

平成17年2月10日

各位

東京都渋谷区恵比寿四丁目6番1号  
株式会社フライトシステムコンサルティング  
代表取締役社長 片山圭一朗  
(コード番号: 3753 東証マザーズ)

(URL <http://www.flight.co.jp/>)

(問い合わせ先)

取締役副社長 松本隆男  
電話番号 03(3440)6100

## 平成17年3月期 業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績の動向等を踏まえ、平成16年11月12日の中間決算発表時に公表した平成17年3月期（平成16年4月1日から平成17年3月31日）業績予想を下記のとおり修正いたしましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 当期の業績予想数値の修正(平成16年4月1日～平成17年3月31日)

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A)	1,543	-	183	98
今回修正予想(B)	1,260	26	△19	△24
増減額(B-A)	△283	-	△202	△122
増減率(%)	△18%	-	-	-
前期(平成16年3月期)実績	1,260	135	128	67

配当金につきましては、当初予定通り1株当たり2,800円の配当を行う予定であります。

## 2. 業績下方修正の理由

当社はシステムコンサルティング、ソリューションプロダクト（製品販売）、システムインテグレーション（受託開発）の3つのビジネスの融合により事業を営んでおります。その中でコンサルティングについては堅調な業績の推移をしておりますが、今期は、製品販売の立ち遅れや受託開発の来期への期ずれなどにより、中間決算短信において発表した通期の業績予想を達成することが極めて困難な状況となりましたので、上記のとおり業績予想を修正することといたしました。

### (1) 製品販売の立ち遅れ

当社では昨年8月より総勢8名のチームを組成し、また7月と11月に大きな展示会へも出展し、製品の販売を新たなビジネスの柱とすべく、全力をあげて取り組んでまいりました。特に平成17年4月から施行される個人情報保護法に活用できるストレージの暗号化装置等は、顧客の関心が高く当社製品への引き合いも多数あったため、当期第4四半期に大きな売上を見込んでおりました。

しかしながら、一部顧客事情による失注や、日本国内でのストレージ暗号化装置の導入事例の少なさ、暗号化規制の法整備が遅れたことによる顧客の様子見及び来期への先送りなどもあり、当初予定していた売上を達成することが厳しい状況となりました。

なお製品に関しては年度末ぎりぎりまでは販売増加の余地があるため、最後まで全力を尽くす所存でおります。

### (2) システムインテグレーション事業の利益率の問題

下期、大手製造業向けに利益率の高い大型受託開発を予定しておりましたが、顧客の都合により来期へと開発期間がずれ込んでしまいました。今期は利益率の向上をテーマにして参りましたが、この大型開発のために空けていた人員を急遽、利益の低い他の開発案件に振り向けたことなどにより、売上高はカバーできたものの、予定通りの利益を上げることが困難な状況になりました。

### 3. 来期へ向けた施策

今期は事業遂行等に至らぬ点もございましたが、製品に投入した技術は当社のノウハウとして蓄積しており、中長期的に見たビジネスの広がりには十分な自信と準備を持って取り組んでおります。

#### (1) コンサルティングの受注窓口の拡大

昨年11月の国際放送機器展出展に伴い、様々な放送分野関係者とのコネクションが出来ております。新年度は市場開拓担当のコンサルタントを補充する計画であり、この市場開拓担当者を軸として旧来お取引の無かったお客様への営業展開を行い、更なる事業の拡大を目指してまいります。

#### (2) 製品の絞り込み

製品群を、積極的なプロモーションをかける製品と、コンサルティングの過程で販売する製品に分類し、プロモーションコストを投下する製品を絞り込み、またプロモーションをかける製品についても単に大きな展示会に出展するというのではなく、業界を絞って効率のよいプロモーションを行ってまいります。

具体的には、ストレージ統合を実現する **MaXXan** 社製品に関してはデータセンター向けビジネスに特化し、またストレージの高速化を実現する **MaXXan** 社製品に関しては地上デジタル放送におけるハイビジョン映像の編集用途に特化してプロモーションを行ってまいります。他の製品に関しては、コンサルタントが顧客を指導する過程で販売する製品として位置付け、営業をしてまいります。

#### (3) コンサルティングと製品販売の営業融合

今期はコンサルティングの営業と製品販売の営業がそれぞれ独立して動いていたきらいがあります。来期は営業体制等の見直しを図り、もっと両部門の営業を融合し、顧客情報をうまく共有し、相乗効果で売上が上がるよう努力致します。

また製品担当の数名がセキュリティに関するコンサルタントの資格 (**TRUSTe**) を取得しており、このメンバーにて **TRUSTe** 取得に関するコンサルティングを行ってまいります。**TRUSTe** 取得コンサルティングを行うことで顧客層を広げ、またそのコンサルティングを行う顧客に対して製品の販売を行うことで、製品販売も強化してまいります。

セキュリティコンサルタントと従来からのメディア系コンサルタントをうまく組み合わせながら市場のニーズに応え、さらなるビジネスの発展を目指してまいります。

注) TRUSTe : 主に、オンライン、ネットワーク上のプライバシー保護に焦点を当て、個人情報保護の開示・自己管理を第三者機関が審査し認証するプログラムです。

#### (4) システムインテグレーション事業に関する首都圏営業の強化

従来、受託開発は仙台の事業所が主体となって営んでまいりました。今後は従来にも増して首都圏（主に東京）での営業を強化し、利益率の高い仕事の確保に努めます。首都圏担当専任の営業スタッフも配備する予定です。

#### 4. 人事施策

平成17年2月10日の取締役会決議により、各セグメントの事業強化・注力のため、下記の通り現業の取締役として役員の変動を行います。

また、各セグメント担当役員を明確化いたしました。

異動の内容（平成17年3月10日付）

新役職名	氏名	旧役職名
取締役 S I 事業部担当	米倉 憲久	代表取締役会長
取締役 管理部担当	松本 隆男	取締役副社長

#### 各セグメント担当役員

システムコンサルティング事業担当 : 村松 典子  
ソリューションプロダクト事業担当 : 吉田 哲也  
システムインテグレーション事業担当 : 米倉 憲久

これら施策を迅速に打つことにより、来期こそ皆様のご期待に添えるよう、経営陣、従業員が一丸となって事業に取り組んでまいります。今後とも変らぬご支援のほど、お願い申し上げます。

(注) 業績予想につきましては、当社が現時点で合理的であると判断する一定の条件に基づき作成しており、実際の業績は予想と大幅に異なる場合があります。

以上