

平成19年10月期 業績概要
平成20年10月期 業績予想

トリプルチャレンジプラン最終年度
～目標達成に向けて

株式会社システムプロ

銘柄コード:2317

東証1部

平成19年12月12日

systemPro



1.事業概要（平成19年11月1日現在）

①会社概要

会社名	株式会社システムプロ（SystemPro Co.,Ltd.）		
設立	昭和58年 3月24日	資本金	15億1,375万円
発行済株式数	231,000株	株主数	6,363名
本社所在地	〒220-8123 横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー23F		
役員	代表取締役社長：逸見 愛親 代表取締役副社長：三浦 賢治 常務取締役：淵之上 勝弘 取締役：国分 靖哲 取締役：河地 伸一郎 取締役：渡辺 立哉（1月29日就任予定） 取締役（社外）：板谷 嘉之		
従業員数	594名（技術者：544名）；連結 823名（臨時雇用者含む）		
上場市場	東京証券取引所 市場第一部		

②事業内容

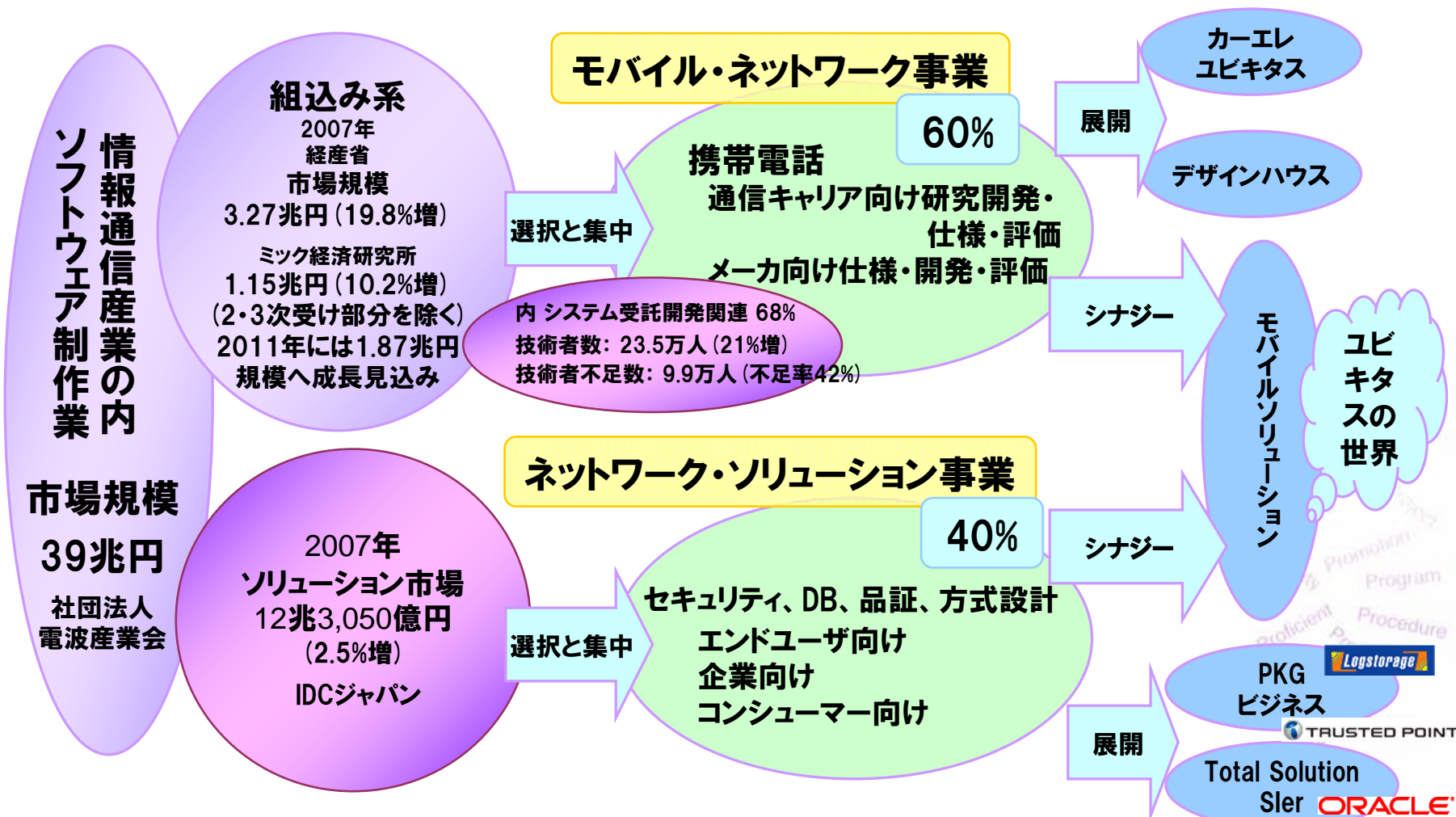
モバイル・ネットワーク事業	（移動体通信機器ソフトウェア開発支援・品質検証支援）
ネットワーク・ソリューション事業	（企業向け各種ソリューション開発支援・品質検証支援）

③関係会社

【連結子会社】	
株式会社ProVision（東京都港区）	： 移動体端末ソフトウェア品質検証、保守運用
株式会社トラスティド・ポイント（港区）	： 情報セキュリティ商品の開発、販売、サポート
【持分法適用関連会社】	
株式会社ジークレスト（東京都渋谷区）	： オンラインゲームコンテンツプロバイダ
北洋情報システム株式会社（札幌市）	： 移動体通信端末ソフトウェア開発、各種ソリューション開発
カテナ株式会社（東京都江東区）	： 金融機関向けを中心とするシステム開発 システムの運用・保守、ヘルプデスク

④ 市場分析

「選択と集中！」

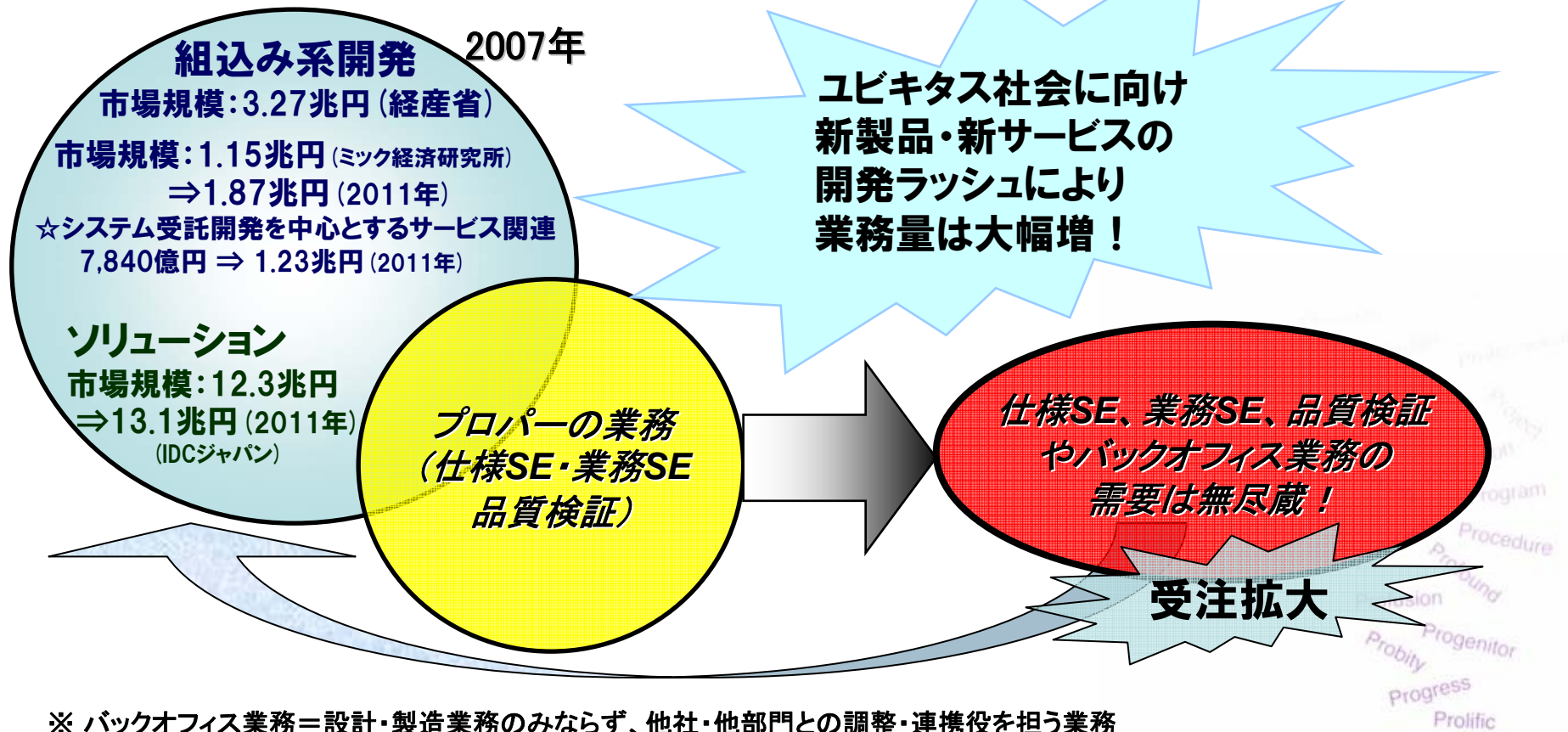


組込みソフトウェア開発の市場規模は急拡大しているが、営業利益率8%未満の企業が72%を占める(経産省)。

- 業界一般 : 技術者の高齢化によるコスト増大、3kによる採用難。
- システムプロ : 弱年齢層の採用・教育強化によりコストパフォーマンスで勝る。

⑤ システムプロのビジネスモデル【技術力・業務知識は手段、サービス業意識がコア】

ユビキタス製品・ユビキタスサービスの開発技術・知識を豊富に持ち、バックオフィス業務などの周辺分野も含めたユビキタス製品開発・ユビキタスサービス提供におけるあらゆる分野を支援することが当社のビジネスモデル。



※ バックオフィス業務＝設計・製造業務のみならず、他社・他部門との調整・連携役を担う業務

他社の事業ドメイン＝ソフトウェア設計・製造(プログラミング)事業

システムプロの事業ドメイン＝ソフトウェア開発の全業務プロセス受託事業

systemPro

2. 業務内容

①モバイル・ネットワーク事業 業務内容

携帯電話に組み込まれている様々なソフトウェアに対して
研究開発～仕様策定～設計開発～品質検証と全てに携わっています。

研究開発

次世代携帯電話の研究
メーカー共通の基盤や
ソフトウェアを開発する

仕様策定

どんな携帯を
作りたいのか？
技術的に検証し
ドキュメント化する



設計・開発

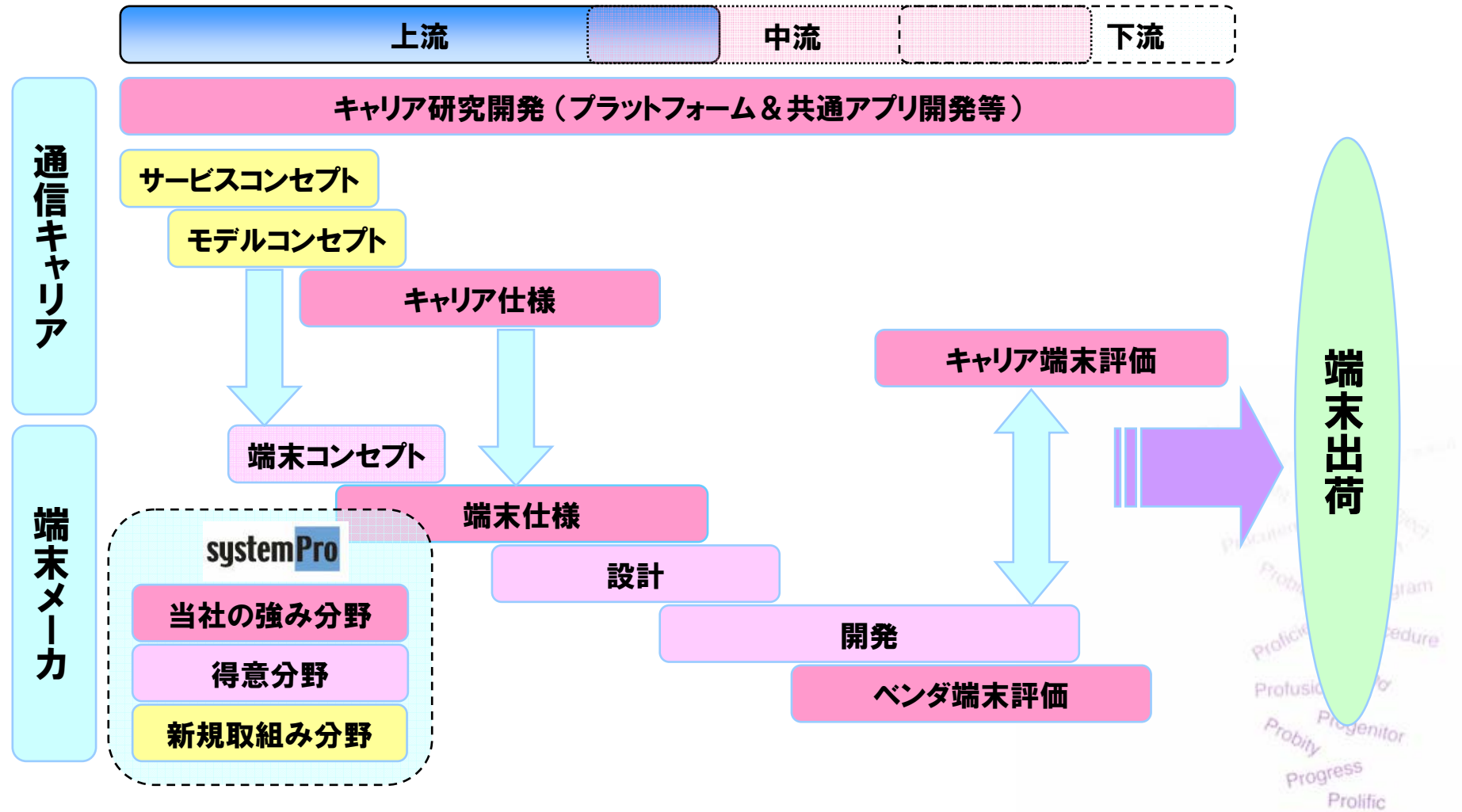
実際に技術的に設計し
プログラミングを行い
ソフトウェアを作る

品質検証

消費者の手に渡る
前に検証し品質を
確保する

②モバイル・ネットワーク事業

携帯電話の開発工程と当社の受注範囲



③モバイル・ネットワーク事業

顧客別業務内容と受注比率



④ ネットワーク・ソリューション事業

業務内容

ポータルサイト開発



企業向けソリューション



品質検証



モバイルソリューション



セキュリティソリューション



ReEncryption nxtによる情報漏洩対策

非リエンククライアントからは読めない

ファイルサーバーへのインストール不要!

社外秘

持ち出し禁止

再生ファイル*を暗号化

AnGo3でUSBメモリとメール添付ファイルを暗号化

ユーザは特別な操作不要!

USBメモリを強制暗号化

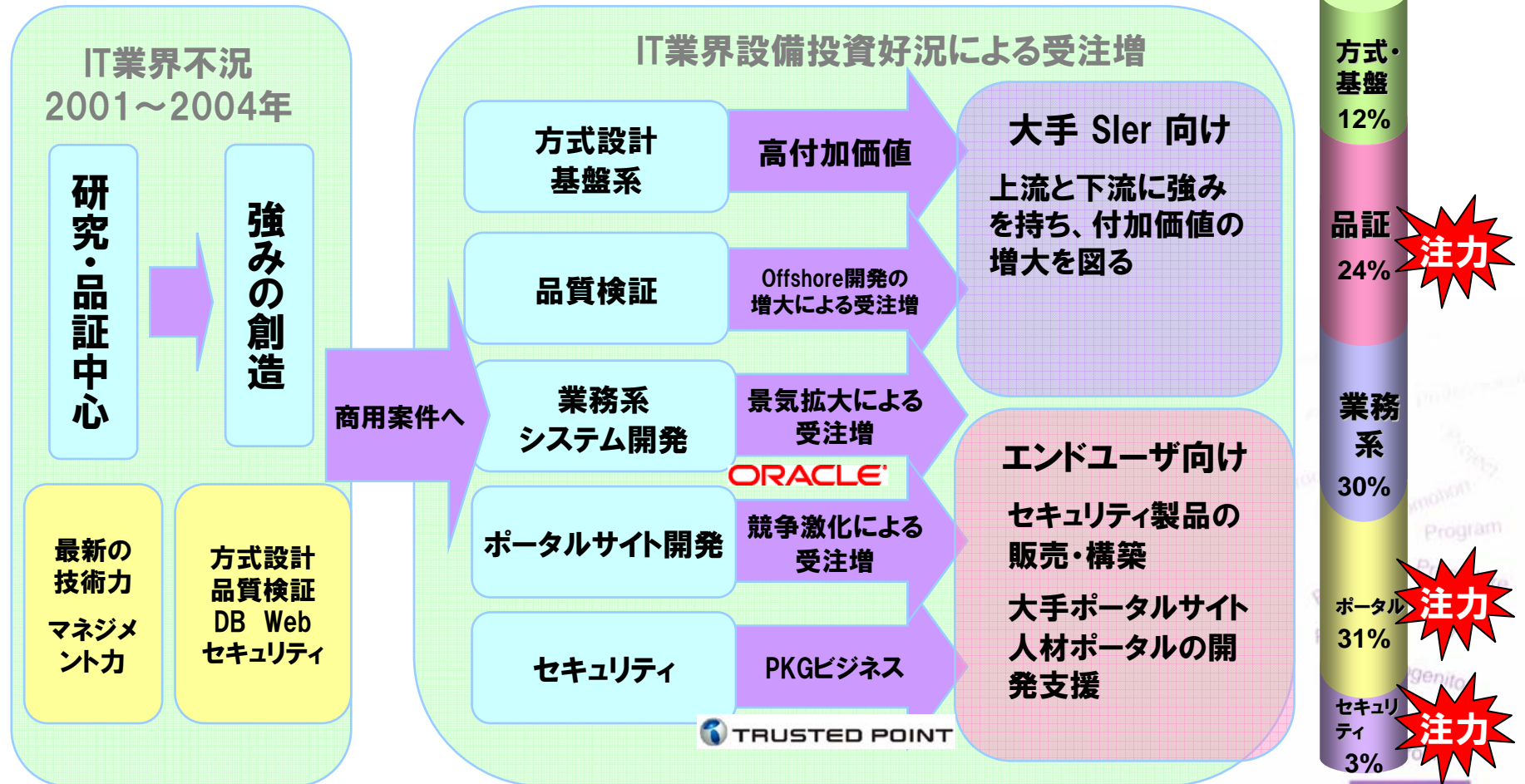
メール添付ファイルを自動暗号化

CDドライブ、FDDの使用を禁止

*再生ファイルとは元となるファイルをコピーしたり、別名保存したりするなどして、分かれてできるファイルのことです。

⑤ネットワーク・ソリューション事業の強みの創造

方式設計等の上流工程から下流の品質検証及びシステムリリース後の運用保守まで、一気通貫して受注できるスキームを確立



⑥ネットワーク・ソリューション事業

エンドユーザ志向

ソリューション事業の取組むべき課題

大手Sierの向けSES主体からの脱却 ⇒ エンドユーザ志向へ！

★技術・ノウハウの蓄積による生産性の向上を図り、収益性アップを目指す！

業界での更なる地位向上！

現在の取組み

中堅人材ポータルサイト受注

★独自のJavaフレームワークの構築

大手ポータルサイトの複数受注

★オープンソースの有効活用

ORACLE® New Technology Integrators

★Oracle製品の有効活用

★Oracleからの案件紹介・受注

大手・中小の流通系企業、印刷会社のCRM・受発注案件受注

大手ポータル・中堅人材ポータルのリピート案件受注

★独自のJavaフレームワークの再利用と高機能化


★Oracle製品の有効活用 ★Oracleコンサル部隊との共同提案


人材ビジネス・ポータルサイトSierに特化

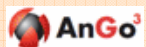
system Pro

⑦ネットワーク・ソリューション事業

グループ会社とのシナジー

 **TRUSTED POINT 安心・安全を売る企業に改革！**

 オールインワンの暗号化ソリューション

 USBメモリーとメール添付の暗号化に特化

売れる仕組み・体制へ変革！

販売網の確立

**保守体制
新バージョン**

加速

官公庁・金融系企業での受注

医療・流通系企業への取組み

systemPro

エンドユーザ
向け
SI案件
獲得！

複数の大手SIer、販社、三菱商事、
カテナ等と販売網の確立

システムプロが全面的にバックアップ

両社の得意分野の融合によるシナジー効果が創出されつつあり、新規事業への展開も！

systemPro CATENA

ユビキタス & ポータル & 金融の融合

その先の未来へ！

金融システム&品質検証

SP開発後の保守運用

システムの共同受注

携帯電話品証への進出

SP案件のHW/SW発注

リエックの販売

営業補完&ノウハウ共有

systemPro

3. 平成19年10月期 業績概要 (平成18年11月1日～平成19年10月31日)



① 単体決算のポイント

- ◆売上高は、6,958百万円となり、前期比1,718百万円(32.8%)増収、特にモバイルは46.4%増と好調続く。
- ◆売上総利益は、2,284百万円となり、前期比701百万円(44.3%)増益、売上総利益率は32.8%(+2.6p)と好調
- ◆経常利益は、1,405百万円となり、前期比476百万円(51.2%)増益、経常利益率20%を達成。
- ◆純利益は、808百万円となり、前期比280百万円(53.3%)増益、純利益率は11.6%(+1.5p)。

(単位:百万円)

	19/10期単体実績					
	19/10期実績	前期実績	予想		前期比増減	期初予想達成率
			修正	期初		
売上高	6,958	5,239	7,103	7,011	+32.8%	99.2%
モバイル	4,698	3,208	4,650	4,336	+46.4%	108.3%
ソリューション	2,260	2,031	2,453	2,675	+11.3%	84.4%
売上原価	4,673	3,656	4,873	4,843	+27.8%	96.4%
売上総利益	2,284	1,583	2,229	2,168	+44.3%	105.3%
モバイル	1,586	1,029	1,545	1,430	+54.1%	110.9%
ソリューション	697	554	684	738	+26.1%	94.4%
販管費	913	666	928	942	+37.0%	96.9%
営業利益	1,370	916	1,301	1,225	+49.6%	111.8%
利益率	19.7%	17.5%	18.3%	17.5%	+2.2p	+2.2p
経常利益	1,405	929	1,341	1,250	+51.2%	112.4%
利益率	20.2%	17.7%	18.9%	17.8%	+2.5p	+2.4p
純利益	808	527	748	723	+53.3%	111.7%
利益率	11.6%	10.1%	10.5%	10.3%	+1.5p	+1.3p
従業員数(名)	538	447	538	586	+91	91.8%

増減額の主な内容

◆売上高

※モバイル・ネットワーク事業

- ・「番号継続制度」導入や「モバイル決済」「ワンセグ」「GPS」等の新サービス・新機能充実により、高機能携帯電話端末の開発が増加。
- ・BREWプラットフォーム関連の開発支援業務が大幅に増加。
- ・品質検証業務(キャリア向け:メーカー向け=4:6)が引き続き堅調。

※ネットワーク・ソリューション事業

- ・大規模ポータルサイトのコンテンツ開発等が増加。
- ・品質検証業務が好調持続。

◆売上原価

<対前期・期初予想> 売上原価率▲2.6p・▲1.9p

- ・第二新卒の積極投入、ProVision社の活用、的確な要員配置及びモバイル事業における一括請負案件の継続受注により、原価率は2.7p低下。

◆販管費

<対前期> 販管費率+0.4p

- ・新卒・第二新卒の採用増に伴う教育研修費及び未配属期間コストの増加。
- ・貸倒引当金25百万円計上。

<対期初予想> 販管費率▲0.2p

- ・経営努力により人件費以外のコストを削減した。

◆営業外収入・費用

<対前期>

- ・持分法適用関連会社のカタナ(株)からの受取配当金46百万円等がプラス要因。
- ・シンジケートローン手数料21百万円、支払利息21百万円がマイナス要因。

◆特別利益・損失

<対前期>

- ・マップジャパン向け売掛債権の貸倒損失58百万円。

② 連結決算のポイント

- ◆売上高は、7,930百万円となり、前期比2,013百万円(34.0%)増収、特にモバイルは48.2%増と好調。
- ◆売上総利益は、2,765百万円となり、前期比995百万円(56.2%)増益、期初予想を188百万円(7.2%)上回った。
- ◆経常利益は、1,555百万円となり、前期比587百万円(60.6%)増益、期初予想を112百万円(7.8%)上回った。
- ◆純利益は、849百万円となり、前期比247百万円(41.0%)増益、ほぼ期初予想通り着地した。

(単位:百万円)

	19/10期連結実績					
		前期実績	予想		前期比増減	期初予想達成率
			修正	期初		
売上高	7,930	5,917	8,050	8,026	+34.0%	98.8%
モバイル	4,872	3,288	4,805	4,508	+48.2%	108.0%
ソリューション	3,057	2,628	3,245	3,518	+16.3%	86.9%
売上原価	5,165	4,147	5,368	5,449	+24.5%	94.8%
売上総利益	2,765	1,770	2,682	2,577	+56.2%	107.3%
モバイル	1,786	1,059	1,720	1,569	+68.6%	113.8%
ソリューション	979	710	962	1,007	+37.8%	97.2%
販管費	1,170	808	1,209	1,208	+44.8%	96.9%
営業利益	1,595	961	1,472	1,368	+65.9%	116.6%
利益率	20.1%	16.3%	18.3%	17.1%	+3.8p	+3.0p
経常利益	1,555	967	1,450	1,443	+60.6%	107.8%
利益率	19.6%	16.4%	18.0%	18.0%	+3.2p	+1.6p
純利益	849	602	780	855	+41.0%	99.3%
利益率	10.7%	10.2%	9.7%	10.7%	+0.5p	+0p
従業員数(名) 【臨時雇用含む】	787 【816】	586 【609】	790 【810】	844 【894】	+201 【+207】	91.1% 【91.3%】

増減額の主な内容

◆売上高

<対前期>

単体の増収に加え、子会社の外販が692百万円から996百万円に増加。

<対期初予想>

単体における売上の期スレの影響大。連結子会社外販は順調に推移。

◆売上原価

<対前期・期初予想>売上原価率▲5.0p・▲2.8p

新卒・未経験者の教育・配属が計画を上回るペースで推移したこと、ProVision社の活用により内製化が順調に進み、原価率の低減に繋がった。

◆販管費

<対前期>販管費率+1.2p

単体の要因に加え、ProVision社における未経験者の積極採用に伴う教育研修費の増加。

<対期初予想>販管費率▲0.2p

売上高の伸び率に比べ、予想コストの伸び率が縮小したことに加え、経営努力により連結各社において管理コストを圧縮。

◆営業外収入・費用

<対前期>

単体でのシンジケートローン手数料21百万、支払利息21百万円計上、及び持分法適用会社となったカテナののれん償却の影響もあり持分法投資損失が前期の5百万円から▲18百万円となった。

<対期初予想>

持分法適用会社が5百万円の投資損失の見込みであったが、実績はトラスティッドポイント社の損失が拡大、ジークレスト社の利益が下回ったため、投資損失18百万円となり、予想を13百万円下回った。

◆特別利益・損失

<対前期>

単体で貸倒損失58百万円を計上。

③ 連結事業部門別売上高

(単位:百万円)

モバイル ネットワーク 事業

19/10期 各四半期実績
通期計画 ⇒ 実績

1Q:1,006 ⇒ 2Q:1,174 ⇒ 3Q:1,113 ⇒ 4Q:1,579
4,502 ⇒ 4,872: 計画比108.2%、前年比148.2%

20/10期計画 通期
上期⇒下期(前年比)

6,998 (+43.6%)
3,046 (+39.7%) ⇒ 3,952 (+46.8%)

※ **キャリア・メーカーのシェア競争激化 ⇒ 端末数の激増!**

◎ 各キャリア・ベンダが多品種小ロットへ! ⇒ 特に評価PJへの影響大!

◎ 決済・検索・音楽配信・1セグ等デジタル放送サービスの充実へ!

⇒ 仕様・開発・評価全般に与える影響大!

※ **MVNOへの新規参入やユビキタス端末への展開模索!**

※ **組み込みソフトウェア開発プロセス全体の受託 ⇒ 事業ドメインの拡大!**

◎ 仕様・開発・評価に於ける全てのプロセスの一括受注拡大!

ネットワーク ソリューション 事業

19/10期 各四半期実績
通期計画 ⇒ 実績

1Q: 668 ⇒ 2Q:817 ⇒ 3Q:660 ⇒ 4Q:912
3,518 ⇒ 3,057: 計画比86.9%、前年比116.3%

20/10期計画 通期
上期⇒下期(前年比)

3,925 (+28.4%)
1,714 (+15.4%) ⇒ 2,211 (+40.6%)

※ **中国をはじめとするオフショア開発による品質の低下PJの増加**

◎ 品質検証業務の拡大

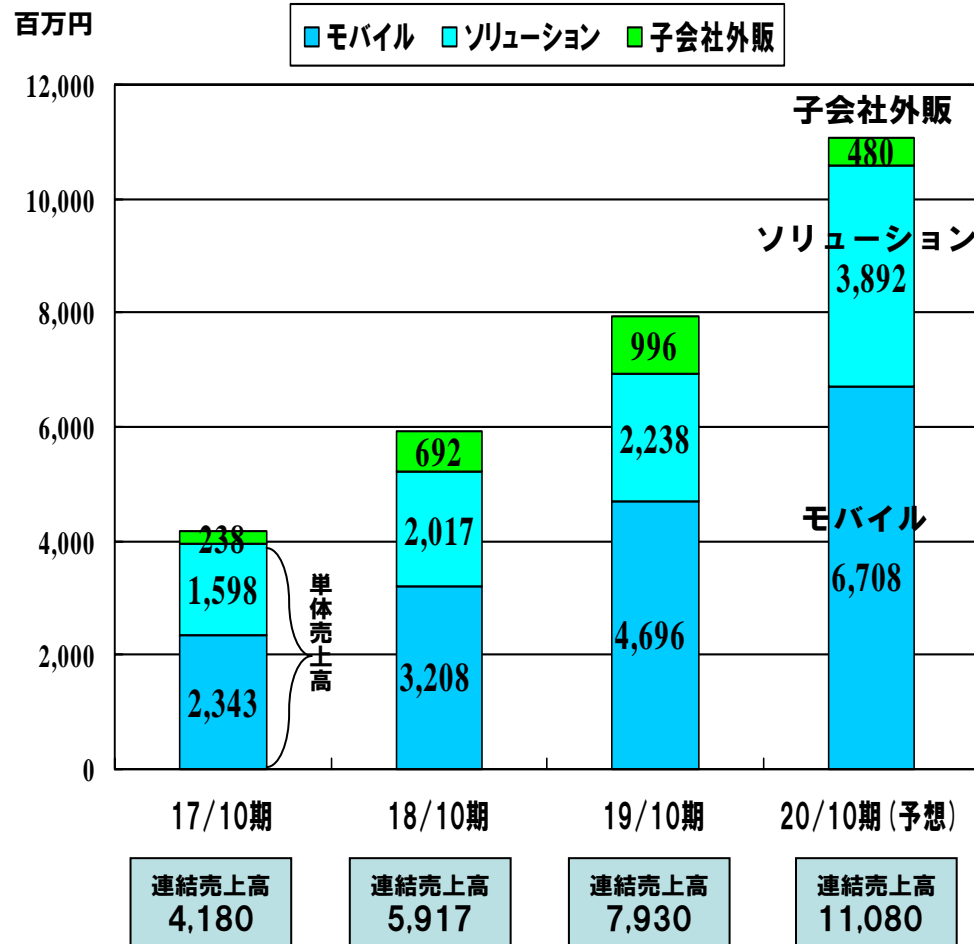
※ **システム開発投資が一服**

◎ 人材確保が容易になり、採用・教育制度の確立している当社の強みを活かしやすい市場に変化

※ **金融業界の次期システム開発着手**

◎ カテナ社との協業を含め、金融システム開発へ着手

④ 子会社外販の推移



(単位:百万円)

子会社の外部売上高	17/10実績	18/10実績	19/10実績	20/10予想
フラグシップ	223	576	777	—
ProVision	14	115	219	324
トラスティッド・ポイント	—	—	—	156
合計	238	692	996	480

【子会社外販】

◆フラグシップ

- 金融向けWebソリューションやSIP-IPソリューションが好調で、当期の外販は777百万円と前期比201百万円増加。
- 顧客サービス及び生産性の向上を図るため、11月1日付でシステムプロと合併、ソリューション事業と一体化した。

◆ProVision

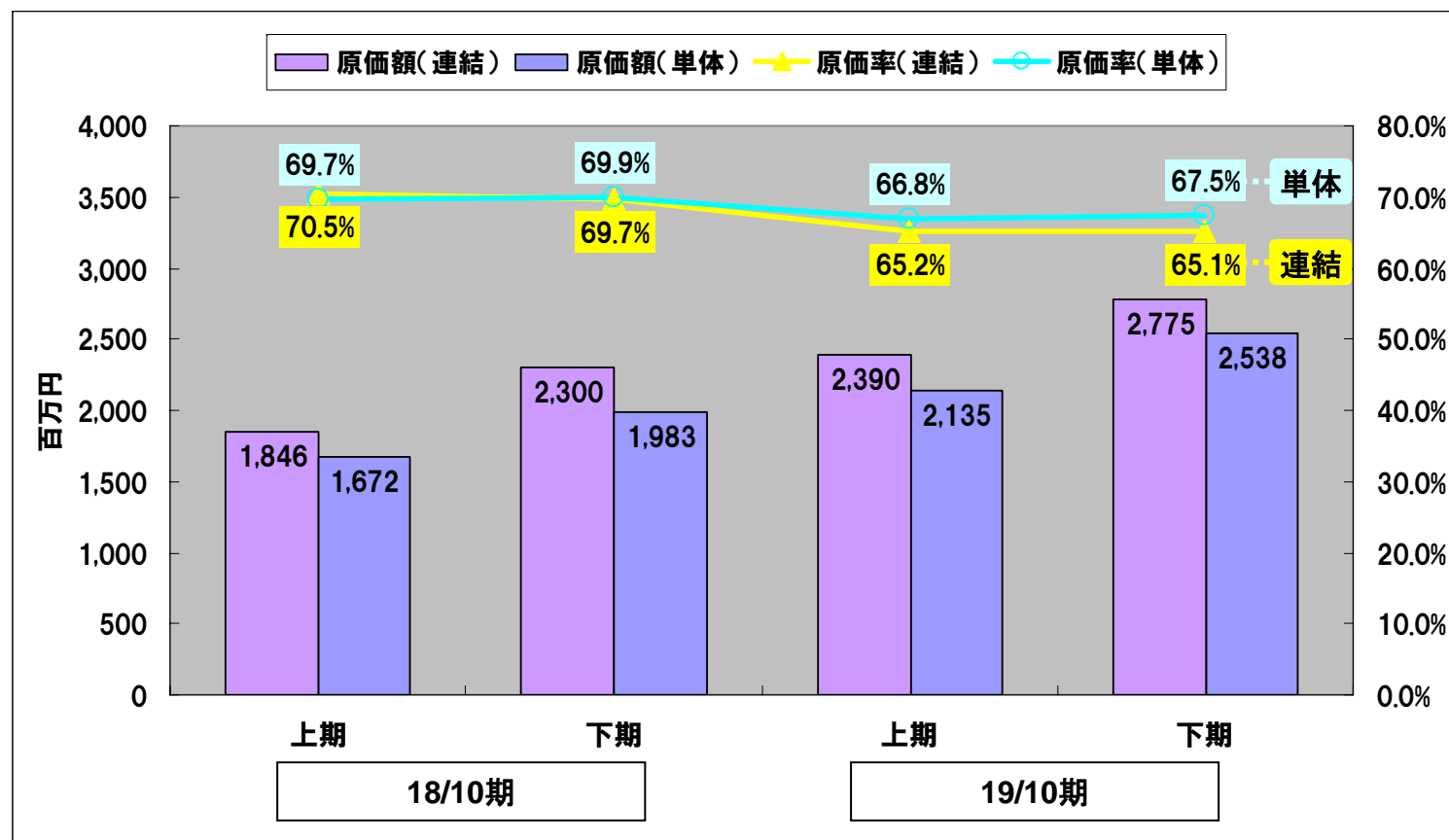
- システムプロ(フラグシップ含む)向けリソース供給に伴う売上が852百万円と大半を占めるが、外販についても携帯電話端末ソフトウェアの品質検証業務が好調で219百万円と大幅増となった。

- ◆トラスティッド・ポイント(旧:リエンクリプション・テクノロジーズ) 20/10期からP/L完全連結。売上高は156百万円を見込む。

※上記グラフのソリューション売上高と単体の同売上高の差異は、グループ内売上高によるものです。
内訳は、18/10期 14百万円、19/10期 18百万円。

⑤ 売上原価(率)の傾向

- ◆ 19/10下期の売上原価率は、中間時点で連結67.9%、単体70.1%を見込んでいたが、生産性の向上と業務の効率化により、連結65.1% (前下期69.7%)、単体67.5% (同69.9%)と前期比・予想比ともに大幅に低減した。
- ◆ 19/10通期では連結65.1% (前期70.1%)、単体67.2% (同69.8%)と連単ともに前期実績より大幅に改善した。



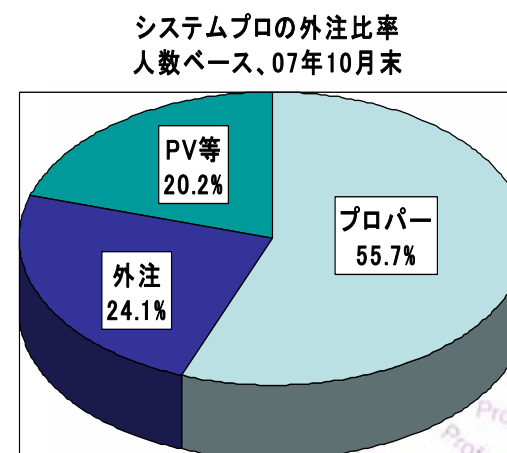
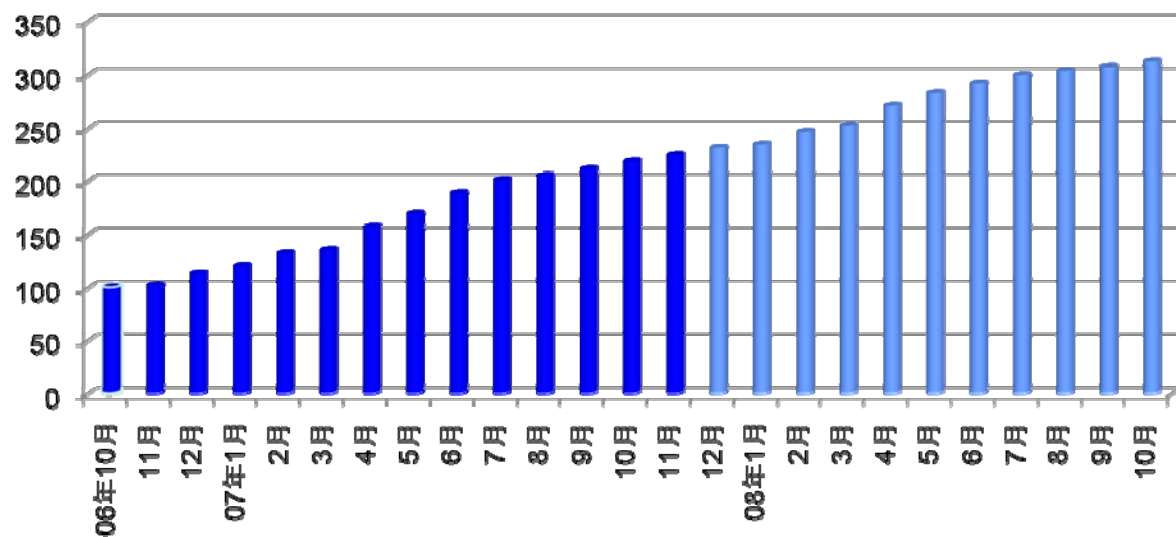
⑥ 生産性・効率性向上への対策と効果 《株式会社ProVision》

☆ProVisionのリソースが、システムプログループの品質検証業務においてフル稼働することにより、連結利益率の向上に大きく貢献。

☆当期の採用数は、150名の計画に対し、実績146名(応募総数約1,300名)となり、10月末の社員数は220名。

☆20/10期において110名の採用を計画し、10月末の社員数は312名の見通し。

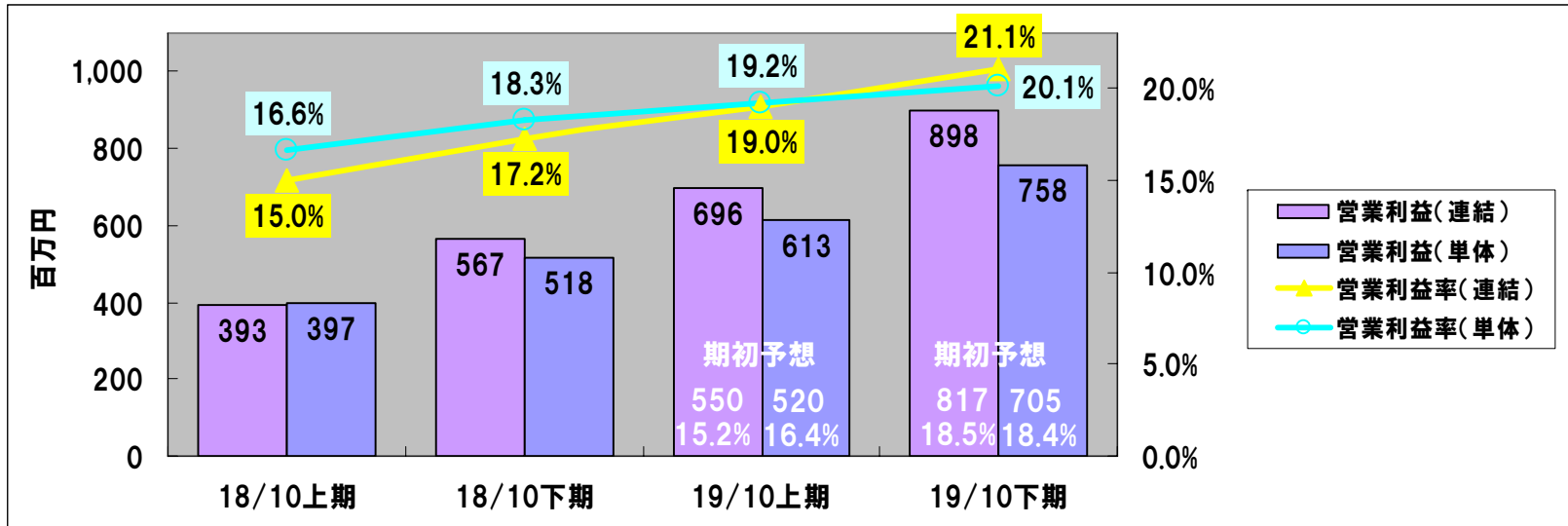
ProVision人員推移



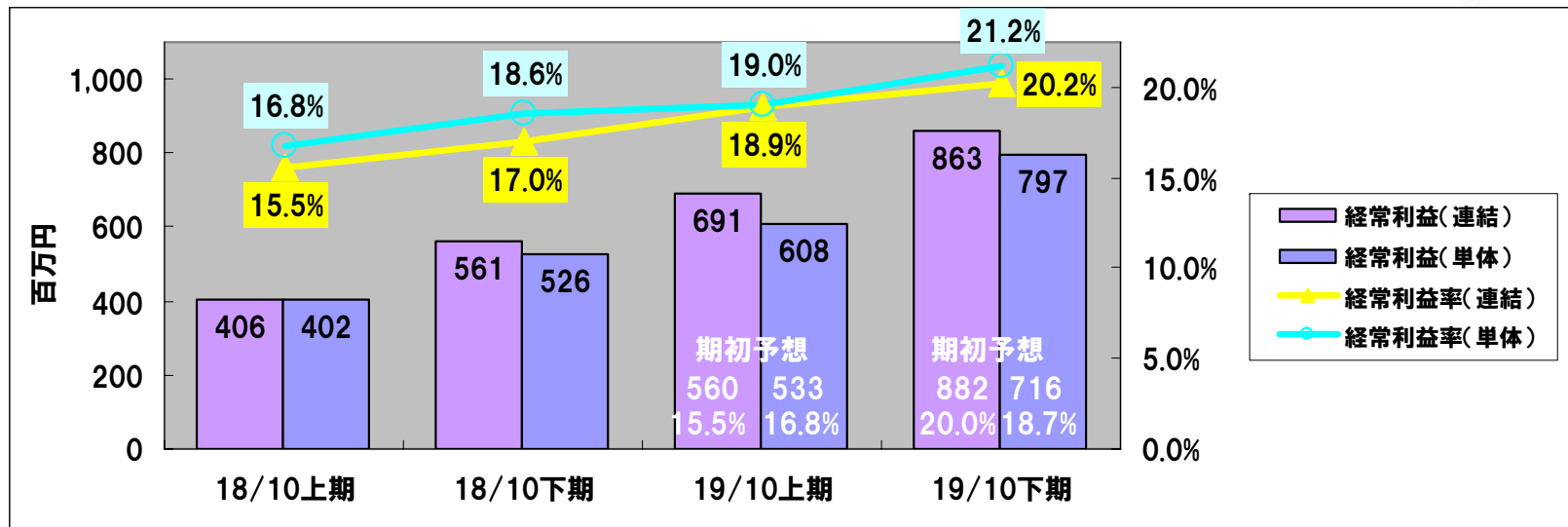
⑦ 営業利益(率)・経常利益(率)の推移

- ◆ 19/10下期の営業利益率は連結21.1%、単体20.1%、経常利益率は連結20.2%、単体21.2%とすべて20%超となった。
- ◆ 19/10通期においても、生産性の向上による原価率改善と販管部門の効率化により、連結営業利益率および単体経常利益率は20%を超えた。

【営業利益】



【経常利益】



⑧ システムプロ・グループの状況（H19/10期末）

	会社名	事業ドメイン	売上・利益	トピックス
子 会 社	FlagShip SP:100%	<ul style="list-style-type: none"> ・ SIP-IP事業 ・ セキュリティ事業 ・ Webソリューション事業 	売 上： 798百万円 連結売上： 777百万円 経常利益： 133百万円	100%子会社。 11/1付で吸収合併により解散。 <10月決算>
	ProVision SP:80% 北洋情報:20%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 品質管理事業 ・ 保守・運用事業 ・ S/W 開発事業 	売 上： 1,071百万円 連結売上： 219百万円 経常利益： 83百万円	10月末時点で、社員数が220名。 1ヶ月間の研修の後、システムプロの 品質検証業務にてフル稼働中。 システムプロの売上・利益に対する貢献大。 <10月決算>
	トラステッド・ポイント SP:67.3%(*1) 三菱商事:32.7%	<ul style="list-style-type: none"> ・ セキュリティ事業 ・ パッケージ販売・保守事業 	売 上： 14百万円 経常利益： △145百万円 持分法投資損失： △48百万円	『リエングリブションnxt』、『AnGo3』が主力 商品。8/6付で連結子会社化(*1)。 当社主導で基盤を固め、積極展開を図る。 損益の連結は20/10期から。<3月決算>
持 分 法 適 用 会 社	G-Crest SP:30.1% サイバーエージェント:59.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・ コンテンツ・プロバイダ事業 ・ オンラインゲーム事業 ・ 携帯向けコンテンツ事業 	売 上： 1,773百万円 経常利益： 150百万円 持分法投資利益： 7百万円	既存コンテンツ充実と新規コンテンツ拡充 を進めた結果、単月売上が1億円を突破。 ポータルサイトの構築をフラグシップとの 協業で進めサービス開始。 <9月決算>
	北洋情報システム SP:25%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 組み込みソフト開発・評価 ・ ソリューション開発 	売 上： 2,262百万円 経常利益： 220百万円 持分法投資利益： 31百万円	当社から札幌へのオフサイト開発を発注。 現在モバイル案件を中心に30工数/月 以上稼働中。今後は更に貢献していく 予定。 <8月決算>
	カテナ SP:29.8% 35.9%(12/14付)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 金融向けソリューション開発 ・ 保守・運用業務 ・ 機器、ソフト販売 	売 上： 20,951百万円 経常利益： 825百万円 当期利益： 420百万円 持分法投資損失： △8百万円	2月に資本業務提携。当社の品質評価 業務の金融向け共同提案、カテナの モバイルへの展開、リエングの販売等の 多くのシナジーを見込む <3月決算>

4. 平成20年10月期 業績予想

(平成19年11月1日～平成20年10月31日)



① 平成20年10月期 単体業績予想

(単位:百万円)

	平成20年10月期 単体業績予想						
	中間	前期実績		対前期増減 (%)	期末	前期実績	
		前期実績	対前期増減 (%)			前期実績	対前期増減 (%)
売上高	4,611	3,196	+1,415 (+44.3)	10,600	6,958	+3,642 (+52.3)	
モバイル	2,916	2,106	+809 (+38.4)	6,708	4,698	+2,010 (+42.8)	
ソリューション	1,695	1,090	+605 (+55.5)	3,892	2,260	+1,631 (+72.1)	
売上原価	3,140	2,135	+1,005 (+47.1)	7,203	4,673	+2,529 (+54.1)	
売上総利益	1,471	1,060	+411 (+38.7)	3,397	2,284	+1,113 (+48.7)	
モバイル	981	717	+264 (+36.8)	2,221	1,586	+635 (+40.0)	
ソリューション	490	343	+147 (+42.9)	1,176	697	+479 (+68.7)	
販管費	590	447	+142 (+31.9)	1,228	913	+315 (+34.4)	
営業利益	880	613	+267 (+43.6)	2,168	1,370	+798 (+58.2)	
利益率	19.1%	19.2%	▲0.1p	20.5%	19.7%	+0.8p	
経常利益	868	608	+259 (+42.6)	2,204	1,405	+799 (+56.8)	
利益率	18.8%	19.0%	▲0.2p	20.8%	20.2%	+0.6p	
純利益	548	324	+223 (+68.9)	1,337	808	+529 (+65.6)	
利益率	11.9%	10.1%	+1.8p	12.6%	11.6%	+1.0p	
従業員数(名)	692	516	+176	722	538	+184	

② 平成20年10月期 連結業績予想

(単位:百万円)

	平成20年10月期 連結業績予想						
	中間	前期実績		対前期増減 (%)	期末	前期実績	
		前期実績	対前期増減 (%)			前期実績	対前期増減 (%)
売上高	4,776	3,665	+1,110 (+30.3)	11,080	7,930	+3,150 (+39.7)	
モバイル	3,046	2,180	+866 (+39.7)	6,998	4,872	+2,126 (+43.6)	
ソリューション	1,714	1,485	+229 (+15.4)	3,925	3,057	+867 (+28.4)	
セキュリティ	15	—	+15 (—)	156	—	+156 (—)	
売上原価	3,190	2,390	+800 (+33.5)	7,293	5,165	+2,128 (+41.2)	
売上総利益	1,586	1,275	+310 (+24.3)	3,787	2,765	+1,021 (+36.9)	
モバイル	1,096	794	+302 (+38.0)	2,485	1,786	+699 (+39.1)	
ソリューション	503	481	+22 (+4.6)	1,207	979	+228 (+23.3)	
セキュリティ	▲13	—	▲13 (—)	94	—	+94 (—)	
販管費	821	579	+242 (+41.8)	1,738	1,170	+567 (+48.5)	
営業利益	764	696	+68 (+9.8)	2,048	1,595	+453 (+28.4)	
利益率	16.0%	19.0%	▲3.0p	18.5%	20.1%	▲1.6p	
経常利益	785	691	+94 (+13.6)	2,101	1,555	+546 (+35.1)	
利益率	16.5%	18.9%	▲2.4p	19.0%	19.6%	▲0.6p	
純利益	445	364	+80 (+22.1)	1,204	849	+355 (+41.9)	
利益率	9.3%	10.0%	▲0.7p	10.9%	10.7%	+0.2p	
従業員数(名)	944	704	+240	1,025	790	+235	
【臨時雇用含む】	【976】	【740】	+236	【1,044】	【824】	+220	

③ 業績予想達成のポイント

【単体】

◆モバイル・ネットワーク事業は、同業他社とのさらなる差別化がキーポイント。

- ・品質検証業務の高度化
- ・業務知識・ノウハウの拡充
- ・開発プロセスのマネジメント力強化

◆ネットワーク・ソリューション事業は、勝利のビジネスモデルの確立。

- ・一括受託案件におけるマネジメント力向上
- ・一括受託案件の選別受注拡大による強みの創造

【連結】

◆連結子会社(株)トラスティッド・ポイントの業績

- ・   の販売モデルの確立と拡販

◆持分法適用会社のカテナ(株)の企業価値の向上

- ・持分法投資利益
- ・シナジー効果

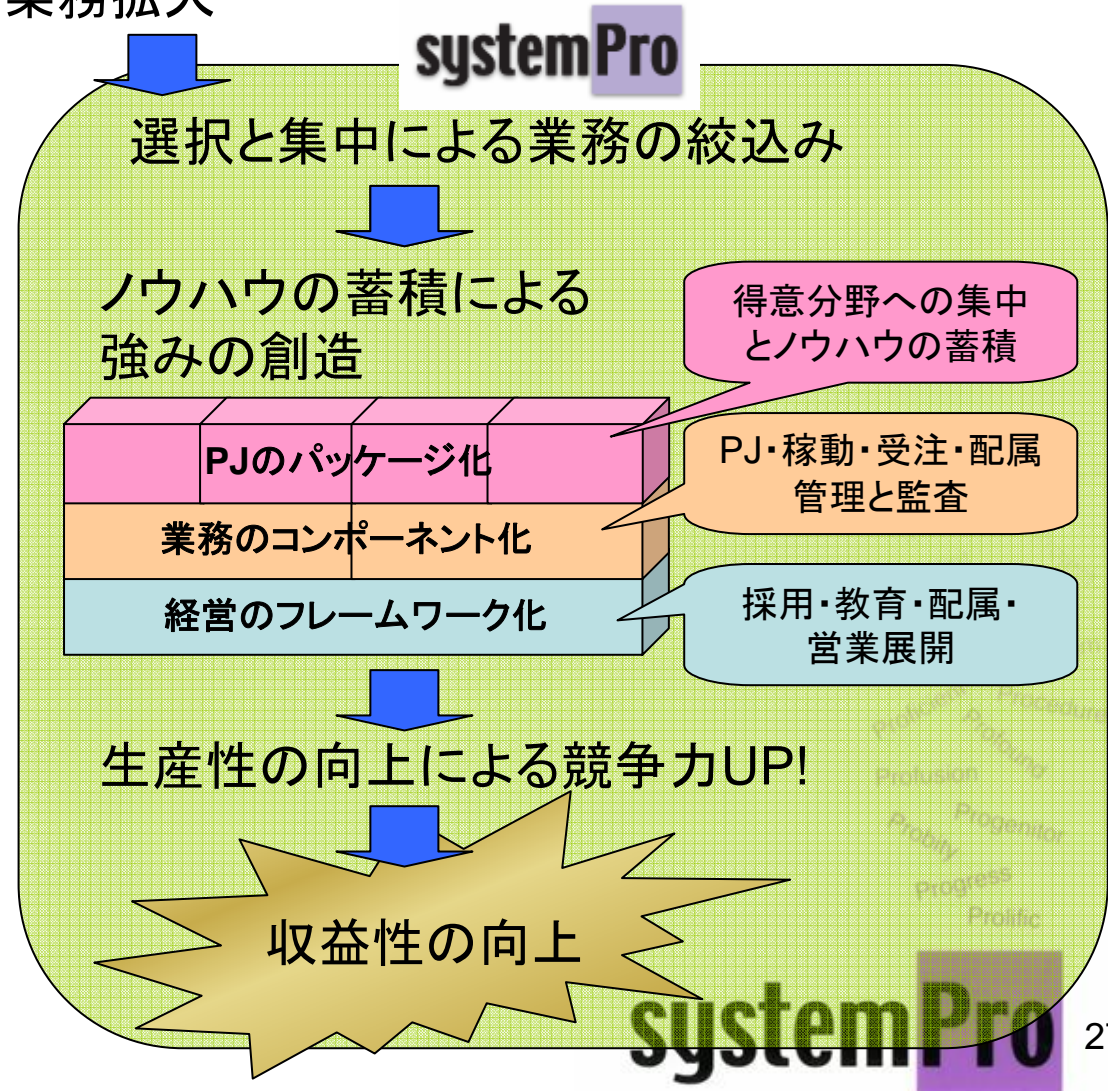
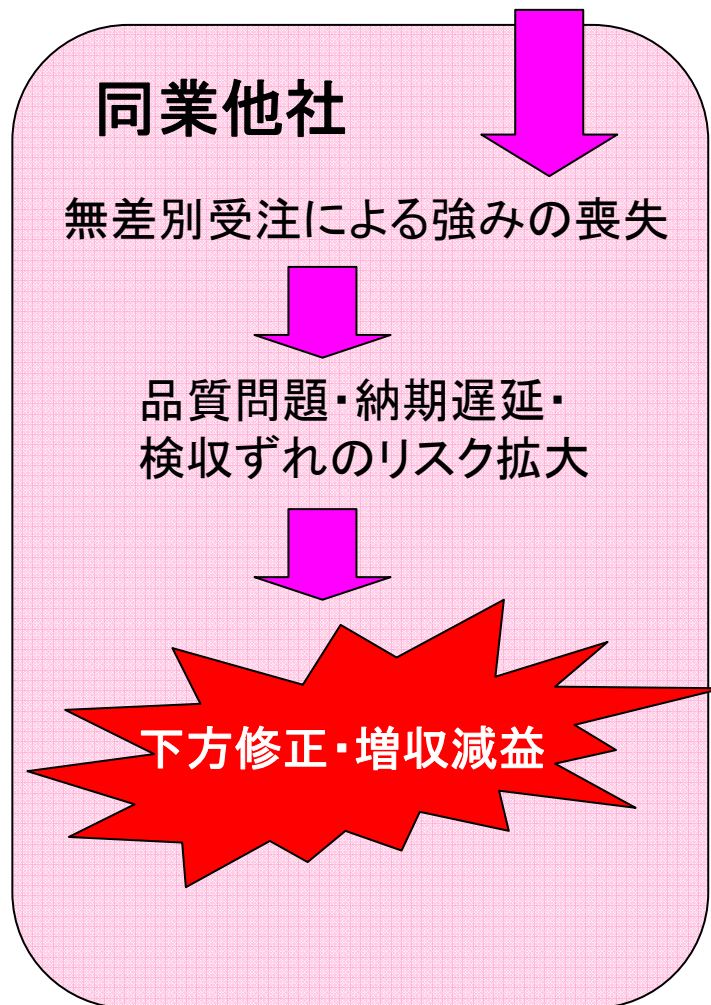
5. トリプルチャレンジプラン最終年度
目標必達に向けて！



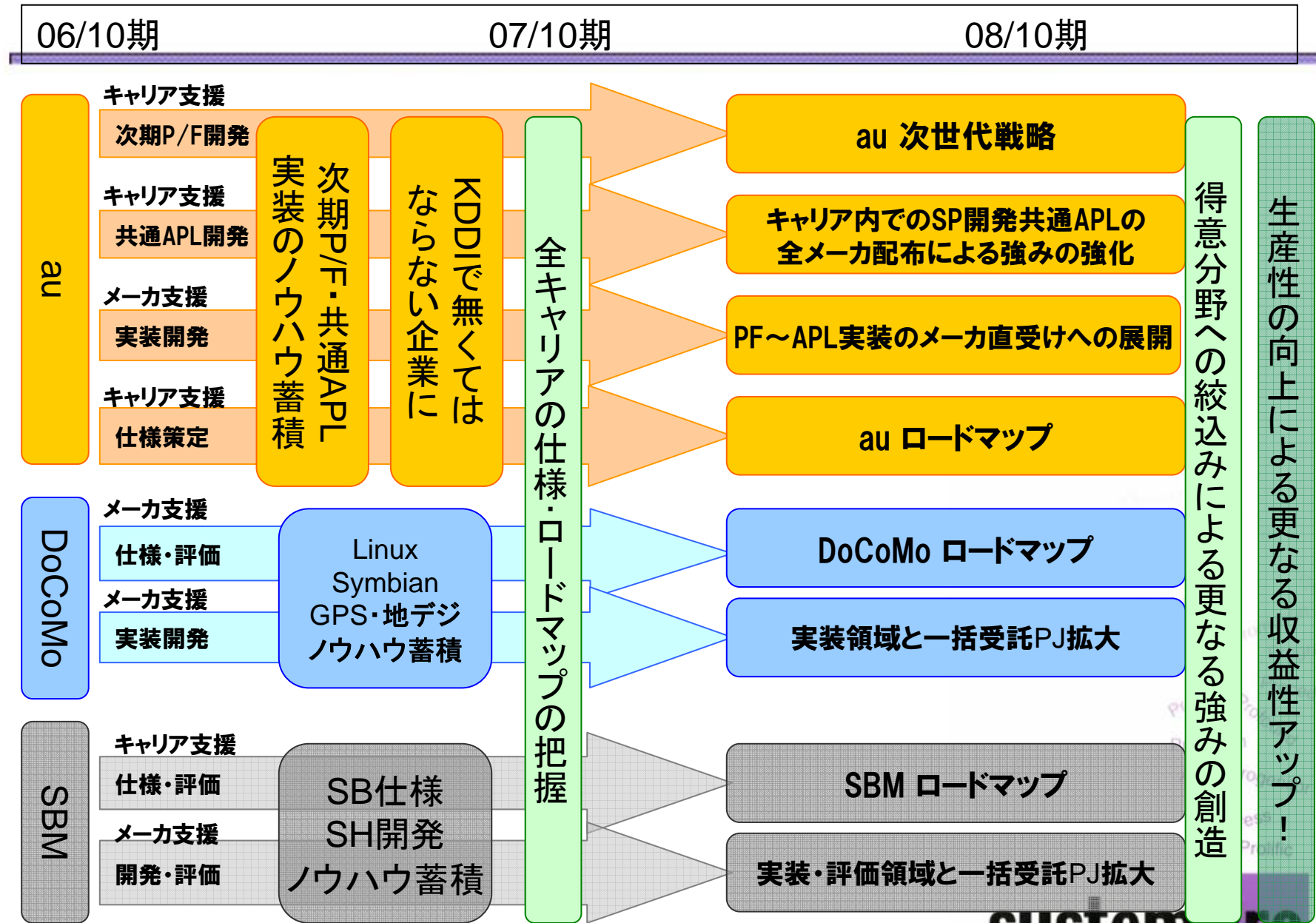
① システムプロの強み

市場環境： 偽装請負問題の影響により一括受注の拡大

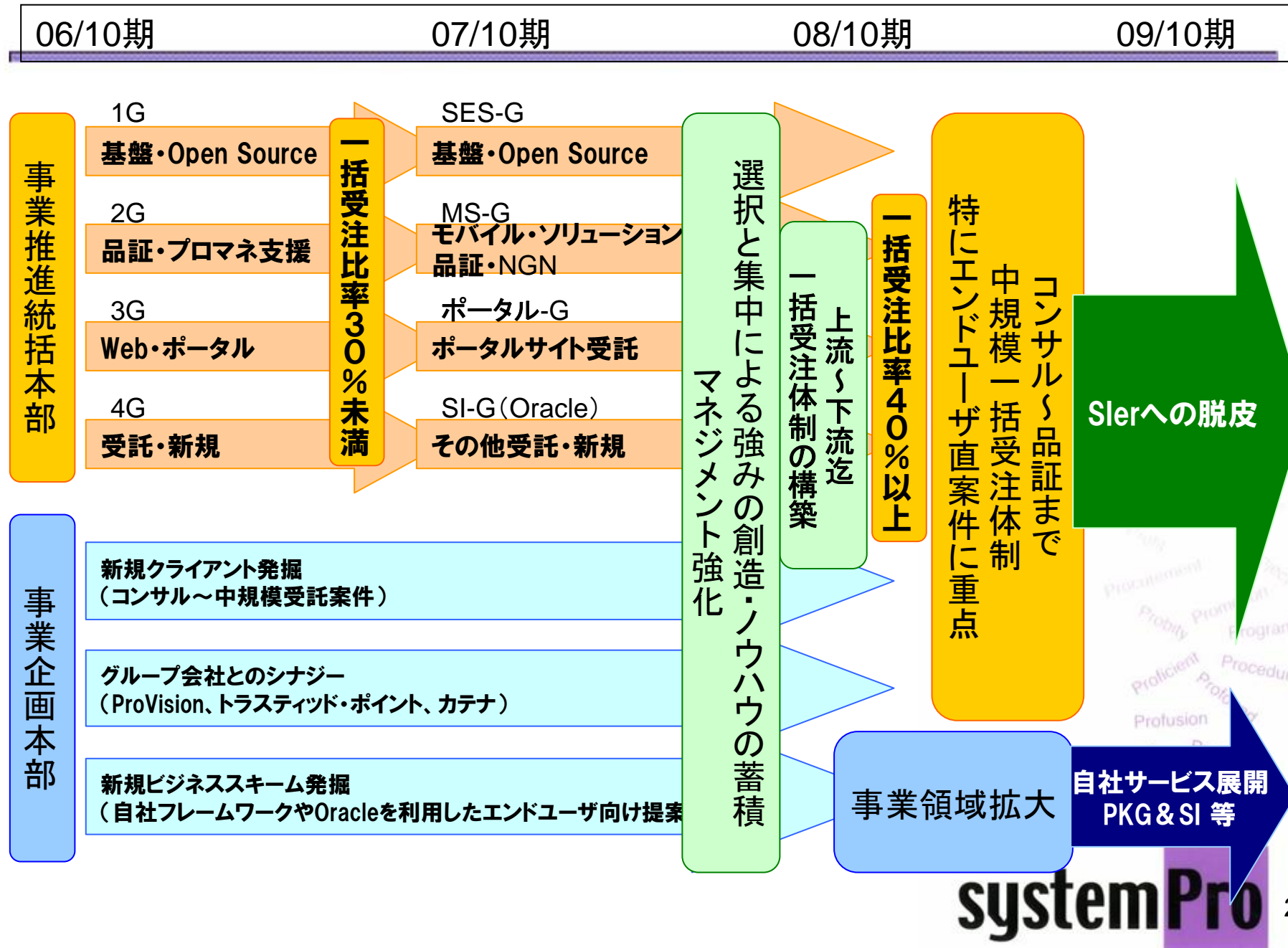
好景気による業務拡大



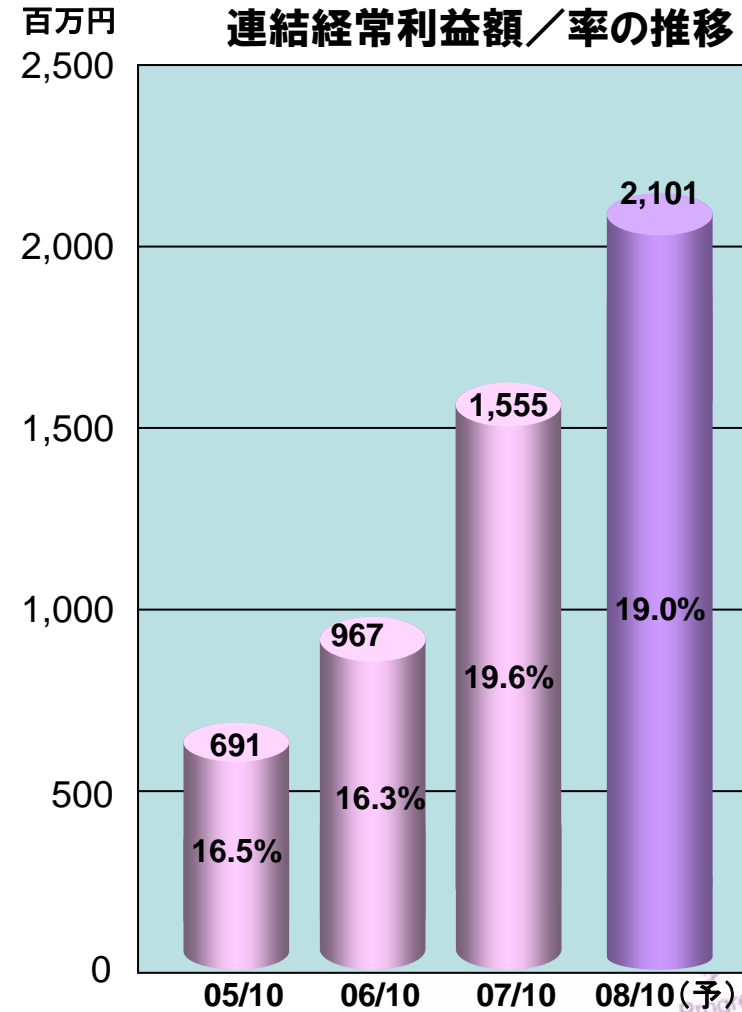
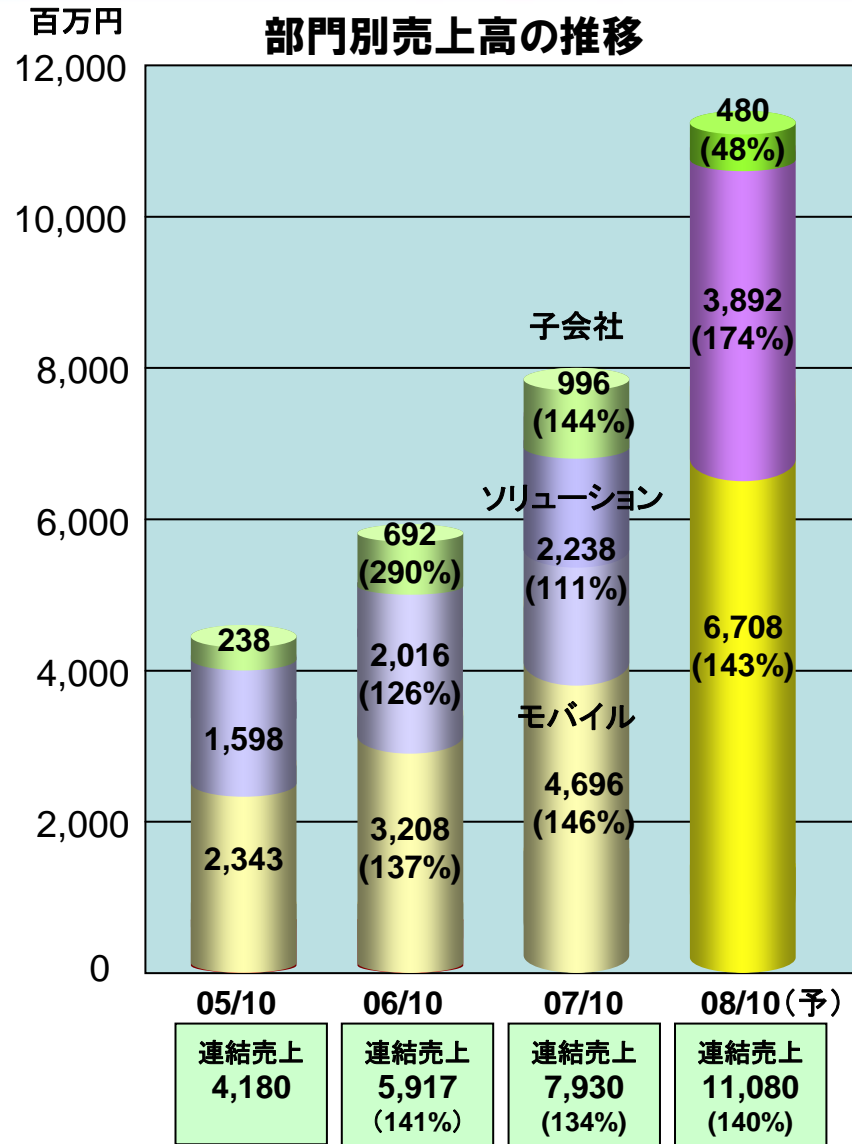
② モバイル・ネットワーク事業 中期事業戦略



③ ネットワーク・ソリューション事業 中期事業戦略



5. トリプルチャレンジプラン最終年度 計画必達！



ご清聴ありがとうございました。

株式会社システムプロ

本資料に記載されている業績予想及び将来の事象に関する記載は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、経済・事業環境の変化など様々な要因により変動することがありますので、ご了承ください。

systemPro