会社概要（2012年7月1日現在）

商号	パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社
設立	1999年2月22日
資本金	1,040百万円
事業内容	情報サービス事業
従業員数	688名（連結）※2012年3月31日現在

役員

代表取締役社長	前川　一博
代表取締役副社長	岡島　万樹
常務取締役	久野　晃
常務取締役	黒野　尚
取締役	髙崎　修一
取締役	吉川　達夫
取締役	中川　隆広 ※1
取締役	廣野　俊弥 ※1
監査役	武田　隆行 ※2
監査役	岩橋　誠 ※2
監査役	青山　光洋
執行役員	田中　啓介
執行役員	大西　元
執行役員	前田　孝
執行役員	前川　満
執行役員	丸山　博儀
執行役員	溝越　修

※1 社外取締役　※2 社外監査役

連結子会社

- パナソニック ネットソリューションズ株式会社
  資本金：70百万円　事業内容：グループウエアの開発など
- ヴイ・インターネットオペレーションズ株式会社
  資本金：60百万円　事業内容：セキュリティシステムの開発など

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会　3月31日 剰余金の配当　3月31日、9月30日
単元株式数	100株
上場証券取引所	東京証券取引所　市場第一部
証券コード	4283
公告方法	電子公告 当社ホームページに掲載いたします。ただし事故その他やむを得ない事由によって、電子公告により行うことができないときは、日本経済新聞に掲載して行います。

● 株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について

証券会社に口座を開設されている株主さまは、住所変更等のお届出およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主さまは、以下の電話照会先にご連絡ください。

（株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関）	東京都千代田区丸の内一丁目４番１号 三井住友信託銀行株式会社
（株主名簿管理人事務取扱場所）	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
（郵便物送付先）	〒183-8701　東京都府中市日鋼町1番10 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
（電話照会先）	0120-176-417
（インターネットホームページ）	http://www.smtb.jp/personal/agency/

● 特別口座について

株券電子化前に「ほふり」（株式会社証券保管振替機構）を利用されていなかった株主さまには、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座（特別口座といいます。）を開設しております。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先にお願いいたします。

パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社

この冊子に関するお問い合わせ先　電話 06-6906-2801（代表）

※本紙に記載された社名および製品名などは、それぞれ各社の商標または登録商標です。

Panasonic
ideas for life

第15期 第1四半期

株主通信

証券コード：4283

2012（平成24）年4月1日～
2012（平成24）年6月30日

パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社
http://is-c.panasonic.co.jp/

新しい社名のもと、新たなフィールドへのスタートを切りました。

株主のみなさまには日頃から格別のご支援を賜り、厚くお礼申し上げます。
当第1四半期、当社グループは中期経営計画達成に向けた取り組みとして、一般市場のお客さまへの拡販とパナソニックグループにおけるパートナーシップ構築・強化に取り組みました。前期に大型案件が相次いで終了した影響もあり、当第1四半期は減収減益となりましたが、すでに将来に向けたビジネスの種まきを始めています。成果にご期待いただければと考えています。
なお、7月1日をもちまして新社名で新たなスタートを切りました。役員・社員一同、引き続きまい進してまいります。株主のみなさまにおかれましては今後なお一層のご指導、ご鞭撻を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長
前川一博

Q 節電への取り組みは?

A 一昨年比マイナス15%の節電に取り組んでいます。

この夏、関西電力管内にある事業所・データセンターなどを中心に、一昨年比マイナス15%をめざして節電に取り組んでいます。当社では、日頃から省エネ活動の一環として仮想化・統合化によるサーバの台数削減などを継続して行っていますが、これらに加え「こまめな照明消灯」「照明の間引き」「空調温度の見直し」「クールビズ期間の拡大」等を実施しています。

Q 受注の状況は?

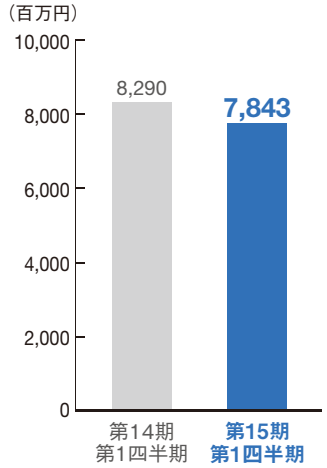
A 第2四半期に向けて提案活動を強化しています。

現在、パナソニックグループ内、一般市場それぞれにおいて、提案活動を強化しています。前期末に大型案件が終了したことなどから減少傾向にあった受注残高も、当第1四半期末には約7億円増加しております。引き続き、新たな受注に向けた取り組みを進めてまいります。

当第1四半期 業績ハイライト

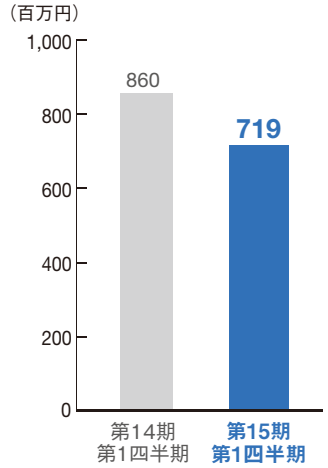
[売上高]

78億43百万円 DOWN
(前年同期比 5.4%減)



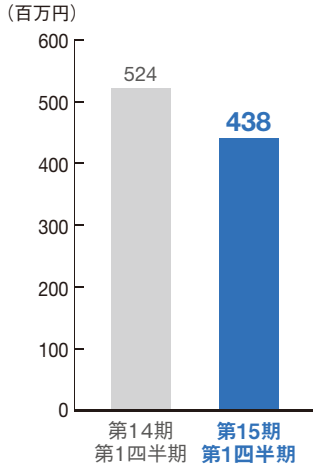
[営業利益]

7億19百万円 DOWN
(前年同期比 16.4%減)



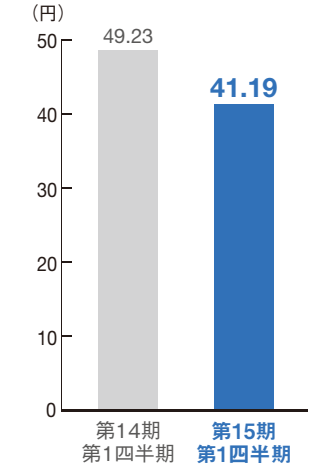
[四半期純利益]

4億38百万円 DOWN
(前年同期比 16.3%減)



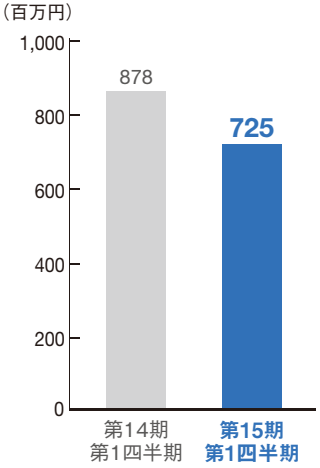
[1株当たり四半期純利益]

41円19銭 DOWN
(前年同期比 8円04銭減)



[経常利益]

7億25百万円
（前年同期比 17.4%減） DOWN



[ポイント]

- 中期経営計画達成に向け、一般市場のお客さまへの拡販を積極的に実施。
- パナソニックグループにおけるパートナーシップ構築・強化にも取り組む。
- 新規案件の受注確定が遅れたことなどから減収減益に。

第14回定時株主総会を開催しました

当社は6月15日、大阪市北区のホテル阪急インターナショナルにて第14回定時株主総会を開催し、89名の株主さまにご出席いただきました。
当日は、社長の前川から第14期の事業の報告、今後の対処すべき課題などについてご説明した後、議案の審議・決議を行いました。
なお、当日の総会の様子は、当社ホームページの「投資家向け情報」からご覧になれます（2012年9月19日まで）。

当日の主なご質問とその回答

Q 株価の向上策について教えてください。

第14期は久しぶりの増収でした。安定的な配当を行いつつ業績の向上を図ることで、株価の向上にもつながればと考えています。

Q 配当政策について教えてください。

当期は安定配当55円、業績連動10円を提示させていただきました。予断を許さない経営環境ではありますが、可能な限りの配当金額を設定しています。今後も業績連動部分を上積みできるよう事業に取り組んでまいります。

Q 当社株式は東証の上場基準を満たしていますか?

株主数、売買高、時価総額など東証が定める基準をすべてクリアしています。今後もIRをしっかり行うことはもちろん、業績の向上により株主さまのご期待にお応えしたいと考えています。

Q 一般市場向け売上高100億円の達成時期は?

現在策定中の新たな中期経営計画において具体的な時期を決めていきますが、ひとつのターゲットとしては2～3年を考えています。

Q 新事業、新商品の展開は?

直近では、京都水族館にチケッティングシステムを導入し、クラウドで運用するといった事例があります。当社はこれまでパナソニック向け業務システムを得意としてきましたが、現在、一般市場への売上拡大に向けたソリューションを開発、伸ばしていこうとしており、これはその一例です。

Q 取締役・監査役の人選の理由は?

必要な人材を適切に配置することが成長につながると考えています。今回の人選は、パナソニックグループのIT企業としてさらに事業を成長させるためのものです。今後の活躍を見守っていただきたいと思います。

スピーディ&スムーズなチケッティングシステムが提供する、“心から楽しめる時間”

京都水族館様

京都・梅小路公園内に2012年3月にオープンした日本最大級の内陸型水族館。国内初の水槽内の水の完全人工海水化（※淡水は除く）を実施したことでも知られています。
＜URL＞ http://www.kyoto-aquarium.com/

ご採用いただいたソリューション　**チケッティングシステム**

●導入の背景と課題

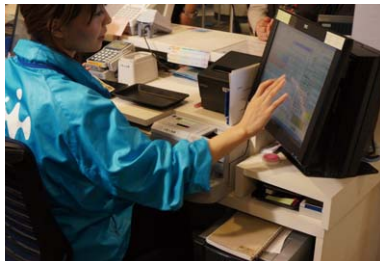
「お客さまに心から楽しんでいただきたい」―そのためにクリアすべき最大の課題は「混雑による待ち時間」の解消。発券スピードが速く、操作性に優れたチケッティングシステムの導入は必須条件でした。これをシステム全体の核とし、団体管理システムや財務会計システムと連携、業務の効率化と経営分析への活用をめざしました。さらに、構築した水族館運営の基本システムを安全性・拡張性の高いアウトソーシング基盤上で運用し、将来の事業拡大を容易にすることも狙ったのです。

課題

来場客にストレスがなく、将来に向け拡張性のあるシステムを導入したい!

●導入のポイント

チケット発券システムだけでなく、団体予約システムや館内のデジタルサイネージ、財務会計システムなど、水族館全体をカバーする広範囲な情報システムの構築。最も腐心したのは、業務の流れを共有しながらシステムの全体像を練り上げていく作業でした。システム化したことで、かえって業務の硬直を招くことのないよう、現場の要望をくみ取りつつ、システム化の判断を行っていきました。オープン2ヶ月前の2012年1月からは、館内にヘルプデスクを設置。現場で疑問点を解決する作業を繰り返し、開業前の不安をひとつひとつ解消していきました。



●効果

全国から注目が集まるなか、2012年3月14日にオープン。1年間入場できる“年間パスポート”は、当初の想定をはるかに上回る大ヒットになりました。最も売り上げが多かった日の発行枚数は、なんと約3千枚にも及びましたが、システムの実力を存分に発揮し、そのすべてを当日中に発行することができました。約14万5千人の来場者数を記録したゴールデンウィーク9日間も、トラブルなく乗り越えることができたといいます。物販の売れ行きや年代別来場数など、蓄積したデータは、今後の事業計画や、イベントの企画などに活かしていく方針だそうです。

効果

スムーズなチケット発券で混雑時もトラブルなし!データも有効活用へ!

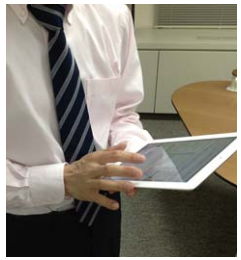
TOPICS
トピックス

「ASTERIA Salesforceアダプタ」新バージョンを発売

当社は6月20日、「ASTERIA Salesforceアダプタ version2.3」を発売しました。
米セールスフォース・ドットコムのクラウド型CRM（顧客関係管理）サービス「Salesforce（セールスフォース）」最新版に対応し、オンプレミスとモバイル端末との情報連携をいっそう効率化しました。

Webワークフローシステム「MajorFlow」の決裁をiPadから実現する「iPadオプション」を発売

パナソニック ネットソリューションズは6月4日、「MajorFlow」シリーズのオプション製品として、iPad向けアプリケーション「iPadオプション」を発売しました。
「MajorFlow」シリーズの一般的な決裁機能を、操作性を考慮したiPad専用画面で進められます。



▲iPad専用アプリ画面