株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日
定時株主総会	毎年6月
証券コード	4283
株主名簿管理人	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社　証券代行部
（郵便物送付先）	〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社　証券代行部
（電話照会先）	住所変更等用紙のご請求　0120-175-417 その他のご照会　0120-176-417
（インターネットホームページURL）	http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html
同取次所	住友信託銀行株式会社　全国各支店
公告掲載新聞	日本経済新聞

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社

この事業報告書に関するお問い合わせは下記までお願いいたします。
電話 06-6906-2801（代表）

R100 古紙配合率100%再生紙
PRINTED WITH SOY INK
この事業報告書は、環境に配慮し、再生紙と大豆油インキを使用しております。

第8期事業報告書　平成17年4月1日～平成18年3月31日

Business Now

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社

証券コード:4283

株主の皆様へ

国内景気も本格的な回復を見せ始め、企業収益の改善から設備投資が増加しています。IT投資においても、これまでの合理化や効率化を目的とするものから、経営改革、構造改革を推進するよりコアな方向へと変化してきております。こうした事業環境のなか、当社グループは「コンピュータを意識させない情報システムの創造」「ユーザーフレンドリーの追求」をポリシーに、ITビジネスの総合力を生かし、コンサルテーションからシステム構築とその運営、機器販売までのワンストップソリューションを展開してまいりました。おかげさまで、当期においては、設立以来の最高益をあげることができました。代表取締役社長に就任して約一年となりますが、その間、全社員との面談や組織機構の改革などを通じて、成長への第2ステージの基盤固めを行ってまいりました。「『プロセス』重視で『成果』の最大化」を2006年度経営方針に掲げ、さらなる飛躍へ向かって全社一丸となって取り組んでまいります。株主の皆様には今後ともご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長　**河村　雄良**

Q 当期の業績についてご説明ください

A 設立以来の最高益となりました

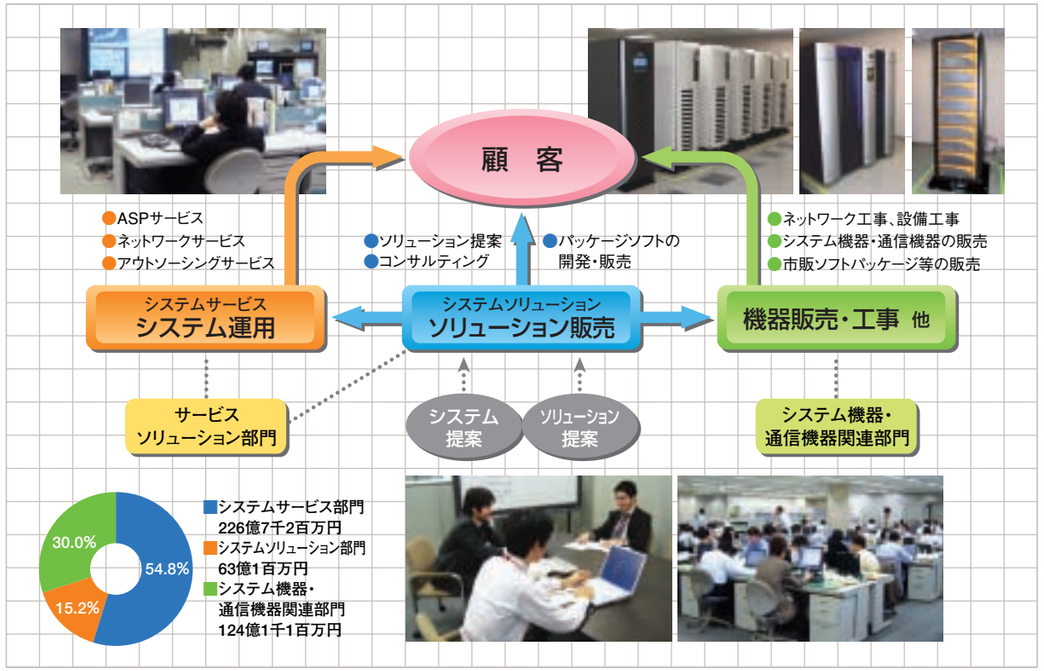
新たなるIT需要が高まりつつあるなか、当社では付加価値の高いソリューションの提供に注力してまいりました。また“選択と集中”による高採算商品の重点的な販売、プロジェクトマネジメントの円滑な進捗、運用サービスにおける合理化の推進などによって、特に利益率を向上させることができました。この結果、連結売上高は413億8千5百万円、連結営業利益46億1千万円、連結経常利益46億5千2百万円、連結当期純利益28億円となり、設立以来の最高益となりました。

Q 特に好調だった領域についてお聞かせください

A シンクライアントとEAI事業※に進展がありました

2005年はシンクライアント元年と呼んでいいと思いますが、2005年4月の個人情報保護法の施行などによりセキュリティ対策に優れたシンクライアント導入が拡大しつつあります。当社では2005年9月、八重洲オフィス（東京都）にシンクライアントの「展示・体験コーナー」と「実証オフィス」を開設、あわせて、デル株式会社、日本ヒューレット・パッカード株式会社とのアライアンスを実現し、さらなる豊富な品揃えにより需要の獲得に努めております。また、EAI事業も好調でした。異なったシステム同士を連携させるためのEAIソリューションは、団塊の世代のリタイアにともなう2007年問題を解決する有力な手段ともなっております。当社は2005年5月のインフォテリア株式会社との業務提携により次世代システム連携サービスの展開を加速しており、この領域のさらなる拡大を目指してまいります。

※EAI（エンタープライズアプリケーション統合）
複数の業務用コンピュータシステムを有機的に連携させ、効率的なデータ、プロセスの統合を図ること。



Q 新規顧客開拓の進捗状況についてはいかがですか？

A 累計で1,460社の顧客を開拓、外販比率は51.7%

当社は1999年に設立して以来、現在までに1,460社の顧客開拓を行ってまいりました。当期において、松下電工以外の売上となる外販比率は51.7%となっております。当社はマルチベンダーとしての柔軟性と松下電工のシステム構築・運営を担ってきたノウハウを持っています。今後は得意事業分野である製造・流通分野に加え、金融関係などの市場を開拓し、多彩な品揃えで顧客拡大を積極的に進めてまいります。

Q 来期以降の計画と見通しについては？

A 利益重視を基本スタンスとする

当社では新中期計画として「2010年プラン」を打ち出しております。これは、2010年度において売上高700億円、営業利益75億円を目標とするものです。これはかなり高いハードルではありますが、そのためにも中期的な発展を形成させる事業投資と企業体質の強化を推進してまいります。事業方針としては、「技術開発」「新事業の展開」「品質保証体制の強化」の3つのテーマを掲げております。企画・構築から運用まで、サービスの質の向上と企業活動を上流から下流までトータルに支援するビジネスを追求してまいります。なお、2007年3月期につきましては売上高410億円、経常利益47億円を計画しております。今後も当社は、利益重視を基本スタンスとし、中期的な視野のなかで業績の拡大を図ってまいります。

Q 株主重視の経営についての考えをお聞かせください

A 業績と連動した配当とコンプライアンス経営の実行

当社は、安定配当に加えて業績を考慮した配当を継続していく考えです。また、社会的責任の大きい企業にとってコンプライアンス重視の経営は必須の課題です。当社では、社員一人ひとりに対してeラーニングを活用した教育研修を実施し、草の根的にコンプライアンスへの意識向上を推進しております。IR活動において当期は、証券アナリスト向けIRミーティングを約40回実施しており、適正な株価形成のための努力を続けています。さらに海外の機関投資家からの要請に対応した情報発信、マスコミに対する企業ブランドなどの認知促進活動も積極的に行っております。当社は、2010年の中期的な戦略のなかで、企業価値の最大化と株主重視の経営に努めてまいります。株主の皆様におかれましては、より一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

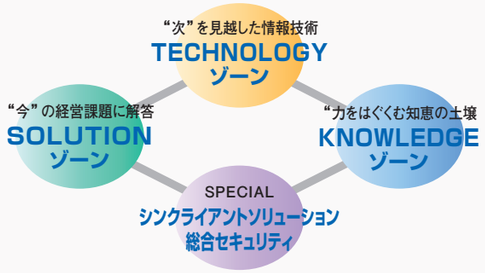
TOPICS 1

BUSINESS SOLUTION EXPO 2005 in 汐留
～東京での本格的プライベートフェアを初開催～

当社は、2005年11月にプライベートフェアである「BUSINESS SOLUTION EXPO 2005」を初めて東京で開催いたしました。今回は、ユビキタス・ネットワーク社会を勝ち残るための最先端のソリューションや豊富な実績を結集し、約1,300名の来場者を迎える充実したフェア内容となりました。会場を「技術」「解決」「知恵」の3つのゾーンに分けるとともに、「総合セキュリティ対策」とセキュリティ面やTCO削減※でいま注目の「シンクライアントソリューション」をスペシャルゾーンとして展示いたしました。首都圏での本格的なイベントとなった今回は、新たなビジネスの獲得と顧客拡大を実現するものであり、今後も定期的に開催し、業界ならびに市場に当社のIT総合力を積極的にアピールしてまいります。

※TCO（トータル・コスト・オブ・オーナーシップ）
コンピュータシステムの維持管理費用

■ITの最重要テーマを3つのゾーンとスペシャル展示で紹介



2005 BUSINESS SOLUTION EXPO

フェアの概要

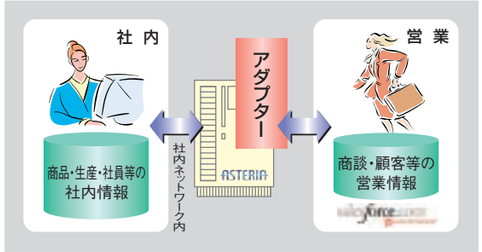
実施日	2005年11月17日、18日の2日間
会場	松下電工株式会社　東京本社（汐留）
主催	松下電工インフォメーションシステムズ
来場者数	約1,300名
セミナー	セキュリティ対策、シンクライアント導入事例など10セミナー開催

来場者の声

- 具体的な導入事例が多くあり、参考になった。
- 既存資産の有効活用やセキュリティに興味を持った。
- 幅広い品揃えとソリューション力がよくわかった。
- 一緒に協業したい。
- 高い技術力を持っていることがわかった。
- トータルソリューション力を持っていることを再認識した。

TOPICS 2

セールスフォース・ドットコムと技術提携
～リアルタイムでの「営業の可視化」を支援～



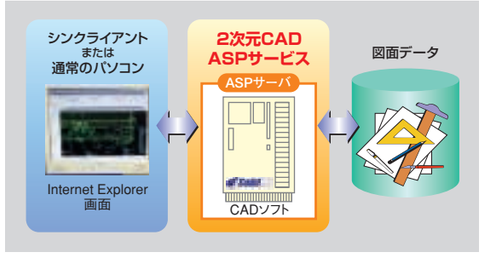
当社は、2006年1月より株式会社セールスフォース・ドットコムと技術提携することとなりました。これにより顧客情報、営業状況などの情報をリアルタイムで可視化する同社のアプリケーション「Salesforce」と企業内基幹システムとの連携が、インフォテリア株式会社のアプリケーション連携ソフト「ASTERIA」を介して実現、営業情報を迅速に事業展開に活用できます。今回の提携により、当社ではCRM※分野でのソリューションの拡充を図ってまいります。

※CRM （Customer Relationship Managementの略）
顧客データベースに蓄積した商品の販売履歴、保守サービス、クレーム対応などの情報を一元管理して顧客の満足度と利便性を高めるための経営手法。

TOPICS 3

CAD（図面設計業務）をシンクライアント環境で利用できるASPサービスを開始

シンクライアントとの組み合わせが可能で、いつでもどこでも利用できる汎用CADのASPサービス技術を確立いたしました。これにより情報漏洩の心配がないシンクライアントとの組み合わせで、安全な環境で図面設計業務を行うことができます。また、今まであまり導入されなかった営業部門や現場でも、インターネットを利用できるパソコンさえあればCAD画面の確認や修正ができるようになりました。今後、シンクライアントの不得意領域であったCAD業務への展開を強化し、シンクライアントソリューションビジネス、およびASPビジネスの拡大を目指してまいります。まずは、松下電工グループ向けに2006年4月よりサービスを開始いたしました。



特集 もっと知りたい ITビジネス

ビジネスの拡大につなげる“攻めるセキュリティ”

2005年に施行された個人情報保護法※1に続き、日本版SOX法※2施行に向けての対応が急務となっていますが、当社はゾーン毎の脅威に適応した総合的なセキュリティ対策を各企業へ提案しております。<万全なセキュリティ体制のもとで、情報活用を積極的に行いビジネスの拡大につなげる>これが当社のお客様に提供する“攻めるセキュリティ”Aggressive Security Solution なのです。

セキュリティ用語解説

【※1 個人情報保護法】
2005年4月から施行。個人情報について、利用目的を本人に明示すること、適法かつ適正な方法によって取得されること、流出や盗難、紛失を防止するための安全性が確保されていることなど、5つの原則によって成り立つ。

【※2 日本版SOX法】
財務情報の透明性や正確性を求めるとともに、会計処理上の不正や誤謬を防ぐ等、企業の内部統制強化を目的とする法律。早ければ2008年3月決算期から施行される見通し。今後、この法律により国内の企業では会計に関わる全情報システムの見直しが迫られる。

導入事例 ①

シンクライアントを国際基督教大学さまへ

学内コンピュータ管理の進化

シンクライアント導入により必要な変更要求を積極的に受け入れるシステム体制へ

東京都三鷹市郊外に美しいキャンパスを有する国際基督教大学（以下、ICU）は、現在、数百台の教育用パソコンを所有していますが、わずか3名の管理下で必要な変更要求を積極的に受け入れる省力化と快適なシステム運営を可能にした背景には、当社の提供するシンクライアントソリューションがあります。

パソコン管理の負担が急激に増大しその対策に試行錯誤

教育現場でのパソコンは＜個人が自由に＞活用できるというメリットと同時に、＜個人が勝手に＞システムをいじることによって生じる不具合や円滑な授業進行の阻害などのデメリットも発生します。ICUにおいても、システム変更を受けつけないように完璧なガード体制を敷きましたが、関係者からは柔軟性に欠けるという不満が出て、その対策に頭を悩ますことになりました。

パソコンを超えるディスクレスシステムの導入で高い評価

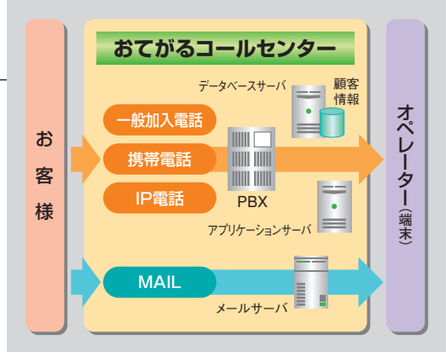
こうしたなか、2005年8月に当社の提案するシンクライアントシステムが採用され、同年9月に216台の端末装置が稼働を始めました。これにより＜マルチOSの選択起動＞＜電源を入れ直すと元のクリーンな状態に戻る＞など、利便性と快適性が実現しました。教育現場の要望を最大限に盛り込む機能や、パソコンに近い起動と快適なレスポンスに高い評価を得ています。

【国際基督教大学】
所在地：三鷹キャンパス：東京都三鷹市大沢3-10-2
創　立：1949年
学　部：教養学部：人文科学科、社会科学科、理学科、語学科、教育学科、国際関係学科

導入事例 ②

「おてがるコールセンター」をモーダスリンクジャパン株式会社さまへ

セキュリティ対策に優れたコールセンターシステムを導入し顧客満足度をアップ



モーダスリンクジャパン株式会社は、世界14カ国で事業展開するモーダスリンク・グループの一員としてグループの強力なネットワークを生かし、資材の調達・生産および物流などのサプライチェーンサポートからeコマース、ロジスティクスサービスに至るトータルソリューションを提供している企業です。

今回、同社からのご要望で、顧客からの問い合わせやクレームに対応するために当社のコールセンターシステム「おてがるコールセンター」を導入させていただきました。大切なお客様の情報を徹底的にガードする必要のある同社では、全てを自社ERPで一元管理されており、これを高度なカスタマイズにより「おてがるコールセンター」と連携させることで、ニーズに合致したシステムとなることから採用につながりました。

個人情報の流出を防止するハードウェア・ソフトウェア両面でのセキュリティ対策

ハードウェア面では、顧客情報が格納されているデータベースサーバを同社のサーバ管理室に設置し、コールセンターのオペレーターから隔離しております。また、アプリケーションサーバとデータベースサーバを分け、データベース上にある顧客情報を端末から直接アクセスできないようにしており、コールセンターの端末からの情報流出を防ぐ仕組みとなっております。同社では、2006年度に「おてがるコールセンター」の導入を現在の6ユーザから約20ユーザまで拡張する計画となっております。

【モーダスリンクジャパン株式会社】 ModusLink
所 在 地：東京都新宿区上落合2丁目28番7号
設　　立：1991年10月16日
資 本 金：3億100万円
業務内容：・サプライチェーンマネジメント ・システムインテグレーション ・ロジスティクスマネジメント等

連結財務諸表（要約）

（記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。）

連結貸借対照表

（単位:百万円）

科目	当期末（平成18年3月31日現在）	前期末（平成17年3月31日現在）
資産の部		
流動資産	16,302	13,505
現金及び預金	1,560	1,958
受取手形及び売掛金	9,376	7,738
その他	5,366	3,808
固定資産	2,306	2,612
有形固定資産	537	401
無形固定資産	775	1,103
投資その他の資産	993	1,108
資産合計	18,609	16,118
負債の部		
流動負債	7,245	6,938
支払手形及び買掛金	3,818	4,512
その他	3,426	2,426
固定負債	366	636
退職給付引当金	333	564
長期預り金	33	72
負債合計	7,611	7,575
少数株主持分		
少数株主持分	13	4
資本の部		
資本金	1,040	1,040
資本剰余金	870	870
利益剰余金	9,073	6,627
資本合計	10,984	8,538
負債、少数株主持分及び資本合計	18,609	16,118

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位:百万円）

科目	当期（平成17年4月1日から平成18年3月31日まで）
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,468
投資活動によるキャッシュ・フロー	△576
財務活動によるキャッシュ・フロー	△347
現金及び現金同等物の増減額	1,544
現金及び現金同等物の期首残高	3,080
現金及び現金同等物の期末残高	4,625

連結損益計算書

（単位:百万円）

科目	当期（平成17年4月1日から平成18年3月31日まで）
経常損益の部	
営業損益の部	
売上高	41,385
売上原価	34,316
売上総利益	7,069
販売費及び一般管理費	2,459
営業利益	4,610
営業外損益の部	
営業外収益	56
営業外費用	14
経常利益	4,652
特別損益の部	
特別利益	43
特別損失	13
税金等調整前当期純利益	4,682
法人税、住民税及び事業税	1,755
法人税等調整額	117
少数株主利益	8
当期純利益	2,800

連結剰余金計算書

（単位:百万円）

科目	当期（平成17年4月1日から平成18年3月31日まで）
資本剰余金の部	
資本剰余金期首残高	870
資本剰余金期末残高	870
利益剰余金の部	
利益剰余金期首残高	6,627
利益剰余金増加高	2,800
当期純利益	2,800
利益剰余金減少高	354
配当金	346
役員賞与	8
利益剰余金期末残高	9,073

単体財務諸表（要約）

（記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。）

貸借対照表

（単位:百万円）

科目	当期末（平成18年3月31日現在）	前期末（平成17年3月31日現在）
資産の部		
流動資産	16,213	13,433
現金及び預金	1,511	1,911
売掛金	9,351	7,667
その他	5,349	3,854
固定資産	2,358	2,741
有形固定資産	537	400
無形固定資産	775	1,103
投資その他の資産	1,045	1,237
資産合計	18,571	16,174
負債の部		
流動負債	7,203	6,931
買掛金	3,730	4,443
その他	3,473	2,487
固定負債	366	636
退職給付引当金	333	564
長期預り金	33	72
負債合計	7,570	7,567
資本の部		
資本金	1,040	1,040
資本剰余金	870	870
利益剰余金	9,090	6,696
資本合計	11,001	8,606
負債及び資本合計	18,571	16,174

※前期は決算期変更に伴い4ヵ月決算のため、連結損益計算書、連結キャッシュ・フロー計算書、連結剰余金計算書および損益計算書につきましては、前期を記載しておりません。

損益計算書

（単位:百万円）

科目	当期（平成17年4月1日から平成18年3月31日まで）
経常損益の部	
営業損益の部	
売上高	40,403
売上原価	33,485
販売費及び一般管理費	2,362
営業利益	4,554
営業外損益の部	
営業外収益	55
営業外費用	7
経常利益	4,602
特別損益の部	
特別利益	40
特別損失	13
税引前当期純利益	4,629
法人税、住民税及び事業税	1,740
法人税等調整額	140
当期純利益	2,748
前期繰越利益	6,571
中間配当額	239
当期未処分利益	9,080

利益処分

（単位:百万円）

科目	当期	前期
当期未処分利益	9,080	6,685
利益処分額	371	114
利益配当金	346（1株につき32円50銭）	106（1株につき10円）
取締役賞与金	25	8
次期繰越利益	8,708	6,571

（注）1. 平成17年12月1日に239,760,000円（1株につき22円50銭）の中間配当を実施いたしております。

2. 前期は決算期変更に伴う4ヵ月決算のため、利益配当金は1株につき10円を実施いたしております。

会社概要（平成18年3月31日現在）

商　　号　松下電工インフォメーションシステムズ株式会社
設　　立　1999年2月22日
資 本 金　1,040百万円
事業内容　情報システムにかかわる
　　システムインテグレーション事業
従業員数　482名

本社／営業所・事業所（平成18年4月1日現在）

【本　　社】
〒530-0013 大阪市北区茶屋町19番19号
電話 06-6906-2801

【東京支社】
〒104-0031 東京都中央区京橋1-6-1
電話 03-3563-6700

【営 業 所】
八重洲オフィス（東京）　東海オフィス（名古屋）
梅田オフィス（大阪）　北海道営業所（札幌）
北部営業所（仙台）　東部営業所（東京）
中部営業所（名古屋）　近畿営業所（大阪）
中国営業所（広島）　九州営業所（福岡）

【事 業 所】
大阪IDC　郡山事業所　新潟事業所
茨城事業所　瀬戸事業所　幸田事業所
津事業所　四日市事業所　栗東事業所
彦根事業所　千里事業所

役　員（平成18年6月14日現在）

代表取締役社長	河村雄良
専務取締役	野瀬康彦
専務取締役	水野三男
常務取締役	金谷末廣
取締役	小野年弘※1
取締役	佐谷紳一郎※1
常勤監査役	新開辰次※2
監査役	渡邊邦昭※2
監査役	石井誠
常務執行役員	山村隆司
常務執行役員	砺田勉
常務執行役員	種谷数廣
執行役員	奥田幹夫
執行役員	有賀信二

※1 社外取締役
※2 社外監査役

企業集団の状況（平成18年4月1日現在）

■ **親会社　松下電工株式会社**
資本金 148,513百万円

■ **親会社　松下電器産業株式会社**
資本金 258,740百万円

■ **子会社 ナイス･ロケーションシステムズ株式会社**
資本金 70百万円　当社の議決権比率71.4%
位置情報ASPサービス・携帯電話割引サービス・システム機器販売等を主たる事業としております。

（平成18年3月31日現在）

株式の状況

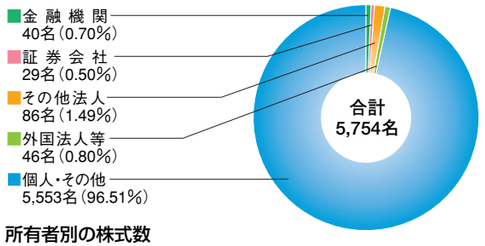
会社が発行する株式の総数	40,000,000株
発行済株式の総数	10,656,000株
株主数	5,754名

大株主

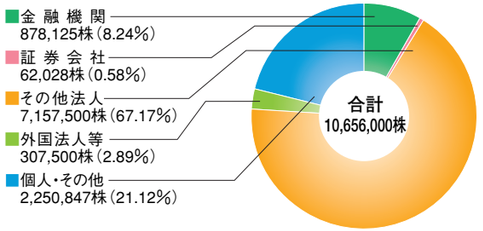
株主名	当社への出資状況 持株数（株）	当社への出資状況 議決権比率（%）
松下電工株式会社	6,787,200	63.70
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	243,600	2.28
松下電工IS自社株投資会	222,700	2.09
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	219,900	2.06
三菱UFJ信託銀行株式会社（信託口）	82,000	0.76
モルガンスタンレーアンドカンパニーインク	56,800	0.53
日本証券金融株式会社	53,700	0.50
第一生命保険相互会社特別勘定年金口	48,600	0.45
ゴールドマンサックスインターナショナル	47,200	0.44
資産管理サービス信託銀行株式会社（証券投資信託口）	46,500	0.43

所有者区分別株式分布状況

所有者別の株主数



所有者別の株式数



ホームページのご案内

当社の企業活動、商品などに関する詳しい情報につきましては、「松下電工インフォメーションシステムズホームページ」でご覧いただけます。こちらもどうぞご利用ください。

http://www.naisis.co.jp/