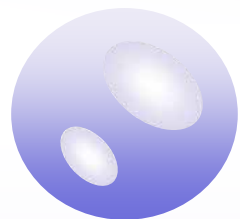


平成19年12月期（第39期）



業績説明会

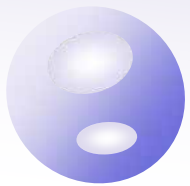


ジャパンシステム株式会社



2008.3.6

於：鉄鋼会館

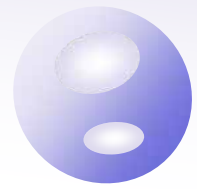


目次



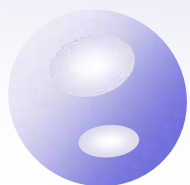
- 1．平成19年12月期（第39期）実績と指標値について
 - （1）第39期業績
 - （2）第39期業績のポイント

- 2．平成20年12月期（第40期）業績見通しと取組みについて
 - （1）第40期業績見通し
 - （2）2008年度の取組み



1 . 平成19年12月期（第39期）

実績と指標値について



(1) 第 3 9 期 業 績

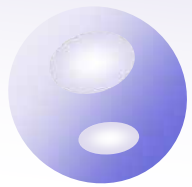


連結業績 (19年4月 ~ 12月) (単位 : 百万円)

売 上	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 純 利 益
6,718	205	222	361

単体業績 (19年4月 ~ 12月) (単位 : 百万円)

売 上	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 純 利 益
6,637	201	217	108



(2) 第 3 9 期業績のポイント



【 特別損失 】

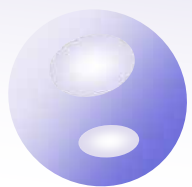
2007年12月13日に発表した通り、当社取引先において民事再生手続きがされ、将来発生すると見込まれる支払いリース料相当額を特別損失として計上いたしました。

【 決算期変更 】

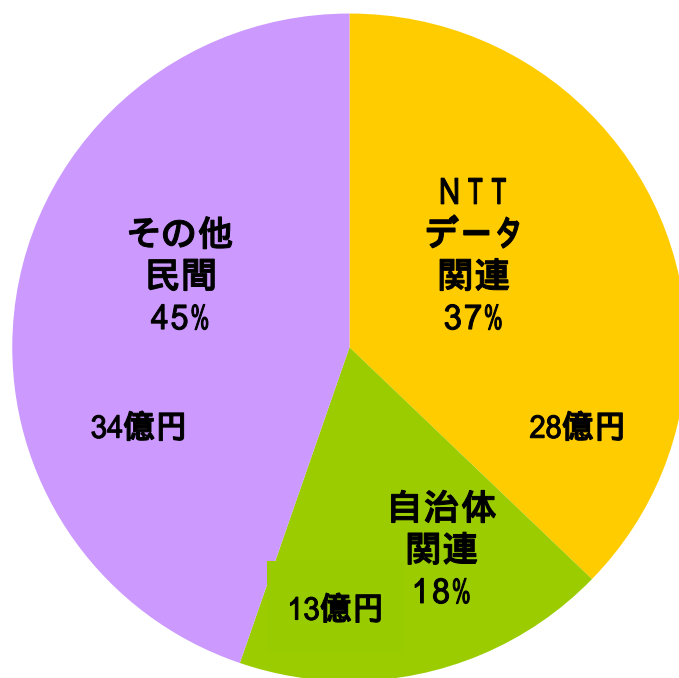
当期から決算期を12月へ変更いたしましたが、3月年度末偏重の当社グループの売上構造は容易に変革し難く売上の伸張が計画値に大きく後退した結果となりました。

【 大型案件延伸の影響 】

延伸しておりました大型開発案件において、お客さまとの信頼維持を最優先に進めた結果、技術者の次案件へのシフトが十分計れず売上・利益に少なからず影響を与える結果となりました。

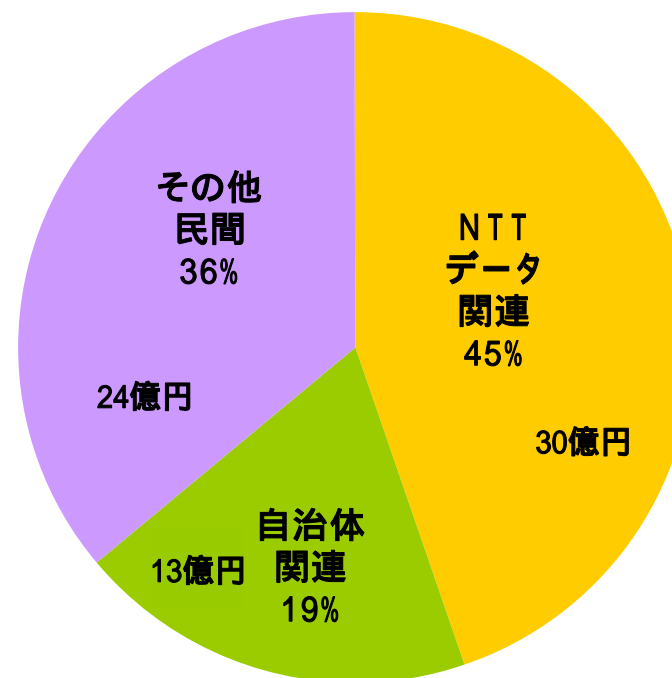


顧客別 売上比率（4～12月）



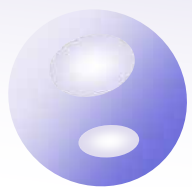
2006年(4～12月)

売上合計:75億円



2007年(4～12月)

売上合計:67億円



サービス別売上推移（連結）



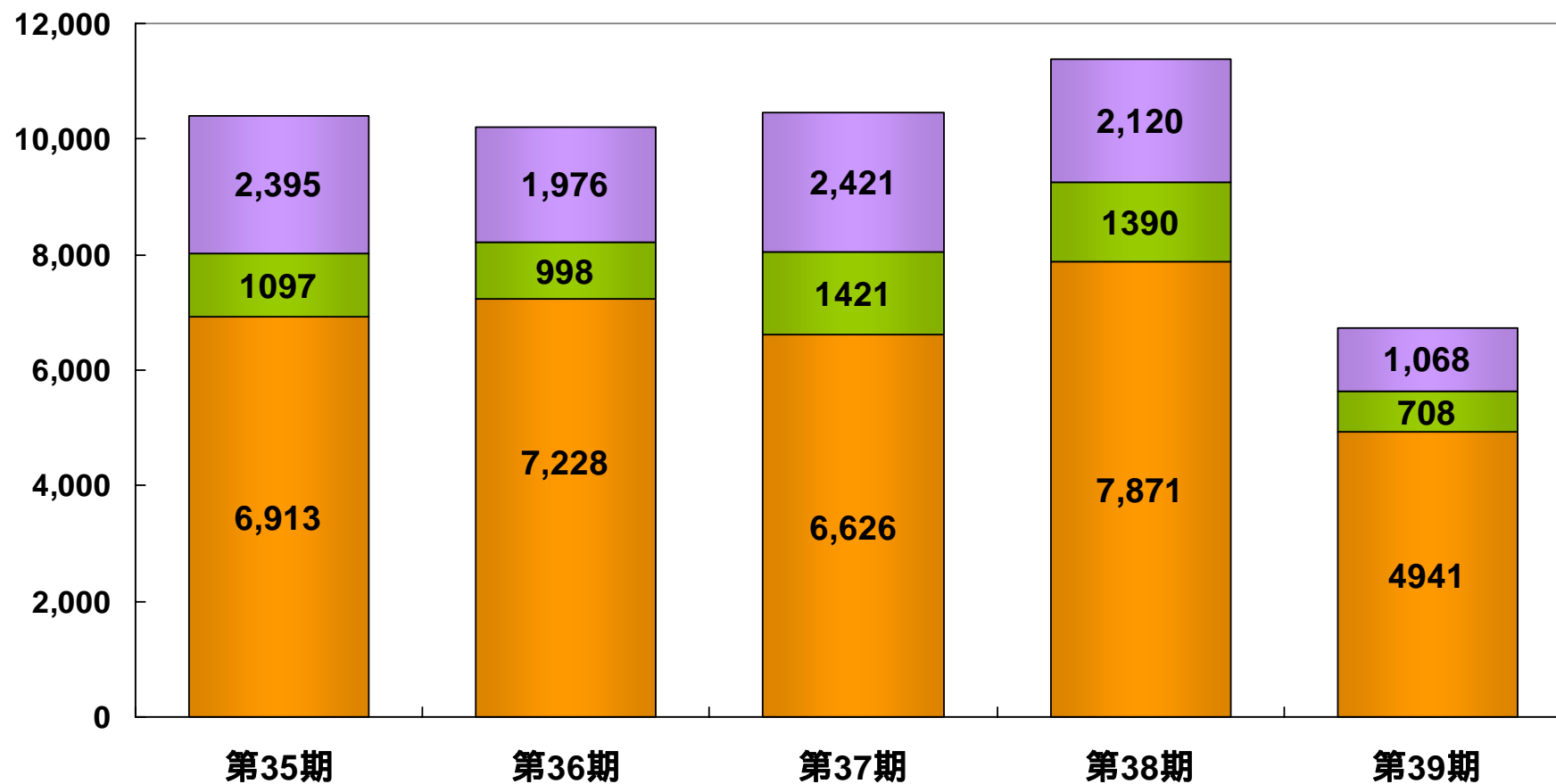
■ アプリケーションソフトウェア開発

■ パッケージソフトウェア開発

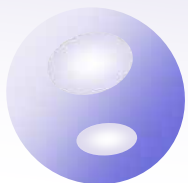
■ コンピュータ機器等販売

サービス別売上

(単位;百万円)



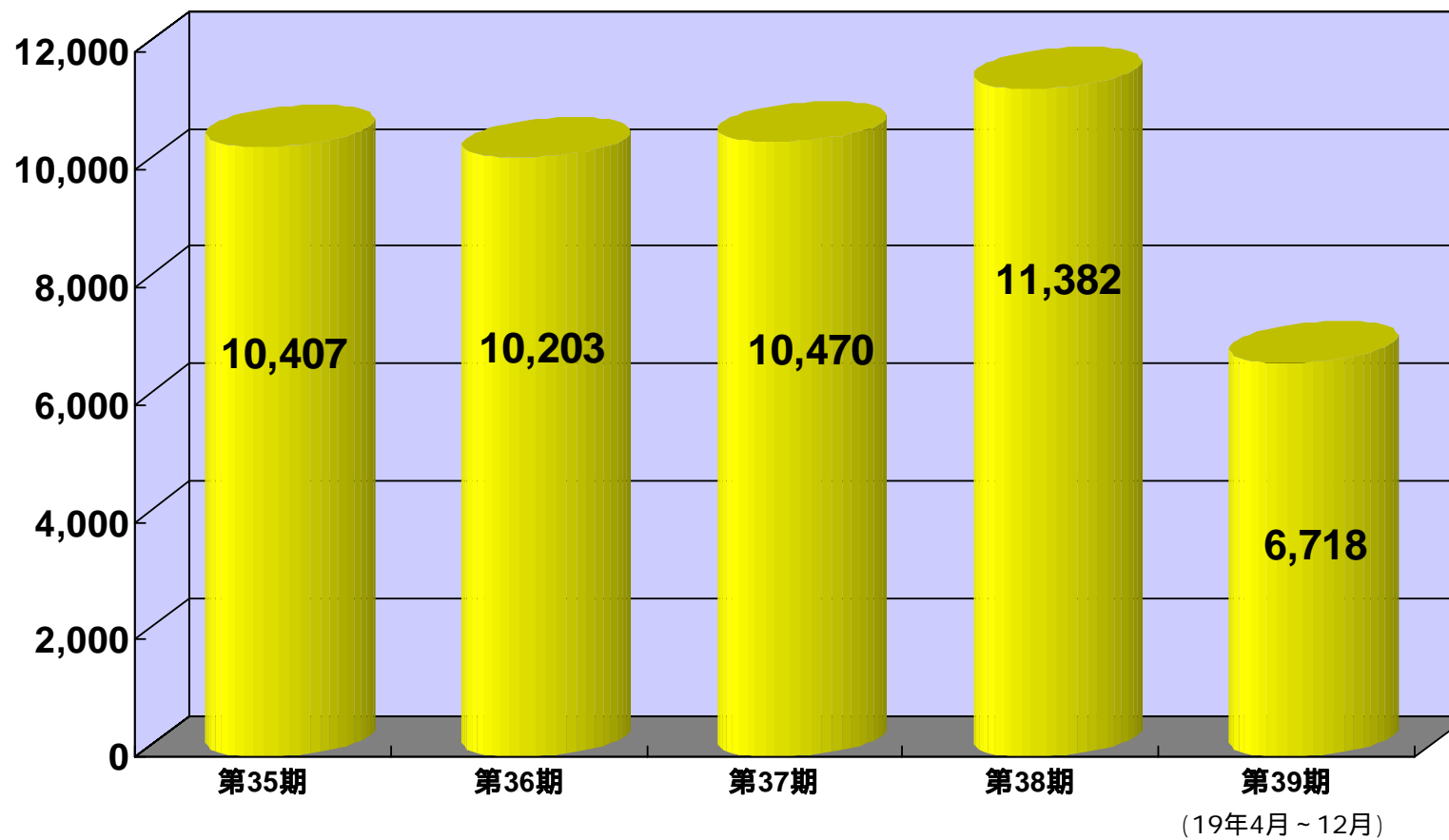
(19年4～12月)

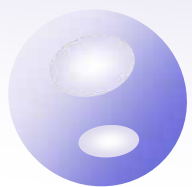


売上高推移（連結）



(単位:百万円)

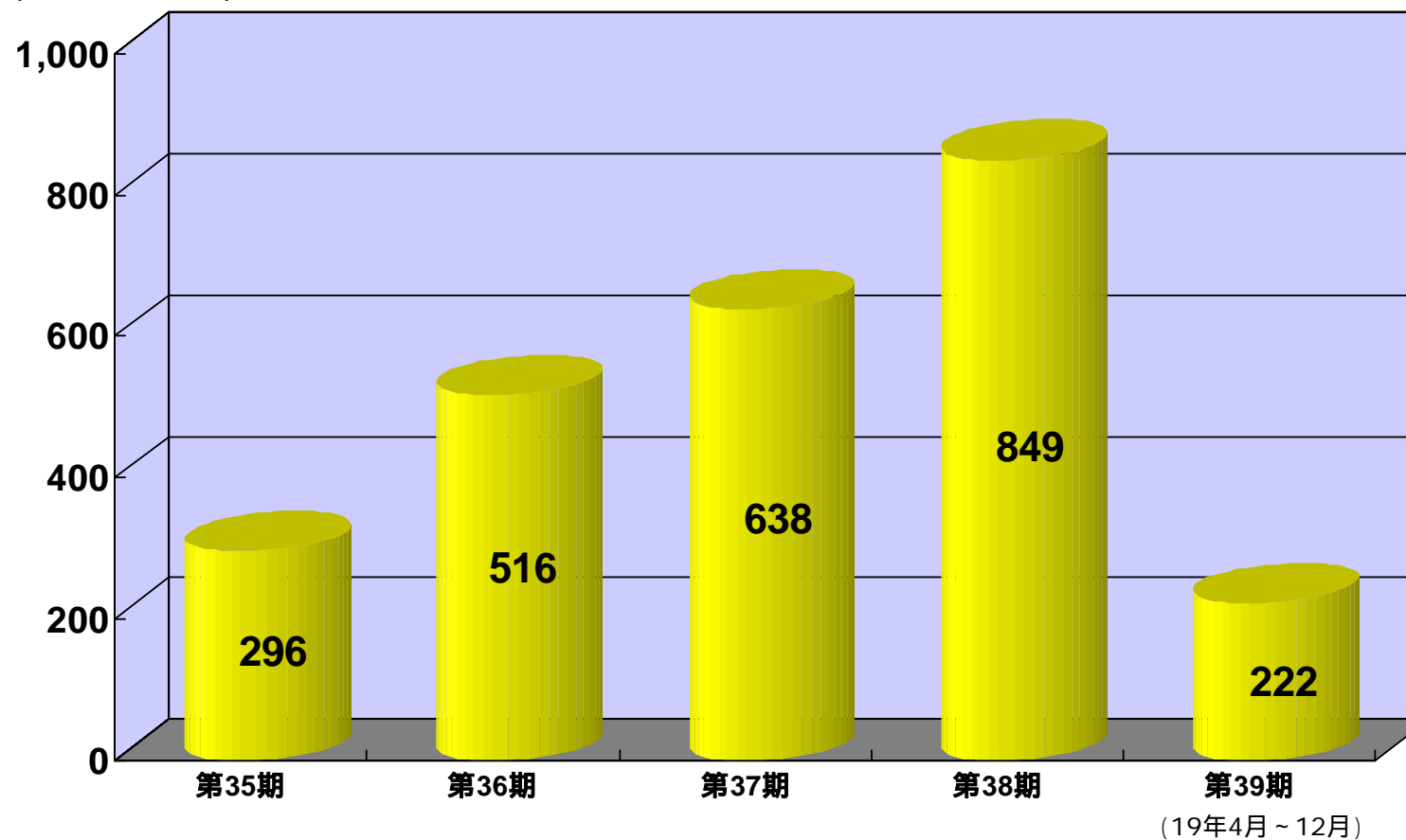


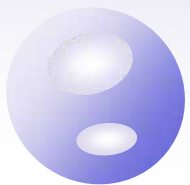


經常利益推移（連結）



(單位: 百万円)

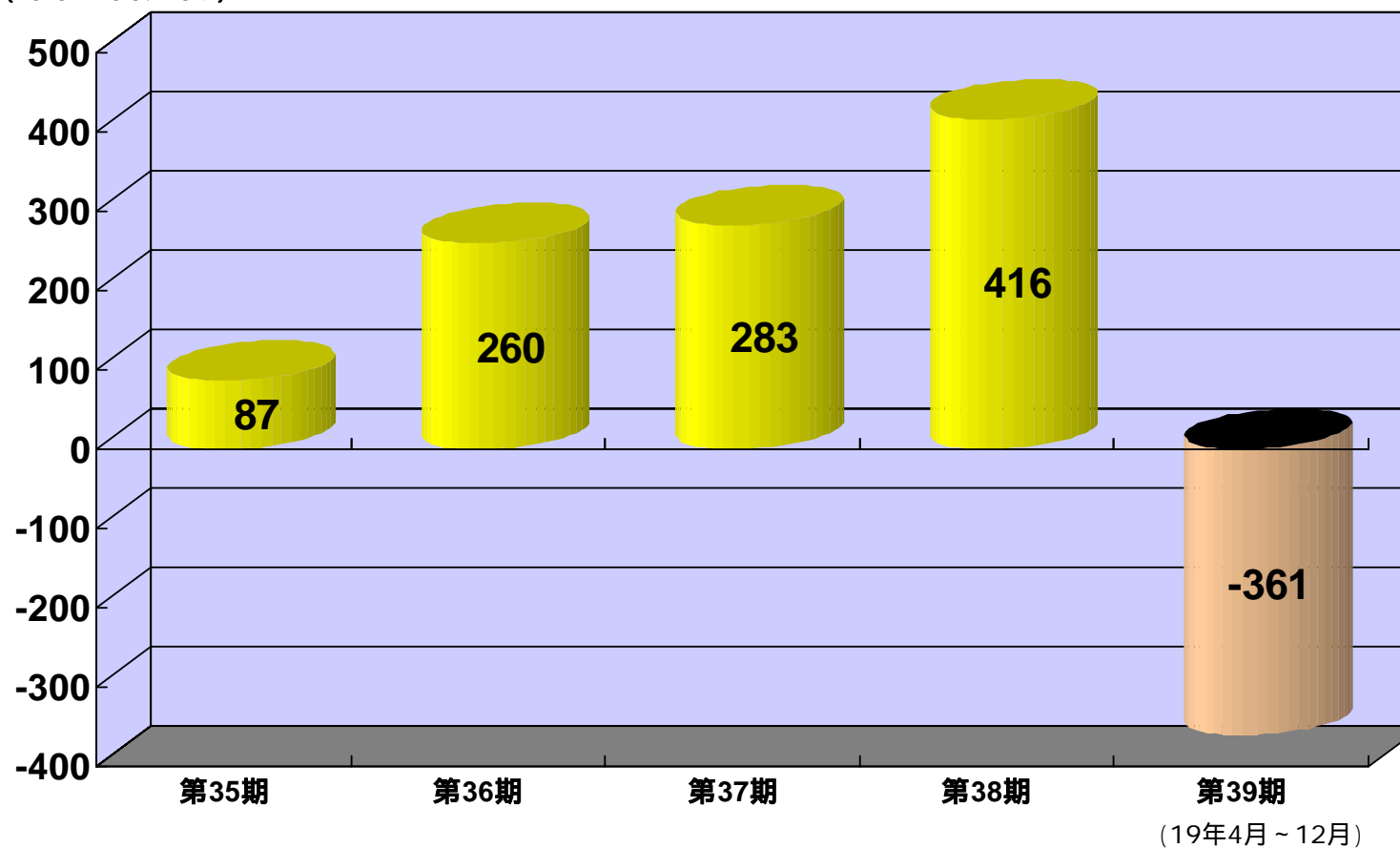




当期純利益推移 (連結)



(単位:百万円)

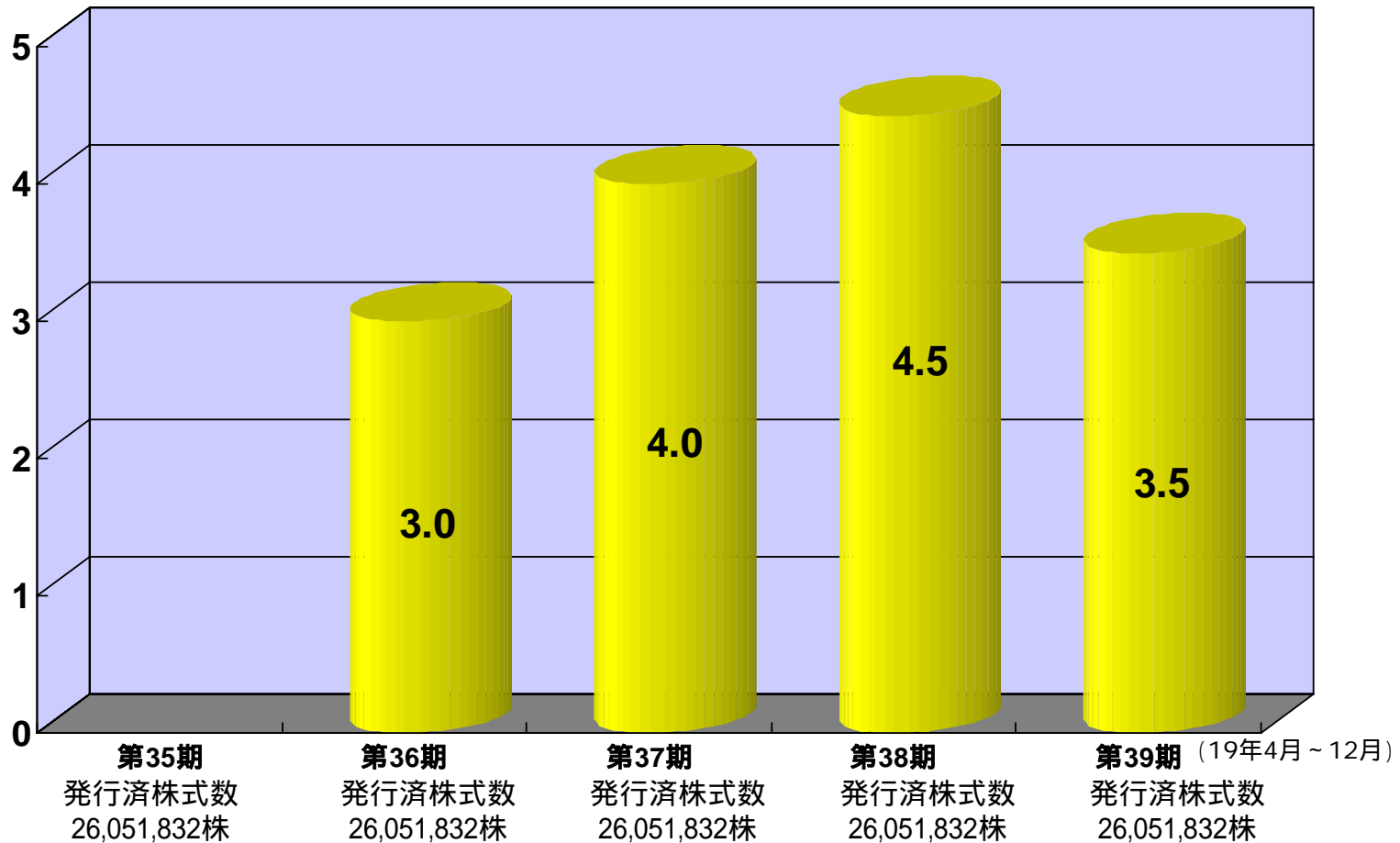


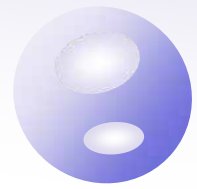
配当金

基本方針：今後の事業基盤の強化及び将来の事業展開などを勘案の上、特別な事業投資の予定の場合を除き、配当性向30%程度を目処としております。

39期は、配当の権利確定日までに投資判断に影響を与えうる情報の開示が間に合わなかった状況を斟酌し、1株当たり3.5円の配当を実施する予定です。

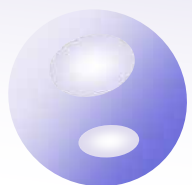
(単位：円)





2 . 平成20年12月期（第40期）

業績見通しと取り組みについて



(1) 第40期業績見通し



連結業績見通し

(単位：百万円)

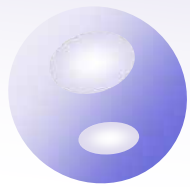
売 上	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 純 利 益
14,200	995	1,000	520

単体業績見通し

(単位：百万円)

売 上	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 純 利 益
13,960	983	988	510

* 配当見込額：1株当たり6.0円



(2) 2008年度の取り組み



事業方針

Focus

全分野（何でもやる）、結局何もできない！！

選択と集中

Speed

後追い（安全指向）、下請けに甘んじる！！

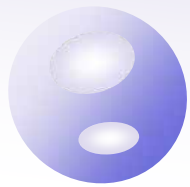
リスクに挑戦

Risk takerを応援する組織

Execution

具体的な計画、目指すべき目標の共有！！

実行力、前倒しの行動



(2) 2008年度の取り組み



Focus Solution

Model Base Solution

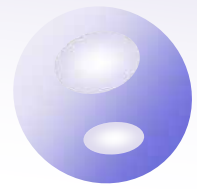
UML (Unified Modeling Language) をベースにした
ワンランク上を目指したビジネスの構築

FAST

ブラインドエリアの販売戦略 (代理店販売) での売上拡大
新会計対応型パッケージの投入

製造業向けSolution

(OCT Rays、技能伝承、KeepSync)
製造業に特化したSolutionでエンドユーザー獲得へ加速



(2) 2008年度の取り組み

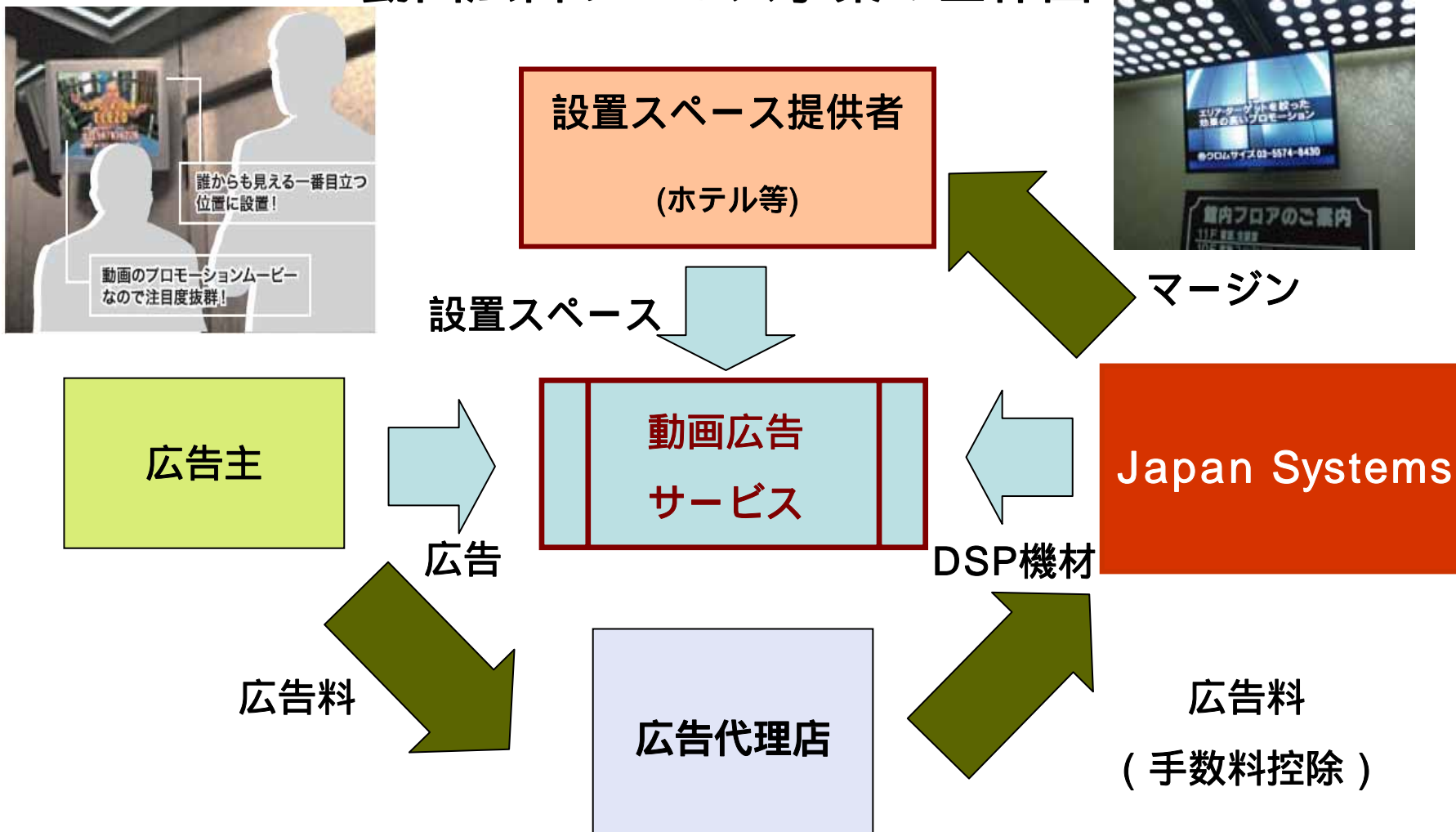


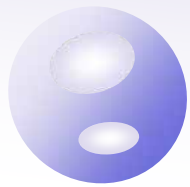
新規事業への取り組み

(a) 動画広告サービス

人目を引く様々なロケーションに液晶ディスプレイを設置。ターゲットに対して最適な動画広告を配信する事業

動画広告サービス事業の全体図





(b) 通信高校向けASPサービス



ターゲットとする顧客

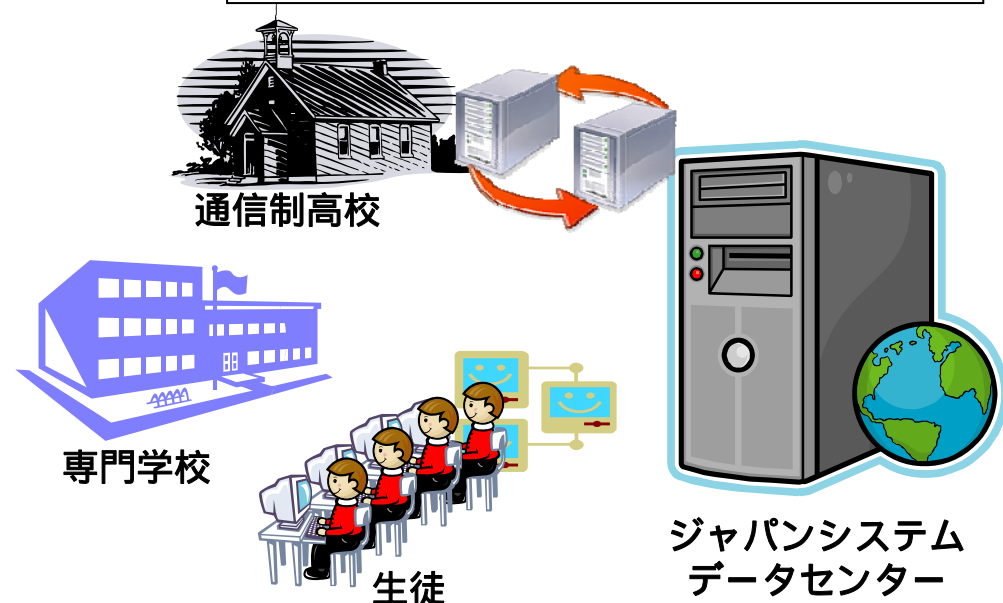
- 中小規模の通信制高校
2007年度：220校（年間10%程度増）
- 通信制大学
- 専門学校
- 予備校・学習塾

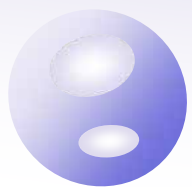
市場・顧客の抱えている課題

- 少子化による同業との競争激化
- 学校系統の多様化
- 教育の質の向上
- 繁忙期(4月・10月)の膨大な事務量の軽減
- 収益性を重視した学校運営
- IT投資の抑制

顧客に提供する価値

- 固定費、ITコストの削減
ITそのものに対するベンダーへの支払い
運用等にかかる職員の負荷
- 業務部の負荷軽減
コア業務への集中・シフト
- セキュリティの強化
個人情報保護、コンプライアンス遵守





(2) 2008年度の取り組み



リスク管理体制の強化

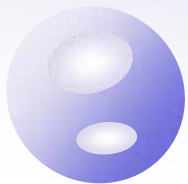
J-SOX対応

コンプライアンス（法令順守）の徹底

社内プロセスの見直し

与信調査の徹底

受注判定の厳格化



2008年 IRカレンダー



- ・ 2008年 3月 4日 第39期決算短信発表
- ・ 2008年 3月 6日 アナリスト・機関投資家向け
「39期業績報告と40期の展望」
- ・ 2008年 3月28日 第39期定時株主総会
- ・ 2008年 5月中旬 第1四半期財務・業績の概況発表
- ・ 2008年 8月中旬 第40期中間決算短信発表
- ・ 2008年 8月下旬 アナリスト・機関投資家向け
「40期中間業績説明会」
- ・ 2008年11月中旬 第3四半期財務・業績の概況発表