

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3四半期 決算説明会

2013年 1月25日

1. 2013年3月期 第3四半期決算の概要

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3四半期までの振り返り、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3四半期 決算説明会

2013年 1月25日

取締役 吉川 達夫

2013年3月期 第3四半期の決算概況

減収増益

売上高

新規案件による追い込み及ばず

利益

体質強化・合理化で増益、利益率良化

その他

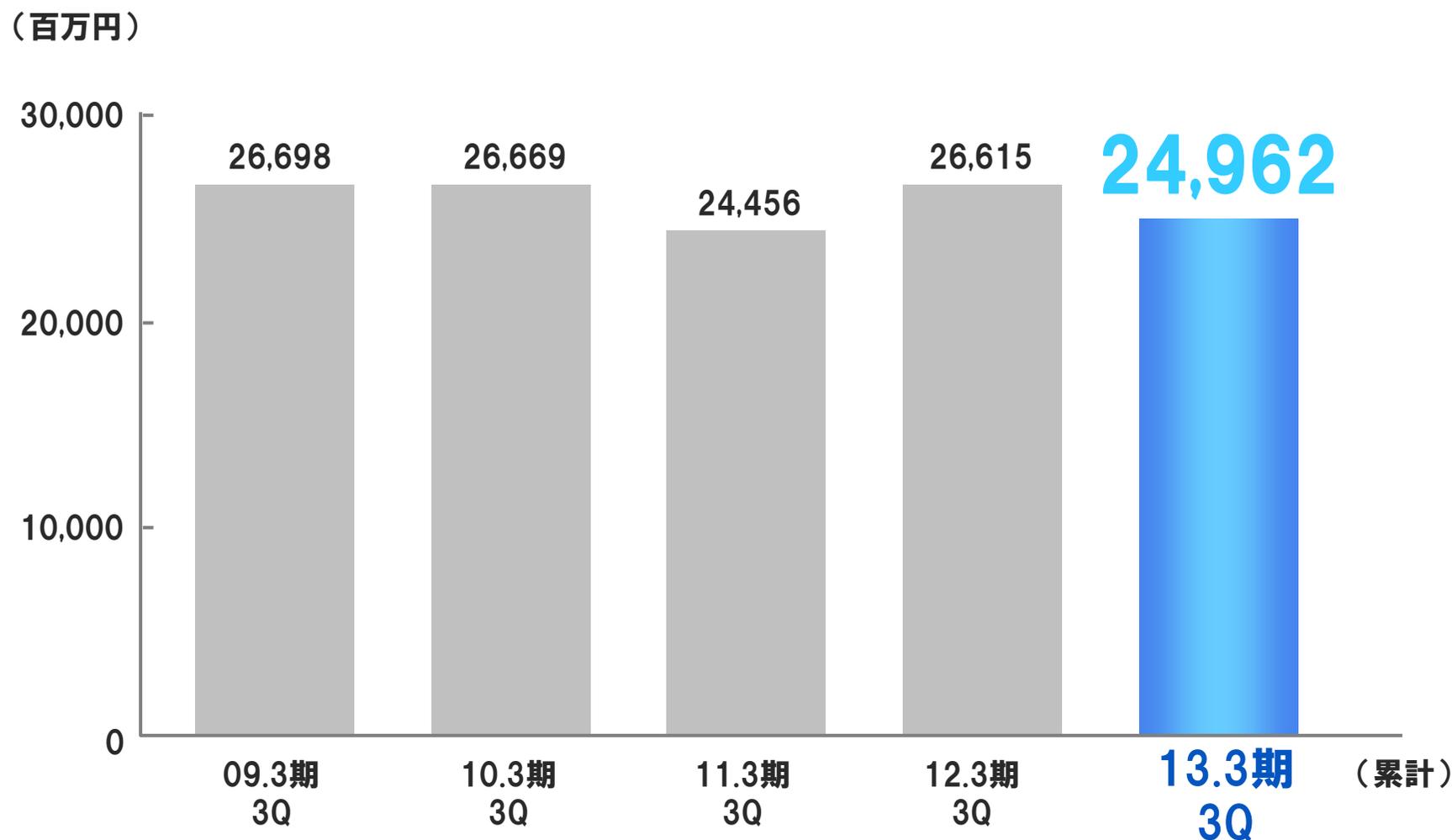
第2四半期に続き高水準の受注残高を維持

2013年3月期 第3四半期 業績

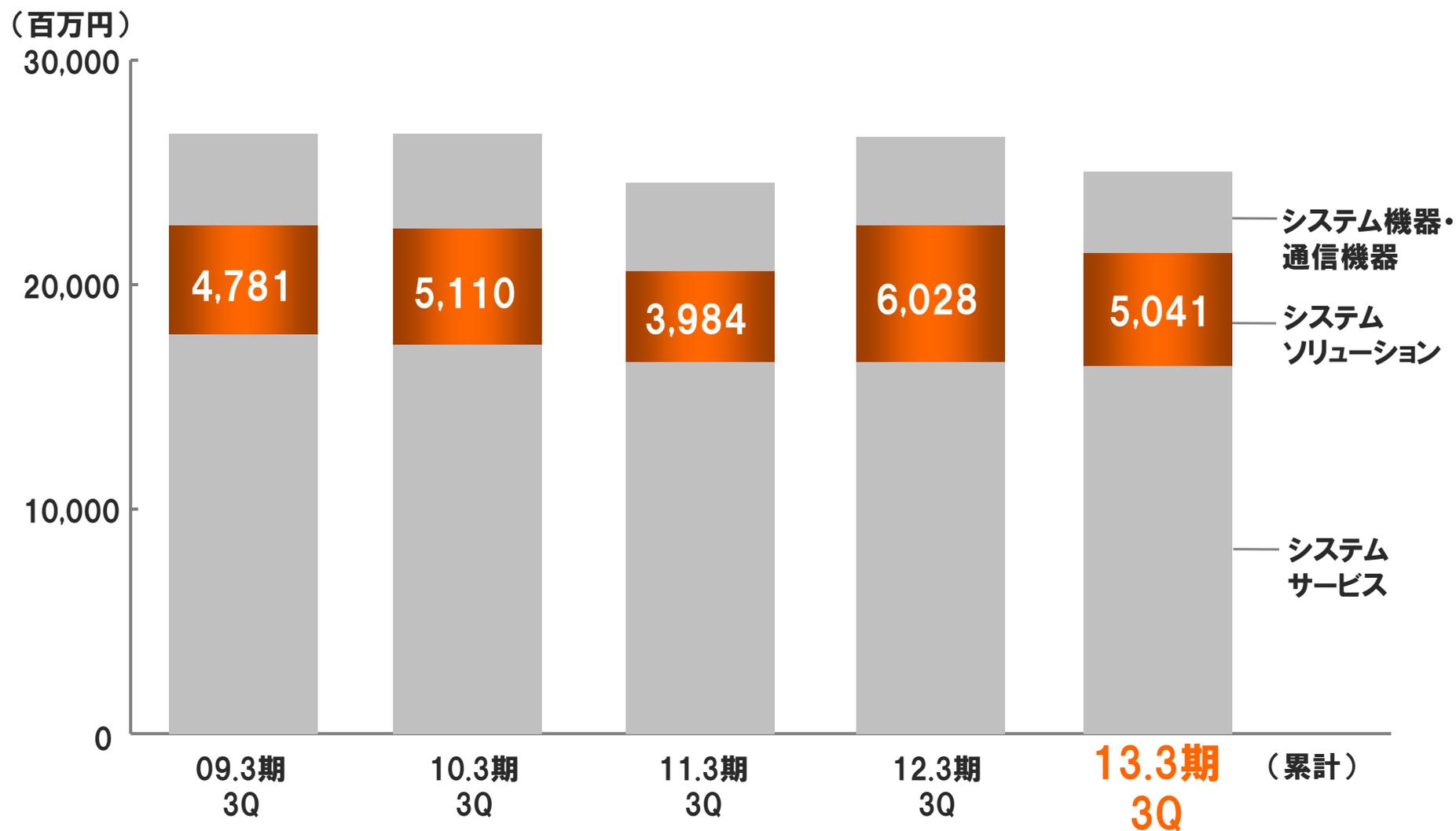
(百万円)

	12.3期 3Q累計		13.3期 3Q累計			13.3期 通期 (予想)
	金額	利益率	金額	利益率	前期比	
売上高	26,615	—	24,962	—	△6.2%	38,000
営業利益	2,780	10.4%	3,135	12.6%	+12.7%	4,300
経常利益	2,826	10.6%	3,146	12.6%	+11.3%	4,300
四半期純利益	1,608	6.0%	1,906	7.6%	+18.5%	2,600

新規案件による追い込み及ばず



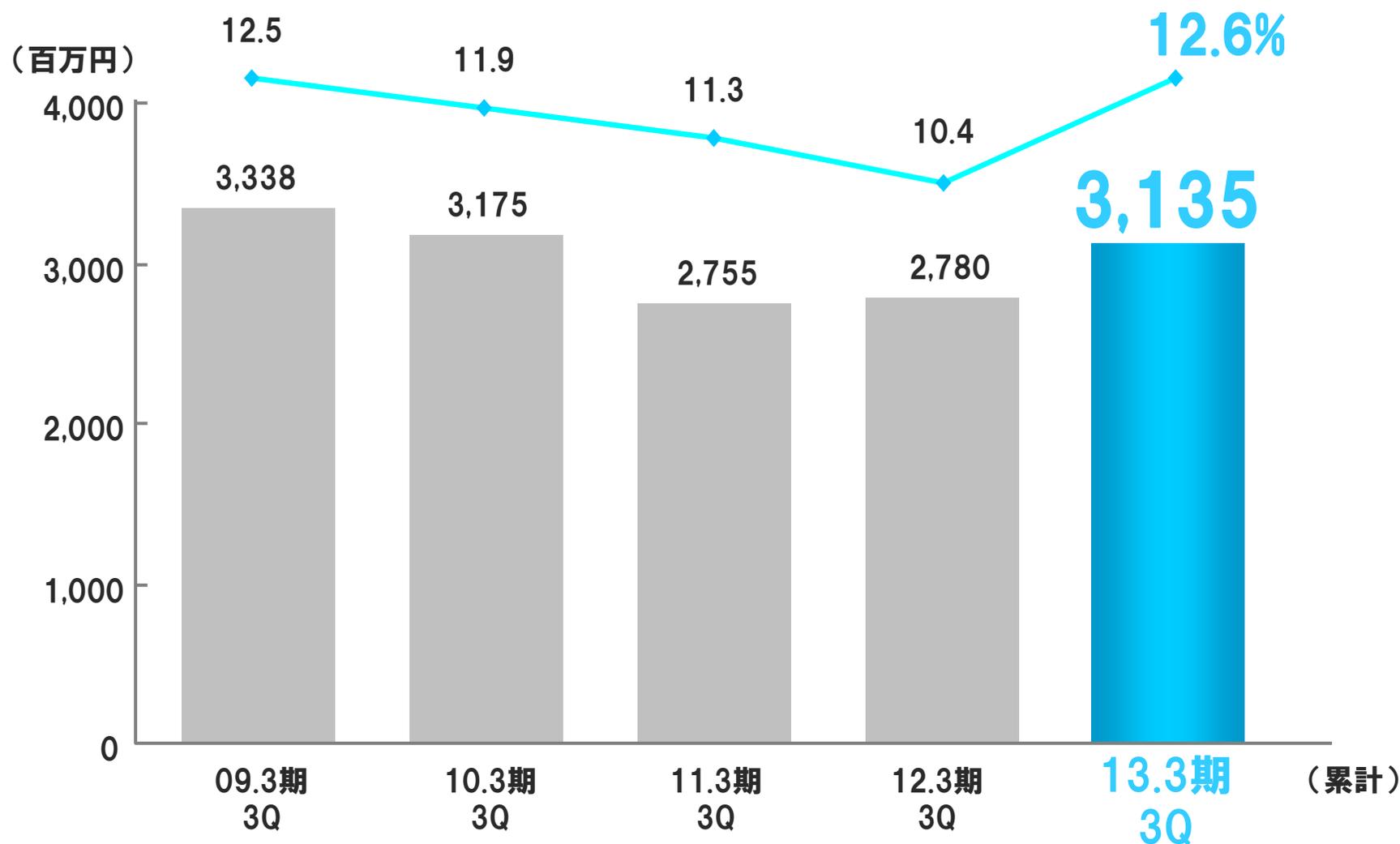
主にシステムソリューションの売上高が減少



第3四半期 営業利益(率)の推移



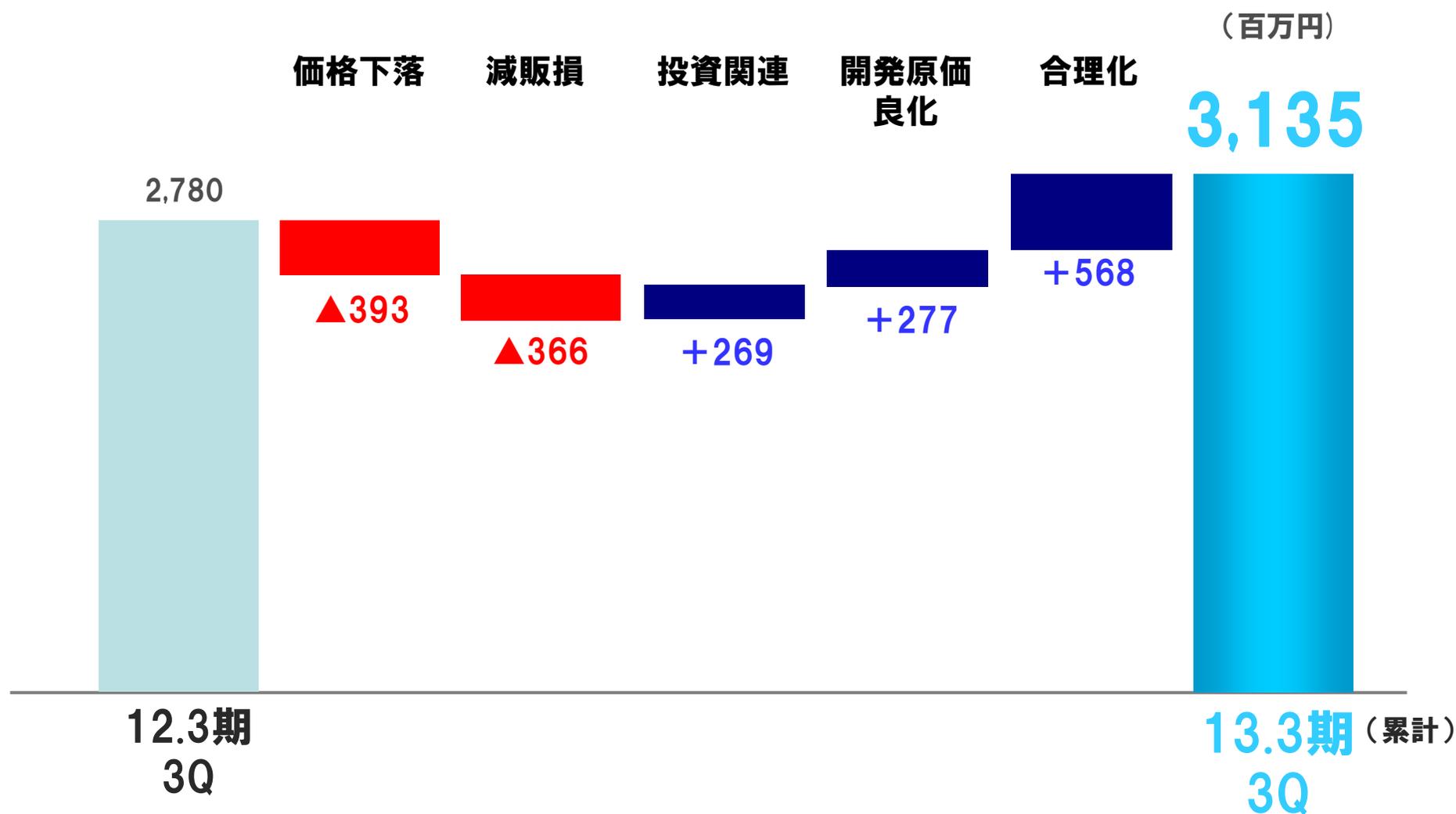
体質強化・合理化で増益、利益率良化



第3四半期 営業利益の状況



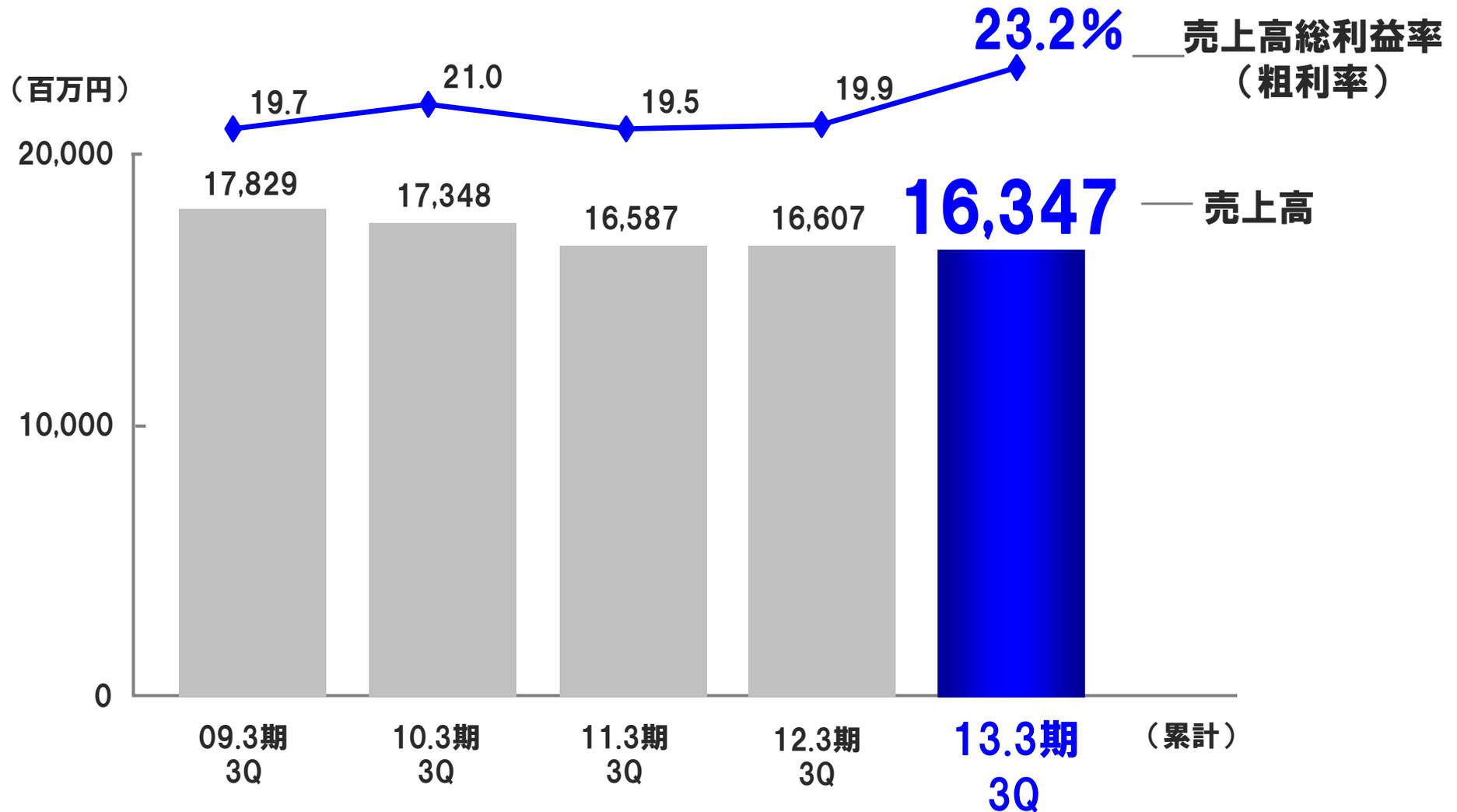
価格下落と減販損を合理化で改善し増益



売上高・売上高総利益率の推移【取り扱い品目別①】

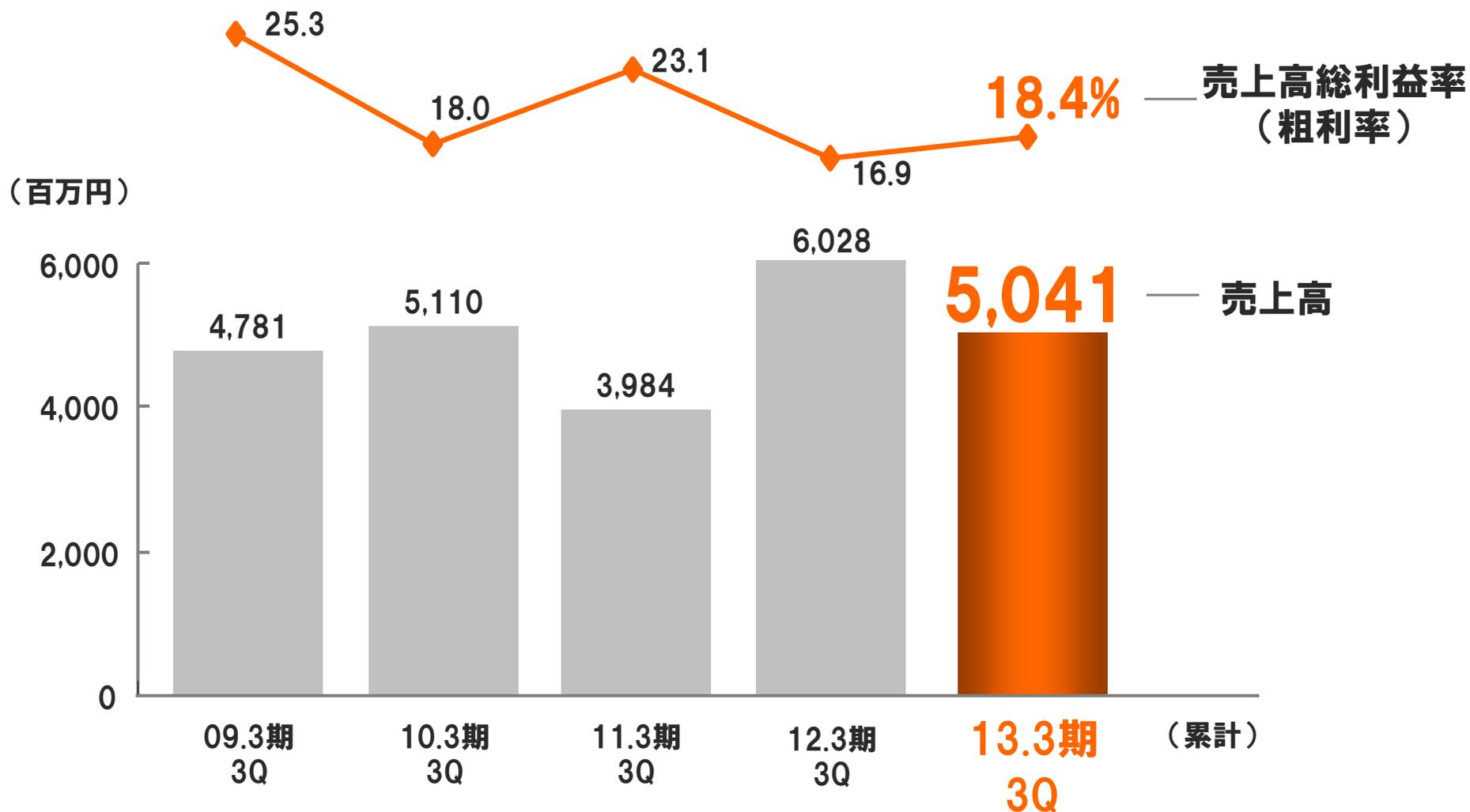
〔システムサービス〕

価格下落による売上減、粗利率は合理化で大幅改善



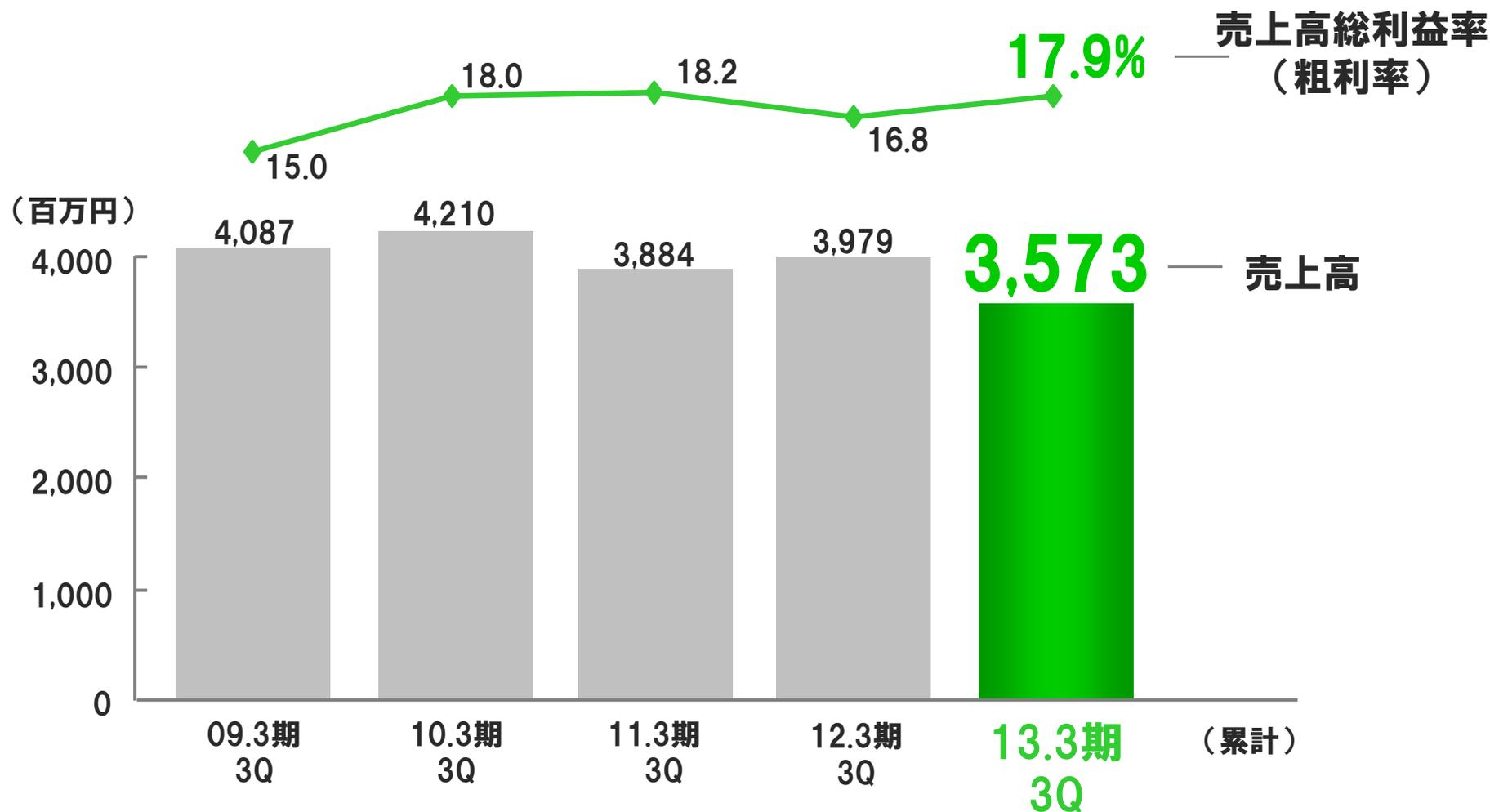
〔システムソリューション〕

大型案件終了による売上減、粗利率は改善

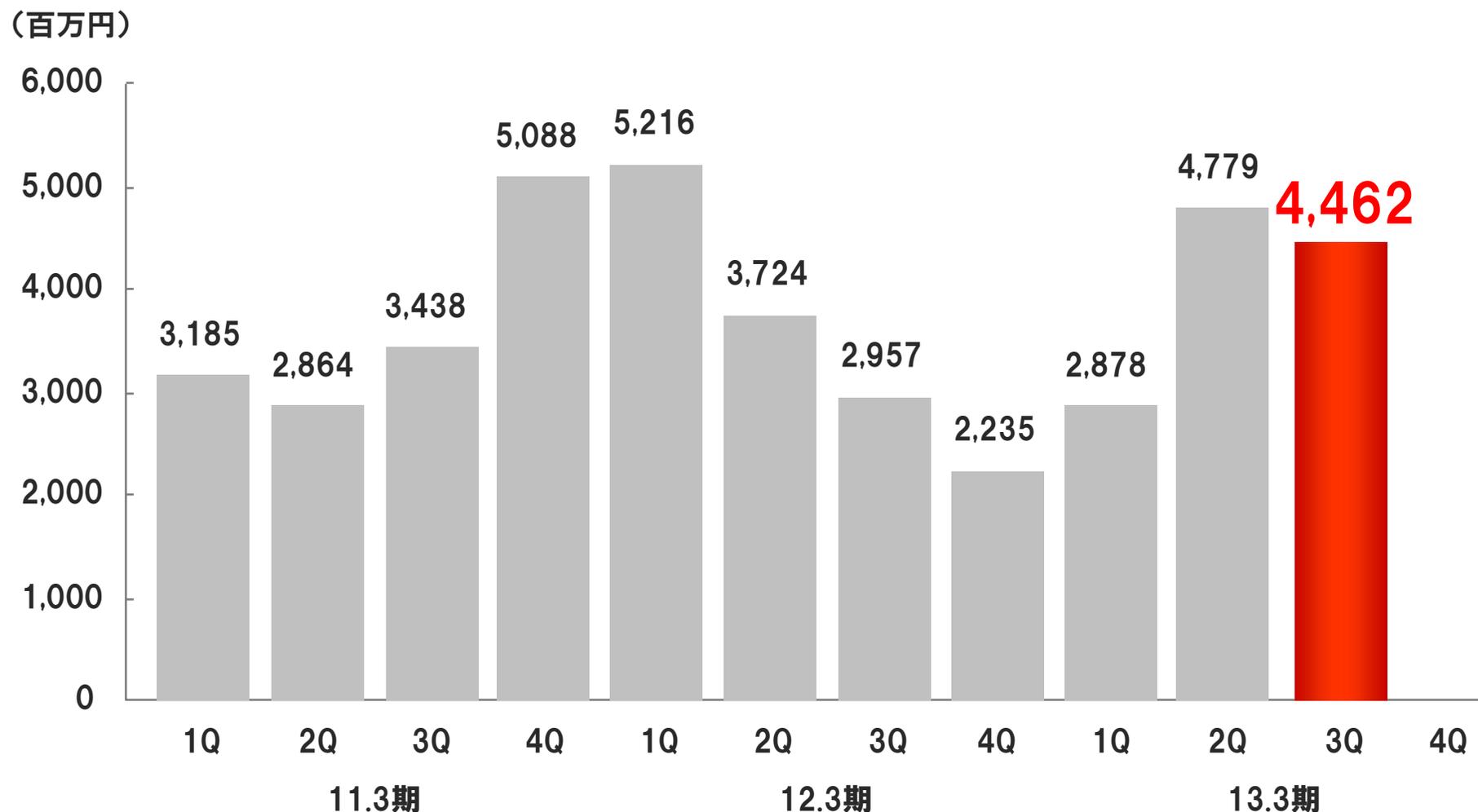


[システム機器・通信機器関連]

機器単体販売の減少、粗利は改善へ



第2四半期に引き続き高水準を維持



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3四半期 決算説明会**

2013年 1月25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

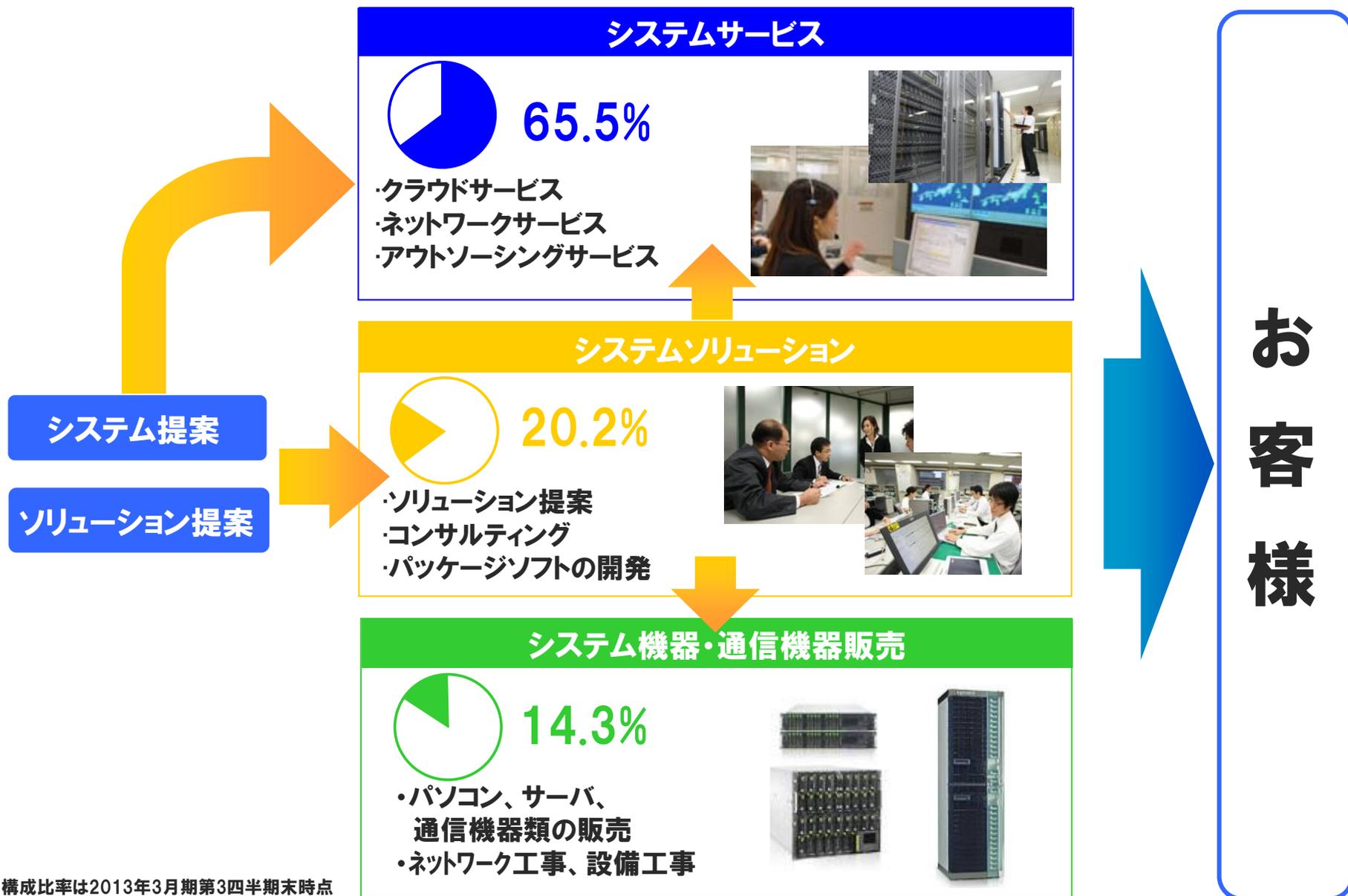
設立 1999年2月22日

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)

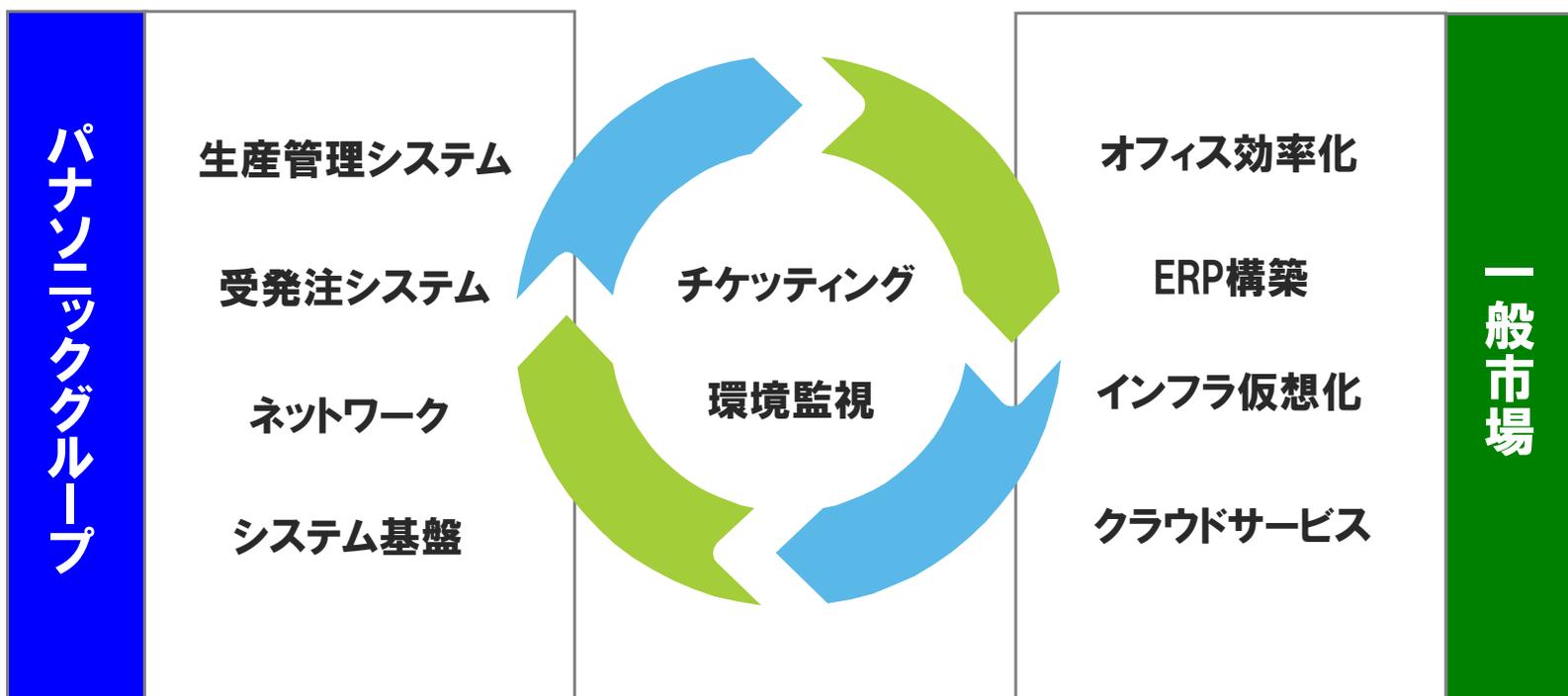
従業員数 687人(2012年9月末現在)



お客様

構成比率は2013年3月期第3四半期末時点

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

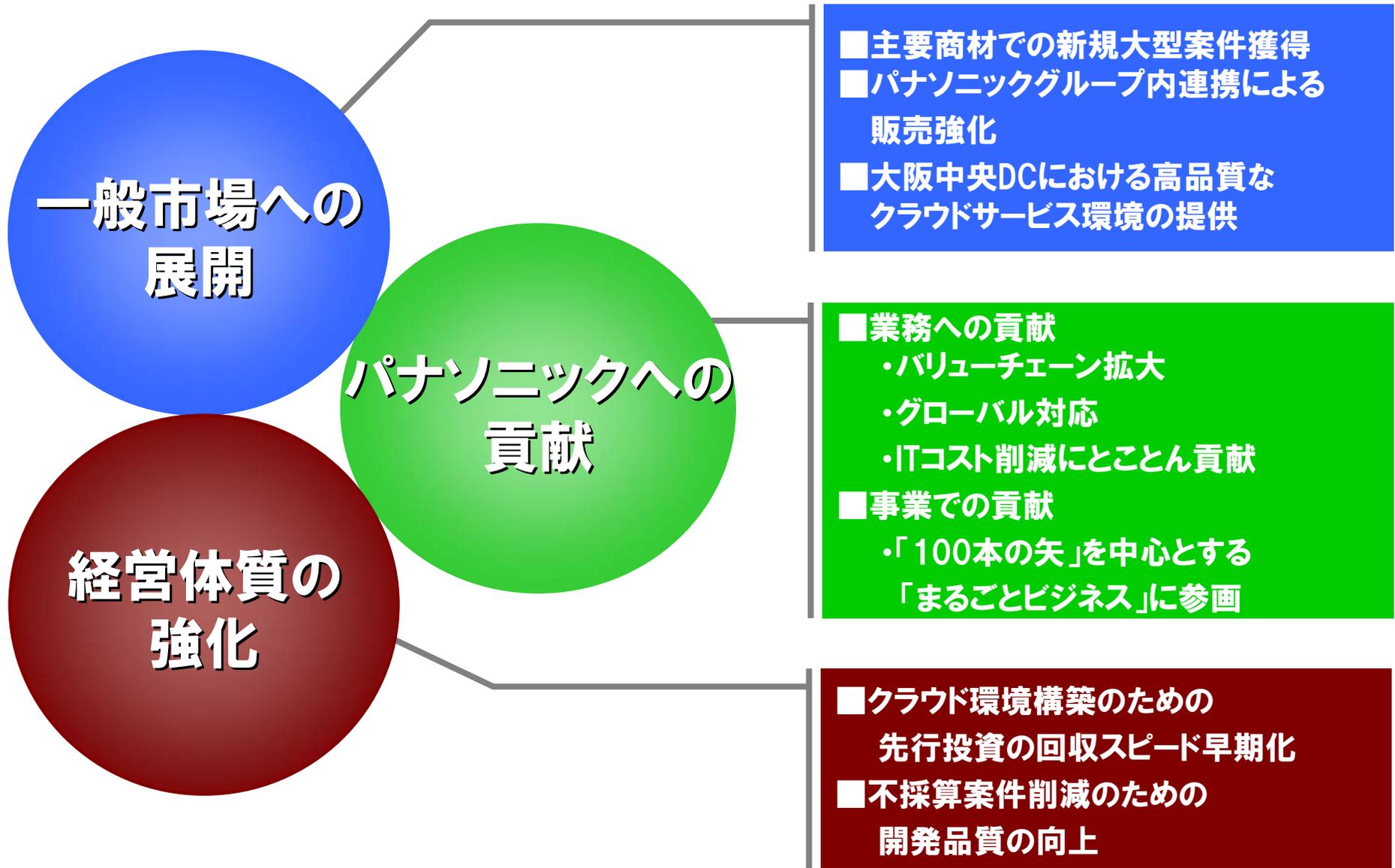
5つの成長事業
+ α（新ビジネス・新商品）

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 第3四半期までの振り返り

■ 確定案件の追い込みを続ける一方、
グループ全体の投資抑制の影響などから減収

■ 受注残高 **4,462**百万円

■ コスト合理化・品質強化が増益に寄与

■ 営業利益率 **12.6%**（前年同期比2.2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 3Q	13.3期 中期計画
1	Nextructure事業	18.8	12.3	31.0
2	IT運用サービス事業	7.0	6.8	8.0
3	設計プロセス改革事業	2.7	3.2	4.0
4	基幹業務SI事業	3.9	3.5	10.0
5	パナソニックグループとの協業	3.3	1.6	5.0
	合計	35.7	27.5	58.0

Nestructure事業+IT運用サービス事業

■ インフラ構築・シンククライアント

オムロン様 DRサイト構築受注（今春稼動）

熊本高専様(2拠点目)シンククライアント 受注
など

3Q実績 **12.3億円**

■ 大阪中央データセンター

順調に案件増加 前年同期比140%

拡張部分(200m²) サービス提供開始

設計プロセス改革事業

■ 設計ソリューション

パナソニックグループ向け案件中心

3Q実績 **3.2億円**

基幹業務SI事業

■ GRANDIT (ERPパッケージ)の展開

1案件サービスイン、新規1案件構築着手

※別途詳細をご説明

3Q実績 **3.5億円**

パナソニックグループとの協業

■ Ticketing System

既存案件の保守サービス継続受注
新規受注に向けた活動

3Q実績 **1.2億円**

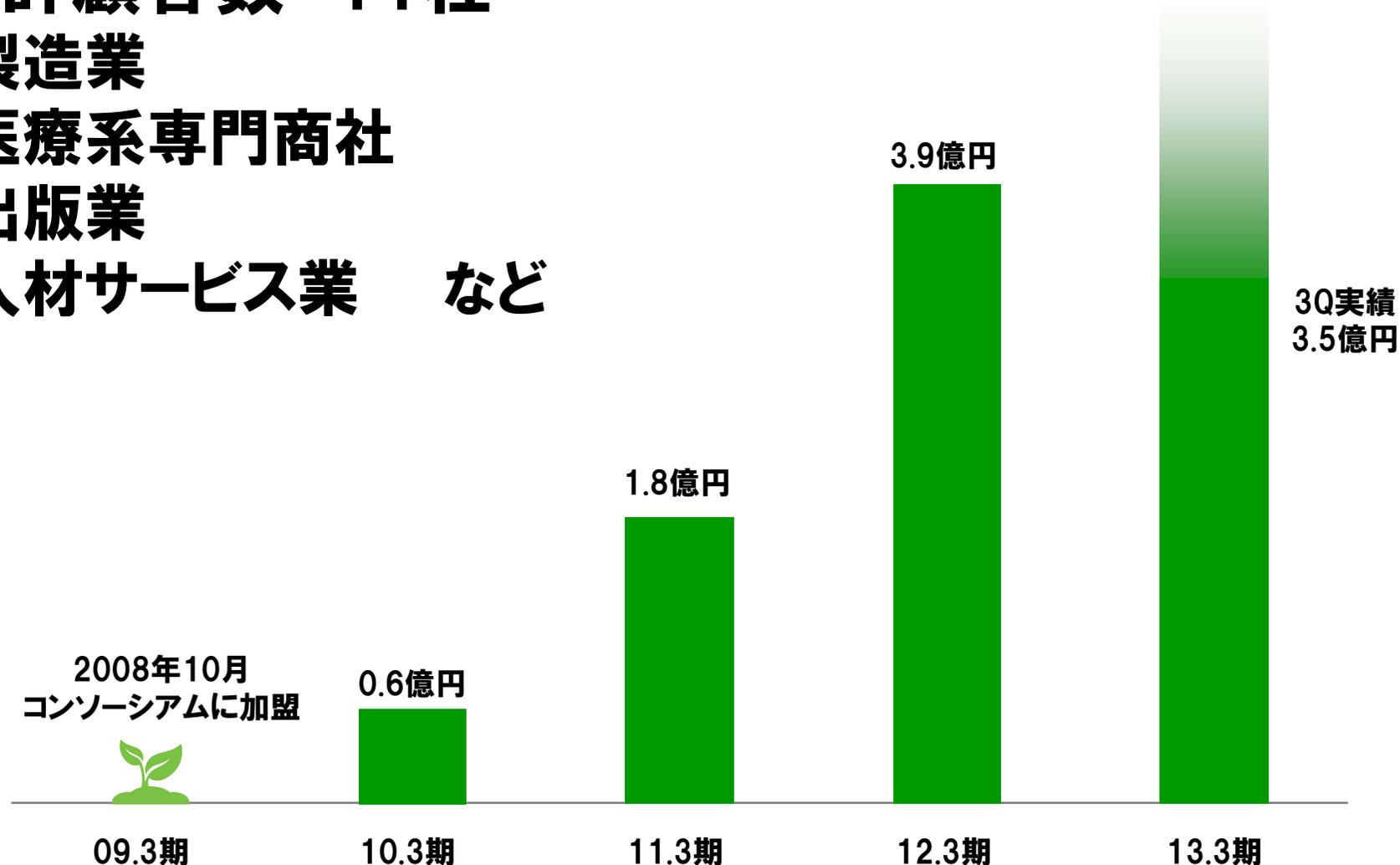
■ 環境監視ソフトウェア エネビュー **eneview**

案件数増加(リピート含) 前年同期比165%
M2M技術を応用した新サービス事業化

3Q実績 **0.3億円**

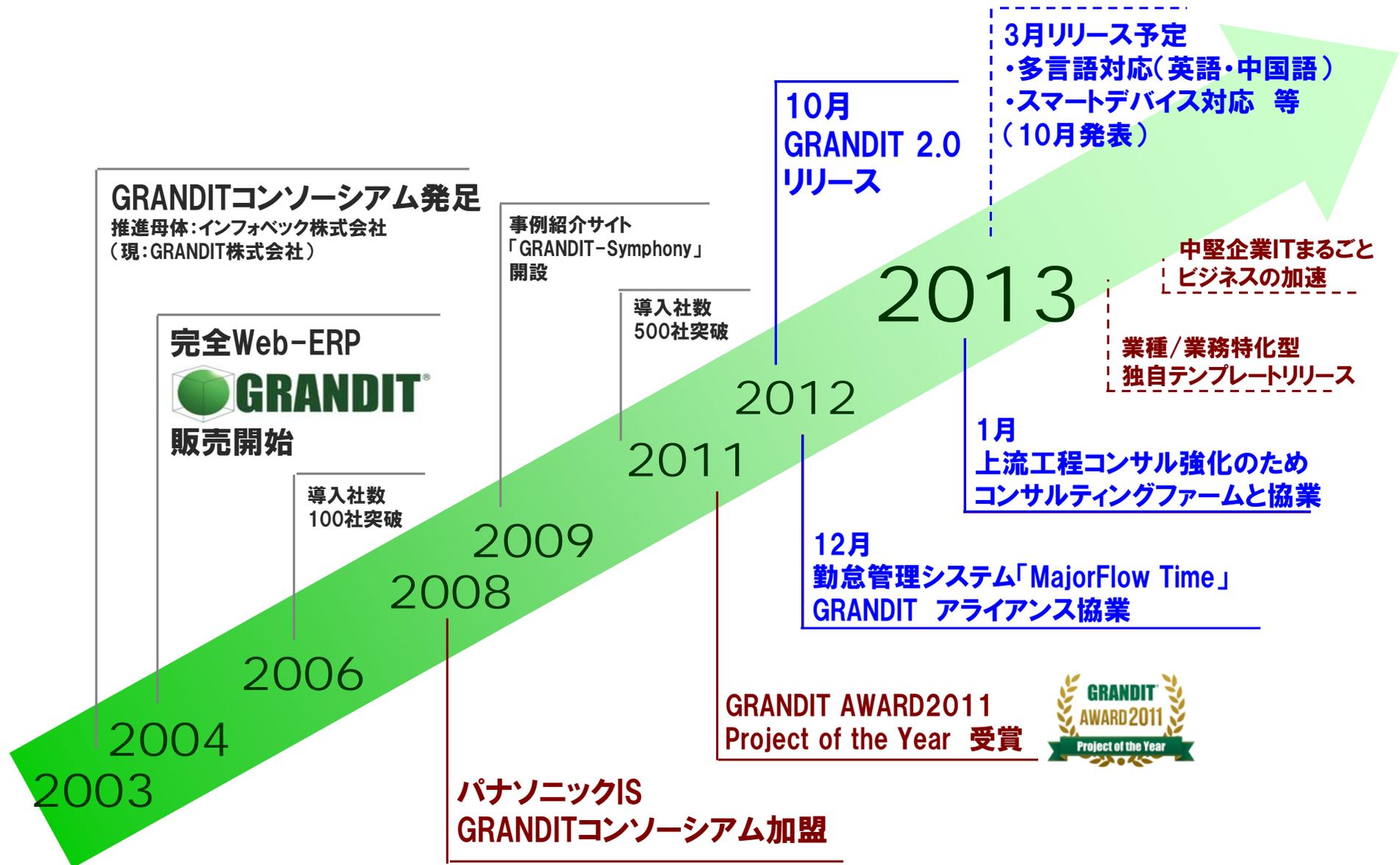
累計顧客数 11社

- ・製造業
- ・医療系専門商社
- ・出版業
- ・人材サービス業 など



2008年10月
コンソーシアムに加盟





2012年10月

「GRANDIT 2.0」をリリース
・多言語（英語・中国語）
・スマートデバイス への対応を発表

2012年12月

GRANDITと「MajorFlow Time」の連携を発表
➡ GRANDITと連携する唯一の勤怠管理システムに

2013年 1月

上流工程におけるコンサルティング強化のため
コンサルティングファームと協業

2013年 3月

多言語（英語・中国語）、スマートデバイス対応版
リリース（予定）

今後の取り組み

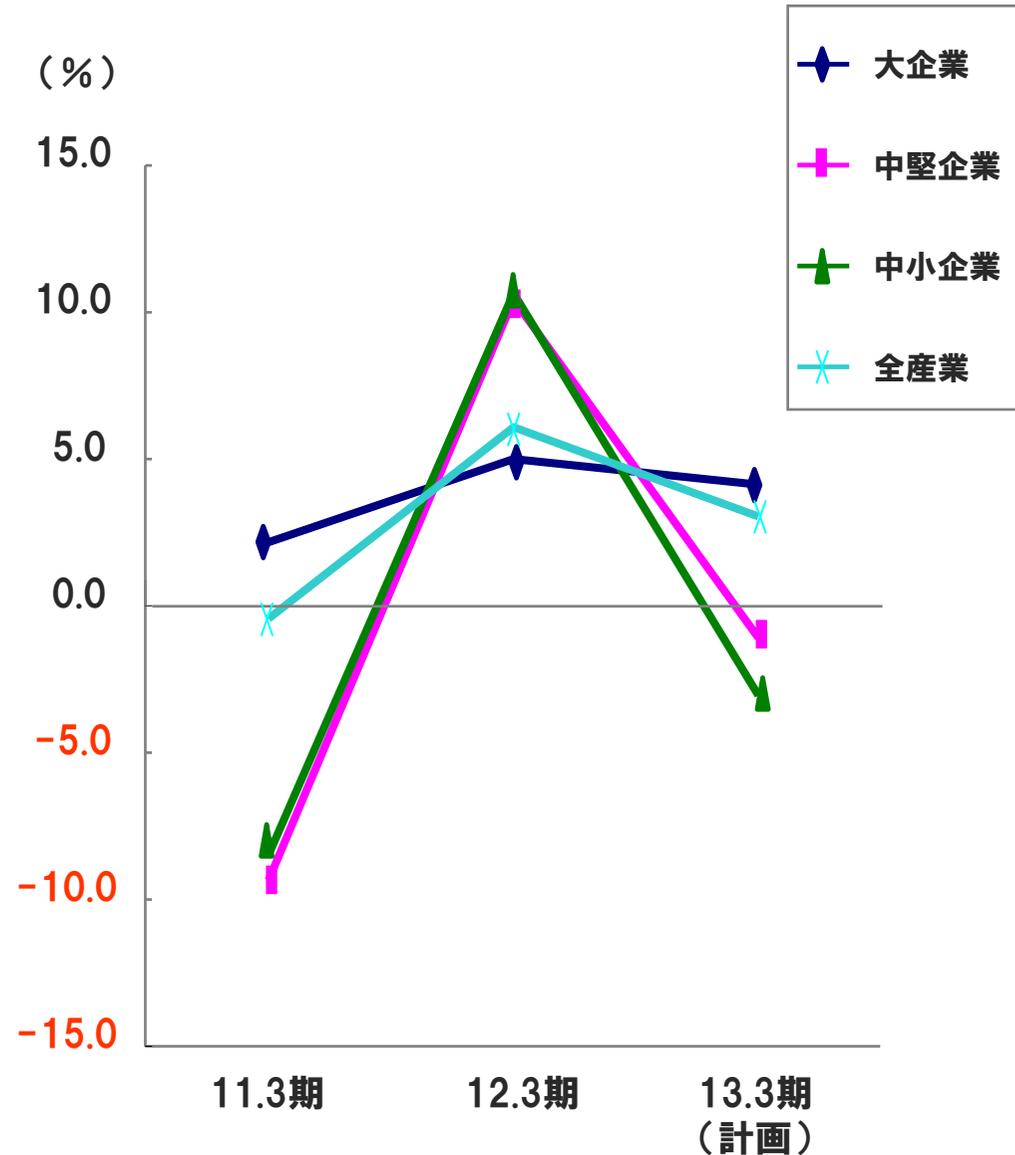
【日銀短観 12月調査より】

■ソフトウェア投資額

非製造業に底堅さが見られるが、
全体的には弱含みの展開

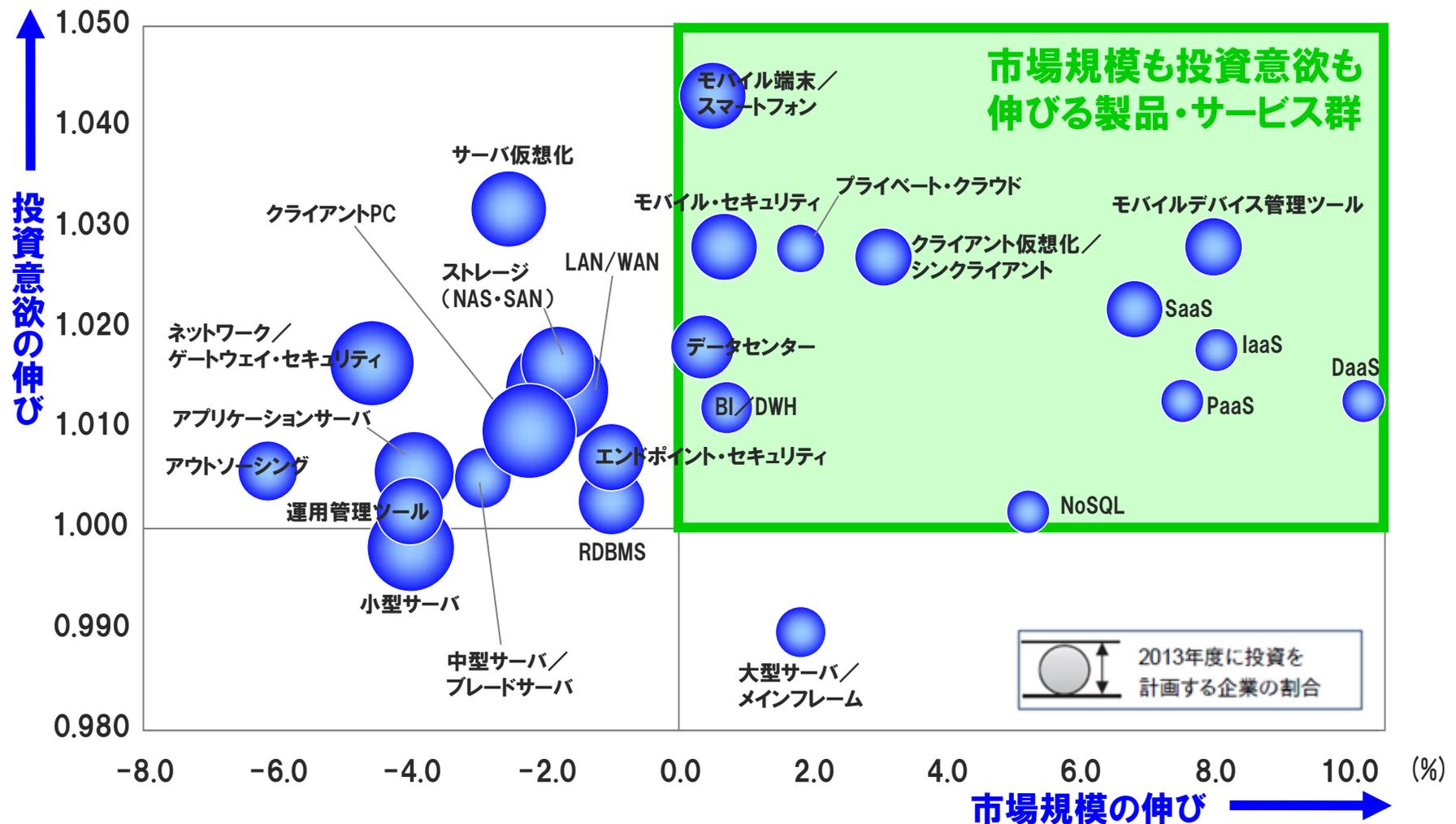
■今後の見通し

景気の不透明感に伴う
投資抑制が懸念される一方、
ITを用いた改革への投資は
継続される見通し



主要な製品／サービスに対する投資意欲

出典: ITR「IT投資動向調査2013」

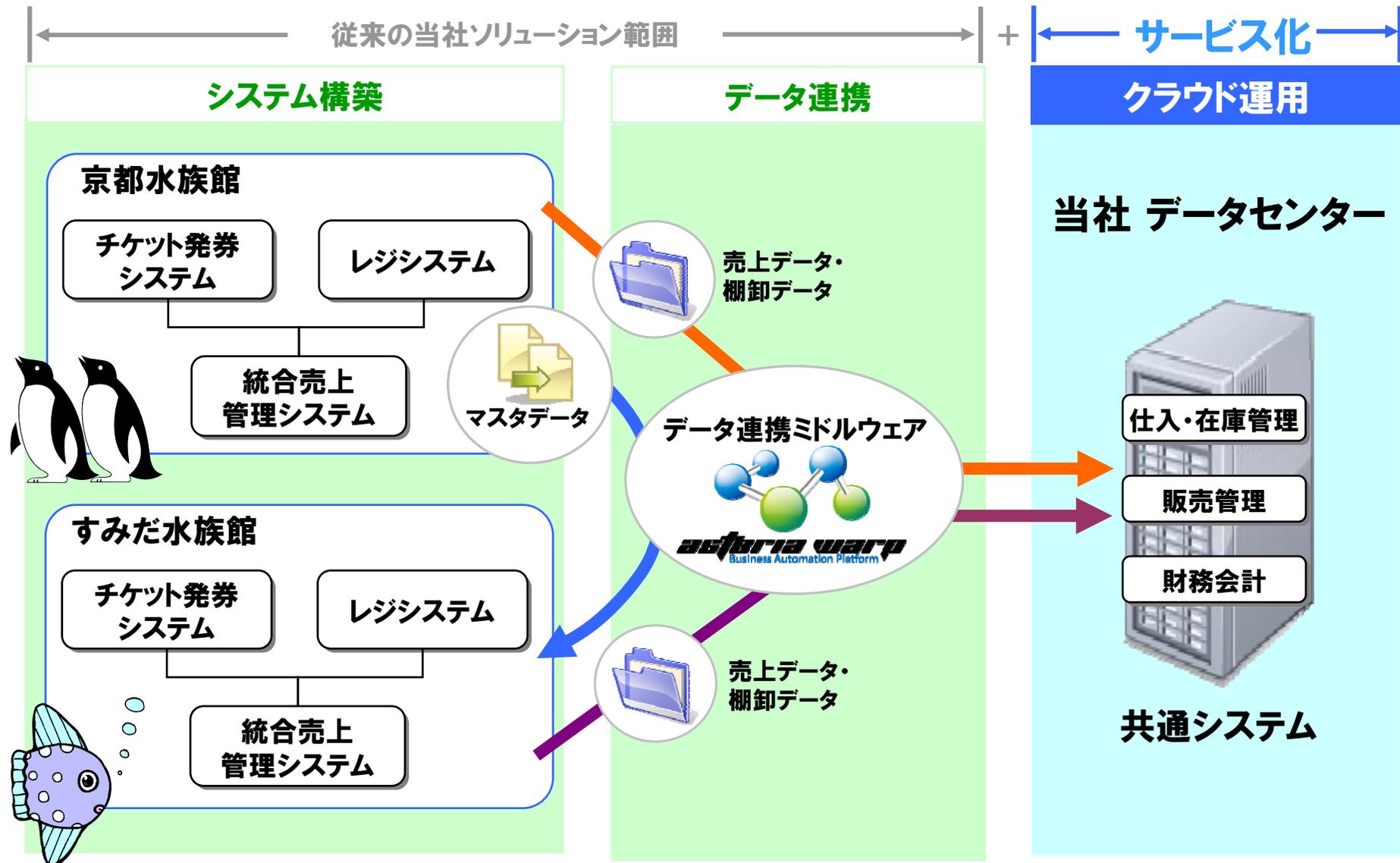


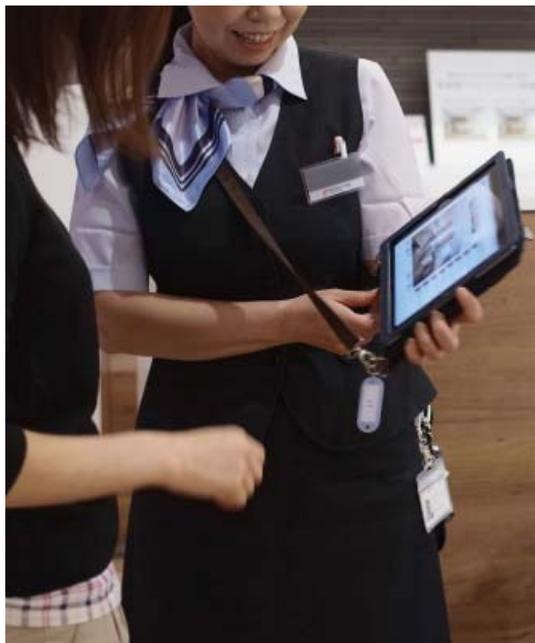
「ITの“サービス”化」 (= as a Service)

【現中期経営計画での実現事例】

- ・日本電産様向けIT基盤クラウドサービス
- ・独立系ソフトハウス向けクラウドサービス
- ・オリックス不動産様向けクラウドサービス 他

オリックス不動産様 導入事例





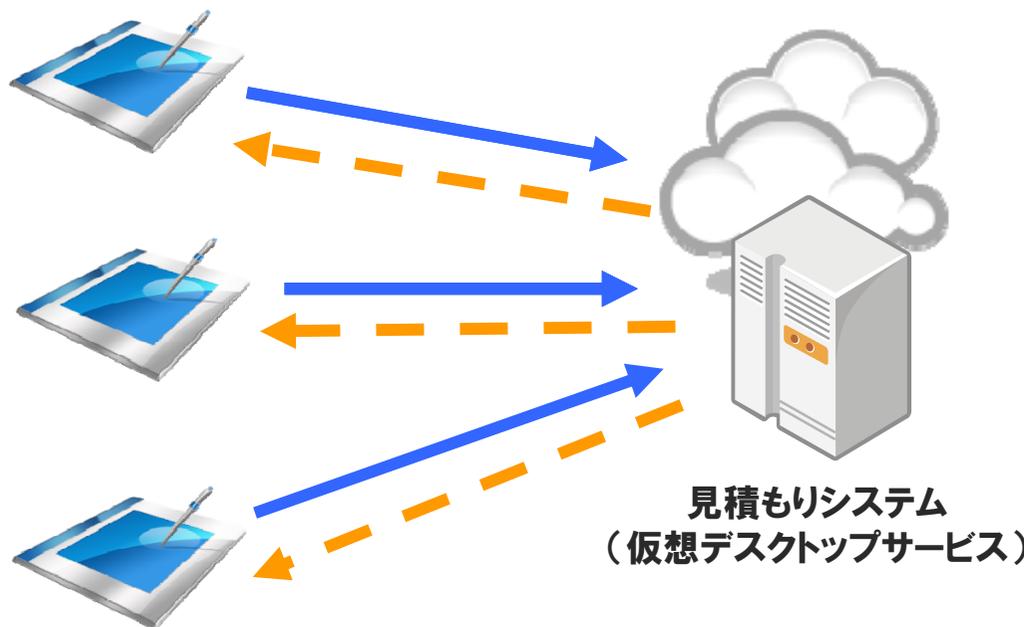
パナソニック リビング ショウルーム様 導入事例

全国31拠点へのタブレット端末導入

端末にはデータが残らず、サーバ上で一元管理できる
「仮想デスクトップサービス」とあわせて活用中



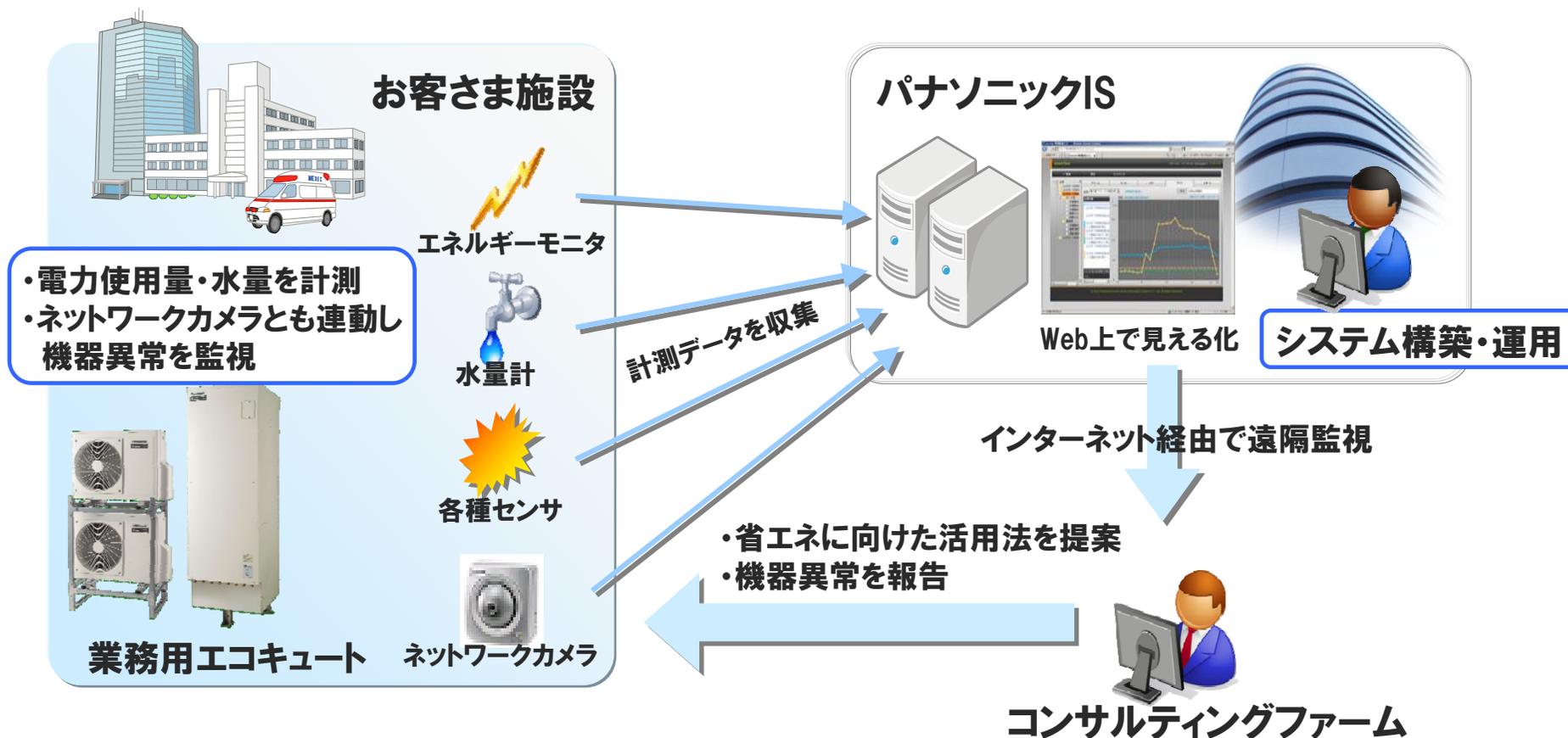
パナソニック リビング ショウルーム
(写真は東京・汐留)



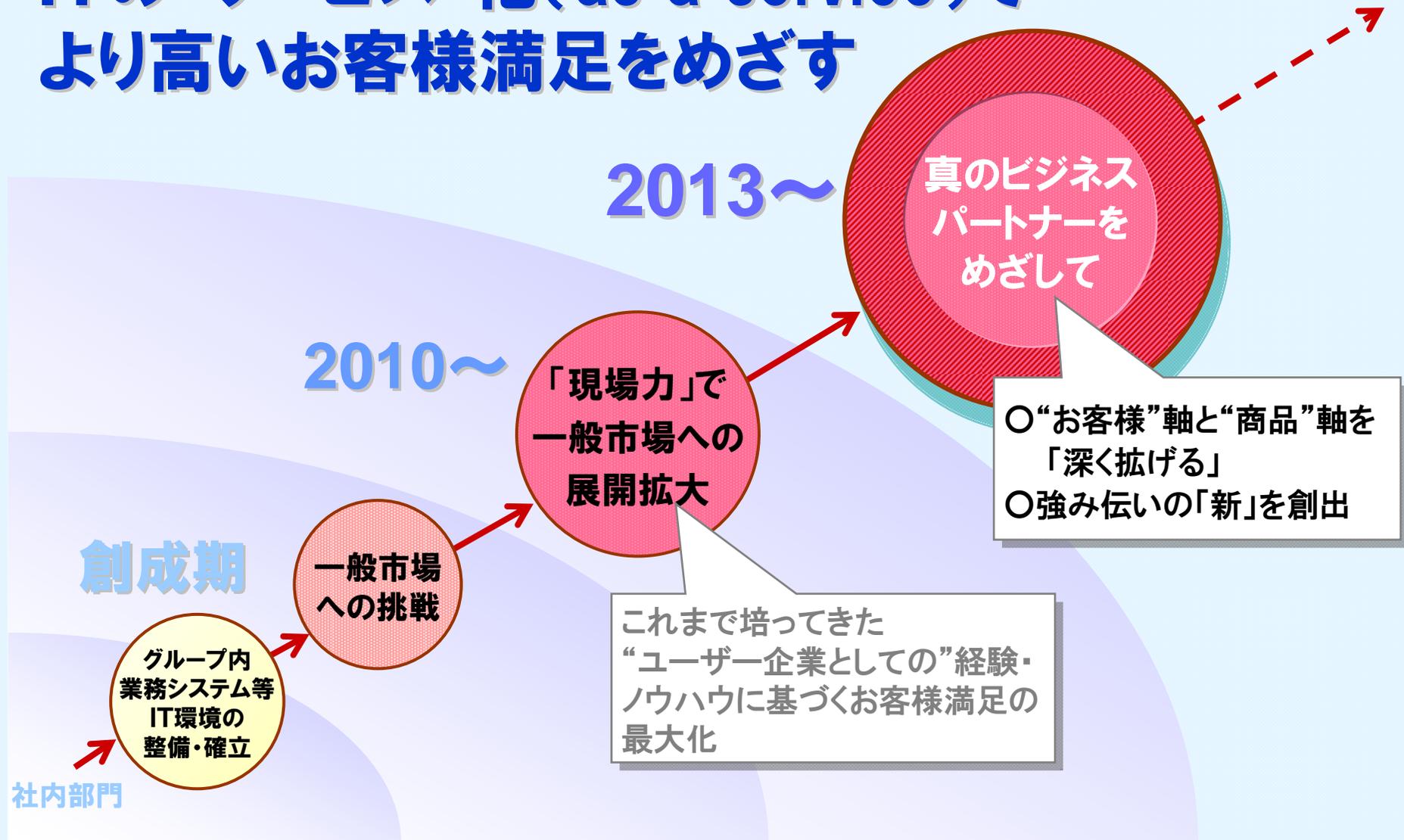
見積もりシステム
(仮想デスクトップサービス)

エネビュー **eneview** を活用した設備連携ITサービス

2013年2月 業務用エコキュートの遠隔監視・制御サービスを開始



ITの“サービス”化(as a service)で より高いお客様満足をめざす



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。