

**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3四半期決算説明会**

**代表取締役社長 前川 一博**  
**取締役 経理部長 丸岡 裕征**

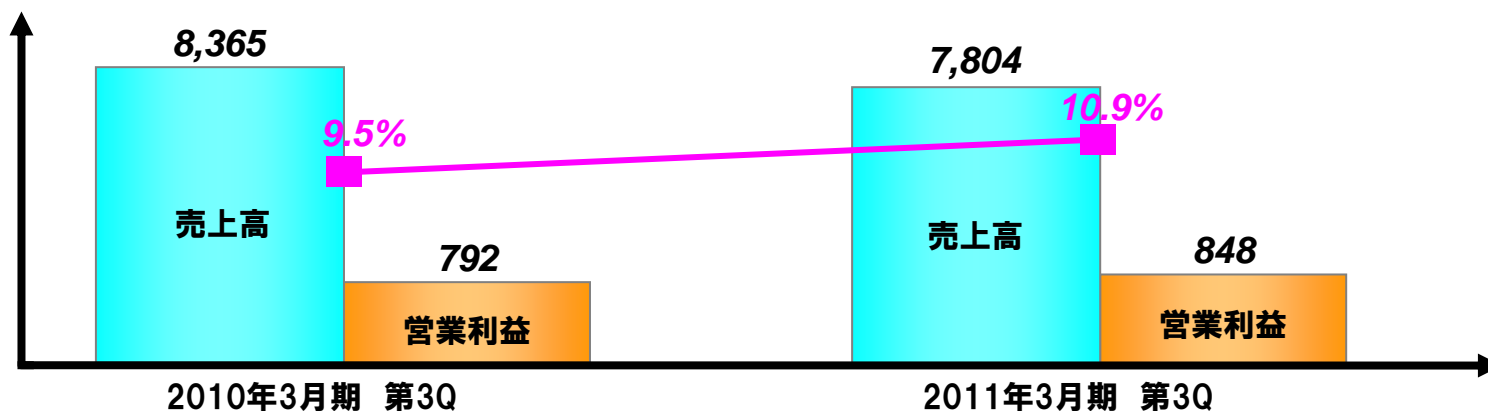
**2011年1月28日**

# 2011年3月期第3四半期 業績

1

連結

単位:百万円	2010年3月期 第3Q	2011年3月期 第3Q	対売上比	前年同期比
売上高	8,365	<b>7,804</b>	—	93.3%
営業利益	792	<b>848</b>	<b>10.9%</b>	107.2%
経常利益	808	<b>864</b>	<b>11.1%</b>	107.0%
当期利益	469	<b>486</b>	<b>6.2%</b>	103.9%



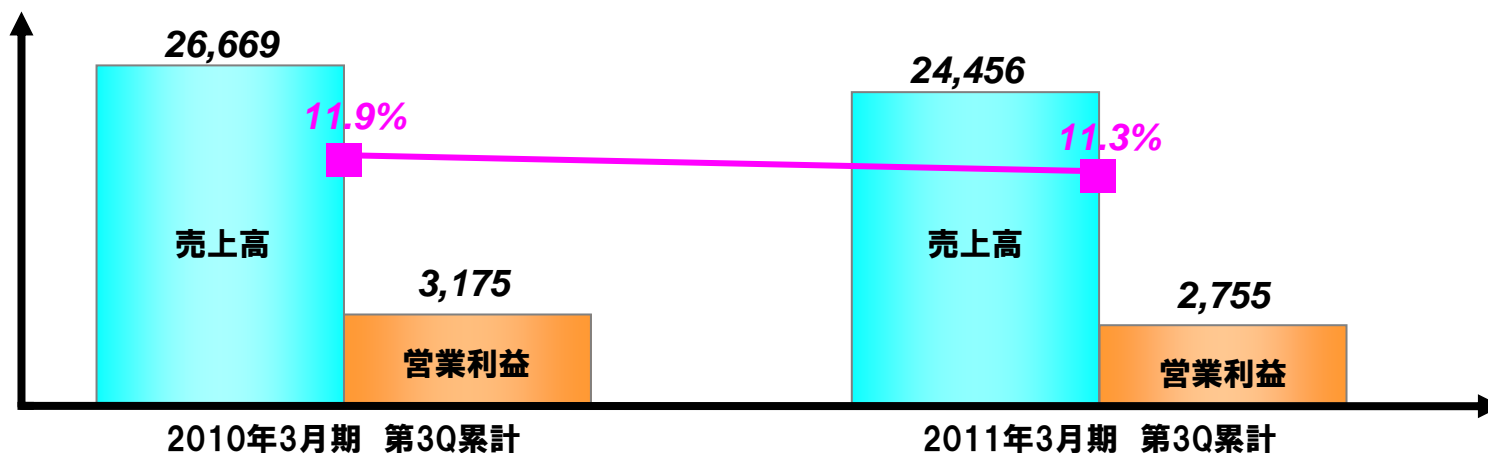
徹底した原価低減活動で増益

# 2011年3月期第3四半期 業績(累計)

2

連結

単位:百万円	2010年3月期 第3Q累計	2011年3月期 第3Q累計	対売上比	前年同期比
売上高	26,669	<b>24,456</b>	—	91.7%
営業利益	3,175	<b>2,755</b>	<b>11.3%</b>	87.0%
経常利益	3,209	<b>2,809</b>	<b>11.5%</b>	87.5%
当期利益	1,885	<b>1,612</b>	<b>6.6%</b>	85.5%

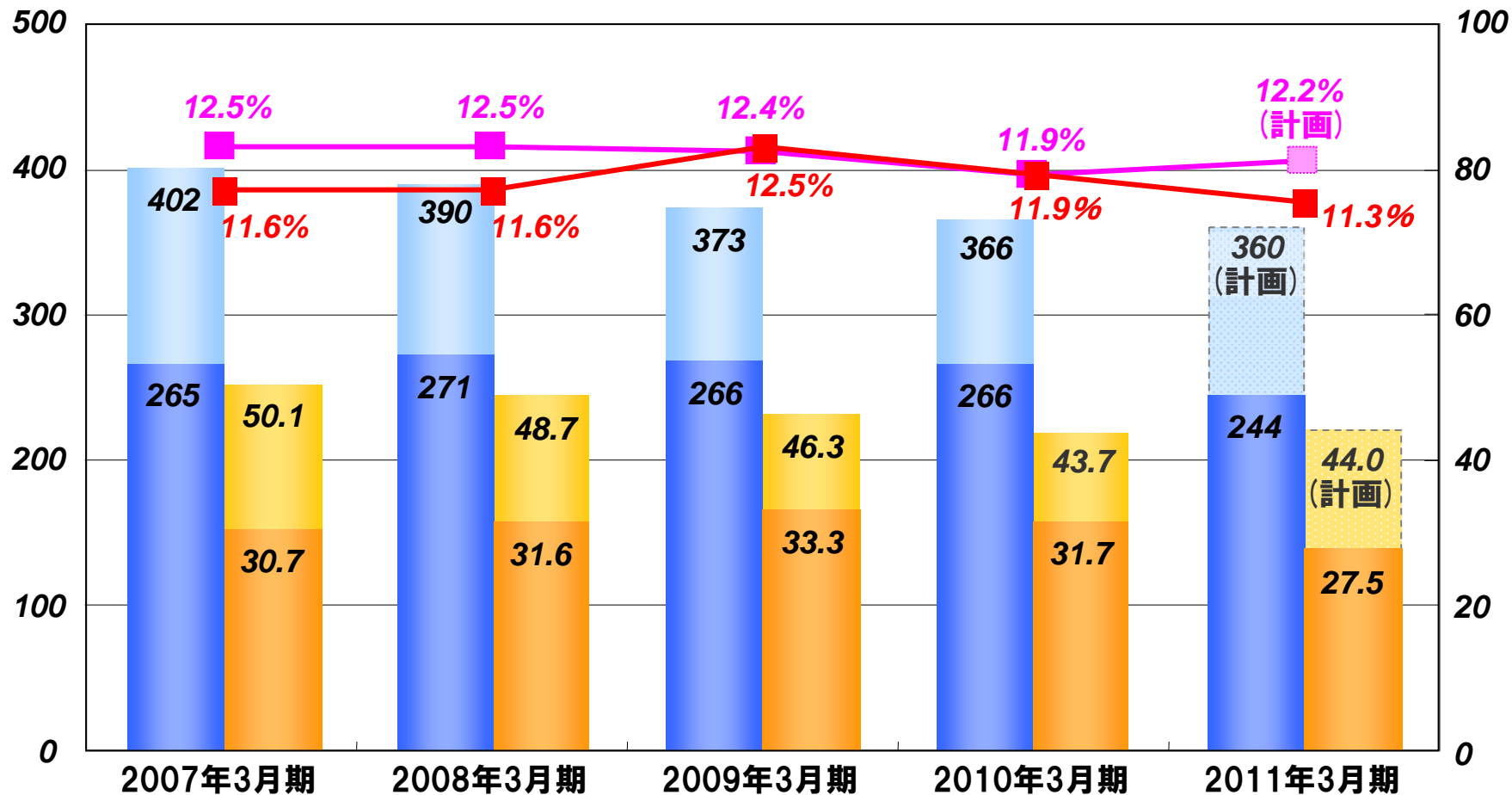
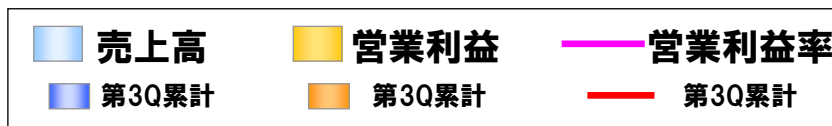


# 売上高・営業利益・営業利益率の推移

連結

(売上高:億円)

(営業利益:億円)

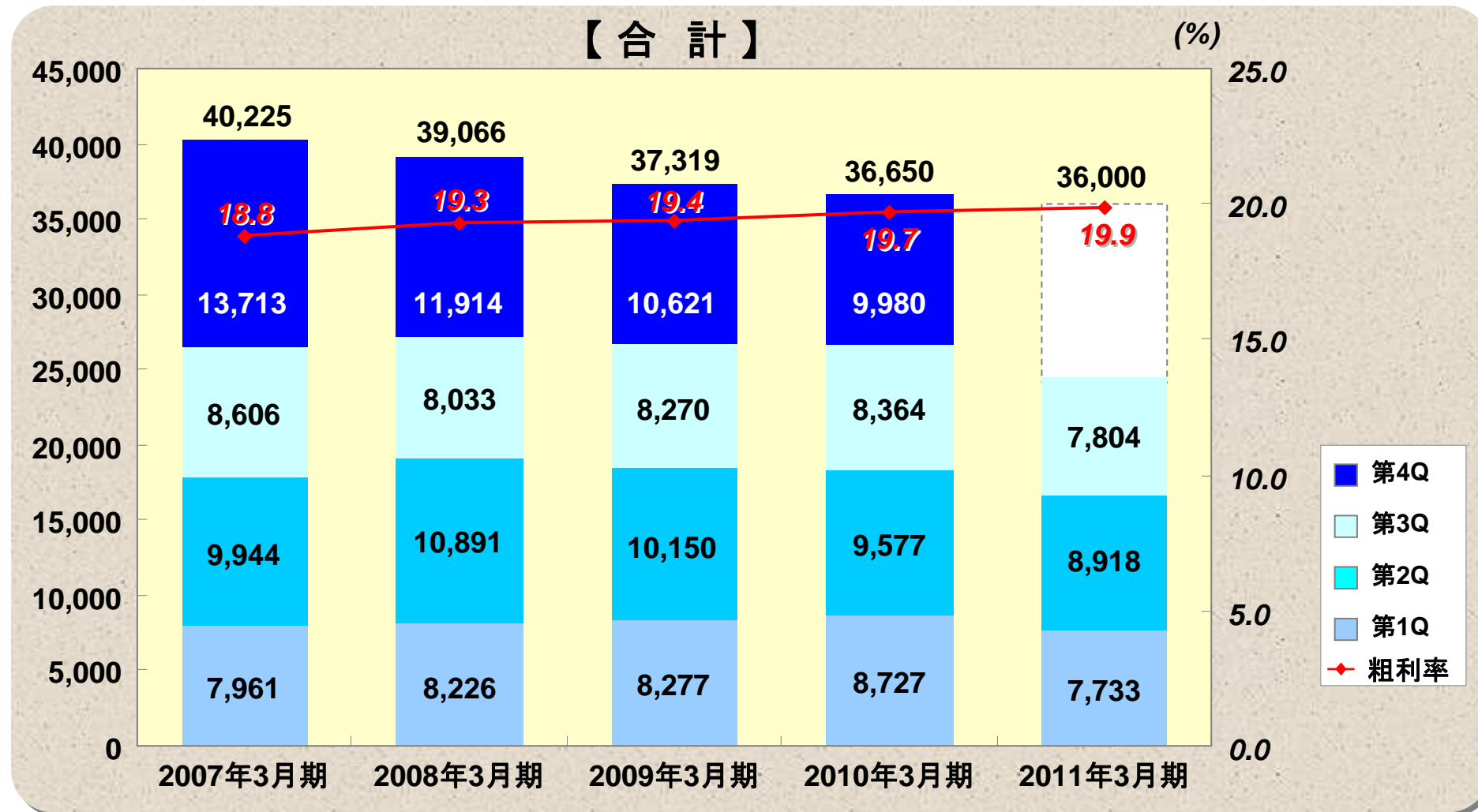


サービス価格の下落とパナソニックグループ再編に伴う受注案件の一部延期により減収

# 売上・粗利率の四半期毎実績推移

連結

単位：百万円

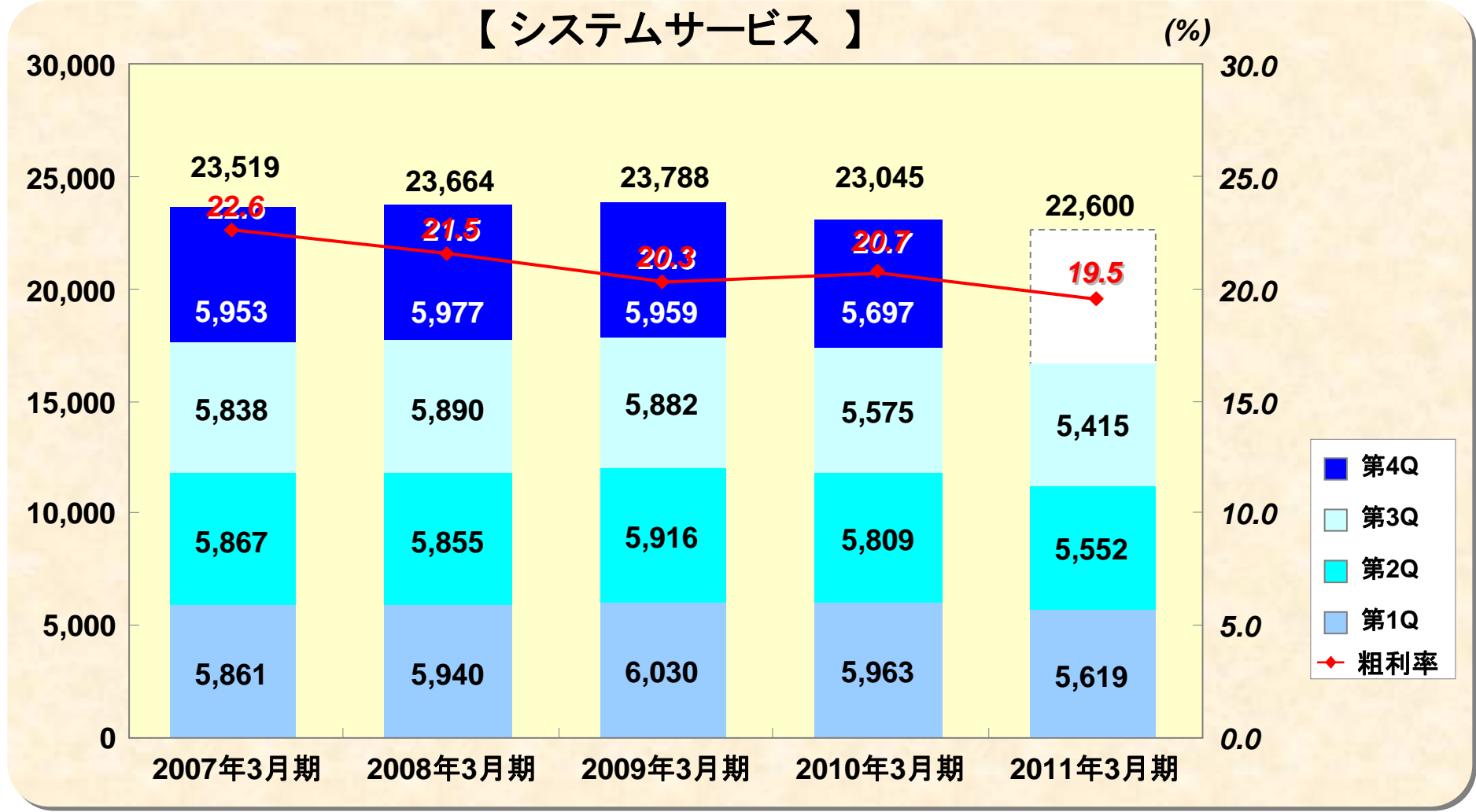


不断の合理化活動の徹底により粗利益率の向上継続

# 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

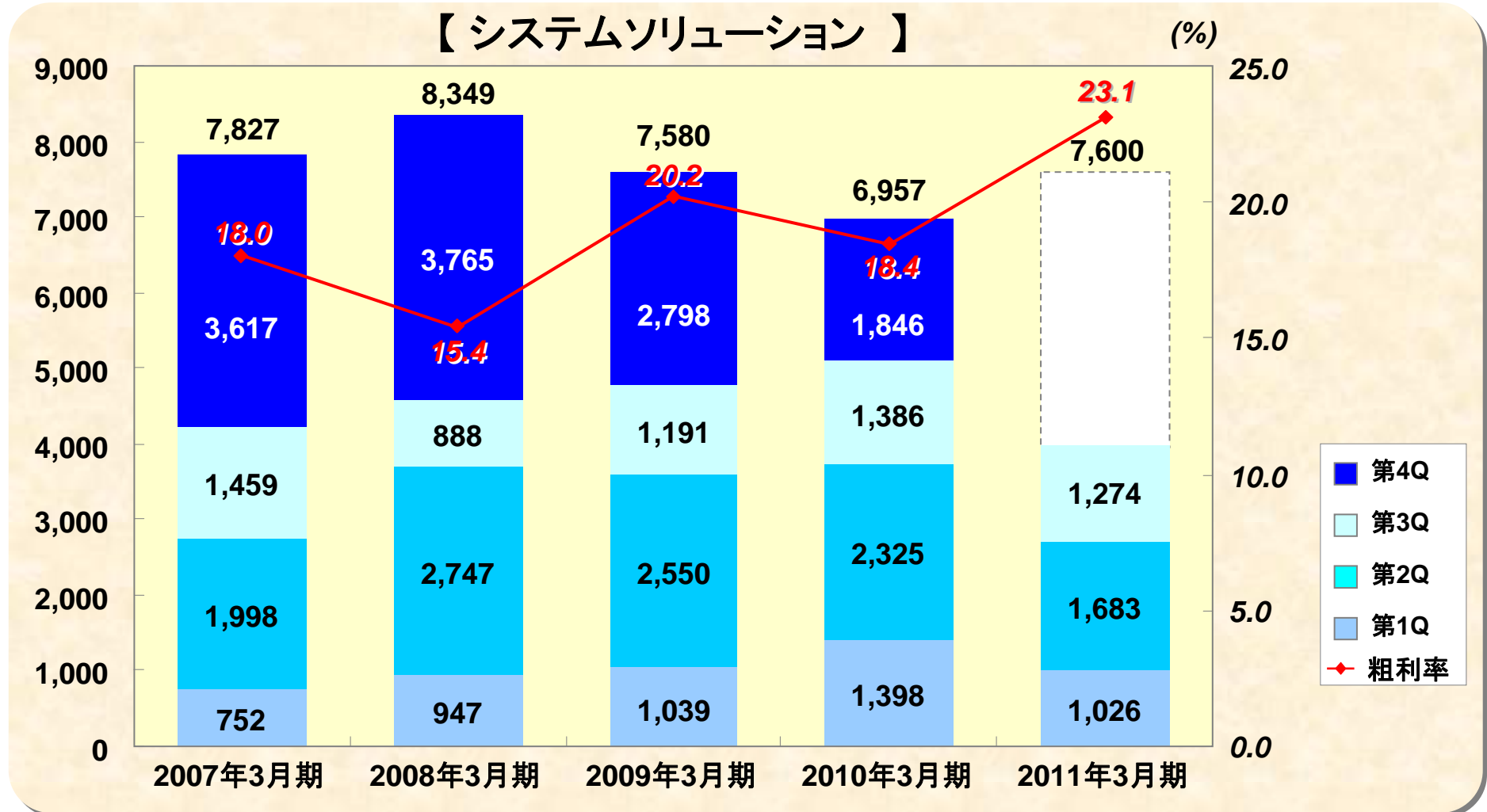


サービス提供価格の下落継続

# 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

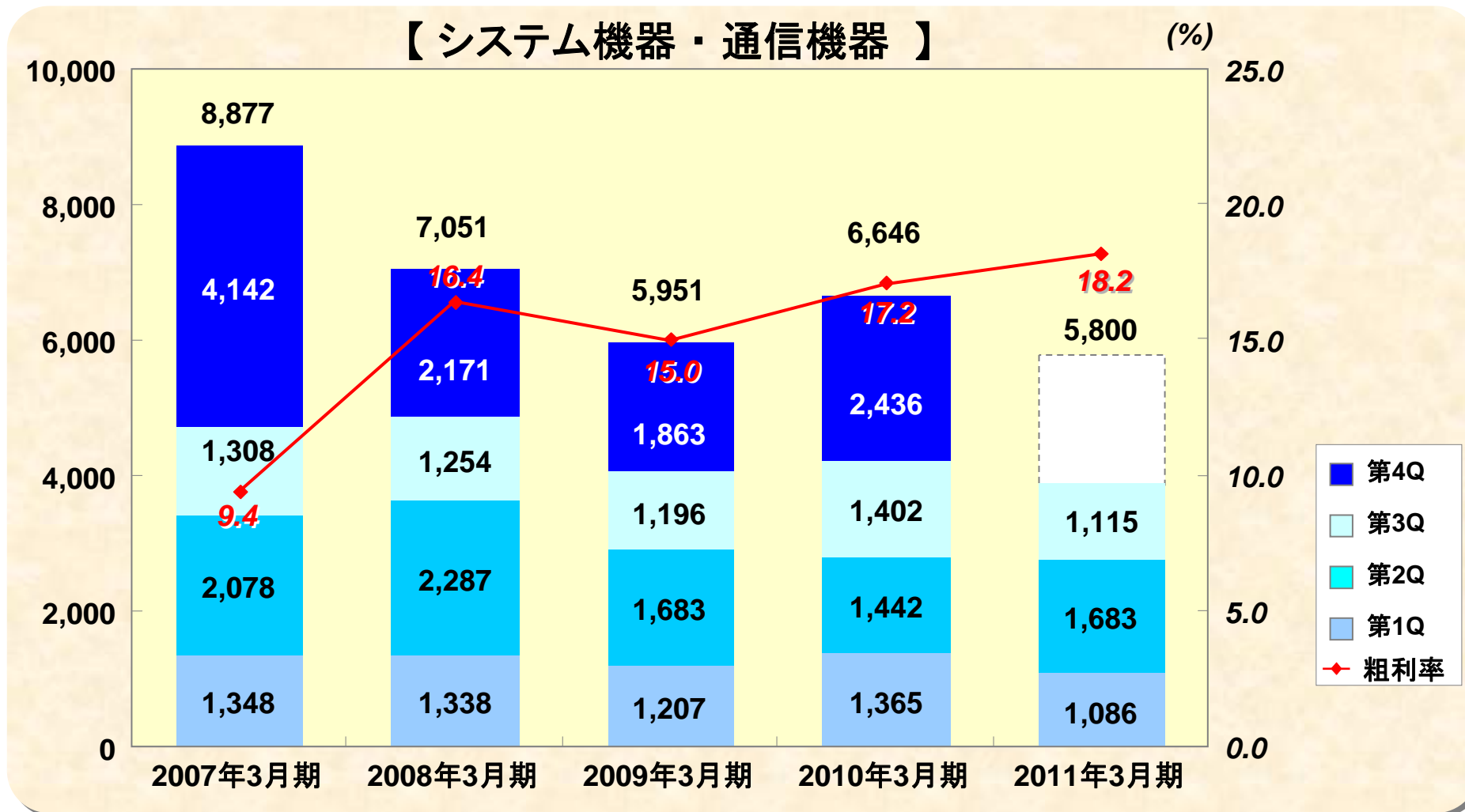


開発コストの徹底した効率化と原価管理により粗利向上

# 売上区分別 売上・粗利率の四半期毎実績推移 7

連結

単位：百万円

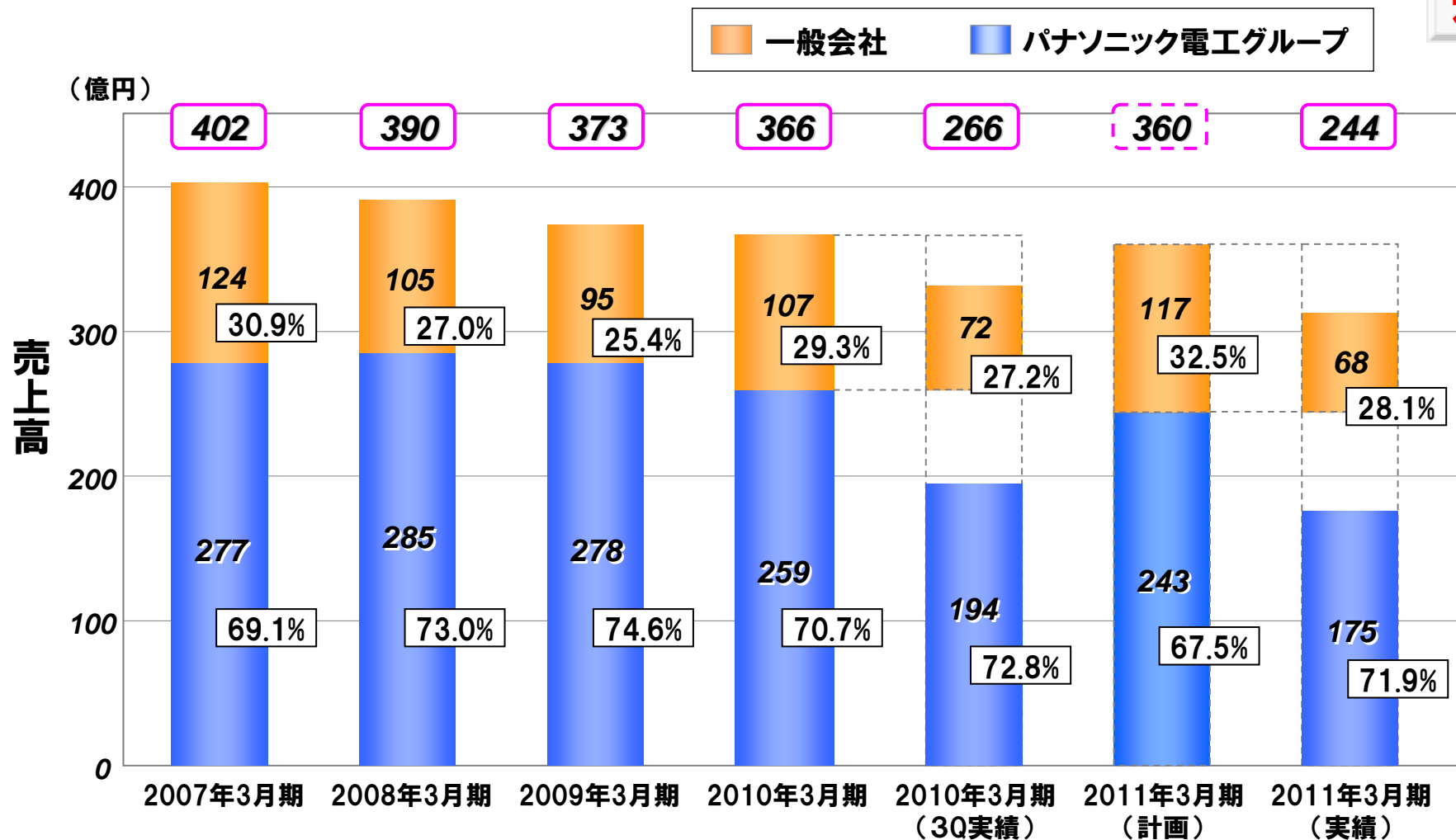


高付加価値商品の販売特化で高水準の粗利確保



# 相手先別売上構成の推移

連結

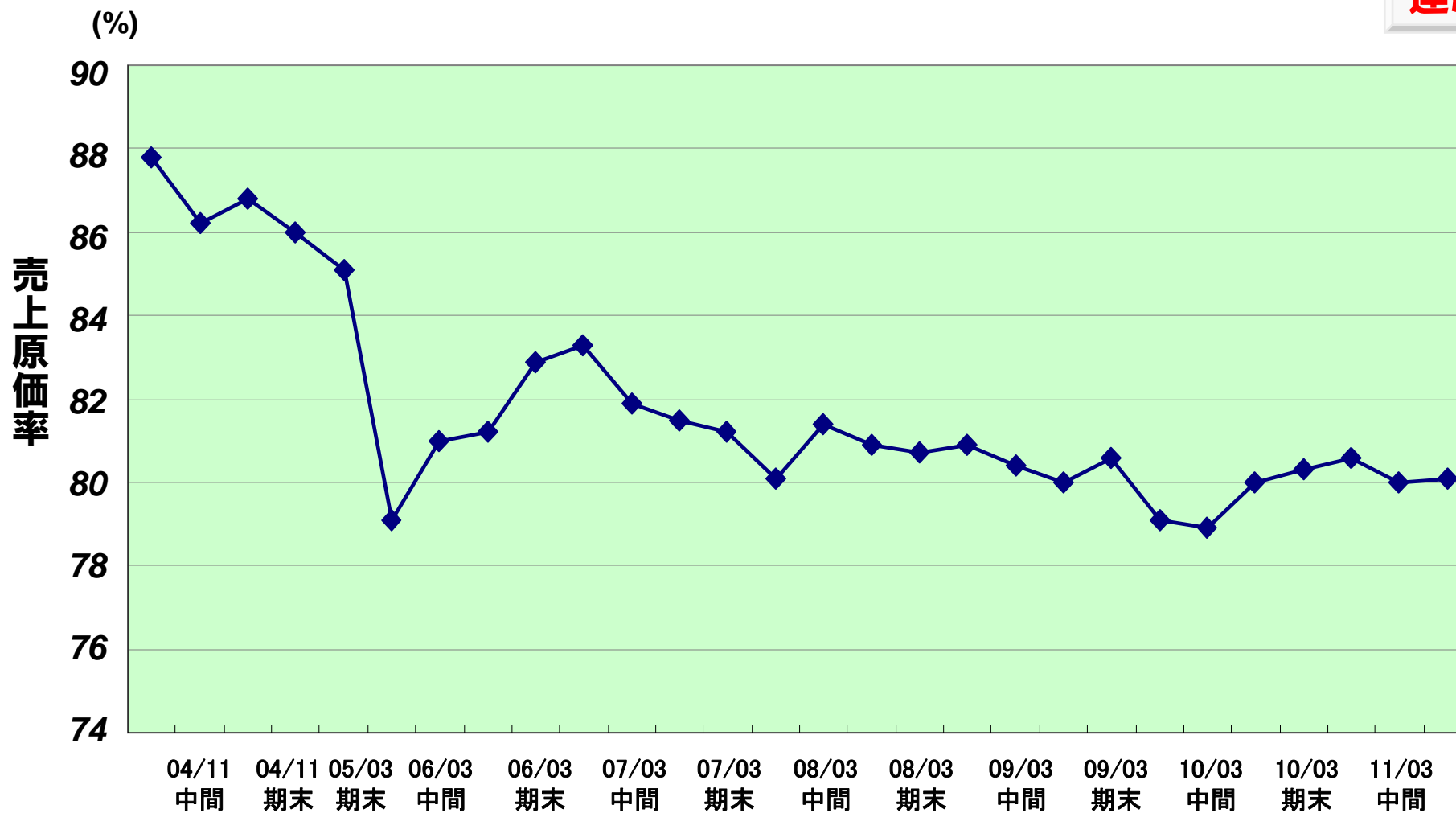


一般会社向けの販売強化でパナソニック電工グループ外への売り上げウエート増加

# 売上原価率の推移

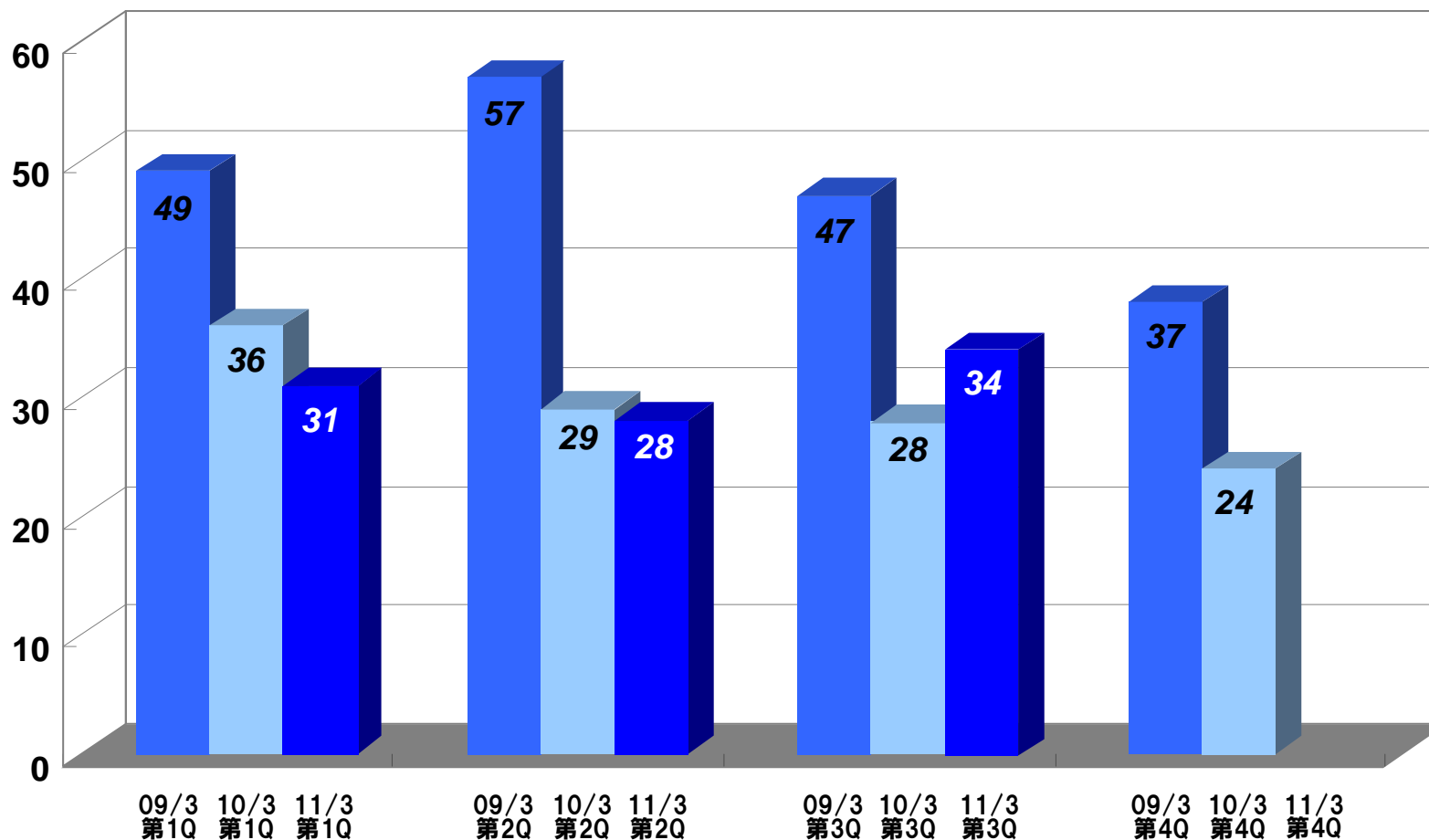


連結



※05/03期は4ヶ月の変則期

(億円)



パナソニックグループの再編に伴い今年度受注予定のシステム案件は一部延期も一般向けの受注は順調に伸長

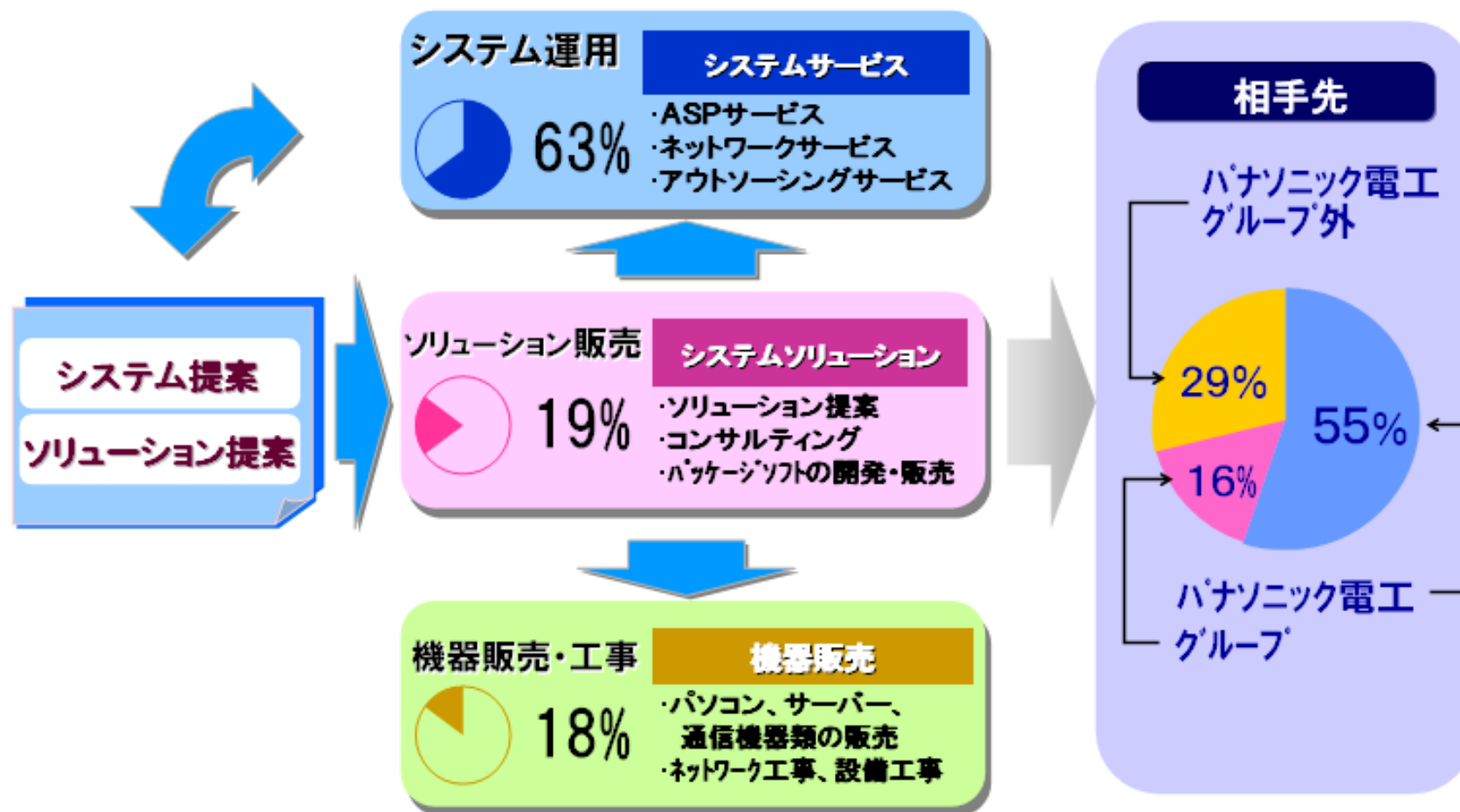
**パナソニック電気インフォメーションシステムズ株式会社**

**2011年3月期  
第3四半期決算説明会**

**代表取締役社長 前川 一博**

**2011年 1月28日**

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12月末現在)
従業員数	673人 (2010年12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12月調査より

- 製造業で前年比プラスとなるが、全体の回復は鈍い
- IT投資抑制傾向は続く

#### 2010年度ソフトウェア投資額の前年度比

	計画	12月時点
全産業	+3.4%	+0.5%
製造	+8.2%	+5.1%
非製造	+1.5%	-1.3%

### ➤ IDCジャパン2011年国内IT市場の主要10大項目より

- 2010年以降、緩やかな拡大基調にあるが、2011年は一時的に減速

特に当社が注目する項目

- ・スマートフォン、クライアント仮想化の普及がクライアント環境に地殻変動を起こす
- ・クラウドの発展がICTベンダーに更なる試練を与える



# 重点取組みについて

---

## 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

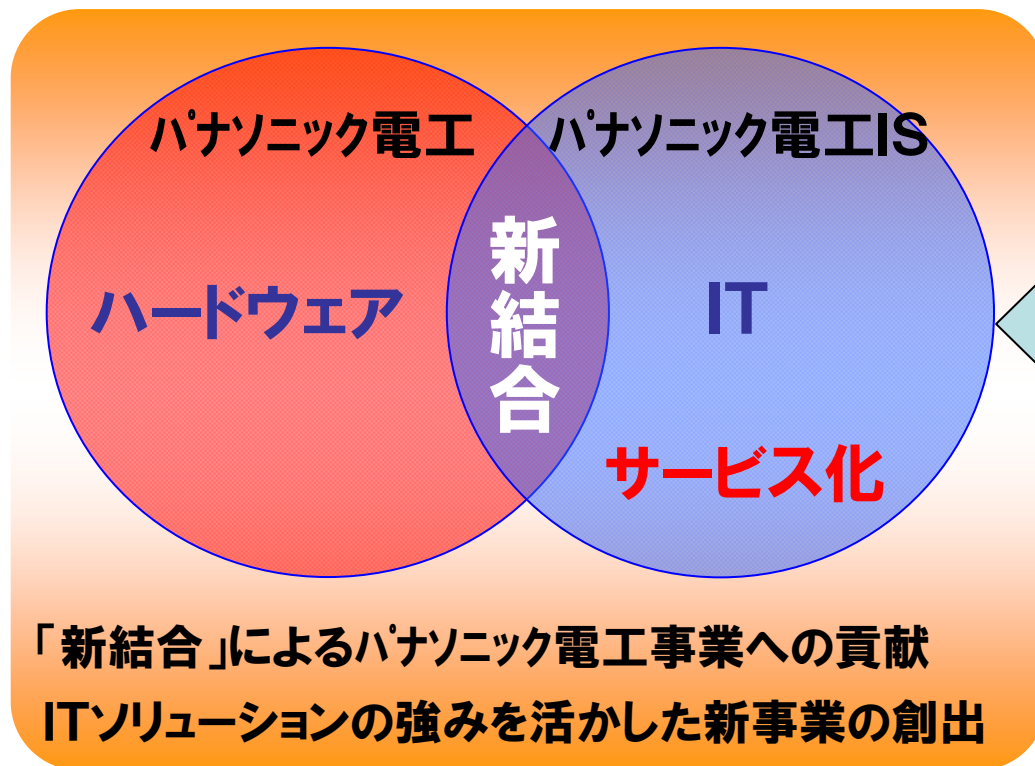
### 4 パナソニックグループ事業再編

ネットワーク・IT基盤整備への参画

## 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	クラウド技術推進グループを発足 新インフラコンセプト「Nestructure」発表 PANビジネスの強化
2	IT運用サービス事業	5億円	アウトソーシング順調に受注
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Sier等で受注

## 『ビルまるごと』ビジネスへITで貢献



### パナソニック電工ISが 提供できるメニュー

- 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/サーバー)
- システム運用・継続保守
- ユーザーサポート
- アプリケーション開発/評価
- ITサービス企画

#### 具体例

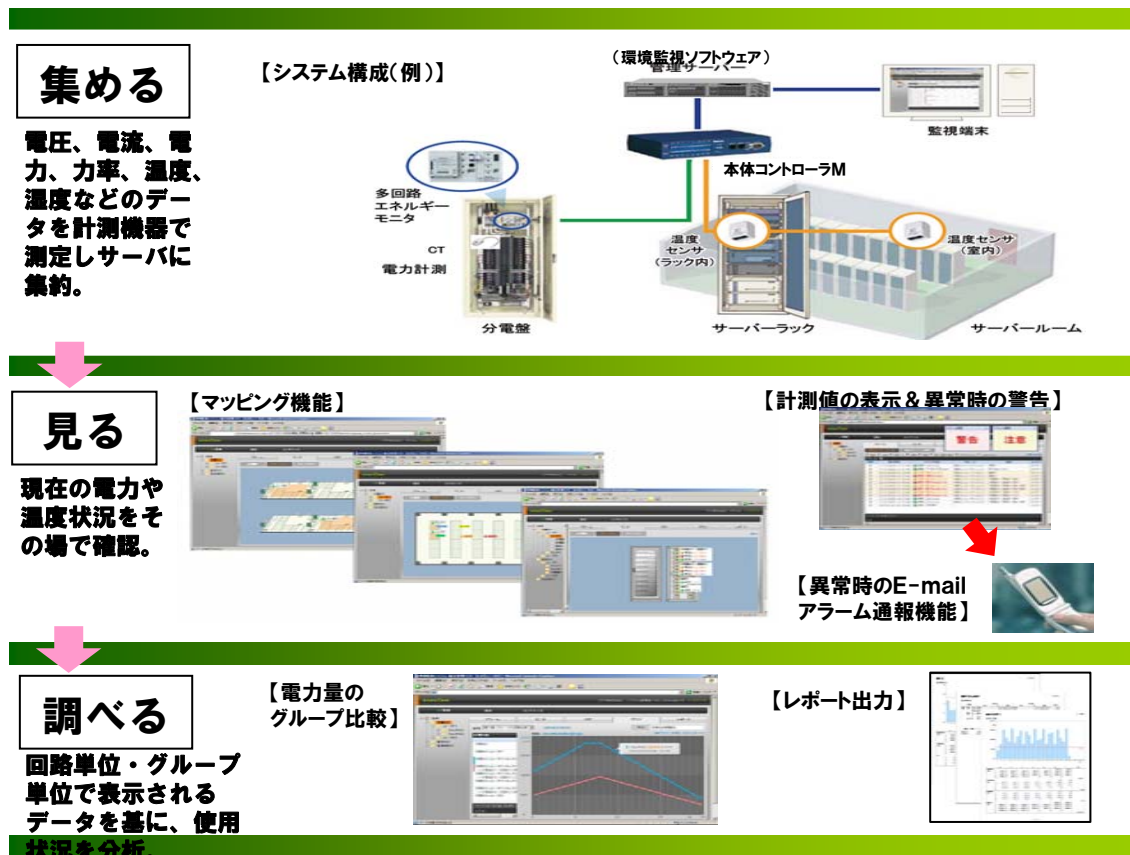
- 環境監視 … 大手データセンター向け
- 集客運営管理 … 各種集客施設向け
- 勤怠管理 … ビル入退室と勤怠管理の連携
- 設備監視 … 設備のリモート監視

今年度  
受注・提案活動推進  
約30案件

## 【取組み事例①】

### ➤ 環境監視ソリューション 【導入・受注 2案件】

データセンター向け環境監視ソフトウェア「eneview」<sup>エネビュー</sup>を発売〔2010/12〕  
パナソニック電工の計測器と情報の一元管理・見える化ソフトの結合



データセンター  
電力量監視など

## 【取組み事例②】

### ▶ チケット発券システム 【導入・受注 5案件】

テーマパーク、美術館、水族館などのチケット発券システム

集客施設への『まるごと』提案の中に  
チケット発券・入場者管理などのシステムも



#### 〇〇美術館 様 【提案書】

- 室内照明
- LED照明
- 案内表示板
- 監視カメラ
- 入場ゲート

• ...  
• ...

- チケット発券システム
- 業務支援システム
- サーバー、ネットワーク運用・保守

パナソニック  
電工

パナソニック  
電工IS

## 中期経営計画の遂行

	テーマ	2012年度 目標	具体的な取組み
1	インフラ最適化事業	20億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウド技術推進グループ活動の推進</li> <li>・PAN Manager Software for 富士通で PANソリューションビジネス拡大</li> <li>・次世代情報システム基盤ソリューション「Nextstructure」の提供</li> </ul>
2	IT運用サービス事業	5億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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                             <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 大阪中央データセンター受注拡大</li> <li>▶ 提携データセンターで顧客獲得</li> </ul> </li> </ul>

## ◆アウトソーシング事業の積極展開

### ➤データセンターの稼働率アップ

大型案件の受注で

稼働率 50%超予定(今年度末)



所在地 大阪市内  
床面積 約1,000㎡

### ※顧客ニーズに対応したサービスの提供

- マルチベンダー環境での豊富な運用実績・ノウハウ
- 環境配慮・都市型データセンター
- 導入しやすい価格

ラック価格ランキング 3位 (1/4ラック)

出典:「データセンター完全ガイド2011年冬号」株式会社インプレスビジネスメディア

### ➤首都圏顧客の獲得

首都圏のデータセンターと提携



## 中期経営計画の遂行

	テーマ	2012年度 目標	具体的な取組み
1	<b>インフラ最適化事業</b>	<b>20億円</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウド技術推進グループ活動の推進</li> <li>・PAN Manager Software for 富士通で PANソリューションビジネス拡大</li> <li>・次世代情報システム基盤ソリューション「Nextstructure」の提供</li> </ul>
2	<b>IT運用サービス事業</b>	<b>5億円</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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                             <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 大阪中央データセンター受注拡大</li> <li>▶ 提携データセンターで顧客獲得</li> </ul> </li> </ul>

## 『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	12	8	日刊工業新聞	第3回クラウドコンピューティングセミナー	プライベートクラウド構築事例
	10	29	COMPUTERWORLD	クラウド・コンピューティング・ワールド2010	クラウドとオンプレミスのシームレスな連携を実現
	10	12	Egenera, Dell, インテル	エグゼクティブ・ラウンド・テーブル「プライベートクラウドの最新動向」	プライベートクラウド構築事例
	9	18	富士通LS研	関西マネジメントサロン	プライベートクラウド構築事例
	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「見える化」事例
	7	16	デル	Dell Efficient Enterprise Seminar Tour	プライベートクラウド構築事例
	5	28	イージェネラ	エグゼクティブ・ラウンド・テーブル	プライベートクラウド構築事例
	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	プライベートクラウド構築事例
	5	21	チエル	第10回ICT研究会	シンクライアント導入事例
	5	17	SalesForce	Cloud Computing World 2010 in Osaka	クラウド対応アダプタを用いたEAI構築事例
	3	5	デル	DELL CIOセミナー	プライベートクラウド構築事例
	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?～	クラウド対応アダプタを用いたEAI構築事例
2009	12	8	IDGジャパン	SaaS World/Tokyo2009	クラウド対応アダプタを用いたEAI構築事例
	10	28	富士通LS研	プライベートクラウドセミナー	プライベートクラウド構築事例
	9	25	ITmedia	仮想化ソリューションセミナー	プライベートクラウド構築事例
	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	真の仮想化

## 2010年度第3Q インフラビジネスの積極展開に向けた仕掛け

第3弾

12月

イージェネラ社とサーバー管理ソフト  
「PAN Manager for 富士通」  
国内総代理店契約を締結

第2弾

11月

新インフラコンセプト  
「Nexstructure」を発表

第1弾

10月

3社「クラウド技術推進グループ」  
を発足

## 第1弾 [10月5日リリース]

### 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

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



### 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

現場でどう役に立つか？  
という視点での技術検証

#### 期待する効果

- ・標準化
- ・コストダウン
- ・負担軽減

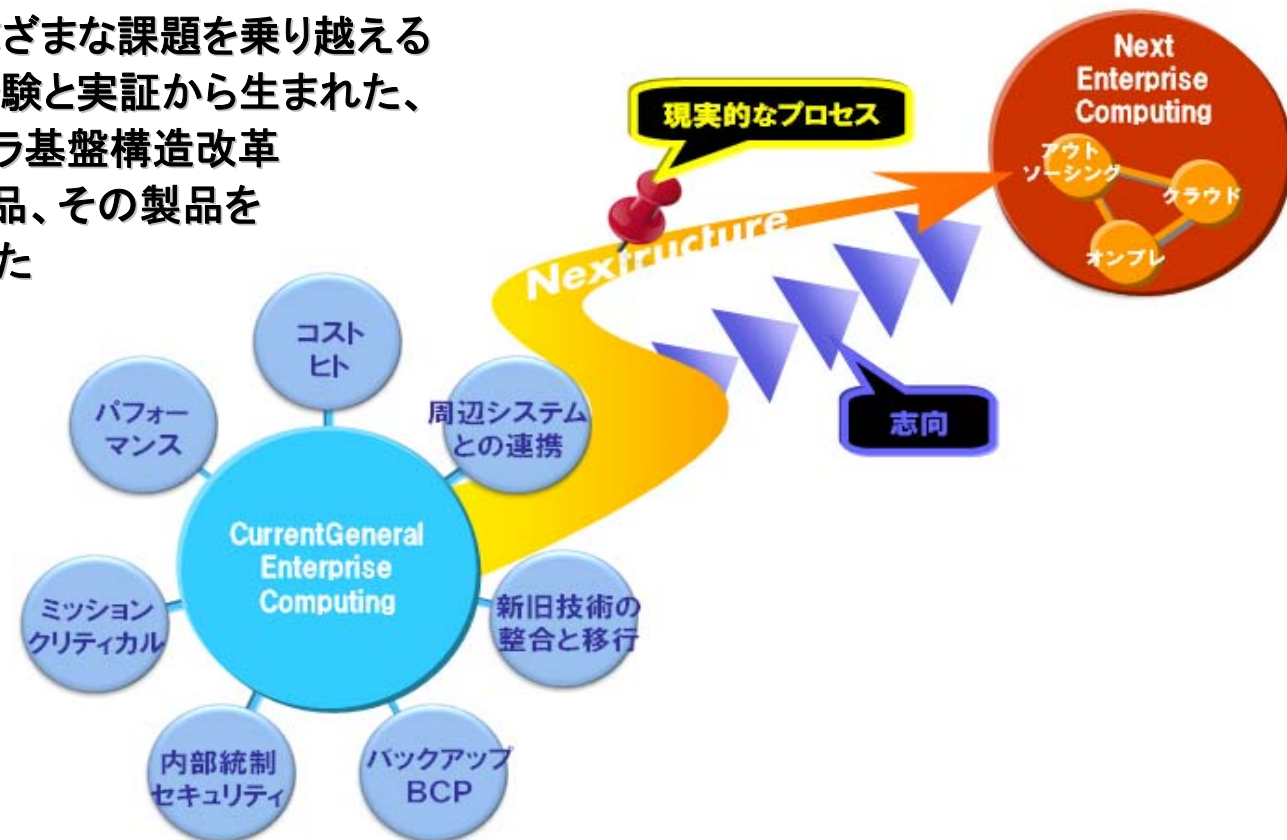
## 第2弾 [11月15日リリース]

ネクストラクチャー

## 次世代情報システム基盤ソリューション「Nexstructure」発表

### ビジネスユースに最適なクラウドコンピューティングをご提案

自らユーザーとして、さまざまな課題を乗り越える過程で磨き上げてきた経験と実証から生まれた、リアリティのあるITインフラ基盤構造改革プロセス、選び抜いた製品、その製品を使いこなす技術を融合したソリューション。



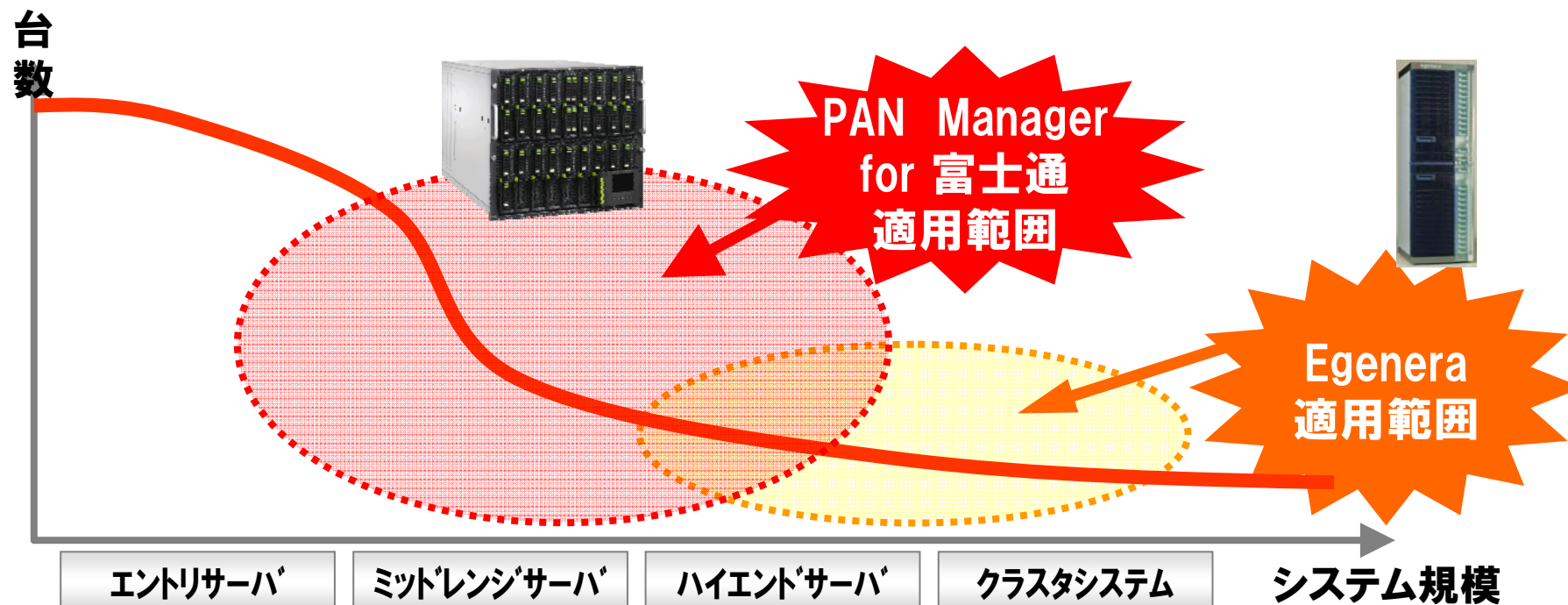
第3弾 [12月2日リリース]

## 「PAN Manager® Software for 富士通」の国内総代理店に

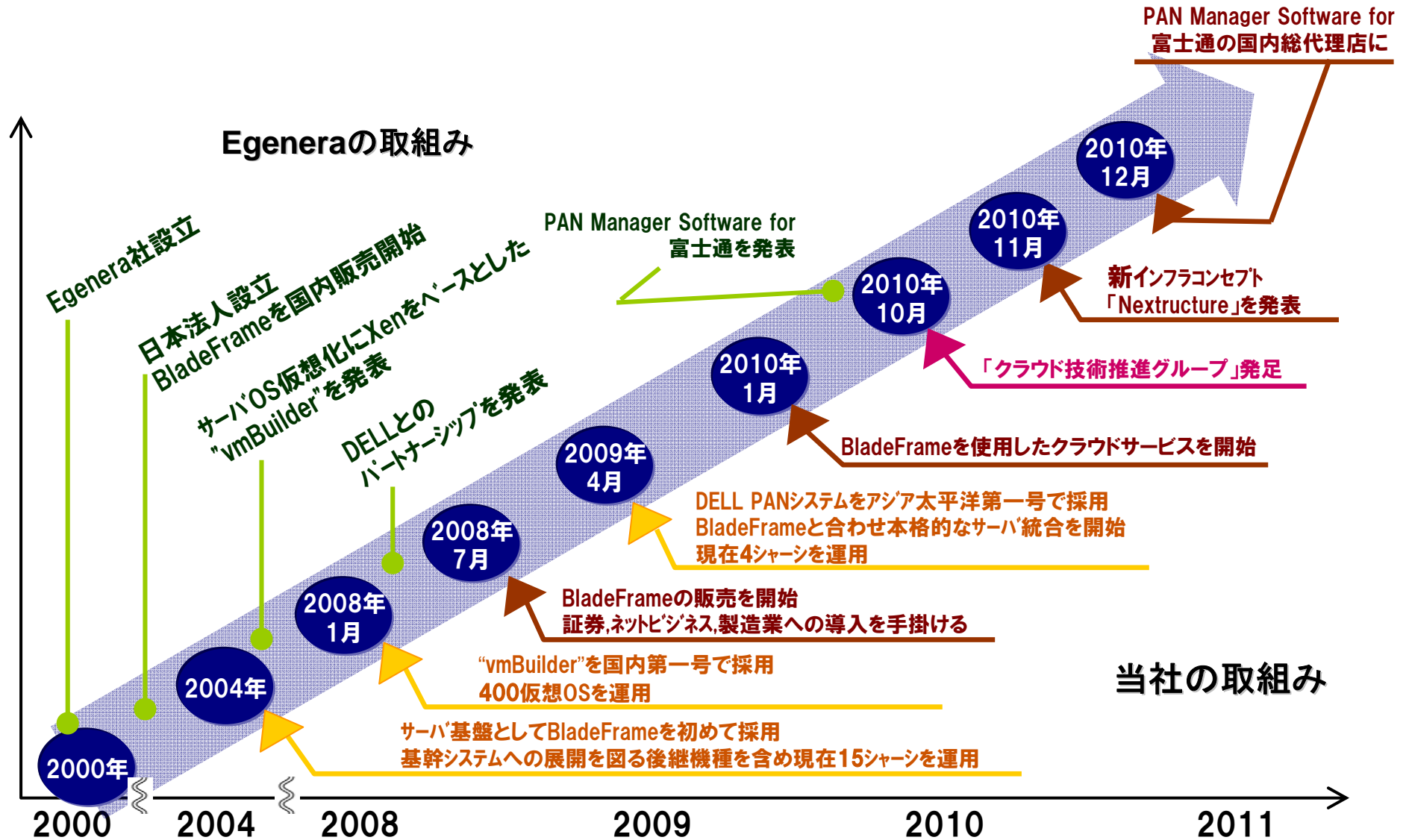
### PAN活用選択肢の拡大

### 「Nextructure」

の中核ビジネスとしての位置づけ 【発表以来 3件受注】



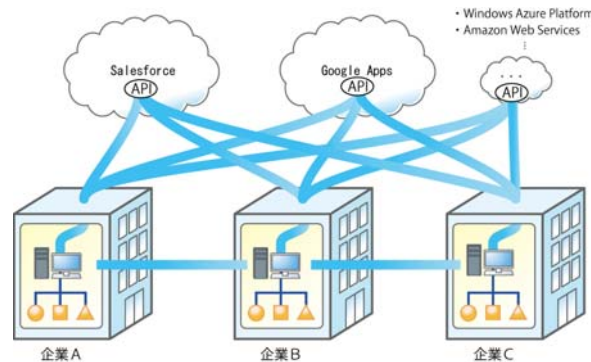
## PAN Managerソリューションの成長と当社の取組み



## ◆クラウド型データ連携サービス

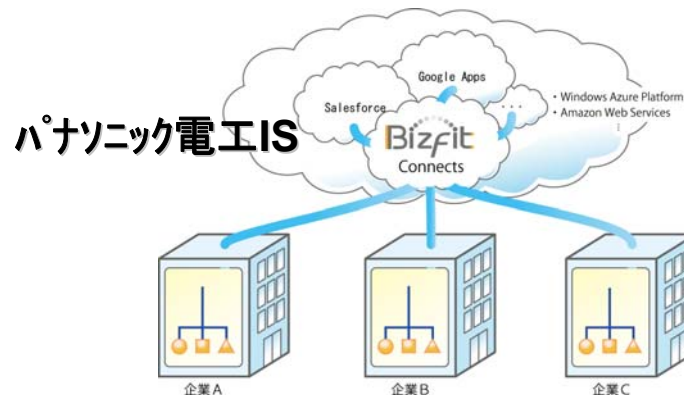
ビズフィット コネクト

### 「BizFit Connects」を提供開始〔2011年1月リリース〕



従来

各企業が自社によるシステム開発  
データ連携ミドルウェア+アダプタ



「BizFit Connects」導入

データ連携機能をクラウド化  
コスト削減、運用負担軽減



## ◆スマートフォン、タブレット端末のビジネスユース検証中



社内での活用シーン

### 【目的】

- ・タブレット端末の仮想デスクトップ・モバイル
- ・インフォテリア「Handbook」の活用
- ・ペーパーレス(ECO)への挑戦

### 【活用状況】

- ・社内幹部会議
- ・災害対策用
- ・モバイルPC代用

**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。**