

2014年3月期 第1四半期 決算説明会

2013年 7月25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. 2014年3月期 第1四半期決算の概要

取締役経理部長 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

2014年3月期 第1四半期 決算説明会

2013年 7月25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. 売上高

システムサービス・システムソリューションともに増収

2. 利益

増販・合理化による大幅増益

3. 受注残高

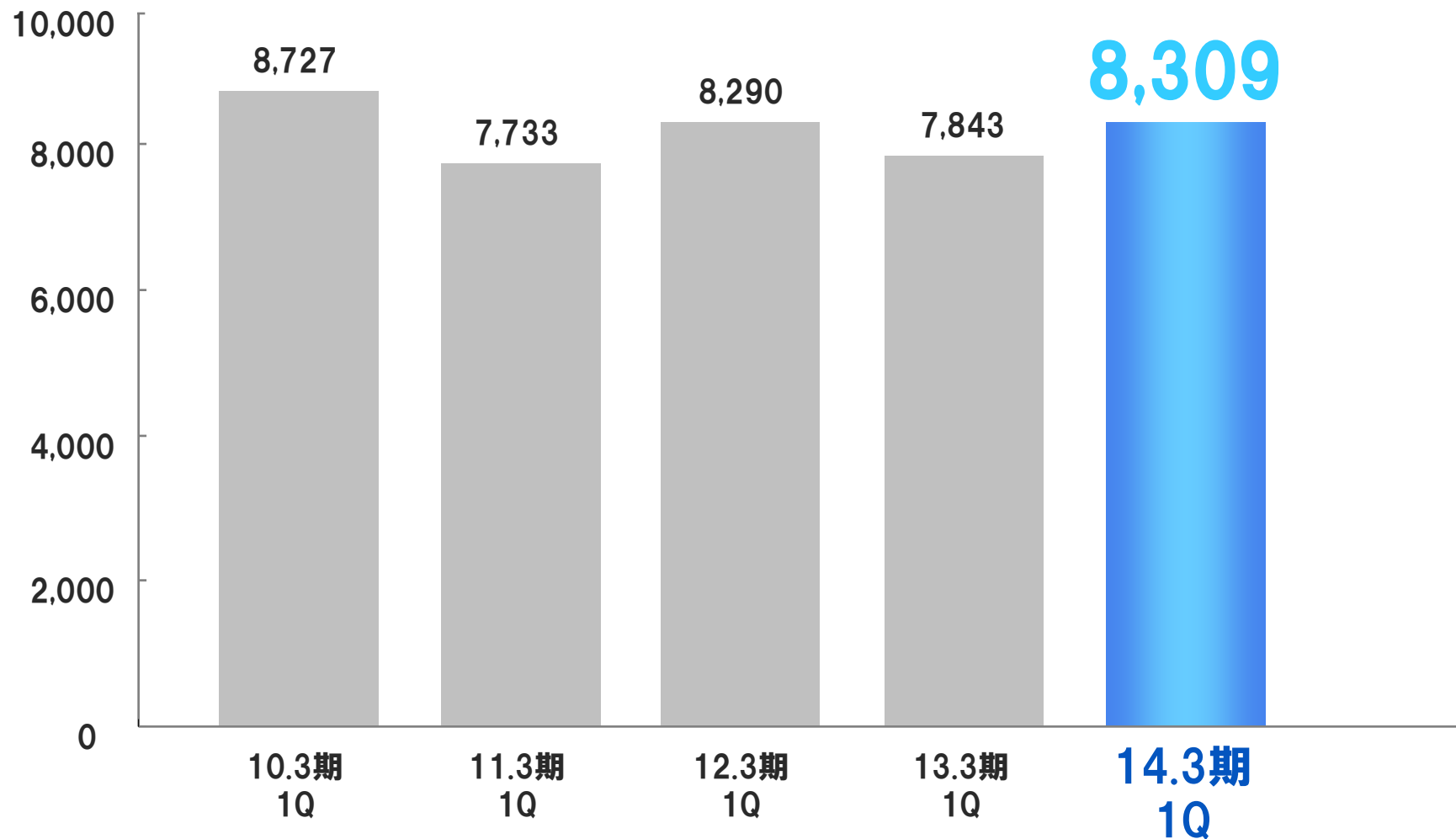
新規案件積み増しにより前期末に比べて増加

(百万円、%)

	13.3期1Q		14.3期1Q			14.3期 中間	14.3期 通期
	金額	利益率	金額	利益率	前期比		
売上高	7,843	-	8,309	-	+5.9	16,900	36,000
営業利益	719	9.2	1,259	15.2	+75.0	2,050	4,450
経常利益	725	9.3	1,262	15.2	+74.0	2,050	4,450
四半期純利益	438	5.6	789	9.5	+79.8	1,250	2,720

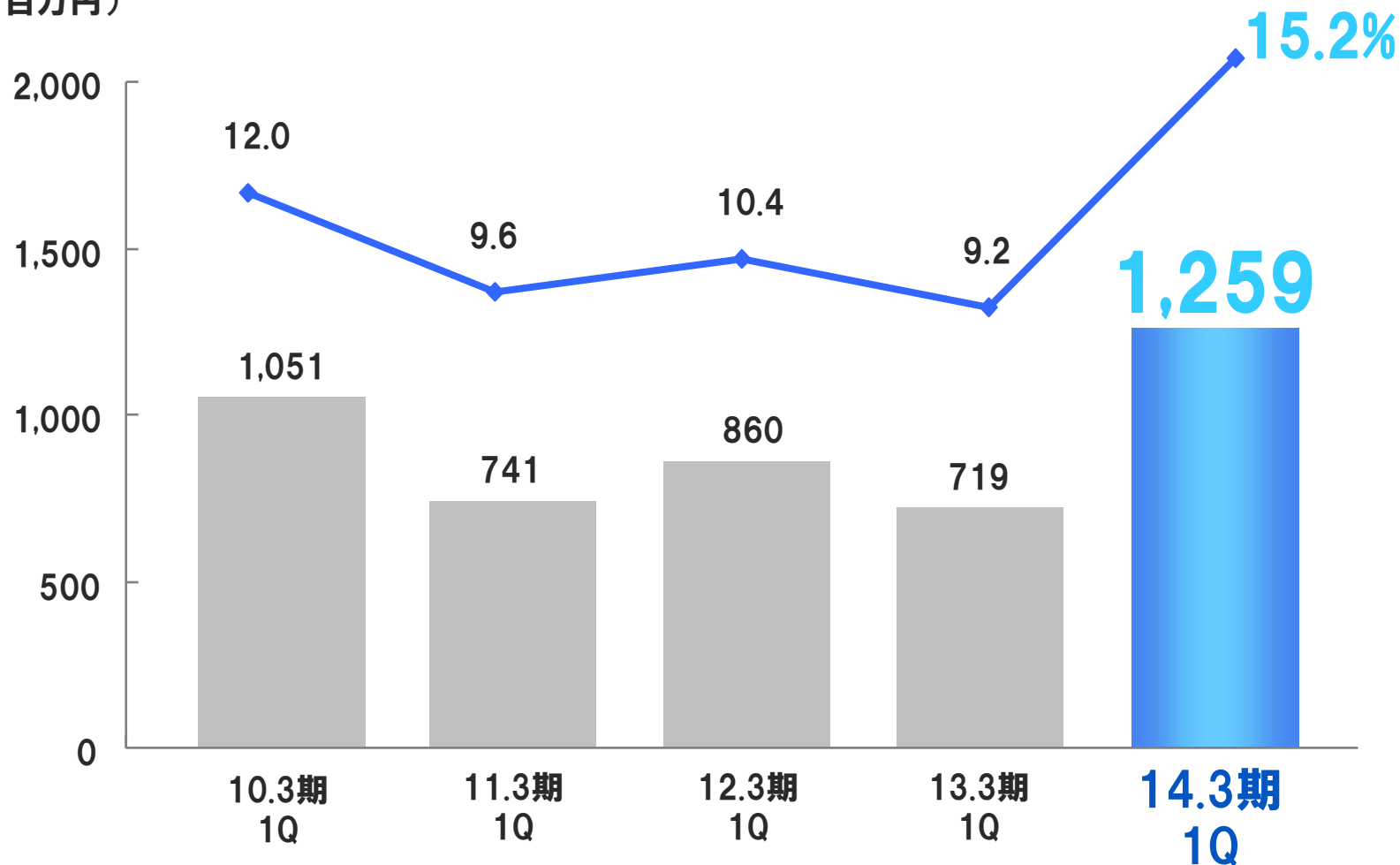
システムサービス・システムソリューションとともに増収

(百万円)

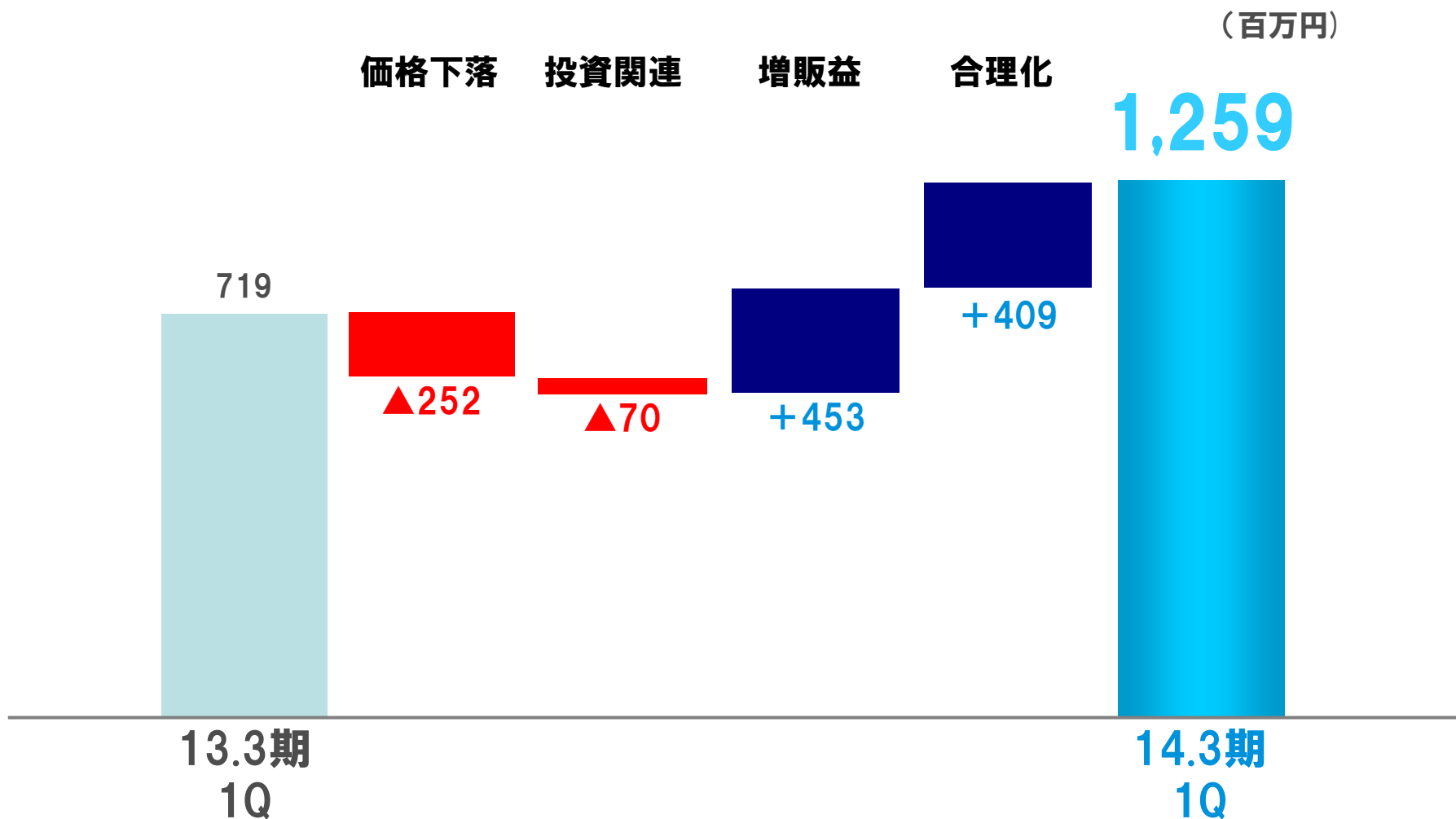


増販・合理化による大幅増益

(百万円)

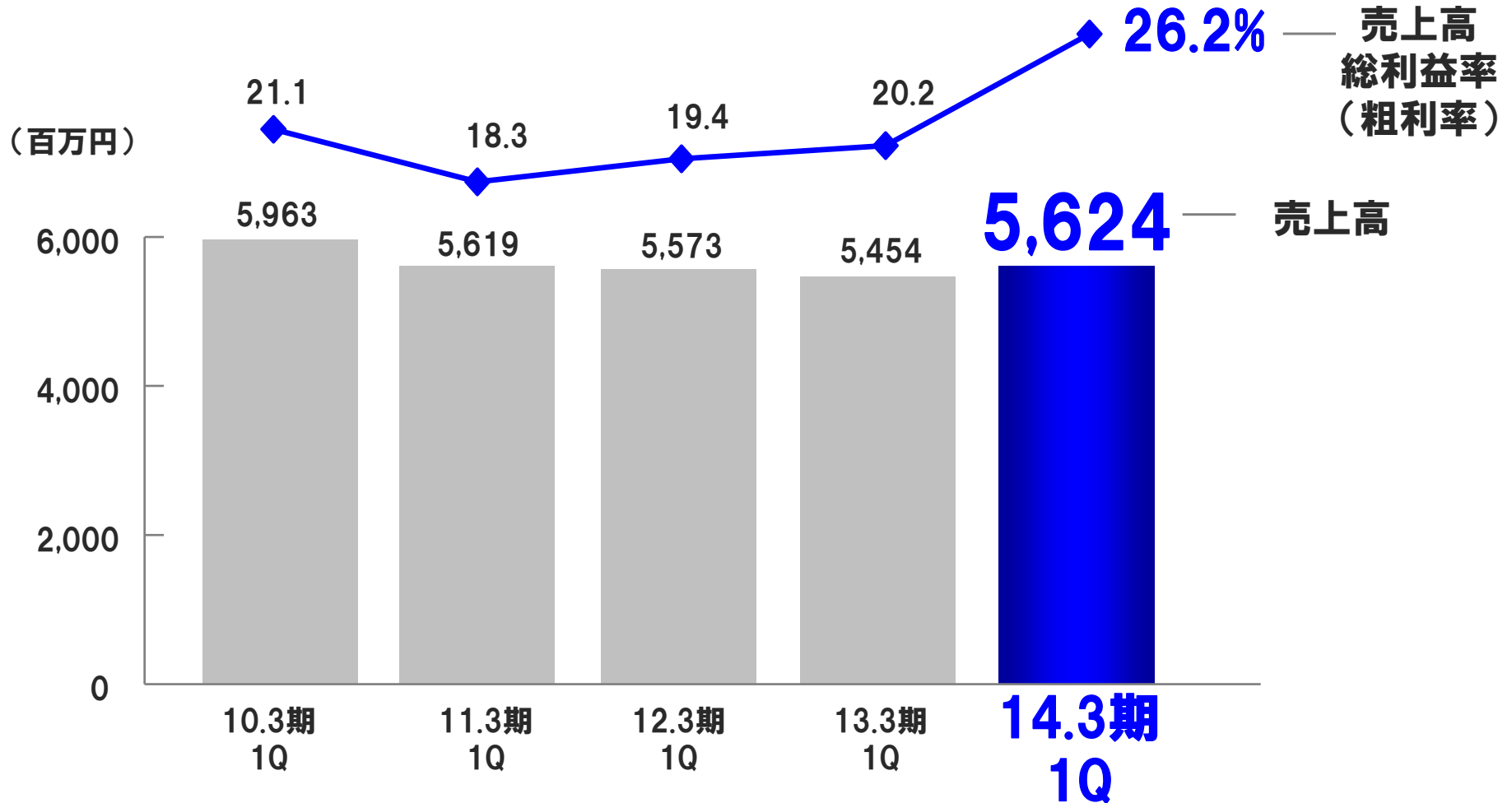


増販・合理化による大幅増益



〔システムサービス〕

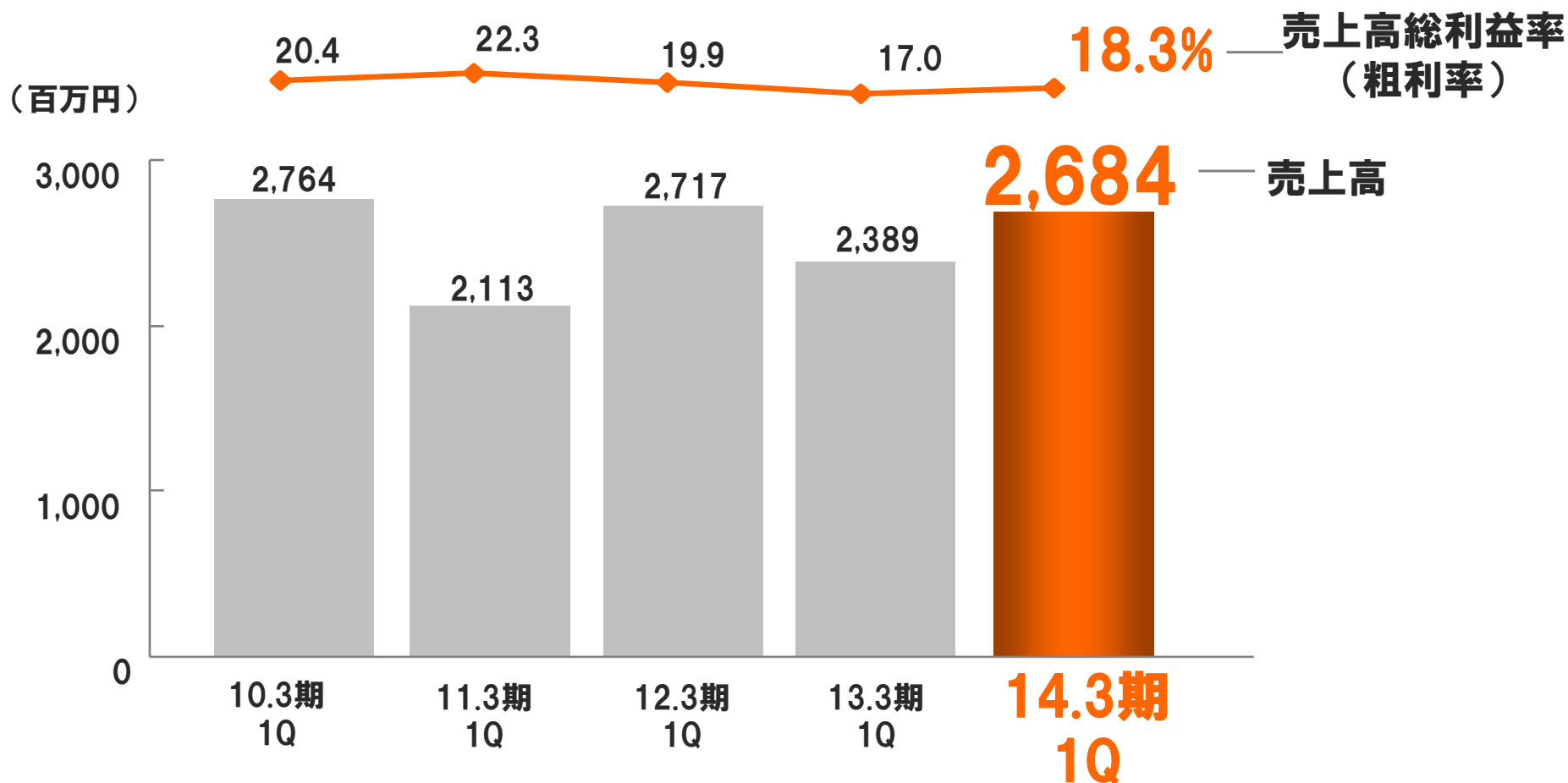
一般市場案件増加による増販、粗利率も大幅改善



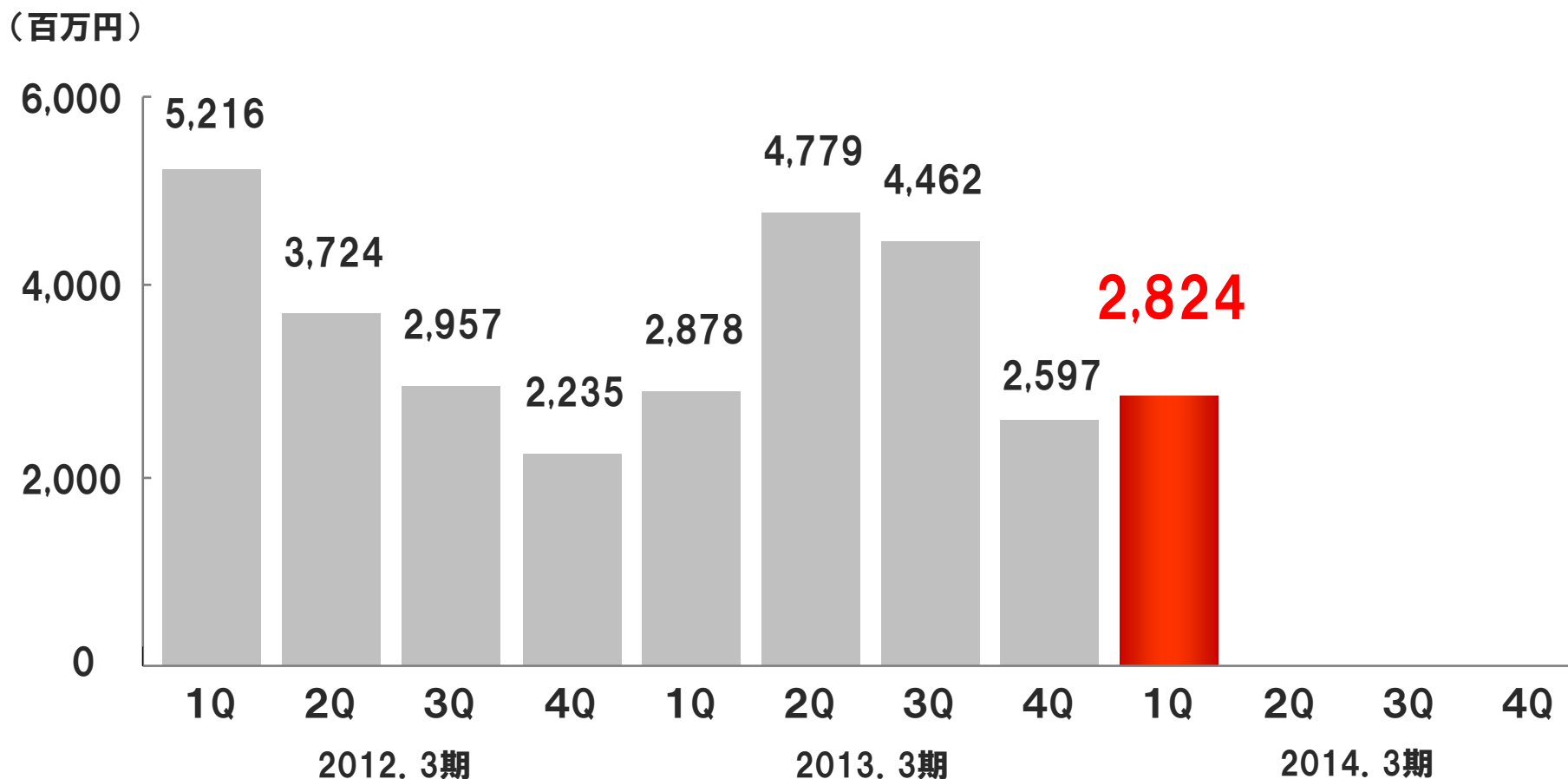
〔システムソリューション〕

※当期より 従来の「システムソリューション」「システム機器・通信機器関連」を合算表示

パナソニックG成長案件による増販、粗利率も改善



新規案件積み増しにより前期末に比べ増加



(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%

2014年3月期 第1四半期 決算説明会

2013年 7月25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

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



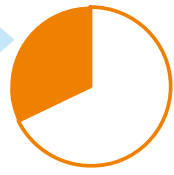
67.7%




アプリケーションサービスやシステム基盤の提案、提供

- ・クラウドサービス
- ・運用サービス
- ・アウトソーシングサービス
- ・保守サービス

システムソリューション



32.3%



課題解決に向けたシステム・機器の提案、構築

- ・システム受託開発
- ・インフラ基盤構築
- ・コンサルティング
- ・パッケージソフトの開発

システム機器・通信機器関連

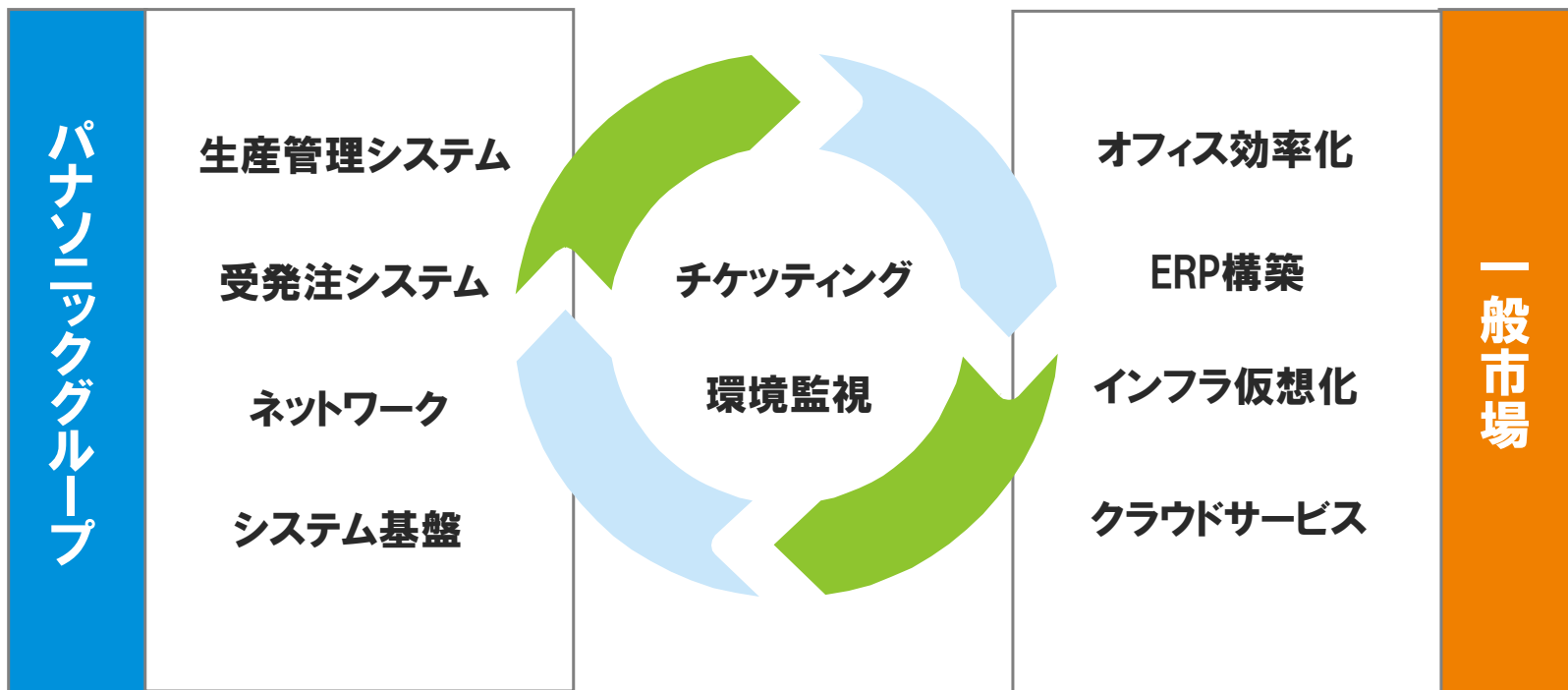
- ・パソコン、サーバ、通信機器類の販売
- ・ネットワーク工事、設備工事

お客様

構成比率は2014年3月期第1四半期末時点

☆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

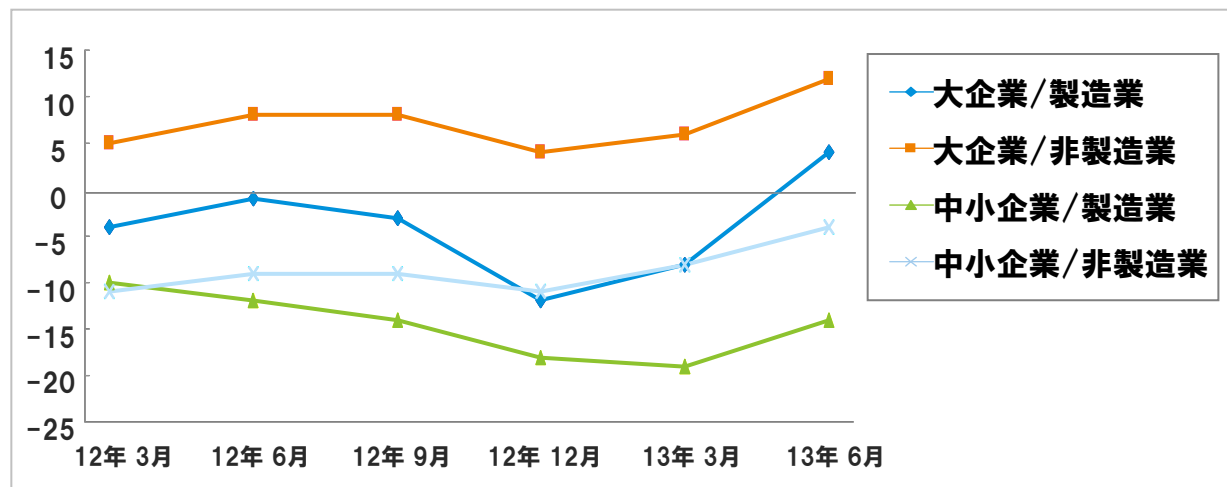
事業の進捗と今後の方針

景況感がプラスに転じ、投資計画も伸びる

【日銀短観 6月調査より】

業況判断指数(DI)

大企業を中心に改善傾向



(前年度比・%)

ソフトウェア投資計画

3月調査時に比べ

すべての規模の業種で

上方修正

⇒底入れの兆し

	2012年度		2013年度	
		修正率	(計画)	修正率
大企業	6.7	5.5	2.4	9.7
中堅企業	-0.7	7.8	6.7	3.9
中小企業	-5.4	1.2	6.5	11.5
全規模合計	4.8	5.5	3.3	9.0

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」

“新たな可能性”を創出する起爆剤



一般市場の強化

パナソニック
グループとの
ITコラボ

パナソニックGとの
パートナーシップ強化

もっと「新」「サービス」にこだわる

経営体質の強化

新市場拡大と顧客満足度最大化の「両立」

『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

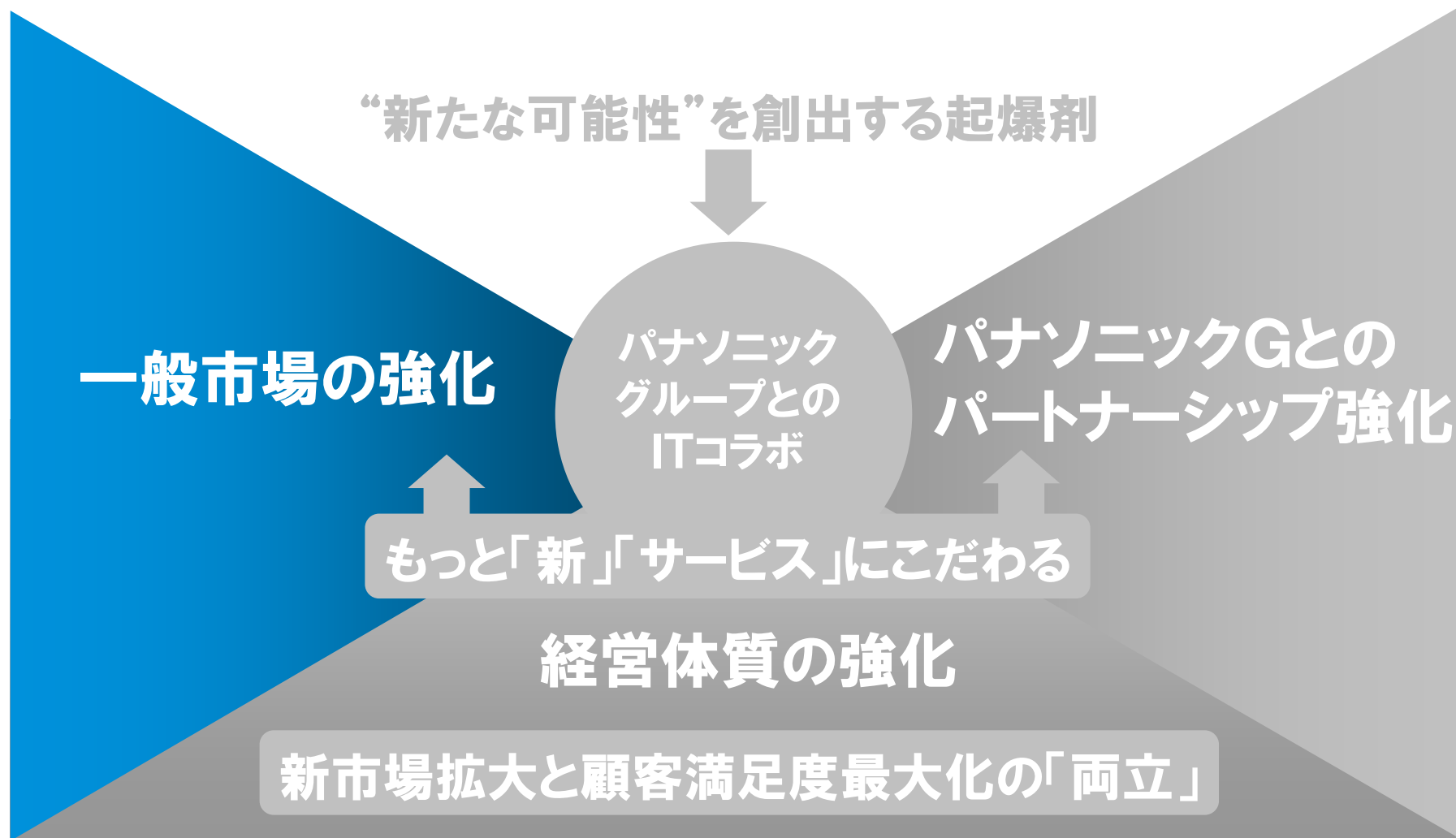
重点事業

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



大手金融業A社の海外向けインフラ構築を展開

【これまでの主な導入実績】

2008年

取引開始（インフラ統合基盤構築）



2010年

ビデオ会議システム 順次展開



2011年

シンククライアントシステム 導入支援



2013年

海外向けインフラ構築 展開中

大手製造業B社よりクラウドサービスを受注展開

【これまでの主な導入実績】

2011年

取引開始(Nexstructure クラウドサービス)
基幹システム向けサービス 一部稼動



2012年

基幹システム向けサービス 全面稼動
規模拡大にともなうサービス増



2013年

合理化・効率化促進ソリューション実証中

第1四半期の実績

(百万円)

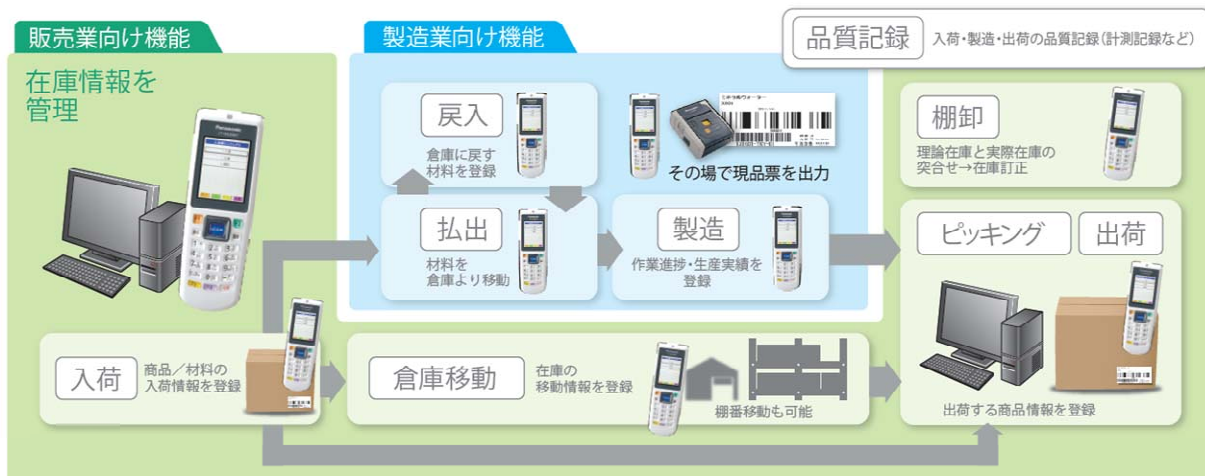
No.	重点事業	14.3期 1Q	14.3期 通期目標	進捗率 (%)
1	ICT基盤サービス	636	3,200	19.9
2	統合基幹業務SI	167	1,000	16.7
3	パナソニックグループとの連携	61	500	12.2
4	「新」の創出	0	300	0.2
	合計	865	5,000	17.3

統合基幹
業務SI

「無線ハンディターミナル連携
オプション for GRANDIT」を発売 (7/18)

- ・在庫・入出庫データの詳細管理機能を網羅
- ・バーコードを読み取るだけでデータを一元管理
- ・端末のシンクライアント化

➡ 即時性・正確性・効率性・セキュリティ性の向上



パナソニック
グループとの
連携

東映太秦映画村様 チケットティングシステム稼動（累計12例目）



【導入システム】

- チケット発券システム
- チケット売上管理システム
- 年間パスポート会員管理システム
- 入退場管理システム



チケットの発券業務 売上管理業務の効率化

“新たな可能性”を創出する起爆剤



一般市場の強化

パナソニック
グループとの
ITコラボ

パナソニックGとの
パートナーシップ強化

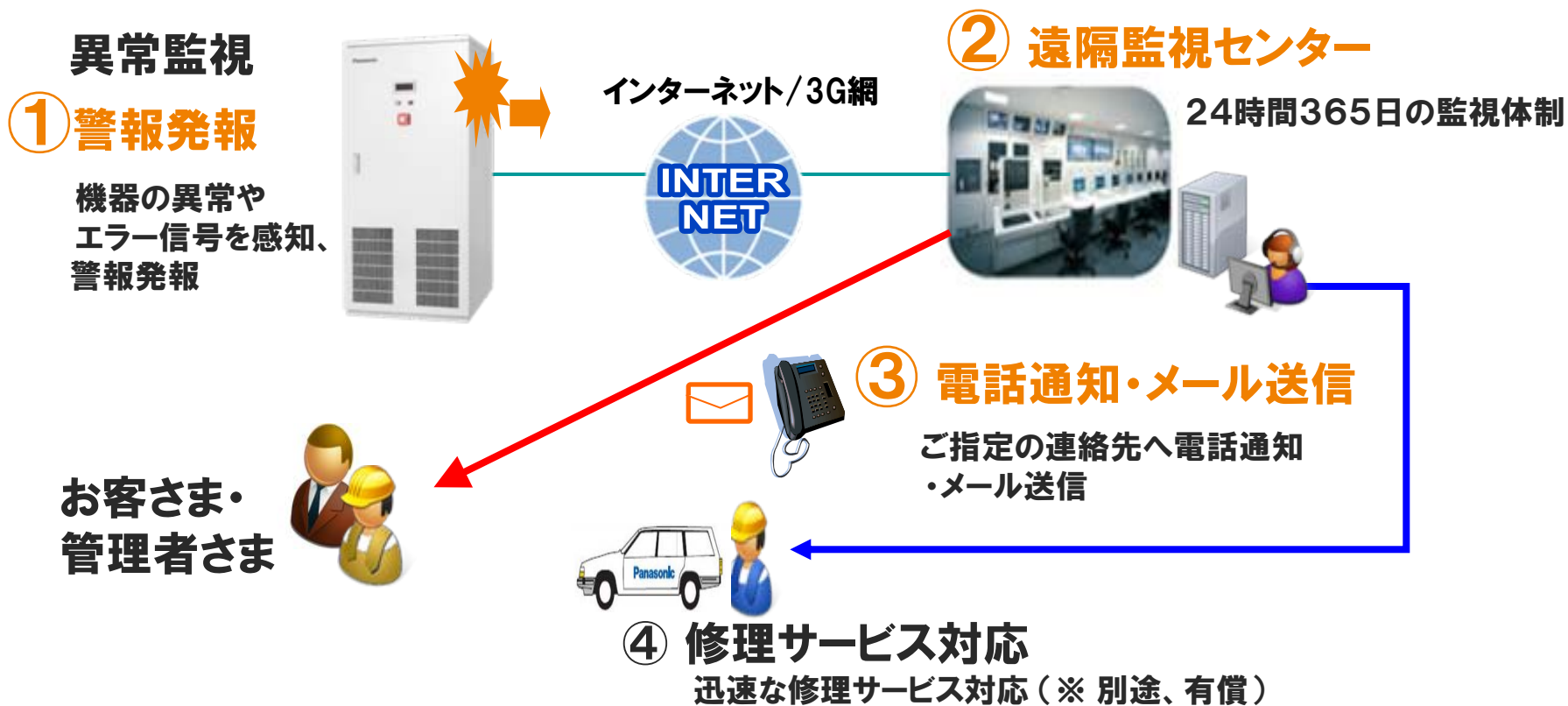
もっと「新」「サービス」にこだわる

経営体質の強化

新市場拡大と顧客満足度最大化の「両立」

M2M技術による「遠隔監視・エラー通報機能」が パナソニック「リチウムイオン蓄電システム」に採用(6/11発表)

信頼性の高い災害対策環境を提供(当社は①～③を担当)

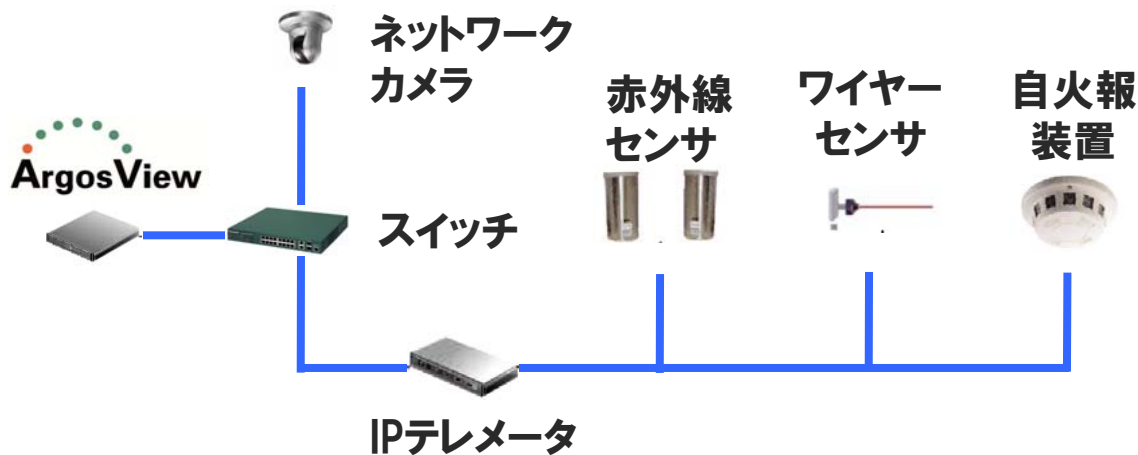


設備と連携し防犯・防災の監視を高度化・効率化 「ArgosView FacilitiesManager」発売 (7/4)

電力会社変電所の施設監視に
先行導入 (6月稼動)

パナソニック製品との連携ソリューション化
により差別化

システムイメージ



状態変化が起こると...



変化があった場所を
地図上で自動表示



変化があったセンサに
紐付いた画面を監視
モニターに自動表示

「教育ITソリューションEXPO」に共同出展

(パナソニック、パナソニック システムネットワークス社、当社)

【会期】5/15～5/17

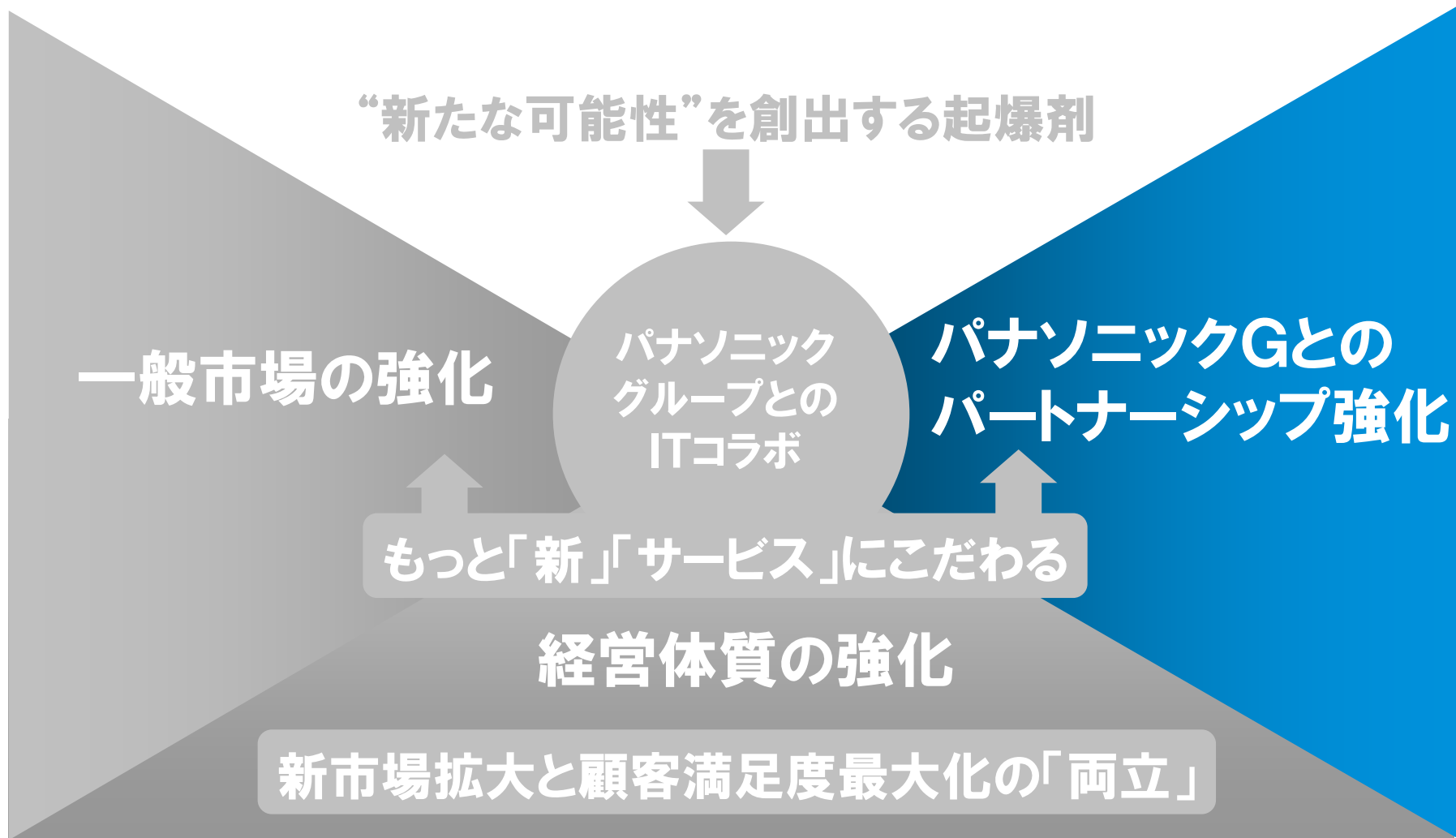
【出展社数】約600社

【来場者数】約2.5万人(イベント全体)

【当社出展ソリューション】

- ・授業配信システム
- ・学生行動可視化ソリューション
- ・PC教室用シンククライアント





「ワンパナソニック」後のさらなる発展へ ITをフル活用した成長戦略をサポート

成長戦略実現のための
システムサポート(連携)

グループ
新体制対応

グローバル化の急加速に
対応するITサポート

海外展開
サポート

WEBカタログ
スマートフォン・タブレット端末
対応システム構築

マルチデバイス
活用

成長と発展

マルチデバイス活用事例 (VAソリューションカタログ)

カタログ、パンフレット、
取扱説明書、ホームページ



現場ですぐに検索可能



スムーズな対面プレゼン



事務所PCで編集可能



(百万円)

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

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。