

ユビキタス社会の
扉を開く鍵



2009年3月期
第2四半期（中間期）
決算説明会資料

Outline of Consolidated Financial Results
for Second Quarter of Year Ending March31, 2009

キーウェアソリューションズ株式会社
(東証2部 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。
※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。

目次

項目	頁数	項目	頁数
◆サマリー	P3	◆参考資料	P29
業績ハイライト	P4	会社概要	P30
顧客区分別業績推移	P5	企業理念	P31
事業区分別業績推移	P6	沿革	P32
業績のポイント	P7	◆事業内容	P33
TOPICS	P9	社会とのつながり	P33
keyCOMPASS事業の実績（業種別）	P11	当社が属する業界	P34
B/Sハイライト	P12	ビジネスモデル	P35
C/Fハイライト・主な指標	P13	事業ポートフォリオ	P36
◆今後の戦略	P14	事業内容(安定分野～成長分野)	P37
中期経営計画	P15	事業内容(安定分野)	P38
市場の動向/業界環境	P16	事業内容(有望分野)	P39
質の向上の取り組み	P17	事業内容(成長分野)	P40
◆通期業績予想	P22	◆用語説明	P41
◆株主還元/CSR/企業コンセプト	P24		

サマリー

【 第2四半期(中間期)連結決算のポイント 】

売上高 ⇒ **堅調に推移**

営業損失 ⇒ **一時的な損益悪化プロジェクトの発生**

当社グループは、安定分野である社会インフラ構築事業において、官公庁向けの比重が大きいため、第4四半期に売上が集中する特徴があります。

また、総合サービス事業においては、keyCOMPASS事業を中心とし、一般民需向けサービスを積極的に展開しており、中期的には業績の季節変動をできる限り少なくする戦略を取っております。

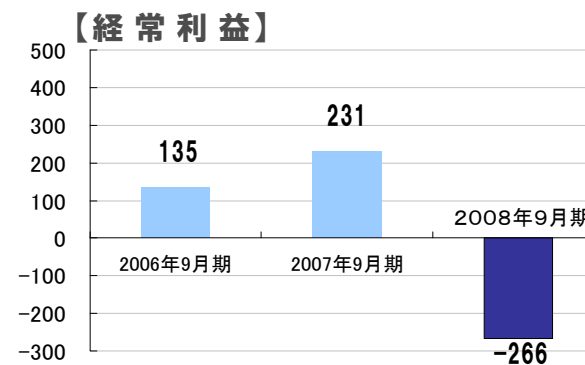
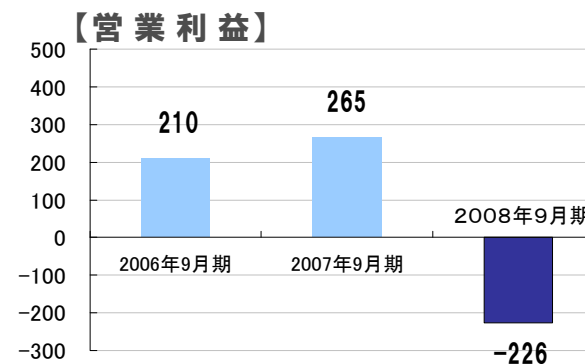
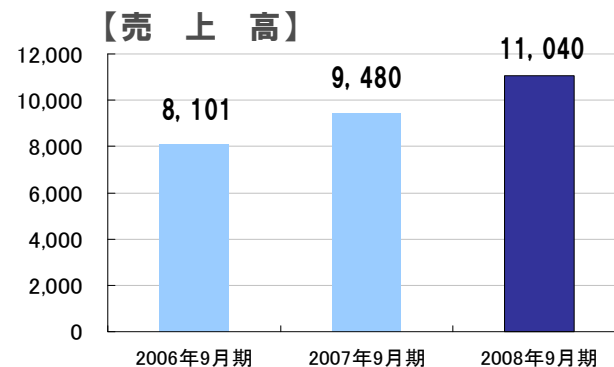
業績ハイライト

前期比15.6億円の増収も2.2億円の営業損失が発生 減益だが第1四半期での損失を終盤挽回

■ 連結損益計算書概要 (単位：百万円/%)

決算期	第43期中間期			第44期中間期		
	平成19年(2007年)9月期			平成20年(2008年)9月期		
	実績		前期比	実績		前期比
	金額	百分比		金額	百分比	
売上高	9,480	100.0%	17.0%	11,040	100.0%	16.5%
売上原価	7,648	80.7%	17.8%	9,260	83.9%	21.1%
売上総利益	1,831	19.3%	14.0%	1,780	16.1%	-2.8%
販管費	1,566	16.5%	12.2%	2,006	18.1%	28.1%
営業利益	265	2.8%	26.4%	-226	-2.0%	-
経常利益	231	2.4%	70.2%	-266	-2.4%	-
当期純利益	78	0.8%	28.0%	-200	-1.8%	-

■ 業績推移 (単位：百万円)



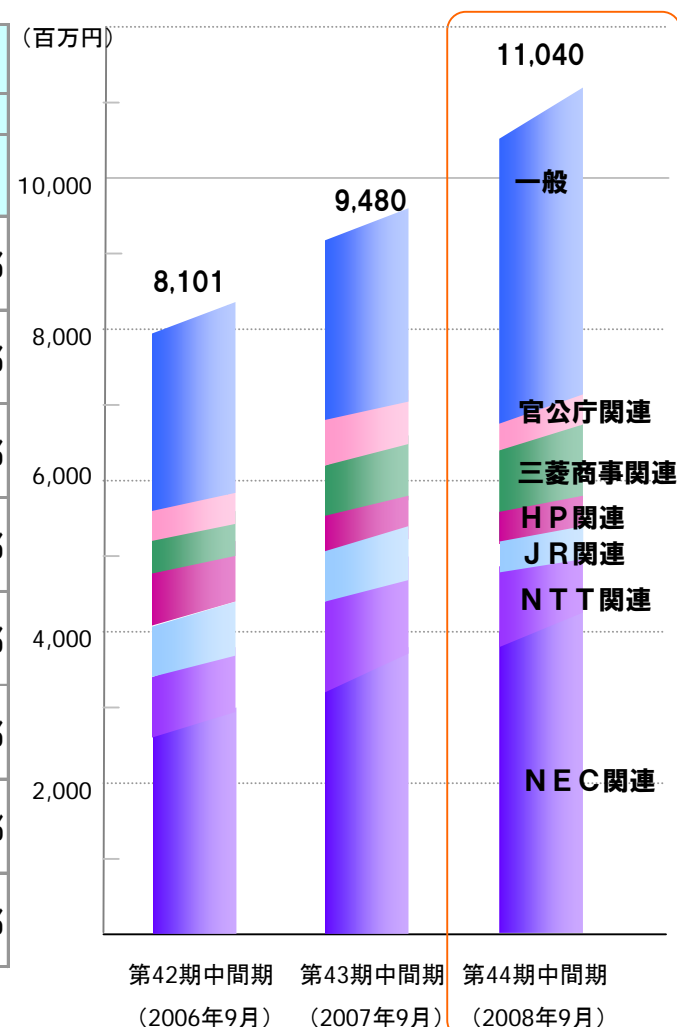
顧客区分別業績推移

大手既存顧客から新規顧客へも浸透・拡大し、一般顧客に厚み

■ 売上高 (単位：百万円/%)

決算期	第43期中間期			第44期中間期		
	平成19年(2007年)9月期			平成20年(2008年)9月期		
	実績		前期比	実績		前期比
	金額	百分比		金額	百分比	
NEC関連	3,665	38.7%	25.2%	4,121	37.3%	12.4%
NTT関連	988	10.4%	6.3%	992	9.0%	0.3%
JR関連	750	7.9%	32.8%	396	3.6%	-47.1%
HP関連	516	5.4%	-20.9%	376	3.4%	-27.2%
三菱商事関連	748	7.9%	20.9%	872	7.9%	16.5%
官公庁関連※	422	4.5%	128.1%	173	1.6%	-58.8%
一般	2,388	25.2%	7.5%	4,107	37.2%	72.0%
計	9,480	100.0%	17.0%	11,040	100.0%	16.5%

■ 業績推移 (単位：百万円/%)



※官公庁関連とは・・・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

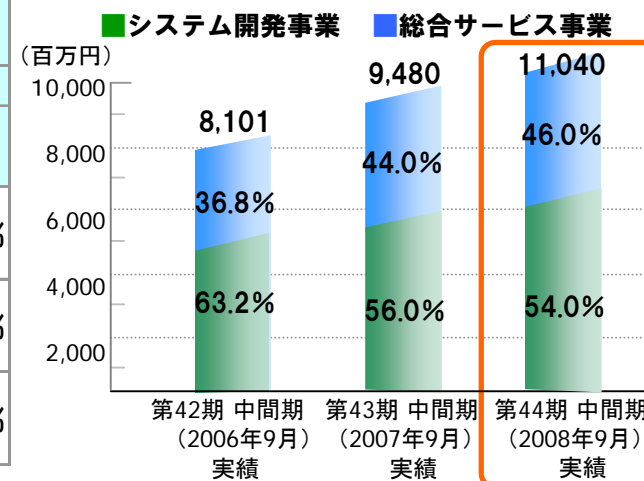
事業区分別業績推移

各セグメントの割合がバランス良く推移

■ 売上高 (単位：百万円/%)

決算期	第43期中間期			第44期中間期		
	平成19年(2007年)9月期			平成20年(2008年)9月期		
	実績		前期比	実績		前期比
	金額	百分比		金額	百分比	
システム開発	5,304	56.0%	3.7%	5,966	54.0%	12.5%
総合サービス	4,175	44.0%	39.9%	5,074	46.0%	21.5%
計	9,480	100.0%	17.0%	11,040	100.0%	16.5%

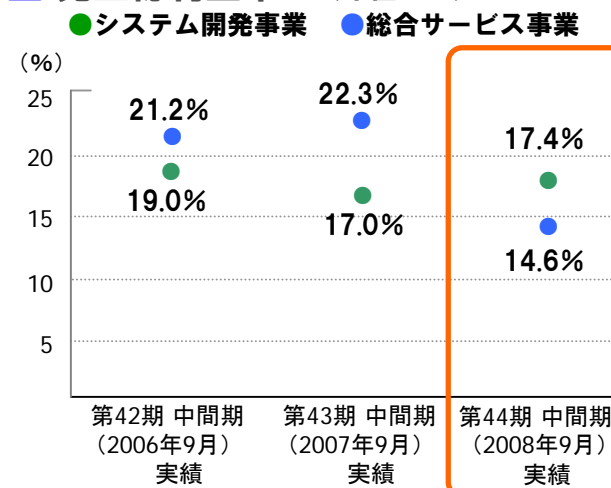
■ 業績推移 (単位：百万円/%)



■ 売上総利益 (単位：百万円/%)

決算期	第43期中間期			第44期中間期		
	平成19年(2007年)9月期			平成20年(2008年)9月期		
	実績		前期比	実績		前期比
	金額	百分比		金額	百分比	
システム開発	902	49.3%	-7.3%	1,038	58.3%	15.1%
総合サービス	929	50.7%	46.9%	742	41.7%	-20.1%
計	1,831	100.0%	14.0%	1,780	100.0%	-2.8%

■ 売上総利益率 (単位：%)



業績のポイント（1 / 2）

システム開発事業

今期の施策

官公庁、通信、放送、運輸といった当社が得意とする業種分野に加え、金融分野へ注力

進捗状況

売上

- 官公庁向け不調
- 金融業、ネットワーク監視業務向けシステム開発は堅調に推移
- NGN(次世代ネットワーク)設備管理系プロジェクトを受注

損益

- 開発の効率化、オフショア開発を進め、収益性とプロジェクト品質の確保に努めましたが、社会インフラ系システム開発において損益悪化プロジェクトが発生

業績のポイント（2/2）

総合サービス事業

今期の施策

- ・ 自社パッケージを有する医療、知的財産分野へ注力
- ・ 当社の強みであるERP、グループウェア関連ノウハウをコンサルティングに組み込んで顧客へ提供

進捗状況

売上

- 運輸系のSI案件で新規顧客を開拓、受注
- ERP事業は、既存・新規顧客向け案件が堅調に推移
- HP UX関連のインフラ構築事業が堅調に推移
- keyCOMPASS事業(経営とITの統合コンサルティング)、システム・インテグレーション事業およびITコンサルティング事業も堅調に推移

損益

- 運輸系の既存顧客向けSI案件において損益悪化プロジェクトが発生
- ERP事業やインフラ構築事業においては既存顧客からの原価低減要求が一層厳しくなっているものの、高マージンの期待できる上流部分や請負開発が担える要員の育成と事業シフトを通じ、目標の利益水準を確保

TOPICS (1/2)

keyCOMPASS事業の受注ならびに売上

○経営とITの統合ソリューション

[経営とITの統合コンサルティング]

① 化粧品メーカー

② 鉄筋販売業

基幹システムの運用

新基幹システムの構築

○情報セキュリティ・ソリューション

[シンクライアント・ソリューション]

① 東証1部 電気機器メーカー

② その他

keyCOMPASS事業の受注ならびに売上

○ユビキタス・ソリューション

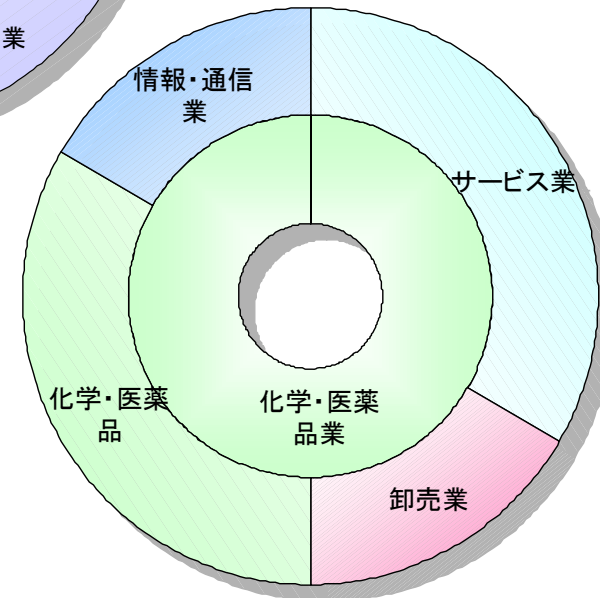
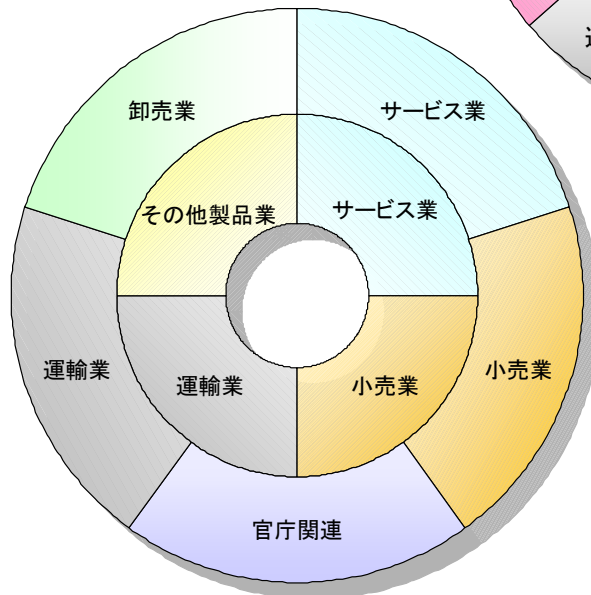
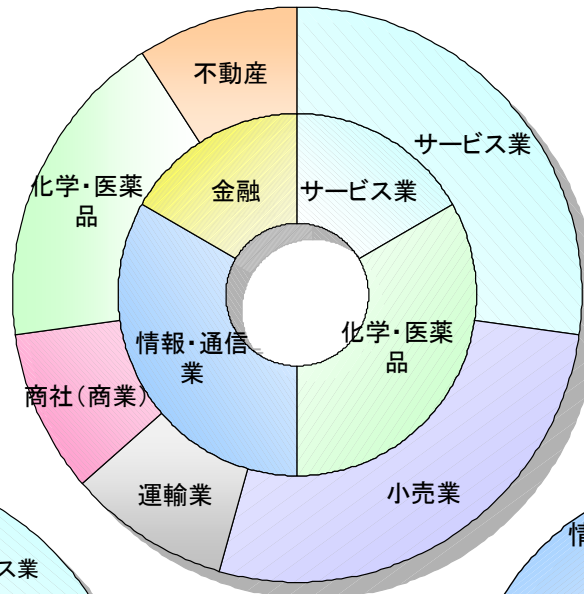
[I P 電話]

- | | |
|---------------|--------------------|
| ①大手民間衛星放送会社 | I P 電話システム、無線LAN構築 |
| ②医療関係業 | I P 電話システム機器増設 |
| ③中規模総合広告代理店 | I P 電話システム機器増設 |
| ④営業代行企業 | I P 電話システム機器増設 |
| ⑤穀物輸入商社 | I P 電話システム運用 |
| ⑥運輸企業系労働組合組織 | I P 電話システム機器増設 |
| ⑦リロケーションサービス業 | I P 電話システム機器増設 |

keyCOMPASS事業の実績（業種別）

ユビキタス・ソリューション

内側：2007年3月期実績
外側：2008年3月期実績



情報セキュリティ・ソリューション

経営とITの統合ソリューション

B/Sハイライト

有形固定資産やのれん等の増加により固定資産14.8億円増加

■ 連結貸借対照表概要 (単位：百万円/%)

決算期		第43期中間期			第44期中間期		
		平成19年(2007年)9月期			平成20年(2008年)9月期		
		実績		前期比	実績		前期比
		金額	構成比		金額	構成比	
資産合計		10,482	100.0%	-1.3%	11,784	100.0%	12.4%
	流動資産	7,232	69.0%	5.0%	7,051	59.8%	-2.5%
	固定資産	3,250	31.0%	-12.8%	4,733	40.2%	45.6%
負債		2,746	26.2%	-15.7%	3,959	33.6%	44.2%
	流動負債	2,429	23.2%	-6.7%	3,829	32.5%	57.6%
	固定負債	316	3.0%	-51.7%	130	1.1%	-58.8%
純資産		7,736	73.8%	5.2%	7,824	66.4%	1.1%
	資本金	1,737	16.6%	-	1,737	14.7%	-
	資本剰余金	507	4.8%	-	507	4.3%	-
	利益剰余金	5,501	52.5%	7.5%	5,625	47.7%	2.3%
	その他	-9	-0.1%	-60.0%	-44	-0.4%	-
負債・純資産合計		10,482	100.0%	-1.3%	11,784	100.0%	12.4%

項目別コメント

流動資産残高は、7,051百万円。
主な増減要因は、受取手形及び売掛金の減少ならびにたな卸資産の増加。

固定資産残高は、4,733百万円。
主な増加要因は、有形固定資産およびのれんの増加。

流動負債残高は、3,829百万円。
主な増減要因は、短期借入金の増加。

固定負債残高は、130百万円。主な減少要因は長期借入金の減少。

純資産残高は7,824は百万円。主な減少要因は、利益剰余金の減少。

C/Fハイライト 主な指標

営業CFが前期比196.4%の大幅増加

■ 連結キャッシュ・フロー計算書概要 (単位：百万円/%)

決算期	第43期中間期		第44期中間期	
	平成19年(2007年)9月期		平成20年(2008年)9月期	
	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	263	-	780	196.4%
投資活動による キャッシュ・フロー	35	-113.6%	-497	-
財務活動による キャッシュ・フロー	-385	-158.3%	-357	-7.3%
計	-86	-139.0%	-74	-14.4%
現金及び 現金同等物期末残高	1,139	22.1%	935	-17.9%

項目別コメント

当第2四半期連結会計期間末における現金及び現金同等物は、935百万円

■ 主な指標

決算期	第43期中間期		第44期中間期	
	平成19年(2007年)9月期		平成20年(2008年)9月期	
	数値	前期比	数値	前期比
1株当たり純資産(円)	849.20	105.2%	858.92	101.1%
1株当たり純利益(円)	8.65	106.0%	-22.05	-
自己資本比率	73.8%	106.5%	66.4%	90.0%

項目別コメント

当第2四半期連結会計期間末における1株当たり純資産は、前期同期比微増。1株当たり純利益は前期同期比△30.7円減。

今後の戦略

中期経営計画

2010年3月期 売上高240億円 売上総利益率24%へ向けた取り組み

「飛躍への基盤整備」をテーマに、付加価値の高い一貫したサービスの提供をするべく、中期経営計画の達成を目指します。

ダッシュ24

2010年3月期

売上高 : 240億円

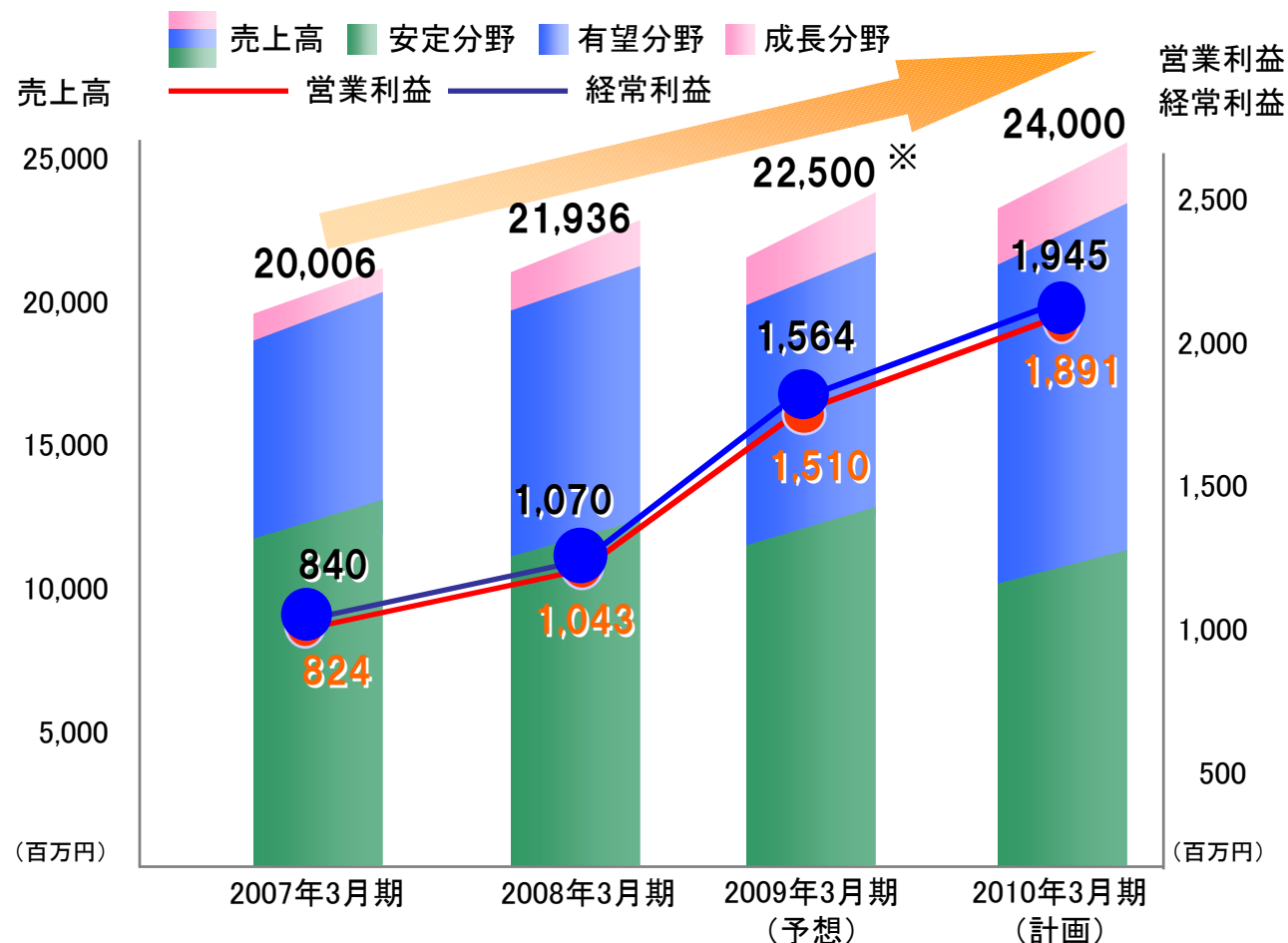
(2007年3月期比 20%増)

売上総利益率 : 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



※2008年7月29日に2009年3月期連結業績予想を下記の通り修正しております
 売上高25,628百万円 営業利益1,628百万円 経常利益1,670百万円

市場動向

国内経済

原油、鉄鉱石、小麦等の原材料価格上昇が企業収益を圧迫

→製造業・非製造業ともに業況判断が悪化 ↓

→物価上昇、完全失業率・有効求人倍率ともに悪化 ↓

→個人消費の低迷 ↓

世界経済

米国のサブプライムローン問題を引きがねとする世界的な金融危機の到来



企業 → 投資計画の見送りや先送り姿勢を強める

業界環境

情報サービス産業売上高 (実績)

年初来8ヶ月連続で対前年同月比での増加



情報サービス産業においても急激な景況悪化を予想

今後の戦略 「質の向上」の取り組みとして（1/5）

事業ポートフォリオ keyCOMPASS

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

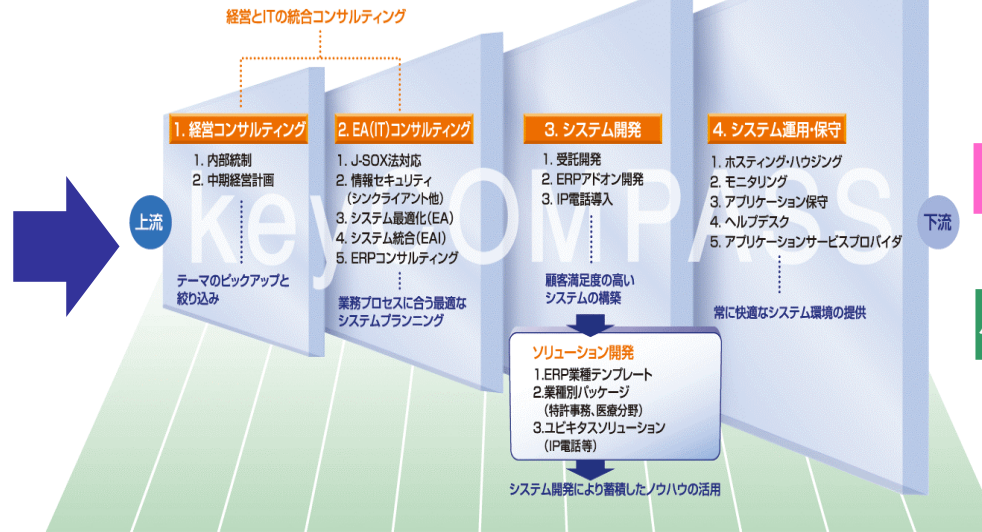
EAI セキュリティ ERP
EC SCM/CRM

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



顧客企業

経営層

実務マネジメント層

実務領域

プライム型

パートナー型

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

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



今後の戦略 「質の向上」の取り組みとして（2/5）

株式会社クレヴァシステムズとのシナジー効果を追求

ERP事業、Web系システム構築事業、ITインフラ構築事業に強みを持つ同社との協業により、今後、更なる当グループの企業価値の向上をはかります。



今後の戦略 「質の向上」の取り組みとして（3/5）

ビジネスモデルkeyCOMPASSの確立へ

当社のビジネスモデルkeyCOMPASSを通じ、

「経営とITの統合ソリューション」

「情報セキュリティ・ソリューション」

「ユビキタス・ソリューション」

により付加価値の高いサービスを提供し、利益率向上をはかります。

プロジェクト管理力の強化

品質、コスト、納期の目標を達成すべく
プロジェクト推進部門から独立した組織である
「プロジェクト管理室」によるリスク管理を実施

〔プロジェクト管理室の役割〕

- プロジェクトレビュー基準を設定
- レビュー対象プロジェクトは、工程レビューに参加し、進捗管理を実施し、全社として問題解決にあたる。

オフショア開発の拡大

中国をはじめとする優良な海外ソフトウェア会社を積極的に活用し、売上原価の低減をはかるとともに品質向上指導を行い、事業展開を柔軟に行える体制を構築します。

通期業績予想

通期業績予想

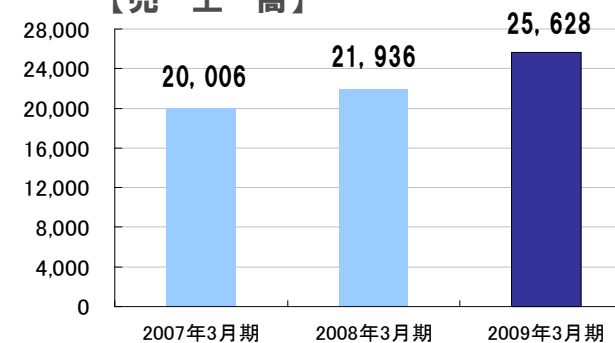
前期比 売上高 17%増、営業利益 56%増の見込み

■ 通期業績予想 (単位：百万円/%)

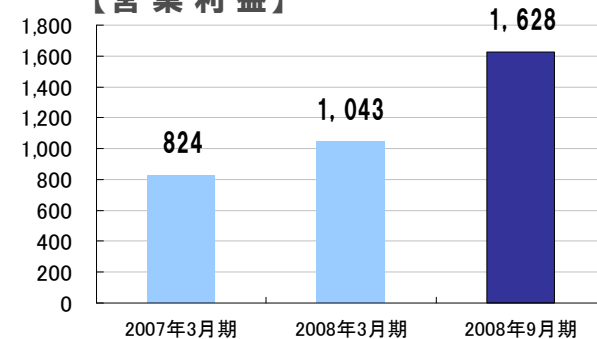
	第43期 平成20年(2008年)3月期			第44期 平成21年(2009年)3月期		
	実績		前期比	予想		前期比
	金額	百分比		金額	百分比	
売上高	21,936	100.0%	9.6%	25,628	100.0%	16.8%
売上総利益	4,152	18.9%	12.1%	5,723	22.3%	37.8%
営業利益	1,043	4.8%	26.6%	1,628	6.4%	56.0%
経常利益	1,070	4.9%	27.3%	1,670	6.5%	56.1%
当期純利益	603	2.8%	10.0%	1,014	4.0%	70.9%
1株当たり純利益金額(円)	66.29	—	5.1%	111.31	—	67.9%

■ 業績推移 (単位：百万円)

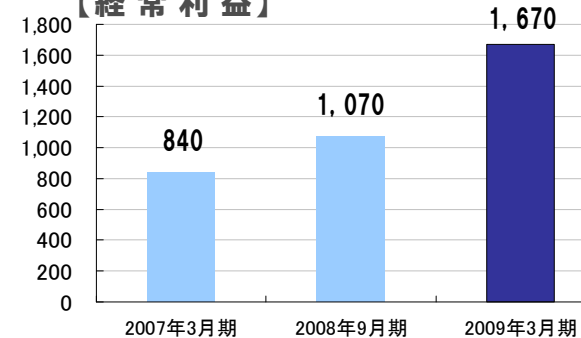
【売上高】



【営業利益】



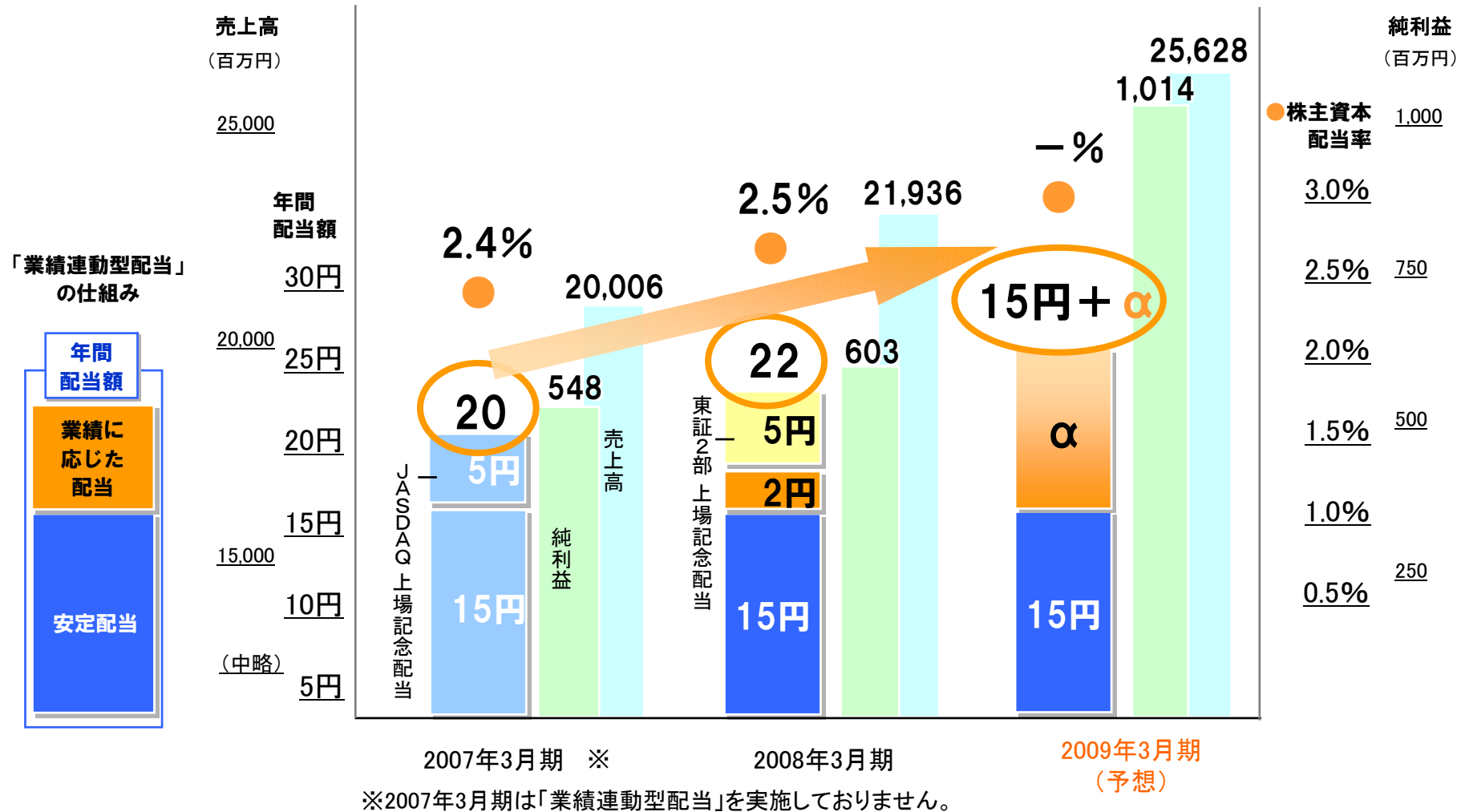
【経常利益】



株主還元/CSR/企業コンセプト

株主還元

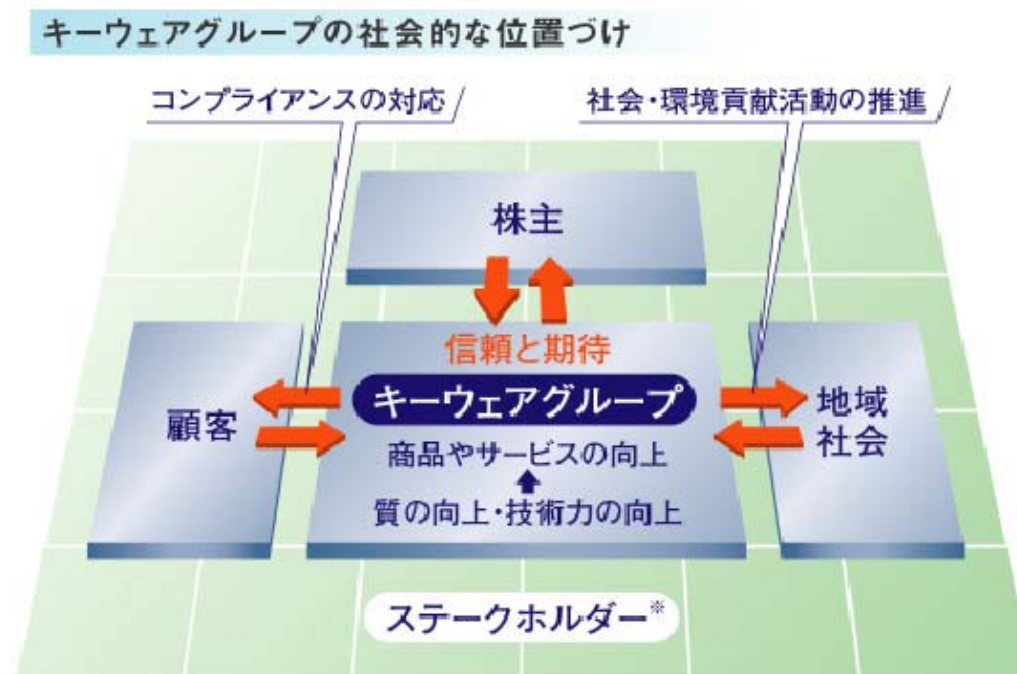
積極的な利益還元をはかるべく、「業績連動型配当」を実施



CSR（社会貢献活動への取り組み）

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

- 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。



※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。

**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

※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。

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	<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 (2008年3月末現在)
売上高	219億36百万円 (2008年3月期・連結)
従業員数	1,376名 (2008年9月末現在・連結)
主要法人株主	<ul style="list-style-type: none"> ・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%) ・日本ヒューレット・パッカード株式会社 (2.63%) <p>(2008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 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</p>



本社 (賃借)



八幡山事業所 (賃借)

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

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。

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 ・EAIソリューションセンター設立
- 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
・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
・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
- 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

事業内容（社会とのつながり）

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



交通管制(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



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



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



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



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



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、院内感染監視システム



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



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に設置されている料金明細センタ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



情報セキュリティ

ハイブリッドシクライアントは、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。

事業内容（当社が属する業界）

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な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～

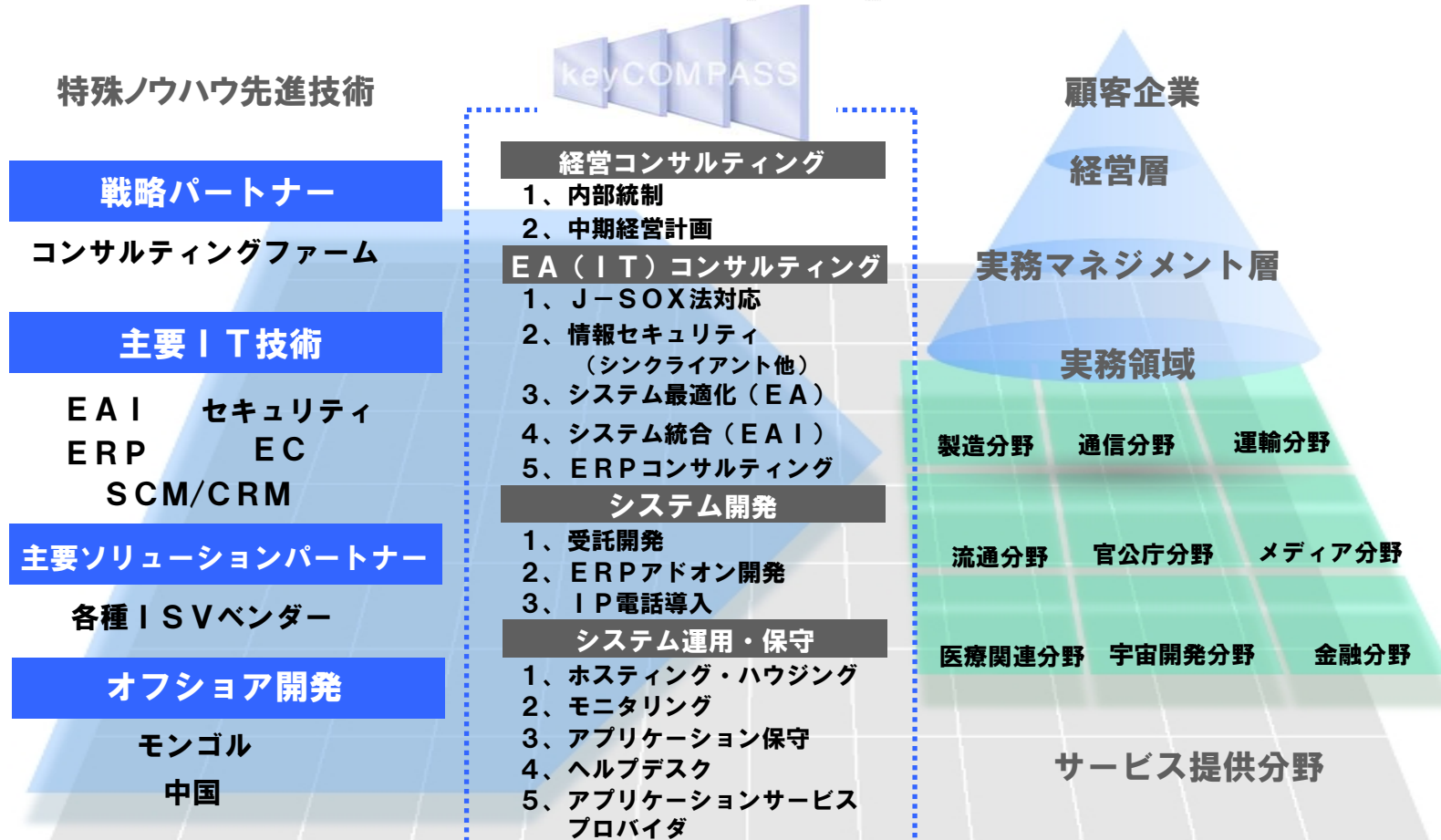
当社のような独立系の会社は、コンピュータメーカー系の会社や、グループ関連企業を主な対象顧客とするユーザ系と比べて、顧客企業に対してサービス構成において系列にこだわらない最適な提案ができ、また、幅広い顧客にサービスを提供していることから、ノウハウ、経験を活かした優位性の高いサービスを提供することができます。



* 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。

事業内容（ビジネスモデル）

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。

事業内容（事業ポートフォリオ）

ユビキタス社会を見据えた事業ポートフォリオ



事業内容（安定分野～成長分野）

keyCOMPASS

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

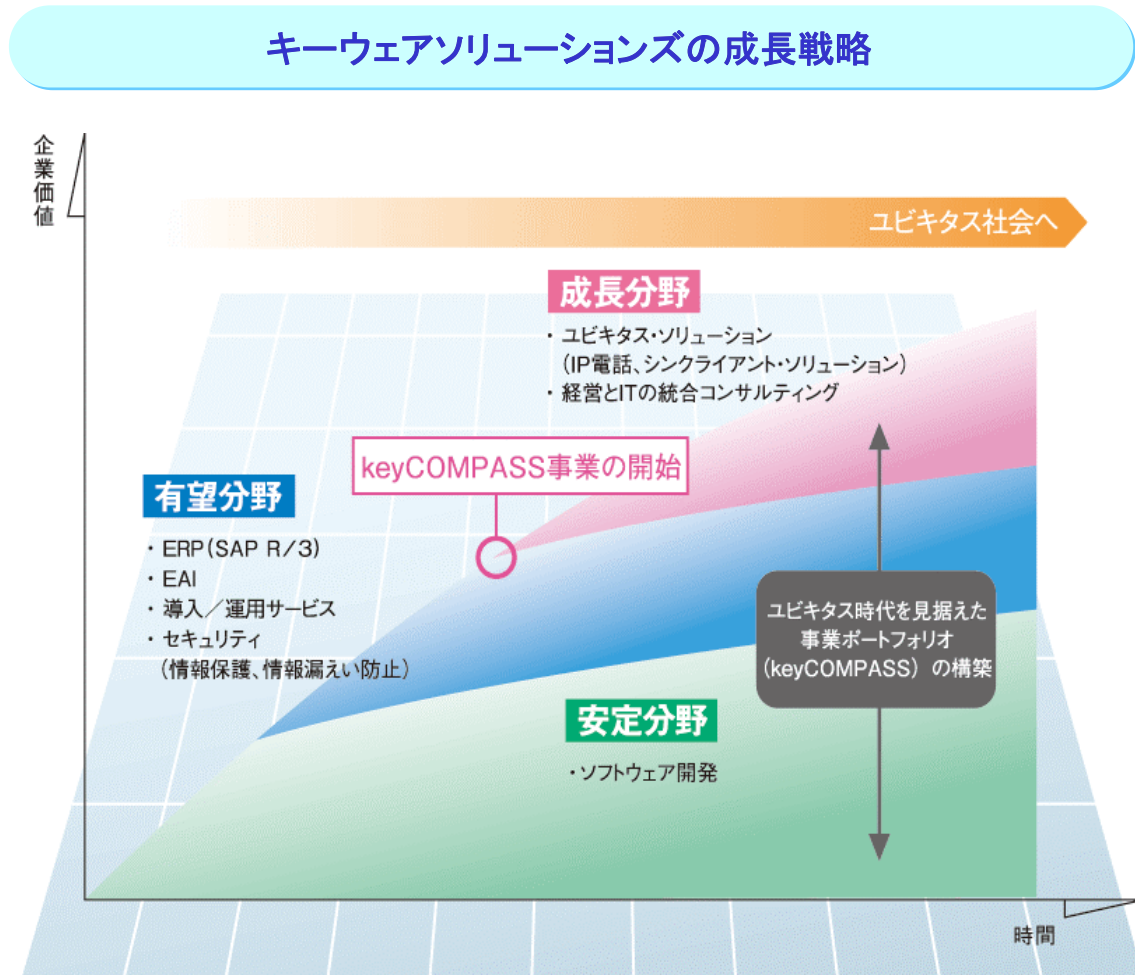
- 1、J-SOX法対応
- 2、情報セキュリティ
(シンククライアント他)
- 3、システム最適化（EA）
- 4、システム統合（EAI）
- 5、ERPコンサルティング

システム開発

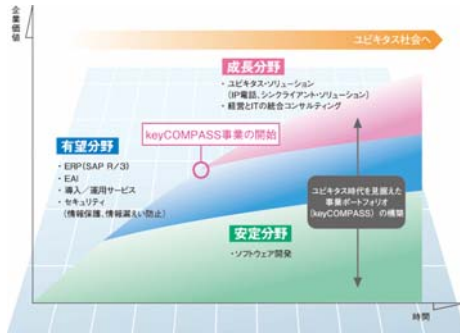
- 1、受託開発
- 2、ERPアドオン開発
- 3、IP電話導入

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



事業内容（安定分野）



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

交通規制 (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

航空路管制関連通信

移動体通信キャリア向け
ネットワーク構成データ管理

**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

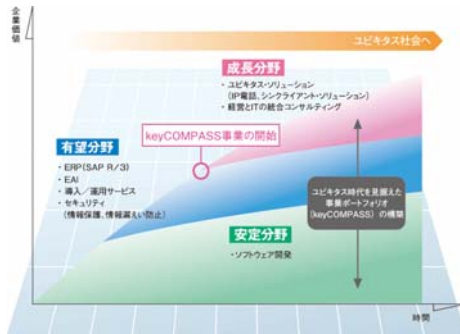
ネットワーク事業者の
顧客管理業務

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**

事業内容（有望分野）



有望分野の取り組み

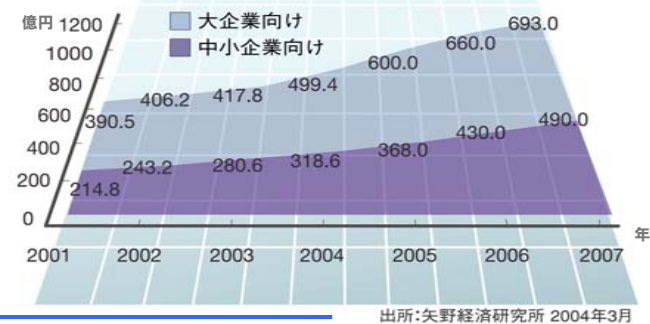
当社は、情報インテグレーションの分野を有望分野と位置づけ、テクノロジーパートナーとの協業により世界標準の最新技術を保有し、企業の基幹業務をサポートするERPの開発、企業のワークフローをサポートするグループウェアの構築といったシステムソリューションの新たな分野に積極的に取り組んでおります。

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。

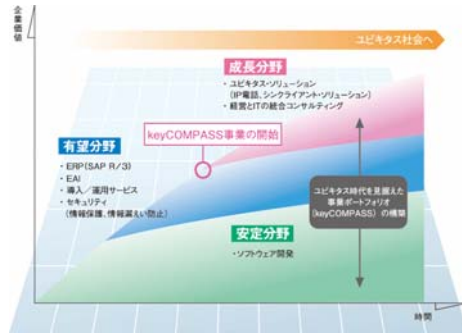
情報インテグレーションソリューション

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。

事業内容（成長分野）



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。

当社のシームレスなサービスを最上流からアプローチ

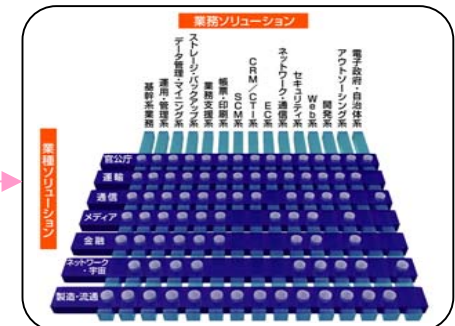
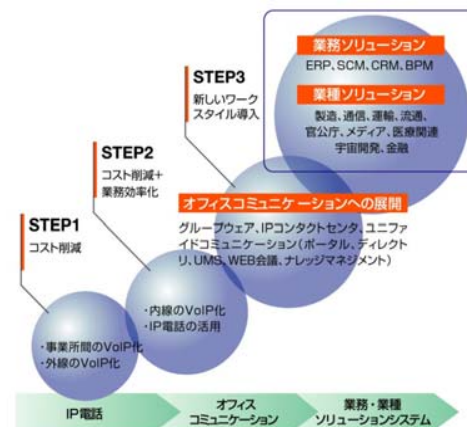
中核事業としてのIP電話

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。

～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。

用語解説

- 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。