

# 2013年3月期 決算説明会

---

2013年 4月23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

## 1. 2013年3月期決算の概要 取締役経理部長 吉川達夫

- (1) 2013年3月期 決算の概要
- (2) 当期・次期の配当方針

## 2. 新中期経営計画について 代表取締役社長 前川一博

- (1) 中期経営計画(2010-2012)の振り返り
- (2) 新中期経営計画(2013-2015)の概要

# 2013年3月期 決算説明会

---

2013年 4月23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

取締役経理部長 吉川 達夫

**Panasonic**

**1. 2013年3月期 決算概況**  
**2014年3月期 業績予想**

**2. 当期・次期の配当方針**

## 1. 売上高：減収

**新規案件受注の追い込み及ばず**

## 2. 利益：増益

**体質強化・合理化で増益、利益率良化**

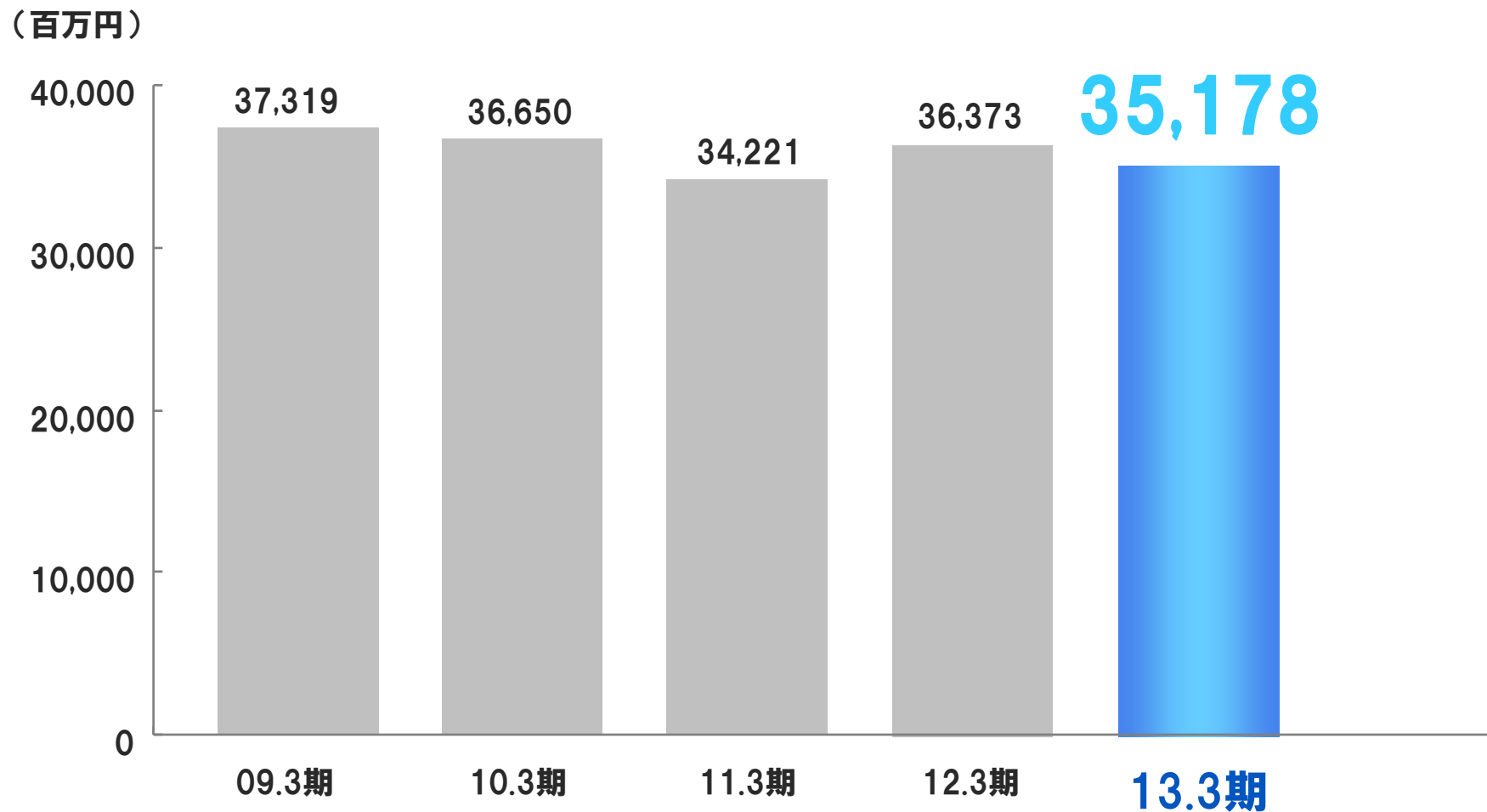
## 3. その他：受注残高

**期末納入案件増加で大きく減少**

(百万円)

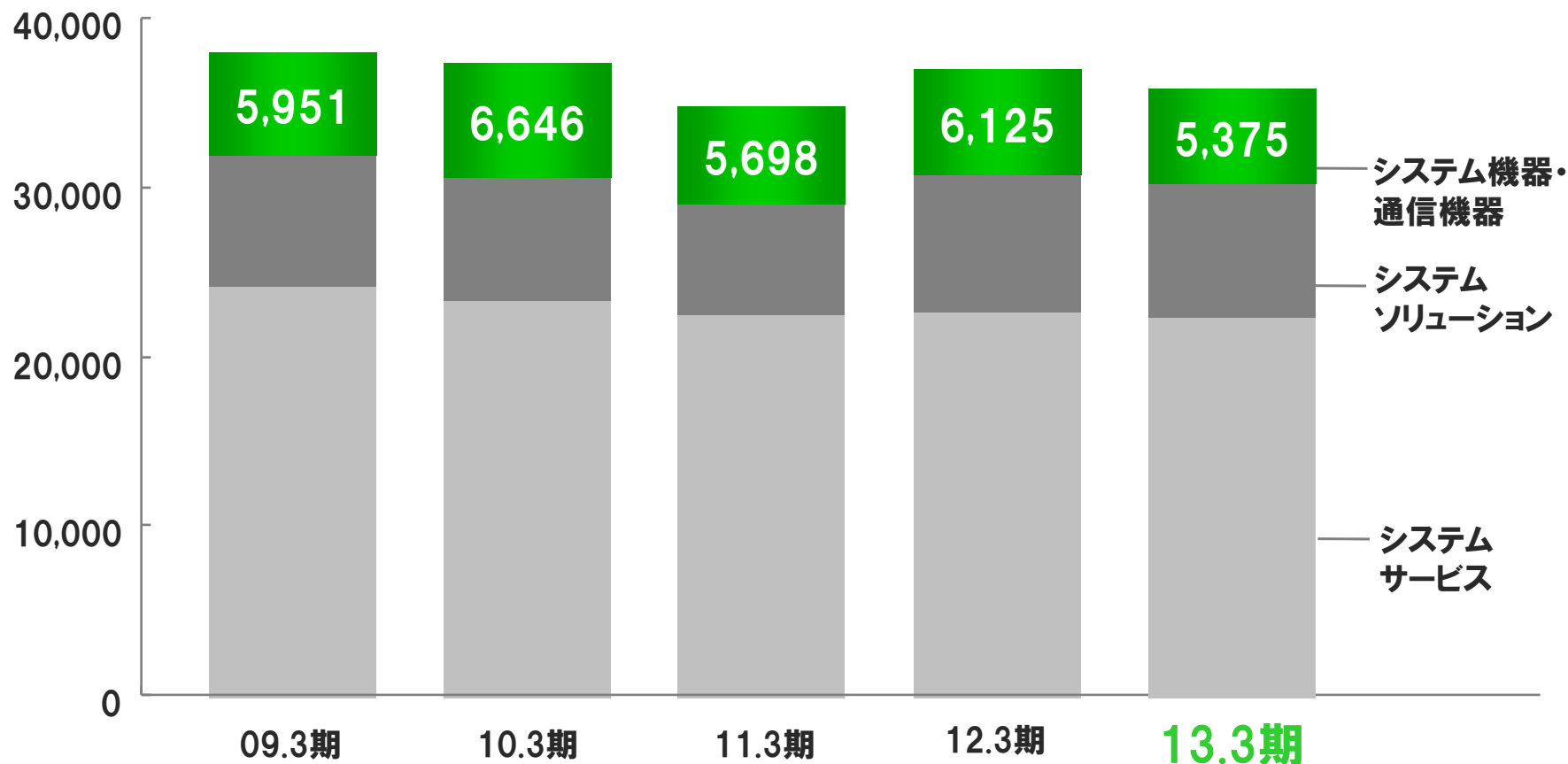
	12.3期		13.3期			13.3期 通期 (予想)
	金額	利益率	金額	利益率	前期比	
売上高	36,373	—	<b>35,178</b>	—	<b>△3.3%</b>	38,000
営業利益	4,254	11.7%	<b>4,424</b>	<b>12.6%</b>	<b>+4.0%</b>	4,300
経常利益	4,293	11.8%	<b>4,411</b>	<b>12.5%</b>	<b>+2.7%</b>	4,300
当期純利益	2,227	6.1%	<b>2,701</b>	<b>7.7%</b>	<b>+21.3%</b>	2,600

## 新規案件受注の追い込み及ばず



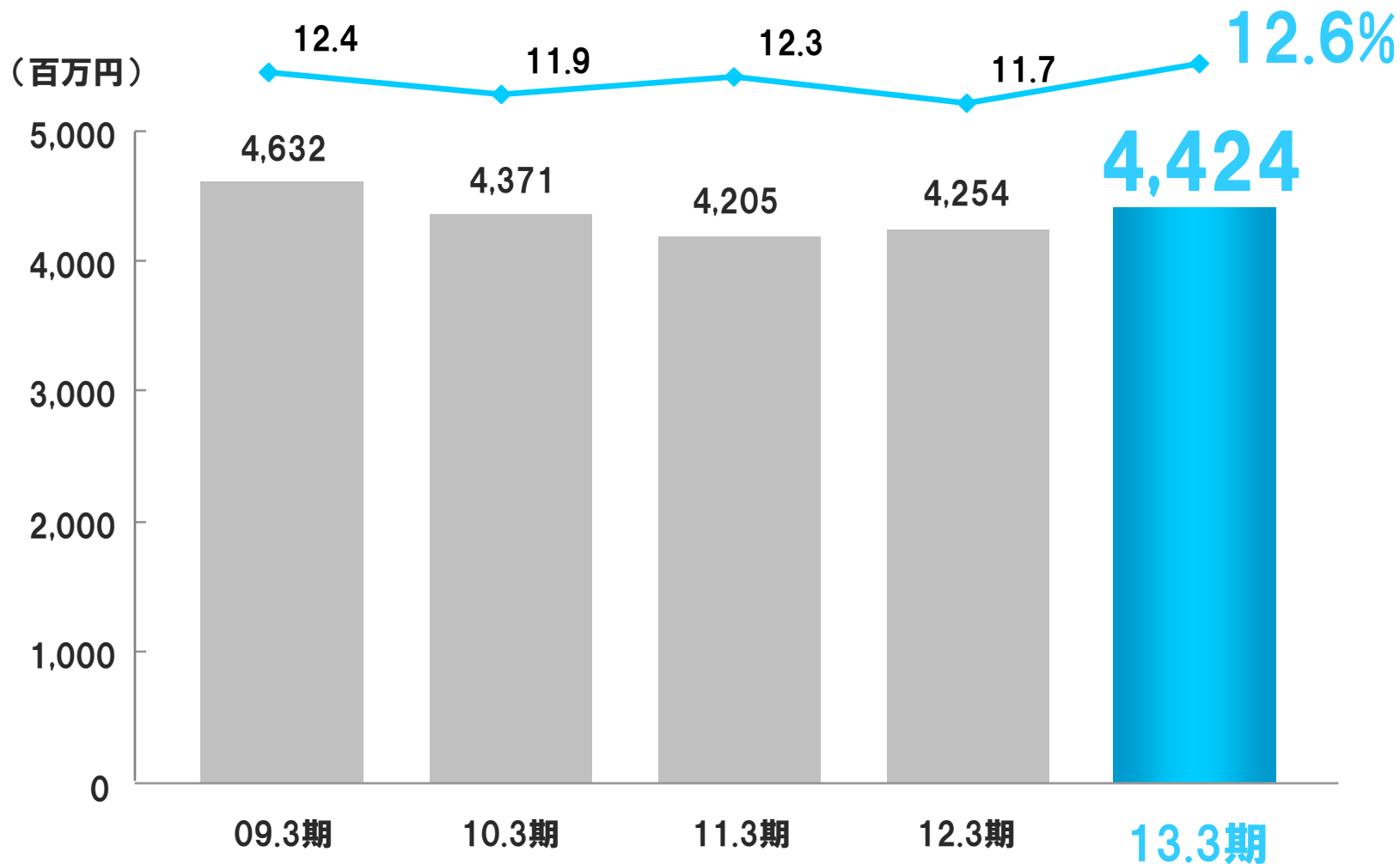
## 機器単体販売の減少による売上減

(百万円)

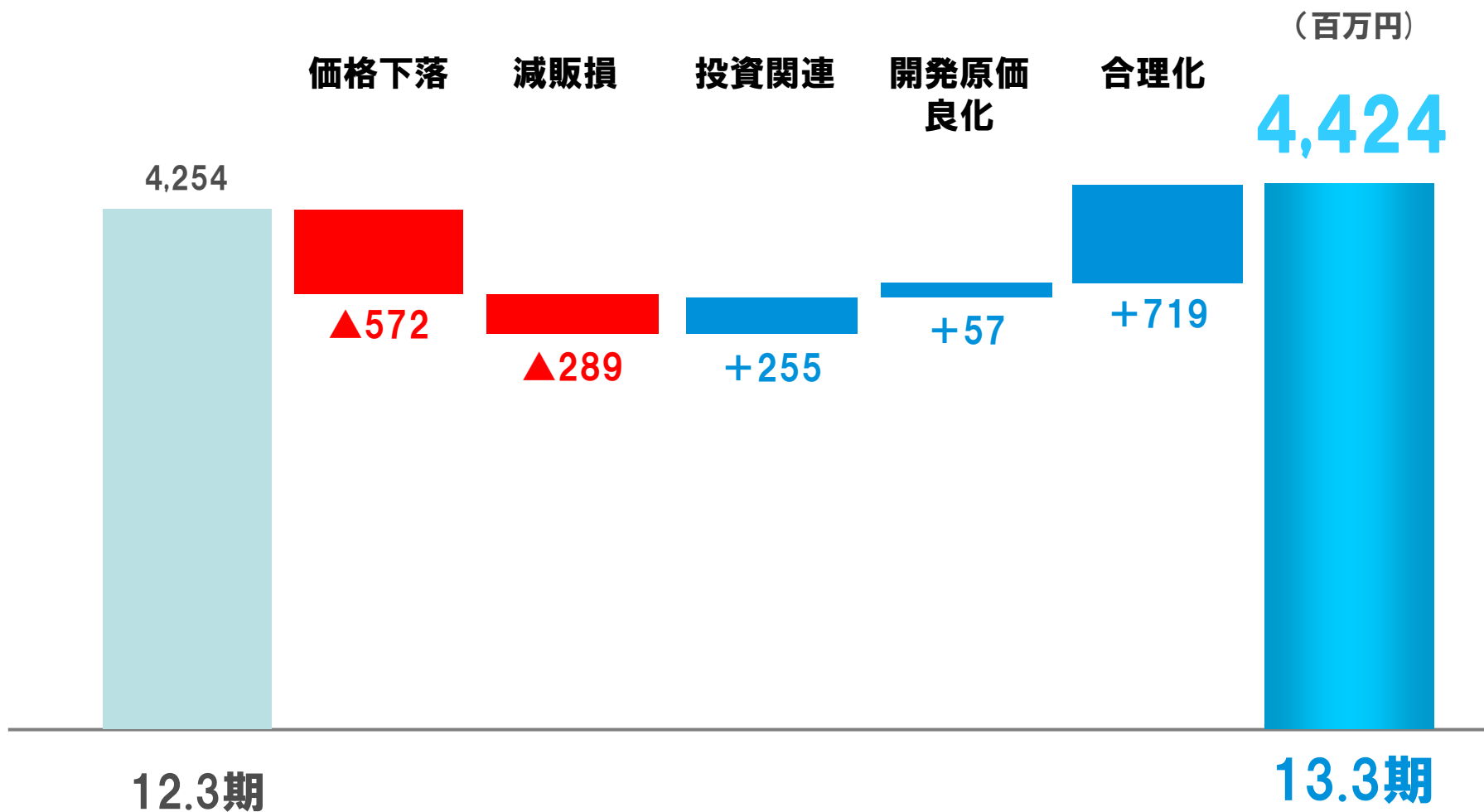




## 体質強化・合理化で増益、利益率良化

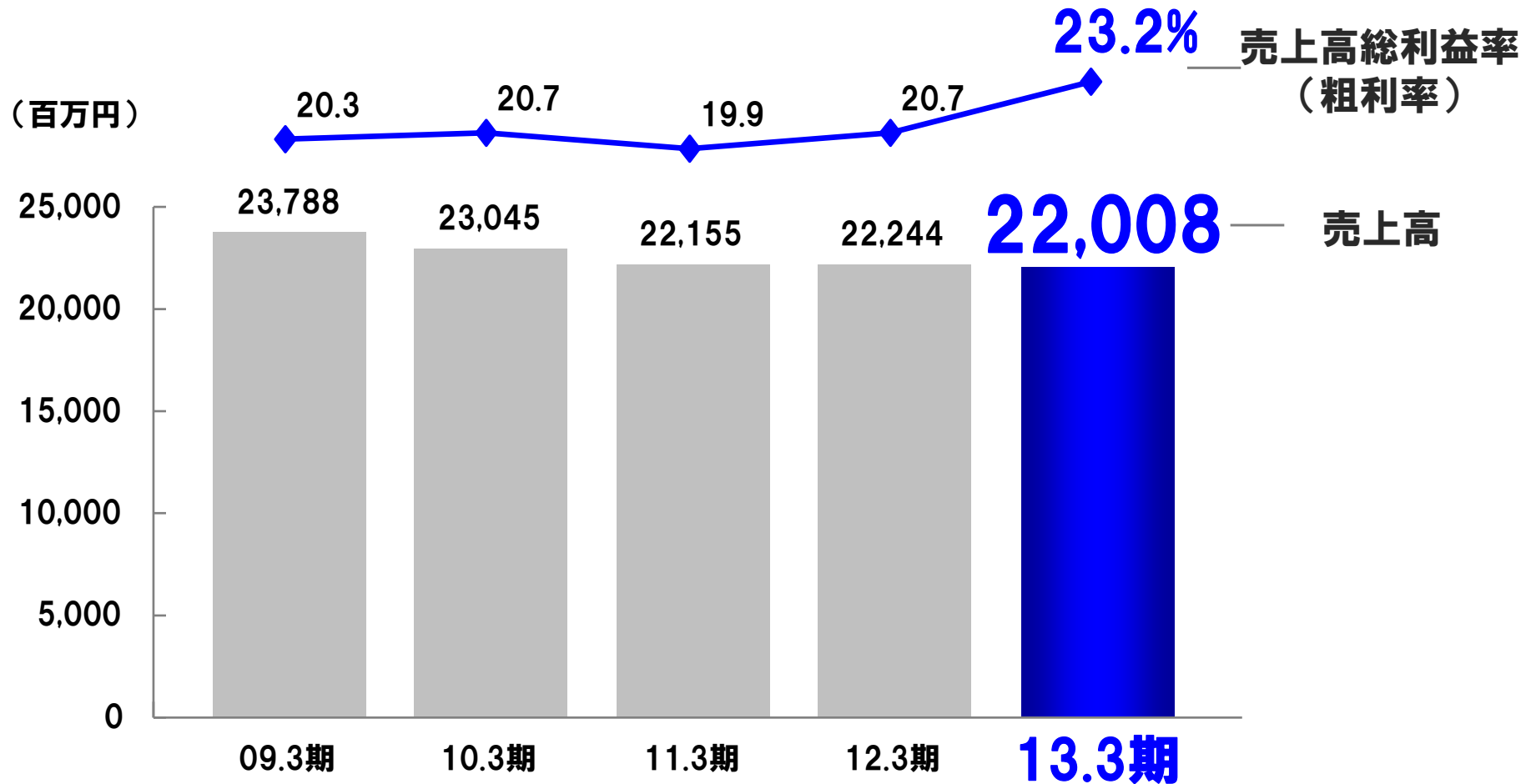


## 価格下落と減販損を合理化で改善し増益



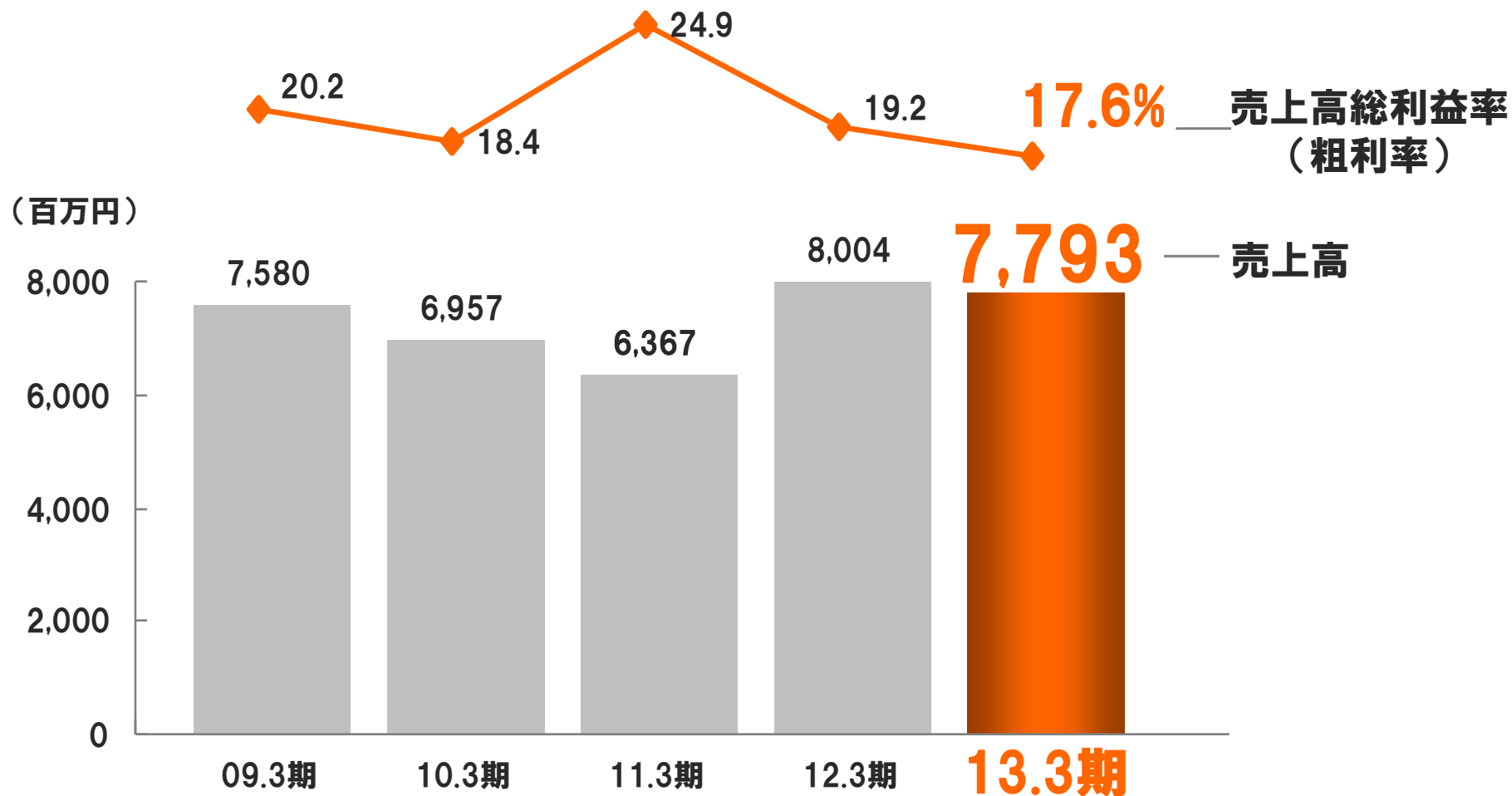
〔システムサービス〕

## 価格下落による売上減、粗利率は合理化で大幅改善



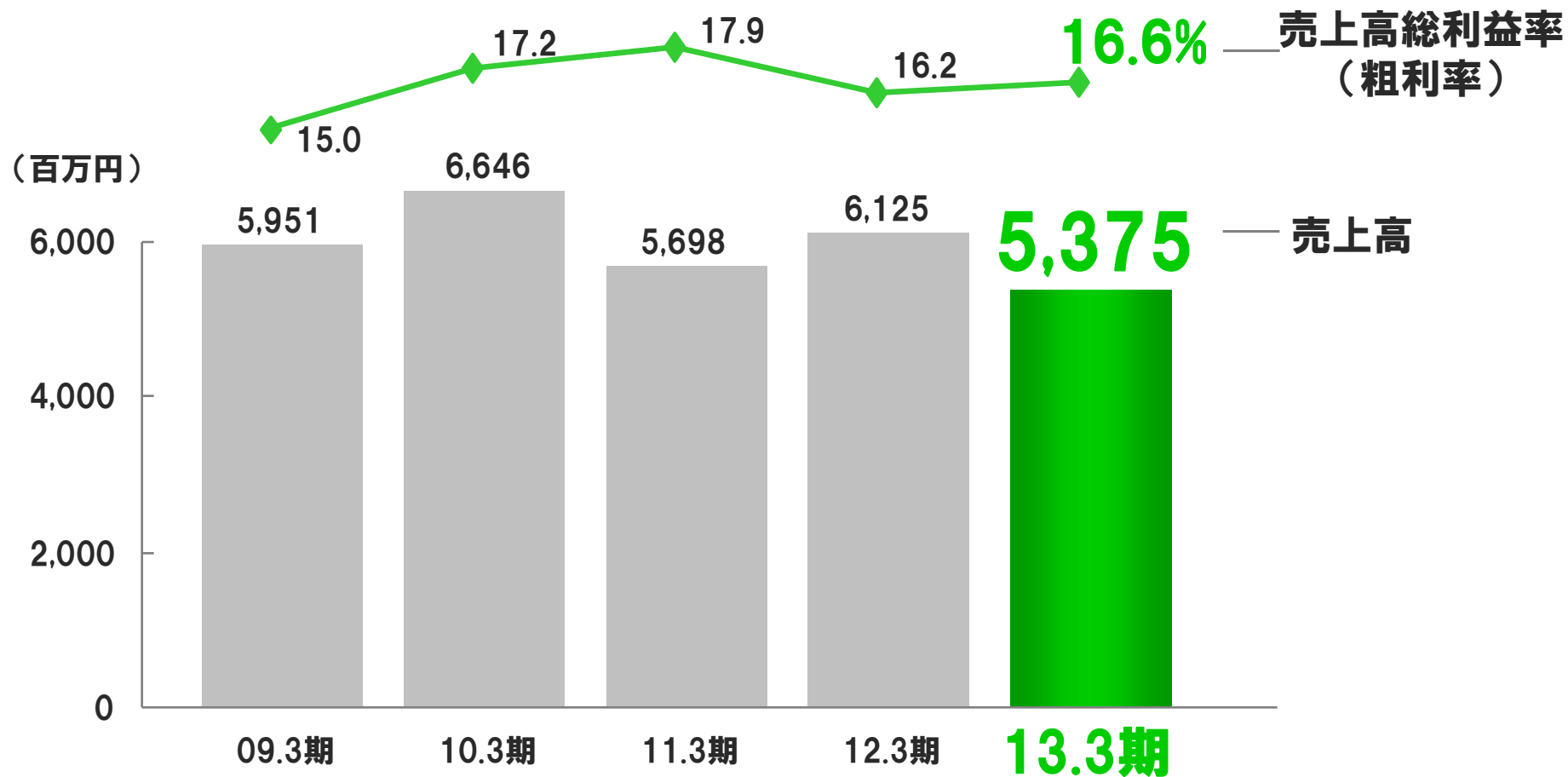
〔システムソリューション〕

## 追い上げ及ばず売上減、粗利率も低下

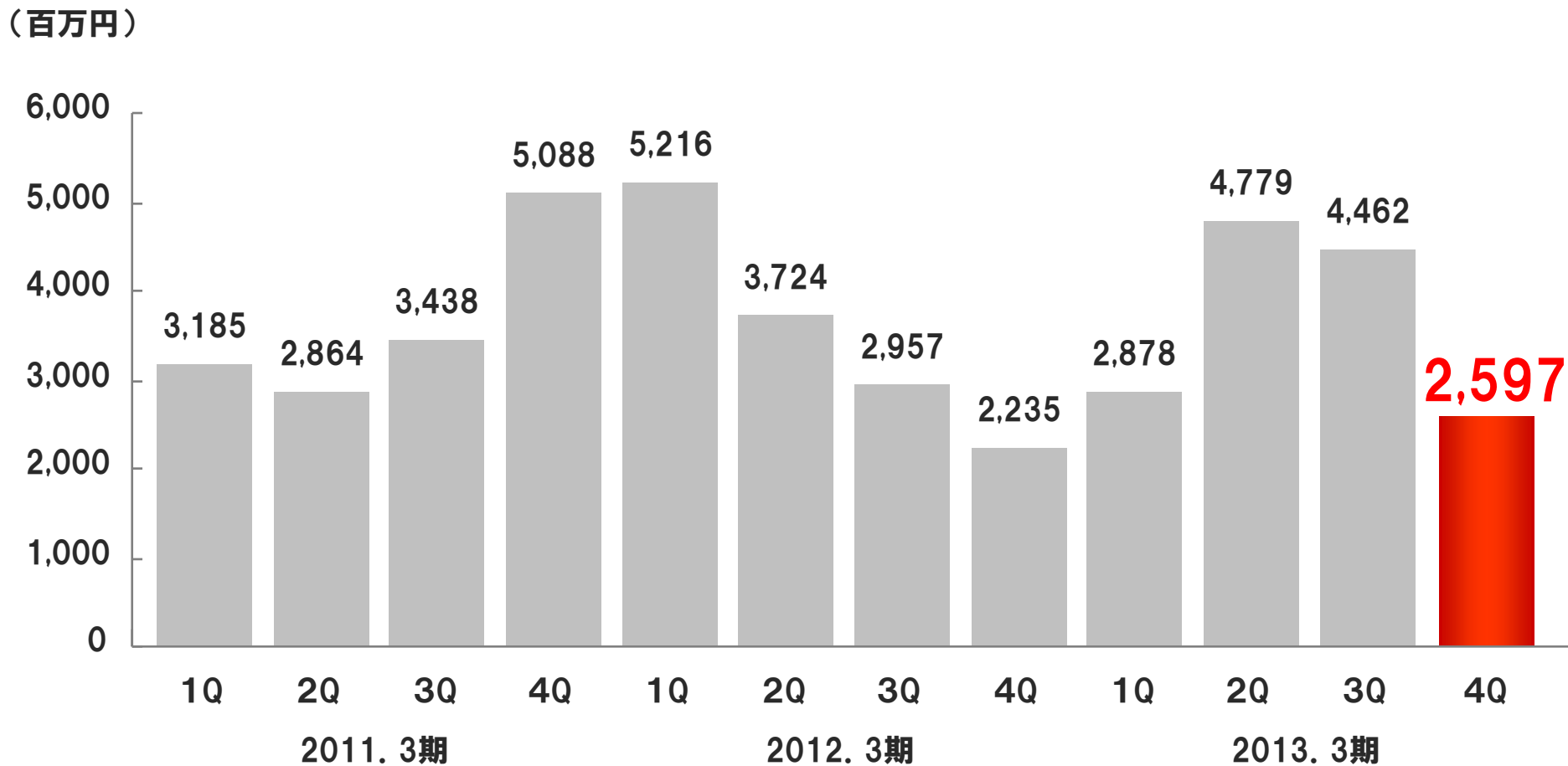


〔システム機器・通信機器関連〕

## 機器単体販売の減少、粗利は改善



## 期末納入案件増加で大きく減少



(百万円)

	13.3期		14.3期 中間		14.3期 通期	
	金額	利益率	金額 (前期比)	利益率	金額 (前期比)	利益率
売上高	35,178	—	16,900 (+0.2%)	—	36,000 (+2.3%)	—
営業利益	4,424	12.6%	2,050 (+1.3%)	12.1%	4,450 (+0.6%)	12.4%
経常利益	4,411	12.5%	2,050 (+0.8%)	12.1%	4,450 (+0.9%)	12.4%
当期純利益	2,701	7.7%	1,250 (+1.2%)	7.4%	2,720 (+0.7%)	7.6%

1. 2013年3月期 決算概況  
2014年3月期 業績予想

**2. 当期・次期の配当方針**



## 年間配当

2013年3月期 (予定)	安定配当 業績連動配当	55円 10円	配当性向 25.6%
2014年3月期 (計画)	安定配当 業績連動配当	55円 10円	配当性向 25.5%

## 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

# 2013年3月期 決算説明会

---

2013年 4月23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

代表取締役社長 前川 一博

**Panasonic**

**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(2013年3月末現在)

**従業員数** 686人(2013年3月末現在)



### システムサービス

62.6%

- ・クラウドサービス
- ・ネットワークサービス
- ・アウトソーシングサービス

Collage of images: server racks, a person in a server room, and a customer service representative at a computer.

### システムソリューション

22.1%

- ・ソリューション提案
- ・コンサルティング
- ・パッケージソフトの開発

Collage of images: business meeting, person at computer, and another person at a computer.

### システム機器・通信機器販売

15.3%

- ・パソコン、サーバ、  
通信機器類の販売
- ・ネットワーク工事、設備工事

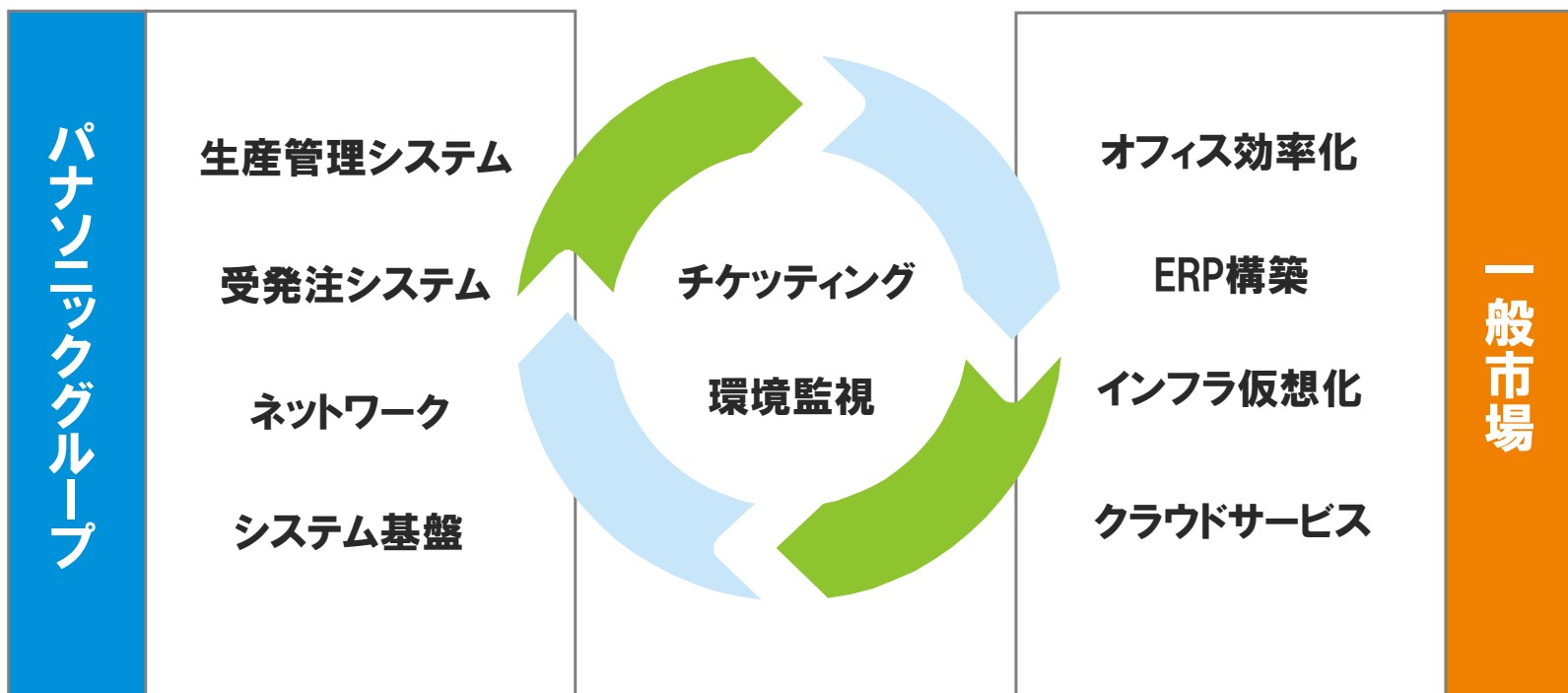
Collage of images: server racks and a server tower.

構成比率は2013年3月期末時点

お客様

☆パナソニックグループ向けにIT環境を完璧に提供し続ける

☆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. 中期経営計画(2010-2012)の振り返り**

2. 新・中期経営計画(2013-2015)の概要

一般市場への  
展開

パナソニックへの  
貢献

経営体質の  
強化

## ■主要商材での新規大型案件獲得

- ・Nextructure、GRANDIT、チケッティング

## ■高品質なクラウドサービス提供

- ・データセンターの高稼働、有効運用

## ■業務への貢献

- ・法人向け提案ツール構築支援
- ・ワンパナソニック対応完遂

## ■事業での貢献

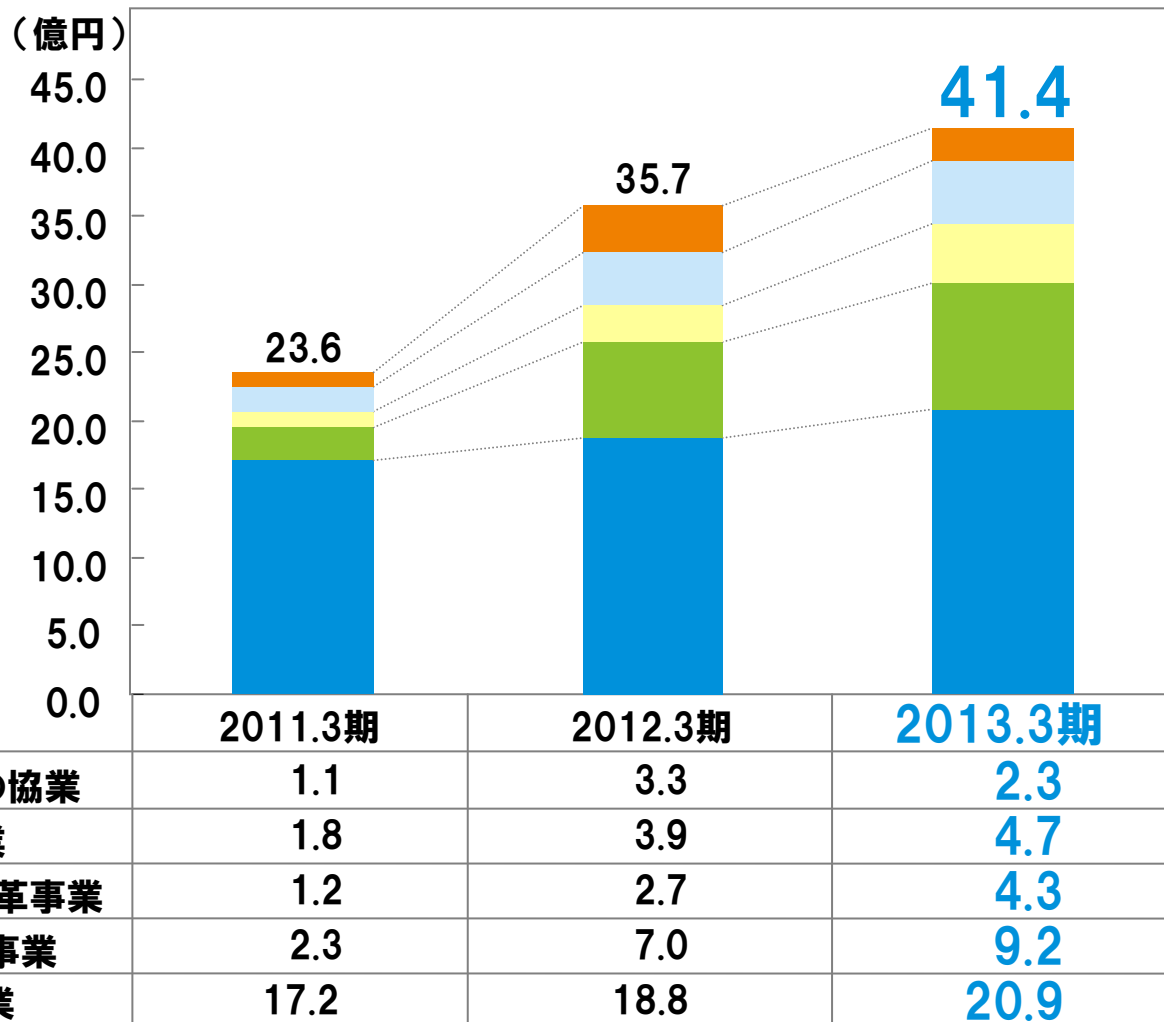
- ・製品+ITによるソリューション展開

## ■先行投資の回収スピード早期化

## ■開発品質・運用品質の向上

- ・CMMI3更新、ISO20000取得、  
ISO27001全社取得

## 目標未達ながら初年度比175%達成



2013.3期目標  
58億円



1. 中期経営計画(2010-2012)の振り返り

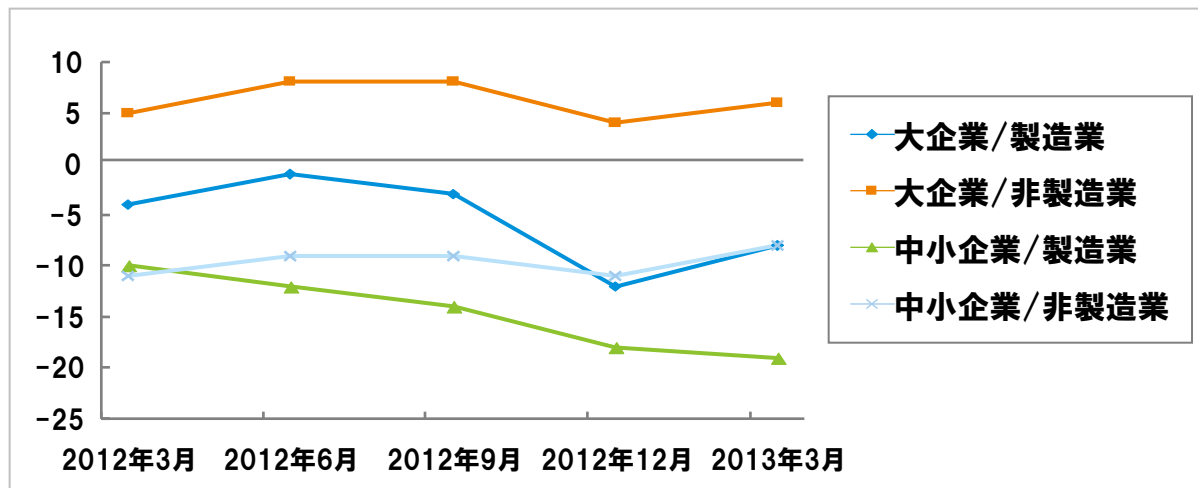
**2. 新・中期経営計画(2013-2015)の概要**

## 景況感が回復する一方、投資計画は保守的

【日銀短観 3月調査より】

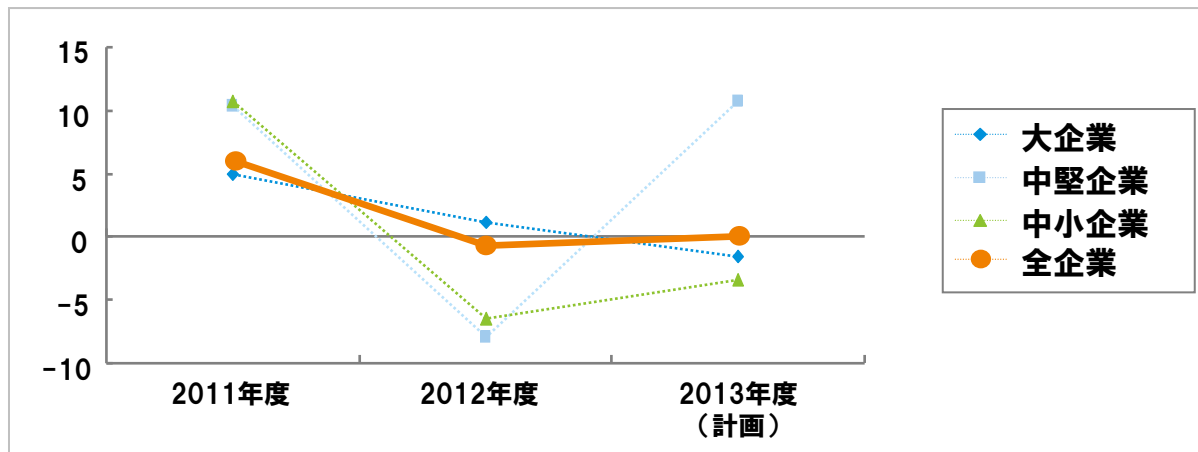
業況判断指数(DI)

大企業を中心に改善傾向



ソフトウェア投資額

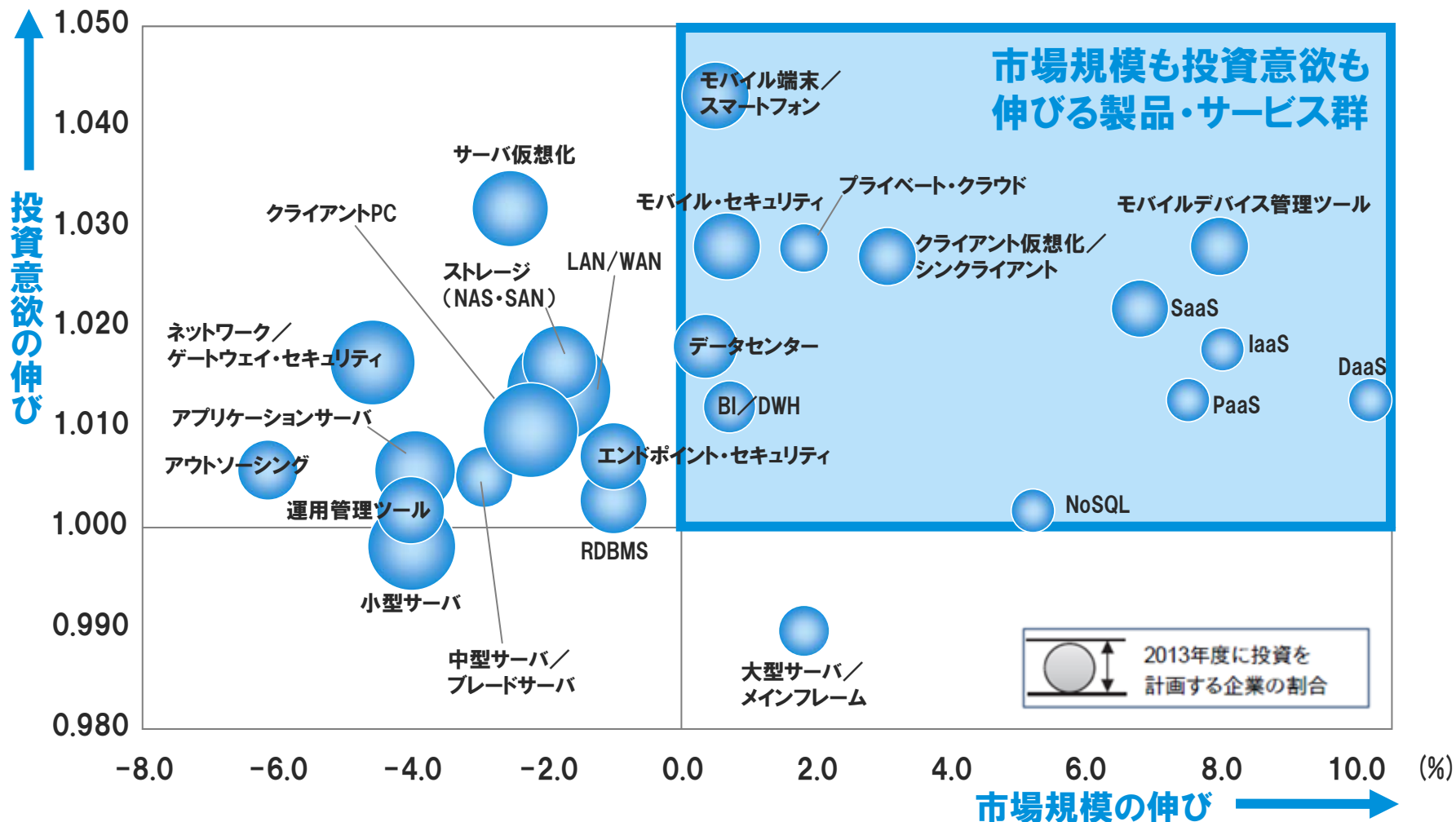
前年度に引き続き、  
保守的な計画



## IT投資はアプリケーションからインフラへ

### 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)で より高いお客さま満足をめざす



## これまでの取り組みを「深く」「広げる」



## 『お客さま』軸 と 『商品』軸による事業展開

一般市場

パナソニックグループ

お客さま軸

商品軸

ITインフラ構築・運用

ERPシステム構築

パナソニックとのコラボ

「新」商品・サービス

重点事業

1 ICT基盤サービス

2 統合基幹業務SI

3 パナソニック  
グループとの連携

4 「新」の創出

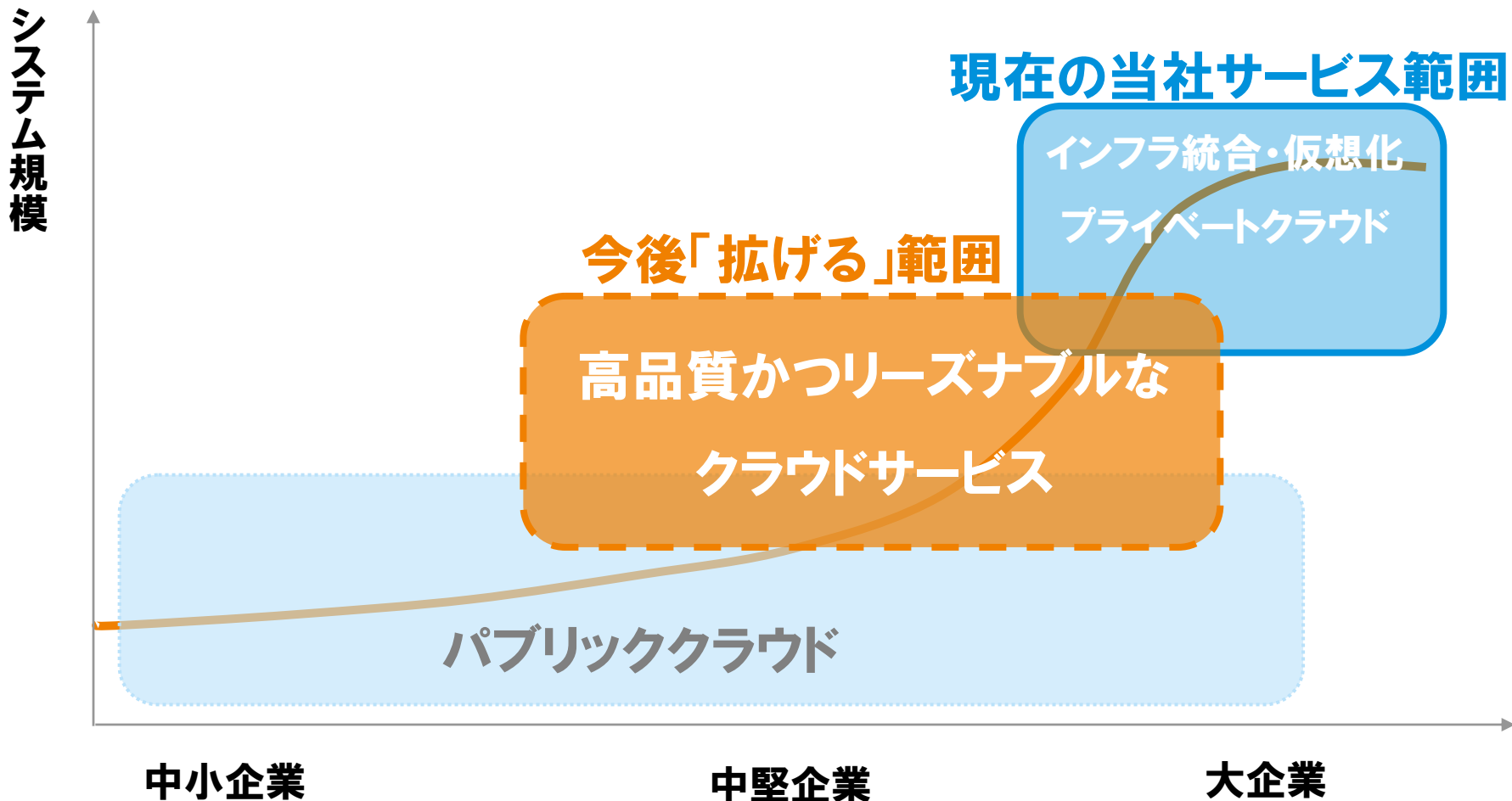
## 成長目標:2016年3月期 70億円の達成

(億円)

	2014.3期	2015.3期	2016.3期
1. ICT基盤サービス	32.0	36.0	40.0
2. 統合基幹業務SI	10.0	11.0	12.0
3. パナソニックグループ との連携	5.0	6.0	8.0
4. 「新」の創出	3.0	7.0	10.0
<b>合 計</b>	<b>50.0</b>	<b>60.0</b>	<b>70.0</b>

ICT基盤サービス

BtoB向けクラウドサービスを拡げる





統合基幹業務SI

お客さま視点でのさらなる進化



コンソーシアム  
発足

プライムパートナー  
13社

導入社数  
500社突破

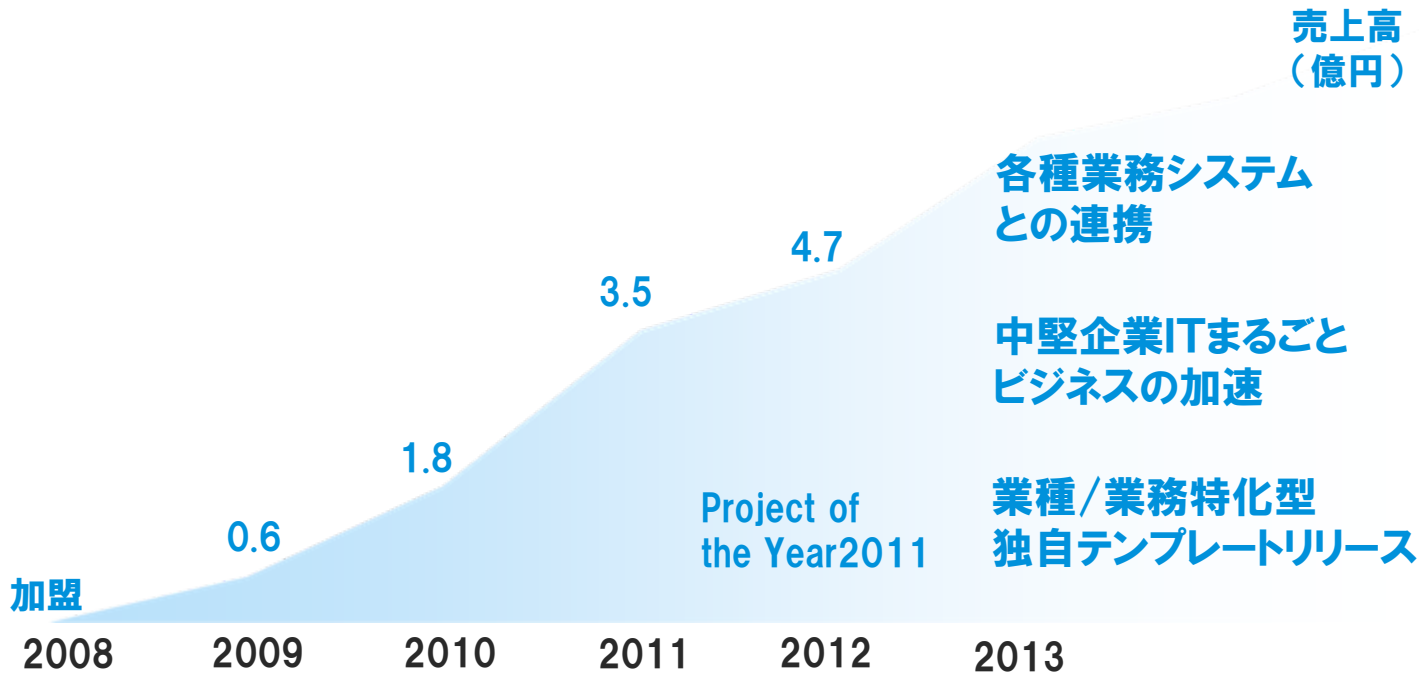
GRANDIT v2.1 リリース

多言語対応(英語・中国語)、  
スマートデバイス対応 等

GRANDIT  
の進化

当社の進化

売上高  
(億円)

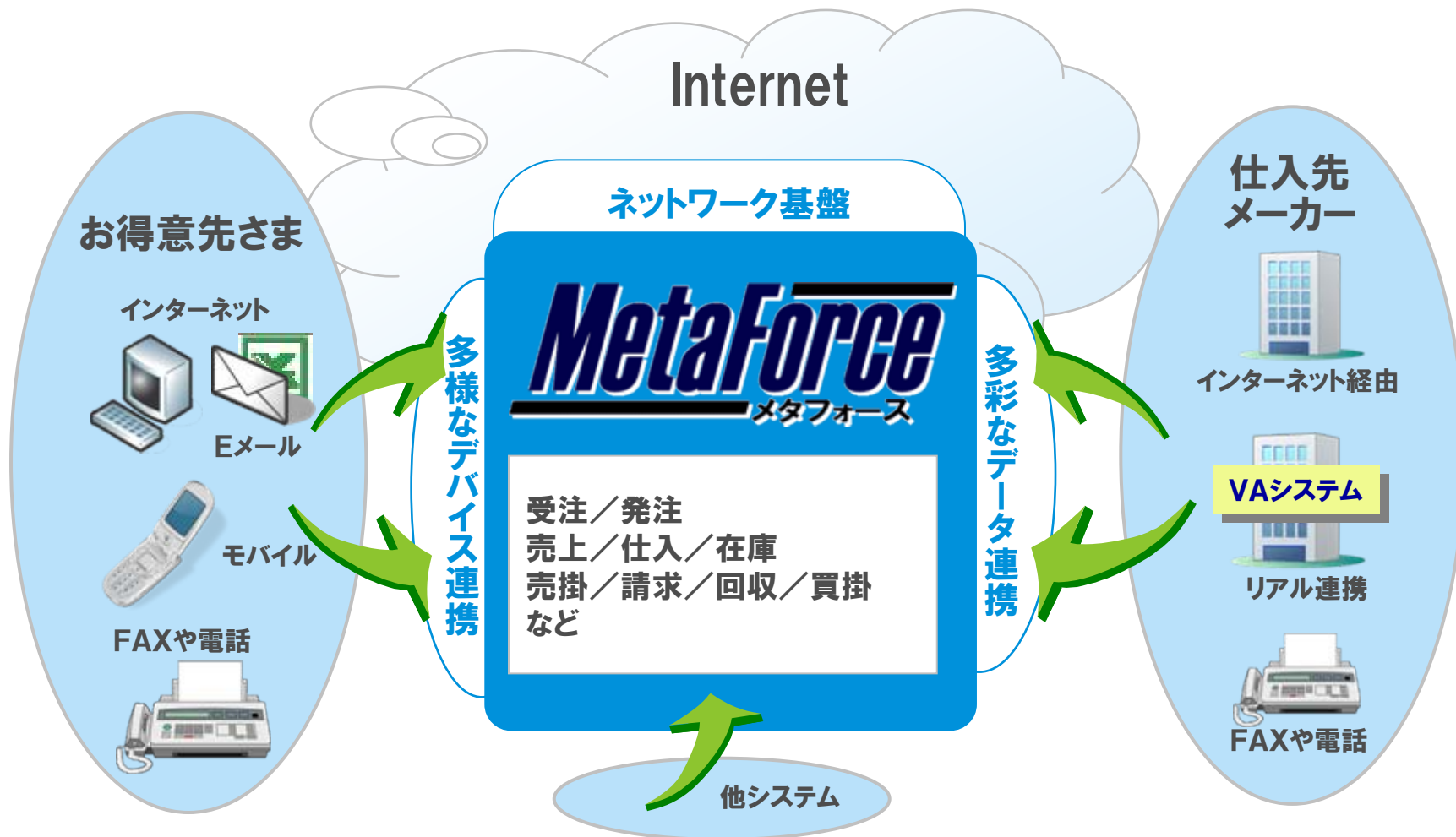


(年度) 2003

2008 2009 2010 2011 2012 2013

統合基幹業務SI

お客さま視点でのさらなる進化



パナソニック  
グループとの連携

## コラボレーションのさらなる推進

環境監視  
eneview



充電スタンド  
監視



設備連携  
IT事業

as a Service

さらなる  
付加価値向上

- ・商品連携
- ・ビジネス連携

ITの  
ノウハウ

エコキュート  
監視



可視光通信  
基盤



「新」の創出

第1弾

(データベースマシン)  
垂直統合マシンによる  
基幹システム改革の展開

【当社実績(2012年度)】

「Oracle Exadata Database Machine」活用により

データベースサーバ 22台を2台に集約

(年間約60%の工数削減見込み)



【インフラ統合に続く先進的な改革として】

データベース統合をビジネス化

4月24日提案開始



## 企業価値のさらなる向上に向けて

### 経営体質の強化

#### 品質向上

- CMMILレベル4達成
- 品質ロス、要監視プロジェクトの削減

#### 合理化・効率化

- 最新技術の探求
- 従来発想からの転換とチャレンジの継続

#### 人「財」育成

- ITスキルの「見える」化～第三者評価制度の導入と活用
- お客さまの厚い信頼を得る「ヒューマンスキル」の向上

(百万円)

	2014.3期	2015.3期	2016.3期
<b>売上高</b>	<b>36,000</b>	<b>37,000</b>	<b>38,000</b>
<b>営業利益 (率)</b>	<b>4,450 (12.4%)</b>	<b>4,500 (12.2%)</b>	<b>4,600 (12.1%)</b>
<b>経常利益 (率)</b>	<b>4,450 (12.4%)</b>	<b>4,500 (12.2%)</b>	<b>4,600 (12.1%)</b>
<b>当期純利益 (率)</b>	<b>2,720 (7.6%)</b>	<b>2,750 (7.4%)</b>	<b>2,800 (7.4%)</b>

**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。**