

パシフィックシステム株式会社
平成20年3月期
決算説明会

平成20年6月18日

代表取締役社長 末武 信一

- 決算概況
- 今後の経営方針

決算概況

➤ 増収・減益となりました

平成20年3月期 トピックス

主なIR情報

- ◆ 4月19日 JASDAQ証券取引所に株式上場
- ◆ 9月20日 (株)システムベースの株式取得を決議
- ◆ 9月27日 (株)マキ製作所が民事再生手続開始の申立て
特別損失を計上しました
- ◆ 10月31日 (株)システムベースが連結子会社となりました

平成20年3月期 トピックス

施策上のトピックス

◆ 新規ビジネス

- ・ 中堅企業向けERP系パッケージビジネス
ITコンサル及びシステム開発領域で市場開拓中
- ・ 鉄鋼流通加工業向け販売加工管理システム(Perfect STEEL)
新聞紙上や集合セミナー等で宣伝中
- ・ 商品券管理システム(Kuupon)
東京都区内で営業活動中

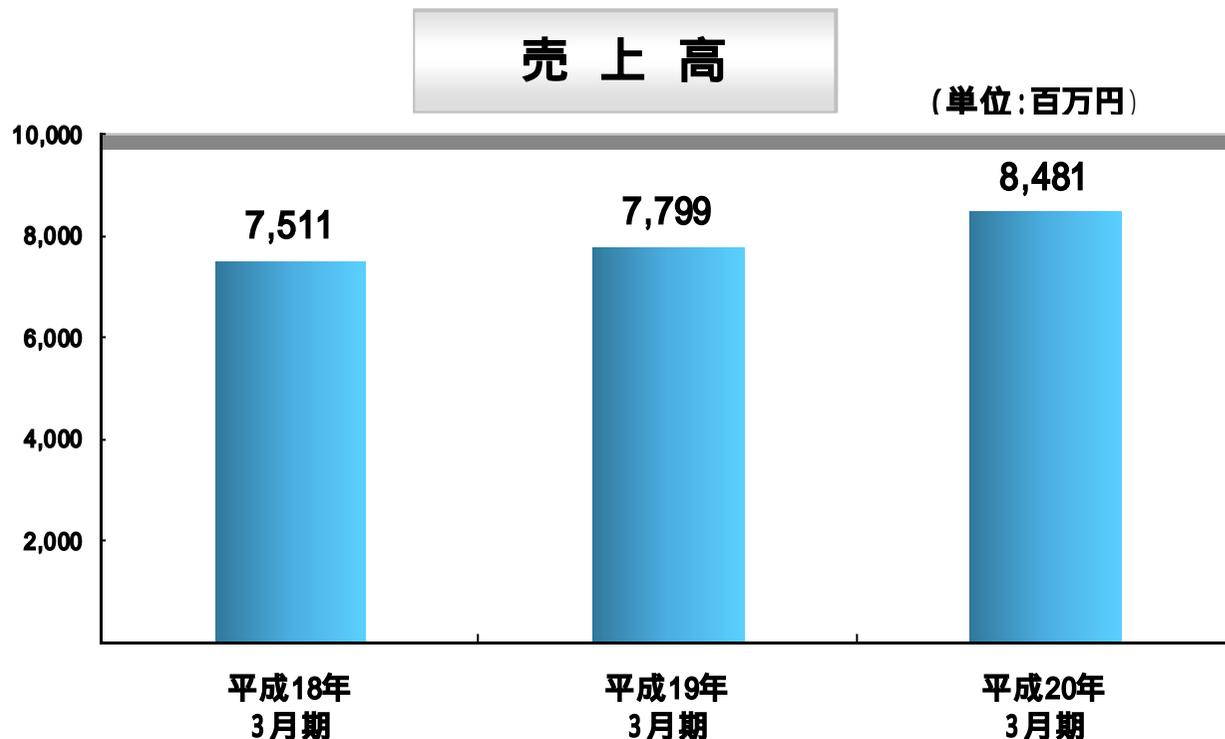
平成20年3月期 連結決算ハイライト

(単位:百万円)

決算年月次	平成19年 3月期 (A)	平成20年 3月期 (B)	前期比 (B - A)	増減率
売上高	7,799	8,481	682	8.7%
売上総利益 (利益率)	1,479 18.9%	1,697 20.0%	218 1.1%	14.7%
販売管理費	1,030	1,300	270	26.2%
営業利益	449	397	52	11.6%
経常利益	442	387	55	12.4%
純利益	258	184	74	28.8%

- 売上高は、顧客拡大により、増加しました。
- 営業利益は、新規研究開発投資及び販売管理費等の増加により、減少しました。
- 経常利益は、上場関連費用計上等により、減少しました。

平成20年3月期 売上高の推移



顧客のIT投資への手控えや改正建築基準法の施行に関連して生コンクリート業界のIT投資先延ばし等により落ち込みがありました。株式会社システムベースの連結子会社化により、増収となりました。

平成20年3月期 事業区分別の概況

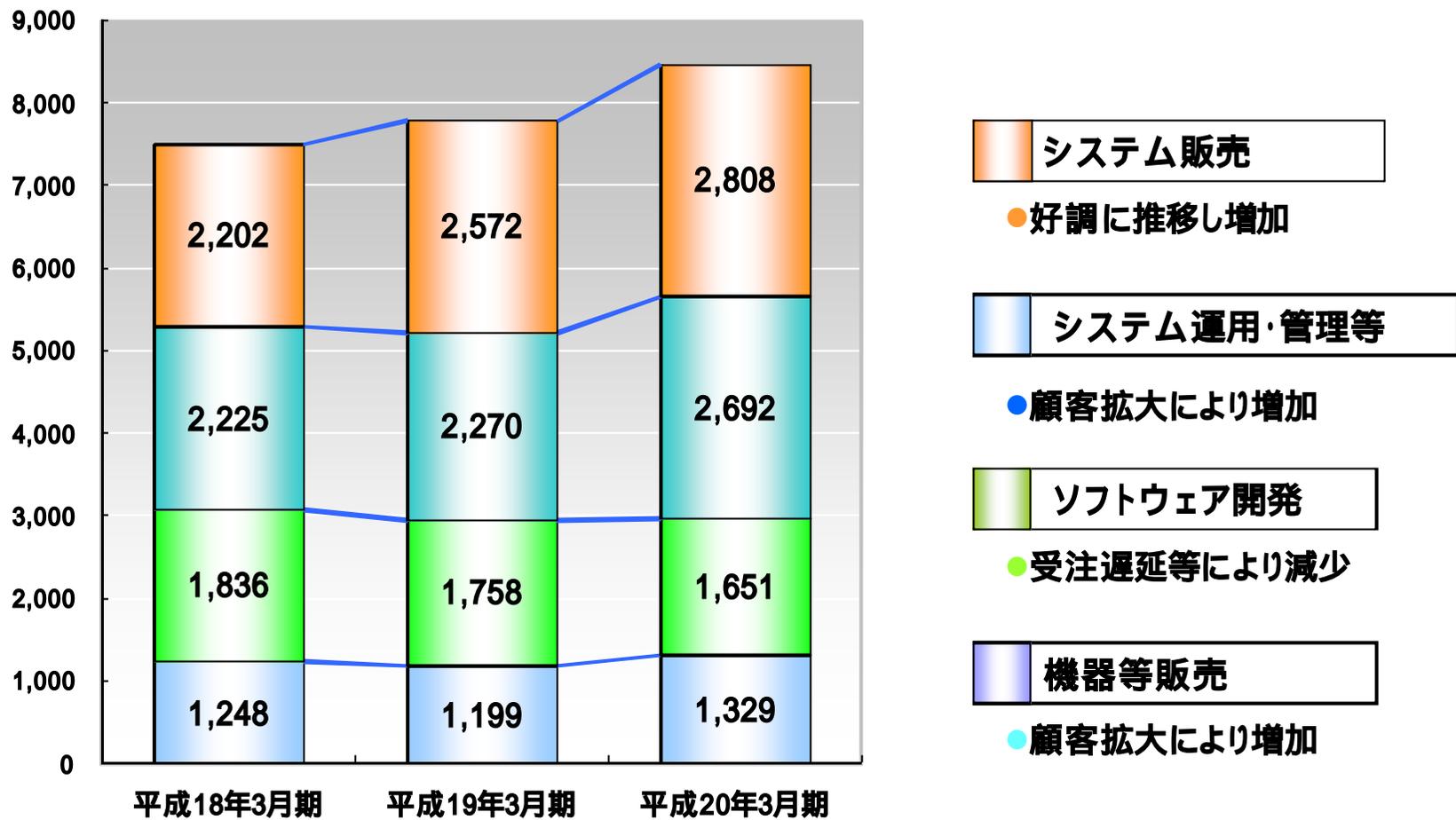
区分	内容	売上高 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
システム販売	・画像処理システム ・農業生産管理システム ・生コン業界向けシステム等の販売 ・ネットワーク構築等のインフラサービス	2,808	33.1 %	9.2% 増
システム運用・管理等	・ユーザシステムの運用・管理サービス ・アウトソーシング・データセンタ	2,692	31.7 %	18.6% 増
ソフトウェア開発	・製造・流通・金融業等のアプリケーション の受託開発	1,651	19.5 %	6.0% 減
機器等販売	・パソコン・サーバ及び周辺機器 ・パッケージソフト等の販売	1,329	15.7 %	10.9% 増
合 計		8,481		8.7 増

- 「システム販売」は、全般的に好調に推移し、増加しました。
- 「ソフトウェア開発」は、受注遅延、納期ズレ等により、減少しました。
- 「システム運用・管理等」、「機器等販売」は、顧客拡大により、増加しました。

平成20年3月期 事業区分別業績

売上高

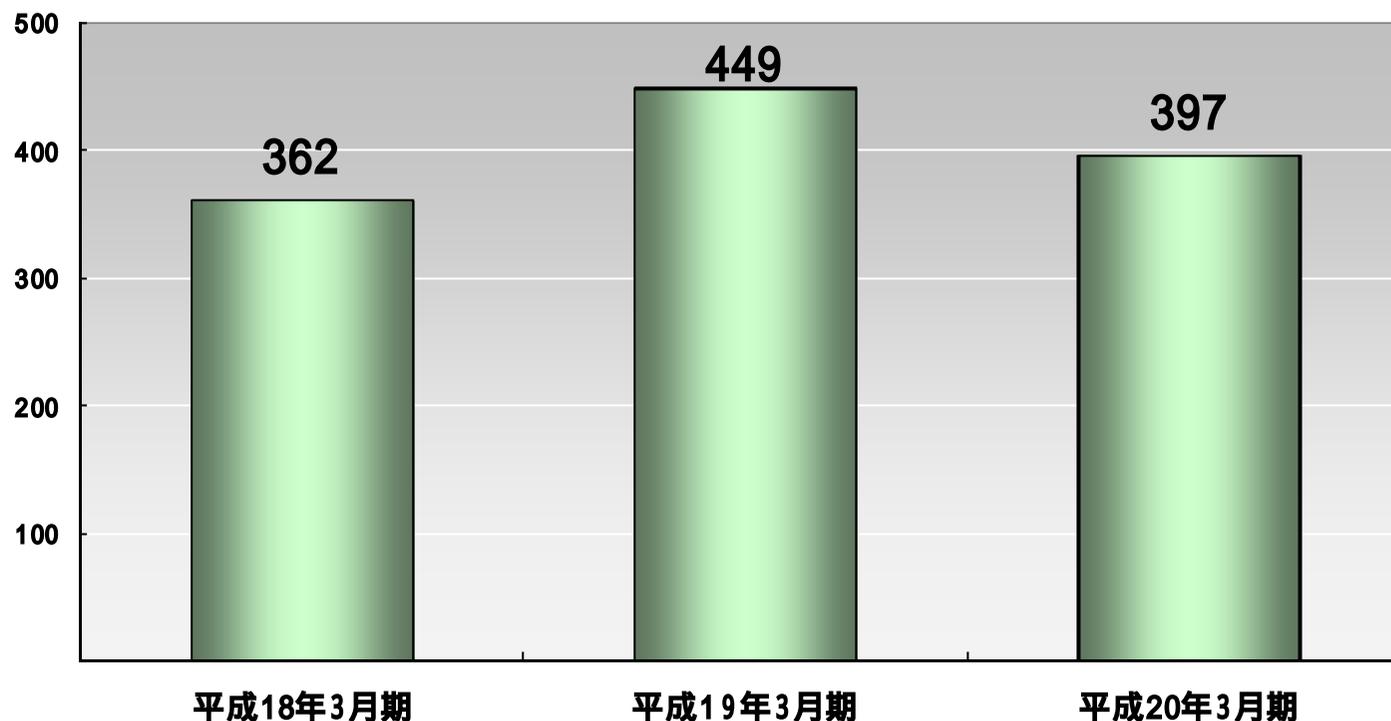
(単位:百万円)



平成20年3月期 営業利益の推移

営業利益

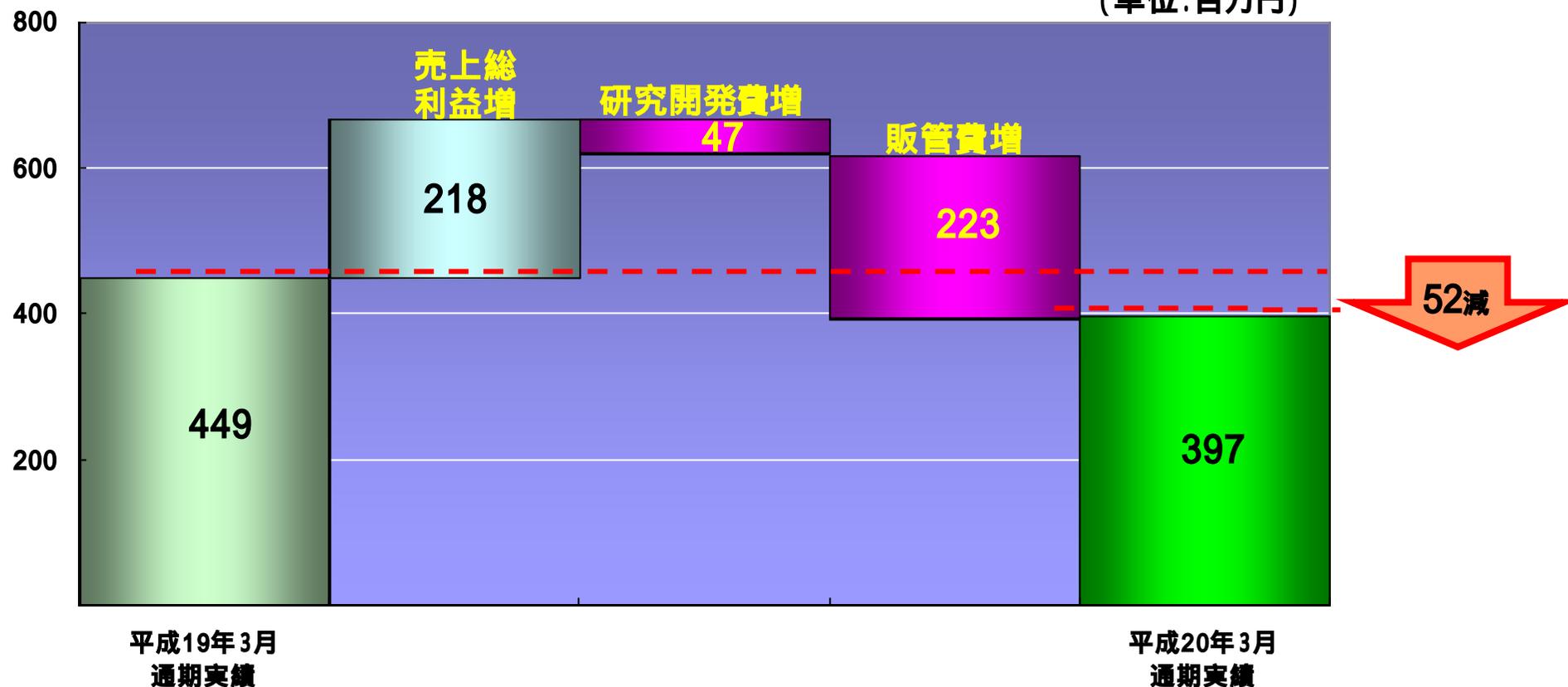
(単位:百万円)



- 売上増により売上総利益は増加しましたが、先行投資としての研究開発や、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20年3月期 通期営業利益分析

(単位:百万円)



- 増加要因: 売上増及び利益率改善
- 減少要因: 先行投資と販売費及び一般管理費の増加

平成20年3月期 財務諸表

(単位:百万円)

資産の部		負債の部	
流動資産	2,813	流動負債	1,737
固定資産	1,895	固定負債	393
資産合計	4,708	負債合計	2,131
		純資産の部	
		純資産合計	2,577
		負債・純資産合計	4,708

一株当り純資産 1,741円 82銭

今後の経営方針

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

ERPビジネス

グループ間での
シナジー効果

顧客拡大

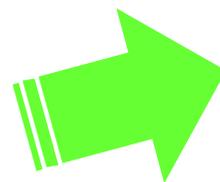
受注の安定化・生産性の向上

【ターゲット】
年商100～1,000億円の中堅企業

利益率の向上

売上 1,651百万円
構成比 19.5%

2007年度実績



売上 2,825百万円
構成比 24.0%

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

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技術とシステム開発

主に、製造業を中心に営業推進中

売上 28百万円

2007年度実績



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

売上 2,808百万円
構成比 33.1%

2007年度実績



売上 4,000百万円
構成比 34.0%

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

売上 380百万円

2007年度実績



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

売上 130百万円

2007年度実績



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）

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

最適車輦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

売上 100百万円

2007年度実績



売上 230百万円

2010年度目標

「システム販売」の事業拡大商品

商品券管理システム (Kuupon)

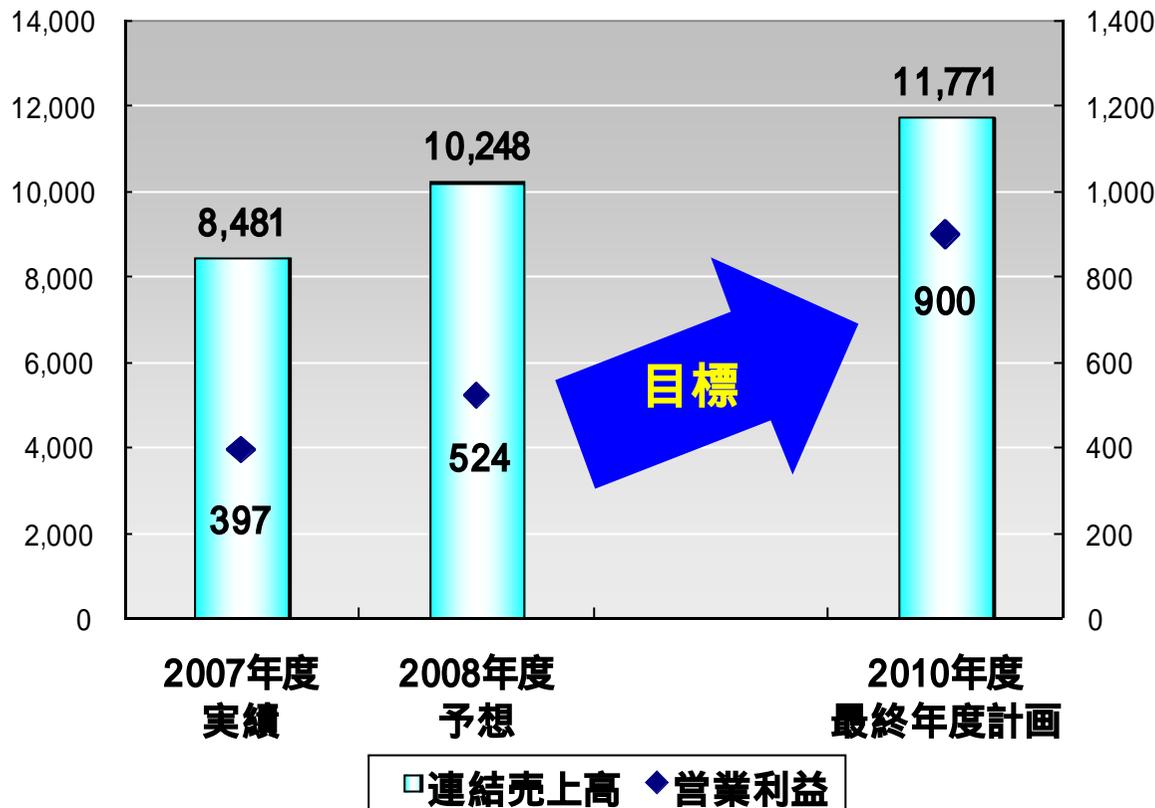
膨大な商品券の発行、回収を管理できます
財務局への提出資料など豊富な資料で管理業務を支援します

日配弁当製造向け 受注・販売管理システム (ぐるめスポット)

短時間に集中する電話注文をCTI利用で効率化できます
当社独自の「受注Navi」機能で受注状況が一目瞭然です

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

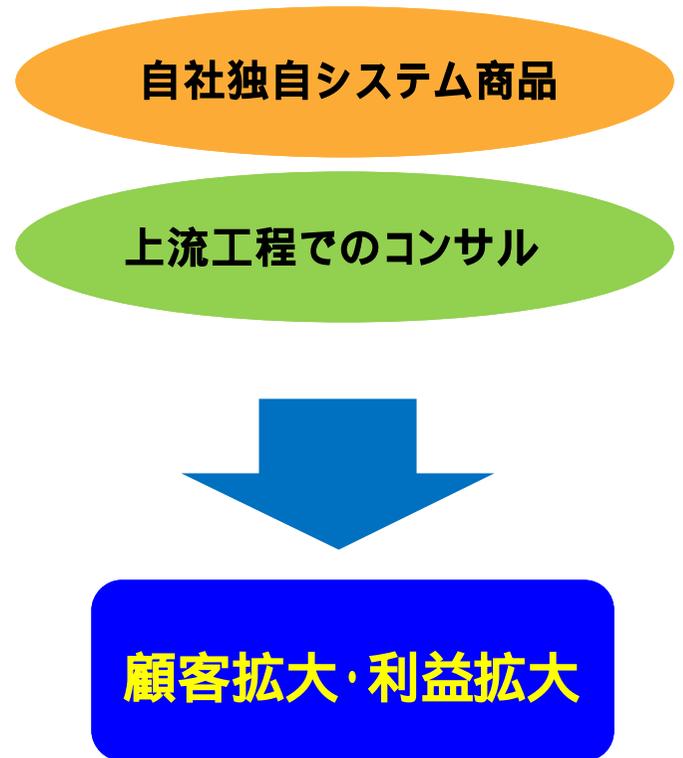
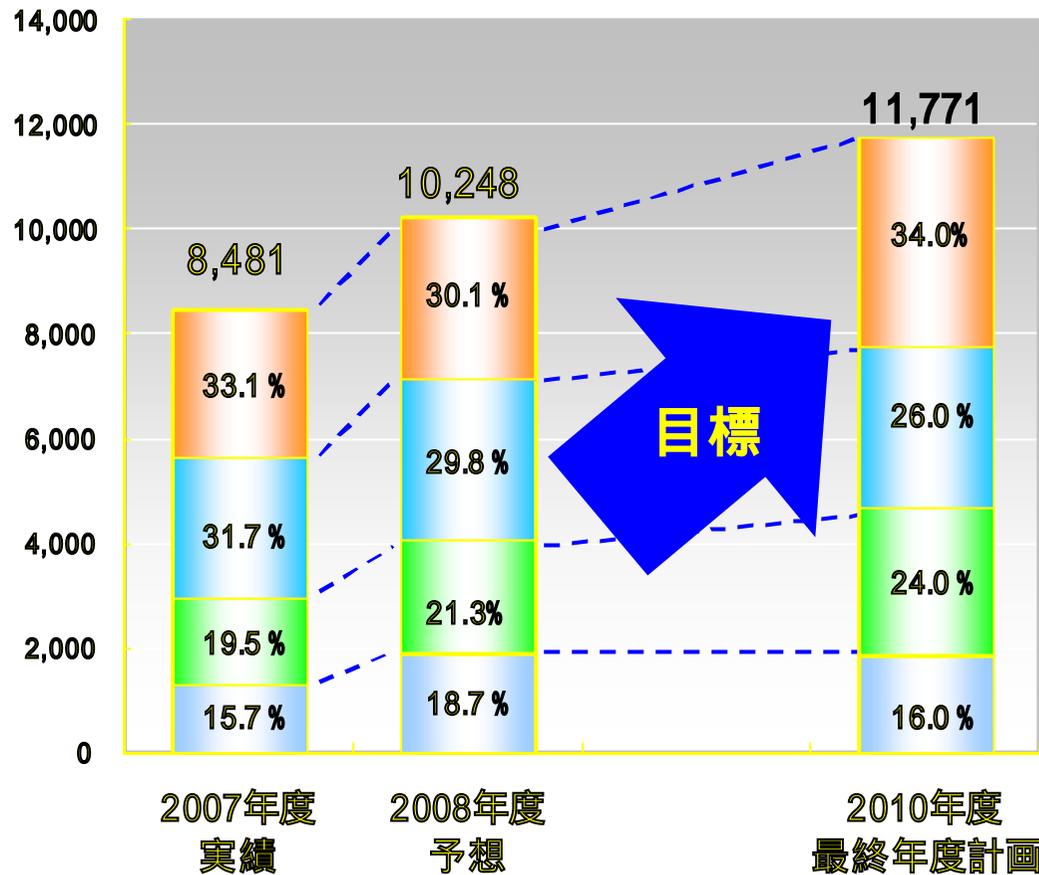
営業利益

9億円

- ビジネススピードを上げ、10 中期経営計画達成を目指しています。

10 中期経営計画の目標

(単位 百万円)



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。

お問合せ先は、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/>

