

証券コード 4283

**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**  
**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

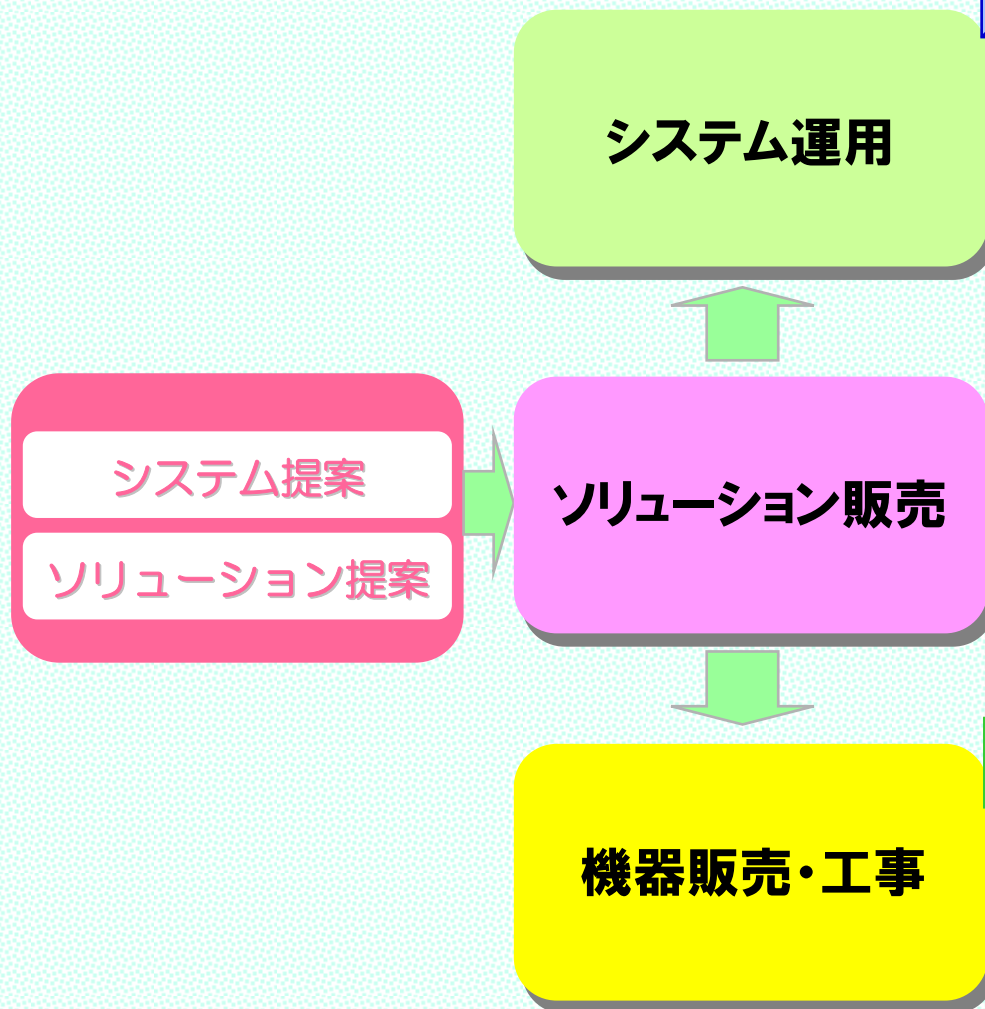
[Panasonic-denkois.co.jp](http://Panasonic-denkois.co.jp)

# 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 <sup>※1</sup>
◆ 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 <sup>※1</sup>
◆ 営業利益率	12.5%	第11位 <sup>※1</sup>

## ■ 日経優良企業ランキング<sup>※2</sup>

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

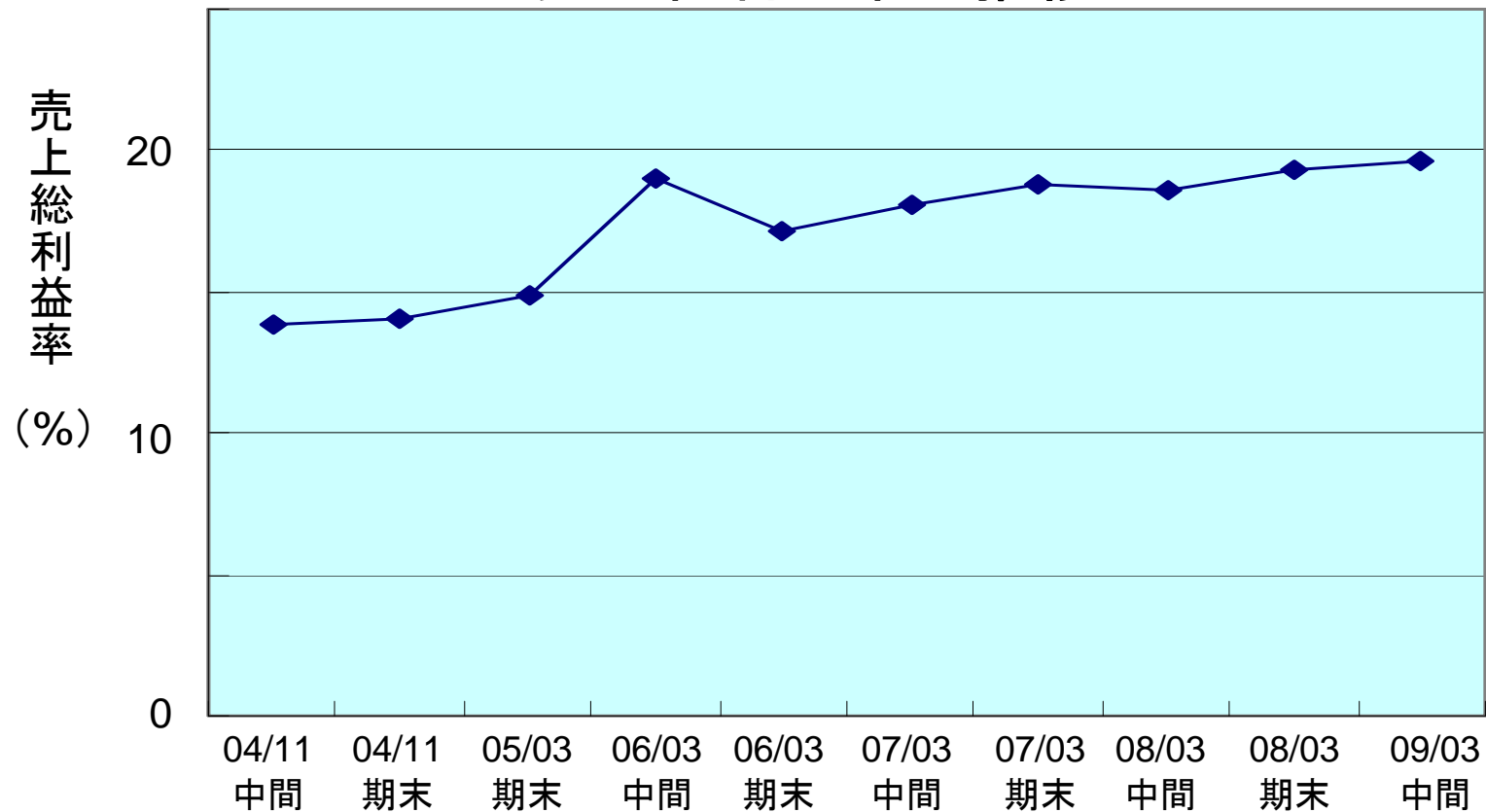
※1 日経ソリューションビジネス2008年7月30日号2007年度ランキングより。売上高 100億円以上の173社のランキング

※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

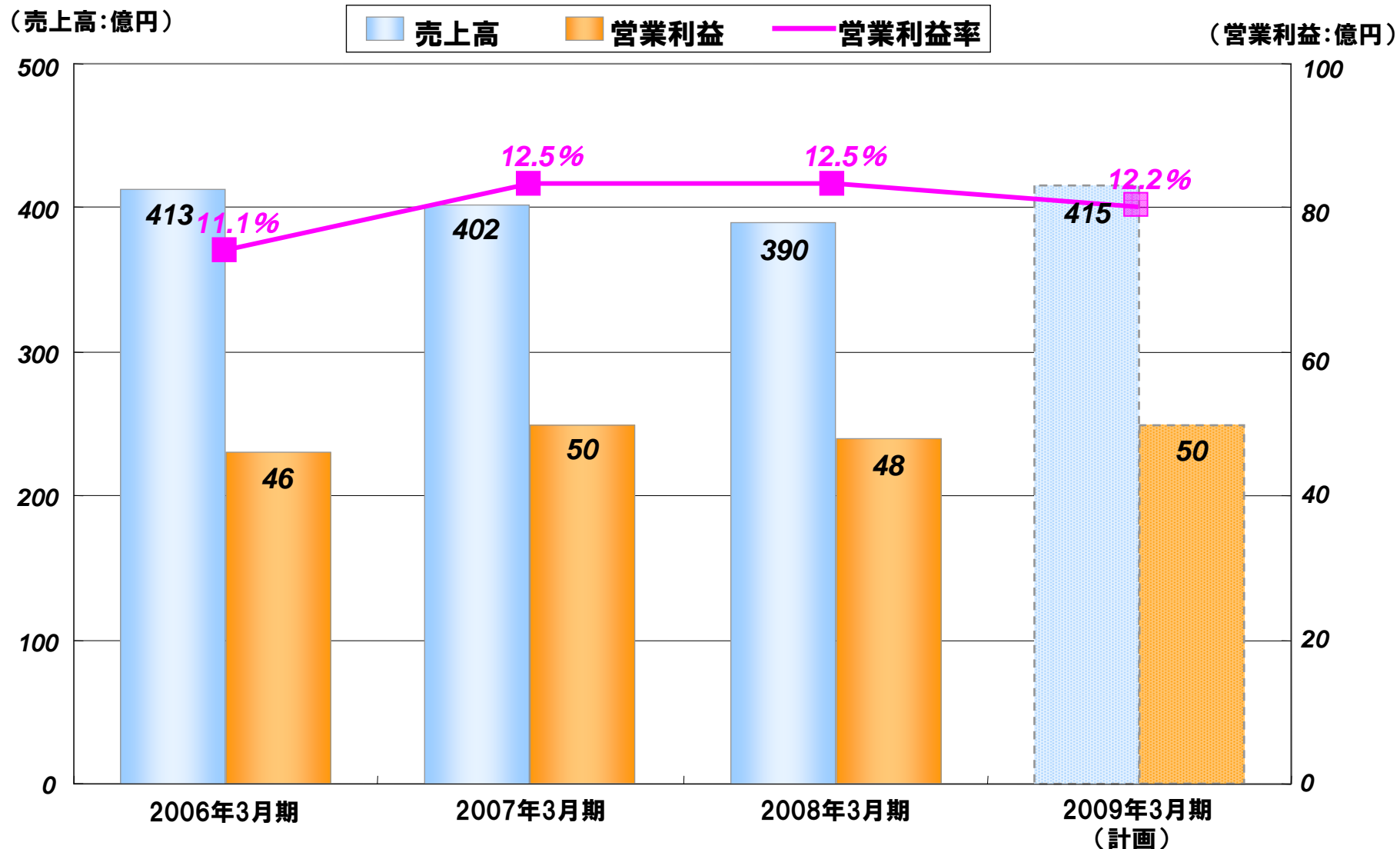
連結

(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

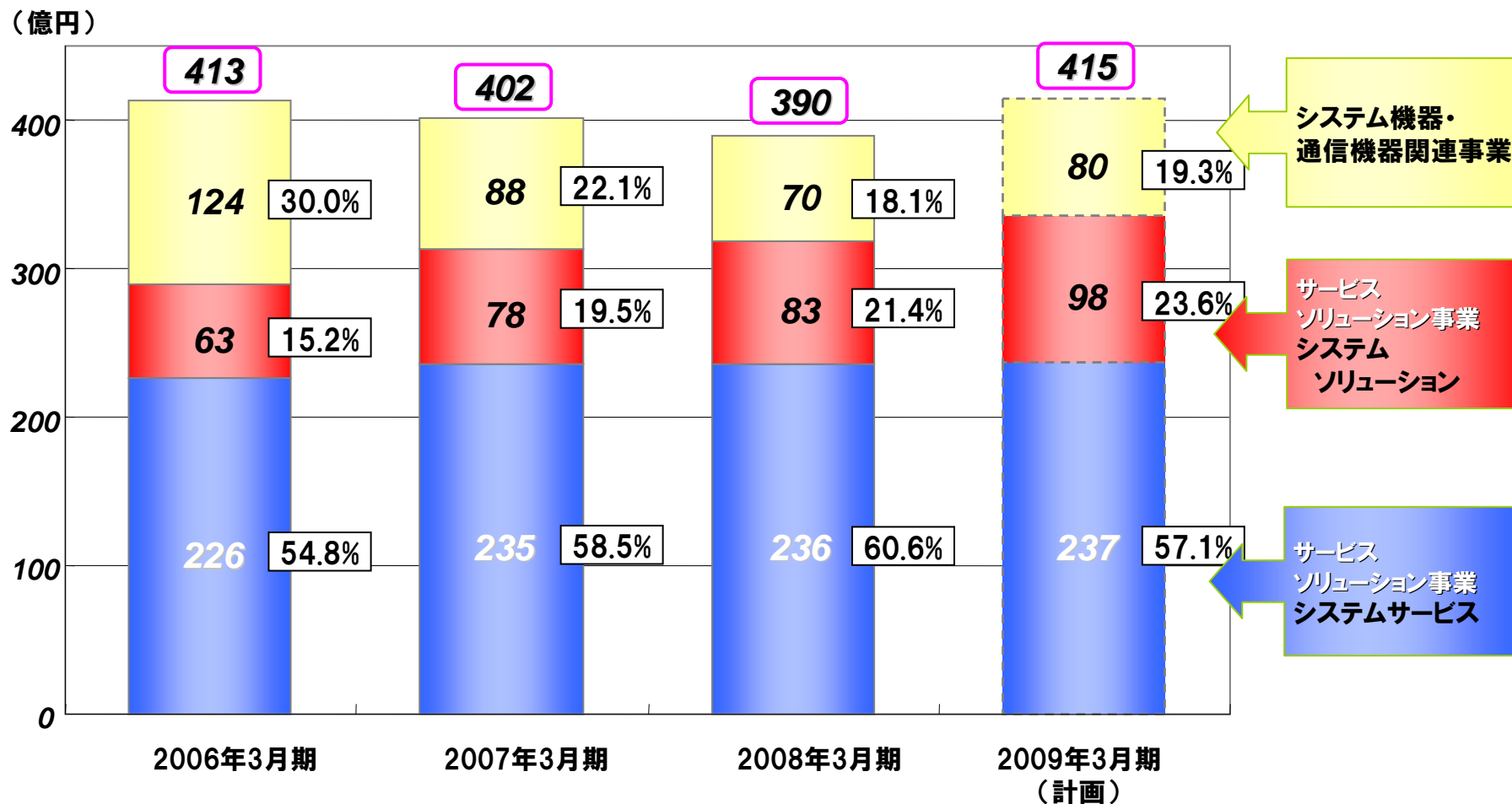
## 売上高・営業利益・営業利益率の推移



# 2009年3月期 事業計画

連結

## 部門別売上高の推移





# 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	
経常利益	5,100	
純利益	3,030	

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

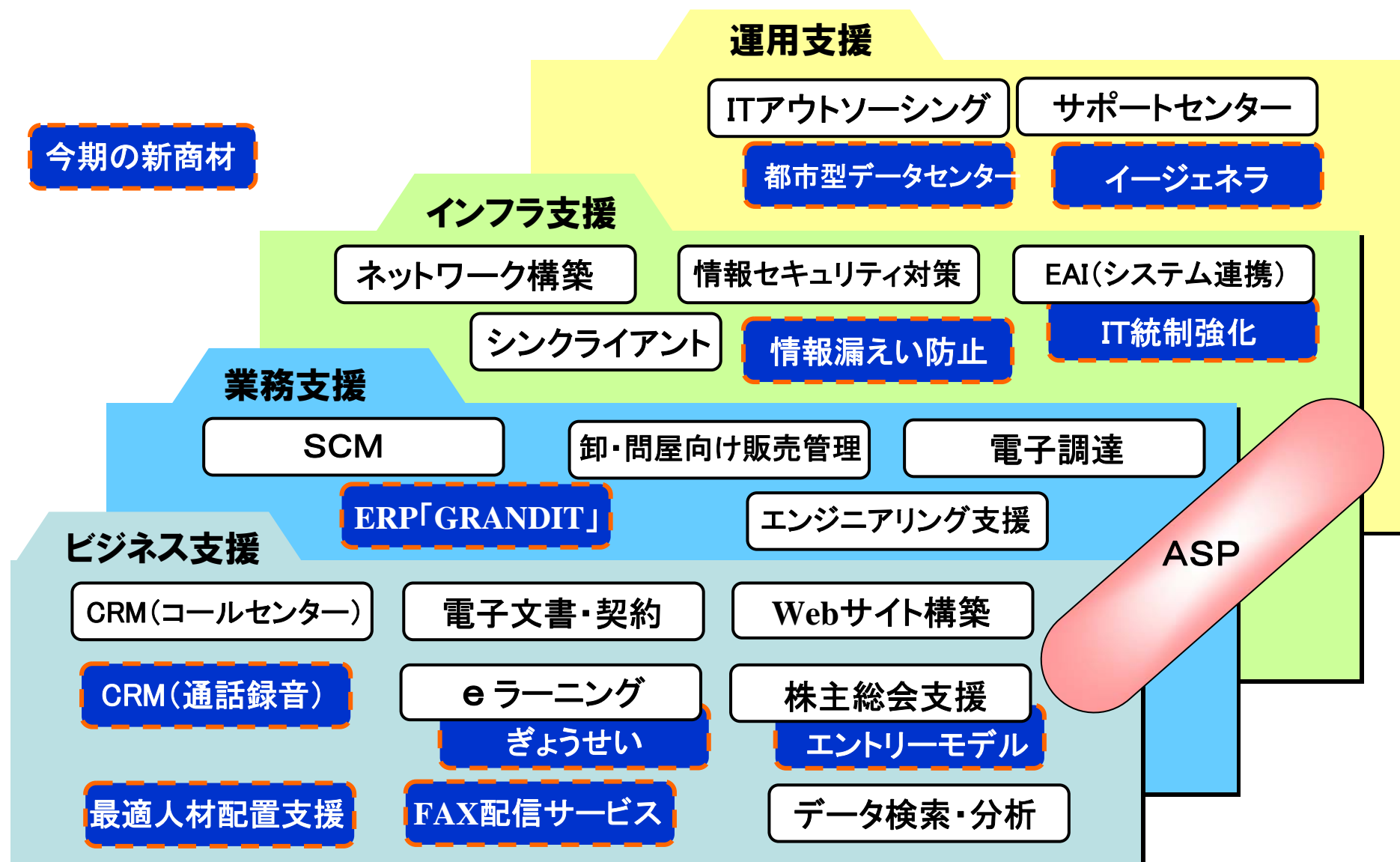
# 『新』商品の創出

## 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

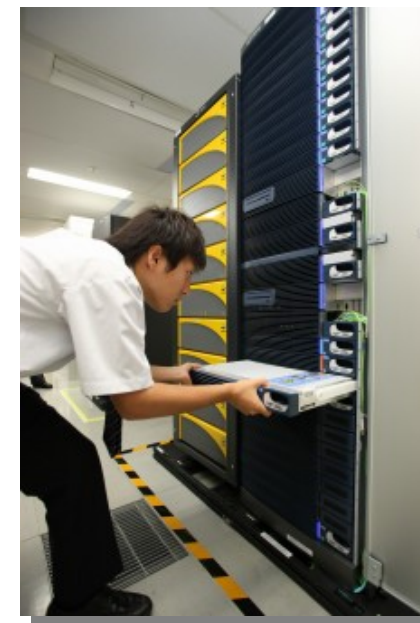
ユーザーとしての使用実績

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



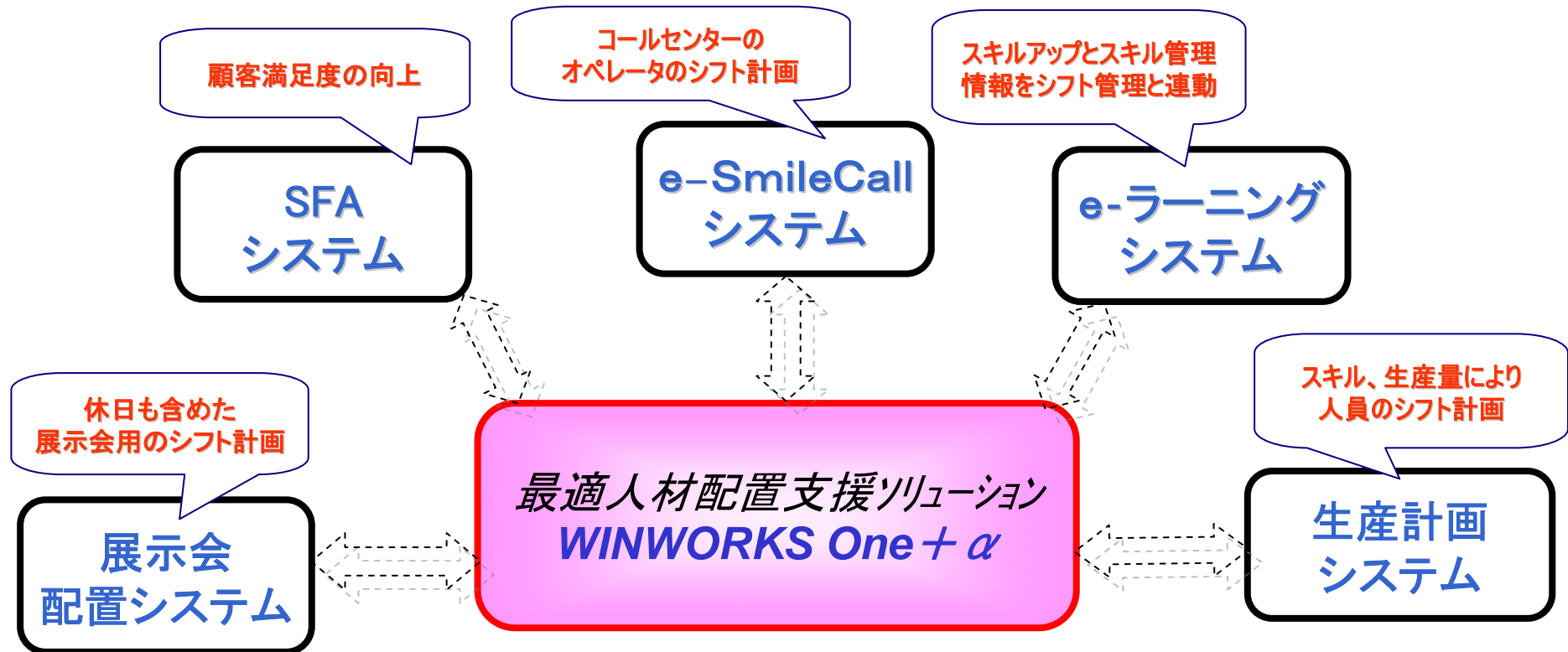
顧客満足度 ↔ 従業員の満足度向上 ↔ 経営効率向上

- |           |                             |
|-----------|-----------------------------|
| ▶ 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**

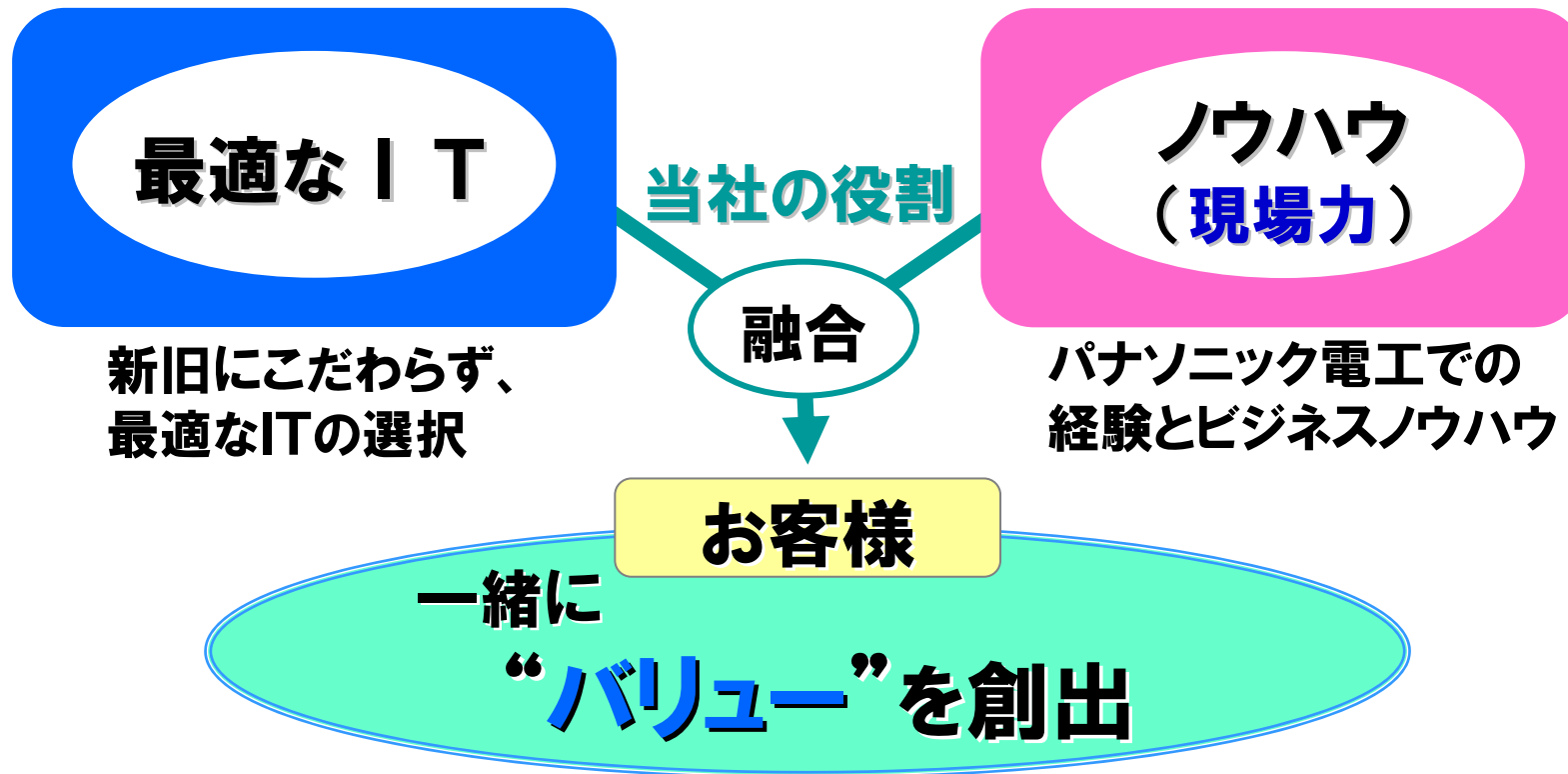
現場での経験、ノウハウ蓄積  
成功事例、失敗事例  
チャレンジ精神

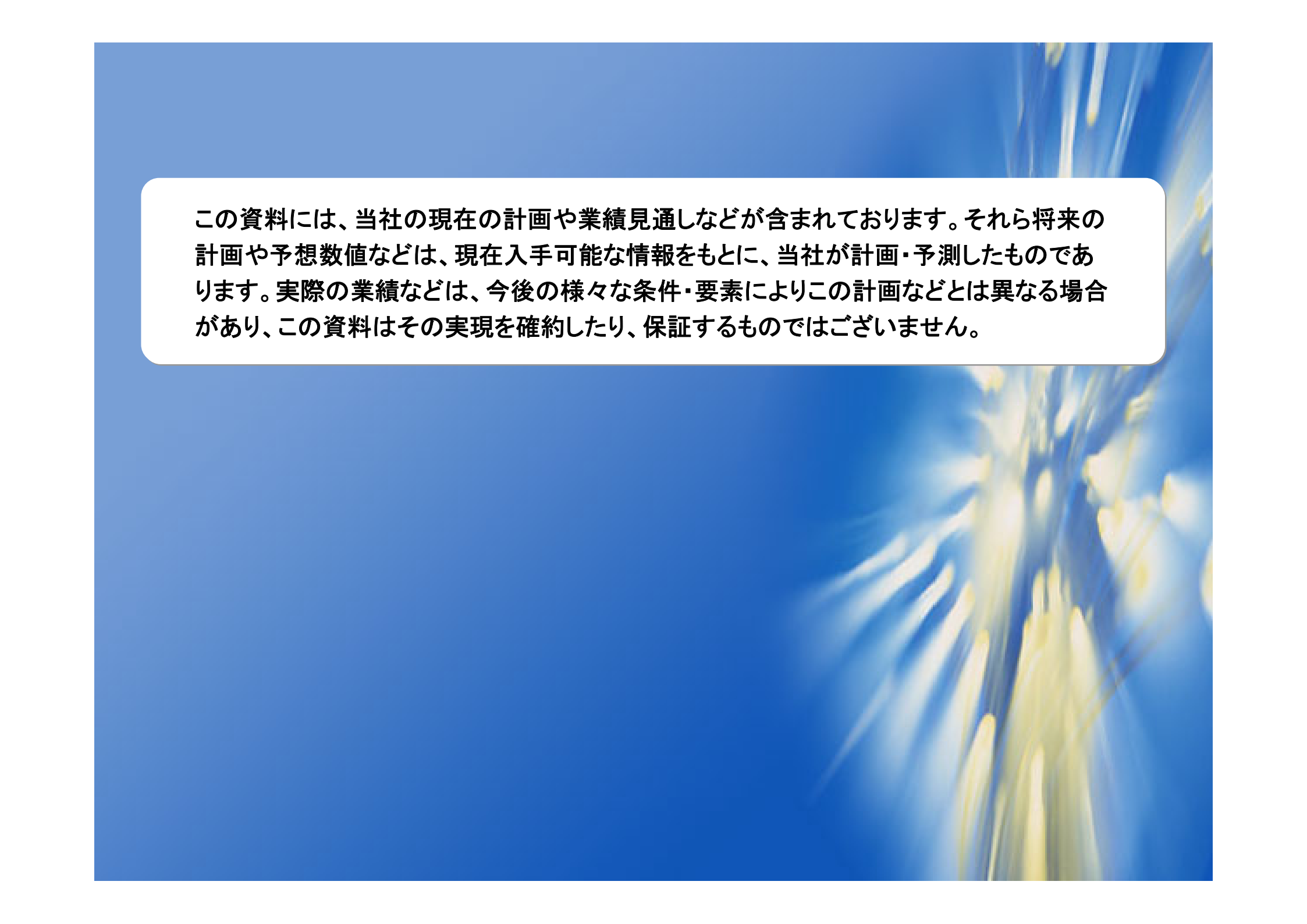


# 経営ビジョンの実践

## 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。