

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
2008年3月期 決算説明会

代表取締役社長 河村 雄良

2008年 4月25日

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

情報システムに係わるインテグレーション業務全般
コンピュータシステムの管理・運営
コンピュータソフトウェアの設計・開発・販売・リース・賃貸
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

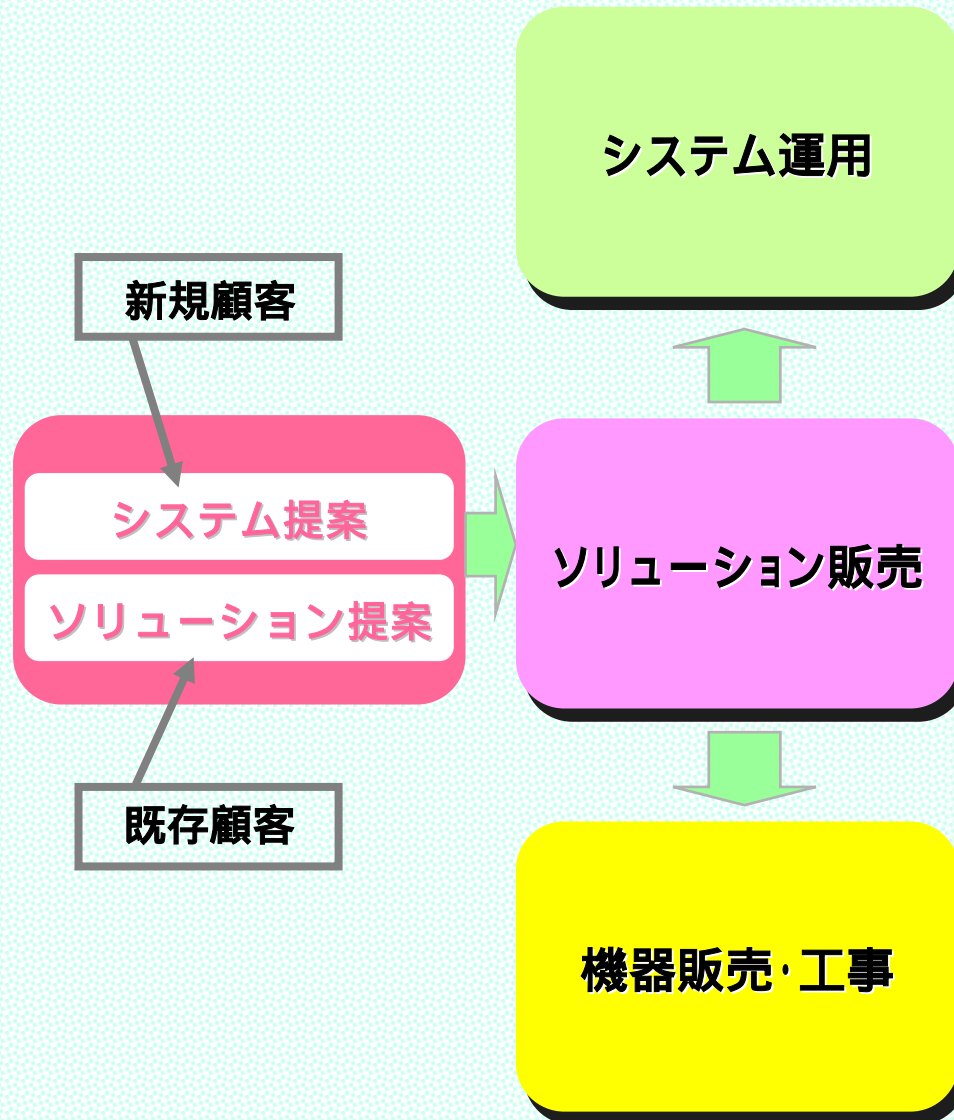
10.4億円 (2008年3月末現在)

従業員数

553人 (2008年3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

2009年3月期 事業計画・戦略

IT関連トレンド

10周年にあたり振り返り

設立来のIT業界のトレンドと当社の取り組み

トレンド	当社の取り組み
➤ インターネット普及 ASP(ソフトの時間貸し)	早い時期からサービス開始～継続
➤ PC運用コスト削減 シンクライアント	あらゆる業種に導入で経験豊富
➤ コアビジネスに資源集中 アウトソーシング	IDC、全国ネットワーク網を活用【現在36社運用】 ハウジングからフルアウトソーシングまで
➤ オープン化 Web化	メインフレームシステム、オープンシステムのWeb対応 インターネットでまとめ上げ
➤ システム統合・連携	シームレスなシステム連携(EAI)
➤ 情報セキュリティ 内部統制	米国SOX法対応の実績の水平展開 商材の充実とトータル提案

IT関連トレンド

中期的なトレンドと当社の取り組み

地球温暖化対策・・・グリーンIT

仮想化技術でサーバの統合、
クライアントPCの省電力化(シンクライアント)
IDCの消費電力抑制
IT活用による業務効率化で環境負荷の低減

IT資産の所有から使用へ

ASPからSaaSへ(レベルアップ)
IDCの活用(インフラの利用)

安全・安心

高品質開発(CMMI)
ディザスタリカバリ、統合セキュリティ、IDC活用

人材不足

社外要員の共有化、多能工化
オフショア開発



アウトソーシング、
IDCビジネスの
展開

2009年3月期 事業計画

当社を取り巻く事業環境認識

松下電工のIT投資は活発

先進技術の適用でノウハウ蓄積
様々な生産形態で豊富な業務知識
先端技術を実践 外販へ応用

J-SOXの本番

システム運用等のアウトソーシング
電子文書 / 電子契約ソリューション
統合ログ管理ソリューション

情報漏えい対策

シンククライアントソリューション
総合情報漏えい対策ソリューション
PC資産管理

2009年3月期 事業計画

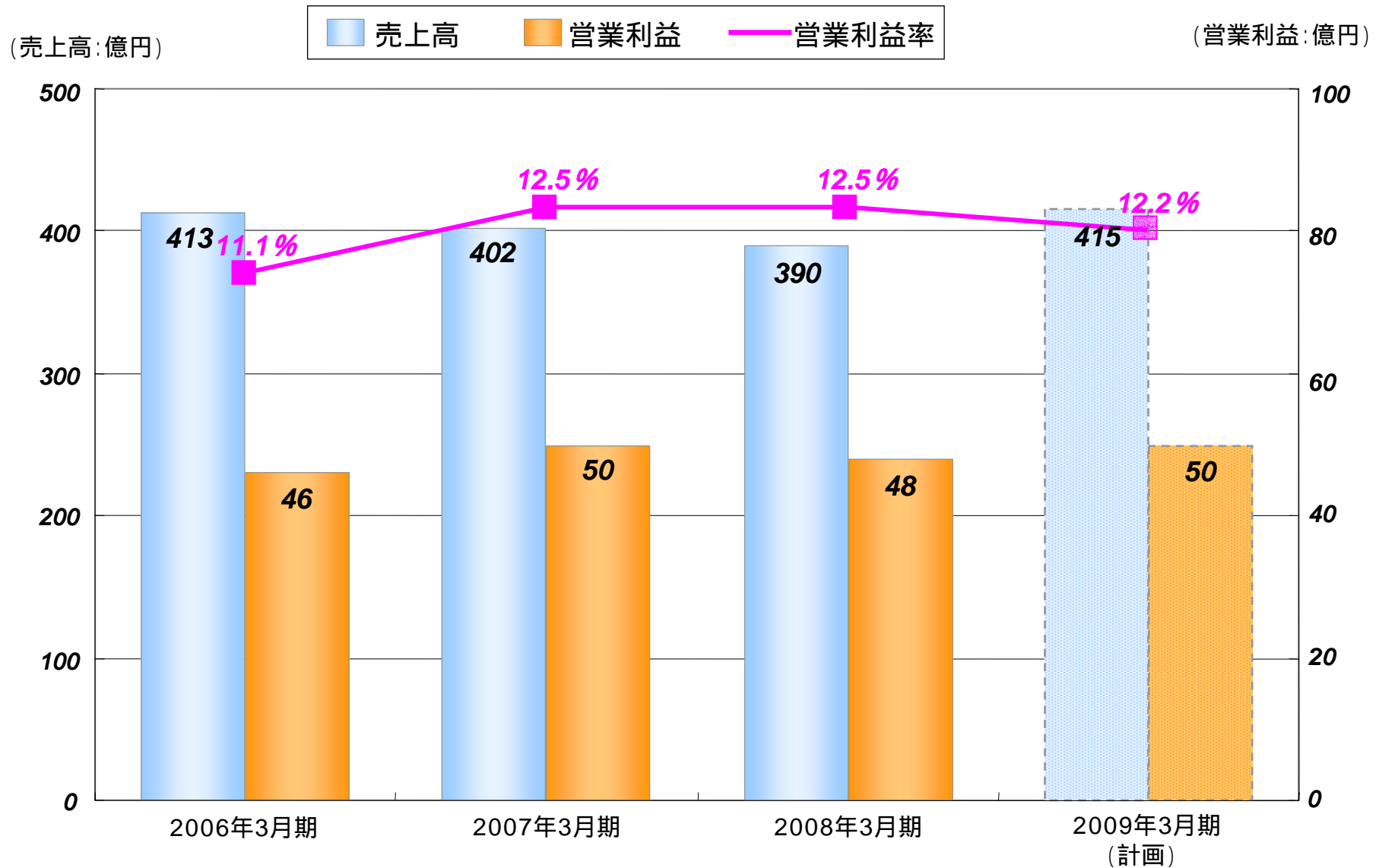
[連結](#)

(単位:百万円)	2008年3月期 実績	2009年3月期 計画	対売上比	前年同期比
売上高	39,066	41,500	-	106.2%
営業利益	4,876	5,050	12.2%	103.6%
経常利益	5,001	5,100	12.3%	102.0%
当期純利益	2,842	3,030	7.3%	106.6%

2009年3月期 事業計画

連結

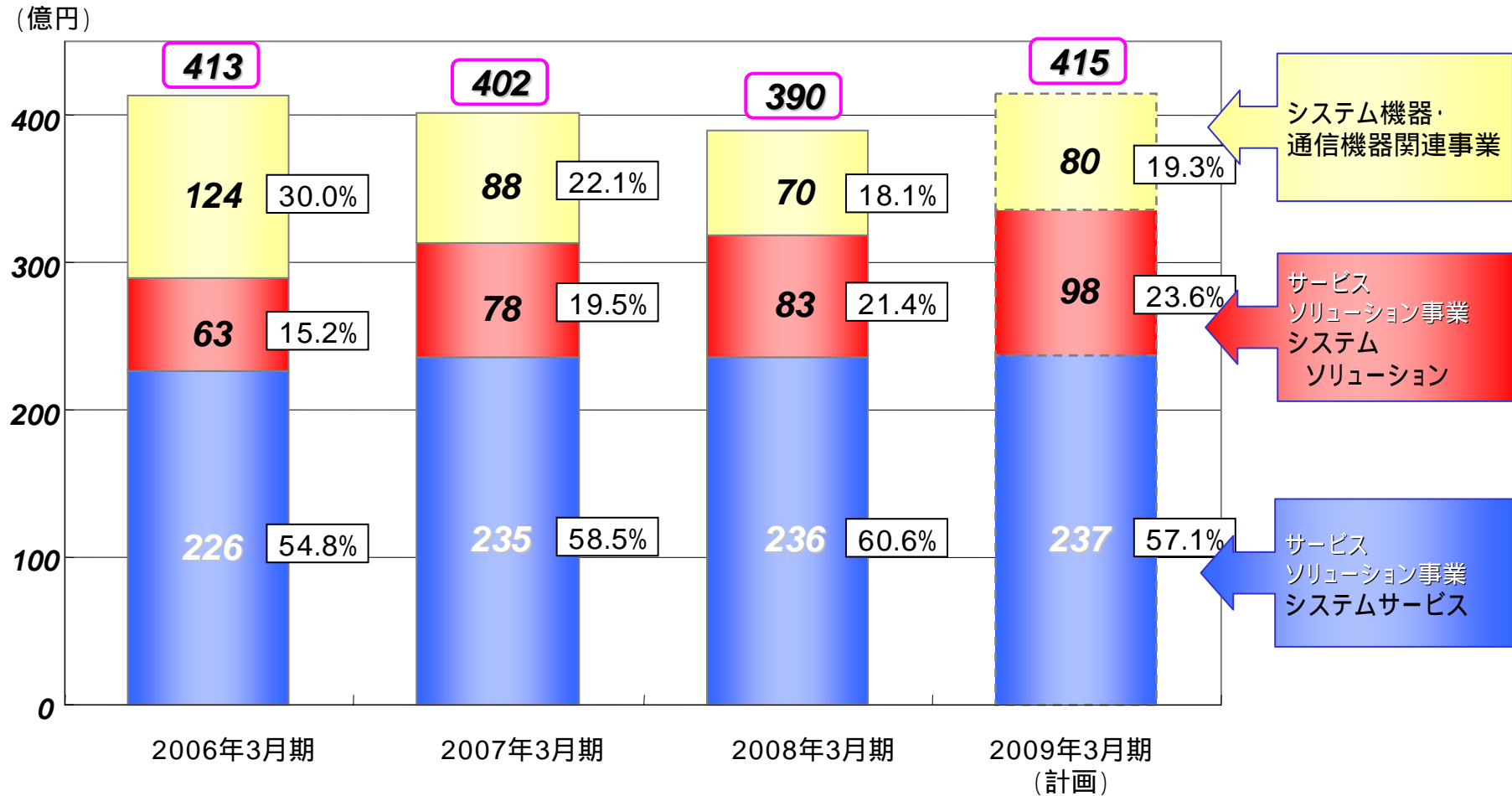
売上高・営業利益・営業利益率の推移



2009年3月期 事業計画

連結

部門別売上高の推移



2009年3月期 事業計画

計画達成に向けての取り組み

2008年度 経営方針

『新』への挑戦

- 新しい自分、新しい会社 -

- ◆ 『新』記録の達成
- ◆ 『新』商品の創出
- ◆ 『新』しいヒトへチェンジ

2009年3月期 事業計画

計画達成に向けての取り組み

1 『新』記録の達成

全社一丸となって10周年の新記録へ挑戦

松下電工

- 基幹システム、SCM等の納期遵守
- ECMの掘り起こし

松下電工関連

- アウトソーシング受託
- セキュリティ強化

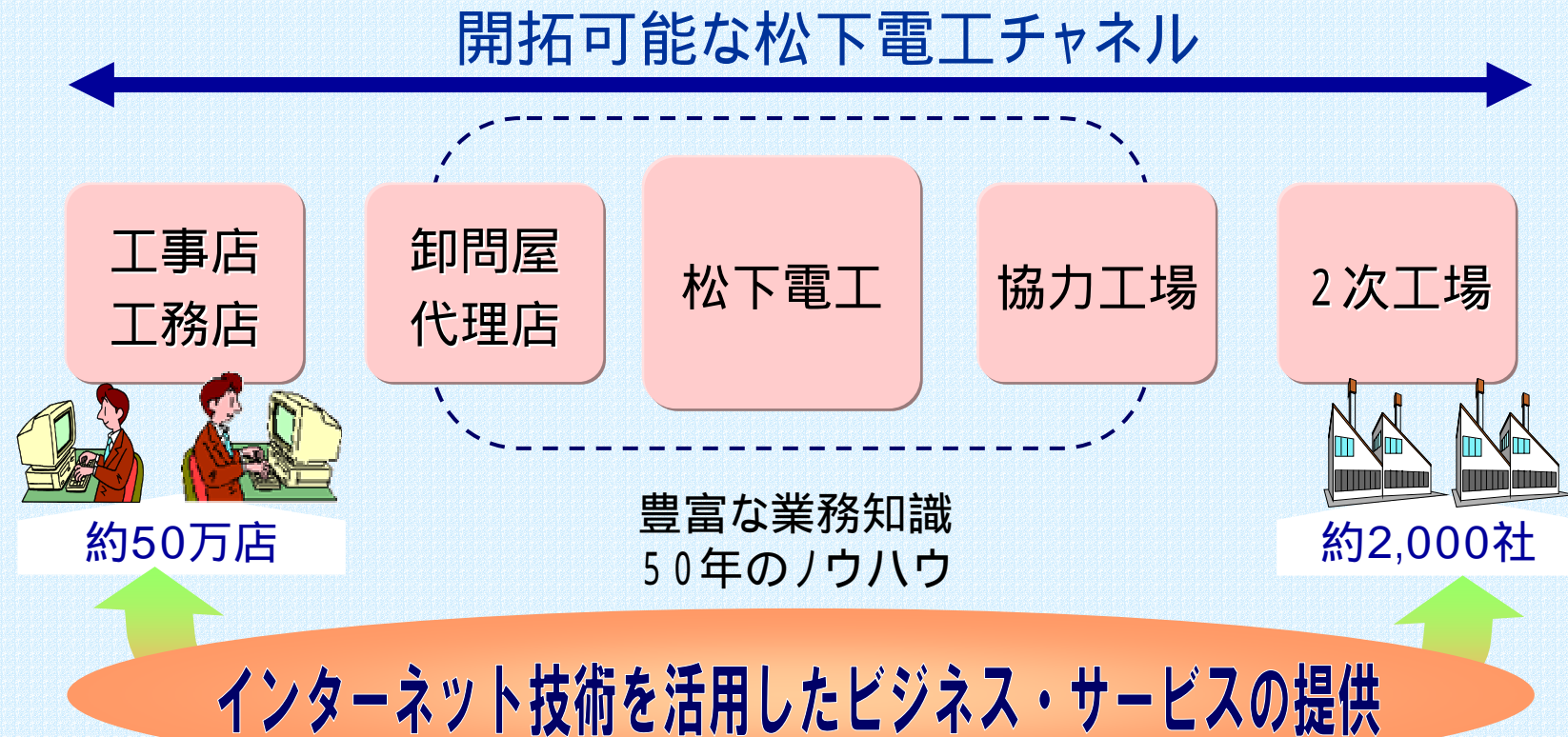
外 販

- 新商品拡販
- 商材の複合提案
- パートナー活用

2009年3月期 事業計画

計画達成に向けての取り組み

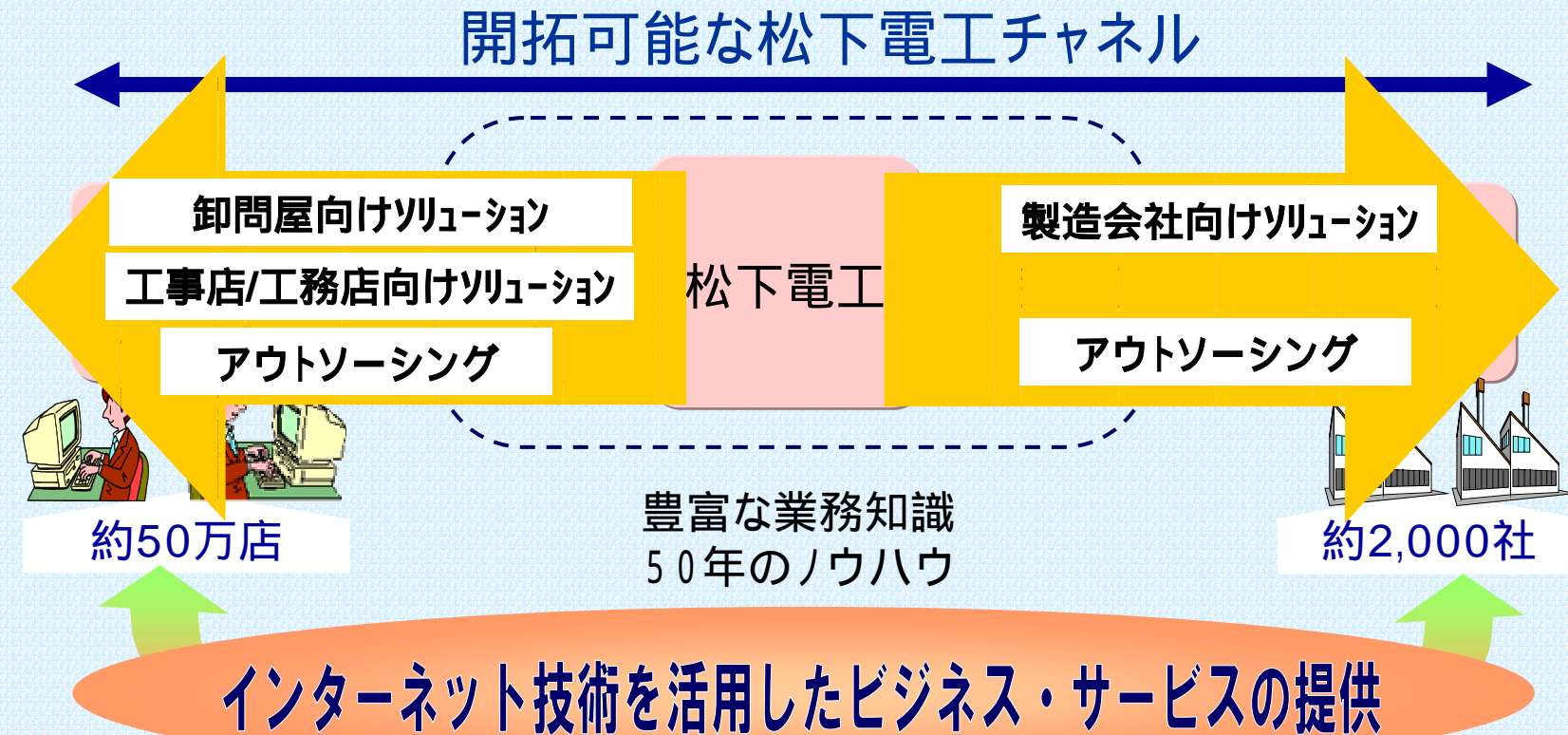
1 『新』記録の達成



2009年3月期 事業計画

計画達成に向けての取り組み

1 『新』記録の達成



2009年3月期 事業計画

計画達成に向けての取り組み

1 『新』記録の達成

◆ 組織改革

ソリューション営業を加速

外販専任本部の設置、人材強化
製販連携の強化

生産性向上

開発センターの設置
新商品開発のスピードアップ

2009年3月期 事業計画

計画達成に向けての取り組み

1 『新』記録の達成

◆ 利益体質強化

高品質・高効率生産

CMMIレベル3取得、プロジェクトマネジメントの徹底

CR・CB活動

全員の「草の根運動」、シゴトダイエット、
社外人材の多能工化、共用化

新技術活用による合理化

サーバの仮想化、IDCの徹底見直し

2009年3月期 事業計画

計画達成に向けての取り組み

2 『新』商品の創出

◆アウトソーシング事業の積極展開

《事業展開のポイント》

- J - S O X法に対応したシステムの運用管理
(運用状況の証跡、セキュリティ確保など)
- 経営資源の有効活用提案(資源をコアビジネスに集中)
- B C P提案(ディザスタリカバリー、バックアップセンター)
- 松下電工関連会社のアウトソーシング受注活動強化
(グループ全体の統制活動推進)



松下電工での50年に亘る運用ノウハウ
米国S O X法対応で実践済み

2009年3月期 事業計画

計画達成に向けての取り組み

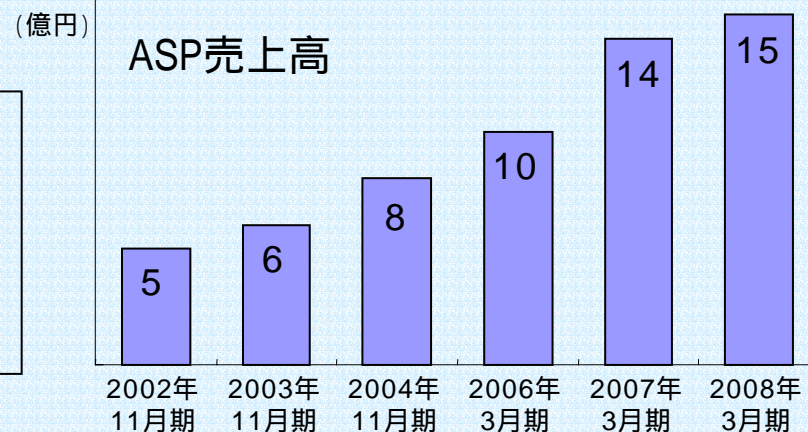
2 『新』商品の創出

◆ SaaS事業の展開 ASPからSaaSへ

《事業展開のポイント》

- コア部分の水平展開でサービス拡充
- 既存システムのSaaS化
- インフラ(IDC、ネットワーク)の徹底活用

ASPで既に実績あり
2008年3月期
40メニュー 売上高 15億円

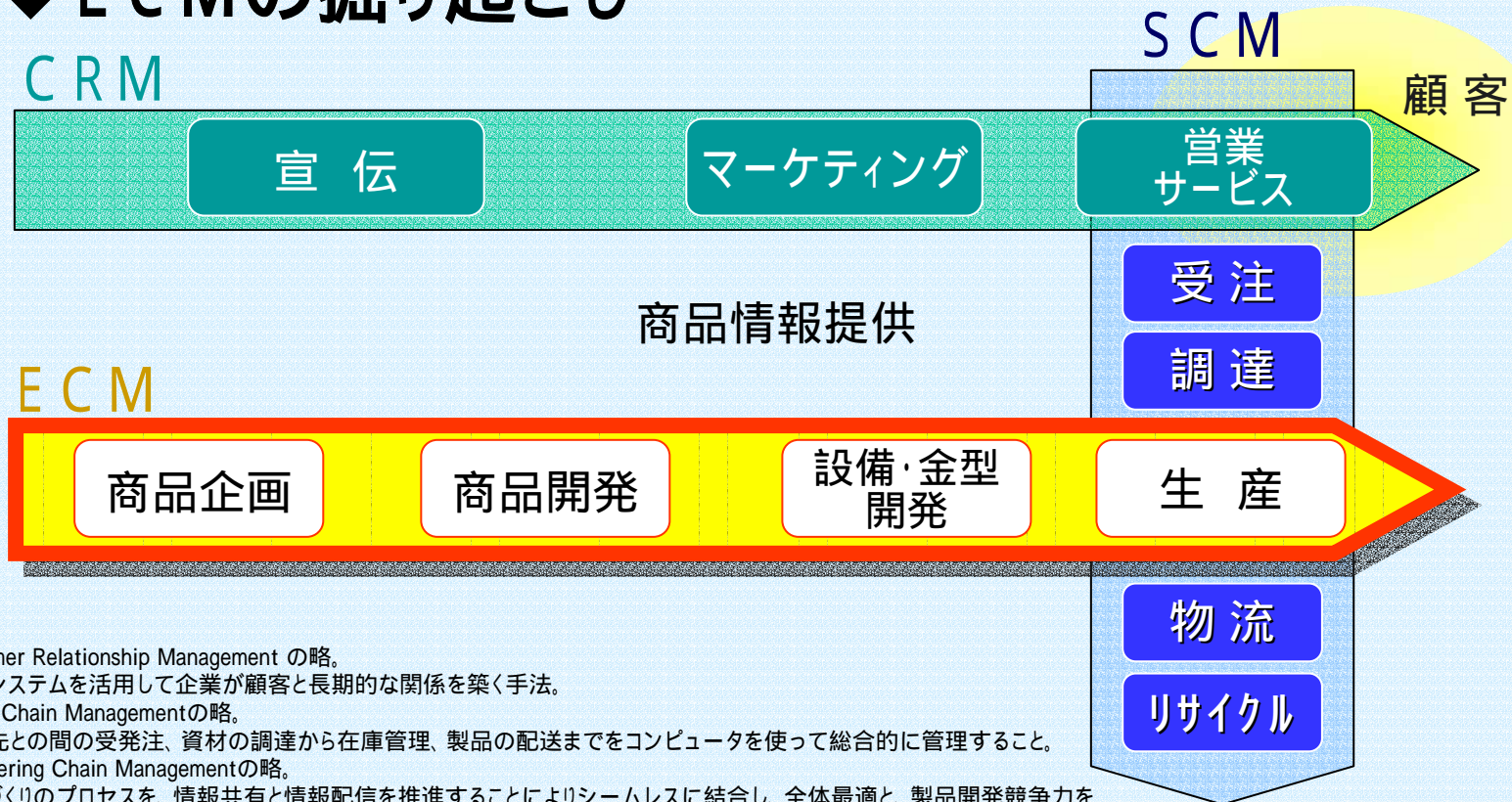


2009年3月期 事業計画

計画達成に向けての取り組み

2 『新』商品の創出

◆ E C M の掘り起こし



CRM: Customer Relationship Management の略。
情報システムを活用して企業が顧客と長期的な関係を築く手法。

SCM: Supply Chain Management の略。
取引先との間の受発注、資材の調達から在庫管理、製品の配送までをコンピュータを使って総合的に管理すること。

ECM: Engineering Chain Management の略。
ものづくりのプロセスを、情報共有と情報配信を推進することによりシームレスに結合し、全体最適と、製品開発競争力を向上させること。

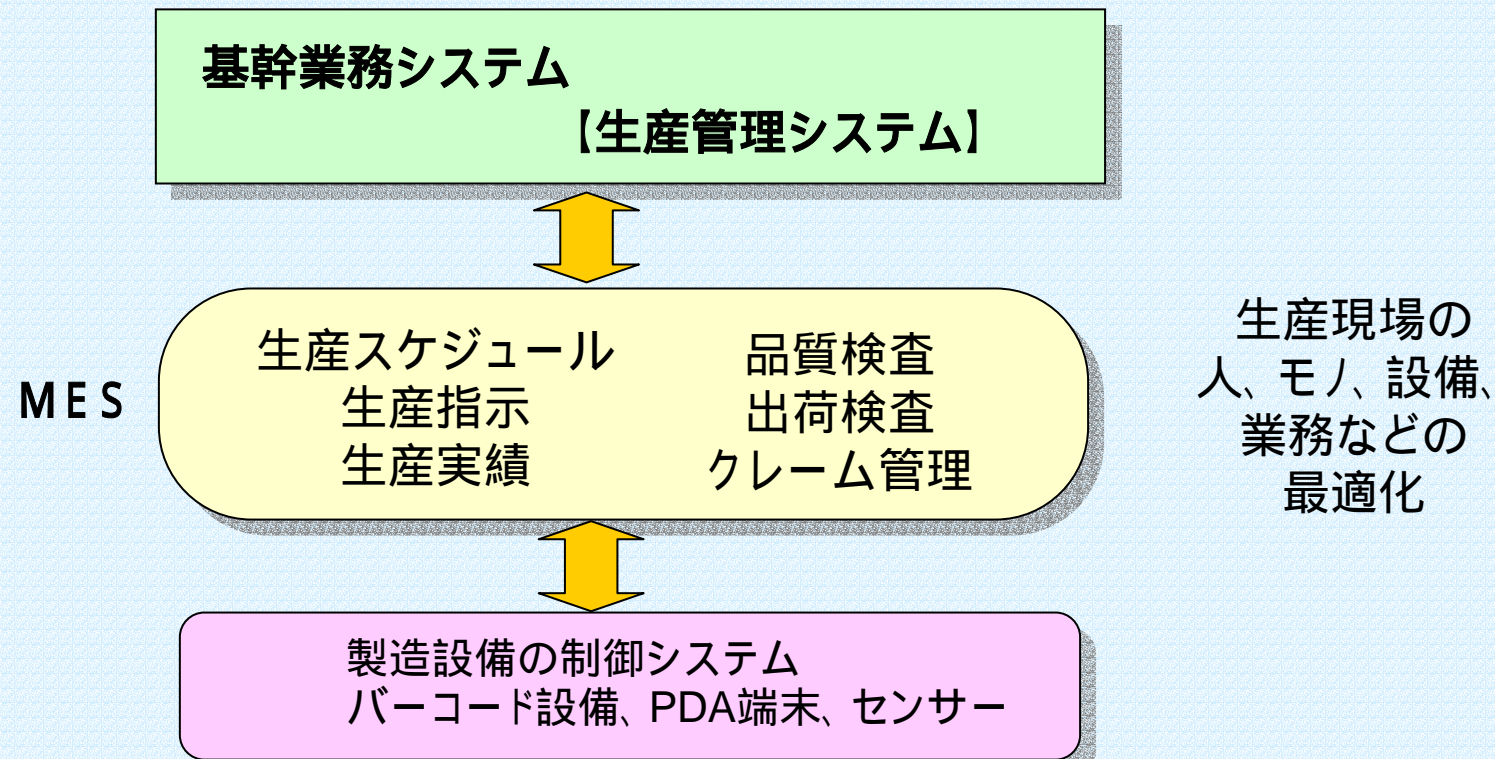
2009年3月期 事業計画

計画達成に向けての取り組み

2 『新』商品の創出

◆製造支援を強化

製造実行システム(MES)への展開



MES : (Manufacturing Execution System)製造実行システム

2009年3月期 事業計画

計画達成に向けての取り組み

2 『新』商品の創出

◆ 新商品創出のスピードアップ

- データ連携技術の水平展開

例 : 短期立ち上げ、短期利用

- 複合商材

例 : 統合セキュリティソリューション

◆ 強みを活かしたソリューション

豊富な業務知識  業務設計支援ソリューション

2009年3月期 事業計画

計画達成に向けての取り組み

2 『新』商品の創出+新記録の達成

◆ アライアンスの積極展開

技術強化

「インフォテリア」: 先進技術と当社の業務知識を融合

営業力強化

「兼松エレクトロニクス」: ハードウェアと営業力の補完

開発・運用の安定・合理化

開発・運用パートナー: 関係強化で安定運用・合理化

トータルセキュリティの強化

「VIO」: ネットワークセキュリティ強化

計画達成に向けての取り組み

3 『新』しいヒトへチェンジ

◆ 現状とは異なる環境に挑戦

積極的なローテーション

- 新しい環境で潜在能力開拓、得意ワザ強化
- 業務知識豊富な人材を外販へ

シゴトダイエット

- 業務のムダをなくし効率化〔“やめる”ことから始める〕
- 生まれた時間を新しいことに

研修強化

- 層別研修の徹底によるバランスのとれた人材へ
- 松下電工との連携によるグローバル人材の育成

2009年3月期 事業計画

『新』への挑戦

- 新しい自分、新しい会社 -

新社名・新ブランドへ 2008年10月1日より

【新社名】

パナソニック電気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

2008年6月開催の株主総会での承認を前提

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。