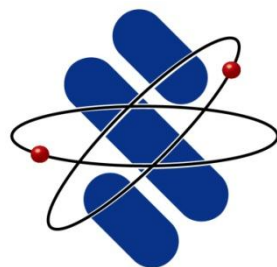


平成26年3月期 決算説明資料



平成26年6月23日

 **株式会社 昭和システムエンジニアリング**

目次

平成26年3月期決算概要

1	業績概要	4
2	平成26年3月期の課題と取組み	5
3	経営成績	6
4	業績推移	7
5	売上高四半期推移	8
6	事業別業績推移（ソフトウェア開発事業）	9
7	事業別業績推移（入力データ作成事業）	10
8	業種別売上比率（全社）	11
9	貸借対照表	12

平成27年3月期業績見通し

10	経営環境	14
11	平成27年3月期の展望	15
12	平成27年3月期業績見通し	16
13	売上高四半期推移見通し	17

平成26年3月期決算概要

1. 業績概要（平成26年3月期）

売上高

5,241百万円

(前年同期：4,381百万円)

経常利益

320百万円

(前年同期：183百万円)

純利益

172百万円

(前年同期：91百万円)

経営環境

わが国経済は、政府と日銀の経済金融政策を背景に、輸出関連企業の業績改善など緩やかな景気回復の動きが見られましたが、一方で海外景気に対する不安感や国内におけるエネルギー問題、さらには消費税増税による消費減退の可能性など、依然として先行き不透明な状況にあります。

情報サービス産業界の動向

売上高が前年同期に比べ増加傾向で推移したものの、同業者間の激しい受注競争が続いており、厳しい経営環境で推移いたしました。

当社の施策・・・

当事業年度から新たに3ヵ年計画をスタートさせ、提案型ビジネスの推進やパートナー企業との連携強化など、売上拡大と利益率向上に注力してまいりました。

この取り組みにより、特に金融システム関連の受注が堅調に推移し、また、このことが開発要員の不稼働による損失の軽減にも寄与したことから、売上高、営業利益ともに当初計画を上回る水準で推移しました。

2. 平成26年3月期の課題と取組み

対処すべき課題	年度施策	取組状況
<p>👉 ナレッジ型ビジネスの深耕</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・年間重点マーケットを定め徹底した深耕 ・安定的な稼働と効率の追求 ・他社との競合から協業へ転換し案件受注を拡大 	<p>○ ○ ×</p> <p>証券分野の受注が堅調に推移し要員稼働率も向上</p>
<p>👉 新中核ビジネスの定着と推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・提案型ビジネスの始動と成長分野への挑戦 ・ファクトリー型請負ビジネスの推進 ・売上の中核となる長期安定顧客の獲得 	<p>△ △ △</p> <p>意識の定着に留まり具体的な提案型ビジネスに至らず</p>
<p>👉 新卒採用・パートナーとの連携強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・首都圏と地方、広域で採用に注力し人材を確保 ・将来を見据えた人材育成 ・パートナーとの連携を強化しリソースの底上げ 	<p>○ ○ ○</p> <p>新卒採用数、新規パートナー企業数ともに増加</p>
<p>👉 採算管理体制の維持・強化</p>	<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 	<p>○ ○ ○</p> <p>PMOが機能し利益減額案件が前期に比べ大幅に減少</p>

【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

※ 新3ヵ年計画「Road to 50th」スタートの年として上記施策に注力し、当初予想を上回る業績を達成しました。

3. 経営成績

(単位：百万円)

	平成26年3月期	平成25年3月期	前期差額	増減率
売上高	5,241	4,381	860	19.6%
売上総利益	679	529	150	28.5%
総利益率	13.0%	12.1%	—	—
販管費	366	353	13	3.8%
営業利益	313	175	137	78.2%
経常利益	320	183	136	74.0%
特別利益	—	—	—	—
特別損失	8	5	3	43.9%
税引前利益	311	178	133	75.0%
法人税等	139	86	53	60.5%
純利益	172	91	81	88.7%

4. 業績推移

(単位：百万円)

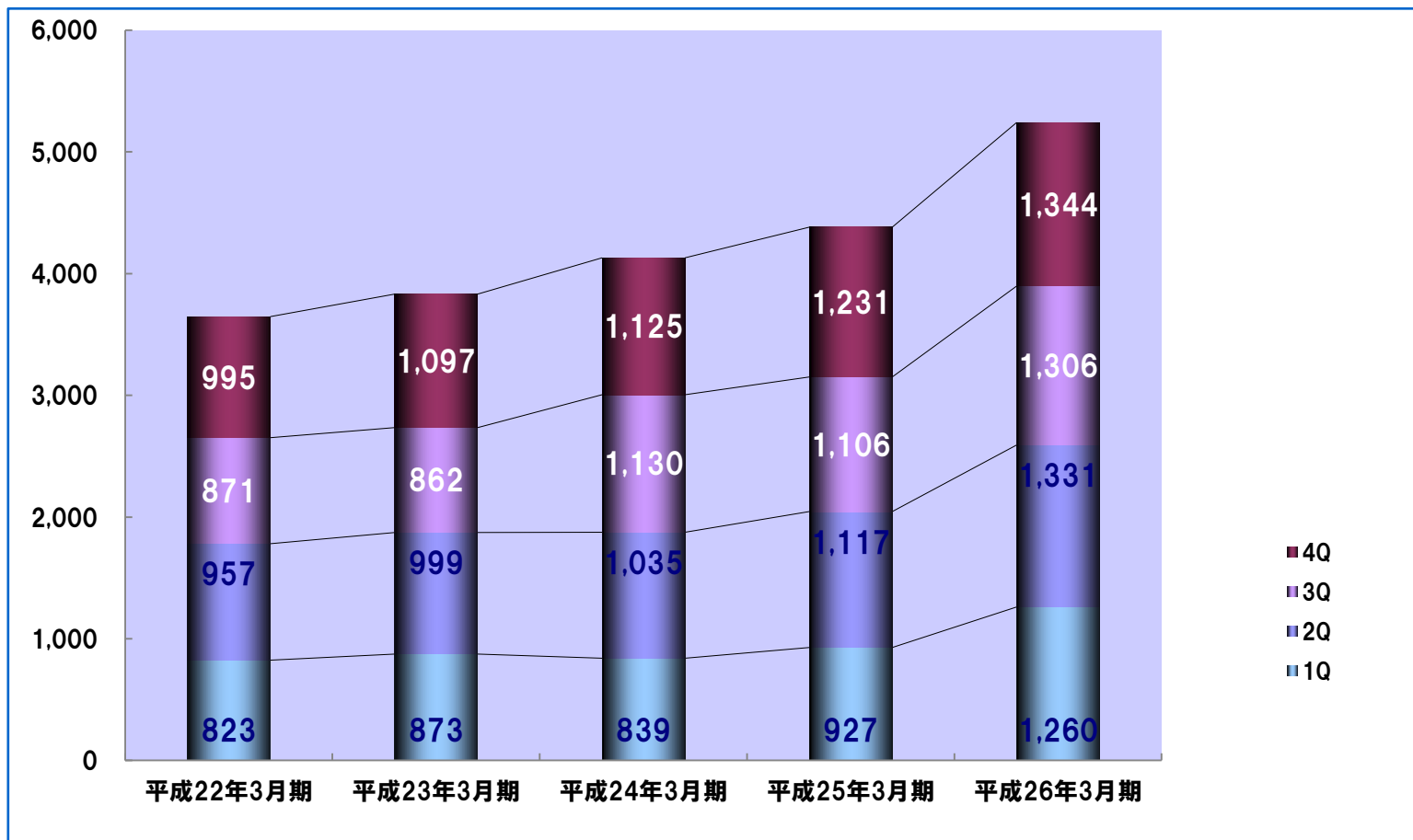


新たに3ヵ年計画をスタートさせ、提案型ビジネスの推進やパートナー企業との連携強化など、売上拡大と利益率向上に注力してまいりました。

[戻る](#)

5. 売上高四半期推移

(単位：百万円)



通期にて当初計画を上回る水準で推移いたしました。

6. 事業別業績推移（ソフトウェア開発事業）

（単位：百万円）

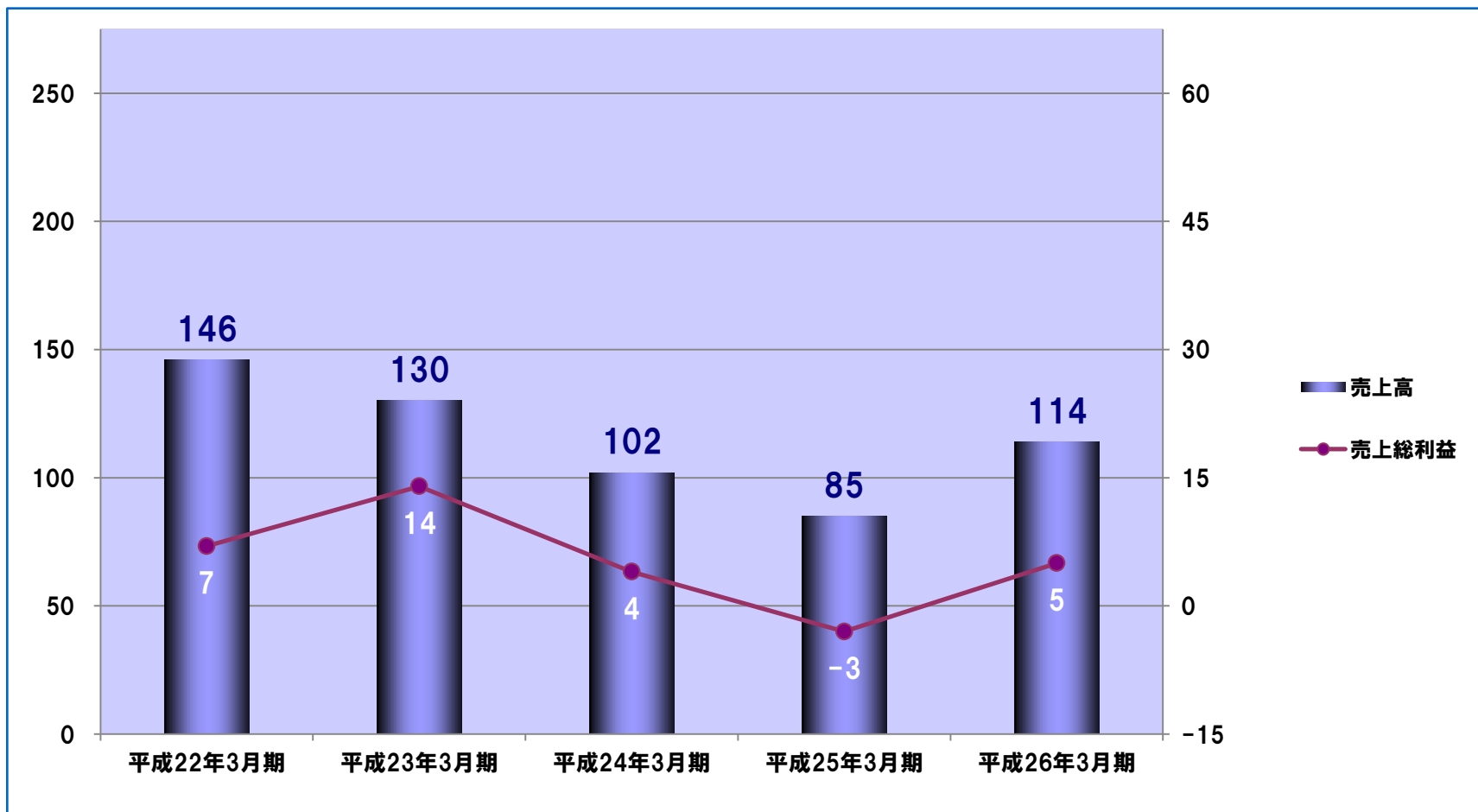


金融システム関連の受注が堅調に推移し、またこのことが開発要員の不稼働による損失の軽減にも寄与したことから、売上高、利益ともに当初計画を上回る水準で推移しました。

[戻る](#)

7. 事業別業績推移（入力データ作成事業）

（単位：百万円）

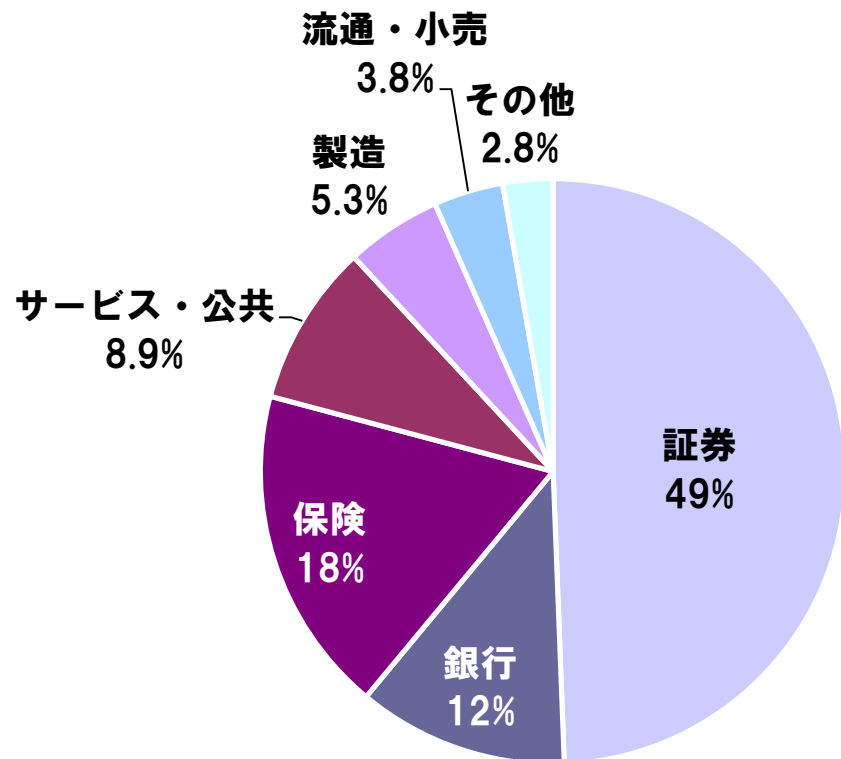


市場全体の縮小傾向に歯止めがかからず、受注単価下落が続く厳しい環境下、新たなビジネスとしてNISA対応などのBPOサービスを開始いたしました。

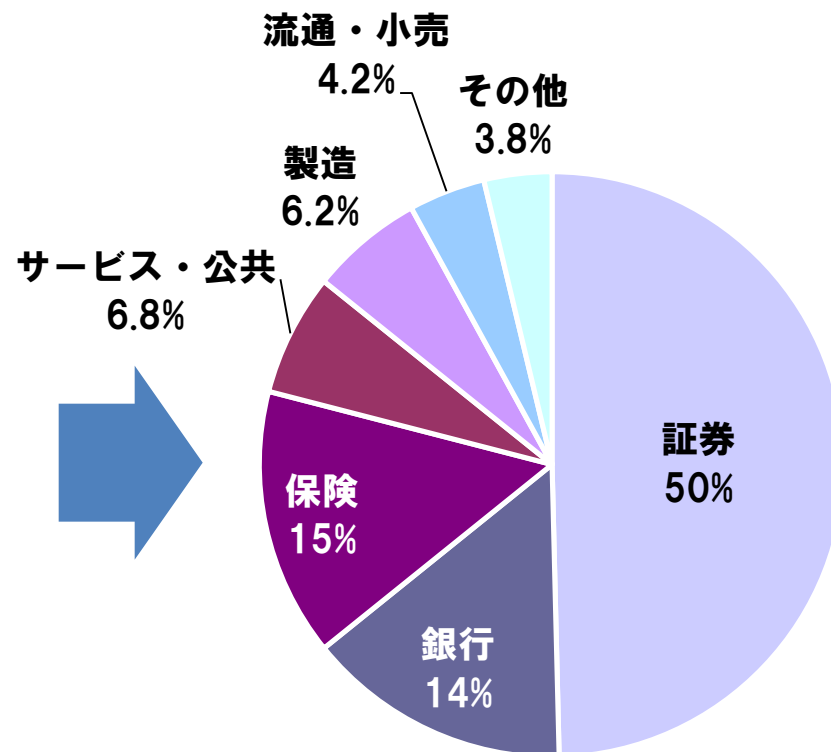
[戻る](#)

8. 業種別売上比率（全社）

平成25年3月期（ご参考）



平成26年3月期



証券、銀行、保険の金融システム分野が全体の約80%と堅調に推移しました。

9. 貸借対照表

平成25年3月期 (平成25年3月31日)				平成26年3月期 (平成26年3月31日)				
(単位：百万円)				(単位：百万円)				
資産の部	流動資産	3,363	流動負債	555	負債合計	2,071	流動負債	713
			固定負債	1,516			固定負債	1,603
	固定資産	959	純資産合計		負債・純資産の部	4,323	純資産合計	
			2,251				2,320	
4,323		4,637		資産の部		4,637		

流動比率	605.4%	➔	510.9%
自己資本比率	52.1%		50.0%

平成27年3月期業績見通し

10. 経営環境（平成27年3月期）

- わが国経済は、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動による弱さが残るものの、企業収益は改善に向かい、緩やかな回復が期待されます。ただし、海外景気の下振れが、引き続きわが国の景気を下押しするリスクとなっております。
- 情報サービス産業においては、プラス成長が続くものの、その成長率は低く、ビジネスモデルの見直しが求められています。特にクラウド、ビッグデータといった新たなプラットフォームへの展開が成長の鍵となります。
- 企業収益の改善により、情報化投資の活性化が見込まれますが、人的資源の不足から要員調達は厳しさを増し同業者間での競争激化は依然続くものと見ております。

11. 平成27年3月期の展望

対処すべき課題	施策
<p>👉 ナレッジ型ビジネスの深耕</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・年間重点マーケットを定め徹底した深耕 ・安定的な稼働と効率の追求 ・他社との競合から協業へ転換し案件受注を拡大
<p>👉 新中核ビジネスの定着と推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・提案型ビジネスの始動と成長分野への挑戦 ・ファクトリー型請負ビジネスの推進 ・売上の中核となる長期安定顧客の獲得
<p>👉 新卒採用・ パートナーとの連携強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・首都圏と地方、広域で採用に注力し人材を確保 ・業務知識とコミュニケーション能力に長けた人材育成 ・ニアショア、オフショアを含むリソースの安定化
<p>👉 採算管理体制の維持・強化</p>	<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

※平成28年の創業50年に向け、新3か年計画「Road to 50th」の2年目として上記施策を実施いたします。

12. 平成27年3月期業績見通し

	平成26年3月期（実績）		平成27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	5,241	19.6%	5,200	△41	△0.8%
営業利益	313	78.2%	270	△43	△13.9%
経常利益	320	74.0%	277	△43	△13.4%
当期純利益	172	88.7%	159	△13	△7.9%
1株当たり 当期純利益（円）	36.81		34.16	△2.65	

新3ヵ年計画の2年目、ナレッジ型ビジネスのさらなる深耕とともに、提案型ビジネスを推進し、新たなビジネスを創出することが成長への鍵となります。

ただ、人的資源の大幅な不足が見込まれるため、ニアショア、オフショアを含めたパートナー連携を強化いたしますが、要員調達の競争激化に伴うコスト上昇が予想され、売上高はほぼ前年並みですが、利益は減益を見込んでおります。

（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。

13. 売上高四半期推移見通し

(単位：百万円)

