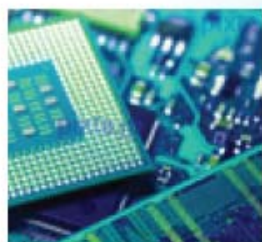


CORE



2012年3月期 第2四半期
決算説明会 資料

AGENDA



I 2012年3月期 第2四半期 P 2
決算概要

II 通期見通し P 9
事業計画の進捗状況

この資料には、当社グループの現在の計画や業績見通しなどが含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。

実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります。この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。

2012年3月期 第2四半期 決算概要

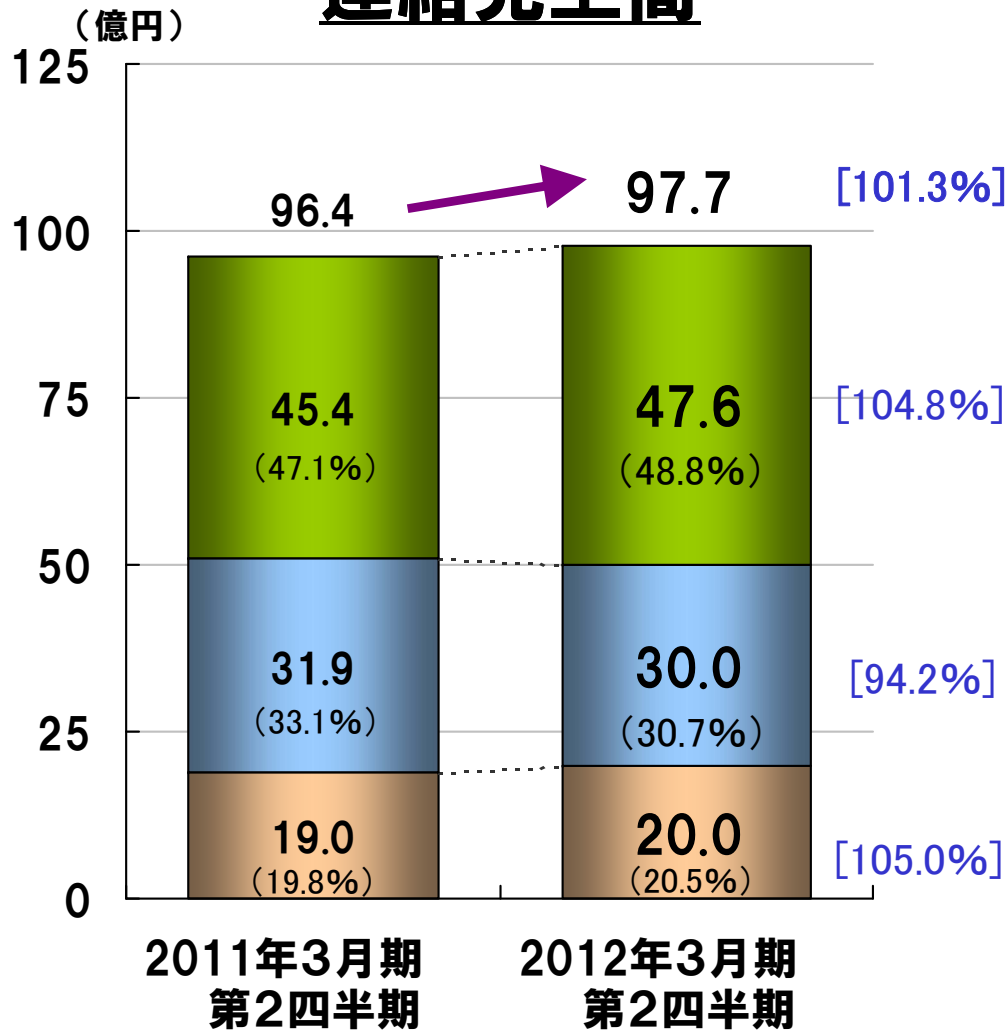
2012年3月期 第2四半期 決算概要

(単位:百万円)

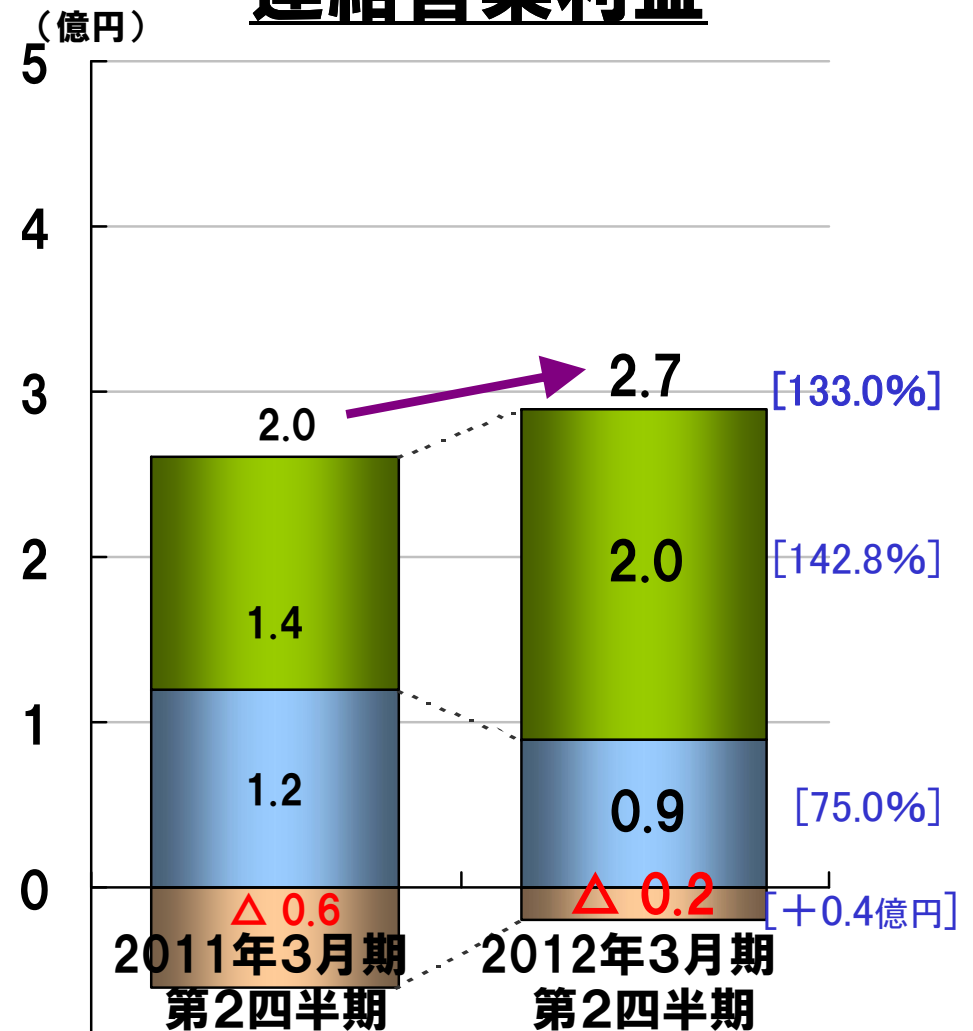
	2011年3月期 第2四半期	2012年3月期 第2四半期	前年 同期比	業績予想との比較	
				予想値	達成率
売上高	9,647	9,772	101.3%	9,700	100.7%
営業利益	203	270	133.0%	250	108.0%
経常利益	314	367	117.1%	290	126.8%
四半期純利益	163	167	102.3%	150	111.6%
総資産額	14,166	14,293	100.9%		
純資産	7,014	7,323	104.4%		
EPS(円)	11.52	11.78	102.3%		
BPS(円)	490.55	511.49	104.3%		

事業セグメント別の損益概況

連結売上高



連結営業利益



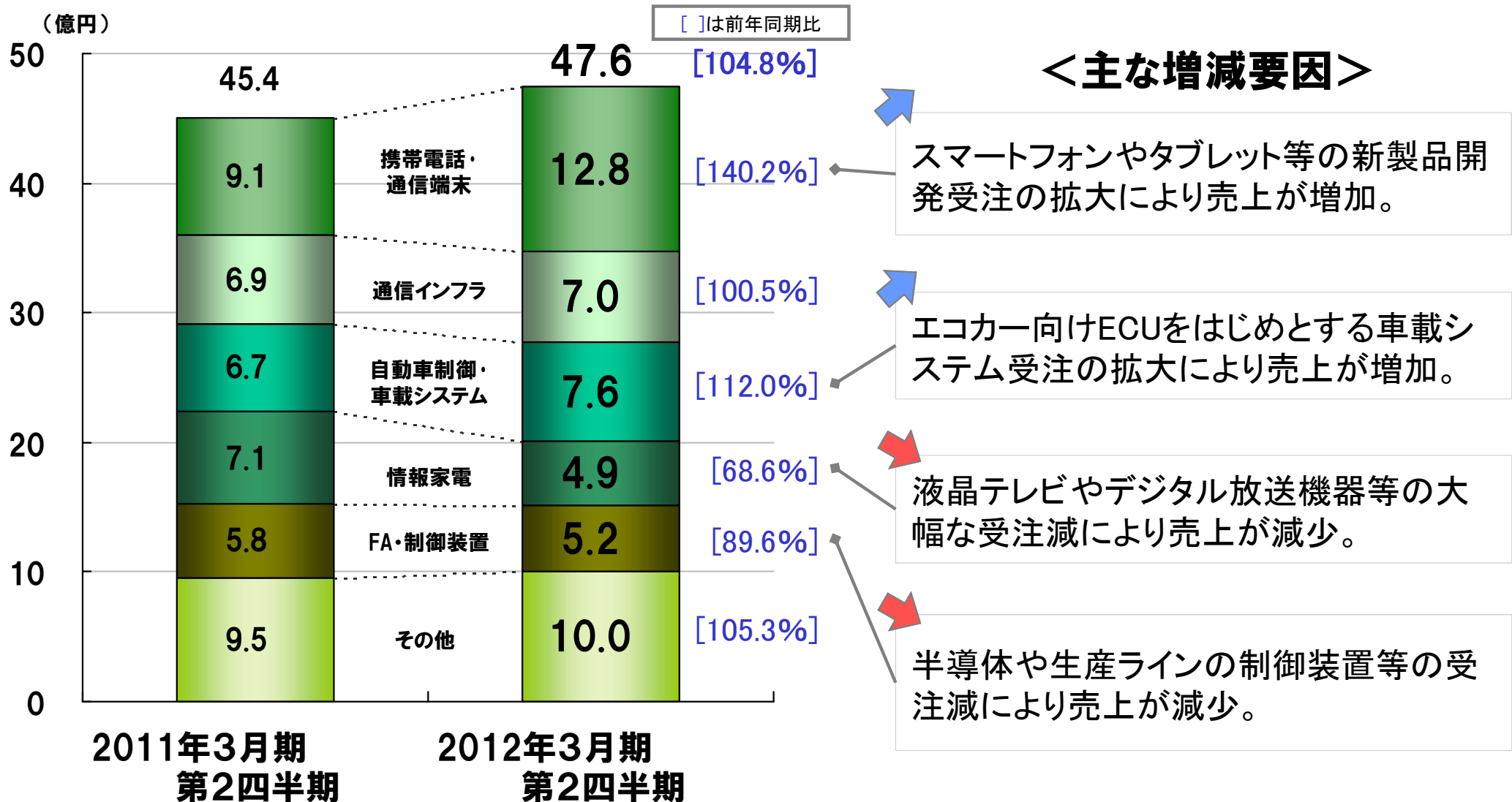
△ 1

■ :エンベデッドソリューション事業 ■ :ビジネスソリューション事業 ■ :プロダクトソリューション事業

()内は構成比、[]は前年同期比

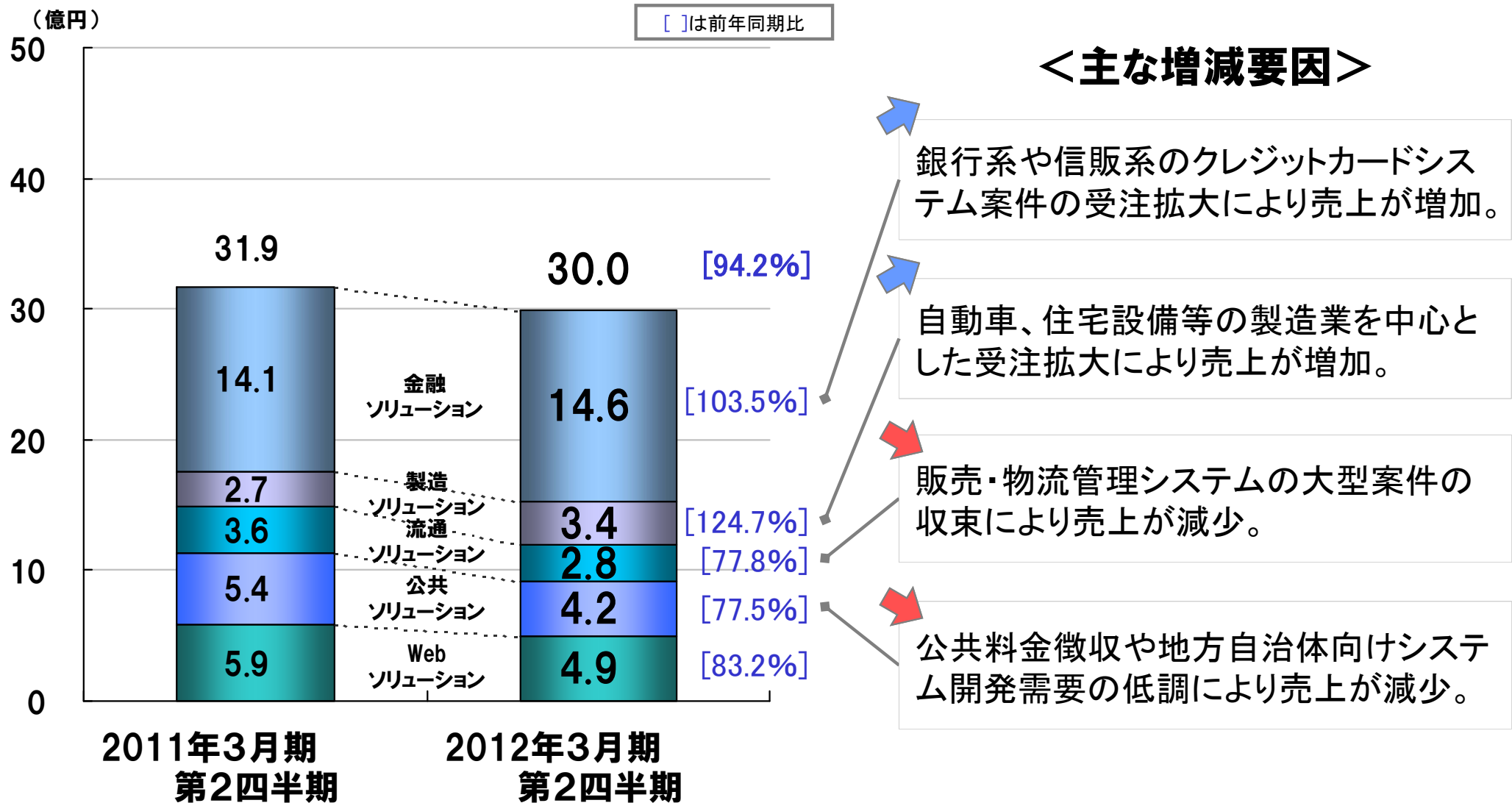
事業セグメント別の売上高概況（1/3）

エンベデッドソリューション事業



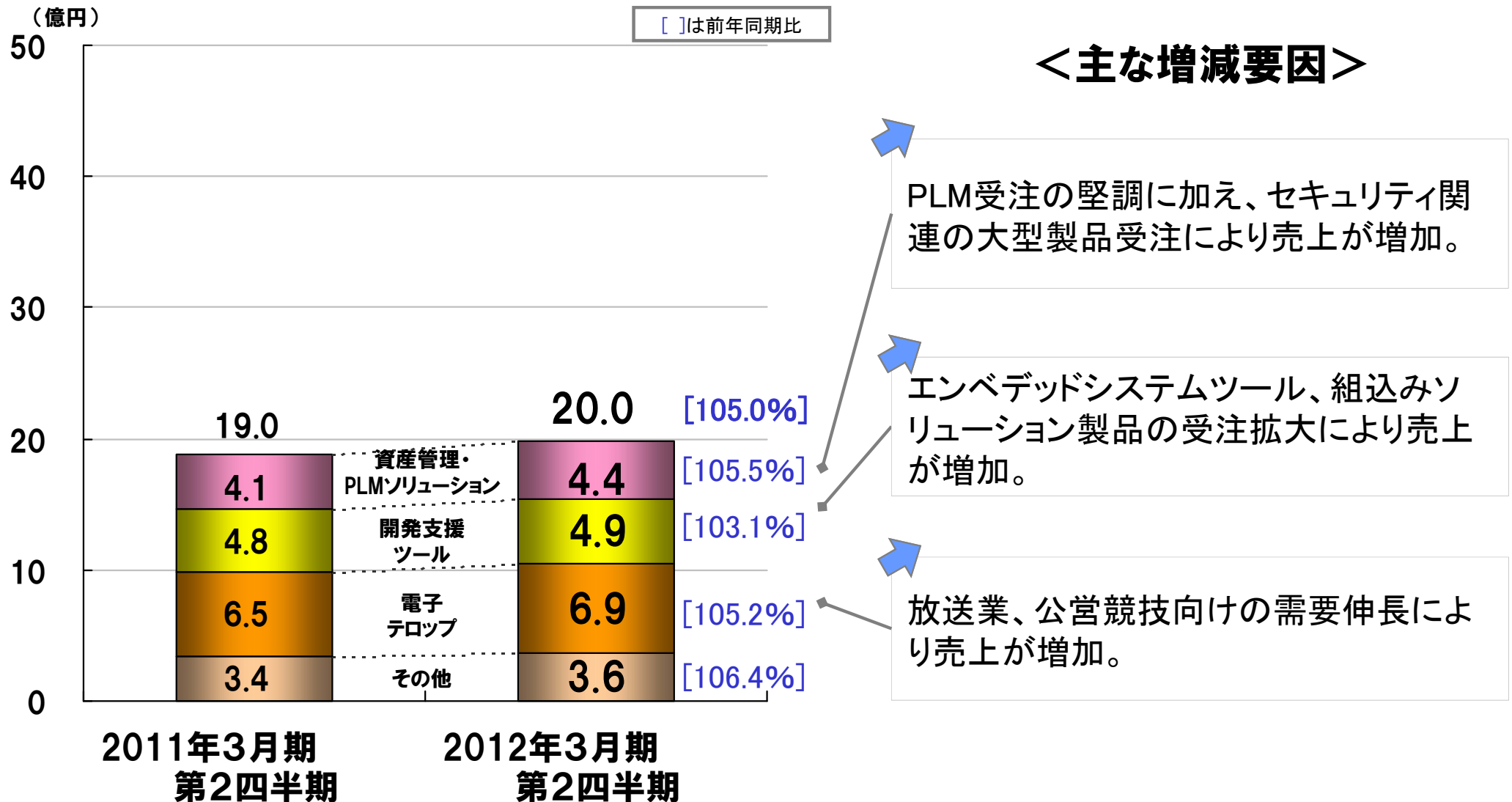
事業セグメント別の売上高概況（2/3）

ビジネスソリューション事業



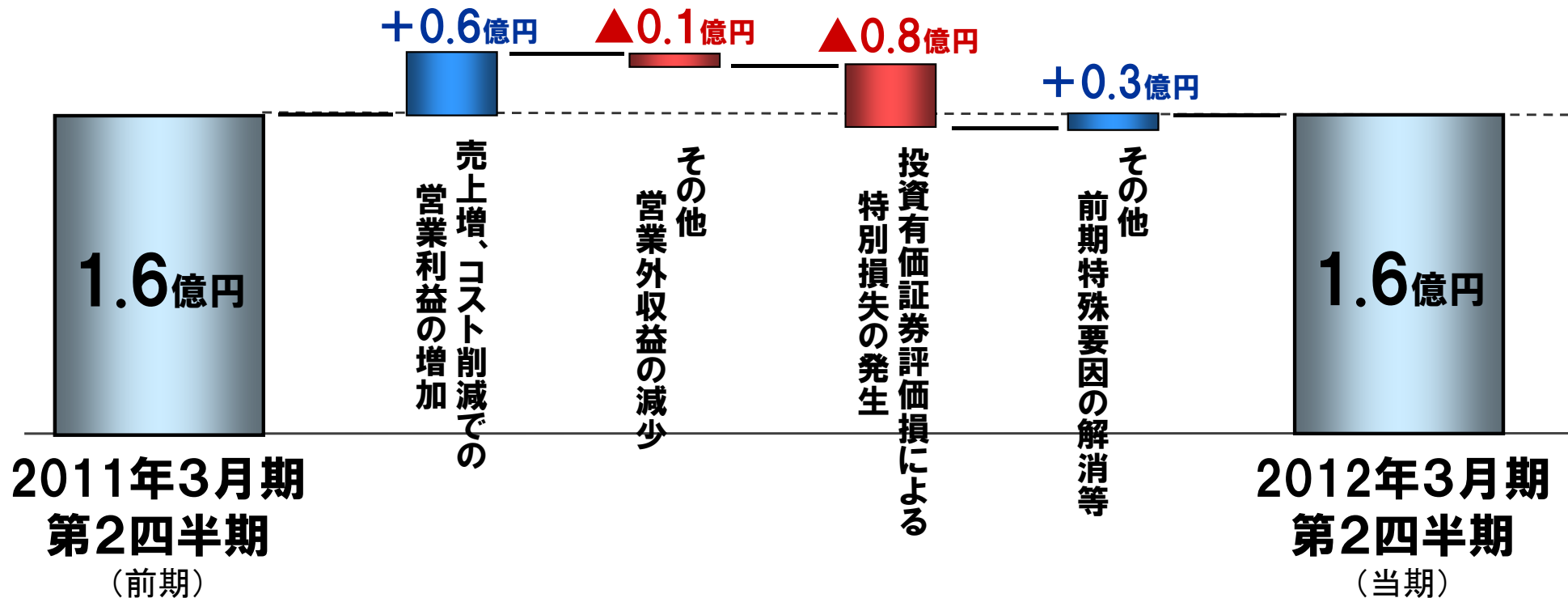
事業セグメント別の売上高概況（3/3）

プロダクトソリューション事業



四半期純利益の増減要因

売上増、コスト削減により営業利益、経常利益は増加したが、投資有価証券の評価損が発生し、四半期純利益は微増。



通期見通し 事業計画の進捗状況

当社グループ事業環境の認識（1/2）

失われた20年

- 1992年 バブル崩壊
- 2000年 ITバブル崩壊
- 2008年 リーマンショック
- 2011年 東日本大震災

↓
 いまだ
 変わらない
 日本

今起こっている現実

- 世界的な金融不安
- グローバル化（新興国シフト）
- 急速に進む円高
- 多発する政情不安や自然災害

世界、日本ともに社会・経済環境が急速な転換期に

既存の社会・経済認識やビジネスモデルを問い直し、
 未来を見据えた経営戦略、価値提案の実現が、
 事業の成長・発展に不可欠な時代に

当社グループ事業環境の認識 (2/2)

<期初(2011/05)の認識>

- ・社会経済情勢の変化
- ・変化するビジネス環境とユーザー要求

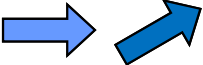


<現状(2011/11)>

円高や災害等で加速
 変化を先取りした提案
 が成長・発展の鍵に

<事業>

<市場認識>

<下期動向>

<p>エンベデッド ソリューション</p>	<p>情報家電、生産ラインへのIT投資抑制は継続すると思われるが、通信機能を搭載したデジタルデバイスの普及と、それを利用したエンベデッドクラウドやM2Mサービスの利用拡大が期待される。</p>	
<p>ビジネス ソリューション</p>	<p>金融・カード系の更新や統合を中心とした投資は引き続き堅調に推移している。リーマンショック以降止まっていたシステム更新の引合いが増加してきたが、投資対効果に対応した提案力が鍵となる。</p>	
<p>プロダクト ソリューション</p>	<p>IT投資に慎重な姿勢が続いているが、業務効率化、TCO削減、コンプライアンス強化、事業継続管理に繋がる付加価値を高めた製品については堅調に推移するものと思われる。</p>	

当期の経営方針

面から立体への転換(ビジネスモデル革新)

新市場／新事業創出

**グリーンIT
戦略**

**ETベンダー
戦略**

**クラウド
戦略**

	新市場	新事業	グローバル展開
方針	社会が抱える課題を 焦点に、顧客価値を 追求した攻めの提案	「製品」「開発技術」「知 的財産」を 起点に付加 価値事業を創造	中国での業績拡大 開発段階から 発展段階へ
重点分野	<ul style="list-style-type: none"> 医療・ヘルスケア 環境 農業 官公庁・自治体 	<ul style="list-style-type: none"> エンベデッド クラウド事業 官公庁向け クラウド事業 データセンター事業 	<ul style="list-style-type: none"> 製品販売 日本企業との 協業 中国IT市場の 業務開拓



成長戦略(既存事業の強化)
 (顧客提案の強化、エンドユーザービジネスの拡大、自社製品の開発・販売強化)

「体質」「構造」の改革

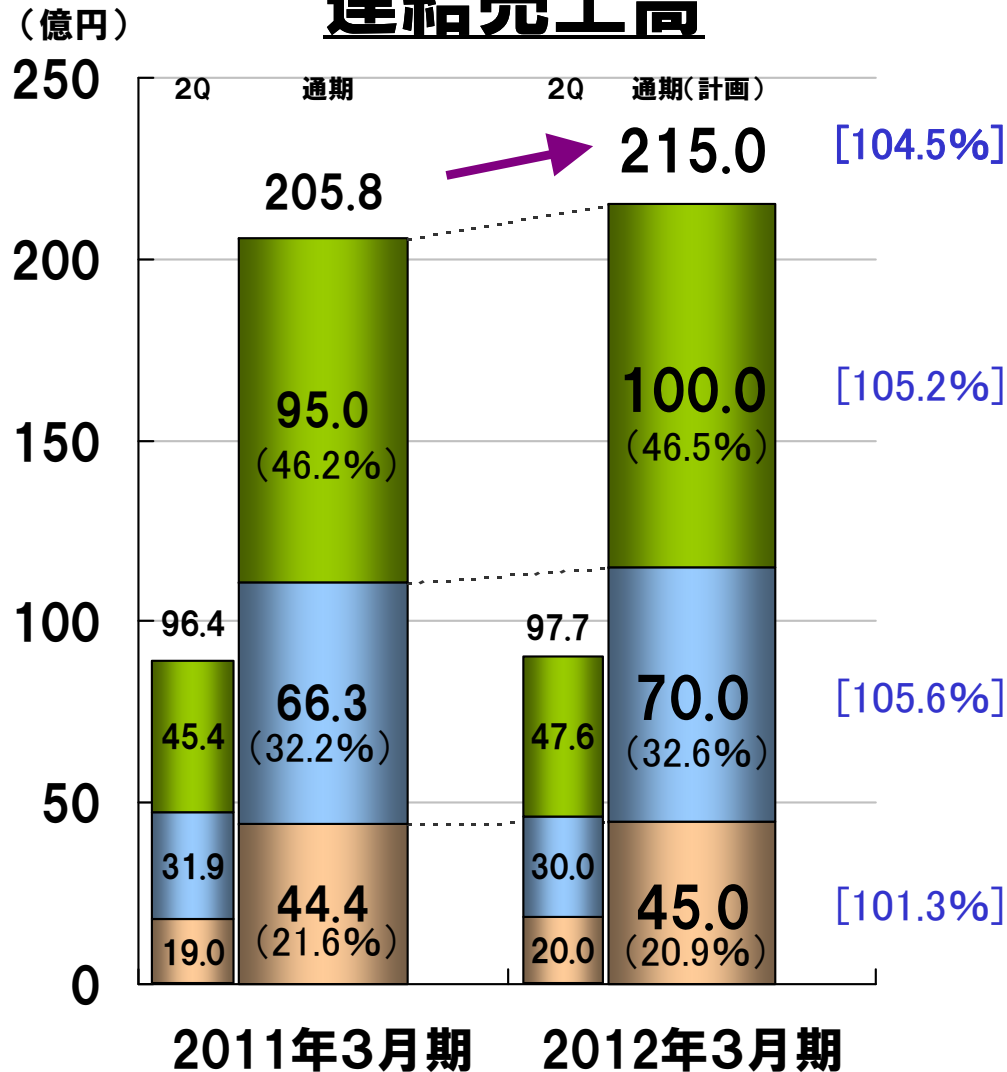
2012年3月期 計画

(単位:百万円)

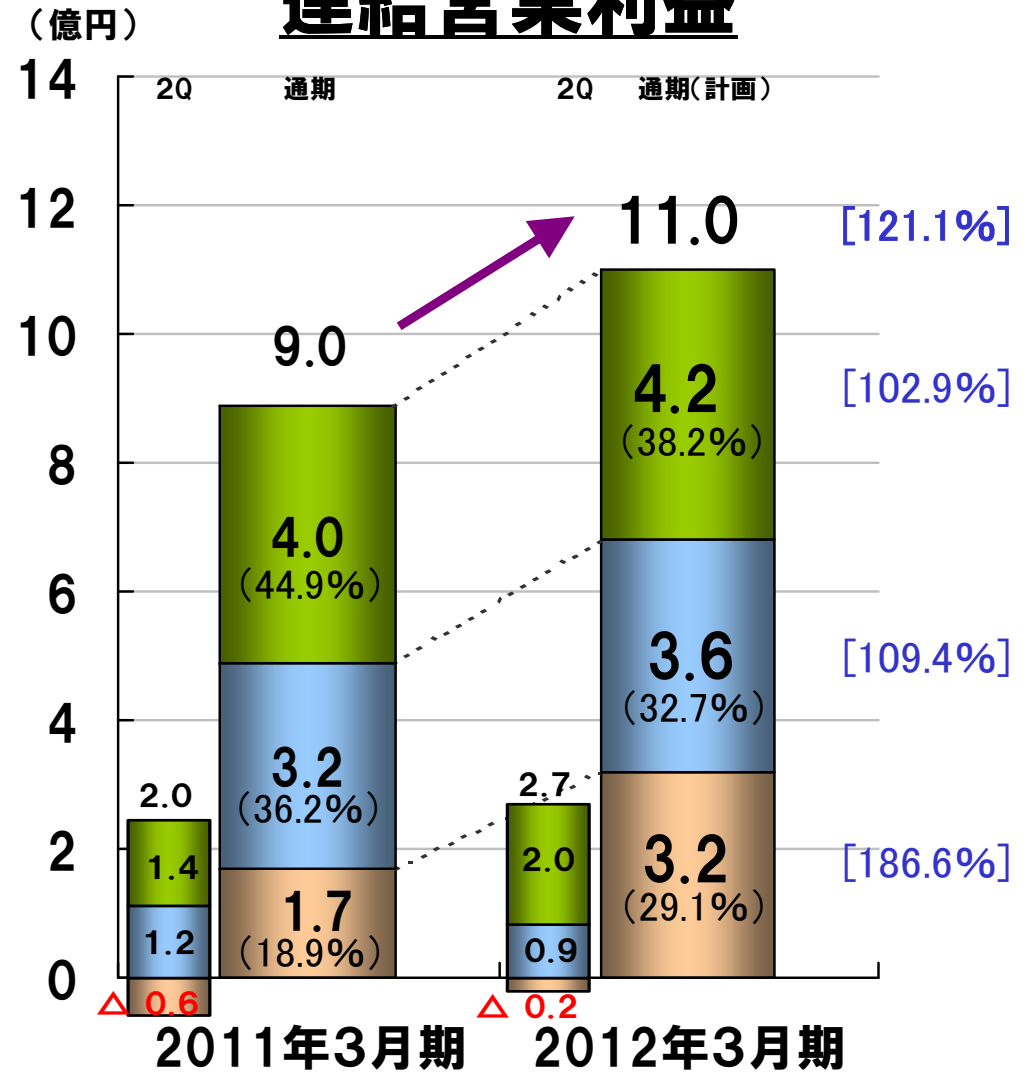
	2011年3月期		2012年3月期		前期比
	実績	構成比	計画	構成比	
売上高	20,580	100.0%	21,500	100.0%	104.5%
エンベデッドソリューション事業	9,505	46.2%	10,000	46.5%	105.2%
ビジネスソリューション事業	6,630	32.2%	7,000	32.6%	105.6%
プロダクトソリューション事業	4,443	21.6%	4,500	20.9%	101.3%
営業利益	908	100.0%	1,100	100.0%	121.1%
エンベデッドソリューション事業	408	44.9%	420	38.2%	102.9%
ビジネスソリューション事業	328	36.2%	360	32.7%	109.4%
プロダクトソリューション事業	171	18.9%	320	29.1%	186.6%
経常利益	1,058		1,150		108.7%
当期純利益	561		660		117.6%
EPS(円)	39.51		46.45		117.6%

2012年3月期 計画（事業セグメント別）

連結売上高



連結営業利益



■ :エンベデッドソリューション事業
 ■ :ビジネスソリューション事業
 ■ :プロダクトソリューション事業
 ()内は構成比、[]は前年同期比

成長戦略（既存事業の強化）

エンドユーザビジネスの拡大

バリューチェーン全体の最適化

クラウドデバイスの活用

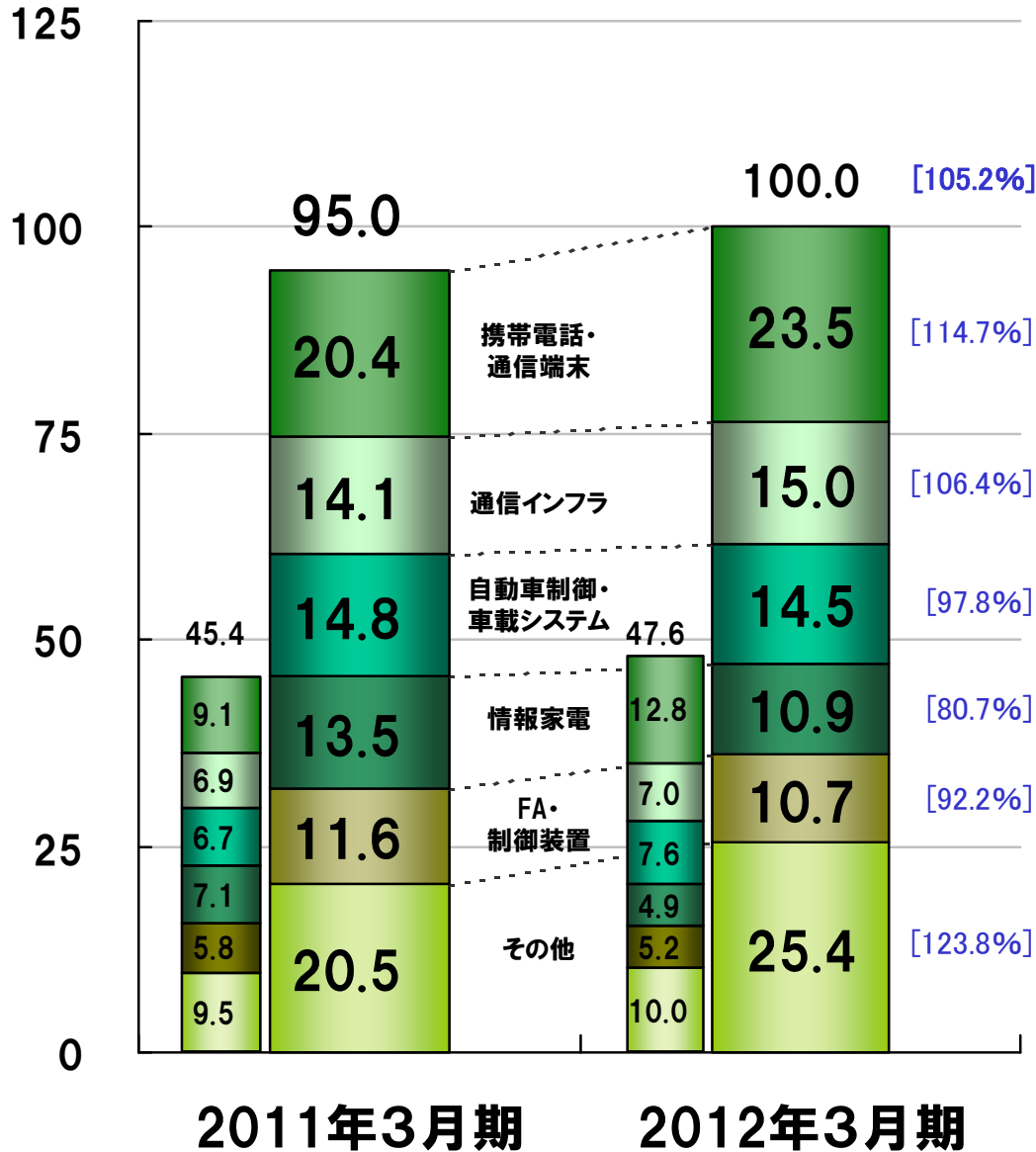
明確なIT投資対効果

自社製品の
開発・販売拡大

顧客提案
の強化

通期の見通し エンベデッドソリューション事業

(億円)

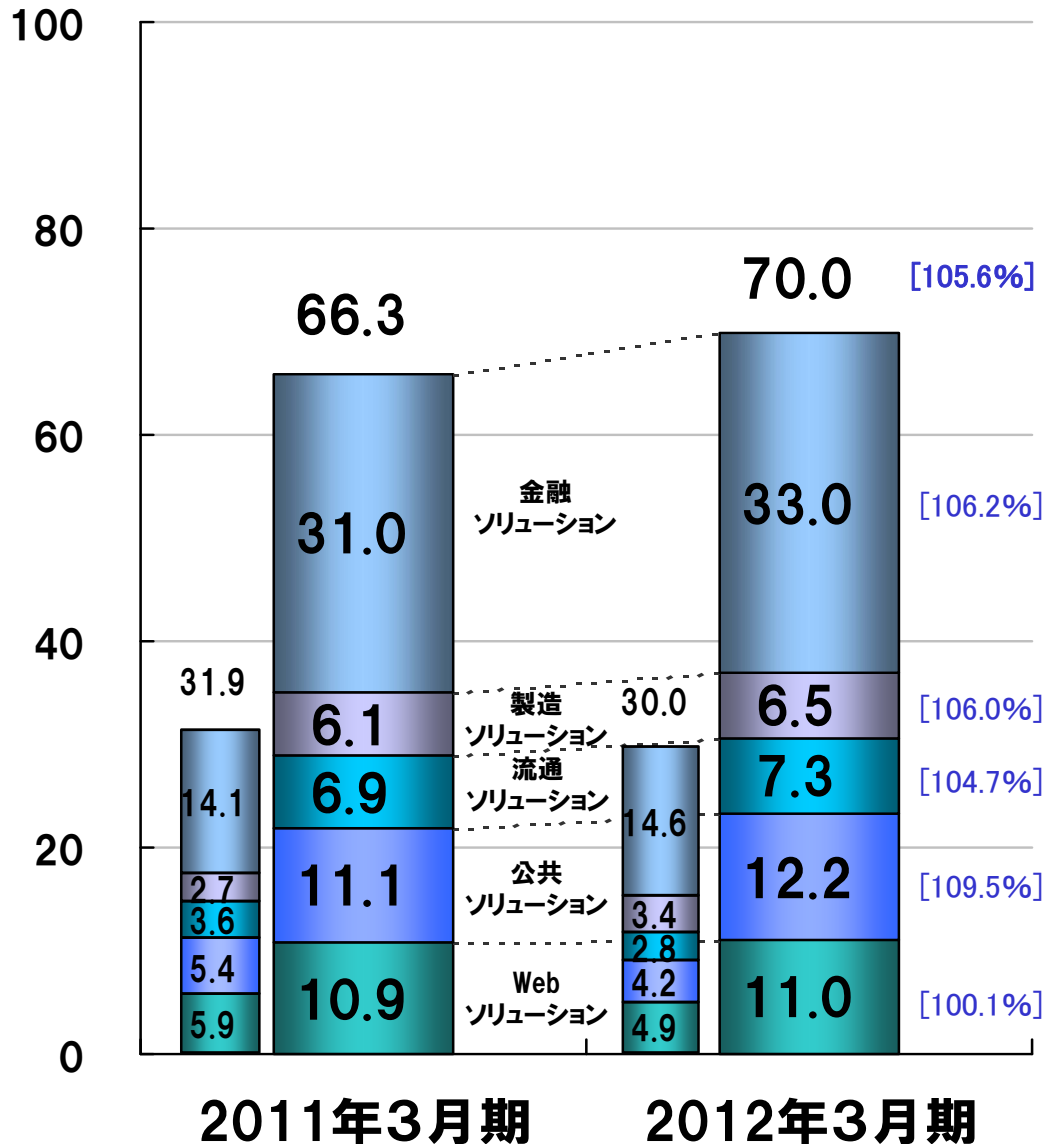


事業強化策

- ◆スマートフォン、タブレット開発の拡大
 ⇒ アンドロイド端末の機能強化 (iPhone4sとの差別化)
- ◆次世代通信関連の開発拡大
 ⇒ 高速無線通信 (長距離～短距離)、IPV6対応
- ◆受注量に応じた技術者シフト
 ⇒ カーナビ、カーオーディオからHEV/EV、パワーtrain系開発へ
 ⇒ TV、DVD/ビデオからパーソナルオーディオ
 ⇒ 生産ライン制御から社会インフラ向けプラントシステム開発へ
- ◆GNSSソリューション販売拡大
 ⇒ 部品調達リスクへの対策対応
- ◆エンベデッドクラウドサービス提供

通期の見通し ビジネスソリューション事業

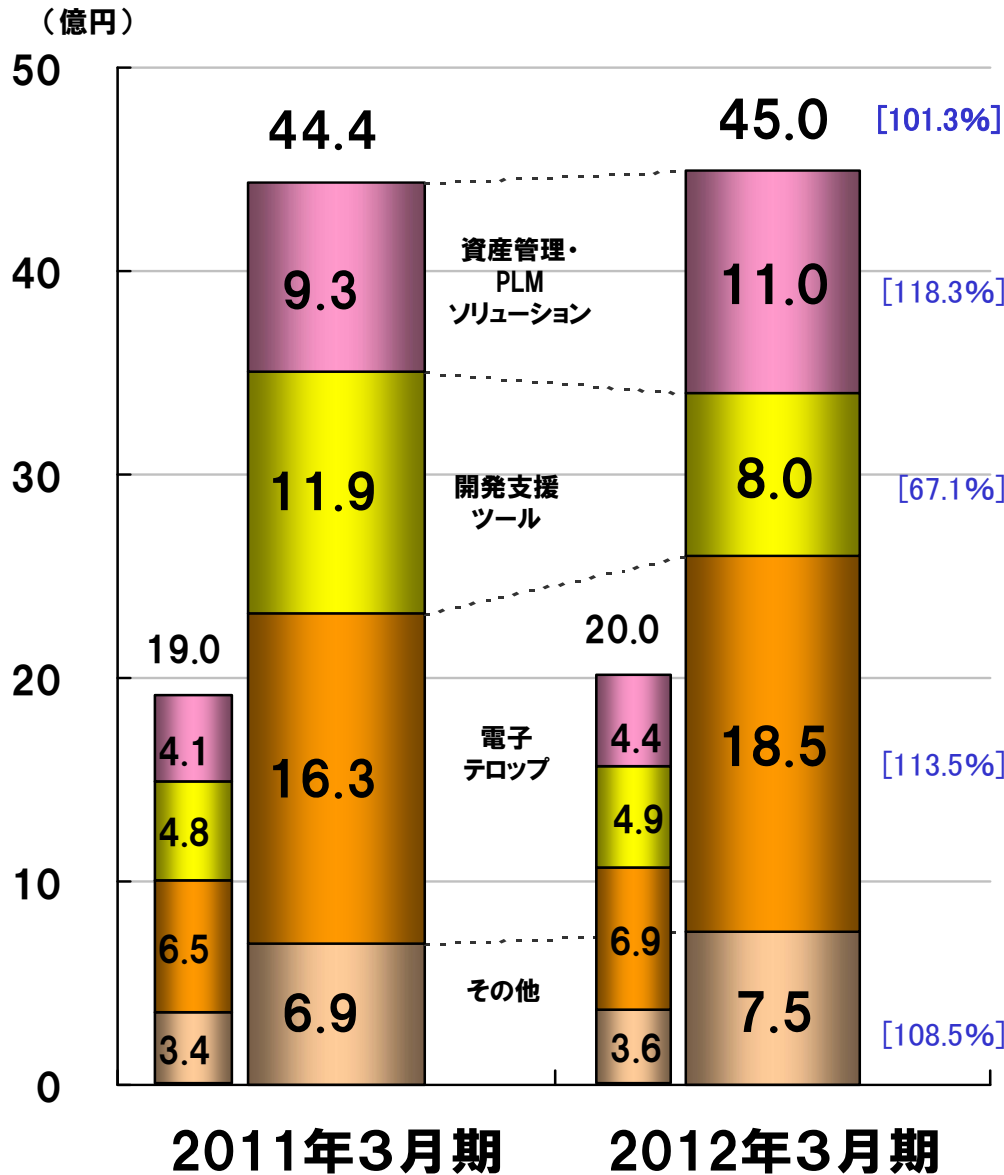
(億円)



事業強化策

- ◆ 銀行系顧客を中心に堅調な引合いが
 続く金融ソリューションの拡大
- ◆ 凍結されていたシステム更改への
 提案営業強化／受注拡大
- ◆ 官公庁／自治体入札案件の拡大
- ◆ スマートフォン、タブレット等を活用した
 Webソリューションの一括受注推進
- ◆ クラウドビジネスの強化
 ⇒ ドキュメントを主体にしたクラウド環境下での
 データ管理システムの提案

通期の見通し プロダクトソリューション事業



市場拡大策

◆資産管理

- ⇒ 資産購入から廃棄までをサポートした LCMビジネスを自治体・企業に提案
- ⇒ 2011/10 ITAM 5.1.3 リリース
- ⇒ 2011/10 Analyst's Notebook 8.5.5 リリース

◆PLMソリューション

- ⇒ 海外展開する法人企業向けにSaaS型PLMソリューションの提供

◆電子テロップ

- ⇒ コストメリットを追求した電子テロップ製品展開
- ⇒ テロップ利用シーンの拡大に対応した関連ソフトウェア製品の販売強化

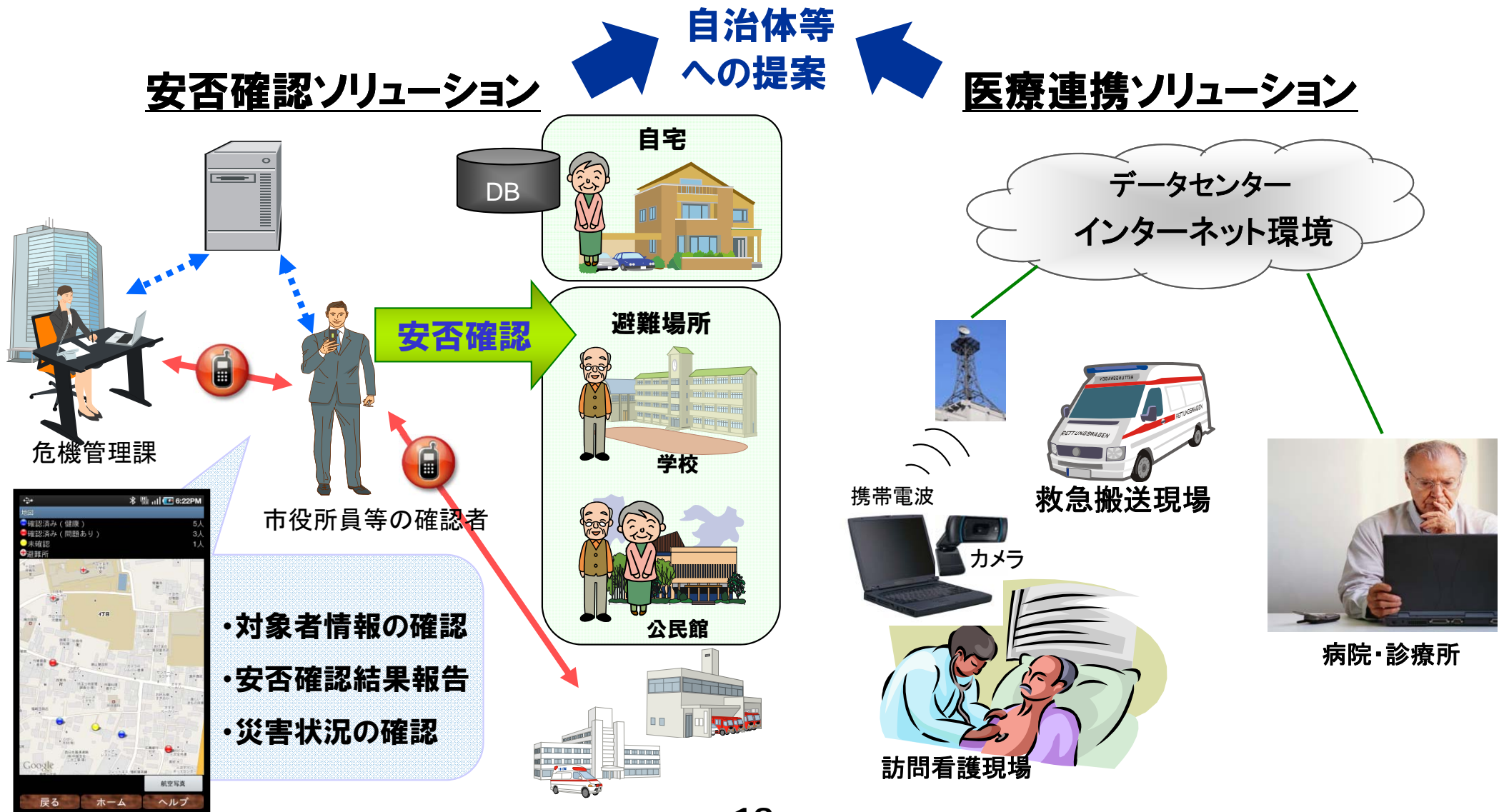
◆ETベンダー製品市場の拡大

- ⇒ デジタルデバイスへの近距離無線機能の実装 (ASURAシリーズのラインナップ強化)

新事業・新市場創出

グリーンIT戦略

健康、医療分野向けソリューションの概要

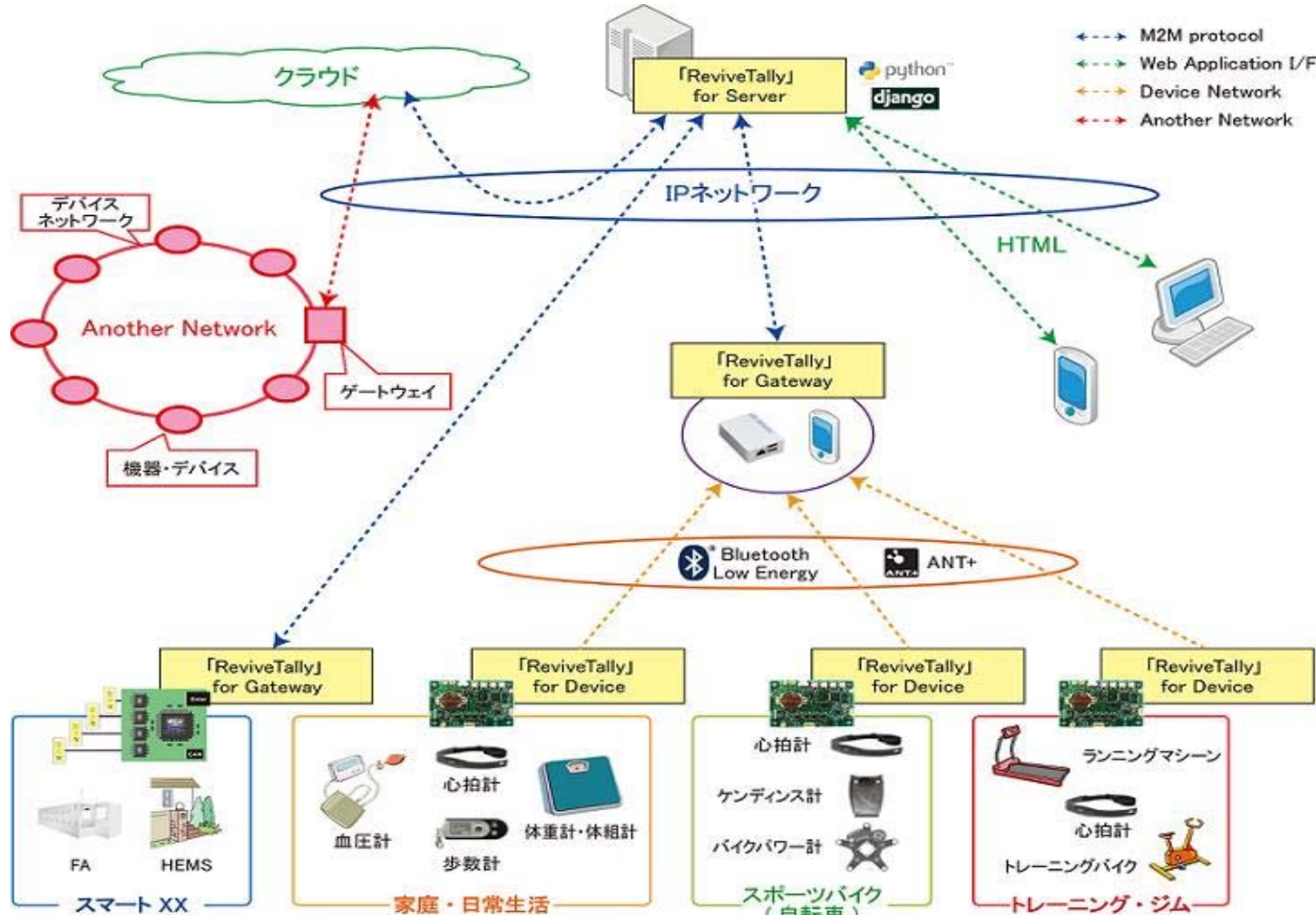


- ・対象者情報の確認
- ・安否確認結果報告
- ・災害状況の確認

新事業・新市場創出

ETベンダー戦略

CORE M2Mサービスの概要



各分野のユースケースを拡充し、
ターゲットにサービス提案

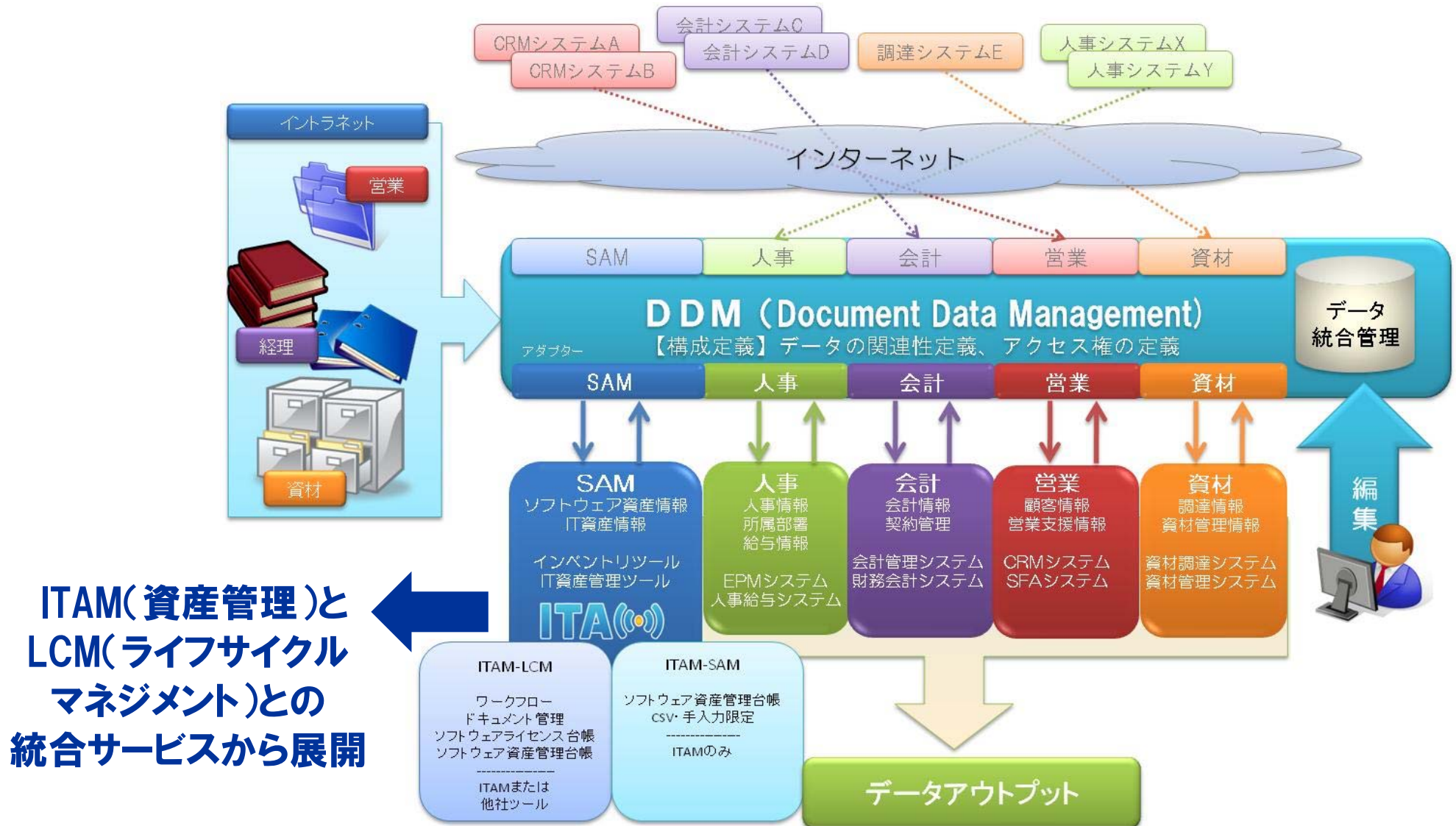


新事業・新市場創出

クラウド戦略

クラウド下でのMDM/帳票ソリューション

注) MDM: Master Data Management



ITAM(資産管理)と
LCM(ライフサイクル
マネジメント)との
統合サービスから展開

体質・構造改革の進捗状況等

「体質」「構造」の改革

開発プロセス

SPL(Software Product Line)によるコアアセットの集約・利用 → 生産性向上

間接業務効率化

自社製品を活用した社内IT化の推進 → 社内実証実験 → 商用化

タイで発生した洪水被害の影響について

2011年10月中旬に発生したタイの洪水被害に関して当社グループへの被害はありません。また、現在も被害が拡大しており、当社グループ顧客にも操業停止等の多大な被害が出ている状況に対し、情報収集を続けております。

現時点では、当期中の開発凍結や受注減少等の影響はありません。

配当政策

株主還元、将来投資、内部留保に配分

連結配当性向は30%以上（当期は計画どおり年間20円）

