

平成22年3月期第2四半期 決算説明会

平成21年 11月 11日



株式会社 東邦システムサイエンス

証券コード: 4333 東証二部



目 次

・会社概要

- I. 平成22年3月期第2四半期業績
- II. 平成22年3月期業績見込
- III. 平成22年3月期下期経営方針



会社概要

| | |
|---------|--|
| 設 立 | 1971年(昭和46年)6月 |
| 上 場 市 場 | 東証二部(2007年3月12日上場) |
| 資 本 金 | 5億 2,658万円 |
| 事 業 内 容 | 1.ソフトウェア開発 96.2% 2.情報システムサービス等 3.8% |
| 特 徴 | 金融コア型経営(金融関連 87.5%) |
| 従 業 員 数 | 546名(平成21年9月末日現在) |
| 関 連 会 社 | 株式会社ティエスエス・データ・サービス 株式会社インステクノ |



I. 平成22年3月期第2四半期業績





第2四半期の経営環境

日本経済

- 第2四半期における日本経済は、海外需要が回復基調にあることや政府の消費刺激策の実施を背景に、一部に持ち直しの動きが見られるものの、失業率が高水準にあるなど、依然として厳しい状況にある

情報サービス業界の状況

- 経済産業省の特定サービス産業動態統計によれば、情報サービス業界は、厳しい経営環境が続いており、当社が主力とする受注ソフトウェア売上高は平成21年4月～8月ベースで△3.9%とマイナス伸展となった



平成22年3月期第2四半期業績(予想比)

(連結ベース、単位:百万円)

| | 修正予想 | 平成22年 3月期第2Q | 増減率 % |
|---------|-------|-----------------|-------|
| 売上高 | 3,750 | 3,733 | △0.4 |
| 営業利益 | 40 | 95 | 140.0 |
| 経常利益 | 44 | 99 | 126.9 |
| 経常利益率 | 1.17% | 2.7% | — |
| 四半期純利益 | △20 | 12 | — |
| 四半期純利益率 | — | 0.3% | — |



平成22年3月期第2四半期業績(前年同期比)

(連結ベース、単位:百万円)

| | 平成21年 3月期第2Q | 平成22年 3月期第2Q | 増減率 % |
|--------|-----------------|-----------------|-------|
| 売上高 | 4,040 | 3,733 | △7.6 |
| 営業利益 | 472 | 95 | △79.7 |
| 経常利益 | 476 | 99 | △79.0 |
| 四半期純利益 | 261 | 12 | △95.2 |
| 総資産 | 5,905 | 6,238 | 5.6 |
| 純資産 | 3,449 | 3,890 | 12.8 |



第2四半期ビジネスハイライト

金融系ビジネスの状況 (前期比△1億22百万円、3.6%減少)

- 生保 9億30百万円 (前期比△2億50百万円、21.1%減少)
- 損保 12億26百万円 (前期比5億34百万円、77.1%増)
- 銀行 2億21百万円 (前期比△1億43百万円、39.4%減少)
- 証券 7億43百万円 (前期比△2億74百万円、27.0%減少)

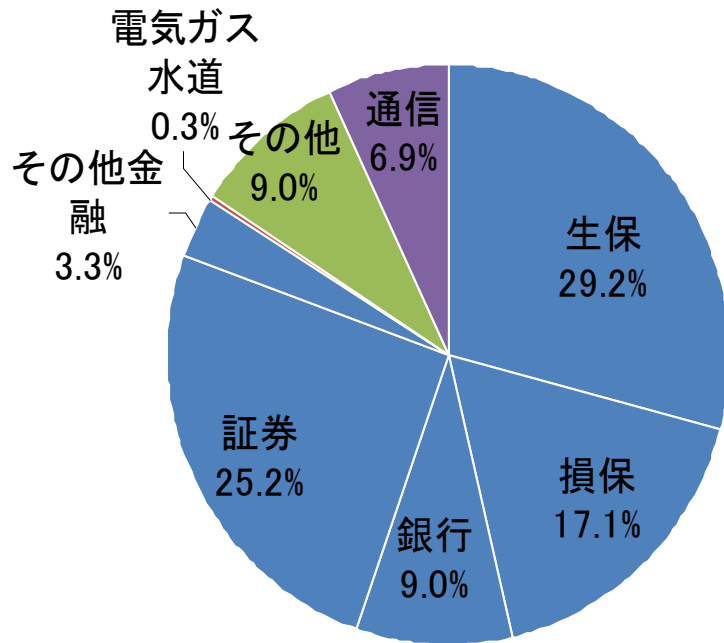


(株)野村総合研究所の子会社(株)インステクノ
買収による損害保険系業務の拡大

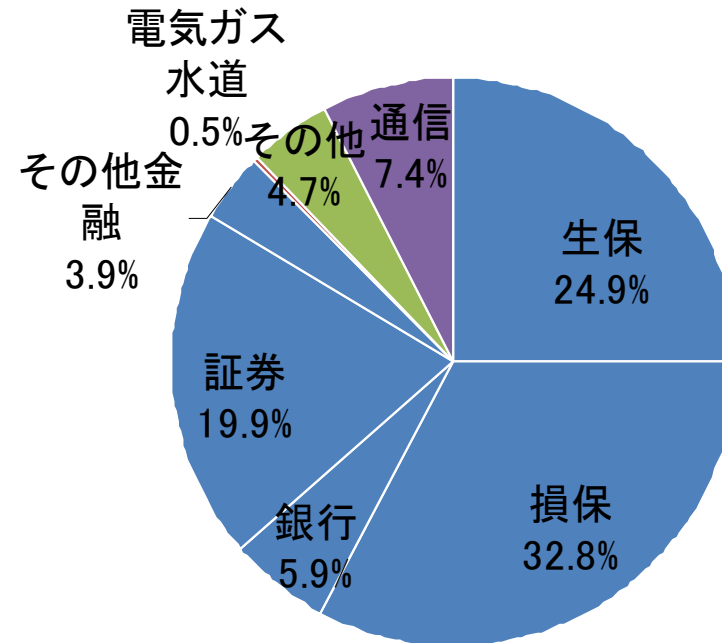


業種別売上高 (%)

<エンドユーザベース>



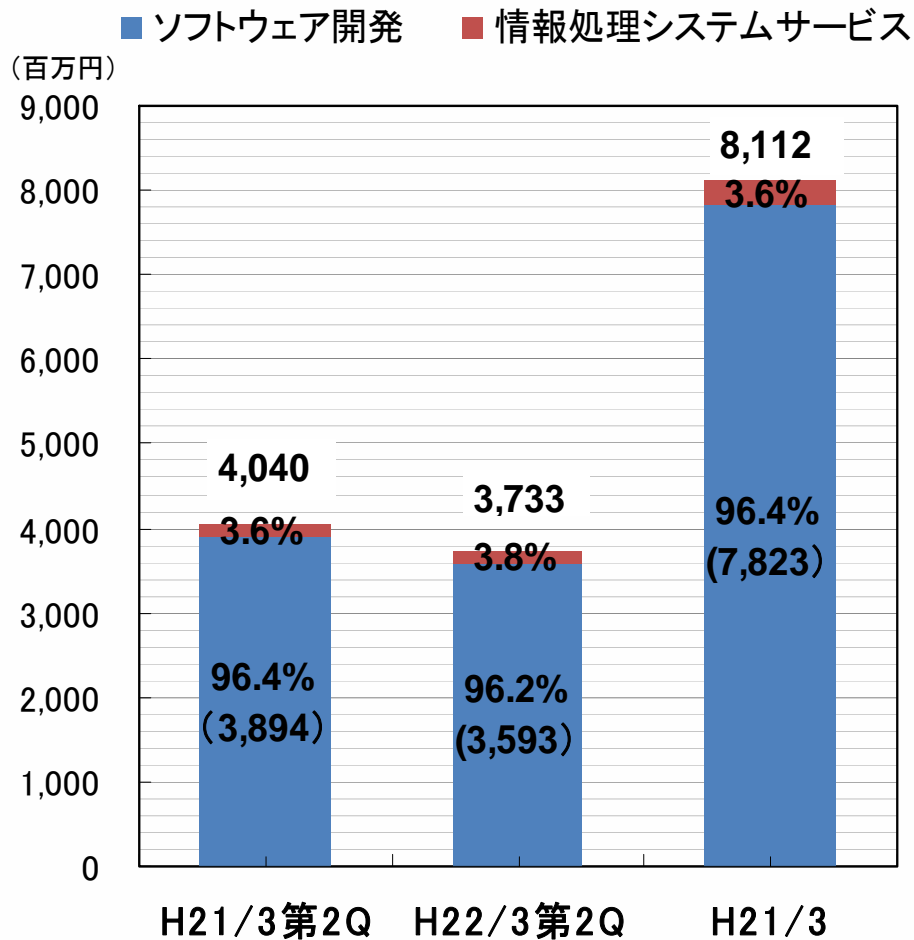
金融関連: 83.9%
<平成21年3月期第2Q>



金融関連: 87.5%
<平成22年3月期第2Q>



セグメント別売上高

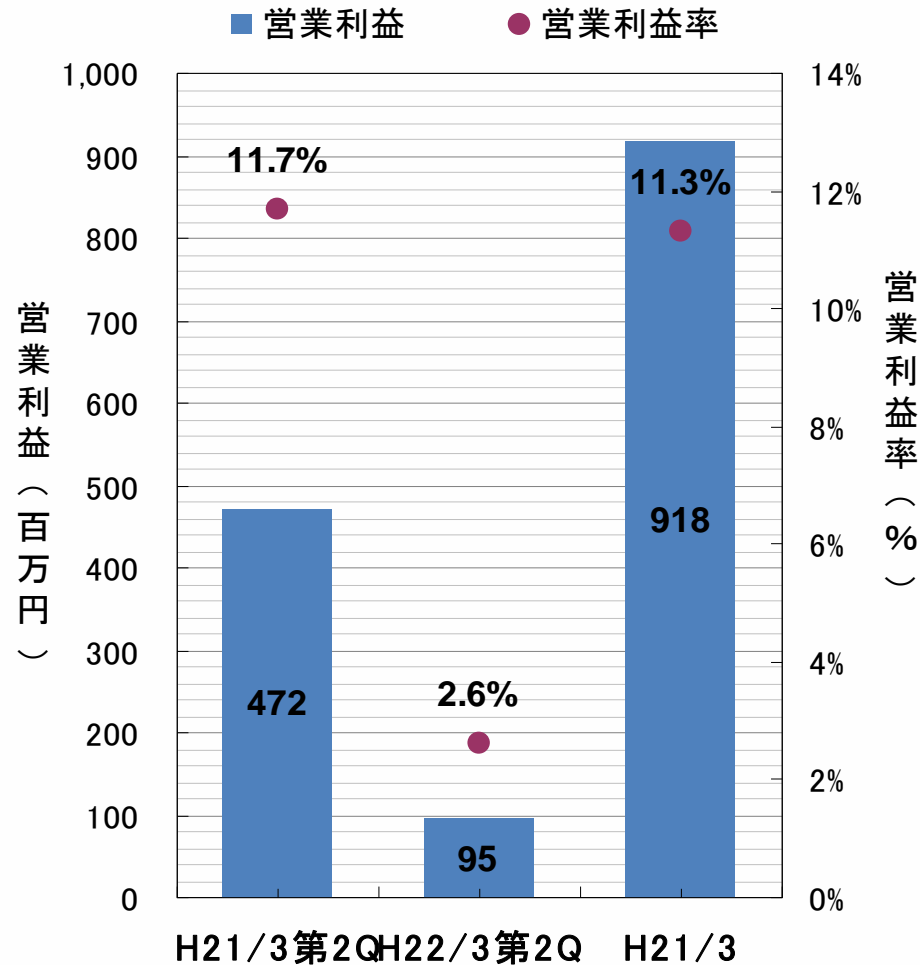


当期の主な売上先

(売上高上位3社)

1. (株)野村総合研究所
1,384百万円 (37.1%)
2. (株)エヌ・ティ・ティ・データ
229百万円 (6.1%)
3. 富士通(株)
199百万円 (5.3%)

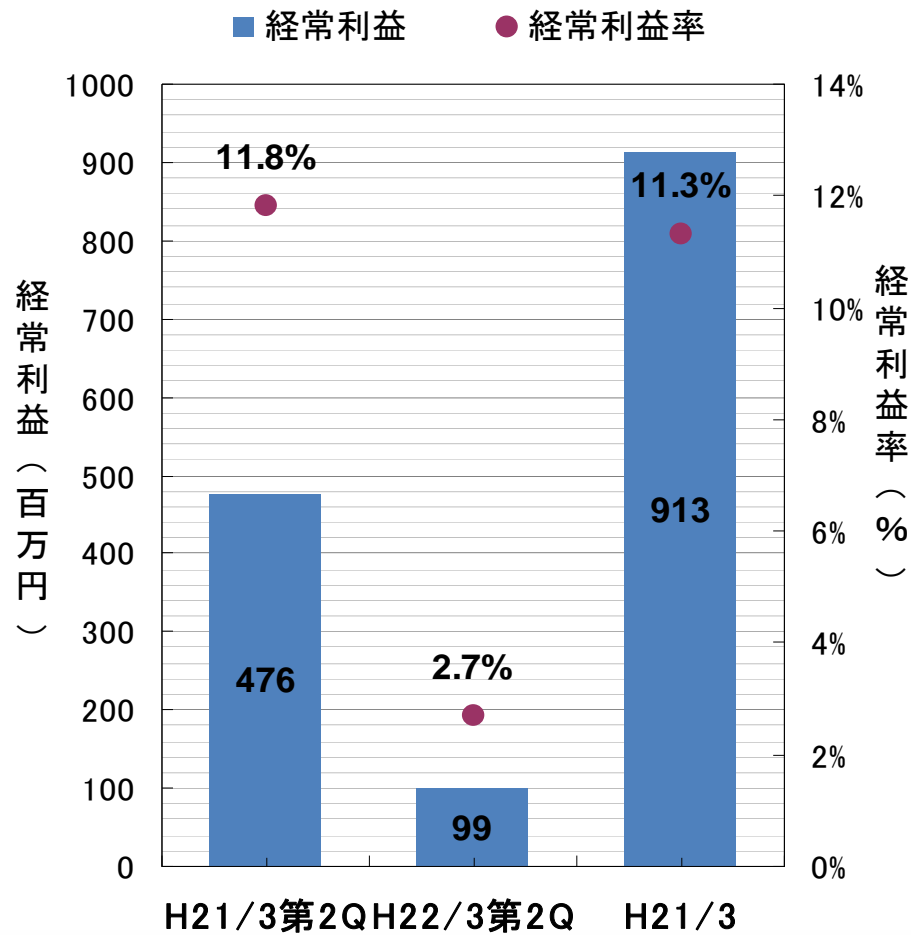
営業利益・営業利益率



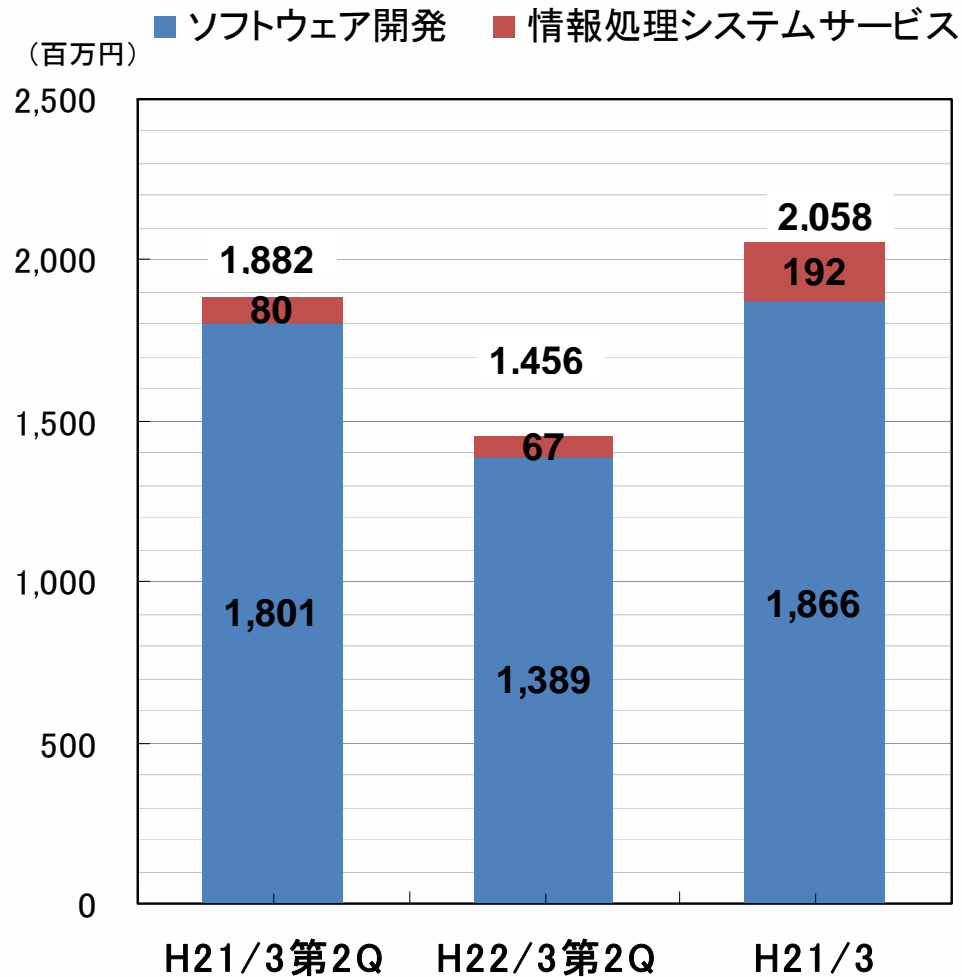
■ 営業利益、利益率は受注の減少および不稼働要員の発生、売上単価の減少により低下



経常利益・経常利益率



■ 営業利益の減少による



■ 顧客のシステム投資へのマインドが回復せず受注残高が減少



当期経営ハイライト

NTTデータのビジネスパートナーに

- 当社は既にNTTデータのアソシエートパートナーに認定されていたが、受託業務の実績が評価され、平成21年10月19日付でビジネスパートナーに認定された
- 平成21年3月末で、NTTデータのビジネスパートナーは34社、アソシエートパートナーは218社

その他のパートナー契約

野村総合研究所

e-eパートナー契約(平成20年4月)

日本ユニシス

UBCP(ユニシスビジネスコアパートナー・平成15年6月)

II. 平成22年3月期業績見込





平成22年3月期の経営環境

日本経済

- 先行きについては、当面雇用情勢が悪化傾向で推移、海外景気の下振れ懸念など、景気を更に下押しするリスクが存在する

当社主力市場 — 金融業界

- 情報化投資への需要は減退



日銀短観2009年10月
「金融機関のソフトウェア投資額のうち、保険業も前年比△8.7%に」

- レガシーシステムの更新需要はあるものの、経営環境の悪化による企業業績の低迷から開発投資を抑制



金融機関の情報化投資の動向

生・損保業界

- 保険業界の今年度のテーマは保険法対応
- 損保会社の経営統合によるシステム開発が始動

証券業界

- 証券会社の企業業績は回復傾向にあるが開発需要は低迷

銀行業界

- 情報系システム開発、Web系システム開発(web-banking)などの需要はあるものの開発投資は停滞

カード・クレジット業界

- 業界再編等による開発需要が顕在化しており、平成21年10月の日銀短観でも前年対比22.2%の伸展を見込む



平成22年3月期業績予想

| | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期純利益 | 一株当たり 当期純利益 |
|--------------|----------|--------|--------|--------|----------------|
| 連 結 | 8,150百万円 | 315百万円 | 320百万円 | 128百万円 | 18.56円 |
| (前期比 増減率) | 0.5% | △65.7% | △65.0% | △74.9% | △77.7% |
| 個 別 | 6,840百万円 | 255百万円 | 265百万円 | 135百万円 | 19.57円 |
| (前期比 増減率) | △15.6% | △72.1% | △71.1% | △73.8% | △76.7% |

Ⅲ. 平成22年3月期下期経営方針





自立したSI'erを目指して！

1. マーケティング
2. 人材の育成・確保
3. 社内運営管理
4. M&A業務提携
5. 企業統治・内部統制



1. マーケティング

金融分野を中核とした市場競争力の一層の強化

- 連結子会社である株式会社インステクノとの連携強化
 - 損害保険会社向けシステム開発に定評のある同社との連携により、損保システムマーケットの一層の事業拡大を図る
- システム開発の上流工程であるコンサルティング分野を強化し、コンサルティングから設計、開発、運用、保守まで一貫したシステムソリューションを提供することで、金融システムインテグレータとしての地位を確立する

通信系業務の拡大と新たな事業分野の確立

- 通信系業務の拡大と、当社のコアビジネスを補完する、新たな事業分野の確立

SI、メーカー、ユーザとのバランスのとれた安定的取引

- 受注におけるリスクを分散し、安定的な業績をあげるためにSI、メーカー、ユーザのバランスを考慮



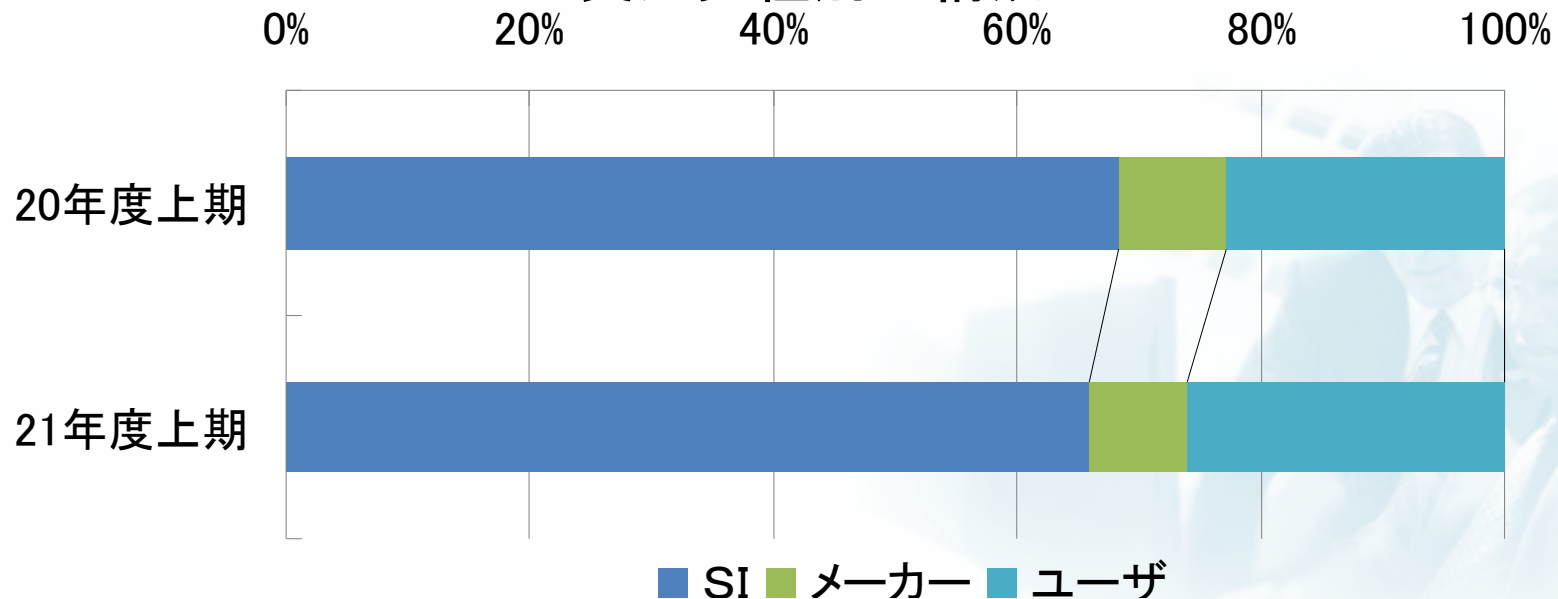
* 取引先との均衡のとれた安定的取引

■ 受注先種別の売上高構成比(ソフトウェア開発)

(単位:百万円)

| | SI | | メーカー | | ユーザ | | 合計 |
|--------|-------|-------|------|------|-----|-------|-------|
| | 売上高 | 構成比 | 売上高 | 構成比 | 売上高 | 構成比 | |
| 20年度上期 | 2,658 | 68.3% | 347 | 8.9% | 887 | 22.8% | 3,894 |
| 21年度上期 | 2,368 | 65.9% | 287 | 8.0% | 936 | 26.1% | 3,593 |

受注先種別の構成比





2. 人材の育成・確保

「業務知識」と「IT技術」の両面を備えた
技術者の育成に注力

プロジェクトマネージャーの組織的養成

新卒者を中心とした優秀人材の確保



3. 社内運営管理

パートナー要員の適正化

- パートナー要員の適正化やコスト・生産性・情報管理などを徹底するとともに、適正な請負契約など、適切な協力会社管理を推進

プロジェクトマネジメントの強化・徹底

- PMO(プロジェクト・マネジメント・オフィス)、ISOの着実な展開
- プロジェクトの受注から納品にいたるまでの節目ごとのプロジェクト点検制度の完全実施による仕損防止

コンプライアンス、セキュリティ対応の徹底

- TSS企業行動基準に基づくコンプライアンス(法令遵守)を徹底
- 個人情報保護法対応として取得したプライバシーマークの適切な運用、セキュリティ対策の強化による情報管理の徹底



4. M&A・業務提携

- 経営規模目標としての売上高100億円を目指し、さらなる経営基盤の強化を図る
- 今後も当社事業と相乗効果が期待出来る分野のM&Aならびに資本・業務提携、協業について継続して検討

重点市場： 金融関連市場（保険・証券・銀行等）
通信関連市場
その他既存事業と関連する市場

重点技術： オブジェクト指向技術であるJava、UMLやLinux、XML、ネットワーク、データベース



5. 企業統治・内部統制

(1) コーポレートガバナンスの実績

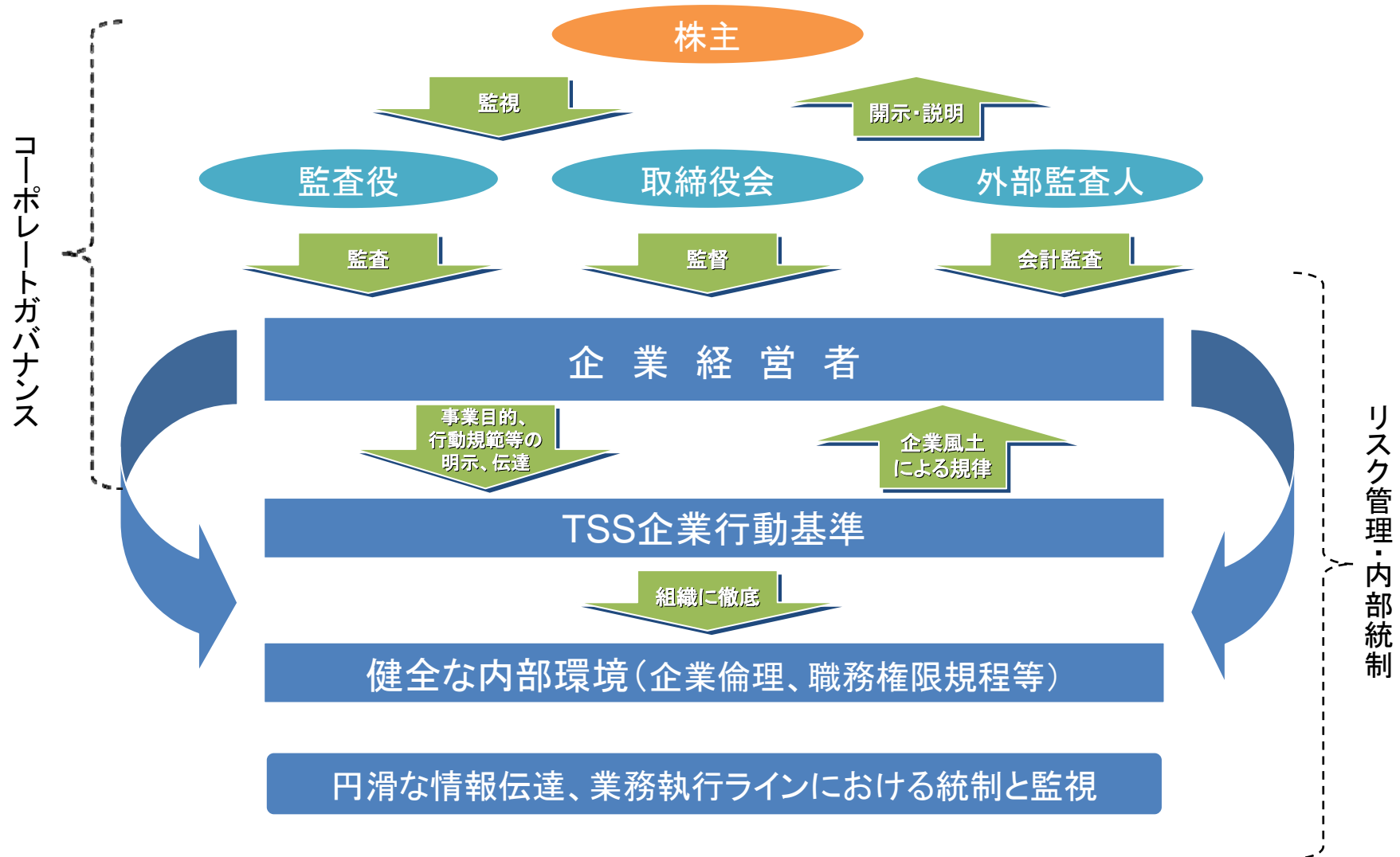
事業態様・事業規模に即したコーポレートガバナンスの実践



中長期的な安定成長、企業価値の増大

(2) 内部統制

TSS企業行動基準を定め、コーポレートガバナンス、リスク管理、内部統制の経営プロセスを整備⇒次頁会社統制概念図





(3) 株主還元の方針

- 会社競争力の向上
- 企業価値の最大化



株主各位への利益還元を図る

<利益配分>

- 21年3月期は普通配当を年2円増配し、年17円の配当に



- 22年3月期も普通配当年17円を予定

- 株主各位への長期にわたる安定的な配当
- 今後の事業拡大に向けた内部資金の確保



当期の財政状況、利益水準、配当性向



**最適なシステムソリューションを
提供する高信頼度企業！**



株式会社 東邦システムサイエンス

*** 本資料についてのご注意**

本資料は、平成22年3月期第2四半期の業績および今後の業績見通し、経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載されている株式会社東邦システムサイエンスの将来予想に関する事項は、現時点における情報に基づき判断したものであり、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における状況変化等により変動することがあります。

なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。