

2021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。

1. 第2四半期 業績概要
2. 2021年3月期 主要施策・取り組み状況
3. 通期業績予想
4. 参考資料

1.第2四半期 業績概要

一部顧客のIT投資減少により売上高減も、 利益水準は維持

(単位：百万円)

	2020年3月期 2Q	2021年3月期 2Q	前年同期比 (下段:増減率)
売上高	8,626	8,130	△495 (△5.7%)
営業損益	△23	△29	△5 (-)
経常損益	38	37	△1 (△3.7%)
当期純損益	51	26	△24 (△47.8%)

営業損益変動要因

(単位：百万円)

前期2Q
営業損益

当期2Q
営業損益

△23

▲74

売上高減少
による利益減

▲48

売上総利益率
低下による
利益減

+116

販管費
抑制による
利益増

△29

2020/3期
2Q

2021/3期
2Q

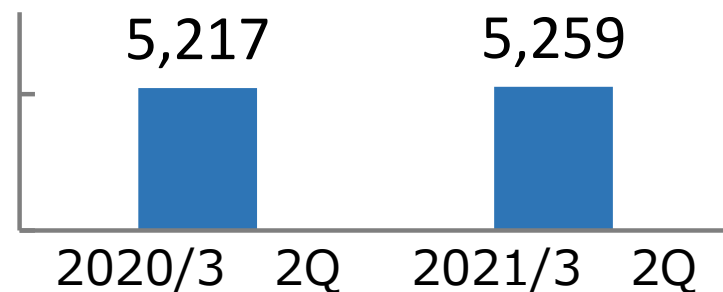
<システム開発事業>

(単位：百万円)

	2020/3	2Q	2021/3	2Q	前年同期比
売上高	5,217		5,259		+0.8%
営業損益	△53		71		—

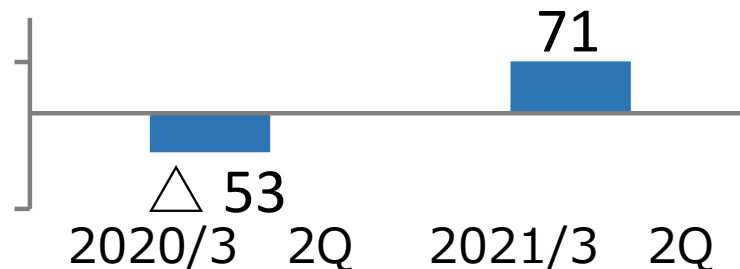
売上高

官庁系での既存案件拡大や、公共系案件の獲得に加え、前期受注した運輸系大型案件の開発進捗により増収



営業損益

売上高の増加に加え、販管費の抑制により利益計上



事業区分別（セグメント別）業績ハイライト

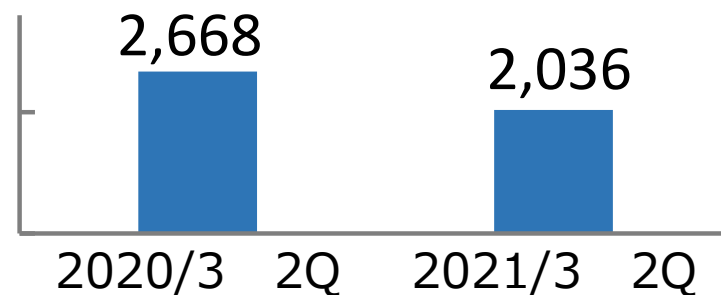
< S I 事業 >

(単位：百万円)

	2020/3	2Q	2021/3	2Q	前年同期比
売上高	2,668		2,036		△23.7%
営業損益	97		△52		—

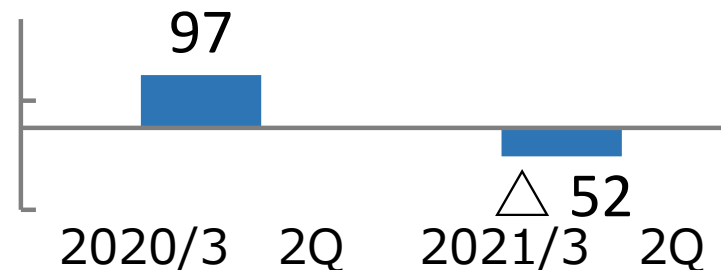
売上高

大型基幹システム刷新案件の獲得あるも、流通系、ホテル向けで受注規模縮小、前期大型案件の収束等により、減収



営業損益

売上高の減少に伴い、減益



事業区分別（セグメント別）業績ハイライト

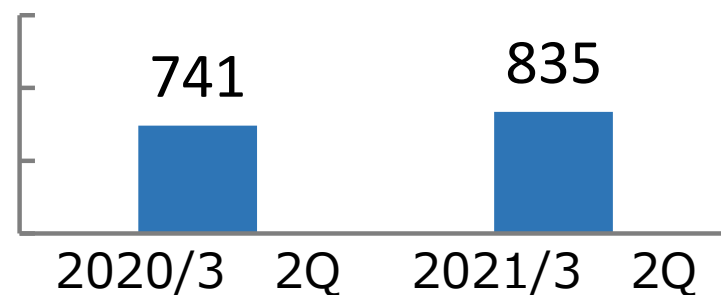
<その他事業>

(単位：百万円)

	2020/3	2Q	2021/3	2Q	前年同期比
売上高	741		835		+12.7%
営業損益	△52		△46		—

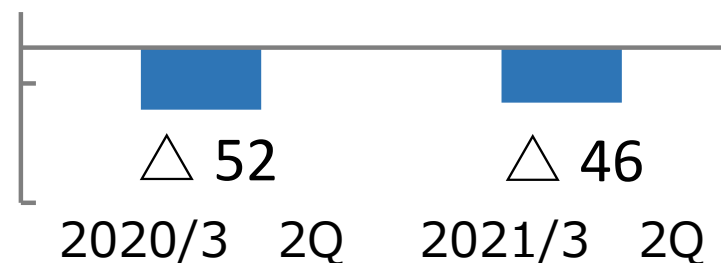
売上高

サポートサービス系、業務コンサルティング案件が堅調に推移し、増収



営業損益

売上高の増加により、損失縮小



2. 2021年3月期 主要施策・取り組み状況

新型コロナウイルスの影響について

当期業績への影響

- ・ 製造業、流通・サービス業を中心に、IT投資計画の見直し・延期や規模縮小
足下では一部回復傾向も
- ・ 医療系は、病院向けは低調も、検査センター業務案件は増加
- ・ 運輸系(鉄道関連)は影響少

対応策

- ・ DX実現に向けた基幹システム刷新案件、官庁系・公共系案件等、需要が継続する領域での新規案件獲得注力
- ・ 事業部・グループを超えた体制構築、要員シフトによる、受注機会の拡大
- ・ 効率化推進による販管費等のコスト抑制

1. 基盤事業の拡大と収益向上

基盤事業の受注拡大

<システム開発事業>

- 既存顧客(官庁系、公共系、運輸系等)からの大型請負案件の需要継続に対応し、受注獲得を推進

[上期状況] 官庁系、公共系、運輸系にて計画通り進捗

- デジタルトランスフォーメーション領域へ注力
強みである監視制御技術を活用したIoT関連ソリューションの提供や、AI、クラウドを活用した案件(ServiceNow等)の拡大

[上期状況] IoT、AI関連のPoC案件は新型コロナウイルスの影響を受け、見直し・規模縮小あるも、クラウド案件の獲得は堅調

1. 基盤事業の拡大と収益向上

基盤事業の受注拡大

<SI事業>

- 2025年に向けた基幹システムの刷新需要に対応
 - ・ 次世代ERPである SAP S/4HANA案件の獲得強化
 - ・ ERP(Bizf、SAP Business ByDesign、IFS)を活用した一次請け案件の獲得推進
 - ・ 大型請負案件獲得に向けて「IT基盤構築本部」を設置

[上期状況] 既存向け(製造業等)で投資抑制傾向も、新規の引き合い継続、一次請け案件を複数獲得

- ホテル、卸・小売領域(コンビニ等)の事業拡大

[上期状況] 新型コロナウイルスの影響大、IT投資抑制傾向

1. 基盤事業の拡大と収益向上

人材リソースの戦略的確保

- 需要に対して早期に体制提案を行い受注機会損失を解消
- タスクフォースチーム設置により社内体制を強化
(部門間の連携、マッチング・調達効率化施策の実施)

[上期状況] 足下は技術者不足は解消傾向も、取り組み継続

不採算プロジェクトの発生抑制

- プロジェクト管理の徹底
全社横断的組織によるプロジェクト管理機能の強化

[上期状況] 一部で不採算案件発生も下期収束見込み

2. 新規事業の創出・育成

農業ICT

- ICTを活用した匠の技などの栽培技能の継承

[上期状況]

- ・実績・知見をベースに新たな事業・サービスを検討

ヘルスケア

- 健康管理ソリューション「LifeRoute」の展開  健康からだコンパス **LifeRoute**

[上期状況]

- ・自治体向け案件複数受注
(栃木県 ICT活用特定保健指導推進事業、等)
- ・未来投資会議構造改革徹底推進会合 PHR*政策について提言

*PHR : Personal Health Recordの略

2. 新規事業の創出・育成

生産性改善コンサルティングサービス 働き方改革支援ソリューション

- 業務改善コンサルティングおよびお客様ニーズに対応したサービス・ソリューションを提供
 - ・ RPA、ASTERIAなどの業務自動化ソリューションを提案
 - ・ コンサルティング提供による新規顧客獲得

[上期状況]

- ・ 新規顧客獲得に向けWebセミナーを開催
- ・ 商社、卸売業、共済組合など既存顧客向け新規案件獲得

3. 社員の成長と活躍を推進

働き方改革の推進

- ・タスクフォースを立ち上げ、課題の検討・解決を推進

[上期状況]

- ・テレワーク拡大に対応した環境整備やルール見直し
- ・時間単位休暇制度の導入
- ・ドレスコードフリーの通年化

健康経営

- ・健康づくりのための職場環境の整備、改善

[上期状況]

- ・新たな施策の検討、取り組みの継続



2020
健康経営優良法人
Health and productivity

3. 通期業績予想

2021年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	
	実績	予想	前期比
売上高	18,428	19,000	+3.1%
営業利益	433	450	+3.7%
経常利益	540	500	△7.6%
当期純利益	347	400	+15.1%

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。

4. 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	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) 2. 総合IT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)
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	184億円 (2020年3月期・連結)
従業員数	1,096名 (2020年3月末現在・連結)
主要法人株主	株式会社HBA 住友生命相互保険会社 株式会社三井住友銀行 日本電気株式会社 株式会社JR東日本情報システム (2020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

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

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

- 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

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
- 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 ・キーウェアサービス(株)設立
- 2002年 ・SAPジャパンより、SAP AWARD OF EXCELLENCE 4年連続受賞
・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）
- 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
- 2004年 ・日本電気 UNIVERGEアプリケーションパートナー認定取得
- 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
・IP電話事業開始 ・keyCOMPASS事業開始
・環境マネジメントシステム（JISQ14001：2004（ISO14001：2004））認証取得

Phase4

ジャスダック、東証2部上場事業領域の拡大に向けて加速

クレヴァシステムズを子会社化

IT新時代に向けた積極的な取り組み

- 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
- 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Bizjソリューション販売に関する特約を締結
・Bizj AWARD 2010 秋において「Excellent Project Partner's Award」を受賞
- 2011年 ・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
- 2013年 ・Bizj AWARD 2013 春において「Sales Partner's Award」を受賞
- 2017年 ・合併事業会社「株式会社イーテア」設立 ・Bizj AWARD 2017において「Excellent Award」を受賞
- 2018年 ・ASTERIA Partner Summit 2018において「ASTERIA Contribution Award 2018」を受賞
・キャノンITソリューションズ株式会社より「Web Performer 2018年度 エクセレントアワード」受賞
- 2019年 ・キャノンITソリューションズ株式会社より「Web Performer 2019年度 エクセレントアワード」を受賞
・株式会社HBAと資本業務提携契約を締結
・テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社と資本業務提携契約を締結
- 2020年 ・株式会社NTTデータ・ビズインテグラルより「Bizj AWARD 2020」において「Excellent Award」を受賞