

# 2007年5月期 決算説明資料



2007年7月13日  
日本プロセス株式会社

# 2007年5月期の総括

# 2007年5月期の計画

## ● 基本方針

- 集中と選択→利益体質の強化
- 新規事業化→業務範囲拡大
- 経営の透明性と予測性の向上

## ● 経営課題

- 価格競争力の強化
- 新たな事業の柱の育成
- 技術者の確保・育成

## ● 重点施策

- 不採算事業からの撤退
- 検証・構築サービスの事業拡大
- 社内システムの再構築
- 海外での採用増大

## ● 経営目標

- 売上高 52.5億円
- 経常利益 3.7億円
- 当期純利益 2.3億円

# 2007年5月期の取り組み実績

## 1. 事業

- 不採算事業からの撤退

関連会社売却

木材加工ロボット事業からの撤退

- 受注審査、プロジェクトレビュー、品質管理の強化
- 組込システムへの人材シフトと受注拡大
- 検証事業の新たな顧客開拓
- 構築事業の対象技術分野の拡大

# 2007年5月期の取り組み実績



日本プロセス(株)

## 2. 組織・人事

- ・国際プロセス(株)活動開始
- ・戦略遂行型組織への変更
- ・組織長への権限委譲
- ・中国・大連での人材採用
- ・教育研修機会の増大

# 2007年5月期の取り組み実績

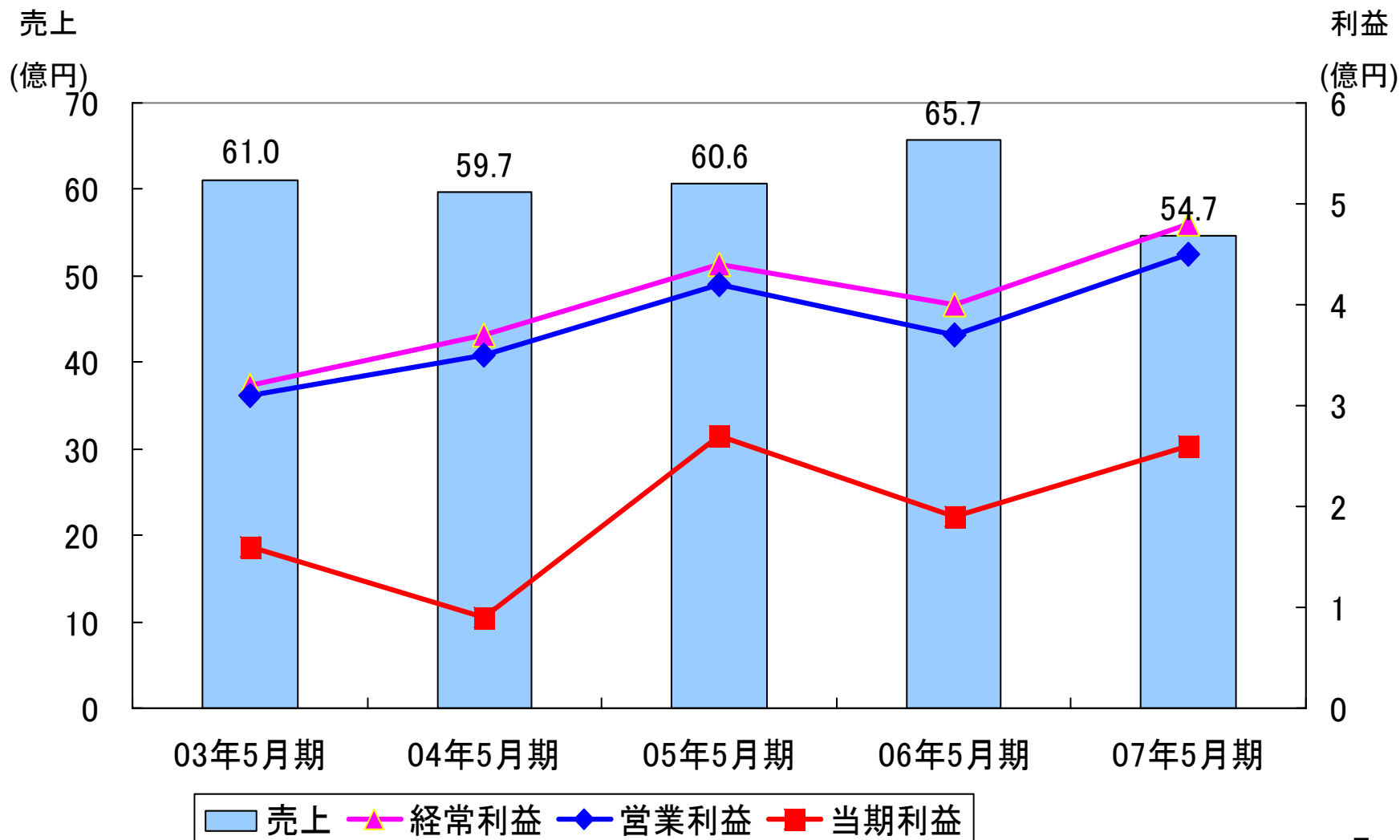


日本プロセス(株)

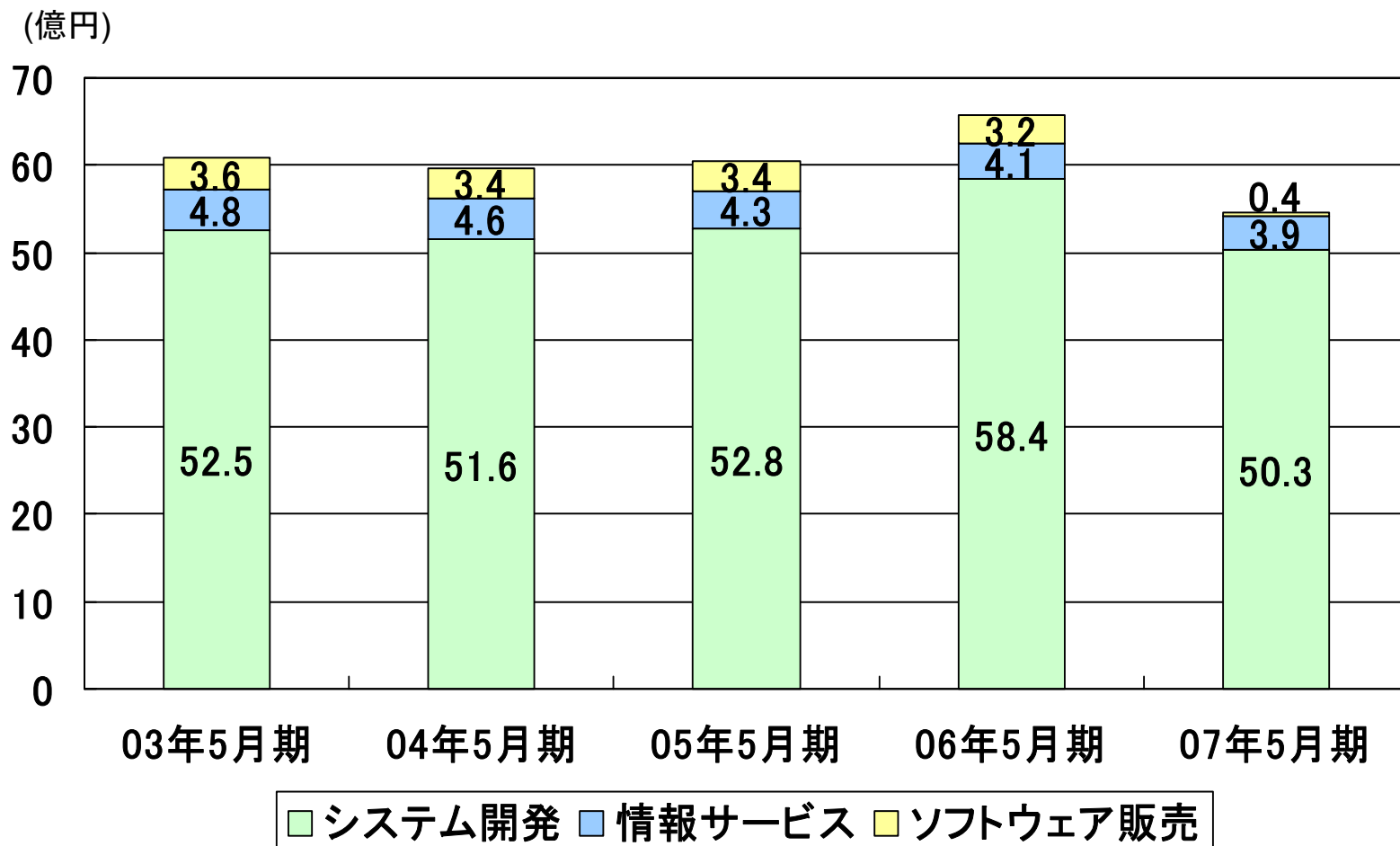
## 3. ガバナンス

- ・内部統制のためのコンサル導入
- ・情報システムの再構築開始
- ・予算・実績管理手法の精度向上
- ・グループ会社役員<sup>○</sup>の世代交代

# 2007年5月期までの業績推移



# セグメント別売上推移





## 業績目標と実績

	目 標	実 績	達成率
売上	52.5億円	54.7億円	104.2%
営業利益	3.7億円	4.5億円	121.6%
経常利益	3.7億円	4.8億円	130.9%
当期純利益	2.3億円	2.6億円	116.2%

## 前年実績比

	06年5月期	07年5月期	成長率
売上	65.7億円	54.7億円	83.2%
営業利益	3.7億円	4.5億円	118.5%
経常利益	4.0億円	4.8億円	118.3%
当期純利益	1.9億円	2.6億円	134.5%

# 財務状況

	06年5月期	07年5月期	対前年比
自己資本	71.8億円	73.3億円	1.5億円
自己資本比率	87.0%	86.0%	▲1.0%
有利子負債残高	—	—	—
営業活動キャッシュフロー	3.0億円	3.1億円	0.1億円
投資活動キャッシュフロー	▲5.4億円	▲15.0億円	▲9.6億円
財務活動キャッシュフロー	▲1.3億円	▲1.2億円	0.1億円

(注)切捨て表示のため、前年比に誤差が出ています。

# 貸借対照表

流動資産	61.3億円	流動負債	11.7億円
固定資産	23.9億円	固定負債	0.1億円
		負債合計	11.9億円
		資本金	14.8億円
		資本剰余金	21.7億円
		利益剰余金	43.5億円
		自己株式	▲6.6億円
		評価・換算差額等	▲0.1億円
資産合計	85.2億円	負債純資産合計	85.2億円

(注)切捨て表示のため、合計に差が出ています。

# 2008年5月期 経営計画

# グループビジョン

お客様をソフト作りから解放し、  
お客様の本業に専念していただく

## T-SES(Total Software Engineering Service)

当社が提供する価値

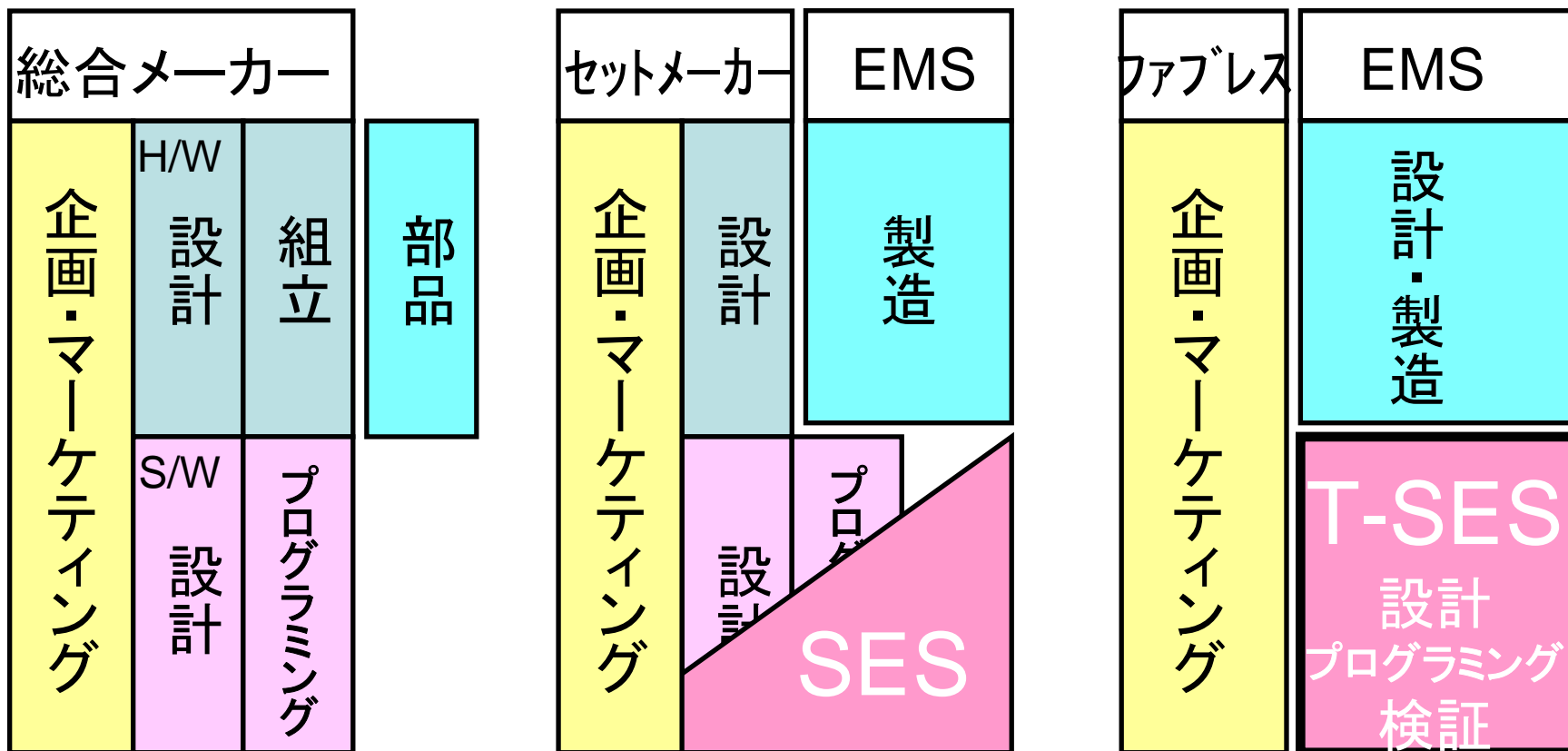
顧客にない  
ノウハウ

顧客に不足する  
パワー

顧客がやる必要の  
ない業務

顧客は  
コア業務に  
専念

# T-SESへの流れ



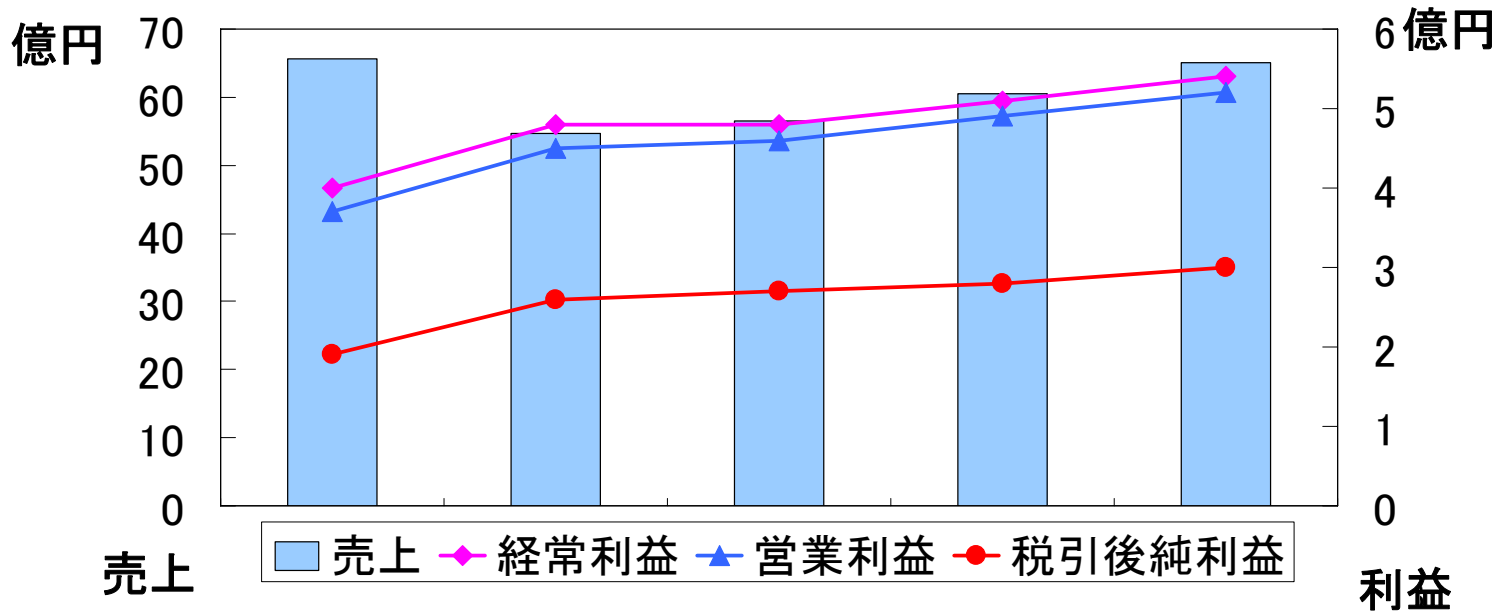


# 事業計画

# 2010年5月計画値



	2006/05	2007/05	2008/05	2009/05	2010/05	
売上	65.7	54.7	56.5	60.5	65.0	億円
営業利益	3.7	4.5	4.6	4.9	5.2	億円
経常利益	4.0	4.8	4.8	5.1	5.4	億円
税引後純利益	1.9	2.6	2.7	2.8	3.0	億円
社員数	574	470	500	530	560	人



# 計画達成の施策

# 施策の基本方針

分類	基本方針
全体	<ul style="list-style-type: none"><li>・コア事業から順に拡大</li><li>・海外展開を具体化</li></ul>
制御・組込	<ul style="list-style-type: none"><li>・大規模プロジェクトの受注</li><li>・開発サイクル全体の受注</li></ul>
業務系基盤	<ul style="list-style-type: none"><li>・共通基盤の受注範囲拡大</li></ul>
情報サービス	<ul style="list-style-type: none"><li>・新規事業の育成</li></ul>

# 制御・組込事業の施策(1)

## 1. 集中のための組織改変

- ・事業担当会社見直し

人的資源を制御・組込事業に集中

## 2. 大規模プロジェクト受注体制の構築

- ・社内審査体制の構築

受注、プロジェクト管理、出荷の審査組織

- ・社内横断でのプロジェクト受注体制の仕組みづくり

## 3. 組込系の開発サイクル全体の受注

- ・実装フェーズから全体へ受注範囲を拡大  
全体の構成設計できる人材(ITアーキテクト)の育成  
組込ソフト実装技術者の育成
- ・重点分野への集中  
携帯電話、情報家電、自動車

## 1. 分野の集中と拡大

- ・得意業務への集中

  - パッケージ製品の共通基盤

  - コンテンツ配信の共通基盤

- ・受注単位の拡大

  - 組織化⇒拡大化⇒請負化⇒一括化

- ・リソースの確保

  - グループ全体での人事戦略(採用・教育)

## 1. 事業内容の再構築

- ・検証業務

  - 組込分野の検証設計拡大

  - 検証実務部隊の編成

- ・ネットワーク構築支援

  - 対象製品技術範囲の拡大(稼動監視、構成監視)

## 2. 将来拡大のための体制整備

- ・コールデスク

  - 採用強化と教育カリキュラムの整備



## 1. 海外戦略

- ・技術者の確保、育成

  - 日本における技術者不足の補強

  - オフショア開発の現地キーマンの育成

- ・コスト競争力

  - オフショア開発による低コスト要員の確保

### <計画>

2008年5月期第4四半期

現地法人設立

2009年5月期

現地採用、営業活動開始

2010年5月期

単年度黒字化

## 2. 人材戦略

- ・分類別採用計画

新卒採用、中途採用、海外採用、高齢者採用

- ・幹部社員の選抜育成

経営者育成による子会社支援、拡大

- ・キャリアプランに沿った技術者の育成

人材育成委員会:HDC

目標資格取得者:情報処理技術者、ITSS、ETSS

## 3. 品質戦略

- ・高品質化、トラブル防止の推進  
組織的な品質活動(受注、品質管理、出荷の審査)  
の強化

## 4. パートナー戦略

- ・戦略的パートナー  
パートナー支援:教育研修の開放、情報共有化など  
優先対応:長期的、計画的業務協力の実現

## 5. M&A戦略

- ・規模拡大のためのM&A

組込システム開発など

- ・不足分野補強のためのM&A

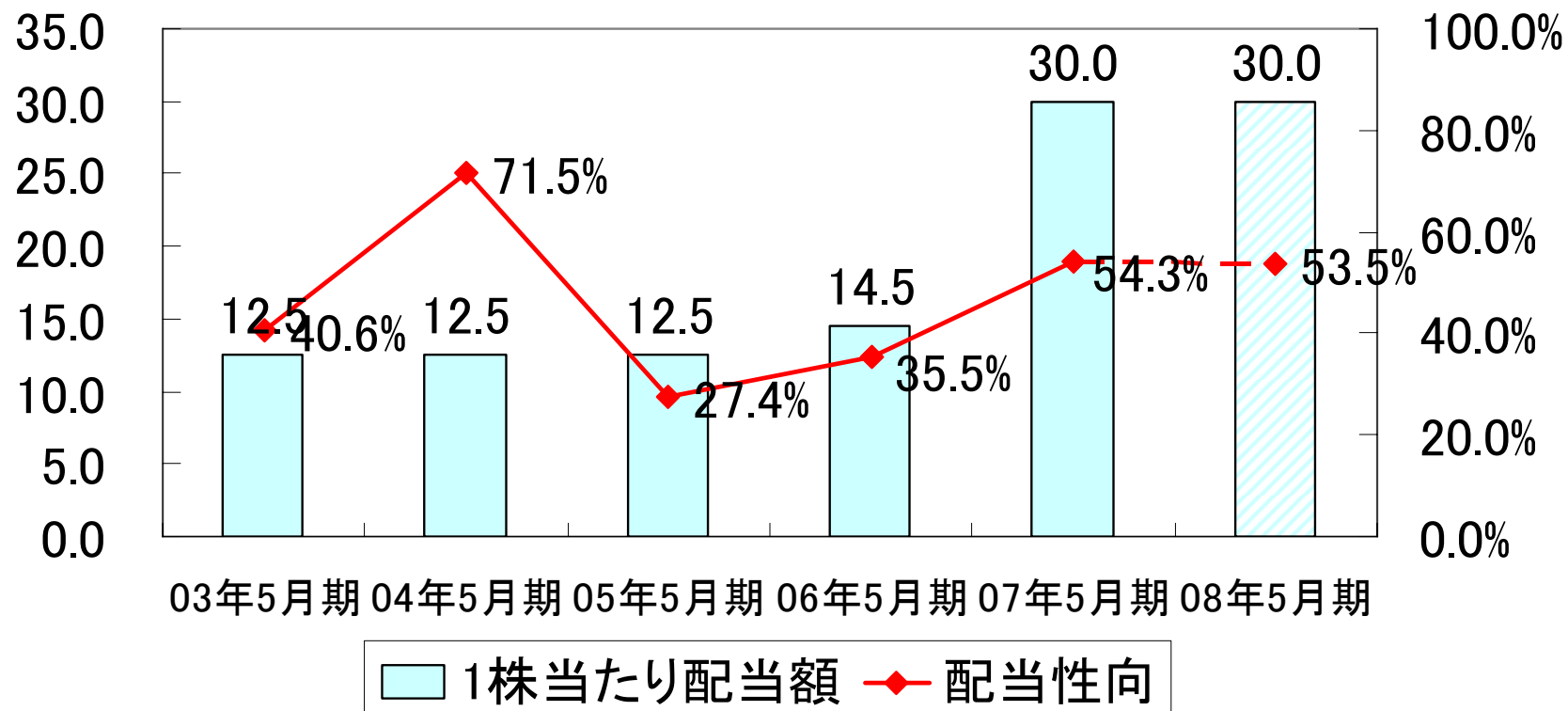
検証業務におけるローコスト人材確保、管理など

## 6. 技術戦略

- ・主力事業の発展：開発管理技術、品質技術の向上
- ・将来事業の準備：RFIDの大学への委託研究

# トピックス

# 株主還元の推移



当たり前前のことを当たり前前に成し遂げる

それをファナティック(熱狂的)に追求する

それが当社の目指す姿です

## 免責事項

本資料は作成時点での予測や仮説に基づく記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述についてはその実現を保証するものではなく、既知、未知のリスクや各種要因により実際の結果、業績と異なることがあります。