

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

松下電エインフォメーションシステムズ 株式会社

2007年3月期 中間決算説明会

2006年10月27日

代表取締役社長 河村 雄良

www.naisis.co.jp

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	①情報システムに係わるインテグレーション業務全般 ②コンピュータシステムの管理・運営 ③コンピュータソフトウェアの設計・開発・販売・リース・賃貸 ④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9月末現在)
従業員数	509人 (2006年9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

順位	会社名	売上高 (億円)
1位	NTTデータ	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	当社	413

一人当たり 経常利益ランキング

順位	会社名	一人当たり 経常利益 (万円)
1位	アイ・エックス・アイ	2,519
2位	もしもしホットライン	997
3位	当社	951

経営効率ランキング

(総資産経常利益率)

順位	会社名	経営効率 (%)
1位	当社	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

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%]

**日経優良企業
ランキング2006
収益性 6位**

2005年度ランキング

売上高ランキング

順位	企業名	売上高 (億円)
1位	NTTデータ	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	当社	413

一人当たり 経常利益ランキング

順位	企業名	一人当たり 経常利益 (万円)
1位	アイ・エックス・アイ	2,519
2位	もしもしホットライン	997
3位	当社	951

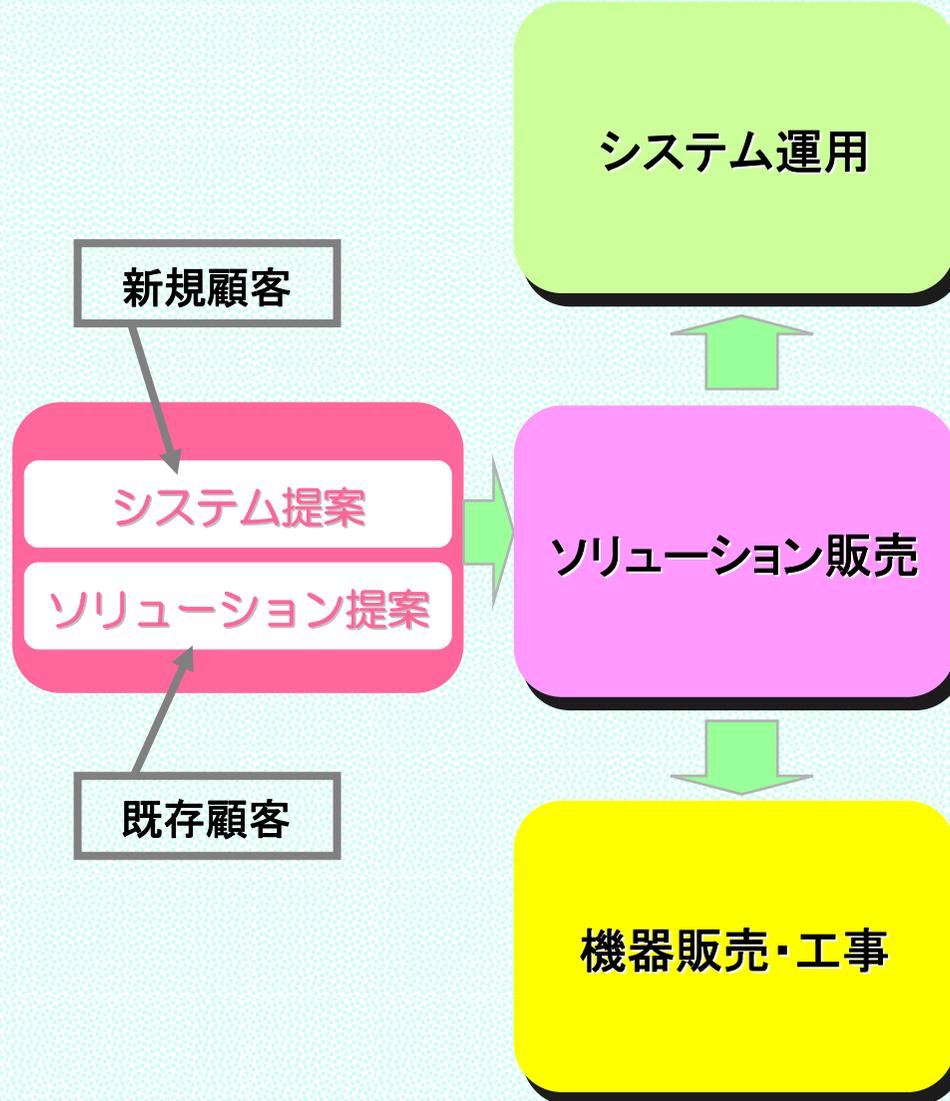
経常利益率ランキング (総資産経常利益率)

順位	企業名	経常利益率 (%)
1位	当社	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

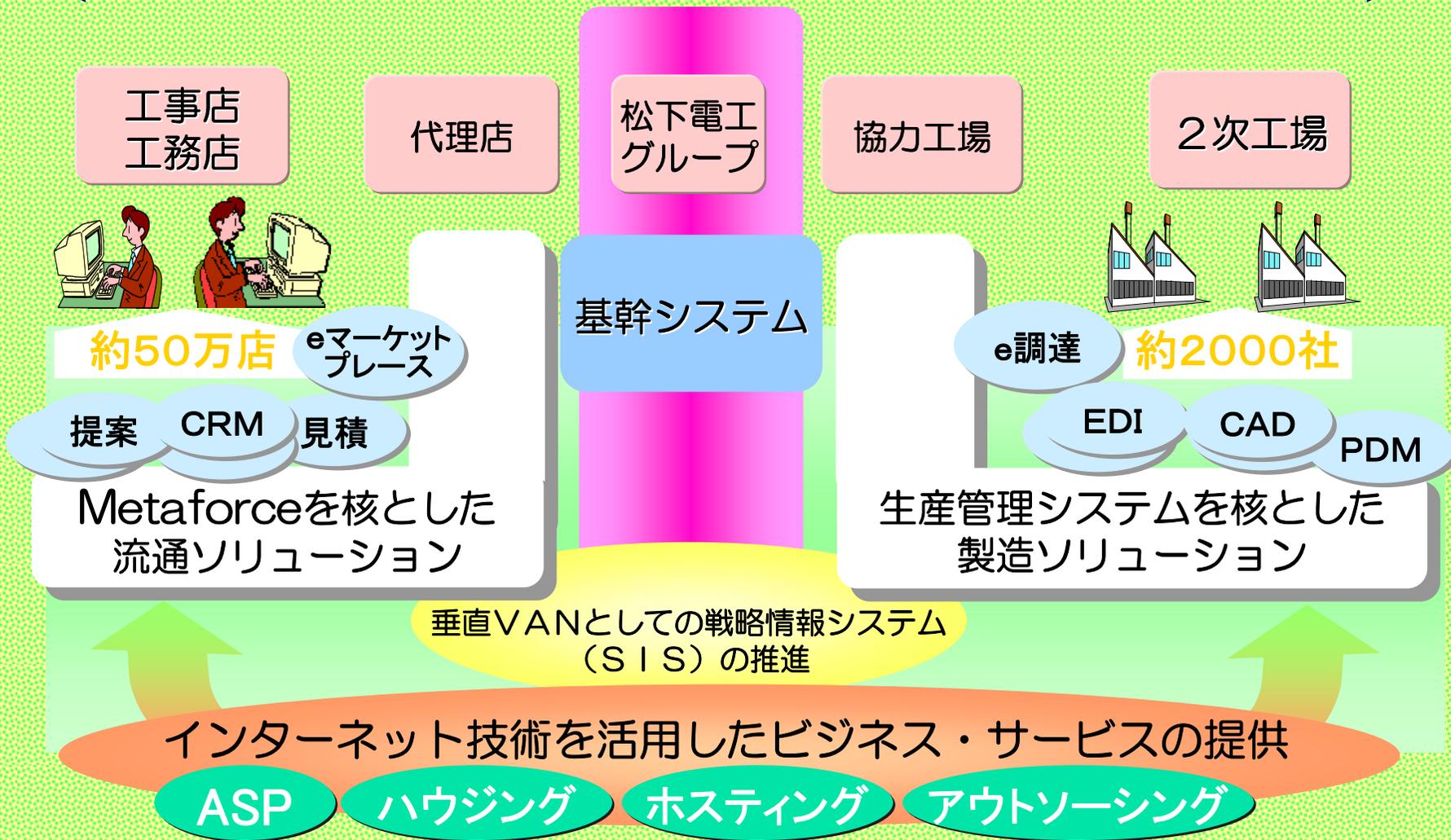
1. パソコン、サーバー
通信機器類の販売
2. ネットワーク工事、設備工事

松下電工ISの特長

- 1 IT先進企業である松下電工を50年近く支えてきた技術力
- 2 松下電工グループチャネルへの販売力
- 3 メーカーに依存しないマルチベンダ環境
- 4 ワンストップソリューションの提供
- 5 巨大インフラ(ネットワーク・コンピュータ・IDC)の保有
- 6 高い生産性

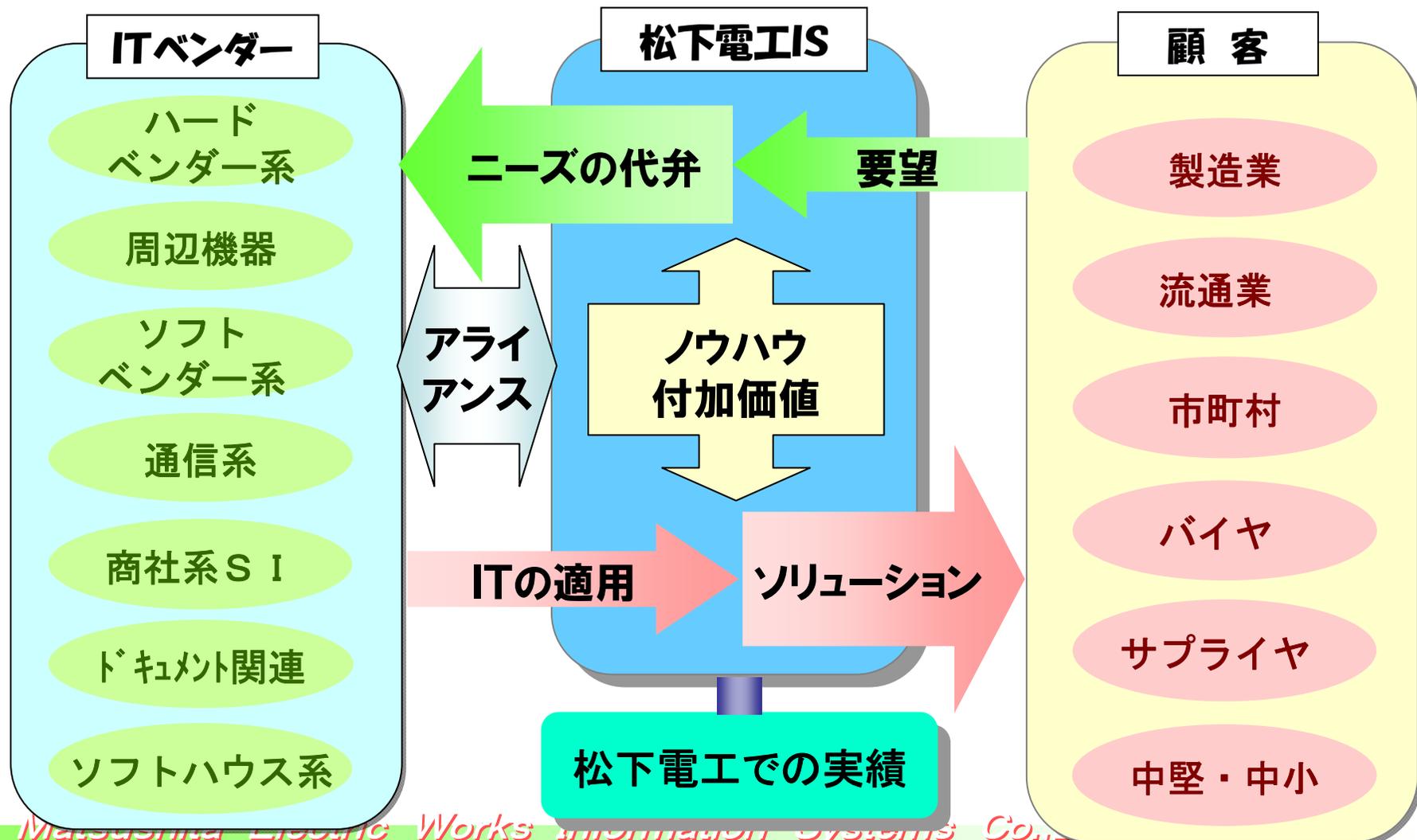
松下電工グループチャンネルへの販売力

まだまだ開拓可能な電材・建材関連市場



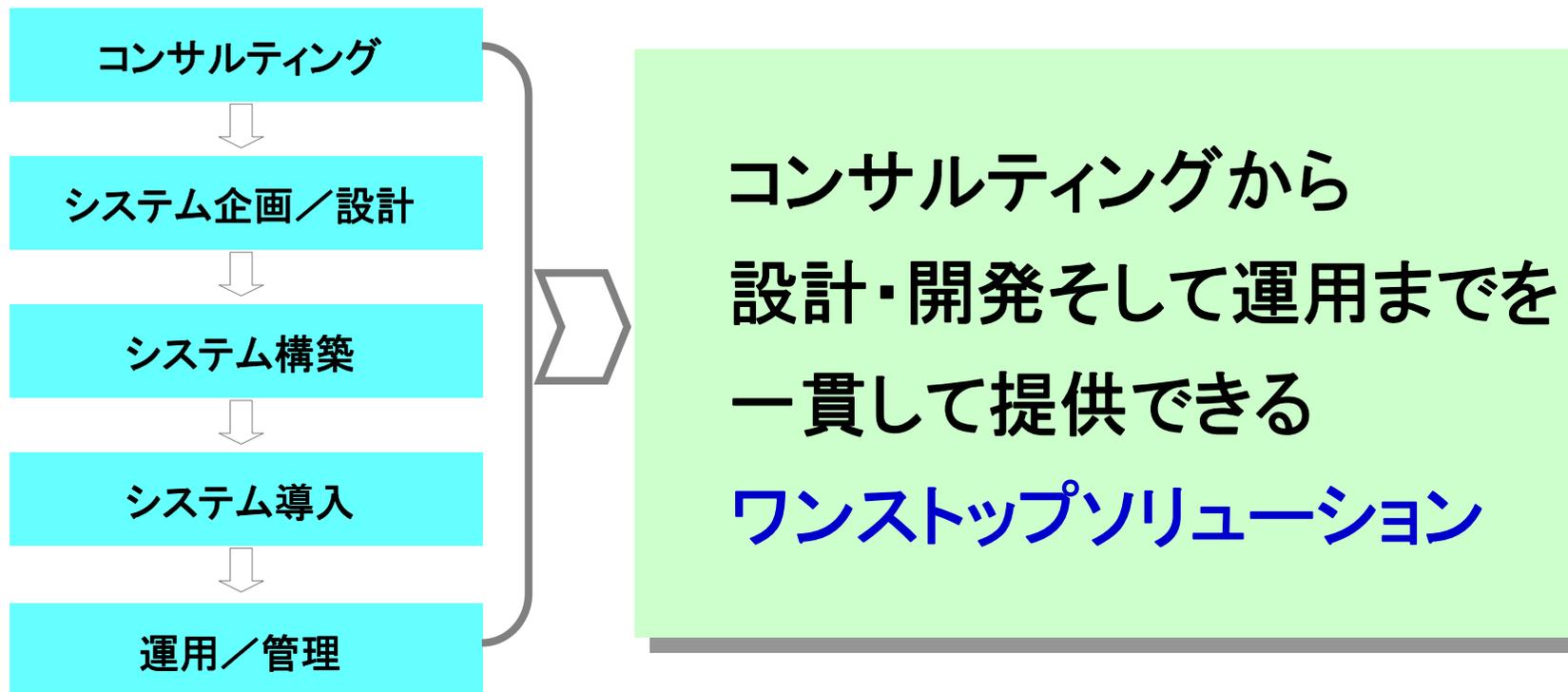
メーカーに依存しないマルチベンダ環境

「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
- 50年近くにわたる豊富なシステム開発実績、運用ノウハウ

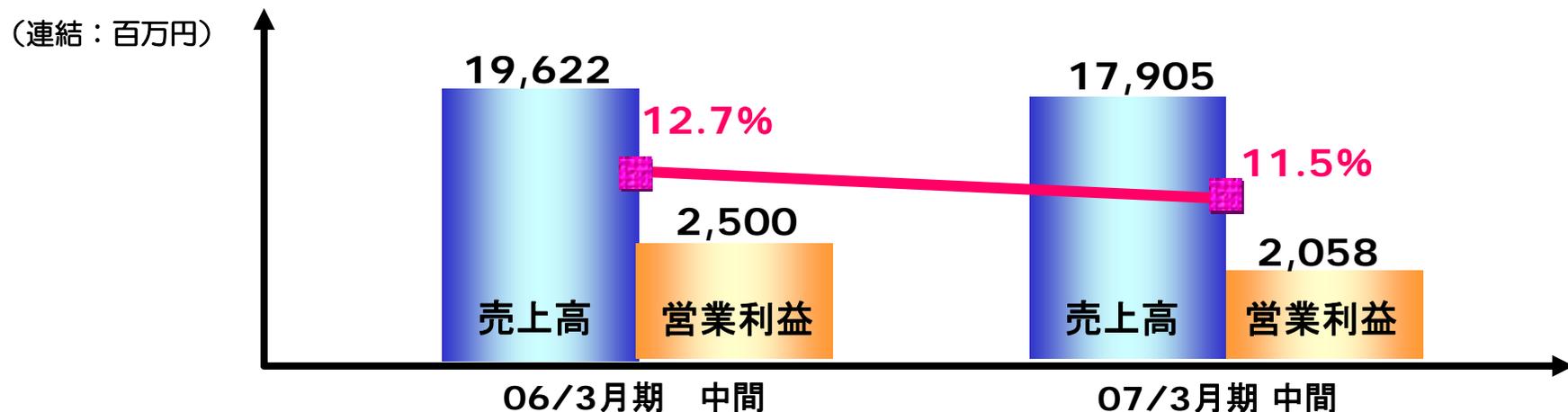


Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.

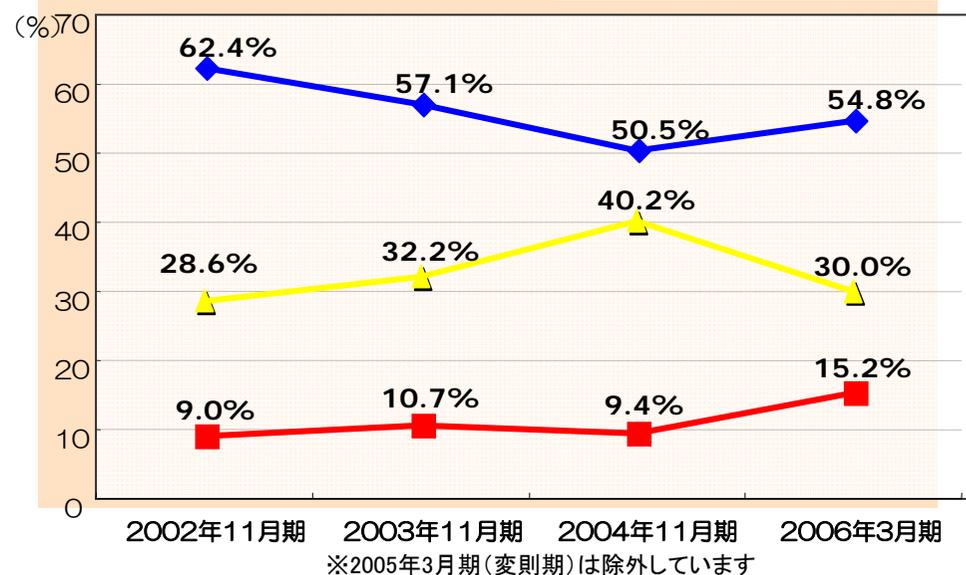
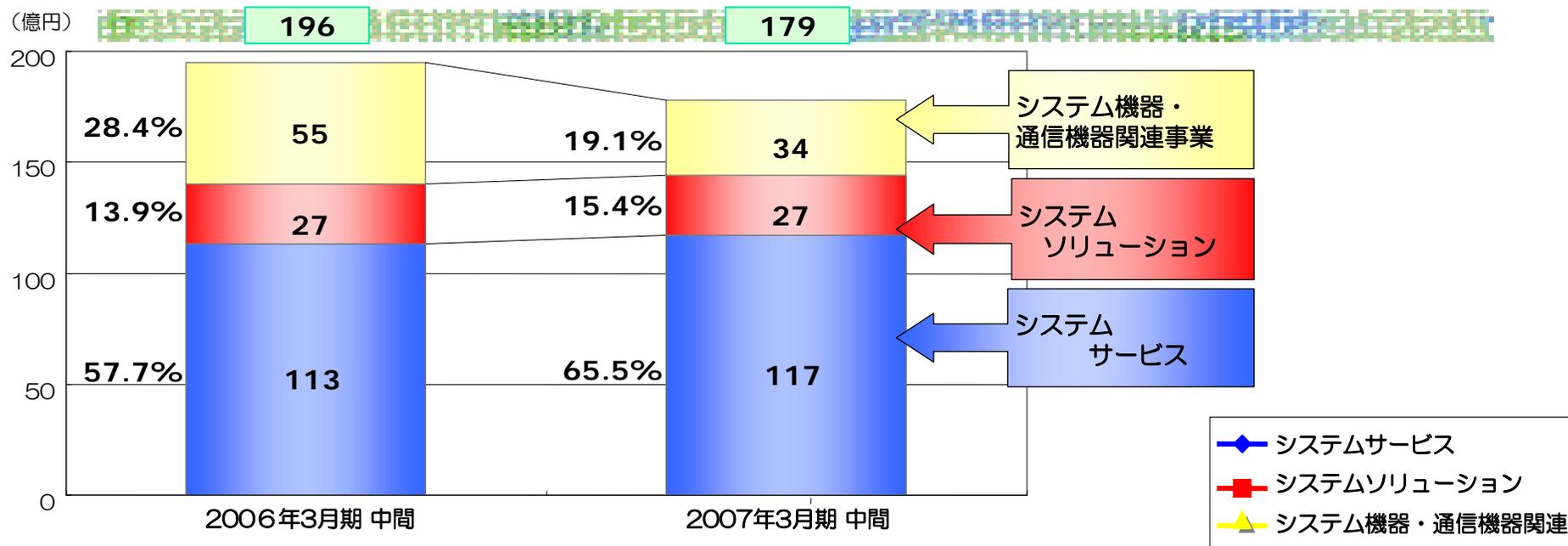
2007年3月期 中間決算の概況

2007年3月期 中間決算の概況

(百万円)		06/3月期 中間	07/3月期 中間	対売上比(%)	前年同期比(%)
売上高	連結	19,622	17,905	—	91.3
	単体	19,125	17,415	—	91.9
営業利益	連結	2,500	2,058	11.5	82.3
	単体	2,480	2,027	11.6	81.8
経常利益	連結	2,533	2,096	11.7	82.8
	単体	2,518	2,066	11.8	82.1
当期利益	連結	1,532	1,238	6.9	80.9
	単体	1,484	1,224	7.0	82.5

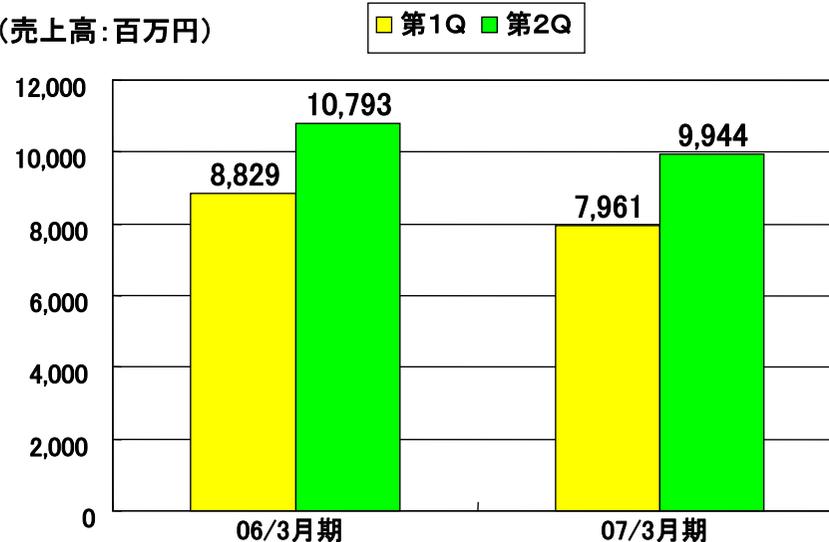


事業部門別売上高(連結)



第2Qの実績

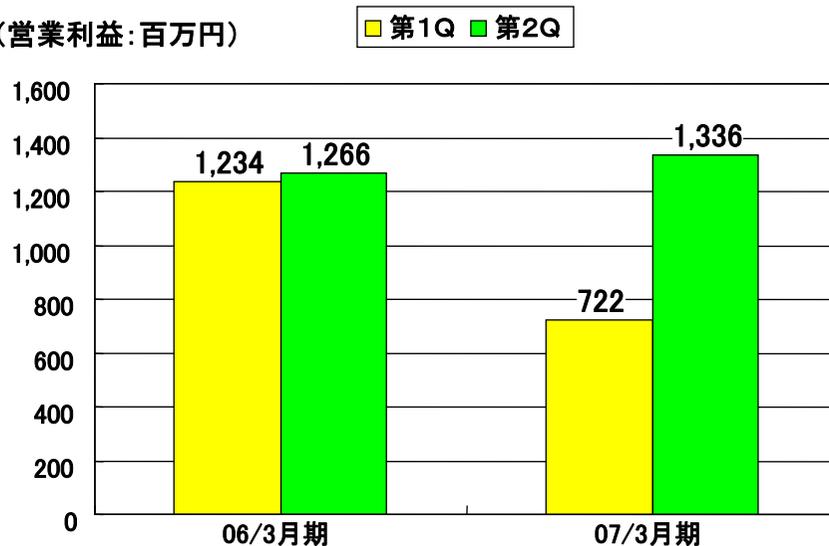
(売上高: 百万円)



第2Qの売上高の伸びは、昨年ベースを確保。

今期から変更された会計基準(ハード販売額を除き粗利益部分を計上)の適用により、システム機器販売の売上計上分が前期に比較し減少。

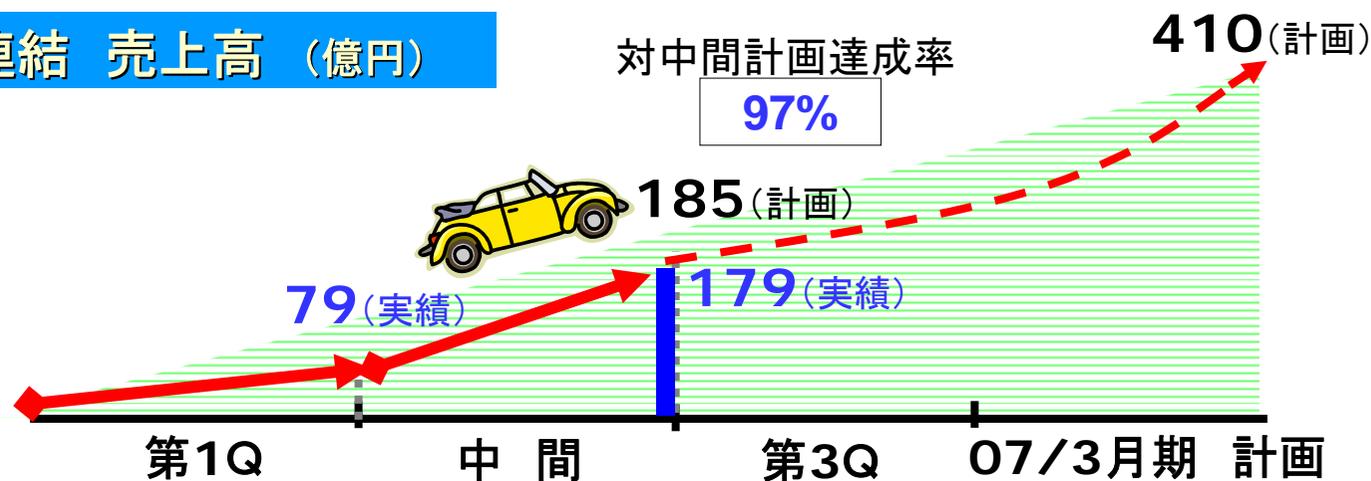
(営業利益: 百万円)



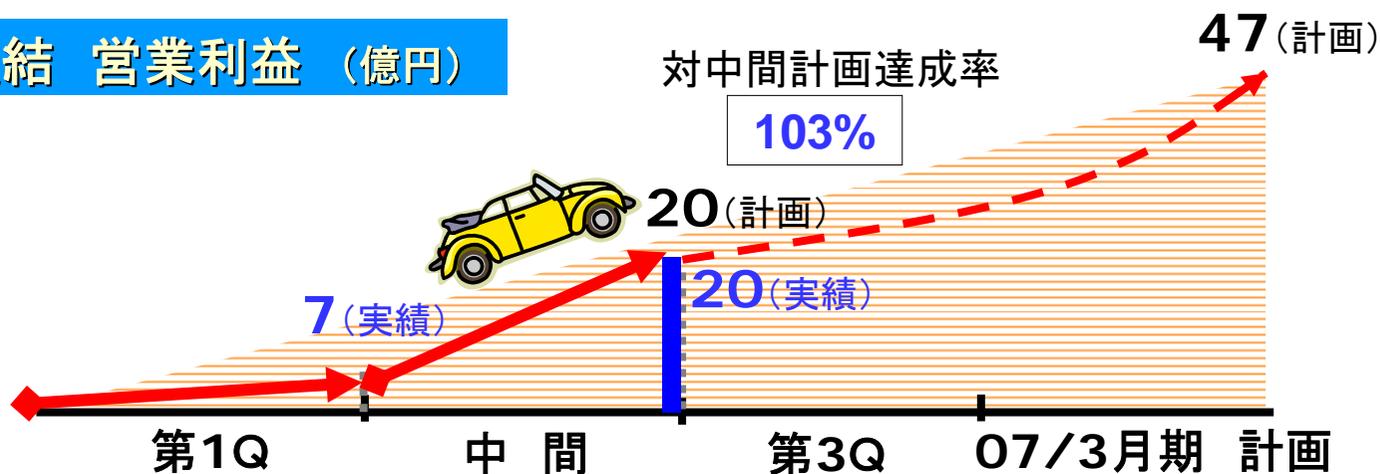
第2Qの営業利益は、順調に推移し、前期を上回る水準を確保。

中間 決算進捗度

連結 売上高 (億円)

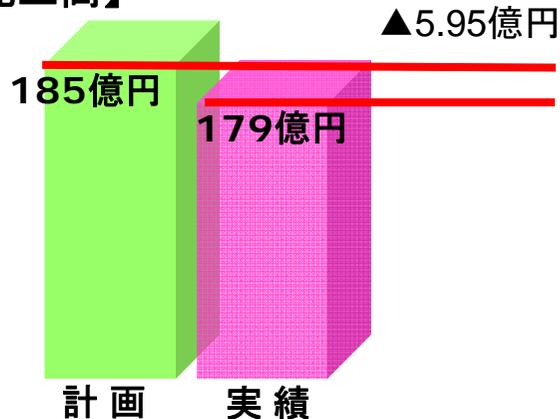


連結 営業利益 (億円)



2007年3月期 中間決算総括

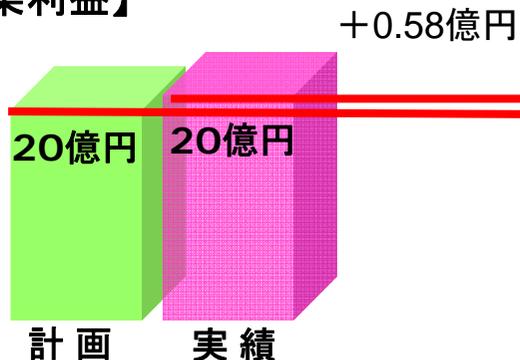
【売上高】



➤ システムソリューション、システムサービスは堅調だったが、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、システムサービスが伸張し、計画比で利益増、利益率向上につながる

- 1) プロジェクトマネジメントの徹底
- 2) 流通ソリューションのスムーズな導入
- 3) 社外要員の多能化、共用化による合理化の一層の推進

Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.

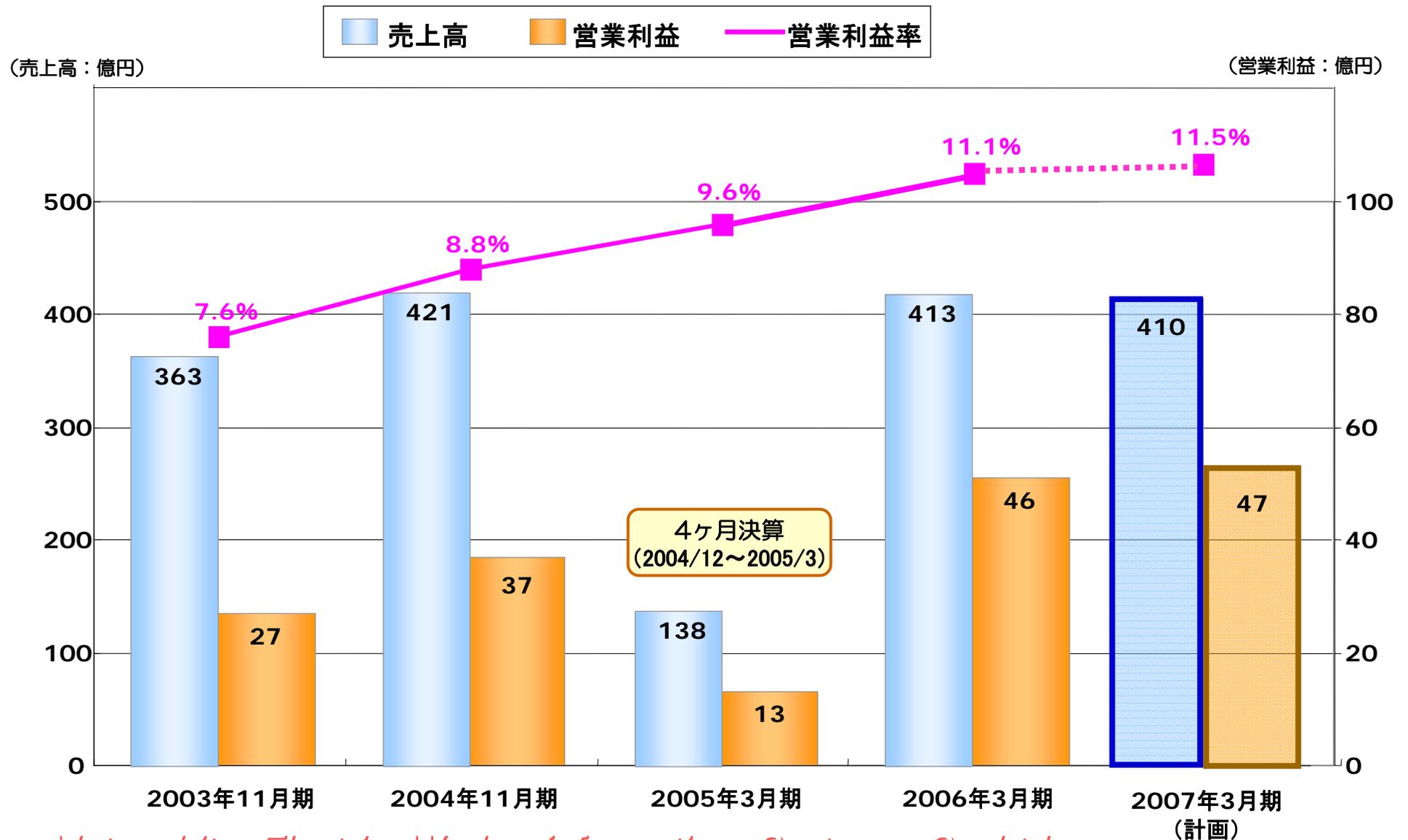
2007年3月期 事業計画・戦略

2007年3月期 通期事業計画

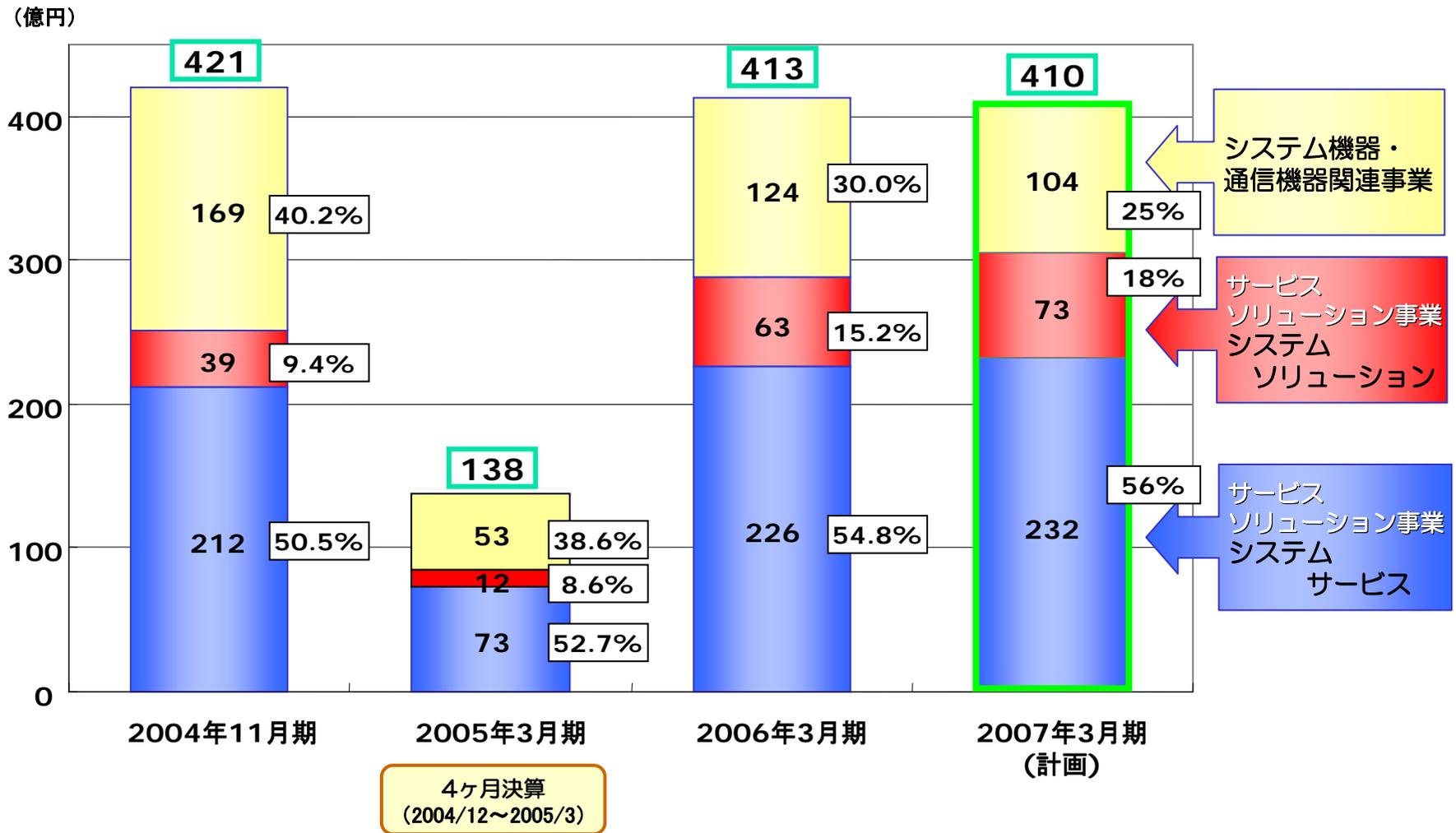


		(百万円)	06/3月期	07/3月期計画	06/3月期比	対売上比
売上高	連結		41,385	41,000	99.1%	—
	単体		40,403	40,000	99.0%	—
営業利益	連結		4,610	4,700	102.0%	11.5%
	単体		4,554	4,700	103.2%	11.8%
経常利益	連結		4,652	4,700	101.0%	11.5%
	単体		4,602	4,700	102.1%	11.8%
当期純利益	連結		2,800	2,800	100.0%	6.8%
	単体		2,748	2,800	101.9%	7.0%

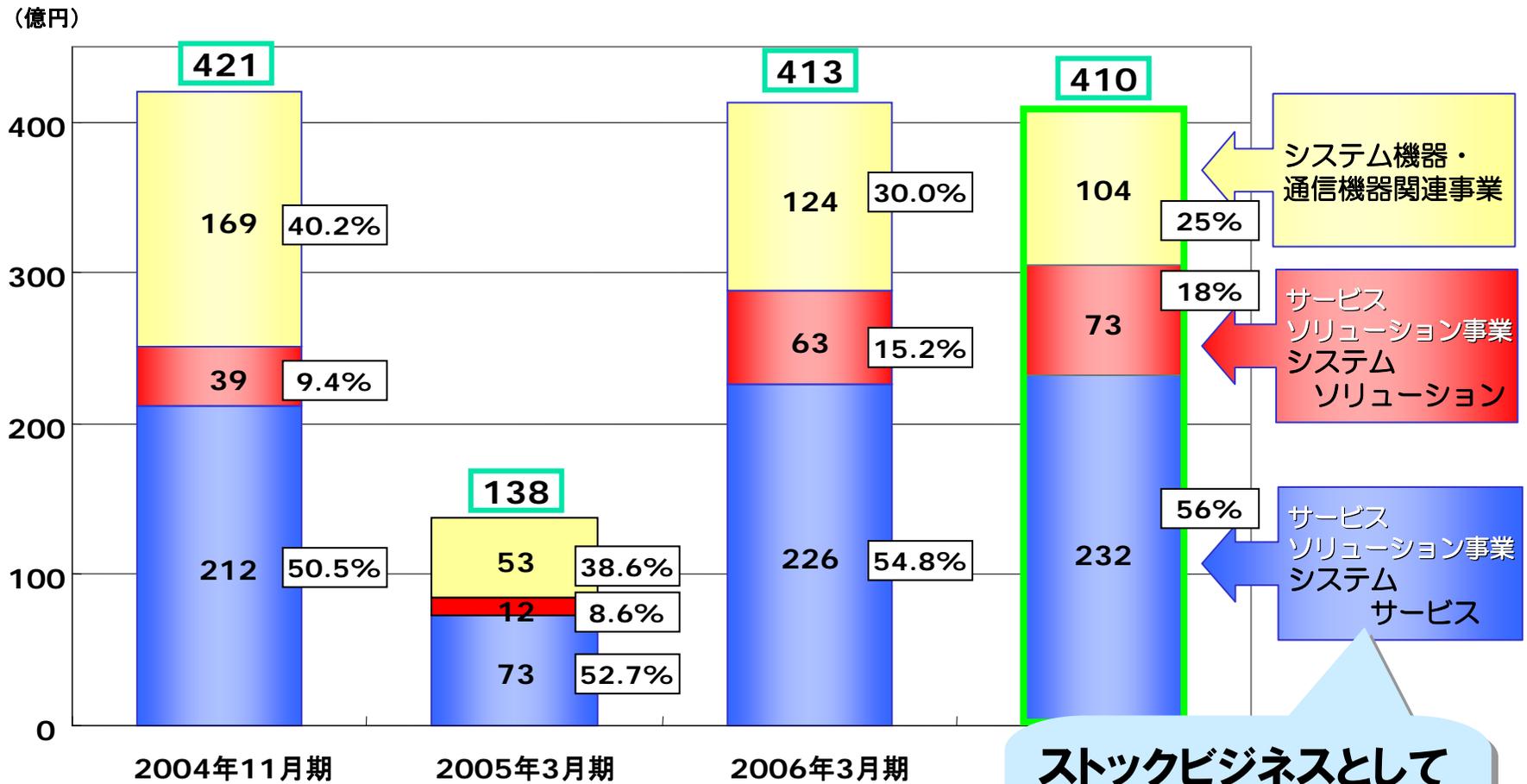
売上高、営業利益、営業利益率の推移(連結)



部門別売上高の推移(連結)



部門別売上高の推移(連結)



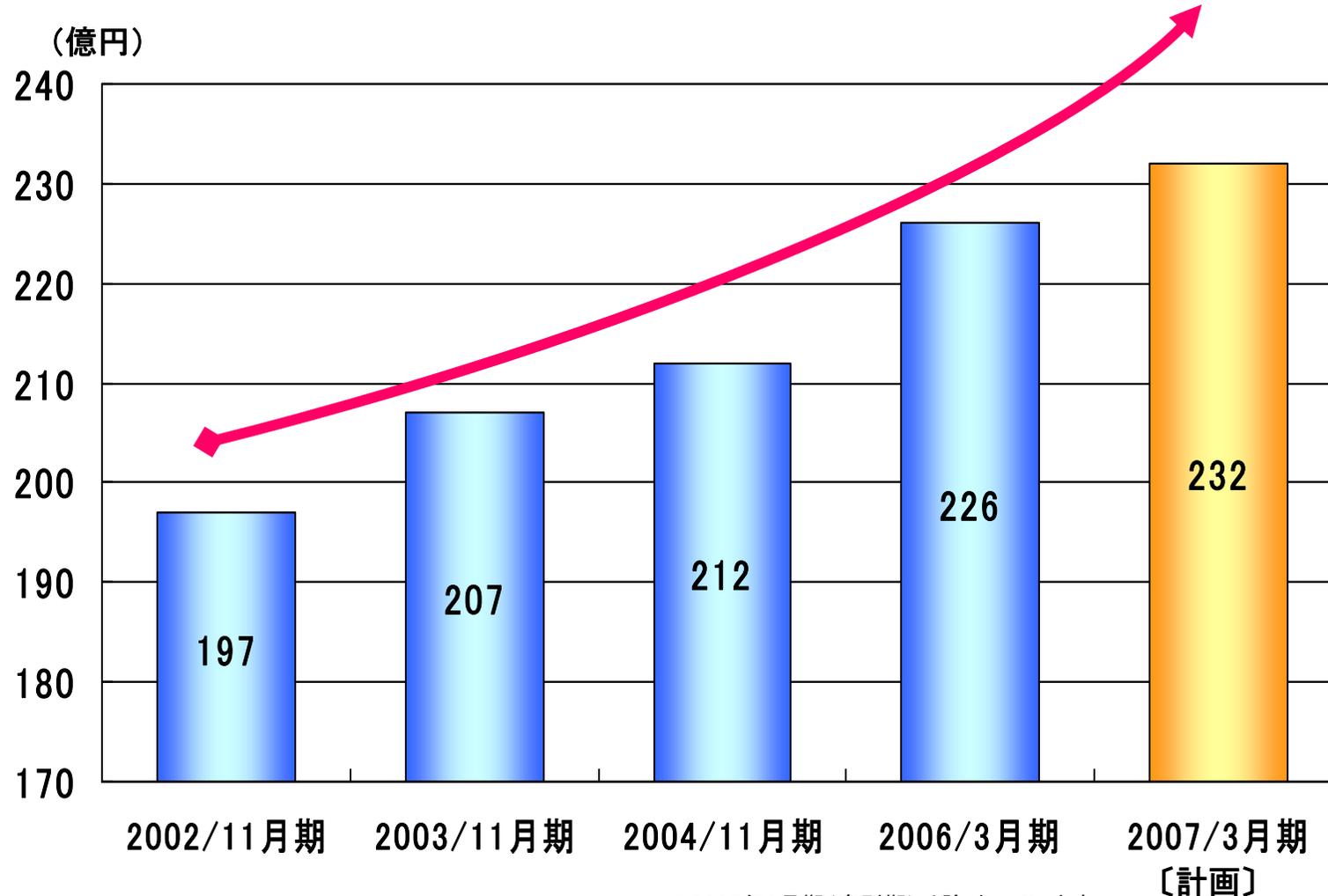
4ヶ月決算
(2004/12~2005/3)

ストックビジネスとして
固定的・安定的な
売上・利益

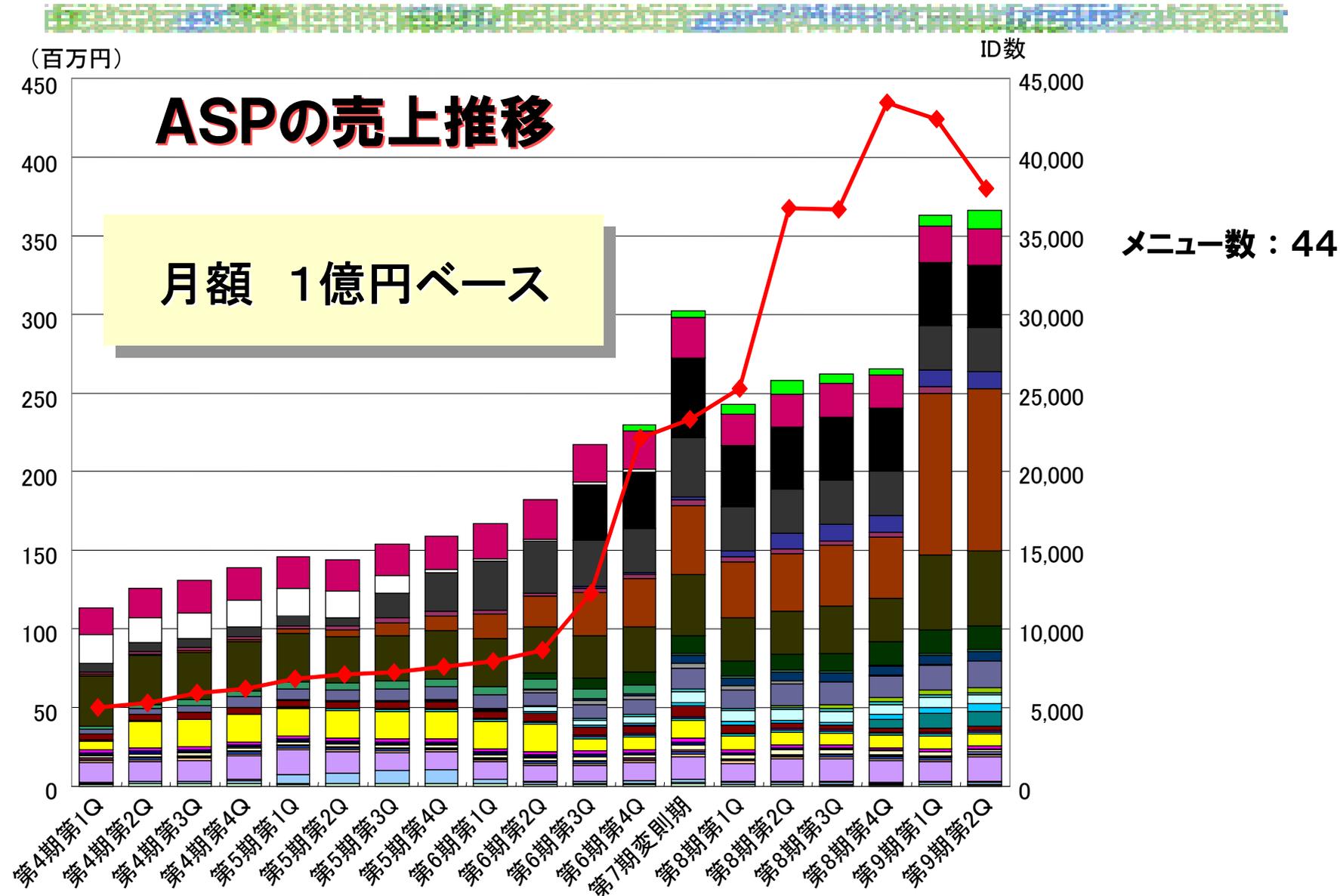
- システム機器・通信機器関連事業
- サービスソリューション事業システムソリューション
- サービスソリューション事業システムサービス

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



ASPサービスは順調に拡大



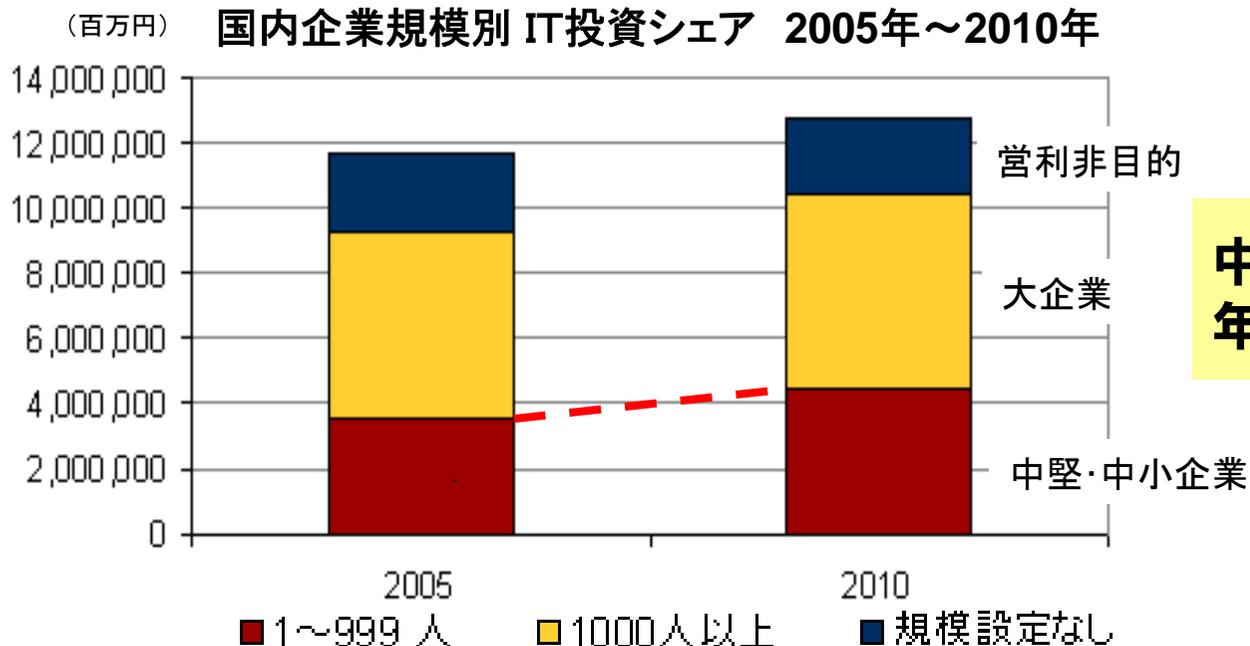
事業環境認識

■ 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



**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

- 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」

今後の事業戦略

新たなビジネス展開

成功例

つなぐ技術「EAIソリューション」の展開

インフォテリア(株)とのアライアンス推進で
EAIソリューションの売上拡大

アライアンスの成果 ⇒ 1.8倍の売上を達成

今後の事業戦略

新たなビジネス展開

成功例

つなぐ技術「EAIソリューション」の展開

インフォテリア(株)とのアライアンス推進で
EAIソリューションの売上拡大

アライアンスの成果 ⇒ 1.8倍の売上を達成

新規取組

ライセンスビジネスの展開

シンククライアント構築ミドルウェア「Ardence」の
マスターディストリビューター契約締結

シンククライアント市場でのリーダーシップの確立

今後の事業戦略

ライセンスビジネスの展開

松下電工ISは、米国アーデンス社と
「マスターディストリビューター」契約を締結いたしました

シンクライアント構築ミドルウェア「Ardence」の

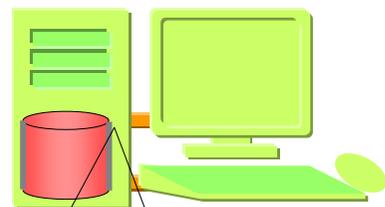
日本で**唯一**のマスターディストリビューター

松下電工インフォメーションシステムズ(株)



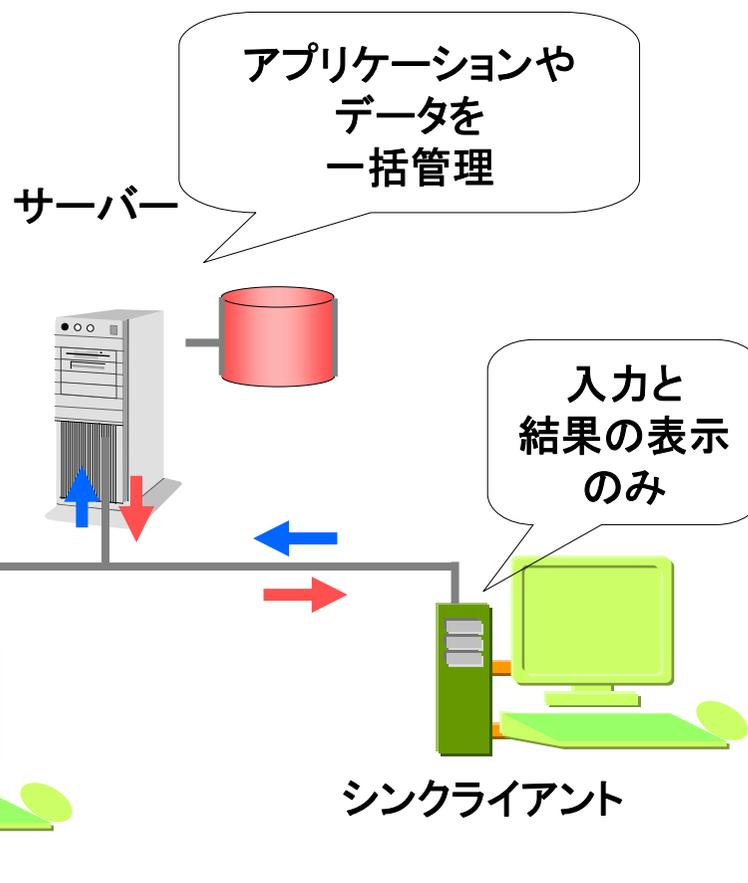
シンククライアントとは

パソコン



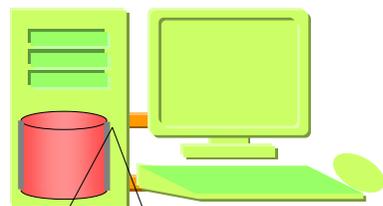
自分自身で処理
データも保管

シンククライアント



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

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

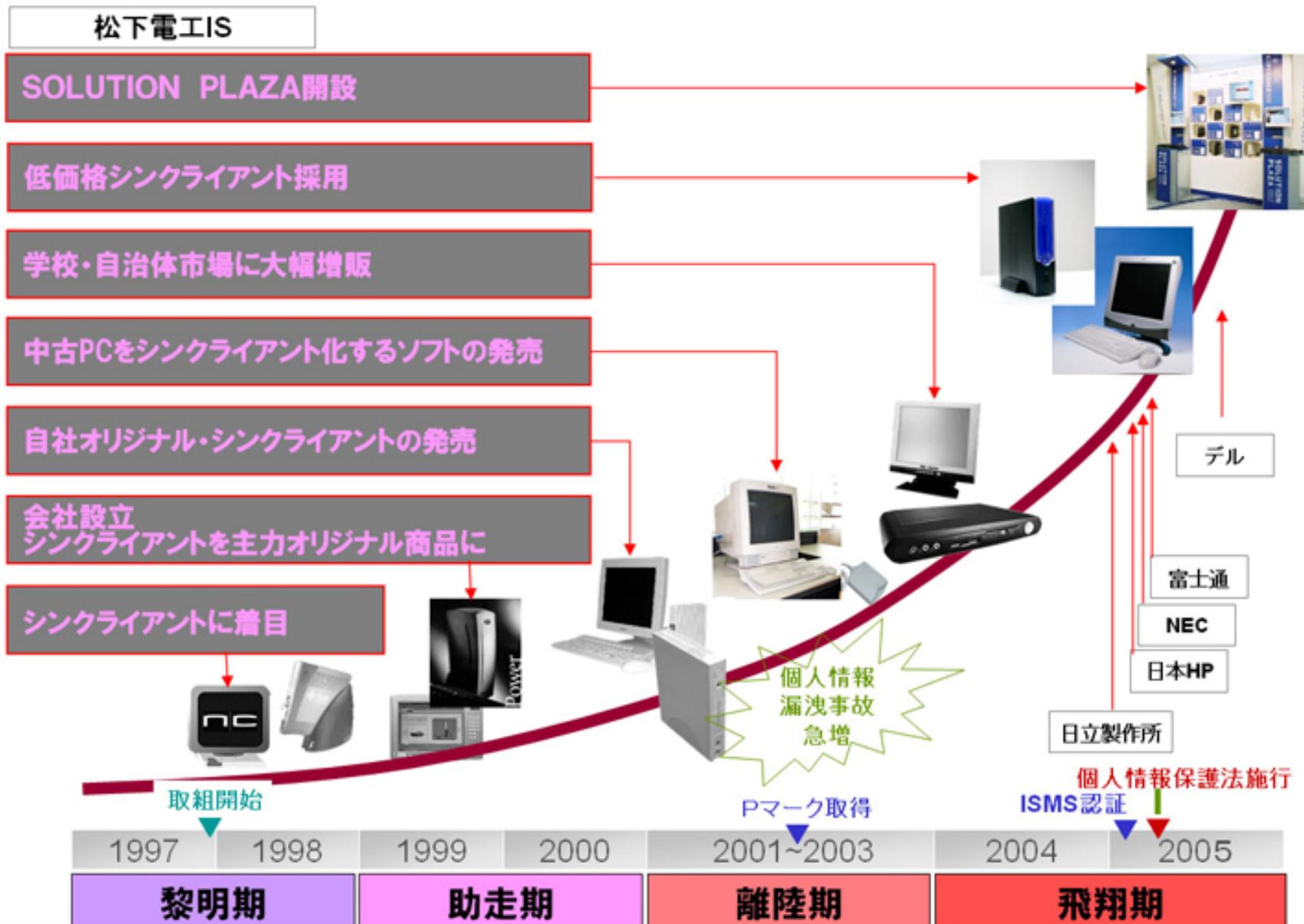
運用管理コスト削減

セキュリティ
で注目

シンククライアント

シンククライアント

当社のシンククライアントへの取組



当社のシンククライアントへの取組

シンククライアントを体感できるショールーム SOLUTION PLAZA

来場社 150社以上



「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 “7Stars”
各社のシンククライアントを操作し、違いを実感

シンククライアントの種類

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
画像転送方式 シンククライアント (CEベース) (Xpe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 周辺機器の接続が可能	工場端末 人事部などの 特定部門 POS キオスク端末 組み込み系
ネットブート方式	OSを切り替えて使用できる (WindowsとLinuxデュアルブート) 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等 教育現場 コールセンター CAD利用の設計現場 POS端末利用の流通業
ブレードPC方式	パソコンの CPU,メモリ,HDD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

シンククライアントの種類

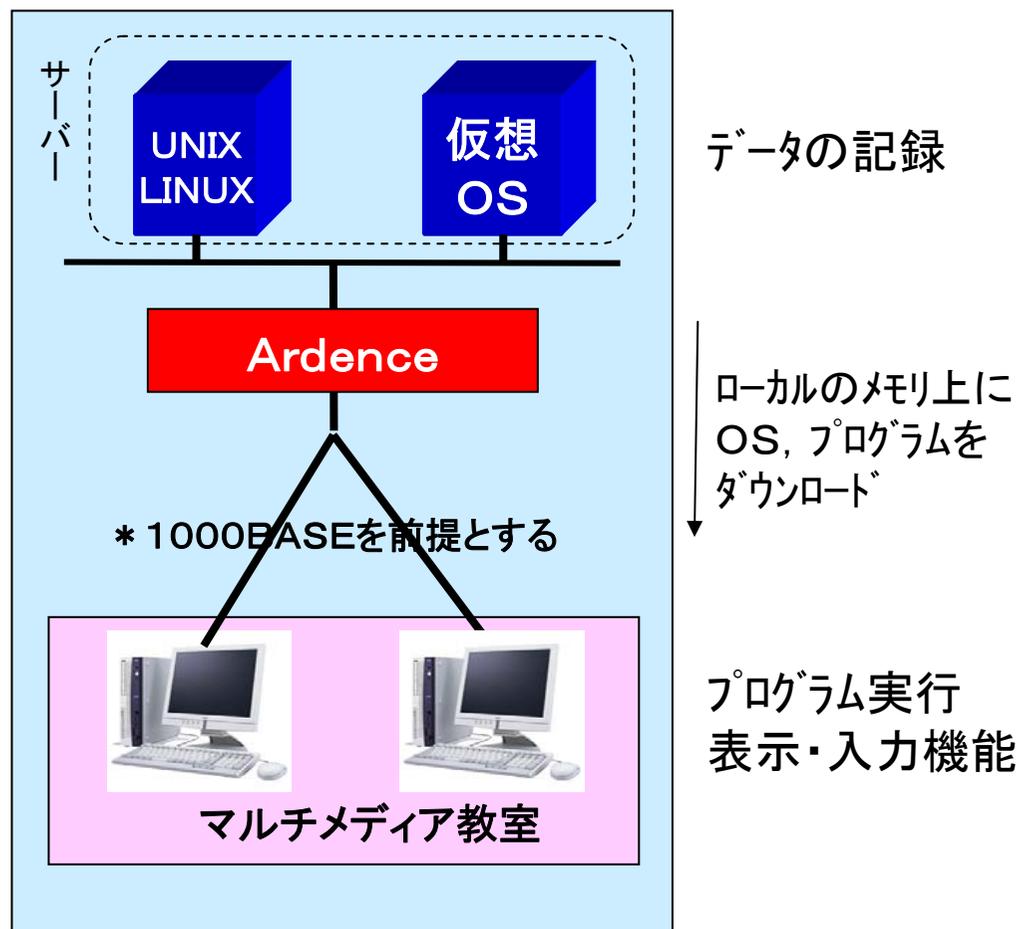
シンククライアントの方式と特長・適した用途

方式	特長	用途
画像転送方式 シンククライアント (CEベース) (Xpeベース)	サーバーで一括管理	工場端末 人事部などの 特定部門 POS キオスク端末 組み込み系
ネットブート方式	OSを切り替えて使用できる (WindowsとLinuxデュアルブート) 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等 教育現場 コールセンター CAD利用の設計現場 POS端末利用の流通業
ブレードPC方式	パソコンの CPU,メモリ,HDD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

Ardenceの
マスターディストリビューター契約

ネットブート方式シンクライアント

ネットブート方式【Ardence】の仕組み



【特長】

- ストレスのないシンクライアント
PCと同等の機能、仕様感
〔動画、マルチメディアにも強い〕
- 高い管理性
クライアント起動時に
確実に最新状態に更新
〔管理コストの削減〕

Ardenceの販売戦略

■ 文教

大学・専門学校 マルチメディア教室 ⇒ **デファクト**になりつつある(100校以上に導入)
小・中・高校 パソコン教室・LL教室 ⇒ これから**拡大**が期待される
少子化対策 (学生獲得のための) ショールームとして活用

導入例：情報処理教育システム 国際基督教大学、
福岡大学
千葉工業大学 他多数

■ 民間企業

情報漏えい対策
大量PCの運用管理コスト削減

導入例：コールセンター端末 マネックス証券
その他インターネット証券

なぜ、マスターディストリビューターか？

背景1◆拡大する文教市場ニーズ

背景2◆ニーズが高まる民間市場ニーズ

背景3◆国内販売網・サポート体制の未整備

背景4◆先駆者としてあらゆる業種での実績

強固なセキュリティの確保

運用管理工数の削減

お客様への安心

サポート



当社がマスターディストリビューターとなり、

①安定した製品供給と

②安心のサポート体制を敷くことで、

国内でのArdenceのシェア拡大、シンクライアント市場の活性化を実現。

【シンクライアント市場でのリーダーシップを取る】

プライベートフェアの開催報告



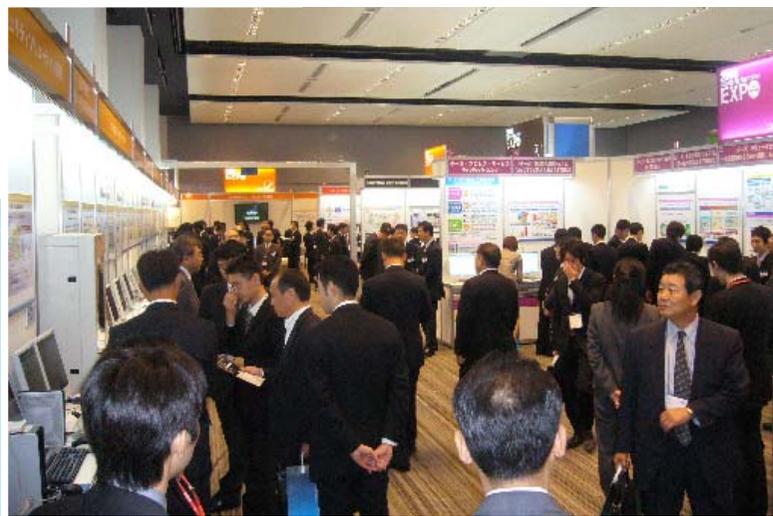
当社の注力分野を
9ゾーン54テーマ出展

【結果報告】

10月19日、20日開催
約1,300名の来場者

■特に注目を集めていたゾーン

- ・つなぐ技術
- ・内部統制
- ・みまもり

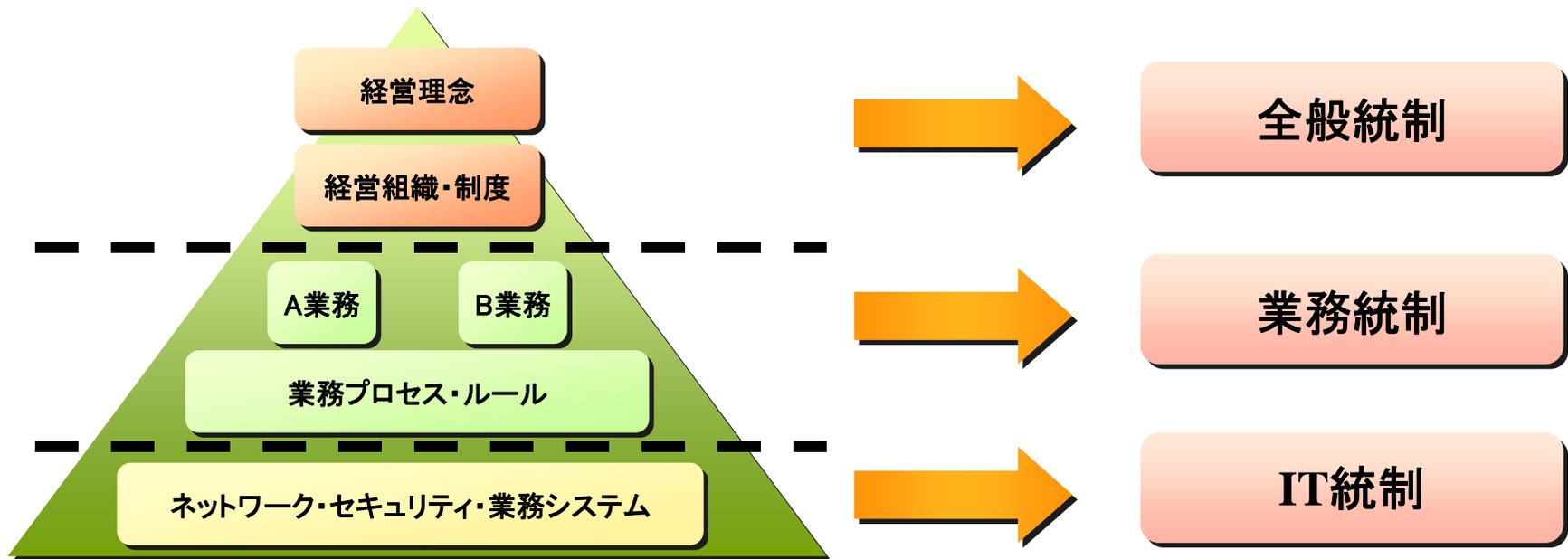


2006
BUSINESS SOLUTION
EXP in
SHINAGAWA
2006.10.19(thu) >>> 10.20(fri)

“つなぐ”で「見える化」
……その先に見えるもの

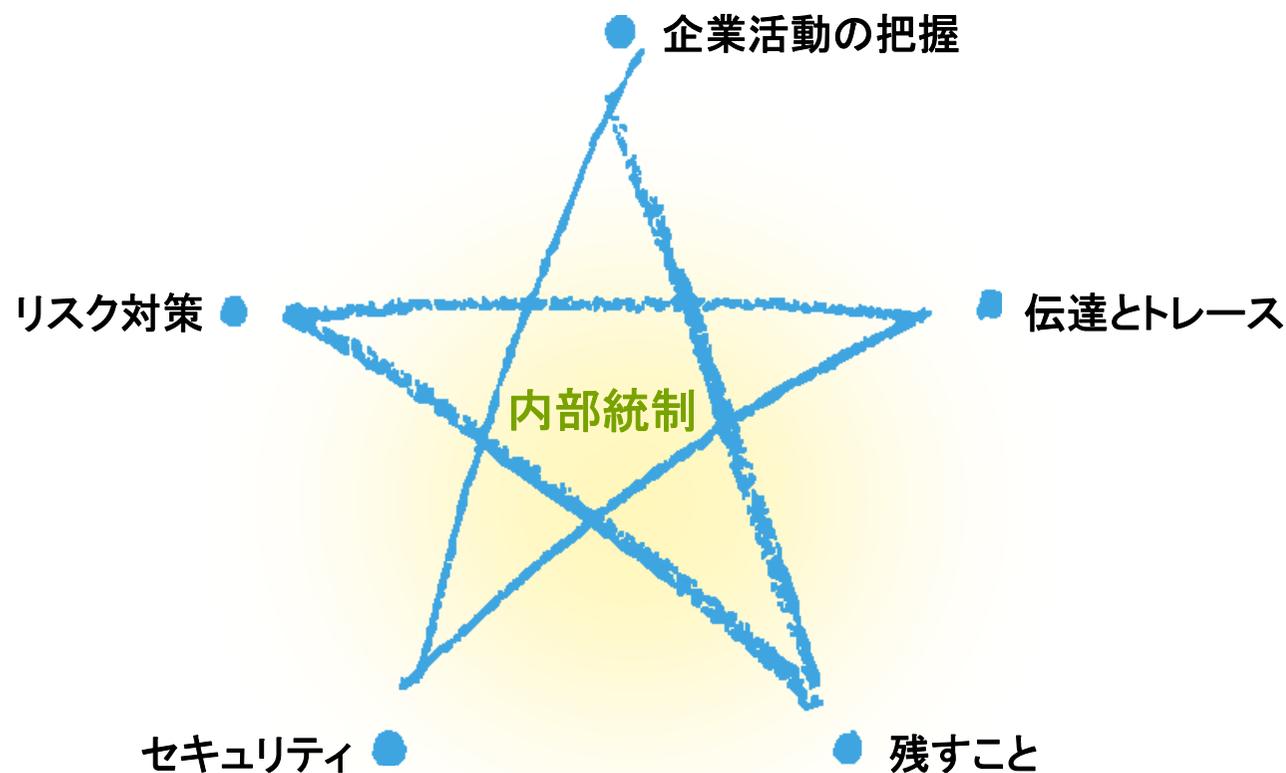
内部統制のフレームワーク

内部統制を構成する3つのフレーム内容



- 全般統制・・・経営管理手続きを明確にして、企業活動の透明性を誰にでもわかるようにする
- 業務統制・・・不正が行われないように業務をルール化し、チェック機能を継続して行う
- IT統制・・・ITを駆使してミスや不正をなくし、統一性の取れたシステムを構築運用する

当社内部統制を5つのソリューションに分類する



- IT統制 ……ITを駆使してミスや不正をなくし、
統一性の取れたシステムを構築運用する。

当社内部統制製品MAP

当社ソリューション・サービスで、内部統制を網羅

青字は当社で用意しているソリューション・サービス

MAP	企業活動の把握	伝達・トレース	残すこと	セキュリティ	リスク対策
全般統制	SOX法実践の 実績 ノウハウを 活かす	経営方針徹底 ナレッジラーニング	アーカイブ保存 バックアップセンター	ID認証管理 Pマーク ISO27000 Password Manager	金融庁ガイド J-SOX法遵守 災害対策 バックアップセンター 金融業向けソリューション
業務統制	ECM/SCM DCM/CRM 各種業務ソリューション	データ連携 システム連携 EAIソリューション	証跡管理 電子文書管理 資産管理 DIGITAL GUARDIAN 電子文書管理SOL LANDesk + Apresia	アプリログイン SmantOn NEO	ERPパッケージ 購買管理 NewRRR 電子調達ソリューション Commerce Brains
IT統制	経営指標管理 MyB3Smart™	ログ監視 DIGITAL GUARDIAN	PC持出管理 RFID	不正PC検視 不正ログイン ディスクレス IntraPOLICE SmantOn NEO シンクライアント	入退出管理 アウトソーシング 環境監視 e-SG ITアウトソーシング 環境監視・電源管理システム

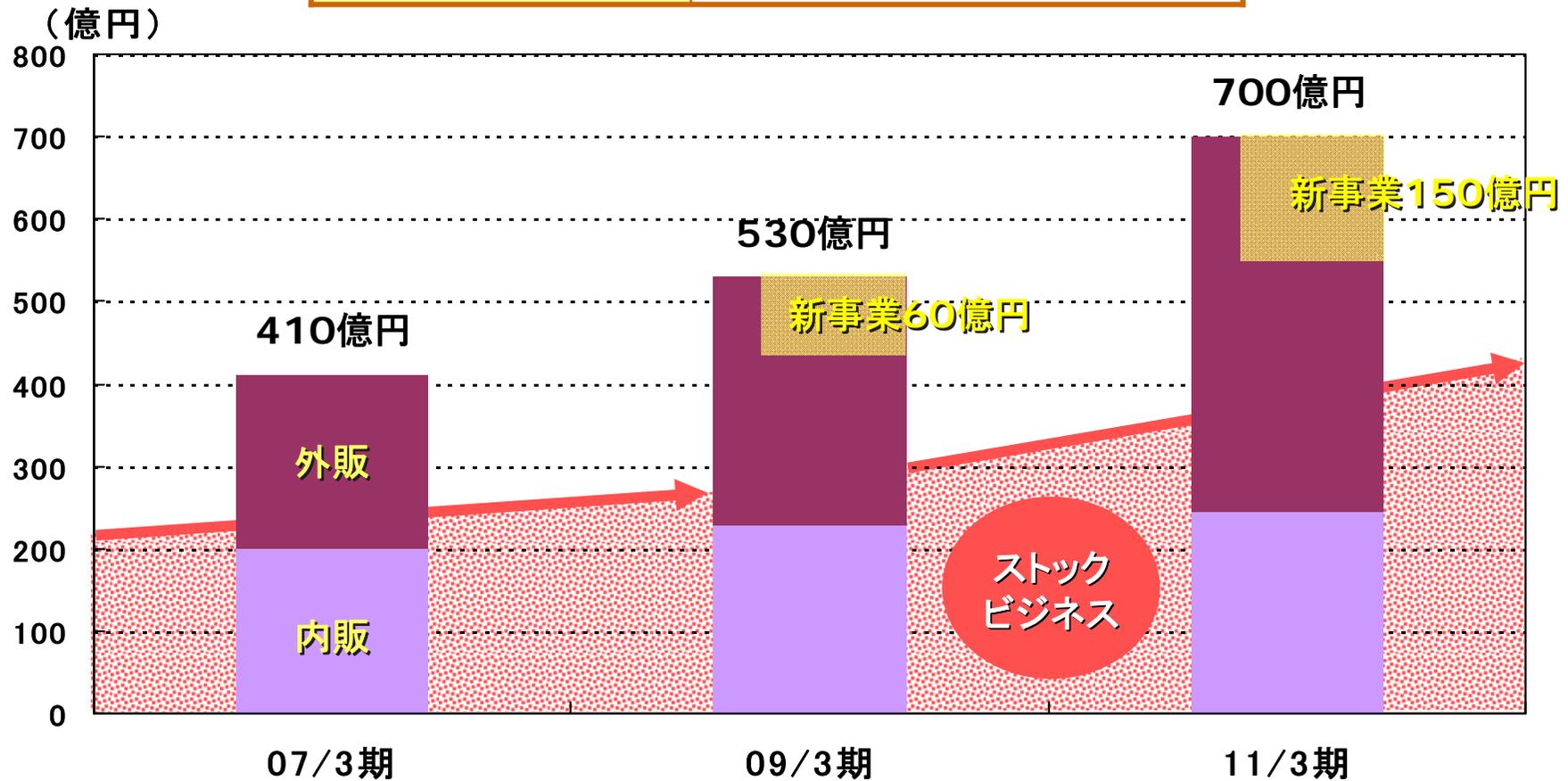
記載の社名および製品名などは、それぞれ各社の登録商標または商標です

Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.

中期経営目標 2010年プラン

2010年の経営目標

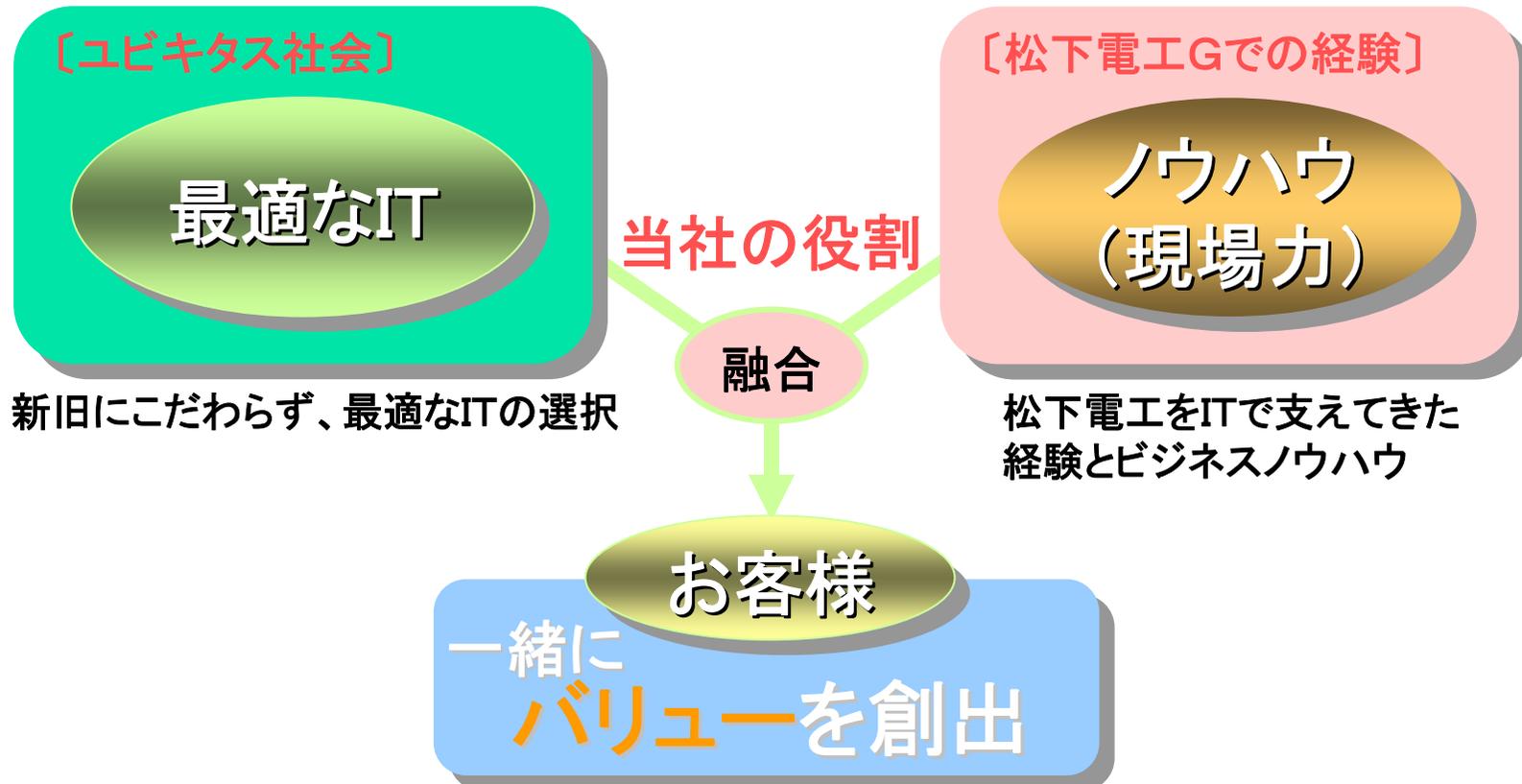
2010年プラン経営目標	
売上高	700億円(外販率65%)
営業利益	75億円(利益率10.7%)



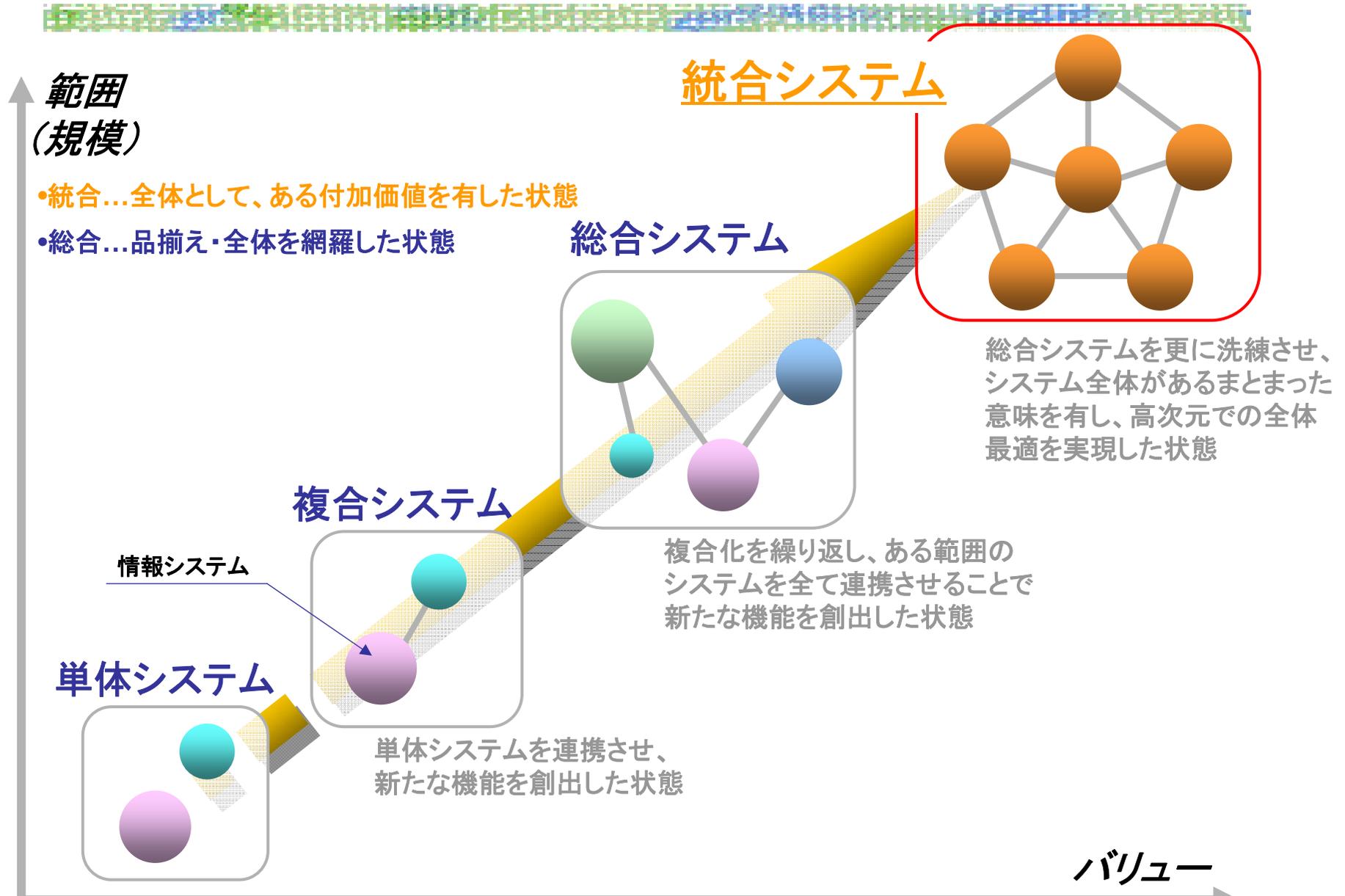
2010年ビジョン

お客様の“バリューデザイナー”

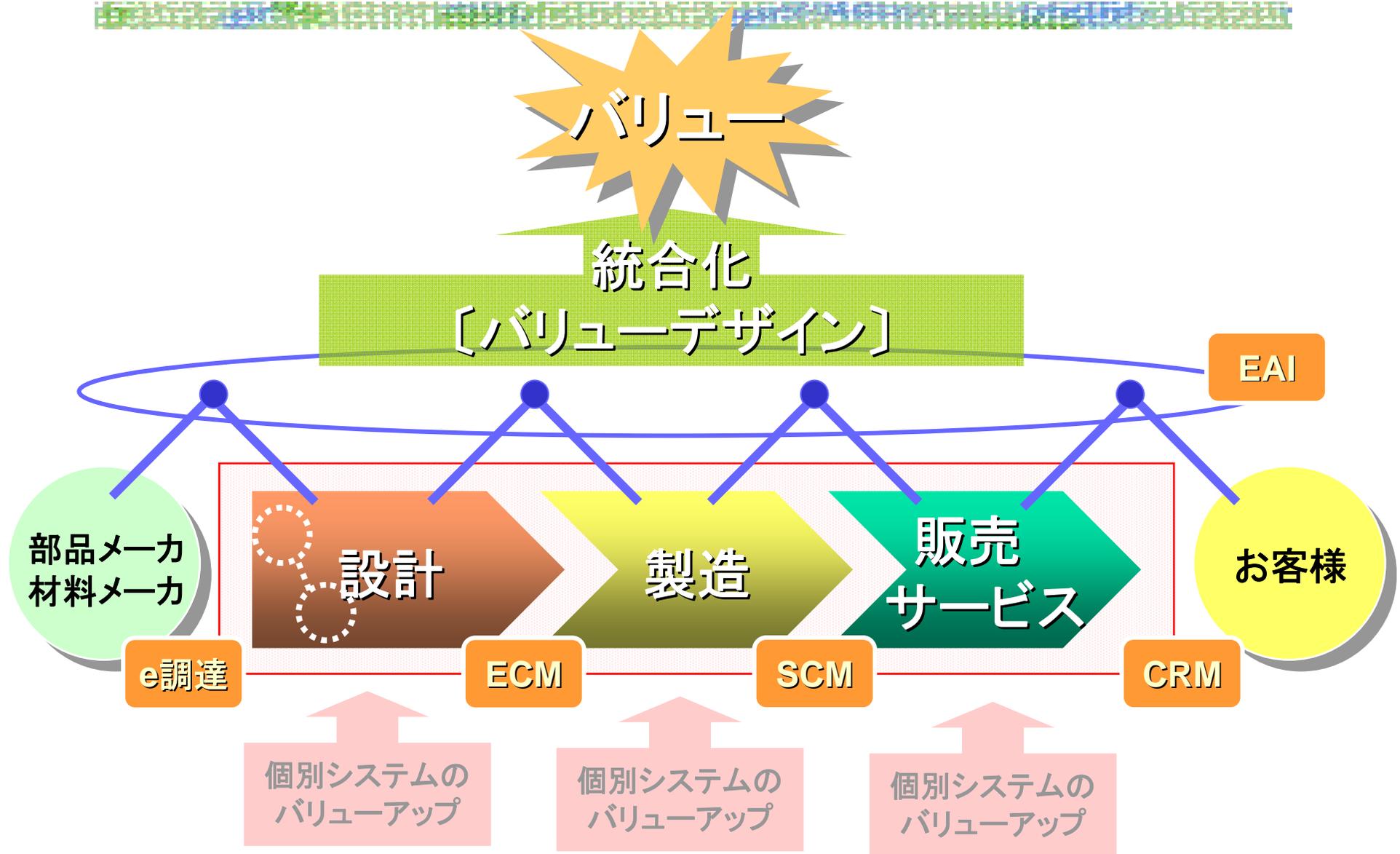
＜お客様の未来を描き、ともに価値を創出します＞



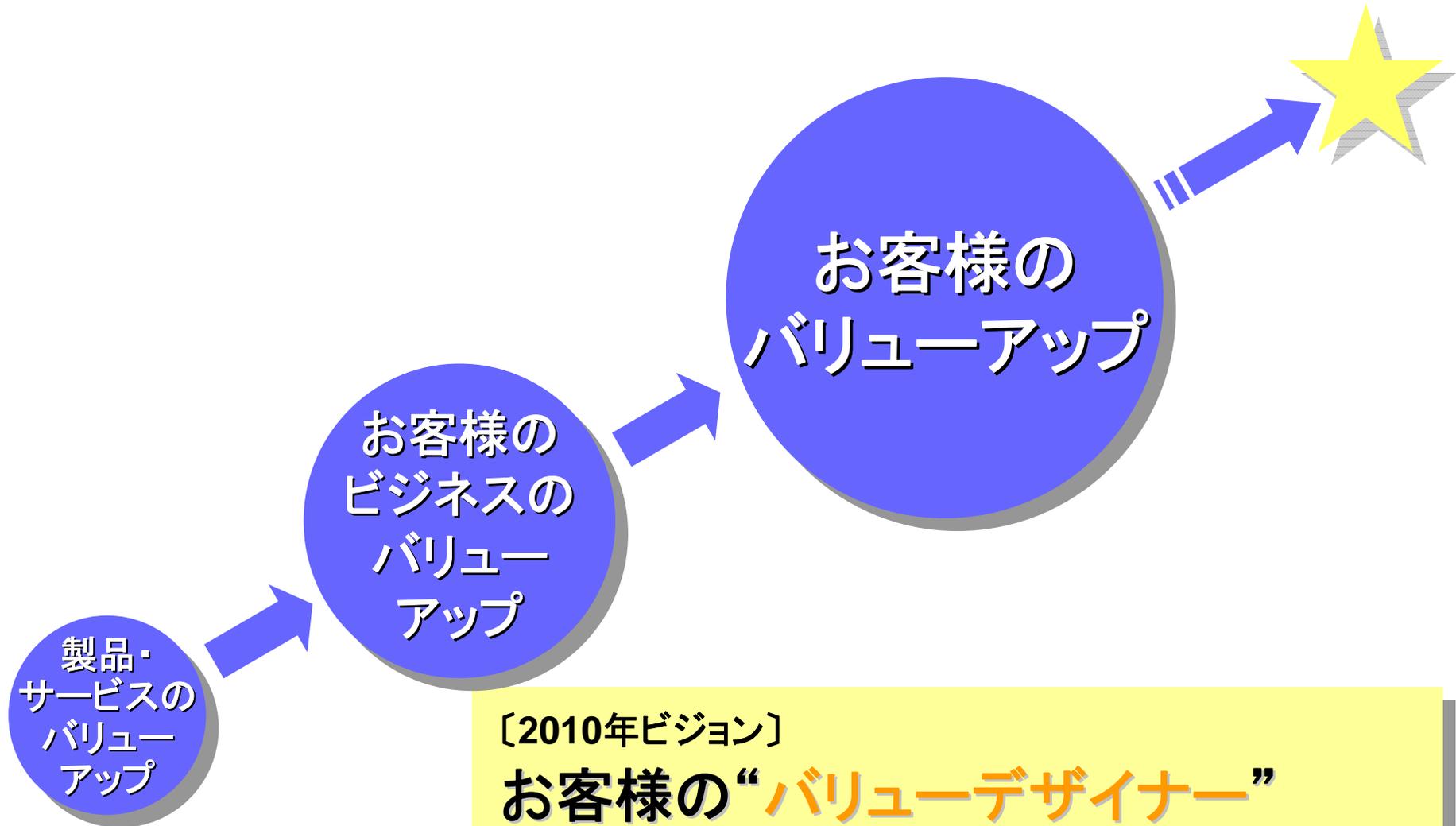
バリューの創出



バリューの創出



目標・ターゲット



〔2010年ビジョン〕

お客様の“バリューデザイナー”

〈お客様の未来を描き、ともに価値を創出します〉

Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.

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。