

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3四半期決算説明会

代表取締役社長 河村雄良

2009年1月29日

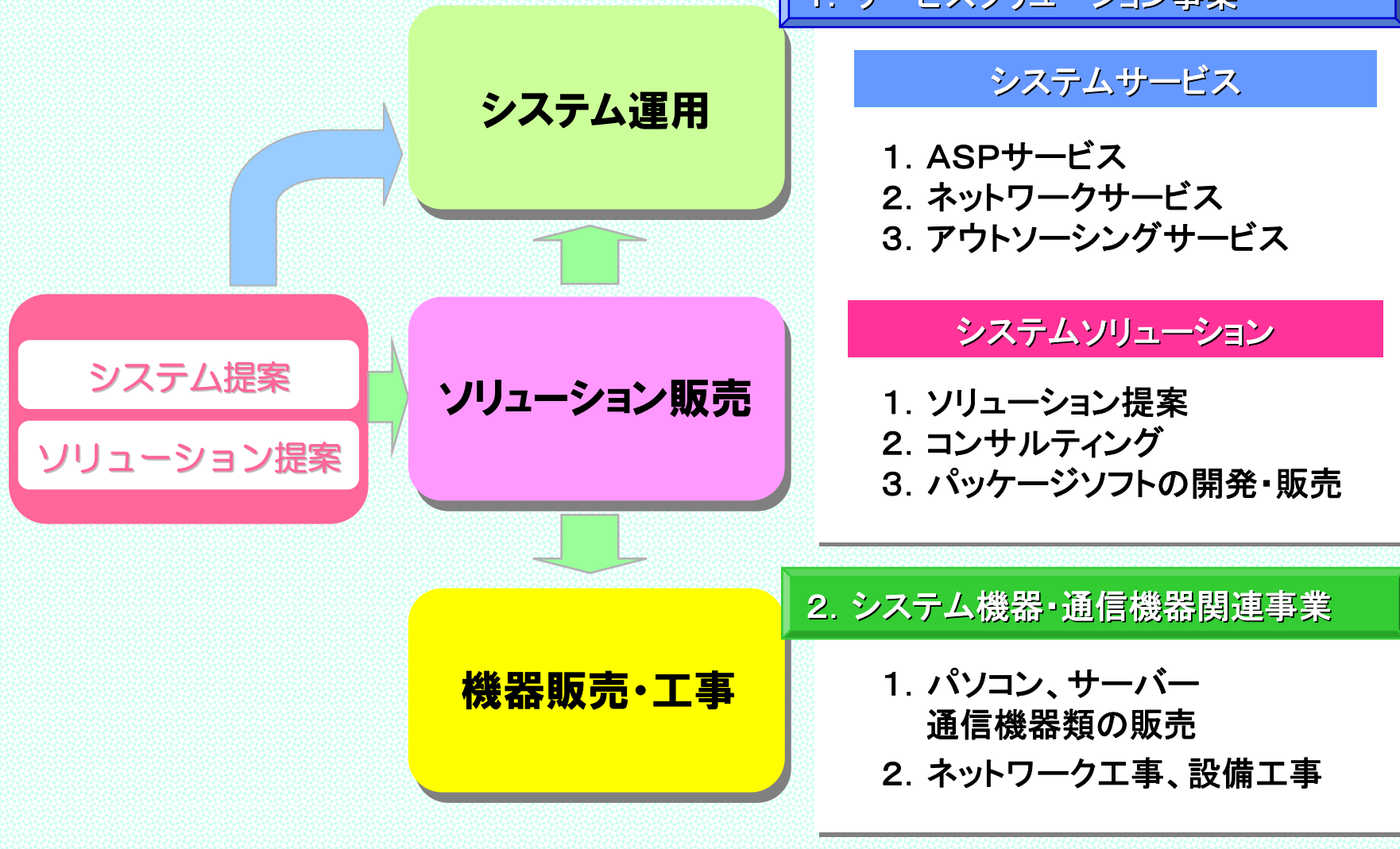
Panasonic-denkois.co.jp

会社概要

会社名	パナソニック電エインフォメーションシステムズ株式会社 (略称) パナソニック電エIS 2008年10月1日 松下電エ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12月末現在)
従業員数	570人 (2008年12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



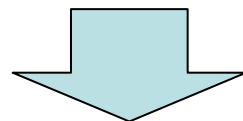
The background of the slide is a microscopic image of plant cells, showing a network of cell walls and large, irregularly shaped cells. The image is rendered in shades of blue and cyan. A semi-transparent white rectangular box is centered over the image, containing the text.

2009年3月期 第3四半期
< トピックス >

社名・ブランドの変更

新社名・新ブランドへ

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社



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**

【ホームページ】 [Panasonic-denkois.co.jp](http://panasonic-denkois.co.jp)



プロセスの国際標準クリア

CMMI レベル3 達成

国際標準

従来からの独自開発標準

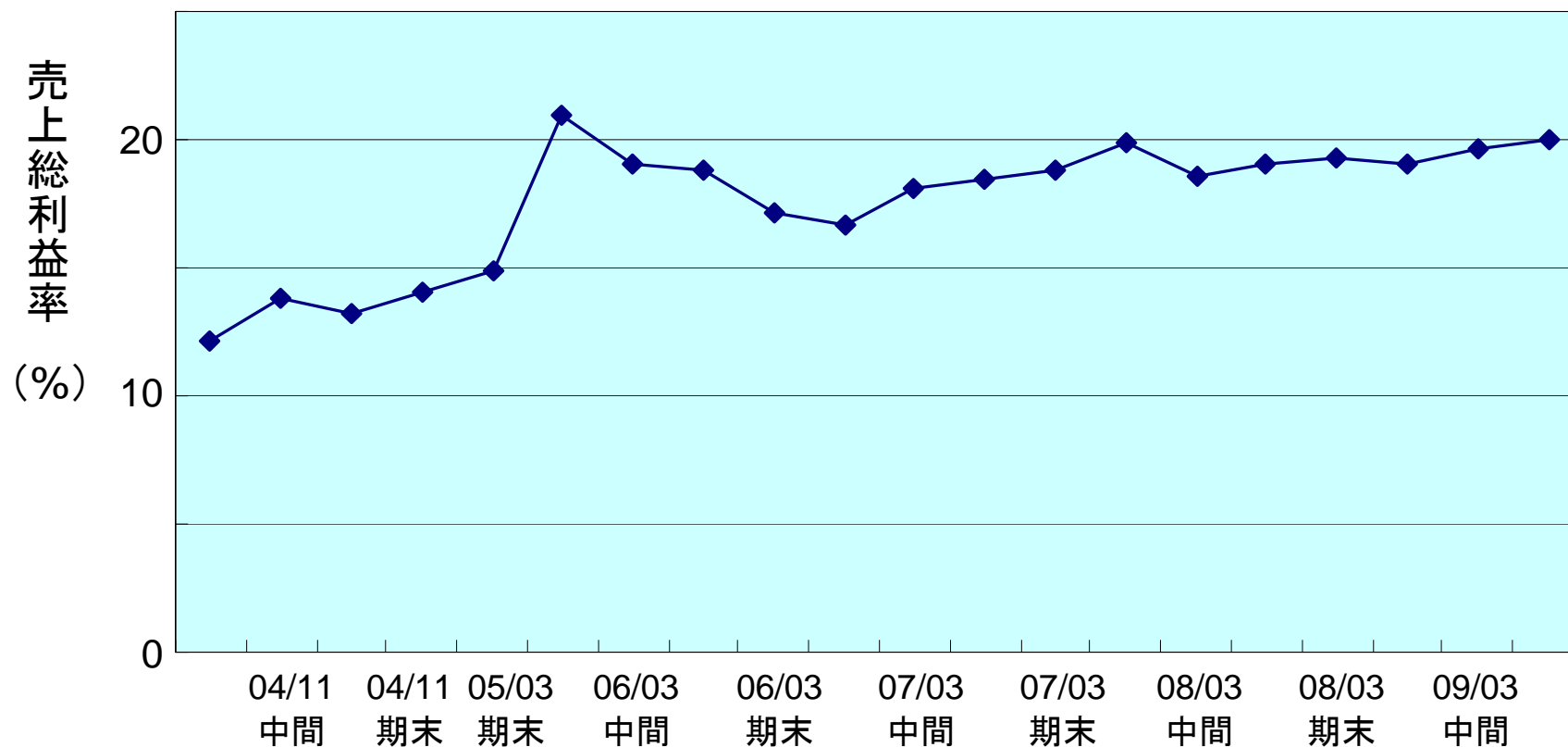
CMMI (Capability Maturity Model Integration) 「成熟度モデル統合」
ソフトウェアを開発する組織の能力を定量的に示す指標(5段階)

第三者評価による認定

品質向上・均質化、生産性向上→収益性向上

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

新規事業の垂直立ち上げ

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

ブレードサーバー「Egenera BladeFrame」の発売

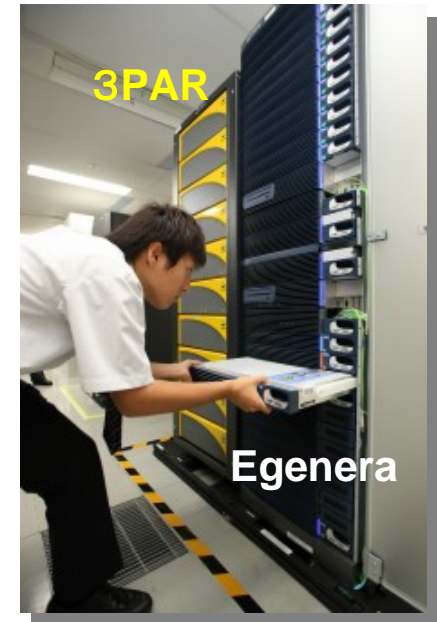
(イージェネラ社と代理店契約〔ユーザとして第1号〕)

当社の強みを活かす

- ユーザーとしての使用実績・ノウハウ
大容量ストレージ「3PAR」と組合せた仮想化技術
- 垂直立ち上げ・・・既に大企業2社へ導入完了

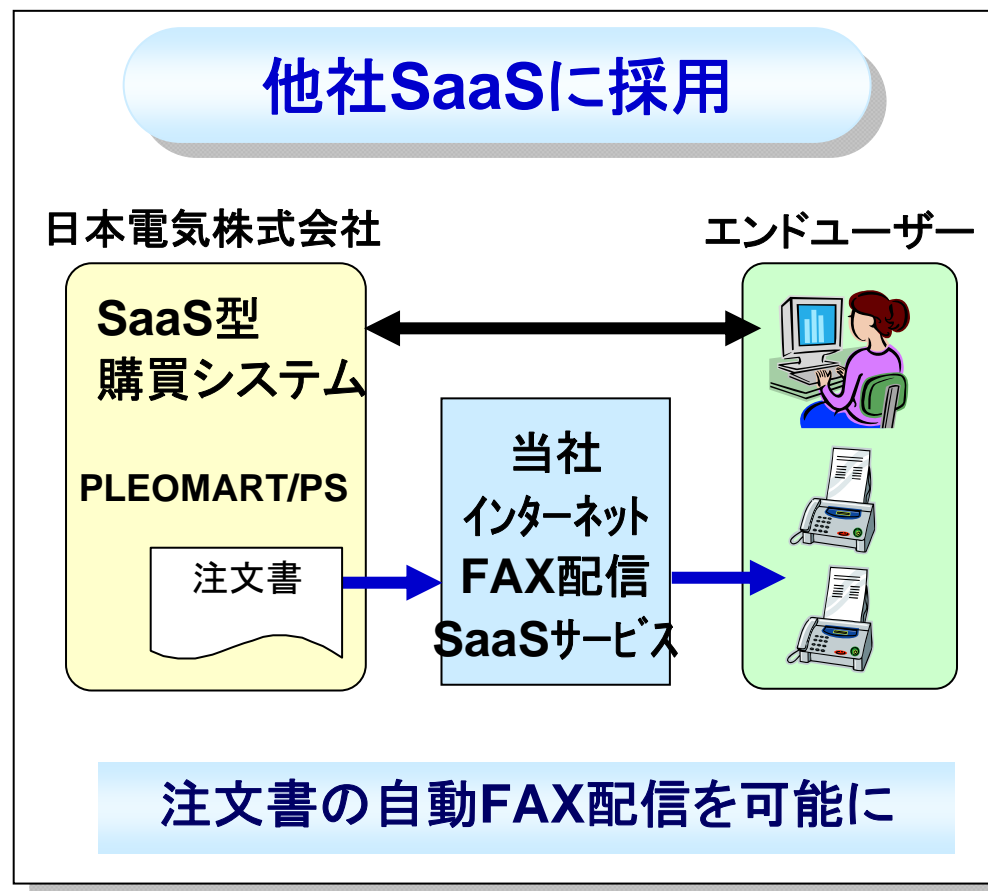
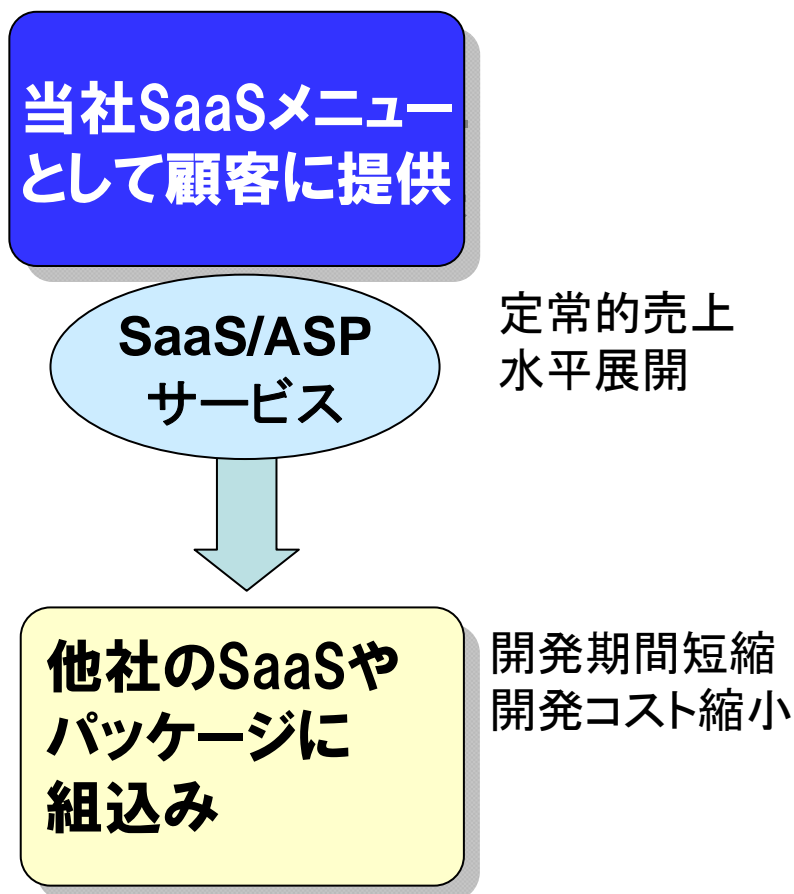
ターゲット：大手企業


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



新たな販売モデル(SaaS/ASPベンダー向け)

自社運営SaaS/ASPサービスを 他社システムにも組み込み



The background of the slide is a microscopic image of plant cells, showing a network of cell walls and large, irregularly shaped cells. A central white rectangular area with a fine grid pattern contains the text. The text is in black, bold, sans-serif font. The top line reads '2009年3月期' and the bottom line reads '< 通期事業計画 >'.

2009年3月期
< 通期事業計画 >

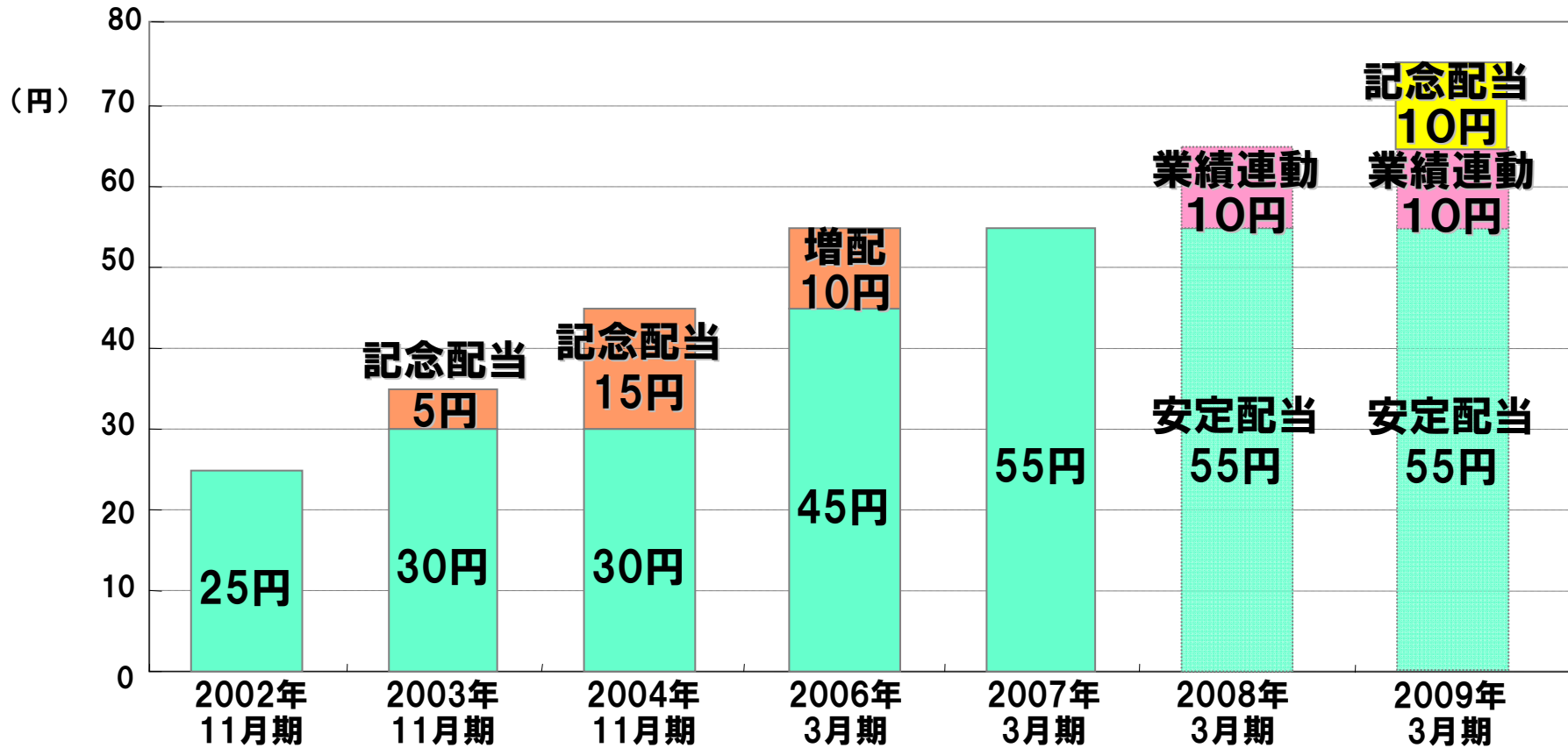
2009年3月期 事業計画

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%

配当の推移

安定配当 + 業績連動 + 創立10周年記念配当



【予想】

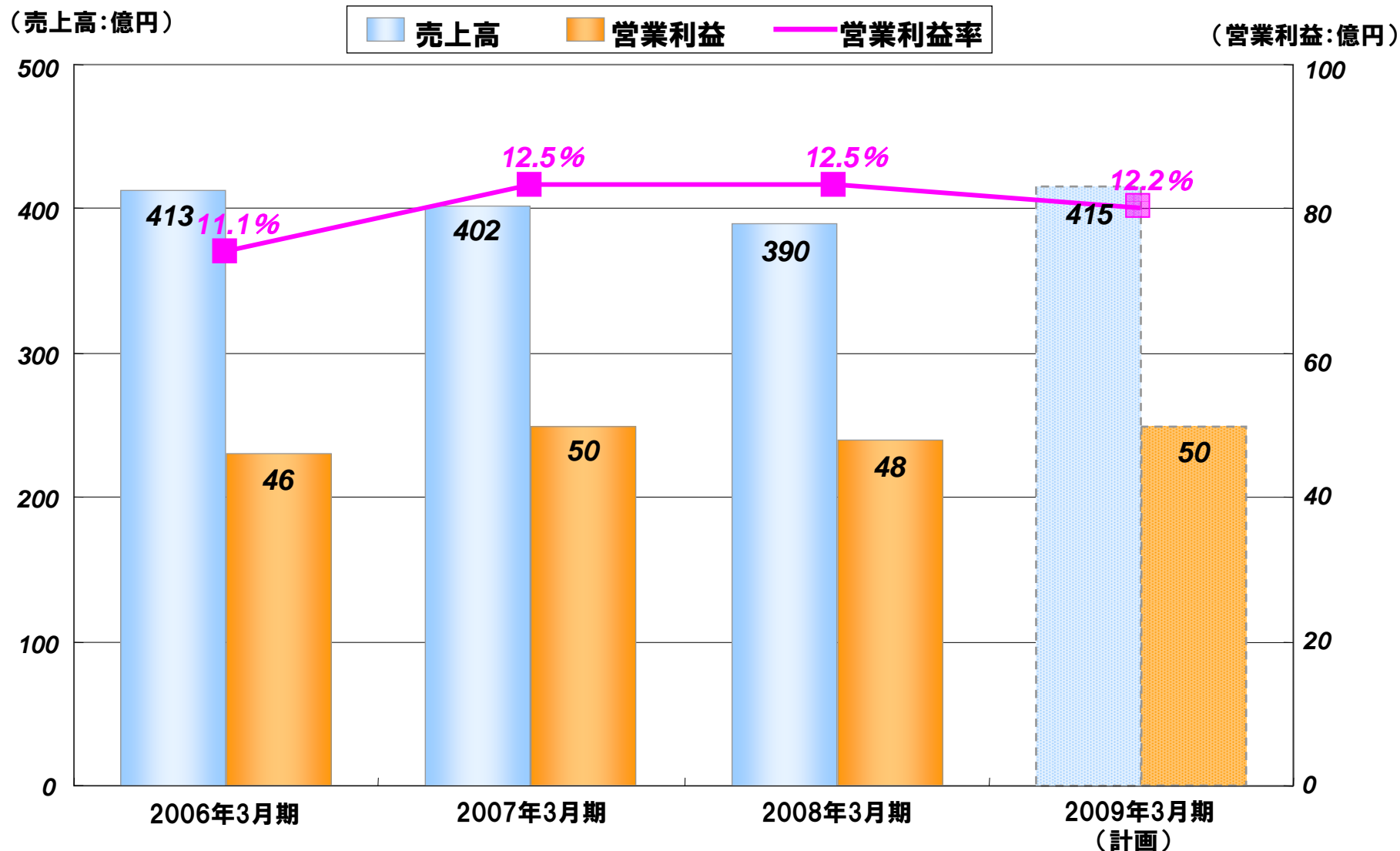
配当性向	18.9%	22.3%	22.8%	21.1%	19.5%	24.4%	26.4%
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

※ 2005年3月期の4ヶ月変則決算は除く

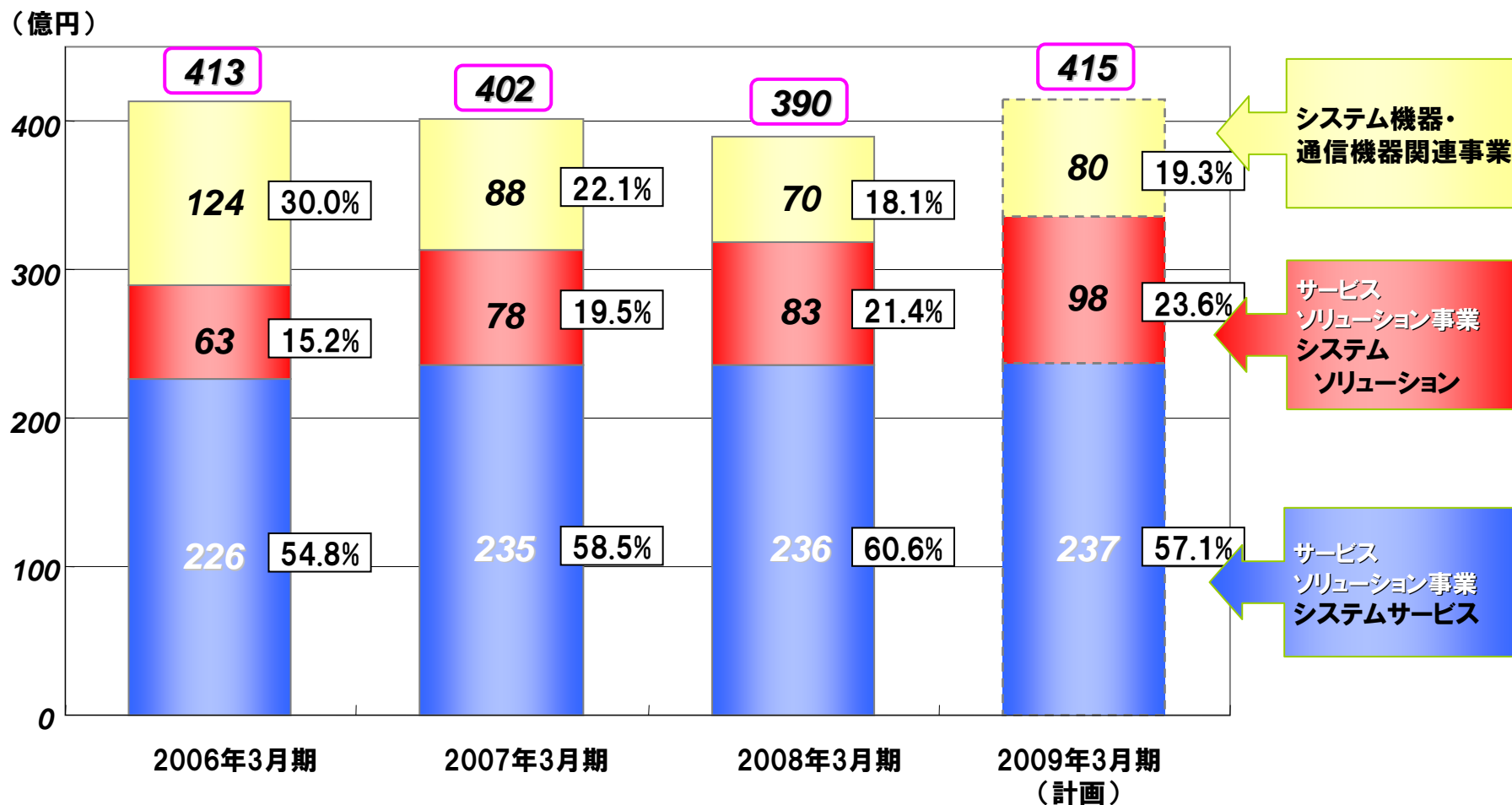
2009年3月期 事業計画

連結

売上高・営業利益・営業利益率の推移



部門別売上高の推移



The image features a background of a microscopic view of plant cells, showing cell walls and large central vacuoles. A horizontal white band with a fine grid pattern is centered across the image. The text "事業環境" is printed in black on this band.

事業環境

事業環境

企業を取り巻く環境が急変

- 市場環境**
- 不要不急のIT投資の抑制
 - システム投資の縮小、新規開発案件の凍結
 - パソコン・サーバーなどの更新見送り
 - 戦略的IT投資にも陰り
- 業界動向**
- IT投資の70%は運用と更新であり、30%が新規開発案件
 - フルアウトソーシングの見直し
 - サービス事業(ストックビジネス)へ軸足

- 当 社**
- ITシステムの新規導入による合理化提案
 - 既存システムの利用効率最大化による事業のステップアップ
 - 持たざる経営(アウトソーシング、ASP/SaaS活用)
 - システム運用・保守などの固定的・安定的な売上が6割
 - 継続的な合理化への取組み

The background of the slide is a microscopic image of plant cells, showing a grid-like structure of cell walls. A horizontal white band with a fine grid pattern is centered across the image, containing the text.

今後の事業展開

当社の強み 「現場力」を生かす

ICTの企画と現場との乖離

問題化

情報システム部門、情報子会社のあり方の見直し ⇒ 事業チャンス

- 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

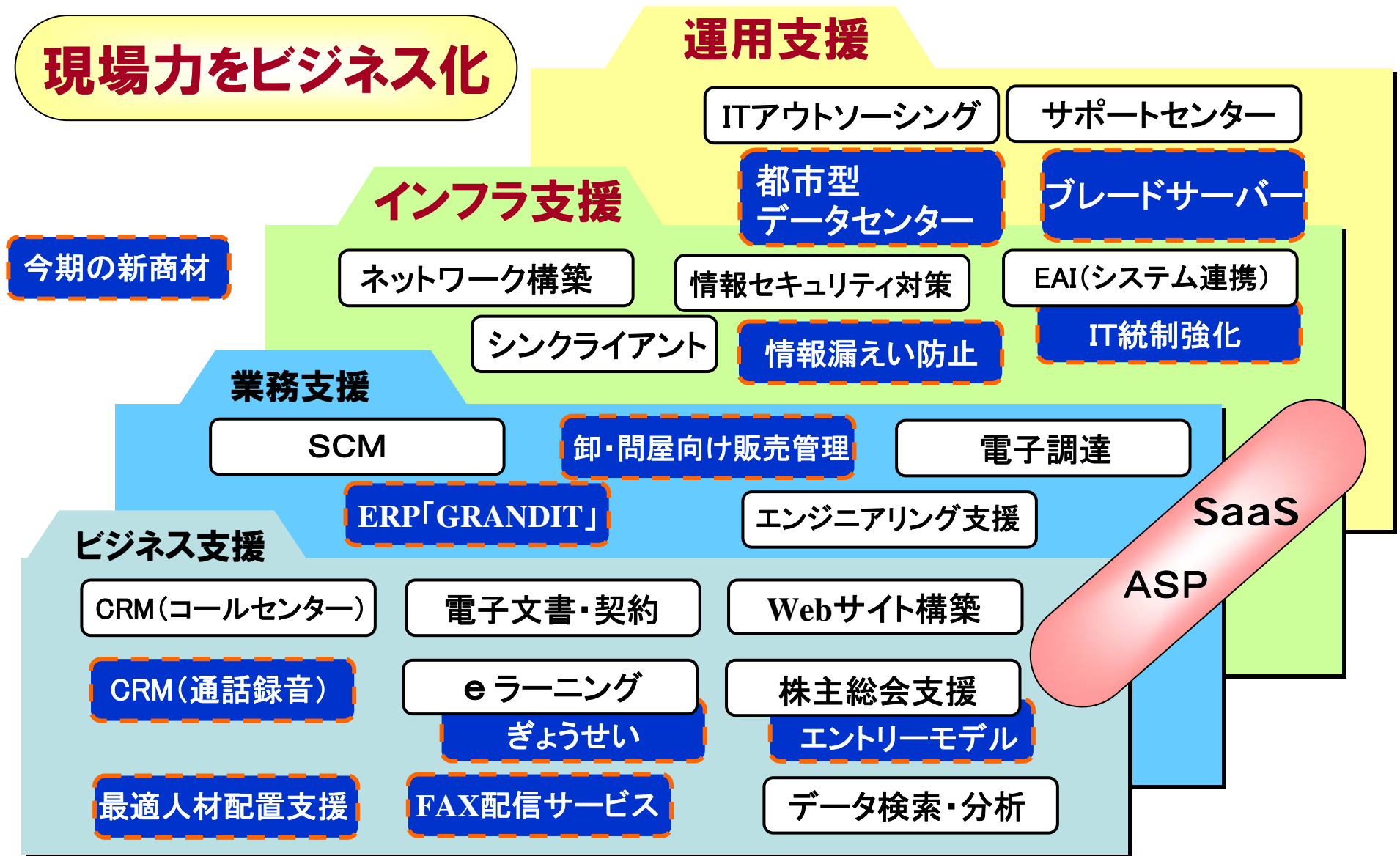
企画、設計、開発、運用、サポートまでを自ら携わっている

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

=

現場力

当社の主なソリューション



外販拡大を目指して【商材の拡充・強化】

① 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開業

➤ 環境配慮・都市型データセンター

- グリーンIT
- 最高水準のセキュリティ
- 最新の免震構造

➤ 展開計画

- ブレードサーバーなど現場力を活かした提案
- 単なる「預かり」から当社サービスとの組み合わせへ
- お客様の経営課題/合理化などのソリューション提案

大阪中央データセンター



所在地	大阪市内
床面積	約1,000㎡
開業	2009年1月

外販拡大を目指して【事業の拡大】

② 事業譲受による相乗効果

M・NES株式会社の事業を譲受 [2009年2月15日予定]

それぞれの持つ顧客・商材・技術の相互活用

M・NESの強み

- ・顧客発掘能力、優良顧客(人事、総務etc)
- ・ノーツ関連システム開発、運用
- ・オリジナルパッケージ開発力
(ノーツ・ワークフロー関連)

パナソニック電工ISの強み

- ・大規模システム開発、運用
- ・業務ソリューション、業務知識
- ・データセンター
(アウトソーシング事業、ASP事業)

シナジー効果

- 新ソリューション創出 (ワークフローやノーツ関連)
- 外販営業の拡大、新規顧客の獲得(人事、総務etc)
- ノーツ運用の効率化とレベルアップ

外販拡大を目指して【事業の拡大】

② 事業拡大による相乗効果

パナソニック電工IS

データセンター
アウトソーシングサービス
ネットワークサービス
大規模システム構築・運用
業務ソリューション

1999年2月設立

パナソニック電工ロケーションシステムズ

位置情報ソリューション
みまもりソリューション
ASPサービス

2002年8月設立

相乗
効果

ヴィ・インターネットオペレーションズ

ネットワークセキュリティ
イントラネット
映像監視
その他オープン系

2007年10月 子会社化

パナソニック電工ネットソリューションズ

ノーツ関連システム開発・運用
ワークフロー関連ソリューション
人事・経理・総務系パッケージ

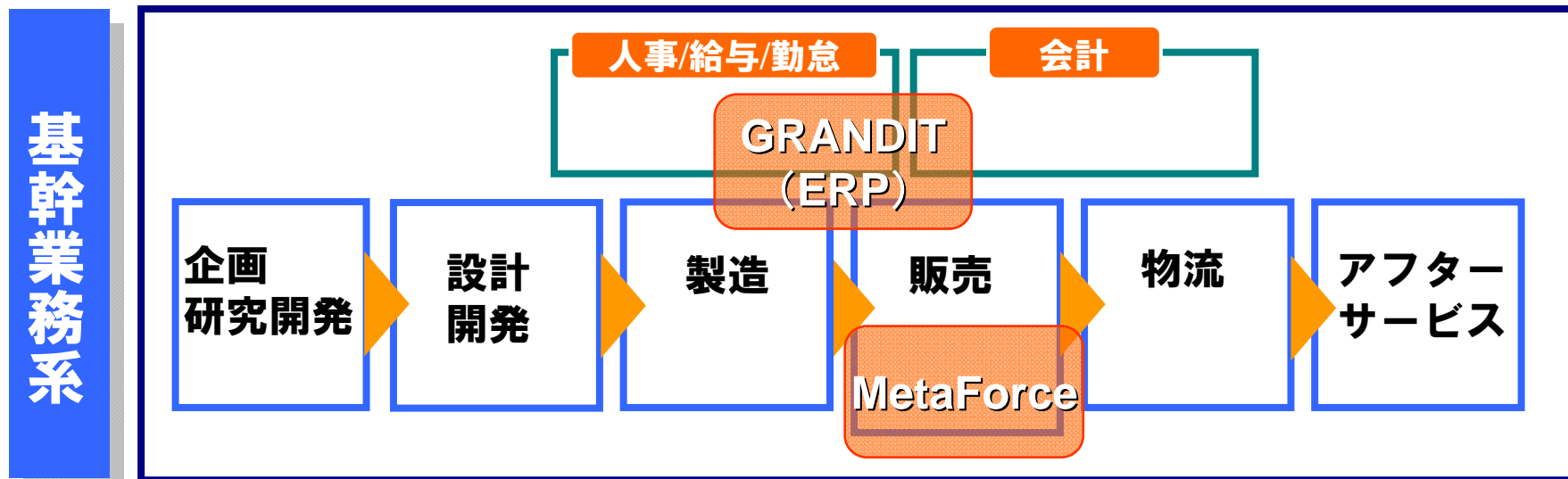
M・NES株式会社より事業譲受 2009年2月

外販拡大を目指して【商材の拡充・強化】

③ 新商品・サービスの創出

■ 基幹業務系システムの充実

- ・ 販売管理システム「MetaForce」新バージョン発売
パナソニック電気チャネルの流通業へ提案
- ・ Web-ERPシステム「GRANDIT」の販売開始
中堅の製造業へ提案



当社への認知度・理解度向上

TV番組「賢者の選択」BIZ aliveコーナーにて当社を紹介

〔放映予定日〕	BS朝日	3月 7日 (土) 10:00~10:55
		3月 14日 (土) 23:00~23:55(再放送)
	日経CNBC	3月 8日 (日) 12:00~12:55
		3月 14日 (土) 16:00~16:55(再放送)
(大阪・神戸)	サンテレビ	3月 9日 (月) 22:00~22:55

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。