

2017年3月期 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 業績概要**
- 2. 2018年3月期 事業環境、業績予想**
- 3. 2018年3月期 主要施策**
- 4. 参考資料**

1.2017年3月期 業績概要

売上高微減も、利益は改善

(単位：百万円)

	2016年3月期	2017年3月期	前年同期比 (下段:増減率)
売上高	15,988	15,373	△615 (△3.8)
営業利益	63	90	+27 (+43.3%)
経常利益	128	142	+14 (+11.5%)
当期純利益	66	91	25 (+37.9%)

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年3月期	2017年3月期	前年同期比
売上高	10,250	9,710	△5.3%
営業利益	407	151	△62.8%

- 金融系、通信系において受注拡大
- 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

<S I 事業>

（単位：百万円）

	2016年3月期	2017年3月期	前年同期比
売上高	4,009	3,716	△7.3%
営業利益	16	123	+663.9%

- ERP系、流通系が堅調に推移
- 前期に機器販売主体のインフラ構築系大型案件があった影響により
前期比、減収
- 収益性改善、販売費及び一般管理費の削減などにより利益率改善

事業区分別（セグメント別）業績ハイライト

<その他事業>

（単位：百万円）

	2016年3月期	2017年3月期	前年同期比
売上高	1,728	1,946	+12.6%
営業利益	△261	30	—

- 農業ICT関連、生産性改善コンサルティングサービス「VSC」の案件獲得
- 製品販売系の体制見直しにより販売費を削減

2. 2018年3月期 事業環境、業績予想

外部環境

- 景気の先行き不透明感継続
- IoTやフィンテックなどICT技術の進展が新たなビジネス機会を創出
- IT人材の不足、競合他社との競争激化

当社環境

- 民需向け案件の引き合い増加
(ERP、金融、流通・サービス分野等)
- 既存顧客からの大型請負案件の需要は、一部回復見込み

2018年3月期 通期業績予想

(単位:百万円、%)

	2017年3月期	2018年3月期	
	実績	予想	前年同期比
売上高	15,373	16,000	+4.1%
営業利益	90	250	+175.5%
経常利益	142	200	+40.0%
当期純利益	91	150	+63.1%

3. 2018年3月期 主要施策

システム開発事業

中核事業として安定化、収益性向上をはかる

(1)顧客軸から業種・業務軸への転換

■特定の業種・業務に強みを持ち、付加価値の高い事業を展開

・金融事業の領域拡大

- ✓ 新規チャネルの活用推進、技術者育成
- ✓ 本年4月 金融システム事業部を新設

・強みや実績を持つソリューションの展開拡大

(例)広告代理店向け「広告管理システム」の受注拡大
映像監視技術の民需向け展開

(2) 大型請負案件の受注拡大、プロジェクト管理の徹底

■ 大型請負案件の一部需要回復へ積極的に対応

- ・ 需要やタイミングを考慮した技術者の育成、確保
- ・ パートナー連携の強化

早期から体制提案を準備し、受注獲得へつなげる

■ 徹底したプロジェクト管理の実施

- ・ 大型請負案件の管理徹底により品質・粗利率向上を実現

特別プロジェクト開発部設置について

- ・ 今年度受注した通信系大型案件に対応
プロジェクト管理の徹底により完遂し収益貢献をはかる

S I 事業

成長ドライバーとして事業拡大、採算性向上をはかる

(1)ERP事業の拡大

■ 専門スキルの習得強化

- ・ SAP、Bizf、IFSの各認定コンサルタントの増加に向けて教育投資拡大
- ・ SAP S/4HANA等の最新の技術に対応

(2)選択と集中による採算性の向上

- 昨年度、小規模案件に分散していたリソースを大規模案件へ集中

(3)流通・サービス事業の収益力向上

- 卸小売・ホテルを中心に案件拡大、利益率を向上

(4)新規顧客の開拓

- VSC(生産性改善コンサルティングサービス)によるIT化需要を取込み



新事業

収益基盤の安定化に向け事業ポートフォリオの多様化を推進

(1) 農業ICT、医療・ヘルスケアの継続推進

- ・「熟練農業者の技能継承サービス」提供開始

(2) VSC(生産性改善コンサルティングサービス)の強化

- ・金融業、小売業を中心に展開 コンサルタント数の拡大

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。

・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

収益力向上を支える取り組みを推進

(1)不採算プロジェクトの抑制

- 組織横断的なプロジェクト監視・管理の更なる強化

(2)社員の活気、組織の活性化

- 社員参加型経営改善活動「IKI²!プロジェクト」
- 働き方改革推進



(トピックス)合弁事業会社「株式会社イーテア」設立について

2017年5月10日公表

4社により、合弁事業会社「株式会社イーテア」設立

フィンテック関連技術による新たなソリューションやサービスの開発・提供を通じ、新たな価値を提供

商号	株式会社イーテア
所在地	東京都千代田区霞が関3-2-1
代表者	代表取締役 大室 貴廣
資本金	100百万円
設立年月日	2017年5月10日
決算期	12月
出資比率	株式会社ジャパンインベストメントアドバイザー : 37% キーウェアソリューションズ株式会社 : 21% PCIホールディングス株式会社 : 21% 株式会社インタートレード : 21%

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

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。

4. 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	153億円 (2017年3月期・連結)
従業員数	1,078名 (2017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%) (2017年3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新時代に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BizJソリューション販売に関する特約を締結
 - 「BizJ 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