

2014年3月期 第2四半期

# 決算説明資料



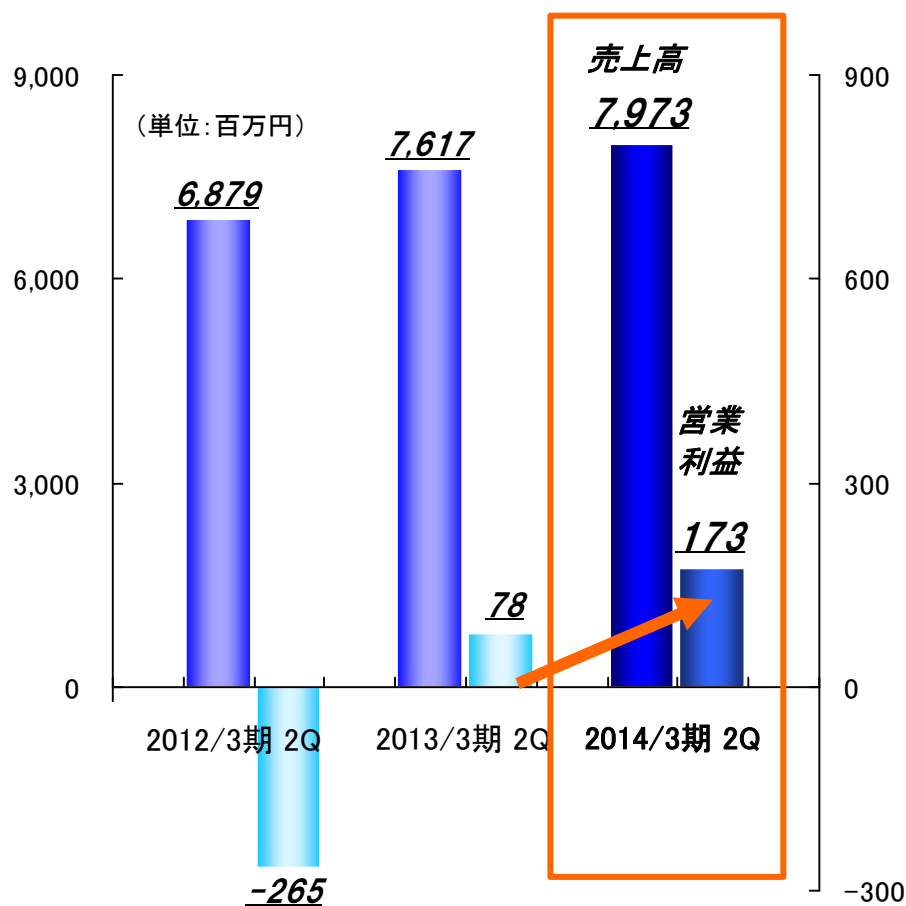
※本資料に記載された意見や予測につきましては、資料作成時点での弊社の判断に基づき作成したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。

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。

**2014年3月期 第2四半期**

**決算概要**

## 売上拡大、収益性向上により前期比增收増益 通期計画達成に向け、好調に推移



売上高 **79.7億円**

前年同期比4.7%増  
約3.5億円増

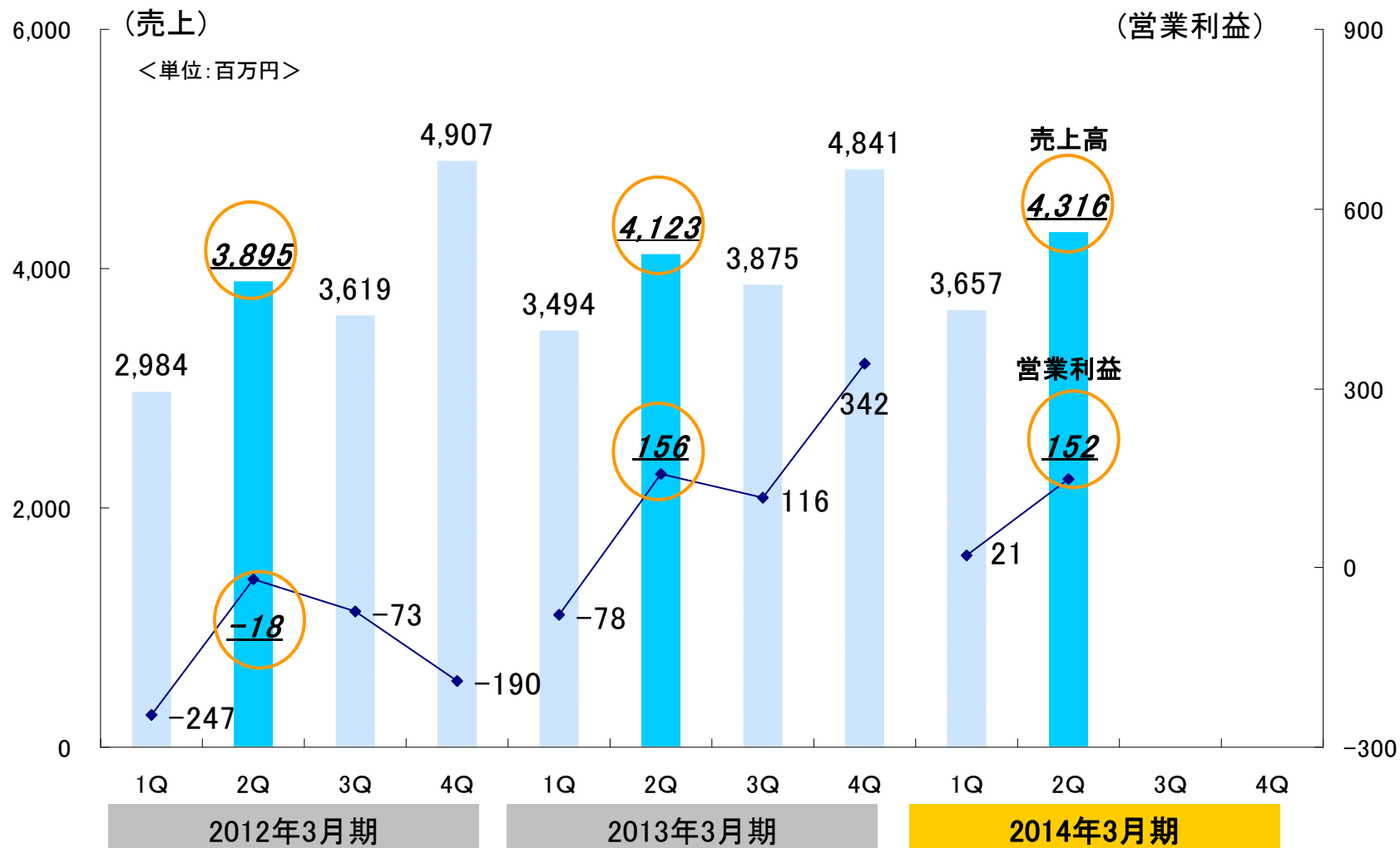
営業利益 **1.7億円**

前年同期比122.6%  
約1.0億円増

## 売上高増による売上総利益増加、コスト低減により 利益が大幅改善し、収益力が大幅に増加

項目 \ 決算期	2013年3月期2Q		2014年3月期2Q		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	増減率
売上高	7,617	100.0%	7,973	100.0%	355	4.7%
売上原価	6,274	82.4%	6,545	82.1%	271	4.3%
売上総利益	1,343	17.6%	1,427	17.9%	83	6.2%
販管費	1,264	16.6%	1,253	15.7%	-11	-0.9%
営業利益	78	1.0%	173	2.2%	95	122.6%
経常利益	32	0.4%	134	1.7%	101	308.7%
四半期純利益	23	0.3%	127	1.6%	103	446.7%

## 四半期単位での売上高・営業利益の着実な増加



## 売 上 面

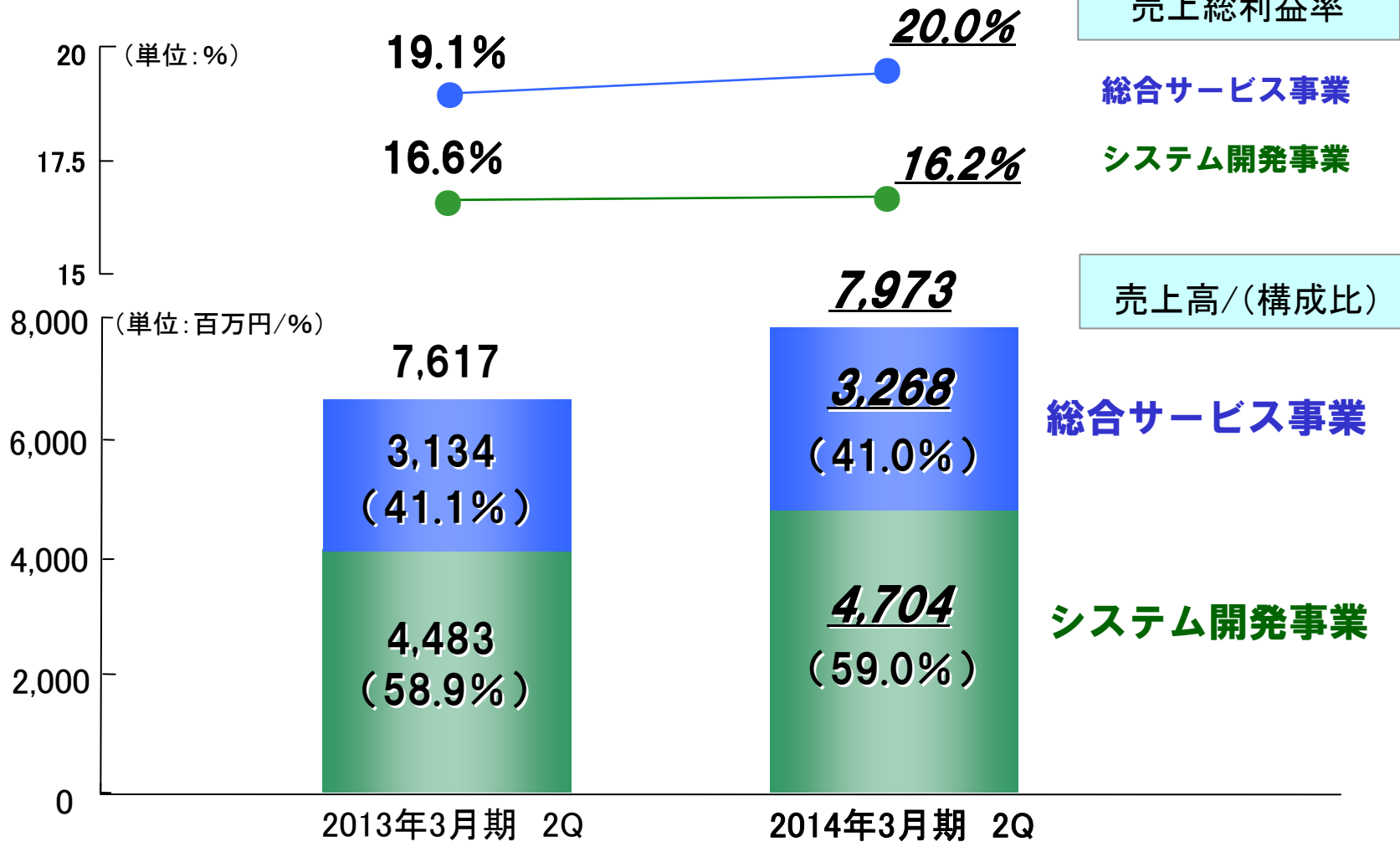
- **前年同期比でNECからの売上が大幅に増加、ほかJR関連、日本HPからの売上也順調に進捗**
  - ・NECからの航空宇宙、鉄道関連等の社会インフラ系の受注が堅調
  - ・注力分野であるホテル、物流等の流通・サービス業分野の受注が順調に進捗
- **社会インフラ系に適用される当社の監視/制御システムパッケージ「Open Monitor」の販売が好調**

## 利益面

**一昨年度末に実施した事業構造改革以降も継続的に取り組んできた施策が寄与し、収益力が向上**

- **売上高の増加に伴い、利益が増大**
- **プロジェクト管理の徹底による採算性の向上**
- **原価低減、販管費低減の継続により、収益性が向上**

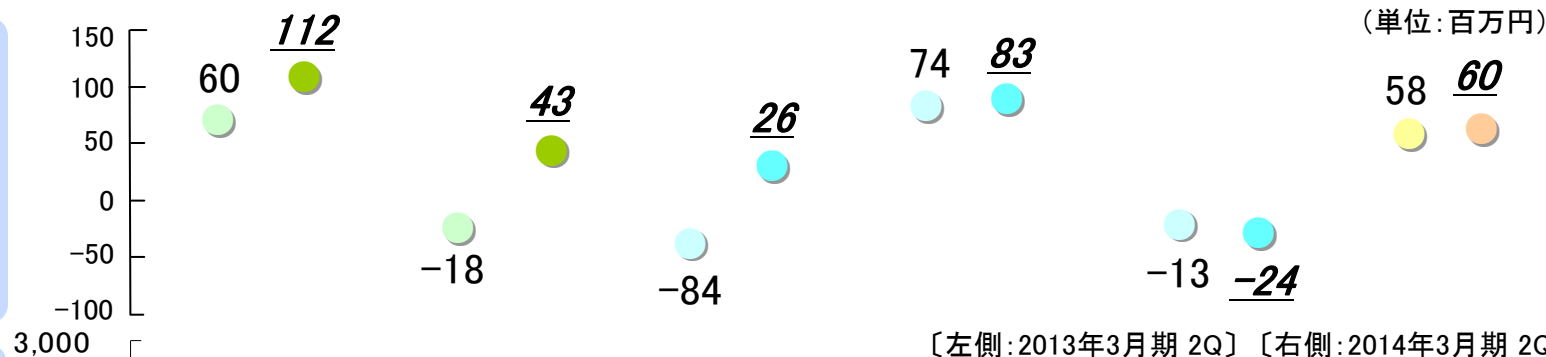
## システム開発、総合サービスともに増収



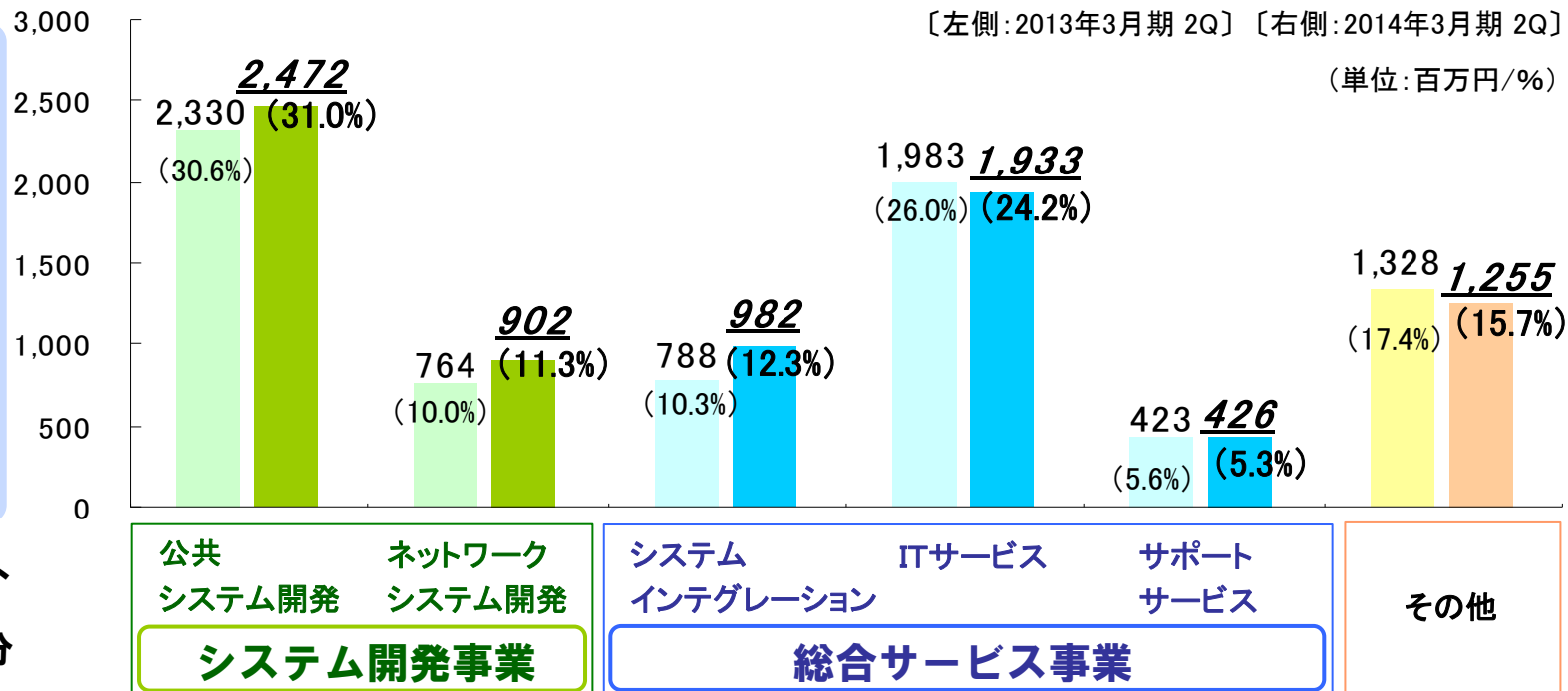


## 各セグメントともに売上、利益とも順調に推移

営業利益



売上高  
(構成比)



セグメント  
事業区分

公共システム開発  
ネットワークシステム開発  
**システム開発事業**

システムインテグレーション  
ITサービス  
サポートサービス  
**総合サービス事業**

その他

\* 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)	2013年 3月期 (2013年3月末)	2014年 3月期 2Q (2013年9月末)	増減額
流動資産	5,784	5,263	-520
固定資産	4,091	4,166	75
資産合計	9,875	9,430	-445
流動負債	2,992	2,375	-616
固定負債	1,108	1,416	307
負債合計	4,100	3,792	-308
純資産合計	5,774	5,638	-136
負債・純資産合計	9,875	9,430	-445

## ポイント

**流動資産**

主な減少要因は、仕掛金は増加したものの、受取手形及び売掛金の回収による減少

**固定資産**

主な増加要因は、社内基幹システムの開発に伴うソフトウェア仮勘定の増加

**流動負債**

主な減少要因は、短期借入金の減少

**固定負債**

主な増加要因は、長期借入金の増加

**純資産**

主な減少要因は、「従業員持株会信託型ESOP」の導入に伴う自己株式の取得による減少

# 事業環境と当社の取組み

## IT投資動向

- **7～9月の実質GDP 前期比1.9%増**(11/14 内閣府速報値)  
→ 4～6月期の3.8%成長に比べ減速
- **国内景気対策による景気浮揚期待は高く、  
IT投資意欲は回復基調にあるが、楽観視できない状況**
- **2020年東京オリンピック開催決定、政府のIT戦略推進  
による公共・公益分野のIT投資需要の拡大に期待**

当社の方針

**ニーズを捉え、確実にキャッチアップ  
【受注拡大】**

## IT市場の構造変化

- クラウドコンピューティング、スマートデバイス(スマートフォン、タブレット端末等)の急速な普及
- 「ビッグデータ活用」によるユーザー企業のビジネス変化
- グローバル企業におけるIT利活用の共有化



これまでにない新しいIT分野の広がりが予想される

当社の方針

ビジネスモデルの転換など柔軟に事業を推進

# 経営方針・経営戦略等

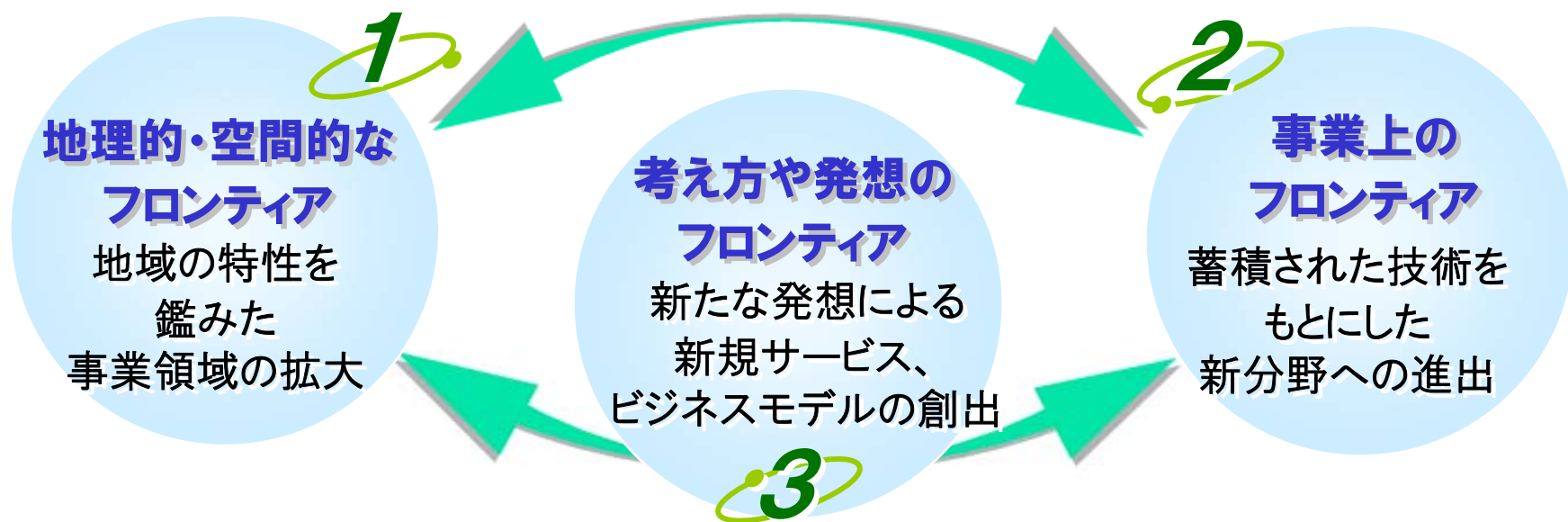
# 3Frontiers!

## 3つのフロンティア戦略

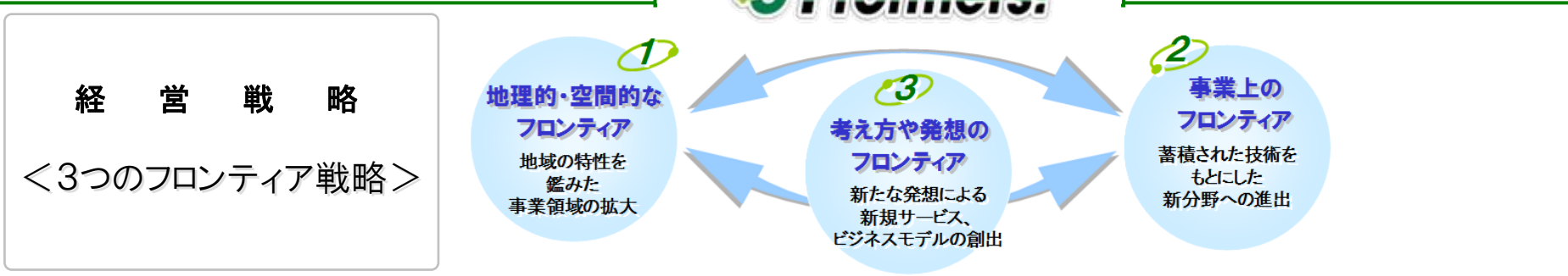
競争力強化、成長軌道への回帰を早期に実現すべく、

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



# 3つのビジネススタイルを有機的につなげることで 新規顧客開拓と事業領域の拡大に取り組む



経営戦略

<3つのフロンティア戦略>



# セキュリティのキーウェアで市場を開拓

TOPICS

当社が保有するセキュリティ製品を組合せることで、オフィスの入退室管理から、より機密性の高いデータセンターや重要施設の出入管理に最適なソリューションを提供



## 指ハイブリッド認証装置

高セキュリティが要求されるサーバールームやデータ管理ルームに最適  
指紋と指静脈のハイブリッドによる“誰でも認証”を実現



## 入退室管理システム

ネットワーク対応でICカードをはじめさまざまな端末と連携可能な入退室管理システム



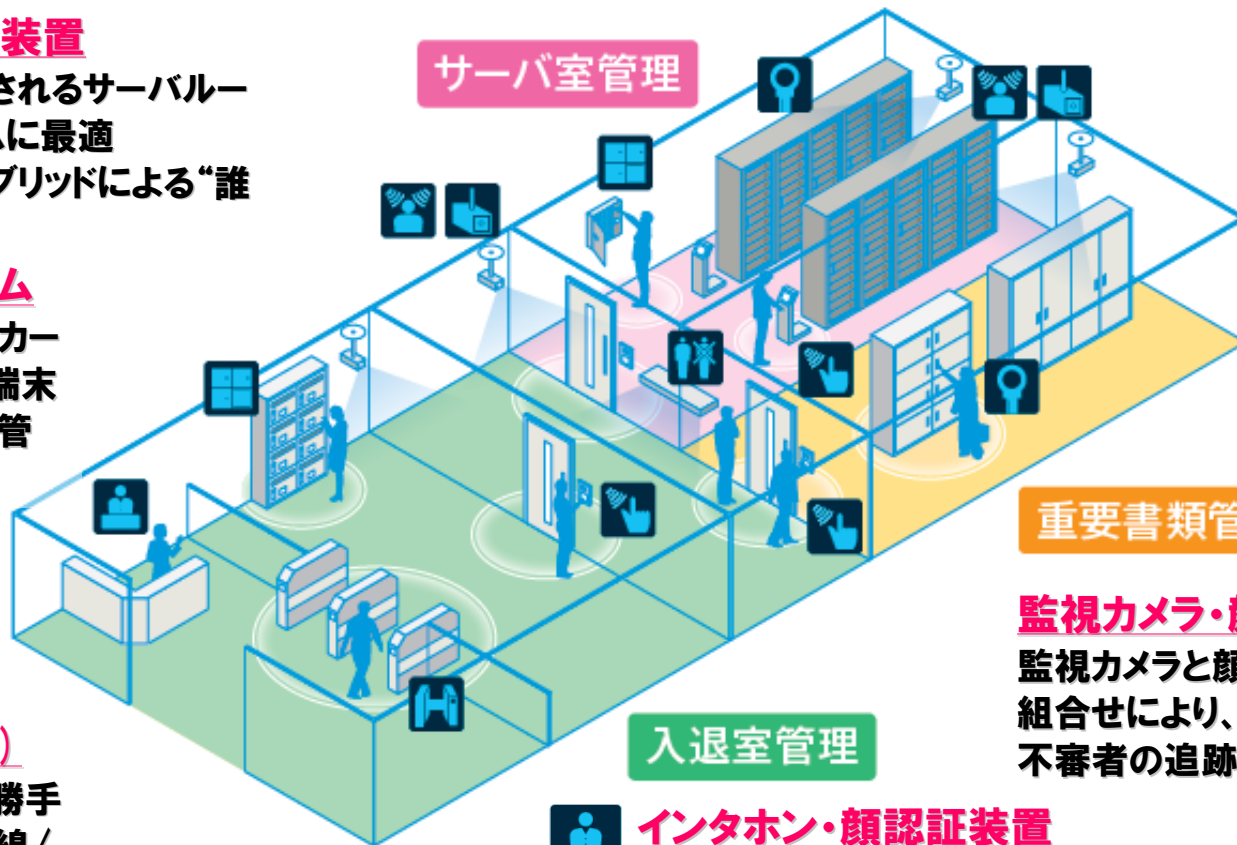
## 電子錠装置(CLIQ)

高セキュリティで使い勝手のよい出入管理を配線/電気工事なしで実現  
屋外の設備にも適用可能



## インタホン・顔認証装置

カメラ付きインタホンと顔認証装置の組合せにより、高セキュリティかつ効率的な入退管理を実現



サーバ室管理

重要書類管理

入退室管理

## 監視カメラ・顔認証装置

監視カメラと顔認証装置の組合せにより、入退室管理や不審者の追跡管理を実現

# セキュリティ分野の拡充

TOPICS

## 電子錠システム CLIQ(クリック)

キーに内蔵されたメモリーに記録された暗号化情報を利用して、ソフトウェアで扉の施解錠をコントロールするロック・アクセスコントロール(出入管理システム)



① Wake up!シグナルを送る(通電)

② (64-bit)のランダムナンバーを送る

③ 暗号化された情報を送り返す

④ 認証OKの場合、解錠/施錠する



# セキュリティ分野の拡充

TOPICS

10月2日 HP製シンククライアント向け  
仮想USBコントロールシステムを販売開始

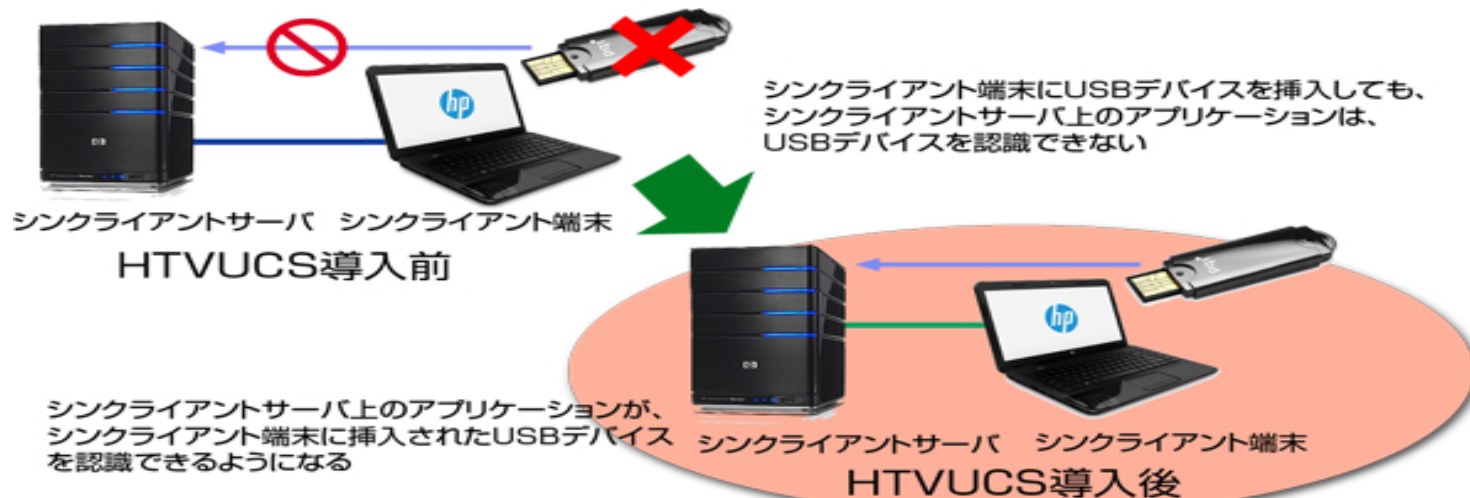


ハイブリッドシンククライアント仮想USBコントロールシステム



[10月2日 都内ホテルでの製品発表会]

2年後に本格導入されるマイナンバー制度への対応に向け、主たる運用先である自治体・官公庁、マイナンバーを含む特定個人情報を取り扱う民間企業及び団体においての需要増が期待



# 中期経営計画と業績予想

今後2年間で

2013年3月期  
-2015年3月期

## サービス提供型の拡大を中心に 売上高10.2%増、営業利益42.9%増を計画

3つのフロンティア戦略



### <実施方針>

#### パートナー型ビジネスの推進

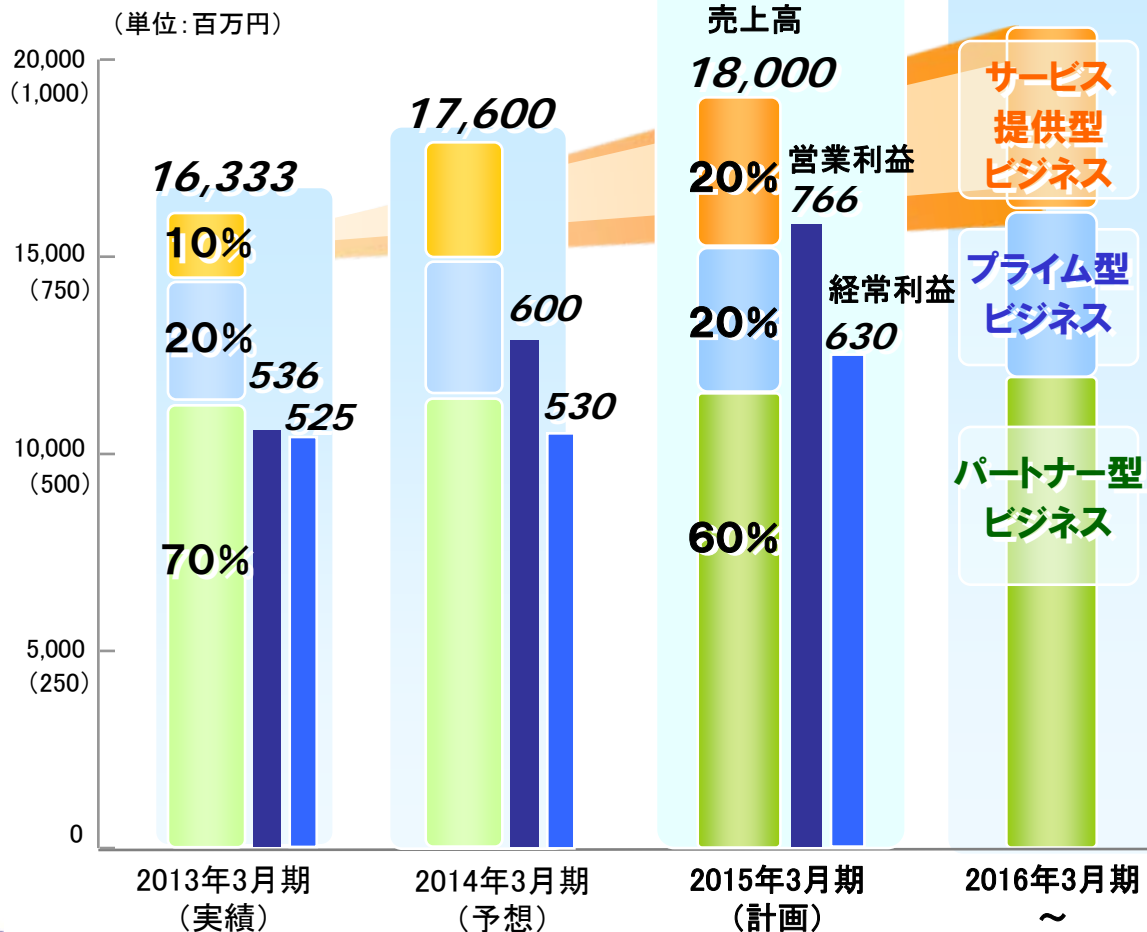
→既存顧客との関係強化

#### 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

#### 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



# 中計2年目:初年度の計画達成を足がかりに継続成長のための基盤構築

2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期
4期連続 最終赤字	5期ぶりの黒字化 増収・利益大幅改善	増収・増益基調継続	
事業構造 改革	 3か年中期経営計画 <経営基盤確立>		<競争力強化>

事業拡大

- 既存顧客との関係強化
- 新規顧客開拓(東北支店開設など)
- 新たな発想や技術による  
既存事業の高付加価値化、横展開

本格的成長ステージへ  
向けた事業基盤構築

新製品  
新サービス

- 新分野の事業開始
- 新製品、ソリューションの投入
- 新サービスを続々スタート

長期的、継続的な  
高収益体質へ

<種ハイブリッド認証モジュール>



CPUボード「ライトニングアイ」



NEC製 非接触型ハイブリッドスキャナ (HS100-10)



健康からだコンパス  
LifeRoute



スマートフォン情報漏えい防止アプリ  
セキュアカーテン



HTVUCS  
Hybrid Thin-client Virtual USB Control System

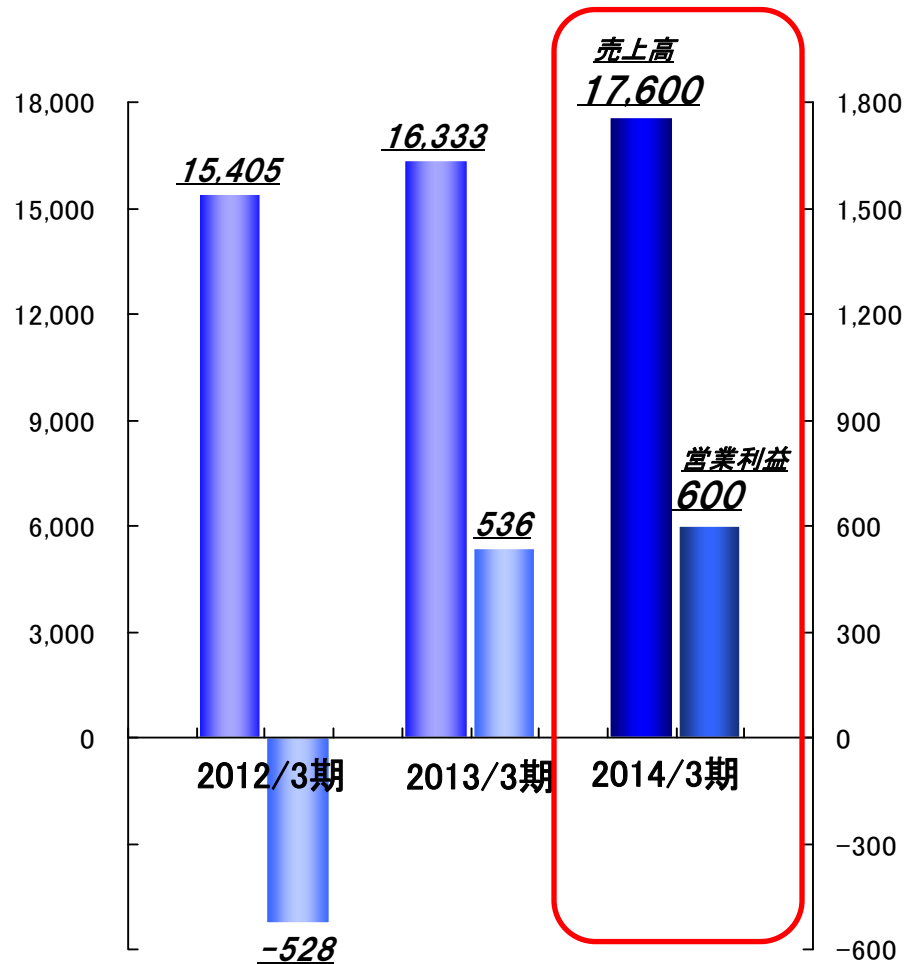


## 成長ステージへ向けた事業基盤構築による増収増益

### 連結損益計算書概要

(単位:百万円/%)

項目	決算期 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期(予)	前期比	
				増減額	増減率
売上高		16,333	17,600	1,267	7.8%
売上原価		13,341	14,190	849	6.4%
売上総利益		2,991	3,410	419	14.0%
販管費		2,454	2,810	356	14.5%
営業利益		536	600	64	11.9%
経常利益		525	530	5	0.9%
当期純利益		583	530	-53	-9.1%



2014年3月期(予想)

## 業績連動型配当に沿い、期末配当10円を計画

基本方針

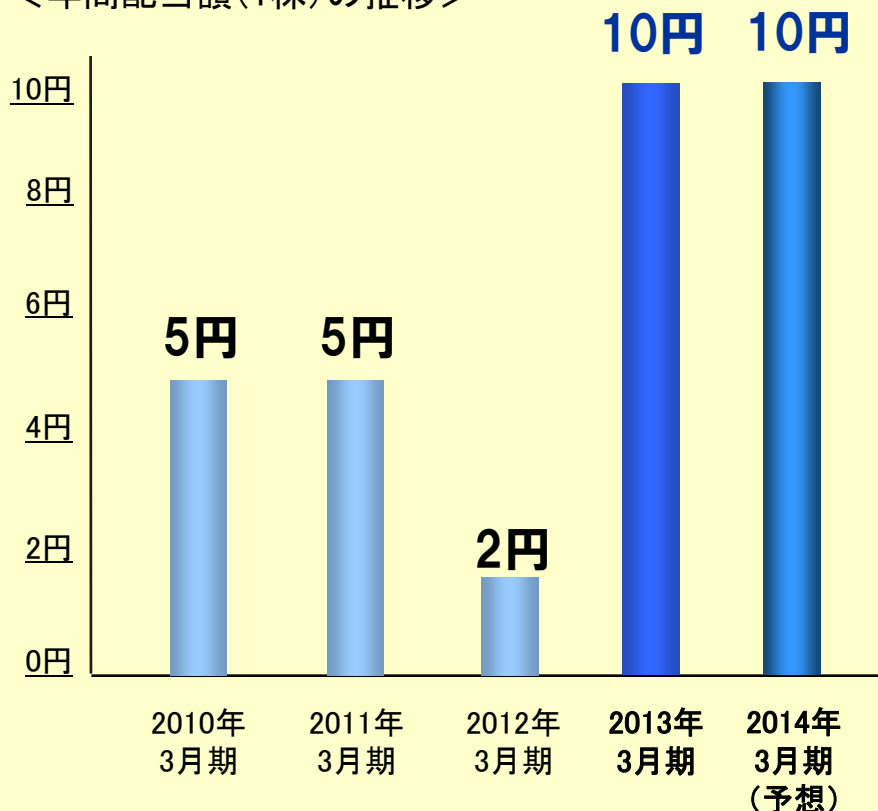
**最終利益に応じて  
配当する業績連動型配当**

2014年3月期 1株当たりの配当予想

**期末配当金 10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。

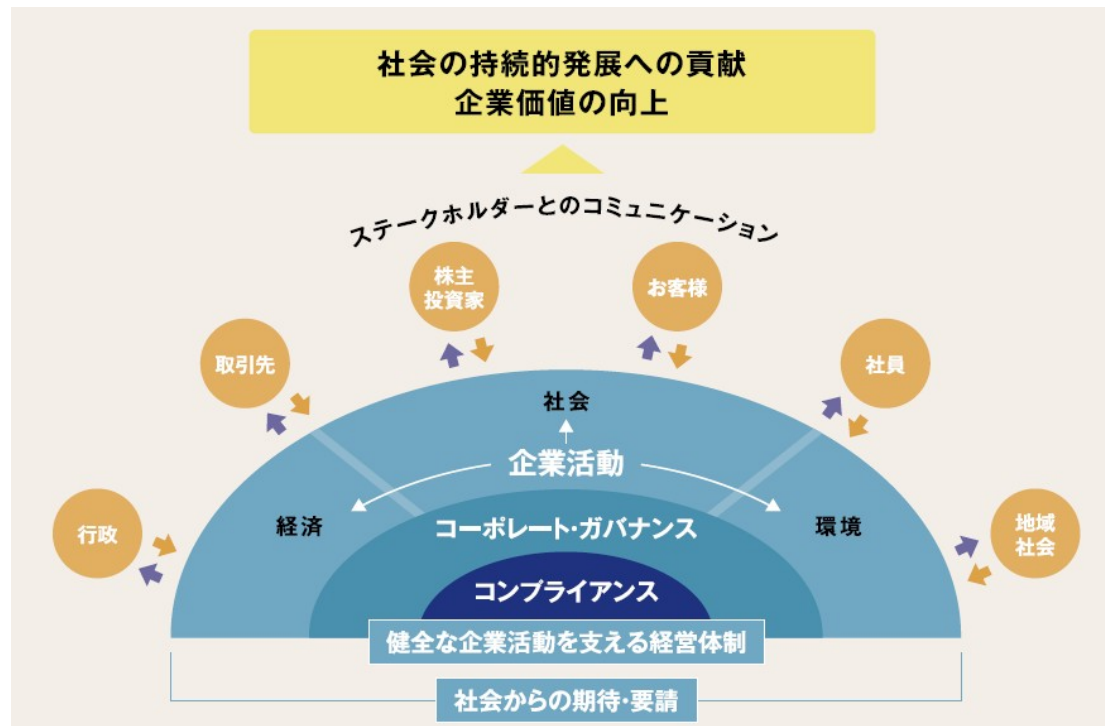
<年間配当額(1株)の推移>





## 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](mailto: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

# 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	<b>1. システム開発事業</b> (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) <b>2. 総合サービス事業</b> (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	三田昌弘	
設立	1965年5月		
資本金	17億37百万円		
売上高	163億33百万円 (2013年3月期・連結)		
従業員数	1,087名 (2013年3月末現在・連結)		
主要法人株主	・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%) (2013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。

## 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

## 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

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

## 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

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

# 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。

企業紹介

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。

企業紹介

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。

企業紹介

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。

企業紹介

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ト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。

企業紹介

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。

企業紹介

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。

企業紹介

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。

企業紹介

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。

企業紹介

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。

企業紹介

内部統制対策



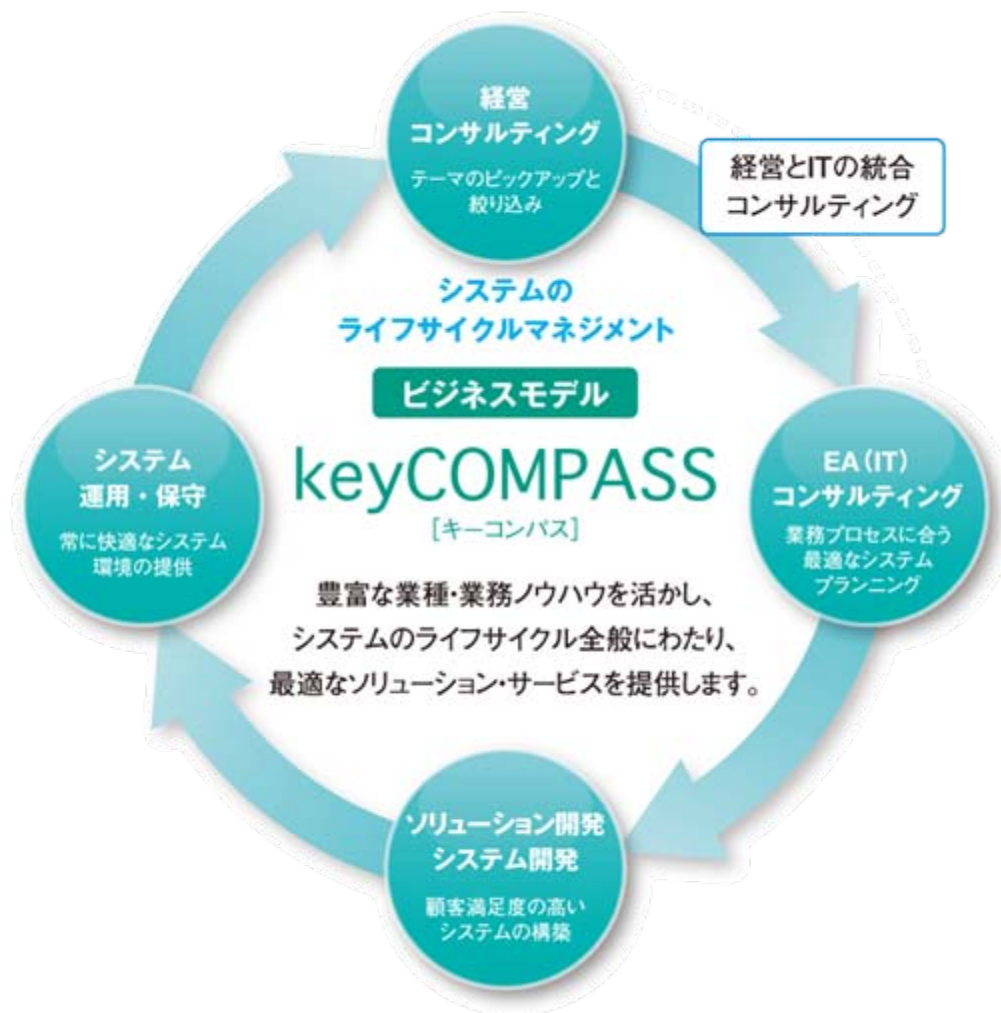
## キーウェアの強み

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)」

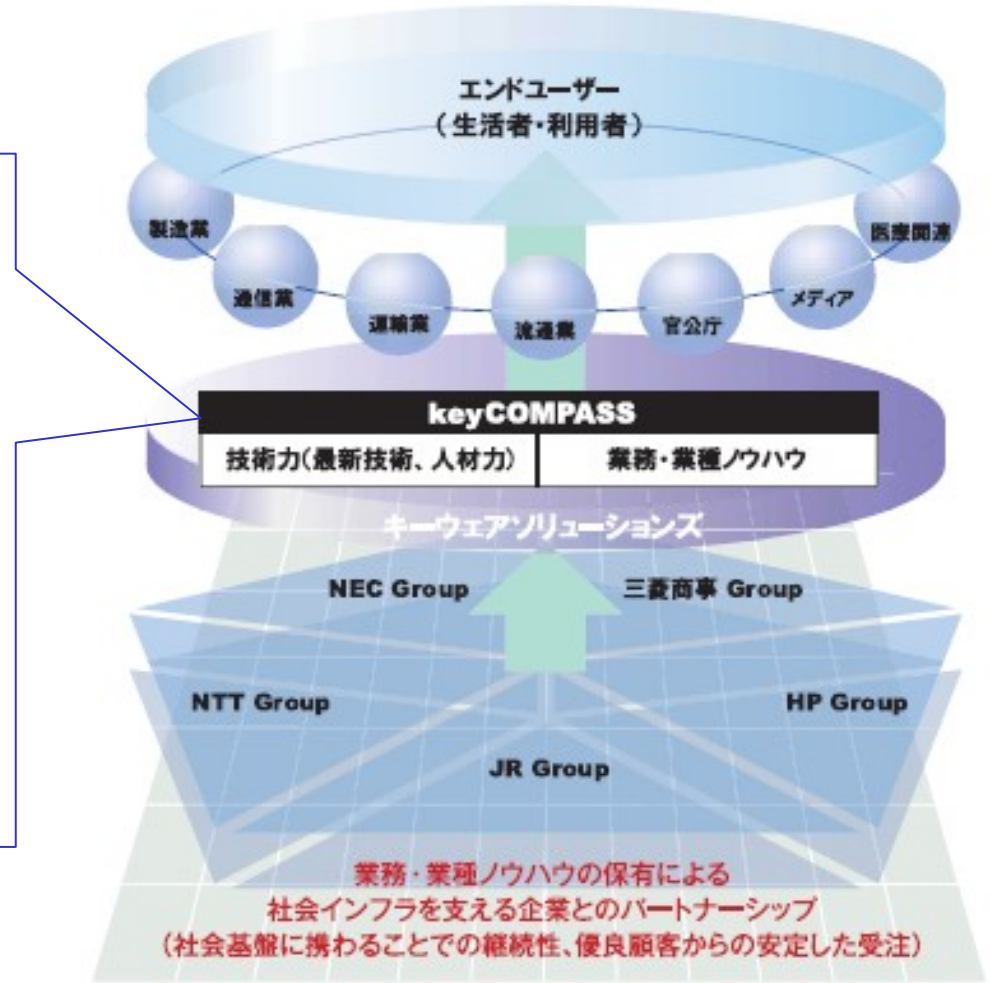
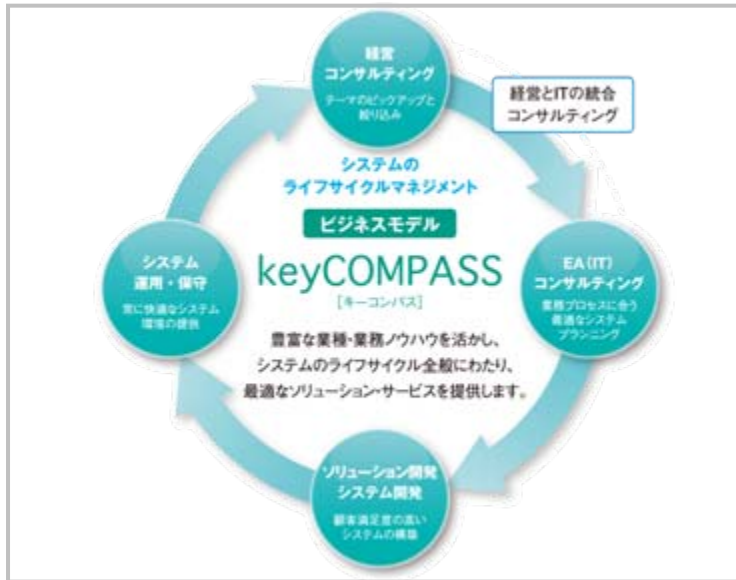
当社のビジネスモデル「keyCOMPASS(キーコンパス)」は、当社の強みでもある、これまで培った技術力と豊富な業種・業務ノウハウを活かし、経営戦略の立案から、IT導入・構築・運用まで、一連のシステムのライフサイクル全般にわたり、各フェーズに最適なサービスを提供します。付加価値の高い一貫したサービスによりお客様の経営課題の解決や効率的・効果的なIT活用を支援いたします。





# 事業内容(強み・ビジネスモデル)

## ビジネスモデル「keyCOMPASS」



**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。

## 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。

## 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。