



株式会社SRAホールディングス 2012年3月期 第2四半期決算説明会

2011年11月15日



2012年3月期 第2四半期 決算総括と今後の取り組み

2011年11月15日

株式会社SRAホールディングス
取締役管理本部長 金崎 俊明

第2四半期決算概要

第2四半期決算のポイント

■ 前年同期比較

売上高 = 微減(2.5%減)

営業利益、経常利益、四半期純利益 = 増益
(1.7%増) (3.7%増) (53.2%増)

■ 業績予想(公表値)比較

売上高、経常利益 = ほぼ想定通り

第2四半期業績（連結）

単位：百万円

[前年同期比較]	2011年3月期 第2四半期実績	2012年3月期 第2四半期実績	差異	
			増減額	増減率
売上高	16,297	15,895	△402	△2.5%
営業利益	799	813	13	1.7%
経常利益	854	886	32	3.7%
四半期純利益	396	607	211	53.2%

[業績予想 (公表値)比較]	2012年3月期 第2四半期計画	2012年3月期 第2四半期実績	差異	
			増減額	増減率
売上高	16,000	15,895	△104	△0.7%
営業利益	880	813	△66	△7.6%
経常利益	880	886	6	0.8%
四半期純利益	520	607	87	16.8%

業績分析(連結) 売上高

セグメント別 売上高

単位:百万円

	2011年3月期 第2四半期実績	2012年3月期 第2四半期実績	差異
開発事業	8,882	7,601	△1,281
運用・構築事業	1,910	1,664	△246
販売事業	5,503	6,629	1,125
合計	16,297	15,895	△402

業績分析(連結) 売上高

■ **売上高** 158億95百万円 (前年同期比 4億 2百万円減/△2.5%)

<売上高減少の要因>

- **開発事業**＝損保向けが増加したものの製造向けが減少
東日本大震災の影響で電力向けも減少
- **運用・構築事業**＝ネットワーク運用・構築、システム運用のいずれも減少
特にシステム運用が、顧客の内製化と受注単価の下落の継続により減少
分野別では、企業向けが全般に低調
- **販売事業**＝(株)AIT:機器販売が好調を維持、特に流通向けが増加

業績分析(連結) 営業利益・経常利益・四半期純利益

- 営業利益 8億13百万円 (前年同期比 13百万円増 / +1.7%)
- 営業利益率 5.1% (前年同期 4.9%)

- 経常利益 8億86百万円 (前年同期比 32百万円増 / +3.7%)
- 経常利益率 5.6% (前年同期 5.2%)

- 四半期純利益 6億 7百万円 (前年同期比 2億11百万円増 / +53.2%)
- 1株当たり当期純利益 43.90円 (前年同期比 15.25円増)

<増益の要因>

- 粗利益：売上減の影響を粗利益率の向上(16.3%→16.5%)によりカバーし、ほぼ横ばい
- 粗利益率：開発は大幅向上(18.0%→21.1%)
- 営業利益：販管費抑制で増加
- 経常利益：受取利息等が増加
- 四半期純利益：受取保険金の特別利益計上等で増加

<参考> SRAグループ各社業績

単位:百万円

		2010年3月期		2011年3月期		2012年3月期
		第2四半期	通期	第2四半期	通期	第2四半期
SRA	売上高	8,415	17,685	8,409	16,822	7,395
	経常利益	564	1,342	481	1,185	950
AIT	売上高	4,777	10,536	4,866	10,142	5,882
	経常利益	238	506	285	631	295
SRAアメリカ SRAヨーロッパ	売上高	1,131	1,986	1,121	2,106	936
	経常利益	173	165	95	322	200
SRA OSS	売上高	534	1,136	480	1,021	541
	経常利益	10	29	21	71	26
ソフトウェア・ サイエンス	売上高	653	1,516	817	1,760	764
	経常利益	△51	100	54	127	51
SRA西日本	売上高	495	1,133	467	985	405
	経常利益	40	129	33	101	8
SRA東北	売上高	443	1,228	400	966	326
	経常利益	△25	21	14	98	△32
クレディスト	売上高	105	219	114	249	109
	経常利益	2	6	△0	8	△5
その他の子会社	売上高	274	629	243	486	230
	経常利益	△8	14	9	11	7
SRA子会社合計	売上高	8,416	18,386	8,512	17,720	9,196
	経常利益	378	974	513	1,372	550

今後の取り組み

単位：百万円

	2010年3月期	2011年3月期	中期経営計画	
			2012年3月期 計画	2014年3月期 計画
売上高	34,053	33,164	33,500	41,800
対前年伸び率	△18.5%	△2.6%	1.0%	11.3%
粗利益	5,711	5,872	6,100	8,700
粗利益率	16.8%	17.7%	18.2%	21.0%
経常利益	2,059	2,374	2,300	4,400
経常利益率	6.0%	7.2%	6.9%	10.6%
当期純利益	1,238	1,313	1,355	2,600
1株当たり当期純利益	89.48円	94.93円	97.91円	187.86円
ROE	8.5%	8.6%	8.5%	10.0%
1株当たり配当金	40円	40円	40円	—

◎ 構造改革の推進

既存事業の基盤強化による収益力の向上

- 営業強化による受注拡大
- 収益性の高い生産体制の構築
- 事業規模に見合うコスト構造への変革

◎ 中長期成長戦略

- 収益性の高い「自社IP製品ビジネス」の本格推進
- 海外ビジネスの拡大

今後の取り組み

■ 事業規模に見合うコスト構造への変革

● 生産原価の適正化

- ① プロジェクトの採算性向上
- ② オフショア対象範囲の拡大
- ③ 生産間接費の適正化・管理の質的向上



粗利益率	連結/開発事業	1Q、2Qともに20%超
	SRA/開発事業	2Qで20%超に回復

● 販管費の適正化

営業部門の人員適正化による販売費の抑制



販管費	連結	上期 57百万円の削減(前年同期比)
	SRA	上期 83百万円の削減(前年同期比)

上期は順調に進捗 ⇒ 施策の徹底により年度計画達成を目指す



(株) S R A (株) A I T 「営業」 第2四半期総括と今後の取り組み

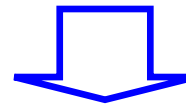
2011年11月15日

株式会社 S R A 取締役
株式会社 A I T 代表取締役会長 望月 直行

営業強化による受注拡大

受注、売上目標達成に向けた重点施策

開発 (SRA)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 重点ビジネスへの注力と新分野への取り組み ■ 製販一体の組織を活かし、顧客密着の受注活動に注力 ■ 優良顧客基盤を活用した新規受注活動の強化
運用・構築 (SRA)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高収益の「構築ビジネス」受注へウェイトシフト ■ 開発、販売顧客に対するクロスセリングの推進
販売(AIT)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 需要の高い新分野(保険・証券、製造、自治体)への取り組み



2011年度 SRA受注高・売上高 170億円 } を確保
 AIT受注高・売上高 100億円 }

●上期達成率 = SRA 受注高 84% 売上高 87%
 AIT 受注高 115% 売上高 106%

開発事業

■ 重点ビジネスへの注力

① 金融分野

上期	<ul style="list-style-type: none">・ 1本部制⇒2事業部制へ移行(4月) きめ細かな顧客カバレッジを実現・ 証券向けが減少。信託、損保向けは増加 ⇒ 売上高 11.7%増 (前年同期比)
下期	<ul style="list-style-type: none">・ お客様の合併対応案件を着実にフォロー・ <u>マイグレーション・サービス</u> (PowerBuilder to JAVA) の機能拡充、受注活動推進

・ 官公庁、電力等の公共分野、Slerへも展開

- PowerBuilder to JAVA
- RPG to JAVA
- ORACLE to PostgreSQL

※ マイグレーション：システム移行に伴いプログラムやデータを変換する作業のこと。異なるOSのシステムにアプリケーションを移行する場合、プログラム移行やデータ移行、データ変更が必要になるが、これらもマイグレーションのひとつである

開発事業

② 組込分野

上期	<ul style="list-style-type: none">東日本大震災、円高等の影響で製造業のIT投資抑制Android/iPadによる営業支援システム(大型案件)を受注	} ⇒	売上高 4.1%減 (前年同期比)
下期	<ul style="list-style-type: none">Android/iPadによる営業支援システム受注実績を活かした横展開新技術への対応(HbbTV、DLNA 、Digital Cinema、AutomotiveSPICE関連等)により受注拡大		

※ HbbTV : ハイブリッドブロードキャストブロードバンドテレビ、テレビ放送とブロードバンド・サービスを融合

※ DLNA : 家電、モバイル、パソコン等の機器の相互接続

※ Digital Cinema : 映画制作・上映プロセスのあらゆる面をデジタルで処理

※ AutomotiveSPICE : 自動車の開発に特化した標準プロセスモデル(欧州自動車メーカー発)

開発事業

③ 文教分野

上期	<ul style="list-style-type: none">・ 自社開発の総合大学事務ソリューション「UniVision」の大型案件獲得 ⇒ 売上高 25.8%増（前年同期比）
下期	<ul style="list-style-type: none">・ 「UniVision」の更なるセールス強化<ul style="list-style-type: none">・ 導入実績のある大学（UniVisionの一部機能導入先、キャンパスネット運用受託先）へのセールス徹底・ 注目度の高い「学生ポータルシステム」「学生ポートフォリオ・システム」「就職システム」を1セットにした「学生支援パック」・ 小規模大学向け「UniVision」廉価版・ 「教職履修カルテ」等の販売強化とドアノックとしての利用・ 協業会社との連携による「UniVision」のソリューション拡充 ⇒ 販路拡大

の販売開始

開発事業

■ 新分野への取り組み [優位性のある先進技術を活かした付加価値の高い提案]

電力、製造向けの受注減をカバーすべく、
成長著しい「エンターテイメント系eコマースサイト」、「ゲーム分野」への取り組みを強化

上期	・ 先進技術を前面に出した提案活動 ⇒ 複数案件を受注 (Hadoop、NoSQL、レコメンダー、インタラクショナルデザイン等)
下期	・ 広告配信システムの構築 ・ インタラクティブ・デジタル・サイネージの製品開発と受注活動展開

※ Hadoop：ソフトウェアフレームワークのOSS。大規模データの分散処理を支える

※ NoSQL：データベース管理のOSS。巨大だが書き込みをほとんど伴わないトランザクションに適するよう設計されている

※ レコメンダー：インターネット通販サイトで「この商品を買った人はこのような商品も買っています」と表示されるような予想技術

※ インタラクショナルデザイン：人間と機械のやりとり(インタラクション)に注目してデザインするシステム開発の手法

※ インタラクティブ・デジタル・サイネージ：対話式電子看板

運用・構築事業、販売事業

運用・構築

- 高収益の「構築ビジネス」受注へウェイトシフト
- 開発・販売の顧客に対するクロスセリングの推進

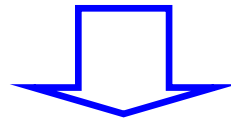
上期	・ 新規顧客、新技術の獲得を目的に、HWベンダー/ディーラー等との協業スキームを構築
下期	・ HWベンダー/ディーラー等との協業開始 ・ クロスセリング推進：開発・販売の顧客に対する運用・構築の提案

販売

- 需要の高い新分野(保険・証券、製造、自治体)への取り組み

上期	・ サーバー構築の実績・技術力をベースに新規分野(製造、保険)で顧客開拓 ⇒ 2桁の案件獲得
下期	・ 上期実績を基に、金融(保険・証券)、製造分野の受注拡大 ・ 自治体専業パートナーとの協業開始 ⇒ 自治体からの受注確保

営業強化による受注拡大



2011年度 S R A 受注高・売上高 170億円 } を確保
A I T 受注高・売上高 100億円 }



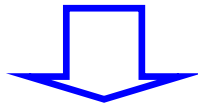
(株)SRA 「生産」 第2四半期総括と今後の取り組み

2011年11月15日

株式会社 SRA
取締役 山崎 善通

収益性の高い生産体制の構築

- ① プロジェクトの採算性向上
- ② オフショア対象範囲の拡大
- ③ 生産間接費の適正化・管理の質的向上



2011年度（株）SRA 粗利益率：20%以上を確保

●上期＝粗利益率向上は進捗

（株）SRA 開発事業 粗利益率

1Q 16.8% ⇒ 2Q 20.9%(4.1%増)

●下期＝施策の徹底により、粗利益率20%以上を確保

① プロジェクトの採算性向上

上期実績	<ul style="list-style-type: none">・「リスク管理」の徹底 自社開発製品「SSISQET」(ソフトウェア設計品質検査ツール) 「RATS」(プロジェクトリスク管理・監視システム) } による管理・「プロジェクト共通開発管理環境」の利用
下期取り組み	<ul style="list-style-type: none">・「プロジェクト共通開発管理環境」の利用範囲拡大・「開発プロセス」活用範囲拡大・「部品化」、「フレームワーク化」による過去の成果物の再利用促進・「能力可視化」による適正配員の推進 (対象:PM・PLは実施済 ⇒メンバーにまで拡大)

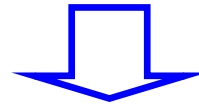
② オフショア対象範囲の拡大

上期実績	<ul style="list-style-type: none">・オフショア発注工数の増加 ⇒ 34.5%増(前年同期比) 大規模一括案件での発注の増加
下期取り組み	<ul style="list-style-type: none">・オフショア発注対象の拡大 長期保守案件、テスト工程をオフショア対象に追加・オフショア発注プロジェクトの安定確保 オフショア発注を前提とした新スキーム オフショア開発に適した「一括案件」の受注活動を強化 一括長期案件におけるオフショア発注の社内義務化

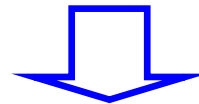
③ 生産間接費の適正化・管理の質的向上

上期実績	<ul style="list-style-type: none">・生産規模に応じた管理体制への変更 2011年4月組織変更 ⇒ 管理階層のフラット化 〔生産間接費の適正化が進捗〕
下期取り組み	<ul style="list-style-type: none">・配員管理の更なる徹底 配員の管理スパンの短縮＝週次から日次管理へ 不確定案件における配員計画管理 ＝事前にロスト対応の代替案を策定 〔さらなる生産間接費の適正化を推進〕

上期実績 (株)SRA開発事業 粗利益率
1Q 16.8% ⇒ 2Q 20.9%(4.1%増)



収益性の高い生産体制の構築



2011年度 (株)SRA粗利益率：20%以上を確保



中長期成長戦略の進捗について

株式会社SRAホールディングス
代表取締役社長 鹿島 亨

中期経営計画

(2012年3月期～2014年3月期)

経営目標

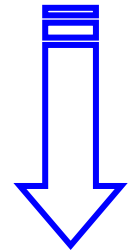
経営戦略

構造改革の推進

中長期成長戦略

中長期成長戦略

自社IP製品ビジネス } の推進
海外ビジネス }



2011年10月 推進組織

「グローバルビジネス戦略室」

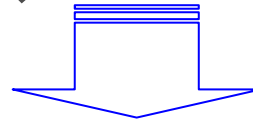
■ 自社 IP 製品ビジネスの推進

2014年3月期
売上高の10%

■ 海外ビジネスの拡大

2016年3月期
売上高の20%

自社IP製品ビジネス
海外ビジネス } の推進



■粗利益率の飛躍的な改善 ■成長性の確保

国内市場のみをターゲットにすると業界の市場成長は低くなる



海外で自社IP製品ビジネスを展開



米 国	知 恵
日 本	コーディネーター&ドライバーの役割 資 金〔投資〕
中国・インド等	市 場 (ディストリビュータにも資本投入)

- ターゲット=成長市場 BRICs (ブラジル、ロシア、**インド**、**中国**)
+ VISTA (ベトナム、**インドネシア**、南アフリカ、トルコ、アルゼンチン)



成 長

成長市場＝中国への展開

■ 中国に新会社設立〔2011年8月営業開始〕

爱司联发软件科技（上海）有限公司

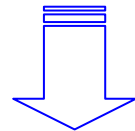
- グループ会社である(株)AITにおけるUNIXサーバ関連のビジネス実績・サーバ構築ノウハウを活かし、UNIX利用率が非常に高い中国においてもIBM製品をベースにしたインフラ構築ビジネスを展開
- 開発、販売についても日系企業を中心に展開予定
- 将来的には、中国における“勝利の方程式”を東南アジアなどの成長市場にも展開

成長分野への展開

① クラウド分野への展開

〔データセンターの課題〕

- データセンター内では様々なデバイスやソフトウェアが複雑につながっているため、状況把握が困難である
- 問題が起きると他へも波及する恐れがある



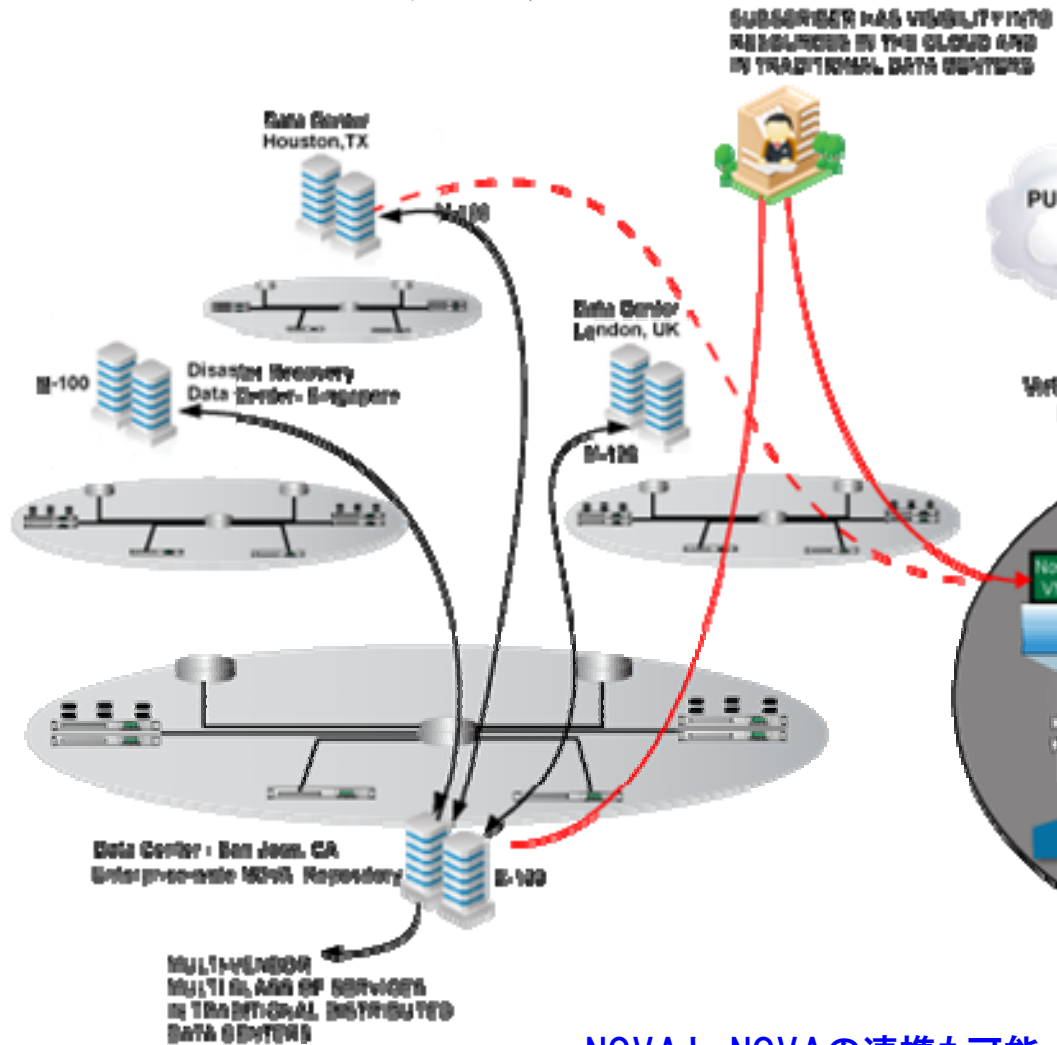
データセンターオートメーション製品・サービス

「NOVA」（業務・資本提携先 nSolutions, Inc. 製品）

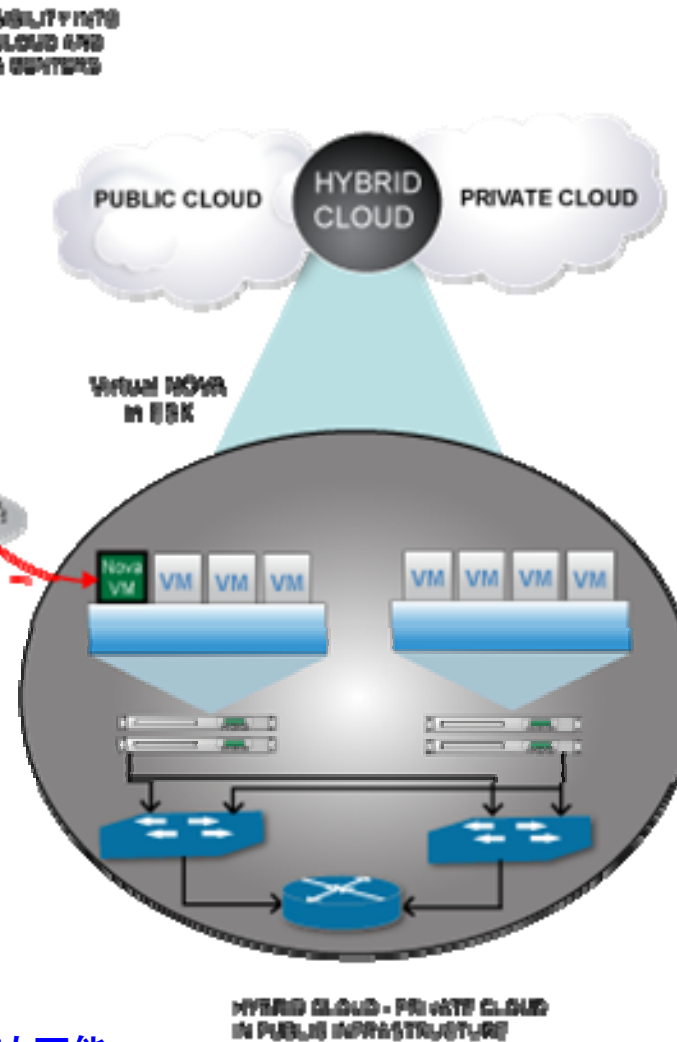
複数のハードウェアと様々な機器から成るネットワークの
構成や設定を集中管理することが可能

〔2011年5月 nSolutionsは、クラウド対応「vNOVA」をリリース〕

データセンター[NOVA]



クラウド対応[vNOVA]



NOVAとvNOVAの連携も可能

nSolutions社製品: NOVA、vNOVA

■導入実績

- ・ブラジル国家警察
- ・メキシコ国立電力会社
- ・ニューヨーク市立大学 他

⇒SRA OSS, Inc. と協業し、米国、南米へビジネス展開中

〔日本におけるビジネス展開〕

現在、SRAにて日本での展開(実環境でのトライアル使用から導入)を検討中

市場＝データセンター、クラウド事業者、オンラインビジネス事業者、大学等

② ワイヤレスデータコミュニケーション分野への展開

世界の無線市場の現状

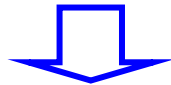
携帯デバイスの通信量は年々倍々レベルで増加

⇒ 携帯電話回線がパンク寸前の状態

■ なぜ無線通信が重要になるのか

<現状>

- ・電話回線に加えて無線LANでも通信
- ・人の集まる都市には無線LANのアクセスポイントを数多く配置
- ・大量の通信データを無線LAN側に流し、通信量の増加に対処



無線LANの基地局と基幹ネットワークをつなぐ数が多いため、ケーブル敷設が不要な**無線通信が最適**

⇒ **Point to Point、Point to Multipoint 製品を活用**

業務・資本提携先 Proxim Wireless Corporation (米国)

- 無線通信機器メーカー
- 無線分野のソリューションビジネスを北米、南米、ロシア等で展開

[Proxim製品の優位性]

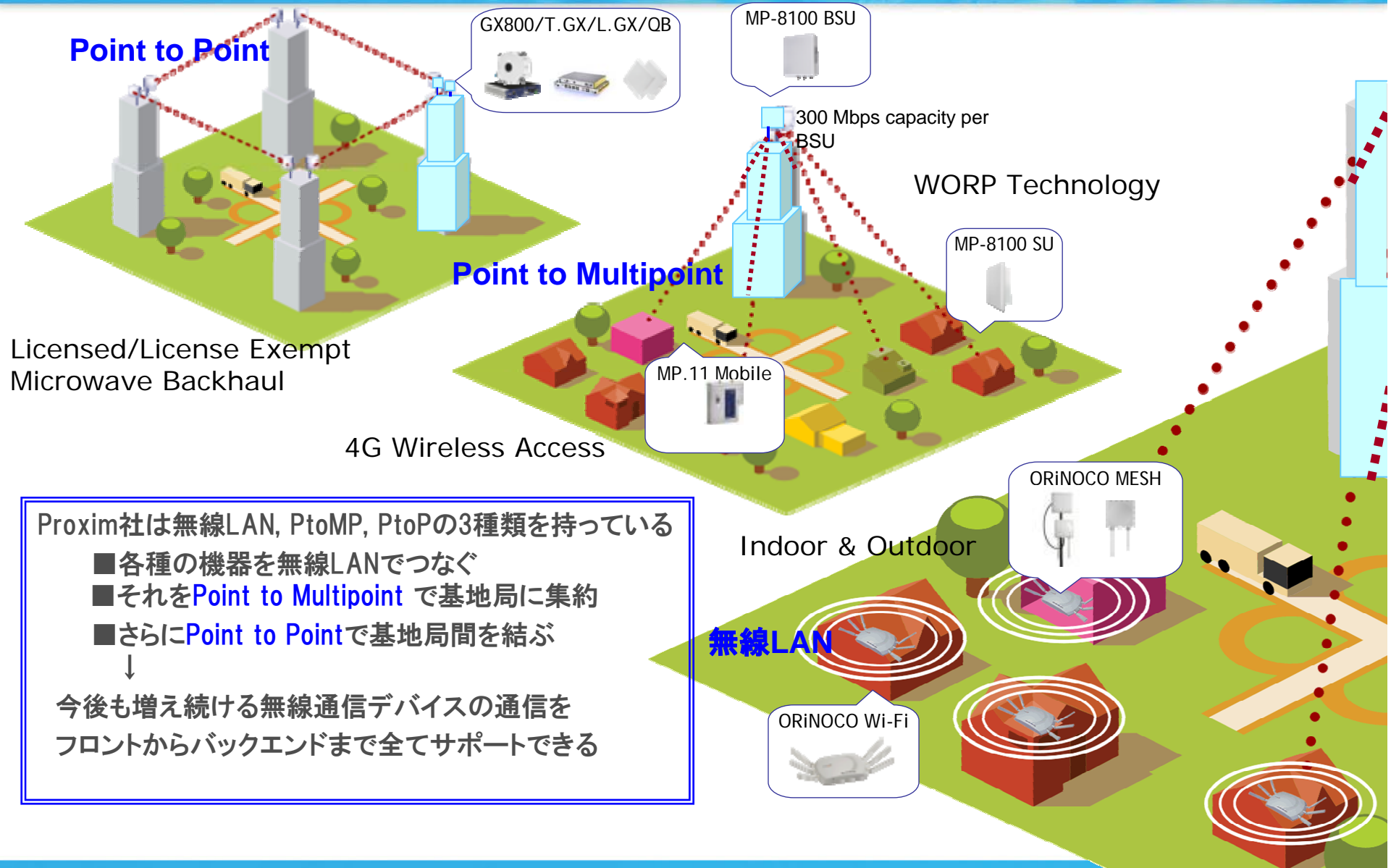
■独自の高度な技術により、高速、安定通信を実現

多数の機器が一斉に通信すると、互いに干渉して通信スピードが大幅に低下するが、Proxim独自の方式によって機器間の通信を調停し、**高速で安定した通信を実現**

■高度な管理機能

多数の機器を集中して管理できる、専用のアプリケーションを提供
機器の設定の自動化や、稼働中の機器の状態の集中監視などが可能

Proxim社 4G Wireless Infrastructure

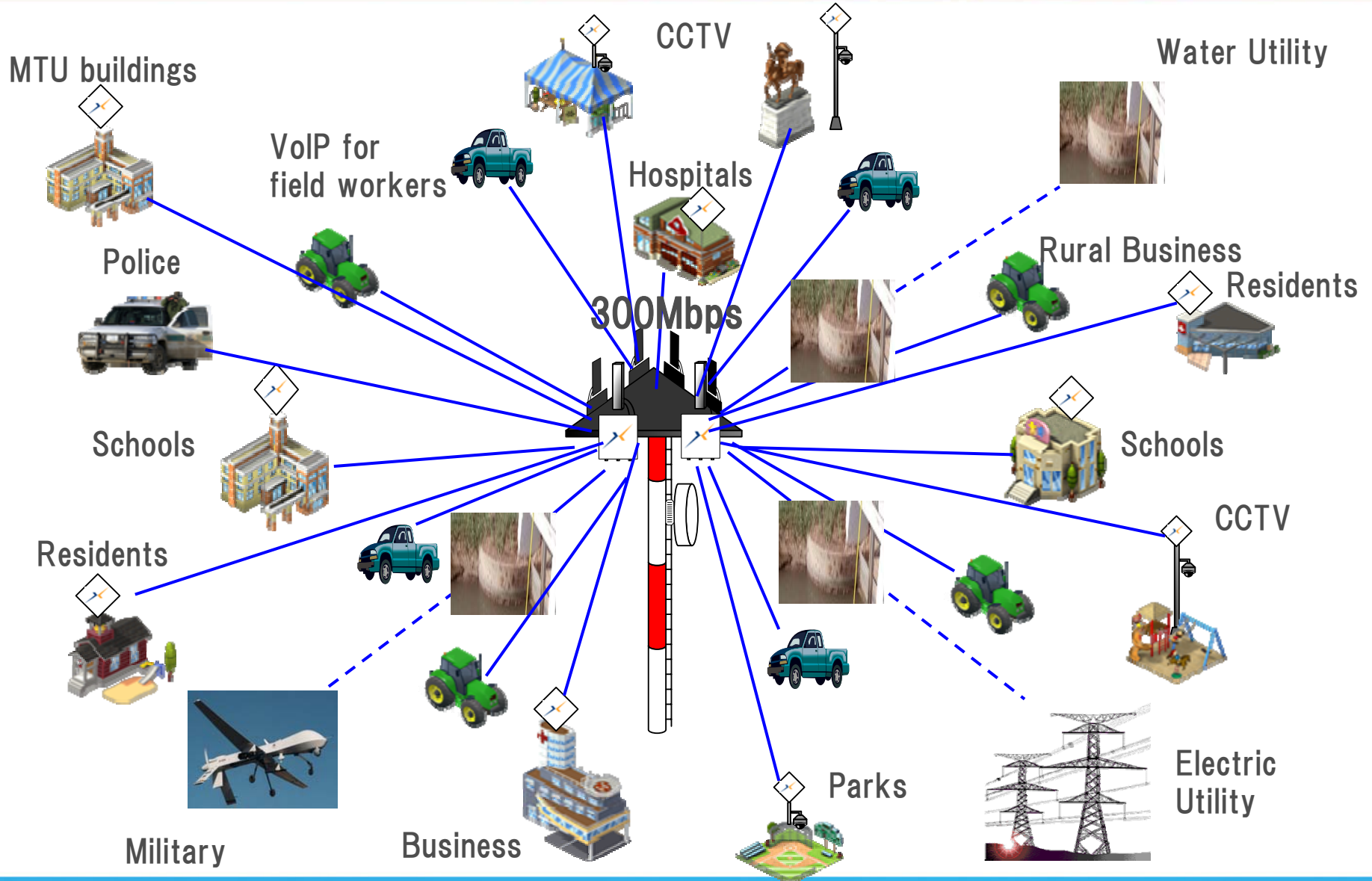


Proxim社は無線LAN, PtoMP, PtoPの3種類を持っている

- 各種の機器を無線LANでつなぐ
- それを**Point to Multipoint**で基地局に集約
- さらに**Point to Point**で基地局間を結ぶ

↓
今後も増え続ける無線通信デバイスの通信を
フロントからバックエンドまで全てサポートできる

Proxim社 4G Market Segments



〔製品の用途例〕

・街中の監視カメラ映像の伝送

安全のため監視カメラを街中に設置する場合、あちこちに分散させて配置する必要がある。各カメラをネットワークに接続する際に、それぞれに光ファイバーを敷く代わりに、Point to Multipoint の無線通信機器を使うと“早く、安く、あらゆるところに”設置することができる

・キャンパスなど広い地域での無線LANアクセス提供

大学のキャンパスなど、広い地域で無線LANを提供する場合、アクセスポイントを多数配置することが必要である。Wi-Fi メッシュ対応のアクセスポイントを使うと、適当に分散配置させるだけで自律的にネットワークを構成し、たとえどれかが故障したとしてもそれを迂回するようなネットワークの再構成が自動的に行われるため、手軽に信頼性の高い高速データアクセス基盤が用意できる

Proxim社製品

■導入実績

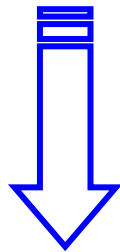
- ・アメリカ／ニューヨーク公園監視カメラ、ニューヨーク市営地下鉄
 - ・ロシア／Megafon、Beeline
 - ・ブラジル／RDL Communications
 - ・アルゼンチン／Telecom Argentina
 - ・スペイン／テネリフェ島電車内ビデオ
 - ・カナダ／バンクーバーオリンピック監視カメラ 他
- ⇒SRA OSS, Inc. と協業し、北米、南米、ロシアへビジネス展開中

〔中国における展開〕

- ・現地企業との提携のもと、Proxim製品販売網の構築を検討中

中長期成長戦略

自社IP製品ビジネス } の推進
海外ビジネス }



多くの導入実績が示すとおり、
業務・資本提携締結後、nSolutions社、Proxim社
ともに着実に業績が向上

■ 自社 IP 製品ビジネスの推進

2014年3月期
売上高の10%

■ 海外ビジネスの拡大

2016年3月期
売上高の20%

＜将来見通し等に関する注意事項＞

本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

また、本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提としており、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。