

**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**

**松下電工インフォメーションシステムズ 株式会社**

**2008年3月期 第1四半期 決算説明会**

**2007年7月27日**

**代表取締役社長 河村 雄良**


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

**証券コード4283**

# 当社の概要

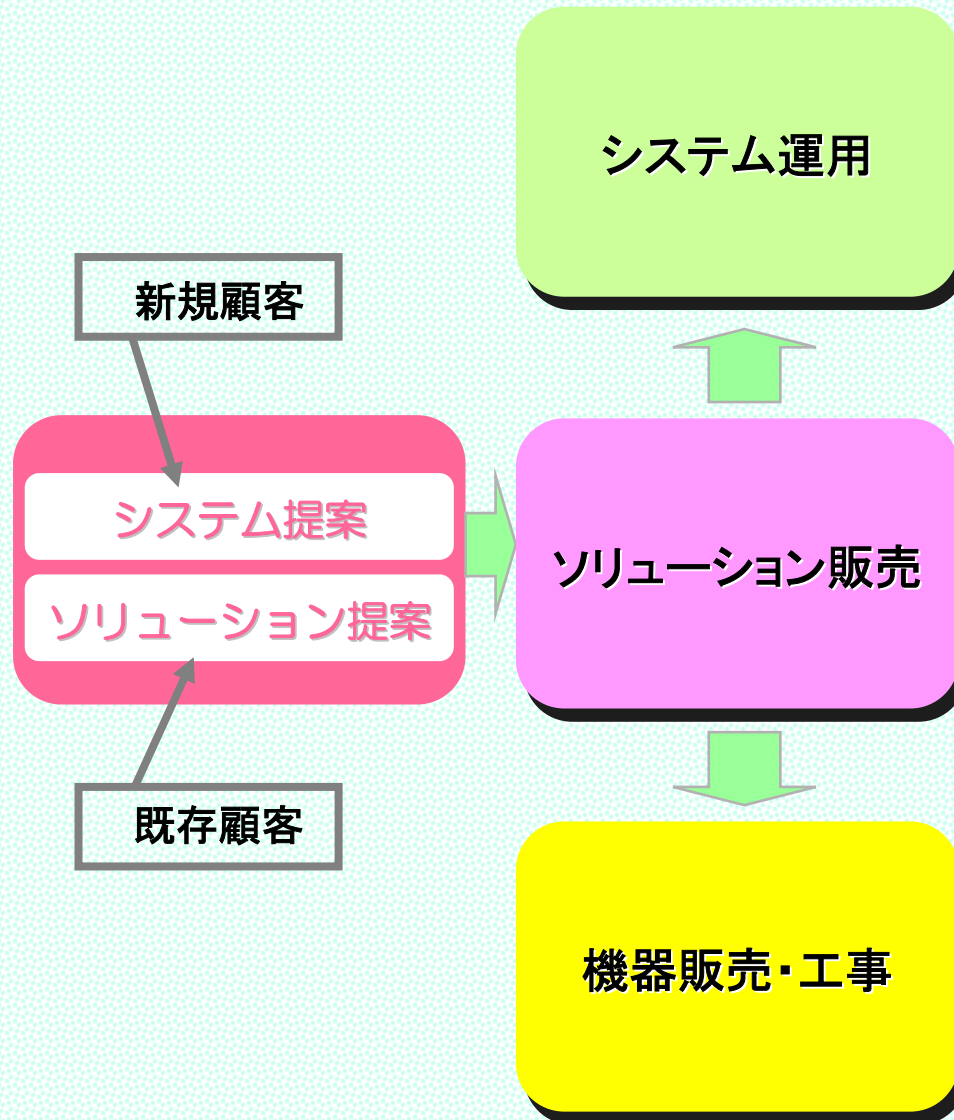
Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.

# 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6月末現在)	
従業員数	551人 (2007年6月末現在 連結)	

# 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

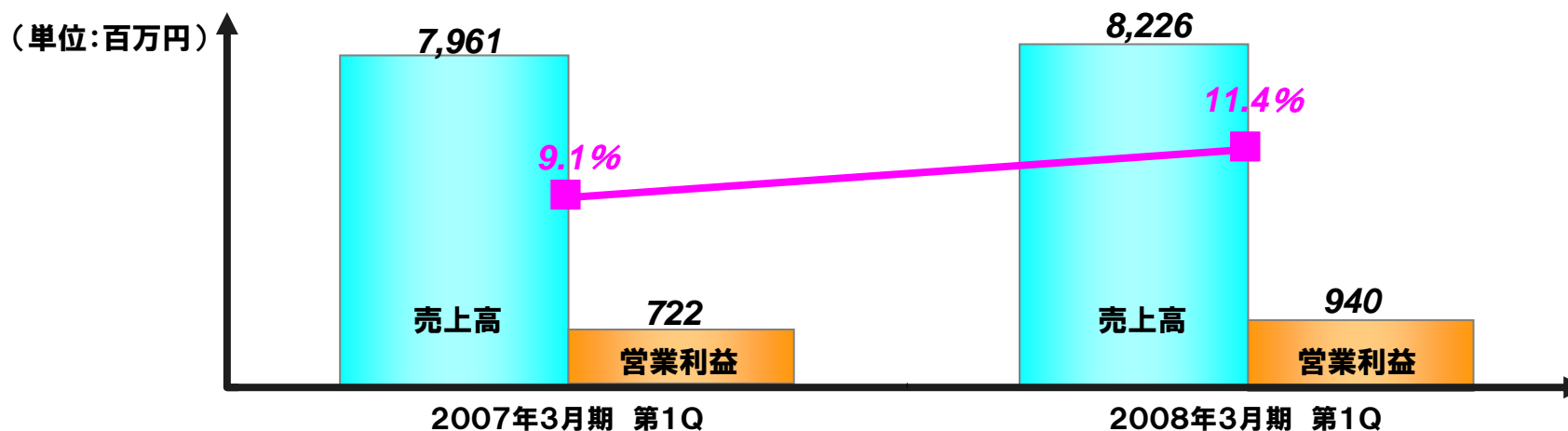
# 2008年3月期 第1Q決算の概況

Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.

# 2008年3月期 第1Q 決算の概況

連結

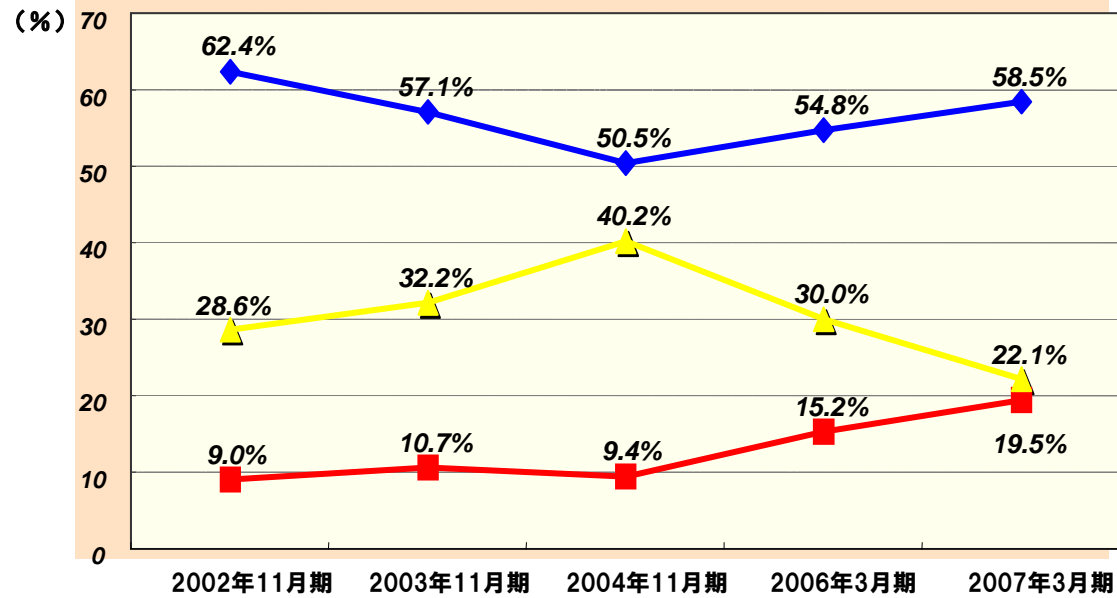
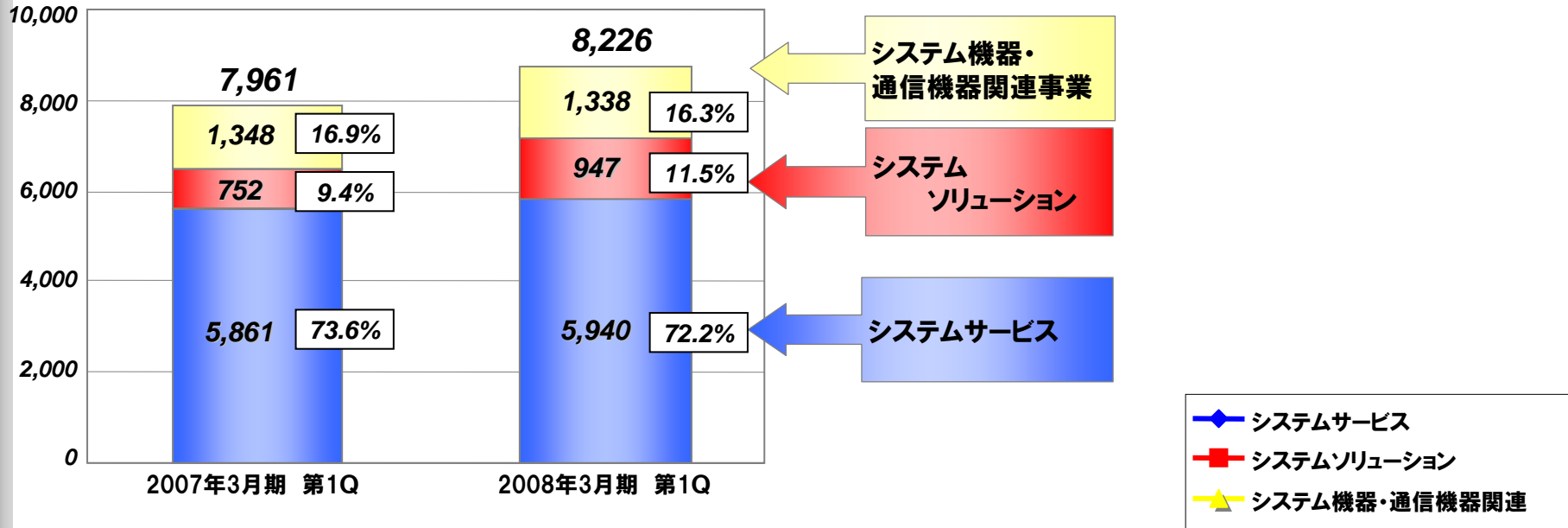
単位:百万円	2007年3月期 第1Q	2008年3月期 第1Q	対売上比(%)	前年同期比(%)
売上高	7,961	8,226	—	103.3
営業利益	722	940	11.4	130.3
経常利益	751	1,003	12.2	133.6
当期利益	445	588	7.2	132.0



# 事業部門別売上高

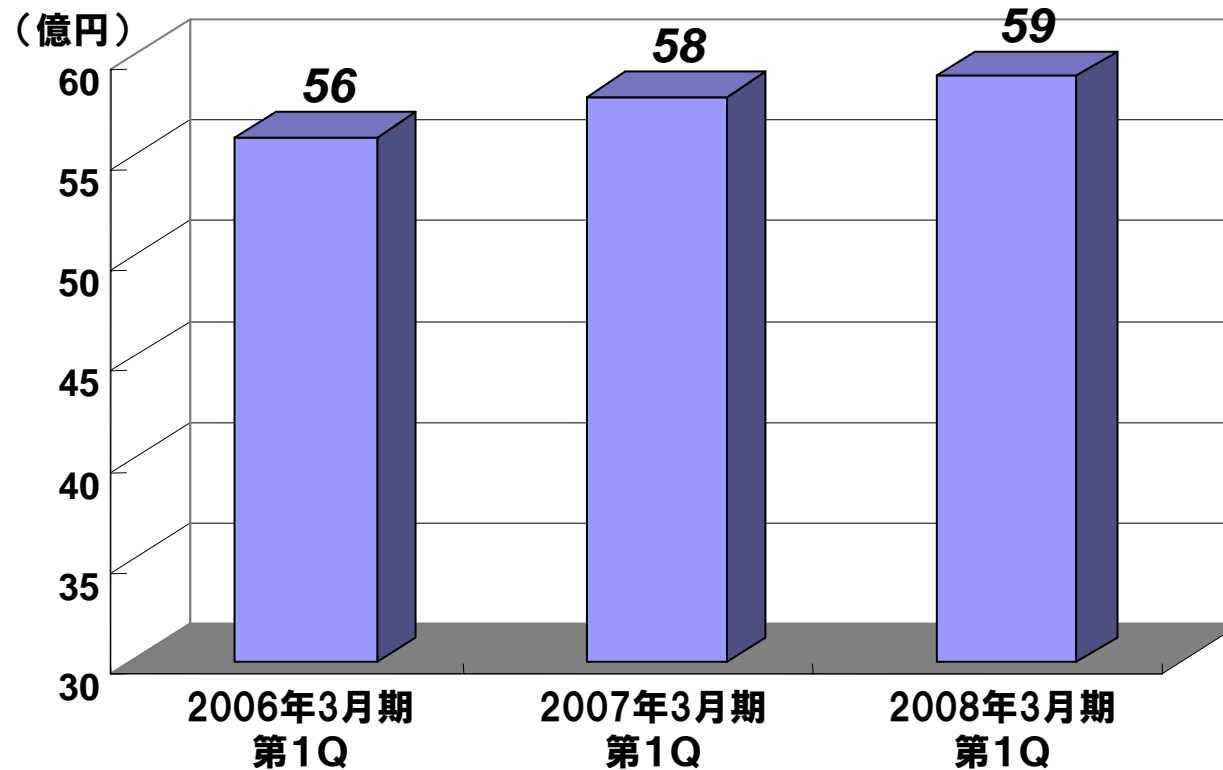
連結

(百万円)



※2005年3月期(変則期)は除外しています

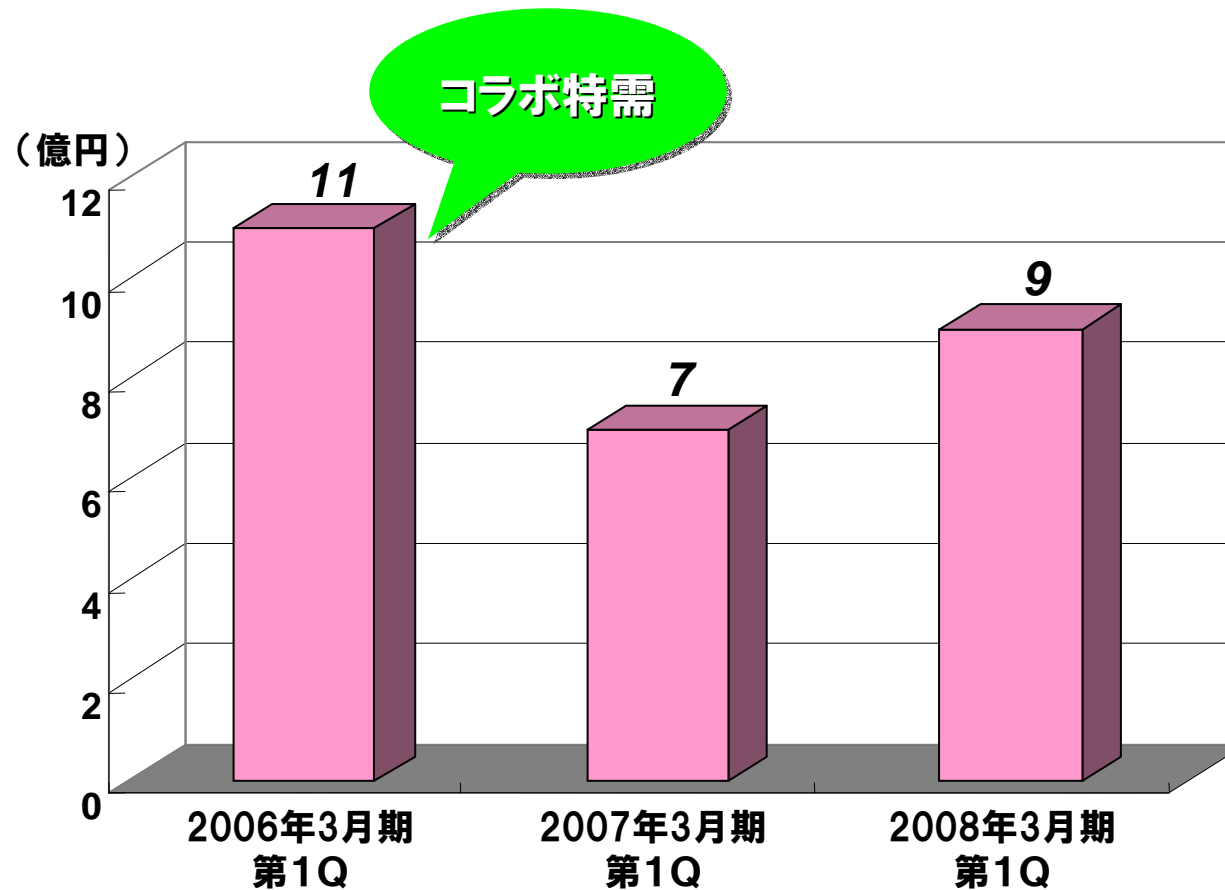
# 売上実績 <システムサービス>



- スtockビジネスは、順調に推移
- 新規アウトソーシングと利用量増に伴う売上増

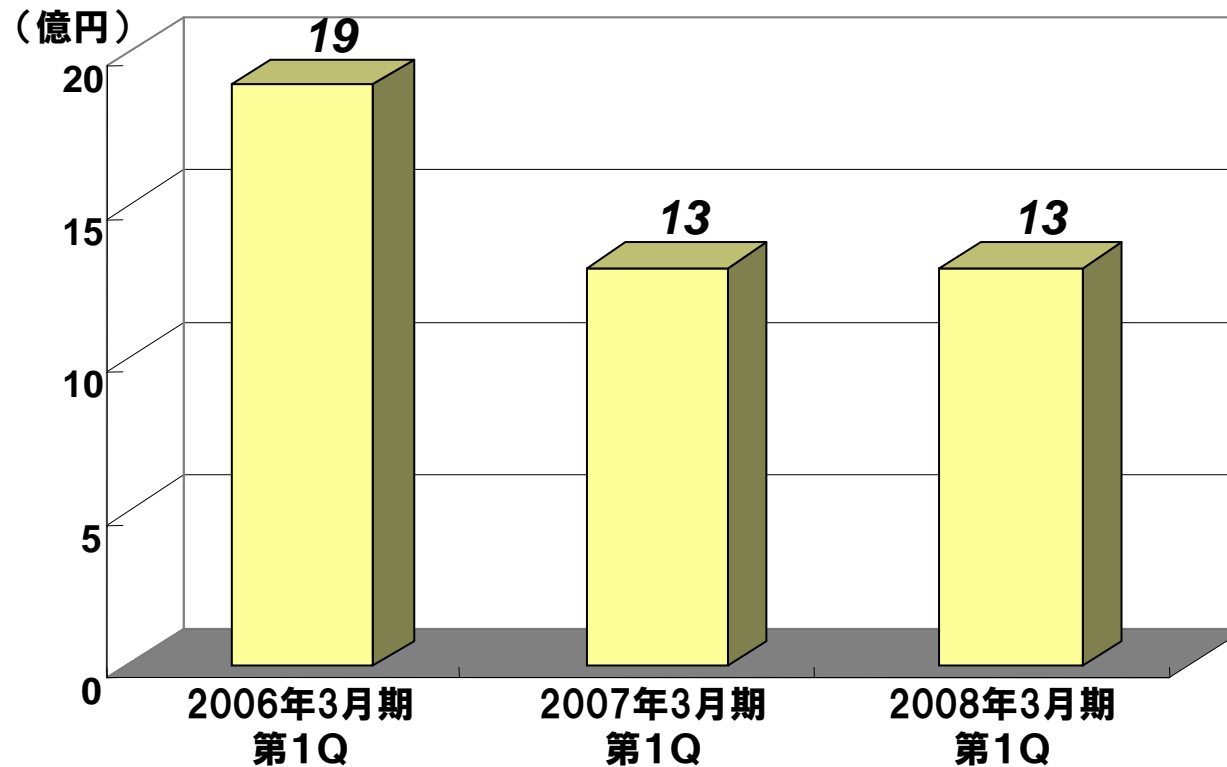


# 売上実績 <システムソリューション>



- コンサルティング、ソフト請負開発が順調に推移
- 粗利率も大幅にアップし、利益増に貢献

# 売上実績 <システム機器・関連事業>



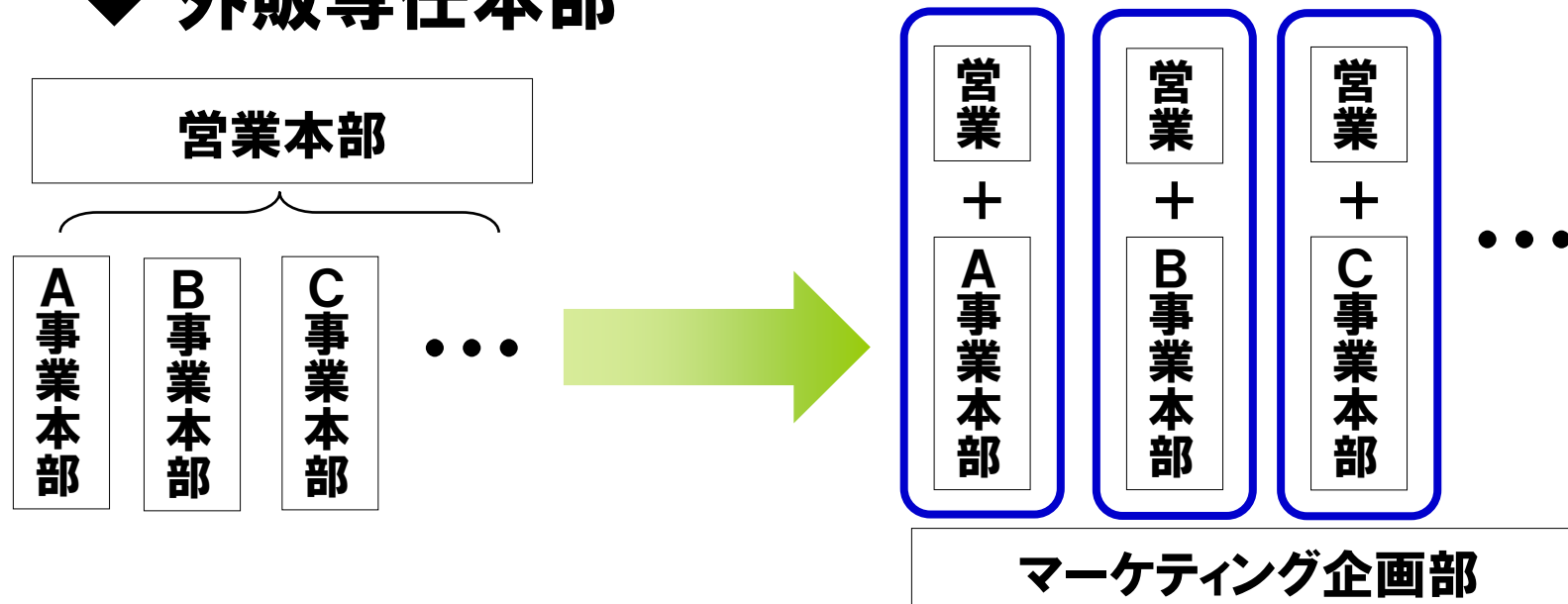
- 利益重視の販売政策の成果
- システム機器の販売、導入支援が増加

# 2008年3月期 第1Q トピックス

## ■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
- ◆ 経営のスピードアップ
- ◆ 事業収益管理の強化
- ◆ 外販専任本部



# 2008年3月期 事業計画・戦略

Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.

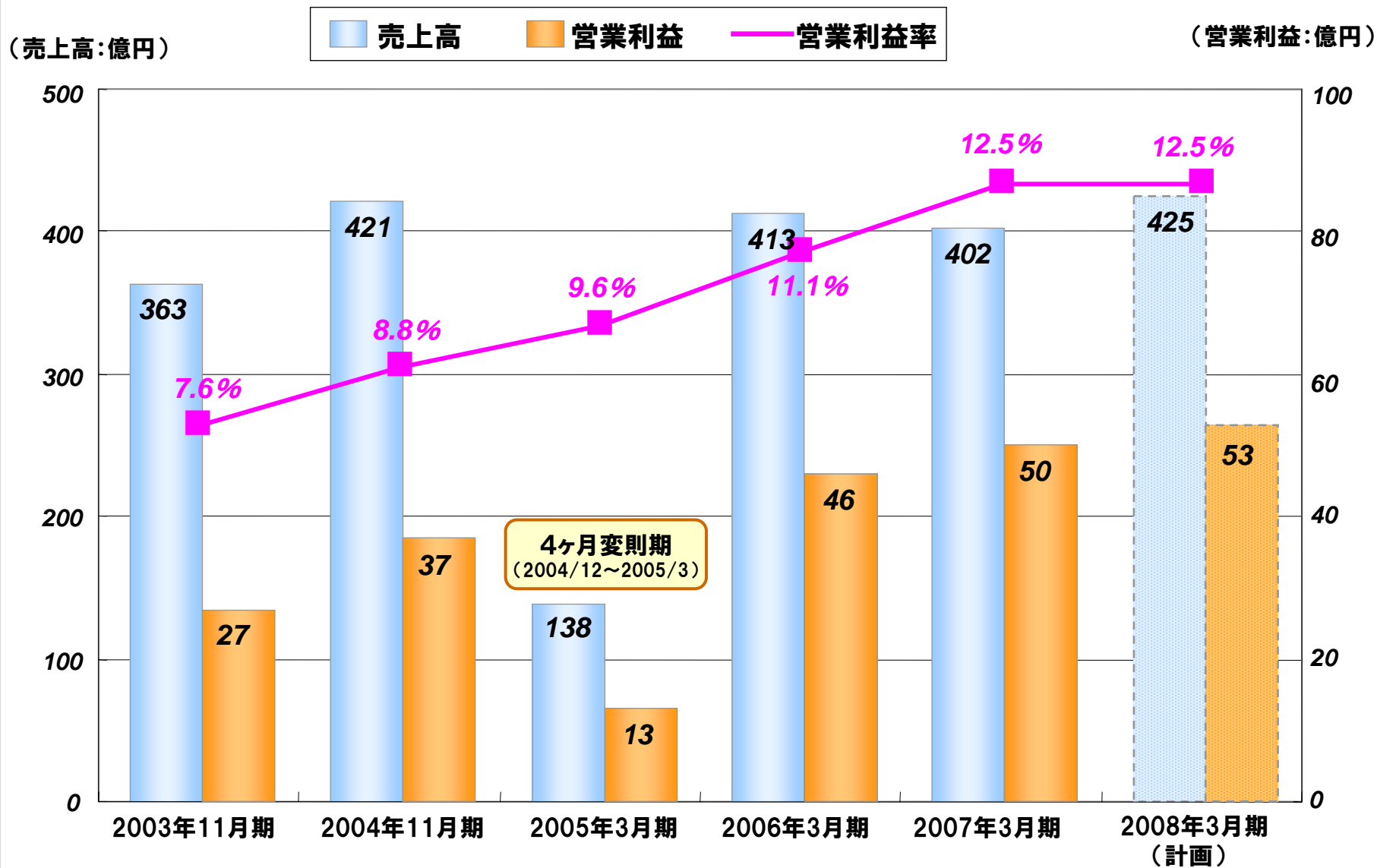
# 2008年3月期 通期事業計画

[連結](#)

(単位:百万円)	2007年3月期 実績	2008年3月期 計画	対売上比	前年同期比
売上高	40,225	42,500	—	105.4%
営業利益	5,014	5,300	12.5%	105.7%
経常利益	5,070	5,300	12.5%	104.5%
当期純利益	3,001	3,150	7.4%	105.0%

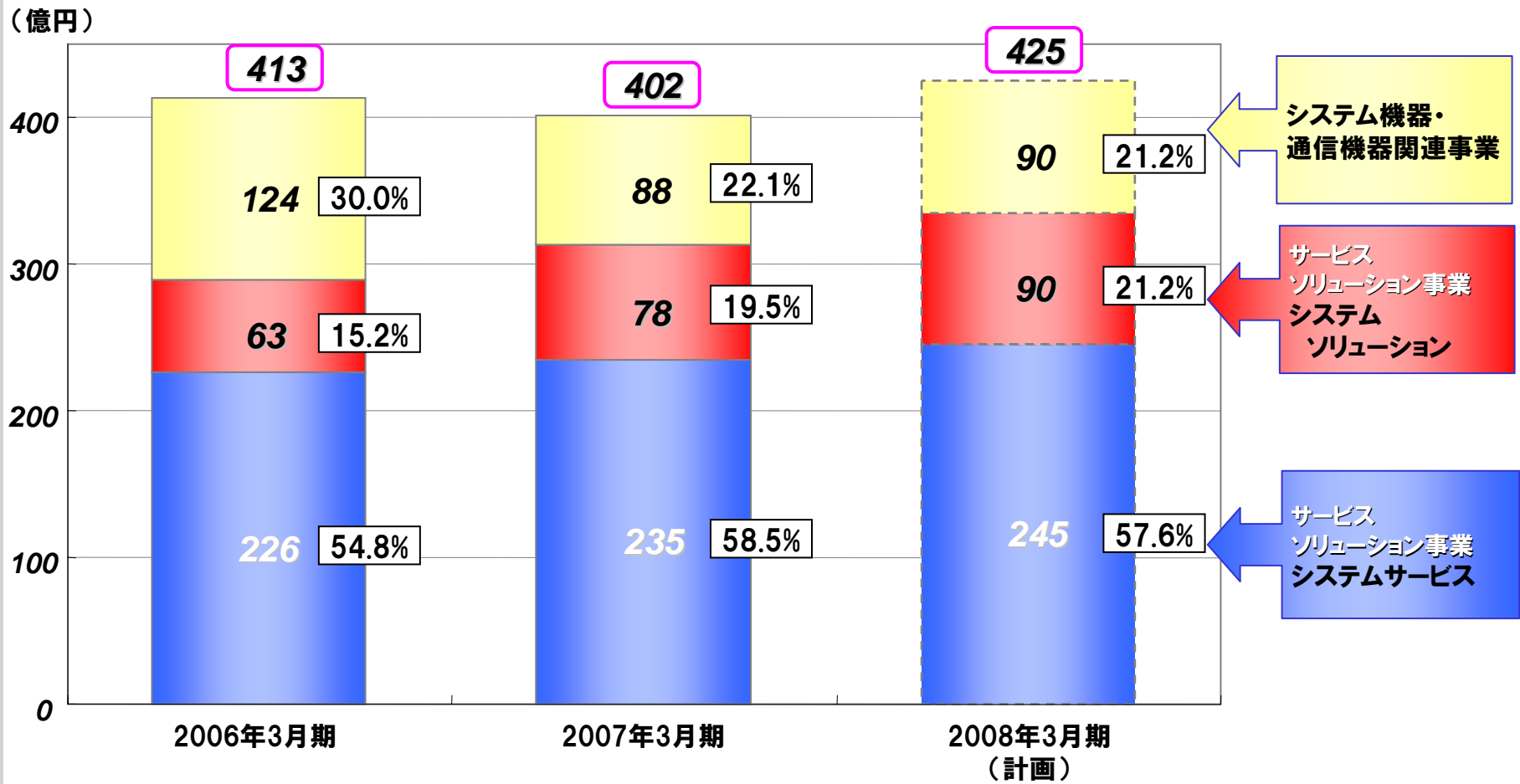
# 売上高・営業利益・営業利益率の推移

連結



# 部門別売上高の推移

連結



# 2007年3月期のランキング

## 2006年度ソリューションプロバイダ業績ランキング

### ■2006年度のIT業界

日経ソリューションビジネス 2007年7月15日号より  
【対象】売上高100億円以上

#### 【140社の平均伸び率】

売上高 4.9% (2005年度 2.9%)  
経常利益 14.9% (2005年度 16.2%)

#### 【当社の伸び率】

▲2.8%  
9.0%

#### 売上高

(単位：億円)

1位	NTTデータ	10,449
2位	キヤノン マーケティングジャパン	8,671
3位	大塚商会	4,336
72位 (69)	当社	402

#### 営業利益率 … 平均5.8%

(単位：%)

1位	オービック	28.1
2位	日本システム ディベロップメント	18.3
3位	フューチャーアーキテクト	18.0
11位 (12)	当社	12.5

#### 一人当たり経常利益 … 平均185

(単位：万円)

1位	もしもしホットライン	1,086
2位 (3)	当社	986
3位	野村総合研究所	869

#### 総資産経常利益率 … 平均8.6%

(単位：%)

1位	フューチャーアーキテクト	28.2
2位 (3)	当社	23.8
3位	もしもしホットライン	23.4



# 事業環境認識

## 市場動向

IDC Japanニュースリリースより

I T市場規模	2006年	11兆9,984億円 (+2.0%)
	2006年のIT市場成長率	
	金融(5.7%) 通信/メディア(3.9%)	
	サービス(2.8%) 製造組立(2.4%)	
	2007年	12兆2,473億円 (+2.1%)
	2011年	13兆788億円(年間平均成長率1.7%)

## 2007年 上場企業を中心に日本版SOXへの取組が活発

情報漏えい対策、不正アクセス対策、  
情報セキュリティ、ポリシー策定、  
社員教育etc

企業が安全で安定したシステム運用/管理することが重要課題

データセンターサービス市場	2006年	5,930億円	15.2%増
	2010年	9,854億円	

# IT業界動向

## 運用管理、ITアウトソーシング事業の強化

### ■今年に発表された各社の取組

- データセンター事業に参入〔A社〕
  - IT機器の運用代行〔B社〕
  - 企業のデータ処理を代行運用〔C社〕
  - アウトソーシング事業強化〔D社〕
  - 新データセンターの開設〔E社〕
  - ISO20000取得広がる・・・年内にも100社に
- 
- システム運用管理を強化〔F社〕
  - ネットワーク保守で合併〔G社〕
  - セキュリティ管理ソフト障害原因を判別〔H社〕
  - システム管理ソフトを強化〔J社〕
  - システム運用管理ソフトを新発売〔B社〕

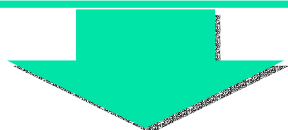
# 当社の取り組み

## ■ 市場動向

- 引き続き企業のIT投資は拡大
- 日本版SOXの本番を前に取組が活発

## ■ IT業界動向

- 運用管理 / ITアウトソーシングへシフト
- 内部統制ソリューションが活況



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

Value Designer

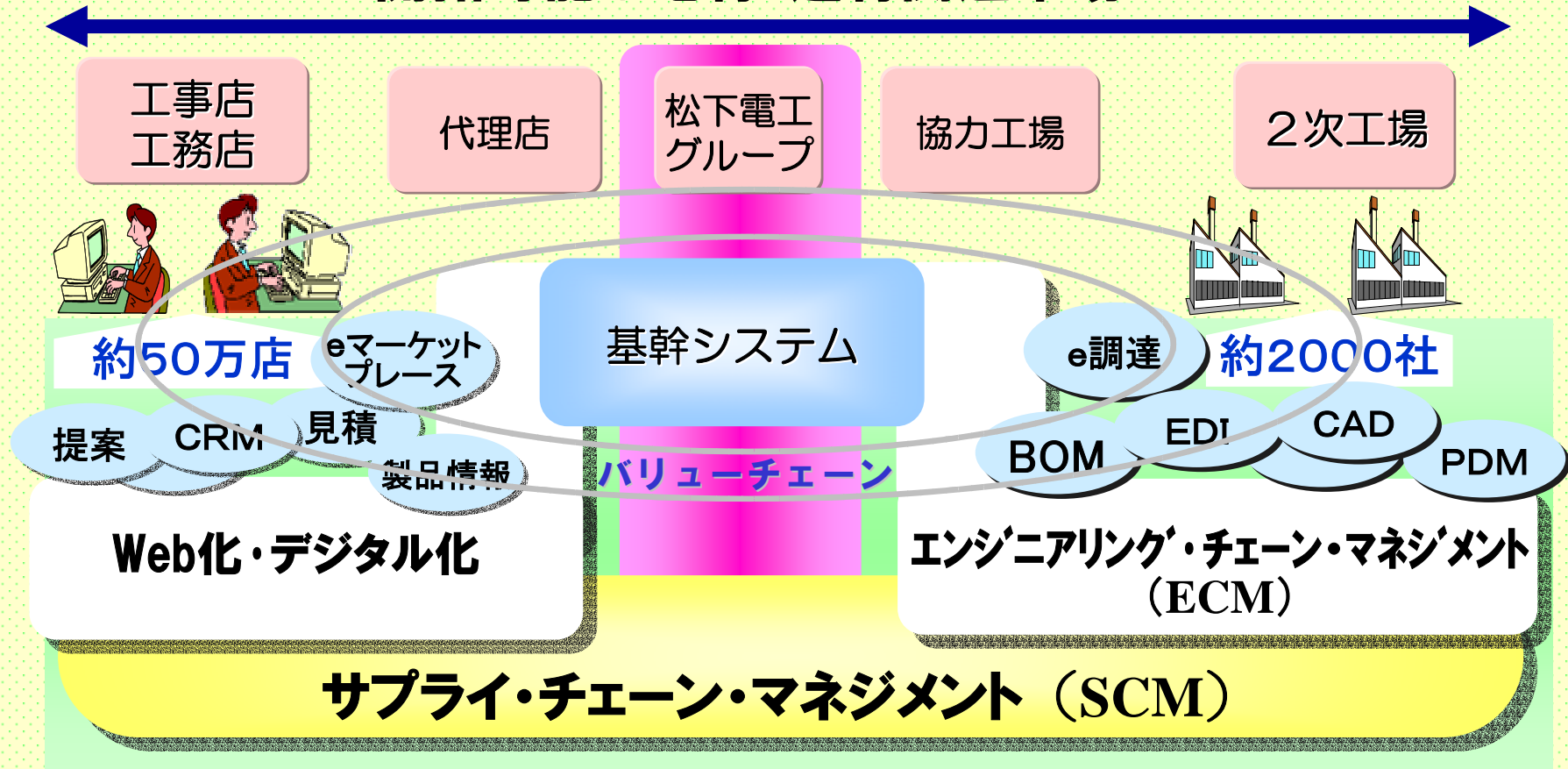
# 当社の取り組み

## システムサービスへ誘導

巨大なサービス市場へ積極的アプローチ

ソリューション(システム開発)からシステム運用サービスへ

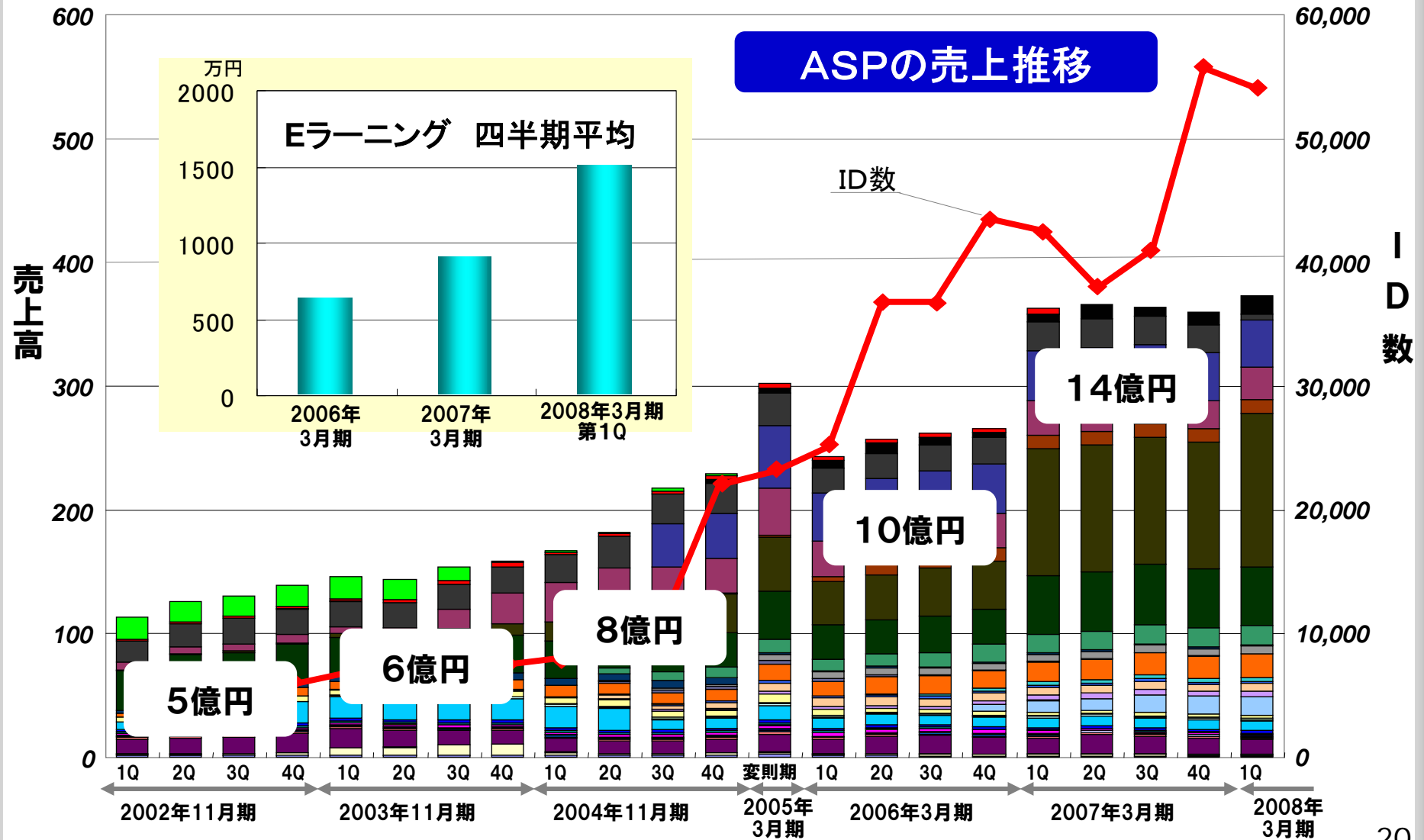
### 開拓可能な電材・建材関連市場



# 当社の取り組み

## ストックビジネスとして安定的売上・利益に貢献するASP

(単位:百万円)



# 当社の取り組み

## J-SOX支援

SOX IT統制

特に運用管理に多大な投資と管理工数がかかる



### ◆ 運用管理アウトソーシング提案

強固なIDC資産と

松下電工のシステム運用ノウハウを活かす

### ◆ J-SOXに対応したセキュリティ提案

米国SOXに対応した実績、ノウハウを活かす

# 当社の取り組み

## IT業界は内部統制支援ビジネス活況

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 SmarrtOn 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 SmarrtOn 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

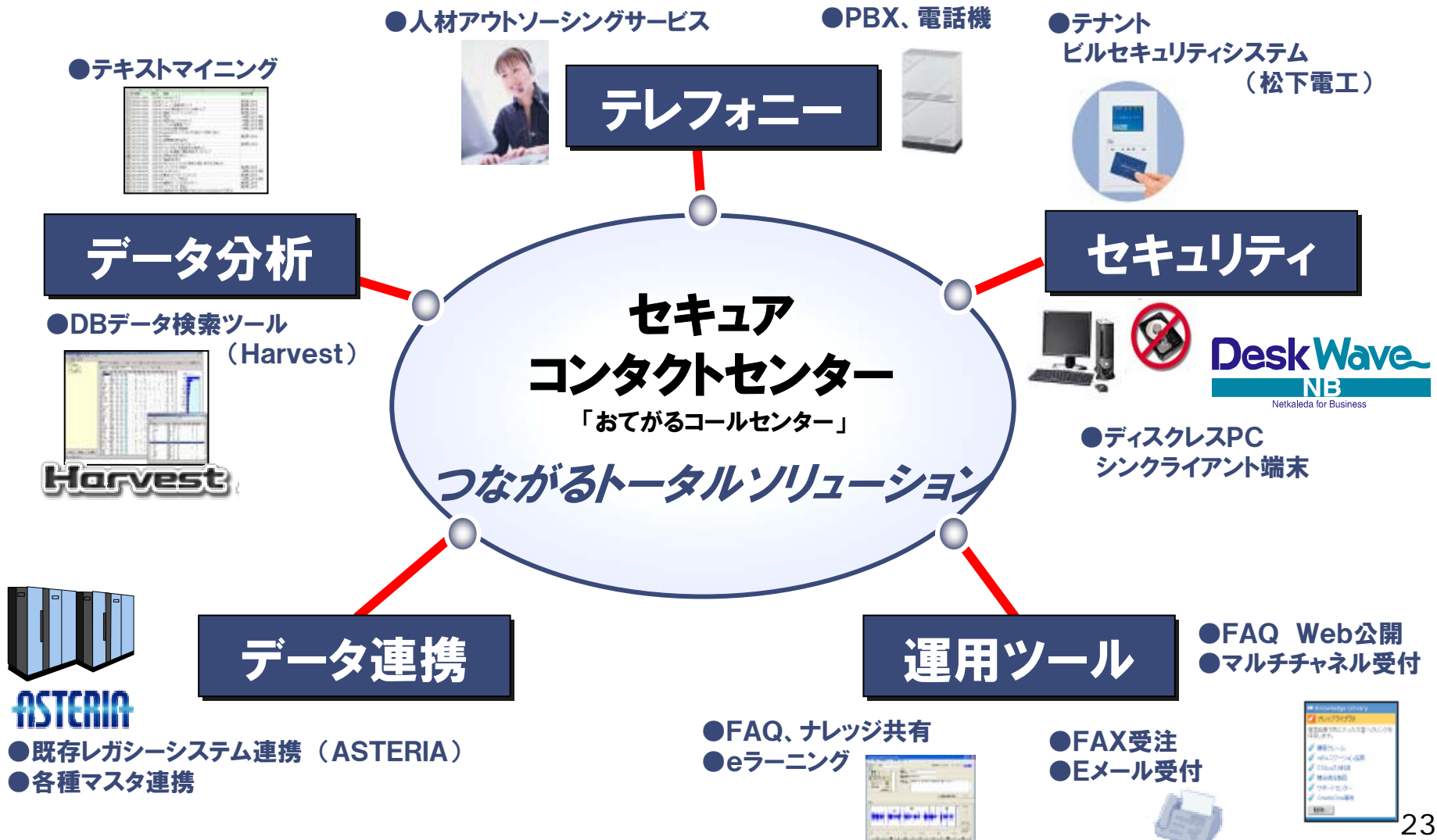
記載の社名および製品名などは、それぞれ各社の登録商標または商標です

# 当社の取り組み

## 複合提案

## 周辺ソリューションへの展開

高付加価値化



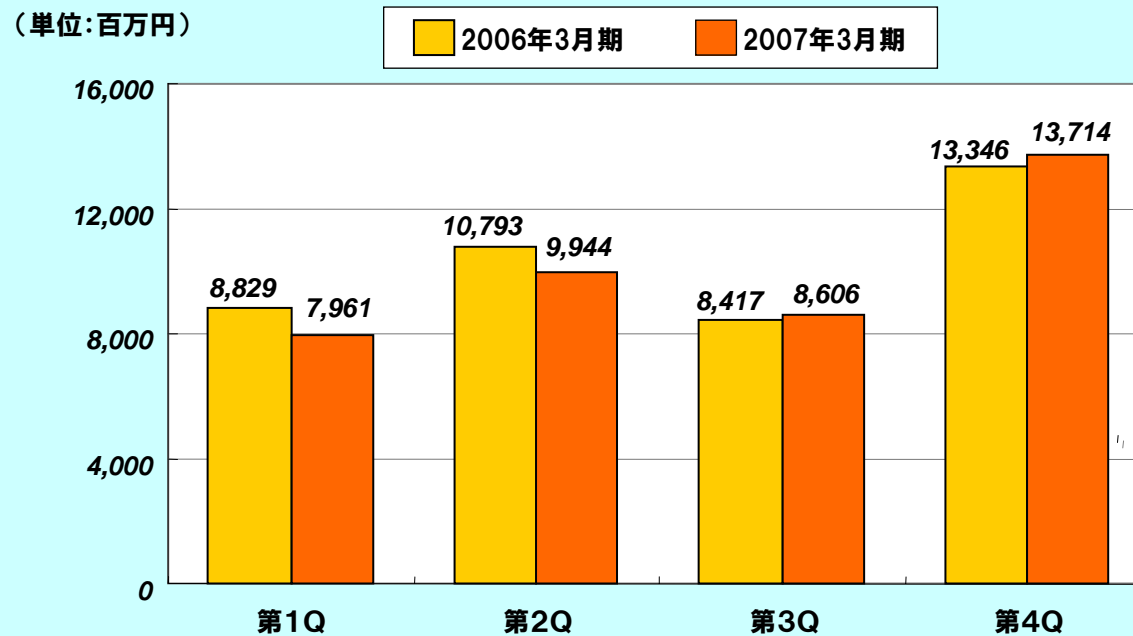


# 当社の取り組み

## 売上の平準化

第2Q、第4Qへの集中による  
採算性、収益性の悪化を避ける

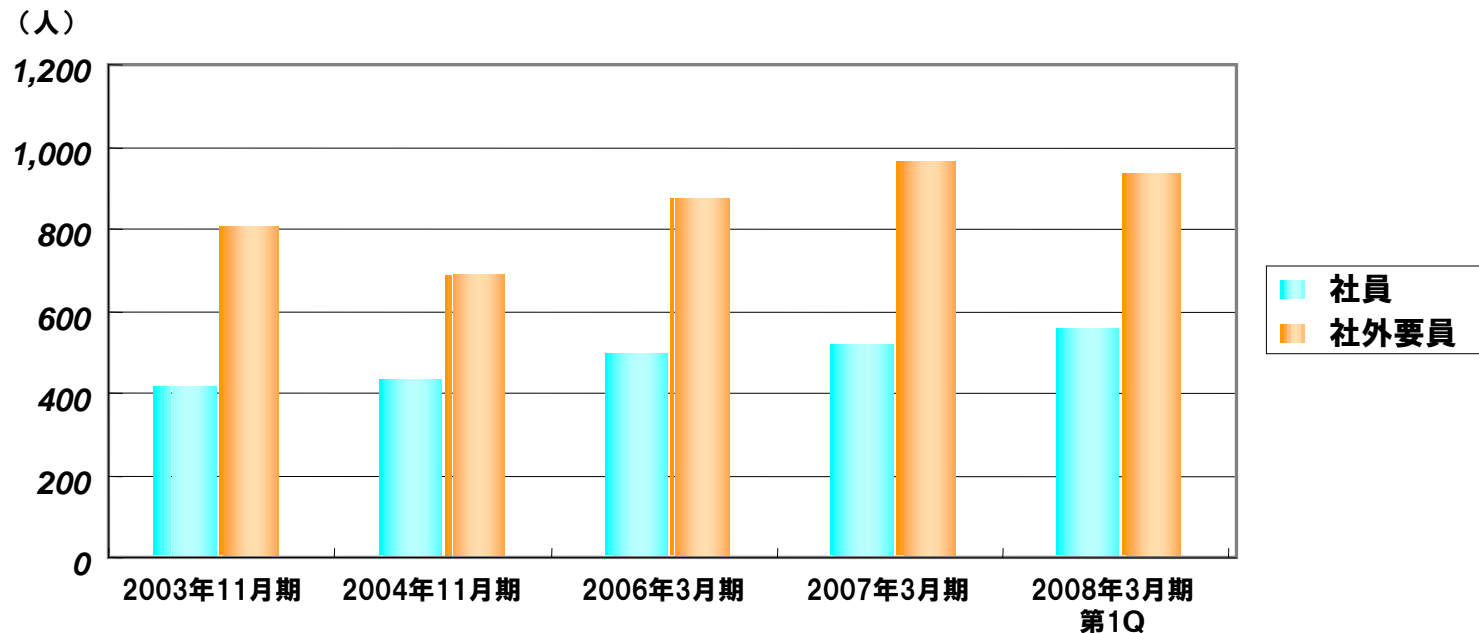
### 【参考】直近2年間の四半期別売上



# 当社の取り組み

## 人材の強化

**IT業界の人材不足** → **人材の確保と育成が重要課題**



- ◆ **社員はコンスタントに採用**
- ◆ **社外人材は、業務量に応じて増減**
- ◆ **社員研修の充実・・・「バランスのとれた人材」**

# 当社の取り組み

## 顧客別マーケティング

製販一体組織を活かして  
顧客別にイベントを実施



### ● 新規顧客獲得

一般顧客向けに東京でイベント開催

### ● 既存顧客の深耕

松下電工グループ向けに大阪で開催

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。

Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.