

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

**2012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  
取締役 経理部長      吉川 達夫

2011年10月25日

# 2012年3月期第2四半期 業績(累計)

1

連結

単位:百万円	2012年3月期 第2Q(累計)	2011年3月期 第2Q(前年)	対前年比	2012年3月期 第2Q(公表)	対公表比
売上高	<b>18,215</b>	<b>16,651</b>	109.4%	<b>18,000</b>	101.2%
営業利益	<b>1,996</b> (11.0%)	<b>1,906</b> (11.5%)	104.7%	<b>2,150</b> (11.9%)	92.9%
経常利益	<b>2,029</b> (11.1%)	<b>1,944</b> (11.7%)	104.3%	<b>2,150</b> (11.9%)	94.4%
当期利益	<b>1,188</b> (6.5%)	<b>1,125</b> (6.8%)	105.7%	<b>1,270</b> (7.1%)	93.6%

当第2Qは対前年同期 増収・増益

# 売上高・営業利益・営業利益率の推移

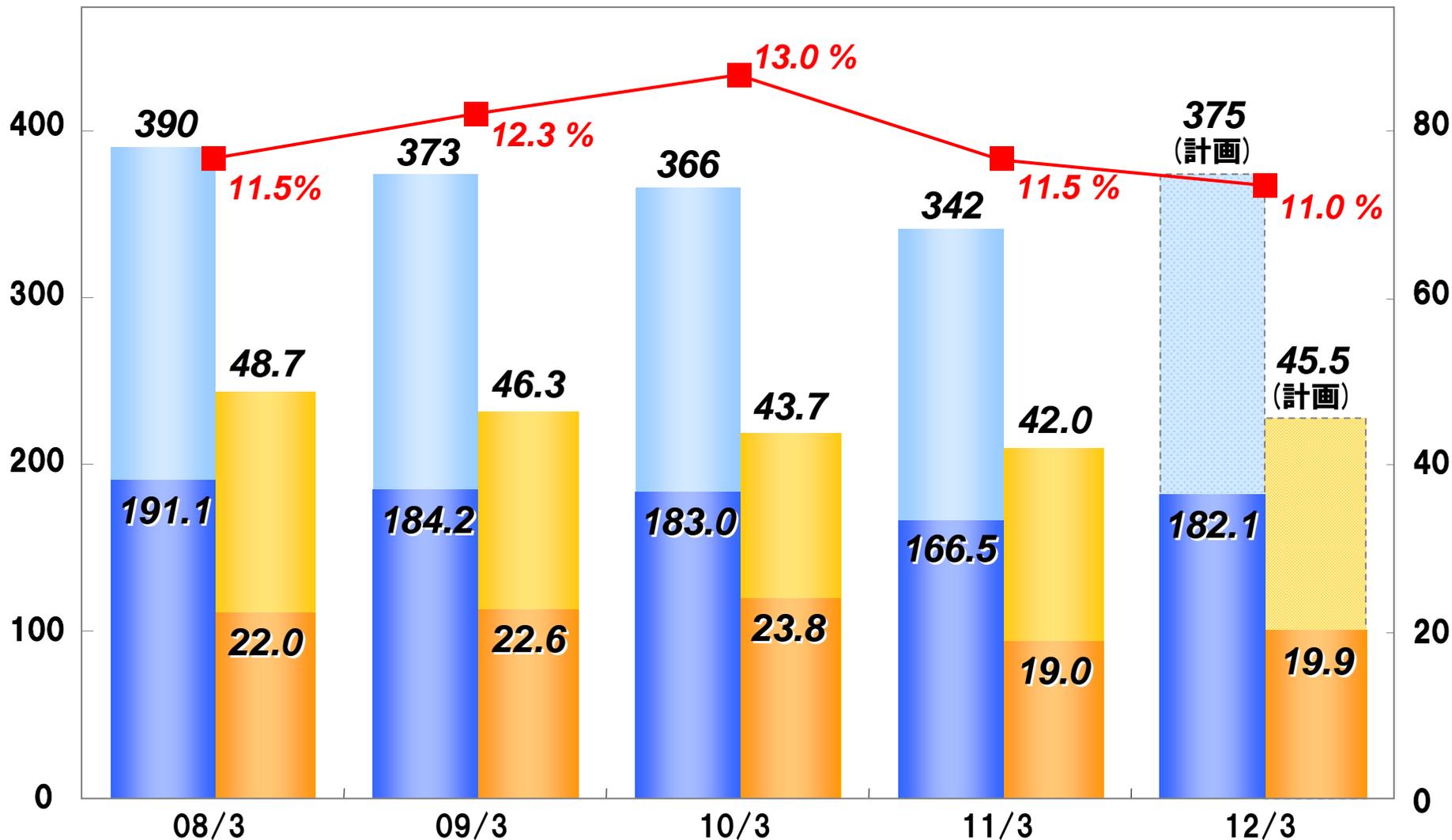
2

連結

■ 売上高 年間    ■ 営業利益 年間    ■ 営業利益率 第2Q累計  
■ 売上高 第2Q    ■ 営業利益 第2Q

(売上高:億円)

(営業利益:億円)

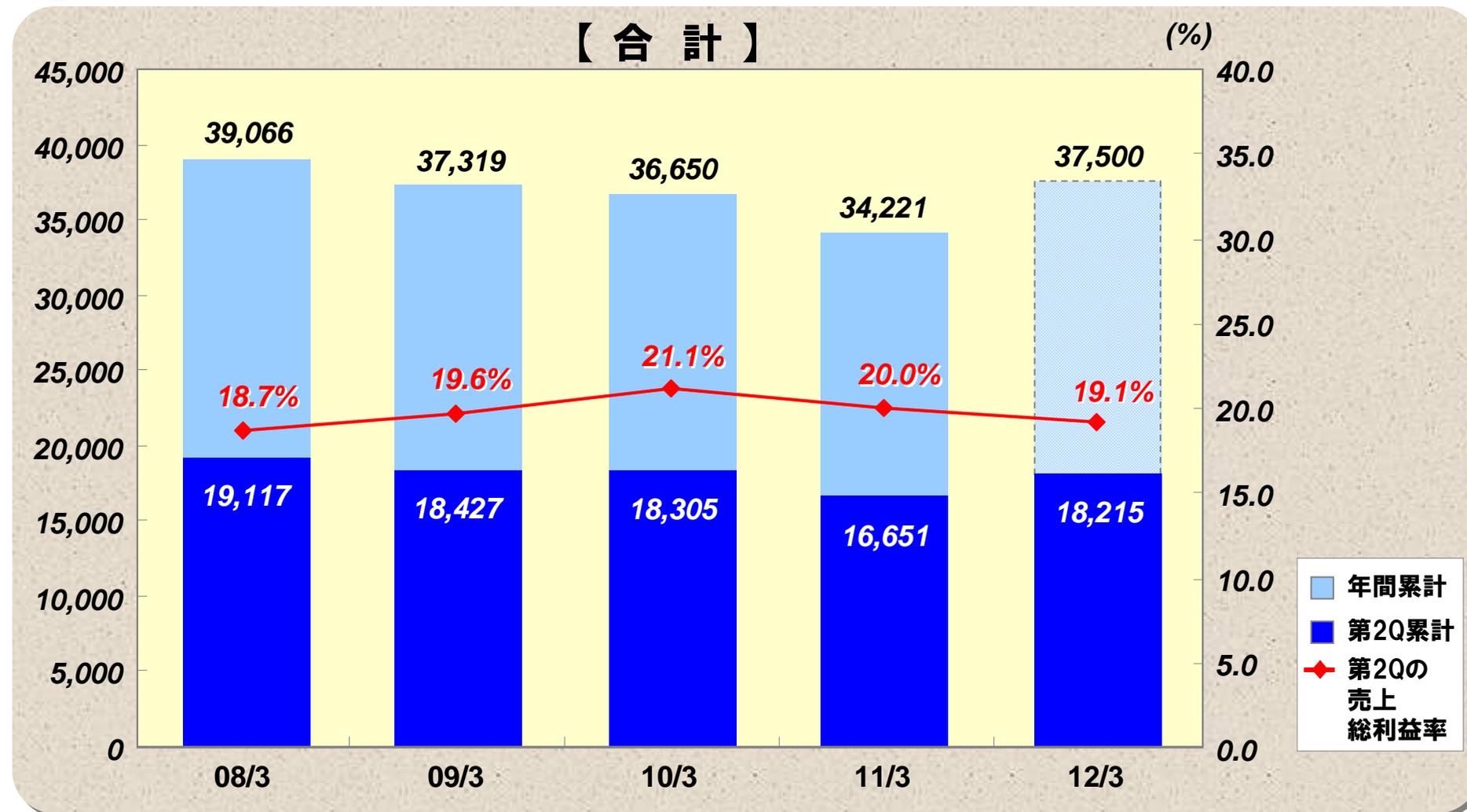


# 売上・売上総利益率の四半期毎実績推移

3

連結

単位：百万円

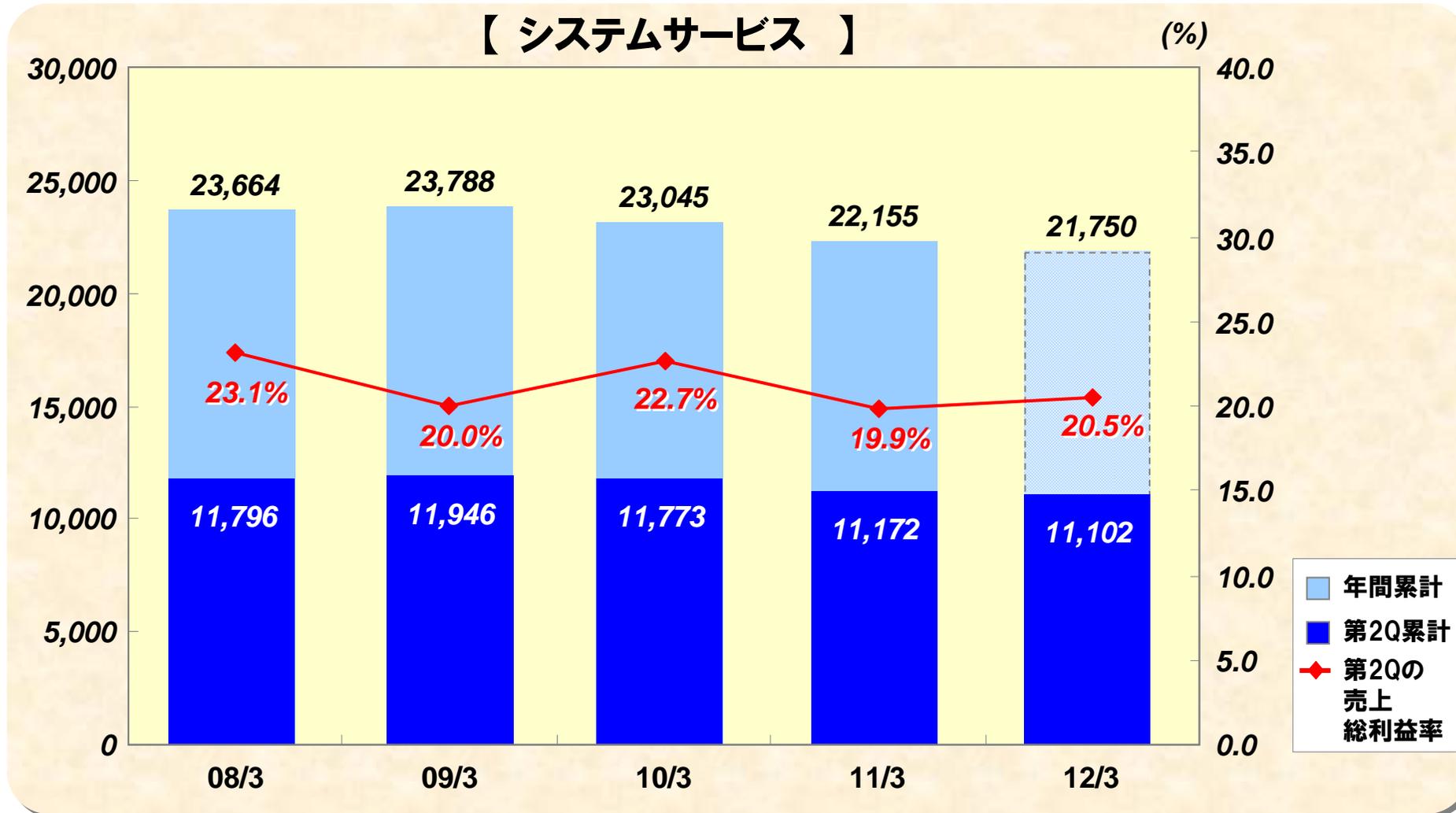


増販であるが、開発案件のボリュームディスカウントで売上総利益率の低下

# 取り扱い品目別売上・売上総利益率の四半期毎実績推移

連結

単位：百万円



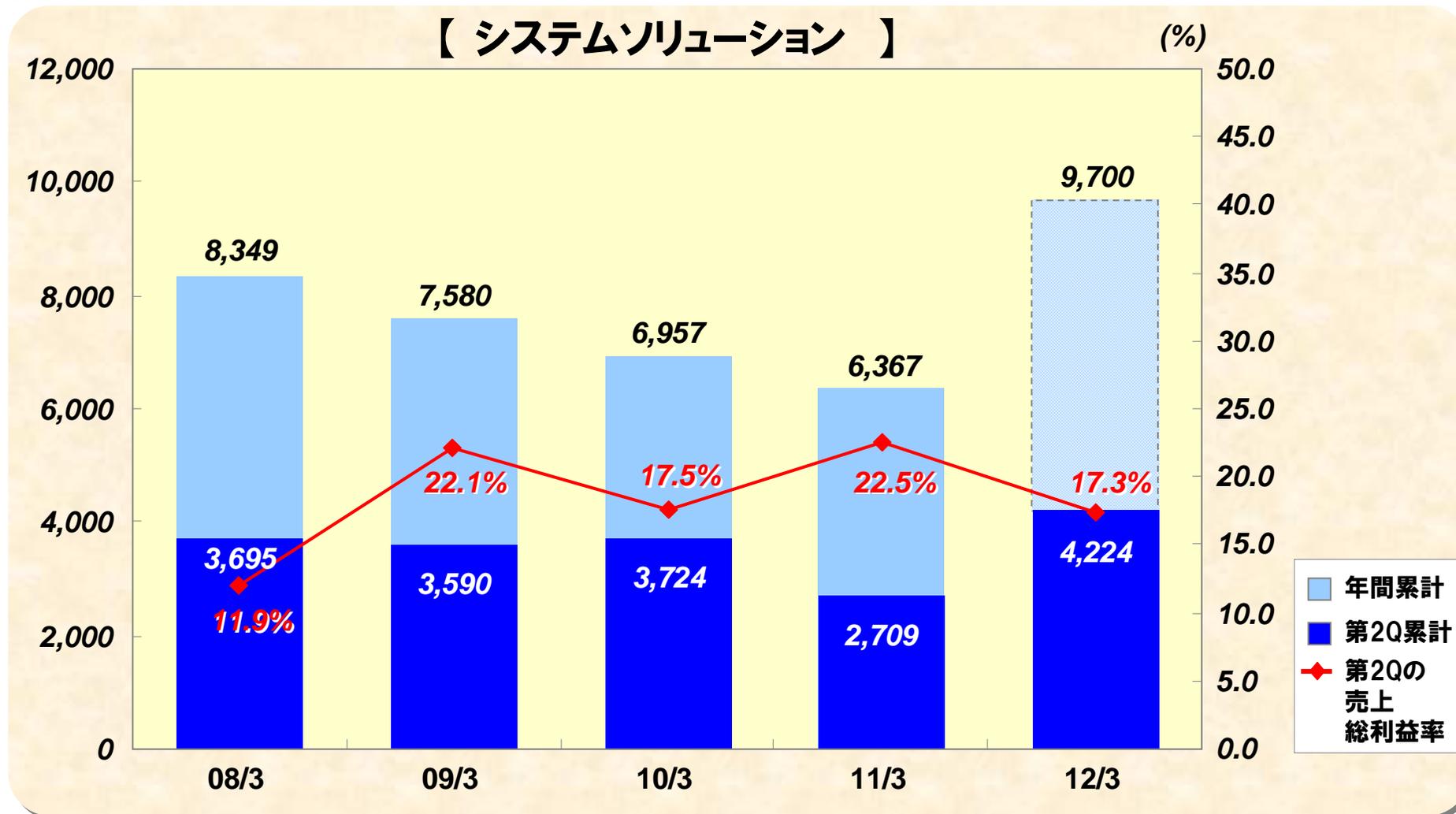
サービス提供価格の下落を徹底した合理化や開発案件へのリソースシフトで挽回

# 取り扱い品目別売上・売上総利益率の四半期毎実績推移

5

連結

単位：百万円



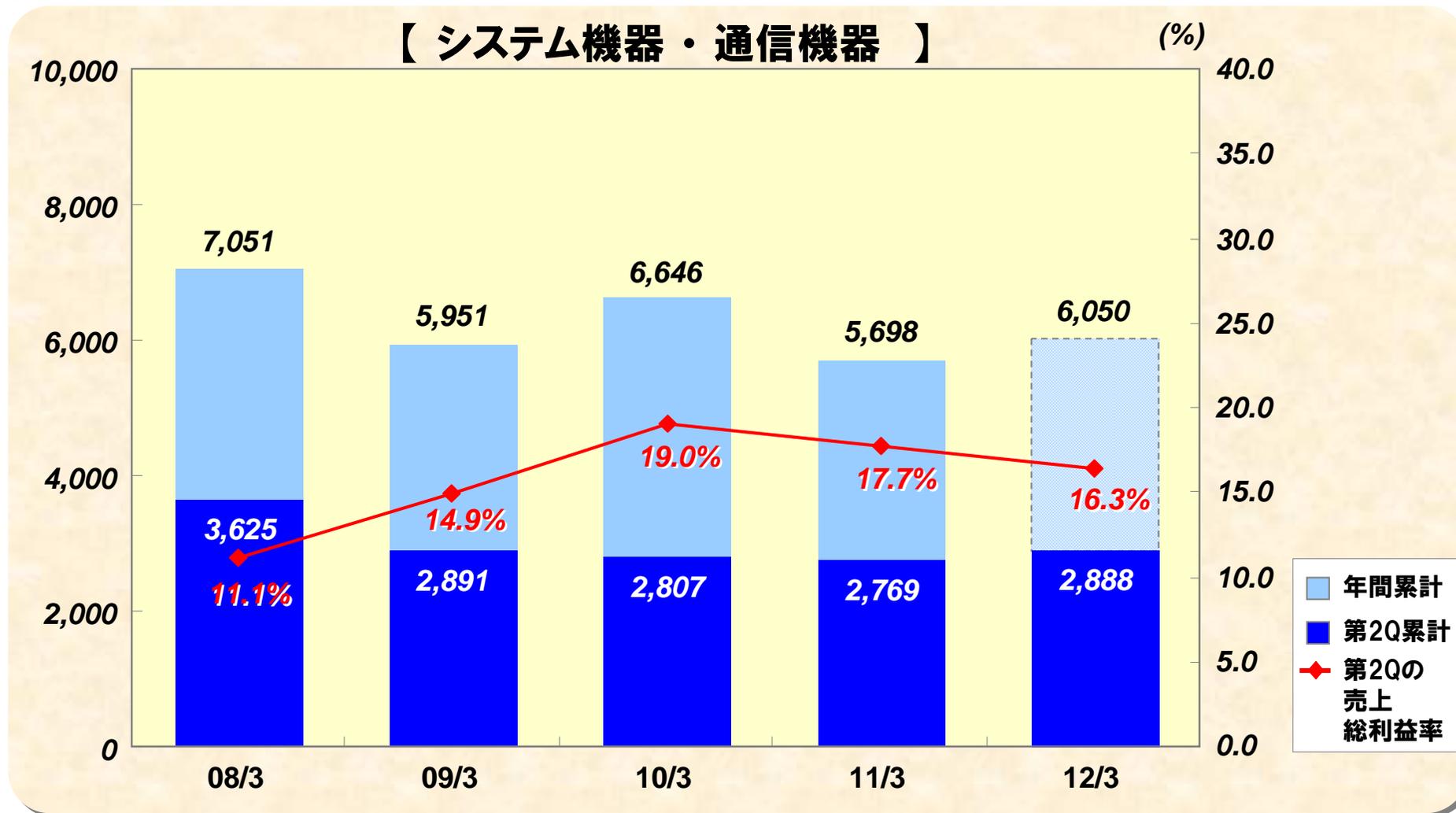
大幅増販も大型案件のボリュームディスカウントにより売上総利益率の低下

# 取り扱い品目別売上・売上総利益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特化で高水準の粗利確保

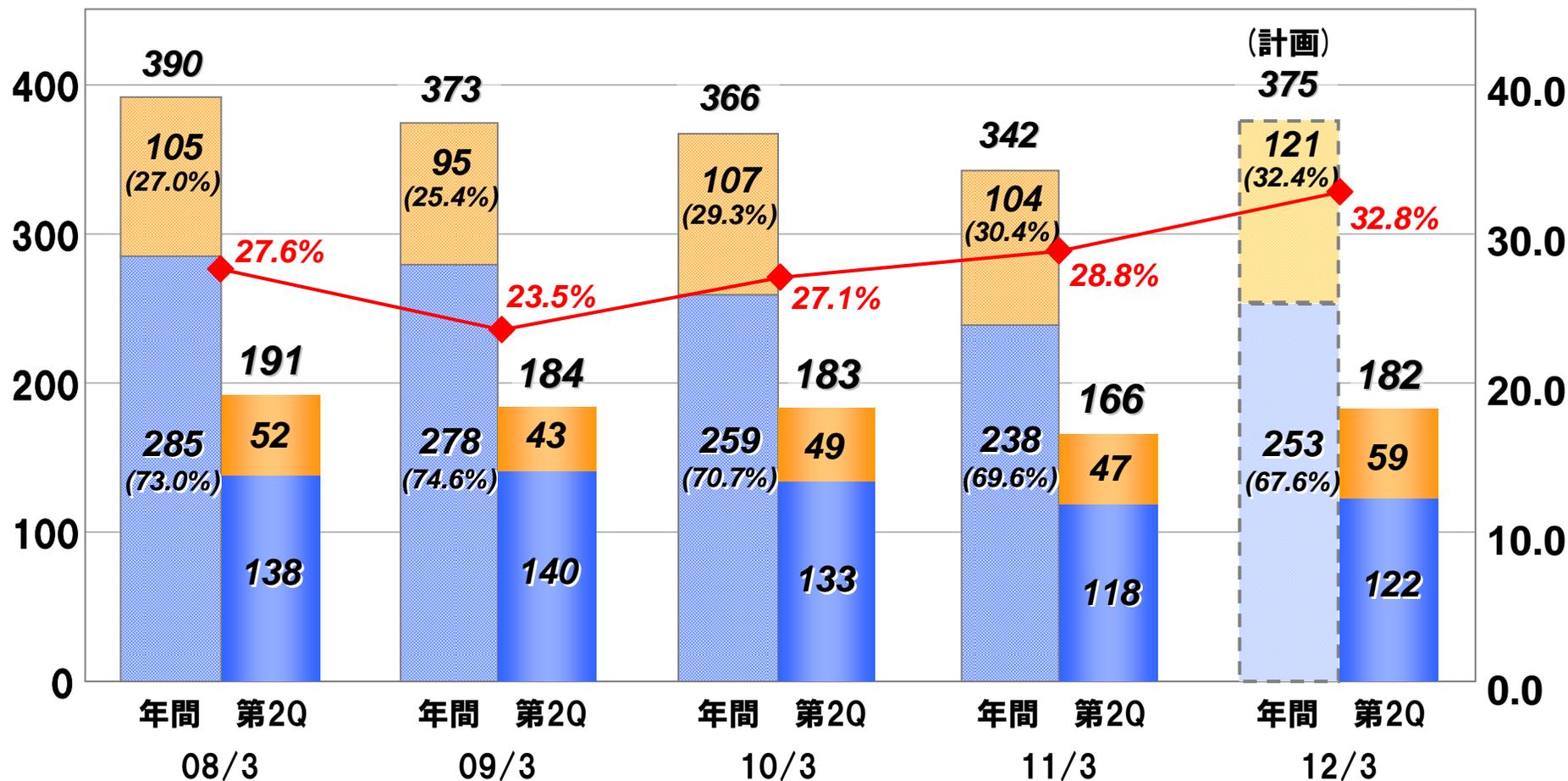
# 相手先別売上構成の推移

連結



(売上高:億円)

(販売比率:%)

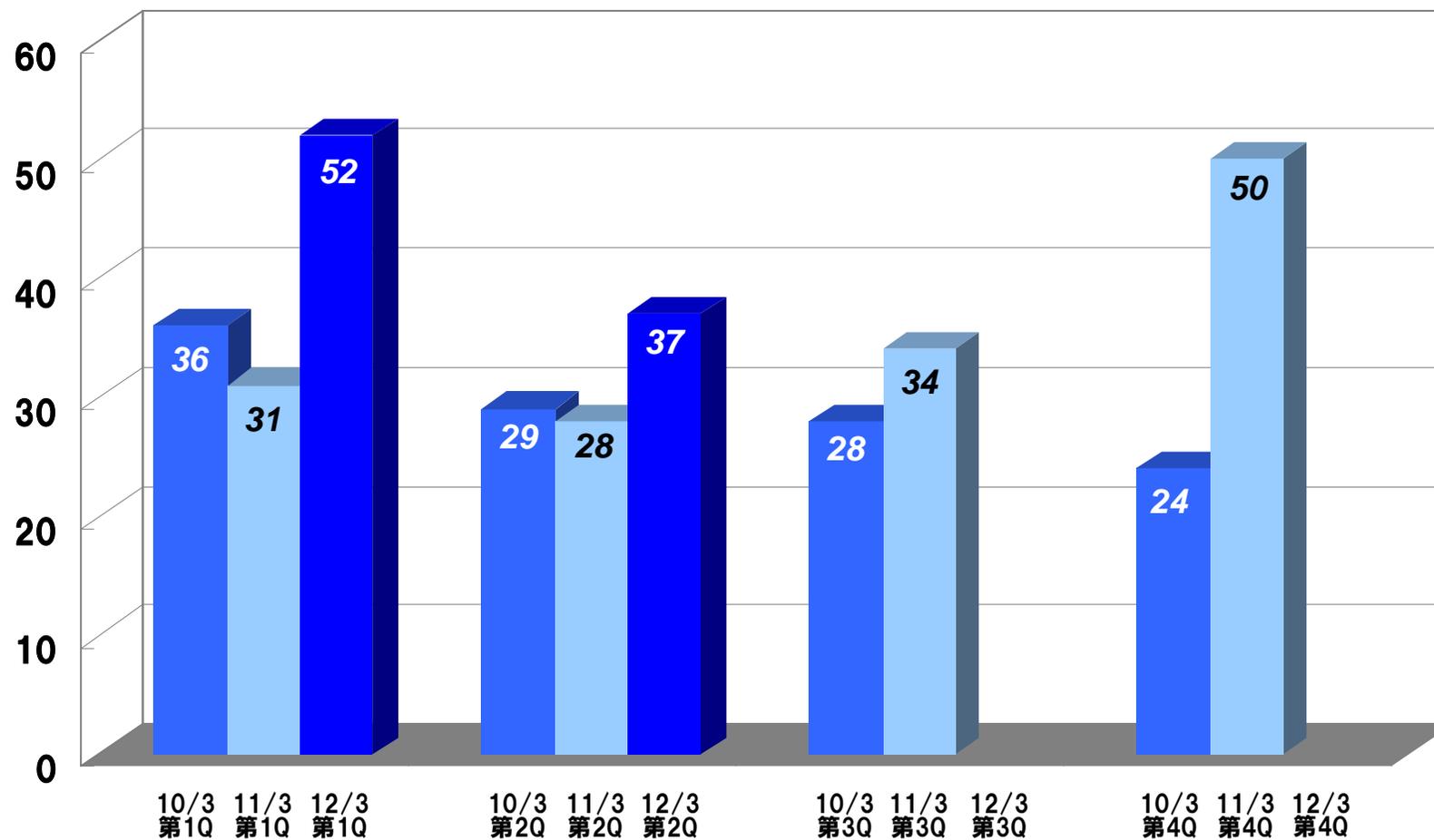


# 受注残高の推移



連結

(単位:億円)



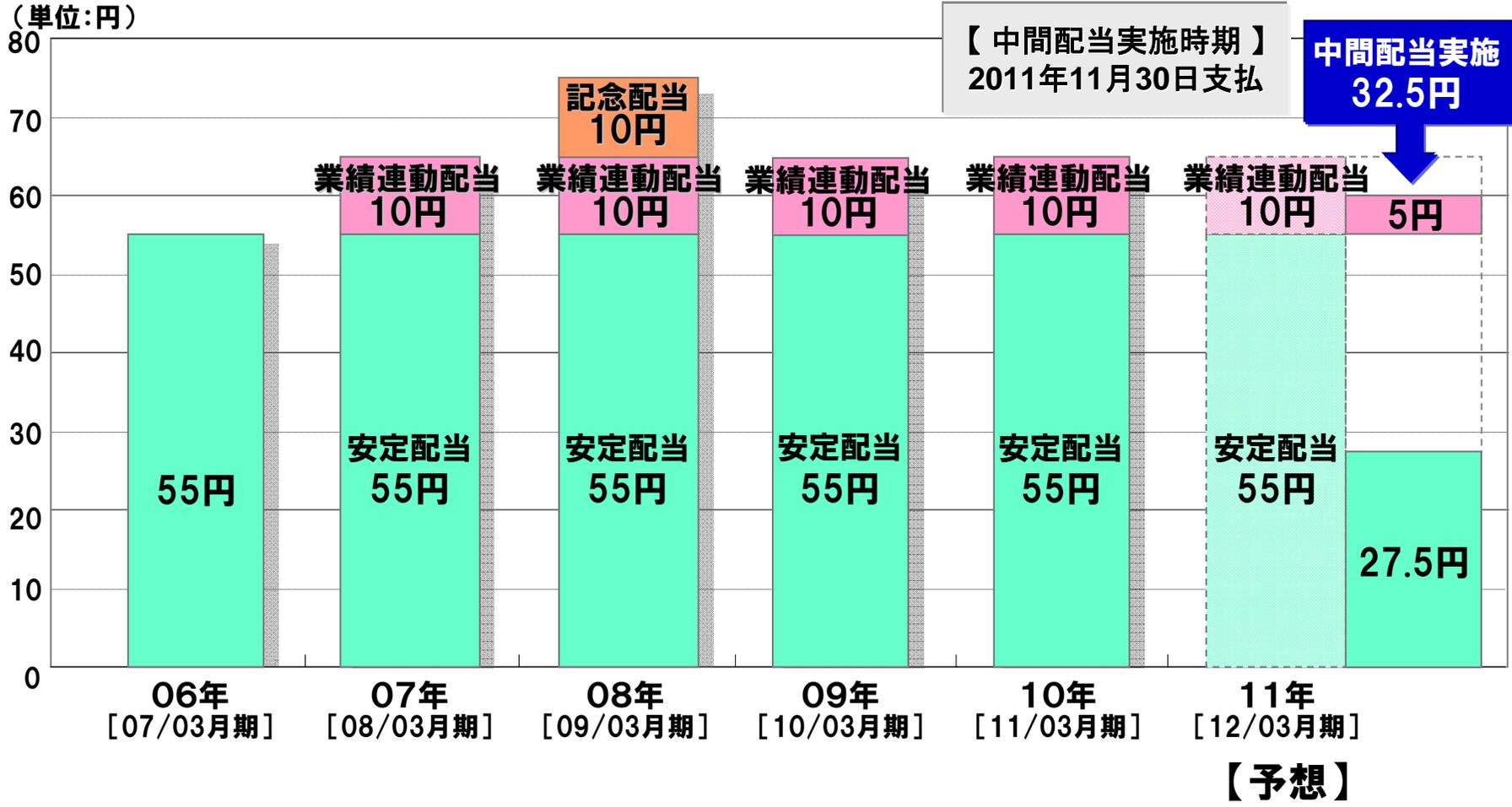
2011年3月期	安定配当	55円	配当性向 26.8%
	業績連動配当	10円	

2012年3月期 予想	安定配当	55円	配当性向 25.3%
	業績連動配当	10円	

## 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
- 年間1株当たり55円配当を安定的に実施
- 資金状況、財政状況、配当性向等を総合的に勘案し、可能な限り業績連動配当を実施

# 配当の推移



配当性向	19.5%	24.4%	28.7%	27.0%	26.8%	25.3%
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

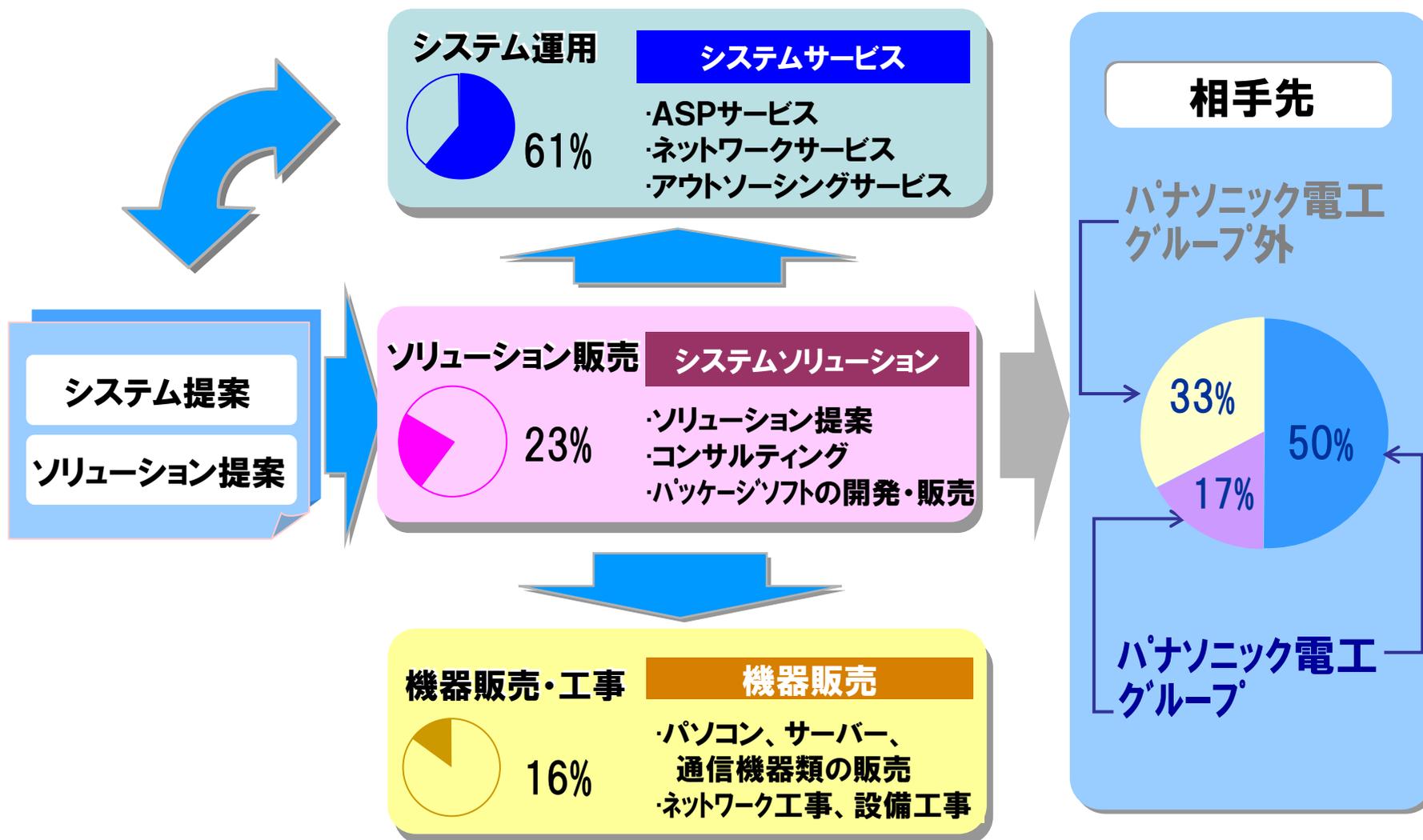
**パナソニック電工インフォメーションシステムズ株式会社**

**2012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**

**2011年 10月25日**

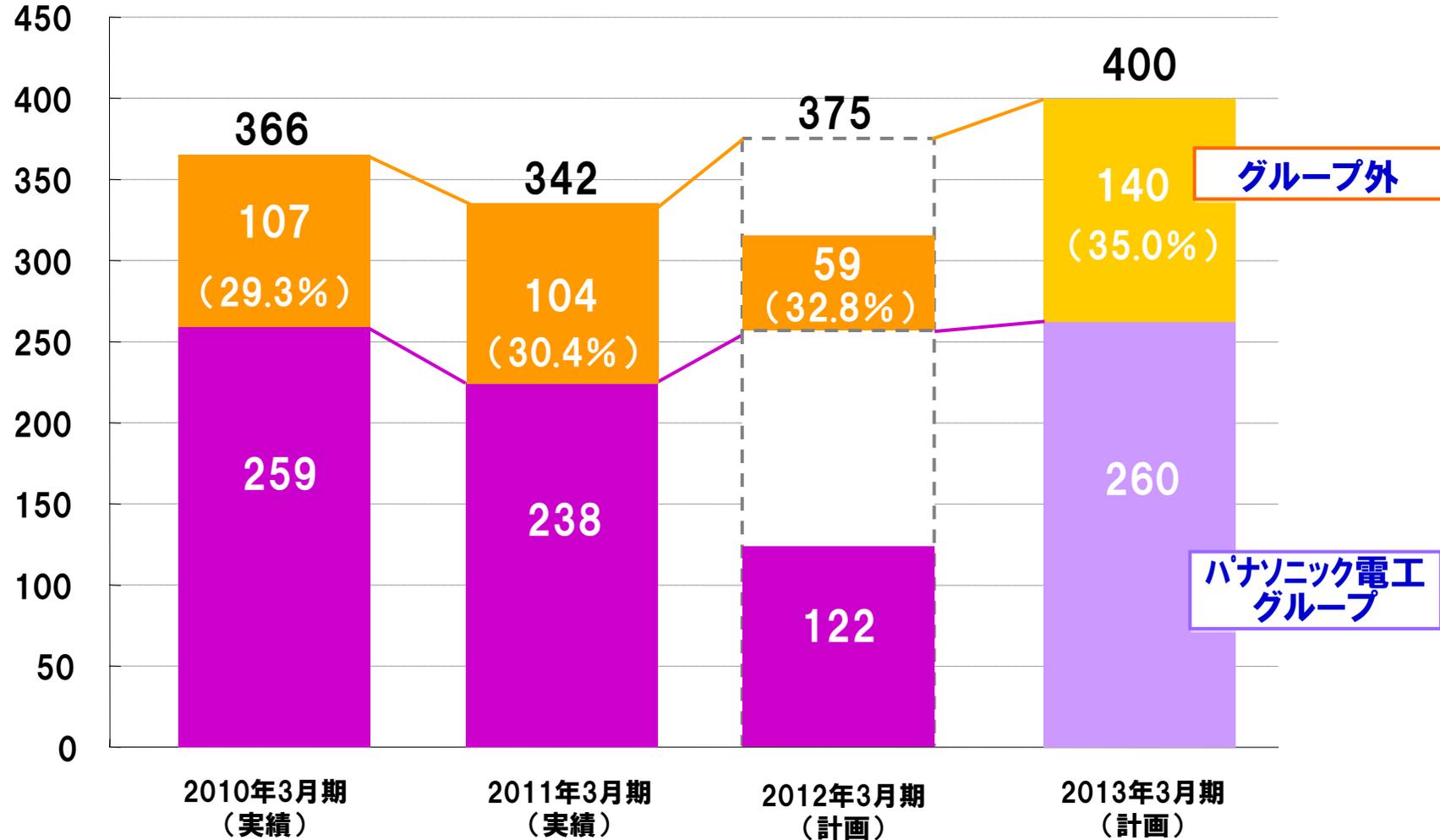
会社名	パナソニック電工インフォメーションシステムズ株式会社 (略称) パナソニック電工IS
会社設立	1999年2月22日
代表者	代表取締役社長 前川 一博
事業内容	①情報システムに係わるインテグレーション業務全般 ②コンピュータシステムの管理・運営 ③コンピュータソフトウェアの設計・開発・販売・リース・賃貸 ④情報ネットワークサービス及び情報通信機器関連の販売
資本金	10.4億円 (2011年9月末現在)
従業員数	698人 (2011年9月末現在 連結)



※構成比は2012年3月期上期

## ▼パナソニック電工グループ外への売上高 30%増 売上比率35%超

(億円)



# 事業環境



## ➤ 日銀短観9月調査より 企業計画におけるソフトウェア投資額が大幅に改善

		3月調査	6月調査	9月調査
2011年度投資計画の前年度比	全産業・全規模	2.4%	5.7%	9.6%
	大企業	2.8%	5.0%	9.7%
	中堅企業	5.7%	11.3%	10.9%
	中小企業	-8.6%	2.0%	6.0%

## ➤ ITRの調査より 震災前後で「今後重視する経営課題の優先度」が大きく変化

### 震災前(2011年3月)調査時

- 1位 IFRSへの対応
- 2位 業務プロセスの効率化
- 3位 グローバル化への対応
- ⋮
- 5位 経営意思決定の迅速化(スピード経営)
- ⋮
- 13位 セキュリティ強化(個人情報保護)への対応
- 14位 災害やシステムダウンへの対応(BCP/DR)

### 震災後(2011年5月)調査時

- 1位 災害やシステムダウンへの対応(BCP/DR)
- 2位 経営意思決定の迅速化(スピード経営)
- 3位 セキュリティ強化(個人情報保護)への対応
- ⋮
- 4位 IFRSへの対応
- 5位 業務プロセスの効率化
- ⋮
- 12位

**当社の強みを活かし  
さらにビジネスを発展させる好機**

出典:ITR「震災後における国内企業のIT投資動向」

# 2012年3月期 上期の振り返り

---

# 売上高・営業利益・営業利益率の推移

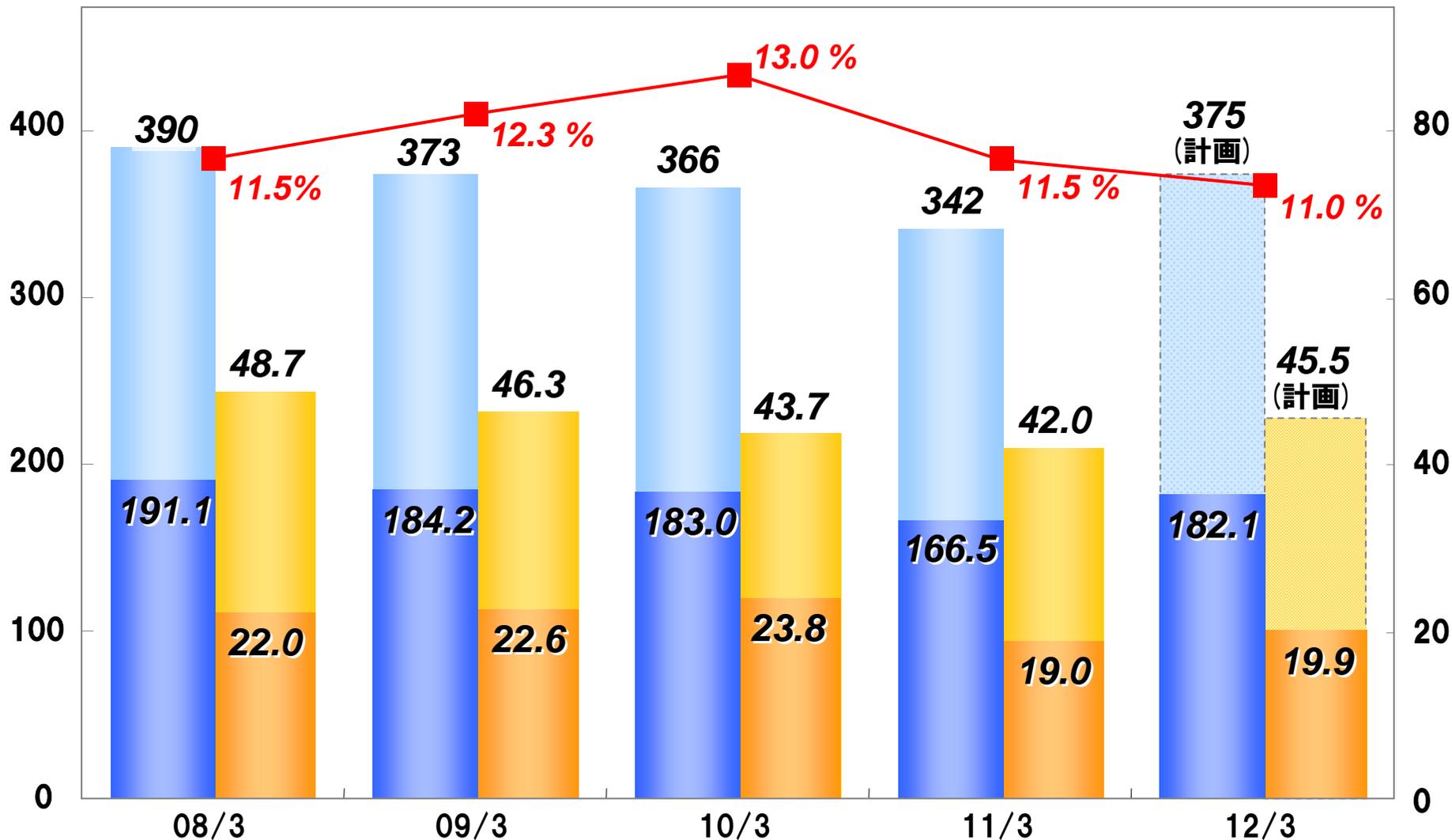
7

連結

■ 売上高 年間    ■ 営業利益 年間    ■ 営業利益率 第2Q累計  
■ 売上高 第2Q    ■ 営業利益 第2Q

(売上高:億円)

(営業利益:億円)



## 大きく成長した主な外販ソリューション

単位:百万円

	2011年3月期 上期実績	2012年3月期 上期実績	前年同期比
シンククライアント	555	<b>789</b>	142.1%  UP!
ERPソリューション GRANDIT®	93	<b>192</b>	206.0%  UP!
ビデオ会議システム	77	<b>137</b>	177.9%  UP!
環境監視ソリューション eneview	14	<b>32</b>	225.2%  UP!

## 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 +  $\alpha$ （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

事業再編に向けたITシステム改編への取り組み

**事業再編のIT対応完遂**

## 5つの成長事業

## 新事業・重点事業の選択と集中

No.	5つの成長事業 + α	2011年3月期 実績	2012年3月期 上期実績	2013年3月期 中期計画
1	<b>インフラ最適化事業</b> 大型案件の受注	4.0億	(10.3億) 1.6億	20.0億
2	<b>IT運用サービス事業</b> 大阪中央DC好調 稼働率52→88%に向上	2.3億	(4.3億) 2.9億	5.0億
3	<b>設計プロセス改革事業</b> 大手製造業向け案件の構築完了	1.2億	(1.5億) 1.4億	10.0億
4	<b>基幹業務SI事業</b> GRANDITを軸にリピート案件・新規案件を受注	1.8億	(8.5億) 1.9億	10.0億
5	<b>パナソニック電工との協業</b> 環境監視、集客施設向けソリューション他	1.1億	(4.4億) 0.3億	5.0億
		10.4億	(29.0億) 8.1億	50.0億

(XX):年間計画

# 外販の強化 2012年3月期 上期の主な構築・受注案件 11

## 【深耕を進めた顧客】

### 大手製造業

- ・設計ソリューション
- ・セキュリティソリューション

### 大手証券会社

- ・Nextstructure PANソリューション
- ・シンククライアントシステム

### 大手通信業

データセンターサービス



### 大手製造業

CTI（コールセンター）

## 【主な新規顧客】

### 大手製造業

Nextstructureクラウドサービス

**Nextstructure**

### 地方自治体

シンククライアントシステム

受注

### 専門商社（医療機器）

Web-ERPシステム



### 地方自治体

Nextstructure PANソリューション

### 私立総合大学

シンククライアントシステム

受注

### テーマパーク・水族館 （3施設）

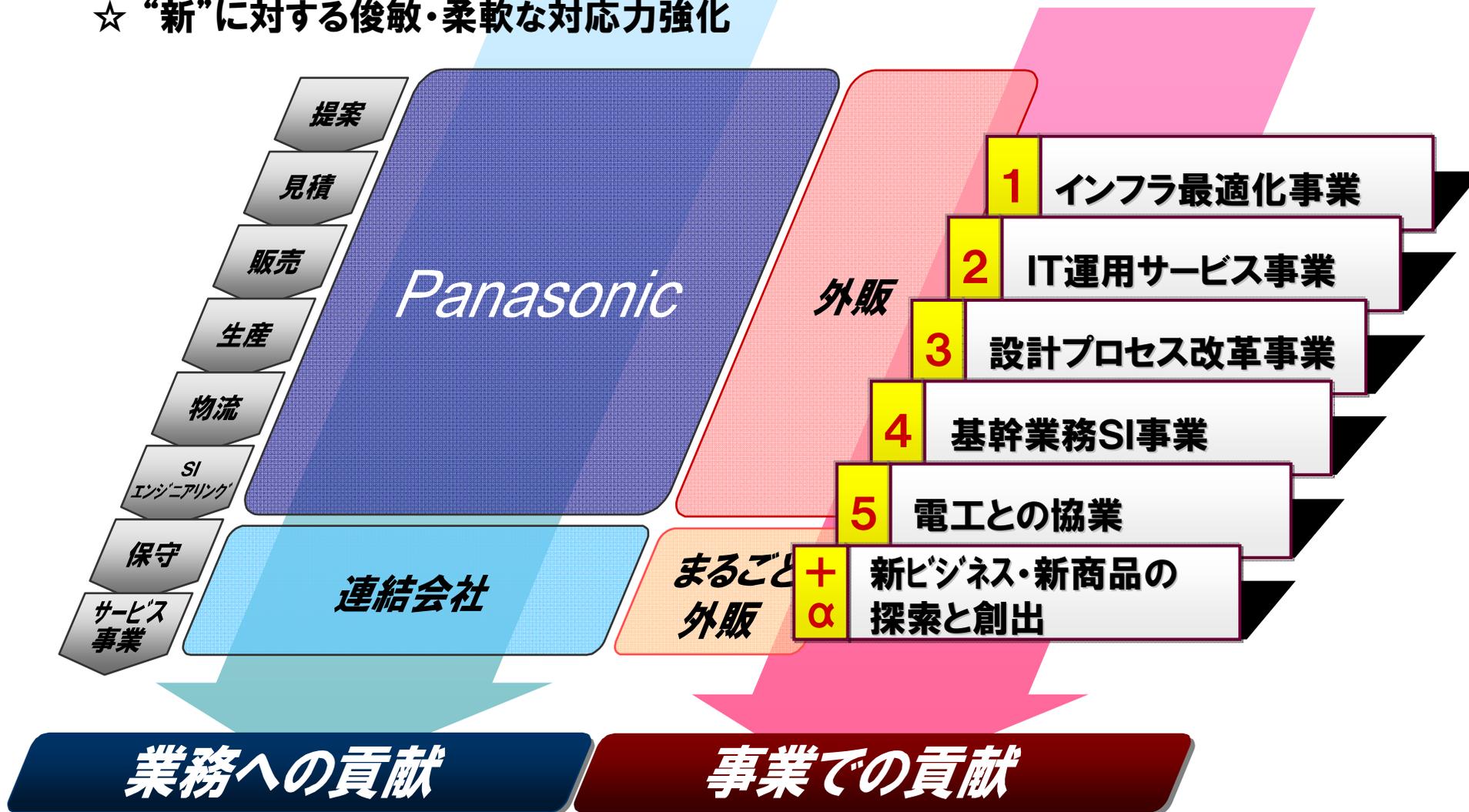
ITシステムトータルソリューション

# 2012年3月期 下期に向けて

---

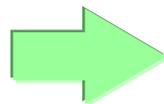
### 事業の拡大と発展のために

- ☆ 「ワンパナソニック」後のIT成長戦略への提案活動
- ☆ “新”に対する俊敏・柔軟な対応力強化



2011年3月期 上期末

28.6億円



2012年3月期 上期末

37.2億円

## 2012年3月期納入予定の主な案件

パナソニック電工	ワンパナソニック対応 など
大手住宅メーカー	ITシステム革新
専門商社(電材)	販売管理システム
大手製造業	基幹システム インフラサービス
専門商社(医療機器)	GRANDIT構築
水族館	集客運営管理システム

受注案件の確実な遂行と攻めの外販で、  
業績予想の達成に向けてスパート

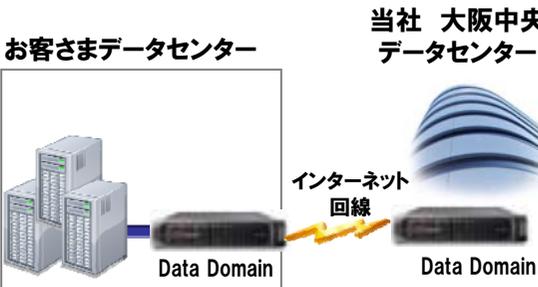
### 5つの成長事業

### 新事業・重点事業の選択と集中

No.	5つの成長事業 + α	下期 目標	2012年3月期 下期の具体的施策
1	<b>インフラ最適化事業</b> 「Nestructure」	(10.3億) 8.7億	<ul style="list-style-type: none"> <li>・“マルチPAN”化で拡大する商品選択への対応</li> <li>・BCP/DRの基礎となる“インフラ統合”提案を強化</li> </ul>
2	<b>IT運用サービス事業</b> 「Nestructure」	(4.3億) 1.4億	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高付加価値サービスの展開</li> <li>・震災後のデータセンター需要増に対応</li> </ul>
3	<b>設計プロセス改革事業</b>	(1.5億) 0.1億	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新たな受注獲得に向けての活動強化</li> <li>・テンプレート化の推進</li> </ul>
4	<b>基幹業務SI事業</b> 「GRANDIT」	(8.5億) 6.6億	<ul style="list-style-type: none"> <li>・GRANDIT + MetaForce連携での事業拡大</li> <li>・スピード経営をめざす企業への提案を強化</li> </ul>
5	<b>パナソニック電工との協業</b> 「eneview」「集客施設向けソリューション」	(4.4億) 4.1億	<ul style="list-style-type: none"> <li>・美術館・博物館市場の開拓</li> <li>・ITトータル提案を強化(集客施設向けソリューション)</li> <li>・幅広い施設への展開(eneview)</li> </ul>

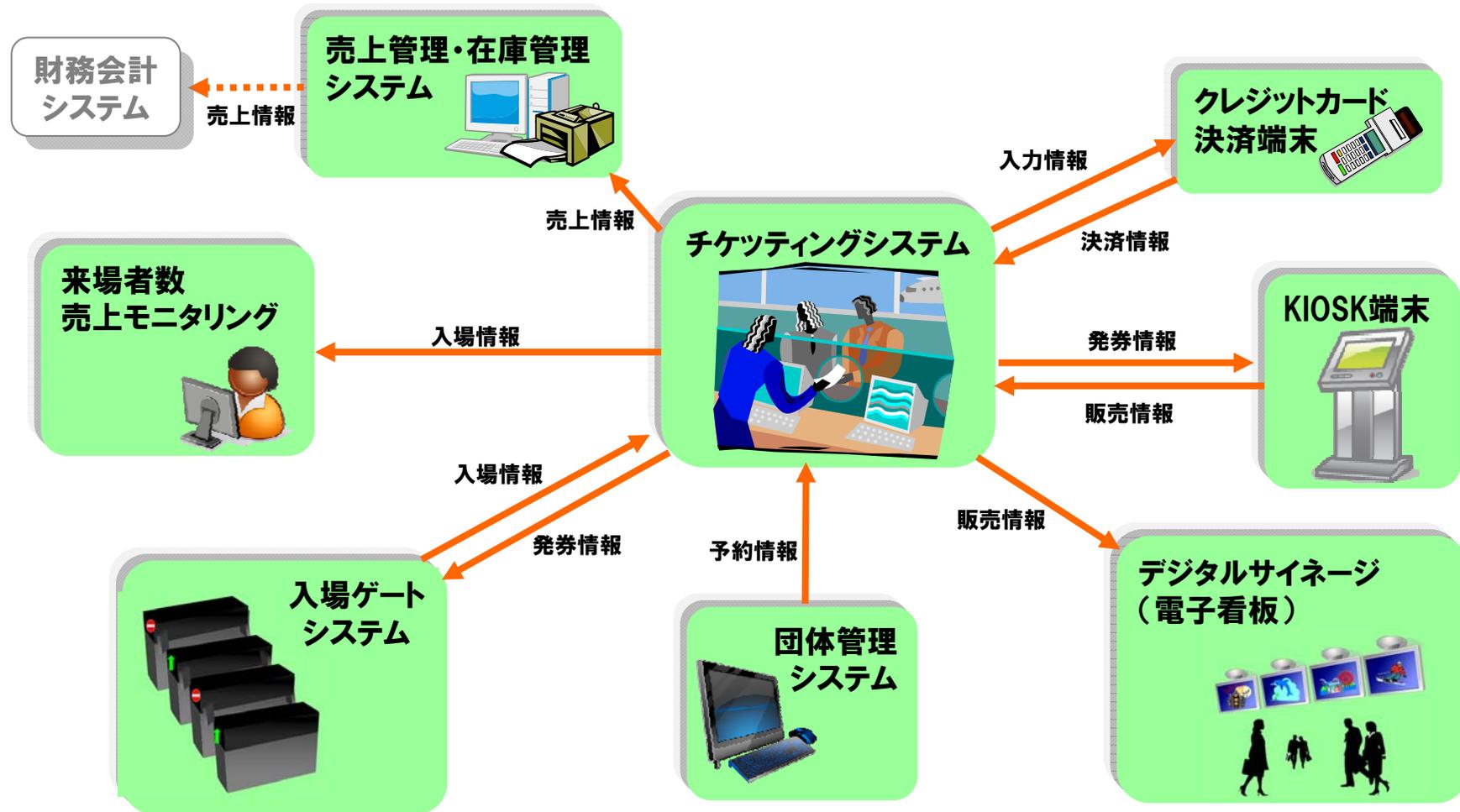
(XX):年間計画

## 段階的アプローチによる「守りやすい」環境構築をご提案

	レベル1	レベル2	レベル3
想定される被災状況	既存施設の一部が使えない 機器の損傷、ディスククラッシュなど 	通常のように活動できない 交通網の混乱、オフィスの被災など 	地域、建屋そのものに近づけない データセンター倒壊、避難勧告など 
対策	同じ場所で、元に戻す ・データバックアップの充実 ・遠隔地データ保管 など	場所を問わず業務を行う手段確保 ・コミュニケーション手段の確保 ・リモートアクセス環境の確保 など	場所を移して切り替える ・セカンダリデータセンターの確保 ・待機系ハードの確保 など
当社ソリューション	<b>バックアップ統合ソリューション</b>  Data Domainによる遠隔バックアップ	<b>仮想デスクトップソリューション</b>  <b>ビデオ会議システムソリューション</b> 	<b>サーバー統合ソリューション</b>  イージェネラ+3PARによる統合  ※レベルは当社が独自に設定したものです。

## 集客施設のITシステムをトータル提案

ハードとの連携のみならずITシステムそのものをオールインワンでご提案できる体制の充実へ

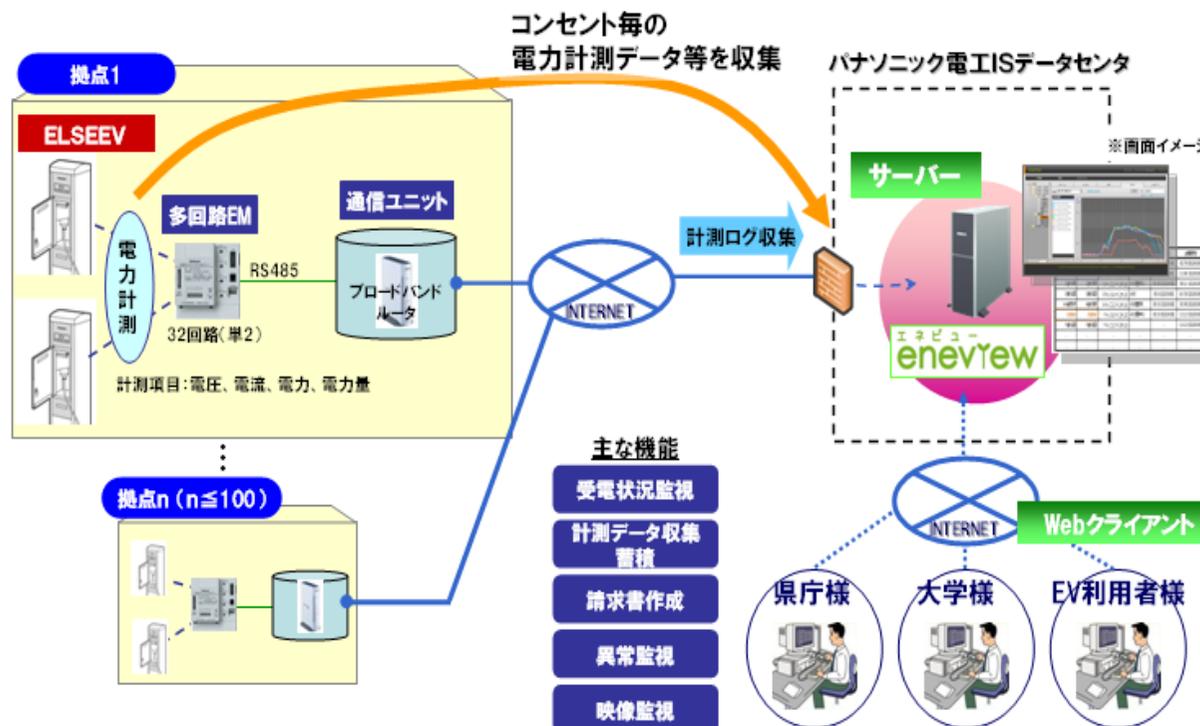


## 「あきた次世代自動車実証コンソーシアム」に参加 実証データ収集や充電スタンドの付加価値向上に貢献

【場所】 秋田県

【内容】 充電量データ収集・課金システム等のフィールドテスト

【期間】 2011/04～2012/03（12ヶ月間）



※今回は受電状況監視と計測データ収集・蓄積機能のみの運用を想定

**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。**