

2006年度業績および 2007年度事業戦略について

2007年4月27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

2006年度

2007年度

収益基盤の構築

中期的成長軌道の確保

2006年度 業績について

2006年度

収益基盤の構築

- ターゲットビジネス戦略の追求 – 組織体制の見直し
- ターゲットビジネスの展開
- 現場力・技術力強化への取り組み
- 合併シナジーの追求
- グループ力強化 – 資本提携・業務提携
- 人材力の拡充
- 働きやすい職場環境の醸成

収益力の再生

ソフトウェア開発 - 技術基盤の強化

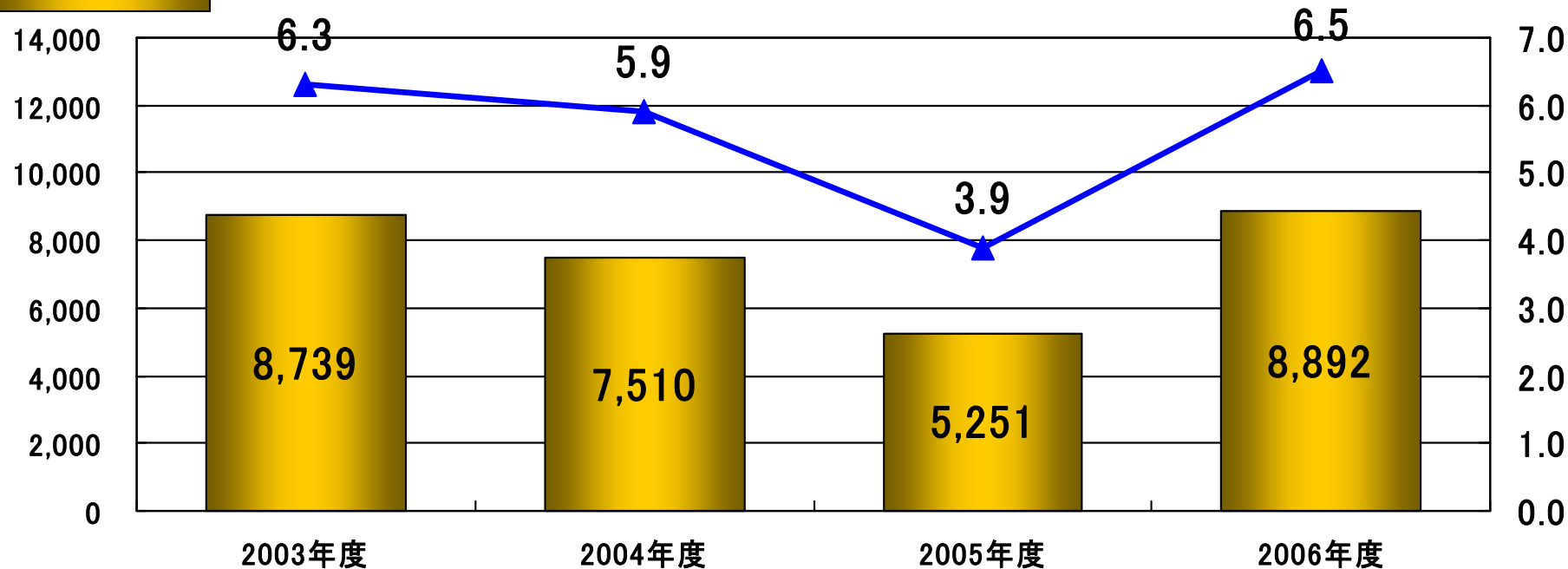
プロダクト・ディストリビューション - ソリューションビジネスとしての展開

一部参考数値

経常利益(百万円)

連結、プロフォーマ

経常利益率(%)

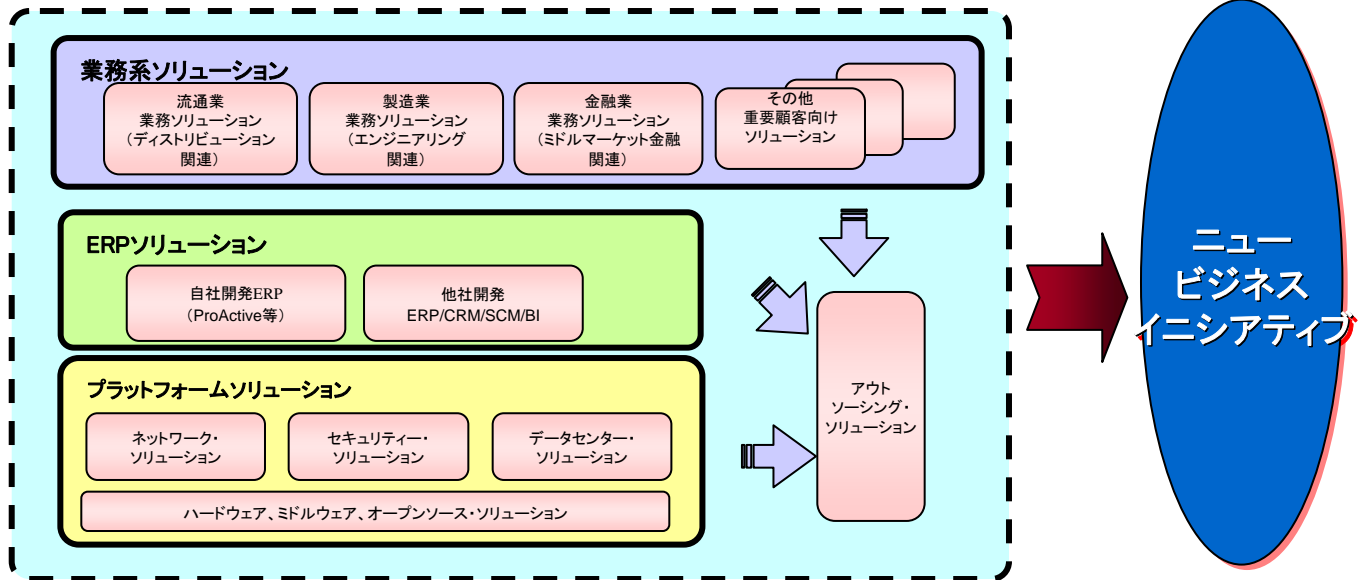


※内部管理数値をもって旧SSE(株)合併前業績を合算

ターゲットビジネス戦略

産業システム・ERP・プラットフォームの各ソリューション展開

⇔ 新組織編成・収益力追求型の管理指標設定



課題 ・グローバルITサービス展開

ProActive事業

製品の完成度向上
開発生産性向上
要員のスキル向上

netXDC事業

強固なセキュリティ・防災対策等、高付加価値データセンターサービスの提供
データセンター増床 - 拡大する需要の取り込み

製造ソリューション事業

SIビジネスの取り込みによるビジネス拡大

現場力強化

継続的強化

全ソリューションビジネスの基盤としてのソフトウェア開発技術
現場力強化推進室の設置等の全社的取り組み
各種技術研修の強化

プロジェクト品質管理

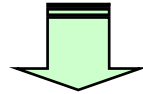
更なる改善

プロジェクト・マネジメント — 全社および各事業部門PMOの設置
プロジェクトチェック・見積リスクチェックシステムの運用強化

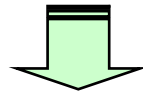
新技術開拓

アーキテクチャー・キッチンの設置
IT基盤ラボラトリーの設置

顧客基盤を全ソリューションビジネスにて
共同利用



ターゲットビジネスの追求に加え、
合併シナジー追求を目的に組織改編



- 基盤構築ビジネスの強化
- ソフトウェア開発とプロダクトソリューションビジネスによる複合ソリューションの展開
- 案件規模拡大による収益力強化

2007年度以降の実現



2006年度経営施策(5) グループ力の強化

SCS・ITマネジメント(株) 合併(2006年6月)
住友商事向け保守運用ビジネスの一体化

エンプレックス(株) 取得持分16%(2006年6月)
ERP周辺領域の拡充 - CRMとProActiveの連携を視野に

イーバンクシステム(株) 取得持分20%(2006年9月)
インターネットファイナンスビジネスへの事業領域拡充

朝日アイティソリューション(株) 取得持分100%(2006年11月)
上流工程(コンサルティングビジネス)の取り込みによる
ワンストップソリューションの提供・ERP事業の拡充

(株)エイトレッド 共同事業展開(取得持分 20%予定)
ワークフローパッケージソフトビジネスの強化

新人事制度の導入

Win-Winの徹底

職掌制度(技術・営業・経営支援職掌)の導入

各職掌における専門能力評価の運用強化

能力主義の人事考課・成果主義の業績年俸運用

若年層における能力開発重視

総合的人事研修制度の導入

階層別研修の導入

技術職の専門能力向上を目的とする研修体系の確立

グループ企業従業員・業務委託者向け研修の実施

一部未実現⇒継続的拡充

女性活躍プロジェクト

社長をプロジェクトリーダーとし、女性社員の25%の直接的参加による意識調査を実施



全役職員の問題として各種制度改革を提案



制度改革

育児・介護休業制度
在宅勤務制度
フレックスタイム制度

全役職員を意識改革

今後の課題

【連結】

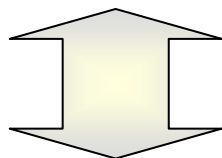
(単位:百万円)

	2006年 3月期	2007年 3月期	増減額	増減率
売上高	120,290	137,344	17,054	14.2%
売上総利益	21,232	30,696	9,463	44.6%
営業利益	6,531	8,560	2,028	31.1%
経常利益	6,716	8,892	2,176	32.4%
当期純利益	2,722	4,377	1,655	60.8%

2007年度 事業戦略について

2007年度

中期的成長軌道の確保



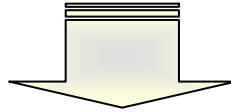
中期的成長に向けての経営課題

- 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)

➤ ソフト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、また、現場力を強化することでの生産性向上

顧客の新規ビジネス展開に資するシステム提案展開

➤ 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等の高成長期待分野への注力

業務プロセス改善提案を意識したコンサルティング領域の事業化

➤ ProActive事業推進

導入手法の標準化 及びパートナー支援体制整備による販売拡大の基礎固め

➤ Curl事業推進

北米テストマーケティングの展開等

➤ 複合ソリューションビジネスの展開

➤ ITサービスのグローバル展開

標準化されたITサービスのグローバル展開
日本企業のグローバルオペレーション支援

➤ グローバルテクノロジーの開拓

最新の技術・製品・サービス・事業モデルのファインディング

➤ オフショア開発の推進

オフショア開発による開発コスト削減
生産性・品質の向上を追求

➤ グローバルソリューション事業部門・

同事業推進室の設置

➤ 海外子会社の拡充(中国現地法人の設立:上海・大連)

▶ **ビジネス開発事業部・事業開発室の増強**

組織横断的な新規事業推進・新規ターゲットビジネスの開拓

▶ **グローバル戦略に沿った事業開拓**

海外事業・同技術開拓力の強化

▶ **事業提携・事業投資の推進**

ターゲットビジネスの拡充を目的

➤ 技術人材のスキル診断および専門教育の実施

ITSS準拠のスキルレベル診断の導入

人事研修強化の中で特に技術研修をスキル別に体系化

新入社員研修にも中国でのソフト開発研修を導入

➤ 生産技術グループを技術グループとして強化

PMOの拡充→プロジェクトチェックの徹底

アーキテクチャーキッチンの強化

➤ IT基盤ラボラトリー等の事業化技術の研究開発推進

- 人事教育研修体系の一層の拡充および実践
- 積極的な人事運用の展開
- 現場力強化のためのスキル診断・各種研修の実施

- コミュニケーション力の強化
- Knowledge Management Systemの導入

➤ 業務改革の推進

業務改革推進室を設置し、内部統制強化および次期基幹系システム構築を業務効率の追求の観点から推測

➤ インターナルコントロール推進室の本格稼働

J-SOX法対応も踏まえた内部統制の高度化推進

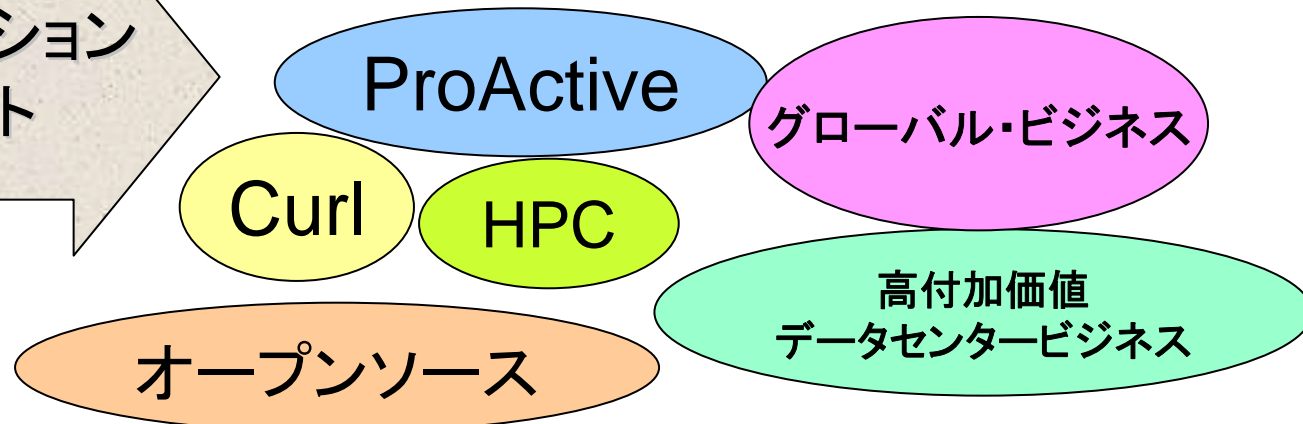
➤ 次期基幹系システムの構築

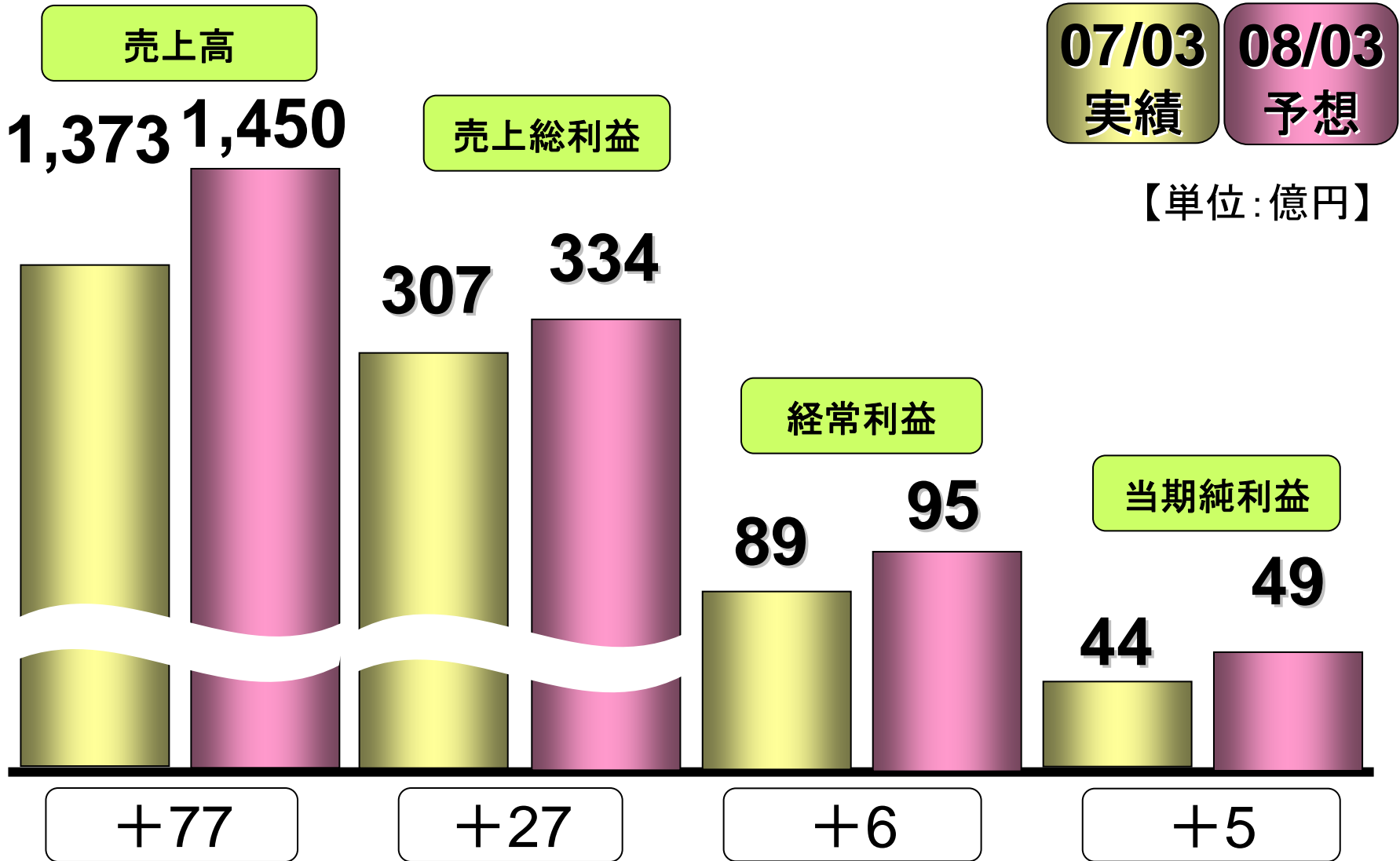
徹底した業務効率追及と経営管理システムの導入

「とんがり」ビジネスとは・・・

- 差別化要素・特色を備えているビジネス
- それを持つ事により複合的に当社の優位性を引き出すビジネス
- 新事業として収益および収益成長性に貢献するビジネス
- 当社の他のビジネスの収益機会を増大させるビジネス・顧客の誘因として機能

キラーソリューション
キラープロダクト





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。

2007年3月期 連結業績について

2007年4月27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3月期		2007年3月期 ②	増減額 ②-①	増減率 (%)
	SCS	旧SSE(株) 合算ベース ※ ①			
売上高	120,290	133,486	137,344	3,858	2.9%
売上総利益	21,232	23,715	30,696	6,981	29.4%
営業利益	6,531	5,033	8,560	3,526	70.1%
経常利益	6,716	5,250	8,892	3,641	69.4%
当期純利益	2,722	1,715	4,377	2,662	155.2%

内部管理数値をもって、旧SSE(株)合併前業績を合算

【連結】

(単位:百万円)

	2006年3月期		2007年3月期 (構成比%) ②	増減額 ②-①	増減率 (%)
	SCS (構成比%)	旧SSE(株) 合算ベース ※ (構成比%) ①			
ソフトウェア開発	46,265 (38.5%)	46,746 (35.0%)	47,912 (34.9%)	1,166	2.5%
情報処理	29,943 (24.9%)	34,374 (25.8%)	34,485 (25.1%)	111	0.3%
システム販売	44,081 (36.6%)	52,366 (39.2%)	54,946 (40.0%)	2,580	4.9%
合計	120,290 (100.0%)	133,486 (100.0%)	137,344 (100.0%)	3,858	2.9%
〔受注残高〕 ソフトウェア開発	5,617	5,617	7,029	1,411	25.1%
〔受注高〕 ソフトウェア開発	46,300	47,261	49,323	2,062	4.4%

内部管理数値をもって、旧SSE(株)合併前業績を合算

【連結】

(単位:百万円)

	業務系 ソリューション	ERP ソリューション	プラットフォーム ソリューション	合計 (構成比 %)
ソフトウェア開発	35,064	9,865	2,983	47,912 (34.9%)
情報処理	16,918	891	16,675	34,485 (25.1%)
システム販売	19,894	4,377	30,675	54,946 (40.0%)
合計 (構成比 %)	71,876 (52.4%)	15,133 (11.0%)	50,334 (36.6%)	137,344 (100.0%)

【連結】

(単位:百万円)

	2006年3月期				2007年3月期 ②		増減 ②-①	
	SCS		旧SSE(株)合算ベース※①		金額	構成比(%)	金額	増減率(%)
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)				
製造	30,679	25.5%	35,395	26.5%	34,346	25.0%	△1,049	△3.0%
流通	25,930	21.6%	27,260	20.4%	26,588	19.4%	△ 672	△ 2.5%
金融	12,823	10.7%	13,496	10.1%	15,265	11.1%	1,769	13.1%
銀行	3,518	2.9%	3,618	2.7%	4,630	3.4%	1,012	28.0%
信販・リース	2,906	2.4%	3,389	2.5%	3,159	2.3%	△ 230	△ 6.8%
証券	3,429	2.9%	3,501	2.6%	4,550	3.3%	1,049	30.0%
生保・損保	2,969	2.5%	2,985	2.2%	2,923	2.1%	△ 62	△ 2.1%
通信・運輸	22,733	18.9%	24,490	18.3%	26,083	19.0%	1,593	6.5%
電力・ガス	3,075	2.6%	3,273	2.5%	2,908	2.1%	△ 365	△ 11.2%
サービス・他	25,047	20.8%	29,556	22.1%	32,153	23.4%	2,597	8.8%
合計	120,290	100.0%	133,487	100.0%	137,344	100.0%	3,857	2.9%

内部管理数値をもって、旧SSE(株)合併前業績を合算

- 増収要因 - (単位：億円)

ソフトウェア開発	銀行・証券業界向け	+ 13
システム販売	通信業界向けハードウェア	+ 28
	住友商事向けハードウェア	+ 5

- 減収要因 -

ソフトウェア開発	電力業界向け	1
システム販売	製造業界向けハードウェア	10

(単位:億円)

上期〔+20〕		下期〔+15〕		年間累計〔+35〕	
売上高増加	+ 5	売上高増加	+ 2	売上高増加	+ 7
収益性改善	+ 8	収益性改善	+ 13	収益性改善	+ 21
不採算案件の減少	+ 4	不採算案件の増加	2	不採算案件の減少	+ 2
(6 2)		(3 5)		(9 7)	
ProActive関連	5	ProActive関連	+ 4	ProActive関連	1
その他費用の減少	+ 8	その他費用の増加	2	その他費用の減少	+ 6

【連結】

(単位:百万円)

	2007年3月期 実績	2008年3月期 予想	増減額	増減率(%)
売上高	137,344	145,000	7,655	5.6%
売上総利益	30,696	33,350	2,653	8.6%
営業利益	8,560	9,350	789	9.2%
経常利益	8,892	9,500	607	6.8%
当期純利益	4,377	4,900	522	11.9%

今期業績予想説明(売上総利益)

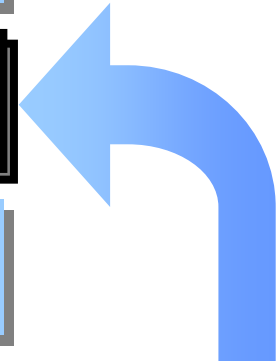
	2007/03	2008/03	増加額
売上総利益	307億円	334億円	+27億円
販管費	221億円	240億円	+19億円
営業利益	86億円	94億円	+ 8億円

売上高1,450億円へ

- ・売上高増加に伴う売上総利益増加 +20.0億円
- ・売上総利益率改善 + 3.0億円
- ・子会社 総利益増加 + 4.0億円

今期業績予想説明(販管費)

	2007/03	2008/03	増加額
売上総利益	307億円	334億円	+27億円
販管費	221億円	240億円	+19億円
営業利益	86億円	94億円	+ 8億円



中期的成長へ 向けての先行投資

- ・ 収益基盤の拡充 +7.0億円
(グローバル事業戦略・カール事業戦略・オープンソース事業戦略)
- ・ 人材力の拡充 +9.5億円
(人材投資・人材教育・技術グループ拡充)
- ・ 経営インフラの高度化 +2.5億円
(内部統制・次期基幹系システム構築・業務改革)