

平成19年3月期 会社説明会資料

平成19年5月23日
アプライド株式会社



証券コード 3020

Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

平成19年3月期業績報告及び平成20年3月期の事業戦略

目次

第1章 会社概要

1.1 会社情報

第2章 業績報告

- 2.1 当社を取り巻く環境
- 2.2 平成19年3月期の営業成績
- 2.3 主力商品の販売状況
- 2.4 各事業部の取組み
- 2.5 平成19年3月期 貸借対照表サマリー

第3章 当社の事業戦略

- 3.1 平成20年3月期 事業系統図
- 3.2 事業拡大策Ⅰ（営業本部）
- 3.3 事業拡大策Ⅱ（広域流通事業部）
- 3.4 事業拡大策Ⅲ（メディアプロモーション事業部）
- 3.5 事業拡大策Ⅳ（通販事業部）
- 3.6 事業拡大策Ⅴ
- 3.7 事業拡大策Ⅵ
- 3.8 クロスメディア
- 3.9 グループによるシナジー
- 3.10 経営計画

本資料に関して



第 1 章 会 社 概 要



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

第1章 会社概要

平成18年2月にJASDAQ証券取引所に上場しました

社名	アプライド株式会社
設立	1982(昭和57)年9月20日
本社所在地	福岡市博多区東比恵三丁目3番1号
代表者	代表取締役社長 岡 義治
資本金	3億8,173万4千円
発行済株式数	1,351,600株
社員数	306名(平成19年3月31日現在)
証券コード	3020



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

『会社情報』

福岡市に昭和57年9月に株式会社福岡電子パーツとして設立

昭和63年11月に商号を現在のアプライド株式会社に変更、

設立25周年にあたる平成18年2月にJASDAQ証券取引所に上場いたしました。

現在は、社員数306名、店舗数22店を機軸にコンシューマに加え、ビジネスユーザーを対象としたソリューション提案事業等の展開を図っています。

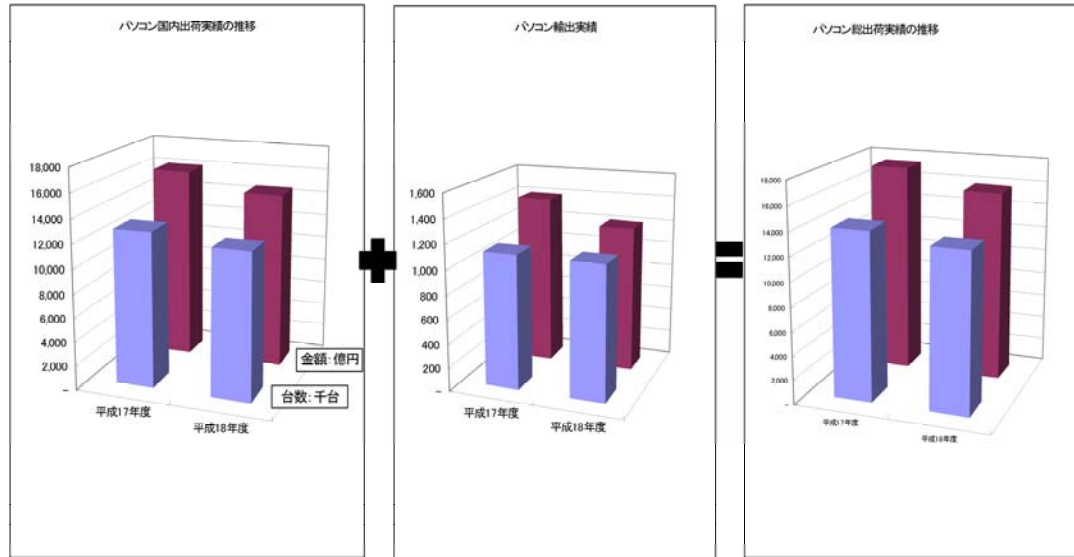
第 2 章 業 績 報 告



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

第2章 業績報告
平成19年3月期の業績報告

平成17年度VS平成18年度のパソコン出荷実績



Copyright © 2007 Applied Co.,Ltd. All Rights Reserved

『当社を取り巻く社会環境』

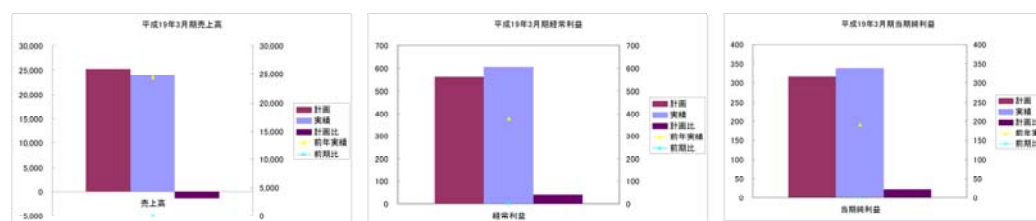
パーソナルコンピュータ市場は、平成18年度総出荷実績(国内出荷と輸出を合わせた実績)は、平成17年度総出荷実績に対し、台数ベースで94%、金額ベースで91%という結果となりました。

第2章 2.2 平成19年3月期の営業成績

(単位:百万円)

	計画	実績	計画比	前年実績	前期比
売上高	25,200	23,774	-1.426	24,392	97.5%
売上総利益		5,510		5,312	103.7%
売上総利益率		23.2%		21.8%	+1.4%
販売管理費		4,905		4,875	100.6%
営業利益		605		437	138.4%
経常利益	560	603	43	377	159.9%
当期純利益	315	338	23	191	177.0%

※計画値は、平成18年11月14日に発表いたしました業績予想でございます。



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved.

『平成19年3月期の業績』

売上は、計画に対し**94.3%**、対前年比**97.5%**＝237億7,400万円

売上総利益は、対前年比**103.7%**＝55億1,000万円

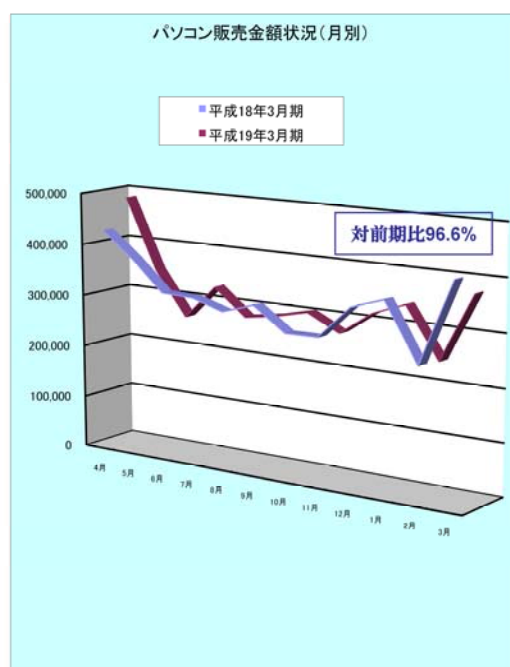
売上総利益率は、前年比より**1.4%**改善され、**23.2%**(18年3月期**21.8%**)

売上の伸びが期待できないことが期中で予測されましたので、利益率改善に取り組む方針を打ち出し、直輸入商品の販売比率を高めるなど商品構成・購買等に力を注ぎました。

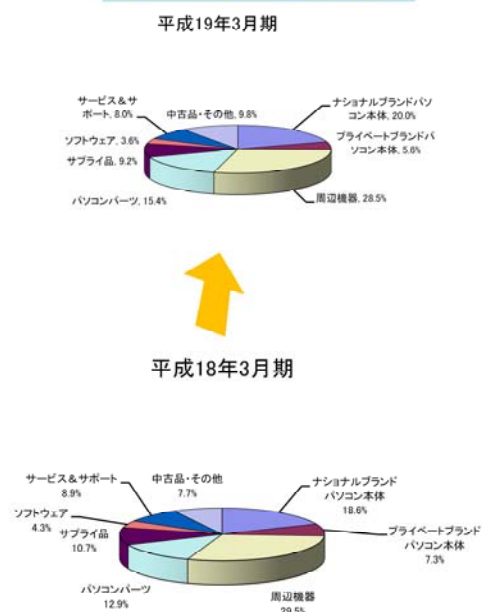
経常利益は、**5億6,000万円**の計画に対して**107.7%**、前年実績**3億7,700万円**に対して、**159.9%**の**6億300万円**

当期純利益は、**3億1,500万円**の計画に対して**107.3%**、前年実績**1億9,100万円**に対して、**177.0%**の**3億3,800万円**という結果です。

第2章 2.3 主力商品の販売状況



DEPT別売上構成比



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

『主力商品の販売実績』

パーソナル・コンピュータの平成19年3月期の実績は前年比96.6%

店舗にて注力していました「パーツ」「中古(パソコン)」「サービス&サポート」につきましては、いずれも前年を上回る結果です。

パーツ 108.2% 中古・その他 117.3% サービス&サポート 101.6%

第2章 2.4 各事業部の取組み

1.店舗統括事業部

「お客様のニーズにマッチした商品の提供」をモットーに地域一番店を目指しています
現在、西日本一円に22店舗を展開中



2.広域流通事業部

東京、福岡を拠点に直輸入商品、独自ブランド商品(ピエディ)などを商社、量販店を通じて、全国規模で販路を拡大し、商品流通事業を展開中

3.SI事業部

コンサルティング、システム開発と設定工事、ネットワーク構築などのシステムインテグレーション事業をビジネスユーザーに提供 福岡本部を拠点に8拠点に営業拠点を設け展開中



4.ネット事業部

楽天やヤフーなどインターネットショッピングモールを舞台に、当社の強みである豊富で鮮度の高い商品群を日新しさとともに提供・展開中

5.メディアプロモーション事業部

様々なメディアを利用した新しい映像プロモーションを広告代理店やイベント企画会社に対して提案



6.リユース事業部

情報漏洩防止や環境問題に素早く対応すべく、企業で不要になったハードディスクの機密情報等のデータを完全消去



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

『平成19年3月期の各事業部の取り組み』

「店舗統括事業部」は、店舗を通じて地域に密着したサービスとサポートを充実させ、お客様により良いデジタルライフの提案を行ってきました。

「広域流通事業部」は、自社開発ブランド・ピエディを始めとした商品を流通・卸業社に対して販売を行ってきました。

「SI事業部」は、法人顧客を対象にコンサルティングやネットワークの構築などのソリューションを手がけてきました。

「ネット事業部」は、当社ホームページ内でのインターネットショッピングを柱に各種ECサイトの運営を行ってきました。

「メディアプロモーション事業部」は、PR効果の高い、USBメモリーや電子POP、こだわりの販促グッズを取り揃え、プロモーション活動をお考えの法人顧客への提案を行ってきました。

「リユース事業部」は、循環型社会の実現を目指し、パソコンやサーバのハードディスクのデータを完全に消去し、機密情報や個人情報などを漏洩させずにパソコン、サーバのリサイクルを可能にする取組みを行ってきました。

第2章 2.5 平成19年3月期 貸借対照表サマリー

平成19年3月期 貸借対照表サマリー

	平成18年3月期	平成19年3月期	対前期比
現金及び預金	2,590	2,304	-286
売掛金	677	865	188
商品	2,607	1,674	-933
流動資産合計	6,360	5,273	-1,087
建物	1,529	1,420	-109
建設仮勘定	0	332	332
固定資産合計	5,307	5,489	182
資産合計	11,667	10,763	-904
買掛金	1,764	1,287	-477
短期借入金	1,400	700	-700
流動負債合計	4,629	3,900	-729
長期借入金	3,404	2,939	-465
固定負債合計	3,847	3,415	-432
負債合計	8,477	7,316	-1,161
株主資本合計	3,190	3,448	258
純資産合計	3,189	3,447	258
負債純資産合計	11,667	10,763	-904

《資産》

・現預金が2.8億減少しました
 ・法人顧客(掛売り)増大により、売掛金が1.8億円増加しました
 ・在庫圧縮により、商品が9.3億円減少しました
 以上の結果、流動資産を10.8億円圧縮
 ・旧小倉店を売却し、建物は1.8億円減少しました
 ・金沢店、高槻店出店により、建設仮勘定が3.3億円増加しました
 以上の結果、固定資産が1.8億円増加
在庫圧縮が功を奏し、9.0億円の資産圧縮

《負債》

・仕入減少(在庫圧縮)により、買掛金が4.7億円減少しました
 ・余剰資金を返済にあて、短期借入金が7.0億円減少しました
 以上の結果、流動負債が7.2億円減少
 ・余剰資金を返済にあて、長期借入金が4.6億円減少しました
 以上の結果、固定負債が4.3億円減少
借入金返済が進み、11.6億円の負債圧縮

《資本》

・当期純利益を確保したため、株主資本合計が2.5億円増加しました
利益確保の結果、2.5億円の純資産が増加
 資産・負債の圧縮により、負債純資産合計が9.0億円減少



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

『平成19年3月期の貸借対照表の概要』

「資産の概略」

現預金は昨年に比べ、2億8千万円減少、

売掛金は、法人取引の増加により1億8千万円増加、商品は、期初より、店舗等の在庫圧縮に努め、9億3千万円の減少となりました。

また、固定資産の内、建物は、旧小倉店の売却により1億8千万円の減少となりましたが、金沢店、高槻店の出店により建設仮勘定が3億3千万円の増加となりました。

以上の結果、資産トータルで9億円の圧縮となりました。

「負債の概略」

買掛金が昨年に比べ4億7千万円減少、余剰資金を借入金の返済に充てたため、前期に比べ、短期借入金が7億円減少、長期借入金が4億6千万円減少いたしました。

以上の結果、負債トータルで11億6千万円の圧縮となりました。

「株主資本の概略」

利益の確保により、2億5千万円増加し、自己資本比率は、4.7%上昇し、32.0%となりました。

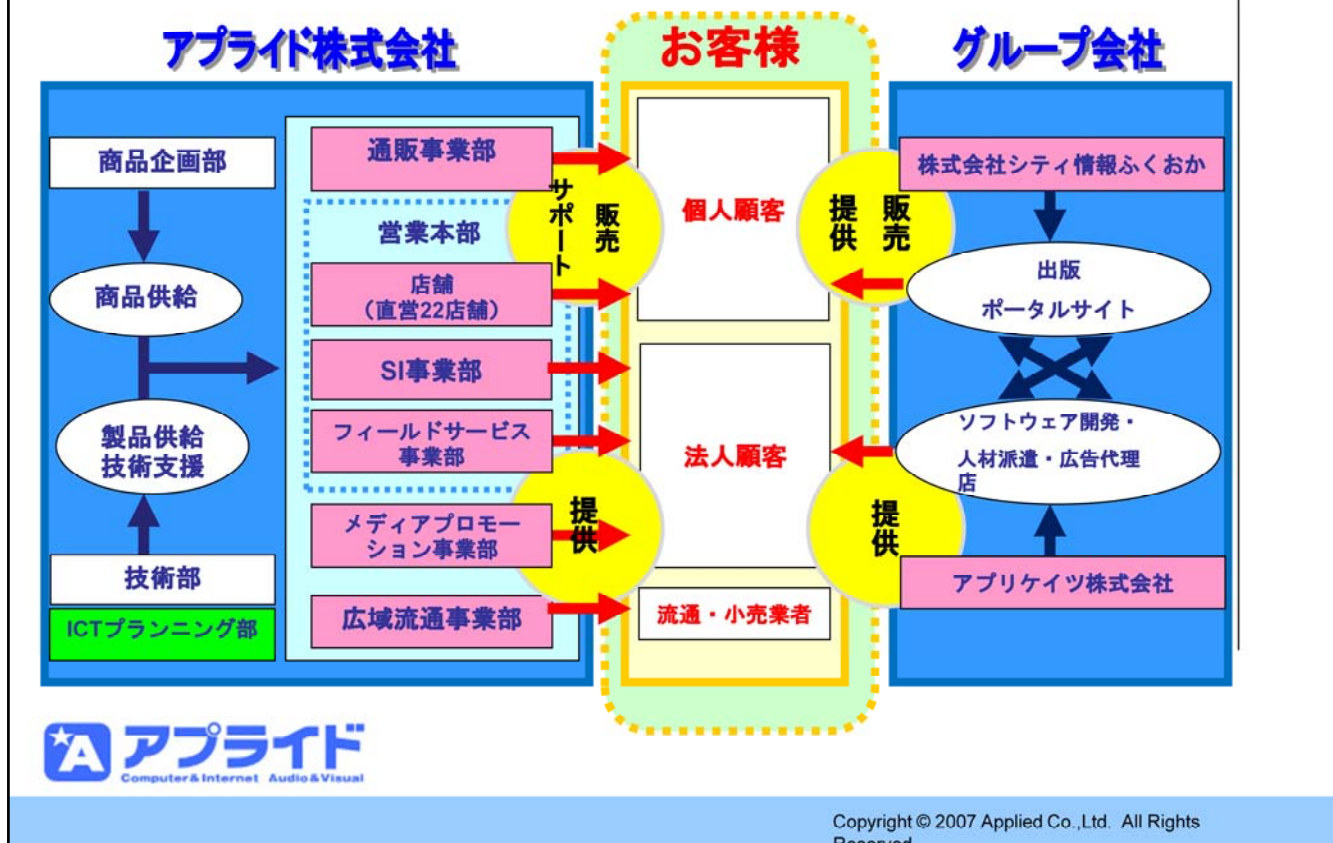
第 3 章 当社の事業戦略



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

第3章 当社の事業戦略
『平成20年3月期における当社の事業戦略』

第3章 3.1 平成20年3月期 事業系統図



『平成20年3月期 事業系統図』

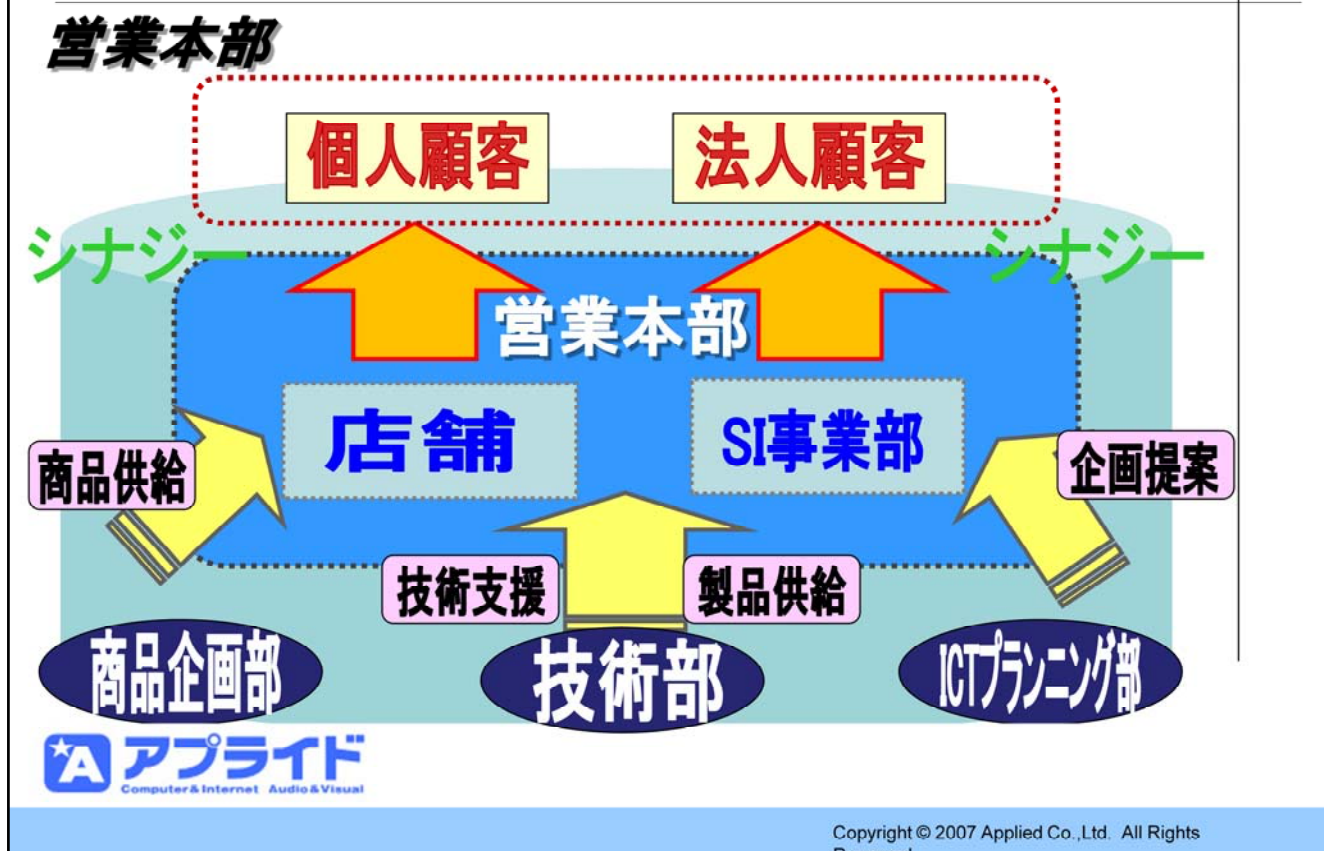
店舗での販売とSI(システム・インテグレーション)事業を「営業本部」として一つに括り直し、営業の窓口を一本化、また、通販市場の拡大を受け、ネット事業部を「通販事業部」に改め、新たな販売チャネルの拡大を目指します。

さらに、ソフトウェアを主体としたコミュニケーションサービスを駆使し、IT全般の企画提案を行なう「ICTプランニング部」を設け、平成19年5月には出版及びポータルサイト運営等を行う「株式会社シティ情報ふくおか」をM&Aにより子会社化しています。

これら新規事業を推進し、当社製品の企画・開発を行なう「商品企画部」、ソリューション開発と技術支援を行なう「技術部」、ソフトウェア受託開発ならびに人材派遣業・広告代理店業を営むグループ会社の「アプライケイツ株式会社」との連携を深めながら、将来は、各事業の持つ強みを活かした、市場競争力の高い製品・サービスをつくり出すことで、安定的な収益が得られる体制を構築します。

このようにグループ内の人材とノウハウを結集・活用し、各事業の融合によるシナジーを発揮することにより、市場での競争力を高め、グループとしての事業拡大を図ります。

第3章 3.2 事業拡大策 I (営業本部)



『事業拡大策 I 営業本部』

本年度より、店舗とSI事業部は、営業本部として、一括りいたしました。

これは、営業本部として、方針の統一を図ることにより、個別の営業として切り離すのではなく、相互にビジネスチャンスの幅を広げるように、取り組むためのものです。

後方支援として、商品企画部による商品供給、技術部による技術支援・製品供給、ICTプランニング部による企画提案を受け、幅広い商品力と提案力を身につけ、法人顧客・個人顧客へアプライドならではの商品の供給とハイグレードな提案を行っていきます。

第3章 3.2 事業拡大策Ⅰ（店舗）

営業本部

店舗展開



商圏30万人以上都市
敷地面積：約600坪
駐車台数：50台以上
建物：ピロティ型式
国道沿いロードサイド

パソコンコーナー NB・PB・中古



パーツコーナー 専門店としての品揃え



デジタル家電コーナー PB製品による差別化



テクニカルコーナー 高度な技術力・安心サポート



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

『事業拡大策Ⅰ 店舗』

店舗展開

商圏30万人以上の都市圏を出店の基本とし、国道などのロードサイドの立地に、約600坪の敷地面積にピロティ方式による出店を行っています。

専門店ならではの品揃え・サービスとプライベートブランド製品により、競合他店との差別化を図っています。

・パーソナルコンピューター

一般的なナショナルブランドに加え、プライベートブランド及び中古商品という品揃えにて、お客様への選択肢の幅を広げ、用途別に応じた提案

・パーツコーナー

専門店ならではの品揃えと最新情報の提供

・デジタル家電コーナー

プライベートブランド製品による独自性と価格訴求を打ち出し

・テクニカルコーナー

高度な技術力を備えた専門スタッフが、店内に常駐することにより、お客様への安心感、信頼感を提供する体制を構築

第3章 3.2 事業拡大策 I (店舗)

営業本部

店舗展開

平成19年3月期 新規オープン2店舗

平成19年4月28日 金沢店

平成19年7月 高槻店

合計23店舗



平成20年3月期以降
新規オープン年2~3店舗

関西・東海地区への出店を計画



金沢店オープン記事



高槻店ニュースリリース

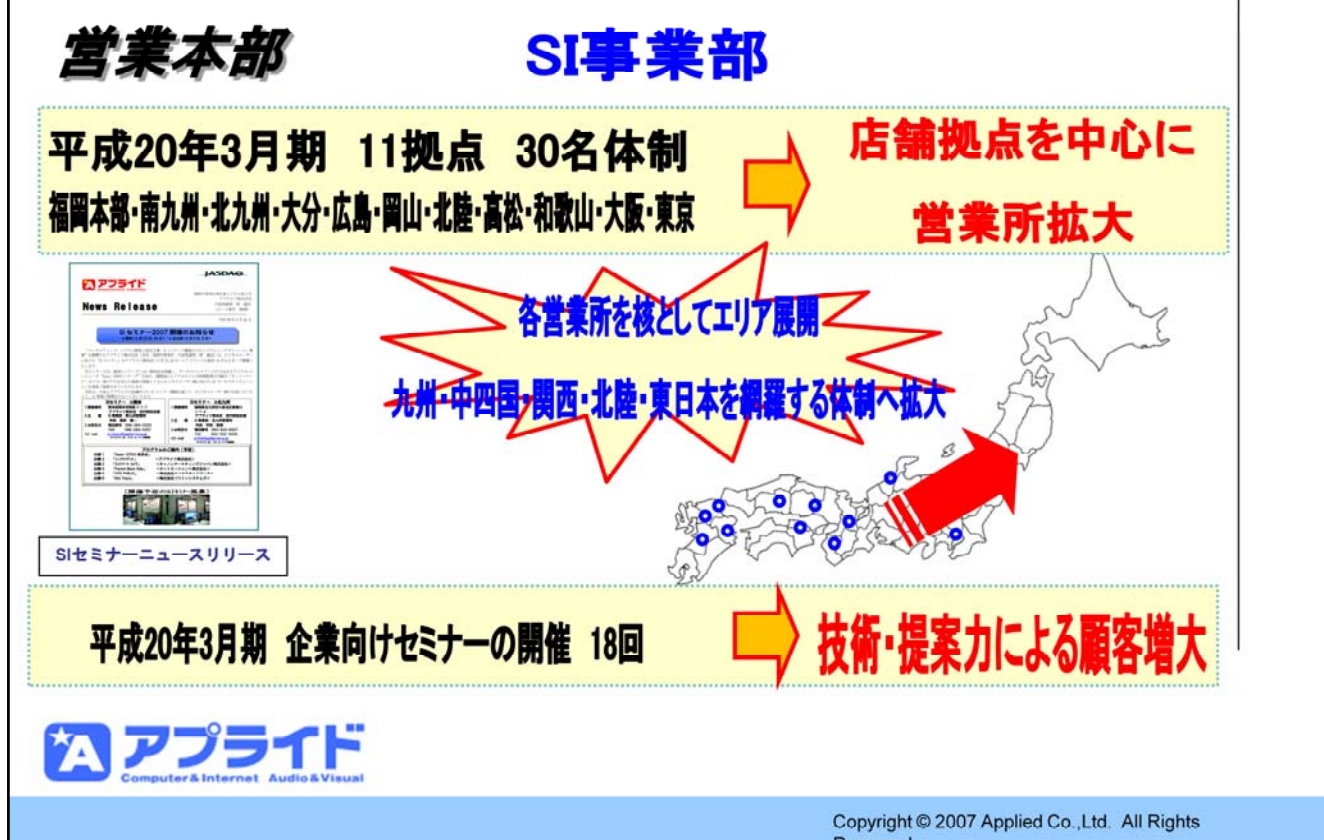
Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

『事業拡大策 I 店舗』

平成20年3月期は、4月28日に金沢店をオープンし、7月には高槻店のオープンを予定しています。

今後は、年間2~3店舗のペースで出店を行い、関西・東海そして関東地区へのエリア展開を行っていくように計画しています。

第3章 3.2 事業拡大策 I (SI事業部)



『事業拡大策 I SI事業部』

SI事業部は、平成20年3月期は、11拠点、営業30名体制を構築し、店舗拠点をエリアで網羅できる体制を作り上げ、シナジーが出せる体制とします。

今後は、店舗展開にあわせ、エリアを拡大し、企業向けセミナーの開催などを通じ、様々なソリューションの提案を行い、法人顧客に信頼と安心感を提供できるように、ITに関わる部分の総合的な事業展開を行います。

第3章 3.3 事業拡大策Ⅱ（広域流通事業部）

広域流通事業部 プライベートブランド製品の強化



『事業拡大策Ⅱ 広域流通事業部』

広域流通事業部は、プライベートブランドを中心とした卸販売とOEM生産販売の2つの柱を中心とした営業体制を構築します。

卸販売は、プライベートブランド製品の強化による販売増を目指します。

プライベートブランドの強化・・・カテゴリーの拡大とブランドの確立

今期は、ピエディシリーズに加え、丸印やmonoシリーズ、暴れ馬など新たなブランドによる新規カテゴリーの製品を加え、商品の幅を飛躍的に増大させ、販売の幅を広げます。

広域流通事業部 プライベートブランド製品の強化

製品品質の向上

- ▶ **自社国内工場にての徹底した品質管理**
 - 全数チェック体制/長時間エージング
- ▶ **自社修理工場にてのアフターサービス体制**
 - 自社にての迅速な修理体制
 - 改善ノウハウの蓄積



『事業拡大策Ⅱ 広域流通事業部』

プライベートブランド製品の更なる品質の向上を目指しております。

技術部による品質チェック体制は、自社国内工場を持っている強みとなる部分。

自社にての迅速な対応、ノウハウの蓄積を、製品の信頼性の向上につなげます。

第3章 3.3 事業拡大策Ⅱ（広域流通事業部）

広域流通事業部 OEM生産販売の強化



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

『事業拡大策Ⅱ 広域流通事業部』

広域流通事業部のもう一つの柱として、OEM生産販売を強力に押し進めます。

OEM生産販売では、プライベートブランド製品の製造・販売にて培ったノウハウを活かし、取引先への提供を行います。

3.4 事業拡大策Ⅲ (メディアプロモーション事業部)

メディアプロモーション事業部 メディアの特性を活かした新しいプロモーションの活用提案



『事業拡大策Ⅲ メディアプロモーション事業部』

メディアプロモーション事業部では、メディアの特性を活かした新しいプロモーションの活用提案を行い、顧客の集客アップ、売上アップの仕組みによる販売を行います。

具体的な商品

- デジタルノベルティとなるUSBメモリやエレクトロニックペンと呼ばれる販促グッズの展開
- プロモーション動画の配信商品としての電子POPのレンタル
- プロモーションビデオのコンテンツ制作

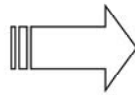
通販事業部

インターネット通信販売

平成19年10月 Web全面リニューアル

○掲載商品点数

現在約10,000点



20万点以上の商品数

※Web2.0 ロングテールの定義

○商品管理・決済システムの改善による効率化

カタログ通信販売

平成19年下期より カタログ通販開始 四半期に一度発刊

フリーペーパーカタログ通販型式によるWebとのクロスメディア展開

※取扱い商品群の拡大



『事業拡大策Ⅳ 通販事業部』

通販事業部では、通信販売の新たなチャネルの拡大を行いますが、インターネット通販についても抜本的な改善を行います。

インターネット通販は、Webの全面リニューアルを10月に計画しています。

掲載商品点数を従来の1万点から20倍の20万点以上まで引き上げ、いわゆるWeb2.0のロングテールの定義に基づく展開を行います。

新たなチャネルとしては、カタログ通信販売を下期より計画しています。

フリーペーパーカタログの発刊により、Web以外の通販の確立と新たな商品群の拡大につなげることを可能とし、更にWebと連携した通販の展開も構築します。

第3章 3.6 事業拡大策Ⅴ (株)シティ情報ふくおか

関連子会社 **株式会社シティ情報ふくおか** シティ情報ふくおか **Fukuoka** ©

情報誌販売のエリア拡大と適正化・企画本発刊

出版拡大⇒業績拡大



情報誌

福岡、九州において信頼と満足を読者に与える定期情報誌の発刊
発刊30周年の歴史と知名度に裏打ちされたブランド力と情報蓄積力



企画本

読者のニーズに応える企画本の発刊
平成19年3月期 3企画本の出版計画
平成20年3月期以降 年間6冊以上を計画



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

『事業拡大策Ⅴ (株)シティ情報ふくおか』

『株式会社シティ情報ふくおか』では、出版に特化した事業の展開を図ります。

情報誌と企画本の2本立てによる編集・出版事業の拡大を目指します。

月刊誌としての情報誌『シティ情報ふくおか CLASS』の定期発刊と企画本の発刊を本年度は3冊計画、企画本は、既存の蓄積された情報を基に読者ニーズにマッチしたテーマに合わせ、出版を行います。

第3章 3.7 事業拡大策Ⅵ（アプケイツ株）

関連子会社

アプケイツ株式会社

Applicat's

事業内容

ソフトウェア受託開発事業

Web、携帯サイトの企画・開発・コンサルティング及びソフトウェア・コンテンツの受託開発業務

人材派遣・紹介事業

ITに関わる人材の育成（スクール開校）による人材派遣事業の確立

広告代理店事業

シティ情報ふくおか総広告代理店として、情報誌、企画本の広告獲得及びWebと絡めたクロスメディアの提案による規模拡大



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

『事業拡大策Ⅵ アプケイツ株』

平成18年10月に100%子会社として設立いたしましたアプケイツ株式会社では、ソフトウェアを基盤とした事業展開を図っています。

本年度は、3つの事業の柱を構築し、将来に向けた展開を図ってまいります。

- ①ソフトウェアの受託開発事業、
- ②人材派遣・紹介事業
- ③広告代理店事業

第3章 3.7 事業拡大策VI (アプライズ株)

関連子会社

アプライズ株式会社 ソフトウェア受託開発事業

Applicat's

ホームページ制作	会社案内・通販システム・リクルート・IRページ
携帯サイト制作	キャンペーンサイト・3キャリア対応ページ
コンテンツ制作	ゲーム・動画配信・電子ブックシステム
業務系ソフトウェア制作	データベース検索・顧客管理・・・・他

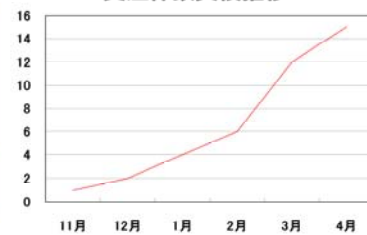
グループ営業体制
の確立
クロスメディアの提案



受注拡大
開発力アップ



受注件数実績推移



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

『事業拡大策VI アプライズ株』

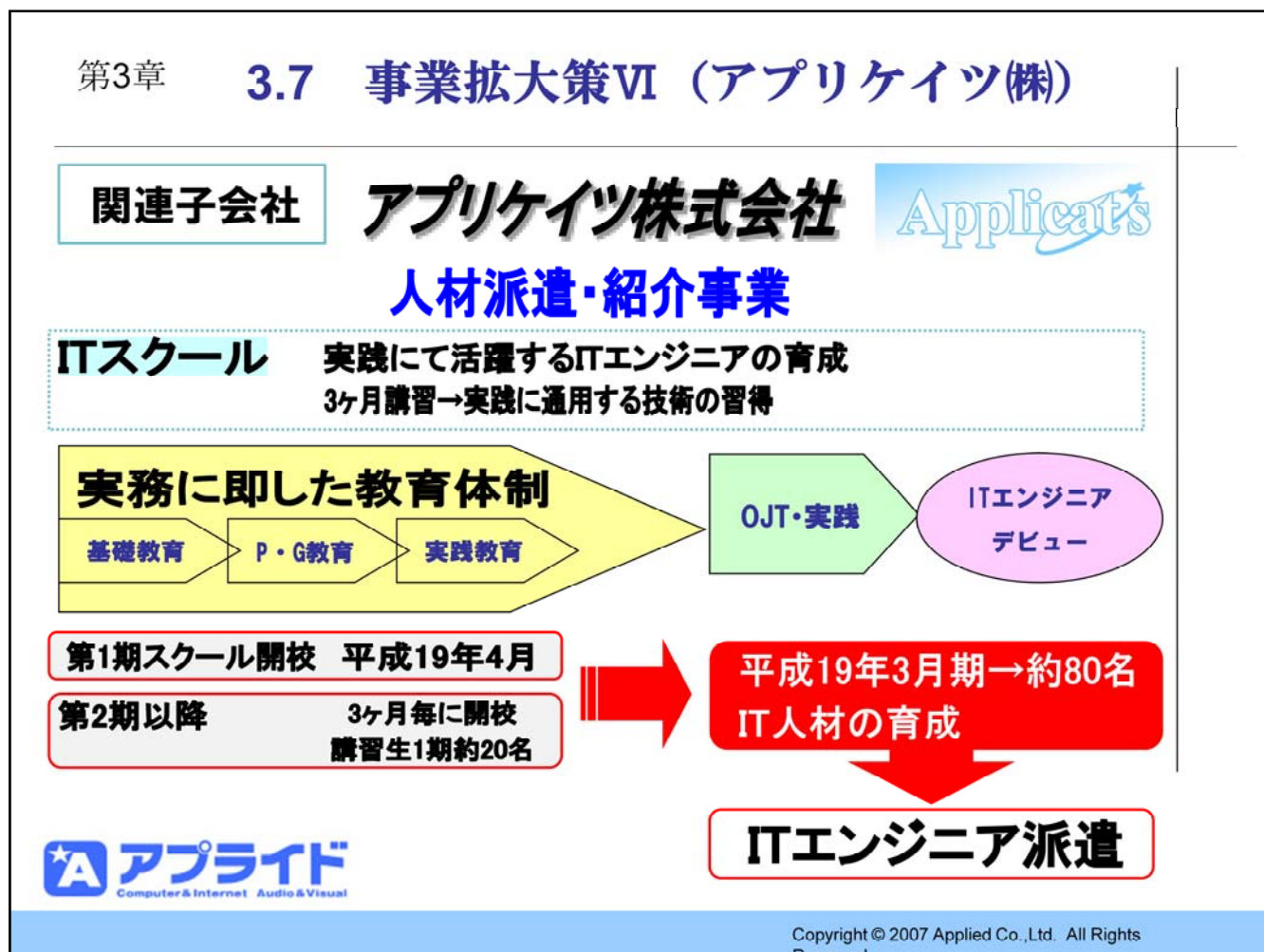
ソフトウェアの受託開発事業

顧客のリクエストに合わせて、携帯電話やパソコン用Webサイトを利用したシステムおよびソフトウェアを企画・開発し、ソリューションの提供を行っていくものです。

顧客の依頼に合わせて、1案件ごとにソフトウェアの開発提供を行います。

規模は小さいながらも受注件数は、月を経るごとに増加しており、今後は、グループとして、総合的なソリューションの提案の一部分として、営業活動を行っていくと同時に、Webを駆使したクロスメディアによる提案を行い、受注の拡大、開発力のアップを図ります。

第3章 3.7 事業拡大策VI (アプケイツ株)



『事業拡大策VI アプケイツ株』

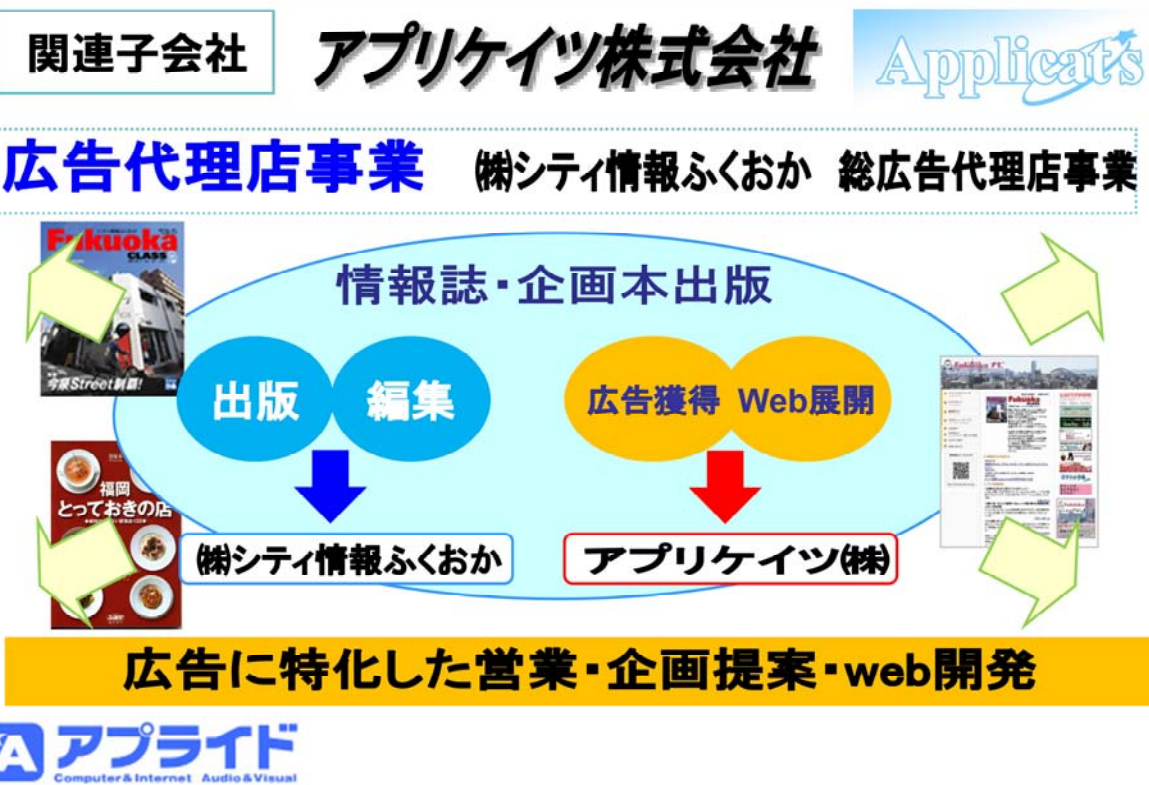
人材派遣・紹介事業

この事業は、教育並びに研修を行うITスクールを開校し、実践に通用する人材を育成することにより、各企業へIT人材の支援が出来る体制を構築するものです。

ITスクールは本年の4月より開校いたしまして、実務に即した教育を行っています。

今期は、3ヶ月1クールにて、計4回のスクールによる人材の育成を行い、派遣事業の確立を目指します。

第3章 3.7 事業拡大策VI (アプケイツ株)



『事業拡大策VI アプケイツ株』

広告代理店事業

『株式会社シティ情報ふくおか』のすべてにおいての広告に関わる部分の総代理店事業となります。

従来の『株式会社シティ情報ふくおか』の組織を再編いたしまして、『株式会社シティ情報ふくおか』は、編集・出版に特化し、アプケイツ株式会社では、その広告獲得、Web展開を図ります。

それぞれが強みを活かすため、特化することにより、グループとしての展開を図ります。

クロスメディアによるシナジー



『クロスメディア』

クロスメディアによるシナジー

紙面上にて限界がある情報の詳細や最新の内容などが、webに導くことにより、顧客への提供が可能となります。

また、web上にて蓄積されたデータにより、お客様が必要としている情報を把握することができ、ポイントを捉えた紙面の制作を行うことができます。

クロスメディアによるシナジー



WEBのコンテンツ、携帯電話向けコンテンツ、誌面のコンテンツを特徴を活かし相互に補完する仕組みを最適化する事で最良の情報発信が可能になります。



『クロスメディア』

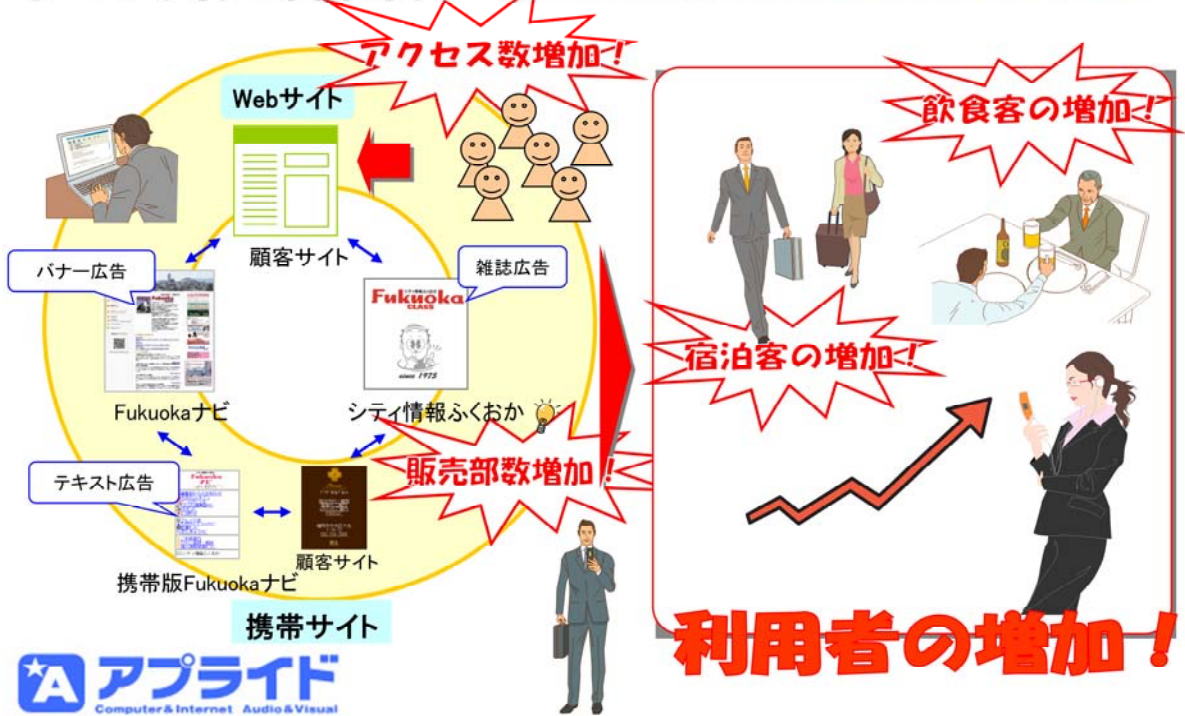
クロスメディアによるシナジー

WEBのコンテンツ、携帯電話向けコンテンツ、誌面のコンテンツの特徴を活かし相互に補完する仕組みを最適化する事で最良の情報発信が可能になります。

第3章 3.8 クロスメディア

クロスメディアの具体的イメージ

各メディアを連動させる事で、長期に利用者の関心惹く事が出来ます。適切に情報提供が行う事により利用者のリピート率は高まります。



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

『クロスメディア』

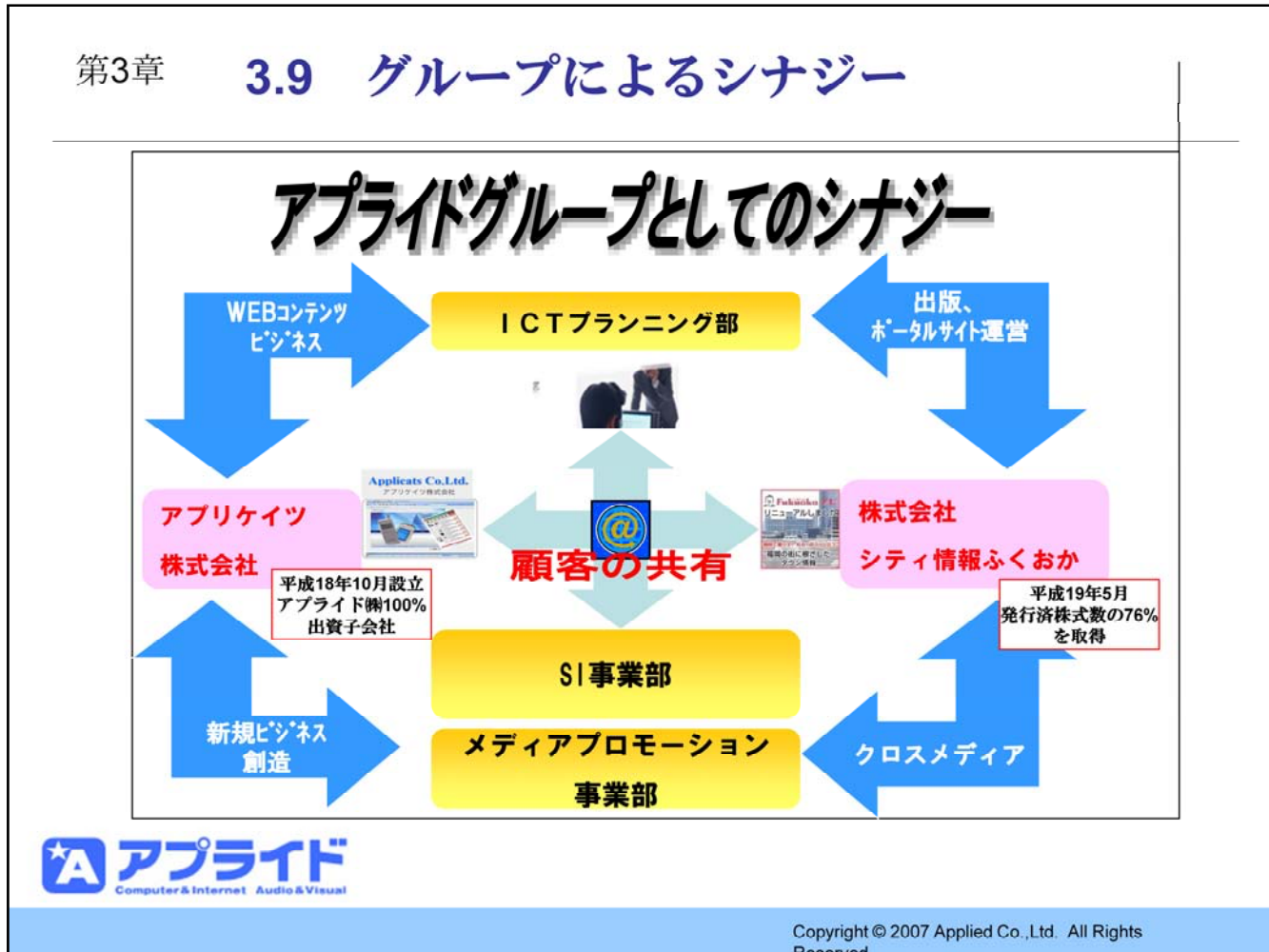
クロスメディアの具体的イメージ

『シティ情報ふくおか』の紙面の販売部数の増加につながり、情報ポータルサイト『Fukuokaナビ』では、アクセス数の増加につながります。

そのことは、広告掲載企業の費用対効果のアップにつながり、最終的な目的である顧客の増加、売上の増加の実現に導くための仕組みとなります。

このようなクロスメディアの戦略を取り入れ、関連企業同士のシナジーの実現に導きます。

第3章 3.9 グループによるシナジー



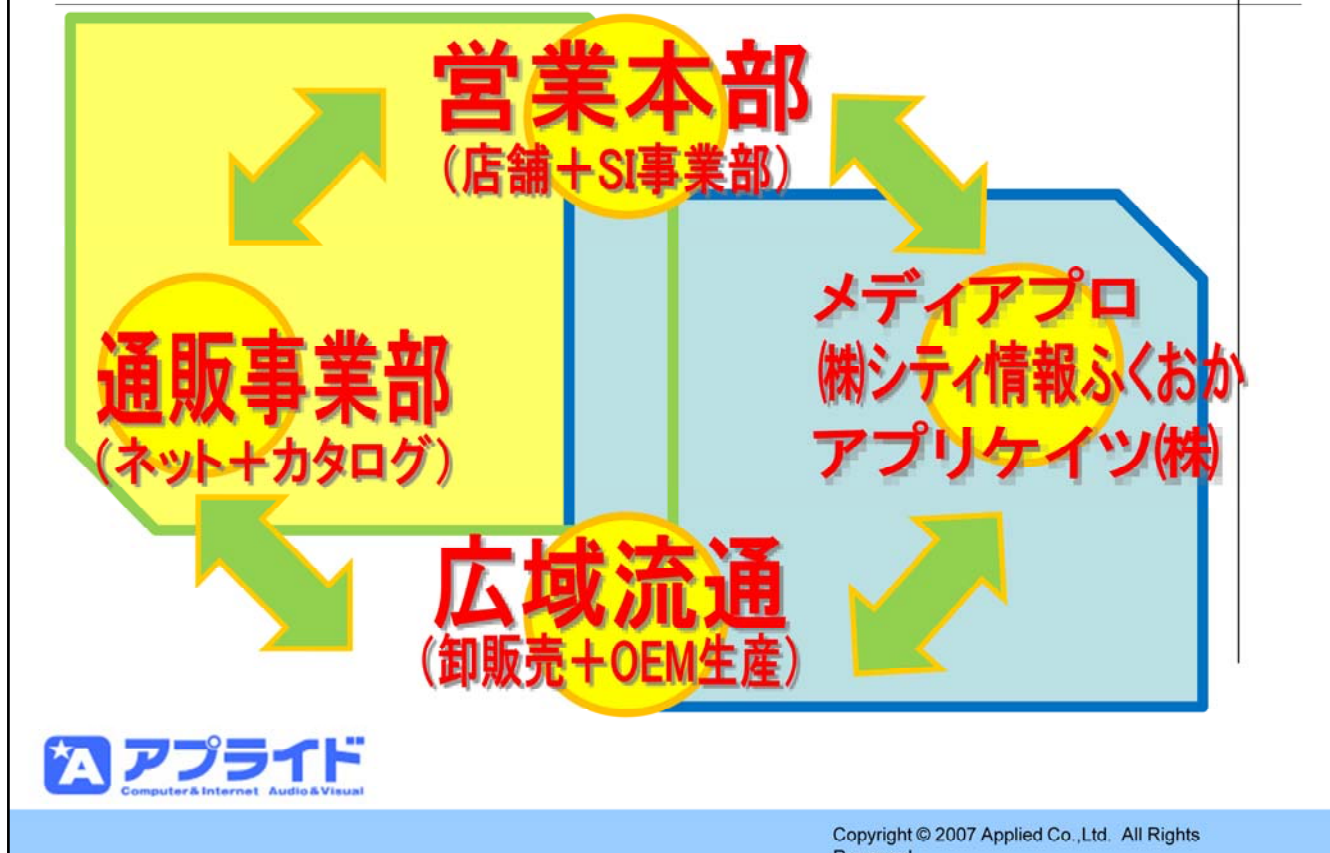
『グループによるシナジー』

アプライドグループによるシナジー

ICTプランニング部で企画立案しましたビジネスモデルを株式会社シティ情報ふくおかやアプリケーション株式会社にて実践に落とし込み、実現を図ります。

そのビジネスモデルにおいて、開発したコンテンツやスキームをSI事業部、メディアプロモーション事業部が持つ商品と絡めた展開など、提案できる幅が広がり、また、顧客先の業種が似通っている場合など、相互の連携による営業活動が行えるなど、グループとしてシナジーが出せる組織の体制にて、今期の経営計画の実現を図ります。

第3章 3.9 平成20年3月期 強化ポイント



『平成20年3月期 強化ポイント』

- ①営業本部による店舗とSI事業部の融合
- ②広域流通事業部による卸販売・OEM生産
- ③通販事業部によるWeb全面リニューアルと新規チャンネルの構築
- ④メディアプロモーション事業部とグループ会社(株)シティ情報ふくおかとアプリケイツ(株)によるクロスメディア戦略

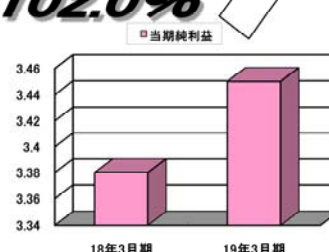
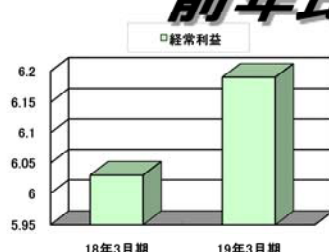
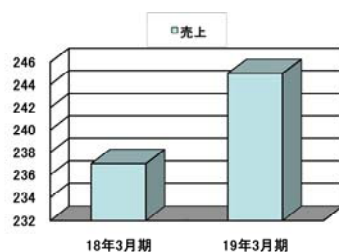
以上を強化ポイントと置き、全体的なシナジーの発揮により、将来に向けた事業の拡大を図ります。

平成20年3月期計画(単独)

売上高 245億円
前年比103.3%

経常利益 6.19億円
前年比102.6%

当期純利益 3.45億円
前年比102.0%



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved

『平成20年3月期 計画』

平成20年3月期の業績予想は、アプライド株式会社単独で

売上高は、245億円、前期比103.3%

経常利益 6億1千9百万円、前期比102.6%

当期純利益 3億4千5百万円、前期比102.%

なお、関連子会社に関しましては、現時点では、業績に与える影響は軽微ですので、今回の予想には含んでいません。

連結開示が必要となりましたら、速やかに報告いたします。

本資料に関して

- 本資料につきましては、平成19年3月期第3四半期の業績及び今後の経営戦略に関する情報提供のみを目的としたものであり、当社が発行する有価証券の購入や売却を勧誘するものではありません。
- 本資料の中で記述しております。将来の動向や業績等に関する見通しは、目標や予測に基づいており、確約や保障を与えるものではありません。実際の業績は、予測しえない経済状況の変化など様々な要因により見通しとは大きく異なる結果となる可能性があります。将来の業績に影響を与え得る重要な要因には、当社を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社の商品・サービス等に対する需要動向による相対的競争力の変化などがあります。
- 本資料の中で記述しております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、今後予告なく変更される場合がございます。
- 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。

IRに関するお問い合わせ先

アプライド株式会社
経営推進部

〒812-0007福岡市博多区東比恵3-3-1
電話092-481-7801 FAX092-481-9965



Copyright © 2007 Applied Co., Ltd. All Rights Reserved