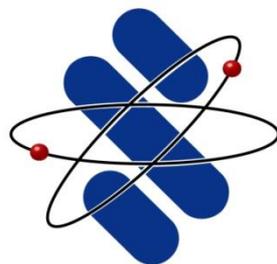


平成27年3月期 決算説明資料



平成27年6月26日

 株式会社 昭和システムエンジニアリング

目 次

平成27年3月期 業績レビュー

1	業績概要	4
2	経営成績	5
3	業種別売上比率(全社)	6
4	業績推移(過去5年)		
	(1) 全社	7
	(2) 事業別業績推移(ソフトウェア開発事業)	8
	(3) 事業別業績推移(BPOエントリー事業)	9
5	貸借対照表	10

平成28年3月期 業績見通し

6	経営環境	12
7	平成28年3月期の展望	13
	(1) ナレッジ型ビジネスのさらなる深耕	14
	(2) 新中核ビジネスの定着と推進	15
	(3) 技術者の確保及びパートナー企業との連携強化	16
	(4) 採算管理体制の維持・強化	17
8	平成28年3月期業績見通し	18
9	売上高半期推移の見通し	19

平成27年3月期

業績レビュー

1. 業績概要（平成27年3月期）

過去最高の売上

売上高

5,790百万円

(前期：5,241百万円)

営業利益

345百万円

(前期：313百万円)

純利益

181百万円

(前期：172百万円)

経済動向

- ・企業業績や雇用・所得環境の改善による緩やかな景気回復
- ・消費税率アップや原材料価格上昇に伴う個人消費の低迷
- ・海外景気の下振れ要因があり、先行きが不透明な状況

情報サービス産業の動向

- ・売上高は前期に比べ増加
- ・技術者不足や同業者間の激しい受注競争が続き、厳しい経営環境で推移

当社の施策

創業50周年に向けた新3ヵ年計画の2年目にあたり「提案型ビジネスのさらなる推進」、
「パートナー企業の新規開拓及び連携強化」による受注拡大と安定的な稼働を追求

結果

- ・金融システム関連の受注が堅調に推移
- ・創業以来最高の売上高を計上
- ・営業利益、純利益ともに当初計画を上回る水準

2. 経営成績

前期対比で増収増益

(単位：百万円)

売上高



↑
+549百万
前期比+10.5%

営業利益



↑
+32百万
前期比+10.3%

純利益

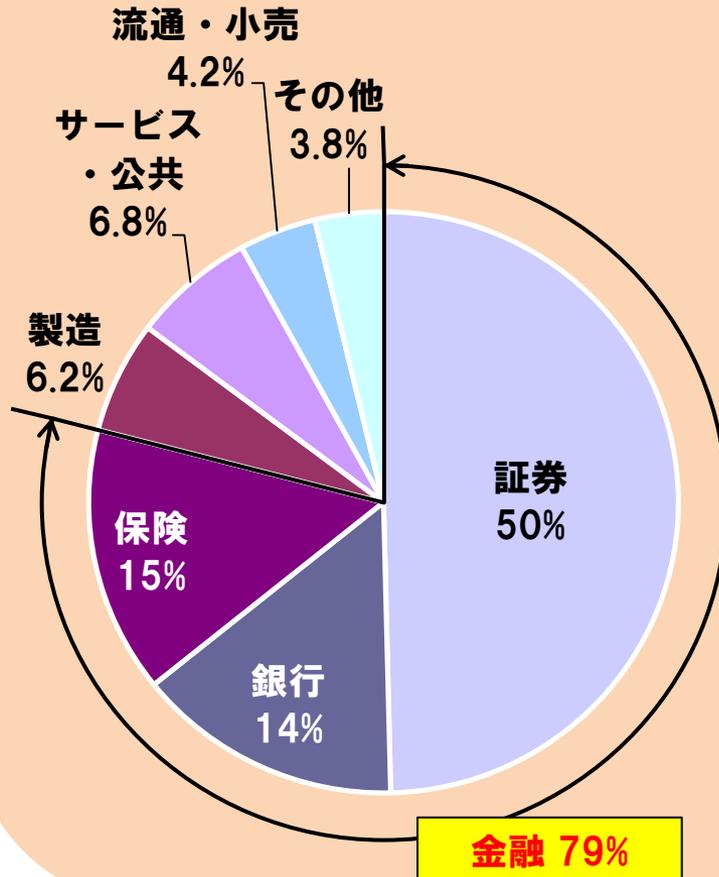


→
+9百万
前期比+5.0%

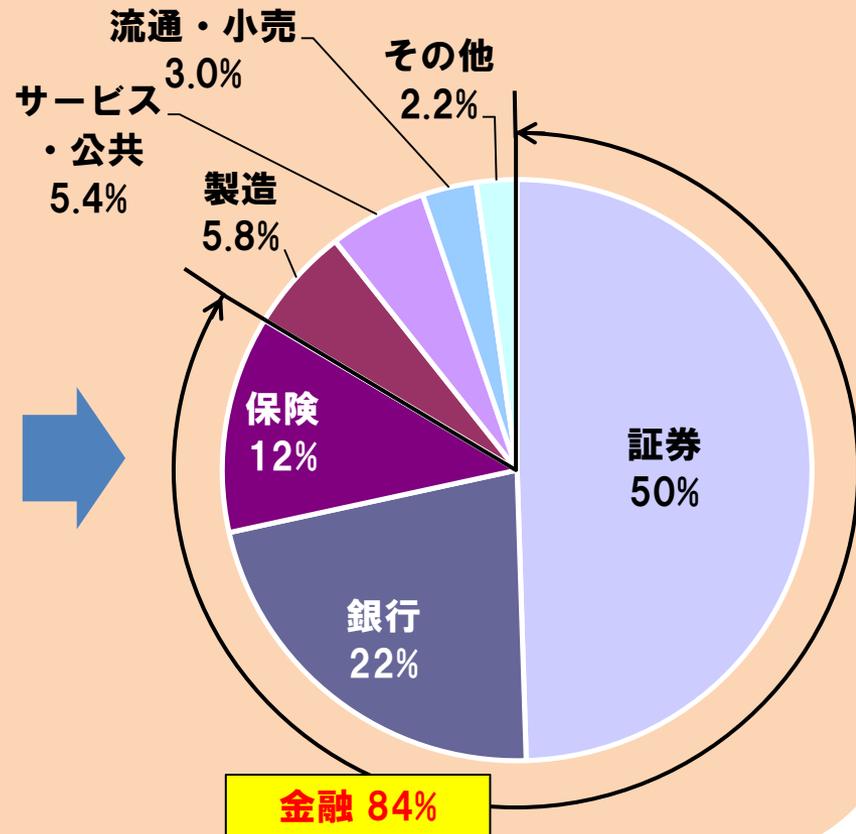
3. 業種別売上比率（全社）

主力業種である金融分野（証券、銀行、保険）堅調

平成26年3月期（前期）



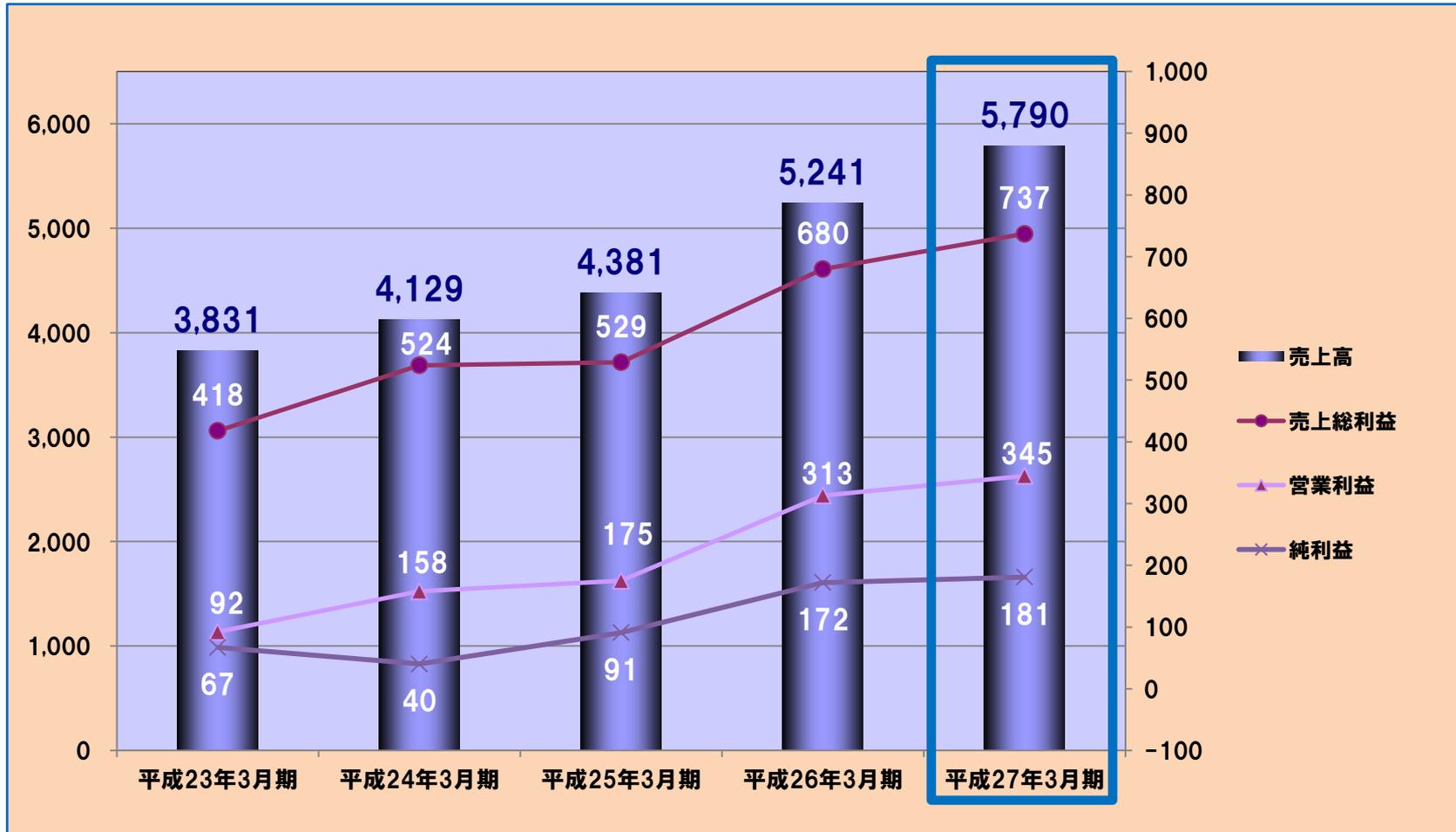
平成27年3月期（当期）



4. 業績推移（過去5年）

（1） 全社

（単位：百万円）



4. 業績推移（過去5年）

（2）事業別業績推移（ソフトウェア開発事業）

（単位：百万円）

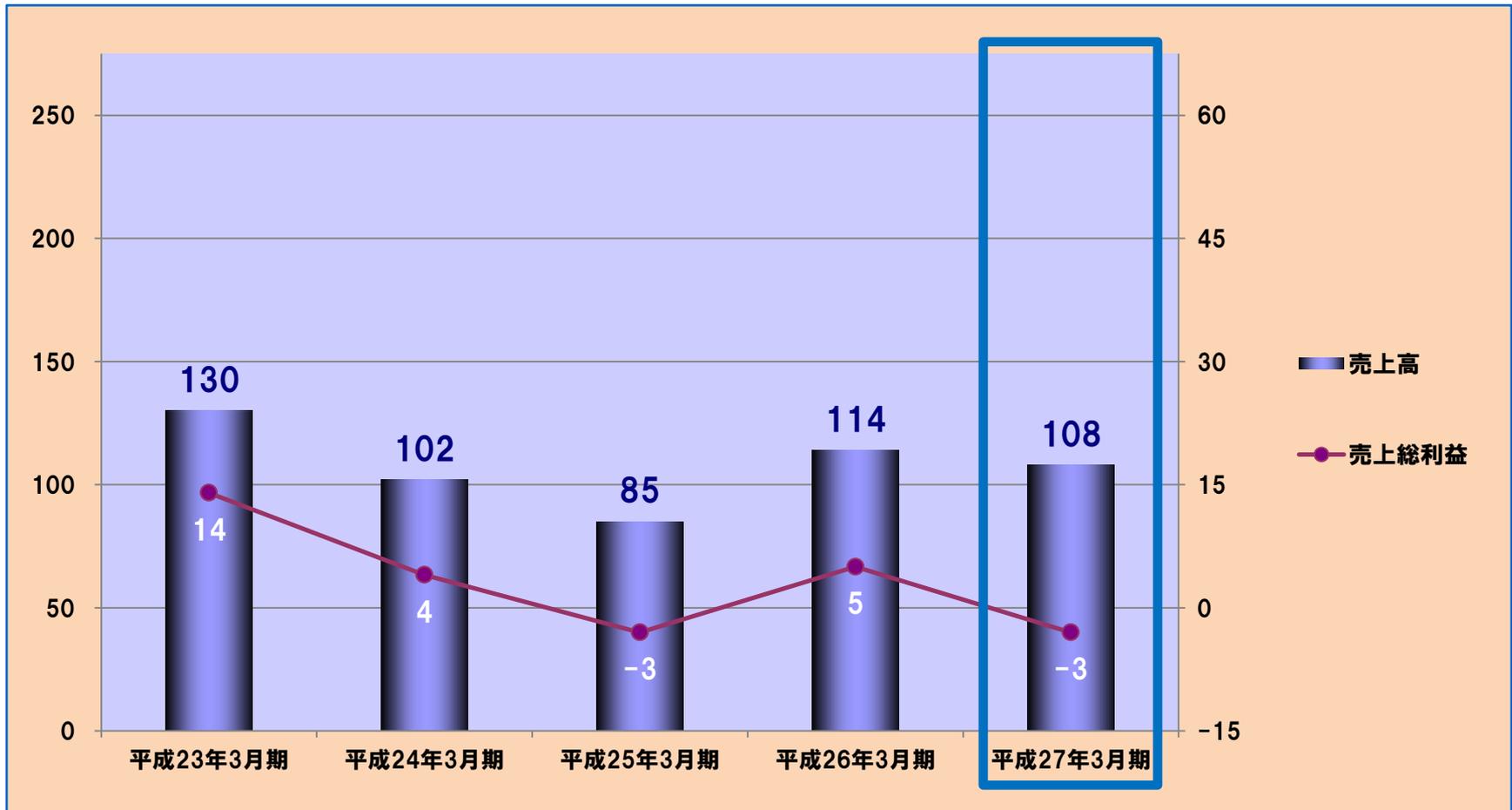


金融システム関連の受注が堅調に推移し、またこのことが開発要員の不稼働による損失の軽減にも寄与したことから、売上高、利益ともに前期を上回る水準で推移。

4. 業績推移（過去5年）

（3）事業別業績推移（BPOエントリー事業）

（単位：百万円）



当事業年度より、「入力データ作成事業」から「BPOエントリー事業」へとセグメントの名称を変更し、新たに業務代行サービスを開始するも、受注単価競争厳しく前期をわずかながら下回る。

[戻る](#)

5. 貸借対照表

〔 前期
平成26年3月期
(平成26年3月31日) 〕

(単位：百万円)



平成27年3月期
(平成27年3月31日)

(単位：百万円)



流動比率 415.1%
自己資本比率 48.9%

平成28年3月期

業績見通し

6. 経営環境（平成28年3月期）

経済動向

- ・雇用・所得環境の改善を受け、内需中心に緩やかな回復基調
- ・良好な企業収益を受け、設備投資の底堅い推移に期待
- ・個人消費や輸出の回復が続くことで、底堅く推移する見通し

情報サービス産業の動向

- ・金融所得課税一体化やマイナンバーなど制度改正による受注増に期待
- ・企業は、ビッグデータを使った新サービスに向けた投資に期待
- ・技術者不足や同業者間の激しい受注競争が続く厳しい経営環境で推移する見通し

対処すべき課題

- ・ナレッジ型ビジネスのさらなる深耕
- ・新中核ビジネスの定着と推進
- ・技術者の確保およびパートナー企業との連携強化
- ・採算管理体制の維持・強化

7. 平成28年3月期の展望

対処すべき課題	施策
<p>1.ナレッジ型ビジネスのさらなる深耕</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>2.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>3.技術者の確保及びパートナー企業との連携強化</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>4.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周年に向け、新3カ年計画「Road to 50th」の最終年として上記施策を実施

(1) ナレッジ型ビジネスのさらなる深耕

重点マーケットに人的資源集中

重点

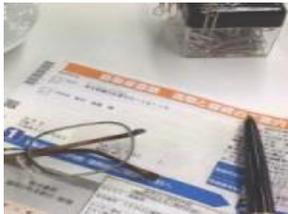
証券



銀行



保険



主要ターゲット

金融所得課税の一体化

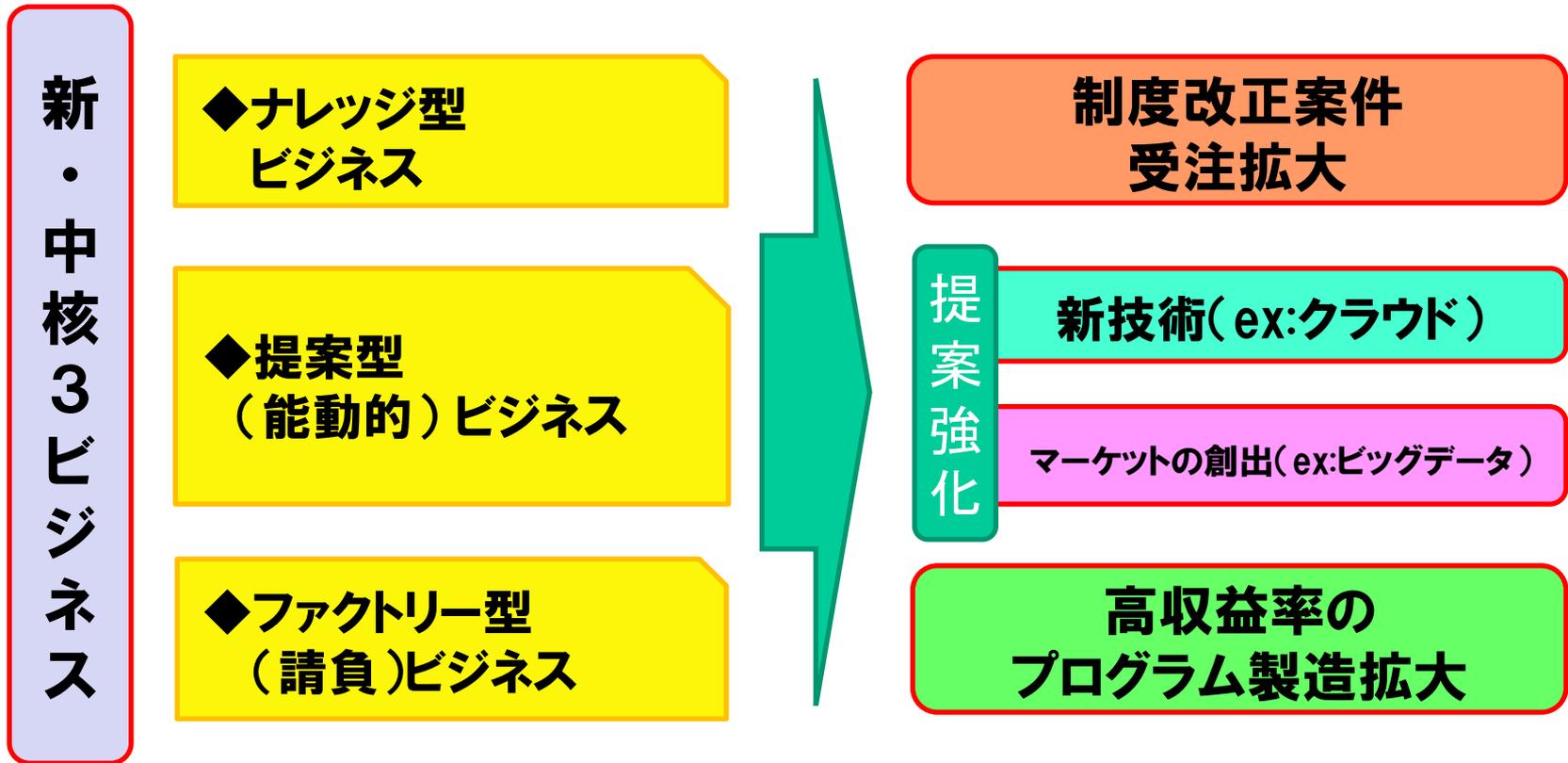
ジュニアNISA

マイナンバー制度



- ・ 法改正や制度改正に関連したシステム開発において事業領域を拡大
- ・ マイナンバー制度の対応では、BPO業務代行サービスを提案し、開発から運用までの総合サービスを提供

(2) 新中核ビジネスの定着と推進



- ・ 提案型：新たなビジネス創出 (ex:クラウドコンピューティング、ビッグデータなど)
- ・ ファクトリー型：要員稼働率向上と高生産性による収益率のアップ

(3) 技術者の確保及びパートナー企業との連携強化

施策

首都圏＋地方都市で採用強化

知識と能力を自ら養える技術者へ

ニアショア、オフショア開拓への取組

- ・採用担当部門を強化（大学とのリレーション深耕、広報活動の活発化、全国各地で採用）
- ・パートナー企業と連携強化、新規パートナー企業へも積極的にアプローチ
- ・トータルリソース安定化のため、ニアショア・オフショアを活用

(4) 採算管理体制の維持・強化

施策

稼働率向上による損失の防止

PMOによるプロジェクト監視
(プロジェクトマネジメントオフィス)

PMRによる事故防止と解決
(プロジェクトマネジメントレビュー)

- ・ 事業戦略推進室PMOがプロジェクトを監視

8. 平成28年3月期業績見通し

(単位：百万円)

増収増益を継続

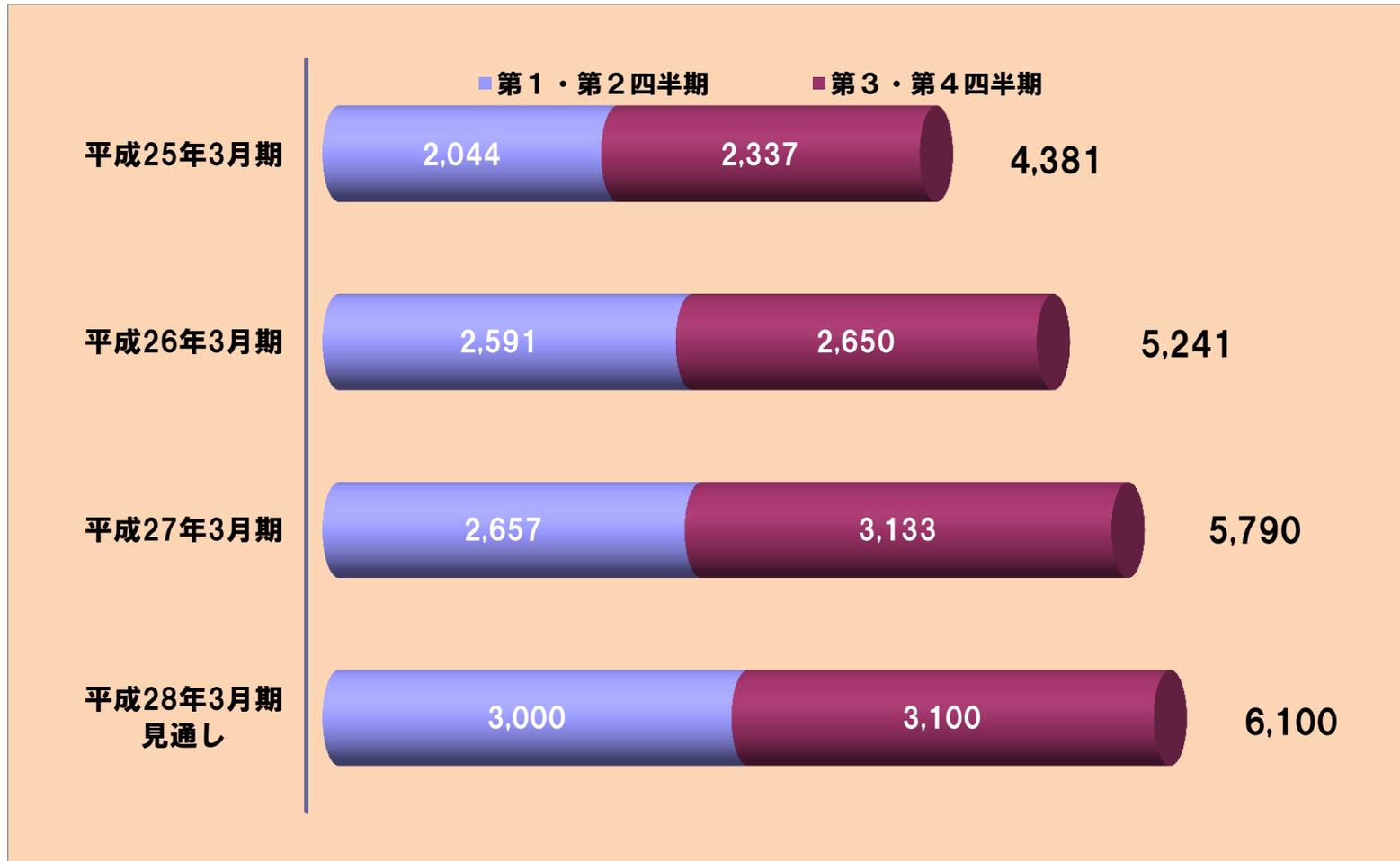
	平成27年3月期		平成28年3月期	
	実績	前期比増減	見通し	前期比増減見通し
売上高	5,790	+549 (+10.5%)	6,100	+310 (+5.3%)
営業利益	345	+32 (+10.3%)	360	+15 (+4.1%)
経常利益	357	+37 (+11.7%)	372	+15 (+4.1%)
当期純利益	181	+9 (+5.0%)	230	+49 (+26.8%)
1株当たり 当期純利益(円)	38.96	+2.15	49.40	+10.44

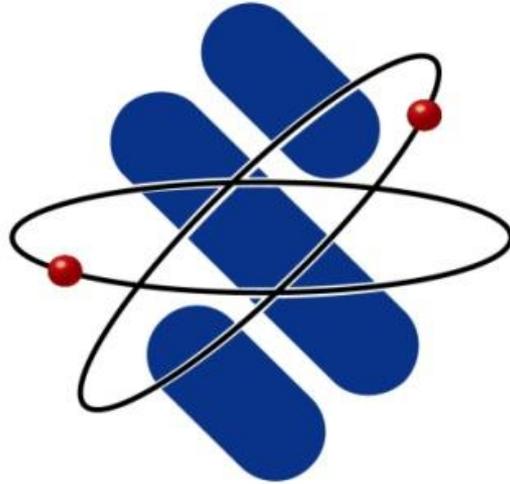
新3ヵ年計画の最終年、創業50周年を迎えるに当たりナレッジ型ビジネスのさらなる深耕とともに、提案型ビジネスを推進し、また新たなビジネスを創出することが成長への鍵となります。

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との連携を強化し、増収増益で推移することを見込んでおります。

9. 売上高半期推移の見通し

(単位：百万円)





 **株式会社 昭和システムエンジニアリング**

(注意)

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予想数値と異なる可能性があり、その確実性を保証するものではありません。