

【表紙】

【提出書類】	有価証券報告書の訂正報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条の2第1項
【提出先】	近畿財務局長
【提出日】	平成29年10月13日
【事業年度】	第21期（自 平成28年7月1日 至 平成29年6月30日）
【会社名】	株式会社アイ・ピー・エス
【英訳名】	IPS CO.,LTD.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 渡邊 寛
【本店の所在の場所】	大阪市北区大深町3番1号 グランフロント大阪 タワーB 16階
【電話番号】	06-6292-6236（代表）
【事務連絡者氏名】	取締役経営企画室長 伊東 穰
【最寄りの連絡場所】	大阪市北区大深町3番1号 グランフロント大阪 タワーB 16階
【電話番号】	06-6292-6236（代表）
【事務連絡者氏名】	取締役経営企画室長 伊東 穰
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 （東京都中央区日本橋兜町2番1号）

1【有価証券報告書の訂正報告書の提出理由】

平成29年9月27日に提出いたしました第21期（自平成28年7月1日至平成29年6月30日）有価証券報告書の記載事項の一部に誤りがありましたので、これを訂正するため有価証券報告書の訂正報告書を提出するものであります。

2【訂正事項】

第一部 企業情報

第2 事業の状況

3 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等

3【訂正箇所】

訂正箇所は_____を付して表示しております。

第一部【企業情報】

第2【事業の状況】

3【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

（訂正前）

文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において、当社が判断したものであります。

今後の経済状況につきましては、国内外ともに不透明感が強い状況にあり、企業の設備投資の抑制はいましばらく続くものと予想されます。IT業界とりわけERP市場においても、投資対効果を重視して、品質、価格面の選別が一層厳しくなり、全般的には慎重さが継続していると判断されます。このような環境のなかで、当社はSAP ERPを高品質かつ短納期で導入し、経済環境の変化に即座に対応することが求められる顧客のシステム上の要求に即応することが競争力の維持には不可欠であると認識しております。

(1) 独自開発ソフトの充実

新規の顧客開拓、ERP導入事業における継続プロジェクトの一層の推進及び保守開発部の安定した運営には、当社独自のアドオンソフトの開発が不可欠であります。これまでの導入実績に基づき蓄積された特定の業種の典型的な業種プロセスをあらかじめSAP ERP上に編集し、これに当社が開発した特殊業務機能を付与した独自開発ソフトの充実を図ることにより開発期間の大幅な短縮と低価格化を実現いたします。さらに、SAP S/4HANAを当社の独自テンプレートEasyOneに組み込むことにより、次世代の業務ツールとしてお客様の業務品質を高めることに一層注力してまいります。

(2) 技術力の向上及び人材育成

当社ではSAP ERPの導入を専業としているため通常システムインテグレーターと違い、SAP ERPを開発するために必要不可欠な知識の習得が求められます。具体的には業務プロセスの習得（通常のビジネスにおける業務フローの理解）、会計知識の習得（ビジネスプロセスと会計上の流れの理解）、SAP ERPの習得（SAP ERPそのものの機能の理解）、プログラム開発知識の習得（SAP ERPにない機能に関するプログラム開発）等が必要であります。そのために、SAP社の技術研修に積極的に参加させております。さらに、SAP S/4HANAに対応すべく、最新の技術習得に向けて、外部教育機関による社員教育を実施しております。

（訂正後）

文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において、当社が判断したものであります。

(1) 会社の経営の基本方針

当社の経営方針は、

- ・SAP ERPの導入支援を通じて顧客の経営革新、ビジネス革新を支援する。
- ・品質、コスト、納期を顧客管理の三大要素とする。
- ・教育は技術力の源泉である。

以上であります。

当社の経営理念は、

- ・SAP ERP導入販売事業の専業者として、価格、品質、納期、利益を追求する。
- ・全社員が目標達成の喜びと、利益配分の喜び、技術力成長の喜びを共有する。

以上であります。

これらを念頭に、創業以来SAP ERPを導入販売することを通して、顧客が市場環境において迫られている経営革新、ビジネス革新を情報システムの面から支援すること、その為に技術、品質、納期、コスト、利益を徹底して追求し、最大のサービスを顧客に提供することに邁進しております。

(2) 目標とする経営指標

当社は、着実な健全経営を主眼としており、経営指標としては売上高経常利益率、自己資本比率を重視しております。

具体的な達成目標値は定めておりませんが、売上高経常利益率で5%、自己資本比率で80%を基準として運営しております。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社の中核事業 - ERP導入事業の市場であるERPパッケージ市場は、大手企業への導入が一巡し、準大手、中堅・中小企業向けが中心となりつつあり、市場は拡大傾向にあります。当社は、このような市場動向を想定して中堅企業をターゲットとした事業推進を先見して推進することで、優位なビジネス展開を実施して参りました。中期的には本市場に継続的に取り組み、本市場のマーケットリーダーを目指し専心致します。

ERP導入サービスは、高品質・短納期が競争力の源泉ですが、中堅企業向けの市場においては、さらに高いコストパフォーマンスが求められます。この傾向はSAP社の戦略でもありますが、さらに高まっていくものと想定しております。当社は、従来以上に競合他社を凌駕する競争力と利益を追求するために、SAP ERPをベースとした当社独自のパッケージシステムの開発と強化、それらパッケージソフトを適用したSAP ERP導入・開発の方法論の確立・研鑽、技術者の育成を図ることにより、当社のサービス品質と生産性を高めることを目指しております。

また、中堅企業向けの市場はマスマーケットであり、顧客に対して認知度を高めることが不可欠であると考えます。そこで、テレマーケティングをベースに首都圏、西日本を営業活動の拠点に据えた営業活動を展開して参ります。さらに、営業チャネルにおいては、SAP社とのアライアンス営業は継続するものの、当社独自の営業活動を最優先として位置づけ、その確立・強化に専心致します。

(4) 経営環境及び会社の対処すべき課題等

今後の経済状況につきましては、国内外ともに不透明感が強い状況にあり、企業の設備投資の抑制はしばらく続くものと予想されます。IT業界とりわけERP市場においても、投資対効果を重視して、品質、価格面の選別が一層厳しくなり、全般的には慎重さが継続していると判断されます。このような環境のなかで、当社はSAP ERPを高品質かつ短納期で導入し、経済環境の変化に即座に対応することが求められる顧客のシステム上の要求に即応することが競争力の維持には不可欠であると認識しております。

― 独自開発ソフトの充実

新規の顧客開拓、ERP導入事業における継続プロジェクトの一層の推進及び保守開発部の安定した運営には、当社独自のアドオンソフトの開発が不可欠であります。これまでの導入実績に基づき蓄積された特定の業種の典型的な業種プロセスをあらかじめSAP ERP上に編集し、これに当社が開発した特殊業務機能を付与した独自開発ソフトの充実を図ることにより開発期間の大幅な短縮と低価格化を実現いたします。さらに、SAP S/4HANAを当社の独自テンプレートEasyOneに組み込むことにより、次世代の業務ツールとしてお客様の業務品質を高めることに一層注力してまいります。

― 技術力の向上及び人材育成

当社ではSAP ERPの導入を専業としているため通常のシステムインテグレーターと違い、SAP ERPを開発するために必要不可欠な知識の習得が求められます。具体的には業務プロセスの習得（通常のビジネスにおける業務フローの理解）、会計知識の習得（ビジネスプロセスと会計上の流れの理解）、SAP ERPの習得（SAP ERPそのものの機能の理解）、プログラム開発知識の習得（SAP ERPにない機能に関するプログラム開発）等が必要であります。そのために、SAP社の技術研修に積極的に参加させております。さらに、SAP S/4HANAに対応すべく、最新の技術習得に向けて、外部教育機関による社員教育を実施しております。