

2013年6月19日
株式会社日立システムズ

2012年度業績に関するお知らせ

株式会社日立システムズ(代表取締役 取締役社長:高橋 直也、本社:東京都品川区/以下、日立システムズ)は、「第71期 決算公告」を当社 Web サイト上にて電子公告するとともに、2012年度業績および今後の取り組みについて、以下の通りお知らせいたします。

■2012年度の事業の経過およびその成果

当年度におけるわが国経済は、東日本大震災からの復興に向けた公共投資の増加、防災や再生可能エネルギーへのニーズ拡大などに伴い、一部では設備投資が伸長しましたが、欧州債務危機の長期化や中国向けビジネスの成長鈍化、円高の影響などにより、厳しい経済状況のまま推移しました。年度後半においては、円安への動きが進み、株価も回復基調になるなど明るい兆しが見え始めましたが、本格的な景気回復には至りませんでした。

このような経済動向を背景として、IT サービス産業では IT 投資に対する手控え感が継続しており、厳しい事業環境が続いています。

こうした状況のなか、当社は当年度から新しい中期経営計画をスタートし、その初年度を「新たな価値創造元年」と位置づけ、中期経営計画達成に向けた経営諸施策に取り組みました。

事業面では、データセンターやサーバー室の設計・構築から機器設備の導入、IT の運用、設備の監視・点検・保守までワンストップで提供するサービス「Facility & IT Management Service」や、IT 資産(PC、スマートデバイス、ソフトウェアなど)について調達から導入、保守・運用、ソフトウェアライセンスの管理、廃却までのライフサイクルをワンストップでサポートする「Make IT Simple IT 資産管理 BPO サービス」、スマートデバイスのライフサイクル各段階に適したサービスをワンストップで提供する「スマートデバイススタートルマネージドサービス」、ソーシャルデータや企業が有するさまざまなデータを活用し、お客さまの業種を超えた連携を支援する「Smart Business Gateway」、美容室・サロン向け顧客管理・売上管理システム「Salon's Mate」などの特定業種向けの SaaS 型サービスなど、当社ならではの強みを生かした新サービスの開発と拡販に注力しました。

事業のグローバル化では、中国の介護事業者向け業務パッケージ「GNEXT 養老事業管理システム」、企業内・企業間データ連携ミドルウェア「HULFT」、クラウド型多言語会計システム「Caliver AC」、「用友 ERP-U8」と連携する中国 ERP 向け日本語会計報告書作成クラウドサービス「明朗快計 クラウド版」、省スペース・低消費電力でデータセンター機能を利用可能なマイクロデータセンターのグローバル対応モデルなどのグローバル展開を加速しました。また、2012年7月にシンガポールの日立アジア社内に事業部門「IT Management Group」を設置し、同年10月に産業・流通事業グループ内に「グローバル事業推進本部」を設置しました。さらに、2012年10月には米国のソフトウェア会社である Cumulus Systems

Incorporated を買収したほか、マレーシアの Sunway Technology Sdn Bhd との合併会社設立に取り組むなど、グローバル事業体制の強化を図りました。

一方で、東日本大震災の復興支援も継続して取り組み、2012年9月に東北支社内に「震災復興支援プロジェクト」を新設し、被災地域の復興に貢献するサービスを開発・提供してきました。その一環として、被災地の住民や自治体職員のメンタルヘルスケアへの寄与を目的に、クラウド型の「疲労・ストレス検診システム」を株式会社疲労科学研究所と共同で開発しました。また、2013年3月には、被災地の中小規模企業の情報化や企業活動の再開を支援するため、東北3県の中小規模企業にクラウドサービスの無償提供キャンペーンを開始しました。

こうした事業面の施策と並行して、顧客満足度のさらなる向上に向けた取り組み、品質保証・プロジェクトマネジメント強化、オフショア開発の拡充、データセンターの運用効率向上、保守・運用・監視技術を競う社内競技大会「サービススキルコンペ」の内容充実などにより、CS・品質・納期・原価意識の徹底を図りました。また、日立システムズグループの全体最適と連結経営基盤強化を目的に、システムサービスを展開するグループ会社2社を2013年4月1日付で合併することに決定したほか、全国の事業拠点の統廃合や製品・サービスの融合、各種制度やITシステムの統合、日立グループが進めるコスト構造改革運動「Hitachi Smart Transformation Project」を日立システムズグループ全体で積極的に推進し、経営基盤の強化を進めました。

こうした経営諸施策を講じて、当社は事業と経営基盤の強化・拡充に努めましたが、景気の先行き不安を背景とした案件の中断、先送り、小口化、価格引下げ要請および競争激化などの影響により、厳しい経営状況が続きました。

このような状況のもとで、当年度の業績は、売上高については、339,956百万円(前年度比131%)と増収となり、収益面では、営業利益は16,612百万円(前年度比116%)、経常利益は17,938百万円(前年度比119%)と増益となりました。また、事業構造改革費用として1,332百万円を特別損失として計上しましたが、当期純利益は、10,545百万円(前年度比173%)と増益となりました。

なお、前年度の業績は2011年4月1日から9月30日までの株式会社日立情報システムズの業績が含まれていないため、当年度業績は前年度に比べて大きく増えています。

〔当年度の業績〕

区 分	2011年度 (百万円)	2012年度(当年度) (百万円)	前年度比 (%)
売上高	259,771	339,956	131
システム構築事業	67,544	96,525	144
システム運用事業	73,646	109,811	149
ファシリティサービス事業	18,391	18,954	103
保守事業	88,931	81,971	92
購入代行・サプライサービス事業	14,156	32,559	230
相殺ほか	△2,897	133	-
営業利益	14,281	16,612	116
経常利益	15,078	17,938	119
特別損益	△1,128	△1,332	-
税引前損益	13,950	16,606	119
当期純利益	6,078	10,545	173

(注) 前年度の業績は、2011年10月1日付で株式会社日立情報システムズを吸収合併したため、株式会社日立情報システムズの業績を加算した値です。
 なお、2011年4月1日から9月30日までの株式会社日立情報システムズの業績は含みません。

2011年4月1日から9月30日までの株式会社日立情報システムズの業績を含めて補正し、算出した前年度の業績と当年度の業績を比較した参考値は、次のとおりです。

〔参考値〕2011年4月1日から9月30日までの株式会社日立情報システムズの業績を含めた前年度業績と当年度業績

区 分	(A) 2011年度補正值 (百万円)	(B) 2012年度(当年度) (百万円)	前年度比 (B)/(A)比較 (%)
売上高	335,299	339,956	101
システム構築事業	98,509	96,525	98
システム運用事業	111,372	109,811	99
ファシリティサービス事業	18,308	18,954	104
保守事業	88,531	81,971	93
購入代行・サプライサービス事業	26,733	32,559	122
相殺ほか	△8,154	133	-
営業利益	17,443	16,612	(百万円) △831
税引前損益	17,369	16,606	(百万円) △763

(注) 上記(A)2011年度補正值については、監査役および会計監査人の監査を受けておりません。

当社が提供するITサービスの事業品目別の営業状況は次のとおりです。(以下は、上記「2011年4月1日から9月30日までの株式会社日立情報システムズの業績を含めた前年度業績と当年度業績」の値です)

〔システム構築事業〕

価格競争の激化や景気低迷に伴う案件先送りなどの影響があったものの、クラウドベースのシステムインテグレーションや、主力の電子自治体ソリューション「e-ADWORLD2」や製造業・卸売業向け基幹業務パッケージ「TENSUITE^(※)」など各業種・業務向けパッケージを活用したシステムインテグレーションの拡販に注力したことで、前年度並みとなりました。

以上の結果、システム構築事業の売上高は、96,525百万円(前年度比98%)となりました。

(※)「TENSUITE」は、2013年4月に日立 製造・流通業向け基幹業務ソリューション「FutureStage」に統合しました。

〔システム運用事業〕

価格下落の影響があったものの、全国のデータセンターを活用したアウトソーシングサービスに加え、クラウド基盤を活用したリソースオンデマンドサービスやネットワークソリューション「NETFORWARD」、セキュリティソリューション「SHIELD」、ヘルプデスクを中心としたコンタクトセンター事業などを注力サービスとして展開したことで、前年度並みとなりました。

以上の結果、システム運用事業の売上高は、109,811百万円(前年度比99%)となりました。

〔ファシリティサービス事業〕

節電対策やBCP(事業継続計画)対策などの顧客ニーズを的確に捉え、省電力ソリューションなどの融合サービスを立ち上げ、展開したほか、スマートデバイスの導入などに伴う無線LANの構築ニーズの高まりなどによりネットワーク構築、ファシリティ工事などが好調に推移し、増収となりました。

以上の結果、ファシリティサービス事業の売上高は、18,954百万円(前年度比104%)となりました。

〔保守事業〕

さまざまなベンダーのIT機器の調達から保守まで一括支援するマルチベンダワンストップソリューション「Make IT Simple Premium」の拡販や、IT資産管理のライフサイクルをワンストップでサポートする「Make IT Simple IT資産管理BPOサービス」の立ち上げに注力したものの、保守対象機器の減少や値引き要請への対応などにより、減収となりました。

以上の結果、保守事業の売上高は、81,971百万円(前年度比93%)となりました。

〔購入代行・サプライサービス事業〕

景気の先行き不安に伴う投資抑制などの影響があったものの、システム構築事業などにあわせてワンストップソリューションとして提供するハードウェア・ソフトウェアなどの商品ラインアップの充実を図るとともに、新規顧客の開拓、ビジネスパートナーの拡大を積極的に推進したことで、増収となりました。

以上の結果、購入代行・サブライサービス事業の売上高は、32,559百万円(前年度比122%)となりました。

当社は、日立システムズグループとしての連結経営強化を推進しています。中期経営計画の下、グループ各社が連携して事業に取り組んだ結果、連結ベースの業績は以下のとおりです。

なお、前年度の業績は、2011年4月1日から9月30日までの株式会社日立情報システムズの連結ベース業績を含めて補正し、算出しています。

〔参考値〕前年度の連結ベース業績と当年度の連結ベース業績

区 分	(A) 2011年度補正值 (百万円)	(B) 2012年度(当年度) (百万円)	前年度比 (B)/(A)比較 (%)
売上高	355,838	362,492	102
営業利益	20,088	19,652	(百万円) △436
税引前損益	19,270	18,576	(百万円) △694

(注) 上記(A)2011年度補正值および(B)2012年度については、監査役および会計監査人の監査を受けておりません。

■対処すべき課題

当社は、経営ビジョンに「世界につながる人財と先進の情報技術を組み合わせた独自のサービスを創造し、お客さまからすべてを任せていただけるグローバルサービスカンパニーになる」を掲げています。事業ブランド「Human*IT」の下、日立グループにおける情報・通信システム事業の中核企業として、幅広い業種・規模のお客さまに、ITのライフサイクルすべてを安心してお任せいただける真のワンストップサービスを提供しています。

当年度からは新しい中期経営計画をスタートし、2015年度における連結売上高5,000億円、海外売上高比率10%、クラウド事業売上高比率20%、営業利益率8%の達成に向けて各種施策を展開しています。

一方、国内市場の停滞やサービス価格の下落、「所有から利用へ」というITビジネスのパラダイムシフト、保守事業の売上減少、そして、グローバル化が一段と加速している現況に鑑みますと、事業構造改革を加速させ、新たな価値を創造して事業化することが喫緊の課題です。中期経営計画の2年目である2013年度は、これまで固めてきた事業基盤をもとに、ゴールラインである売上高5,000億円達成をめざし、成長のスピードを一段と加速させなければならない重要な一年です。そのため、クラウド、グローバル、ビジネスサービスの3つを成長エンジンとして強化させるとともに、強みであるワンストップサービスの価値をより高め、従来の枠を超えた当社らしいサービスを、これまで以上に提供していきます。

こうした状況を踏まえ、2013年度は「飛躍の年」と位置づけ、以下5点の重点施策に取り組んで参ります。

〔基盤事業の強化・拡大〕

当社は公共・自治体向けの「e-ADWORLD2」や「e-CYDEEN」、日立 製造・流通業向け基幹業務ソリ

ューション「FutureStage」、介護・福祉事業者向けの「福祉の森」など、シェアが高く競争力のあるパッケージに加え、多業種に及ぶさまざまなパッケージを取り扱っています。これらパッケージの選択と集中による強化により、各市場でトップシェアの獲得・維持をめざします。

また、マルチベンダー保守の拡大や、カスタマーエンジニアの多能工化により、ソフトウェア保守・運用や設備系機器の保守などへ事業領域を拡大するとともに、障害率や材料費の低減施策および保守部品在庫の適正化を図り、保守事業の損益確保をめざします。

さらに、セキュリティ監視などの強みや、昨年グループ会社化した Cumulus Systems Incorporated のプラットフォーム性能分析ツールなどを活用し、業種/業務 SaaS、BPO サービスを支えるシステム監視と運用基盤の強化を図ります。

【新規事業の創生】

クラウドインテグレーションの徹底的な強化など、IT 分野での新しい潮流を的確にキャッチアップするとともに、IT サービスの枠を超え、ビジネスサービスという新たな市場に積極的にチャレンジします。たとえば、美容室、メガネ販売、保育園など特定業種に特化した SaaS 型サービスや、パートナーとの協業により、水道料金パッケージシステムの提供と検針業務、収納業務などの代行サービスをワンストップで提供する BPO サービスなど、ビジネスサービスの開発と販売を強化します。

また、コンタクトセンター事業で非 IT 分野の業務を拡大するとともに、コンタクトセンターとフィールドサービスを融合したビジネスサービスの立ち上げや、IT とファシリティを融合した運用管理サービスの展開や社会インフラの分野での新規事業立ち上げも検討していきます。

さらに、2013 年 2 月からは近年注目が高まっているビッグデータやソーシャルデータの活用や分析により異業種間連携を支援する「Smart Business Gateway」を開始しています。今後は単なる情報分析や活用にとどまらないビジネスマッチングサービスとして、継続してサービスの拡充と拡販に努めます。

一方で、システム構築・運用、設備工事などで培ったノウハウを生かした「Facility & IT Management Service」や、「スマートデバイスータルマネージドサービス」などの新ソリューションも、継続して強化してまいります。

【グローバル事業の拡大】

海外でも多種多様なサービスをワンストップで提供できる強みを生かし、顧客のシステム再編を契機とした事業拡大を図ります。また、昨年に引き続き、中国や東南アジアを中心に現地ビジネスのノウハウや実績・顧客基盤を保有する有力企業とパートナーシップを組み、クラウドやデータセンター事業を強化していきます。また、Cumulus Systems Incorporated や、2013 年 4 月に合弁会社化したマレーシアの Hitachi Sunway Information Systems Sdn.Bhd.など、海外グループ会社のテクノロジーや事業基盤、販売チャネルを活用して事業拡大を図ります。

さらに、「福祉の森」を「GNEXT 養老事業管理システム」として中国の介護事業者向けに提供開始したことをはじめ、国内で実績のあるパッケージを現地のニーズに合うようにエンハンスするとともに、SaaS 化を推進し、現地企業向けビジネスの拡大を図ります。

〔経営基盤の強化〕

事業やコスト構造を改革し、グローバルレベルで競争に勝てる強い企業体質を整備します。日立グループが進めるコスト構造改革運動「Hitachi Smart Transformation Project」とも連携し、日立システムズグループ内での事業移管や組織体制最適化などの事業構造改革に積極的に取り組み、日立グループとしての連結最適化、ITシステム改革、徹底した経費節減など、あらゆる側面からコストの低減策に取り組みます。また、人財ポートフォリオの最適化により、マルチタスク化やグローバル人財の拡充を図るとともに、グローバルリーダーの育成や事業拡大に不可欠な資格取得者確保など、人財育成にも注力します。

さらに、バックオフィスの統合による事務集約やスマートデバイスの活用による情報化など、営業ワークスタイル改革にも取り組みます。生産性と品質の向上に向けた各種ツールの適用推進や全社 QF 運動^(※)の推進も徹底し、不採算案件の発生抑止をめざします。

日立システムズグループでも、垂直分担会社による専門技術・ノウハウ蓄積や地域会社によるワンストップサービスの展開加速、コスト競争力向上など、連結経営体制の強化を図ります。

(※)QF 運動: 日立グループ QF イノベーション運動

〔企業ブランド価値向上の取り組み〕

従業員基点の経営モデル「日立システムズWay」を推進し、従業員が主体的な行動を積み重ねることにより、継続的な企業ブランド価値の向上を図ります。また、人とITのチカラを通じて新たな価値を創造し持続可能な社会の実現に貢献するために、事業を通じた社会的課題解決を行うことができる人財を育成し、組織の社会的責任に関する国際規格「ISO26000」に準拠したCSR活動を推進することで、企業価値の向上を図ります。

「基本と正道」に則った企業倫理と法令遵守に根ざした事業活動を展開し、コンプライアンス違反による社会的信用の失墜を防止するために、日立システムズグループの全従業員に対する教育・啓発活動を継続して実施します。

経済情勢や競争環境が厳しい状況ではありますが、これら重点諸施策の推進と、多彩な人財と先進の情報技術を組み合わせた独自のサービスの提供を通じて、中期経営計画の達成をめざします。

■財産および損益の状況の推移

区 分	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度 (当年度)
売 上 高(百万円)	174,413	171,037	176,419	259,771	339,956
営 業 利 益(百万円)	11,975	9,258	9,200	14,281	16,612
経 常 利 益(百万円)	13,856	10,180	9,549	15,078	17,938
当 期 純 利 益(百万円)	8,790	5,386	5,329	6,078	10,545
期 末 総 資 産(百万円)	140,976	111,335	105,955	226,964	230,626

◎株式会社 日立システムズ

〒141-8672東京都品川区大崎1-2-1

Tel. 03 5435 5002

www.hitachi-systems.com



(注)前年度の業績は、2011年10月1日付で株式会社日立情報システムズを吸収合併したため、株式会社日立情報システムズの業績を加算した値です。

なお、2011年4月1日から9月30日までの株式会社日立情報システムズの業績は含みません。

■電子公告 Web サイト

<http://www.hitachi-systems.com/company/publicnotice/index.html>

■報道機関のお問い合わせ先

株式会社日立システムズ CSR 本部 コーポレート・コミュニケーション部 松林、杉山

〒141-8672 東京都品川区大崎一丁目2番1号

TEL:03-5435-5002(直通) E-mail : press.we@ml.hitachi-systems.com

以上

*「HULFT」は株式会社センソ情報システムズの製品です。

*「用友 ERP-U8」は、BEIJING UFISOFT CO., LTD. の製品です。

*「明朝会計」は、株式会社ブリッジの製品です。

*記載の会社名、製品名はそれぞれの会社の商標または登録商標です。