

◎2013年3月期概況(スライド3~12)

- ・2013年3月期連結業績は売上高327億円、営業利益14.6億円と前期比では増収減益、計画比では売上、営業利益とも未達成となった。
- ・売上高については、イービジネスサービス事業は増収となったが、ソリューション事業は若干の減収。また、顧客別売上高については、EC販売(個人向け中心)、ソフトバンクグループ外は増収となったが、ソフトバンクグループ向けは、前期に好調だったハードウェアの販売が低調に推移したため減収。
- ・営業利益については、増収に加えて収益性の改善が前年比2.3億円程度の増益要因となった一方、従業員の積極採用(2012年3月末は426名、2013年3月末は484名)など中長期的な成長に向けた投資により販売費・一般管理費が前年比3.6億円増加した影響で減益となった。
- ・キャッシュフローについては、営業キャッシュフローは売上高に占めるハードウェア比率の減少によりほぼ通常の水準。投資キャッシュフローについては、中国の関連会社からの配当金、金融投資の回収を行ったことでプラス。財務キャッシュフローは配当金を引き上げた影響でマイナス幅が拡大。
- ・設備投資は2012年3月期よりも増加。主なものは①業績動向をリアルタイムで確認できるBIツールであるQlikViewの導入、②Thin Client環境の整備、③社内文書管理システムの刷新、④ソフトバンクグループとのシナジー拡大を意図して汐留に新オフィスを開設、など。①~③については社内に最先端ICTを社内に導入して、ノウハウ・技術を蓄積し、新規ビジネスの獲得につなげるための戦略的な意図から投資を実施。

◎事業の概況(スライド13~25)

イービジネスサービス事業

- ・2013年3月期は、EC-BPOを中心に全分野とも堅調に推移。シマンテックストアについては、国内に加えて昨年より韓国、台湾、香港などの国への販売を拡大している。

ソリューション事業

- ・2013年3月期は、ハードウェア中心のPlatform Integrationがソフトバンクグループ向けの販売減により下期を中心に減収となった。ハードウェアについては今後も低調に推移することが見込まれ、引き続きサービスを中心とした収益構造にシフトしていく方針。
- ・一方Service Integrationは従業員数の増加の寄与により、特にソフトバンクグループ向けを中心に好調に推移した。ソフトバンクグループの通信事業の投資意欲は非常に旺盛であり、その案件取り込みのために従業員の採用を引き続き継続していく方針。
- ・また、ソリューション事業の中で戦略的に収益構造の転換を進めているサービス収入を始めとしたリカーリングビジネスは堅調に売上を伸ばしている。

成長戦略(注力市場としてのビックデータ分野)

当社は、ソリューション事業がビックデータをまとめ上げるシステムの企画・設計・構築・保守に加えてデータを守るセキュリティサービスを、イービジネスサービス事業が集めたデータを解析し、ビジネスに役立つ結論を導き出すデータサイエンスの分野を行うことが可能。この二つの事業基盤を組み合わせ、ビックデータ分野について確固たる地位を築いていきたい。

トピック(高度技術資格の取得、広報活動)

- ・昨年度、日本マイクロソフト社を始め数多くの賞を受賞。高度技術資格の新規取得者も昨年対比で大幅に増加。
- ・加えて、当社の「今」を伝える広報活動も強化し、2013年3月期は数多くのメディアに取り上げられた。

◎2014年3月期業績予想

- ・売上高はサービス収入の増加は見込まれるがハードウェアの販売減を想定し、340億円(前期比+4%)を計画。
- ・従業員数については、高水準の採用を継続する方針で、2014年3月末では600名程度となると想定。
- ・当社は事業構造の改革を推し進めており、サービス収入の増加を背景に2013年3月期第4四半期において限界利益率22%を達成した。2014年3月期は従業員数の増加を背景に固定費が大きく膨らむ計画となっているが、事業構造の改革により通期の限界利益率を22%の達成は可能と判断。営業利益は17億円(同+16%)を計画。