



キーウェアソリューションズ株式会社  
(東証2部 3799)

IT can create it.

# 決算説明会資料

## 2011年3月期 第2四半期



※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
◆ 2011年3月期 第2四半期 連結決算概要	P2	◆2011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		
業績要因分析	P8	◆参考資料	P25
BSハイライト	P9	会社概要	P26
CFハイライト 主な指標	P10	企業理念	P27
◆市場動向、中期経営計画、今後の取組み	P11	沿革	P28
市場動向 (市場環境、業界環境)	P12	事業内容	P29
中期経営計画(2010年4月～2013年3月)	P13	用語解説	P33
「キーウェアグループの事業ビジョン」			
中期経営計画(2010年4月～2013年3月)	P14		
「キーウェアグループの基本戦略」			
中期経営計画(2010年4月～2013年3月)	P15		
「中期的な成長イメージ」			
中期経営計画の進捗TOPICS	P16		
中期経営計画(2010年4月～2013年3月)	P17		
「連結業績計画」			
今期における今後の取組みについて	P18		

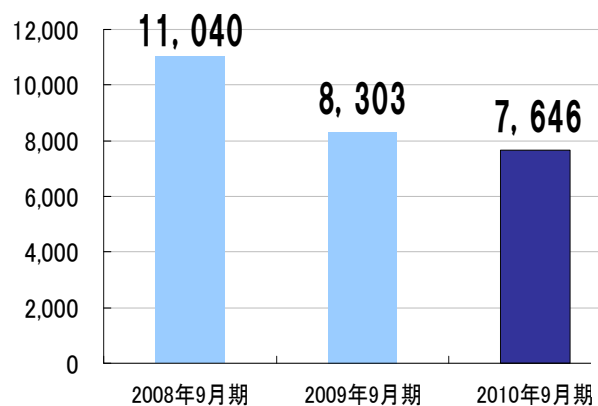
# 2011年3月期 第2四半期 決算概要

■ 連結損益計算書概要 (単位：百万)

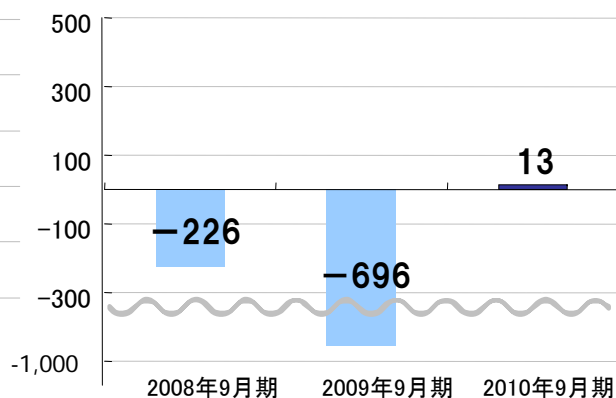
項目 \ 決算期	平成20年(2008年)9月期		平成21年(2009年)9月期		平成22年(2010年)9月期	
	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比
売上高	11,040	16.5%	8,303	-24.8%	7,646	-7.9%
売上原価	9,260	21.1%	7,362	-20.5%	6,237	-15.3%
売上総利益	1,780	-2.8%	941	-47.1%	1,408	49.6%
販管費	2,006	28.1%	1,638	-18.4%	1,394	-14.9%
営業利益	-226	-	-696	-	13	-
経常利益	-266	-	-689	-	13	-
当期純利益	-200	-	-714	-	-265	-

■ 業績推移 (単位：百万円)

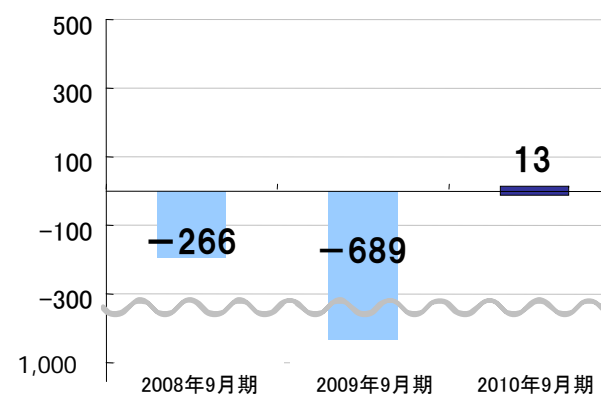
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



## 売上

自治体やユーザ企業のIT投資抑制が継続したものの、全社を挙げて受注確保に努め、当初の売上計画を達成。

## 損益

顧客からのコスト低価格化要求や長期的視野に立った低採算案件の戦略的受注分を吸収すべく、プロジェクトの採算管理の徹底、生産性の向上および販管費の圧縮などをおこなった結果、前年同期から収益を改善し、経常利益において黒字を確保。

■ 売上高

(単位：百万円/%)

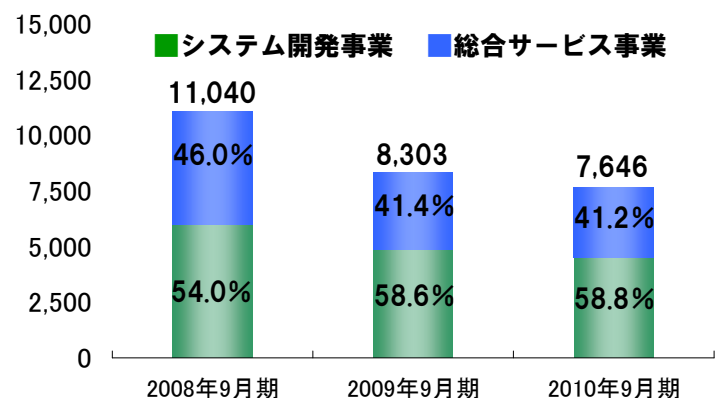
事業区分	平成20年(2008年)9月期			平成21年(2009年)9月期			平成22年(2010年)9月期		
	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比
システム開発	5,966	54.0%	12.5%	4,862	58.6%	-18.5%	4,495	58.8%	-7.5%
総合サービス	5,074	46.0%	21.5%	3,441	41.4%	-32.2%	3,151	41.2%	-8.4%
計	11,040	100.0%	16.5%	8,303	100.0%	-24.8%	7,646	100.0%	-7.9%

■ 売上総利益

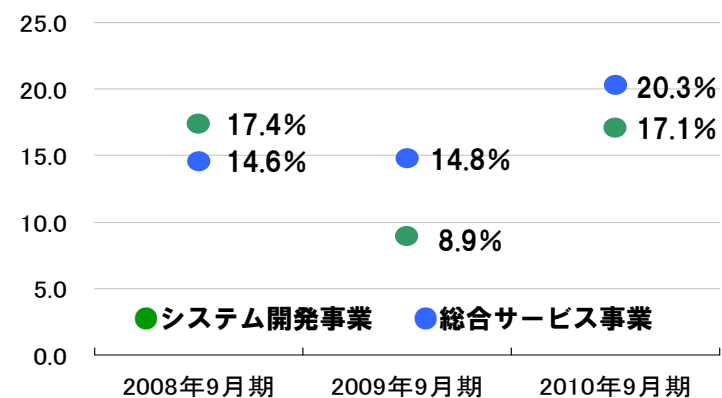
(単位：百万円/%)

事業区分	平成20年(2008年)9月期				平成21年(2009年)9月期				平成22年(2010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	1,038	58.3%	15.1%	17.4%	433	46.0%	-58.2%	8.9%	770	54.7%	77.6%	17.1%
総合サービス	742	41.7%	-20.1%	14.6%	508	54.0%	-31.6%	14.8%	638	45.3%	25.7%	20.3%
計	1,780	100.0%	-2.8%	16.1%	941	100.0%	-47.1%	11.3%	1,408	100.0%	49.6%	18.4%

業績推移 (単位：百万円/%)



売上総利益率 (単位：%)



## システム開発事業

- **公共システム開発事業**  
(官庁、報道、通信業務系) : 好調な新規案件の確保、継続案件の受注  
→ 前年同期を上回る受注を獲得
- **公共システム開発事業**  
(金融系システム開発) : 継続案件を確保するも、既存顧客からのIT投資抑制の影響から、新規案件確保が軟調に推移
- **ネットワークシステム開発事業**  
(航空宇宙系、ネットワーク監視系業務向けシステム開発) : 好調な新規案件の確保、継続案件の受注  
→ 前年同期を上回る受注を獲得

## 総合サービス事業

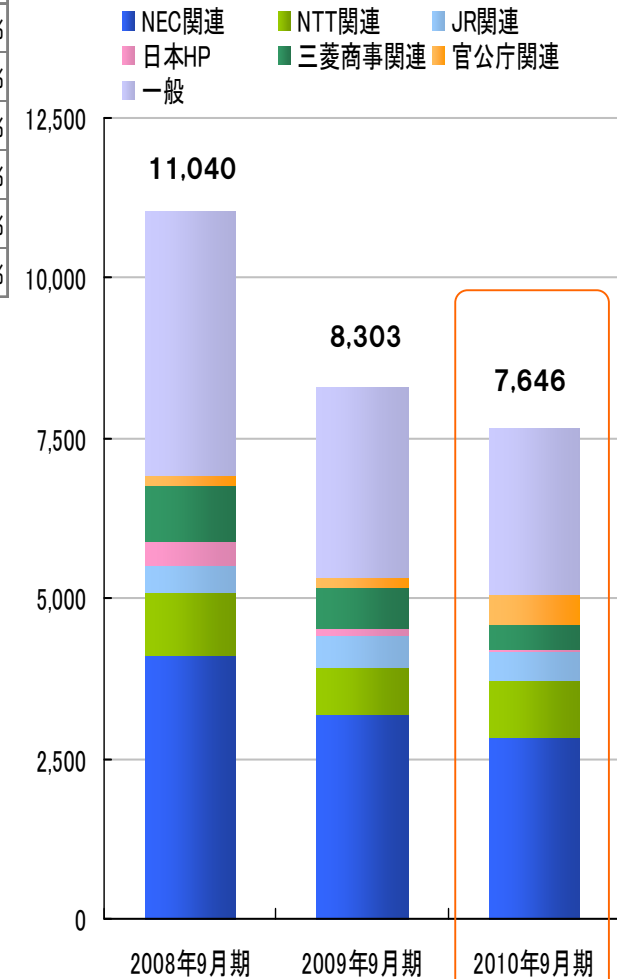
- **システムインテグレーション事業**  
(運輸系のSI案件) : 好調な新規案件の確保、継続案件の受注  
→ 前年同期を上回る受注を獲得
- **システムインテグレーション事業**  
(医療系のSI案件) : 継続案件を確保するものの、新規顧客開拓が進まず、パッケージ販売、新規大型案件の受注が軟調に推移
- **ITサービス事業**  
(ERP事業、インフラ構築事業、keyCOMPASS事業) : 継続案件を確保するも、IT投資抑制の影響から、新規顧客開拓、新規案件の確保が軟調に推移

■ 売上高 (単位：百万円/%)

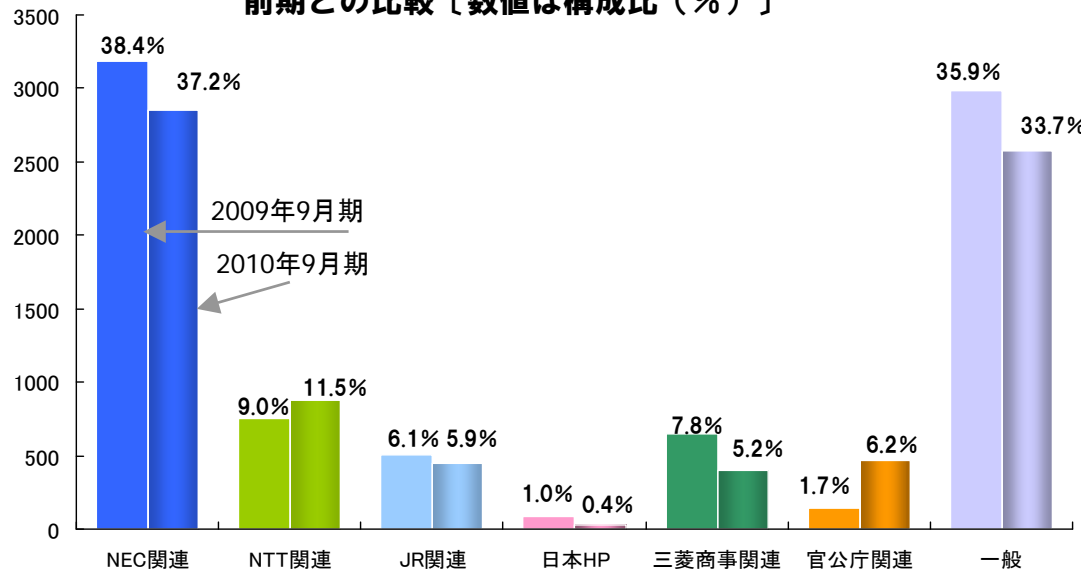
事業区分	平成20年(2008年)9月期			平成21年(2009年)9月期			平成22年(2010年)9月期		
	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比
NEC関連	4,121	37.3%	12.4%	3,187	38.4%	-22.7%	2,847	37.2%	-10.7%
NTT関連	992	9.0%	0.3%	749	9.0%	-24.5%	877	11.5%	17.2%
JR関連	396	3.6%	-47.1%	506	6.1%	27.7%	449	5.9%	-11.2%
日本HP	376	3.4%	-27.2%	86	1.0%	-76.9%	28	0.4%	-67.1%
三菱商事関連	872	7.9%	16.5%	649	7.8%	-25.6%	397	5.2%	-38.8%
官公庁関連※	173	1.6%	-58.8%	141	1.7%	-18.5%	471	6.2%	232.5%
一般	4,107	37.2%	72.0%	2,983	35.9%	-27.4%	2,573	33.7%	-13.7%
総合計	11,040	100.0%	16.5%	8,303	100.0%	-24.8%	7,646	100.0%	-7.9%

※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)

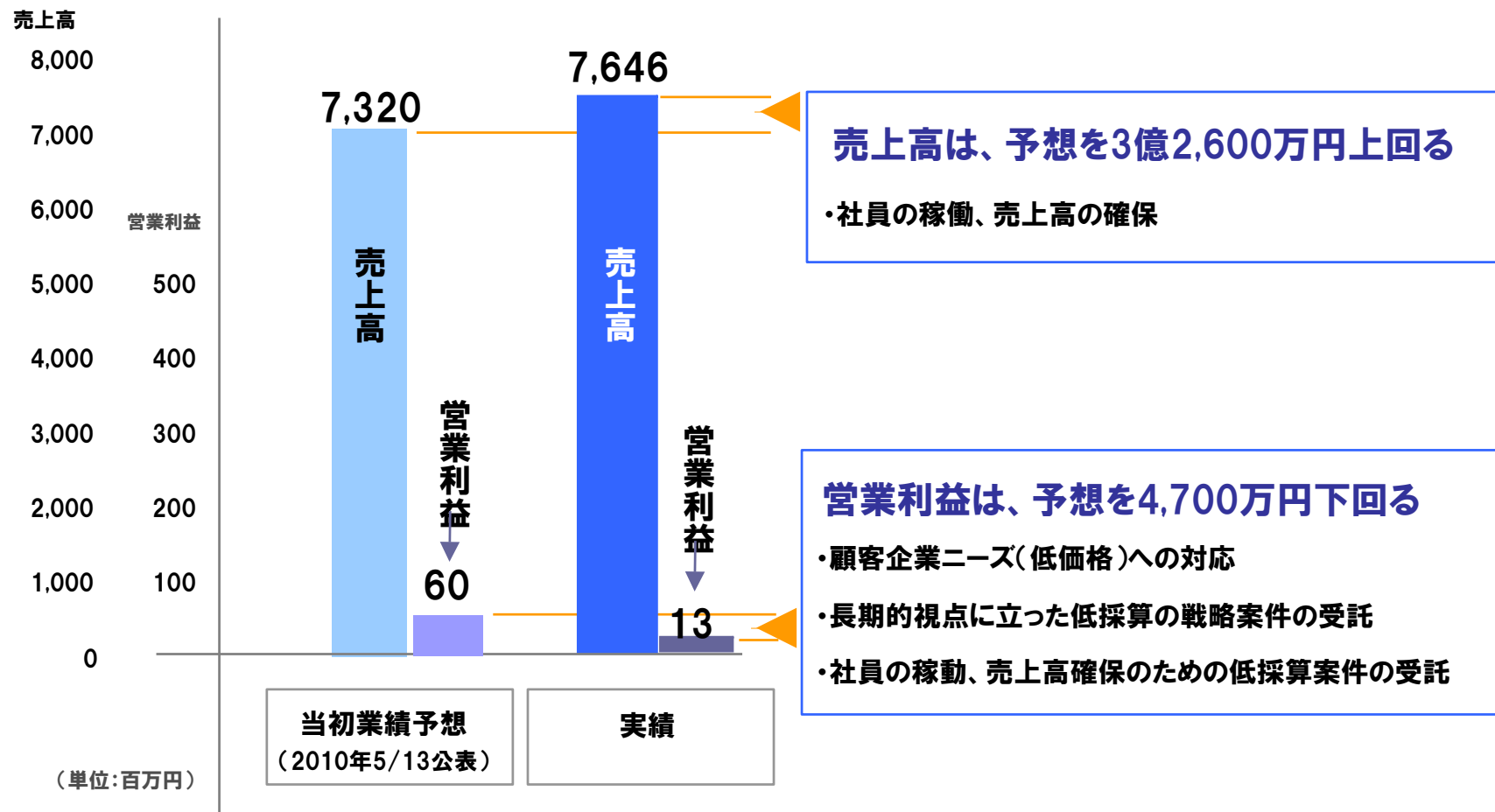


(単位：百万円) 前期との比較 [数値は構成比(%)]





## 当初業績予想と上期実績の差異要因分析



■ 連結貸借対照表概要 (単位：百万円/%)

項目	決算期	平成21年(2009年)9月期			平成22年(2010年)3月期			平成22年(2010年)9月期		
		実績	構成比	21年3月期比	実績	構成比	21年9月期比	実績	構成比	22年3月期比
資産合計		9,692	100.0%	-12.5%	9,290	100.0%	-4.1%	8,996	100.0%	-3.2%
	流動資産	4,964	51.2%	-22.3%	4,549	49.0%	-8.4%	4,319	48.0%	-5.1%
	固定資産	4,727	48.8%	0.8%	4,740	51.0%	0.3%	4,677	52.0%	-1.3%
負債		2,878	29.7%	-16.9%	2,654	28.6%	-7.8%	2,647	29.4%	-0.3%
	流動負債	1,809	18.7%	-19.5%	1,730	18.6%	-4.4%	1,758	19.5%	1.6%
	固定負債	1,069	11.0%	-11.9%	924	10.0%	-13.6%	889	9.9%	-3.8%
純資産		6,813	70.3%	-10.5%	6,636	71.4%	-2.6%	6,349	70.6%	-4.3%
	資本金	1,737	17.9%	-	1,737	18.7%	-	1,737	19.3%	-
	資本剰余金	507	5.2%	-	507	5.4%	-	507	5.6%	-
	利益剰余金	4,570	47.2%	-15.0%	4,384	47.2%	-4.1%	4,118	45.8%	-6.1%
	その他	-1	0.0%	81.1%	7	0.1%	-	-13	0.0%	-
負債・純資産合計		9,692	100.0%	-12.5%	9,290	100.0%	-4.1%	8,996	100.0%	-3.2%

項目別 コメント	流動資産残高	流動負債残高	純資産残高
		<p>主な増減要因は、現金及び預金の減少、受取手形及び売掛金の増加</p>	<p>主な増減要因は、短期借入金の増加</p>
	固定資産残高	固定負債残高	
	<p>主な増減要因は、資産除去債務会計基準の適用に伴う有形固定資産の増加、のれんの償却、投資有価証券の減少</p>	<p>主な増減要因は、長期借入金の減少、資産除去債務の増加</p>	

■ 連結キャッシュ・フロー計算書概要 (単位：百万円)

項目	平成20年(2008年)9月期		平成21年(2009年)9月期		平成22年(2010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	780	516	299	-480	-451	-751
投資活動による キャッシュ・フロー	-497	-532	-215	281	-95	119
財務活動による キャッシュ・フロー	-357	28	-385	-28	149	535
計	-74	12	-301	-226	-397	-96
現金及び 現金同等物期末残高	935	-203	1,361	426	706	-655

項目別コメント
<p>【営業活動によるキャッシュ・フロー】</p> <p>税金等調整前四半期純損失の計上(237百万円)、売上債権の増加(183百万円)、仕入債務の減少(92百万円)などにより、451百万円の減少となりました。</p>
<p>【投資活動によるキャッシュ・フロー】</p> <p>無形固定資産の取得による支出(81百万円)などにより、95百万円の減少となりました。</p>
<p>【財務活動によるキャッシュ・フロー】</p> <p>長期借入金の返済による支出(150百万円)などがあったものの、短期借入金の純増(300百万円)などにより、149百万円の増加となりました。</p>

■ 主な指標

項目	平成20年(2008年)9月期		平成21年(2009年)9月期		平成22年(2010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)	858.92	9.72	747.89	-111.03	696.96	-50.93
1株当たり純利益 (円)	-22.05	-30.70	-78.45	-56.40	-29.20	49.25
自己資本比率(%)	66.4%	-7.4%	70.3%	3.9%	70.6%	0.3%

項目別コメント
<p>自己資本比率は、0.3%上昇し、70.6%</p>

## 市場動向、中期経営計画、今後の取り組み

## 市場環境

〔世界経済〕 不安定な欧米の景気動向により、外需が減速

〔国内経済〕 円高の進行、世界的な景気後退などの景気不透明感から投資抑制を継続



## 業界環境

企業 ⇒ 一部回復の兆しが見られるもののIT投資抑制は継続

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

: 7月までは14ヶ月連続前年同月比マイナスながら、8月に前年比+1.3%と15ヶ月ぶりの増加

### ●当社の業界見通し

: 下期も厳しい状況になると想定

## スローガン



「Quality」-品質、本質 「Quest」-探求、追求 「Quickening」-よみがえらせる、活発にする、元気にする  
「2015」 2015年 キーウェアソリューションズ創立50周年

**ICTの進歩に伴い、来るべきクラウド時代に備えて、  
当社グループは新たに収益構造を変革し、時代の要請に応える  
競争力のある企業への質的転換を目指す。**

本中期経営計画の3カ年は、さらにその先のキーウェア創立50周年となる2015年までに急成長(急カーブ)を遂げるべく質的転換をはかり、つねに品質、技術にこだわり、企業価値の向上を追求することで魅力ある企業を目指す。



## (1) 既存顧客との関係強化

5大顧客を中心に既存顧客との関係強化により、安定受注を目指す

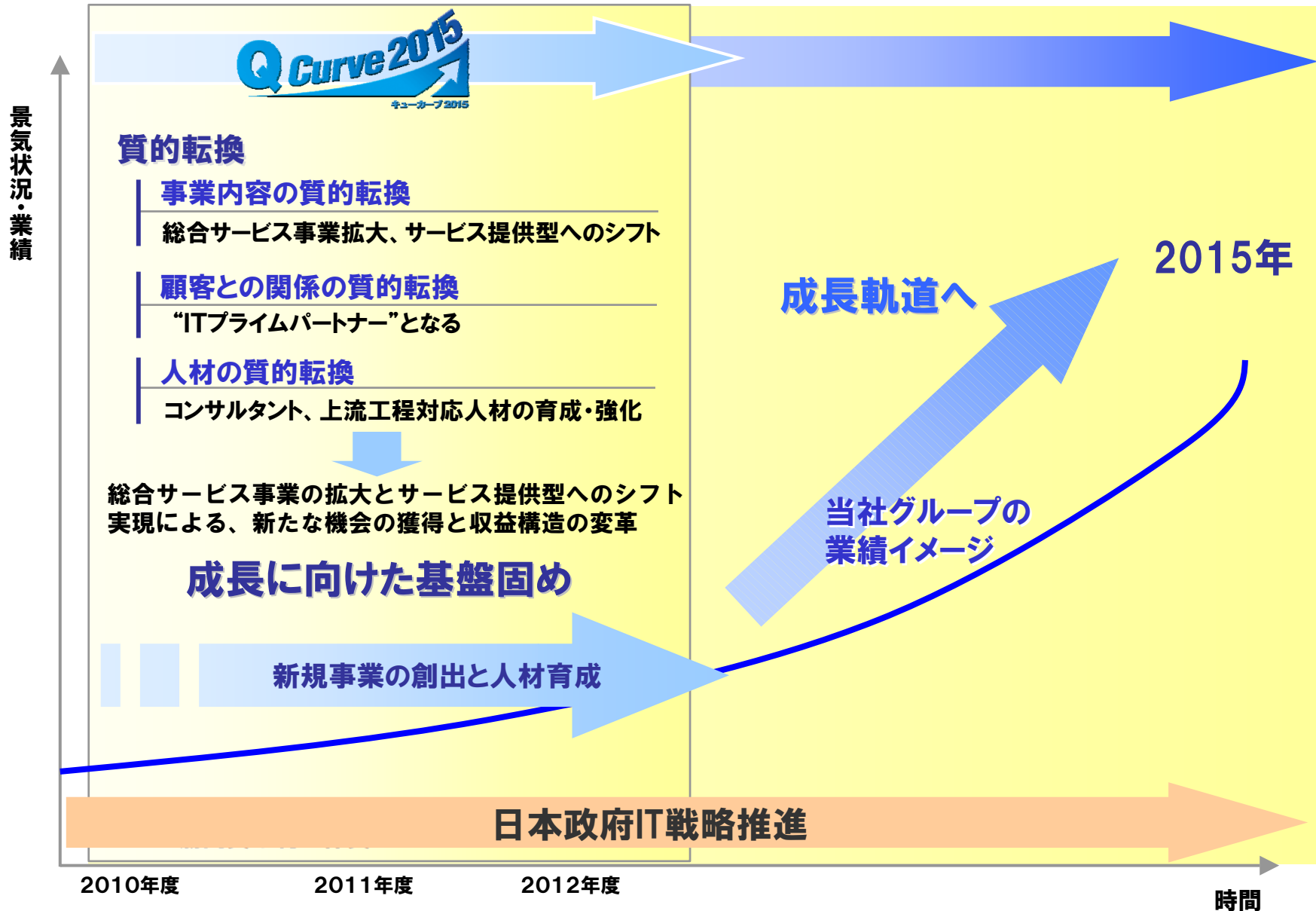
## (2) 総合サービス事業の拡大

プライム事業の推進により、総合サービス事業を拡大する

## (3) クラウド化、サービス提供型へのシフトの加速

総合サービス事業の拡大のキーワードとして、既存事業のクラウド化、ならびにもものづくりからサービス提供型へのシフトを強力に推進する

## (4) 競争力ある企業を目指す





## 総合サービス事業の拡大に向けた取り組みが着実に進捗

### NTTデータシステムズとGO-Global製品代理店事業の譲受け契約を締結

「GO-Global」正規一次代理店である株式会社NTTデータシステムズからシンクライアント製品「GO-Global」および関連ソリューションに関する事業を9月1日付で譲受けいたしました。

- ・「GO-Global」の顧客を多数保有しているNTTデータシステムズからの製品代理店事業の譲受けにより顧客基盤を拡大
- ・「GO-Global」関連ソリューションを活用した新たなソリューションの展開  
→当社製品「Hybrid ThinClient Mobile Access Key」を活用したソリューションの売上が堅調



### 交通広告システムが横浜市交通局管轄の地下鉄への導入が決定

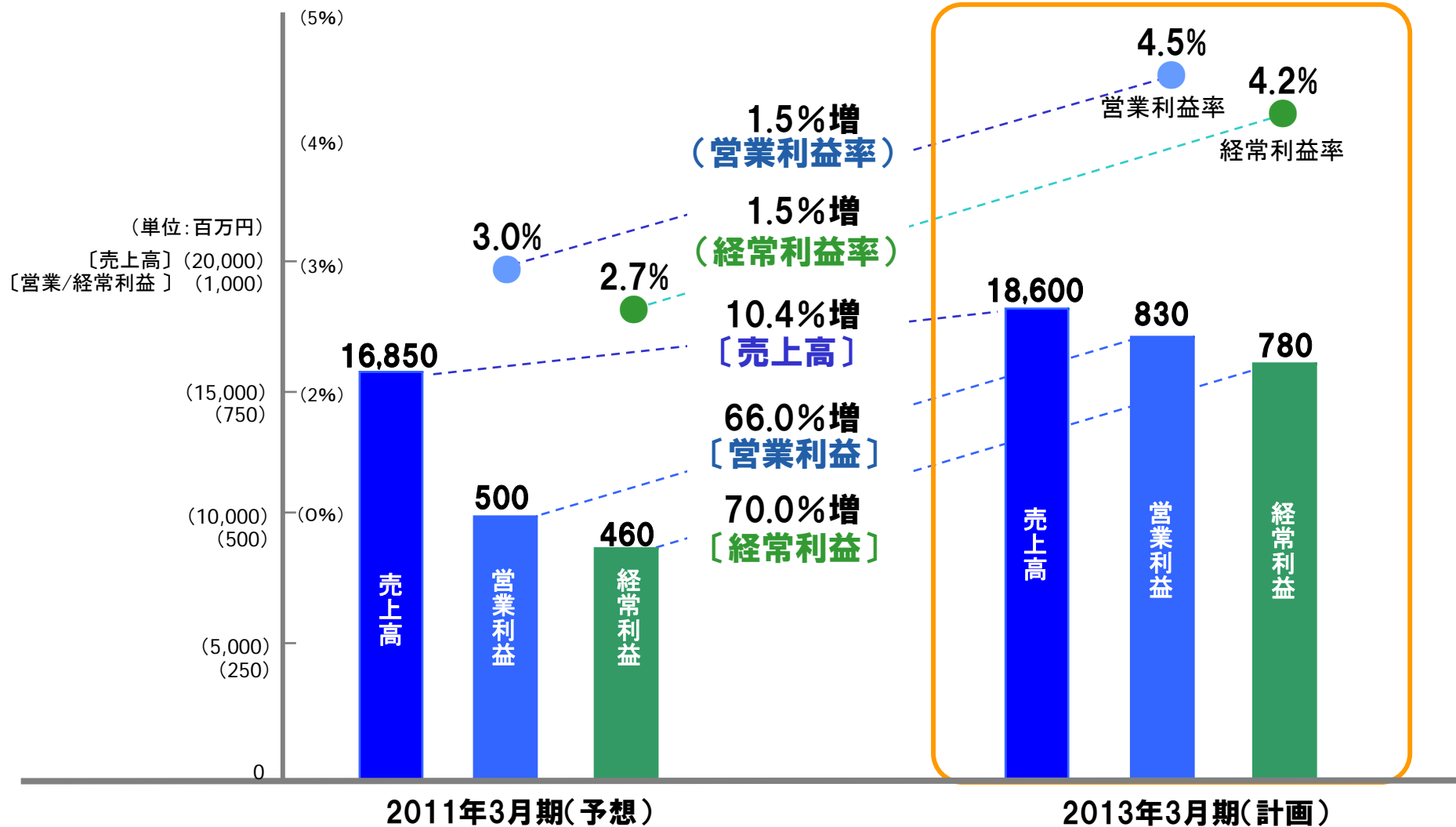
- ・同様の鉄道事業者向け提案活動を継続し、バス等の他事業者向けへの提案活動を積極的に展開

### Lotus Notes/Dominoを基盤としたワークフローシステム「まいきゃびWorkflow」の中国語化

- ・日本企業の中国ブランチをターゲットとした販売を10月より開始



## 質的転換により、収益性の向上をはかります



## 既存顧客との関係強化

- ・世界的な社会インフラ整備の潮流を背景とした五大顧客や大手Sierの社会インフラシステムの積極的な取り込みに対し、当社が保有する運輸系システム、社会インフラ系の監視・制御システムの構築ノウハウを活かし関わっていく。
- ・日本企業のグローバル展開やIFRS対応に伴い、大手Sierと連携したSAP社のERP等の基幹システム案件の積極的な取り込み。

## 総合サービス事業の拡大

- ・パッケージ製品の拡充
  - IFRSコンバージェンス対応のSAPテンプレートの新規開発、旅客案内システムパッケージの新規開発、ワークフローシステム「まいきゃびWorkflow」のiPhone対応など。

## クラウド化、サービス提供型へのシフトの加速

- ・全社横断的な技術者育成を加速的に推進、今期中にキーウェアクラウドの確立を目指す。
  - 全社費用としての投資によるクラウドコンピューティング関連の開発ノウハウの修得と蓄積、各種スマート端末を使った一部の当社グループ保有パッケージの検証
  - GO-Globalをクラウド基盤としたSaaS型システムの顧客への積極的な提案

## 2011年3月期 通期業績予想・株主還元

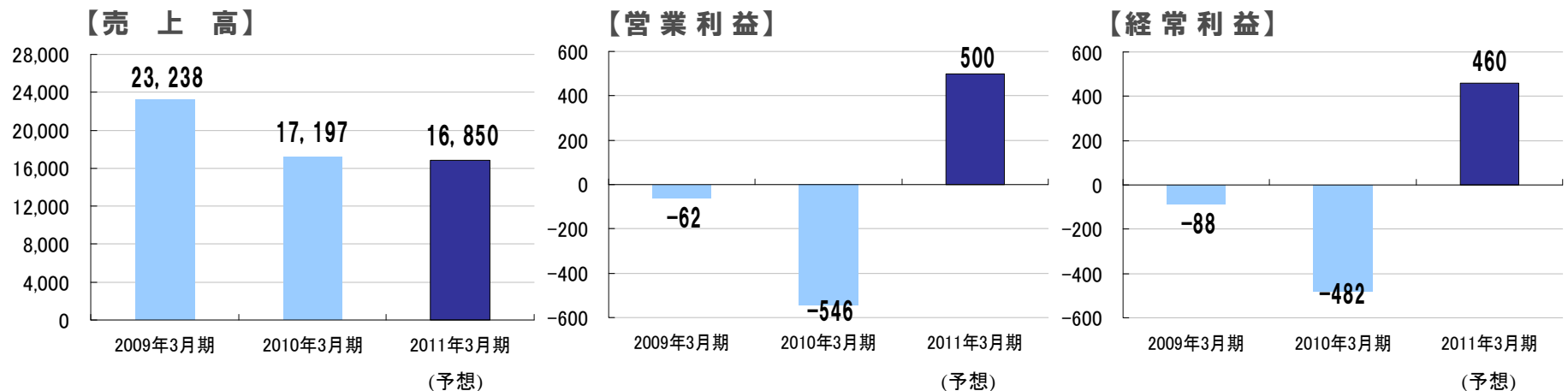
## 前期比減収も原価、販管費の圧縮に努め黒字化

### ■ 通期業績予想 (単位：百万円/%)

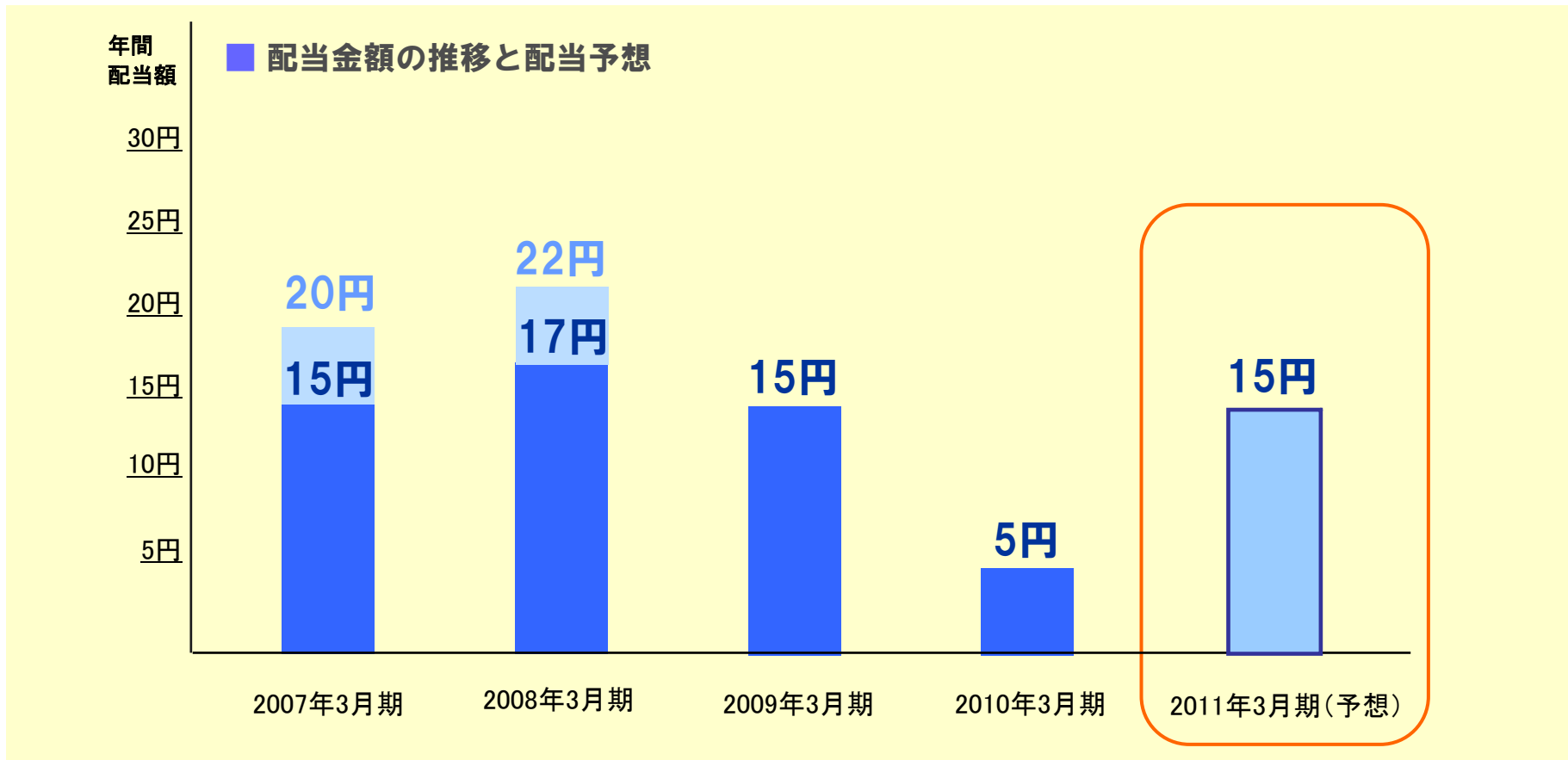
項目	平成21年(2009年)3月期			平成22年(2010年)3月期			平成23年(2011年)3月期		
	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比	予想	構成比	前期比
売上高	23,238	100.0%	5.9%	17,197	100.0%	-26.0%	16,850	100.0%	-2.0%
売上総利益	3,728	16.0%	-10.2%	2,534	14.7%	-32.0%	3,590	21.3%	41.7%
営業利益	-62	-0.3%	—	-546	-3.2%	—	500	3.0%	—
経常利益	-88	-0.4%	—	-482	-2.8%	—	460	2.7%	—
当期純利益	-404	-1.8%	—	-854	-5.0%	—	227	1.3%	—

1株当たり純利益金額	-44.39	-93.85	24.92
------------	--------	--------	-------

### ■ 業績推移 (単位：百万円)



安定的な配当を実施するとともに、積極的な株主還元をはかります

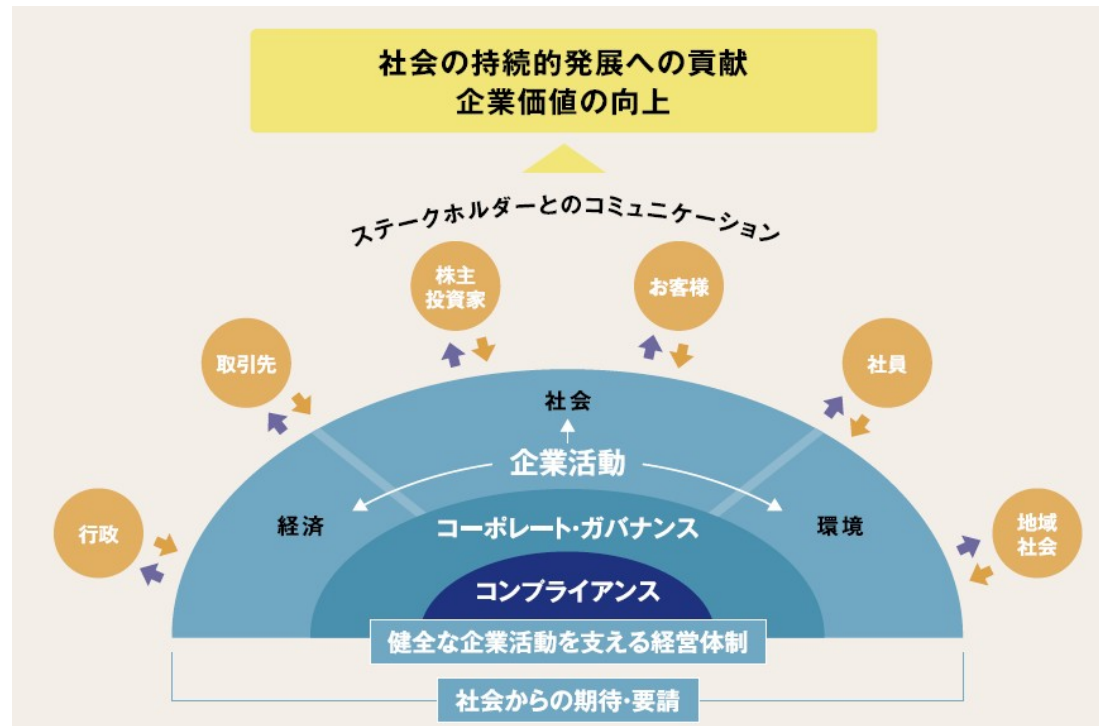


※2007年3月期は普通配当とJASDAQ上場記念配当を含む金額を掲載

2008年3月期は普通配当と東証2部上場記念配当を含む金額を掲載

## 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。



**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	代表取締役会長	八反田 博
	代表取締役社長	中島 哲二
設立	1965年5月	
資本金	17億37百万円 (2010年9月末現在)	
売上高	171億97百万円 (2010年3月期・連結)	
従業員数	1,226名 (2010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>(2010年9月末現在)</p>	
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	株式会社 クレヴァシステムズ



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

**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。

### 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
- 2009年 ・東京証券取引所ディスクロージャー新人賞を受賞

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

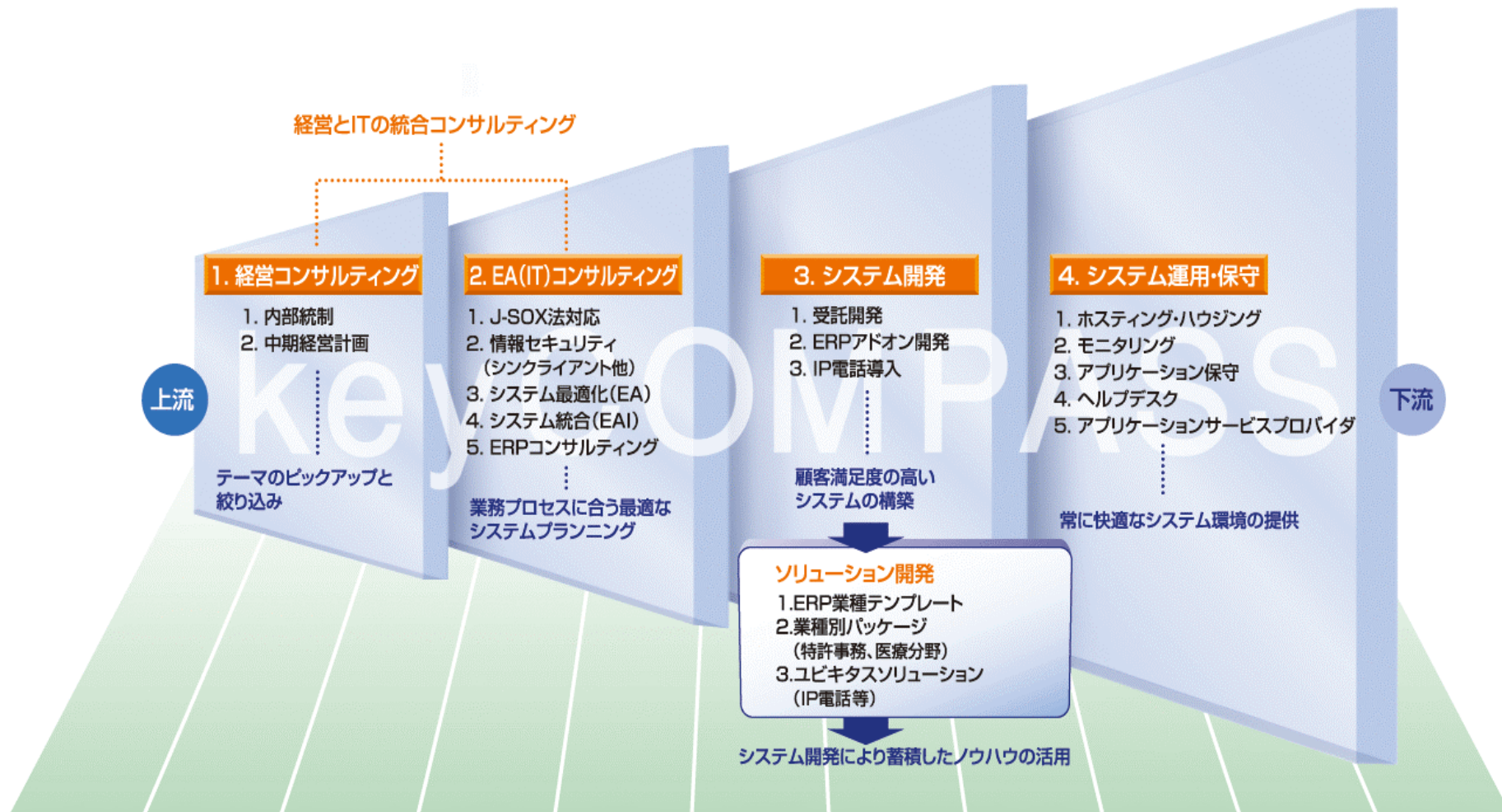
\* ユビキタス社会・・・当社は、「情報と不可分な日常生活」「情報通信・ネットワークによりありとあらゆる情報と密接に繋がる日常生活」と捉えています。

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



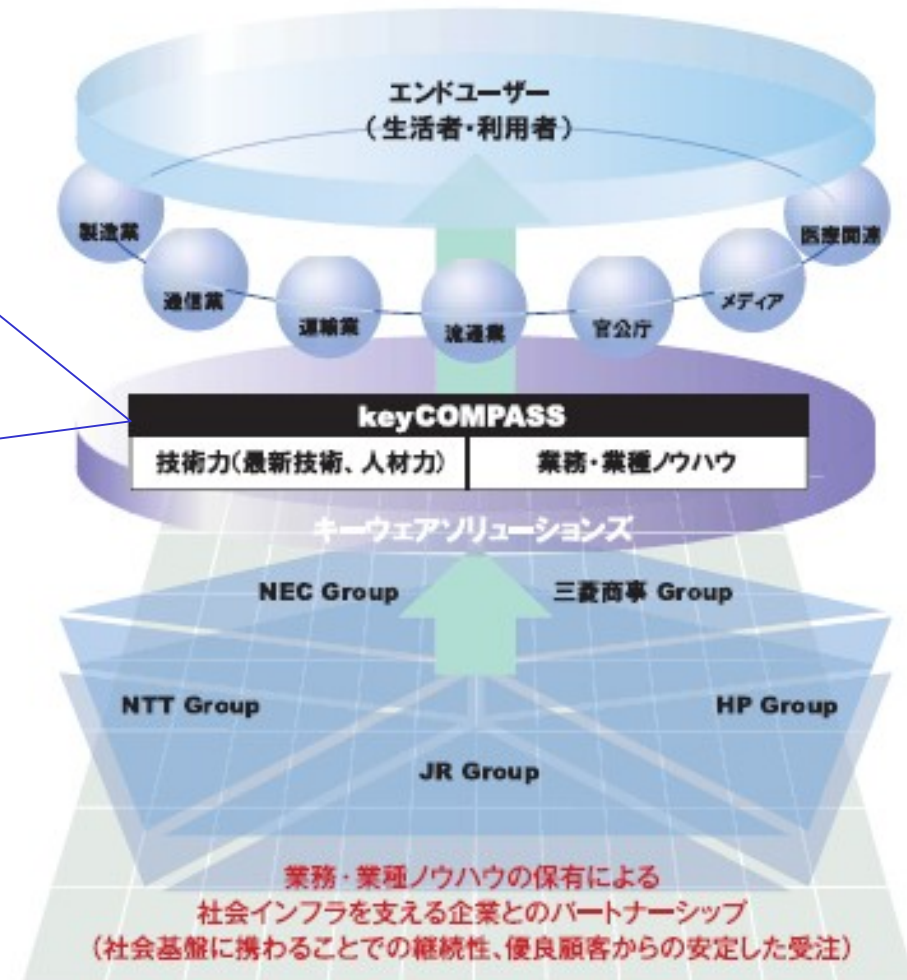
EAI: Enterprise Application Integrationの略。既存システムを有効活用した「全体最適化」のためのトータルソリューション。  
 ERP: Enterprise Resource Planningの略。統合業務パッケージと呼ばれ、受注・販売管理、在庫管理、生産管理、会計といった企業の基幹業務をサポートする情報システムパッケージ。  
 SCM: Supply Chain Managementの略。企業活動の管理手法の一つ。取引先との間の受発注、資材の調達から在庫管理、製品の配送まで、いわば事業活動の川上から川下までをコンピュータを使って総合的に管理することで余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

- 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。
- 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。
- クラウドコンピューティング:**インターネット経由でさまざまなソフトウェアやサービスを利用する仕組み。インターネットを図示する際に、雲(クラウド)の絵で表現することから生まれた用語。