

ユニバーサルソリューションシステムズ株式会社

2007年3月期決算資料



社会にとって真に価値あるソリューションを

<http://www.u-s-systems.co.jp>

11期業績サマリー

	11期当初予測	11期実績	11期当初予測比	10期実績
●売上高	4,126,049	2,512,169	60.9%	3,508,033
ASP	2,036,125	1,265,475	62.2%	1,518,073
eコマース	2,089,924	1,246,693	59.7%	1,989,959
●売上原価	2,946,583	2,049,360	69.6%	2,579,922
ASP	1,142,031	938,895	82.2%	717,846
eコマース	1,804,552	1,110,465	61.5%	1,862,075
●売上総利益	1,179,466	462,808	39.2%	928,111
ASP	894,094	326,580	36.5%	800,227
eコマース	285,372	136,228	47.7%	127,884
●販売費及び一般管理費	888,864	778,917	87.6%	654,827
●営業利益	290,602	-316,109	—	273,283
●経常利益	260,269	-327,856	—	227,939
●純利益	141,045	-363,383	—	117,158



11期業績結果の理由

主力のASP事業の売上が大幅未達

要因1

セキュリティ関連事業

- ・原価増
- ・パートナー開拓の不調
4億6千万の見込み

要因2

日本IBMとの提携

- ・原価増(約2億)
IBMとの提携案件用新データセンター費用発生
- ・実績なし

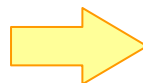
要因3

アウトソーシングの
売上減

- ・既存顧客の営業不振のため値下げ対応
- ・既存顧客上場準備のため営業協力による値下げ
- ・新規案件がほとんどなかった
(リソースを新規事業に投入したため通年1億～2億あるイニシャル売上が減)

10期

1,518百万



11期

約1,265百万

11期B/S・キャッシュフロー

●B/Sのサマリー

(単位: 千円)

	2006年3月期	2007年3月期	増減額
流動資産	1,677,361	1,037,083	-640,278
固定資産	849,264	950,185	100,921
繰延資産	8,282	2,654	-5,628
資産合計	2,534,909	1,989,922	-544,987
流動負債	648,278	423,673	-224,605
固定負債	236,681	279,682	43,001
負債合計	884,959	703,355	-181,604
純資産	1,649,949	1,286,566	-363,383
負債・純資産合計	2,534,909	1,989,922	-544,987

●キャッシュフローのサマリー

(単位: 千円)

	2006年3月期	2007年3月期	増減額
営業CF	190,835	138,730	-52,105
投資CF	-515,363	-267,722	247,641
フリーCF	-324,528	-128,992	195,536
財務CF	294,997	-125,208	-420,205
資金増減額	-29,530	-254,201	-224,671
期首資金残高	922,133	892,602	-29,531
期末資金残高	892,602	638,401	-254,201

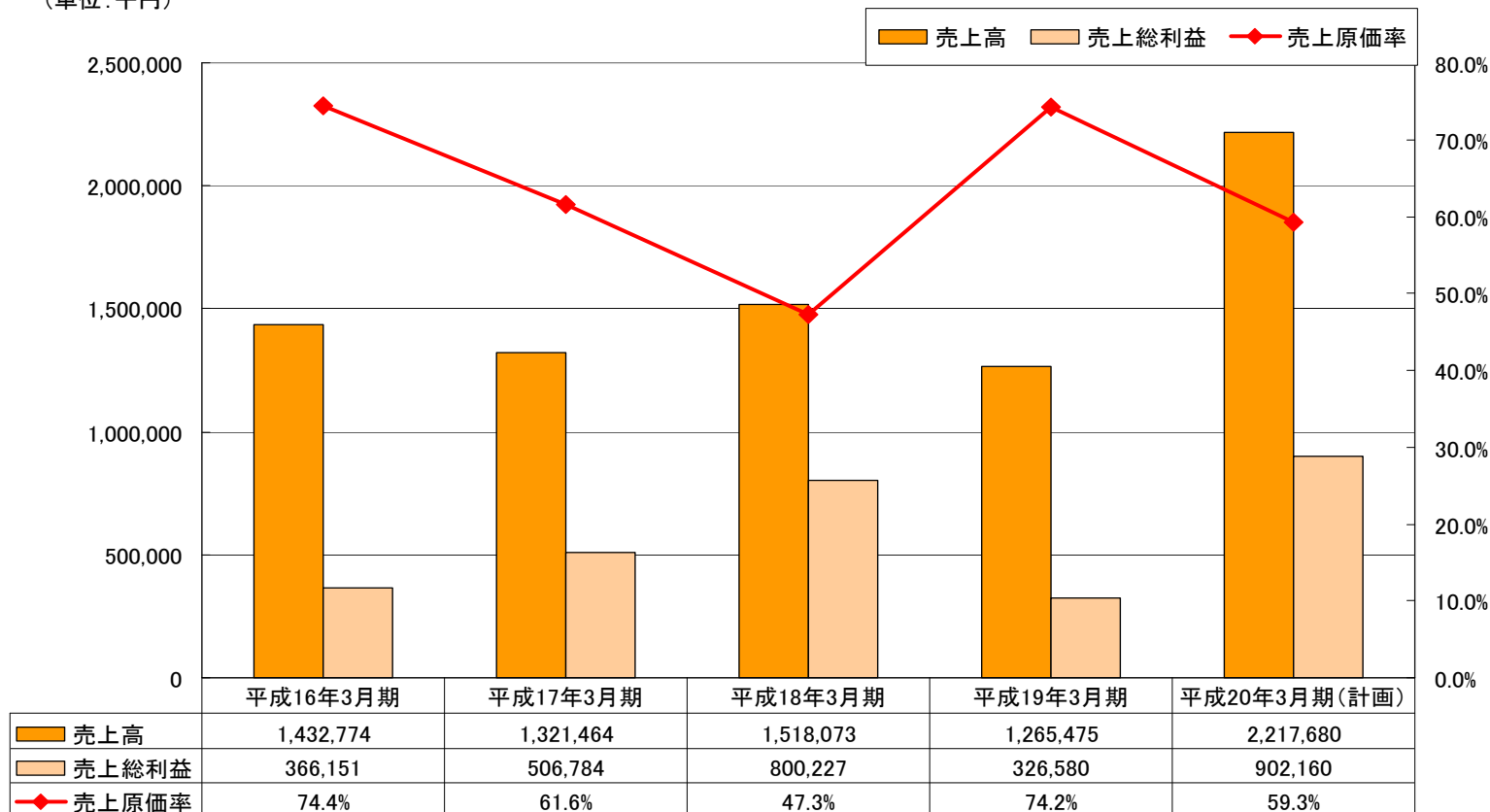
固定資産の増加は主としてシステムの増強によるソフトウェアの増加によるもの。

営業キャッシュフローの減少は、売上債権の減少、仕入れ債務の減少、未払金の減少によるもの。



ASPセグメント売上高・売上総利益推移

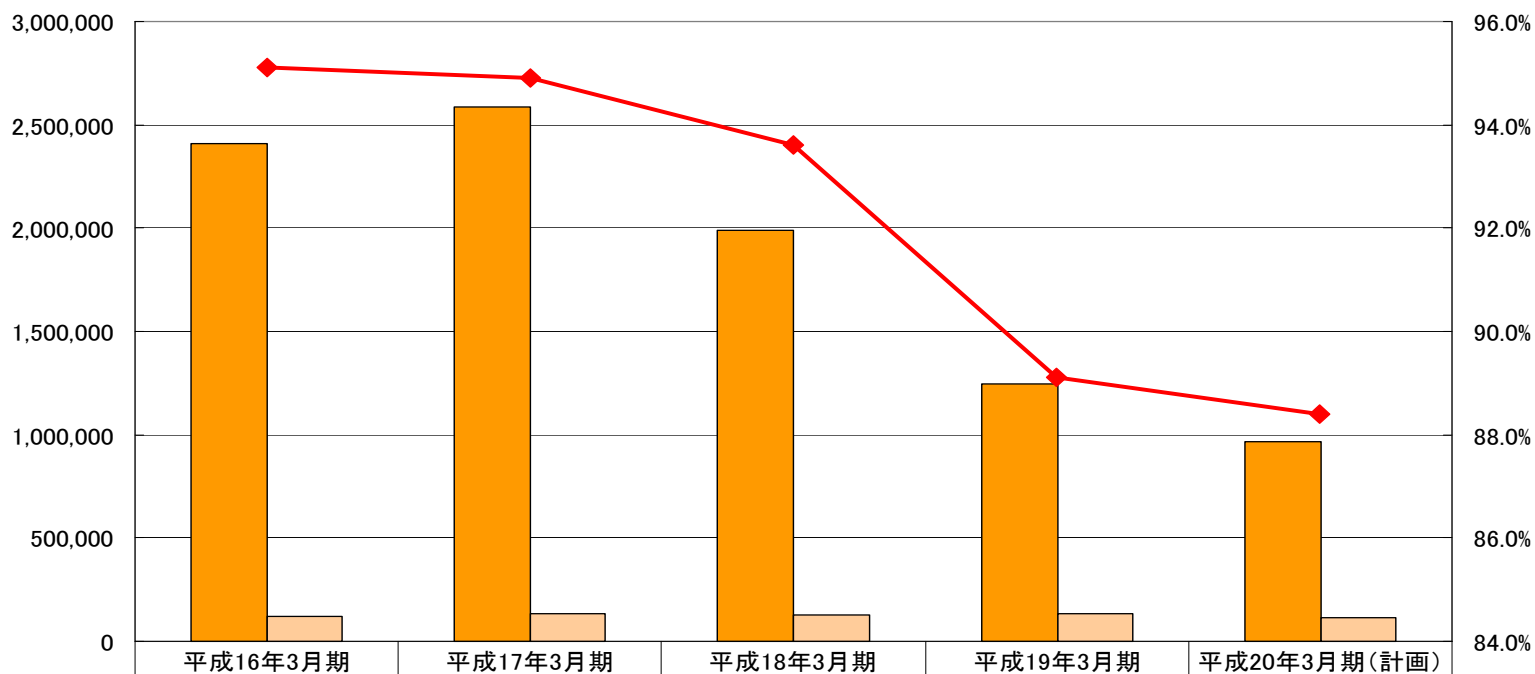
(単位: 千円)



eコマースセグメント売上高・売上総利益推移

(単位:千円)

売上高 売上総利益 売上原価率

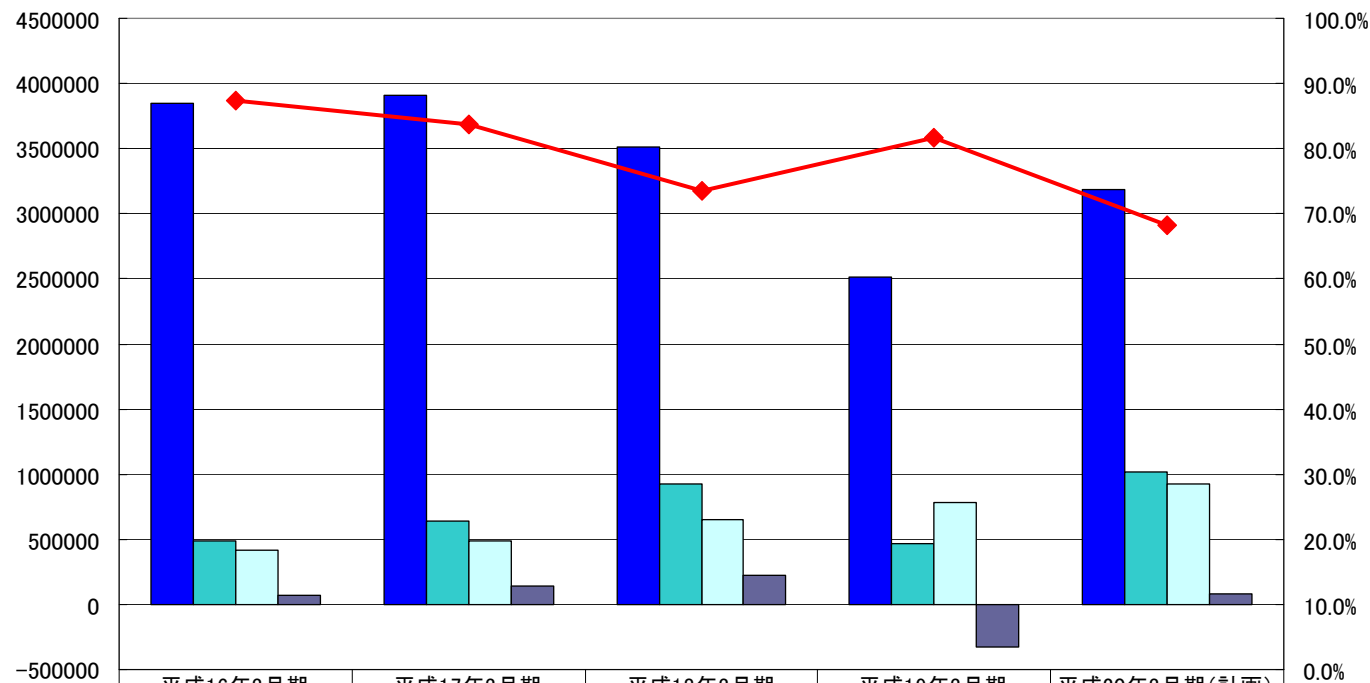


売上高	2,411,766	2,588,463	1,989,959	1,246,693	968,950
売上総利益	118,076	132,469	127,884	136,228	112,180
売上原価率	95.1%	94.9%	93.6%	89.1%	88.4%

売上高・経常利益の推移

(単位:千円)

■ 売上高 ■ 販売費及び一般管理費 ■ 経常利益 ◆ 売上原価率



■ 売上高	3,844,540	3,909,927	3,508,033	2,512,169	3,186,630
■ 売上総利益	484,228	639,253	928,111	462,808	1,014,340
■ 販売費及び一般管理費	414,639	487,145	654,827	778,917	926,558
■ 経常利益	66,603	141,157	227,939	-327,856	80,928
◆ 売上原価率	87.4%	83.7%	73.5%	81.6%	68.2%

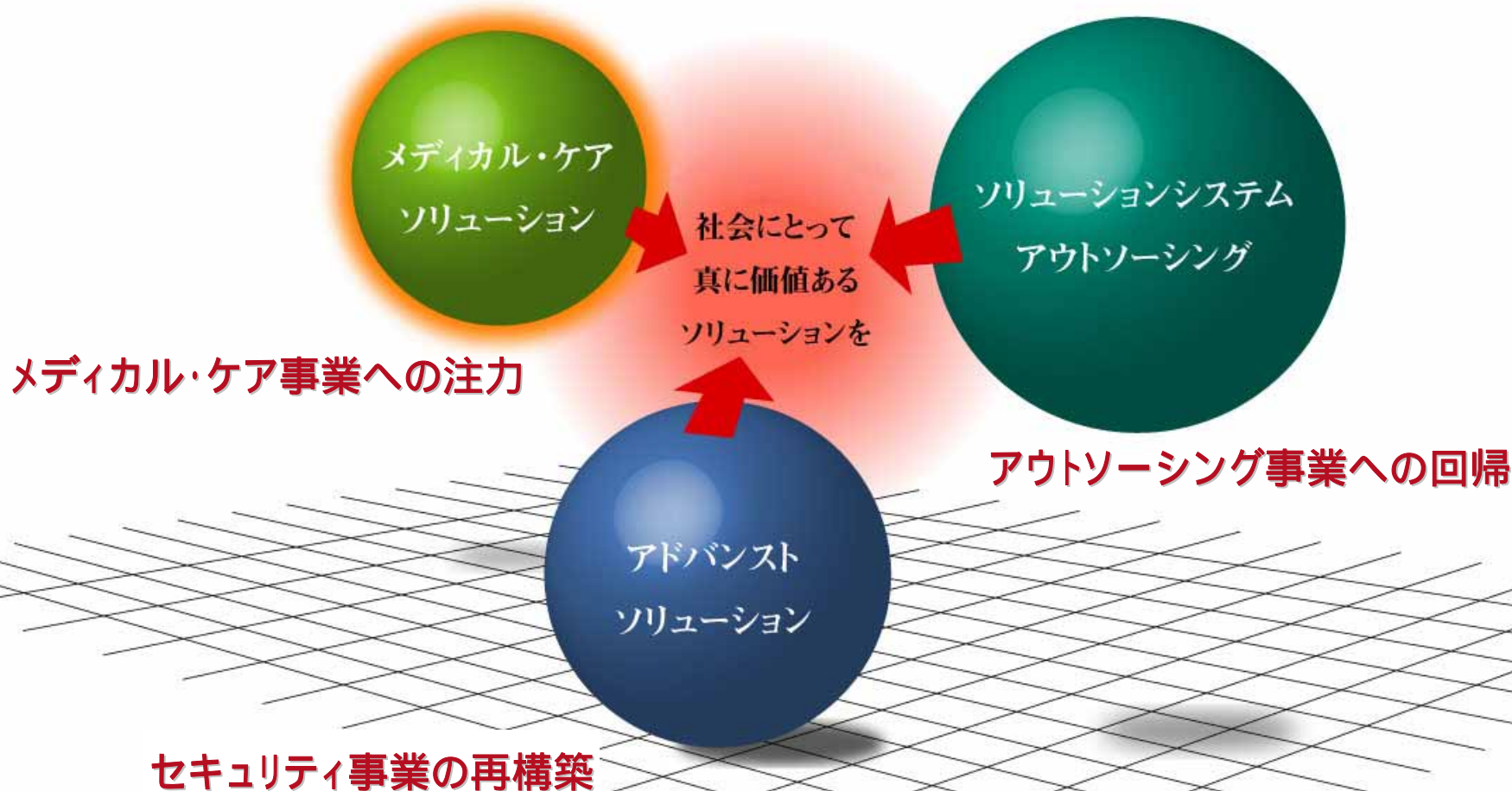


12期業績予想

	2007年度上期	2007年度下期	2007年度通期	2006年度通期	2006年度比(%)
売上高	1,324,949	1,861,681	3,186,630	2,512,169	126.8%
ASP	894,549	1,323,131	2,217,680	1,265,475	175.2%
eコマース	430,400	538,550	968,950	1,246,693	77.7%
売上総利益	330,447	683,893	1,014,340	462,808	219.2%
ASP	283,055	619,104	902,160	326,580	276.2%
eコマース	47,392	64,788	112,180	136,228	82.3%
販売費及び一般管理費	485,707	440,852	926,558	778,917	119.0%
営業利益	▲ 155,259	243,041	87,782	▲ 316,109	—
経常利益	▲ 158,686	239,614	80,928	▲ 327,856	—
純利益	▲ 160,386	237,914	77,528	▲ 363,383	—



今期の戦略



ソリューションシステムアウトソーシング事業の戦略

①ユニット戦略

②営業活動に再注力



ソリューションシステムアウトソーシング事業の戦略

① ユニット戦略

- ・ **ユニット**: ソリューションを機能別にソフト化したもの
- ・ 希望により購入後にユニットをカスタマイズしASPで提供

ユニット戦略によるメリット

- ・ 製品のイメージを見ることができ、意思決定の迅速化につながります
- ・ 購入後にはお客様が自由にカスタマイズすることが可能
- ・ ユニット購入時点で売上計上が可能
(従来は開発を行ってからサービスを提供するので
売上計上に最短3ヶ月、最長10ヶ月、平均6ヶ月かかってました)



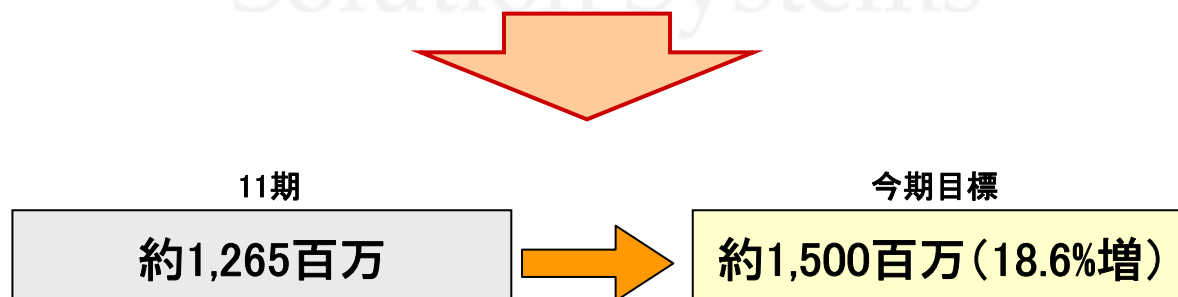
ソリューションシステムアウトソーシング事業の戦略

②営業活動に再注力

- ・自社既存営業部隊を再投入

その結果今期4月1ヶ月の活動で

- ・営業案件が約6500店舗(既存取引店舗数約3000に対して積上げ)
- ・大手不動産運営会社の社宅代行会社システムを受注確定(他、同業他社案件2つあり)



メディカル・ケア事業の戦略

①ケアオンラインによる介護向け市場でのシェア獲得

②メディカル分野への進出

メディカル・ケア事業の戦略

① ケアオンラインによる介護向け市場でのシェア獲得

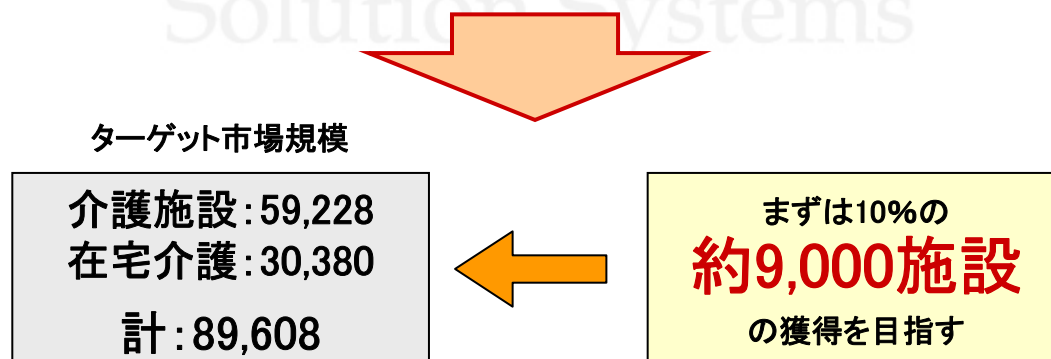
唯一無二である業務効率化ソリューションで業界シェアを獲得します。

1. 有力パートナーとの協業

メディカルケア業界において、多くのシェアを持つ有力パートナーとの協業

2. 全国5ブロック営業体制の構築

全国を5ブロックに分け直販営業能力を強化



※USシステムズ自社調べ

メディカル・ケア事業の戦略

ケアオンライン導入のメリット

USシステムズ(ケアオンライン)	他社ソフト
本部による様々な業態の施設の 経営管理が可能	機能なし
ASPなので導入スピードが速く 各施設毎の導入も簡単	ハードごとのインストール・アップデートが必要
パッケージ品とは違いカスタマイズが可能	機能なし
タッチパネル・ハンディ端末により 介護記録が楽に取れる	PDA(スタイラスペンによる入力)
企業全体のPL管理がほぼ、 リアルタイムで可能	機能なし
介護記録をデータとして残しているので、 医師・家族とのリレーションが簡単	機能なし
情報の一元管理で二重入力などの 無駄な事務処理を減らせます	機能なし
アクセス権限を設定できるので、 目的に合わせて情報を公開できます	機能なし
サービスに必要な項目が表示されるので 教育ツールとしても機能します	機能なし
アセスメントプランの再検討による サービス向上が図れます	機能なし



メディカル・ケア事業の戦略

②メディカル分野への進出

介護事業における業務効率化ソリューションがメディカル分野にも有効であると確信したため
新製品Integrated Medical Solution Systemの市場投入準備中

- ・神奈川県の介護施設にてケアオンラインを導入中の総合病院（100床規模）へ2008年9月カットオーバー目標で準備中
- ・メディカル分野の投資事業者との資本も含めた提携により、
資本の原理による絶対導入体制構築

業務効率化ソリューションによる病院経営の効率化

輸入介護士にも対応したシステム、直感的に操作できる業務ナビゲーション機能搭載などで
 介護施設で実証済みの統合された使いやすいシステムにより看護師の業務を効率化



ソリューションの導入で業務の効率化ができ
病院再生に寄与

投資事業者：所有する病院のメリットが増大

USシステムズ：市場開拓ができるメリット



アドバンストソリューション事業の戦略

①高いセキュリティ技術を利用して
特定業務ソリューションの提供

②パートナーの開拓

アドバンストソリューション事業の戦略

①高いセキュリティ技術を利用して 特定業務ソリューションの提供

<例> 銀行業務

1. 銀行においてもグループウェアといわれる情報共有システムが必要。
2. 昨今の情報漏えい問題や個人情報保護の問題から、行外で情報端末が利用できない。しかし、業務時間中に利用するしかないにもかかわらず、勤務時間中に利用していると遊んでいると思われたりするため利用しなくなる。
3. 折角、数億円かけてシステムを構築しても利用されない。

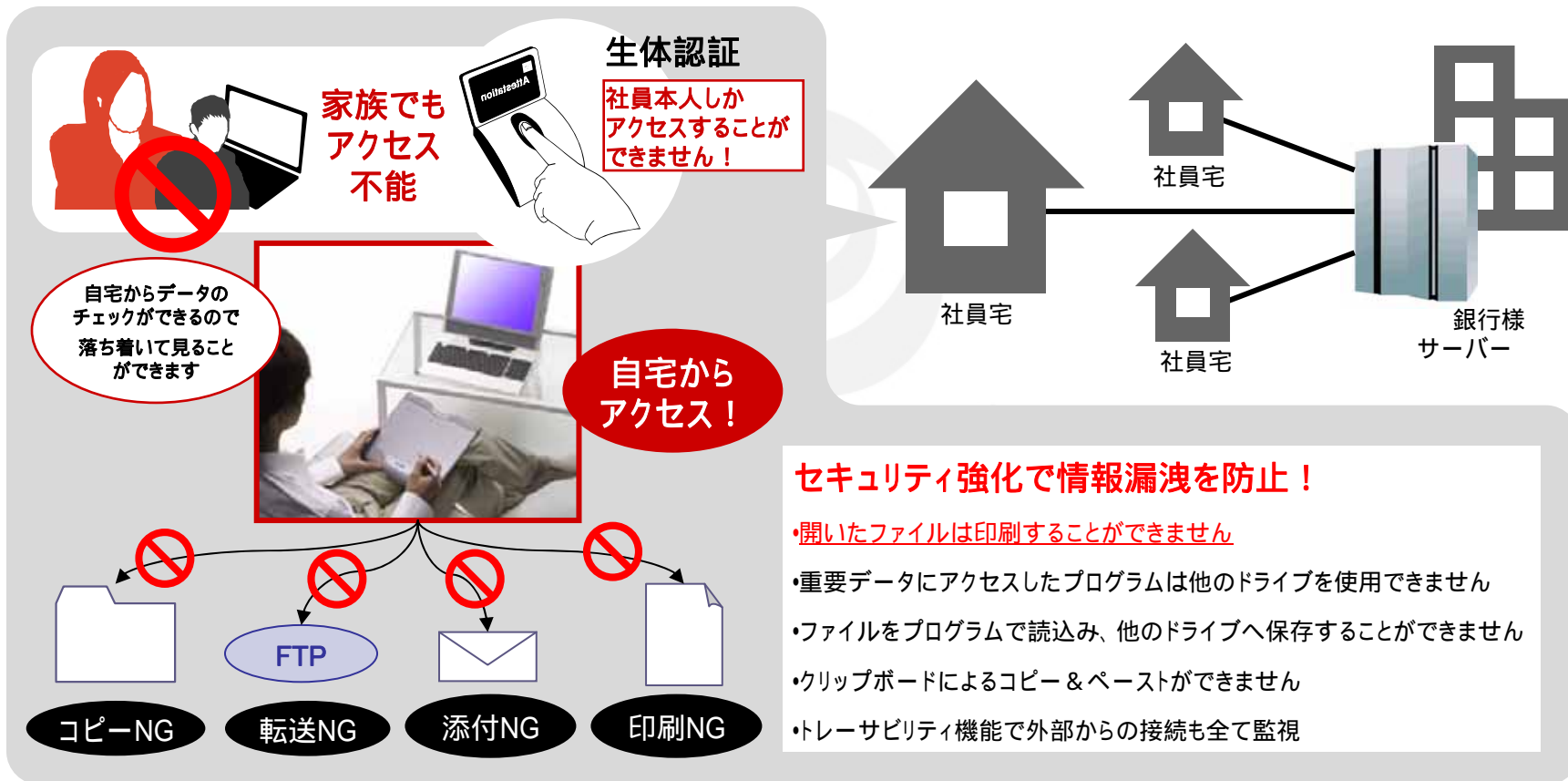


そこで、高いセキュリティレベルを維持したまま自宅での利用を可能にします。

- 開いたファイルは印刷することができません
- 重要データにアクセスしたプログラムは他のドライブを使用できません
- ファイルをプログラムで読み込み、他のドライブへ保存することができません
- クリップボードによるコピー & ペーストができません
- トレーサビリティ機能で外部からの接続も全て監視

アドバンストソリューション事業の戦略

<例>〇〇銀行 Banker's Online



他にも多彩な
独自機能を搭載

支店・個人ごとの
成績表示・管理

ランキング表示・
挑戦状機能で競い合い

トレーサビリティ機能
で経営を支援



アドバンストソリューション事業の戦略

②パートナーの開拓

1. 日本IBMとの協業

- ・IBMハードウェアグループとの協業
ハードウェアとバンドルする販売形態を構築済
- ・IBMへのソリューション提供フローの整備
直接IBMへソリューションを供給することにより、
USシステムズの商品の販売がIBM営業の売上にもなる仕組みを構築中

2. 新規パートナーの開拓

- ・ソリューション協業パートナーの開拓
既存のソリューションとUSシステムズを融合することにより付加価値を高める



会社概要

ユニバーサルソリューションシステムズ株式会社

本社 / 東京都港区赤坂1 - 12 - 32 アーク森ビル17F
 岡山開発センター / 岡山県岡山市駅元町1 - 6 岡山フコク生命ビル9階

沿革

平成8年7月 インターネットを通じた情報提供、中小企業のIT化支援を目的に設立
 平成11年11月 チェーン店舗向け店舗情報管理ソリューションシステム「Link Cafe」(現呼称「Cybele」)提供開始
 平成11年2月 商号をユニバーサルソリューションシステムズ株式会社に変更

従業員数

74名(2007年3月31日現在)

役員構成

代表取締役社長	山口 浩行	
常務取締役	古本 裕二	営業本部長
取締役	青木 博之	管理部長 兼 管理部 経営企画部 担当
取締役	許 勝	ソリューションシステム本部長 兼 ソリューション開発部長
取締役(非常勤)	仮屋園 聡一	
執行役員	行本 淳	ソリューションサポート部長
執行役員	山口 眞一	営業本部副本部長 兼 営業部長
常勤監査役	藤原 達也	
監査役(非常勤)	我孫子 政雄	
監査役(非常勤)	佐長 功	



企業理念

社会にとって真に価値あるソリューションを

ユニバーサルソリューションシステムズ株式会社IR資料は情報の提供を目的としており、投資等を勧誘するものではありません。最終的な判断はご自身でお願いいたします。また、情報の内容につきましては万全を期しておりますが、内容を保証するものではありません。
本文、データなどに関する正確性、信頼性、安全性などから起因する直接的、間接的あるいは程度を問わずこれら情報によって生じた損害につきましては当社は一切の責任を負いません。ユニバーサルソリューションシステムズ株式会社のIR資料の著作権は当社に属し、当社に無断で転用することを禁じます。

資料作成：2007年5月

