

News Release

2015年6月23日
株式会社日立システムズ

2014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73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、2014 年度業績および今後の取り組みについて、以下のとおりお知らせいたします。

■2014 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、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、米国において雇用・所得環境や個人消費などが回復基調であったこと、日本政府による成長戦略の効果から雇用環境や企業業績が改善したことなどにより、緩やかに景況感を改善しながら推移しました。こうした経済動向を背景に、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。

当社は 2012 年度からスタートした中期経営計画で当年度を「これ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、事業拡大と経営基盤強化の両面から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〕

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」、SAP 社の ERP (Enterprise Resource Planning) パッケージなどの拡販に注力し、パッケージ SI を契機に運用・保守サービスの売上拡大を図りました。

また、日立 統合管制センターやコンタクトセンター、全国約 300 か所のサポート拠点など当社の強みであるサービスインフラを活用し、注力事業であるクラウド事業や BPO (Business Process Outsourcing) サービスの強化・拡充を図りました。

保守事業においては、マルチベンダー保守の拡大に加え、太陽光発電設備やデータセンター向け設備、通信キャリア向け設備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図りました。

〔新規事業〕

クラウド事業では、顧客要件に応じてリソースオンデマンドサービスとパブリッククラウドサービスの使い分けを提案するなど、長年にわたる顧客の業務支援を通じて培った業種・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を強化しました。

ネットワーク・セキュリティ事業では、ネットワークの可視化と運用効率を向上する「SDN^(*)管理サービス」やワークスタイル改革などに活用できる「仮想デスクトップソリューション」、さまざまな機器や設備をネットワ

ークにつなげ情報収集・管理を可能にする「NETFORWARD M2M^{(*)2}サービス」などの拡販を図りました。また、10月にはサイバーセキュリティの専門企業である株式会社セキュアブレインを買収・グループ会社化し、同社の優れた技術を活用した新サービスの開発やソリューションの強化に注力しました。

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テレフォニー事業の強化に向けた体制の再編に伴い、4月に新設したIPテレフォニー事業部やグループ会社化した株式会社日立システムズネットワークスを中核としてIPテレフォニー製品や関連するサービスを組み合わせたUC(Unified Communication)ソリューションの拡販に注力しました。

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、業務サポート分野での受注を拡大するとともに、関連する周辺業務も含めて請け負うBPOサービスの拡販に注力しました。

社会インフラ事業では、電力システム改革関連の事業機会の取り込みに向けて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・強みを生かしてエネルギー業界向けクラウドサービス「ePower Cloud」を立ち上げました。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した。とりわけ、株式会社日立製作所と連携し、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」の受注拡大を図ったほか、社会インフラ領域における新サービス創生に注力しました。

*1 SDN: Software-Defined Networking

*2 M2M: Machine to Machine

〔グローバル事業〕

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、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した。

東南アジアにおいては、Hitachi Sunway Information Systems Sdn. Bhd.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した。さらに、同社を通じて、新たにFree Net Business Solutions Sdn. Bhd.(現在のHitachi Sunway Data Centre Services Sdn. Bhd.)やI-Net Solutions (S) Pte. Ltd.(現在のHitachi Sunway Network Solutions (S) Pte. Ltd.)を買収・グループ会社化し、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・拡大も図りました。

中国においては、4月にグループ会社化した日立系統(広州)有限公司を中核に事業体制を見直しました。さらに、市場規模が大きい上海を中心とした地域での事業拡大を推進するため、7月には上海に分公司を設立し、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・拡大を図りました。また、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」などの拡販を強化し、現地企業向けビジネスの拡大を図りました。

インドにおいては、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事業拡大を図りました。とりわけ、チェンナイ、バンガロールなど高成長の南部地域での拡販に注力しました。

欧州においては、2015年2月に、イタリアのITサービス企業であるCosmic Blue Team S.p.A.(現在のHitachi Systems CBT S.p.A.)を買収してグループ会社化することを決定しました。これにより、イタリア

で IT サービス事業を開始するとともに欧州における事業基盤を確保し、日立グループ各社とも連携して欧州における IT サービス事業の拡大を図ります。

次に、経営基盤強化面では、以下の諸施策を実行しました。

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への変革に取り組みました。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した。

保守事業の競争力強化の観点では、グループ会社を含めて組織体制を整備し、競争力強化を図りました。

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した。さらに、営業効率向上の観点から、バックオフィス統合による営業事務集約化や動画マーケティングの推進など営業ワークスタイル改革にも引き続き取り組みました。

不採算案件の発生抑止に向けて、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のための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プロジェクトマネジメント強化を図りました。

日立システムズグループの人財有効活用により外注費の抑制を図ったほか、コスト競争力のさらなる強化、専門技術・ノウハウ蓄積、地域グループ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した。

企業ブランド価値向上の取組みとしては、以下の諸施策を実行しました。

従業員基点の経営の仕組み「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した。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、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」を推進しました。

さらに、ダイバーシティ(人財の多様性)とグローバル人財の育成を加速させ、多様な人財の積極的な登用や、海外の多様な価値観受容に対する意識改革を進めました。

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、営業コンプライアンス、情報セキュリティ対策、輸出管理、環境保護の教育などを継続して徹底しました。

東日本大震災からの復興に向けて仙台市が実施した提案型ネーミングライツ(施設命名権)を取得して命名した「日立システムズホール仙台」を活用し、チャリティーコンサートやチャリティーフォトコンテストなどのイベントを「希望の響き」シリーズとして展開し、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、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・利益は堅調に推移しました。

当年度の業績は、売上高については、371,569 百万円(前年度比 105%)と増収となり、収益面では、営業利益は 23,643 百万円(前年度比 121%)、経常利益は 24,890 百万円(前年度比 121%)と大幅な増益となりました。その結果、当期純利益は、14,784 百万円(前年度比 130%)となりました。

〔当年度の業績〕

区 分	2013 年度 (百万円)	2014 年度(当年度) (百万円)	前年度比 (%)
売 上 高	355,337	371,569	105
シ ス テ ム 構 築 事 業	129,019	137,575	107
シ ス テ ム 運 用 事 業	128,685	139,158	108
保 守 事 業	78,104	75,324	96
ファシリティサービス事業	13,460	14,251	106
購入代行・サプライサービス事業	5,895	4,770	81
ブランド価値使用料	168	491	
営 業 利 益	19,575	23,643	121
経 常 利 益	20,530	24,890	121
特 別 損 益	△491	—	—
税 引 前 損 益	20,038	24,890	124
当 期 純 利 益	11,388	14,784	130

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〕

上半期は弱含みで推移したものの、クラウドベースのシステムインテグレーションや日立 自治体ソリューション「ADWORLD」、日立 製造・流通業向け基幹業務ソリューション「FutureStage」、SAP 社の ERP パッケージ製品、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、前年度と比べ売上を拡大することができました。

以上の結果、システム構築事業の売上高は、137,575 百万円(前年度比 107%)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やリソースオンデマンドサービスに加え、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」、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の展開に注力したことにより、前年度と比べて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、139,158 百万円(前年度比 108%)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、クラウドサービスの普及などに伴う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、75,324 百万円(前年度比 96%)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 (Local Area Network) の構築、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、オフィスや店舗の大規模移転・集約などにより、ファシリティ工事やネットワーク構築が好調に推移し、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、14,251 百万円(前年度比 106%)となりました。

〔購入代行・サプライサービス事業〕

プリント BPO サービスの拡充や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・ソフトウェアの商品ラインアップの充実を図りました。また、他の BPO サービスと組み合わせた提案などを積極的に推進し、新規顧客の開拓や既存顧客向けサービスの拡充を図りましたが、購入代行サービスの落ち込みが響き、売上は減少しました。

以上の結果、購入代行・サプライサービス事業の売上高は、4,770 百万円(前年度比 81%)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となりました。

〔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	2013 年度 (百万円)	2014 年度(当年度) (百万円)	前年度比 (%)
売 上 高	385,123	430,377	112
営 業 利 益	23,595	30,826	131
税 引 前 損 益	23,109	30,394	132

(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。

2012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。

中期経営計画の最終年度である2015年度は、目標達成に向け、当社がこれまで育ててきた施策や投資を成果として実らせて刈り取ることを、全社をあげて進めていきます。そして、今後の伸びが期待される市場に先手を打ち、他社を上回るスピードで事業化を進めます。

そのために、成長エンジンであるクラウド、グローバル、BPOサービスのさらなる強化を図るとともに、当社がこれまで培ってきたサービスインフラを活用し、常にお客さまに一番近い存在として、時代と共に変化するお客さまのご要望に応え続けていきます。

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、社会インフラ事業グループを中核に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、2015年度は以下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、顧客ニーズに適したパッケージSIを契機に監視・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、国内で導入したERPの海外グループ会社への展開(ERPロールアウト)の獲得に注力します。

自治体事業では、番号制度対応の新製品を投入するほか、番号制度への確実な対応を支援します。証明書のコンビニ交付対応サービスや個人番号の利活用、受付窓口一元化など、住民窓口サービス向上を支援するBPOサービスの拡充にも注力します。

アウトソーシング事業では、データセンターや監視・運用基盤を生かした運用サービスの拡大を図ります。顧客システムの運用業務における課題分析・改善提案などをきっかけに、オンサイト運用やデータセンターへの移設、AMO(Application Management Outsourcing) サービスを提供し、対応領域を拡大します。

クラウド事業では、業種・業務ノウハウを生かし、金融業向けや医薬業向け、自治体向けなど業界特化型のクラウドを強化します。また、バックメニューの整備・拡充により、提案スピードやコストメリットを高め他社を上回る付加価値の提供をめざします。

ネットワーク事業では、SDNやM2Mなど新技術を活用した運用サービス事業の拡大を図ります。また、PBX関連の新サービスを積極的に展開します。

セキュリティ事業では、株式会社セキュアブレインの技術や製品を活用した運用サービスや新サービスの開発・拡販により事業拡大を図ります。また、電力、ガス、水道、鉄道などの社会インフラ、プラントや工場の製造ラインなどで利用されている制御システム向けのセキュリティ対策サービスの拡充を図ります。

コンタクトセンター事業では、引き続き、問い合わせ対応業務に付帯する業務まで対応範囲を拡大させたBPOサービスの拡大を図ります。また、日立グループ各社の製品問い合わせ対応業務を受託できるようにサービス範囲や体制を拡充していきます。

保守事業では、他社製IT機器や監視カメラなどの保守案件獲得に注力します。また、歩行補助介助ロボット、公物点検ロボット等の新たな成長領域として期待される分野の開拓を推進します。

〔新規事業の創生〕

社会インフラ事業では、大規模商業施設やマンションの省電力管理サービスなど、エネルギー分野のソリューションを拡充します。また、自治体との共同研究の成果を踏まえ、公共構造物管理ソリューションの他団体への展開を図ります。交通・防犯・農業分野等へも、先行導入事例を踏まえた新ソリューションの立ち上げや横展開を図ります。

また、株式会社日立システムズパワーサービスが中心となり、エネルギー業界向けクラウドサービス「ePower Cloud」を、東京電力グループをはじめとする電力会社や新電力、ガス会社等へ拡販し、引き続き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。

〔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、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、Hitachi Sunway Information Systems Sdn. Bhd.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。とりわけ、ERP導入サービスや国内営業と連携した日系顧客の開拓に注力します。

中国においては、日立系統(広州)有限公司を中核に日系企業向けのITインフラの導入やサービス事業の強化・拡大を図ります。また、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、監視・セキュリティなど、当社が強みとする商品・サービスをインド市場向けにも展開していきます。

欧州においては、2015年4月にグループ会社化したHitachi Systems CBT S.p.A.のPMI (Post Merger Integration)を着実に実行するとともに現地企業や日系企業をはじめとする外資系企業に対して、マネージドサービスやクラウド・データセンターサービスを中心とする多様なITサービスを提供します。

〔経営基盤の強化〕

日立グループが進めるコスト構造改革運動「Hitachi Smart Transformation Project」と連携し、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、西日本地域に新設したロジスティクスセンターを活用し、サービスの強化を図ります。

営業バックオフィスの集約を引き続き拡大します。また、日立グループとの営業バックオフィス共通化やバックオフィス業務の外販などさらなるコスト低減や営業ワークスタイル改革にも引き続き取り組みます。

ITシステム改革においては、海外グループ会社のITガバナンスと環境整備を推進します。さらに、社内サーバーの集約統合によりハードウェア資産やソフトウェア資産などIT資産の削減を推進します。

プロジェクトマネジメント強化の観点では、システム構築事業やシステム運用事業のリスク判定を厳格化し、リスクマネジメントを強化します。また、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テスト自動化ツールの導入などを行います。また、BPOサービスの分野についても品質ガイドラインを策定し、品質強化を図ります。これらの取り組みにより、重大事故の撲滅や大口赤字、不採算案件の発生抑止をめざします。

営業情報管理システムを活用し、引き合い獲得から受注・失注、導入・運用までを案件と担当者を紐付けて可視化するパイプラインマネジメントを強化します。また、事業部門別のキャッシュフロー管理を推進し、営業・財務情報の可視化を推進します。

グループ経営のさらなる強化に向けて、引き続きグループ会社人財の有効活用の推進、地域グループ会社によるワンストップサービスの展開加速、海外グループ会社のガバナンス強化など、連結経営体制の強化を図ります。

【企業ブランド価値向上に向けた取り組み】

「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向上を図ります。また、「価値創造人材育成プログラム」を引き続き推進し、新たな価値を創出できる人材の継続的な育成とさらなる拡大により、新事業の創出につなげます。

一方、企業ブランド価値を守るための施策として、「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、グループコンプライアンスの強化や営業コンプライアンス、情報セキュリティ対策、輸出管理、環境保護の教育などを継続して徹底します。

2015年度は、これらの諸施策を推進するとともに社会的課題の解決にも積極的に取り組み、経営戦略とCSR(Corporate Social Responsibility)の融合ならびに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することにより、企業ブランド価値を高め、従業員やお客さま、社会から選ばれる会社をめざします。

当社はこれからもITサービス業界の中核企業として、企業理念に掲げる「真に豊かな社会の実現に貢献」を実践し、持続可能な社会の実現に貢献して参ります。

■ 財産および損益の状況の推移

区 分	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度 (当年度)
売 上 高 (百万円)	176,419	259,771	339,956	355,337	371,569
営 業 利 益 (百万円)	9,200	14,281	16,612	19,575	23,643
経 常 利 益 (百万円)	9,549	15,078	17,938	20,530	24,890
当 期 純 利 益 (百万円)	5,329	6,078	10,545	11,388	14,784
期 末 総 資 産 (百万円)	105,955	226,964	230,626	244,848	252,081

(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>

■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。