

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3四半期決算説明会

2008年1月30日
代表取締役社長 河村 雄良

www.naisis.co.jp


Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.

証券コード 4283



当社の概要

会社概要

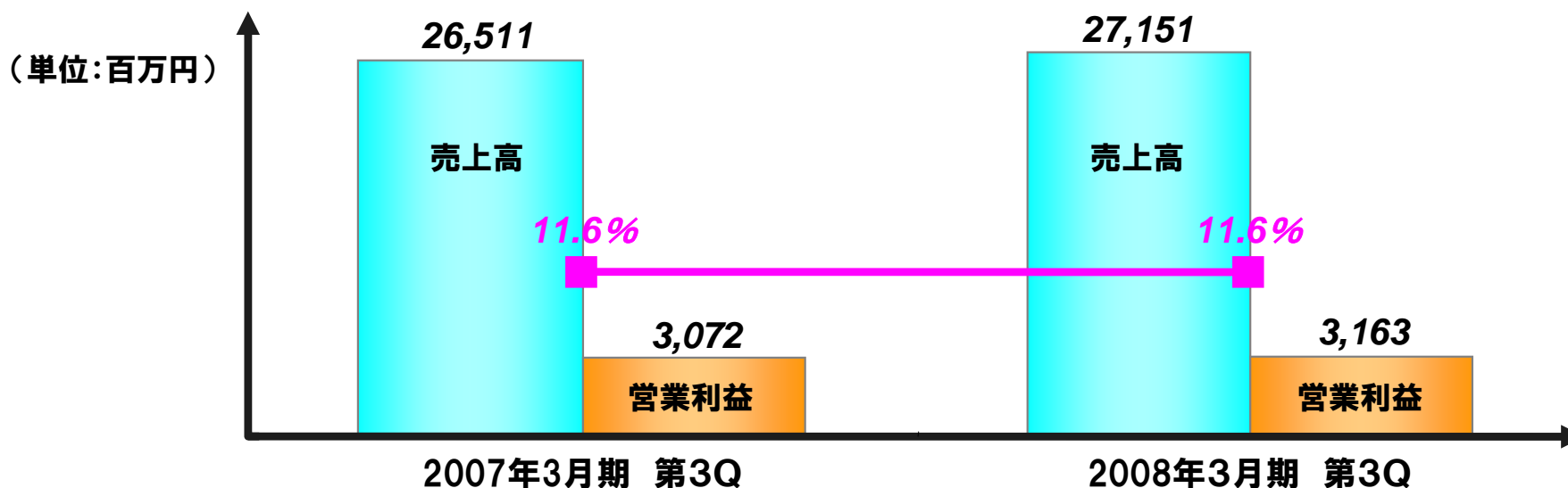
会社名	松下電工インフォメーションシステムズ株式会社 (略称) 松下電工IS	
会社設立	1999年2月22日	
代表者	代表取締役社長 河村 雄良	
事業内容	①情報システムに係わるインテグレーション業務全般 ②コンピュータシステムの管理・運営 ③コンピュータソフトウェアの設計・開発・販売・リース・賃貸 ④情報ネットワークサービス及び情報通信機器関連の販売	
資本金	10.4億円 (2007年12月末現在)	
従業員数	558人 (2007年12月末現在 連結)	



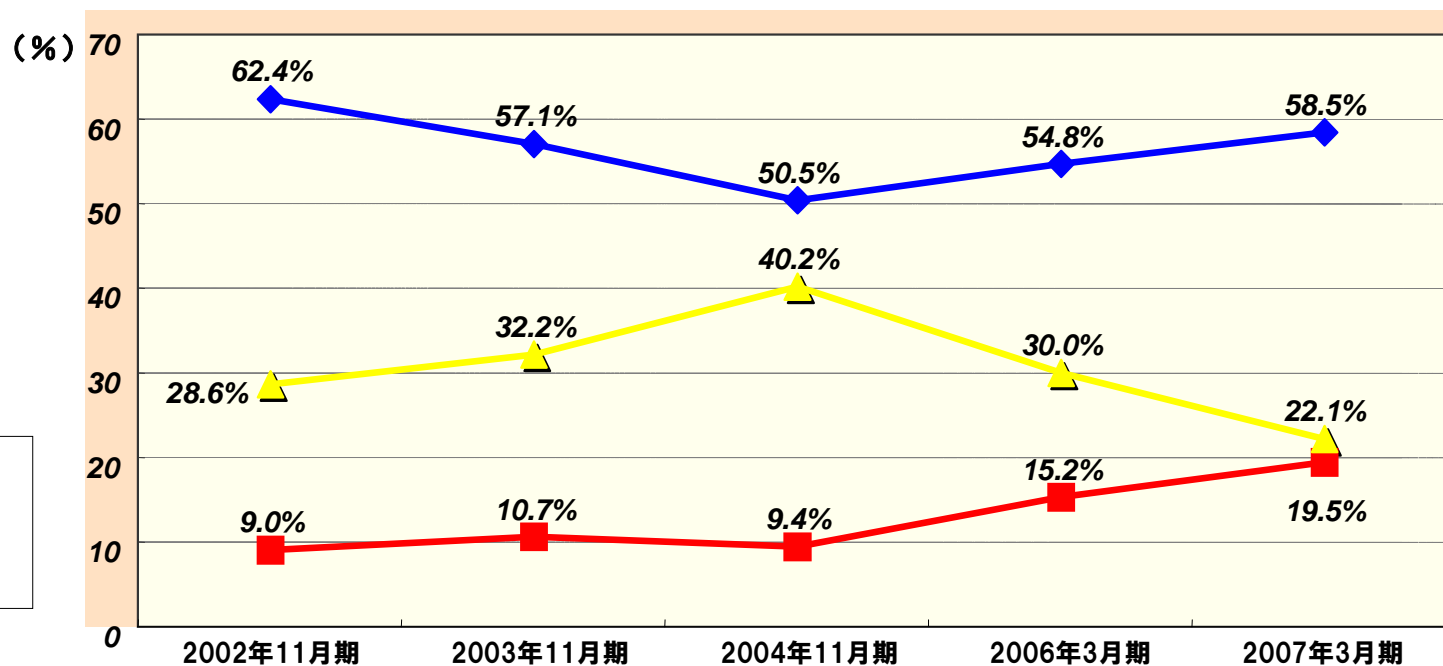
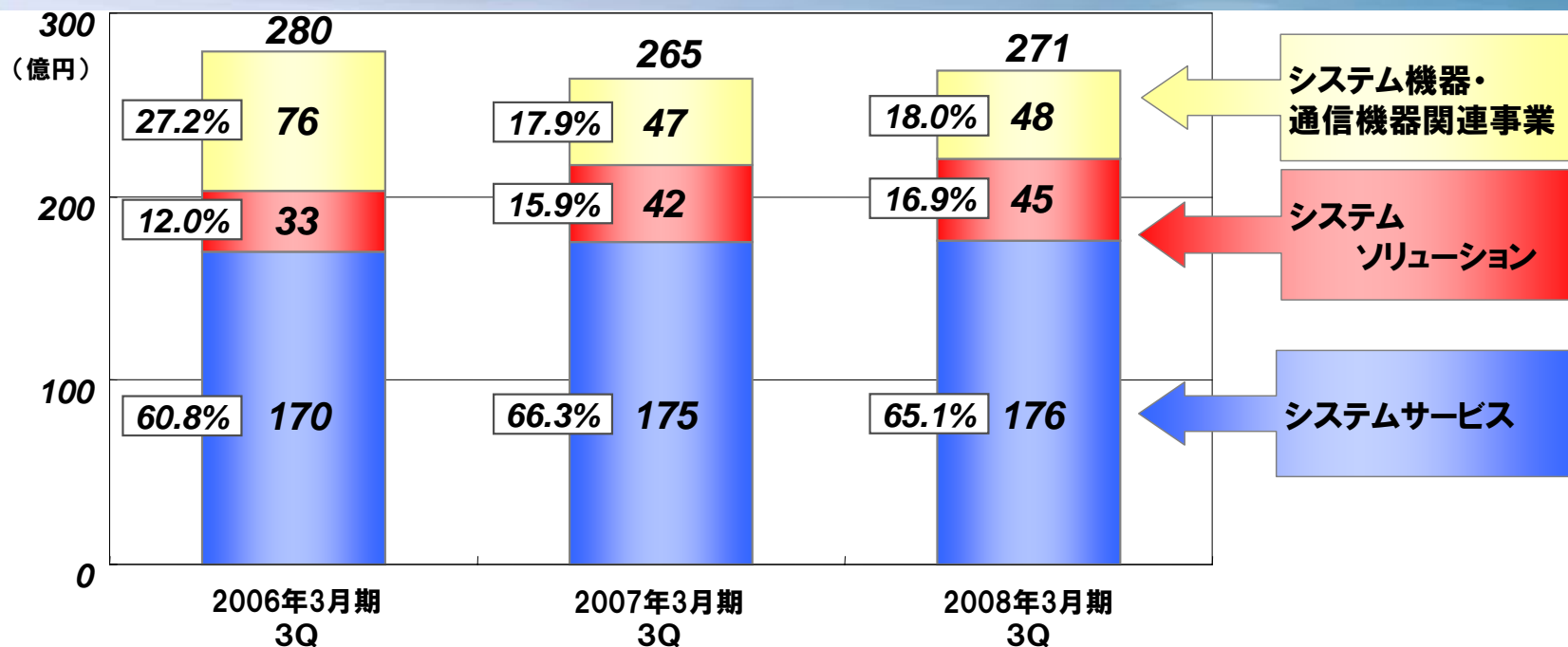
2008年3月期 第3四半期決算の概況

2008年3月期 第3Q 決算の概況

単位:百万円	2007年3月期 3Q	2008年3月期 3Q	対売上比(%)	前年同期比(%)
売上高	26,511	27,151	—	102.4
営業利益	3,072	3,163	11.6	103.0
経常利益	3,113	3,271	12.0	105.1
当期利益	1,835	1,914	7.0	104.3



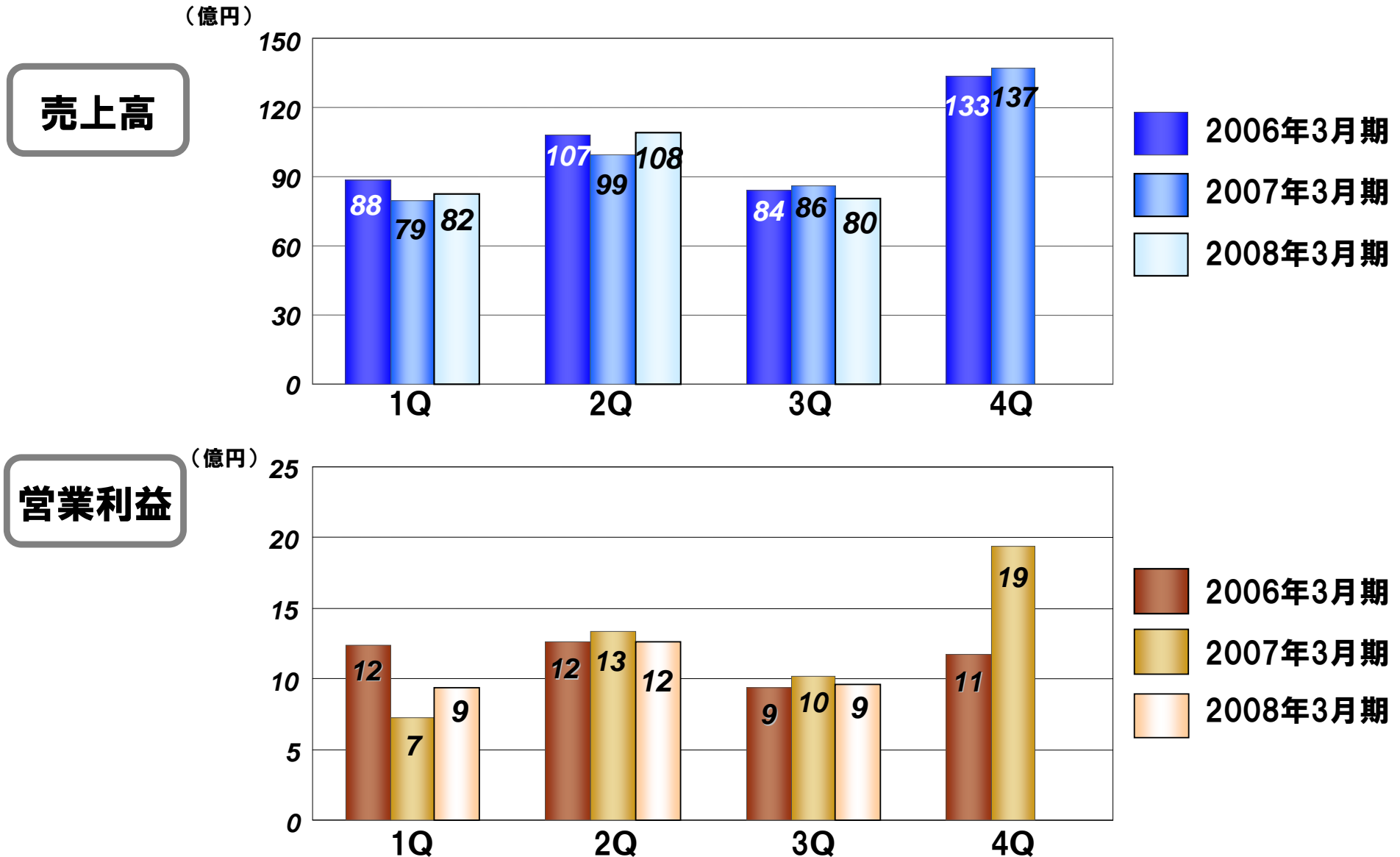
事業部門別売上高



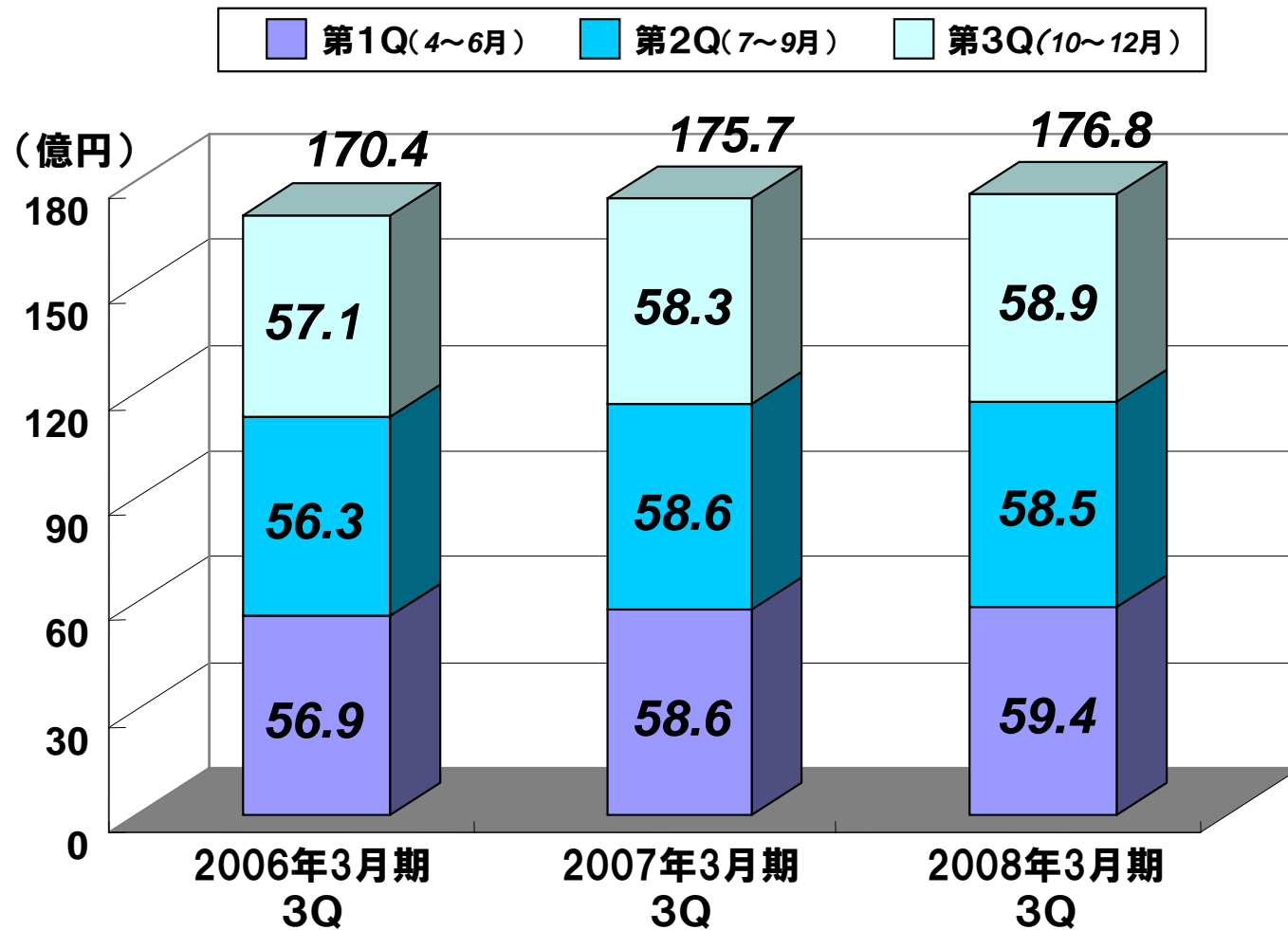
※2005年3月期(変則期)は除外しています

四半期単位の推移

売上高と営業利益の推移



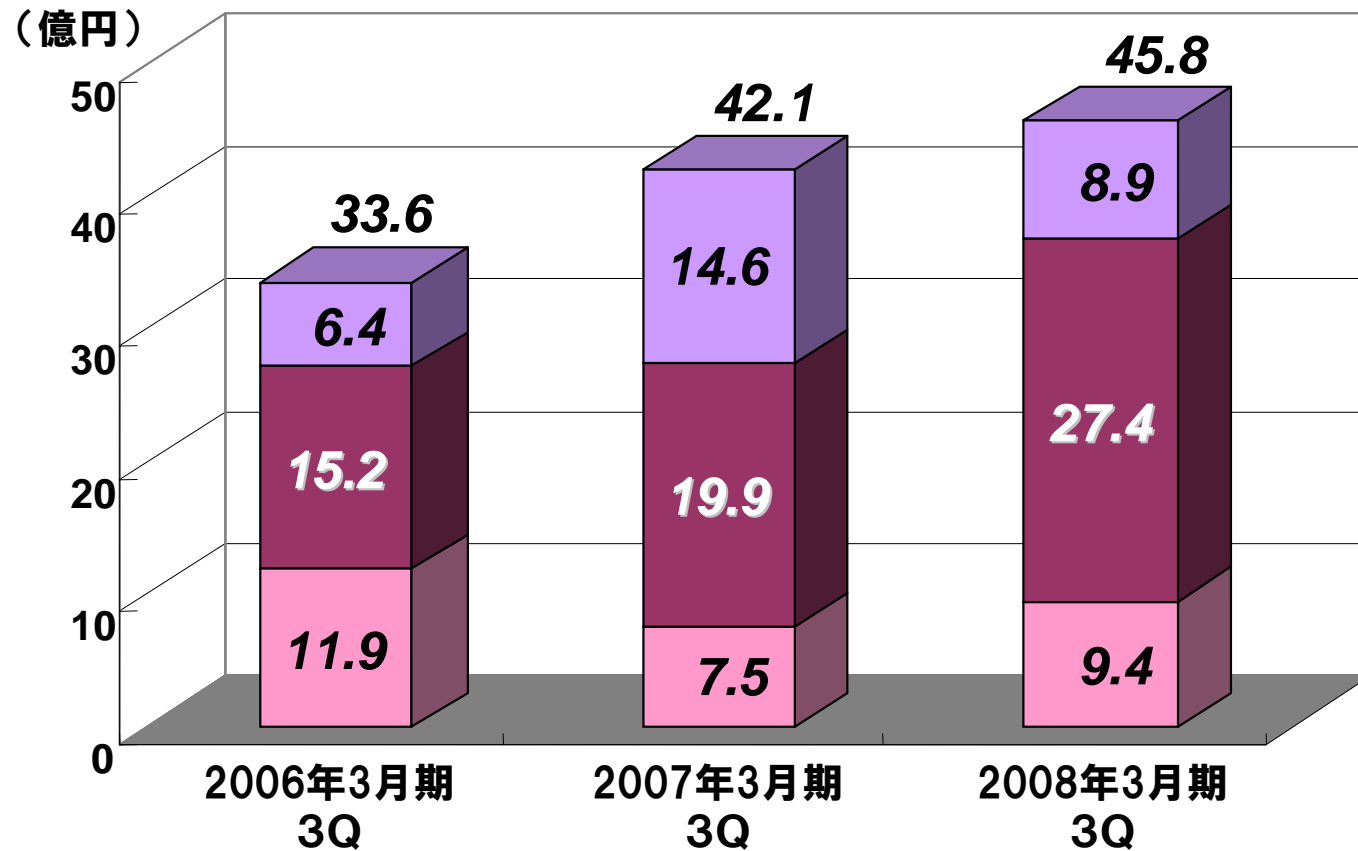
売上実績 <システムサービス>



- **ストックビジネスは、堅調に推移**
- **新規のシステム運用、使用量は微増**

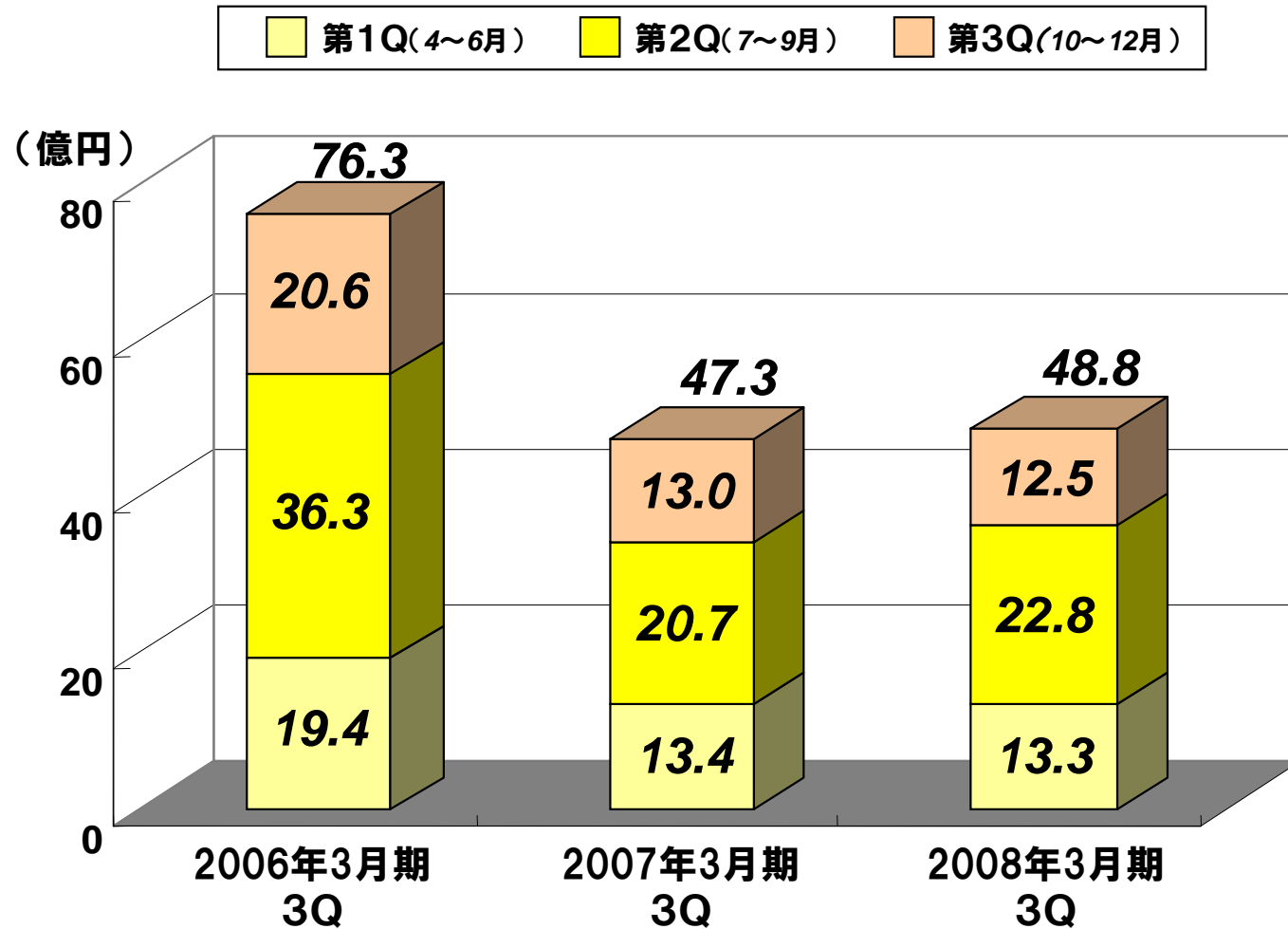
売上実績 <システムソリューション>

第1Q(4~6月) 第2Q(7~9月) 第3Q(10~12月)



- 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>



■ 利益重視の販売政策

■ シンクライアント、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、通信機器の売上増

コールセンターソリューション『eSmileCall』^{イースマイルコール}

【2007年10月発売】

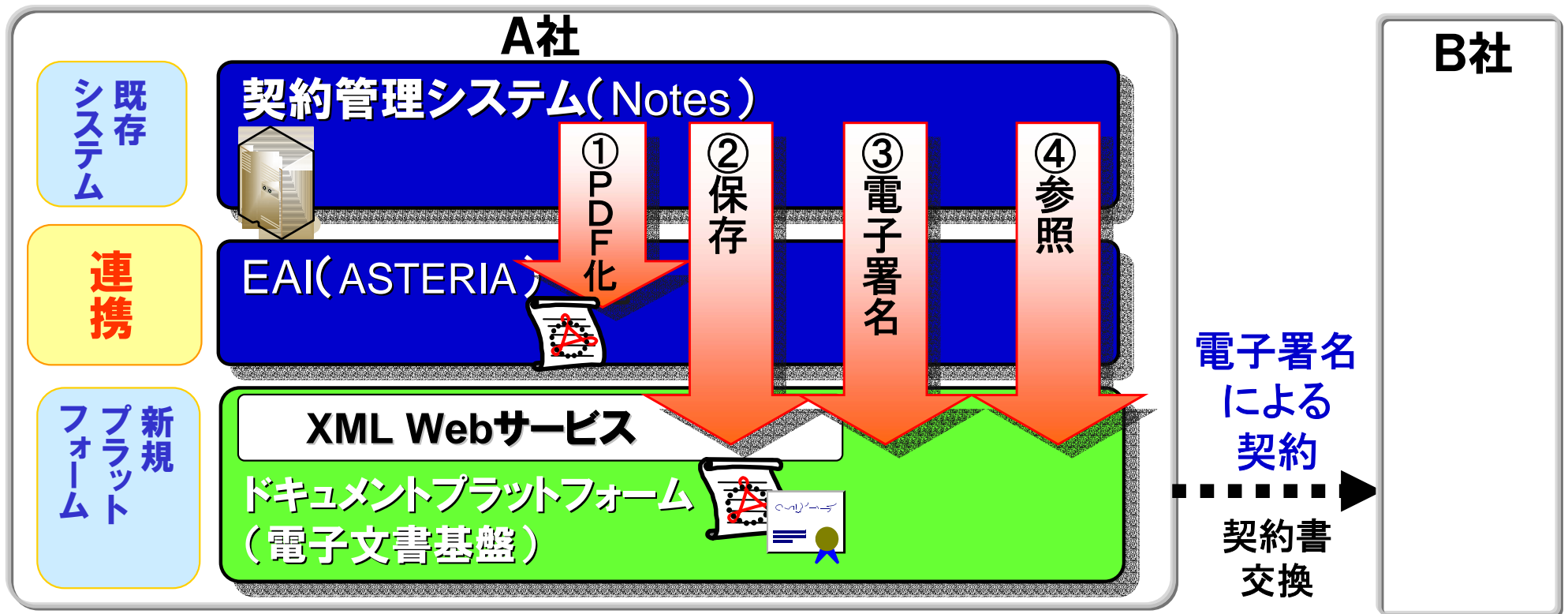


企画段階から本格運用までの関連サービスを充実

- オペレータの即戦力化を支援する集合研修にはeラーニングを
- 蓄積情報と社内データを連携(EAI)し、BIツールで分析
- 個人情報の漏えい防止に最適な環境をシンクライアントで実現

電子文書／電子契約ソリューション

既存システムと電子文書／電子契約システムの容易な連携



- 契約書の作成・署名・受渡し・保存・参照の一連の業務を全て電子化
- 得意な「つなぐ」技術を活用し、既存システムとスムーズに連携
- 社内で運用ノウハウを蓄積しながら外販へ

統合ログ管理ソリューション

RSAセキュリティ株式会社と協業

企業のコンプライアンス、内部統制の要求に応える

統合ログ管理ソリューションで解決

- 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
- 大量のログを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を作成

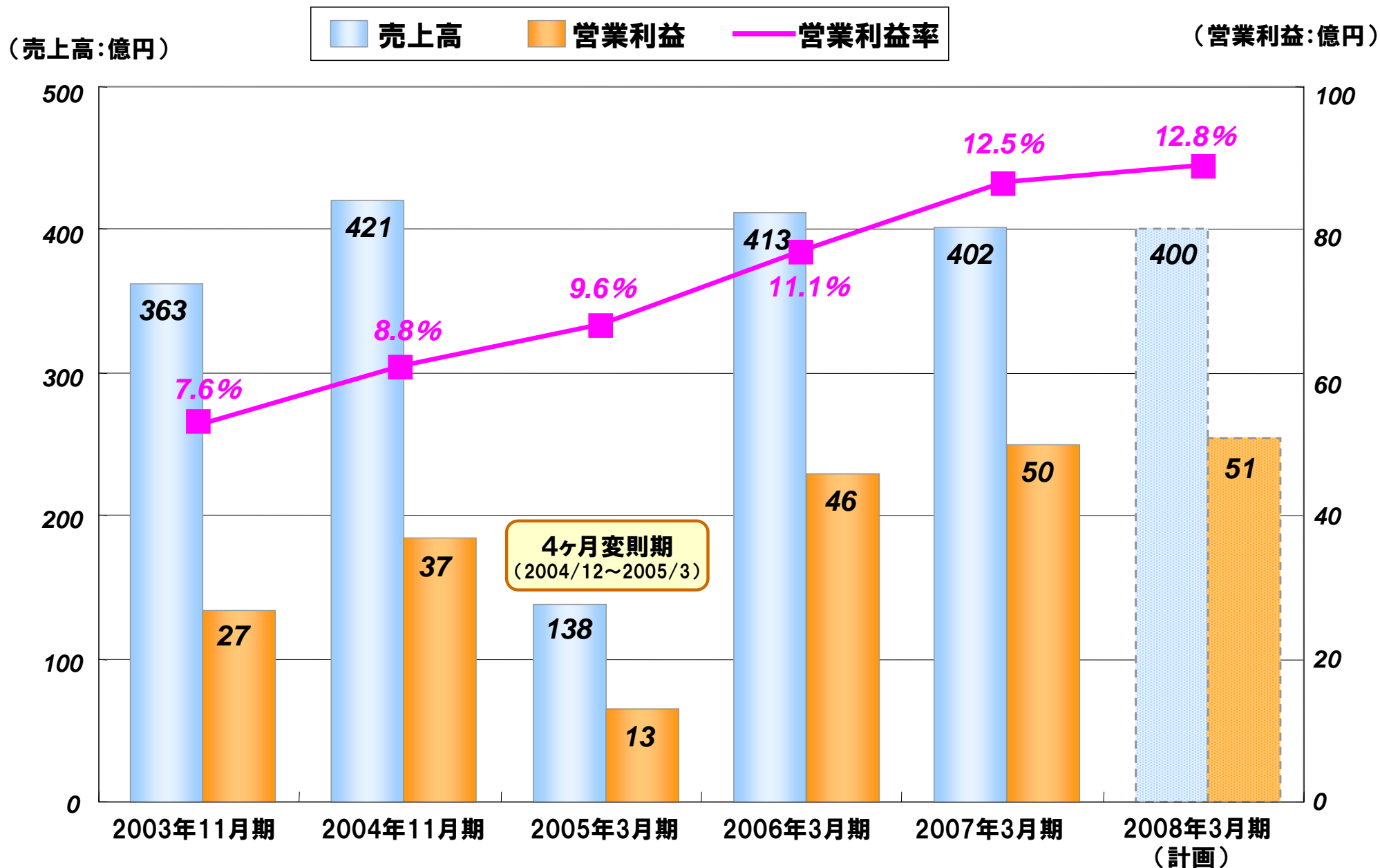


2008年3月期 事業計画

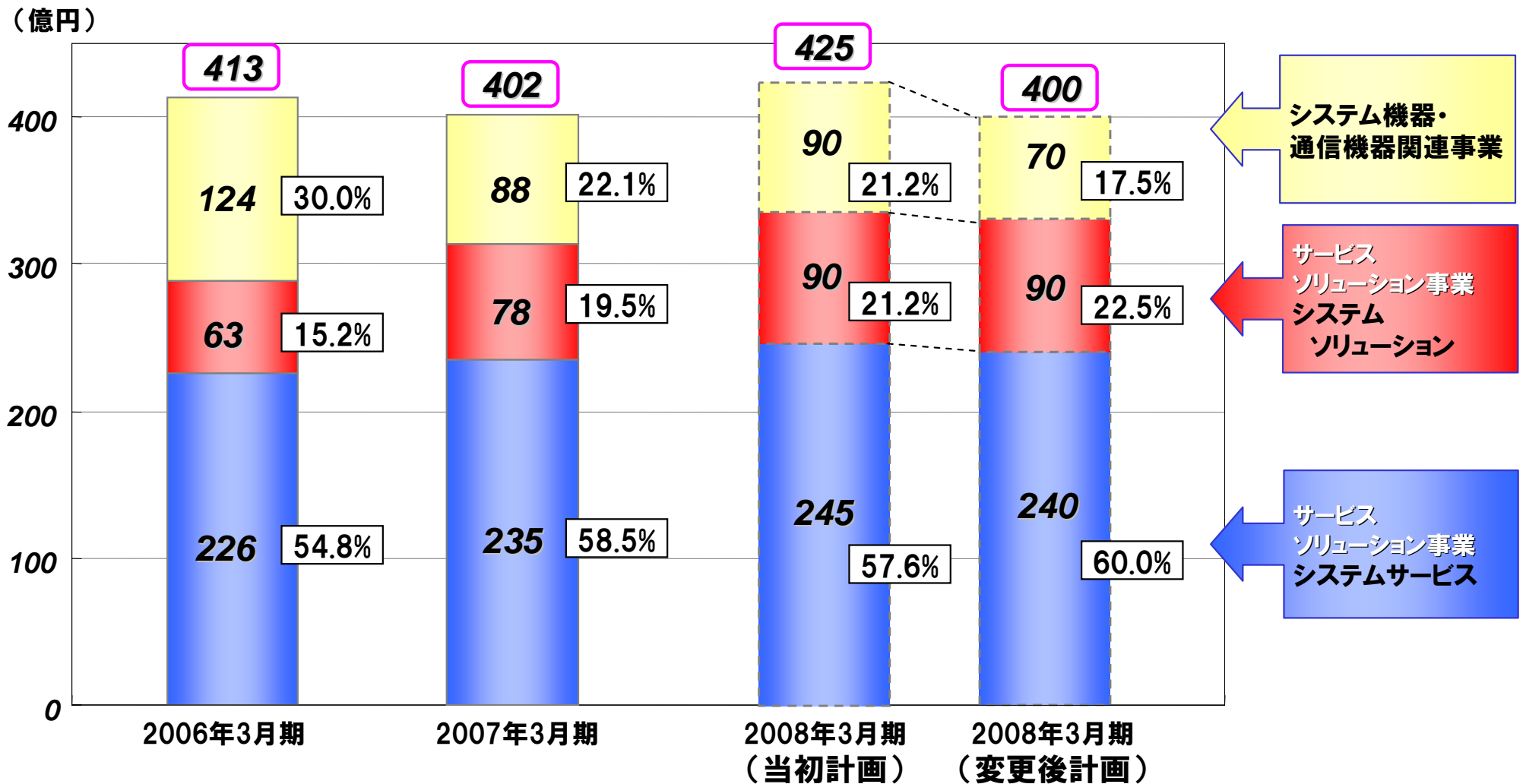
2008年3月期 通期事業計画

(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
		変更前	変更後		
売上高	40,225	42,500	40,000	—	99.4%
営業利益	5,014	5,300	5,100	12.8%	101.7%
経常利益	5,070	5,300	5,100	12.8%	100.6%
当期純利益	3,001	3,150	3,030	7.6%	101.0%

売上高・営業利益・営業利益率の推移



部門別売上高の推移



今後の取組み

Matsushita Electric Works Information Systems Co.,Ltd.

事業環境

2008年 IT市場予測

IDC Japan 2008年国内IT市場10大予測より

- ◆原油などの原材料の高騰
- ◆金融資本市場における混乱

- ①コンプライアンス対応がIT投資の伸びを下支え
- ②データセンターサービスの利用が拡大
- ③シンククライアントの導入が本格化

市場

コンプライアンスの実現に向けて積極的なIT活用が進む

顧客のポリシーに合わせた商材・ソリューションを用意

➤ 当社内部統制構築の実績に基づいた充実のメニュー

日本版SOX法対応のソリューションマップ ~当社ソリューション・サービスで内部統制構築を支援~

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+Aprisia	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

青字は当社で用意しているソリューション・サービス

市場

J-SOX対応、災害対策、データ量の増加などで、アウトソーシング需要が増える

コンピュータ専用ビルで『安心・安全』を提供

- 24時間、365日の総合運用監視
- 高度なセキュリティ対策
ISO/IEC27001(JIS Q27001)を取得認定



データセンターの利用促進

- リーズナブルな価格
需要の多い1/4、1/2、1ラックの月額料金
◆ラック利用料金の安さランキング
 - 1/4ラック (4位)
 - 1/2ラック (12位)
 - 1ラック (14位)



データセンター完全ガイド2008年特別号(株式会社インプレスR&D)より

市場

導入を検討／決定する民間企業も増える

複合ソリューション提案

➤ 他の商材・ソリューションと組合せ提案

コールセンターのオペレータ端末として、
コールセンターソリューションとシンククライアントの組合せ

持ち出しPCのシンククライアント化

➤ 特定業務に最適なシンククライアントの提案

- 高いセキュリティと利便性を高めたモバイル利用
社内での運用実績を積んで、外販へ
- CADなどの専用端末としての活用

一般顧客の開拓と深耕

顧客別マーケティング

“もうひとつ工夫”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

Value-UPセミナー開催

日時:2007年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

来場者 350名

各地でターゲットを絞り込んで開催

Value-UPセミナー大阪

日時:2008年1月25日(金)13時~17時

場所:弊社大阪オフィス



松下電工関連顧客の開拓と深耕

顧客別マーケティング

エグゼクティブITフォーラム

日時:2007年11月15日(木) 10時~17時

場所:大阪

概要:IDC見学、今後のICT動向、

当社の取組

来場者 40社 (松下電工チャネルの代理店)

松下電工関連へは、
松下電工のIT政策に沿って展開



今後もターゲット(顧客・商材)を絞ったマーケティングを展開

社名とブランドの変更

2008年10月1日より

【新社名】

パナソニック電工インフォメーションシステムズ株式会社

Panasonic Electric Works Information Systems Co., Ltd.

【ブランド】

Panasonic

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。