

ユニバーサルソリューションシステムズ株式会社

会社説明会資料

JASDAQ

Listed Company 3390



Universal
Solution Systems

社会にとって真に価値あるソリューションを

<http://www.u-s-systems.co.jp>

中間期業績

(単位:千円)

		平成20年3月期上期 (期初予想)	平成20年3月期上期 (実績)	対期初予想 増減率
売 上 高		1,324,949	1,076,992	▲18.7%
	A S P	894,549	558,932	▲37.5%
	e コ マ ー ス	430,400	518,060	20.4%
売 上 総 利 益		330,447	70,396	▲78.7%
	A S P	283,055	21,085	▲92.6%
	e コ マ ー ス	47,392	49,310	4.0%
販売費及び一般管理費		485,707	387,050	▲20.3%
営 業 利 益		▲155,259	▲316,654	—
経 常 利 益		▲158,686	▲319,865	—
純 利 益		▲160,386	▲324,237	—

ソリューションシステムアウトソーシング事業の新規顧客獲得、介護ソリューション事業の販路拡大、セキュリティ関連事業の基盤構築に尽力してきましたが、今期より開始したASPソフトウェアのライセンス販売による売上について、下期以降に計上することとなり、これにより売上、利益ともに期初予測を下回る結果となりました。



中間期業績(B/S・キャッシュフロー)

B/Sのサマリー

	18/9	19/9	増減
流動資産	1,304,244	781,028	-523,216
固定資産	964,965	945,946	-19,019
繰延資産	6,024	1,507	-4,517
資産合計	2,275,235	1,728,481	-546,754
流動負債	393,821	498,389	104,568
固定負債	298,232	267,763	-30,469
負債合計	692,053	766,152	74,099
純資産	1,583,181	962,329	-620,852

キャッシュフローのサマリー

(単位:千円)

	18/9	19/9	増減
営業C/F	155,509	-146,071	-301,580
投資C/F	-169,998	-89,189	80,809
財務C/F	-48,541	31,805	80,346
資金増減額	-63,029	-203,455	-140,426
期首資金残高	892,602	638,401	-254,201
期末資金残高	829,573	434,946	-394,627

固定負債の減少は主として、長期借入金及び長期未払金の減少によるもの。

財務キャッシュフローの増加は、主に短期借入金による収入及び、未払金の返済によるもの。



下期及び通期の見通し

(単位:千円)

		平成20年3月期 上期(実績)	平成20年3月期 下期(予想)	平成20年3月期 通期(予想)
売 上 高		1,076,992	2,109,638	3,186,630
	A S P	558,932	1,658,748	2,217,680
	e コ マ ー ス	518,060	450,890	968,950
売 上 総 利 益		70,396	943,944	1,014,340
	A S P	21,085	881,075	902,160
	e コ マ ー ス	49,310	62,870	112,180
販売費及び一般管理費		387,050	539,508	926,558
営 業 利 益		▲316,654	404,436	87,782
経 常 利 益		▲319,865	400,793	80,928
純 利 益		▲324,237	401,765	77,528

ソリューションシステムアウトソーシング事業では、次世代POS「APOS」を日本IBM株式会社とのタイアップのもと、11月末の初出荷に向けて着々と準備を進めております。

介護ソリューション事業ではより良い介護社会の実現に貢献するために、介護関係者、医療関係者との幅広いタイアップにより、さらに充実したサービスラインアップを進めております。

セキュリティ関連事業では他社のサービスに対する、セキュリティ強化オプションとしての製品ポジションの開拓を進めております。

eコマース事業では新たな商材の発掘と販路開拓により、期初予想を上回る売上、利益を上げております。

今後は社全体で以上の施策をさらに進めることで、本格的黒字基調への転換を目指してまいります。



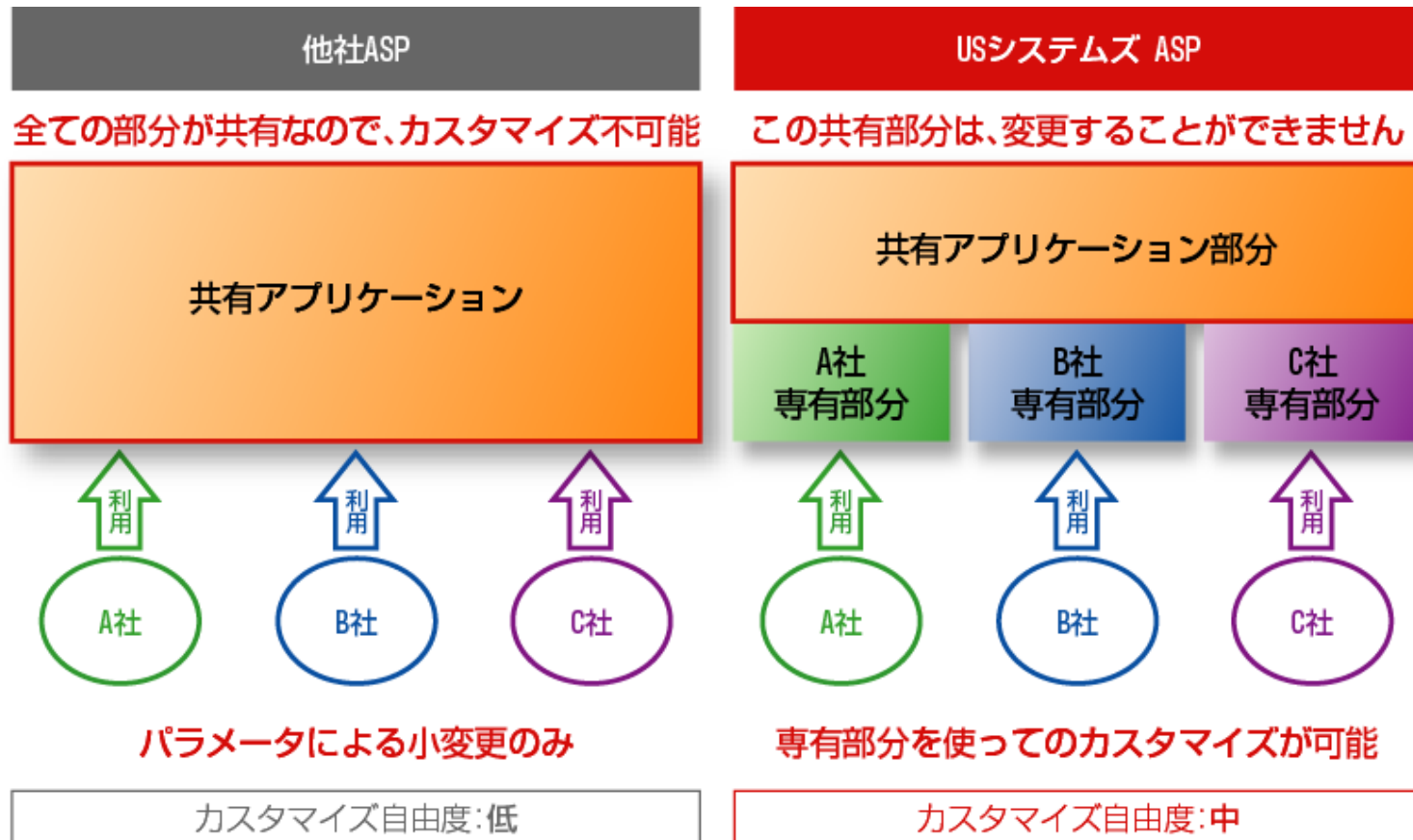
業績予想の下方修正の理由

ASPソフトウェアのライセンス販売に関する 売上計上時期の変更

当期より開始したASPソフトウェアのライセンス販売に関する売上計上時期を、当社監査法人との協議により、下期以降に変更したことにより、当中間期においては下方修正することとなりました。

ASPソフトウェアのライセンス販売 (USシステムズ ASPサービスの特徴)

他社ASPに比較して、お客様専有部分を設けることで、お客様のご要望にある程度応じたシステムを提供することができます。

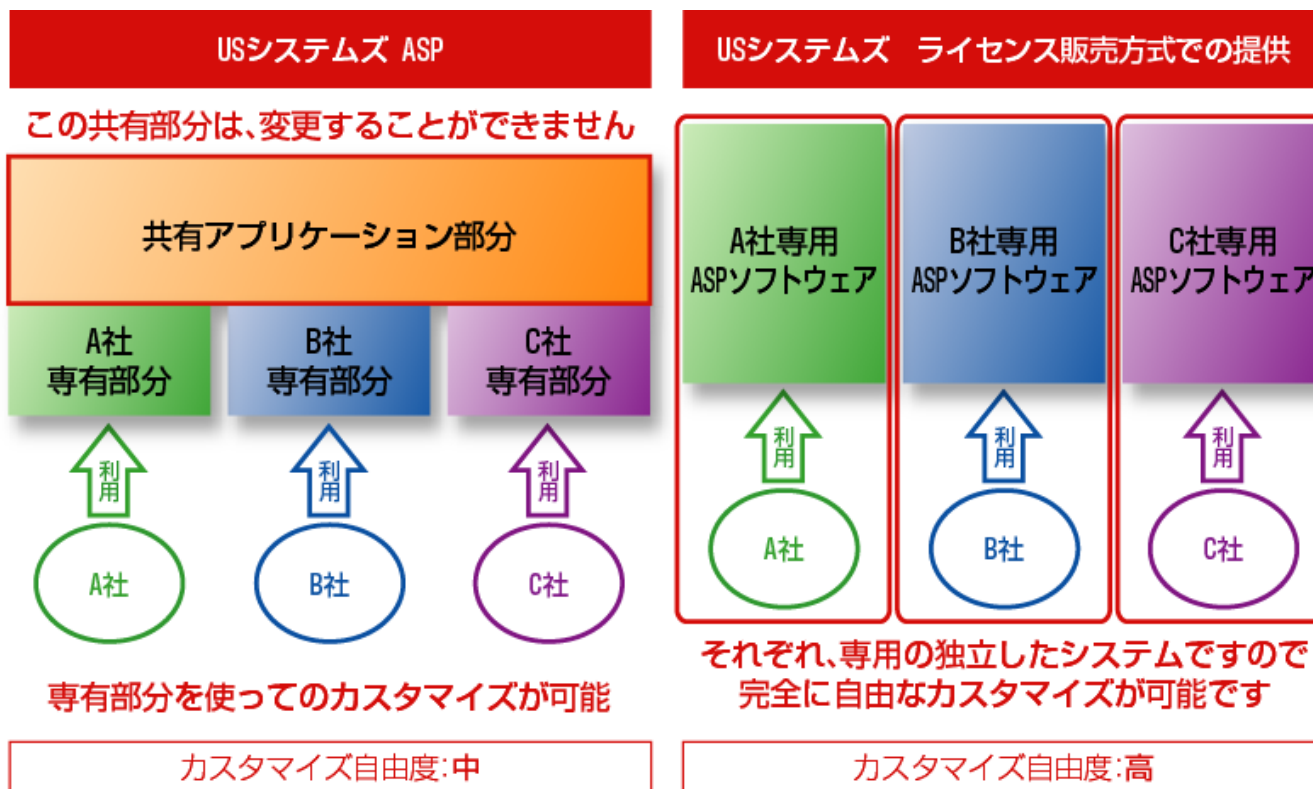


共有アプリケーションのみで成り立っているため、設定変更等の簡単なカスタマイズしかできず、お客様のカスタマイズのニーズに応えられません。

共有アプリケーション部分だけでなく、お客様の専有部分を設けることで、ご利用するお客様それぞれに合わせたカスタマイズがある程度可能です。

ASPソフトウェアのライセンス販売 (USシステムズ ライセンス販売の特徴)

従来、ASP方式で提供していた販売形態に加え、各種業務ソフトウェアをライセンス方式で提供する販売形態も積極的に進めていきます。

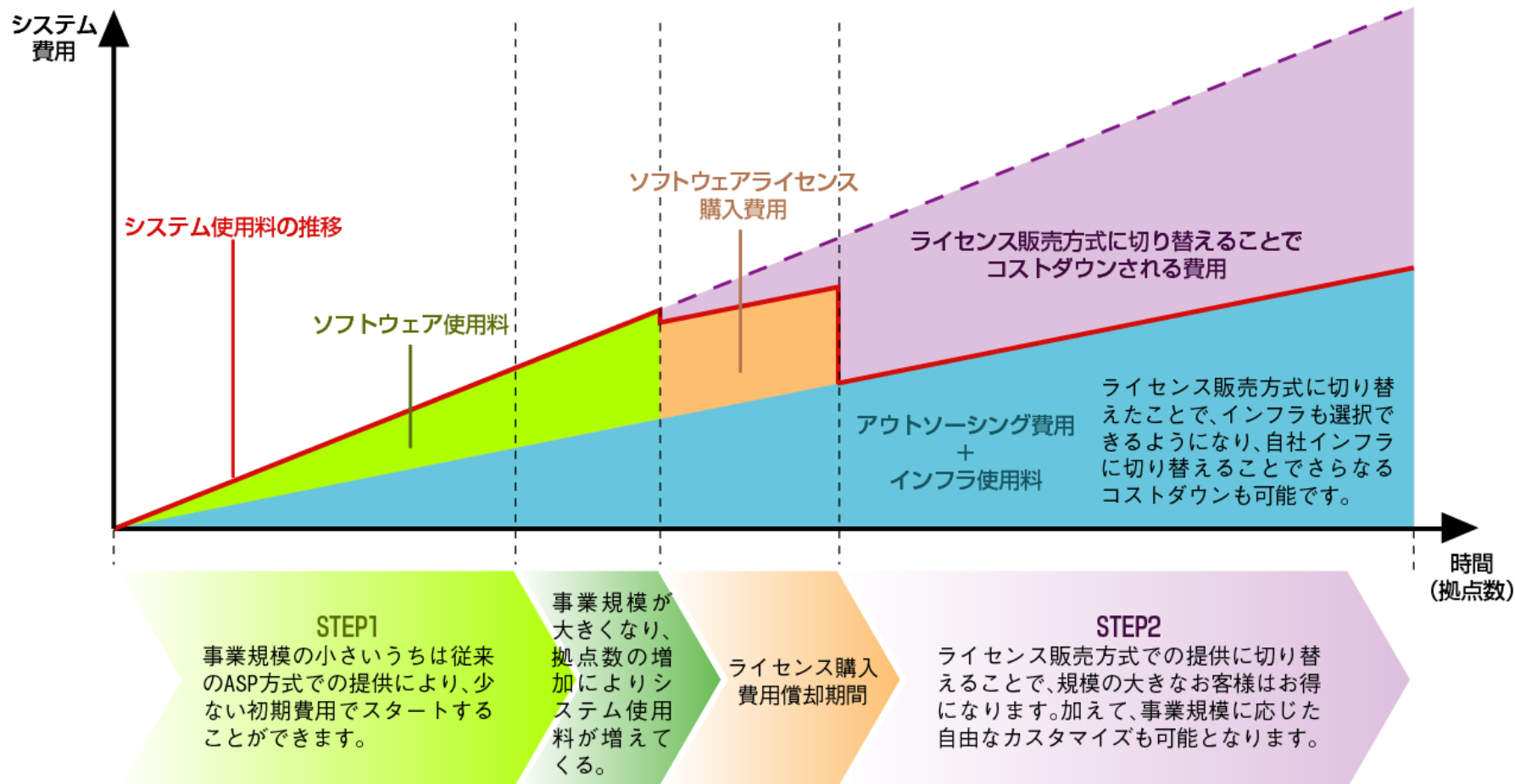


他のお客様との共有アプリケーション部分が存在するため、お客様からのカスタマイズのご要望に対して完全にはお応えすることができない場合があります。

A社、B社、C社、それぞれ共有部分を含めてASPソフトウェアをお買い上げいただくので、ご要望に柔軟にお応えした、完全オリジナルともいべきASPソフトウェアの構築・運用が可能となります。これにより、多くのシステムを運用している大口のお客様個々のご要望に細やかな対応ができるようになると同時に、当社サーバーからのASPでの提供以外に、お客様のサーバー上での運用まで可能となりました。

ASPソフトウェアのライセンス販売(おすすめ導入方法)

2つの販売形態を用意することで、お客様の事業規模に応じた最適な費用対効果を提供できます。



平成20年下半期 戦略

営業力の強化

コストの削減

営業力の強化

施策1. 自社営業部隊の充実

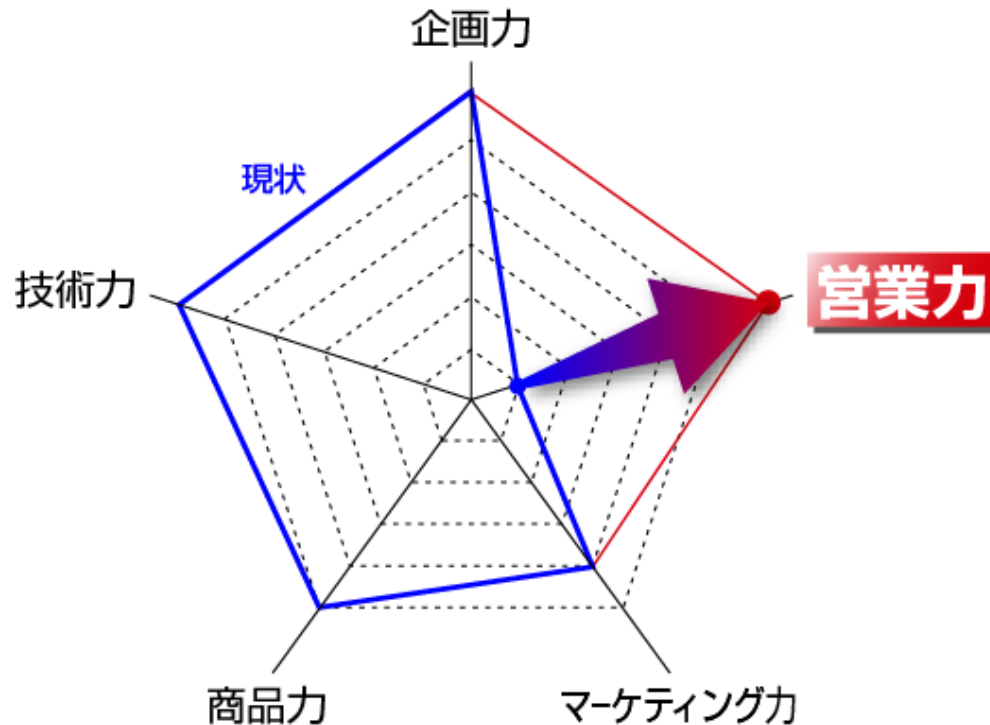
施策2. 提携関係の強化

施策3. アドバンストソリューション事業の
他社ソリューションとのタイアップ

施策4. eコマース事業の
引越し業者との提携

営業力の強化

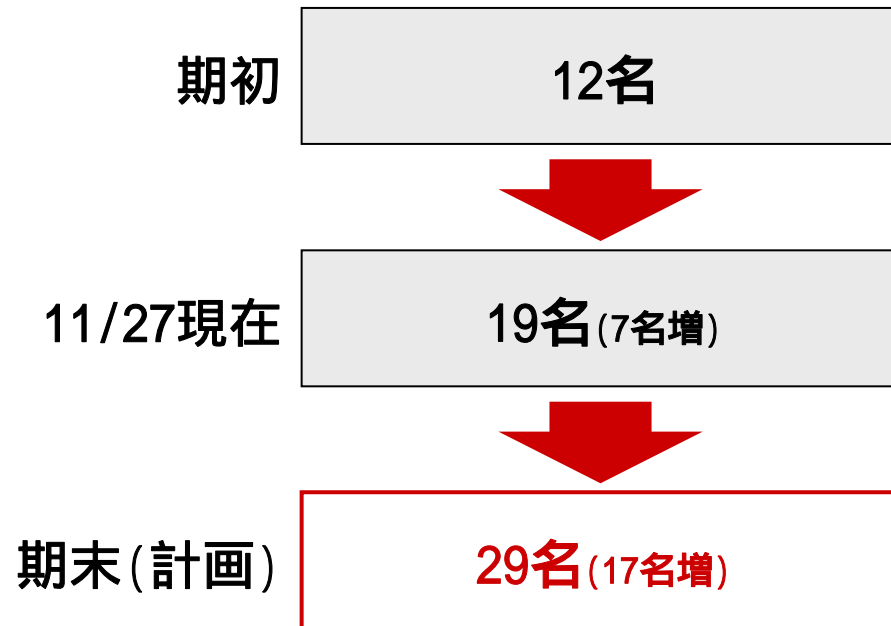
営業力の強化により
会社全体のレベルアップを図ります。



企業に求められる様々な要素のうち、特に欠けていた営業力の強化に取り組み、企業力を飛躍的にアップさせます。

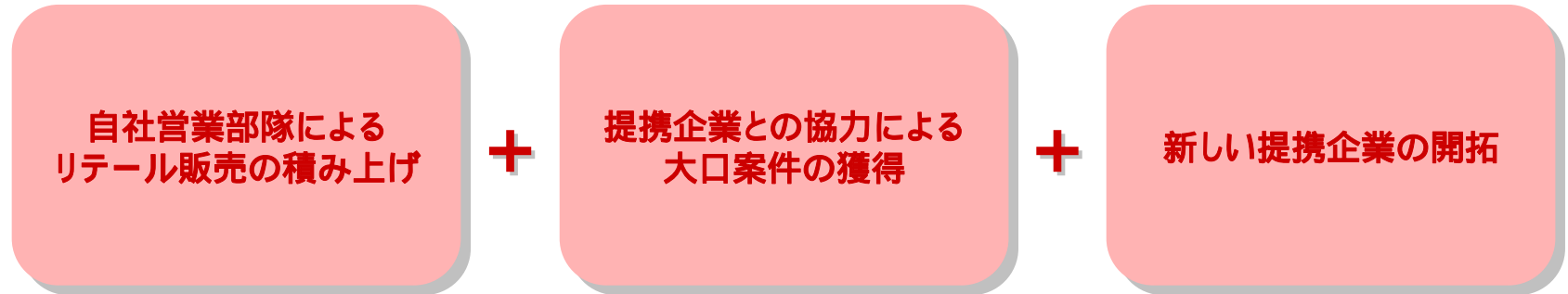
営業力の強化-施策1

自社営業部隊の充実



1. 自社内に営業ノウハウを蓄積させることにより営業スキルの標準化を図る
2. 自社で直接営業活動を行うことにより、きめ細かい提案が可能
3. 自社営業活動により顧客の要望を的確に製品に反映可能

提携関係の強化



ソリューションシステムアウトソーシング事業
IBMとの協業による戦略製品「APOS」をはじめ、
他社との協業を軸としたリテール販売を進めます

メディカル・ケアソリューション事業
自社営業部隊によるリテール販売
+
大きな業界シェアを持つパートナー企業との協業による大口案件の獲得

営業力の強化-施策3

アドバンスソリューション事業

他社ソリューションとのタイアップによる利用の開拓

セキュリティ製品を組み込みソフトウェアとして、他社ソリューションとタイアップすることで、当社のセキュリティ製品をより多くのお客様に提供します。

当社独自のSDBアーキテクチャー
(特許出願中)技術

+

セキュリティレベルを高めたい
ソフトウェア開発企業

より多くのお客様に当社セキュリティ製品を利用いただく機会を開拓

具体的には・・・

ナレッジシステム

ファイルサーバー

文書管理



営業力の強化-施策4

eコマース事業

引越し業者との提携による販路拡大

- ・引越し業者との提携により、コンシューマー向けサービスに進出
- ・新たな商材・販路開拓による売り上げ向上を目指す

購買代行サービス(現行サービス)

フランチャイズ本部等の事業所向け
「購買代行」サービス

+

コンシューマー向けサービス(新サービス)

購買代行サービスで培ってきた
幅広い仕入れネットワークを活かした
コンシューマー向け商品のリリース



1. コンシューマー市場への進出により、さらなる売上の獲得
2. コンシューマー市場で得たノウハウ(「商品企画力」「提案力」)を従来の購買代行サービスに活用

コストの削減

施策1.人員体制の見直し

施策2.中国青島に開発チームを立ち上げ

施策3.データセンターの縮小

人的資源を戦略的に見直します

人材の調達・配置を戦略的に見直し、再配分することで、
効率的な運営及びコストの削減を進めます。

その結果



期初予想人件費に対し

年間約7000万円の削減

が見込める予定

自社開発チームを中国青島に立ち上げ

協力会社の現地法人と進めていたOFFSHORE開発を、将来的に自社開発チーム(中国青島に立ち上げ予定)に切り替えることにより、コストの削減を進めます。

その結果



開発チームの約60%を青島に切り替えることで、立ち上げ前に対し

年間約1億2000万円の削減

が見込める予定

コスト削減-施策3

データセンター縮小による原価削減

日本IBM株式会社との提携により開設した新データセンターが負担となっていたが、これを大幅に縮小をすることでコストの削減を進めます。

データセンター縮小を進めることで

約 -600万/月 × 12ヶ月 =

年間約7200万円の削減

が見込める予定



マイナス基調から脱却し、本格的黒字基調への転換を目指します

企業理念

社会にとって真に価値あるソリューションを

Universal
Solution Systems

ユニバーサルソリューションシステムズ株式会社IR資料は情報の提供を目的としており、投資等を勧誘するものではありません。最終的な判断はご自身でお願いいたします。また、情報の内容につきましては万全を期しておりますが、内容を保証するものではありません。

本文、データなどに関する正確性、信頼性、安全性などから起因する直接的、間接的あるいは程度を問わずこれら情報によって生じた損害につきましては当社は一切の責任を負いません。ユニバーサルソリューションシステムズ株式会社のIR資料の著作権は当社に属し、当社に無断で転用することを禁じます。

資料作成: 2007年11月

