

KEYWARE
SOLUTIONS

キーウェアソリューションズ株式会社
東証第二部 3799

2013年3月期 第2四半期

決算説明資料

IT can create it.

※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。



前期末に実施した抜本的な事業構造改革の効果が業績に貢献

原価低減・経費削減の継続に努め、収益性の向上

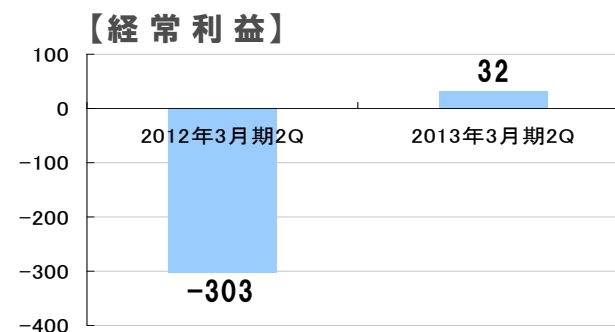
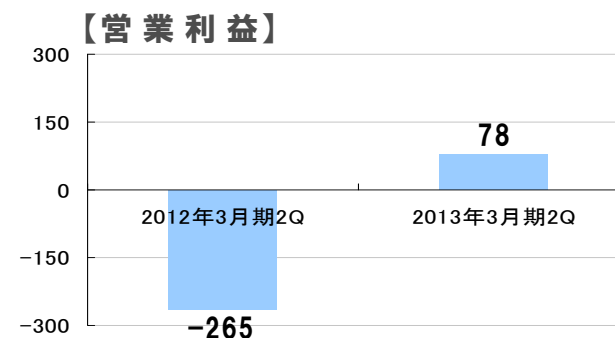
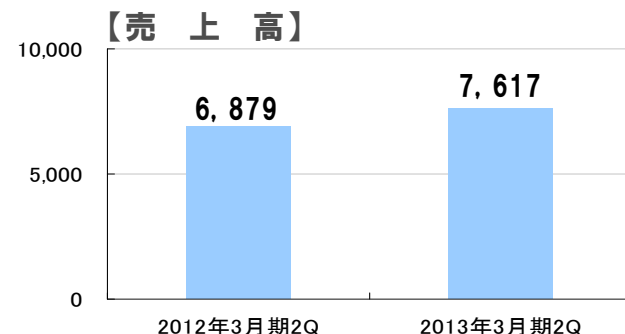
各セグメントとも、新規案件、既存案件の積極的な受注活動を行い、堅調に進捗

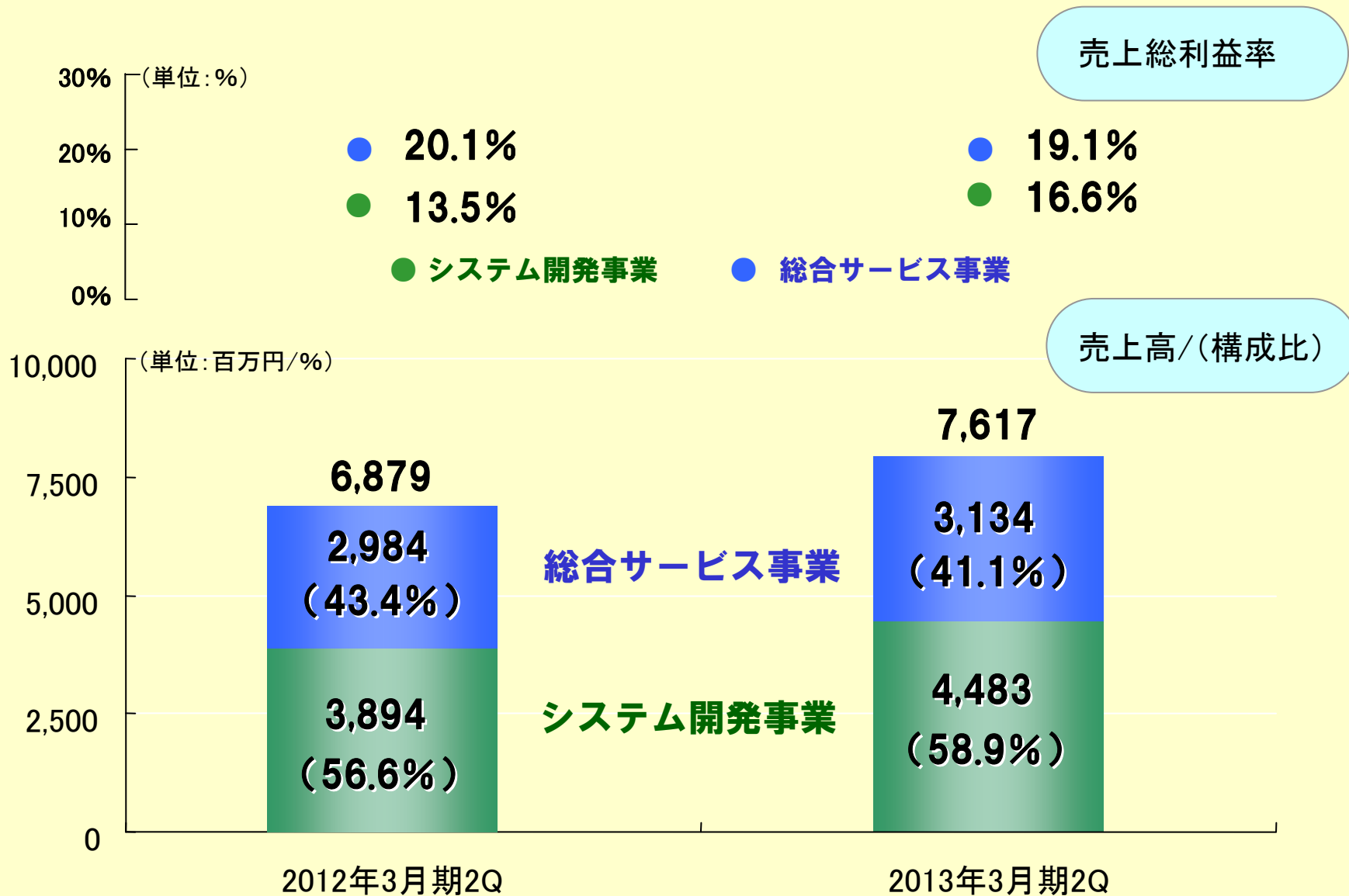
売上高は、対前年同期比10%以上増加、営業利益も大きく回復し、黒字を確保

前年同期比、売上高10.7%増加に加え、利益面が大幅に回復し、黒字化

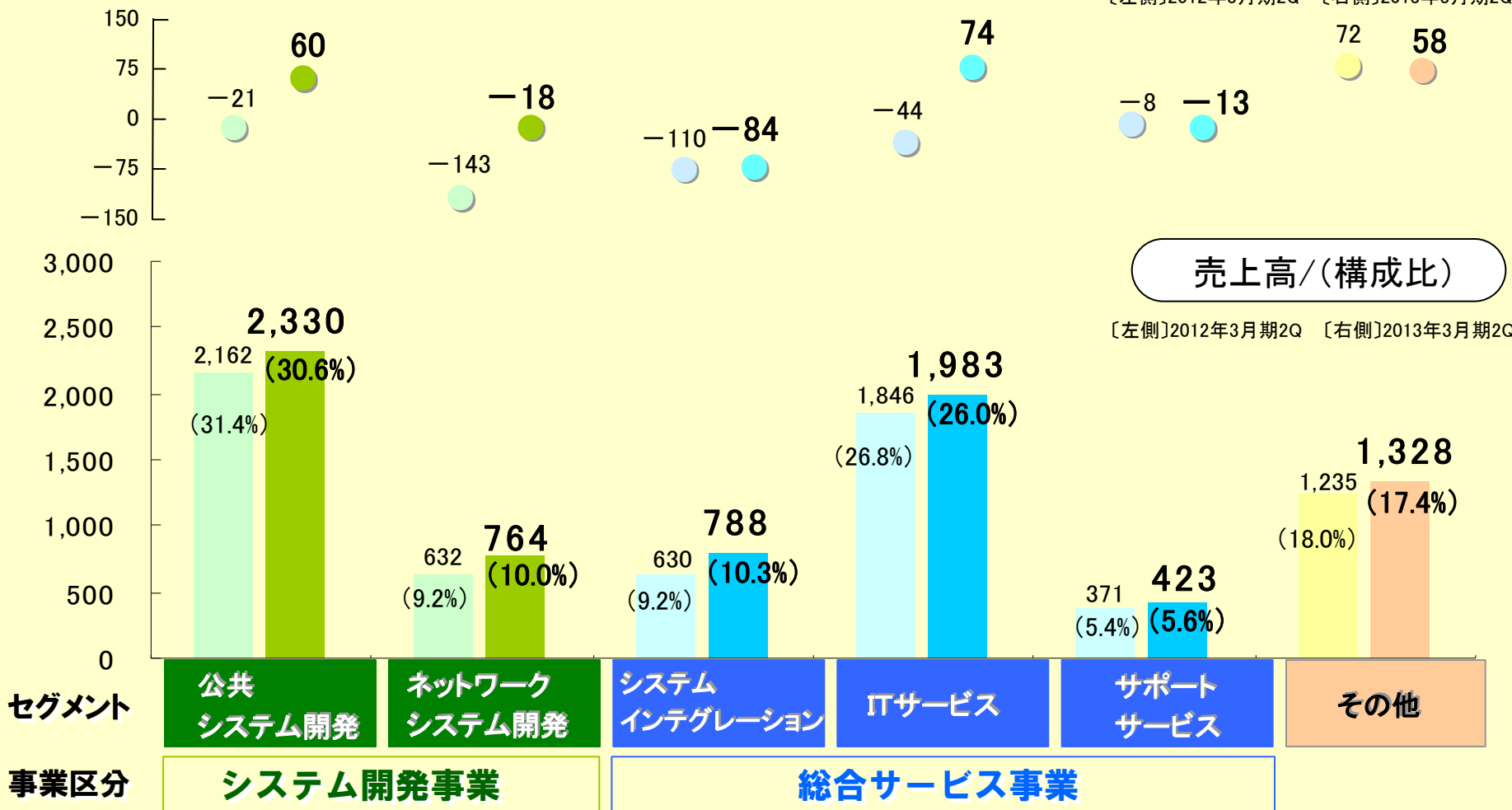
連結損益計算書概要 (単位:百万円/%)

項目	決算期	2013年3月期	
	2012年3月期	2Q実績	前年同期比
売上高	6,879	7,617	10.7%
売上原価	5,754	6,274	9.0%
売上総利益	1,124	1,343	19.5%
販管費	1,389	1,264	-9.0%
営業利益	-265	78	-
経常利益	-303	32	-
当期純利益	-355	23	-





(単位:百万円)



* 上記の業績数値は、セグメント間で発生した取引を除いた売上高を記載。

* 「その他」: 報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、拠点として地域性をもち独立した経営単位のセグメント、および機器販売等

連結貸借対照表概要 (単位:百万円)

項目	決算期	2012年3月期 (2012年3月末)	2013年3月期2Q (2012年9月末)
資産合計		9,149	9,154
流動資産		5,028	5,160
固定資産		4,120	3,994
負債合計		3,805	3,790
流動負債		3,392	3,538
固定負債		412	251
純資産合計		5,343	5,364
資本金		1,737	1,737
資本剰余金		507	507
利益剰余金		3,089	3,112
その他		10	7
負債・純資産合計		9,149	9,154

項目別コメント

流動資産残高

主な減少要因

:現金及び預金の減少、受取手形及び売掛金の増加、仕掛金の増加

固定資産残高

主な減少要因

:無形固定資産の償却による減少、差入保証金の減少

流動負債残高

主な増加要因:短期借入金増加

固定負債残高

主な減少要因:長期借入金の返済による減少

純資産残高

主な増加要因

:四半期純利益の計上による利益剰余金の増加

2013年3月期 連結業績予想 / 株主還元方針

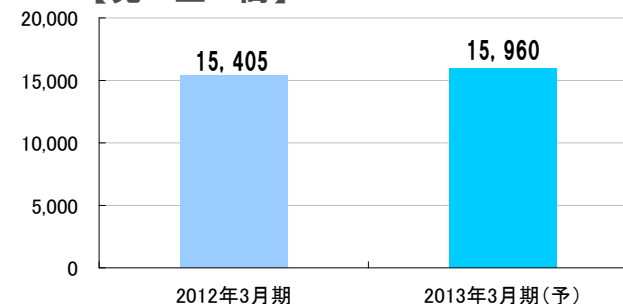
第2Q以降も通期増収、黒字化を目指し、事業を推進

通期業績予想

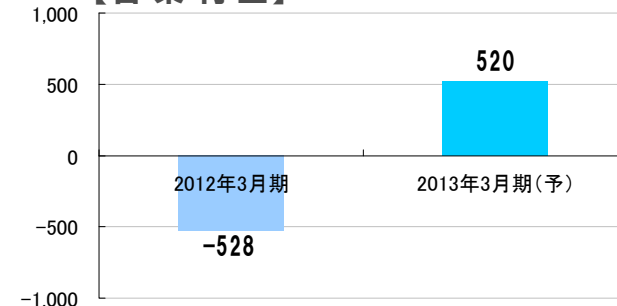
(単位:百万円/%)

項目	決算期	2013年3月期		
		実績	予想	前年同期比
売上高	2012年3月期	15,405	15,960	3.6%
売上原価	2012年3月期	13,071	12,755	-2.4%
売上総利益	2012年3月期	2,334	3,205	37.3%
販管費	2012年3月期	2,863	2,685	-6.2%
営業利益	2012年3月期	-528	520	-
経常利益	2012年3月期	-579	390	-
当期純利益	2012年3月期	-1,154	338	-

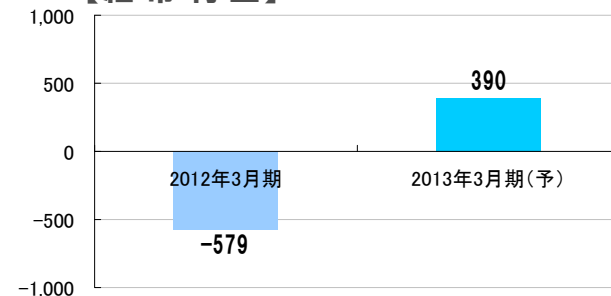
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



「最終利益に応じて配当する業績連動型配当」を実施

基本方針

2013年3月期
1株当たりの配当額(予想)

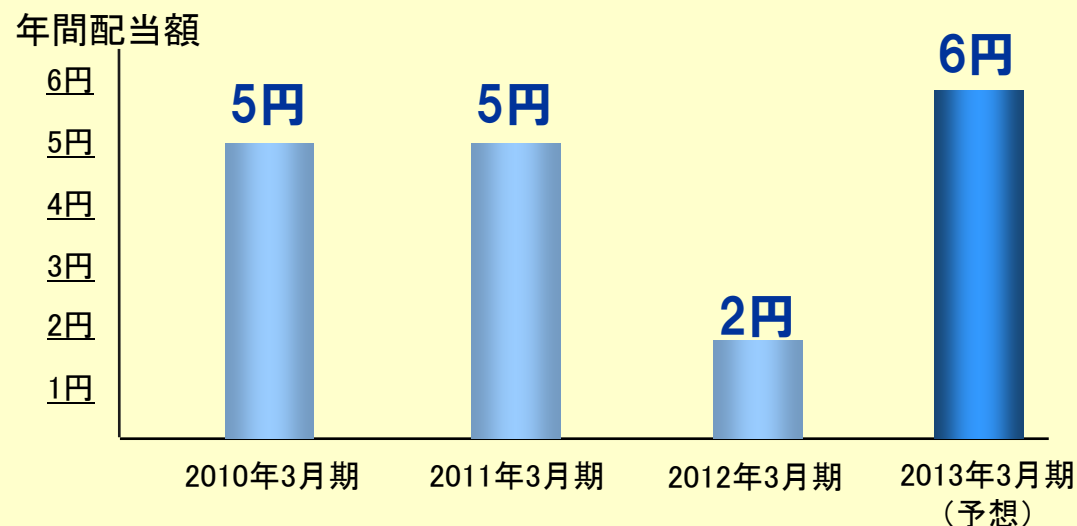
年間配当金額(1株)の推移

最終利益に応じて配当する業績連動型配当

2012年3月期までの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た配当政策から、株主の皆様へ期間業績に応じた適正な利益還元を目指し、2013年3月期より、最終利益に応じて配当する業績連動型配当を実施いたします。

年間配当金 期末配当金6円

* 配当金を年間の最終利益と連動させる観点から中間配当は実施いたしません。



事業環境認識、中期経営計画

国内外の経済環境

【外需】 欧州の債務問題、力強さを欠く米国景気、新興国の景気減速

【内需】 外需の影響に加え、円高、電力不足、高い法人税など6重苦

事業環境

- 景気後退局面において、顧客企業のIT投資に対する抑制傾向が強まる
- クラウドサービスの利用拡大、スマートフォンの普及などが進み、それらのサービス拡充が加速

“Q Curve 2015” 質的転換（～前期）

- 事業内容の質的転換 総合サービス事業拡大、サービス提供型へのシフト
- 顧客との関係の質的転換 “ITプライムパートナー”となる
- 人材の質的転換 コンサルタント、上流工程対応人材の育成・強化



成果

事業上の強みをクローズアップ

- 顧客との関係強化
- ビジネスの芽が出る

市場の変化や競争力に追従できなかった

抜本的事業構造改革(前期末)

事業環境の大きな変化にしなやかに対応でき、現在の売上高レベルでも安定した収益を確保できる事業構造に改革

成長へ向けた組織改編(今期)

- ・新規事業創生のためのサービス企画開発本部を新設
- ・新規事業の推進を担うサービス事業部を新設
- ・東北支店の開設など

今後

社員の意識改革へ

- 結果は外部要因でなく内部要因（自責化）
- フロンティア精神の醸成（新分野の開拓、新ビジネス創出など）

3 Frontiers!

3つのフロンティア戦略

競争力強化、成長軌道への回帰を早期に実現すべく、

3つのフロンティア戦略を柱に

事業領域の拡大、新分野への進出、サービス化の加速を図る

1

地理的・空間的な
フロンティア

地域の特性を
鑑みた
事業領域の拡大

2

事業上の
フロンティア

蓄積された技術をもとにした
新分野への進出

3

考え方や発想の
フロンティア

新たな発想による
新規サービス、
ビジネスモデルの創出

3 Frontiers!

地理的・空間的な
フロンティア

事業上の
フロンティア

考え方や発想の
フロンティア

パートナー型ビジネスの推進 → 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
- ・ 事業領域の拡大および収益性、技術、継続性の価値ある案件に集中
- ・ 事業上の強みを活かし、既存顧客の新たな分野へ展開

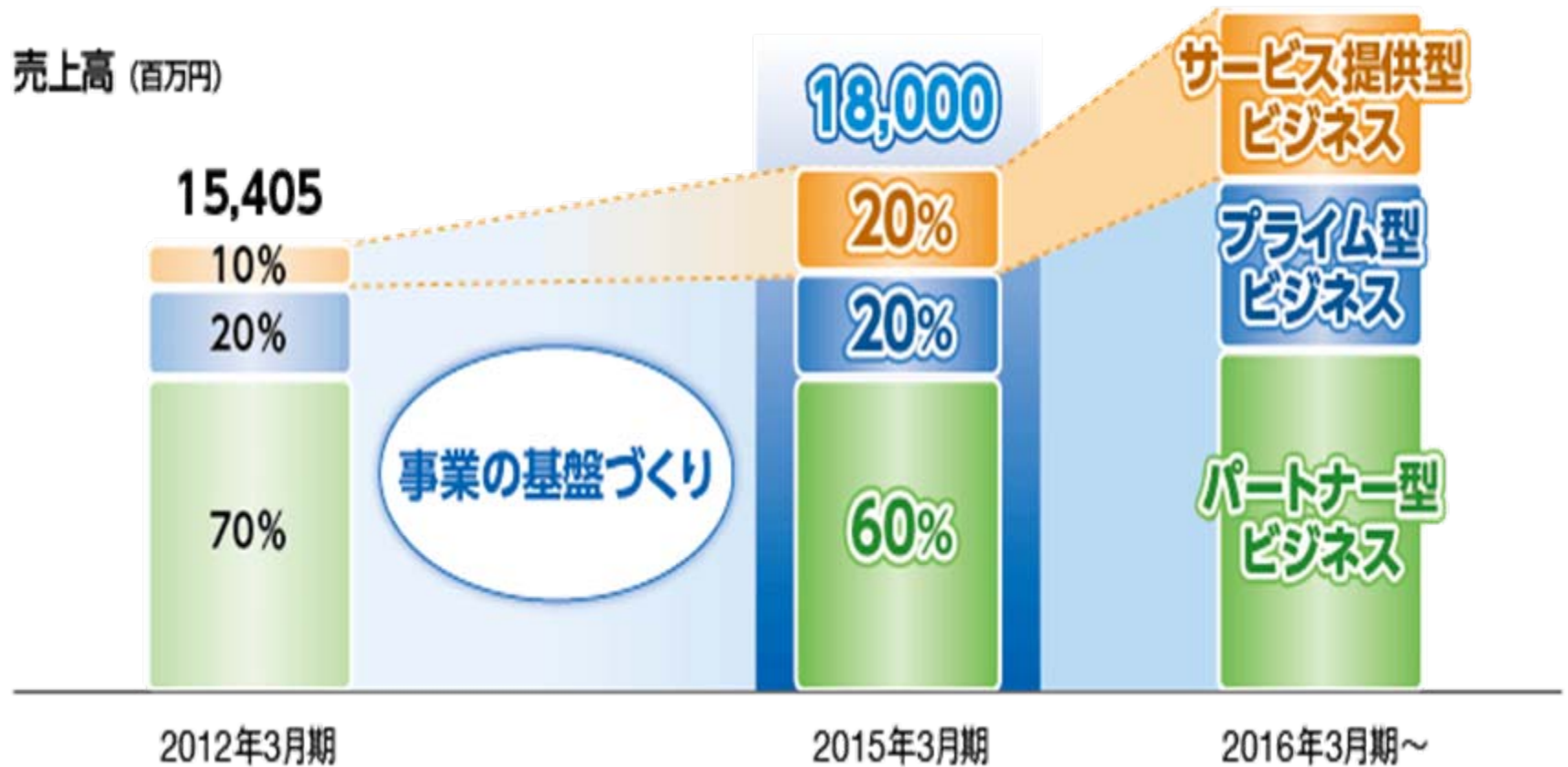
プライム型ビジネスの推進 → 顧客の事業運営を支えていく

- ・ プライム事業の推進により、顧客企業のIT基盤をフルサポート
- ・ 蓄積された技術をもとにした新分野への進出
- ・ 労働集約型から知識集約型への転換

サービス提供型ビジネスの推進 → 新規サービス、プロダクトの創出

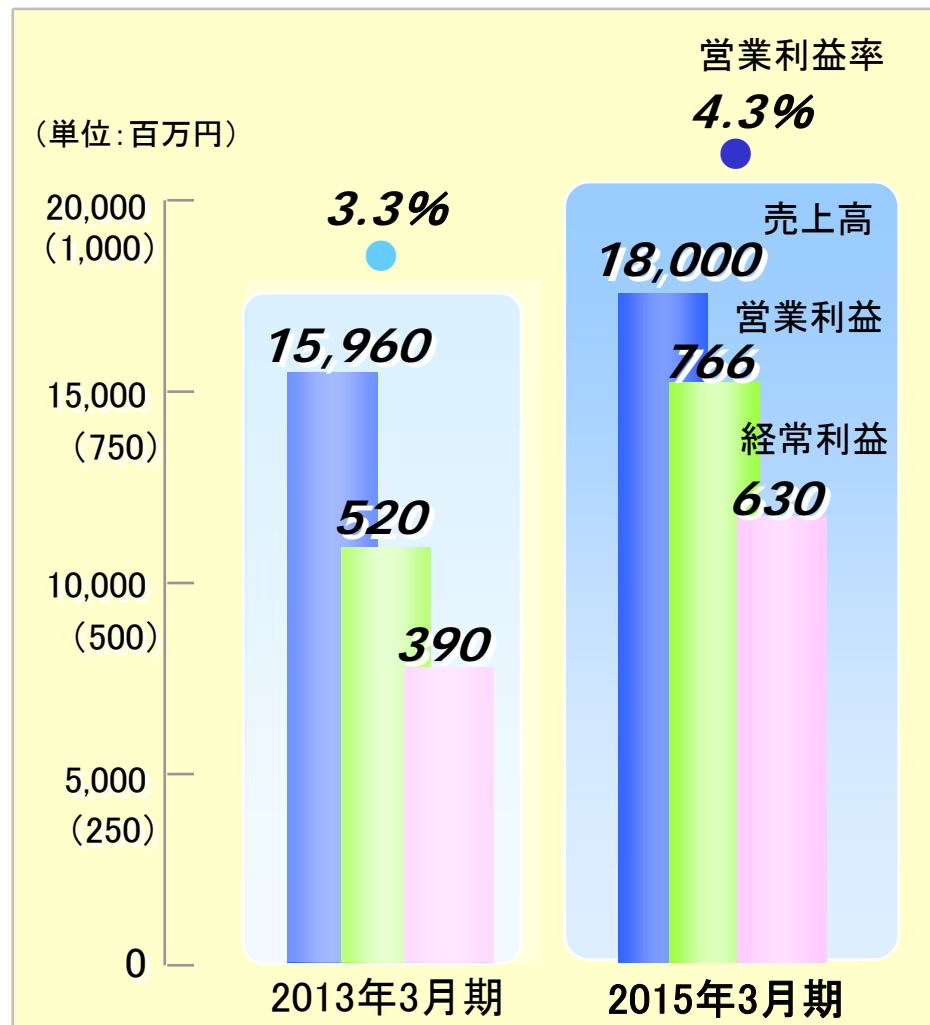
- ・ セキュリティ分野、ヘルスケア分野へ侵攻
- ・ 部分的システムの提供から範囲を拡大しトータルサービスの提供
- ・ グローバル展開する顧客企業の市場開拓を伴に行う能力と武器の育成

サービス提供型の拡大を中心に成長



売上高12.8%増、営業利益47.3%増を計画

項目	年度		増減率
	2012年度 計画	2014年度(3年後) 計画	
売上高	15,960	18,000	12.8%
売上原価	12,755	14,385	12.8%
売上総利益	3,205	3,615	12.8%
(利益率)	20.1%	20.1%	
販管費	2,685	2,849	6.1%
営業利益	520	766	47.3%
(利益率)	3.3%	4.3%	
経常利益	390	630	61.5%
税引前利益	340	580	70.6%



地理的・空間的な フロンティア

2Qまで

- **新拠点開設:東北支店開設**
 - 医療系分野の拡大に向けた営業展開を推進
 - 東北の復興と発展にITで貢献することを目的とした取組みを積極的に推進
- **中国ビジネスの開拓検討会を創設**

3Q以降

東北復興と発展に向けたITでの貢献を加速
中国ビジネスの開拓


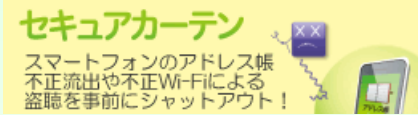
事業上の
フロンティア

考え方や発想の
フロンティア

新サービス創出・開始

新分野:流通・サービス業分野の開拓

2Qまで

- 健康からだコンパス「LifeRoute」のサービス開始 
- 「多地点HD テレビ会議クラウドサービス」の販売開始
- トータルセキュリティソリューション「Guard-Zone」の販売開始
- スマートフォン情報漏洩防止アプリ「セキュアカーテン」のGoogle Playでの提供決定 
- 非接触型指ハイブリッドソリューションの開発

3Q以降

- NECとの協業による物流システムやM2M (Machine to Machine) 領域への参入へ
- どこでもMY病院の事業化へ
- スマートフォン情報漏洩防止アプリ「セキュアカーテン」のサービス開始へ

● 当社グループの五大顧客からの大型案件の受注が計画通りに遂行

● プライム顧客からのマイグレーションやハードリプレイス案件の受注が好調

● インフラ構築案件の引き合いが好調
— 前年同期比で1.8倍

(事業規模)

3Frontiers!

企業価値の向上 ・新規事業、研究開発投資
・業務提携、M&A

競争力の強化

- ・事業領域の拡大
- ・新規事業の創出
- ・サービス化の加速

経営基盤の確立

- ・人材育成強化、人員構成の見直し
(多能工化、コンサルタント、上流工程)
- ・損失プロジェクトの撲滅
- ・製品、ソリューションの強化、開発
- ・業務プロセスの見直し
- ・ビジネスモデルの変革
- ・優良ビジネスパートナーへの発注集約
- ・セキュリティ事故の撲滅

**抜本的
事業構造改革**

(時間)

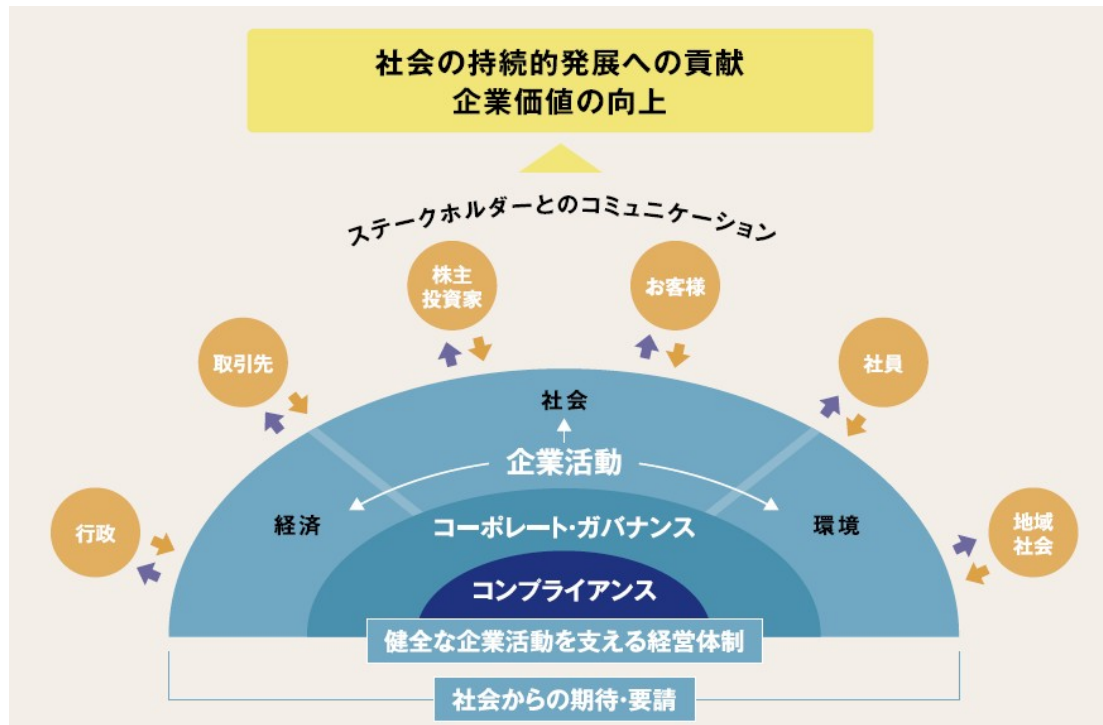
2012年3月期

2013年3月期

2016年3月期～

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。



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 : 03-3306-3799

※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	代表取締役社長	三田昌弘	
設立	1965年5月		
資本金	17億37百万円		
売上高	154億5百万円 (2012年3月期・連結)		
従業員数	1,154名 (2012年3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%) ・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%) ・株式会社三井住友銀行 (1.10%) ・住友生命相互保険会社 (1.10%) (2012年9月末現在)		
連結子会社	キーウェアサービス株式会社 キーウェア九州株式会社	キーウェア北海道株式会社 株式会社 クレヴァシステムズ	キーウェア西日本株式会社

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。

Phase 1

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

Phase 2

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

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

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

Phase 3

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

Phase 4

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

2010年 ・株式会社NTTデータ イントラマートとBiz「ソリューション販売に関する特約を締結

「Biz」AWARD 2010 秋「Excellent Project Partner's Award」を受賞

2011年 ・日本オラクル株式会社と「Oracle Exadata Database Machine」導入コンサルティングサービスで協業開始

・IFSジャパン株式会社とビジネスパートナー基本契約締結

2012年 ・「キーウェアマネジメント株式会社」を吸収合併 ・東北支店を開設

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。

企業ロゴ

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。

企業ロゴ

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。

企業ロゴ

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。

企業ロゴ

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。

企業ロゴ

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。

企業ロゴ

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。

企業ロゴ

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



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。

企業ロゴ

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。

企業ロゴ

ERPトータルサービス運用、ビジネス・プロセス改善

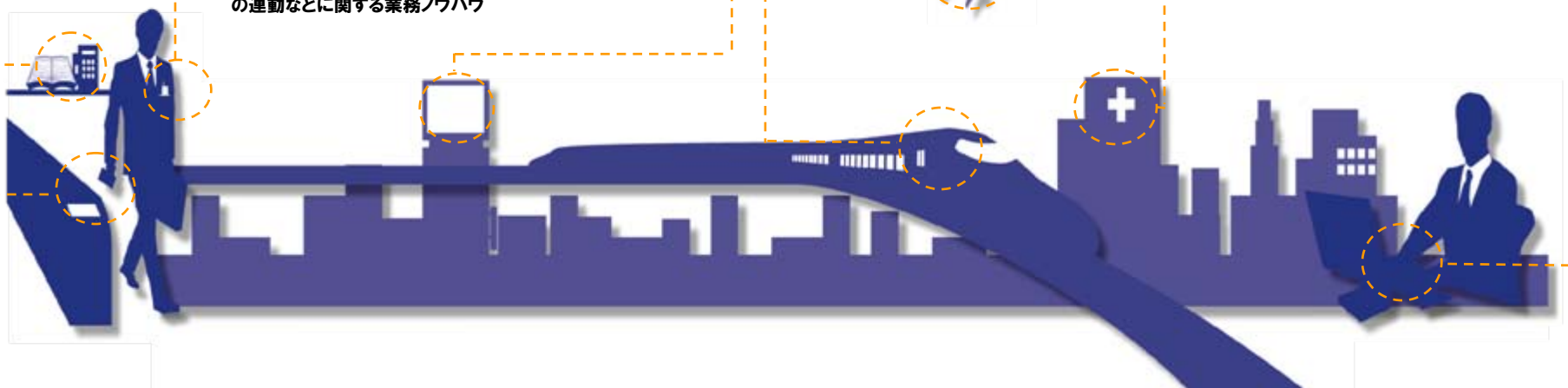


情報セキュリティ

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。

企業ロゴ

内部統制対策



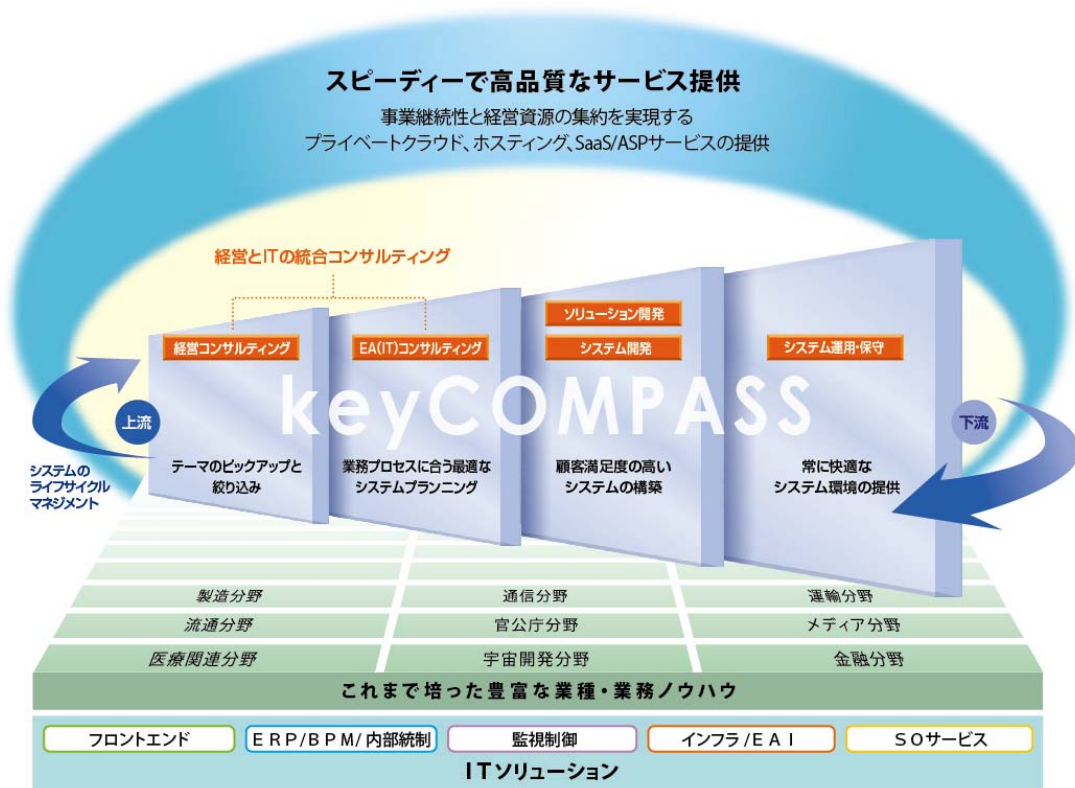
キーウェアの強み

当社は45年以上にわたり、官公庁、運輸、通信、金融、医療、流通、製造分野等、多様な分野において、社会インフラを支える情報システム構築に携わってまいりました。数多くの実績を通じ培った豊富な業種・業務ノウハウと、ERP、監視制御、フロントエンド、SOサービス等といったさまざまなITソリューションを駆使することで、お客様のニーズに応える最適なソリューションをご提供します。

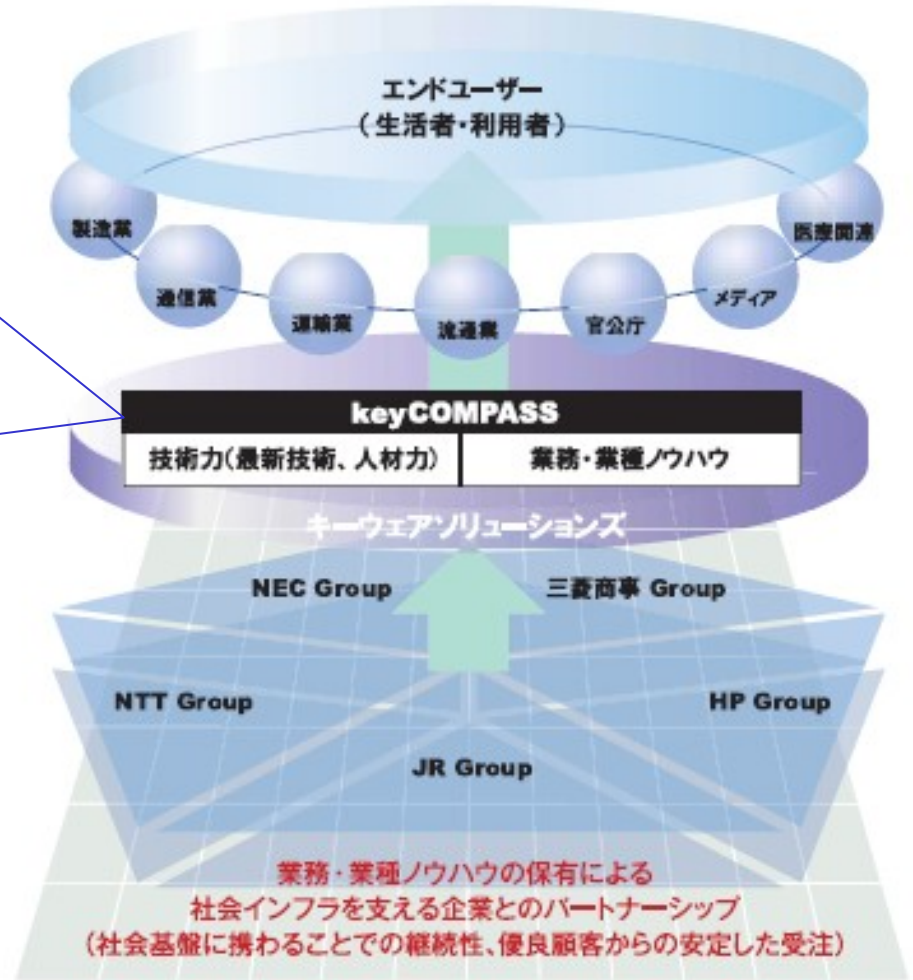
さらに最新の技術を活用することで、プライベートクラウド、ホスティング、SaaS/ASPサービス等、変化の激しいビジネス環境に柔軟に対応できるソリューションをご提案します。

ビジネスモデル 「keyCOMPASS(キーコンパス)」

当社のビジネスモデル「keyCOMPASS(キーコンパス)」は、当社の強みでもある、これまで培った技術力と豊富な業種・業務ノウハウを活かし、経営戦略の立案から、IT導入・構築・運用まで、一連のシステムのライフサイクル全般にわたり、各フェーズに最適なサービスを提供します。付加価値の高い一貫したサービスによりお客様の経営課題の解決や効率的・効果的なIT活用を支援いたします。



ビジネスモデル「keyCOMPASS」



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。

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。