

平成20年10月期 中間業績概要、 通期見通し及び中期事業戦略

株式会社システムプロ

平成20年6月12日
銘柄コード:2317、東証1部

systemPro



1.事業概要（平成20年4月30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	7,243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 取締役（社外）：板谷 嘉之		
従業員数	671名（技術者：615名）；連結 947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

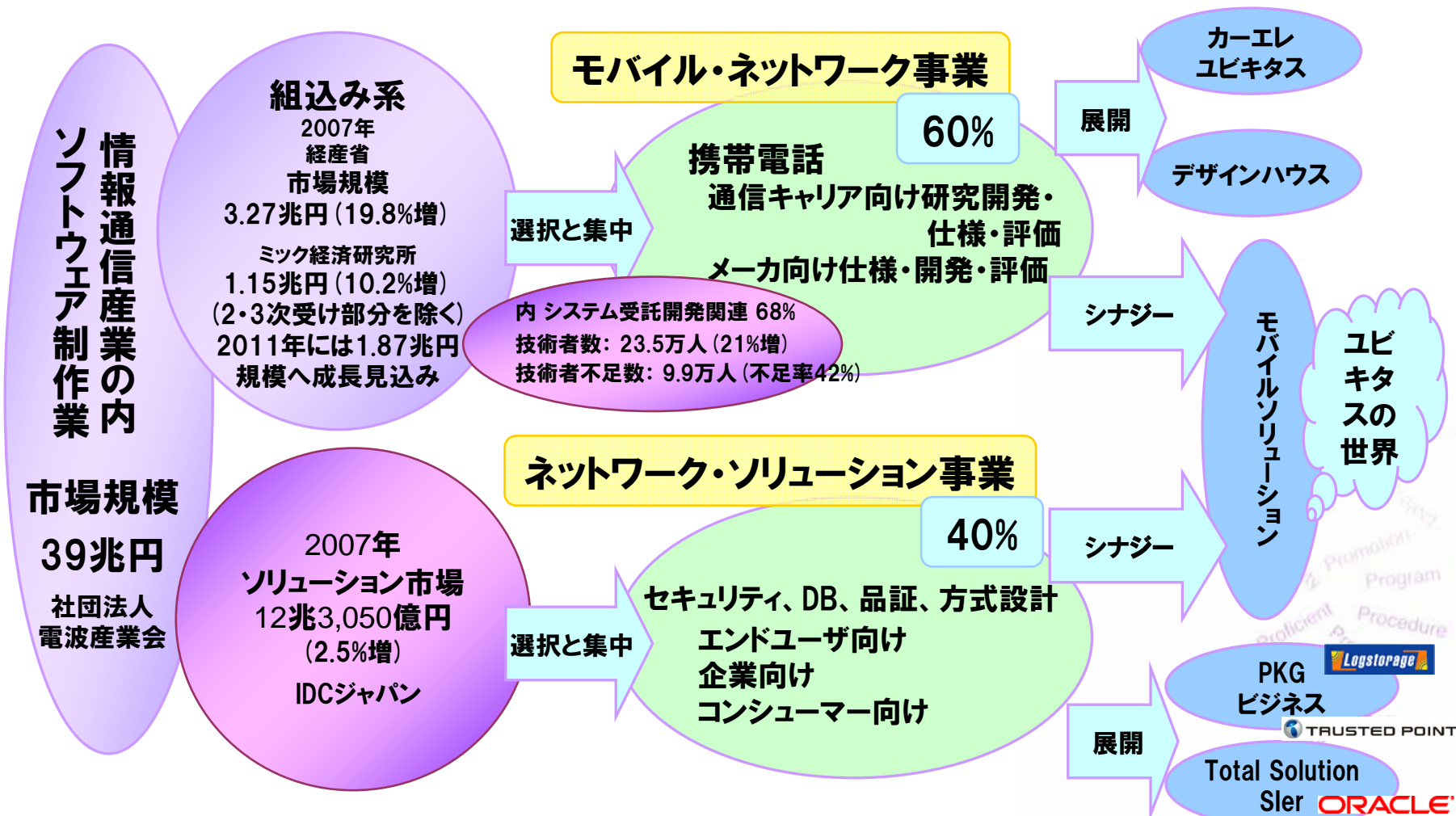
モバイル・ネットワーク事業	（移動体通信機器ソフトウェア開発支援・品質検証支援）
ネットワーク・ソリューション事業	（企業向け各種ソリューション開発支援・品質検証支援）

③関係会社

【連結子会社】	
株式会社ProVision（東京都港区）	： 移動体通信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！」

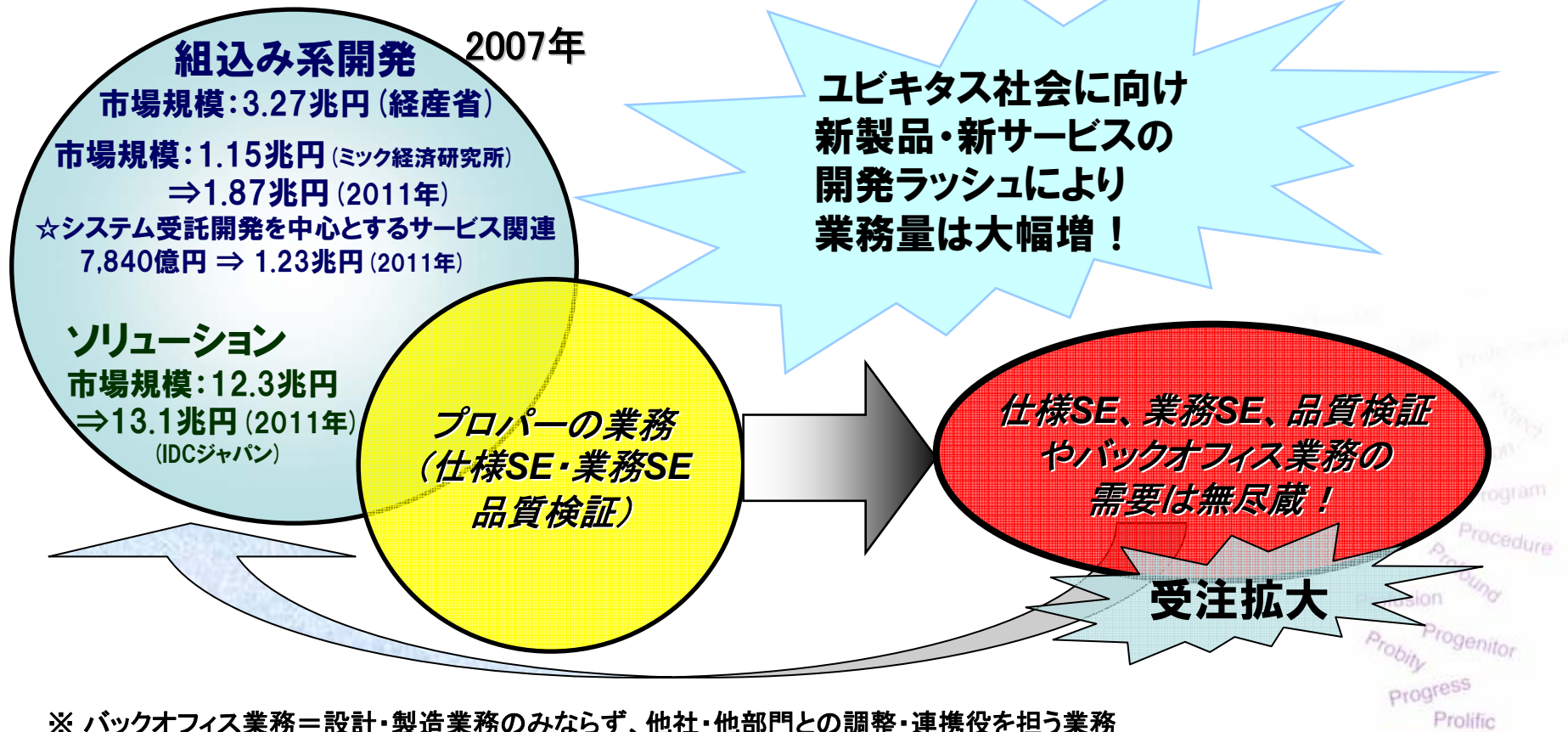


組込みソフトウェア開発の市場規模は急拡大しているが、営業利益率8%未満の企業が72%を占める(経産省)。

- 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

⑥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



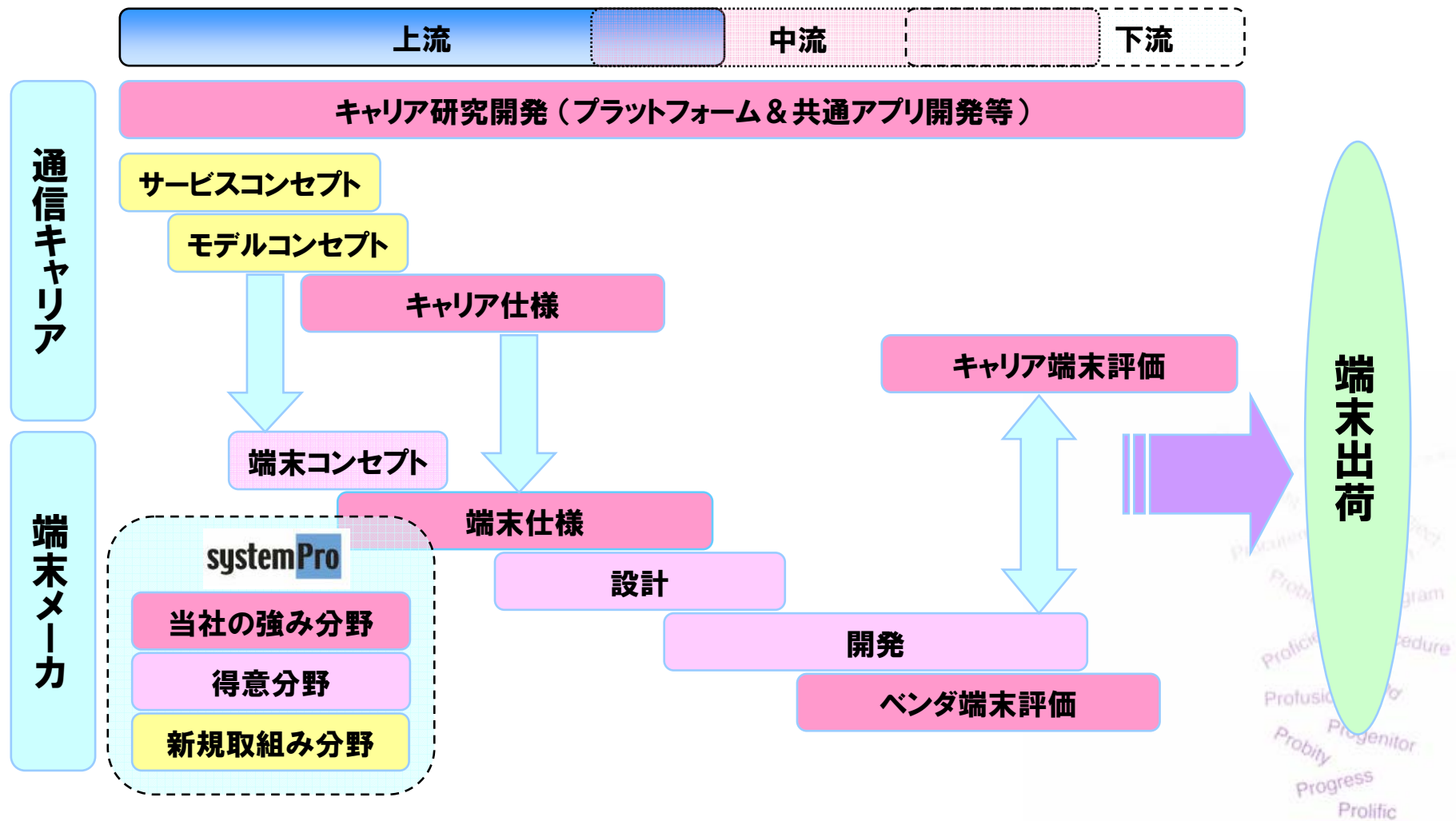
設計・開発

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

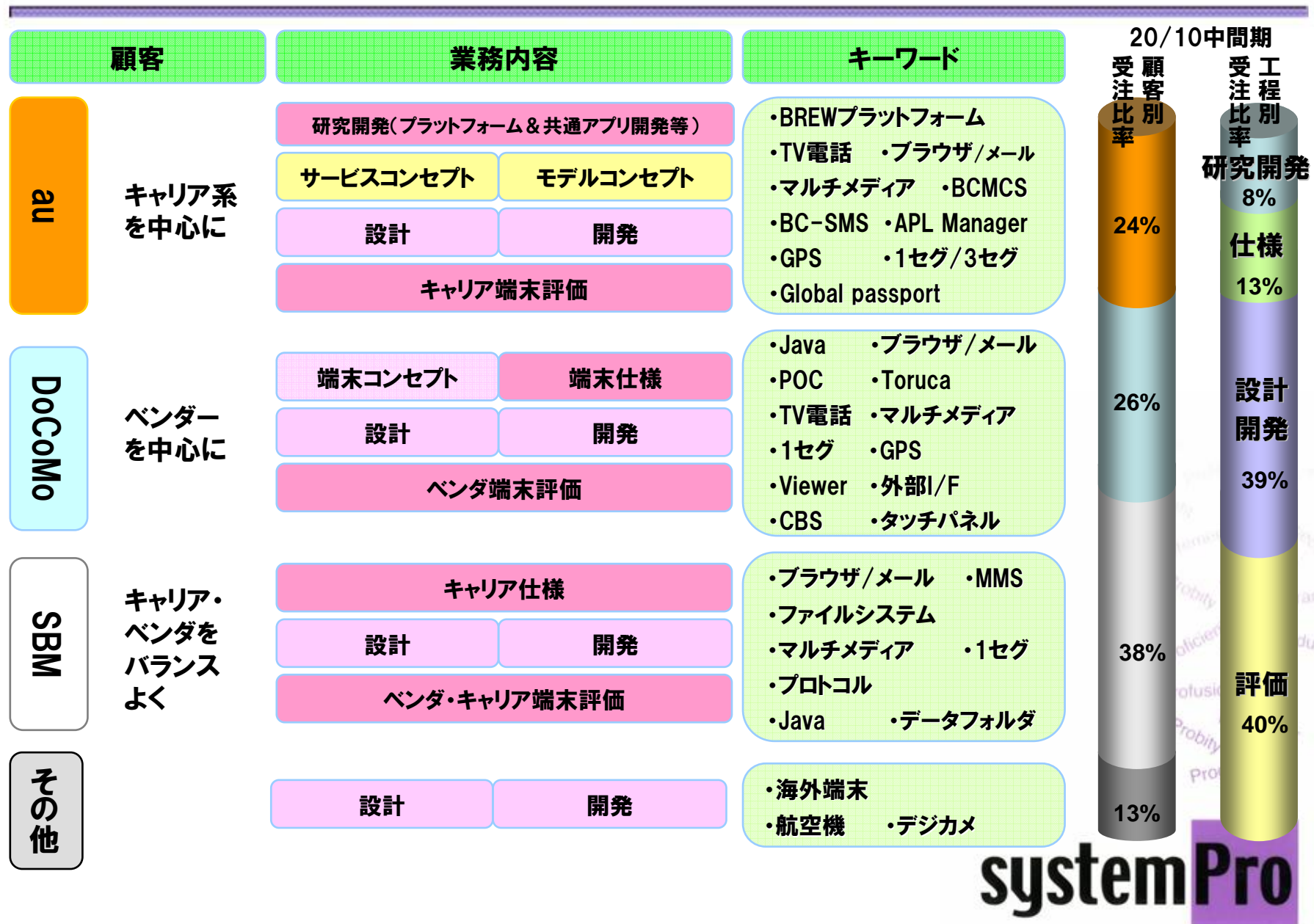
品質検証

消費者の手に渡る
前に検証し品質を
確保する

⑦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

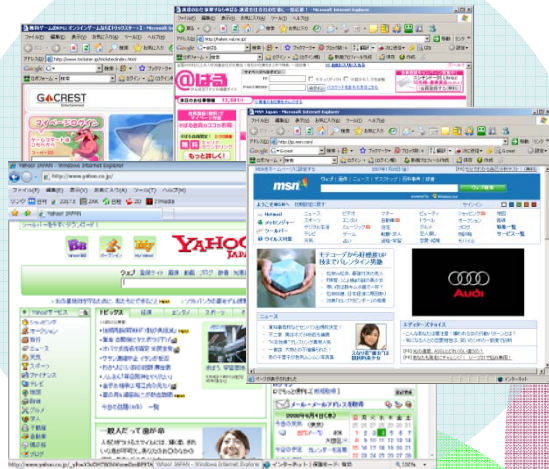


⑧モバイル・ネットワーク事業 顧客別業務内容と受注比率



⑨ 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・マッチングサイト



品質検証



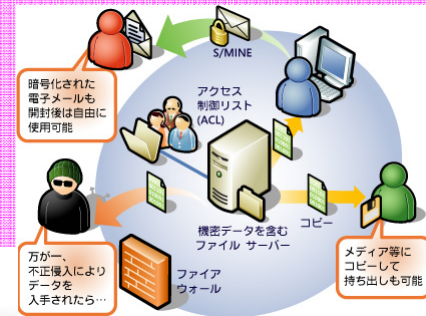
企業向けソリューション



モバイルソリューション



セキュリティソリューション



20/10
中間期

商品別
受注比率

方式・
基盤
9%

品証
22%

業務系
37%

ポータル
マッチング
サイト
31%

セキュリティ
1%

2. 平成20年10月期 中間業績概要

(平成19年11月1日～平成20年4月30日)

①単体中間決算のポイント

- ◆売上高は、前中間に比べ1,113百万円(34.8%)増収、計画に対しては301百万円(6.5%)の未達。
- ◆売上総利益は、前中間に比べ323百万円(30.5%)増益、総利益率は32.1%(対前中間▲1.1p、対計画+0.2p)。
- ◆経常利益は、前中間に比べ235百万円(38.8%)増益、経常利益率は19.6%と好調。
- ◆純利益は、前中間に比べ86百万円(26.6%)増益だが、特損計上により計画を137百万円下回った。

(単位:百万円)

	当中間実績					第1四半期実績 (前年同期比)
	当中間実績	前中間実績	対前中間増減率	当中間予想	中間予想達成率	
売上高	4,309	3,196	+34.8%	4,611	93.5%	1,833 (+26.3%)
モバイル	2,794	2,106	+32.7%	2,916	95.8%	1,255 (+29.4%)
ソリューション	1,514	1,090	+39.0%	1,695	89.3%	577 (+20.1%)
売上原価	2,925	2,135	+37.0%	3,140	93.2%	1,213 (+25.4%)
売上総利益	1,384	1,060	+30.5%	1,471	94.1%	620 (+28.1%)
モバイル	997	717	+39.0%	981	101.7%	444 (+34.7%)
ソリューション	386	343	+12.7%	490	78.9%	175 (+13.8%)
販管費	530	447	+18.5%	590	89.9%	251 (+25.5%)
営業利益	853	613	+39.3%	880	96.9%	368 (+29.9%)
利益率	19.8%	19.2%	+0.6p	19.1%	+0.7p	20.1% (+0.6p)
経常利益	844	608	+38.8%	868	97.3%	363 (+24.3%)
利益率	19.6%	19.0%	+0.6p	18.8%	+0.8p	19.8% (▲0.3p)
純利益	410	324	+26.6%	548	74.8%	312 (+125.8%)
利益率	9.5%	10.1%	▲0.6p	11.9%	▲2.4p	17.1% (+7.6p)
従業員数(名) 【臨時雇用含む】	669 【671】	516 【517】	+153 【+154】	690 【692】	▲21 【▲21】	601 (+134) 【603 (+136)】

増減の主な内容

- ◆売上高
モバイル・ネットワーク事業
前年比では32.7%増と伸長したが、番号継続制度導入前後の端末開発競争の落ち着きに伴い端末の開発数が伸び悩んだ影響で、対計画若干の未達。
ネットワーク・ソリューション事業
・子会社吸収合併による売上増。
・一括請負案件の一部で開発遅延が発生、収束のために技術者を予定より多く投入した影響により、次案件の受注の遅延が発生し、計画未達。
- ◆売上原価
モバイル事業は、ProVisionの活用による内製化でコスト削減が順調に進むも、ソリューション事業の一括請負案件の開発遅延によるコスト増加が影響、総利益率は32.1%(前中間は33.2%)となった。
- ◆販管費
本社増床に伴う賃借料の増加等があったものの、売上高対販管費比率は、前中間に比べ1.7%低下。
- ◆営業外収入・費用
シンジケートローン支払利息を、持分法適用会社からの配当金収入等で吸収。
- ◆特別利益
子会社抱合せ株式消滅差益93百万円。
- ◆特別損失
・関係会社株式評価損193百万円。
・貸倒引当金繰入額120百万円。

②連結中間決算のポイント

- ◆売上高は、前中間に比べ796百万円(21.7%)増収、計画に対しては314百万円(6.6%)の未達。
- ◆売上総利益は、前中間に比べ229百万円(18.0%)増益、総利益率は33.7%(対前中間▲1.1p、対計画+0.5p)。
- ◆経常利益は、前中間に比べ276百万円(39.9%)増益、経常利益率は21.7%(対前中間+2.8p、対計画+5.2p)。
- ◆純利益は、前中間に比べ182百万円(49.9%)増益、計画に対しても22.8%上回った。

(単位:百万円)

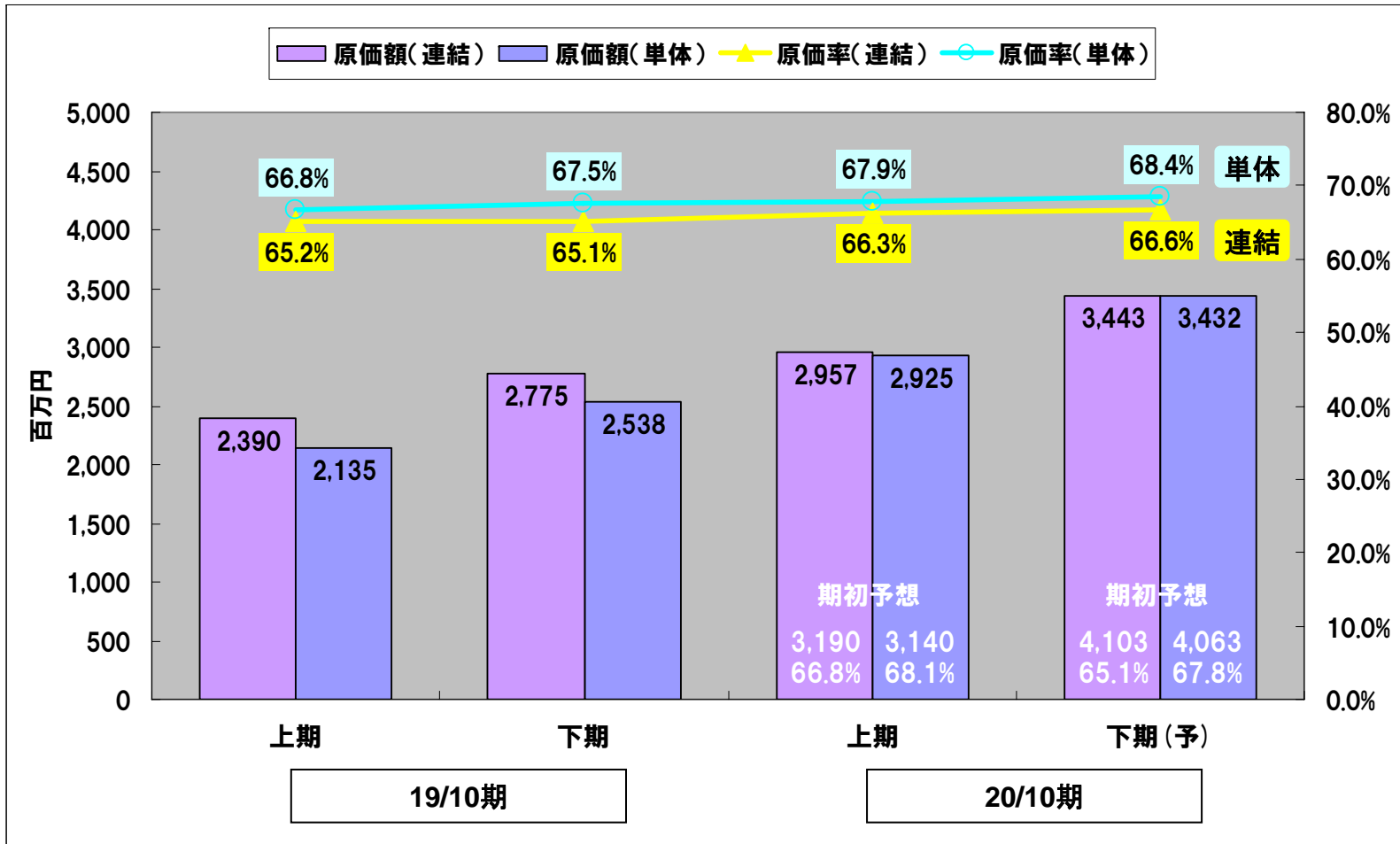
	当中間実績					第1四半期実績 (前年同期比)
	当中間実績	前中間実績	対前中間増減率	当中間予想	中間予想達成率	
売上高	4,462	3,665	+21.7%	4,776	93.4%	1,908(+13.9%)
モバイル	2,932	2,180	+34.5%	3,046	96.3%	1,325(+31.6%)
ソリューション	1,524	1,485	+2.6%	1,714	88.9%	581(▲12.9%)
セキュリティ	5	—	—	15	36.3%	1(—)
売上原価	2,957	2,390	+23.7%	3,190	92.7%	1,242(+13.4%)
売上総利益	1,505	1,275	+18.0%	1,586	94.9%	665(+14.9%)
モバイル	1,135	794	+43.0%	1,096	103.5%	507(+40.1%)
ソリューション	405	481	▲15.8%	503	80.5%	181(▲16.1%)
セキュリティ	▲36	—	—	▲13	—	▲24(—)
販管費	715	579	+23.6%	821	87.1%	342(+29.9%)
営業利益	789	696	+13.3%	764	103.2%	323(+2.4%)
利益率	17.7%	19.0%	▲1.3p	16.0%	+1.7p	17.0%(▲1.9p)
経常利益	967	691	+39.9%	785	123.1%	360(+7.7%)
利益率	21.7%	18.9%	+2.8p	16.5%	+5.2p	18.9%(▲1.1p)
純利益	546	364	+49.9%	445	122.8%	224(+34.0%)
利益率	12.3%	10.0%	+2.3p	9.3%	+3.0p	11.8%(+1.8p)
従業員数(名) 【臨時雇用含む】	922 【947】	704 【732】	+218 【+215】	944 【976】	▲22 【▲29】	824(+198) 【852(+199)】

増減の主な内容

- ◆売上高
モバイルの34.5%増が牽引し、前年比21.7%増。計画比ではモバイルが1億円、ソリューションが2億円の未達。
- ◆売上総利益
モバイル/利益率38.7%(計画36.0%、前年36.4%)
ProVisionの活用による内製化が進み、総利益額・総利益率ともに計画を上回った。
ソリューション/26.6%(同29.3%、同32.4%)
請負PJにおける開発遅延により原価が大幅に増加した結果、利益率が低下。
- ◆セキュリティ
売上未達10百万円、原価増13百万円により赤字拡大。
- ◆販管費
トラस्टィッド・ポイントにおけるセキュリティ商品の販売サポート体制の構築、販促活動による経費増
- ◆営業外収益
持分法適用会社各社の業績が好調なため、投資利益が前年(5百万円)および計画(39百万円)に比べ大幅に増加し184百万円となった。
- ◆特別損失
子会社のソフトウェアやのれんの減損損失63百万円など合計▲86百万円(前年▲58百万円)。

③売上原価(率)の傾向

- ◆20/10期上期の売上原価率は、連結66.3%・単体67.9%と期初予想に比べ良好な結果となった。
- ◆下期の原価率は、外注費の増加により連結66.6%・単体68.4%と連単ともに上期に比べ小幅上昇を見込む。



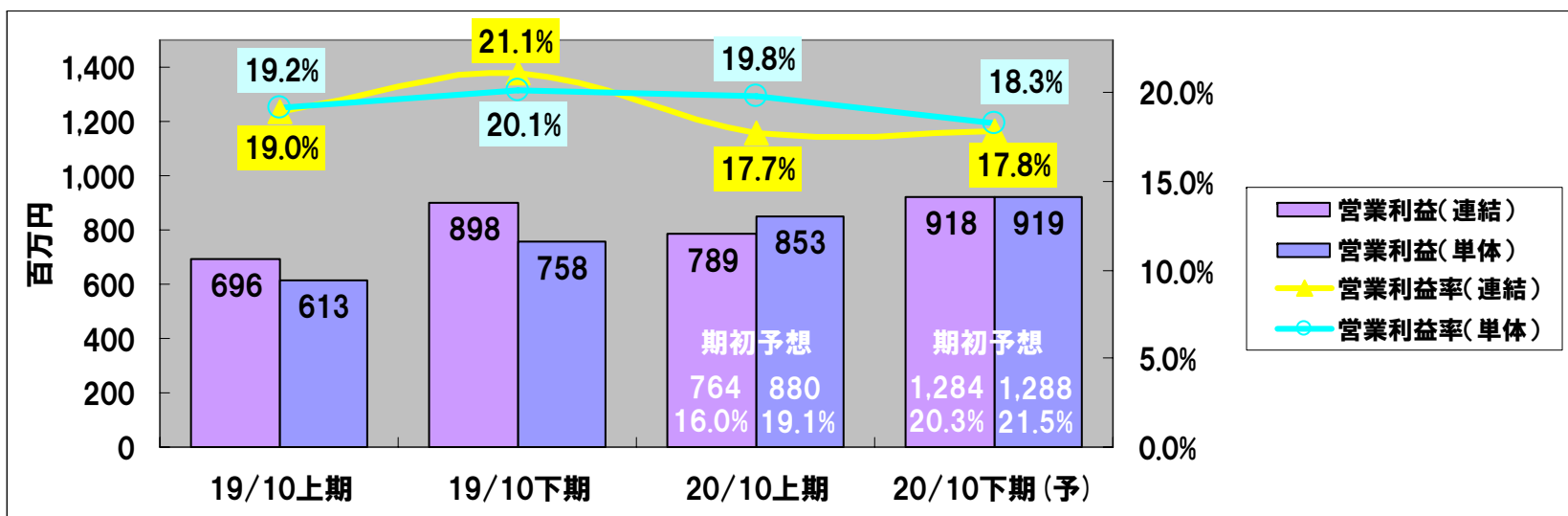
④ 営業利益(率)・経常利益(率)の推移

◆20/10上期の営業利益率は連結17.7%、単体19.8%と期初予想を上回った。

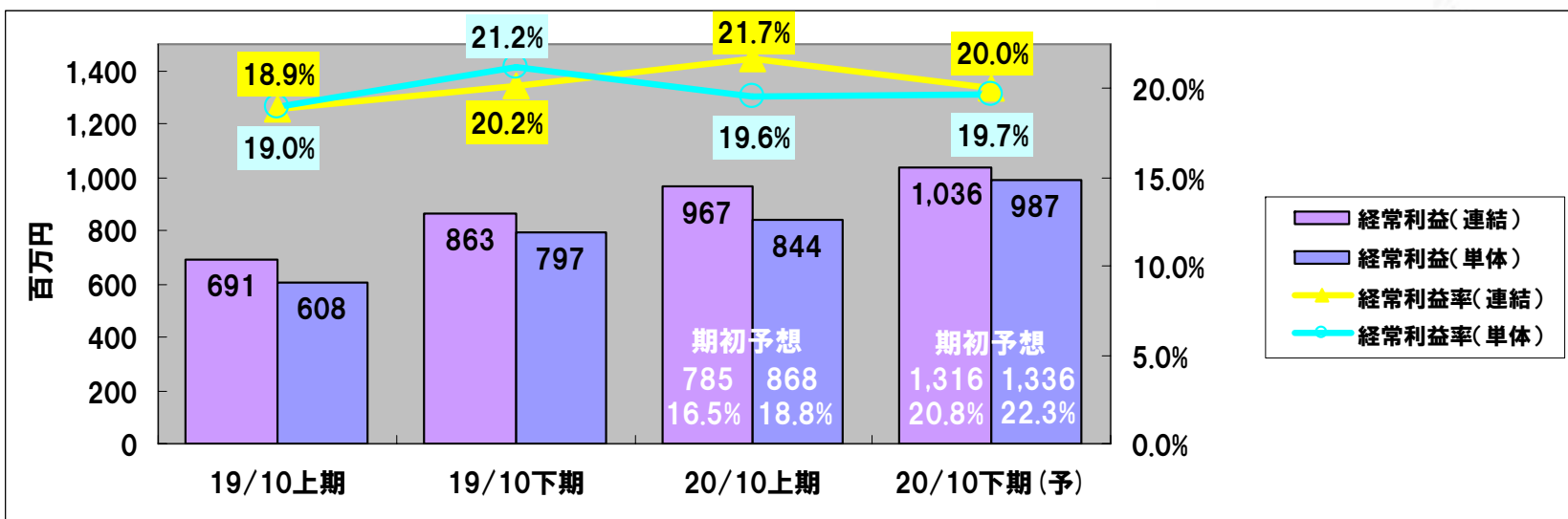
連結の営業利益率が単体に比べて低いのは、セキュリティ事業の赤字の影響による。

◆20/10上期の連結経常利益率は、持分法関連会社の好調な業績を背景に、21.7%と高い数字となった。

【営業利益】



【経常利益】



⑤ システムプロ・グループの状況（H20/4月末）

	会社名	事業ドメイン	売上・利益	トピックス
子 会 社	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： 698百万円 連結売上： 153百万円 経常利益： 69百万円	4月末時点で、社員数が268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>
	トラスティッド・ポイント SP:67.3% 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： 5百万円 経常利益： ▲123百万円	『G3』、『AnGo3』が主力商品。パッケージ販売を中心としたビジネスモデルの見直しを図る予定。 <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 	持分法投資利益:32百万円	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。ゲームポータルサイトのカスタマイズ・運用を当社が支援。 <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： 1,237百万円 経常利益： 127百万円 持分法投資利益： 18百万円	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:35.8%	<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： 43,129百万円 経常利益： 1,849百万円 当期利益： 1,169百万円 持分法投資利益:134百万円	当社が強みを持つマッチングシステム等のエンドユーザーへの販路として、カテナの豊富な顧客基盤を活用し、シナジー強化。 <3月決算>

※ カテナ社の業績は平成20年3月期(平成19年4月1日～平成20年3月31日)の数値であり、持分法投資利益は平成19年10月1日～平成20年3月31日の業績を取り込んでおります。

3. 平成20年10月期 通期業績予想 (平成19年11月1日～平成20年10月31日)



①通期業績予想

(単位:百万円)

	20/10期 通期予想						20/10期 期初予想	
	連結	前期実績	前期比%	単体	前期実績	前期比%	連結	単体
売上高	9,633	7,930	+21.5	9,325	6,958	+34.0	11,080	10,600
モバイル	6,345	4,872	+30.2	6,078	4,698	+29.4	6,998	6,708
ソリューション	3,283	3,057	+7.4	3,247	2,260	+43.6	3,925	3,892
セキュリティ	5	—	—	—	—	—	156	—
売上原価	6,400	5,165	+23.9	6,357	4,673	+36.0	7,293	7,203
売上総利益	3,233	2,765	+16.9	2,968	2,284	+29.9	3,787	3,397
モバイル	2,325	1,786	+30.2	2,052	1,586	+29.3	2,485	2,221
ソリューション	959	979	▲2.0	915	697	+31.1	1,207	1,176
セキュリティ	▲51	—	—	—	—	—	94	—
販管費	1,525	1,170	+30.3	1,195	913	+30.8	1,738	1,228
営業利益	1,707	1,595	+7.1	1,773	1,370	+29.3	2,048	2,168
利益率	17.7%	20.1%	▲2.4p	19.0%	19.7%	▲0.7p	18.5%	20.5%
経常利益	2,004	1,555	+28.9	1,831	1,405	+30.3	2,101	2,204
利益率	20.8%	19.6%	+1.2p	19.6%	20.2%	▲0.6p	19.0%	20.8%
純利益	1,173	849	+38.2	1,012	808	+25.4	1,204	1,337
利益率	12.2%	10.7%	+1.5p	10.9%	11.6%	▲0.7p	10.9%	12.6%
従業員数(名) 【臨時雇用含む】	959 【978】	790 【825】	+169 【+153】	687 【689】	536 【538】	+151 【+151】	1,025 【1,044】	722 【724】

②連結事業部門別売上高の見通し

(単位:百万円)

モバイル ネットワーク 事業	中間計画 ⇒ 中間実績	3,046 ⇒ 2,932 : 96.3%
	前中間実績 ⇒ 当中間実績	2,180 ⇒ 2,932 : 134.5%
	下期 期初計画 ⇒ 修正計画	3,952 ⇒ 3,412 : 86.3% (前期比126.7%)
	通期 期初計画 ⇒ 修正計画	6,998 ⇒ 6,345 : 90.6% (前期比130.2%)
	【短期】ナンバーポータビリティ制度導入前後の端末開発競争一段落⇒ 新機種数減少 ▼ 新規の目玉機能がなく、メーカーが開発費を削減 ⇒ 仕様・開発・評価全般にマイナス	
	【中長期】総務省答申:SIMロック解除 ⇒ 通信方式共通化? ◎ 全キャリアLTEの採用? ⇒ 基地局のリブレース・増強、端末は買い替え ⇒ 膨大な特需発生! ? ◎ 3.9G端末 (LTE ※) & WiMAX (次世代移動体通信端末=ユビキタス端末) の開発本格化 仕様・開発・評価業務全般の拡大・基地局需要も旺盛に ◎ Google携帯 (Android) の採用動向 ⇒ 弊社でも研究・実験開始	
ネットワーク ソリューション 事業	中間計画 ⇒ 中間実績	1,714 ⇒ 1,524 : 88.9%
	前中間実績 ⇒ 当中間実績	1,485 ⇒ 1,524 : 102.6%
	下期 期初計画 ⇒ 修正計画	2,211 ⇒ 1,758 : 79.5% (前期比111.9%)
	通期 期初計画 ⇒ 修正計画	3,925 ⇒ 3,283 : 83.6% (前期比107.4%)
	※ エンドユーザ向け一括請負業務のハードル高く、今期売上成長は減速 ▼ 納期延長・工数の増大 ⇒ 新規案件立ち上げの遅れ	
	※ 失敗の経験を活かしつつ、一括請負業務の比率拡大方針は維持	
	※ 上記案件により、当社独自のマッチングシステム、セキュリティソフトなどのパッケージ商品を所有し、カテナの販路を使って 拡販、SI案件の受託開発	

※ LTE (Long Term Evolution)

第3.9世代携帯電話 (3.9G) と位置づけられ、日本をはじめ世界の通信キャリアが採用を検討している通信規格。

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

- ・キャリア、メーカーの開発・評価ベンダー絞込みに対応し、他社のシェアを奪う。
⇒ 規模を拡大しつつ、コストダウンを実現（生産性向上の実現）
- ・3.9G・WiMAXなど次世代通信網の普及を見越し、基地局品質検証業務へ進出。

◆ネットワーク・ソリューション事業

- ・一括請負案件におけるマネジメント力のさらなる向上。
- ・マッチングビジネス用パッケージソフト、セキュリティパッケージソフトを活用したエンドユーザ向け受託開発の受注拡大（カテナ販路の有効活用）。

【連結】

◆暗号化パッケージソフトの販売モデルの確立とセキュリティビジネスのてこ入れ。

◆エンドユーザ向けソリューション系開発業務とパッケージソフトビジネスをカテナ(株)の販売チャネルへ乗せることによる、業績の拡大。

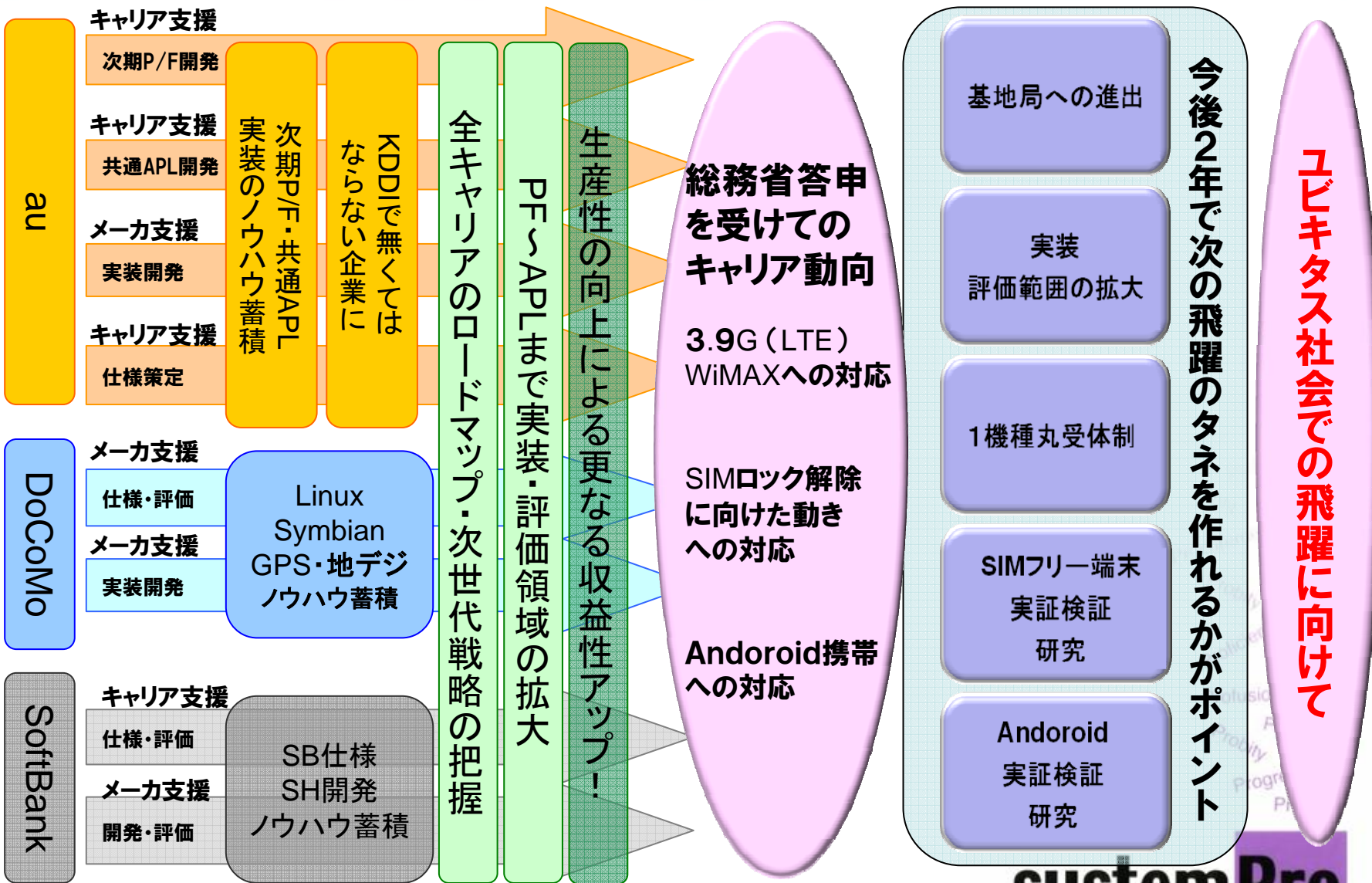
◆(株)ProVision

コンピュータを利用してサービスを提供する全てのエンドユーザに対するサービス・デスク業務へ進出。

4. 中期事業戰略

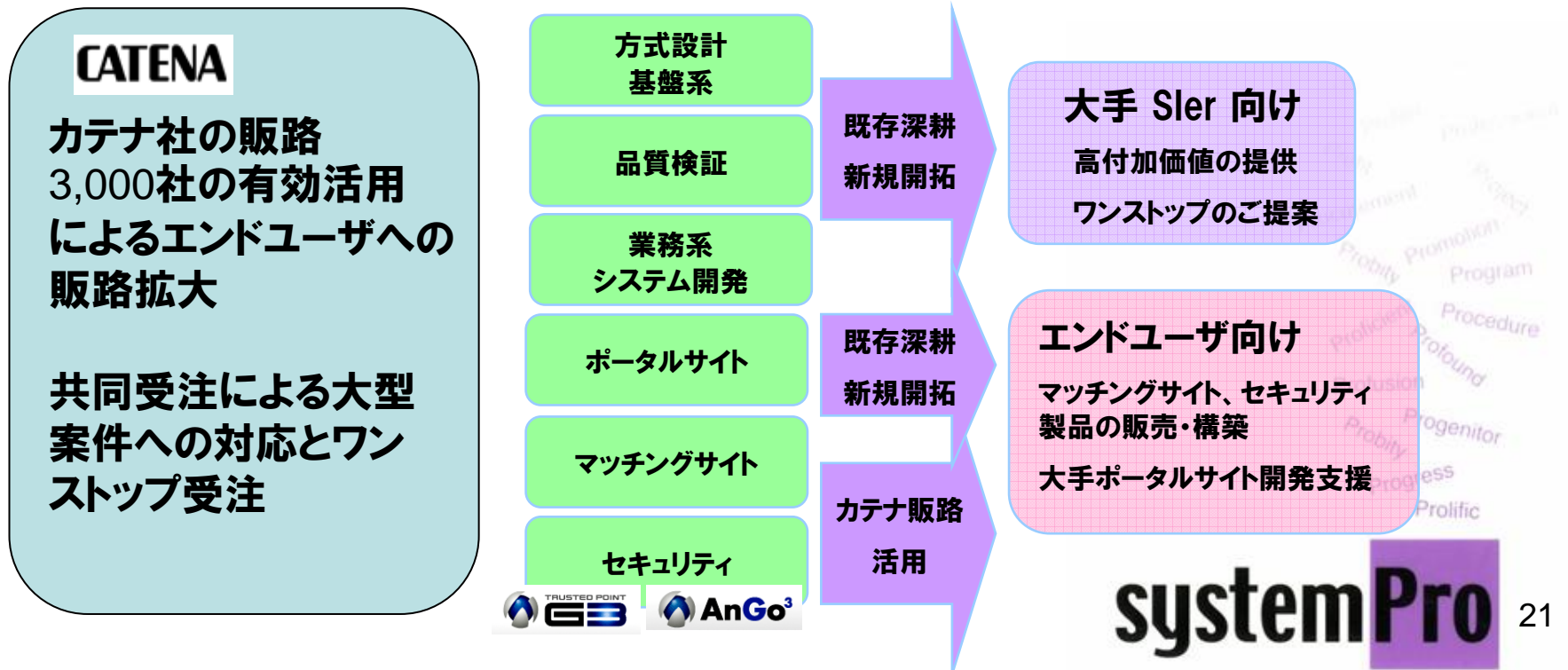
① モバイル・ネットワーク事業 新たな強みの創造

07/10期 08/10期～



②カテナ社とのシナジーによるネットワーク・ソリューション事業の強みの創造

HW・SW調達～方式設計～設計開発～品質検証～運用保守～ITサービスデスクまで、ワンストップ受注できるスキームを確立



③ネットワーク・ソリューション事業 自社製品とカテナ販路の活用によりエンドユーザ志向へ

ソリューション事業の取組むべき課題

大手SIer向け技術支援業務 ⇒ エンドユーザ志向へ！

★人月売上からの脱却 ⇒ 高付加価値な受託業務へ！

業界での更なる地位向上！

現在までの取組み

人材ポータルサイト納品

★マッチングサイトの製品化

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

今後の取組み



不動産、金融、販売業向けマッチングサイトパッケージやセキュリティ製品群



をカテナの販路を使い、エンドユーザへSI案件の提案

★独自のマッチングサイト・パッケージ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

CATENA

販売網の確立

マッチングビジネス・ポータルサイトSIerに特化

system Pro

5. トリプルチャレンジプラン最終年度

連結	2005/10 実績値	2008/10 トリプルチャレンジ 目標値	2008/10 達成見込み	2005/10実績比
売上高	41.8億円	110.8億円	96.3億円	2.3倍
経常利益	6.9億円	21億円	20億円	2.9倍
1株あたり 配当金	800円	2,400円	2,400円	3.0倍

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