

**コンピュータを意識させない情報システムの創造をめざして**

*Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.*

証券コード4283

**松下電工インフォメーションシステムズ 株式会社**

**2006年3月期 第1四半期決算説明会**

2005年7月29日

代表取締役社長 河村 雄良

[www.naisis.co.jp](http://www.naisis.co.jp)

# 経営のビジョン

---

## ◆ 経営ビジョンは、

- ソリューション提案を軸に、高利益体質へ
- さらなる飛躍に向けて、人材の質を高める
- 社会トレンドを敏感に捉え、新しいことにチャレンジ

# 経営の基本方針

「安定、安心、安楽」 - CSが決める

経営を取巻く事業環境は、高度なコンピューティング環境を享受できる  
ユビキタス・ネットワーク社会へ !!

反面、個人情報を始めとした情報セキュリティ・トラブルが急増

このような事業環境の中、当社としては  
コンピュータ専用ビルと国内約1,800拠点を結ぶ高度インフラを活かした  
IDCの基盤事業の上に、マルチベンダー環境の優位性をもって、  
当社オリジナルソリューションを創出・育成していく

具体的には、

- アウトソーシングサービス
- シンクライアントソリューション / 情報セキュリティソリューション
- レガシーマイグレーションソリューション (2007年問題対策)



# 06/3月期決算の概要

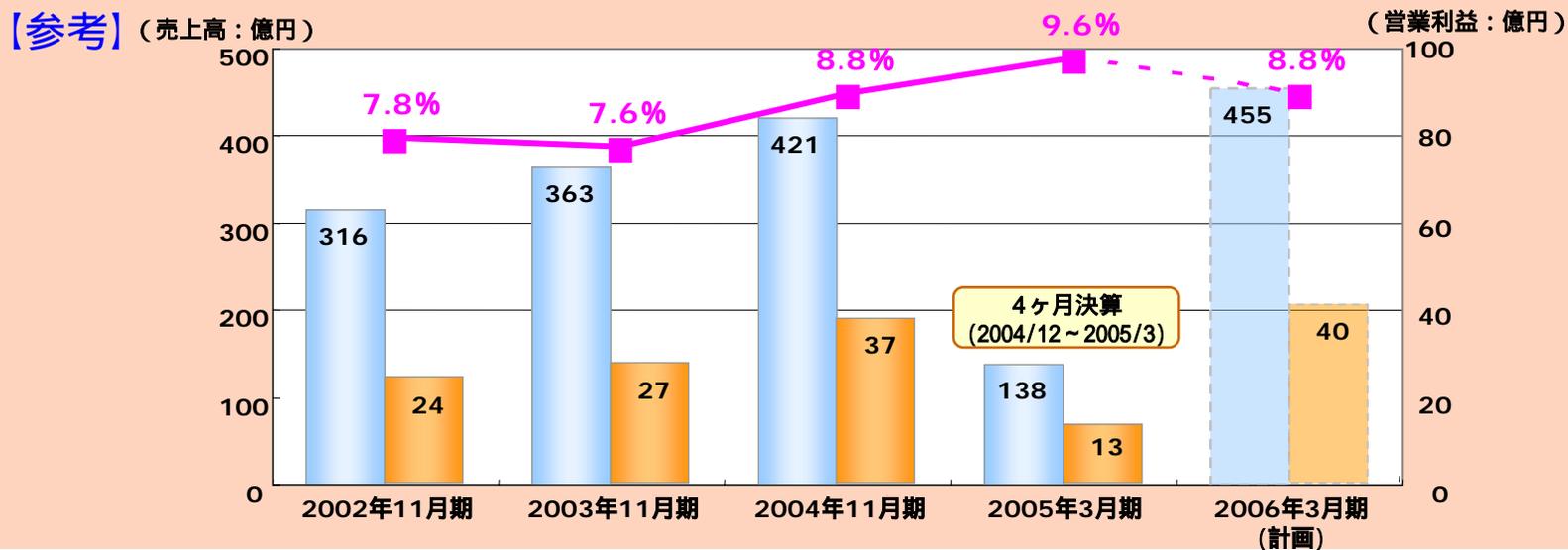
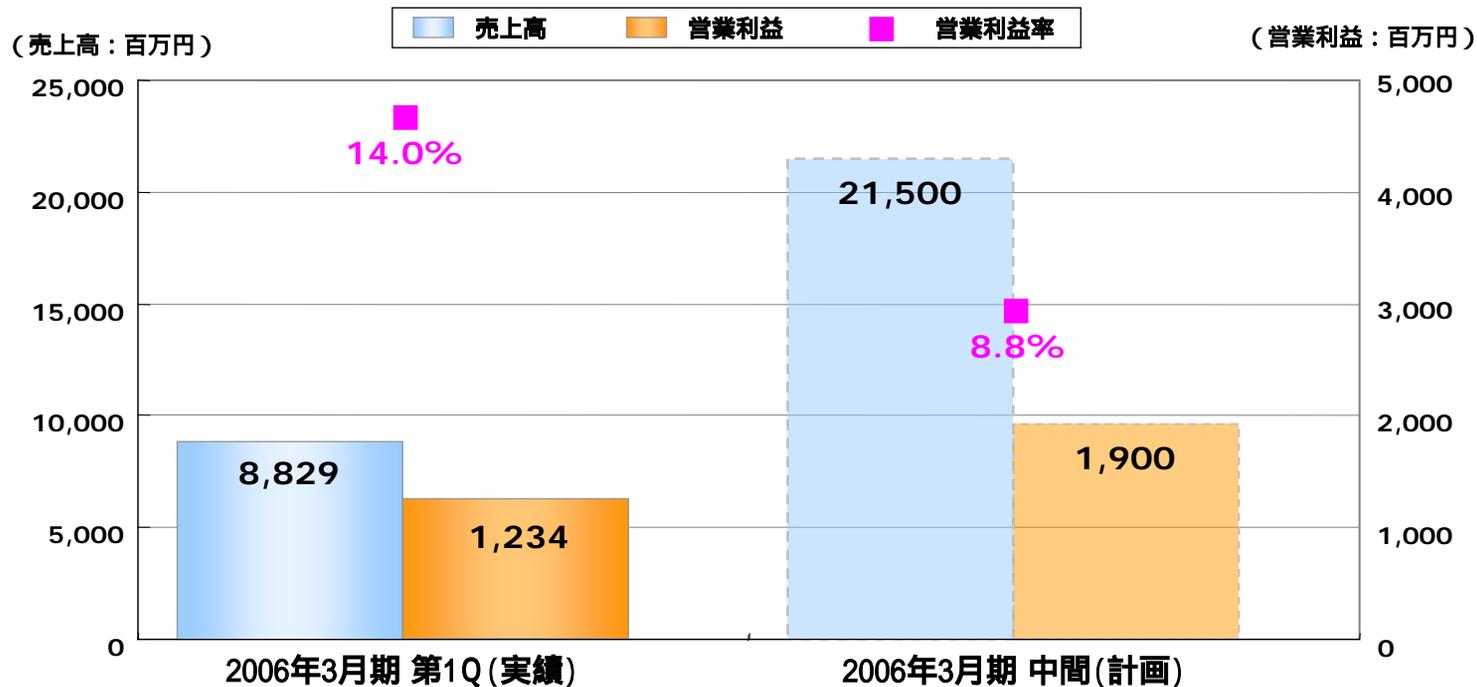
# 06/3月期第1Q 決算の概要

(百万円)		06/3月期 第1Q	対売上比(%)	06/3月期 中間 計画	計画達成率(%)
売上高	連結	8,829	-	21,500	41.1
	単体	8,529	-	21,000	41.1
営業利益	連結	1,234	14.0	1,900	64.9
	単体	1,226	14.4	1,900	64.5
経常利益	連結	1,226	13.5	1,900	62.6
	単体	1,226	14.4	1,900	64.5
当期利益	連結	701	7.9	1,100	60.4
	単体	705	8.3	1,100	64.1

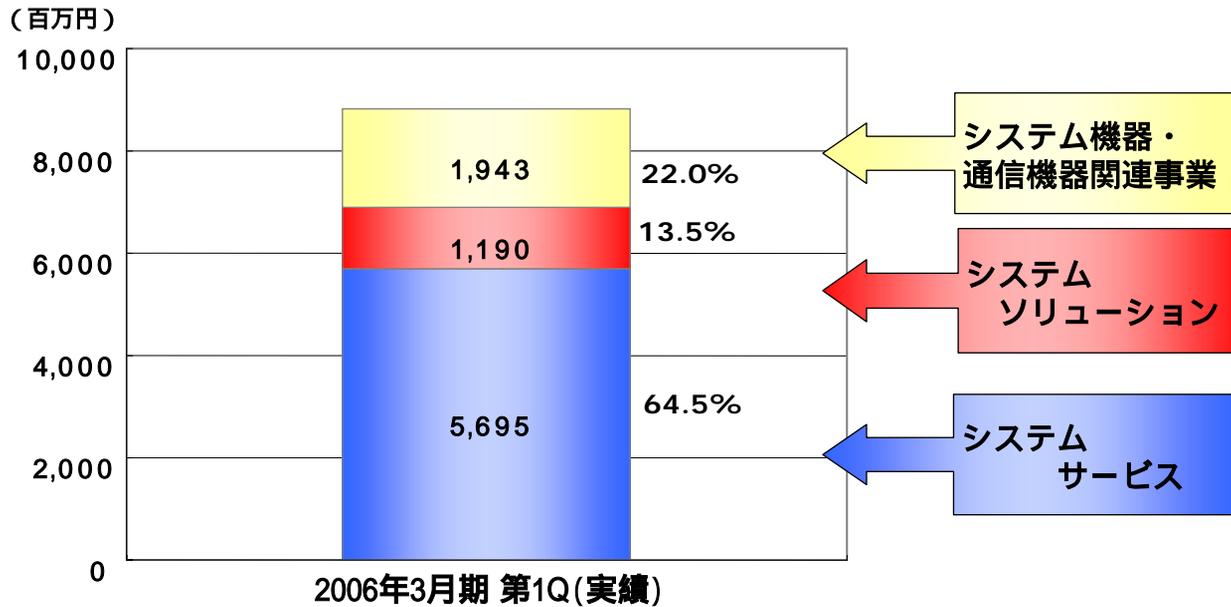
● 変則期後の第1Qであり、売上高はスロースタートであったが、  
選択と集中により利益については予想以上に確保できた。

● 営業利益率が、14.0%と過去最高となった。

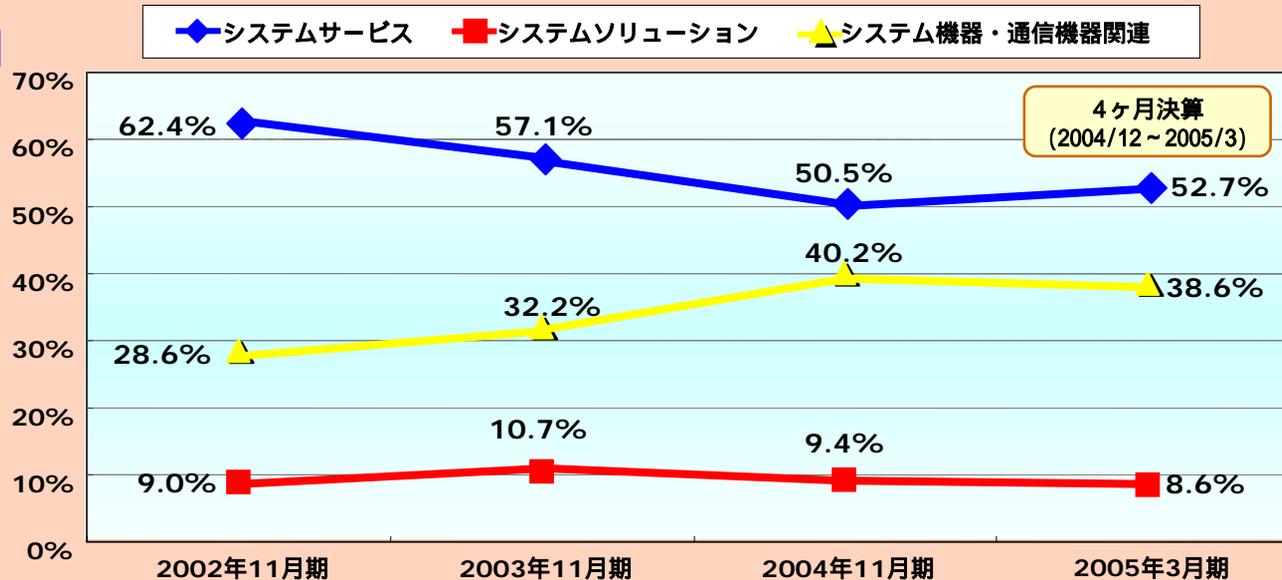
# 売上高、営業利益 計画比較(連結)



# 事業部門別売上高(連結)



【参考】



## 高い利益率の要因

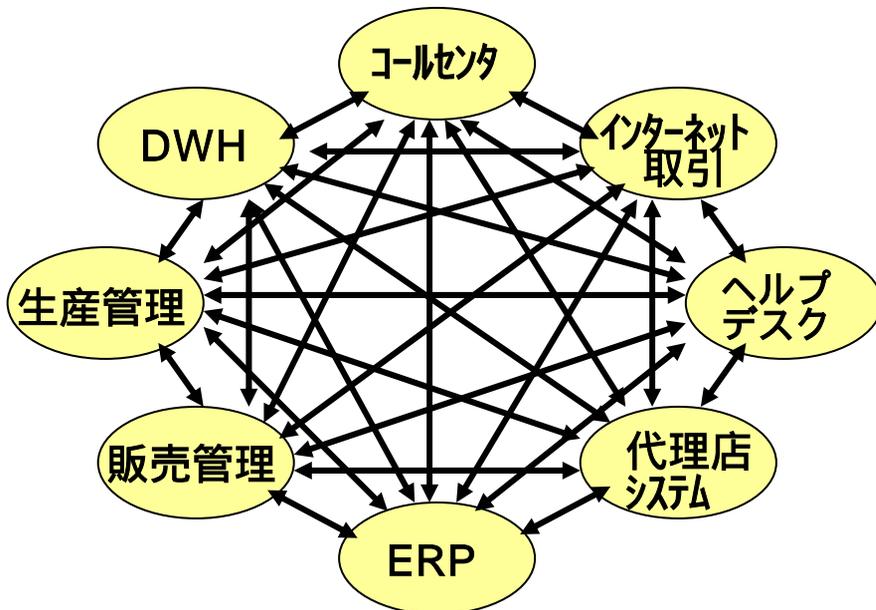
- システムソリューション部門が売上構成比で13.5%
  - ・自社ソフトパッケージ、e調達システム関連が堅調
  - ・システム構築の受託開発が好調
- システム間データ連携ソリューション(EAI)の相乗効果として市販パッケージ(ASTERIA、webmethods)が好調
- 合理化によるコスト削減
- 大規模システム開発におけるリスクマネジメントが徹底でき、高利益率が確保できた

# EAIとは

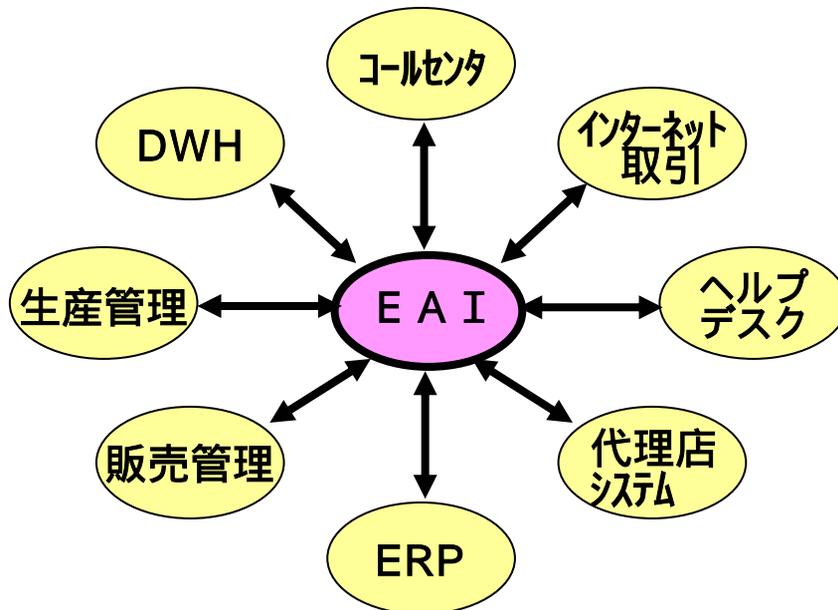
## EAI (Enterprise Application Integration)

企業内外の情報システムを連携するミドルウェア  
継続的なシステム展開のための戦略的手段  
全社基幹業務・情報の統合を支える経営インフラ

### 従来型のシステム連携



### EAIによるビジネス統合



# 第1Qトピックス

## 社長の交代

- 第1ステージから新たなステージへ

## 次世代連携サービスに向けて加速

- 富士通メインフレームとオープンシステムを連携する  
ASTERIA AIM Adapterの発売（レガシーマイグレーション）
- インターネットでの標準データ形式(XML)の専門会社である  
インフォテリア株式会社に出資 約3億円（持ち株比率：15.45%）

## シンクライアント事業の強化

- 営業体制 : 24人体制へ（約2倍）
- S E体制 : 25人体制へ（約3倍）
- 品揃えの充実 : 低価格WBTを専門メーカーから調達  
日本HPとの協業  
他社との協業推進

## 新事業の取り組み

- 「みまもりネット」の事業開始（松下電工から事業移管）



# 通期事業計画

# 06/3月期 事業計画

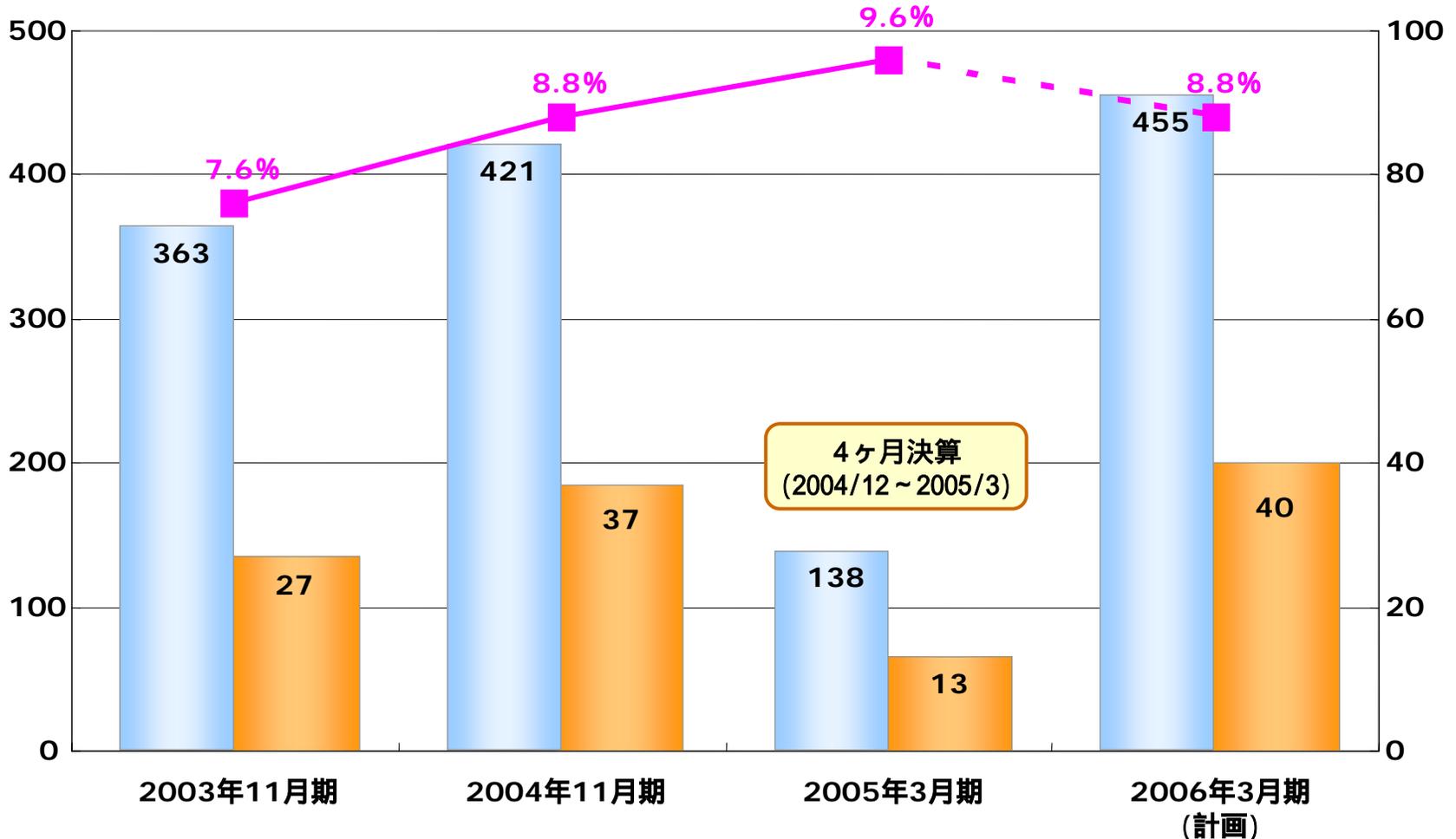
(百万円)		04/11月期	06/3月期計画	04/11月期比(%)	対売上比(%)
売上高	連結	42,108	45,500	108.1	
	単体	41,260	44,500	107.9	
営業利益	連結	3,717	4,000	107.6	8.8
	単体	3,716	4,000	107.6	9.0
経常利益	連結	3,685	4,000	108.6	8.8
	単体	3,710	4,000	107.8	9.0
当期純利益	連結	2,107	2,300	109.2	5.1
	単体	2,132	2,300	107.9	5.2

# 売上高、営業利益、営業利益率の推移(連結)

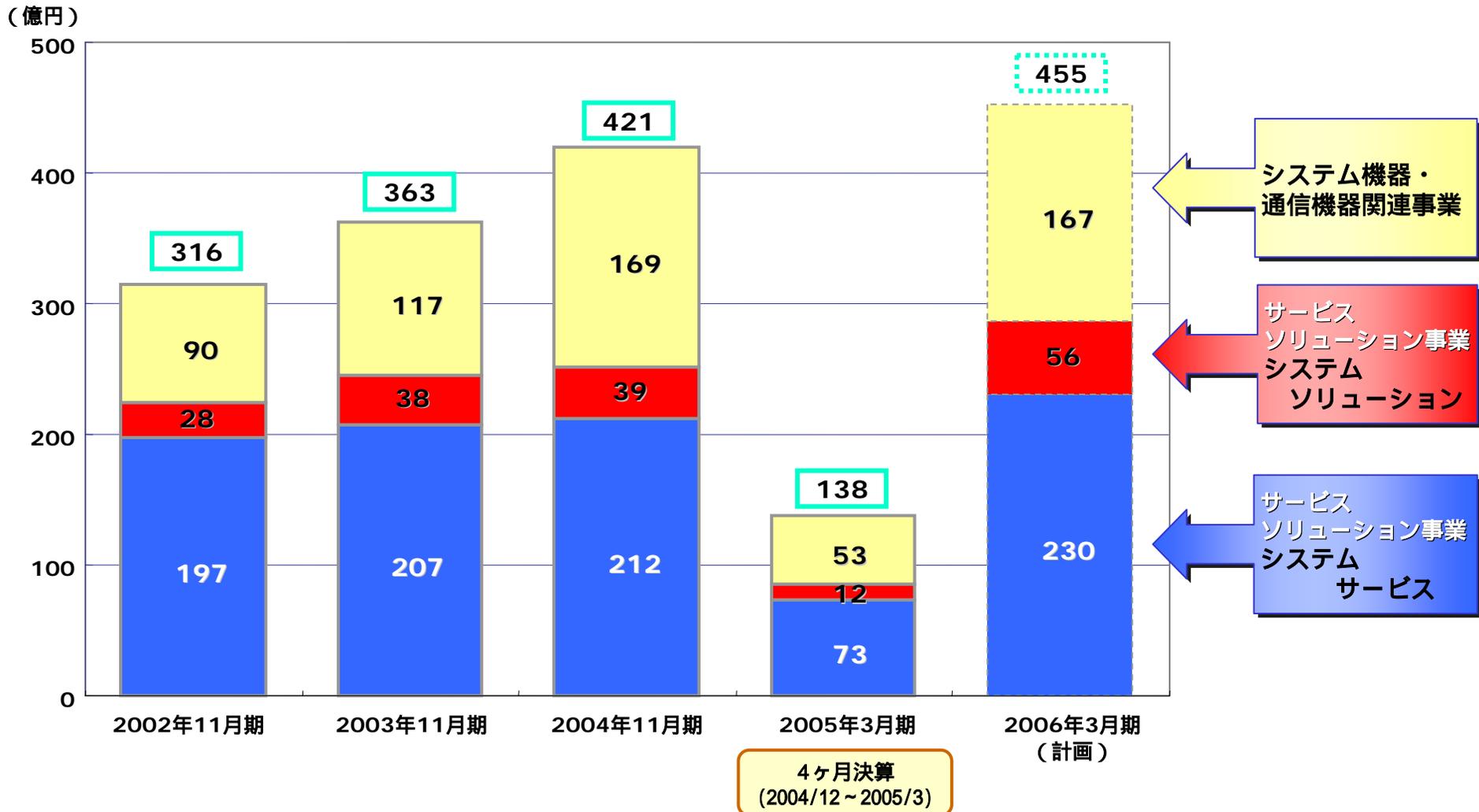


(売上高：億円)

(営業利益：億円)



# 部門別売上高(連結)





# 重点战略

# 重点戦略

松下電工ISの強みを生かしたソリューション展開

## 松下電工Gチャンネルへの販売力

メーカーに依存しない  
マルチベンダ環境

ワンストップソリューションの提供

# 松下電工Gチャンネルへの販売力

開拓可能な電材・建材関連市場

工事店  
工務店

代理店

松下電工  
グループ

協力工場

2次工場



約50万店

eマーケット  
プレイス

提案

CRM

見積

Metaforceを核とした  
流通ソリューション

基幹システム

e調達

約2000社

EDI

CAD

PDM

生産管理システムを核とした  
製造ソリューション

垂直VANとしての戦略情報システム  
(SIS)の推進

インターネット技術を活用したビジネス・サービスの提供

ASP

ハウジング

ホスティング

アウトソーシング

# 重点戦略

## 松下電工ISの強みを生かしたソリューション展開

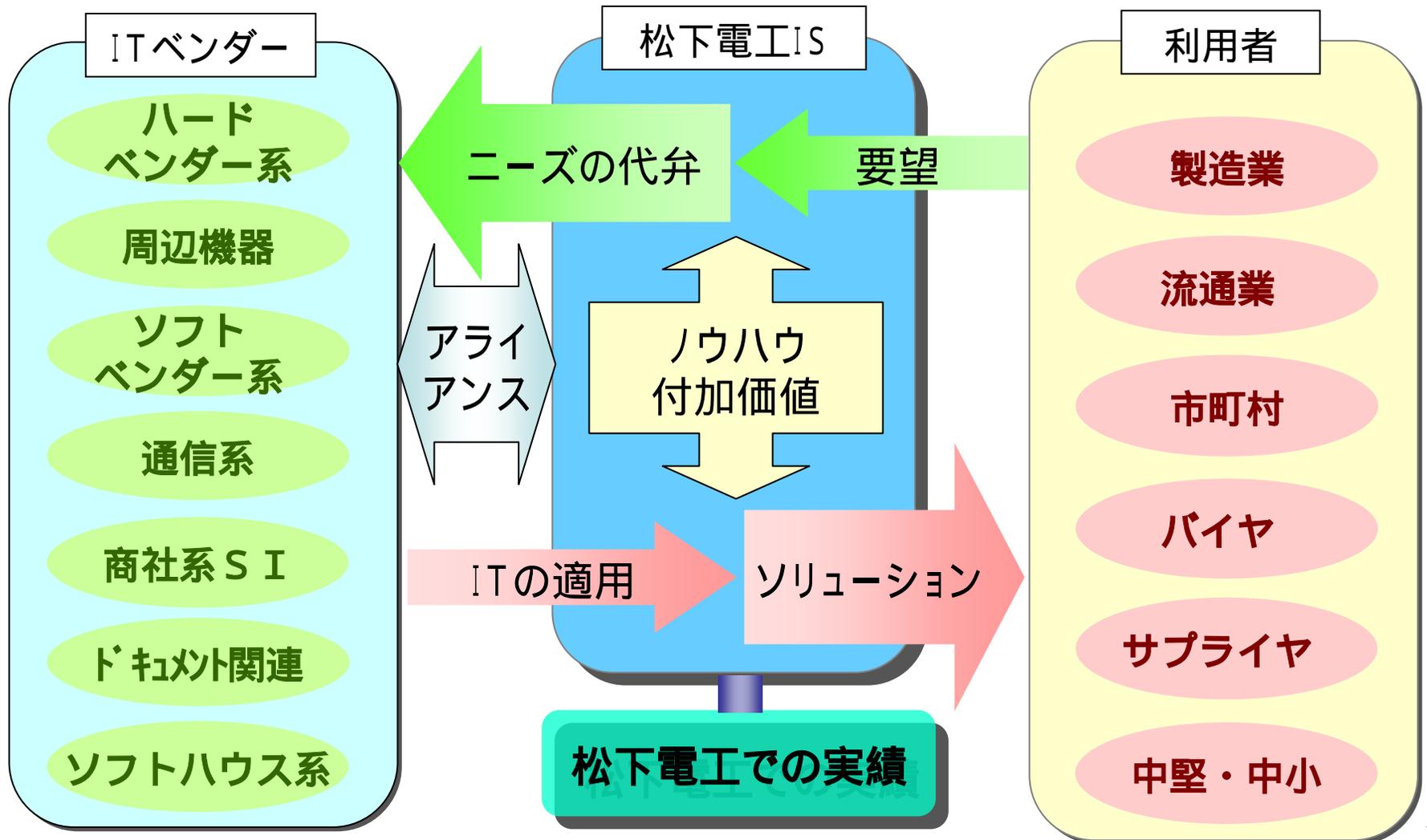
松下電工Gチャンネルへの販売力

メーカーに依存しない  
マルチベンダ環境

ワンストップソリューションの提供

# メーカーに依存しないマルチベンダ環境

「お客様のニーズを満たすために、最もよいものは何か」を考え  
多くの商品から選択して、ソリューション提案



# 重点戦略

## 松下電工ISの強みを生かしたソリューション展開

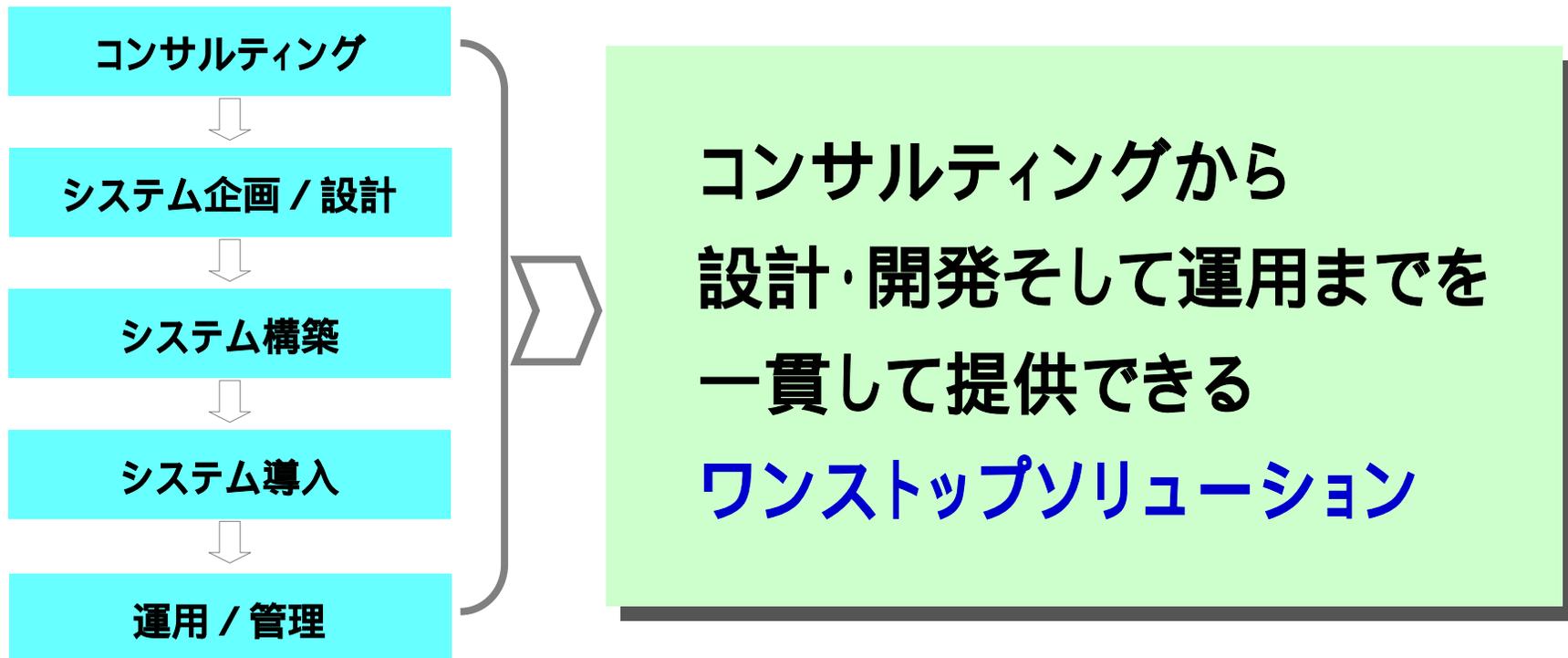
松下電工Gチャンネルへの販売力

メーカーに依存しない  
マルチベンダ環境

ワンストップソリューションの提供

# ワンストップソリューションの提供

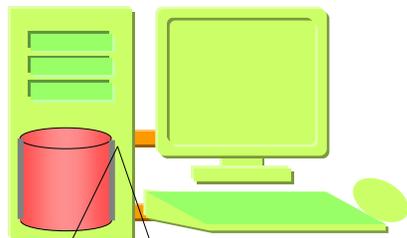
- 先進的なインフラの保有 : コンピュータ専用ビルによるIDC  
全国約1,800箇所を結ぶネットワーク
- 業務に長けた豊富な情報SE、コンサルタント
- 40年以上にわたる豊富なシステム開発実績、運用ノウハウ



# 【重点ソリューション】シンククライアントの取り組み

## シンククライアントとは

パソコン

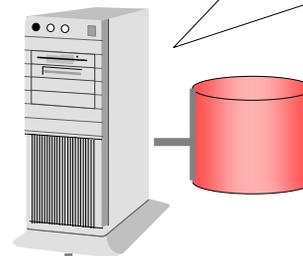


自分自身で処理  
データも保管

シンククライアント

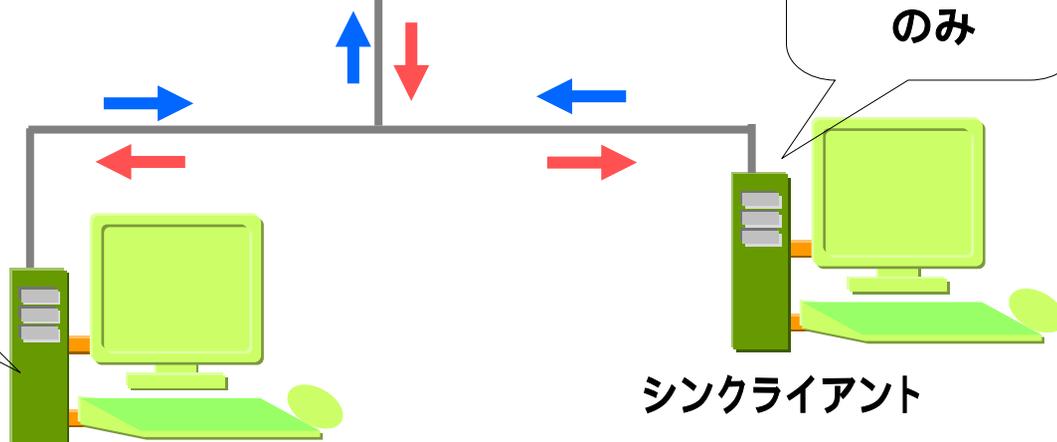
サーバー

アプリケーションや  
データを  
一括管理



入力と  
結果の表示  
のみ

入力と  
結果の表示  
のみ



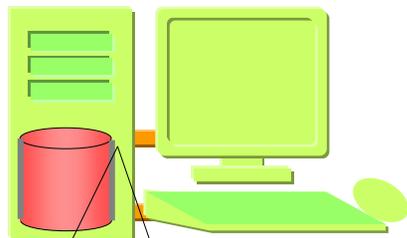
シンククライアント

シンククライアント

# 【重点ソリューション】シンククライアントの取り組み

## シンククライアントとは

パソコン



自分自身で処理  
データも保管

セキュリティ  
で注目

シンククライアント

アプリケーションや  
データを

PCからHDDや外部記憶デバイスなどを削除

情報漏洩の防止

省電力、エコロジー対応

アプリケーションやデータはサーバで一元管理

運用管理コスト削減

シンククライアント

シンククライアント

# シンクライアントの市場環境

市場環境

2005年 急激に立ち上がる

情報漏洩事件の多発  
個人情報保護法の施行



情報漏洩対策として  
シンククライアントが脚光

2005年になり

大手パソコンメーカーがシンククライアントに参入

富士通 日立 NEC DELL HP 等

市場規模

<< 当社見込み >>

約 1,000億円市場

国内 法人向けパソコン 約800万台の10%がシンククライアント

# 当社のシンクライアントの歴史

松下電工IS

低価格シンククライアント採用

学校・自治体市場に大幅増販

中古PCをシンククライアント化するソフトの発売

自社オリジナル・シンククライアントの発売

会社設立  
シンククライアントを主力オリジナル商品に

シンククライアントに着目

取組開始

個人情報  
漏洩事故  
急増

Pマーク取得

ISMS認証

個人情報保護法施行

1997

1998

1999

2000

2001~2003

2004

2005

黎明期

助走期

離陸期

飛翔期

デル

富士通

NEC

日本HP

日立製作所

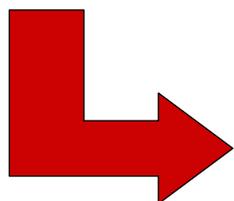
# シンククライアントの方式と特長・適した用途

方式	特長	用途	メーカー
元祖 シンククライアント (CEベース)	サーバーで一括管理 クライアントスペック低い 既存PCをシンククライアント化 低速回線で可	工場端末 人事部などの 特定部門	当社 DeskWave WBT陣営 各種
新 シンククライアント (Xpeベース)	元祖シンククライアント同様に サーバーベース 周辺機器の接続が可能	POS キオスク端末 組み込み系	日本HP t5710 NEC TC-Station 旧WBT陣営 各種
ネットブート方式	OSを切り替えて使用できる (WindowsとLinux) 電源を切れば起動前に復元 ギガネットワークを前提(LAN内)	マルチメディア教室 コールセンター	デル Thin PC シトウェア VID 富士通 TC5100
ブレードPC方式	パソコンの CPU,メモリ,HHDを集約 専用サーバー不要 ギガネットワークを前提(LAN内)	金融機関の支店	日立製作所 FLORASe270 NEC Express5800

# 最適ソリューションのご提供

## 当社の強み

1. 先駆者としての豊富な実績とノウハウ
2. メーカーに依存しないマルチベンダー対応



どのようなお客様のニーズにも  
最適なソリューションをご提供



マルチメディア教室



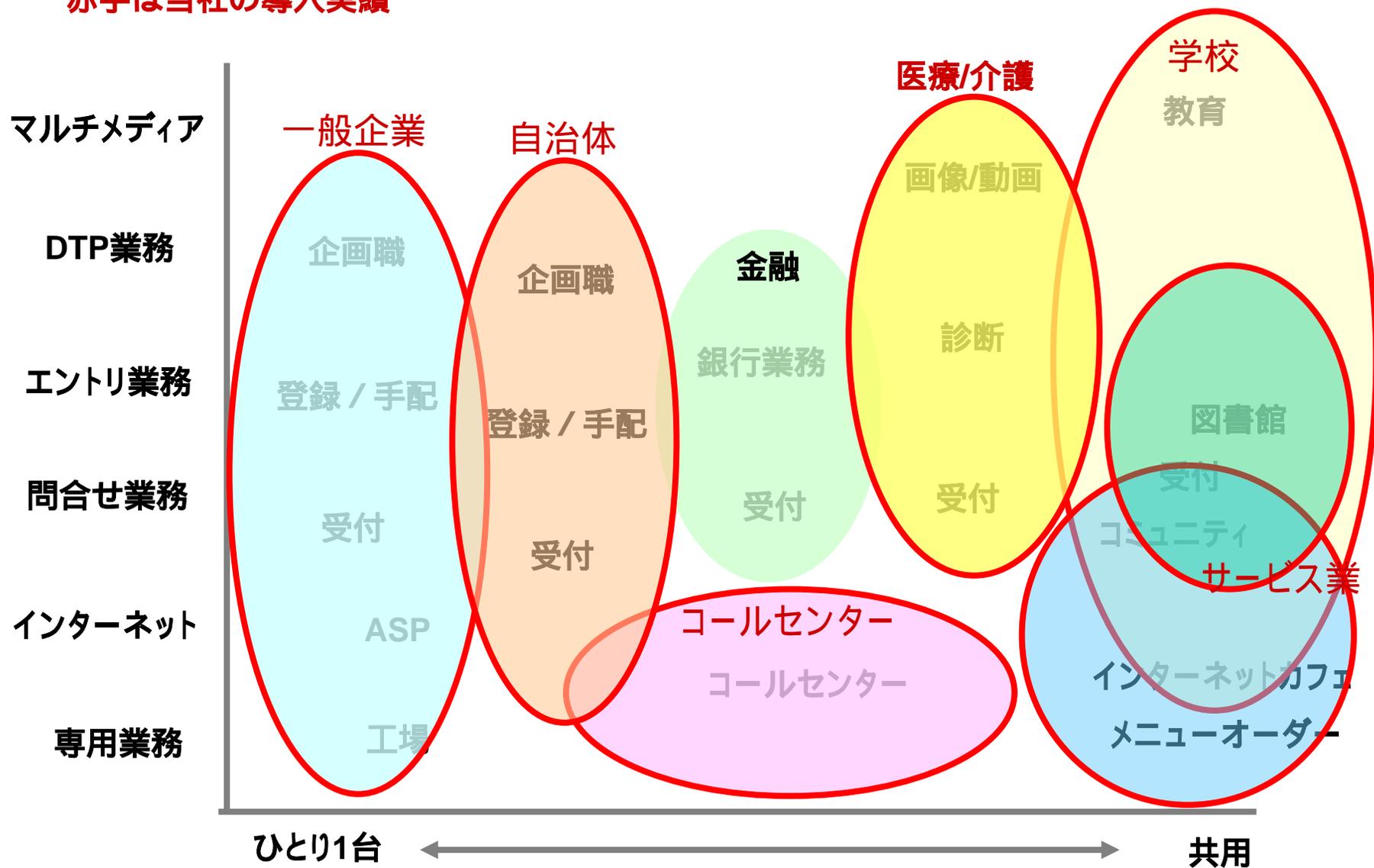
図書館



工場

# シンククライアントの用途

赤字は当社の導入実績



# 豊富な導入実績

User  
Report  
030

シンクライアント導入レポート

3事業所をSBCで本社一括管理

オフィス

黒金化成株式会社 愛知県名古屋市

User  
Report  
010

シンクライアントシステム導入レポート

管理者にも利用者にもやさしいシステムを実現

オフィス

株式会社 吉田製作所 東京都墨田区

User  
Report  
001

シンクライアントシステム導入レポート

管理が難しい一般教室も中古パソコン再活用も一手にお任せ

教育

京都府八幡市立 男山中学校

User  
Report  
26

シンクライアント(V.I.D)導入レポート

学生の自習用パソコンをディスクレス端末にリニューアル

教育

神戸大学附属図書館

User  
Report  
25

シンクライアント(V.I.D)導入レポート

VIDシステムの活用で効率的な情報教育支援が実現

教育

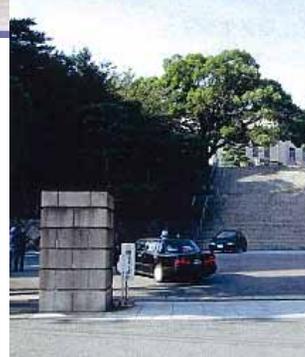
湘南工科大学 メディア情報センター 神奈川県藤沢市

## 自治体への導入実績

- ・津市(IT整備都市研究事業)
- ・和歌山県庁(4,200台)
- 他 市町村へ導入

## 学校への導入実績

- ・佐賀大学
- ・長崎総合科学大学
- ・横須賀学院
- 他 大学、高校、中学、小学校



# 2006年3月期の計画

## シンクライアント事業の強化

### 組織戦略

#### 拠点の増強(東京、名古屋、大阪、福岡)

- 営業体制 : 24人体制へ (約2倍)
- S E 体制 : 25人体制へ (約3倍)
- ショールーム開設 (メーカ各社のシンククライアントを体験)
- 検証センター開設 (実システムでの動作検証)

### 製品戦略

#### 品揃えの拡充

- 低価格WBTを専業メーカから調達
- 日本HPとの協業
- 他社との協業推進

## 売上目標

年間 40億円

学校	20億円
一般企業	14億円
自治体	6億円

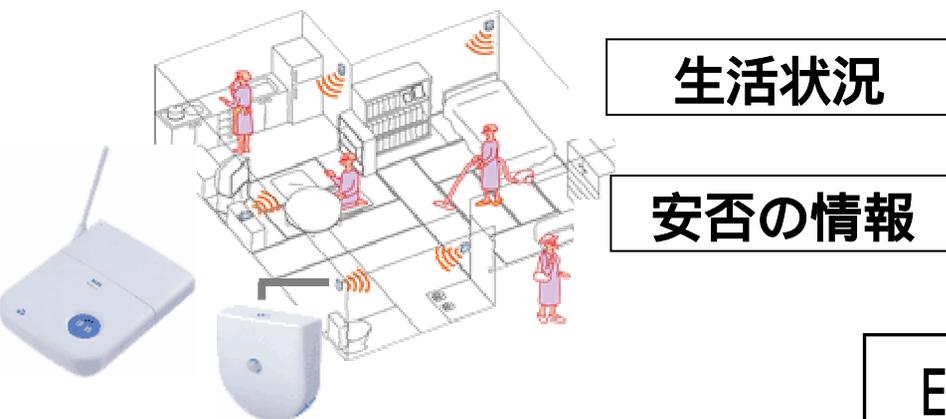
# 【新事業】 みまもりネットとは

高齢化社会に対応

ひとり暮らし高齢者を、家族などが携帯電話などを使って生活状況や安否を、さりげなく確認できるサービス

ひとり暮らし高齢者宅

見守る側（子供・家族など）



朝7時 起床

11時頃 居間



母さんは  
朝はいつもどおりに  
起きているし  
今日も元気そうだな

Eメールで  
毎日お知らせ

定期発信  
リクエスト受信  
緊急連絡

毎日さりげなく確認



# 自治体導入事例 神戸市「地域見守り活動」

## 背景

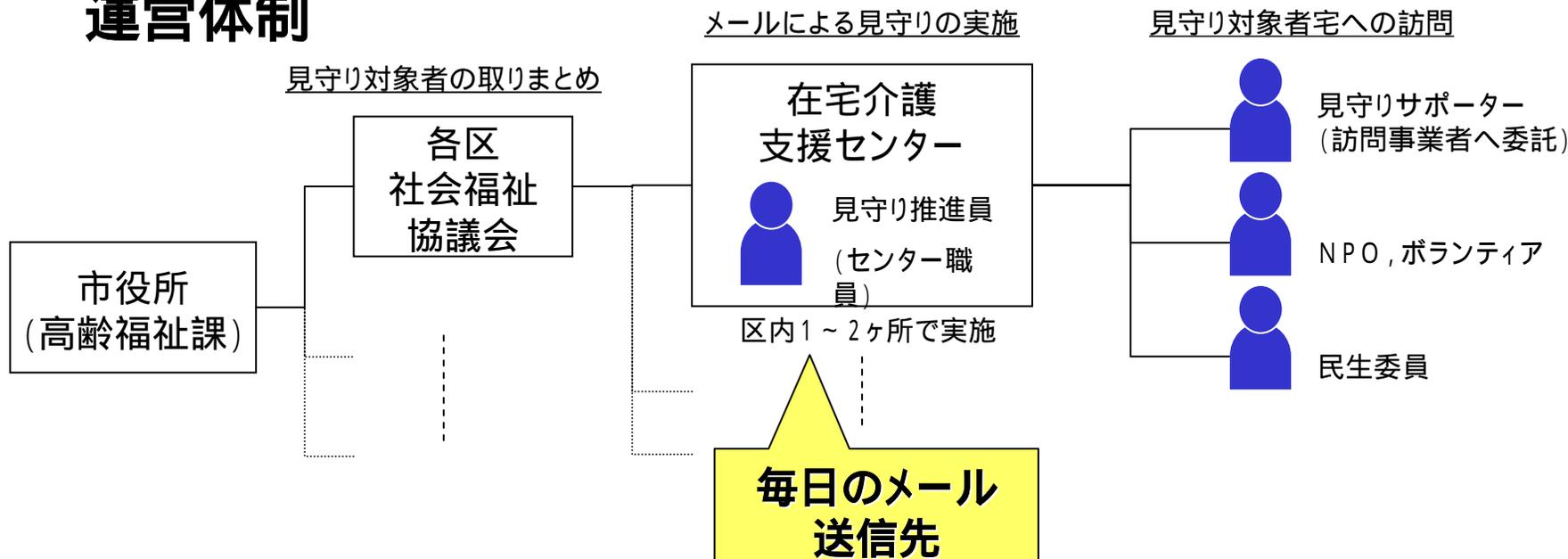
阪神淡路大震災(1995)により、家族を失ったり、住み慣れた地域からの離散などで、「ご近所付き合いの少ないひとり暮らし高齢者」が急増。

行政・ボランティアなどによる「人的な見守り活動」を支援する見守り機能が求められ、2003年度から松下電工のシステムを利用した見守り活動を実施。

## 利用者

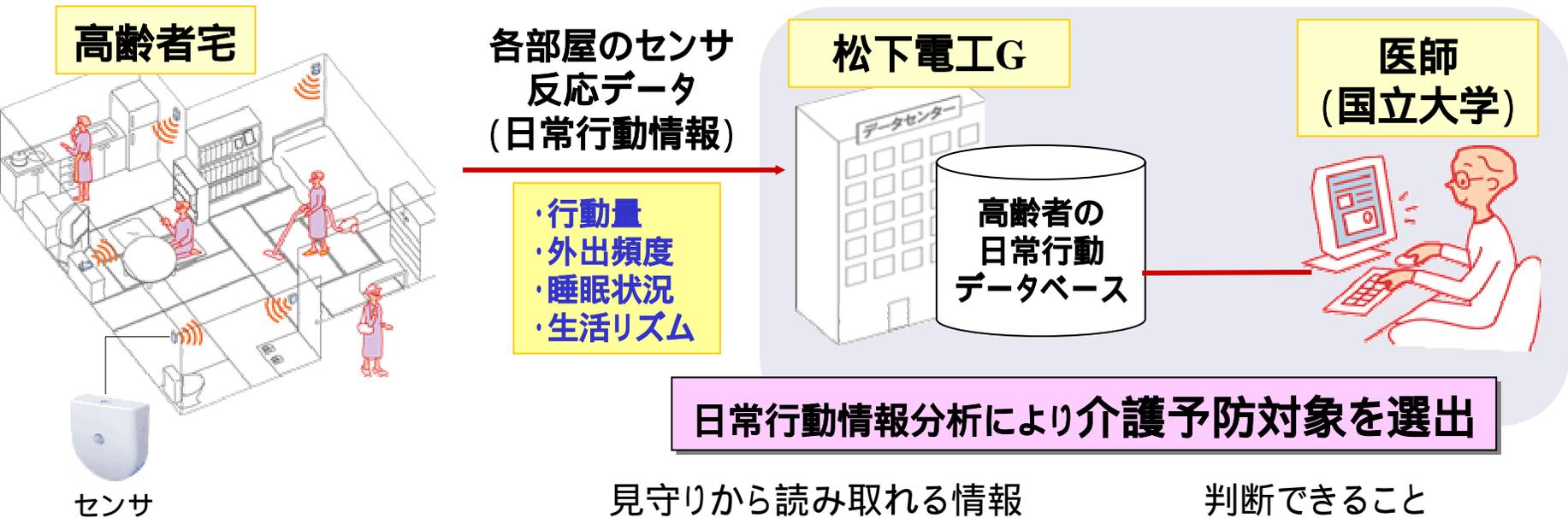
2003年度	約60名
2004年度	約100名
2005年度	約100名

## 運営体制



# 研究事例 介護予防対象者の早期選出

【2005.7.7 日経産業新聞で紹介】



介護予防  
プログラムの  
実施

見守りから読み取れる情報

判断できること

例1 行動量の減少  
(日数、時間帯)

筋力低下  
(パワーリハビリ必要)

例2 夜間、寝室以外  
での行動が頻繁

昼夜逆転現象  
(認知症の早期症状)

例3 外出の回数が  
減少

閉じこもり  
(寝たきり危険性)

# 2006年3月期の計画

---

## 実績 (2004年)

約 240契約 (約1,000万円)

契約料 15,750円  
利用料 3,150円/月 (センサ2台) より

## 売上目標

初年度 1,000契約 (3,000万円)

### ➤ 料金改定

契約料 5,250円  
利用料 3,360円/月 (センサ2台) より

### ➤ 拡販政策

お試しキャンペーン実施  
最大で2ヶ月間無料でお試し利用  
募集期間 2005年7月1日～2005年8月31日  
募集人数 300名  
継続の場合は、契約料無料

# 首都圏への営業展開

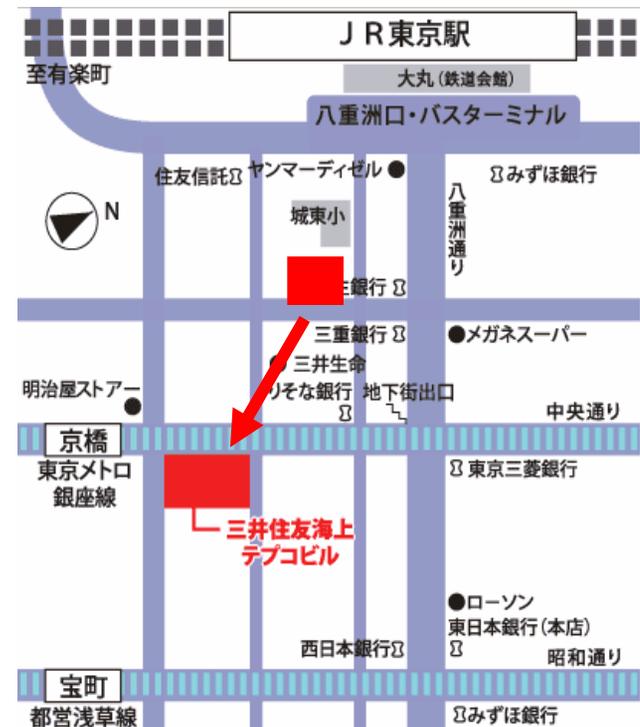
## 新・東京オフィスの新設・移転

首都圏への本格的ソリューション営業拡大の拠点として

2005年7月11日より営業開始



三井住友海上テブコビル



業界初！

各メーカーのシンククライアントを体験できる  
総合ショールームを開設（8月）  
検証センターを開設（10月予定）

# 首都圏への営業展開

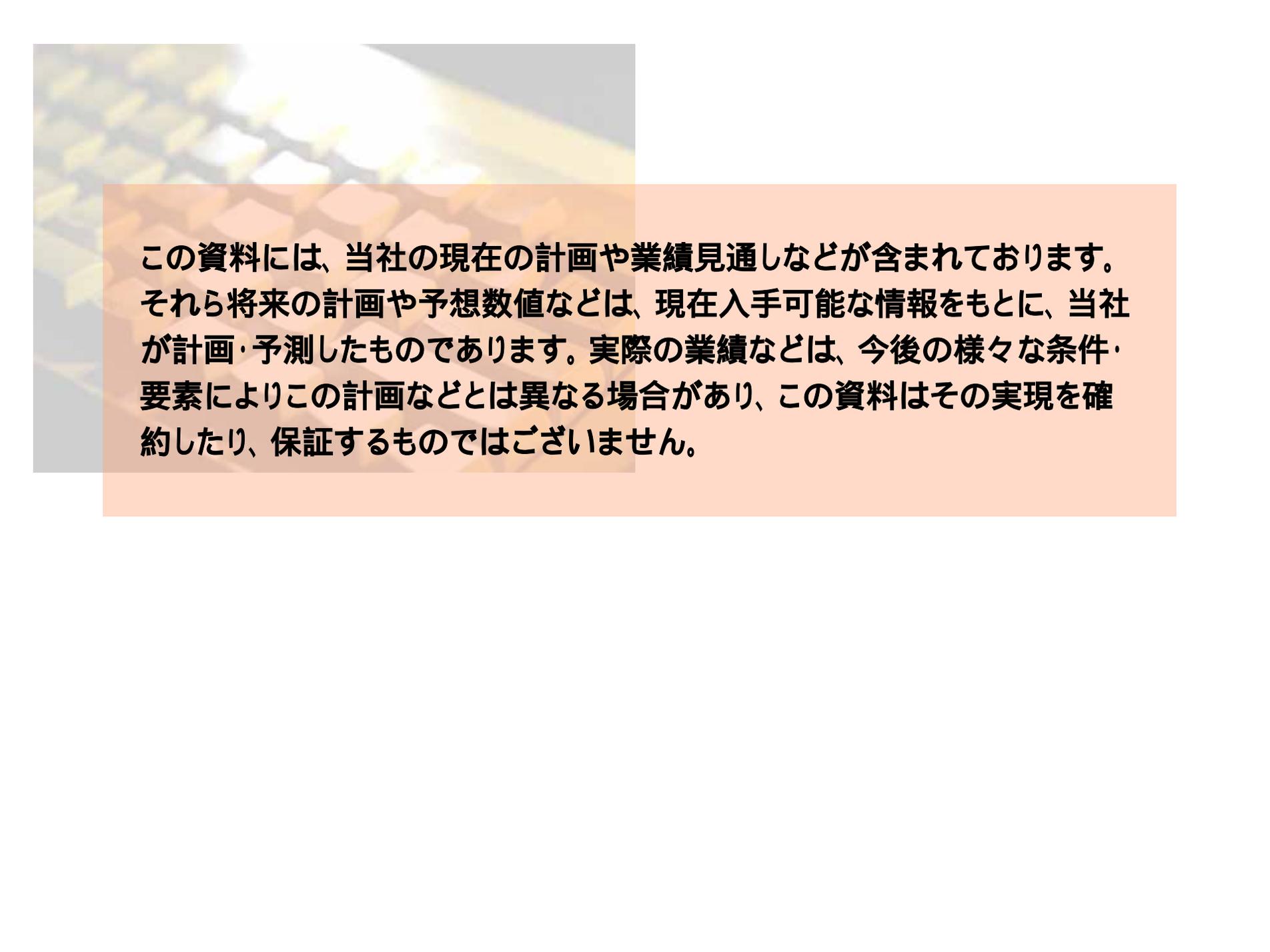
本格的なプライベートフェアを東京で初めて開催

**2005** ビジネスと未来をつなぐ、デジタル技術、  
アイデア、戦略で、皆様とつながります  
**BUSINESS SOLUTION**  
**EXP** **in**  
**汐留**  
**SHIODOME**

**2005.11.17.THU → 11.18.FRI**

**ビジネスソリューション エクスポ in SHIODOME**

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社



**この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。**