

2008年12月期(第40期)  
業績説明会

ジャパンシステム株式会社

2009年3月9日 於:鉄鋼会館



# 目次

1. 2008年12月期(第40期)業績について
  - (1) 第40期業績
  - (2) 第40期業績のポイント
  
2. 2009年12月期(第41期)業績見通しと取組みについて
  - (1) 第41期業績見通し
  - (2) 第41期の取組み
  
3. 中期経営計画について



# 1. 2008年12月期(第40期) 業績について

# (1) 第40期業績

## ① 連結業績(2008年1月～12月)

(単位:百万円)

売上	営業利益	経常利益	当期純利益
8,676	▲956	▲940	▲1,839

## ② 単体業績(2008年1月～12月)

(単位:百万円)

売上	営業利益	経常利益	当期純利益
8,545	▲948	▲932	▲2,106

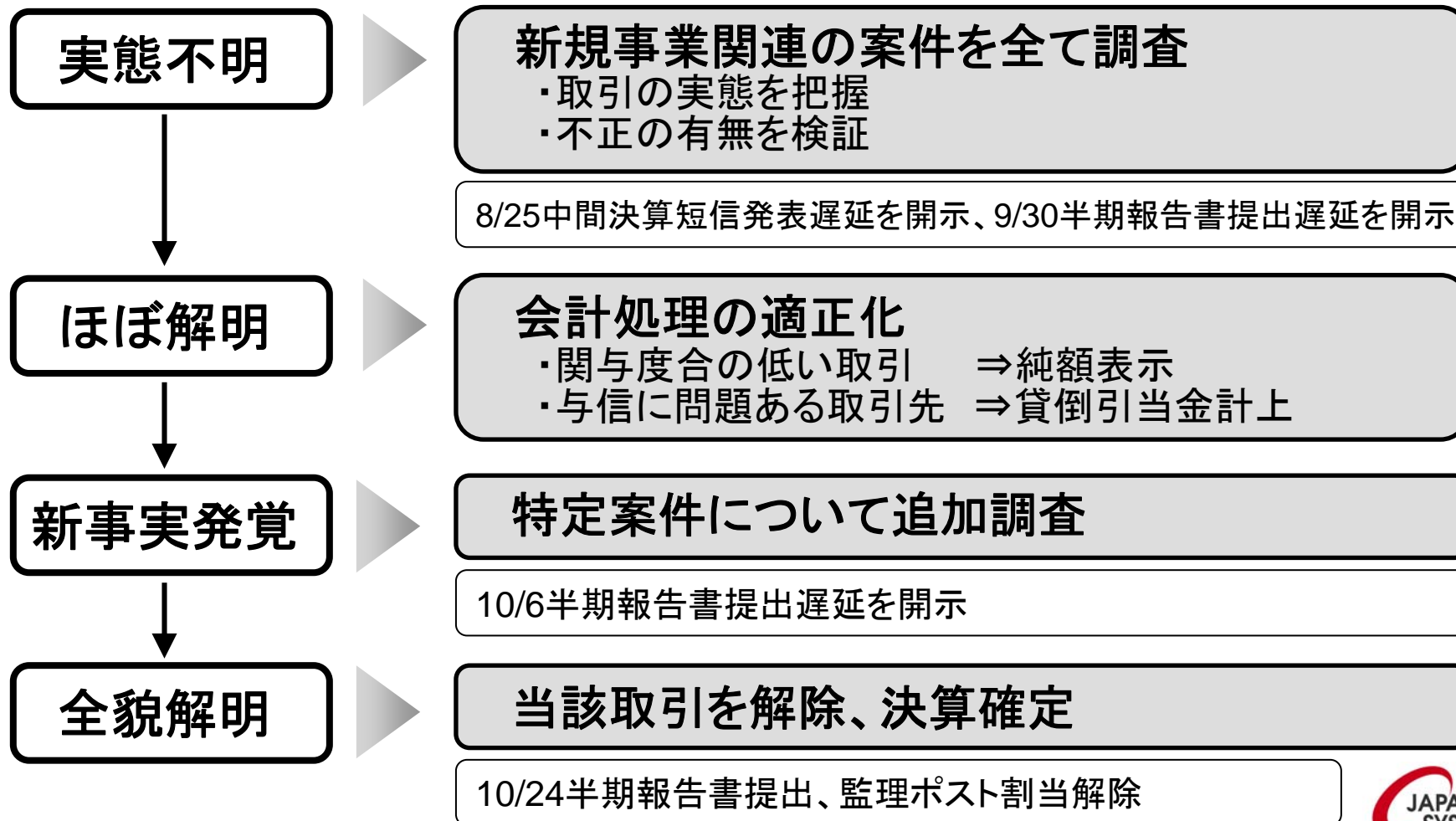


## (2) 第40期業績のポイント(連結)

- 取引先倒産に伴う不採算事業からの撤退
  - リース解約損失 523百万円
  - 減損損失 264百万円
  
- 与信に問題のある会社との取引見直し
  - 貸倒引当金 580百万円
  - 受注損失引当金 141百万円
  
- 特別利益
  - 退職給付制度移行益 452百万円

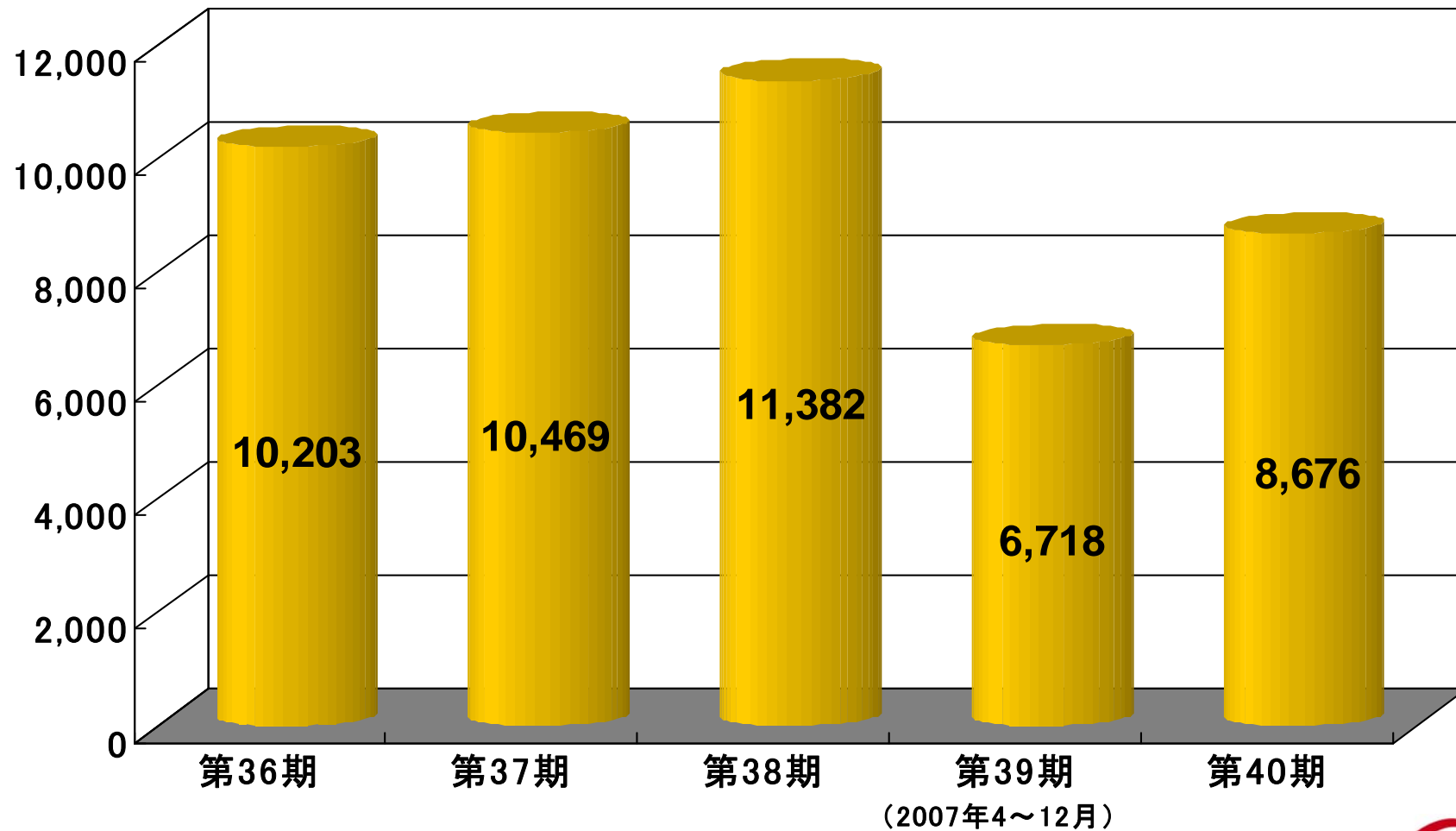
# 半期報告書提出の遅延

## 取引先倒産 ⇒ 不採算部門の廃止



# 売上高推移(連結)

(単位:百万円)



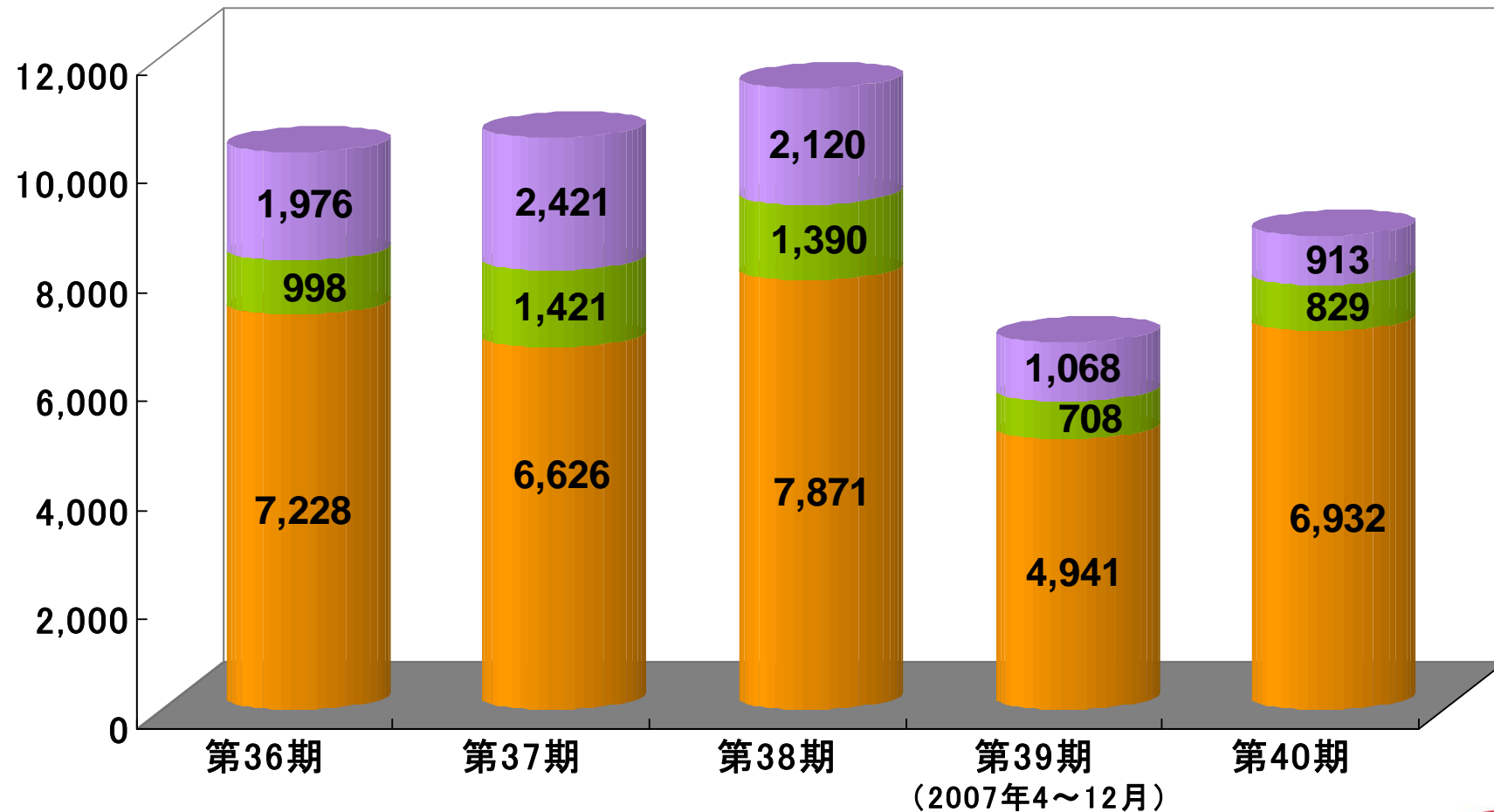
# サービス別売上高推移(連結)

■ 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

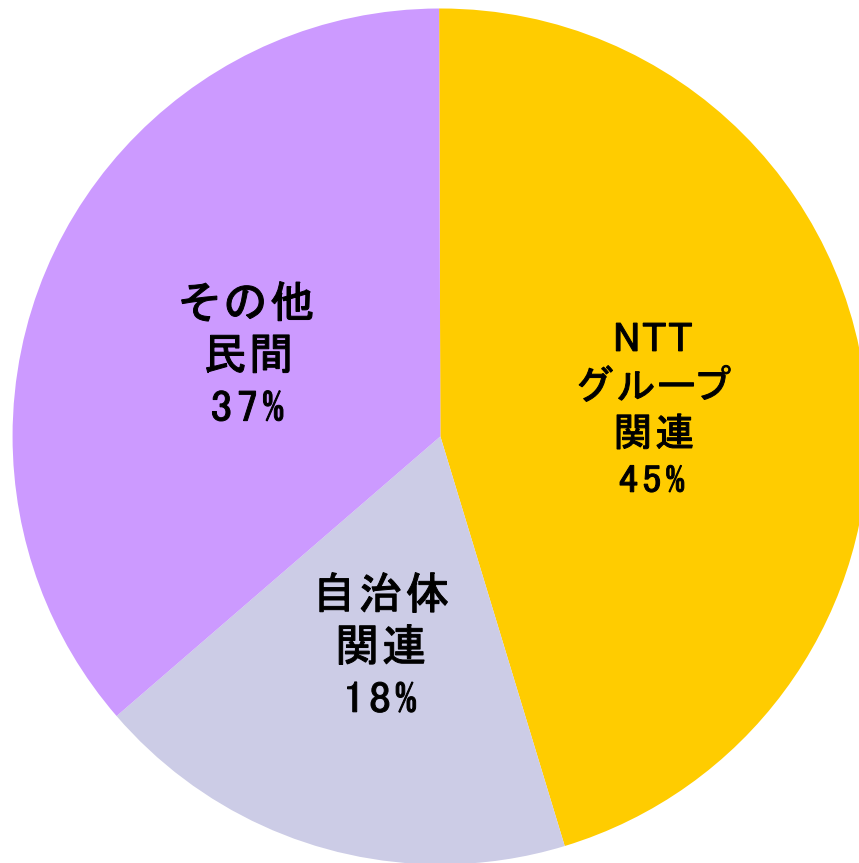
(単位: 百万円)



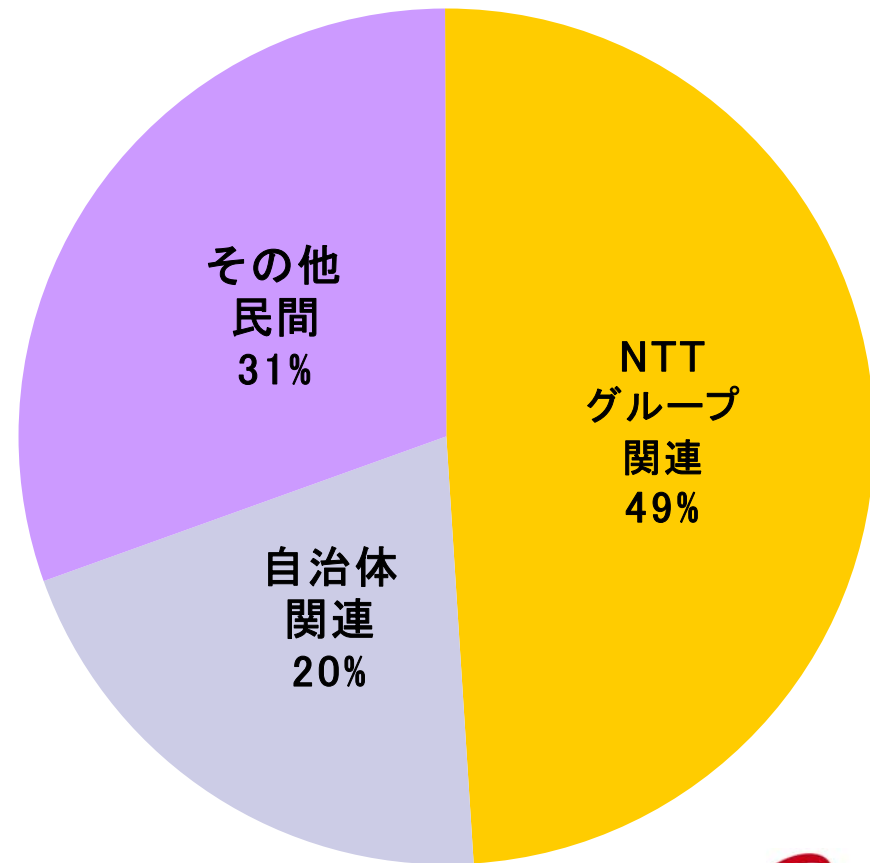


# 顧客別売上高比率

第39期(前期)

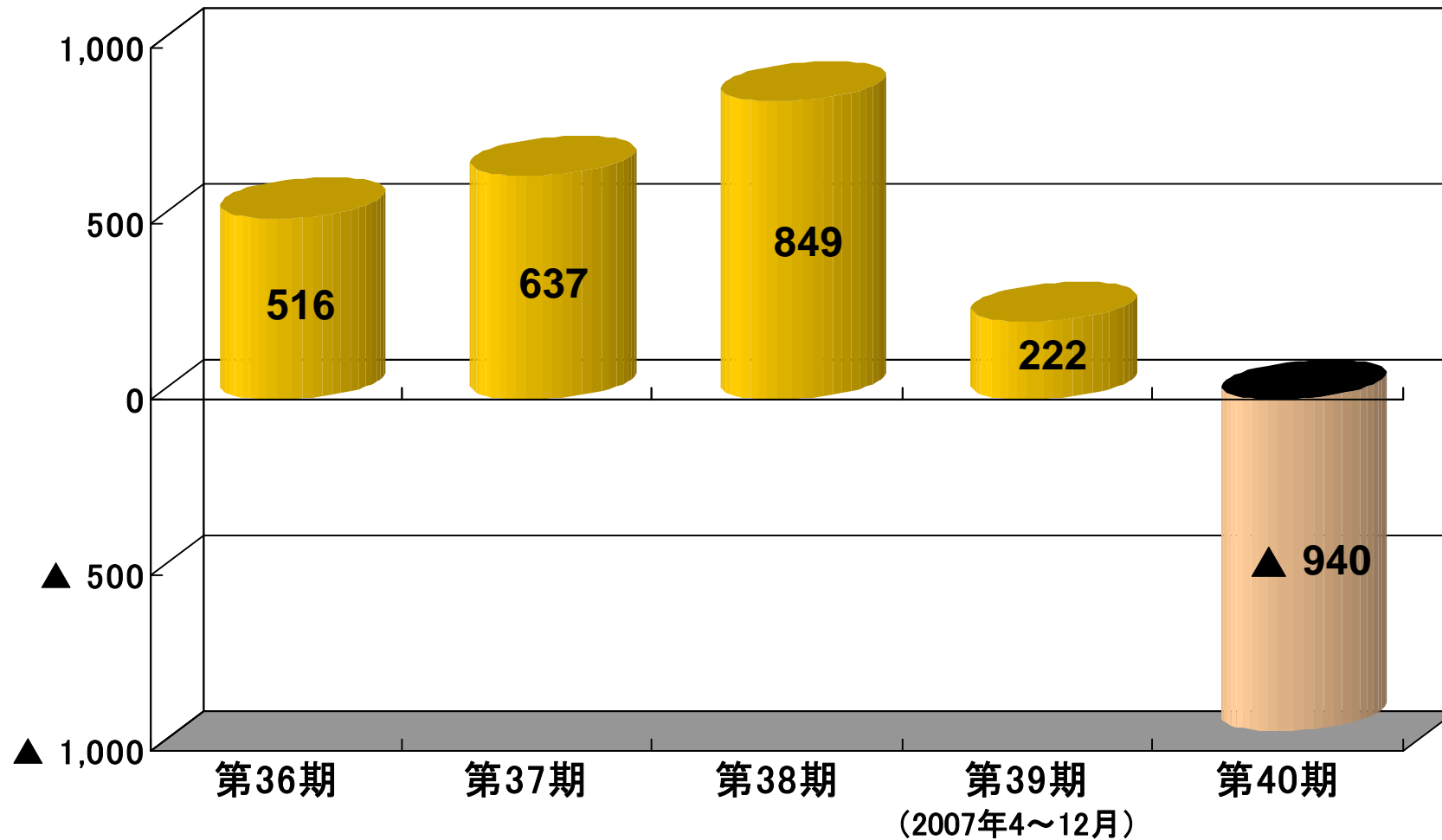


第40期(当期)



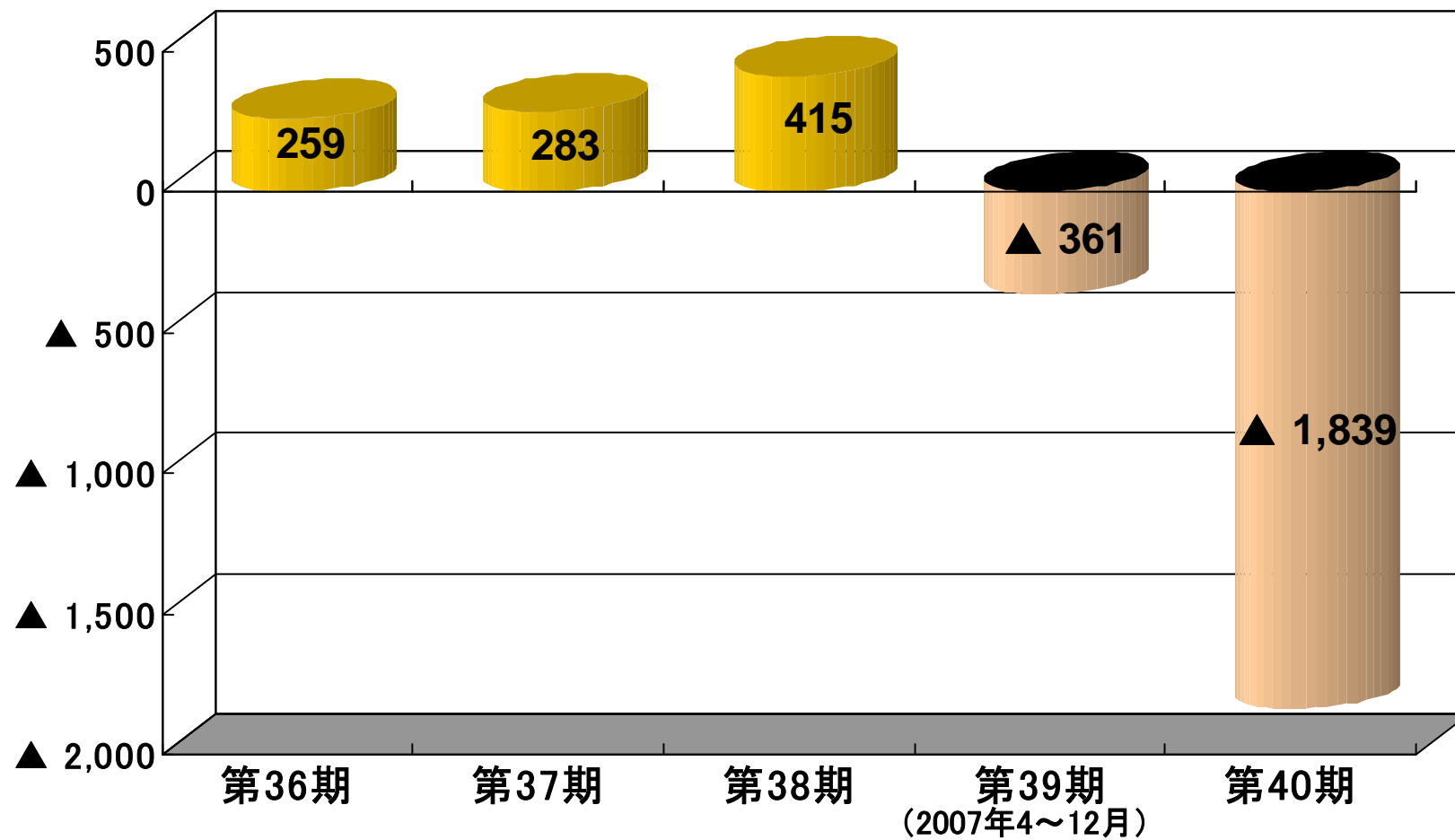
# 經常利益推移(連結)

(單位: 百万円)



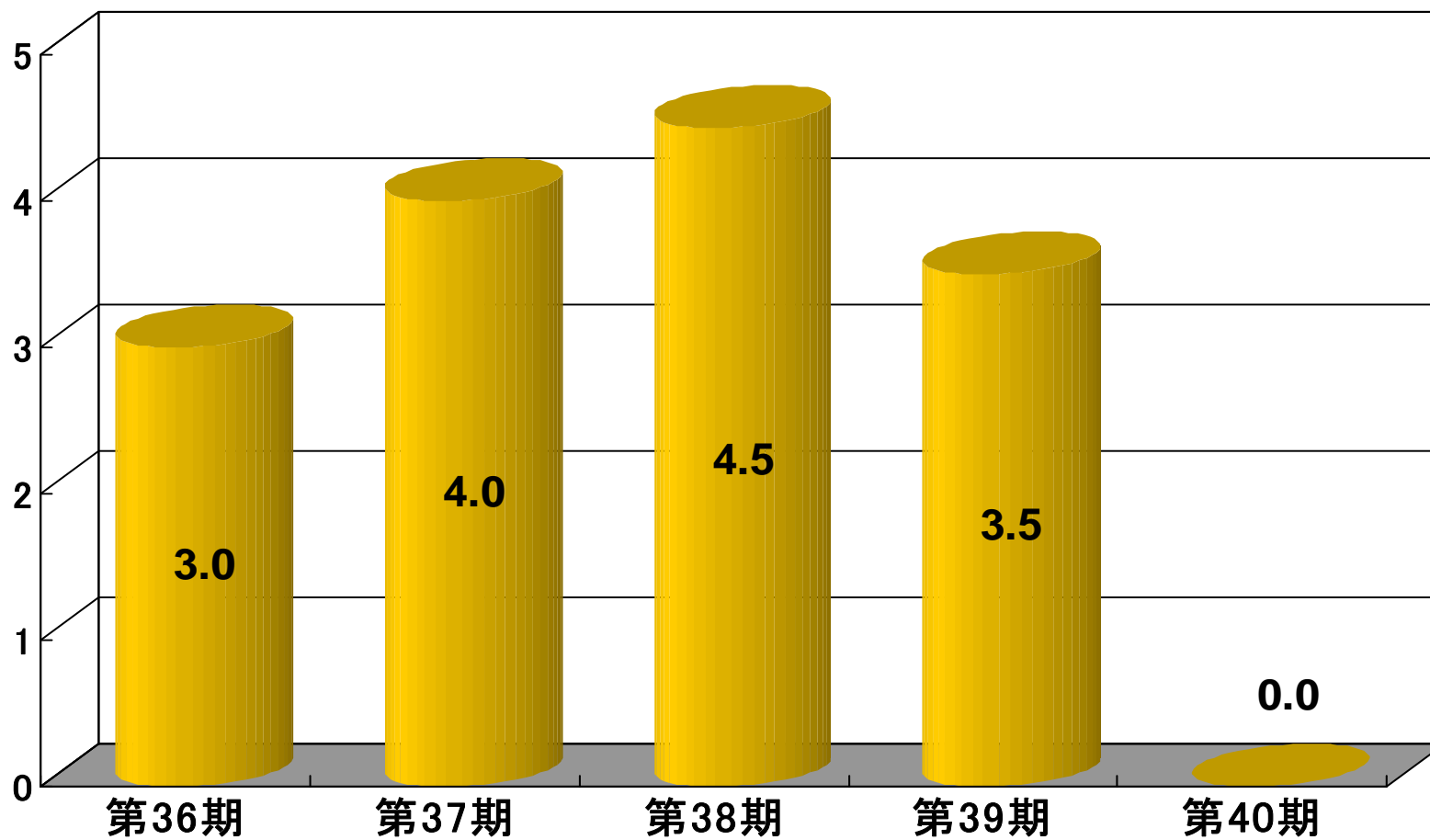
# 当期純利益推移(連結)

(単位: 百万円)



# 配当金

(単位: 円)



(2007年4~12月)



## 2. 2009年12月期(第41期) 業績見通しと取組みについて

# (1) 第41期業績見通し

## ① 連結業績見通し(2009年1月～12月) (単位:百万円)

売上	営業利益	経常利益	当期純利益
8,581	162	162	904

## ② 単体業績見通し(2009年1月～12月) (単位:百万円)

売上	営業利益	経常利益	当期純利益
8,495	162	162	904



## (2) 第41期の取組み

### ■ 自治体事業

- 代理店の開拓と代理店支援体制の構築

### ■ NTTグループ事業

- 人的ネットワークを活用した新規案件獲得、及び、グループ各社への進出

### ■ ソリューション事業

- 医療・介護向け、通販向けソリューションのノウハウ蓄積

### ■ 新規事業

- HP/EDSとの連携強化による売上拡大と利益確保



## (2) 第41期の取組み 「Focus」

### ■ ACCOUNT

- 既存顧客の深耕、リレーションシップの強化  
営業計画・戦略の策定、営業活動・進捗状況の管理、可視化

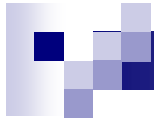
### ■ BUSSINESS

- ビジネス基盤の再構築  
従来よりの得意分野であるサービス・ビジネスを基軸に
  - ◆HP/EDS社との連携ビジネスの創出
  - ◆アライアンス・ビジネスの促進
  - ◆標準パッケージを活用した業務基盤システム構築サービスへの新規取組

### ■ SOLUTION

- 現場力に基づいた最適ソリューションの提供  
現場、現物、現実を大切にし、お客様より好感度／好印象いただく活動





### 3. 中期経営計画について



# 中期経営計画の策定方針

- 国内IT市場は、金融危機の影響を受け、2008年度後半から成長が鈍化。2009年度も低成長が予想される。特に、金融危機の影響が大きい、金融・製造業においてIT投資の大幅な冷え込みが予想される
- 課題認識、市場概況、及び、現中期経営計画の総括を踏まえ、“現場感にこだわり、達成可能な目標を設定し、具体的な実行計画”を策定する
- 中期経営計画は、全社目標、事業戦略、経営基盤戦略、組織体制で構成する

## 中期経営計画の策定方針(続き)

- 全社目標として、3年後の2011年度に売上100億円、営業利益率8%の達成を目指す。まずは、利益確保を重視し、2009年度に黒字化。2010年度以降は、2009年度の施策の刈取りにより、売上高の拡大と利益率の継続的改善を目指す
- 目標達成に向けた組織体制として、2009年度より「事業部制へ移行」「事業開発部の設置」を行う。また、本支店間の連携強化のため、エリア統括の執行役員を配置する。なお、拠点の自治体事業については、支店長が自治体事業部長にレポートする体制を敷く
- 具体的な行動計画は、四半期毎に策定し、月次で進捗を確認する。2010年度以降は、前年度下期にローリング三カ年計画として更新し、常に現状を踏まえた、且つ、向こう三年を見据えた中期経営計画とする

# 中期的に取り組むべき課題

## 業績悪化の原因

### 〔売上減少〕

- 製販分離体制により、顧客に対して、タイムリーな提案が不十分
- 新規顧客開拓、既存顧客深耕が不十分
- 新規ソリューション企画、開発が不十分

### 〔利益減少〕

- 強みとなるソリューションが少なく、受託開発に依存
- プロジェクトマネジメントスキル不足等による、不採算プロジェクトの発生
- 不活性人員への対応の遅れにより、稼働率が低下

## 中期的に取り組むべき課題：「改革」

売上向上 利益改善

- |                |   |   |
|----------------|---|---|
| ①製販一体化         | ◎ |   |
| ②チャンネル開拓・強化    |   |   |
| - HP/EDS       | ◎ |   |
| - NTTグループ      | ○ |   |
| - 民間企業         | ○ | ○ |
| ③新ソリューション獲得    | ○ | ◎ |
| ④SESからSISへのシフト |   |   |
| - 提案型営業の強化     | ◎ |   |
| - プロマネ能力向上     |   | ◎ |
| - リスク管理の仕組構築   |   | ◎ |
| ⑤直顧客獲得         |   | ◎ |

業績回復には、提供するサービスの「改革」とそれを支える人材の質を含めた営業・開発体制の「改革」が必要

# 2008年度の市場概況

## IT市場全体

2008年9月頃までは、国内IT市場全体の対前年売上成長率は2%程度と予測されていたが、米国大手証券会社の経営破綻を契機として、世界的な景気後退の兆しが強まり、国内IT市場の2009年度は対前年売上成長率はマイナスになる可能性が高まっている

## 自治体

地方自治体における情報推進化経費は平成15年度以降、4,000億から4,500億円  
の範囲でほぼ横這い（総務省「地方自治情報管理概要」）。2008年度の景気悪化  
により税金の減少が確実になり、2009年度のIT投資予算への影響が危惧される

## NTTグループ

NTTグループを取巻く環境

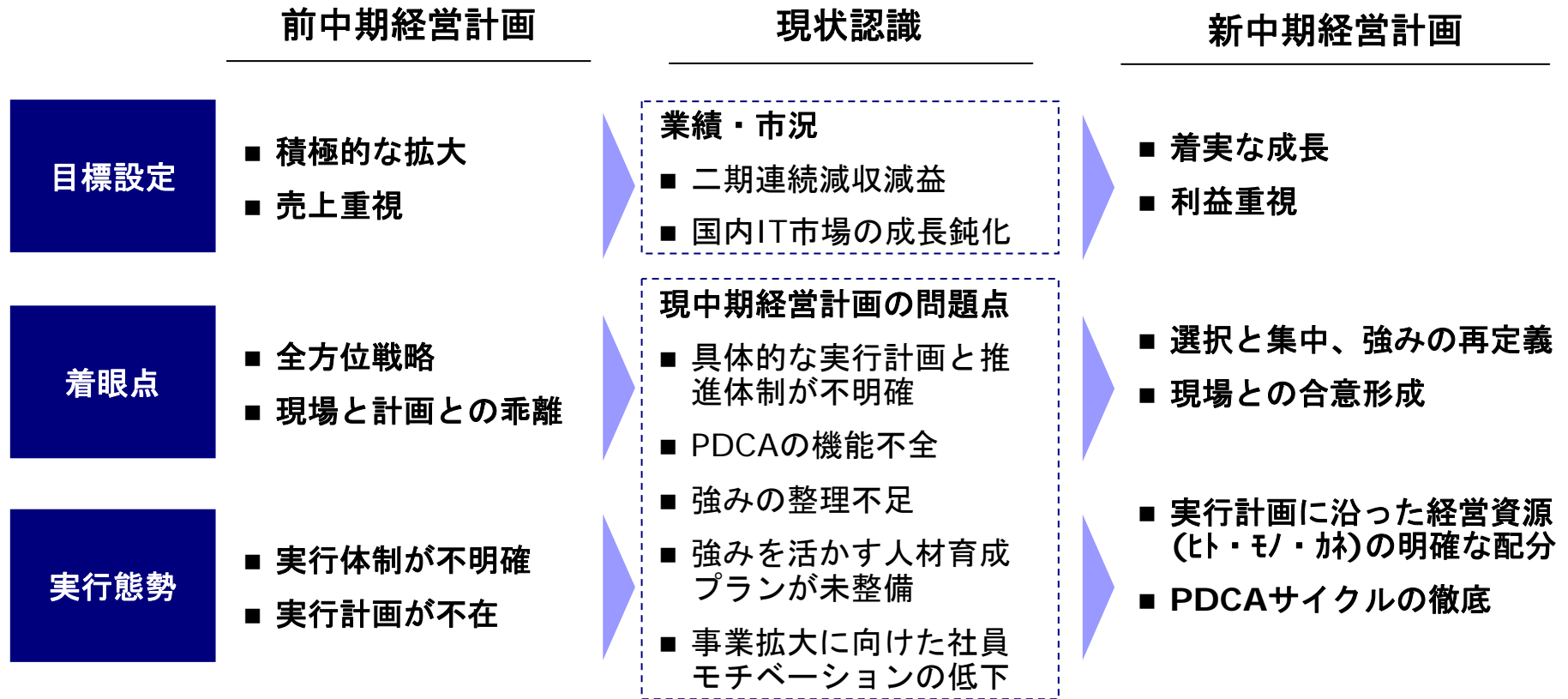
- 金融：戦略投資、合理化投資が見込まれていたが、金融危機の影響により不透明感
- 法人：通信は減少、製造・流通は増加予定であったが、2009年度は輸出主導の製造業中心にIT投資が抑えられる見込み
- 公共：全体として減少しているものの、地方自治体は横ばい、安心安全、ヘルスケア分野は拡大見込み

## 民間・新規

金融危機以前では銀行、通信、組立製造等の業界では高い成長性が見込まれていたが、2009年度は金融業や、輸出への依存度が高い製造業を中心にIT投資の大きな冷え込みが予想され、先行きは不透明

**金融危機の影響を受け、2008年度後半から成長が鈍化。2009年度も低成長が予想される  
特に、金融危機の影響が大きい、金融・製造業においてIT投資の大幅な冷え込みが予想される**

# 中期経営計画の策定方針



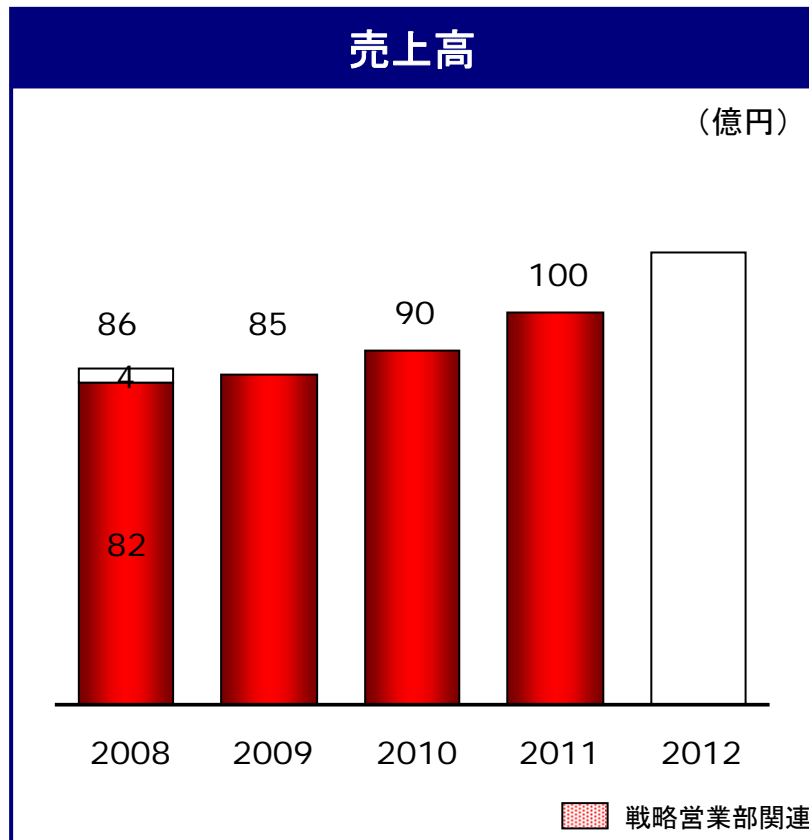
現場感にこだわり、達成可能な目標を設定し、具体的な実行計画を策定する

# 中期経営計画の骨格

<b>全社目標</b>	<b>全社目標</b>			
<b>事業戦略</b>	<b>自治体戦略</b> ■ 3カ年事業戦略骨子 ■ 3カ年の受注、売上、部門粗利、部門粗利率予測 ■ 課題と3カ年の施策	<b>NTTグループ戦略</b> ■ 3カ年事業戦略骨子 ■ 3カ年の受注、売上、部門粗利、部門粗利率予測 ■ 課題と3カ年の施策	<b>民間・新規戦略</b> ■ 3カ年事業戦略骨子 ■ 3カ年の受注、売上、部門粗利、部門粗利率予測 ■ 課題と3カ年の施策	<b>拠点戦略</b> ■ 3カ年事業戦略骨子 ■ 3カ年の受注、売上、部門粗利、部門粗利率予測 ■ 課題と3カ年の施策
<b>経営基盤戦略</b>	<b>組織体制</b>			
<b>人財戦略</b> ■ 3カ年戦略骨子 ■ 課題と3カ年の施策				
<b>パートナー戦略</b> ■ 3カ年戦略骨子 ■ 課題と3カ年の施策				

中期経営計画は、全社目標、事業戦略、経営基盤戦略で構成する

# 全社目標



利益確保を重視し、2009年度に黒字化、その後も利益率向上を目指す  
 売上高は2009年度は横這い。2009年度の施策の刈取りを2010年度以降に目指す



# 基本戦略

自治体	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ トータルソリューションプロバイダーへの飛躍</li> </ul>	FASTをコアとしつつ、内部情報系システムの拡販、新ソリューションの発掘により、自治体分野でのトータルソリューションプロバイダーを目指す
NTTグループ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ NTTデータビジネスの継承と事業領域の拡大</li> </ul>	NTTデータ様との関係強化をはかり事業を拡大するとともに、これまで蓄積したノウハウをもとに、NTTグループ各社及び民間企業へ進出し、2011年以降の成長エンジンの獲得を目指す
ソリューション (民間・新規)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ソリューションビジネスへの、ビジネスモデルの転換準備</li> </ul>	有力なチャネルを通じて獲得した、コアとなる新規ソリューションをもとに、SIビジネスによる直顧客を拡大し、将来の飛躍に向けたビジネス基盤の確立を目指す
拠点	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 本支店連携モデルへの、支店の位置付けの変革</li> </ul>	地域独自のSES、SISビジネスに加え、自治体・民間向けの本店ソリューションの販売、開発、導入、サポートビジネスを強化し、事業規模（売上、利益）の拡大を目指す
人財	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 高付加価値への、“人財”の質のシフト</li> </ul>	ヒトを最も重要な資産“人財”と捉え、コア人材の増強に向けた体系的な教育・配置・評価・処遇・採用の仕組みを構築し、社員にとって“真に働き甲斐のある会社”の実現を目指す
パートナー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 協業モデルへの、協力会社との協力関係の構築</li> </ul>	協力会社を、全社目標達成のために必要不可欠な存在として、協働で互いの事業拡大を実現する“戦略的パートナー”と位置づけ、デリバリーに限定することなく、包括的な協力関係の構築を目指す

事業戦略、経営基盤戦略の全てにおいて、「改革—より良く改めること」を実施

# 中期経営計画の達成に向けた組織変更

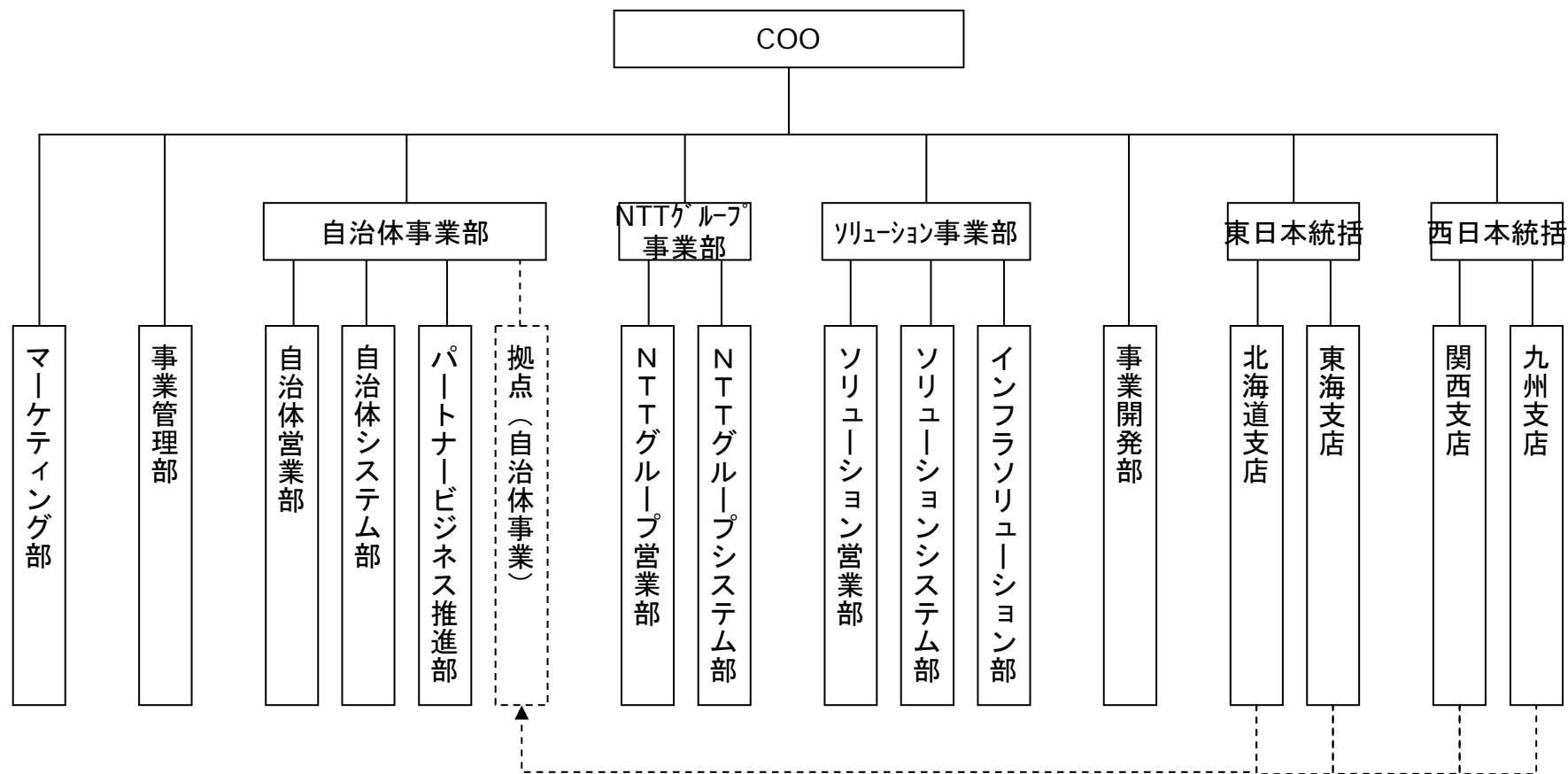
## 課題：『改革』

## 中期経営計画の達成に向けた組織変更

- ①製販一体化
  - 営業・システムの二本部制からセグメント毎の事業部制へ移行
- ②チャネル開拓・強化
  - HP/EDS
    - HP/EDSとの連携強化を担う「事業開発部」を新設
  - NTTグループ
    - NTTグループ関連に関する全責任を担う「NTTグループ事業部」を新設
  - 民間企業
    - ソリューション事業部で既存のリレーションを維持・強化
- ③新ソリューション獲得
  - 新ソリューションの事業化を担う「事業開発部」を新設
  - 着手済みソリューションのノウハウ蓄積は、各部門で実行
- ④SESからSISへのシフト
  - 提案型営業の強化
    - 各営業部に提案型営業部隊を設置（2009年度に継続検討）
  - プロマネ能力向上
    - プロジェクト管理スキームの策定は引続き「事業管理部」で担当
    - 各システム部にプロジェクトマネージャを増強する役割を強化
  - リスク管理の仕組み構築
    - 仕組みの構築、リスク管理は引続き「事業管理部」で担当
- ⑤直顧客獲得
  - ソリューション事業部、事業開発部の将来的なミッション（2009年度は他課題を優先）

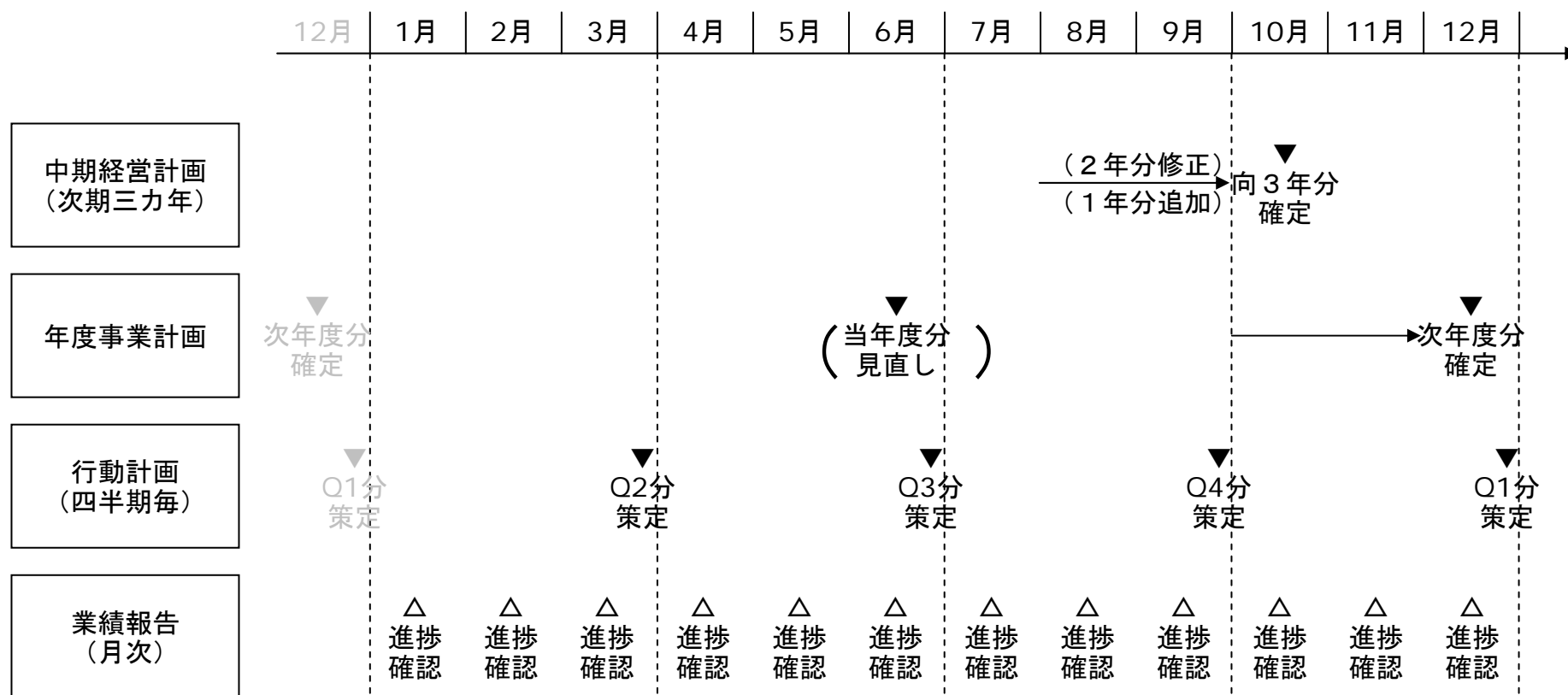
目標達成に向けて、2009年度より「事業部制へ移行」「事業開発部の設置」を行う

# 中期経営計画の達成に向けた組織体制



本支店間の連携強化のため、エリア統括の執行役員を配置する  
拠点の自治体事業については、支店長が自治体事業部長にレポートする体制を敷く

# 中期経営計画のPDCAサイクル



四半期毎に具体的な行動計画を策定し、月次で進捗を確認する。また、2010年度以降の中期経営計画は、2009年度下期にローリング三カ年計画として更新する



## 2009年 IRカレンダー

- 2009年 3月 9日 アナリスト・機関投資家向け  
「第40期業績報告と第41期の展望」
- 2009年 3月27日 第40期定時株主総会
- 2009年 4月 下旬 第1四半期 決算短信発表
- 2009年 7月 下旬 第2四半期 決算短信発表
- 2009年 8月 初旬 アナリスト・機関投資家向け  
「第41期中間業績説明会」
- 2009年10月 下旬 第3四半期決算短信発表
- 2010年 2月 中旬 第41期決算短信発表
- 2010年 2月 下旬 アナリスト・機関投資家向け  
「第41期業績報告と第42期の展望」

## *Total Solution Provider for Innovation*

業務における優越性

高い付加価値企業としてのJSブランドの浸透

お客さまとの信頼性

信頼される企業

製品・技術の優位性

最高の技術・製品を提供する企業