

**株式会社ビーエスピー
(JASDAQ 3800)**

2014年3月期 決算説明会資料

2014年5月12日

- 設立**： 1982年5月
1993年7月 ITシステム運用事業を本格開始
- 本社**： 東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟
- 主要株主**： (株)ビジネスコンサルタント、(株)リンクレア、
三菱UFJキャピタル(株)、(株)三菱東京UFJ銀行他
- 事業内容**： データ活用およびITシステム運用に関わるパッケージソフトウェアの開発・販売・保守、
- 売上高**： 42億352万円（2014年3月期）
（参考：(株)ビーコン インフォメーションテクノロジーは29億6,849万円）
- 上場**： 東京証券取引所JASDAQ市場(証券コード：3800)
- 子会社および
主要関連会社** (株)ビーコン インフォメーションテクノロジー、
(株)BSPソリューションズ、 BSP上海、 (株)アスペックス、
(株)ビーティス、(株)データ総研

- 1 2014年3月期 業績の概要**
- 2 中期経営計画レビュー**
- 3 新・BSPグループの事業展開**
- 4 2015年3月期 業績見通し**

2014年3月期 業績の概要

➤ 事業環境

- ・ 産業界全般にわたる企業のITシステム投資の回復
- ・ 企業内プライベートクラウド環境構築の動きが活発化
- ・ 新システム構築やBCPといったテーマでの継続的な投資

➤ 業績ハイライト

売上高 4,203百万円 前期比で+6.9%

上場来最高に。プロダクト事業が好調、メインフレーム事業が底堅い。

営業利益 1,181百万円 前期比で+10.0%

経常利益 1,241百万円 前期比で+13.3%

プロダクト事業の増収効果および採算性改善、経費削減等により増益。
経常利益は上場来最高に。

連結損益計算書（前期比）

売上高 **前期比 +6.9%**

上場来最高に。プロダクト事業および新規事業の運用BPO事業が牽引し増収

販管費 **前期比 ▲2.6%**

研究開発費の減少による

営業利益 **前期比 +10.0%**

プロダクト事業の増収効果および採算性改善、経費削減等により増益

（単位：百万円）

区分	2013年3月期		2014年3月期		前期比	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
売上高	3,931	100.0%	4,203	100.0%	+272	+6.9%
売上原価	280	7.1%	513	12.2%	+232	+83.0%
売上総利益	3,650	92.9%	3,690	87.8%	+39	+1.1%
販売費及び一般管理費	2,576	65.5%	2,509	59.7%	▲67	▲2.6%
営業利益	1,074	27.3%	1,181	28.1%	+106	+10.0%
経常利益	1,096	27.9%	1,241	29.5%	+145	+13.3%
当期純利益	709	18.0%	799	19.0%	+90	+12.7%

連結損益計算書（予想比）

- ・ 売上高は、ほぼ期初予想通り推移
- ・ 利益面は、プロダクト事業の収益性改善、メインフレーム事業の底堅さを受け計画を上回る

（単位：百万円）

区分	2014年3月期 計画		2014年3月期 実績		計画対比	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
売上高	4,200	100.0%	4,203	100.0%	+3	+0.1%
売上原価	450	10.7%	513	12.2%	+63	+14.0%
売上総利益	3,750	89.3%	3,690	87.8%	▲59	▲1.6%
販売費及び一般管理費	2,590	61.7%	2,509	59.7%	▲80	▲3.1%
営業利益	1,160	27.6%	1,181	28.1%	+21	+1.8%
経常利益	1,200	28.6%	1,241	29.5%	+41	+3.5%
当期純利益	750	17.9%	799	19.0%	+49	+6.6%

連結事業別セグメント

(単位：百万円)

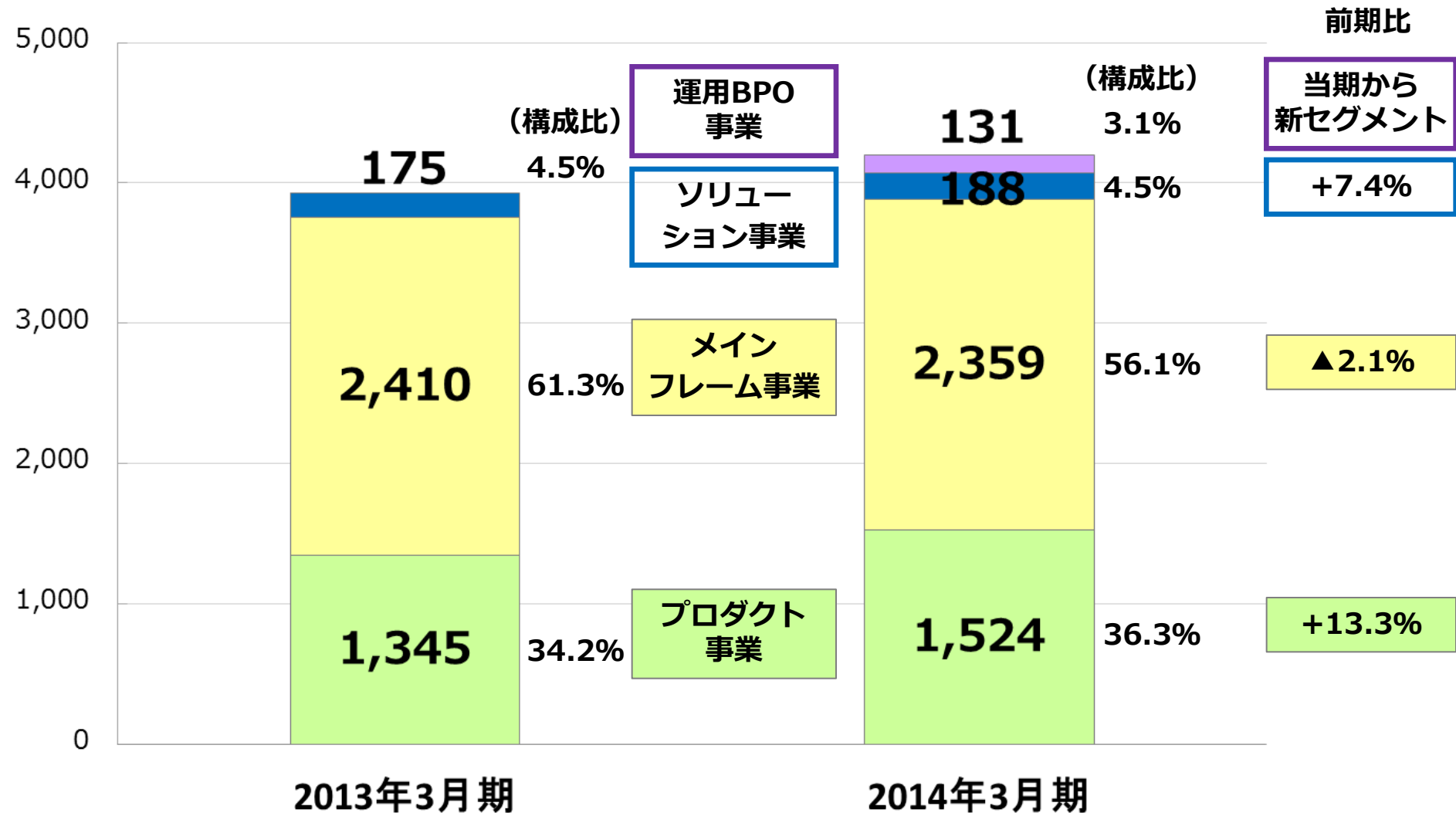
区分	2013年3月期		2014年3月期		前期比	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
売上高	3,931	100.0%	4,203	100.0%	+272	+6.9%
プロダクト事業	1,345	34.2%	1,524	36.3%	+178	+13.3%
メインフレーム事業	2,410	61.3%	2,359	56.1%	▲50	▲2.1%
ソリューション事業	175	4.5%	188	4.5%	+13	+7.4%
運用BPO事業	-	-	131	3.1%	+131	-
営業利益	1,074	100.0%	1,181	100.0%	+107	+10.0%
プロダクト事業	▲502	-	▲443	-	+58	-
メインフレーム事業	1,731	-	1,697	-	▲33	▲1.9%
ソリューション事業	5	-	16	-	+11	+205.4%
運用BPO事業	-	-	▲38	-	▲38	-
営業利益率	27.3%	-	28.1%	-	+0.8%	-

連結売上高比較（セグメント別）

合計：3,931

合計：4,203

（単位：百万円）



連結売上高比較（領域別）

プロダクト事業内訳

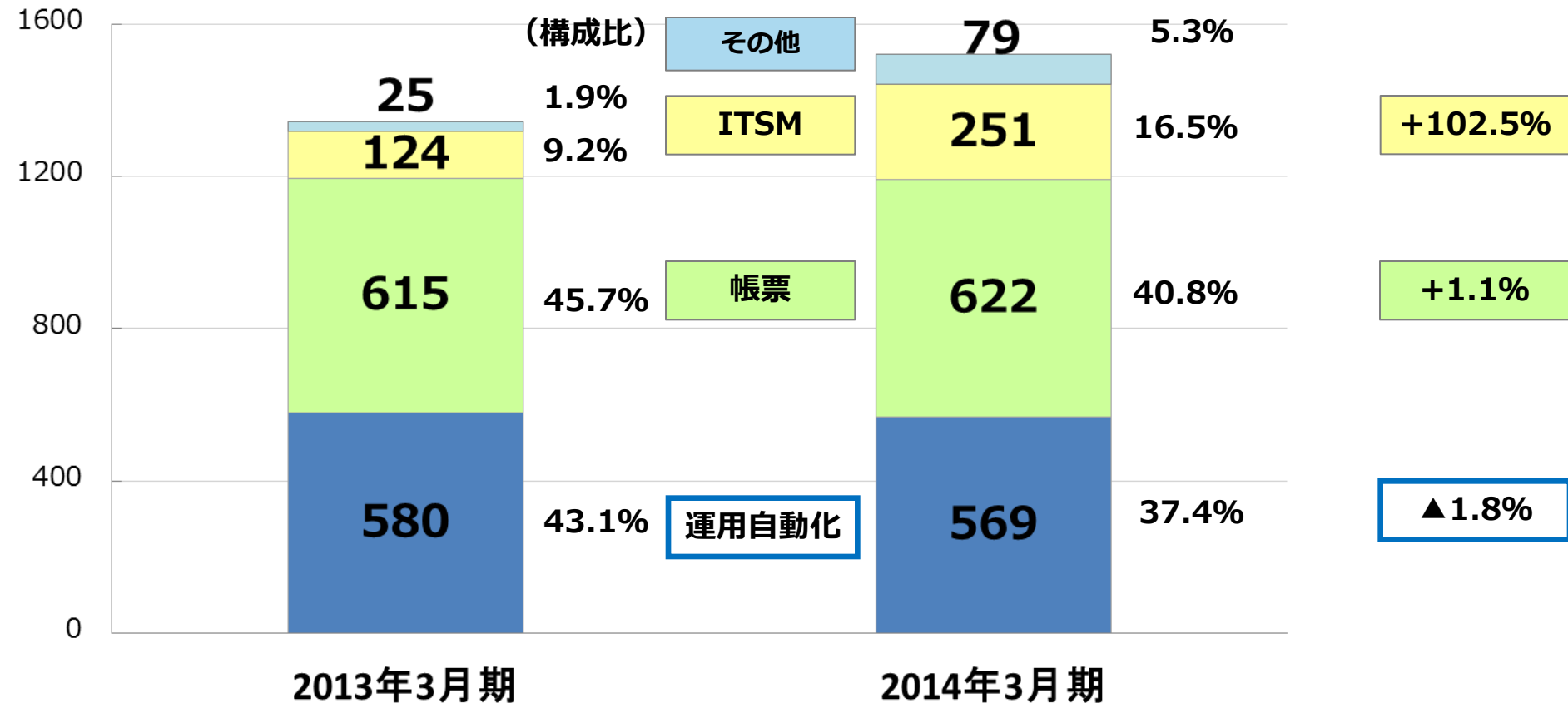
合計：1,345

合計：1,524

(構成比)

(単位：百万円)

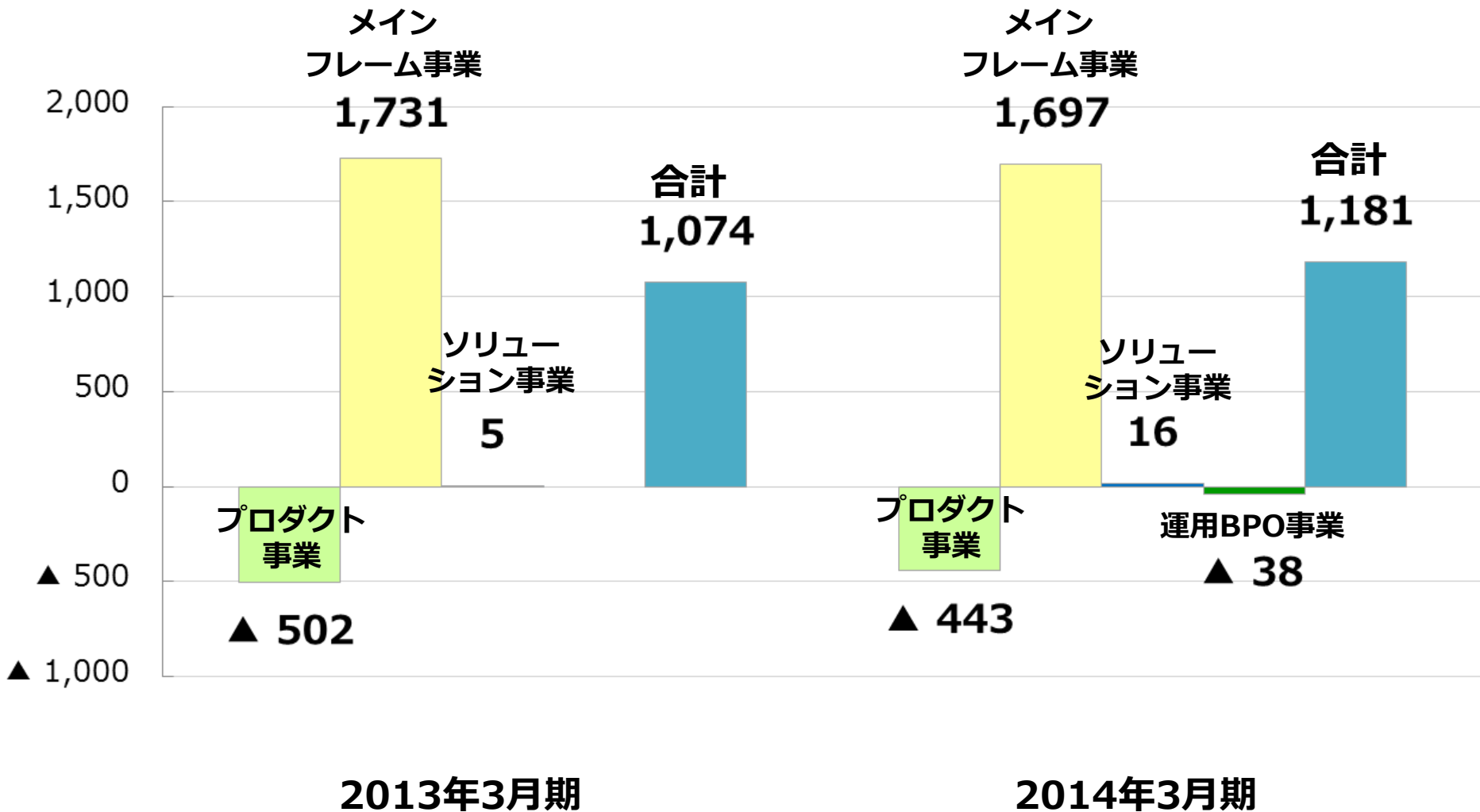
前期比



- 「運用自動化」は、当期より他社製品の売上を「その他」に移管
- 他社製品分を除いた「運用自動化」売上比較では、前期551百万円、当期569百万円（+3.3%）

連結営業利益のセグメント別比較

(単位：百万円)



2013年3月期

2014年3月期

連結売上高の内訳（セグメント別）

（単位：百万円）

		2013年3月期 実績	2014年3月期 実績	前期比	
				増減額	増減率
プロダクト事業	製品	460	521	+61	+13.3%
	技術支援	321	391	+69	+21.8%
	保守料	563	610	+47	+8.5%
	小計	1,345	1,524	+178	+13.3%
メインフレーム事業	製品	576	531	▲ 45	▲ 7.9%
	技術支援	84	69	▲ 14	▲ 17.7%
	保守料	1,749	1,758	+9	+0.6%
	小計	2,410	2,359	▲ 50	▲ 2.1%
ソリューション事業		175	188	+13	+7.4%
運用BPO事業		—	131	+131	—
合計		3,931	4,203	+272	+6.9%

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2013年 3月期末	2014年 3月期末	増減額		2013年 3月期末	2014年 3月期末	増減額
(資産の部)				(負債の部)			
流動資産合計	6,295	8,971	+2,675	流動負債合計	1,000	2,136	+1,135
現金及び預金	3,712	5,605	+1,893	固定負債合計	35	724	+689
固定資産				負債合計	1,035	2,861	+1,825
有形固定資産	68	164	+95	(純資産の部)			
無形固定資産	66	219	+152	株主資本合計	6,992	7,281	+288
ソフトウェア	64	212	+147	自己株式	▲ 309	▲ 571	▲ 262
その他	1	7	+5	その他の包括利益 累計額合計	41	80	+39
投資その他	1,639	2,058	+418	少数株主持分	—	1,189	+1,189
固定資産合計	1,774	2,441	+667	純資産合計	7,034	8,551	+1,517
資産合計	8,070	11,412	+3,342	負債純資産合計	8,070	11,412	+3,342

(株)ビーコン インフォメーション テクノロジー 連結子会社化に伴う主な影響額

- ・ 流動資産 : 現預金 (1,990百万円) 増加
- ・ 負債合計 : 有利子負債 (300百万円)、引当金 (335百万円) 等の増加

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

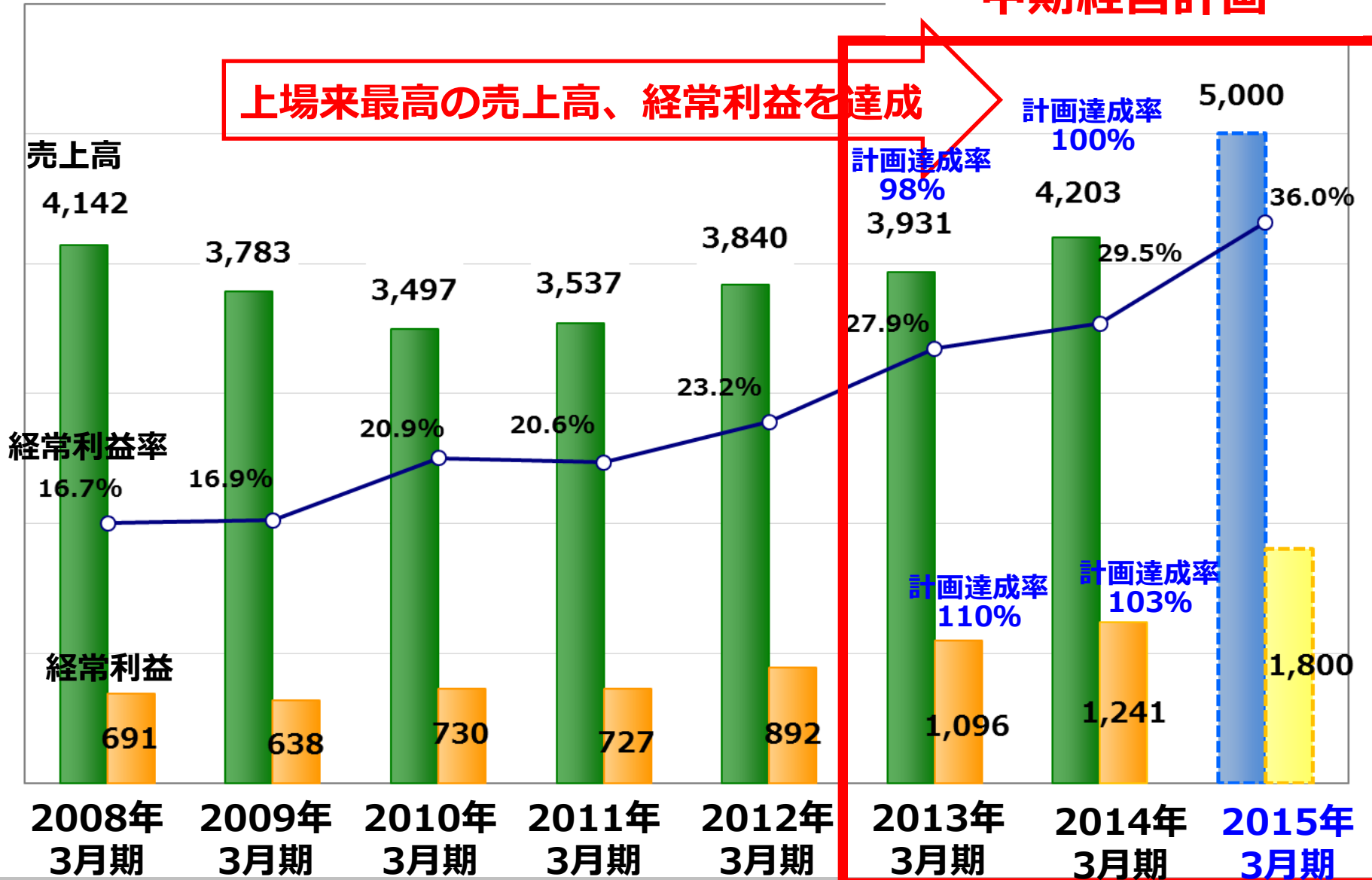
	2013年3月期 実績	2014年3月期 実績	比較 増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	456	1,112	+656
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 844	1,228	+2,073
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 223	▲ 250	▲ 27
現金及び現金と同等物の増減額 (▲は減少)	▲ 611	2,093	+2,705
現金及び現金同等物の期首残高	4,919	4,308	▲ 611
現金及び現金同等物の期末残高	4,308	6,401	+2,093

中期経営計画レビュー

中期経営計画（サマリー）

（単位：百万円）

中期経営計画



中期経営計画（サマリー）

レビュー年度

		2014年3月期		2015年3月期
		2013年3月期 中期経営計画 【1年目】	中期経営計画 【2年目】	中期経営計画 【3年目】
2012年3月期				
(連)売上	実績38.4億円	40億円	42億円	50億円
経営戦略	-	業務提携	業務提携とM&A	M&A
事業計画	・事業部制開始	・プロフェッショナル サービス事業の統合 ・コンサル事業の再編	・自動化新製品販売	・新製品受注拡大
	・新規へ注力する営業 体制の稼働	・役割別営業体制へ シフト		
		・海外販売体制再編	・新製品の中国販売本格展開	
	・SaaSビジネス始動	・Cloud&OSSビジネス 始動	・Cloud型VDC事業展開 ・企業内自動化から インタークラウドサービスへ ・IT人材ビジネス始動	・VDCのグローバル 事業展開
	・帳票黒字化へ	・運用自動化黒字化へ	・ITSM黒字化へ ・全事業黒字化へ	

中期経営計画（1年目レビュー）

2013年3月期

	中期経営計画 【1年目】	評価	結果
(連)売上	40億円	△	39.3億円
(連)経常利益	10億円	○	10.9億円
経営戦略	業務提携	○	(株)ビーコン インフォメーション テクノロジー(以下、ビーコンIT)との資本・業務提携(2012.8 持分法適用関連会社化) (株)クエストとの資本提携(2012.11)
事業計画	・プロフェッショナルサービス事業の統合	△	プロダクト外事業本部にSE部隊を統合 (リソース制約により2014.3月期は伸び悩み)
	・コンサル事業の再編	○	BSOLの周辺事業を本体に移管、コンサル事業に特化
	・役割別営業体制へシフト	△	営業個人の活動と役割を持つ組織との連携不十分
	・海外販売体制再編	○	BSP上海とビーコンIT上海の拠点を統合、営業活動を一体化し、売上増加に。
	・Cloud&OSSビジネス始動	○ ×	クラウド事業推進に向けてIIJと協業(2012.8) Be.Cloudサービスを発表(2013.3)
	・帳票黒字化へ	○	共通管理費控除前の部門利益ベースで黒字化

中期経営計画（2年目レビュー）

2014年3月期

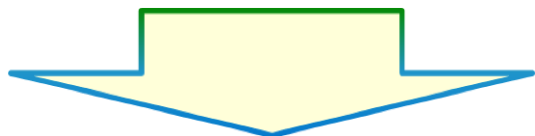
	中期経営計画 【2年目】	評価	結果
(連)売上	42億円	○	42億円
(連)経常利益	12億円	○	12.4億円
経営戦略	業務提携とM&A	○	ビーコンITの子会社化(2014.1)
事業計画	・自動化新製品販売	○	A-AUTO Ver8.0リリース(2013.10)
	・新製品の中国販売本格化	△	環境変化で開発手法変更(アジャイル方式)
	・Cloud型VDC事業展開	×	Be.CloudへCloud Controllerを導入(2013.9) Be.Cloud上への製品・サービスの実装が遅れ 既存事業者の顧客維持力に勝てず
	・企業内自動化から インタークラウドサービスへ	○	ITSM領域は、クラウドサービス、オンプレミスプロダクト外の 両面作戦が奏功、大型案件を受注
	・IT人材ビジネス始動	○	運用BPOサービスの開始(2013.10)
	・運用自動化黒字化へ	○	共通管理費控除前の部門利益ベースで黒字化

2015年3月期 方針
<ul style="list-style-type: none"> ・組織融合 ・収益基盤の見直し
<ul style="list-style-type: none"> ・ビーコンITグループ化による海外ビジネスの販路拡大
<ul style="list-style-type: none"> ・ビーコンITと協働した事業展開(infoScoop)
<ul style="list-style-type: none"> ・リソースの重点配分
<ul style="list-style-type: none"> ・サービス化への取り組み



ビーコンITグループ化の理由

- ユーザ企業のIT部門の役割が変化
- 開発と運用の垣根が無くなりつつある
- ITシステム部門の予算がマーケティング部門へ

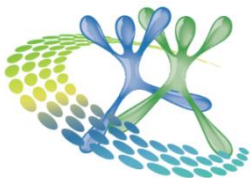


- 環境変化に適応できる事業構造への転換を行う
 - ユーザ企業の戦略的組織に提案できる会社への転換
 - 社員にとって、やりがいのあるステージの提供



グループ
メッセージ

*Empower Your Business
&
Change Your Work style*



BeaconIT



得意な
システムの領域

情報系
(情報系支援)

基幹系
(勘定系支援)

事業
シナジー

ビジネス
コンセプト

Unify IT!

運用レス

製品&サービス

A-AUTO、Waha!、BSP-RM、R&FW、LMIS、ARTMAN、
Be.Cloud、infoScoop、ASMO、シスドック、運用BPO

新・BSPグループの事業展開

- **企業業績の優劣がIT戦略投資のテーマに明確に反映**
- **クラウド、ビッグデータなどが概念から実践フェーズに**
- **経営からIT部門への要求は、ますます高度化
(ビジネスイノベーションの提案)**
- **経営からの要求の複雑化に伴う、IT人材・IT組織のあり方
と現実とのギャップ**

中期経営計画の考え方

第1期中計（2012年度～2014年度）

- ビーコンITの子会社化による事業モデルの拡張により、最終年度（2014年度）の計画を見直し
- 2014年度は、組織、事業統合のための基盤整備、中期レンジで解決すべき課題の打ち手の検討と着手の期間

第2期中計のスムーズな立ち上げへ繋げるための計画策定期間

第2期中計（2015年度～2017年度）

- プロダクト事業の事業モデルをサービス型へ移行
- データ活用、コンサル、BPO、クラウドの各事業を連携させた拡大
- 2社融合によるお客様ニーズに対応した製品・サービスラインナップの充実

コンセプト型事業モデルへの転換

ビーコンITとの融合のシナリオ

- ▶ ビーコンITグループ化に伴い、今年度は組織ならびに事業融合のための基盤整備を実施
- ▶ グループ成長基盤となる中期ビジョンで解決すべき課題の解決策の十分な検討と年度内着手



今年度の位置づけ

- ▶ 第2期中計の基礎作り
- ▶ 次期計画策定期間

第1期中計
(2012年度～2014年度)

第2期中計策定期間
(今年度)

第2期中計
(2015年度～2017年度)

連 携

合 算

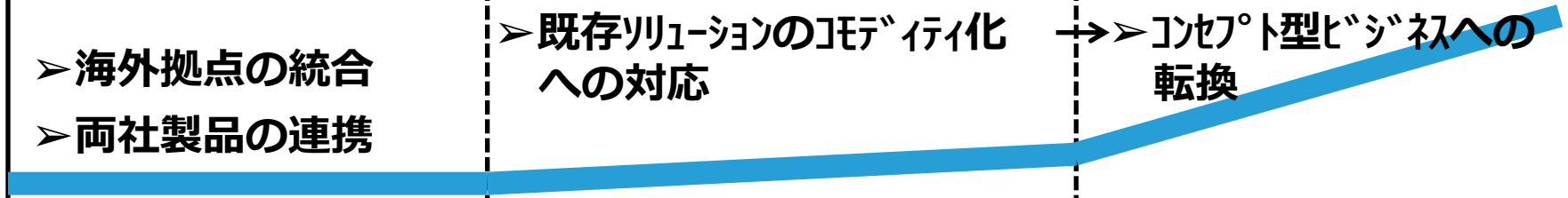
相 乗

シ
ナ
ジ
ー
貢
献
度

- ・ 2012年8月
持分法適用関連会社化
- ・ 2014年1月
連結子会社化
- ▶ 海外拠点の統合
- ▶ 両社製品の連携

- ▶ 新規ソリューションへの投資
- ▶ 両社協業のサクセストーリー作り
- ▶ 既存ソリューションのITモディティ化への対応

- ▶> ソリューションの実装化、拡大
- ▶> サクセストーリーの拡大
- ▶> コンセプト型ビジネスへの転換



お客さまの期待に応える6つの事業領域

ビッグデータ活用
(Internet of Things)



戦略の最適化



最適化&自動化



IT活用成熟度向上

組織能力向上



ITガバナンス

俊敏な経営



エコシステム

事業構造の変革

専門技術・知識

汎用技術・知識

コンサルティング

- ・運用設計、運用改善
- ・IT基盤コンサル
- ・ITILコンサル
- ・Cloud運用設計
- ・システム運用人材育成
- ・データマッピング技術によるコンサル

B

ソリューション

- ・運用自動化、帳票
- ・ITサービスマネジメント
- ・Cloud
- ・メインフレーム
- ・マイグレーション
- ・データベース
- ・データ活用
- ・情報活用ポータル

C

インソーシング運用

- ・システム運用支援
- ・IT基盤構築・保守
- ・サービスデスク
- ・BPO
- ・運用改善

A

アウトソーシング運用

- ・システム運用支援
- ・IT基盤構築・保守
- ・サービスデスク
- ・BPO
- ・運用改善

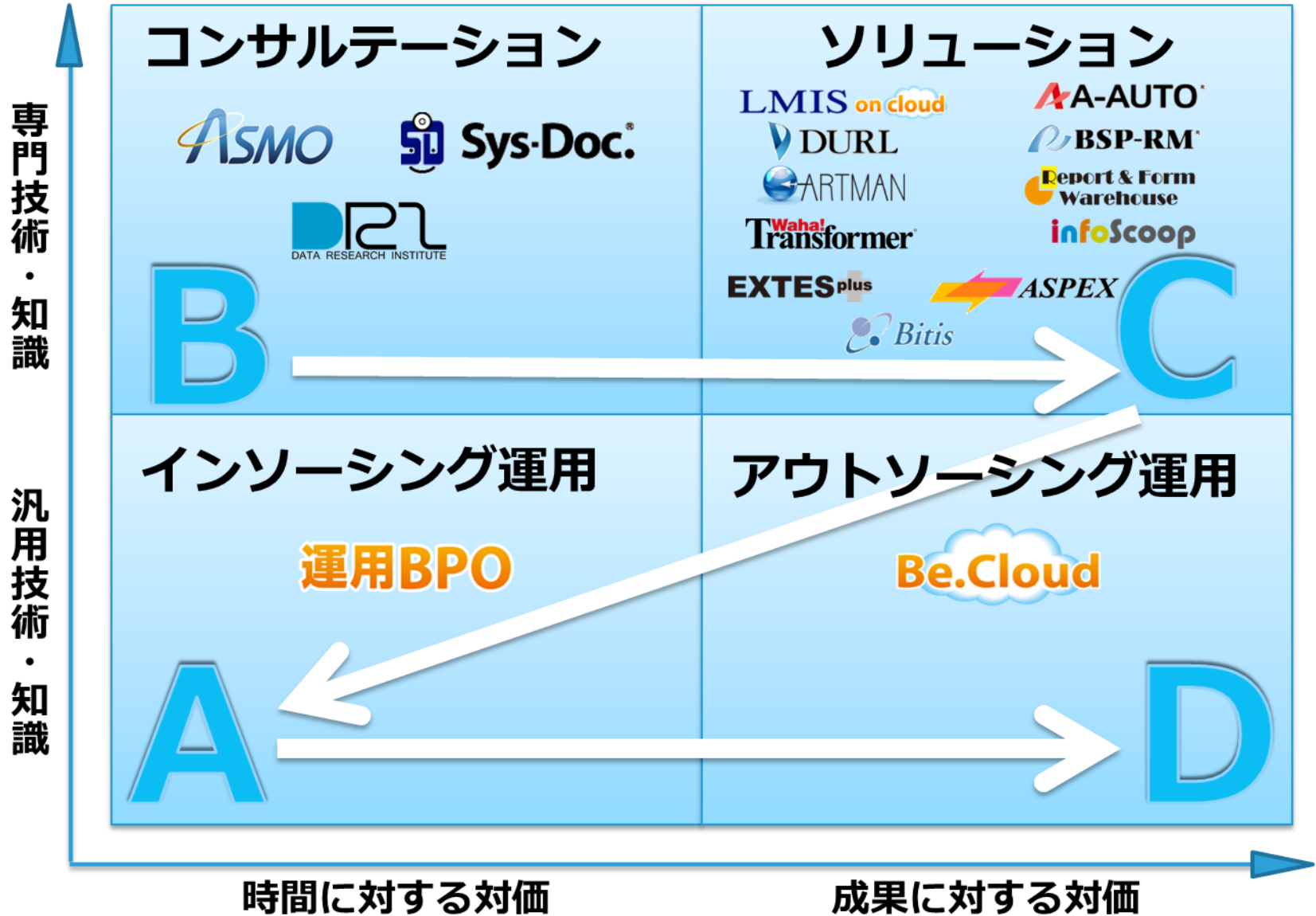
D

時間に対する対価

成果に対する対価

(株)クエスト作成のポートフォリオを参考にBSP作成

事業構造の変革



(株)クエスト作成のポートフォリオを参考にBSP作成

BSPグループの製品・サービス

<投資>

<成長 拡大>

<継続 再成長>

投資

利益

Be.Cloud

infoScoop

データ分析

海外事業

他社プロダクト
BPM, BigData, Governance

ARTMAN



LMIS
Lifecycle Management
for IT Service

LMIS on cloud

ASMO

運用BPO

A-AUTO[®]

Waha!
Transformer[®]

BSP-RM[®]

Report & Form
Warehouse

帳票ASH!

DURL

FormHelper

EXTES^{plus}

は、当社にとっての新領域

HyperScale と Enterprise

リベラル派 (左)

ITを使ったビジネス

嗜好

Web, Internet
Java アジャイル
Big Data Cloud
タブレット、スマートフォン
OSS NoSQL
DevOps

- Google、Facebook、Twitter等の
社系企業に代表される、ITから
ビジネスを発想する企業群
- 運用する人がコードを書く
- 成長、スピード、スケールアウト

(右) 保守派

ビジネスにITを使う

嗜好

ホスト、レガシー
ウォーターフォール
PL1 COBOL
Relational DB プライベートクラウド
SQL 仮想化、Server、PC
運用開発分離 パッケージソフト

- BtoB領域のように、従来の産業分類
に属し、ビジネスにITの活用を考える
企業群
- コードは書かない
- 安定、安心、スケールアップ

BSPグループのお客様層

HyperScale と Enterprise

リベラル派 (左)

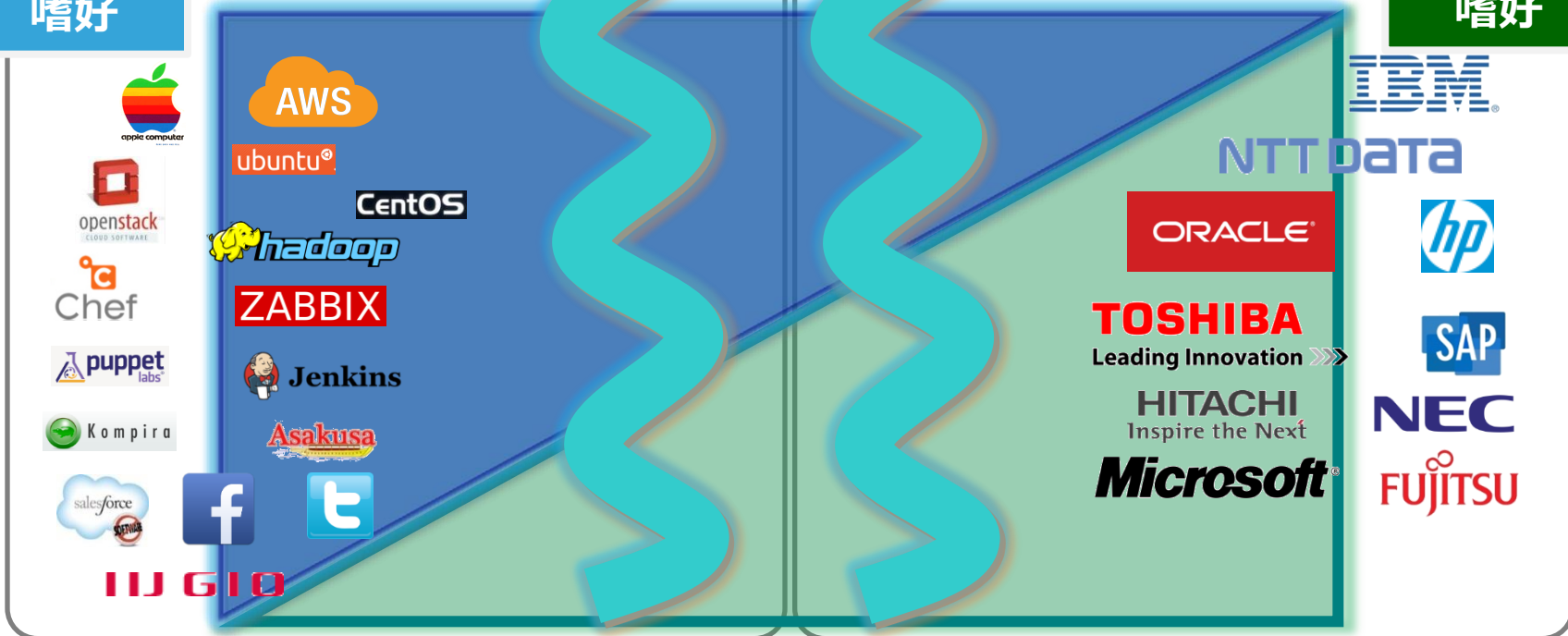
(右) 保守派

ITを使ったビジネス

ビジネスにITを使う

嗜好

嗜好



BSPグループの役割

お客様のビジネス変革のために新規性、柔軟性、経済性等の特性を持ったソリューションの橋渡し役

Empower Your Business & Change Your Work style

～ しなやかな IT でお客様のビジネスとワークスタイルの変革を応援する ～

**私たちは、しなやかなITを提供し
社会の発展とより良い未来の創造に
貢献する企業を目指します**

2015年3月期 業績見通し

1. 経営資源の早期融合による事業基盤の強化

- 事業の再編成
- 事業PDCA管理の徹底
- 投資（人材、製品、サービス）とコスト管理のバランス化

2. 収益力強化のための製品・サービスのラインナップ作り

- 製品とサービスの整理
- お客様視点での両社ソリューションの組み合わせ

3. グループ・シナジーの基盤作り

- グループビジョン、行動指針の定着化
- グループ・ガバナンスのための経営人事体制

連結業績予想

(単位：百万円)

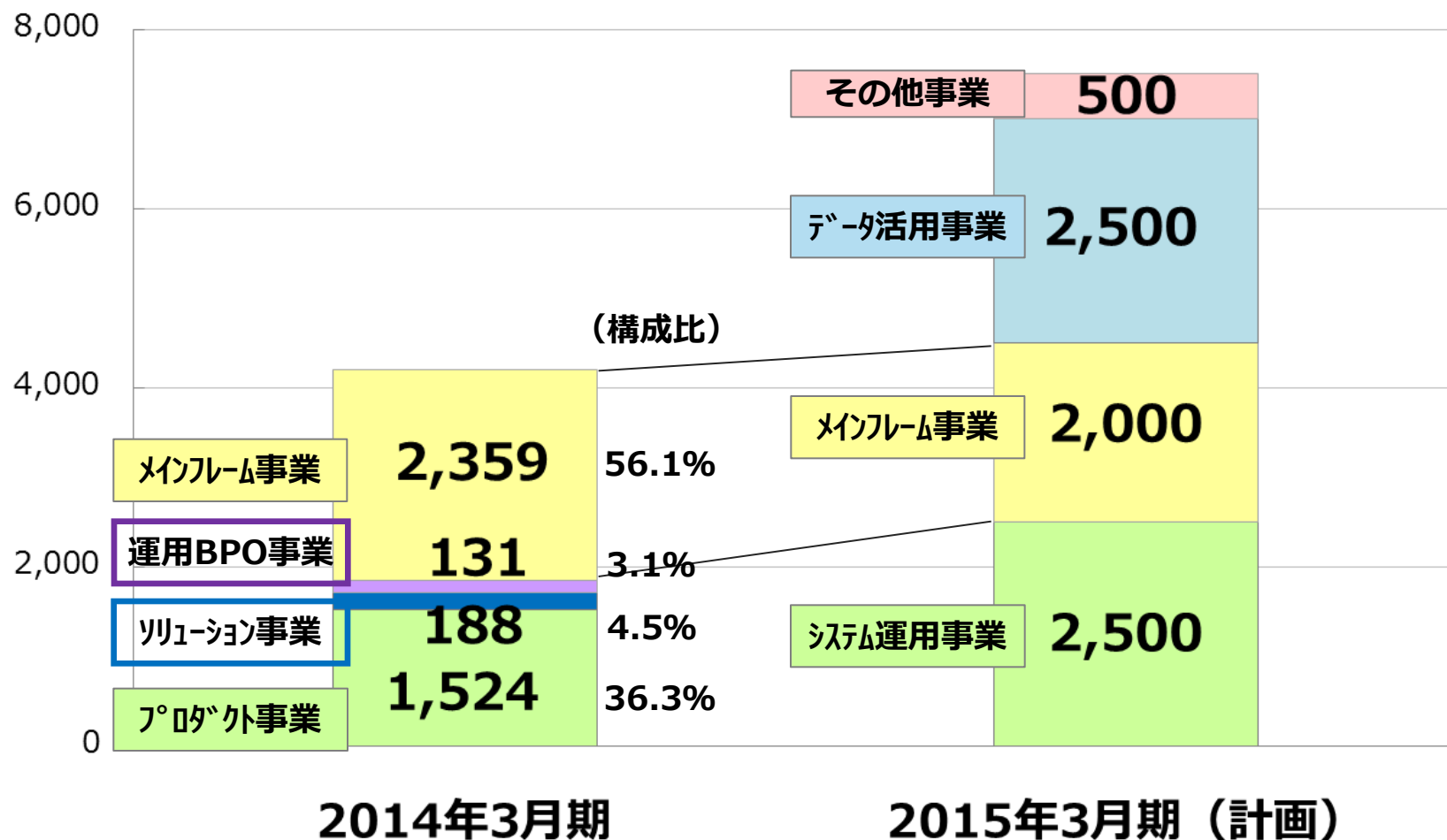
	2014年3月期	2015年3月期	対前期比
売上高	4,203	7,500	+3,296 (+78.4%)
営業利益	1,181	1,380	+198 (+16.8%)
経常利益 (経常利益率)	1,241 (29.5%)	1,460 (19.5%)	+218 (+17.6%) (▲10.0ポイント)
当期純利益	799	890	+90(+11.3%)
1株当たり配当額	60.00円	70.00円	+10.00円
配当性向	29.3%	30.1%	—

業績予想売上高（セグメント別）

（単位：百万円）

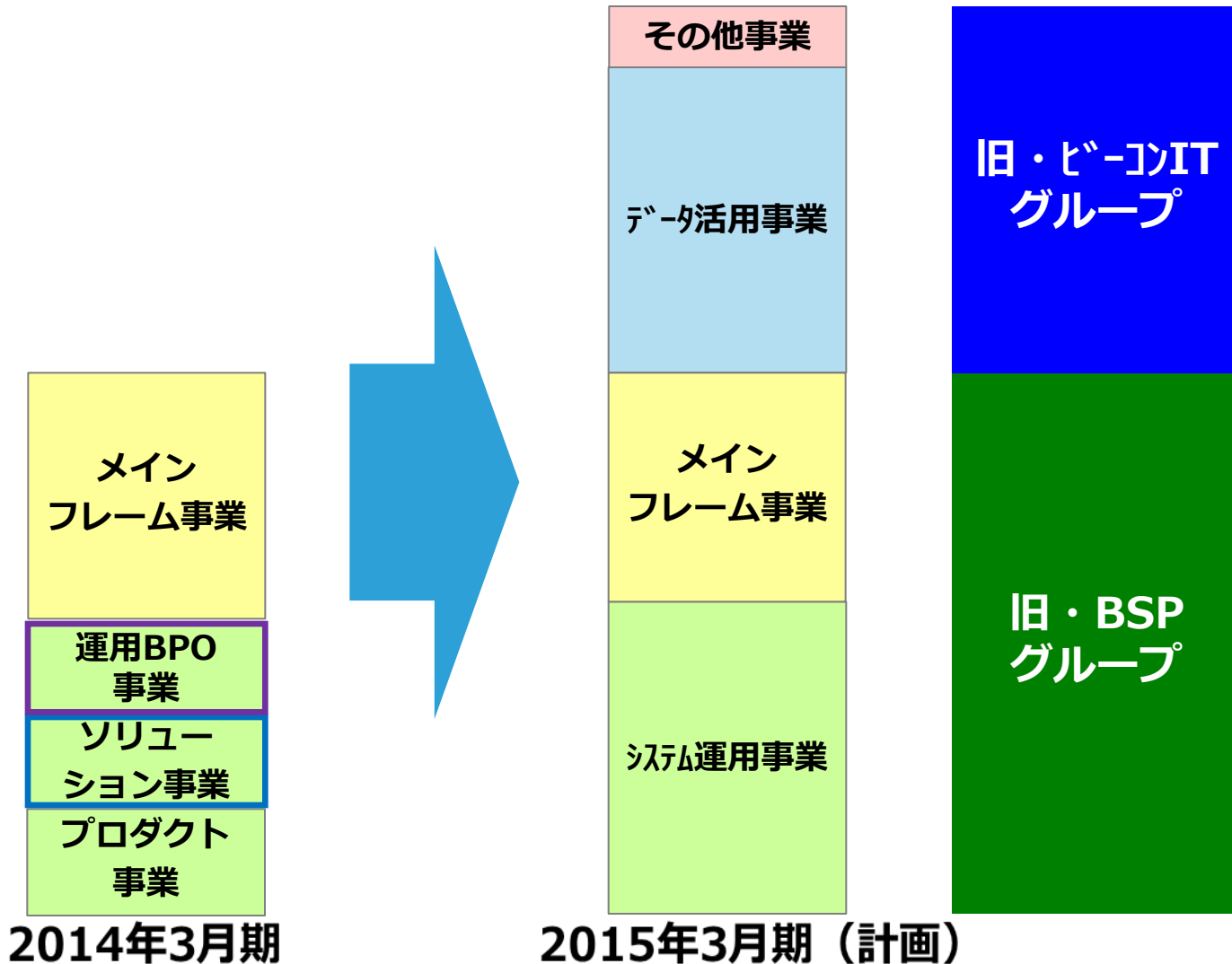
合計：4,203

合計：7,500



セグメントの変更

変更の主旨：ビーコンIT連結化に伴う事業領域拡大のため



配当の推移（連結）

➤ 配当の基本方針

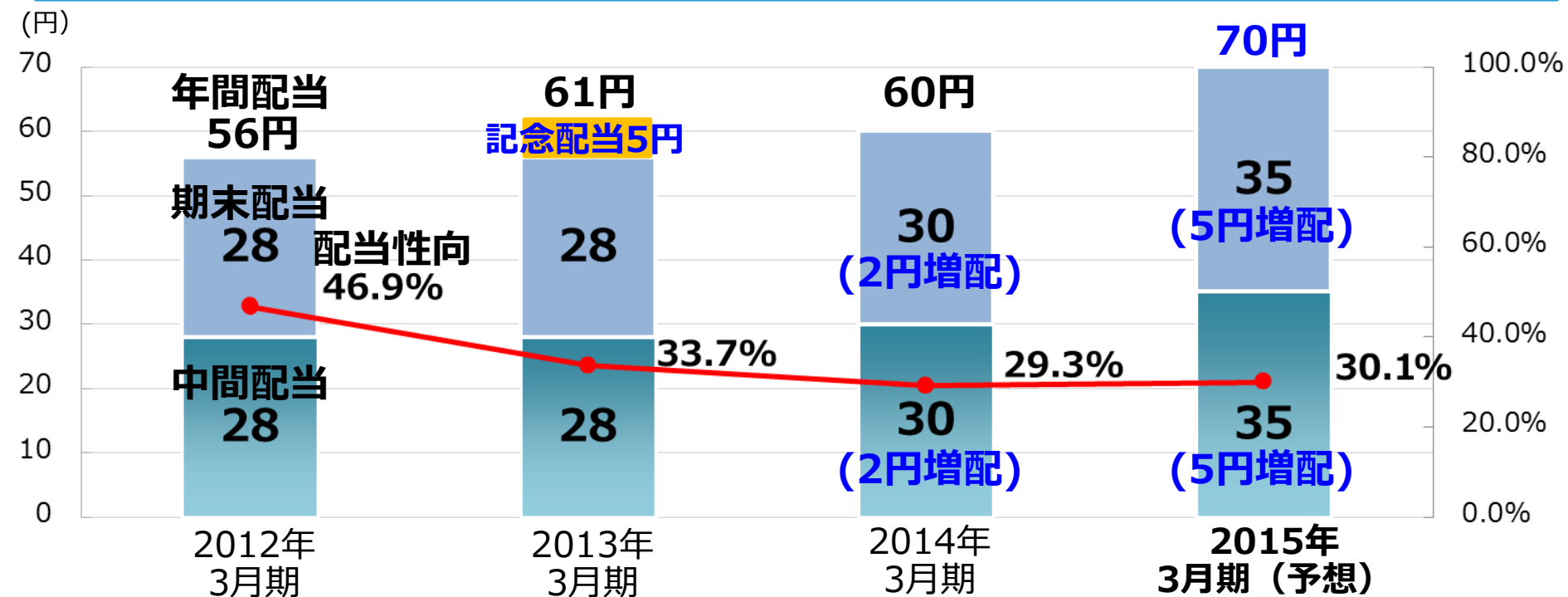
- ・ 長期にわたり安定的な配当を行う
- ・ 連結配当性向30%以上を目処

➤ 1株当たり年間配当金

＜2014年3月期＞
中間30円 + 期末30円
= 年間60円



＜2015年3月期＞
中間35円 + 期末35円
= 70円（予想）



【お問合せ先】

(株)ビーエスピー

広報IR室

TEL : 03-5463-6384

HP: <http://www.bsp.jp>

mailto:ir_info@bsp.co.jp

-
- 1)本資料は、当社の決算概要および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり投資勧誘を目的として作成したものではありません。
 - 2)本資料に記載の情報は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではありません。
 - 3)本資料のいかなる部分も一切の権利は株式会社ビーエスピーに帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。
-