

# 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

2008年3月期  
中間決算説明資料

(2007年11月1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>

**JASDAQ** 3799

# CONTENTS

<p><b>会社案内編</b></p>	<p>会社概要 —P2</p> <p>企業理念 —P3</p> <p>沿革 —P4</p> <p>事業内容—当社と社会のつながり —P6</p> <p>—当社が属する業界 —P7</p> <p>— ビジネスモデル —P8</p> <p>—事業ポートフォリオ —P9</p> <p>—安定分野～成長分野 —P10</p>
<p><b>2008年3月期 中間業績ハイライ</b></p>	<p>中間業績ハイライト —P15</p> <p>事業別業績推移 —P16</p> <p>顧客区分別業績推移 —P17</p> <p>業績のポイント —P18</p> <p>B/Sハイライト —P19</p> <p>C/Fハイライト —P20</p>
<p><b>今後の戦略</b></p>	<p>キーウェアソリューションズの最大の強み —P22</p> <p>中期経営計画 —P23</p> <p>2つのマーケティング方法 —P24</p> <p>TOPICS —P25</p>
<p><b>2008年3月 通期業績予想</b></p>	<p>業績ハイライト —P28</p>
<p><b>株主還元・CS</b></p>	<p>株主還元(中期的な配当方針) —P29</p> <p>CSR(社会貢献活動への取り組み) —P30</p>
<p><b>補足</b></p>	<p>用語説明 —P33</p>

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

代表取締役社長 八反田 博

設立

1965年5月

資本金

17億37百万円 (2007年9月末現在)

売上高

200億6百万円 (2007年3月期・連結)

従業員数

1,032名 (2007年9月末現在・連結)

主要法人株主

日本電気株式会社	(35.02%)
三菱商事株式会社	( 2.96%)
株式会社ジェイアール東日本情報システム	( 2.63%)
日本ビューレット・パッカード株式会社	( 2.63%)
(2007年9月末現在)	

連結子会社

キーウェアサービス株式会社	キーウェアマネジメント株式会社
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	



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

**技術者派遣、受託開発で実績と評価を獲得**

**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
- 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 4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

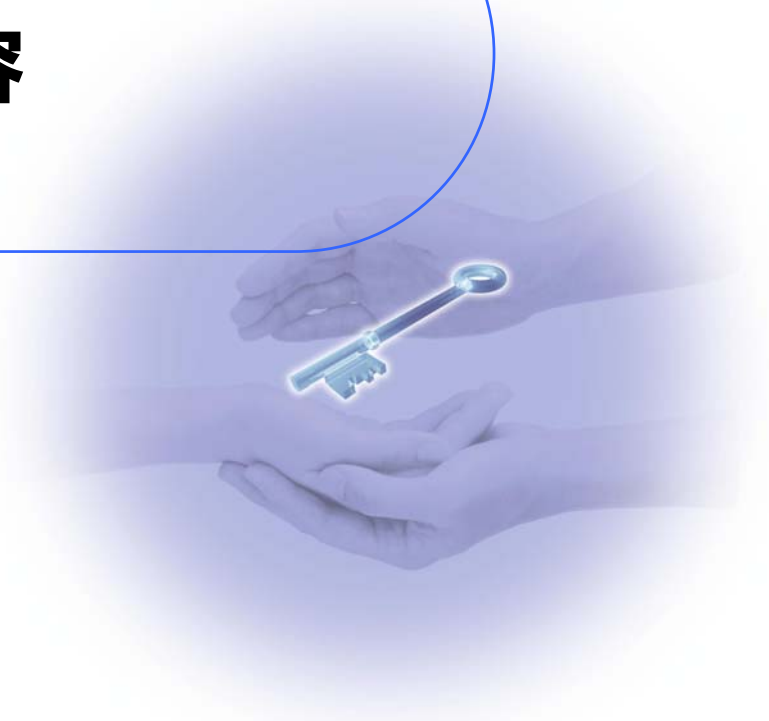
**Phase4**

**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電話事業開始
- ・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クライアント・ソリューションの提供を開始
- 2007年 ・IT業界向け人材派遣事業をスタート

# 事業内容



## ユビキタス社会の実現を担うキーウェアソリューションズ

### 異業者間精算業務

出改札業務をはじめ、駅の財務会計業務、他社路線との精算業務、ICカードを利用した業務などのノウハウを有しています。

たとえば

Suica、PASMOなどのICカード利用

### 電話帳紙面配置管理に関するノウハウ

電話帳掲載情報の核となるお客様情報システム、広告・販売支援システムなど、中核業務に関するシステムを開発しています。

たとえば

大規模顧客データベース、顧客管理、広告販売、コールセンター業務

### 交通規制(ITS)および 交通局旅客案内システム

新交通管理システム(UTMS)に関するノウハウと、列車運行案内に関するネットワークシステムのノウハウなど、公共性の高い交通システムのノウハウを蓄積しています。

たとえば

駅のホーム用車両接近状況表示、行先案内表示、緊急案内表示

### ニュース配信システムに関するノウハウ

作成側と取り込み側両方の技術を有し、配信社及び新聞社など複数の事例を手がけています。

たとえば

野球・ゴルフ・大相撲などのスポーツ情報の配信システム

### ネットワーク事業者の顧客管理業務、 通信料金算出業務

ネットワーク事業者の顧客料金システム開発に20年以上にわたって携わっています。通信料金を計算して各センターに設置されている料金明細センターへ転送するシステムの開発、保守・運用を行っています。

たとえば

一般電話(NTT)、携帯電話の通信情報、パケット通信情報、顧客管理、料金管理、請求管理、収納管理、基幹システムとの連動などに関する業務ノウハウ

### 航空路管制関連通信

通信入出力DUAL(二重構造)制御やスポット管理全般の特殊なノウハウを駆使して構築するシステムを開発しています。

たとえば

航空路管制システム

### 医療システム

医療、IT分野における長年の実績をもって、病院や検査センターにおける各種医療情報システムのコンサルティングから導入・保守・運用までの一貫したサービスを提供しています。

たとえば

オーダーリングシステム、電子カルテ、臨床検査システム

### 経営とITの 統合コンサルティング

ITの実装を真に価値あるものとするために、経営戦略や中期経営計画の策定、情報化企画からITの実装・運用までをシームレスかつ全面的に支援しています。

たとえば

経営コンサルティング、IT実行環境の最適化

### ERPソリューションの提供

導入コンサルティングから構築、運用にいたるまで、豊富な実績に裏付けられた付加価値の高いソリューションを提供しています。

たとえば

ERPトータルサービス運用、ビジネス・プロセス改善

### 情報セキュリティ

ハイブリッドシンクライアントは、独自の高速プロトコルによりネットワーク負荷が低く、既存PCをそのまま活用でき、初期導入コストを劇的に低減することが可能。情報漏えい対策にも効果を発揮します。

たとえば

内部統制対策

\*ユビキタス社会・・・当社は、「情報と不可分な日常生活」「情報通信・ネットワークによりありとあらゆる情報と密接に繋がる日常生活」と捉えています。

## 情報サービス産業の市場における当社の強み

### 当社の位置づけ

当社は、情報通信業の中で、情報サービス業と分類される領域に位置しております。情報サービス業の売上高は、右のグラフのように年々増加しており、約17兆円という市場規模になっております。

今後もユビキタス社会へ向け、情報サービス業は拡大していくことが見込まれており、これまで以上に規模が大きくなる産業となることが予想されます。

■情報サービス業の売上高  
(億円)

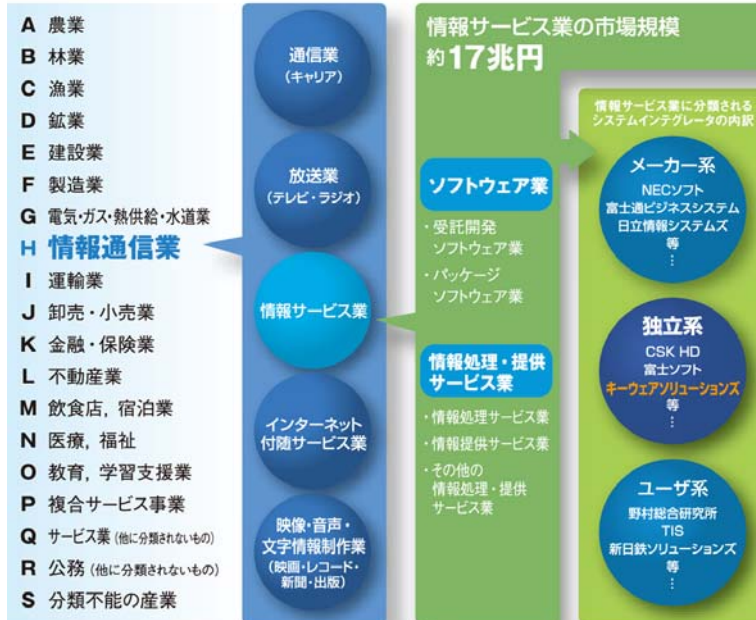


資料：経済産業省「2006年特定サービス産業実態調査・速報」(2007年9月18日現在)

### 独立系システムインテグレータの特徴

～顧客企業に対して、最適な、優位性の高いサービス提供～

当社のような独立系の会社は、コンピュータメーカー系の会社や、グループ関連企業を主な対象顧客とするユーザ系と比べて、顧客企業に対してサービス構成において系列にこだわらない最適な提案ができ、また、幅広い顧客にサービスを提供していることから、ノウハウ、経験を活かした優位性の高いサービスを提供することができます。



\* 上記の分類は、「《業界の最新常識》よくわかる情報システム&IT業界」と日本標準産業分類を基に、当社の位置づけをわかりやすく説明するために自社で分類したものです。



# 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



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。  
 シンククライアント: 企業の情報システムにおいて、社員が使うコンピュータ(クライアント)に最低限の機能しか持たせず、サーバ側でアプリケーションソフトやファイルなどの資源を管理するシステムの総称。また、そのようなシステムを実現するための、機能を絞ったクライアント用コンピュータ。

# ユビキタス社会を見据えた事業ポートフォリオ

## 事業ポートフォリオ keyCOMPASS

経営とITの統合コンサルティング

### 1. 経営コンサルティング

1. 内部統制
2. 中期経営計画

上流

テーマのピックアップと  
絞り込み

### 2. EA(IT)コンサルティング

1. J-SOX法対応
2. 情報セキュリティ  
(シンクライアント他)
3. システム最適化(EA)
4. システム統合(EAI)
5. ERPコンサルティング

業務プロセスに合う最適な  
システムプランニング

### 3. システム開発

1. 受託開発
2. ERPアドオン開発
3. IP電話導入

顧客満足度の高い  
システムの構築

### ソリューション開発

1. ERP業種テンプレート
2. 業種別パッケージ  
(特許事務、医療分野)
3. ユビキタスソリューション  
(IP電話等)

システム開発により蓄積したノウハウの活用

### 4. システム運用・保守

1. ホスティング・ハウジング
2. モニタリング
3. アプリケーション保守
4. ヘルプデスク
5. アプリケーションサービスプロバイダ

常に快適なシステム環境の提供

下流



**経営コンサルティング**

- 1、内部統制
- 2、中期経営計画

**EA（IT）コンサルティング**

- 1、J-SOX法対応
- 2、情報セキュリティ  
(シンククライアント他)
- 3、システム最適化（EA）
- 4、システム統合（EAI）
- 5、ERPコンサルティング

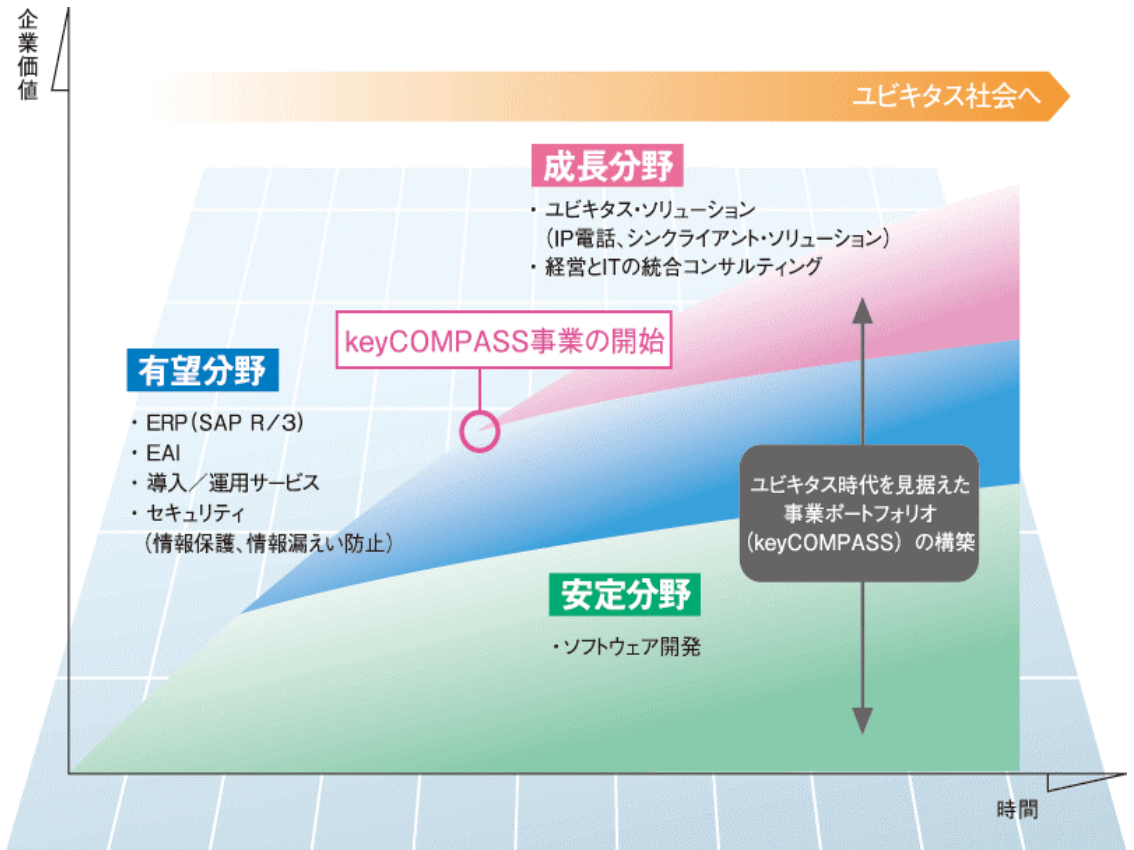
**システム開発**

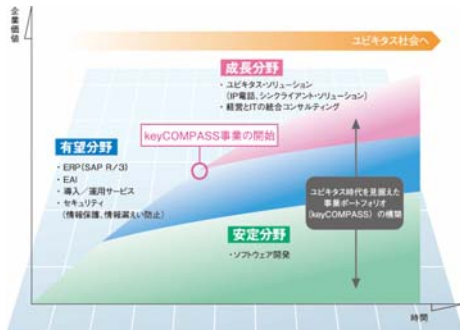
- 1、受託開発
- 2、ERPアドオン開発
- 3、IP電話導入

**システム運用・保守**

- 1、ホスティング・ハウジング
- 2、モニタリング
- 3、アプリケーション保守
- 4、ヘルプデスク
- 5、アプリケーションサービス  
プロバイダ

キーウェアソリューションズの成長戦略





## 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、当社売上高の約7割を占めております。

NTTの料金管理ならびにJRに代表される「Suica」や「PASMO」の相互利用に関連した駅収入管理システムの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)**

通信料金簿出業務

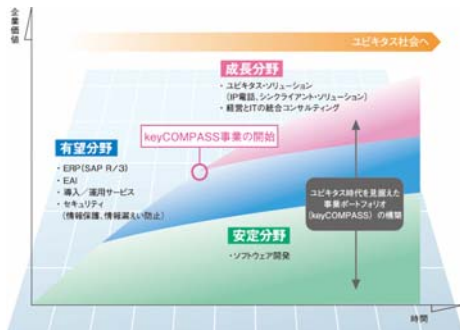
異業者間精算業務

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**



## 有望分野の取り組み

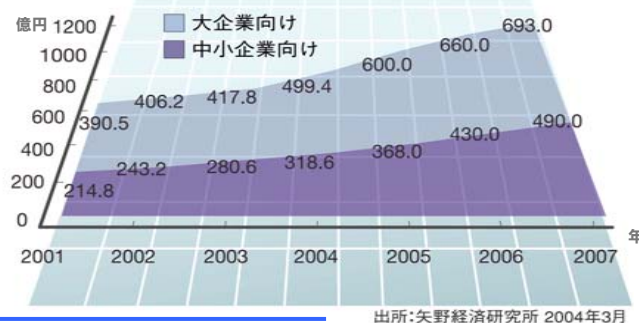
当社は、情報インテグレーションの分野を有望分野と位置づけ、テクノロジーパートナーとの協業により世界標準の最新技術を保有し、企業の基幹業務をサポートするERPの開発、企業のワークフローをサポートするグループウェアの構築といったシステムソリューションの新たな分野に積極的に取り組んでおります。

### 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\* 4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。

ERPパッケージの総市場規模の推移



### 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

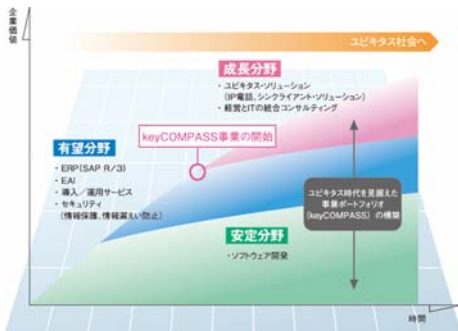
- IBM社の代表ブランドであるグループウェア「ノーツ/ドミノ」を搭載し、
- 当社独自のノウハウを用いたグループウェア「まいきゃびシリーズ」を展開しております。
- ※グループウェア: グループによる知的創造活動を支援するためのソフトウェアやシステム。

### 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強力な協業体制

- サン・マイクロシステムズ社と協業体制を確立し、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。

また、独 IDS Scheer AG社の開発した業務フロー、RCM(リスク・コントロール・マトリックス)の作成から、テスト・評価・報告までの一連の流れを一元管理できる内部統制プロジェクト支援ツール「ARIS(アリス)」を採用、更に情報漏えい防止のための「ハイブリッドシンクライアント」などの情報セキュリティの提案も行っております。

### 中核事業としてのIP電話

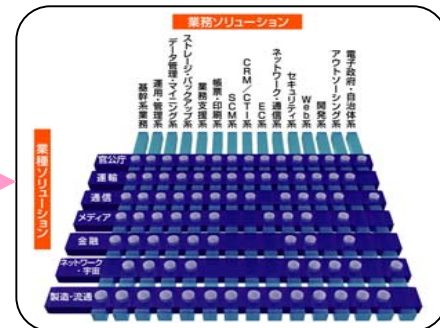
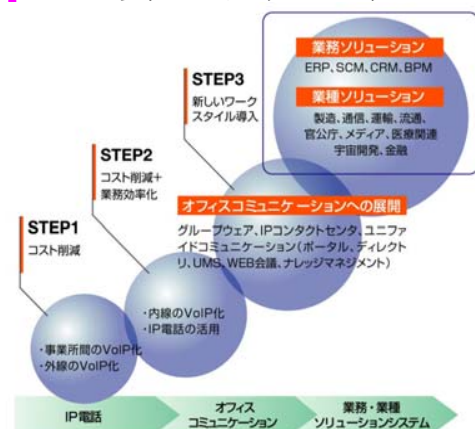
業務の効率化や知的生産性向上、意思決定の迅速化の実現といった企業ニーズ、そして総務省の指導の下2007年にアナログ電話網からIP電話網への移行の方針を受け、NECのIP電話システム「UNIVERGE」(ユニバージュ)とのパートナー契約を締結いたしました。当社内にIP電話を販売するkeyCOMPASS事業本部を設置することにより、ソリューション製品の開発・販売面でのコラボレーション型のマーケティング活動・ITソリューション開発を実施しております。

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。

### 当社のシームレスなサービスを最上流からアプローチ

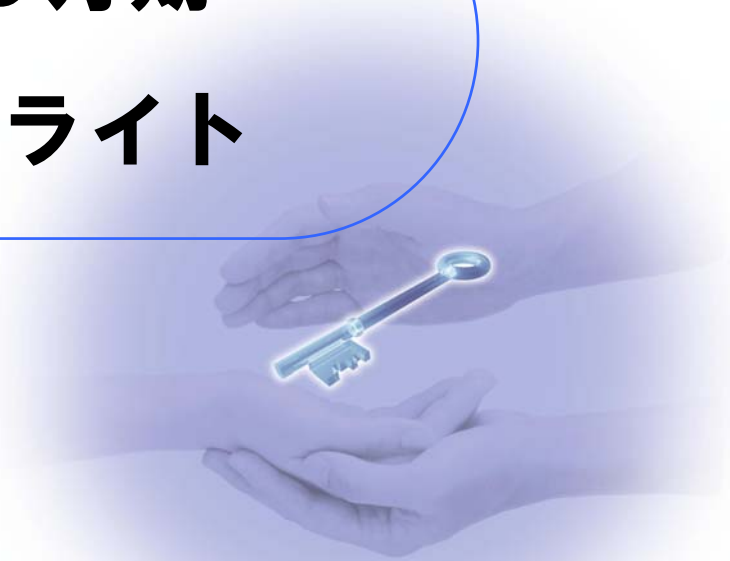
### ～ITとネットワーク統合ソリューション～

#### 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ノーツ/ドミノや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。

**2008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 平成17年(2005年)9月期			第42期中間期 平成18年(2006年)9月期			第43期中間期 平成19年(2007年)9月期		
	実績		前期比	実績		前期比	実績		前期比
	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%	-2.0%	9,480	100.0%	17.0%
売上総利益	1,795	21.7%	13.2%	1,606	19.8%	-10.5%	1,831	19.3%	14.0%
営業利益	376	4.6%	219.6%	210	2.6%	-44.3%	265	2.8%	26.4%
経常利益	357	4.3%	349.7%	135	1.7%	-61.9%	231	2.4%	70.2%
当期純利益	422	5.1%	231.6%	61	0.8%	-85.4%	78	0.8%	28.0%

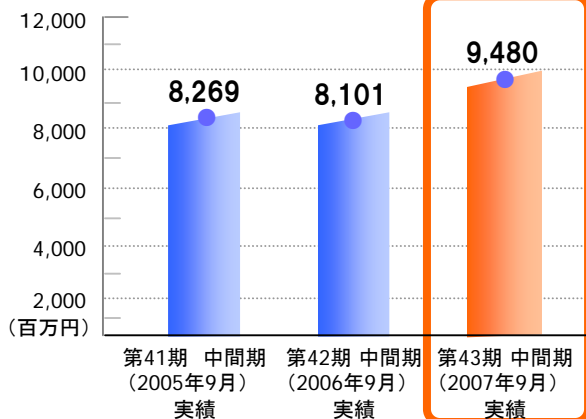
純資産額	6,097	63.1%	7.7%	7,355	69.3%	20.6%	7,736	73.8%	5.2%
総資産額	9,656	100.0%	-9.2%	10,615	100.0%	9.9%	10,482	100.0%	-1.3%

主要な経営指標

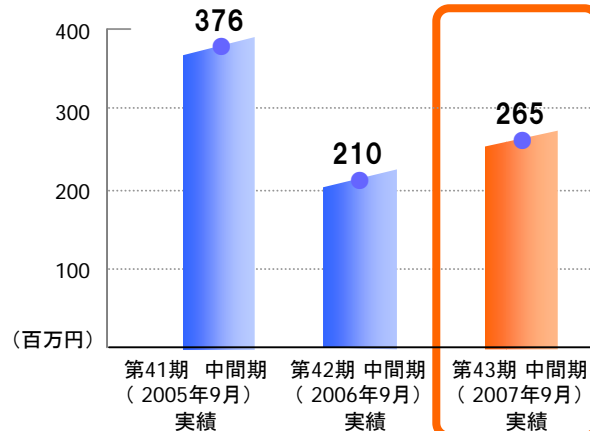
平成17年(2005年)9月期 平成18年(2006年)9月期 平成19年(2007年)9月期

1株当たり純資産額 (円)	806.52	807.46	849.20
1株当たり純利益金額 (円)	56.63	8.16	8.65
自己資本比率 (%)	63.1	69.3	73.8
1株当たり中間配当額 (円)	0	5	5

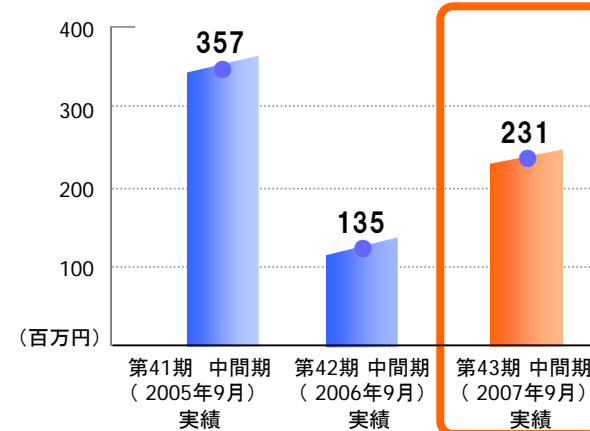
売上高



営業利益



経常利益





売上高

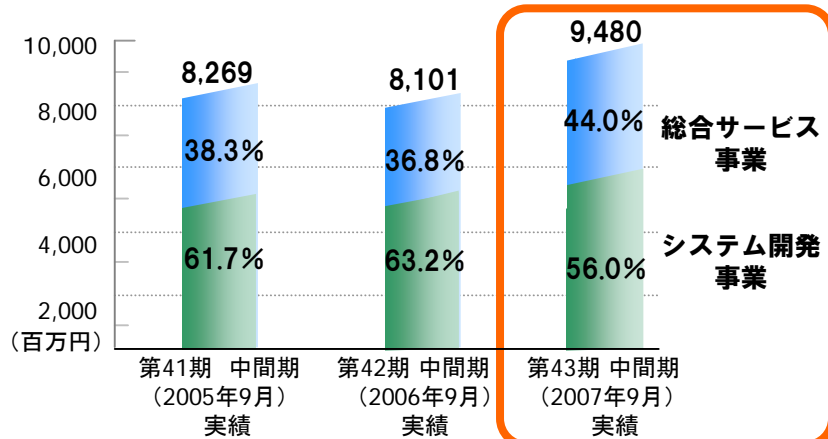
単位：(百万円)

決算期	第41期中間期 平成17年(2005年)9月期			第42期中間期 平成18年(2006年)9月期			第43期中間期 平成19年(2007年)9月期		
	実績		前期比	実績		前期比	実績		前期比
	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%	0.2%	5,304	56.0%	3.7%
総合サービス事業	3,163	38.3%	-9.8%	2,984	36.8%	-5.7%	4,175	44.0%	39.9%
計	8,269	100.0%	-2.2%	8,101	100.0%	-2.0%	9,480	100.0%	17.0%

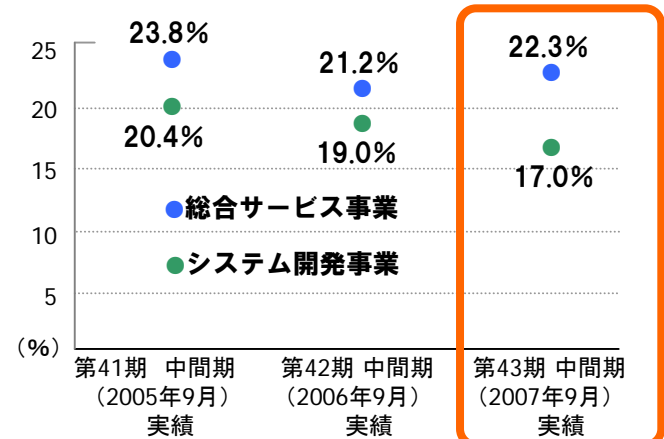
売上総利益

決算期	第41期中間期 平成17年(2005年)9月			第42期中間期 平成18年(2006年)9月			第43期中間期 平成19年(2007年)9月		
	実績		前期比	実績		前期比	実績		前期比
	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%	-6.6%	902	49.3%	-7.3%
総合サービス事業	752	41.9%	-6.6%	632	39.4%	-16.0%	929	50.7%	46.9%
計	1,795	100.0%	13.2%	1,606	100.0%	-10.5%	1,831	100.0%	14.0%

事業別の売上高



事業別の売上総利益率

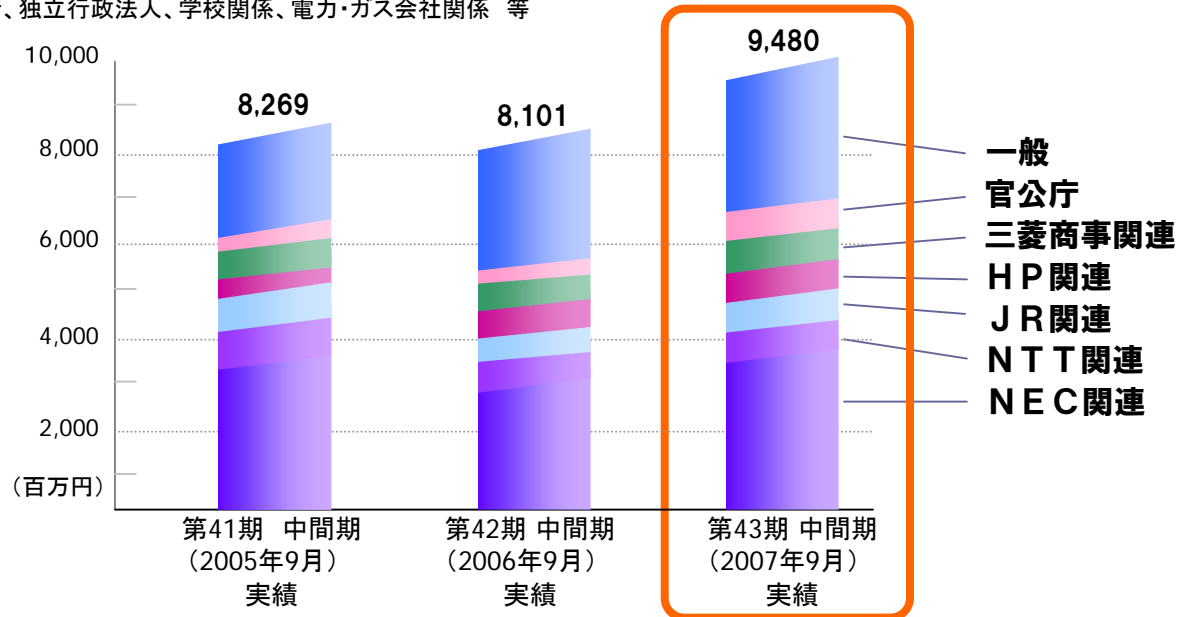


顧客区分別の売上高

単位：(百万円)

決算期	第41期中間期 平成17年(2005年)9月期			第42期中間期 平成18年(2006年)9月期			第43期中間期 平成19年(2007年)9月期		
	実績		前期比	実績		前期比	実績		前期比
	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%	-10.2%	3,665	38.7%	25.2%
NTT関連	981	11.9%	-17.6%	929	11.5%	-5.3%	988	10.4%	6.3%
JR関連	601	7.3%	-4.2%	565	7.0%	-6.0%	750	7.9%	32.8%
HP関連	484	5.8%	38.7%	652	8.0%	34.7%	516	5.4%	-20.8%
三菱商事関連	596	7.2%	-34.8%	619	7.6%	3.9%	748	7.9%	20.9%
官公庁 ※	373	4.5%	18.3%	185	2.3%	-50.4%	422	4.5%	128.1%
一般	1,971	23.9%	-1.2%	2,220	27.4%	12.6%	2,388	25.2%	7.5%
計	8,269	100.0%	-2.3%	8,101	100.0%	-2.0%	9,480	100.0%	17.0%

※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／損益ともに、システム開発事業、総合サービス事業 ともに、好調に推移し、当初の計画を達成いたしました

### システム開発事業

#### 売上高/損益の状況

- 当社が展開するほぼすべての業種向けシステム開発において、継続案件、新規案件ともに好調に推移。
- 海外でのオフショア開発を進め、収益の確保に努めています。

### 総合サービス事業

#### 売上高/損益の状況

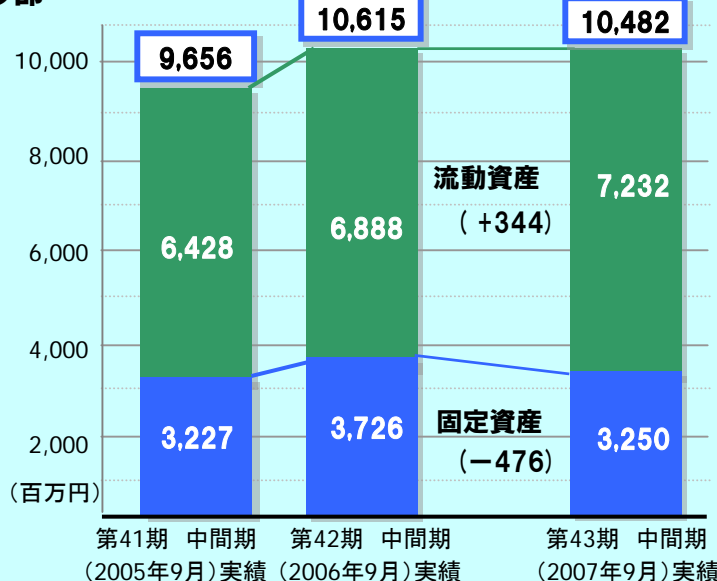
- ERP事業にて、新規に獲得した大手顧客向け案件、主要顧客向けプロジェクトが安定的に推移。
- 新たに設置した医療事業部が自社開発した医療系パッケージ等が好調な受注を獲得。
- ERP事業、インフラ事業等においてプロジェクトの請負化推進に努めています。

連結貸借対照表概要

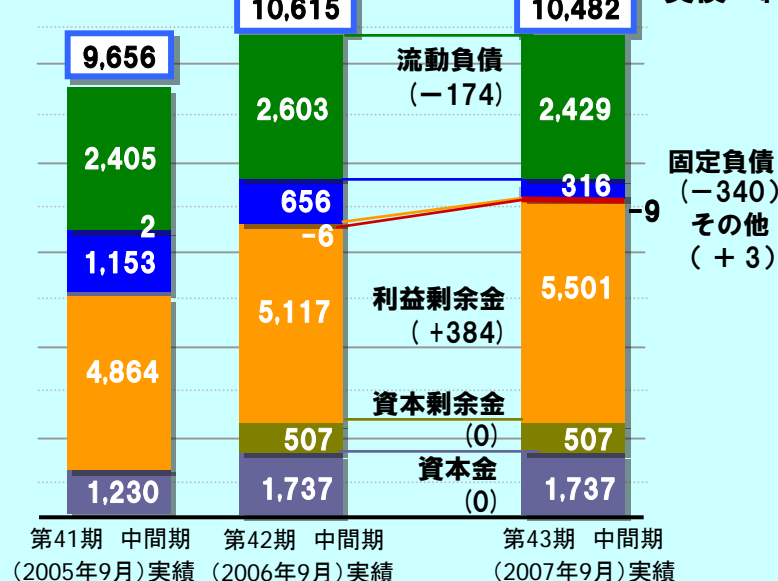
単位：(百万円)

決算期	第41期中間期 平成17年(2005年)9月期			第42期中間期 平成18年(2006年)9月期			第43期中間期 平成19年(2007年)9月期		
	実績		前期比	実績		前期比	実績		前期比
	金額	構成比		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%	10,482	100.0%	-1.3%
流動資産	6,428	66.6%	-10.4%	6,888	64.9%	7.2%	7,232	69.0%	5.0%
固定資産	3,227	33.4%	-6.8%	3,726	35.1%	15.5%	3,250	31.0%	-12.8%
負債	3,559	36.9%	-28.5%	3,259	30.7%	-8.4%	2,746	26.2%	-15.7%
流動負債	2,405	24.9%	-42.6%	2,603	24.5%	8.2%	2,429	23.2%	-6.7%
固定負債	1,153	12.0%	46.9%	656	6.2%	-43.1%	316	3.0%	-51.7%
純資産	6,097	63.1%	7.7%	7,355	69.3%	20.6%	7,736	73.8%	5.2%
資本金	1,230	12.7%	0.0%	1,737	16.4%	41.2%	1,737	16.6%	-
資本剰余金	-	-	-	507	4.8%	-	507	4.8%	-
利益剰余金	4,864	50.4%	10.5%	5,117	48.2%	5.2%	5,501	52.5%	7.5%
その他	2	0.0%	-91.6%	-6	-0.1%	-	-9	-0.1%	-60.0%
負債・純資産合計	9,656	100.0%	-9.2%	10,615	100.0%	9.9%	10,482	100.0%	-1.3%

資産の部



負債・純資産の部



## 連結キャッシュ・フロー計算書概要

単位：（百万円）

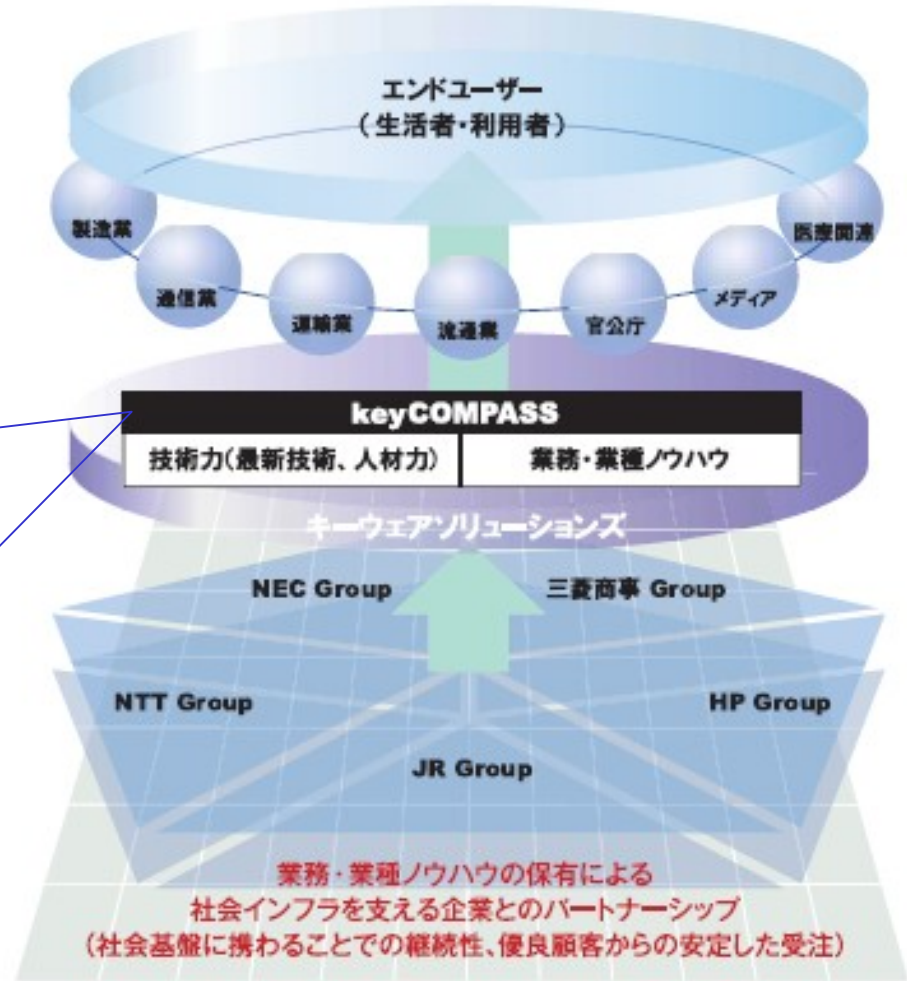
決算期	第41期中間期 平成17年（2005年）9月期		第42期中間期 平成18年（2006年）9月期		第43期中間期 平成19年（2007年）9月期	
	実績		実績		実績	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	715	-47.2%	-175	-	263	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	-32	-	-263	-	35	-113.6%
財務活動によるキャッシュ・フロー	-405	-	661	-	-385	-158.3%
計	277	-	223	-19.5%	-86	-139.0%
現金及び現金同等物期末残高	967	64.4%	932	-3.6%	1,139	22.1%

# 今後の戦略



キーウェアソリューションズは、社会インフラを支える企業とのパートナーシップ、ならびに業務・業種ノウハウと技術力の保有により、他社にはできない事業展開力を持っています。

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。



## 2010年3月期へ向けた中期経営計画を作成し、 更なる成長を目指します。

2010年3月期に売上高240億円、売上総利益率24%を目標に、「飛躍への基盤整備」をテーマに、経営とITの統合コンサルティングからシステム運用・保守まで付加価値の高い一貫したサービスであるkeyCOMPASSの拡充に邁進いたします。

付加価値の高い一貫したサービスの提供をするべく、当社では2つのマーケティング方法で、中期経営計画の達成を目指します。

### Vision ダッシュ24

2010年3月期

売上高 : 240億円

2007年3月期比 20%増

売上総利益: 24%

2007年3月期比 55%増

Theme 飛躍への基盤整備

- ・ 質の向上による収益性拡大
- ・ 総合サービスの売上総利益率25%
- ・ システム開発の売上総利益率20%
- ・ 成長分野拡大のための新規ソリューションの開発

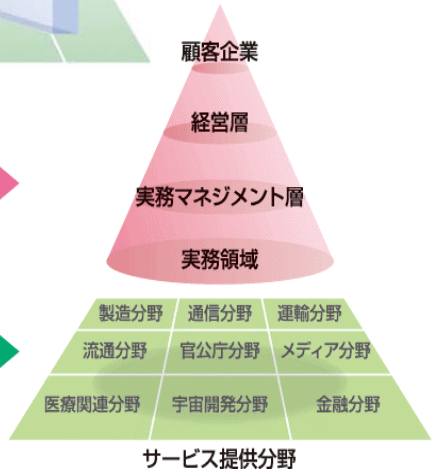
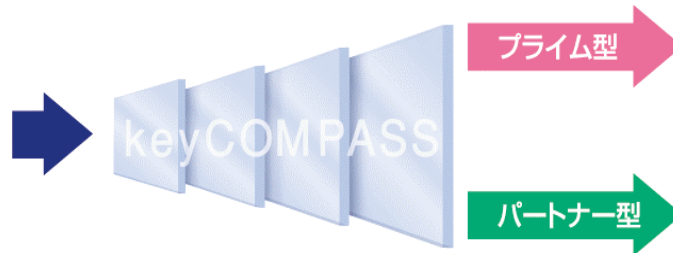






特殊ノウハウ先進技術

- 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



プライム型ビジネス

成長分野

有望分野

特殊な業務・業種ノウハウを最大限に活用し、対象企業のビジネスの上流から下流まで連携を取りながら収益性の高いビジネスを展開しています。

- ITを活かした企業経営へのマーケティング活動
  - 経営課題の解決を目的としたセミナーの開催
  - 自社ショールームの充実
  - 新しいソリューションの創出・強化

パートナー型ビジネス

安定分野

有望分野

当社と関係性の強い会社と協力した受託開発、運用。社会インフラ企業の基盤構築で培った特殊な業務・業種ノウハウの保有により実現できる継続性の高い安定したビジネスを展開しています。

- 特殊な業務・業種ノウハウ
- 継続性の高い安定したビジネス展開
- 業務提供にとどまらないイコールパートナーへ



## keyCOMPASS事業の受注ならびに売上 (1/2)

[ 経営とITの統合コンサルティング ]

**業務代行サービス業・化粧品メーカー・自家用自動車管理業・  
コンサルティング業の受注を獲得。**

- **基幹システムの開発**
- **基幹システム構築の調査分析**
- **メニュー選択サービス業務のシステム開発**
- **人事、給与システムの開発**
- **携帯端末を利用した営業情報収集システム構築**
- **日本版SOX法対応支援**

## keyCOMPASS事業の受注ならびに売上 (2/2)

### [ ユビキタス・ソリューション ]

#### IP電話

**医療関連業・衣料副資材メーカーの受注を獲得。**

- IP電話システムの構築および関連機器の販売
- ビル間無線LANの構築
- IPネットワーク用スイッチおよび電話端末の販売

#### シンククライアント・ソリューション

**業務代行サービス業・パッキンメーカー・監査法人の受注を獲得。**

- 業務拡大に伴うシステム開発のライセンス追加
- 既存資産の有効活用
- 内部統制強化に伴う会計システムのシンククライアント化

# 2008年3月期 通期業績予想



2008年3月期 通期業績予想

単位：(百万円)

決算期	第41期 平成18年(2006年)3月期			第42期 平成19年(2007年)3月期			第43期 平成20年(2008年)3月期		
	実績		前期比	実績		前期比	予想		前期比
	金額	百分比		金額	百分比		金額	百分比	
売上高	18,522	100.0%	3.0%	20,006	100.0%	8.0%	21,400	100.0%	7.0%
売上総利益	3,442	18.6%	7.9%	3,705	18.5%	7.6%	4,627	21.6%	24.9%
営業利益	655	3.5%	183.7%	824	4.1%	25.7%	927	4.3%	12.5%
経常利益	731	4.0%	179.0%	840	4.2%	14.9%	959	4.5%	14.2%
当期純利益	689	3.7%	183.2%	548	2.7%	-20.4%	480	2.2%	-12.4%

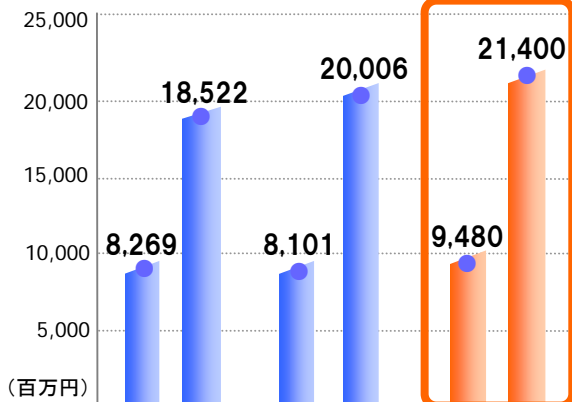
純資産額(株主資本)	6,361	61.5%	10.6%	7,806	70.2%	22.7%
総資産額	10,339	100.0%	4.2%	11,114	100.0%	7.5%

主要な経営指標

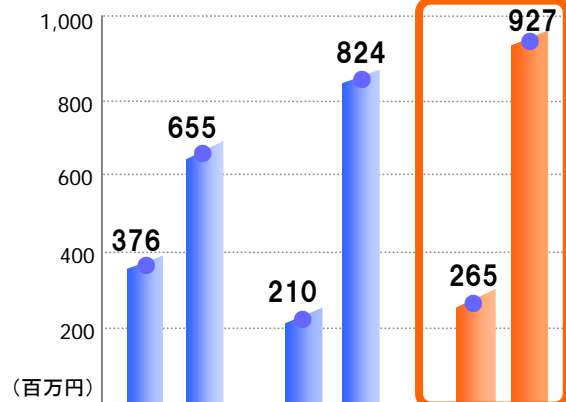
平成18年(2006年)3月期 平成19年(2007年)3月期 平成20年(2008年)3月期(予想)

1株当たり純資産額(円)	840.34	856.94	
1株当たり純利益金額(円)	90.81	63.09	
自己資本比率(%)	61.5%	70.2%	
株主資本配当率(DOE)(%)	1.2%	2.3%	
1株当たり配当額(円)	10	20	

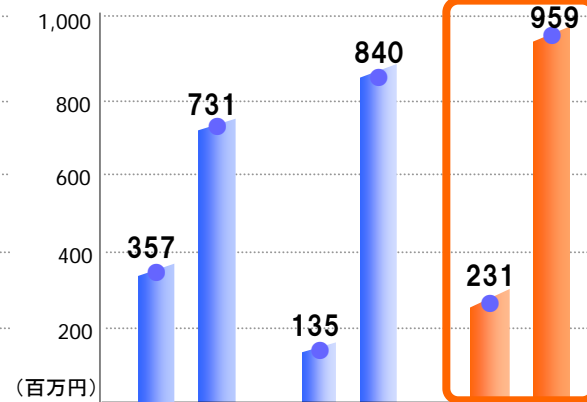
売上高



営業利益



経常利益

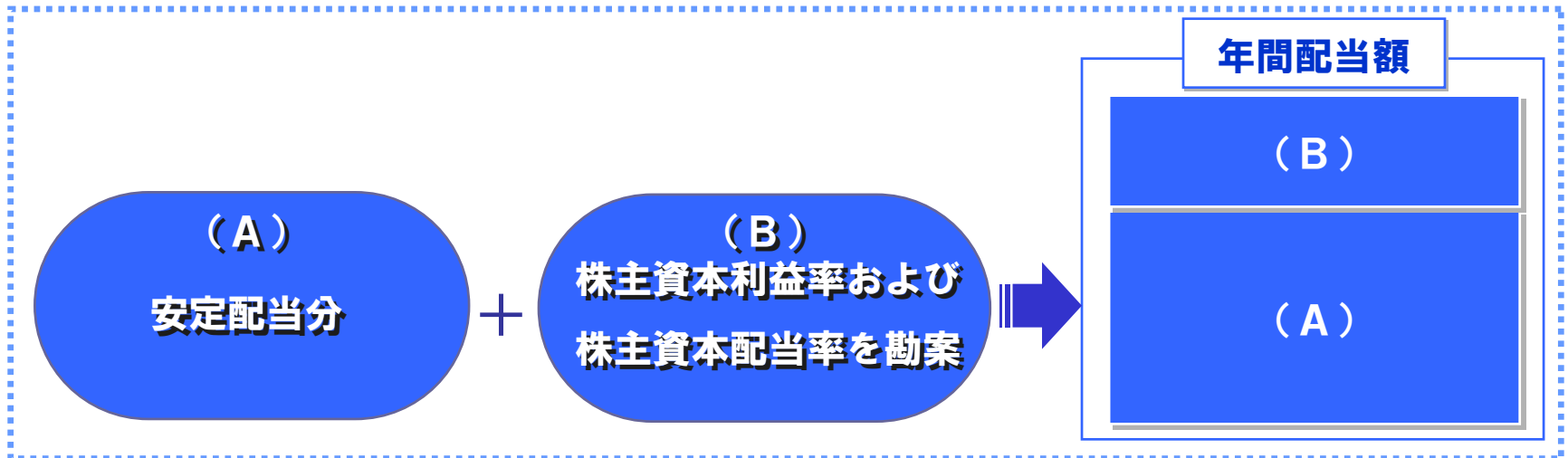


第41期(2006年3月) 中間期 通期 第42期(2007年3月) 中間期 通期 第43期(2008年3月) 中間期 通期予想

## 積極的な利益還元を図るべく、「業績連動型配当」を実施

当社は、株主の皆様へ積極的に利益を還元すべく、利益に比例して配当金を増減させる「業績連動型配当」を実施いたします。連結ベースでの株主資本利益率および株主資本配当率を勘案し、業績に応じた配当を実施することを基本方針といたしております。

\*2008年3月期は、1株当たり中間配当金5円＋期末時に業績に応じた期末配当を実施し、年間15円以上の配当金とする予定。



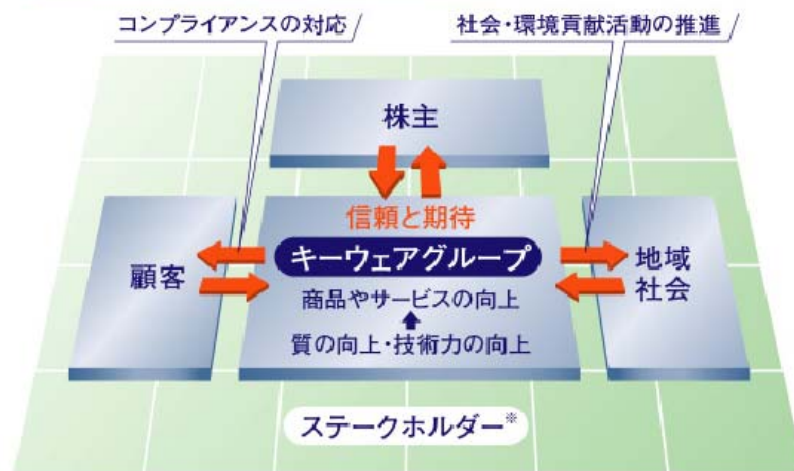
※株主資本配当率（Dividend On Equity）

配当金総額を株主資本で除した数値で、株主からの出資金や事業を通じて得た利益の蓄積である株主資本という「元手」に対し、どれだけの金額を配当という形で株主に還元しているかをみる経営指標です。株主資本配当率は、当期純利益を株主資本で除した「株主資本利益率」と、配当金総額を当期純利益で除した「配当性向」を掛けて算出することもできます。（この計算における株主資本とは、貸借対照表の株主資本の部より少数株主持分を除いたものです。）

## 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

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

キーウェアグループの社会的な位置づけ



※ステークホルダー：企業が事業活動を行う際、配慮すべき関係者の総称。

### －未来へのキーを大地にさそう－「木植えあプロジェクト」開始

当社の社会貢献への新たな試みが開始されました。

八幡山事業所のある世田谷区の小学校を中心として、木や花を植えるお手伝いを行い、地域緑化に貢献するとともに、これからの時代を担う子供たちに環境問題を考えてもらおうという、ボランティア活動で、名づけて「木植えあプロジェクト」です。

現在は、世田谷区立の二つの小学校で、樹木の植樹と、花の種を全校生徒に配って校庭に飾る「フラスクール」への協力を予定しています。

活動の第一段階として、9月26日に八幡山事業所近くの小学校を訪問し、「木植えあプロジェクト」の提案する、「生分解プラスチック製の植木鉢」と、先端に花の種を仕込んだ名札兼用の紙製しおりからなる育成セットを、サンプルとして校長先生に手渡しました。

「生分解プラスチック製の植木鉢」は、籾殻・トウモロコシの茎などを原料として約半年後には地中のバクテリアの働きで土に同化するもので、生徒たちにエコロジーに対する理解を深めてもらうきっかけにしたいと考えています。



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](mailto:ir@keyware.co.jp)

TEL : 03-3226-3799

※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。

- 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。
- シンクライアント:**企業の情報システムにおいて、社員が使うコンピュータ(クライアント)に最低限の機能しか持たせず、サーバ側でアプリケーションソフトやファイルなどの資源を管理するシステムの総称。また、そのようなシステムを実現するための機能を絞ったクライアント用コンピュータ。