

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 中間 決算説明会


2007年10月26日
代表取締役社長 河村 雄良
www.naisis.co.jp

証券コード 4283

当社の概要

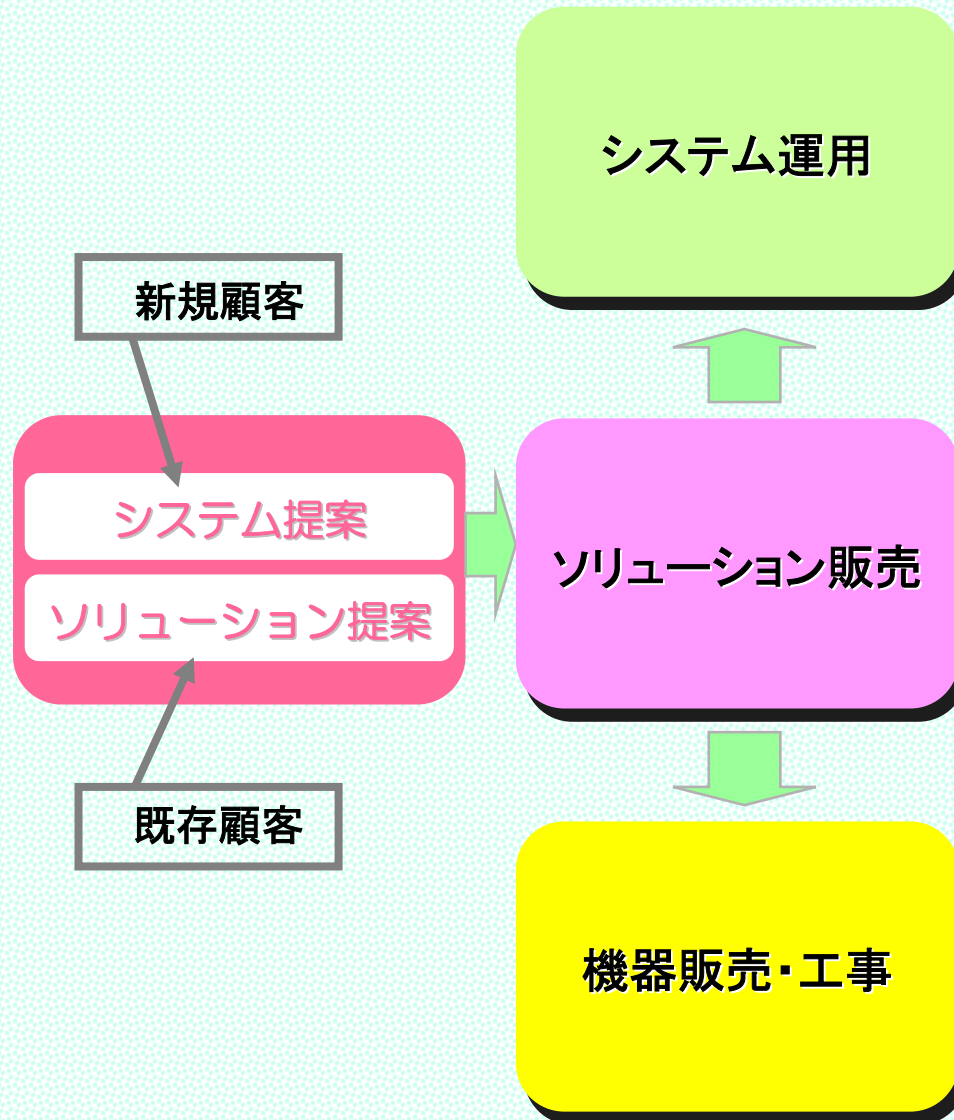
Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.

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9月末現在)	
従業員数	551人 (2007年9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

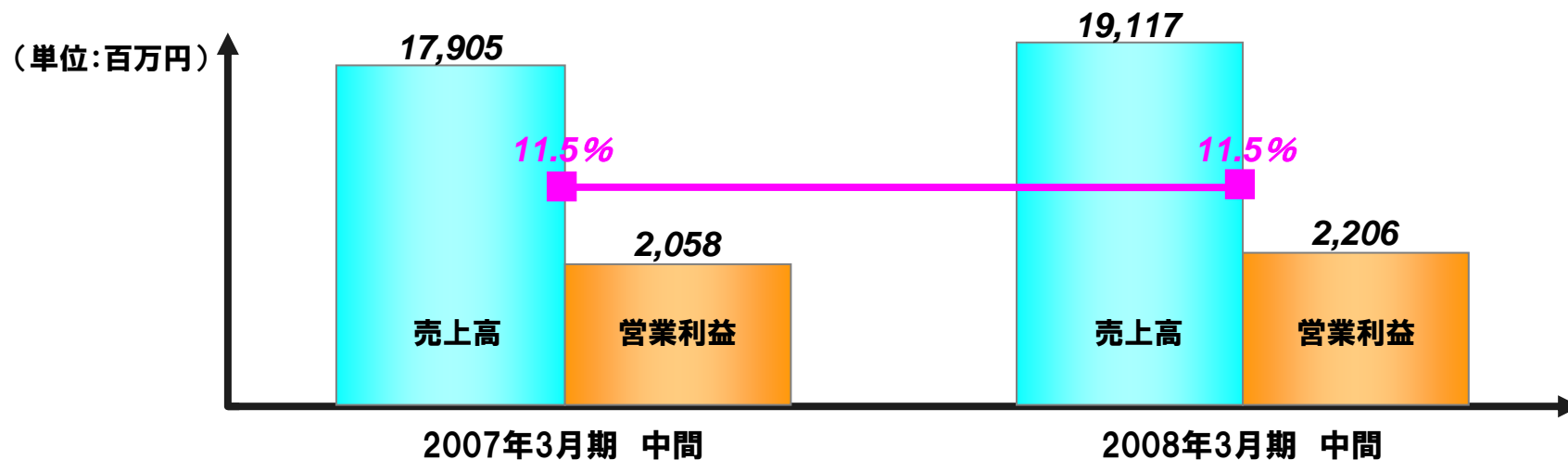
2008年3月期 中間決算の概況

Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.

2008年3月期 中間 決算の概況

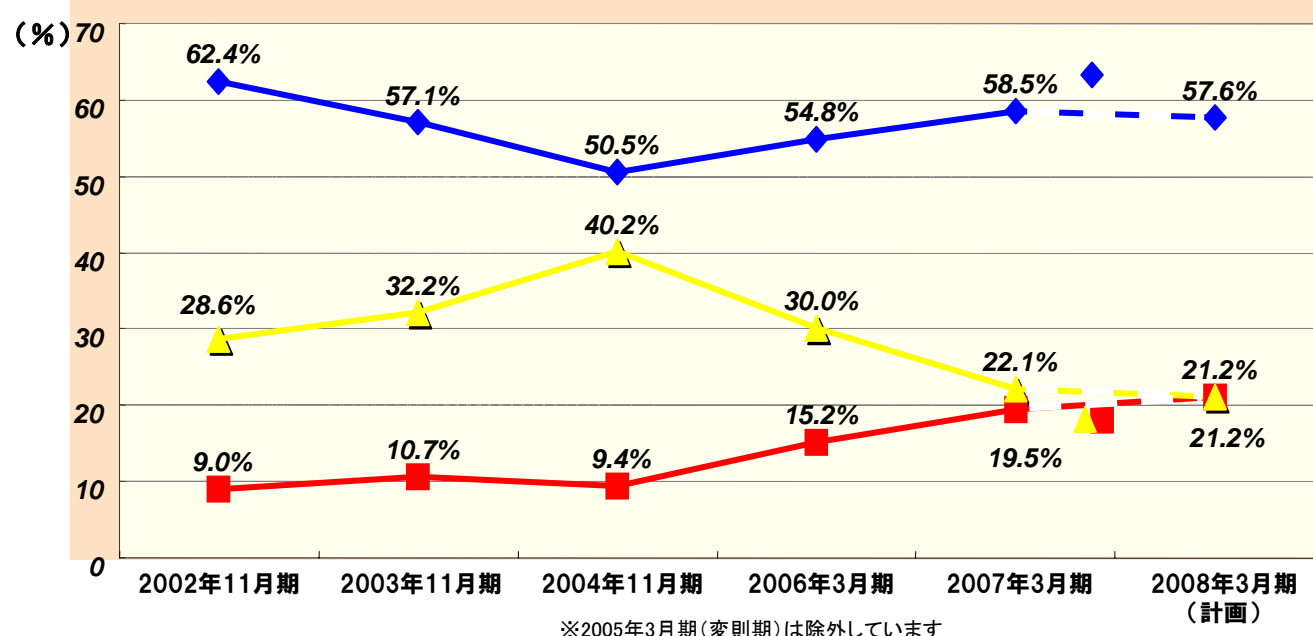
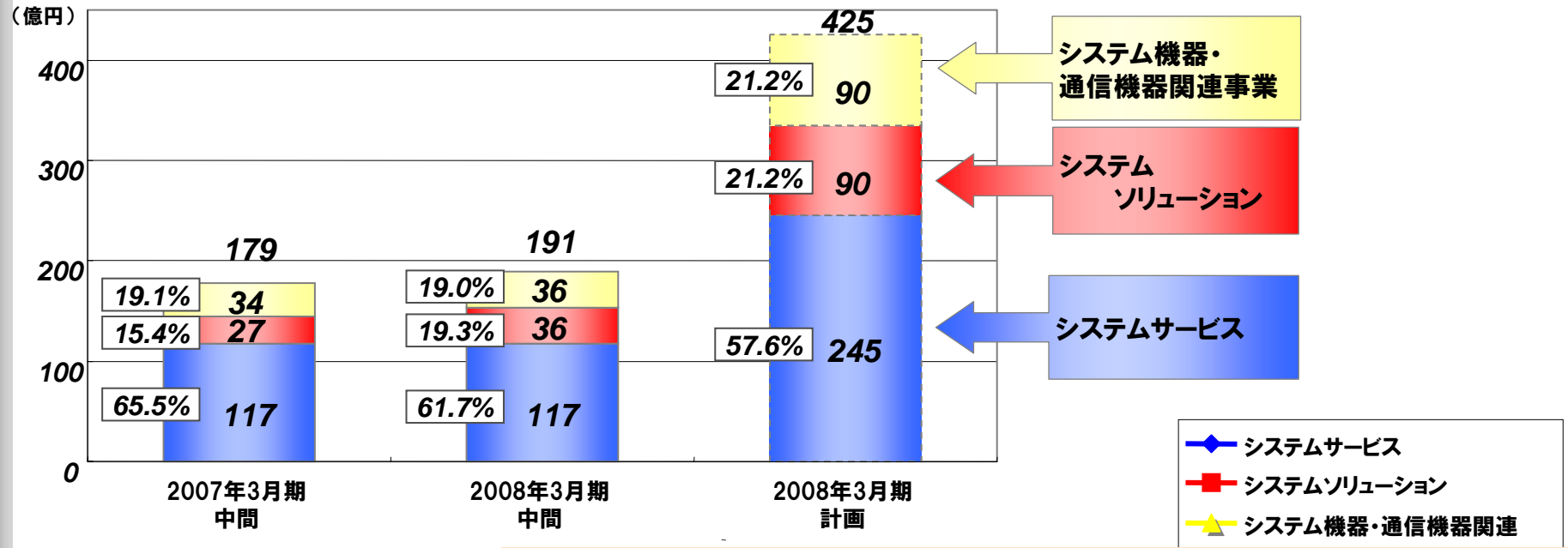
連結

単位:百万円	2007年3月期 中間	2008年3月期 中間	対売上比 (%)	前年同期比 (%)	公表	対公表比 (%)
売上高	17,905	19,117	—	106.8	19,000	100.6
営業利益	2,058	2,206	11.5	107.2	2,160	102.1
経常利益	2,096	2,291	12.0	109.3	2,210	103.7
当期利益	1,238	1,341	7.0	108.3	1,310	102.4



事業部門別売上高

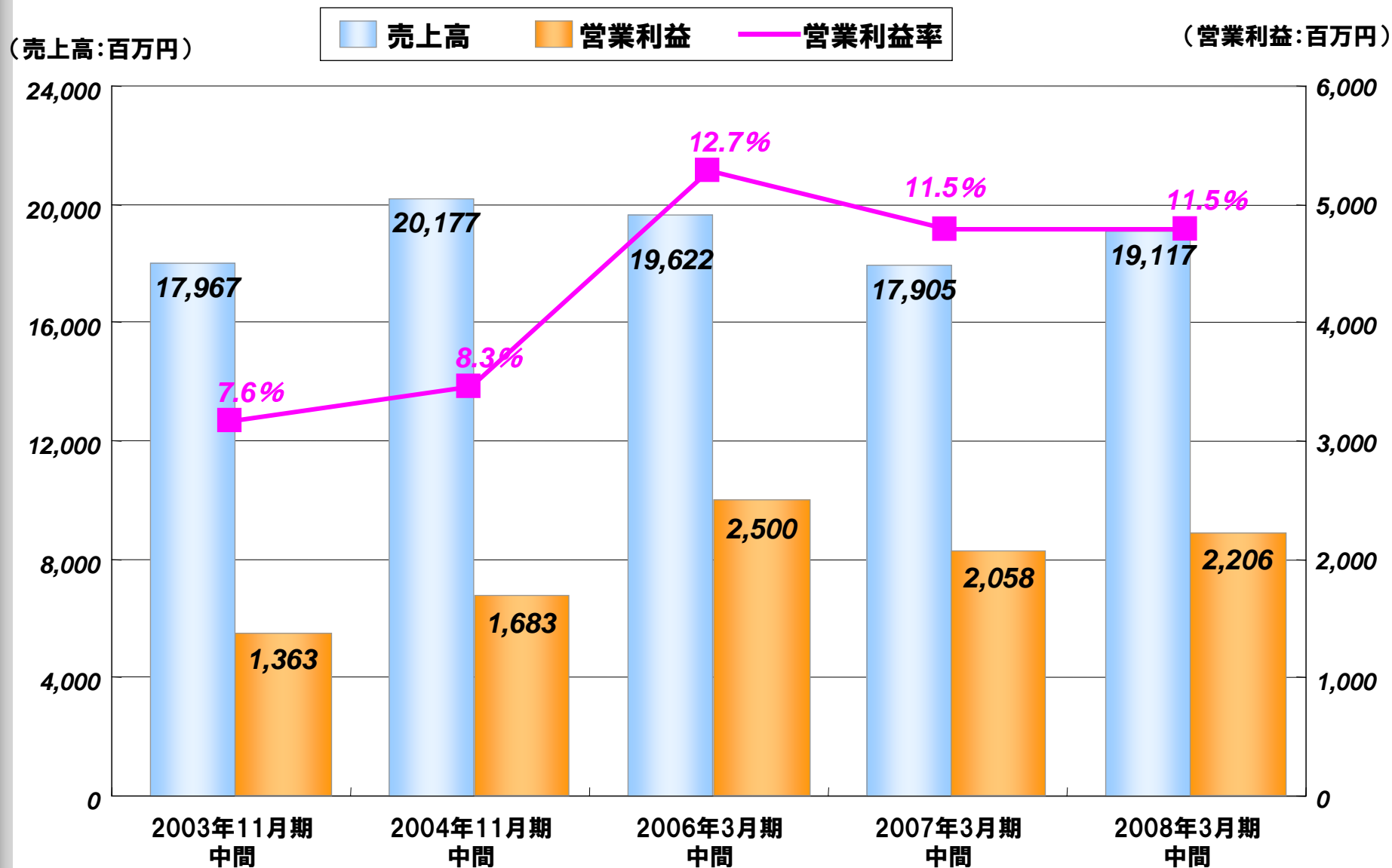
連結



※2005年3月期(変則期)は除外しています

売上高・営業利益・営業利益率の推移

連結



※2005年3月期(変則期)は除外しています

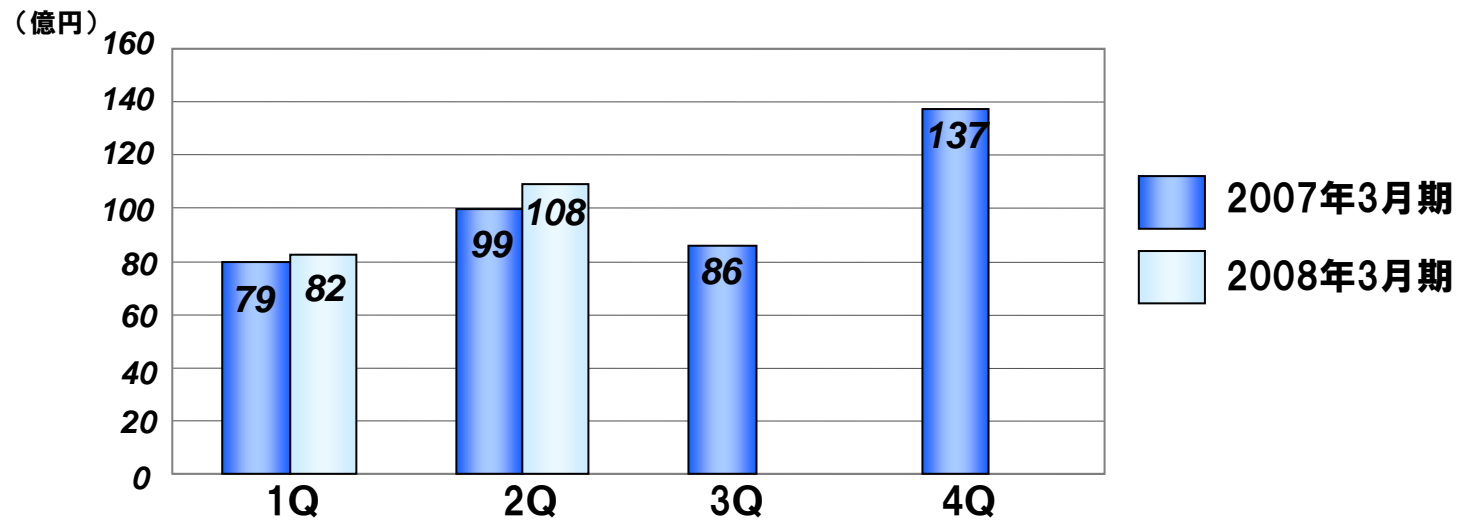
四半期単位の推移

連結

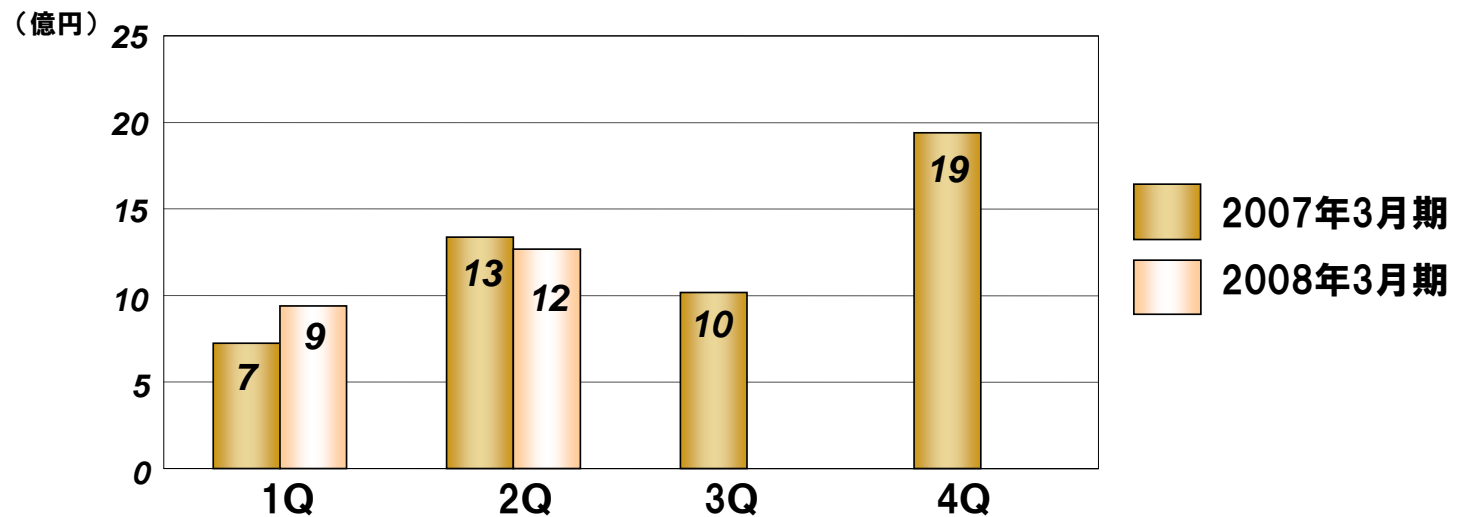
売上高と営業利益の推移

第1Q：増収、増益
第2Q：増収、微減益

売上高



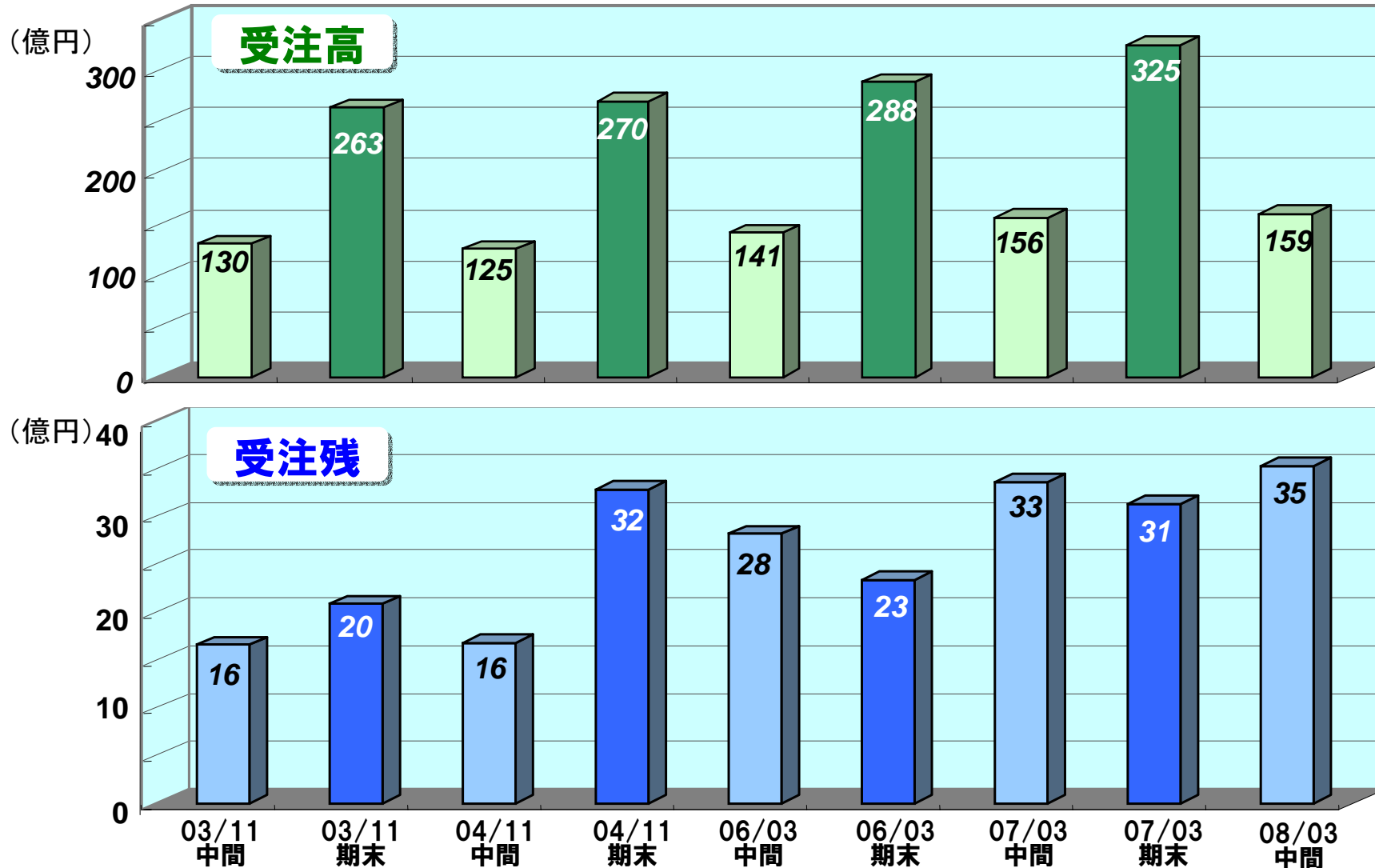
営業利益



受注高・受注残の推移

連結

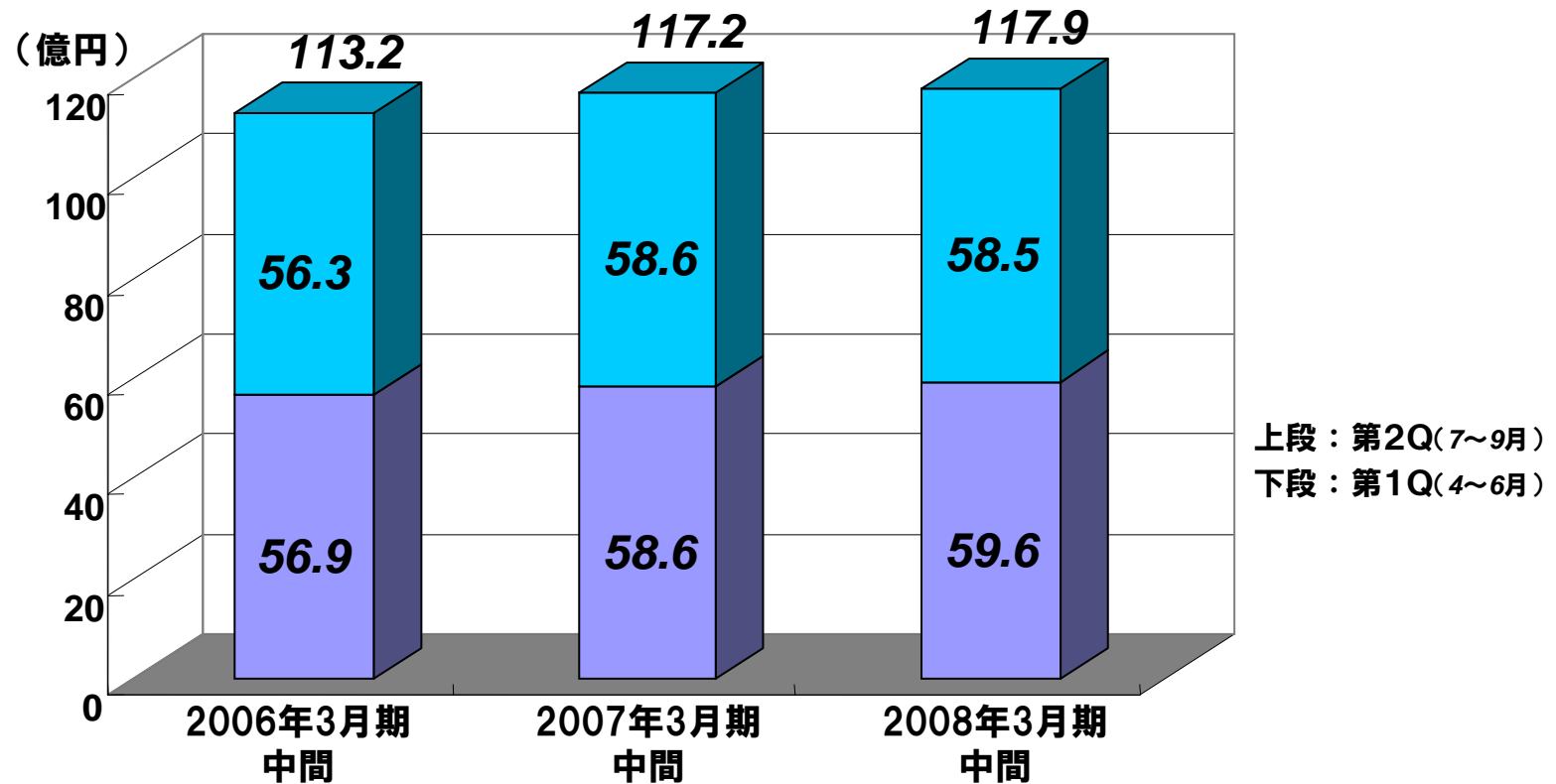
受注高・受注残ともに順調に推移



※2005年3月期の4ヶ月変則決算は除く

売上実績 <システムサービス>

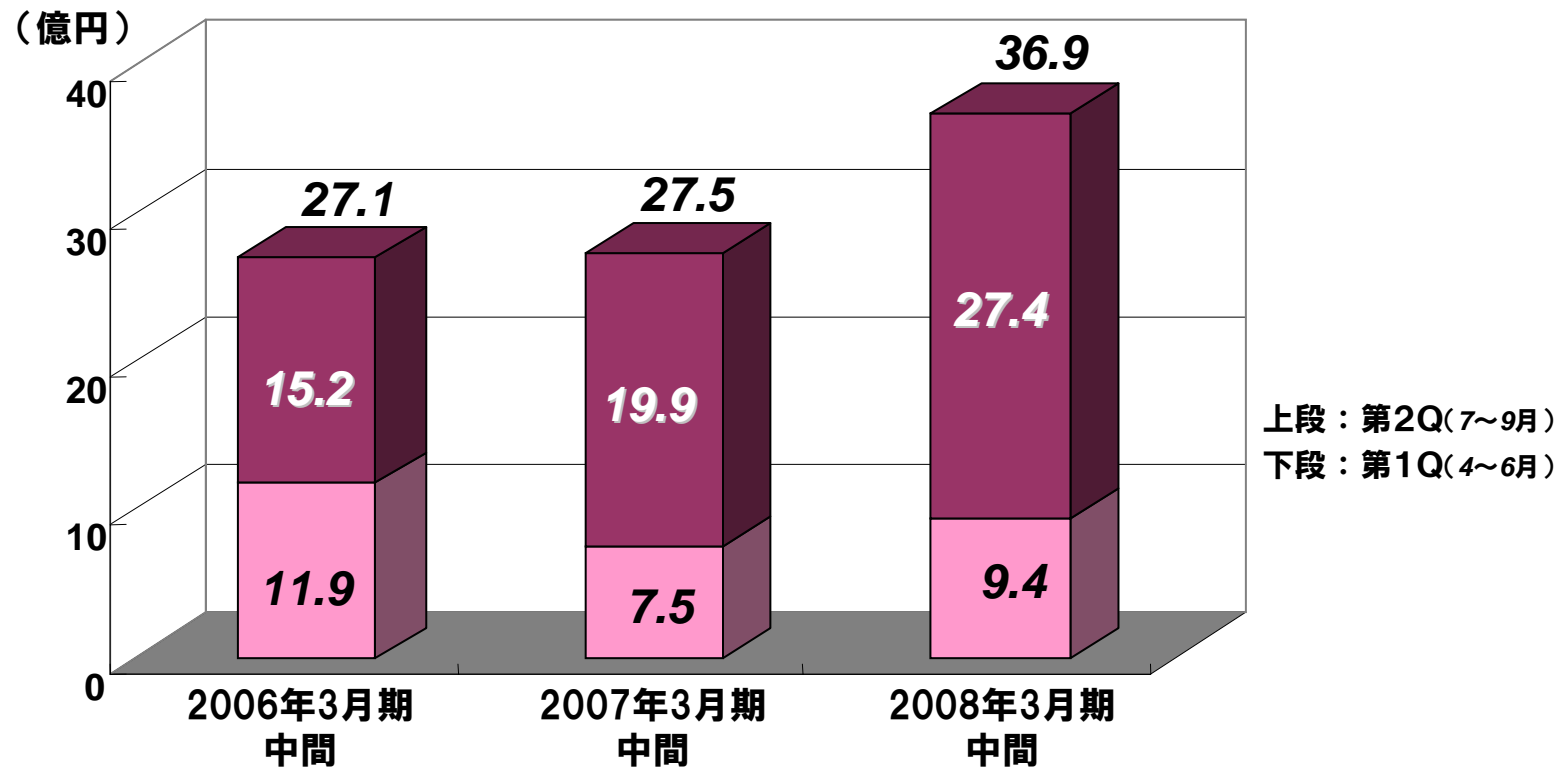
連結



- スtockビジネスは、堅調に推移
- 新規のシステム運用、使用量は微増

売上実績 <システムソリューション>

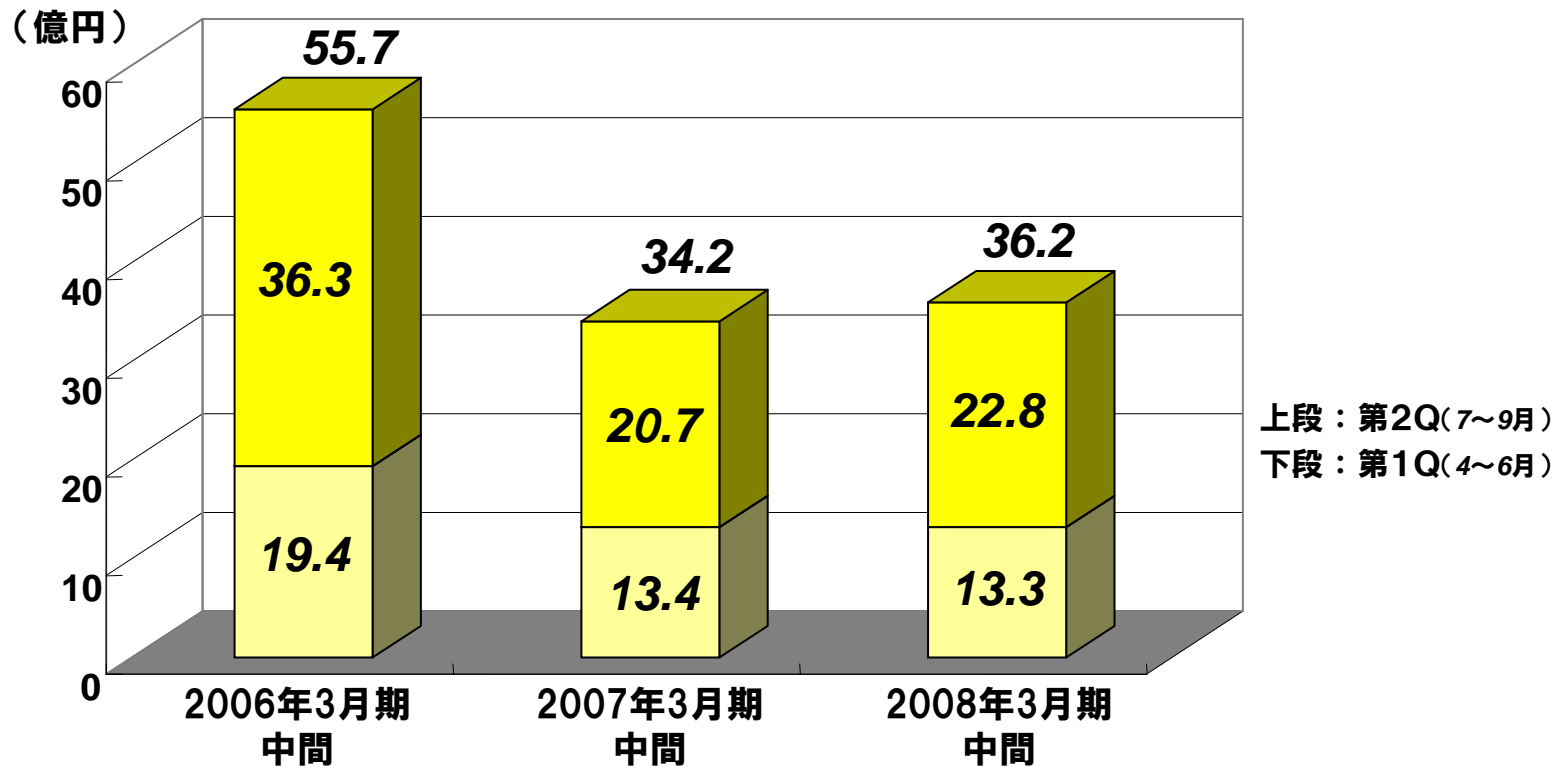
連結



- ソフト請負開発、コンサルティングが大きく伸長
- 松下電工の積極的投資

売上実績 <システム機器・関連事業>

連結



- 利益重視の販売政策
- シンククライアント、セキュリティソリューションの増販に伴うシステム機器、ソフトの売上増

2008年3月期 中間 トピックス

2007年度 日経優良企業ランキング

2007年9月18日 日本経済新聞

初めて
全業種の中で200位内にランクイン

松下電工IS

総合順位

189位

総合得点

672

規模

45

収益性

82

安全性

73

成長力

52

61位

195位

2008年3月期 事業計画・戦略

Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.

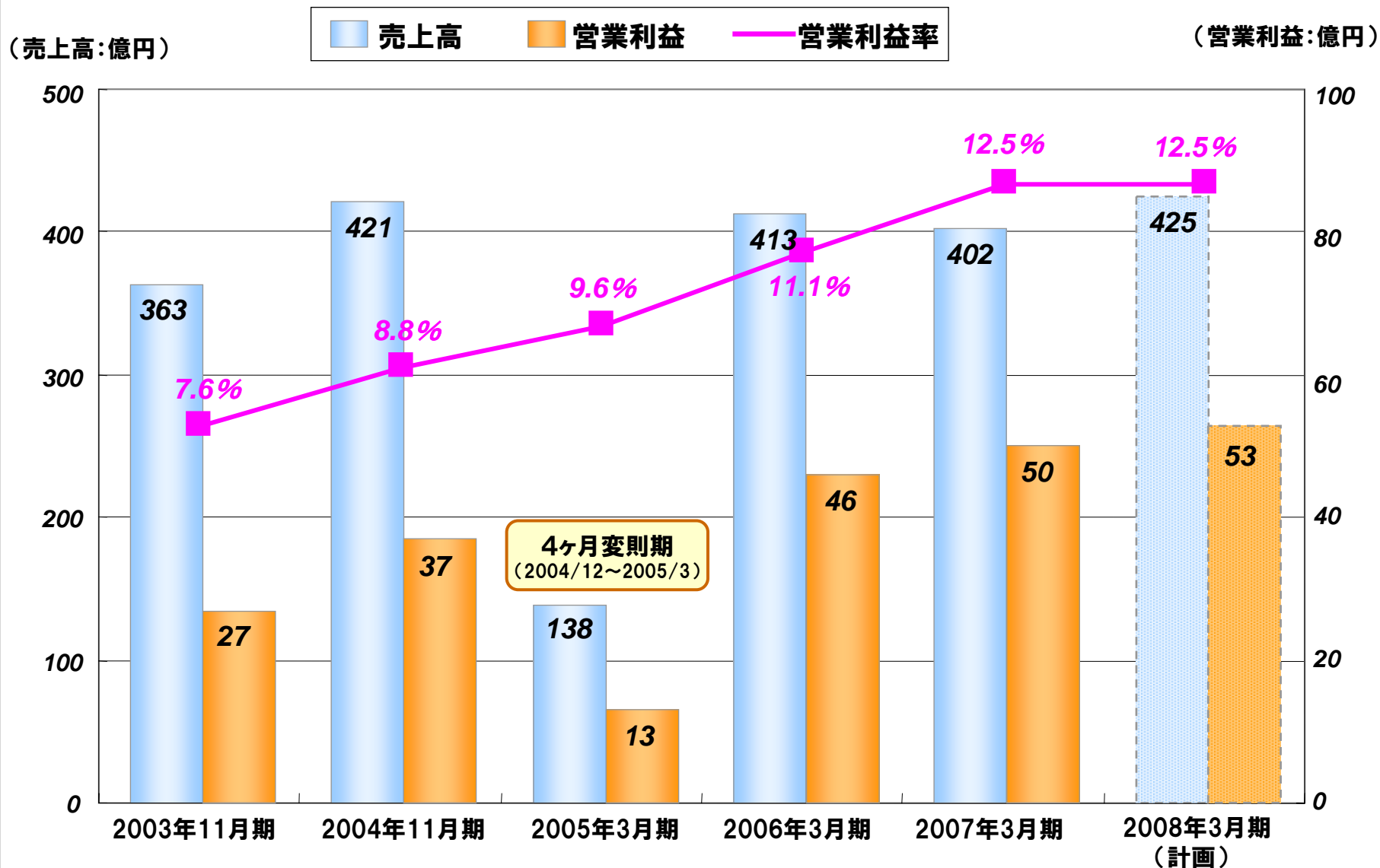
2008年3月期 通期事業計画

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%

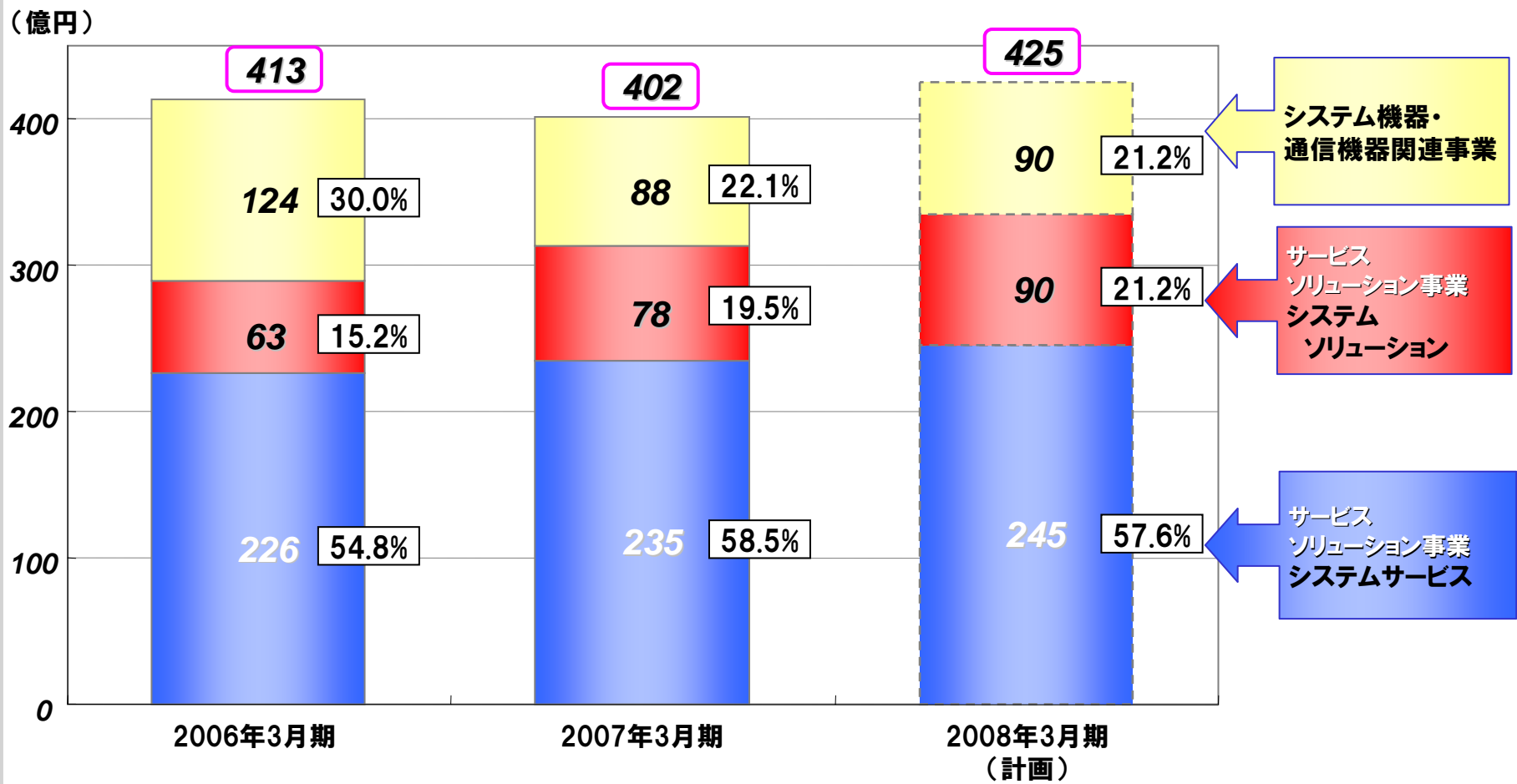
売上高・営業利益・営業利益率の推移

連結



部門別売上高の推移

連結



2010年プラン

連結

【現状のイメージ】

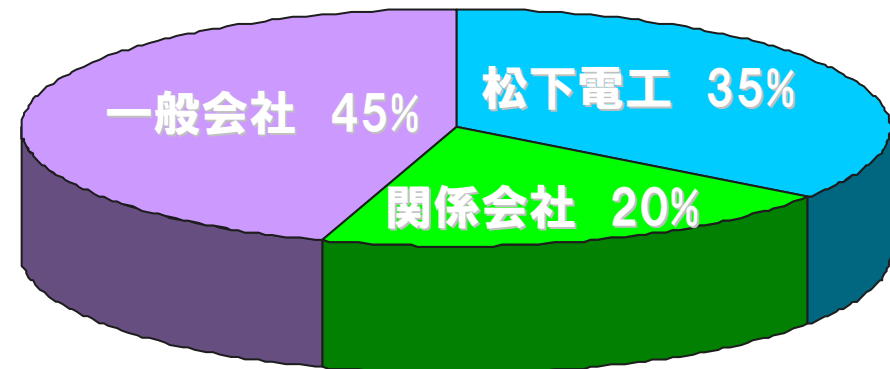
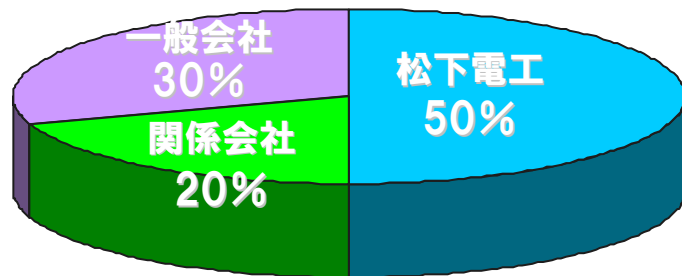
売上高	外販率	営業利益
400億円	50%	50億円

【2010年度 目標】

売上高	外販率	営業利益
700億円	65%	75億円

【2006年4月設定】

相手先別売上構成



事業環境

IT投資動向

IDC Japanニュースリリースより

IT投資が積極的な分野

- ◆ 中堅・中小企業
- ◆ 金融・通信メディア・製造業・サービス
- ◆ データセンターサービス
- ◆ 情報セキュリティ

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

当社の取り組み

新商品の創出

コールセンターソリューション 『eSmileCall』 発売

 eSmileCallソリューション



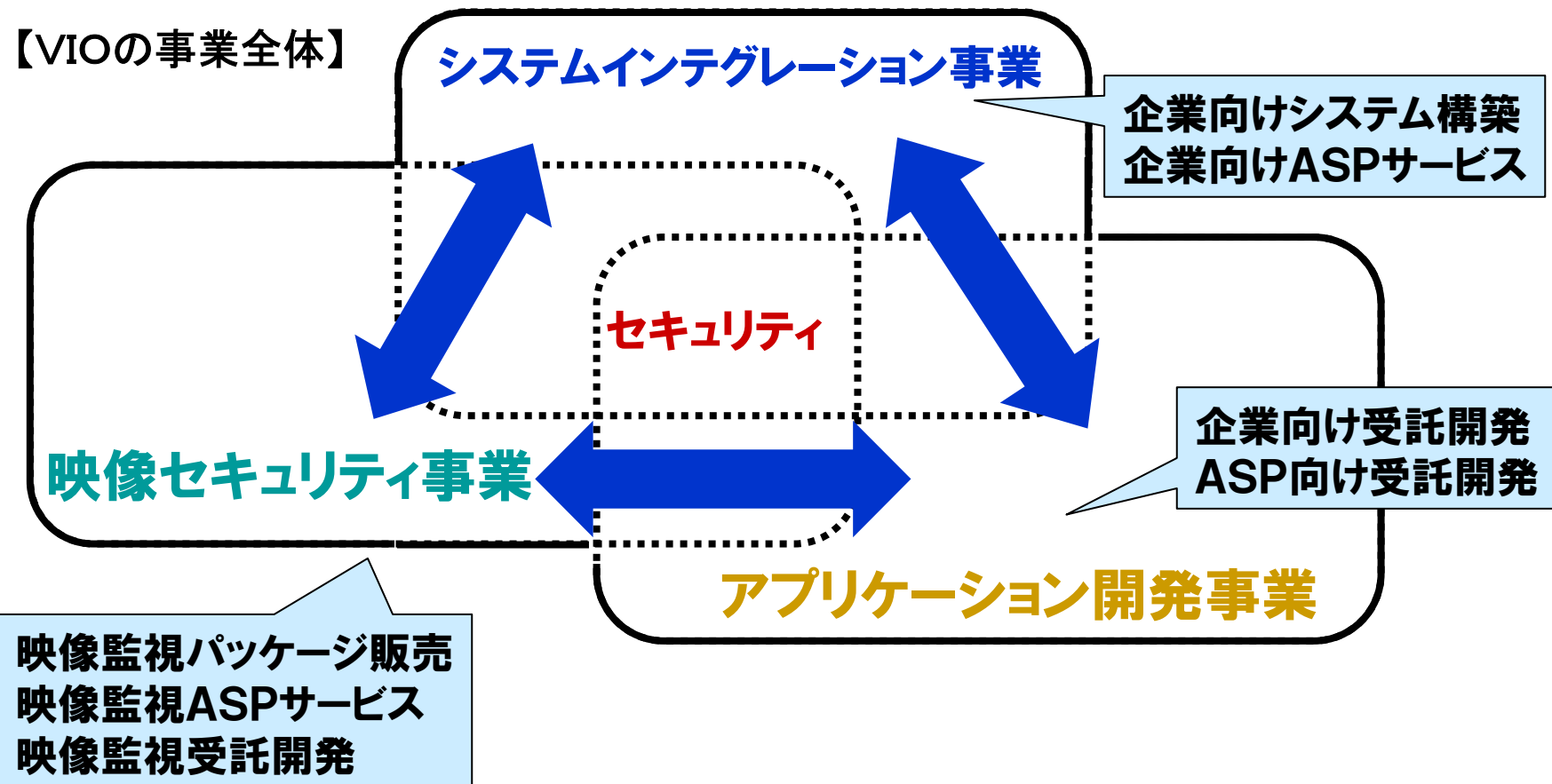
企画から本格運用までワンストップで提供

当社の取り組み

新事業の創出

ヴィ・インターネットオペレーションズ株式会社の子会社化

【VIOの事業全体】



■セキュリティをコアとし、外販をベースに3事業を展開

当社の取り組み

新事業の創出

ヴィ・インターネットオペレーションズ株式会社の子会社化

松下電工IS

VIO

情報
セキュリティ

新セキュリティ
サービスの実現

ネットワーク
セキュリティ

既存IDCサービス

新しいストック
ビジネスへの誘導

イントラネット
アウトソーシング等ノウハウ

インフラ、運用体制

新ASPサービス

映像監視、
その他オープン系

当社の取り組み

新商材・新市場の開拓

RSAセキュリティ株式会社と協業 統合ログ管理ソリューションの展開

企業が直面している課題

経営層



コンプライアンス

日本SOX法対応

IT統制・内部統制

文書化

いったい、何から手をつけてよいやら...

システム部門

対応指示



IT統制に関わる
レポート作成

ログの管理と監視

ログ収集と分析

セキュリティポリシー違反の検知

一気に解決できるソリューションはないかなあ

統合ログ管理ソリューション(商品名 RSA enVision)で解決

- 様々なネットワーク機器、サーバー、アプリケーションからログを収集
- リアルタイムに分析、アラート(警告)
- 証跡を示す各種レポート作成

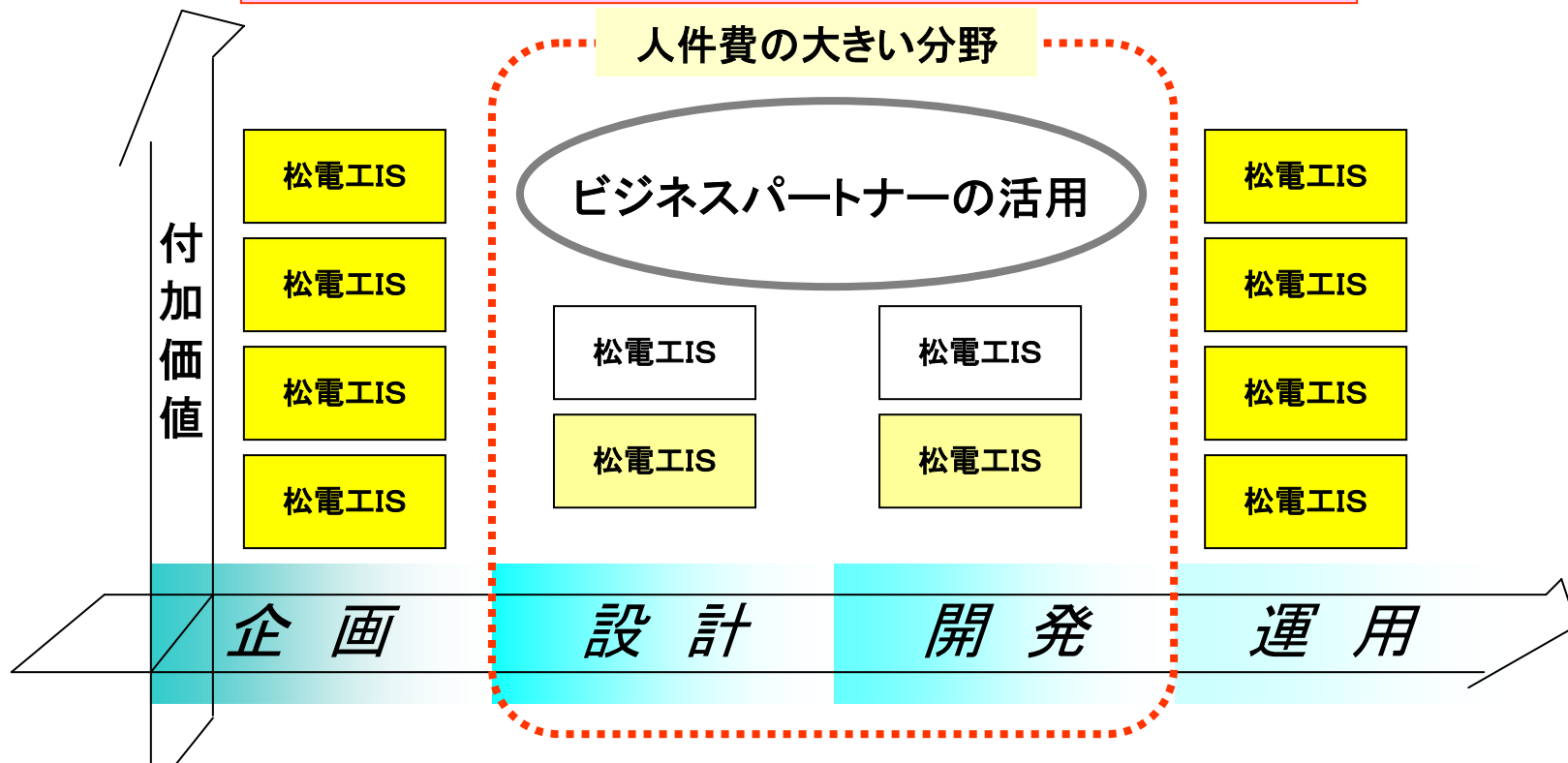
当社の取り組み

IT業界の人材不足



社員の計画的採用・・・関西での優位性、「松下」ブランド
社員のブラッシュアップ・・・積極的な教育投資
社外要員活用・・・50年にわたる活用の実績・ノウハウ

企画と運用に軸足を置き、生産効率の高い経営



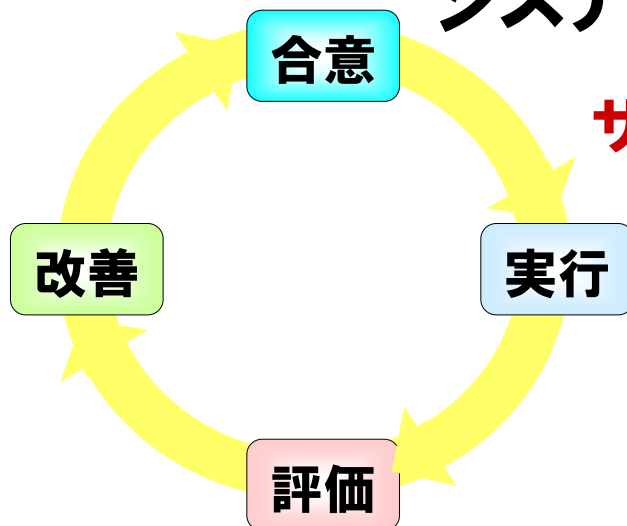
当社コアビジネスの体力強化

1 スtockビジネスの更なる成長

重点施策 サービスレベルの「見える化」

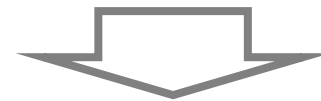
SLA(Service Level Agreement) サービスの品質保証
サービスの保障レベルを提示し顧客と合意

システムの運用品質の評価基準策定と向上



サービスレベルに見合ったコストの明確化

責任範囲の明確化



顧客との信頼関係構築

長期サービス(生涯顧客)へ

当社コアビジネスの体力強化

1 スtockビジネスの更なる成長

重点施策 安心・安全の徹底

顧客の重要なシステム・情報を安心・安全に運用

■セキュリティの強化 【取組の一例】

物理セキュリティ・・・入退室管理、監視

ネットワークセキュリティ・・・不正アクセス対策

情報セキュリティ・・・不正ソフト検出、PC暗号化

■BCP策定

設備の2重化

バックアップ体制

当社コアビジネスの体力強化

2 ソリューションビジネスの更なる成長

重点施策 システム開発の「見える化」

国際標準

従来からの独自開発標準

CMMI (Capability Maturity Model Integration) 「成熟度モデル統合」

ソフトウェアを開発する組織の能力を定量的に示す指標(5段階)

客観的な評価ができる

《《 レベル3達成に向けて取り組み中 》》

組織としてシステム開発プロセスの文書化、標準化そして活用

品質向上・均質化、生産性向上→収益性向上

顧客の開拓と深耕

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

日時:11月27日(火) 10時~17時

場所:東京ステーションコンファレンス

概要:パネルディスカッション、セミナー、
ソリューション展示

● 既存顧客の深耕

松下電工グループ向けに大阪で開催



2006ソリューションEXPOの様子

“もうひと工夫”が創出する新価値提案

プラスワンで新しい価値を!
VALUE UP 2007

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.