

News Release

2014年6月17日
株式会社日立システムズ

2013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72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、2013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。

■2013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、欧州の景気低迷や海外の一部地域における成長鈍化など、世界経済の不透明感の強まりを受けた景気下振れリスクもありましたが、年度前半は積極的な金融緩和等がもたらした円高是正や株価上昇に伴い、輸出や個人消費が伸長しました。年度後半には、2020年の東京オリンピックとパラリンピックの開催決定を受けた消費マインドの改善や、消費税率引き上げを見据えた駆け込み需要などから個人消費伸長が継続し、景気回復の動きが広がりました。

このような経済動向を背景に、ITサービス産業も、年度の後半にかけて市場環境の緩やかな改善が進みました。

こうした状況のなか、当社は前年度からスタートした中期経営計画で当年度を「飛躍の年」と位置づけ、事業拡大と経営基盤強化の両面から、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。

まず事業拡大面では、基盤事業、新規事業、グローバル事業の3点を中心に諸施策を実行しました。

基盤事業については、中堅・中小規模企業のニーズに応え、日立グループの製造・流通業向け基幹業務ソリューションを「FutureStage」に、自治体向けソリューションを「ADWORLD」にブランド統合し、機能強化やサービス拡充を推進しました。また、マルチベンダー保守や、業務サポート分野に対するコンタクトセンターサービスに注力しました。

新規事業については、幼稚園・保育園向けクラウドサービス「保育施設向け業務支援サービス」や「交通費支払いサービス」など、特定の業種や業務に対するクラウドサービスやBPOサービスを相次いで開始しました。また、グループ会社のCumulus Systems Inc.の技術を生かした「仮想化統合監視・運用サービス」を開始するなど、日立システムズグループ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。さらに、社会インフラ事業への本格的な取り組みを開始し、2014年3月に株式会社日立製作所および東京電力株式会社との戦略的な業務提携に基づき株式会社テプコシステムズから新設分割された会社に過半数を出資し、株式会社日立システムズパワーサービスとしてグループ会社化することにより、事業のけん引役としました。組織面でも、2014年4月1日付で社会インフラ事業グループを新設し、交通、防災・防犯、エネルギーの3分野を中心に社会インフラ領域の積極開拓を進める体制を整備しました。

グローバル事業については、2013年4月にHitachi Sunway Information Systems Sdn. Bhd. (以下、日立サンウェイ)を設立し、マレーシアをはじめとする東南アジア地域の事業基盤を確立し、日立サンウェイや日立グループの海外拠点と連携することにより、東南アジアでビジネスを展開する日系企業向けのグロ

ーバルネットワークサービスの提供、基幹業務システムの導入および運用・保守サービスの提供を推進しました。また、中華人民共和国(以下、中国)では、介護事業者向け業務パッケージ「中国向け介護サービス管理システム」の導入・引き合いが拡大したほか、新たにリース会社向け業務管理システム「日立融資租賃管理システム」の販売を開始しました。体制面でも、ITサービス事業を強化するため、49%を出資していた広東華智立信軟件有限公司へ追加出資を行い、日立系統(広州)有限公司として2014年4月1日付でグループ会社化しました。そして、インドにおけるITサービス事業の基盤確保と拡大に向け、同国における有力なITサービス企業の1社で、ITプラットフォームの提供や保守サービスを中心に幅広いサービスを提供しているMicro Clinic India Pvt. Ltd.を2014年3月にグループ会社化し、同年4月に社名をHitachi Systems Micro Clinic Pvt. Ltd.としました。

次に、経営基盤強化面では、事業基盤の強化、連結経営基盤の強化を中心に、諸施策を実行しました。事業基盤強化策については、顧客満足度のさらなる向上を図る施策、品質保証・プロジェクトマネジメント強化、オフショア開発の活用、データセンターの運用効率向上、IT機器の保守技術やネットワーク・データセンターの監視・運用技術と提案力等を競う社内競技大会「サービスマイルコンペ」の内容充実などにより、CS・品質・納期・原価意識の徹底と提案力向上を図りました。

日立システムズグループの連結経営基盤強化策については、保守業務の一部をグループ会社へ移管したほか、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、コスト競争力のさらなる強化を図りました。

また、株式会社日立製作所 情報・通信システム社とその主要なグループ会社間でITシステムの統合を進めたほか、日立グループにおけるPBX(構内電話交換機)を中心としたIPテレフォニー関連製品の事業強化を目的とした事業体制の再編により、株式会社日立製作所が有するパートナー企業向け販売機能を当社に移管しました。これに合わせて、IPテレフォニー関連製品の販売及び工事・保守サービスなどを担う日立コミュニケーションネットワークス株式会社を、2014年4月1日付で株式会社日立システムズネットワークスと社名変更し、グループ会社化しました。

その他、震災復興支援に関連して、仙台市が東日本大震災からの復興に向けた自立的な財源確保施策の一環として実施した提案型ネーミングライツ(施設命名権)を取得し、2013年7月に「仙台市青年文化センター」の愛称を「日立システムズホール仙台」としました。これにより、仙台市の施策を通じた地域復興に貢献するとともに、「日立システムズホール仙台」を活用したチャリティコンサートなどの各種イベントや施策を「希望の響き」と称してシリーズを展開し、文化面からの復興支援に取り組みました。

こうした経営諸施策を通じて、当社は事業と経営基盤の強化・拡充を図るとともに、顧客密着型の営業と多彩なサービス提供に努めた結果、前年度に比べて売上は堅調に推移しました。

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、355,337百万円(前年度比105%)と増収となり、収益面では、営業利益は19,575百万円(前年度比118%)、経常利益は20,530百万円(前年度比114%)と増益となりました。なお、中途解約違約金収入として1,410百万円の特別利益を、事業構造改革費用として1,901百万円の特別損失を、それぞれ計上しました。その結果、当期純利益は、11,388百万円(前年度比108%)となりました。

〔当年度の業績〕

区 分	2012年度 (百万円)	2013年度(当年度) (百万円)	前年度比 (%)
売 上 高	339,956	355,337	105
システム構築事業*	128,347	129,019	101
システム運用事業*	111,635	128,685	115
保守事業	81,971	78,104	95
ファシリティサービス事業*	11,666	13,460	115
購入代行・サプライサービス事業*	6,204	5,895	95
ブランド価値使用料	133	168	-
営業利益	16,612	19,575	118
経常利益	17,938	20,530	114
特別損益	△1,332	△491	-
税引前損益	16,606	20,038	121
当期純利益	10,545	11,388	108

(注)当年度から、購入代行・サプライサービス事業のうち「機器販売」「製品販売」を各事業品目に付随するものとして取扱いを変更する等、事業品目に含まれる商品分類の範囲を見直しました。これに伴い、*印を付した事業品目については、同じ基準で比較するため2012年度の数値を組み替えて記載しています。

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。

〔システム構築事業〕

年度前半は弱含みで推移したものの、年度後半はクラウドベースのシステムインテグレーションや、日立 製造・流通業向け基幹業務ソリューション「FutureStage」、顧客海外拠点のシステム再編を契機としたグローバル対応のERPパッケージの拡販など、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、129,019百万円(前年度比101%)となりました。

〔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」、IT分野に加えて業務サポート分野向けのコンタクトセンターサービスなどを注力サービスとして展開したことで、前年度と比べて大幅に売上を拡大することができました。

以上の結果、システム運用事業の売上高は、128,685百万円(前年度比115%)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ー保守サービスの拡販に注力したものの、保守対象機器の減少や値引き要請への対応などの影響を受けました。

以上の結果、保守事業の売上高は、78,104百万円(前年度比95%)となりました。

【ファシリティサービス事業】

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、再生可能エネルギーの利用促進などを背景とした太陽光発電所新設に関わる工事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、売上を拡大することができました。

以上の結果、ファシリティサービス事業の売上高は、13,460百万円(前年度比115%)となりました。

【購入代行・サプライサービス事業】

年度後半では、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、新規顧客の開拓やBPOサービスと組み合わせた提案などを積極的に推進しましたが、年度前半の落ち込みの影響を受けました。

以上の結果、購入代行・サプライサービス事業の売上高は、5,895百万円(前年度比95%)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。

【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	2012 年度 (百万円)	2013 年度(当年度) (百万円)	前年度比 (%)
売 上 高	362,492	385,123	106
営 業 利 益	19,652	23,595	120
税 引 前 損 益	18,576	23,109	124

(注)連結ベース業績:本数値は、公認会計士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。

前年度からスタートした中期経営計画において、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。

中期経営計画の3年目である2014年度は、日本経済の回復とともに飛躍の幅を大きく広げ、目標である売上高5,000億円達成を視野に入れなければならない年です。そのため、これまで培った業種・業務ノ

ノウハウや幅広い顧客基盤を生かし、成長エンジンであるクラウド、グローバル、ビジネスサービスのさらなる強化を図ります。合わせて、お客さまと継続的な関係を維持できる「フィー型ビジネス」の割合を高めていきます。また、新たなチャレンジとして、本年度から社会インフラ事業を本格的に展開します。社会インフラ事業グループを中核に、株式会社日立システムズパワーサービスと連携して、株式会社日立製作所が注力している社会インフラの分野を、ITの側面からサポートしていきます。

こうした状況を踏まえ、2014年度は当年度までに築いてきた事業基盤を基に大きく飛躍する年と位置づけ、以下5点の重点施策に取り組んでまいります。

〔基盤事業の強化・拡大〕

当社は日立グループでブランドを共通化した公共・自治体向けの日立 自治体ソリューション「ADWORLD」や日立 製造・流通業向け基幹業務ソリューション「FutureStage」などの拡販に注力しています。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・維持をめざすとともに、パッケージSIを契機に、運用・保守サービスの売上拡大へとつなげていきます。

また、注力事業であるクラウド事業やBPOサービスを支えるため、統合監視・運用基盤の継続的な強化を図るとともに、プラントや発電所等の社会インフラ分野向けにも「仮想化統合監視・運用サービス」の拡販をめざします。

保守事業においては、マルチベンダー保守の拡大に加え、データセンター向け設備や、介護機器、産業用機器など、新たな成長領域として期待される分野での案件獲得をめざします。

さらに、データセンター・マシン室の老朽化対策ニーズを捉えたデータセンター構築・運用トータルサポートの拡大や、PBX更新サイクルの短縮化、ワークスタイルの変化を踏まえて、スマートデバイス導入サービスの拡大など、プラットフォームソリューション事業の強化・拡大を図ります。

〔新規事業の創生〕

顧客要件に応じて、自社のリソースオンデマンドサービスと他社のクラウドサービスの使い分けを提案するなど、業種・業務ノウハウを生かしてハイブリッドクラウド環境におけるクラウドインテグレーションサービスを強化します。また、金融業向け、飲食業向け、製薬業向けなど、業種特化型のクラウドサービスをさらに拡充していきます。

コンタクトセンター事業では、ITサポートで培った運用設計力を生かして、業務サポートでの受注を拡大するとともに、問い合わせ対応を切り口に、関連する周辺業務も含めて請け負うBPOサービスへとつなげます。

社会インフラ事業では、株式会社日立システムズパワーサービスが有する電力会社向けの監視・運用ノウハウ・強みを生かして、電力会社向けのサービス拡販を推進するほか、電力システム改革関連の事業機会の取り込みを図ります。さらに、社会インフラ事業グループが中核となり、社会インフラ分野向けの市場開拓を進めます。とりわけ、太陽光発電事業者向け保守・監視サービスや、「CYDEEN 社会インフラ維持管理システム」の受注拡大を図るほか、社会インフラ領域における新サービス創生に注力します。

〔グローバル事業の拡大〕

M&Aにより獲得・整備した事業基盤をベースに、顧客システムの再編を契機として、ネットワークなどのITインフラの導入から、基幹業務システムの導入、システム運用・保守サービスの提供など、海外でも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、グローバル事業拡大を図ります。

東南アジアにおいては、日立サンウェイを中核としてSunwayグループや現地企業、日系企業向けの事業拡大を図ります。さらに、データセンター運用、クラウドサービスなどサービス事業の強化・拡大も図ります。

中国においては、日立系統(広州)有限公司を中核に中国事業の体制を見直し、日系企業向けのプラットフォーム・保守事業やソリューション事業の強化・拡大を図ります。また、中国の介護事業者向け業務パッケージ「中国向け介護サービス管理システム」やリース会社向け業務管理システム「日立融資租賃管理システム」の拡販を強化するなど、現地企業向けビジネスの拡大を図ります。

インドにおいては、グループ会社のHitachi Systems Micro Clinic Pvt. Ltd.を中核として、インドの日立グループ企業とも連携して、インド市場における事業拡大を図ります。

〔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、あらゆる側面からコストの低減策に取り組みます。

保守事業の競争力強化の観点では、地域保守業務をグループ会社へ移管したことに加え、保守部品在庫の適正化を図るなどにより、価格競争力強化を図ります。

株式会社日立製作所 情報・通信システム社とその主要なグループ会社間におけるITシステムなどの経営プラットフォームの統合と内部取引状況を踏まえた業務の見直しなど、一層の業務改革を推進します。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引き続き取り組みます。

プロジェクトマネジメント強化の観点では、見積もり時や、受注時、稼働前など、複数のチェックポイントでリスクチェックを行うフェーズゲート管理を強化するとともに、プロジェクトマネージャーの計画的な育成、生産性と品質の向上に向けた各種ツールの適用推進、開発・運用における品質の強化など、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、グループ会社人財の有効活用により外注費の抑制を図るほか、コスト競争力のさらなる強化、垂直分担会社による専門技術・ノウハウ蓄積、地域会社によるワンストップサービスの展開加速など、連結経営体制の強化を図ります。

〔企業ブランドの価値向上に向けた取り組み〕

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の価値向上を図ります。また、中期経営計画達成に向けた取り組みを加速させ、ひいては次期中期経営計画以降の当社を支えるために、従来の枠を超えた連携で新たな価値を

創造する原動力となり、職場でのけん引役となる人財を育成する「価値創造人財育成プログラム」を推進しています。

一方で、社会的信用の失墜を防止するために、「基本と正道」に則り企業倫理と法令遵守に根ざした事業活動を展開するとともに、輸出管理、営業コンプライアンス、情報セキュリティ対策の教育などを継続して徹底します。

2014年度は、これら重点諸施策を推進して大きく飛躍し、中期経営計画の達成をめざします。そして、人とITのチカラを通じて新たな価値を創造し、ITサービス業界の中核企業として持続可能な社会の実現に貢献します。

■財産および損益の状況の推移

区 分	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度 (当年度)
売 上 高 (百万円)	171,037	176,419	259,771	339,956	355,337
営 業 利 益 (百万円)	9,258	9,200	14,281	16,612	19,575
経 常 利 益 (百万円)	10,180	9,549	15,078	17,938	20,530
当 期 純 利 益 (百万円)	5,386	5,329	6,078	10,545	11,388
期 末 総 資 産 (百万円)	111,335	105,955	226,964	230,626	244,848

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

■電子公告の Web サイト

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

■お客さまからのお問い合わせ先

商品お問い合わせ窓口: TEL 0120-346-401(受付時間:9時~17時/土・日・祝日は除く)

お問い合わせWebフォーム: <https://www.hitachi-systems.com/d-inquiry/contact.cgi>

■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 杉山、住川

〒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

*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。