

# News Release

2016年6月20日  
株式会社日立システムズ

## 2015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:北野 昌宏、本社:東京都品川区/以下、日立システムズ)は、「第74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、2015年度(2016年3月期)業績および今後の取り組みについてお知らせいたします。

当社は、日立グループが推進する社会イノベーション事業を支える企業として、連結経営強化を推進しています。中期経営計画の下、当社グループ各社が連携して事業に取り組んだ結果、連結の業績は以下のとおりとなりました。

### ■当年度の業績(連結)

[当年度の業績と2016年度の見通し](IFRS・連結)

区 分	2014年度 (百万円)	2015年度(当年度) (百万円)	前年度比 (%)	2016年度(見通し) (百万円)	前年度比 (%)
売 上 収 益	432,304	455,916	105	470,000	103
調 整 後 営 業 利 益	32,252	40,436	125	40,000	99
E B I T	31,591	37,535	119	40,000	107

(注1)連結業績:本数値は、公認会計士の監査を受けておりません。

(注2)調整後営業利益は、売上収益から、売上原価ならびに販売費及び一般管理費の額を減算して算出した指標です。

(注3)EBITは、継続事業税引前当期利益から、受取利息の額を減算し、支払利息の額を加算して算出した指標です。

EBITは、Earnings before interest and taxesの略です。

2015年度の連結売上収益については、M&Aによる国内外グループ会社の増加に加え、番号制度対応のシステム導入需要に的確に対応したことから、455,916百万円(前年度比105%)となりました。調整後営業利益については、増収による増益効果に加え、事業構造改革の取り組みにより、販売費及び一般管理費を前年度並みに抑制し、40,436百万円(前年度比125%)となりました。EBITについては、調整後営業利益が大きく伸長したものの、事業構造改革費用を計上したことなどにより、37,535百万円(前年度比119%)となりました。

2016年度の見通しについては、売上収益は番号制度対応特需の減少分を、パッケージSIを契機にした監視・運用・保守サービスなど基盤事業の強化拡大や社会インフラ分野など新規事業の拡大、海外グループ会社を活用したグローバル事業の拡大などにより補うことで、470,000百万円(前年度比103%)の達成をめざします。調整後営業利益は、事業拡大に伴う増益が見込まれるものの、さらなる成長に向けたIoT分野向けの研究開発投資や販促活動に注力することにより販売費及び一般管理費が増加する見込みのため、前年度並みの40,000百万円(前年度比99%)となる見通しです。EBITは、事業構造改革費用などの影響がなくなることから、40,000百万円(前年度比107%)となる見通しです。

## ■ 単独業績および財産の推移

区 分	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度 (当年度)
売 上 高 (百万円)	259,771	339,956	355,337	371,569	382,972
営 業 利 益 (百万円)	14,281	16,612	19,575	23,643	31,897
経 常 利 益 (百万円)	15,078	17,938	20,530	24,890	35,215
当 期 純 利 益 (百万円)	6,078	10,545	11,388	14,784	14,408
期 末 総 資 産 (百万円)	226,964	230,626	244,848	252,081	250,146

(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まれていません。)

## ■ 2015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、中華人民共和国(以下、中国)や新興国において成長が鈍化したことに伴い生産・輸出が伸び悩んだものの、アメリカ合衆国(以下、米国)や欧州において景気回復基調が継続したことや日本政府による成長戦略の効果から雇用・所得環境や企業業績が上向き、緩やかに景況感を回復しながら推移しました。こうした経済動向を背景に、IT サービス産業も市場環境の緩やかな改善が進みました。

このような状況のなか、当社は2012年度からスタートした中期経営計画の目標達成に向け、これまで育んできた施策や投資を成果として実らせて刈り取るため、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〕

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を図りました。また、国内で導入したERP(Enterprise Resource Planning/統合基幹業務システム)を海外グループ会社へ展開する再構築案件(ERPロールアウト)の獲得に注力しました。

自治体事業では、番号制度への確実な対応を支援するとともに個人番号カードに対応した証明書のコンビニ交付サービスなど、個人番号の利活用を支援するサービスの拡充にも注力しました。

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、長年にわたり培った運用ノウハウを活用した運用サービスの拡大を図りました。

クラウド事業では、業種・業務ノウハウを活用した医薬業向け、製造業向け、自治体向けなど業界特化型のクラウドを強化しました。

ネットワーク事業では、SDN(Software-Defined Networking/ネットワークの仮想化)やM2M(Machine to Machine/機器間通信)など新技術を活用したネットワークシステムの構築・運用サービスの拡大を図りました。また、PBX(Private Branch eXchange/構内電話交換機)関連の新サービスを積極的に展開しました。

セキュリティ事業では、当社のグループ会社である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した。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した。

コンタクトセンター事業では、問い合わせ対応業務に加え、関連する業務のアウトソーシングまで対応範囲を拡大させた BPO(Business Process Outsourcing/業務プロセスアウトソーシング)サービスの拡販を図りました。

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した。また、サービスロボットや作業補助ロボット、ドローンなどの活用を支援するサービスを開始するなど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した。

### 〔新規事業〕

社会インフラ事業では、公共構造物や設備・機器の資産管理・維持管理に加え、保守点検作業などのフィールド業務全体をサポートするソリューションの拡販に注力しました。また、農業分野においては、三井物産株式会社の子会社で農業 ICT ベンダーである株式会社アグリコンパスと資本・業務提携契約を締結し、農業 ICT の分野で協業を開始したほか、群馬県みなかみ町と農業 ICT による地方創生モデルを共同推進することで合意するなど、協業を通じた事業の立ち上げに注力しました。

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(イーパワークラウド)」を東京電力グループをはじめとする電力会社や新電力、ガス会社等へ販路拡大し、電力システム改革関連の事業機会の取り込みを図りました。

### 〔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、海外でも多様なサービスを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.を中核として現地企業や、日系企業向けの事業拡大を図りました。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した。

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拡大を図りました。また、現地パートナーとの連携により、高齢者介護施設向けソリューションなど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.を中核に監視・セキュリティなど、当社が強みとする商品・サービスを展開しました。

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.を中核として、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などを提供しました。

さらに、マネージドセキュリティサービス事業およびセキュリティコンサルティング事業の強化を目的に、カナダのグローバル IT セキュリティサービスプロバイダである Above Security Inc.を買収・グループ会社化しました。

次に、経営基盤強化面では、以下の諸施策を実行しました。

### 〔事業基盤の強化〕

日立グループが進めるコスト構造改革プロジェクト「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した。

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、保守部品配置の最適化を図りました。また、事業領域拡大のための新たな人財育成施策として、新事業分野での卓越したスキルと資格をもつエンジニアの育成を目的としたテクニカルスキル開発センター(TDC)を開設しました。

営業バックオフィスの集約を推進し、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取り組みました。

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した。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した。

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した。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した。また、BPOサービスについても品質ガイドラインを策定し、品質強化を図りました。これらにより、事故の撲滅や不採算案件の発生抑止に努めました。

事業部門別のキャッシュ・フロー管理を推進し、営業情報、財務情報の可視化を推進しました。

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を図りました。

### 〔企業ブランド価値向上〕

従業員基点の経営の仕組み「日立システムズ Way」の定着浸透を推進し、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した。

そして、中期経営計画達成に向けた取り組みを加速させ、将来の当社を支える新たな価値を創造する原動力となる人財を育成する3カ年の「価値創造人財育成プログラム」を完遂しました。

また、2013年に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次世代を担う子ども向けの体験型イベントなどを「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。

一方、企業ブランド価値を守るため、「基本と正道」にのっとり企業倫理と法令順守に根ざした事業活動を展開するとともに、グループ会社も含めたコンプライアンスの強化や営業コンプライアンスの推進、情報セキュリティ対策、輸出管理、環境教育などを継続して徹底しました。

### ■当年度の業績(単独)

上記の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、当社単独での業績についても前年度に比べて売上高・利益が大きく伸長しました。

当年度の業績は、売上高については、382,972百万円(前年度比103%)と増収となり、収益面では、営業利益は31,897百万円(前年度比135%)、経常利益は35,215百万円(前年度比141%)と大幅な増益となりました。なお、事業構造改革費用として1,117百万円、関係会社株式評価減として5,334百万円、関係会社事業損失引当金繰入額2,718百万円、合計9,170百万円を特別損失として計上したため、当期純利益は14,408百万円(前年度比97%)となりました。

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。

〔当年度の業績〕(日本基準・単独)

区 分	2014年度 (百万円)	2015年度(当年度) (百万円)	前年度比 (%)
売 上 高	371,569	382,972	103
シ ス テ ム 構 築 事 業	137,575	148,013	108
シ ス テ ム 運 用 事 業	139,158	140,877	101
保 守 事 業	75,324	70,829	94
ファシリティサービス事業等	19,512	23,253	119
営 業 利 益	23,643	31,897	135
経 常 利 益	24,890	35,215	141
特 別 損 益	—	▲9,170	—
税 引 前 利 益	24,890	26,045	105
当 期 純 利 益	14,784	14,408	97

〔システム構築事業〕

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(アドワールド)」、日立 製造・流通業向け基幹業務ソリューション「FutureStage(フューチャーステージ)」、SAP社のパッケージ製品、顧客海外拠点のシステム再構築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、148,013百万円(前年度比108%)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(ネットフォワード)」、セキュリティソリューション「SHIELD(シールド)」、業務サポート分野向けのコンタクトセンターサービス、マイナンバー対応BPO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、140,877百万円(前年度比101%)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、70,829百万円(前年度比94%)となりました。

## 〔ファシリティサービス事業等〕

ファシリティサービス事業は、スマートデバイスの導入などに伴う無線LAN(Local Area Network/構内ネットワーク)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。一方、購入代行・サブライサービス事業は売上が減少しました。

以上の結果、ファシリティサービス事業等の売上高は、23,253百万円(前年度比119%)となりました。

## ■ 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。

日立グループが推進する社会イノベーション事業を支える企業として、事業ブランド「Human\*IT」の下、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によって、幅広い業種・規模のお客さまのデジタルイノベーションに貢献します。

経営ビジョンの実現に向け、2016年度から2018年度までの新たな中期経営計画をスタートし、2018年度までの連結売上高成長率において市場の伸びを超える成長を実現すること、海外売上高比率10%を達成することを業績目標として各種施策を展開しています。

中期経営計画の目標達成に向け、当社の強みである業種、業務のノウハウを活用したシステム構築力・運用力とデータセンターやコンタクトセンター、ネットワーク・セキュリティ監視センター、保守体制といったサービスインフラを生かして基盤事業をさらに強化します。また、新たな挑戦課題として、社会イノベーション事業の新規開拓、ITを活用した顧客の現場、店舗、窓口業務の改善・改革を支援するBPOサービスの拡大、東南アジア、中国、インド、欧州のグローバル4拠点を基点としたITサービス展開に注力します。

新たな中期経営計画の初年度である2016年度は、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、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、既存顧客の深耕や新規顧客開拓のため、ITインフラや設備の構築・運用を行うプラットフォームソリューション事業の拡大にも注力します。

公共・自治体向け事業では、日立 自治体ソリューション「ADWORLD」のさらなる拡販に注力するとともに、株式会社日立製作所との連携により、官庁の周辺システムや外郭団体の基幹システム案件の獲得に注力します。

金融機関向け事業では、自社データセンターを活用した業務アウトソーシングやITライフサイクルマネージドサービス提供により、システム運用事業の拡大を図ります。

産業・流通向け事業では、主に中堅・中小規模企業に向けて、日立 製造・流通業向け基幹業務ソリューション「FutureStage」をはじめ、各業種・業務に適したパッケージを活用したERPソリューションの拡大に注力します。また、流通業向けのEDIソリューションや飲食店向けのクラウドサービス、人事・総務関連ソリューションの拡販にも注力します。

ネットワーク・セキュリティ事業では、ネットワーク仮想化技術とセキュリティ技術を活用した新サービスの創出に注力します。また、日立グループと連携し、制御システム向けやIoT(Internet of Things/モノのインターネット)対応のセキュリティソリューションの拡充に努めます。また、PBX関連製品とユニファイドコミュニケーションソリューションを統合的に提案し、顧客の課題を解決するコミュニケーション環境導入を支援します。

アウトソーシング事業では、日立グループのシステム運用ノウハウを活用し、アウトソーシング案件の獲得を推進します。

保守事業では、データセンターやクラウド事業者向けの他社製IT機器や通信設備機器に加え、2015年度に開始したロボットや作業補助スーツ、ドローンなどの保守サービスについて対象機器拡大と案件獲得に注力します。

#### 〔新規事業の創生〕

社会インフラ事業では、昨年度に引き続き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、ガス会社等へ販路拡大し、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。

また、公共構造物の維持・管理需要に対応し、「構造物・設備資産管理ソリューション」を積極展開するとともに初期データ入力などBPOサービスの拡大を図ります。

訪日外国人向けソリューションや映像監視クラウドサービス、農業ICTサービスなど交通・防犯・農業分野向け等の新ソリューションの立ち上げや横展開を図ります。

コンタクトセンターに蓄積したお客さまデータを活用した分析・改善提案による請負業務の拡大やコンタクトセンターと保守拠点を起点としたオンサイトサポートサービスの拡大に注力します。

#### 〔グローバル事業の拡大〕

M&Aにより獲得・整備した東南アジア、中国、インド、欧州の4拠点において、事業基盤の強化を図ります。また、海外グループ会社が持つプラットフォーム性能分析ツールやセキュリティに関する技術・商材の相互利用を促進します。さらに、海外展開する日立グループをITの側面からサポートします。

東南アジアにおいては、Hitachi Sunway Information Systems Sdn. Bhd.を中核として引き続き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、データセンターサービスやアウトソーシングサービスなどフィー型事業の拡大に注力します。また、国内営業や海外日立グループ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インフラの構築や保守事業、サービス事業の強化・拡大を図ります。また、ヘルスケアビジネス拡大に向けて、現地パートナーとの連携を強化します。

インドにおいては、Hitachi Systems Micro Clinic Pvt. Ltd.を中核として、監視やリモートオペレーションサービス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。チェンナイ、ベンガルールなど高成長の南部地域での営業活動を引き続き推進するとともに、中東地域での事業展開に向けてドバイ支店の新設に取り組みます。

欧州においては、Hitachi Systems CBT S.p.A.の事業管理体制を強化するとともに、ミラノなど北部地域での新規顧客獲得と既存顧客深耕に注力します。また、イタリアの日立グループに向けたIT支援を推進します。

### 〔経営基盤の強化〕

日立グループが進めるコスト構造改革プロジェクト「Hitachi Smart Transformation Project」との連携を継続し、あらゆる側面からコストの低減策に取り組みます。

保守事業では、株式会社日立製作所と連携した保守部品の最適化を図ります。データセンター事業においては、ITインフラの運用自動化や省力化を推進し競争力強化を図ります。

調達業務においては、自動発注の適用品目を拡充し調達業務の効率向上を図ります。

プロジェクトマネジメント強化の観点では、要件定義や基本設計などシステム開発における上流工程からのフェーズゲート管理や予兆監視を強化し、不採算案件の発生を抑制します。システム運用案件においてもシステム構築と同様のマネジメント手法を適用し、赤字案件の発生を未然に防止します。

品質管理強化の観点では、開発、運用、保守それぞれの工程において、テスト精度の向上による不良摘出の強化、手順変更時のチェックポイントの設定、定期交換などの計画作業に対する作業手順の徹底を図るとともに、中堅・若年層向けのSE人財育成教育を強化し、事故の撲滅や不採算案件の発生抑制をめざします。

グループ経営のさらなる強化に向けて、業績管理システムの導入による業績情報の集約と可視化を図りマネジメント業務の効率化を図ります。また、フィールド業務を支援するシステムなど事業活動に寄与するIT基盤の整備、海外グループ会社のガバナンス強化推進などにも取り組み、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〕

引き続き、「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。そのために、先の中期経営計画で育成してきた価値創造人財の維持・拡大を図り、さらなる価値創造に向けた施策に取り組みます。

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」にのっとり企業倫理と法令順守に根ざした事業活動を展開するとともに、日立グループ伝統の「落穂拾いの精神」の下、お客さまの立場に立って誠実に対応することを徹底します。また、グループ会社を含むコンプライアンスの強化や情報セキュリティ対策、輸出管理、環境教育などを継続して徹底します。

2016年度は、これらの諸施策を推進するとともに社会課題の解決に継続的に取り組み、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、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まいります。

■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、藤原

〒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。