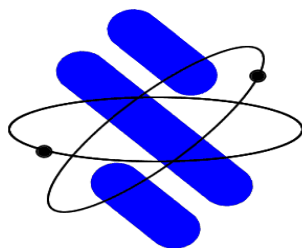


◆平成25年3月期 第2四半期累計期間

業績レビューと見通し



平成24年11月12日

目次

平成25年3月期 第2四半期累計期間 業績レビュー

1	業績概要	4
2	ポイントレビュー	5
3	経営成績	6
4	業績推移	7
5	事業別業績推移（ソフトウェア開発事業）	8
6	事業別業績推移（入力データ作成事業）	9
7	業種別売上比率（全社）	10
8	貸借対照表	11

平成25年3月期の見通し

9	経営環境	13
10	平成25年3月期の課題と施策	14
11	平成25年3月期業績見通し	15
12	売上高推移見通し	16

平成25年3月期 第2四半期累計期間

業績レビュー

1. 業績概要（平成25年3月期 第2四半期累計期間）

売上高

2,044百万円

(前年同期：1,874百万円)

経常利益

48百万円

(前年同期：57百万円)

四半期純利益

17百万円

(前年同期：27百万円)

経営環境

わが国経済は、欧州の財政危機を背景にした海外景気の減速に加え、円高基調の定着、デフレ傾向などにより、先行き不透明な状況で推移しました。

情報サービス産業界の動向

売上高前年同月比は、4月にマイナスとなったほかは、4か月連続で増加しているものの、同業者間の受注競争が一層激化し、厳しい経営環境が続いております。

当社の施策・・・

新規顧客の獲得を含めた受注拡大を目指すとともに、品質管理を徹底して顧客へのサービス価値の維持・向上に努めてまいりました。

コストの面では、開発要員の不稼働による損失防止やプロジェクトの採算悪化防止に努めるとともに、販売費及び一般管理費も含めた全社的なコスト削減に注力してまいりました。

2. ポイントレビュー

■組織改正・・・ビジネス開発室の設立

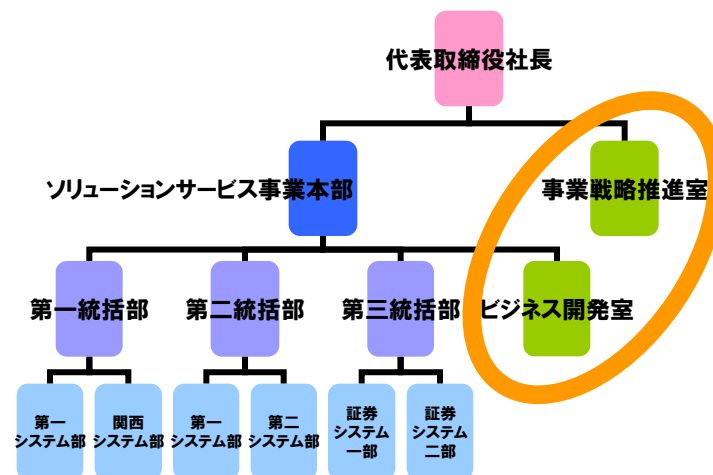
平成24年4月1日付けで、ソリューションサービス事業本部内に、今年度の重点課題である「新規顧客獲得」と「新ビジネススキーム発掘」をミッションとするビジネス開発室を設立しました。昨年度設立された事業戦略推進室と連携する、機動力のある組織です。

<活動目標>

新規顧客獲得においては、顧客の業種バランスを考慮しつつ、安定して一定の売上・利益を確保できる大手顧客の獲得を目指します。

また、新ビジネススキームとして、高収益につながる知識集約型ビジネスモデルの発掘にも注力します。

新規顧客獲得のための新体制



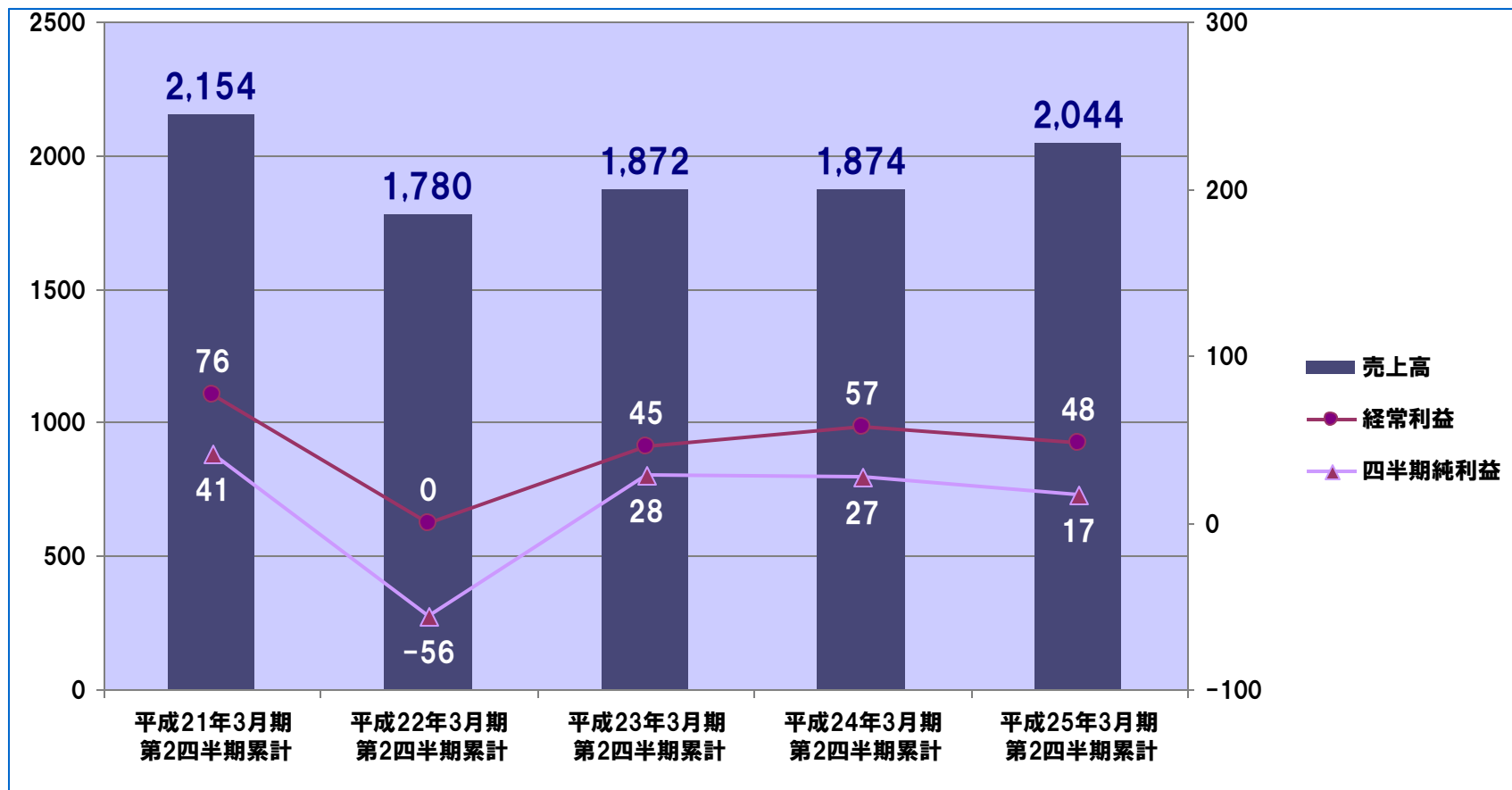
3. 経営成績

(単位：百万円)

	平成25年3月期 第2四半期累計	平成24年3月期 第2四半期累計	前期差額	増減率
売上高	2,044	1,874	169	9.1%
売上総利益	217	226	△9	△4.3%
総利益率	10.6%	12.1%	—	
販管費	174	179	△5	△3.0%
営業利益	42	47	△4	△9.1%
経常利益	48	57	△9	△16.1%
特別利益	—	—	—	—
特別損失	—	2	△2	—
税引前利益	48	54	△6	△12.1%
法人税等	30	26	3	12.5%
純利益	17	27	△9	△35.8%

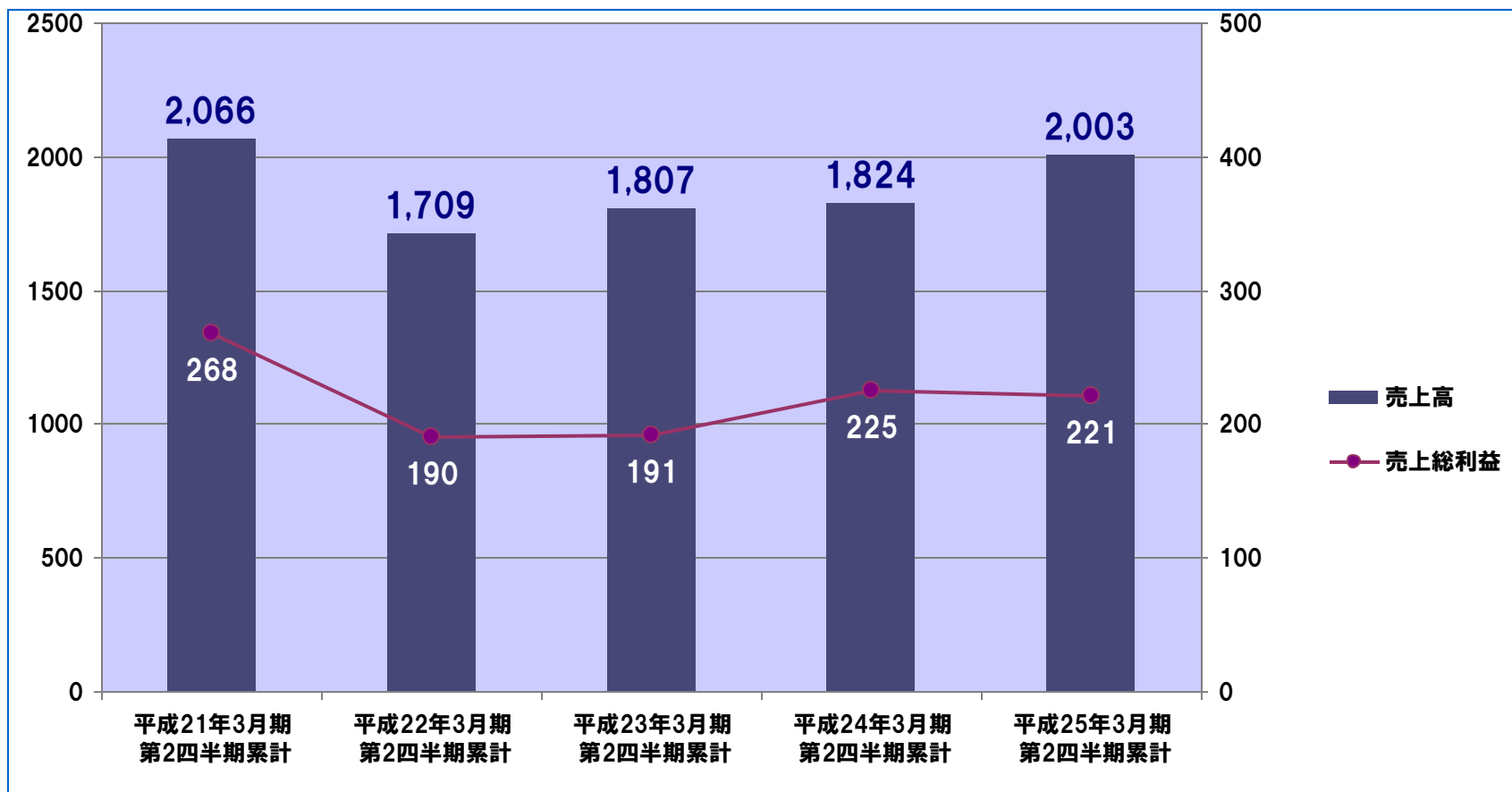
4. 業績推移

(単位：百万円)



5. 事業別業績推移（ソフトウェア開発事業）

（単位：百万円）



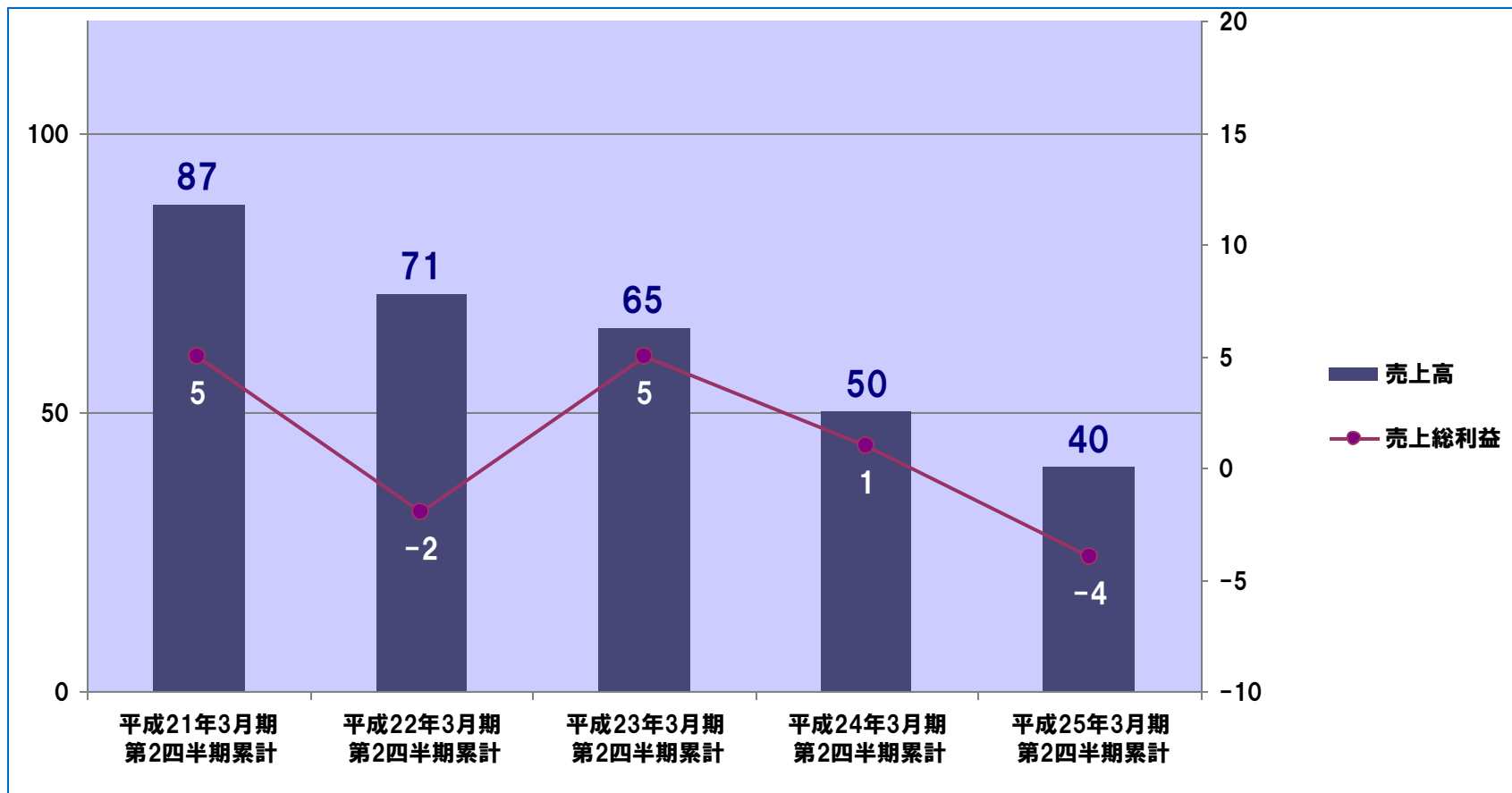
既存顧客の深耕拡大に努めることで新規案件を獲得し、概ね計画通りに推移しました。

（注）当事業年度第1四半期会計期間から、セグメントを変更しており、従来の「受託計算」については「ソフトウェア開発事業」に含めて記載しております。過年度比較については、変更後のセグメント区分に組み替えた数値で比較しております。

[戻る](#)

6. 事業別業績推移（入力データ作成事業）

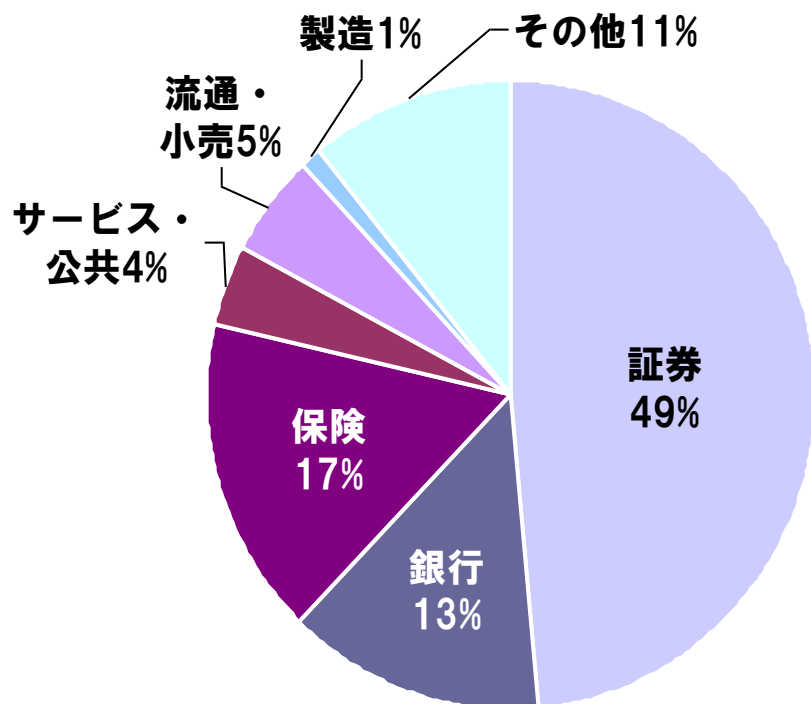
（単位：百万円）



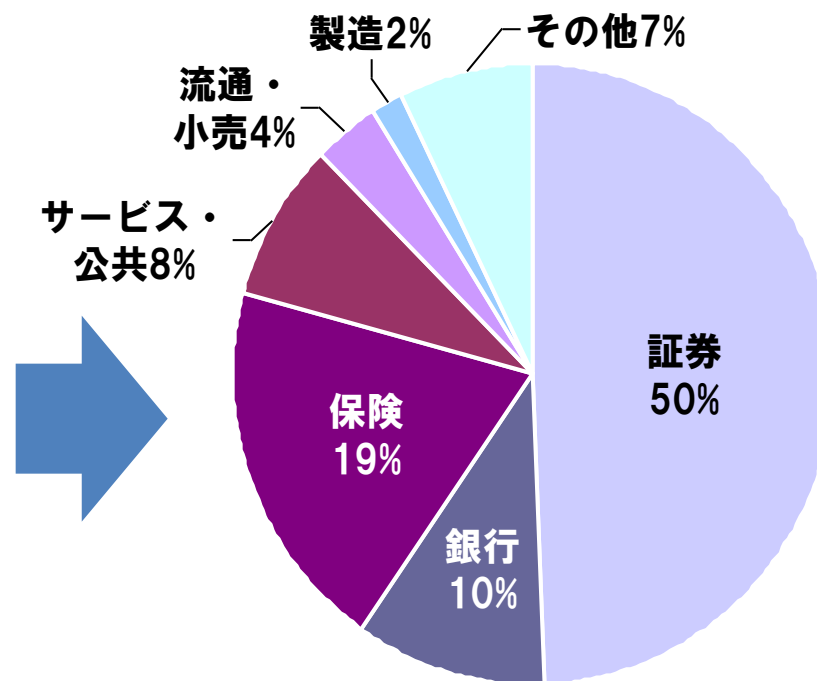
市場規模の漸減傾向は変わらず、コスト削減に努めましたが利益確保には至りませんでした。

7. 業種別売上比率（全社）

平成24年3月期
第2四半期累計
（ご参考）



平成25年3月期
第2四半期累計



サービス・公共分野が増加したものの、全体として大きな変動はみられません。

8. 貸借対照表

平成24年3月期

第2四半期末

(平成23年9月30日)

(単位：百万円)

資産の部	流動資産	1,859	流動負債	負債・純資産の部
			452	
	固定資産	2,185	固定負債	4,044
			1,406	
4,044	3,022	負債合計	純資産合計	
	1,022		4,044	

平成25年3月期

第2四半期末

(平成24年9月30日)

(単位：百万円)

資産の部	流動資産	1,960	流動負債	負債・純資産の部
			483	
	固定資産	2,165	固定負債	4,126
			1,477	
4,126	3,176	負債合計	純資産合計	
	949		4,126	





流動比率	667.3%	→	657.6%
自己資本比率	54.0%		52.4%

平成 2 5 年 3 月 期 業 績 見 通 し

9. 経営環境（平成25年3月期）

- わが国経済は、世界経済の減速等を背景に、企業収益に頭打ち感が見られるなど、弱めの動きとなっています。海外経済の改善につれ、再び景気回復へ向かうことが期待されますが、欧州や中国等、対外経済環境を巡る不確実性は高く、依然、下振れリスクが残ります。
- 情報サービス産業の売上高前年同月比は、5月以降、4か月連続でプラス推移しているものの、ユーザー企業の情報化投資に対する慎重な姿勢は変わらず、先行きは不透明なままです。
- 情報化投資の抑制により、受注金額の値下げやIT事業者間での競争激化は依然続くものと見ております。

10. 平成25年3月期の課題と施策

対処すべき課題	年度施策	上期進捗と下期対応	
 新規顧客の獲得	<ul style="list-style-type: none"> ・新規顧客を様々な業種に拡大し業種偏重から脱却 ・売上の中核となる長期安定顧客の獲得 ・新ビジネス・スキームの発掘 	△ △ ×	ターゲットを拡大し、施策を継続する
 サービス価値の維持・向上	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客満足度調査の継続的实施 ・PDCAサイクルを活用しクレームゼロ化 ・基本動作“報、連、相”の徹底 	○ △ ○	情報共有化を促進し、サービス品質を向上する
 採算管理体制の維持・強化	<ul style="list-style-type: none"> ・稼働率を向上し不稼働による損失の防止 ・PMOによる重点プロジェクトの監視 ・PMRによる事故防止と問題解決 	△ ○ ○	要員配置の柔軟性を高め、稼働率を向上する
 技術者の確保と人材教育	<ul style="list-style-type: none"> ・市場が求める技術者の確保 ・将来を見据えた人材育成 ・ヒューマンスキルに重きを置いた研修メニューの拡大 	△ ○ ○	全国エリアで採用を展開し質量ともに充足を目指す

【凡例】○：順調に推移 △：若干の遅れ、懸念あり ×：進捗が思わしくない

※「RE・START5（スローガン）」最終年、成長基軸を維持し売上拡大を目指します。

1 1. 平成25年3月期業績見通し

	平成24年3月期（実績）		平成25年3月期（見通し）		
	金額：百万円	前年同期比 増減率	金額：百万円	前期差額	前年同期比 増減率
売上高	4,129	7.8%	4,250	121	2.9%
営業利益	158	70.5%	170	12	7.6%
経常利益	173	42.6%	180	7	3.6%
当期純利益	40	△39.5%	87	47	114.4%
1株当たり 当期純利益（円）	8.44		18.10	9.66	

先行き不透明な経済環境が続く中、サービス価値の維持・向上と営業力の強化を図るとともに、採算管理体制を一層充実し全体的なコスト削減に努めております。業績予想につきましては、概ね計画通りに推移しており、通期見通しに変更はありません。

（注）本資料における業績の見通しは、当社が現時点で入手可能な情報による判断及び判定に基づき算定しております。

従いまして、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における内外の状況変化等により、実際の売上高及び利益は当該予想数値と異なる場合があることをご承知おきください。

1 2. 売上高四半期推移見通し

(単位：百万円)

