

2018年2月期 第3四半期
決算説明会資料

サインポスト株式会社



2018年 1月23日

目次

1. 決算概要
2. 事業の概況
3. 成長戦略

1. 決算概要

1-1. 2018年2月期 第3四半期累計期間 決算概要

売上高

2,116百万円

営業利益

234百万円

経常利益

220百万円

トピック

■イノベーション事業

・業務提携

2017年10月、SCSK株式会社とレジスター製品に関する共同開発契約を締結

・JR東日本スタートアッププログラム

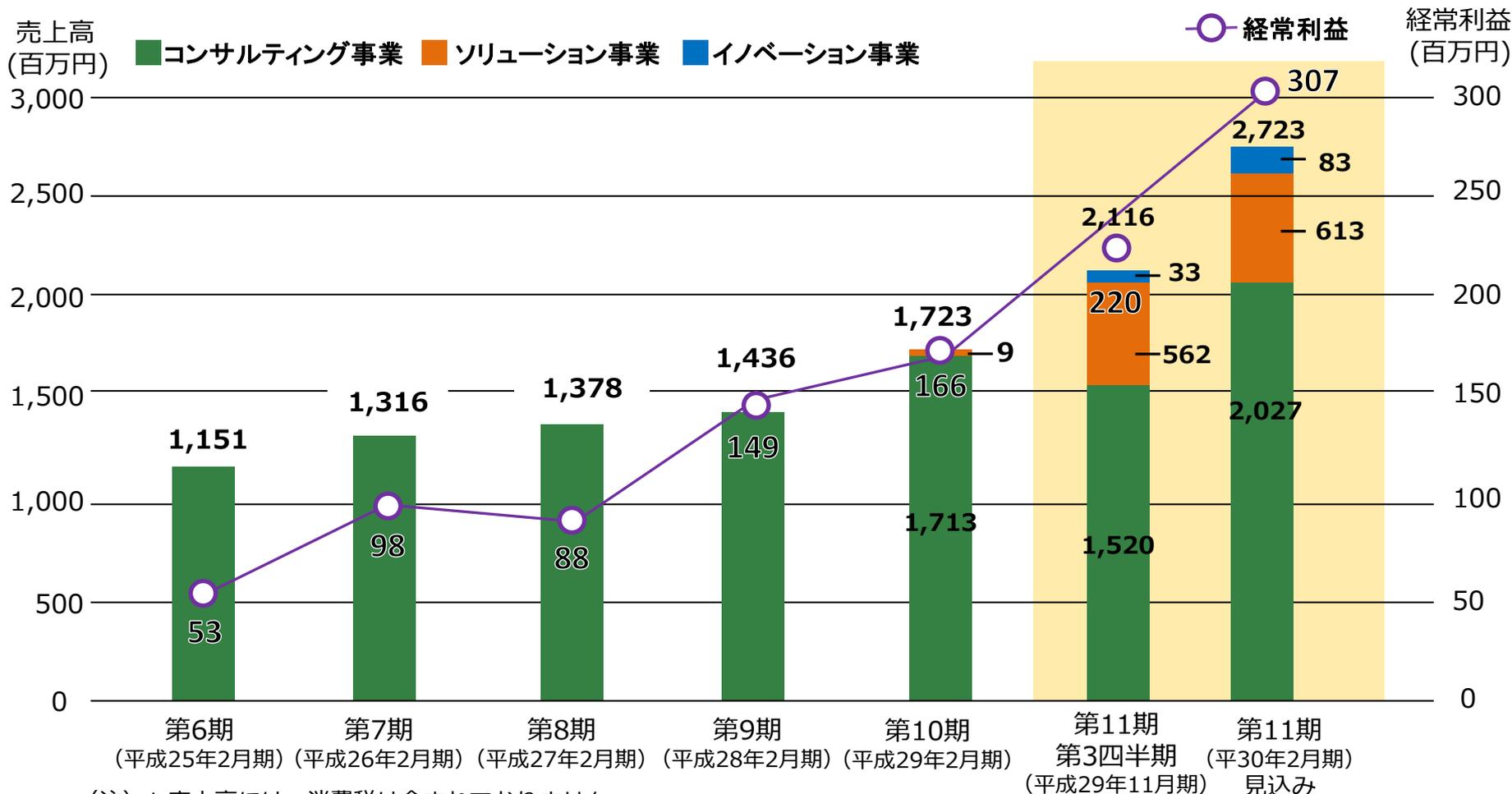
2017年11月、「スーパーワンダーレジ」が最優秀賞を受賞、JR大宮駅にて実証実験を実施

1-2. 通期業績予想に対する進捗率

通期業績予想に対し、着実に進捗

(単位:百万円)	2018年2月期 第3四半期 (累計)	2018年2月期通期		《ご参考》 2017年2月期 通期実績
		業績予想	進捗率	
売上高	2,116	2,723	77.7%	1,723
営業利益	234	325	72.0%	171
経常利益	220	307	71.7%	166
四半期/当期 純利益	150	202	74.2%	106

1-3. 業績推移



(注) 1. 売上高には、消費税は含まれておりません。

2. 第6期、第7期及び第8期の数値については、「会社計算規則」(平成18年法務省令第13号)に基づき算出しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定による監査証明は受けておりません。

1-4. 前年同期比較

(単位:百万円)	2017年2月期 第3四半期(累計)	2018年2月期 第3四半期(累計)	前年同期比
売上高	1,252	2,116	+69.0%
売上総利益	399	595	+49.2%
販管費 (研究開発費)	296 (45)	361 (94)	+22.0% (+107.2%)
営業利益	102	234	+128.0%
経常利益	98	220	+122.6%

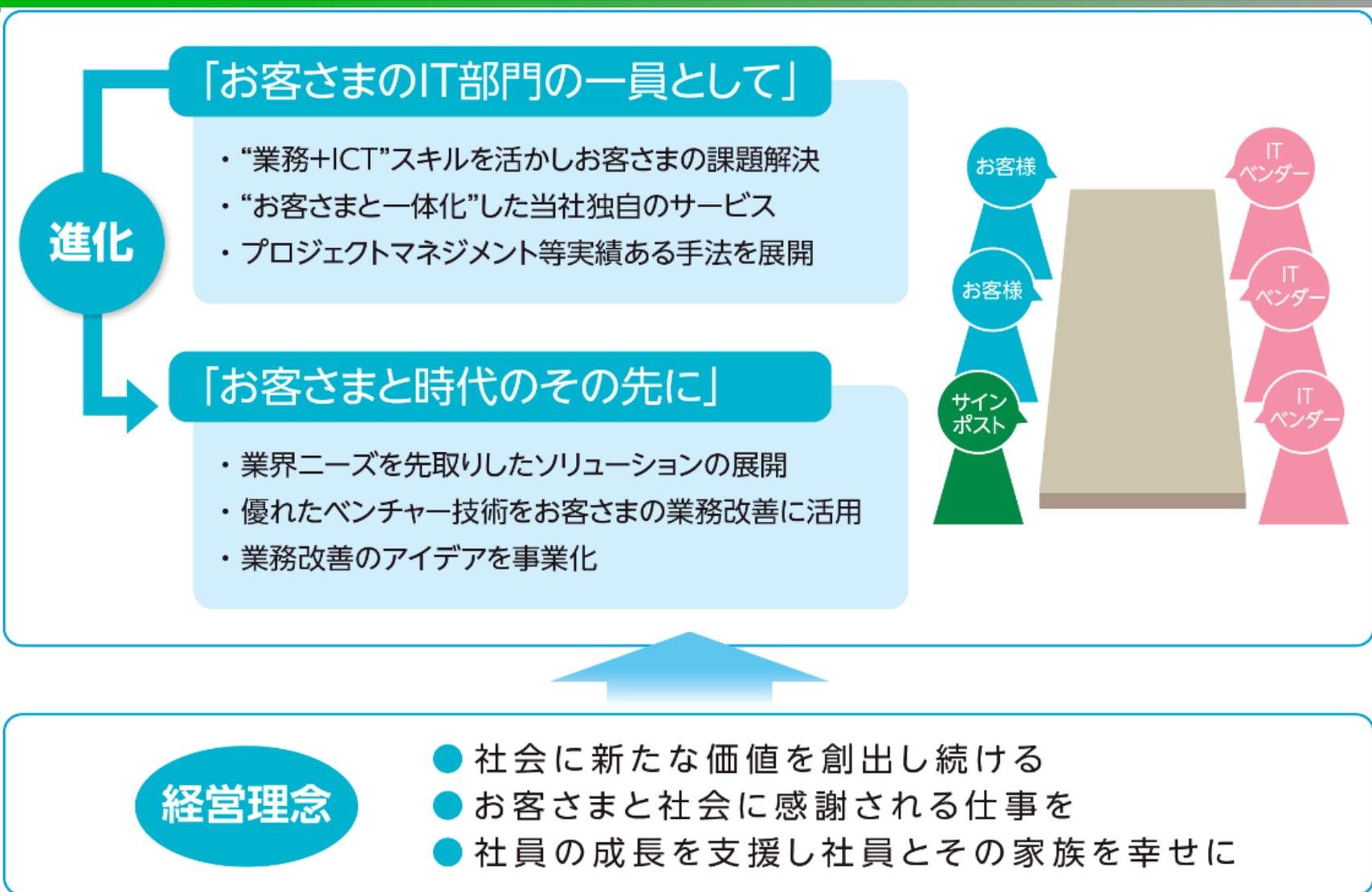
(注)2017年2月期第3四半期(累計)の数値については、上場前であり四半期財務諸表を作成しておりませんが、参考数値として記載しております。

1-5. 前年同期比較 セグメント別売上高

(単位:百万円)		2017年2月期 第3四半期(累計)	2018年2月期 第3四半期(累計)	増加額
コンサルティング事業売上高		1,251	1,520	+269
	勘定系システムPMO	516	756	+240
	システム部支援等	735	764	+29
ソリューション事業売上高		1	562	+561
	バッチ処理高速化	1	493	+492
	事業性評価	—	56	+56
	e電子便	—	12	+12
イノベーション事業売上高		—	33	+33
売上高合計		1,252	2,116	+864

2. 事業の概況

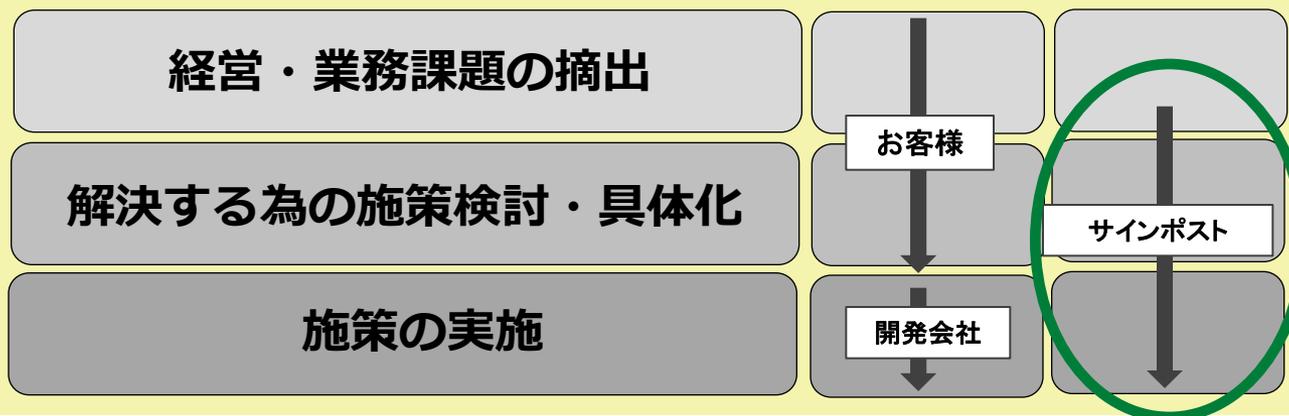
2-1. 事業の概況



2-1. 事業の概況

「お客様のIT部員の一員」として

<サインポストの作業範囲>



<サインポストの事業>

(1) コンサルティング事業 ⇒ 高度な業務・業界知識で課題解決

(2) ソリューション事業 ⇒ 先端ICT技術を活用し課題解決

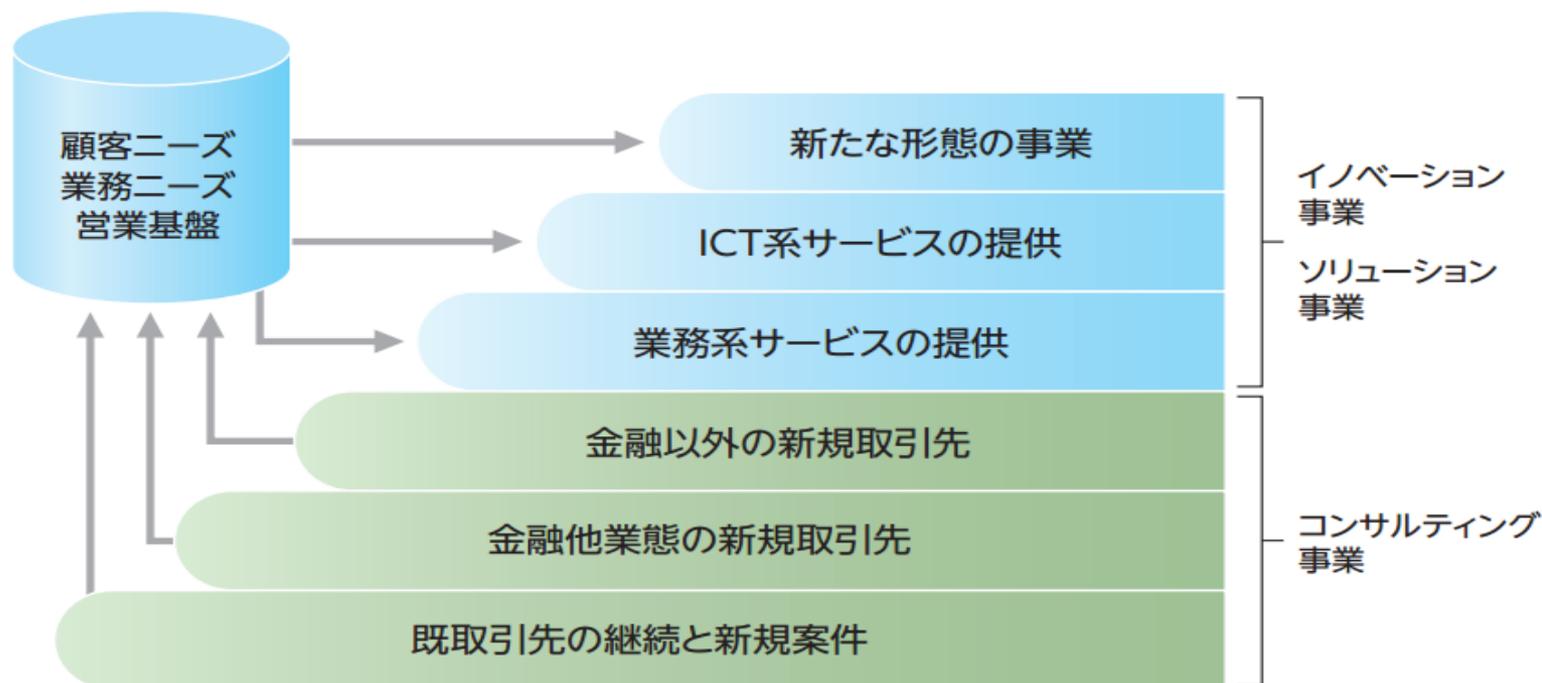
(3) イノベーション事業 ⇒ A.I.技術を研究開発し課題解決

2-2. 事業説明

事業全体の構造

当社の事業は、「コンサルティング事業」、「ソリューション事業」、「イノベーション事業」の三つの事業セグメントから成り立っており、会社全体としては、各事業が相互に関連性を持ちながら展開をしていく事業構成になっております。

コンサルティング事業による安定的且つ成長性のある事業運営をベースとして、コンサルティング事業で培った顧客ニーズや業務ニーズ及び営業基盤を活かしながら、新たなサービスの提供や他業態に対してサービスを提供するソリューション事業とイノベーション事業を展開しております。



2-2. 事業説明

(1) コンサルティング事業

当社のコンサルティング事業は、社会インフラであることから情報システムに対する品質への要求水準が一般企業と比べて高い金融機関及び公共機関向けに業界を絞り、専門性を高めたサービスを展開しております。

当社は、第三者的な立場ではなく顧客企業の組織の一員(=当事者)として、情報化戦略、システム化構想、業務改善等を提案し、システムの企画・設計・開発・運用の実行支援やマネジメント支援を通じて、問題解決まで主体的に対策を実行する点に特徴と優位性があると考えており、顧客企業の課題解決に貢献しております。

また、当社はシステム部門のみならず、顧客企業の経営や各業務部門から顧客企業外の関係者の対応まで幅広く支援することで顧客企業の課題を本質的に解決し課題解決に必要な全領域を幅広く支援することから、数年間に渡って取引を継続する顧客先が存在しております。

<ご参考> これまでの主な取引先

【銀行】

池田泉州銀行、鳥取銀行、東京都民銀行、SBJ銀行、東京スター銀行、大分銀行、野村信託銀行、国際協力銀行、大正銀行、沖縄銀行、静岡中央銀行、豊和銀行、七十七銀行、北都銀行、あおぞら銀行、あおぞら信託銀行、大東銀行、労働金庫、静岡銀行、第四銀行、北越銀行、福邦銀行、沖縄海邦銀行、商工組合中央金庫、福岡中央銀行、佐賀共栄銀行、南日本銀行、宮崎太陽銀行、東日本銀行、きらやか銀行、新銀行東京、イオン銀行 他

【金融機関】

JCB、アセットマネジメントONE、SMCC、大同火災 他

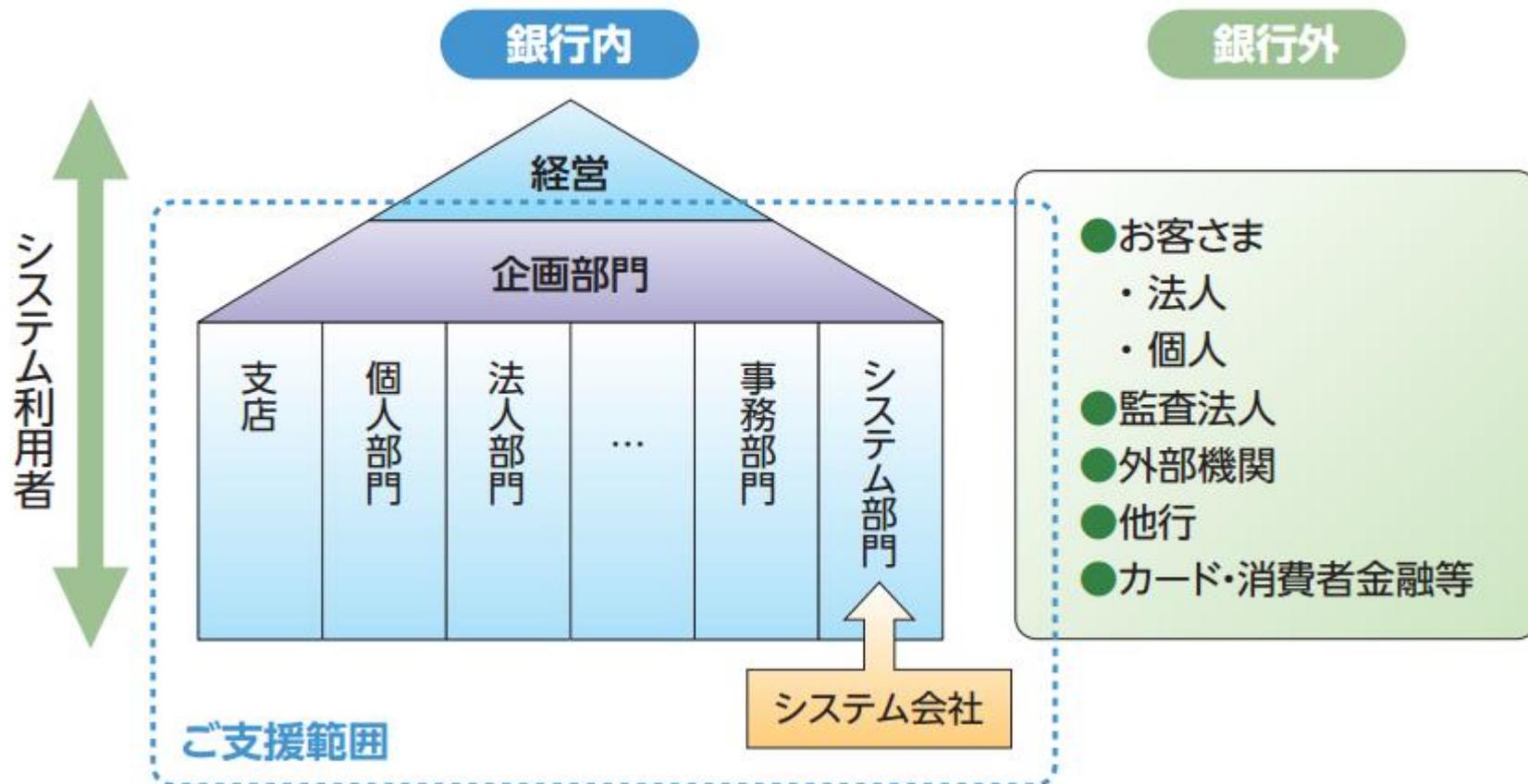
【公共機関】

総務省、宮内庁、参議院、国交省、国立印刷局、国立公文書館、国民生活センター、東京都、横浜市、大阪府、大阪市、川崎市、堺市、名古屋市、埼玉県 他

2-2. 事業説明

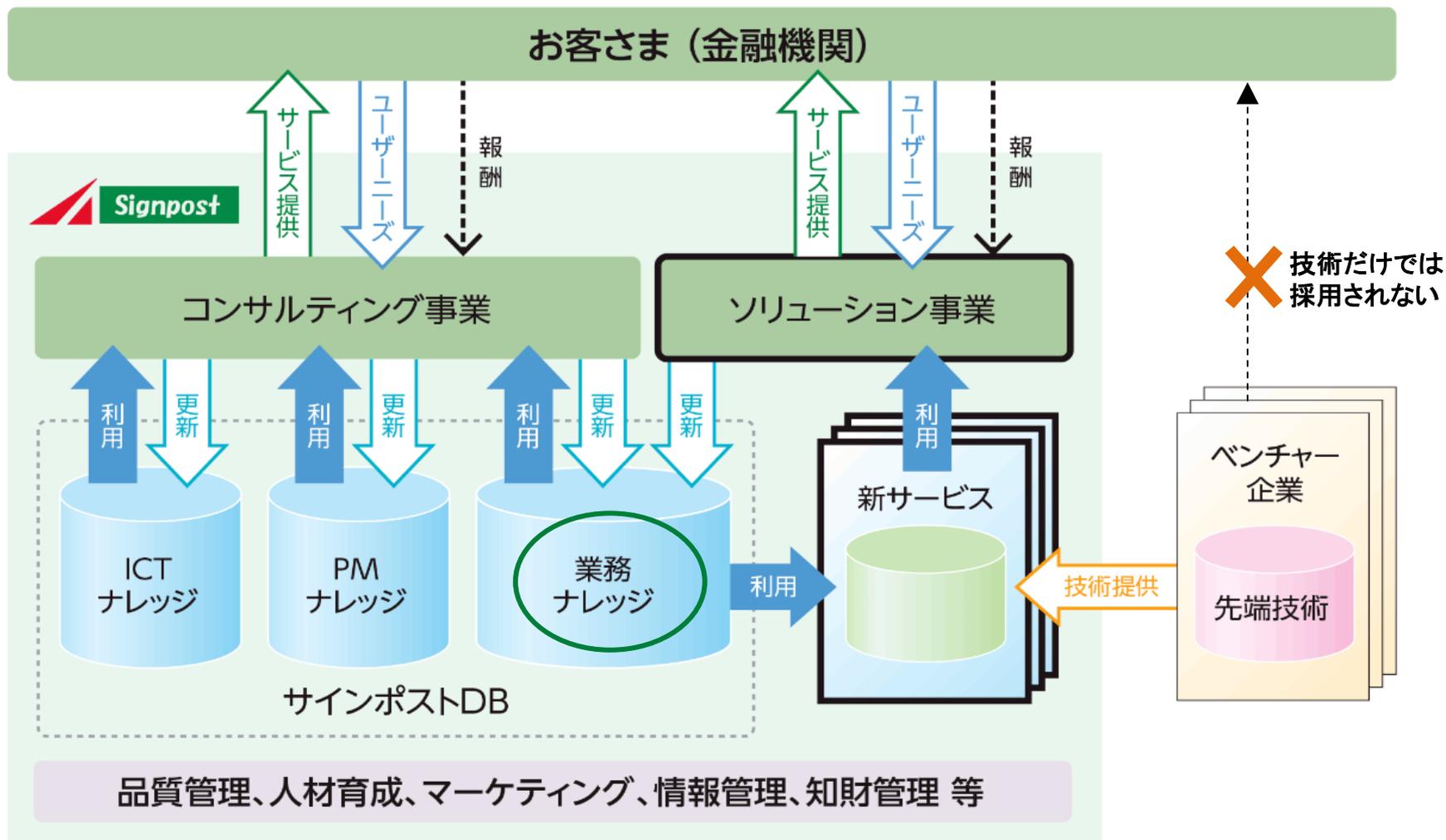
(1) コンサルティング事業

当社のご支援範囲



2-2. 事業説明

(2) ソリューション事業



2-2. 事業説明

(2) ソリューション事業

<主なソリューションの説明>

① バッチ処理高速化（ユニケース）

バッチ処理とは、一定期間蓄積した大量データをシステムで一括処理することであり、給与振込や帳表出力等金融機関では多く使われる処理方式になります。日々増大する大量データの処理を決められた時間内に遅滞なく実施することは金融機関共通の業務課題となっております。

当ソリューションは、このバッチ処理を5倍から10倍以上高速に処理する技術であります。また、システムの構築に要する開発工数を従来技術の約半分で開発可能であるため開発コストの削減が可能となり、金融機関のバッチ処理に幅広く適用できる可能性があります。

当社では、本技術を活用して金融機関等のお客さまのニーズに合わせたバッチ処理高速化システムを開発し納入しております。

② 事業性評価サービス

経済産業省等が提唱する地方創生に向けた取組みとして、地方銀行等が各地域の企業の成長を資金面から促すために各企業の現在から将来に亘る事業性そのものを評価し、担保等に依存することなく融資を実行することが求められております。

当サービスは、金融機関が行う企業の事業性評価を支援する仕組みで、各業種毎の企業への質問事項等が整理されており、質問の回答から事業課題や対策等がレポート出力し提供するサービスとなっております。

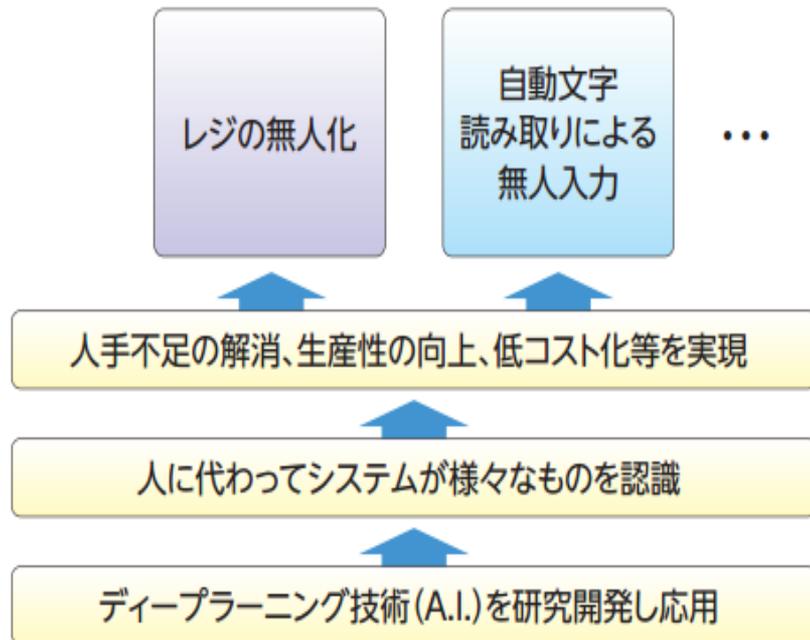
現在、当社コンサルティング事業の顧客等への営業活動を行っており、今後も全国の地方銀行等への営業活動を実施してまいります。

2-2. 事業説明

(3) イノベーション事業

当社は、先端ICT技術を用いて様々な社会問題を解決するため「お客様のIT部門の一員」として、従来の金融機関及び公共機関にとどまらないイノベーション事業に取り組んでおります。

Wonder Register™ ー世界初 A.I.搭載レジスター



3. 成長戦略

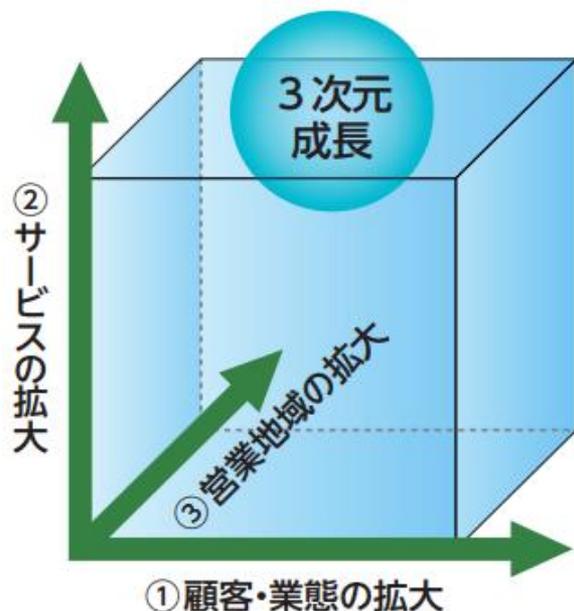
3-1. 成長戦略

事業の特徴・差別化を活かした3次元の事業拡大

当社の成長戦略としましては、以下の①～③の三つの方向からなる三次元での成長を志向しております。

基軸となる金融業界内での顧客層を拡大しつつ、その実績を基にした他業態への事業展開を行うこと。また、顧客との継続的なリレーションを活かしてニーズに即した新たなサービスを開発しつつ、業務・業界のニーズを先取りした新サービスの開発をおこなっております。

営業地域につきましては、本社のある首都圏を中心にしながらも東北・北信越・関東・東海・関西・九州・沖縄に事業展開を行っております。



① 顧客・業態の拡大

- ・顧客満足による顧客の増加、リピート
- ・実績を基にした他業態への展開

② サービスの拡大

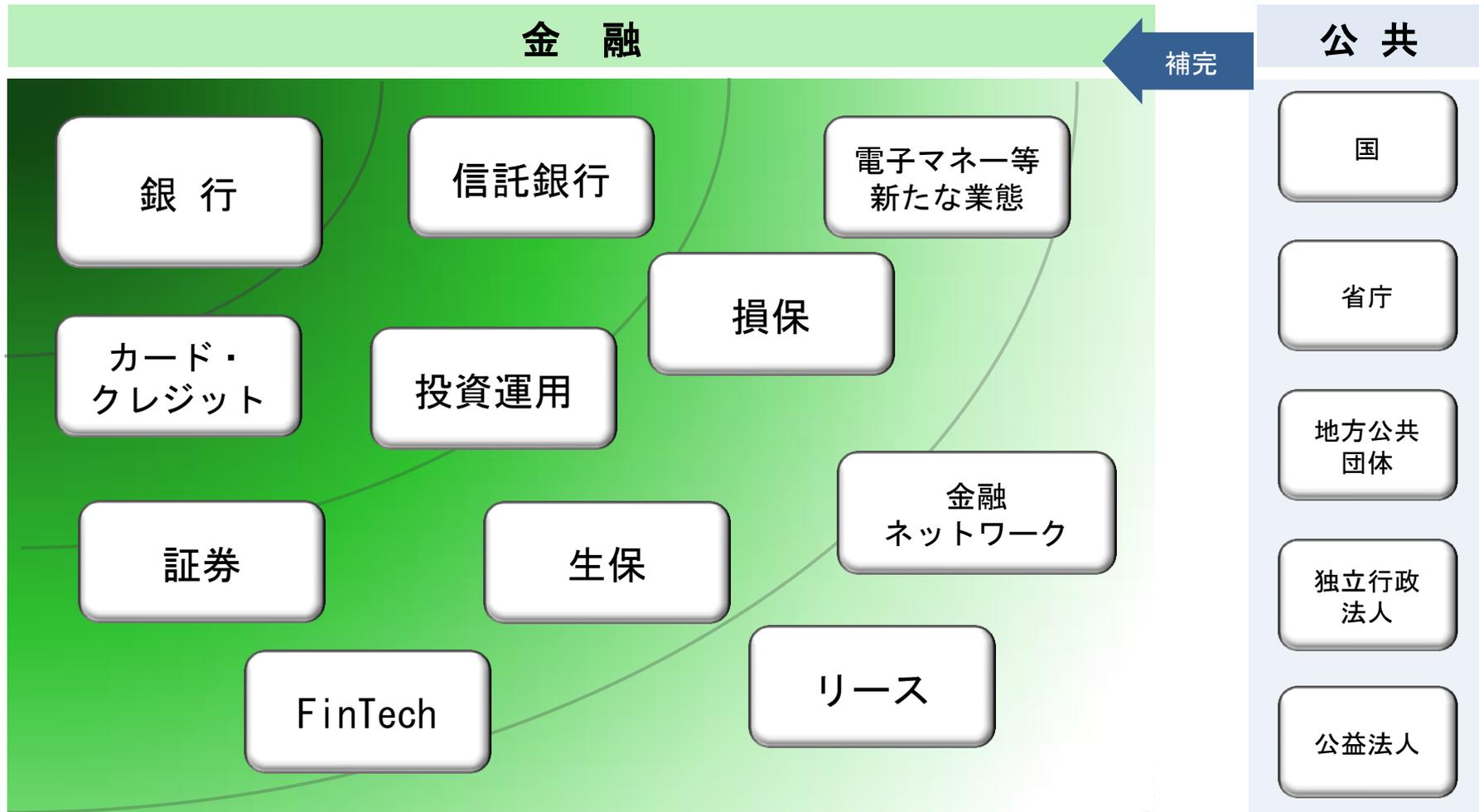
- ・顧客ニーズに適合した独自のサービス
- ・業務・業界のニーズを先取り

③ 営業地域の拡大

- ・首都圏を中心に国内各地域に展開

3-2. 成長戦略(1)コンサルティング事業

今後も金融業態を拡大



3-2. 成長戦略(2)ソリューション事業

今後の事業展開

⇒ これまでは紹介による受動的な新ICT技術の発掘に止まっていたが、今後は国内外にアンテナを張り当方から能動的に新技術を探す計画。

このことにより多くの新ICT技術と出会う機会を増加させ、当社の業務知識を活用し、ソリューションを創り出すことで、これまで以上に様々な業務課題の解決を企図。

3-2. 成長戦略(3)イノベーション事業

A.1.技術のビジネスへの適用

1. 物体自動認識技術

(1) 機能

対象となる物体を撮像した画像等のビッグデータを入力し、ディープラーニングを用いて物体を学習させた「学習モデル」を生成。この学習モデルを活用することで認識対象となる物体をコンピューターが瞬時に自動認識する技術を、電気通信大学との産学連携により開発。

(2) 用途等

同技術により、既に小売店舗の人手不足の解消や買物客のレジ待ち時間短縮を実現する「ワンダーレジ」の開発に成功。

「ワンダーレジ」は小売店舗の形態や、流通小売業の経営ニーズに応えるため、3つのタイプが必要とされており、以下の製品化を進めております。

① ワンダーレジ

⇒ コンビニ等の小型店舗向け。買物客がカゴを使わず少量の商品購入に利用。

② ワンダーレジ(コンベア式)

⇒ ベルトコンベア方式レジを採用している大型店舗向け。③に比べ廉価に導入可能。

③ スーパーワンダーレジ

⇒ 買物カゴ等へ商品を出し入れする度に金額を計算。レジでの精算作業を不要に。

3-2. 成長戦略(3)イノベーション事業

(3) 今後の展開

- ・各種ワンダーレジは、コンビニ等の小型店舗から、郊外にある大型総合スーパーまで幅広いニーズに対応予定。
- ・欧米をはじめ海外にも幅広い市場が存在。今後マーケティング予定。
- ・小売業界に止まらず、収穫した農作物の仕分け等 人が認識することが生産性の限界となっている様々な分野への応用に向け研究開発中。

[ワンダーレジ]

・2017年7月末～2018年1月末

電気通信大学 生協にて一般消費者が利用中

[スーパーワンダーレジ]

・2017年11月

JR大宮駅にて一般消費者による実証実験

3-2. 成長戦略(3)イノベーション事業

2. 文字読み取り技術

(1) 機能

ディープラーニング技術を応用して、数字、漢字、かな、記号等をコンピューターが自動で読み取る技術を開発。

(2) 用途等

現在のOCR(光学文字認識)では認識できない文字等を自動認識することで、現状は人が手作業で入力している事務を省力化する用途での研究開発を実施しております。省力化により人手による入力ミス防止や厳正化も同時に図れ、クレジットカード等様々な申込書の入力事務等へ適用することを視野に入れております。

3-2. 成長戦略(3)イノベーション事業

設置型AIレジ(ワンダーレジ)



人工知能がレジに並べた商品を特定



電気通信大学生協にて実証確認中

3-2. 成長戦略(3)イノベーション事業

完全スルー型レジシステム(スーパーワンダーレジ)

- ① 欲しい商品
棚から取り出すと
人工知能が商品
を特定



- ② 買い物客は
決済エリアで
会計結果を
画面で確認
した後



- ③ 電子マネー
などで決済



- ④ 決済完了後
出口ゲートが
開き退店



本資料の取扱いについて

本資料は、サインポスト株式会社の事業及び業界動向に加えて、当社による予定、見込み、予想に基づいた将来の展望についても言及しております。

これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性を含んでおります。既知或いは未知のリスク、不確実性、その他要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。

今後、将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に関するいかなる表明の記載内容の更新・修正の義務を負うものではありません。

孫の代まで豊かな日本を

