

*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

2007年3月期 第1四半期 決算説明会


2006年7月28日

代表取締役社長 河村 雄良

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

# 当社の概要

# 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	511人 (2006年6月末現在)	

# 松下電工ISのランキング

< 2005年度 ソリューションプロバイダ業績ランキング > 日経ソリューションビジネス 2006.7.15より

## ■2005年度のITサービス業界

成長を追うより、利益を優先させた業績回復  
135社の平均業績伸び率

売上高 1.9% [2004年度 1.4%]  
経常利益 16.2% [2004年度 1.3%]

### 【当社伸び率】

1.7%  
26.2%

前期は変則期のため2004年11月期と比較

## 2005年度ランキング

### 売上高ランキング

1位	NTTデータ	億円 9,072
2位	キャノンマーケティング ジャパン	8,219
3位	ダイワボウ 情報システム	3,757
69位	<b>当社</b>	413

### 一人当たり 経常利益ランキング

1位	アイ・エックス・アイ	万円 2,519
2位	もしもしホットライン	997
3位	<b>当社</b>	951

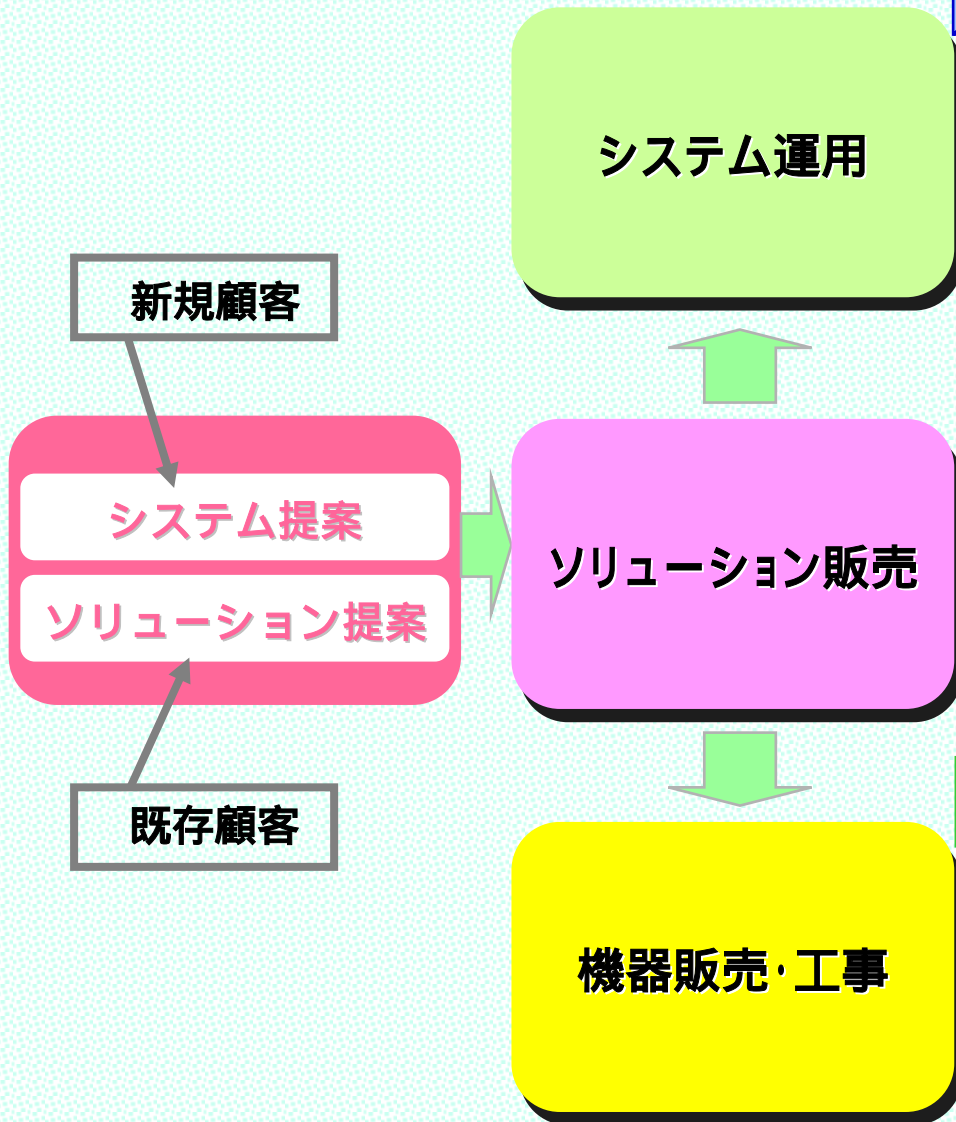
### 経営効率ランキング (総資産経常利益率)

1位	<b>当社</b>	% 25.0
2位	もしもしホットライン	24.5
3位	テレウェイヴ	20.0

総資産経常利益率=経常利益/総資産

# 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

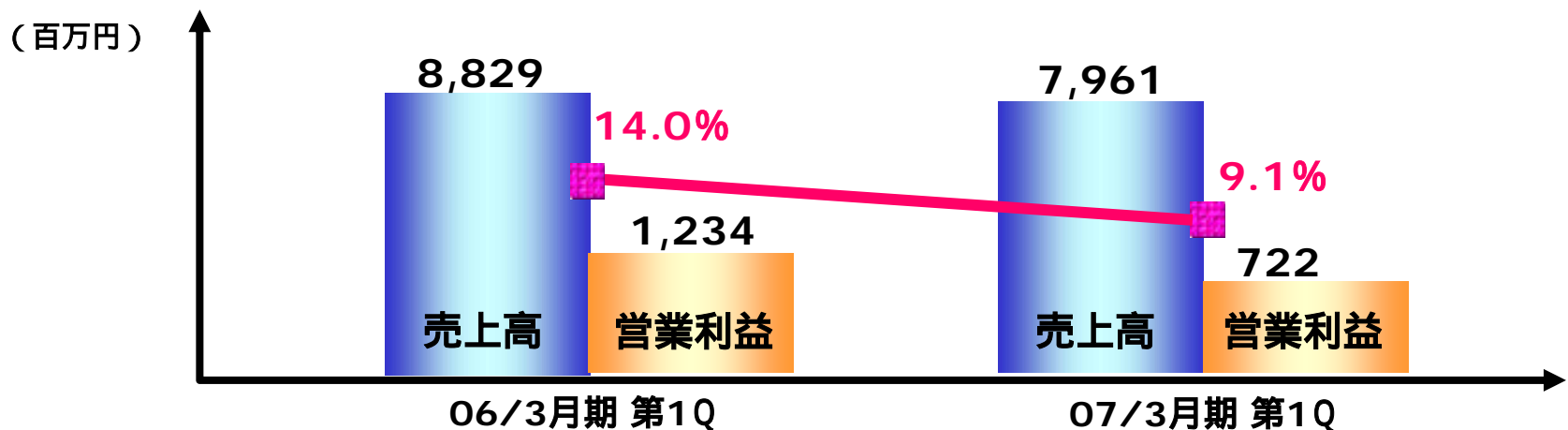
### 2. システム機器・通信機器関連事業

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

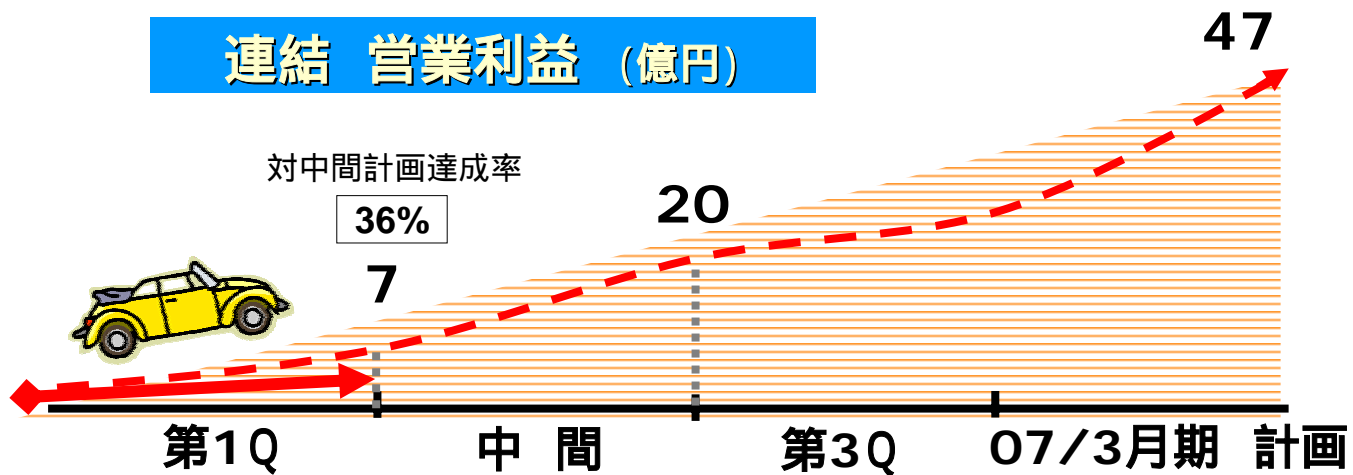
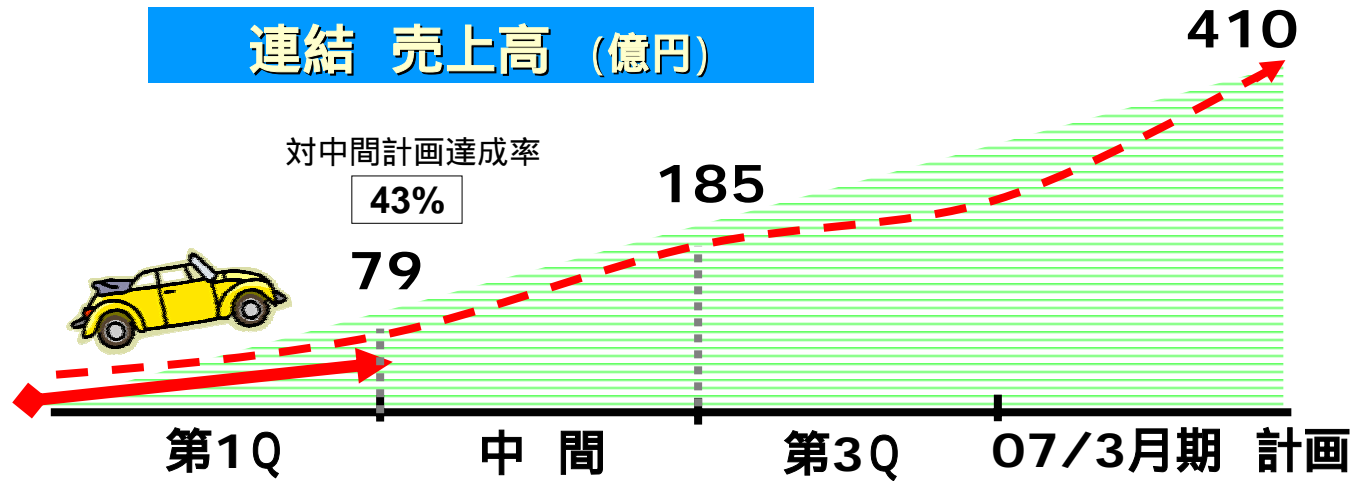
# 2007年3月期 第1Q決算の概況

# 2007/3月期第1Q 決算の概況

(百万円)		06/3月期 第1Q	07/3月期 第1Q	対売上比(%)	前年同期比(%)
売上高	連結	8,829	7,961	-	90.2
	単体	8,529	7,706	-	90.4
営業利益	連結	1,234	722	9.1	58.5
	単体	1,226	716	9.3	58.4
経常利益	連結	1,226	751	9.4	61.2
	単体	1,226	745	9.7	60.8
当期利益	連結	701	445	5.6	63.5
	単体	705	443	5.8	62.9

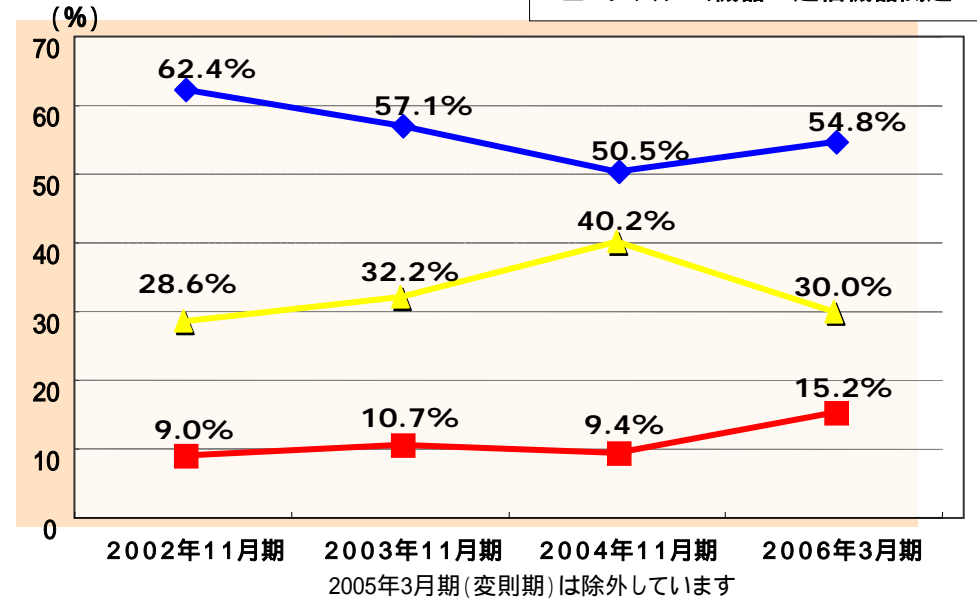
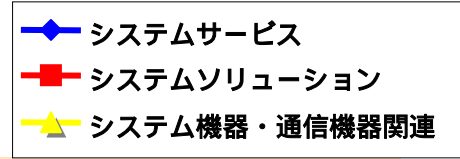
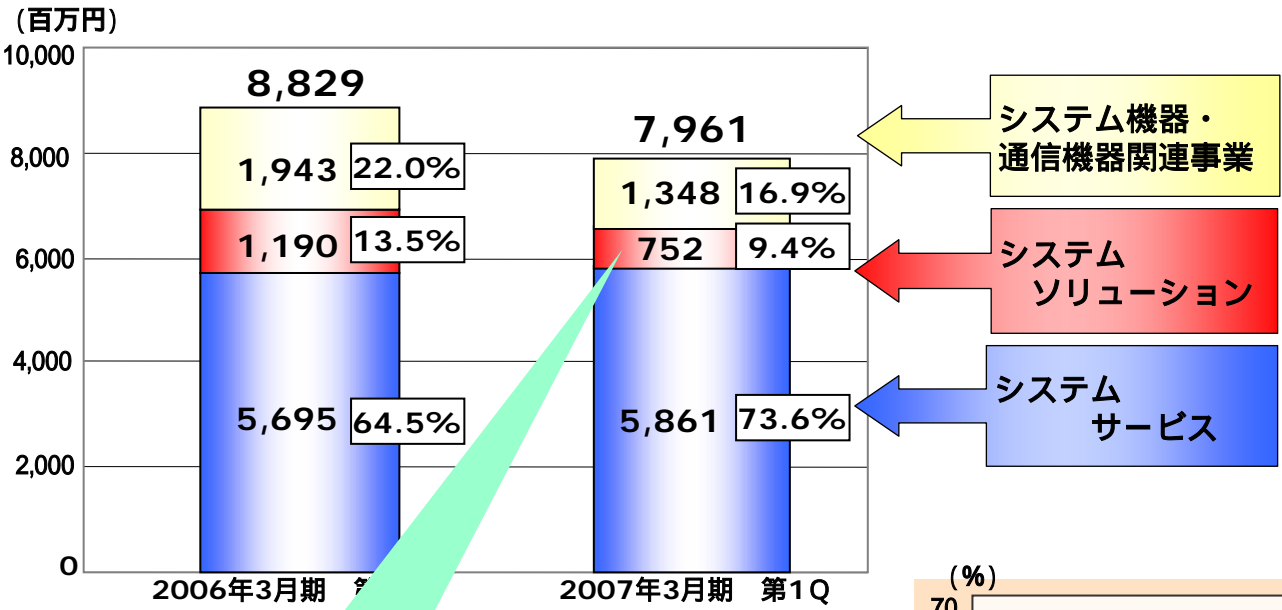


# 第1Q 決算進捗度





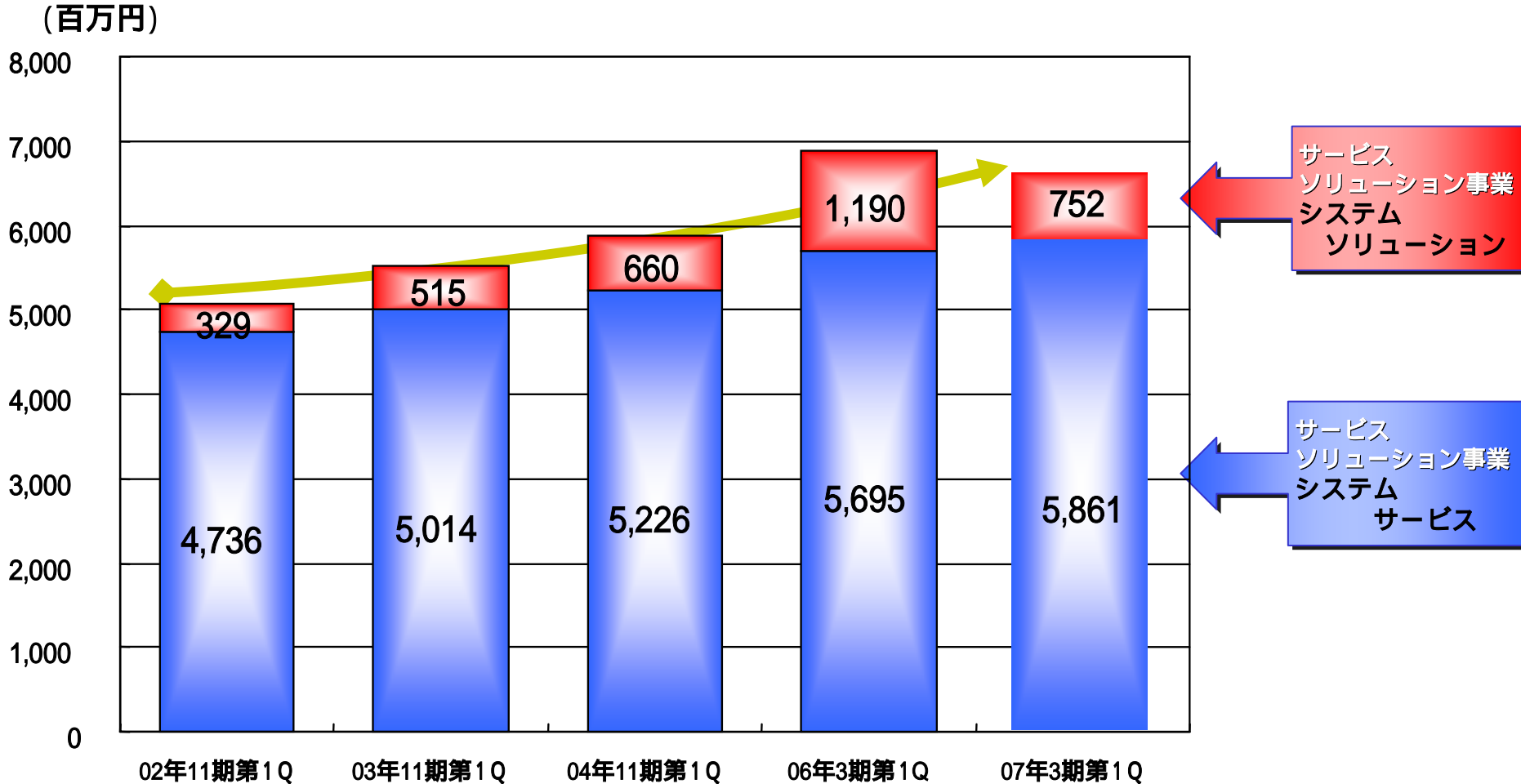
# 事業部門別売上高(連結)



前期の  
コラボ分が減少

# 成長を続けるシステムソリューション、サービス

■システムソリューション、システムサービスは順調に拡大し、ストックビジネス(コア事業)として成長を続ける



# 2007年3月期 第1Q トピックス

## 新商品 / サービス

- 営業支援システム「Salesforce」と基幹システムとを連携する  
ASTERIA アダプタを発売〔4月〕
- 薬剤師向けeラーニングサービス開始〔5月〕
- 徘徊高齢者みまもりサービスの受託開始〔5月〕
- 簡易データベース定型検索ツール「Harvest One」の発売〔6月〕
- エンジニアリング・チェーン・マネジメント支援開始  
- 統合部品表をASPで提供〔6月〕

## 社内体制

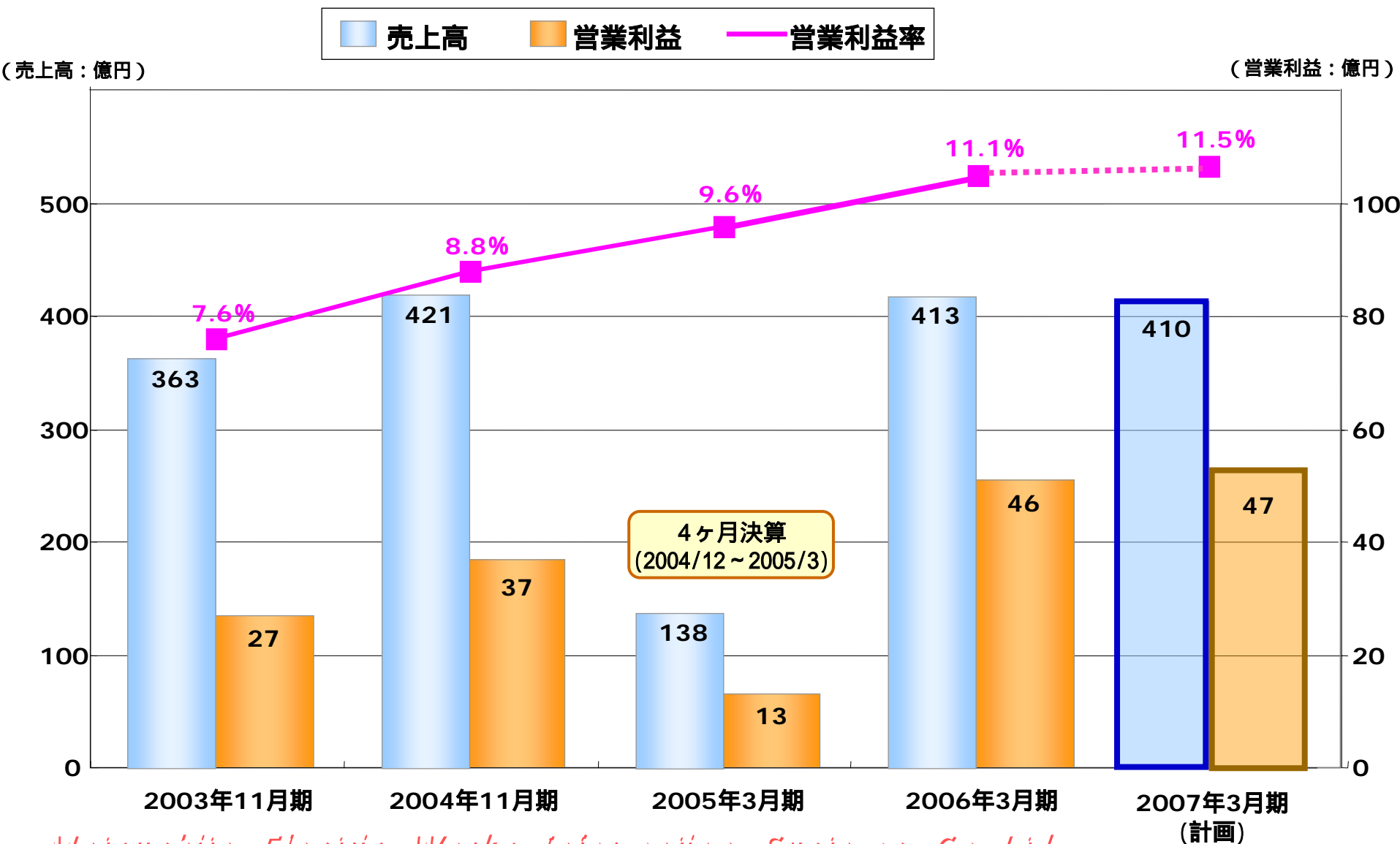
- 執行役員制の導入〔6月〕
- 新事業企画室の設置〔4月〕

# 2007年3月期 事業計画・戦略

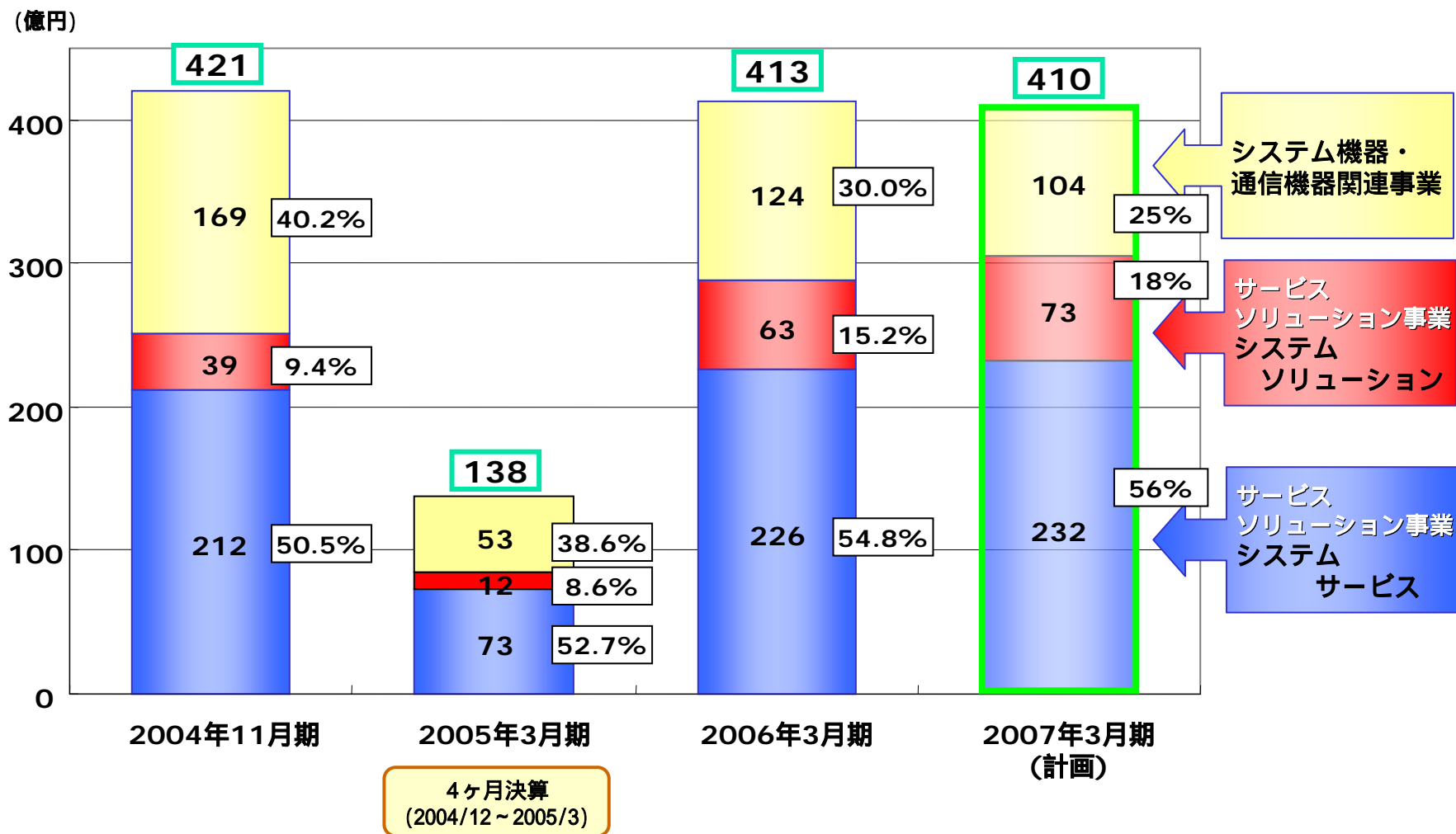
# 2007年3月期 通期事業計画

(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%

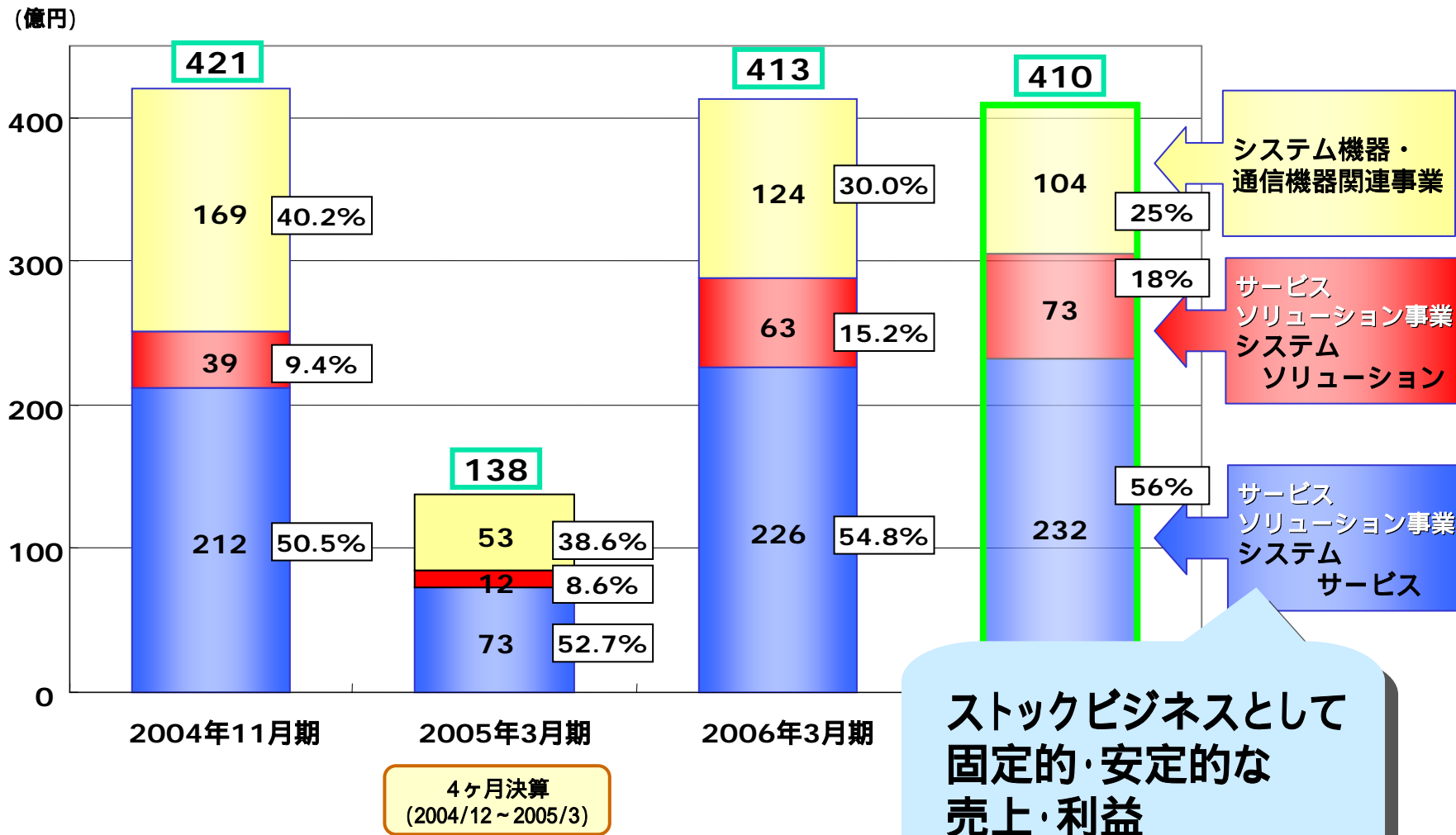
# 売上高、営業利益、営業利益率の推移(連結)



# 部門別売上高の推移(連結)



# 部門別売上高の推移(連結)

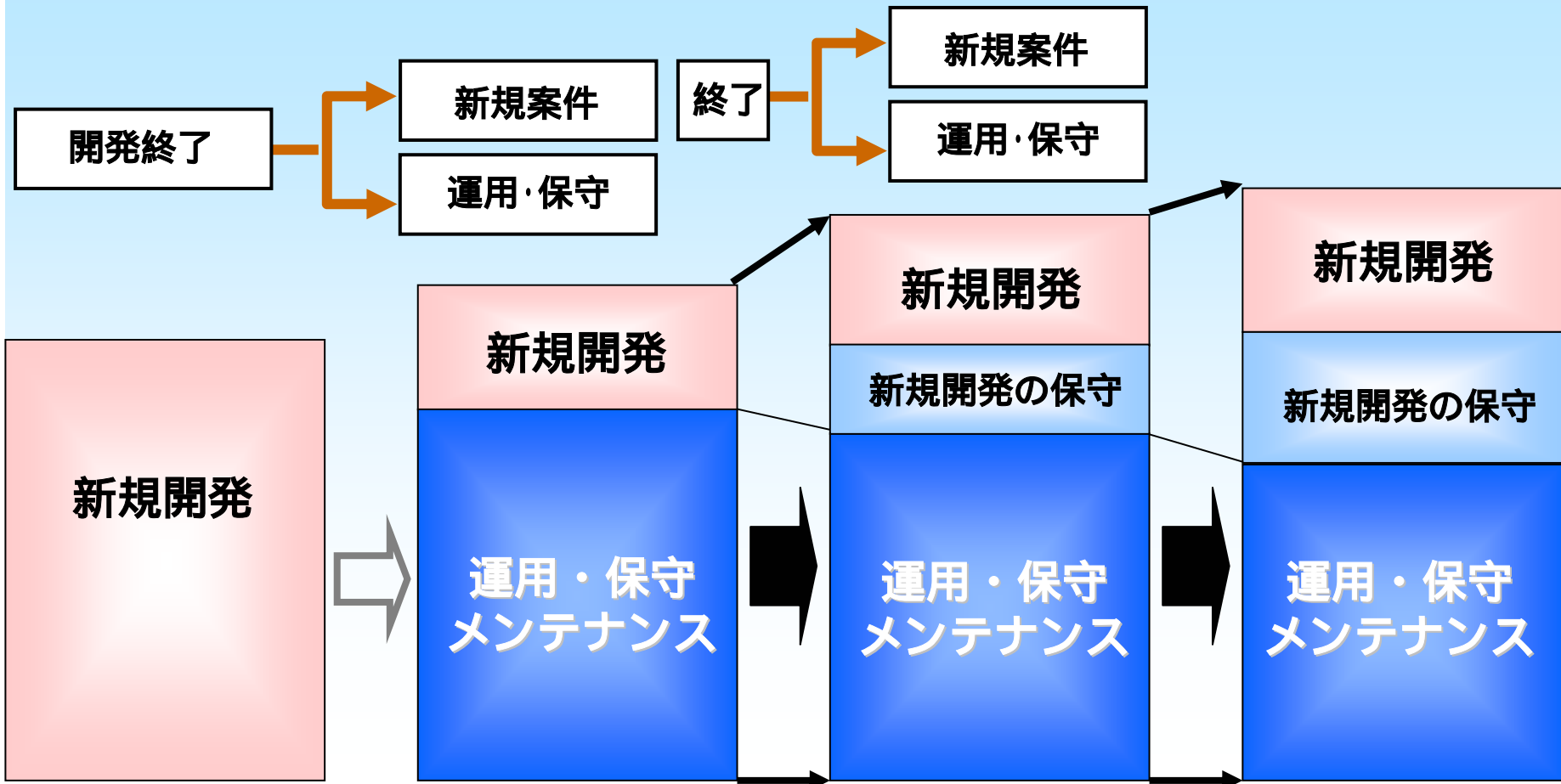




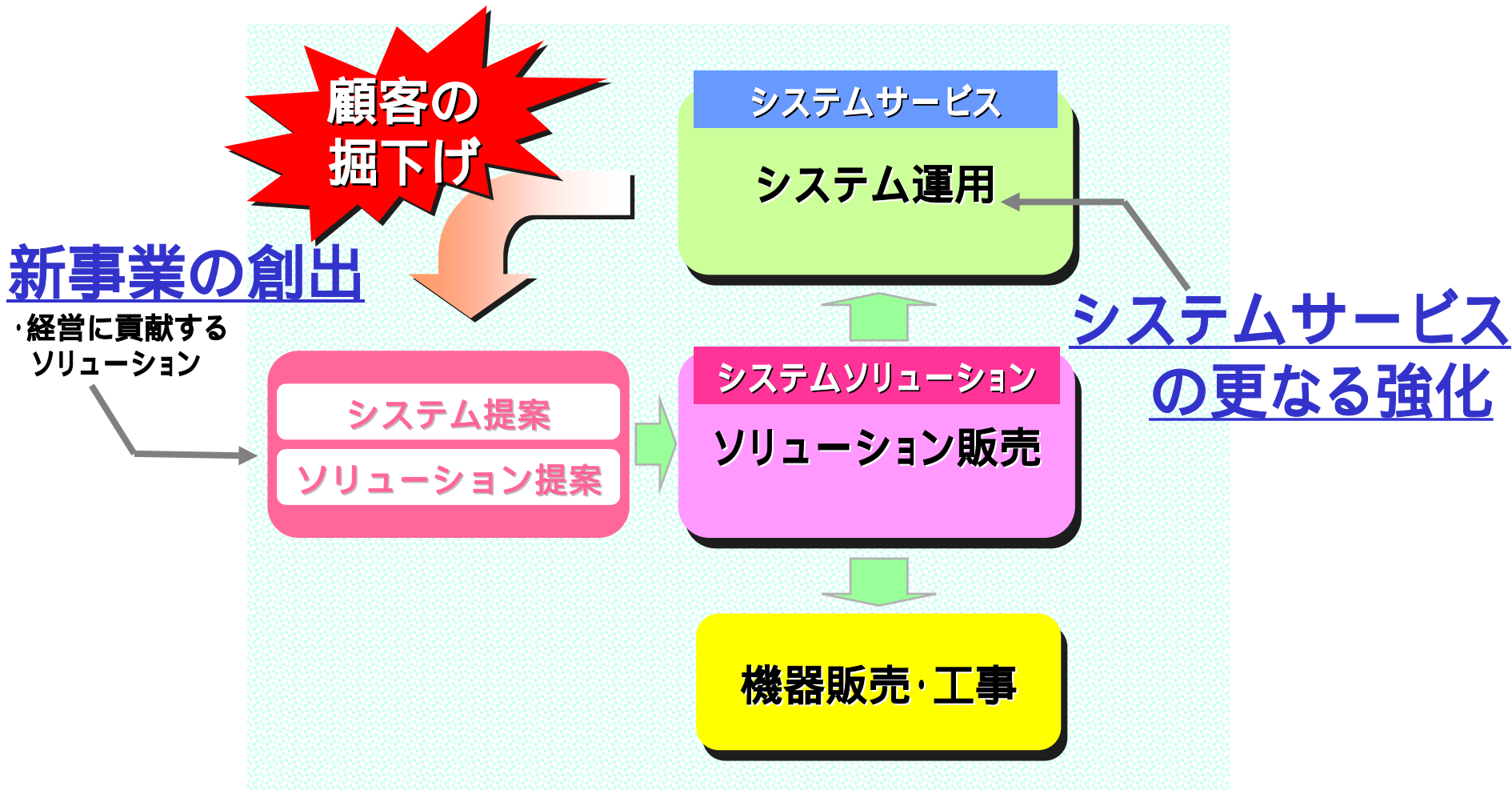
# (システムサービス)フルアウトソーシングの成長モデル

## フルアウトソーシング案件の受注、売上高の仕組みイメージ

- ◆ 開発案件が終了すると、運用・保守メンテナンス(ストックビジネス)は蓄積されて行く
- ◆ 現行の開発が終了すると、次の開発案件を提案し受注・開発する

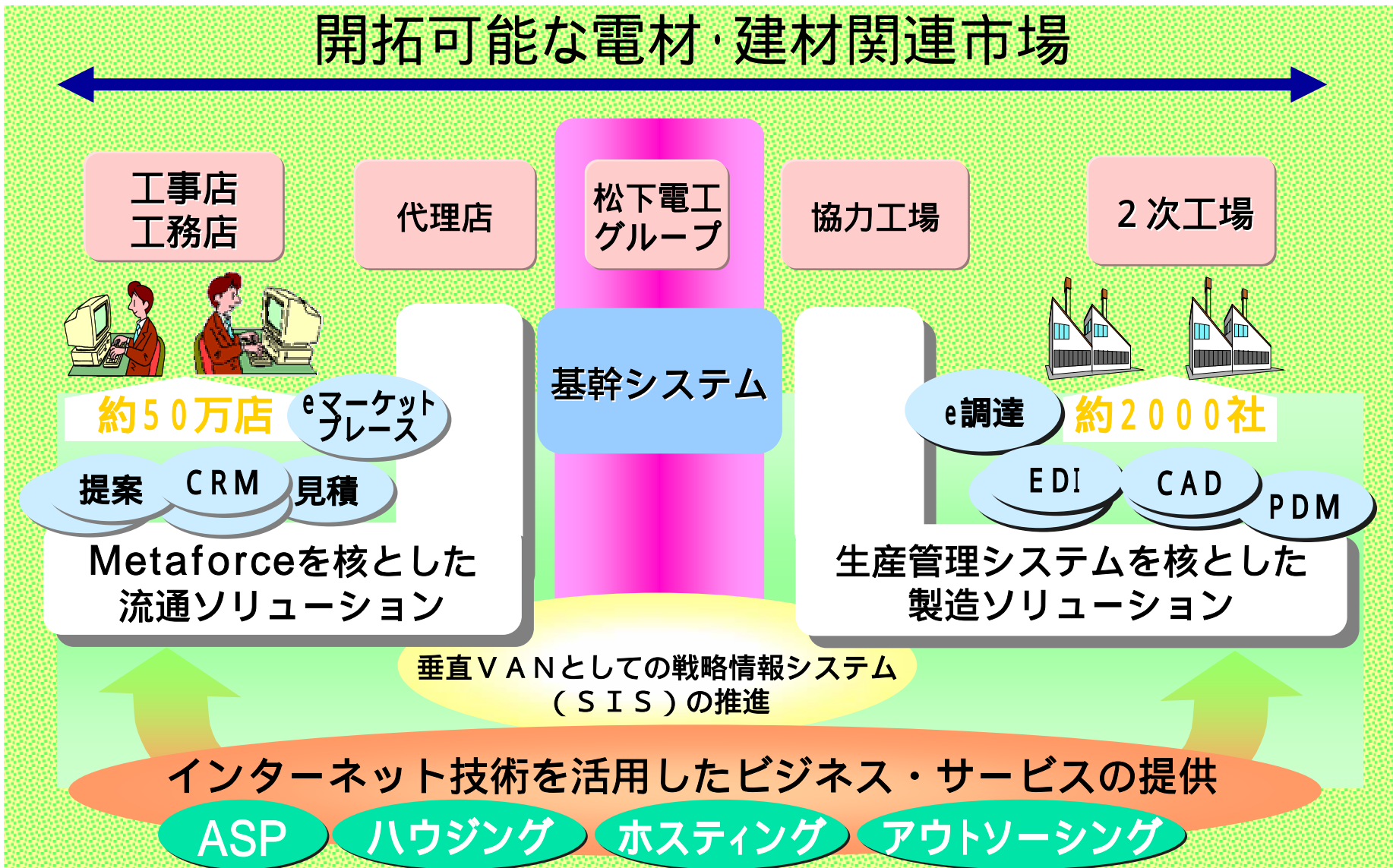


# 〔システムサービス〕フルアウトソーシングの成長モデル



# (システムサービス) 松下電工Gチャンネルへの販売

## 開拓可能な電材・建材関連市場



# (システムサービス) 松下電工Gチャンネルへの販売

開拓可能な電材・建材関連市場

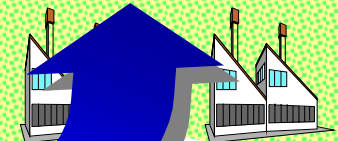
工事店  
工務店

代理店

松下電工  
グループ

協力工場

2次工場



約50万

000社

ASP  
サービスメニューの拡充

提案 CRM 見積

EDI CAD PDM

Metaforceを  
流通ソリューション

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

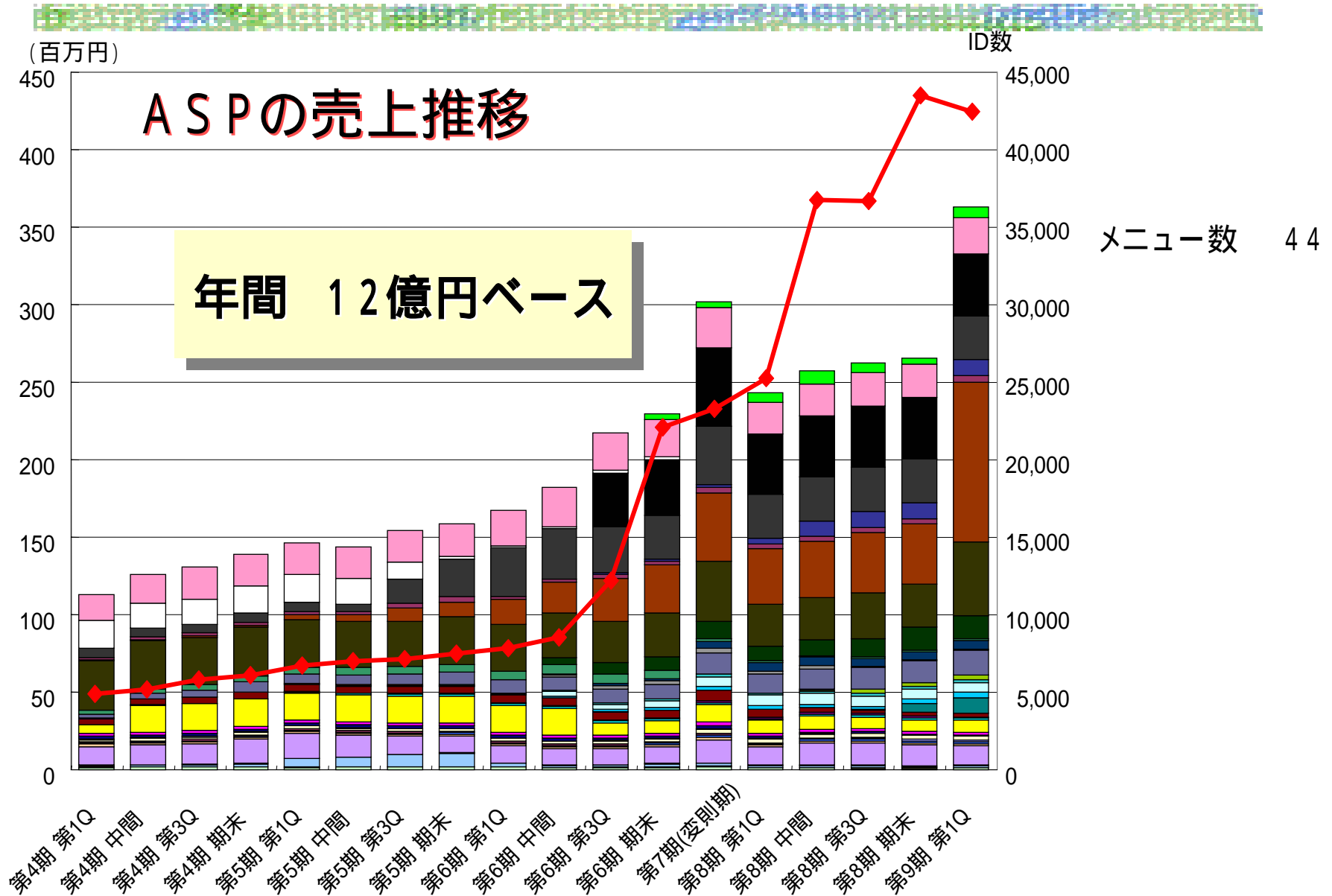
ASP

ハウジング

ホスティング

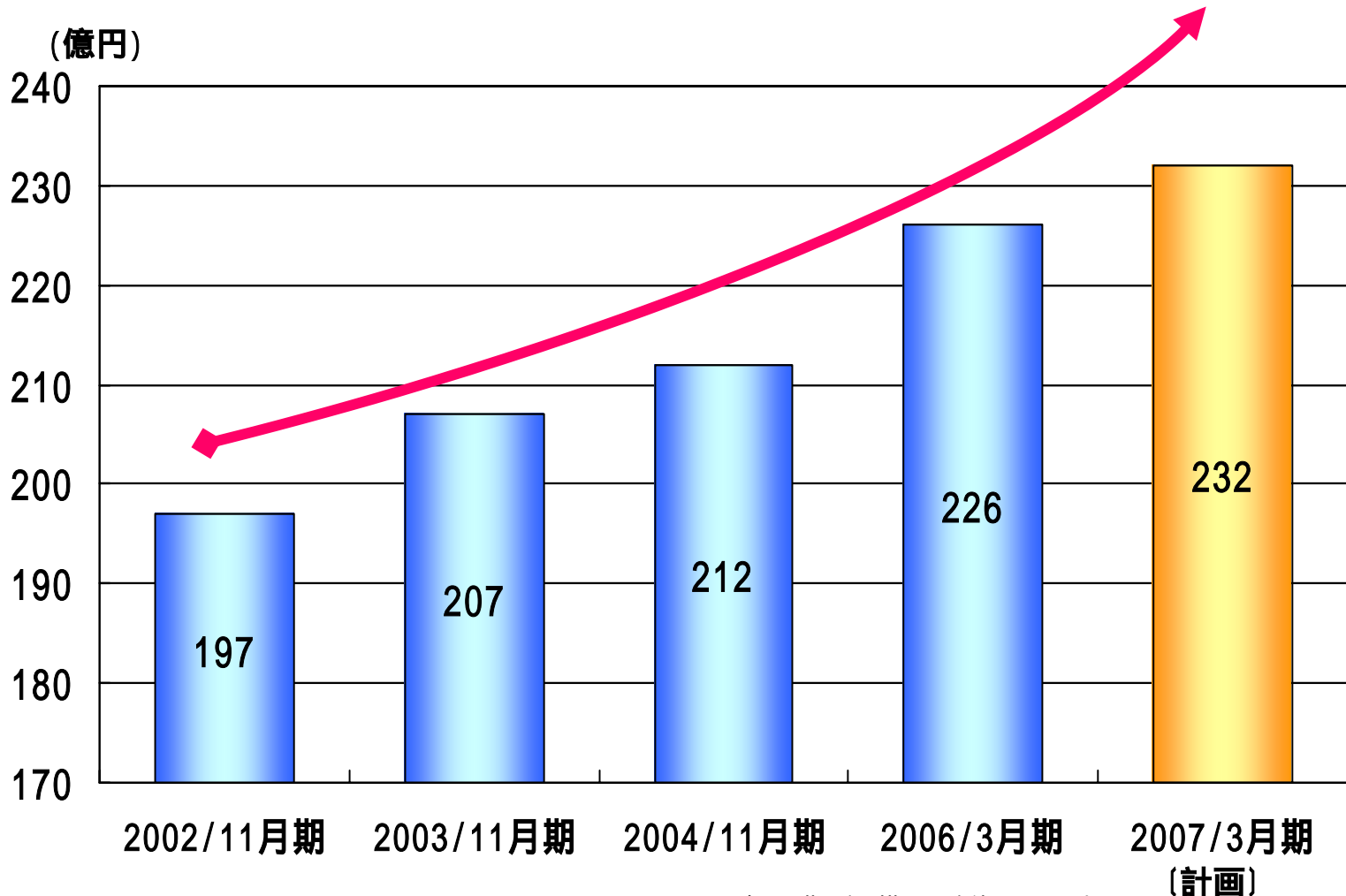
アウトソーシング

# ASPサービスは順調に拡大



# システムサービス(ストックビジネス)は順調に拡大

システムサービス部門(ストックビジネス)は順調な増加傾向を示す



# 事業環境認識

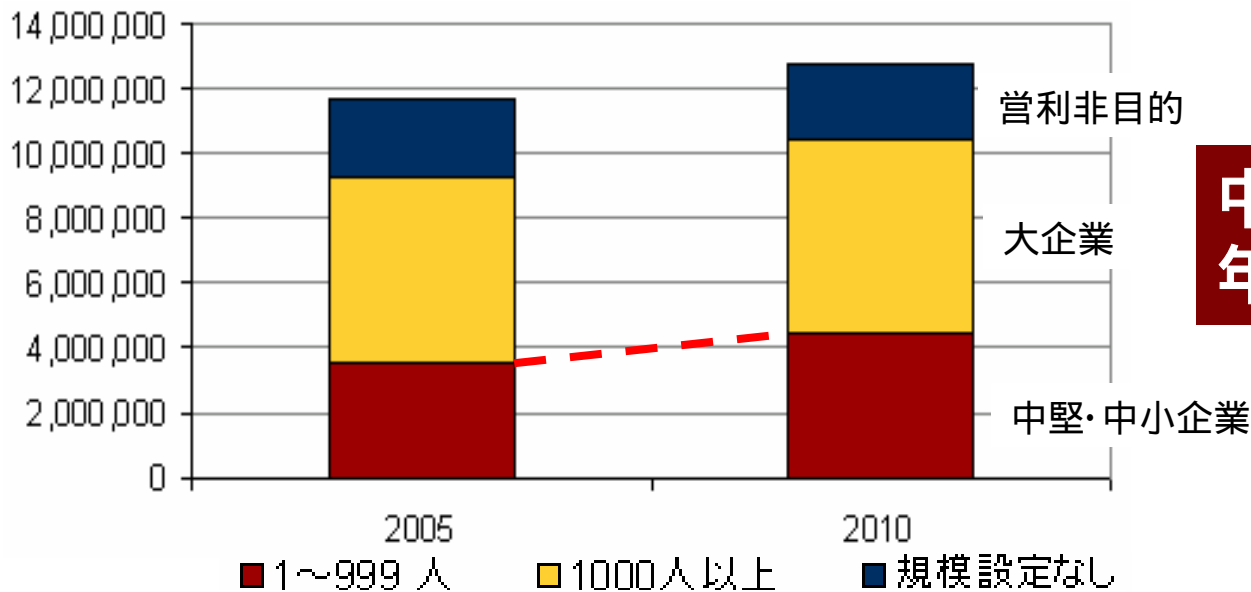
## 市場動向

### 1) 国内企業規模別 IT 投資動向

景気回復の広がりに伴い**中堅・中小企業市場のIT投資が拡大**

業種別では、製造、金融における中堅・中小企業の成長率が特に高い

(百万円) 国内企業規模別 IT 投資シェア 2005年～2010年



**中堅・中小企業の  
年間平均成長率は5.1%**

(大企業の0.4%を大きく上回る)

注) 規模設定なしは、官公庁、教育機関、消費者を指す

Source: IDC Japan, 6/2006

# 事業環境認識

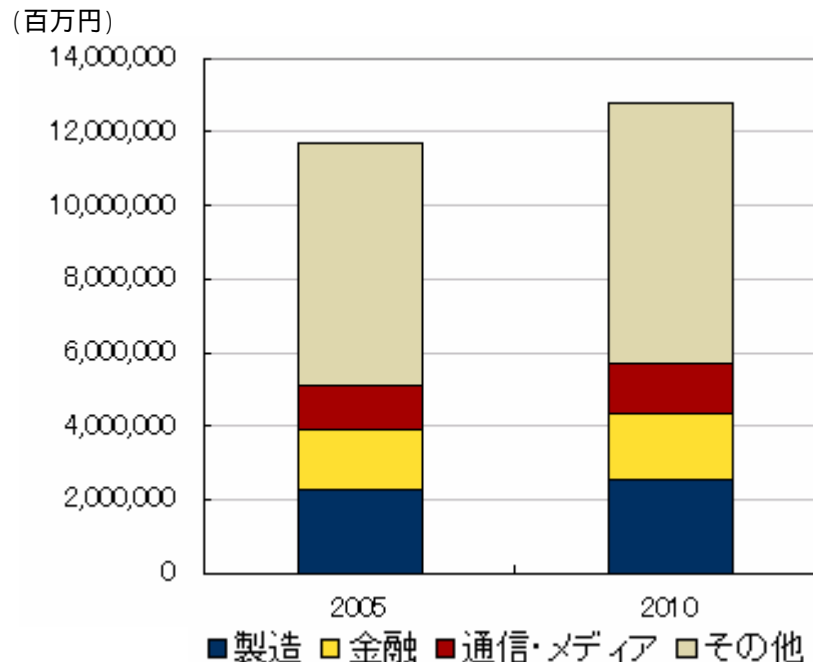
## 市場動向

### 2) 国内企業産業分野別 IT投資動向

製造・金融・通信・メディアの3業種が上位を占める

製造業は全体の2割

国内産業分野別 IT投資規模推移 2005年～2010年



Source: IDC Japan, 6/2006

#### 【製造業】

グローバル競争環境の中での  
世界規模のサプライチェーン最適化に  
向けたIT投資が強化

#### 【金融業】

金融機関のグループ化され、  
シナジー効果を追求するためのIT投資

#### 【通信・メディア】

次世代ネットワークの高速通信網上の各種  
上位レイヤサービスに伴うIT投資が伸びる

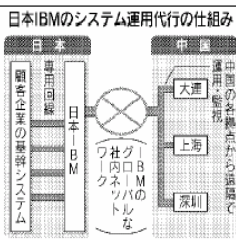


# 事業環境認識

## IT業界動向



日本企業から受託したシステム運用の中心地として、今後が二〇〇八年の運用・監視やプログラムの修正などを中国に委託する。運用コストを削減する。価格競争力を高める。



中国の各拠点から帰国して、運用代行の中心地として、今後が二〇〇八年の運用・監視やプログラムの修正などを中国に委託する。運用コストを削減する。価格競争力を高める。

情報システム

## 運用代行、中国に移管

日本IBM、コスト2割減

2006.6.30日本経済新聞

- ・アウトソーシング事業の一部を中国に移管
- ・運用コストを2割削減、サービス事業の競争力を高める
- ・2000年前後に締結していた契約が更新期を迎え、サービス内容や価格の見直しが増えてくる

富士通社長が経営方針



経営方針を発表する富士通の副社長兼社長補佐の岡田博昭氏（9日午前、東京駅前千代田ビル）

「ソフト」運用に軸  
成長投資で利益率低下

富士通は、経営方針を明確にするため、運用コストを削減する。価格競争力を高める。運用コストを削減する。価格競争力を高める。

- ・システム構築を軸とする形態から、運用サービスへシフトを図る
- ・中堅・中小向けを強化

2006.6.12日経産業新聞

# 事業環境認識

## 市場動向

- 景気回復の広がりに伴い**中堅・中小企業市場**のIT投資が拡大
- 業種別では、**製造、金融**におけるIT投資が活発

## IT業界動向

- **運用サービス**へシフト

当社戦略と合致

当社の強み

業務コンサル (製造・流通に特に強い)

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」

# シンククライアント

## シンククライアント動向

企業ネットワークの総合誌  
**日経コミュニケーション**  
 NIKKEI COMMUNICATIONS  
 2006 7.1

「IP電話やアプリが動かない」は過去の話  
**シンククライアントの常識を覆す**

ピンポイントで相手を攻撃!  
 今度のウイルスは  
 "スピア"型

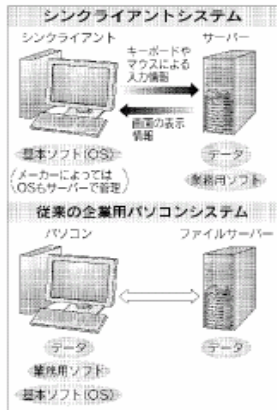
編集長インタビュー  
 松原 聡 竹中慶談話 直哉

編集長インタビュー  
 程 近智 アクセンチュア 社長

戦略ネットワーク研究  
 2006 FIFA ワールドカップ  
 ドイツ大会

**シンククライアント  
 一般企業にも導入が進む**

**コールセンター、セキュリティ商材など  
 他の商材と組み合わせた提案へ**

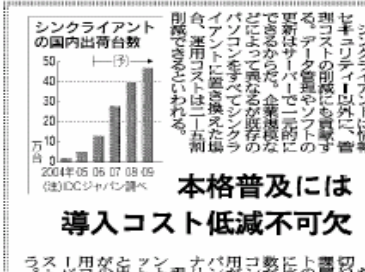


**日本IBM 導入費2割減  
 消費電力抑える**



**シンククライアント**  
**成長期に突入**

シンククライアントは、D/Dや記憶体を持たないため、社内の機内情報伝達で接続したサーバー側業務用ソフトウェアを集中管理する。シンククライアントは、プロセッサの未使用部分を削減し、仮想上を統合した結果、と専用ソフト、1日Mの化技術に活用。サーバーリソースを、重層管理がサーバーなどを組み合わせた、サーバーの運用を確保できないため、大規模なシステムでは、運用を確保できない。日本IBMは、従来、千円(サーバー)や、サーバー1台で複数のクライアントシステムを構築し、データ管理のサーバーは、他社にもある。ただし、クライアントシステムを、1台を簡便的に複数設置、仮想化技術を使わない。売れた。米クオアキュー、分り、異なるサーバ処と、業務ソフトウェアに



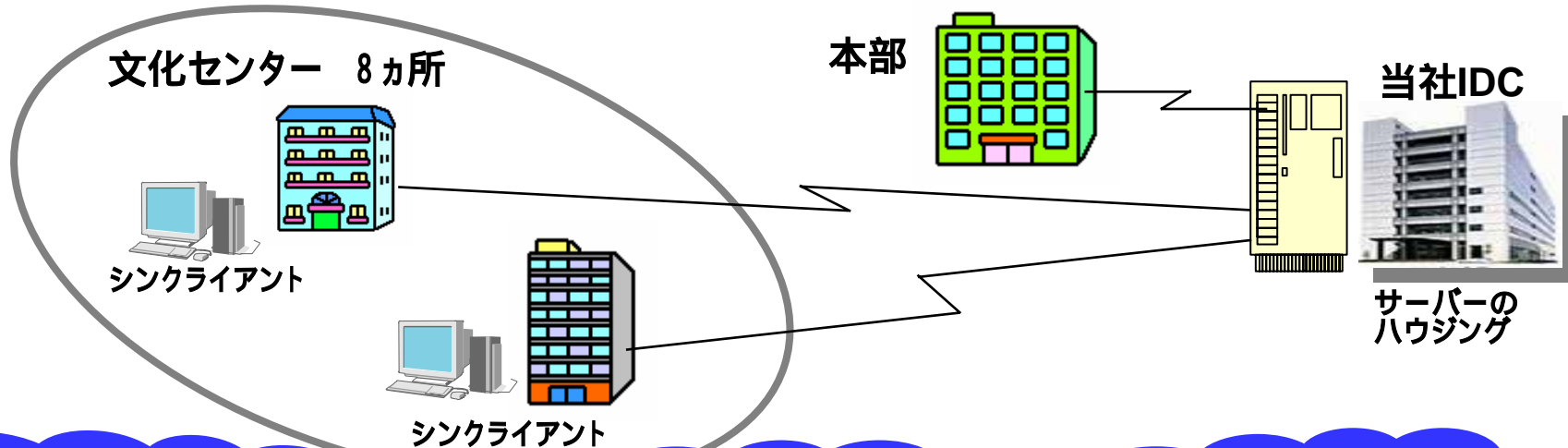
重点

# シンククライアント

情報漏えい対策と運用・管理工数の削減の両立を  
シンククライアントで実現

例:シンククライアントで個人情報を守る

よみうり文化センター様では、8拠点の情報を本部で集中管理  
サーバーは当社データセンターでハウジング



ディスクレスで  
個人情報漏えい対策!

プログラムの統一で  
運用レベルの均質化!

作業の本部集中で  
業務効率アップ!

ハウジング:お客様のコンピュータをデータセンターで預かり運営すること

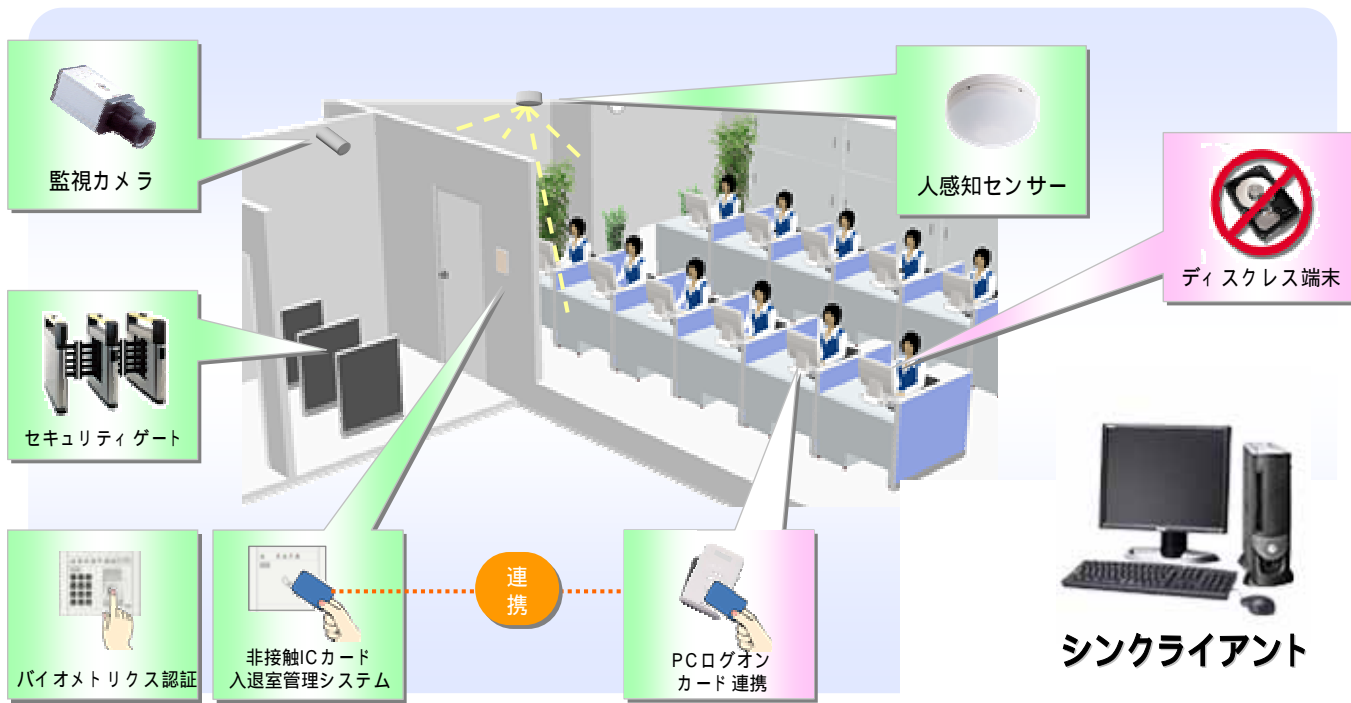
重点

# シンククライアント

## シンククライアント

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

例 コールセンター + シンククライアント + セキュリティ商材  
100台のシンククライアントをコールセンターに導入



重点

# EAIソリューション

E AI: Enterprise Application Integration

異なるシステムを連携し、  
情報資産の有効活用、異機種間の有機的なデータ連携を実現

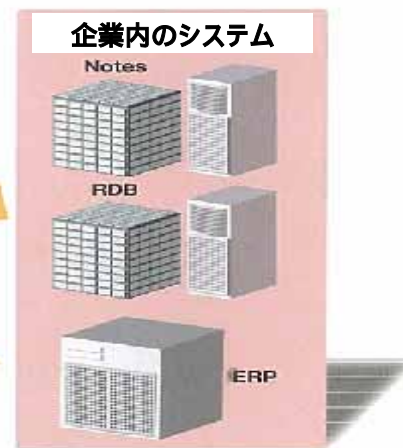
例: 営業支援システムと社内基幹システムをつなぐ

## 営業の「見える化」実現

salesforce.com



様々な営業情報



営業情報を  
商品開発に反映!

リアルタイムの営業情報から  
素早い経営判断!

デジタル化による  
内部統制!

重点

# EAIソリューション

EAI: Enterprise Application Integration

異なるシステムを連携し、  
情報資産の有効活用、異機種間の有機的なデータ連携を実現

例: 社内基幹システムとFAXサービスをつなぐ

ナイス株式会社様では、月間12万件のFAX送信を自動化



FAX出力文字が  
見やすい!

FAX送信  
作業から開放!

年間1,500万円  
費用削減!

重点

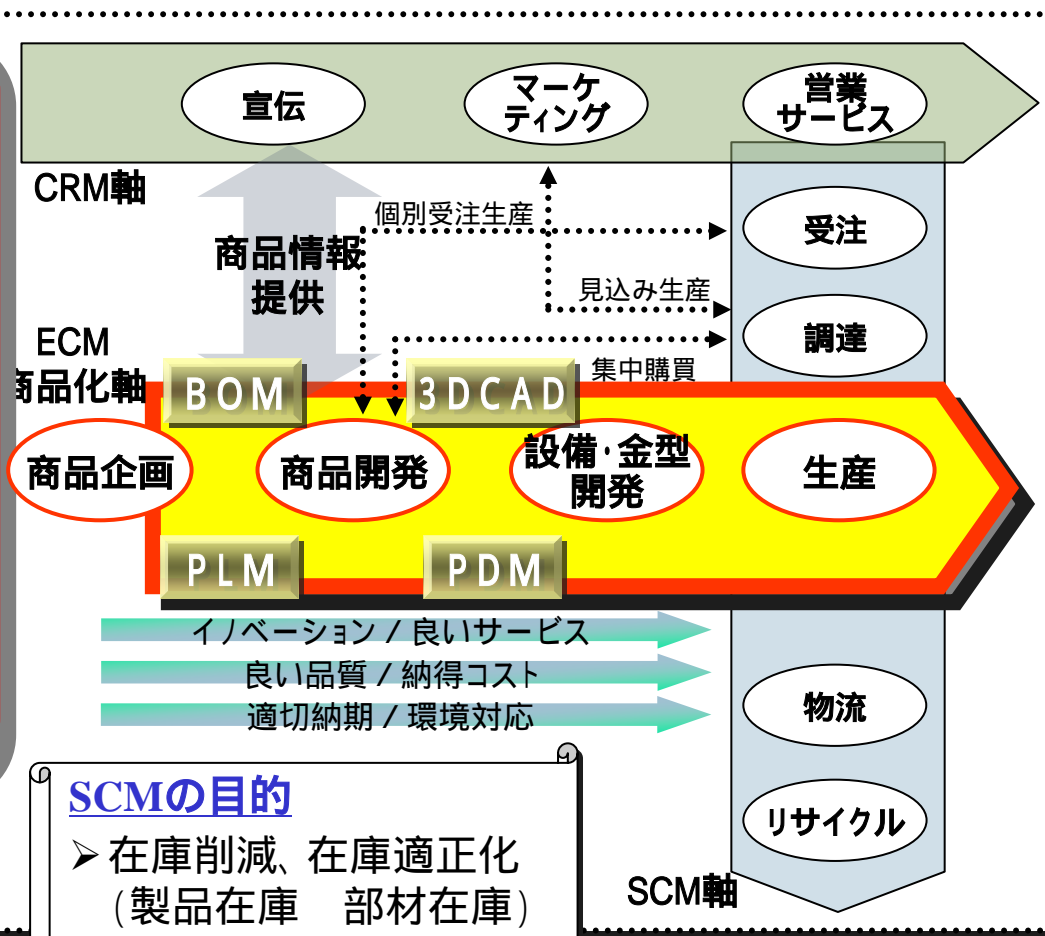
# ECM(エンジニアリング・チェーン・マネジメント)

## ECM構想

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

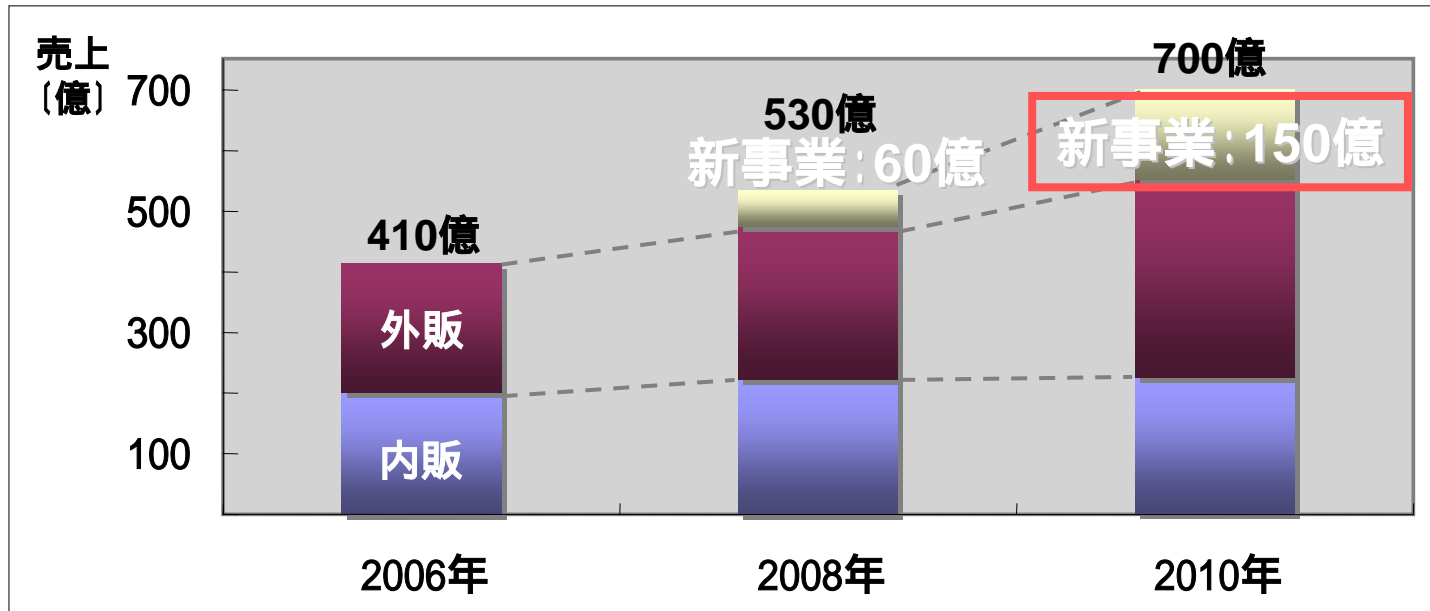
バリューチェーン・マネジメントの確立



# 2010年プラン

# 2010年の経営目標

## 2010年 経営目標数字



# 2010年の新事業

松下電工G

- 松下電工へ提供したITの外販展開
- 松下電工Gビジネスとの協業事業

新事業の  
源泉

M & A  
アライアンス

コア  
ソリューション

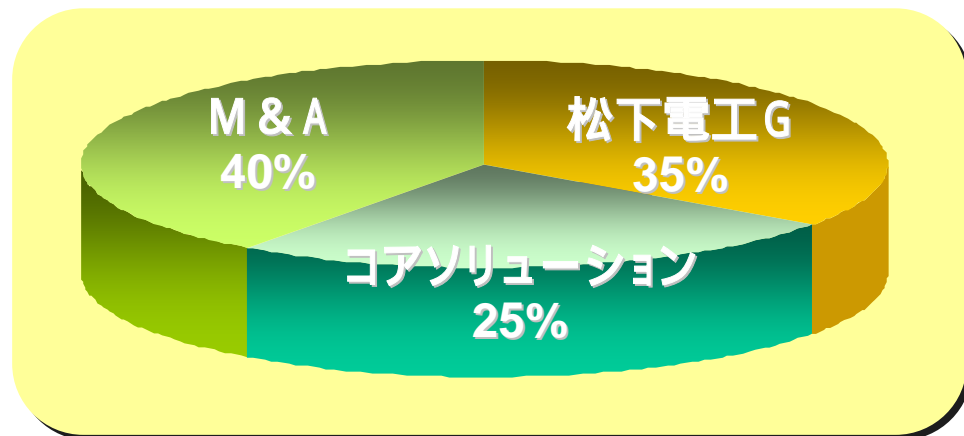
2010年  
新事業150億

- 当社にはない  
ビジネスノウハウを  
持つ企業

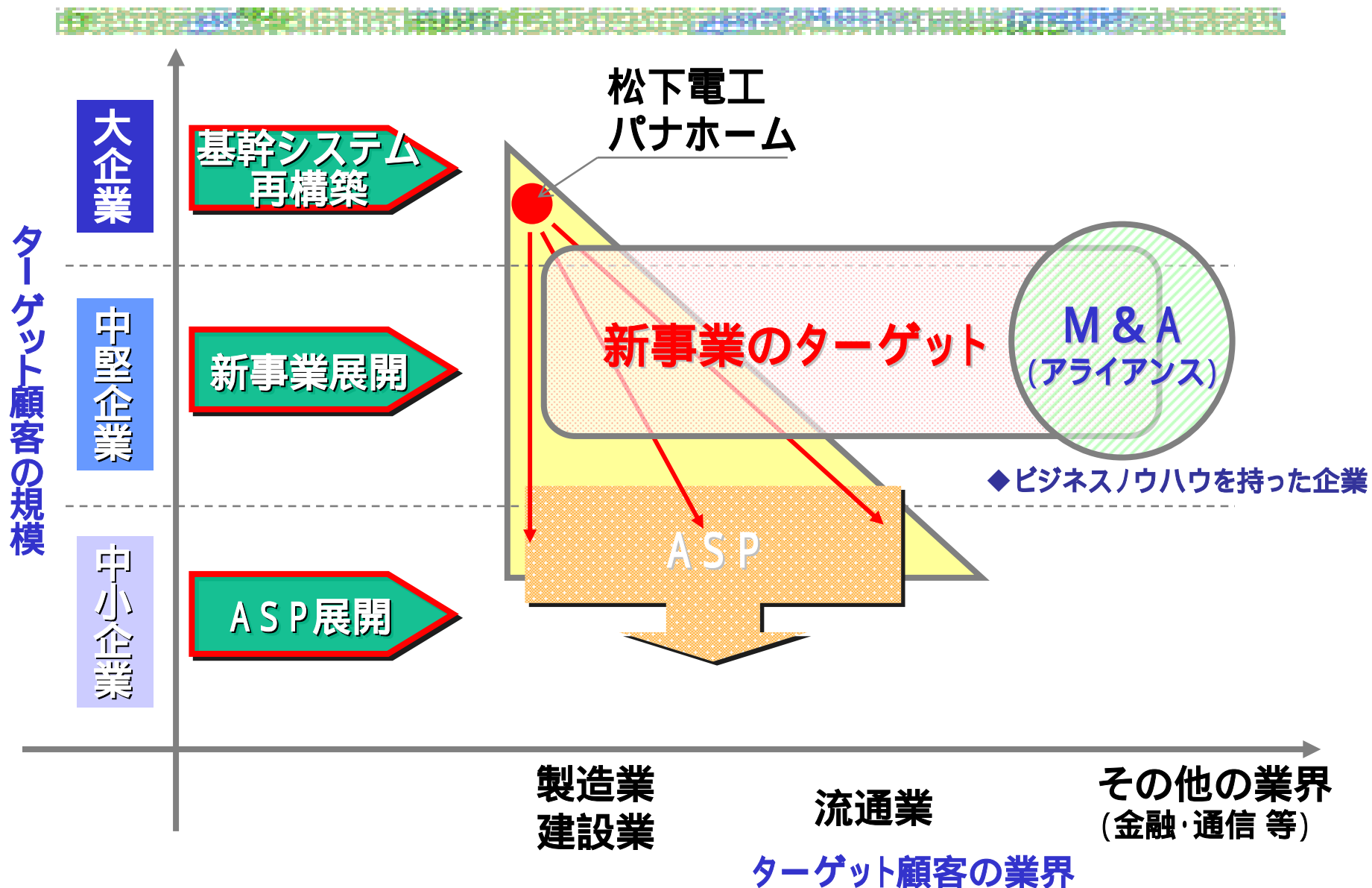
- コアソリューションの拡張  
新事業創出

販売チャネル、顧客  
技術力(IT、人材)

(2010年新事業の内訳)



# 2010年までの事業展開



# プライベートフェアの開催



ビジネスソリューションEXPO2006 開催

10月19日(木)、20日(金)

品川 ダイヤモンドプラザ

“つなぐ”で「見える化」  
……その先に見えるもの

2006  
BUSINESS SOLUTION  
EXPO in  
SHINAGAWA  
2006.10.19(thu) >>> 10.20(fri)

ビジネスソリューション・エキスポ in 品川

〔主催〕

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社

〔日時〕

2006年10月19日(木)～20日(金)

10:00～17:00

〔会場〕

ダイヤモンドプラザ JR品川駅港南口徒歩5分

東京都港区港南2-16-4

〔お問い合わせ先〕

TEL.0120-00-0000

FAX.0120-00-0000

e-mail oooooo@go-event.info

url <http://www.naisis.co.jp/expo2006>

# プライベートフェアの開催



“つなぐ”で「見える化」  
……その先に見えるもの

2010年へ向けて

～ビジョンとロードマップを提示

プロセス別“つなぐ”で「見える」

～4つの業務プロセスで見える化提案

内部統制

～経営管理と全体統制

“つなぐ”技術

～各提案を支えている“つなぐ”技術

2006  
BUSINESS SOLUTION  
EXPO in  
SHINAGAWA  
2006.10.19(thu) >>> 10.20(fri)

ビジネスソリューション・エキスポ in 品川

〔主催〕

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社

〔日時〕

2006年10月19日(木)～20日(金)

10:00～17:00

〔会場〕

ダイヤモンドプラザ JR品川駅港南口徒歩5分  
東京都港区港南2-16-4

〔お問い合わせ先〕

TEL.0120-00-0000

FAX.0120-00-0000

e-mail oooooo@go-event.info



url <http://www.naisis.co.jp/expo2006>

連動セミナー

～基調・特別・トレンド・事例 各セミナー

# プライベートフェアの開催

## 基調・特別講演と事例セミナー

10月19日(木)			10月20日(金)		
時間帯	種別	講演	種別	講演	
11:00 ~12:00	基調	見える化 ~強い企業をつくる「見える」しくみ(仮題) 早稲田大学 アジア太平洋研究科 教授 株式会社ローランドベルガー 会長 遠藤 功 氏	特別	「営業現場の見える化」(仮題) 株式会社セールスフォースドットコム 代表取締役社長 宇陀栄次 氏	
13:00 ~13:50	トレンド	企業の内部統制の実状とあるべき姿(仮題) 株式会社ヘッドストロング・ジャパン プリンシパル 大野 隆司 氏	トレンド	「設計・製造現場の見える化」(仮題) 株式会社 クラステクノロジー 代表取締役 四倉 幹夫 氏	
14:20 ~15:10	事例	お客様の声の見える化(仮題) 株式会社野村総合研究所 副主任コンサルタント 鈴木 賢治 氏	事例	「24,000台のPCを集中管理 内部統制に弱点無し」(仮題) 旭化成株式会社 情報システム部 課長 古野 伸治 氏	
15:40 ~16:30	事例	シンククライアントシステム導入で生まれたコールセンターの「見える」システム運用(仮題) マネックス証券株式会社 市川貴志 氏	事例	eラーニングを使った情報伝達の見える化 メディセオ・パルタックホールディングス 執行役員事情報部 部長 竹村 秀明 氏	

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。