



株式会社ビーエスピー

平成19年3月期決算説明会

平成19年5月11日

代表取締役社長 竹藤 浩樹

＜説明会要領＞

- 平成19年3月期決算レビュー
- 平成20年3月期の取り組み
- 平成20年3月期の業績見通し
- 質疑応答

株式会社ビーエスピー概要

- 主な事業内容 : ITシステム運用管理パッケージソフトウェアの開発・販売・サポート
- 本社所在地 : 東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟
- 設立年月日 : 1982年5月24日
- 資本金 : 13億3,000万円
- 従業員数 : 連結199人、単体145人(2007年3月末日現在)
- 代表者 : 代表取締役社長 竹藤 浩樹、代表取締役専務 山口 謙二
- 連結子会社 : (株)ビーエスピーソリューションズ
BSPインターナショナル(米国)
(株)ビーエスピー・プリズム

社名“BSP”の由来



BSPグループ

BSPは、Business(業務)の”**B**”

Systems Operation(ITシステム運用)の”**S**”

People(人)の”**P**”

ビジネスと人をつなぐ

”ITシステム運用のあるべき姿を提言する会社”を目指す。

BSP

ITシステム運用を支える
パッケージ製品の
開発・販売・サポート

BSPソリューションズ

コンサルから人材教育まで
幅広いソリューションを提供

BSPプリズム

帳票作成から出力環境まで
ワンストップでサービス

BSPインターナショナル

BSPパッケージ製品の輸入販売

経営ハイライト

- 連結業績は、対前期比では減収・減益。
BSP単体は対前期比で増収・増益を達成。
- ストック収入である保守サービス売上は堅調に推移。
- 「システム管理者感謝の日」の普及活動をスタート(H18年8月)
- IBMオープンメインフレーム向け製品に従量課金制を採用(H18年8月)
- 中国企業2社と、開発および保守の業務提携を実施(H18年8月、9月)
- プリズム社から事業譲受け、(株)BSPプリズム設立(H18年10月)
- TISと日本版SOX法対応支援ソリューションで業務提携(H19年1月)
- 新運用コンセプト「LMIS(エルミス)」発表(H19年3月)

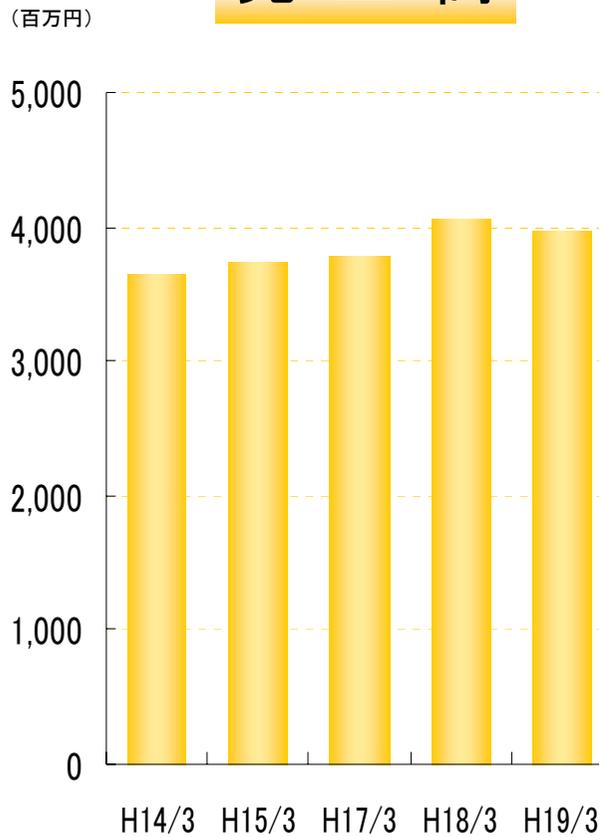
業績サマリー(連結)

(単位:百万円)

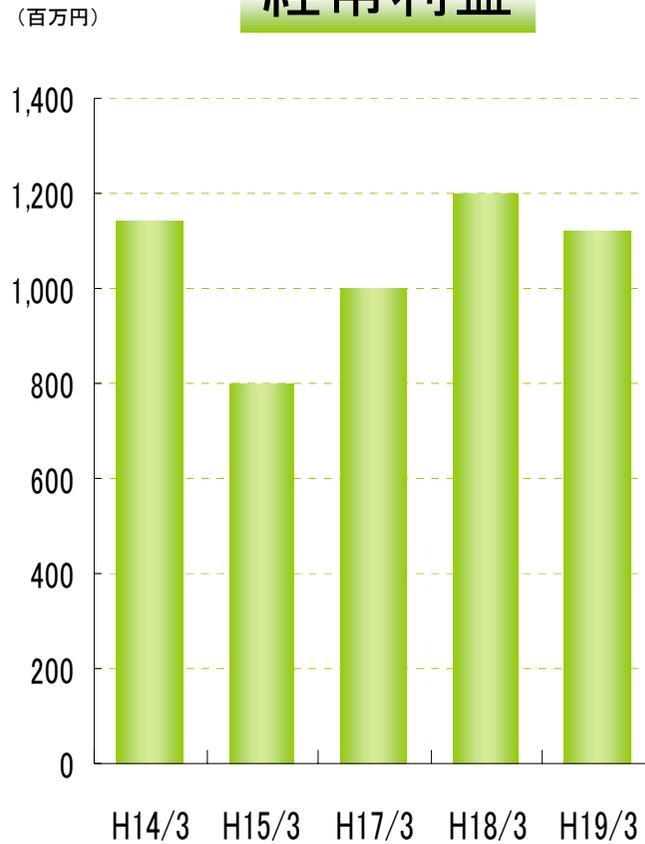
	H18年3月期 (実績)	H19年3月期 (実績)	前年同期比
売上高	4,071	3,967	▲2.6%
売上総利益	3,677	3,701	0.6%
(利益率)	90.3%	93.3%	—
営業利益	1,190	1,076	▲9.6%
(利益率)	29.2%	27.1%	—
経常利益	1,199	1,119	▲6.7%
(利益率)	29.4%	28.2%	—
当期純利益	670	569	▲15.1%
(利益率)	16.5%	14.4%	—
1株当たり 当期純利益	176.79	133.93	▲24.2%
1株当たり 年間配当金	55.00	56.00	1.8%

業績推移(連結)

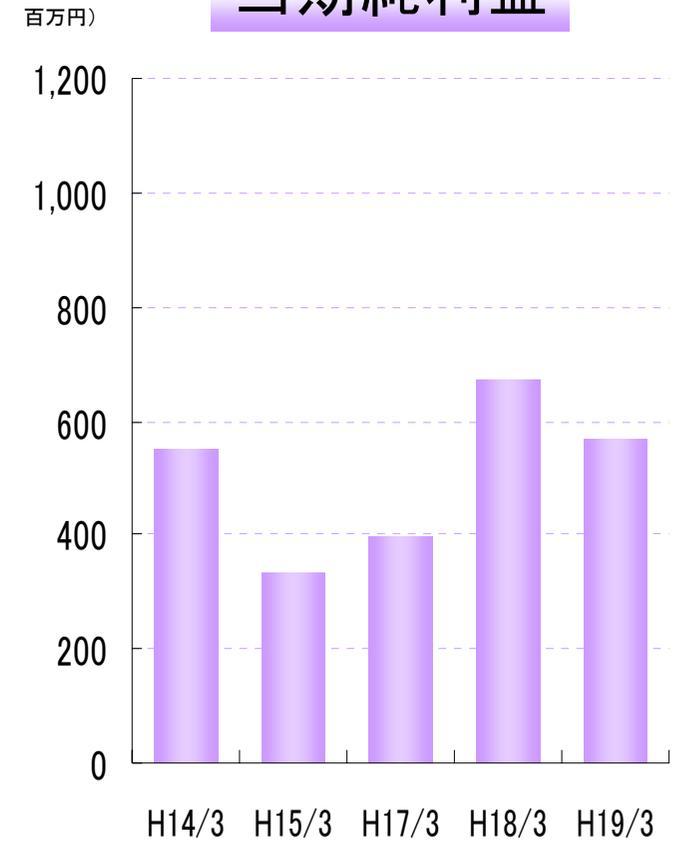
売上高



経常利益



当期純利益



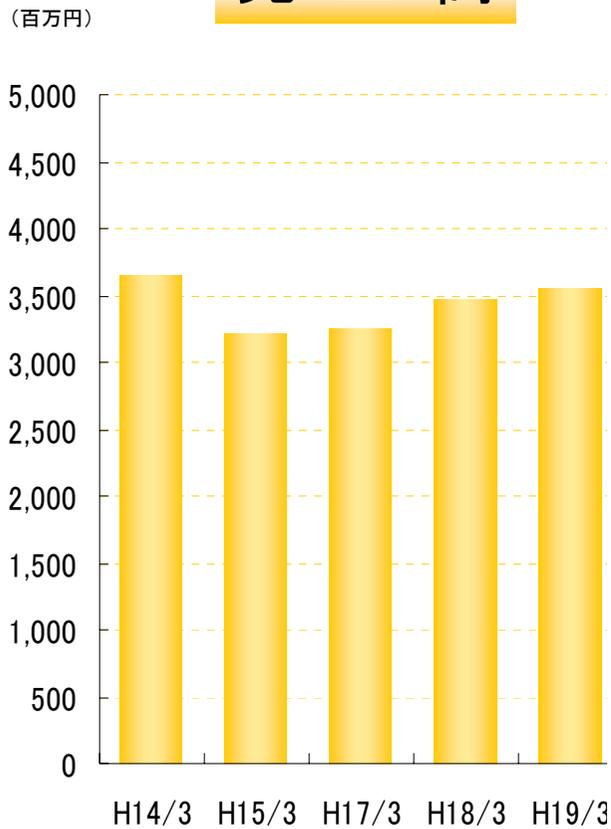
業績サマリー（単体）

（単位：百万円）

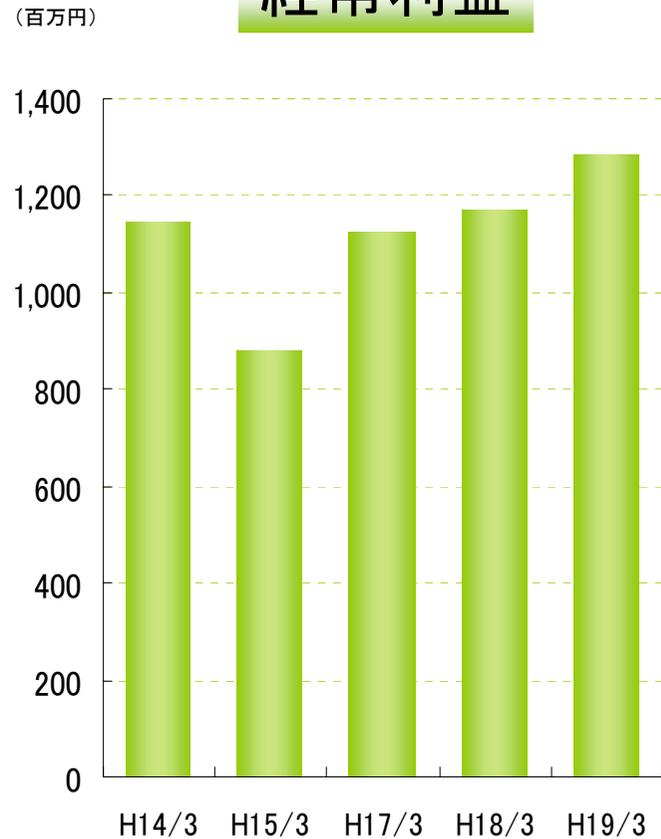
	H18年3月期 （実績）	H19年3月期 （実績）	前年同期比
売上高	3,471	3,543	2.1%
売上総利益	3,376	3,473	2.9%
（利益率）	97.3%	98.0%	－
営業利益	1,162	1,217	4.7%
（利益率）	33.5%	34.4%	－
経常利益	1,170	1,287	9.9%
（利益率）	33.7%	36.3%	－
当期純利益	680	747	9.8%
（利益率）	19.6%	21.1%	－
1株当たり 当期純利益	179.52	175.89	▲2.0%
1株当たり 年間配当金	55.00	56.00	1.8%

業績推移(単体)

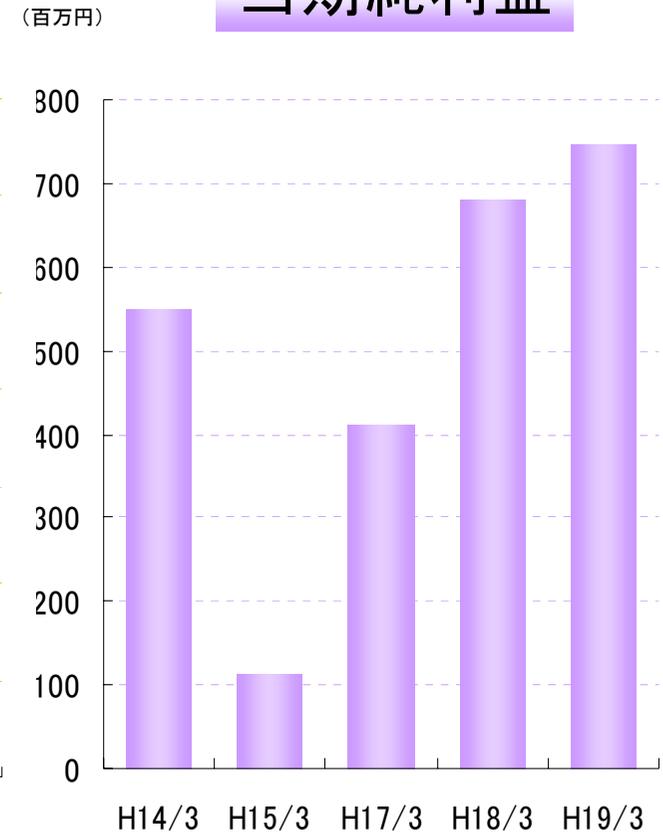
売上高



経常利益



当期純利益



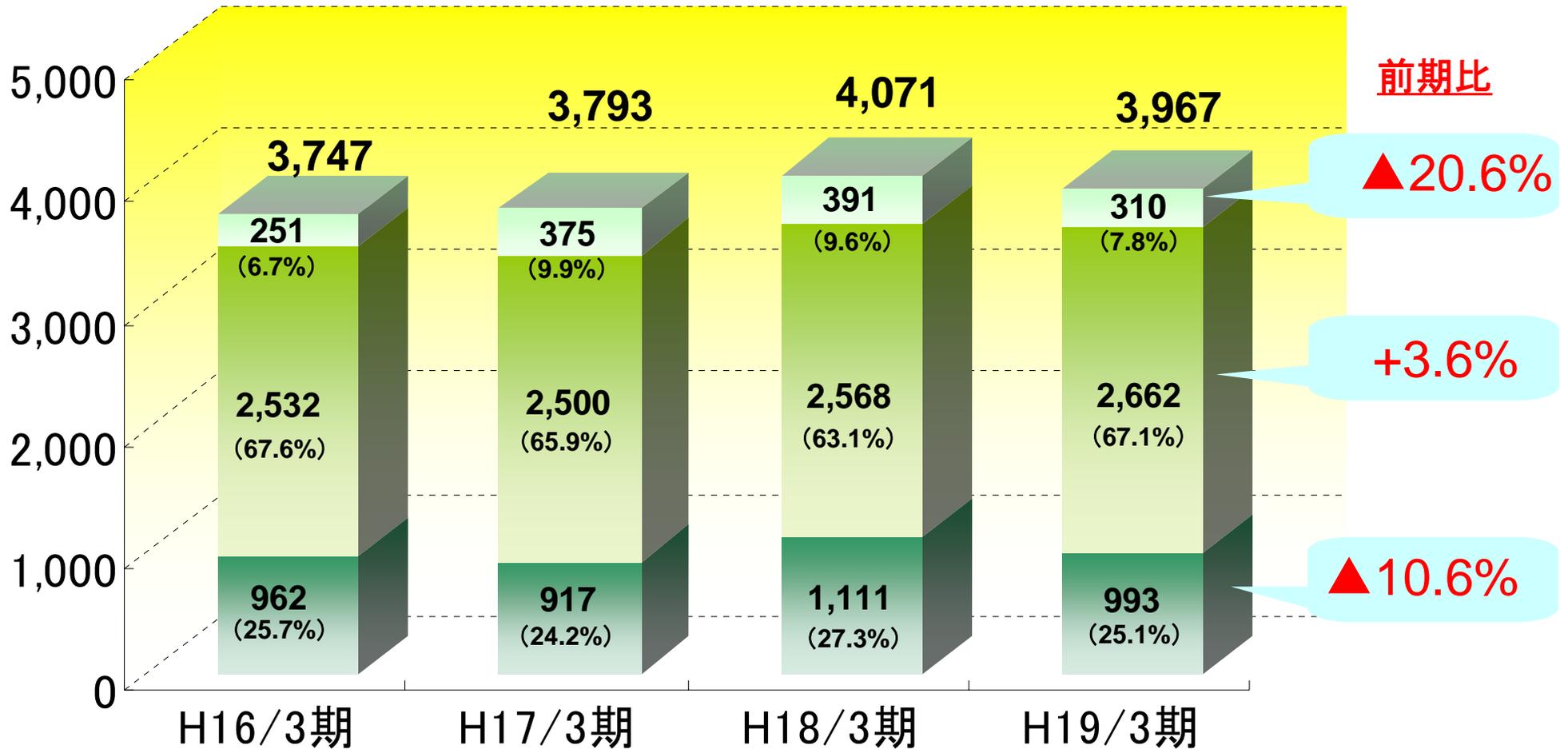
売上高の内訳(連結)

(単位:百万円)

	H18年3月期	H19年3月期	増減	
			金額	%
プロダクト売上	1,111	993	▲ 117	▲10.6%
期間使用料(レンタル)	452	455	2	0.7%
保守サービス	1,965	2,031	66	3.4%
導入支援サービス他	149	175	24	17.4%
プロダクト事業計	3,680	3,656	▲ 23	▲0.7%
ソリューション事業計	391	310	▲ 80	▲20.6%
売上合計	4,071	3,967	▲ 104	▲2.6%

売上高の内訳(連結)

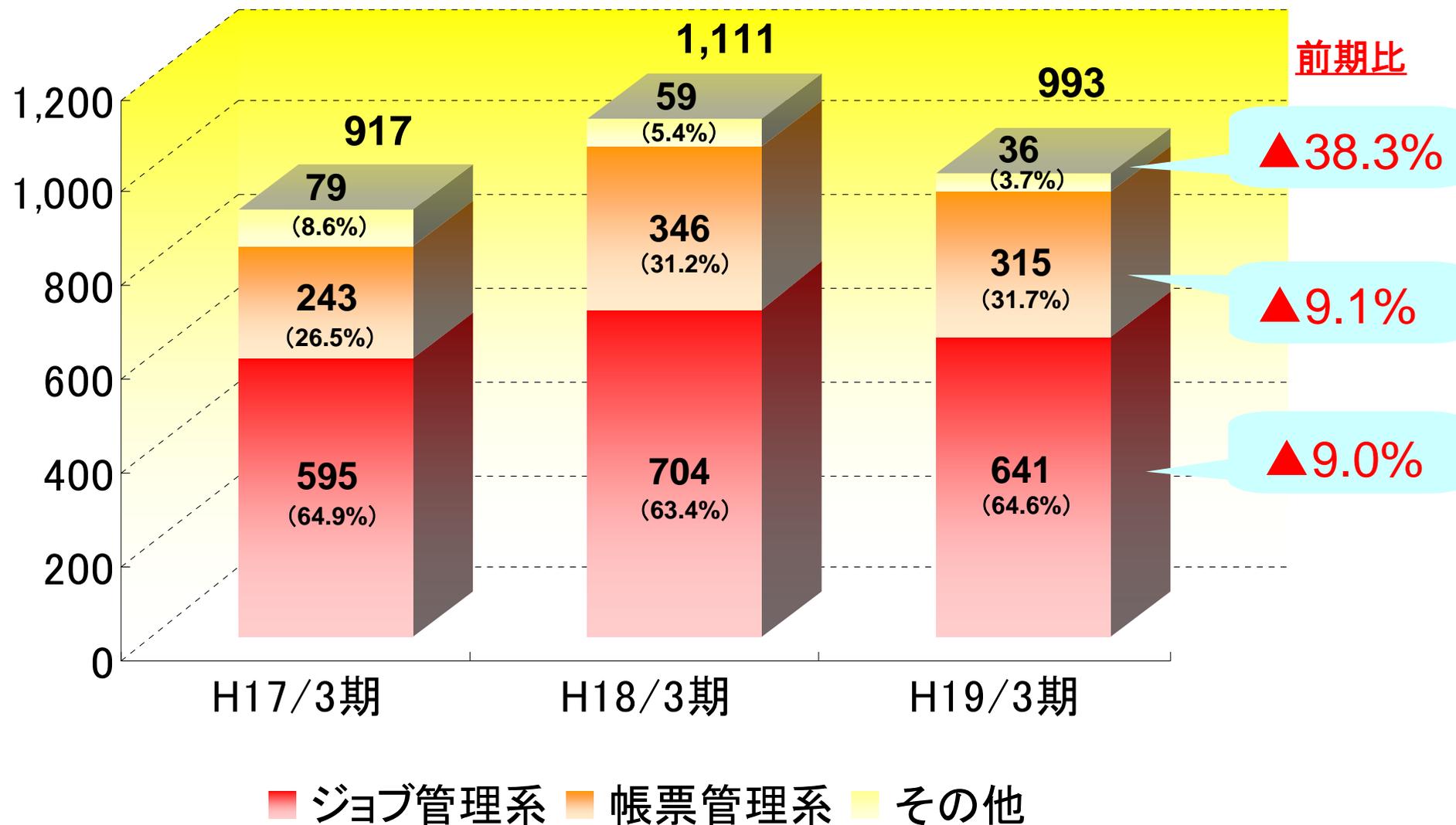
(単位:百万円)



■ 製品売上 ■ 保守サービス他売上 ■ ソリューション売上

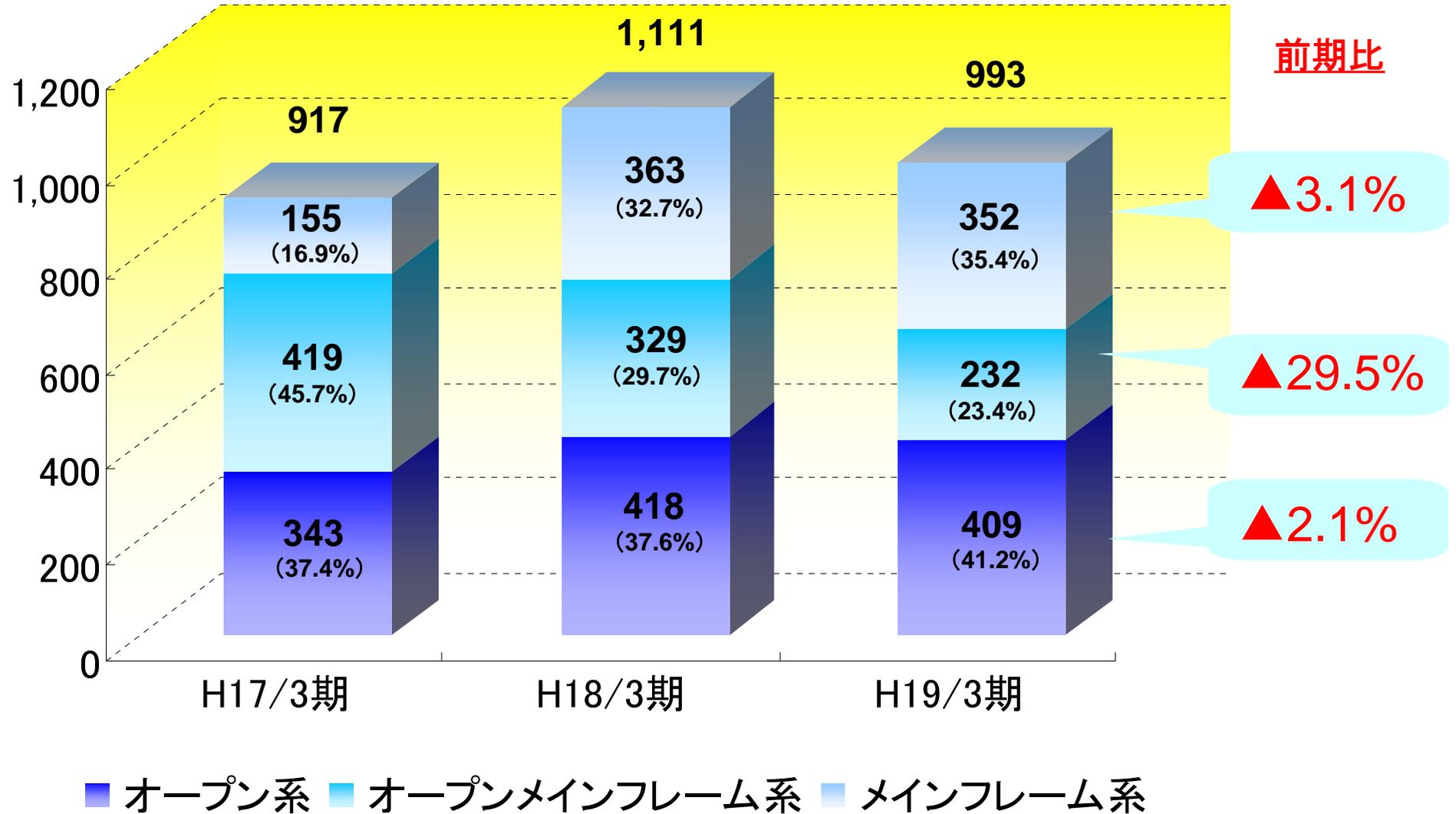
カテゴリー別プロダクト売上(連結)

(単位:百万円)



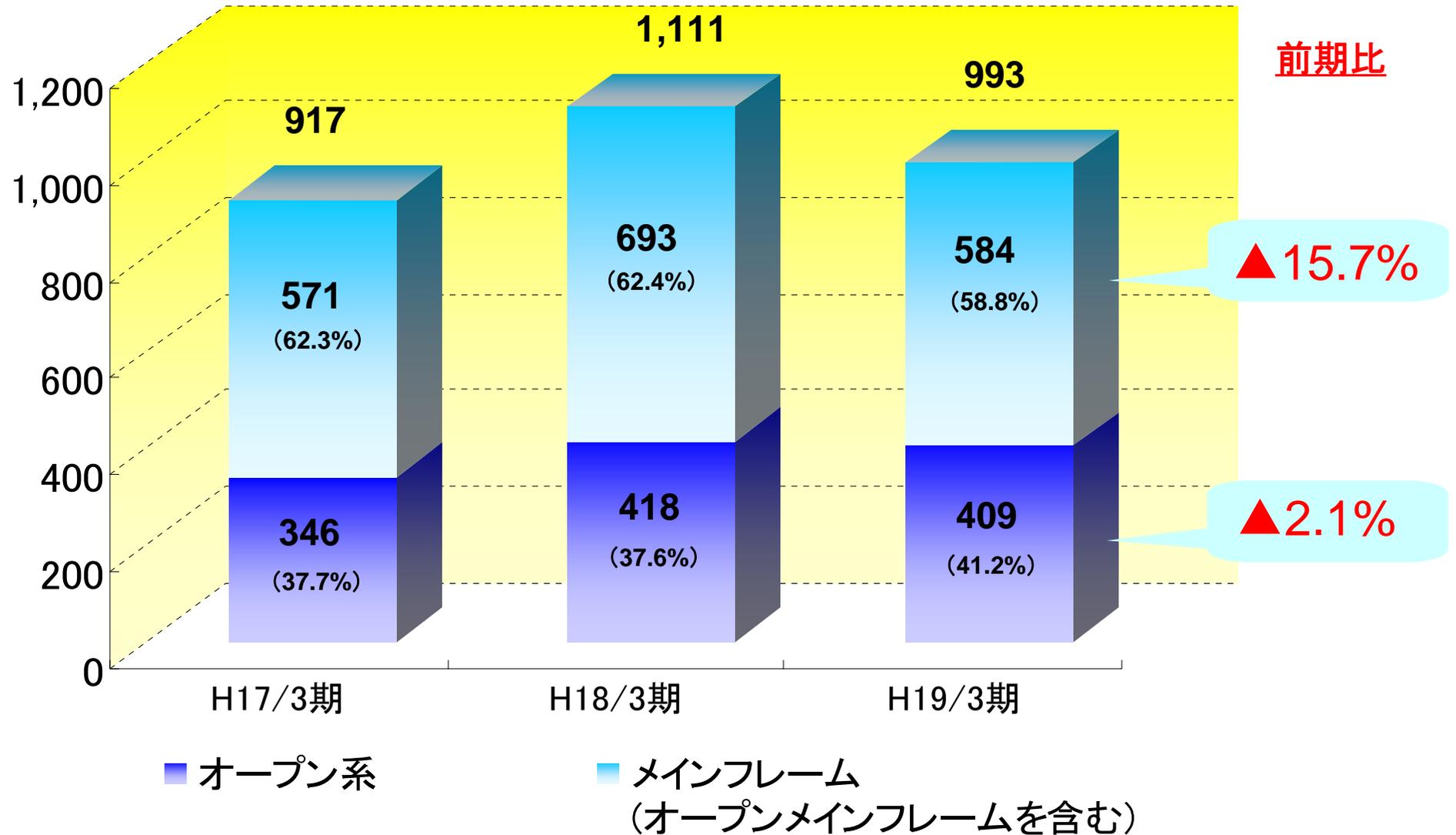
プラットフォーム別プロダクト売上(連結)

(単位:百万円)



プラットフォーム別プロダクト売上(連結)

(単位:百万円)



販管費(連結)の推移

(単位:百万円)

	H18年3月期 (実績)	H19年3月期 (実績)	前年同期比
人件費	1,544	1,464	▲ 80
販売費	398	411	13
(うち外注費)	228	228	—
オフィス関連費	273	277	4
減価償却費	91	99	8
その他	178	372	194
販管費合計	2,487	2,624	137

(対売上高比率)

(61.1%)

(66.1%)

ソフトウェア
資産への振替

- ・プリズム関連費用
+123
- ・上場関連費用
+19

連結貸借対照表①

(単位:百万円)

	H18年3月期末		H19年3月期末		比較 増減
	金額	構成比	金額	構成比	
現金及び預金	2,807		2,342		▲ 464
売掛金	859		736		▲ 123
有価証券	999		999		△0
たな卸資産	6		4		▲ 2
繰延税金資産	79		113		34
その他	46		79		32
流動資産合計	4,798	70.7%	4,274	61.8%	▲ 523
有形固定資産	94	1.4%	90	1.3%	▲ 4
無形固定資産	79	1.2%	577	8.4%	498
投資その他資産	1,814	26.7%	1,974	28.5%	160
固定資産合計	1,988	29.3%	2,642	38.2%	653
資産合計	6,786	100.0%	6,916	100.0%	130

プリズム設立に伴うソフトウェアおよびのれんの増加

連結貸借対照表②

(単位:百万円)

	H18年3月期末		H19年3月期末		比較 増減
	金額	構成比	金額	構成比	
買掛金	76		73		▲ 2
未払法人税等	367		306		▲ 61
賞与引当金	40		45		5
役員賞与引当金	46		35		▲ 11
その他	461		469		8
流動負債合計	991	14.6%	930	13.5%	▲ 61
固定負債合計	101	1.5%	86	1.2%	▲ 15
負債合計	1,093	16.1%	1,016	14.7%	▲ 76
資本金	1,330	19.6%	—		—
資本剰余金	1,450	21.4%	—		—
利益剰余金	2,911	42.9%	—		—
その他有価証券評価差額金	27	0.4%	—		—
為替換算調整勘定	▲ 26	▲0.4%	—		—
資本合計	5,693	83.9%	—		—
負債及び資本合計	6,786	100.0%	—		—
資本金	—		1,330	19.2%	—
資本剰余金	—		1,450	21.0%	—
利益剰余金	—		3,127	45.2%	—
自己株式	—		△0	△0.0	—
株主資本合計	—		5,907	85.4%	—
その他有価証券評価差額金	—		18	0.3%	—
為替換算調整勘定	—		▲26	▲0.4%	—
評価差額金等合計	—		▲8	▲0.1%	—
純資産合計	—		5,899	85.3%	—
負債純資産合計	—		6,916	100.0%	—

連結キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	H18年3月期	H19年3月期	比較増減
営業活動によるCF	744	765	21
投資活動によるCF	▲ 511	▲ 877	▲ 366
財務活動によるCF	1,617	▲ 353	▲ 1,971
現金及び現金同等物に係る換算差額	9	1	▲ 8
現金及び現金と同等物の増加額	1,859	▲ 464	▲ 2,324
現金及び現金同等物の期首残高	1,743	3,603	1,859
現金及び現金同等物の期末残高	3,603	3,138	▲ 464

TISとの
資本提携強化
BSPプリズム
出資金

中間配当実施

BSPグループの人員状況

	H18年3月期末 (実績)	H19年3月期末 (実績)	前期末比
単体	111	145	34
連結	165	199	34
(連結ベース内訳)			
営業	33	35	2
セールスエンジニア	37	39	2
顧客サポート	19	19	0
開発	47	57	10
管理他	29	※ 49	20
合計	165	199	34

新卒+16
BSOLから転入+14
BSPIから転入+4

プリズム+26
新卒+16
退職▲8

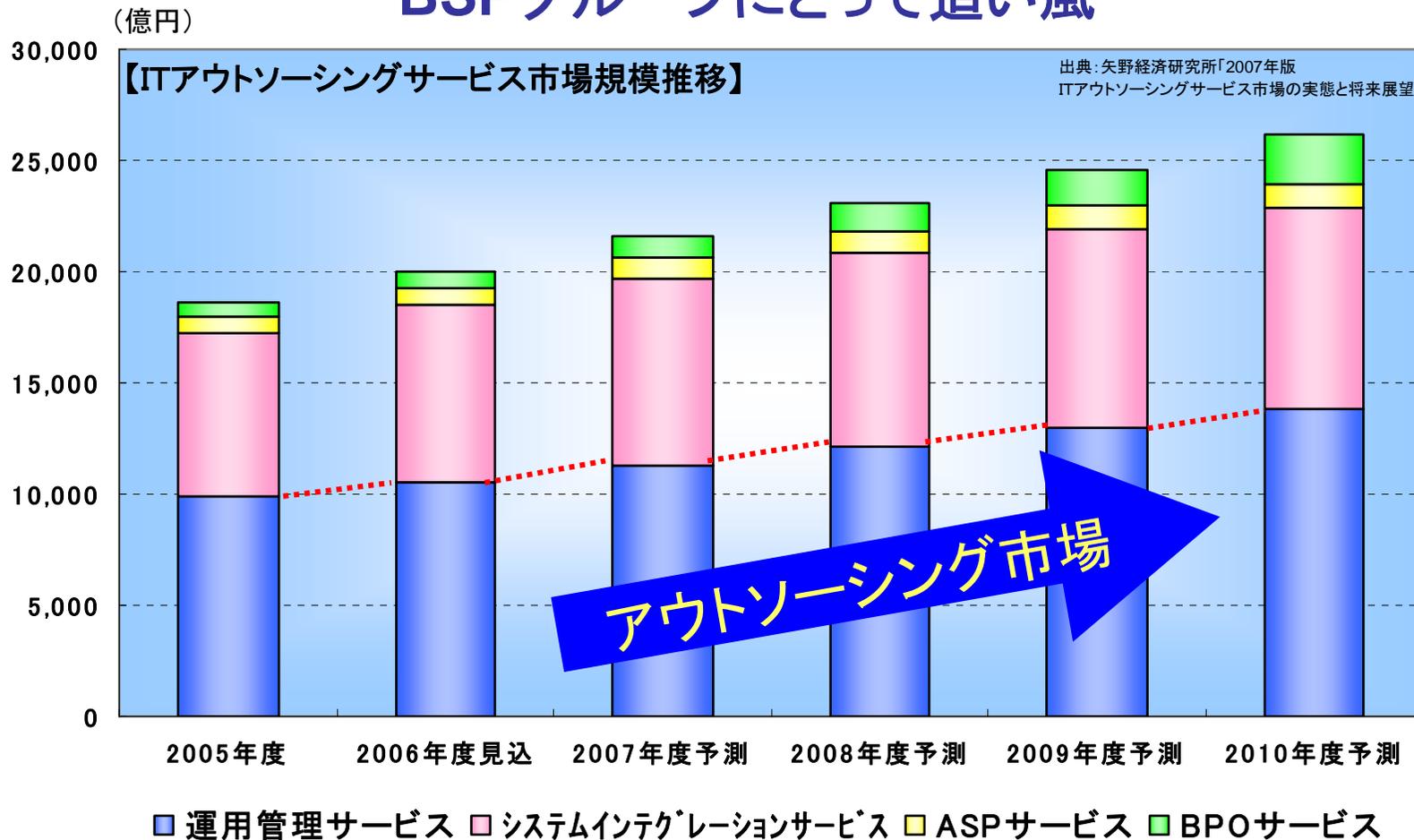
※新卒採用の16名を含む

平成20年3月期の取り組み
～次の10年のための投資の年～

平成20年3月期の事業環境

システム運用市場は引き続き拡大基調

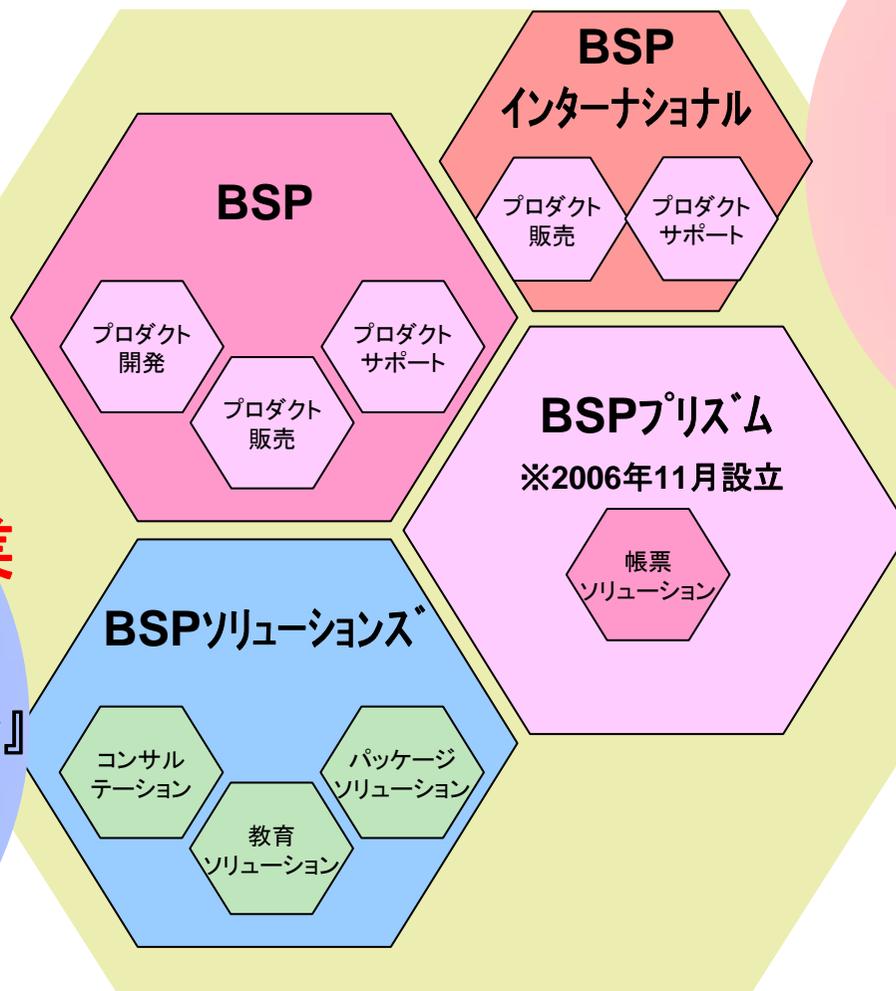
BSPグループにとって追い風



BSPグループ事業ドメイン

ITシステム運用

プロダクト事業



ソリューション事業

—主要ソリューション—

- ☆会員制サービス『シスドック』
- ☆人材育成ソリューション
- ☆運用改善ソリューション

—主力製品—

- ☆A-AUTO
- ☆A-SPOOL
- ☆BSP-RM
- ☆DURL

平成20年3月期の取り組み

次期からの飛躍へ向けグループ事業基盤を強化

■ 当期は、“次の10年へ向けた戦略投資の1年”

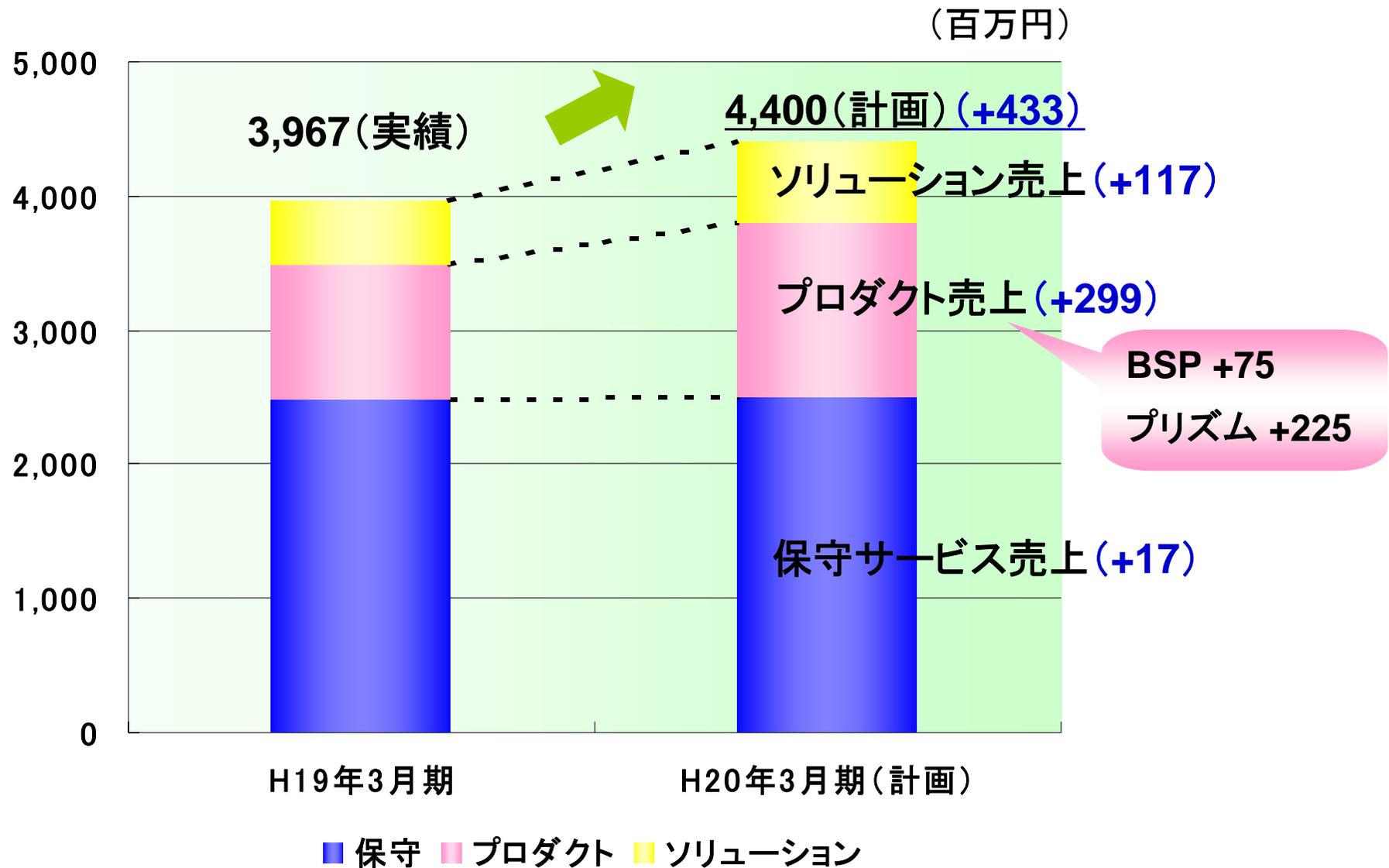
■ 4つの重点強化分野へ積極投資（総額5億円）

①製品開発 ②マーケティング・営業 ③海外事業 ④人材開発

■ 売上は、前期比で増収計画

■ 利益は、戦略投資により前期比で減益計画

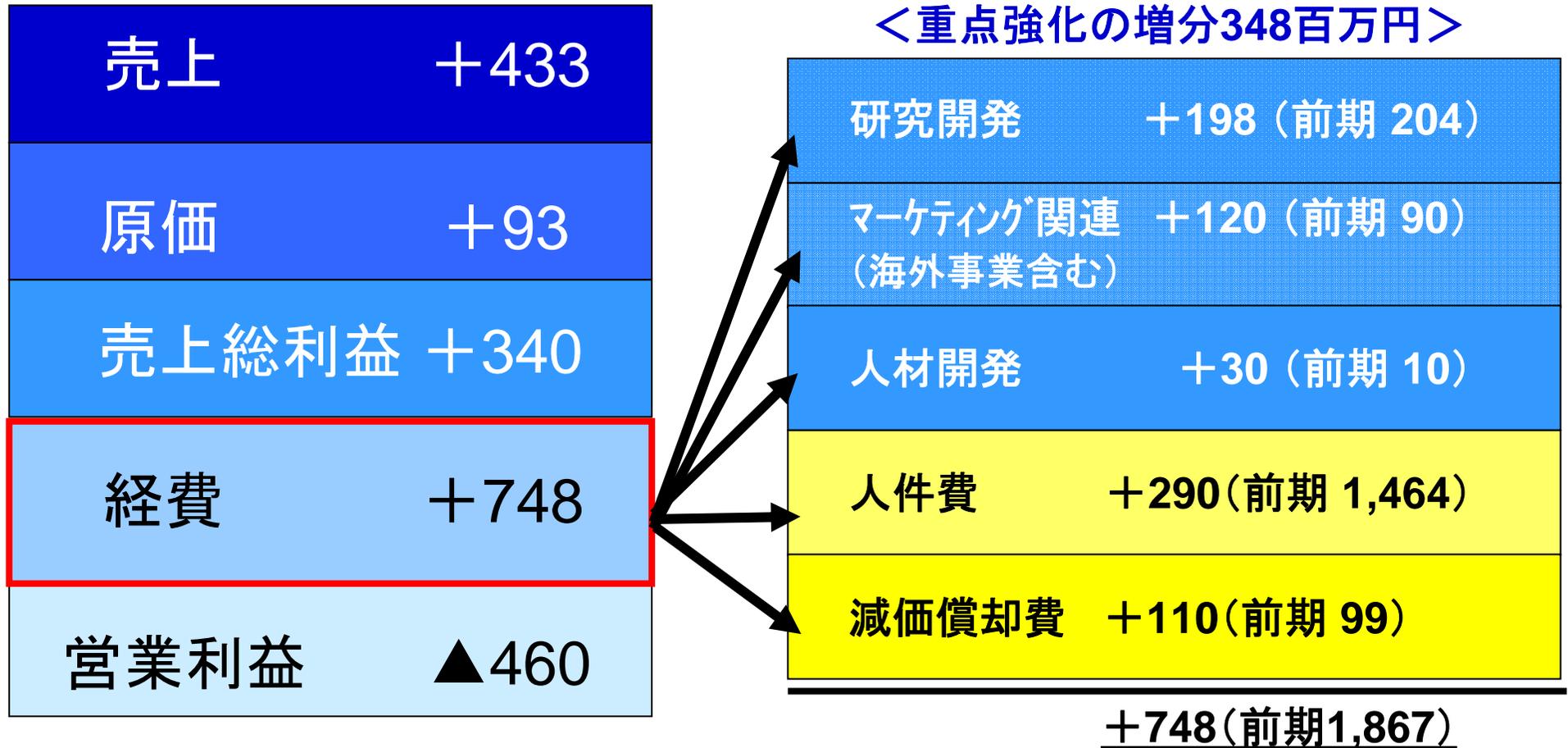
連結売上の増分



販売管理費の増分内訳

前期実績と当期計画の比較

(百万円)



平成20年3月期業績見通し(連結)

<通期>

(単位:百万円)

	H18年度実績	H19年度予想	前年同期比
売上高	3,967	4,400	10.9%
営業利益	1,076	620	▲42.4%
(利益率)	27.1%	14.1%	
経常利益	1,119	666	▲40.5%
(利益率)	28.2%	15.1%	
当期純利益	569	374	▲34.3%
(利益率)	14.4%	8.5%	
1株当たり 当期純利益(円)	133.93	88.00	—
1株当たり 年間配当金(円)	56.00	56.00	—

平成20年3月期業績見通し(単体)

<通期>

(単位:百万円)

	H18年度実績	H19年度予想	前年同期比
売上高	3,543	3,555	0.3%
営業利益	1,217	619	▲49.2%
(利益率)	34.3%	17.4%	
経常利益	1,287	685	▲46.8%
(利益率)	36.3%	19.3%	
当期純利益	747	397	▲46.9%
(利益率)	21.1%	11.2%	
1株当たり 当期純利益(円)	175.89	93.42	—
1株当たり 年間配当金(円)	56.00	56.00	—

販管費(連結)の見通し

	平成19年3月期 通期 (実績)	平成20年3月期 通期 (計画)	前年同期比
人件費	1,464	1,756	19.9%
販売費	411	745	81.3%
(うち外注費)	(228)	(239)	(4.8%)
オフィス関連費	277	348	25.6%
減価償却費	99	207	109.1%
その他	372	314	▲15.6%
販管費合計	2,624	3,372	28.5%
(対売上高比率)	(66.1%)	(76.6%)	

(単位:百万円)

研究開発投資額(連結)の見通し

- ◆ 2006年度(実績): 204百万円
- ◆ 2007年度(計画): 402百万円

前期比
+748

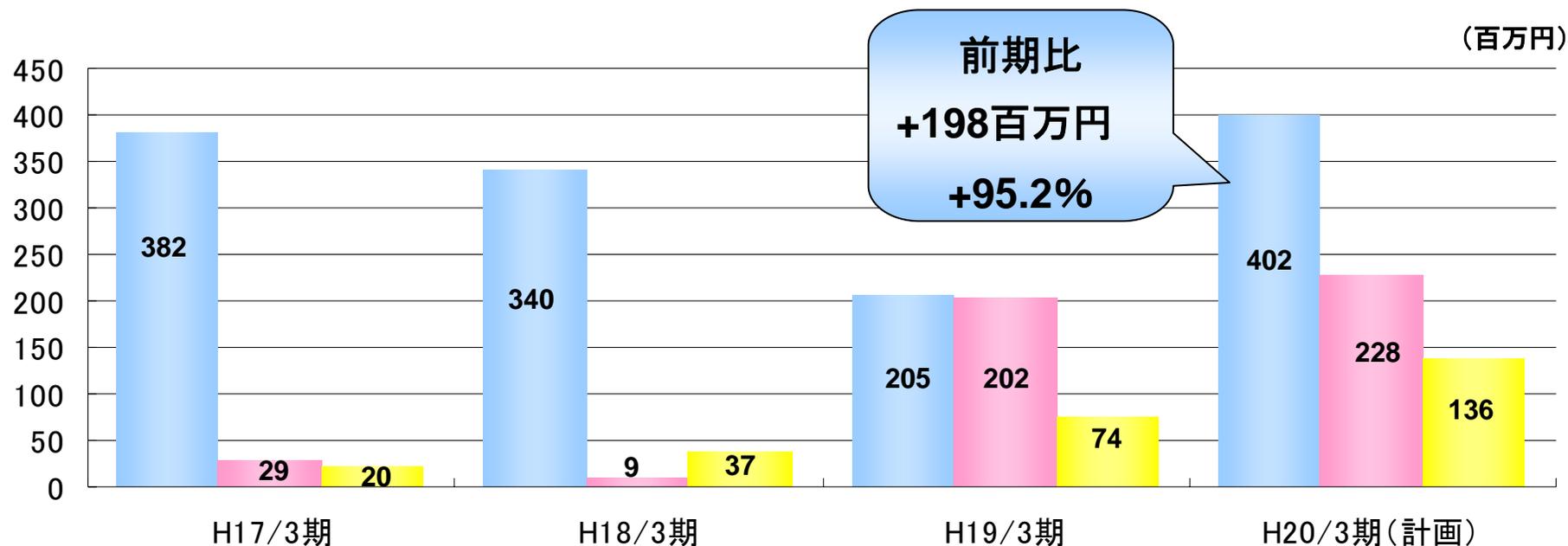
重点強化分野における取り組み①

【製品開発】(約200百万円の投資増)

- ①新世代運用コンセプト「LMIS(エルミス)」に対応した新製品の企画・開発
- ②A-AUTOの新バージョンの開発(下期に投入予定)
- ③パートナー販売を始め国内外の販売チャネル拡大へ向けた主力製品の機能強化と品質向上
- ④主力製品と株式会社ビーエスピー・プリズムが有する帳票プロダクトとの統合・融合による、新たなプロダクトの企画・開発

開発力の強化に向け、研究開発費を拡大

＜研究開発投資の推移＞



	H17年3月期		H18年3月期		H19年3月期		H20年3月期(計画)	
	金額	対売上高比	金額	対売上高比	金額	対売上高比	金額	対売上高比
研究開発費(百万円)	382	10.1%	340	8.4%	205	5.2%	402	9.1%
ソフトウェア計上額(百万円)	29	0.8%	9	0.2%	202	5.1%	228	5.2%
ソフトウェア償却費(百万円)	20	0.5%	37	0.9%	74	1.9%	136	3.1%
売上高(百万円)	3,793		4,071		3,967		4,400	

重点強化分野における取り組み②

【マーケティング・営業】(約120百万円の投資増)

- ①グループ各社の強み・特徴を活かした「事業シナジー」の早期創出
- ②マーケティング・営業企画機能強化による新規顧客および
有力パートナーの開拓・獲得
- ③社外セミナー等への積極参加によるグループ認知度向上

【海外事業】(約15百万円の投資増)

- ①グループ開発力強化へ向けた中国オフショアの拡大活用
- ②中国、スペイン、北米地域における海外販売体制の整備強化

【人材開発】(約30百万円の投資増)

現場のマネジメント力向上と、リーダークラスの人材育成・強化

A-AUTO30周年、新バージョンへ向けて



1977年の販売から発売30周年を迎える
主力製品「A-AUTO」(エーオート)

メインフレーム／UNIX／Windows／Linux／OS400
など異なるプラットフォームで稼動するジョブ管理ツール

A-AUTO[®]



当社グループの成長ドライバーとして、新運用コンセプト
「LMIS(エルミス)」に対応した新バージョンを開発・投入予定

帳票管理ビジネスの拡大展開

帳票作成から、帳票管理、仕分け・配信、プリント・電子化まで
“ワンストップソリューション”を提供



LMIS開発の背景

開発されたシステムがサービスインするまでに
移行計画・環境作成・リハーサル・本番
全工数の**4割**が使われる

サービス開始前の難関

限られた時間
限られた資源
止められないシステム
社会的影響と責任

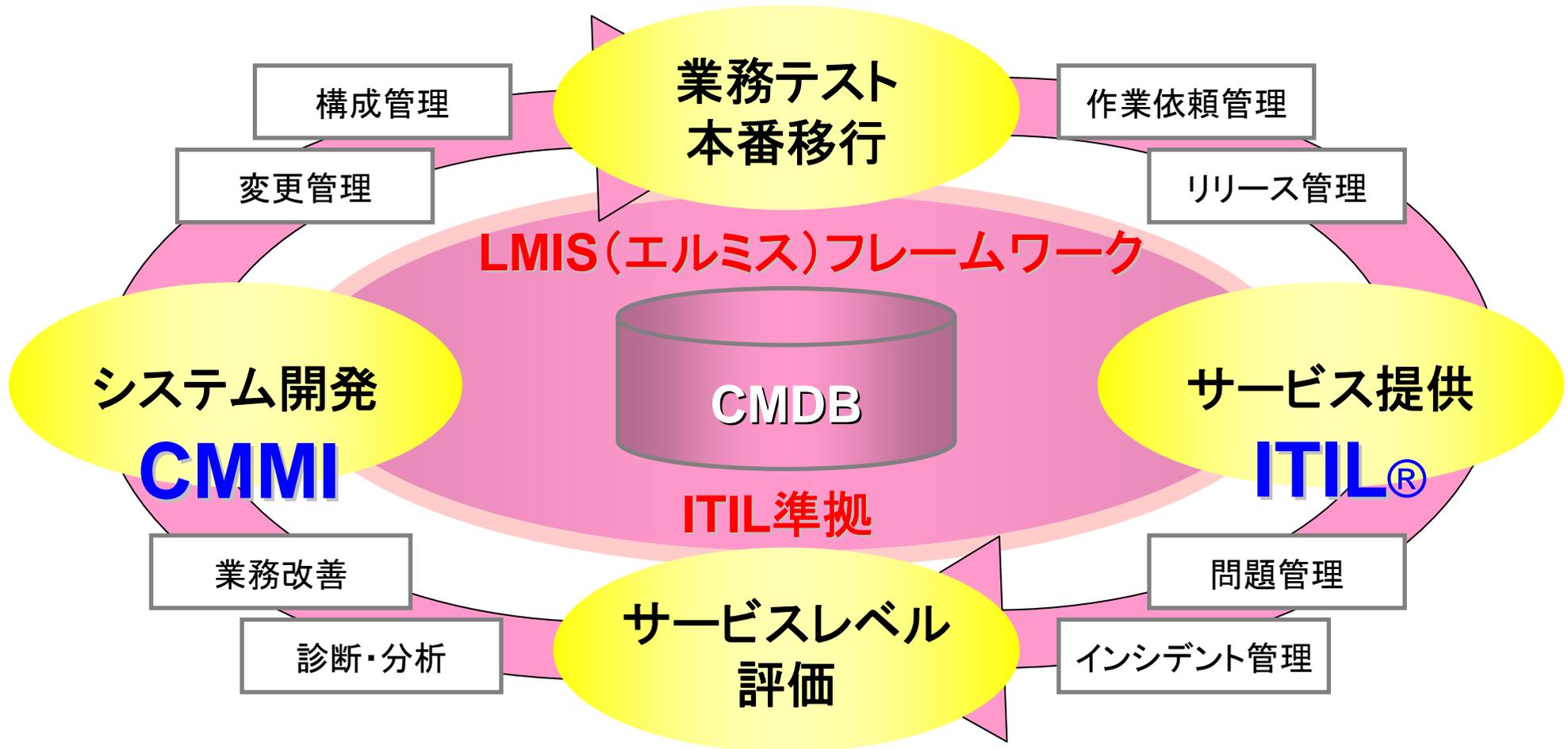
多くの人とタスク
複雑なシステム
膨大なデータ
変更点の理解

LMISへの期待(潜在)ニーズ

- 経営統合などによる、システムの統廃合
- データセンターへのアウトソーシングによる、システム移行
- 共同センター利用に伴うシステム移行
- 製品保守切れ(サポート打ち切り)に伴うマイグレーション
- 法改正など制度対応に伴うマイグレーション
- データ量の増加による、システムの増強
- システム更新、統合による大規模試験の増加
- 増加するサーバーの統合
- システムの再構築

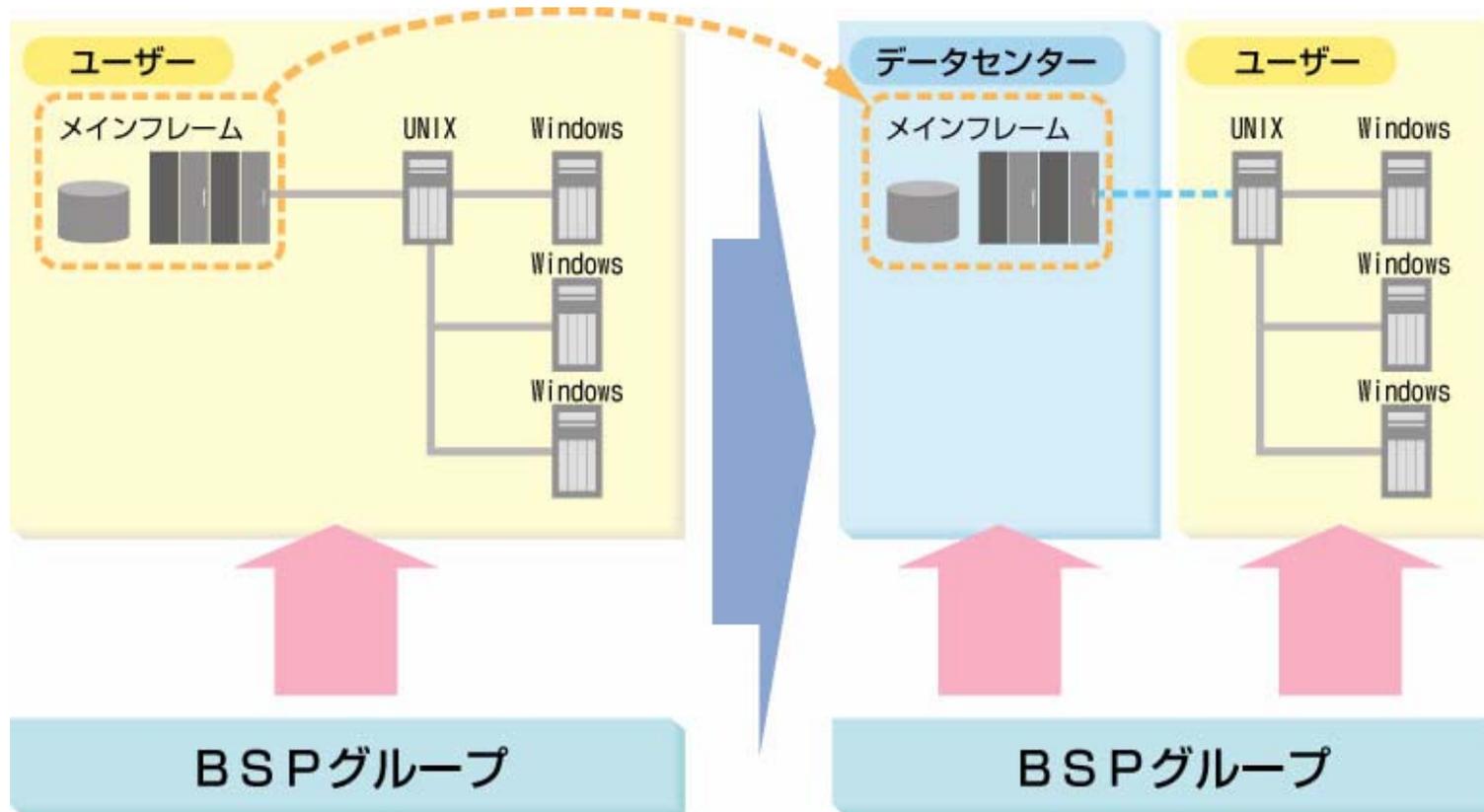
ITサービスライフサイクルマネジメント (Lifecycle Management for IT Service)

システム開発とサービス提供の橋渡し



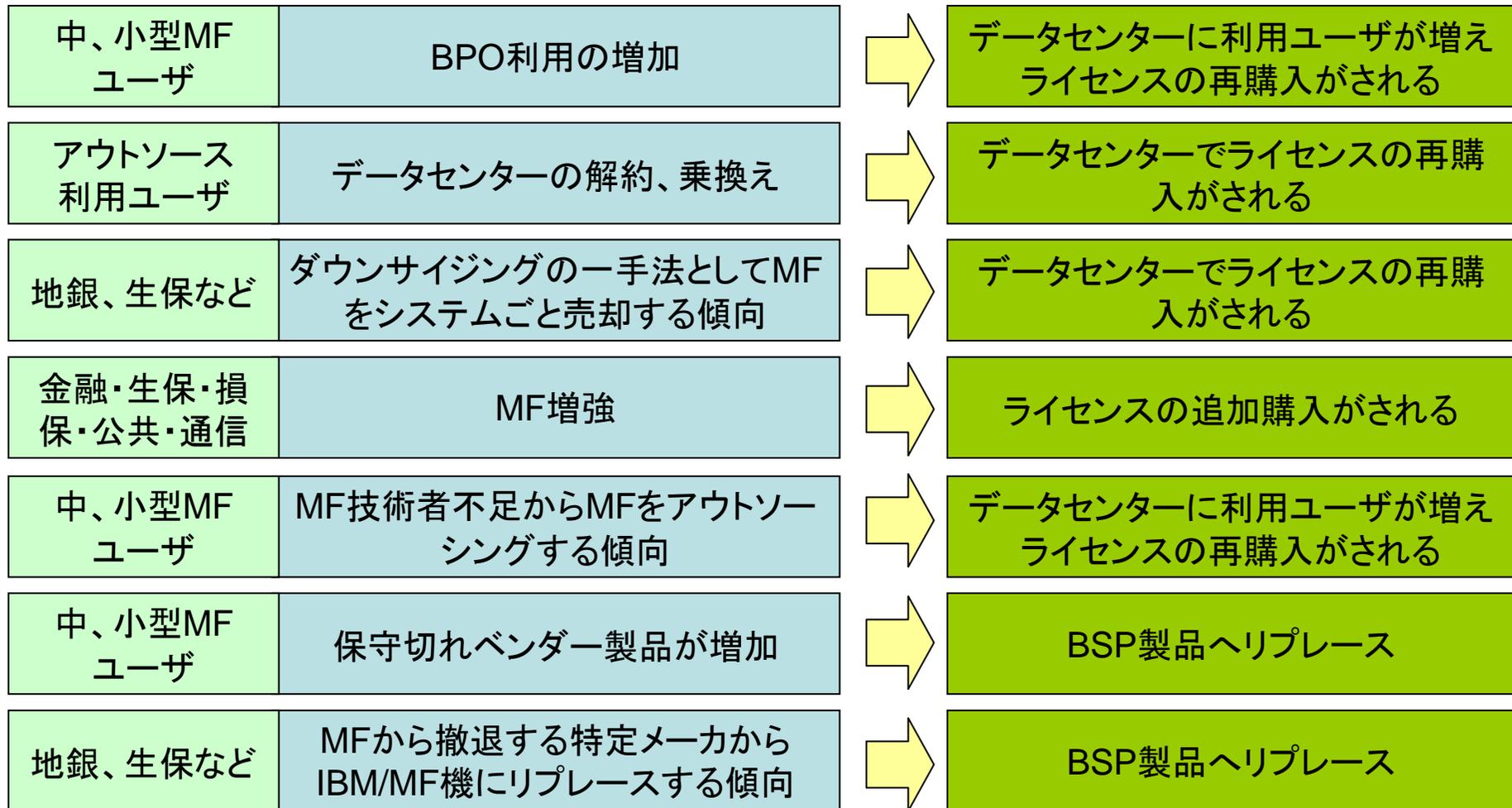
メイン・フレームビジネスについて

MF向け売上がなぜ下がらないのか？



データセンターにおけるライセンス再購入・追加購入が発生

メインフレームの売上構造



⇒ MFにおける安定的な売上増が期待できる

“システム管理者感謝の日”

ご存知ですか、システム管理者感謝の日



毎年7月の最終金曜日は、
『システム管理者感謝の日』

システム運用・管理に携わる人に感謝と敬意を表す日です。

今年のシステム管理者感謝の日は、

2007年7月27日(金)

毎月の最終金曜日は、『システム管理者プチ感謝の日』

BSPグループでは、『システム管理者感謝の日』を広めるために、そしてなによりも、システム管理者にもっと感謝をするために毎月最終金曜日を『システム管理者プチ感謝の日』と定めさせていただきます。

【お問合せ先】

株式会社ビーエスピー

広報室

TEL : 03-5463-6385

FAX : 03-5463-6392

本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料は信頼できると思われる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性に関する責任を負いません。ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いします。ここに示した意見は、本資料作成日現在の当社の意見を示すのみです。当社は、本資料中の情報を合理的な範囲で更新するようにしていますが、法令上の理由などにより、これをできない場合があります。
