

パシフィックシステム株式会社

平成21年3月期 決算説明会

平成21年6月19日

代表取締役社長 増古 恒夫

©2009 Pacific Systems Corporation All right reserved



- 平成21年3月期連結決算概況
- 今後の経営方針
・11中期経営計画

©2009 Pacific Systems Corporation All right reserved

- 3 -



平成21年3月期 連結決算概況

➤ 増収・減益となりました

連結決算概況

平成21年3月期 トピックス

主なIR情報

- ◆ 3月31日 ㈱システムベース 代表者の異動
当社取締役久保永史が代表取締役社長に就任
- ◆ 4月10日 当社連結子会社が保有する投資有価証券の売却損、評価損を
適時開示
- ◆ 6月1日 当社代表取締役社長の異動
末武信一が辞任
増古恒夫が就任

平成21年3月期 トピックス

施策上のトピックス

組織変更・要員強化

ERPソリューション部、画像ソリューション部
営業2部（画像ソリューション部専門）

新商品開発

OELD（有機ELD）画像検査装置

認証取得

品質マネジメントシステム（ISO9001）
平成21年3月30日認証取得

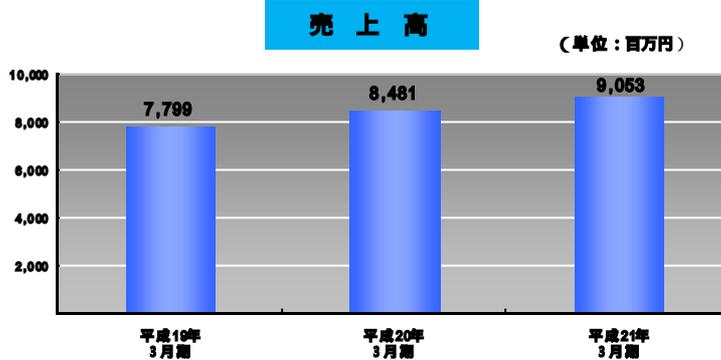
平成21年3月期 連結決算ハイライト

（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	9,053	571	6.7%
売上総利益 (利益率)	1,697 (20.0%)	1,804 (19.9%)	107 (0.1%)	6.3%
販売管理費	1,300	1,452	152	11.7%
営業利益	397	352	45	11.3%
経常利益	387	356	31	8.0%
純利益	184	181	2	1.6%

売上高は、システムベースの売上が通期分加算されたことにより増加しました。
営業利益は、人件費等の販売管理費の増加により減少しました。
経常利益は、同様に減少しました。

平成21年3月期 連結売上高の推移



景気後退による情報化投資計画の延期、中断等の影響を受けましたが、システムベースの売上が加わったことにより、増収となりました。

平成21年3月期 事業区分別の概況

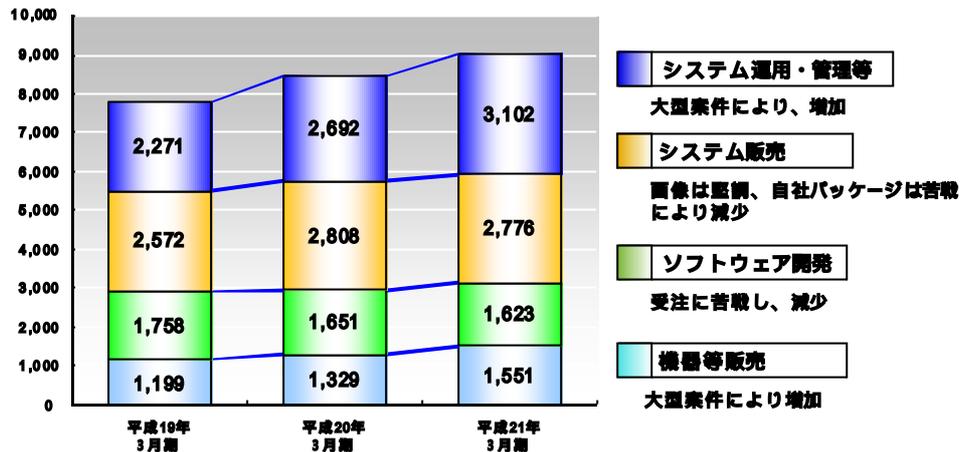
区分	内容	売上高 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
システム運用・管理等	・ユーザシステムの運用・管理サービス ・アウトソーシング・データセンタ	3,102	34.3 %	15.2% 増
システム販売	・画像処理システム ・農圃生産管理システム ・生コン業界向けシステム等の販売 ・ネットワーク構築等のインフラサービス	2,776	30.7 %	1.1% 減
ソフトウェア開発	・製造・流通・金融業等のアプリケーションの受託開発	1,623	17.9 %	1.7% 減
機器等販売	・パソコン・サーバ及び周辺機器 ・パッケージソフト等の販売	1,551	17.1 %	16.7% 増
合計		9,053		6.7 増

「システム運用・管理等」「機器等販売」は、システムベースが加わったことにより増加しました。
 「システム販売」は、画像処理システムは上期は順調でしたが下期は大幅に低下し、また自社パッケージの販売に苦戦し、減少しました。
 「ソフトウェア開発」は、新規・既存分野とも案件受注に苦戦し、減少しました。

平成21年3月期 事業区分別業績

売上高

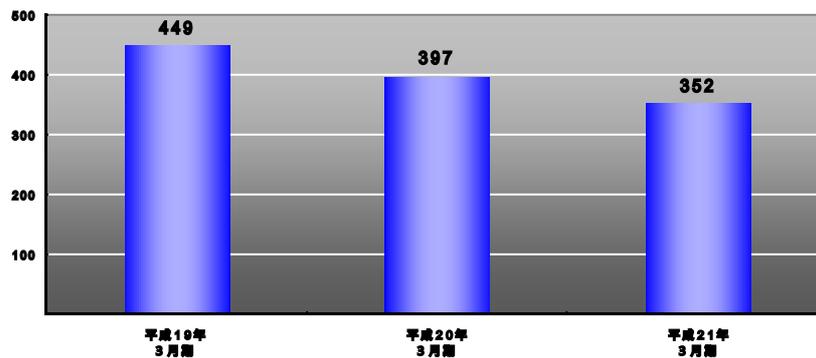
(単位：百万円)



平成21年3月期 営業利益の推移

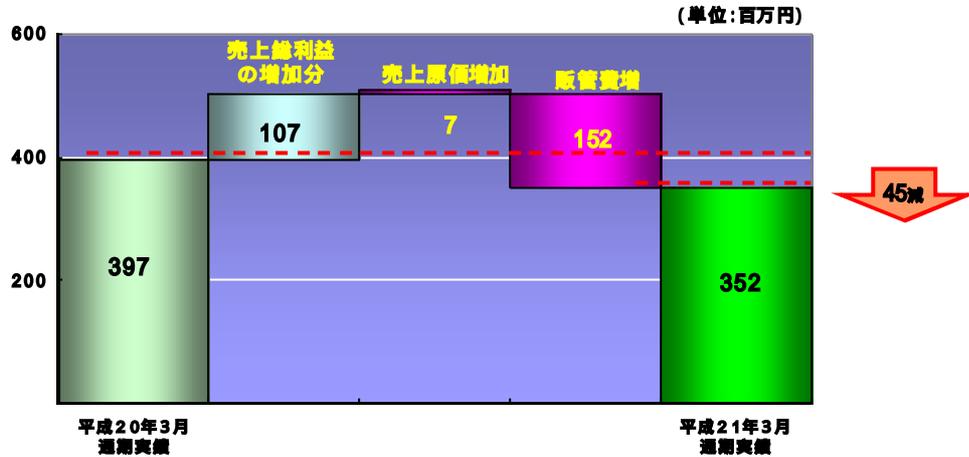
営業利益

(単位：百万円)



人件費等の販売管理費が増加し、前期を下回りました。

平成21年3月期 通期営業利益分析



減少要因 . . . 売上原価と販売費及び一般管理費の増加

平成21年3月期 連結財務諸表

(単位:百万円)

資産の部		負債の部	
流動資産	3,319	流動負債	2,037
		固定負債	297
		負債合計	2,334
固定資産	1,696	純資産の部	
		純資産合計	2,681
資産合計	5,016	負債・純資産合計	5,016

一株当り純資産 1,811円82銭

1 1 中期経営計画

世界的な景気後退局面が継続し、IT関連投資は減少
(景気の後退局面は、2年間続くと想定)

基本
方針

既存ビジネスモデルの見直し

戦略事業分野への選択と集中

体質
強化

経営基盤の強化

当社の基本方針

顧客との親密性を最大重視

顧客の独特なニーズ
を満たすことに特化してゆく

顧客満足度向上の追求

今後の経営施策

1. 分野別施策（拡大事業分野・既存事業分野）
2. 営業力の強化
3. リスクマネジメントの強化

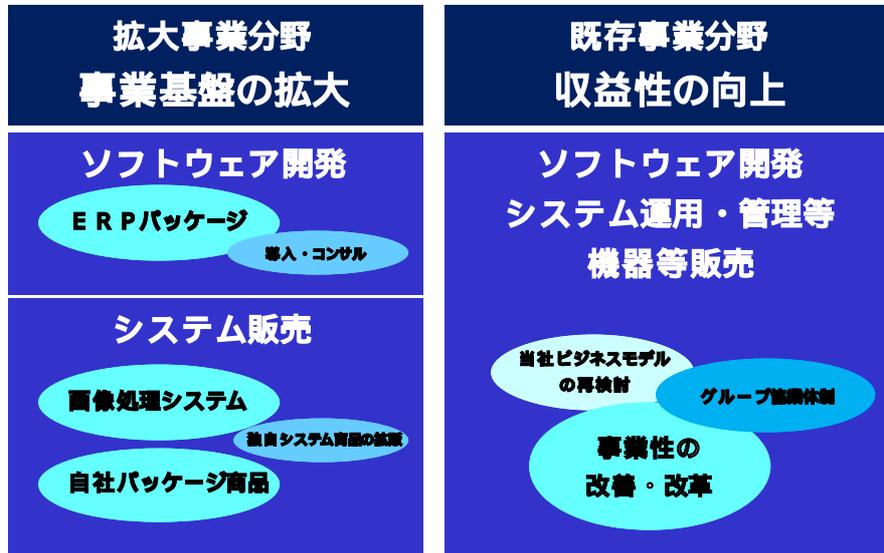
分野別施策

顧客との親密性を最大重視

拡大事業分野
事業基盤の拡大
既存事業分野
改善・改革

事業基盤の強化
収益性の改善

分野別施策への取り組み



©2009 Pacific Systems Corporation All right reserved

- 18 -



「ソフトウェア開発」分野での強化



「システム販売」分野での強化

当社グループ独自のシステム商品



製造業・商業・流通業等

「システム販売」の事業強化商品

画像処理システム

当社独自の画像処理技術
デジタル画像データ処理技術とフィルタリング技術
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（品質）管理システム

他社営業との協業による当社独自商品の販売展開
（有機EL画像検査装置）

2011年には全売上の10%以上の商品に成長！！

分野別施策

「システム販売」の事業強化商品

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

Notes版 ロータスノーツの利用ノウハウ満載

Web版 インターネット環境のみで利用可能

©2009 Pacific Systems Corporation All right reserved

- 22 -



分野別施策

「システム販売」の事業強化商品

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

最適車輛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

導入企業では、10%以上の改善実績！！

©2009 Pacific Systems Corporation All right reserved

- 23 -



「システム販売」の事業強化商品

販売管理システム (TOREOS)

見積、受注、製造指示・出荷指示、売上、請求までの
トータルシステムです
量販店、チェーン店とのEOS (電子受発注システム)
連携も可能です

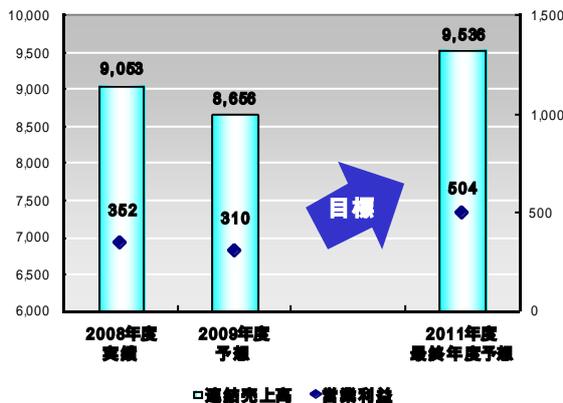
安心・安全ソリューション

シンクライアントを利用したテレワークソリューション

当社モデルを7月以降に市場投入予定

1 1 中期経営計画の数値目標

(単位 百万円)



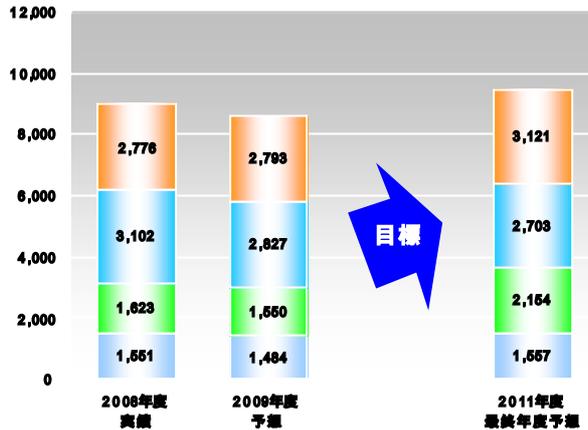
2011年目標

売上高 95 億円
営業利益 5 億円

- ビジネススピードをあげ、11中期経営計画達成を目指します。

1.1 中期経営計画の数値目標

(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/>

