



2011年3月期 決算総括と 2012年3月期 計画概要

2011年5月13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

アジェンダ

1

2011年3月期 決算総括

2

2012年3月期 計画概要

1

2011年3月期 決算総括

2011年3月期計画(2011年2月公表)と実績

単位:百万円

	2011年3月期 実績	2011年3月期 計画	差異
売上高	33,164	32,000	+1,164
売上高成長率	△2.6%	△6.0%	+3.4%
営業利益	2,238	2,000	+238
営業利益率	6.8%	6.3%	+0.5%
経常利益	2,374	2,100	+274
経常利益率	7.2%	6.6%	+0.6%
当期純利益	1,313	1,150	+163
1株当たり 当期純利益	94.93円	83.09円	+11.84円

前年度比較

単位:百万円

	2011年3月期 実績	2010年3月期 実績	差異
売上高	33,164	34,053	△888
売上高成長率	△2.6%	△18.5%	+15.9%
営業利益	2,238	1,997	+240
営業利益率	6.8%	5.9%	+0.9%
経常利益	2,374	2,059	+314
経常利益率	7.2%	6.0%	+1.2%
当期純利益	1,313	1,238	+75
1株当たり 当期純利益	94.93円	89.48円	+5.45円

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 実績	2010年3月期 実績	差異
開発事業	17,909	17,831	+78
運用・構築事業	3,723	4,130	△406
販売事業	11,531	12,091	△560
合計	33,164	34,053	△888

業績分析(連結) 売上高

■ 売上高 331億64百万円 (対前年度 8億88百万円減 / $\Delta 2.6\%$)

<売上高減少の要因>

◎開発事業＝大半の業種で減少したものの製造および電力向けが増加

◎運用・構築事業＝大学関連が増加

企業関連では顧客の内製化等で運用事業が減少

◎販売事業＝(株)AIT：主に金融分野で機器販売が減少

(株)SRA：パッケージ等の販売が減少

業績分析(連結) 営業利益・経常利益

- 営業利益 22億38百万円 (対前年度 2億40百万円増 / +12.1%)
- 営業利益率 6.8% (←前年度 5.9%)

- 経常利益 23億74百万円 (対前年度 3億14百万円増 / +15.3%)
- 経常利益率 7.2% (←前年度 6.0%)

<収益増加の要因>

SRAアメリカ、(株)AITの収益性向上と
(株)SRAの「コンティンジェンシープラン」としてのコスト抑制により増加

業績分析(連結) 当期純利益・配当金

- 当期純利益 13億13百万円 (対前年度 75百万円増 / +6.1%)
- 1株当たり当期純利益 94.93円 (対前年度 5.45円増)
- 1株当たり配当金 普通配当40円 (前年度:普通配当40円)

参考：2011年3月期 キャッシュ・フロー(連結)

	2011年3月期	2010年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	1,458	2,025
キャッシュ・フローマージン (%)	4.4%	5.9%
投資活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△1,548	△2,714
財務活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△837	△737
現金及び現金同等物の増減額 (百万円)	△1,015	△1,428
現金及び現金同等物の期末残高 (百万円)	9,309	10,324

<主な要因>

◎営業活動によるキャッシュ・フロー

プラス要因：税金等調整前当期純利益2,078百万円、たな卸資産の減少158百万円等

マイナス要因：法人税等の支払815百万円、仕入債務の減少769百万円等

◎投資活動によるキャッシュ・フロー

マイナス要因：投資有価証券の取得による支出1,054百万円等

◎財務活動によるキャッシュ・フロー

マイナス要因：配当金の支払553百万円、短期借入金の純減額283百万円等

株主を中心とするステークホルダーの期待に応える

株主への利益還元

【配当性向】連結配当性向20%を目処

2010年3月期：44.7%

2011年3月期：42.1%

【1株当たり配当金】

2010年3月期：40円 [普通配当]

2011年3月期：40円 [普通配当]

連結ROEの2桁確保、維持を目指す

2010年3月期：8.5%

2011年3月期：8.6%

参考：2011年3月期 (株)SRA単体業績

単位：百万円

	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期
売上高	23,093	17,685	16,822
営業利益	2,504	1,076	880
経常利益	2,810	1,342	1,185
当期純利益	1,658	853	835

参考：2011年3月期（株）SRA子会社業績

単位：百万円

		2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期
AIT	売上高	11,355	10,536	10,142
	経常利益	762	506	631
ソフトウェア・サイエンス	売上高	2,245	1,516	1,760
	経常利益	60	100	127
SRA西日本	売上高	1,300	1,133	985
	経常利益	159	129	101
SRA東北	売上高	1,113	1,228	966
	経常利益	68	21	98
SRAアメリカ SRAヨーロッパ	売上高	1,946	1,986	2,108
	経常利益	274	165	322
SRA OSS	売上高	1,808	1,136	1,021
	経常利益	79	29	71
クレディスト	売上高	327	219	249
	経常利益	44	6	8
その他の子会社	売上高	1,001	629	486
	経常利益	△14	14	11
子会社合計	売上高	21,099	18,386	17,720
	経常利益	1,435	974	1,372

2

2012年3月期 計画概要

2012年3月期(中期経営計画初年度) 計画

単位:百万円

	2012年3月期計画	2011年3月期実績	差異
売上高	33,500	33,164	+336
粗利益	6,100	5,872	+228
粗利益率	18.2%	17.7%	+0.5%
販売管理費	3,800	3,633	+167
販管比率	11.3%	11.0%	+0.3%
営業利益	2,300	2,238	+62
経常利益	2,300	2,374	△74
経常利益率	6.9%	7.2%	△0.3%
当期純利益	1,355	1,313	+42
1株当たり当期純利益	97.91円	94.93円	+2.98円
1株当たり配当金	40円	40円	-

※2012年3月期計画 販売管理費には「投資」を含む

2012年3月期 計画（セグメント別売上高）

単位：百万円

	2012年3月期 計 画	2011年3月期 実 績	差異
開発事業	18,000	17,909	+91
運用・構築事業	3,800	3,723	+77
販売事業	11,700	11,531	+169
合 計	33,500	33,164	+336

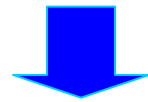
2012年3月期 計画（連結子会社別売上高）

単位：百万円

	2012年3月期 計 画	2011年3月期 実 績	差 異
(株) SRA	17,300	16,822	+478
(株) AIT	10,700	10,142	+558
国内子会社	4,530	4,448	+82
海外子会社	3,150	3,129	+21

※連結相殺前の数値

事業規模に見合うコスト構造への変革 「生産原価」と「販管費」の適正化



- 粗利益 61億円 ← 58億72百万円(前年度)
- 粗利益率 18.2% ← 17.7%
- 営業利益 23億円 ← 22億38百万円(前年度)
- 営業利益率 6.9% ← 6.8%

2012年3月期 計画（利益配分基本方針と配当）

2012年3月期＝普通配当40円維持を予想

◎ 配当性向 40.9% ◎ ROE 8.5%

<利益配分基本方針と配当>

- ① 配当方針＝「連結配当性向20%を目処」とする
- ② 「連結ROE 2桁の維持・確保」を経営目標のひとつとしており、株主資本の効率的運用を重視した経営を目指す
- ③ 資産・資本の効率的運用という観点から、成長性確保に向けた投資に取り組むと共に、「株主への利益還元」も重視する

2012年3月期 取組方針

1.

営業の取り組み

2.

生産の取り組み



2012年3月期 取組方針 (株)SRA 営業の取り組み

2011年5月13日

株式会社 SRA 取締役
兼 株式会社 AIT 代表取締役会長 望月 直行

アジェンダ

1

2011年3月期 営業の総括

2

2012年3月期 営業の取り組み

1

2011年3月期 営業の総括

2011年3月期 営業の総括

株式会社SRA (単体)

2011年3月期 売上高 168億22百万円 (前年度比 Δ 4.9%)
経常利益 11億85百万円 (前年度比 Δ 11.6%)

〔売上高減少の要因〕

- 新規顧客開拓における「オポチュニティ」の確保が不調
- 厳しい事業環境により、既存顧客によるリカバリーが進まず

〔経常利益減少の要因〕

- 売上減による粗利益の減少

2011年3月期 営業の総括

株式会社AIT

2011年3月期 売上高 101億42百万円 (前年度比 Δ 3.7%)
経常利益 6億31百万円 (前年度比 +24.6%)

〔売上高減少の要因〕

- 主に金融分野で機器販売が減少

〔経常利益増加の要因〕

- サーバー構築の粗利益率向上による粗利益の増加

2

2012年3月期 営業の取り組み

2012年3月期 営業の取り組み

【営業強化による受注拡大】

〔開発、運用・構築〕

■ 得意分野＝「重点ビジネス」への特化

2012年3月期売上高計画〔前年度比〕

・金融分野：4.6%増 ・組込分野：2.3%増 ・文教分野：35.4%増

■ 開発、運用・構築、販売の「クロスセリング」推進

〔販売〕

■ 新規分野(製造、証券、自治体等)への拡大

■ 新規ビジネス(ソリューション、クラウドコンピューティング)の推進

■ 海外への展開(中国でのインフラ構築ビジネス等)

【営業プロセスの確立】

- ① オポチュニティの創出
- ② オポチュニティを確実にかつ効率的に受注に結びつける

- 顧客別カバレッジの強化・営業効率向上
- 営業スキル強化

2012年3月期 営業の取り組み

【粗利益増加の施策】

〔開発、運用・構築〕

- 付加価値の高い(先進技術等)提案型営業⇒高単価の受注を確保
- 高収益の「構築ビジネス」の拡大

〔販売〕

- 利益率の高い
 - 「製品販売」の推進
 - 「ソリューションビジネス」(販売＋サービス)の拡大



2012年3月期 取組方針 (株)SRA 生産の取り組み

2011年5月13日

株式会社 SRA
取締役 山崎 善通

アジェンダ

1

2011年3月期 生産の総括

2

2012年3月期 生産の取り組み

1

2011年3月期 生産の総括

株式会社SRA（単体）

2011年3月期 売上粗利益率 18.6%（前年度比 Δ 0.2%）

〔粗利益率低下の要因〕

- 生産間接費の増加（プロジェクト配員が不適正）
- 低採算プロジェクトの高採算化の遅延
- オフショア発注の低迷

2

2012年3月期 生産の取り組み

〔収益性の高い生産体制の構築〕

■ 生産間接費の適正化・管理の質的向上

- ・生産規模に応じた管理体制（管理階層のフラット化:2011年4月 組織変更）

■ プロジェクトの採算性向上

- ・部品化、フレームワーク化
- ・要員の能力を可視化し、適正配員を実現
- ・開発プロセスの定着と開発基盤構築による生産性向上

■ オフショア対象範囲の拡大

- ・長期保守、テストも対象



SRAグループ 中期経営計画 (2012年3月期～2014年3月期)

株式会社SRAホールディングス
代表取締役社長 鹿島 亨

アジェンダ

前中期経営計画の総括
(2009年3月期～2011年3月期)

中期経営計画
(2012年3月期～2014年3月期)

アジェンダ

前中期経営計画の総括 (2009年3月期～2011年3月期)

前中期経営計画 の総括

(2009年3月期～2011年3月期)

【計 画】

オルガニク な成長		2011年3月期 当初計画
	売上高	550 億円
	粗利益	120 (21.8%)
	経常利益	60 (11.0%)

計画
修正

リーマンショック

【実 績】

	2011年3月期
売上高	331 億円
粗利益	58 (17.7%)
経常利益	23 (7.2%)

事業取組(既存事業)

開発	<ul style="list-style-type: none"> ・有望市場(金融・組込・文教・海外)の開拓推進 ・収益事業へのウェイトシフト ・生産効率の向上
運用構築	<ul style="list-style-type: none"> ・収益事業(サーバー構築・運用)へのウェイトシフト ・グループシナジーによるビジネス拡大
販売	<ul style="list-style-type: none"> ・製品販売の体制強化 ・収益事業へのウェイトシフト(ソリューションビジネス) ・自社ソフト製品の開発・販売

実績(2008年3月期比)

<ul style="list-style-type: none"> ・リーマンショックの影響で金融は42%減少したが、組込は11%減少にとどまる。 ・SRAの強みである文教(+88%)、海外(+8%)は増加。 ・生産間接費の抑制ができず、粗利益率は1.7%低下と課題を残す。 ・構築ビジネスは、初年度増加(+17%)。しかし、以降は顧客のITインフラ投資抑制の影響があり25%減少。 ・業務提携による販売事業の拡大に注力。 ・自社ソフト=UniVision、MailDepot、CodeDepot、PowerGres他を開発。販路拡大に課題。 ・販売全体では29%の減少。
--

前中期経営計画の総括

(2009年3月期～2011年3月期)

【計画】

新規ビジネス展開

- 海外ビジネス(成長市場)
中国・インド等へのビジネス展開の布石を打つ
- 製品ビジネス
自社IP製品による高収益ビジネスの拡大

M & A

国内独立系IT企業の
大同団結

【実績】

海外成長分野への投資

資本・業務提携

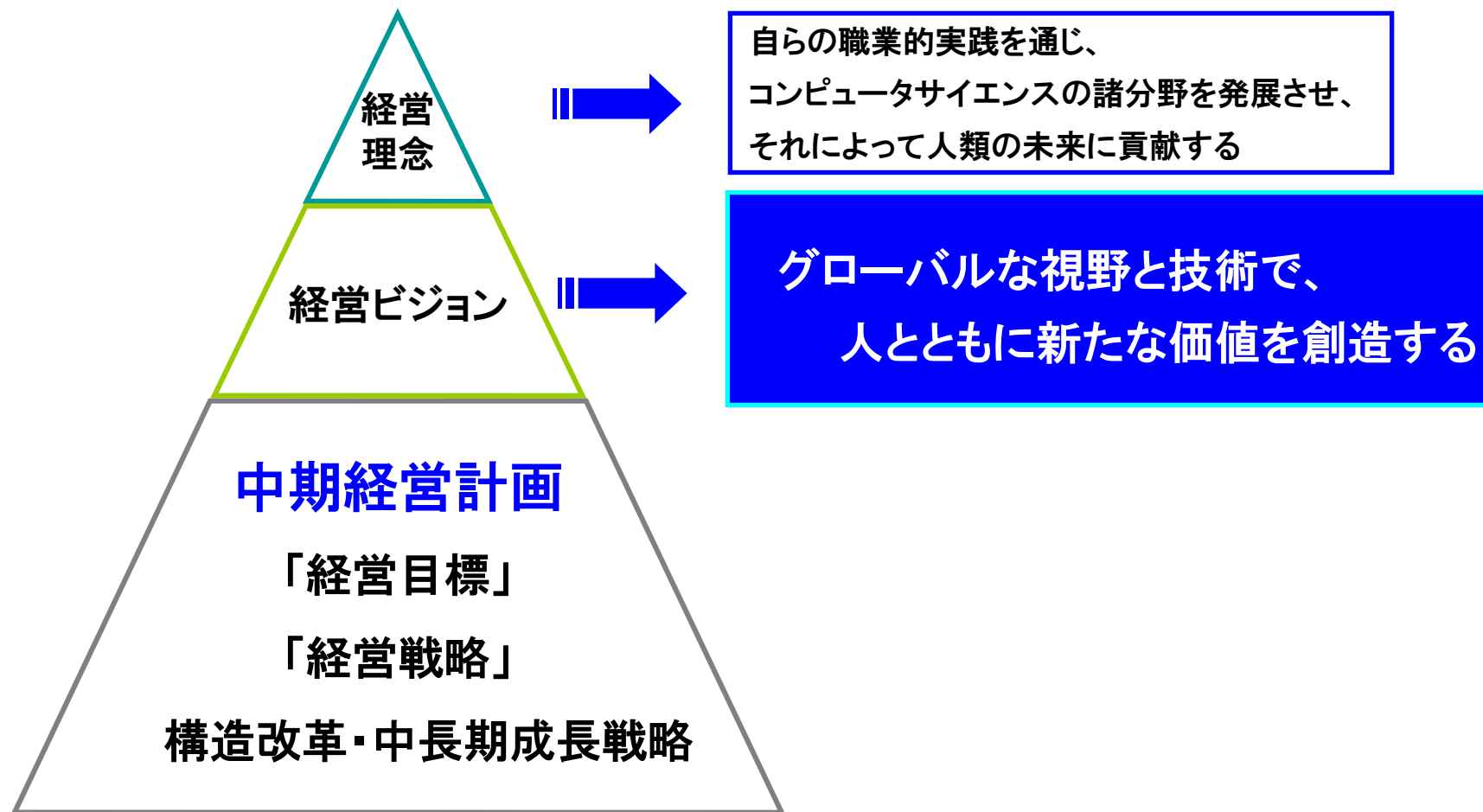
2009年2月 株式会社SJI	中国ビジネス進出への布石
2009年8月 米国/Proxim Wireless Corp.	海外ビジネス拡大 製品ビジネス拡大への布石
2010年12月 米国/ nSolutions, Inc.	



中期経営計画

(2012年3月期～2014年3月期)

中期経営計画の構成



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

経営目標

■ 構造改革の推進

既存事業における構造改革の推進による 収益力の向上・強化（経常利益率10.6%）

■ 中長期成長戦略

自社IP製品ビジネスの本格推進（売上高の10%）と

海外新規事業の取り組み（2015年度売上高の20%）による中長期の成長性確保

■ 「営業利益」、「経常利益」、「当期純利益」

2013年度（中期経営計画最終年度）に

過去最高益（2007年度）：**営業利益・経常利益41億円、当期純利益22億円**を超える

※自社IP製品ビジネス：知的財産権を有する自社ブランドの製品ビジネス

経営目標値(連結)

(単位:億円)

	2008年3月期 (2007年度)実績	2011年3月期 実績	中期経営計画	
			2012年3月期 目標	2014年3月期 目標
売上高	450	331	335	418
粗利益	87	58	61	87
粗利益率	19.4%	17.7%	18.2%	21.0%
営業利益	41	22	23	43
経常利益	41	23	23	44
経常利益率	9.3%	7.2%	6.9%	10.6%
当期純利益	22	13	13	26
EPS(円)	160.74	94.93	97.91	187.86

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

構造改革の推進：開発事業、運用・構築事業

「既存事業の基盤強化による収益力の向上」

■ 営業力強化による受注拡大

- ・ 得意分野(金融・製造組込・文教等)への特化
- ・ 開発、運用・構築、販売の「クロスセリング」の推進
- ・ 案件創出から受注までの営業プロセスの確立

■ 収益性の高い生産体制の構築

- ・ プロジェクトの採算性向上
- ・ 生産間接費の適正化、生産性の向上
- ・ オフショア対象範囲の拡大

■ 事業規模に見合うコスト構造への変革

- ・ 生産原価、販管費の適正化

構造改革の推進：販売事業

- 新規分野(製造、証券、自治体等)への拡大

- 新規ビジネスの推進
 - ソリューションビジネス(販売＋サービス)
 - クラウドコンピューティング

- 海外への展開(中国でのインフラ構築ビジネス等)

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

将来の成長のための戦略

■ 自社IP製品ビジネスの本格推進

成長分野における自社IP製品の提供(海外・国内の先進的で収益性の高い製品を含む)

■ 海外新規事業の取り組み

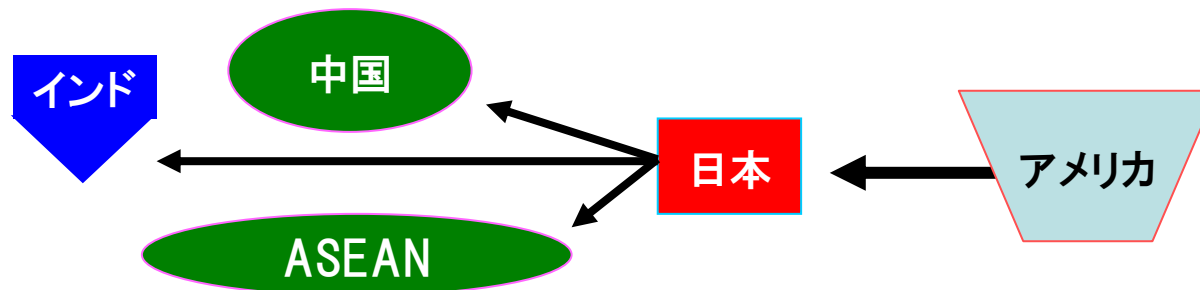
海外成長市場(中国、インド、ASEAN)での展開



■ 手段 戦略立案組織『OASIS』により実行(業務提携先[米国・中国等]を含む企業経営者で構成)

- ① 先進的な製品・ソリューションを有する海外企業をM&A
- ② 米国で自社IP製品として実績をつくる
- ③ MADE IN U.S.A. 製品・ソリューションとして販売

■ ターゲット市場＝新興国:市場拡大の可能性大、高い成功率、競合がほとんど存在しない



IDC(International Data Corporation) による 2014年までの 成長分野

[キーワード]

■ クラウド／セキュリティ

■ モビリティ／ワイヤレスデータコミュニケーション

■ ソーシャルメディア

■ クラウド／セキュリティ ⇒ nSolutions製品・ソリューション「NOVA」(SRAOSS)
Univa社「UniCloud」「AlgoSec Firewall Analyzer」
(クレディスト)

■ モビリティ／ワイヤレスデータコミュニケーション ⇒ Proxim製品・ソリューション
(SRAOSS)

■ ソーシャルメディア(企業向け) ⇒ ビジネス展開を視野にパイロット・プロジェクト
として検討中

クラウド／セキュリティ


【 nSolutions, Inc. 】



「NOVA」：データセンターオートメーション製品・サービス

複数のハードウェアとネットワークを異機種間で結合することが可能

米国の大手流通企業・IT企業・市立大学をはじめブラジル連邦警察、
メキシコ国営電力会社等に導入の実績

米国・中南米の成功事例  欧米、日本、中国、インド、ASEAN等へのグローバル展開

中長期の目標

■「自社IP製品ビジネス」の推進 ← SRAの強み「技術先進性」

2013年度 売上高の10% ※2010年度実績3.9%
(中期経営計画最終年度)

■「海外ビジネス」の拡大 ← SRAの強み「グローバル・リーチ」

成長市場(中国、インド、ASEAN)への展開

2015年度 売上高の20% ※2010年度実績8.6%
(5年後)



経営ビジョンの実現: グローバルな視野と技術で、
人とともに新たな価値を創造する

＜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。