

パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社

2013年3月期  
第1四半期 決算説明会

2012年 7月24日

## 1. 2013年3月期 第1四半期決算の概要

取締役 吉川達夫

## 2. 事業の進捗と今後の方針 代表取締役社長 前川一博

- (1) 第1四半期の振り返り、トピックス
- (2) 今後の取り組み

パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社

**2013年3月期  
第1四半期 決算説明会**

2012年 7月24日

取締役 吉川 達夫

# 2013年3月期 第1四半期の決算概況

---

## 減収減益

### 売上高

新規案件の受注確定遅れによる減収

### 利益

減販損による減益

### その他

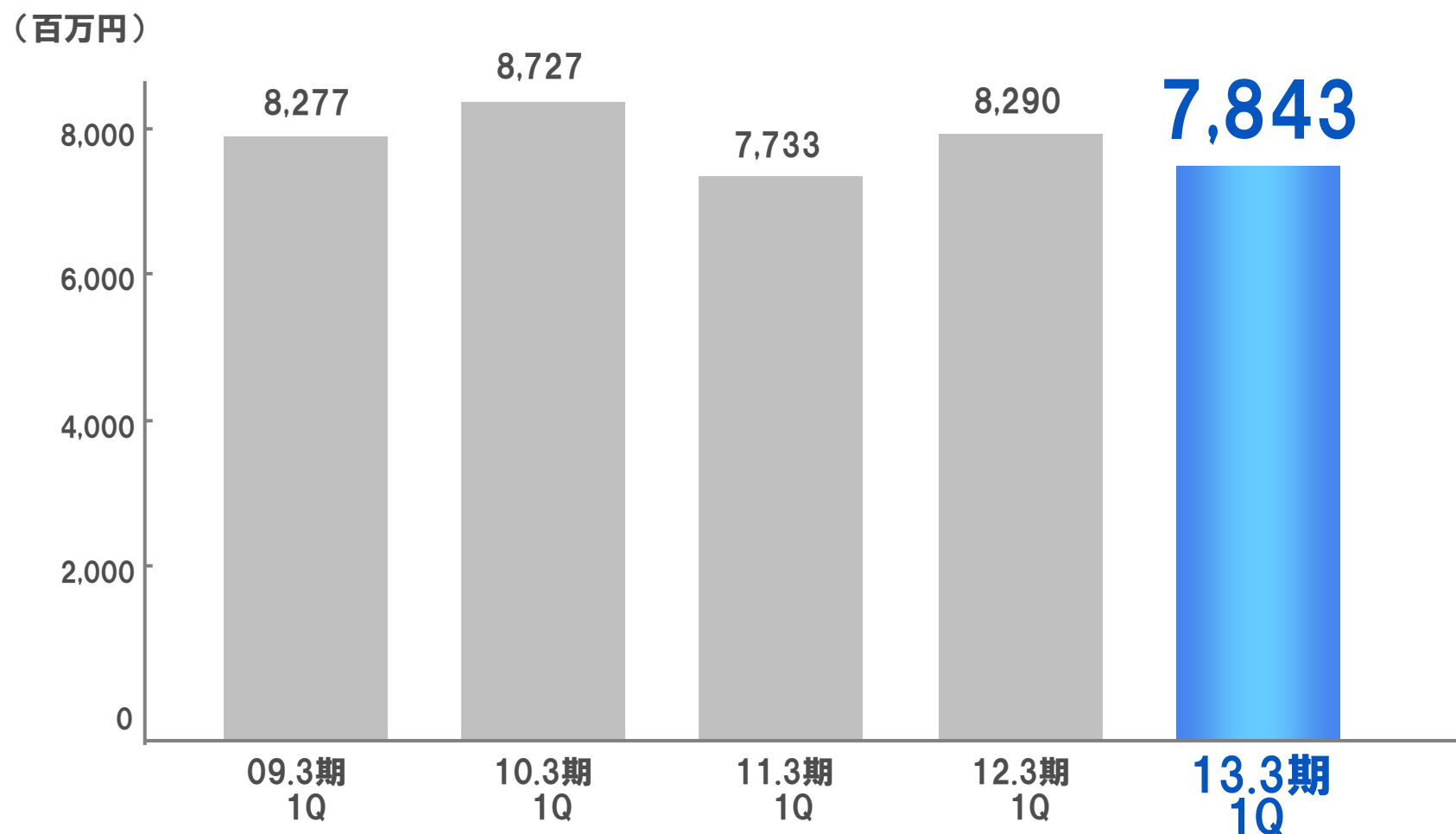
新規案件の積み増しで受注残は増加

# 2013年3月期 第1四半期 業績

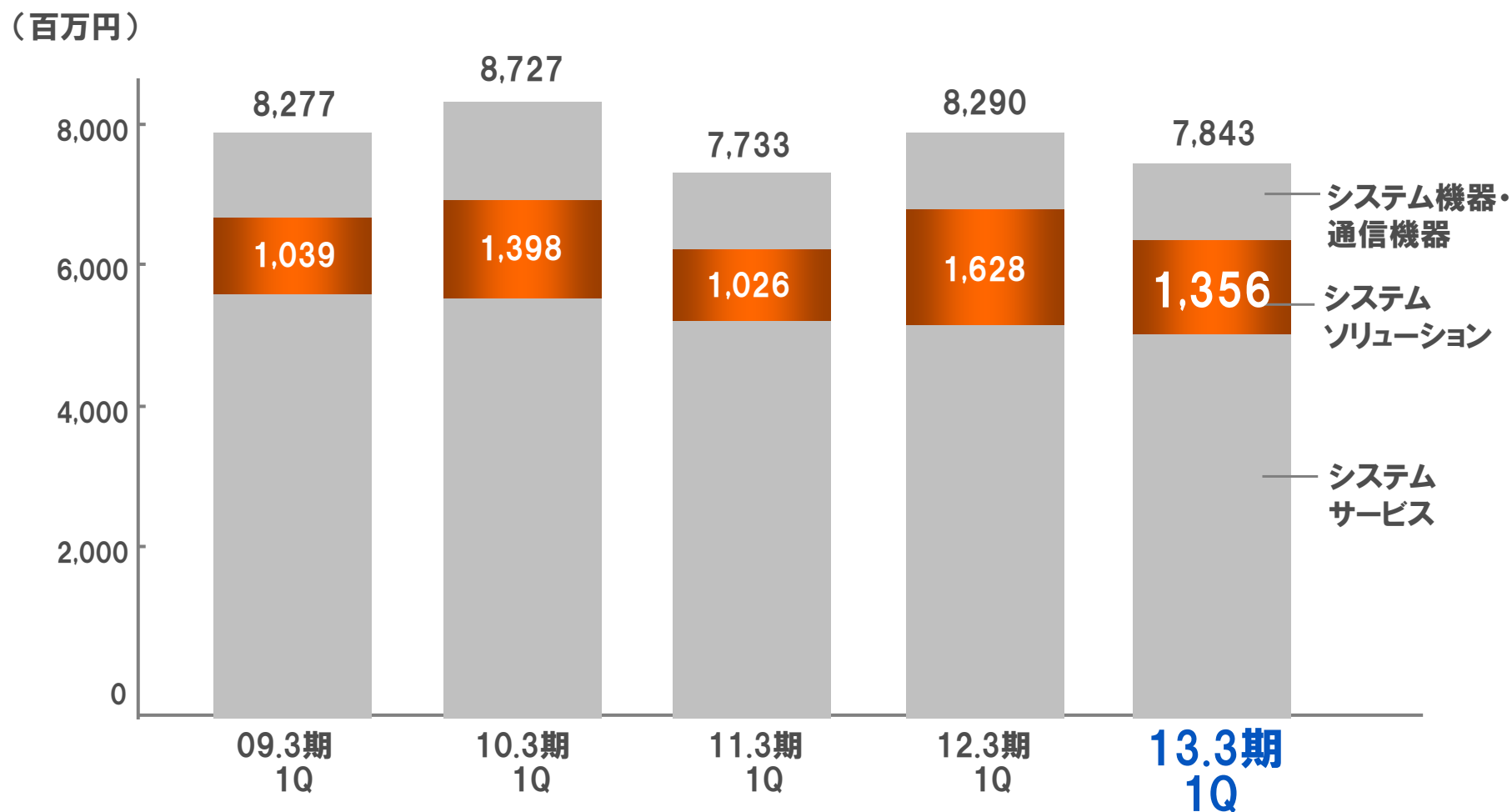
(百万円)

	12.3期1Q		13.3期1Q			13.3期 業績予想
	金額	利益率	金額	利益率	前期比	
売上高	8,290	—	<b>7,843</b>	—	<b>94.6%</b>	38,000
営業利益	860	10.4%	<b>719</b>	<b>9.2%</b>	<b>83.6%</b>	4,300
経常利益	878	10.6%	<b>725</b>	<b>9.3%</b>	<b>82.6%</b>	4,300
当期純利益	524	6.3%	<b>438</b>	<b>5.6%</b>	<b>83.7%</b>	2,600

## 新規案件の受注確定遅れによる減収



## 主にシステムソリューションの売上高が減少

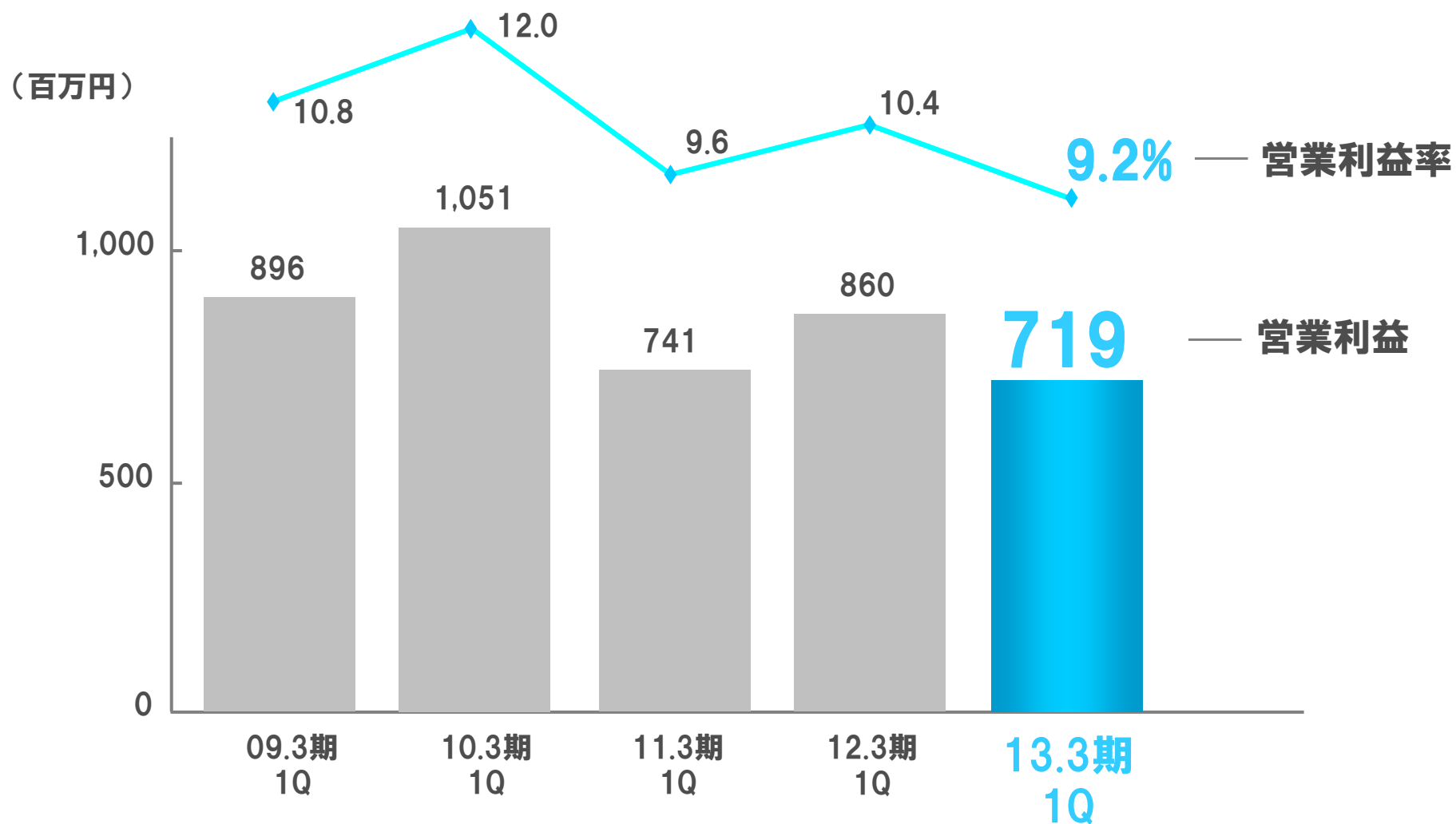




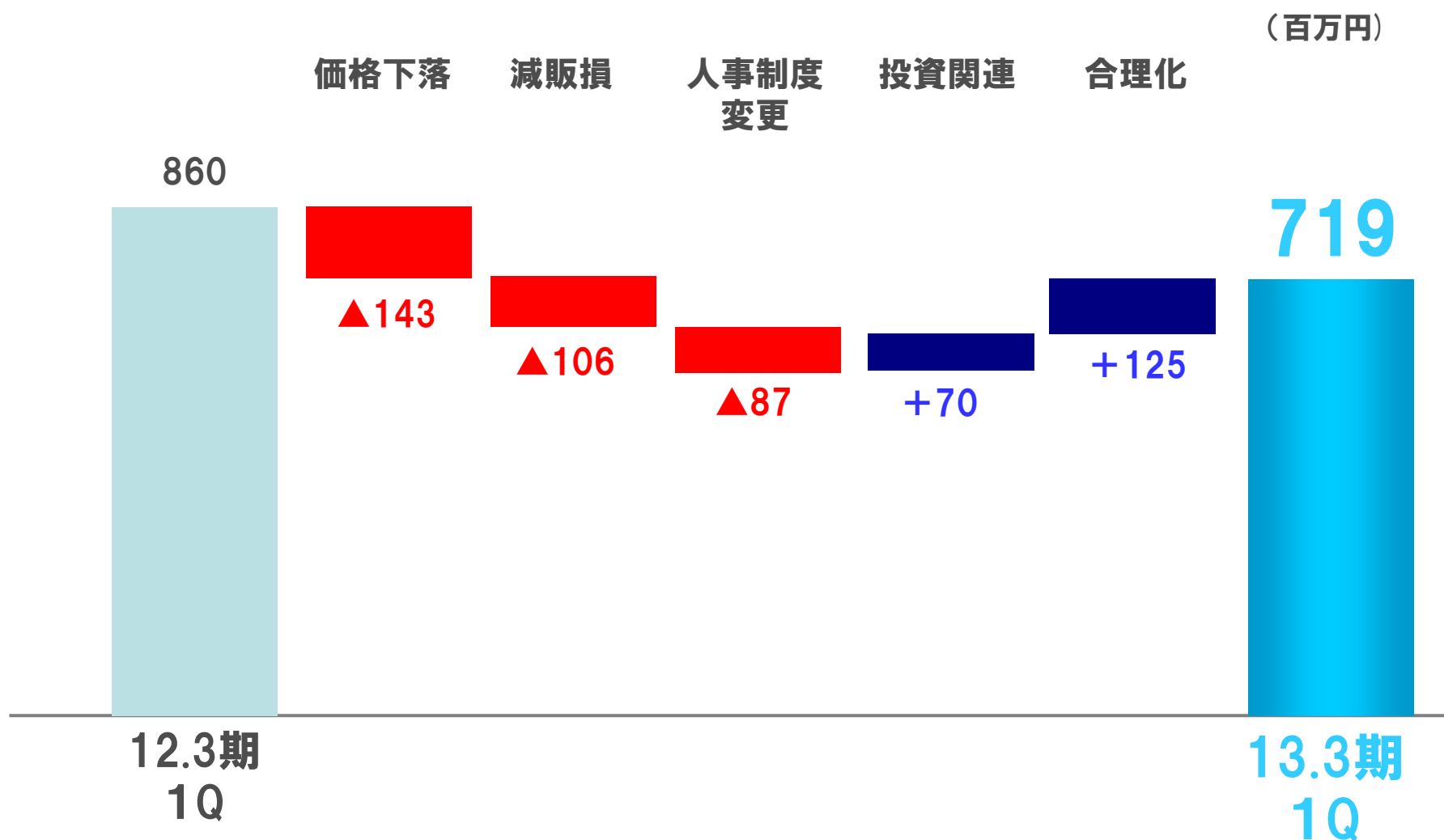
# 第1四半期 営業利益(率)の推移



## 減販損による減益



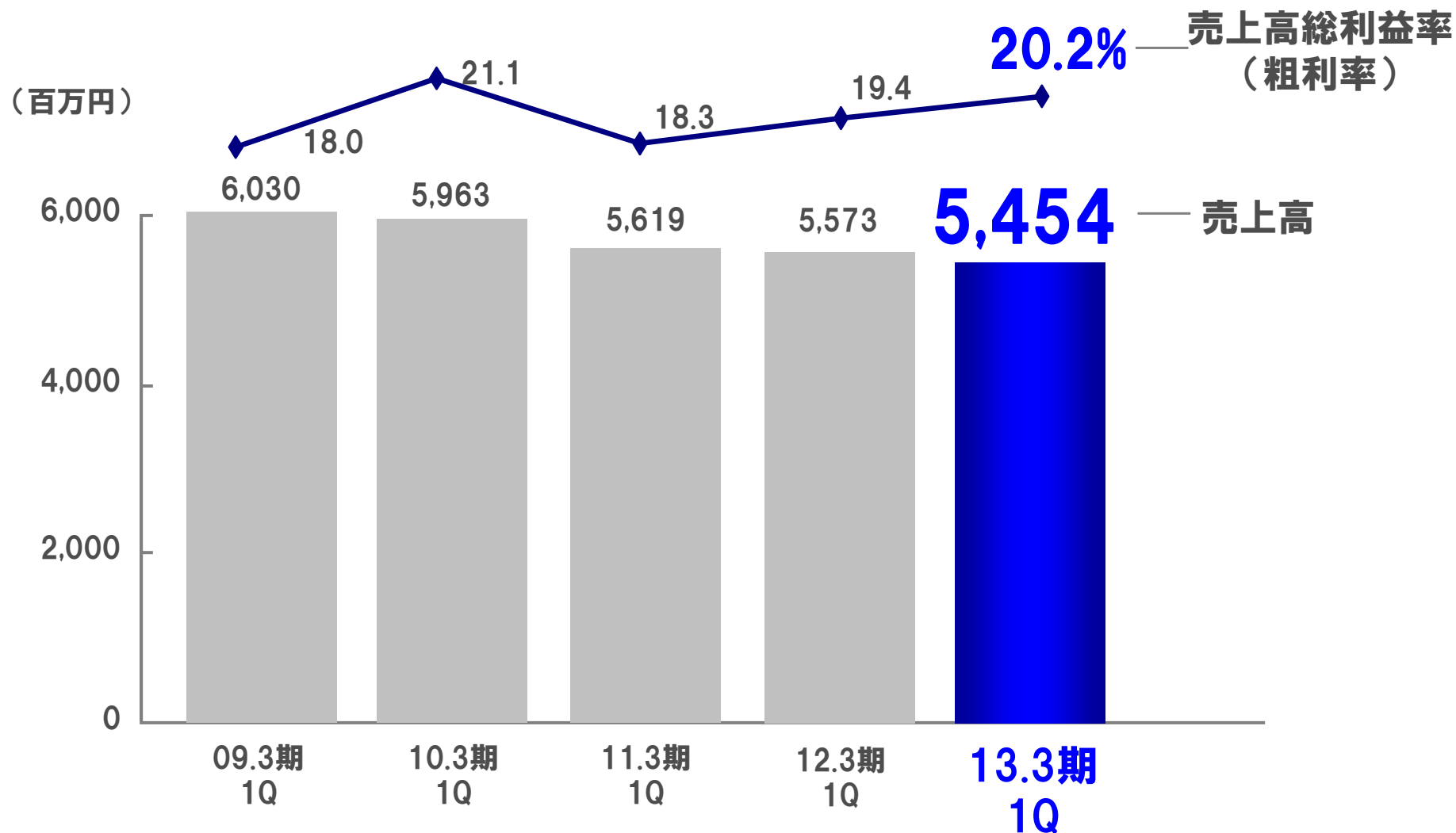
## 価格下落と減販損を合理化で追い込み



# 売上高・売上高総利益率の推移【取り扱い品目別①】

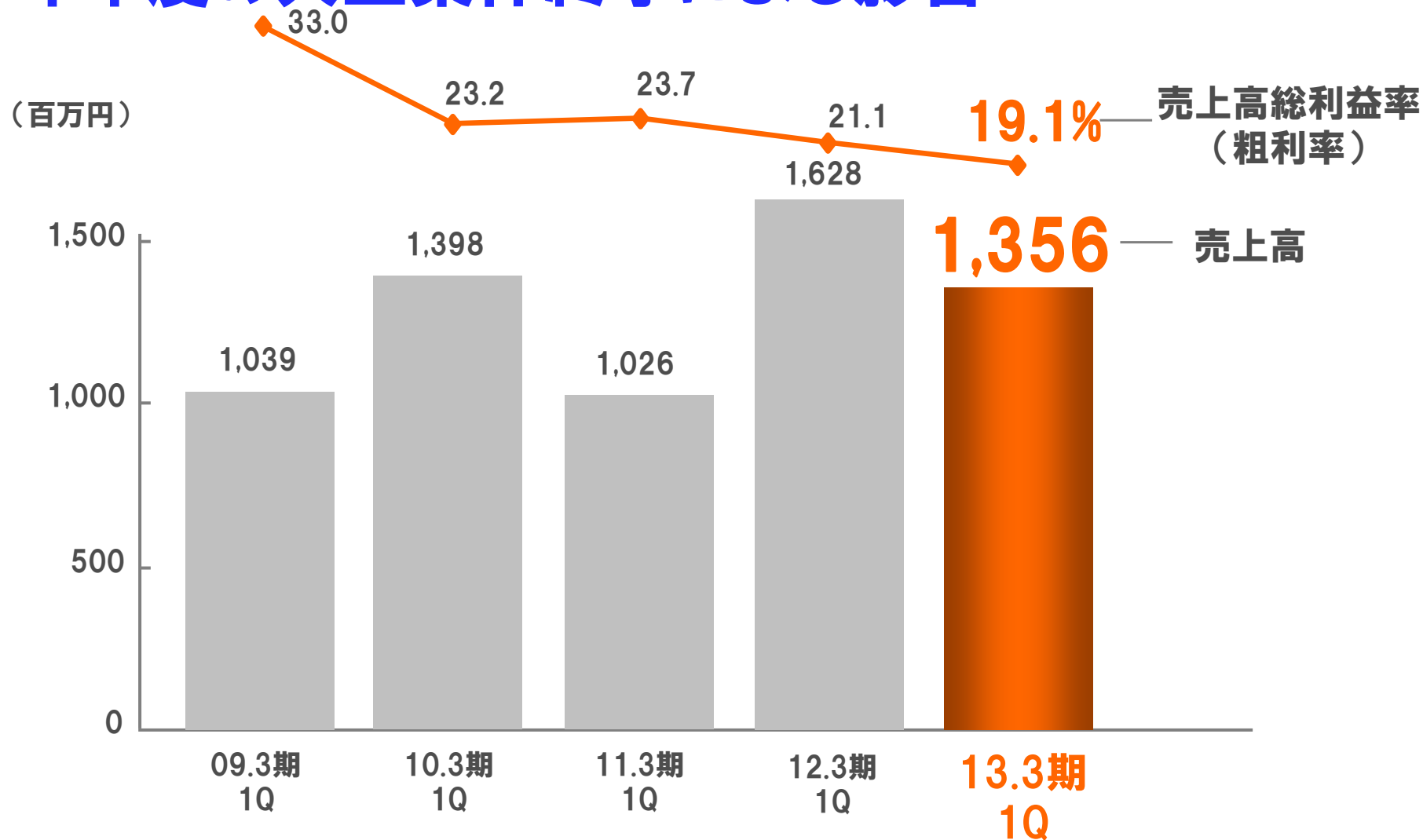
〔システムサービス〕

## 価格下落による売上減、粗利率は合理化で改善



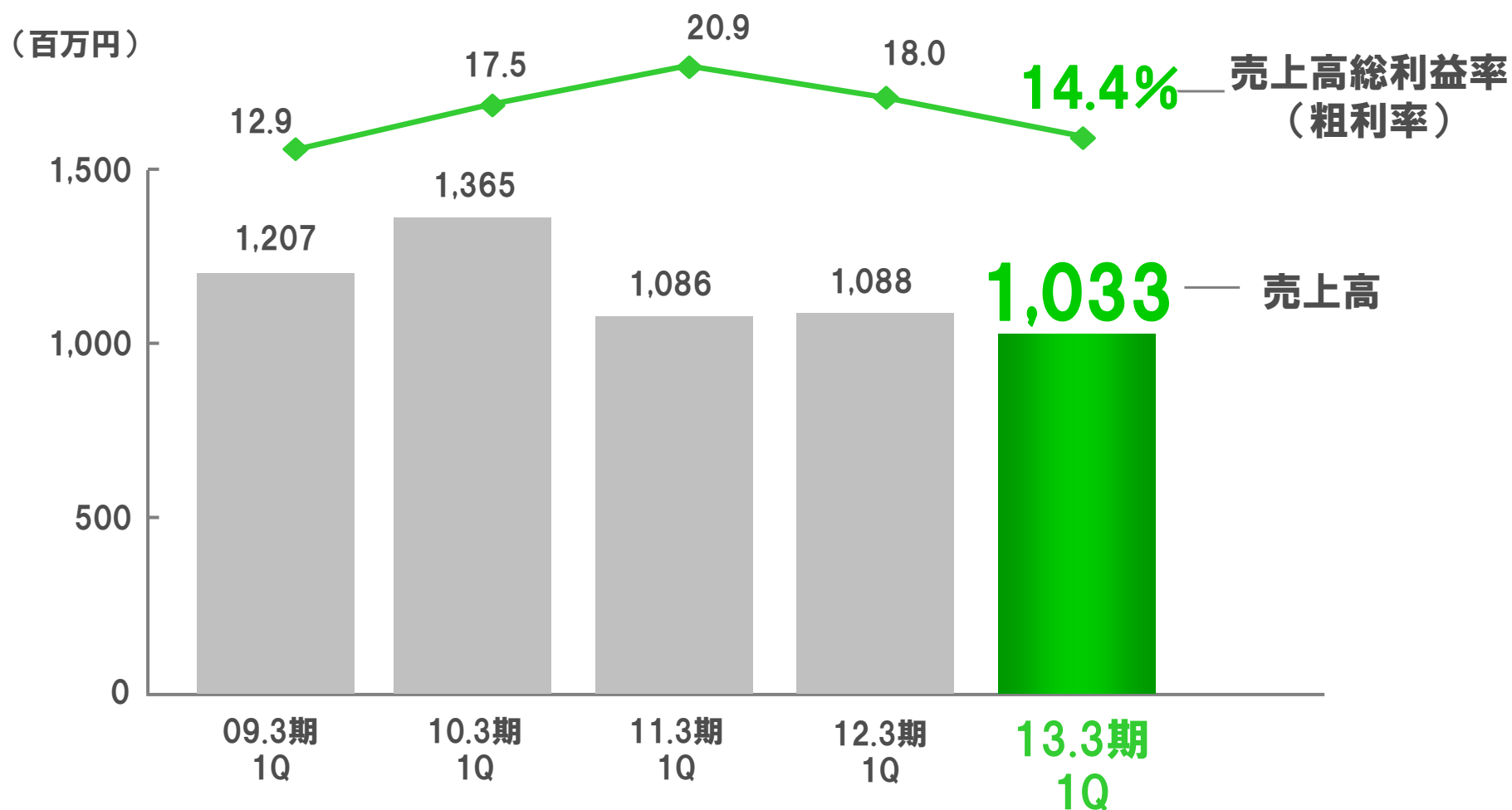
〔システムソリューション〕

## 昨年度の大型案件終了による影響

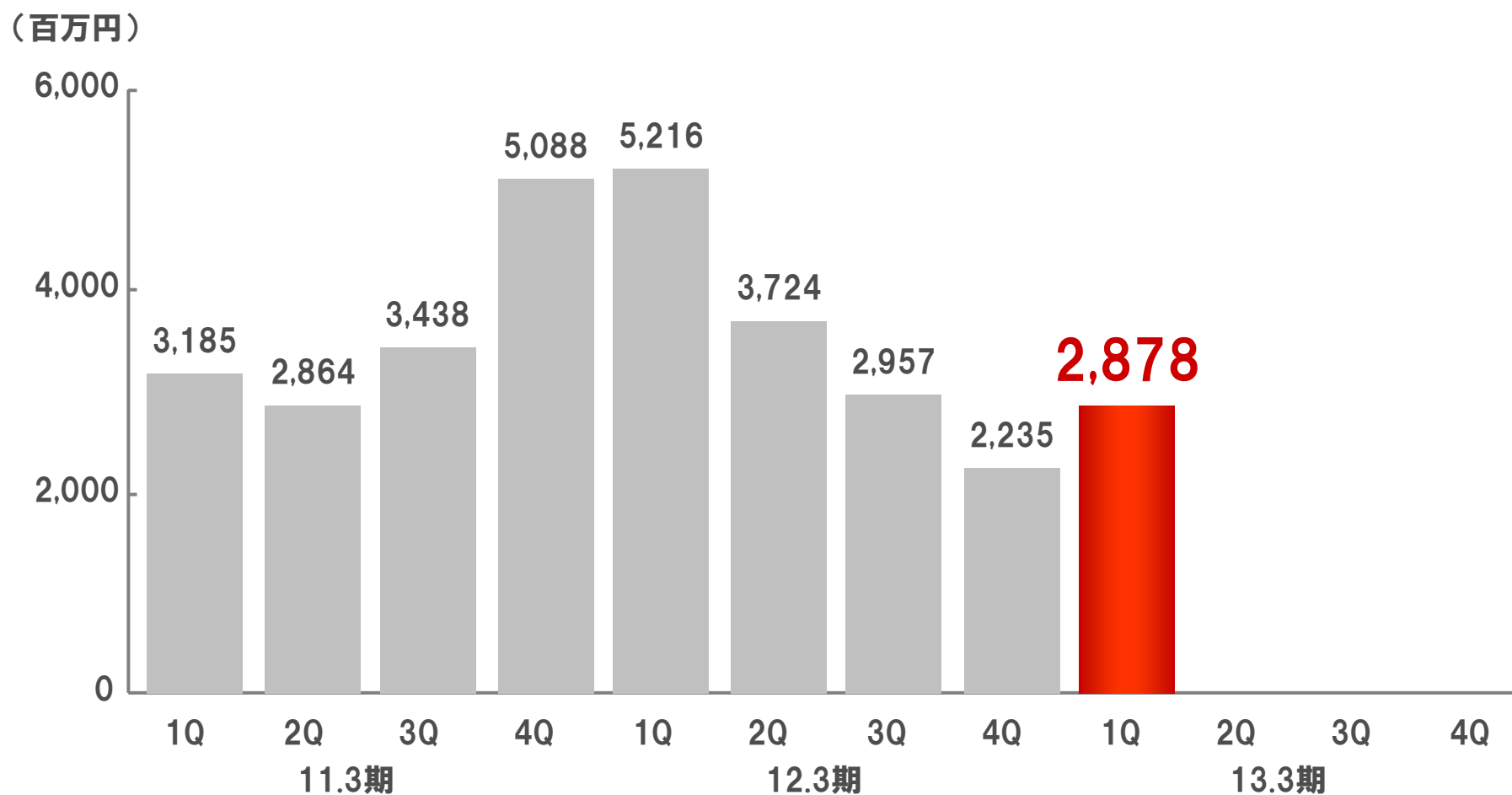


〔システム機器・通信機器関連〕

## 高付加価値商材の売上減による粗利率の低下



## 2Q以降の売上につながる新規案件を積み増し



パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社

**2013年3月期  
第1四半期 決算説明会**

2012年 7月24日

代表取締役社長 前川 一博

**会社名** パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社  
※2012年7月1日 商号変更

**設立** 1999年2月22日

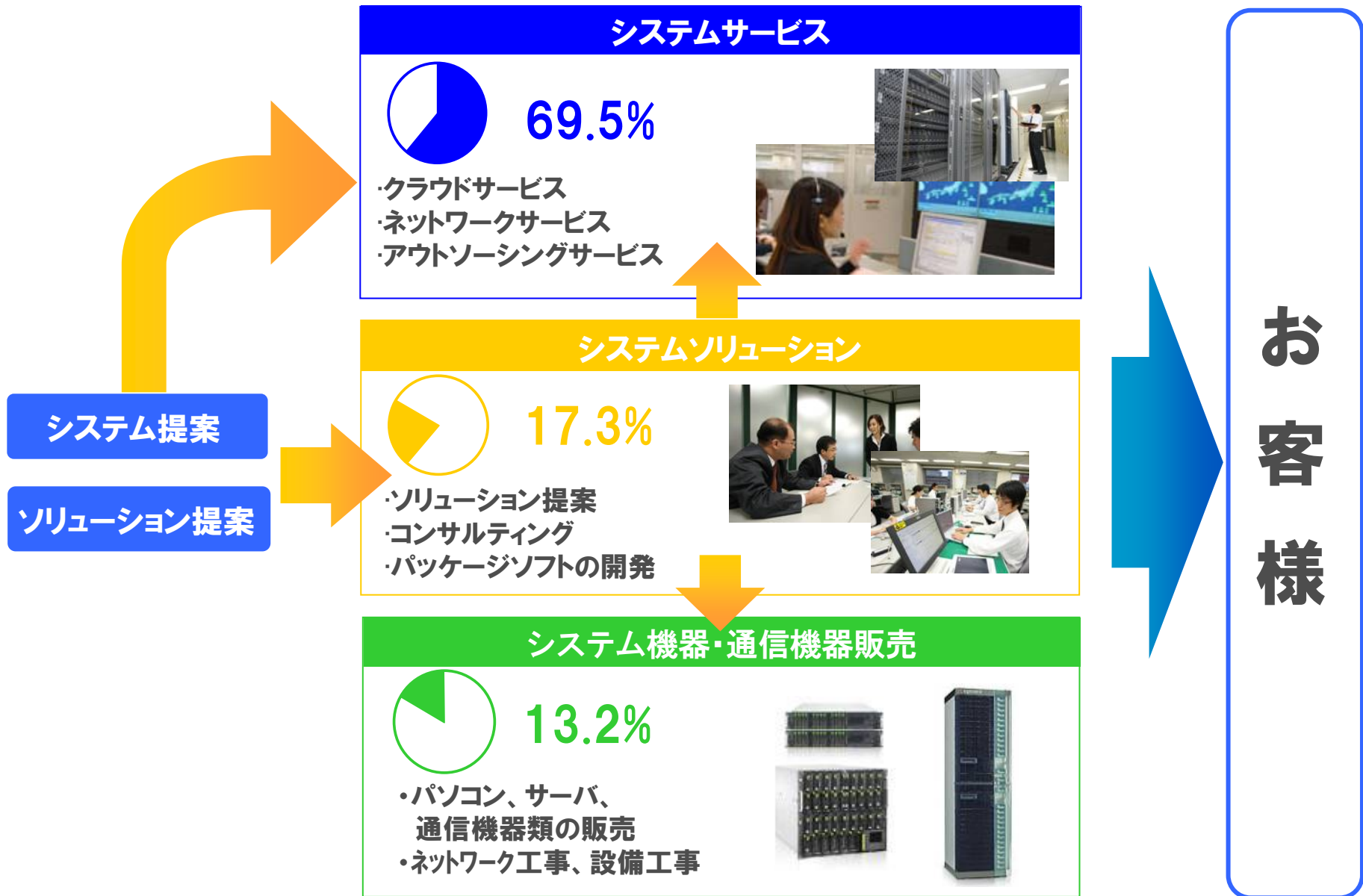
**代表者** 代表取締役社長 前川 一博

**事業内容** 情報サービス業

**資本金** 10.4億円(2012年3月末現在)

**従業員数** 688人(2012年3月末現在)





## 1. 一般市場への展開

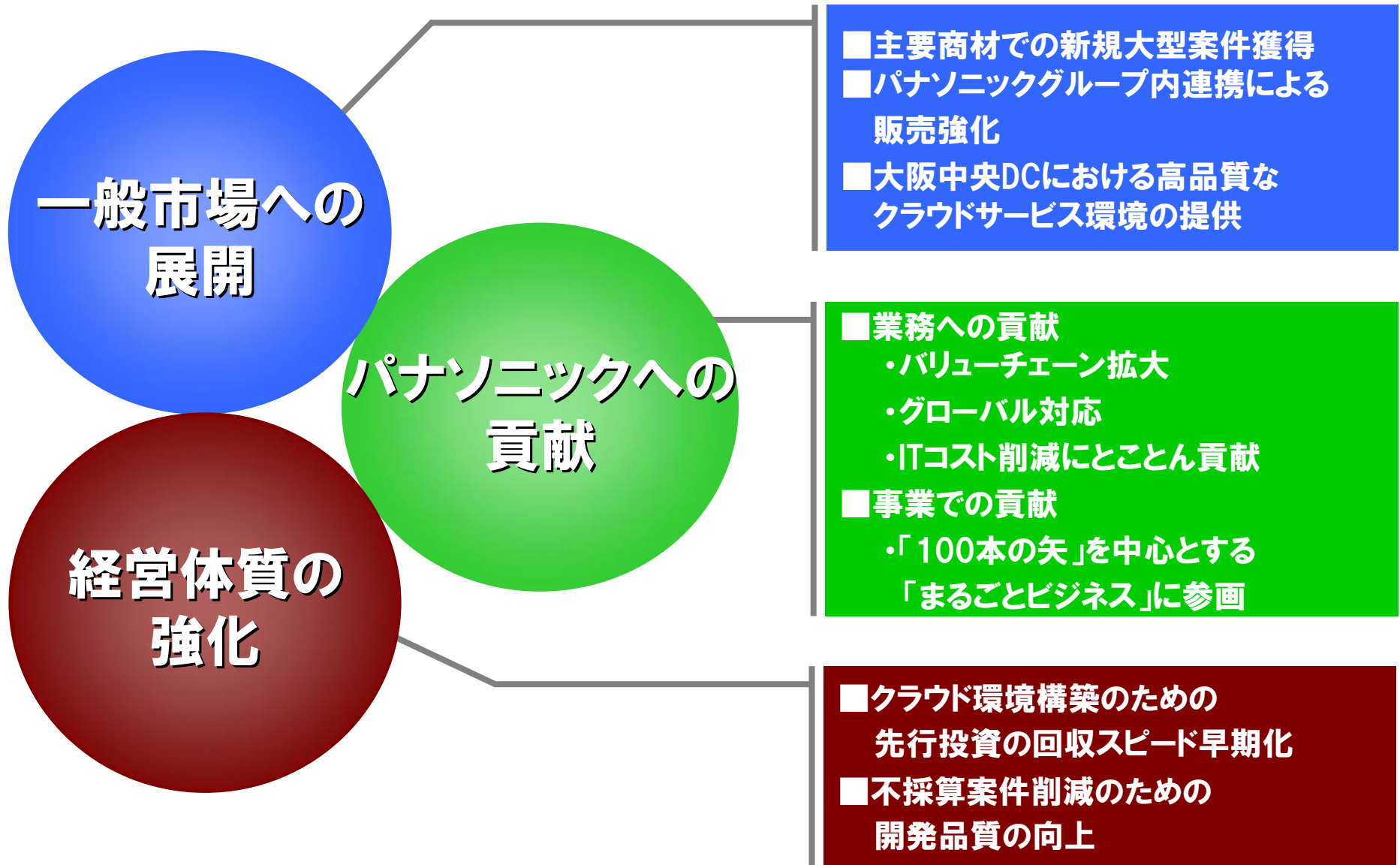
5つの成長事業  
+ α（新ビジネス・新商品）

## 2. 重点顧客の深耕

パナソニック  
IT成長戦略への提案と実行

## 3. 経営体質強化

人財・品質の向上、  
構造改革・合理化の追求



# 2013年3月期 第1四半期の振り返り

---

■ パナソニック向けを中心に新規案件の受注確定遅れ  
→第1四半期の売上・利益につながらず

■ 一般市場への連結売上高 前年比 91.6%

■ 日本の新たなランドマーク「**東京スカイツリー**」で  
当社チケットシステムソリューションが活躍  
(東京スカイツリータウン 3アミューズメント施設  
すべてに納入)

## 5つの成長事業

## 新事業・重点事業の選択と集中

(億円)

No.	5つの成長事業+α	12.3期	13.3期 1Q	13.3期 中期計画
1	Nextructure事業	18.8	1.9	31.0
2	IT運用サービス事業	7.0	2.0	8.0
3	設計プロセス改革事業	2.7	0.9	4.0
4	基幹業務SI事業	3.9	1.4	10.0
5	パナソニックグループとの協業	3.3	0.8	5.0
	合計	35.7	7.2	58.0

## Nextstructure事業+IT運用サービス事業

- PAN(ソリューション+運用サービス)+シンククライアント  
市場参入企業の増加による競争激化

1Q実績 **1.9億円**

- 大阪中央データセンター

増え続けるニーズへの対応強化

→P.33でご紹介

## 設計プロセス改革事業

### ■ 設計ソリューション

1Q実績 **0.9億円**

## 基幹業務SI事業

### ■ GRANDIT (ERPパッケージ)の展開

**専門商社、製造業向け構築推進中**

1Q実績 **1.4億円**



パナソニックグループとの協業

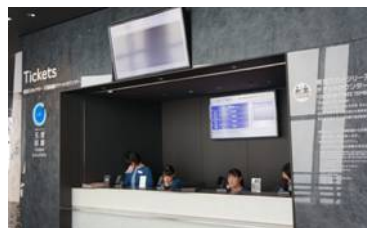
## ■ Ticketing System

東京スカイツリー(P.25でご紹介)、  
水族館、プラネタリウムなど

1Q実績 0.7億円

## 東京スカイツリー展望台の チケットシステムを納入

フロア350 東京スカイツリー天望デッキ  
入場ゲート(2) チケット販売(個人4) ハンディターミナル(1)



フロア450  
東京スカイツリー天望回廊

1階、4階 東京スカイツリー入口フロア  
入場ゲート(4) チケット販売(個人8・団体3) ハンディターミナル(1)  
売上管理(1) 団体予約(4) ウェブチケット受取(2)



VTRによる事例ご紹介

京都水族館への チケットシステム納入事例

Panasonic ideas for life

お客様ご導入事例(チケットシステム) オリックス不動産株式会社 様

Case Study, IT Solution Services.

● 課題解決のヒントが見つかる ● もっとのご紹介 ● 今後の展開が見えてくる

92 チケットシステム (京都水族館) オリックス不動産株式会社 様

【お客様概要】  
オリックス不動産株式会社  
東京都港区芝2-14-5  
<http://www.orix-realestate.co.jp/>

〒100-0005 東京都千代田区京橋本町35-1 (梅小路公園内)  
<http://www.kyoto-aquarium.com/>

【お客様概要】  
オリックス不動産株式会社  
東京都港区芝2-14-5  
<http://www.orix-realestate.co.jp/>

【お客様の課題】  
チケット発券時のタイムロスが最も多く、また万が一サーバードアウンが起きたとき、お客様にご迷惑をおかけしないようお返事をしたい。  
さらなる事業展開に備え、システムに拡張性を持たせたい。

【導入効果】  
導入後は、お客様はストレスなく水族館をお楽しみいただけます。また万が一サーバードアウンが起きたとき、お客様にご迷惑をおかけしないようお返事をしたい。

【導入効果】  
導入後は、お客様はストレスなく水族館をお楽しみいただけます。また万が一サーバードアウンが起きたとき、お客様にご迷惑をおかけしないようお返事をしたい。

92 Case Study, IT Solution Services. チケットシステム

効果 Effect

1 一日最高約3000人分の年間パスポートを販売するためのシステムを開発。各店舗のユーザインターフェイスを統一して、スタッフの操作性を向上させた。

2 今後のマーケティングを効率的に推し進める。お客様の履歴や年齢などのデータを収集し、今後のマーケティングに活用する。

チケットシステムと並行して、業務に合わせた情報システムの開発。最も大きな課題は、業務の複雑化に伴って発生する、システム運用の負担増加であった。運用は従来のように手作業で行われていた。運用負荷を軽減するため、システムを自動化して作業を効率化させた。また、システム運用の負担を軽減するための、システム運用の自動化を実現した。

システム運用の負担を軽減するための、システム運用の自動化を実現した。

システム運用の負担を軽減するための、システム運用の自動化を実現した。

担当SEからひとこと

新しい水族館システムを導入するにあたって、事業展開の観点から、将来的に事業展開が可能なシステムを開発することが目的でした。また、将来的な事業展開が可能なシステムを開発することが目的でした。

将来的な事業展開が可能なシステムを開発することが目的でした。



## パナソニックグループとの協業

### ■ eneview

データセンター市場から  
省エネ／節電市場へ展開

〔1Q 受注・納入〕

- ・大型テーマパーク
- ・大手百貨店
- ・大手鉄道会社
- ・大手製造業

など

5件



# 2013年3月期 今後の取り組み

---

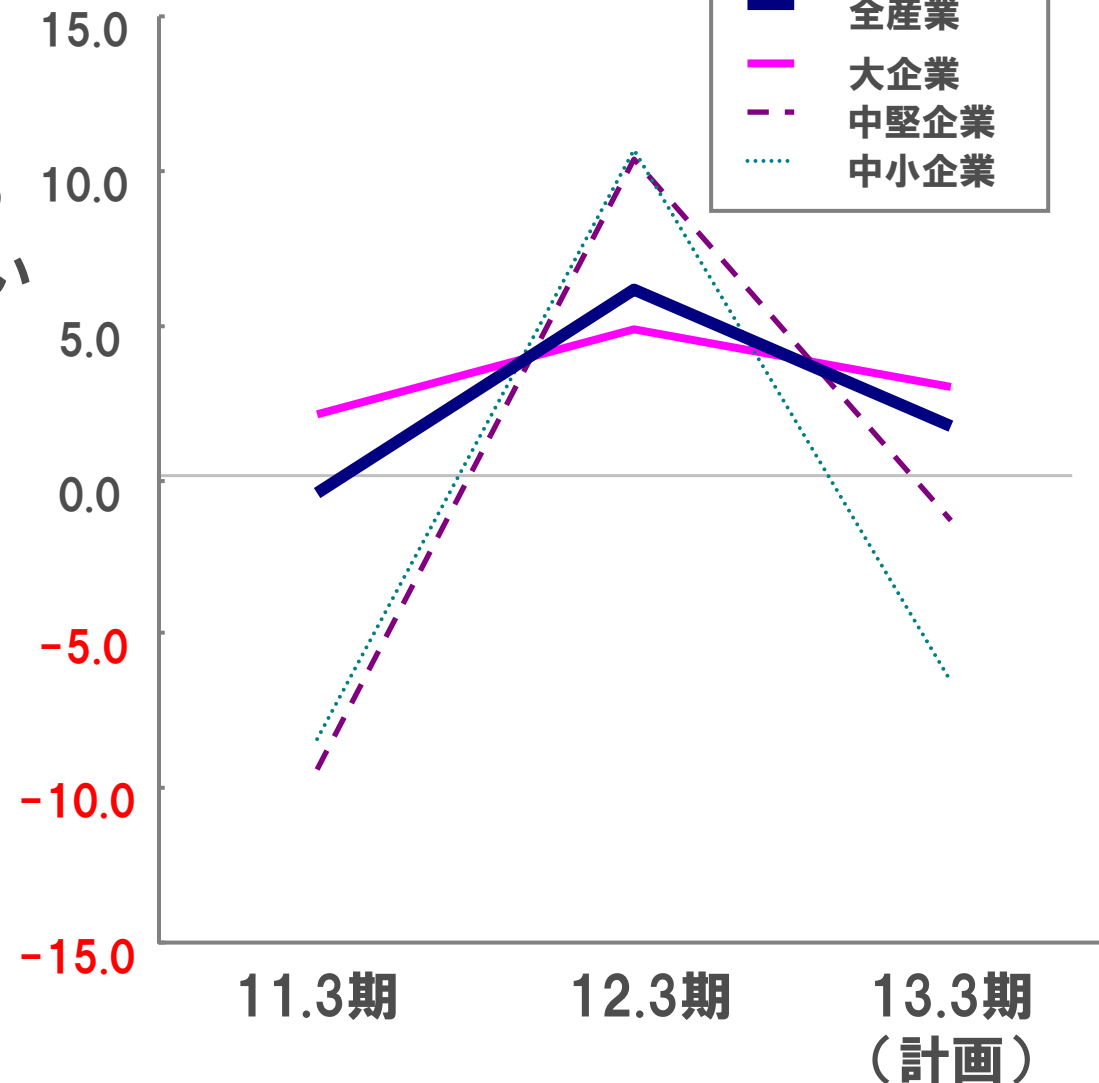
## 【日銀短観6月調査より】

■3月調査に比べ、投資意欲に改善の傾向が見られるもののソフトウェア投資計画は横ばい～減少基調が続く

■アプリ開発からインフラへの投資シフト

■従来型のIT提案では厳しい状況が続く可能性

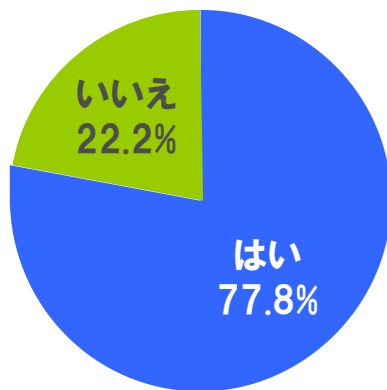
前年比%



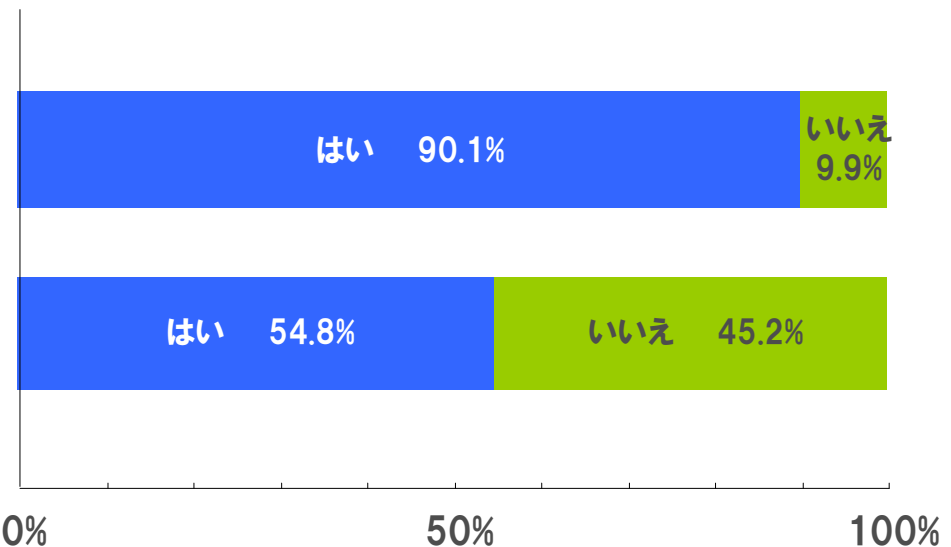
## ITアウトソーシング推進を計画する国内企業の9割が“クラウド重視”

Q. 今後、クラウドサービスを積極的に推進していくべきと考えていますか？

全体(N=652)



アウトソーシング  
推進企業  
(N=424)

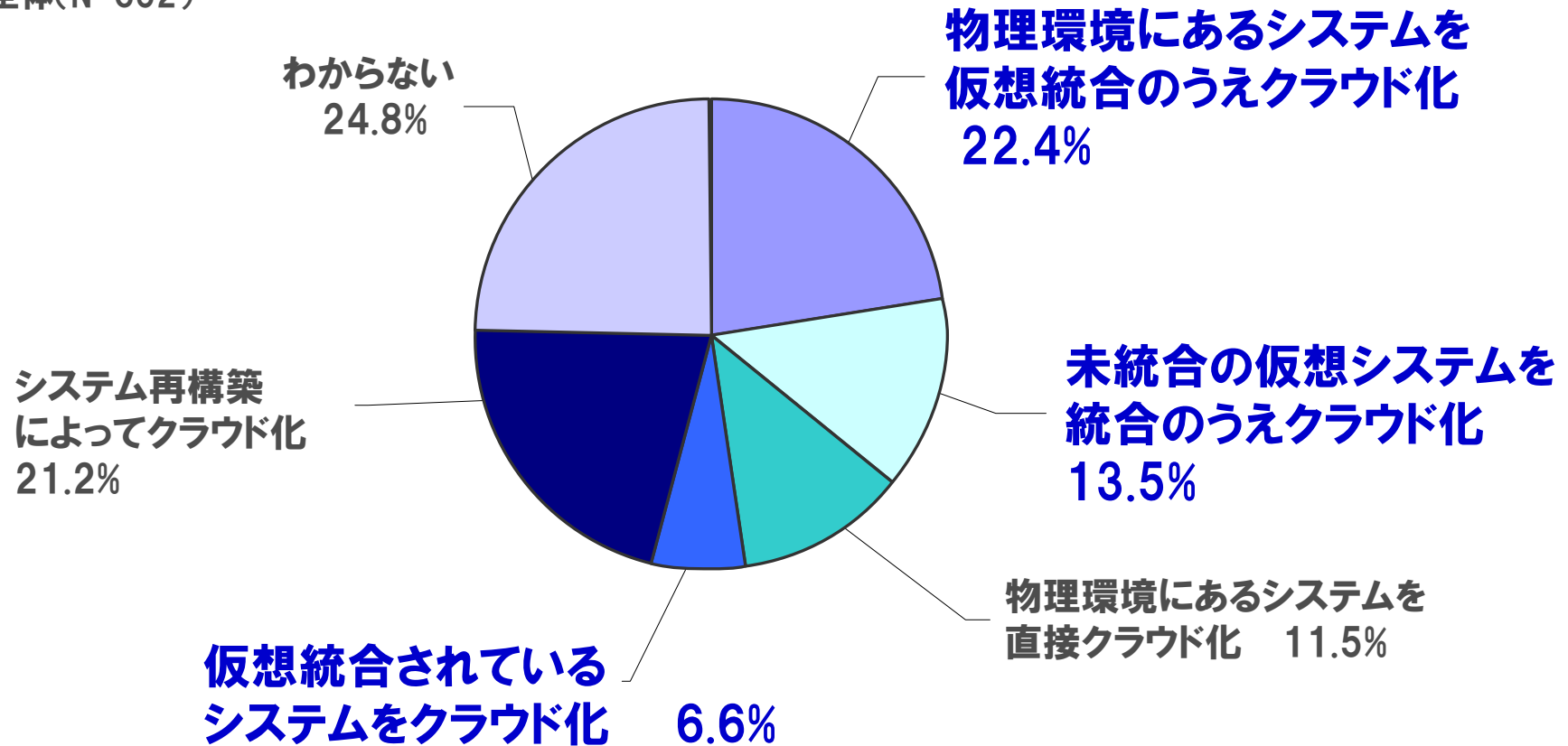


出典: ITR「クラウド/ICTアウトソーシング動向調査2012」

## クラウド化のステップとして引き続き重視される仮想化技術

Q.クラウド化へ向けた移行手順は？

全体(N=652)

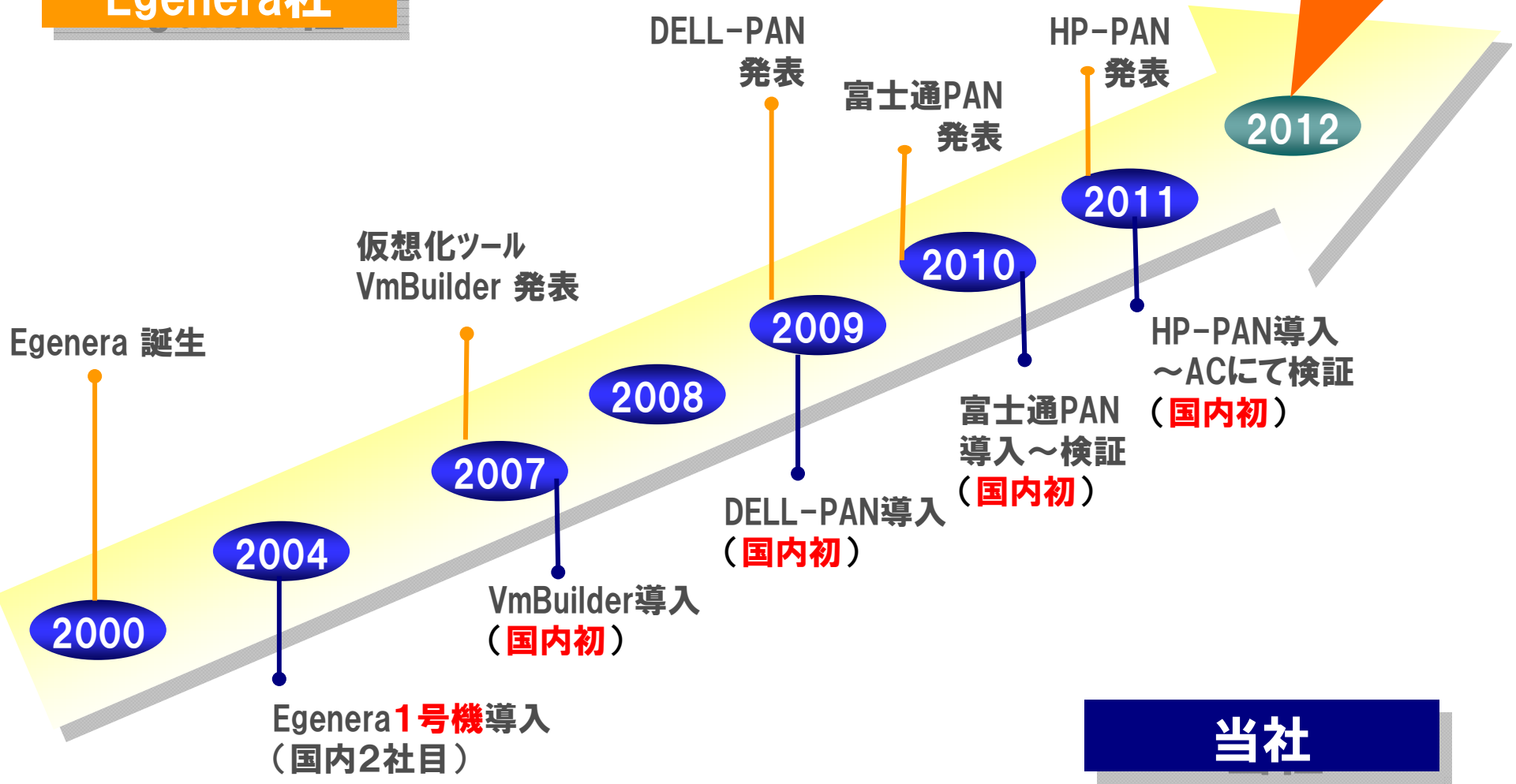


出典: ITR「クラウド/ICTアウトソーシング動向調査2012」



## Egenera社

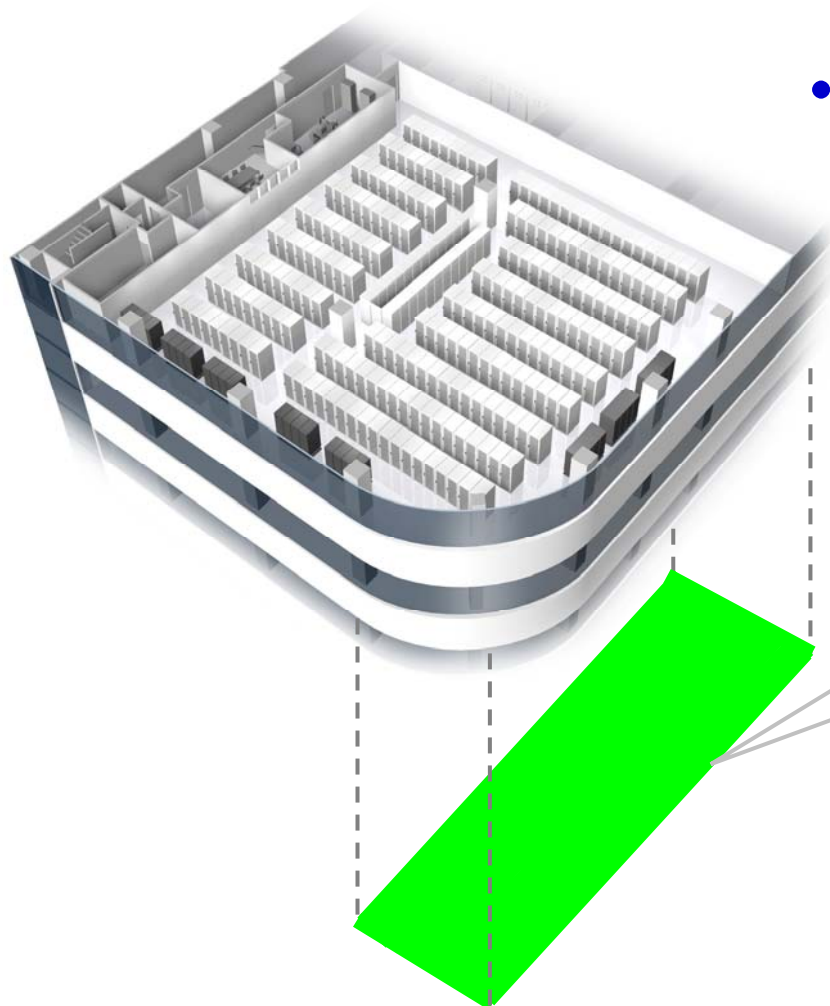
NEC-PAN登場  
IBMが新サーバパートナーに



## 当社

## 2012年10月 大阪中央データセンターを増床決定

- ・既存顧客ニーズへの対応
- ・新案件の掘り起こし



別フロアに約200m<sup>2</sup>追加  
増床後の稼働率90%

## 重点顧客向けイベントを開催

パナソニックグループならではの取り組みをご紹介  
ビジネスチャンスの創出

【ES社代理店向け】商品 + ITまるごと事例紹介

**エグゼクティブITフォーラム** (7月11日) **56社**

【一般市場VIP向け】ITまるごと・クラウド事例紹介

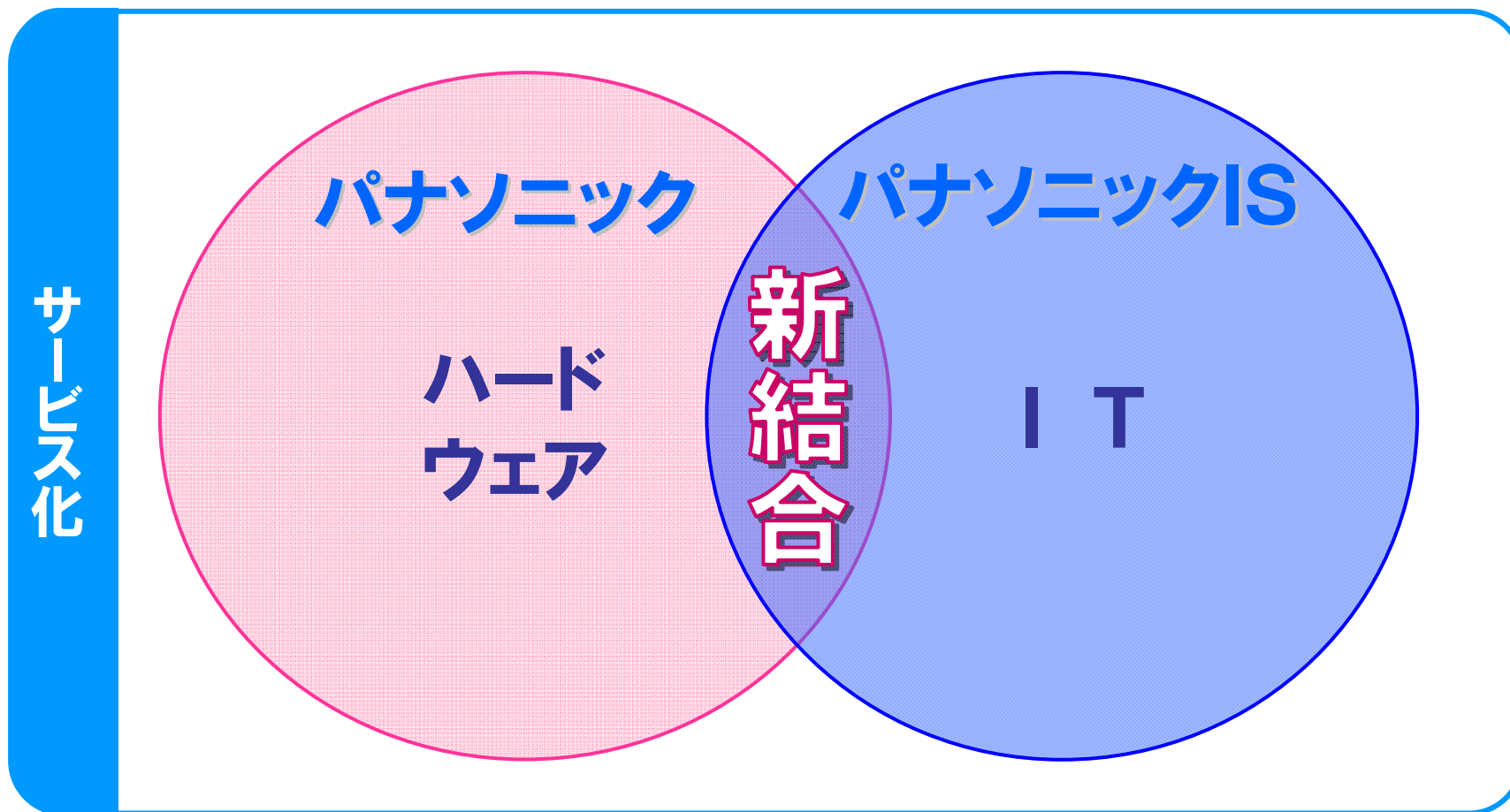
**お客様感謝の会** (7月12日) **15社**

【主要ビジネスパートナー向け】BtoB + ITまるごと事例紹介

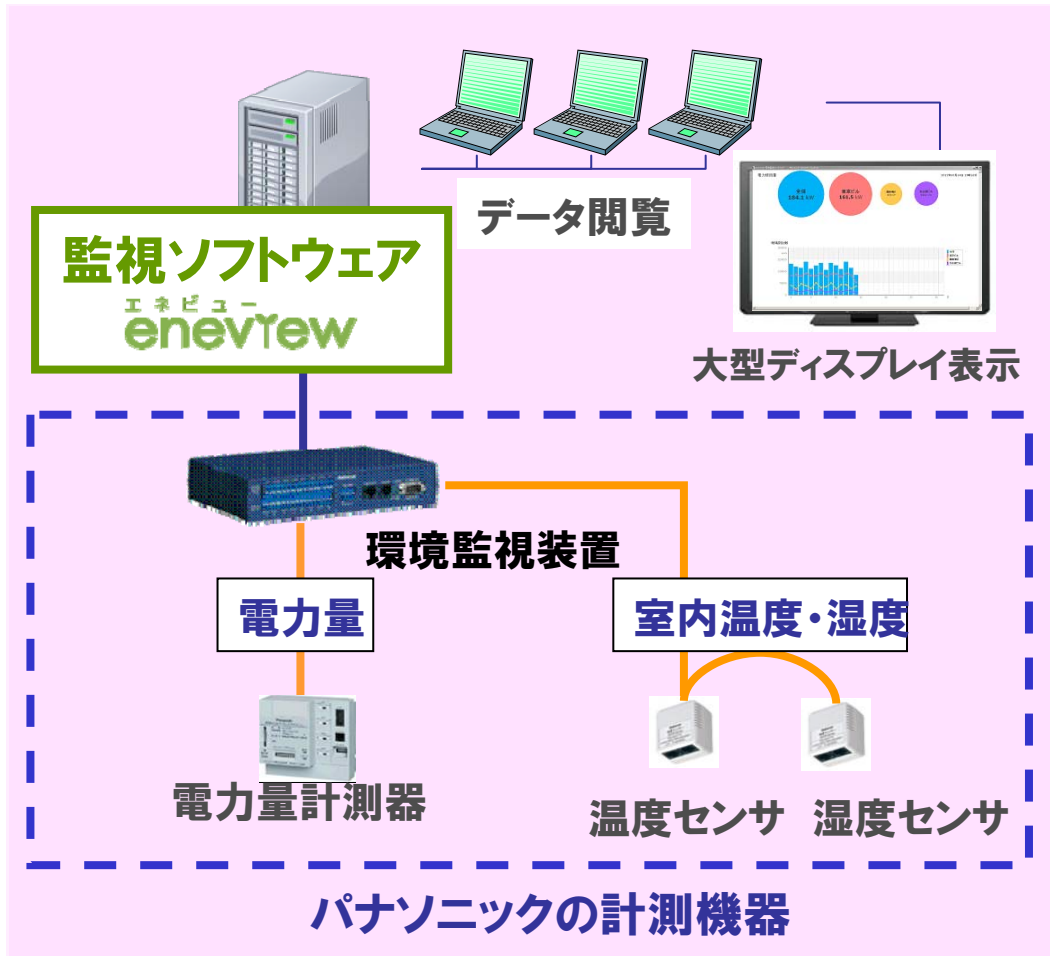
**ビジネスパートナーミーティング** (7月6日) **77社**

## パナソニックIT戦略への参画と貢献





“見える”と“分かる”  
を極めたエネルギー監視



## サーバールームの電源、温湿度監視

### 異常を常に監視

電流・温度のリアルタイム監視  
迅速なアラーム通知・メール送信

## フロアや設備ごとのエネルギー監視

### グループ管理

グループ・ロケーション機能で  
フロアごとや設備ごとに集計が可能

### 省エネ・節電監視機能

電力ピーク監視(簡易デマンド機能)  
で電気代削減を支援する

### 省エネ・節電活動をアピール

「見せる化」機能、レポート機能で  
地球環境配慮活動のPR

**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。**