

Speciality for Customer

PS - Innovation



2014年3月期 決算説明会

2014年5月27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

社名	株式会社プロシップ (JASDAQ市場 証券コード:3763)	
設立	1969年4月	沿革
資本金	431百万円	1969年4月
代表取締役	今泉 智	1978年6月
従業員数	198名(連結216名)	1980年3月
事業内容	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
グループ企業	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

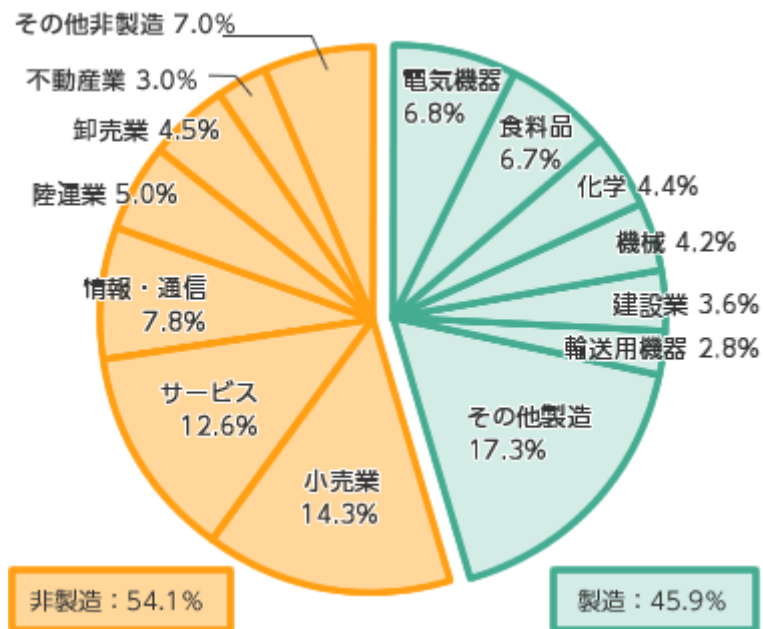
(2014年3月末時点)

ProPlusシリーズの導入実績

ProPlusは上場企業を中心に、あらゆる業種、業態、規模の企業に幅広く導入されています

ProPlusシリーズ 3,879社導入 (2014年3月末日現在)

【ProPlusの顧客業種】(2013年4月1日現在)



※証券取引所の定める新業種区分(33業種)

全ての企業に導入を頂いております。

業種	売上高ランキング におけるProPlus導入社数
食品業	上位20社中 11社
繊維製品	上位20社中 10社
化学	上位20社中 10社
小売業	上位20社中 10社
建設業	上位20社中 9社
鉄鋼	上位20社中 8社
情報通信業	上位20社中 7社
陸運業	上位16社中 6社
倉庫・運輸関連業	上位10社中 6社
不動産業	上位10社中 5社
電気機器	上位10社中 4社
精密機器	上位10社中 4社
非鉄金属	上位10社中 4社
ガラス・土石製品	上位10社中 3社
海運業	上位 5社中 3社
水産・農林業	上位 5社中 2社

シェア
46%

2014年3月期決算ハイライト

案件数増加、販管費の見直しにより、増収増益となった

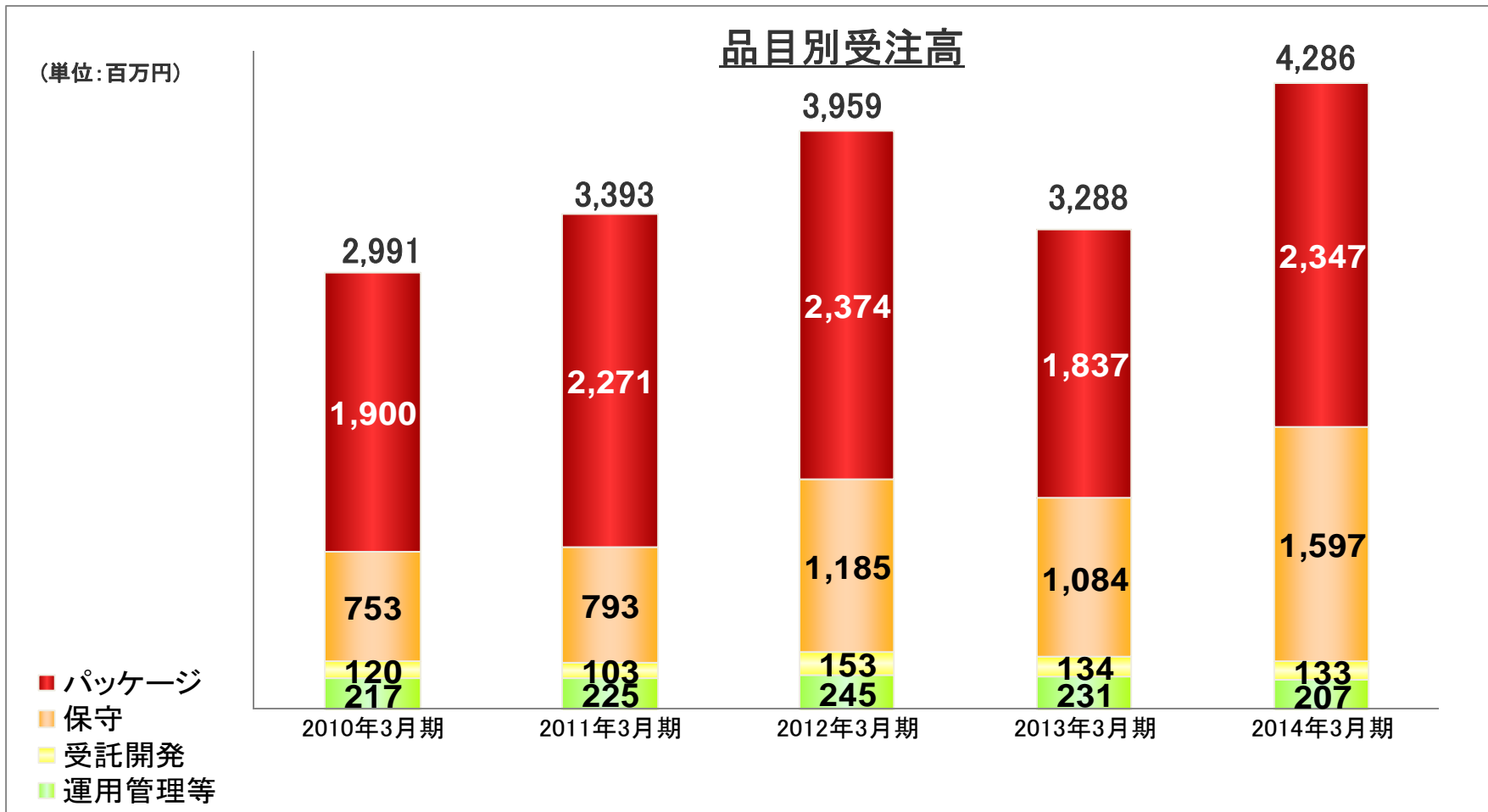
- 全体的に案件数は増加したが、受注に時間がかかり、増収となったものの微増に留まった
- 研究開発投資の優先順位と全体コストの見直し等により、販管費は減少した

(単位:百万円)

	2013年3月期	2014年3月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,429	3,544	115	3.4%
売上原価	1,351	1,472	120	8.9%
売上総利益	2,077	2,072	▲5	▲0.3%
販売管理費	1,245	1,113	▲132	▲11.9%
営業利益	831	958	126	5.2%
経常利益	838	962	124	4.8%
経常利益率	24.4%	27.2%	—	—
当期純利益	562	582	19	3.5%

品目別受注高の推移

- 2014年3月期受注高は、過去最高となった
- 保守サービス拡充による単価上昇により、受注が順調に伸びる



品目別の受注売上状況

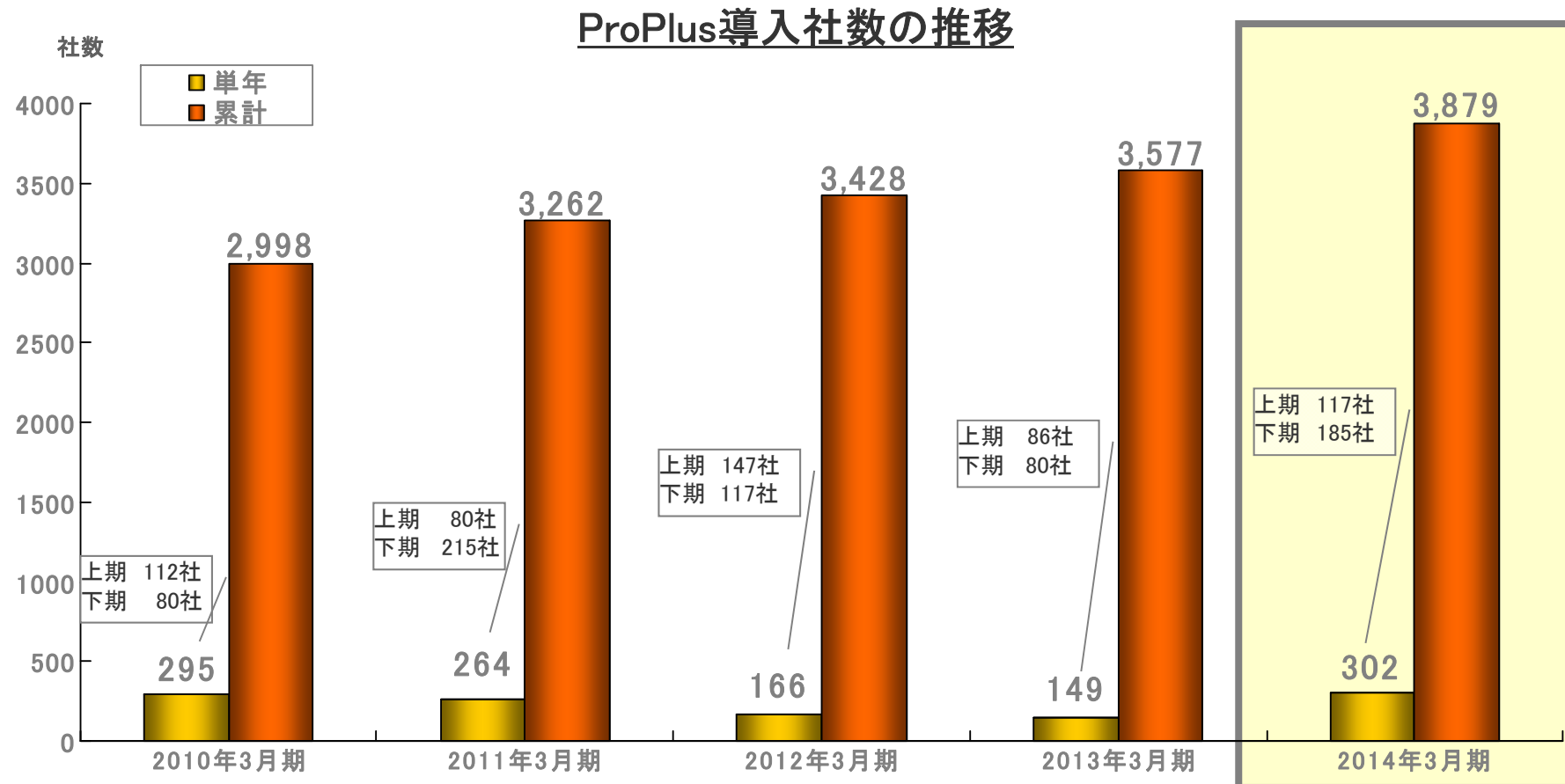
- パッケージ: システム投資の積極化等による中大型案件の受注、バージョンアップ案件の獲得により増収
- 保守: 保守サービスの拡充による単価の上昇により増収
- 受託開発: 新規案件の獲得が進まず減収
- 運用管理等: 顧客の予算縮小の影響を受け減収

(単位:百万円)

2014年3月期						
	受注高	前期比 増減率	売上高	前期比 増減率	受注残高	前期比 増減率
パッケージ	2,347	27.7%	2,239	4.6%	593	22.2%
保守	1,597	47.2%	980	7.1%	1,641	61.9%
受託開発	133	▲0.2%	119	▲14.7%	33	72.0%
運用管理等	207	▲10.3%	204	▲11.8%	3	2,529.1%
合計	4,286	30.3%	3,544	3.4%	2,245	49.4%

ProPlus シリーズ導入社数の推移

➤ 新規案件の増加により、導入社数が伸びる



2015年3月期 業績予想

前期から続く好調な引合から、大幅増収増益を見込む

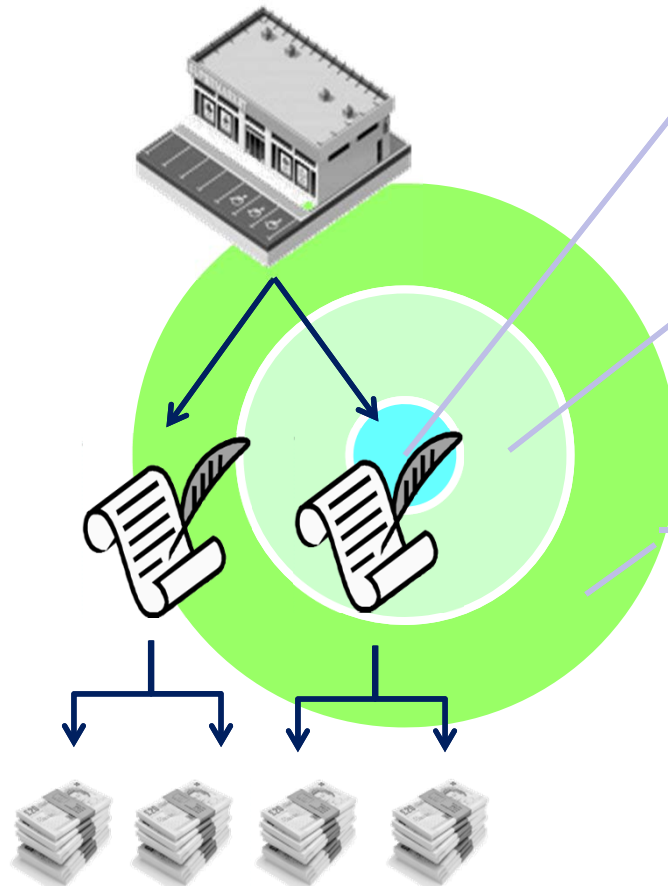
- IFRS気運の高まりを背景とした新規顧客への導入
- 業種特化型ソリューションの展開
- グローバル対応案件の獲得
- 販売管理ソリューションの確立
- 新ソリューションによる新市場開拓

(百万円)	2014年3月期 実績	2015年3月期 予想	増減額	増減率
売上高	3,544	5,500	1,956	55.2%
営業利益	958	1,365	407	42.5%
経常利益	962	1,375	413	42.9%
経常利益率	27.2%	25.0%	-	-
当期純利益	582	825	243	41.8%

賃貸借契約管理ソリューションの展開

多拠点展開企業様向けに、店舗に関する賃貸借契約管理業務を一元化及び効率化し戦略的な情報活用を実現！

【管理が必要な情報】



■導入における効果

経営の視点

- ・内部統制強化。
- ・ガバナンス強化。
- ・経営戦略に必要なデータを即時キャッチアップ。

会計の視点

- ・月次決算の早期化。
- ・グループ会社統一管理の実現。
- ・契約入力から支払処理までの一連の業務フロー確立。

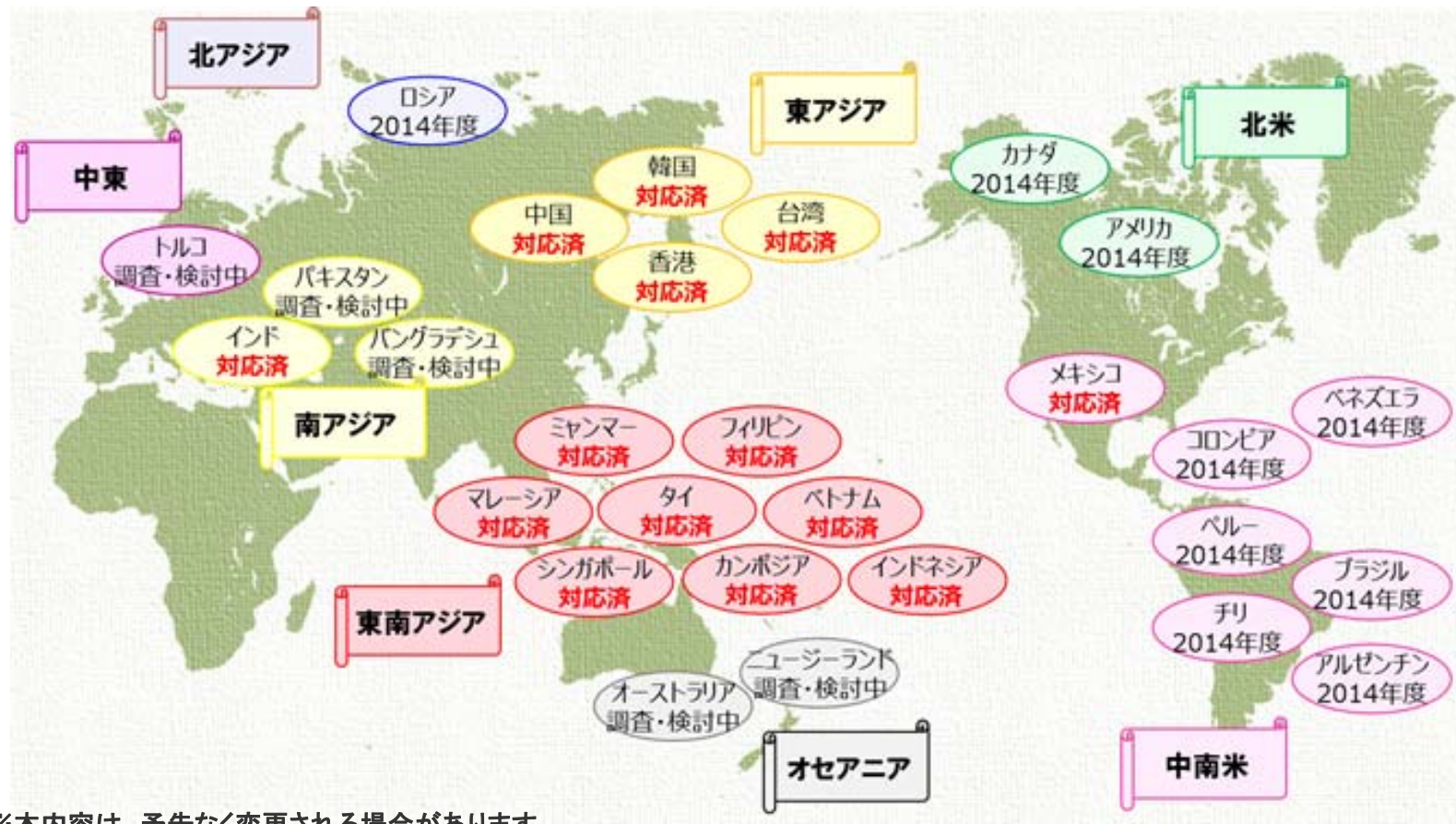
業務の視点

- ・支払業務の煩雑さを解消。
- ・属人化情報の一元化。
- ・部署間でのスムーズな情報連携の実現。

グローバルロードマップ推進

各国ごとに個別管理している固定資産をグローバルワンシステムで管理可能。
昨年度までに14か国の制度対応完了。

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。

特定業種の販売管理ソリューションとして、他社と機能・サービスを強化。
当社の収益の柱とすべく新規顧客を開拓。



Web & モバイル

ProPlusはWebの仕組みです。全国の拠点からの購買
依頼情報を一元管理し、本社で債務データを集計、
把握することが可能です。

狙い撃ち

ProPlusは販売管理ソリューション内の各モジュール
(購買・在庫・仕入) を個別に導入することが可能
です。

内部統制強化

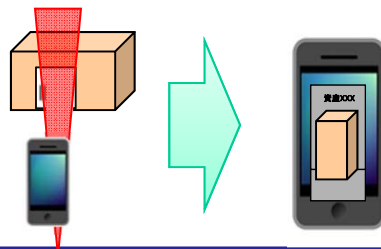
10段階まで設定できる「申請・承認機能」を保持し
ております。金額や仕入先などに応じて承認段階や
ルートを柔軟に設定できます。

あらゆる企業が保有する物品(資産や備品)の現物管理、棚卸業務を効率的に管理。

物品情報の更新、画像のアップロードをスマートデバイスからリアルタイムで可能。

スマートフォンをピッとラベルにかざすだけ！
画像情報と突合して簡単に棚卸！

既存の資産ラベルに
カメラをかざすと
現物確認が完了します。
画像を見ながら
現物チェックができるため、
資産の特定が容易です。



チェック結果はリアルタイムに更新・確認！
棚卸業務のペーパーレス化を！



スマートフォンで棚卸した結果が
リアルタイムでシステムへ
反映されます。
紙ベースでの報告・承認業務は
不要になります。

既存の台帳情報を手軽にマッピング取込可能！
レポートやグラフで資産情報を可視化！

既存の台帳を取り込めるため、
棚卸準備は最低限で済みます。
アウトプットの自由度も高く、
棚卸の進捗状況や
資産の運用情報のレポートを
お客様で任意に作成できます。



クラウドでのサービス提供により、
安価でスピーディなシステム導入を実現！



クラウド型ソリューションのため、
お申し込み後すぐに
システムをご利用いただけます。
初期費用を削減できるだけでなく、
システムの改修コストも不要です。

2015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

2015年度3月期 1株当たり70円を予定

1株当たり配当額

(円)	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期 (予想)
配当金額	60	60	70	70	70
配当性向	37.1%	35.5%	45.1%	43.7%	31.0%

※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

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。