

~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~

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3四半期決算説明会

2006年2月3日

代表取締役社長 河村 雄良

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

1. **会社概要と事業の特徴**
2. **06/3月期 第3Q決算の概要**
3. **06/3月期 通期事業計画**
4. **トピックス**

1. **会社概要と事業の特徴**
2. 06/3月期 第3Q決算の概要
3. 06/3月期 通期事業計画
4. トピックス

# 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)

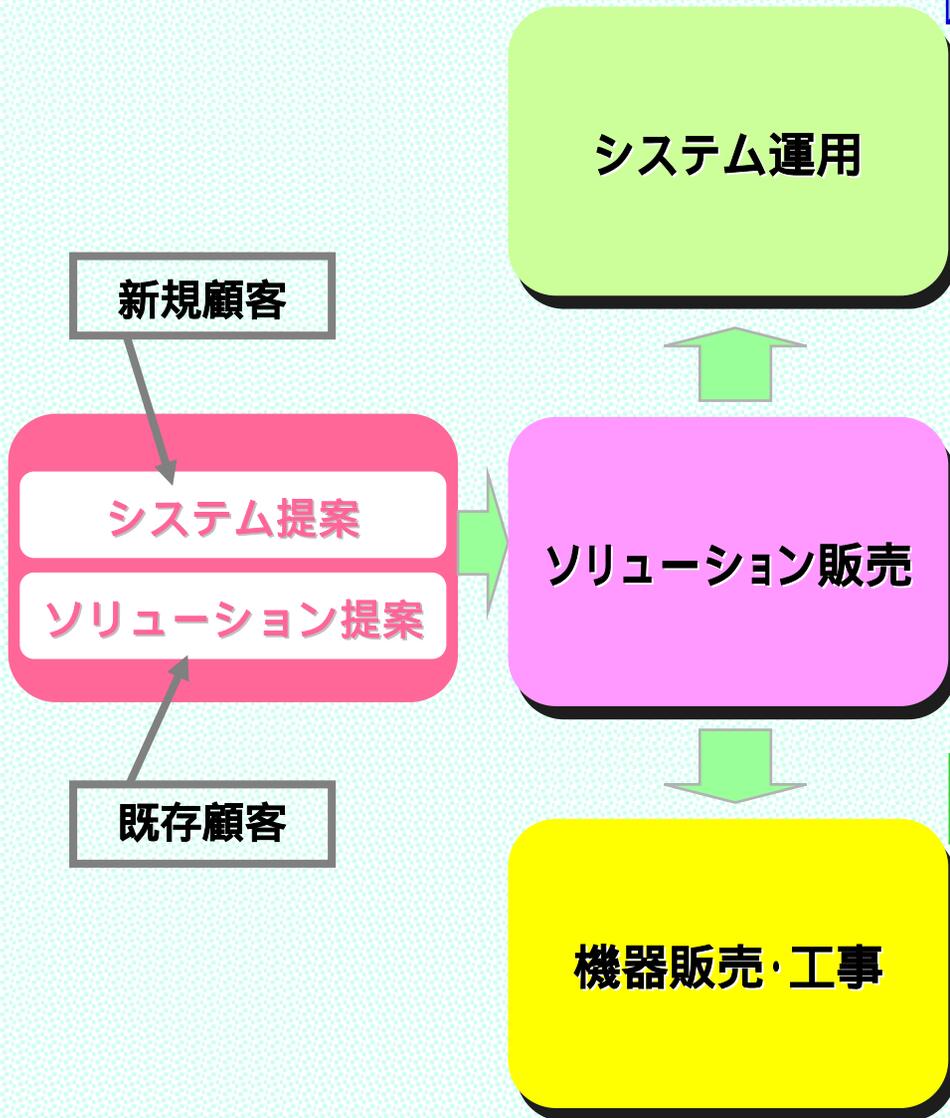
従業員数

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

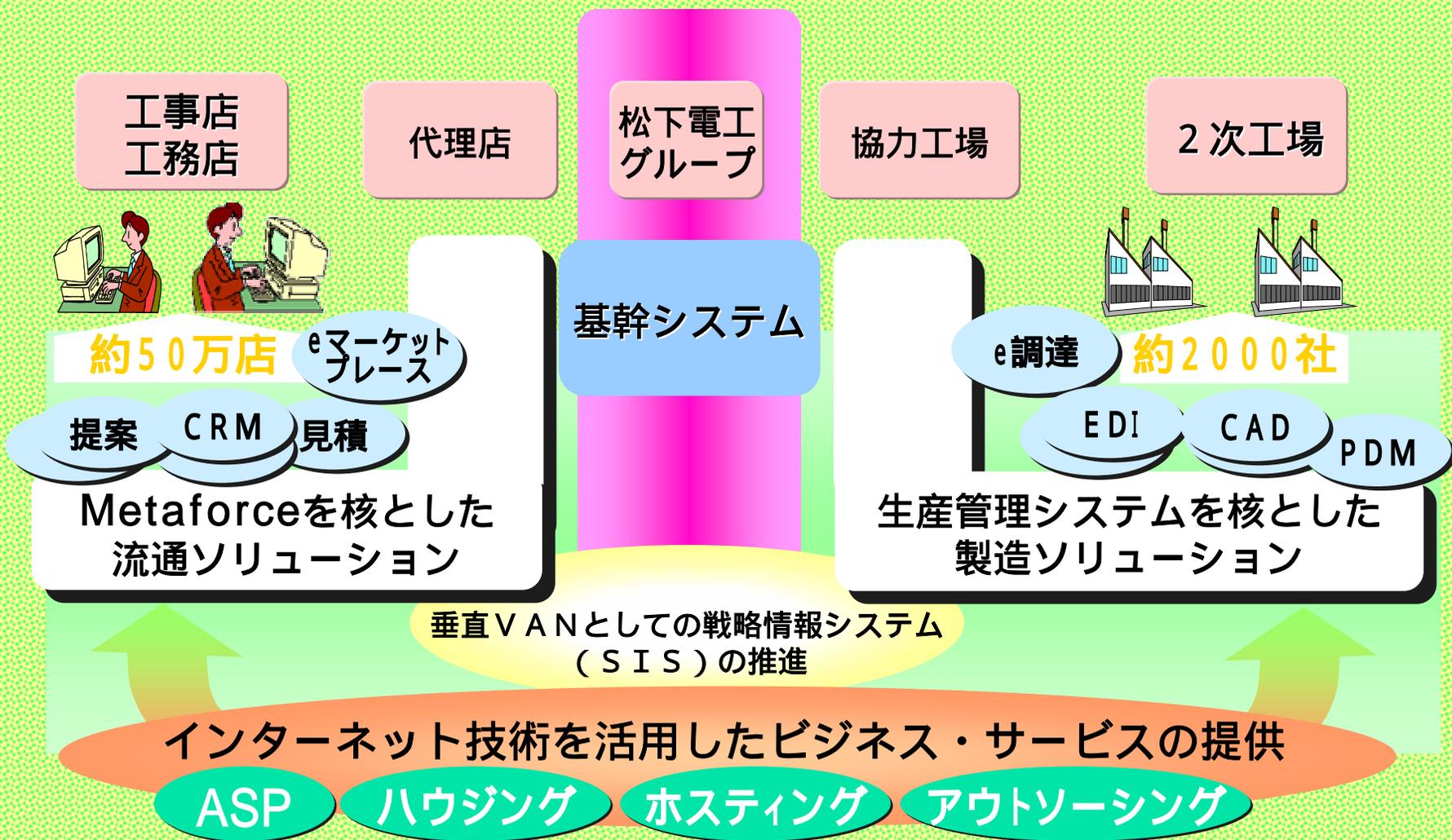
1. ソリューション提案
2. コンサルティング
3. パッケージソフトの開発・販売

## 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

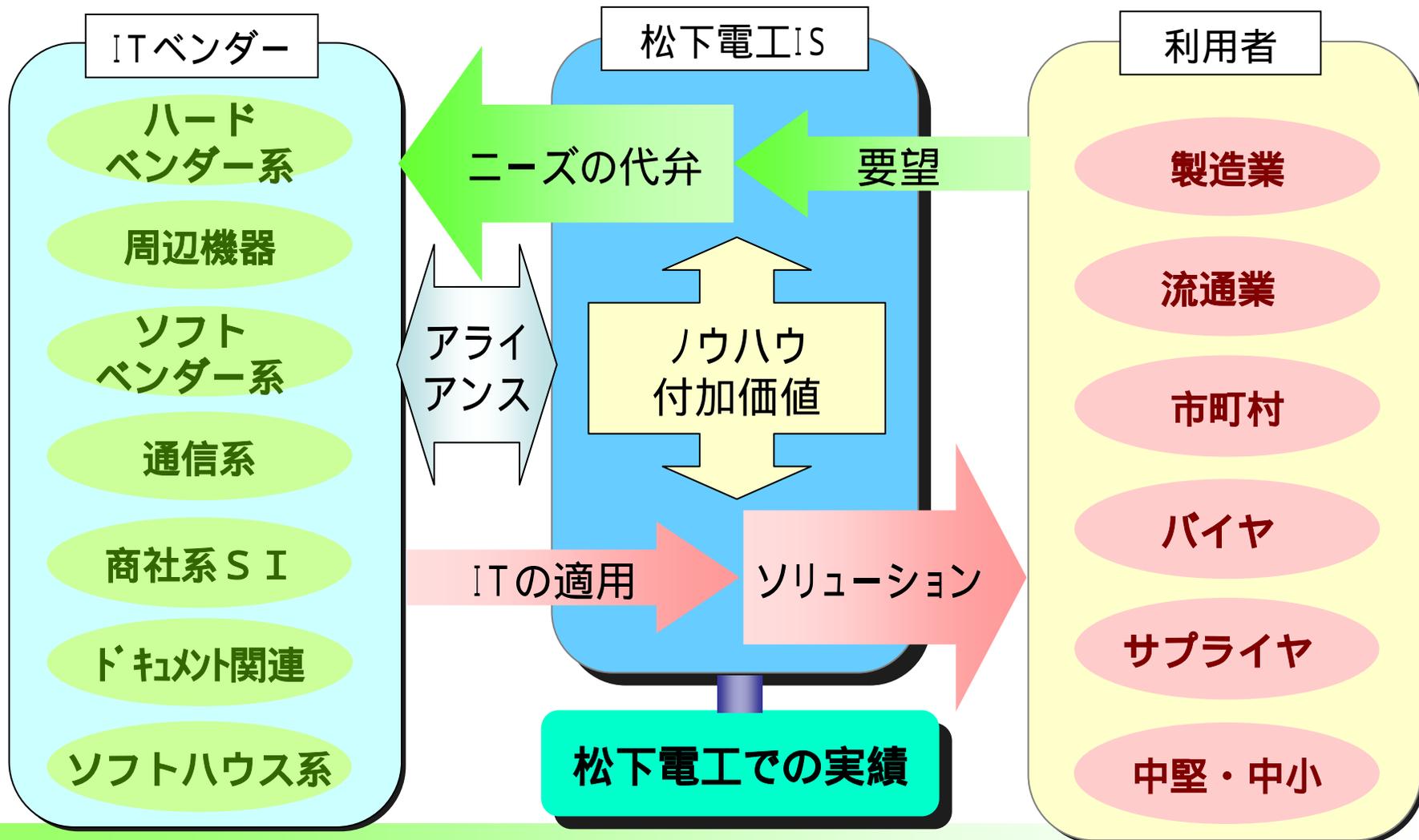
# 松下電工Gチャンネルへの販売力

開拓可能な電材・建材関連市場



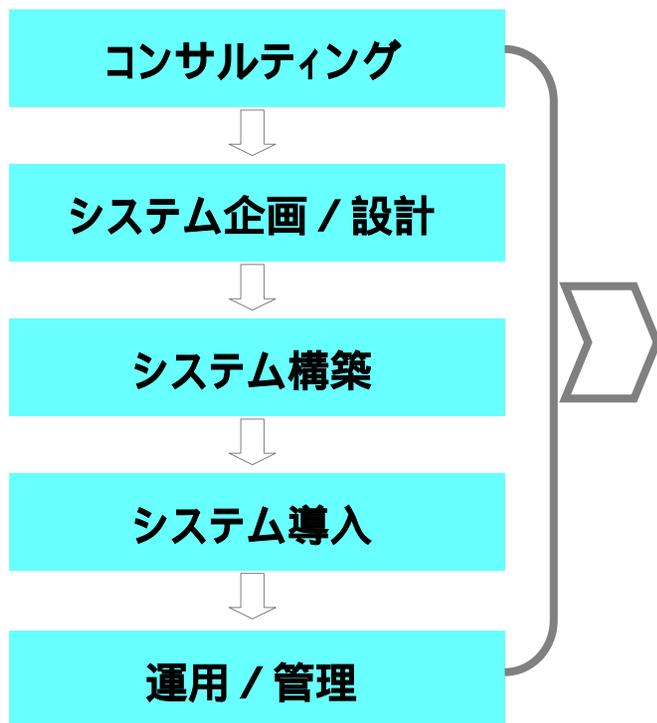
# メーカーに依存しないマルチベンダ環境

「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



# 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』

1. 会社概要と事業の特徴
2. 06/3月期 第3Q決算の概要
3. 06/3月期 通期事業計画
4. トピックス

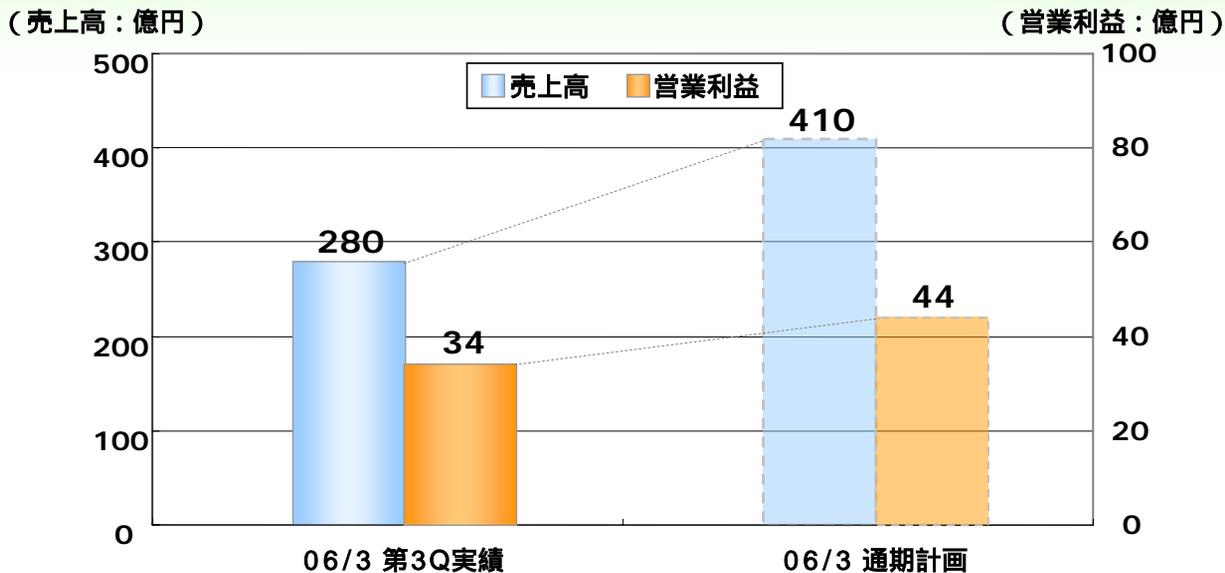
## 06/3月期 第3Q決算の概況

(百万円)		2006/3月期 第3Q実績	2004/11月期 第3Q実績	対前年比 (%)	対売上比 (%)
売上高	連結	28,039	30,778	91.1	-
	単体	27,296	30,156	90.5	-
営業利益	連結	3,435	2,438	140.9	12.3
	単体	3,401	2,443	139.2	12.5
経常利益	連結	3,468	2,410	143.9	12.4
	単体	3,440	2,433	141.4	12.6
当期純利益	連結	2,033	1,360	149.5	7.3
	単体	1,989	1,381	144.0	7.3

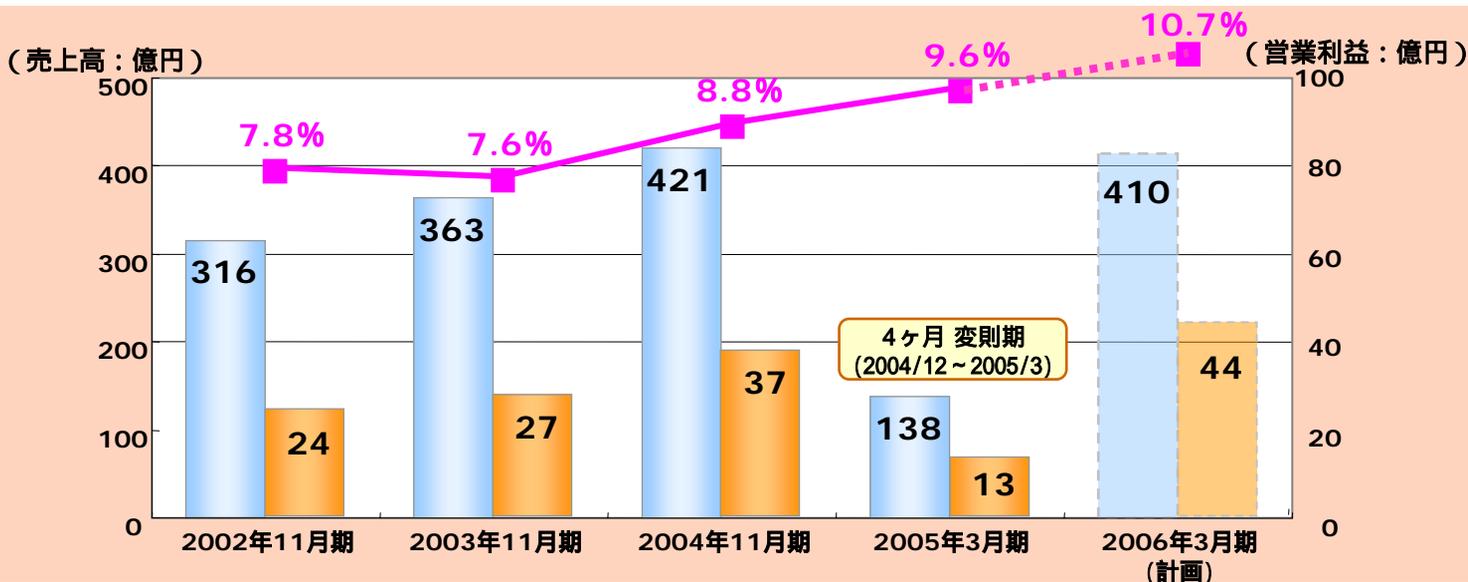
● システムソリューションは好調であったが、システム機器の落ち込みが大きく、売上高は対2004年11月期第3Qと比べ91.1%となったが、営業利益、経常利益、当期純利益はそれぞれ140.9%、143.9%、149.5%となった。

● 2006年3月期公表金額達成率は、売上高は68.4%、営業利益は78.1%、経常利益は78.8%、当期純利益は81.3%となった。

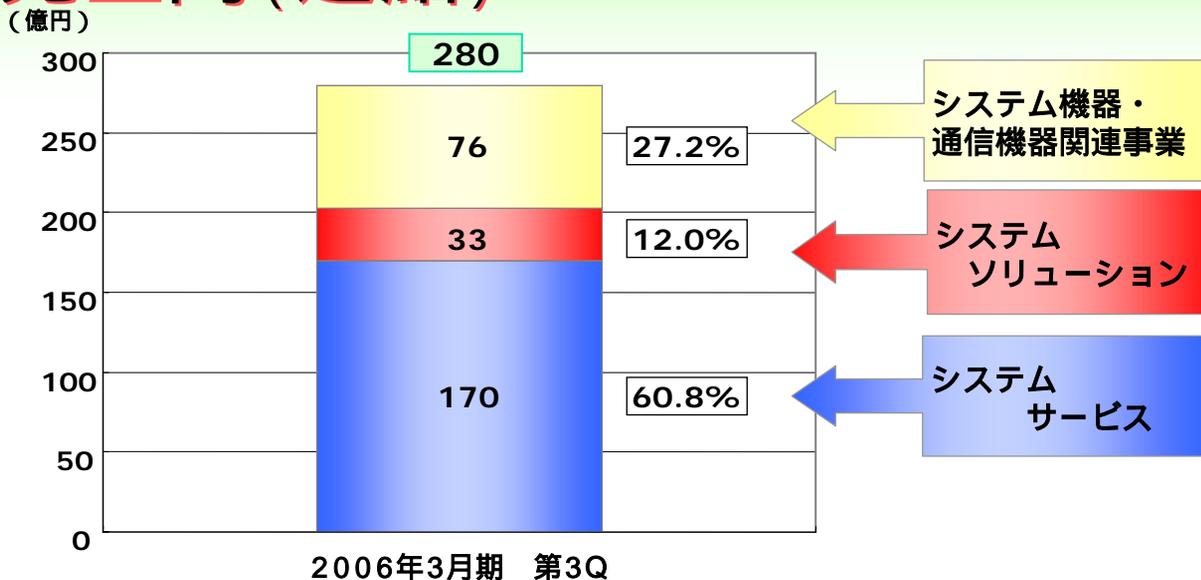
# 売上高、営業利益 計画比較(連結)



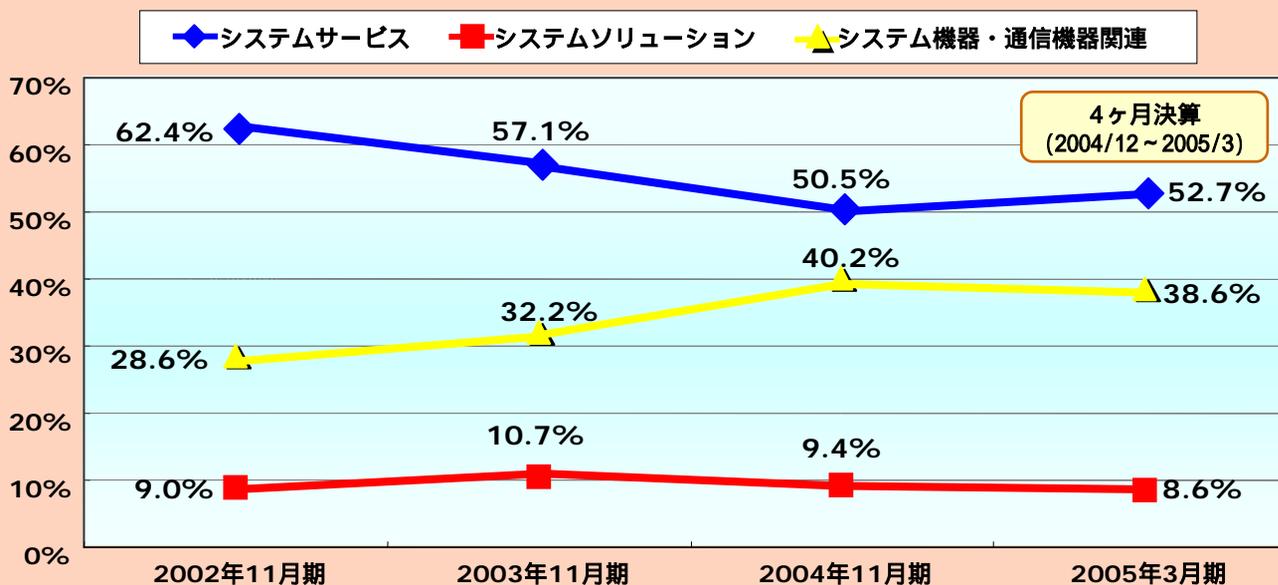
【参考】



# 事業部門別売上高(連結)



## 【参考】



1. 会社概要と事業の特徴
2. 06/3月期 第3Q決算の概要
3. 06/3月期 通期事業計画
4. トピックス

# 事業環境認識

## 概況

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

「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

日本版SOX法

内部統制の確立・強化にはITが不可欠  
支援するサービスの需要が高まる

安心・安全インフラ

社会インフラとなる情報システムの  
安定稼働が再認識される

個人情報保護法

セキュリティ・ソリューションのニーズは今後も増加

リスク・マネジメント

事業継続性(BC)や災害復旧(DR)に対する  
関心が急速に高まっている

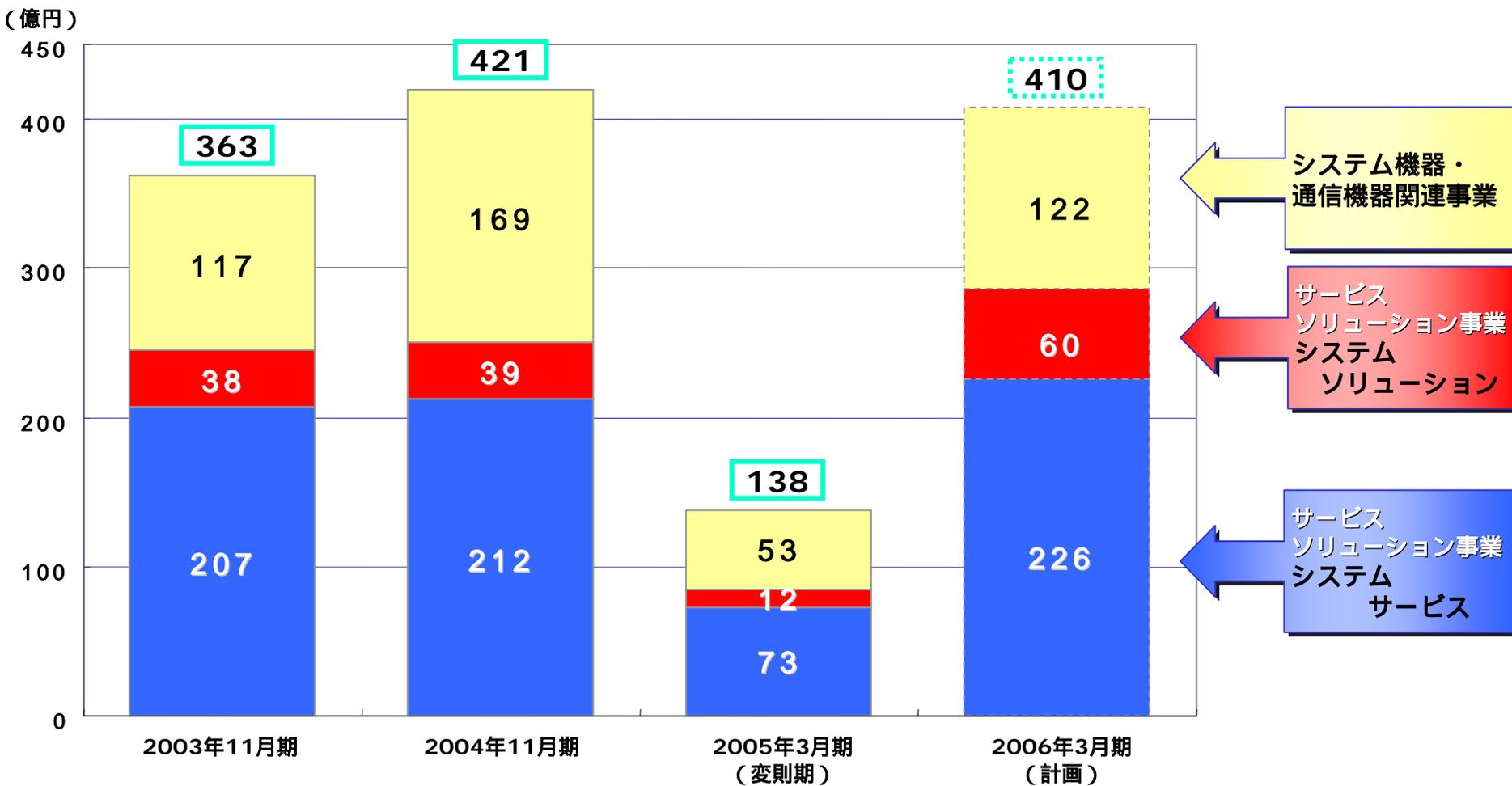
## 06/3月期通期事業計画

(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

通期計画の変更はなし



# 部門別売上高(連結)



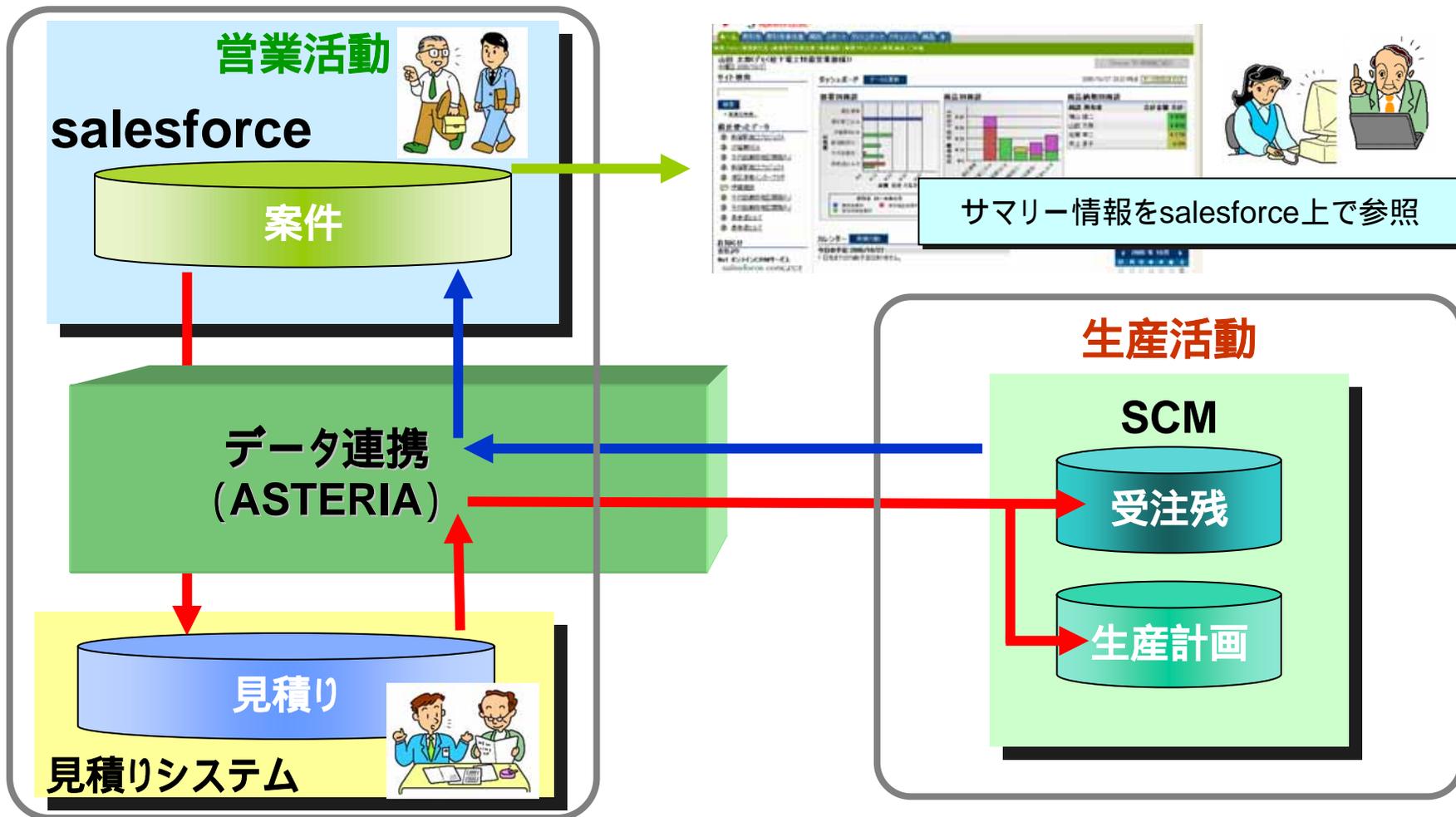
4ヶ月変則期  
(2004/12 ~ 2005/3)

1. 会社概要と事業の特徴
2. 06/3月期 第3Q決算の概要
3. 06/3月期 通期事業計画
4. **トピックス**

# 第3Q トピックス

## 1. 「見える営業」実現に向けて セールスフォース・ドットコムと技術提携

Salesforceと基幹システムの連携のイメージ図



## 第3Q トピックス

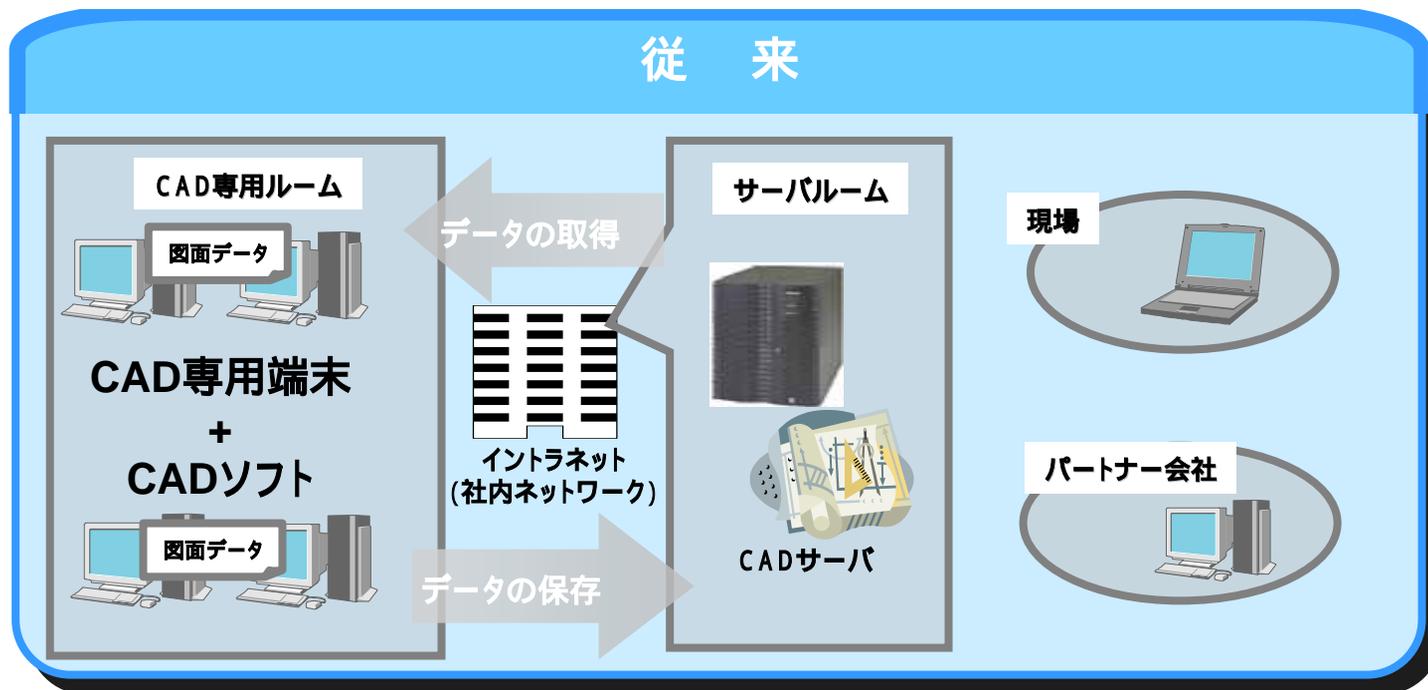
### 2. シンクライアントでも使えるCADのASPサービス開始

【2006年2月より提供】

#### 従来の図面業務 (デメリット)

- ✓ CAD専用マシンとそれぞれにCADソフトが必要(コスト高)
- ✓ 図面データはCAD端末、または、CADサーバに保存(情報漏洩不安)
- ✓ 現場や協力工場では、図面の編集・参照不可(データと図面の不一致)

ASP化



# 第3Q トピックス

## 2. シンクライアントでも使えるCADのASPサービス開始

【2006年2月より提供】

### ASPによる図面業務

- CAD専用マシン不要!! シンクライアントで設計が可能
- 図面もソフトウェアもサーバによる一元管理で情報漏洩対策にも有効
- インターネットにつながれば、どこでも利用可能【モバイル実現】



## 第3Q トピックス

### 3. 本格的なプライベートフェアを東京で初めて開催

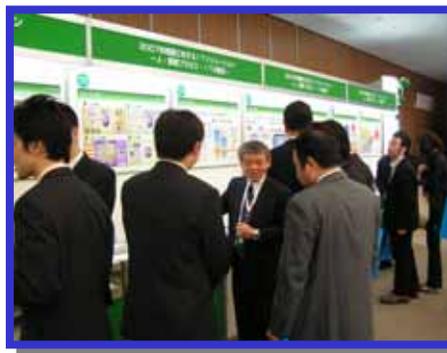


#### 4つのゾーン展示とセミナー

- “今”の経営課題に答える  
SOLUTION ゾーン
- 力をはぐくむ知恵の土壌  
KNOWLEDGE ゾーン
- “次”を見越した情報技術  
TECHNOLOGYゾーン
- セキュリティスペシャル ゾーン



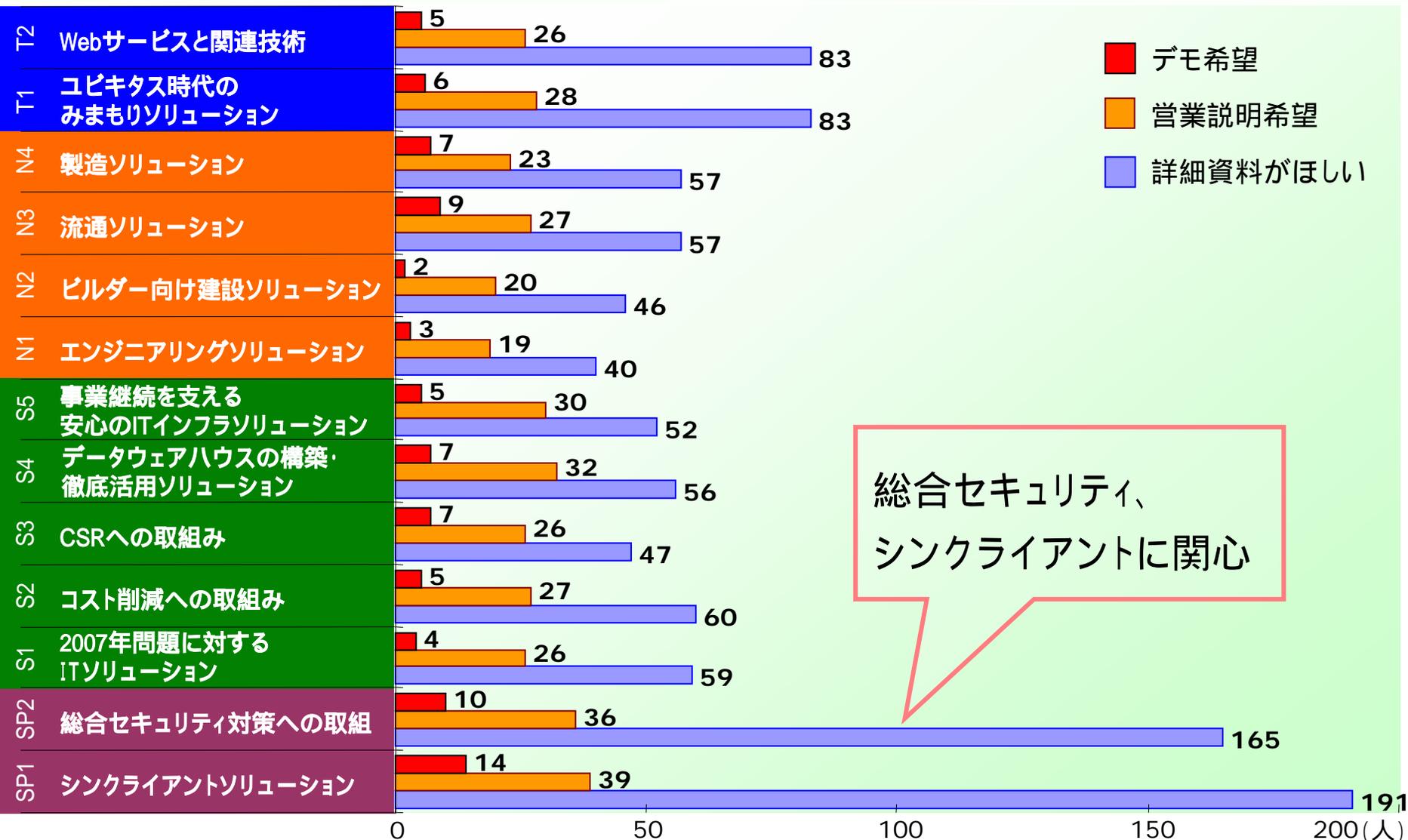
84の商品・サービス・事例を展示



来場者数 1,300名 (前年の大阪開催比 約2倍)



# アンケート結果



総合セキュリティ、  
シンククライアントに関心



## 評価

### 来場者の声

お客様の評価	<ul style="list-style-type: none"><li>● 具体的な導入事例が多くあり、参考になった</li><li>● 既存資産の有効活用やセキュリティに興味を持った</li><li>● 幅広い品揃えとソリューション力がよくわかった</li></ul>
ベンダーの評価	<ul style="list-style-type: none"><li>● 一緒に協業したい</li><li>● 高い技術力を持っていることがわかった</li><li>● 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</li></ul>

東京初のプライベートフェアは…

- ✓ 新しいビジネスを生む可能性の高い来場者を多数得られた
- ✓ 首都圏での本格的なビジネス展開の起点となる重要なイベントとなった

来年度以降も定期的に東京でプライベートフェアを開催し、  
業界・市場にアピールしてまいります

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。