

**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**

**2011年3月期  
第2四半期決算説明会**

**取締役 経理部長 丸岡 裕征**

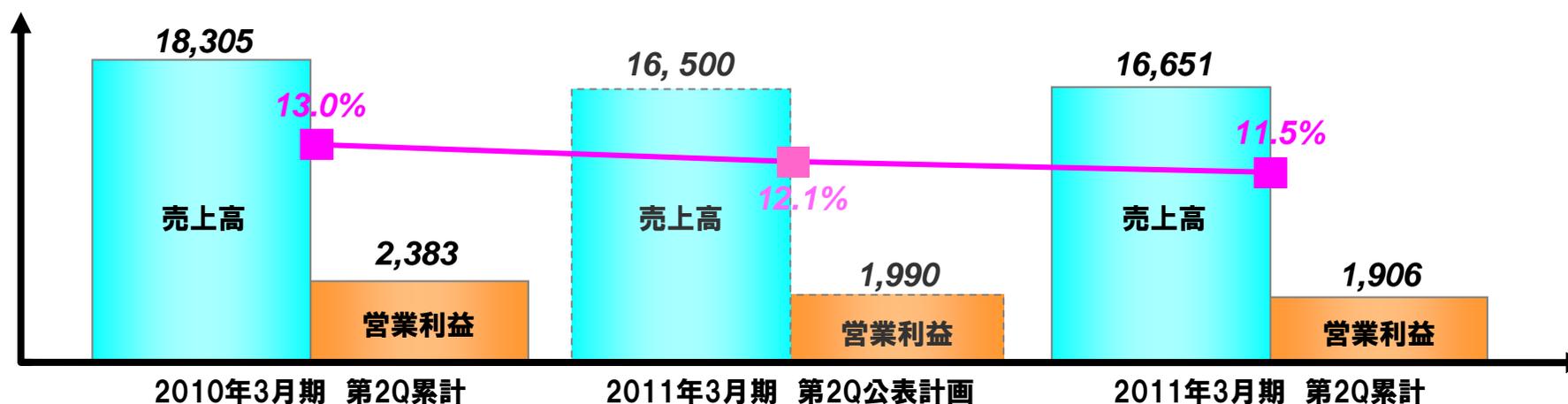
**2010年10月22日**

# 2011年3月期第2四半期 業績(累計)

1

連結

単位:百万円	2010年3月期 第2Q累計	2011年3月期 第2Q公表計画	2011年3月期 第2Q累計	対売上比	前年同期比
売上高	18,305	16,500	16,651	—	91.0%
営業利益	2,383	1,990	1,906	11.5%	80.0%
経常利益	2,401	2,000	1,944	11.7%	81.0%
当期利益	1,416	1,130	1,125	6.8%	79.4%



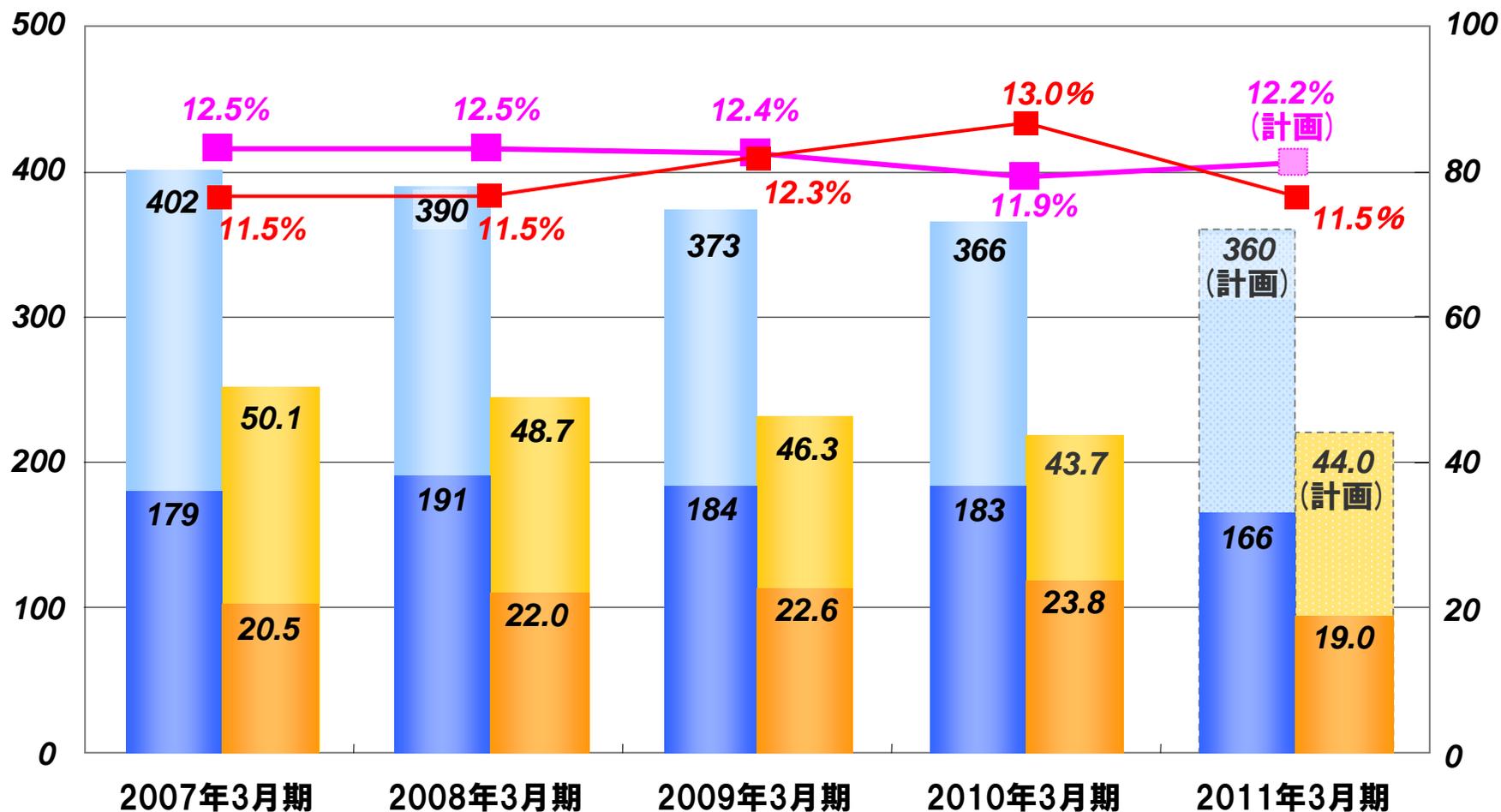
# 売上高・営業利益・営業利益率の推移

連結



(売上高:億円)

(営業利益:億円)

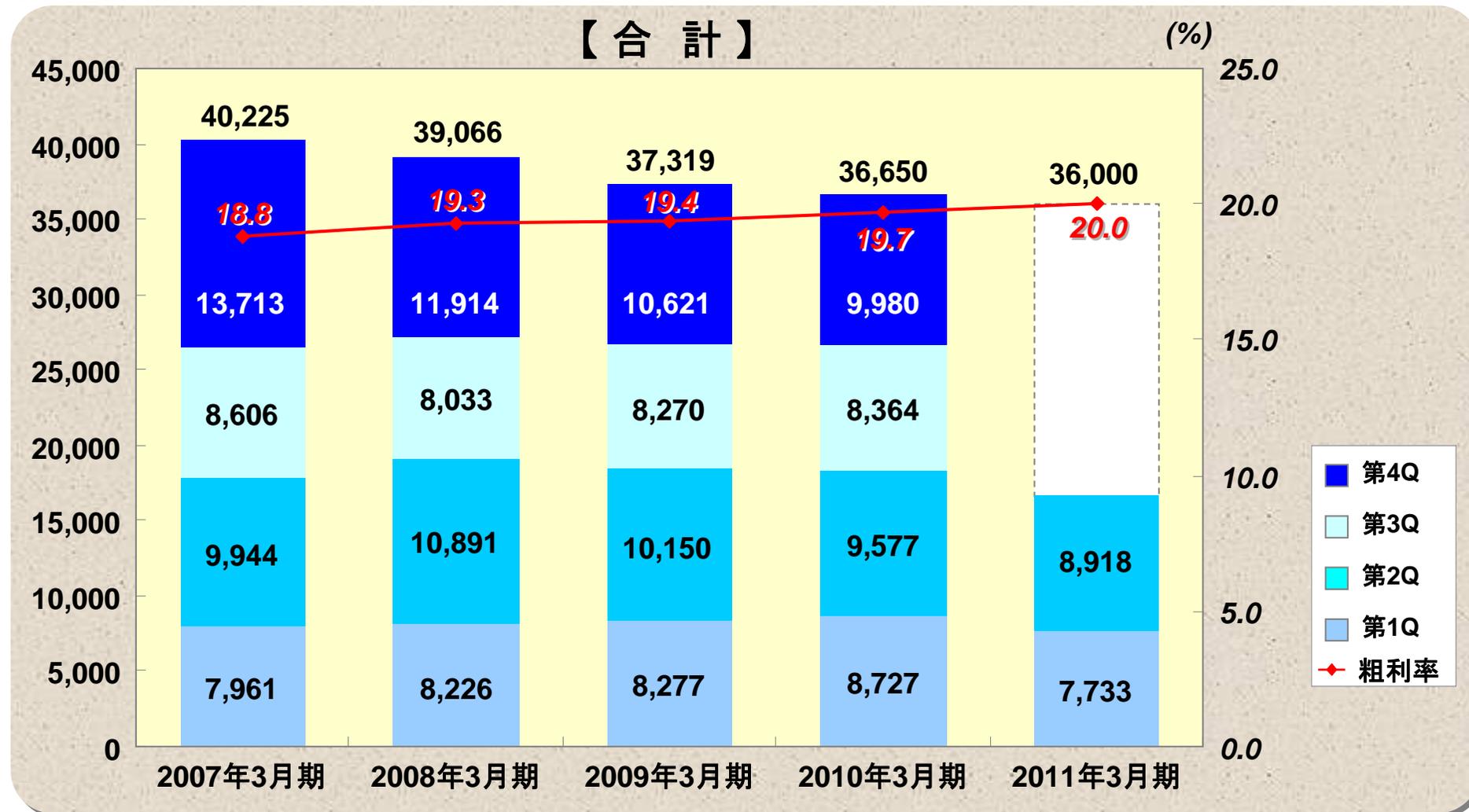


中間期では減収・減益も会社計画どおり

# 売上・粗利率の四半期毎実績推移

連結

単位：百万円



減収が続く中、収益体質は着実に向上

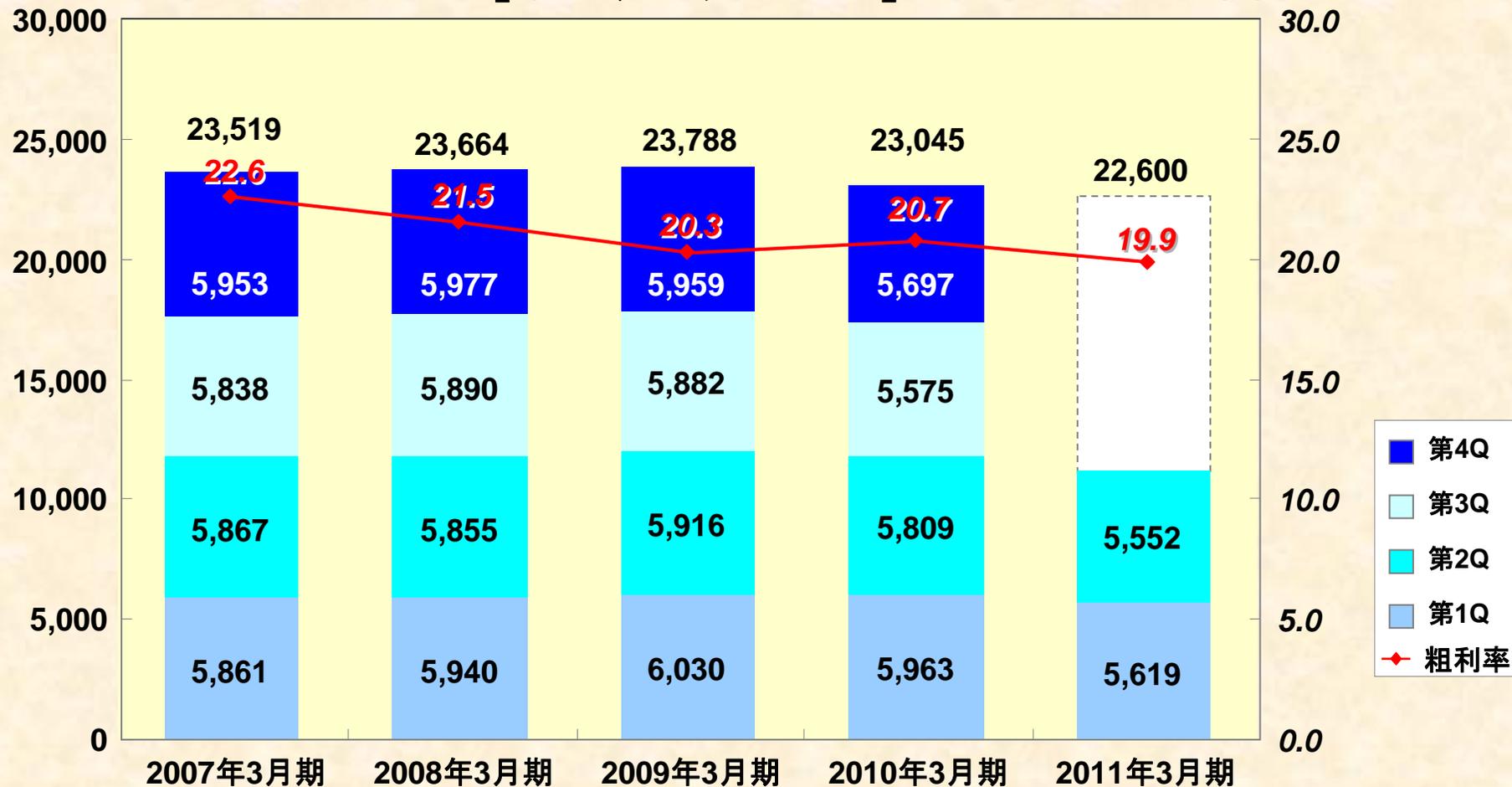
# 売上区分別 売上・粗利率の四半期毎実績推移

連結

単位：百万円

## 【システムサービス】

(%)

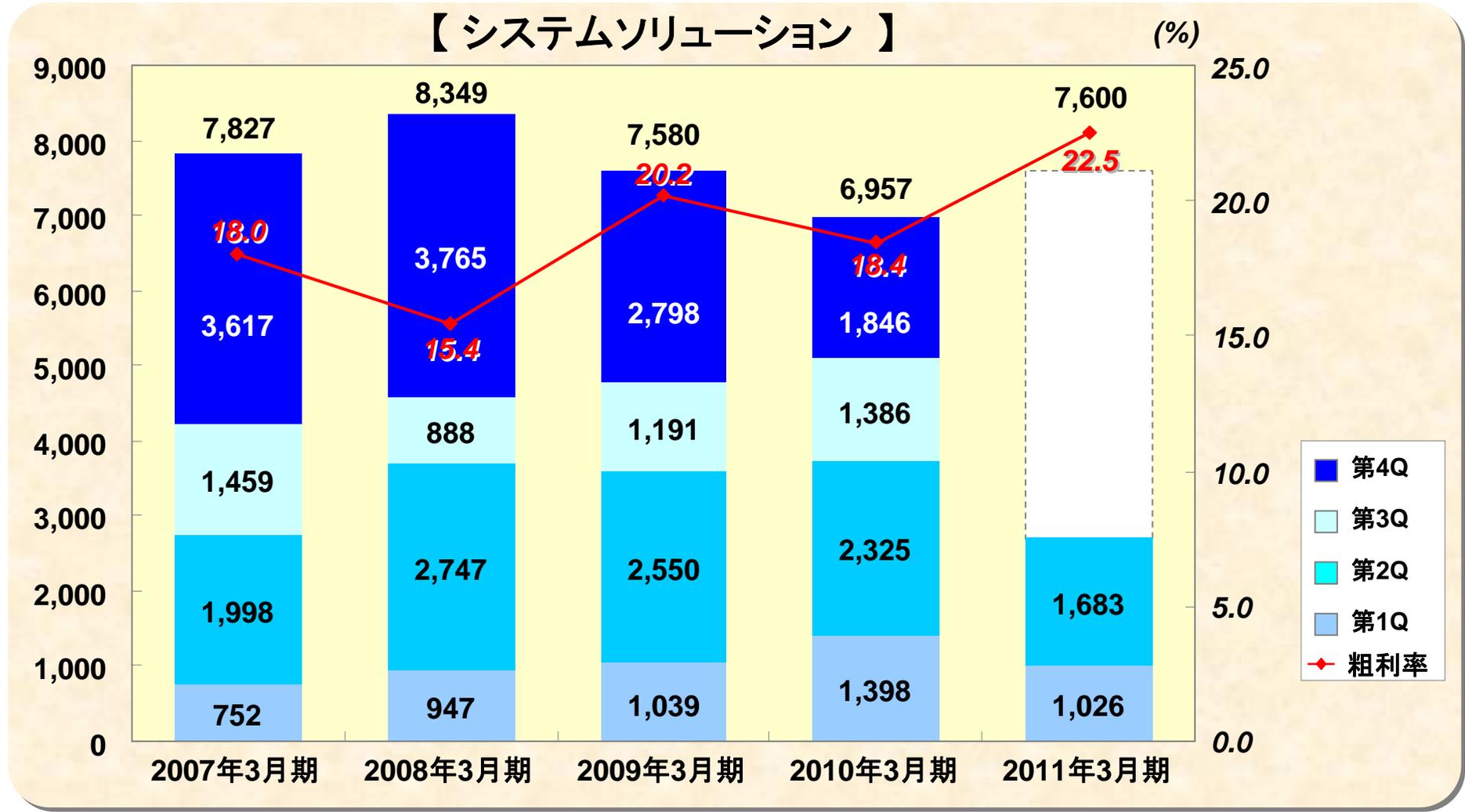


サービス提供価格の下落継続するも高粗利率は維持

# 売上区分別 売上・粗利率の四半期毎実績推移 5

連結

単位：百万円

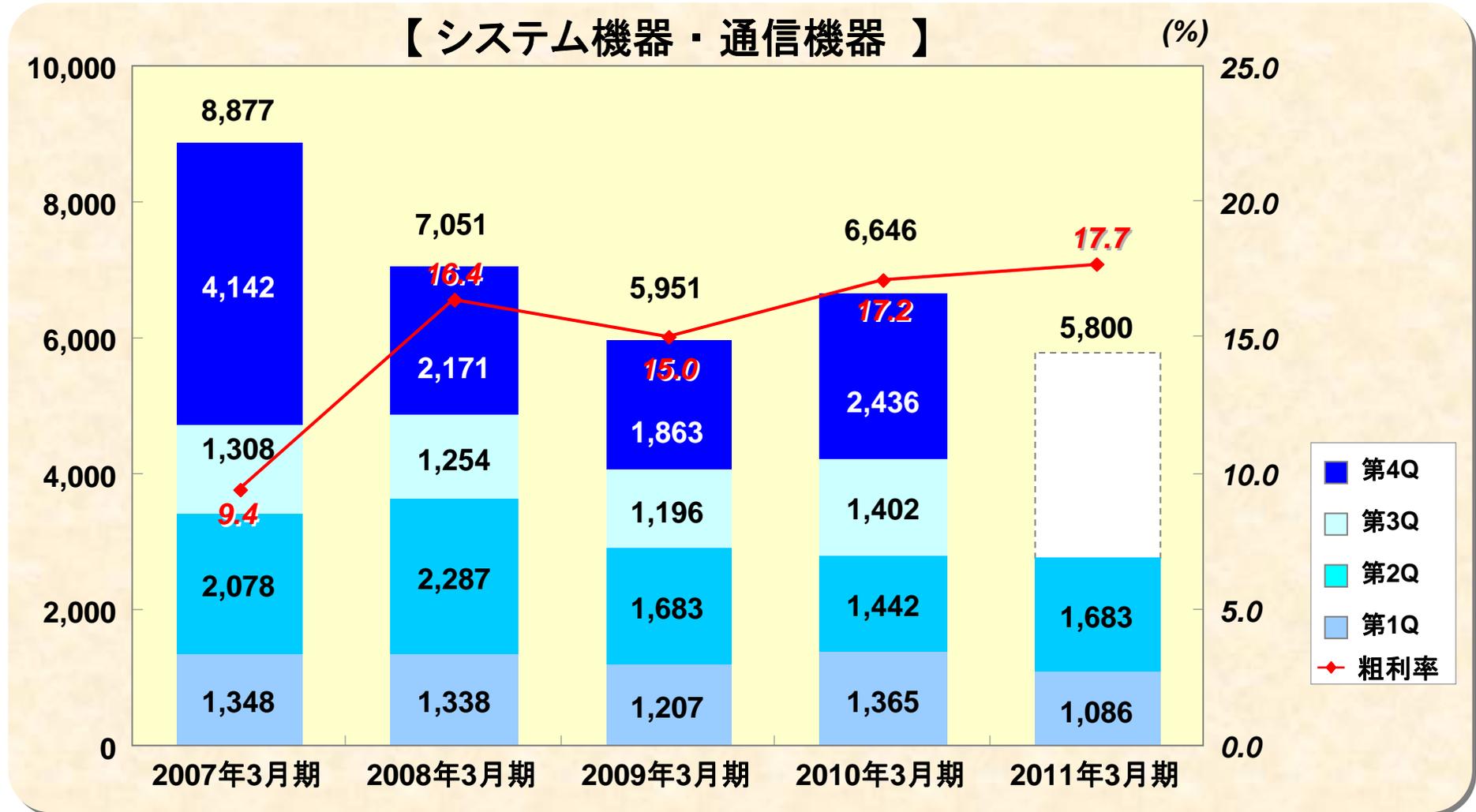


徹底したコストの抑制で過去最高の粗利率達成

# 売上区分別 売上・粗利率の四半期毎実績推移 6

連結

単位：百万円

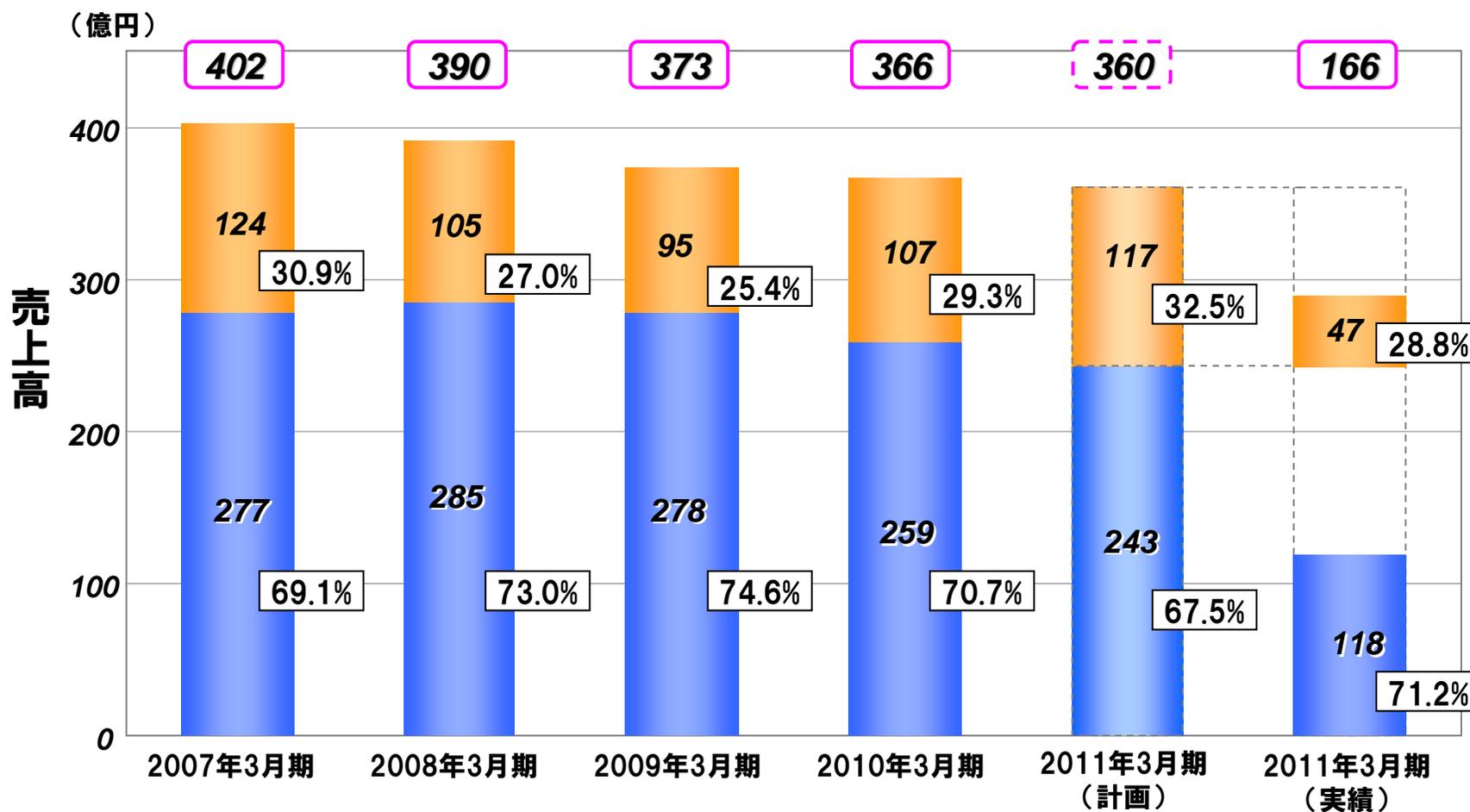


高付加価値商品の販売に特化し高水準の粗利率を維持

# 相手先別売上構成の推移

連結

■ 一般会社    ■ パナソニック電工グループ



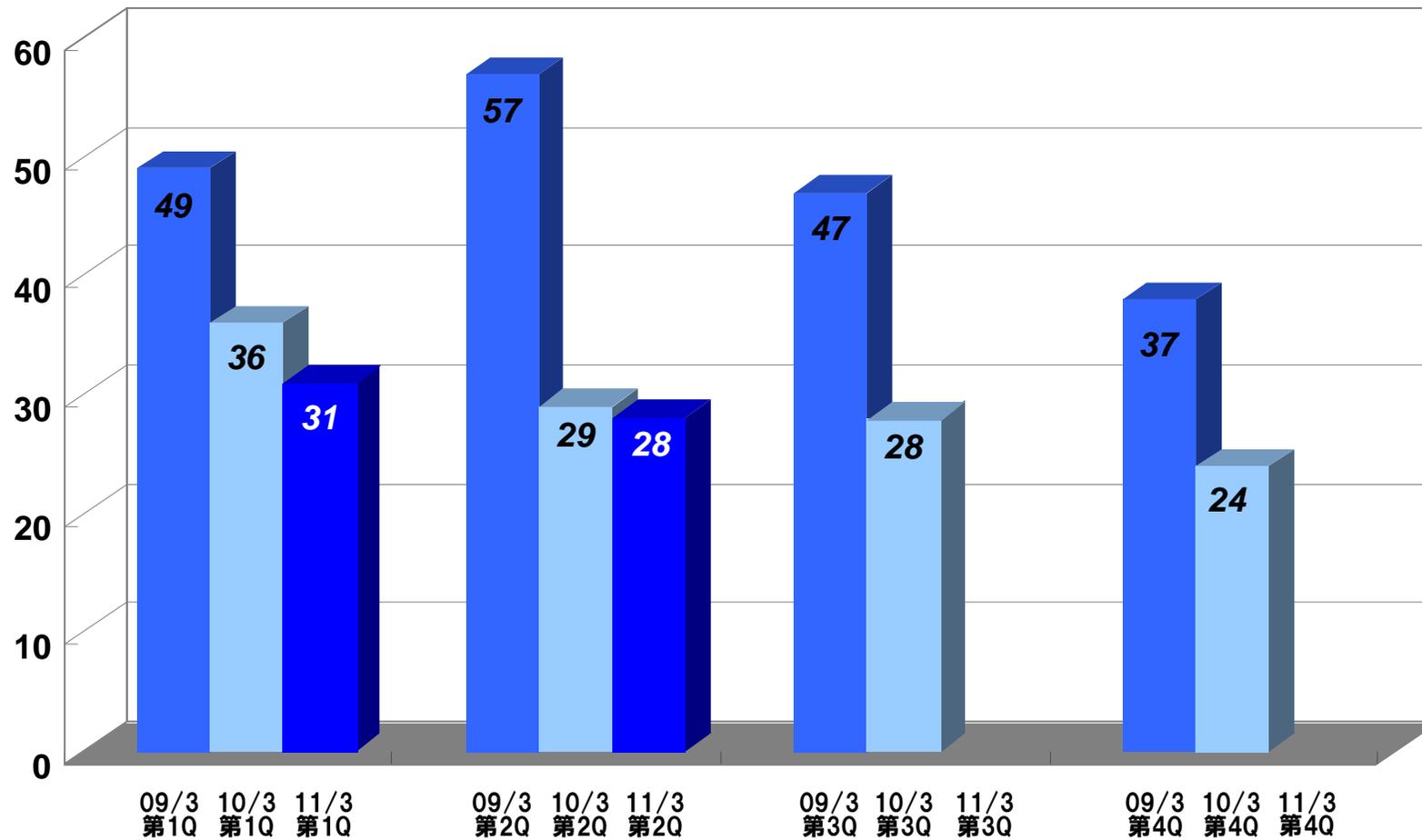
## 外販比率の拡大に引き続き注力

# 受注残高の推移



連結

(億円)



前年期末から18%増

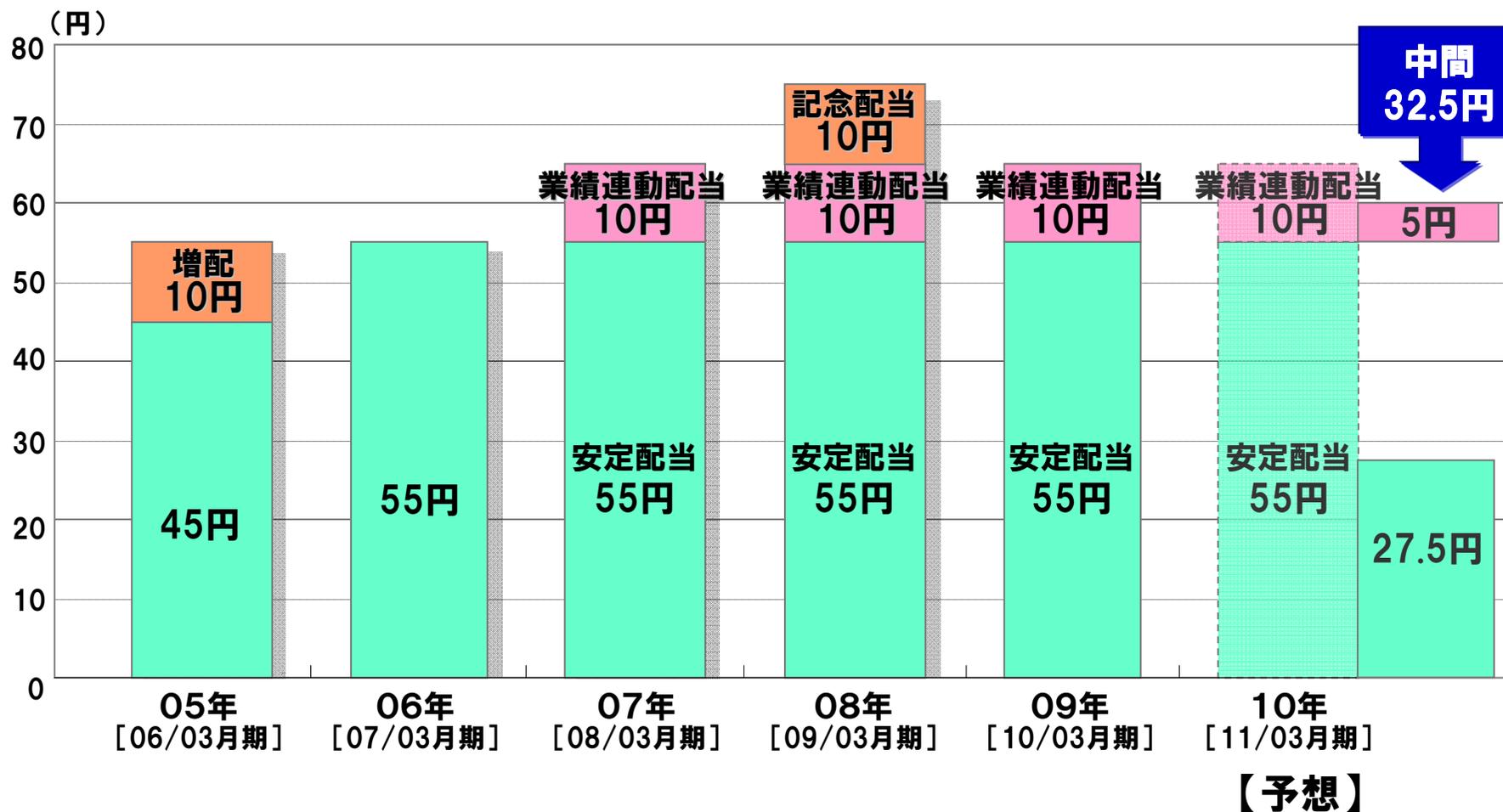
2010年3月期	安定配当	55円	配当性向
	業績連動配当	10円	27.0%

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

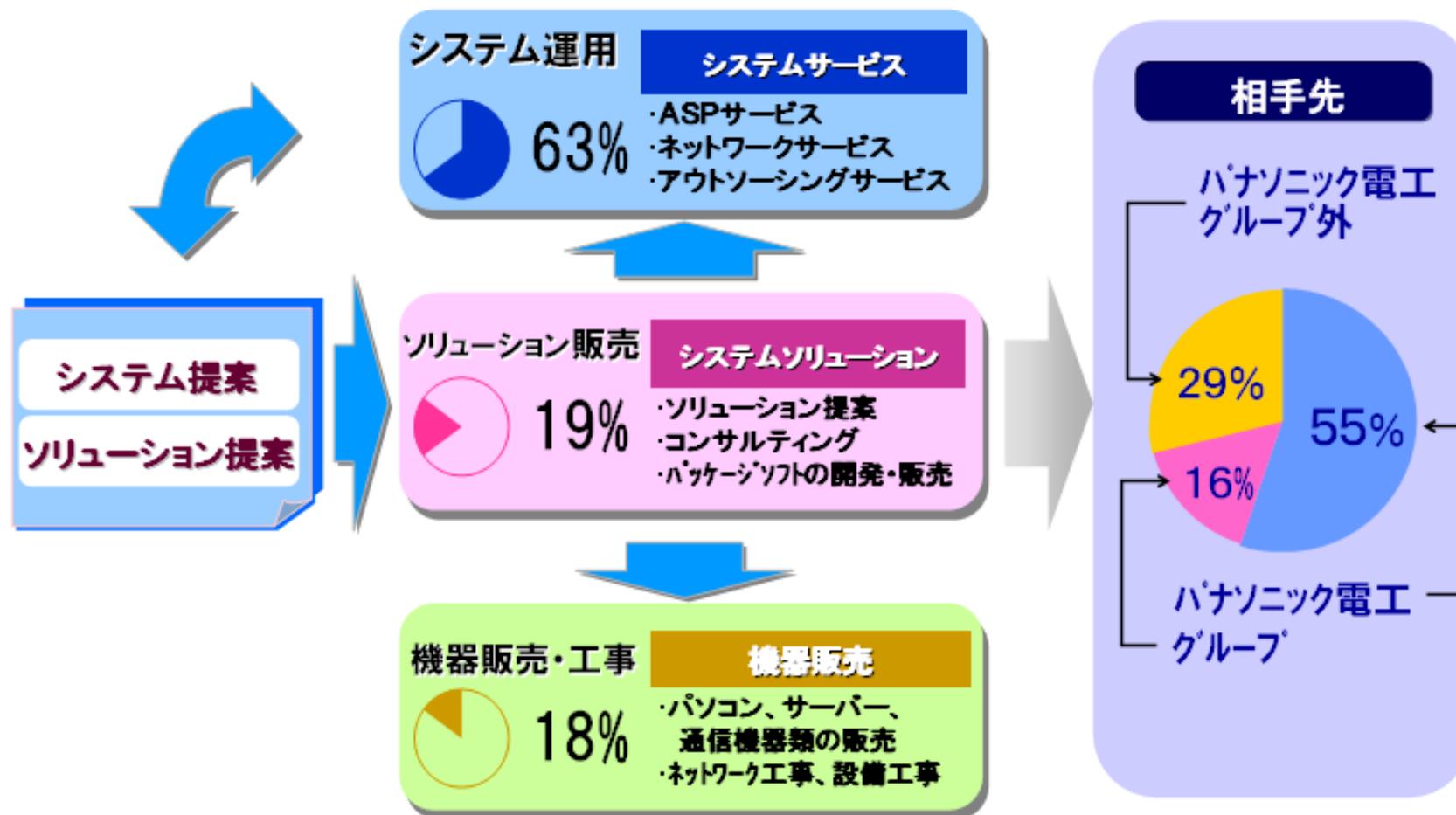
**パナソニック電気インフォメーションシステムズ株式会社**

**2011年3月期  
第2四半期決算説明会**

**代表取締役社長 前川 一博**

**2010年 10月22日**

<b>会社名</b>	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
<b>会社設立</b>	1999年2月22日
<b>代表者</b>	代表取締役社長 前川 一博
<b>事業内容</b>	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
<b>資本金</b>	10.4億円 (2010年9月末現在)
<b>従業員数</b>	647人 (2010年9月末現在 連結)



※構成比は2010年3月期

# 事業環境

---

## ■ IT市場の状況

### ➤ 日銀短観9月調査より

- 6月時点よりやや悪化も、引き続き大企業の計画が前年比プラス
- 受注高の回復には予想以上の時間
- 上期から下期への先送りの影響
- 上期は下方修正、下期は上方修正

### 2010年度投資額の前年度比

	9月時点	上期	下期	6月時点	上期	下期
全産業		+5.6% (↓)	+0.7% (↑)		+10.9%	-3.0%
金融		+8.8% (↓)	-1.5% (↑)		+19.0%	-9.1%
製造		+4.5% (↓)	+1.5% (↑)		+7.8%	-1.0%
非製造		+4.7% (↓)	+1.3% (↑)		+9.0%	-1.1%

## ■ 当社の状況

当社もIT業界全体と同様の傾向

# 2011年3月 上期の状況

---

## 新中期経営計画(2010~2012)の達成に向けて

### 1 外販の拡大

ターゲット企業へのアプローチ強化

海外展開に向けた基盤整備

新事業・重点事業の選択と集中

### 2 重点顧客の深耕

IT構造改革加速化に向けた取り組み

技術系IT分野の深耕

### 3 経営体質強化

構造改革

合理化の徹底

人財育成

品質マインドの醸成

新たなテーマ

### 4 パナソニックグループ事業再編

情報システムの側面で参画

## ◆ 首都圏営業の強化

新・東京オフィス開設 1.5倍に拡張  
セールス・SEの増強 3月末 114名→10月 133名

## ◆ 新規主要顧客 29社増

〔製造業 8社 サービス業 9社 その他 12社〕

## ◆ ビデオ会議ソリューションが好調

導入 7社 (提案件数 33社)

東京オフィスをライブショールームとして活用

## ◆ シンククライアントソリューションが文教市場で好調

前年比 7割増

新商材も順調に受注

(デスクトップの仮想化: DaaS、Handbook)

DaaS: (desktop as a service)クライアントユーザー向けに仮想デスクトップ環境を提供する技術・サービス

## シンククライアント案件が大学を中心として文教市場で好調

2010年度上期 受注 24校

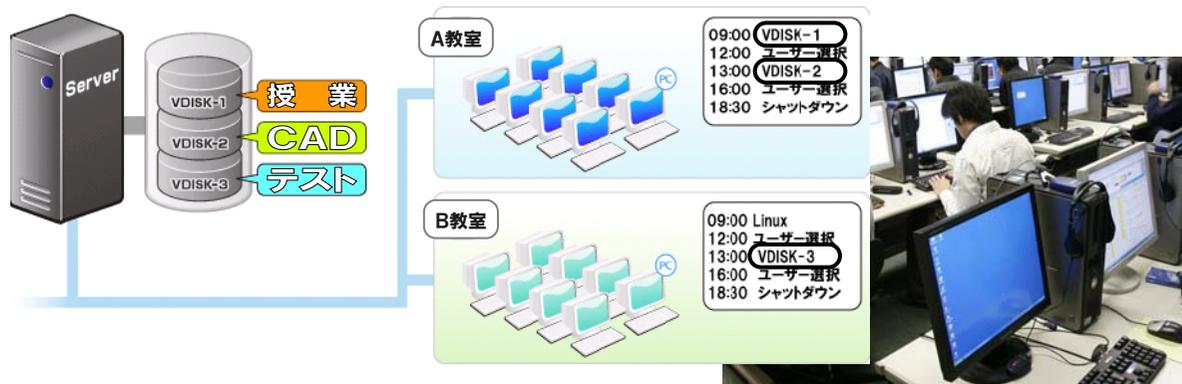
【学校別】 大学 23校  
          高校 1校

【用途別】 PCリテラー 23校  
          図書館 1校

コンピュータ教室の  
スタンダード

### ネットワークブートPCシステム

Citrix XenDesktop Local Streamed Desktops



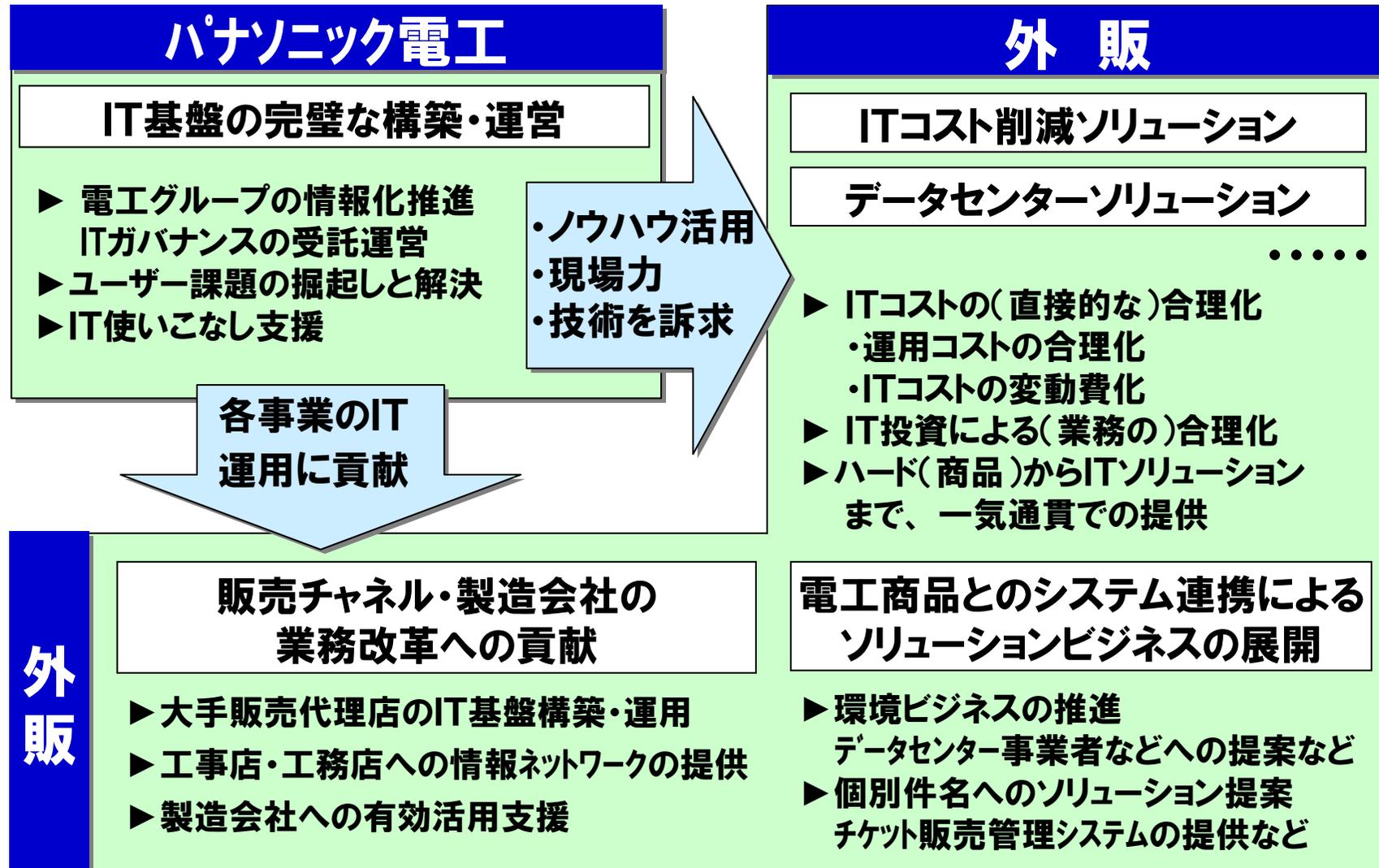
サーバーでの一括管理



- ・均一なパソコン環境
- ・アップデートやウィルス対策の工数大幅削減

# 重点取組みについて

---



2009年度

外販売上高(連結) 107億円〔売上比率 29.3%〕

## 外販売上高別の顧客数

※パナソニック電工IS単体

1社あたりの売上高	顧客数 (社・法人)	売上高 構成比率
1億円超	11	56.6%
50百万円超	14	11.9%
10百万円超	78	19.3%
1百万円超	289	9.6%
1百万円未満	1,977	2.5%
	2,369	100.0%

## 新事業・重点事業の選択と集中

	テーマ	2012年度 目標	進捗、トピックス
1	インフラ最適化事業	20億円	基幹系システムにおける分散インフラの標準化を目的としたクラウド技術推進グループを発足
2	IT運用サービス事業	5億円	クラウドコンピューティングによる高品質な仮想化インフラ基盤の提供サービス順調に受注
3	設計プロセス改革事業	10億円	大手製造業などに受注・導入
4	基幹業務SI事業	10億円	ERP案件受注・導入
5	パナソニック電工との協業	5億円	データセンター向け環境監視 大手通信企業・大手Sire等で受注

## ① 首都圏での案件創出力強化

### ■ プリセールスの強化

東京に開発センター分室を開設 [10月~]

SEの前線化によるプリセールス活動の拡大  
[提案件数 7割増]

- 
- 受注確率の高い既存顧客への対応の充実  
→ 追加件名、新商材の受注
  - 基幹システムの新規獲得と継続顧客化  
→ 運用、保守、関連システムの受注

## ②売れる商材へのリソース集中

- 受注確率の高い『即効商材』
  - ・ビデオ会議システム
  - ・システム連携ソリューション(ASTERIA)
  
- 強みが活かせる『基幹商材』
  - ・データセンター活用
  - ・クライアント仮想化
  - ・インフラ最適化
  - ・統合基幹業務パッケージ(GRANDIT)

## ③クライアントのトレンドにあったビジネス展開

シンクライアントの先駆者であり、長年に亘りクライアント事業を推進

	1990年代	2005年	2008年	現在
環境	TCO	個人情報保護	SOX	クラウド
狙い	コスト削減	情報漏えい防止	セキュリティ強化	容易性・柔軟性
利用シーン	オフィス	オフィス・出張先	オフィス・出張先	どこでも・いつでも
ツール	PC or シンクライアント	シンクラで保護		スマートフォン iPad
当社の取組み	専用ハード 	文教PC教室 企業のセキュリティ対策		仮想クライアント HandBook DaaS

ICカード付  
シンクライアント

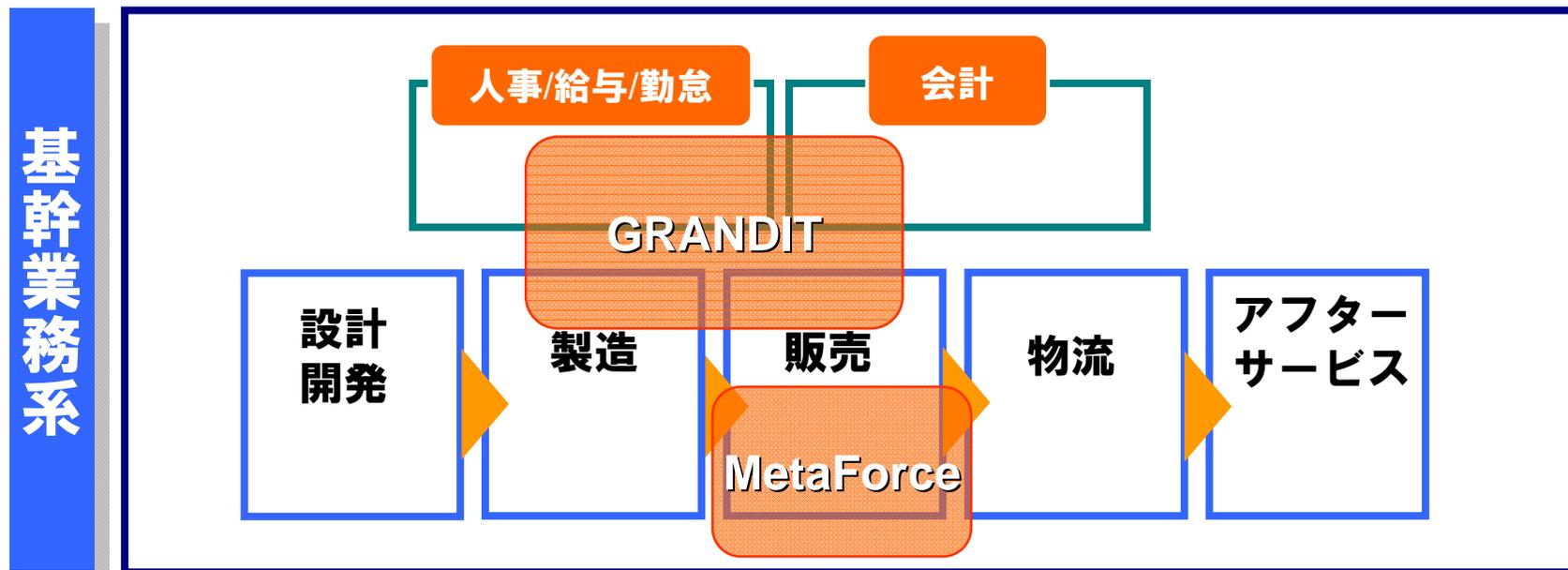


DaaS: (desktop as a service)クライアントユーザー向けに仮想デスクトップ環境を提供する技術・サービス

## ④ユーザー系IT企業の強みを発揮

### 基幹業務SI事業

現場での豊富な経験・ノウハウを活かし、お客様視点でシステム企画から投資効果の刈り取りまで徹底的にサポート

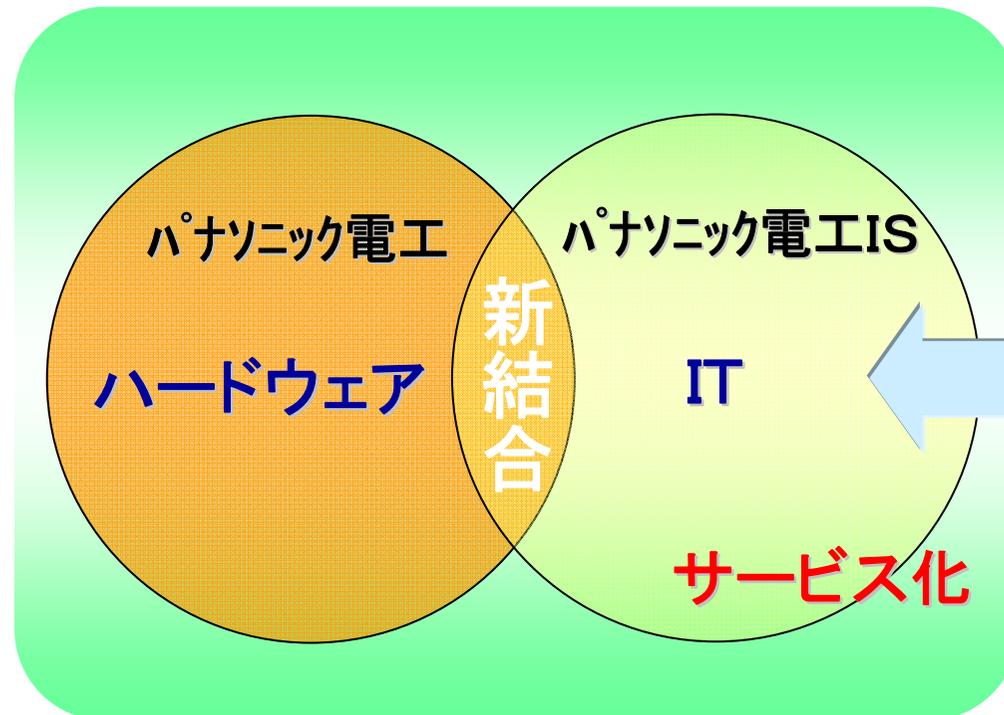


**GRANDIT** (統合基幹業務システム) 3社導入推進中、1社受注  
**MetaForce** (販売管理システム) 6社受注・導入推進中



## ⑥パナソニック電工との協業

- ・「新結合」によるパナソニック電工のビジネスへの貢献
- ・ITソリューションの強みを活かした新事業での協業



### 【当社の強み】

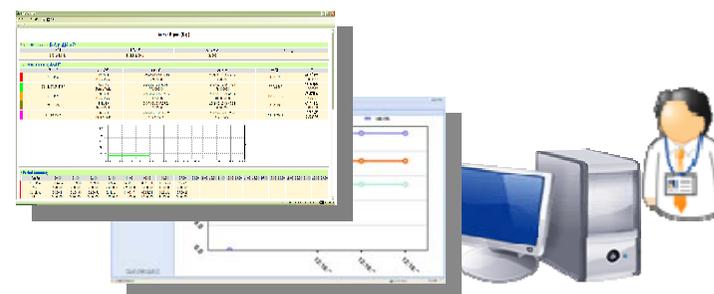
システムインテグレーション  
インフラ構築提供(ネットワーク/サーバ)  
システム運用  
ユーザーサポート  
アプリケーション開発/評価  
ITサービス化企画  
サービス化企画

## ⑥パナソニック電工との協業

### 事例 両社の強みを活かしたデータセンター環境監視



電力、電流、温度、湿度など



【2010年度上期】  
商談 12件  
受注 2件

## ⑦インフラ最適化事業の強化

『現場力』が評価され、多方面から注目をあびる

特に仮想化、プライベートクラウド関連において  
取材・セミナー講演・記事掲載多数

年	月	日	主催	イベントタイトル	講演内容
2010	8	3	日経BP	ユーザーのための仮想化フォーラム2010	プライベートクラウド構築事例
	7	21	アシスト	アシストフォーラム	業務の「
	7	16	デル	Dell Efficient Enterprise Seminar Tour	ブライベ
	5	28	イージェネラ	エグゼクティブ・ラウンド・テーブル	ブライベ
	5	25	日刊工業新聞	第2回クラウドコンピューティングセミナー	ブライベ
	5	21	チエル	第10回ICT研究会	シンクラ
	5	17	SalesForce	Cloud Computing World 2010 in Osaka	クラウド
	3	5	デル	DELL CIOセミナー	ブライベ
	12	8	IDGジャパン	SaaS World/Tokyo2009	クラウド
	1	21	日経BP	クラウドコンピューティングと企業情報システムの最適解 ～『ハイブリッド・クラウドコンピューティング』とは？～	クラウド
2009	12	8	IDGジャパン	SaaS World/Tokyo2009	クラウド
	10	28	富士通LS研	プライベートクラウドセミナー	ブライベ
	9	25	ITmedia	仮想化ソリューションセミナー	ブライベ
	7	28	富士通LS研	LS研セミナー インフラ最適化:仮想化技術の活用	真の仮



## ⑦インフラ最適化事業の強化

当社の「現場力」が高い評価を受けた結果を踏まえて

ユーザ系IT企業3社による

「クラウド技術推進グループ」発足〔10月5日〕

業界を超えた強みの結合によるシナジー効果をめざす

- 大和総研グループ  
新技術応用力、リサーチ力
- 新日鉄ソリューションズ  
技術検証力
- パナソニック電工IS  
運用統括力  
技術の適応、応用、組合せによる現場力



## ⑦インフラ最適化事業の強化

クラウド技術推進グループの発展は当社サービス成長の布石

ユーザー主導によるクラウドサービスのあるべき姿の探求

### クラウドの現状

- ・エントリシステム向け
- ・パブリッククラウド

### めざすクラウド

- ・基幹システム向け
- ・企業向け
- ・プライベートクラウド

### 期待する効果

- ・標準化
- ・コストダウン
- ・負担軽減

現場でどう役に立つか？  
という視点での技術検証

### 当社サービスの成長

中期経営計画「インフラ最適化事業」  
さらなる質の向上と  
次の展開に向けた布石

**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。**