

2008年3月期 中間期業績および事業戦略について

2007年10月26日

住商情報システム株式会社
代表取締役社長 阿部康行



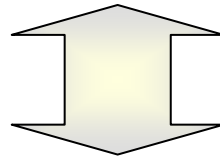
住商情報システム株式会社

Sumisho Computer Systems Corporation

本資料に掲載している情報のうち過去の歴史的事実以外のものは、現在入手可能な情報に基づく当社の経営陣の判断による当社の将来の見通しであり、経済動向、業界での激しい競争、市場需要、為替レート、税制や諸制度等に関わるリスクや不確実な要素を含んでいます。従って、将来、実際に公表される業績等はこれらの種々の要素によって変動する可能性があり、当社は皆様が本資料の情報を使用されたことにより生じるいかなる損害についても責任を負うものではありません。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。

2007年度

中期的成長軌道の確保



中期的成長に向けての経営課題

- 収益基盤の更なる拡充
- 人材力の拡充
- 働きやすい職場環境の醸成

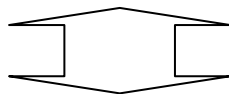
“とんがりビジネス”戦略
グローバル戦略

中期的成長に向けての経営課題

2007年度経営施策



- ターゲットビジネスの拡充・事業シナジーの追求
- グローバル戦略・差別化戦略の推進
- 新規事業開発力・プロダクト開発力の強化
- 技術基盤・ソフトウェア開発力の高度化
- 人材力の強化



経営インフラの高度化

(業務改革の推進・内部統制の強化・次期基幹系システム構築)

ターゲットビジネスの拡充・事業シナジーの追求

▶ソフトウェア受託開発事業の高度化

戦略顧客・戦略アプリケーションにフォーカスしたソフトウェア受託開発の拡充

▶製造ソリューション事業展開

- ・生産ラインシミュレーション分野(DELMIA)への注力
- ・CAE分野のベンダーである株式会社アライドエンジニアリング子会社化(持分比率90%)

▶複合ソリューションビジネスの展開

- ・富士ゼロックスと次世代の特許情報検索システム事業で協業
- ・ストレージ製品(Copan)とシステム運用管理ソフト(Tivoli)の複合ソリューション

▶ProActive事業推進

新バージョンリリース(新画面对応、操作性強化、性能向上)

▶Curl事業推進

- ・北米マーケティングを実施し、本格的事業展開を開始
- ・中国、インドを開発・運用・検証拠点として活用

▶netXDC拡張

第2センター増床完了・第1センターIDC化増床推進

グローバル戦略の推進

➤ 海外サポート体制の強化

・住商情報データクラフト株式会社設立

Datacraft Asia Ltd.とのジョイントベンチャーとして新規設立(持分比率50%)

高付加価値のネットワーク運用、アウトソーシングサービスを提供

・住商情報系統(大連)有限公司において中国オフショアソフトウェア開発の本格始動

・住商情報系統(上海)有限公司において中国内日系顧客へのITサービス本格提供開始

➤ 海外子会社の拡充

東南アジア地域における現地法人設立準備開始

新規事業開発力の強化

▶ERP分野における周辺ビジネスの強化

- ・エンプレックス(株)を持分法適用会社化 持分比率36.2%
CRM(顧客情報管理システム)、SFA(営業支援システム)ソリューション事業を強化-新SFAの共同開発等を計画
- ・(株)エイトレッドを(株)ソフトクリエイトと共同設立 持分比率20%
ワークフローパッケージソフトビジネスを強化

技術基盤・ソフトウェア開発力の高度化

▶技術人材の専門教育の実施

- ・ITSSに準拠したスキル診断を実施
- ・技術スキル強化のためランク別技術研修を体系的に整備

▶アプリケーションアーキテクチャに関する先端技術の調査・研究チームの開設

人材力の強化

➤ 研修体系の刷新

- ・職種別の技術研修を体系化、本格的運用開始
- ・次世代マネジメント層育成のため、シニアマネジメント研修制度の刷新

➤ グローバル人材力の強化

- ・グローバル感覚を体感するために新入社員の中国研修実施
- ・海外トレーニー制度を刷新

➤ 働きやすい職場環境の醸成

- ・フレックスタイム制度や在宅勤務制度の導入
- ・育児介護支援制度の導入

➤ Knowledge Management Systemの導入

経営インフラの高度化

▶ 業務改革の推進

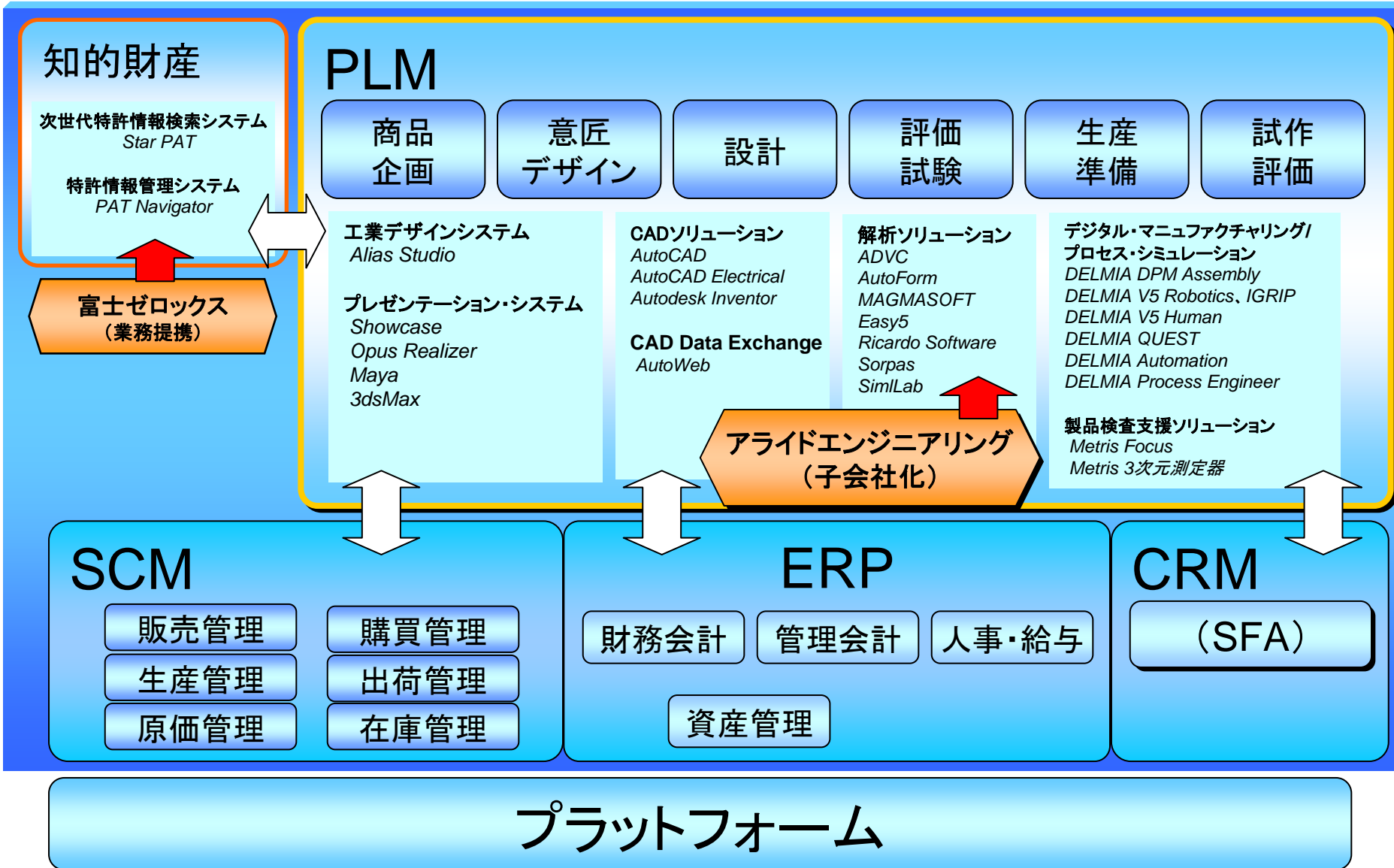
- ・業務改革推進室を設置
- ・オペレーショナルエクセレンスの追求(「見える化」の徹底・情報セキュリティのさらなる強化)

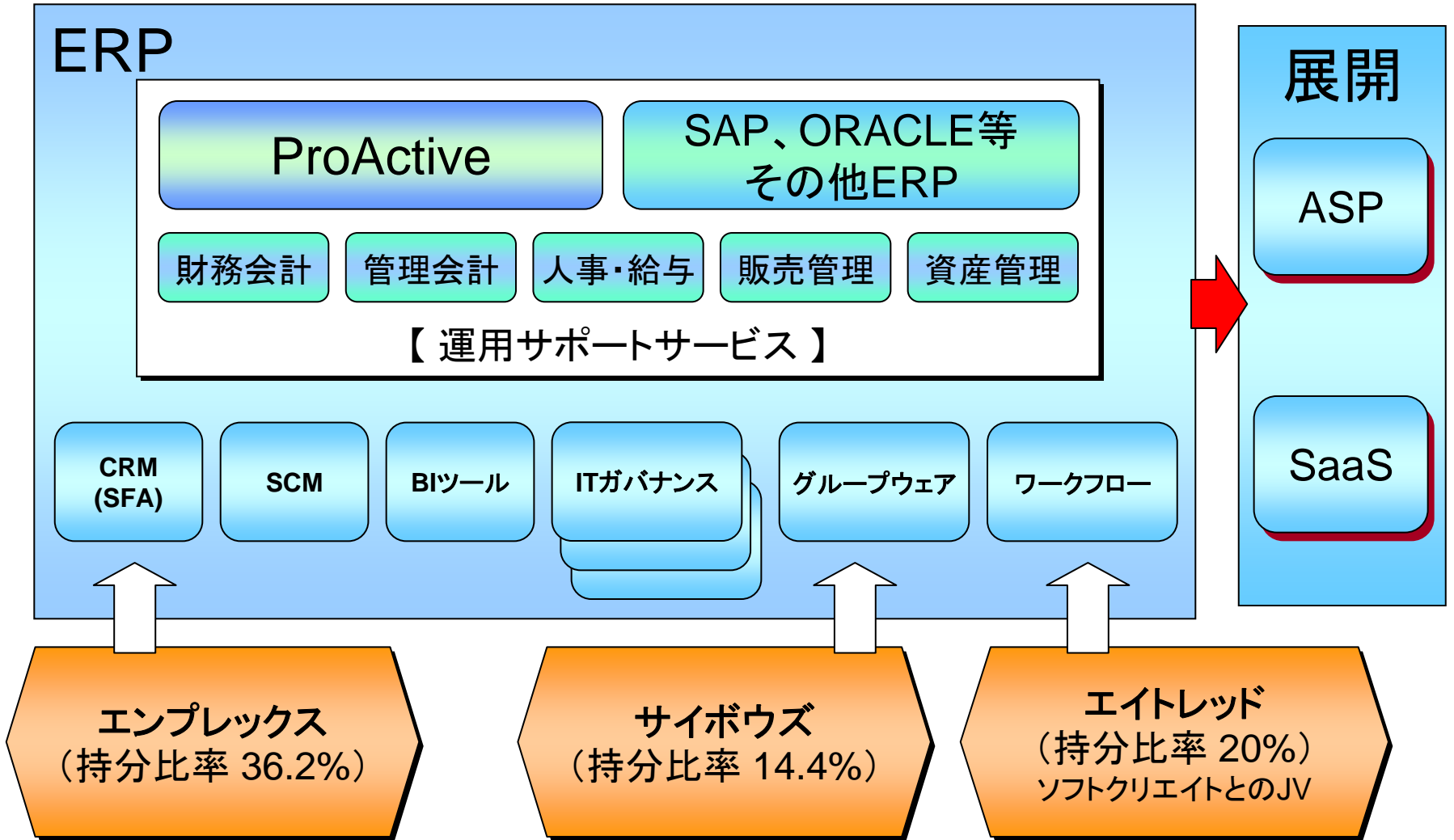
▶ 内部統制の強化

- ・インターナルコントロール委員会・インターナルコントロール推進室の設置
- ・J-SOX法対応(12月末を目処に各種文書化作業完了予定)も踏まえた内部統制高度化推進実施

▶ 次期基幹系システムの構築

2009年度新システム導入予定

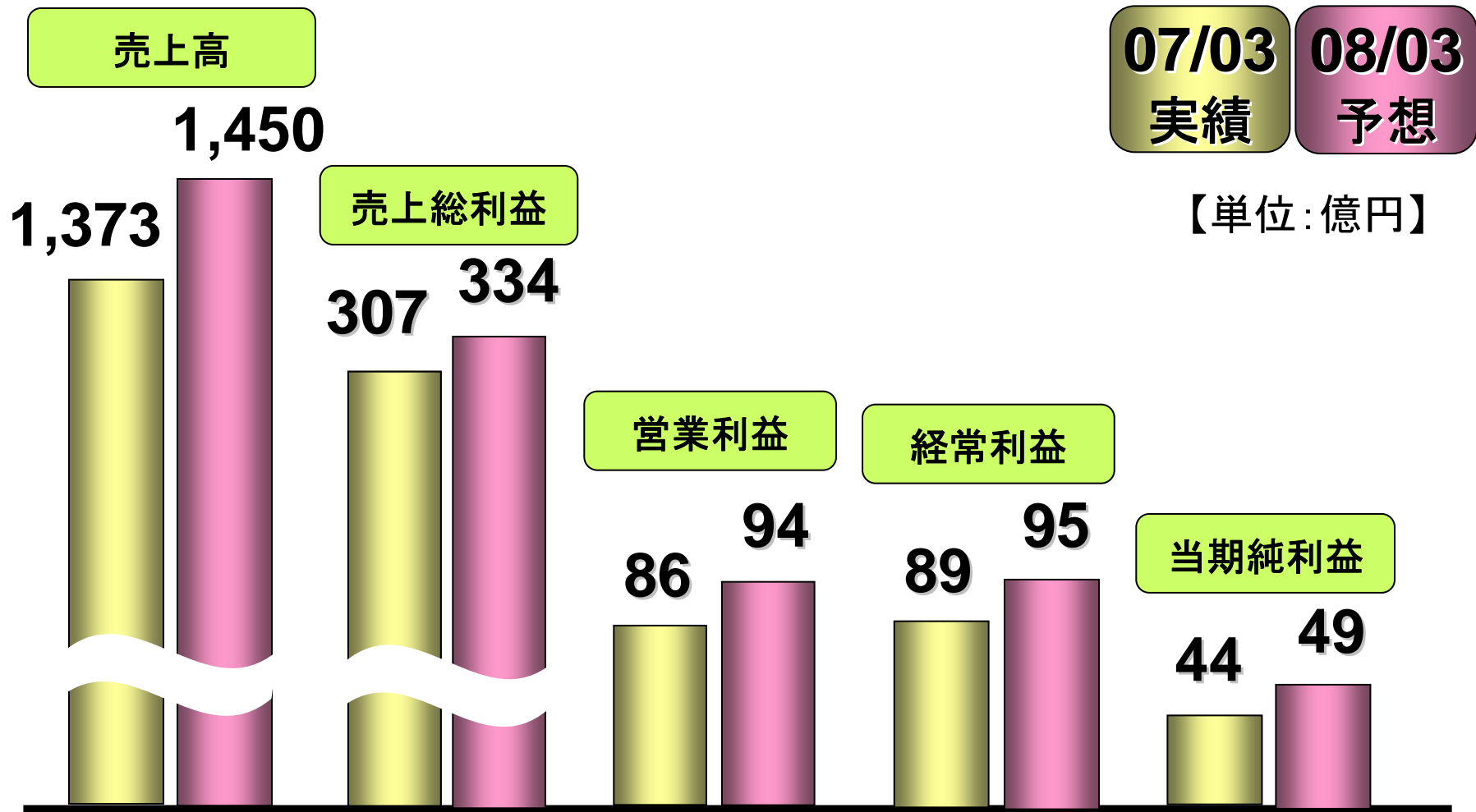




【連結】

(単位:百万円)

	2006年 4月 - 9月期	2007年 4月 - 9月期	増減額	増減率
売上高	64,188	61,594	△2,593	△4.0%
売上総利益	13,693	13,648	△44	△0.3%
営業利益	2,579	2,907	327	12.7%
経常利益	2,709	3,078	369	13.6%
当期純利益	1,337	1,724	387	28.9%



今後とも皆様のご支援 ご鞭撻を
賜りますよう、よろしくお願い申し
上げます。

2008年3月期 中間期連結業績について

2007年10月26日

住商情報システム株式会社
コーポレート部門長 石坂 信彦



住商情報システム株式会社

Sumisho Computer Systems Corporation

【連結】

(単位:百万円)

	2006年4～9月	2007年4～9月	増減額	増減率(%)
売上高	64,188	61,594	△2,593	△4.0%
売上総利益	13,693	13,648	△44	△0.3%
販管費	11,114	10,741	△372	△3.3%
営業利益	2,579	2,907	327	12.7%
経常利益	2,709	3,078	369	13.6%
当期純利益	1,337	1,724	387	28.9%

部門別(新)売上高比較(中間期)

【連結】

(単位:百万円)

	2006年4~9月 (構成比%)	2007年4~9月 (構成比%)	増減額	増減率 (%)
業務系 ソリューション	32,689 (50.9%)	33,176 (53.9%)	486	1.5%
ERP ソリューション	7,205 (11.2%)	6,533 (10.6%)	△671	△9.3%
プラットフォーム ソリューション	24,292 (37.9%)	21,883 (35.5%)	△2,408	△9.9%
合計	64,188 (100.0%)	61,594 (100.0%)	△2,593	△4.0%

部門別(旧)売上高比較(中間期)

【連結】

(単位:百万円)

	2006年4～9月 (構成比%)	2007年4～9月 (構成比%)	増減額	増減率 (%)
ソフトウェア開発	21,907 (34.1%)	21,153 (34.3%)	△754	△3.4%
情報処理	16,564 (25.8%)	17,044 (27.7%)	479	2.9%
システム販売	25,715 (40.1%)	23,396 (38.0%)	△2,318	△9.0%
合計	64,188 (100.0%)	61,594 (100.0%)	△2,593	△4.0%
〔受注高〕 ソフトウェア開発	26,001	25,210	△790	△3.0%
〔受注残高〕 ソフトウェア開発	9,711	11,085	1,374	14.2%

【連結】

(単位:百万円)

	ソフトウェア開発	情報処理	システム販売	合計 (構成比 %)
業務系 ソリューション	15,600	8,908	8,667	33,176 (53.9%)
ERP ソリューション	4,569	327	1,637	6,533 (10.6%)
プラットフォーム ソリューション	984	7,808	13,091	21,883 (35.5%)
合計 (構成比 %)	21,153 (34.3%)	17,044 (27.7%)	23,396 (38.0%)	61,594 (100.0%)

業種別売上高比較(中間期)

【連結】

(単位:百万円)

	2006年4～9月		2007年4～9月		増減	
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	金額	増減率(%)
製造	15,947	24.8%	18,116	29.4%	2,169	13.6%
流通	13,382	20.8%	12,462	20.2%	△919	△6.9%
金融	7,392	11.5%	7,492	12.2%	100	1.4%
銀行	2,068	3.2%	2,347	3.8%	279	13.5%
証券	2,232	3.5%	2,532	4.1%	299	13.4%
信販・リース	1,680	2.6%	1,184	1.9%	△496	△29.5%
生保・損保	1,411	2.2%	1,428	2.3%	17	1.2%
通信・運輸	12,848	20.0%	10,121	16.4%	△2,726	△21.2%
電力・ガス	1,098	1.7%	805	1.3%	△292	△26.6%
サービス・他	13,519	21.1%	12,595	20.4%	△924	△6.8%
合計	64,188	100.0%	61,594	100.0%	△2,593	△4.0%

売上分析（対前年同期比 主要増減要因）

◆売上高

△ 26億円

◆増加要因

+ 14億円

- 業務系ソリューション 製造業向け
- 業務系ソリューション 金融業向け

+ 11億円
+ 3億円

◆減少要因

△ 40億円

- 事業譲渡関連
- ネットワーク機器関連
- 期末変動要因
- プラットフォームソリューション 流通業向け

△ 6億円
△ 22億円
△ 2億円
△ 10億円

売上総利益分析（対前年同期比 主要増減要因）

◆売上総利益

△ 0.4億円

◆増加要因

+ 3.6億円

- 収益性改善
- 不採算案件(△2.4→△1.5)

+ 2.7億円
+ 0.9億円

◆減少要因

△ 4.0億円

- 事業譲渡関連
- ネットワーク機器関連

△ 2.4億円
△ 1.6億円

販管費分析（対前年同期比 主要増減要因）

◆ 販管費

△ 3.7億円

◆ 増加要因

+ 2.1億円

- 研修費増加
- 内部統制強化
- グローバル事業戦略

+ 0.8億円

+ 0.5億円

+ 0.8億円

◆ 減少要因

△ 5.8億円

- 事業譲渡関連
- 間接部門効率化
- ニューステージサポートプログラム

△ 2.3億円

△ 1.0億円

△ 2.5億円

【連結】

(単位:百万円)

	2007年4~9月 期初予想	2007年4~9月 実績	増減額	増減率(%)
売上高	64,500	61,594	△2,905	△4.5%
売上総利益	14,200	13,648	△551	△3.9%
販管費	11,600	10,741	△858	△7.4%
営業利益	2,600	2,907	307	11.8%
経常利益	2,700	3,078	378	14.0%
当期純利益	1,300	1,724	424	32.6%

【連結】

(単位:百万円)

	2008年3月期 業績予想	対前年度 増減	2007年3月期 決算
売上高	145,000	7,655	137,344
売上総利益	33,350	2,653	30,696
営業利益	9,350	789	8,560
経常利益	9,500	607	8,892
当期純利益	4,900	522	4,377