

ユニバーサルソリューションシステムズ株式会社

株主説明会



社会にとって真に価値あるソリューションを

目次

1 会社概要

- ・ユニバーサルソリューションシステムズ(株)
の概要 P4

2 事業内容

- ・ASP事業 P6
- ・ASP事業 P7
- ・eコマース事業 P8

3 業績推移

- ・売上高、営業利益推移 P10
- ・業績悪化の要因 P11
- ・第14期第2四半期業績結果(PL) P12
- ・第14期第2四半期業績結果(BS) P13
- ・第14期第2四半期業績結果(CF) P14
- ・第14期第2四半期業績結果の理由 P15
- ・第14期第3四半期以降の戦略 P16
- ・第14期第3四半期以降の戦略 P17
- ・第14期第3四半期以降の戦略 P18

4 今後3カ年の事業計画概要

- ・3カ年事業計画数値目標(サマリ) P20
- ・3カ年事業計画数値目標(連結) P21
- ・3カ年事業計画数値目標(単体) P22
- ・ストック売上推移(連結) P23
- ・3カ年事業計画概要① P24
- ・3カ年事業計画概要① P25
- ・3カ年事業計画概要② P26

5 子会社フロンティア(株)について

- ・フロンティア(株)の概要 P28
- ・事業計画概要 P29
- ・Eラーニングサービスの構築 P30

6 親会社(株)光通信について

- ・(株)光通信の紹介 P32

1

会社概要

1

ユニバーサルソリューションシステムズ(株)の概要

商号	ユニバーサルソリューションシステムズ株式会社
設立	1996年7月10日
資本金	1,326百万円
株式	ジャスダック上場(コード番号:3390)
発行済み株式数	235,224株
本社	東京都港区虎ノ門1-17-1 虎ノ門5森ビル (2009年9月12日移転)



役員構成

代表取締役社長	CEO兼COO	青木 毅
取締役	管理本部長兼CFO	村上 孝徳
取締役	営業本部長兼CMO	清水 智章
取締役		添島 智一
監査役		渡辺 将敬
執行役員	ソリューションシステム本部長兼CTO	富山 知典

株主構成

(株)光通信	111,317株	(47.32%)
(株)エーシーエヌ	21,622株	(9.19%)
ApaxGlobisJapan,L.P	12,606株	(5.36%)
(株)BFT	11,552株	(4.91%)
安田 隆夫	10,811株	(4.60%)
(株)ベンチャー・リンク	10,630株	(4.52%)
山口 浩行	9,900株	(4.21%)
(株)エフティコミュニケーションズ	9,297株	(3.95%)
青木 毅(代表取締役社長)	5,405株	(2.30%)
(株)インテック	2,400株	(1.02%)
(株)パイオン	2,162株	(0.92%)
(株)ソプリングループ	2,162株	(0.92%)
(株)ネクストジョイ	2,162株	(0.92%)
三菱電機インフォメーションシステムズ(株)	1,800株	(0.77%)
その他		(9.10%)

2009年10月20日現在

2

事業内容

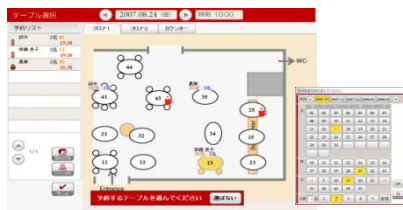
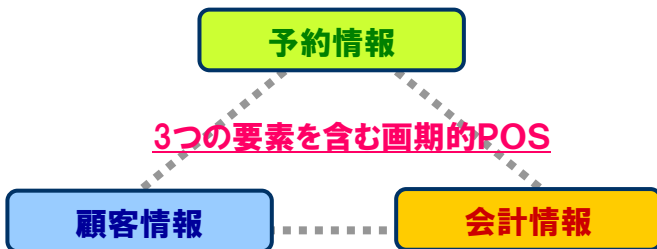
2

ASP事業

◆ 外食・FC本部向けソリューション

APOS: 進化したPOSシステム

- ・予約、顧客管理、会計の各種機能を統合したオールインワンPOSレジシステムを開発
- ・従来は別々の端末で行わなければならなかった予約管理や顧客管理、配達管理の作業を1つの端末で同時に連動して行うことが可能です。



導入実績

外食チェーン	2,500店舗導入
中食チェーン	300店舗導入
ゴルフ用品販売チェーン	230店舗導入
リラクゼーション施設	70店舗導入
合計	約3,100店舗

導入店舗様: 事例



炭火焼肉酒家



6-カキチ



釜 七輪 三輪 寅

Red Lobster

居酒屋 かまどか



銀座 銀のつら GINNO-SAM

GOLF Partner

年間約7億円の売上があり、
現在約3,100店舗のチェーン店等でご利用いただいています



2

ASP事業

◆介護向けソリューション

受付予約・介護記録の入力から請求業務まで一気通貫のサービスを実現致しました。
ワンタッチでの介護記録入力から請求まで一元管理し、業務軽減・効率UP・社員の平準化を図り、介護の質の向上に繋げることができます。

Care Online

施設系介護ソリューション
Care Online

施設にソフトを導入
(ハンディ端末が付属品)

介護施設



ヘルパー介護実施記録
ハンディ端末入力

パソコンの作業は
タッチパネル画面

① 《画期的な提供方式》



ASPサービスで業務の一連の流れをワンストップサポート！

② 《居宅と事業者の連動》

返戻率の飛躍的極小化！

居宅介護支援事業所で登録したサービス予定
サービス事業所で登録した介護実績を呼出可能

③ 《介護スタッフレベルの向上》

教育ツールを通じて
スキルアップ！



④ 《介護記録の分析》

詳細な介護内容を簡単に入力！



ハンディ端末入力

タッチパネル操作

分析資料のアウトプット・書類作成

⑤ 《介護サービスの向上》

利用者ご家族の方へ
安心と満足を提供！



導入実績

導入社数

48社

ID数

1,133 ID

導入企業様：事例

社名	事業所数	ID発行数
レオパレス	165	129
フジタエージェント	44	100
平成会	19	32
ゴールドトラスト	23	43

介護記録、スタッフ管理から請求までを一元管理できる介護事業者向けソリューションを提供
年間約1.5億円の売上があり、現在、48社で約1,133IDが稼動中

2

eコマース事業

◆eコマース

Cost Down Service

顧客にとって単なる「ワンストップショッピング」を提供するだけではなく、顧客がその時必要とするサービスを必要とする品質で提供。

業種・業態を問わないワンストップ・サービス実現のため、幅広いカテゴリーの商品・サービスを取り扱い。

取扱い商品・サービス例

■オフィスサプライ品

- トナーカートリッジ
- コピー用紙等各種用紙
- 文房具
- 蛍光灯
- オフィス生活用品
- 事務用ユニフォーム
- オフィスコーヒー/ドリンク類
- 封筒・帳票等印刷サービス
- キャビネット等オフィス什器
- パソコン/OA機器

■作業用品/資材

- 作業服
- ヘルメット等安全用品
- ダンボール
- エアパッキン等梱包資材
- 台車/コンテナ等作業用什器

■外食企業向け備品

- 食器(和食器・洋食器)
- 調理道具
- 各種テイクアウト包材
- 清掃溶剤
- 割箸
- ナプキン等紙資材
- 店舗POP用品

■その他各種サービス

- 生花ギフトサービス
- 災害避難用品
- 販促用ポケットティッシュ
- 各種販促ノベルティ
- のぼり・垂幕製作
- 店舗看板等外装工事
- 共同物流センター運営

導入実績

- ①某アミューズメント系FC企業様の場合
 - ・ユーザーの入場管理、課金を基幹システムとして利用
 - ・各メーカーの最新機種を安価に大量に購入
- ②某不動産賃貸仲介業FC企業様の場合
 - ・新規出店時の、店舗看板・サイン類、什器類、のぼり・垂れ幕 等々
 - ・店舗に必要な、契約書等の印刷、文房具・オフィスサプライ品 等
- ③不動産管理をされている企業様の場合
 - ・管理されている全国約2000棟のマンション共用スペースの、蛍光灯、清掃資機材(モップ、ブラシ、洗剤等)を利用

サプライヤー

- ①多くの成長企業との取引が増える
- ②自社の得意分野に特化してサービス提供ができる
- ③与信上のリスクが少ない

eコマース(USS)

- ①購買代行サービスのコンセプトで培った業種/業態を問わない仕入ネットワーク
- ②多くの成長企業(フランチャイズ企業)様との取引経験と実績

エンドユーザー

小さな規模でも、大量に仕入れた安価な商品を購入(利用)することができる

今後の展開として、リンクカフェとのコラボレートサービスとして提供
お客様満足度No1を目指して、更なる進化をさせていただきます

3

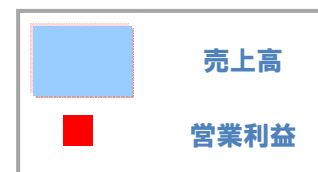
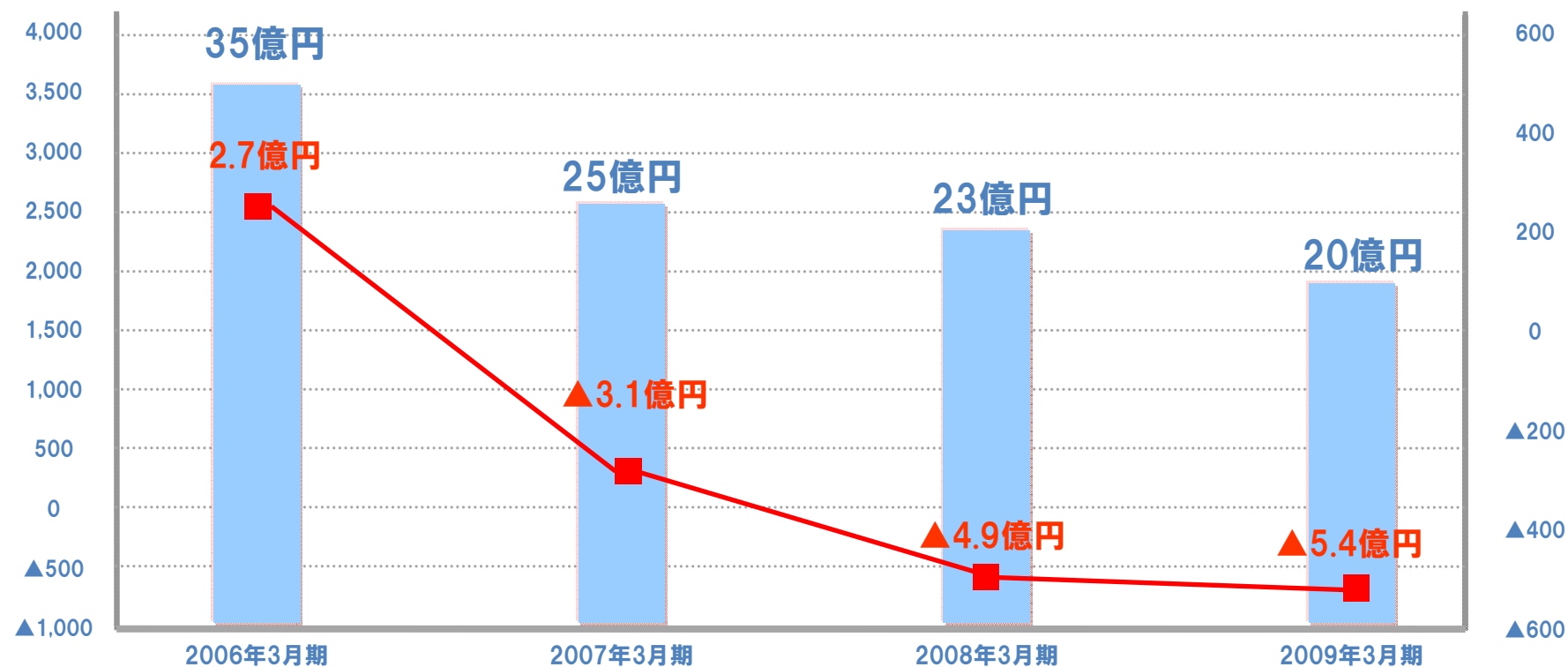
業績推移

3

売上高、営業利益推移

売上高・営業利益推移

単位:百万円



3 業績悪化の要因

2007年3月期

- ・日本IBM株式会社との提携により販路拡大を図ったが営業実績で大幅な未達
- ・セキュリティソリューション事業における有力販売パートナーの開拓の遅延
- ・ソリューションシステムアウトソーシング事業における原価負担が大幅に増加

2008年3月期

- ・新世代POS「APOS」を投入するなど新規顧客開拓に尽力したものの営業実績大幅な未達
- ・介護ソリューション事業における販売体制構築が遅延
- ・セキュリティ関連ソリューション事業における出資先の特別損失の計上や滞留債権の貸倒引当金計上

2009年3月期

- ・ソリューションシステムアウトソーシング事業において、新規受注の獲得が大幅に未達
- ・介護ソリューション事業における新規開拓が進まず計画に対して大幅な未達
- ・eコマース事業縮小によるソフトウェア資産の減損損失の計上

3

14期第2四半期業績結果

PL

		前第2四半期累計期間 (自 平成20年4月1日 至 平成20年9月30日)	当第2四半期累計期間 (自 平成21年4月1日 至 平成21年9月30日)	増減
売上高		1,137,067	743,389	▲ 393,678
	ASP	710,836	486,757	▲ 224,079
	eコマース	426,231	256,632	▲ 169,599
売上総利益		225,208	172,330	▲ 52,878
	ASP	196,222	151,973	▲ 44,249
	eコマース	28,985	20,357	▲ 8,628
販売費及び一般管理費		381,159	275,732	▲ 105,427
営業利益		▲ 155,950	▲ 103,402	52,548
経常利益		▲ 147,393	▲ 182,505	▲ 35,112
四半期純利益		▲ 140,070	▲ 581,242	▲ 441,172



3

14期第2四半期業績結果

BS

	2009/3/31	2009/9/30	増減
流動資産合計	259,026	187,147	▲ 71,879
固定資産合計	447,960	131,062	▲ 316,898
繰延資産	2,021	3,352	1,331
資産合計	709,008	321,562	▲ 387,446
流動負債合計	533,712	376,260	▲ 157,452
固定負債合計	122,114	103,361	▲ 18,753
負債合計	655,826	479,621	▲ 176,205
純資産合計	53,182	▲ 158,059	▲ 211,241
負債純資産合計	709,008	321,562	▲ 387,446



3

14期第2四半期業績結果

CF

	前第2四半期累計期間 (自 平成20年4月1日 至 平成20年9月30日)	当第2四半期累計期間 (自 平成21年4月1日 至 平成21年9月30日)	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 30,580	▲ 34,689	▲ 4,109
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 88,689	▲ 44,319	44,370
財務活動によるキャッシュ・フロー	158,732	66,593	▲ 92,139
現金及び現金同等物の増減額	39,461	▲ 12,540	▲ 52,001
現金及び現金同等物の期首残高	249,876	54,909	▲ 194,967
現金及び現金同等物の四半期末残高	289,337	42,369	▲ 246,968

3

14期第2四半期業績結果の理由

当社の事業遂行上の最も大きな課題⇒「営業力の強化」



平成20年5月22日以降、株式会社光通信との資本業務提携によって、介護ソリューション「Care Online」、「Mobile Care Online」の販売を共同で行うとともに、同社グループ企業および同社グループ企業の顧客、取引先からのシステム案件の受注を軸に業績回復に向けて努力し、コスト削減にも取り組んだものの業績回復を果たせず、債務超過に・・・

3

今期第3四半期以降の戦略

平成21年10月20日、光通信グループを中心に第三者割当増資を実施し、約3億4000万円の資金を調達。

抜本的なリストラクチャリングを行うとともに光通信との業務提携を更に強化。

USSは光通信グループにおいてITソリューション提供の中心的役割を担う存在となる。

具体的には、同社グループの営業基盤を活用し、同社グループと緊密に連携し、以下①、②、③に記載する提携強化策を実行。

3 今期第3四半期以降の戦略

①当社と光通信グループは当社の主力事業であるソリューションシステムアウトソーシング事業を外食をはじめとする、さまざまな業界に対して展開するとともに介護ソリューション事業の拡大を目指す。

②当社は光通信グループにおいて事業拡大が計画されている教育事業に関するITサービスの提供を担う。教育事業に関するITサービスの提供については、光通信グループの教育・研修事業会社「フロンティア株式会社」を当社が子会社化し、光通信グループに所属する企業群からの受注拡大を目指す。

③当社は光通信グループにおける情報システムサービス提供の一部を担い、光通信グループに所属する企業群からの受注拡大を目指す。

3

今期第3四半期以降の戦略

特に、光通信グループにおいて事業拡大が計画されている教育事業に関するITサービスの提供については、今後、当社の事業を構成するひとつの柱としていく。



平成21年10月30日付で、弊社執行役員社長の青木毅が代表者を務める光通信グループの教育・研修事業会社「フロンティア株式会社（東京都新宿区、代表取締役 青木毅）」を当社が子会社化。
当社は、同社の顧客に対してITを活用した教育・研修サービスの提供を行うことによって、相互に事業を拡大することを目指す。

4

今後3カ年の事業計画概要

※本資料に記載されている計画数値に関しましては、
現時点で入手可能な情報を元に算定した社内における計画目標であり、
将来の業績について保証されるものではありません。
また、今後の事業環境の変化により、実際の数値と異なる場合がございますので、
ご承知おき下さい。

4

3ヵ年事業計画数値目標(サマリ)

単位:百万円

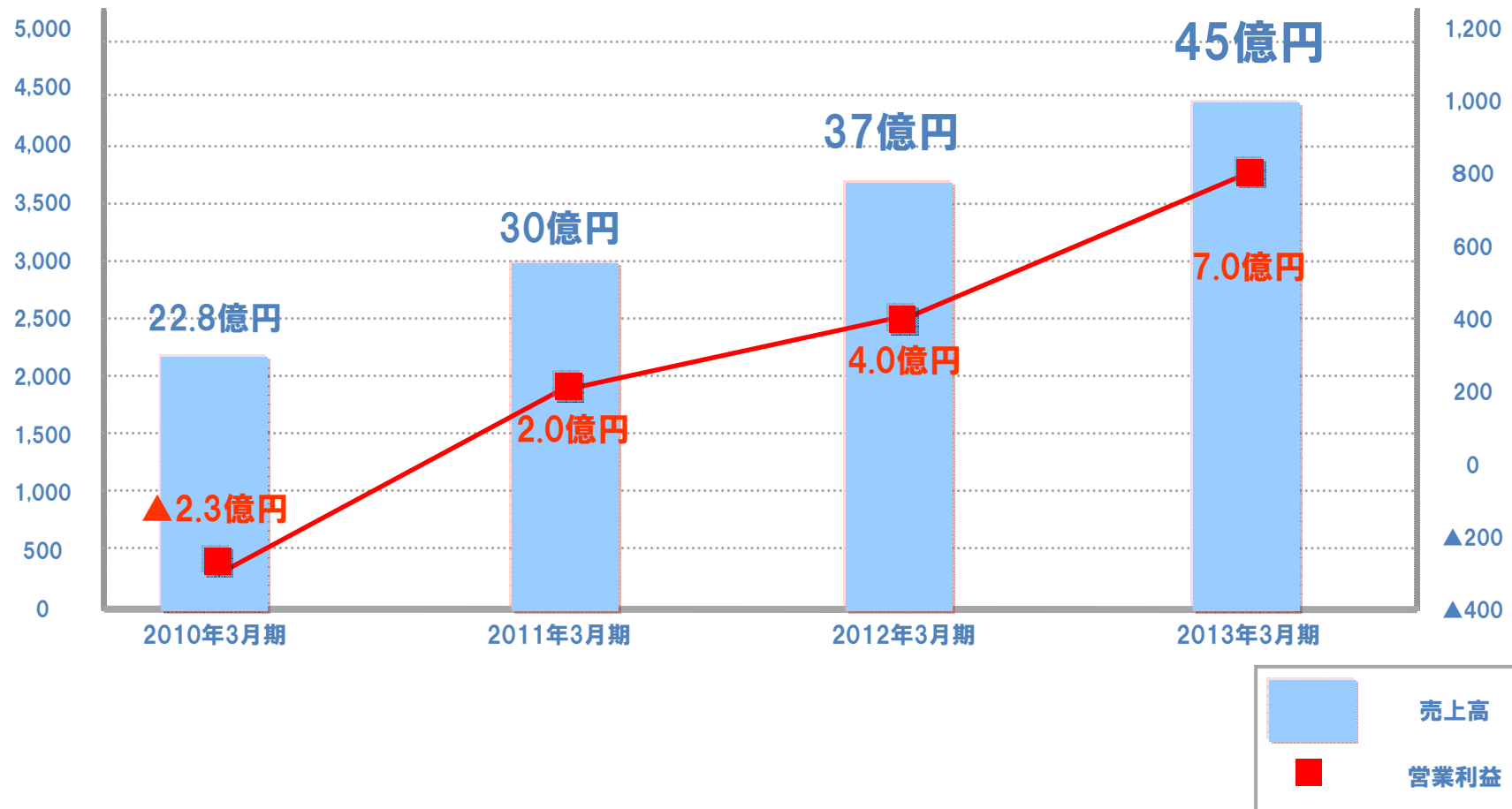
		2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期
売上高	USS	1,437	1,500	1,700	2,000
	フロンティア	842	1,500	2,000	2,500
連結		2,279	3,000	3,700	4,500
営業利益	USS	▲ 240	50	100	200
	フロンティア	7	150	300	500
連結		▲ 233	200	400	700
ストック/年間	USS	734	747	779	810
	フロンティア	67	134	168	202
連結		801	881	947	1,012

※2009年10月30日にフロンティア株式会社(本社:東京都新宿区)を子会社化

4

3ヵ年事業計画数値目標(連結)

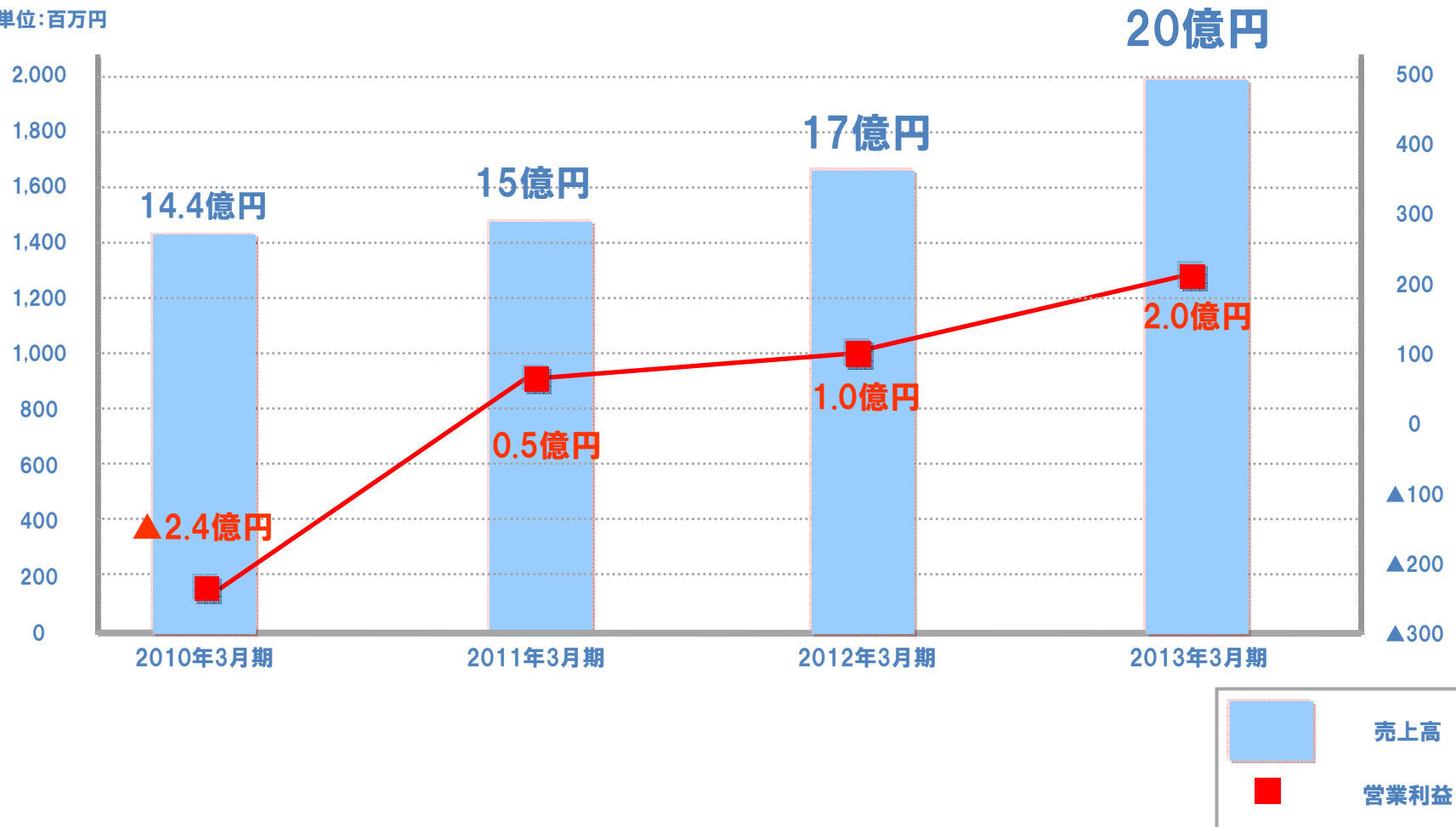
単位:百万円



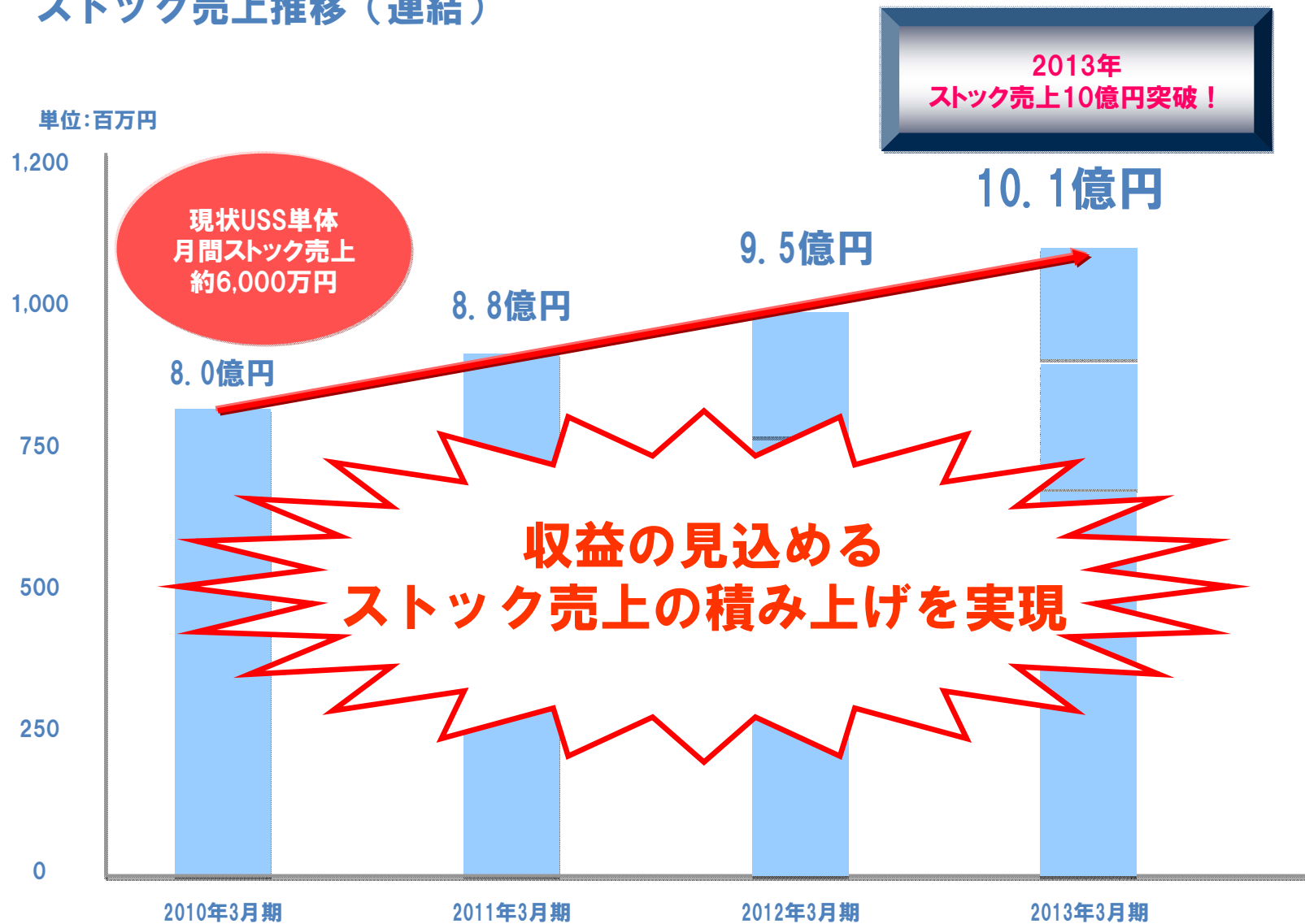
4

3カ年事業計画数値目標(単体)

単位:百万円



4 スtock売上推移（連結）



4 3カ年事業計画概要①

USS事業計画概要

<Link Cafe & Care Online> 全面リニューアル実施！

リニューアルによって・・・

- ・お客様が求める「使いやすさ」を更に充実させ、作業時間の短縮を実現
- ・お客様へ圧倒的なコストパフォーマンスを発揮できる価格で提供
- ・ソフト面、ハード面の強化を実施することにより、システム障害を未然に防止

Link Cafe
(2010年4月リリース予定)

2011年 100店舗
2012年 300店舗
2013年 500店舗

年間200店舗増加見込

店舗・施設数の拡大を
目指す

Care Online
(2010年8月リリース予定)

2011年 120施設
2012年 240施設
2013年 360施設

年間120施設増加見込

4 3カ年事業計画概要①

USS事業計画概要

①光通信Grpとの業務連携強化
⇒光通信Grp各社との共同開発・販売を実施

②光通信Grpの地域販社との連携
⇒株主様と連携をとりながら、全国展開を実施

③他社リプレース
⇒お客様のニーズにマッチした商品提供を展開

④ASPのサービス見直し
⇒他ソフトとのリンクやカスタマイズサービス有償化を実施

①～④の施策によって売上拡大を目指す

4

3カ年事業計画概要②

USS事業計画概要

<eコマース>

- ・現状のお客様の囲い込み
⇒より低コストでお客様に利用していただける仕組み構築
- ・新規顧客の獲得

<その他>

- ・新規システムの受注案件
⇒光通信Grp + 東京USS + 岡山USS + 中国

5

子会社フロンティア（株）について

5

フロンティア (株) の概要

商号	フロンティア株式会社	
設立	2007年1月30日	
資本金	70百万円 (2009年10月末現在)	
株式	株式非公開	
株式発行数	667株	
本社	東京都新宿区新宿5-17-11 白鳳ビル7F	
事業内容	起業家プロジェクト事業、人材採用事業、研修事業、教育営業 人材派遣事業、コンサルティング事業、営業	
主要取引先	株式会社光通信、ソフトバンクグループ	
免許	一般派遣事業許可番号	般13-303190
	有料職業紹介事業許可番号	13-ユ-302850
	プライバシーマーク	10861847(01)

フロンティア
Frontier



役員構成

代表取締役社長	青木 毅
取締役	上島 忠良
取締役	廣田 克人
社外取締役	鈴木 孝二

株主構成

USS (株)	367株 (55%)
エン・ジャパン (株)	300株 (45%)

2009年10月30日現在

5

事業計画概要

フロンティア事業計画概要

<人材採用事業>

- ・ CforU（女性採用）
- ⇒実績約80名（3年間）
- 営業アシスタント等



<研修事業>

- ・ 光通信Grpの教育全て受け入れ
- ⇒eラーニング (USS開発)
- メンタル、ビジネスマナー
- 商品研修等

<教育営業>

- ・ 約20万社に教育提供実施へ
- ⇒光通信Grp1,000社とエンジャハン様とのノウハウ共有

<起業家プロジェクト事業>

- ・ 入社後5～10年で社長排出

現状

今期： 中途採用 200名
新卒採用 100名

実績

採用されたメンバーの80%以上が
営業成績トップ10以内（50名）

今後の展開

外部の採用代行の拡大

<人材派遣事業>

- ・ 特定派遣社員の増加
- ⇒派遣社員の獲得が最優先
- 将来的にコンサルタントとして活躍

<コンサルティング事業>

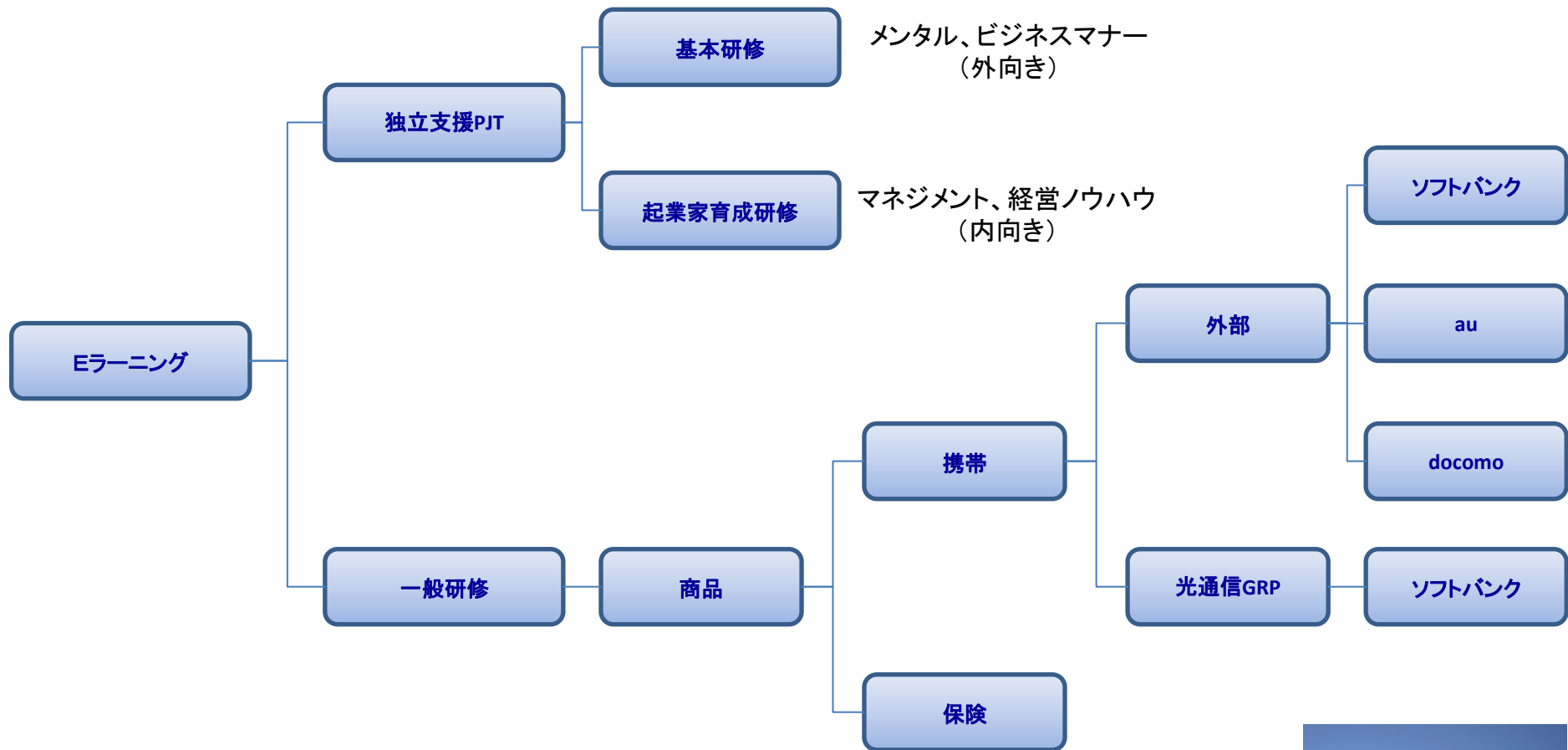
- ・ 起業後のアウトソーシング受託
- ⇒ノウハウや知識・戦略共有
- ・ 携帯SHOP4,000店舗の監査実施へ

<営業>

- ・ 社内教育の一環として確立
- ⇒OJT
- ・ 携帯電話、通信回線の販売実施

継続的に利益を生み出せる体制を構築

5 Eラーニングサービスの構築



モバイルEラーニングの研修サービスを構築。

※開発についてはUSSにて行います。



30

Confidential

6

親会社(株)光通信について

6

(株)光通信の概要



商号	株式会社光通信
設立	1988年2月5日
資本金	54,259百万円 (2009年3月末現在)
株式	東京証券取引所 第一部上場(コード番号:9435)
株式発行数	58,349千株 (2009年3月末現在)
本社	東京都豊島区南池袋1-16-15 光センタービル
事業内容	法人向け販売 (OA機器・携帯電話・回線事業)、個人向け販売 (SHOP・ブロードバンド事業) 保険販売、インターネットメディア広告、ベンチャー投資
主要会社	e-まちタウン株式会社 (マザーズ:4747)、株式会社パイオン (JASDAQ:2799) 株式会社アイ・イーグループ、株式会社ニュートン・フィナンシャル・コンサルティング等

役員構成

代表取締役会長兼CEO	重田 康光
代表取締役社長兼COO	玉村 剛史
取締役 管理本部長	儀同 康
常勤監査役	西島 義隆
監査役	田中 稔
監査役	高野 一郎

株主構成

単位:千株

(有)光パワー	15,588	(26.71%)
重田 康光	13,158	(22.55%)
(株)光通信	1,472	(6.86%)
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)	1,291	(2.21%)
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)	1,283	(2.19%)
日本マスタートラスト信託銀行(株)	1,232	(2.11%)

2009年3月31日現在