



収益性の低い事業を整理し、コストを圧縮

◆EDI事業を整理し、約3億50百万円の特別損失を計上

2007年度の連結売上高は258億83百万円（前期比26.6%減）、営業利益は17億35百万円（同27.3%減）、経常利益は16億99百万円（同28.3%減）、当期純利益は3億2百万円（同77.6%減）となった。なお、販売管理費には、のれん代の2億56百万円が含まれている。売上高については、前期末にアルファテック・ソリューションズを売却したこともあり、当初から減少を見込んでいたが、計画に対しても未達となった。業績予想達成率は88.2%となっており、未達の要因として、国内では、サン・ジャパンの採算性が低下したことが挙げられる。中国では、日本向けのオフショア開発を行っているLDNS、中国国内のSI事業を行っているEBTがおおむね順調に推移したものの、中国における公共事業の受注を統括しているLDSHにおいて、想定どおりに受注を獲得することができなかった。営業利益の達成率は58.1%となっており、サン・ジャパン、LDSH、LDCEで当初予想を大幅に下回った。経常利益の達成率は59.2%となったが、営業利益の未達に加え、子会社へ資金を貸し付ける際に為替差損が発生したことが要因である。

当期純利益の達成率は17.8%となった。要因としては、まずサン・ジャパンにおける特別損失の計上が挙げられる。顧客の事情等もあって、EDI事業を予定どおりに運営することができなかったため、事業を整理し、約3億50百万円の特別損失を計上した。また、LDCEの売却を決議し、債権の評価損を計上したことも要因となっている。この債権は北京市の商業用不動産である。引き当ての必要性については議論があったが、監査法人の見解を受け入れ、4億円弱の引き当てを行うこととした。今後は登記して約4億円の引当金を戻し入れることを視野に入れている。

◆情報サービス事業の売上高が前期比で約3割減少

事業の種類別売上高は、システム開発が193億52百万円、ソフトウェア製品が6億25百万円、情報関連製品が27億85百万円、その他事業が31億21百万円となった。情報サービス事業については、アルファテック・ソリューションズが連結対象から外れたこと等により、前期比で約3割減少している。その他事業については、メディア事業から撤退したものの、金融関連商品事業の売上が好調に推移したことなどにより、約1.2倍に成長した。

所在地別売上高では、日本が前期の291億79百万円から189億87百万円に減少しているが、アルファテック・ソリューションズの減少分（110億～120億円程度）を除くと、実質的には微増となる。中国については、68億73百万円から81億20百万円に増加しているが、外部顧客に対する売上高は60億62百万円から68億95百万円と、微増にとどまった。営業利益については、日本が16億82百万円から13億89百万円に減少しており、アルファテック・ソリューションズが連結対象から外れたことに加え、サン・ジャパンのEDI事業の不振が要因となった。中国についても、12億3百万円から9億84百万円に減少しており、LDSHの失注とLDCEの採算性低下が要因である。なお、営業利益の日中比率は、前期と同水準の6対4となっている。

キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローが9億1百万円となり、前期比で18億87百万円増加した。現金および現金同等物の期末残高は、前期とほぼ同水準の45億85百万円となっている。各種指標の状況であるが、当期は、売上高営業利益率を2004年度の水準（10.5%）まで回復させることを目標としていたが、結果として6.7%となり、前期と同水準にとどまった。

◆オフショア事業の拡大に向けてサン・ジャパンを構造転換

当期の取り組みとして、国内部門では、収益性の低い事業の整理とコスト圧縮を行った。不採算事業のEDI事業を整理し、年間約2億円のコスト圧縮につなげている。販売管理費についても、間接人員の削減により約1億円のコストを圧縮した。SJアルピーヌの子会社であるファルコンも売却し、約70百万円の資金を回収している。

また、サン・ジャパンの構造転換も図った。サン・ジャパンでは、EDI事業も不振の一因となっているが、構造的に問題があったことも否めない。もともと、サン・ジャパンは中国の開発センターを生かしてミッション・クリティカルなハイエンドのシステム構築を行う会社であったが、近年の業界全体の構造的変化への対応が遅れていた。現在、顧客はコスト志向になっているが、サン・ジャパンの価格帯は中途半端であった。また、ハイエンドのシステム開発を行う場合、それに対応するハイエンドの人材が必要となるが、売上の急拡大を図った結果、人材の質が低下し、売上規模100億円を意識するあまり、販管費率が上昇した。そこで、オフショア事業の拡大に向けて構造転換を図り、ビジネスアライアンスを進めることとした。

◆本業へのシナジーが低いLDCEの譲渡を決議

海外部門においては、本業へのシナジーが低く、かつ収益性の低い事業の整理を行った。LDCEについては、5月15日に売却を取締役会決議しており、6月16日に譲渡する予定である。同社を買収した時点では、税務SIの受注等のシナジーを想定していたが、中国国内で税務端末の普及が進まなかったため、在庫リスクを抱えるよりも、売却して資金を他の事業に充てた方がよいと判断した。譲渡価格は約9億円となっており、その他、運転資金の回収等も含めると15億円弱となるため、今後は、これを収益性の高い事業に投入していく。なお、譲渡価格については、昨年12月の時点での純資産ベースで決定しているが、最終譲渡は6月16日となるため、第1四半期のみ連結する可能性がある。第1四半期が赤字であった場合は、損益計算書にマイナスの影響を与えるが、一方で売却益が計上される。利益が出た場合は、損益計算書にはプラスの影響を与えるが、売却益はほとんどなくなる。加えて為替による変動も生じるため、現時点で譲渡益は決定していない。

広告代理事業を中心とするコンテンツメディア事業を営んでいた福建十方文化传播有限公司については、昨年売却しており、売却益として約1億円を計上している。

海外部門のSI事業の強化に向けた取り組みとしては、まず、営業力を強化するため、電力、石油、金融機関向けにシステム・ソリューションを提供している北京宝利通科技有限公司を1月に子会社化した。今期中には、既存子会社と合併してコストダウンを図り、効率の良い事業を展開していきたいと考えている。また、大手石油関連機関向けに設備・制御システムの設計とプロジェクト・マネージメントを行っている華深貿易（国際）有限公司を子会社化しており、加えて、ERPを得意とし、中国に進出している三菱ケミカルホールディングスグループ各社へシステム・ソリューションを提供している菱化システムと業務提携を締結した。

オフショア事業の拡大に向けた準備も進めており、業容拡大のため、LDNSの本社を、1,000名以上の開発者を収容可能な社屋へ移転した。また、ハイエンドの人材を囲い込むため、北京に子会社（聯迪恒星信息系統有限公司）を設立している。

グループ共通の取り組みとしては、自己株式の市場買い付け（株式数1万株、総額7億28百万円）を実施した。また、利益準備金のかなりの部分を子会社から当社に吸い上げ、グループとしての財務機能の合理化を行った。そのほか、株主総会のビジュアル化、個人投資家向け説明会の開催、ホームページのリニューアル等、IR強化を実施している。

◆四つの事業ブロックを設定し、事業推進体制を再構築

2008年度の連結業績は、売上高270億円（前期比4.3%増）、営業利益23億96百万円（同38%増）、経常利益23億79百万円（同40%増）、当期純利益10億21百万円（同237.5%増）を予想しており、販売管理費には、のれん代の3億24百万円が含まれている。なお、売却したLDCEの業績については、予想に織り込んでいないが、監査法人の判断もあり、第1四半期のみ連結する必要が生じた場合は、売上高が6億～7億円増加する見込みである。当期純利益については、債権回収の結果として、前期に引き当てた約4億円が戻される可能性があるが、この部分は織り込んでいない。

配当については、連結における配当性向30%をメドとして、定時株主総会に提案する方針を取っており、2007年度は200円、2008年度は600円の配当を実施する予定である。

今期の年間経営目標としては、受注ルートの拡大と高収益ビジネスへの参入を目的としたM&Aおよびアライアンスの積極的推進、システム開発事業におけるオフショア・次世代オフショアビジネスへの注力、事業力テグリーの明確化および事業推進体制の再構築によるグループ経営の推進を掲げている。

システム開発では、従来、独自の分散開発体制を強みとしており、高度な人材を確保することで、利益率15%以上を達成することは可能と考えていたが、売上の急拡大を目指したことで人材の質が低下したため、今

後は、当社が得意とする分野に属するオフショア開発、次世代オフショア開発に注力していく。

事業推進体制の再構築については、四つの事業ブロックを設定する。ブロック1は、日本国内向けシステム開発事業であり、安定顧客を確保し、プロジェクト管理の精度を向上させて不採算案件を減少させる。また、不採算事業から撤退し、組織の統廃合による不要・間接コストの圧縮を図る。ブロック2は、オフショア開発事業であり、中国子会社を3年後には中国でベスト5に入る企業に成長させたいと考えている。ブロック3は、中国国内向けSI事業であり、公共、通信、電力、金融機関を対象としていく。現在は2社で展開しているが、将来的には合併し、コストを削減すると同時に営業力を強化していきたい。ブロック4は、成長市場（石油業界）向け新規事業である。当面、石油業界は好調が続くとみており、加えて、石油の精製プラントは国の計画でつくられているため、1年先の受注を読むことができる。

年間経営目標達成のための諸施策としては、アライアンスを推進し、オフショア事業を立ち上げる。また、高収益のSI事業を推進し、社内管理体制についても、より責任を明確化していく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

イーピーエス、ブロードリーフとの提携について、それぞれの狙いを教えてほしい。

ブロードリーフは、自動車の販売店、修理工場向けのソフトウェア・パッケージの会社であり、売上規模は200億円前後である。同社のパッケージ開発のうち、可能な部分を当社の中国オフショアセンターに移管することにより、同社ではコスト削減が可能となり、当社の収益確保にもつながる。イーピーエスでは、中国において、強いビジネスリレーションを有しており、両社が提携することにより、中国のビジネス・ネットワークを広げることができる。また、両社の事業拠点を同じ場所に置くことも検討しており、同社のクライアントである製薬業界向けのシステム開発についても、共同で手掛けていく予定である。

※本決算説明会は、平成20年5月15日付にて発表いたしました「平成20年3月期決算短信」の内容に基づいております。当該短信につきましては、平成20年6月9日付にてその内容の一部訂正をしておりますのでご留意ください。

(平成20年5月20日・東京)