

株式会社システムプロ 中期事業戦略 平成19年10月期 中間期業績概要、通期見通し

銘柄コード:2317

東証1部

平成19年6月14日

1.事業概要（平成19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	6,532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（社外）：板谷 嘉之
従業員	516名（技術者数：471名）；連結 740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

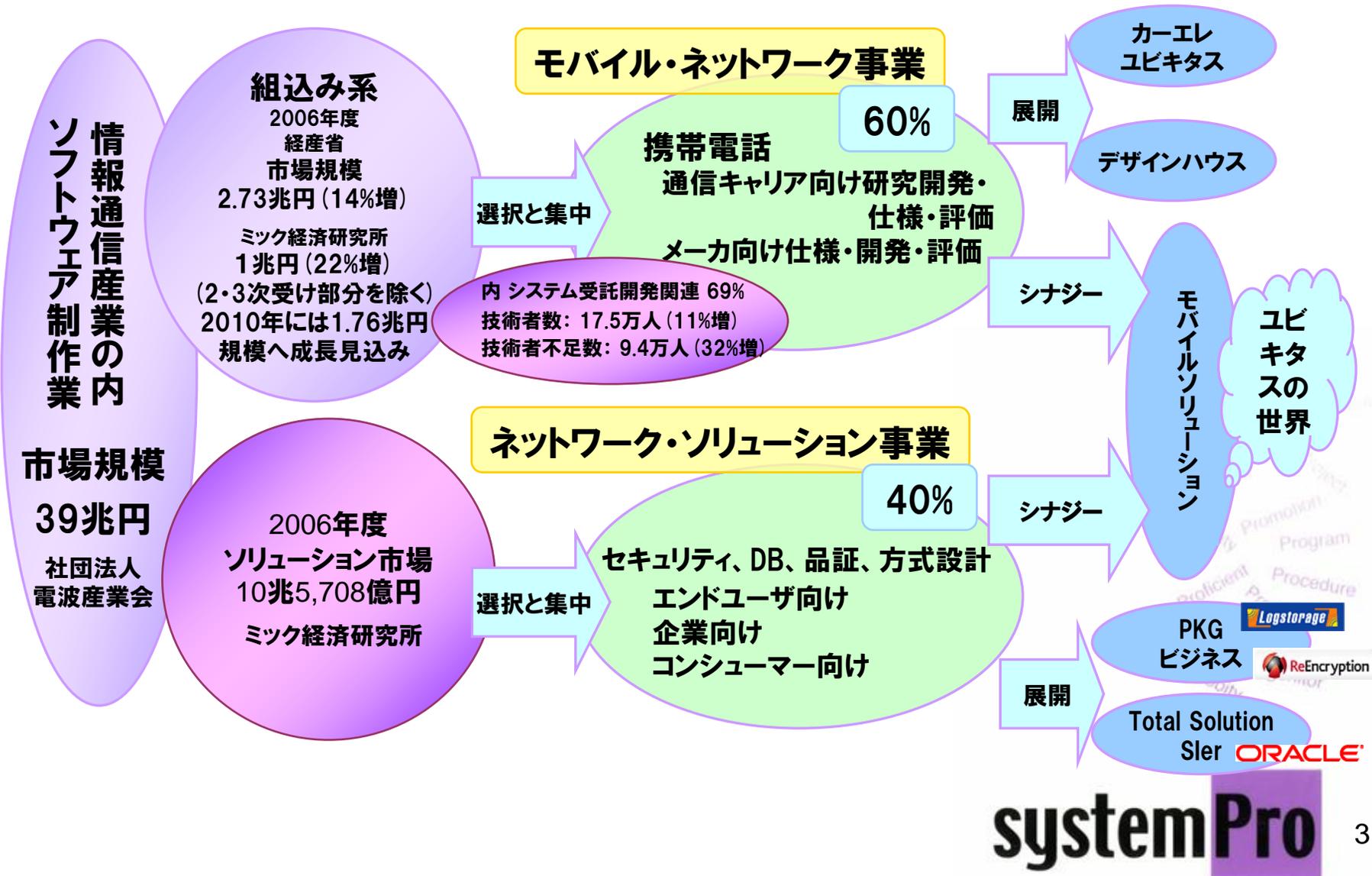
モバイル・ネットワーク事業	（移動体通信機器ソフトウェア開発支援・品質検証支援）
ネットワーク・ソリューション事業	（企業向け各種ソリューション開発支援・品質検証支援）

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
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

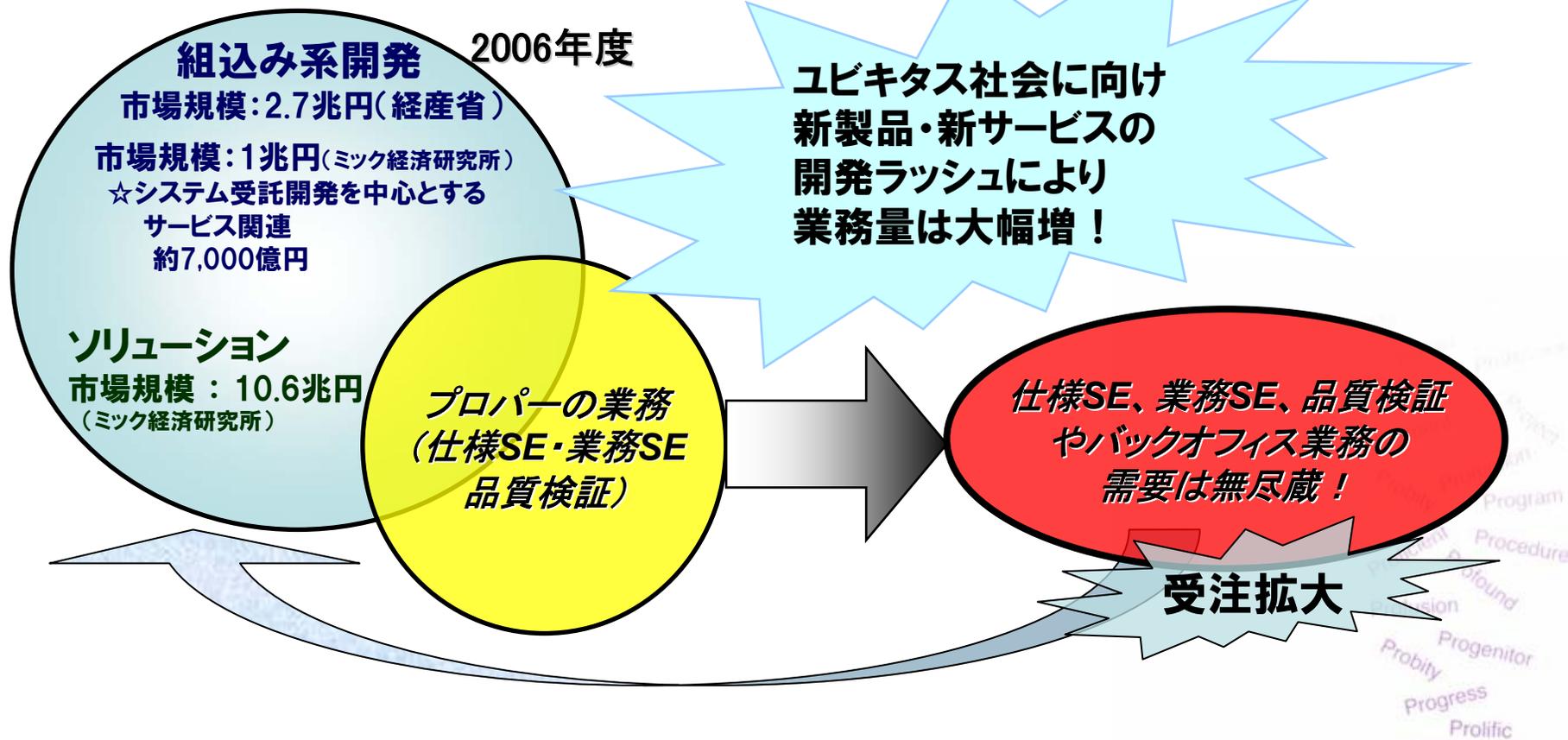
④ 事業戦略

「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. 中期事業戦略

Profound
Progenitor
Progress
Prolific
Procurement
Project
Program
Proficient
Procedure
Profusion
Profound
Probity
Progenitor
Progress
Prolific

当社が今後選択し集中する分野

～ユビキタス社会の実現に向けてNGN構想が核となる～

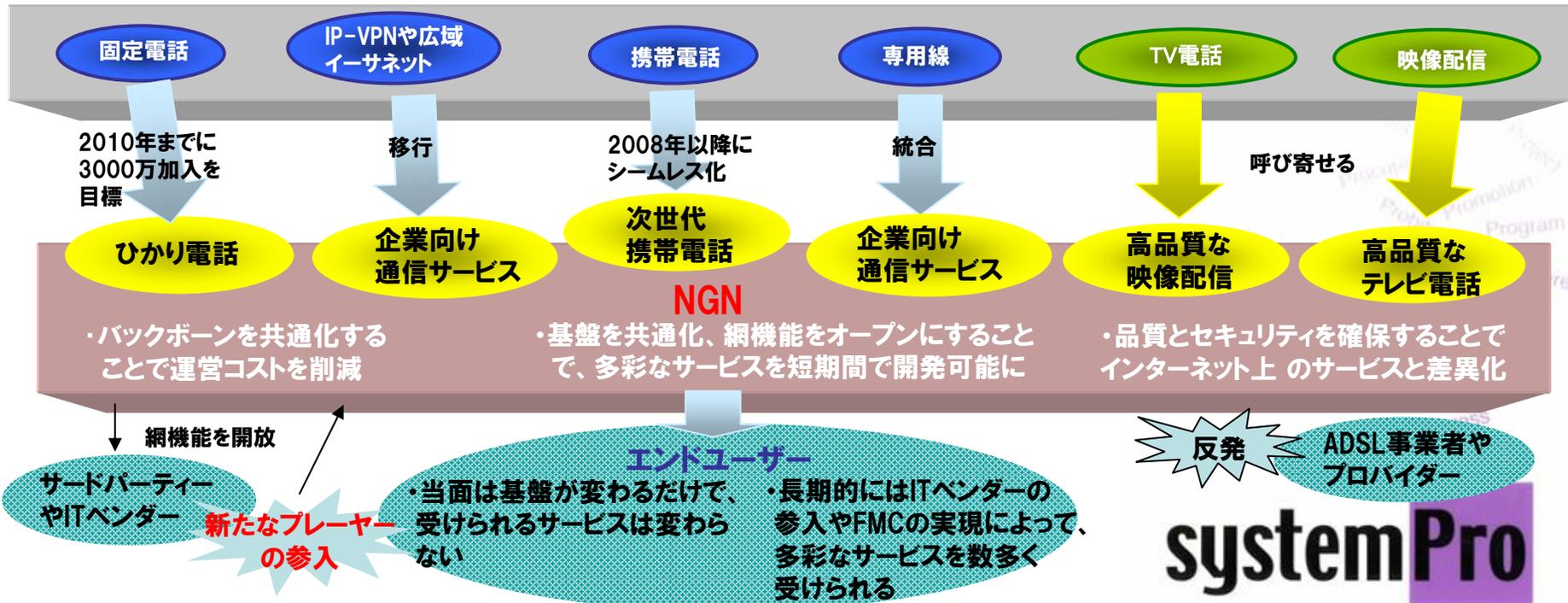
NGN (Next Generation Network): 各国の通信事業者が進めている次世代ネットワーク基盤

- ✦ 電話に求められている品質やセキュリティなどを加えたIP統合網
- ✦ NGNの利点: これまでのネットワークのいいところ取り
- ✦ NGN上のサービス計画
 - ・高品質の電話サービス、高品質なテレビ電話
 - ・同時に複数チャンネルを表示可能な映像配信サービス
 - ・現在のインターネットと同様のベストエフォートのサービス
 - ・etc ...

「多彩なサービスをいろいろなプレーヤーが提供できるようにすること」

現在の通信サービス

インターネット上の既存サービス



NGN構想に対する当社の取り組み

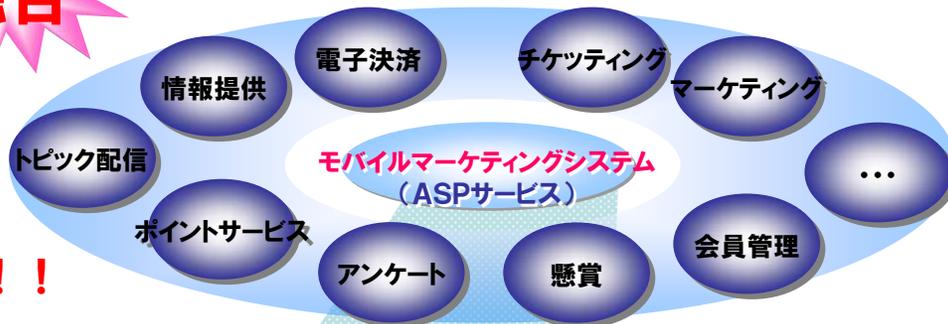
基盤要素技術

アプリケーション開発技術

融合

NTT

2006年12月 フィールドトライアル開始
2007年後半 商用化



NTT NGN関連業務実績を活かし、KDDI、ソフトバンクのNGN構想に展開を図っていく！！

モバイルマーケティングシステムをベースに、様々なお客様のシステムを構築していく！！

開発

設計

品質保証

受託開発

携帯評価
チーム構築

業務ノウハウ
の蓄積

KDDI:「ウルトラ3G」

ソフトバンクテレコム:「IRIS」

ユビキタス時代へ...

ユビキタス社会を実現するモバイル・ネットワーク

今まで個々に独立して機能していたコンピュータや電子機器をネットワークに接続することによって、より効率的に作業を行うことができます。



*蔵書検索やチケット予約などに活用され、ネットワークに接続された種々の情報を扱う端末。

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

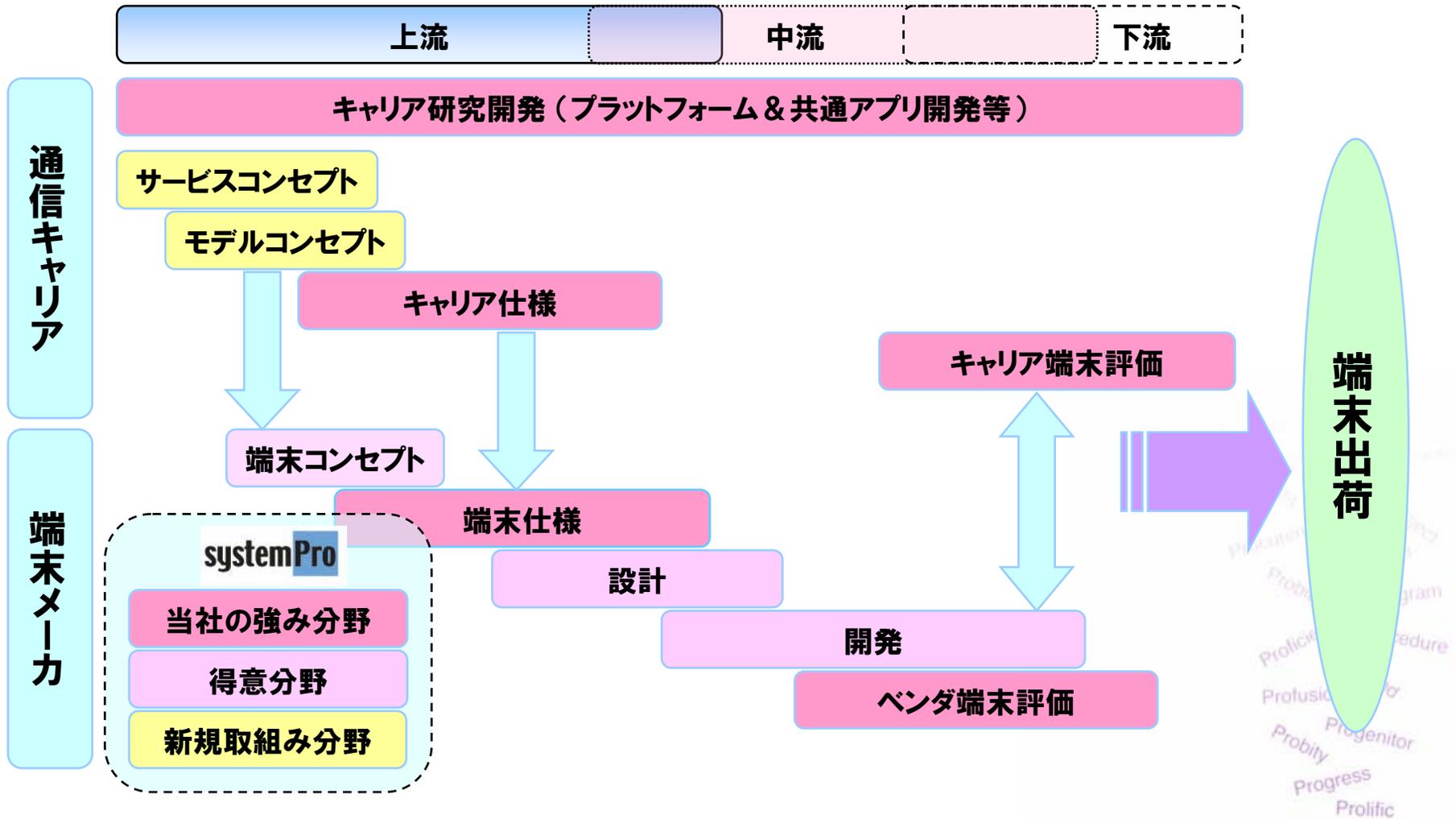
実際に技術的に設計し
プログラミングを行い
ソフトウェアを作る

品質検証

消費者の手に渡る
前に品質を検証し
確保する

②モバイル・ネットワーク事業

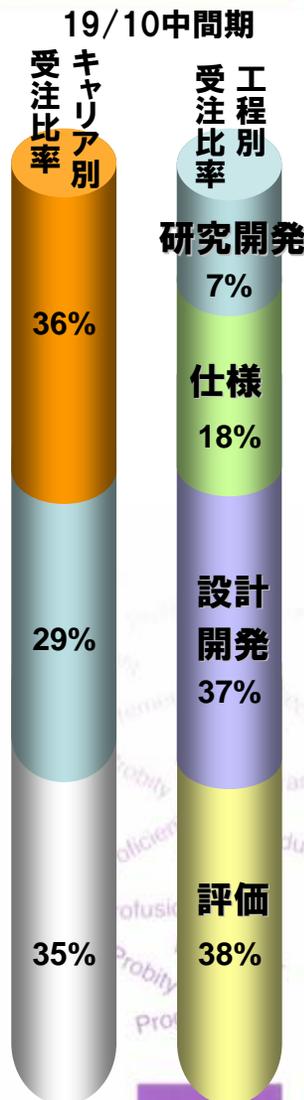
携帯電話の開発工程と当社の受注範囲



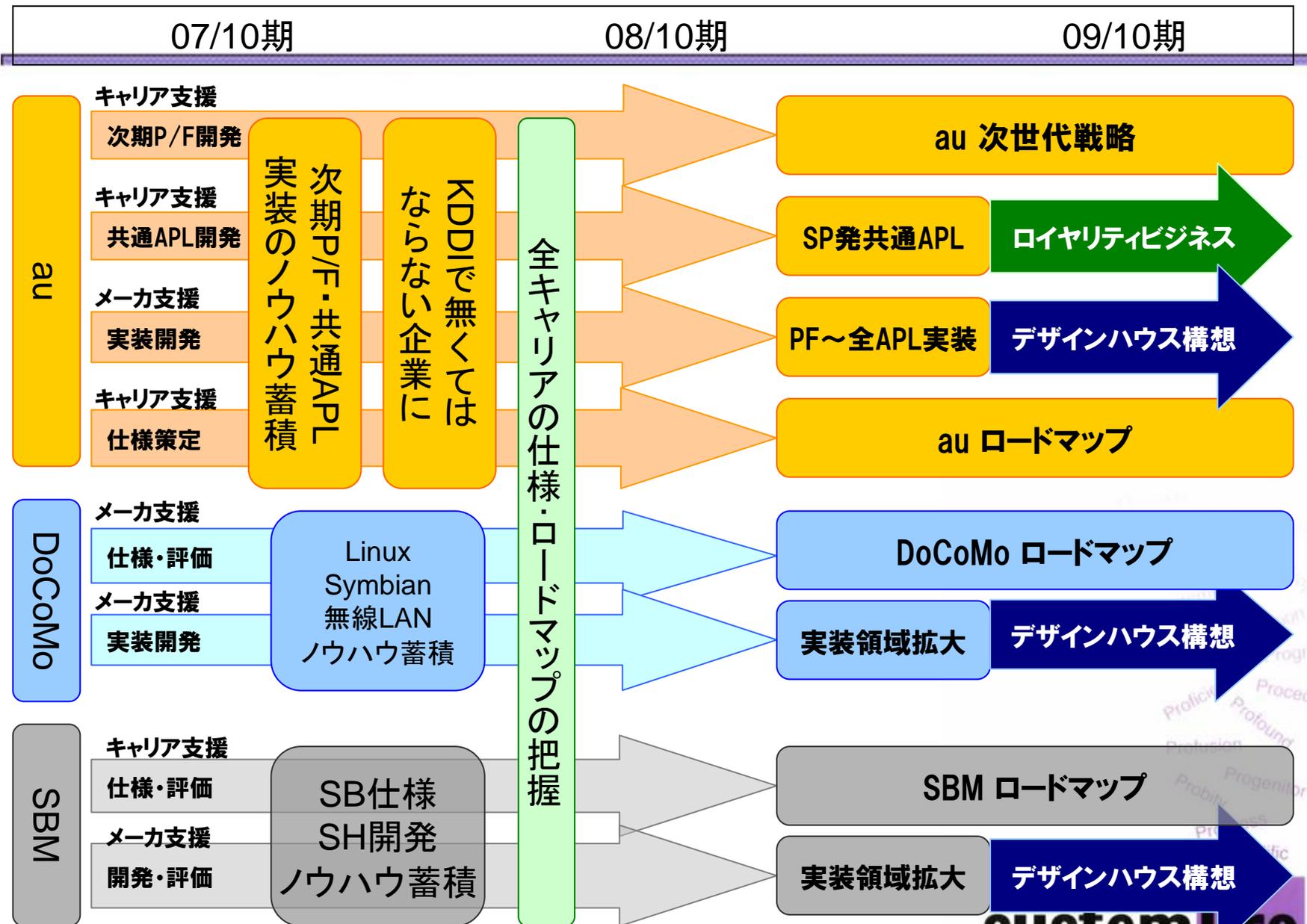
③モバイル・ネットワーク事業

顧客別業務内容と受注比率

顧客	業務内容	キーワード	
au キャリア系 を中心に	研究開発(プラットフォーム&共通アプリ開発等)	<ul style="list-style-type: none"> ・BREWプラットフォーム ・TV電話 ・ブラウザ/メール ・マルチメディア ・BCMCS ・BC-SMS ・GPS ・プロトコル ・APL Manager ・1セグ/3セグ 	
	サービスコンセプト		モデルコンセプト
	設計		開発
	キャリア端末評価		
Docomo ベンダー を中心に	端末コンセプト	<ul style="list-style-type: none"> ・Java ・ブラウザ/メール ・POC ・Toruca ・TV電話 ・マルチメディア ・1セグ ・GPS ・Viewer ・外部I/F ・CBS 	
	端末仕様		
	設計		開発
	ベンダ端末評価		
SBM キャリア・ ベンダを バランス よく	キャリア仕様	<ul style="list-style-type: none"> ・ブラウザ/メール ・MMS ・ファイルシステム ・マルチメディア ・Java ・データフォルダ 	
	設計		開発
	ベンダ・キャリア端末評価		



④モバイル・ネットワーク事業 中期事業戦略



⑤ 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



企業向けソリューション



モバイルソリューション



品質検証



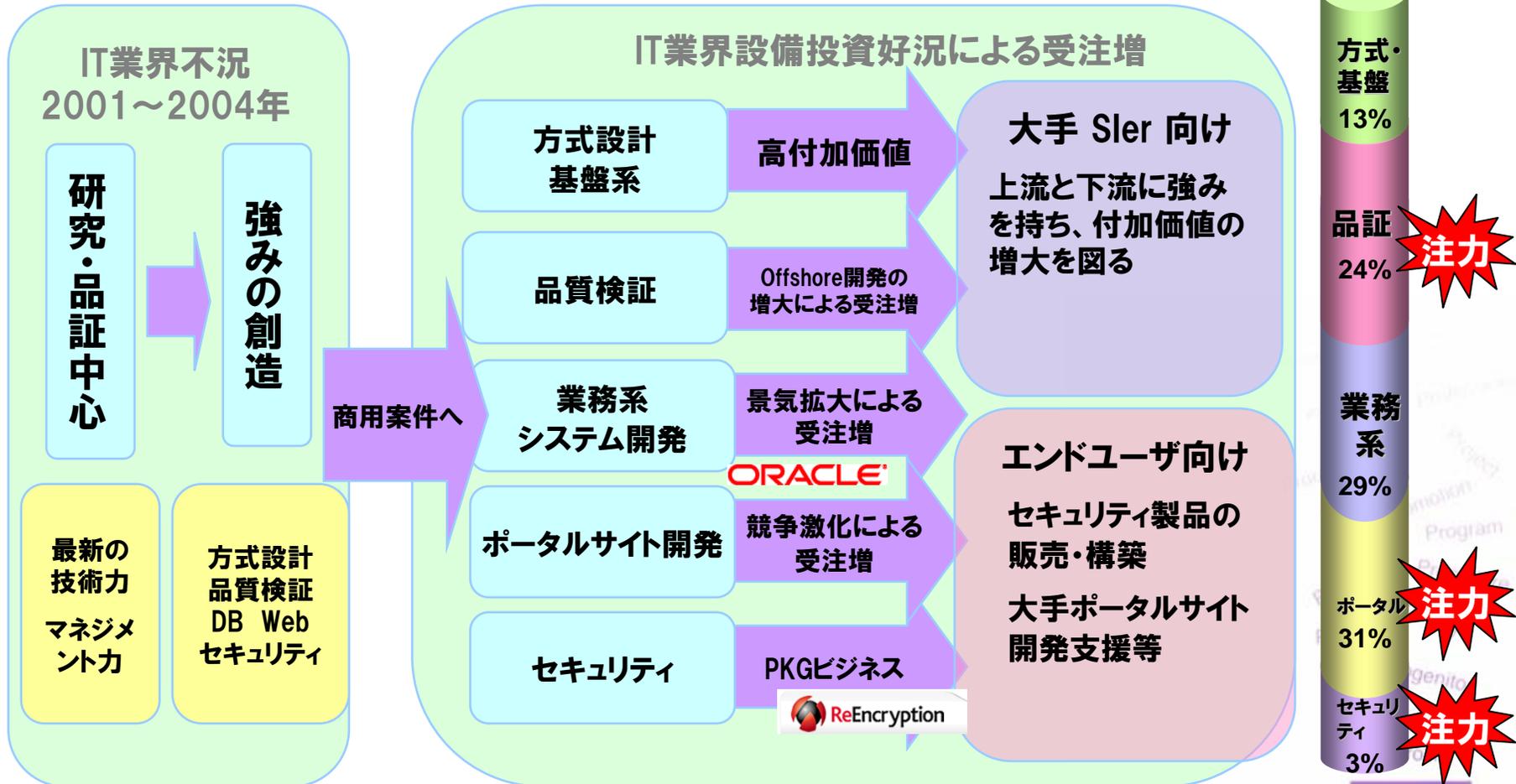
セキュリティソリューション



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

19/10中間期
商品別
受注比率



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

特にエンドユーザ直案件に重点
中〜大規模一括受注体制
コンサル〜品証まで

Sler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、リエック、カテナ)

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

事業領域拡大

自社サービス展開
PKG・ASP等

⑧ネットワーク・ソリューション事業（事業企画本部）

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2次受けからの脱却 ⇒ エンドユーザ志向へ！

★高収益、技術・ノウハウの蓄積、ブランド力向上、知名度向上を目指す！

業界での更なる地位向上！

現在の取組み

中堅派遣会社のポータルサイト受注

- ★独自のJavaフレームワークの構築
- ★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

- ★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・流通業向けSIerに特化

⑨ネットワーク・ソリューション事業（事業企画本部）

NGNへの取り組み

NGN：100年ぶりの通信インフラの大転換

インターネット & 固定電話網 & 携帯電話網のIP融合

★オープン・柔軟・高信頼・高品質・高セキュリティ・大容量・モビリティ

ユビキタス社会の到来！

現在の取り組み

NGN Core技術開発支援
NGN インフラの品質検証支援

モバイル・ソリューションの豊富な経験

★小売・流通・サービス向けの開発支援
★FOMAモジュールを利用した開発支援

今後

NGNのサービスへの展開を視野！

ユビキタス社会の到来へ向けて端末・サービス・品質保証に於いて当社の強みを最大限に発揮！

⑩ネットワーク・ソリューション事業（事業企画本部）

グループ会社とのシナジー

ReEncryption 安心・安全を売る企業に改革！

nxt オールインワンの暗号化ソリューション

AnGo³ 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

複数の大手SIer、販社、三菱商事、システムプロが全面的にバックアップ
カテナ等と販売網の確立

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

リエンクの販売

営業補完 & ノウハウ共有

systemPro

3. 平成19年10月期 中間期業績概要 (平成18年11月1日～平成19年4月30日)

Profound
Progenitor
Progress
Prolific
Procurement
Project
Program
Proficient
Procedure
Profusion
Profound
Probity
Progenitor
Progress
Prolific

①単体中間決算のポイント

- ◆売上高は、前中間期に比べ795百万円(33.2%)増収、特にモバイルが49.9%増と好調。
- ◆売上総利益は、前中間期に比べ333百万円(45.8%)増益、売上総利益率は33.2%(+2.9p)と好調。
- ◆経常利益は、前中間期に比べ205百万円(51.1%)増益、経常利益率は19.0%(+2.2p)と好調。
- ◆純利益は、前中間期に比べ111百万円(52.5%)増益。

(単位:百万円)

	当中間実績					19/10期 通期予想(前期比) [5/22修正後]
	前中間 実績	当中間 予想	対前中間 増減	中間予想 達成率		
売上高	3,196	2,400	3,180	+33.2%	100.5%	7,103(+35.6%)
モバイル	2,106	1,405	2,007	+49.9%	104.9%	4,650(+44.9%)
ソリューション	1,090	994	1,173	+9.6%	92.9%	2,453(+20.8%)
売上原価	2,135	1,672	2,202	+27.6%	97.0%	4,873(+33.3%)
売上総利益	1,060	727	978	+45.8%	108.4%	2,229(+40.8%)
モバイル	717	449	656	+59.7%	109.3%	1,545(+50.1%)
ソリューション	343	277	321	+23.5%	106.6%	684(+23.7%)
販管費	447	329	458	+35.9%	97.8%	928(+39.2%)
営業利益	613	397	520	+54.0%	117.8%	1,301(+42.0%)
利益率	19.2%	16.6%	16.4%	+2.6p	+2.8p	18.3%(+0.8p)
経常利益	608	402	533	+51.1%	114.0%	1,341(+44.3%)
利益率	19.0%	16.8%	16.8%	+2.2p	+2.2p	18.9%(+1.2p)
純利益	324	212	307	+52.5%	105.3%	748(+42.0%)
利益率	10.1%	8.9%	9.7%	+1.2p	+0.4p	10.5%(+0.4p)
従業員数(名)	516	430	494	+86	104.5%	538(+91)

増減額の内容

- ◆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電話端末の開発が増加。
 - ・BREWプラットフォーム関連の開発等が増加。
 - ・品質検証業務が引き続き堅調。
 - ※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
 - 増収に伴い外注費は増加したが、(株)ProVisionの活用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3.2ポイント低下。
- ◆販管費
 - 《対前年》
 - 未経験者の積極採用に伴う教育研修費の増加及び管理体制強化による費用の増加。
 - 《対計画》
 - 貸倒引当金23百万円計上したものの、経費全般でコストダウン。
- ◆営業外収入・費用
 - ・資金運用による受取配当金400万がプラス要因。
 - ・シンジケートローン手数料20百万円計上。
- ◆特別損失
 - ・第1四半期に計上したマップジャパンの貸倒引当金繰入額58百万円を、貸倒確定につき中間期は貸倒損失としている。

②連結中間決算のポイント

- ◆売上高は、前中間期に比べ1,047百万円(40.0%)増収、特にモバイルが50.9%増と好調。
- ◆売上総利益は、前中間期に比べ504百万円(65.4%)増益、売上総利益率は34.8%(+5.3p)と好調。
- ◆経常利益は、前中間期に比べ285百万円(70.1%)増益、経常利益率は18.9%(+3.4p)と好調。
- ◆純利益は、前中間期に比べ110百万円(43.2%)増益。

(単位:百万円)

	当中間実績					19/10期 通期予想(前期比) [5/22修正後]
		前中間 実績	当中間 予想	対前中間 増減	中間予想 達成率	
売上高	3,665	2,618	3,615	+40.0%	101.4%	8,050(+36.1%)
モバイル	2,180	1,444	2,079	+50.9%	104.8%	4,805(+46.1%)
ソリューション	1,485	1,173	1,535	+26.6%	96.7%	3,245(+23.5%)
売上原価	2,390	1,846	2,474	+29.4%	96.6%	5,368(+29.4%)
売上総利益	1,275	771	1,140	+65.4%	111.8%	2,682(+51.6%)
モバイル	794	452	703	+75.6%	112.8%	1,720(+62.4%)
ソリューション	481	319	436	+50.9%	110.2%	962(+35.4%)
販管費	579	377	590	+53.2%	98.2%	1,209(+46.6%)
営業利益	696	393	550	+77.0%	126.5%	1,472(+53.2%)
利益率	19.0%	15.0%	15.2%	+4.0p	+3.8p	18.3%(+2.0p)
経常利益	691	406	560	+70.1%	123.3%	1,450(+49.9%)
利益率	18.9%	15.5%	15.5%	+3.4p	+3.4p	18.0%(+1.6p)
純利益	364	254	319	+43.2%	114.4%	780(+29.6%)
利益率	10.0%	9.7%	8.8%	+0.3p	+1.2p	9.7%(▲0.5p)
従業員数(名) 【臨時雇用含む】	704 【740】	521 【539】	708 【728】	+183 【+201】	99.4% 【101.6%】	790(+204) 【810(+197)】

増減額の主な内容

- ◆売上高
単体の増収に加えフラグシップ社、ProVision社の外販が計画比37万円増加。
- ◆売上原価
・各社ともに経験者の中途採用は計画を下回ったが、外注でリソースを確保し受注増に繋がった。
・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
＜対前年＞
単体及び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、管理体制強化による費用の増加。
＜対計画＞
単体で貸倒引当金23百万円計上したものの、その他経費でコストダウンした結果、計画を10百万円下回った。
- ◆営業外収入・費用
・持分法適用会社の北洋情報システムの利益が計画に対し15百万円のプラス。
・単体でシンジケートローン手数料20百万円計上。
- ◆特別損失
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の状況

モバイル ネットワーク 事業

期初中間計画 ⇒ 中間実績
前中間実績 ⇒ 当中間実績

20億79百万円 ⇒ 21億8千万円 : 104.8%
14億44百万円 ⇒ 21億8千万円 : 150.9%

下期 期初計画 ⇒ 修正計画
通期 期初計画 ⇒ 修正計画

24億29百万円 ⇒ 26億25百万円 : 8.1%増額
45億08百万円 ⇒ 48億05百万円 : 6.6%増額

※ **ナンバーポータビリティ ⇒ 多品種小ロット、機能競争激化**

- ◎ 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！

※ **新キャリア(イーモバイル等)参入**

※ **キャリア利益の確保の観点から端末価格抑制**

- ◎ プラットフォームの共通化による端末価格の抑制 ⇒ キャリア研究開発への影響大！

ネットワーク ソリューション 事業

期初中間計画 ⇒ 中間実績
前中間実績 ⇒ 当中間実績

15億35百万円 ⇒ 14億85百万円 : 96.7%
11億73百万円 ⇒ 14億85百万円 : 126.6%

下期 期初計画 ⇒ 修正計画
通期 期初計画 ⇒ 修正計画

19億82百万円 ⇒ 17億60百万円 : 11.2%減額
35億18百万円 ⇒ 32億45百万円 : 7.7%減額

※ **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**

※ **景気拡大により、システム開発への投資拡大**

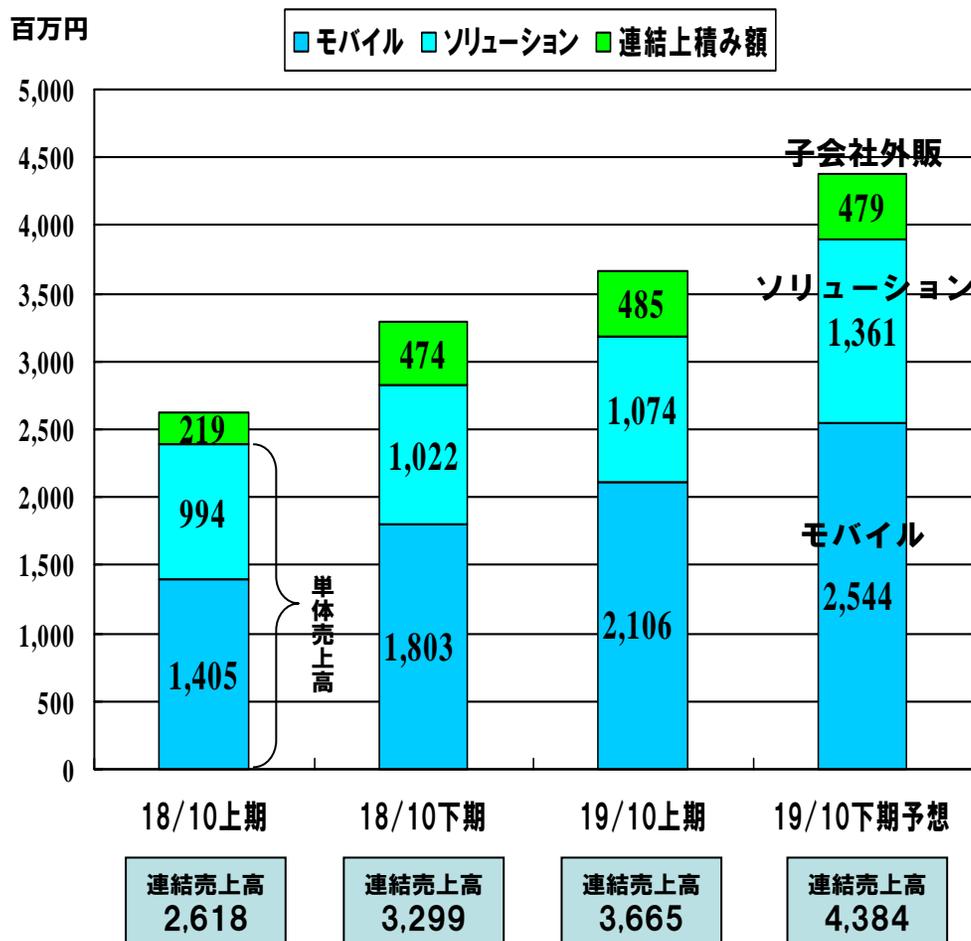
- ◎ これらの状況を踏まえ、強みを活かせる分野で選別受注を行い、規模拡大から収益性向上へ戦略変更

※ **引き続き金融業界を中心にシステム投資の拡大**

- ◎ カテナ社との協業を含め、金融システム開発へ着手

▲ モバイル事業の高採算PJが受注好調なことから、一部技術者の戦略的シフトも

④子会社外販の推移



(単位:百万円)

子会社の 外部売上高	18/10 中間実績	19/10 中間計画	19/10 中間実績	19/10 下期計画
フラグシップ	179	363	384	379
ProVision	40	84	101	100
合計	219	447	485	479

【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、当中間期の外販は計画を21百万円上回り、前中間比2.2倍の384百万円と大幅増。

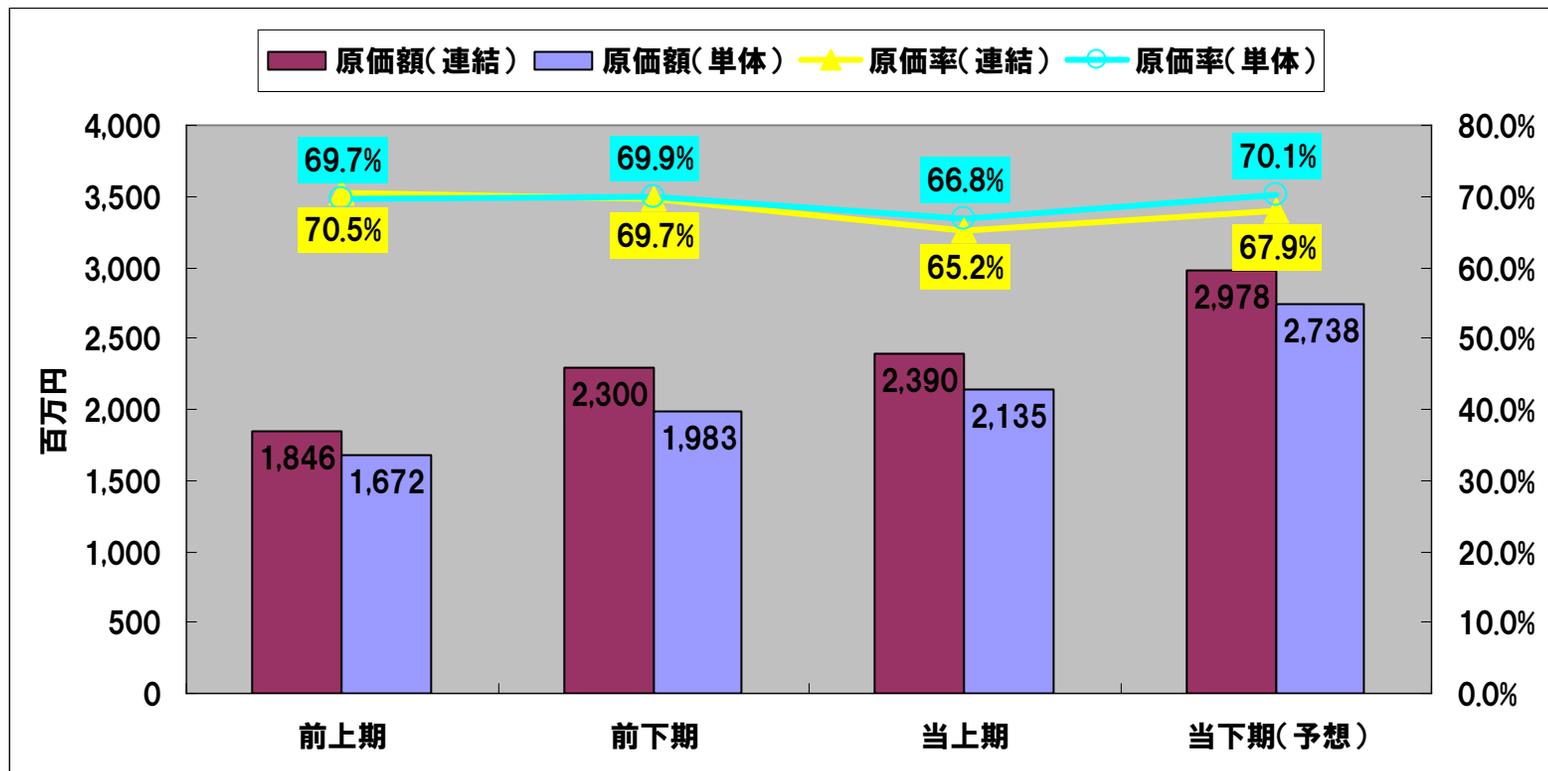
◆ProVision

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362百万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101百万円と大幅増となった。

※上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。
内訳は、18/10 上期 100万円 下期 140万円、19/10 上期 150万円 下期 200万円

⑤売上原価(率)の傾向

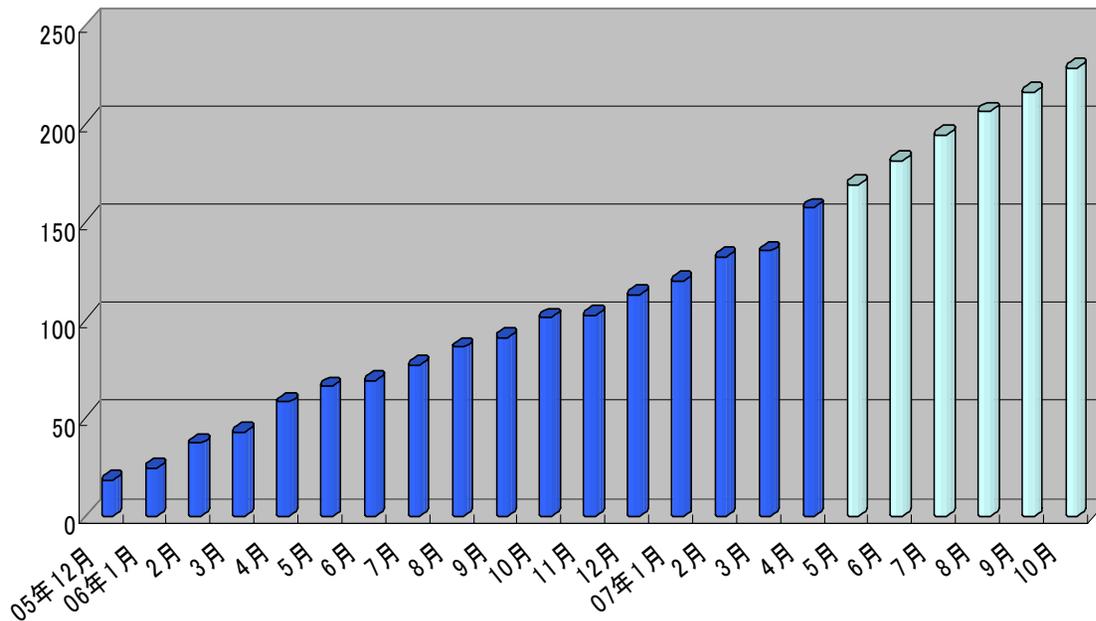
- ◆当中間期の売上原価率は、生産性の向上と業務の効率化により、連結65.2% (期初予想68.4%、前中間70.2%)、単体66.8% (期初予想69.2%) と大幅に低減した。
- ◆下期はモバイル、ソリューションともに新規案件への先行投資等による原価率の上昇を見込むが、通期では連結66.7% (期初予想67.9%、前期70.1%)、単体68.6% (期初予想69.1%、前期69.8%) と連単ともに期初予想・前期実績より改善する見込み。



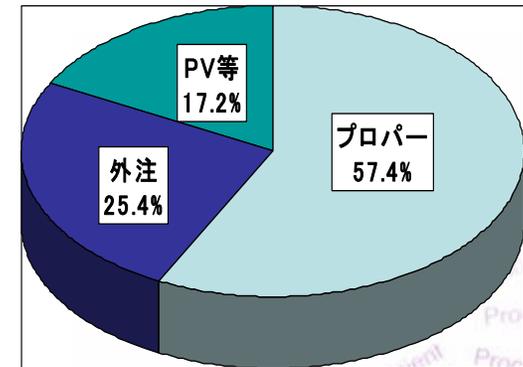
⑥生産性・効率性向上への対策と効果

- ☆株式会社ProVision における品質検証業務の標準化が利益率向上に大きく貢献。
- ☆当上期の採用数は72名(応募総数約900名)、6月1日現在104名が入社済み。
- ☆通期において150名の採用を計画し、現在まで順調に採用が進んでいる。

ProVision 人員推移



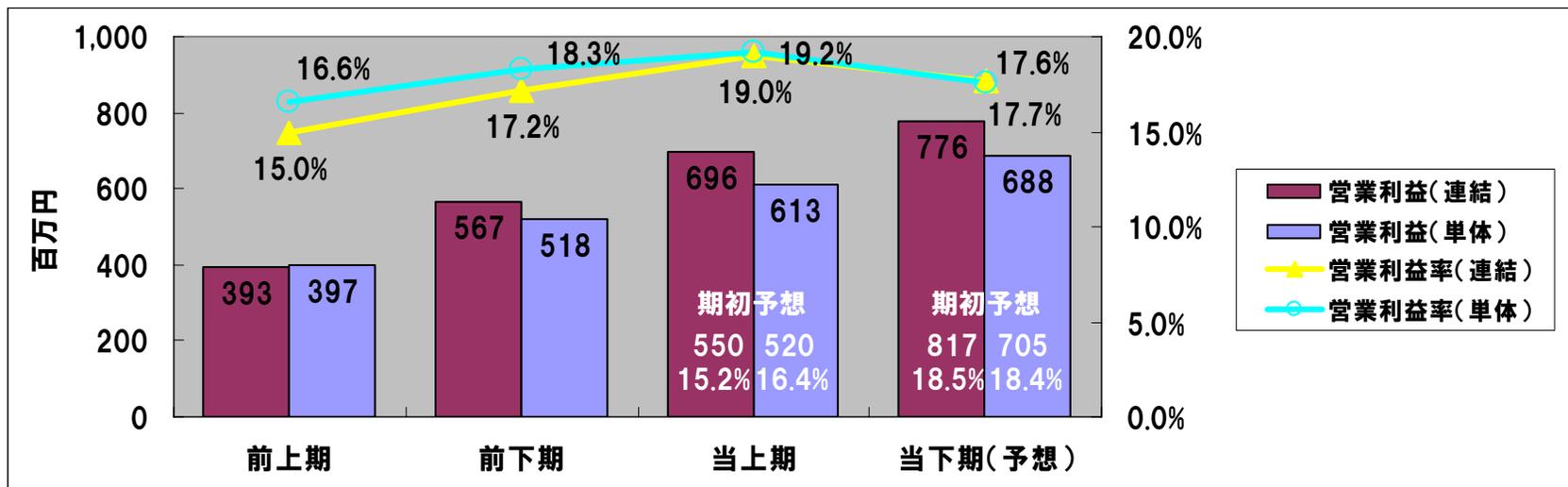
システムプロの外注比率
人数ベース、07年4月末



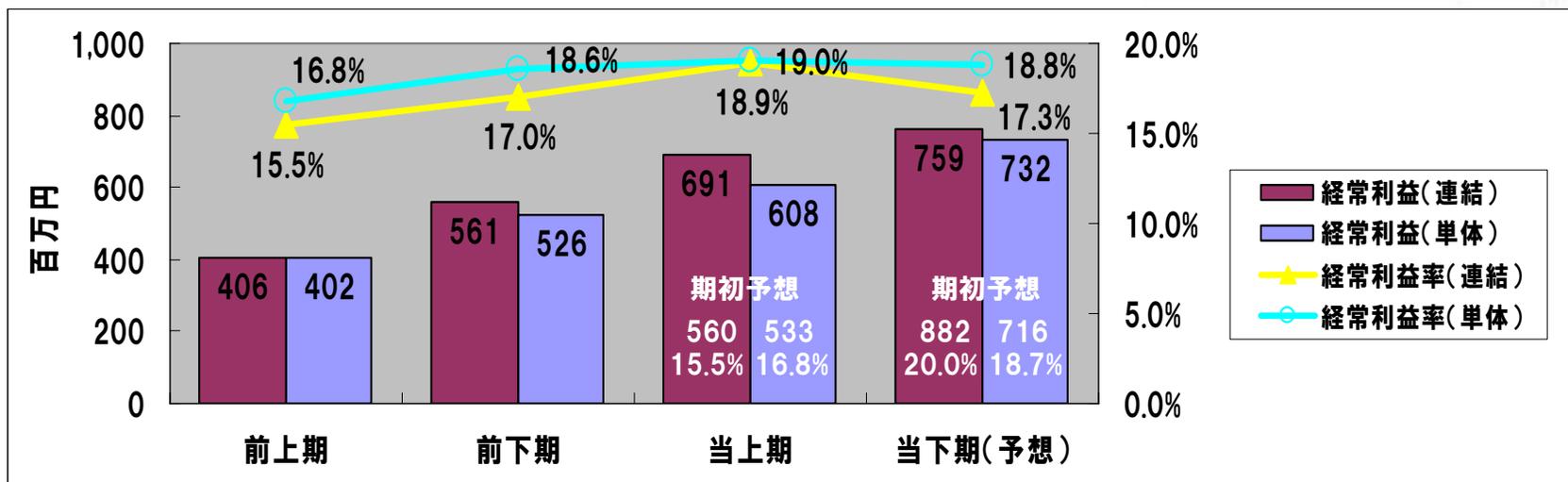
⑦ 営業利益(率)・経常利益(率)の推移

- ◆ 期中間予想に対し、営業利益は連結126.5%、単体117.8%、経常利益は連結123.3%、単体114.0%の達成率。営業利益率、経常利益率ともに実績が予想を大幅に上回る結果となった。
- ◆ 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、当中間期の利益率は20%水準に近づいた。
- ◆ なお、下期においては、来期に向けた積極採用・教育コストの増加等の先行投資を行う計画。

【営業利益】



【経常利益】



⑧システムプロ・グループの状況（H19/10 中間期）

	会社名	事業ドメイン	売上・利益	トピックス
子会社	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：399百万円 経常利益：59百万円 連結売上：383百万円 連結経常利益：60百万円	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。 <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：463百万円 経常利益：22百万円 連結売上：101百万円 連結経常利益：18百万円	4月末時点で、社員数が150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。 <10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：878百万円 経常利益：76百万円 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>
	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：9百万円 経常利益：△73百万円 持分法投資損失：△23百万円	『リエックリブションnxt』に続いて『AnGo3』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。 <3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：1,131百万円 経常利益：141百万円 持分法投資利益：21百万円	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%	<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 	【参考】 売上：40,775百万円 経常利益：1,564百万円 当期利益：1,079百万円	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、リエックの販売等の多くのシナジーを見込む <3月決算>

※カテナは、19/3月期通期の実績です。当社19/10月期中間期において連結利益への影響はありません。当下期において、持分法投資損失23百万円を見込んでおります。

4. 平成19年10月期 通期業績見通し (平成18年11月1日～平成19年10月31日)

Profound
Project
Procurement
Promotion
Program
Procedure
Profusion
Profound
Progenitor
Progress
Prolific

①通期業績予想

(単位:百万円)

	19/10期通期予想						18/10期実績	
	連結	対前期 増減	対期初 予想増減	単体	対前期 増減	対期初 予想増減	連結	単体
売上高	8,050	+2,133	+24	7,103	+1,863	+91	5,917	5,239
モバイル	4,805	+1,517	+296	4,650	+1,441	+313	3,288	3,208
ソリューション	3,245	+616	▲272	2,453	+422	▲222	2,628	2,031
売上原価	5,368	+1,221	▲81	4,873	+1,217	+29	4,147	3,656
売上総利益	2,682	+912	+105	2,229	+646	+61	1,770	1,583
モバイル	1,720	+661	+150	1,545	+515	+114	1,059	1,029
ソリューション	962	+251	▲45	684	+131	▲53	710	554
販管費	1,209	+401	+1	928	+261	▲14	808	666
営業利益	1,472	+511	+104	1,301	+384	+75	961	916
利益率	18.3%	+2.0p	+1.2p	18.3%	+0.8p	+0.8p	16.3%	17.5%
経常利益	1,450	+482	+7	1,341	+411	+91	967	929
利益率	18.0%	+1.6p	+0.0p	18.9%	+1.2p	+1.1p	16.4%	17.7%
純利益	780	+178	▲75	748	+221	+25	602	527
利益率	9.7%	▲0.5p	▲1.0p	10.5%	+0.4p	+0.2p	10.2%	10.1%
従業員数(名)	810(20)	+197	▲84	532	+85	▲54	613(27)	447

カッコ内は従業員数のうち臨時雇用者数

②通期業績予想のポイント

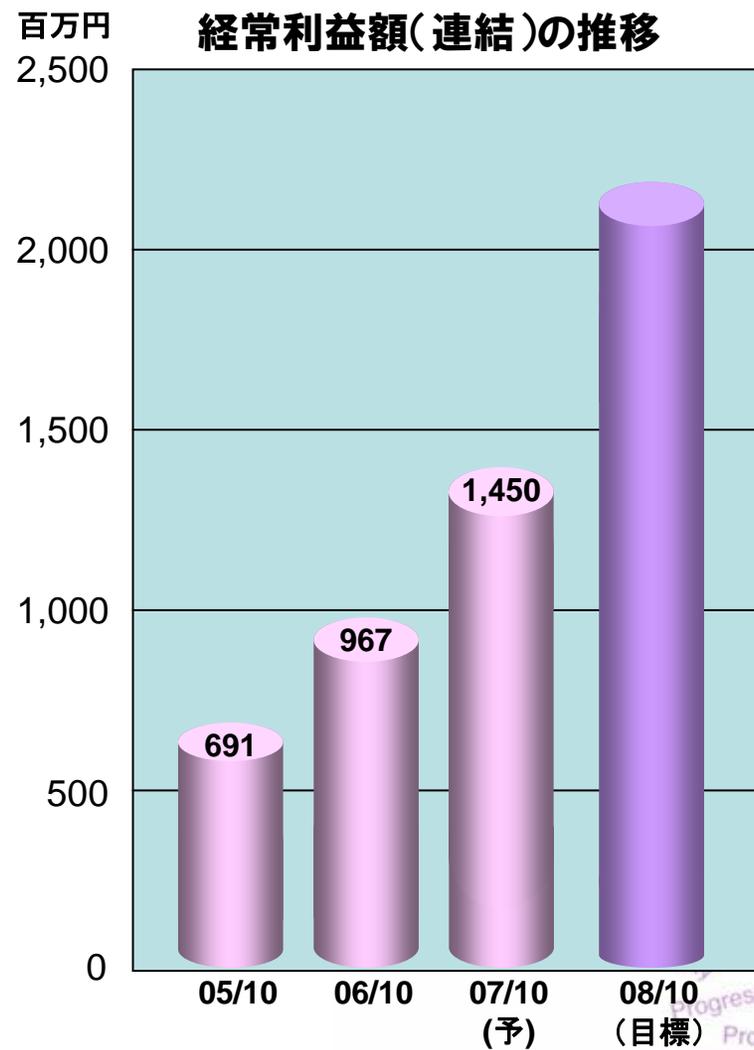
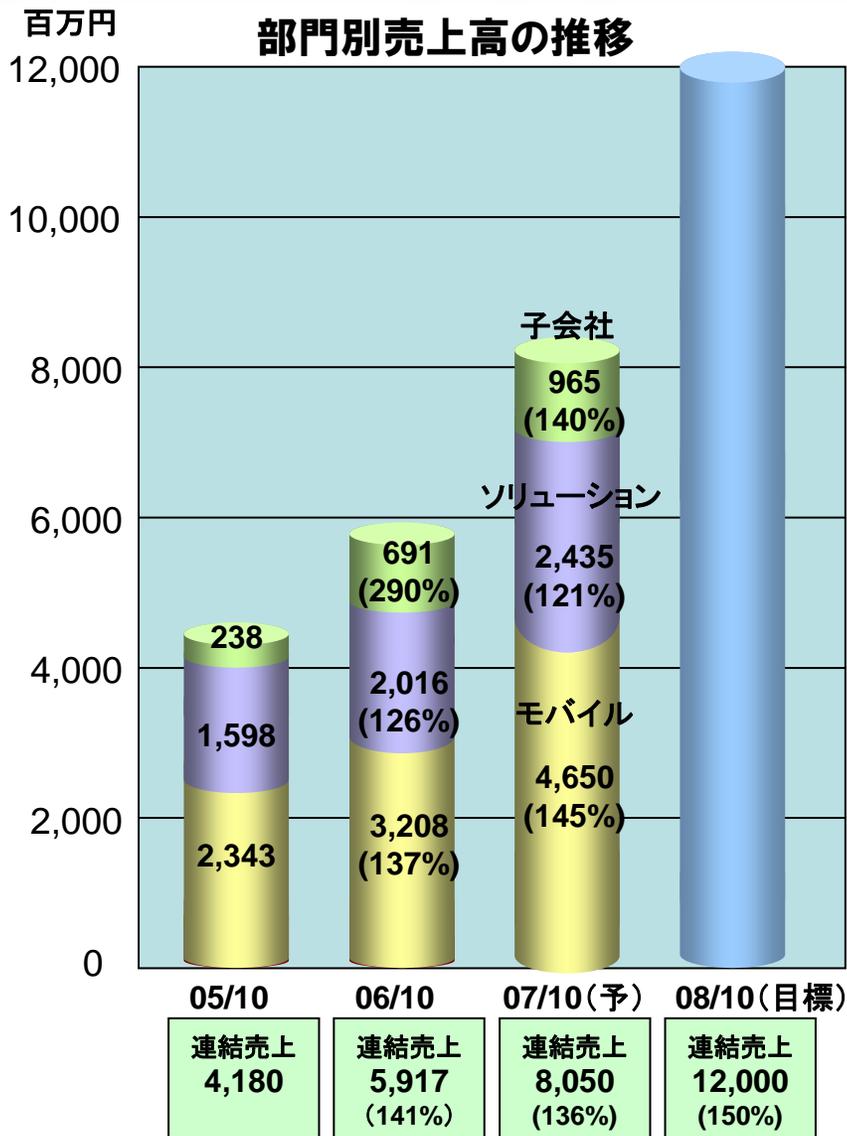
【単体】

- ◆中間期末の受注残高が2,350百万円(モバイル1,544百万円、ソリューション806百万円)と豊富にあり、下期売上高予想の60.2%の進捗と好調。子会社ProVisionの採用も引き続き好調に推移していることから、売上高予想は達成できる見込み。
- ◆モバイル・ネットワーク事業は、ナンバーポータビリティの好影響が継続しており、①当社の技術力・品質が認められ、既存顧客内での当社シェアが拡大、②外資系を中心に新規顧客の発掘が順調に進んだ結果、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は、Slerへの脱皮を図るべく、大手Slerの2次受け案件から、エンドユーザ向け受託開発案件の直接受注へシフトしている。加えて、より収益率の高いモバイル・ネットワーク事業が非常に好調なことから、戦略的に技術者のシフトも行っており、大幅な売上増よりも収益性の向上を狙う。
- ◆売上原価は、新規案件への先行投資等により上期に比べ原価率は上がる見込みであるが、品質検証業務の標準化等により生産性・品質の向上に取り組み原価率の改善を図る。
- ◆販管費は、J-SOXに対応するための管理体制の強化、積極採用による教育期間コストの増加、更なる採用強化による求人費の増加、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、カテナ(株)からの配当金収入46百万円を見込む。
- ◆特別損益は、貸倒損失58百万円を計上。

【連結】

- ◆中間期末の受注残高が2,543百万円(モバイル1,544百万円、ソリューション998百万円)と豊富にあり、下期予想売上高に対する進捗率58.0%と好調。単体業績の好調が寄与し、通期売上高は前期比36.1%増を見込む。
- ◆ソリューション事業の粗利益率は、選別受注により前期の27.0%から今期は29.6%へ大幅UPを見込む。
- ◆売上原価は、品質検証業務の標準化、若手積極採用・教育にて生産性向上を追求し、グループ全体の原価率の改善を図る。
- ◆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体制の強化、積極的なプロパー採用に伴う求人費の増加、生産性・品質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、当中間期から持分法会社となったカテナののれん相当額の償却費用が影響し、4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、カテナ)の持分法投資損失を通期で5百万円(前期は投資利益5百万円)見込む。

5. トリプルチャレンジプラン



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