

**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  
決算説明会**

**代表取締役社長 前川 一博**

**取締役経理部長 丸岡 裕征**

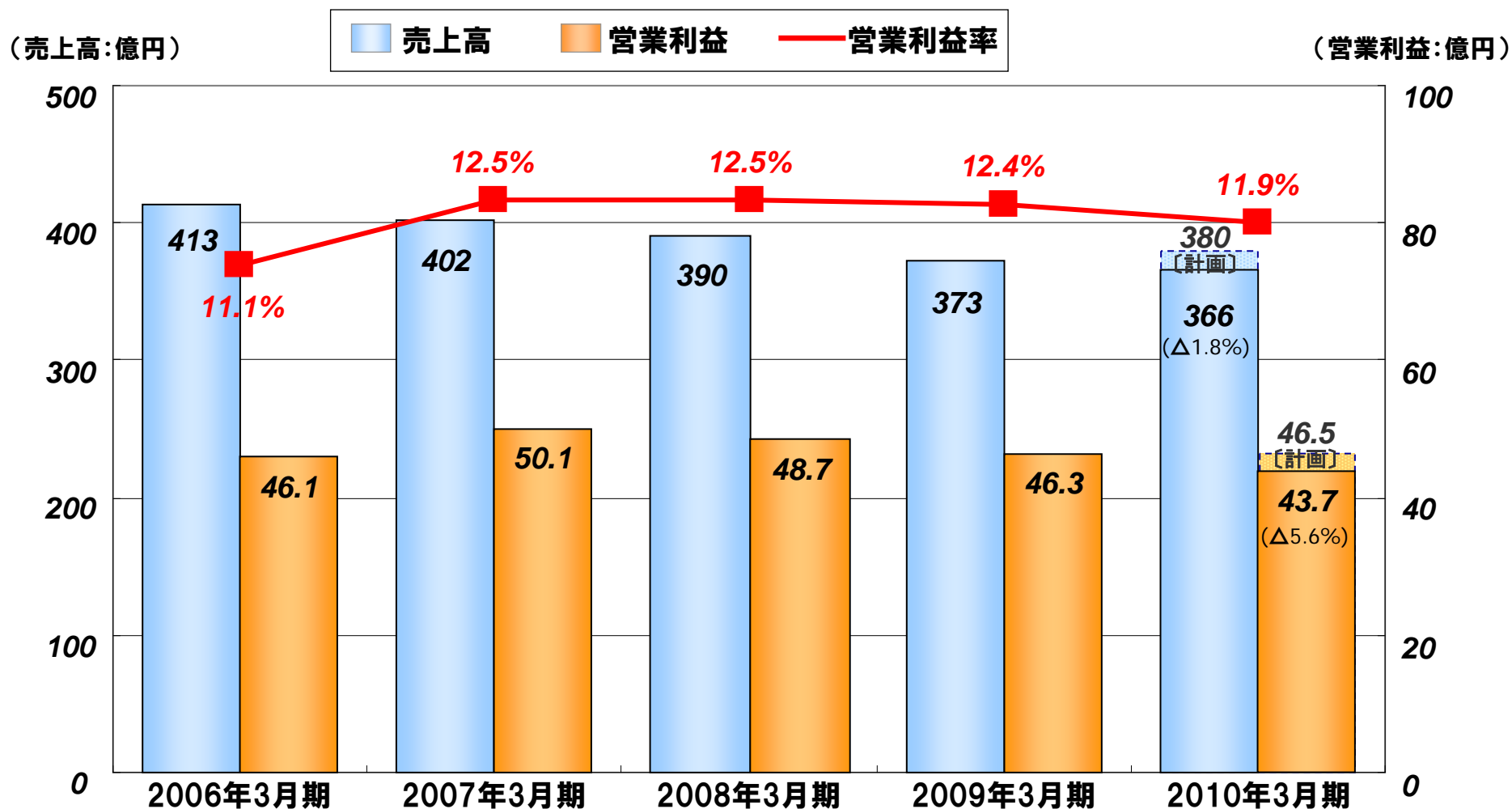
**2010年 4月26日**

---

# 2010年3月期 決算説明資料

# 売上高・営業利益・営業利益率の推移

連結

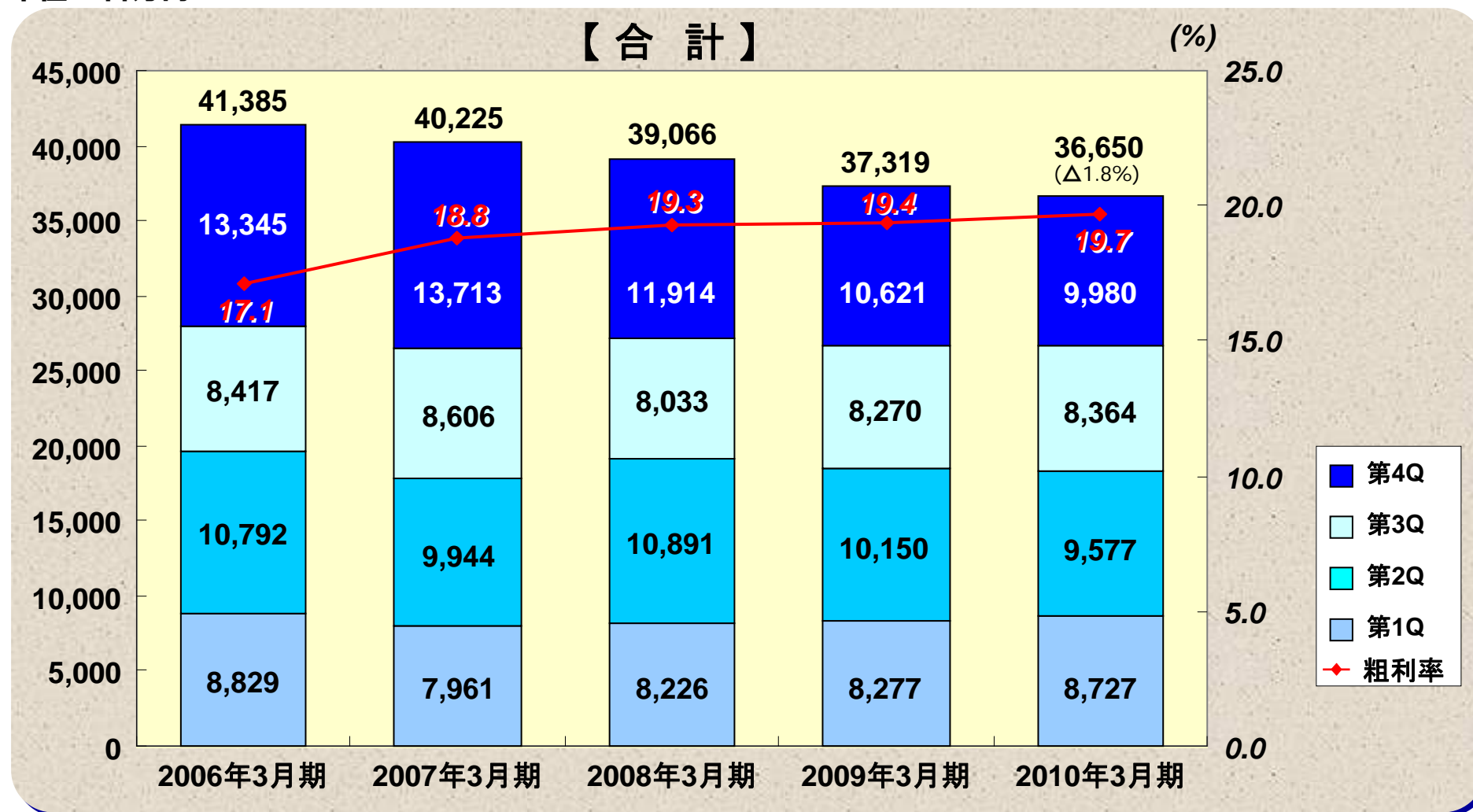


経営環境悪化の中、営業利益率11.9%を確保

# 売上・粗利率の四半期毎実績推移

連結

単位：百万円

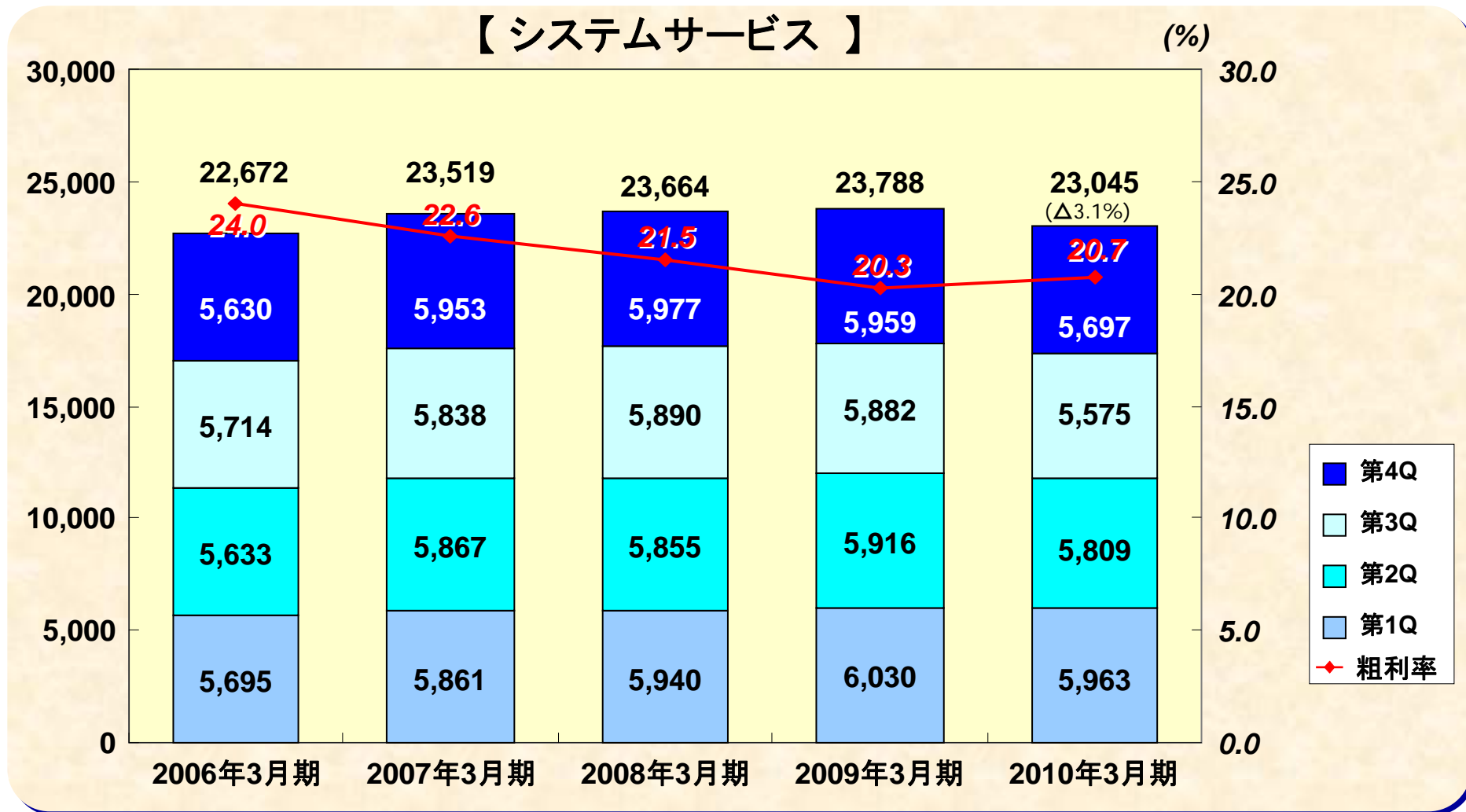


粗利率は着実に向上

# 売上区分別 売上・粗利率の四半期毎実績推移

連結

単位：百万円

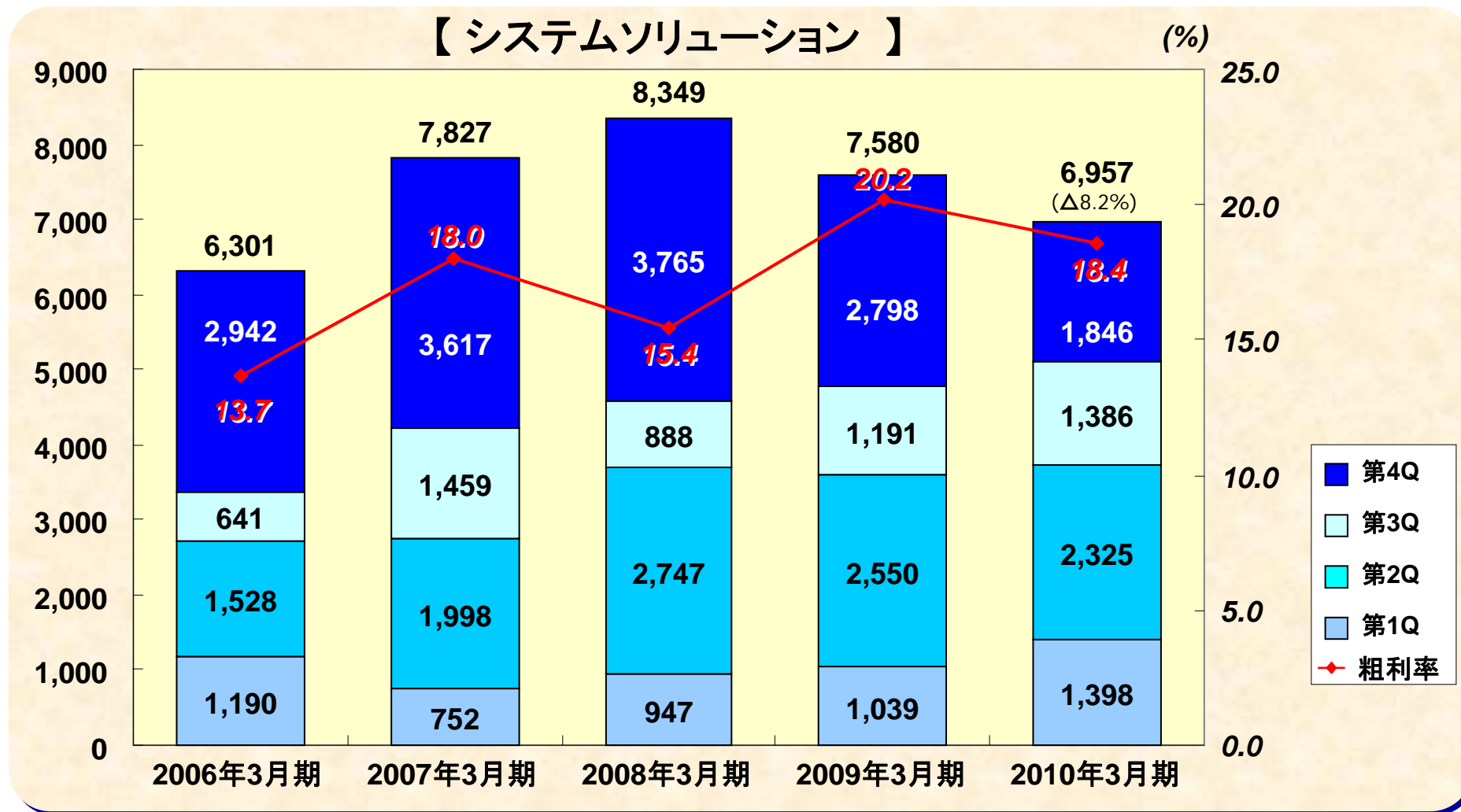


運用サービスの価格下落はあったものの、粗利は改善

# 売上区分別 売上・粗利率の四半期毎実績推移

連結

単位：百万円

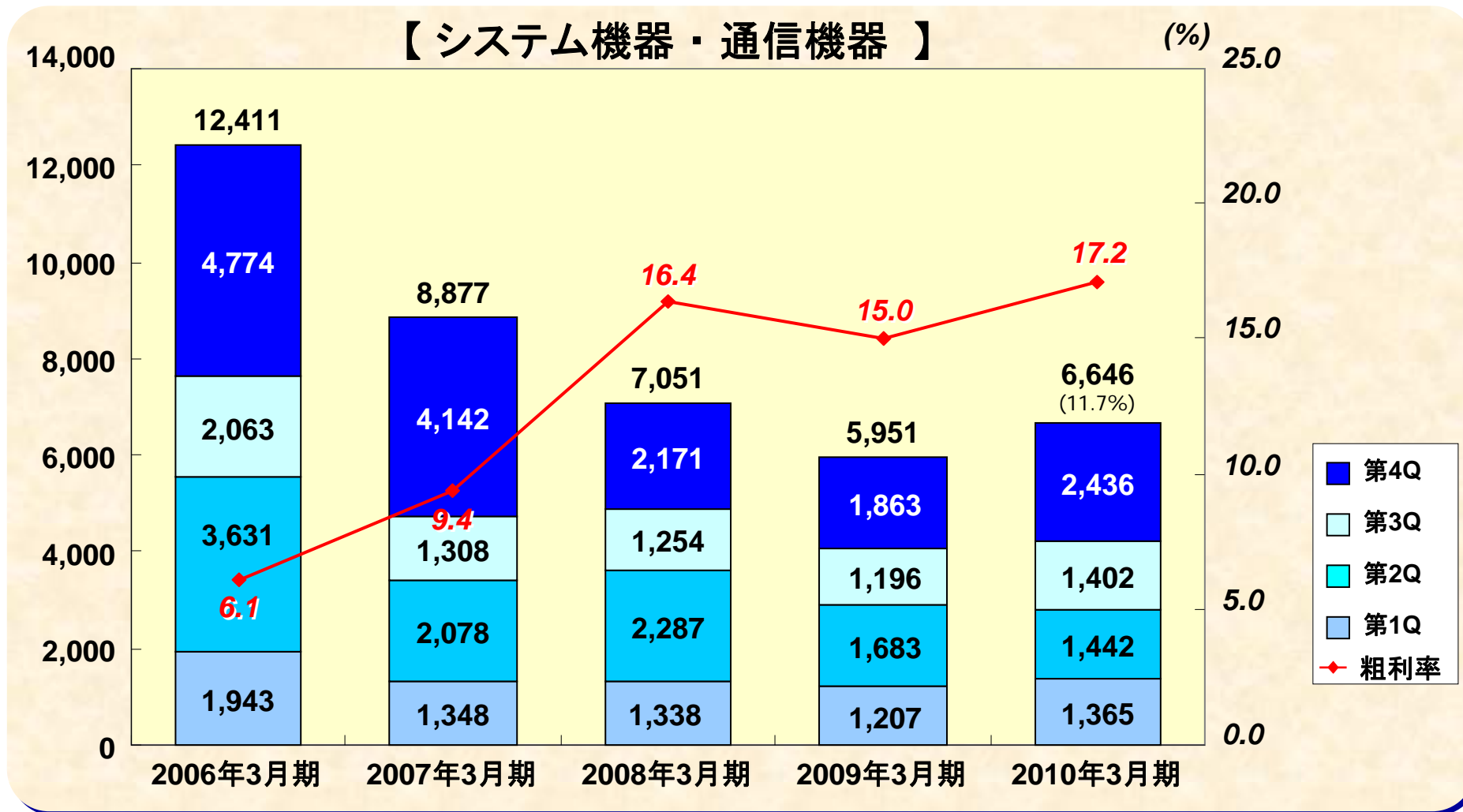


高水準の粗利率を確保

# 売上区分別 売上・粗利率の四半期毎実績推移

連結

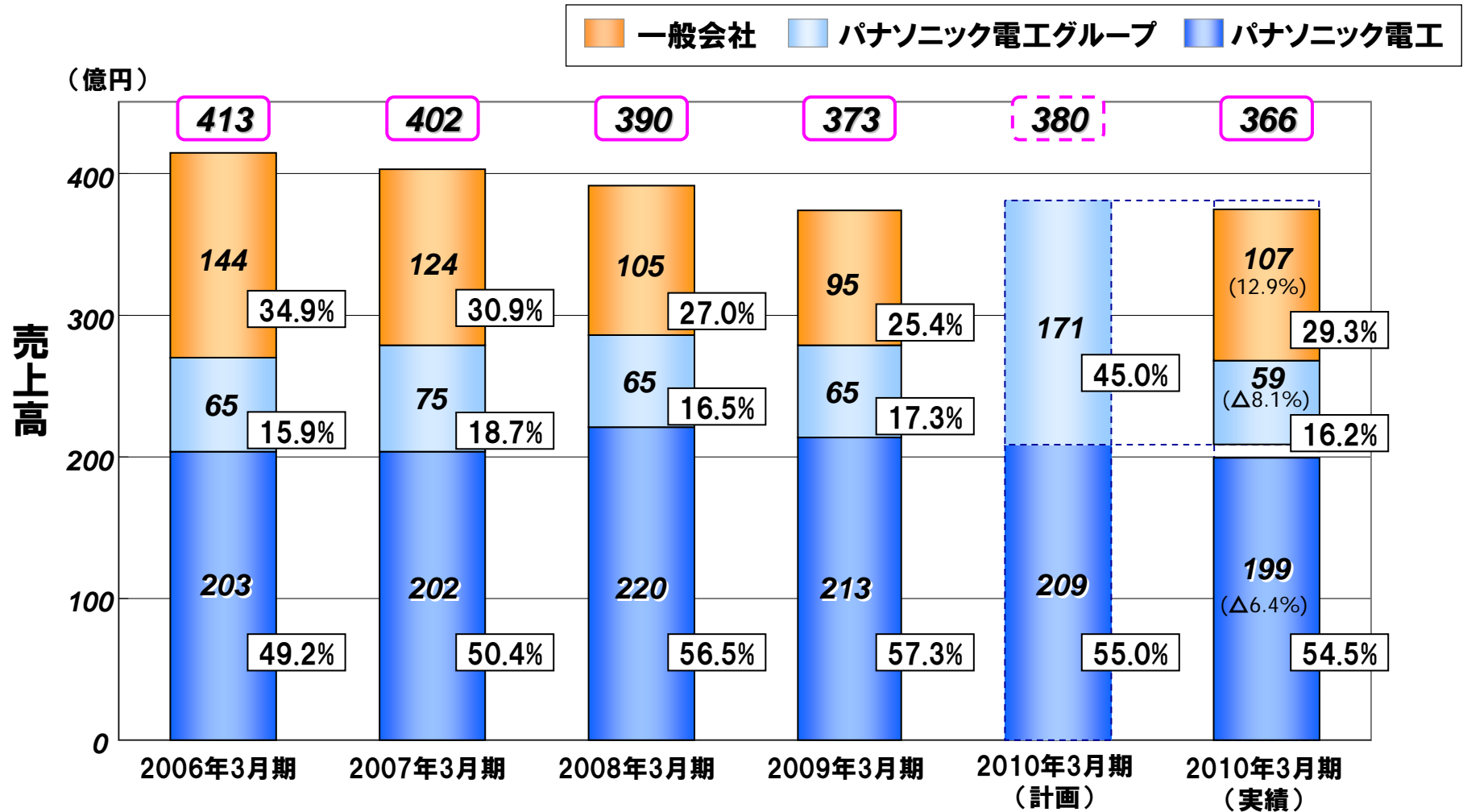
単位：百万円



高付加価値商材の売上拡大で粗利上昇

# 相手先別売上構成の推移

連結



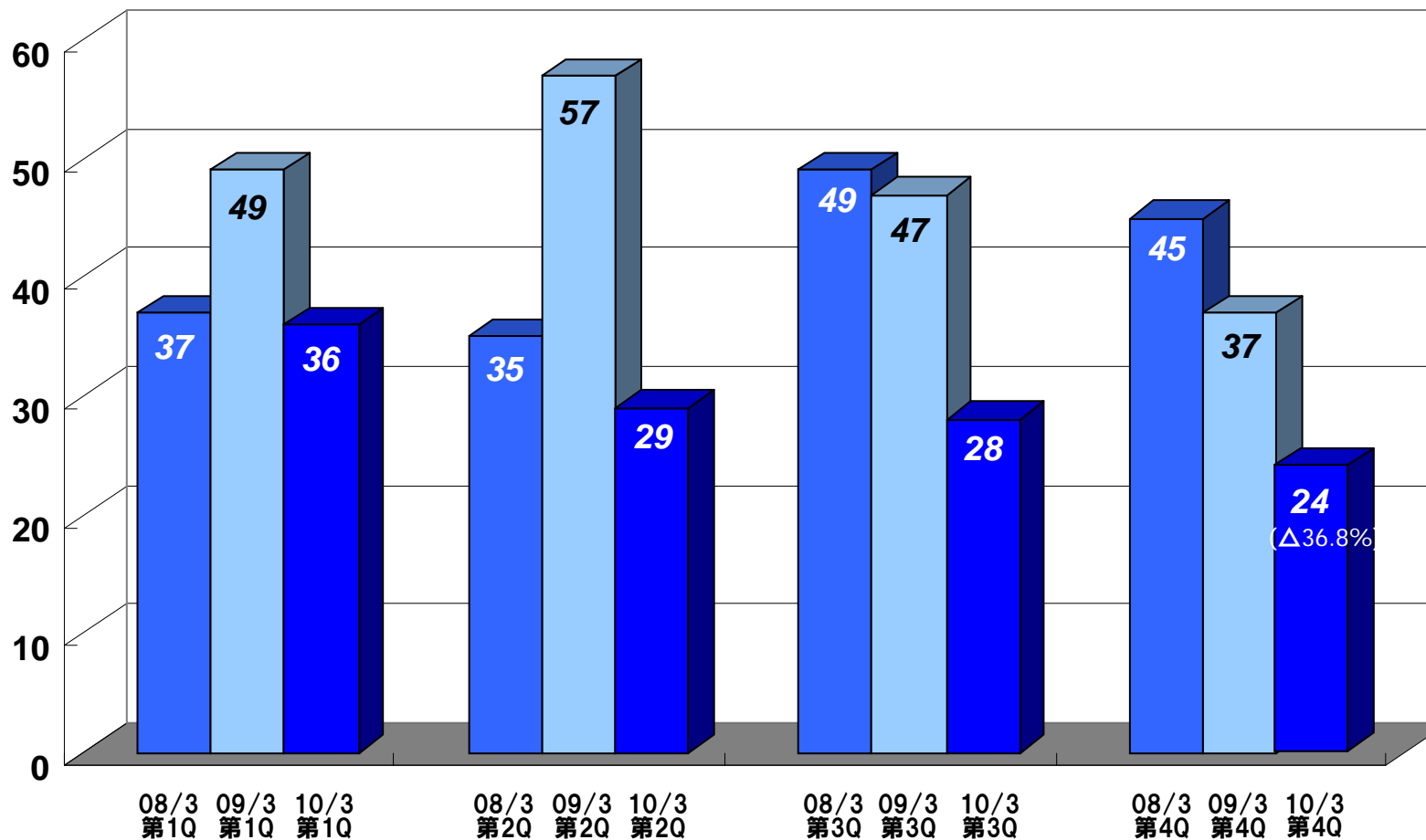
## 一般会社への売上が拡大



# 受注残高の推移

連結

(億円)



## パナソニック電工の基盤システム再構築完了

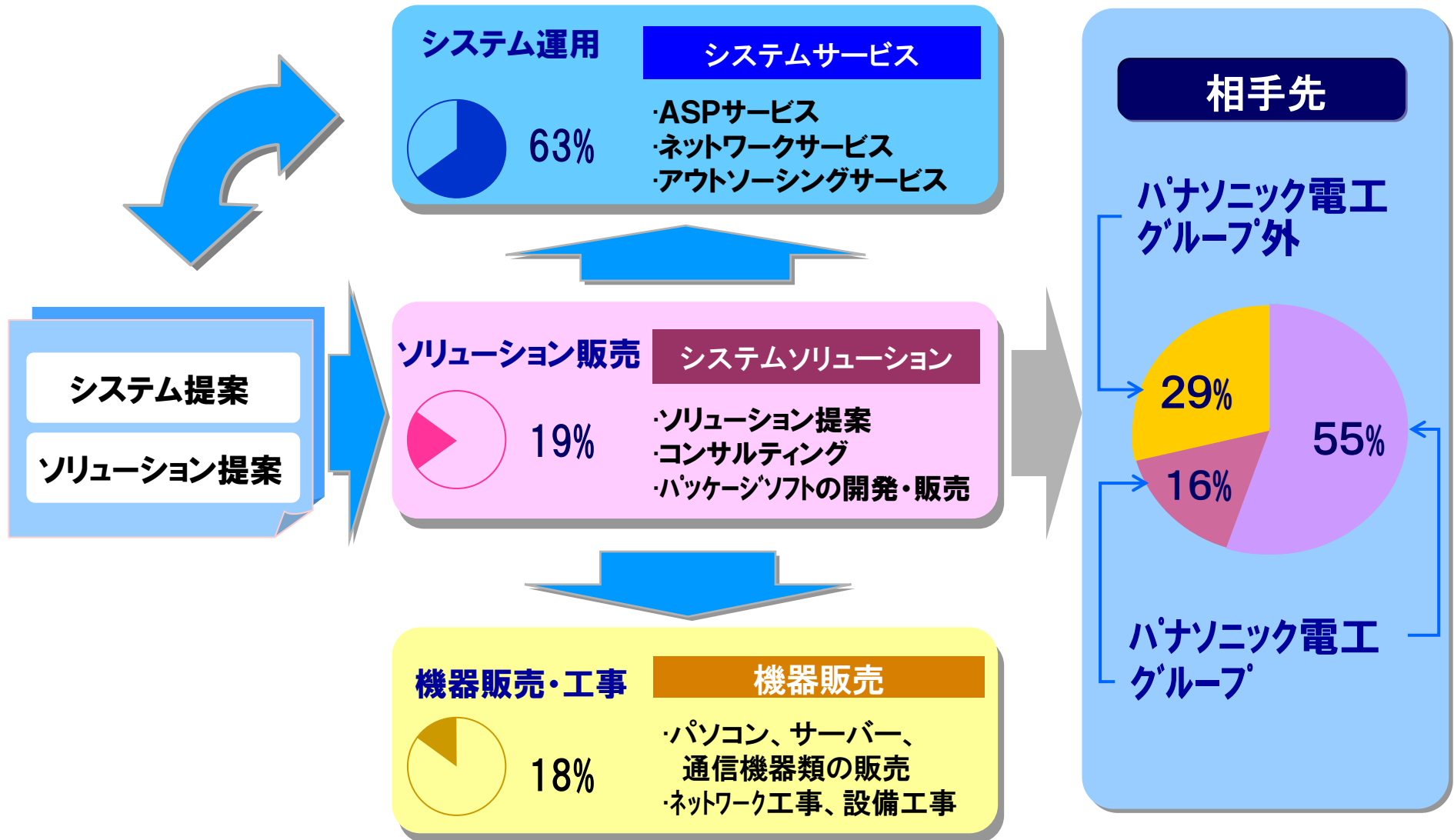
---

# 新中期経営計画 2010年～12年

# 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
会社設立	1999年2月22日
代表者	代表取締役社長 前川 一博
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 (2010年3月末現在)
従業員数	612人 (2010年3月末現在 連結)

# ビジネスモデル



# 10年3月期の振り返り

## 大手・中堅企業の顧客獲得〔主要例〕

商 材	顧客名	ソリューション
高性能サーバー 仮想化ビジネス	大和証券	インフラ構築～運用
	三菱東京UFJ銀行	インフラ構築
	製造業 A社	インフラ構築・設計業務支援
	製造業 B社	インフラ構築・ERP導入支援
	ゴルフダイジェスト・オンライン	インフラ構築
基幹業務ERP システムビジネス	製造業 C社	財務(会計)の再構築 販売管理・生産管理
	出版業 D社	基幹システムの企画・構築
データセンター ビジネス	オートファイナンス	サーバーハウジング～運用
	パッケージベンダー	サーバーホスティング

# 事業環境認識

## ■ IT市場の今後の見通し

2009年 中止・延期されたSI案件の増大、運用サービス価格の下落

2010年 景気後退の影響残りマイナス成長

2011年 プラス成長となるが  
本格的な再成長は2012年以降

## ■ ユーザの動向

ITの構造的な変革、ITインフラの統合化/最適化  
保有から活用へ〔クラウド〕  
投資対効果の厳格化

『最大・最高』から  
『最良・最適』化へ

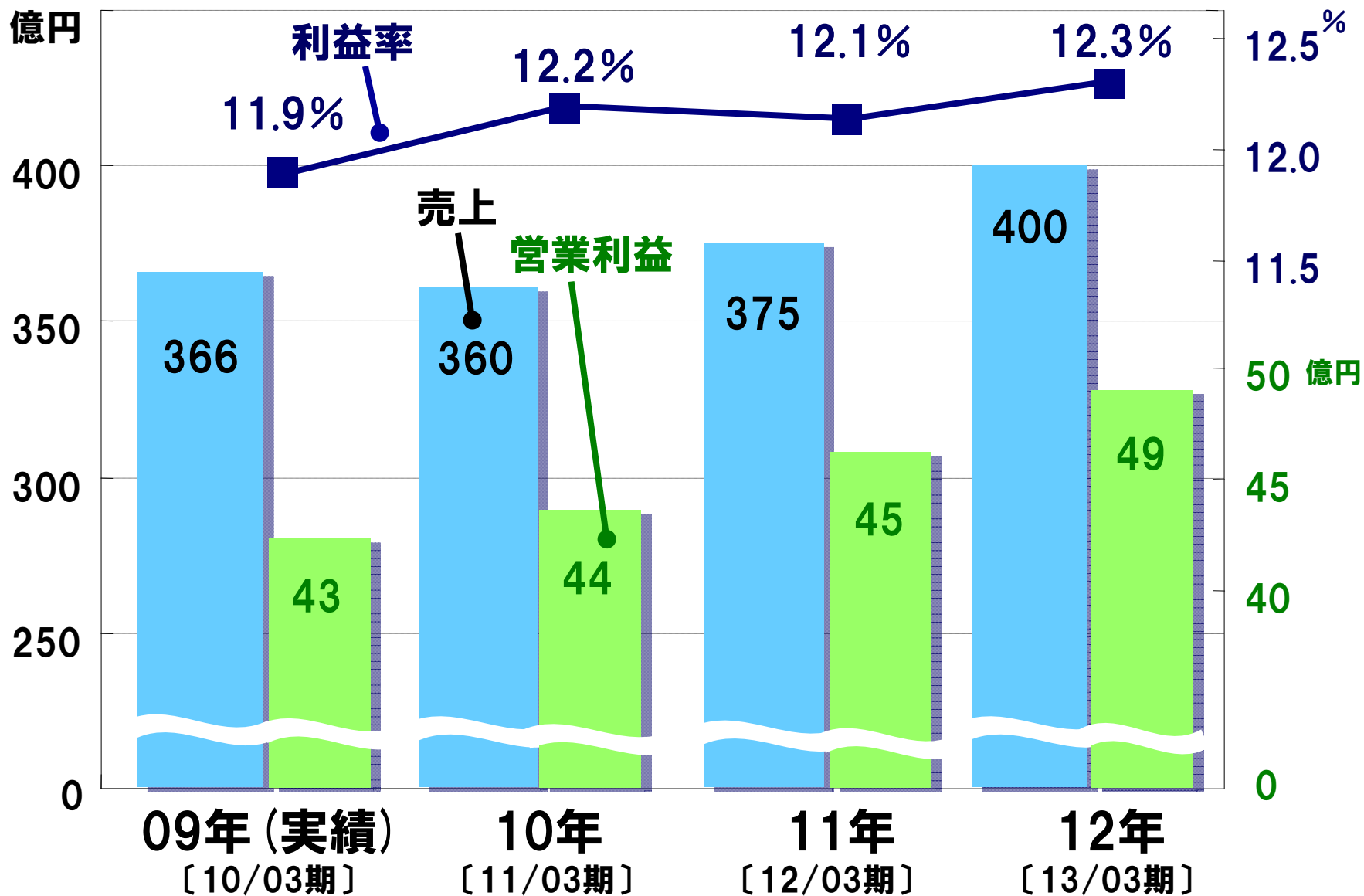
「現場力」を発揮できるビジネスチャンス

---

# 新中期経営計画 2010年～12年

---

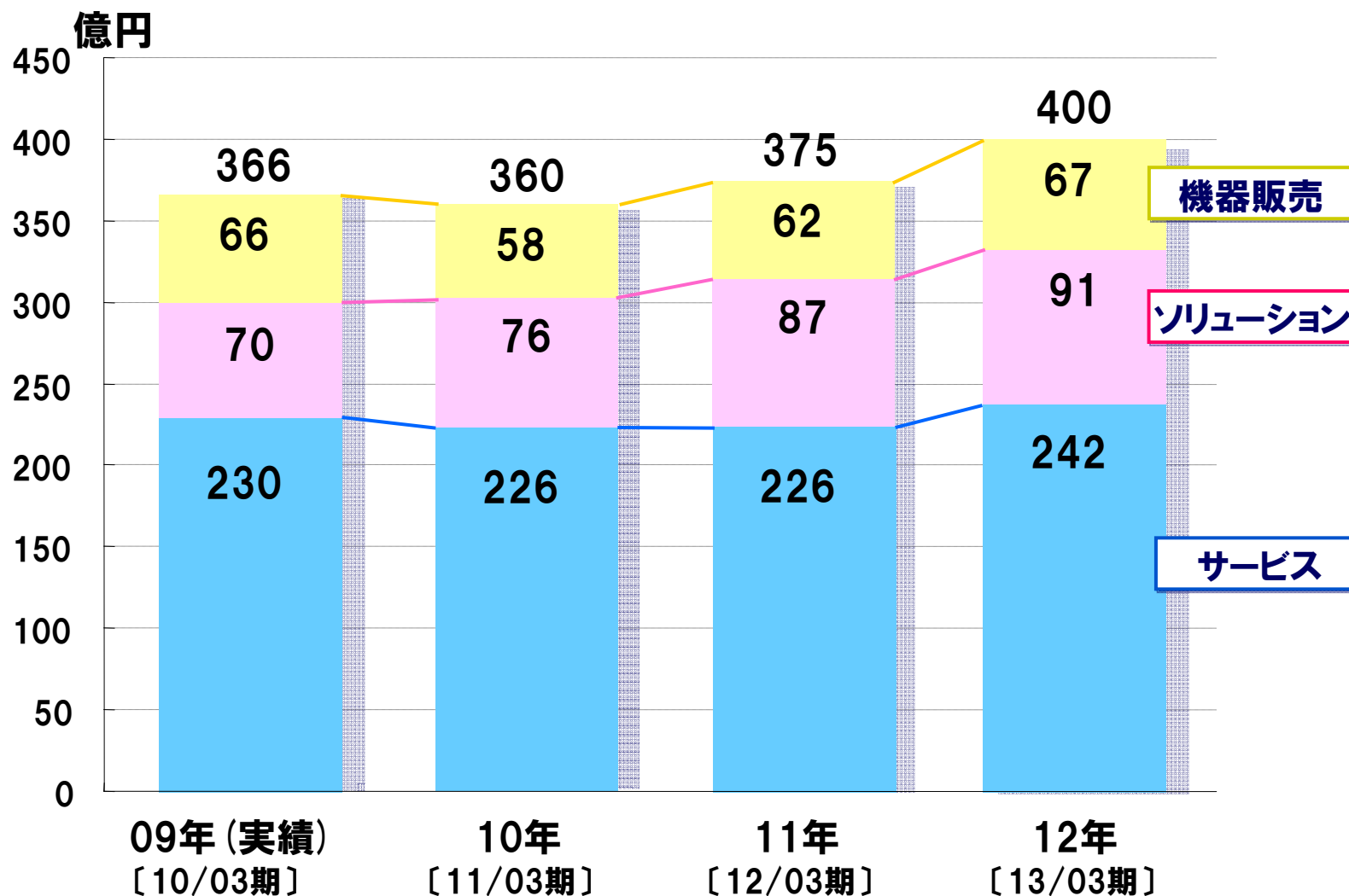
# 新中期経営計画 売上と利益(利益率)





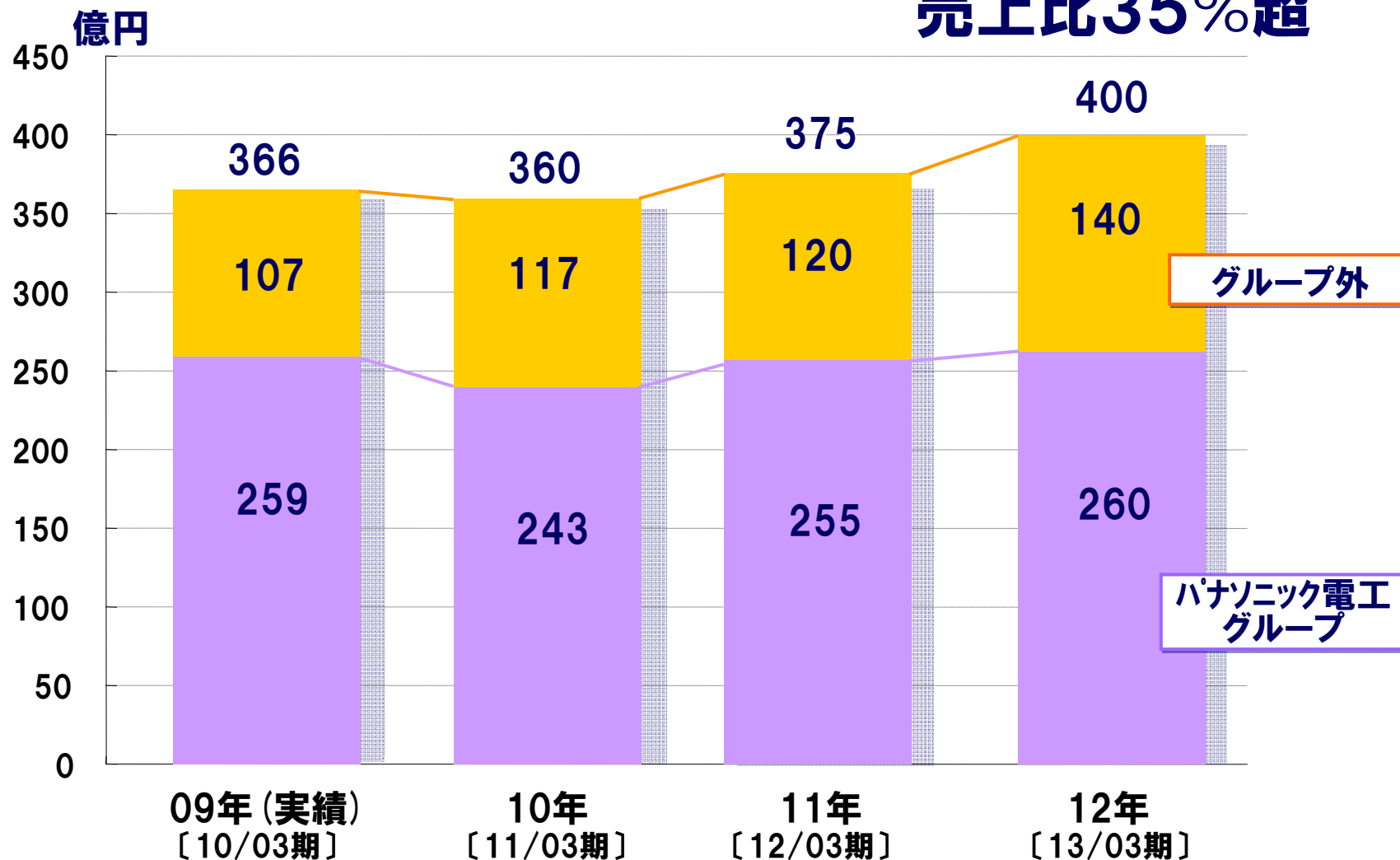
# 新中期経営計画 売上の構成(事業別)

## ▼ ソリューションからサービスへの着実な展開



# 新中期経営計画 売上の構成(顧客別)

▼パナソニック電工グループ外への売上高30%増  
売上比35%超



# 新中期経営計画 2012年経営ビジョン



## Move to Delight

“満足”を超え、感動をめざして



# 新中期経営計画 重点実施事項

## ▼お客さまのビジネスに貢献し共に成長を実現

### 1 外販の拡大

#### 「現場力」を活かした外販事業の拡大

拡販	IT合理化による大手・中堅企業の攻略
新事業	重点事業の選択と集中
海外	海外展開へ向けた基盤整備

### 2 重点顧客の深耕

#### 重点顧客とのパートナーシップの強化

IT基盤	IT構造改革加速化への取組み
技術系IT	技術系IT分野の深耕

### 3 経営体質強化

#### 構造改革による組織再編と合理化の徹底

構造改革	組織再編による力の結集と人材育成の強化
合理化	更なる合理化の徹底推進
品質	品質マインドの醸成

# 新中期経営計画 重点実施事項

## 1 外販の拡大

## IT合理化による大手・中堅企業の攻略

### 継続顧客化と新規顧客倍増への挑戦

主なターゲット	12年目標数字
製造業（大手・中堅を中心とした企業 年商300億以上）	100～120社
学校法人（中規模 2,000名規模）	80～100校
メーカー系卸売業（年商100億以上）	60～80社

# 新中期経営計画 重点実施事項

## 1 外販の拡大 新事業・重点事業の選択と集中

### 目標売上高 50億円

	テーマ	内容
1	<b>インフラ最適化事業</b> 〈経営者から見えにくいIT基盤にメスをいれる〉	◆サーバ、ストレージ、ネットワークの最適化ソリューション 仮想化、統合化、BCPの実現
2	<b>設計プロセス改革事業</b> 〈グローバル化、オフショア化対応の開発支援〉	◆グローバル展開に対応した商品開発業務の スピードアップと効率化を支援するソリューション
3	<b>基幹業務SI事業</b> 〈受注・販売管理、生産管理、会計…〉	◆統合化した基幹業務システムの構築 ◆サプライチェーンのシームレスな情報統合支援
4	<b>IT運用サービス事業</b> 〈持つ経営から持たざる経営への誘い〉	◆IT運用の見直しなどIT構造改革をビジネス化 クラウドビジネスの展開
5	<b>パナソニック電工との協業</b> 〈パナソニック電工商品にIT活用で 新たな付加価値の創出〉	◆パナソニック電工グループのシステム機器と IT技術の新結合によるソリューション

# 新中期経営計画 重点実施事項

1

外販の拡大

海外展開へ向けた基盤整備

1. 海外ITサポート体制の強化

2. グローバルIT基盤の整備

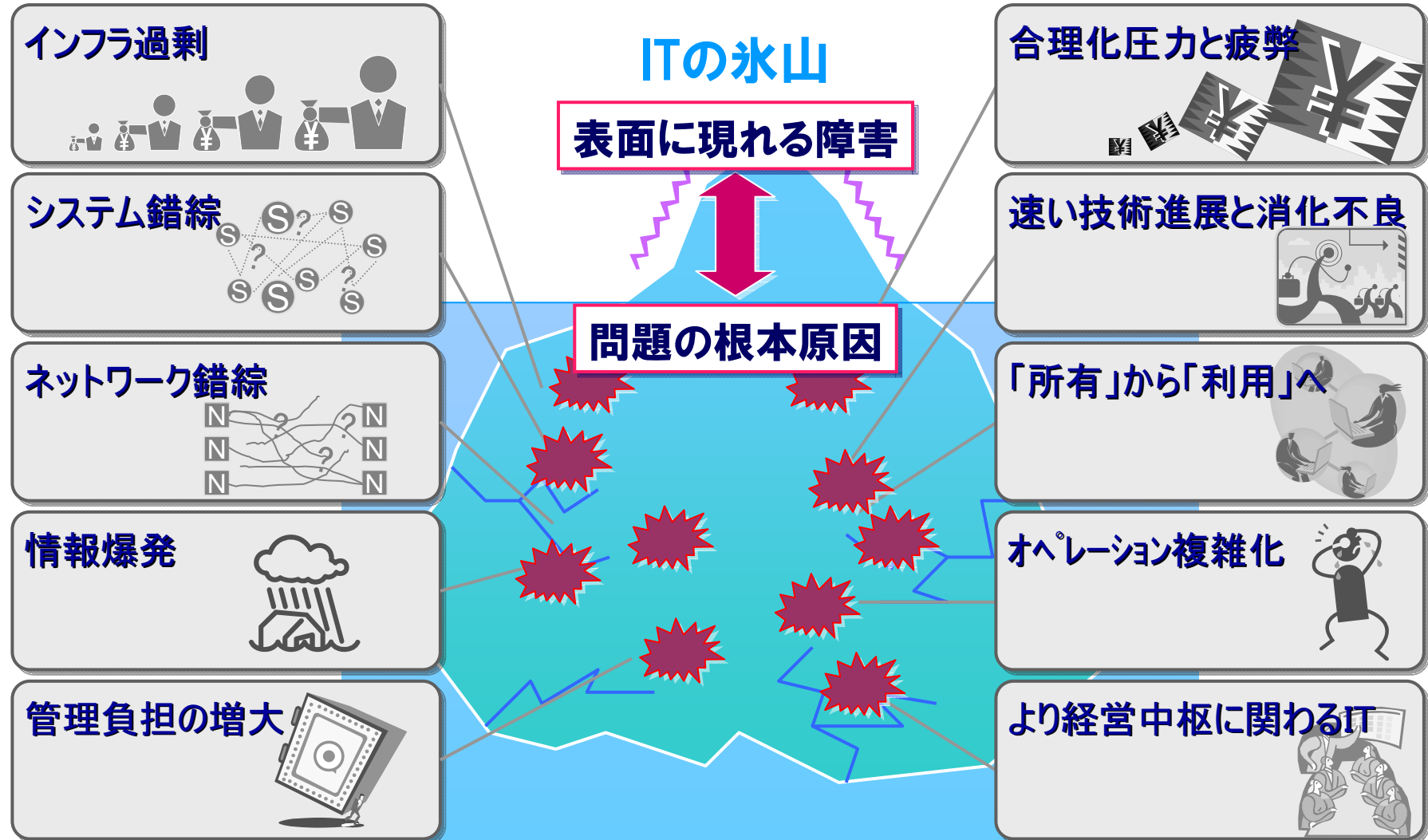
海外展開を加速化する企業を  
サポートする海外事業担当の創設



海外100名体制を構築

# 新中期経営計画 重点実施事項

## 2 重点顧客の深耕 IT構造改革加速化への取組み





# 新中期経営計画 重点実施事項

---

## 2 重点顧客の深耕 IT構造改革加速化への取組み (設計プロセス改革ソリューションの展開)

1. アプリケーション統廃合の加速
2. 情報システム基盤のシンプル化
3. 国内外最適ネットワークの構築

# 新中期経営計画 重点実施事項

## 2 重点顧客の深耕

## 技術系IT分野の深耕 設計開発領域

### 1.技術系業務のIT支援を強化

(設計プロセス改革ソリューションの展開)

次ページにて

### 2.パナソニック電工システム系商品との 連携ビジネスを創出

### 3.組込みソフトウェア開発事業への支援拡大

# 新中期経営計画 重点実施事項

## 2 重点顧客の深耕

### 1. 技術系業務のIT支援を強化 (設計プロセス改革ソリューションの展開)

SCM

受注

調達

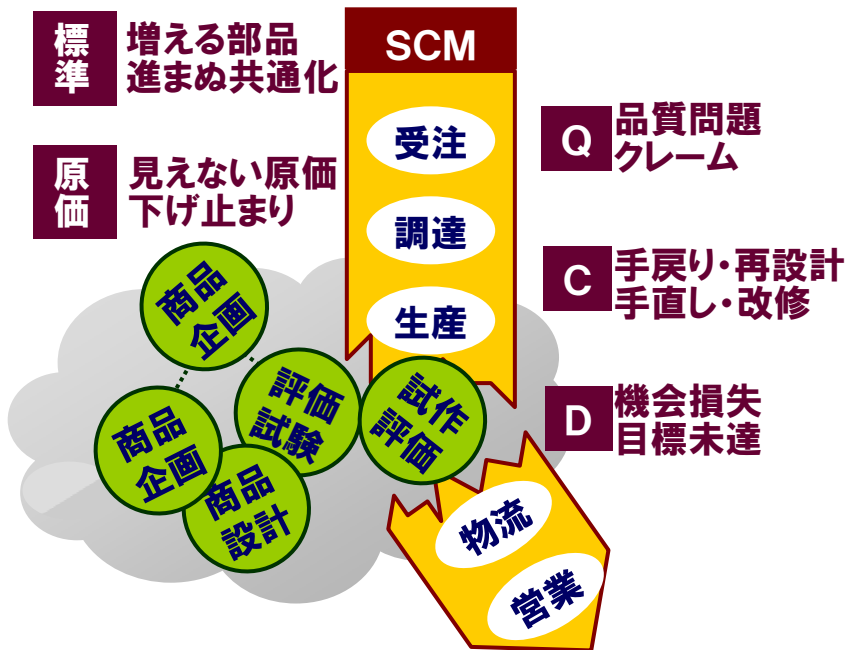
生産

物流

営業  
サービス

リサイクル

#### SCMの効果をそぐ製品開発上の課題

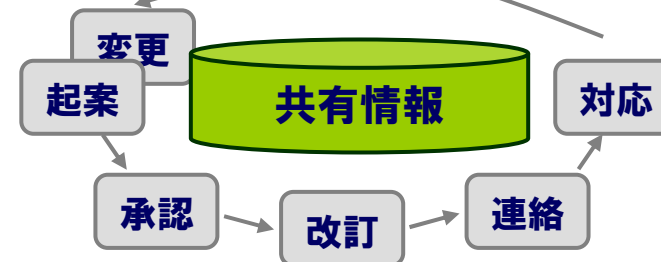


#### 商品開発



#### 設計プロセス改革ソリューション

全担当が同じ情報を参照・活用し業務を進める



定められた開発業務プロセスが  
厳密に運用される。

# 新中期経営計画 重点実施事項

## 3 経営体質強化 更なる合理化、品質マインドの醸成

1. 運用・開発コスト削減へのシンプル化活動
2. 開発上流での品質確保

項目	具体的な施策
アプリケーション	・約400システム → <b>半減</b>
サーバー	・約1,800台 → <b>半減</b>
品質向上	・開発センターの強化 ・運用センターへの集中

# 新中期経営計画 重点実施事項

## 3 経営体質強化 市場環境の変化に即した体制の整備 人財育成への取組み

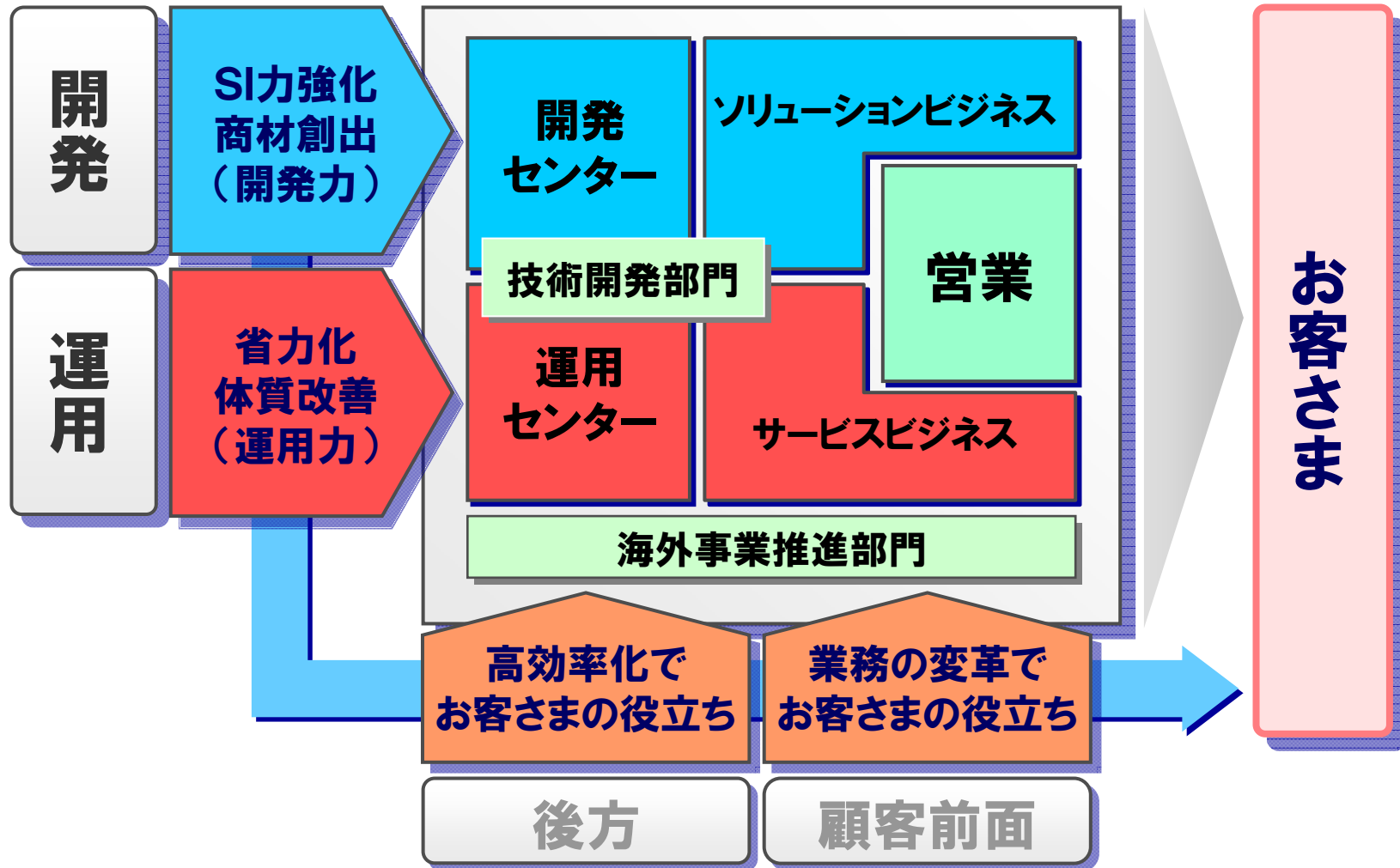
1. 事業の再編と事業拡大の実施 

2. 人財育成の強化

3. 海外人財の育成


# 新中期経営計画 重点実施事項

## 3 経営体質強化 1. 事業の再編と事業拡大の実施



# 新中期経営計画 重点実施事項

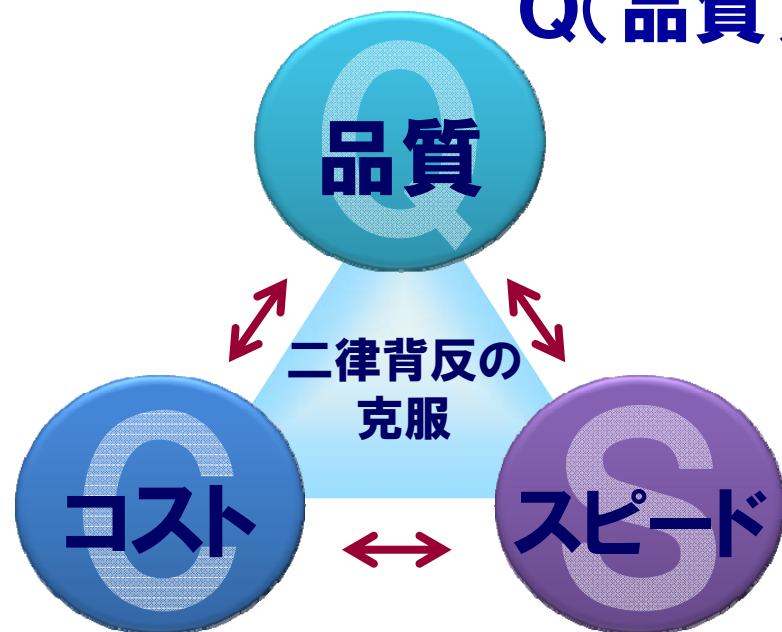
## 「メリ」の積み重ねと「ハリ」の積極的取組み

 <b>メリ【減り】</b>	 <b>ハリ【張り】</b>
<p><b>↓ 市場環境に即したシンプルな組織</b></p> <p>09年度 6本部 10事業部</p> <p>▶</p> <p>10年度 3本部 (▲3) 4事業部 (▲6)</p>	<p><b>↑ “グローバル元年”を迎える</b></p> <p>グローバル人材の強化・組織の整備</p> <p>09年度 10名</p> <p>▶</p> <p>100名規模へ</p>
<p><b>↓ 運用・開発コストの更なる削減</b></p> <p>アプリケーション (400システム) サーバ (1,800台)</p> <p>▶</p> <p><b>半減</b></p>	<p><b>↑ 新しい人財で組織を活性化</b></p> <p><b>10年度新人採用30名</b></p>
<p><b>↓ 東京オフィスの移転によるコスト削減</b></p> <p>10年上期移転予定 コスト(賃料)の大幅削減 絶対額で 約▲9,000万円/3年</p>	<p><b>↑ 首都圏での販売力強化</b></p> <p>人員の大幅シフト 東京オフィス 1.5倍に拡張</p>

# 新中期経営計画 重点実施事項

お客さま視点の活動に向けて

Q(品質)-C(コスト)-S(スピード)の実践



×



個の情熱で克服

組織の執念でDNA化



強い「現場力」を持つ会社へ



# 新中期経営計画 重点実施事項

品質へのこだわり

テクニカルスキル + ヒューマンスキル

「Delight品質」の両輪  
「テクニカル」と「ヒューマン」

しくみ・技術

TECHNICAL

75%

- CMMI レベル3 の継続・レベルアップ
- SI・プロジェクト能力の向上

マインド・マナー

HUMAN

25%

- 社員マナー品質向上 - 改めて基本から
- お客さまCS調査 - 今の立ち位置の認知

---

# 2011年3月期 計画

---

# 2011年3月期 計画

	2010年3月期 (百万円)	2011年3月期 (百万円)	比較増減 (%)
売上高	36,650	36,000	△1.8
営業利益	4,371	4,400	0.7
経常利益	4,400	4,450	1.1
当期純利益	2,562	2,600	1.4

# 配当政策

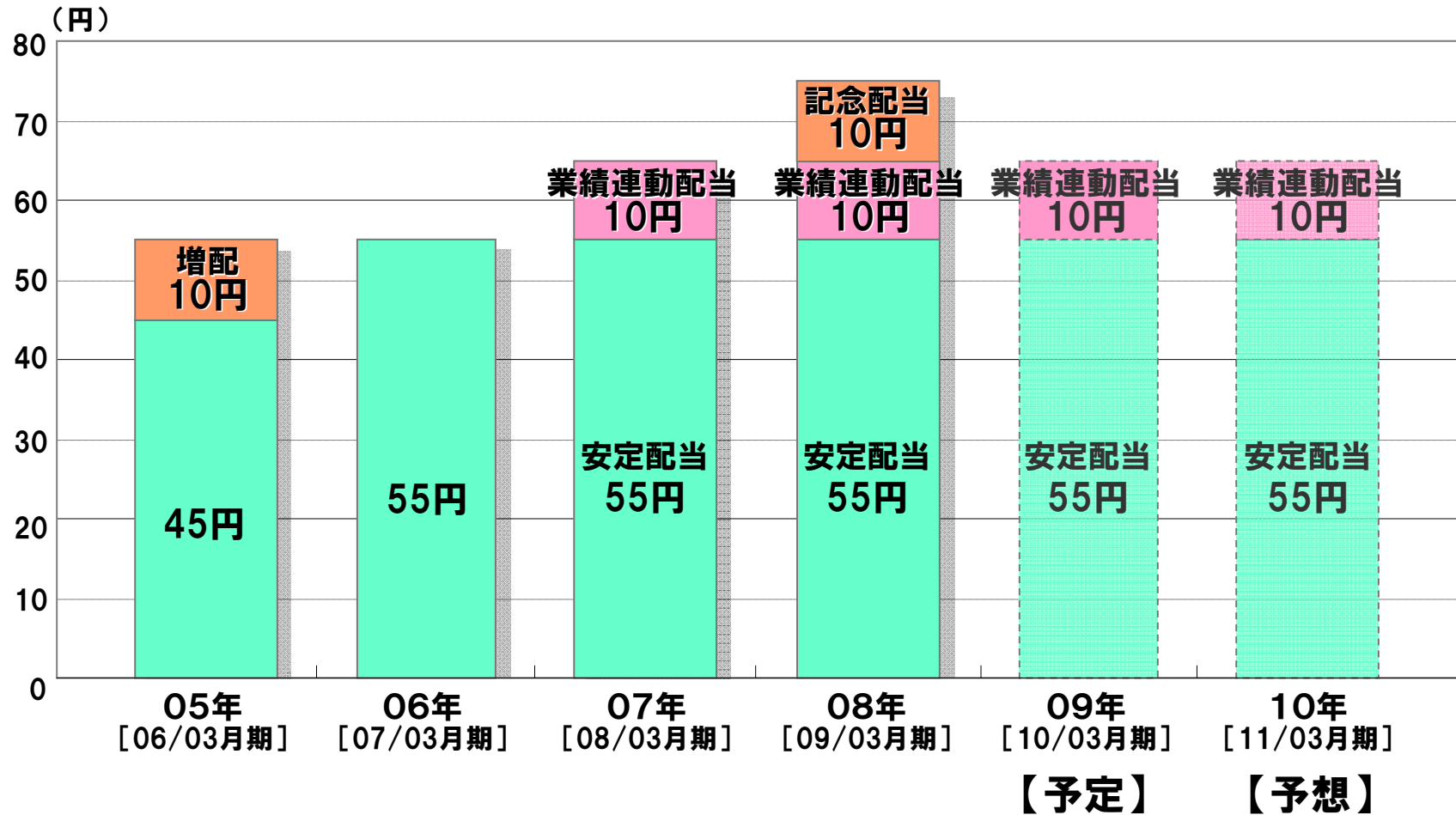
2010年3月期 予定	安定配当 業績連動配当	55円 10円	配当性向 27.0%
----------------	----------------	------------	---------------

2011年3月期 予想	安定配当 業績連動配当	55円 10円	配当性向 26.6%
----------------	----------------	------------	---------------

## 配当方針

- 株主への利益還元は最も重要な課題のひとつ
- 経営基盤の強化と長期的な事業発展のための内部留保の充実に留意
- 安定的かつ業績に応じて、積極的に剰余金の配当を実施
- 年間1株当たり55円配当を安全的に実施
- 資金状況、財政状況、配当性向等を総合的に勘案し、可能な限り連結業績に応じて実施

# 配当の推移



配当性向	21.1%	19.5%	24.4%	28.7%	27.0%	26.6%
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

**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。**