

2006年3月期 第3四半期決算ご説明資料

2006年1月27日

株式会社ベリサーブ

2006年3月期 第3四半期決算概況

業績ハイライト

(単位：百万円 単位未満切捨)

	前第3四半期 (2004年12月)	当第3四半期 (2005年12月)	増減	増減率
売上高	3,421	3,478	57	1.7%
売上原価	2,301	2,375	74	3.2%
売上総利益	1,119	1,103	-16	-1.5%
利益率	32.7%	31.7%	-1.0	-
販売費及び一般管理費	529	600	71	13.4%
販管費比率	15.5%	17.3%	1.9	
営業利益	590	502	-88	-14.9%
利益率	17.3%	14.4%	-2.9	
経常利益	594	505	-89	-15.0%
利益率	17.3%	14.5%	-2.9	
第3四半期純利益	365	289	-76	-20.7%
利益率	10.7%	8.3%	-2.4	

当第3四半期決算のポイント

■ 売上高 34.7 億円 (対前年同期比 1.7%増)

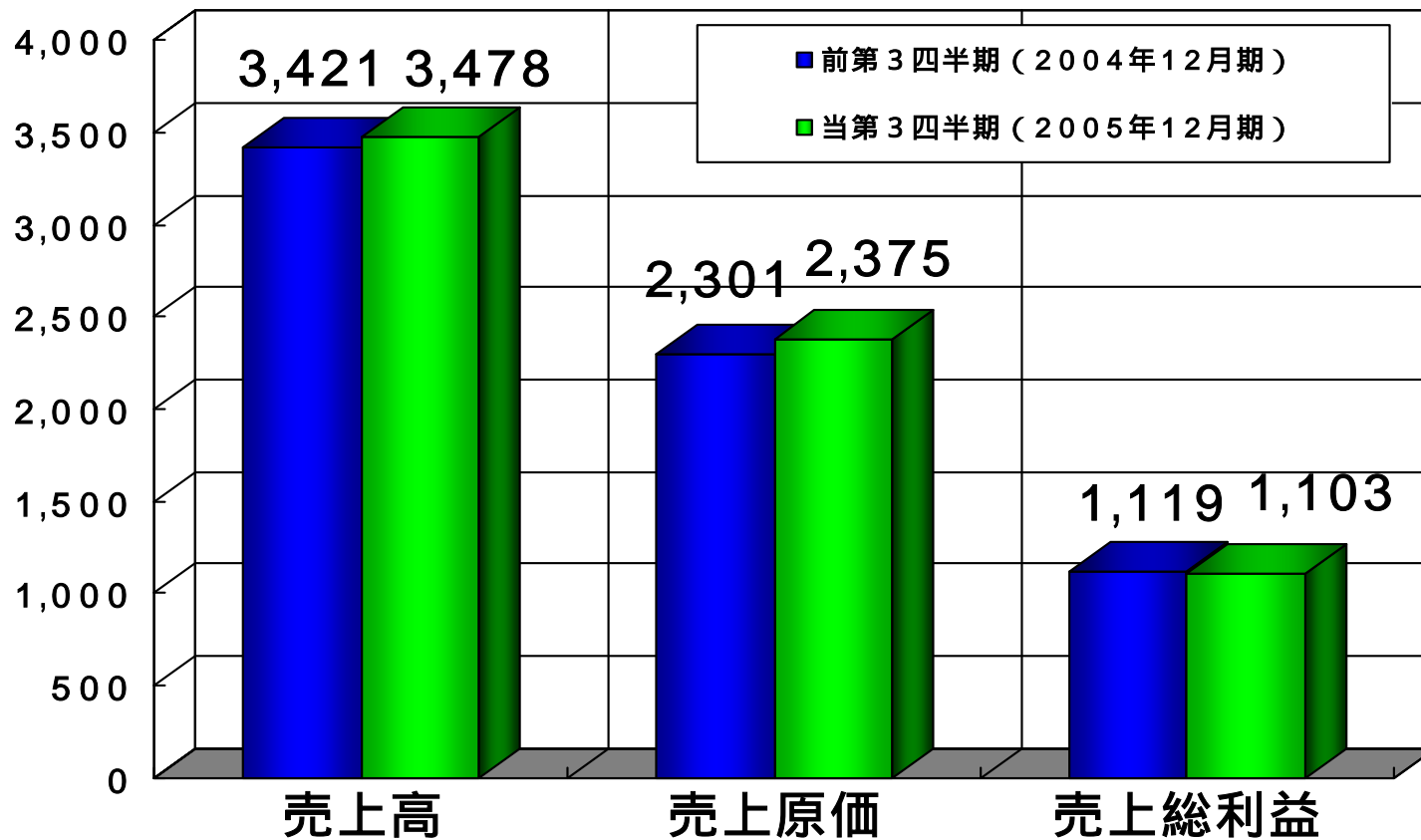
- I T S分野、携帯電話分野は堅調に推移するも、デジタル家電分野では、当初の予想を下回る。

■ 経常利益 5.05 億円 (対前年同期比 15.0%減)

- デジタル家電分野の減収の影響。
- 新サービスの本格的展開のための先行投資。

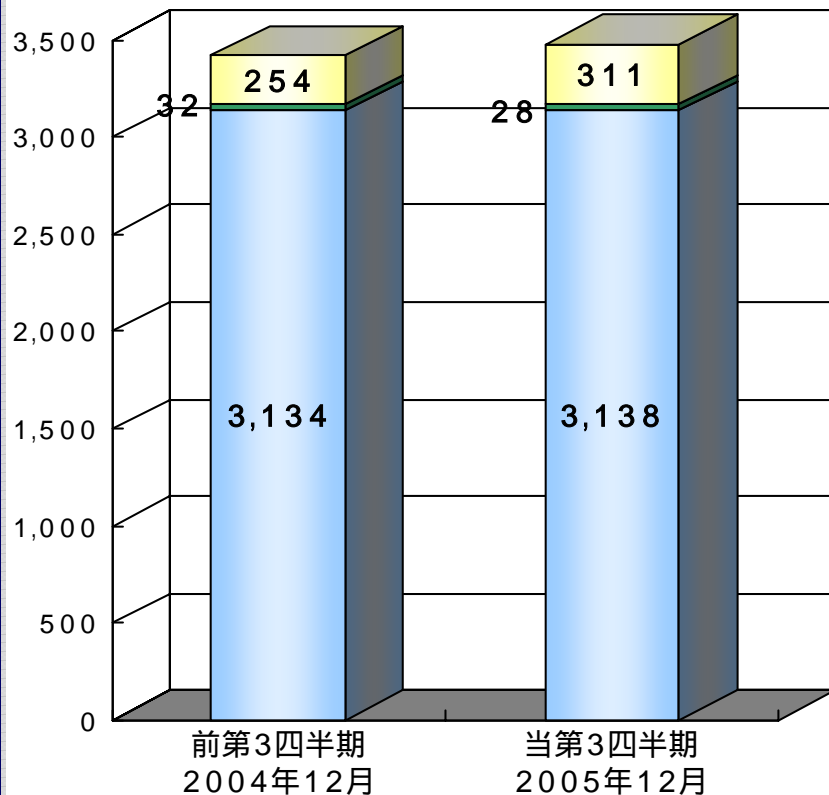
■ 当第3四半期純利益 2.89 億円 (対前年同期比 20.7%減)

売上高・売上原価・売上総利益推移(前年同期比)



事業部門別売上高(前年同期比)

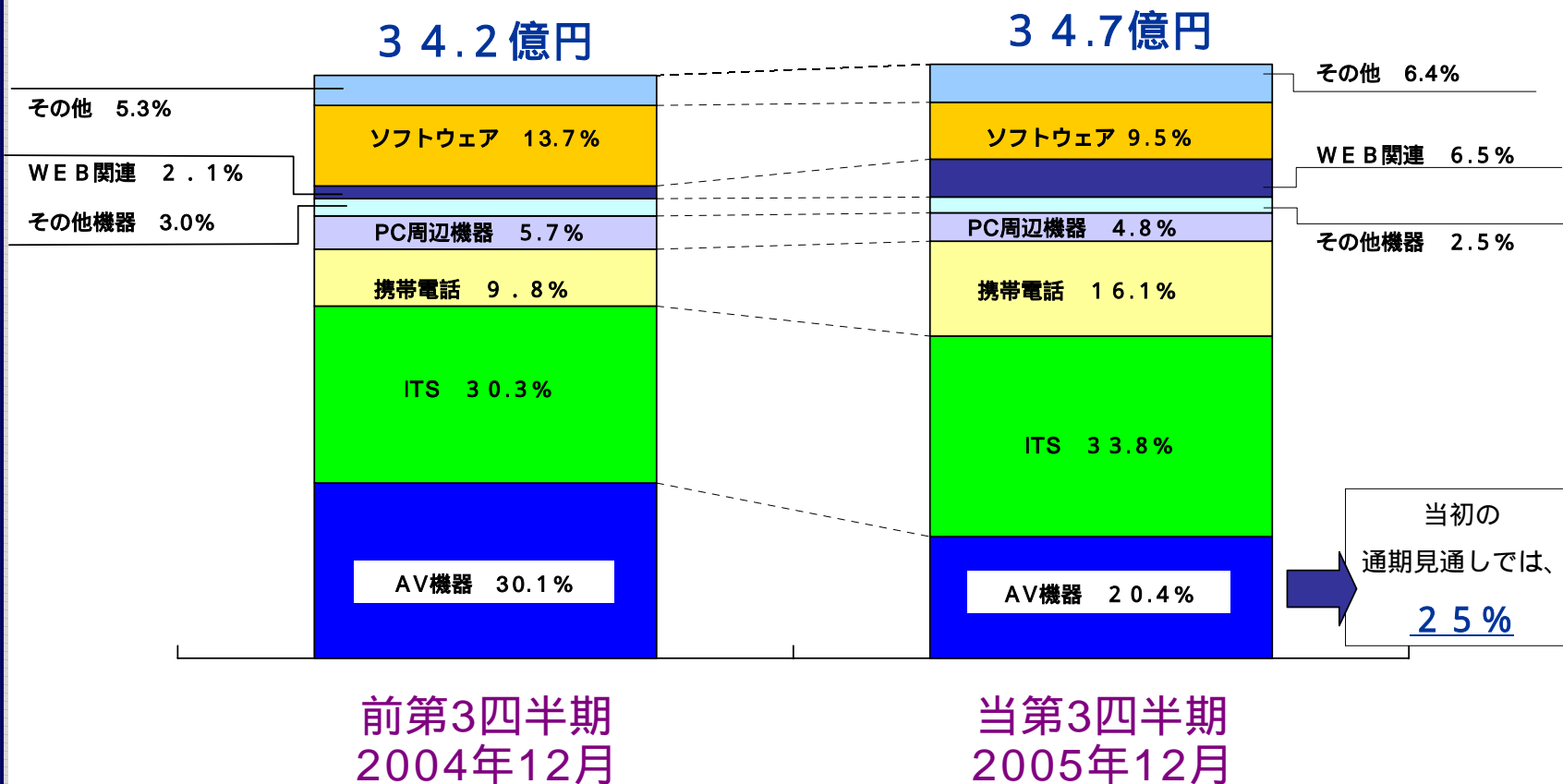
単位：百万円



- その他
- セキュリティ検証サービス
- 製品開発サービス

部 門	前第3四半期 2004年12月	当第3四半期 2005年12月	前年同期比
開発支援検証サービス	2,944	2,951	0.2%
認定支援サービス	160	158	1.4%
検証情報サービス	29	28	3.9%
製品検証サービス	3,134	3,138	0.1%
セキュリティ検証サービス	32	28	11.9%
その他サービス	254	311	22.6%
計	3,421	3,478	1.7%

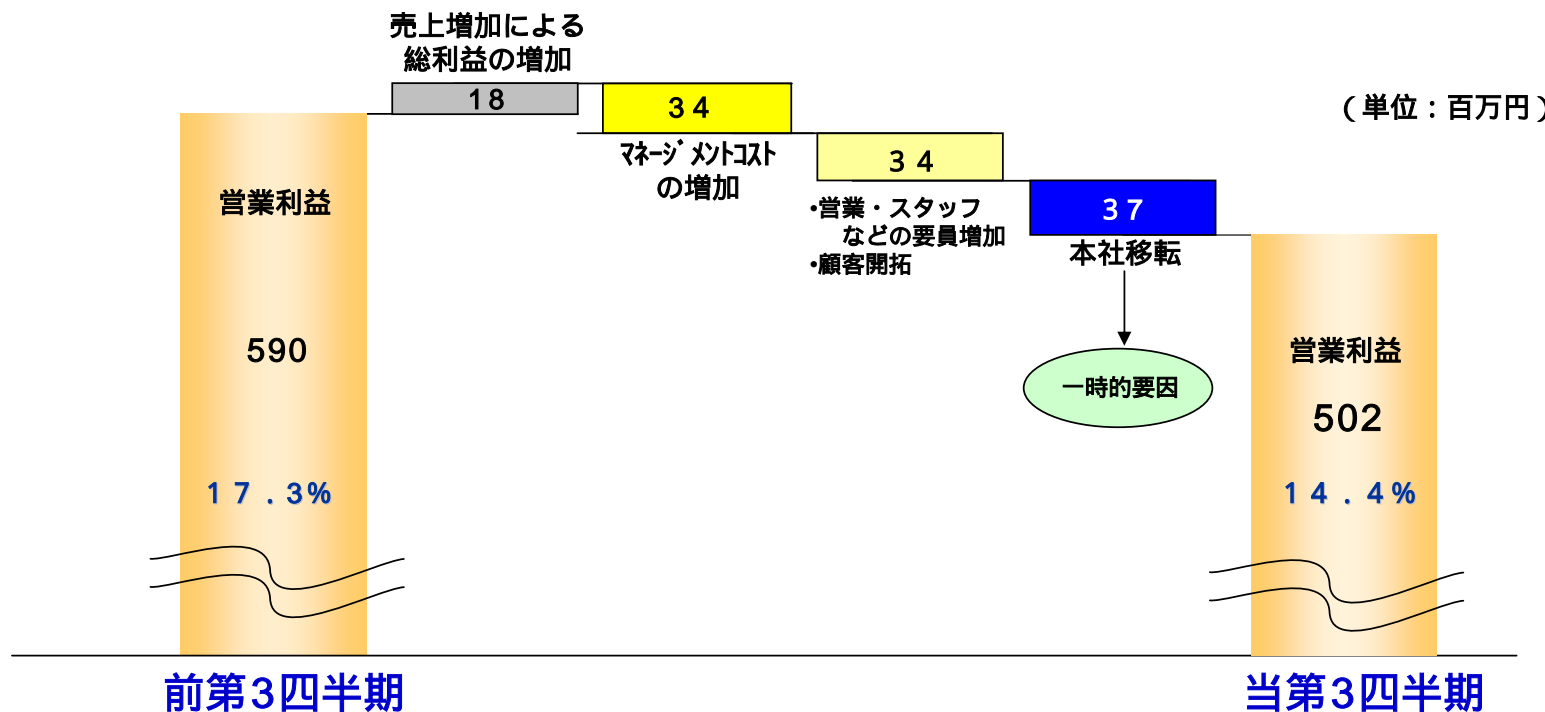
サービス対象製品別売上(前年同期比)



営業利益率について

- 売上総利益： 16百万円減少の主な要因 マネージメントコストの増加
- 販 管 費： 71百万円増加の主な要因

うち 本社移転費用 37百万円は一時的要因



当社の概況と 今後の事業展開について

当第3四半期における状況

■ 対象顧客別状況：

- ITS分野、携帯電話分野：顧客開拓すすむ。

- デジタル家電分野：顧客では事業分野の選択と集中

■ 大手特定IT企業の比重が低下し、他分野の顧客開拓すすむ。

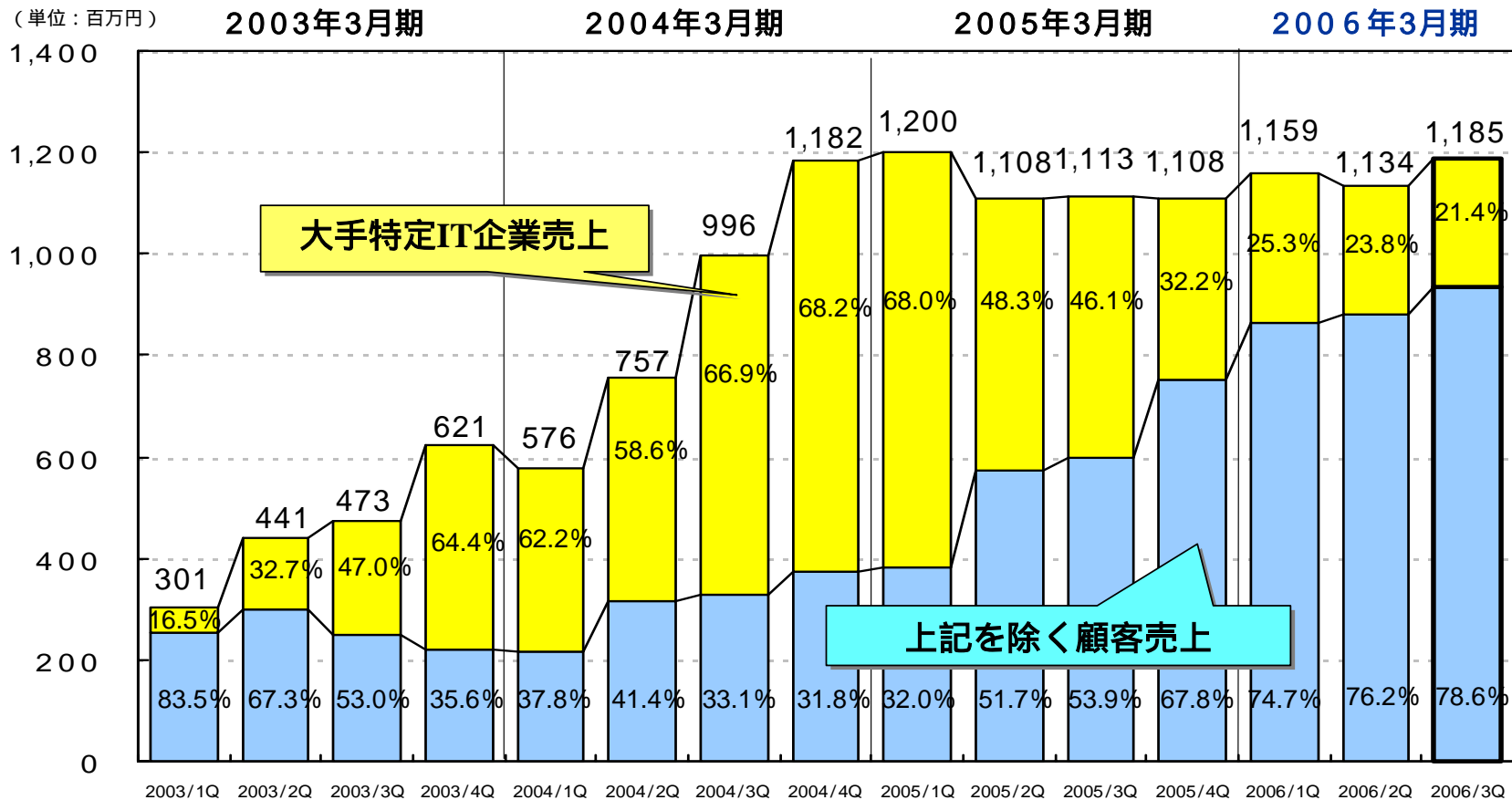
- 四半期別業績推移（次頁ご参照ください）

■ お客様においては、新製品開発における「コスト削減」と「品質向上」が経営課題。

より上流工程での品質向上策が必要。 新たなサービスの提供。

業績推移(四半期ベース)

(単位：百万円)



顧客を取り巻く環境

製品開発の中で、ソフトウェアの比重が大きいウェイトを占め、開発コストが増大。
また、製品に内蔵されるソフトウェアは増大する一方であるが、従来の品質管理の手法だけでは、ソフトウェアのチェックが追いつかない。

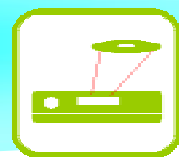
オートモーティブ



パーソナルモバイル

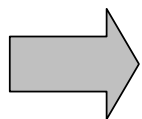


ホームエレクトロニクス



上記、3分野の製品は製品開発費に占めるソフトウェアの比重はますます高まっており

製品開発コストを安くする ↔ 品質管理を徹底する
相反する課題を解決していくことが必要。

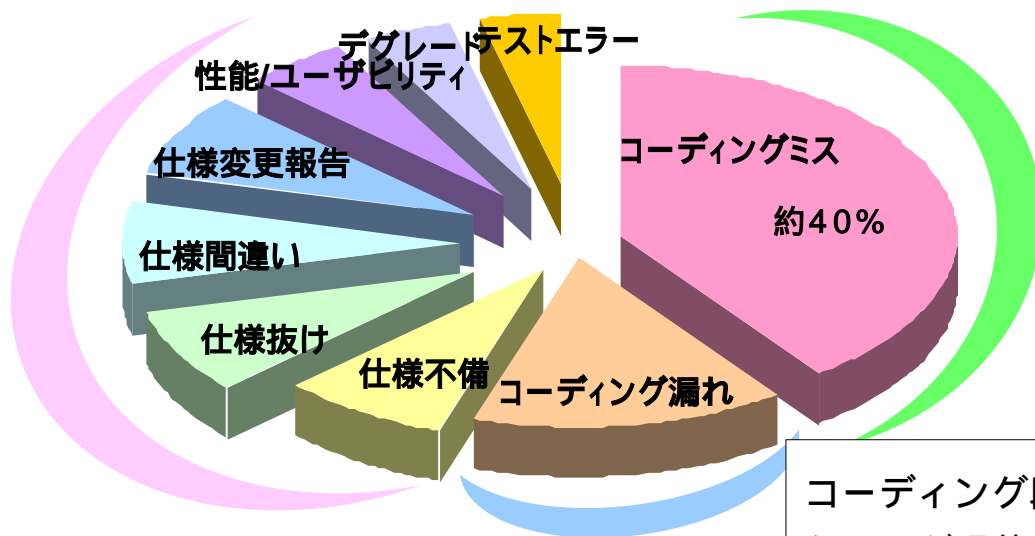


顧客が当社に求めるのは、

このような製品開発にまつわるコスト低減のトータルのソリューション

品質保証部門で発見される不具合の現状

品質保証部門で発見される不具合の内、**約40%程度がコーディングミス**



(当社調べ)

コーディング段階でのチェックで発見されていないのが現状であり、これが手戻りを発生させる大きい要因となっている。

システム開発段階におけるテストにビジネスの可能性があると考えられる。

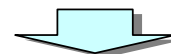
当社の課題

1. 新たなマーケットの創造

- 各社の品質管理部門からシステム開発部門にビジネスを広げ、双方の部門で取引を拡大していく。

2. 動作検証ビジネスでの拡大

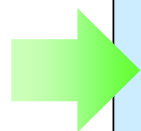
- 動作検証において、お客様は
現状、複数の会社に分散して発注されている



当社が動作検証を一括受注できるように目指す。

3. 専門性の追求

- 効率的な検証業務の実現には、理論的な分析を行なうことが不可欠。



製品開発のトータルコストを削減し、
ソフトウェアの品質向上を実現していく。

プログラム検証サービスとその他のサービス全体概要図

高品質なソフトウェア実現には、
上流工程の品質強化は不可欠。

顧客における製品開発の流れ

企画 → 要件定義 → 基本設計 → 詳細設計 → **ソフト開発** → 評価 → 量産 → 出荷検査 → サポート

上流工程にフィードバック

プログラム検証

動作検証

プログラム検証サービス「VeriSource」

検証ツール&専門技術者、より短時間に、効率的に行える検証サービス。

専門教育を受けた当社技術者による動作検証

TCO削減を実現するコンサルティング

動作検証/プログラム検証から不具合の発生内容を分析し、顧客特有の事象を分析しながら、上流工程でのレビューによる不具合の防止

レポートの標準化

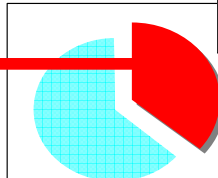
テストオペレータ教育

不具合
DB

分析 **不具合モード分析**

検証結果の内容を分析し、顧客毎のプログラム開発における不具合傾向などを分析し、次回以降の開発にフィードバック。

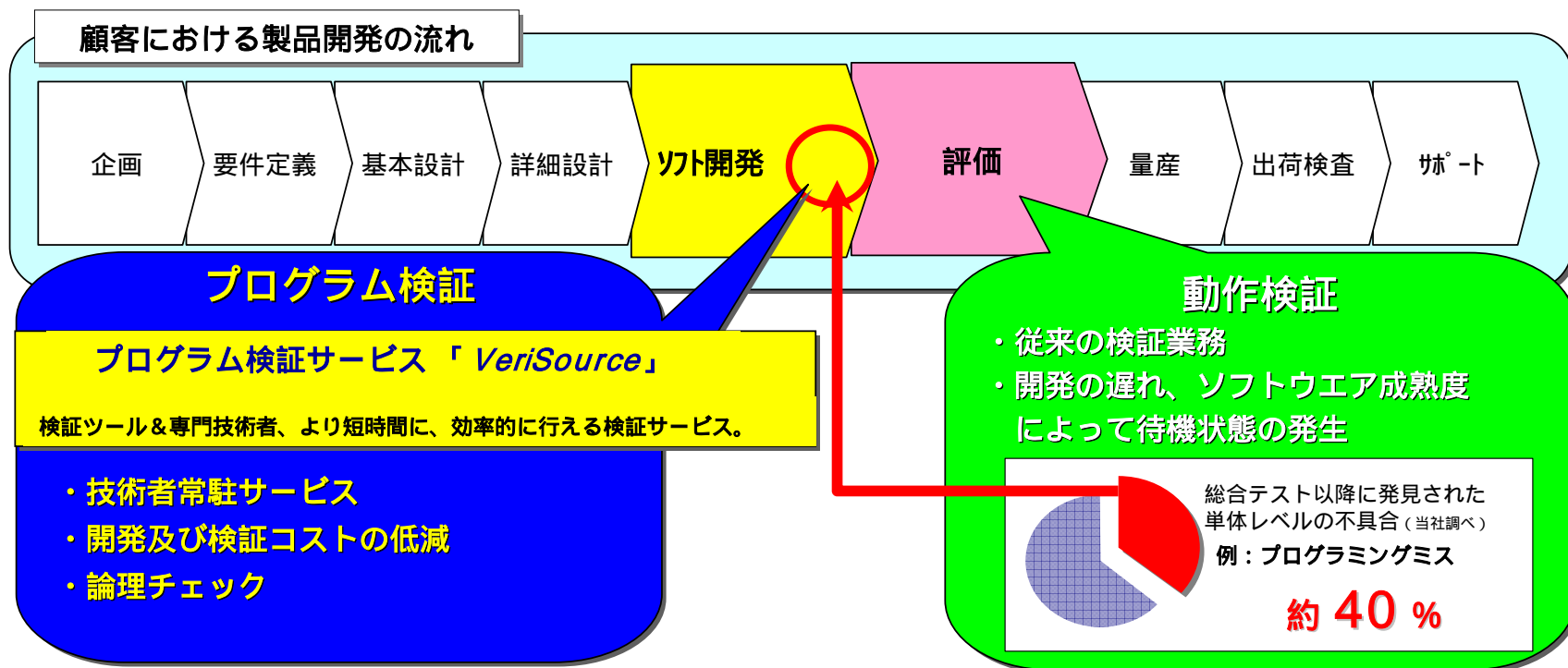
総合テスト以降に見えられた
単体レベルの不具合(当社調べ)



単体テストレベルの不具合
約 40%
例: プログラミングミス

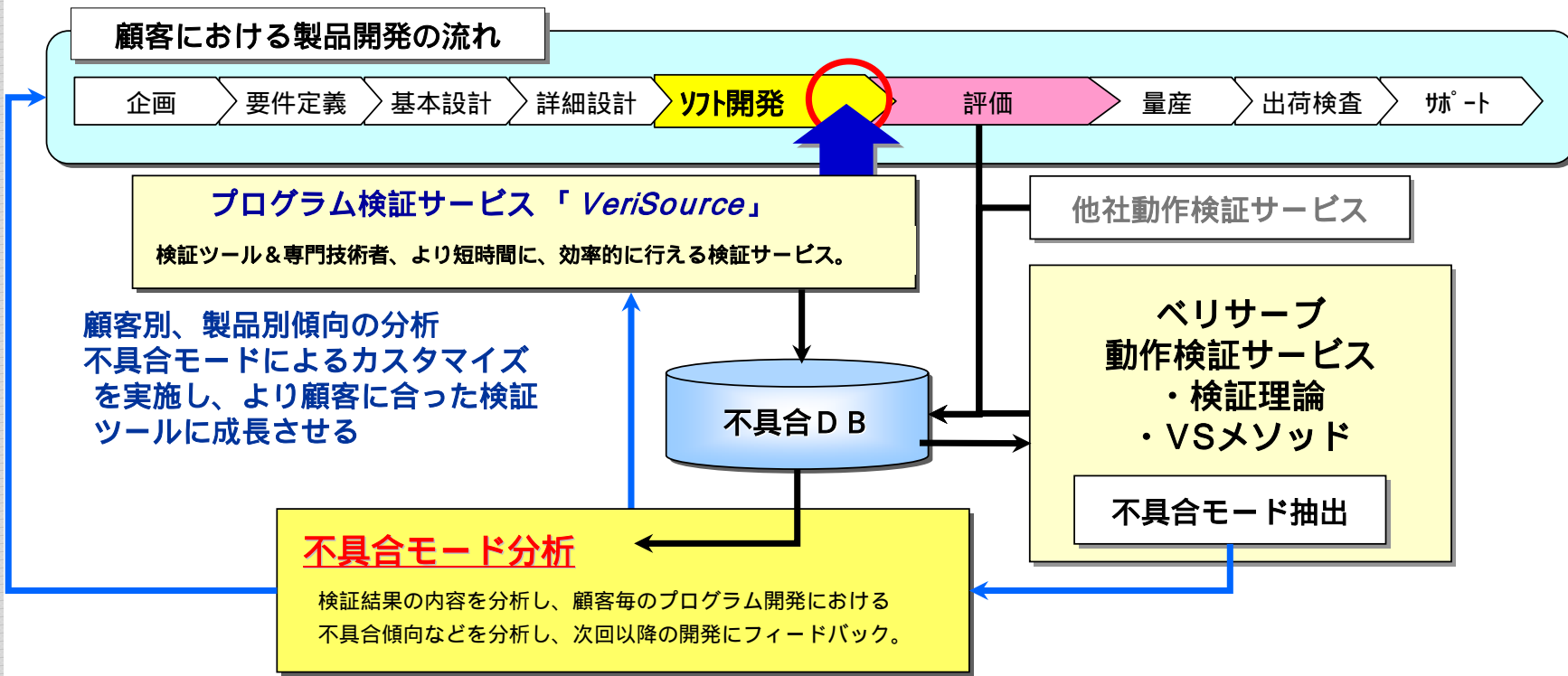
サービス展開イメージ

第1ステップ: VeriSource 導入推進



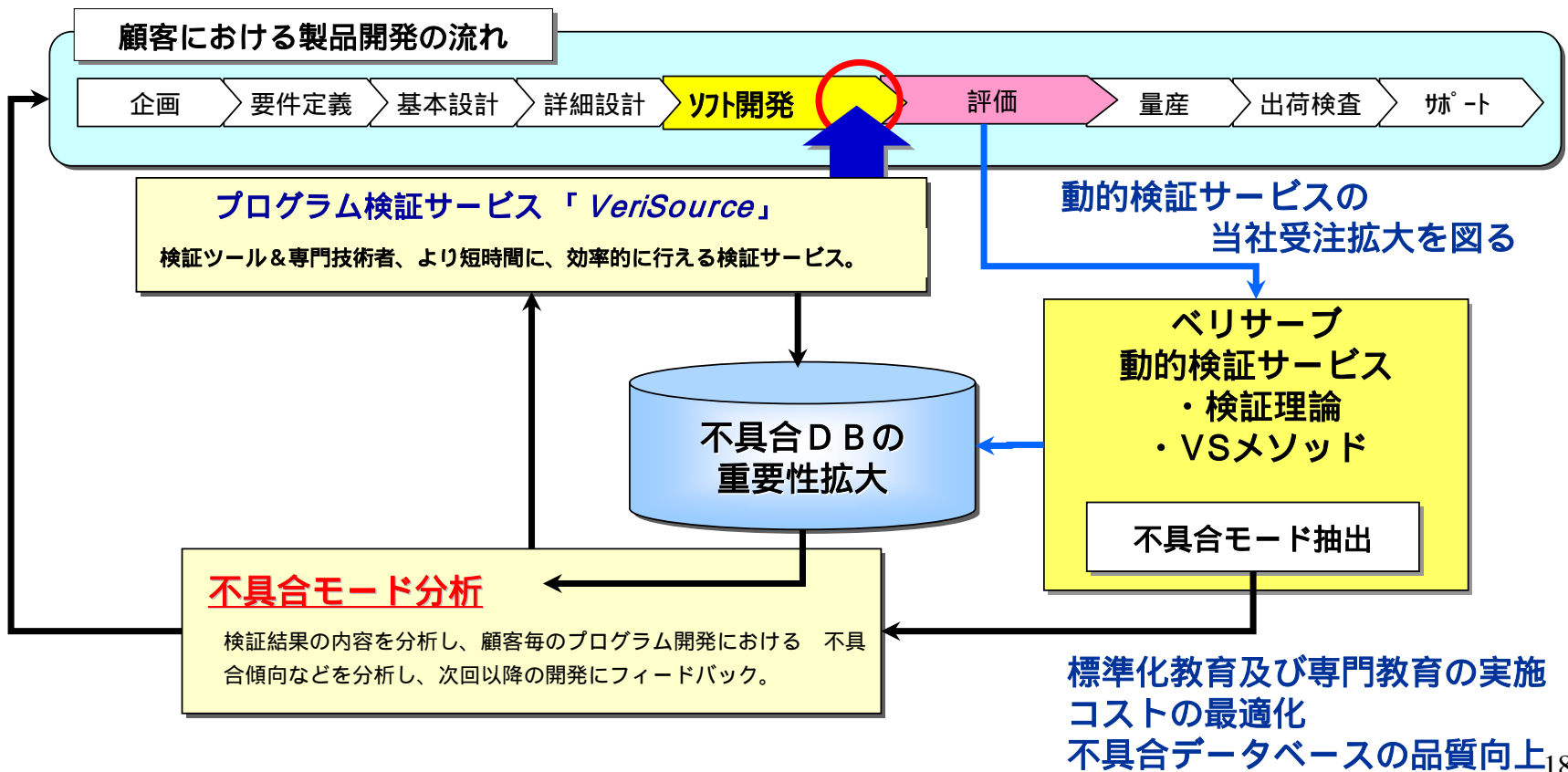
サービス展開イメージ

第2ステップ：データ解析によるコンサルティング

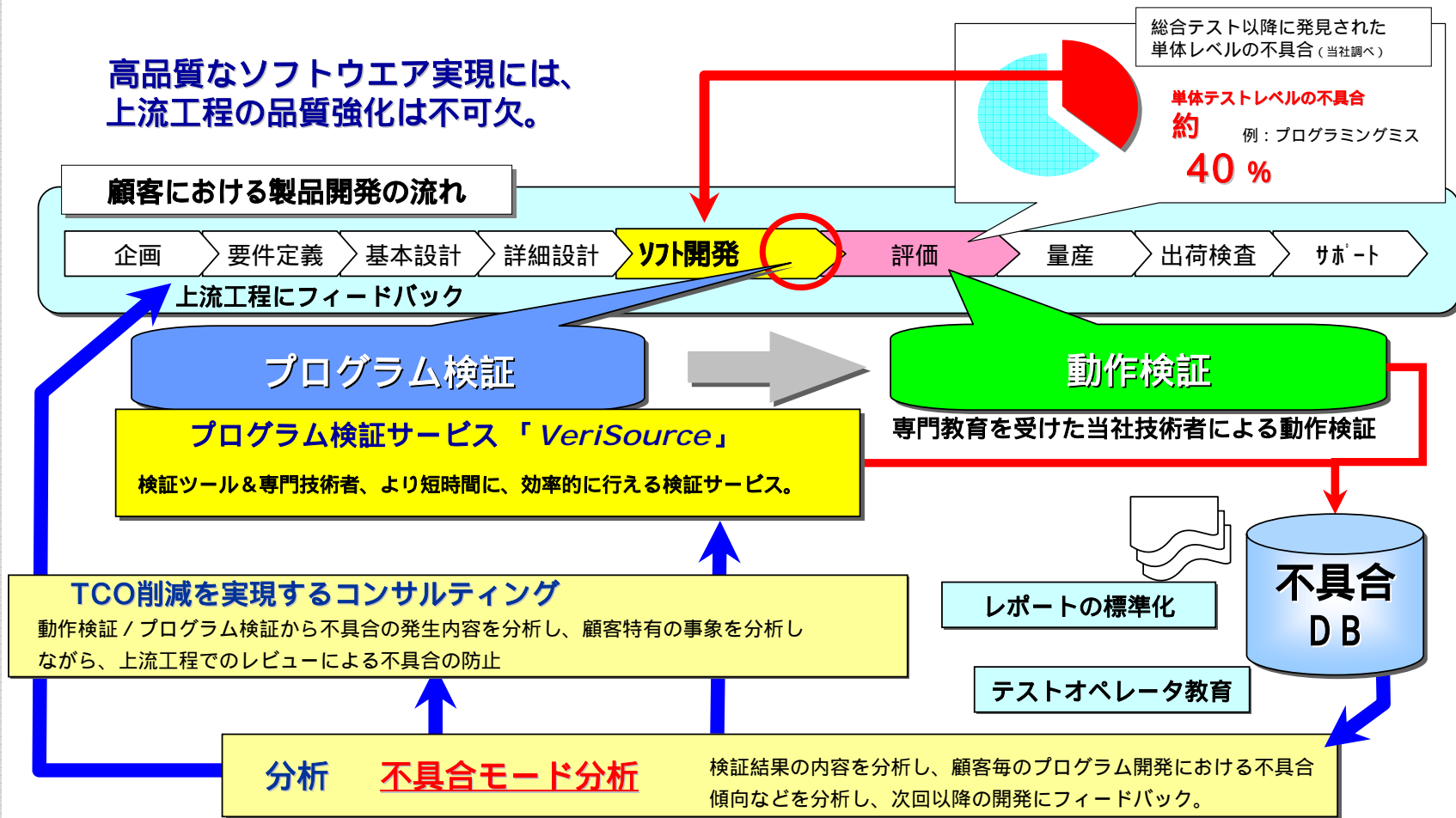


サービス展開イメージ

第3ステップ：動的検証サービスでの拡大



プログラム検証サービスとその他のサービス全体概要図



新サービス展開への投資

- 今後の新たなマーケットの開拓のために、テスト評価業務より上工程であるソフトウェア開発領域におけるプログラム検証業務にサービスを拡充していく。



サービスに必要な要員ならびに教育の為の費用

1.1 億円程度

- | | |
|---------------------------------|------|
| •ソフトウェアライセンス料 や サービス提供に必要な技術者確保 | 4千万円 |
| •営業及び営業支援コスト、サービス提供前の技術者教育 | 7千万円 |

(上記にプレセール等の費用含む)

通期見通し

当初の通期見通しを下記のように修正いたします。

(単位：百万円)

	2006年3月期 当初見通し	2006年3月期 予想(修正)	修正率	増減率 対前期比	2005年3月期 実績
売上高	5,000	4,800	4.0%	5.9%	4,529
経常利益	850	700	17.6%	11.4%	790
当期純利益	450	400	11.1%	11.0%	449

修正の主な要因

<売上面> デジタル家電分野の売上見込みが、当初予想を下回る見込みのため。

<利益面> 上記、売上減少に伴う影響

新サービスの拡充していくための先行投資。



**私たちの使命は、
市場に投入されるIT関連製品およびシステムの検証を通じて、
より快適なIT社会づくりに貢献することです。**

< 免責事項 >

本資料は、当社の2006年3月期 第三四半期決算に関する情報の提供を目的としたものであり、当社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よってその実現・達成を約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがあります。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料のいかなる部分も電子的または、機械的な方法を問わず、無断での複製、転送等を行わないようお願いいたします。