

- 当第2四半期連結累計期間における情報サービス業界では、クラウドやビッグデータ、IoT/M2M (Internet of Things/Machine to Machine) など、新たな技術の利活用が注目を集めてきております。また、IT サービス投資は、金融・公共などのシステム構築需要の継続により底堅さを維持しております。
- 当社グループは、2013年度から2015年度までの中期経営計画「Renaissance21 (ルネッサンス21)」の最終年度として、将来への成長基盤固めに努めてきました。更に今年8月末に、次年度からスタートする中期経営計画の根幹となる今後の基本方針を策定し、技術・営業・マーケティング等の機能強化、会社体制の強化、企業文化の改革に努めております。
- 当第2四半期累計期間の業績は、売上高は前年度を若干上回りましたが、大規模システムの手直し費用の発生等により損失計上となりました。
- この結果を勘案し、誠に遺憾ですが中間配当金につきましては無配とさせていただきます。

(単位：百万円)

科 目	2015年第2四半期	2014年第2四半期	2015年3月期
受注高	7,124	6,549	12,941
売上高	6,437	6,270	12,918
営業損益	△68	58	226
経常損益	△60	58	226
四半期・当期純損益	△123	8	87
1株当たり四半期・当期純損益：円	△6.84	0.46	4.85
純資産額	1,722	3,202	2,041
総資産額	8,327	8,921	9,068
1株当たり純資産額：円	94.94	177.20	112.63
自己資本比率：%	20.5	35.8	22.4
自己資本四半期・当期純損益率(ROE)：%	△6.6	0.3	3.4

(注) 1 △は損失を示します。

2 2015年3月期から退職給付に関する会計基準等が適用され、この適用の影響により純資産が前年度に比べ大幅に減少しております。

目次

ごあいさつ	1	トピックス	6
過去5カ年の業績推移	2	四半期連結決算報告	9
事業別の概況	4	会社プロフィール	12
新組織体制	5	株主情報	13

株主のみなさまには、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。

さて、当社グループの上期の売上高は前年度に比べ若干増加しましたが、大規模システムの手直し費用の発生等により損失計上となりました。日ごろより当社をご支援くださる株主のみなさまにはお詫び申し上げます。上期のマイナスを下期で取り戻すように全社をあげて努めてまいりますので、これまでと同様にご指導、ご支援賜りますようお願い申し上げます。

私が6月に社長に就任し、まず今後の基本方針を8月に作成しました。社長に就任してちょうど60日ということで「60日計画」と銘打って、来年度から始まる次期中期経営計画の根幹として位置付け、全社員に徹底を図っています。

この「60日計画」の根本となる5つの芯をご紹介します。

1 技術で勝負

当社には、長年積み重ねてきた技術があります。今後、更に技術の蓄積に励み、将来必要となる先進技術の獲得にも努め、技術力を高めてまいります。

2 営業力の強化

営業は、お客様のビジネスの問題点を洗い出し、その問題にどのようにシステムとしてベストな対処ができるかを提案する、すなわちお客様の経営課題を解決するコンサルタントでなければなりません。今回、外資系の会社で経験豊富な方を常務執行役員 営業本部長としてスカウトし、営業力の強化を図ります。

3 マーケティング力の強化

今後、世の中で必要とされるソリューションを先取りして見つけ出し、それをタイムリーに作り、適所で売っていかねばなりません。自社でマーケットを創造するぐらいの気概を持ち、マーケティング機能を強化するため、下期からマーケティング本部を新設しました。



代表取締役社長 諸星 俊男

4 体制の強化

社内プロセスの徹底した効率化、今後増大する調達機能の強化、社内情報システムの更新、更には組織や人の活性化まで、会社の体制そのものの強化を図ります。

5 カルチャーの改革

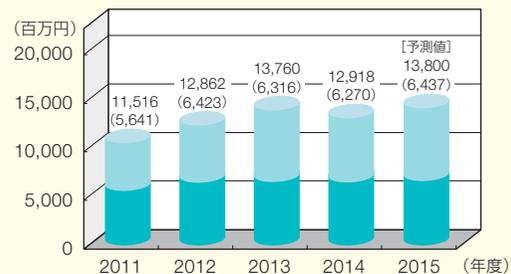
目標を100%達成することが当然であり、そのためには強欲になるべきだと思います。最近の言葉でいうと「肉食系」です。強欲に、貪欲に、「肉食系」のビジネスを進めていく必要があると思います。

以上の5つの芯を持って、当社をエキサイティングな会社に成長させてまいります。株主のみなさまにおかれましては、今後ともご指導、ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

過去5年の業績推移

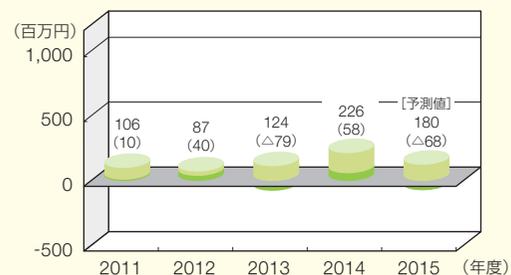
売上高

売上高
(うち第2四半期累計)



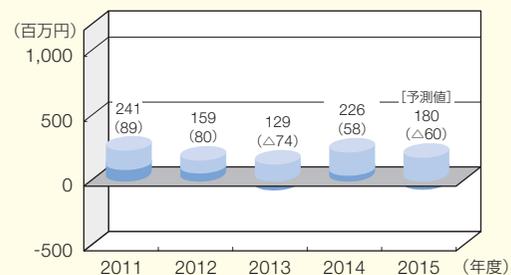
営業損益

営業損益
(うち第2四半期累計)



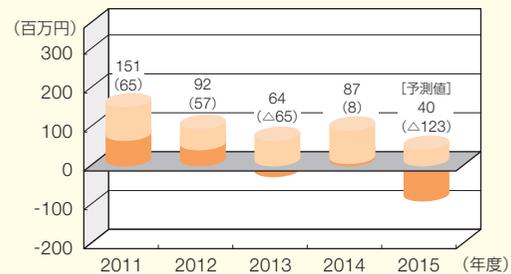
経常損益

経常損益
(うち第2四半期累計)



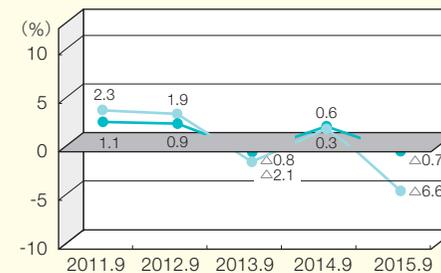
当期純損益

当期純損益
(うち第2四半期累計)



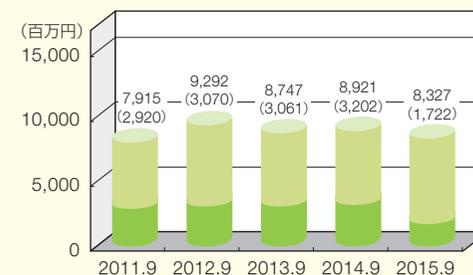
収益性

自己資本四半期純利益率
総資本経常利益率



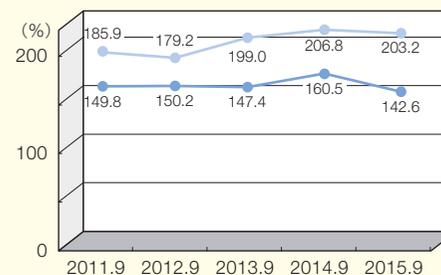
資産状況

総資産
(うち純資産)



安定性 (流動比率・当座比率)

流動比率
当座比率



キャッシュ・フロー 対有利子負債比率(倍)

有利子負債 / 営業活動によるキャッシュ・フロー

第2四半期 年度



事業別の概況

(単位：百万円)

事業	2015年9月第2四半期	2014年9月第2四半期	2015年3月期
ビジネス・ソリューション事業	2,363	2,385	4,571
組込制御ソリューション事業	2,676	2,778	5,881
医療・公益ソリューション事業	1,398	1,106	2,466
連結売上高合計	6,437	6,270	12,918

ビジネス・ソリューション事業

当事業では、ERPソリューションや移動体通信事業者向け開発は堅調に推移しましたが、安川電機グループのIT投資はプロジェクトの一巡により減少しました。

その結果、売上高は23億63百万円(対前年同四半期比0.9%減)となりました。

組込制御ソリューション事業

当事業では、医療機器やメカトロ機器向けのソフト開発、制御システム構築は堅調に推移しましたが、情報機器販売については前年同期に比べ減少しました。

その結果、売上高は26億76百万円(対前年同四半期比3.7%減)となりました。

医療・公益ソリューション事業

当事業では、健康保険者向けシステム構築や医療機関向けソリューションサービスは低調でしたが、インターネット・セキュリティ関連製品は前年同期に比べ増加し、学校向けパソコン整備等の大口売上もありました。

その結果、売上高は13億98百万円(対前年同四半期比26.4%増)となりました。

新組織体制

当社は60日計画の方針に基づく改革にスピード感を持って取り組むため、改革遂行の機動力を上げる組織編成を行いました。

組織編成基本方針

- 企画・マーケティング・PR強化のため、マーケティング本部を新設。
- 営業戦略の強化と全社営業方針の実行加速のため、各本部の営業組織を統合し、営業本部を新設。
- 「機動力のある本社」で意思決定のスピードを上げ、全社業務プロセスの効率化を進めるため、業務改革推進本部を新設。



/// マーケティング本部 ///

新規事業・新規商品の企画、マーケティング、宣伝を強化・推進するため、全社横断的なマーケティング組織として、マーケティング本部を新設しました。

市場の潜在ニーズを先取りし、当社のもつ技術の強みを活かして、先進的なソリューションを企画・拡販してまいります。

/// 営業本部 ///

営業戦略の強化と戦略・方針の実行加速により、全社の営業力を強化するため、各本部傘下の営業機能を統合し、営業本部を新設しました。

お客様のビジネスの問題点を洗い出し、その問題にどのようにシステムとしてベストな対処ができるかを提案する、コンサルティング営業へと転進させていきます。

/// 業務改革推進本部 ///

全社のプロセスを効率化し、迅速な戦略実行を支援するため、業務改革推進本部を新設しました。

案件の引き合いから受注、調達、販収までの業務及び情報システムを包括した組織で、社内プロセスの徹底した合理化、今後増大する調達部門の強化、営業支援システムなどIT利活用の推進を行ってまいります。

雑誌掲載のお知らせ

日経BP社が発行するIT総合情報誌「日経コンピュータ（2015年10月1日号）」と「日経情報ストラテジー（2015年11月号）」に、「攻めのIT経営への提言」というテーマで当社 代表取締役社長のインタビュー記事が掲載されました。

この記事では、当社のIoT/M2Mソリューションの強みや取り組みについて掲載されています。その一部についてご紹介します。

知恵の勝負

ITが急速に普及し、モノとモノがインターネットでつながり、様々なデータが低コストで収集できるようになりました。現代は、集まったデータをどのような切り口で活用していくか、知恵を使った新しいビジネスモデルの創造が求められています。当社は、知恵を最大限に活かしてお客様にビジネスモデルを提案し、支援していきたいと考えています。

三位一体

当社の主要株主である(株)安川電機の産業用ロボットが誇る世界水準の技術力とノウハウ、三井物産グループが誇る多様な分野でのグローバルネットワーク、当社のIoT/M2Mに関するトータルソリューションの“三位一体”の強みを活かし、あらゆる場面でお客様へIT支援をしていけると考えています。

特別編集 攻めのIT経営への提言 - 文化の激しい時代を勝ち抜く処方箋 -

あらゆる技術が低コストで利用できる時代 その先の“知恵の勝負”で顧客を支援したい

日本は欧米に比べて、IT活用度が低いといわれる。業務効率化やコスト削減が中心で、ビジネス自体の付加価値を高めるIT活用に成功例が少ないからだ。その大きな原因の1つとして「経営者に絶対的なIT理解が足りない」と話すのは、安川情報システムで代表取締役社長を務める隆星 俊男氏だ。IoTやビッグデータなど、知恵やビジネスモデルづくりが企業の競争力を決める時代に、経営層はどんな視点を持つべきなのだろうか。

「企業の浮沈を分かつかは 経営者の『IT理解』にある」

— 外資企業の日本法人で社長を務めた経験がある隆星社長から見て、日本と米国のIT投資にはどんな違いがあるのでしょうか。

隆星 日本企業の決定的な違いは、経営者のITに対する「意識の量」です。これは「細かい業務技術をどれだけ知っているか」ではなく、「今どんな人が、どんな場面で行われているのか」というIT活用のトレンドに対する理解のこと。例えば現在、スマートフォンのアプリを介して車を所有する個人と街中で移動手段を必要としている人をマッチングする「Uber」という米国の配車サービスがあります。タクシー業界を破壊してしまうような画期的なビジネスモデルを実現したものです。既に日本でも限定的に利用されており、各種メディアでも大きく取り上げられました。しかし多くの日本の経営者の方はご存じない。そもそも経営者に対する理解がなければ、自社のビジネス戦略上などどんなITが有効なのかといった判断ができません。また身近なITツールさえ使ったことがないならば、その有用性も実感できない。日本企業が守りのITから「攻めのIT」へと舵を切っていくためには、経営者自身がITを学び、理解し、自分で使ってみるという姿勢が何よりも重要なのではないでしょうか。

— 現在のITトレンドを把握し、使っていることが「攻めのIT」に繋がるということですか。

隆星 もちろん、その一つひとつを詳しく知る必要はありません。しかしそれらが自社ビジネスにどのような変化をもたらすのか、また組み合わせることで、どのような付加価値を生み出せるのかは常に考えておく必要があると思います。

— 今では技術進化のスピードが非常に速い。未来のテクノロジーだと思っていた技術が9年、あるいは2〜3年以内に実現されるかもしれません。利用コストもどんどん下がっていく。そんな中、これからは多大な投資をして画期的なITを開発するという“先駆者の勇気”や自社のビジネスモデルにどう活かすかという“知恵の勝負”になってくる。企業経営者の方には是非、それを見極めていただきたいと思っています。こうした観点から考えても、今の日本の企業においてCEOの位置は必ずしも高いとはいえません。自社の今後のビジネスに大きな力を発揮する存在として、その重要性を再認識してほしいと願っています。

「人材と業務技術を高度に融合し IoT/M2Mソリューションを提供」

— ITトレンドという観点では、ビッグデータやIoT/M2M領域に対する関心が大きくなってきています。

隆星 IoT/M2Mの活用は今後さらに進化していくと見えています。今では人だけでなくモノがインターネットに繋がることが当たり前になり、様々なデータが取得できるようになりました。しかし単にデータを大量に集めるだけでは、意味がありません。それを様々な切り口で分析し、知恵を生み出すために活用していく必要があります。

— 弊社でもIoT/M2Mソリューションを提供していますが、種別や差別化のポイントはどこにあるのでしょうか。

隆星 今ではセンシング技術の発展により、制御ソフトが組み込まれている建物やロボットから様々なデータが取得できるようになりました。そのビッグデータを活用して知恵を生み出すためには、データを収集する仕組み、ネットワーク、データを保管するためのクラウド環境、アプリケーション・サービスなど、最適な機器やソフトウェア、ネットワークを組み合わせて、データを活用するための仕組みづくりが必要です。その点、当社は製造業界での経験ベースに、この全ての要素をワンストップで提供することが可能です(図)。

— 弊社は「AMCloud」というクラウドサービスはもうオープンポートメントの1つ、これは収集したデータを元に、機械の遠隔監視や情報管理、保守、分析などを支援するもの。現場にある機器や取引先に納入した製品の稼働状況を監視することができ、将来を予測したビジネス施策を打つことが可能となります。

— さらに「人材の力」も大きな強みの1つです。貴社のエンジニアは知識も意欲も有しているため、それぞれのお客様の課題やニーズにマッチしたアプローチを提案できるからです。

「製造業での取り組み強化に加速 医療機器の分野にも注力」

— 主要株主に安川電機、資本業務提携パートナーに三井物産グループを持つ隆星社長はどのような見方をしていらっしゃいますか。

隆星 安川電機は世界屈指の産業用ロボットメーカーであり、三井物産は様々な産業分野でグローバル展開している総合会社です。安川電機の産業用ロボットやモーションコントロールのノウハウ、三井物産グループのグローバルネットワーク、そして我々のIoT/M2Mに関するトータルソリューションが“三位一体”となることで、お客様の様々な場面においてデータ活用を支援することができると考えています。

— 今後、安川情報システムとしては、

どのような分野に注力されていく計画でしょうか。

隆星 IoT/M2M領域についてさらに注力していきます。例えば医療業界もその1つ。既に様々な医療機器メーカーの製品に組み制御ソフトウェアを提供していますが、そこにセンサーを加えることで、絶対的な安全稼働が求められる医療機器の領域をサポートしていきたいと考えています。

— もちろん、IoT/M2Mに特化するわけではありません。組み制御ソフトウェアやSAPをはじめとしたERP、システム基盤の開発など、従来から提供してきた技術についても磨きをかけたいと思います。当社が果たすべき使命は、変化を先取りすること。今後はビジネスモデル革新のパートナーとしても、さらなる実現ができる陣容を整えていきます。

YASKAWA 安川情報システム株式会社

安川情報システム株式会社
TEL: 03-4344-8100
E-MAIL: info@yaskawa-its.com
URL: http://www.yaskawa-its.com

(注)この記事は「日経コンピュータ(2015年10月1日号)」に掲載されたものです。

当社IoT/M2Mソリューションの強み

長年蓄積された技術力

技術は一朝一夕では蓄積せず、長年にわたって累々と積み重ねていくものです。当社は長年製造業界で積み重ねてきた経験があり、この技術力を活かして、データ収集から回線接続、クラウドへのデータ集約、ビジネス活用までのIoT/M2Mトータルソリューションをワンストップでご提供できます。

人材力

当社エンジニアは技術力だけでなく、豊富な製造業の業務知識を有しており、お客様の課題やニーズに合ったご提案をすることができます。

今後の取り組み

世の中が必要とするソリューションを先取りして見つけ出し、お客様に新しいビジネスモデルを提案していきます。

- ・IoT/M2Mへ更に注力していきます。その一つとして、医療機器メーカーへのIoT/M2M領域の拡大を図っていきます。
- ・IoT/M2Mに限らず、これまで提供してきた技術、組み制御ソフトウェアやSAPをはじめとしたERP、システム基盤開発などにも更に磨きをかけていきます。

学校向け無線ネットワークアクセス管理装置「NetSHAKER W-NAC」をリリース

教育現場では今、「自ら学び、考え、行動する力」の養成を目的とした、ICTを活用した協働型・双方向型学習が推進されています。その一環として、児童生徒が使用するタブレット等の情報端末の整備が始まりました。

この校内無線LAN時代における「セキュリティ」「通信負荷の軽減」「運用管理の手間削減」の対策を1台で実現する、無線ネットワークアクセス管理装置「NetSHAKER W-NAC (ダブル・ナック)」をリリースいたしました。



▶ ダブルの認証で不正アクセスを防止

強固なユーザ認証とMACアドレスによる端末認証により、不正なアクセスを防止。学校の無線LAN環境をしっかり守ります。

▶ 通信量の軽減により通信を高速化

一時的に保管した表示内容をインターネットを経由することなく他端末に表示させ、通信量を減らすことにより、端末増加による通信速度への影響を最小限にとどめます。

▶ ユーザー一括管理で手間を軽減

端末増加に伴い、手間のかかるユーザ管理を1台の装置で行うことで、管理の手間を軽減します。

「第4回 IoT/M2M展」に出展

近年大きな注目を集めるM2Mに特化した専門展「第4回 IoT/M2M展」(2015年5月13日~15日)へ出展いたしました。本展示会には、M2Mシステムを構築するための無線通信技術やアプリケーションが一堂に集結し、約8万人の方が来場されました。

当社ブースでは、IoT/M2Mソリューションを実現するクラウドサービス「MMCloud」や通信アダプタ「MMLinkシリーズ」等をご紹介します。当社製品群を用いて、車両の位置情報監視や産業用ロボットのモータの駆動異常を検知するデモンストレーションを実施しました。お客様の描くIoTシステムが容易に実現できることを広くアピールできました。



(四半期連結貸借対照表)

■ 四半期連結貸借対照表 (平成27年9月20日現在)

(単位：百万円)		(単位：百万円)	
資産の部	金額	負債の部	金額
流動資産	5,926	流動負債	2,916
現金及び預金	1,286	支払手形及び買掛金	498
受取手形及び売掛金	2,871	未払金	847
商品及び製品	40	未払費用	1,091
仕掛品	1,131	未払法人税等	35
原材料及び貯蔵品	11	役員賞与引当金	2
その他	587	その他	441
貸倒引当金	△2	固定負債	3,688
固定資産	2,401	退職給付に係る負債	3,450
有形固定資産	708	役員退職慰労引当金	40
無形固定資産	269	その他	197
投資その他の資産	1,423	負債合計	6,604
繰延税金資産	1,099	純資産の部	金額
その他	324	株主資本	2,855
資産合計	8,327	資本金	664
		資本剰余金	318
		利益剰余金	1,873
		自己株式	△0
		その他の包括利益累計額	△1,146
		その他有価証券評価差額金	67
		退職給付に係る調整累計額	△1,213
		少数株主持分	13
		純資産合計	1,722
		負債純資産合計	8,327

四半期連結決算報告

(四半期連結損益計算書・四半期連結キャッシュ・フロー計算書)

■ 四半期連結損益計算書

第2四半期連結累計期間(自平成27年3月21日 至平成27年9月20日)

	(単位：百万円)
	金額
売上高	6,437
売上原価	5,240
売上総利益	1,197
販売費及び一般管理費	1,266
営業損失	△68
営業外収益	
受取利息	0
受取配当金	1
保険解約返戻金	5
為替差益	2
その他	0
営業外収益合計	9
営業外費用	
支払利息	0
売上債権売却損	1
営業外費用合計	1
経常損失	△60

	(単位：百万円)
	金額
特別損失	
固定資産除却損	0
特別損失合計	0
税金等調整前四半期純損失	△61
法人税、住民税及び事業税	24
法人税等調整額	37
法人税等合計	61
少数株主損益調整前四半期純損失	△122
少数株主損失	0
四半期純損失	△123

■ 四半期連結キャッシュ・フロー計算書(自平成27年3月21日 至平成27年9月20日)

	(単位：百万円)
	金額
営業活動によるキャッシュ・フロー	
税金等調整前四半期純損失	△61
減価償却費	47
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△1
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	△0
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	130
役員退職慰労引当金の増減額(△は減少)	4
受取利息及び受取配当金	△1
支払利息	0
固定資産除却損	0
売上債権の増減額(△は増加)	772
たな卸資産の増減額(△は増加)	△70
仕入債務の増減額(△は減少)	△491
未払金の増減額(△は減少)	△119
未払費用の増減額(△は減少)	△26
長期未払金の増減額(△は減少)	△160
その他	△88
小計	△63
利息及び配当金の受取額	1
利息の支払額	△0
法人税等の支払額	△63
法人税等の還付額	0
営業活動によるキャッシュ・フロー	△126

	(単位：百万円)
	金額
投資活動によるキャッシュ・フロー	
有形固定資産の取得による支出	△48
無形固定資産の取得による支出	△106
投資有価証券の取得による支出	△0
その他	9
投資活動によるキャッシュ・フロー	△146
財務活動によるキャッシュ・フロー	
ファイナンスリース債務の返済による支出	△0
少数株主への配当金の支払額	△1
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△273
現金及び現金同等物の期首残高	1,559
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,286

会社プロフィール

会社概要 (2015年9月20日現在)

商号 : 安川情報システム株式会社
 本社所在地 : 福岡県北九州市八幡西区
 東王子町5番15号 〒806-0037
 設立年月日 : 1978年2月1日
 資本金 : 664百万円
 従業員数 : 488名
 主な事業 : ビジネス・ソリューション事業
 組込制御ソリューション事業
 医療・公益ソリューション事業
 連結子会社 : 株式会社 安川情報九州
 安川情報エンベデッド株式会社

役員 (2015年9月20日現在)

取締役会長	清水 喜文
代表取締役社長	諸星 俊男
取締役 執行役員	石田 聡子
取締役 執行役員	久野 弘道
社外取締役	小笠原 浩
社外取締役	扇 博幸
社外取締役	中田 直樹
社外監査役(常勤)	下園 直登
社外監査役	平山 雅之
社外監査役	大串 秀文
常務執行役員	川畑 洋志
常務執行役員	城戸 重信
常務執行役員	四條 満
執行役員	三輪 雅志
執行役員	玉井 裕治
執行役員	清水 伸悟

当社のホームページ



当社のIRページ

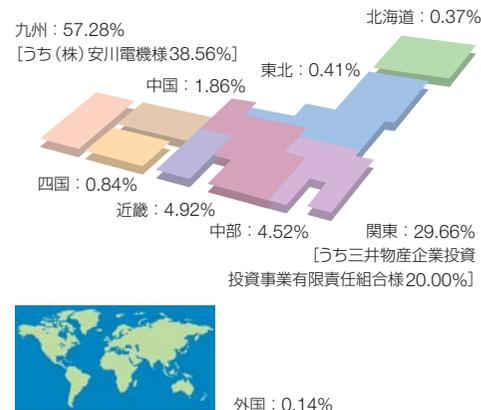
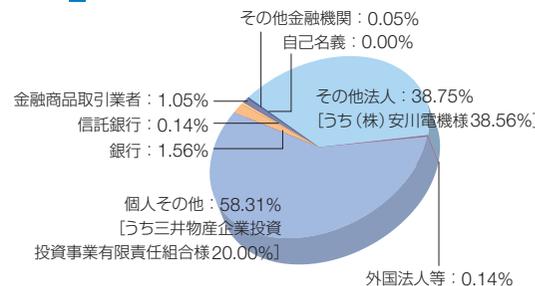


株主情報

株式の状況 (2015年9月20日現在)

株式の総数 : 64,000,000株
 発行済株式の総数 : 18,000,000株
 株主数 : 3,441名

株式数の分布状況 (2015年9月20日現在)



株主メモ

事業年度	3月21日~翌年3月20日
期末配当金受領株主 確定日	3月20日
中間配当金受領株主 確定日	9月20日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11号 0120-232-711 (通話料無料)
上場取引所	東京証券取引所
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL http://www.yasknet.co.jp (ただし、電子公告によることが出来ない 事故、その他のやむを得ない事由が生じた ときは、日本経済新聞に公告いたします。)

<お知らせ>

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。