

2010年3月期 決算説明会 資料

CORE



AGENDA



I 2010年3月期 P 2
決算概要

II 2011年3月期 P 10
事業計画

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。



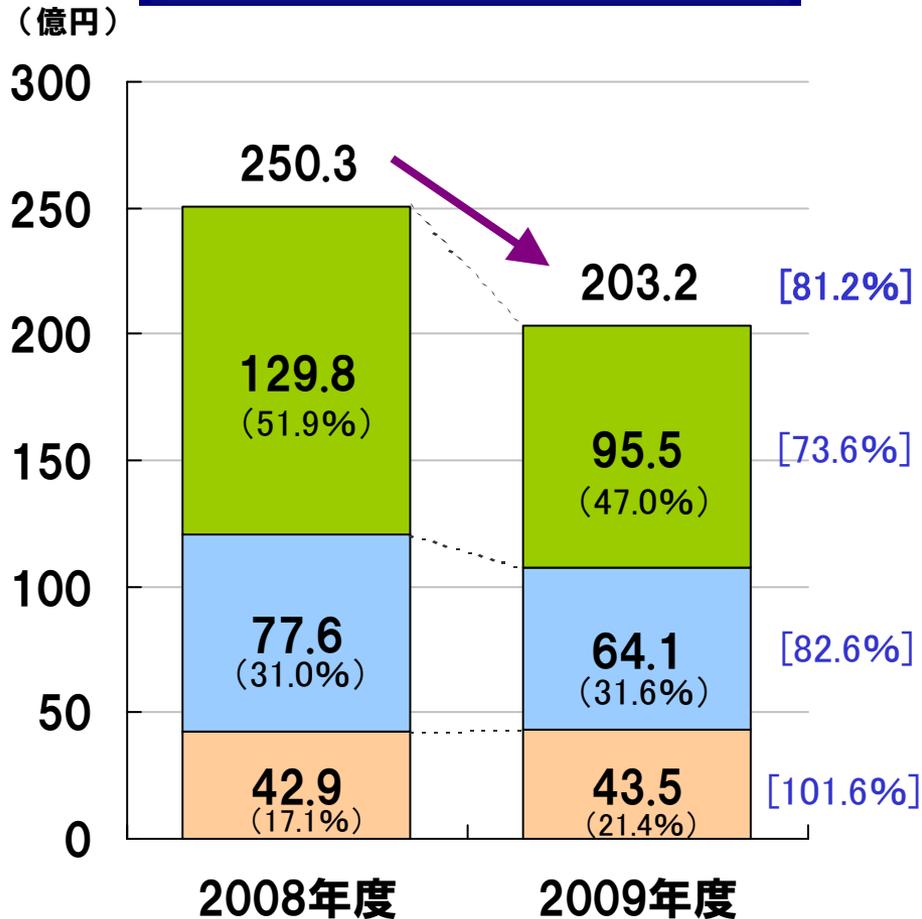
2010年3月期 決算概要

(単位:百万円)

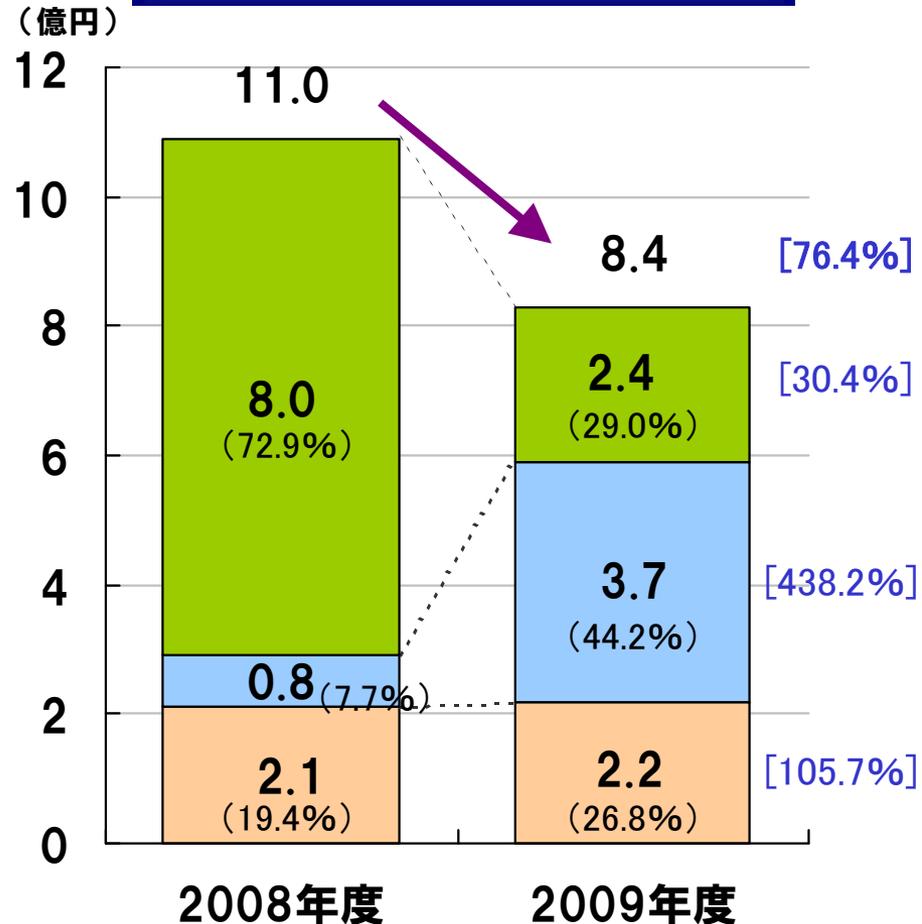
	2008年度 (2009年3月期)	2009年度 (2010年3月期)	前年 同期比	業績予想との比較	
				予想値	増減率
売上高	25,038	20,322	81.2%	20,000	1.6%
営業利益	1,103	842	76.4%	1,000	▲15.7%
経常利益	1,069	1,065	99.6%	1,000	6.5%
当期純利益	517	542	104.9%	550	▲1.3%
総資産額	15,923	14,834	93.2%	/	
純資産	7,065	7,171	101.5%		
EPS(円)	36.39	38.19	104.9%		
BPS(円)	494.51	501.73	101.5%		

セグメント別の損益概況

<連結売上高>



<連結営業利益>

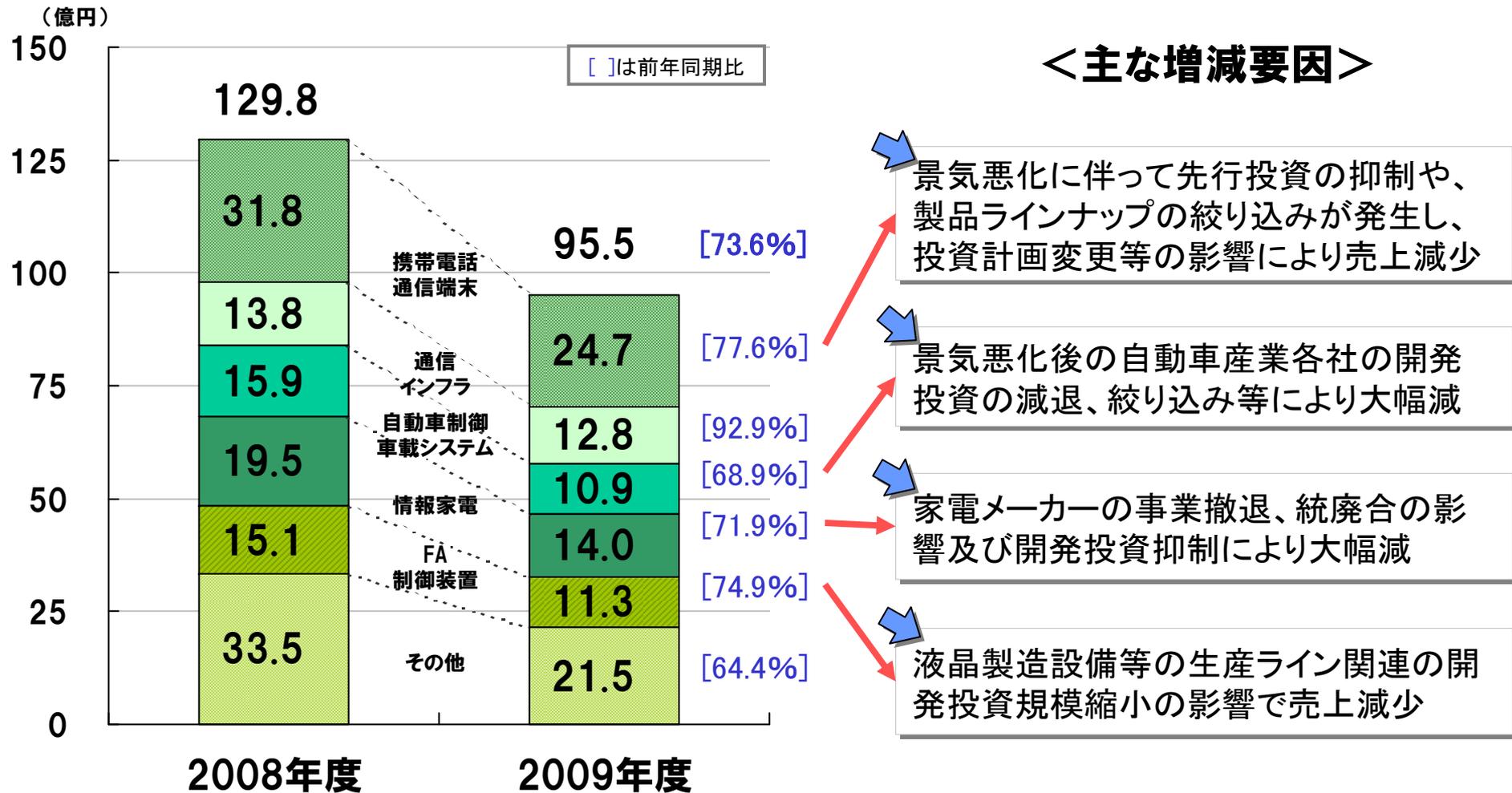


■ :エンベデッドソリューション事業 ■ :ビジネスソリューション事業 ■ :プロダクトソリューション事業

()内は構成比、[]は前年同期比

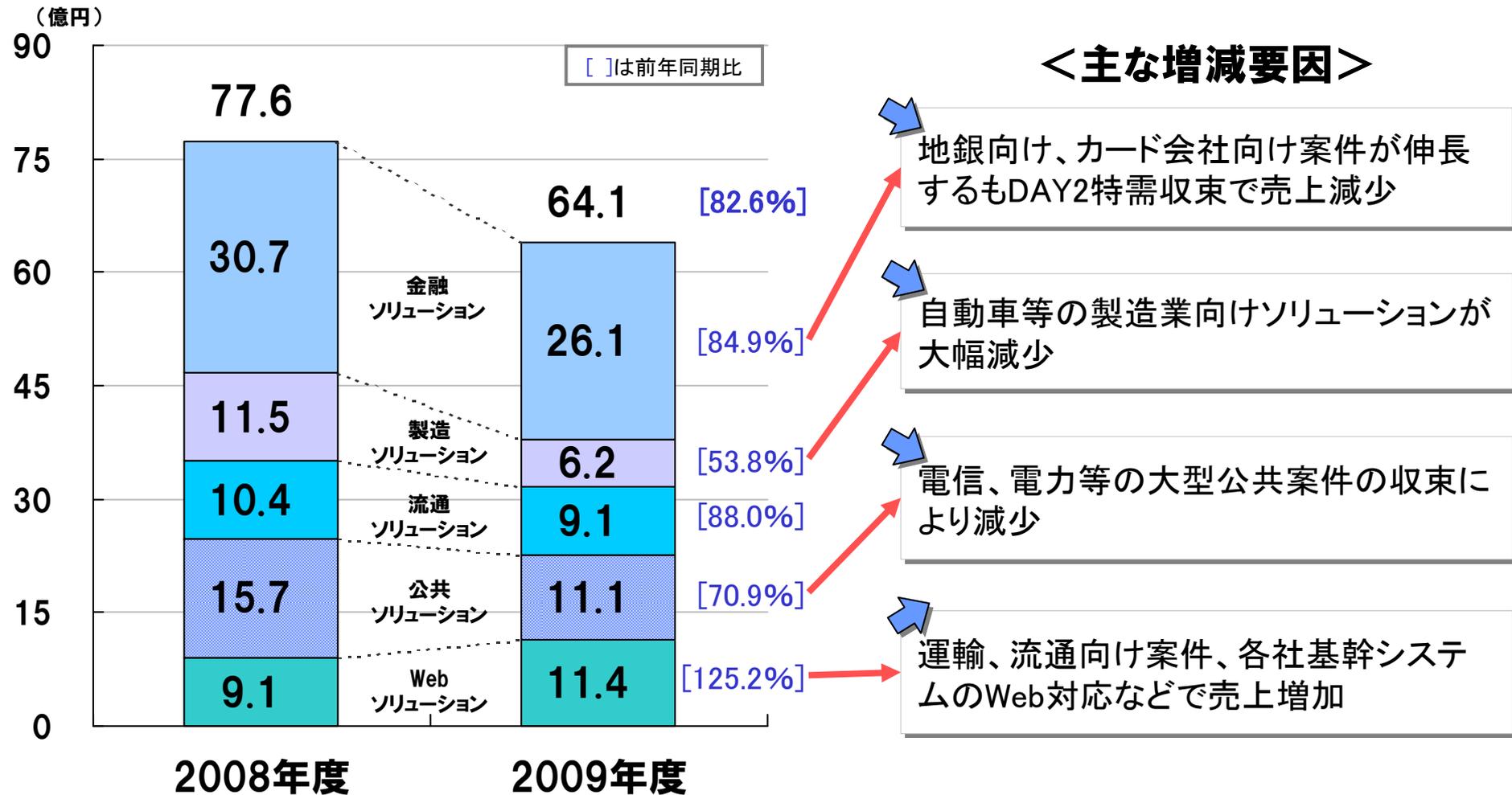
セグメント別の売上高概況（1/3）

エンベデッドソリューション事業



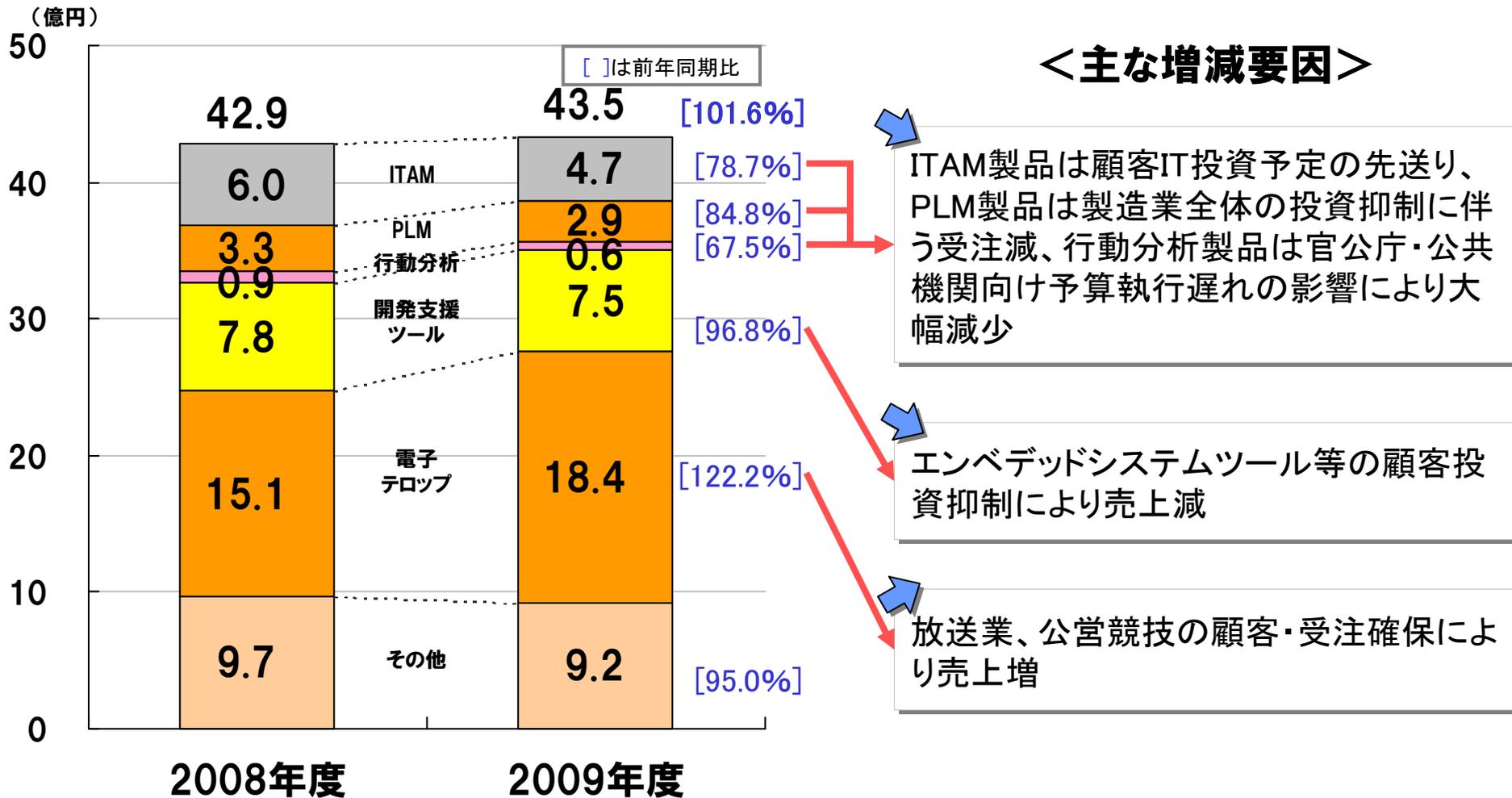
セグメント別の売上高概況 (2/3)

ビジネスソリューション事業



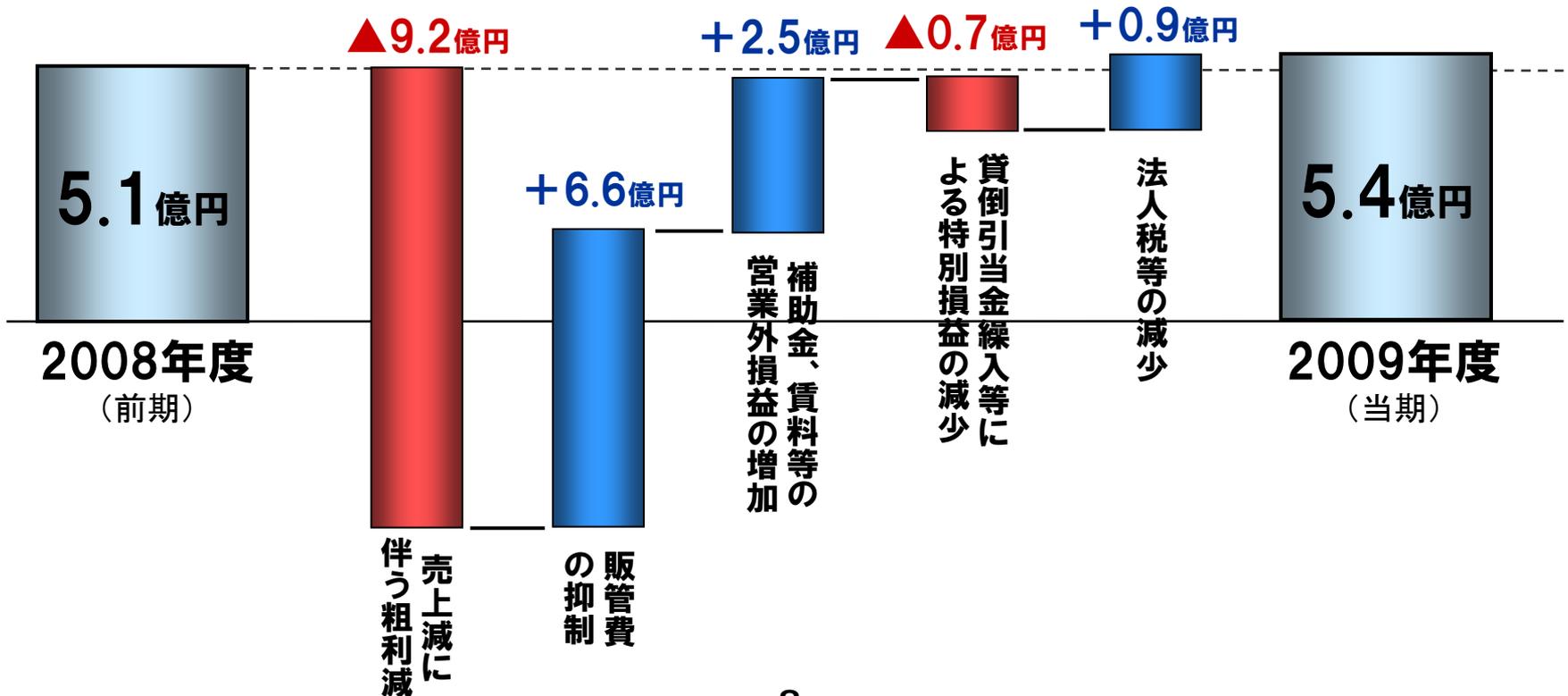
セグメント別の売上高概況 (3/3)

プロダクトソリューション事業



当期純利益の増減要因

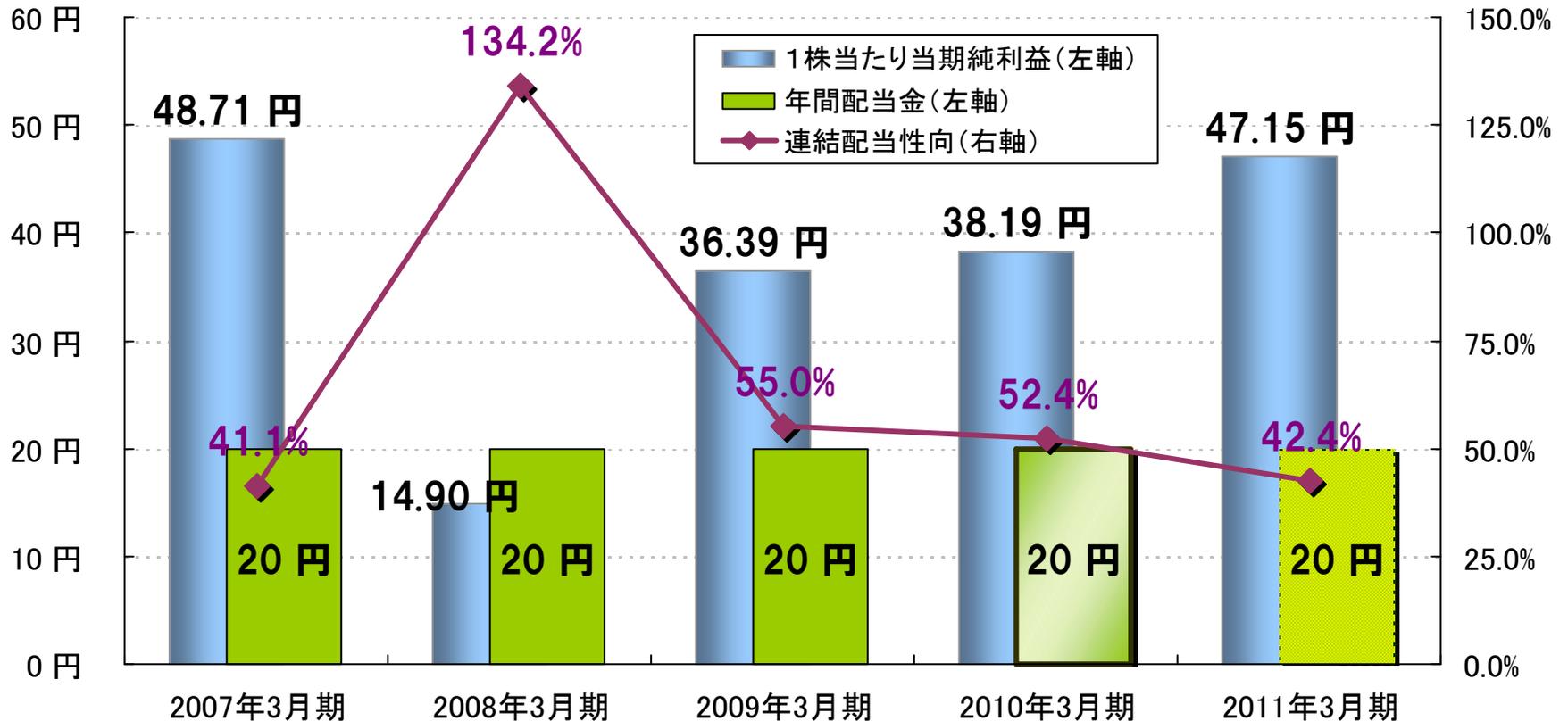
受注環境の急激な悪化に伴う空き工数発生等で
 売上高、売上総利益、営業利益は大幅に減少。
 賃料収入増、販管費抑制等により最終利益は確保



配当政策

株主還元、将来投資、内部留保に3等配分

連結配当性向は30%以上（当期は計画どおり年間20円）





当社事業環境の認識

- ・経済環境は最悪期を脱し、持ち直し基調
- ・お客様のIT投資抑制、コストダウン要求は依然強い
- ・お客様のIT投資意識が変化
(所有から共有、環境意識の高まり、戦略投資集中、最適化など)



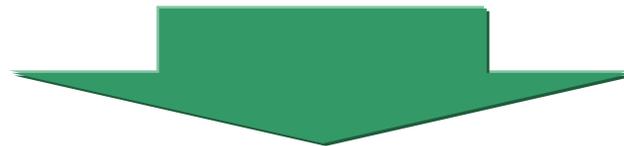
情報サービス産業は、従来型の業界慣行、ビジネスモデルを問い直し、お客様によりよい価値を追求すべき時期に。

当社の経営方針

基本戦略

コアグループ全体でビジネスモデルの変革に取り組む

- 新市場へのソリューション、エンドユーザ提案の強化
- 技術・ノウハウ・人的リソースの棚卸・共有・活用
- 高い志を持つリーダー選出、あつい想い、若い力の結集



受託開発からITサービスへ軸足を転換していく

当社の事業計画の基本方針

既存

新規

攻め

① 既存事業の強化

- ・グループ営業体制強化
- ・エンドユーザービジネス拡大
- ・自社製品の開発・販売拡大

② 新たなビジネス モデルの創出

- ・グリーンIT、ETベンダー、クラウドの3事業で既存事業の変革・成長を牽引

守り

③ 成長戦略を実現するための体質・構造の改革

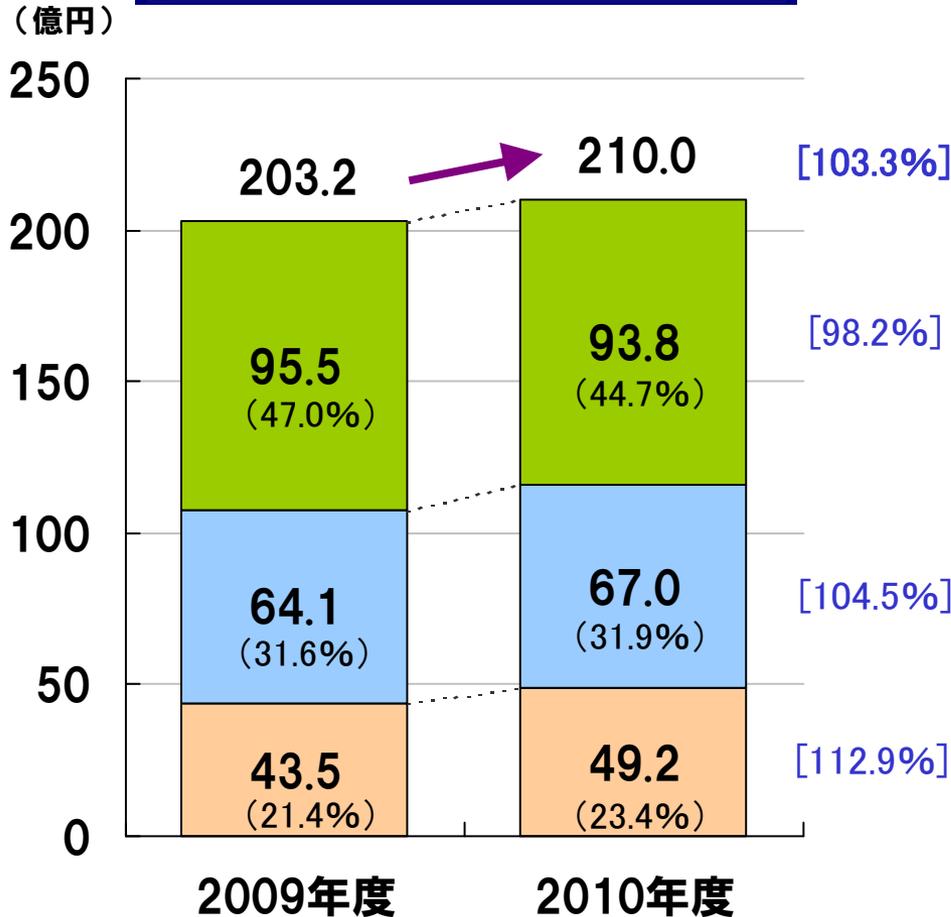
2011年3月期 計画

(単位:百万円)

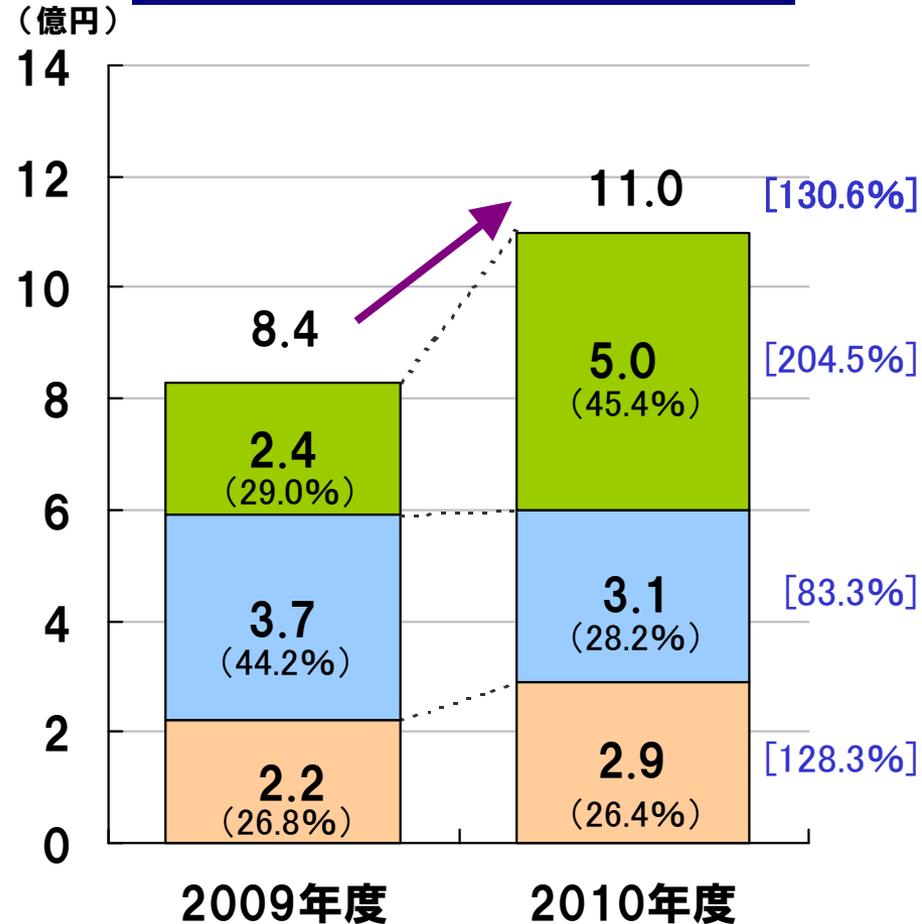
	2010年3月期		2011年3月期		前期比
	実績	構成比	計画	構成比	
売上高	20,322	100.0%	21,000	100.0%	103.3%
エンベデッドソリューション事業	9,550	47.0%	9,380	44.7%	98.2%
ビジネスソリューション事業	6,413	31.6%	6,700	31.9%	104.5%
プロダクトソリューション事業	4,359	21.4%	4,920	23.4%	112.9%
営業利益	842	100.0%	1,100	100.0%	130.6%
エンベデッドソリューション事業	244	29.0%	500	45.4%	204.5%
ビジネスソリューション事業	372	44.2%	310	28.2%	83.3%
プロダクトソリューション事業	225	26.8%	290	26.4%	128.3%
経常利益	1,065		1,140		107.0%
当期純利益	542		670		123.5%
EPS(円)	38.19		47.15		123.5%

2011年3月期 計画（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

① 既存事業の強化（1/4）

基本方針

□ グループ営業体制の強化

- ・ エンベデッド営業、グローバル営業部門の設置
- ・ 自社製品の販売、供給体制の強化

□ エンドユーザービジネスの拡大

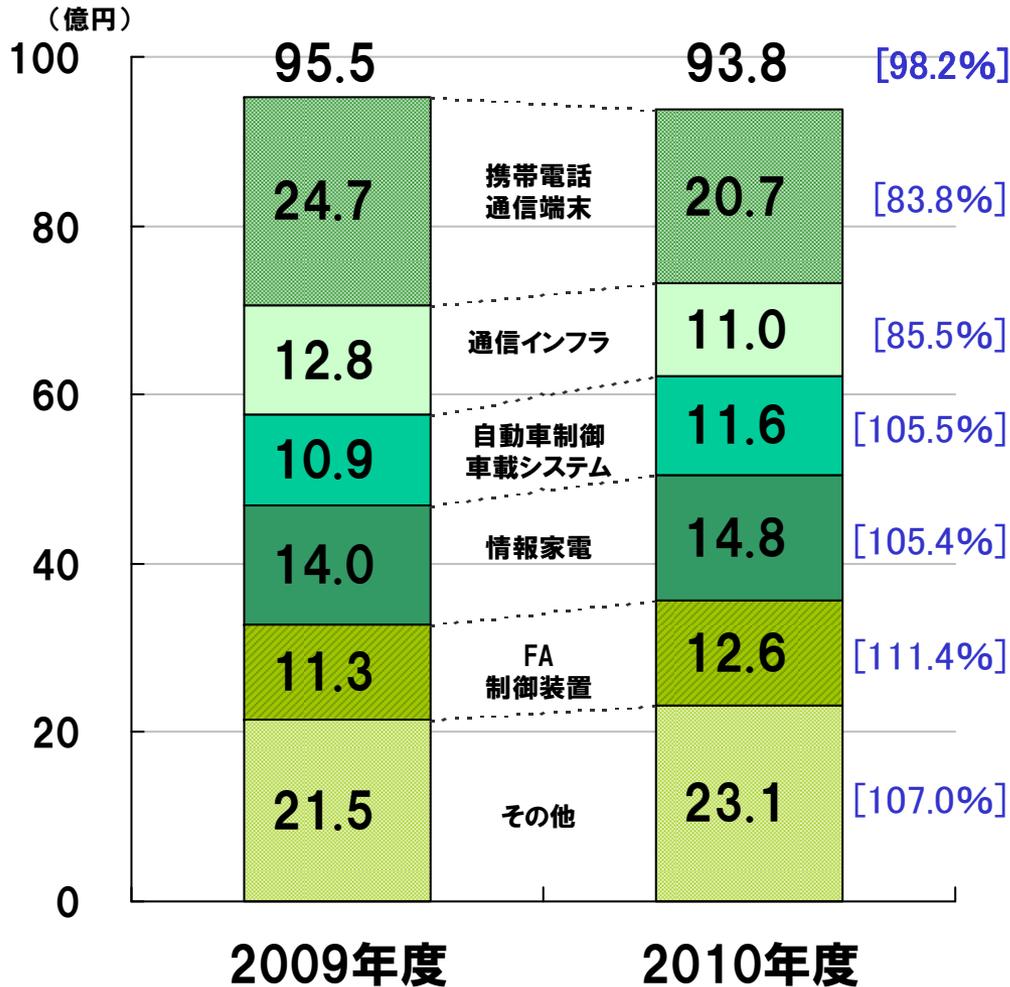
- ・ 既存顧客との関係強化、新規顧客の開拓
- ・ 最終顧客満足を高めるソリューション提案実施

□ 自社製品の開発・販売拡大

- ・ 新製品の開発および製品を軸としたビジネスモデル展開
- ・ 機能、ラインナップ、サービスモデルの充実

① 既存事業の強化 (2/4)

エンベデッドソリューション事業

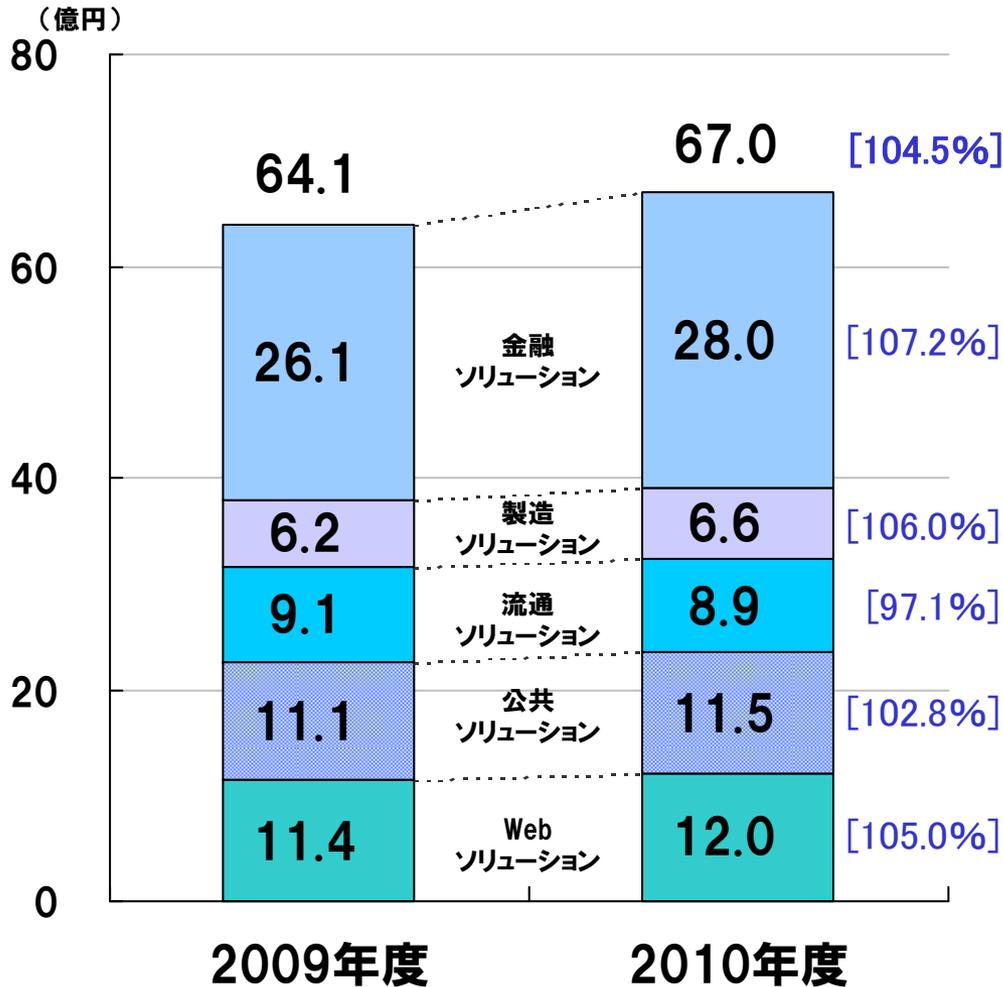


<事業強化策>

- ◆スマートフォン等ネットワークを利用する次世代情報端末開発へのシフト
- ◆エンベデッド・クラウド・サービスの提供
⇒エンベデッド端末で利用出来るPaaS (Platform as a Service) プラットフォーム
- ◆汎用プラットフォーム活用による開発の効率化 ⇒信頼性確保、納期短縮
- ◆グローバル展開を図るメーカーとのアライアンス推進 ⇒ 中国拠点の活用
- ◆エンベデッド技術を活用した「ものづくりソリューション事業」の拡大

① 既存事業の強化 (3/4)

ビジネスソリューション事業

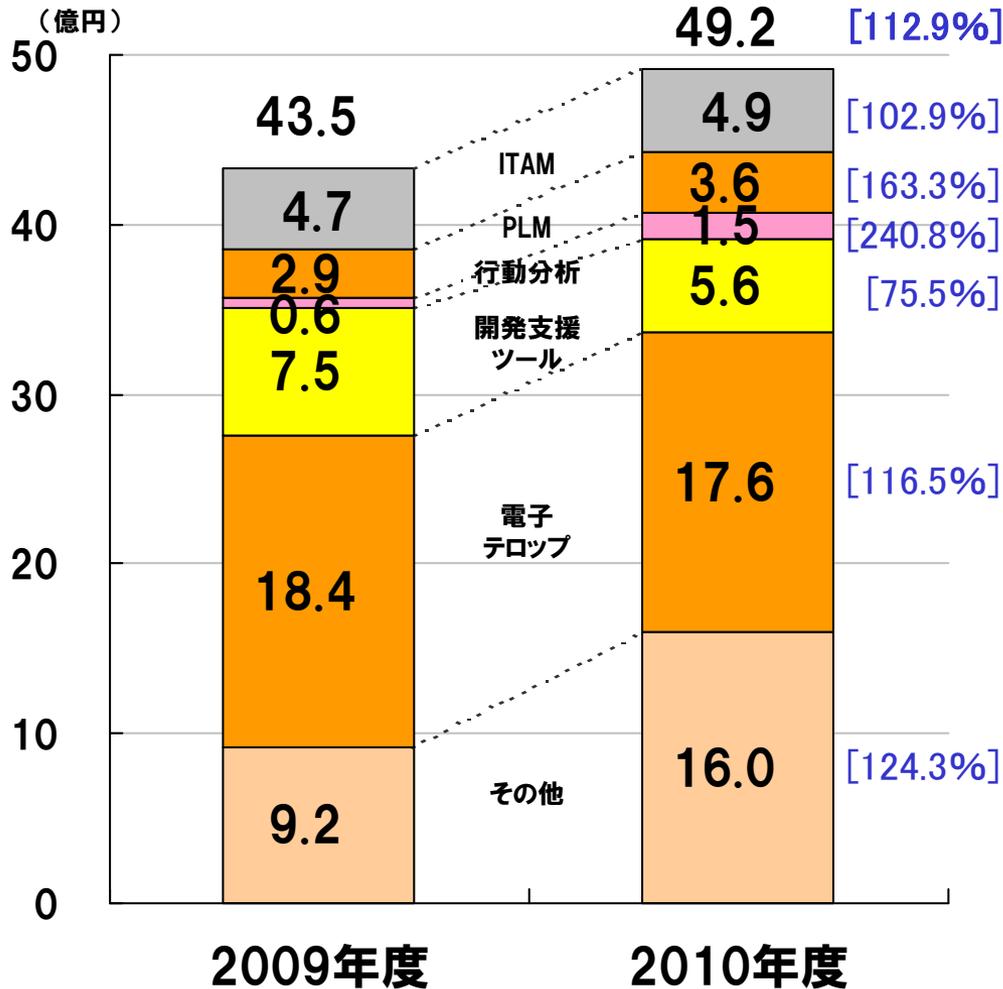


<事業強化策>

- ◆ 銀行系、カード系を中心に引合いが増えている金融ソリューションの拡大
- ◆ 回復が見込まれる製造ソリューションへの営業強化
- ◆ 官公庁／自治体入札案件の拡大
- ◆ 前年に続き増加すると予想されるWebソリューション事業での一括受注推進
- ◆ クラウドビジネスの強化
 - ・金融機関向けSaaS (Software as a Service) ビジネス展開
 - ・流通業向けソフト開発からホスティング、SaaS、BPO (Business Process Outsourcing) へのシフト

① 既存事業の強化 (4/4)

プロダクトソリューション事業



<市場拡大策>

- ◆製品バージョンアップ・ラインナップ強化
 - 【資産管理】
2010/05 : ITAM Ver. 5.0
 - 【PLM】
2010/10 : e-OpenPDM Ver. 3.2
 - 【環境製品】
2011/03 : アスベスト測定装置
2011/03 : ダイオキシン測定装置
- ◆電子テロップ
 - ・デジタルハイビジョン対応電子テロップに加えてテロップ制作の付帯システムも含めた販売を強化
- ◆ETベンダー製品市場の拡大
 - ・エンベデッド技術の中核とした応用製品の提供(カメラ向けGPSモジュール、消費者モニタ用専用端末など)

②新たなビジネスモデルの創出（1/4）

「面から立体への進化」

グリーンIT戦略

3つの戦略で
既存事業の変革・成長を牽引

ETベンダー戦略

クラウド戦略

②新たなビジネスモデルの創出 (2/4)

グリーンIT戦略

【戦略目標】	2010年度	2012年度
売上高	1.5億円	5.0億円
営業利益	0.2億円	1.0億円

IT活用による環境負荷低減 + 環境・生活関連分野のIT化



② 新たなビジネスモデルの創出 (3/4)

ETベンダー戦略

【戦略目標】	2010年度	2012年度
売上高	7.0億円	10.0億円
営業利益	0.7億円	2.0億円

プラットフォームソリューション

H8SX (T-Kernel) SH7619 (T-Kernel) ARM9 (T-Kernel) ASURA (Non-OS) 高感度GPSチップ

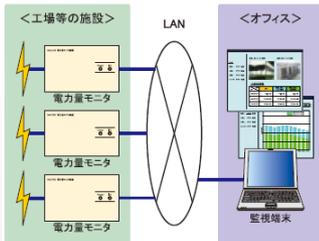
AGPS Mode Auto Mode CL631-020B

組込みOSソリューション

Linux Android WinCE/Embedded Symbian iTron・T-Kernel・Toppers

ミドルウェアソリューション、開発環境ソリューション

電力モニタ系



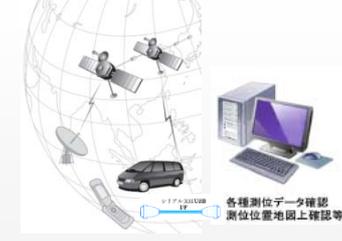
簡易表示系



情報端末系



GNSSソリューション



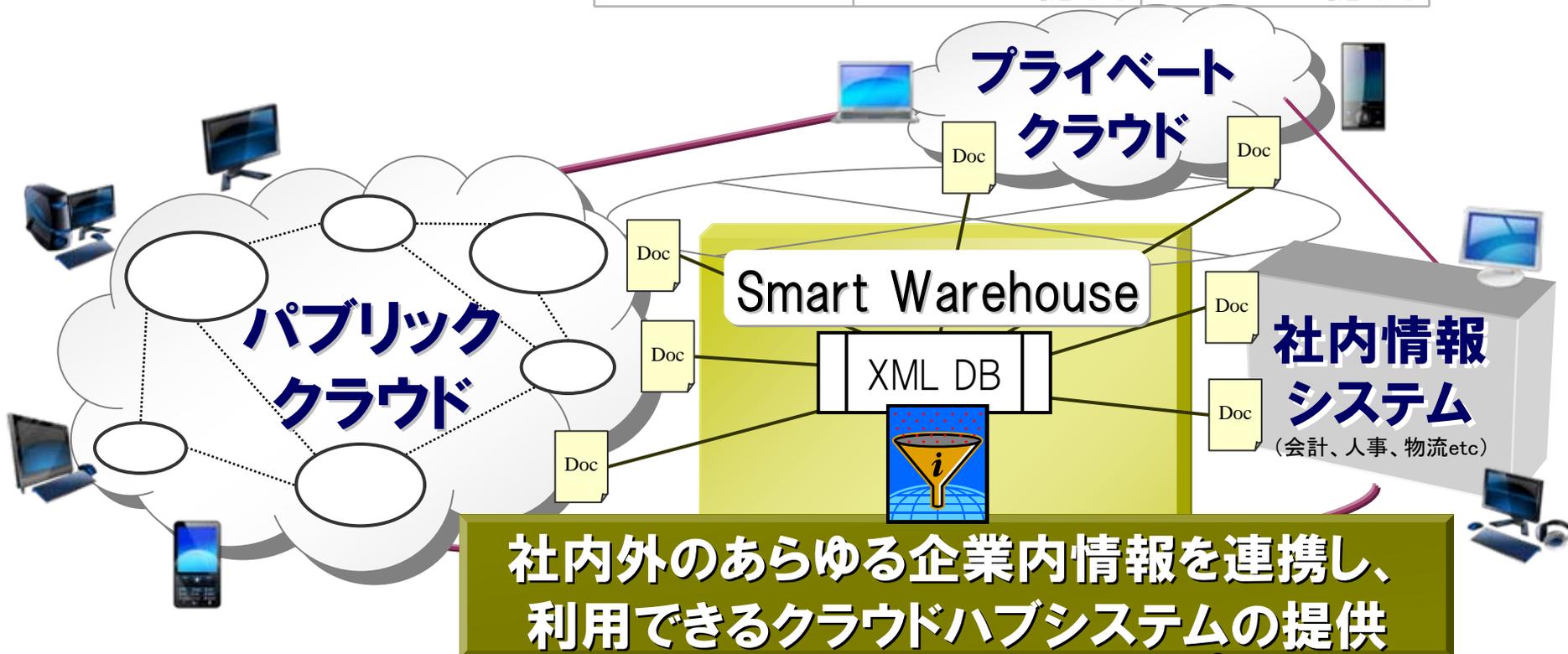
エンベデッド特化技術・ノウハウ+オープンソース活用

エンベデッド・クラウドの提供

②新たなビジネスモデルの創出 (4/4)

クラウド戦略

【戦略目標】	2010年度	2012年度
売上高	5.0億円	20.0億円
営業利益	0.5億円	4.0億円



③成長戦略を実現するための体質・構造の改革

間接業務シェアード化

連結会社を含めたグループ間接業務の効率化をさらに進める

オペレーションIT化

オペレーションの標準化推進とIT活用による自動化を追求する

コスト構造改革

空き・手戻り・時間外の工数、総調達コストの低減を追求する

