

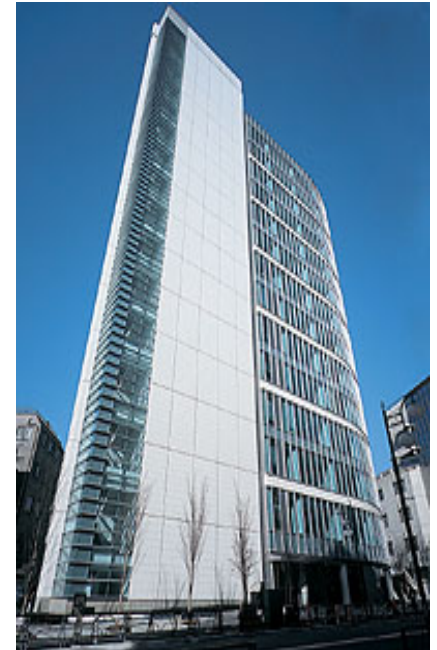
2009年12月期 業績説明会

ジャパンシステム株式会社
2010年2月24日
於:大和コンファレンスホールA1



会社概要

【社名】	ジャパンシステム株式会社
【代表者名】	代表取締役社長 阪口 正坦
【本社所在地】	〒151-8404 東京都渋谷区代々木1-22-1
【電話番号】	03-5309-0300
【FAX番号】	03-5309-0311
【創立】	1969年6月
【資本金】	13億259万円
【従業員数】	615名(2009年12月末現在)
【事業所】	本社、東京イーストサイドオフィス、関西支店 北海道支店、東海支店、九州支店
【企業コンセプト】	Total Solution Provider for Innovation
【ホームページ】	http://www.japan-systems.co.jp/
【主な事業内容】	① システム開発 ② パッケージソフトウェアの生産および販売 ③ ソリューション事業 ④ ネットワーク事業 ⑤ 電算機および周辺機器ならびにサプライ用品の受託販売





本日のご説明内容

1. 2009年12月期(第41期)業績について
 - (1) 第41期業績
 - (2) 第41期業績のポイント

2. 2010年12月期(第42期)業績見通しと取り組みについて
 - (1) 第42期業績の見通し
 - (2) 第42期の取組み

3. 中期計画について



1. 2009年12月期(第41期) 業績について

(1) 2009年12月期(第41期) 業績

① 連結業績 (2009年1月～12月)

(単位:百万円)

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
7,302	128	126	355

※当社は、2009年9月18日付けで連結子会社を清算終了しております。
上記連結業績は、同日までの連結子会社の業績を含みます。

② 個別業績 (2009年1月～12月)

(単位:百万円)

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
7,269	130	129	386

(2) 第41期業績のポイント(連結)

営業利益
大幅回復

売上高
73億2百万円

前連結会計年度は86億76百万円

- 景気停滞等の影響で新規顧客の事業計画縮小
- 既存顧客の情報投資需要回復の遅れ

事業基盤強化

営業利益
1億28百万円

前連結会計年度は営業損失9億56百万円

- 製造・デリバリーコスト削減活動等の効果 等

経営の効率化
最適化

当期純利益
3億55百万円

前連結会計年度は当期純損失18億39百万円

- 不良債権回収等で2億42百万円特別利益を計上

2009年12月期 貸借対照表(連結)

(単位：百万円)

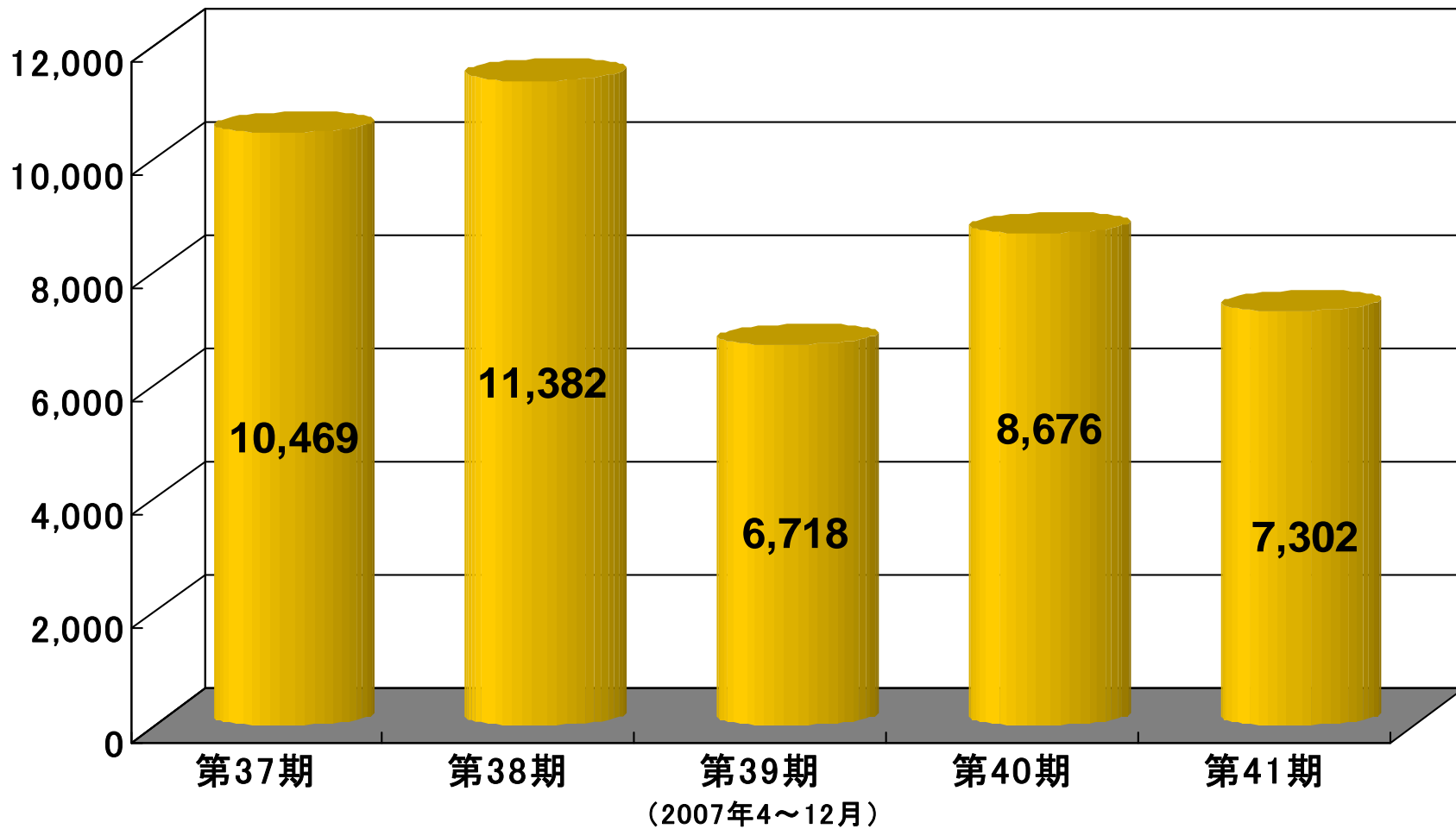
	2008年12月末	2009年12月末	増減額
流動資産	3,521	2,478	△1,042
固定資産	976	1,558	582
(内、現預金計)	1,630	1,485	△144
資産計	4,497	4,036	△460
流動負債	2,047	1,420	△627
固定負債	536	338	△197
負債計	2,583	1,758	△825
純資産	1,913	2,278	364
純資産比率	42.5%	56.4%	13.8pt

※当社は、2009年9月18日付けで連結子会社を清算終了したため、当連結会計年度末においては連結子会社はなく、連結貸借対照表は、個別貸借対照表と一致しております。

純資産比率は、56%超、約15億円の現預金を確保

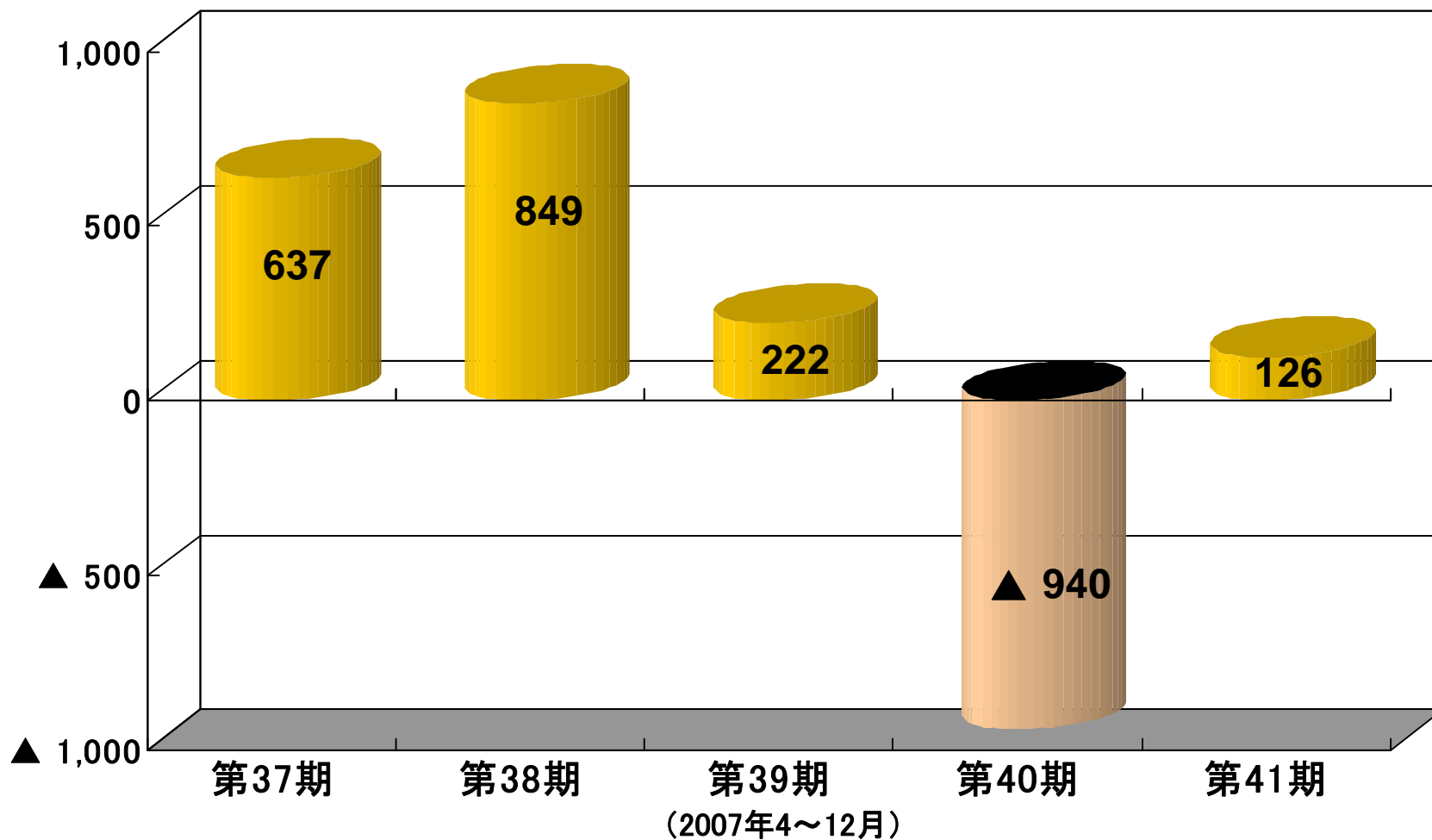
売上高推移(連結)

(単位:百万円)

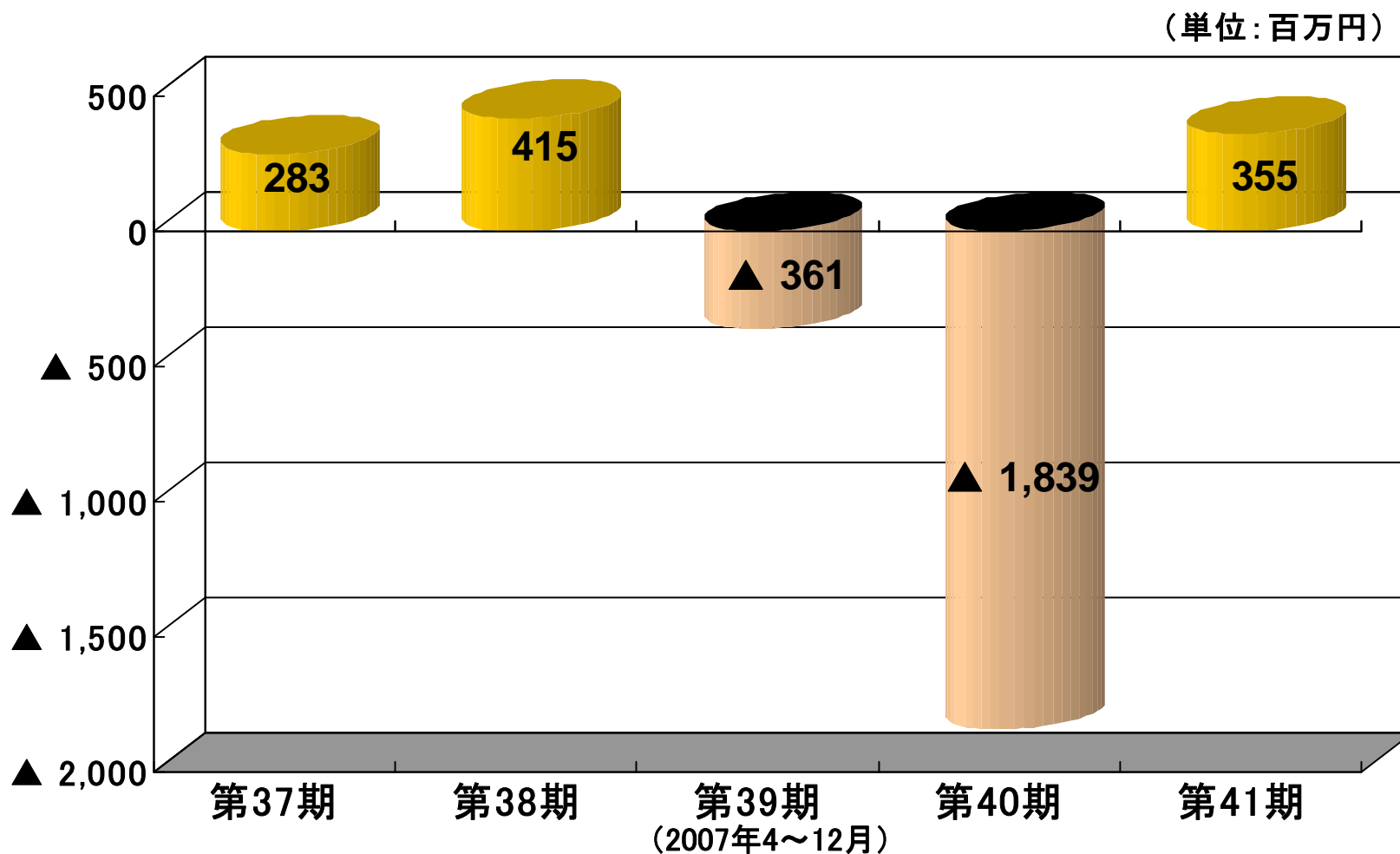


經常利益推移(連結)

(單位: 百万円)



当期純利益推移(連結)



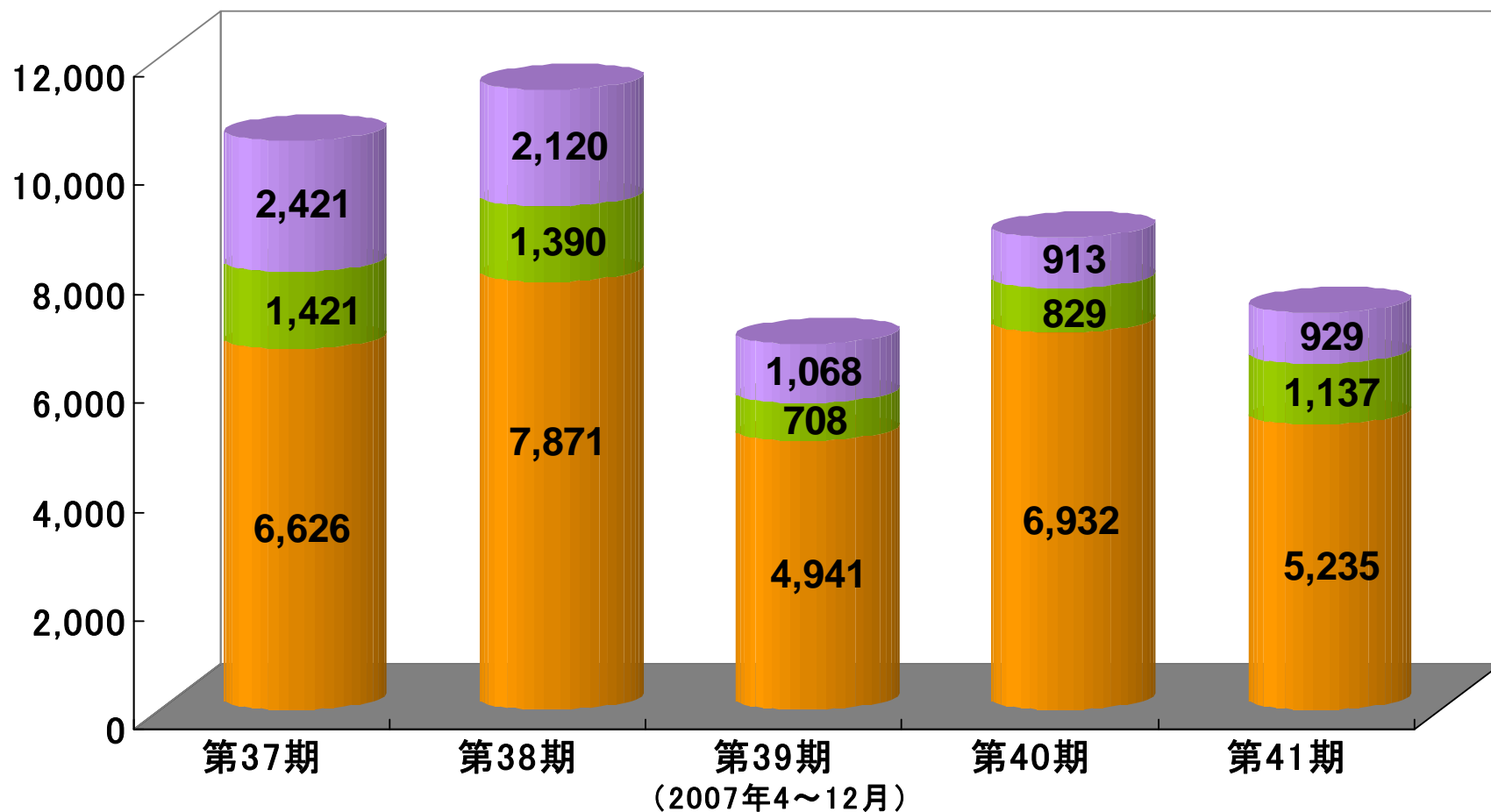
サービス別売上高推移(連結)

■ 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

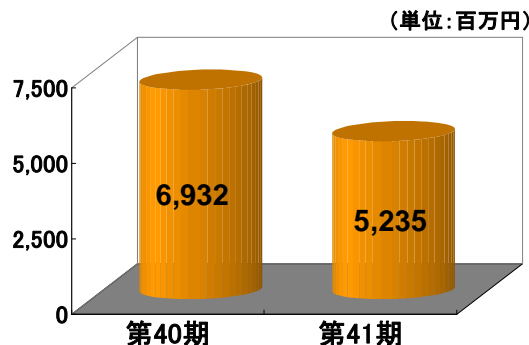
(単位:百万円)



サービス別売上高推移(連結)ポイント

■アプリケーションソフトウェア開発

主に金融、官公庁、通信、流通、製造業の業務分野向けソフトウェア開発



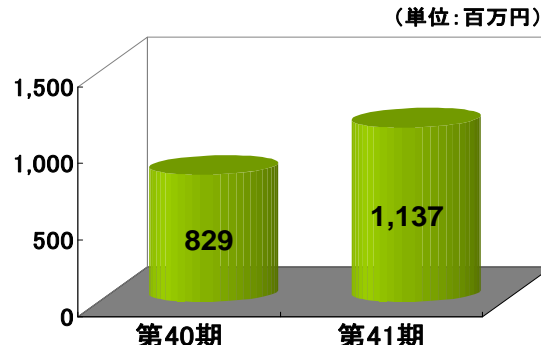
前連結会計年度比24.5%減

減少理由：

当連結会計年度においては、取引先の設備投資抑制を受けて減少

■パッケージソフトウェア開発

自治体を中心とする行政経営支援サービス (FAST) の開発、構築、導入およびHPアライアンスによるパッケージ型ソリューション提供



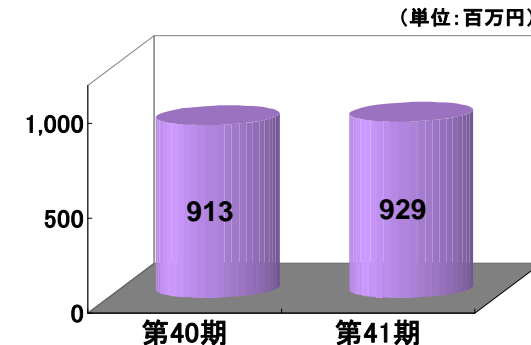
前連結会計年度比37.1%増

増加理由：

地方自治体向け開発案件および保守・運用等の堅調な推移、新たなHPアライアンスビジネスによる増加

■コンピュータ機器等販売

主に自治体、一般企業向けのコンピュータ機器、その周辺機器、ネットワーク製品等の販売



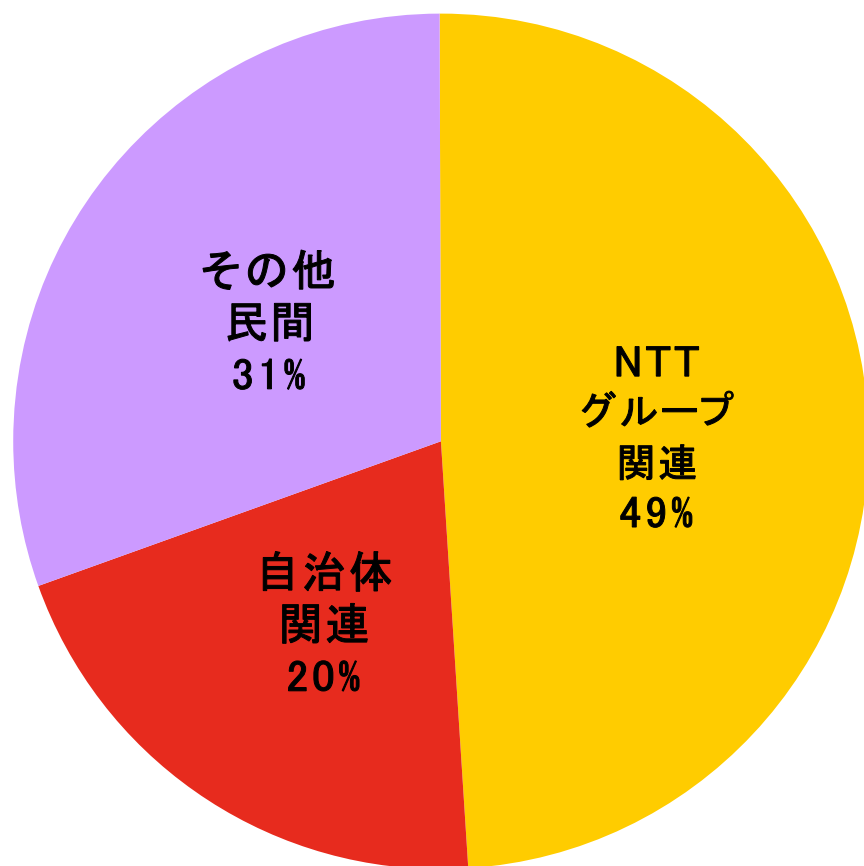
前連結会計年度比1.8%増

増加理由：

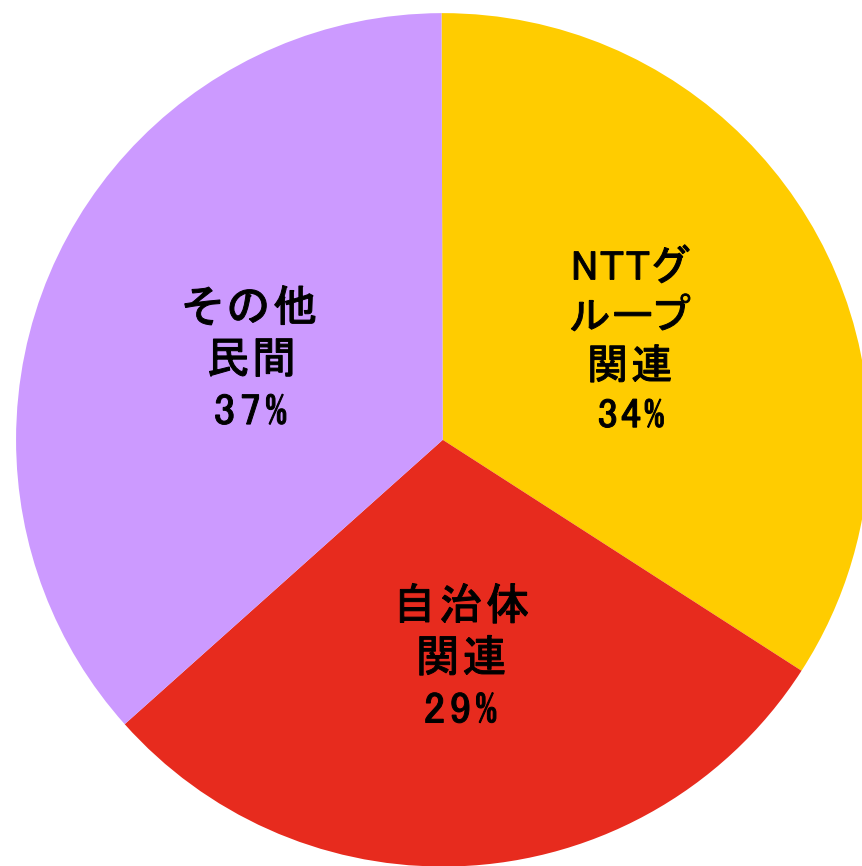
ソフトウェア開発に付随したサーバー機器等の販売が微増

顧客別売上高比率

第40期(前期)



第41期(当期)





2. 2010年12月期(第42期) 業績見通しと取り組みについて

(1) 2010年12月期(第42期) 業績見通し

(2010年1月～12月)

(単位:百万円)

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
8,000	201	201	243

※当社は、2009年9月18日付けで連結子会社を清算終了し、同日付けで連結子会社がなくなりましたので、次期の見通しについては、個別業績予想となります。

(注)上記の予想は本資料作成時に入手可能な情報に基づき作成していますが、実際の業績は様々な要因により予想数字と異なる場合があります。

(2) 第42期の取り組み

パッケージ型ソリューション

- パッケージ型ソリューションを創出し製品ラインアップを拡張（帳票、ドキュメント管理、ICカード、営業支援 等）

共同利用型の製品体系

- 共同利用型の製品体系
- 行政経営支援サービス「FAST」の共同利用型への対応

発展期への早期移行

- 中期計画の地盤固めの完了、発展期への早期移行
- 顧客のフォーカス、バランス化

内部統制の徹底

- 更なる健全な経営を目指す



3. 中期計画について

経営の基本方針

■ 経営理念

顧客指向

株主指向

社員指向

■ フォーカス

People

■ 充実した人材（財）装備

Profit

■ 健全なる経営

Process

■ 安定した業務運営

■ コンセプト

Total Solution Provider for Innovation

■ モットー

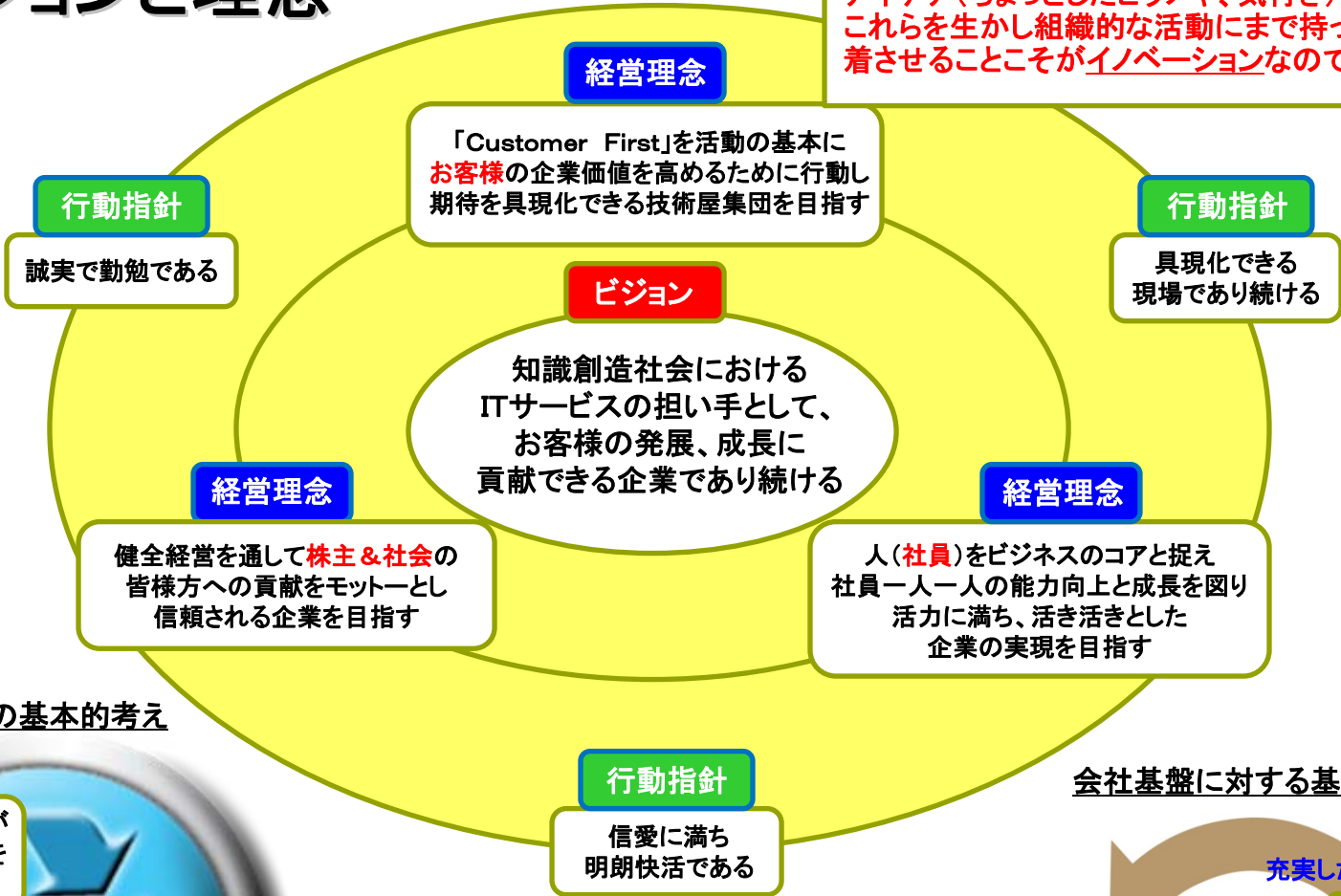
堅実

信頼

社会への貢献

ビジョンと理念

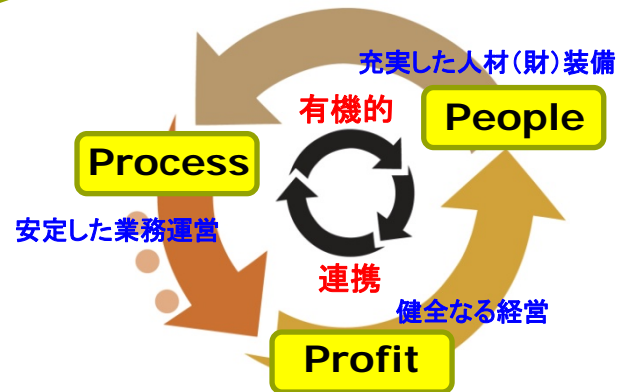
固定観念や思い込みを払拭し、まず小さな改良、アイデア(ちょっとしたヒラメキ、気付き)から着手し、これを生かし組織的な活動にまで持っていき定着させることこそがイノベーションなのです。



会社の在り方への基本的考え



会社基盤に対する基本的考え



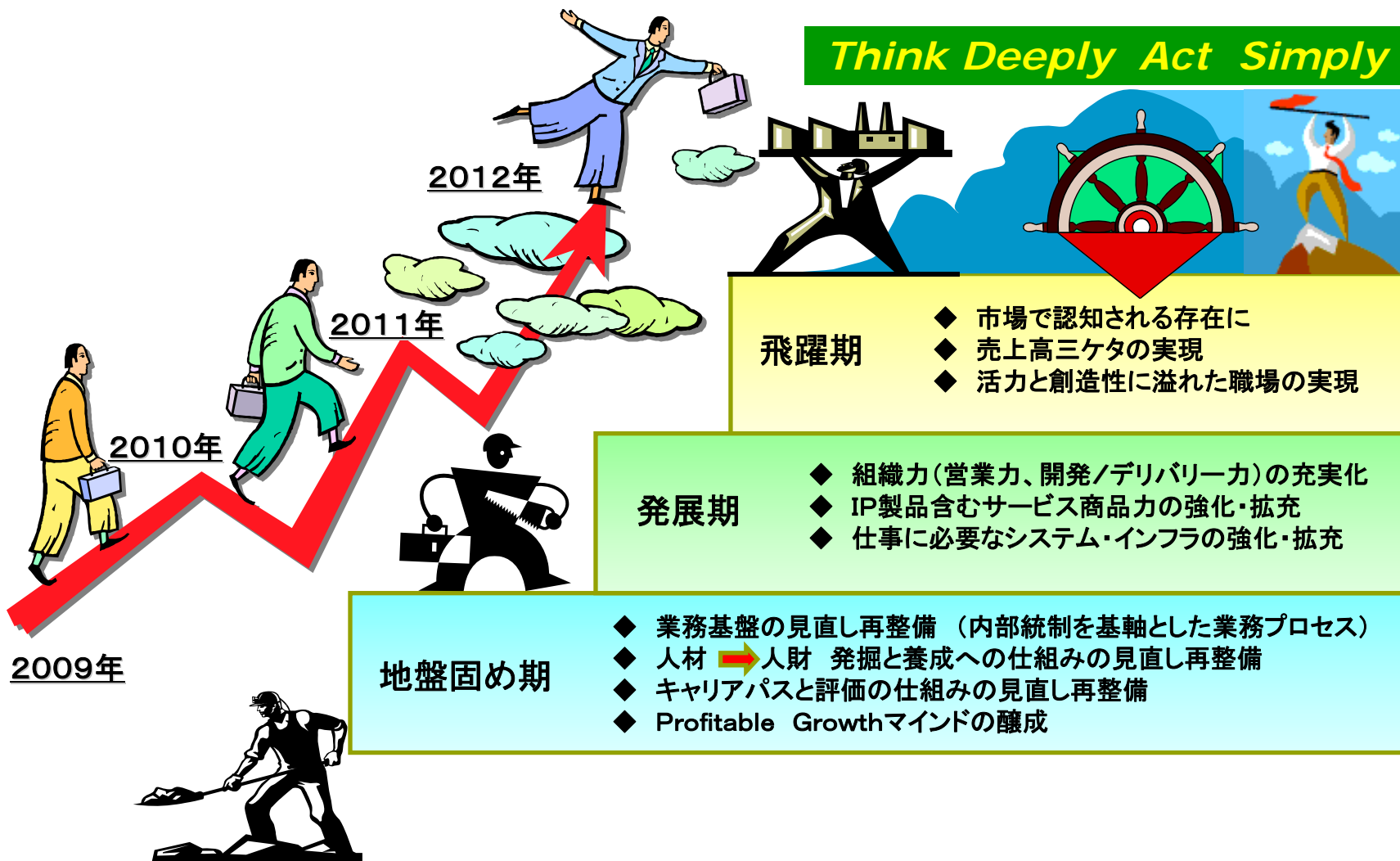
設立以来40年にわたる実績に基づいた確かな技術力を駆使し品質と安心をソリューションに織り込む

中期的経営戦略

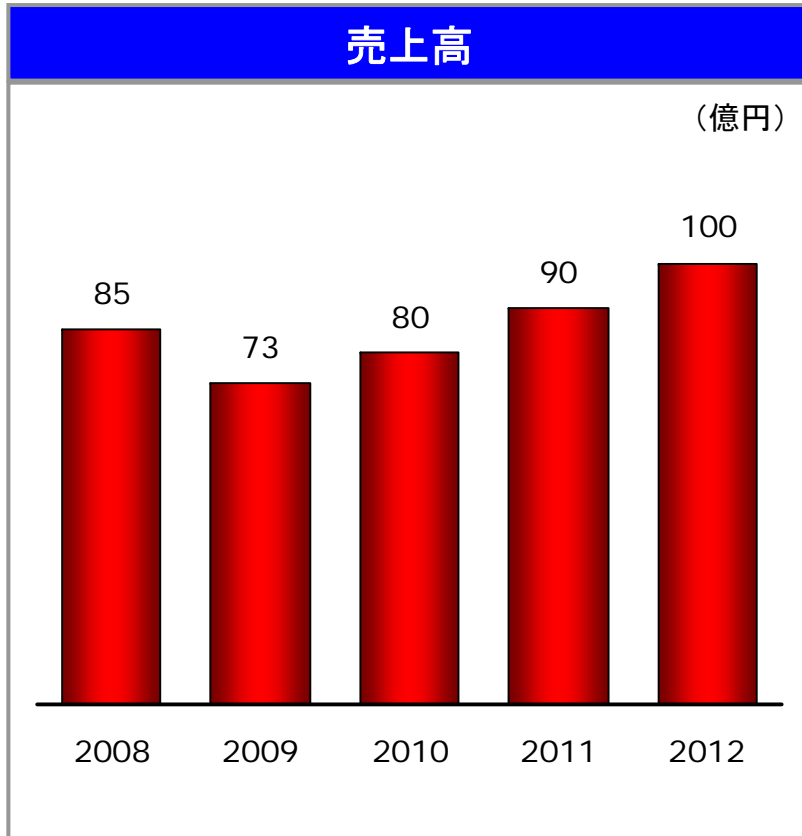
金融危機に端を発した世界的不況も少しずつ落ち着きを取り戻しつつありますが、景気の先行き感はまだまだ予断を許さない状況下にあります。その影響はIT投資の分野にも大きく影を落としており、ユーザー側企業も投資に対してより慎重かつ早い投資効果を望む傾向が強くなってきております。これにあいまって政権交代による効率重視、環境重視の政策により政府予算も大きく組みかえられようとしており、IT関連事業も大きく変動することが想定されます。このような環境の下、当社は課題の認識、市場概況を踏まえ、来るべき次ステップに備え、まず足腰を鍛え直すべく2009年から2010年を地盤固め期とし、2010年から2011年を発展期、2011年から2012年を飛躍期と位置付け、この3つの段階に即した具現化可能な目標を設定し、具体的な実行計画を策定し取り組み展開中です。

当社は、引き続き利益確保を重視することで、2010年度以降は売上高の拡大と利益率の継続的改善を目指し、2012年度に売上高100億円、営業利益率5%の達成を目指します。

我々の針(進)路(中期計画概要)

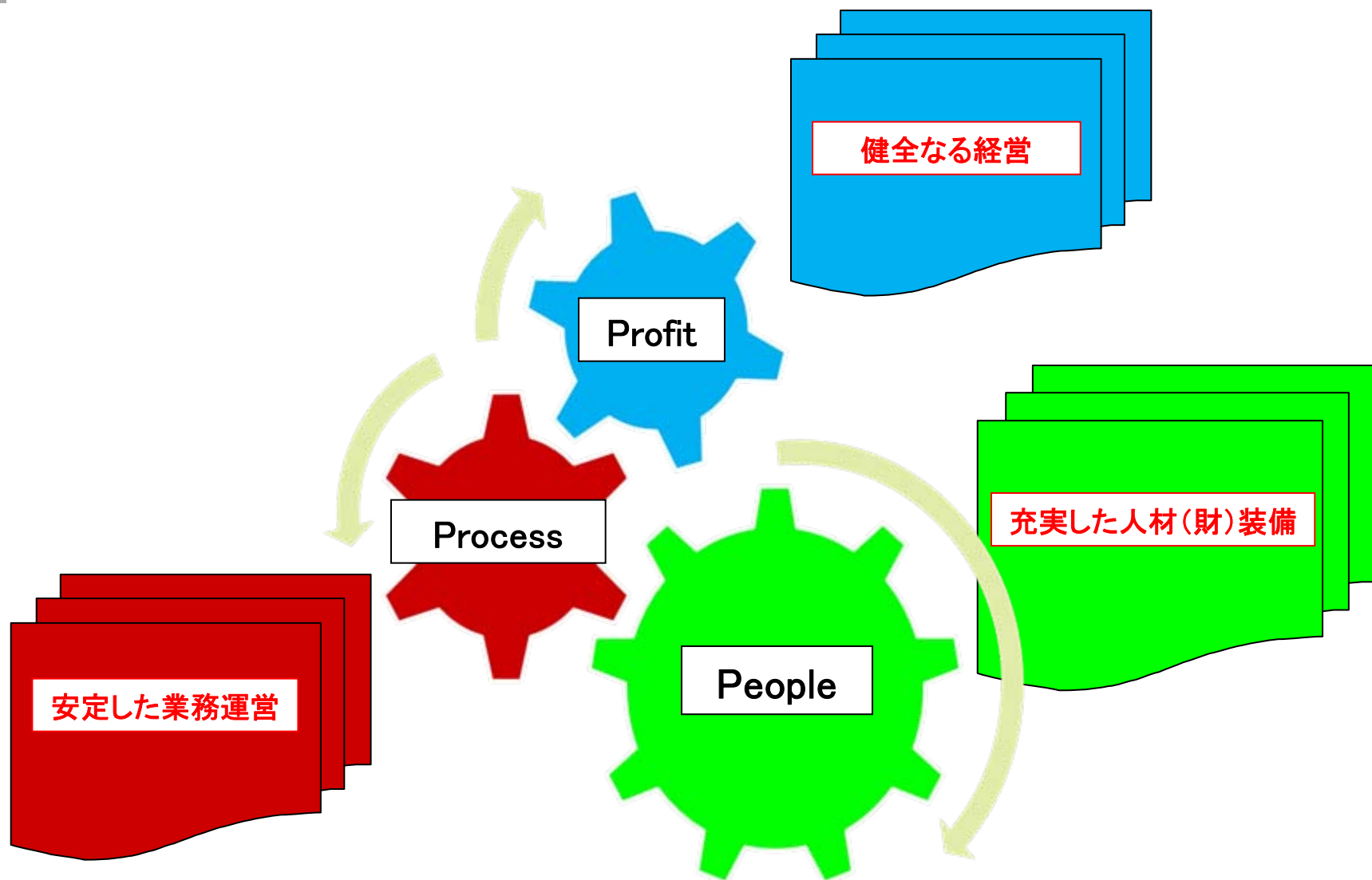


中期計画数値目標



2009年の黒字化を基盤とし、2010年度の発展期を経て、
飛躍期にあたる2012年度には売上高100億円、利益率5%達成を目指す

中期計画戦略概要



中期計画戦略概要

固定観念や思い込みを払拭し、まず小さな改良、アイデア(ちょっとしたヒラメキ、気付き)から着手し、これらを生かし組織的な活動にまで持っていき定着させることこそがイノベーションなのです。



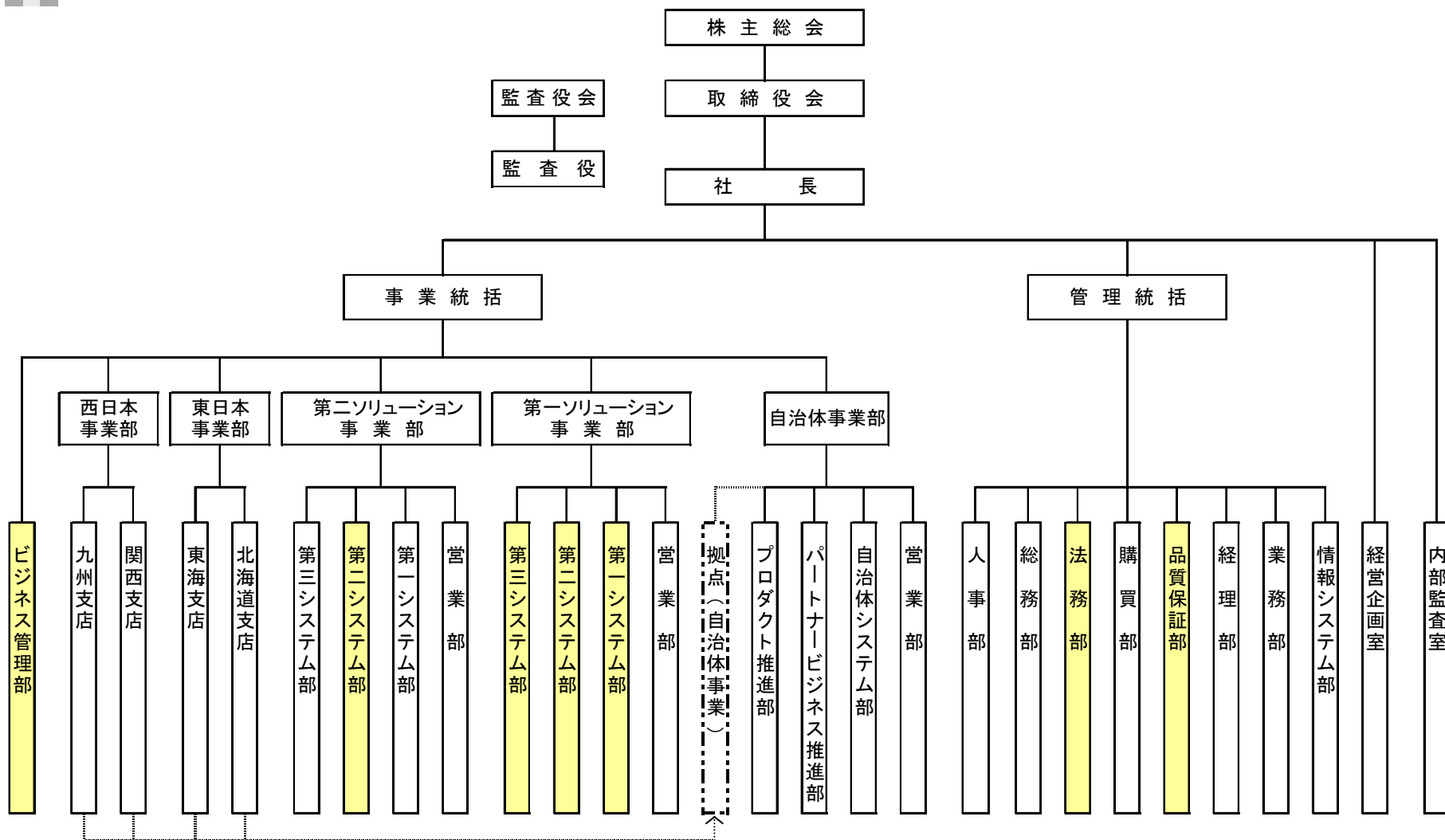
Key Word	上位レベル戦略(目的) ＜何をすべきか？＞	中位レベル戦略(目的) ＜何をすべきか？＞	実務レベル戦略(目的) ＜何をすべきか？＞
People	充実した人材(財)装備	<ul style="list-style-type: none"> ・時代が求める技術力の保有 (サービス提供力の強化・拡充) ・安定した技術力の供給 ・タレント技術者の保有 ・高いプロフェッショナル・マインド ・柔軟なリソース活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・保有技術力の見直し、補強、最適化 ・ライフ・サイクル・サービスの具現化 ・プロフェッショナル力評価仕組みの改善/再整備 ・活用できる事案発表の場を通して知恵の共有化促進 ・効果的トレーニング&リソース管理体系の確立
Profit	健全なる経営	<ul style="list-style-type: none"> ・バランスの取れたビジネス構造 ・高いセリング実践力 ・健全なるコスト意識 ・信頼できるマネージメント ・アライアンス型ビジネス形態の確立 ・パッケージ型ビジネスの強化・拡充 ・高い市場認知度 ・社会に貢献できる会社 	<ul style="list-style-type: none"> ・強みを生かしたビジネスの獲得とストック化の推進 ・上流工程ビジネス展開力の強化促進 ・無駄撲滅への活動とプロジェクト型管理力の強化 ・リスク管理&コンプライアンス準拠を基軸にした経営の推進 ・効率的/効果的パートナー連携促進を通じたビジネススケールの拡大 ・品質と安定性を訴求したパッケージ製品&サービス力の外部発信促進と露出度アップ ・環境保全を大切にするECO活動への貢献
Process	安定した業務運営	<ul style="list-style-type: none"> ・高透明度財務管理/資産保全 ・安定したリスク管理能力 ・高可視度業務プロセス ・スピーディかつ効果的業務展開 ・公正で信頼できる会社 	<ul style="list-style-type: none"> ・J-SOX準拠型業務管理体系の確立/推進 ・各種業務規程/ルールの見直し再整備 ・各種業務プロセスの見直し改善と見える化 ・属人性に依存しないフレンドリー・システムへ ・規程/プロセス/ルールに則った業務運営の浸透



中期計画実行体制



2010年度組織



「事業部制」の定着と、内部統制強化のための管理部門組織の更改



2010年 IRカレンダー

- 2010年 3月29日 第41期定期株主総会
- 2010年 4月 下旬 第1四半期決算短信発表
- 2010年 7月 下旬 第2四半期決算短信発表
- 2010年 8月 下旬 アナリスト・機関投資家向け
「第42期中間業績説明会」
- 2010年10月 下旬 第3四半期決算短信発表

本資料の内容には、将来の業績に関する記述が含まれていますが、このような記述は将来の業績を保証するものではありません。

本資料中の予想数値は、現時点での入手可能な情報に基づき算定したものであり、実際の業績は今後の経済情勢や多様な要因により、予想数値と大きく異なる結果となり得ることをご了承ください。

本資料に関するお問合せ

ジャパンシステム株式会社

e-mail: ir_info@japan-systems.co.jp

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

