発行済株式総数 10,656,000株　株主数 4,363名

株式の状況

2013年
9月30日現在

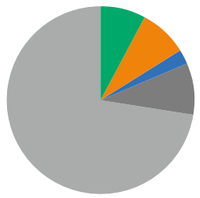
▌大株主

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
パナソニック株式会社	6,787	63.69
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	550	5.16
パナソニックIS自社株投資会	255	2.39
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	107	1.01
CREDIT SUISSE SECURITIES (EUROPE) LIMITED PB OMNIBUS CLIENT ACCOUNT	84	0.79
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	69	0.64
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口6）	40	0.38
THE BANK OF NEW YORK - JASDECTREATY ACCOUNT	38	0.36
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口3）	37	0.35
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口1）	37	0.35

持株比率は自己株（372株）を控除して計算しております。

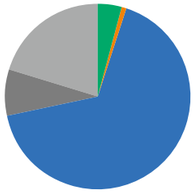
株式分布状況（　）は比率

●所有株数別



- 1～999株 847,861株（7.96%）
- 1,000～4,999株 875,434株（8.21%）
- 5,000～9,999株 267,205株（2.51%）
- 10,000～99,999株 963,500株（9.04%）
- 100,000株以上 7,702,000株（72.28%）

●所有者別



- 金融機関（22名） 472,500株（4.43%）
- 証券会社（26名） 66,131株（0.62%）
- その他の法人（54名） 7,101,900株（66.65%）
- 外国法人等（84名） 876,806株（8.23%）
- 個人・その他（4,177名） 2,138,663株（20.07%）

会社概要

2013年12月31日現在

商号	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
資本金	1,040百万円
事業内容	情報サービス事業
従業員数	681名（連結）※2013年9月30日現在

連結子会社

- パナソニック ネットソリューションズ株式会社
  資 本 金：70百万円
  事業内容：グループウエアの開発など
- ヴイ・インターネットオペレーションズ株式会社
  資 本 金：60百万円
  事業内容：セキュリティシステムの開発など

役員

代表取締役社長	前川 一博
代表取締役副社長	岡島 万樹
常務取締役	久野 晃
常務取締役	黒野 尚
取締役	髙崎 修一
取締役	吉川 達夫
取締役	中川 隆広 ※1
取締役	古田 英範 ※1
監査役	中林 裕二
監査役	岩橋 誠 ※2 ※3
監査役	古澤 英治 ※2
執行役員	田中 啓介
執行役員	大西 元
執行役員	前田 孝
執行役員	前川 満
執行役員	丸山 博儀

※1 社外取締役　※2 社外監査役　※3 株式会社東京証券取引所が指定を義務付ける一般株主と利益相反が生じる恐れのない独立役員として指定。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会　3月31日 剰余金の配当　3月31日、9月30日
単元株式数	100株
上場証券取引所	東京証券取引所　市場第一部
証券コード	4283
公告方法	電子公告 当社ホームページに掲載いたします。ただし事故その他やむを得ない事由によって、電子公告により行うことができないときは、日本経済新聞に掲載して行います。

● 株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について

証券会社に口座を開設されている株主さまは、住所変更等のお届出およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主さまは、右記の電話照会先にご連絡ください。

株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関

東京都千代田区丸の内一丁目４番１号　三井住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人事務取扱場所

大阪市中央区北浜四丁目5番33号　三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

郵便物送付先

〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号　三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

電話照会先

0120-782-031

インターネットホームページ

http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html

● 特別口座について

株券電子化前に「ほふり」（株式会社証券保管振替機構）を利用されていなかった株主さまには、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座（特別口座といいます。）を開設しております。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先にお願いいたします。

※本紙に記載された社名および製品名などは、それぞれ各社の商標または登録商標です。

この冊子に関するお問い合わせ先　電話 06-6906-2801（代表）

Panasonic

■特集 02
■導入事例 03
■トピックス 03
■株式の状況 04
■会社概要 04
■株主メモ 04

株主通信 第16期 第3四半期

2013（平成25）年4月1日～2013（平成25）年12月31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
http://is-c.panasonic.co.jp/　証券コード：4283

将来に向けた投資を行いつつも増益確保

株主のみなさまには日頃から格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。
当第3四半期連結累計期間は、景気回復の裾野が広がる一方で企業のIT投資にはやや慎重な動きが見られましたが、当社グループはクラウドサービスの受注拡大などにより着実に売上を伸ばすことができました。利益につきましても、積極的な投資を行いつつも増益を確保し、さらに、第3四半期連結累計期間としては過去最高の営業利益率12.7%を達成することができました。
当期も残りあとわずかとなりましたが、最後まで気を緩めることなく、計画達成に向けた取り組みを推し進めてまいります。
株主のみなさまにおかれましては、なお一層のご指導・ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長　前川一博

第3四半期累計期間で最高の営業利益率

Q 第3四半期における積極投資とは?

A 将来に向けた設備増強・基盤強化を行いました。

上半期までの好業績を受け、将来の事業拡大に向けた設備増強と基盤整備を行いました。具体的にはクラウドサービス展開を推進するための設備投資やアプリ基盤の増強、営業力・提案力強化のための要員確保などを行いました。

Q サービス化ビジネスの進捗は?

A 順調に受注を拡大しています。

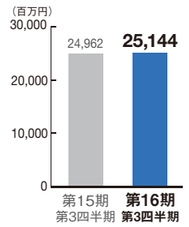
2013年8月にスタートしたNextructureサーバサービス、10月にスタートしたMetaForceクラウド版など、新たなサービスが順調に受注を伸ばしています。また、今年3月以降、大型観光施設や競技場施設向けサービスも稼動する予定です。

Nextructure サーバサービス［2013年8月スタート］	運用中6件
Metaforce クラウド版［2013年10月スタート］	運用中1件／構築中3件／内示1件
大型観光施設向け クラウドサービス	2014年3月稼動予定
競技場施設向け 販売管理サービス	2014年3月稼動予定

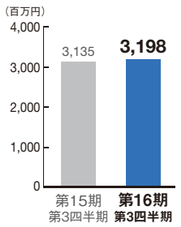
連結業績ハイライト

ポイント
- クラウドの受注拡大など、システムサービス売上の伸長が増収に貢献。
- 上半期までの高収益を受け、将来に向けた設備投資・基盤強化を行いながらも増益を維持。

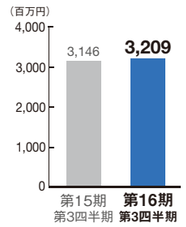
［売上高］
251億44百万円 UP
（前年同期比 0.7%増）



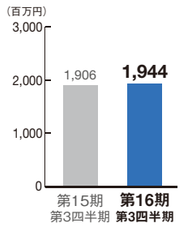
［営業利益］
31億98百万円 UP
（前年同期比 2.0%増）



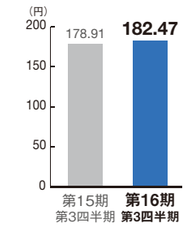
［経常利益］
32億09百万円 UP
（前年同期比 2.0%増）



［四半期純利益］
19億44百万円 UP
（前年同期比 2.0%増）



［1株当たり四半期純利益］
182円47銭 UP
（前年同期比 3円56銭増）



◆特◆集◆

ホームページをリニューアル！

問題解決の手掛かり提供へ

当社は、2013年12月16日に自社ホームページ（http://is-c.panasonic.co.jp/）をリニューアルいたしました。
新しいホームページでは「問題解決の手掛かりを提供する」ことをコンセプトに、コンテンツの大幅な見直しを実施しました。
具体的には、自社商品に加えて「関連商品」「コラボ商品」についても掲載することで、ソリューションとしての構成をイメージしやすくしたほか、ニーズ別・市場別・商品別などお客さまの閲覧方法に応じた多彩なコンテンツの入口を設けることにより、お客さまが閲覧したいページに辿り着きやすい構成としました。
また、ITを活用するうえで旬のキーワードや注目の商品などを紹介する「Pick UP」コーナーの設置など、サイト訪問時の満足度がさらに高まるようなコンテンツも充実させております。当社は今後もみなさまのお役立ちにつながるホームページをめざし、継続した改良を進めてまいります。

POINT リニューアル6つのポイント

1. 掲載コンテンツの拡充
2. お客さまの検索方法に応じた多彩な「入口」の設置（図参照）
3. 「Pick UP」コーナーの新設（図参照）
4. お客さまに必要な情報をまとめた「商品詳細」
5. お客さま視点でソリューション別にまとめた「商品一覧」
6. パナソニックホームページ（法人サイト）からのリンク

POINT 検索方法に応じた多彩な入口
ニーズ別・市場別・商品別など閲覧方法に応じた多彩なコンテンツの入口を設置。閲覧したいページにより素早くアクセスできるようになりました。

ISの“今”をお知らせ 最新トピックス

基本情報はこちら 会社情報・IR情報

POINT 「Pick UP」コーナー
ITを活用する上で欠かせない旬のキーワードや注目の商品などを紹介するコーナーを新設。お客さまの情報収集に貢献します。（定期更新）

当社のさまざまな取り組み 動画でご紹介

受賞 コーポレートサイトランキングでダブル受賞！

当社コーポレートサイト（投資家向け情報、企業情報等 http://is-c.panasonic.co.jp/）は、2013年11月21日に発表された日興アイ・アール株式会社の「2013年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング」において全上場企業のうち135位にランクインし、初めて「最優秀サイト」に選ばれました。同ランキングでは、昨年の「優秀サイト」（168位）に続き、2年連続の選定となります。
また、2013年11月25日に発表された大和インベスター・リレーションズ株式会社の「2013年インターネットIR表彰」では全上場企業のうち121位にランクインし、「優良賞」に選ばれました。同表彰では初受賞となりました。
当社は今後も、株主さまをはじめとするステークホルダーのみなさまに分かりやすい情報発信を行ってまいります。

企業ホームページ 最優秀サイト 2013 日興アイ・アール 総合ランキング
Internet IR 優良賞 2013 Daiwa Investor Relations

導入事例

東映太秦映画村様

チケット売り場の窓口業務を大幅効率化！

背景と課題

東映京都撮影所の公開と時代劇世界の構築を特色とする映画のテーマパークとして、大人から子供まで年間80万人超のお客さまを集める東映太秦映画村様。
こちらでは2011年より開業最大規模のリニューアルを進めており、現在も続々と新アトラクションをオープンしています。このことによる入場者数の増加を見込んで、受付業務の強化を目的とした入場者管理システムの見直しが検討されました。
これまで使われていたシステムは、約20年前に自社開発したもの。しかし年月を経るごとにシステムと実際の運営との間でギャップが生まれていき、今では人の手でカバーする部分が多くなっていたのです。ミスの生じやすい手作業の部分を自動化すること、そして導入後も時流に合わせて機能を拡張できること。この2点が新システムに求められていました。

東映太秦映画村様
時代劇撮影を見学し、オープンセットやイベント、アトラクションを通じて時代劇の世界を体験できるテーマパーク。1975年の開業以来、5,800万人を超えるお客さまが入場しています。
http://www.toei-eigamura.com/

簡単な直感操作、誰でも1日でマスター可能

効果と提案

このご要望に対して当社は、特に課題となっていた団体予約管理に加え、将来的には施設全体の販売管理までも見据えた、拡張性を持つシステムをご提案。その第一弾として、窓口の発券受付業務と年間パスポートの発行を行う、チケッティングシステムの導入が決定しました。
2ヶ月という脅威のスピードで構築を行い、2013年4月に本格稼動開始。膨大な券種情報をすべてシステム上で管理できるようになり、窓口でお客さまをお待たせする時間を大幅に短縮できました。タッチパネル式の操作画面もわかりやすく、新しい担当者へのシステム教育はわずか1日で終えられるということです。

さらなるシステム拡張も検討

構想

効率化できたのはチケット発券業務だけではありません。これまではExcelで管理していたチケット発券データの集約も、ワンクリックで自動出力できるように。レジ締めや日報出力などの業務負担削減に大きく貢献しました。
東映太秦映画村様では、当初からの計画である団体予約管理や、アトラクション施設の入場管理など、さらなる取り組みにも意欲を見せています。

トピックス

流通・卸業向け販売管理システム「MetaForce」のクラウド版を提供開始

当社は10月1日より、流通・卸業向け販売管理システム「MetaForce（メタフォース）」のクラウド版を提供開始しました。
「MetaForce」は、2002年にオンプレミス（社内運用）型システムとして発売以来、既に80社以上の企業に導入いただいています。今回新たにクラウドサービスとしてご提供することにより、従来に比べ低コストで、かつ迅速な運用開始が可能になりました。当社は、重点商材である「MetaForce」について、2015年度末までに100社（主に年商10～100億円の中堅企業）へ導入することをめざしてまいります。

MetaForce メタフォース

ソロエル株式会社と間接材購買サービス「SOLOEL」導入ソリューションで協業

当社は、アスクル株式会社のグループ会社のソロエル株式会社と協業し、ソロエル社の提供するサービス「SOLOEL」の拡販に向けた取り組みを本格的に開始しました。
「SOLOEL」は、2008年にスタートし、既に15企業グループ351社（2013年12月末日現在）に利用されている間接材購買サービスです。
この協業では、ソロエル社がサービス運用、サービス進化を担当、当社はお客さまへの「SOLOEL」の提案、お客さま側基幹システムと「SOLOEL」との連携、サプライヤさま側システムと「SOLOEL」との連携、サービスイン後の運用定着化、利用促進、効率化推進を担当します。