



Management
Innovation

第**52**期中間事業報告 (2018年4月1日 — 2018年9月30日)



株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、当社は、2018年9月30日をもちまして、第52期第2四半期を経過いたしましたので、ここに第52期第2四半期(2018年4月1日～2018年9月30日)の事業の現況と決算の状況につきましてご報告いたします。

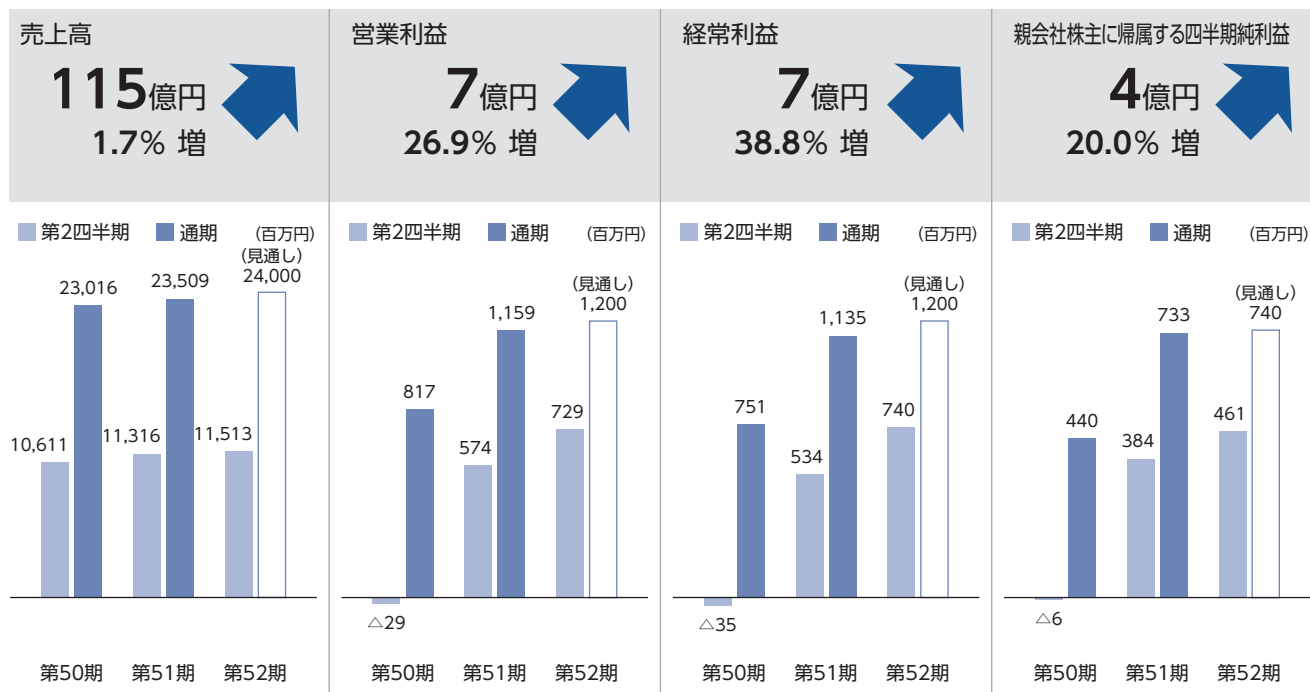
わが国の経済は、潤沢な企業資金を背景にした旺盛な設備投資需要により堅調に推移しておりますが、米中貿易摩擦など不安定要因も拡大傾向にあります。

このような経済環境のもと、当社グループにおいては、受注は順調に推移しており、売上に関しても前年同四半期を上回る実績を確保しました。販売価額の改善、生産性の向上、固定費の圧縮を中心とした費用構造の改善などにより、利益を確保することができました。

株主の皆様におかれましては、今後も一層のご指導、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2018年11月

代表取締役社長 石川 俊彦





当中間期の業績について お聞かせください。



当第2四半期連結累計期間における当社グループの業績について、受注環境は順調に推移しております。売上に関しては、コンサルティング・システム開発事業、マネージメントサービス(BPO)事業とも前年同四半期を上回る実績を確保しております。売上総利益については、コンサルティング・システム開発事業における販売価額の改善及び生産性の向上に関する施策の効果が発現してきていること、マネージメントサービス(BPO)事業においては固定費の圧縮を中心とした費用構造の改善が進んだことにより、前年同四半期を上回る結果となりました。販売費及び一般管理費については、売上増加に伴う生産拡大のための人財確保に向けた費用の増加により前年同四半期比では増加しております。

その結果として、当第2四半期連結累計期間における業績は、売上高11,513百万円(前年同四半期比1.7%増)、営業利益729百万円(前年同四半期

比26.9%増)、経常利益740百万円(前年同四半期比38.8%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益461百万円(前年同四半期比20.0%増)となりました。



通期の見通しはいかがですか。



今後想定される経済環境において不確定要素が多い状況ではありますが、第3四半期以降の受注及び売上は、引き続き堅調に推移するものと見込まれます。また、売上増加に伴う採用コスト及び人財育成に伴う人材開発費の増加等が想定されますが、現時点では通期の業績予想通りに推移するものと想定しております。

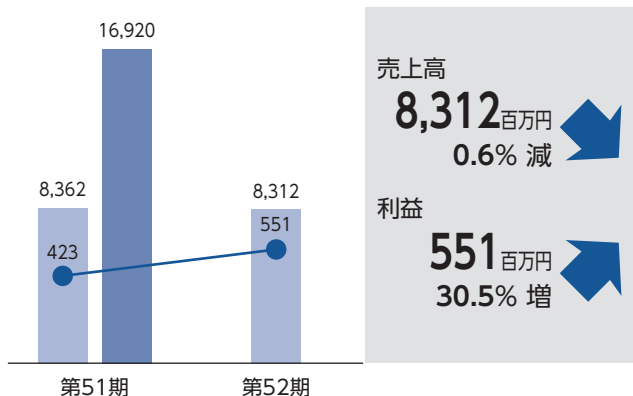
当社グループといたしましては、引き続き顧客サービスの充実、コスト競争力の実現等の経営課題に真摯に取り組むことで盤石の基盤を作り、不確定要素の多い経営環境に臨んでまいりたいと考えております。

	前期末実績(連結)	当期末の見通し(連結)
売上高	23,509 百万円	24,000 百万円(前期比2.1%増)
営業利益	1,159 百万円	1,200 百万円(前期比3.5%増)
経常利益	1,135 百万円	1,200 百万円(前期比5.7%増)
親会社株主に帰属する 当期純利益	733 百万円	740 百万円(前期比1.0%増)

グループの事業別概況

コンサルティング・システム開発事業

■ 第2四半期売上高 ■ 通期売上高 (百万円)
● 第2四半期利益



会計システムのコンサルティングが好調

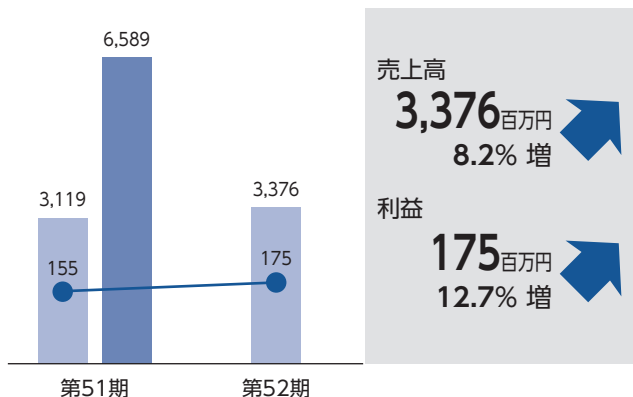
会計を中心としたコンサルティング及びシステム開発につきましては、主要顧客を中心に受注を獲得しており、前年同四半期を上回る結果となりました。一方で、売上につきましては、前連結会計年度にて発生しました不採算プロジェクトの影響もあり前年同四半期並みに留まりました。利益につきましては、販売価額の改善や生産性の向上により前年同四半期を上回る結果となりました。

銀行・証券・生損保等の金融業界向けのシステム開発につきましては、主要顧客を中心に情報化投資案件を獲得しており、受注・売上においては前年同四半期とほぼ同じ水準を確保することができました。利益につきましては、生産性の改善と販管費の抑制により前年同四半期を上回っております。

情報セキュリティに関する分野につきましては、情報セキュリティリスクへの関心の高さから、受注は堅調に推移しており、前年同四半期を上回る結果となりました。売上につきましてはも前述の堅調な受注動向を受けて前年同四半期を上回る実績を確保しております。損益につきましては、利益が年度末に偏る傾向がある中で、体制スリム化等の体質改善が寄与し、前年同四半期と同様に損失を計上したものの大きく改善しております。

マネージメントサービス(BPO)事業

■ 第2四半期売上高 ■ 通期売上高 (百万円)
● 第2四半期利益



マネージメントサービス(BPO)事業の拡大

人事・給与業務関連アウトソーシングサービス事業につきましては、受注について順調に推移しており、売上についても前年同四半期を若干下回るものの堅調に推移しております。また、利益については費用構造の改善効果が持続しており、前年同四半期を上回る実績を確保しております。

グローバル・シェアード・サービス事業につきましては、アジア進出企業向けBPOコンサルティングを中心に事業展開し、受注環境は堅調に推移しており、売上については前年同四半期を大幅に上回る実績を確保しております。しかし、利益につきましては、品質向上をはかるための先行投資もあり減益になっております。

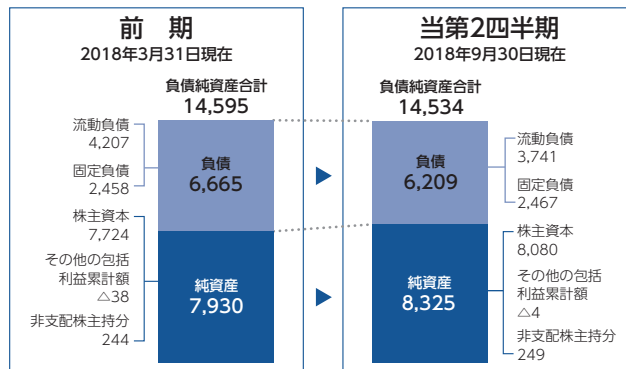
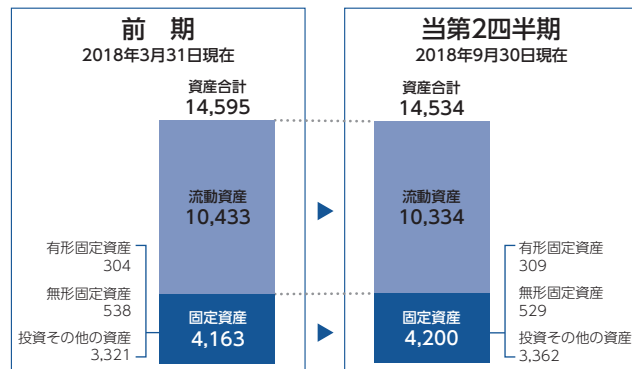
外資系企業を中心とした経理・財務等のアウトソーシング及びITソリューションにつきましては、受注においては前年同四半期をやや下回りますが、売上・利益は堅調に推移し、前年同四半期とほぼ同じ水準を確保しております。

損害保険会社の保険代理店向けシステムサポートサービス事業につきましては、主要顧客からの一時的な受注の増加により、受注・売上・利益とも前年同四半期を大きく上回る実績を確保しております。

第2四半期連結経営の概況

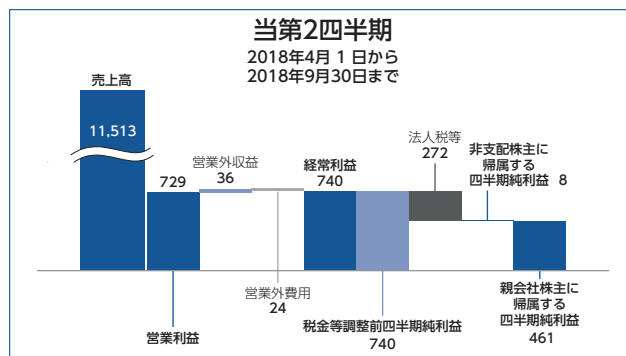
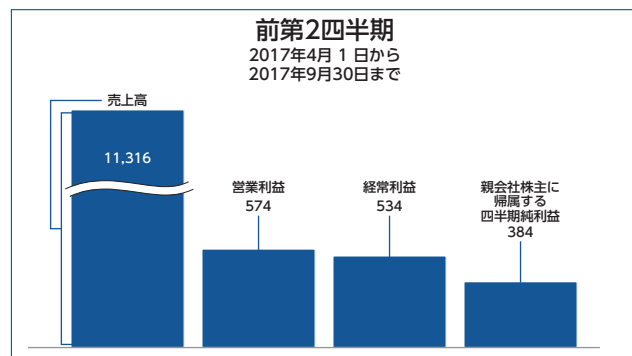
連結貸借対照表の要旨

(百万円)

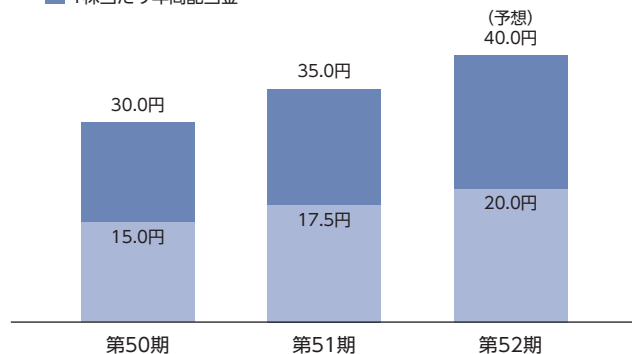


連結損益計算書の要旨

(百万円)



- 1株当たり中間配当金
- 1株当たり年間配当金



配当金について

株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つと考えており、安定的な利益配当を基本に、利益還元と財務体質強化のための内部留保を総合的に勘案して実施しております。

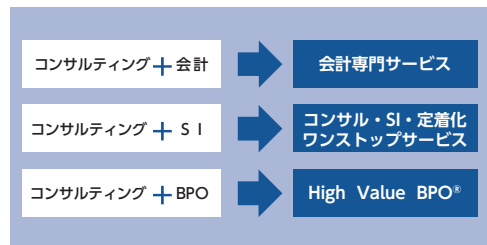
BBSグループの今期方針

今期の方針は「コミュニケーション力^{ちから}を高めて、更なる人財力^{じんざいちから}のアップを図ろう!」です。当社グループが新たな50年の挑戦に踏み出す第1歩の年。より人財育成に取り組み、更なるプロフェッショナル集団を目指してまいります。

コンサルティング事業の強化(差別化戦略)

当社グループは、経営会計アドバイス、システム開発、BPOのサービスを提供するにあたって、「コンサルティング+会計」「コンサルティング+システム開発」「コンサルティング+BPO」のようにコンサルティングと一体化してサービスの提供をすることで、差別化と高付加価値化をしてきました。さらに、コンサルティング力の強化を目指します。

- ソリューション・メニュー体系の強化・拡充
- 継続的な社員教育、中途採用等による優秀人材の確保、及び優秀パートナーの開拓
- 既存パートナーとの連携強化、及び効果的な業務提携・M&Aの実施
- 新規サービスの早期立ち上げと他社差別化の強力推進



顧客志向の経営(顧客密着戦略)

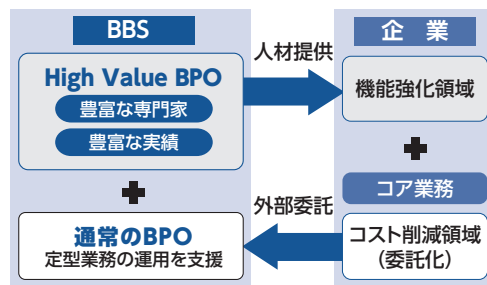
顧客との親密性を徹底的に追求し、顧客の真の課題やニーズを深掘りし、顧客の困り込みにより収益の安定化を図っていきます。

- 継続的な顧客リレーションの強化策の確実な実施
- 顧客密着型サービス(定着化、SES、人材派遣等)の拡大
- クロスセル、点(単一サービス)⇒面(複合サービス)への展開によるサービス領域拡大
- グループ総合力によるサービス提供

※BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)

※SES(システム・エンジニアリング・サービス)

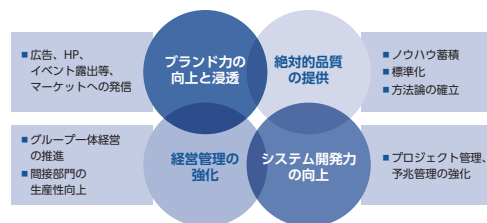
BBSのBPO事業の特長



事業基盤の強化(効率性戦略)

プロジェクトの生産性向上のみならず、人事総務、経理、経営企画、情報システムを含めた経営管理部門の機能強化と生産性向上を図っていきます。

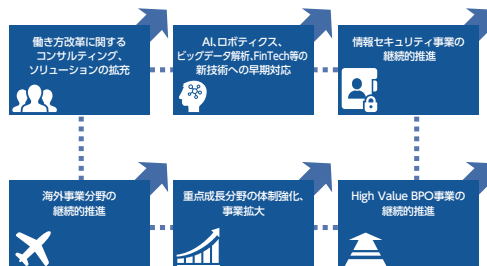
- 各サービスのノウハウ蓄積、標準化、方法論の確立等による絶対的品質の提供
- プロジェクト管理力強化と生産性向上によるシステム開発力の向上
- コミュニケーション力(ざから)の向上と現場への浸透
- 経営管理機能の強化と間接部門の生産性向上
- マーケティング強化によるBBSブランドの向上、及び市場への浸透



重点事業の拡大

重点成長分野、技術革新への早期キャッチアップを図ります。

- 働き方改革に関するコンサルティングサービス、ソリューションの拡充
- AI、ロボティクス、ビッグデータ解析、FinTech等の新技術への早期対応
- 情報セキュリティ事業の継続的推進
- High Value BPO事業の継続的推進
- 海外事業分野の継続的推進
- 重点成長分野の体制強化を図り、事業を拡大させること



公正・適切な企業活動を通じた社会貢献

- 東証1部上場会社としての自覚と「コンプライアンスガイド」の遵守
- CSR・プロモーション活動強化によるブランド価値の向上
- 社員の安心・安全・安定を実現するための職場環境づくり
- 働きやすく、活力ある職場の実現

■ 会社概要

社名 株式会社ビジネスブレイン太田昭和
 英文名 Business Brain Showa・ota Inc.
 本社 東京都港区西新橋1-2-9
 (日比谷セントラルビル21F)
 設立 1967年(昭和42年)8月
 資本金 22億3,349万円
 事業所 大阪
 大阪市北区角田町8-1
 (梅田阪急ビルオフィスタワー36F)
 名古屋
 名古屋市中区錦1-5-13
 (オリックス名古屋錦ビル10F)
 浜松
 浜松市中区鍛冶町319-28
 (遠鉄鍛冶町ビル3F)
 アウトソーシングサービス事業部
 浜松市中区佐鳴台5-15-1
 シンガポール
 80 Robinson Road #10-1A, Singapore 068898

■ 役員

代表取締役社長	石川	俊彦
代表取締役専務	野崎	正幸
代表取締役専務	小宮	一浩
取締役常務執行役員	松井	雅史
取締役常務執行役員	井上	典久
取締役執行役員	松本	松仁
取締役執行役員	田中	中衛
取締役執行役員	渡辺	保男
取締役	梅澤	恵二
社外取締役	井上	雅行
社外取締役 (監査等委員)	岩淵	信夫
社外取締役 (監査等委員)	長谷川	洋一
社外取締役 (監査等委員)	古谷	伸太郎
社外取締役 (監査等委員)	渡邊	秀俊

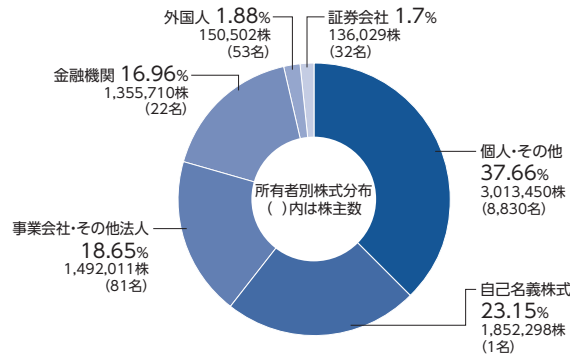
オフィシャルウェブサイト ▶ <http://www.bbs.co.jp/>

ビジネスブレイン太田昭和

検索

■ 株式の状況

発行可能株式総数 35,600,000株
 発行済株式総数 8,000,000株
 株主数 9,019名



■ 株式のご案内

事業年度 4月1日～翌年3月31日
 定時株主総会 6月
 基準日 3月31日
 (そのほか臨時に必要あるときはあらかじめ公告いたします)
 剰余金の 3月31日
 配当の基準日 (中間配当を行う場合 9月30日)
 上場証券取引所 東京証券取引所
 株主名簿管理人
 特別口座の口座 三菱UFJ信託銀行株式会社
 管理機関
 同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 新東京郵便局私書箱第29号(〒137-8081)
 TEL 0120-232-711 (通話料無料)

(ご注意)

- 株主様の住所変更、単元未満株式の買取請求その他の各種お手続きにつきましては、原則として、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ので、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お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。

