

パシフィックシステム株式会社  
平成21年3月期  
第2四半期累計連結決算説明資料

平成20年12月10日

代表取締役社長 末武 信一

- **第2四半期累計連結決算概況**
- **通期業績予想**
- **10中期経営計画の進捗状況**

# 第2四半期累計 連結決算概況

# 平成21年3月期第2四半期累計 連結決算概況

## 第2四半期累計決算概況

- ◆ 画像処理システムは、好調に推移しました。
- ◆ 自社パッケージシステムは、受注が減少しました。
- ◆ 大型ソフトウェア開発案件で、着手遅れによる売上検収のズレが発生しました。
- ◆ 生コンクリート業界向けシステムは、不動産、建築業界の事業環境の悪化から、投資環境が悪化し、受注が減少しました。
- ◆ 売上原価および販売管理費等の増加により、営業利益、経常利益共に減少しました。

# 平成21年3月期第2四半期累計 トピックス

## 施策上のトピックス

- ◆ 重点施策への取り組み
  - 『伸びる事業・伸ばす事業』へ資源の重点配分  
⇒組織変更、環境整備、要員強化(画像処理システム、ERPビジネス等)
- ◆ 既存ビジネスへの取り組み
  - プロジェクト管理体制を強化し、利益確保を図る
  - 事業の改革、改善による、収益性アップを図る
- ◆ 公的認証取得への取り組み
  - ISO9001(品質マネジメントシステム)の取得に向けて、プロジェクトを設置し、認証取得活動を開始した。取得目標 平成21年3月

# 平成21年3月期第2四半期累計 連結決算ハイライト

連結累計期間業績

(単位:百万円)

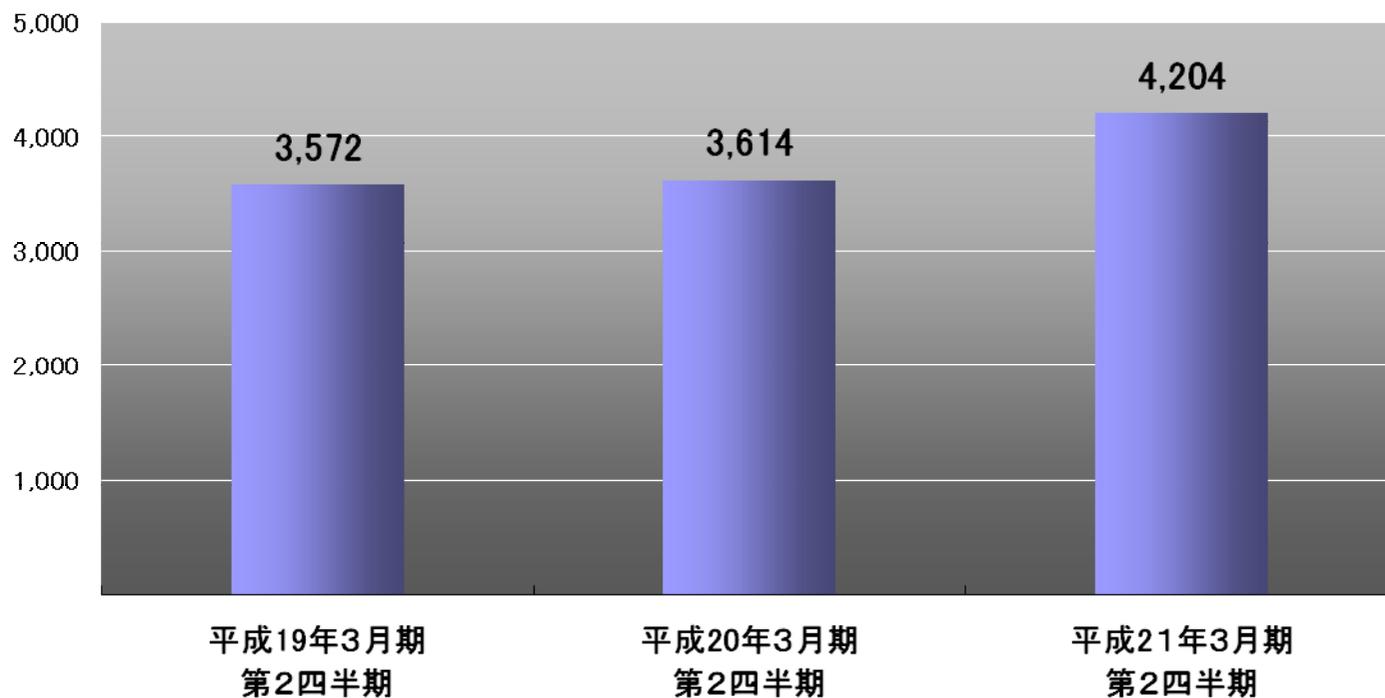
	平成20年3月期 第2四半期累計 (A)	平成21年3月期 第2四半期累計 (B)	前年 同期比 (B-A)	増減率
売上高	3,614	4,204	589	16.3%
売上総利益 (利益率)	689 19.1%	803 19.1%	117	16.6%
販売管理費	574	746	171	29.9%
営業利益	114	56	△57	△50.5%
経常利益	92	59	△32	△35.0%
中間(当期)純利益	22	38	15	66.8%

- 売上高は、顧客拡大等により、増加しました。
- 営業利益は、売上原価、販売管理費等の増加により、減少しました。

# 平成21年3月期第2四半期累計 連結売上高の推移

売上高

(単位:百万円)



● 顧客拡大および画像処理システム等が堅調に推移し増加

# 平成21年3月期第2四半期累計 事業区分別の概況

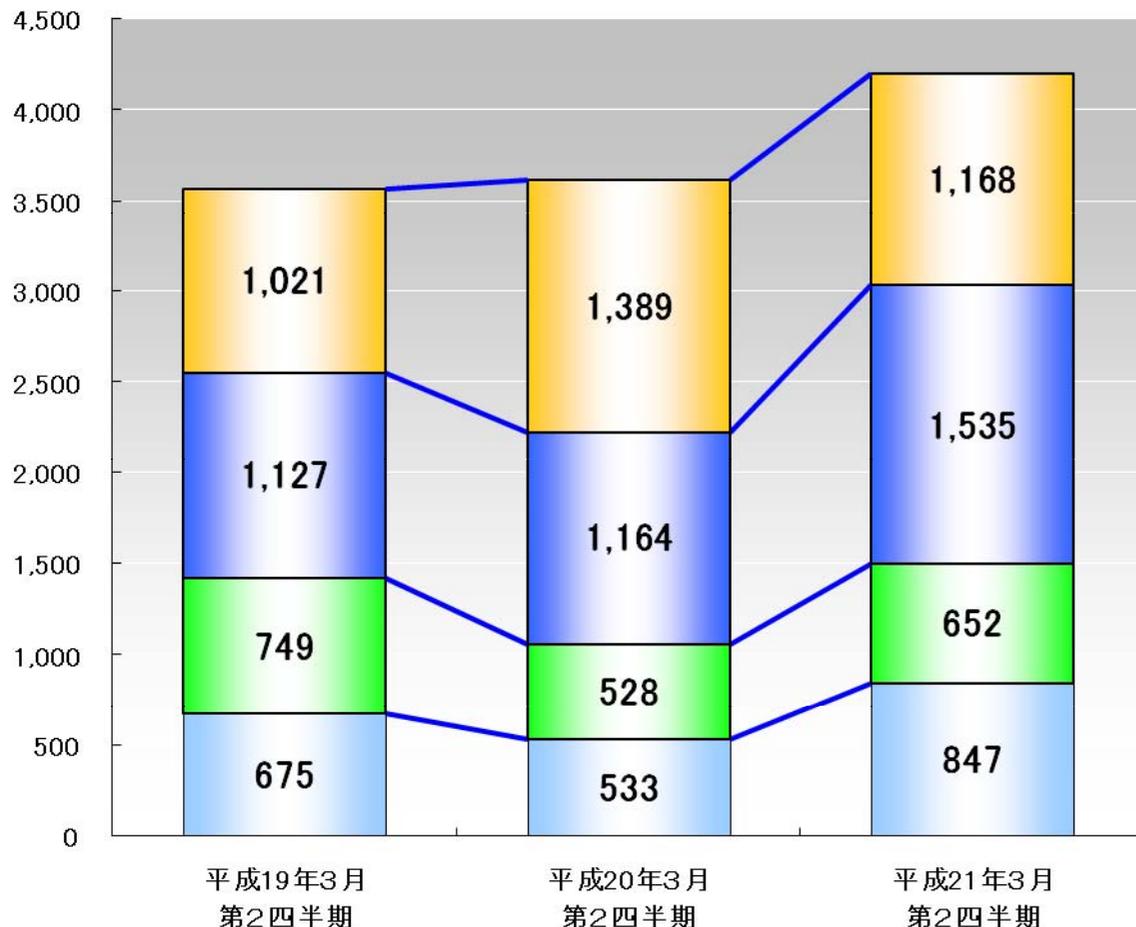
区分	内容	売上高 (百万円)	前年同期 (百万円)	前期比 (%)
システム販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>・画像処理システム</li> <li>・農業生産管理システム</li> <li>・生コン業界向けシステム</li> <li>・自社パッケージシステム</li> </ul>	1,168	1,389	15.9% 減
システム運用・管理等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ユーザシステムの運用・管理サービス</li> <li>・アウトソーシング・データセンタ</li> </ul>	1,535	1,164	31.9% 増
ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製造・流通・金融業等のアプリケーションの受託開発</li> </ul>	652	527	23.6% 増
機器等販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>・パソコン・サーバ及び周辺機器</li> <li>・パッケージソフト等の販売</li> </ul>	847	533	58.4% 増
合 計		4,204	3,614	16.3% 増

- 「システム販売」は、画像処理システムは順調に推移しましたが、生コンクリート関連システムの受注遅延、自社パッケージシステムの受注減により減少しました。
- 「ソフトウェア開発」は、堅調に推移し、増加しました。
- 「システム運用・管理等」、「機器等販売」は、顧客拡大等により、増加しました。

# 平成21年3月期第2四半期累計 事業区分別業績

売上高

(単位:百万円)



システム販売

- 画像処理システムは好調
- 生コン関連・自社パッケージシステムは不調

システム運用・管理等

- 顧客拡大により増加

ソフトウェア開発

- 堅調に推移し増加

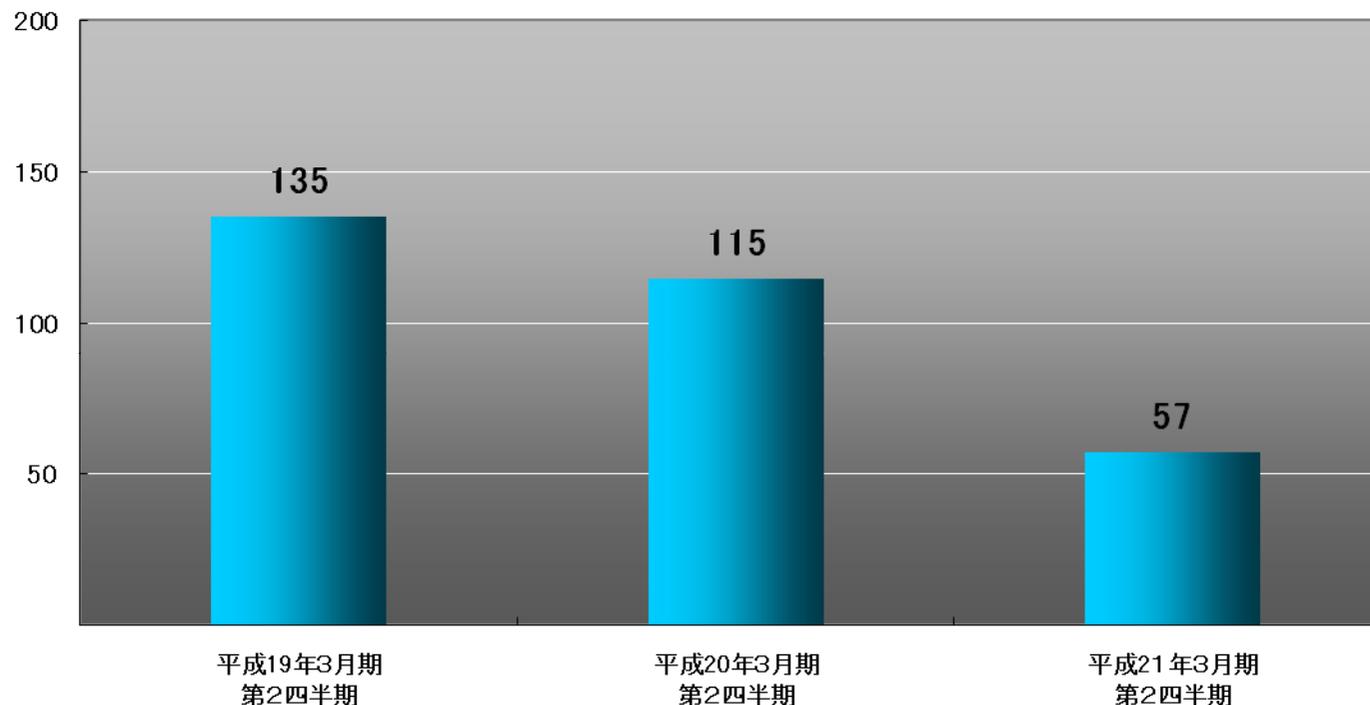
機器等販売

- 顧客拡大により増加

# 平成21年3月期第2四半期累計 営業利益の推移

## 営業利益

(単位:百万円)



- 売上増により売上総利益は増加しましたが、重点ビジネスへの環境整備、開発要員への教育等の売上原価の増加および販売管理費等の増加があり、前年同期を下回りました。

# 平成21年3月期第2四半期累計 連結財務諸表

(単位:百万円)

資産の部		負債の部	
流動資産	2,595	流動負債	1,517
固定資産	1,904	固定負債	475
資産合計	4,500	負債合計	1,992
		純資産の部	
		純資産合計	2,508
		負債・純資産合計	4,500

一株当り純資産 1,694円 81銭

# 第3・4四半期の取組み

## 第3・4四半期 重点施策

### 重点施策

- ◆ 『伸びる事業・伸ばす事業』への施策
  - ・ 画像処理システム
    - ⇒新商品の開発および市場への投入による顧客拡大
    - ⇒独自保有技術の横展開による顧客拡大
  - ・ 中堅企業向けERPビジネス
    - ⇒大型案件の確実な実施による、顧客の信頼獲得
    - ⇒新規顧客の獲得による、ビジネス領域の拡大
  - ・ 自社パッケージシステム
    - ⇒同業他社との営業連携による顧客拡大
- ◆ 既存ビジネスへの施策
  - ・ プロジェクト管理体制強化による利益確保
  - ・ 要員シフトによる重点分野での人材活用
- ◆ 公的認証取得への施策
  - ・ ISO9001(品質マネジメントシステム)の取得に向けた全社的活動

# 平成21年3月期 通期業績予想

# 平成21年3月期 通期連結業績予想

(単位:百万円)

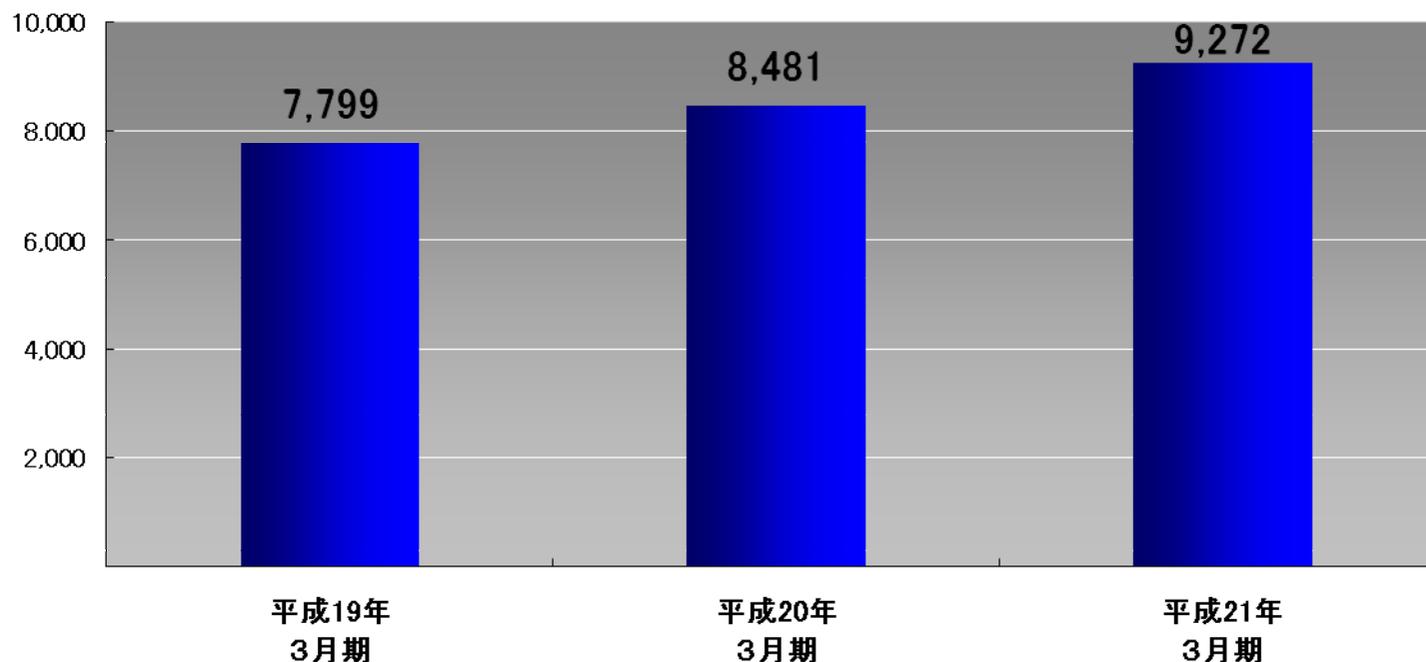
	平成20年 3月期 (A)	平成21年 3月期 (B)	前期比 (B-A)	増減率
売上高	8,481	9,272	790	9.3%
売上総利益 (利益率)	1,697 20.0%	1,859 20.1%	161 0.1%	9.5%
販売管理費	1,300	1,459	158	12.2%
営業利益	397	400	2	0.7%
経常利益	387	403	15	3.9%
純利益	184	248	64	34.9%

- 売上高は、大型案件受注等により、増加する見込みです。
- 営業利益は、販売管理費等が増加しますが、売上総利益の増加により前期並みの見込みです。

# 平成21年3月期 連結売上高予想

売上高

(単位:百万円)



●生コンクリート業界向けシステムは減少しますが、画像処理システム、大型案件のソフトウェア開発により増加の見込みです。

# 平成21年3月期 事業区分別の予想

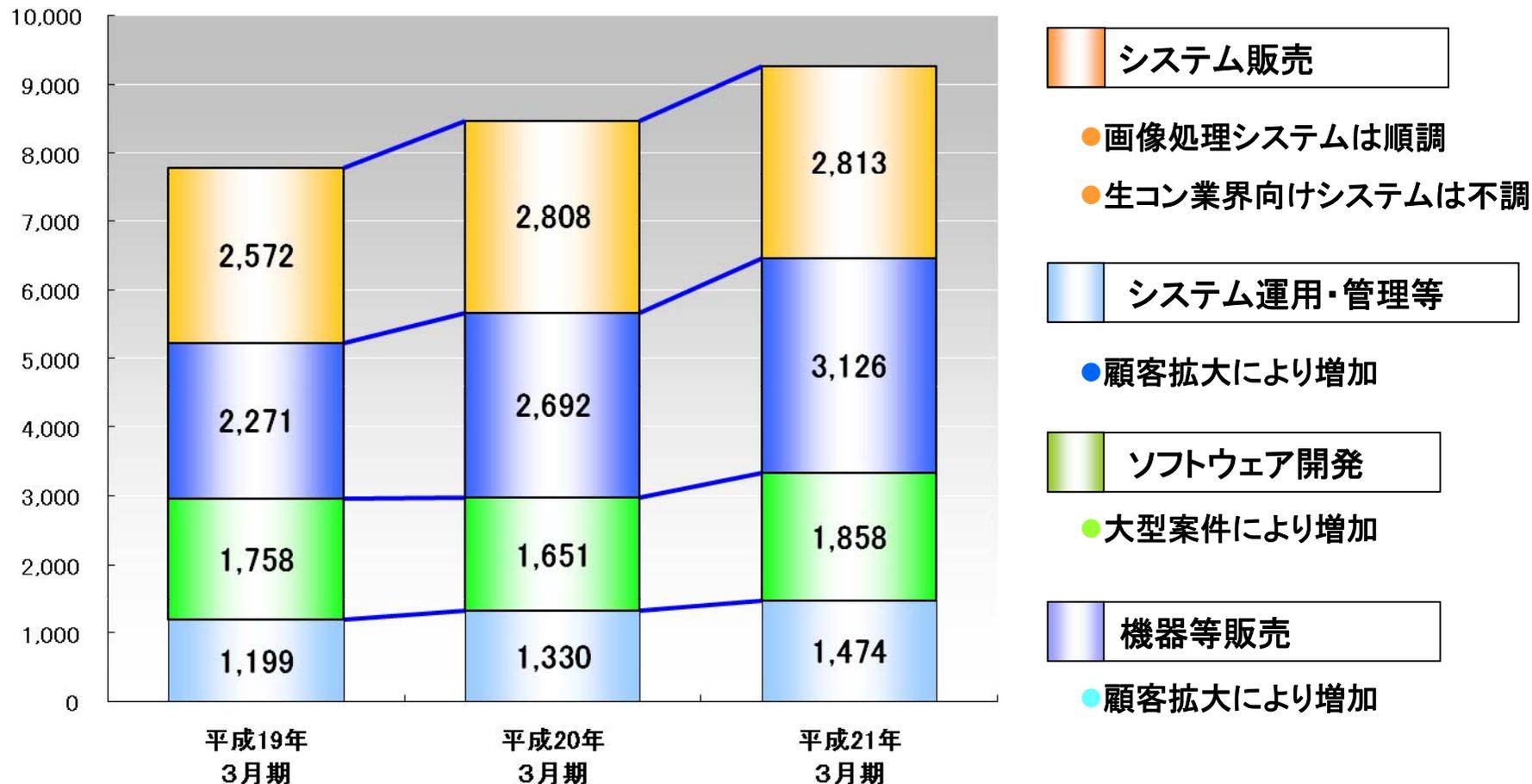
区分	内容	売上高 (百万円)	前期売上高 (百万円)	前期比 (%)
システム販売	・画像処理システム ・農業生産管理システム ・生コン業界向けシステム等の販売 ・自社パッケージシステム	2,813	2,808	0.2% 増
システム運用・管理等	・ユーザシステムの運用・管理サービス ・アウトソーシング・データセンタ	3,126	2,692	16.1% 増
ソフトウェア開発	・製造・流通・金融業等のアプリケーションの受託開発	1,858	1,651	12.5% 増
機器等販売	・パソコン・サーバ及び周辺機器 ・パッケージソフト等の販売	1,474	1,329	10.9% 増
合 計		9,272	8,481	9.3% 増

- 「システム販売」は、生コンクリート業界向けシステム等は、減少の見込みですが、画像処理システムが順調に拡大し、前年同期並みの見込みです。
- 「ソフトウェア開発」は、大型受注案件等が貢献し、増加の見込みです。
- 「システム運用・管理等」、「機器等販売」は、顧客拡大により、増加の見込みです。

# 平成21年3月期 事業区分別業績予想

売上高

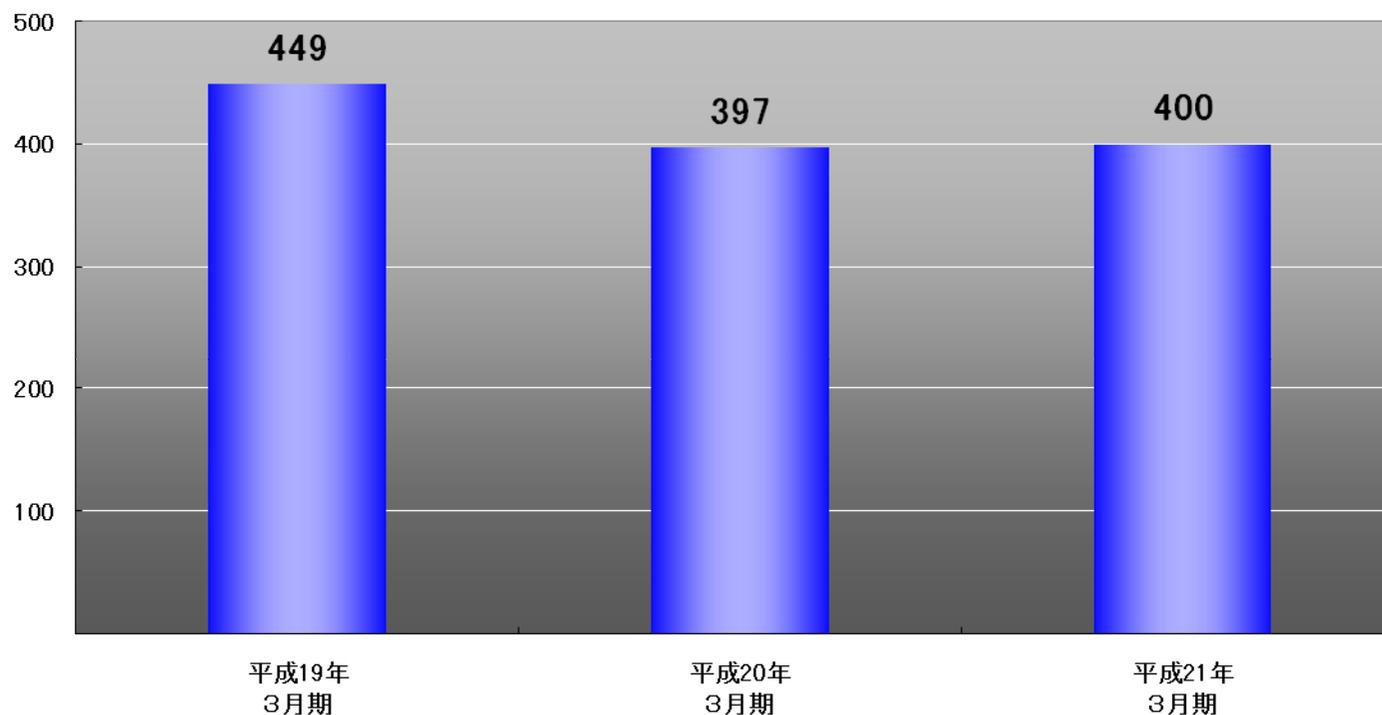
(単位:百万円)



# 平成21年3月期 営業利益予想

## 営業利益

(単位:百万円)



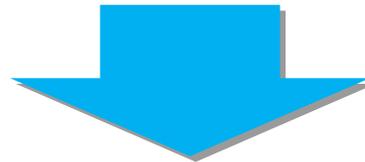
- 売上増により売上総利益は増加しましたが、販売管理費等の増加があり、前年同期並みとなる見込みです。

# 10 中期経営計画の進捗状況

1. 経営資源の「選択と集中」を積極推進
2. グループ会社間のシナジー効果を高める諸施策の実施
3. 品質保証の強化
4. 人材の育成強化

# 重点施策

- ◇ 経営資源の「選択と集中」を積極推進
- ◇ グループ間のシナジー効果の推進



ソフトウェア開発・システム販売に重点投資

# 「ソフトウェア開発」の更なる拡大



☆ 大型案件を受注獲得

☆ グループ間の業務委託を推進中

売上 1,651百万円

2007年度実績

売上 1,858百万円

2008年度見込み

売上 2,825百万円

2010年度目標

# 「ソフトウェア開発」の事業拡大商品

## 中堅企業向けERP導入・コンサル事業の拡大

- 年商100～1,000億円の中堅企業向け ERPパッケージソリューション
- 上流工程のコンサル事業とシステム開発
- 主に、製造業を中心に営業推進中

- ☆ 大型案件を受注獲得
- ☆ 積極的に新規顧客開拓中

売上 28百万円

2007年度実績

売上 195百万円

2008年度見込み



売上 600百万円

2010年度目標

# 「システム販売」の更なる拡大

- ◇ 拡大基調のシステム商品
- ◇ 新規投入のシステム商品

【ターゲット】 製造業・商業・流通業等

☆ 画像処理システムは好調

- ☆ 生コンクリート業界向けシステムは回復待ち
- ☆ 自社パッケージシステムは同業他社との営業連携で新規顧客開拓中

売上 2,808百万円

2007年度実績

売上 2,813百万円

2008年度見込み

売上 4,000百万円

2010年度目標

# 「システム販売」の事業拡大商品

## 品質検査工程の画像処理システム

- デジタル画像データ処理技術・フィルタリングノウハウによる自動検査システムの実現
- 納入実績に裏付けられた実装技術による生産現場に適合した工程管理システム

- ☆ 好調を持続中
- ☆ 既存顧客で導入対象領域を拡大中
- ☆ 新規商品の市場投入により新規顧客獲得中

売上 380百万円

2007年度実績

売上 580百万円

2008年度見込み



売上 1,000百万円

2010年度目標

# 「システム販売」の事業拡大商品

## 全業種対応CRMパッケージ(SELICA)

- コールセンター体型 戦略営業システム
- ITを活用したセールス&サポートシステム

- △ 経済環境悪化の影響を受け、苦戦中
- ☆ 営業要員および協業の強化により、回復を目指す
- ☆ システムの機能強化を推進し、市場にアピール中

売上 130百万円

2007年度実績

売上 85百万円

2008年度見込み



売上 300百万円

2010年度目標

# 「システム販売」の事業拡大商品

## GPS活用 最適配車管理システム（スカイワンⅡ）

- 配車計画シミュレーションとGPSを活用したジャストインタイムの運行管理を実現
- 最適車両手配と配車効率の向上による省エネの実現と環境保全への貢献

- △ 生コンクリート業界の景気悪化の影響を受け、苦戦中
- ☆ 新たに「PHS対応」を商品化し、営業展開中
- ☆ 省エネメリットを市場にアピール中

売上 100百万円

2007年度実績

売上 117百万円

2008年度見込み

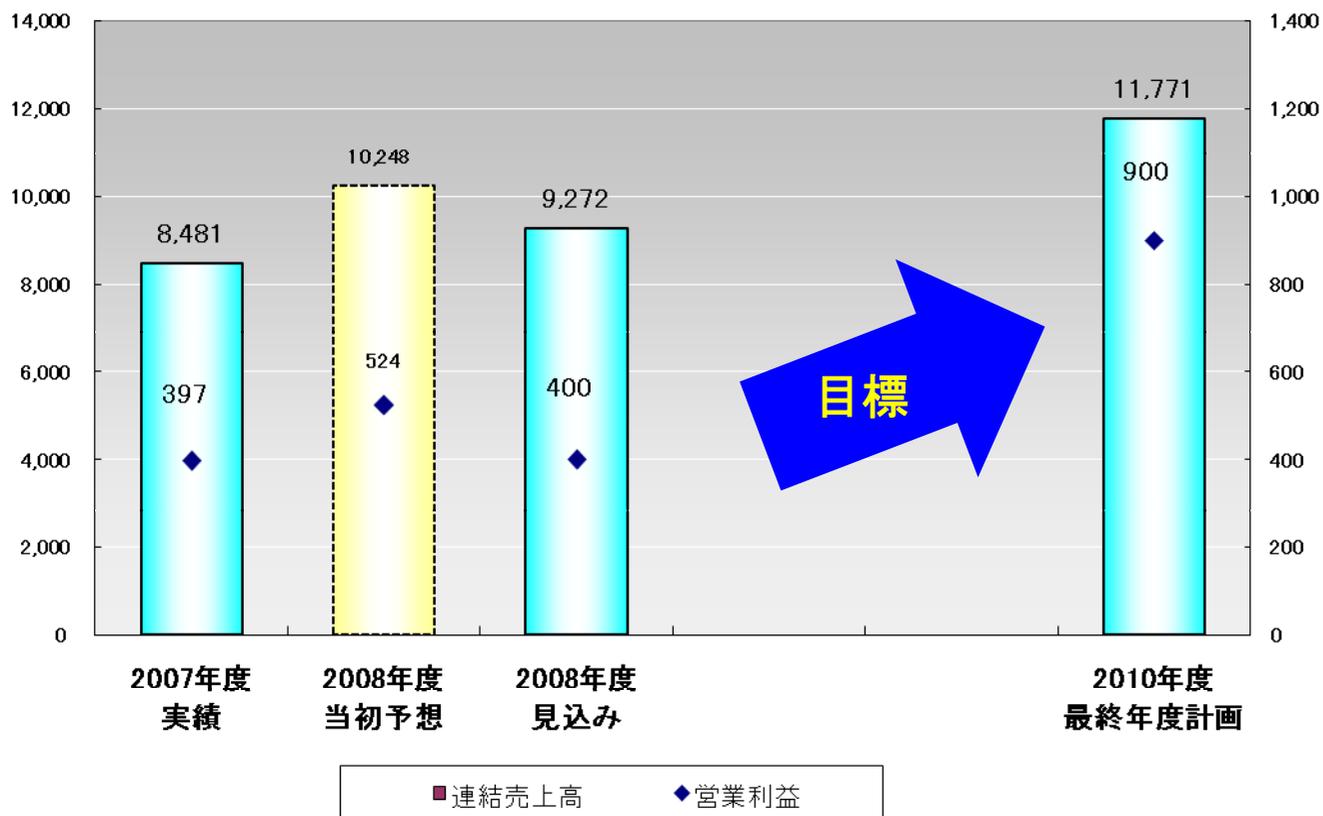


売上 230百万円

2010年度目標

# 10中期経営計画の目標

(単位 百万円)

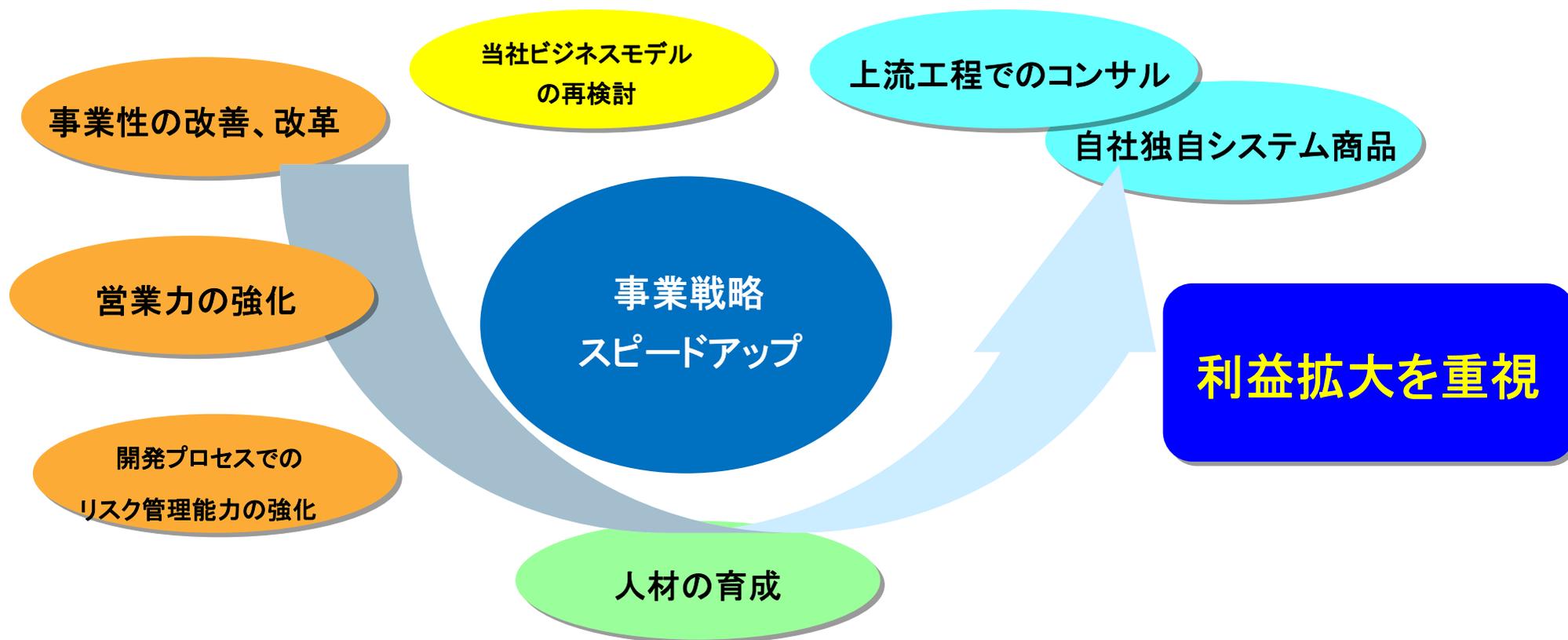


**2010年目標**  
 売上高 117億円  
 営業利益 9億円

● 今期の見込み状況を踏まえ、11中期経営計画の策定に着手

# 1 1 中期経営計画の取組方針

『集中と選択による戦略事業分野』への  
要員増強、設備投資



### 見通しに関する注記事項

本資料中の予想は、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成されており、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合がありますので、その点ご承知おき頂きますようお願い致します。

- お問い合わせ先は、下記にお願いします。
  - ・ パシフィックシステム株式会社 総合企画部 経営企画グループ
  - ・ 主事 小崎 洋
  - ・ 電話 : 03-5847-4700
  - ・ FAX : 03-5747-4710
  - ・ URL : <http://www.pacific-systems.co.jp/>

