

## 2017年3月期 第2四半期 決算説明資料



※本資料に記載された意見や予測につきましては、資料作成時点での弊社の判断に基づき作成したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。  
また、様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績や結果とは異なる場合があります。  
※掲載されている会社名と製品名はそれぞれ各社の商標または登録商標です。



1. 2017年3月期 第2四半期 決算概要
2. 事業環境と下期の取組み
3. 2017年3月期 業績予想
4. 中期経営計画2015の進捗
5. 参考資料

# **1.2017年3月期 第2四半期 決算概要**

## 上期 実績サマリー

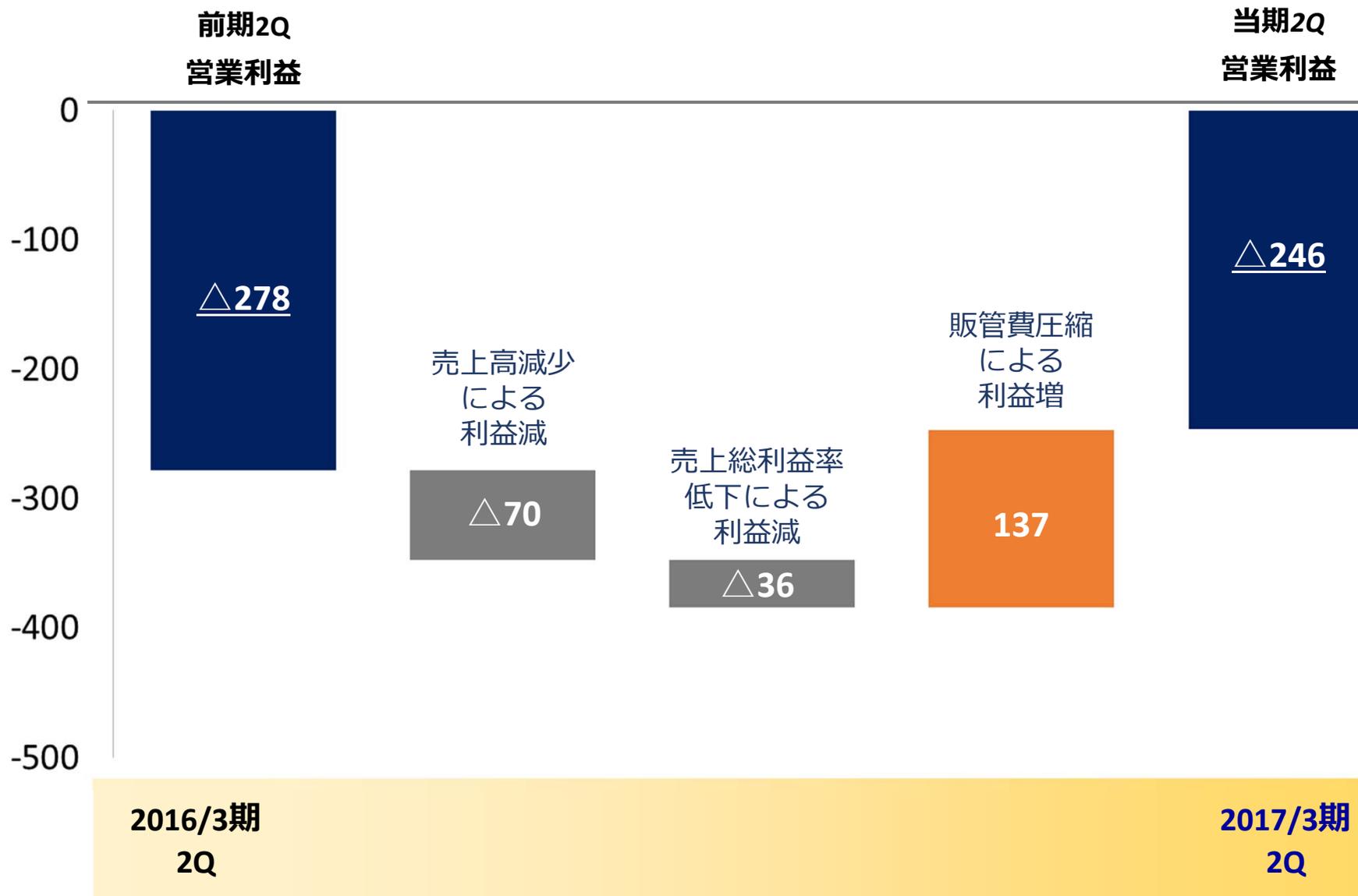
前年度上期に機器販売主体のインフラ構築系大規模案件の計上があった影響などにより前期比減収

(単位：百万円)

	2016年3月期 2Q	2017年3月期 2Q	前年同期比 (下段:増減率)
売上高	7,416	6,917	△498 (△6.7%)
営業利益	△278	△246	+31 (-)
経常利益	△267	△246	+21 (-)
当期純利益	△308	△261	+47 (-)

# 営業利益変動要因

(単位：百万円)



# 事業区分別（セグメント別）業績ハイライト

## <システム開発事業>

（単位：百万円）

	2016/3 2Q	2017/3 2Q	前年同期比
売上高	4,761	4,516	△5.1%
営業利益	△9	△73	—

- 金融系、メディア系において新規案件を獲得
- 医療系において感染症事業の新規案件を獲得
- 官庁系、公共系、運輸系において既存案件終了後の代替案件が不足

## <SI事業>

（単位：百万円）

	2016/3 2Q	2017/3 2Q	前年同期比
売上高	1,820	1,628	△10.5%
営業利益	△31	△20	—

- 独立行政法人国際協力機構の新規案件を獲得
- ERP事業において大手コンサルティング会社との協業拡大
- ホテルソリューション事業への深耕

# 事業区分別（セグメント別）業績ハイライト

## <その他>

(単位：百万円)

	2016/3 2Q	2017/3 2Q	前年同期比
売上高	835	771	△7.6%
営業利益	△180	△36	—

- 新事業において農業ICT関連の受注獲得
- 運用・保守等のサポートサービス事業の受注が増加
- 製品販売系の体制見直しにより販売費を削減

## **2. 事業環境と下期の取組み**

## IT業界

- 景気の先行き不透明感による情報化投資の抑制リスク
- 新たな価値創出や競争力の強化を目指す「攻め」のIT投資需要
- IoTやフィンテック関連の市場拡大
- IT人材の不足、競合他社との競争激化

## 当社

- ERP、金融分野の需要増加
- 新規チャネルからの引き合い増加

## ■ 確実な受注と売上確保

- ・ 下期見込み案件の確実な取り込み
- ・ 新規チャネルからの引き合いへ対応  
計画的な要員リソースのシフトやビジネスパートナーとの連携により体制提案、新規受注獲得へ
- ・ プラットフォーム技術の戦略的活用  
業務システムとプラットフォームを一体化した提案を強化することにより、顧客価値の拡大と受注規模を拡大

## ■ 売上総利益率の改善

- ・ プロジェクト管理の徹底による不採算プロジェクトの発生抑制、製造原価の更なる低減

## **3. 2017年3月期 業績予想**

## 2017年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期 (予想)
<b>売上高</b>	16,382	15,988	17,700
<b>営業利益</b>	2	63	500
<b>経常利益</b>	65	128	420

## **4. 中期経営計画2015の進捗**

# 次の50年を見据えた「中期経営計画2015」

## 基本方針

**1. 既存事業の収益性向上と安定化**

---

**2. ポートフォリオの多様化**

---

**3. 経営基盤の整備、改革**

---

## 1. 既存事業の収益性向上と安定化

### <システム開発事業>

#### ■ 顧客軸から業種・業務軸への転換

特定の業種に強みを持ち、付加価値の高い事業を展開

今期の取り組み:金融事業の強化

- ・ 銀行系周辺業務から主要業務へ参入を推進
- ・ 要員リソースのシフト、技術・スキル保有者の確保、育成

### <SI事業>

#### ■ ERP事業における売上高、利益額の拡大

- ・ SAP、Bizf、IFSのビジネス拡大
- ・ コンサルティング会社との協業拡大
- ・ 要員リソースのシフト、技術者教育強化による要員増員

## <フロンティア事業(新事業)>

### ■ 農業ICT

自社パッケージソリューション「OGAL」の展開

- ・ NECソリューションイノベータ(株)と共同展開  
現在 全国9箇所の農園で稼働中、下期に増加見込み
- ・ 政府の熟練農家の技術保護と新規就農支援の予算活性化  
(平成28年度補正予算 革新的技術開発・緊急展開事業等)

### ■ 医療・ヘルスケア

健康管理サポートサービス

「LifeRoute(ライフルート)」の展開

- ・ 企業および自治体向け展開推進、  
経済産業省 実証事業\*への参画等

\*次世代ヘルスケア産業協議会 健康投資ワーキンググループ  
企業保険者が有する個人の健康・医療情報を活用した行動変容に向けた検討会



## <フロンティア事業(新事業)>

### ■ 生産性改善コンサルティングサービス

バーチャルサポートセンター（VSC）の推進体制強化

- ・金融業、サービス業を中心に5社に支援
- ・小売業、物流業に展開を拡大

バーチャルサポートセンター（VSC）とは

- ・ホワイトカラー\*の低付加価値業務を奪い取り、付加価値の高いものへとダイナミックに組み替えていく手法、生産性を3週間で2倍に
- ・従来の数ヶ月がかりの生産性改善手法とは異なり、初日から効果を発揮
- ・ITサービス、小売、物流、保険、銀行業など  
業種・業務を問わずに適用が可能

\*マーケティング、営業、購買、人事、財務、経理、管理職など



## <経営基盤の整備、改革>

### ■ プロジェクト横断機能の更なる強化

- 横串を入れたプロジェクト管理の徹底

### ■ 社員のスキル向上、活カアップ

- PM力向上に向けた研修制度、資格取得制度の充実

PMP資格取得者数 122名 (上期 16名合格) 2016年9月末時点

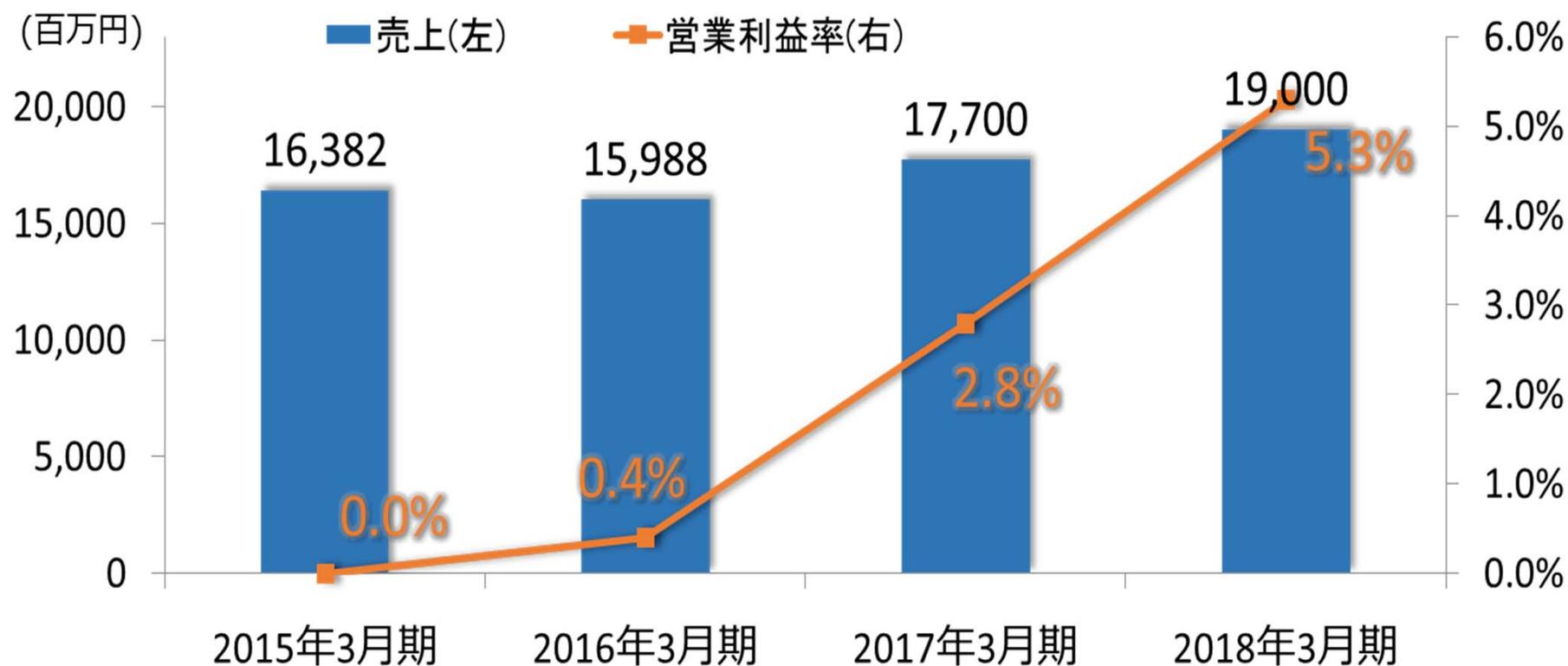
- 社員参加型経営改善活動

「IKI<sup>2</sup>！プロジェクト」継続



写真:PM研修の様子

# 中期経営計画 数値目標(連結)



	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
売上(百万円)	16,382	15,988	17,700	19,000
営業利益(百万円)	2	63	500	1,000
営業利益率(%)	0.0%	0.4%	2.8%	5.3%

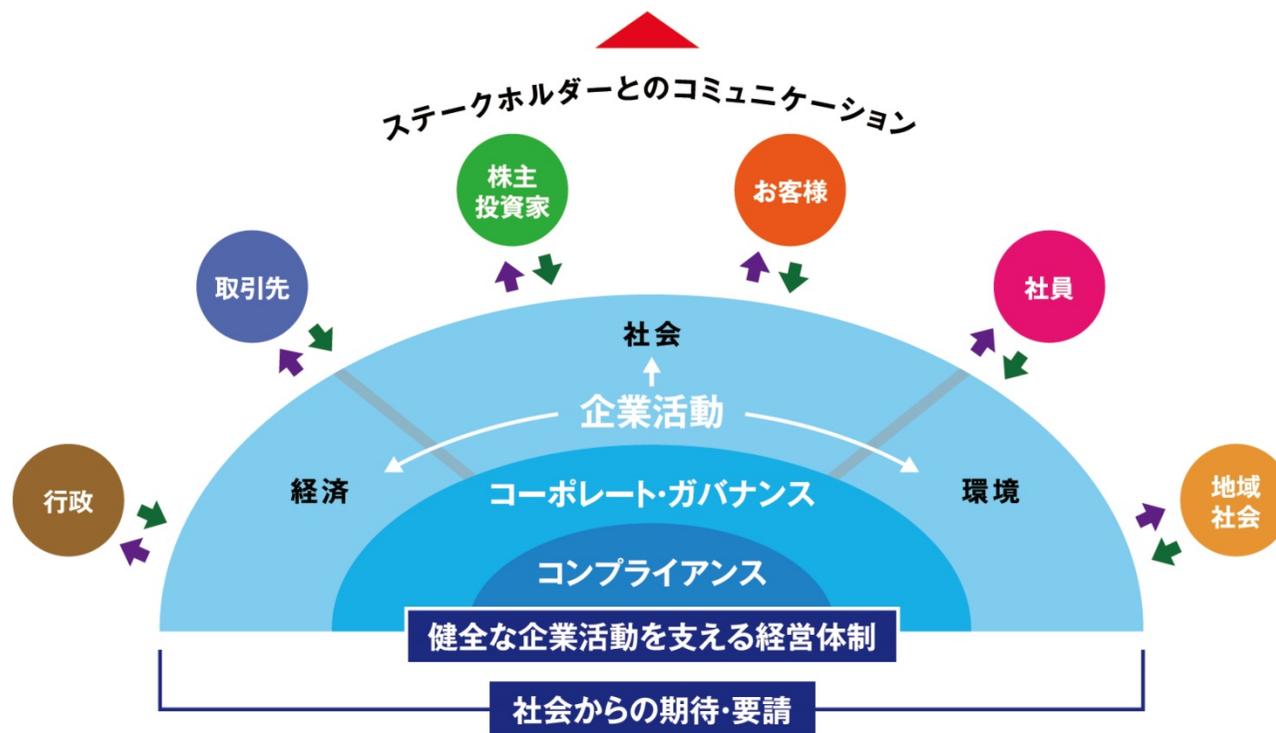
# CSR（社会・環境活動への取組み）

## 社会や顧客に信頼されるとともに成長を期待される企業へ

**1** 社会や顧客に対し、最適な商品やサービスを提供し、そのために常に先端技術の探求と普及に努めてまいります。

**2** 上場企業として社会的責任を十分に認識し、積極的にコンプライアンス（法令順守）を推進いたします。

社会の持続的発展への貢献、企業価値の向上



# 御清聴いただきありがとうございます



お問い合わせ

E-Mail: [ir@keyware.co.jp](mailto:ir@keyware.co.jp)

TEL: 03-3306-3799

※掲載されている会社名と製品名はそれぞれ各社の商標または登録商標です。

本資料に記載された意見や予測につきましては、資料作成時点での弊社の判断に基づき作成したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。また、様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績や結果とは異なる場合があります。

## 5. 參考資料

# 会社概要

社名	キーウェアソリューションズ株式会社
事業内容	1. システム開発事業 (アプリケーションシステムの構築に関する業務、および、インフラ関連のシステム開発に関する業務) 2. 総合サービス事業 (システムインテグレーション業務/サポート・サービス業務/販売業務/パッケージ業務)
代表者名	代表取締役会長 村上 優 代表取締役社長 三田 昌弘
設立	1965年5月
資本金	17億37百万円
売上高	159億円 (2016年3月期・連結)
従業員数	1,079名 (2016年3月末現在・連結)
主要法人株主	・日本電気株式会社 (35.02%) ・住友生命相互保険会社 (2.85%) ・株式会社JR東日本情報システム (2.63%) ・株式会社三井住友銀行 (1.10%) (2016年9月末現在)
連結子会社	キーウェアサービス株式会社 キーウェア北海道株式会社 キーウェア西日本株式会社 キーウェア九州株式会社 株式会社クレヴァシステムズ

# 企業理念

## 事業領域

情報技術に関する全てを事業領域とします。

## 企業風土

個人の個性と能力を発揮する事に価値を置きます。

## 社会的役割

創造性に富んだ情報技術によってお客さまの要求を超えたソリューションを提供し、お客さまの夢・理想を実現させ、豊かな社会の発展に貢献します。

## 企業スローガン

I T c a n c r e a t e i t .  
クリエイティブな発想で、ITの持つ無限の可能性を現実のものとしします。

# 沿革

## Phase1

技術者派遣、受託開発で実績と評価を獲得

- 1965年 コンピュータの総合コンサルティング会社として日本電子開発株式会社設立
- 1974年
  - ・事務処理ソフトウェアモジュール技術研究代表組合理事となる
  - ・宇宙開発事業団試験ロケット打ち上げをソフト部門で支援協力、宇宙開発分野でのソフトウェア開発事業を確立
- 1988年
  - ・SI企業（第1期認定企業）として通商産業省より認可

## Phase2

総合サービスによる高付加価値事業へ

ロータス、SAPジャパンなど最新技術を持つテクノロジーパートナーと協業を開始

- 1991年
  - ・ヘルプデスクサービス事業を開始
- 1994年
  - ・ソリューションセンターを開設しオープンシステム技術開発・蓄積に取り組む
  - ・ロータスノーツなどのISV認定技術教育事業の開始
  - ・SAPジャパン社との協業により、ERP（R/3）事業立上げ
- 1995年
  - ・フィールドサービスセンターを設置し、コンピュータ保守事業を立上げ
  - ・社内のメール/情報共有環境としてロータス・ノーツ 導入開始

## Phase3

ITソリューションプロバイダーとして更なる進化

ISO9001、プライバシーマーク、ISMSを業界の先駆けとして、認証取得し、他社をコンサルティングできる体制を確立

- 1999年
  - ・品質マネジメントシステム（ISO9001）を全社で認証取得
  - ・SAP R/3自社導入
- 2000年
  - ・プライバシーマーク制度認証取得
  - ・三菱商事、ジェイアール東日本情報システム、日本HPより 資本参加を受けパートナー関係強化
- 2001年
  - ・社名をキーウェアソリューションズ株式会社に変更
  - ・SAPジャパンより、SAP AWARD OF EXCELLENCE 4年連続受賞
  - ・キーウェアサービス(株)設立
- 2002年
  - ・情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証を取得（本社）
  - ・キーウェアマネジメント(株)設立
- 2003年
  - ・情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証を取得（グループ全体）
  - ・キーウェア北海道(株)、キーウェア西日本(株)、キーウェア九州(株)設立

## Phase4

IT新時代むけた積極的な取り組み

IT新時代に向け、異業種とパートナー契約を締結

- 2003年
  - ・NTTドコモ ソリューションマーケティングパートナー契約締結
- 2004年
  - ・アイ・ティ・フロンティアと共同で中国でのSAP R/3アドオン開発開始
  - ・日本電気 UNIVERGEアプリケーションパートナー認定取得・EAコンサルティング事業開始
- 2005年
  - ・日本電気 UNIVERGEセールspartnerダイヤモンド認定取得
  - ・keyCOMPASS事業開始
  - ・IP電話事業開始
  - ・IDSシェア・ジャパン ARIS PPMパートナー企業
  - ・環境マネジメントシステム（JISQ14001：2004（ISO14001：2004））認証取得
- 2006年
  - ・ジャスダック証券取引所に株式を上場
  - ・資本金を17億37百万円に増資
- 2007年
  - ・「GO-Global」を利用した新世代シンクライアント・ソリューションの提供を開始
  - ・IT業界向け人材派遣事業をスタート
- 2008年
  - ・東京証券取引所第2部に株式上場
  - ・株式会社クレヴァシステムズを子会社化
- 2009年
  - ・東京証券取引所ディスクロージャー新人賞を受賞
- 2010年
  - ・株式会社NTTデータイントラマートとBizソリューション販売に関する特約を締結
  - 「Biz AWARD 2010 秋」「Excellent Project Partner's Award」を受賞
- 2011年
  - ・日本オラクル株式会社と「Oracle Exadata Database Machine」導入コンサルティングサービスで協業開始
  - ・IFSジャパン株式会社とビジネスパートナー基本契約締結
- 2012年
  - ・「キーウェアマネジメント株式会社」を吸収合併
  - ・東北支店を開設
- 2015年
  - ・札幌、大阪、福岡に営業所を開設