



平成 26 年 11 月 13 日

各 位

東京都新宿区揚場町 2 番 1 号
大興電子通信株式会社
代表取締役社長 津玉高秀
(コード番号 8023 東証第二部)
問合せ先
上席執行役員
コーポレート本部長 福村圭一
(TEL 03-3266-8111)

通期業績予想の修正ならびに構造改革に関するお知らせ

最近の業績動向を踏まえ、平成 26 年 5 月 14 日に公表しました通期連結業績予想および通期個別業績予想を下記の通り修正することといたしましたのでお知らせいたします。また、構造改革の実施につきましても併せてお知らせいたします。

記

● 業績予想の修正について

1. 平成 27 年 3 月期通期連結業績予想数値の修正 (平成 26 年 4 月 1 日～平成 27 年 3 月 31 日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1 株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	35,800	350	300	220	17.71
今回発表予想(B)	35,500	160	130	△680	△54.78
増減額(B-A)	△300	△190	△170	△900	
増減率(%)	△0.8	△54.3	△56.7	-	
(ご参考)前期実績 (平成 26 年 3 月期)	35,317	△520	△563	△675	△54.43

2. 平成 27 年 3 月期通期個別業績予想数値の修正 (平成 26 年 4 月 1 日～平成 27 年 3 月 31 日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1 株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	34,500	300	250	190	15.30
今回発表予想(B)	34,300	100	60	△720	△58.00
増減額(B-A)	△200	△200	△190	△910	
増減率(%)	△0.6	△66.7	△76.0	-	
(ご参考)前期実績 (平成 26 年 3 月期)	34,298	△565	△608	△699	△56.33

3. 修正の理由

(1) 連結業績予想の修正理由

主に個別業績の修正に伴うものです。

(2) 個別業績予想の修正理由

本日、同時に開示いたします平成 27 年 3 月期第 2 四半期決算短信ならびに、平成 26 年 9 月 26 日に開示いたしました「特別損失の計上及び業績予想の修正に関するお知らせ」において、平成 27 年 3

月期第2四半期累計期間の業績予想の下方修正をお知らせしております。同累計期間の損失計上の要因を解消すべく、社長が直轄する経営革新本部を立ち上げ第3四半期、第4四半期会計期間における短期施策として、当社のコア・コンピタンスである既存のお客様とのリレーション強化、収益性の高いSI案件の拡販とロスの撲滅、調達システムの販売形態の転換に伴う収益性の向上ならびに、徹底した経費削減等、様々な収益挽回策を講じておりますが、平成27年3月期の業績は前回予想を下回る見込みであります。

4. 「構造改革」の実施について

上記短期施策と並行して経営革新本部においては、収益構造の抜本的な改革、業績の早期回復を実施するために事業構造改革計画を策定し具体的な取り組みを開始いたします。本改革により新たな成長の基盤となる抜本的な構造改革を行い、収入拡大が望めない環境下でも利益を確保できる筋肉質な企業体質を確立し、その後の中長期的な成長、飛躍を目指してまいります。

(1) 構造改革の背景

当社は、以下の事業構造や経営状況を背景として、構造改革の検討を進めております。

- ・事業整理損発生の原因となった自社開発ソリューションにおいて、維持メンテナンス費用が増加するなど、ビジネスの転換が必要となった。
- ・損益管理に基づいた低収益部門の統合、収益確保が可能な部門へのリソースシフトが十分に実施されていなかった。
- ・当社の事業基盤が、売上や粗利益の変動影響を受けやすいコスト構造であること。
- ・営業損失や事業整理損等の計上により、大幅に株主資本が毀損していること。

(2) 構造改革の骨子

「構造改革」の骨子は、以下の2点であります。

① 経営資源の集中

当社の強みを生かせる分野、または収益拡大を目指せる分野に経営資源を集中し、事業競争力の強化と筋肉質な収益モデルへの変革を実現する。一方で収益性の低い分野については早期に撤退縮小を判断する。

② 企業体質の改革

売上高の拡大が望めない市場環境下においても、一定水準の利益を確保できる強靱な収益体質を確立することを目的に、抜本的な事業コストの見直しに取り組む。また、意思決定の迅速化と経営効率化を目的に大胆な組織の集約とスリム化を図る。

(3) 構造改革の概要

① 構造改革計画の期間

期間：平成28年3月まで

② 当社の強みである中堅企業向けビジネスにおける利益拡大

- ・不採算、低収益事業の撤退縮小や統廃合と人的資源のシフト
- ・効率的かつ採算性の高いラージアカウントの拡大
- ・富士通株式会社との連携ビジネスの一層の拡大

③ 自社ソリューションの見直し

パッケージ・SaaS型（ノンカスタマイズ型）のビジネス強化

④ SEビジネスの付加価値向上

SE部門統合による品質、生産性、技術力向上による付加価値向上

⑤ コスト構造や組織構造の見直し

経費削減、組織のフラット化、人員のスリム化、業務プロセスの効率化

⑥ 部門別の収益管理の徹底

※上記の業績予想は、本資料の発表時現在において入手可能な情報に基づき算出したものであり、実際の業績は様々な不確定要因により、これらの予想数値と異なる場合があります。

以上