



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.

決算説明資料

2011年3月期 第1四半期



※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。

売上、利益とも計画どおりに進捗

国内主要企業が業績不透明感を背景にIT投資抑制を継続する中、当社グループは、プロジェクト採算管理の徹底、業務効率化、販管費の圧縮など収益性の向上に努め、当第1四半期においては、売上、利益とも計画どおりに進捗。

連結損益計算書概要

(単位：百万円)

項目 \ 決算期	第45期 2010年（平成22年）3月期 第1四半期	第46期 2011年（平成23年）3月期 第1四半期
売上高	3,362	3,189
売上原価	3,304	2,729
売上総利益	57	460
販管費	860	708
営業利益	△803	△247
経常利益	△817	△248
純利益	△778	△325

システム開発事業

(単位:百万円)

項目 \ 決算期	第45期 2010年(平成22年) 3月期 第1四半期	第46期 2011年(平成23年) 3月期 第1四半期
売上高	1,912	1,845

売上

自治体や企業のIT投資抑制により、大型案件の減少、一部開発案件の延期、契約締結までの期間の長期化等が継続しており、一部の分野において前年を下回るものの、官庁案件においては好調に推移し、売上を確保

損益

損益悪化プロジェクトの発生防止に努めるとともに、事業構造改革に伴う人員削減等の合理化の実施、業務効率化、人件費ならびに 販管費の継続的な低減により、目標水準を確保

総合サービス事業

(単位:百万円)

項目 \ 決算期	第45期 2010年(平成22年) 3月期 第1四半期	第46期 2011年(平成23年) 3月期 第1四半期
売上高	1,449	1,343

売上 一部の事業が軟調に推移したものの、運輸系のシステムインテグレーション業務における新規案件の獲得が好調に推移し、売上を確保

損益 既存顧客からの原価低減要求や内製化による稼働率の低下などは一部発生したものの、人員削減等の合理化、業務効率化および人件費の低減等により、目標水準を確保

連結貸借対照表概要

(単位：百万円)

項目	決算期	第45期 2010年（平成22年）3月期 第4四半期	第46期 2011年（平成23年）3月期 第1四半期
資産合計		9,290	9,476
流動資産		4,549	4,803
固定資産		4,740	4,672
負債合計		2,654	3,182
流動負債		1,730	2,293
固定負債		924	889
純資産合計		6,636	6,293
資本金		1,737	1,737
資本剰余金		507	507
利益剰余金		4,384	4,059
その他		7	△10
負債・純資産合計		9,290	9,476

連結キャッシュ・フロー計算書概要

(単位：百万円)

	第45期 2010年（平成22年）3月期 第1四半期	第46期 2011年（平成23年）3月期 第1四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	38	△440
投資活動によるキャッシュ・フロー	31	△41
財務活動によるキャッシュ・フロー	△383	249
計	△313	△232
現金及び現金同等物期末残高	1,349	871

スローガン

Q Curve 2015

(キューカーブ 2015)

「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

コンピュータ技術の進歩に伴い、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。

Q Curve 2015

(キューカーブ 2015)

(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**

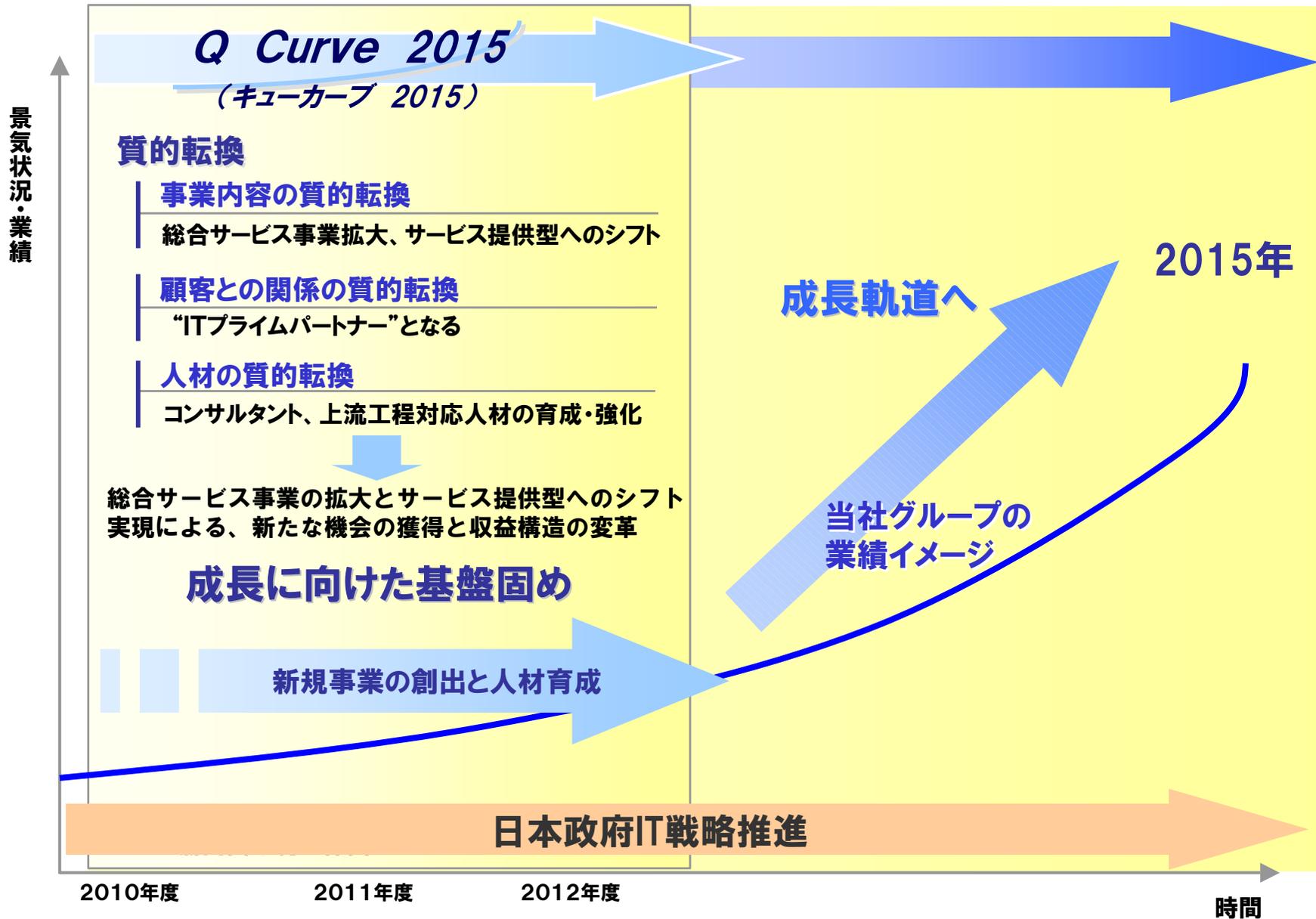
(2) 総合サービス事業の拡大

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

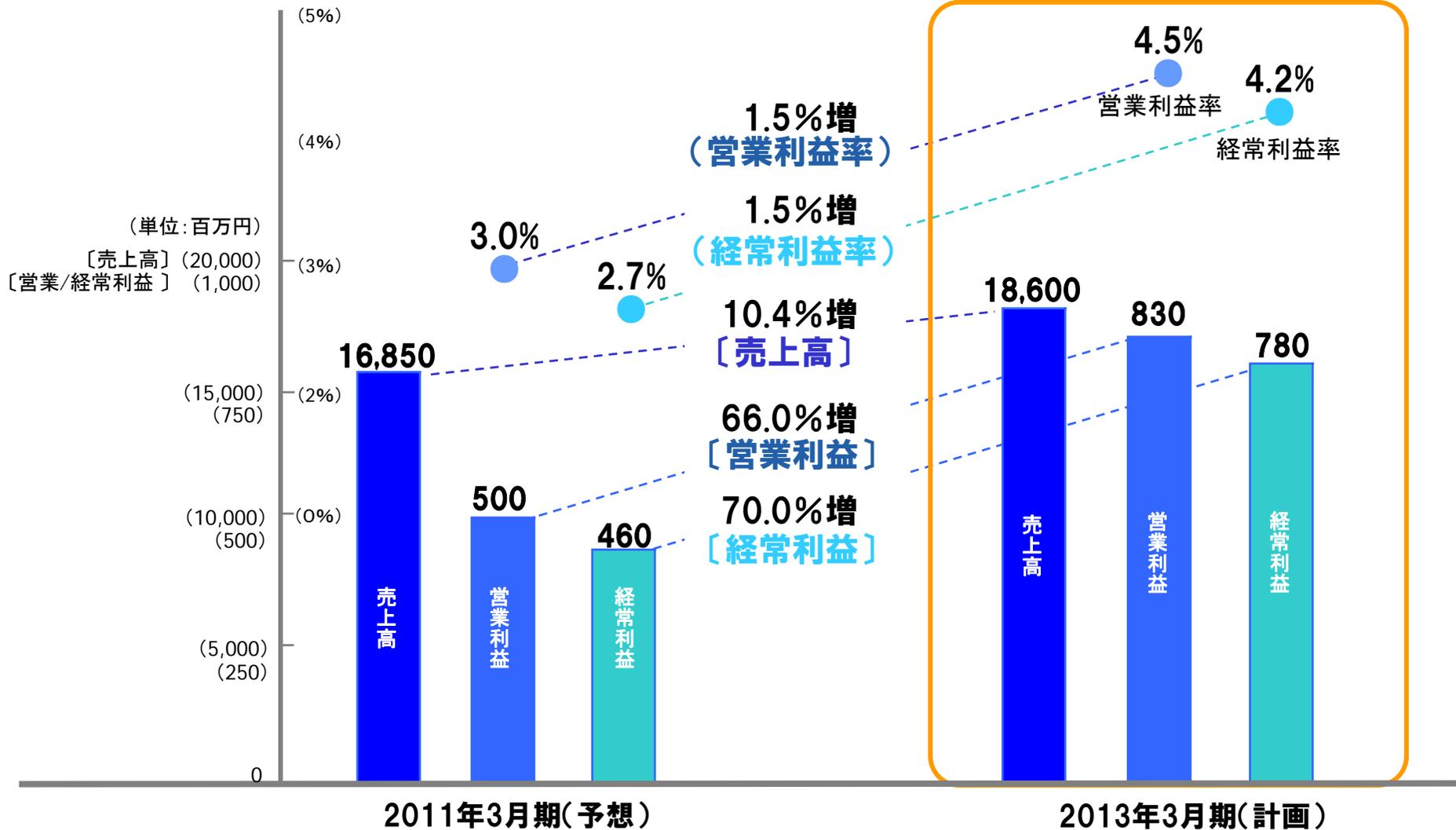
(4) 競争力ある企業を目指す



Q Curve 2015

(キューカーブ 2015)

質的転換により、収益性の向上をはかります



分野別の取組み

システム開発事業

世界的な社会インフラ等の整備の潮流において、積極的に市場参入、取組みの強化を行っている当社の5大顧客や大手SIerとの関係強化をはかり、当社グループの強みである社会インフラ分野や宇宙開発分野での経験・ノウハウを活かした事業を展開

クラウド化、サービス提供型ビジネスへの転換を見据え、技術習得、人材育成につながる案件の戦略的な受注

総合サービス事業

キーウェアグループとして独自のクラウドサービスの確立とクラウドビジネスの拡大に向け、全社横断的なワーキンググループを始動

ERPフロント強化に有効性のある、システム共通基盤の「イントラマート」および、そのアプリケーションである「Biz ↓」(ビズインテグラル)を使ったシステムの提案、構築を積極的に展開

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。

イントラマート: 株式会社NTTデータイントラマート社により開発/提供される、Webシステム開発用統合型フレームワーク。

ビズインテグラル: 株式会社NTTデータビズインテグラル社により開発/提供されるシステム間の連携処理、情報処理の枠を超えた従来の業務パッケージにはないWeb型のビジネスプラットフォーム。

某大手商社よりBiz 」（ Bizインテグラル）を使った新販売管理システムを受注

今回の受注を契機に他企業へ向けた提案を積極的に展開

「 Biz 」（ Bizインテグラル）導入によるユーザー企業の効果

- ・既存のERP導入顧客に対し、Web型ビジネスプラットフォームによる新たなユーザフレンドリー環境を実現
- ・中堅・中小企業に対し、既存システムを活かした費用対効果の高い基幹システムの構築による業務効率化を実現

7月30日 ニュースリリース

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日付で譲受けすることとなりました。

譲受けを機に、従来のハイブリッドシンクライアント ソリューションに加え、当社グループが独自に保有する「GO-Global」関連ソリューションを活用したクラウドサービス基盤ソリューションの展開をはかり、事業をさらに拡大

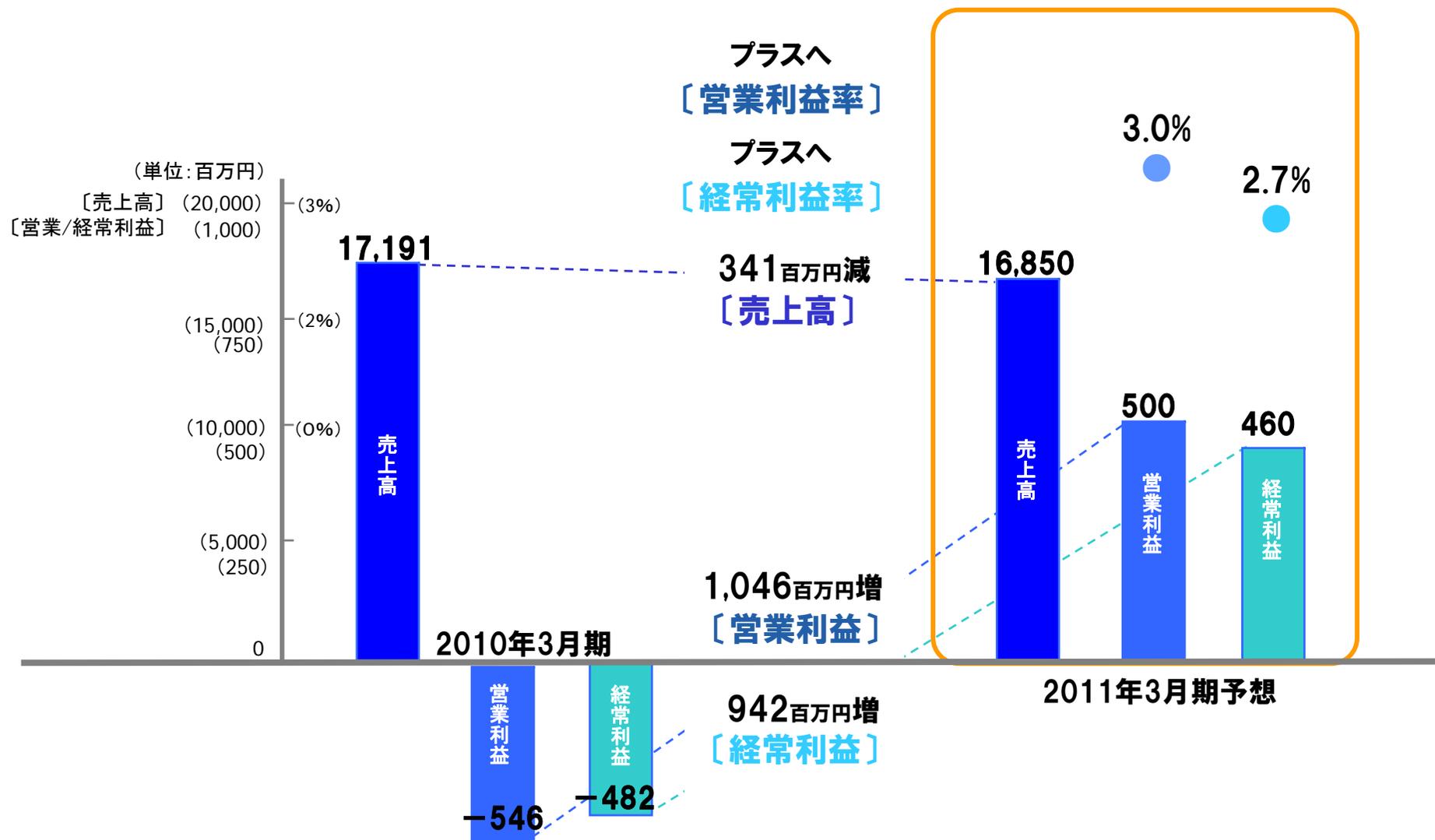
前期比減収も売上原価、販管費の圧縮に努め黒字化

2011年3月期 通期業績予想

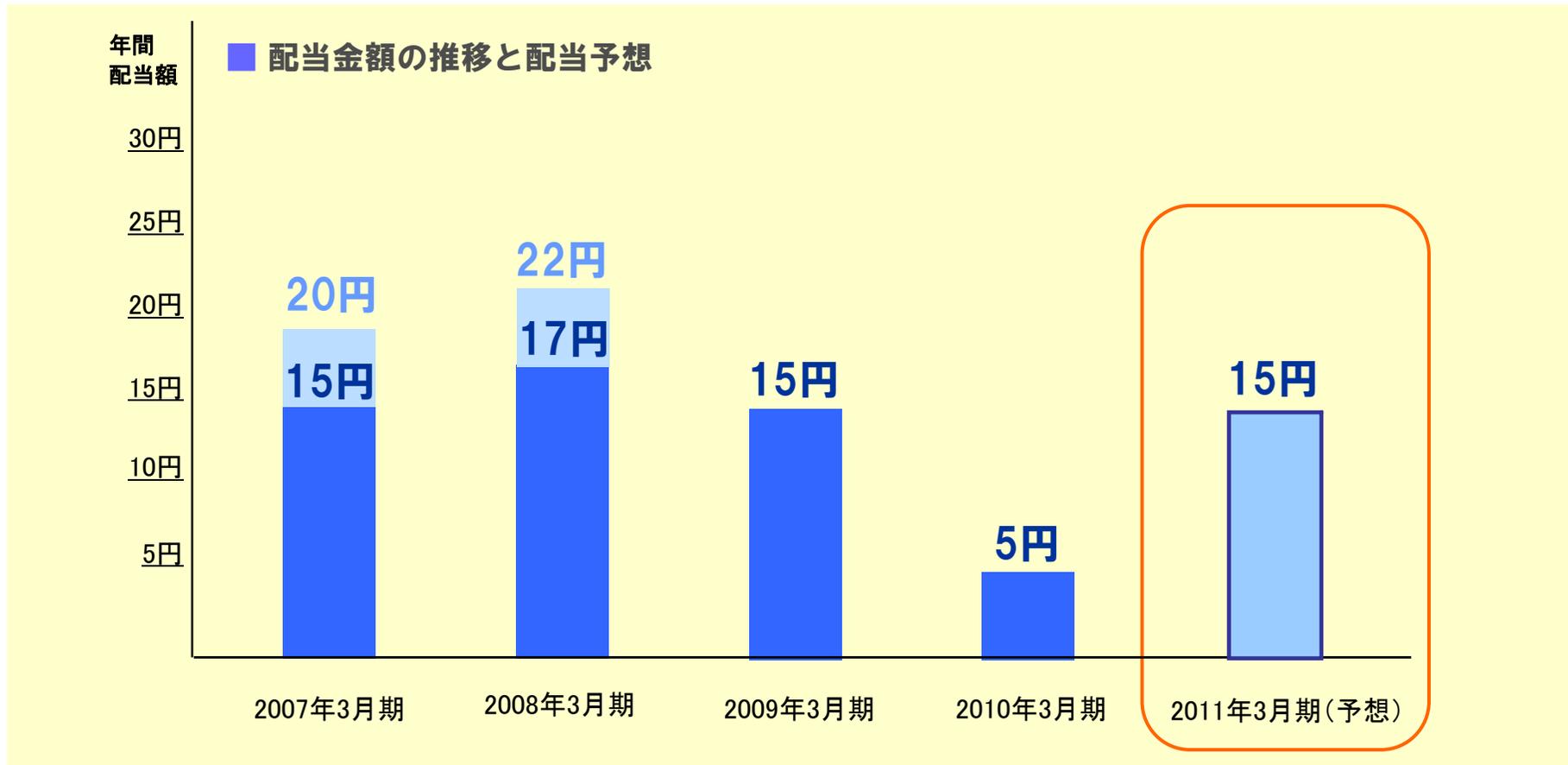
(単位：百万円)

項目	決算期	平成22年(2010年)3月期		平成23年(2011年)3月期	
		実績	前期比	予想	前期比
売上高		17,197	-26.0%	16,850	-2.0%
売上総利益		2,534	-32.0%	3,590	41.7%
営業利益		-546	—	500	—
経常利益		-482	—	460	—
当期純利益		-854	—	514	—
1株当たり純利益金額		-93.85		56.42	

前期と比較し、収益性が改善



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

KEYWARE
SOLUTIONS

お問い合わせ

E-Mail : ir@keyware.co.jp

TEL : 03-3226-3799