

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

2010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

2009年10月26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

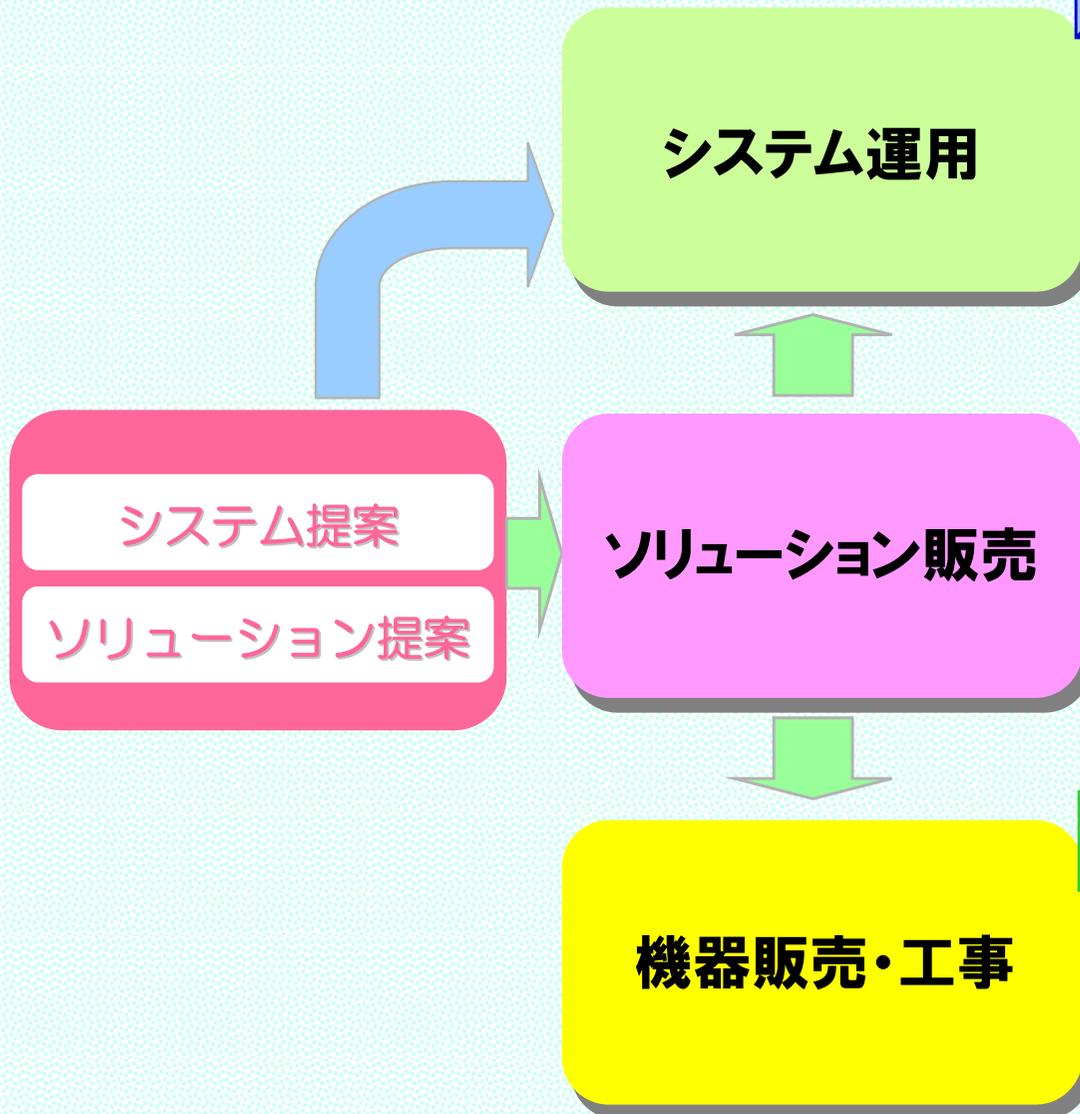
10.4億円 (2009年9月末現在)

従業員数

619人 (2009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

2010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)	20.4%	第7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	776万円	第4位	※1
◆ 営業利益率	12.4%	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2009年7月30日号2008年度ランキングより。売上高 100億円以上の182社のランキング

※2 2008年10月18日付 日本経済新聞

新型インフルエンザ対策

従業員の安全の確保と社会的責任を果たしつつ、
可能な限り重要業務の事業継続を行う

【具体的な取組み】

- ✓ 業務単位での行動計画を作成・社内共有化
- ✓ 対策品(衛生品・防護具)の備蓄と実装訓練
- ✓ 重要業務従事者の座席分離
- ✓ グループ間での業務補完訓練
- ✓ 同ビル内でのTV会議
- ✓ 役員・幹部のモバイルシンクライアント完備 etc



5月に関西でリハーサル

ノウハウを
パンデミックセミナーで紹介



2010年3月期 第2四半期

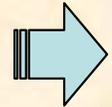
< 事業計画 >

重点施策の状況

1 ICTサービス構造改革支援

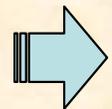
大企業のシステム運用の合理化・コスト削減

④ サーバーの急増



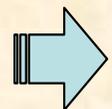
サーバー統合・仮想化

④ メインフレーム、オープン系の混在



インフラ改革を支援

④ 企画部門と現場との乖離



アウトソーシング改革を支援

仮想化サーバー
Egenera提案

インフラ
ソリューション提案

大企業の
ICT構造改革支援

仮想サーバーの
フルレンジ対応

企業内クラウド構築

重点施策の状況

2 業務連携支援

新規投資の抑制、徹底したシステムの使いこなし(延命)

④ 既存システムをそのまま活用



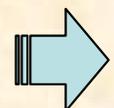
システム連携

④ データの徹底活用



ワンソースマルチユース

④ 手軽に新規サービスを利用



SaaSサービス連携

EAI(ASTERIA)

ソリューション

FAX連携

Salesforce
連携アダプタ

Googleカレンダー
連携アダプタ

システム連携を契機に
関連システムの構築へ

統合ERP「GRANDIT」

重点施策の状況

3 アウトソーシング受託

アウトソーシングの見直し需要

- ④ 5年、10年契約の見直し時期
- ④ 厳しい経営環境による合理化、コスト削減ニーズの拡大



運用のアウトソーシング

BCP

遠隔バックアップ
ディザスターリカバリー
内部統制強化
運用品質向上
パンデミック対策

SaaSプロバイダへの
インフラ提供

事業環境

当社がお客様と接して感じる市況

- 下期も厳しい状況は続く
- 今期の予算実行が動き出した
- 投資対象・・・合理化、省力化(効率化)、コスト削減
- 即効性のある提案は、即採用

お客様の要望の底流に

- 運用重視
- 情報爆発対策
- 最良から最適へ
- 資産管理から資産運用へ

◆入札条件の変化

ユーザ出身企業(SIer)の開発・運用実績を重視【ユーザ主導型へ】

事業環境

企業の動向 「所有」と「利用」の峻別

パナソニック電工での実績

① 「所有」から「利用」へ

- アウトソーシング
- SaaS
- クラウドコンピューティング

当社で
ソリューション・サービスを
提供済み

② 「所有」

- 稼働率アップ【ICT資産の有効活用】

とことん使いこなす・・・その方法がわからない企業が多い



ユーザ企業としての実績がものをいう[当社の出番]

今後の展開

ユーザー起点に立ったソリューション・サービスの提供

当社の強み

ユーザから共感が得られる

お客様から

「現場サイドから見たらパートナーとして一緒にできる」と言われること

➤ お客様に入り込んでの活動を展開

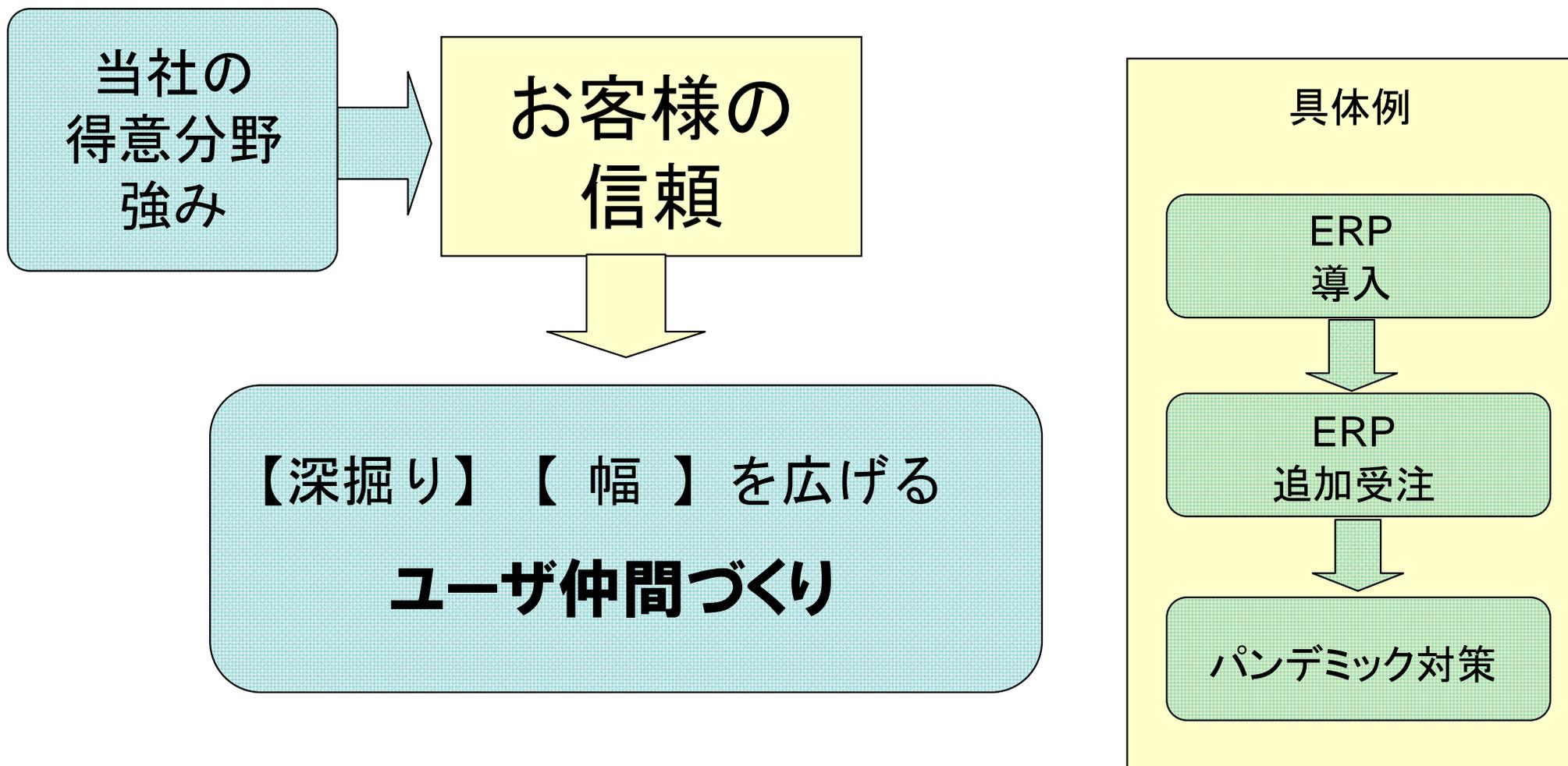
課題解決策を一緒に考える

➤ お客様と本音でお付き合い

成功事例、トラブル対処法、失敗事例など
ユーザ系だからオープンに情報提供

今後の展開

顧客密着で【深掘り】と【幅】を広げる



今後の展開

【現場力を生かす】

お客様の要望

『メーカ主導からユーザ主導へ』

ユーザ出身SIerが主導してくれることを望んでいる

■ 具体的な施策

1. CPU、ストレージ、ネットワークなどの
インフラ系の稼働率アップ提案
2. 当社で実践した経験・ノウハウ・実績に基づく
最適な解決策を導き出す
 - ・現場の最適化活動
 - ・全社一丸となった総合提案

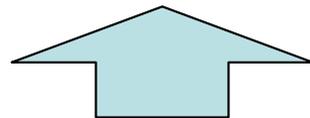
今後の展開

【現場力を生かす】

導入事例① イージェネラ

金融業・製造業・ネット小売業などに導入

仮想化サーバーをスピード導入
容易な運用、コストダウンを実現



ユーザとしての豊富な導入実績と
運用ノウハウで
短期導入、安定稼働を支援

導入事例⇒<http://product.panasonic-denkois.co.jp/case/>

今後の展開

【現場力を生かす】

導入事例② eラーニング

社団法人シルバーサービス振興会様
〔 <http://www.espa.or.jp/> 〕



介護サービスの質の向上をめざし、
eラーニング講座の提供を開始

当社 ⇒ eラーニング受講者延べ200万人の実績
システム運用、コンテンツの制作、
受講費用の回収までの
全ての運営を受け持ち

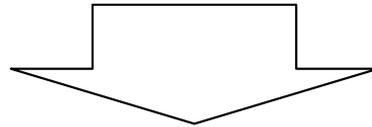
今後の展開

【現場力を生かす】

現場力 養成中

クラウド・コンピューティング

企業グループ内クラウドを構築



- 実績・ノウハウを活かし、
他企業のクラウド構築を支援
- クラウドサービスの提供

証券コード 4283

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。