

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
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

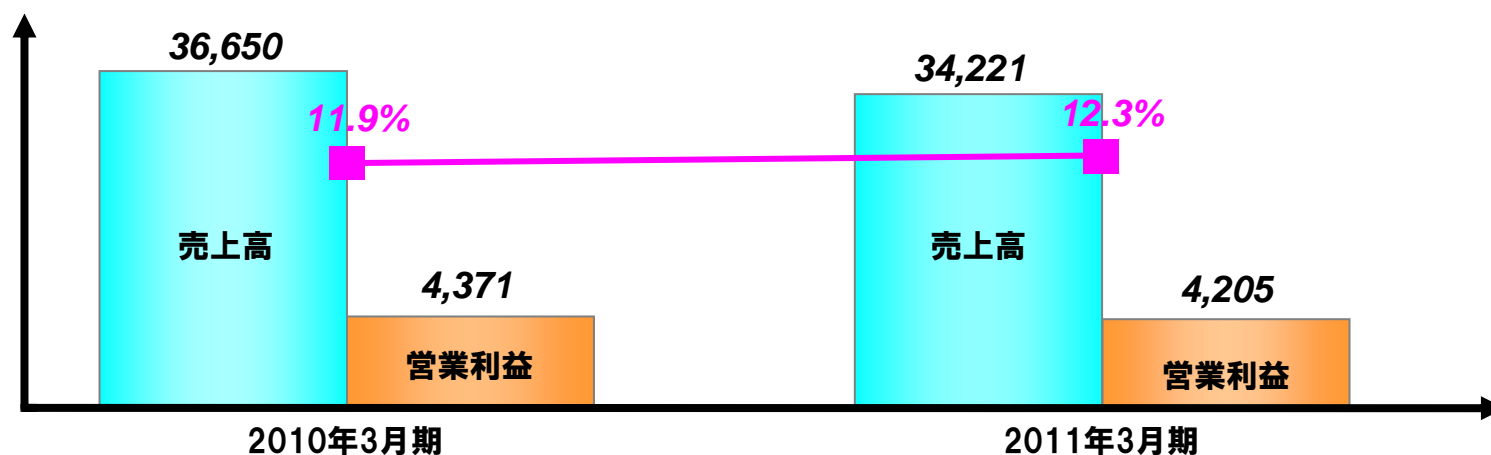
2011年4月26日

2011年3月期 業績

1

連結

単位:百万円	2010年3月期	2011年3月期	対売上比	前年同期比
売上高	36,650	34,221	—	93.4%
営業利益	4,371	4,205	12.3%	96.2%
経常利益	4,400	4,269	12.5%	97.0%
当期利益	2,562	2,581	7.5%	100.7%



売上高・営業利益・営業利益率の推移

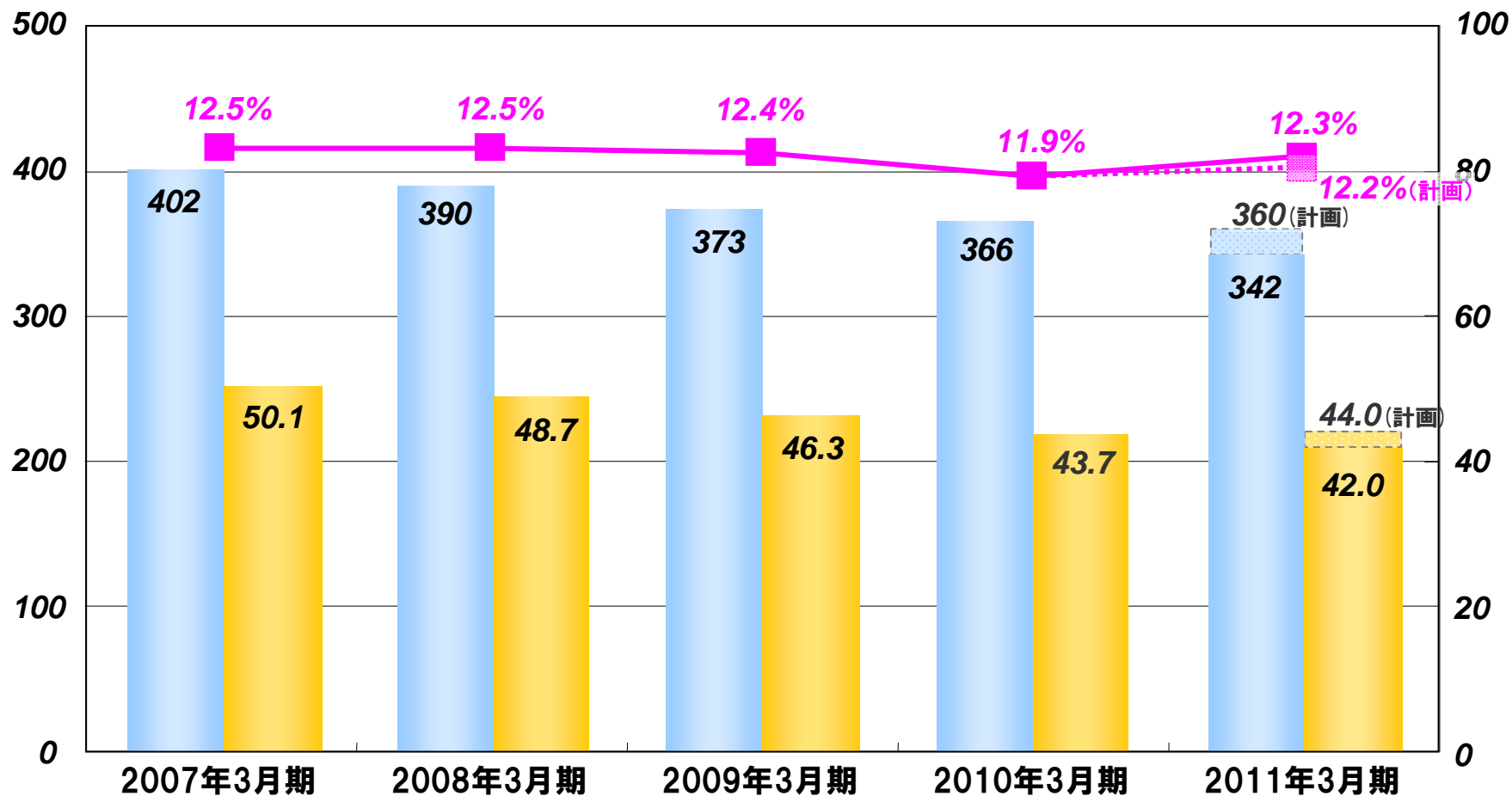
2

■ 売上高 ■ 営業利益 — 営業利益率

連結

(売上高:億円)

(営業利益:億円)

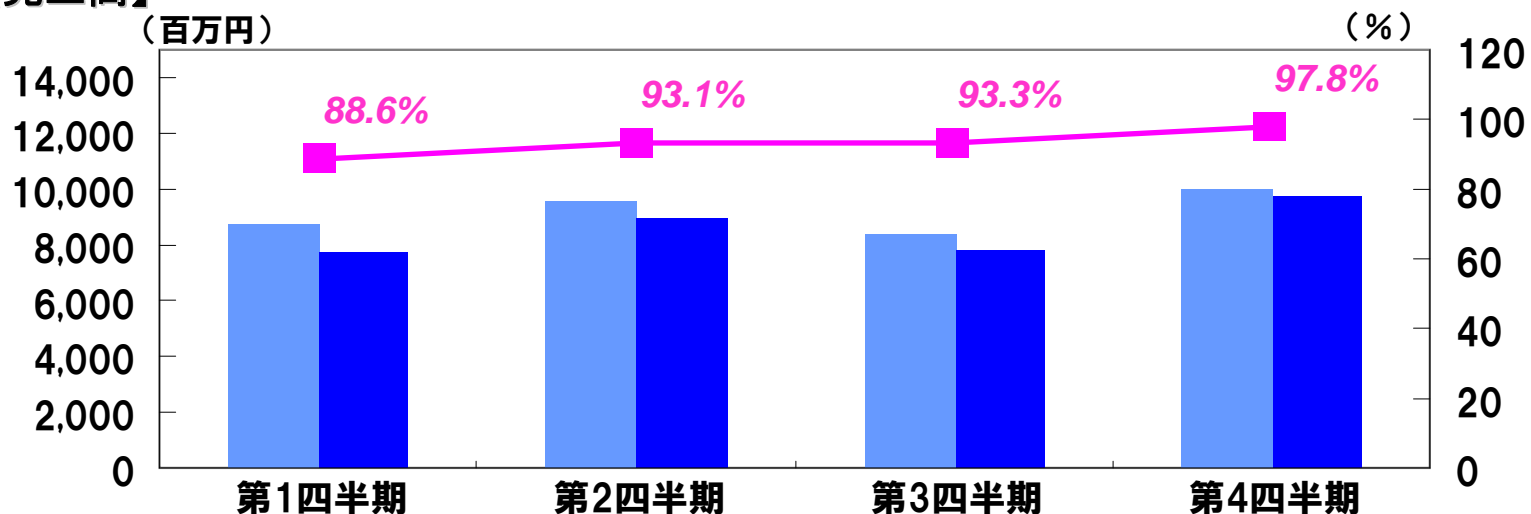


サービス価格の下落とパナソニックグループ再編に伴う受注案件の一部延期により減収となるも営業利益率12.3%を達成

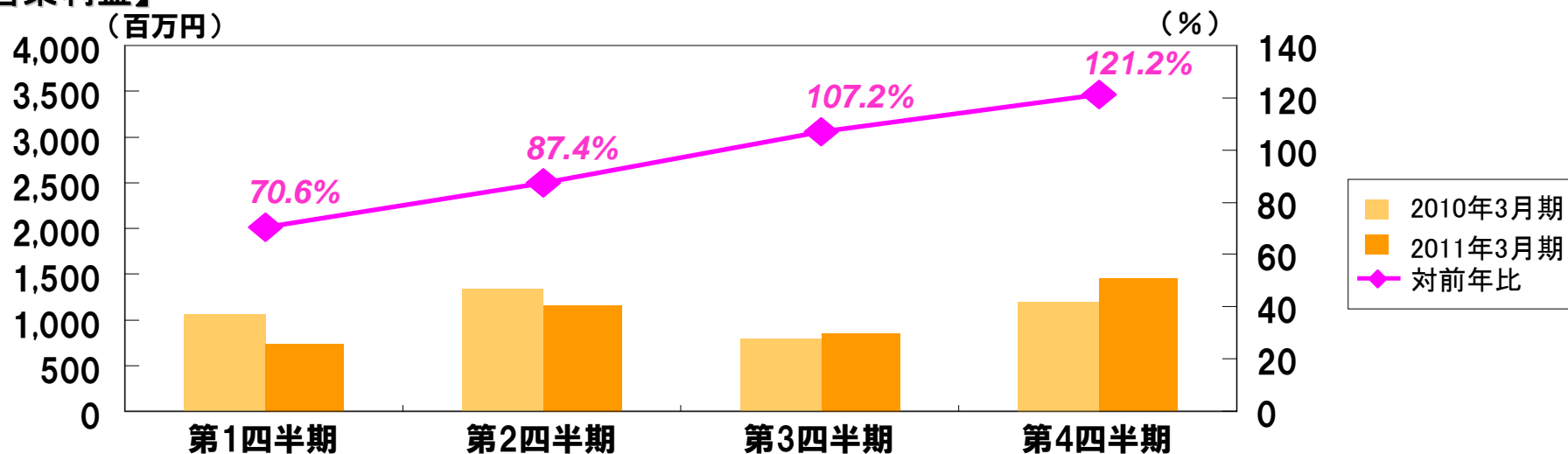
四半期毎の売上・営業利益の対前年比推移

連結

【売上高】



【営業利益】

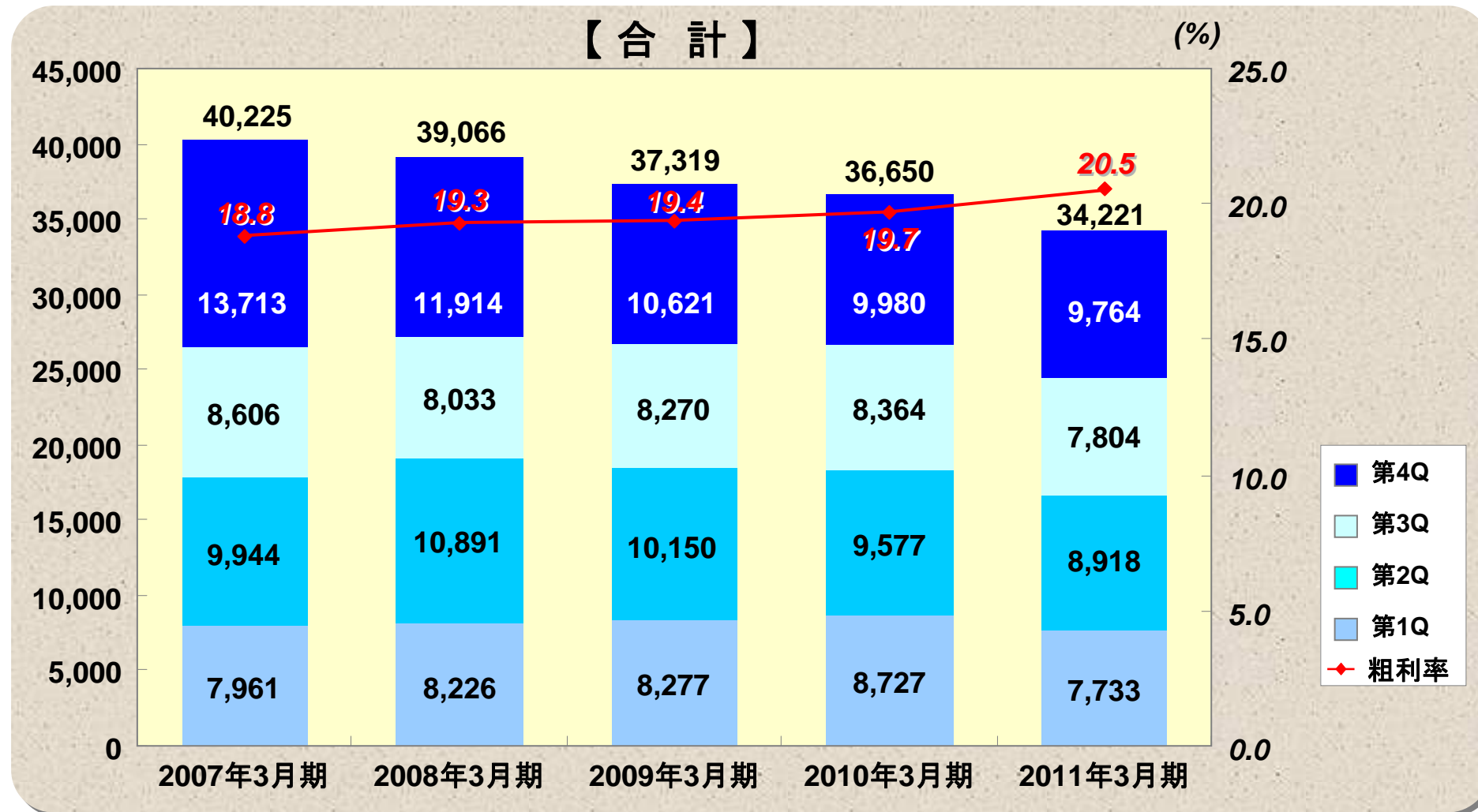


期を追うごとに回復

売上・粗利率の四半期毎実績推移

連結

単位：百万円

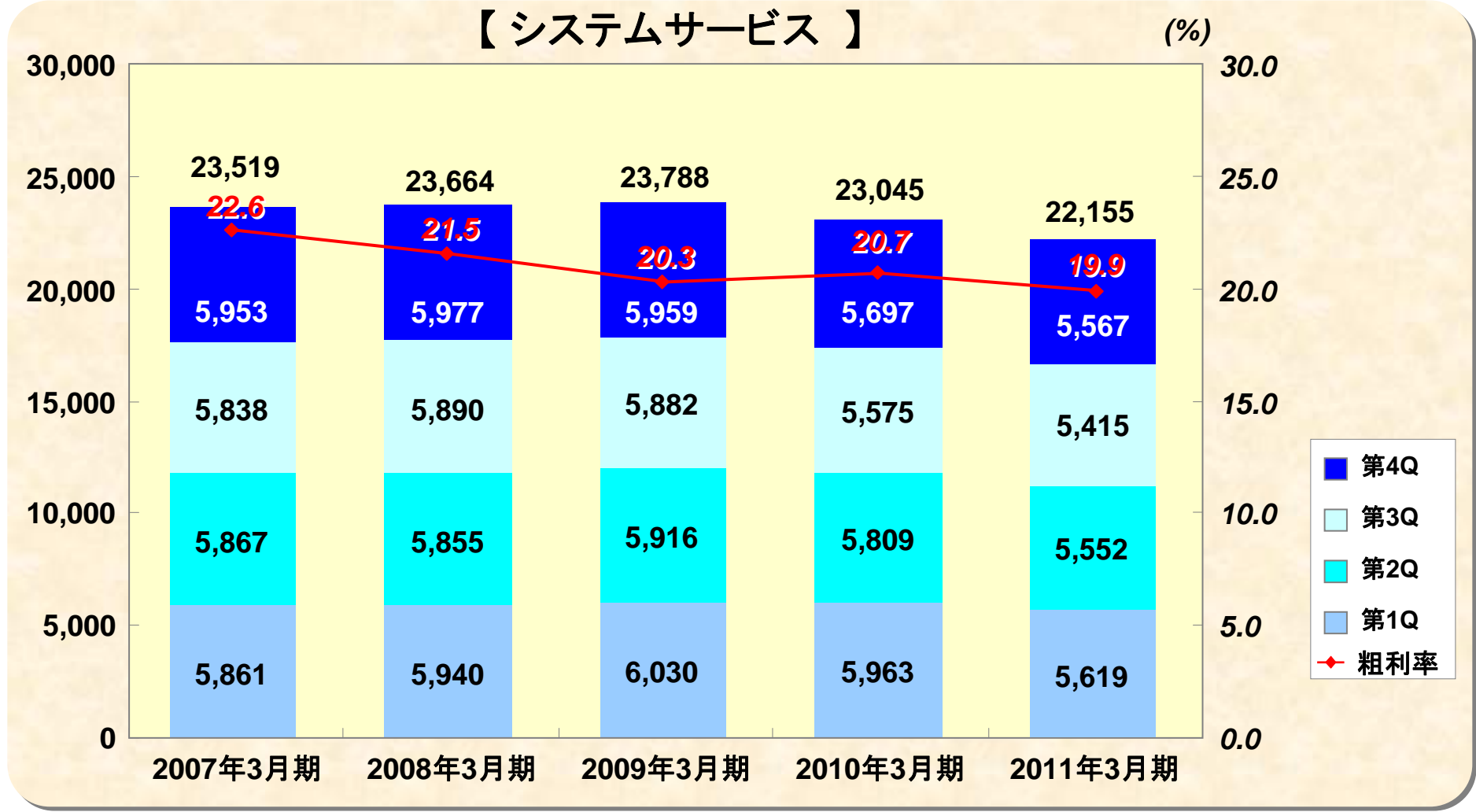


不断の合理化活動の徹底により粗利益率の向上継続

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

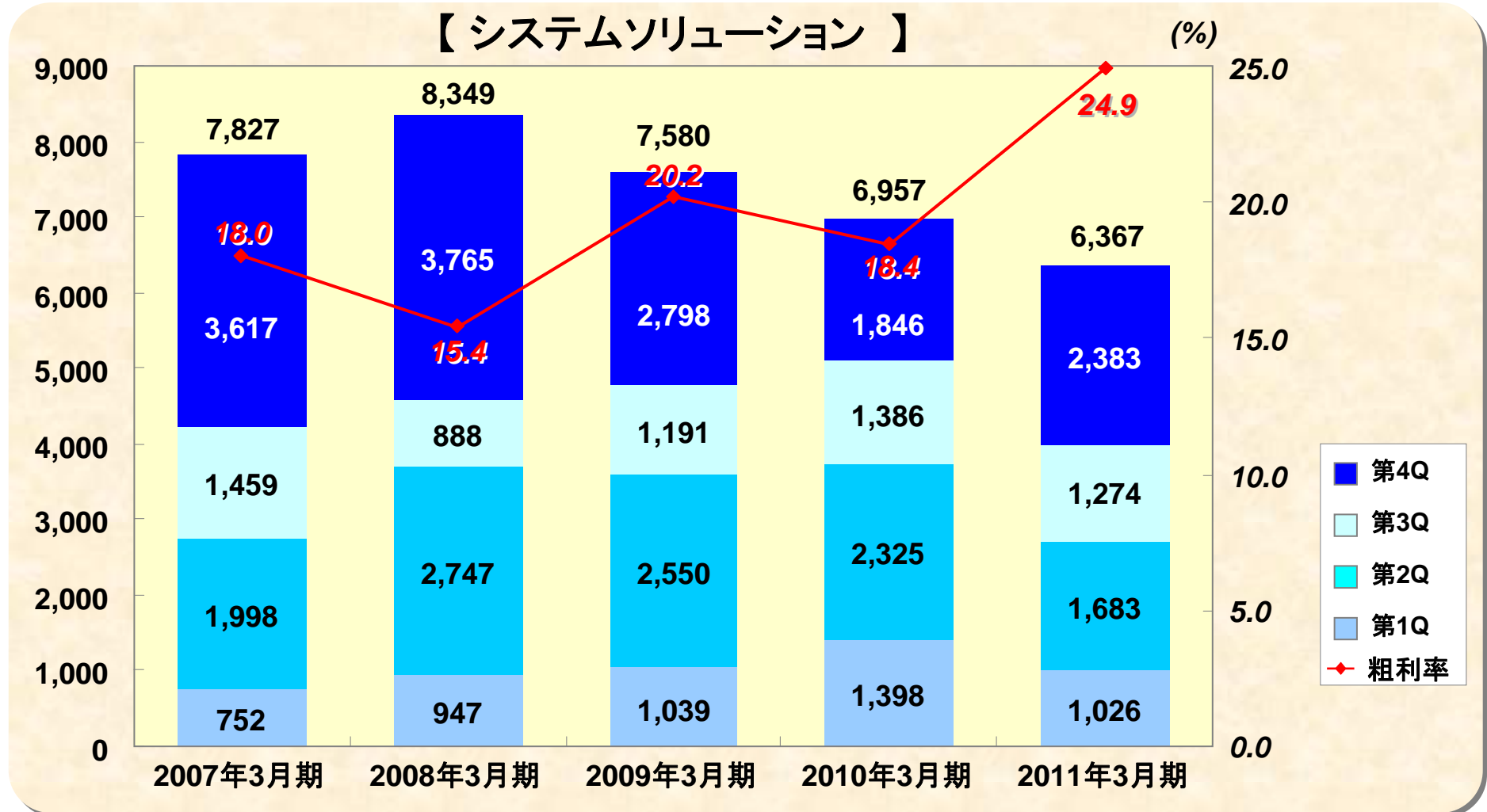


サービス提供価格の下落継続

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

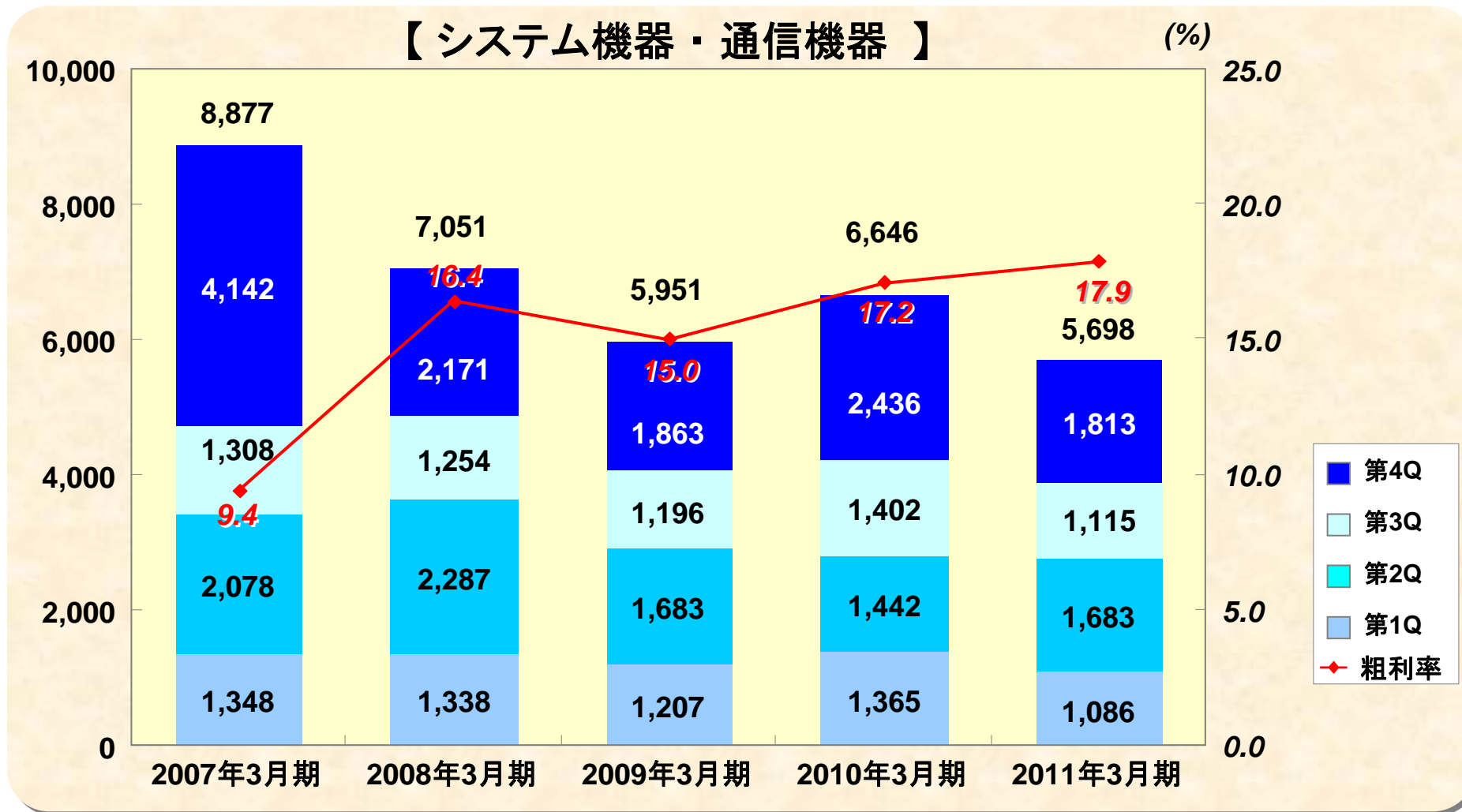


開発コストの徹底した効率化と高採算の案件増加により粗利向上

売上区分別 売上・粗利率の四半期毎実績推移 7

連結

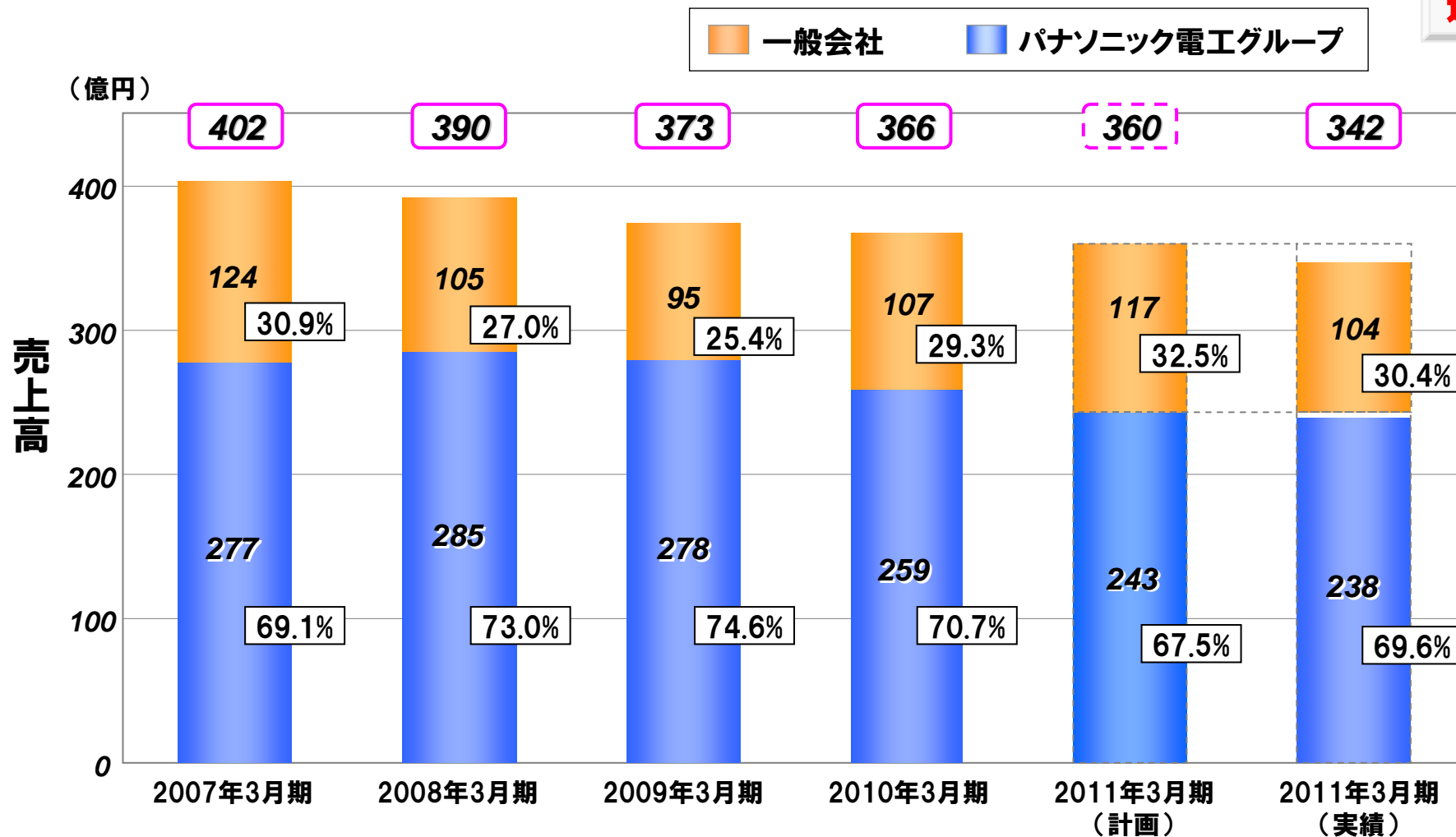
単位：百万円



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

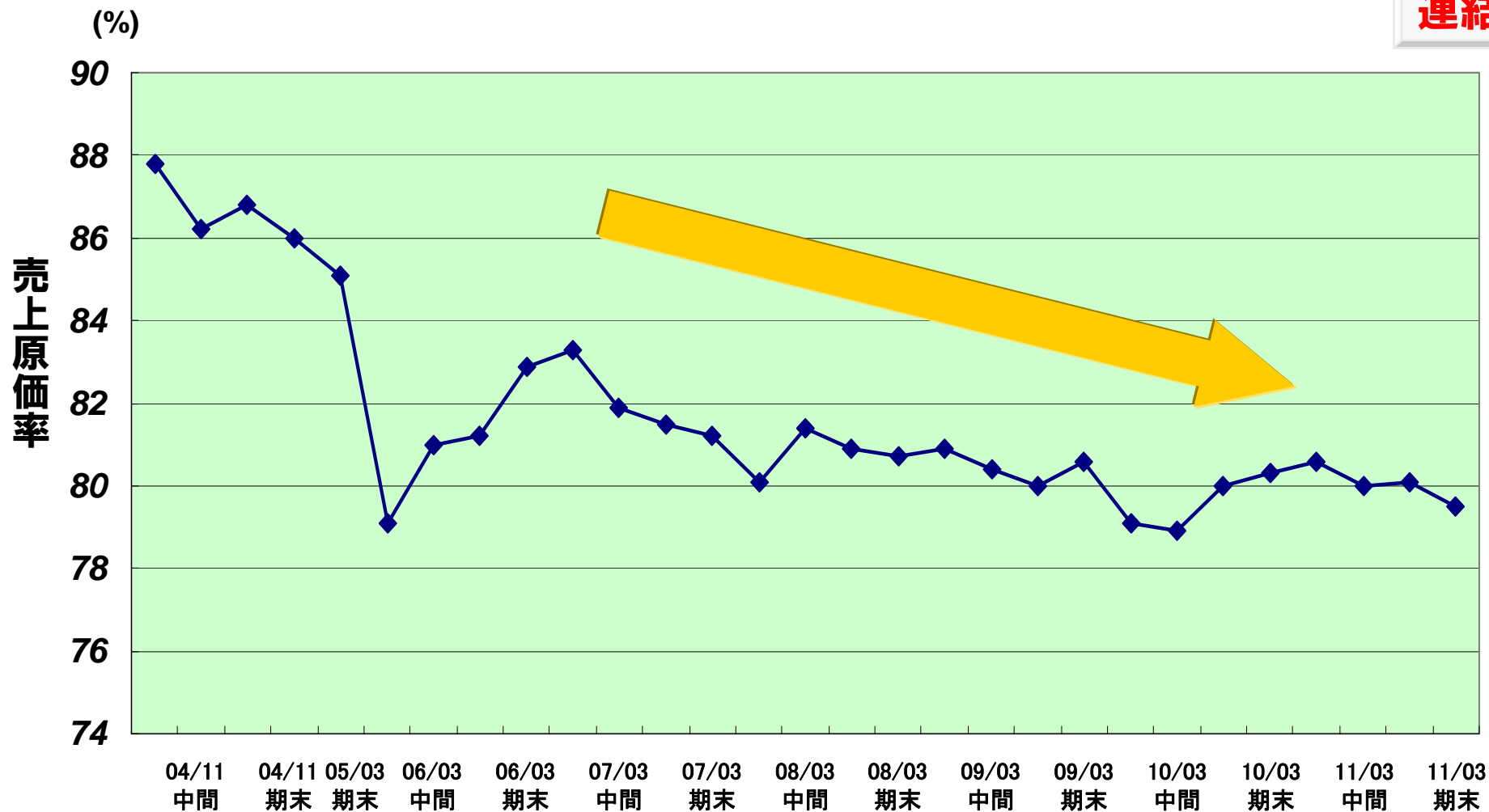


一般会社向けの販売強化でパナソニック電工グループ外への売り上げウエート増加

売上原価率の推移



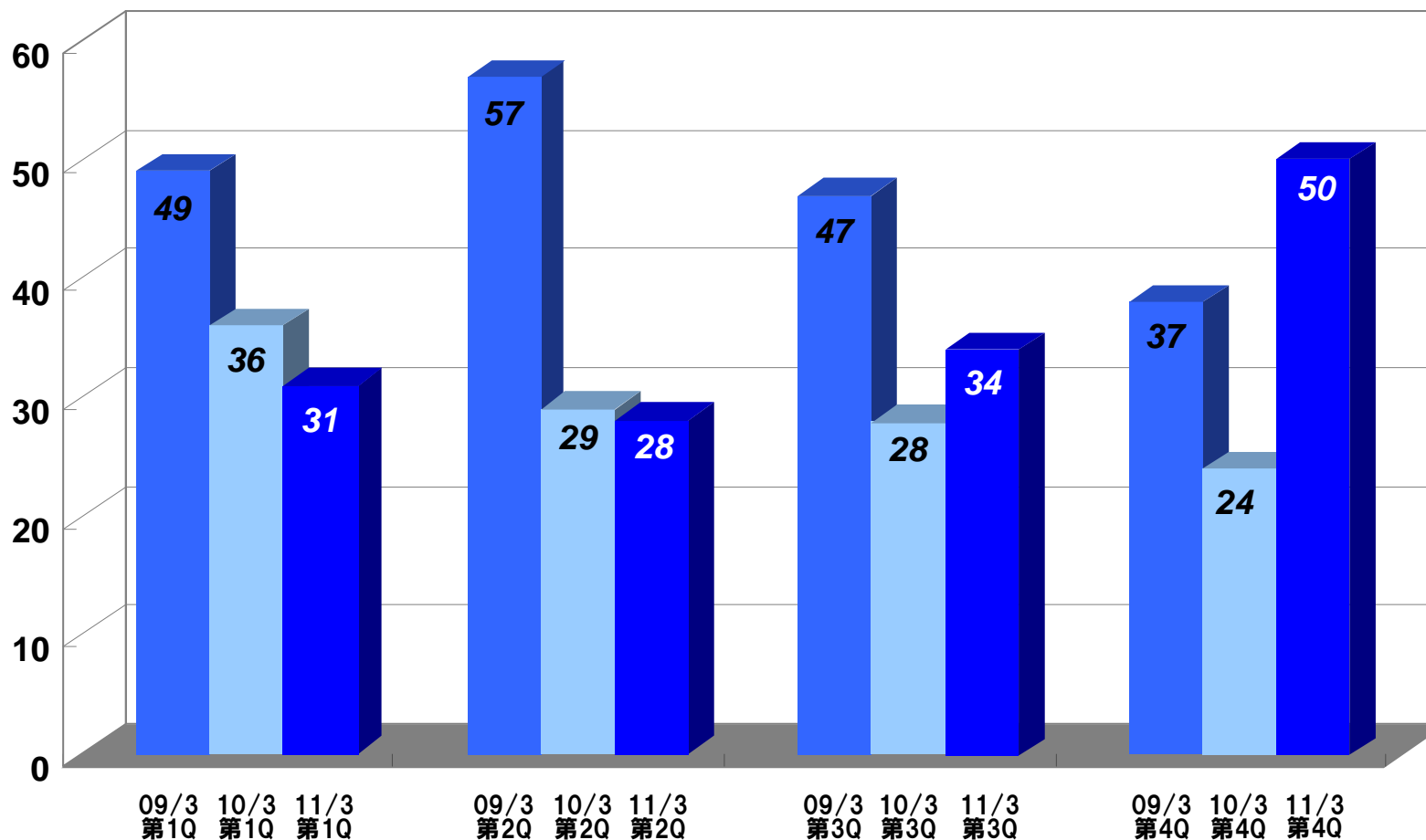
連結



※05/03期は4ヶ月の変則期

徹底した合理化の推進で粗利向上

(億円)



パナソニックグループ再編の受注も加わり
高水準の受注残高を確保

連結

単位:百万円	2011年3月期	2012年3月期	対売上比	前年同期比
売上高	34,221	37,500	—	109.6%
営業利益	4,205	4,550	12.1%	108.2%
経常利益	4,269	4,600	12.3%	107.7%
当期利益	2,581	2,730	7.3%	105.8%

中期経営計画通り

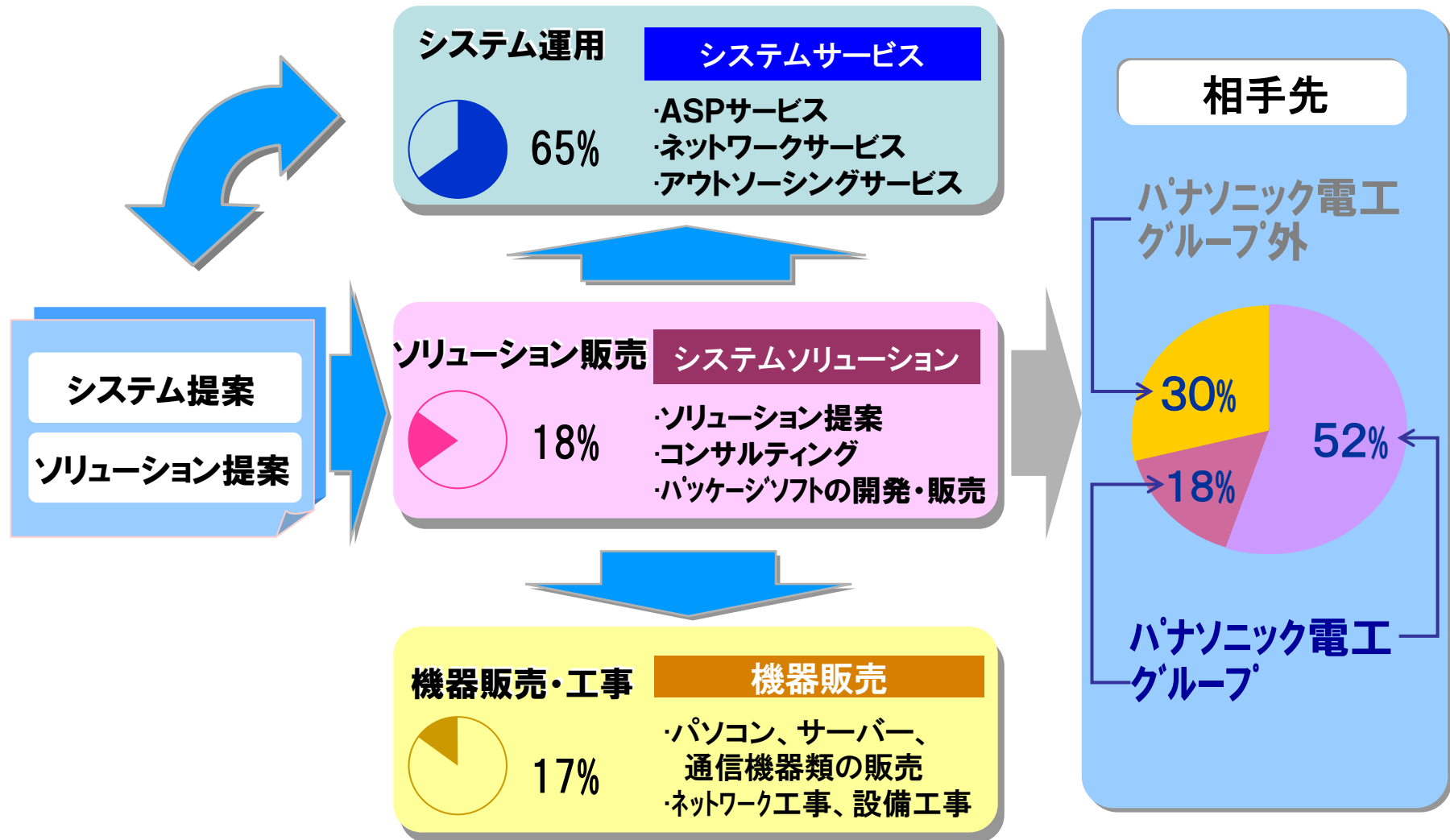
パナソニック電気インフォメーションシステムズ株式会社

**2011年3月期
決算説明会**

代表取締役社長 前川 一博

2011年 4月26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 (2011年3月末現在)
従業員数	677人 (2011年3月末現在 連結)



※構成比は2011年3月期

2011年3月期の振り返り

中期経営計画 重点実施事項

1 外販の拡大

IT合理化提案による大手・中堅企業攻略

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

外販の拡大

- IT合理化提案による大手・中堅企業攻略
- 新事業・重点事業の選択と集中

経営体質強化

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

外販の拡大

新事業・重点事業の選択と集中

5つの重点テーマ	
1	<p style="text-align: right;">【20億円】</p> <h3>インフラ最適化事業</h3> <p>〈経営者から見えにくいIT基盤にメスをいれる〉</p>
2	<p style="text-align: right;">【5億円】</p> <h3>IT運用サービス事業</h3> <p>〈持つ経営から持たざる経営への誘い〉</p>
3	<p style="text-align: right;">【10億円】</p> <h3>設計プロセス改革事業</h3> <p>〈グローバル化、オフショア化に対応した開発支援〉</p>
4	<p style="text-align: right;">【10億円】</p> <h3>基幹業務SI事業</h3> <p>〈受注・販売管理、生産管理、会計…〉</p>
5	<p style="text-align: right;">【5億円】</p> <h3>パナソニック電工との協業</h3> <p>〈電工商品にIT活用で新たな付加価値の創出〉</p>

2011年3月期

■ インフラ構造改革ソリューション

- 大型案件・新規顧客受注
- 『Nestructure』の展開スタート
- PAN Managerビジネス本格展開

■ 設計ソリューション

- 個別案件受注
- テンプレート化実施中

■ GRANDIT(ERPパッケージ)の展開

- 基幹システム受注4社
- 首都圏ウェイト大

■ パナソニック電工事業との協業加速

- 環境監視ソフトウェアの発売（11月）
- 集客施設管理システムの展開（4社納入,4社受注）

【 】は中期計画2012年度目標

外販の主な実績

	テーマ	主な受注実績
1	インフラ最適化事業	証券、保険、製造業などの大手から受注
2	IT運用サービス事業	製造業、通信業など大手と長期契約 インターネット接続サービス業の大型ハウジング受注
3	設計プロセス改革事業	大手製造業からの受注・導入中
4	基幹業務SI事業	製造業、出版業、卸売業、人材派遣業
5	パナソニック電工との協業	データセンター向け環境監視を大手通信業・Sierへ納入 集客施設管理を美術館・水族館・テーマパークへ納入
6	その他(トピックス)	eラーニングシステムがトヨタデジタルクルーズで採用 シンクライアントが官公庁で大型受注

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

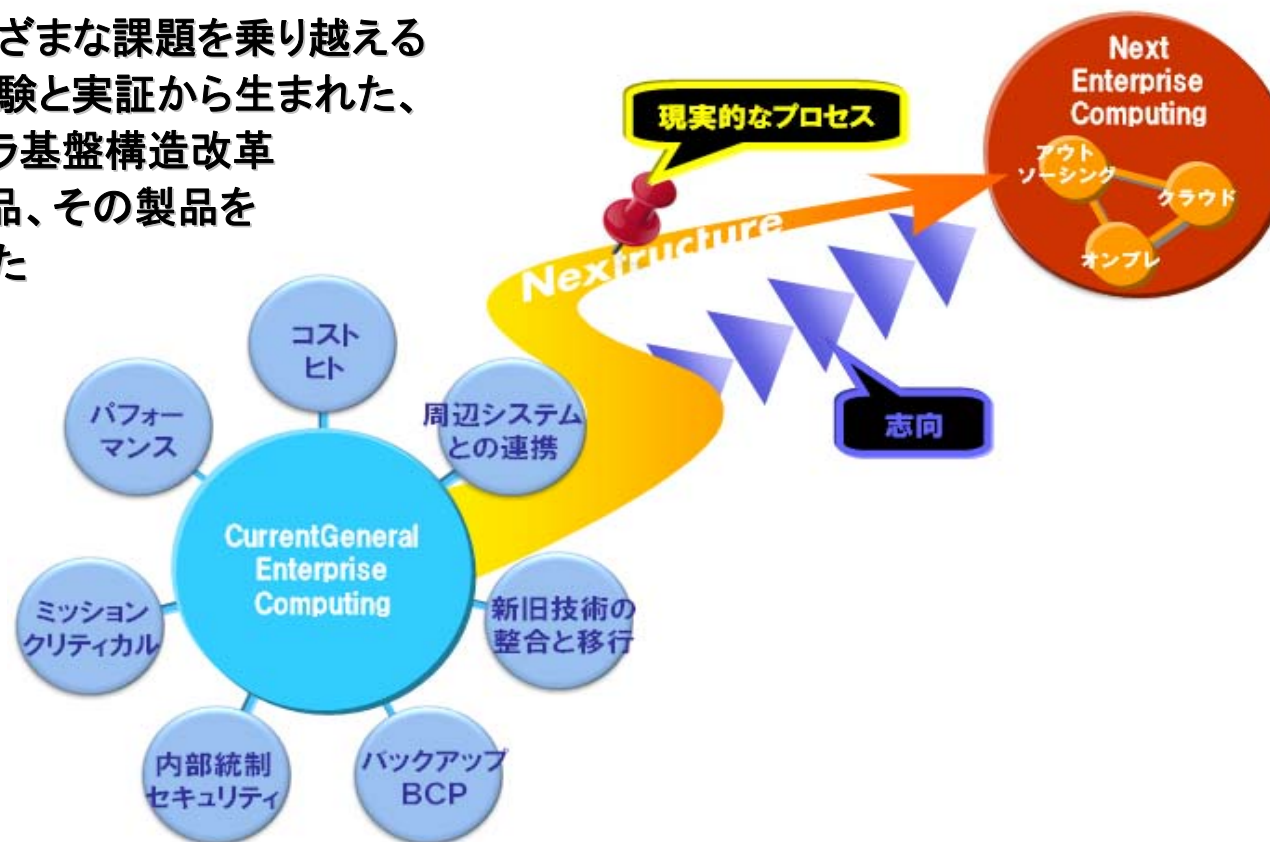
第2弾 [11月15日リリース]

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。



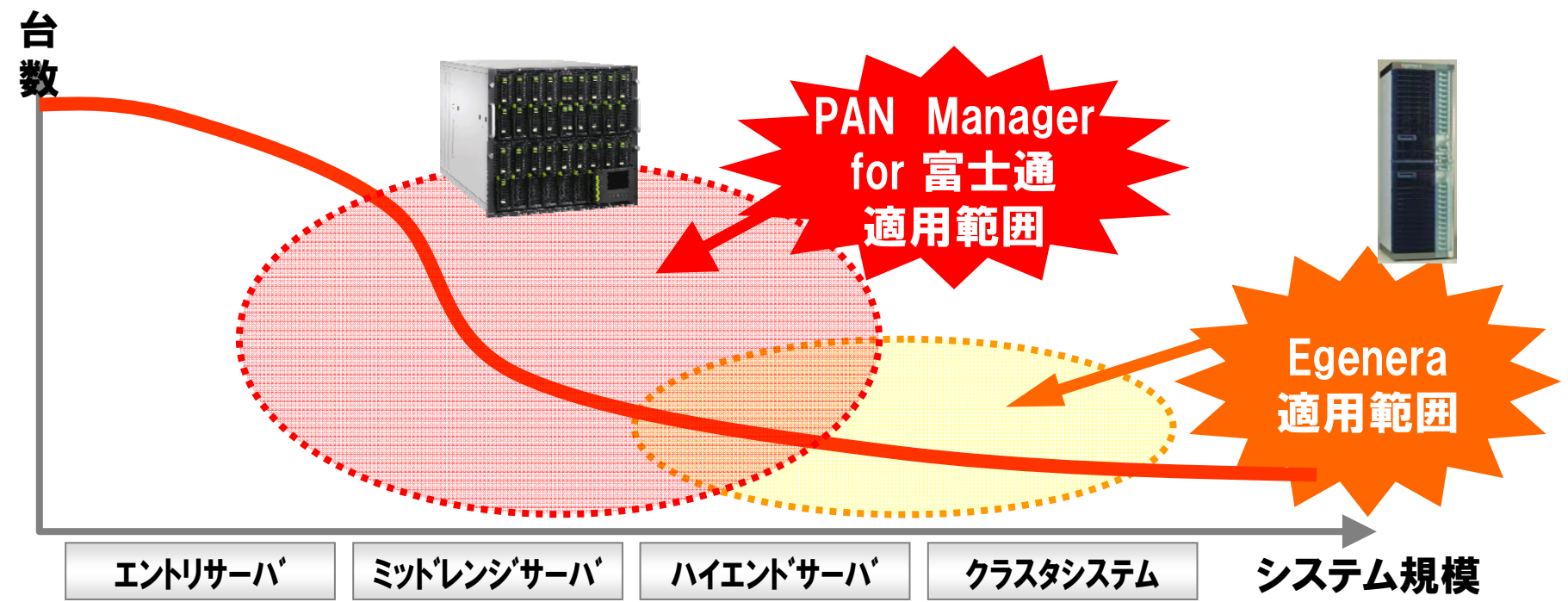
第3弾 [12月2日リリース]

「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 5件受注】



◆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 53%



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年春号」株式会社インプレスビジネスメディア

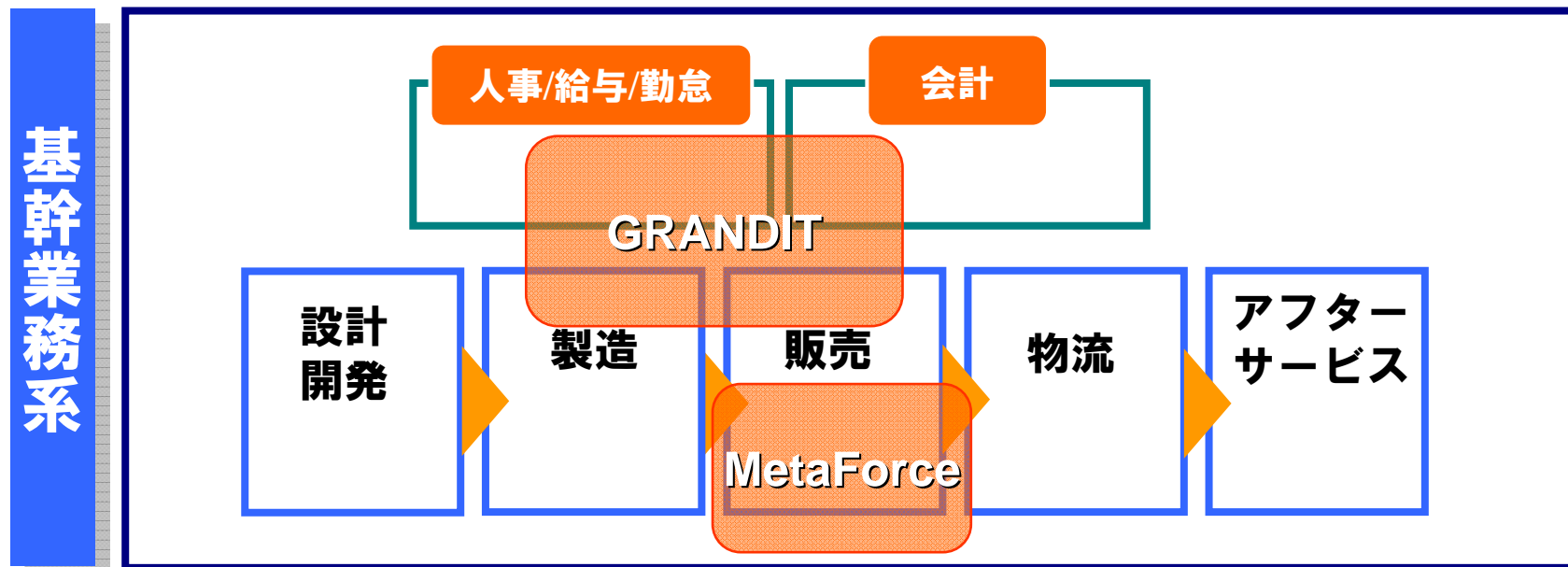
※BCPのための遠隔データセンター需要増

▶首都圏顧客の獲得

首都圏のデータセンターと提携

ユーザー系IT企業の強みを発揮

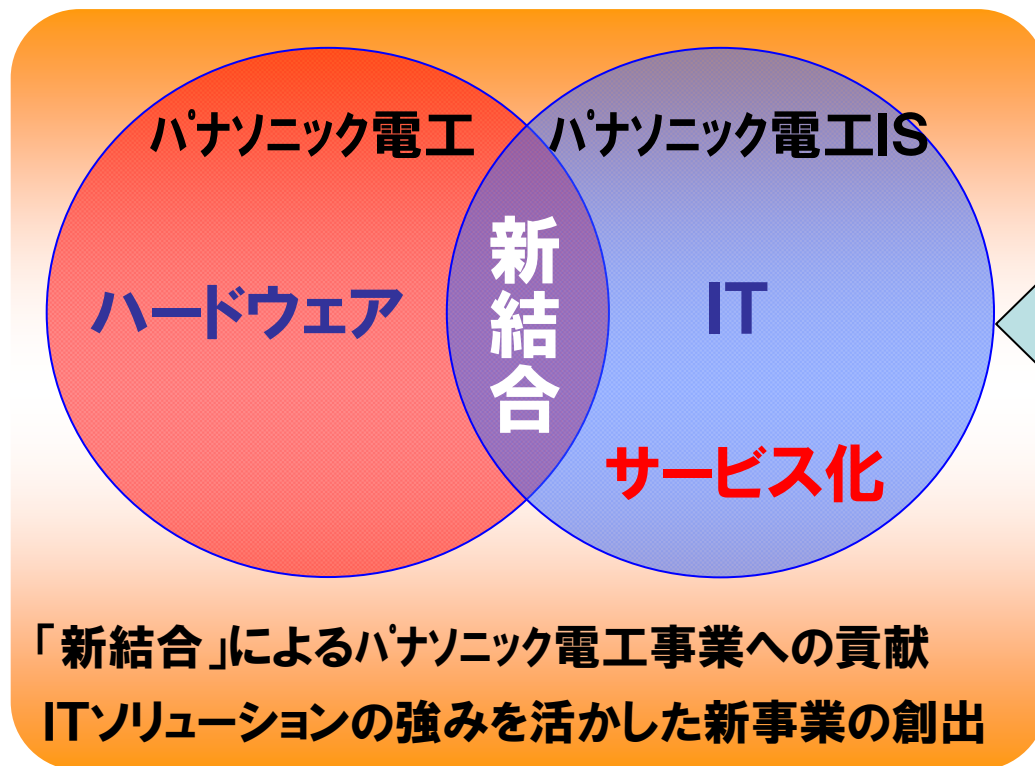
現場での豊富な経験・ノウハウを活かし、お客様視点でシステム企画から投資効果の刈り取りまで徹底的にサポート



GRANDIT (統合基幹業務システム) 納入済 1社、受注構築中 3社

MetaForce (販売管理システム) 納入済 8社、受注構築中 2社

『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

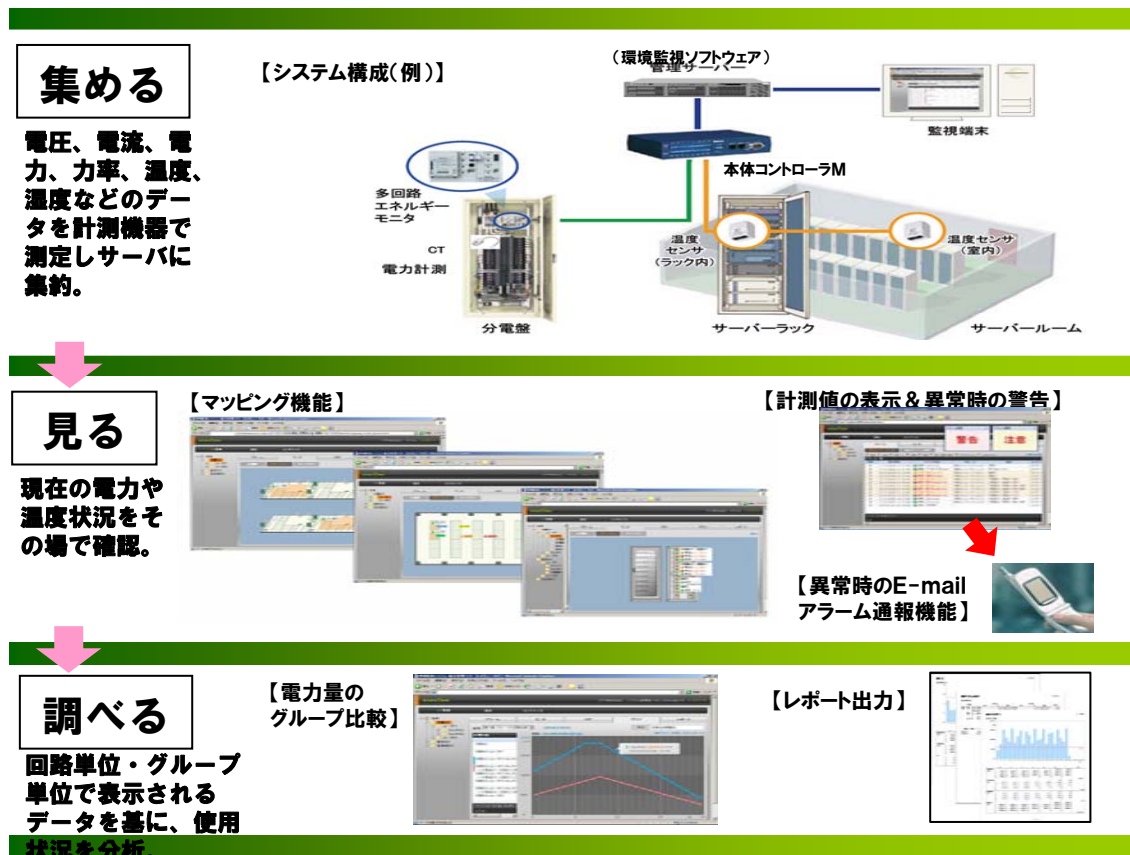
- 環境監視 … 大手データセンター向け
- 集客運営管理 … 各種集客施設向け
- 勤怠管理 … ビル入退室と勤怠管理の連携
- 設備監視 … 設備のリモート監視

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 【納入済 6件、受注 3件】

データセンター向け環境監視ソフトウェア「eneview」^{エネビュー}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】

▶ 集客施設まるごとソリューション 【納入済 4件、受注 4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

経営体質強化

「メリ」の積み重ねと「ハリ」の積極的取組み



メリ【減り】

↓ 市場環境に即したシンプルな組織

- ・今期 3本部(▲3) 4事業部(▲6)
- ・前期 6本部 10事業部

↓ 情報システム基盤革新の取組み

- ・サーバ統合の加速化 306台(前年比165%)
- ・アプリシンプル化 レガシーアプリ 21システム廃止

↓ CRCB活動 目標(12億円) 100%達成

- ・運用外注費 Q単位での見直しによる地道な削減
- ・サーバ統合・ホスト縮小化・NW専用線削減
- ・ビデオ会議による旅費の削減



ハリ【張り】

↑ 首都圏での販売力強化

- ・積極的な前線への人員シフト 21名
- ・東京オフィス 1.5倍に拡張
- ・ビデオ会議ショールーム開設

↑ プロジェクト体制による機敏な対応

- ・「Nestructure」推進 Pj 約60名
- ・「シンククライアント」事業拡販推進 Pj 約30名

↑ 新しい人財で組織を活性化

- ・新卒社員(30名)、キャリア社員(6名)、契約社員(43名)入社による戦力アップ
- ・戦略的CDPの推進 (78名異動)

事業環境

■ IT市場の状況

➤ 2011年度IT投資 [日銀短観3月調査より:震災前]

●景況感は持ち直し、企業収益も回復傾向

●IT投資は下期減少で依然慎重な姿勢

※数字は前年度比

ソフトウェア投資額		計画	上期	下期
全産業		+4.5%	+11.9%	-1.7%
製造		+5.2%	+12.9%	-1.4%
非製造		+1.2%	+9.9%	-5.7%
金融		+11.2%	+15.6%	+7.5%
経常利益		計画	上期	下期
全規模		+12.0%	+4.4%	+17.7%
大企業		+5.1%	+2.5%	+7.1%
中堅企業		+5.2%	-4.3%	+11.0%
中小企業		+88.0%	+42.9%	+117.5%

■ 震災後は不要不急のIT投資は延期の可能性

製造業は生産設備優先、非製造は電力不足の影響あり

■ ITインフラの見直し進む

省電力、バックアップ、運用コスト削減で外部データセンターに注目

2012年3月期の取組み

新中期経営計画(2010~2012)の達成に向けて

1 外販の拡大

IT合理化提案による大手・中堅企業攻略

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

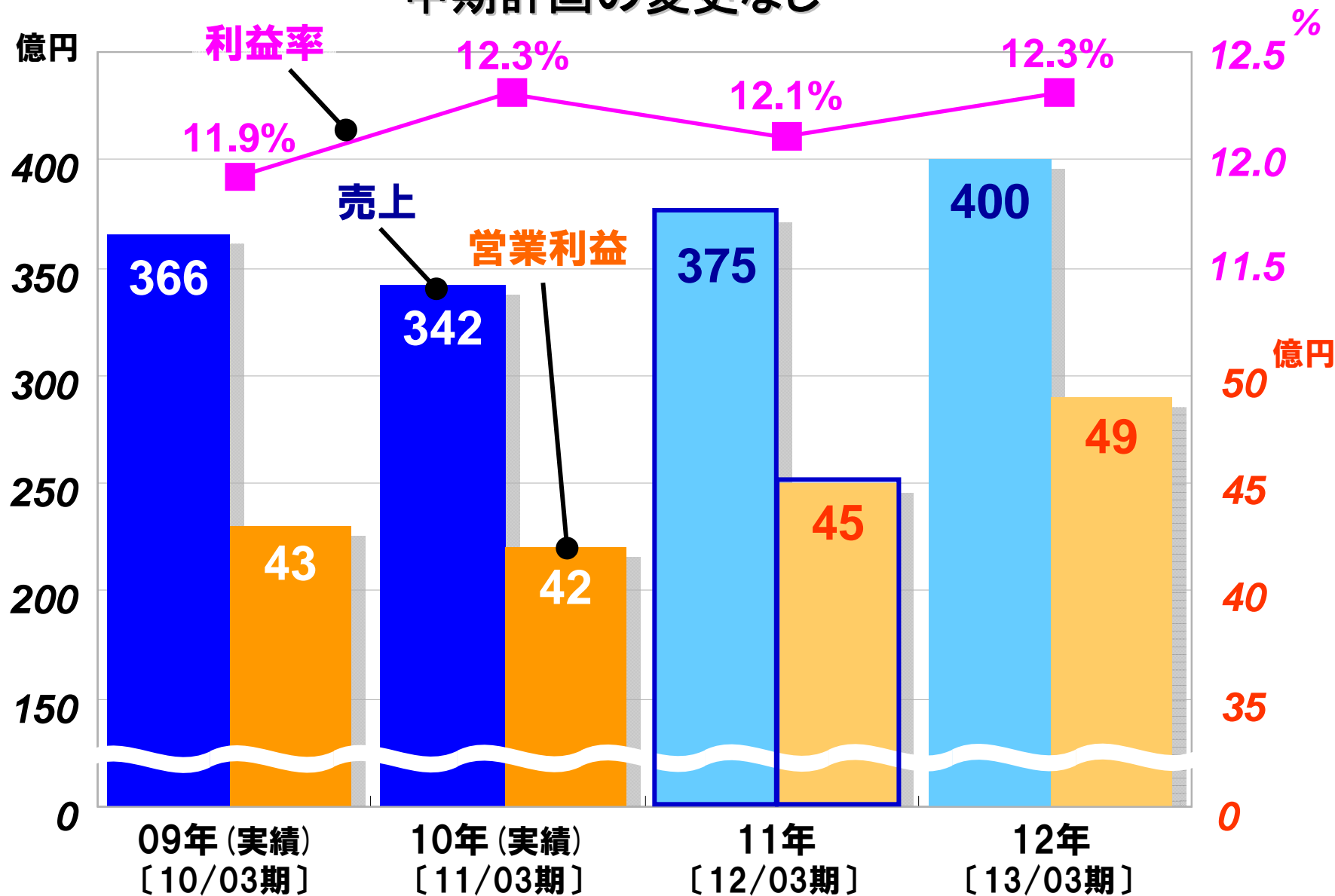
品質マインドの醸成

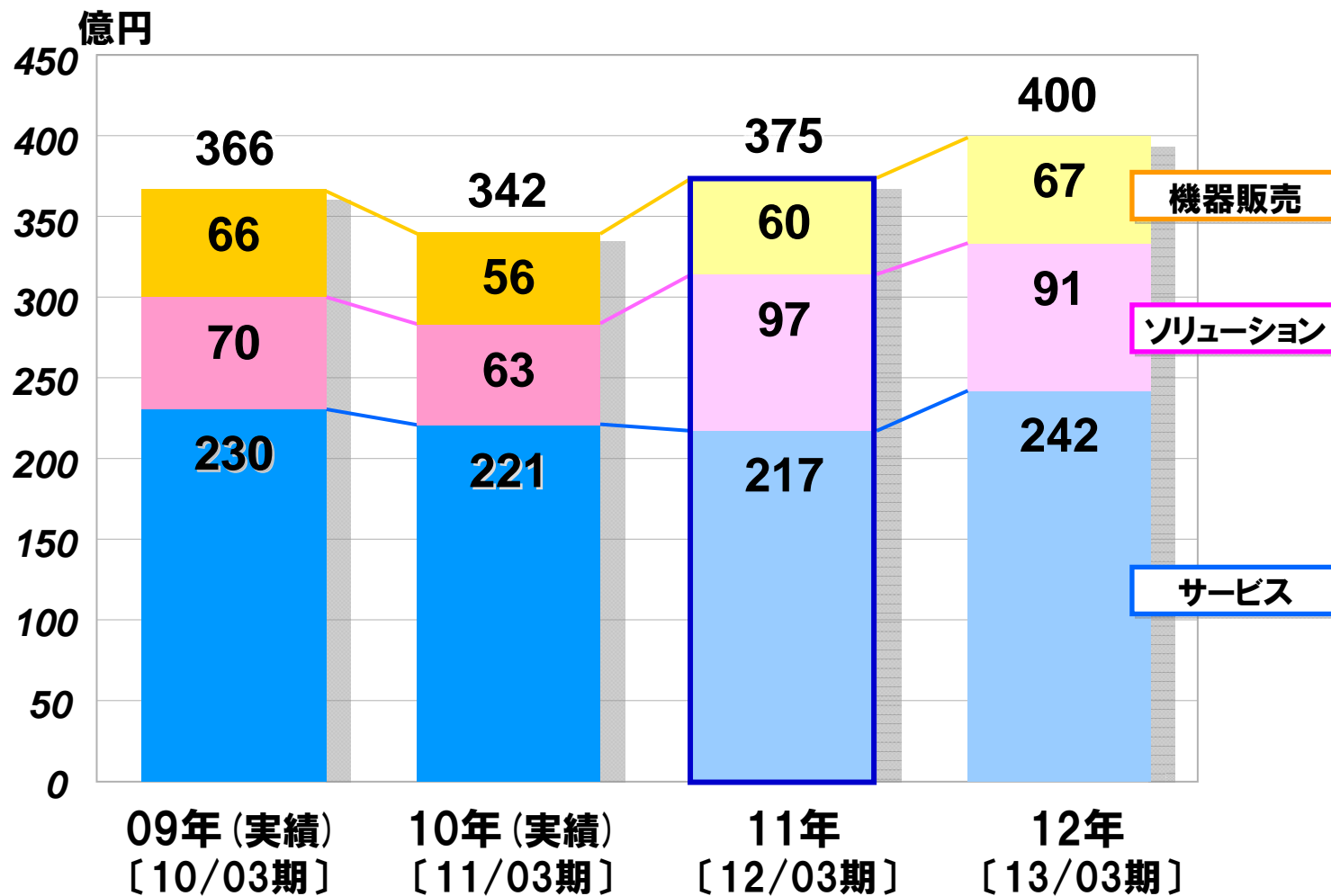
新たなテーマ

4 パナソニックグループ事業再編

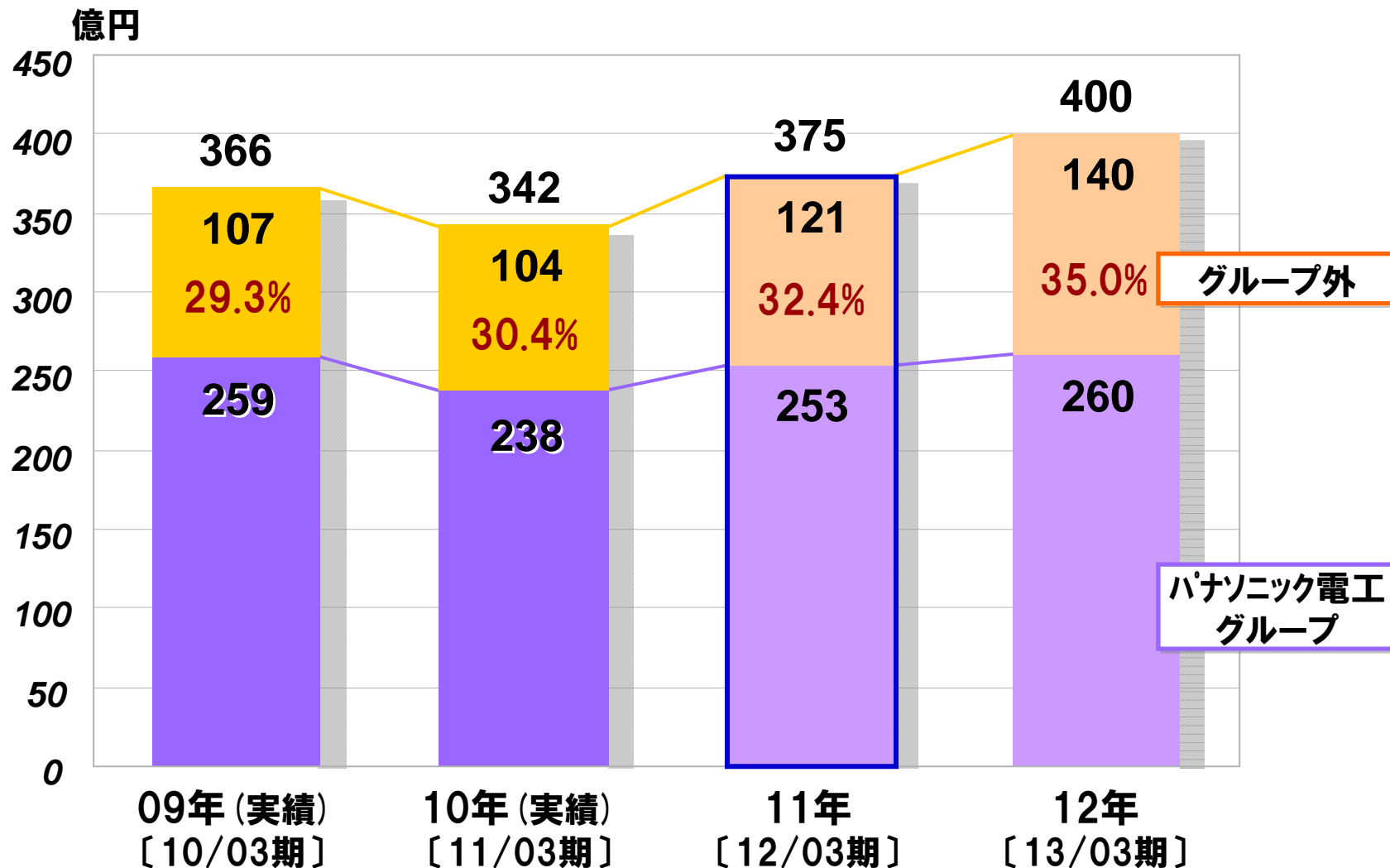
ネットワーク・IT基盤整備への参画

中期計画の変更なし





2012年度のパナソニック電工グループ外への売上高 30%増(対2009年度)
 売上比 35%



1. 外販の強化

当社の強み「現場力」を活かした外販事業の拡大

5つの成長事業 + α (新ビジネス・新商品)

2. 重点顧客の深耕

パナソニック電工 IT戦略への参画と計画の完全遂行

パナソニック電工IT成長戦略への提案と実行

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

人財・品質の向上、構造改革・合理化の追求

★ワンパナソニック

事業再編と成長を支える情報システムの構築・運営

事業再編のIT対応完遂

1. 外販の強化

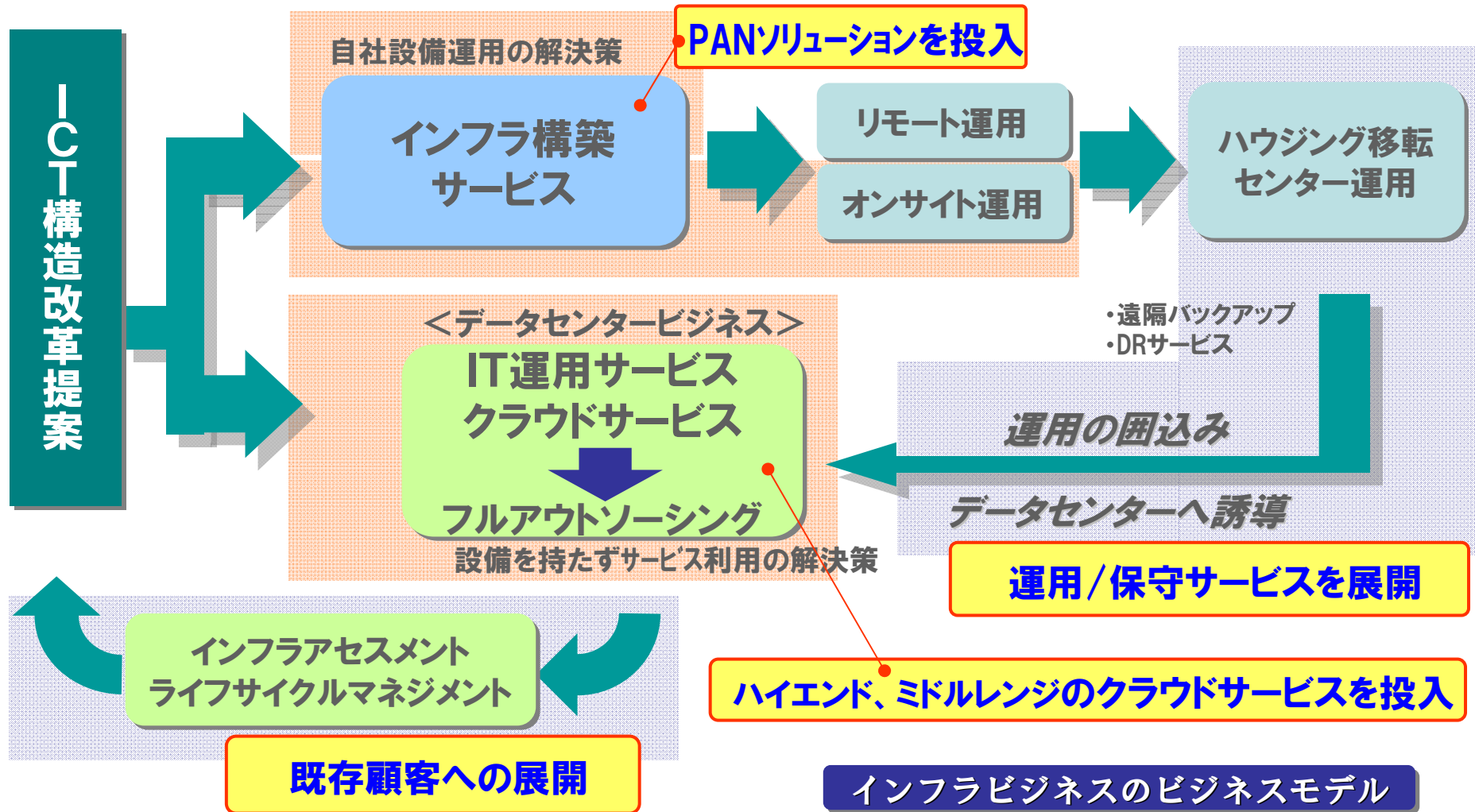
当社の強み「現場力」を活かした外販事業の拡大

5つの成長事業 + α (新ビジネス・新商品)

1	インフラ最適化事業	<ul style="list-style-type: none"> ・Nestructure展開を加速 ・重点顧客のインスタシェア拡大 ・大阪中央DCの収益改善をスピードアップ
2	IT運用サービス事業	
3	設計プロセス改革事業	<ul style="list-style-type: none"> ・受注案件完遂と水平展開
4	基幹業務SI事業	<ul style="list-style-type: none"> ・GRANDIT + MetaForce の連携で事業拡大
5	パナソニック電工との協業	<ul style="list-style-type: none"> ・『まるごとビジネス』をITで支援
+ α		<ul style="list-style-type: none"> ・新ビジネス・新商品の探索・創出 ・文教市場向け新ソリューションの投入

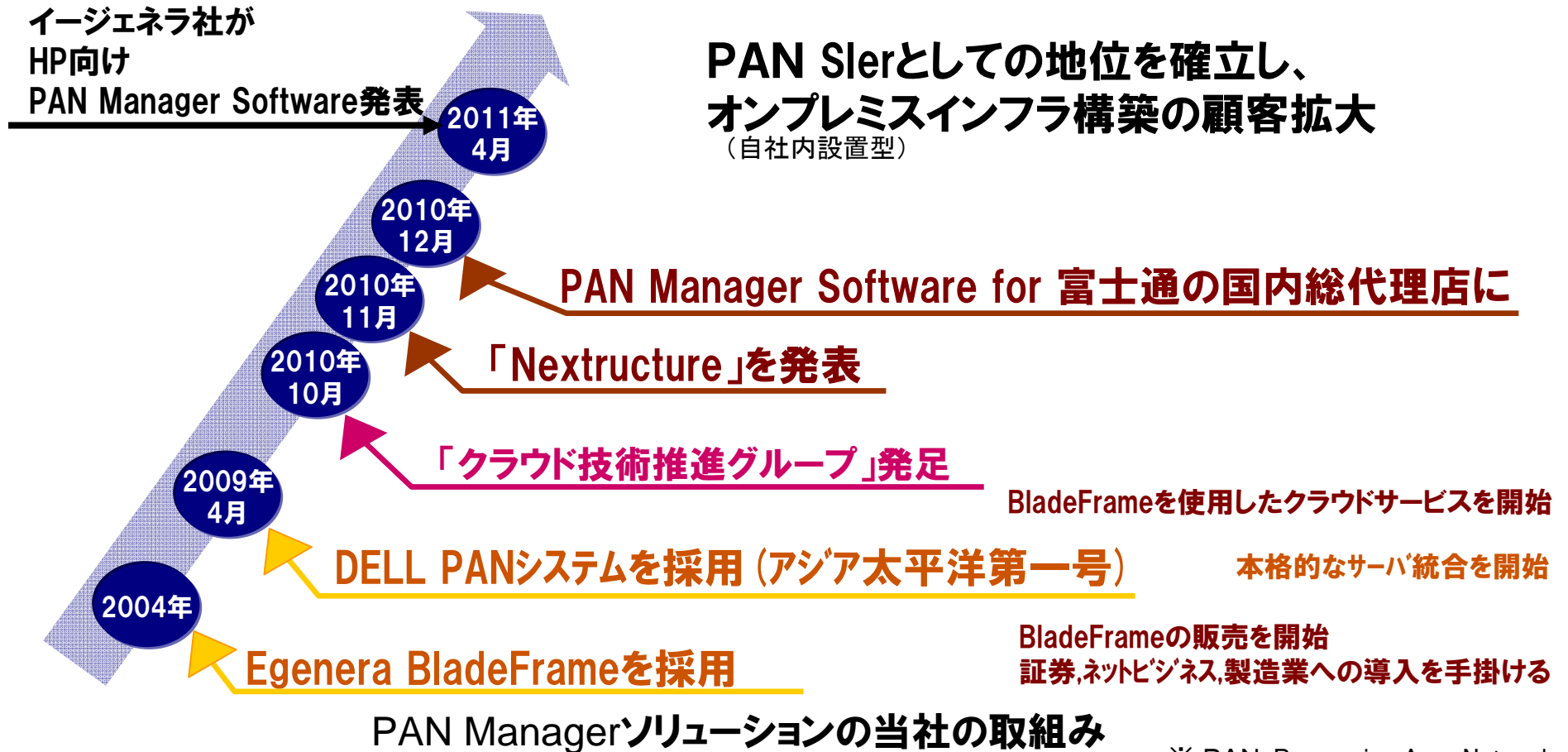
Nextstructure

ステージは“種蒔き”から“刈り取り”へ



Nextstructure 【インフラ最適化】

PANの最大級ユーザーとしての現場力を強みとして
お客さまのインフラ最適化を支援



※ PAN: Processing Area Network

Nextstructure 【IT運用サービス】

高付加価値サービスへの展開

持たない経営

クラウド活用

- ビジネススピードのアップ
- 初期投資の抑制

安心・安全

データセンター活用

BCPへの関心の高まり

データセンター需要急拡大

- 遠隔地バックアップ
- ハウジング
- ホスティング

仮想化+ネットワーク・セキュリティによる
企業向け
プライベートクラウドサービス

フルアウト
ソーシング

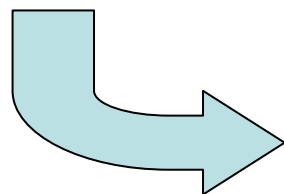
運用／保守サービスの
本格展開

シンククライアント

お客さまの環境・ニーズに合わせて
最適で快適なシステムを提供

【現状】

	ネットブート	画面転送
文教	◎	
一般		○



【2012年3月期】

	ネットブート方式	画面転送方式
文教	差別化 新商材 「VHD」の投入 [PC教室etc]	新規開拓 既存顧客へ 新しいアプローチ [教員向けetc]
一般	新規開拓 既存顧客へ 新しいアプローチ [特定業務向けetc]	更にアップ 既存顧客へ 拡販 [オフィスワーク向けetc]
新規開拓 新市場へ新商材を投入		

■第一弾 : 文教市場向け新商材「VHD」の投入 [2011/04]

新しい商材の投入・拡販

◆スマートフォン、タブレット端末のビジネスユース
自社内で検証 ⇒ 安心してお客さまに提案

◆ビデオ会議システムの拡販
自社内ショールーム化でとことん使いこなし ⇒ ノウハウを提案

◆GRANDITの拡販
パナソニック電工で培ってきた現場力を発揮 外販製造業へ

◆集客施設管理システムの拡販
パナソニック電工と協業「まるごと提案」の強化

2.重点顧客の深耕

パナソニック電工IT戦略への参画と計画の完全遂行

パナソニック電工IT成長戦略への提案と実行

国内

①ものづくり・国内流通 IT革新

IT基盤

②情報システム基盤革新

技術系IT

③電工の技術系ITの取り込み
-電工まるごとIT支援-

海外

④グローバルビジネス加速を
支えるITの取組み

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

人財・品質の向上、構造改革・合理化の追求

人財

①人材育成の強化

ITスキルの体系的育成と
『個を磨く』の継続

- ・キャリアパス制度の策定
- ・Delight宣言、TOEIC 他

品質

②品質マインドの醸成

更なる“品質”の強化を図る

- ・CMMILレベル3更新（11年9月）
- ・お客様満足度向上（第二回調査）

構造改革

③組織再編による力の結集

プロジェクト体制による機敏な対応

- ・Nestructure
- ・シンククライアント
- ※重点テーマ⇒プロジェクト発足

合理化

④更なる合理化の徹底推進

業務革新への取り組みを加速化

- ・業務革新の結果、コストの合理化に繋げる
例：サーバ統合・ビデオ会議など

年間目標
10億円

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。