

## 2010年3月期 第2四半期 決算説明会資料

### キーウェアソリューションズ株式会社

(東証2部 3799)



ユビキタス社会の扉を開く鍵

※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。

項目	頁数	項目	頁数
◆ 2010年3月期 第2四半期 連結決算概要	P2	◆2010年3月期 通期業績予想・株主還元	P19
業績ハイライト	P3	通期業績予想	P20
業績のポイント	P4	株主還元	P21
事業区分別業績推移	P5	CSR(社会貢献活動への取組み)	P22
事業区分別業績のポイント	P6	企業コンセプト	P23
顧客区分別業績推移	P7		
第2四半期業績修正 要因分析	P8	◆参考資料	P25
不採算プロジェクトの状況について	P9	会社概要	P26
BSハイライト	P10	企業理念	P27
CFハイライト 主な指標	P11	沿革	P28
TOPICS	P12	事業内容	P29
		用語解説	P37
◆事業環境と今後の経営戦略	P13		
市場動向（市場環境、業界環境）	P14		
今期の経営戦略	P15		
組織改編による体制強化の進捗と成果	P16		
今後の取組みについて	P17		
中期的な成長イメージ	P18		

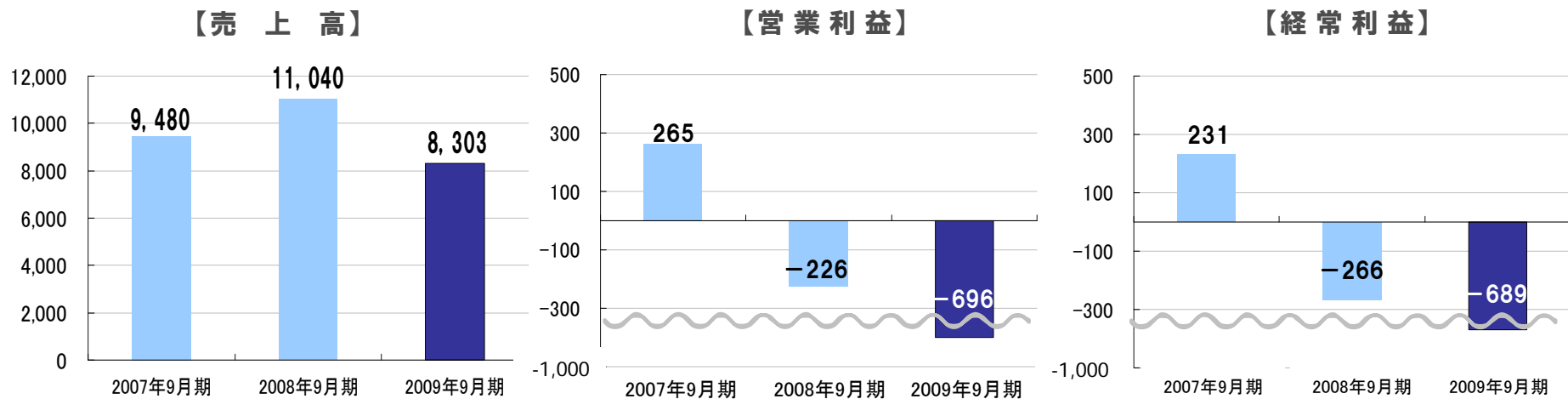


## 2010年3月期 第2四半期 連結決算概要

■ 連結損益計算書概要 (単位：百万円/%)

項目 \ 決算期	平成19年(2007年)9月期		平成20年(2008年)9月期		平成21年(2009年)9月期	
	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比
売上高	9,480	17.0%	11,040	16.5%	8,303	-24.8%
売上原価	7,648	17.8%	9,260	21.1%	7,362	-20.5%
売上総利益	1,831	14.0%	1,780	-2.8%	941	-47.1%
販管費	1,566	12.2%	2,006	28.1%	1,638	-18.4%
営業利益	265	26.4%	-226	-	-696	-
経常利益	231	70.2%	-266	-	-689	-
当期純利益	78	28.0%	-200	-	-714	-

■ 業績推移 (単位：百万円)



## 売上

**景気低迷の影響により、企業のIT投資抑制が続き、前年同期比減収。**

## 損益

**受注量減少に伴う稼働率の低下および発注単価の減額に伴う利益額の低下、また前年下期に発生した一部の不採算プロジェクトの最終処理費用等が発生し、固定費および販管費の圧縮に努めるも、損失を補えず、減益。**

※売上高につきましては、システム開発事業における、社会インフラ構築事業等の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ございます。

■ 売上高

(単位：百万円/%)

事業区分	平成19年(2007年)9月期			平成20年(2008年)9月期			平成21年(2009年)9月期		
	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比
システム開発	5,304	56.0%	3.7%	5,966	54.0%	12.5%	4,862	58.6%	-18.5%
総合サービス	4,175	44.0%	39.9%	5,074	46.0%	21.5%	3,441	41.4%	-32.2%
計	9,480	100.0%	17.0%	11,040	100.0%	16.5%	8,303	100.0%	-24.8%

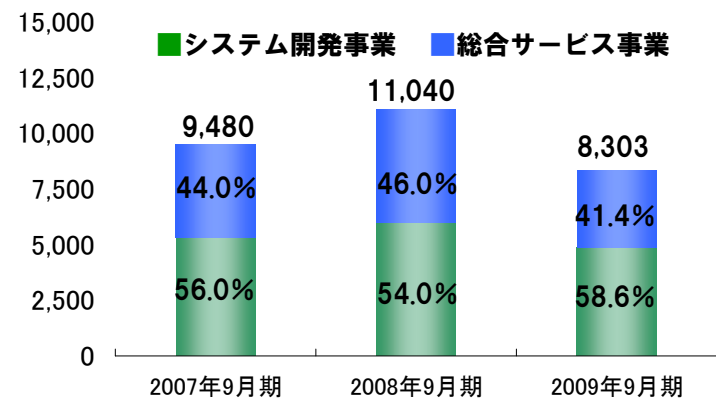
■ 売上総利益

(単位：百万円/%)

事業区分	平成19年(2007年)9月期				平成20年(2008年)9月期				平成21年(2009年)9月期			
	実績	構成比	前期比	利益率	実績	構成比	前期比	利益率	実績	構成比	前期比	利益率
システム開発	902	49.3%	-7.3%	17.0%	1,038	58.3%	15.1%	17.4%	433	46.0%	-58.2%	8.9%
総合サービス	929	50.7%	46.9%	22.3%	742	41.7%	-20.1%	14.6%	508	54.0%	-31.6%	14.8%
計	1,831	100.0%	14.0%	-	1,780	100.0%	-2.8%	-	941	100.0%	-47.1%	-

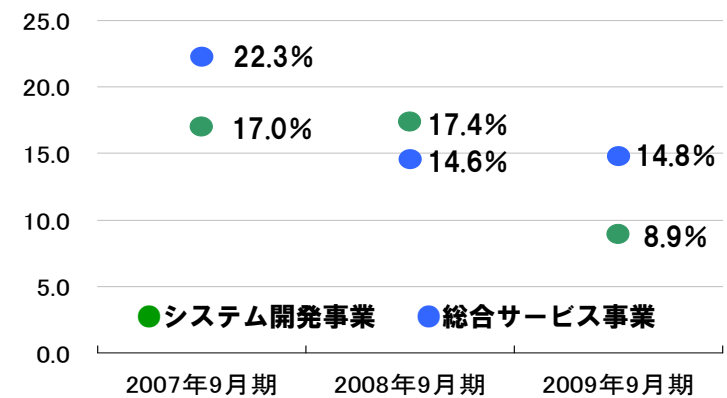
業績推移

(単位：百万円/%)



売上総利益率

(単位：%)



IT投資抑制により、一部開発案件の延期、契約締結までの期間の長期化による受注の減少

## システム開発事業

- 売上**
- 通信業、金融業、ネットワーク監視業務向けシステム開発 ⇒ 軟調に推移
  - 官庁向けシステム開発 ⇒ 堅調に推移
- 損益**
- 受注量減少にともなう稼働率の低下、前年下期に発生した一部の不採算プロジェクトの最終処理費用等の影響により収益が悪化。

## 総合サービス事業

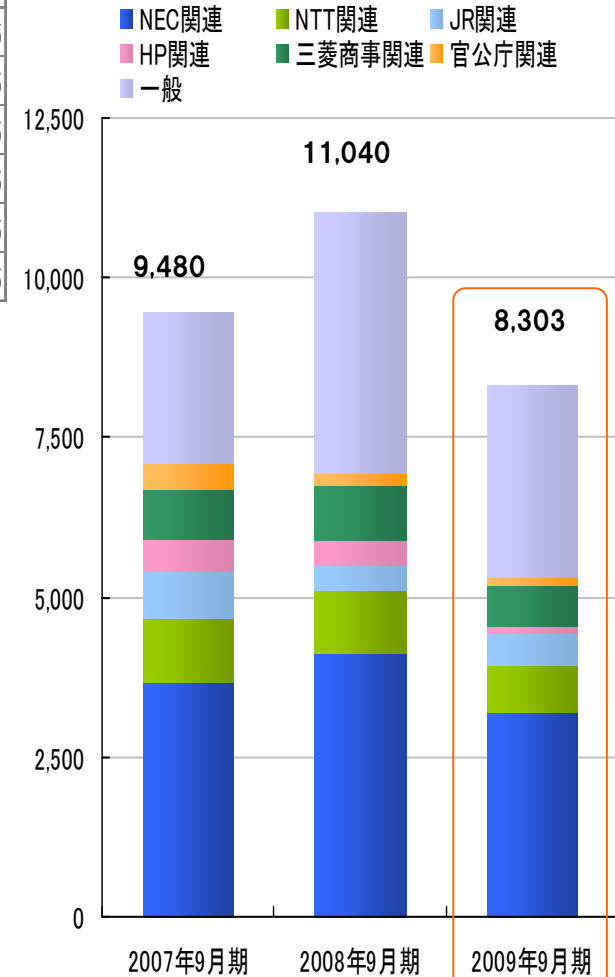
- 売上**
- ERP事業、HP UX関連のインフラ構築事業、keyCOMPASS事業 ⇒ 軟調に推移
  - 運輸系のSI案件、医療系のSI案件 ⇒ 堅調に推移
- 損益**
- 受注量減少にともなう稼働率の低下、ERP事業、インフラ構築事業における既存顧客からの原価低減要求が発生。

## ■ 売上高 (単位：百万円/%)

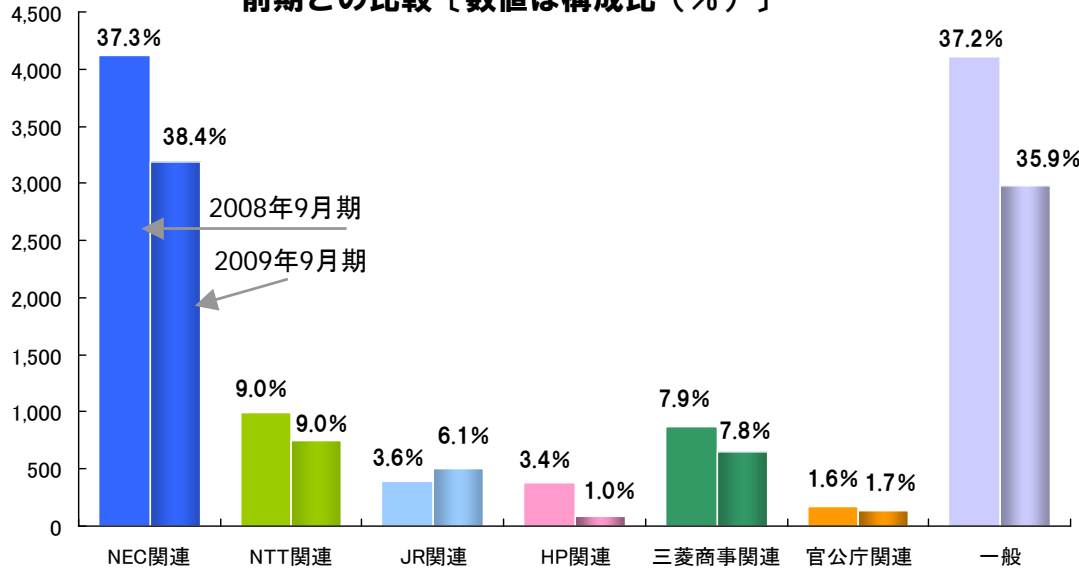
事業区分	平成19年(2007年)9月期			平成20年(2008年)9月期			平成21年(2009年)9月期		
	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比
NEC関連	3,665	38.7%	25.2%	4,121	37.3%	12.4%	3,187	38.4%	-22.7%
NTT関連	988	10.4%	6.3%	992	9.0%	0.3%	749	9.0%	-24.5%
JR関連	750	7.9%	32.8%	396	3.6%	-47.1%	506	6.1%	27.7%
HP関連	516	5.4%	-20.9%	376	3.4%	-27.2%	86	1.0%	-76.9%
三菱商事関連	748	7.9%	20.9%	872	7.9%	16.5%	649	7.8%	-25.6%
官公庁関連※	422	4.5%	128.1%	173	1.6%	-58.8%	141	1.7%	-18.5%
一般	2,388	25.2%	7.5%	4,107	37.2%	72.0%	2,983	35.9%	-27.4%
総計	9,480	100.0%	17.0%	11,040	100.0%	16.5%	8,303	100.0%	-24.8%

※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

## ■ 業績推移 (単位：百万円)

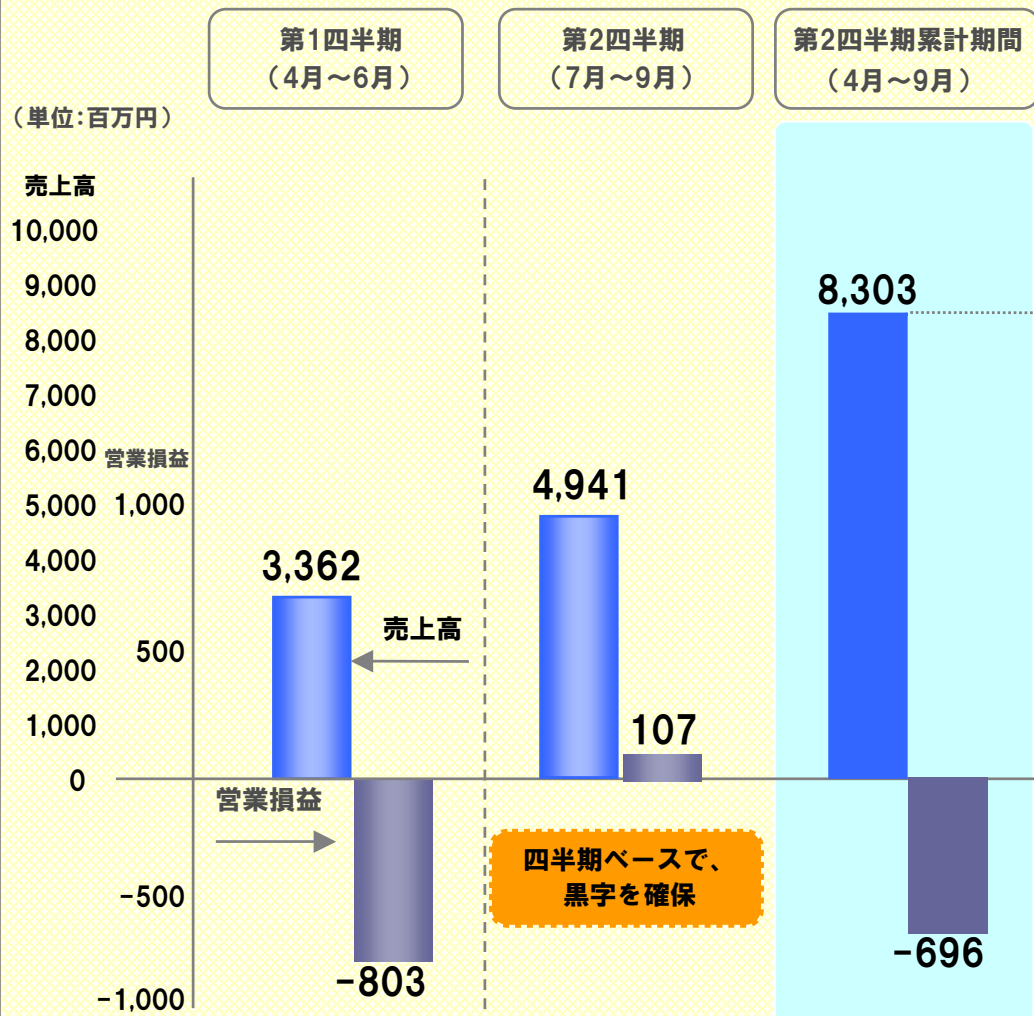


## (単位：百万円) 前期との比較 [数値は構成比(%)]

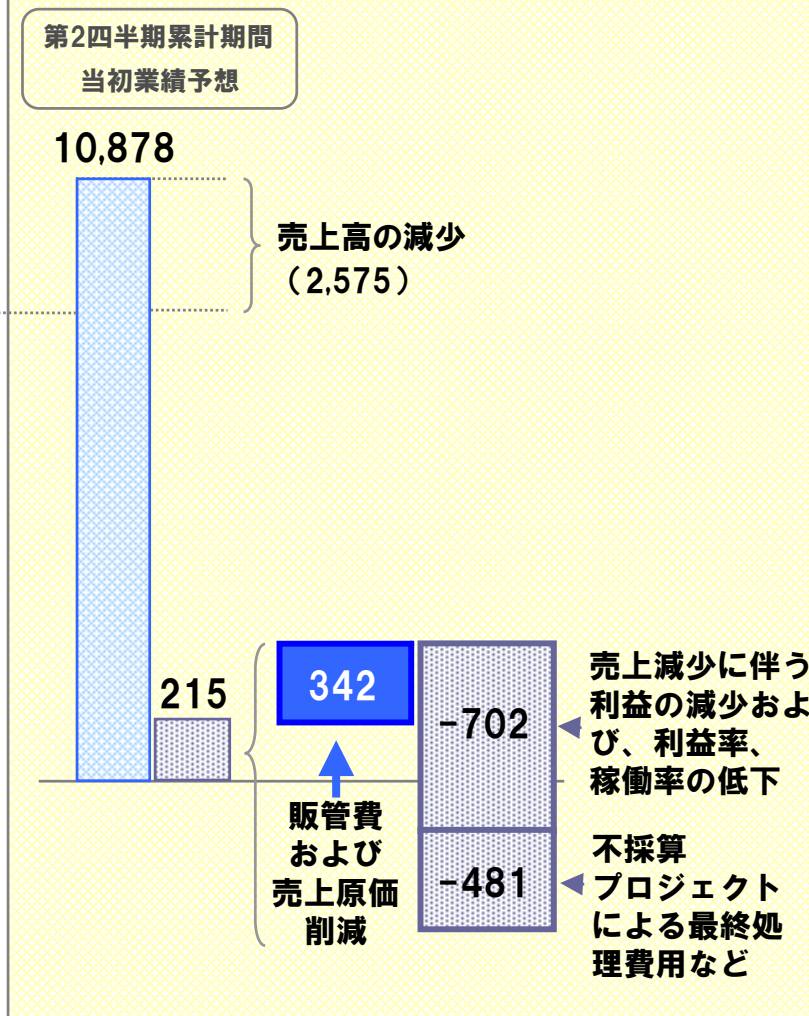




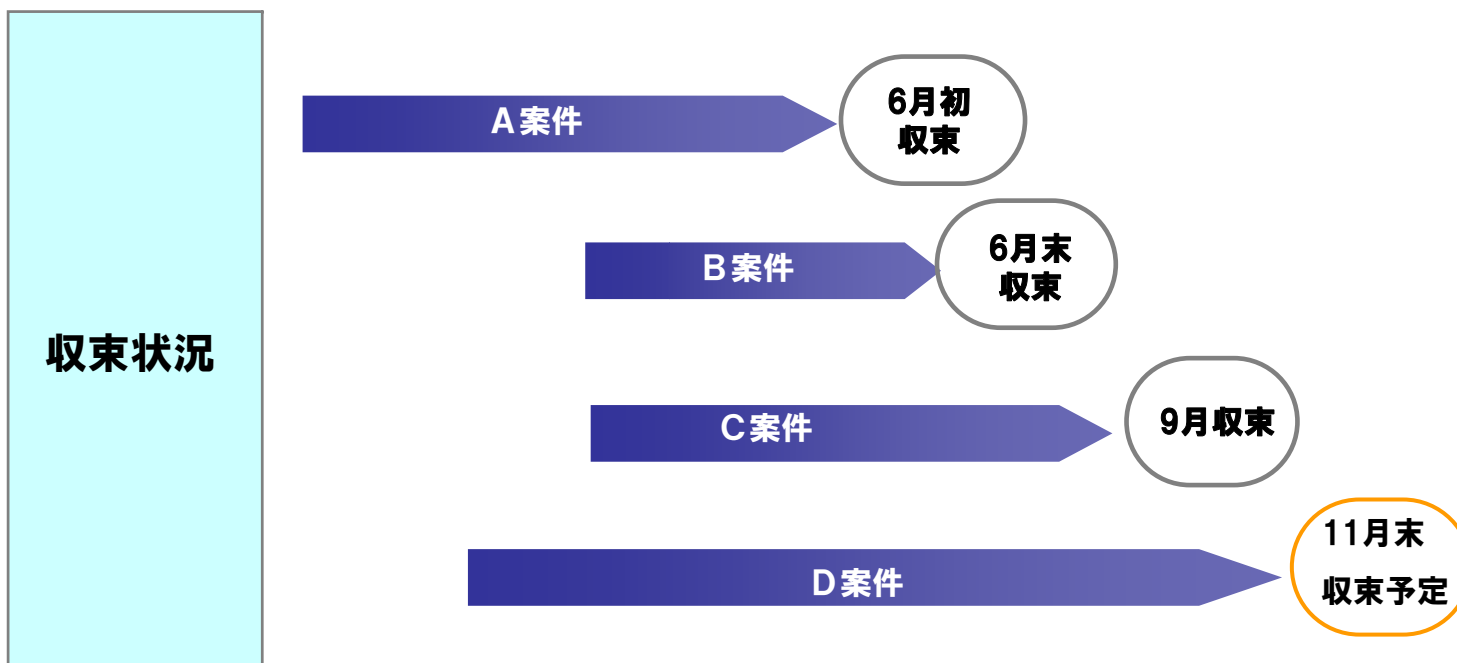
## 四半期ごとの業績



## 当初業績予想との差異要因分析



期間	前期（2009年3月期）		今期（2010年3月期）			
	第3Q (10月～12月)	第4Q (1月～3月)	第1Q (4月～6月)	第2Q (7月～9月)	第3Q (10月～12月)	第4Q (1月～3月)



## ■ 連結貸借対照表概要 (単位：百万円/%)

項目	決算期	平成20年(2008年)9月期			平成21年(2009年)3月期			平成21年(2009年)9月期		
		実績	構成比	20年3月期比	実績	構成比	20年9月期比	実績	構成比	21年3月期比
資産合計		11,784	100.0%	1.5%	11,075	100.0%	-6.0%	9,692	100.0%	-12.5%
	流動資産	7,051	59.8%	-13.9%	6,386	57.7%	-9.4%	4,964	51.2%	-22.3%
	固定資産	4,733	40.2%	38.9%	4,688	42.3%	-1.0%	4,727	48.8%	0.8%
負債		3,959	33.6%	15.1%	3,462	31.3%	-12.6%	2,878	29.7%	-16.9%
	流動負債	3,829	32.5%	18.9%	2,248	20.3%	-41.3%	1,809	18.7%	-19.5%
	固定負債	130	1.1%	-40.4%	1,214	11.0%	833.8%	1,069	11.0%	-11.9%
純資産		7,824	66.4%	-4.3%	7,612	68.7%	-2.7%	6,813	70.3%	-10.5%
	資本金	1,737	14.7%	-	1,737	15.7%	-	1,737	17.9%	-
	資本剰余金	507	4.3%	-	507	4.6%	-	507	5.2%	-
	利益剰余金	5,625	47.7%	-5.9%	5,376	48.5%	4.4%	4,570	47.2%	-15.0%
	その他	-44	-0.4%	10.2%	-8	-0.1%	81.8%	-1	0.0%	81.1%
負債・純資産合計		11,784	100.0%	1.5%	11,075	100.0%	-6.0%	9,692	100.0%	-12.5%

項目別 コメント	流動資産残高		流動負債残高		純資産残高	
	主な減少要因は、受取手形及び売掛金の減少。		主な減少要因は支払手形及び買掛金の減少。		主な減少要因は利益剰余金の減少。	
	固定資産残高		固定負債残高			
	主な増減要因は、投資有価証券の増加ならびにのれんの減少。		主な減少要因は長期借入金の減少。			

## ■ 連結キャッシュ・フロー計算書概要 (単位：百万円)

項目	平成19年(2007年)9月期		平成20年(2008年)9月期		平成21年(2009年)9月期	
	実績	増減額	実績	増減額	実績	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	263	438	780	516	299	-480
投資活動によるキャッシュ・フロー	35	299	-497	-532	-215	281
財務活動によるキャッシュ・フロー	-385	-1,047	-357	28	-385	-28
計	-86	-310	-74	12	-301	-226
現金及び現金同等物期末残高	1,139	206	935	-203	1,361	426

項目別コメント
<p><b>【営業活動によるキャッシュ・フロー】</b> 税金等調整前四半期純損失(694百万円)に加え、仕入債務の減少(379百万円)、たな卸資産の増加(172百万円)などがあったものの、売上債権の減少(1,328百万円)などにより299百万円増加。</p>
<p><b>【投資活動によるキャッシュ・フロー】</b> 定期預金の払戻による収入(100百万円)があったものの、投資有価証券の取得による支出(200百万円)、無形固定資産の取得による支出(104百万円)などにより215百万円減少。</p>
<p><b>【財務活動によるキャッシュ・フロー】</b> 長期借入金の返済による支出(295百万円)、配当金の支払(90百万円)により385百万円減少。</p>

## ■ 主な指標

項目	平成19年(2007年)9月期		平成20年(2008年)9月期		平成21年(2009年)9月期	
	実績	増減額/%	実績	増減額/%	実績	増減額/%
1株当たり純資産(円)	849.20	41.74	858.92	9.72	747.89	-111.03
1株当たり純利益(円)	8.65	0.49	-22.05	-30.70	-78.45	-56.40
自己資本比率(%)	73.8%	4.5%	66.4%	-7.4%	70.3%	3.9%

項目別コメント
<p>自己資本比率は、70%台へ上昇。</p>

## 積極的な新商品開発と他社とのアライアンスを含めた販売強化

9月1日  
プレスリリース

### 交通広告媒体の販売管理と媒体稼働率の向上を支援

### バス・空港事業者向けに「交通広告システム」を販売開始

当社では、「交通広告システム」を2002年より販売開始し、主に鉄道事業者向けに提供し好評をいただいております。近年、バス・空港事業者においても、広告媒体の多様化、管理コストの低減、顧客満足度向上に対応するシステム導入に向け、各交通事業の販売管理の特徴にあった機能追加のご要望が多かったことから、ニーズを反映し機能を拡張いたしました。



広告代理店への情報提供をWeb化し、様々な条件から媒体・掲示箇所の一覧検索、掲出場所のMAPの表示、実媒体や周辺の様子等を画像で表示する営業支援機能を備え、リアルタイムな情報確認と予約申込が可能であり、予約入力からデータ連携する各管理機能により、煩雑な業務の負担を軽減します。

7月29日  
プレスリリース

### シンクライアント+ログ監視で情報漏えい対策をさらに強固に ～株式会社ラネクシーと代理店契約を締結～

クライアント側からの物理的な情報漏えい防止に加え、不正操作に対する抑止効果、有事の際の簡易なトレースを可能とし、より強固な情報漏えい対策を実現。



GO-Global



## 事業環境と今後の経営戦略

## 市場環境

〔世界経済〕世界的な景気低迷が継続

〔国内経済〕製造業・非製造業ともに世界的な景気低迷の影響を受け低迷



## 業界環境

企業 ⇒ IT投資計画の見送り・減少

本格的な回復は、ユーザー企業の業況回復後

●情報サービス業界の成長率鈍化（経済産業省「特定サービス産業動態統計・平成21年8月分（速報）」）

●当社の業界見通し

本格的な回復はユーザー企業の業況が回復基調になり、少なくとも半年から1年後。

●主要顧客によるグループ内製化、パートナー会社の囲い込み

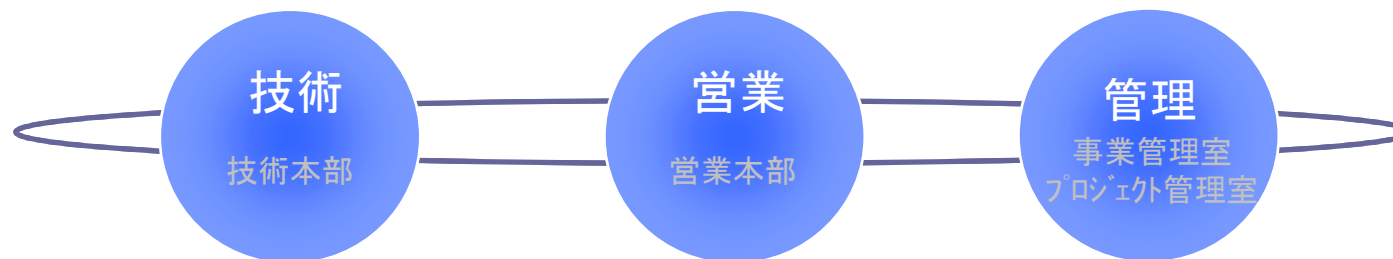
→当社は長年の実績により、五大顧客のいずれにおいても「重要パートナー会社」の位置付け・評価を得ている。

→コスト削減圧力は高まる。

## 持続的に高い収益を上げられる企業体質へ

組織改編による三位一体のシームレスな開発体制で、  
経営課題を克服し、持続的に高い収益をあげられる企業体質へ

ソリューションごとの事業体制から、  
技術、営業、管理が三位一体となったシームレスな開発体制へ



顧客即応力、開発技術力、プロジェクト管理力、コスト競争力を強化



### 技術部門の統合

3事業本部制を統合し、シームレスな開発体制を構築することで、コスト競争力を保持しつつ多分野にわたる業種・業務ノウハウや開発技術を組み合わせるソリューションを構築できる技術力の強化

### 営業部門の統合

3事業本部を統合し、顧客の声に即応しつつ顧客の問題点を解決する提案を行える営業力、顧客対応力、提案力の強化

### 管理部門の強化

プロジェクト管理室におけるプロジェクト支援体制、生産性・品質向上活動の強化

事業管理部門の統合

開発技術力

コスト競争力

顧客即応力

プロジェクト  
管理力

部門の垣根を越えた  
アプローチが可能に



ソリューションを組み合わせ  
た提案により、受注規模、  
受注機会損失の低減

- ・問題プロジェクトの監視強化  
→大規模な赤字プロジェクトの再発防止
- ・協力会社管理の徹底  
→コスト競争力の強化
- ・プロジェクトにおける原価管理および、採算管理を強化

## ○分野別の取組み

### システム開発事業

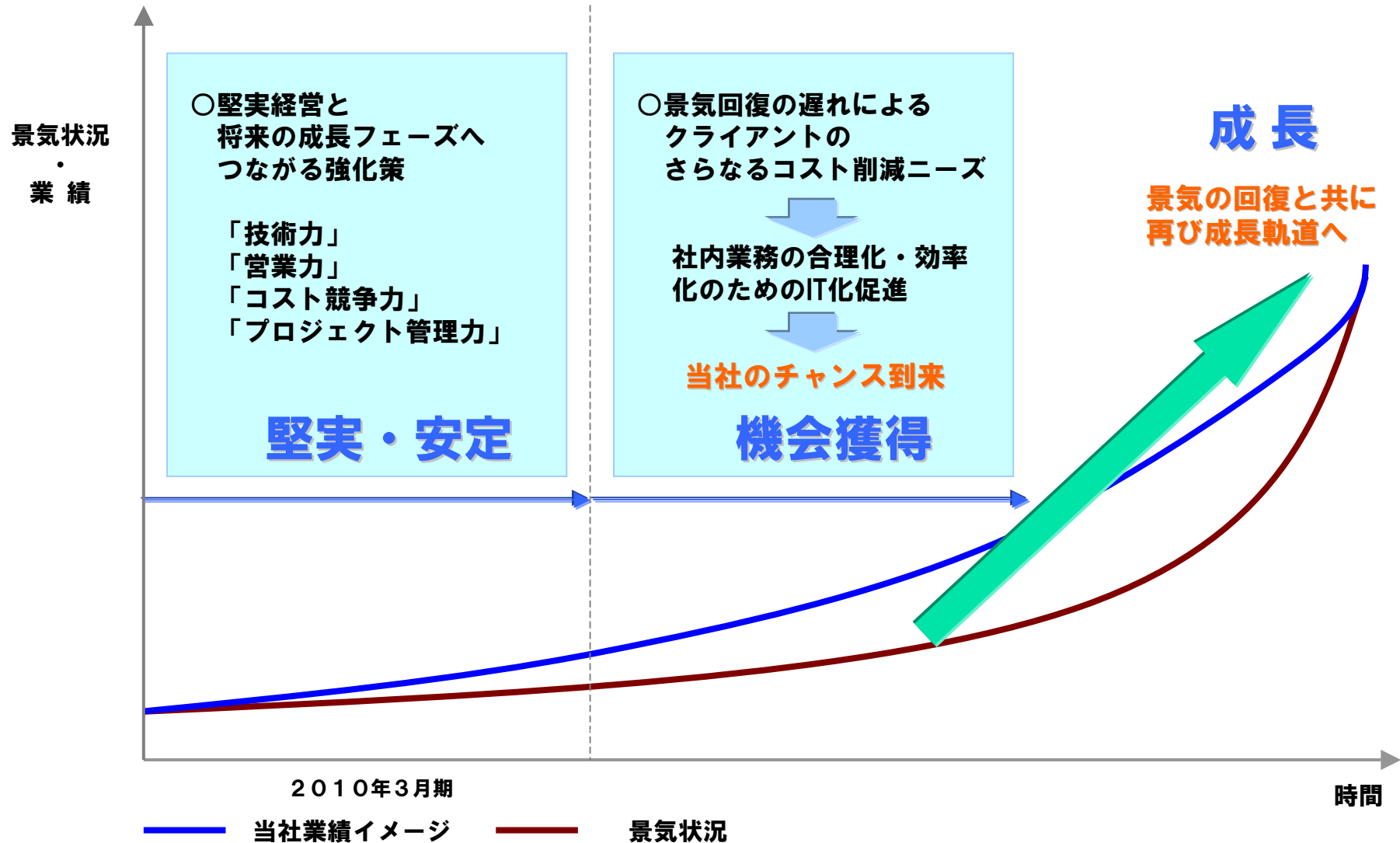
- 既存顧客からの継続案件の確実な取り込み
- 官庁、公共といった今後需要が見込める分野へ積極的にアプローチ

### 総合サービス事業

- 既存顧客からの継続案件の確実な取り込み
- 今後需要が見込める分野へ積極的なアプローチ
  - 情報漏えい対策：パンデミック対策のためのハイブリッドシンクライアントソリューション
  - アプリケーション開発とインフラ構築を組み合わせることで受注規模の拡大
- 企業の競争力の強化、事業拡大といった成長を実現するコンサルティングサービスを提供
- プライベート クラウド コンピューティングをはじめとした新しい技術分野への積極的な取組み

## ○収益体質の強化

- プロジェクトにおける原価管理及び採算管理を強化
- 製造原価及び一般管理費の抑制
- 不採算プロジェクトの再発防止





## 2010年3月期 通期業績予想・株主還元

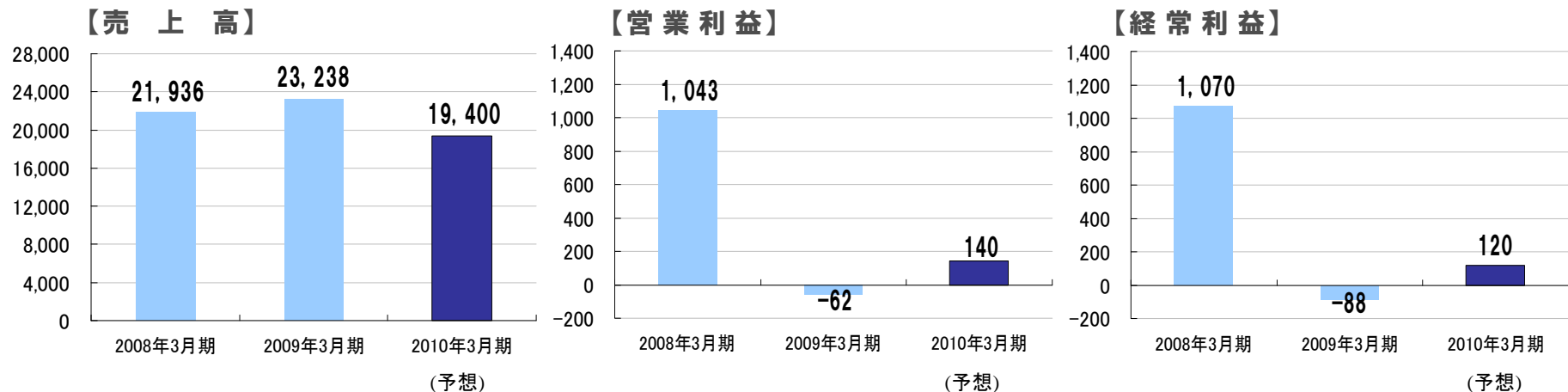
前期比減収も原価、販管費の圧縮に努め黒字化

■ 通期業績予想 (単位：百万円/%)

項目	決算期	平成20年(2008年)3月期			平成21年(2009年)3月期			平成22年(2010年)3月期		
		実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比	予想	構成比	前期比
売上高		21,936	100.0%	9.6%	23,238	100.0%	5.9%	19,400	100.0%	-16.5%
売上総利益		4,152	18.9%	12.1%	3,728	16.0%	-10.2%	3,400	17.5%	-8.8%
営業利益		1,043	4.8%	26.6%	-62	-0.3%	—	140	0.7%	—
経常利益		1,070	4.9%	27.3%	-88	-0.4%	—	120	0.6%	—
当期純利益		603	2.8%	10.0%	-404	-1.8%	—	100	0.5%	—

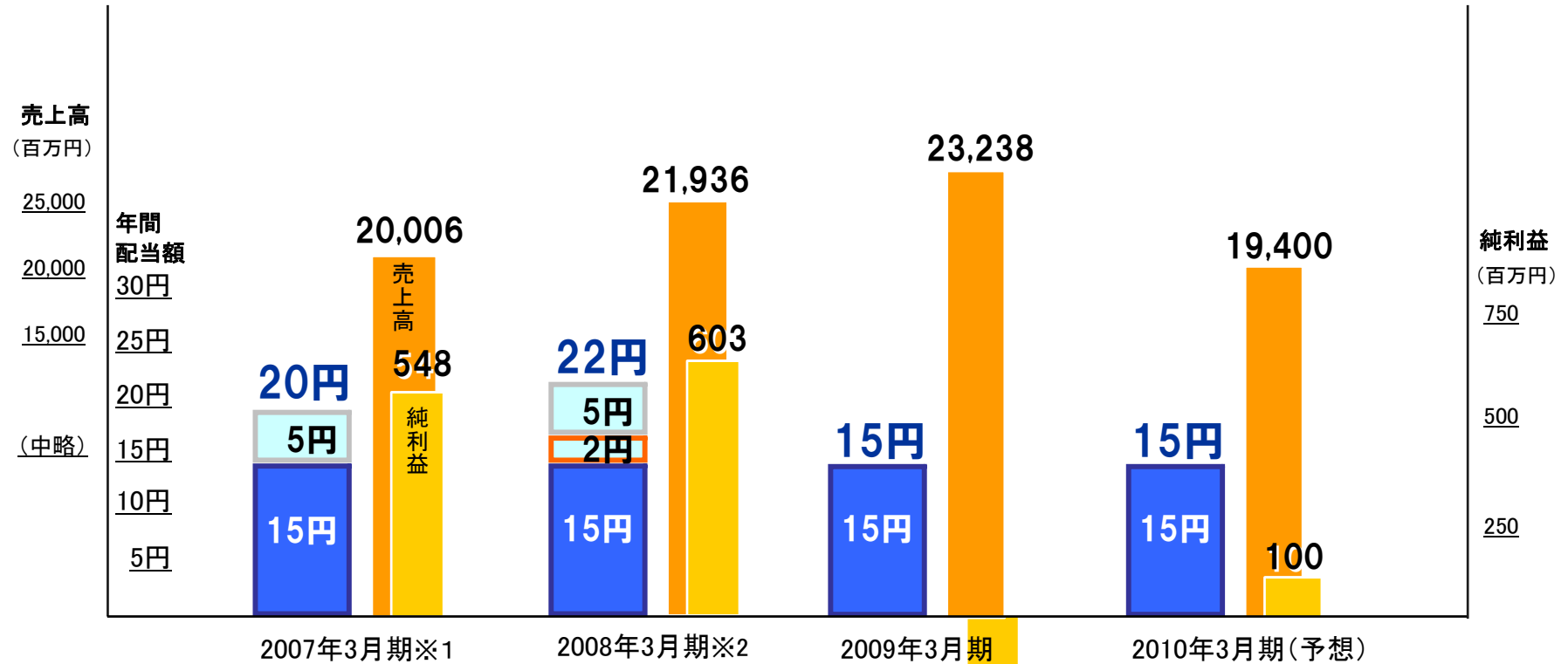
1株当たり純利益金額	66.29	-44.39	10.97
------------	-------	--------	-------

■ 業績推移 (単位：百万円)



積極的な利益還元をはかるべく、「業績連動型配当」を実施

■ 配当金額の推移と配当予想

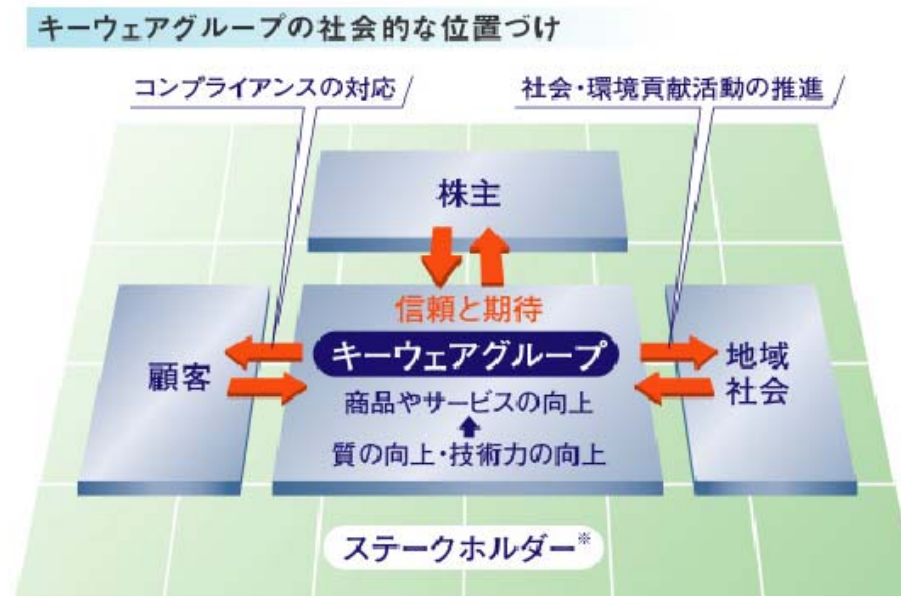


※1. 2007年3月期は「業績連動型配当」を実施しておりません。  
 ※1. 2007年3月期は、JASDAQ上場記念配当 5円を実施いたしました。  
 ※2. 2008年3月期は、東証2部上場記念配当 5円を実施いたしました。



## 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](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。



# 參考資料

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	<p>代表取締役会長 八反田 博</p> <p>代表取締役社長 中島 哲二</p>
設立	1965年5月
資本金	17億37百万円 (2009年3月末現在)
売上高	232億38百万円 (2009年3月期・連結)
従業員数	1,378名 (2009年9月末現在・連結)
主要法人株主	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本電気株式会社 (35.02%)</li> <li>・株式会社ジェイアール東日本情報システム (2.63%)</li> <li>・日本ヒューレット・パッカード株式会社 (2.63%)</li> <li>・株式会社三井住友銀行 (1.10%)</li> <li>・住友生命相互保険会社 (1.10%)</li> </ul> <p>(2009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 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)

## 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

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

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
- 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

**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。

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



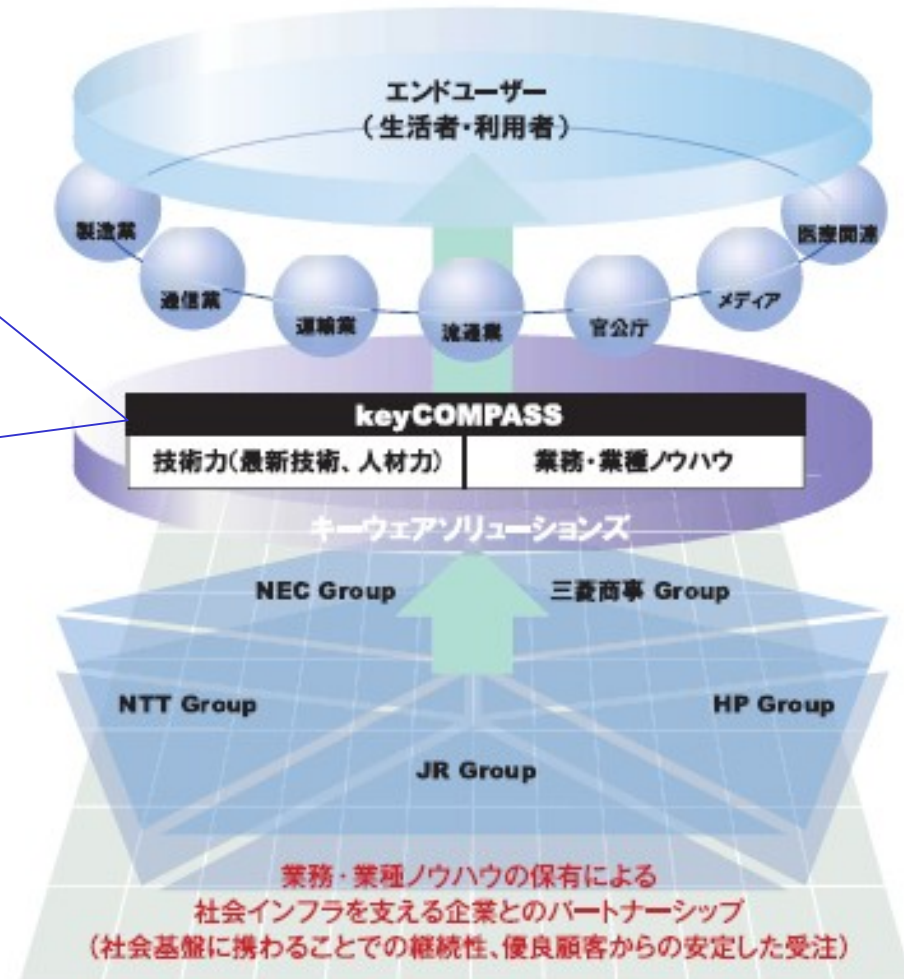
EAI: Enterprise Application Integrationの略。既存システムを有効活用した「全体最適化」のためのトータルソリューション。  
 ERP: Enterprise Resource Planningの略。統合業務パッケージと呼ばれ、受注・販売管理、在庫管理、生産管理、会計といった企業の基幹業務をサポートする情報システムパッケージ。  
 SCM: Supply Chain Managementの略。企業活動の管理手法の一つ。取引先との間の受発注、資材の調達から在庫管理、製品の配送まで、いわば事業活動の川上から川下までをコンピュータを使って総合的に管理することで余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



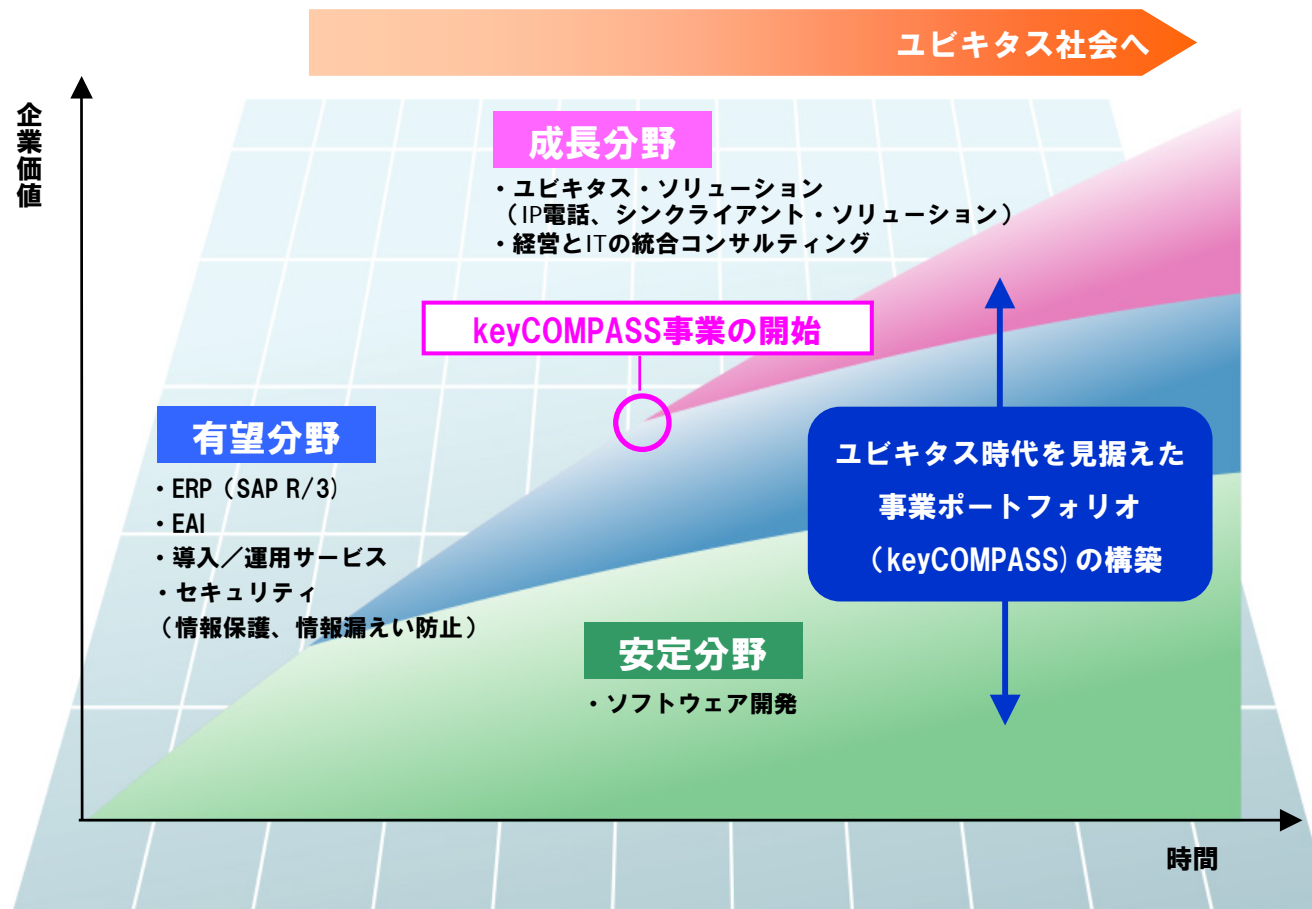


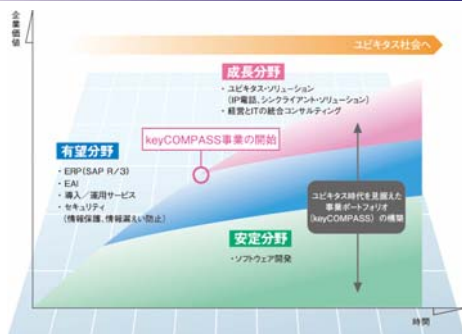
お客様の情報システムのライフサイクル全般にわたり、  
付加価値の高い一貫したサービスを提供。



keyCOMPASS(キーコンパス): 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、事業間の連携を重視し、高い収益性を  
実現するための当社のビジネスモデル。

ユビキタス時代を見据えた事業ポートフォリオ





## 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

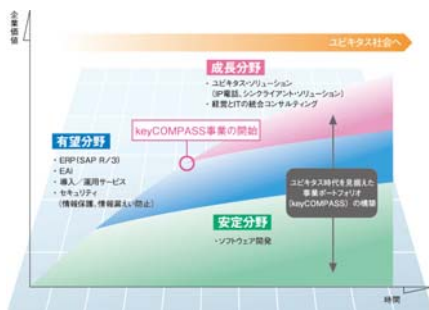
異業者間精算業務

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



## 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

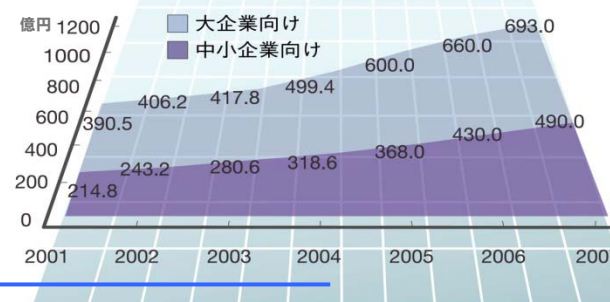
ERPで46%の日本国内ライセンス売上高シェアを持つSAPジャパンと強力な協業体制

- ・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



出所: 矢野経済研究所 2004年3月

### 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。

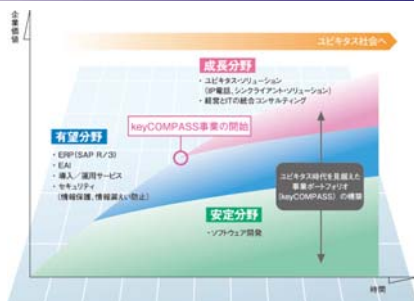
※グループウェア: グループによる知的創造活動を支援するためのソフトウェアやシステム。

### 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。

### 当社のシームレスなサービスを最上流からアプローチ

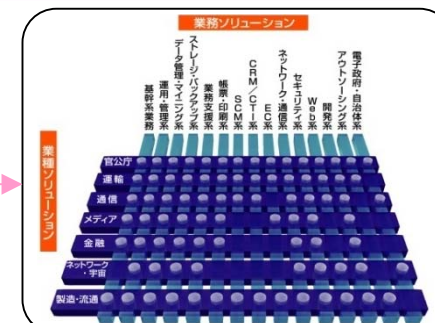
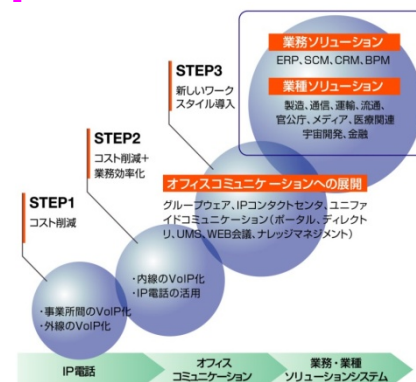
### 中核事業としてのIP電話

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。

- 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。