

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2四半期 決算説明会

2012年 10月23日

1. 2013年3月期 第2四半期決算の概要

取締役 吉川達夫

(1) 決算概況

(2) 配当施策・方針

2. 事業の進捗と今後の方針

代表取締役社長 前川一博

(1) 上半期の振り返り、トピックス

(2) 下半期に向けた取り組み

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2四半期 決算説明会**

2012年 10月23日

取締役 吉川 達夫

2013年3月期 第2四半期の決算概況

減収増益

売上高

新規案件の受注確定遅れによる減収

利益

体質強化・合理化で、増益・利益率良化

その他

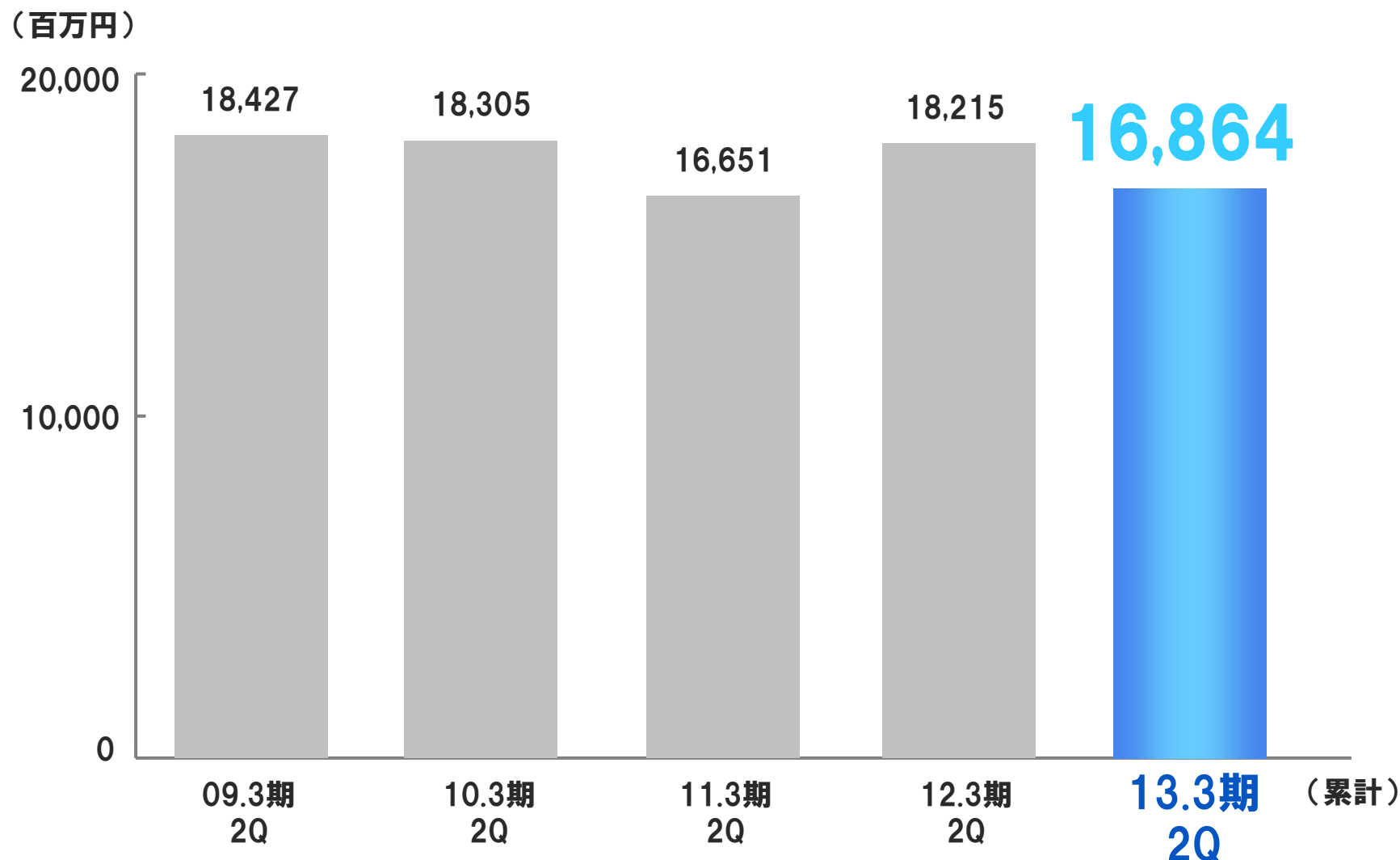
受注残高が大きく増加

2013年3月期 第2四半期 業績

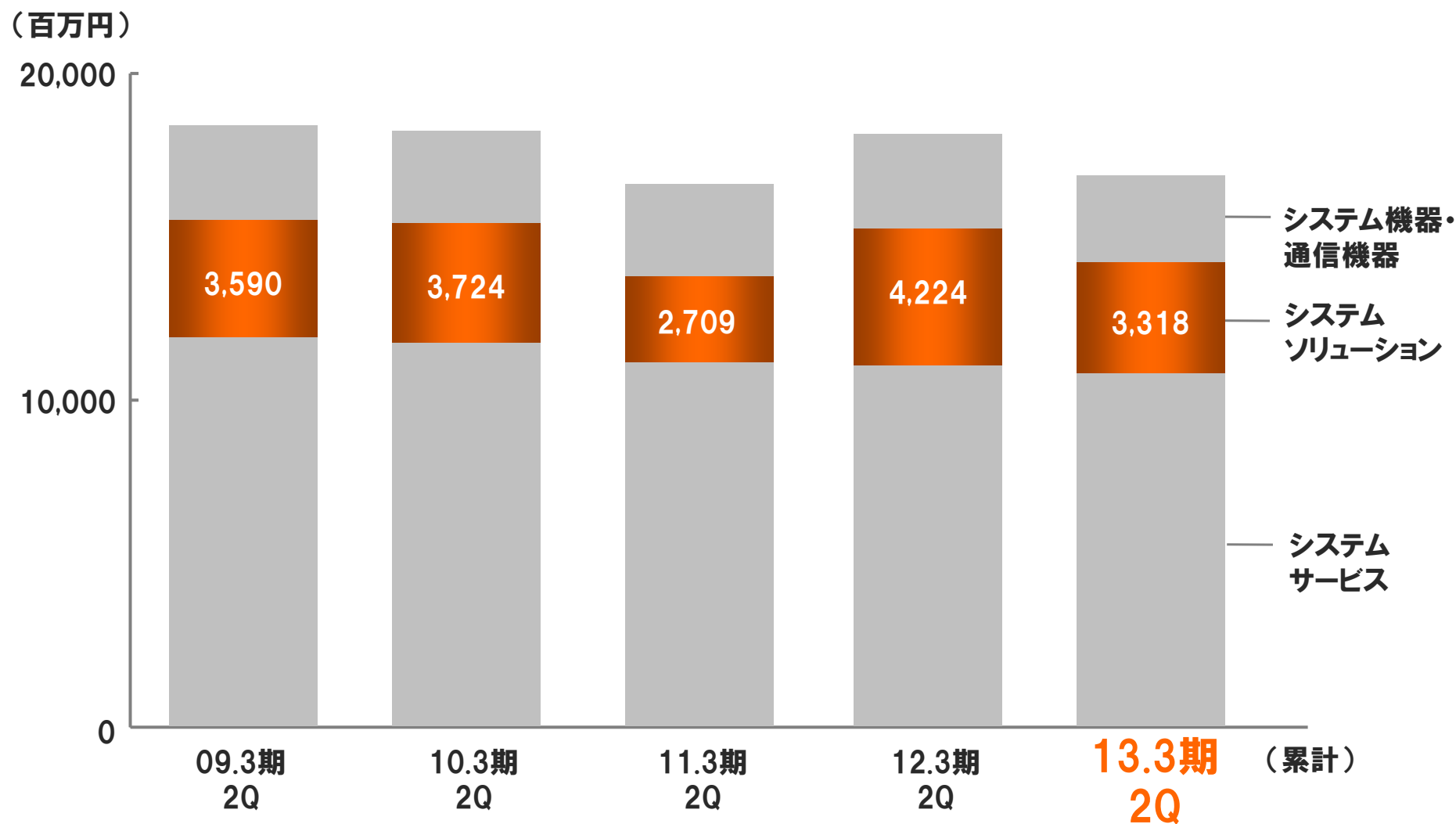
(百万円)

| | 12.3期 2Q累計 | | 13.3期 2Q累計 | | | 13.3期 2Q累計 (公表) | 13.3期 通期 (予想) |
|-------|------------|-------|---------------|-------|--------------|-----------------------|---------------------|
| | 金額 | 利益率 | 金額 | 利益率 | 前期比 | | |
| 売上高 | 18,215 | — | 16,864 | — | △7.4% | 18,400 | 38,000 |
| 営業利益 | 1,996 | 11.0% | 2,023 | 12.0% | +1.3% | 2,030 | 4,300 |
| 経常利益 | 2,029 | 11.1% | 2,033 | 12.1% | +0.2% | 2,030 | 4,300 |
| 当期純利益 | 1,188 | 6.5% | 1,234 | 7.3% | +3.9% | 1,220 | 2,600 |

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

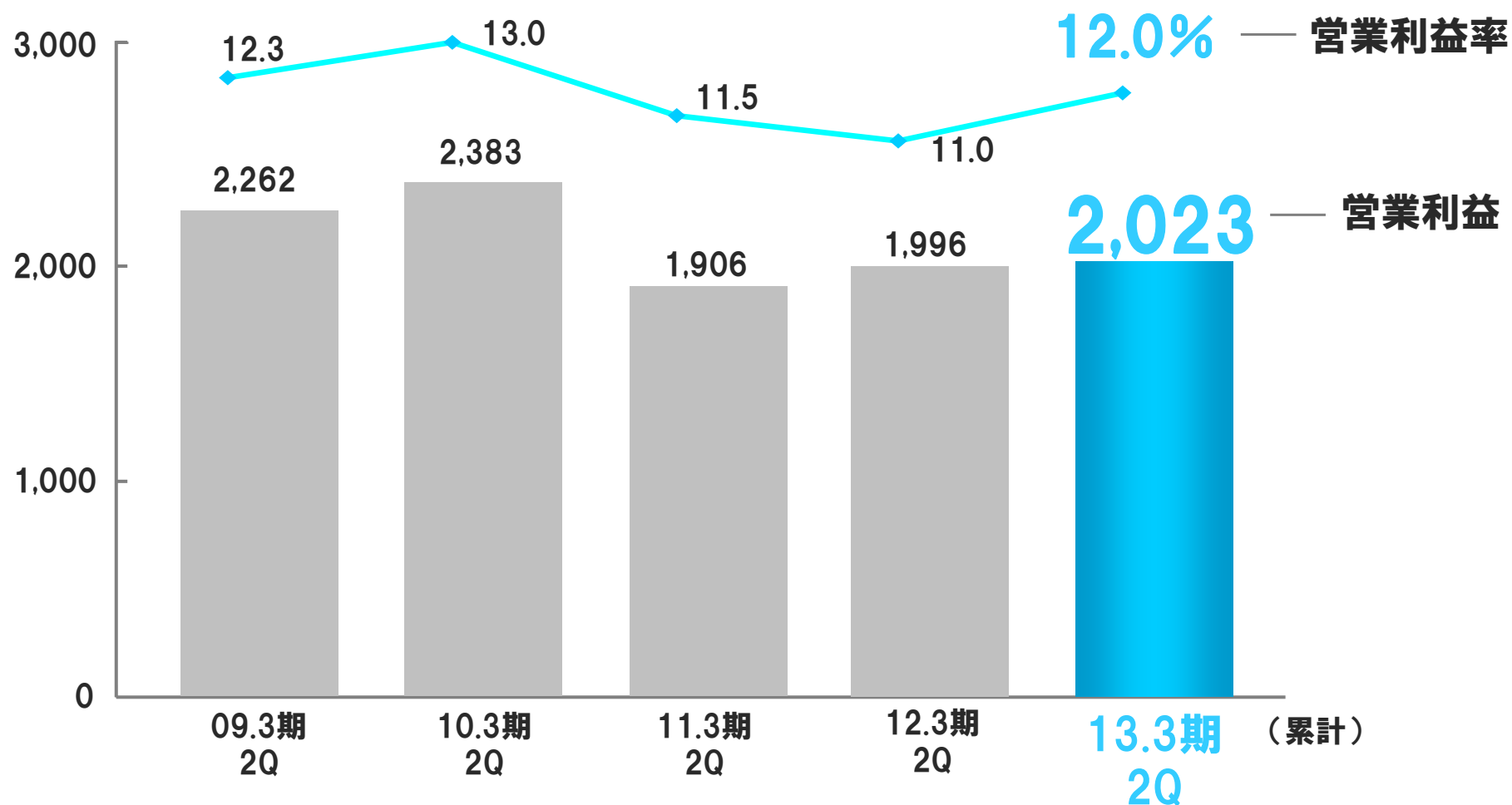


第2四半期 営業利益(率)の推移



体質強化・合理化で増益・利益率良化

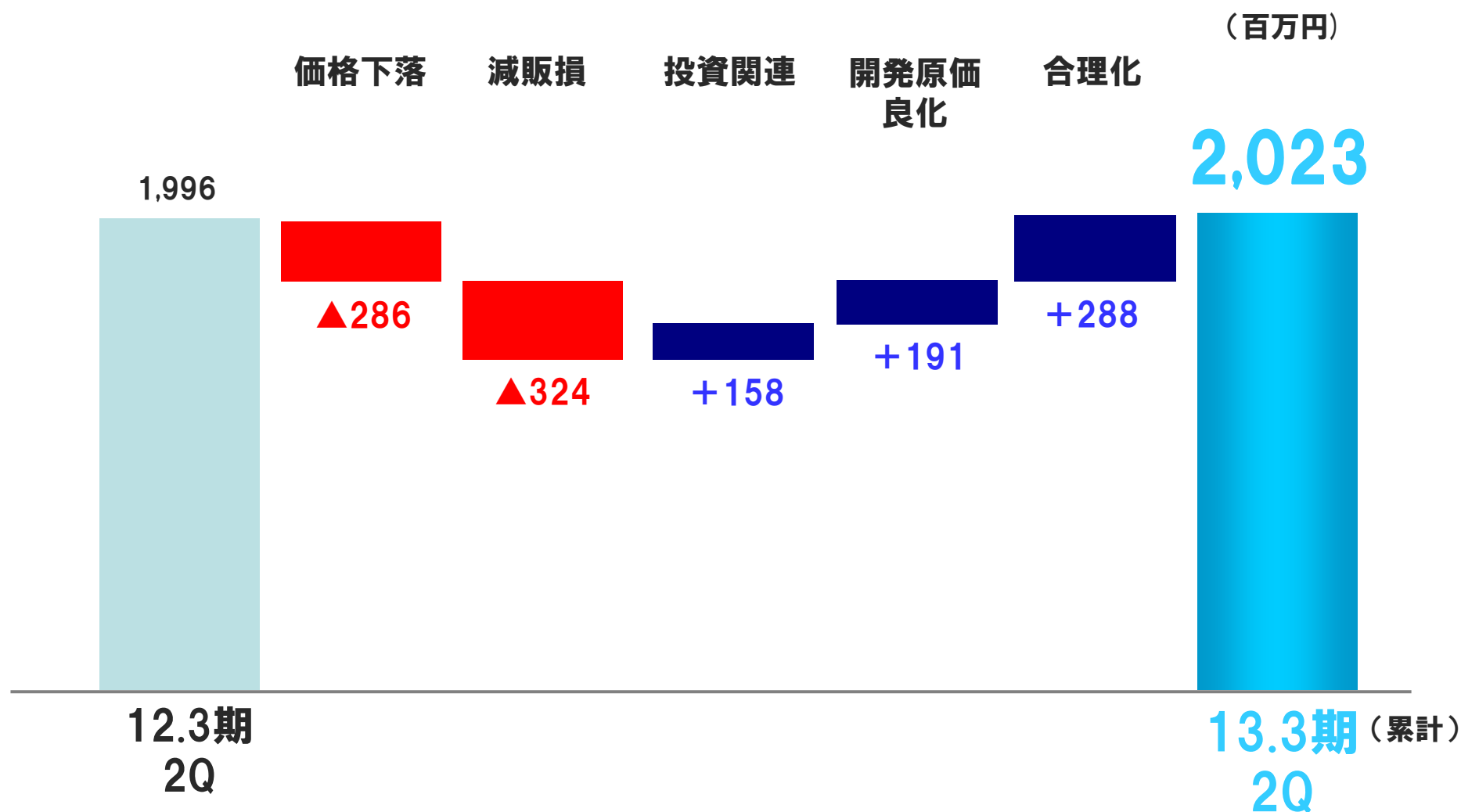
(百万円)



第2四半期 営業利益の状況



価格下落と減販損を合理化で改善し増益

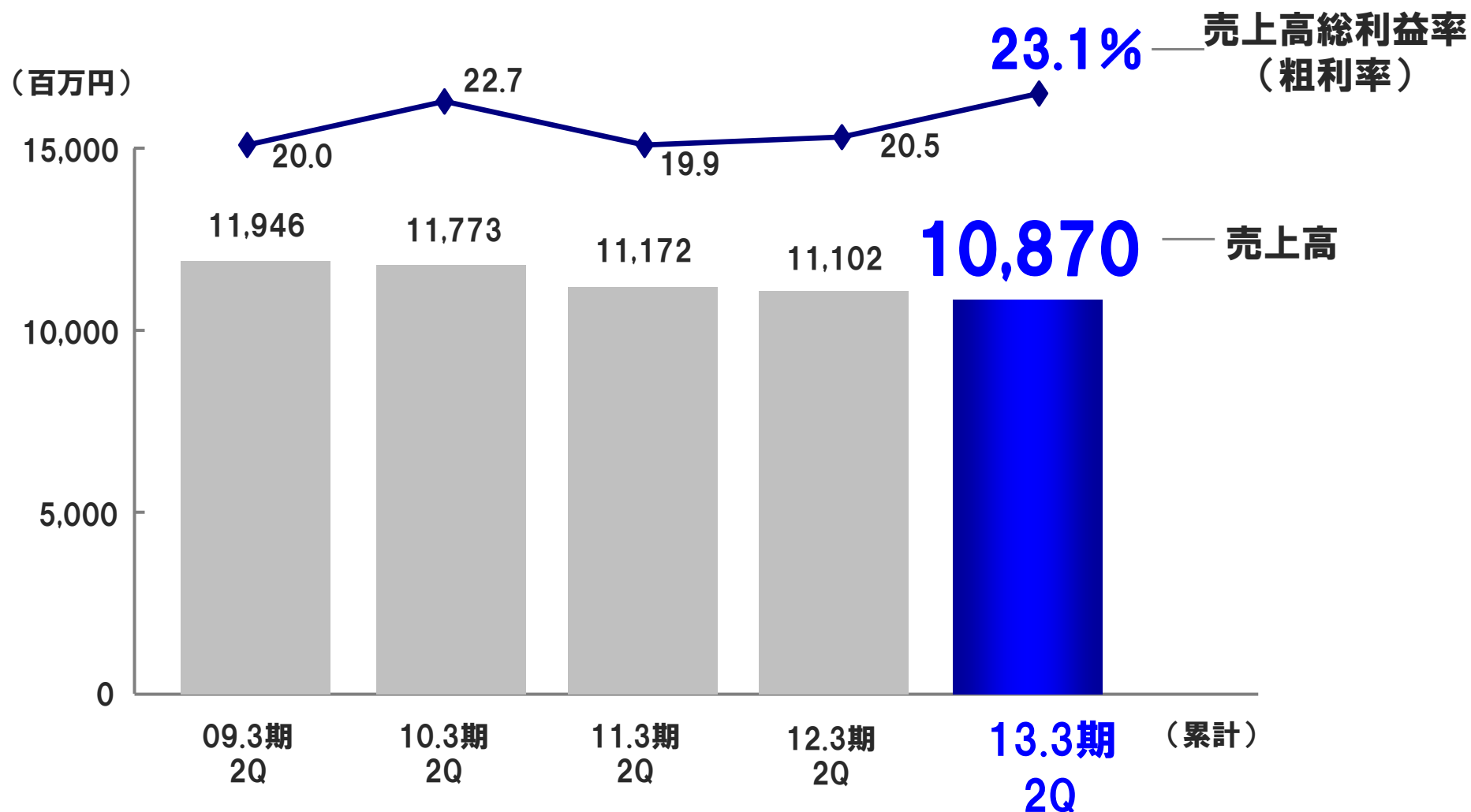


売上高・売上高総利益率の推移【取り扱い品目別①】

10

〔システムサービス〕

価格下落による売上減、粗利率は合理化で大幅改善

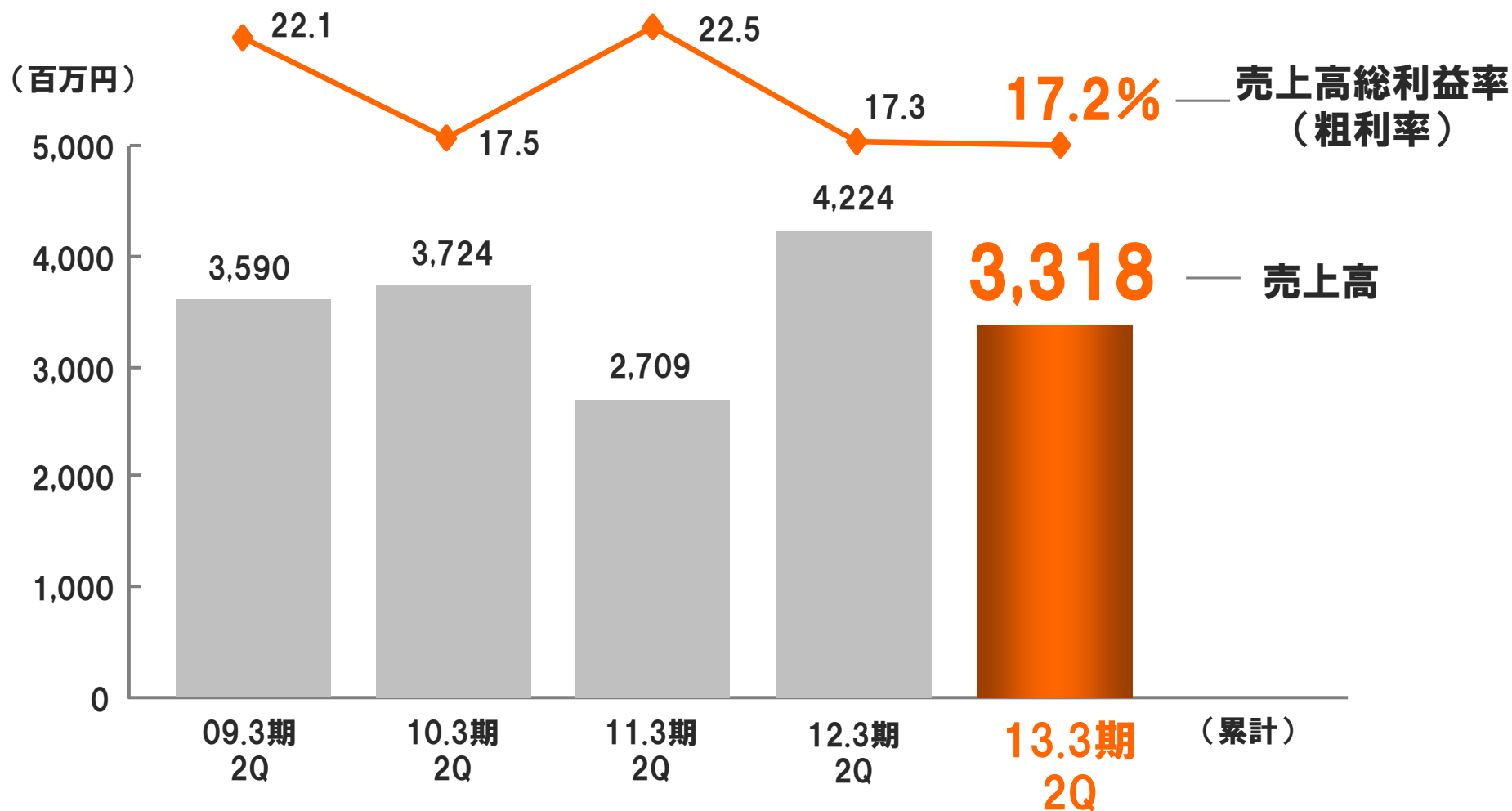


売上高・売上高総利益率の推移【取り扱い品目別②】

11

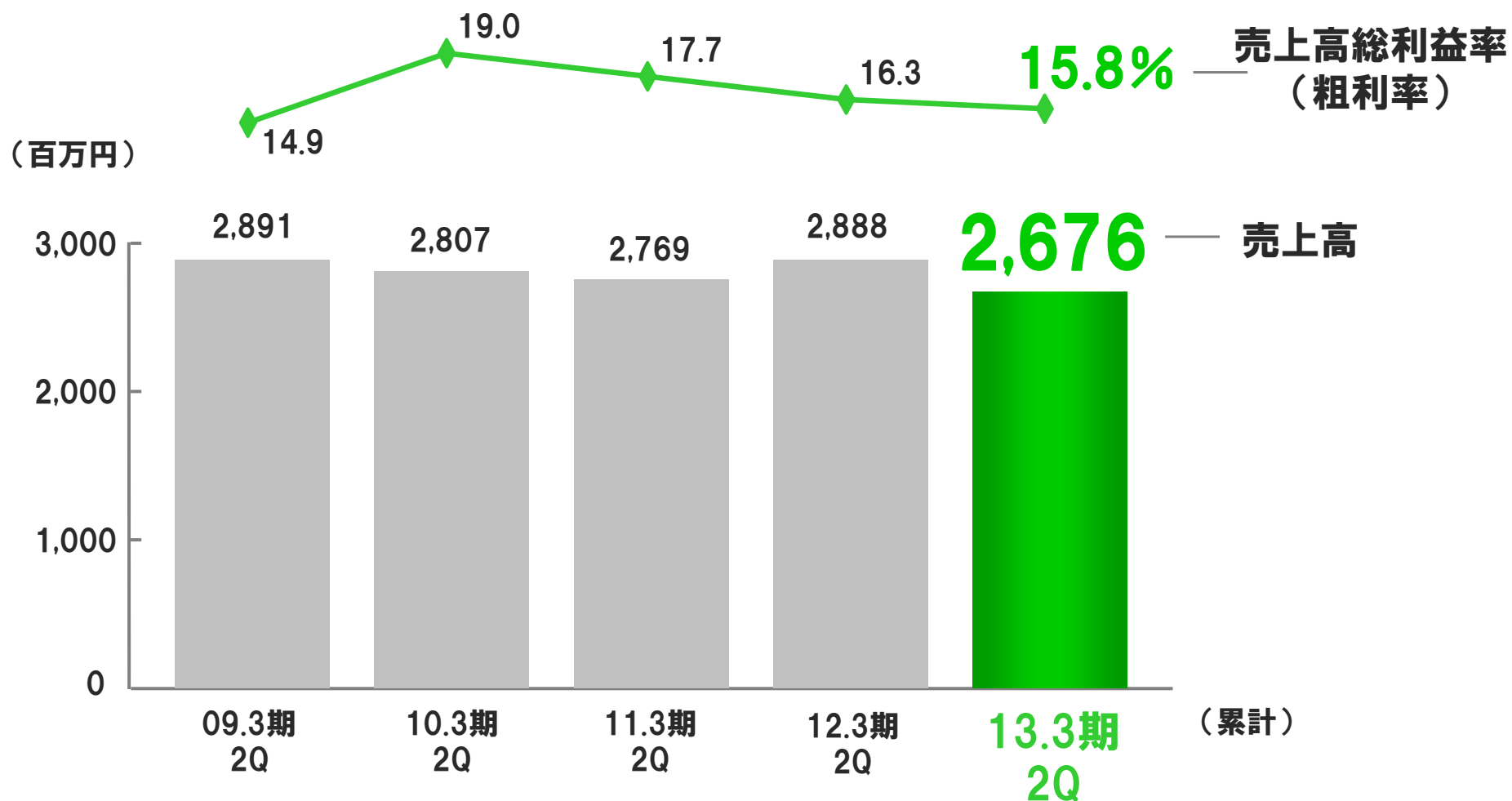
〔システムソリューション〕

大型案件終了による売上減、粗利率は前年同期並

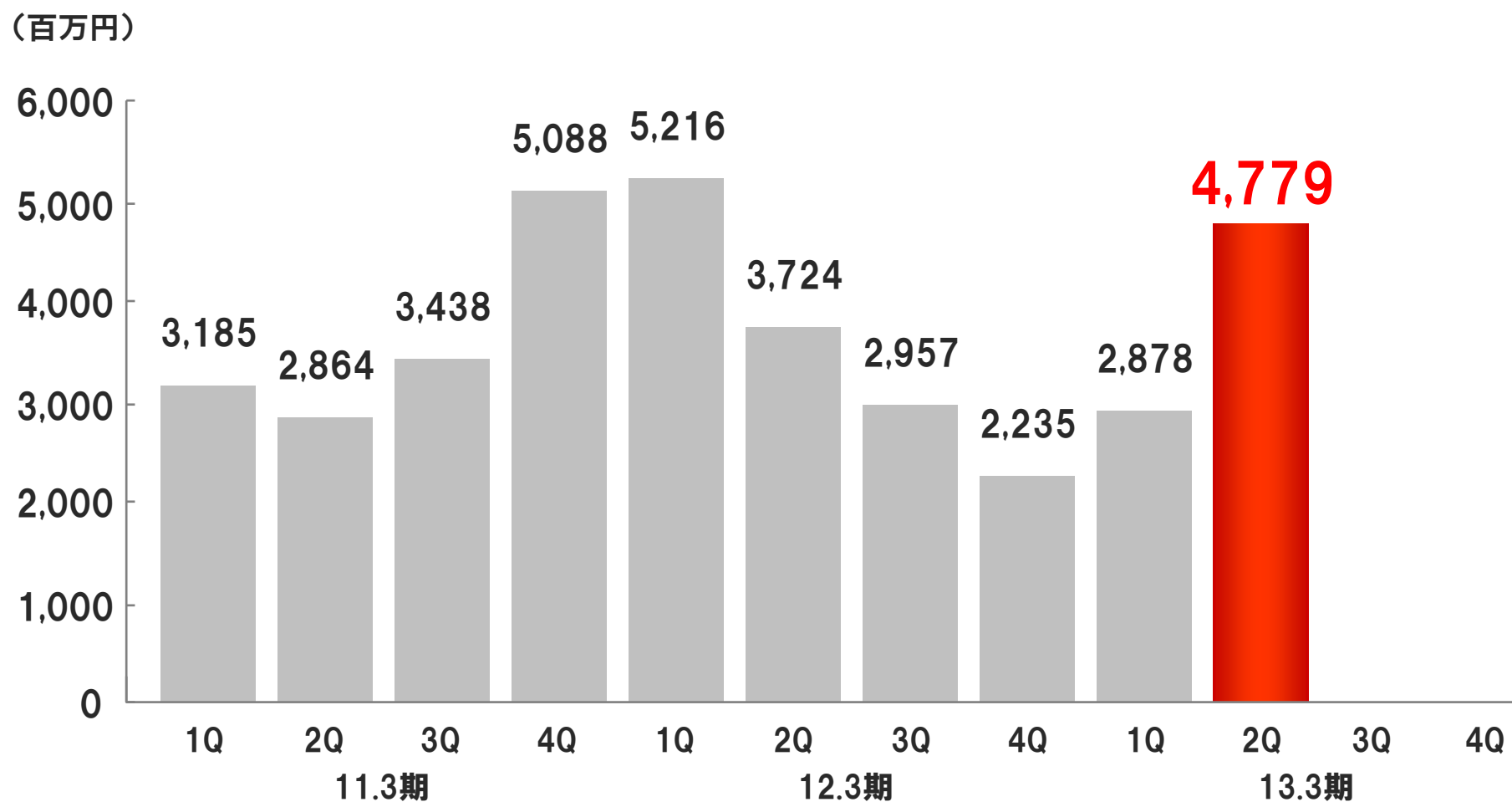


〔システム機器・通信機器関連〕

高付加価値商材の売上減による粗利率の低下



提案案件の確定による増加



配当施策・配当方針

中間配当

32.5円(安定配当27.5円、業績連動配当5円)を決議

年間配当

2013年3月期
(計画)

安定配当 55円
業績連動配当 10円

配当性向
26.6%

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

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2四半期 決算説明会**

2012年 10月23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

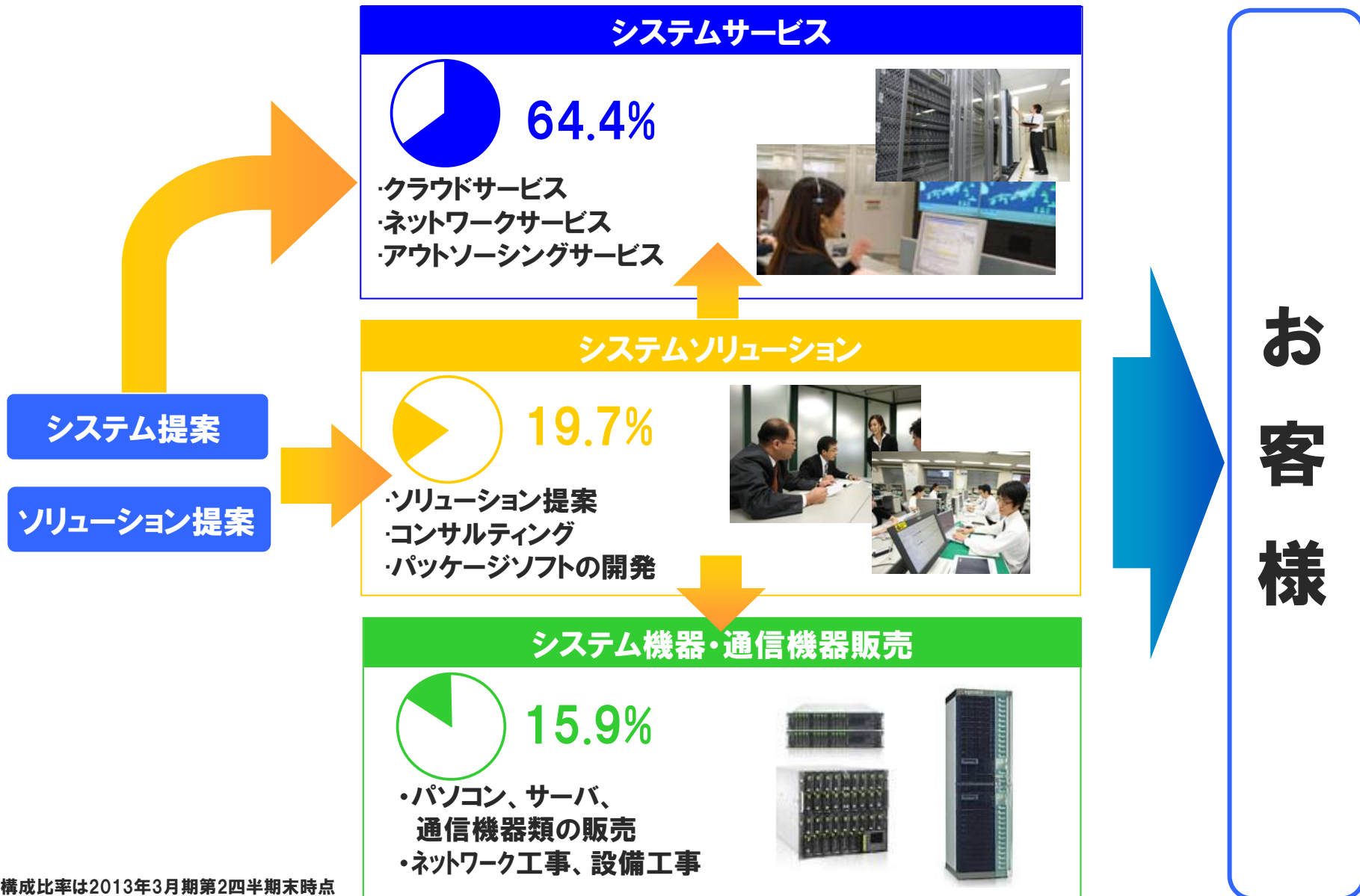
設立 1999年2月22日

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

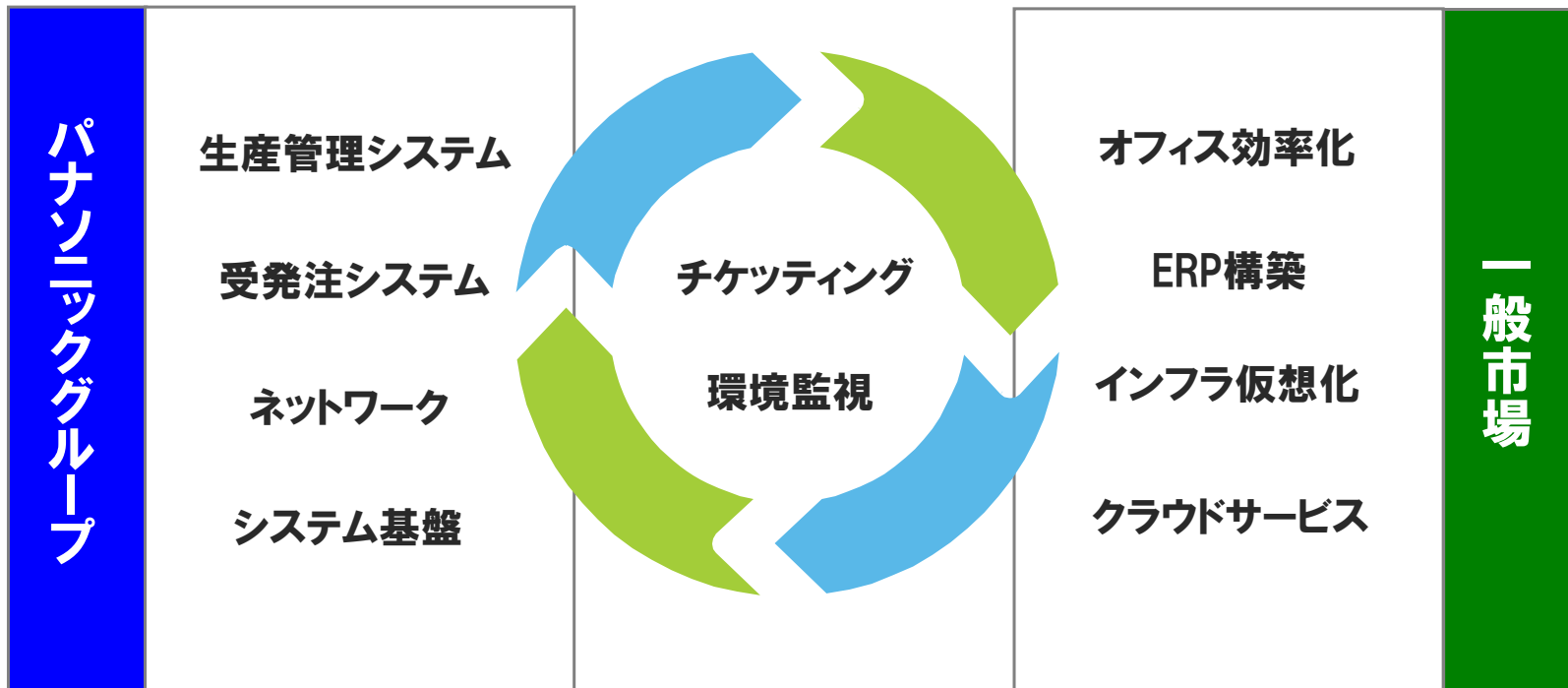
資本金 10.4億円(2012年9月末現在)

従業員数 687人(2012年9月末現在)



構成比率は2013年3月期第2四半期末時点

パナソニックグループで磨いた開発・運用力の一般市場への展開



一般市場で磨いた合理化・効率化ノウハウのパナソニックGへの循環

1. 一般市場への展開

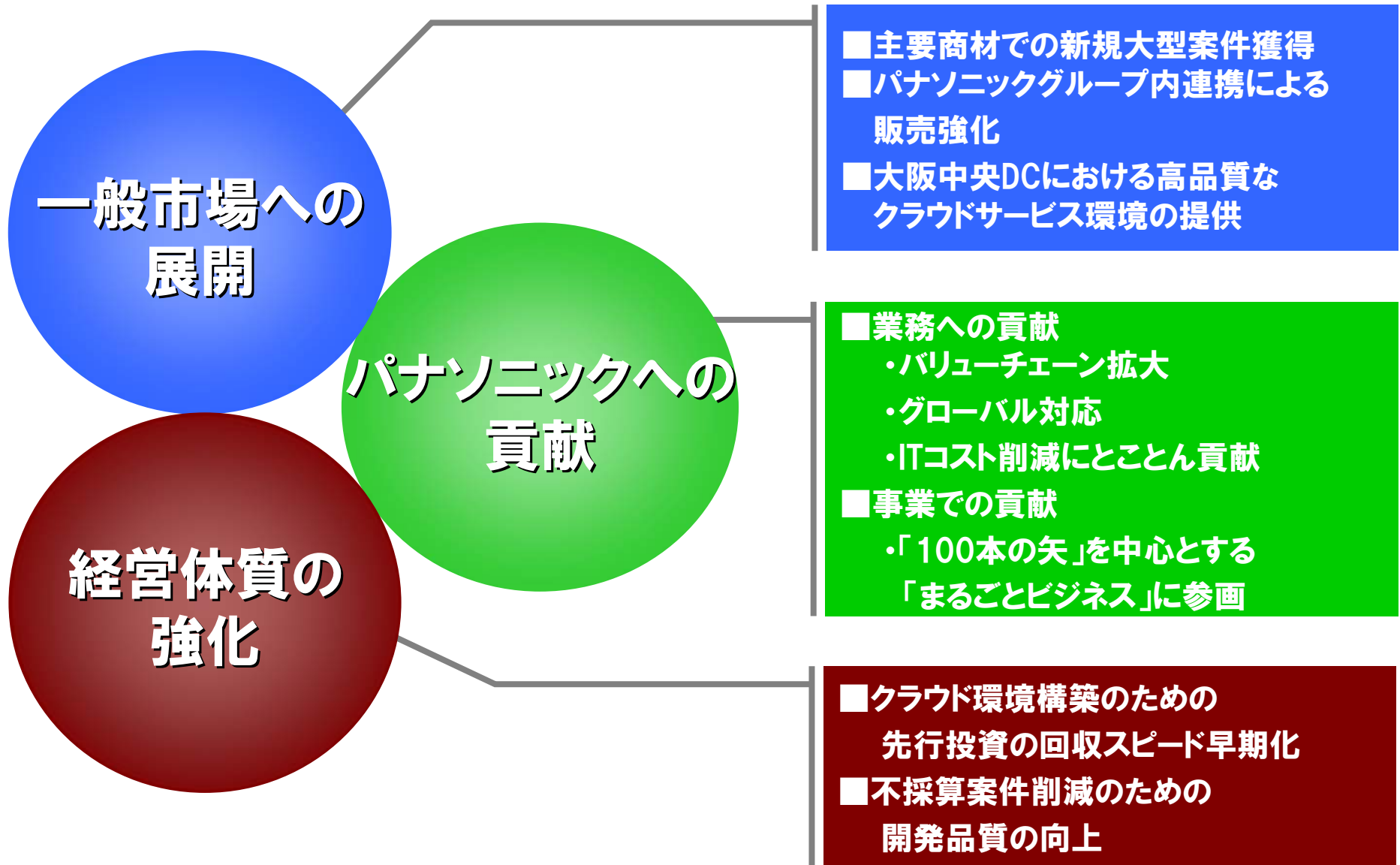
5つの成長事業
+ α（新ビジネス・新商品）

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 上半期の振り返り

■ パナソニック向け中心に提案案件の確定遅れ
上半期全体の売上に影響
(受注残高は増加)

■ 受注残高 **4,779百万円** (1Q比166.0%)

■ コスト合理化・品質強化が増益に寄与

■ 営業利益率 **12.0%** (前年同期比1.0ポイント良化)

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 2Q | 13.3期 中期計画 |
|-----|----------------|-------|-------------|---------------|
| 1 | Nextructure事業 | 18.8 | 9.8 | 31.0 |
| 2 | IT運用サービス事業 | 7.0 | 4.1 | 8.0 |
| 3 | 設計プロセス改革事業 | 2.7 | 1.8 | 4.0 |
| 4 | 基幹業務SI事業 | 3.9 | 2.7 | 10.0 |
| 5 | パナソニックグループとの協業 | 3.3 | 1.3 | 5.0 |
| | 合計 | 35.7 | 20.0 | 58.0 |

Nexstructure事業+IT運用サービス事業

■ Nexstructure事業

大手損保・製薬業インフラ構築、
私立総合大学シンククライアントなど

2Q実績 **9.8億円**

■ 大阪中央データセンター

大手製造業向けクラウドサービス拡張など

設計プロセス改革事業

■ 設計ソリューション

2Q実績 **1.8億円**

基幹業務SI事業

■ GRANDIT (ERPパッケージ)の展開

2案件構築完了、新規1案件構築着手

2Q実績 **2.7億円**

パナソニックグループとの協業

■ Ticketing System

既存案件の保守など

2Q実績 **1.1億円**

■ 環境監視ソフトウェア エネビュー **eneview**

大型テーマパーク、大手百貨店などに導入
ES社との連携による提案増加 **45案件**

2Q実績 **13社 0.2億円**

2013年3月期 下半期の取り組み

【日銀短観 9月調査より】

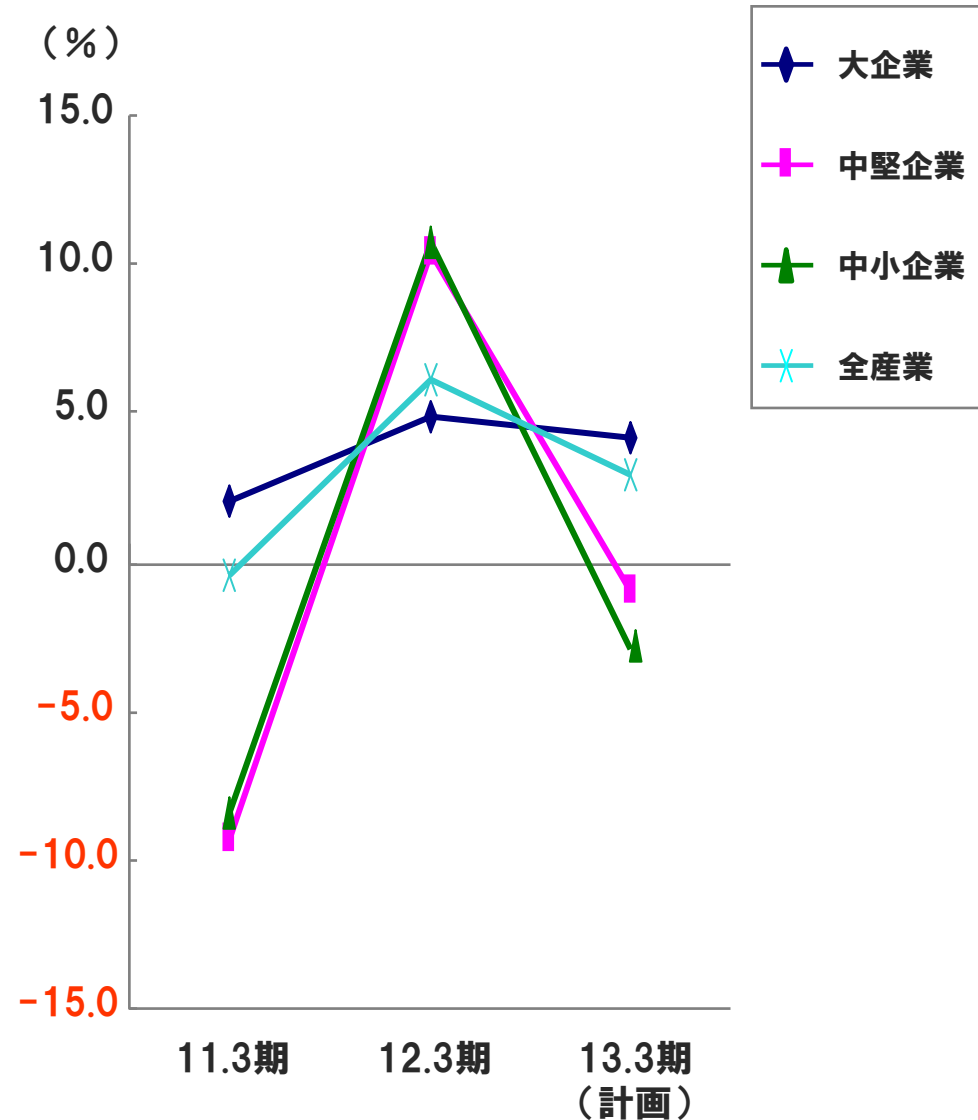
■ソフトウェア投資額

非製造業を中心に6月調査よりもやや改善したが、昨年レベルには至っていない。

(加えて調査段階では日中動向が十分に織り込めていない)

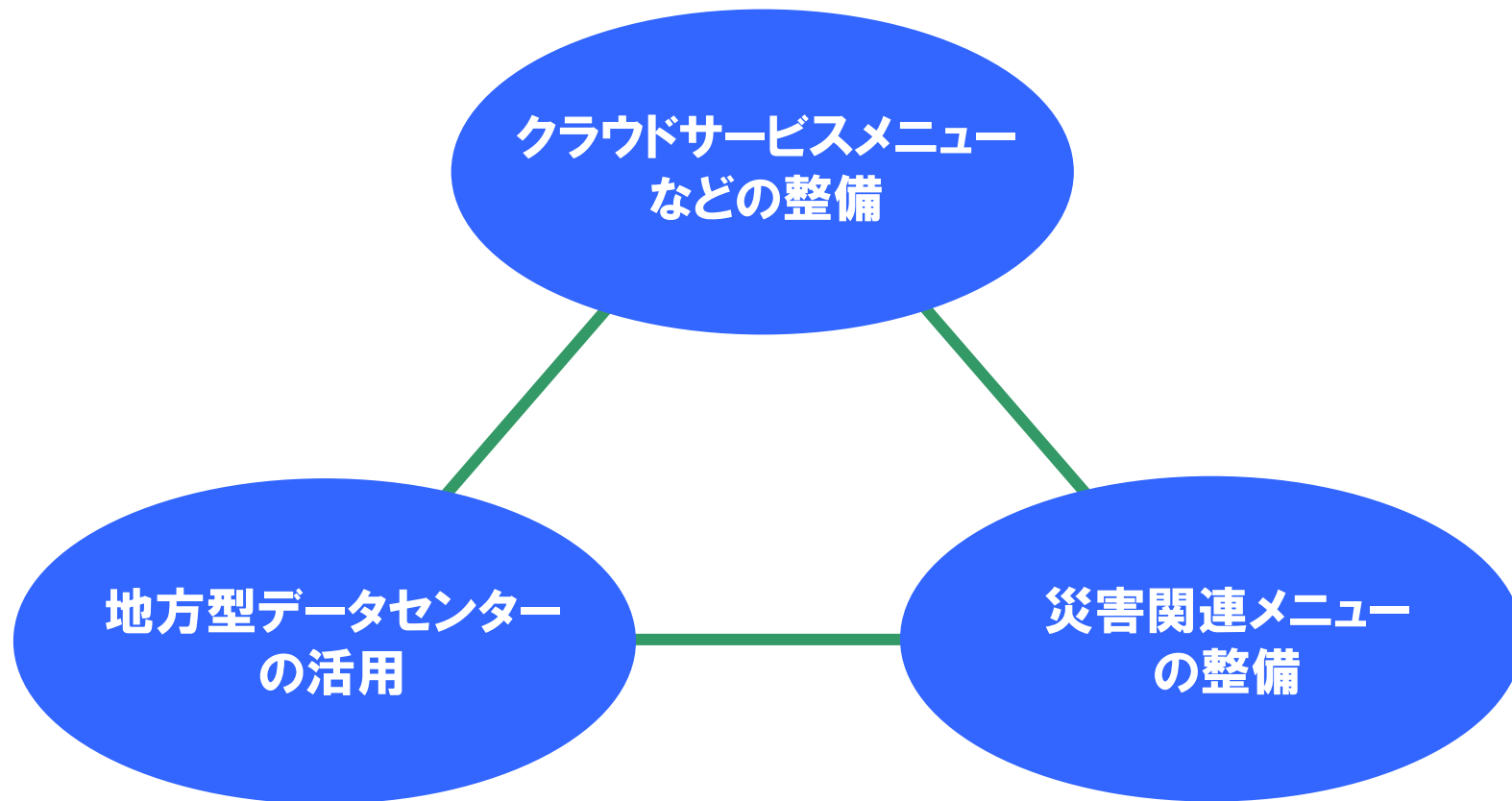
■今後、製造業を中心に

設備投資がさらに冷え込むリスク



データセンターには高付加価値・高品質が求められる

【IDCの調査より】
データセンター事業者が成功するための条件



出典：IDC Japanプレスリリース「国内データセンターアウトソーシング市場予測を発表」(2012年10月2日)

現場で得た技術・ノウハウのさらなる強化と展開

■データセンター・クラウドサービス

11月 大阪中央データセンター 20%増床予定
高付加価値のクラウドサービス強化

■シンクライアント

文教市場で培ったノウハウを民間企業へ展開

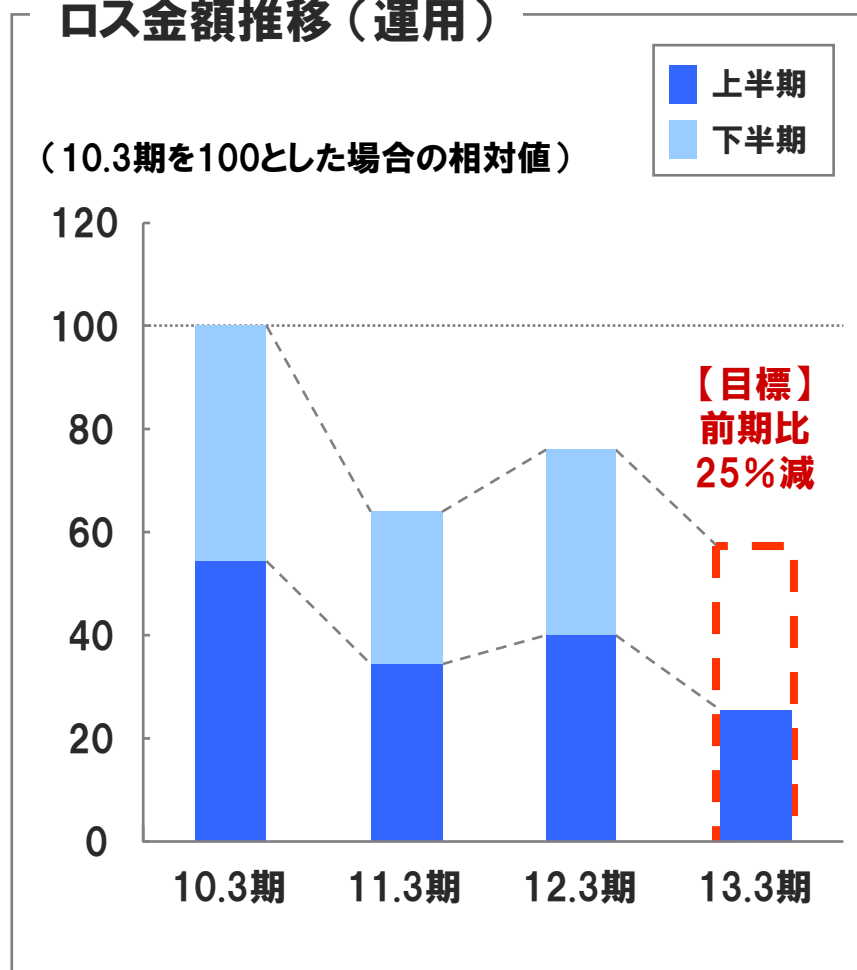
■ERP構築（GRANDIT）



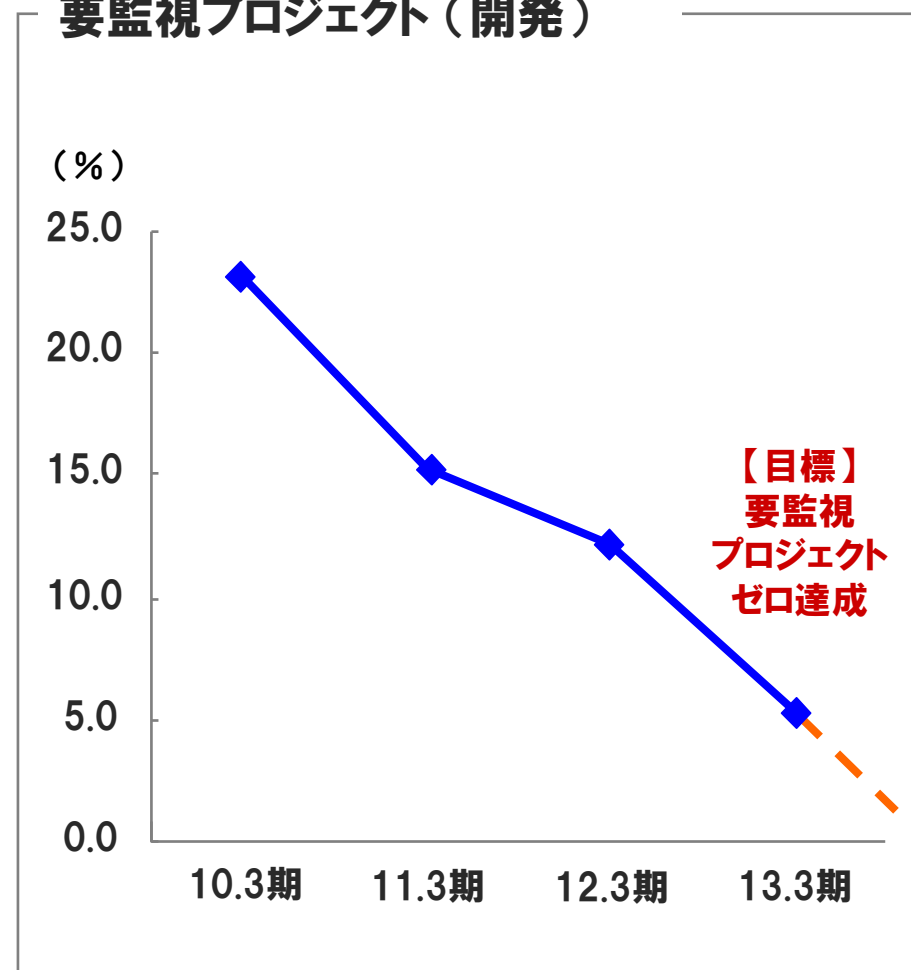
多言語対応・グループ管理機能強化などを実現する
新バージョン「2.0」リリース（10月18日プレス発表）

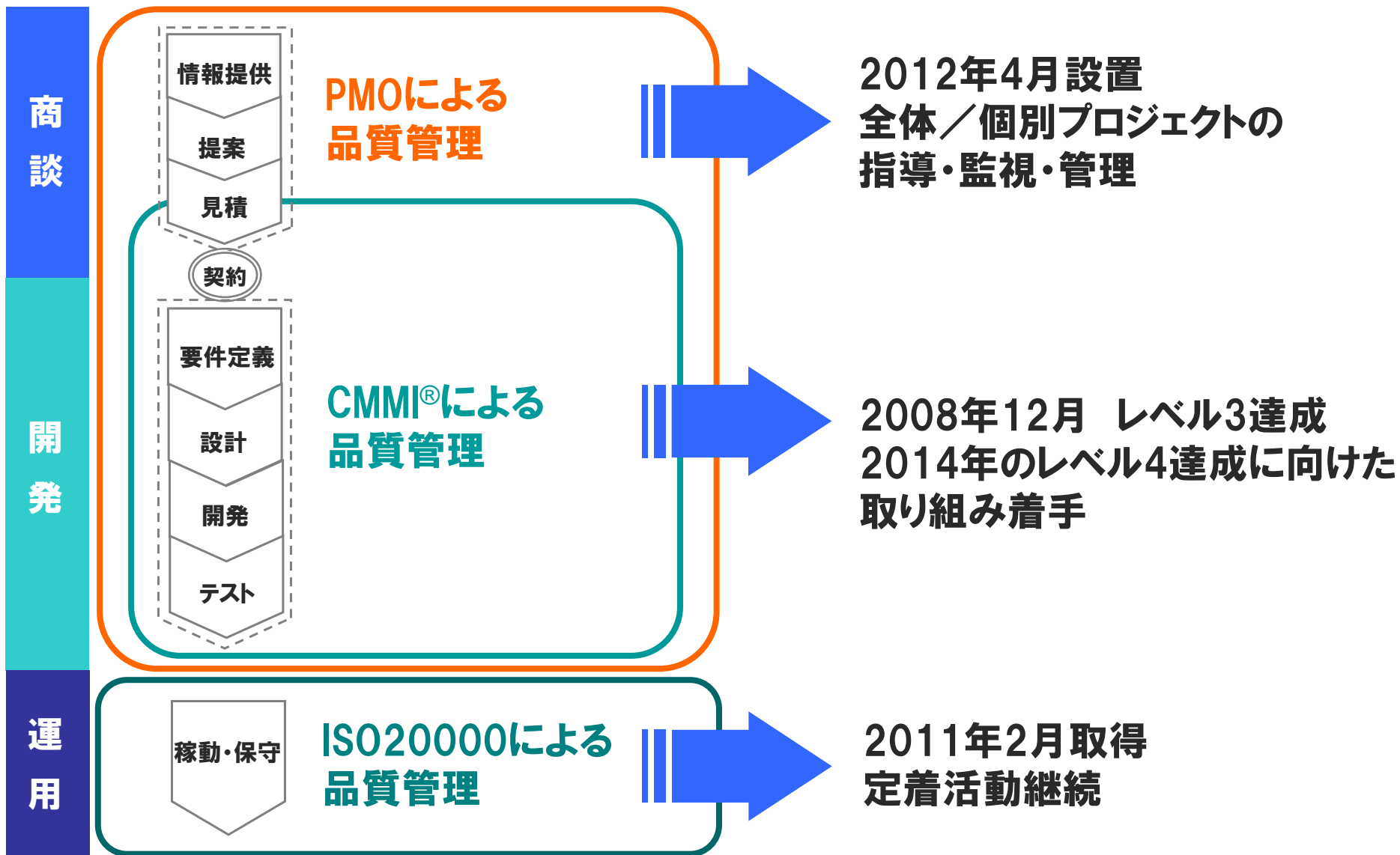
運用・開発両面からの品質改善を継続

ロス金額推移（運用）

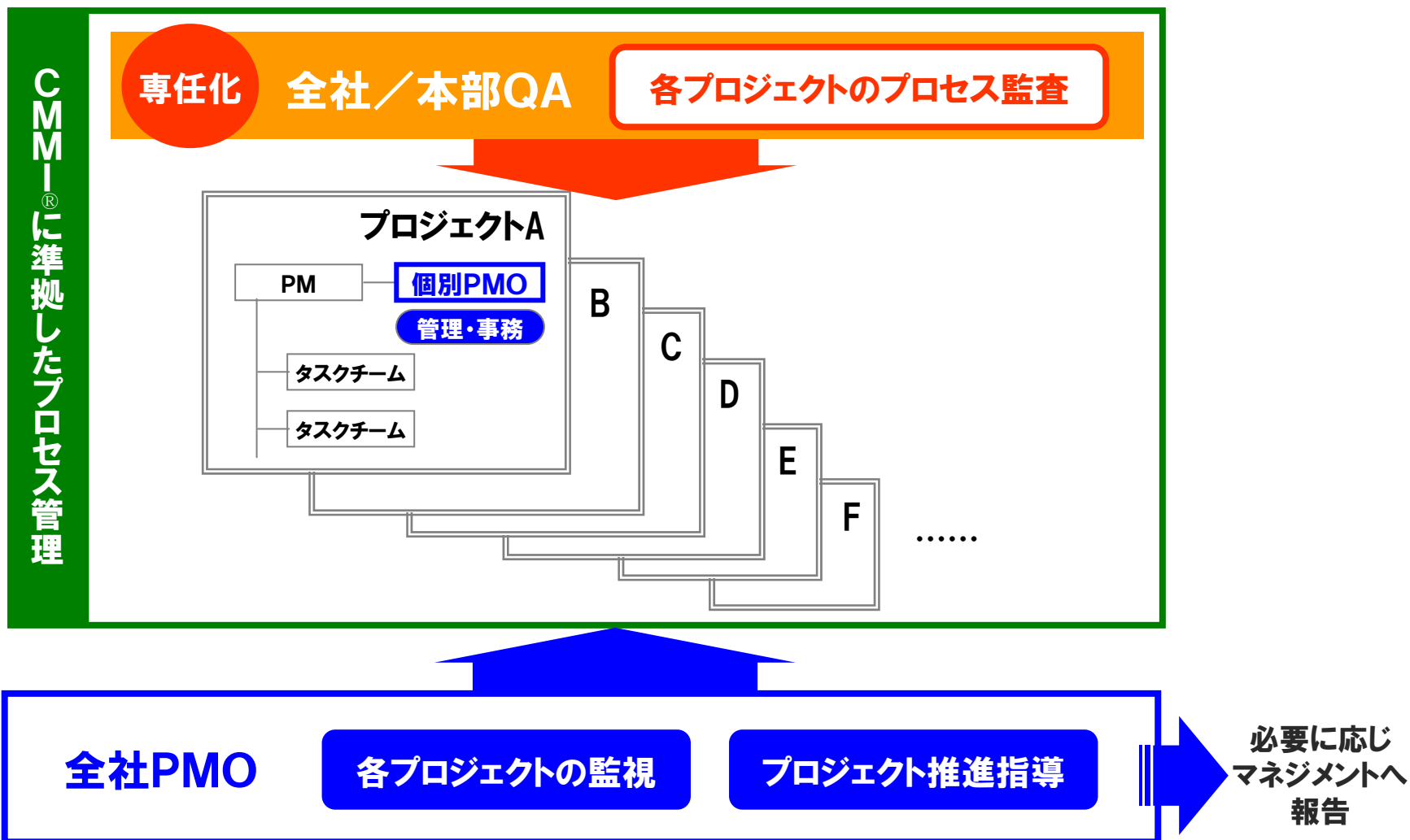


要監視プロジェクト（開発）





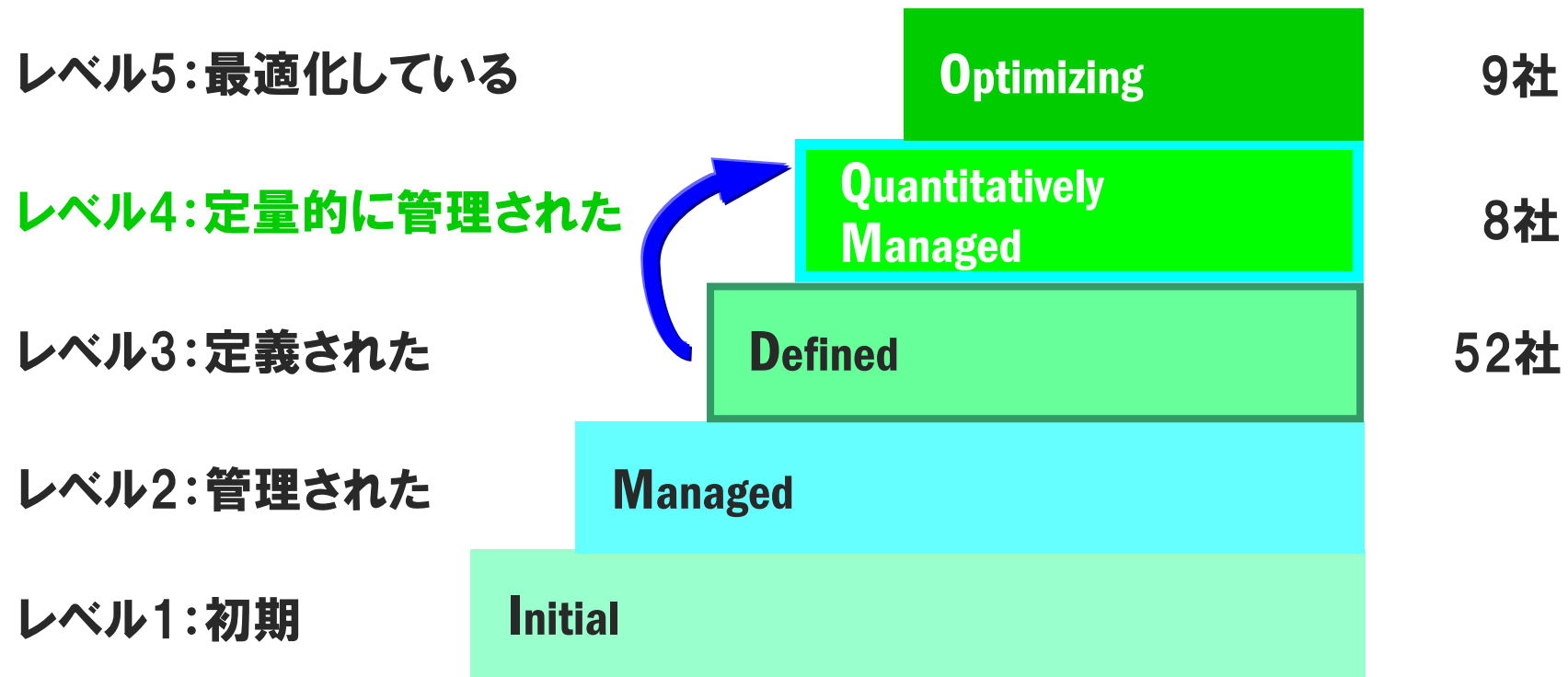
各プロジェクトのプロセス監査・監視レベルの向上



2012年4月から取り組みに着手

CMMI[®] (Capability Maturity Model Integration=能力成熟度モデル統合)
米国カーネギーメロン大学のソフトウェアエンジニアリング研究所(SEI)で
開発されたソフトウェア開発およびシステム開発のプロセス改善モデル

2009年以降の
日本における達成企業数



Move to Delight

“満足”を超え、感動をめざして

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。