

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
2009年3月期 第1四半期決算説明会

代表取締役社長 河村雄良

2008年7月24日

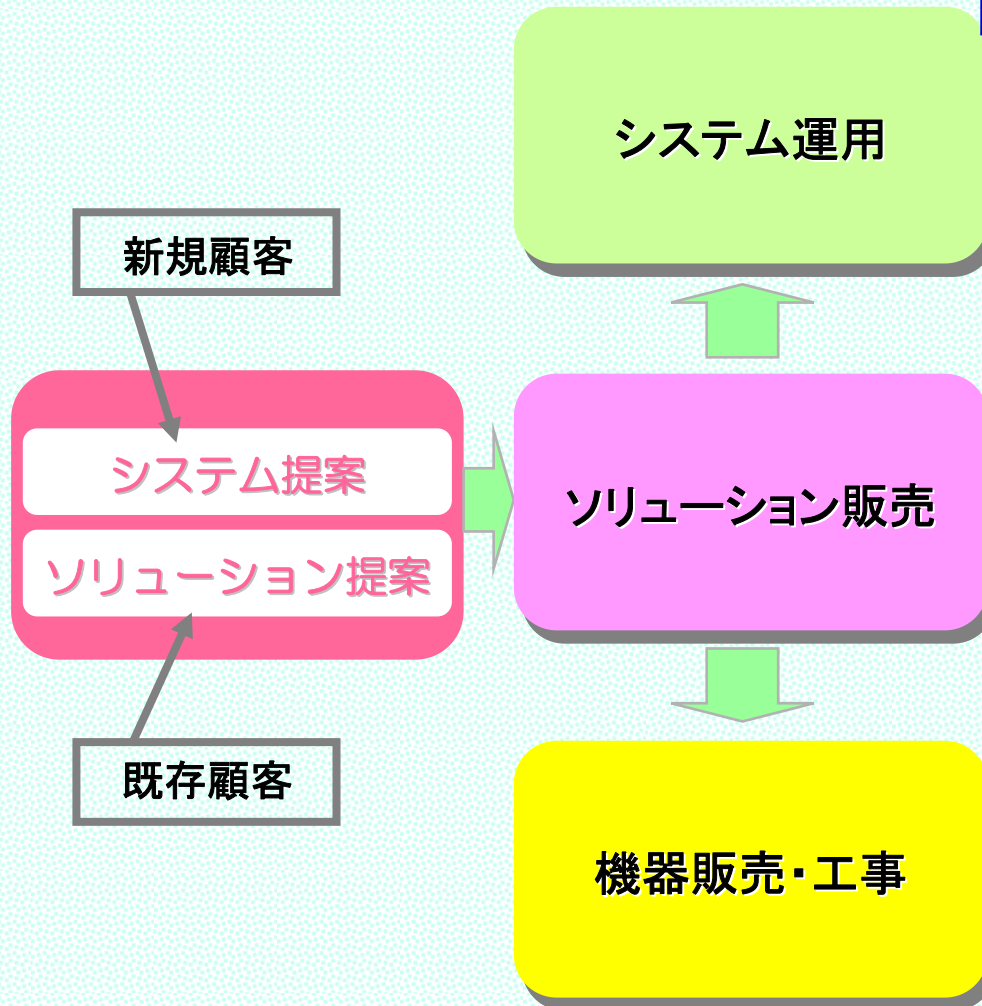
www.naisis.co.jp

会社概要

会社名	松下電エインフォメーションシステムズ株式会社 (略称) 松下電エ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 (2008年6月末現在)	
従業員数	581人 (2008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

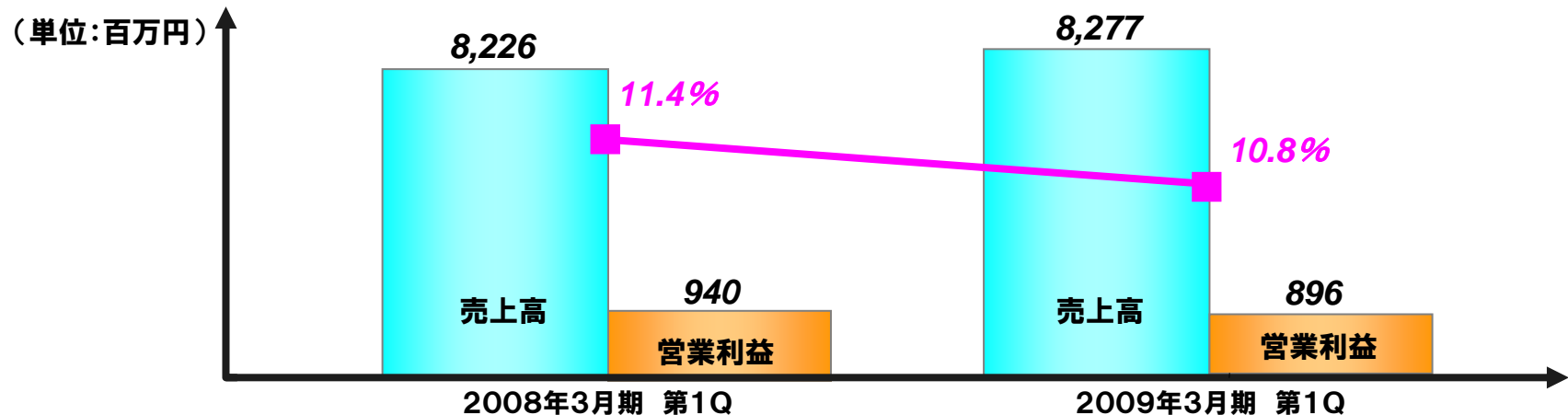
2. システム機器・通信機器関連事業

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

2009年3月期 第1四半期
< 決算の概況 >

第1四半期 決算の概況

単位:百万円	2008年3月期 第1Q	2009年3月期 第1Q	対売上比	前年同期比
売上高	8,226	8,277	—	100.6%
営業利益	940	896	10.8%	95.3%
経常利益	1,003	917	11.1%	91.4%
当期利益	588	552	6.7%	93.9%



2009年3月期 第1四半期
< トピックス >

第1四半期 トピックス

既存商品・ソリューションが好調

商品・ソリューション	対前年同期比	概要
E A I ソリューション	117%	既存顧客の売上規模拡大
シンククライアントソリューション	112%	一般企業への導入が好調
セキュリティソリューション	123%	既存顧客の売上規模拡大
ナレッジソリューション (eラーニング)	151%	薬剤師向けeラーニング 3,000人突破
コールセンターソリューション	230%	既存顧客の売上規模拡大
株主総会支援	246%	新規導入 + 総会運営支援

第1四半期 トピックス

新商品・サービスの発表

4月23日	自治体職員の実務レベル向上 ぎょうせい「eラーニングスクエア」を開設
5月 7日	ウティマコセーフウェアとパートナー契約 情報漏洩防止ソリューション「セーフガード」シリーズの発売
6月 4日	子会社 松下電工ロケーションシステムズ 車両情報ソリューション「Locoもび」にカーナビ連携新機能搭載
6月 5日	SaaSプラットフォームに対応した インターネットFAX配信ASP/SaaSサービスを開始
6月10日	外販アウトソーシング事業の旗艦的拠点となる 環境配慮・都市型データセンターを新設
6月11日	アニモとコールセンターサービスで協業 通話録音機能をコールセンターソリューション「eSmileCall」に追加
6月12日	「ASTERIA FAXアダプタ」新バージョンを発表 インターネットFAX配信ASP/SaaSサービスとの自動連携を実現
7月 1日	株主総会運営支援システム「爽快事務局」を発売
7月15日	イージェネラの販売代理店契約を締結 ユーザーとしての利用実績を武器にブレードフレーム導入支援
7月22日	表計算ソフトで作成したデータと基幹システムを連携 IT統制強化ソリューションの提供開始

The background of the slide is a blue grid pattern with varying line thicknesses and colors, ranging from light blue to dark blue. A semi-transparent white rectangular box is centered on the slide, containing the text.

2009年3月期
< 通期事業計画 >

2009年3月期 事業計画

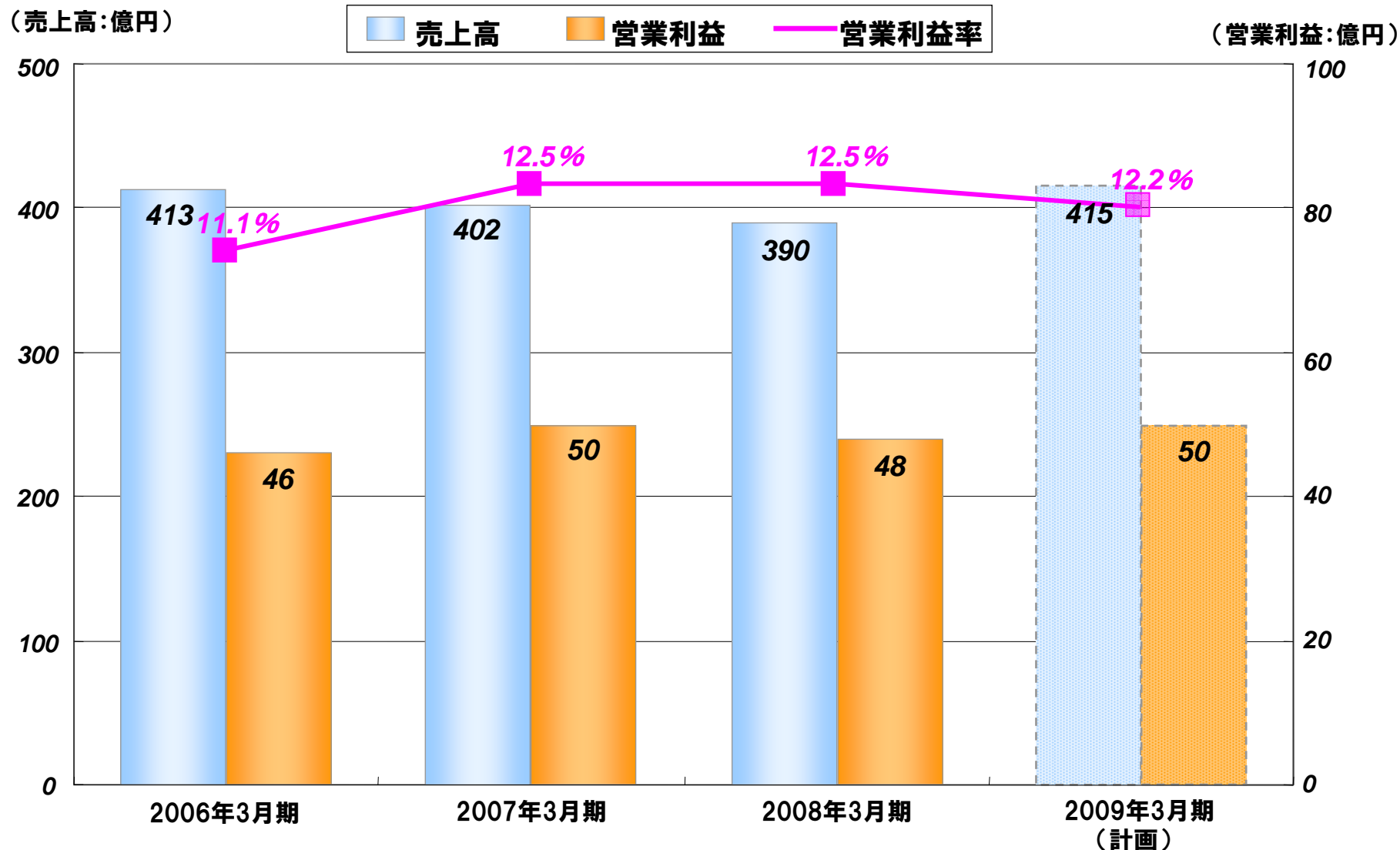
連結

(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

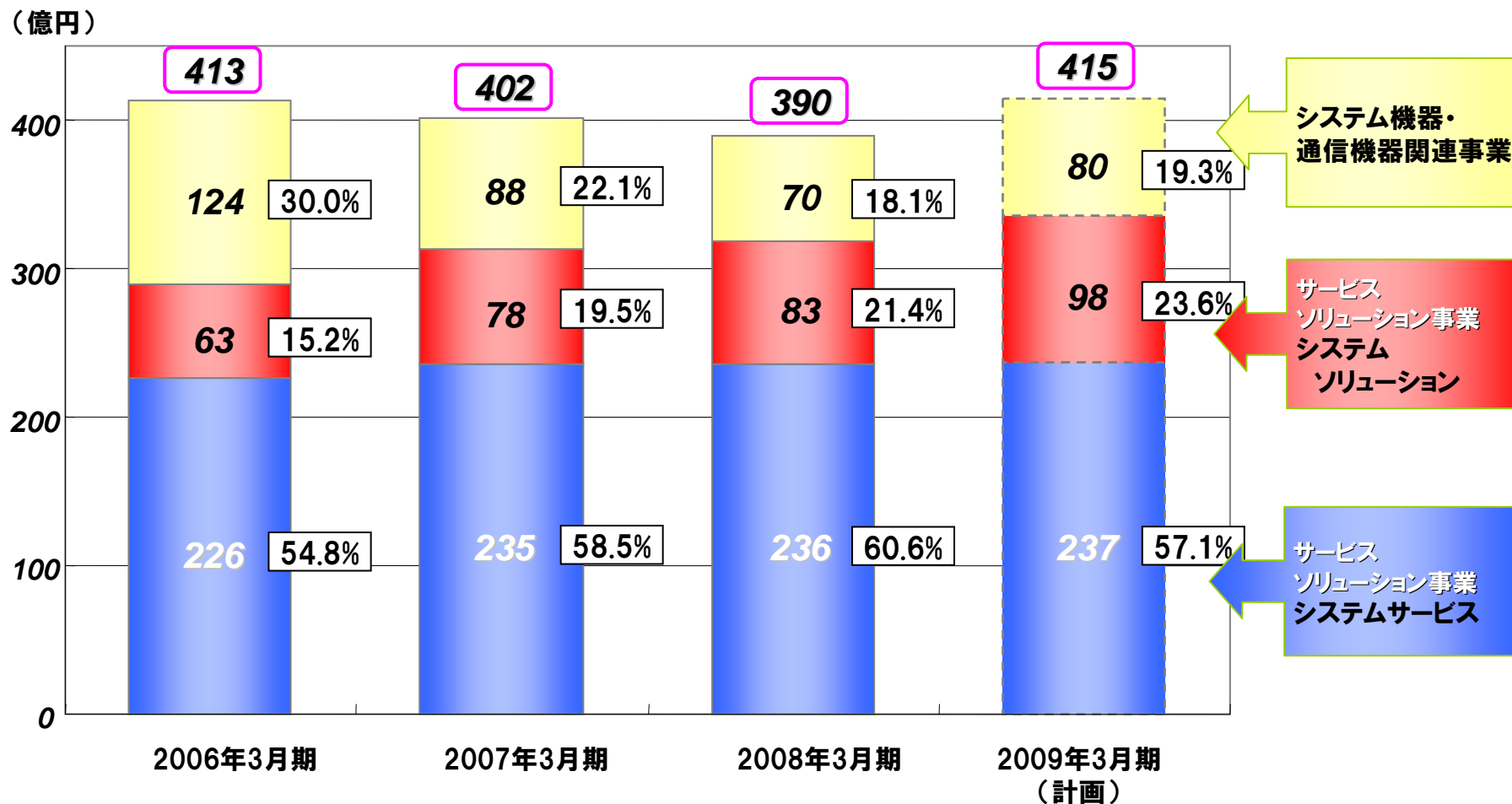
売上高・営業利益・営業利益率の推移



2009年3月期 事業計画

連結

部門別売上高の推移



計画達成に向けての取組み

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

計画達成に向けての取組み

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

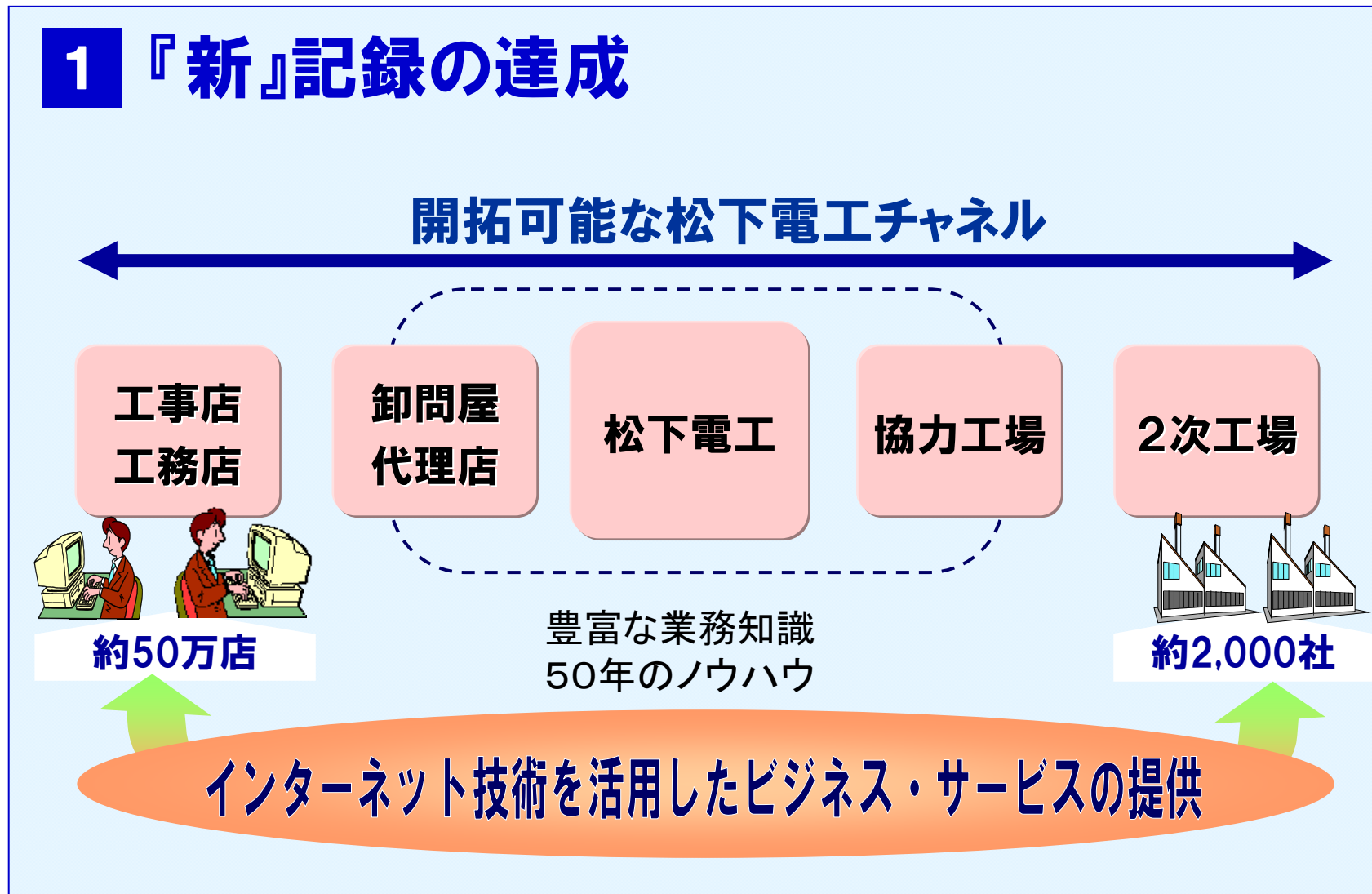
- アウトソーシング受託
- セキュリティ強化

外 販

- 新商品拡販
- 商材の複合提案
- パートナー活用

計画達成に向けての取組み

1 『新』記録の達成



計画達成に向けての取組み

1 『新』記録の達成

◆ 組織改革

① 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

② 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

③ 新商品創出

新商品企画・開発の体制強化

計画達成に向けての取組み

1 『新』記録の達成

◆ 利益体質強化

① 高品質・高効率生産

CMMILレベル3取得、プロジェクトマネジメントの徹底

② 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

③ 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

計画達成に向けての取組み

2 『新』商品の創出+新記録の達成

◆ アライアンスの積極展開

① 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

② 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

③ 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

④ 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

※ VIO: ヴイ・インターネットオペレーションズ株式会社

計画達成に向けての取組み

2 『新』商品の創出

◆アウトソーシング事業の積極展開

外販向けデータセンターの新設

➤環境配慮・都市型データセンター

排熱効率を最大限にする内部設計
センサー利用による空調・照明制御
省エネサーバーの導入
仮想化技術によるサーバ、ストレージの共有化
入退室/監視カメラなど万全のセキュリティ
24時間365日の有人サポート

➤サービス内容

ハウジングサービス(1/4ラックより)
汎用機からサーバまであらゆる機器の運用(マルチベンダー)
BCPを支援するDRサイト など



所在地	大阪市内
床面積	約1,000㎡
開業	2009年1月

計画達成に向けての取組み

2 『新』商品の創出

◆ブレードサーバーの販売・導入支援 《2008.7.22》

- イージェネラ社と代理店契約（国内ユーザー企業初）

利用実績を活かした導入提案

- メリット、デメリットを熟知
- 適用業務、運用ノウハウなど長年のユーザーとして
実体験に基づいたソリューション提案が強み



計画達成に向けての取組み

2 『新』商品の創出

eラーニング 新サービス

ぎょうせい「eラーニングスクエア」を開設 《2008.4.24》

対象者 自治体職員、公益法人職員など

課 目 「人事評価の基礎」 順次科目を充実

ぎょうせい

コンテンツを豊富に保有

豊富に蓄積された
自治体実務関連知識を
活かしたコンテンツの作成



松下電工IS

豊富なeラーニング実績

豊富な
eラーニングASP実績を
活かしたeラーニング運用

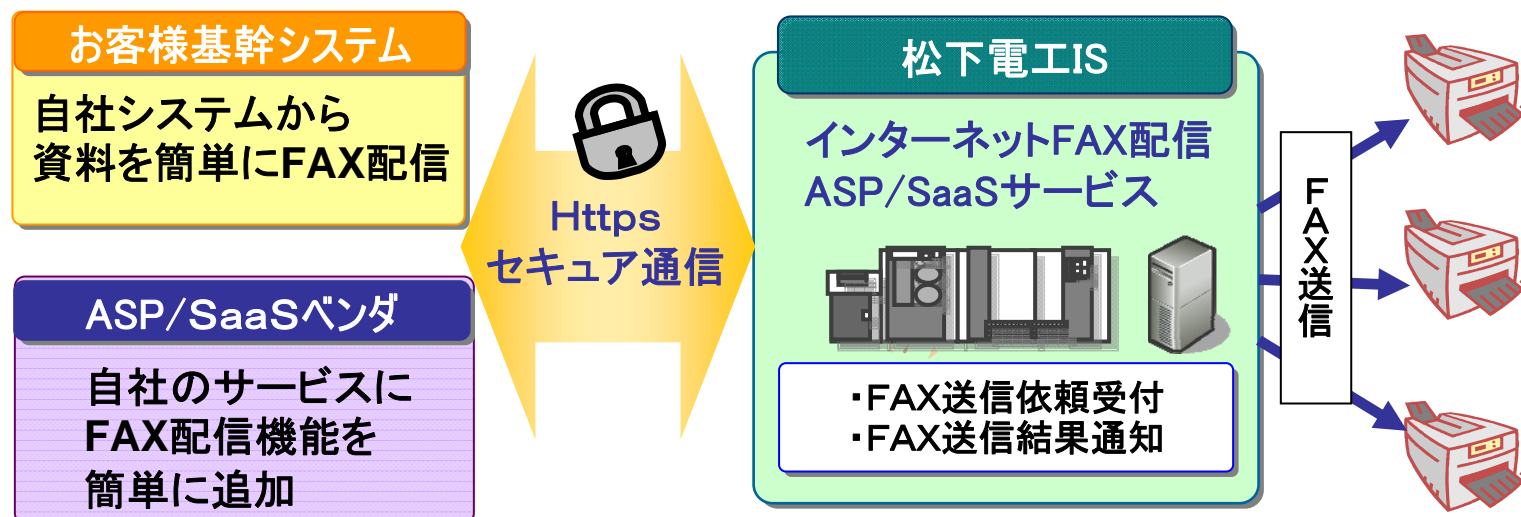
計画達成に向けての取組み

2 『新』商品の創出

インターネットFAX配信ASP/SaaSサービス開始 《2008.7.1》

IT化の中、依然ボリュームの多いFAX配信業務を自動化

- 自社での大規模な初期投資やサーバ保守・管理が不要
- 高度なセキュリティ通信で安心
- 各社のシステムにも簡単に導入が可能



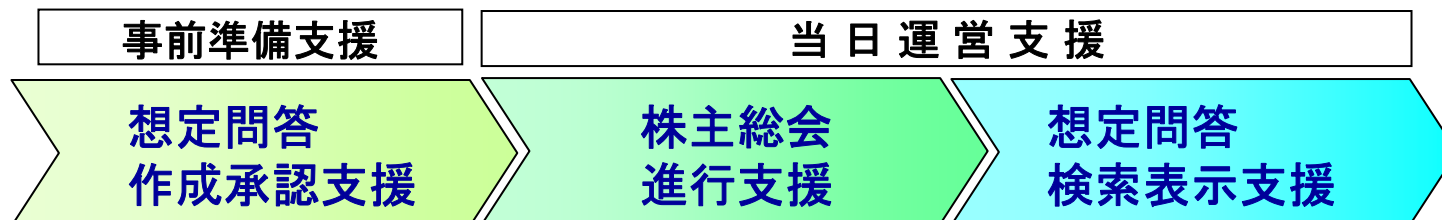
計画達成に向けての取組み

2 『新』商品の創出

「爽快事務局」エントリーモデルの発売 《2008.8.1》

対話型、IR型へと変わる株主総会運営を支援

- 株主総会運営支援システムを低価格で提供
- 今までの導入実績からニーズを商品に反映



- ・株主総会想定問答集
(商事法務編)を付属



- ・シナリオ表示で
安心進行
- ・議長と事務局の
ホットライン

- ・高速の全文検索で
即答



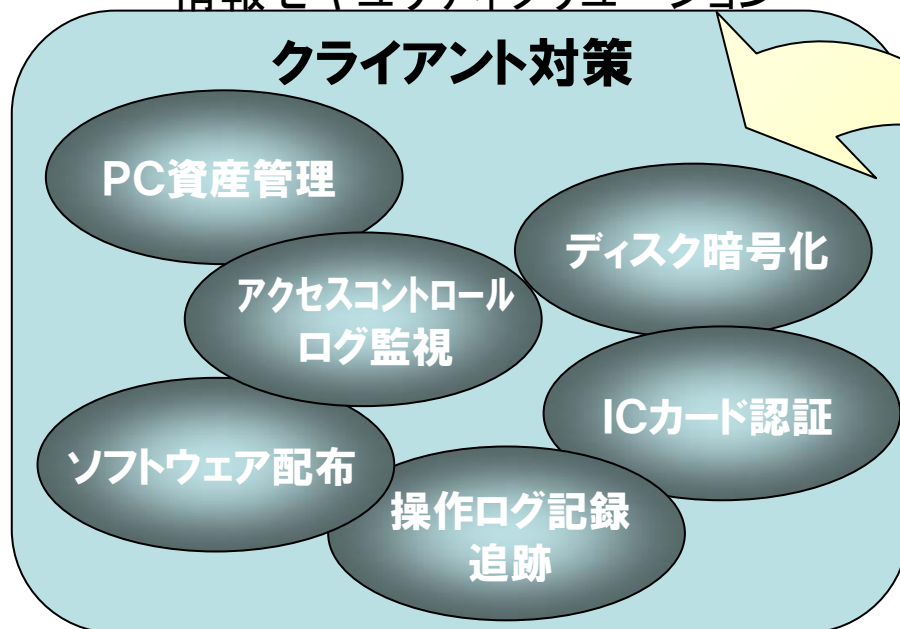
計画達成に向けての取組み

2 『新』商品の創出

情報漏えい防止ソリューションの発売 《2008.5.7》

- 海外で実績のあるウティマコセーフウェアとパートナー契約

従来より取り組んでいる
情報セキュリティソリューション



ドイツ ウティマコセーフウェア社
情報漏洩防止統合ソリューション
「セーフガード(SafeGuard)」
をラインナップ

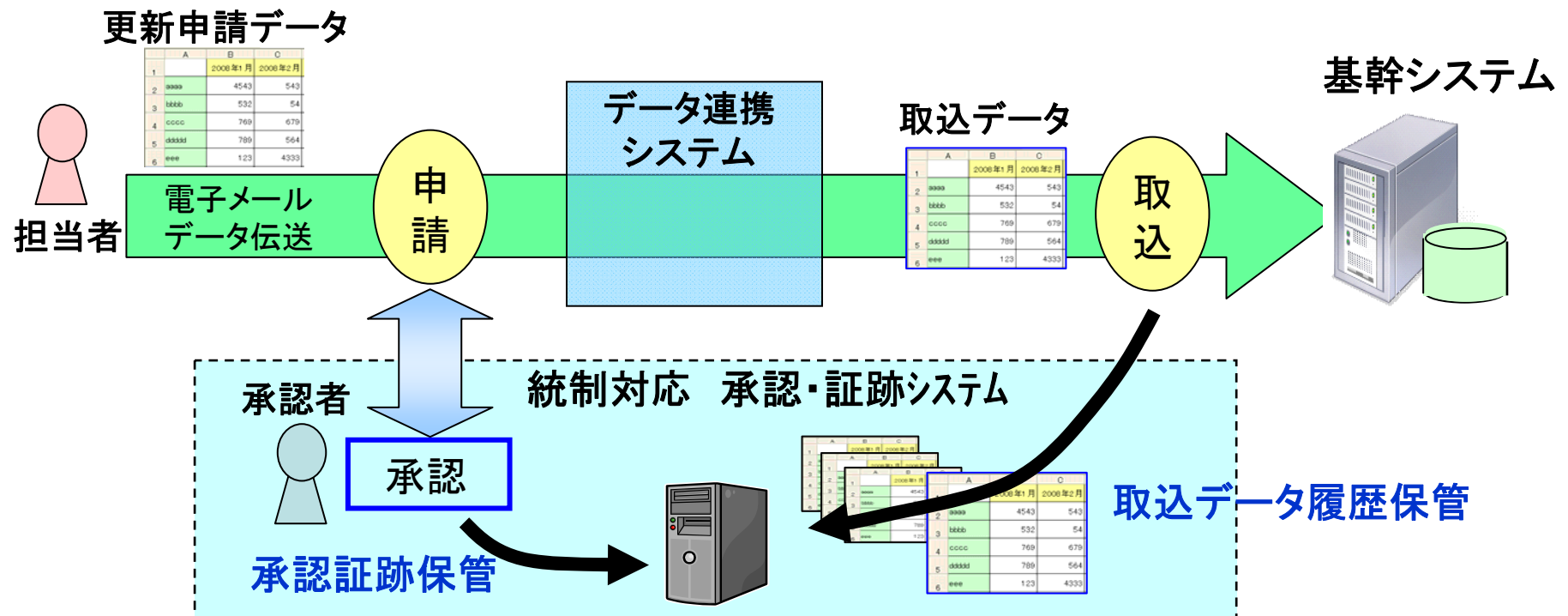
顧客のセキュリティ要求レベルに
最適なソリューションが提供可能に

計画達成に向けての取組み

2 『新』商品の創出

IT統制強化ソリューションの発売 《2008.9下旬》
表計算ソフトで作成したデータと基幹システムを連携

- 自動化と承認・証跡システムで内部統制



計画達成に向けての取組み

2 『新』商品の創出

◆ECM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。

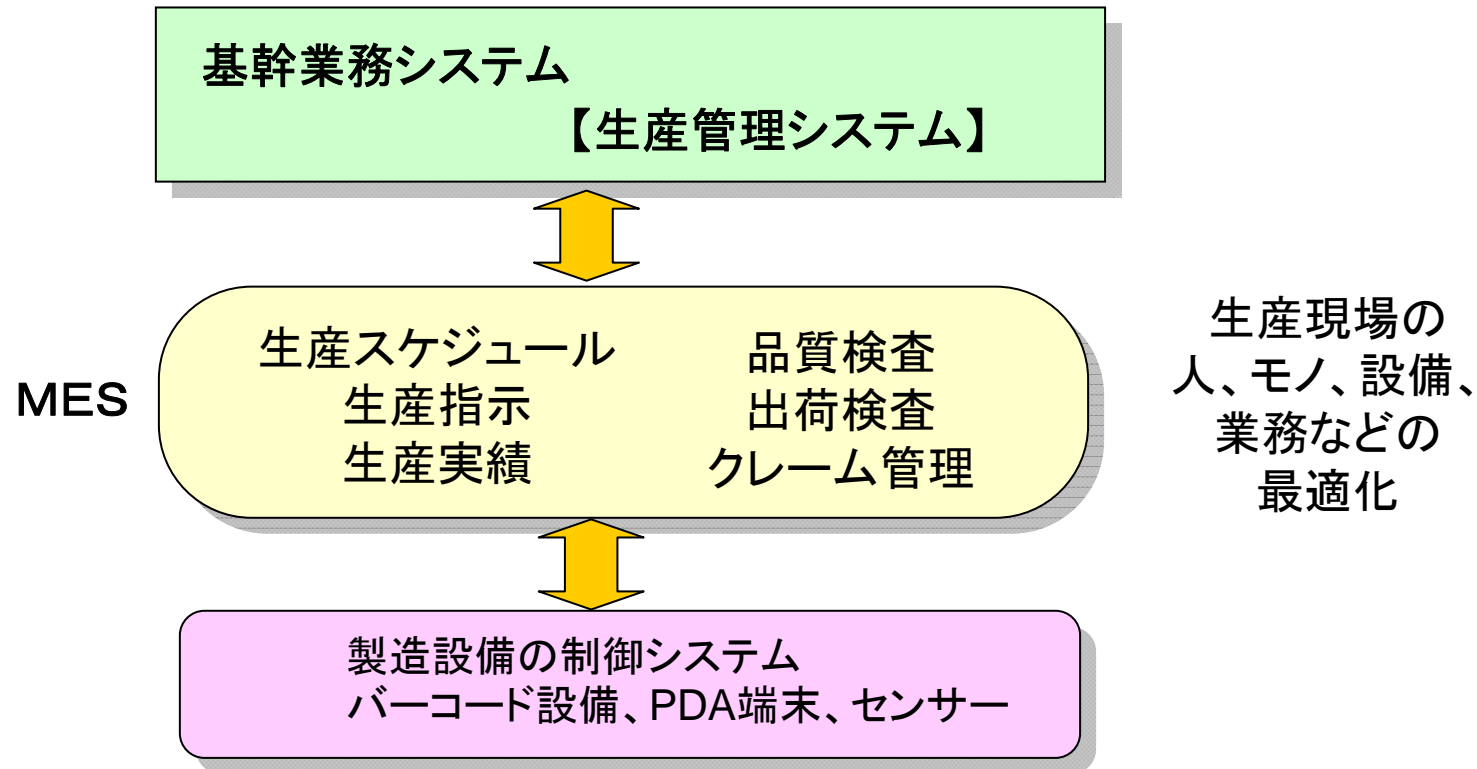
ものづくりのプロセスを、情報共有と情報配信を推進することによりシームレスに結合し、全体最適と、製品開発競争力を向上させること。

計画達成に向けての取組み

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

計画達成に向けての取組み

3 『新』しいヒトへチェンジ

◆ 現状とは異なる環境に挑戦

① 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

② 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

③ 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】

社名・ブランドの変更

『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。