

ユビキタス社会の扉を開く鍵 キーウェアソリューションズ

2007年3月期
中間決算説明資料

(2006年11月2日)



KEYWARE
SOLUTIONS

キーウェアソリューションズ株式会社

<http://www.keyware.co.jp>

CONTENTS

<p>会社案内編</p>	<p>会社概要 企業理念 沿革 事業内容</p>	<p>- P2 - P3 - P4 - P6</p>
<p>2007年3月期 中間業績ハイライト</p>	<p>業績ハイライト 事業別業績推移 顧客別業績推移 業績のポイント B / Sハイライト C / Fハイライト 当中間期のTOPICS</p>	<p>- P12 - P13 - P14 - P15 - P16 - P17 - P18</p>
<p>当社の強みと特長</p>	<p>キーウェアソリューションズの最大の強み デファクトスタンダード(事実上の業界標準)の認定資格技術者数</p>	<p>- P22 - P23</p>
<p>下期の取り組みと 今後の戦略</p>	<p>下期の取り組み 経営戦略 keyCOMPASS IPテレフォニー 中長期的成長イメージ</p>	<p>- P25 - P26 - P27 - P28 - P29</p>
<p>2007年3月期 通期業績予想</p>	<p>業績ハイライト</p>	<p>- P31</p>
<p>補足</p>	<p>用語説明</p>	<p>- P34</p>

社名	キーウェアソリューションズ株式会社	
事業内容	<p>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)</p> <p>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)</p>	
代表者名	代表取締役社長 八反田 博	
設立	1965年5月	
資本金	17億37百万円 (2006年9月末現在)	
売上高	185億22百万円 (2006年3月期・連結)	
従業員数	1,007名 (2006年9月末現在・連結)	
主要法人株主	<p>日本電気株式会社 (35.01%)</p> <p>三菱商事株式会社 (2.96%)</p> <p>株式会社ジェイアール東日本情報システム (2.63%)</p> <p>日本ビューレット・パカード株式会社 (2.63%)</p> <p>(2006年9月末現在)</p>	
連結子会社	<p>キーウェアサービス株式会社 キーウェアマネジメント株式会社</p> <p>キーウェア北海道株式会社 キーウェア西日本株式会社</p> <p>キーウェア九州株式会社</p>	



本社 (賃借)



八幡山事業所 (賃借)

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

IT can create it.

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。

Phase1

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

技術者派遣、受託開発で実績と評価を獲得

- 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 資本参加を受けることで、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 3年連続受賞
- ・EAIソリューションセンター設立
- ・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

ユビキタス時代にむけた積極的な取り組み

ユビキタス社会に向け、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
- ・シービヨンド・テクノロジー・コーポレーション コンサルティング・パートナー契約締結
- 2005年 ・日本電気 UNIVERGEセールスパートナーダイヤモンド認定取得
- ・IPテレフォニー事業開始
- ・keyCOMPASS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
- ・NEC特許技術情報センターの知的財産権の調査・評価ソフトウェア“NEWPAT”を販売開始
- ・「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

事業内容

経営戦略策定・実行からIT導入・構築・運用まで シームレスにビジネスをサポート

特殊ノウハウ先進技術

戦略パートナー

コンサルティングファーム

主要IT技術

EAI セキュリティ
ERP EC
SCM/CRM

主要ソリューションパートナー

各種ISVベンダー

オフショア開発

モンゴル 中国

サービス

経営戦略コンサルティング

keyCOMPASS
経営とITの一体化を実現する
為のコンサルテーション

EAコンサルティング
組織全体の円滑で効率的な
経営を可能にする設計、
コンサルテーション

ビジネスソリューション

業務改革・IT導入コンサルティング
41年で蓄積された各種の豊富
な業務・業種ノウハウとデファ
クトスタンダード製品・技術を
活用した、各種のソリューシ
ョンを提供

ITソリューション

IT構築・運用・保守サービス
フロントからバックまで一貫し
た統合ソリューションで、イン
ターネット時代のビジネスシ
ステムをトータルにサポート

顧客企業

経営層

実務マネジメント層

実務領域

全体最適化の実践

製造分野 通信分野 運輸分野
流通分野 官公庁分野 メディア分野
医療関連分野 宇宙開発分野 金融分野

サービス提供分野

EAI: Enterprise Application Integrationの略。既存システムを有効活用した「全体最適化」のためのトータルソリューション。
ERP: Enterprise Resource Planningの略。統合業務パッケージと呼ばれ、受注・販売管理、在庫管理、生産管理、会計といった企業の基幹業務をサポートする情報システムパッケージ。
SCM: Supply Chain Managementの略。企業活動の管理手法の一つ。取引先との間の受発注、資材の調達から在庫管理、製品の配送まで、いわば事業活動の川上から川下までをコンピュータを使って総合的に管理することで余分な在庫などを削減し、コストを引き下げる効果を実現するもの。
CRM: Customer Relationship Managementの略。情報システムを応用して企業が顧客と長期的な関係を築く手法のこと。

サービス

経営戦略コンサルティング

keyCOMPASS

経営とITの一体化を実現する為のコンサルテーション

EAコンサルティング

組織全体の円滑で効率的な経営を可能にする設計、コンサルテーション

ビジネスソリューション

業務改革・IT導入コンサルティング

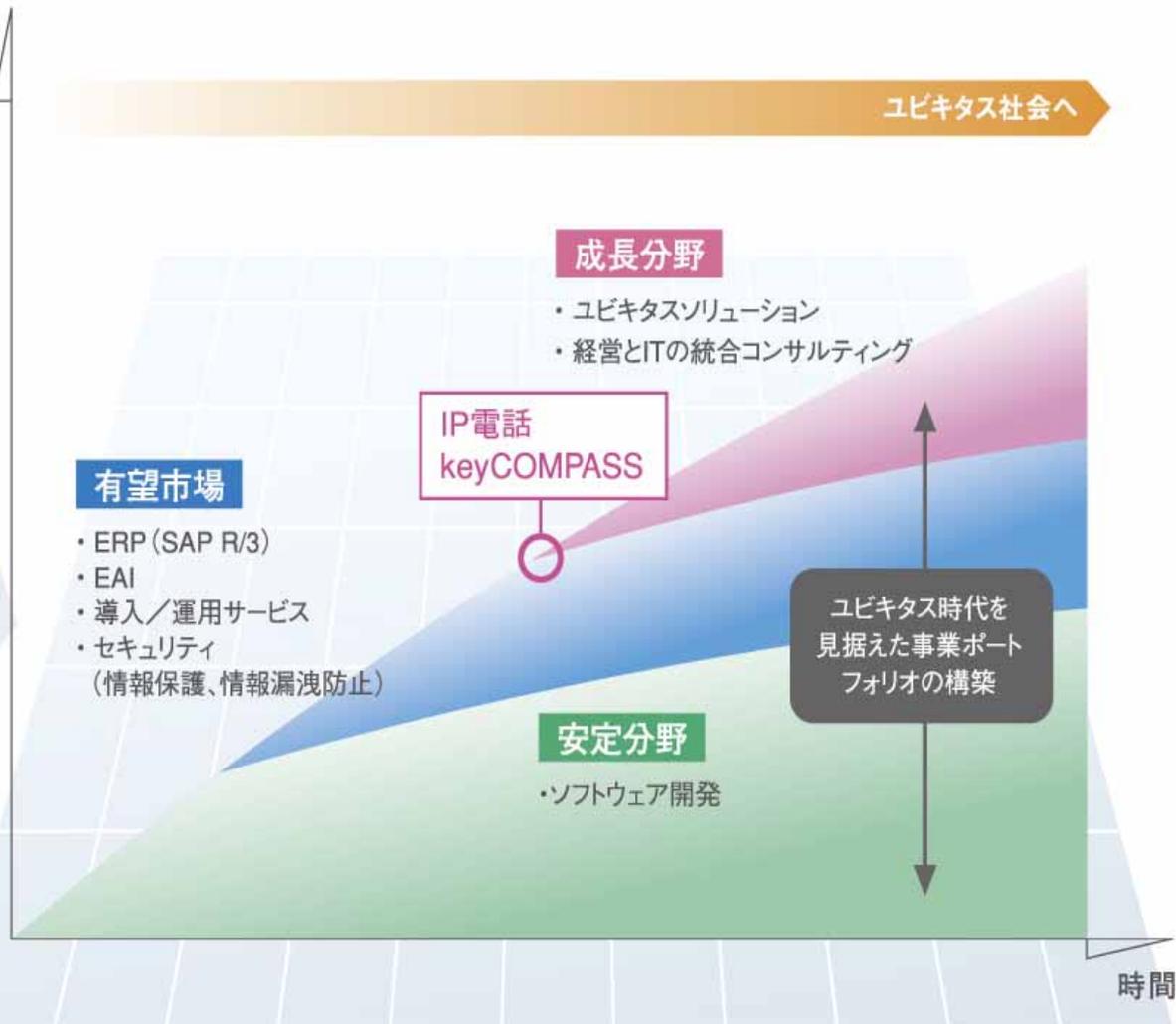
41年で蓄積された各種の豊富な業務・業種ノウハウとデファクトスタンダード製品・技術を活用した、各種のソリューションを提供

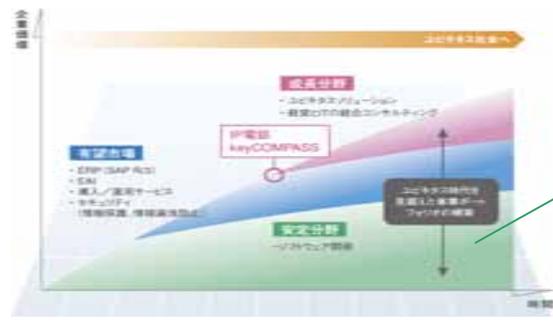
ITソリューション

IT構築・運用・保守サービス

フロントからバックまで一貫した統合ソリューションで、インターネット時代のビジネスシステムをトータルにサポート

企業価値





安定分野の取り組み

当社は、社会インフラ企業の基盤構築という特殊な業務・業種ノウハウの保有により、当社だからこそ実現できる事業展開を行っております。安定的な収益が期待できる分野であり、当社売上高の7割を占めております。

NTT、JRに代表される料金課金管理システム開発や全国規模で広がる社会インフラネットワークを監視・制御するシステム開発における事業展開、また各企業向けにカスタマイズした複雑で高度な技術を必要とするオンリーワン業務のシステム化も行っております。当社は、このように社会に不可欠なシステムづくりに関わる分野でのサービスを行っております。

鉄道や道路、航空などの交通機関や移動体通信など、全国規模で広がる社会インフラネットワークを監視・制御するシステム開発

交通管制 (ITS) 及び
交通局旅客案内システム

鉄道設備管理、
24時間オンライン集中監視制御

移動体通信キャリア向け
ネットワーク構成データ管理

航空路管制関連通信

収入・料金管理に関する
システム開発
(NTT・JR関連)

通信料金算出業務

異業種間精算業務

ネットワーク事業者の
顧客管理業務

電話帳紙面配置管理に
関するノウハウ

ニュース配信システムに
関するノウハウ

定型業務ではない複雑なオンリーワン業務のシステム化



有望市場の取り組み

当社は、情報インテグレーションの分野を有望市場と位置づけ、テクノロジーパートナーとの協業により世界基準の最新技術を保有し、企業の基幹業務をサポートするERPの開発、企業のワークフローをサポートするグループウェアの構築といったシステムソリューションの新たな分野に積極的に取り組んでおります。

ERPソリューション

ERPで46%の日本国内ライセンス売上高シェアを持つSAPジャパンと強力な協業体制

- ・R/3プロジェクト 累計100社を達成
- ・顧客満足度が高いと評価された企業に与えられる
- SAP AWARD OF EXCELLENCE* 3年連続受賞
- *ユーザーへの貢献度が著しく高いと評価されたパートナー企業の授与される賞。



グループウェアソリューション

30%のシェアを持つ日本IBMと強力な協業体制を確立

IBM社の代表ブランドであるグループウェア「ノーツ/ドミノ」を搭載し、

当社独自のノウハウを用いたグループウェア「まいきゃびシリーズ」を展開しております。

グループウェア: グループによる知的創造活動を支援するためのソフトウェアやシステム。

情報インテグレーションソリューション

サン・マイクロシステムズとコンサルティングパートナー契約を締結

サン・マイクロシステムズ社とコンサルティングパートナー契約を締結し、EAI/BPMシステム基盤構築に関わるコンサルティング等のサービスを提供しております。

BPM: Business Process Managementの略。複数の業務プロセスや業務システムを統合・制御・自動化し、業務フロー全体を最適化するための技術やツール。



成長分野の取り組み

情報へのアクセスが生活のあらゆる場面において日常化されるユビキタス社会の到来を見据え、経営とITの統合コンサルティングサービスのkeyCOMPASSおよびIP電話といった成長分野の事業に取り組んでおります。

keyCOMPASS

経営とITを一体化したソリューション・サービス

経営戦略における国内有数のコンサルティングファームと業務提携をし、経営戦略策定とその実施プロセスをITで支援するサービスについて[keyCOMPASS]という名称でサービスを提供しております。

当社のシームレスなサービスを最上流からアプローチ

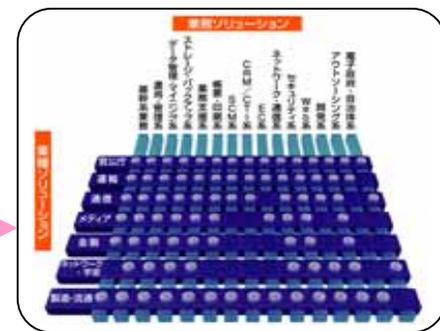
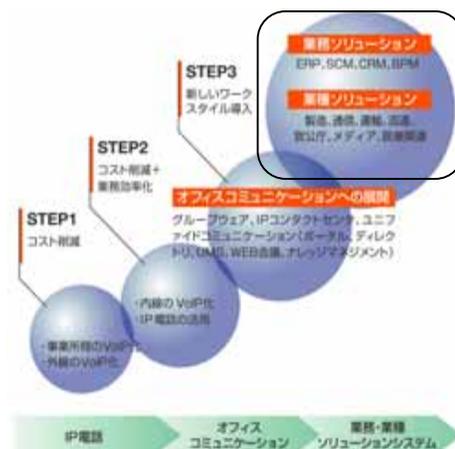
中核事業としてのIP電話

業務の効率化や知的生産性向上、意思決定の迅速化の実現といった企業ニーズ、そして総務省の指導の下2007年にアナログ電話網からIP電話網への移行の方針を受け、NECのIP電話システム「UNIVERGE」(ユニバージュ)とのパートナー契約を締結いたしました。当社内にIP電話を販売するコーポレートソリューション事業本部を設置することにより、ソリューションの製品の開発・販売面でのコラボレーション型のマーケティング活動・ITソリューション開発を実施しております。

IP電話事業は、当社が長年培ってきた業務・業種ノウハウとIP電話を連携させた付加価値の高いシナジーソリューションです。ITとネットワークの統合ソリューションとなる当社の戦略事業として注力しております。

~ ITとネットワーク総合ソリューション ~

IP電話を中核とした ユビキタスソリューション



IP電話に関する技術と、当社の強みである豊富な業務・業種ソリューション及びNotesやSAP R/3などのアプリケーションを統合することで「IT・ネットワーク総合ソリューション」という新たなビジネスを推進。

2007年3月期 中間業績ハイライト

連結損益計算書概要

単位：(百万円)

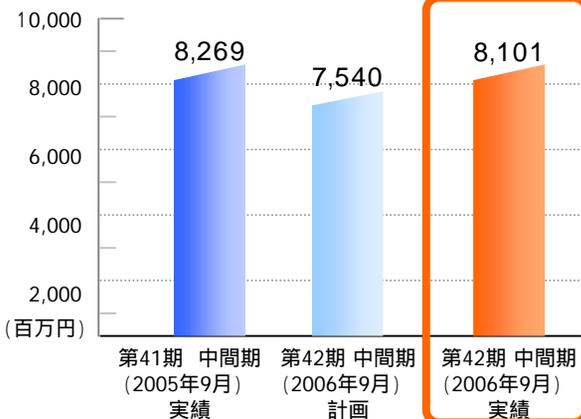
決算期	第41期中間期 2005年9月			第42期中間期 2006年9月					
	実績		前期比	実績		計画		前期比	計画比
	金額	百分比		金額	百分比	金額	百分比		
売上高	8,269	100.0%	-2.2%	8,101	100.0%	7,540	100.0%	-2.0%	7.4%
売上総利益	1,795	21.7%	13.2%	1,606	19.8%	1,577	20.9%	-10.5%	1.8%
営業利益	376	4.6%	219.6%	210	2.6%	43	0.6%	-44.3%	388.4%
経常利益	357	4.3%	349.7%	135	1.7%	37	0.5%	-61.9%	264.9%
中間(当期)純利益	422	5.1%	231.6%	61	0.8%	5	0.1%	-85.4%	1120.0%

純資産額	6,097	63.1%	7.7%	7,355	69.3%			20.6%	
総資産額	9,656	100.0%	-9.2%	10,615	100.0%			9.9%	

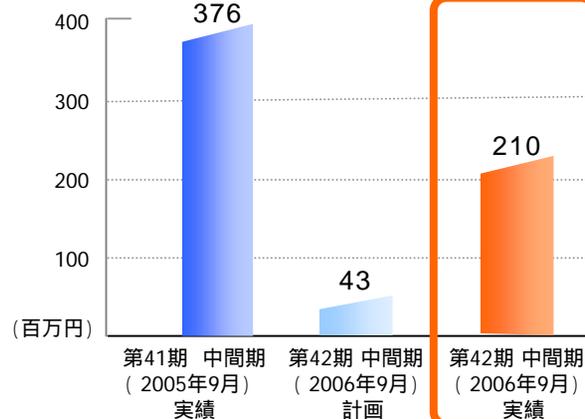
主要な経営指標

	2005年9月	2006年9月
1株当たり純資産額 (円)	806.52	807.46
1株当たり純利益金額 (円)	56.63	8.16
自己資本比率 (%)	63.1	69.3
1株当たり中間配当額 (円)	0	5

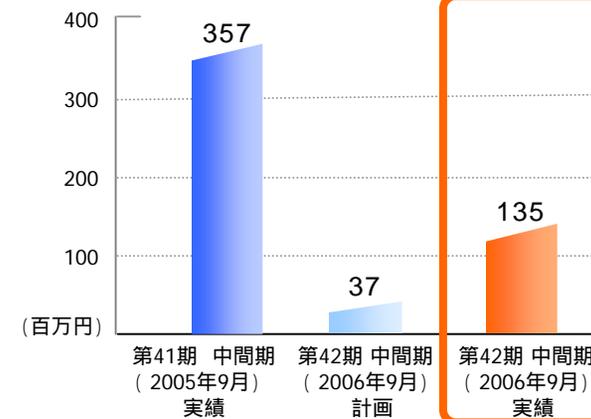
売上高



営業利益



経常利益



売上高

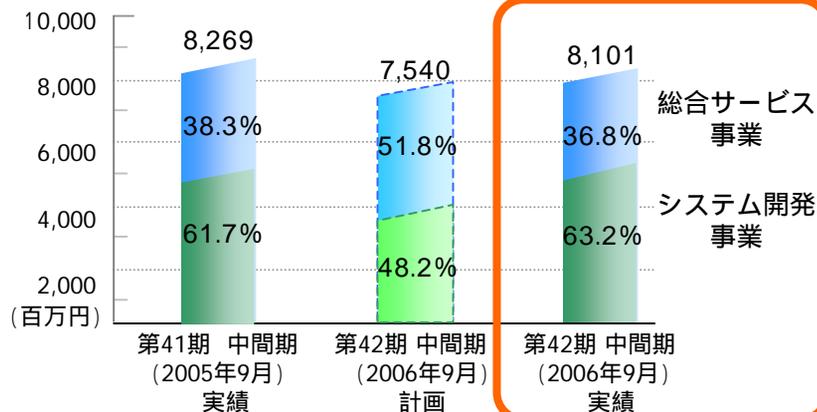
単位：(百万円)

決算期	第41期中間期 2005年9月			第42期中間期 2006年9月					
	実績		前期比	実績		計画		前期比	計画比
	金額	構成比		金額	構成比	金額	構成比		
システム開発事業	5,106	61.7%	3.2%	5,116	63.2%	3,635	48.2%	0.2%	40.7%
総合サービス事業	3,163	38.3%	-9.8%	2,984	36.8%	3,905	51.8%	-5.7%	-23.6%
計	8,269	100.0%	-2.2%	8,101	100.0%	7,540	100.0%	-2.0%	7.4%

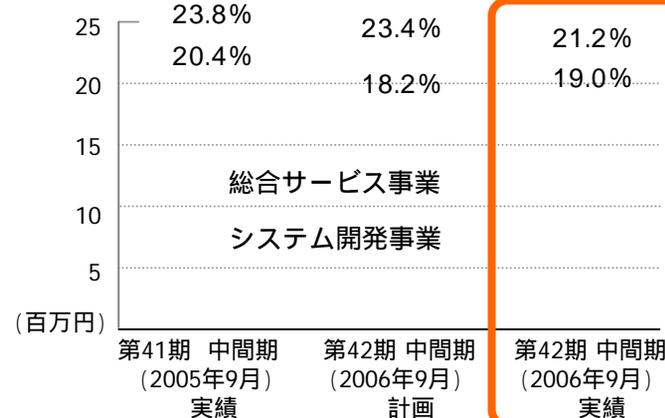
売上総利益

決算期	第41期中間期 2005年9月			第42期中間期 2006年9月					
	実績		前期比	実績		計画		前期比	計画比
	金額	構成比		金額	構成比	金額	構成比		
システム開発事業	1,042	58.1%	33.6%	973	60.6%	662	42.0%	-6.6%	47.0%
総合サービス事業	752	41.9%	-6.6%	632	39.4%	914	58.0%	-16.0%	-30.9%
計	1,795	100.0%	13.2%	1,606	100.0%	1,577	100.0%	-10.5%	1.8%

事業別の売上高



事業別の売上総利益率

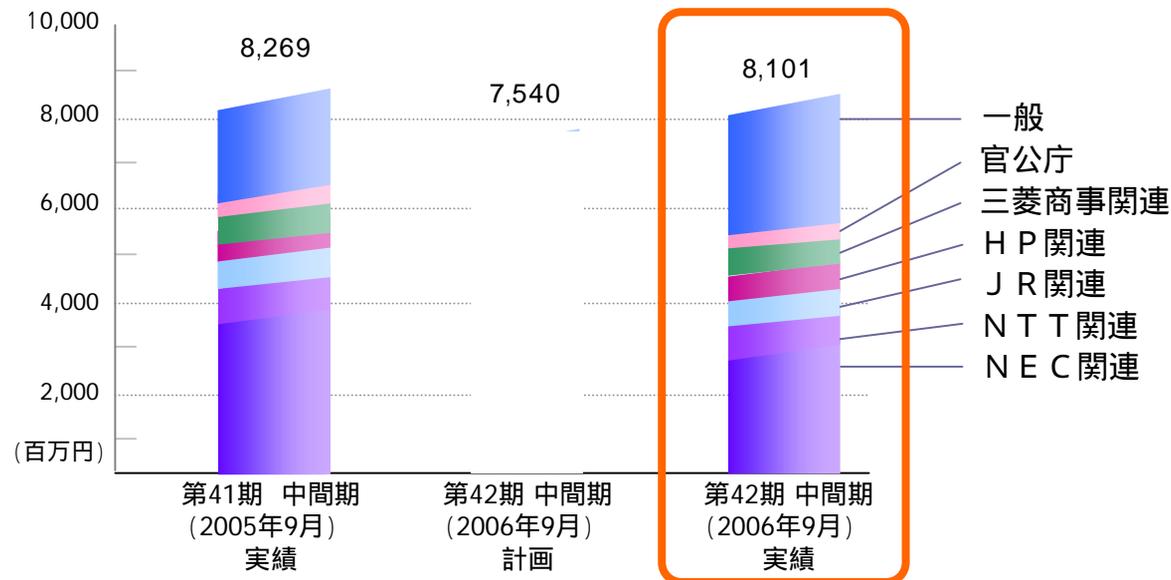


顧客区分別の売上高

単位：(百万円)

決算期	第41期中間期 2005年9月			第42期中間期 2006年9月					
	実績		前期比	実績		計画		前期比	計画比
	金額	構成比		金額	構成比	金額	構成比		
NEC関連	3,260	39.4%	6.4%	2,928	36.2%	2,566	34.0%	-10.2%	14.1%
NTT関連	981	11.9%	-17.6%	929	11.5%	891	11.8%	-5.3%	4.3%
JR関連	601	7.3%	-4.2%	565	7.0%	549	7.3%	-6.0%	2.9%
HP関連	484	5.8%	38.7%	652	8.0%	526	7.0%	34.7%	24.0%
三菱商事関連	596	7.2%	-34.8%	619	7.6%	568	7.5%	3.9%	9.0%
官公庁	373	4.5%	18.3%	185	2.3%	122	1.6%	-50.4%	51.6%
一般	1,971	23.9%	-1.2%	2,220	27.4%	2,316	30.7%	12.6%	-4.1%
計	8,269	100.0%	-2.3%	8,101	100.0%	7,540	100.0%	-2.0%	7.4%

官公庁とは・・・政府機関、役所、独立行政法人、学校関係、電力・ガス会社関係 等



売上高の状況

- 官庁向けシステム開発が、独立行政法人案件等により好調。
- 運輸業向けでは、継続案件に加え新規システムの受注もあって堅調に推移。
- ネットワーク監視システム開発では、NGN（新世代ネットワーク）対応案件を獲得。

損益の状況

- 中国やモンゴルといった海外でのオフショア開発を進め、収益性を向上。
- プロジェクト損益管理を徹底しプロジェクト仕損防止に努めた結果、損益が向上。

売上高の状況

- ERP事業は、主要顧客向けプロジェクトは概ね安定的に推移、一方一般顧客向け案件が伸張していない。
- システム・インテグレーション事業ならびにITコンサルティング事業は、ITインフラ構築業務が好調に推移したが、EIPならびにグループウェア分野が不調。
- keyCOMPASSを通じた経営コンサル案件は当中間期において数件の受注を獲得。
- IPテレフォニー事業は数件の受注獲得したが、当中間期の売上高に大きく貢献するには至っていない。

新世代シンクライアントソリューションならびに日本版SOX法案案件の積極的な取り組みなどにより通期では、当初計画どおりと見込んでおります。

損益の状況

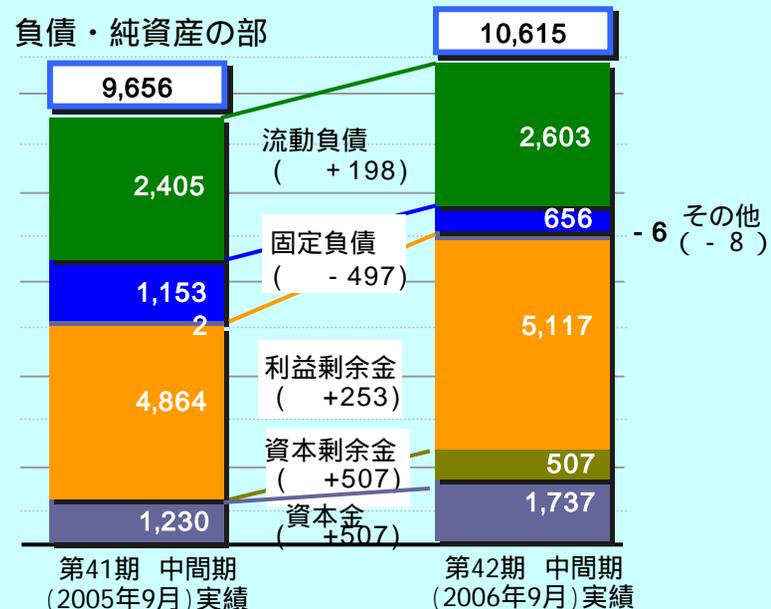
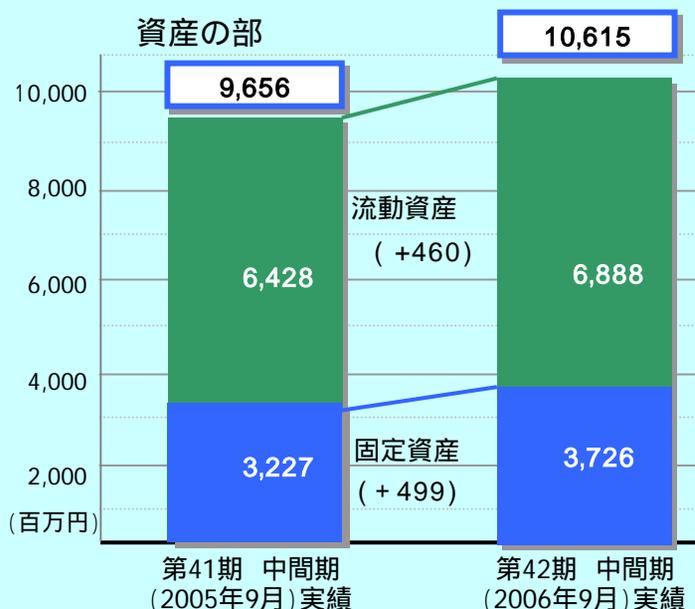
- ERP事業においてプロジェクトの請負化促進や、BPM等の高マージンの期待できる上流部分のコンサル案件獲得を推進したが、十分なボリュームを獲得するには至っていない。

売上高 / 損益ともに通期では、両事業は、当初計画どおりと見込んでおります。

連結貸借対照表概要

単位：(百万円)

決算期	第41期中間期 2005年9月			第42期中間期 2006年9月		
	実績		前期比	実績		前期比
	金額	構成比		金額	構成比	
資産合計	9,656	100.0%	-9.2%	10,615	100.0%	9.9%
流動資産	6,428	66.6%	-10.4%	6,888	64.9%	7.2%
固定資産	3,227	33.4%	-6.8%	3,726	35.1%	15.5%
負債	3,559	36.9%	-28.5%	3,259	30.7%	-8.4%
流動負債	2,405	24.9%	-42.6%	2,603	24.5%	8.2%
固定負債	1,153	12.0%	46.9%	656	6.2%	-43.1%
純資産	6,097	63.1%	7.7%	7,355	69.3%	20.6%
資本金	1,230	12.7%	0.0%	1,737	16.4%	41.2%
資本剰余金	-	-	-	507	4.8%	-
利益剰余金	4,864	50.4%	10.5%	5,117	48.2%	5.2%
その他	2	0.0%	-91.6%	-6	-0.1%	-
負債・純資産合計	9,656	100.0%	-9.2%	10,615	100.0%	9.9%



連結キャッシュ・フロー計算書概要

単位：(百万円)

決算期	第41期中間期 2005年9月		第42期中間期 2006年9月	
	実績	前期比	実績	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	715	-47.2%	-175	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	-32	-	-263	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	-405	-	661	-
計	277	-	223	-19.5%
現金及び現金同等物期末残高	967	64.4%	932	-3.6%

知的財産権の調査・評価ソフトウェア「NEWPAT（ニューパット）」

株式会社日本電気特許技術情報センターが商品化した知的財産権の調査・評価業務をWebで実施するソフトウェア「NEWPAT（ニューパット）」の販売活動を開始いたしました。

当社では

「NEWPAT」を今後3年間で100社へ販売することを計画しております。

「NEWPAT」はWebで動作する安価な汎用パッケージソフトウェアで、NEC特許技術情報センターがNECグループ各社の事業部門に提供している知的財産権の調査・評価サービスを商品化したもので、当社は販売活動を担当しております。

なお、当社が提供する特許事務管理システム「PATAS（パタス）シリーズ」と「NEWPAT」を連携させることで、企業の知的財産管理部門、研究開発部門の知的財産管理業務の高度化・効率化をより推進できます。

「NEWPAT」の価格は、100万円からであり、2006年10月より出荷を開始しました。導入・特許調査のコンサルティングはNEC特許技術情報センターが担当し、システムの販売・導入は当社が担当します。

当社は企業向け知的財産権管理ソフトの「PATASシリーズ」の開発・販売で累積300ユーザー以上の実績があり、そこで培ったサポート力には定評があります。

新世代シンクライアント・ソリューションの提供開始 ～専用シンクライアント端末不要の シンクライアント・ソリューション～

既存クライアント端末を有効利用でき、かつコストパフォーマンスに優れた、情報漏洩対策と端末運用コスト低減を同時に実現する「新世代シンクライアント・ソリューション」の提供を開始いたしました。

本ソリューションは、「株式会社きっとエイエスピー」が日本において独占販売するAPIトラップ方式のシンクライアント環境構築ツール「GO-Global」を利用した新世代シンクライアント・ソリューションであります。

情報漏洩対策としてシンクライアント・ソリューションが再び注目されていますが、従来の多くのシンクライアント・ソリューションは専用シンクライアント端末に加え高額なソフトウェア製品を導入することでシンクライアント環境を実現しており、導入時に高額の設備投資が必要になっております。

本ソリューションでは既存のクライアント端末をそのまま利用してシンクライアント環境を実現しますので、新たな設備投資を抑えることが可能であります。

さらに、既存のクライアント・サーバ・アプリケーションが、ほとんど手を加えることなく利用可能となりますので新たなソフトウェア開発費用を抑えることができます。

IPテレフォニーの受注実績

輸入商社・運輸関連業・医療関係業・不動産業等の受注を獲得いたしました。

keyCOMPASSの受注実績

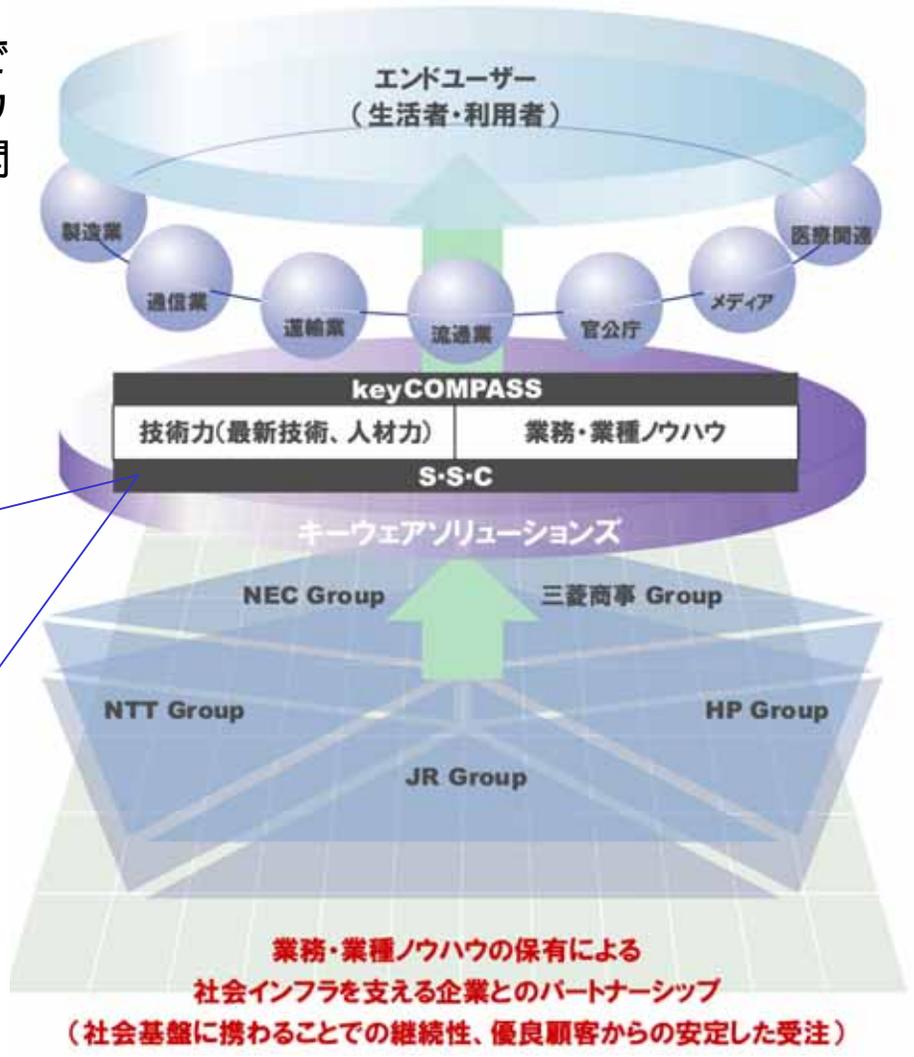
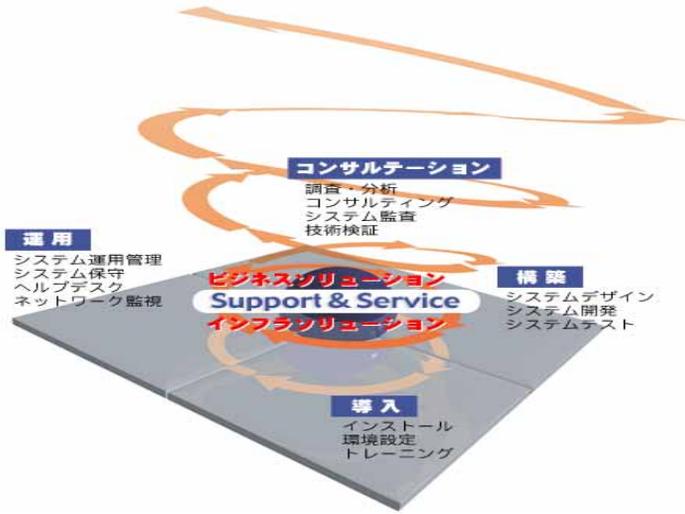
製造業では上流コンサル、運輸業ではセキュリティ等の受注を獲得いたしました。

当社の強みと特長

キーウェアソリューションズは、安定分野で培った社会インフラ企業への業務・業種ノウハウと技術力で、他社にはできない事業展開を実現可能にします。

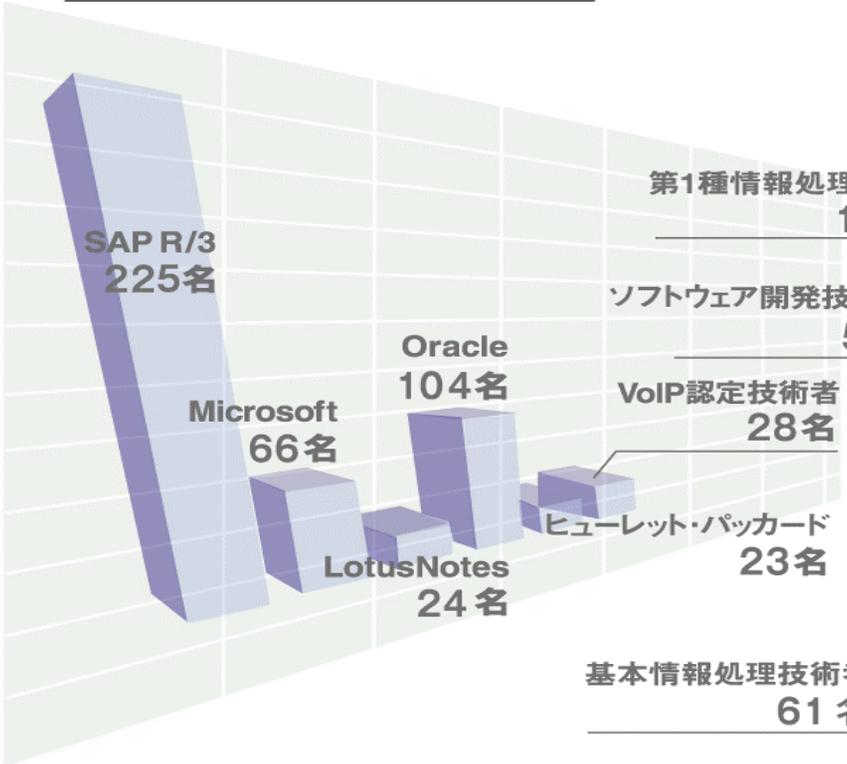
S・S・C
(サポート・サービス・サイクル)

お客様の情報システムのライフサイクル全般にわたり、付加価値の高い一貫したサービスを提供。

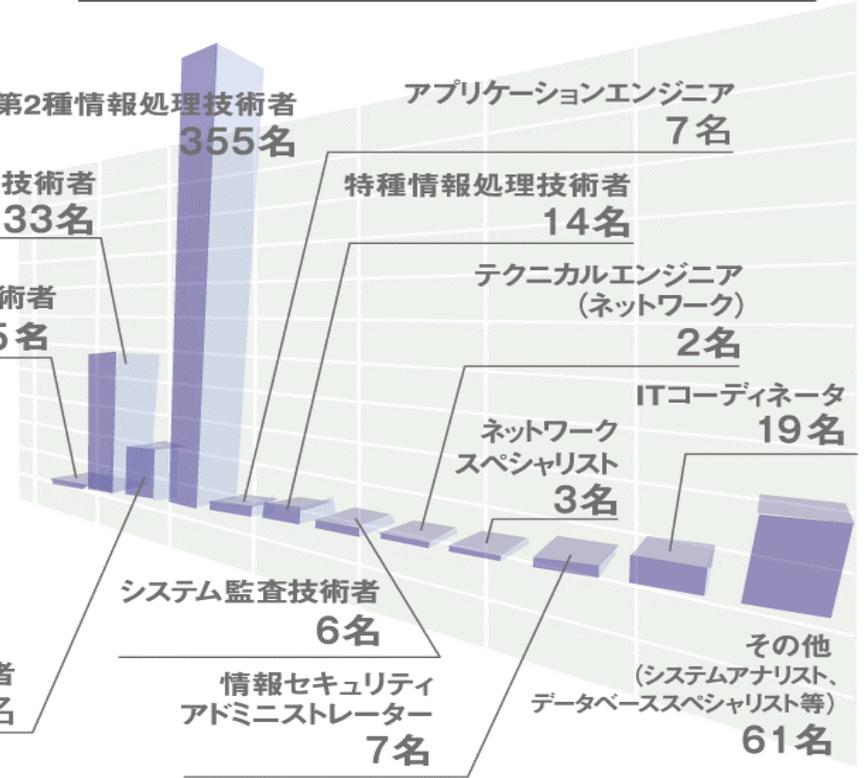


あらゆるマーケットに対応するトップクラスの業界標準資格

主要ISV認定技術者数



情報処理資格取得者数



(2006年3月31日現在)

ISV:Independent Software Vendorの略。独立系ソフトウェア会社のこと。特定のハードウェアメーカーや、OSメーカーと特別な関係を持たないアプリケーションソフト提供会社。

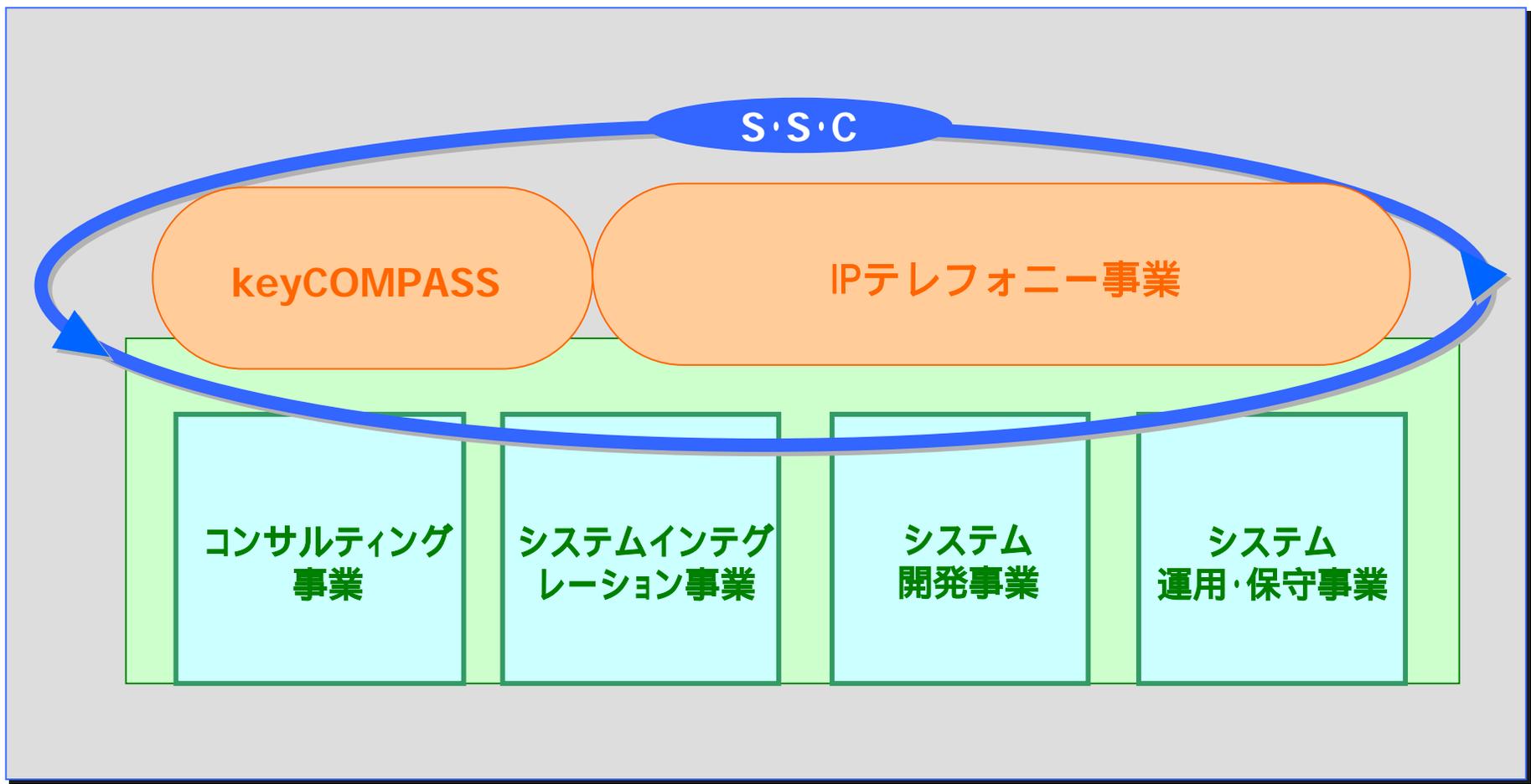
下期の取り組みと今後の戦略

『 経営戦略 』

『 keyCOMPASS 』

『 IPテレフォニー 』

ユビキタス社会を見据えた事業ポートフォリオ



当社のシームレスなサービスを最上流からアプローチ

keyCOMPASS

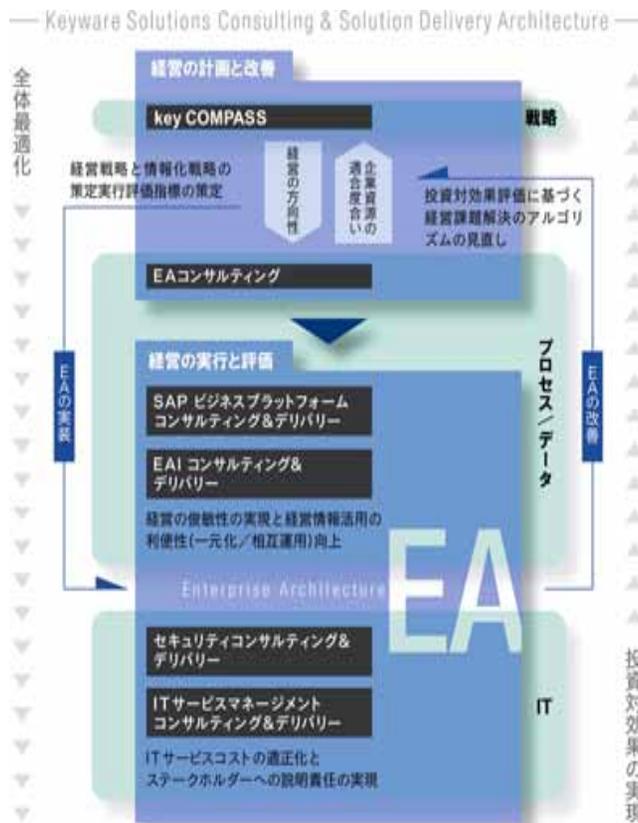
Keyware Corporate Management Pilotage And Support Service

経営とITを一体化したソリューション・サービス

経営戦略における国内有数のコンサルティングファームであるNTTデータ経営研究所や矢矧コンサルタントと業務協力。

経営戦略策定からITシステム導入・運用までをシームレスな推進体制

S・S・Cを最上流からアプローチし、最適なソリューションを提供



当社のシステム構築の心臓部

EAコンサルティング

経営戦略・業務・ITの全体最適化と投資対効果を実現するコンサルティング

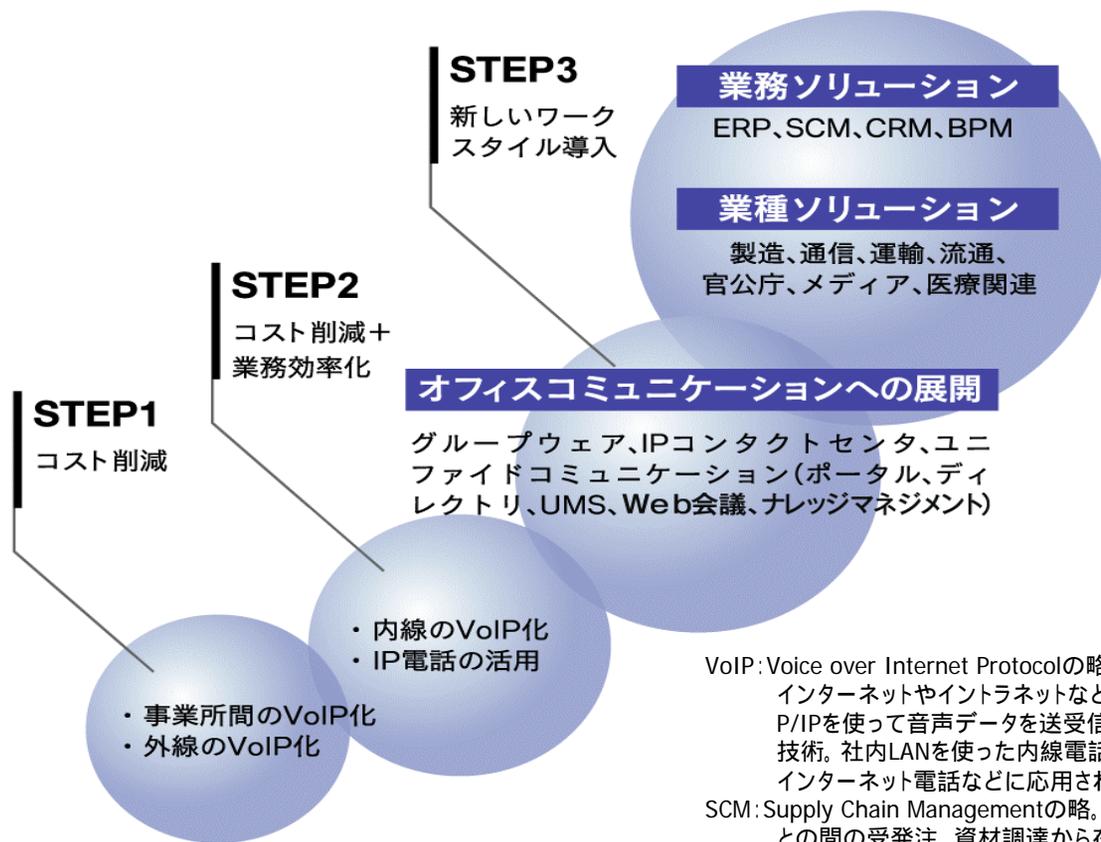
EA(Enterprise Architecture)の概念である「全体最適」を念頭におき、ビジネスの変化とシステムの変化に強いIT環境の最適化、プロセスの最適化、IT基盤の最適化を可能にするコンサルティング。

IT導入～構築～運用までシームレスにビジネスサポートできる源泉

企業統合、事業構造の再編に対応できる統合情報システムの構築を実現

IPテレフォニーを中核とした ユビキタスソリューション

IPテレフォニーに関する技術と、当社の強みである豊富な業務・業種ソリューションおよびNotesやSAP R/3などのアプリケーションを統合することで「IT・ネットワーク統合ソリューション」という新たなビジネスを推進。



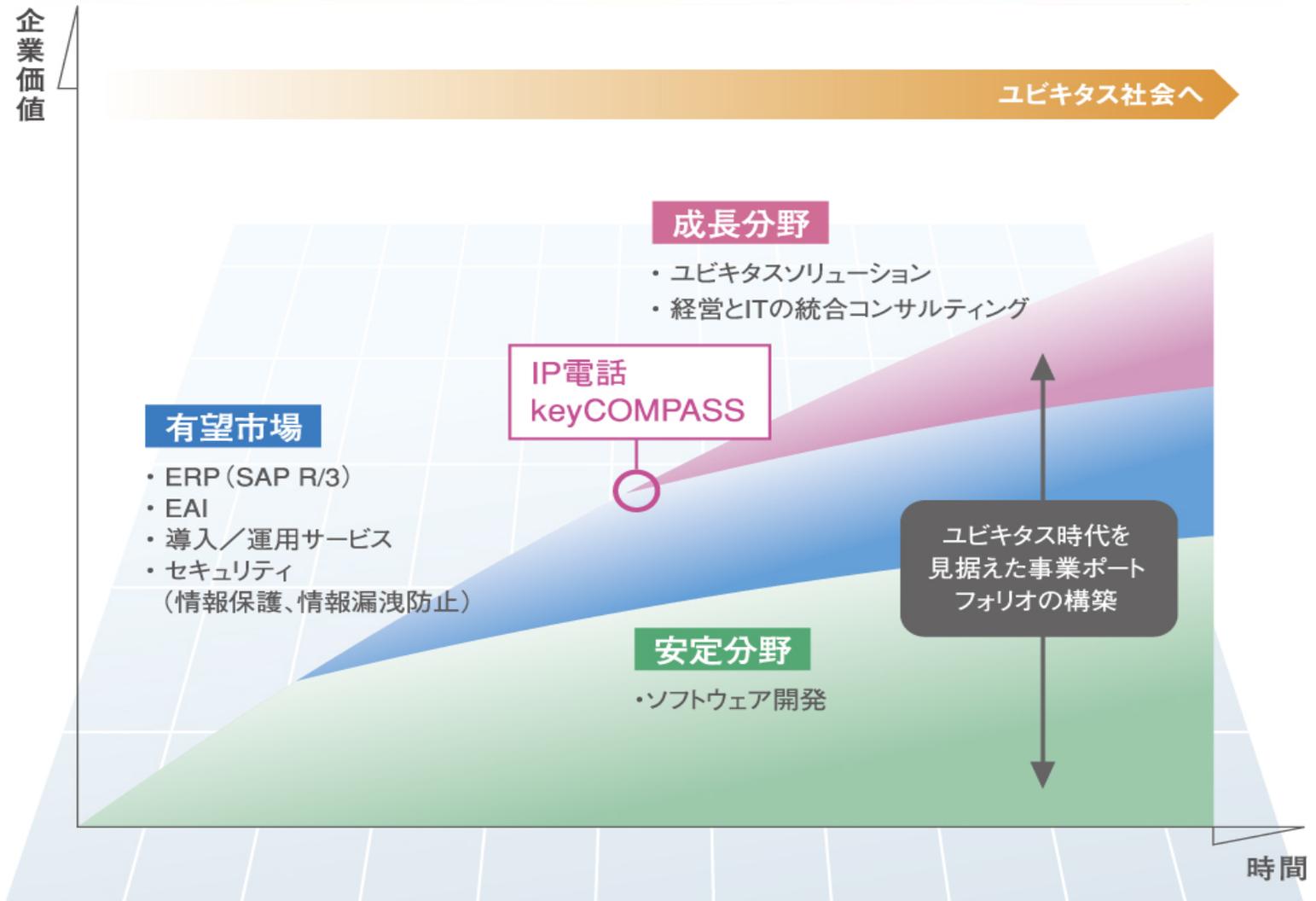
VoIP: Voice over Internet Protocolの略。
インターネットやイントラネットなどのTC
P/IPを使って音声データを送受信する
技術。社内LANを使った内線電話や、
インターネット電話などに応用されている。

SCM: Supply Chain Managementの略。取引先
との間の受発注、資材調達から在庫管理、
製品の配送までコンピュータを使った総合的な管理手法。

CRM: Customer Relationship Managementの略。
情報システムを応用して企業が顧客と長期的な関係を築く手法。



ユビキタス社会への先進的な取り組みによる事業拡大



2007年3月期 通期業績予想

平成19年3月期 通期業績予想

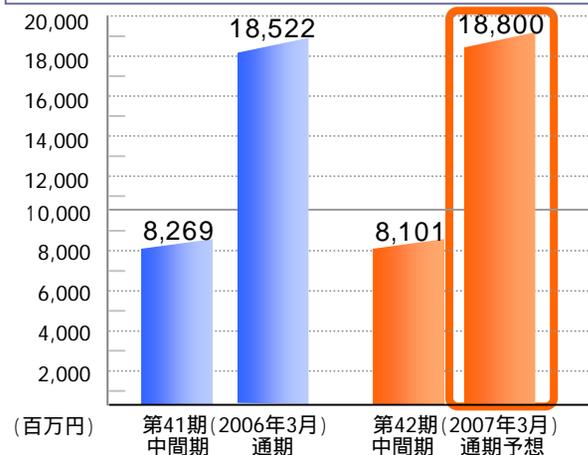
単位：(百万円)

決算期	第41期 2006年3月			第42期 2007年3月		
	実績		前期比	予想		前期比
	金額	百分比		金額	百分比	
売上高	18,522	100.0%	3.0%	18,800	100.0%	1.5%
売上総利益	3,442	18.6%	8.0%	3,770	20.1%	9.5%
営業利益	655	3.5%	183.7%	670	3.6%	2.3%
経常利益	731	4.0%	179.1%	690	3.7%	-5.6%
当期純利益	689	3.7%	183.3%	443	2.4%	-35.7%

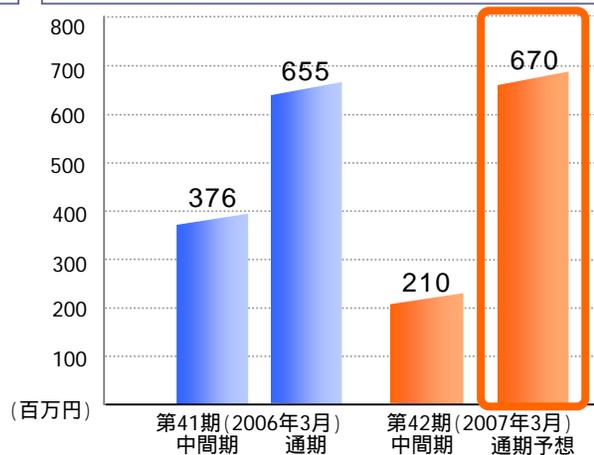
純資産額(株主資本)	6,361	61.5%	10.7%
総資産額	10,339	100.0%	4.2%

主要な経営指標	2006年3月	2007年3月(予想)
1株当たり純資産額 (円)	840.34	—
1株当たり純利益金額 (円)	90.81	48.62
自己資本比率 (%)	61.5	—
1株当たり配当額 (円)	10	10
(内、1株当たり中間配当額) (円)	0	5

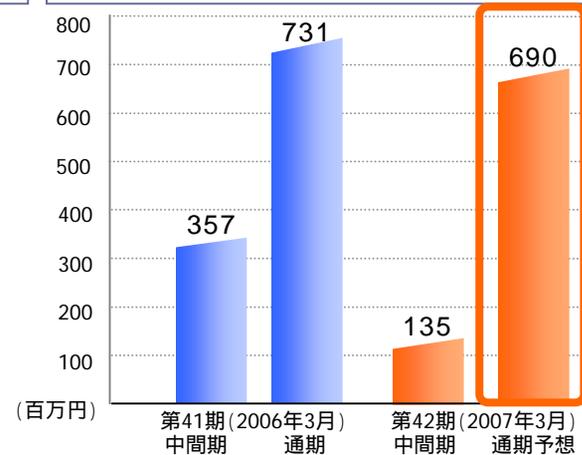
売上高



営業利益



経常利益





キーウェアソリューションズは、
ユビキタス社会を切り拓く
イノベーターとなります。

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 - 3226 - 3799

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。

- ARIS PPM:**Architecture of Integrated Information Systems Process Performance Managerの略。システムからの業務パフォーマンス結果を取得し、ARIS上にモデルを自動生成、評価指標の分析と課題の原因追求をサポートする仕組み。
- ASP:**Application Service Providerの略。データセンタ(iDC)などでアプリケーションを稼働させ、インターネットを通じて契約者にソフトウェアやサービスをレンタルすること、またはその事業者そのもの。
- BPO:**Business Process Outsourcingの略。企業が、人事や管理業務、営業、ロジスティクスなど、主核ビジネス以外の業務を専門業者に委託するシステム。
- BPM:**Business process managementの略。“ビジネスプロセス”に「分析」「設計」「実行」「モニタリング」「改善・再構築」というマネジメントサイクルを適応し、継続的なプロセス改善を遂行しようというコンセプト。IT用語としては、前述のコンセプトを実行するために複数の業務プロセスや業務システムを統合・制御・自動化し、業務フロー全体を最適化するための技術やツールをいう。
- CRM:**Customer Relationship Managementの略。情報システムを応用して企業が顧客と長期的な関係を築く手法のこと。詳細な顧客データベースを元に、商品の売買から保守サービス、問い合わせやクレームへの対応など、個々の顧客とのすべてのやり取りを一貫して管理することにより実現するもの。
- EA:**Enterprise Architectureの略。戦略と業務を一体化した全体最適を実現する理想モデルに向け、時間経過も含めた総合的な全体設計図を作成し、随時改編し、再構築していくことによって、全体の円滑で効率的な運営を可能にするもの。
- EAI:**Enterprise Application Integrationの略。既存システムを有効活用した「全体最適化」のためのトータルソリューション。
- ERP:**Enterprise Resource Planningの略。統合業務パッケージと呼ばれ、受注・販売管理、在庫管理、生産管理、会計といった企業の基幹業務をサポートする情報システムパッケージ。
- ISV:**Independent Software Vendorの略。独立系ソフトウェア会社のこと。特定のハードウェアメーカーやOSメーカーと特別な関係を持たないアプリケーションソフト提供企業。
- SCM:**Supply Chain Managementの略。企業活動の管理手法の一つ。取引先との間の受発注、資材の調達から在庫管理、製品の配送まで、いわば事業活動の川上から川下までをコンピュータを使って総合的に管理することで余分な在庫などを削減し、コストを引き下げる効果を実現するもの。
- VoIP:**Voice over Internet Protocolの略。インターネットやイントラネットなどのTCP/IPネットワークを使って音声データを送受信する技術。社内LANを使った内線電話や、インターネット電話などに応用されている。
- UMS:**Unified Messaging Systemsの略。電話やFAX、電子メールなど様々な経路で送受信されるメッセージを統合し、一元的に管理すること。