

平成18年10月期（24期） 決算内容及び中期事業戦略

銘柄コード:2317

東証1部

平成18年12月18日

1.事業概要(平成18年10月31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	8,595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(社外):板谷 嘉之		
従業員	447名 (技術者数:404名) ; グループ 599名		
上場市場	東京証券取引所 市場第一部		

②事業内容

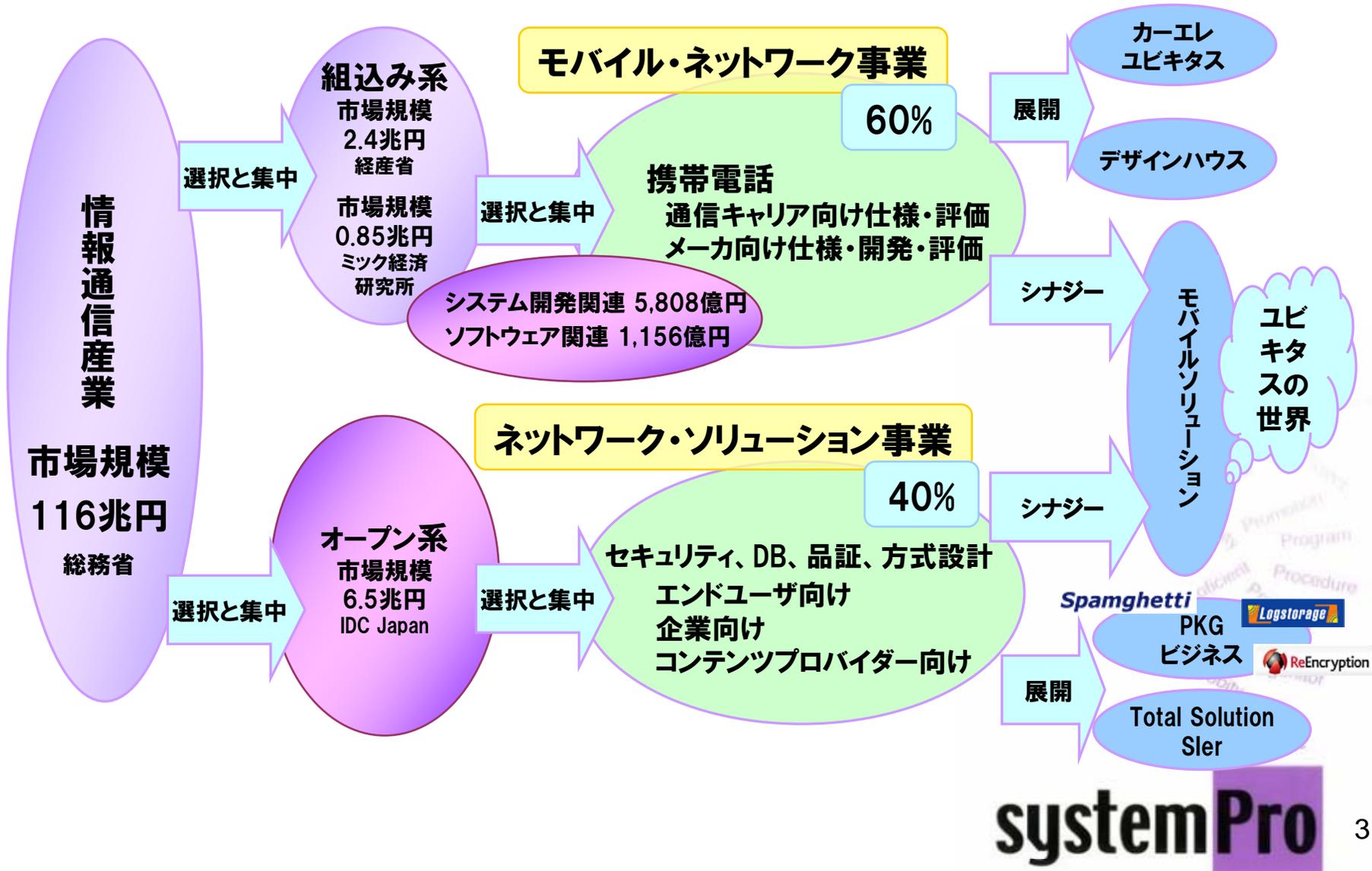
モバイル・ネットワーク事業	(移動体通信機器ソフトウェア開発支援・品質検証支援)
ネットワーク・ソリューション事業	(企業向け各種ソリューション開発支援・品質検証支援)

③関係会社

【連結子会社】	
株式会社フラグシップ (東京都港区)	: SIPを採用したシステム開発 ネットワーク・セキュリティ関連システム開発販売
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
【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
株式会社リエンクリプション・テクノロジーズ (港区)	: 情報セキュリティ商品の開発、販売、サポート
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

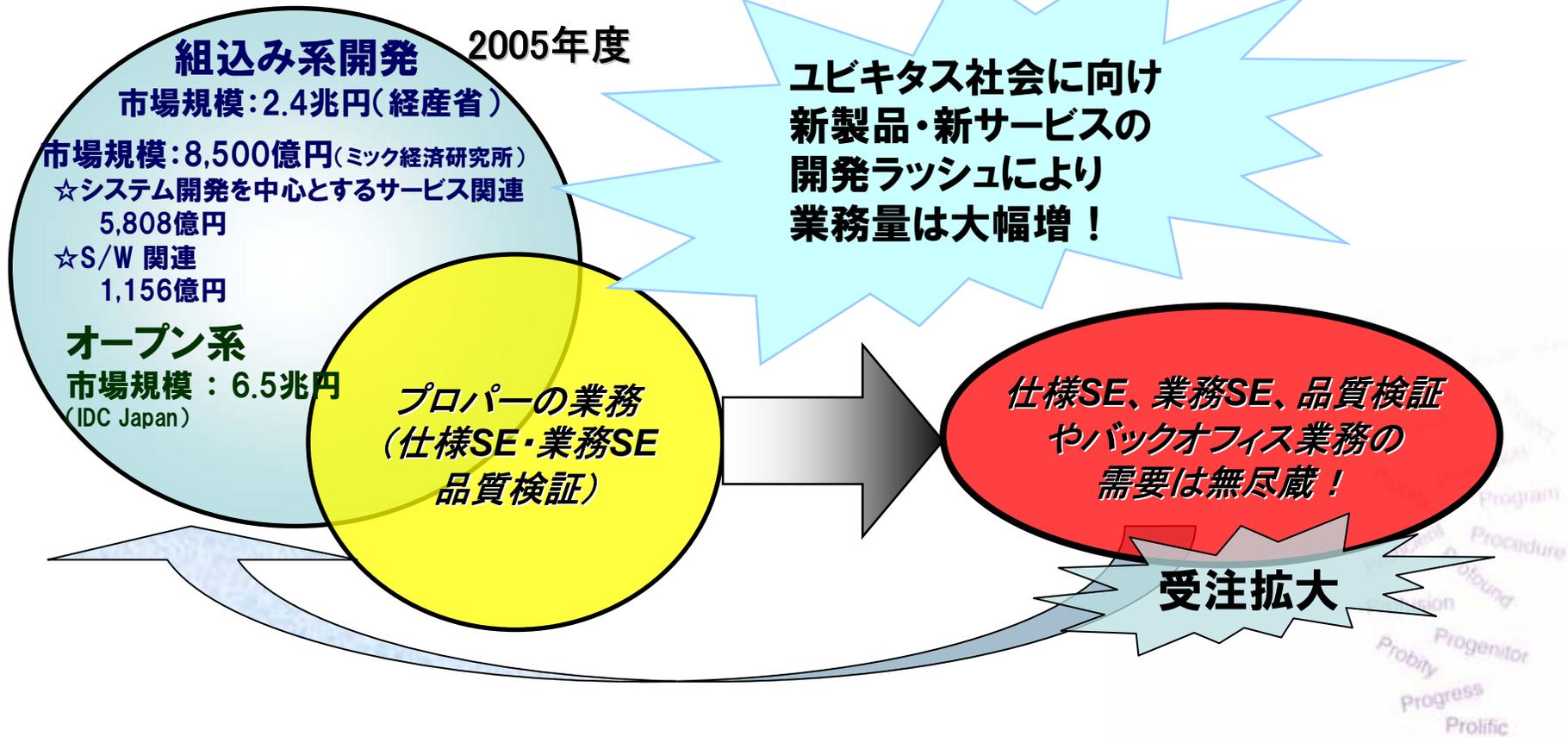
④事業戦略

「選択と集中！」



⑤システムプロのビジネスモデル

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

2.決算内容 (平成17年11月1日～平成18年10月31日)

①単体決算のポイント

- ◆売上高は、5,239百万円となり、前期比1,297百万円(32.9%)増収、期初予想比334百万円(6.8%)増収
- ◆売上総利益は、1,583百万円となり、前期比345百万円(27.9%)増益、期初予想比86百万円(5.8%)増益
- ◆経常利益は、929百万円となり、前期比219百万円(30.8%)増益、期初予想比99百万円(12.0%)増益
- ◆純利益は、527百万円となり、前期比△46百万円減益、期初予想比49百万円(10.5%)増益

(単位:百万円)

	18/10期単体実績					
	18/10期単体実績	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	5,239	3,942	4,977	4,904	+32.9%	106.8%
モバイル	3,208	2,343	2,971	2,915	+36.9%	110.1%
ソリューション	2,031	1,598	2,006	1,989	+27.1%	102.1%
売上原価	3,656	2,703	3,457	3,408	+35.2%	107.2%
売上総利益	1,583	1,238	1,520	1,496	+27.9%	105.8%
モバイル	1,029	749	920	894	+37.4%	115.1%
ソリューション	554	489	600	601	+13.3%	92.2%
販管費	666	527	656	670	+26.4%	99.5%
営業利益	916	711	863	826	+28.9%	110.9%
利益率	17.5%	18.0%	17.4%	16.8%	▲0.5p	+0.7p
経常利益	929	710	870	830	+30.8%	112.0%
利益率	17.7%	18.0%	17.5%	16.9%	▲0.3p	+0.8p
純利益	527	573	481	477	▲8.1%	110.5%
利益率	10.1%	14.5%	9.7%	9.7%	▲4.4p	+0.4p
従業員数(名)	447	371	455	460	+76	97.2%

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」等の新サービス・新機能充実により、高機能携帯端末の開発が増加。
- ・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> 売上総利益率▲1.2ポイント

増収に伴う外注費の増加に加え、品質等向上のため教育費用増加。

<対予想> 売上総利益率▲0.3ポイント

増収に伴う外注費の増加。

◆販管費

<対前期>

業容拡大に伴い、営業部門・管理部門コスト、東証一部上場に伴うイベント等費用及び技術者積極採用のため求人費用が増加したが、売上高の伸び率に比べ、販管費の伸び率は縮小。

<対予想>

経営努力により期初予想よりコストを圧縮した。

◆営業外収入・費用

<対前期>

前期は、東証一部上場費用13百万円が影響。

<対予想>

資金運用による配当金収入が影響。

◆特別利益・損失

<対前期>

・有価証券売却益75百万円を計上(前期は392百万円の売却益)。

・棚卸資産評価損失33百万円を計上。

・上海シスプロの解散により出資額全額の66百万円を特別損失に計上。

② 連結決算のポイント

- ◆売上高は、5,917百万円となり、前期比1,737百万円(41.6%)増収、期初予想比412百万円(7.5%)増収
- ◆売上総利益は、1,770百万円となり、前期比467百万円(35.9%)増益、期初予想比138百万円(8.5%)増益
- ◆経常利益は、967百万円となり、前期比276百万円(40.1%)増益、期初予想比137百万円(16.6%)増益
- ◆純利益は、602百万円となり、前期比41百万円(7.4%)増益、期初予想比147百万円(32.4%)増益

(単位:百万円)

	18/10期連結実績					
	18/10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	5,917	4,180	5,578	5,505	+41.6%	107.5%
モバイル	3,288	2,358	3,040	2,969	+39.4%	110.8%
ソリューション	2,628	1,821	2,538	2,536	+44.3%	103.7%
売上原価	4,147	2,877	3,918	3,873	+44.1%	107.1%
売上総利益	1,770	1,302	1,659	1,632	+35.9%	108.5%
モバイル	1,059	741	928	896	+43.0%	118.2%
ソリューション	710	561	731	735	+26.6%	96.6%
販管費	808	585	767	792	+38.1%	102.1%
営業利益	961	717	891	840	+34.1%	114.5%
利益率	16.3%	17.2%	16.0%	15.3%	▲0.9p	+1.0p
経常利益	967	691	870	830	+40.1%	116.6%
利益率	16.4%	16.5%	15.6%	15.1%	▲0.1p	+1.3p
純利益	602	561	505	455	+7.4%	132.4%
利益率	10.2%	13.4%	9.1%	8.3%	▲3.2p	+1.9p
従業員数(名)	599	440	621	578	+159	103.6%

増減額の主な内容

- ◆売上高
 <対前期>
 単体の増収、子会社の外販が237百万円から692百万円に増加。
 <対期初予想>
 単体の増収335百万円の影響大。連結子会社外販は順調に推移。
- ◆売上原価
 <対前期>売上総利益率▲1.3ポイント
 単体の影響に加え、ProVision社における技術者の採用増加に伴う教育費用増加。
 <対予想>売上総利益率+0.3ポイント
 ProVision社における技術者の採用及び教育が予想を上回るペースで進み、受注が好調に推移したため、教育費用を吸収した。
- ◆販管費
 <対前期・対予想>
 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人件費等管理コストを圧縮。
- ◆営業外収入・費用
 <対前期>
 前期は、持分法適用会社が16百万円の投資損失であったが、当期は5百万円の投資利益となった影響による収益増加。
 <対期初予想>
 持分法適用会社が17百万円の投資損失の見込みであったが、実績はジークレスト社の利益が予想を上回り、リエック社の損失が予想より縮小したため、5百万円の投資利益となり、予想を22百万円上回った。
- ◆特別利益・損失
 <対前期>
 前期は有価証券売却益392百万円等により純利益の水準が高かった。当期は、棚卸資産評価損33百万円を計上したものの、有価証券売却益75百万円やジークレスト社の増資に伴う持分変動利益46百万円が発生し利益が増加。

③連結事業部門別売上高の状況

(単位:百万円)

モバイル ネットワーク 事業

18/10期計画 ⇒ 実績
19/10期計画

2,969 ⇒ 3,288: 計画比110.8%、前期比139.4%
4,508: 前期比137.1%

事業環境

- ※ 2007年に向けてキャリア向け研究開発の受注増
- ※ キャリア意向による端末開発支援業務の受注増
- ※ 開発端末数増加による、キャリア評価の受注増

- ※ **ナンバーポータビリティ ⇒ 囲い込み戦略**
- ※ **新キャリア(ソフトバンク含む)参入**
- ※ **キャリア利益の確保の観点から端末価格抑制**
 - ◆ 各キャリア・ベンダが多品種小ロットへ! ⇒ 特に評価PJが拡大
 - ◆ 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・評価全般が拡大
 - ◆ プラットフォームの共通化による端末価格の抑制 ⇒ キャリア研究開発が拡大

ネットワーク ソリューション 事業

18/10期計画 ⇒ 実績
19/10期計画

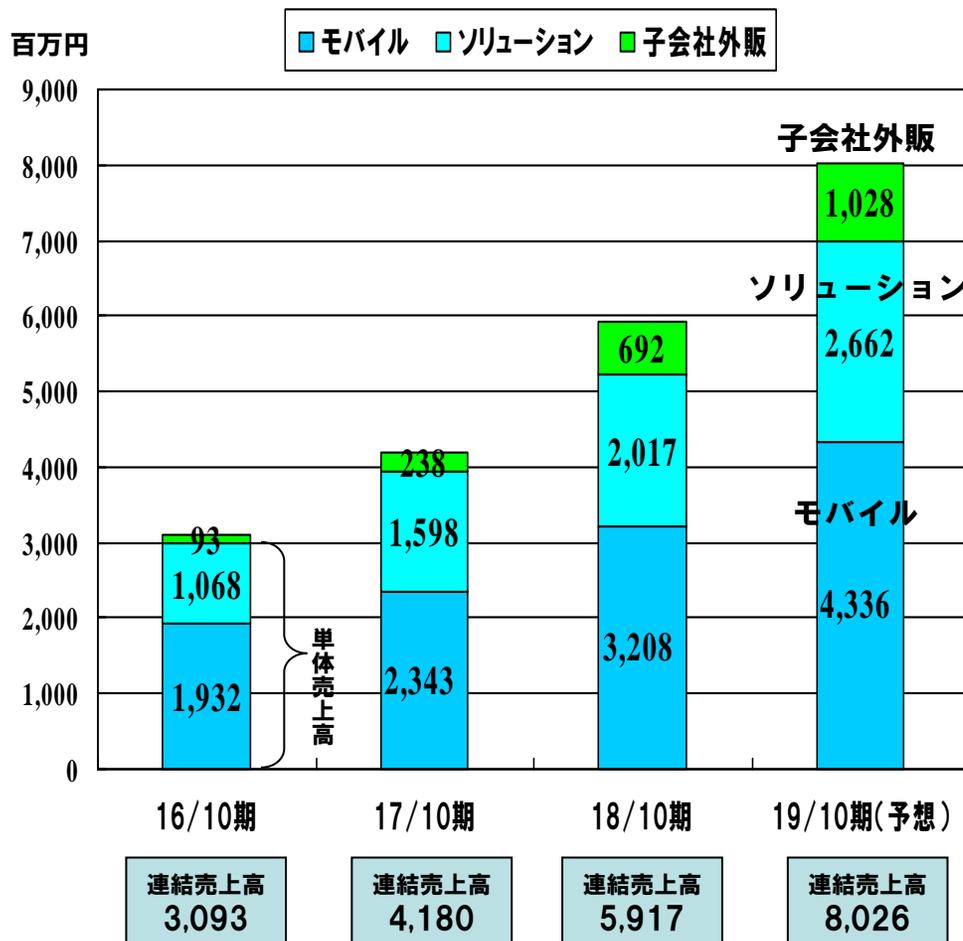
2,536 ⇒ 2,628: 計画比103.7%、前期比144.3%
3,518: 前期比133.8%

事業環境

- ※ 某大手ポータルサイト開発の受注増
- ※ 某大手メーカーの品質管理業務の受注増
- ※ 某大手社内システム開発支援の受注増

- ※ **大手ポータルサイト間の競争激化と検索エンジンのモバイルへの移行**
- ※ **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**
- ※ **景気拡大による社内システムや研究開発への投資拡大**
- ※ **引き続き金融業界を中心にシステム投資の拡大**
 - ◆ 開発・評価・研究案件ともに拡大傾向!

④子会社外販の推移



(単位:百万円)

連結子会社の外部売上高	16/10実績	17/10実績	18/10実績	19/10予想
フラグシップ	93	223	576	833
ProVision	—	14	115	195
合計	84	238	692	1,028

【連結子会社外販】

◆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、当期の外販は前期比2.6倍の576百万円と大幅増。

◆ProVision

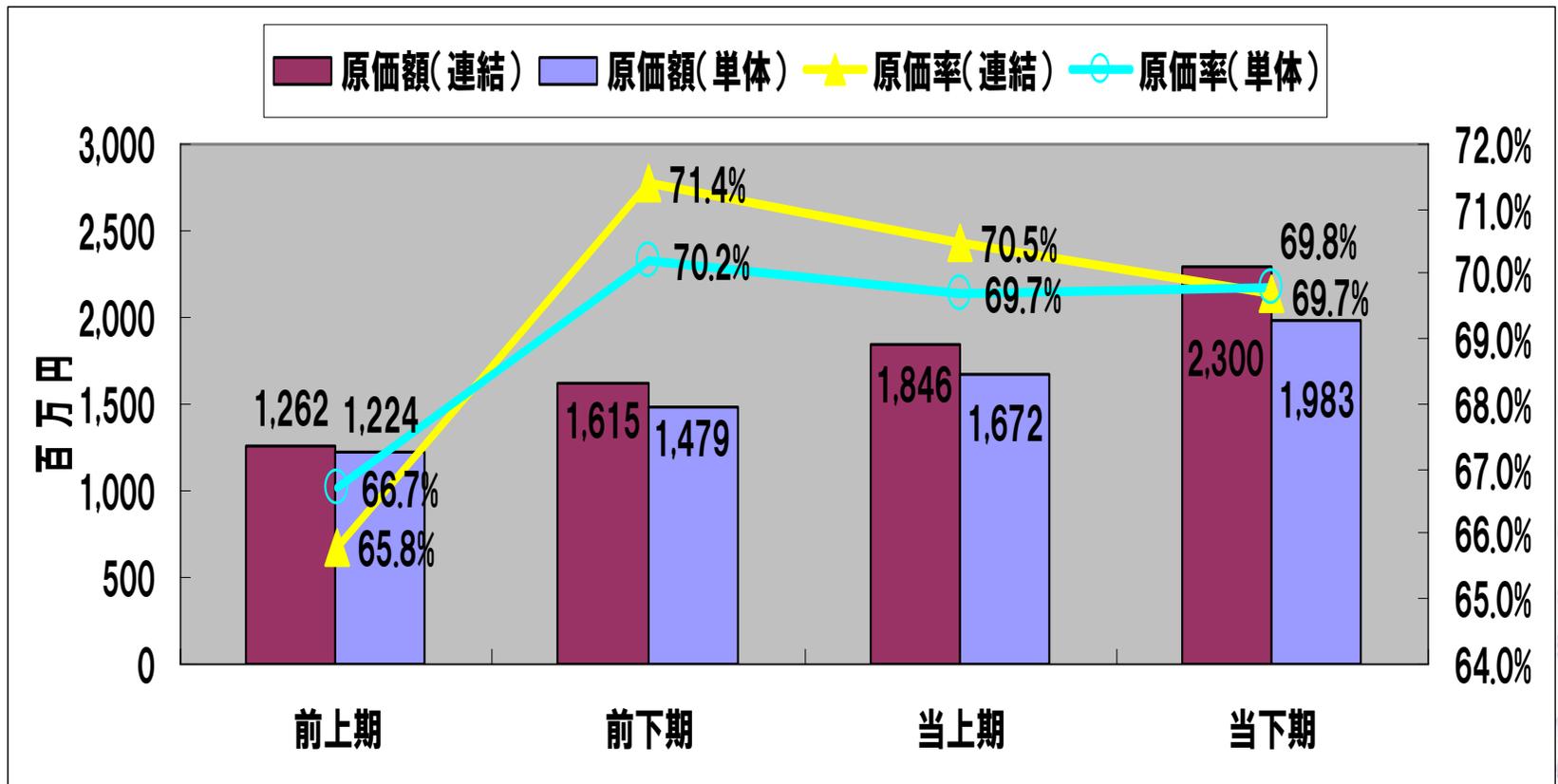
システムプロ(フラグシップ含む)向けリソース供給に伴う売上が273百万円と大半を占めるが、外販についても携帯電話端末ソフトウェアの品質検証業務が好調で115百万円と大幅増となった。なお、同社設立は前年の6月。

※左記の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につきましては、グループ内売上高によるものです。内訳につきましては、下記のとおりです。

- ・18/10期 14百万円
- ・19/10期 13百万円

⑤ 売上原価および売上原価率の傾向

◆ 売上原価率(連結) 上期実績70.5%に対し、下期実績69.7%。ProVisionリソースを活用することで改善傾向。
 (単体) 上期実績69.7%に対し、下期実績69.8%。受注拡大に伴い外注費は増加するもほぼ同水準。

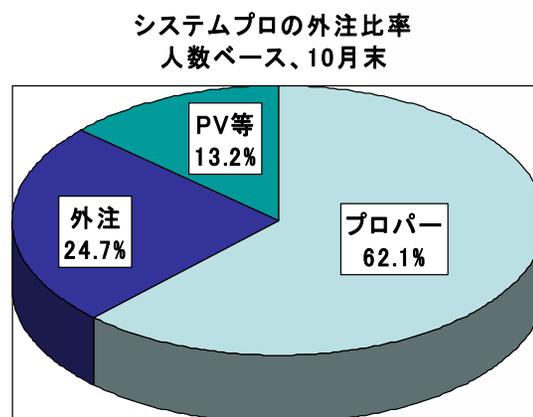
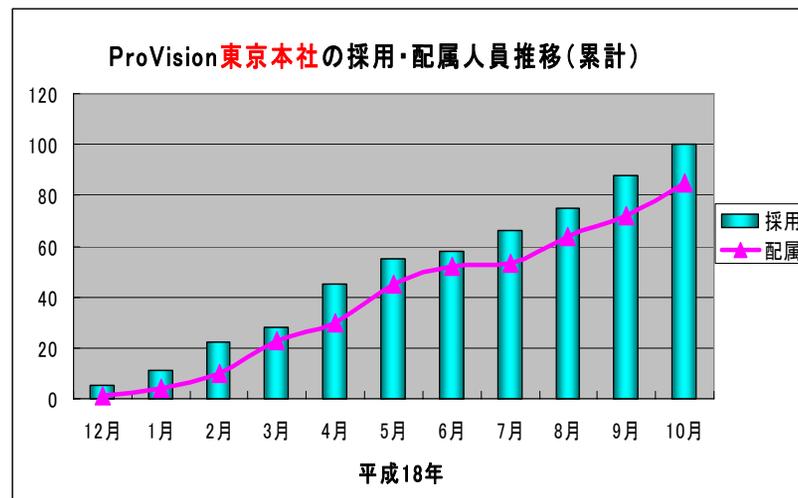
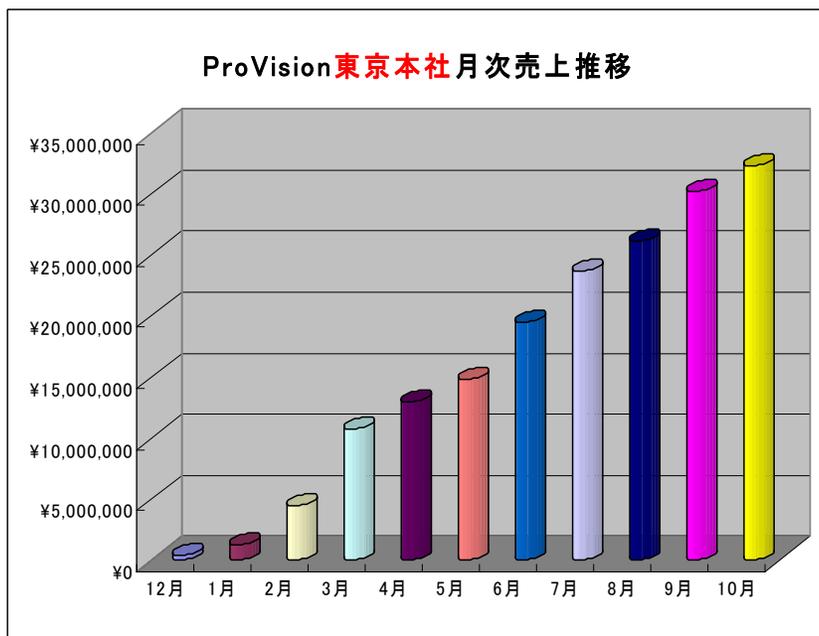


⑥外注比率の上昇と外注単価の高騰による利益圧迫への対策

☆株式会社ProVision の採用が順調に進み、採用後1ヵ月間の研修を経て、評価業務を中心にフル稼働状態。

☆19/10期においても100名の採用を計画。

☆また、ここ数年の新卒・若手中途採用が順調であったことから、技術者の裾野が広がってきており利益圧迫の状況は打開しつつある。

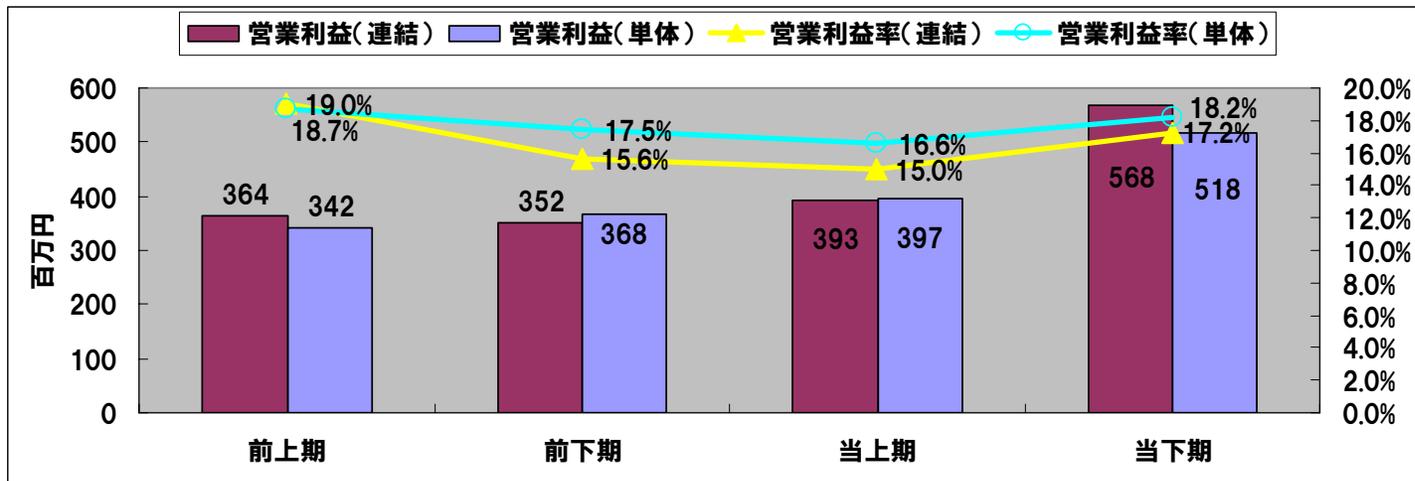


⑦ 営業利益(率)・経常利益(率)の推移

◆ 当下期では連結・単体ともに増収と原価率改善を受け営業利益率・経常利益率が向上した。

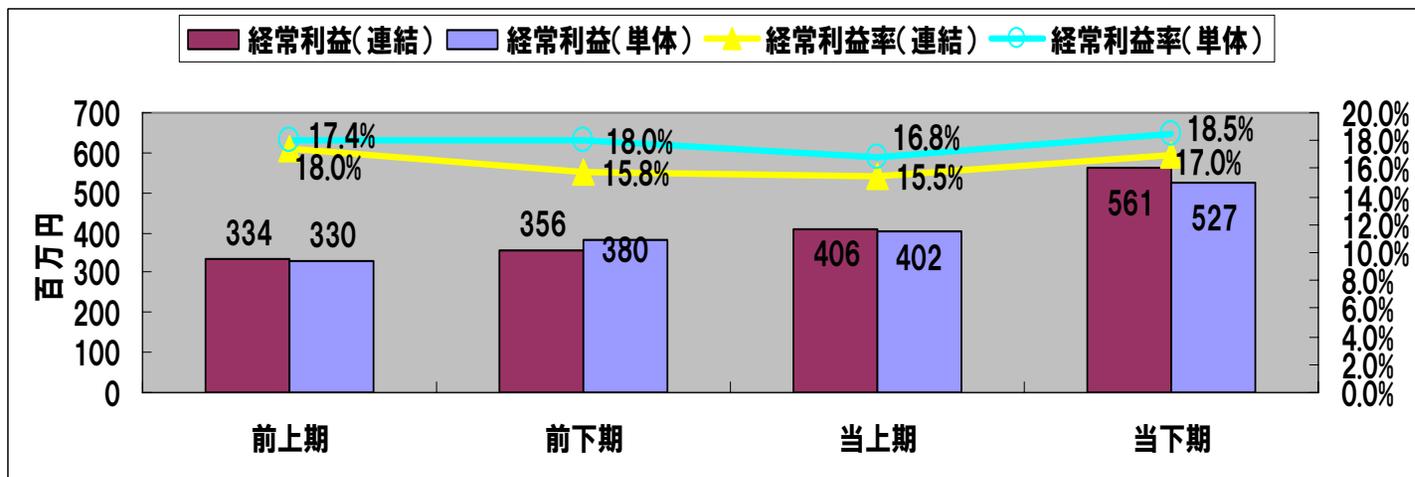
【営業利益】

◆ 当上期の営業利益は前上期を上回ったものの利益率は下回る結果となった。
当下期は前下期比大幅な増益となったのに加え、利益率も前上期のレベルに向上。



【経常利益】

◆ 経常利益(率)についても営業利益(率)同様に改善。



⑧19/10単体業績予想

(単位:百万円)

	19/10月期 単体業績予想					
	中間			期末		
		前期実績	対前期増減 (%)		前期実績	対前期増減 (%)
売上高	3,180	2,400	+780 (+32.5)	7,011	5,239	+1,772 (+33.8)
モバイル	2,007	1,405	+601 (+42.8)	4,336	3,208	+1,127 (+35.1)
ソリューション	1,173	994	+178 (+18.0)	2,675	2,031	+644 (+31.7)
売上原価	2,202	1,672	+529 (+31.6)	4,843	3,656	+1,187 (+32.5)
売上総利益	978	727	+251 (+34.5)	2,168	1,583	+585 (+37.0)
モバイル	656	449	+208 (+46.3)	1,430	1,029	+401 (+39.0)
ソリューション	321	277	+43 (+15.5)	738	553	+184 (+33.2)
販管費	458	329	+128 (+39.0)	942	666	+275 (+41.4)
営業利益	520	397	+122 (+30.8)	1,225	916	+309 (+33.7)
利益率	16.4%	16.6%	▲0.2p	17.5%	17.5%	0.0p
経常利益	533	402	+130 (+32.5)	1,250	929	+320 (+34.5)
利益率	16.8%	16.8%	0.0p	17.8%	17.7%	+0.1p
純利益	307	212	+95 (+44.8)	723	527	+196 (+37.2)
利益率	9.7%	8.9%	+0.8p	10.3%	10.1%	+0.2p
従業員数(名)	494	430	+64	586	447	+139

⑨19/10連結業績予想

(単位:百万円)

	19/10月期 連結業績予想					
	中間			期末		
		前期実績	対前期増減 (%)		前期実績	対前期増減 (%)
売上高	3,615	2,618	+997 (+38.1)	8,026	5,917	+2,109 (+35.7)
モバイル	2,079	1,444	+635 (+44.0)	4,508	3,288	+1,220 (+37.1)
ソリューション	1,535	1,173	+362 (+30.9)	3,518	2,628	+889 (+33.8)
売上原価	2,474	1,846	+628 (+34.0)	5,449	4,147	+1,302 (+31.4)
売上総利益	1,140	771	+369 (+47.9)	2,577	1,770	+807 (+45.6)
モバイル	703	452	+252 (+55.8)	1,569	1,059	+510 (+48.1)
ソリューション	436	319	+117 (+36.7)	1,007	710	+297 (+41.8)
販管費	590	377	+212 (+56.1)	1,208	808	+400 (+49.5)
営業利益	550	393	+157 (+39.9)	1,368	961	+407 (+42.3)
利益率	15.2%	15.0%	+0.2p	17.1%	16.3%	+0.8p
経常利益	560	406	+154 (+37.9)	1,443	967	+475 (+49.1)
利益率	15.5%	15.5%	0.0p	18.0%	16.4%	+1.6p
純利益	319	254	+65 (+25.2)	855	602	+253 (+42.1)
利益率	8.8%	9.7%	▲0.9p	10.7%	10.2%	+0.5p
従業員数(名)	728	521	+207	894	599	+295

⑩業績予想のポイント

【単体】

- ◆売上高は、前期末時点の受注残高1,846百万円で中間予想の58.5%、通期予想の26.3%の進捗であり、連結子会社ProVisionの採用も引き続き好調に進んでいることから、当予想は達成できる見込み。
- ◆モバイル・ネットワーク事業においては、ナンバーポータビリティの好影響が継続しており、①某キャリアのプラットフォーム開発などの研究開発支援や端末評価などの業務が拡大②端末メーカーが今まで取引がなかったキャリア向けに端末を供給するようになった結果、開発支援の需要が拡大する見込み。
- ◆ネットワーク・ソリューション事業においては、景気拡大によるIT化投資の波により、①エンドユーザ向け受託開発案件の拡大②大手Sierからの引き合いが好調な開発支援、品質検証業務の拡大見込む。
- ◆売上原価は、プロパーの更なる採用・教育に取り組むとともに、外部リソースを有効活用しつつProVisionのリソースをフル活用することにより、生産性・品質の向上に取り組み原価率の改善を図る。
- ◆販管費は、業容拡大及びJ-SOX対応に伴う管理部門・営業部門の増員等、新卒の積極採用による教育期間コストの増加、第二新卒を含めた中途採用を積極的に行うための求人費用の増加、生産性・品質の向上のための教育研修費等の増加を見込む。
- ◆営業外損益は、新株発行費の償却が前期に比べ減少。
- ◆特別損益は、当期予想において見込みはなく、前期は投資有価証券売却益を計上するも連結子会社上海システムプロの清算に伴う評価損等を計上したことにより、前期に比べ改善を見込む。

【連結】

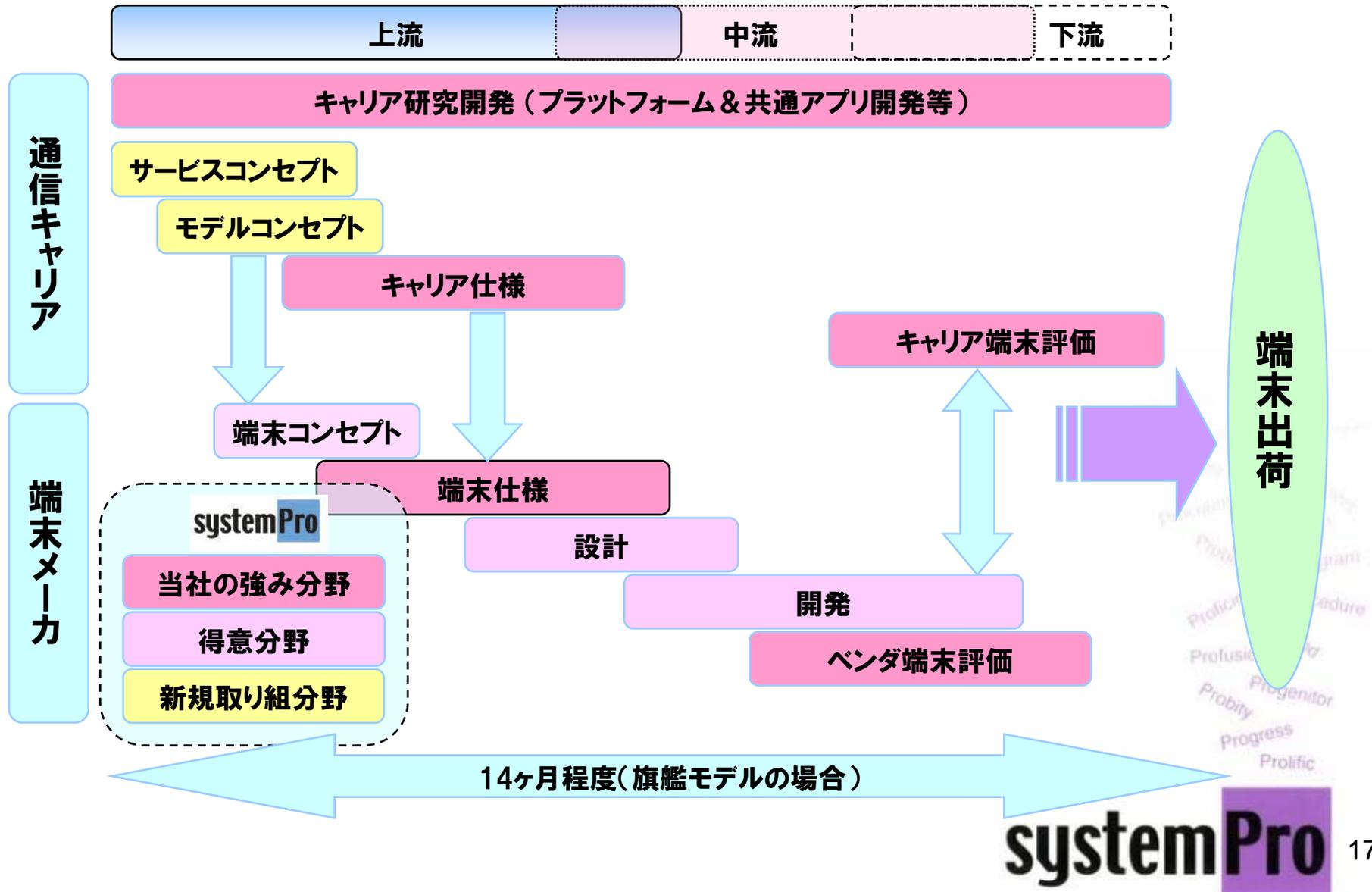
- ◆売上高は、前期末時点の受注残高1,992百万円で連結中間予想の55.1%、連結通期予想の24.8%の進捗。単体業績予想に加えフラグシップにおいて、次世代ネットワーク (NGN) 関連でSIP-IP案件の受注拡大等、ProVisionにおいては外販の受注拡大を見込む。
- ◆売上原価は、単体の原価率改善に加え、ProVisionのリソースを活用し、グループ内で内製化を図ることにより外注比率の減少を見込む。また、フラグシップにおいても、親会社と同様にプロパーの採用・教育に取り組む生産性・品質の向上によりグループ全体としての原価率向上を図る。
- ◆販管費は、単体に加え、フラグシップ・ProVisionともに業容拡大に伴う管理部門の増加、積極的なプロパー採用に伴う求人費の増加、生産性・品質の向上のための教育研修費等の増加を見込む。
- ◆営業外損益は、単体に加え、持分法適用会社(ジークレスト、リエンクリプション・テクノロジーズ、北洋情報システム)3社の持分法投資利益を通期で61百万円(前連結会計年度は5百万円)見込む。
- ◆特別損益は、当期予想において見込みはなく、前期は当社で投資有価証券売却益の計上に加えジークレストの持分変動による利益の影響があり、前期に比べ減少する見込み。

3. 中期事業戰略



①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

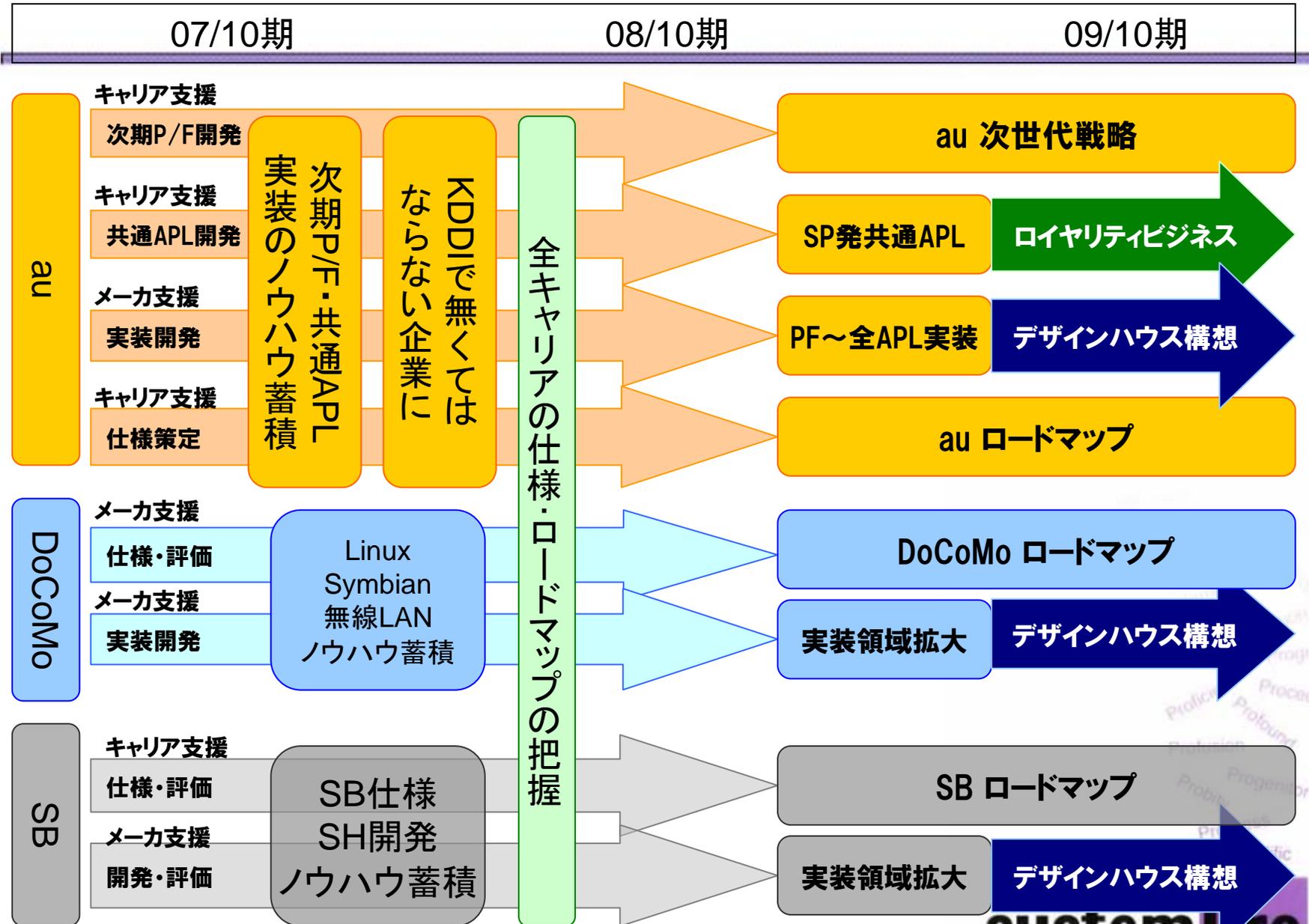


②モバイル・ネットワーク事業

顧客別業務内容と受注比率



③モバイル・ネットワーク事業 中期事業戦略



④モバイル・ネットワーク事業

業界及び技術動向と当社の取り組み

	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年
業界動向	<ul style="list-style-type: none"> ・J-PhoneがVFに ・au が PDC終了 ・DDI-P・au(WIN機のみ)がパケット定額制を導入 	<ul style="list-style-type: none"> ・3G携帯普及期へ ・ドコモ・VFもパケット定額制を導入 ・カシオ日立設立 ・グローバル機(海外使用可能な機種)の普及 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンセプトモデル ・らくらくフォン ・キッズ携帯 ・KDDIがツーカー吸収 ・DDI-Pがウィルコムへ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ナンバーポータビリティ ・新規参入 ・SBBBのVF買収 ・松下・NEC・TI連合 	<ul style="list-style-type: none"> ・携帯ベンダの連合強化 ・プラットフォーム、アプリケーション、部品等の共通化が進み、端末コスト削減
技術キーワード	<ul style="list-style-type: none"> ・1X-EVDO 	<ul style="list-style-type: none"> ・マルチメディア端末 ・GPS機能充実 	<ul style="list-style-type: none"> ・フルブラウザ ・着うたフル ・POC ・モバイル・フェリカ ・W-LAN 	<ul style="list-style-type: none"> ・電子決済機能の本格化 ・モバイル・スイカ ・1セグ放送 ・ミュージック携帯 ・BCMCS ・HSDPA 	<ul style="list-style-type: none"> ・GPSの拡張 ・Javaの拡張 ・デジタル放送の普及 ・W-LANデュアル
当社の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ・端末仕様 ・アプリケーション開発 ・ベンダー評価 ・ブラウザ・Javaに強み 	<ul style="list-style-type: none"> ・3G端末の普及とともにキャリア受け入れ評価へ参入 ・マルチメディアへ強み 	<ul style="list-style-type: none"> ・キャリアの仕様策定・評価 ・研究開発ヘシフト ・BREWをはじめプラットフォームに強み 	<ul style="list-style-type: none"> ・キャリア案件受注強化 ・プラットフォーム開発 ・サービスコンセプト、モデル ・コンセプト策定業務支援を開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・コンセプトから出荷承認試験まで一貫通貫で対応できる体制が整い、端末を丸受けできる体制へ

点

線

全面展開

⑤ネットワーク・ソリューション事業

システム開発工程と当社の受注範囲



研究開発

要件定義

設計業務

・方式設計(NW・基盤・セキュリティ系)

- ・データベース設計
- ・アプリケーション設計

方式・基盤系
他社には無い強み
システムのパフォーマンスに影響大

構築・開発業務

・NW・基盤系構築

- ・データベース構築
- ・コーディング

評価業務

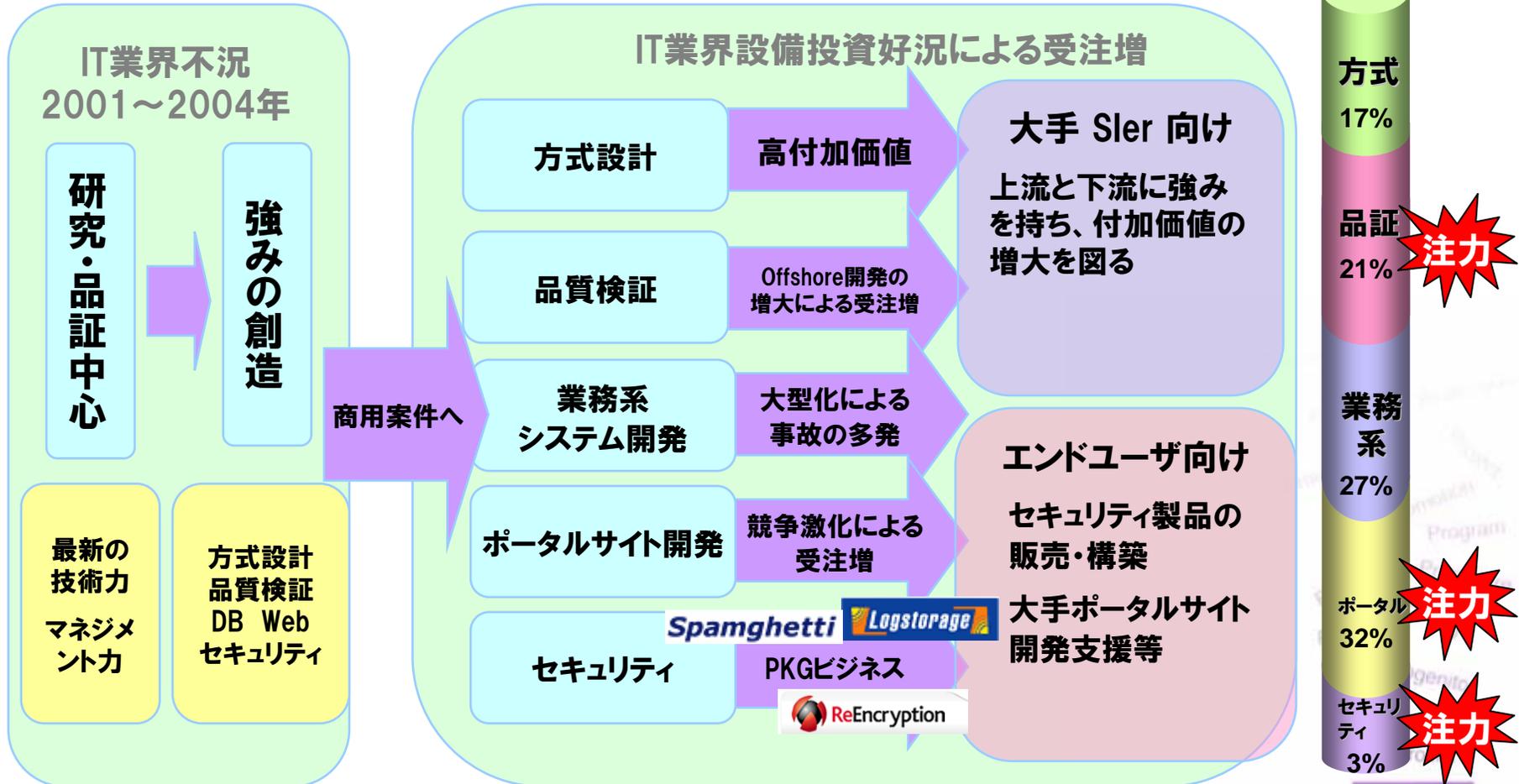
- ・単体試験
- ・結合試験
- ・総合試験

リリース

保守・運用

⑥ネットワーク・ソリューション事業の強み

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の確立



⑦ネットワーク・ソリューション事業 中期事業戦略

07/10期

08/10期

09/10期

事業推進統括本部

1G

基盤・Open Source

2G

品証・プロマネ支援

3G

Web・ポータル

4G

受託・新規

一括受注体制の構築
上流〜下流迄

要素技術をプロジェクトを越えて集約
ニーズの変化に強い組織作り

中〜大規模一括受注体制
コンサル〜品証まで

Sierへの脱皮

事業企画本部

新規クライアント発掘
(コンサル〜中〜大規模受託案件)

グループ会社とのシナジー
(ProVision、リエク、新規M&A)

新規ビジネススキーム発掘
(Open Sourceを利用したエンドユーザー向け提案)

発注

事業領域拡大

自社サービス展開
PKG・ASP等

4.システムプロ・グループの状況(H18/10期)

会社名	事業ドメイン	売上・利益	トピックス
FlagShip SP:71.4% ソフトフロント:13%	<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 : 625百万円 経常利益 : 73百万円 連結売上 : 576百万円 連結利益 : 60百万円 (うち 持分変動損失19百万円)	SIP-IP事業、Web事業とも新規案件への取り組みが実を結んできており、利益体質の更なる向上が期待できる。上場に向けた管理部門強化も同時並行で進んでいる。
ProVision SP:80% 北洋情報:20%	<ul style="list-style-type: none"> 品質管理業務事業 保守・運用事業 S/W 開発事業 	売上 : 388百万円 経常利益 : △23百万円 連結売上 : 115百万円 連結利益 : △19百万円	10月末時点で、採用が100名。1ヶ月間の研修の後、システムプロにてフル稼働中。システムプロの売上・利益に対する貢献大。
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 : 1,213百万円 経常利益 : 182百万円 連結利益 : 99百万円 (うち 持分変動利益46百万円)	既存コンテンツ充実と新規コンテンツ拡充を進めてきた結果が出てきており、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。
ReEncryption Technologies SP:35% 三菱商事:65%	<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 : 25百万円 経常利益 : △133百万円 連結利益 : △47百万円	9月後半に『リエンクリプションNXT』を販売開始。多数の引き合いがあり、カスタマイズやSlerとの連携強化を進めている。

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