

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 中間決算説明会

2005年10月28日

代表取締役社長 河村 雄良

www.naisis.co.jp

- ・ **会社概要と事業の特徴**
- ・ **06/3月期中間決算の概要**
- ・ **06/3月期通期事業計画**
- ・ **事業戦略**

・ 会社概要と事業の特徴

会社概要

会社名

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社
(略称) 松下電工IS

会社設立

1999年2月22日

代表者

代表取締役社長 河村 雄良

事業内容

情報システムに係わるインテグレーション業務全般
コンピュータシステムの管理・運営
コンピュータソフトウェアの設計・開発・販売・リース・賃貸
情報ネットワークサービス及び情報通信機器関連の販売

資本金

10.4億円 (2005年9月末現在)

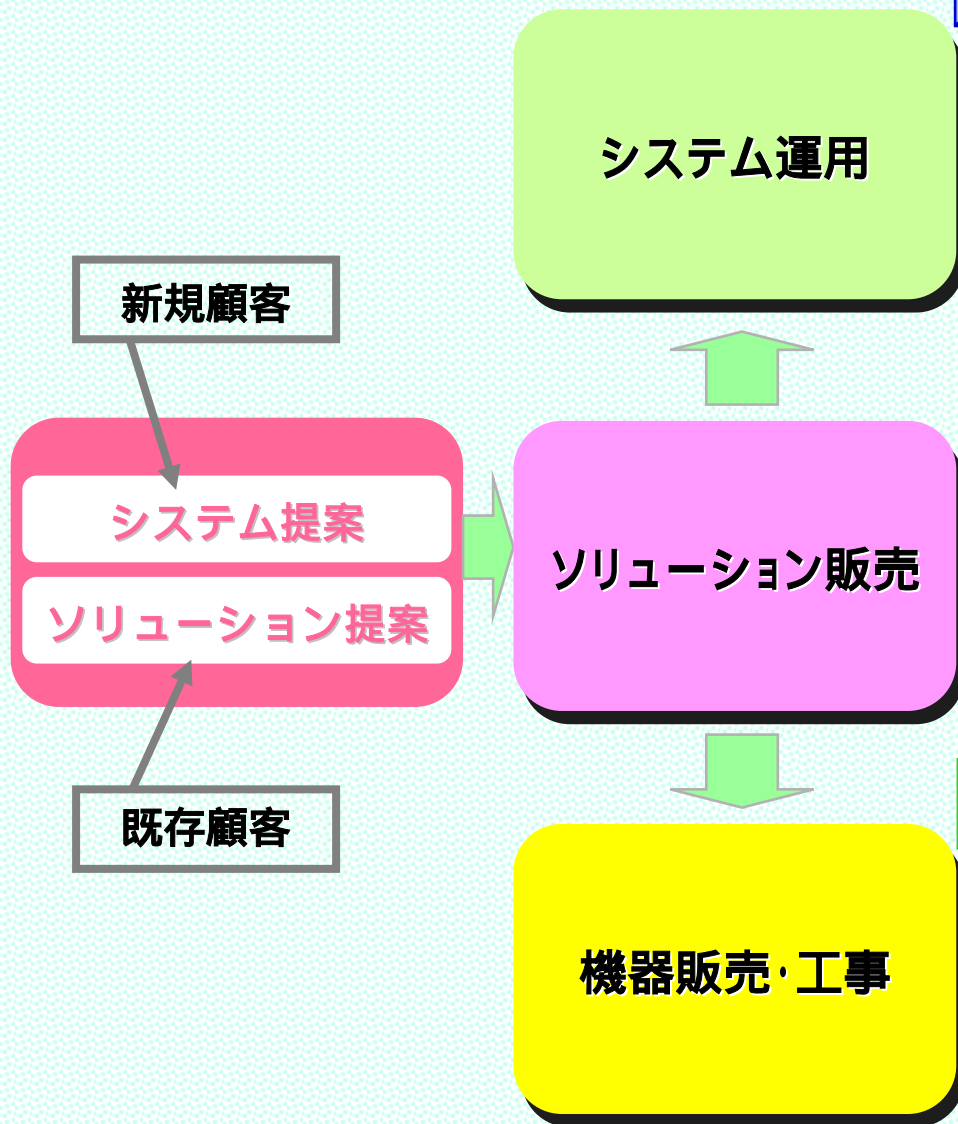
従業員数

457人 (2005年9月末現在)



ビジネスモデル

ソリューションを軸にした事業展開



1. サービスソリューション事業

システムサービス

1. ASPサービス
2. ネットワークサービス
3. アウトソーシングサービス

システムソリューション

1. ソリューション提案
2. コンサルティング
3. パッケージソフトの開発・販売

2. システム機器・通信機器関連事業

1. パソコン、サーバー
通信機器類の販売
2. ネットワーク工事、設備工事

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

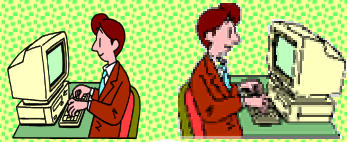
工事店
工務店

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

松下電工ISの強みを生かしたソリューション展開



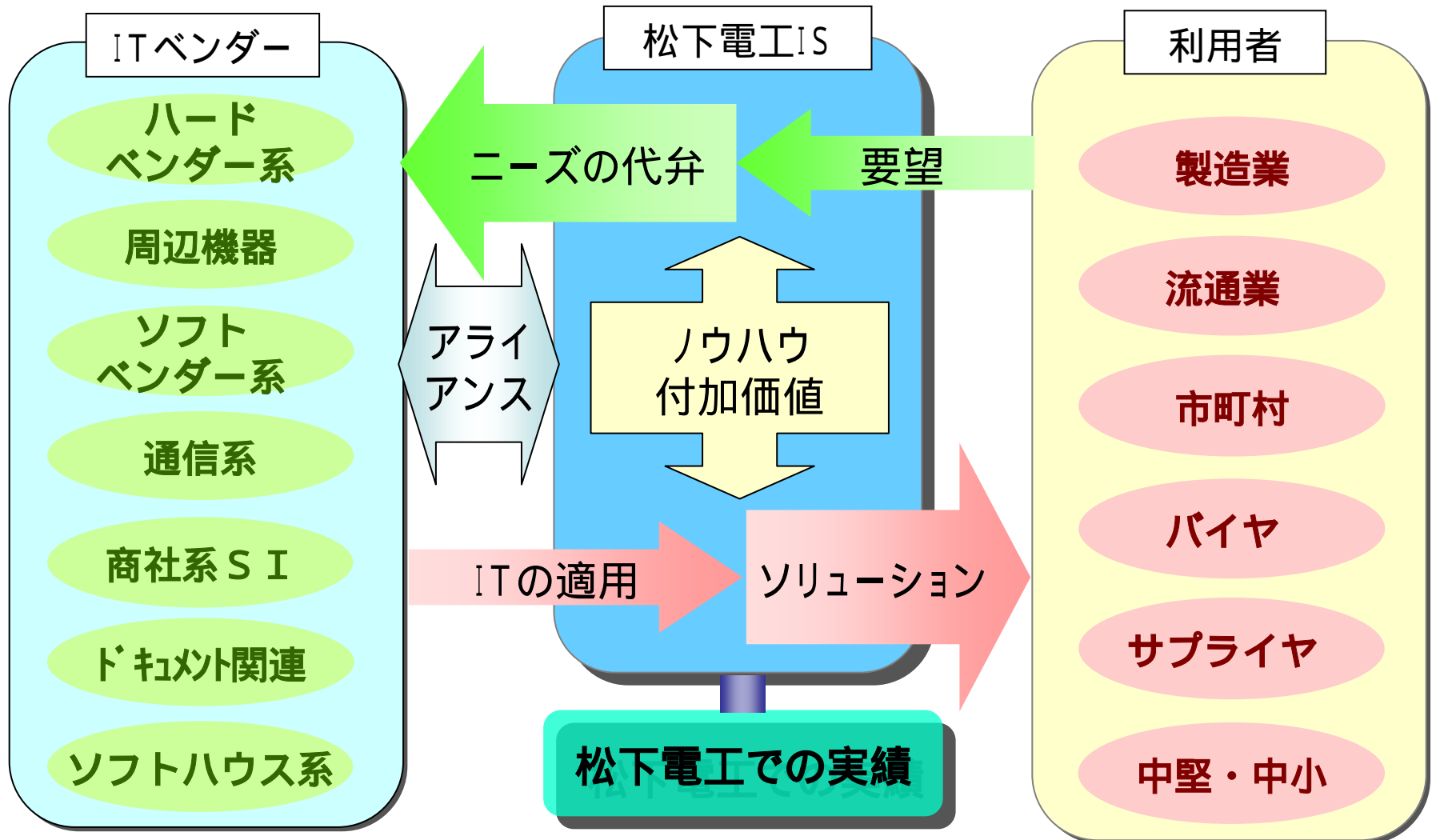
松下電工Gチャンネルへの販売力

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



松下電工ISの強みを生かしたソリューション展開



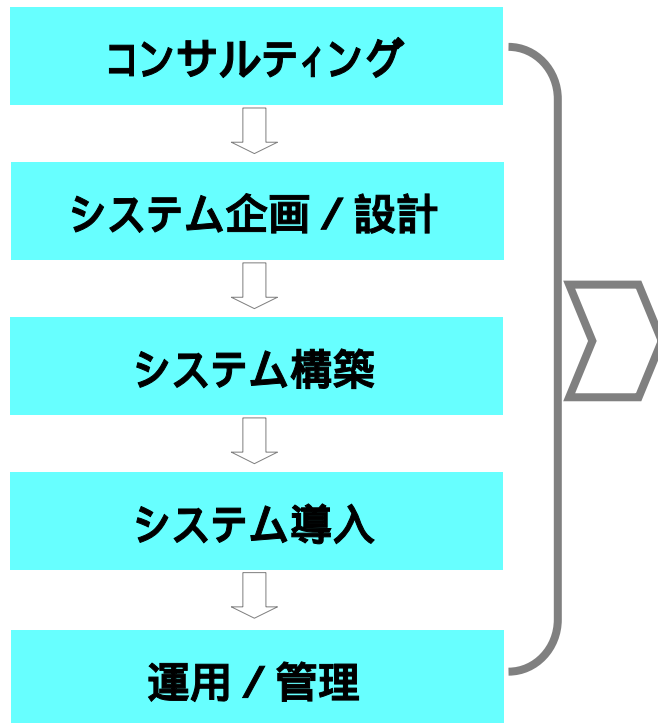
松下電工Gチャンネルへの販売力

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



コンサルティングから
設計・開発そして運用までを
一貫して提供できる
ワンストップソリューション

当社の強み

業務コンサル

+

トータルITソリューション

アプリケーション

+

インフラ

+

運用

顧客のビジネスに貢献

「顧客(中堅・中小企業)の真のビジネスパートナー」

・ 06/3月期中間決算の概要

06/3月期中間決算の概況

(百万円)		06/3月期 中間 計 画	06/3月期 中間 実 績	対売上比 (%)	計画達成率 (%)
売上高	連 結	21,500	19,622	-	91.3
	単 体	21,000	19,125	-	91.1
営業利益	連 結	1,900	2,500	12.7	131.6
	単 体	1,900	2,480	13.0	130.5
経常利益	連 結	1,900	2,533	12.9	133.3
	単 体	1,900	2,518	13.1	132.5
当期純利益	連 結	1,100	1,532	7.8	139.2
	単 体	1,100	1,484	7.8	134.9

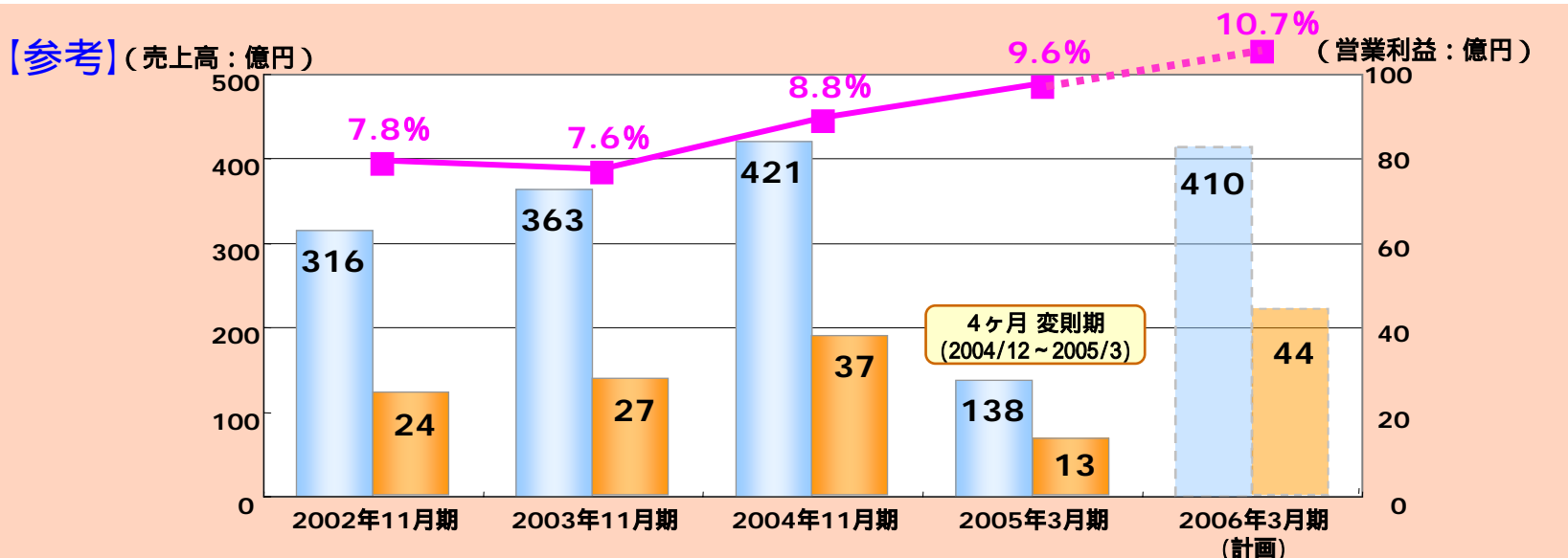
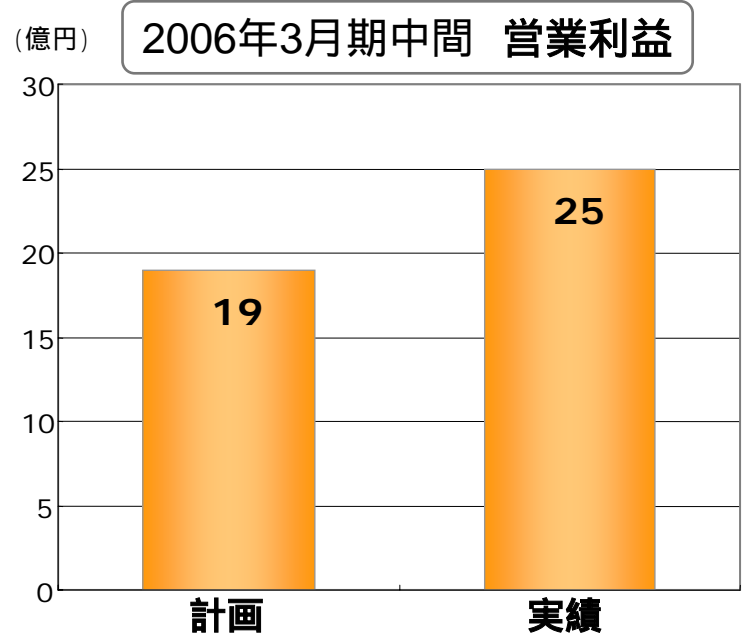
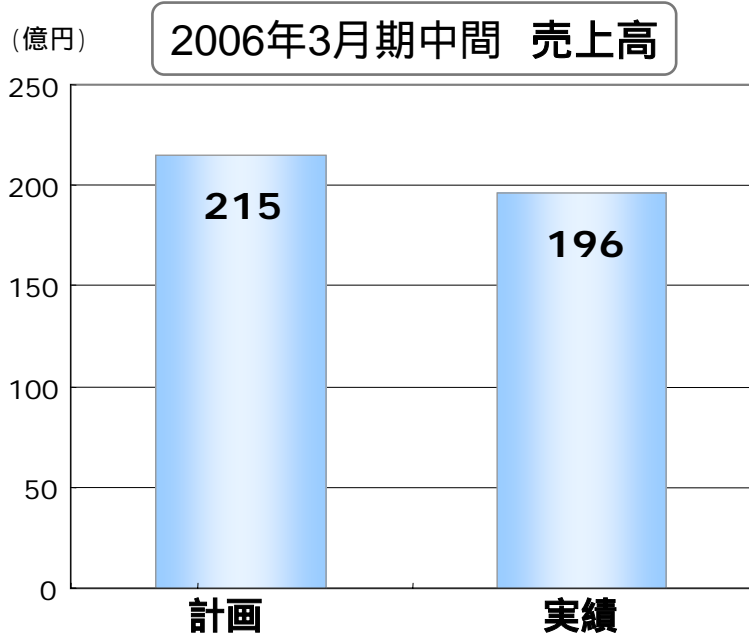


売上高は計画を下回ったが、利益は計画比で30%以上となった。

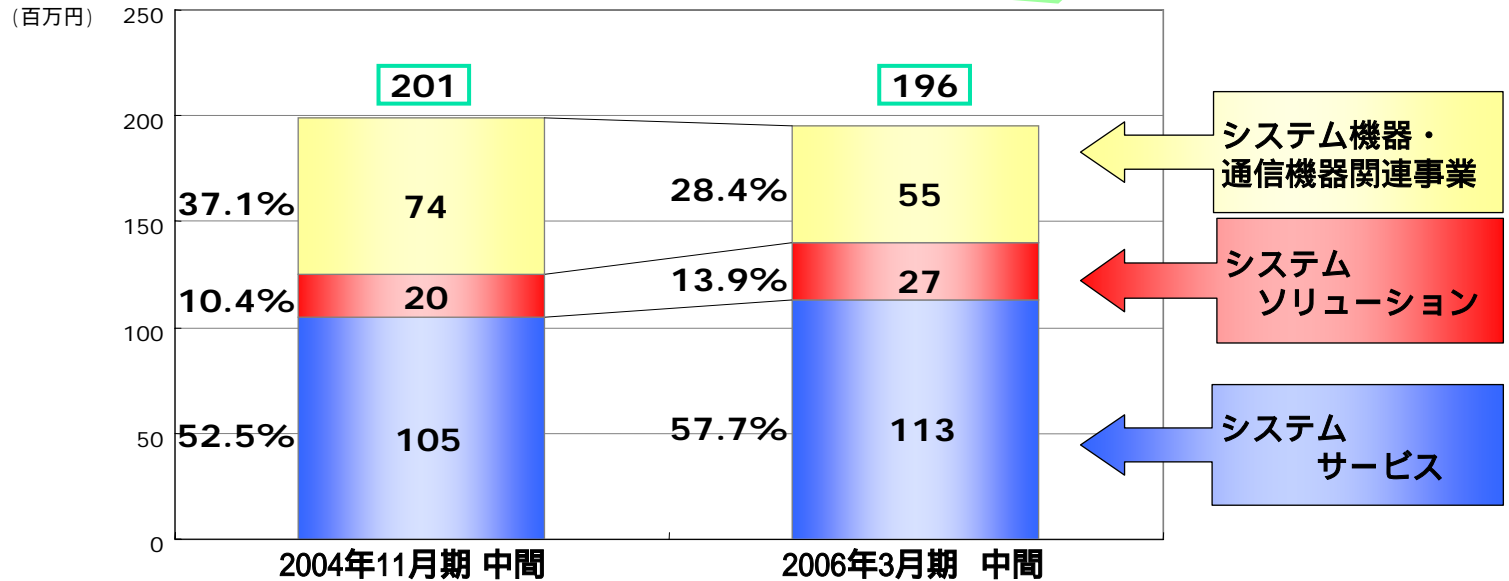


営業利益、経常利益、当期純利益が大幅に伸び、
営業利益率、経常利益率は、中間期・通期で初めて10%以上となった。

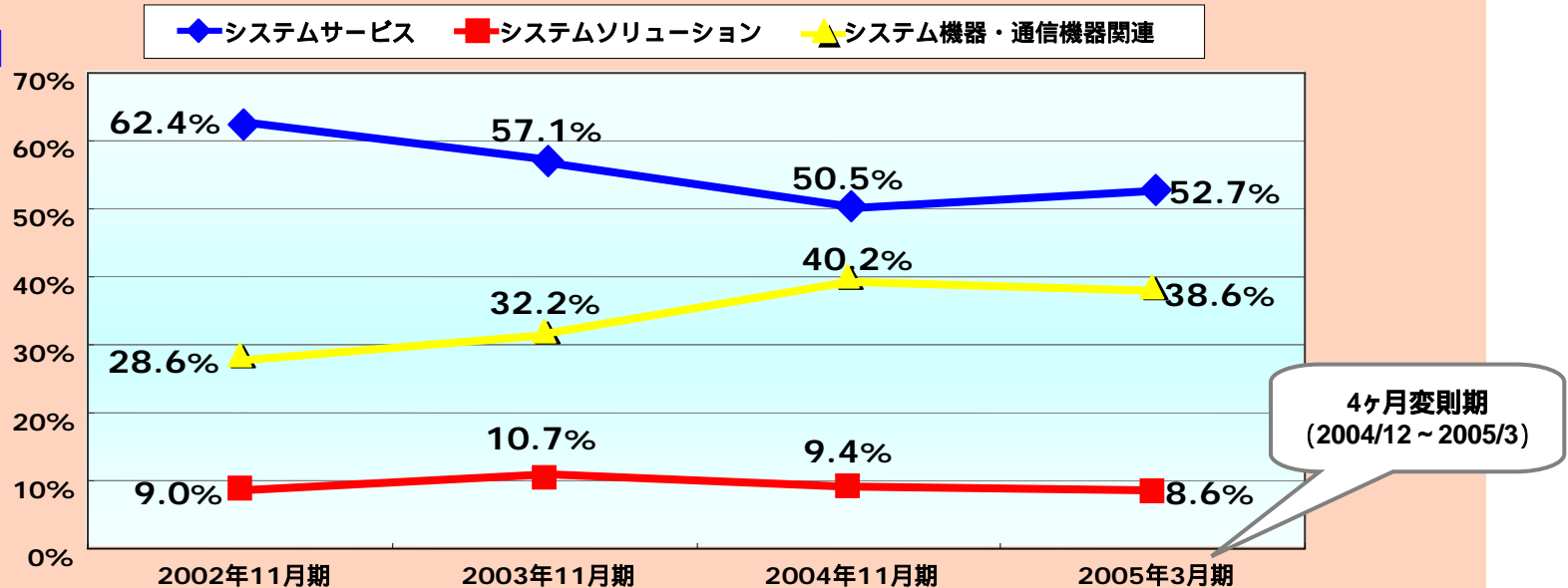
売上高、営業利益 計画比較(連結)



事業部門別売上高(連結)

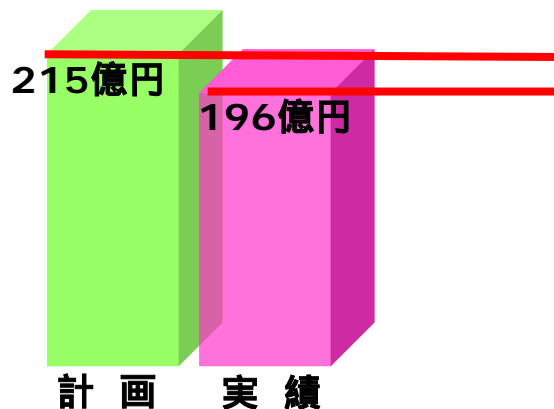


【参考】



06/3月期 中間決算総括

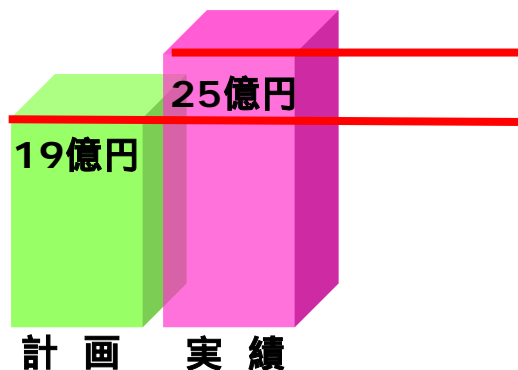
【売上高】



➤システムソリューション、システムサービスは計画を上回ったが、システム機器販売の計画未達をカバーするまでには至らず、計画を下回る

- 1) 新規アウトソーシング受注による増加
- 2) システム開発受注による増加
- 3) アプリケーション統合ソフト(EAI)の販売が好調

【営業利益】



➤システムソリューション部門が計画以上に伸張し、利益増、利益率向上につながる

- 1) 高採算商品販売へのシフトに伴う粗利の改善
- 2) プロジェクトマネジメントの徹底
- 3) 流通ソリューションのスムーズな導入
- 4) 社外要員の多能化、共用化による合理化の一層の推進

2006年3月期中間期 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

技術の拡充

- インターネットでの標準データ形式(XML)の専業会社である
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%)

シンククライアント事業の強化

- 営業体制(要員2倍)、SE体制(要員3倍)の強化
- 品揃えの充実 低価格WBTを専業メーカーから調達、日本HP及びデルと協業
- シンククライアントを体感できるショールームを開設 (9月)

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〕(7月)

首都圏の営業強化

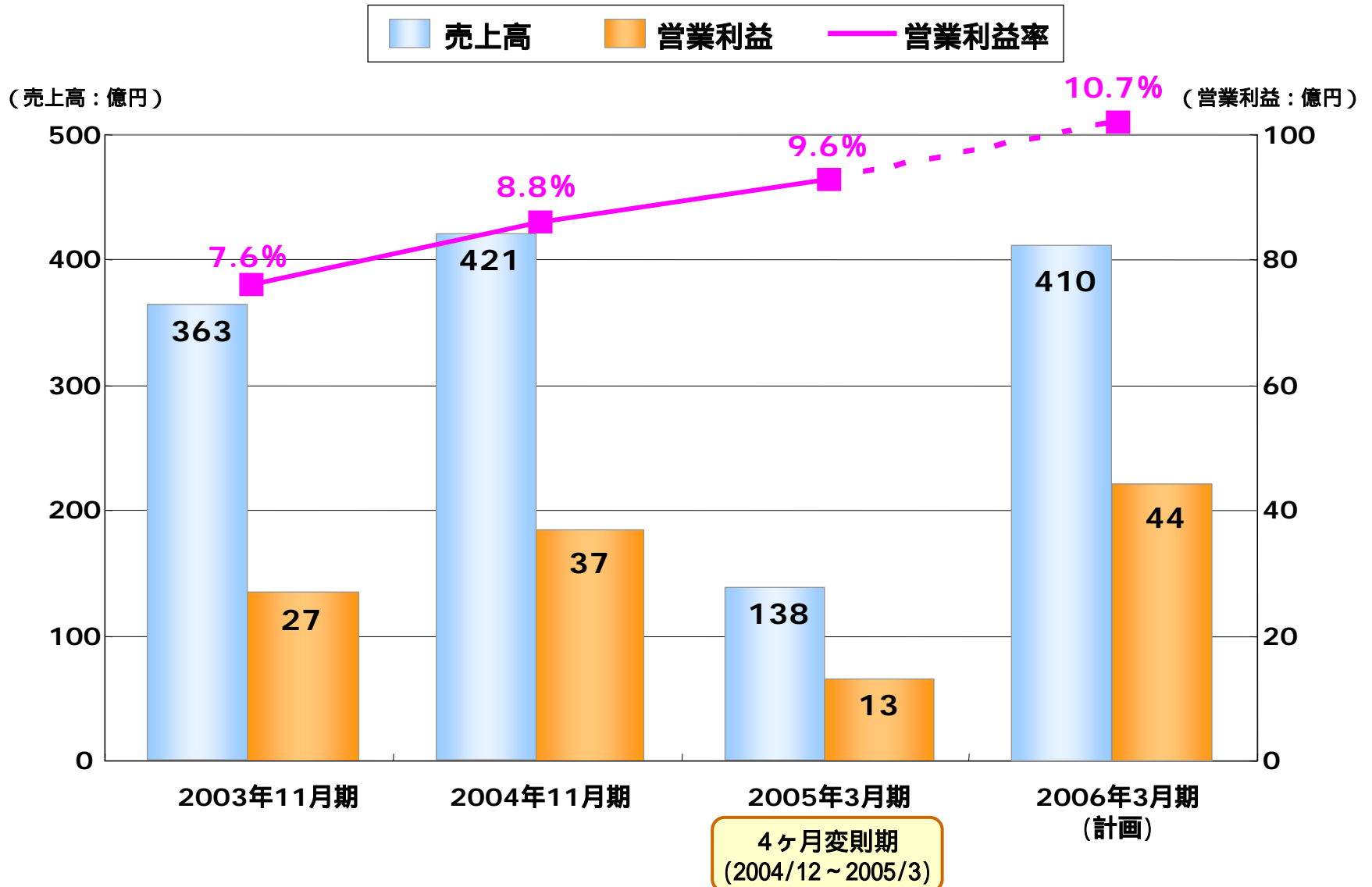
- 東京に新しい営業オフィス オープン (7月)
- お客様とのご提案・ご相談の場となるSOLUTION PLAZAオープン (9月) 17

. 06/3月期通期事業計画

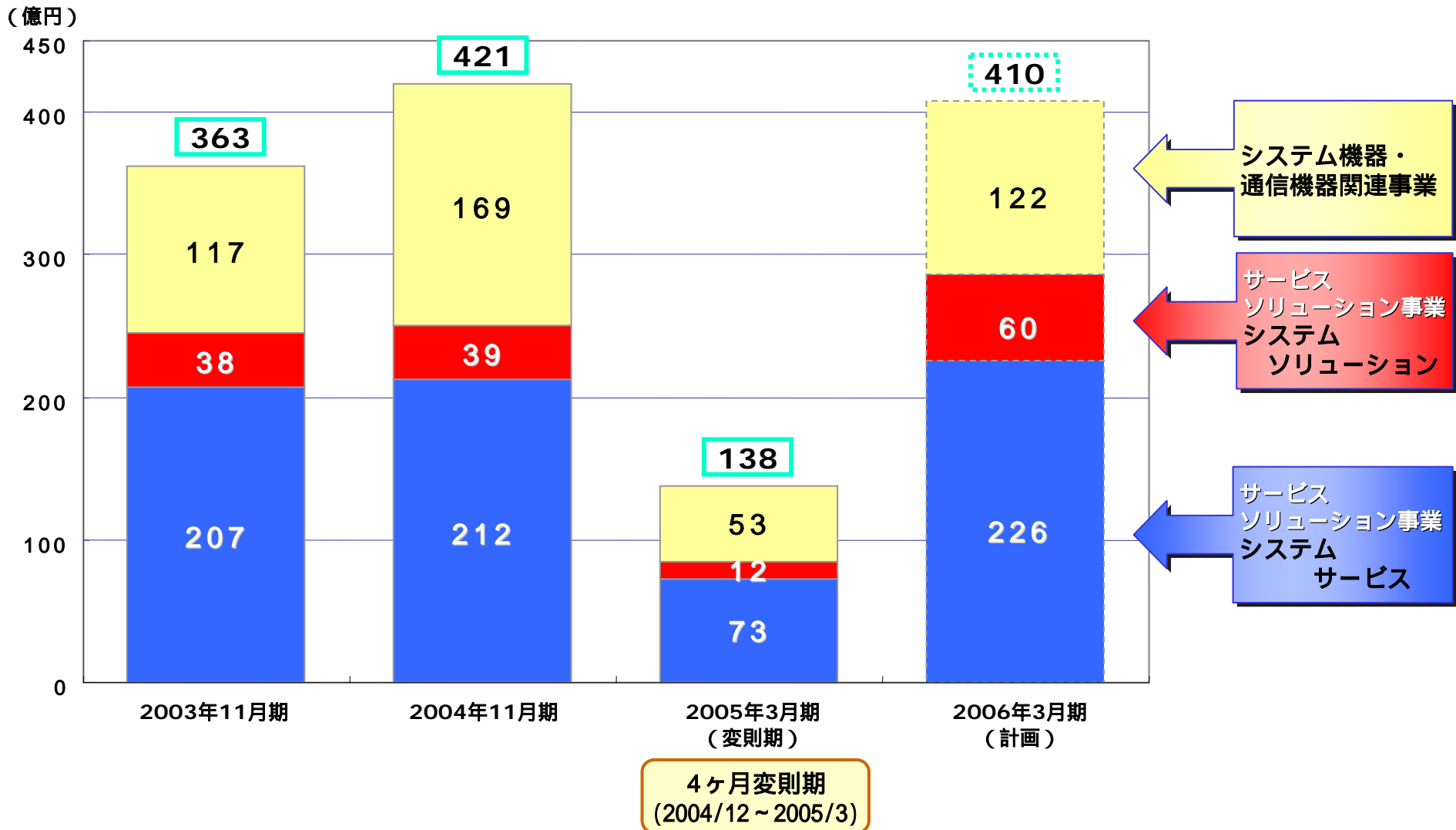
06/3月期通期事業計画

(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	41,000	97.4	-
	単体	41,260	40,000	96.9	-
営業利益	連結	3,717	4,400	118.4	10.7
	単体	3,716	4,400	118.4	11.0
経常利益	連結	3,685	4,400	119.4	10.7
	単体	3,710	4,400	118.6	11.0
当期純利益	連結	2,107	2,500	118.7	6.1
	単体	2,132	2,500	117.3	6.3

売上高、営業利益、営業利益率の推移(連結)



部門別売上高(連結)



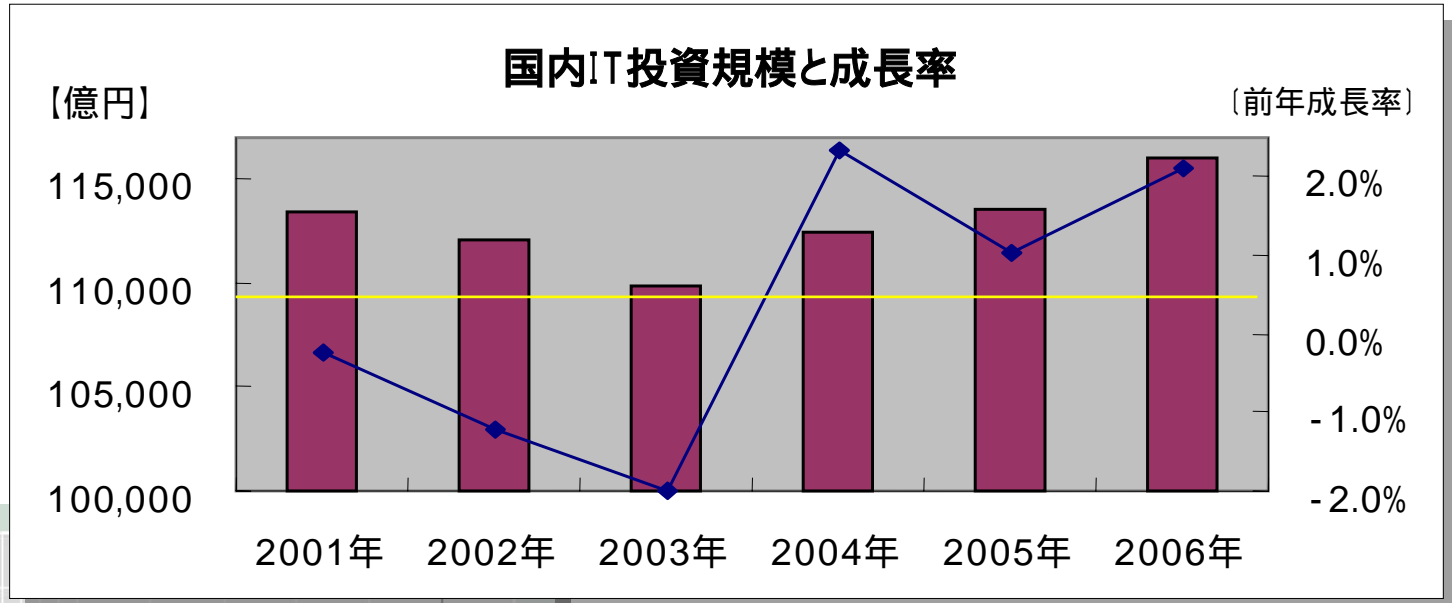
・ 事業戦略

事業環境認識

国内ITサービス市場の状況

「国内産業分野別
IT投資動向および
予測」

IDC Japan 2005/5/25



「ITサービス業況調査」

日経ソリューションビジネス 2005/7/15

ITサービス市場は、

- 2004年以降回復の兆しあり
- 回復は緩やか、かつ不安定
- 本格的な回復基調は2006年以降

当社の位置付け

[コンピュータピア 2005/9より]

◆2004年度情報サービス産業 ランキング(対象166社)

【当社の業績】

- 売上高: 412.6億
- 営業利益額: 37.2億
- 営業利益率: 9.0%

当社の業績は、2003/12～2004/11にて比較

< 166社の状況 >

売上高	37位	{41位}
営業利益額	27位	{32位}
営業利益率	13位	{22位}
一人当り売上高	4位	{4位}
一人当り営業利益額	3位	{3位}

{2003年度ランキング}

		営業利益	
		減益	増益
売上高	増収	26社	72社
	減収	25社	38社

営業赤字	5社
------	----

当社の戦略的ソリューション

- 1 . シンククライアントソリューション
- 2 . 流通ソリューション
- 3 . E A Iソリューション

事業戦略の概要

1. シンククライアントソリューション

シンククライアント

流通

EAI

シンク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 (メーカー各社のシンククライアントを体験) (9月)
- 検証センター開設 (実システムでの動作検証) 予定

製品戦略

品揃え・販路の拡充

- 低価格WBTを専門メーカーから調達 (6月)
- 日本HPとの協業 (7月)
- デルとの協業 (8月)

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（9月）
検証センターを開設予定

シンククライアントを体感できるショールーム SOLUTION PLAZA 9月1日オープン



「SOLUTION PLAZA」

お客様へのソリューションご提案・ご相談の場として活用



シンククライアント体感コーナー “7 Stars”
各社のシンククライアントを操作し、違いを実感

■ シンクライアントソリューション実績

平成18年3月期中間 売上高 10.5億円

【学 校】大学を中心にマルチメディア教室向けシステムの構築他

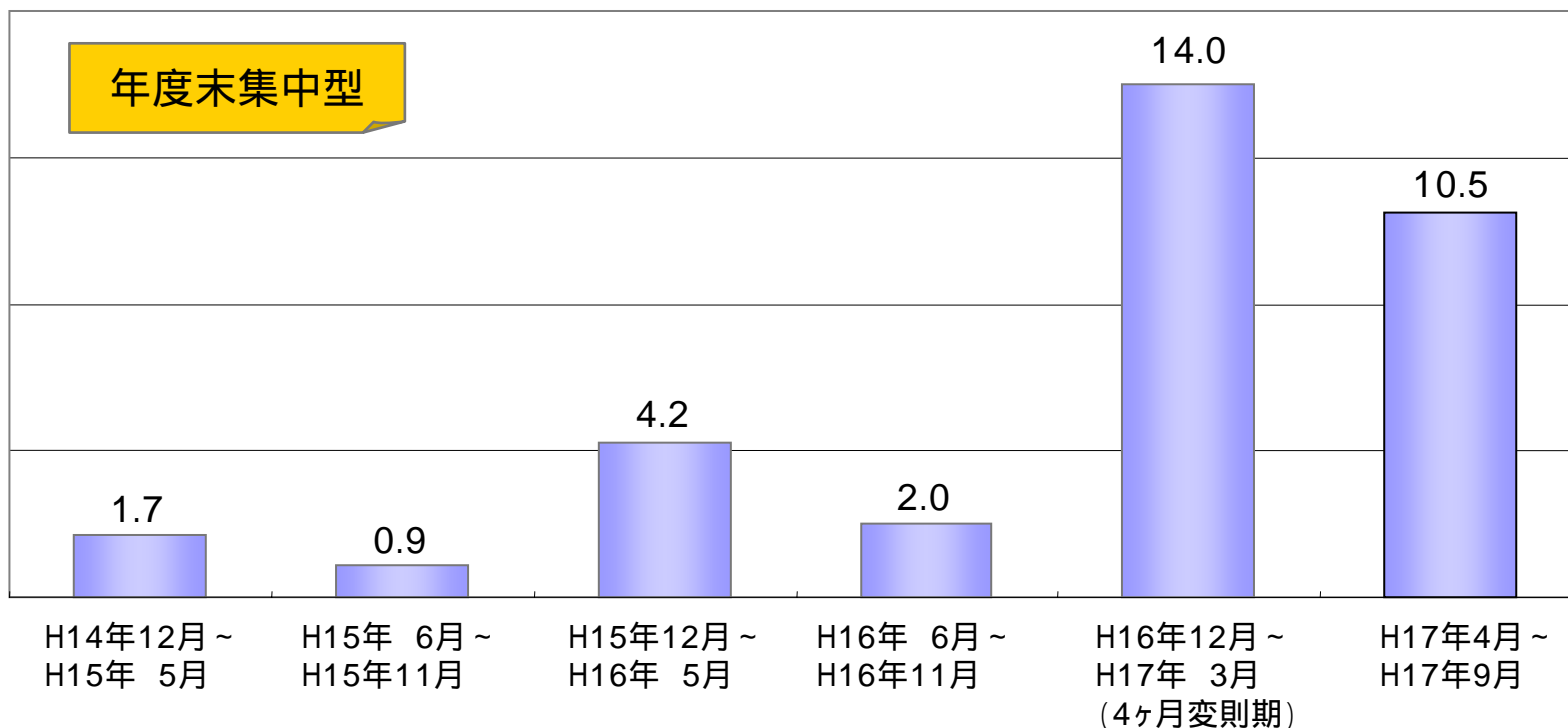
【自治体】市町村への導入

【一 般】金融、医療品、飲食他、多業種に導入

引き合い案件は多いが、学校などの年度末集中傾向が出ている

(億円)

売上高



事業戦略の概要

2. 流通ソリューション

シンクライアント

流通

EAI

販売管理パッケージ「MetaForce」核とした流通ソリューション

ステップアップ型 + オプション販売

選択メニューの充実を図り、お客様の要件に合わせて機能を選択

製品戦略

販売戦略



将来...

STEP3

STEP2

STEP1

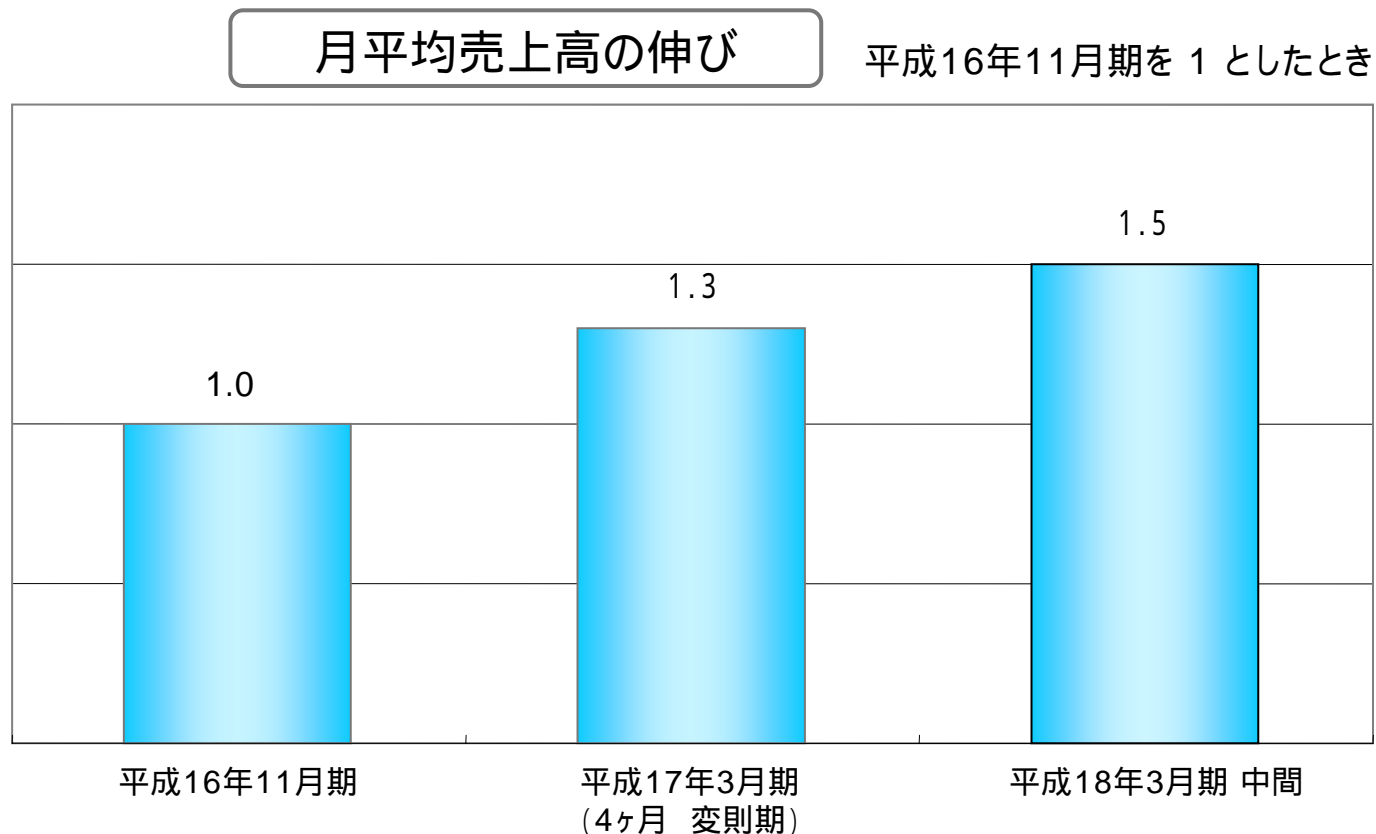
MetaForce
メタフォース

- 低価格のスタートアップ版から拡販を狙う
- オプション販売で高機能化
(導入スピードとコストの両メリットを生かす)

■ 流通ソリューション実績

平成18年3月期中間 売上高 4.1億円

販売管理システム導入 12社〔累計 39社〕



事業戦略の概要

3. EAIソリューション

シンククライアント

流通

EAI

2007年問題の解決策として展開

技
術
戦
略

レガシーマイグレーションの手段として適用

- XML技術に特化したIT企業（インフォテリア）への出資
- メインフレームとオープン系システムとのスムーズなデータ連携

次期XML市場へのビジネス検討

- 財務・金融に関わる標準化団体（XBRL Japan）に参画

XBRL：財務情報を記述するための国際的な標準仕様。
XMLが採用されている。

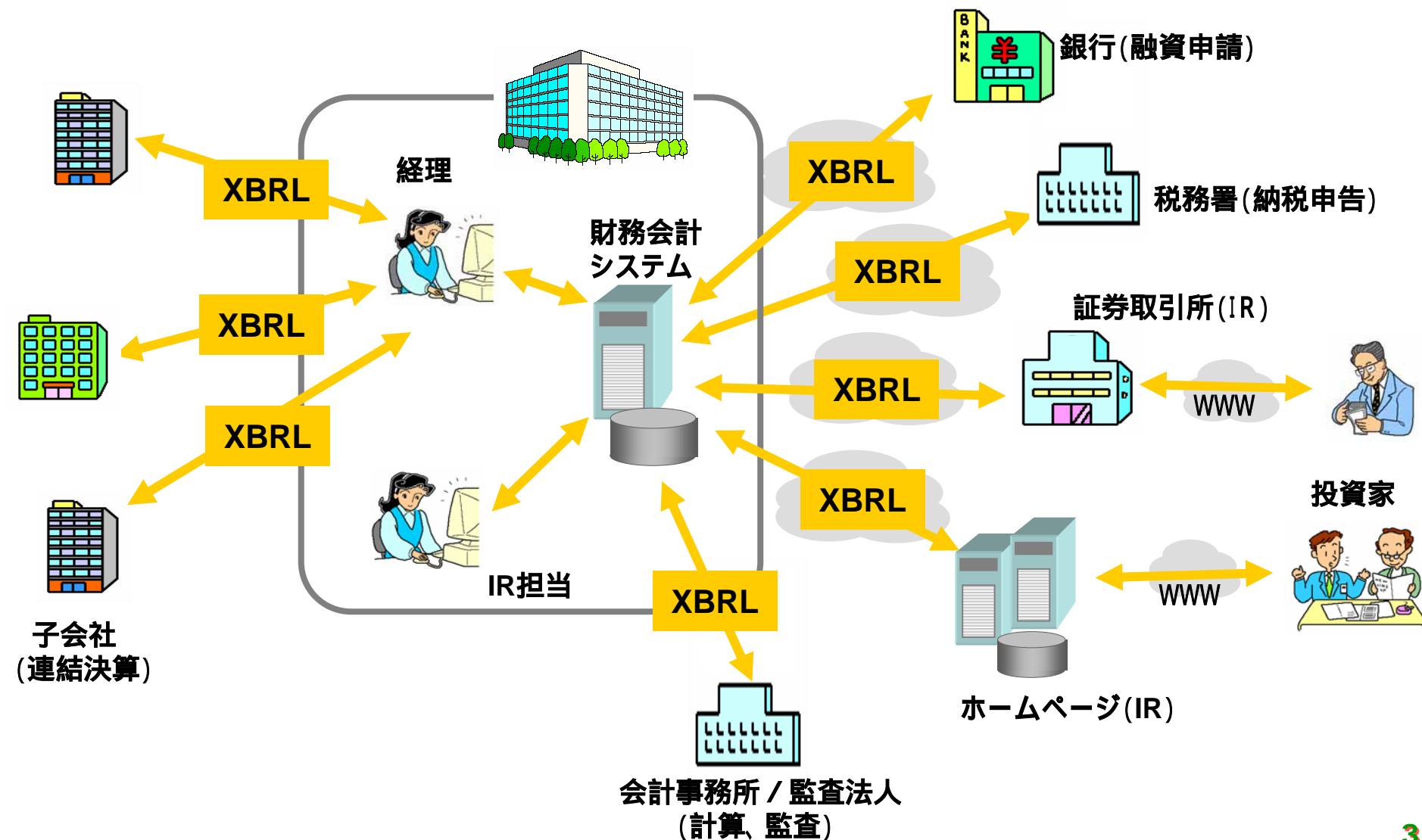
XBRL：(eXtensible Business Reporting Language)

<XBRLの目的>

企業の財務データを、各企業およびその使用しているソフトウェアやベンダーに依存せず、標準的に財務報告書を作成、開示、交換、加工できるようにする。

XBRL の利用イメージ

XBRLを使うことで、企業の財務情報である貸借対照表(B/S)、損益計算書(P/L)、キャッシュフロー計算書、有価証券報告書、決算短信などを容易かつ効率よく流通させることができる。また、これを利用する金融機関、監督機関、投資家など、様々な当事者間で財務情報を扱うことができる。



■ EAIソリューション実績

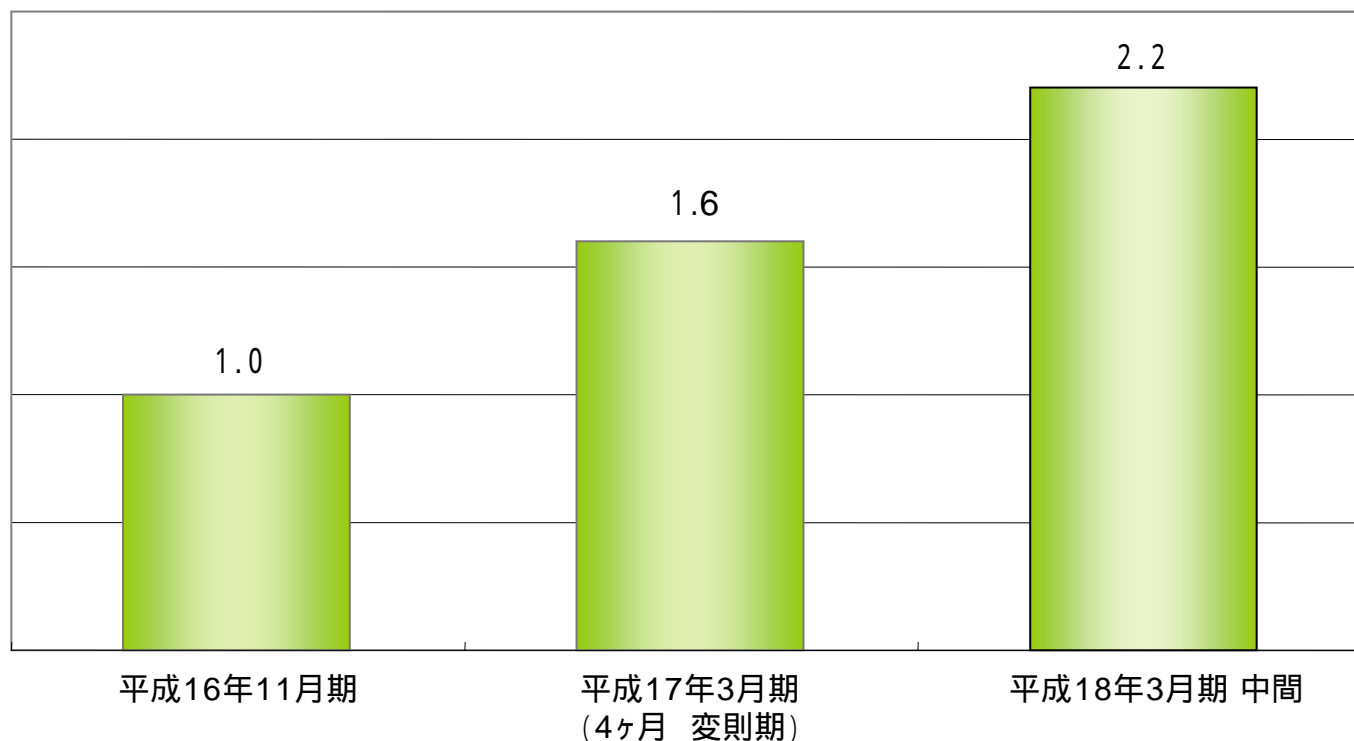
平成18年3月期中間 売上高 4.2億円

EAIツール 15本〔累計 68本〕

既にライセンス購入済み顧客に対するSIも増えてきている

月平均売上高の伸び

平成16年11月期を1としたとき



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く、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

展示カテゴリー・・・ 4つの解決、5つの技術、4つの智恵

Webサービスと関連技術
～これからのアプリケーション開発の基本技術
Webサービスの構築からXML,MISTなど周辺技術

シンクライアントソリューション
～システム管理者ばかりか経営者を悩ます課題に
定評あるシンクライアント・ソリューション

ユビキタス時代の移動体管理技術
～どこからでもアクセスできるから何処にいるかも重要です
NALOCみまもりソリューション

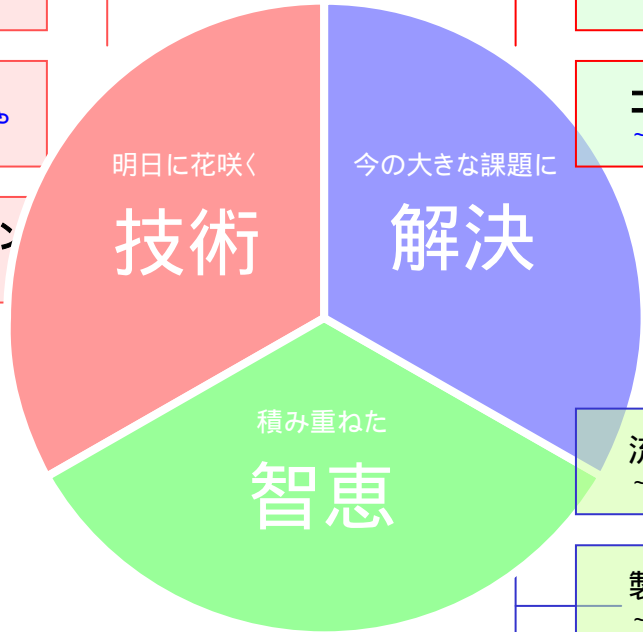
データウェアハウス構築利用技術
～データ収集、分析、自動配信。XMLエンジンとの連携や
ナレッジマネジメントなどデータ活用ソリューション

IT活用を支える安心のインフラソリューション
～「危機管理」が強く叫ばれる時代、安心は大きな価値

ITは常に新しい技術がスタンダードをめざしてしのぎを削る世界。電工ISの今、そして明日に花開くITをご紹介します。
(5テーマ)

セミナー
解決・技術・知恵の先進的な
取り組みのご紹介
(10テーマ)

これまで松下電工やパナホームなどグループ会社の情報システム開発の中で育んできたアプリケーションや技術。
(4テーマ)



2007年問題への取組み
～ 智恵の継承から知的生産性拡大に向けて
レガシマイグレーション(再構築型、再利用型、スキル伝承)

CSRへの取組み
～ 企業の社会的責任をITでサポート

総合セキュリティ対策への取組み
～ 情報漏洩の不安は払拭！強固な守りで攻めに転じる
松下Gコラボ(物理、ネットワーク、コンピュータ)

コスト削減への取組み
～ 受発注コストの提言、調達コストやシステム間連携で

経営者を悩ます、今最もホットな経営課題に対する電工ISのソリューション。
(4テーマ)

流通業支援ソリューション
～ 販売管理を中心とした業務効率化支援ソリューション

製造ソリューション
～ 生産、在庫管理を中心とした業務効率化支援ソリューション

エンジニアリング・ソリューション
～ 設計支援システム

住宅製造・販売ソリューション
～ 顧客管理、現場勤怠管理、マニフェスト、...

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。

～ お問い合わせ先 ～

530-0013

大阪市北区茶屋町19-19

アプロースタワー16F

経営管理部 うすい 笛吹、松本

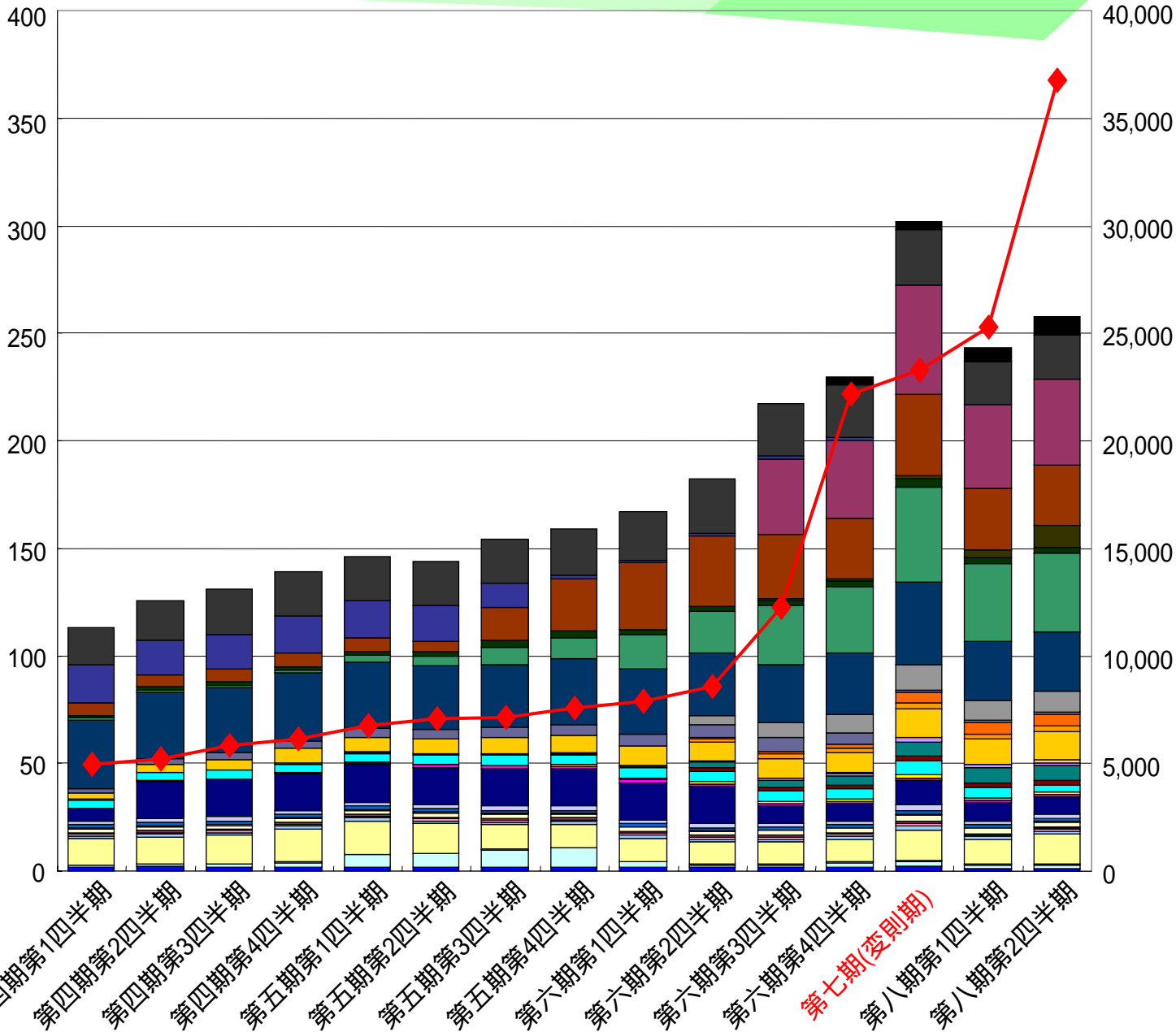
TEL 06-6377-0100

ご参考

ASPの売上推移

(百万円)

ID数



- ナレッジラーニング
- MAC(アロー)
- TS(アロー)
- Webハウス
- RIS修理情報システム
- オラクル海外ASP(PT.AMMI)
- 販社経理システム
- レインボー
- サクセス
- PLANET
- denzaemotion
- ソーシング 個別型ASP
- PRISM対応リース会社向けASP
- EDIソリューション
- NotesASP
- HarvestLite
- 建てルック
- 見守りネット
- 遠隔監視システム
- ロケ探
- Locoもび
- CruiseNAVI ASP
- NAF ASPサービス
- インターネットマンション
- NAPICS(REDIS)
- CAPPS
- ERP(RRR)ASPサービス
- Hi-NET
- ACCELメール
- CAD-VAN
- 住建部材ECモール
- レンタルサーバ
- 専用サーバ運用費
- オフィス 施設予約
- GroupwareForWeb Ver.2
- 照明承認図サービス
- 商品情報(新商品情報)
- 帳票配信
- パソコンFAX
- Easy-Joint
- Easy ホームページ
- ◆ ID数