

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 決算説明会**

**執行役員 丸岡 裕征**

2007年4月27日（金）

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

# 2007年3月期 業績

連結

(単位:百万円)

	2006年3月期 (2005.4~2006.3)		2007年3月期 (2006.4~2007.3)		
	金額	比率(%)	金額	比率(%)	前年同期比 (%)
売上高	41,385	100	40,225	100	97.2
営業利益	4,610	11.1	5,014	12.5	108.8
経常利益	4,652	11.2	5,070	12.6	109.0
当期純利益	2,800	6.8	3,001	7.5	107.2
株主資本	10,984		13,345		
総資本	18,609		21,307		
設備投資額	574		363		
減価償却費	754		615		

# 売上高と利益の推移 連結

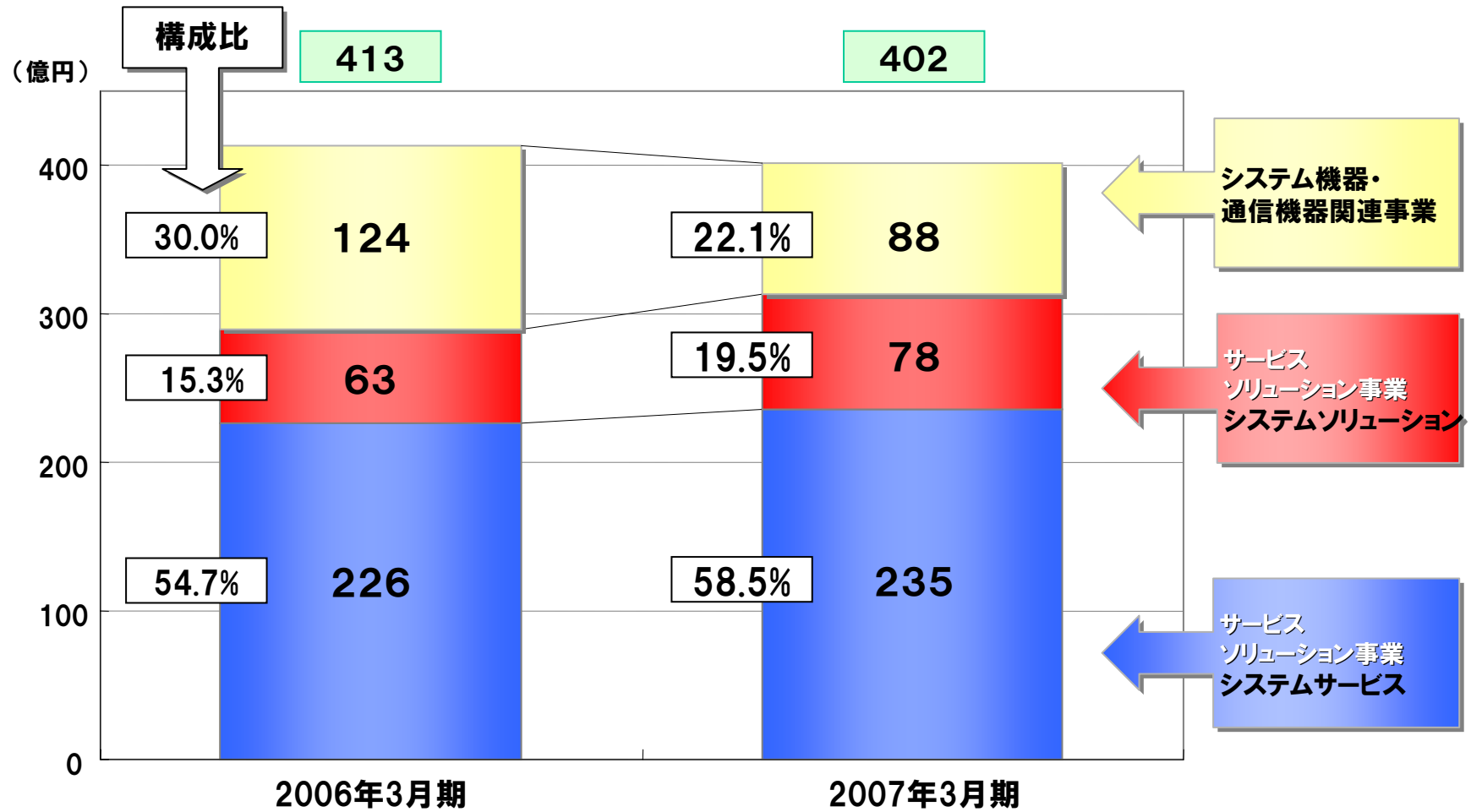
項目 年度	売上高		営業利益		経常利益		当期利益	
	金額	前年比	金額 (売上比)	前年比	金額 (売上比)	前年比	金額 (売上比)	前年比
2002年 11月期	31,641	--	2,482 (7.8%)	--	2,476 (7.8%)	--	1,410 (4.5%)	--
2003年 11月期	36,360	114.9	2,753 (7.6%)	110.9	2,724 (7.5%)	110.0	1,673 (4.6%)	118.7
2004年 11月期	42,108	115.8	3,717 (8.8%)	135.0	3,685 (8.8%)	135.3	2,107 (5.0%)	125.9
2006年 3月期	41,385	98.2	4,610 (11.1%)	124.0	4,652 (11.2%)	126.2	2,800 (6.8%)	132.9
2007年 3月期	40,225	97.2	5,014 (12.5%)	108.8	5,070 (12.6%)	109.0	3,001 (7.5%)	107.2

(2005年3月期の4ヶ月変則決算は除く)



# 事業部門別売上高

連結

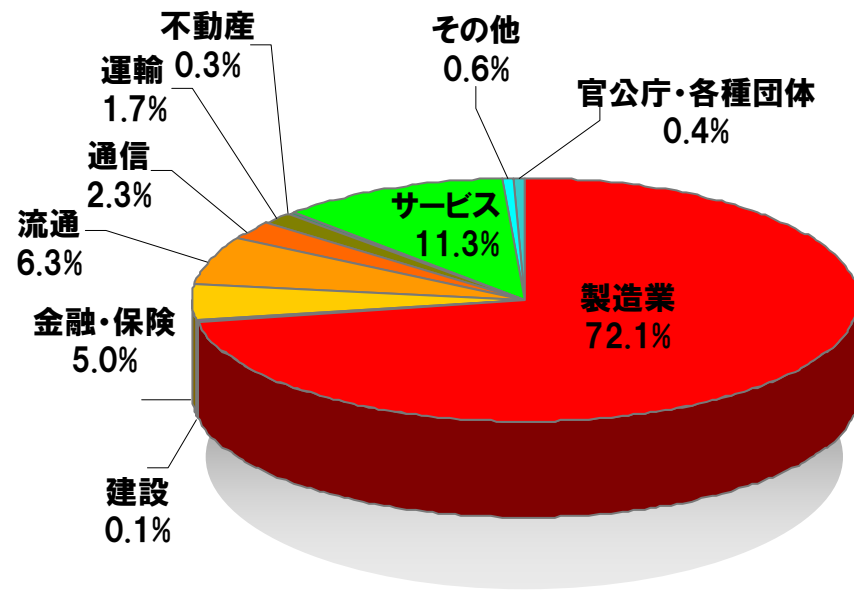
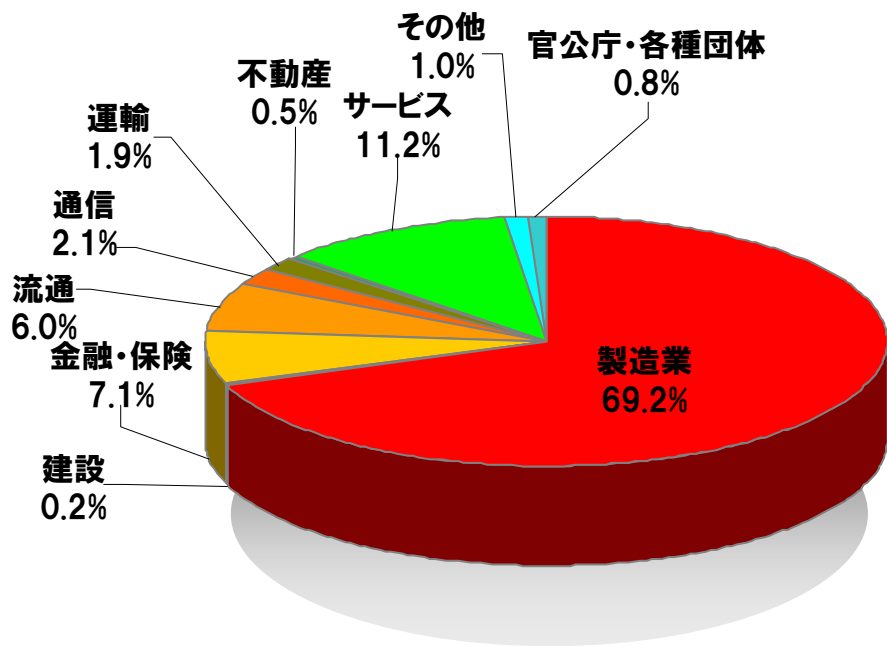


# 業種別売上構成比 推移 連結

2006年3月期  
総売上高 413億円



2007年3月期  
総売上高 402億円

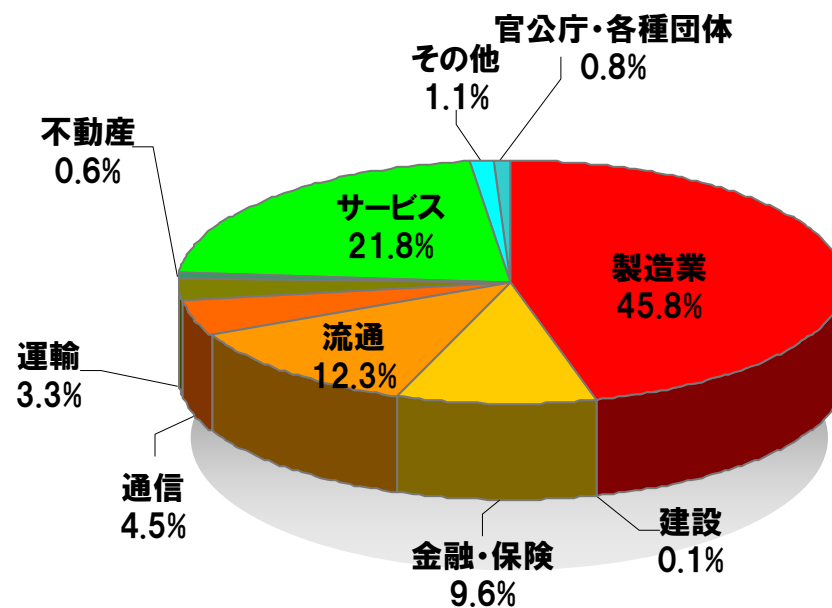
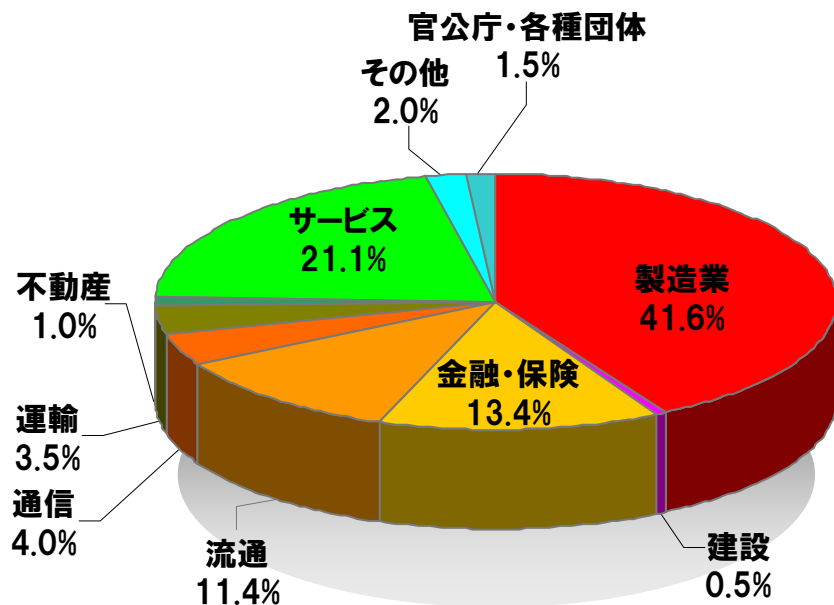


# 業種別売上構成比 推移 連結

**2006年3月期**  
**外販売上高 218億円**  
 (松下電工除く)



**2007年3月期**  
**外販売上高 207億円**  
 (松下電工除く)





# 2007年3月期 損益計算書 連結

単位:百万円	2007年3月期		2006年3月期		増減	
	実績	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	金額	売上比 (%)
売上高	40,225	100	41,385	100	Δ1,160	-
売上原価	32,666	81.2	34,316	82.9	Δ1,650	Δ1.7
売上総利益	7,559	18.8	7,069	17.1	490	+1.7
販売費・一般管理費	2,545	6.3	2,459	6.0	86	+0.3
営業利益	5,014	12.5	4,610	11.1	404	+1.4
営業外収支	56	0.1	42	0.1	14	0
経常利益	5,070	12.6	4,652	11.2	418	+1.4
特別損益	0	0	30	0.1	Δ30	Δ0.1
法人税等	2,058	5.1	1,873	4.5	185	+0.6
少数株主損益	10	0.0	8	0.0	2	0
当期純利益	3,001	7.5	2,800	6.8	201	+0.7



# 2007年3月期 貸借対照表

連結

(単位:百万円)		2007年3月期	2006年3月期	増減	主な増減内容
資産の部	流動資産	19,339	16,302	3,037	
	現金及び預金	1,215	1,560	△345	C/F計算書で別途説明
	受取手形・売掛金	9,577	9,376	201	3月期末月の販売が7,753百万円( 昨年は6,893百万円)
	棚卸資産	535	310	225	製品19、仕掛品206
	その他	8,010	5,055	2,955	
	固定資産	1,968	2,306	△338	
	有形固定資産	546	537	9	
	無形固定資産	513	775	△262	ソフトウェア新規購入201、減価償却△438
	投資有価証券	315	315	0	
	繰延税金資産	440	527	△87	
	その他	152	149	3	
資産合計		21,307	18,609	2,698	
負債の部	流動負債	7,754	7,245	509	
	支払手形・買掛金	3,600	3,818	△218	
	未払法人税等	1,210	769	441	中間予定農夫額の減 △400
	未払金	2,167	1,789	378	
	その他	776	868	△92	
	固定負債	206	366	△160	
	退職給付引当金	112	333	△221	年金掛金△445、退職給付費用219
	長期預り金	41	33	8	
その他	52	—	52		
負債合計		7,961	7,611	350	
(少数株主持分)		24	13	11	
(資本の部)		13,321	10,984	2,357	
負債及び資本合計		21,307	18,609	2,698	



# 2007年度 キャッシュフロー計算書 連結

単位:百万円

H18年度  
2007年3月末

H17年度  
2006年3月末

(参考:事業規模) 売上高

期首現金残高	4,625	4,682
① 営業活動に関するCF	3,742	2,468
(参考)税引後当期利益	3,001	2,800
減価償却費	615	754
② 投資活動に関するCF	△3,336	△576
(参考)設備投資額	363	574
グループ預け金投資	4,200	1,200
①+②=フリーキャッシュフロー	405	1,892
③ 財務活動に関するCF	△639	△347
(参考)配当金支払	639	347
①+②+③=当期現金増減額	△233	1,544
期末現金残高	4,391	4,625



**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4月27日

07年3月期 決算説明会


代表取締役社長 河村 雄良

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

*Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.*

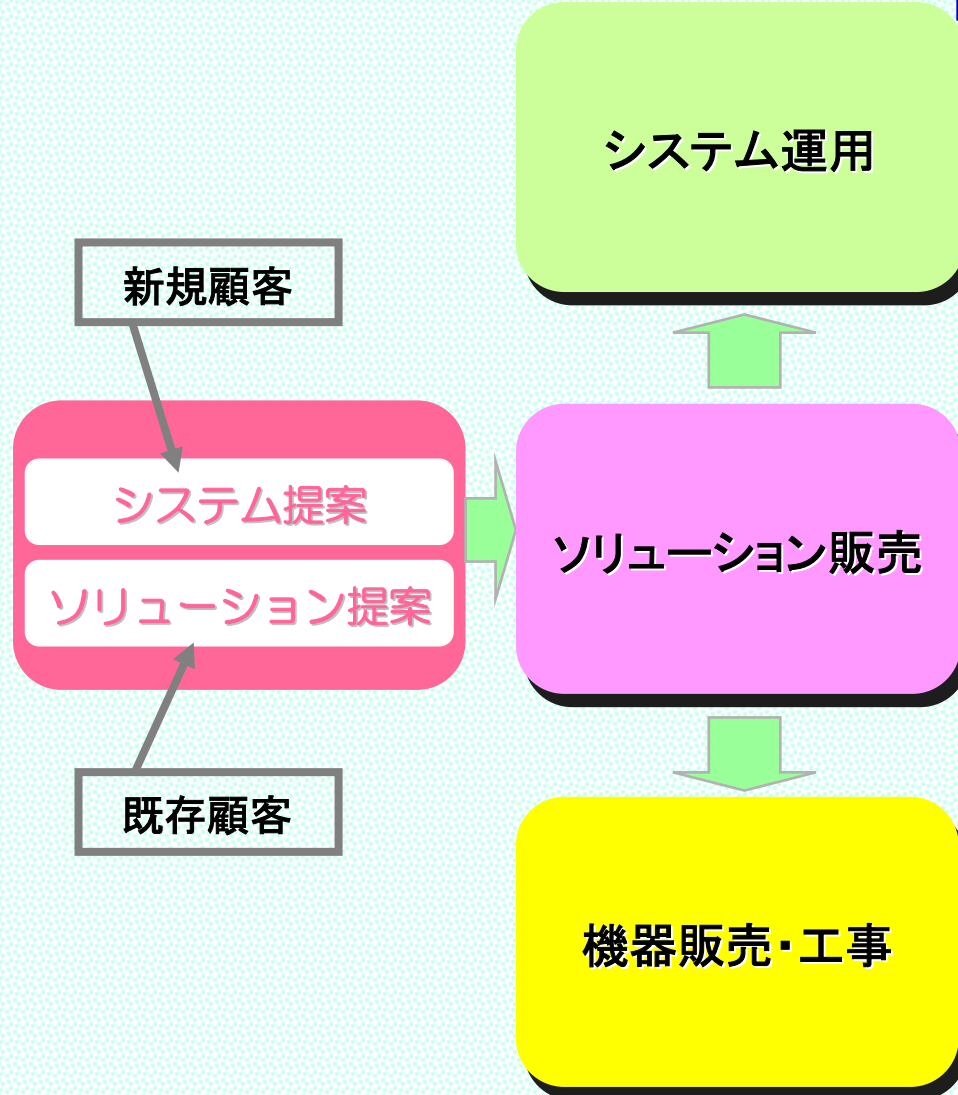
## **2007年3月期 決算の概要**

# 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	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 (2007年3月末現在)	
従業員数	514人 (2007年3月末現在 連結)	

# 当社のビジネスモデル

## 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

# 第4Qトピックス

## 四半期単独で前年同期比、増収増益

- 四半期単独では、売上高・営業利益とも過去最高
- 売上高は前年同期比 102.8%
- 営業利益は前年同期比 165.2%
- 営業利益率は、14.2%

(百万円)	2006年3月期 第4Q	2007年3月期 第4Q	前年比
売上高	13,346	13,714	102.8%
営業利益	1,175	1,942	165.2%
営業利益率	8.8%	14.2%	

# 2007年3月決算概況

(百万円)		2006/3月期	2007/3月期	対売上比	前年同期比
売上高	連結	41,385	40,225	—	97.2%
	単体	40,403	39,260	—	97.2%
営業利益	連結	4,610	5,014	12.5%	108.8%
	単体	4,554	4,952	12.6%	107.9%
経常利益	連結	4,652	5,070	12.6%	109.0%
	単体	4,602	5,008	12.8%	108.8%
当期利益	連結	2,800	3,001	7.5%	107.2%
	単体	2,748	2,974	7.6%	108.2%

利益重視政策の結果、売上高は前年比 97.2%であったが、  
営業利益は 108.8% となり、営業利益率も 12.5% と過去最高となった



# 2007年3月決算概況

(百)		2005年度 ソリューションプロバイダ業績ランキング 【売上高営業利益率】	
売上高			日経ソリューションビジネス 2006/7/15 より
営業利益			
経常利益			
当期利益			

1位	オービック	27.5%
2位	テレウェイヴ	21.0%
3位	フューチャーシステムコンサルティング	17.0%
4位	日本システムディベロップメント	16.2%
5位	ワークアプリケーションズ	16.1%
6位	ジャステック	13.8%
7位	サイバネットシステム	13.2%
8位	野村総合研究所	12.8%
9位	もしもしホットライン	11.8%
10位	ビック東海	11.6%
11位	TKC	11.2%
12位	松下電工IS	11.1%

2005年度ランキングなら  
9位に相当

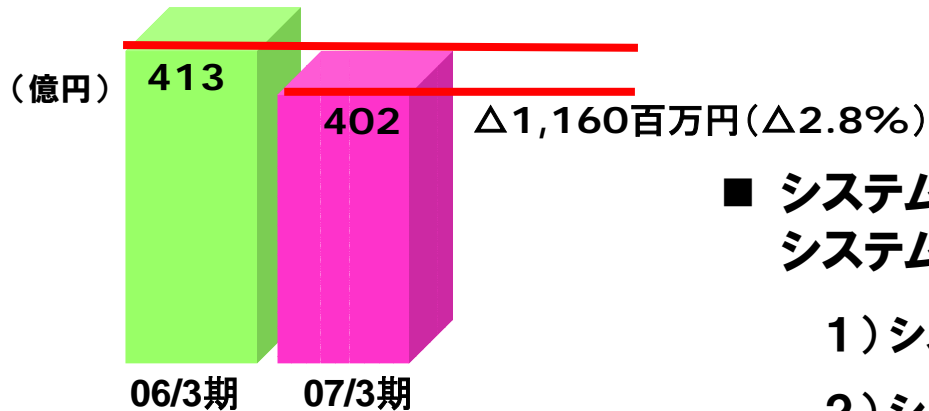
12.5%

利益重視政策の結果、売上高は前年比 97.2%であったが、  
営業利益は 108.8% となり、営業利益率も **12.5%** と過去最高となった

# 2007年3月期 総括

## 前年との比較

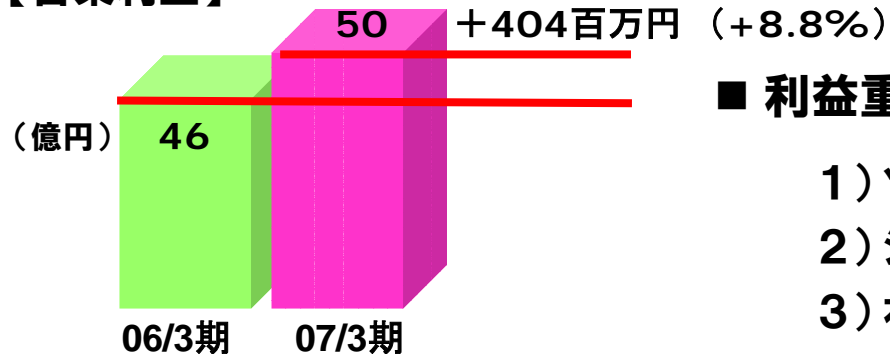
### 【売上高】



- システムソリューションとシステムサービスが増加し、システム機器販売の減少をカバー

- 1) システムサービスは微増
- 2) システムソリューションが20%以上の増  
特に松下電工関連会社で大幅な増

### 【営業利益】

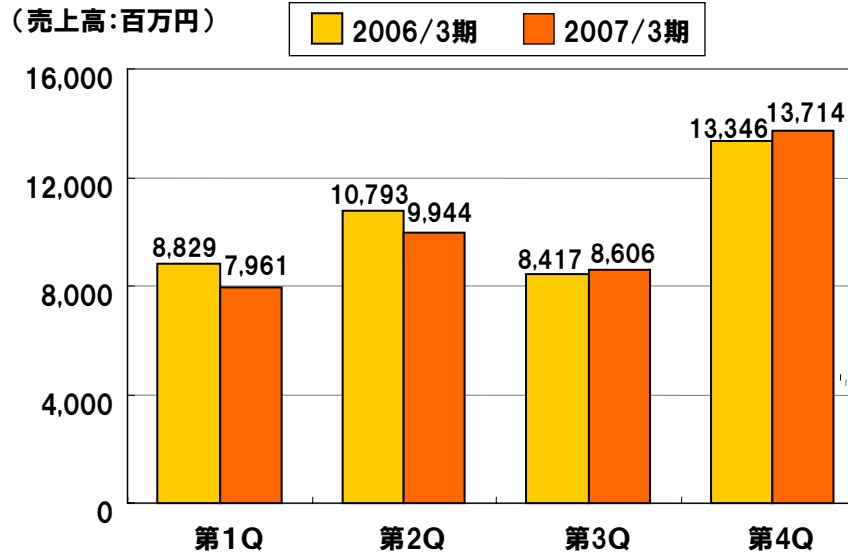


- 利益重視の販売政策の成果

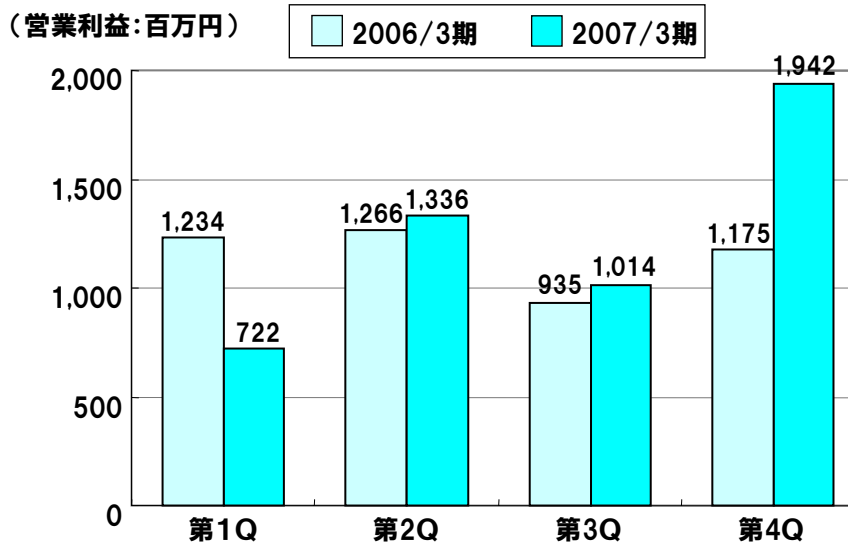
- 1) ソリューションシステムの増販益
- 2) システム運用関連の合理化
- 3) 社外要員の集約・多能工化

# 2007年3月期 総括

## 売上高



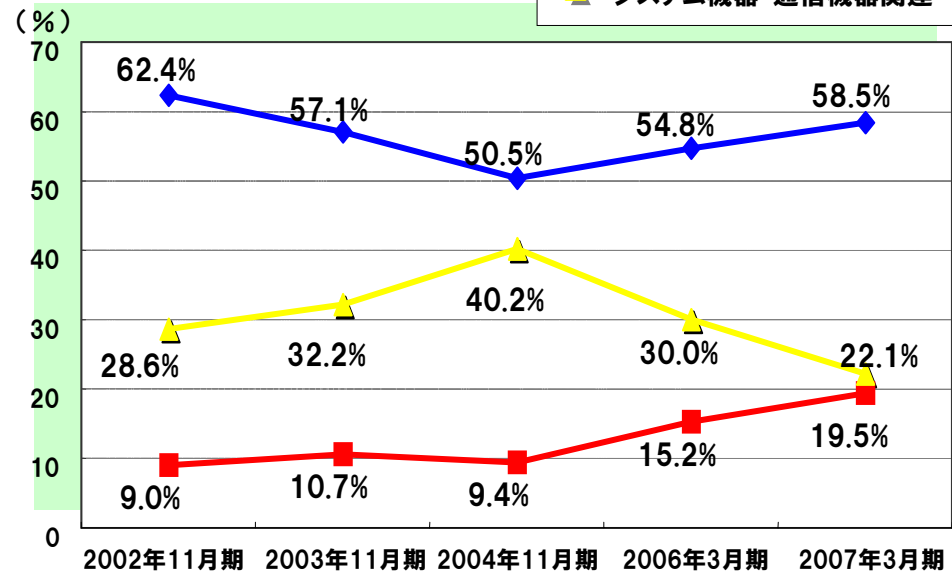
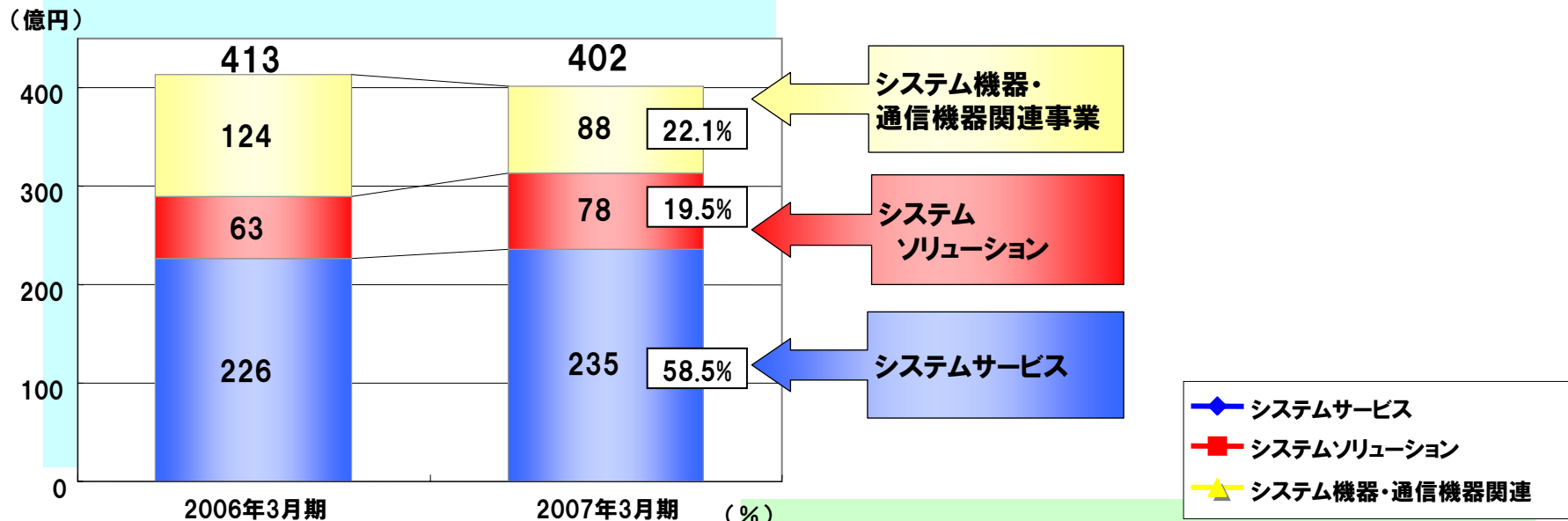
## 営業利益



### <四半期単体での比較>

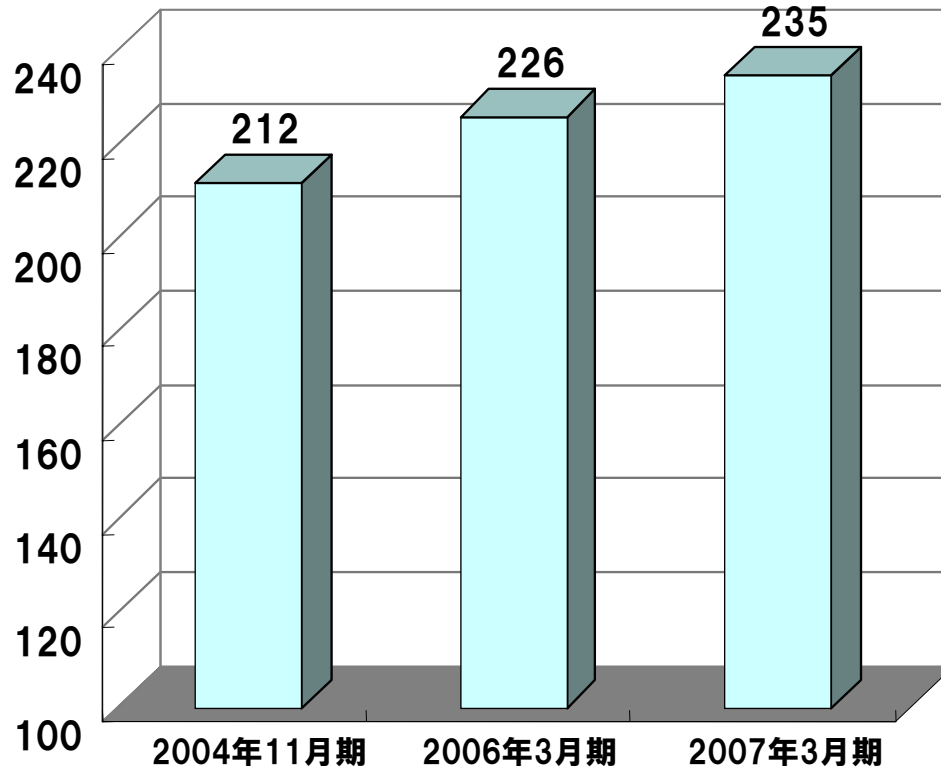
第1Q 減収・減益  
 第2Q 減収・増益  
 第3Q 増収・増益  
 第4Q 増収・増益

# 事業部門別売上高(連結)



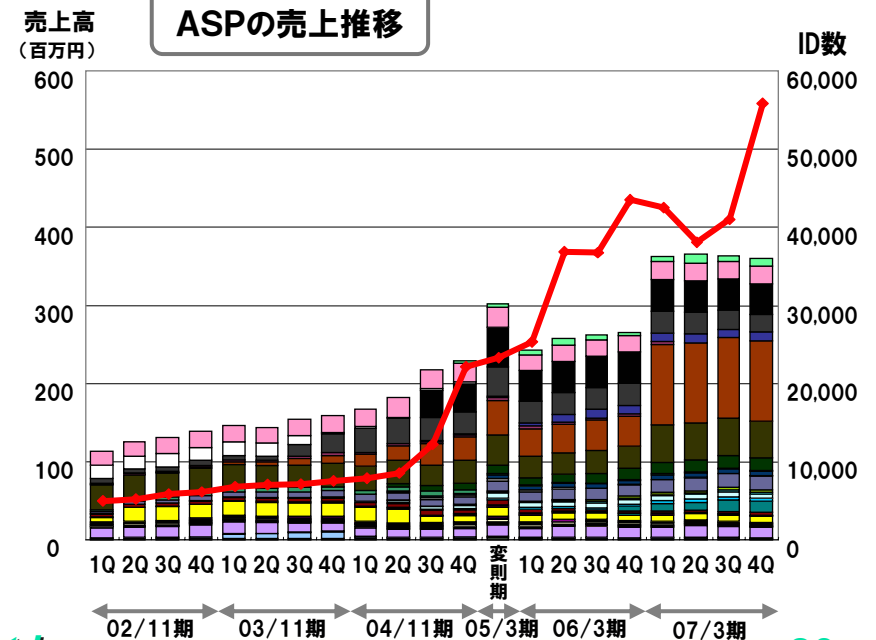
# 売上実績<システムサービス>

(億円)

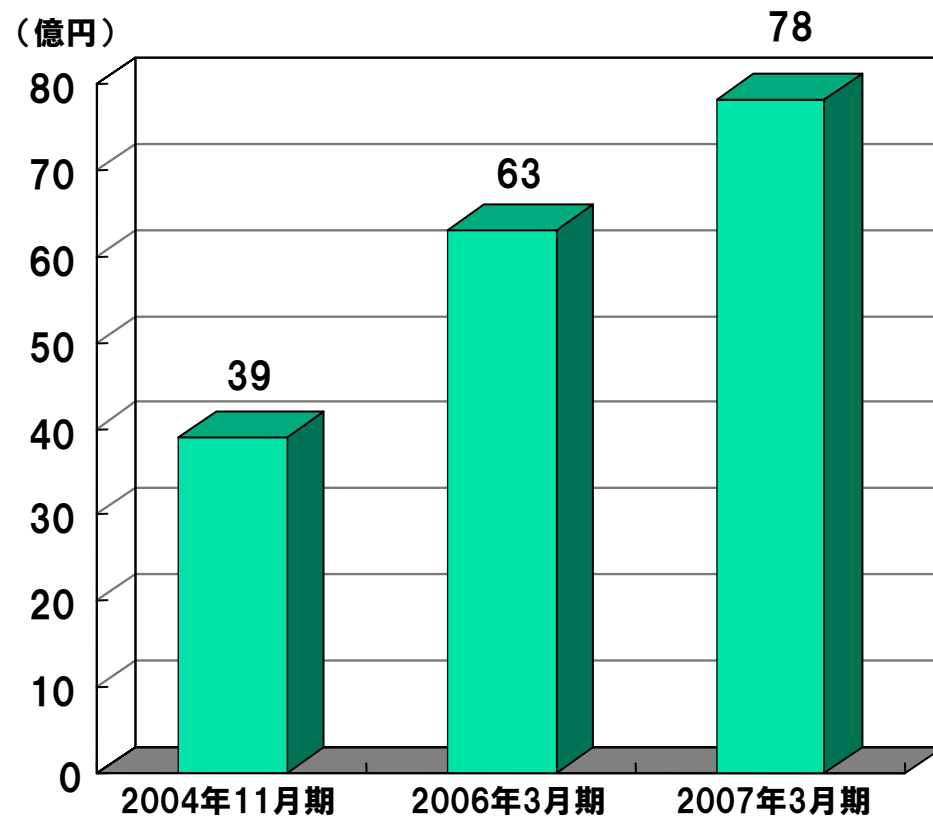


(2005年3月期の4ヶ月変則決算は除く)

- スtockビジネスとして堅調に推移
- 外販の伸張が大きく貢献
- アウトソーシングの新規顧客と既存顧客のレベルアップが増加
- ASPも順調(10億→14億)



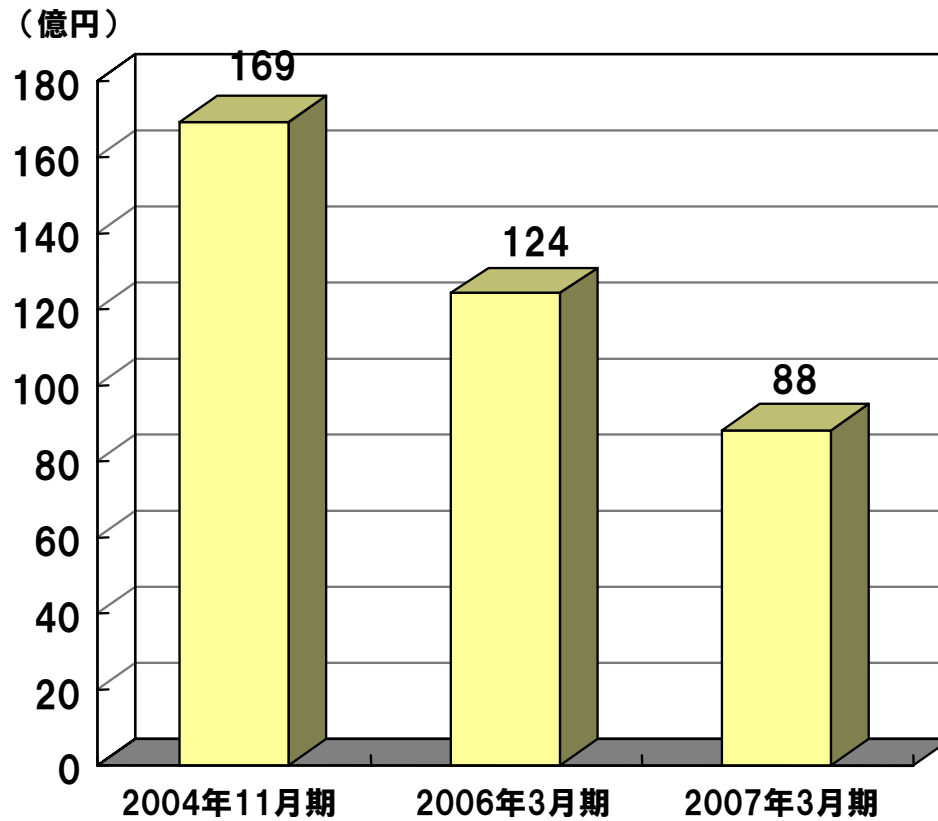
# 売上実績<システムソリューション>



(2005年3月期の4ヶ月変則決算は除く)

- システム連携ソリューション・コールセンター関連システムが好調
- コンサルティング・請負開発が好調
- 松下電工関連会社へのソリューションが大幅増

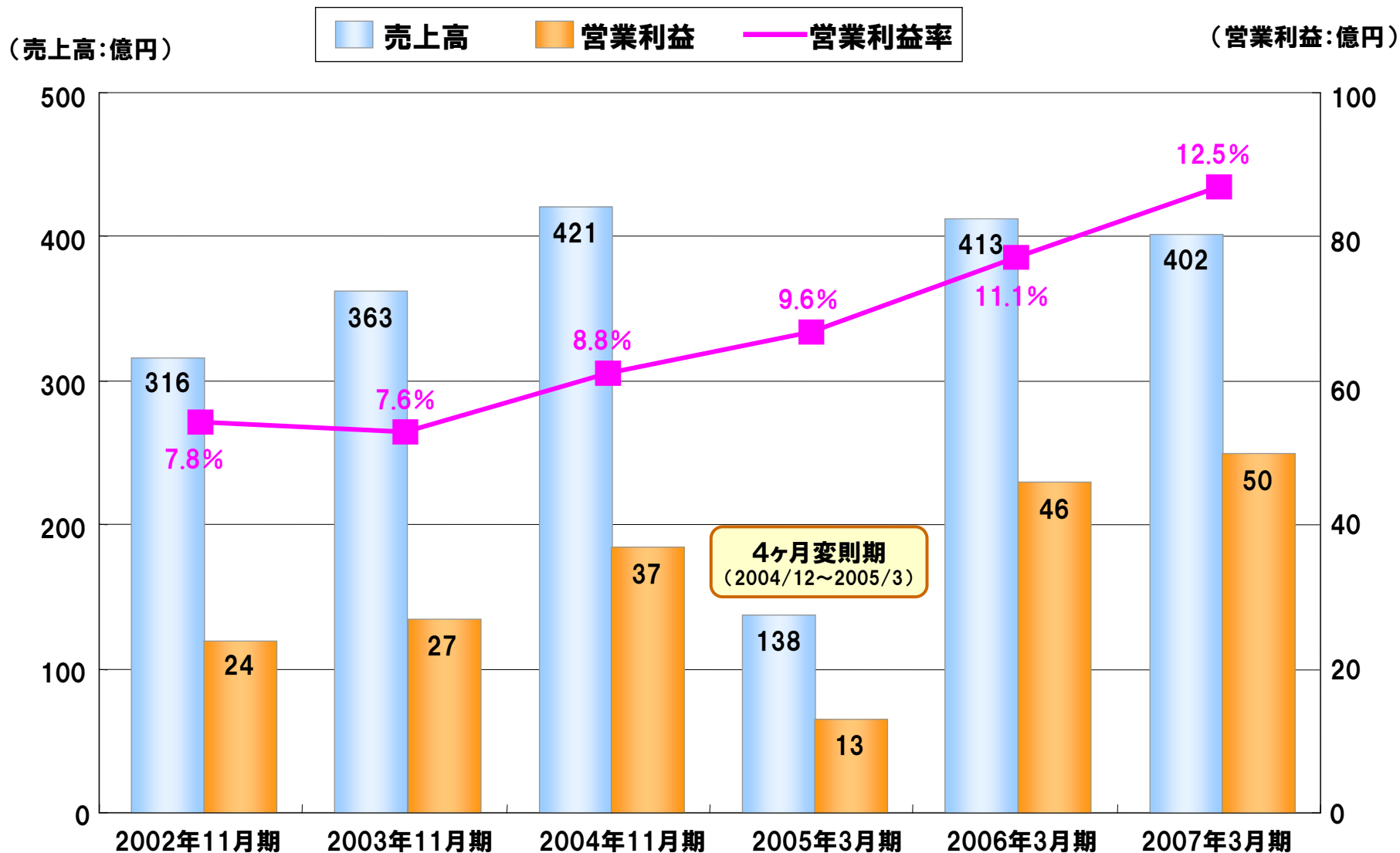
# 売上実績<システム機器・関連事業>



(2005年3月期の4ヶ月変則決算は除く)

- 通信機器・市販ソフトの販売は順調
- サーバー等のシステム機器が減少
- 利益率の低い物販の絞込み
- 会計基準の変更に伴う純額処理

# 売上高・営業利益・営業利益率の推移(連結)





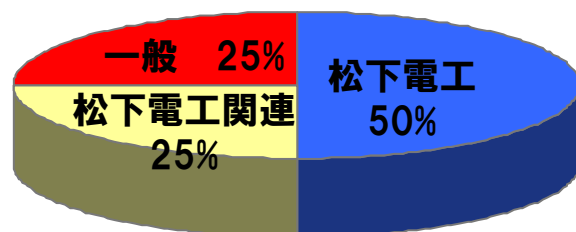
*Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.*

# 中期経営目標 2010年プラン

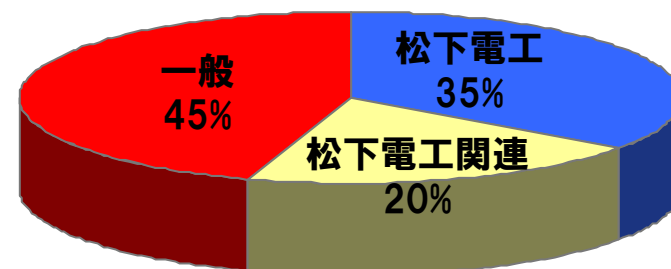
# 2010年の経営目標



## 相手先別内訳



【現状のイメージ】



【2010年度 目標】

# 2010年プラン

**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 ～



# 2010年プラン達成への施策

## 新事業の創出

新技術・  
融合

ソリューションの  
高付加価値化

当社の強みを活かした  
独自ソリューションで  
新市場開拓

既存技術

重点商品の  
拡販

既存商品の  
販路拡大

既存市場

新市場

# 2010年プラン達成への施策

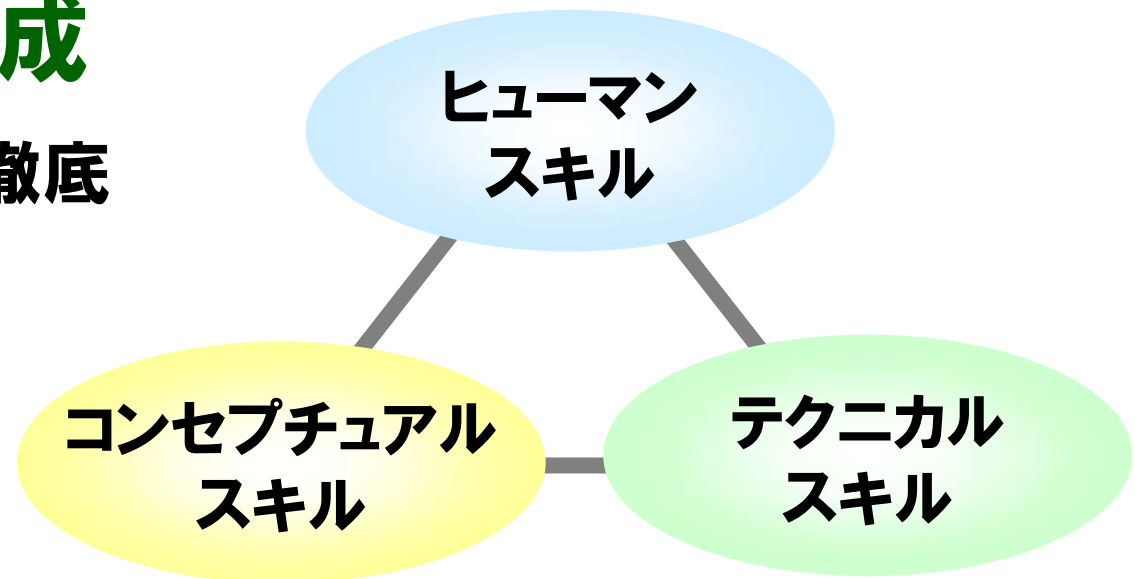
## 優秀な人材の確保

### ■社員教育の充実

専門性を高めるとともに、バランスの取れた『**人財**』の育成

### ■松下精神の醸成

松下の経営理念の徹底



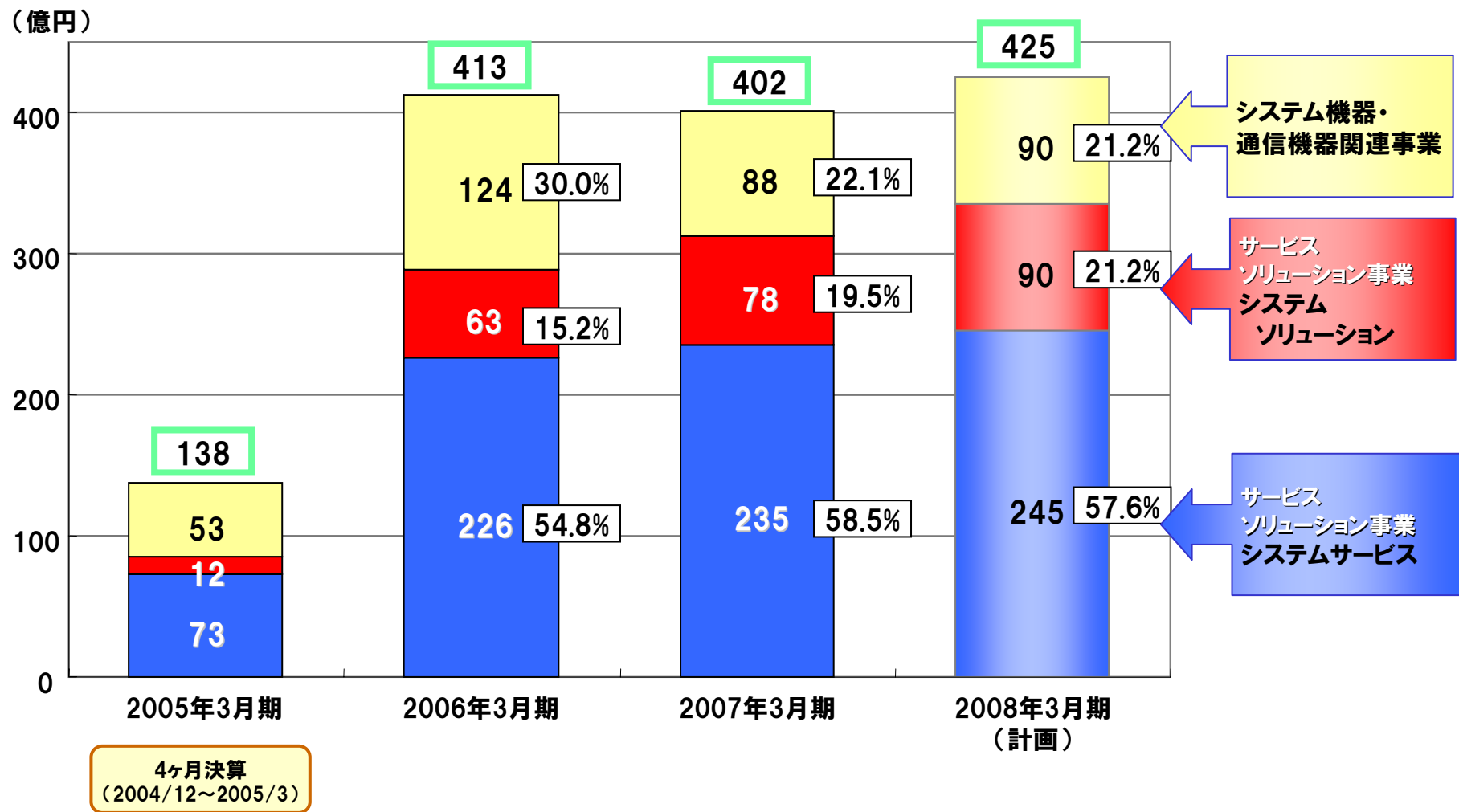
*Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.*

# **2008年3月期 事業計画**

# 2008年3月期 通期事業計画

(百万円)		2007/3月期 実績	2008/3月期 計画	対売上比	前年同期比
売上高	連結	40,225	42,500	—	105.4%
	単体	39,260	41,500	—	105.7%
営業利益	連結	5,014	5,300	12.5%	105.7%
	単体	4,952	5,250	12.7%	106.0%
経常利益	連結	5,070	5,300	12.5%	104.5%
	単体	5,008	5,250	12.7%	104.8%
当期純利益	連結	3,001	3,150	7.4%	105.0%
	単体	2,974	3,120	7.5%	104.9%

# 部門別売上高の推移(連結)





# 2008年3月期の施策

## ソリューションビジネスの加速とシステム運用への誘導

### ■ ソリューションビジネス

#### ◆ 強み伝いの展開

松下電工グループチャネルへの積極提案

#### ◆ 単品売りから複合提案へ

関連商品との連携による付加価値向上

#### ◆ 視点・切り口を変えた提案へ

日本版SOX対応ソリューション

#### ◆ 顧客の課題に最適なソリューションをインテグレーション

真のビジネスパートナーへ

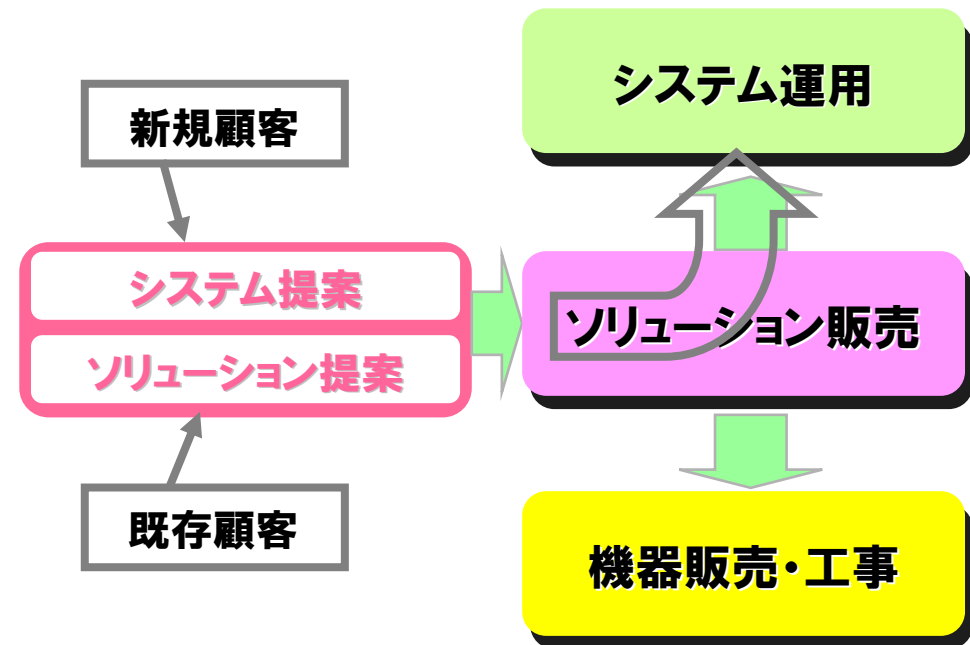
# 2008年3月期の施策

## ソリューションビジネスの加速とシステム運用への誘導

### ■ システムサービス

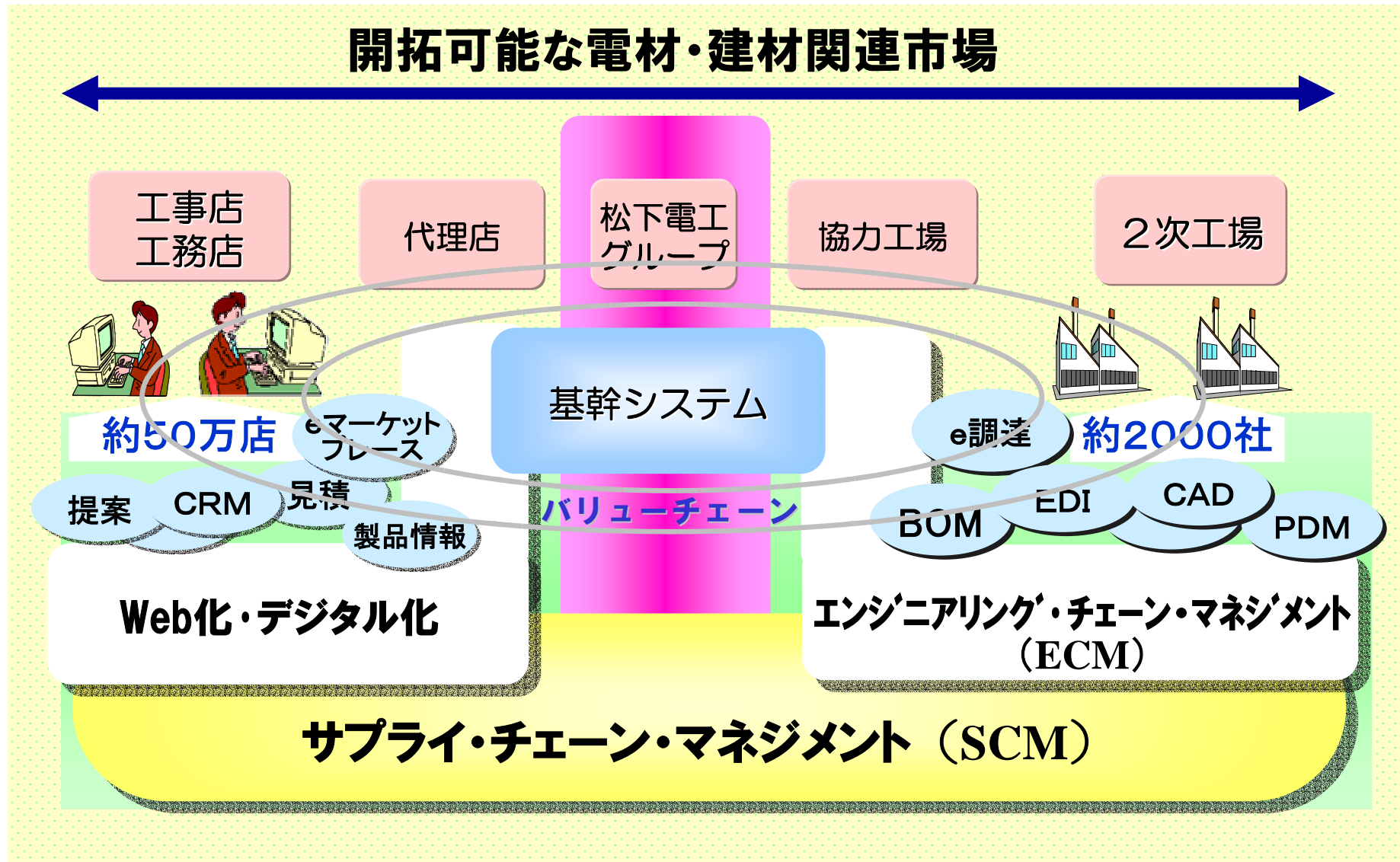
#### ◆ソリューション販売からシステム運用へ誘導

ソリューションを軸にした  
当社ビジネスモデルの  
積極推進



#### ◆既存アウトソーシング顧客への付加価値向上提案

# 松下電工グループチャンネルへのソリューション提案

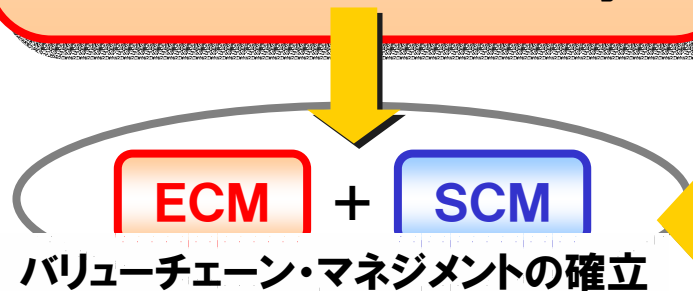


# エンジニアリング・チェーン・マネジメント(ECM)

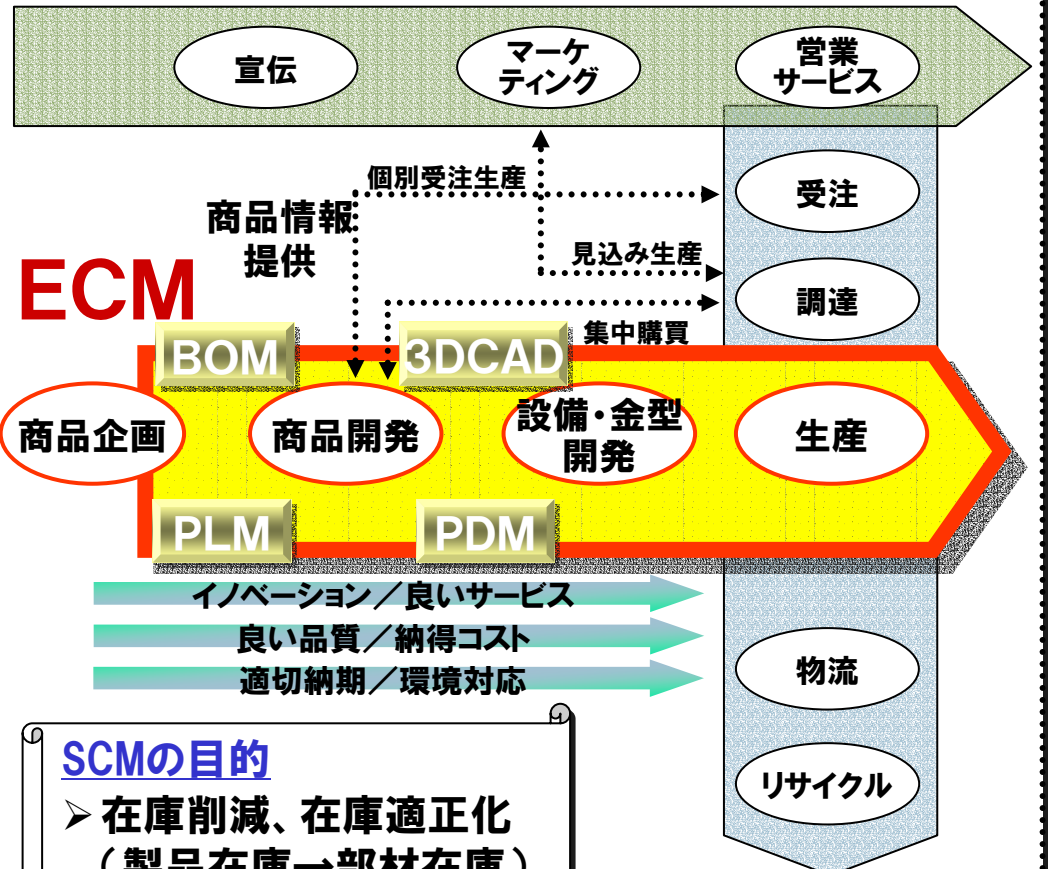
## ものづくり支援

### 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



### CRM



### 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

### SCM

# 関連商品との連携による付加価値向上

## 周辺ソリューションへの展開



# 日本版SOX法対応のソリューション

## 当社ソリューション・サービスで、内部統制構築を支援

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	エビデンス	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	証拠管理 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 SmanrtOn 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 SmanrtOn 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

# 2008年3月期の施策

## 新事業・新商品化のスピードアップ

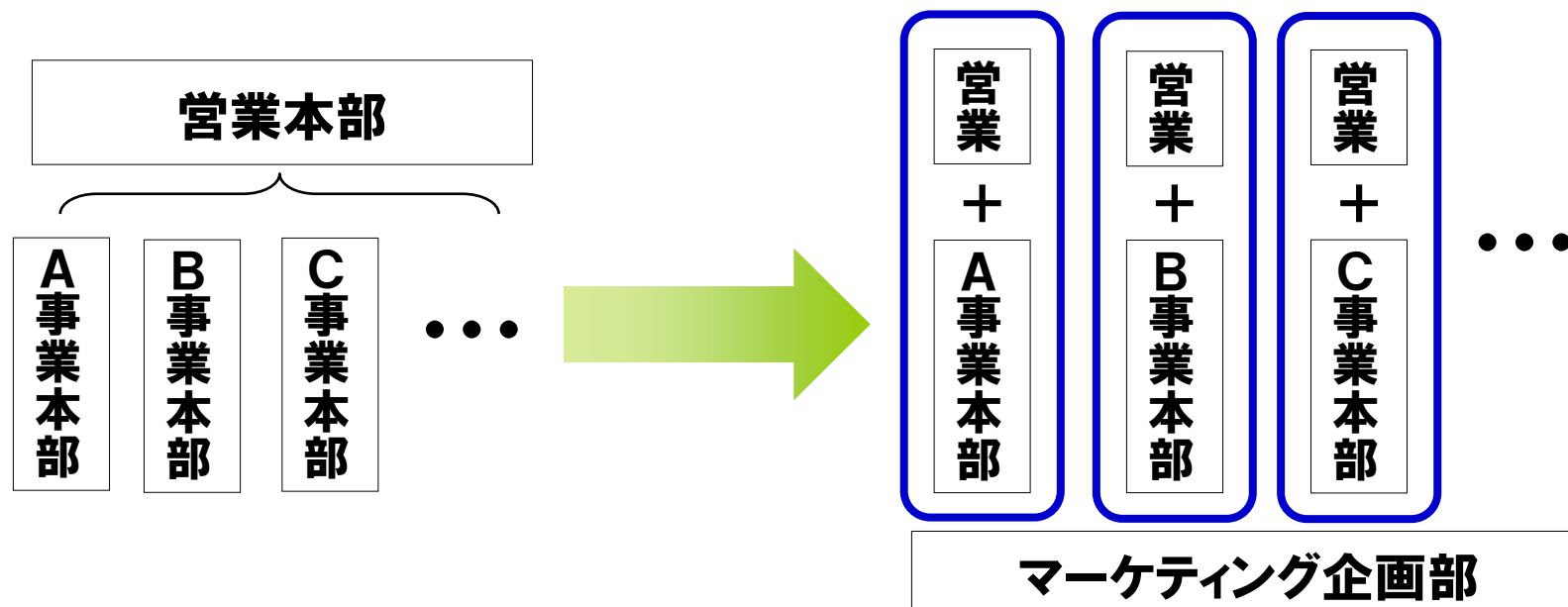
- ◆ **全社で新事業・新商品の立ち上げを加速**
  - 新事業企画体制の強化(組織の壁を超えた連携強化)
  - オリジナル商品の早期創出
  - 既存事業領域での系列商品/複合商品の企画
- ◆ **松下グループの強みを活かす**
  - 他事業商品とITとの融合
- ◆ **他社の独自技術・商品の発掘**
  - アライアンスも視野

# 2008年3月期の施策

## 抜本的な構造改革

### 顧客別の製販一体組織

- ◆ 顧客に密着したソリューション提案
- ◆ 事業収益管理の強化





# 2008年3月期の施策

## 抜本的な構造改革

### マーケティング企画機能の強化

#### ◆ 「売れる」ための仕組みづくり

〔顧客別営業の確立、商品別競合分析、ビジネスモデルへの誘導〕

#### ◆ 「売る」ための仕組みづくり

〔強い”営業力”の土壌づくり〕

#### ◆ SFAの導入・活用

※ SFA (Sales Force Automation)

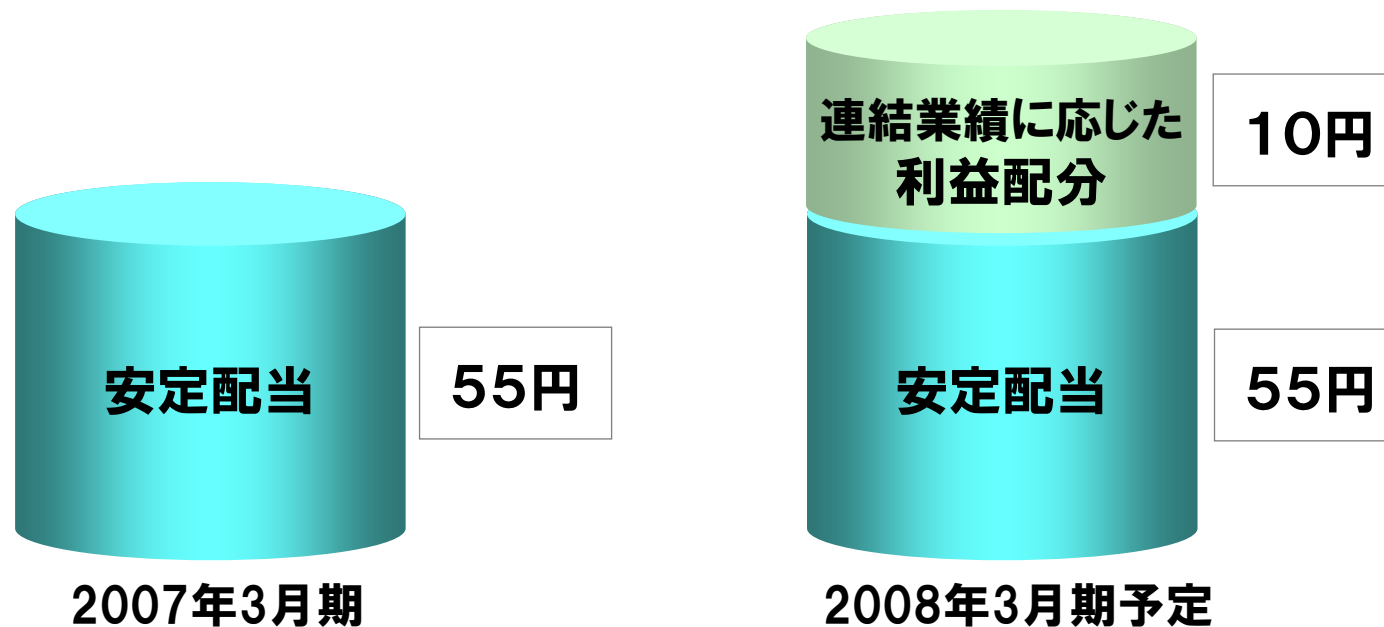
ITを利用して営業プロセスを管理し、営業の生産性を高めたり  
顧客満足度を向上しようとする営業支援システム。

# 利益配分に関する基本方針

## 基本方針

経営基盤の充実と今後の事業拡大のための内部留保  
安定的かつ継続的な利益還元

**安定配当 + 連結業績に応じた利益配分**

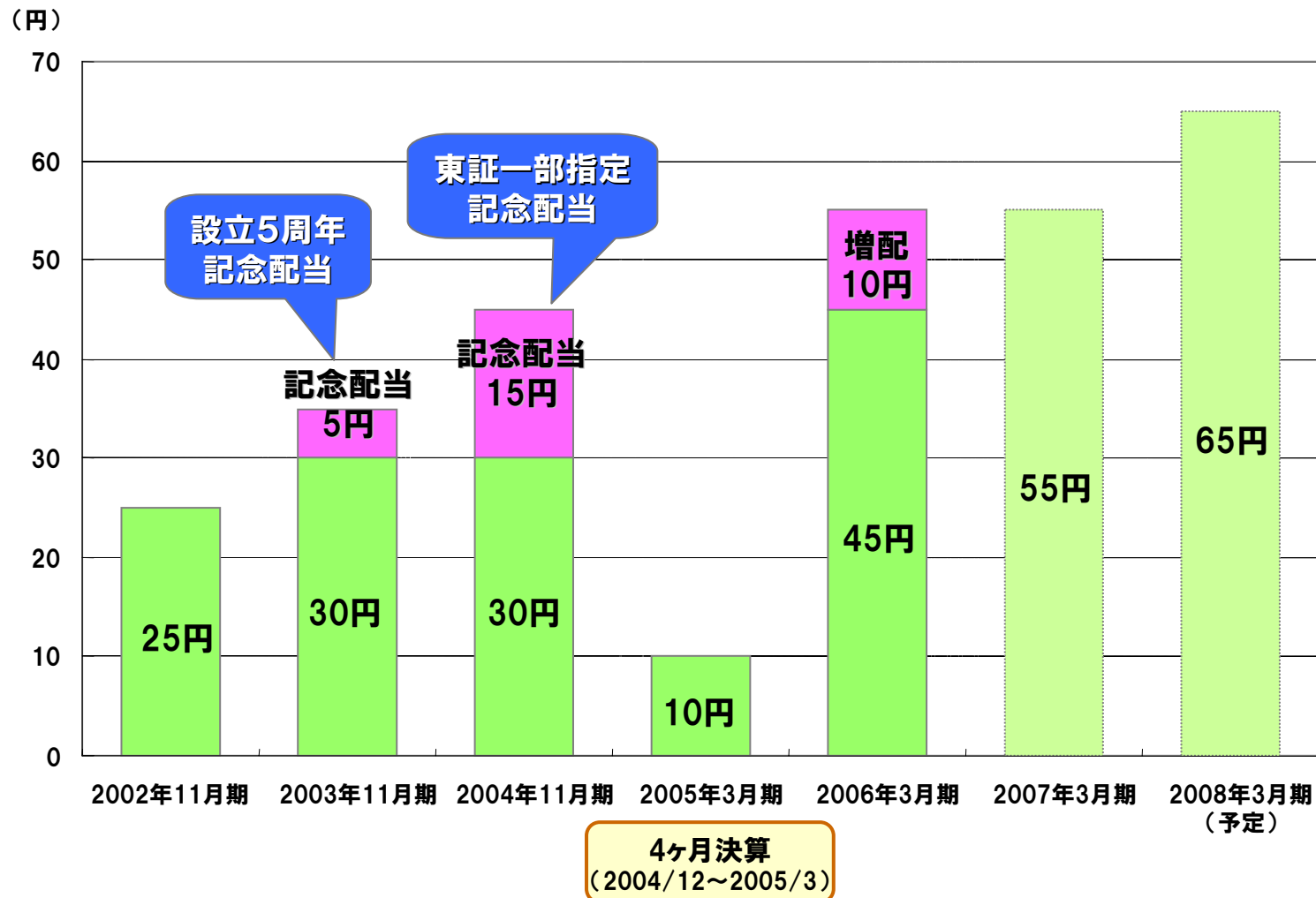


# 2007年3月期 配当の状況

単体

(基準日)	1株当たり配当金			配当金 総額 (年間) 百万円	配当 性向 (連結) %	純資産 配当率 (連結) %
	中間期末	期末	年間			
	円 銭	円 銭	円 銭			
2006年 3月期	22 50	32 50	55 00	586	21.1	6.0
2007年 3月期	27 50	27 50	55 00	586	19.5	4.8
2008年 3月期 (計画)	32 50	32 50	65 00	692	22.0	4.9

# 配当の推移



※配当金は株式分割後の換算を行っています

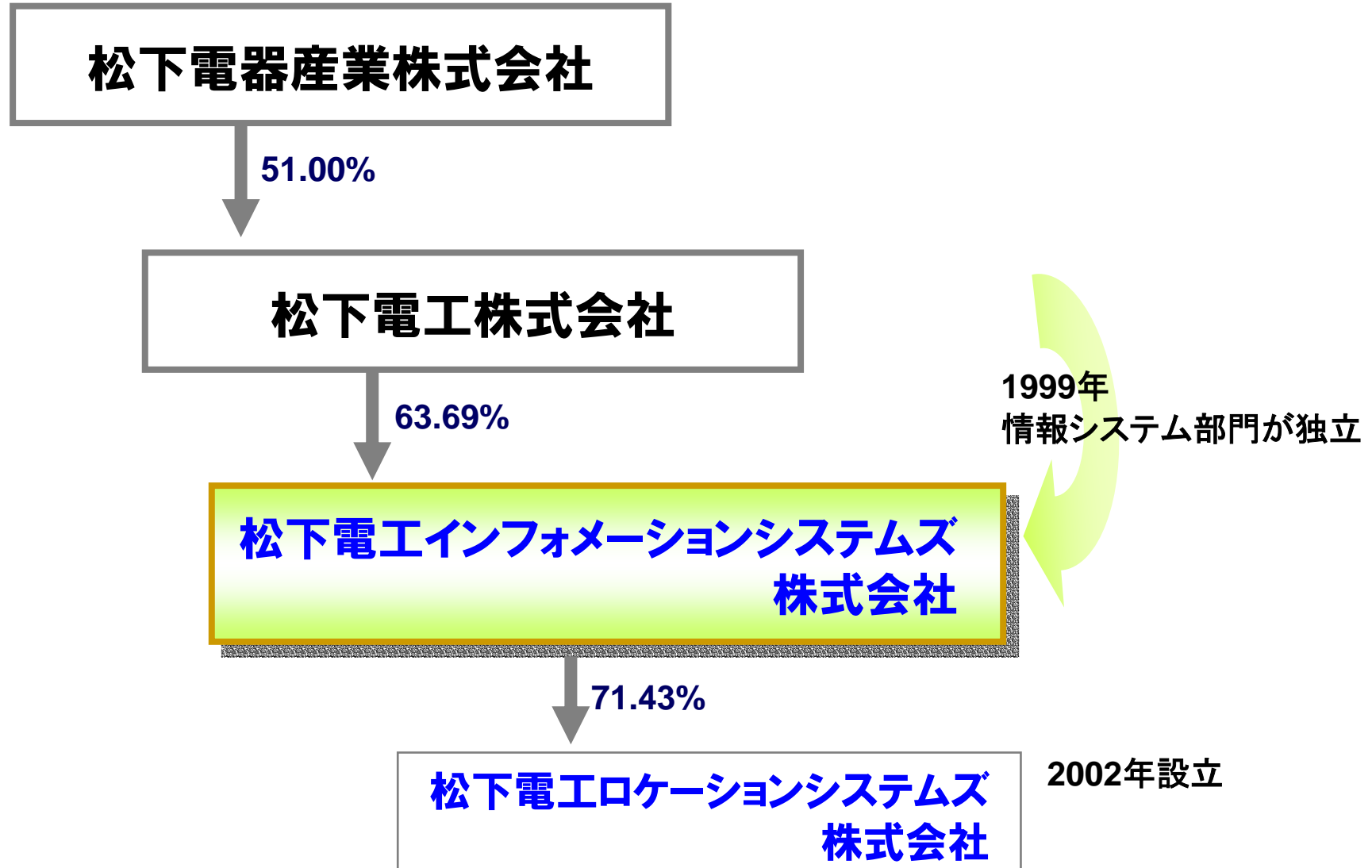
*Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.*

**ご清聴ありがとうございました**

*Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.*

**ご参考**

# 会社概要



# 松下電工ISの業界ランキング

<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の業界ランキング

<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

日経優良企業  
ランキング2006

収益性 6位

経営効率ラン

(総資産経常利益)

## 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

### 経営効率ラン

(総資産経常利益)

順位	企業名	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

# 1 松下電工を支えてきた技術力

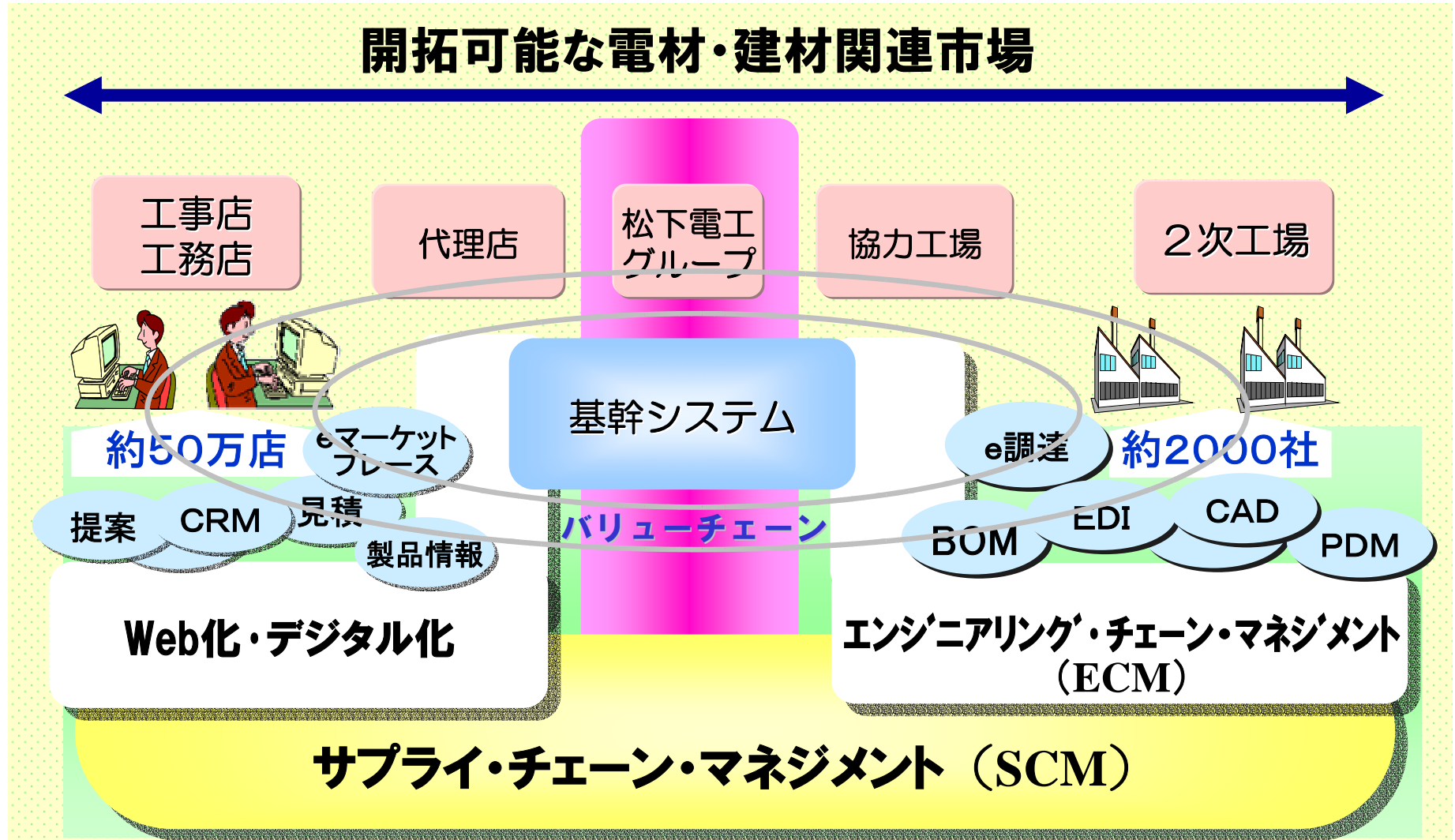
メインフレームとオープン系Webシステムの融合

大規模システムの構築と運用

マルチベンダー環境と使いこなす技術

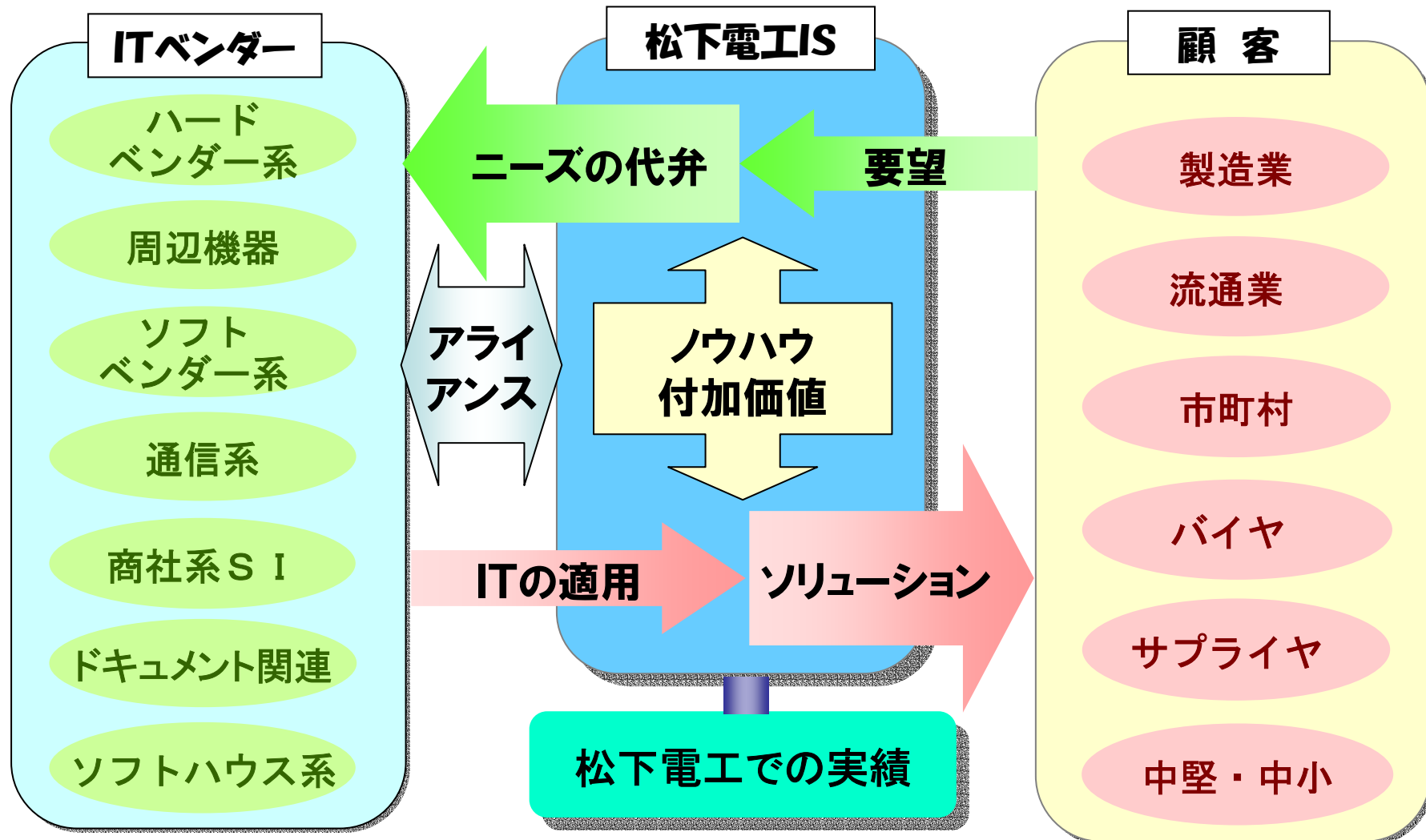
ユーザー指向のシステム提供

# 2 松下電工グループチャンネルへの販売力



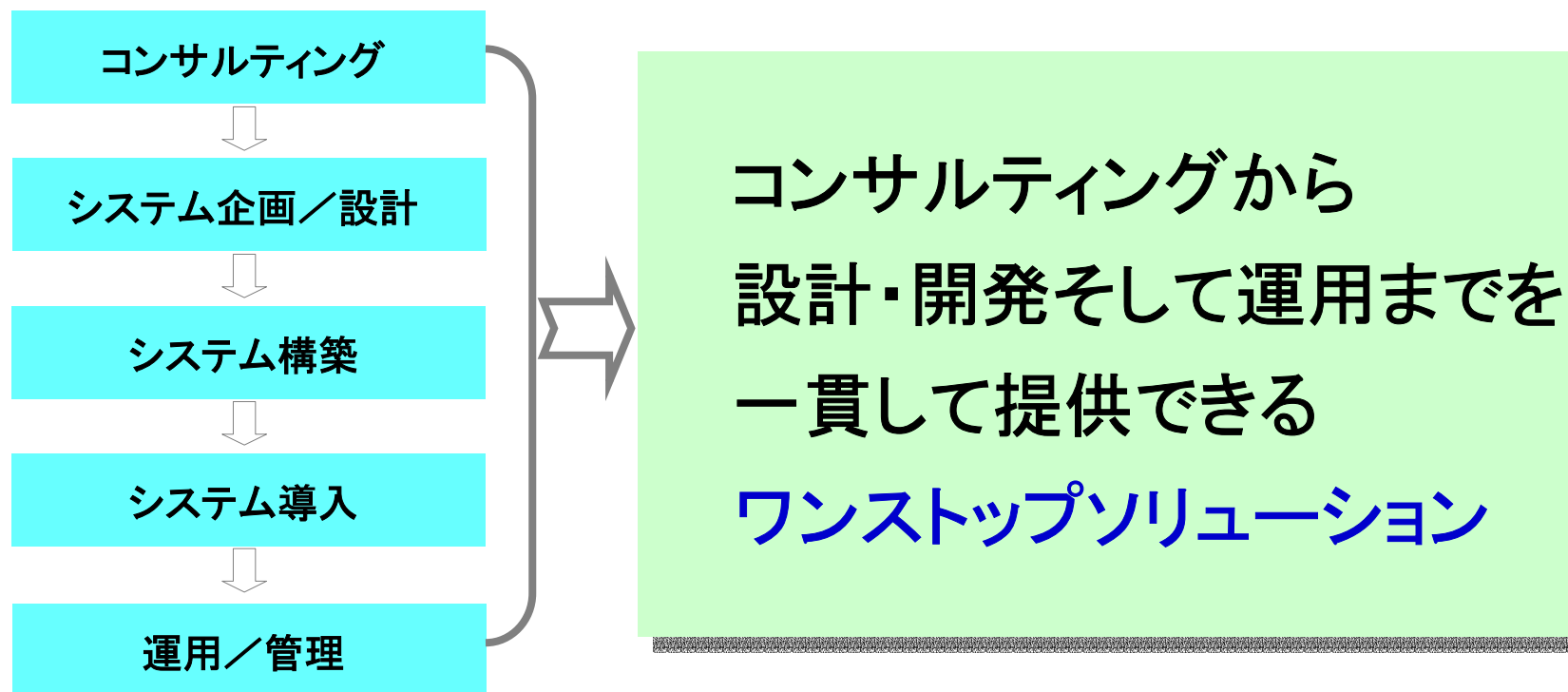
### 3 メーカーに依存しないマルチベンダ環境

「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



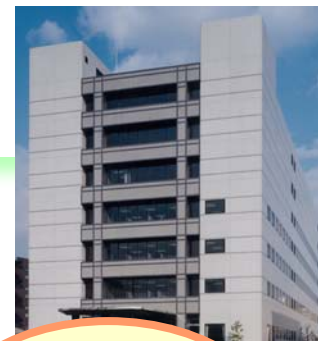
## 4 ワンストップソリューションの提供

- 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



# 5

## 巨大インフラの保有

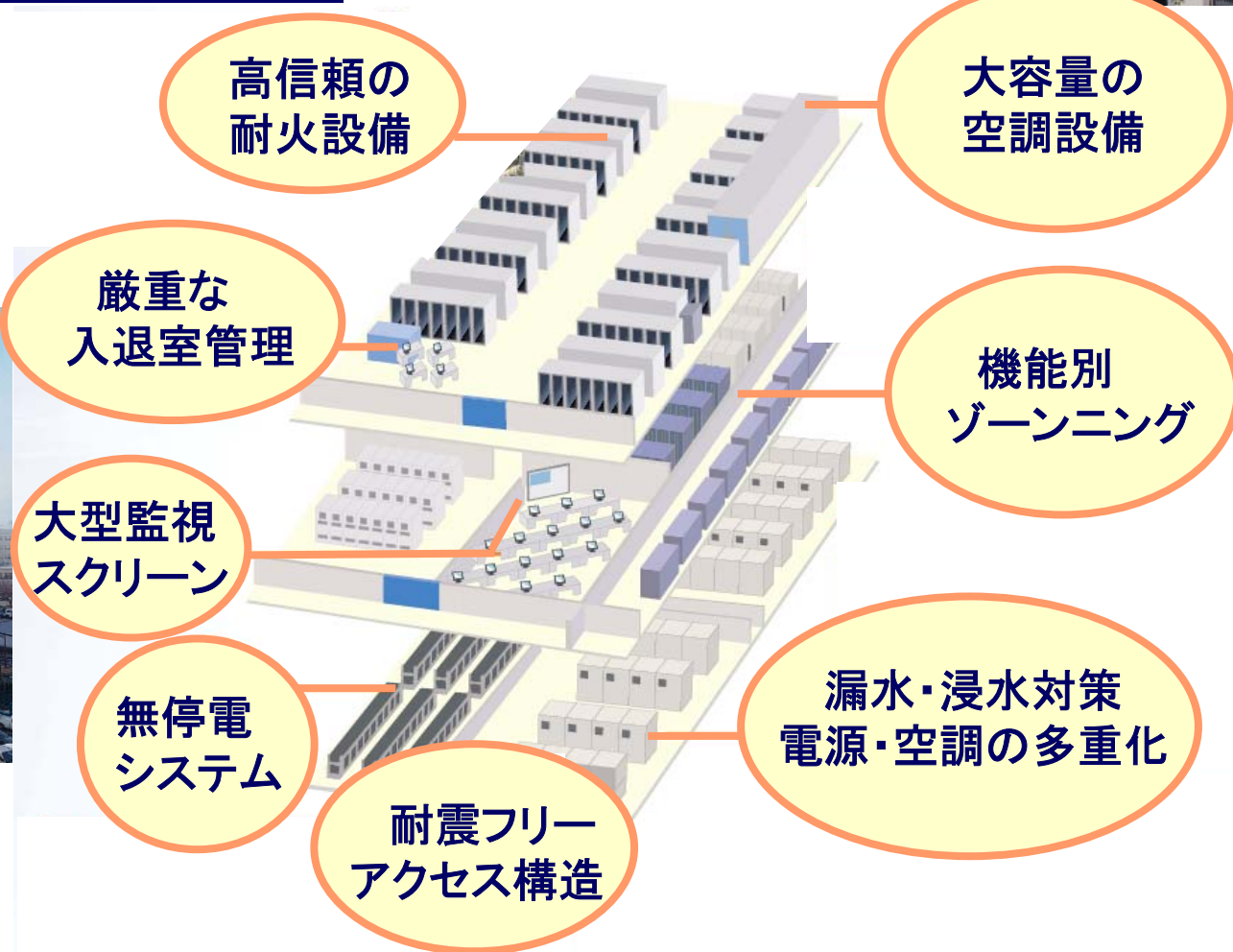


### コンピュータ専用ビル(IDC)

37社の  
アウトソーシングを受託



1フロア 約700坪  
7階建て



# 5

# 巨大インフラの保有

コンピュータ専用ビル(IDC)

安心のサポート体制

24時間365日の  
総合運用監視



情報漏えい対策

ISMS認証取得、プライバシーマーク取得



災害対策

ディザスタ・リカバリー提案

多様なアウトソーシング

お客様の要望にあわせた最適な  
アウトソーシング・ソリューション提案





---

**END**