

証券コード 4283

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
2009年3月期 第2四半期決算説明会

代表取締役社長 河村雄良

2008年10月24日

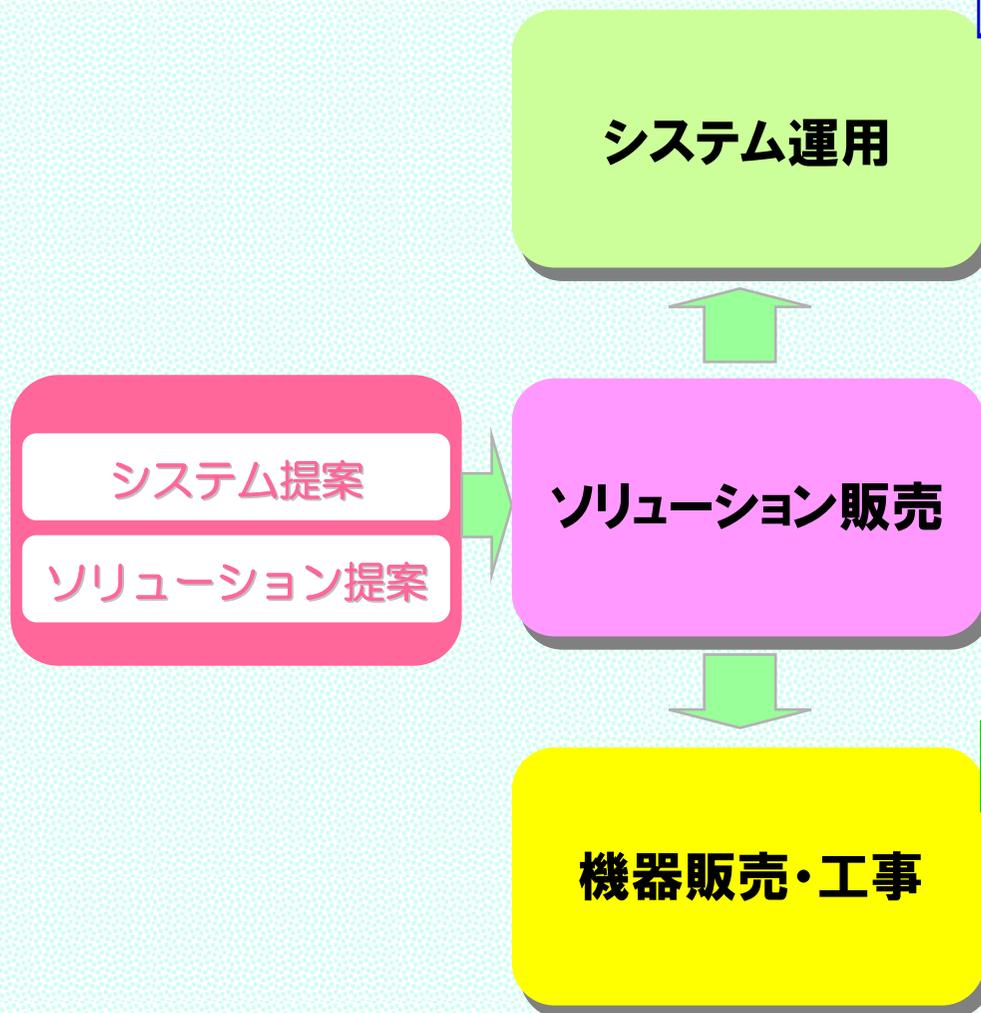
Panasonic-denkois.co.jp

会社概要

会社名	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 (略称) パナソニック電工IS 2008年10月1日 松下電工インフォメーションシステムズ株式会社より社名変更
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9月末現在)
従業員数	575人 (2008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



2009年3月期 第2四半期
< トピックス >

効率的で健全な経営体質

■ 効率経営

◆ 総資産経常利益率 (ROA)	23.6%	第4位 ^{※1}
◆ 1株当たり当期純利益 (EPS)	266.78円	

■ 高い生産性・収益性

◆ 一人当たりの経常利益	904万円	第3位 ^{※1}
◆ 営業利益率	12.5%	第11位 ^{※1}

■ 日経優良企業ランキング^{※2}

◆ 全業種中 総合125位
収益性 121位、安全性 125位、成長性 168位

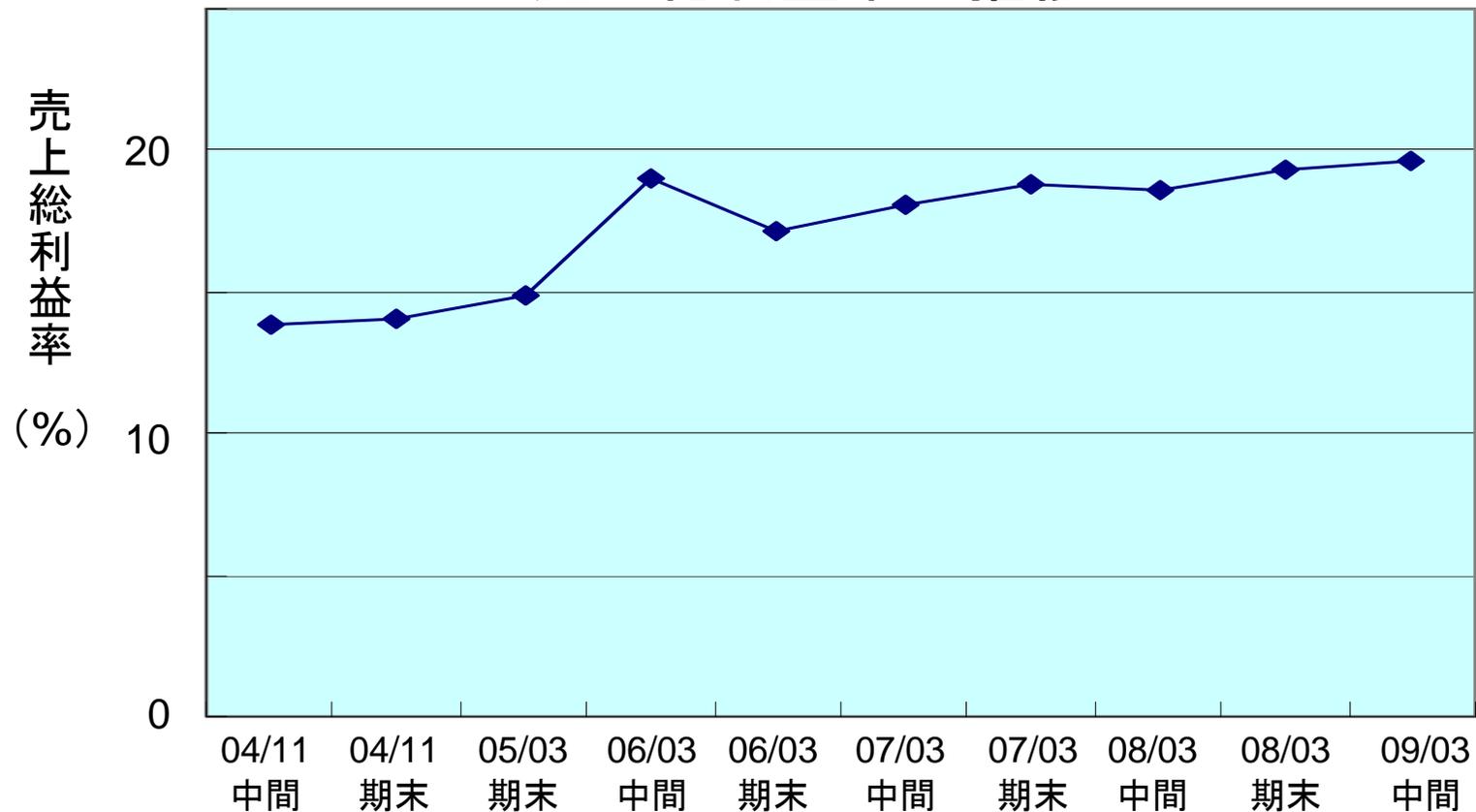
※1 日経ソリューションビジネス2008年7月30日号2007年度ランキングより。売上高 100億円以上の173社のランキング

※2 2008年10月18日付 日本経済新聞

効率的で健全な経営体質

利益率改善による体質強化

売上総利益率の推移



※05/03期は4ヶ月の変則期

トピックス

日経ビジネス2008年10月6日号

特集「不況に攻める地味企業」

「強気企業トップ50ランキング」 において17位

【ランキング概要】

全上場企業約4,000社を対象に4つの指標で評価

- ・設備投資額増加率
- ・研究開発費増加率
- ・従業員増加率
- ・減価償却(償却費に対する設備投資額)



2009年3月期
< 通期事業計画 >

2009年3月期 事業計画

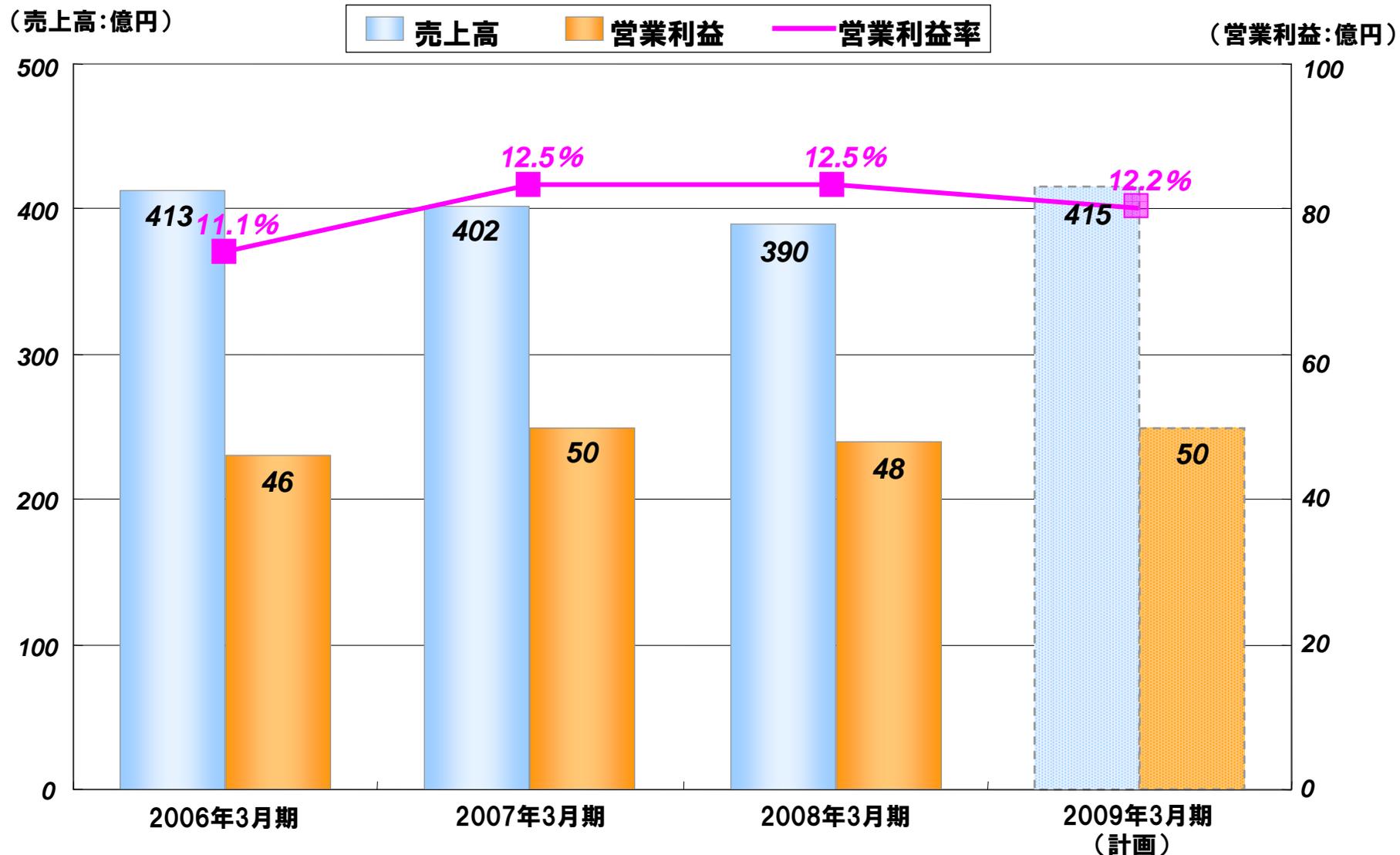
連結

(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

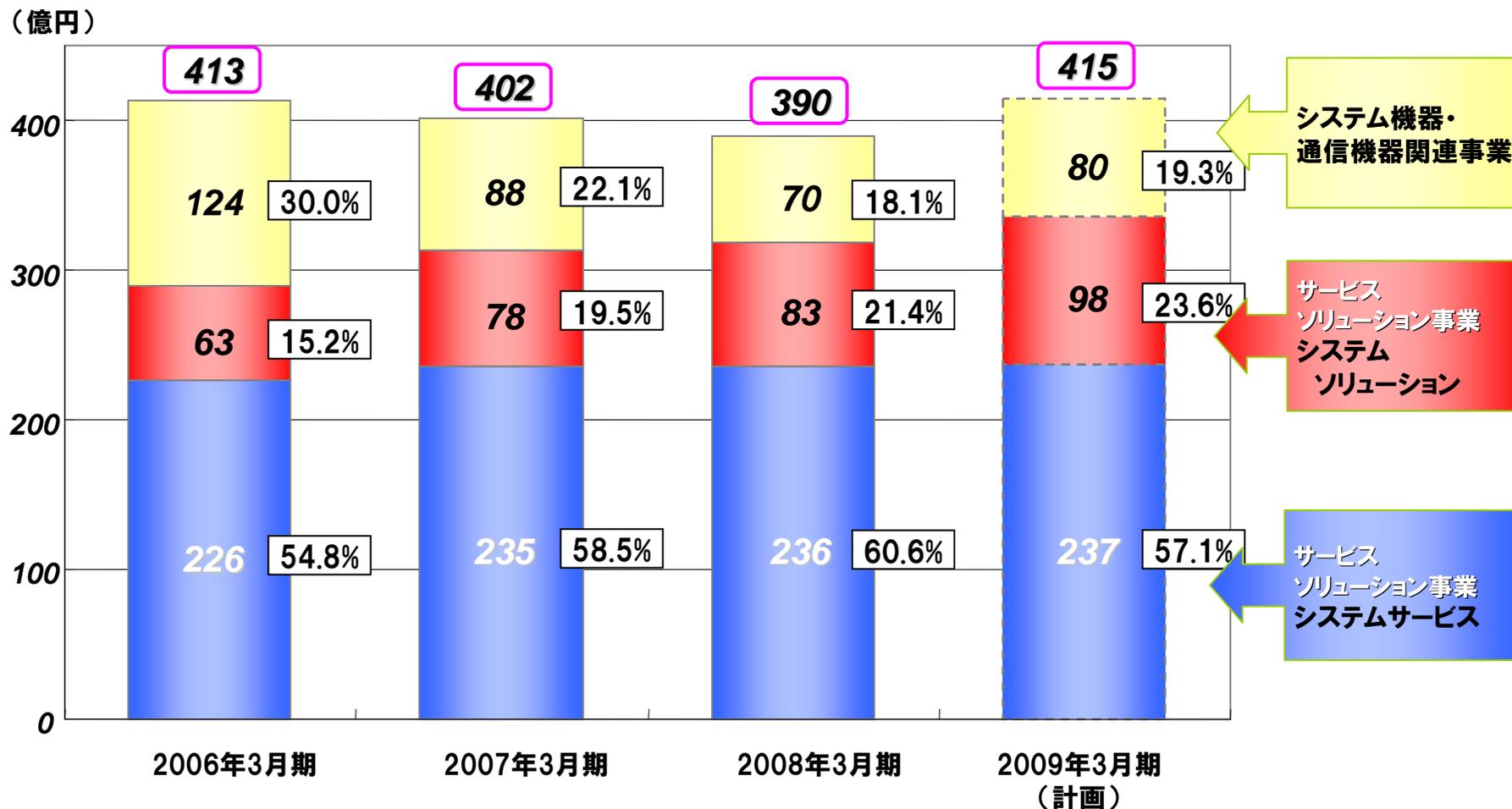
売上高・営業利益・営業利益率の推移

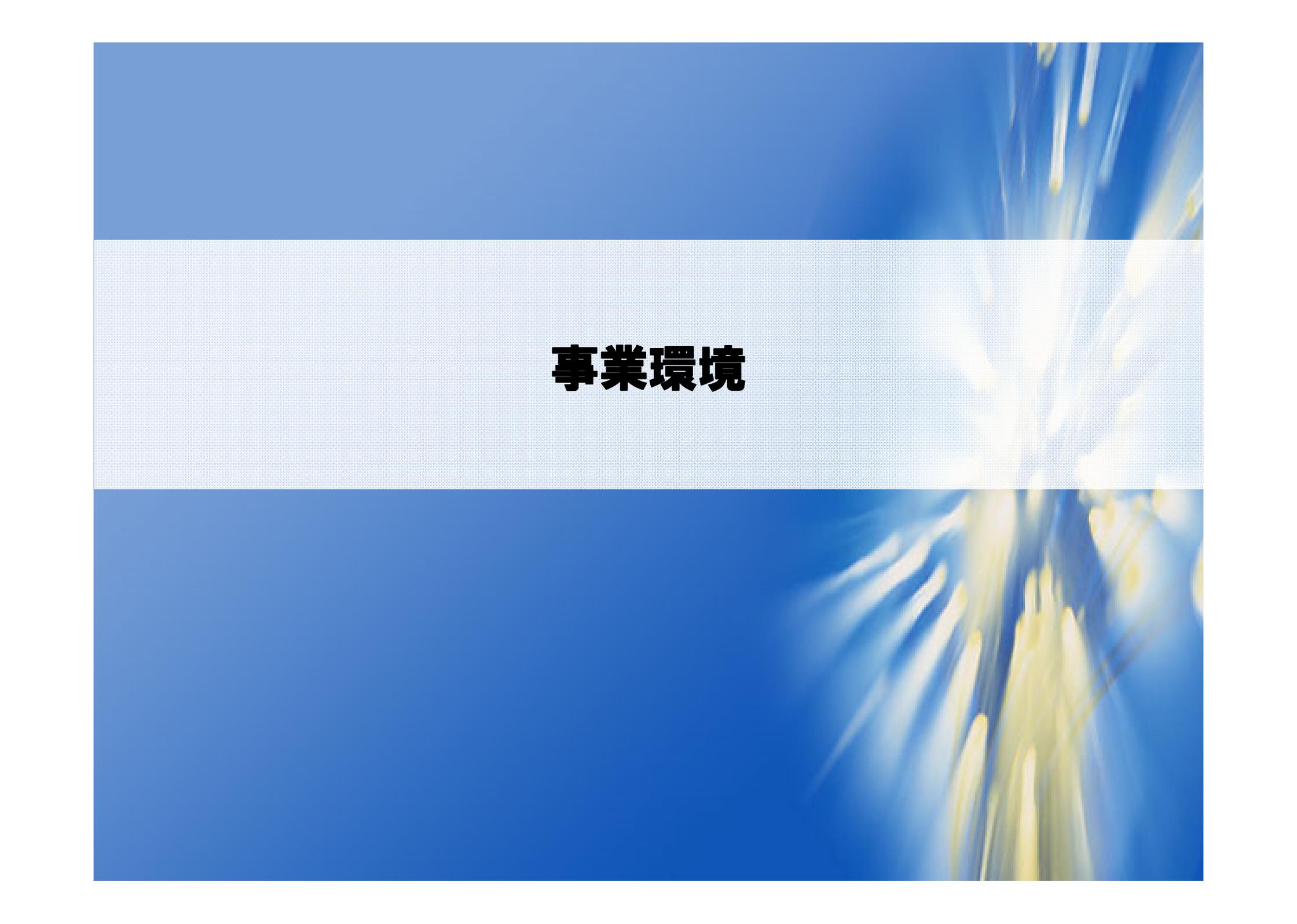


2009年3月期 事業計画

連結

部門別売上高の推移



The image features a solid blue background. A horizontal white band with a fine halftone dot pattern runs across the center. The Chinese characters '事業環境' are printed in a bold, black, sans-serif font within this white band. On the right side of the image, there is a vertical, abstract graphic element consisting of numerous thin, light-colored lines radiating from a central point, creating a starburst or light flare effect against the blue background.

事業環境

事業環境認識

■情報サービス産業

- 市場環境**
- 内部統制システム構築、情報セキュリティ強化に向けた取り組みを中心に大企業の戦略的IT投資が継続
 - 景気不透明感で一部では投資を先送り
- 業界動向**
- 浮き沈みが激しい、特定業種依存型のSIerも多い
 - 大型不採算案件の発生防止
 - サービス事業(ストックビジネス)へ軸足

- 当 社**
- 固定的・安定的な売上が6割
 - 徹底的なプロジェクト管理
 - 継続的な合理化への取り組み
 - 多額の受注残
 - 金融危機をプラス側に

今後の事業展開

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

『新』記録の達成

2009年3月期経営計画 (百万円)

売上高	41,500	
営業利益	5,050	新
経常利益	5,100	新
純利益	3,030	新

《利益の新記録》

案件の採算向上・・・CMMILレベル3取得活動、プロジェクトマネジメント強化

2009年度より工事進行基準を全面適用

売上原価の低減・・・社外要員の有効活用(多能工化、共通化)

徹底した合理化・・・サーバーの統合・仮想化、マルチベンダーなど

『新』商品の創出

今期発表済みの新商品・新商材

発表日 4月	自治体職員向けeラーニング ぎょうせい「eラーニングスクウェア」開設
5月	情報漏えい防止ソリューション ウティマコセーフウェアとパートナー契約
6月	インターネットFAX配信ASP/SaaSサービス開始
	都市型データセンター開設 (2009年1月)
	コールセンターシステムに通話録音機能 アニモと協業
	ASTERIA FAXアダプター 新バージョン発売
7月	株主総会支援システム エントリーモデル発売
	イージェネラ ブレードサーバー販売代理店 ユーザーとして販売代理店第1号
	IT統制強化ソリューション EXCELと基幹システムの連携
8月	ASTERIA Salesforceアダプター 新バージョン発売
10月	ERPパッケージ「GRANDIT」販売開始
	最適人材配置支援システム販売 ウィンワークスと協業

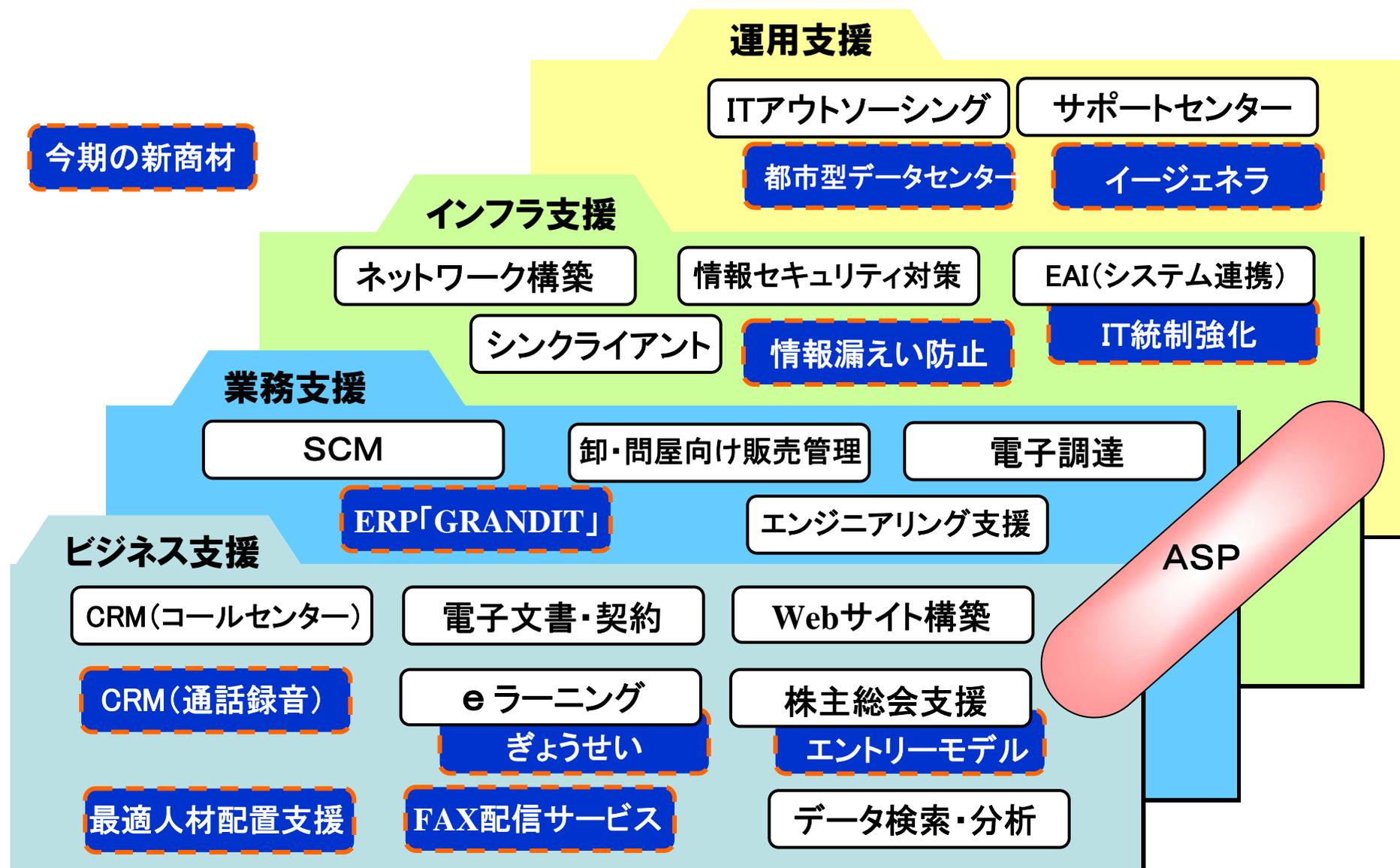
『新』商品の創出

新商材のアプローチ

	新商材	既存商材＋付加価値
新市場	人材配置支援 都市型データセンター イージェネラブレードサーバー ERPパッケージ GRANDIT	ぎょうせいeラーニング IT統制強化ソリューション 株主総会支援エントリーモデル
既存市場	情報漏えい防止ソリューション インターネットFAX配信 コールセンター通話録音	ASTERIA FAX アダプタ ASTERIA Salesforce アダプタ

新商品創出の数でも『新』記録

パナソニック電工ISの主なソリューション



グリーンIT

サーバー統合

仮想化

ブレードサーバーに注目

新商材

ブレードサーバー「Egenera BladeFrame」の発売

(イージェネラ社と代理店契約〔ユーザとして第1号〕)

当社の強みを活かす

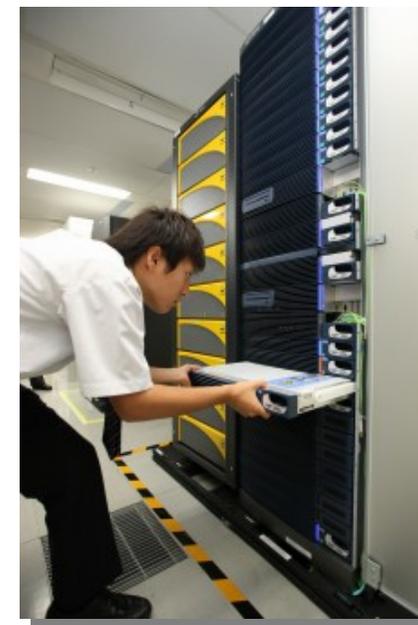
ユーザーとしての使用実績

垂直立ち上げ・・・既に2社より受注

ターゲット：大手企業

キーワード：グリーンIT、環境配慮、サーバー統合、運用の効率化

売上目標：5億円(発売後1年間)



【社内で使用中のイージェネラ】

人材配置の最適化

「人」以外の経営資源(もの、金、情報)については、既に多くのソリューションが存在

“人”に関わるマネジメントの重要性が増大

新商材「最適人材配置支援ソリューション(WINWORKS One)」の発売
(ウィンワークス社と代理店契約)

「経験と勘」⇒シミュレーションによる最適解



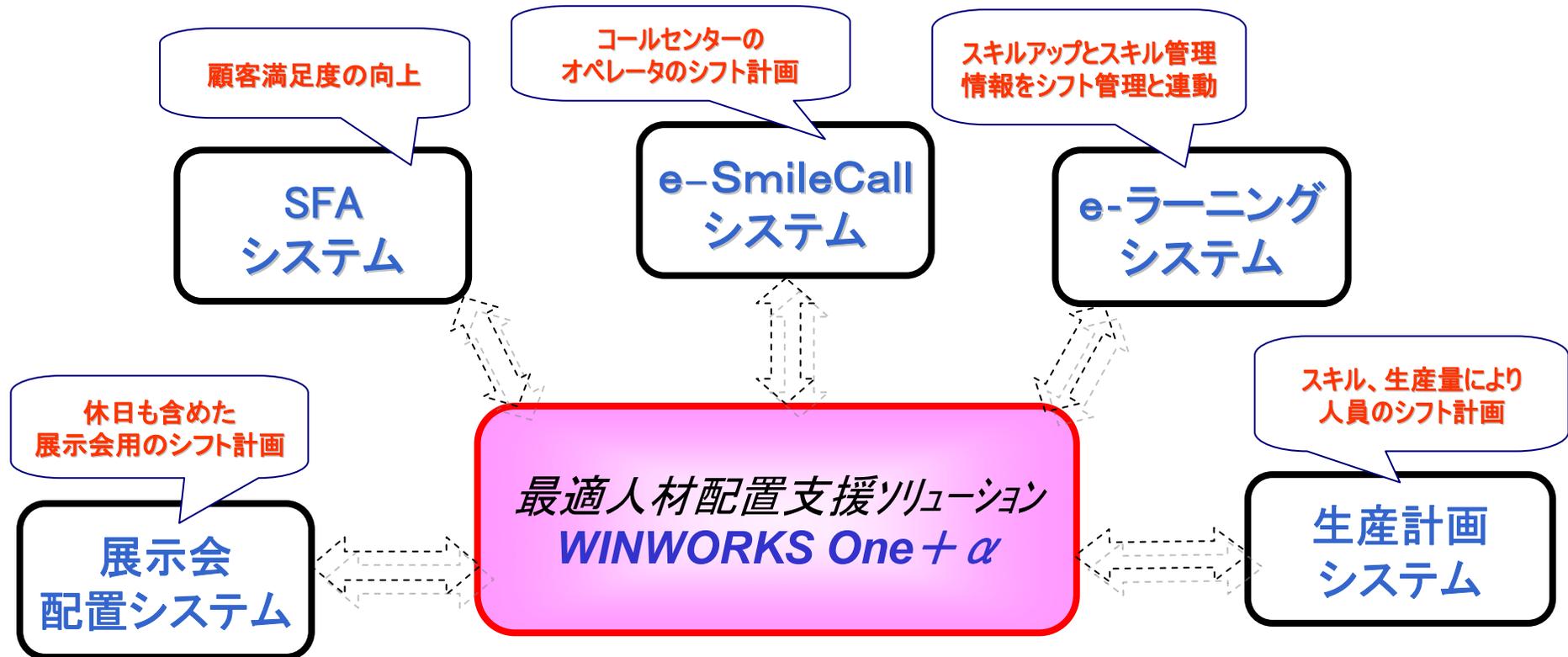
顧客満足度 ↔ 従業員の満足度向上 ↔ 経営効率向上

- | | |
|-----------|-----------------------------|
| ▶ ホテルサービス | 14%の接客効率の向上 |
| ▶ ブランド小売 | 10%の接客効率の向上、休暇割当てで従業員の満足度向上 |
| ▶ 介護・看護病院 | 看護師の勤務表作成工数の半減、定着率の向上 |
| ▶ コールセンター | 最適勤務計画により約10%の人件費削減 |

販売目標：5億円〔2010年度〕

既存商材+付加価値

「WINWORKS One」と他ソリューションとの組み合わせ



『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

ICTの現場

ICTの企画と現場との乖離による見直し

- 現場の視点で内側から改革に携わる**現場密着型**
- **業務とシステムが両輪**となる提案

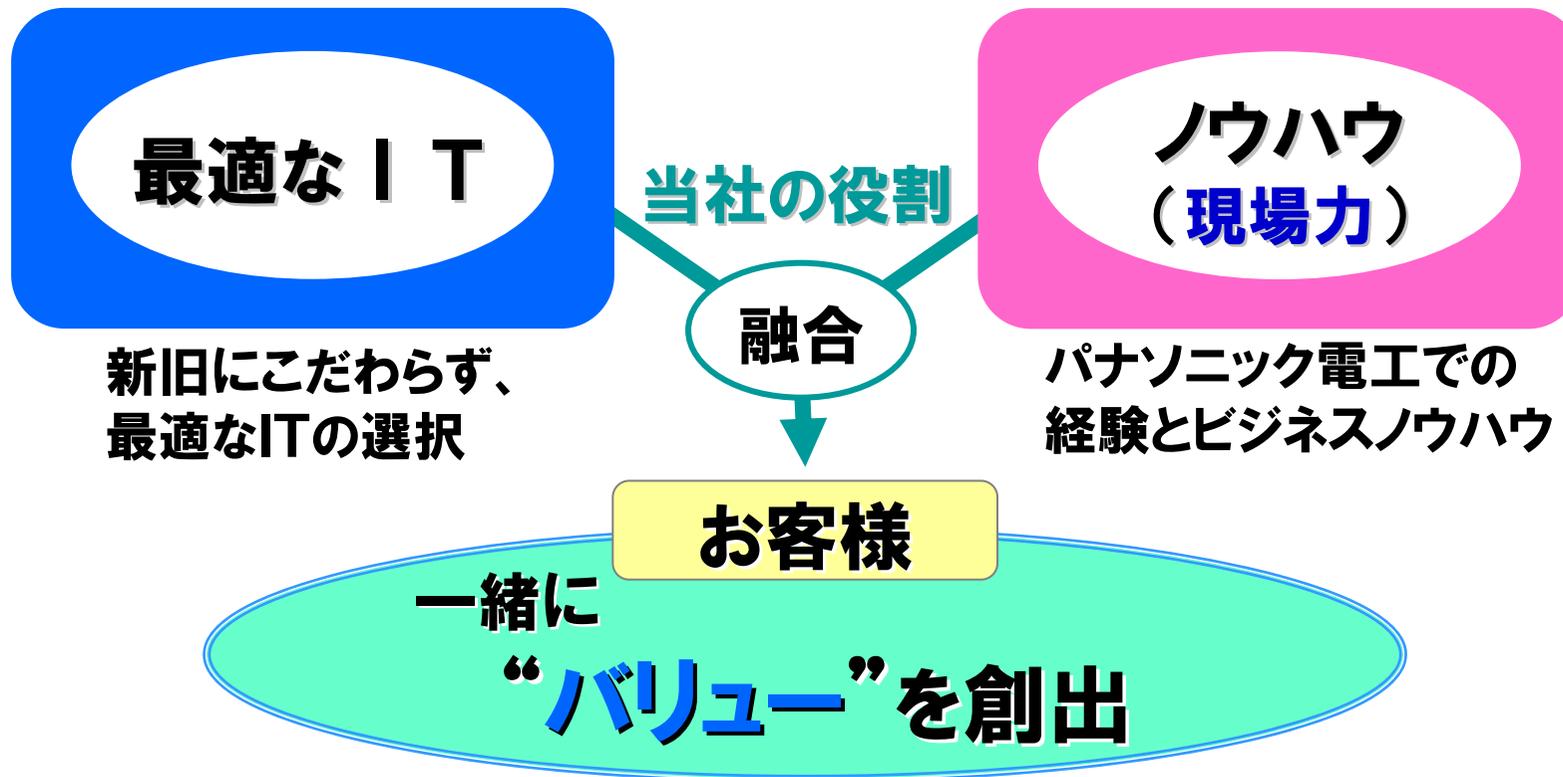
当社では

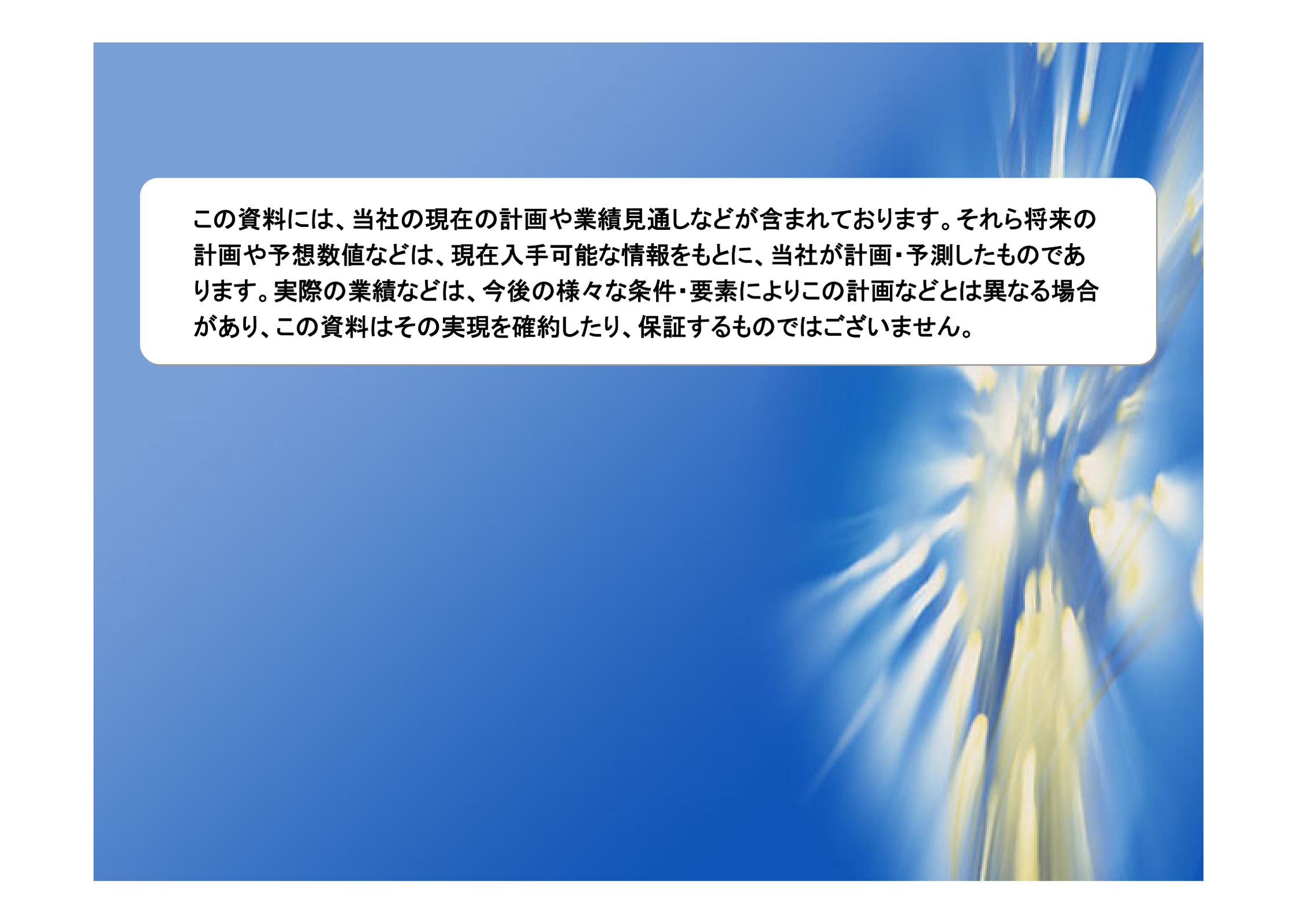
企画、設計、開発、運用、サポートまでを**自ら携わっている**

現場での経験、ノウハウ蓄積
成功事例、失敗事例
チャレンジ精神

経営ビジョンの実践

お客様の“バリューデザイナー”
～ お客様の未来を描き、ともに価値を創出します ～





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。