



Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.

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 決算説明会

2006年4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 決算の概要**
- ・ **07/3月期 通期事業計画**
- ・ **2010年プラン**

- ・ **会社概要と事業の特徴**
- ・ 06/3月期 決算の概要
- ・ 07/3月期 通期事業計画
- ・ 2010年プラン

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 (2006年3月末現在)

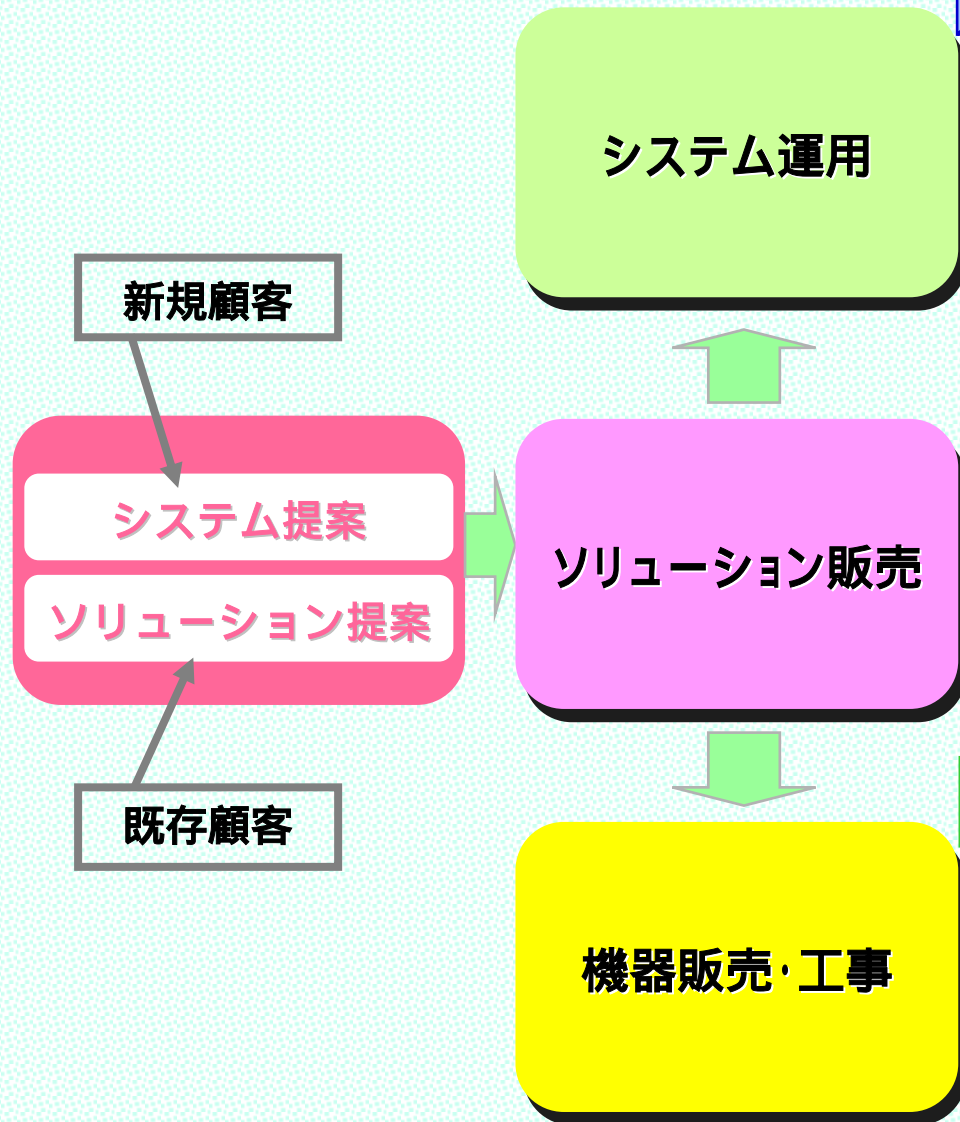
従業員数

482人 (2006年3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

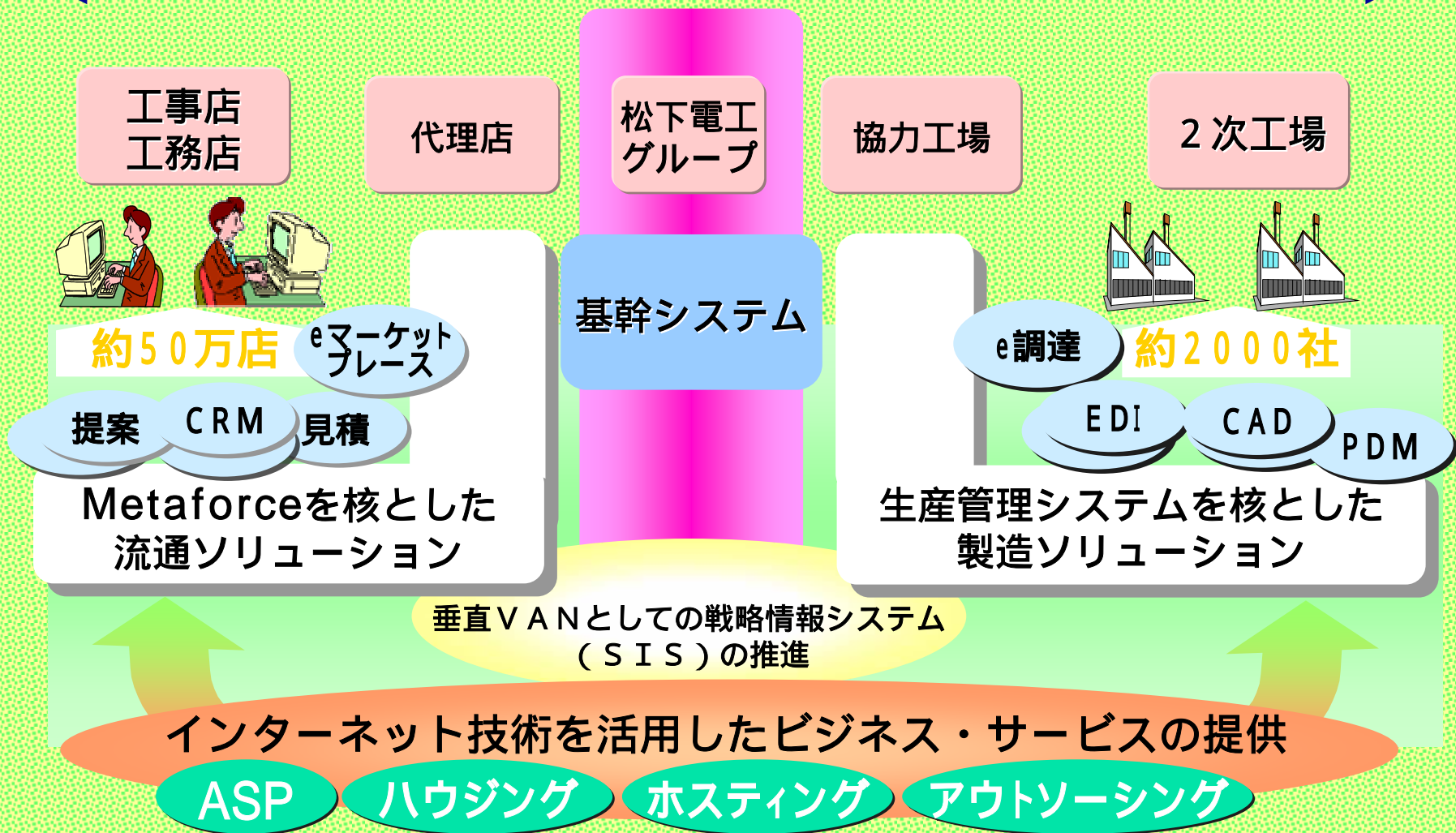
1. ソリューション提案
2. コンサルティング
3. パッケージソフトの開発・販売

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

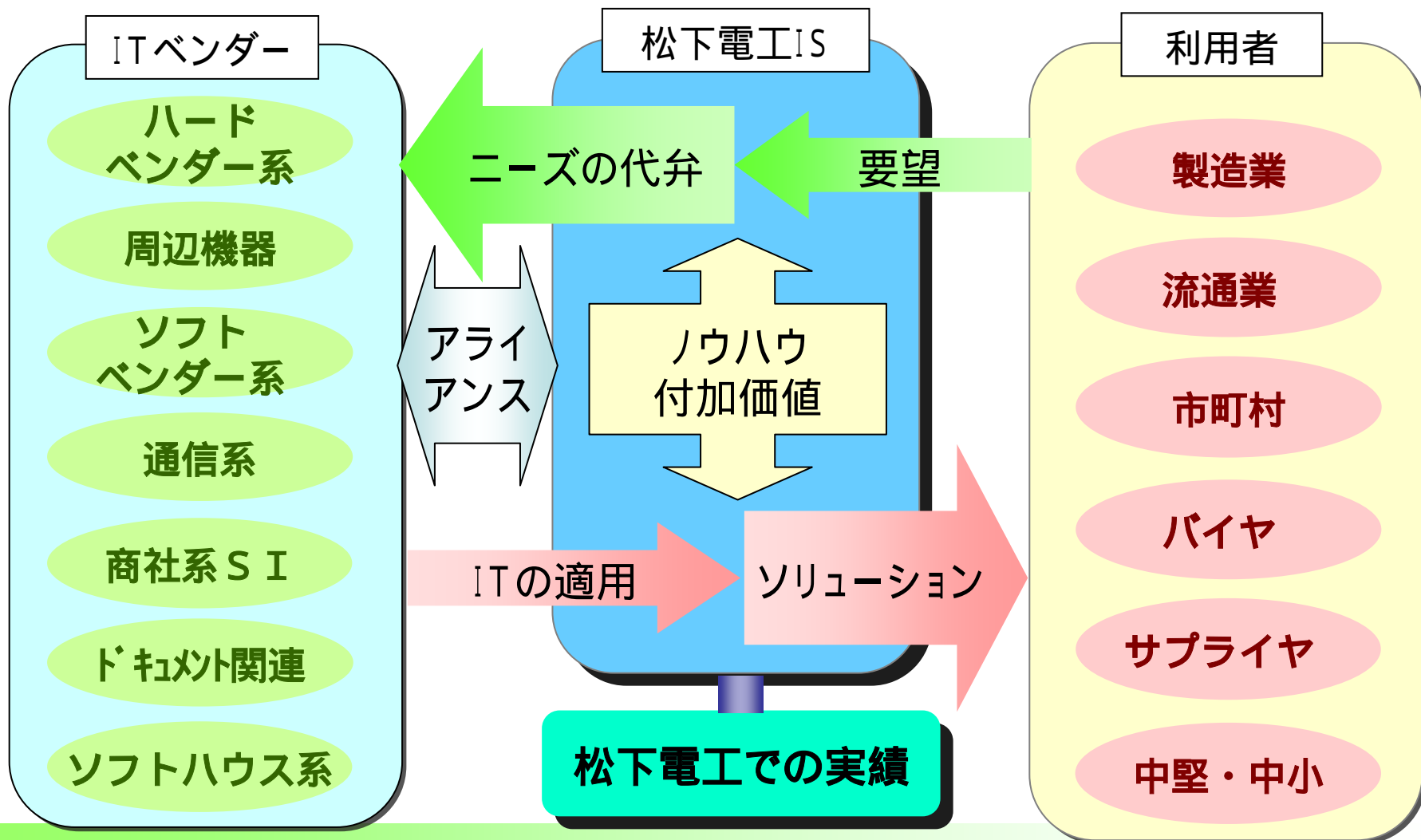
松下電工Gチャンネルへの販売力

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



システム企画 / 設計



システム構築



システム導入



運用 / 管理



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」

- ・ 会社概要と事業の特徴
- ・ **06/3月期 決算の概要**
- ・ 07/3月期 通期事業計画
- ・ 2010年プラン

06/3月期 決算の概況

		(百万円)	2004/11月期	2006/3月期	対売上比	参考 04/11月比
売上高	連結		42,108	41,385	-	98.3%
	単体		41,260	40,403	-	97.9%
営業利益	連結		3,717	4,610	11.1%	124.0%
	単体		3,716	4,554	11.2%	122.5%
経常利益	連結		3,685	4,652	11.2%	126.2%
	単体		3,710	4,602	11.3%	124.0%
当期利益	連結		2,107	2,800	6.7%	132.9%
	単体		2,132	2,748	6.8%	128.9%

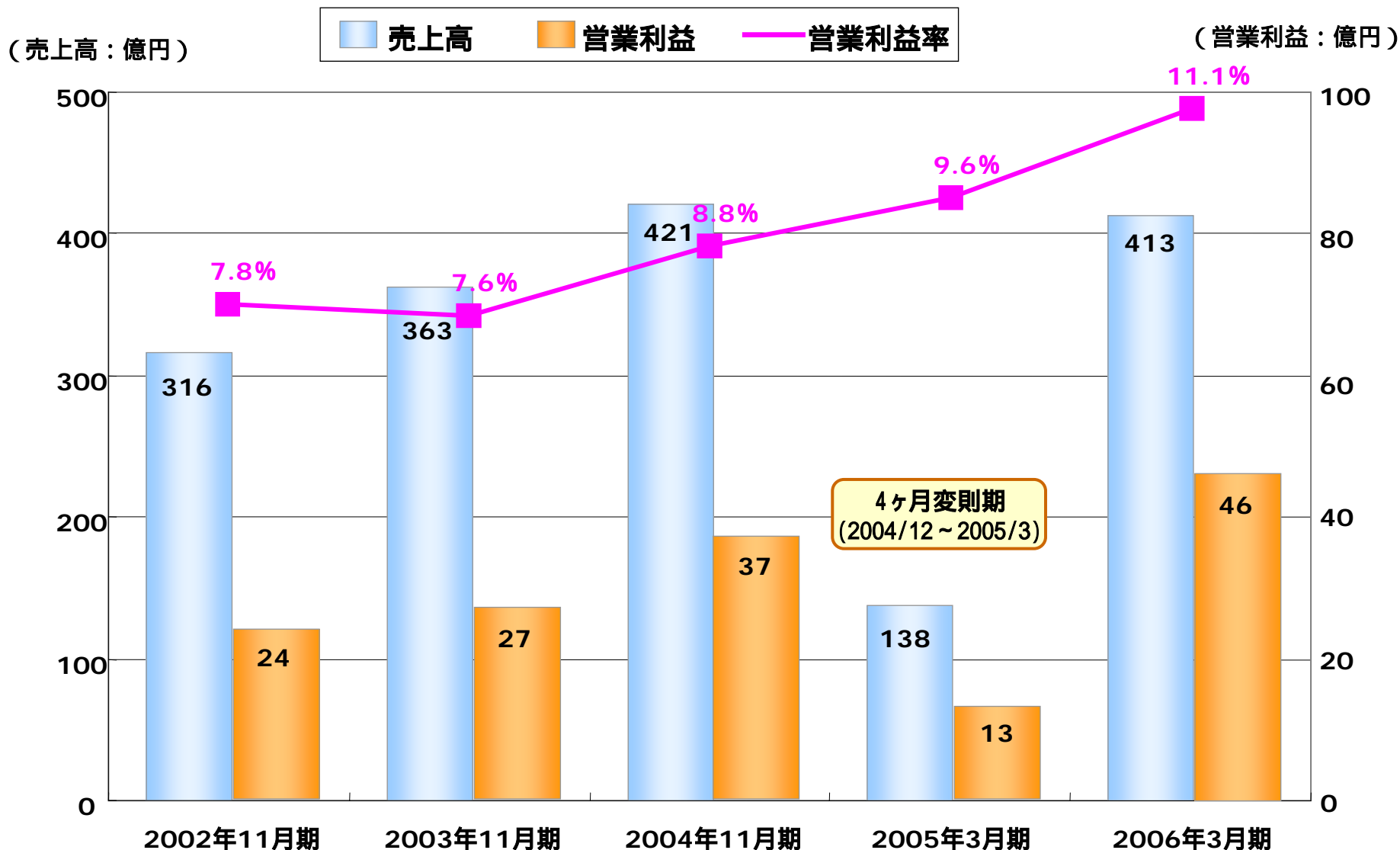
売上高

システムソリューションは、好調に推移した。(2004年11月期比、160.0%)
システム機器の販売減(同、73.4%)の影響大きく、全体では98.3%となった。

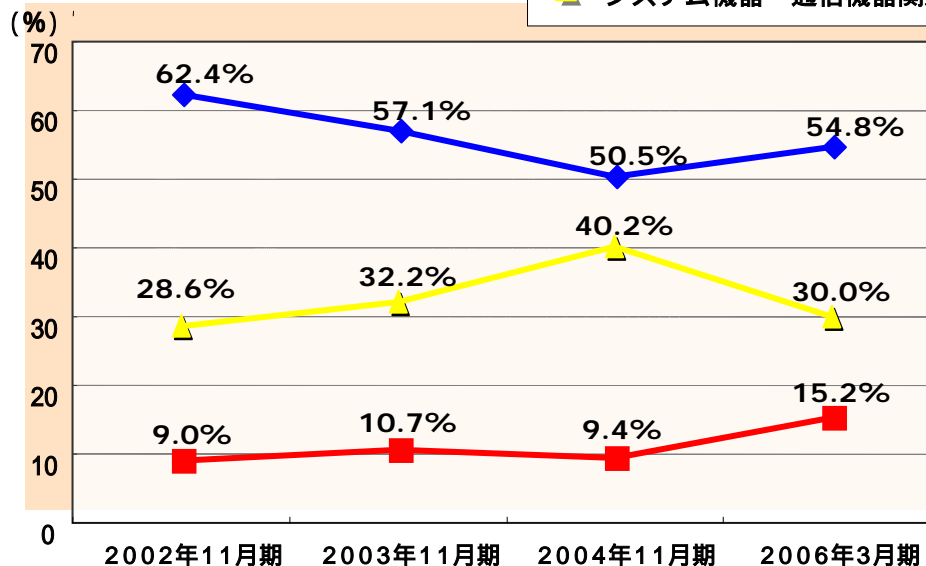
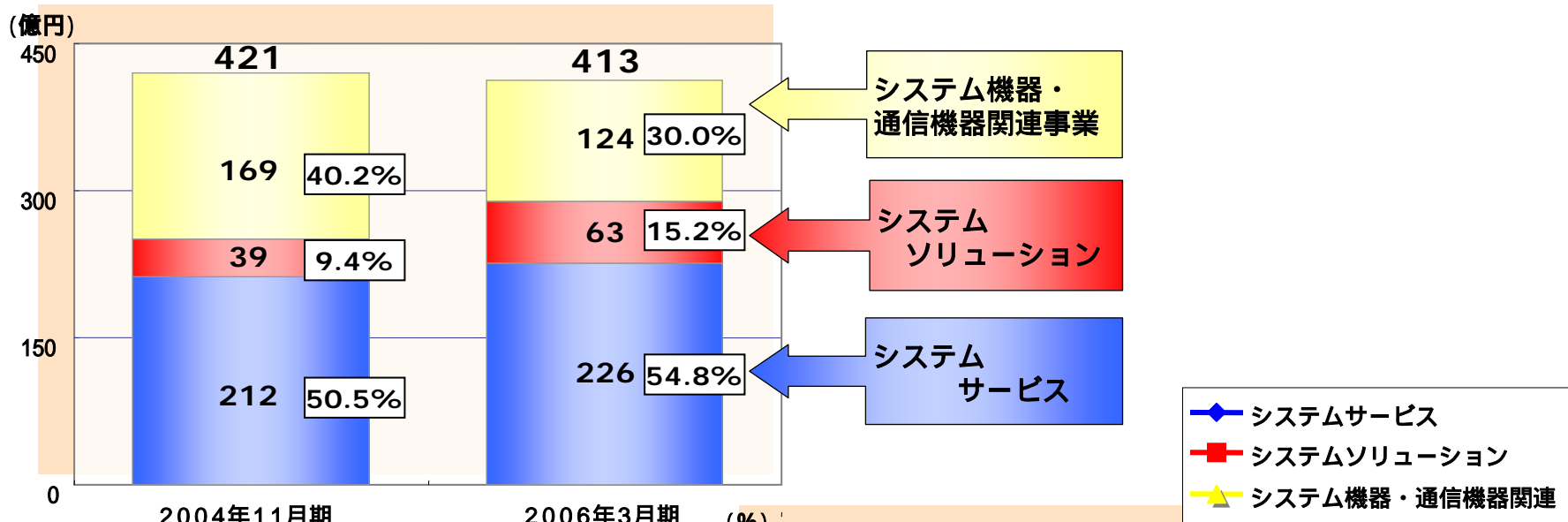
営業利益

システムソリューションの受注案件が当初見通し以上に順調に構築。
利益率の低いシステム機器の売上比率が減少した。
結果、利益率が11.1%となり、通期で初めての2桁となった。

売上高、営業利益 営業利益率の推移(連結)



事業部門別売上高(連結)



2005年3月期(変則期)は除外しています

2006年3月期 トピックス

新社長 1年目

- 設立～規模拡大の第1ステージから新たなステージへ

首都圏の営業強化

- 東京に新しい「八重洲オフィス」 オープン (2005年7月)
- お客様へのご提案・ご相談の場となるSOLUTION PLAZA オープン (2005年9月)
オープン以来 100社来場
テーマを絞った個別セミナーの開催
- 東京で初のプライベートフェア開催 (2005年11月)
1,300名の来場者

2006年3月期 トピックス

アライアンス

- インフォテリアと連携サービスで協業
 - デル、日本HPとシンククライアントで協業
 - 富士通 ASP - CADで協業
 - セールスフォース・ドットコムとSFAで協業
- 各種システム連携アダプタ開発・発売
品揃え拡充
シンククライアントでCAD実現
営業の「見える化」支援

新サービスへの取り組み

- 「みまもりネット」のサービス開始 はじめてのBtoC (2005年7月)

重点ソリューションが順調

- 特に、シンククライアントソリューション、EAIソリューションは大きく伸張

総括

06/3月期は、付加価値の少ないものは選択と集中を図る(システム機器販売の減少)重要システム開発案件が当初見込み通りに進捗し、利益率改善

重点ソリューションの実績

新規案件に加え、リピーターからの受注も多数あり、順調に推移した。

シンクライアント	04/11	05/3(4ヶ月)	06/3
販売金額	11.6億円	14.0億円	25.7億円
販売先内訳		◆学 校 11.4億円 ◆一般企業 1.8億円 ◆自治体 0.8億円	◆学 校 18.0億円 ◆一般企業 1.6億円 ◆自治体 6.0億円 (セキュリティ 10.7億円)

流通ソリューション メタフォース	04/11	05/3(4ヶ月)	06/3
販売金額	5.4億円	2.4億円	6.7億円
新規導入実績	◆実績 18社 ◆累計 22社	◆実績 5社 ◆累計 27社	◆実績 20社 ◆累計 47社

総括

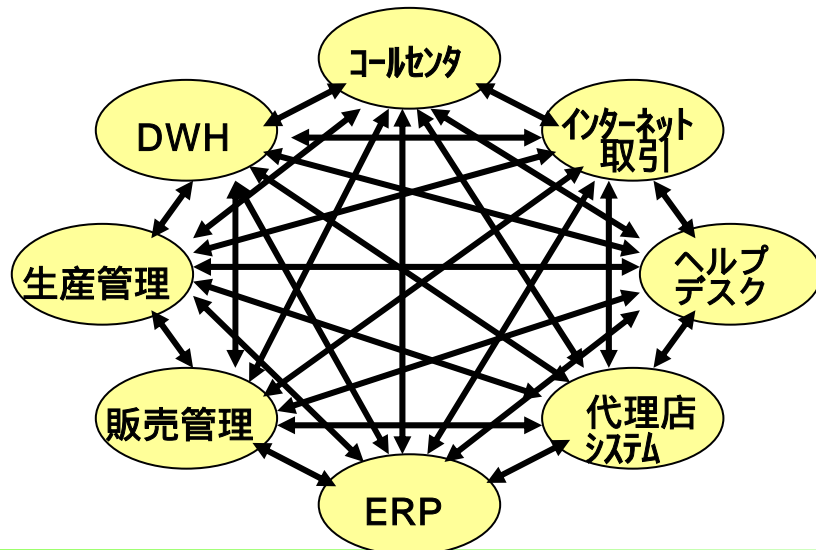
EAIソリューション

	04/11	05/3(4ヶ月)	06/3
販売金額	3.9億円	2.1億円	7.0億円
販売先社数	◆実績 25社 ◆累計 34社	◆実績 10社 ◆累計 44社	◆実績 35社 ◆累計 79社

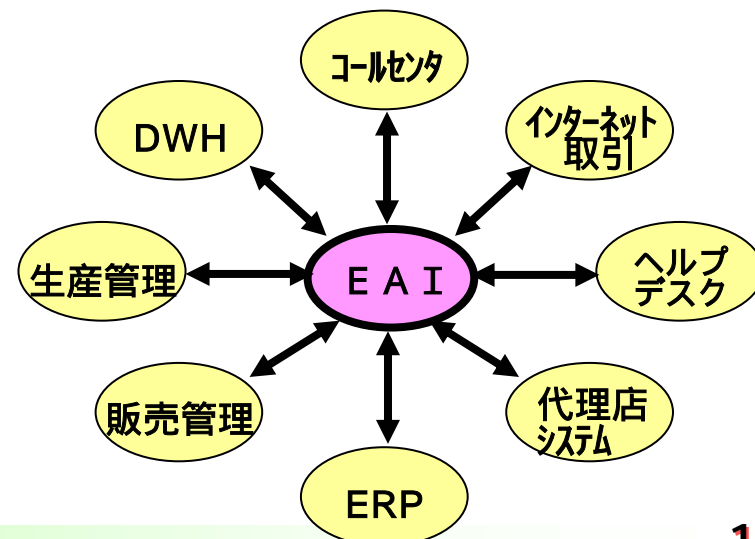
EAI (Enterprise Application Integration)

企業内外の情報システムを連携するミドルウェア

従来型のシステム連携

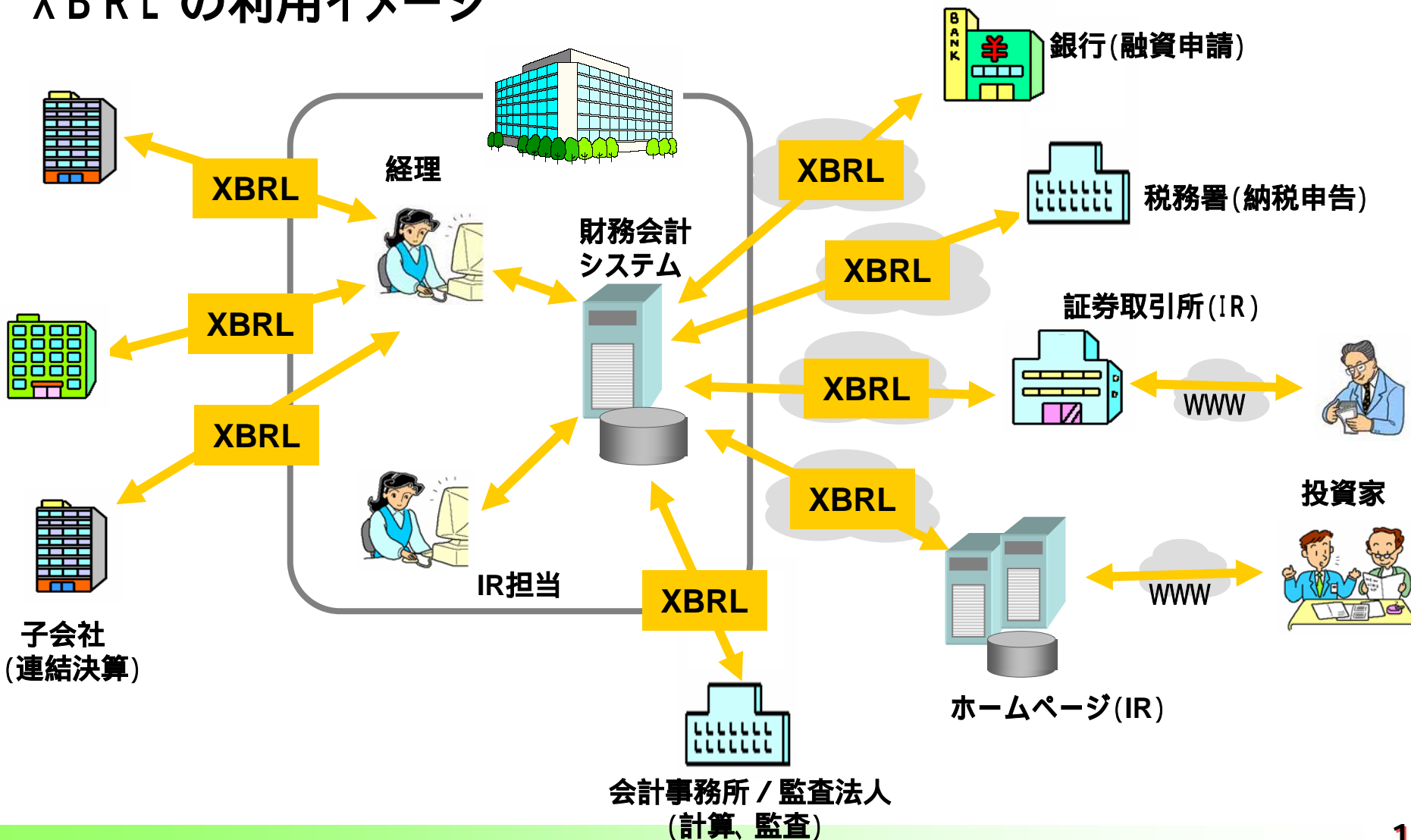


EAIによるビジネス統合



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。

XBRL の利用イメージ



総括

■ 新サービスの状況 … 初めての本格的 BtoC 認知度向上を図る

高齢化社会に対応

みまもりネット

05/7 ~ 06/3 (実績)

2005年7月
松下電工より移管

導入実績

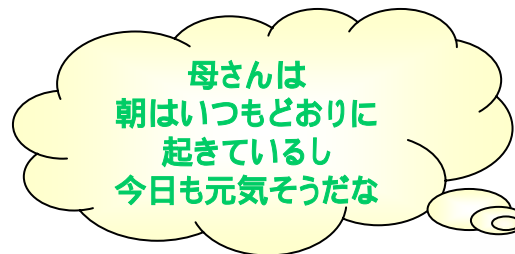
◆新規 53 契約
◆累計 283 契約

メディアの注目度は非常に高い 取り上げられた回数:新聞 12回、雑誌 24回、テレビ 2回

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

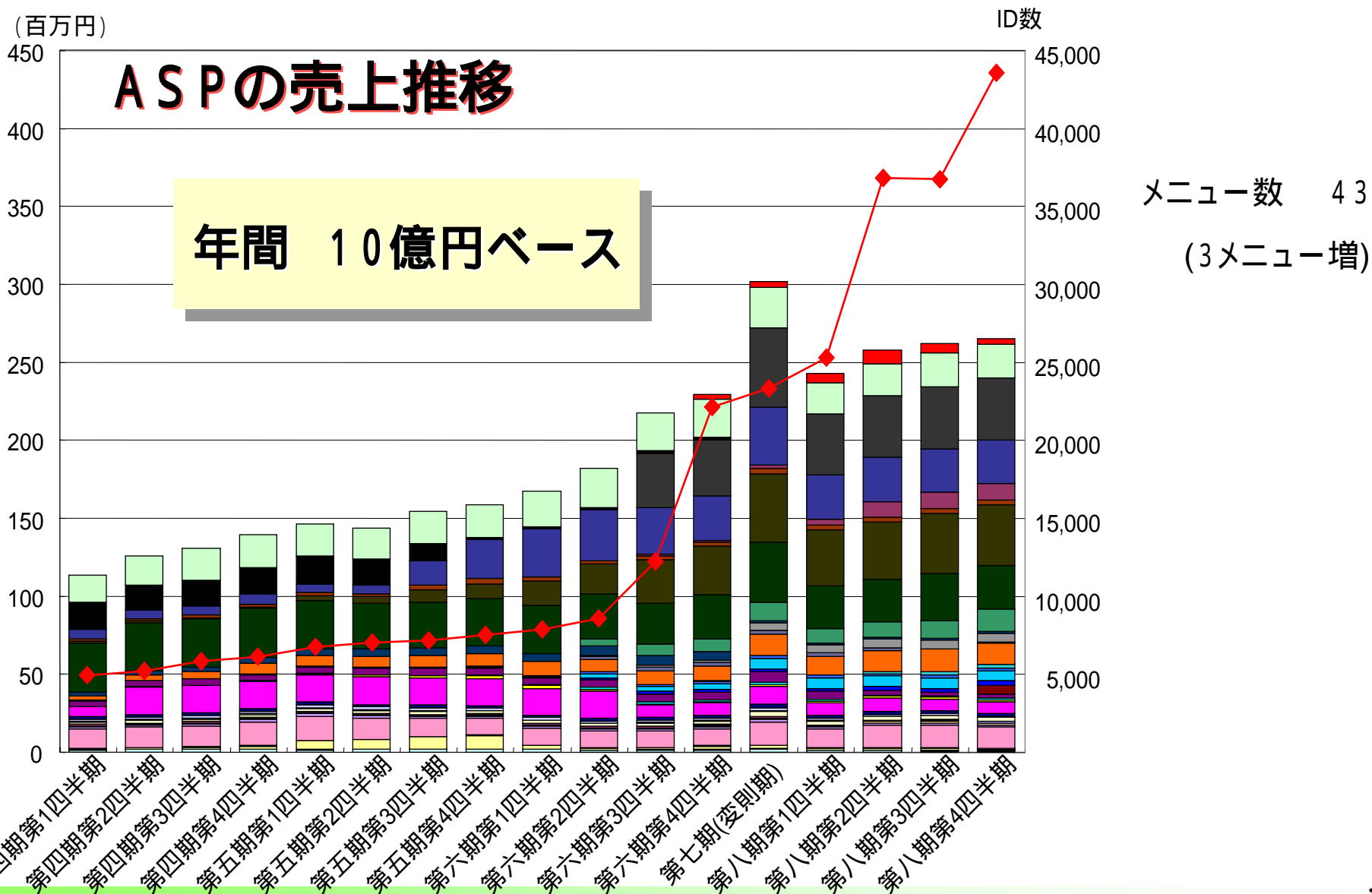
見守る側 (子供・家族など)



毎日さりげなく確認



総括

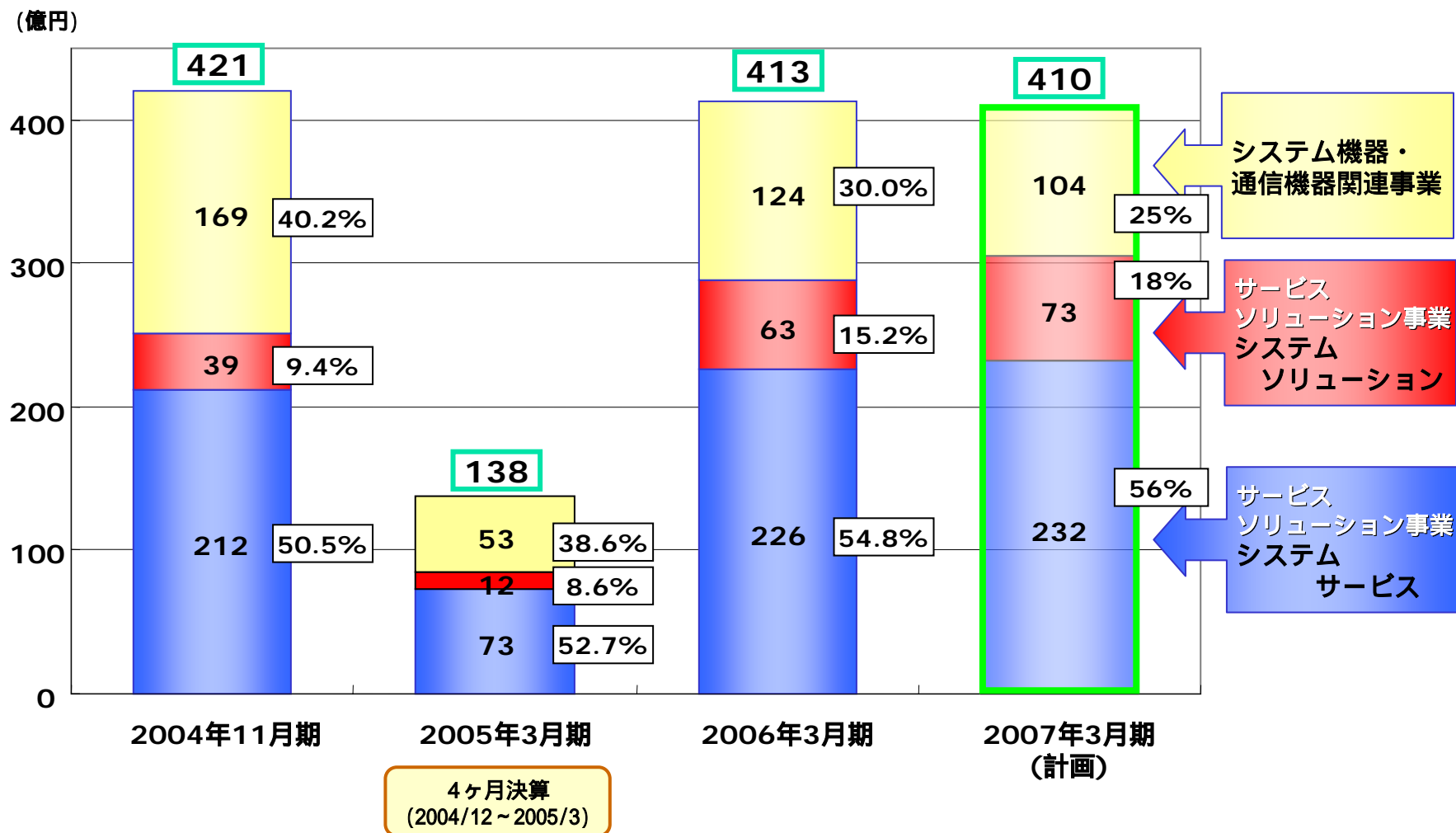


- ・ 会社概要と事業の特徴
- ・ 06/3月期 決算の概要
- ・ **07/3月期 通期事業計画**
- ・ 2010年プラン

07/3月期通期事業計画

(百万円)		06/3月期	07/3月期計画	06/3月期比	対売上比
売上高	連結	41,385	41,000	99.1%	-
	単体	40,403	40,000	99.0%	-
営業利益	連結	4,610	4,700	102.0%	11.5%
	単体	4,554	4,700	103.2%	11.8%
経常利益	連結	4,652	4,700	101.0%	11.5%
	単体	4,602	4,700	102.1%	11.8%
当期純利益	連結	2,800	2,800	100.0%	6.8%
	単体	2,748	2,800	101.9%	7.0%

部門別売上高の推移(連結)

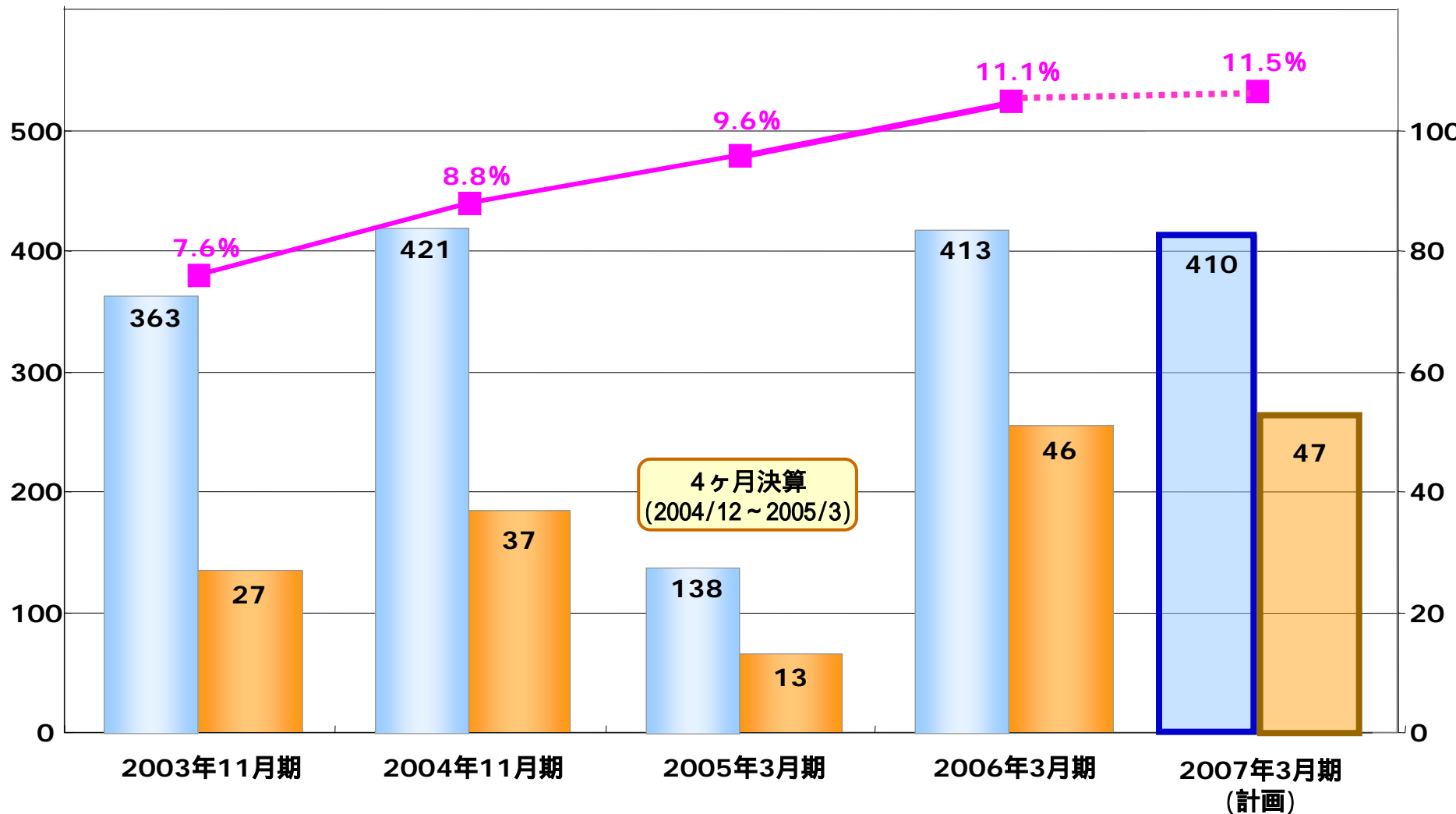


売上高、営業利益、営業利益率の推移(連結)



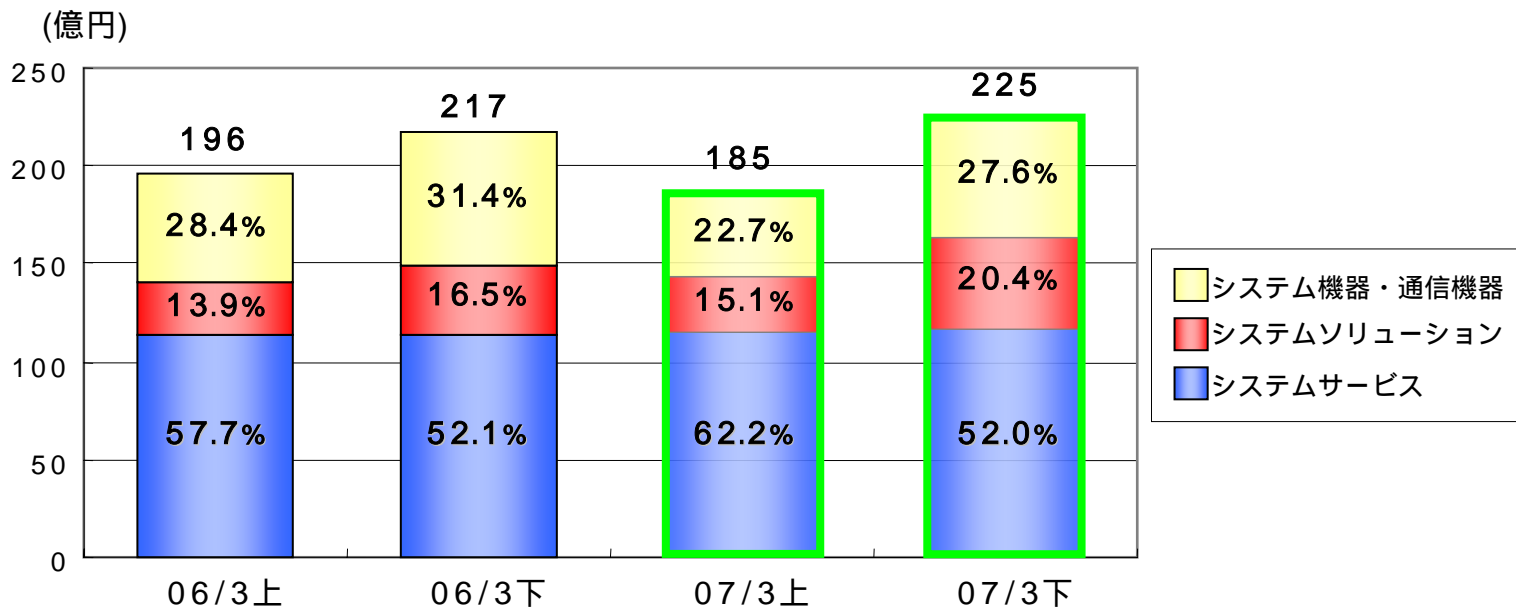
(売上高：億円)

(営業利益：億円)

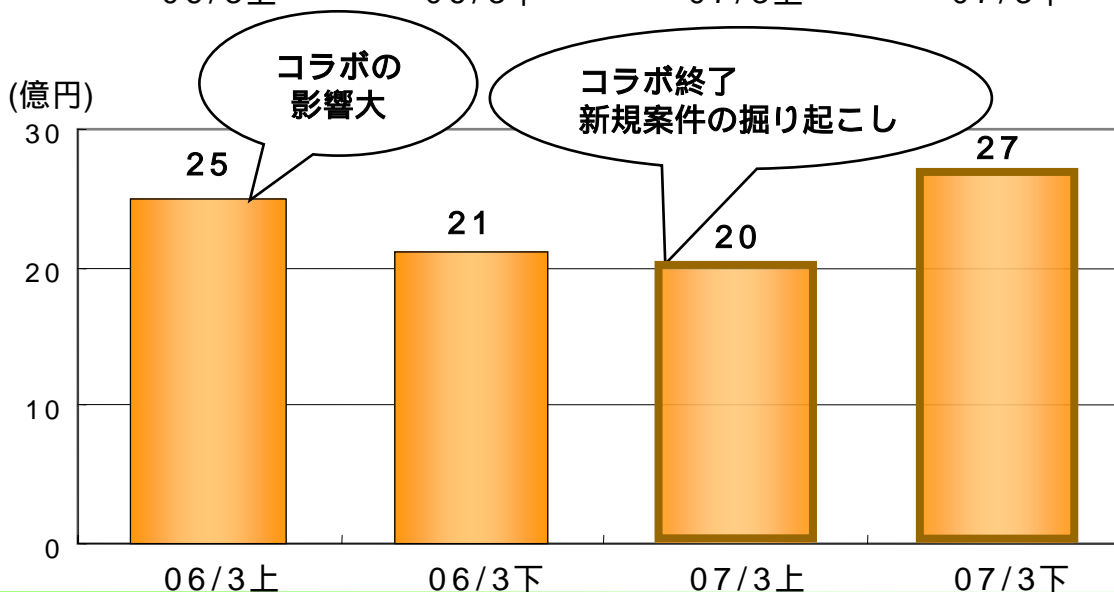


売上高、営業利益の半期推移(連結)

売上高



営業利益

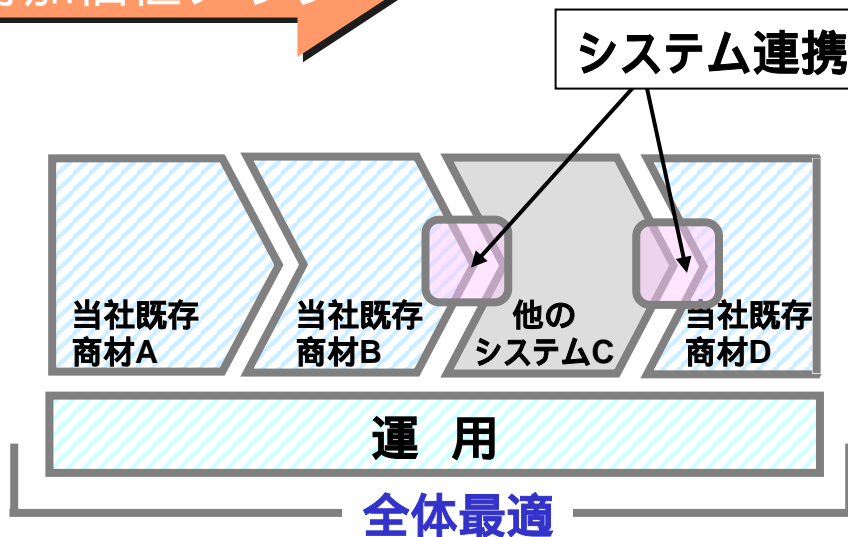


販売戦略の考え方

◆ソリューションの組合せ

付加価値アップ

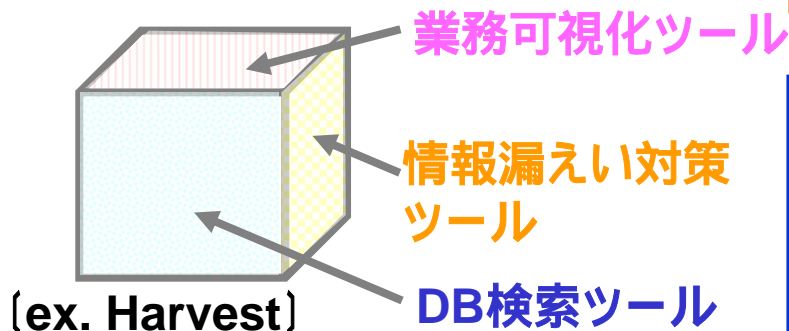
(コア商材 +)



◆マーケティング力の強化

付加価値アップ

マーケティング視点で
優位性を明確にする



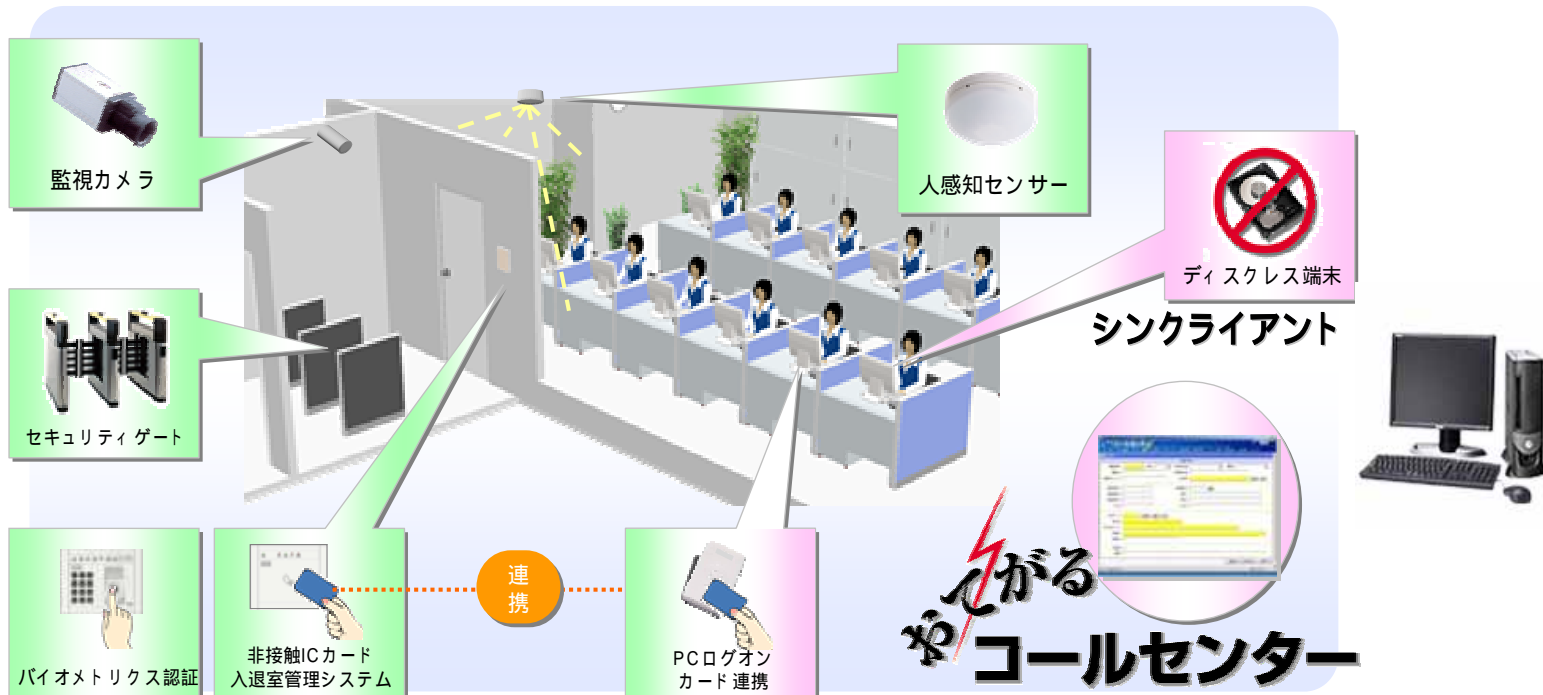
新たな視点 / 切り口で
顧客ニーズに合致した
ソリューションに
仕立て直す

事業戦略 重点商品

シンククライアントソリューション

従来のシンククライアント単体の売上から
アプリケーションと組み合わせたソリューションの提案

具体例 1 コールセンター + シンククライアント + セキュリティ商材



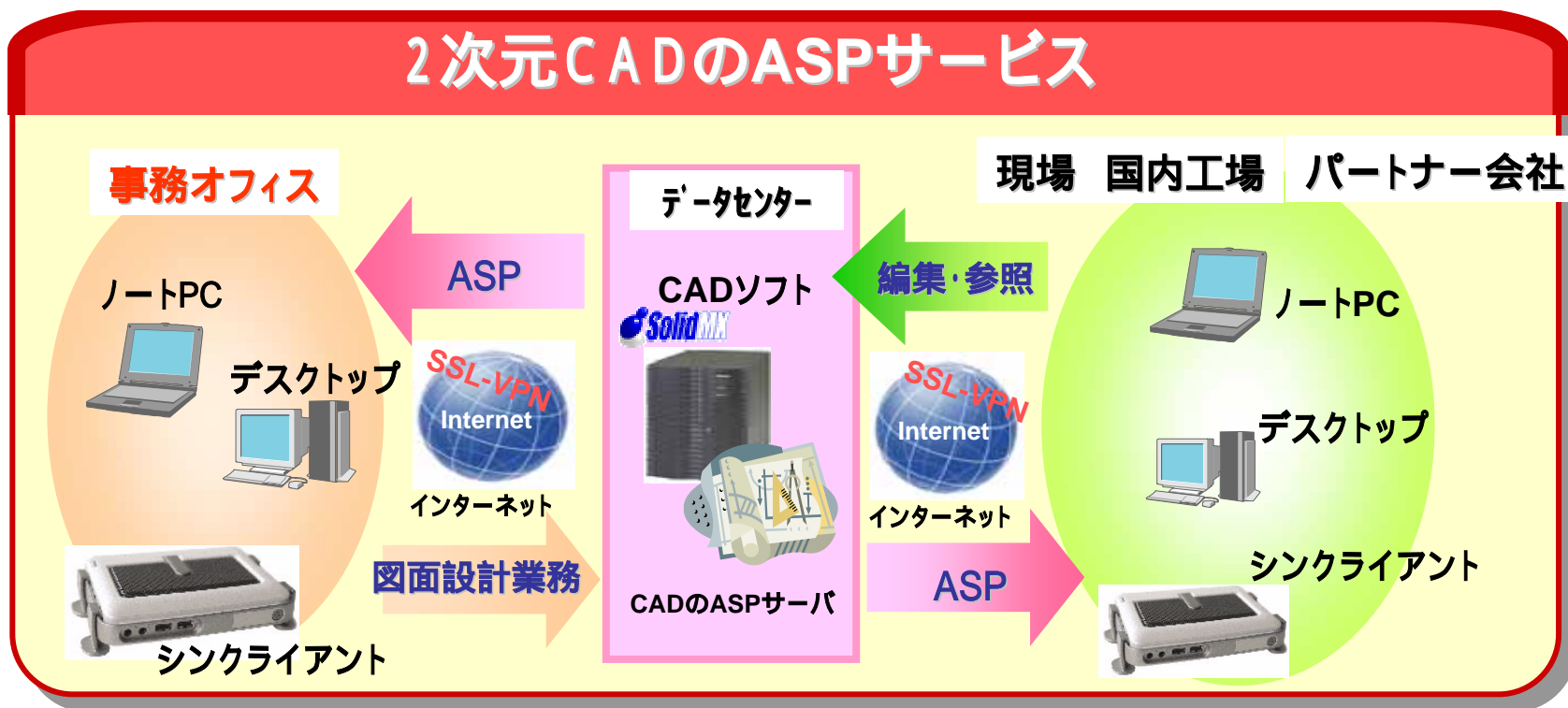
事業戦略 重点商品

シンククライアントソリューション

従来のシンククライアント単体の売上から
アプリケーションと組み合わせたソリューションの提案

具体例 2 シンククライアント + ASP-CAD

2次元CADのASPサービス



事業戦略 重点商品

EAIソリューション

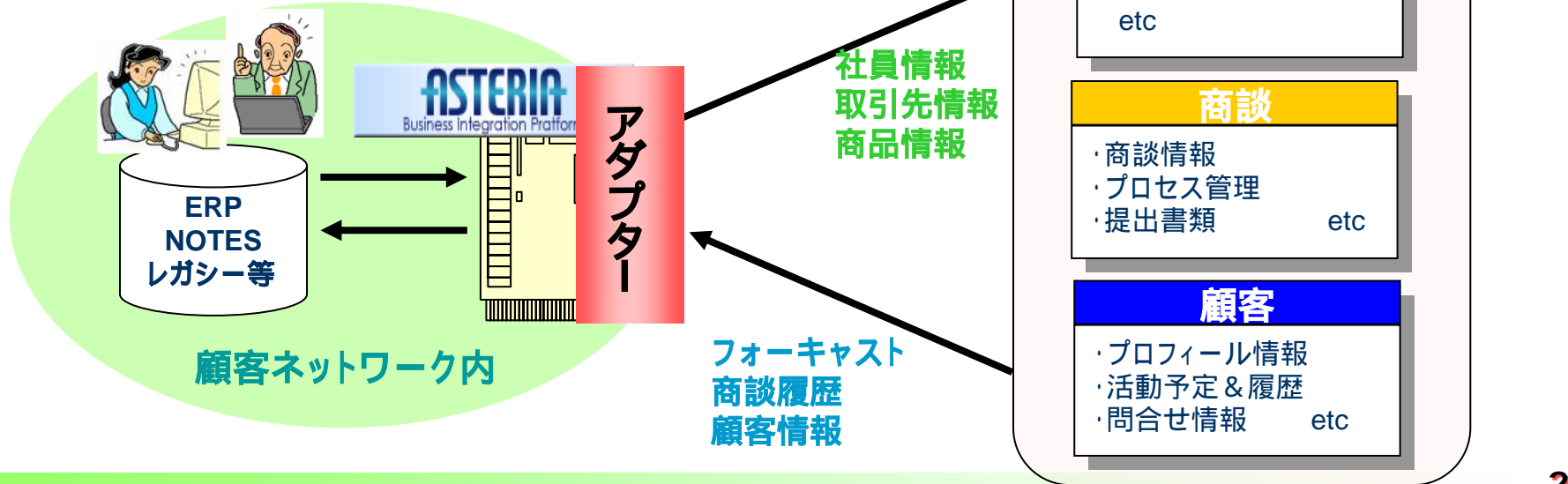
メジャーなパッケージソフト、アプリケーションサービスとの
連携サービスを展開

具体例 Salesforce + ASTERIA

「ASTERIA Salesforce アダプター」を新発売（4月12日）

開発期間の短縮によるコスト低減を実現

営業の「見える化」を実現



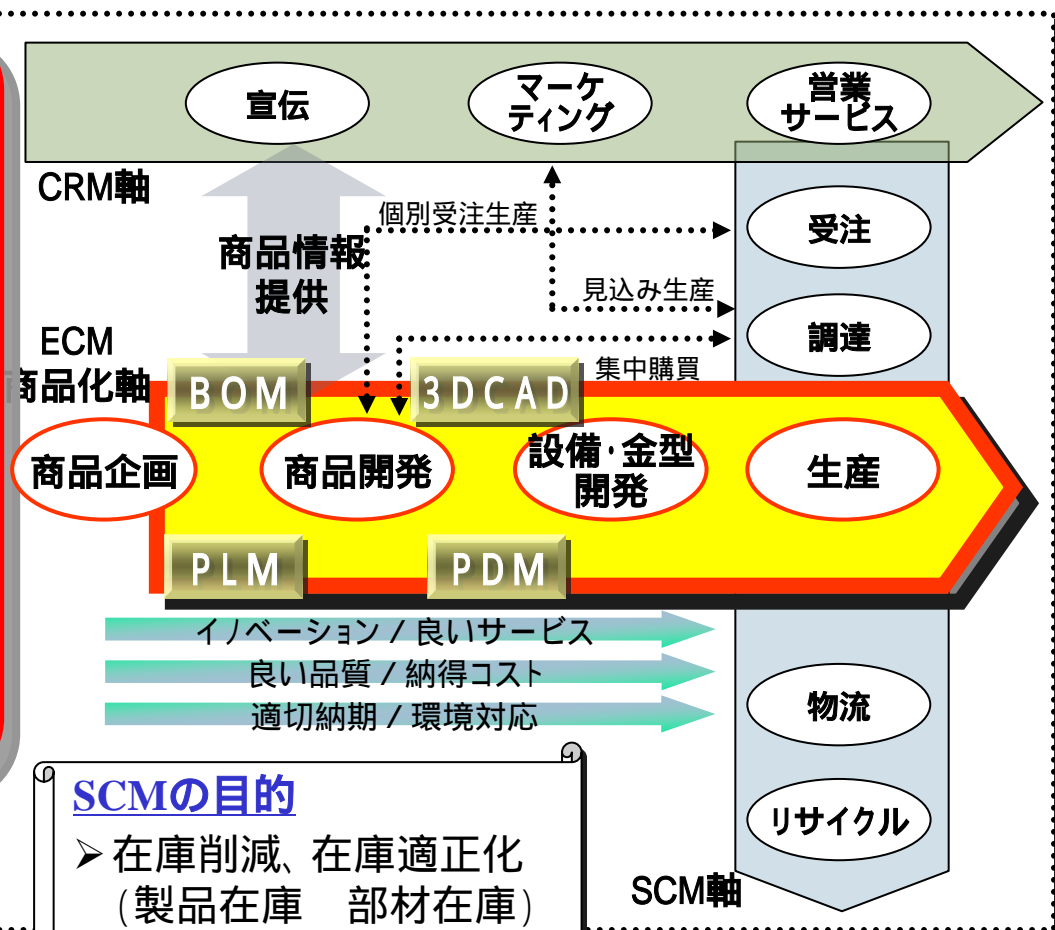
事業戦略 重点商品

ECM (エンジニアリング・チェーン・マネジメント)

新たな事業の柱として育成

ECMの目的

- ◆ 新商品開発のスピードアップ・生産性アップ
- ◆ 設計データの再利用と共有化
SCMや営業への設計データの提供
- ◆ リアルタイムに原価が把握できる
- ◆ 部品・材料の集中購買に活用等



SCMの目的

- 在庫削減、在庫適正化 (製品在庫 部材在庫)
- 製造合理化、コスト低減
- セル生産シフト

ECM + SCM

バリューチェーン・マネジメントの確立

営業戦略 営業体制

営業体制の再編

【狙い】 外販ビジネスの加速
流通営業対応力強化

既存顧客の深耕

リピート受注

お客様の経営課題に密着したタイムリーで効果的なご提案

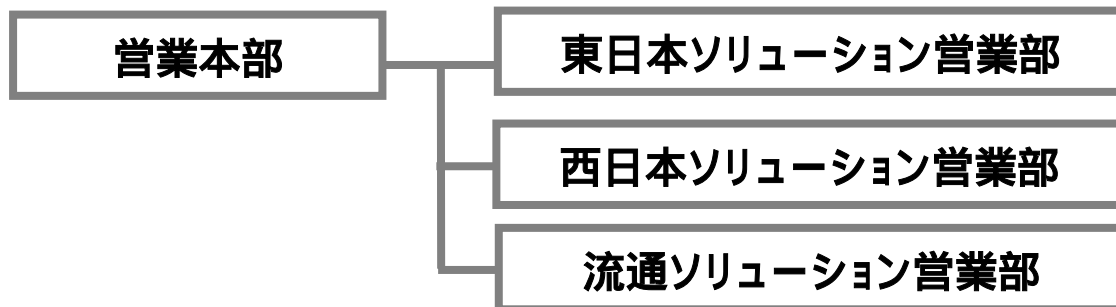
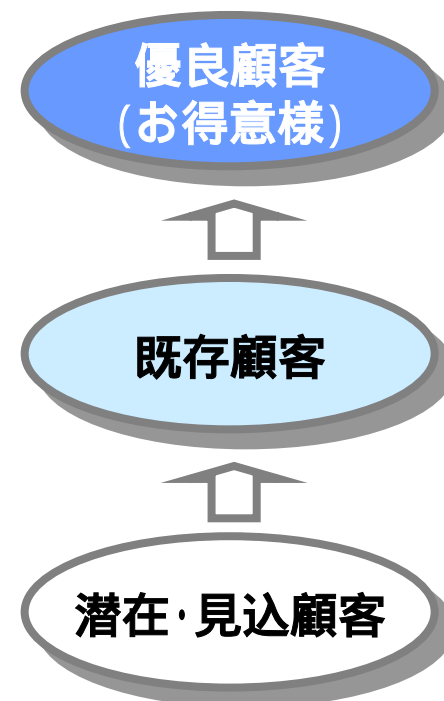
グループ企業へのサポート強化

地元密着型でより質の高いIT提案

パートナー企業との関係強化

アライアンス、協業ビジネスの推進

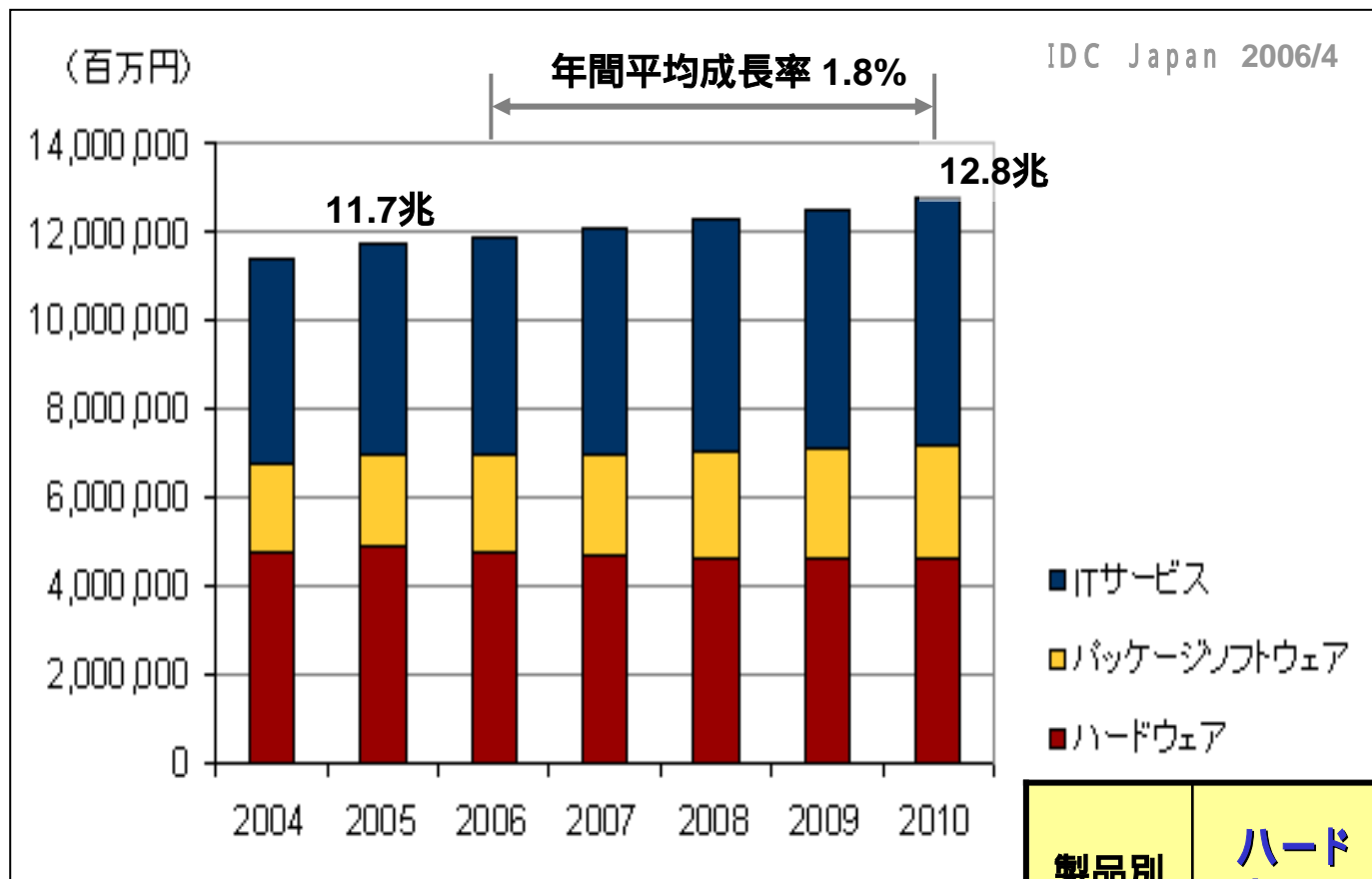
お客様の
ベストパートナー



- ・ **会社概要と事業の特徴**
- ・ **06/3月期 決算の概要**
- ・ **07/3月期 通期事業計画**
- ・ **2010年プラン**

2010年プラン

国内IT市場規模推移 2004～2010年

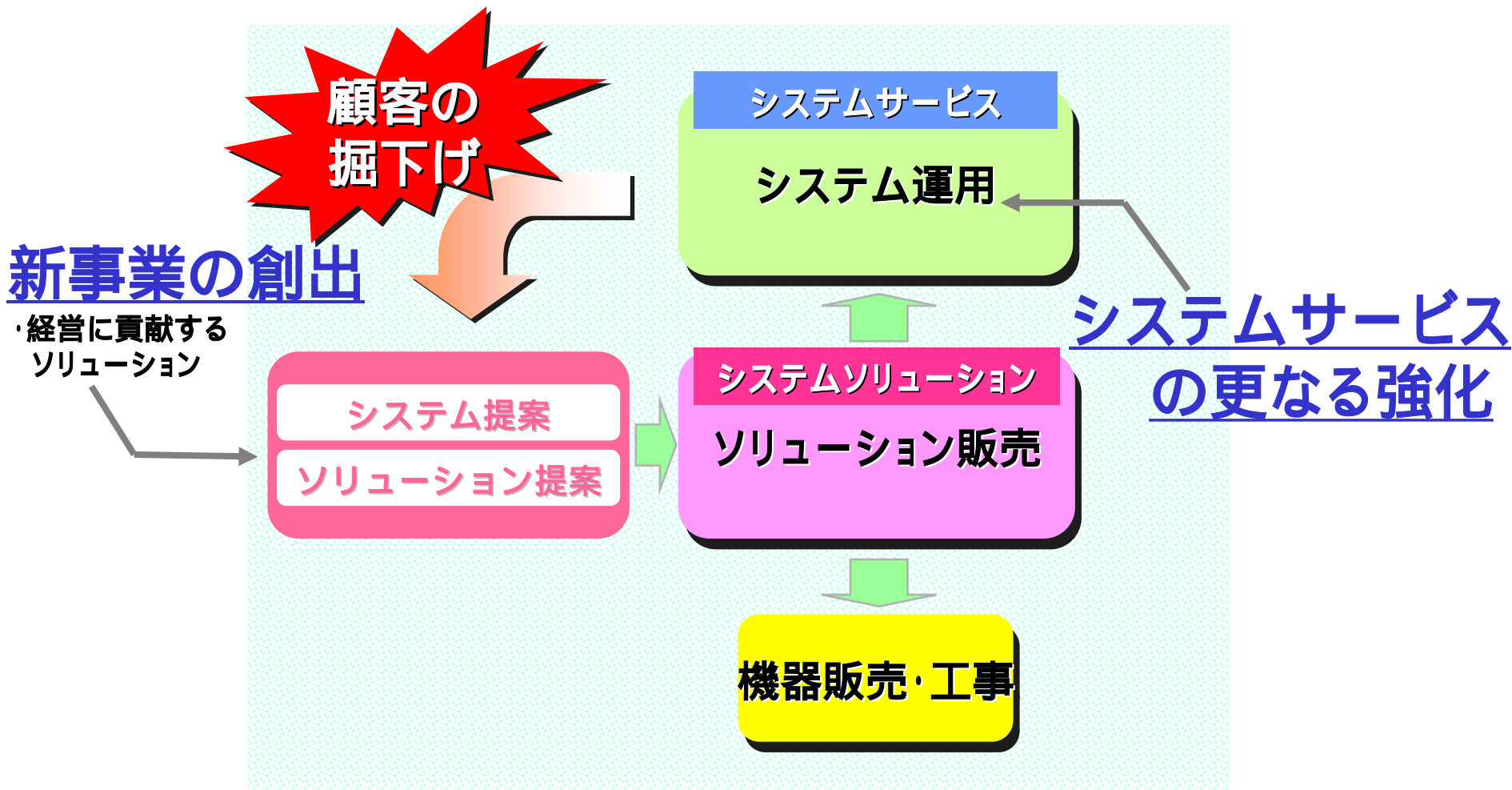


2010年までの市場トレンド

製品別	ハードウェア	パッケージソフトウェア	ITサービス
評価	↘	→	↗

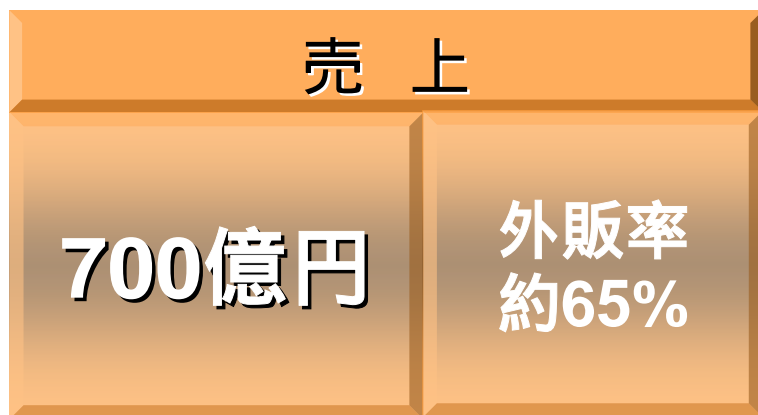
2010年プラン

基本戦略の方向性

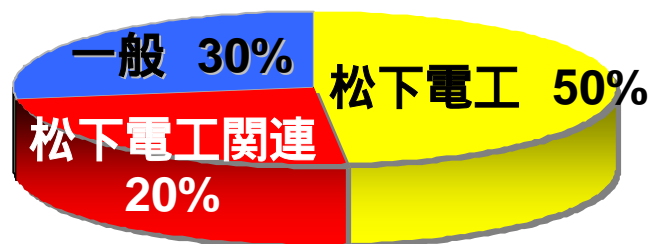


2010年プラン

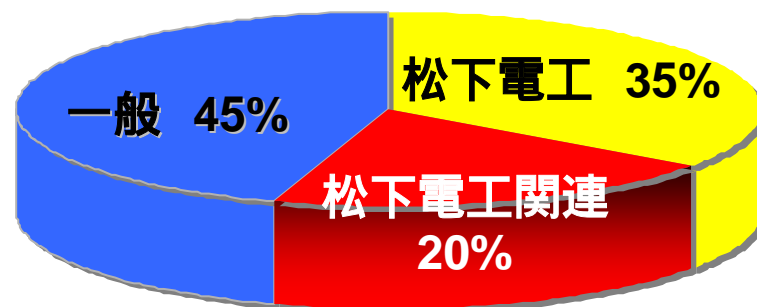
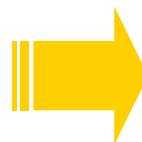
2010年 経営目標数字



相手先別内訳



【現 状】



【2010年度 目標】

2010年プランに向けた地固め

07/3月期の取り組み

1. 新事業の創出

◆ 新事業創出体制の強化



社長直轄組織

新事業企画室

各本部の
新事業・新商品創出機能
を束ねる

組織横断的な組織を構築

- ・強み伝いの商品企画
- ・固有技術・製品の複合化
- ・中長期的な新事業ドメインの検討
- ・ビジネスモデルの企画

2010年プランに向けた地固め

07/3月期の取り組み

2. 人材の確保と育成

人材 = 人財

基盤事業の磐石化と事業計画加速のため、
人財へ積極投資

採用強化

定期採用……基盤事業の磐石化
キャリア採用……職能別の即戦力

人材育成の強化

テクニカル、ヒューマン、コンセプチャルのバランスの取れた人財へ
プロジェクトマネジメント力の更なる強化

2005年度

一人当たりの売上高 8,347万円

【2004年度実績ランキング】

1	日本ユニシス	12,193
2	伊藤忠テクノサイエンス	11,438
3	NRIデータサービス	9,957
4	松下電工IS	9,731
5	NTTデータ	9,688
6	日本情報通信	6,966
7	ドコモ・システムズ	6,786

2005.09コンピュータ 情報サービス産業売上高ランキング

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。