

*Speciality for Customer*

PS - Innovation



# 2013年3月期 決算説明会

2013年5月24日

株式会社プロシップ

代表取締役社長 今泉 智

**JASDAQ**  
3763

# 会社概要

<b>社名</b>	株式会社プロシップ (JASDAQ市場 証券コード:3763)	
<b>設立</b>	1969年4月	<b>沿革</b>
<b>資本金</b>	431百万円	1969年4月
<b>代表取締役</b>	今泉 智	1978年6月
<b>従業員数</b>	218名(連結236名)	1980年3月
<b>事業内容</b>	パッケージシステム開発販売 受託開発 運用管理	1994年7月
<b>グループ企業</b>	プロシップフロンティア プロシップ大連 プロシップ上海	2000年1月
		2003年12月
		2005年3月
		2005年4月
		2006年5月
		2009年10月
		2010年11月
		2011年4月
		2011年10月
		2012年4月
		2013年4月

※2013年4月時点

# 決算ハイライト

## 売上高は微増に留まり、販管費の増加により減益となった

- ▶ 案件数は増加するものの、顧客側でのシステム検討長期化傾向が続き、売上高は微増
- ▶ 開発工程の効率化を進め、売上原価は減少
- ▶ 新ソリューション開発に向けた研究開発費用の増加に伴い、販管費が増加

(単位:百万円)

	2012年3月期	2013年3月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,409	3,429	19	0.6%
売上原価	1,412	1,351	▲61	▲4.5%
売上総利益	1,996	2,077	80	4.0%
販売管理費	908	1,245	337	37.1%
営業利益	1,088	831	▲255	▲23.6%
経常利益	1,096	838	▲258	▲23.6%
経常利益率	32.2%	24.4%	-	-
当期純利益	612	562	▲49	▲8.1%

# 品目別の受注売上状況

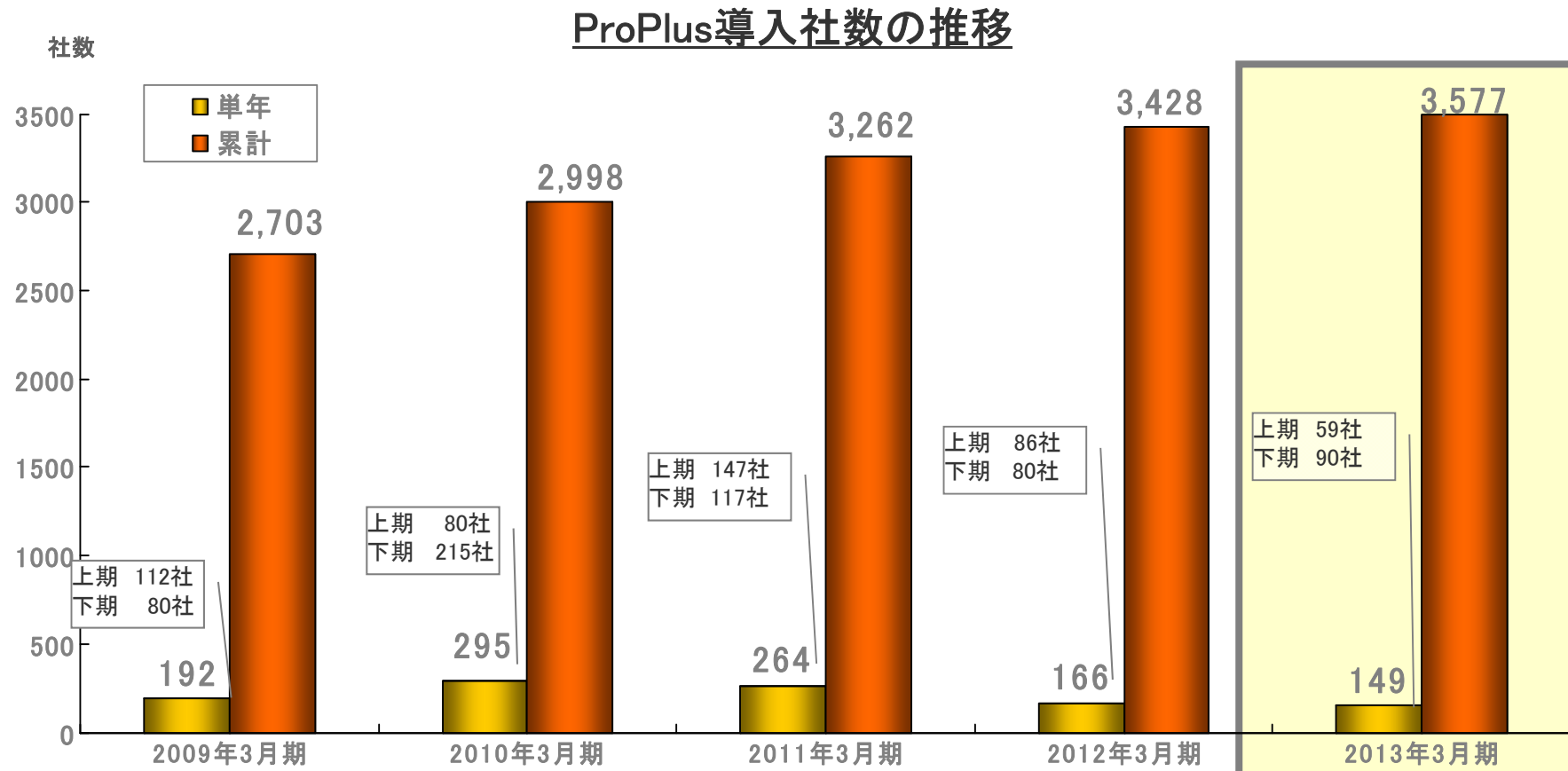
- パッケージ： 顧客の検討期間の長期化傾向から、新規案件の受注の伸び悩み
- 保守： パッケージ導入企業数増加及び保守サービスの拡充による単価の上昇により増加
- 受託開発： 新規案件の獲得が進まず、受注減少
- 運用管理等： 顧客の予算動向から、受注減少

(単位:百万円)

2013年3月期						
	受注高	前年同期比	売上高	前年同期比	受注残高	前年同期比
パッケージ	1,837	▲22.6%	2,141	▲ 3.6%	485	▲ 38.5%
保守	1,084	▲ 8.5%	914	12.5%	997	20.5%
受託開発	134	▲12.7%	140	8.5%	19	▲24.0%
運用管理等	231	▲ 5.6%	232	▲ 5.6%	0	▲81.3%
合計	3,288	▲16.9%	3,429	0.6%	1,503	▲8.6%

# ProPlus シリーズ導入実績社数

- 小型案件の減少により、導入社数は伸び悩む
- 下期以降、導入社数は増加傾向



# 取り組みの成果

## ◆ 海外導入実績の増加

- ・中国、マレーシアに続き、タイ、フィリピン、インドネシア、ベトナムでの実案件対応
- ・『グローバルロードマップ』公表し、今後3年間で28カ国制度対応を行う

## ◆ 製品サービス力の継続的な改善

- ・顧客の利用状況から、最適な保守サポート提案を行うサービスを開始
- ・製品機能強化し、標準機能で導入出来る範囲を拡大

## ◆ 開発生産性向上による原価低減

- ・プロジェクトチェックによる品質向上
- ・開発工程の自動化の推進

# 2014年3月期 業績予想

- 固定資産管理ソリューションの既存顧客へ新バージョン展開
- 新ソリューション展開による新規顧客の獲得
  - 既存顧客に対する、新ソリューションの販売推進
  - 既存顧客の海外拠点導入や、新規顧客の開拓
  - 新ソリューション開発のため、研究開発費は高水準で推移

(百万円)	2013年3月期 実績	2014年3月期 予想	増減額	増減率
売上高	3,429	4,500	1,071	31.2%
営業利益	831	1,100	269	32.4%
経常利益	838	1,125	287	34.2%
経常利益率	24.4%	25.0%	-	-
当期純利益	562	675	113	20.1%

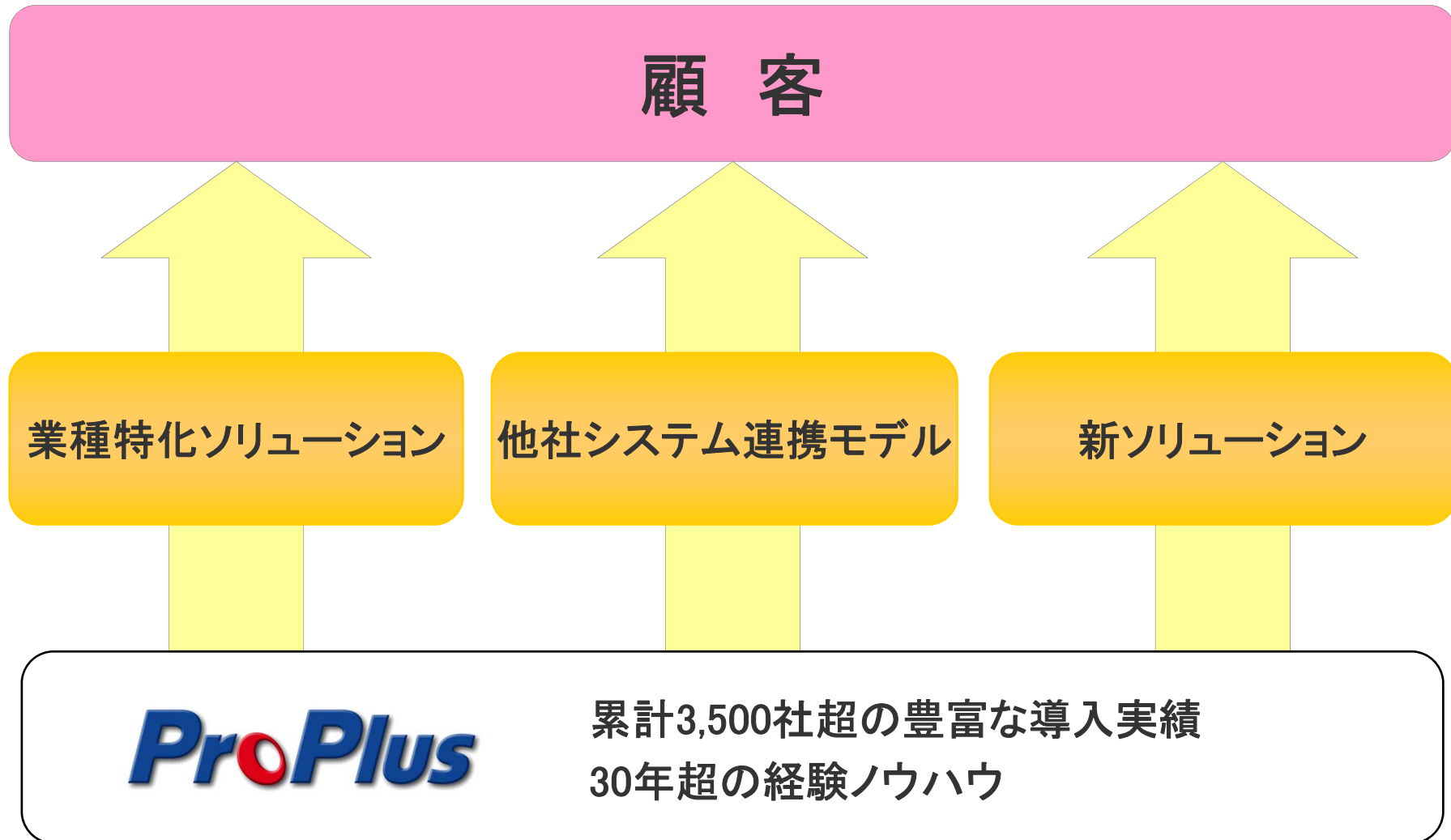
# 当期の重点施策

---

- ◆ 新規顧客の拡大に向けた営業活動強化
- ◆ 既存顧客へ新バージョン展開
- ◆ グローバル対応の推進
- ◆ 販売管理ソリューションの拡販
- ◆ 顧客ニーズに応える新ソリューション開発

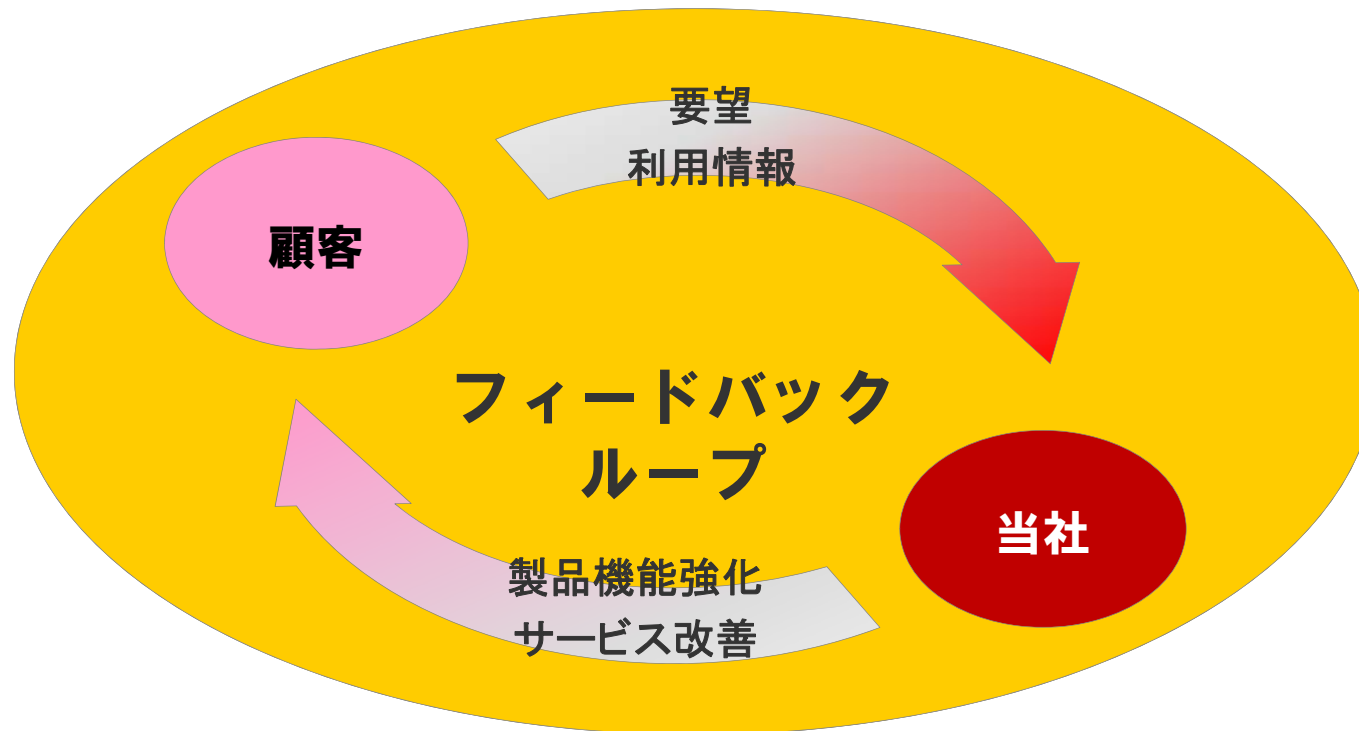


# 新規顧客の獲得に向けた営業活動強化



# 既存顧客へ新バージョン展開

固定資産ソリューションの新バージョンの提案により、利用し続ける価値を提供



# グローバル対応の推進

各国ごとに個別導入している固定資産システムを  
グローバルワンシステムで管理可能

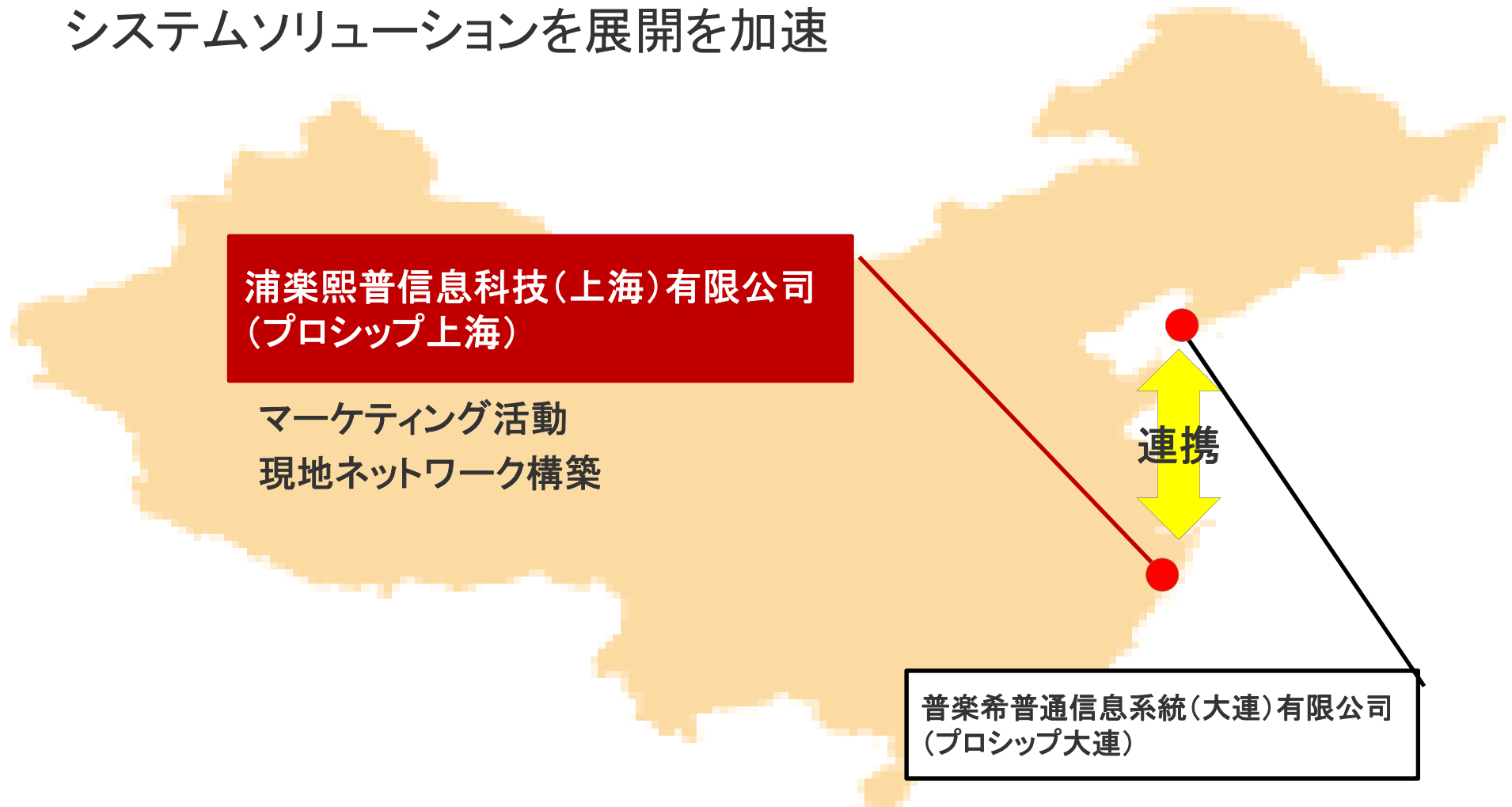
## グローバルロードマップ

※本内容は、予告なく変更される場合があります。



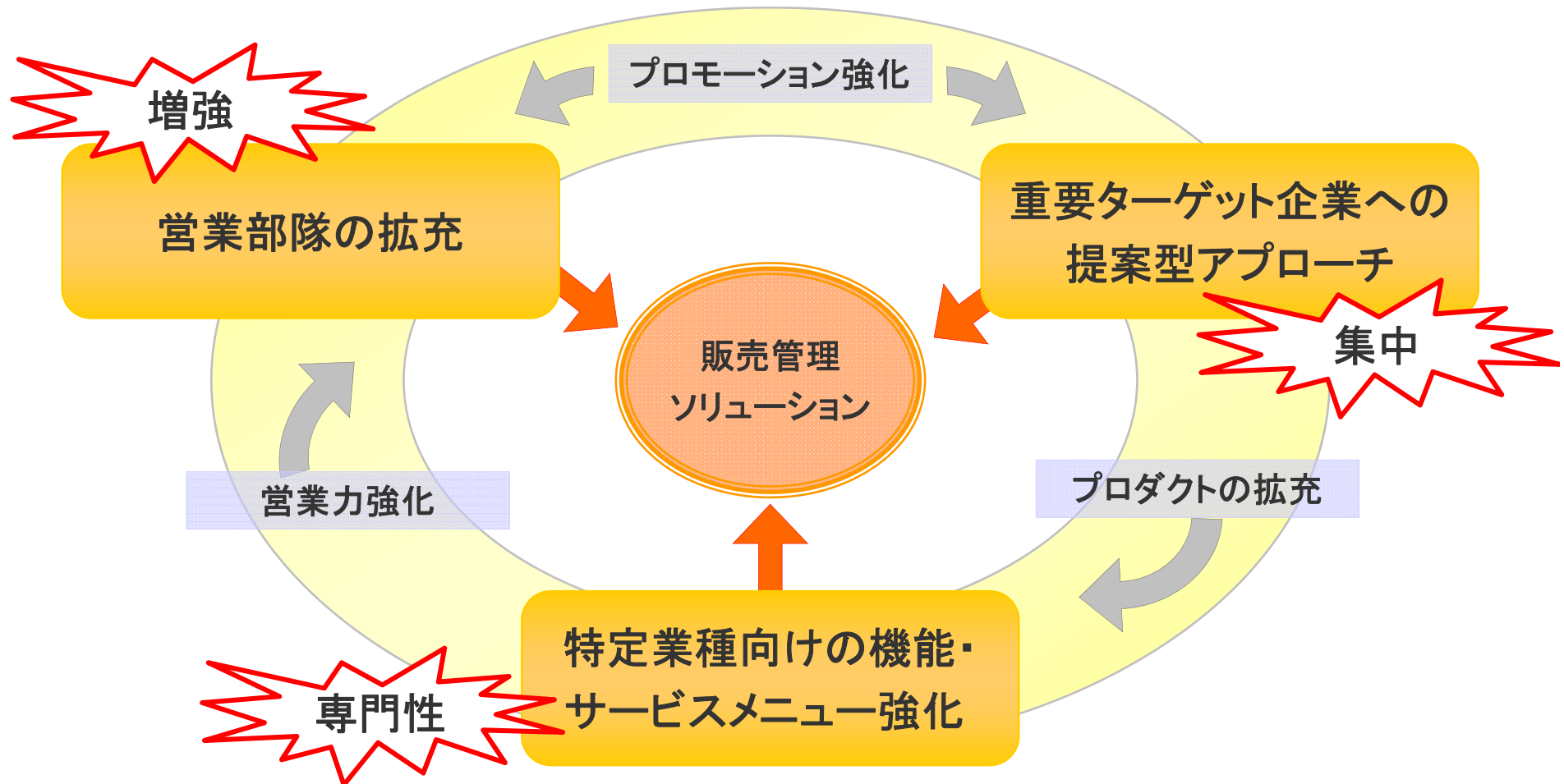
# 上海に子会社設立

中国及びアジア市場における日系企業及び現地企業に対するシステムソリューションを展開を加速



# 販売管理ソリューションの拡販

ターゲット企業へのアプローチを強化し  
第2のソリューションの柱とする



# 顧客ニーズに応える新ソリューション開発

顧客の多様化するニーズに応じていくため、  
新ソリューションの開発に向けた研究開発投資を継続



# 2014年3月期の配当政策

## ◆ 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

2014年度3月期 1株当たり70円を予定

### 1株当たり配当額

(円)	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期 (予想)
配当金額	60	60	60	70	70
配当性向	47.1%	37.1%	35.5%	45.1%	37.6%

※中間配当は実施していません。

---

# 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](mailto: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。