

2014年3月期 第2四半期 決算説明会

2013年 10月24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2四半期決算の概要

取締役経理部長 吉川達夫

- (1) 決算概況
- (2) 配当金・配当方針

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
- (2) 下半期に向けて

2014年3月期 第2四半期 決算説明会

2013年 10月24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

システムサービスの売上伸長が増収に貢献

2. 利益

増収・合理化による大幅増益

3. 受注残高

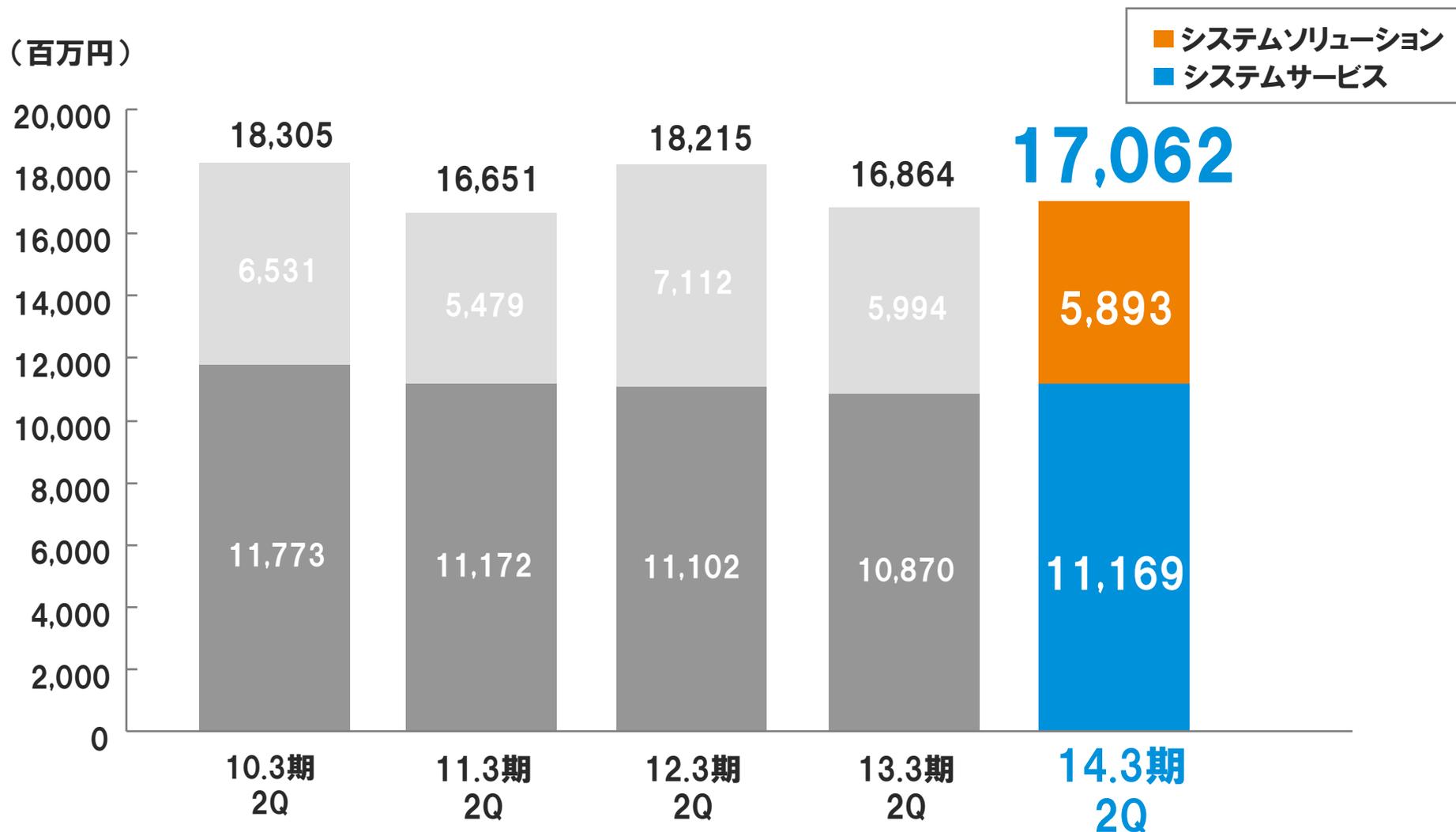
前期末から増加、前年同期まで至らず

増収増益、中間公表数値もクリア

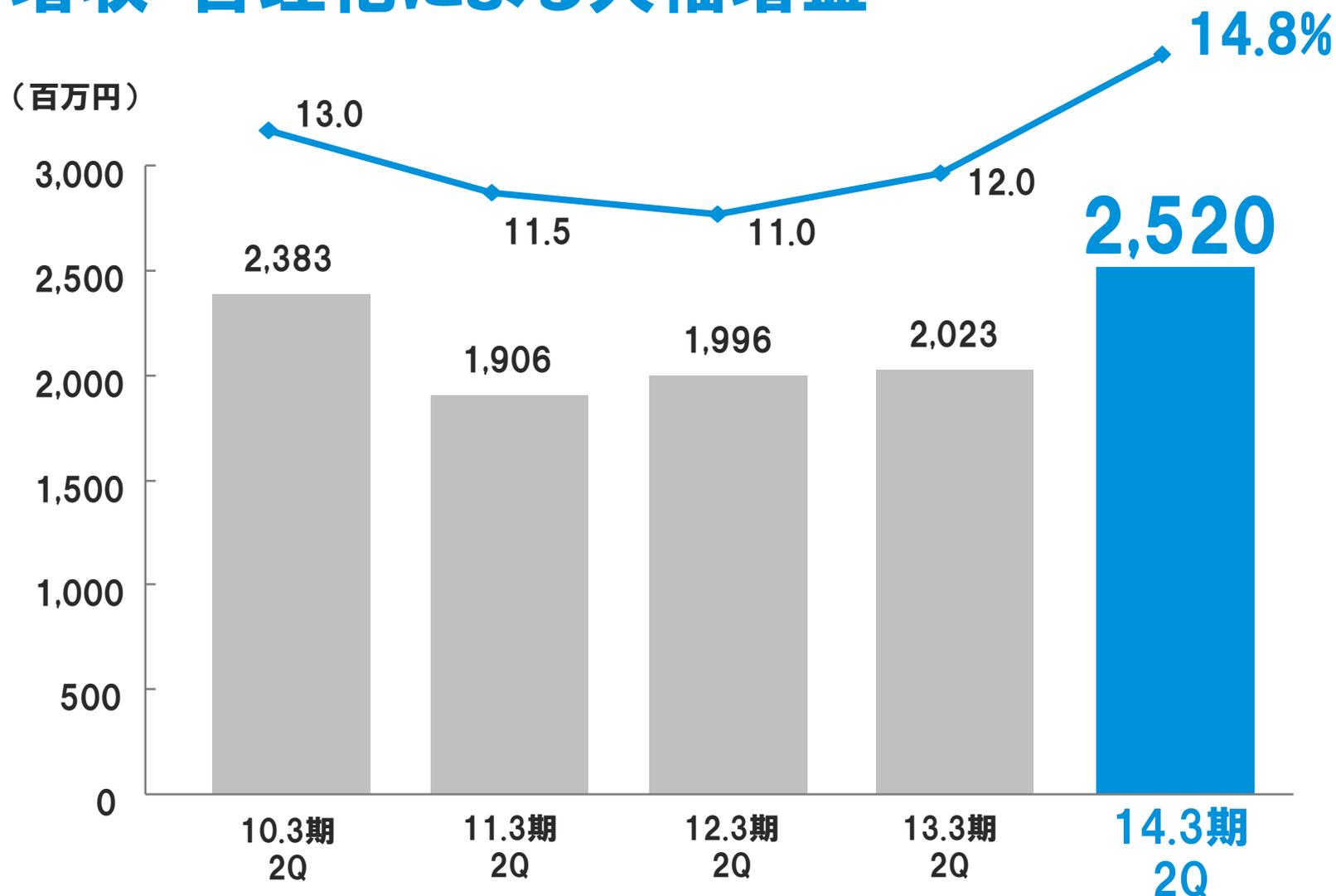
(百万円、%)

	13.3期2Q累計		14.3期2Q累計			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	16,864	-	17,062	-	101.2	16,900	36,000
営業利益	2,023	12.0	2,520	14.8	124.6	2,050	4,450
経常利益	2,033	12.1	2,529	14.8	124.4	2,050	4,450
四半期純利益	1,234	7.3	1,554	9.1	125.9	1,250	2,720

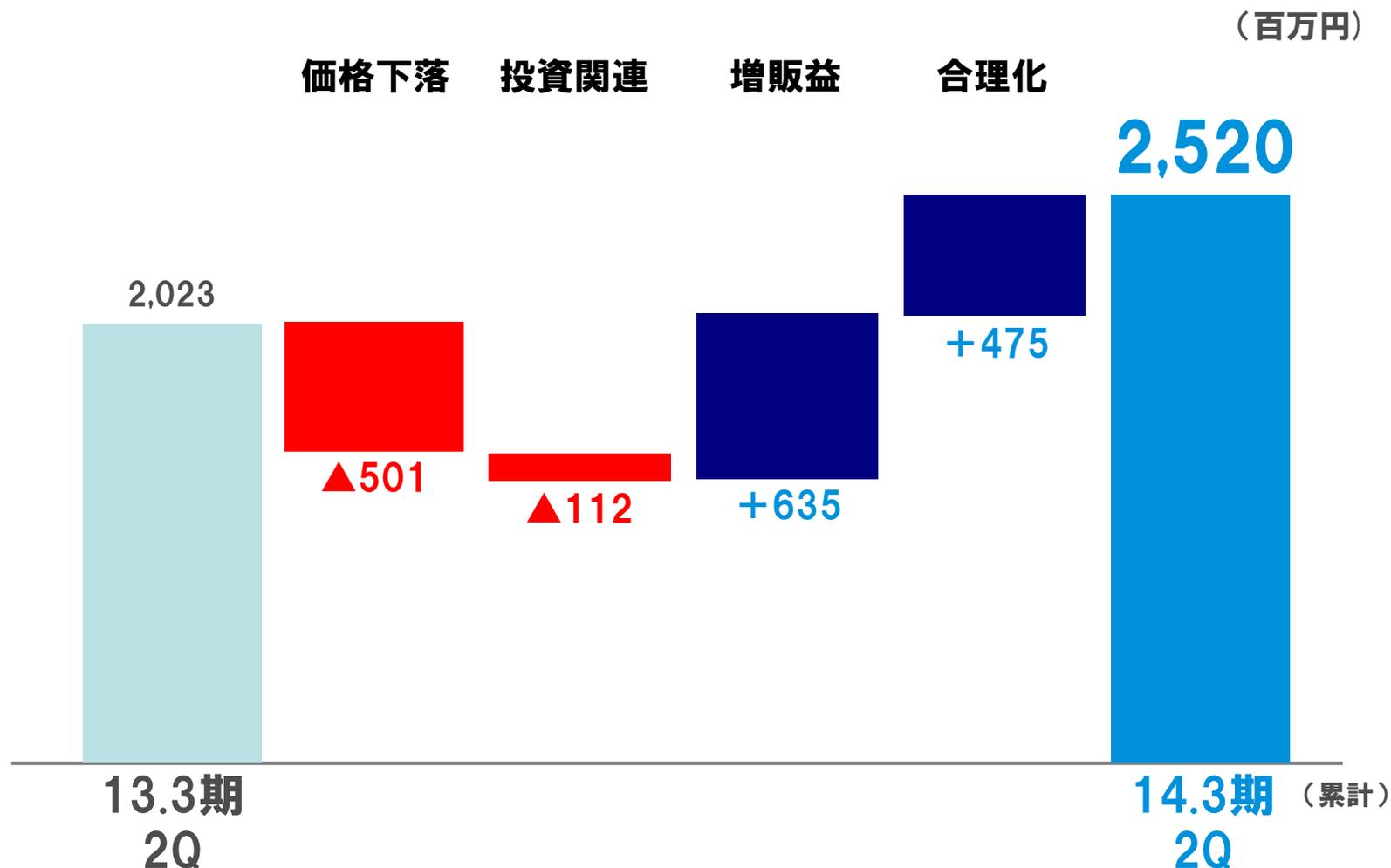
システムサービスの売上伸長が増収に貢献



増収・合理化による大幅増益

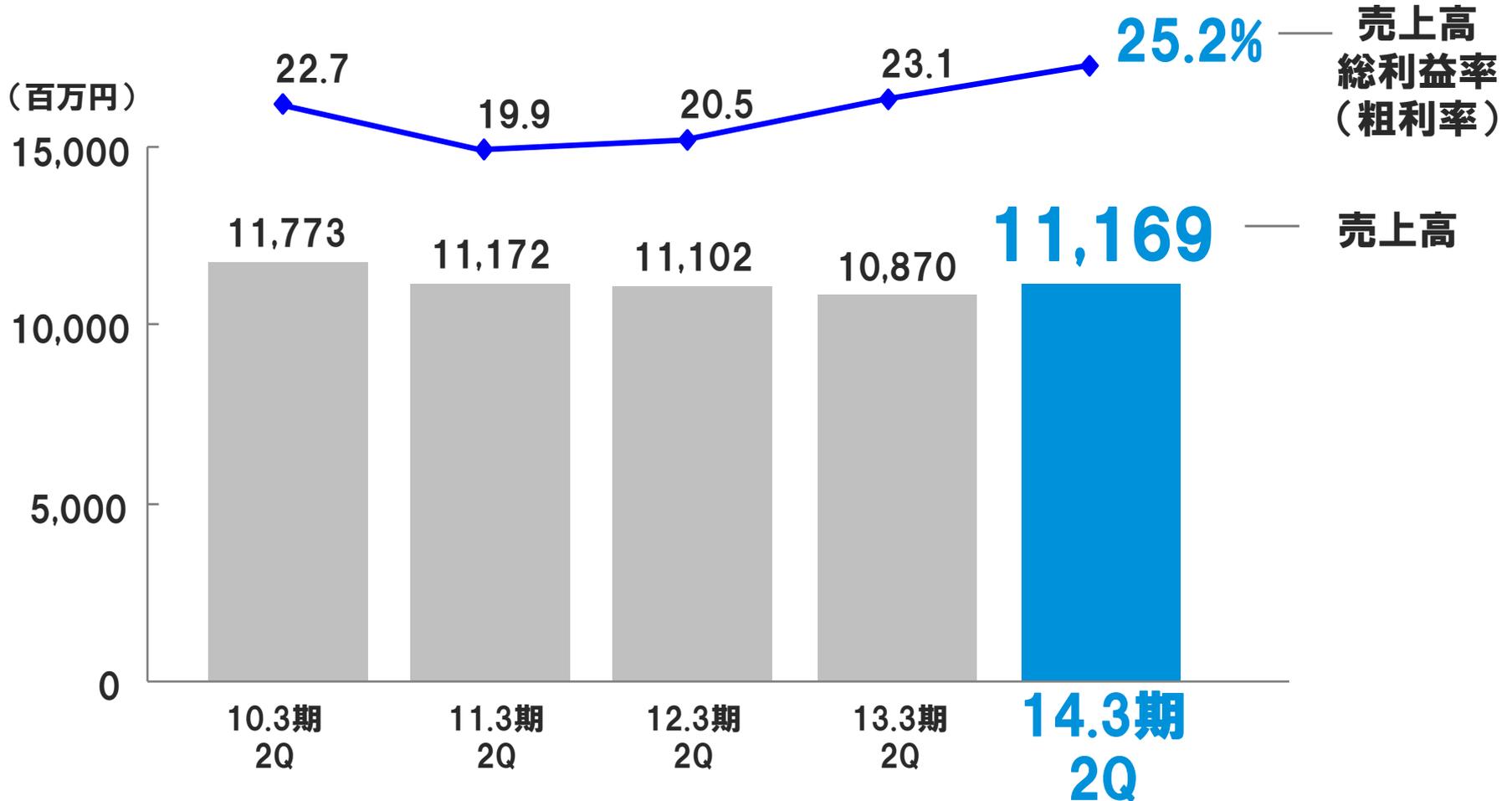


増収・合理化による大幅増益



〔システムサービス〕

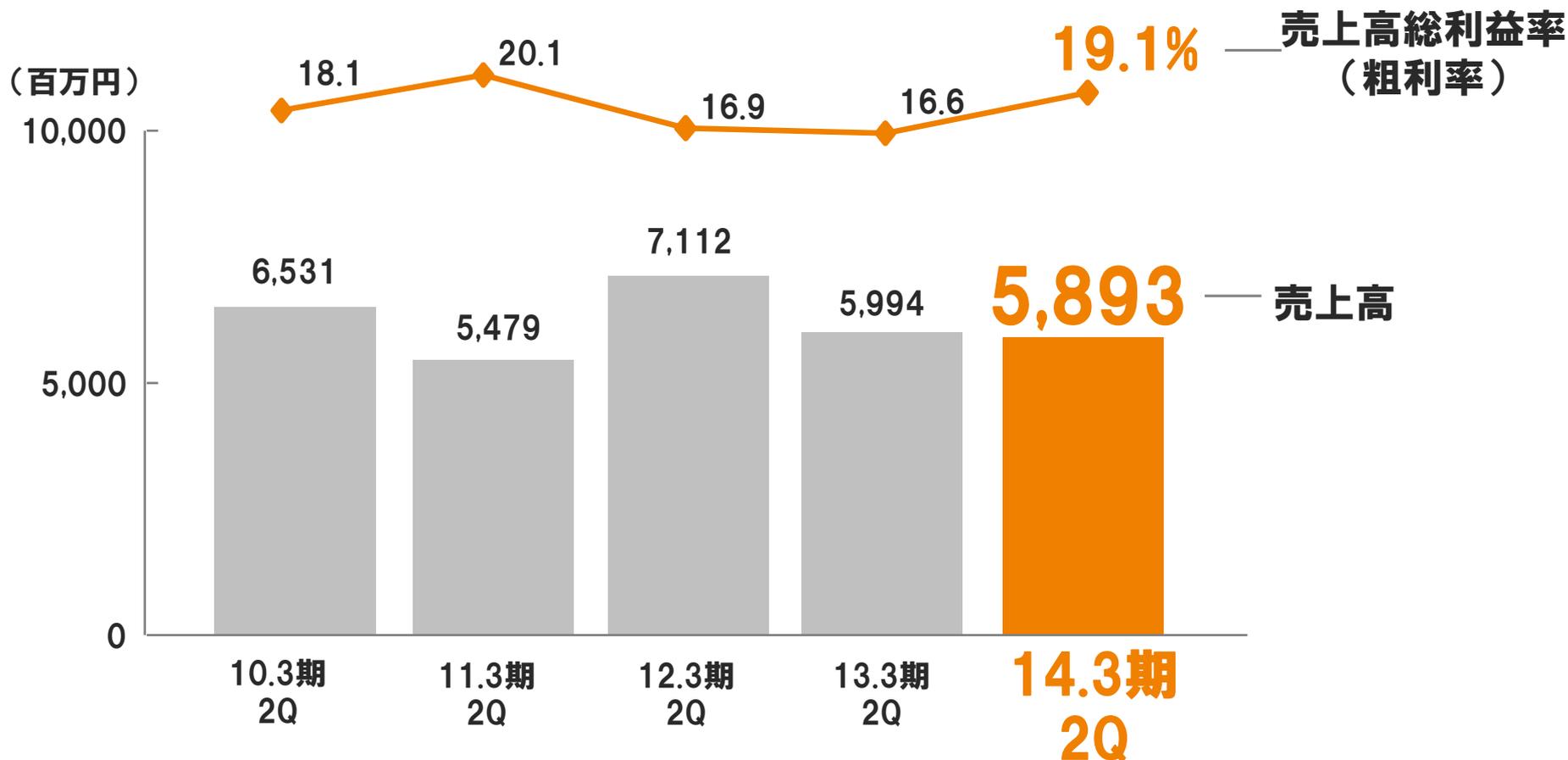
価格下落を新規案件増加でカバー、粗利率も大幅改善



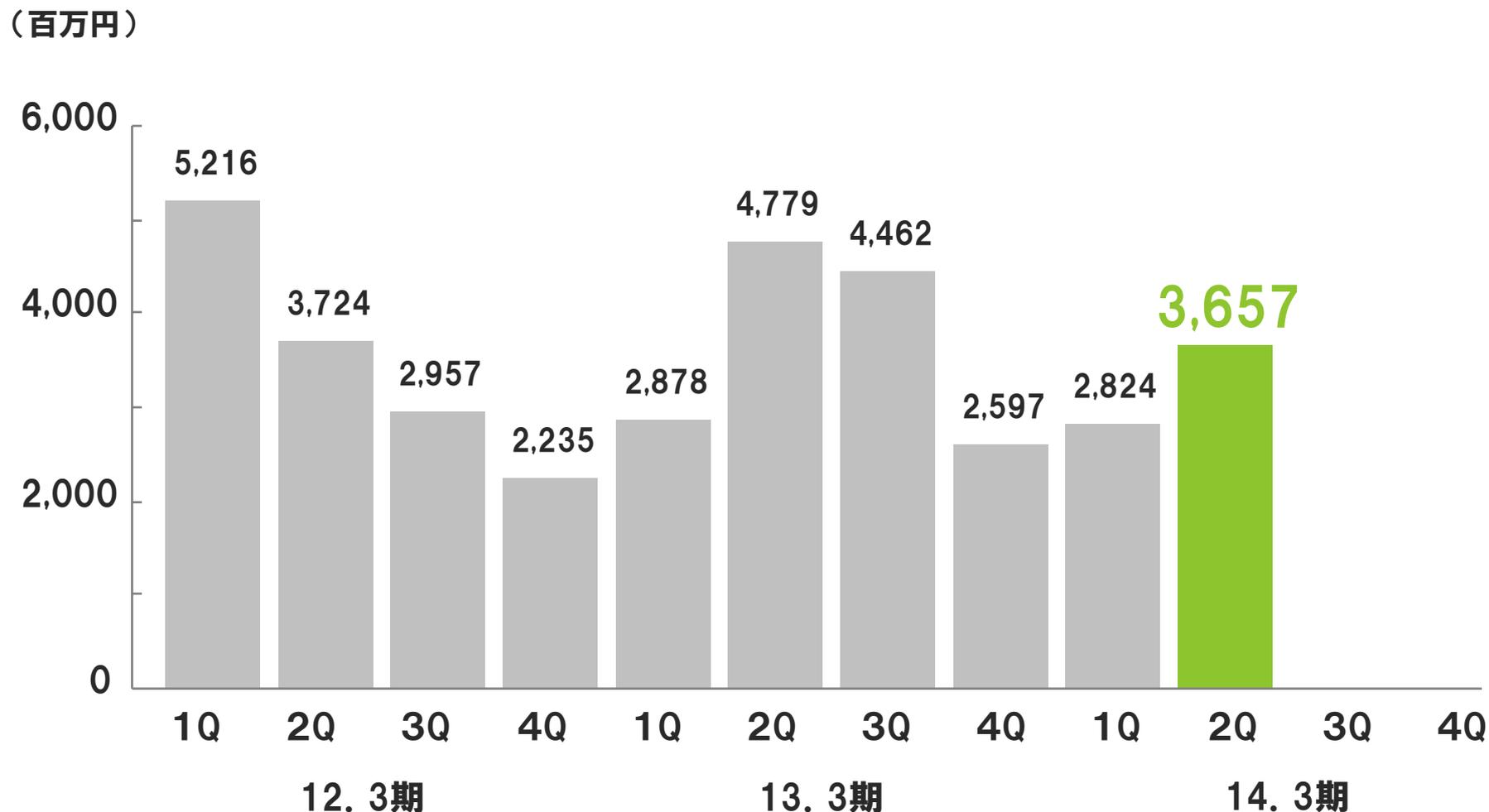
〔システムソリューション〕

※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

ソリューション案件増、機器販売減 粗利率は改善



前期末から増加、前年同期まで至らず



(百万円)

	13.3期		14.3期		
	金額	利益率	金額	前年同期比	利益率
売上高	35,178	—	36,000	102.3%	—
営業利益	4,424	12.6%	4,450	100.6%	12.4%
経常利益	4,411	12.5%	4,450	100.9%	12.4%
当期純利益	2,701	7.7%	2,720	100.7%	7.6%

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

2014年3月期 (計画)	安定配当	55円	配当性向
	業績連動配当	10円	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

2014年3月期 第2四半期 決算説明会

2013年 10月24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9月末現在)

従業員数 681人(2013年9月末現在)



システムサービス

65.5%



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

34.5%



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

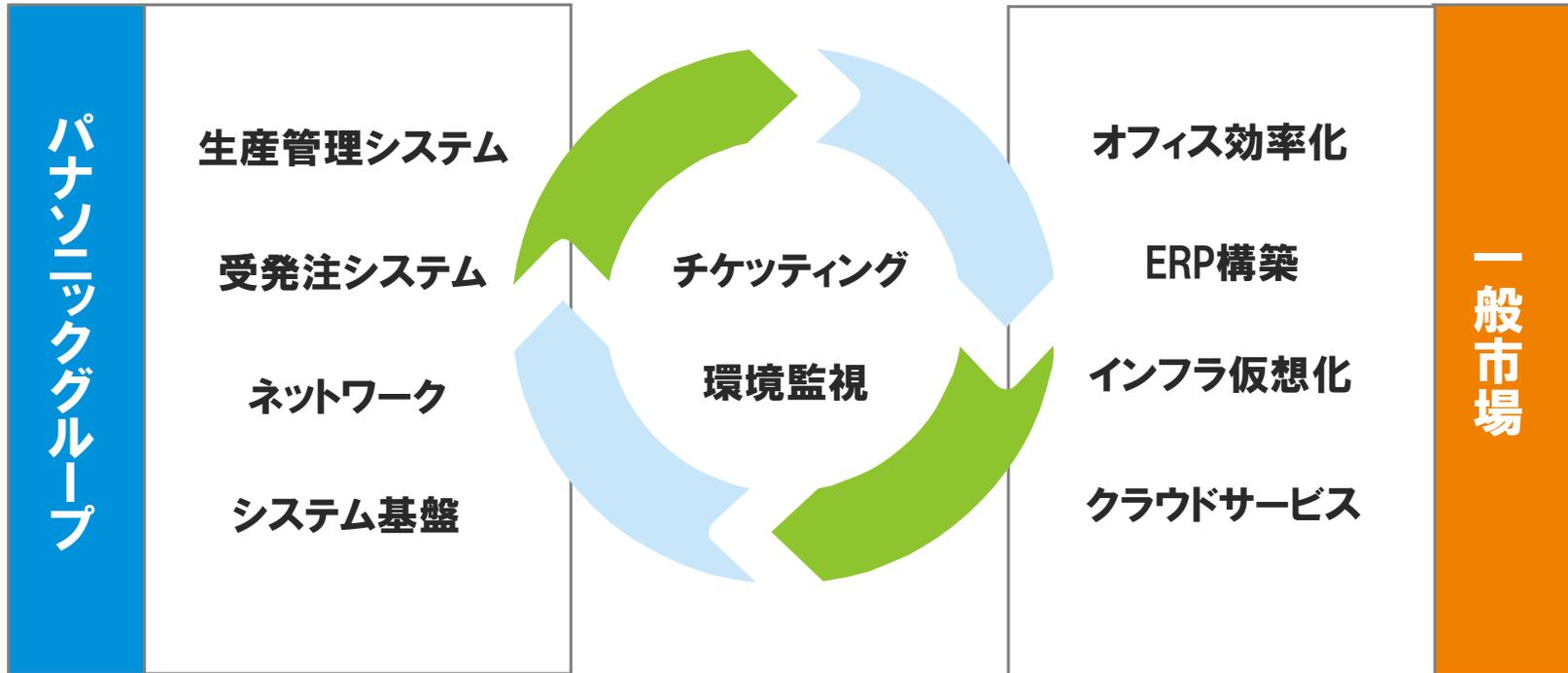
- ・パソコン、サーバ、通信機器類の販売
- ・ネットワーク工事、設備工事

お客様

構成比率は2014年3月期第2四半期末時点

☆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

『お客さま』軸 と 『商品』軸による事業展開

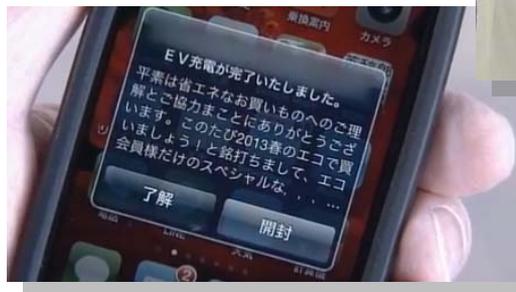
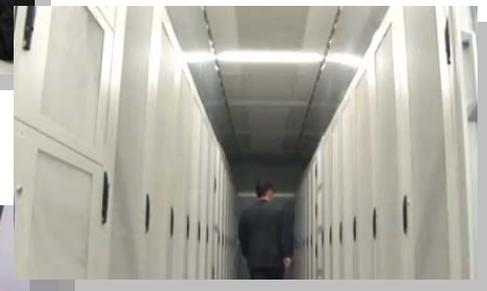
一般市場

パナソニックグループ

お客さま軸

商品軸

システムサービス
システムソリューション



上半期の振り返り

(百万円、%)

	13.3期2Q累計		14.3期2Q累計			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	16,864	-	17,062	-	101.2	16,900	36,000
営業利益	2,023	12.0	2,520	14.8	124.6	2,050	4,450
経常利益	2,033	12.1	2,529	14.8	124.4	2,050	4,450
四半期純利益	1,234	7.3	1,554	9.1	125.9	1,250	2,720

お客さま軸

(百万円)

	14.3期2Q累計 (前年同期比)	コメント
パナソニック グループ	13,721 (101.2%)	<ul style="list-style-type: none"> パナソニックES社成長戦略の軸となるIT改革支援が進む。 「パナソニックグループとの連携」事業は、大きな成果を得るまでには至らず。
一般市場	3,340 (101.2%)	<ul style="list-style-type: none"> 重点顧客への深耕により、IT基盤整備への参画が増大。 お客さまのさらなるIT利活用に向け、クラウドサービスの新企画・展開など“ITのサービス化”を推進。

商品軸

(百万円)

	14.3期2Q累計 (前年同期比)	コメント
システム サービス	11,169 (102.7%)	価格下落の影響を大きく受けたものの、パナソニックグループ・一般市場ともに新規システムの運用を受注したことで、全体では増収。
システム ソリューション	5,893 (98.3%)	パナソニックES社向けシステムおよび一般市場向け商材(MetaForce、文教市場シンクライアントなど)が好調に推移したが、機器販売等の減少により全体では減収。

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

2013～

真のビジネス
パートナーを
めざして

2010～

「現場力」で
一般市場への
展開拡大

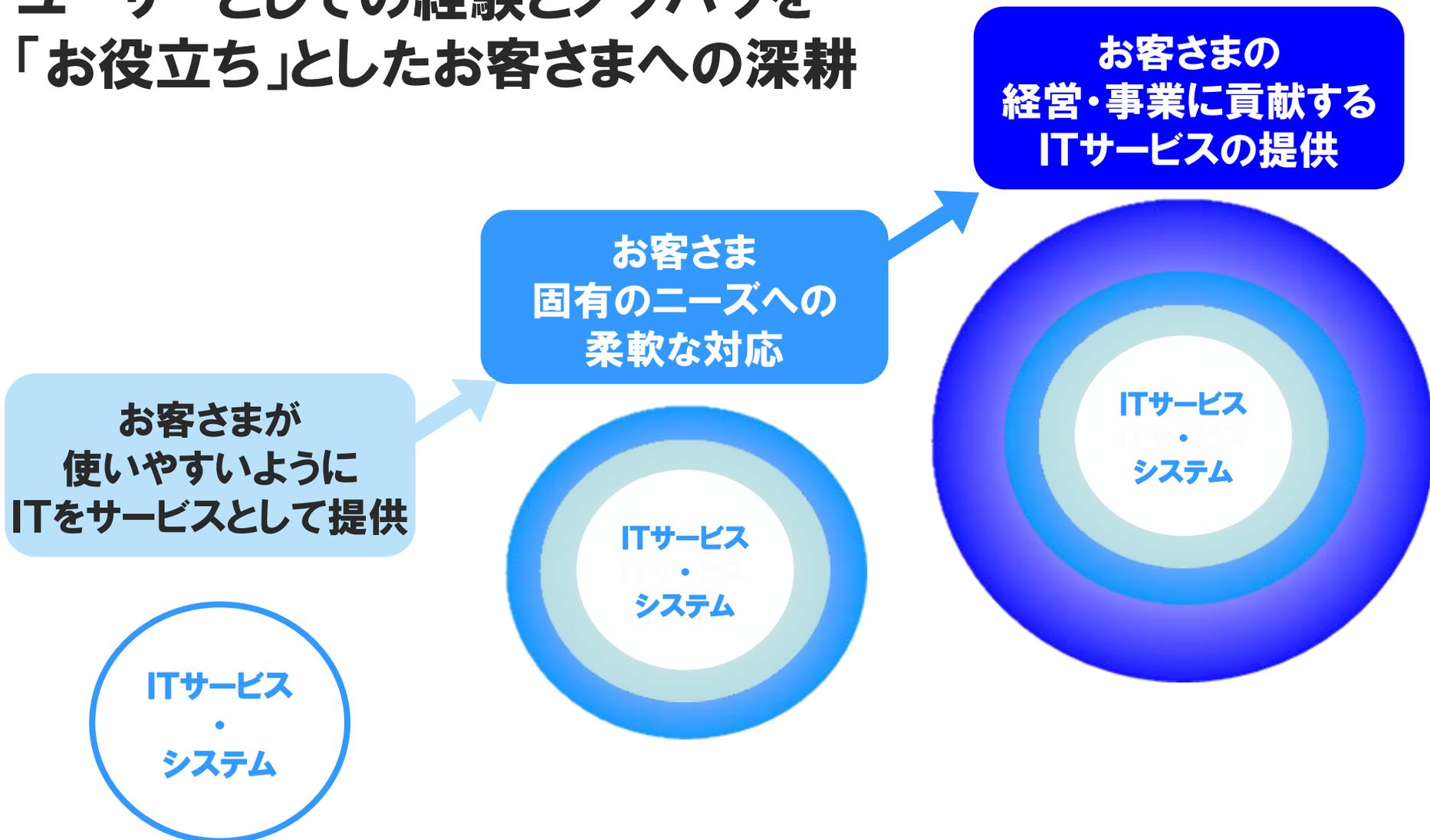
創成期

一般市場
への挑戦

グループ内
IT環境の
整備・確立

社内部門

ユーザーとしての経験とノウハウを 「お役立ち」としたお客さまへの深耕



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

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

システムサービス

システムソリューション

重点事業

1 ICT基盤サービス

2 統合基幹業務SI

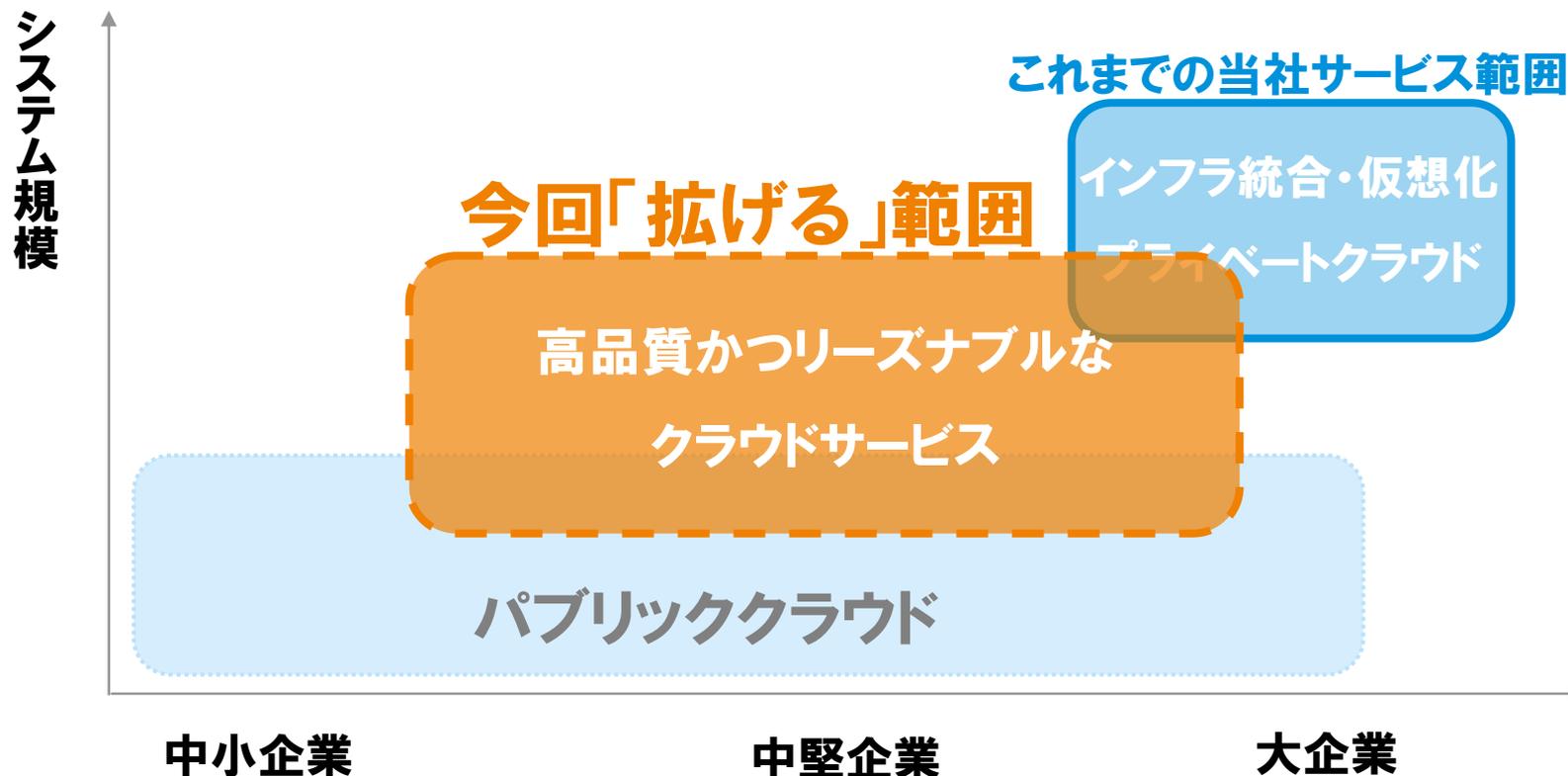
3 パナソニック
グループとの連携

4 「新」の創出

	14.3期 2Q累計	14.3期 通期目標	(百万円) 進捗率
① ICT基盤サービス	1,640	3,200	51.3%
② 統合基幹業務SI	362	1,000	36.2%
③ パナソニック グループとの連携	129	500	25.9%
④ 「新」の創出	10	300	3.5%
合 計	2,142	5,000	42.8%

ICT基盤
サービス

「Nexstructure サーバサービス」
提供範囲を拡大 (8/1サービス開始)



➡ クラウド対象システムの範囲・導入企業を広げる

統合基幹
業務SI

販売管理システム MetaForce メタフォース クラウド版 提供開始 (10/1~)



建築関連 流通・卸業界の基幹となる 販売管理システムをクラウド化

導入目標: 2015年度末 100社



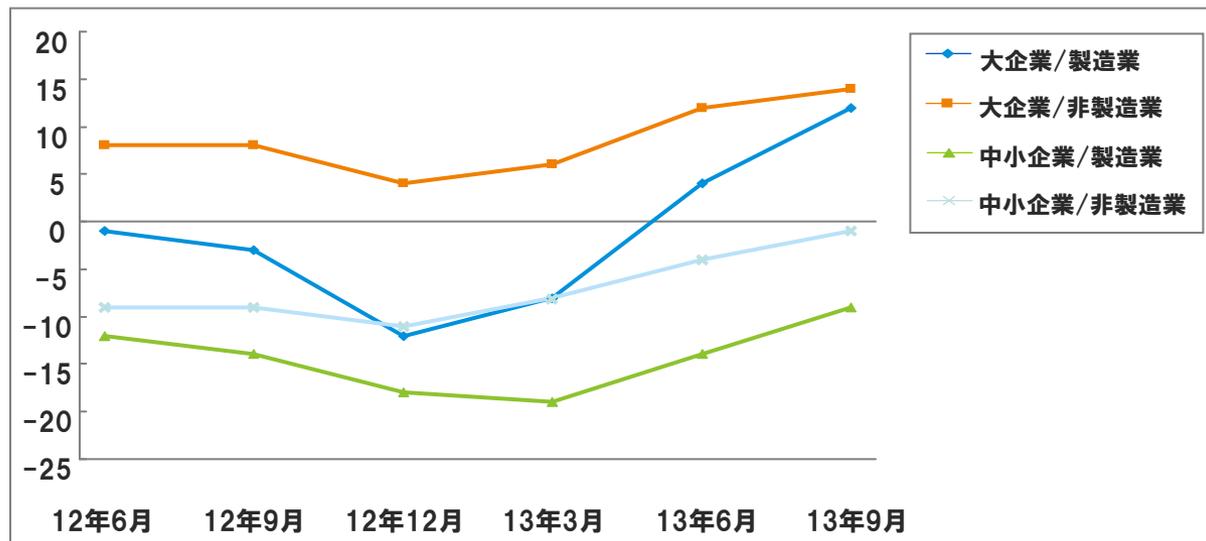
下半期に向けて

景況感は大きく改善、計画通りの投資実行が焦点

【日銀短観 9月調査より】

業況判断指数(DI)

大企業製造業で
前回調査より8ポイント上昇



(前年度比・%)

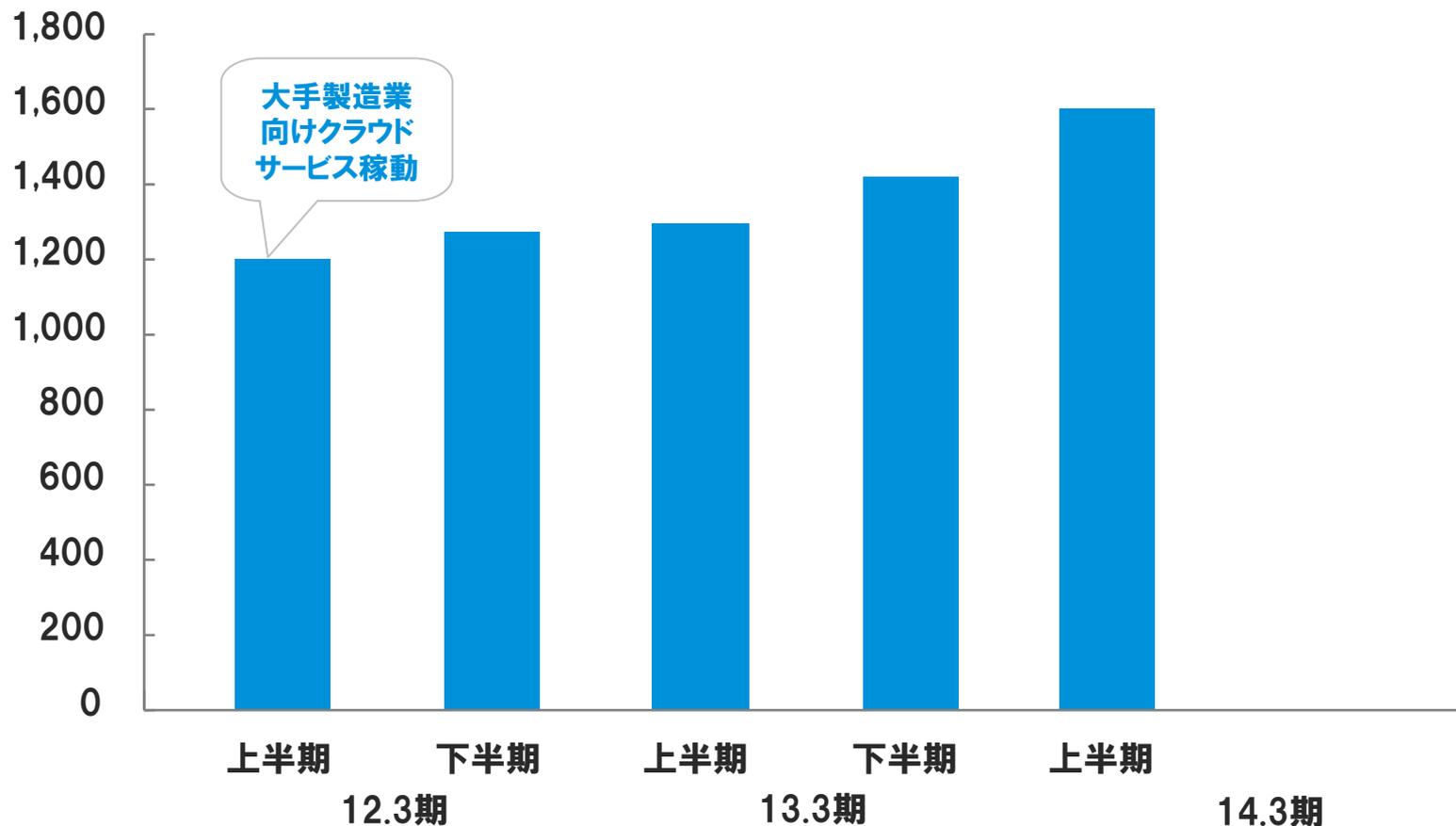
ソフトウェア投資計画

12年度比で増加を維持したものの、大企業ではわずかに下方修正

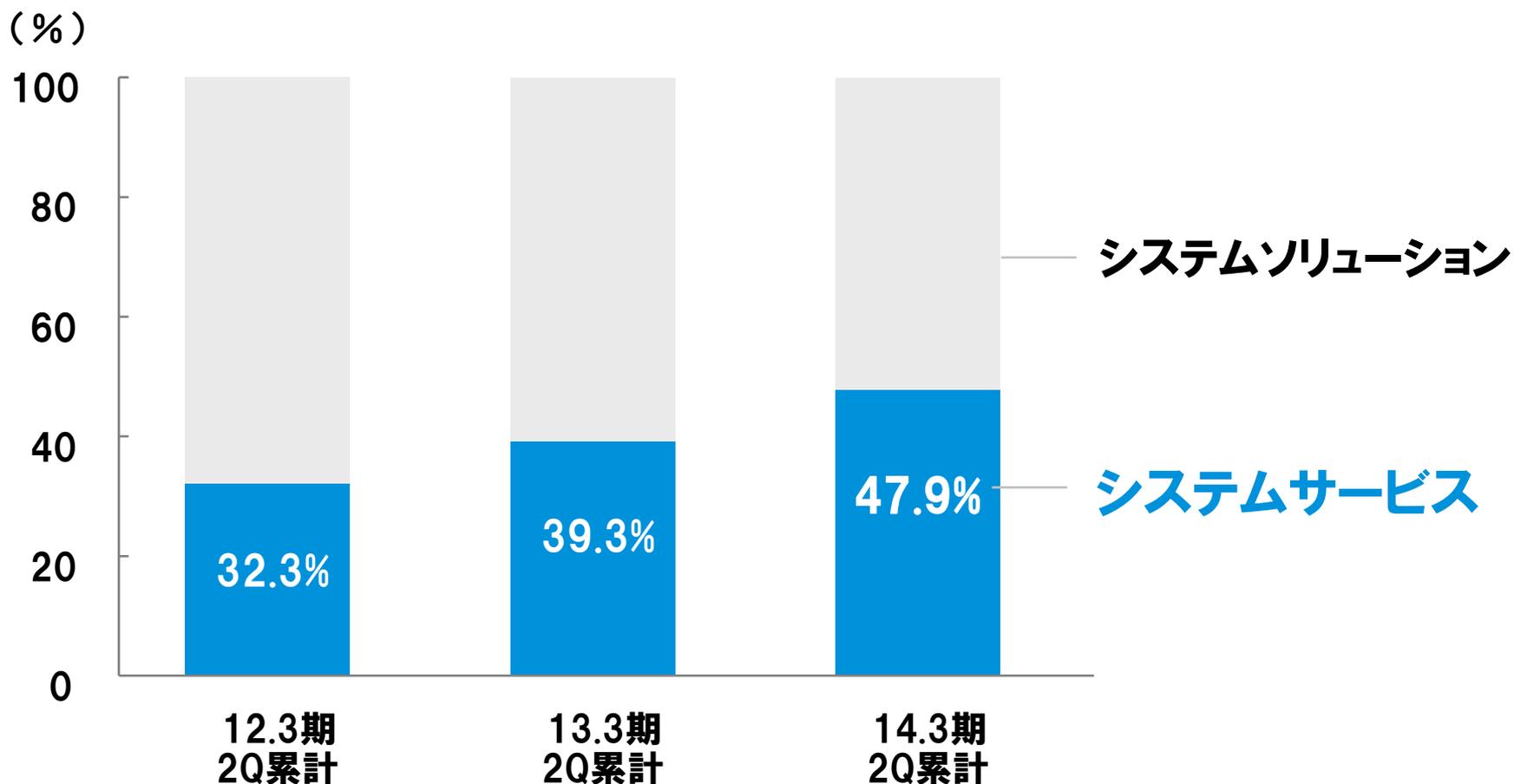
	2012年度		2013年度	
		修正率	(計画)	修正率
大企業	6.7	-	2.2	-0.2
中堅企業	-0.7	-	8.3	1.6
中小企業	-5.4	-	15.8	8.7
全規模合計	4.8	-	3.9	0.6

一般市場向けシステムサービス売上が伸長

(百万円)



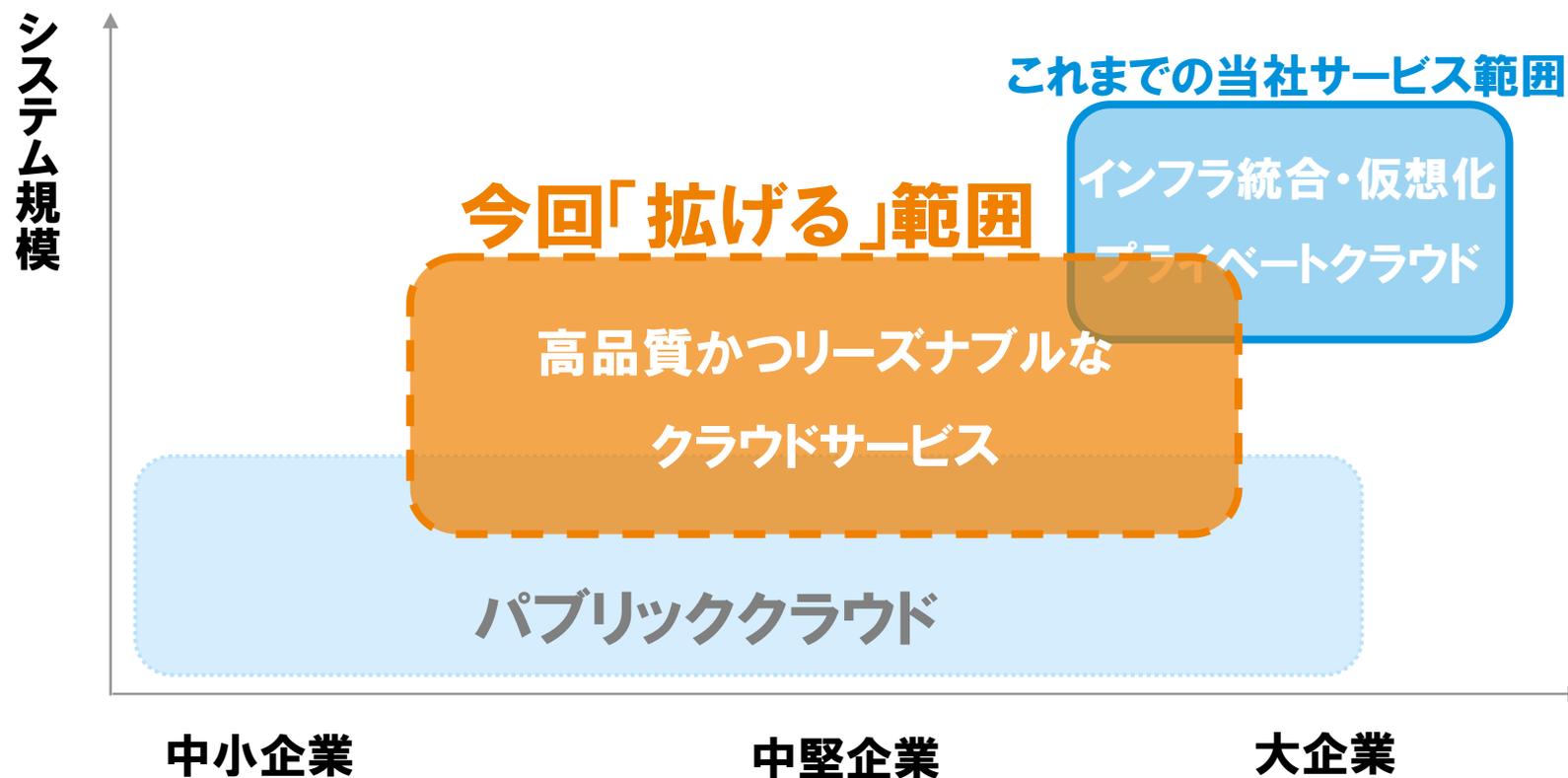
“ITのサービス化”への取り組み拡大で システムサービスのウエイトが増加



- ・ **大手製造業向け業務合理化ソリューション
（12月稼動予定）**
- ・ **大型観光施設向けチケットティングシステム
（3月初旬オープン）**
- ・ **競技場施設向け販売管理システム
（4月運用開始）**

いずれも“ITのサービス化”による課金

「Nexstructure サーバサービス」による環境提供 (8/1提供開始)



➡ クラウド対象システムの範囲・導入企業を広げる

“働き方革新”をITで支援（ES社との連携）

タブレットやスマートフォンを活用し、時間や場所にとらわれない新しいビジネススタイルを実現する仕組みの提供

お客さま向けサービス(4月～)

見積ツール



現場での
商品検索



事務所PC
との連携

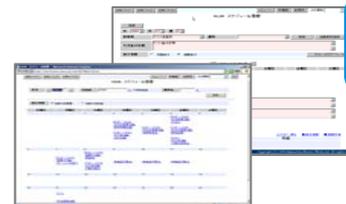


ES社内向けサービス(10月～)

メール・
スケジュール



日報・顧客管理



(百万円)

	14.3期	15.3期	16.3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。