

Speciality for Customer

PS - Innovation



2012年3月期 第2四半期決算説明会

2011年11月21日

株式会社プロシップ

代表取締役社長 今泉 智

JASDAQ
3763

I 会社概要

II 2012年3月期 第2四半期連結業績

III 2012年3月期 通期連結業績見通し

IV 経営方針と戦略

I 会社概要

プロシップの概要



1969年創業以来、独立系企業として、コンピュータメーカーや特定ユーザーに偏らない立場で営業展開を図り、情報システム部門や利用部門に、より専門的な業務アプリケーションパッケージと各種サービスを提供して参りました。
 特に固定資産管理システムにおいては日本有数のアプリケーションパッケージであり、上場企業を中心にあらゆる業種で延べ3,348社にご導入頂いております。

社名 : 株式会社プロシップ
 設立 : 1969年4月
 資本金 : 431百万円
 代表取締役 : 今泉 智
 所在地 : 東京都文京区後楽2-3-21
 従業員数 : 184名
 TEL : 03-5805-6121
 URL : <http://www.proship.co.jp>
 事業内容 : ソフトウェアパッケージ開発販売
 ソフトウェアの開発受託
 システム運用管理サービス
 (2011年9月30日現在)

1969年4月	システムコンサルテーションを主要業務として、資本金150万円にて設立
1978年6月	会計システムパッケージ『ASPAC- I 』を開発・販売
1980年3月	総合固定資産管理システムパッケージ『FASPAC- I 』を開発・販売
1994年7月	総合情報システム『ProPlusシリーズを開発・販売
2000年1月	日本オラクルCAI製品として認定『ProPlus固定資産システム』
2003年12月	業界に先駆け『ProPlus減損会計システム』を開発・販売
2005年3月	ジャスダック証券取引所(現大阪証券取引所JASDAQ市場)に上場
2005年4月	中国大連市にプロシップ大連設立
2006年5月	株式会社プロシップフロンティア設立(日本バイナル社より営業譲渡)
2007年2月	『ProPlus固定資産システムVer5(WEB版)』を開発・販売
2009年10月	資産除去債務対応版『固定資産システムV5.2』を開発・販売
2010年11月	IFRS対応(減損戻入対応)版『ProPlus固定資産システムVer5.3』を開発・販売
2011年4月	受託開発・運用管理等事業を子会社(株)プロシップフロンティアに事業譲渡

主力製品

- ProPlusシリーズ: 企業力向上に貢献する本格的アプリケーションシステム

ProPlus

固定資産管理ソリューション

固定資産システム

リース資産管理システム

減損会計システム

賃貸借契約管理システム

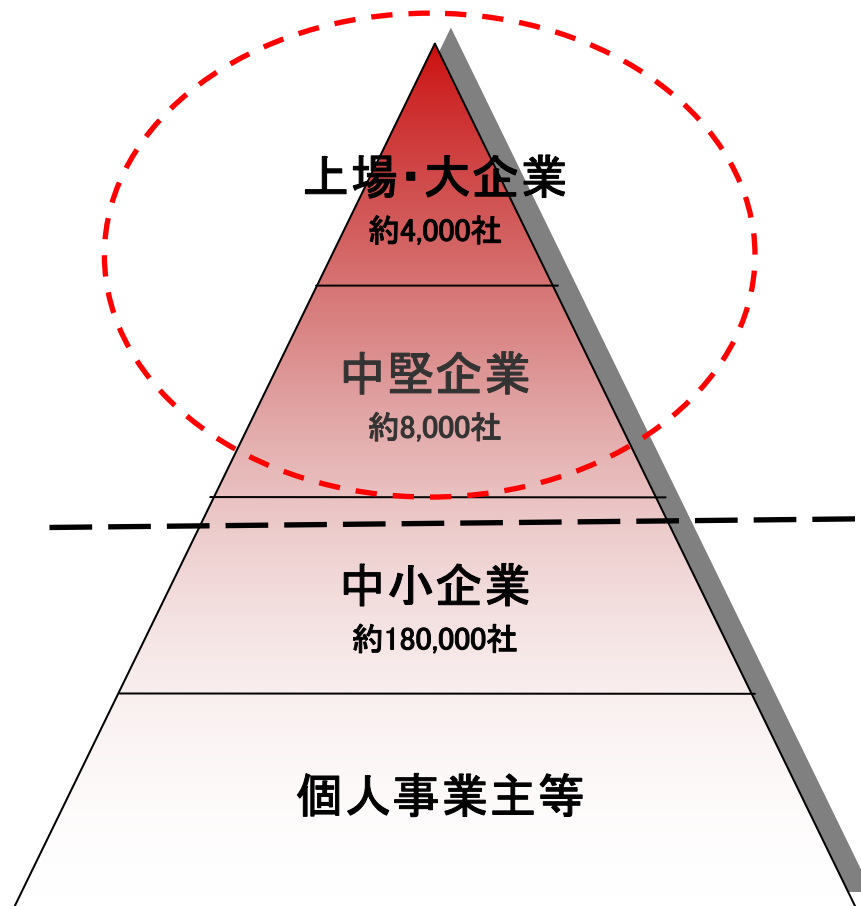
販売管理ソリューション

販売管理システム

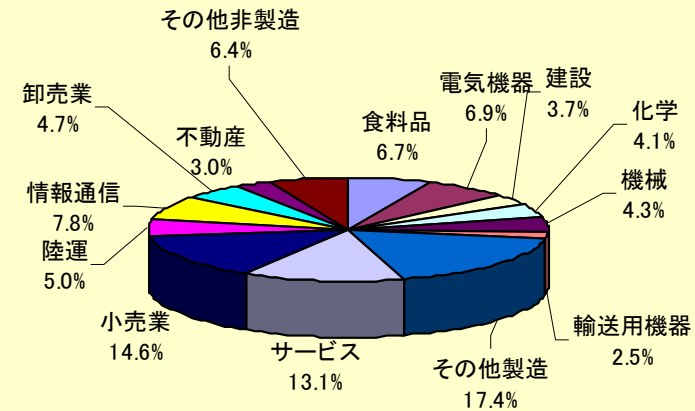
設備発注システム

ターゲット市場

- 上場企業・中堅成長企業をターゲットとして営業活動を展開



ProPlus導入企業(3,348社) 業種別構成比



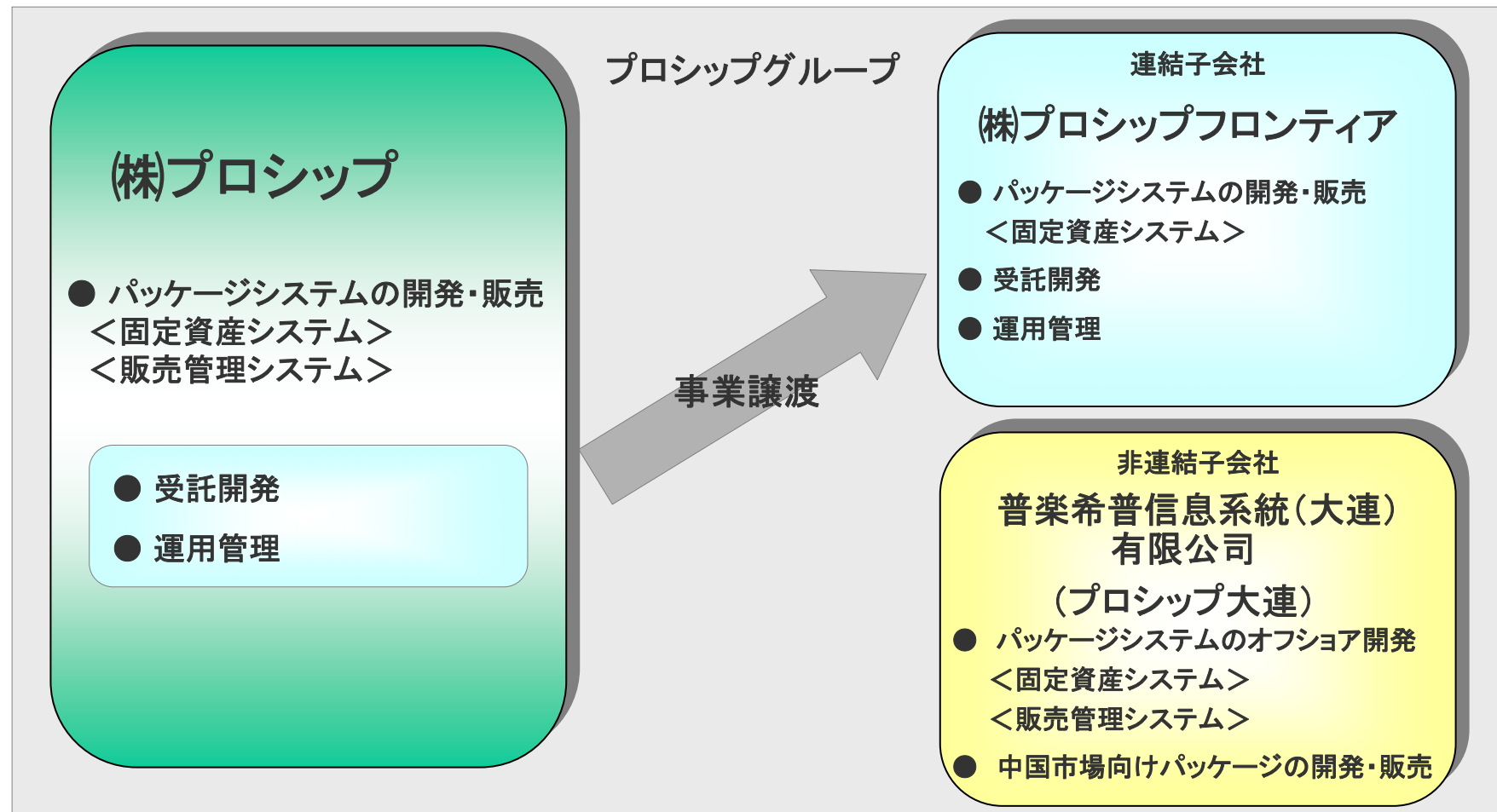
2011年9月末時点

※証券取引所の定める新業務区分(33業種)による集計を行っております。

グループ子会社へ事業譲渡



- 4月1日付で、受託開発・運用管理等事業を100%子会社の(株)プロシップフロンティアに譲渡
- 今期から(株)プロシップフロンティア1社を連結子会社とし、連結決算を開始



Ⅱ 2012年3月期 第2四半期連結業績

売上高 1,720百万円

- 既存ユーザーのバージョンアップ及びグループ会社導入による受注が増加
- 国際会計基準(IFRS)の適用時期の見直しにより、システム導入時期を見直す動きが出たことから当初計画を下回る

売上総利益 1,002百万円

- ライセンス売上増加、開発工程のテンプレート整備による効率化により原価率低下
- 販売管理システムの品質安定化により、受注損失引当金が大幅に減少

経常利益 547百万円

- 開発計画の見直しにより研究開発費が当初見込より減少
- 製品品質の安定化により、維持管理に要する修繕維持費が減少

四半期損益計算書



(百万円)	2011年3月期 2Q (単体)	2012年3月期 2Q (連結)		
	実績	実績	期首計画値	期首計画比
売上高	1,458	1,720	1,900	△9.5%
売上原価	633	717	—	—
原価率	43.4%	41.7%	—	—
売上総利益	825	1,002	—	—
販売管理費	446	460	—	—
営業利益	378	542	350	55.1%
経常利益	387	547	360	52.1%
経常利益率	26.5%	31.8%	19.0%	—
四半期純利益	216	301	200	50.6%

※2012年3月期より連結決算を開始しております。

セグメント別業績



- パッケージソリューション事業 主力の固定資産システムにおける新規ユーザーの獲得および既存ユーザーのバージョンアップにより売上増加
- その他事業 新規受託開発案件の獲得や運用管理案件の作業領域の拡大により売上増加

(百万円)	受注高			売上高			セグメント利益		
	2011年 3月期 2Q (単体)	2012年 3月期 2Q (連結)	増減率	2011年 3月期 2Q (単体)	2012年 3月期 2Q (連結)	増減率	2011年 3月期 2Q (単体)	2012年 3月期 2Q (連結)	増減率
パッケージ ソリューション事業	1,557	1,672	7.4%	1,310	1,558	18.9%	353	511	44.4%
その他事業	144	202	39.4%	147	179	21.3%	24	31	31.5%
調整額	-	-	-	-	△17	-	-	0	-
合計	1,702	1,874	10.1%	1,458	1,720	17.9%	378	542	43.6%

※2011年3月期2Qの数値は単体の値、2012年3月期2Qにつきましては連結の値にて、比較しております。

調整額はセグメント間取引消去によるものであります。

品目別の受注状況



- パッケージ IFRSの適用時期の見直しによるシステム投資の再検討等により微増
- 保守 パッケージ導入企業の増加に伴う保守契約数増加により拡大
- 受託開発 子会社にて新規案件を獲得したため受注増加
- 運用管理等 既存顧客企業の追加案件の獲得により受注増加

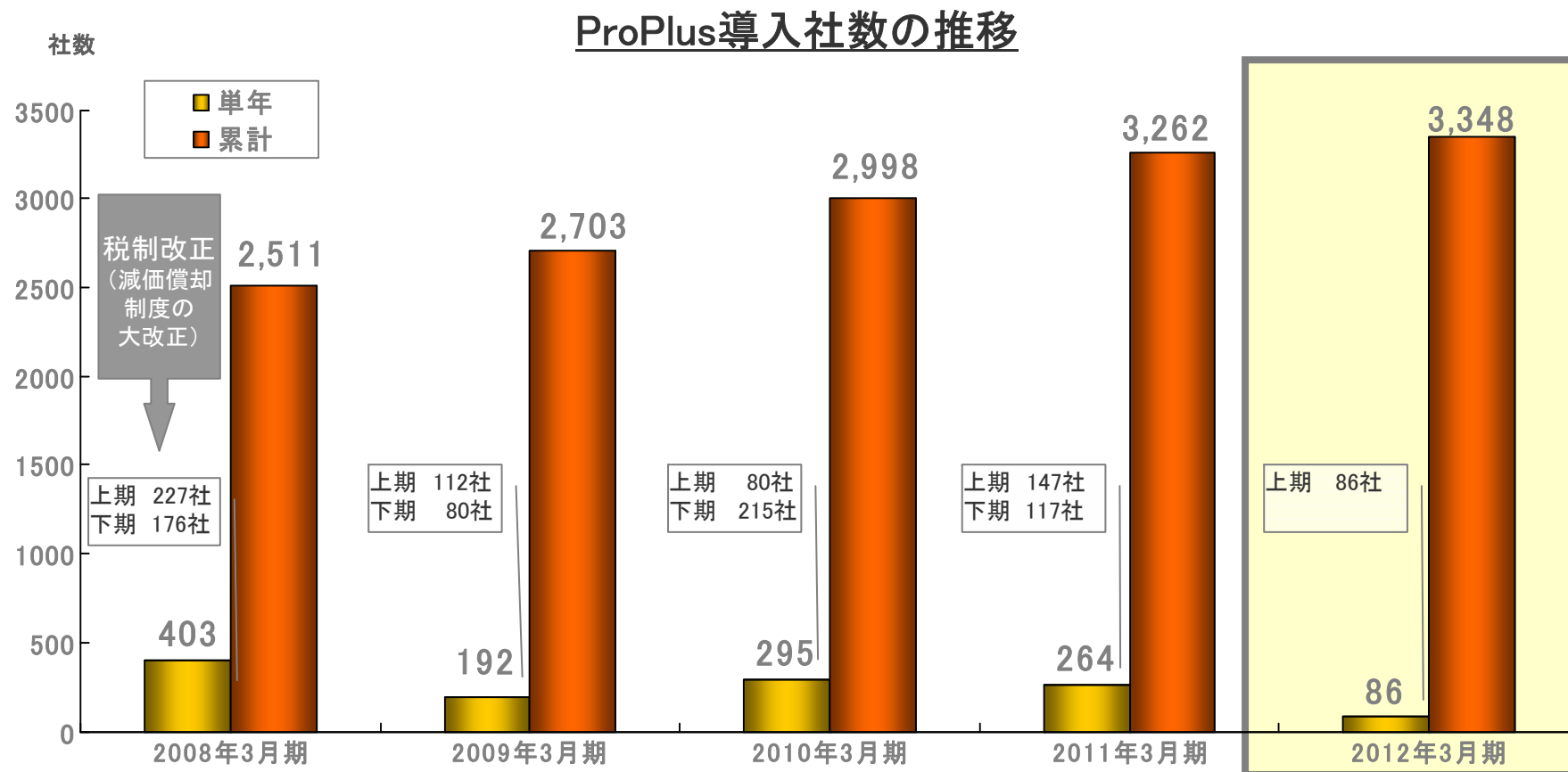
(百万円)	受注高			受注残高		
	2011年3月期 2Q (単体)	2012年3月期 2Q (連結)	増減率	2011年3月期 2Q (単体)	2012年3月期 2Q (連結)	増減率
パッケージ	1,197	1,211	1.1%	705	699	△0.8%
保守	359	461	28.3%	399	521	30.4%
受託開発	48	77	59.2%	0	26	4348.3%
運用管理等	96	124	29.4%	2	1	△50.7%
合計	1,702	1,874	10.1%	1,108	1,248	12.6%

※2011年3月期2Qの数値は単体の値、2012年3月期2Qにつきましては連結の値にて、比較しております。

ProPlusシリーズ導入実績社数



- 中大型案件は増えた一方で、小型案件が少なかったことから導入社数としては減少



Ⅲ 2012年3月期 通期連結業績見通し

これまでの制度改正及びIFRSを見据えた
システム再構築ニーズへの対応で、売上増加を見込む

売上高 **4,500百万円**

- 既存ユーザーのバージョンアップ及びグループ会社導入による受注
- 税制改正等の制度改正を機会としたシステム再構築案件の獲得

経常利益 **1,120百万円**

- 計画見直しにより後倒しとなった研究開発費の増加
- 開発案件数の増加による外注費の増加

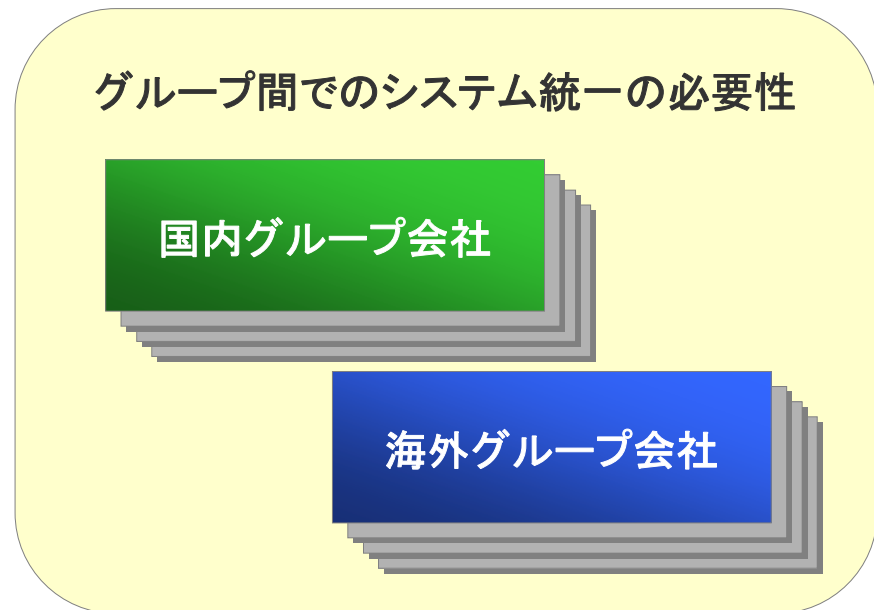
2012年3月期 業績見通し



(百万円)	2011年3月期 実績 (単体)	2012年3月期 計画 (連結)	増減額	増減率
売上高	3,165	4,500	1,334	42.2%
営業利益	1,002	1,090	87	8.8%
経常利益	1,019	1,120	100	9.9%
経常利益率	32.2%	24.9%	-	-
当期純利益	586	630	43	7.4%

グループ会社導入

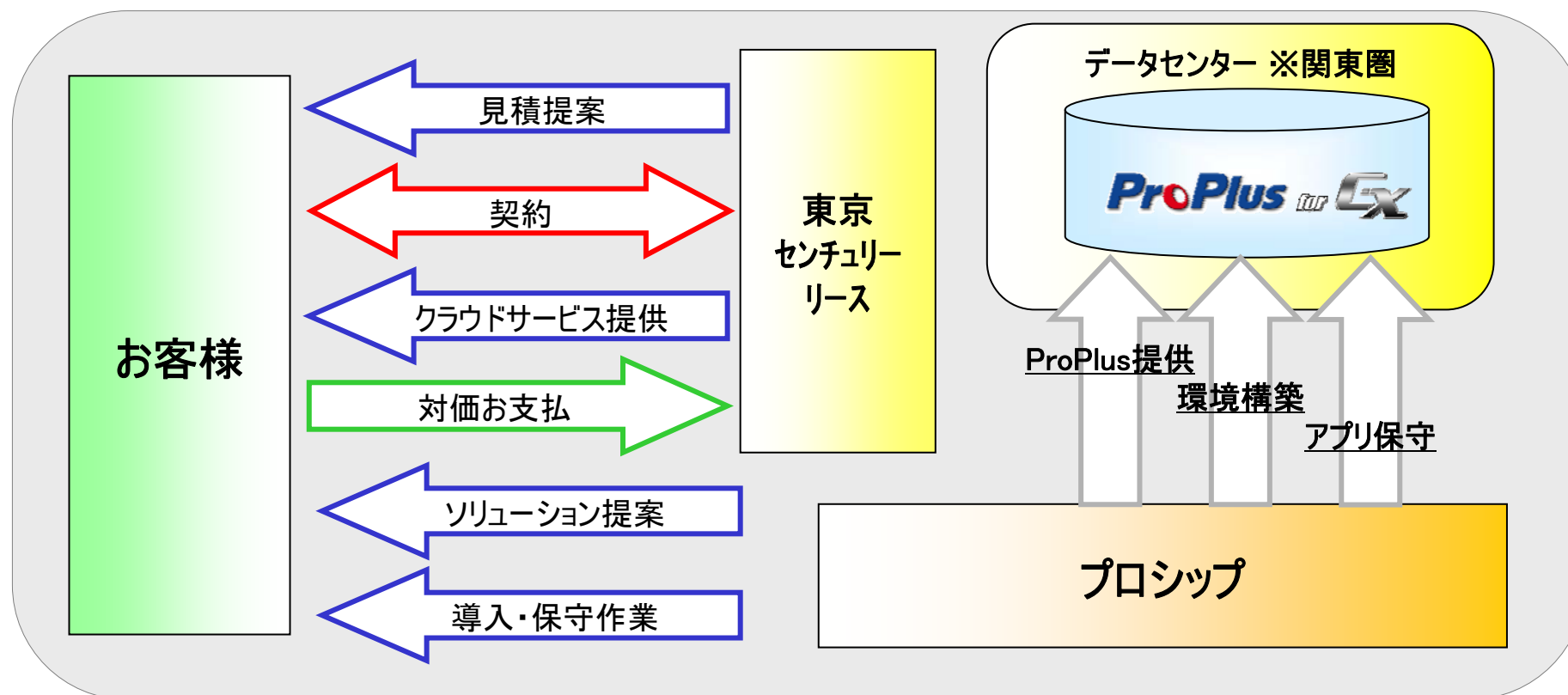
- 2011年6月30日リリースのVer5.5.0にて、固定資産システムの多言語・多通貨対応完了
- IFRSを見据えて、既存ユーザーにおけるグループシステム統一による経営効率化を推進
- 海外へ事業展開している既存ユーザーにおける、海外グループ会社への導入



顧客企業に新しい付加価値を創出

クラウドサービス提供開始

- 東京センチュリーリース株式会社と協業し、10/1よりサービス提供開始



税制改正対応

- 平成23年度の税制改正の施行に伴い、固定資産における「耐用年数の短縮特例の見直し」が適用となる

→ 今期対応が必要なユーザーに向けてバージョンアップを実施していく

耐用年数短縮特例
見直し

別表

耐用年数の短縮・改定を実施した場合、別表十六(一)(二)が従来の様式より新様式に変更となる。

平23.4.1以後に開始する事業年度にて、平23.6.30以後に承認の償却限度額の計算にて適用され、平23.4.1前に開始した事業年度にて承認を受けた場合(同日以後に開始する事業年度にて平23.6.30前に承認を受ける場合を含む)の償却限度額の計算については、従来どおり適用

引き続き、制度・税制改正に迅速に対応

今期の研究開発の取り組み



- 新たなSpecialityを確立するための新ソリューションへの取り組み

新環境対応

クラウドに向けた製品基盤研究 & 開発

販売管理システム

第2のスター商品とするための
製品機能強化

新ソリューション

第3のスターを目指した製品研究、
プロトタイプ開発

2012年3月期(第43期)の配当政策



● 配当額の決定方針

株主還元については、自己資本の充実と収益力の向上を図るとともに、
配当性向30%を基本として、積極的に株主への利益還元に取り組む方針

2012年度3月期は60円の配当を実施予定

1株当たり配当額

(円)	2008年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期 (予想)
配当金額	60	60	60	60	60
記念配当	10	-	-	-	-
配当性向	36.2%	52.9%	47.1%	37.1%	37.1%

※2008年3月期の記念配当は、創立40周年の記念配当であります。なお中間配当は実施していません。

IV 経営方針と戦略

- 第5の経営資源『PS-Innovation』で規律ある拡大と成長

2011年度 重点施策

差別化の強化

第2のスター商品の確立

中長期的な成長

固定資産ソリューション(第1の柱)
の更なるシェア拡大

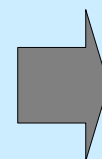
新たな顧客価値の創出
第3、第4、…、のスター商品

差別化の強化

- 今ある強みを最大限に活かし、既存顧客を維持し、新規顧客を取り込んでいく

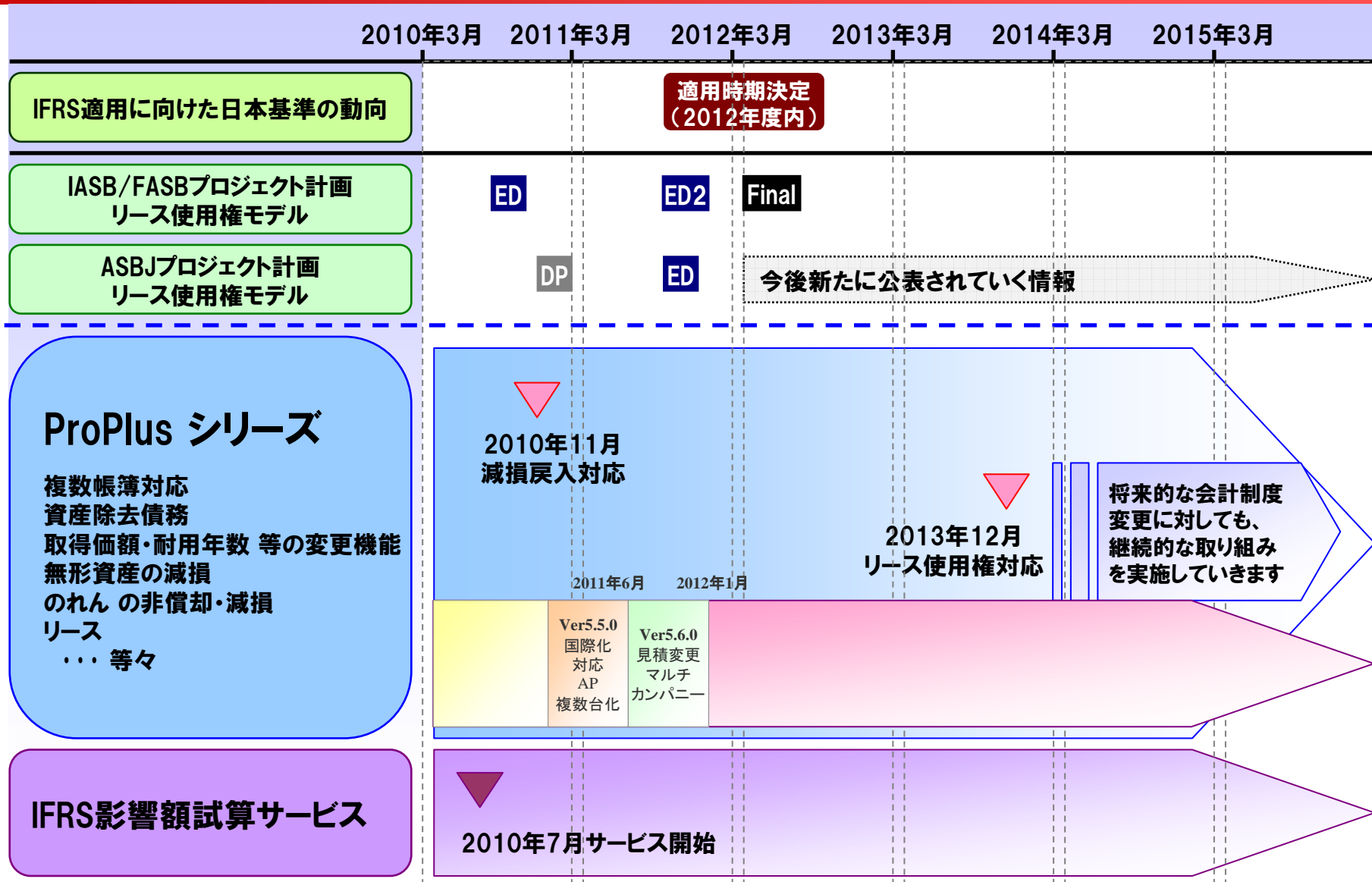
ProPlus

- IFRSへの迅速対応
- SFA利用による商談管理レベルの向上
- 製品開発力の向上
- サポート品質の向上



新規顧客の取り込み
既存顧客の囲い込み

IFRSへの迅速対応(ロードマップ)



本記載内容はあくまでも2011年9月時点のものであり、今後予告なく変更される可能性があります、予めご了承ください。

新たな顧客価値の創出

第2のスター商品の確立

- 景気や制度改正によらない着実・確実な成長を実現させる、新たなSpecialityを創出

ProPlus
販売管理ソリューション

- 顧客の利用価値を高める製品機能の強化

- 受注拡大に向けた営業体制の増員

- ターゲット市場の絞込み

- 品質向上、納期短縮化するための
開発作業のテンプレート化

本日はありがとうございました

お問い合わせ先

株式会社プロシップ 管理本部

TEL : 03-5805-6121

Mail : kanri@proship.co.jp

HP : <http://www.proship.co.jp>

本資料に掲載されている情報のうち、今後の業績予想・見通しなどの将来に関する情報は、その時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであります。従いまして、実際の業績等は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があります。また、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。