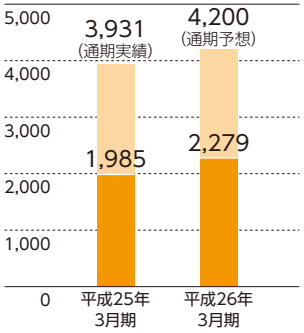
第2四半期業績ハイライト

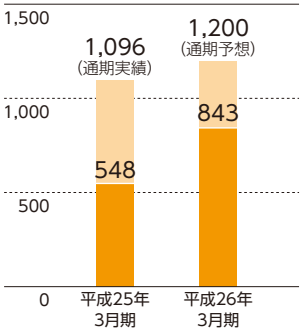
売上高 **(14.8%増)**

(単位:百万円)



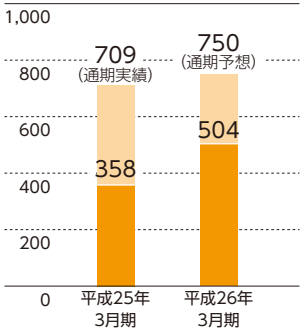
経常利益 **(54.0%増)**

(単位:百万円)



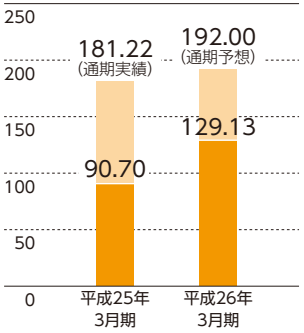
四半期純利益 **(40.7%増)**

(単位:百万円)



1株当たり四半期純利益 **(42.4%増)**

(単位:円)



- 売上高が上場来最高に。前年同期との比較ではプロダクト事業、メインフレーム事業が牽引役となり増収。
- 利益面は増収効果に加え、プロダクト事業の採算性改善、経費削減により大幅増益。

IRニュース

中間配当金についてのお知らせ

当期の中間配当金につきましては、1株当たり30円(前中間は28円)と決定し、平成25年12月9日(月)よりお支払いを開始いたします。

期末配当予想につきましても、1株当たり30円(前期は期末普通配当28円、記念配当5円)から変更ありません。

BSPニュース

技術者インターンシップ

当社は毎年、理工系の学生の皆さんを対象に「技術者インターンシップ」を実施しています。当社のインターンシップは、学生同士でチームを組み、実際に使える製品を開発するという実践的な内容です。

参加した学生の皆さんからは、「学校では理論を知っているか否か。しかし、会社ではそれをどう活かすかが重要視されると学んだ」「学校では用意された情報の中に答えがあるが、実践ではチームメンバーと協力し合い自力で解決策を見つける楽しさを学んだ」などの声が寄せられました。

学生の皆さんによる当社社員へのプレゼンテーションの様子

IRカレンダー

当期、第3四半期(4月～12月の9か月累計)の決算発表は、平成26年2月6日(木)を予定しております。

会社概要 (平成25年9月30日現在)

商号	株式会社ビーエスピー
設立	昭和57年5月
上場	東京証券取引所 JASDAQ市場(証券コード:3800)
資本金	13億3,000万円
従業員数	214名(連結)
所在地	〒108-6029 東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟
ホームページ	http://www.bsp.jp/
お問い合わせ	広報IR室　TEL:03-5463-6384

平成26年3月期 第2四半期 決算レポート

平成25年4月1日～平成25年9月30日

BSP

株式会社ビーエスピー

証券コード:3800

株主の皆さまへ
売上高は上場来最高に

事例紹介
「A-AUTO」事例紹介

第2四半期
業績ハイライト

中間配当金についての
お知らせ

技術者インターンシップ

しなやかでまっすぐな企業を目指します
株式会社ビーエスピー

株主の皆さまへ

代表取締役
社長執行役員
竹藤 浩樹

株主の皆さまにおかれましては、平素より格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。

当社は、先般、11月7日に平成26年3月期第2四半期決算を発表いたしましたので、概要をご報告申し上げます。

第2四半期連結決算の概要　売上高は上場来最高に。利益面はプロダクト、メインフレーム両事業の増収効果に加え、プロダクト事業の採算性改善等により大幅増益

上期の成果としては、メインフレーム系ユーザからのリピートオーダの獲得やコスト削減に寄与する他社製品からのリプレースニーズの取り込みができたこと、海外事業のプロダクト販売が好調であったことなど、既存事業が堅調に推移しました。

また、お客様のITサービス全体を適切に管理するソリューション・ツールである「LMIS on cloud（エルミス・オン・クラウド）」の大型案件のカットオーバー、ならびにITシステムの運用業務代行サービスである「運用BPOサービス」事業の本格的開始に先立つ案件の受注ができました。

さらに、「Be.Cloud（ビークラウド）」事業においては、海外企業との協業により、複数のクラウドインフラとサービスの調達と管理を可能とする運用ポータル機能の提供を8月より新メニューとして始めるなど、次への展開につながる成果も現れてきています。

当社グループの当第2四半期における売上高は、22億79百万円（前年同期比14.8％増）、営業利益は8億12百万円（同53.3％増）、経常利益は8億43百万円（同54.0％増）、四半期純利益は5億4百万円（同40.7％増）、1株当たり四半期純利益は129円13銭（前年同期は90円70銭）となりました。

事業別の取り組みと業績の状況

【プロダクト事業】

プロダクト事業の売上は、7億87百万円（前年同期比27.3％増）、営業損失は2億34百万円（前年同期は3億21百万円の損失）となりました。

プロダクト事業全体の売上では、企業の設備投資回復を背景にリピートオーダが増加したことや、ITサービスマネジメント分野の受注好調を受け、製品売上および技術支援サービス売上、保守サービス売上ともに前年同期比で増加しました。

また、海外売上においては、中国で幅広い販売網を持つ株式会社ビーコン インフォメーション テクノロジーとの上海での拠点統合等が奏功し、製品販売が伸張しました。

【メインフレーム事業】

メインフレーム事業の売上は、14億21百万円（前年同期比11.0％増）、営業利益は10億82百万円（同16.2％増）となりました。

当第2四半期においても、金融業界や生損保業界でのシステム統合や増強の傾向は続いています。既存のお客様のシステム更改時期に合わせた営業活動や計画的な契約締結活動を徹底した結果、プロダクト販売は大幅に増加しました。技術支援サービスは、災害対策やプリンタのサポート切れによるシステム構築案件が前年同期比で微増となりました。また、保守サービス売上はオープン化やダウンサイジング化の潮流のなかにあったものの、減少率は期初の見込みを下回る結果に収まりました。

【ソリューション事業】

ソリューション事業の売上は、69百万円（前年同期比19.1％減）、営業利益は2百万円（前年同期は0百万円の損失）となりました。

お客様の投資環境の回復とクラウド・マーケットが活性化してきている状況下、新システムの構築やBCP（事業継続計画）といった投資テーマにより、受注活動にとっては良好な環境が見込まれます。これを好機と捉え、お客様から強い信頼を寄せられるITシステム運用のホームドクターとなるべく、積極的な提案活動を進めてまいります。

事例紹介　全世界1万人の業務効率化に、運用自動化ツール「A-AUTO」が貢献！

大手総合物流企業の情報システム子会社であるA社。同社は、全世界11ヵ国の1万人を超えるグループ会社全社員の業務を一元管理するシステムを提供しています。

1万人以上の社員は、世界中どこにいてもこのシステムへログインするだけで、メールやワークフロー、ドキュメント管理などのさまざまな業務を行うことができます。同社のこの一元管理システムの基盤に当社の主力製品である運用自動化ツール「A-AUTO（エーオート）」が採用されました。

「A-AUTO」を採用するなかで、活用されたのは「イベント連携機能」。イベント連携機能とは、例えば「現地時間の毎朝8時、前日到着した貨物の積載量を日本本社へ報告」する場合、全世界に拠点がある同社では、時差の関係で本社には各地から1日に何回も報告が上がってきます。本社では各地からの報告を受け、貨物の受け入れ量の調整を行うわけです。

それまで人海戦術でこなしていたこの報告のまとめが、「A-AUTO」を導入したことにより、自動的に時系列で処理されるようになりました。これにより、12時間に1度だった報告のまとめが、3時間に1度自動的に行われるようになりました。よりリアルタイム性が高まったことで、貨物受け入れのロスが減り、業務効率化に貢献しています。

いつでもどこでも業務が進む！