

# ユビキタス社会の扉を開く鍵 キーウェアソリューションズ

2007年3月期  
決算説明資料  
(2007年5月15日)



**KEYWARE**  
SOLUTIONS

キーウェアソリューションズ株式会社

<http://www.keyware.co.jp>

## CONTENTS

会社案内編	会社概要	—P2
	企業理念	—P3
	沿革	—P4
	事業内容	—P6
当社の強みと特長	キーウェアソリューションズの最大の強み	—P12
	デファクトスタンダード(事実上の業界標準)の認定資格技術者数	—P13
2007年3月 業績ハイライ	連結業績ハイライト	—P15
	事業別業績推移	—P16
	顧客区分別業績推移	—P17
	業績のポイント	—P18
	B/Sハイライト	—P19
	C/Fハイライト	—P20
	当期のTOPICS	—P21
今後の戦略と 2008年3月期 業績予想	経営戦略	—P25
	業績ハイライト	—P26
	株主還元(中期的な配当方針)	—P27
補足	用語説明	—P30

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 八反田 博

設立

1965年5月

資本金

17億37百万円 (2007年3月末現在)

売上高

200億6百万円 (2007年3月期・連結)

従業員数

985名 (2007年3月末現在・連結)

主要法人株主

日本電気株式会社	(35.02%)
三菱商事株式会社	( 2.96%)
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%)
	(2007年3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	



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

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

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

技術者派遣、受託開発で実績と評価を獲得

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

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

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

Phase3

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 資本参加を受けることで、パートナー関係強化

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

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
- ・EAIソリューションセンター設立
- ・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

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

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

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

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
- ・NEC特許技術情報センターの知的財産権の調査・評価ソフトウェア「NEWPAT」を販売開始
- ・「GO-Global」を利用した新世代シンククライアント・ソリューションの提供を開始

2007年

- ・IT業界向け人材派遣事業をスタート

# 事業内容

# 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

## 特殊ノウハウ先進技術

戦略パートナー

コンサルティングファーム

主要IT技術

EAI    セキュリティ  
ERP    EC  
SCM/CRM

主要ソリューションパートナー

各種ISVベンダー

オフショア開発

モンゴル  
中国

## keyCOMPASS

### 経営コンサルティング

- 1、内部統制
- 2、中期経営計画

### EA (IT) コンサルティング

- 1、J-SOX法対応 (ARIS、まいきゃび)
- 2、情報セキュリティ (シンクライアント他)
- 3、システム最適化 (EA)
- 4、システム統合 (EAI)

### システム開発

- 1、受託開発
- 2、ERPアドオン開発
- 3、IP電話導入

### システム運用・保守

- 1、ホスティング・ハウジング
- 2、モニタリング
- 3、アプリケーション保守
- 4、ヘルプデスク
- 5、アプリケーションサービスプロバイダ

## 顧客企業

経営層

実務マネジメント層

実務領域

製造分野	通信分野	運輸分野
流通分野	官公庁分野	メディア分野
医療関連分野	宇宙開発分野	金融分野

サービス提供分野

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。

**keyCOMPASS**

**経営コンサルティング**

- 1、内部統制
- 2、中期経営計画

**EA (IT) コンサルティング**

- 1、J-SOX法対応 (ARIS、まいきゃび)
- 2、情報セキュリティ (シンクライアント他)
- 3、システム最適化 (EA)
- 4、システム統合 (EAI)

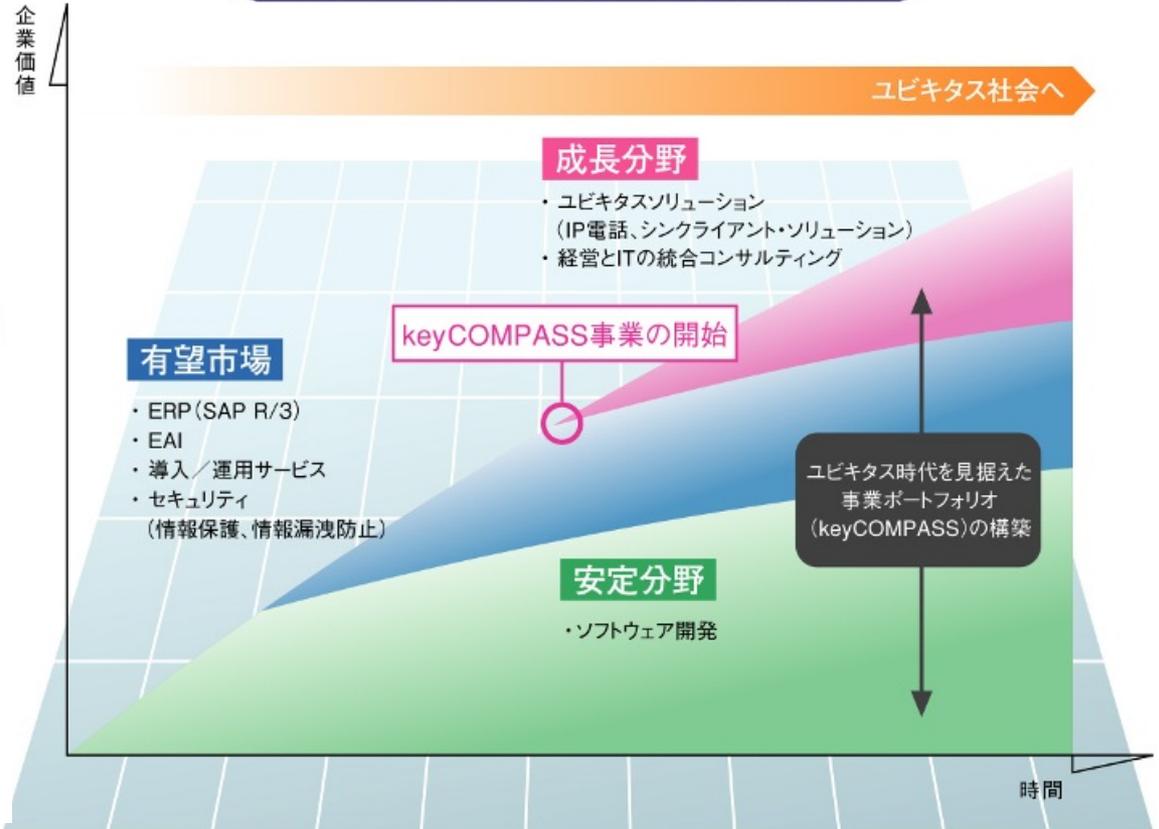
**システム開発**

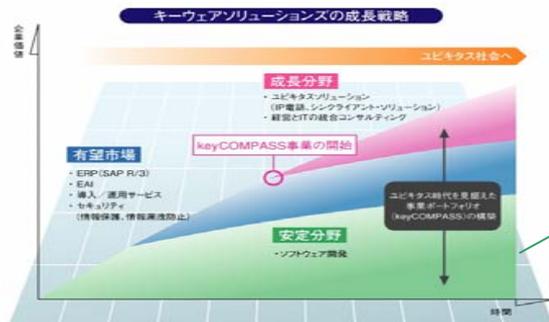
- 1、受託開発
- 2、ERPアドオン開発
- 3、IP電話導入

**システム運用・保守**

- 1、ホスティング・ハウジング
- 2、モニタリング
- 3、アプリケーション保守
- 4、ヘルプデスク
- 5、アプリケーションサービスプロバイダ

**キーウェアソリューションズの成長戦略**





## 安定分野の取り組み

当社は、社会インフラ企業の基盤構築という特殊な業務・業種ノウハウの保有により、当社だからこそ実現できる事業展開を行っております。安定的な収益が期待できる分野であり、当社売上高の7割を占めております。

NTTの料金管理ならびにJRIに代表される「Suica」や「PASMO」の相互利用に関連した駅収入管理システムの開発や全国規模で広がる社会インフラネットワークを監視・制御するシステム開発における事業展開、また各企業向けにカスタマイズした複雑で高度な技術を必要とするオンリーワン業務のシステム化も行っております。当社は、このように社会に不可欠なシステムづくりに関わる分野でのサービスを行っております。

## 鉄道や道路、航空などの交通機関や移動体通信など、全国規模で広がる社会インフラネットワークを監視・制御するシステム開発

交通管制 (ITS) 及び  
交通局旅客案内システム

鉄道設備管理、  
24時間オンライン集中監視制御

移動体通信キャリア向け  
ネットワーク構成データ管理

航空路管制関連通信

## 収入・料金管理に関するシステム開発 (NTT・JR関連)

通信料金算出業務

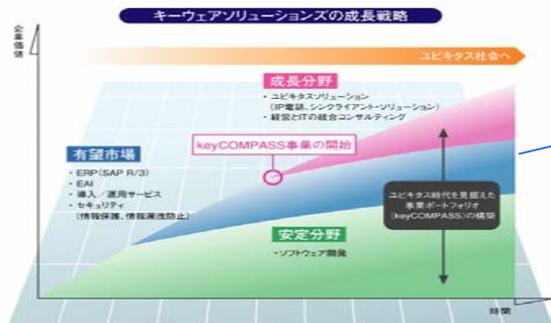
異業種間精算業務

ネットワーク事業者の  
顧客管理業務

電話帳紙面配置管理に  
関するノウハウ

ニュース配信システムに  
関するノウハウ

定型業務ではない複雑なオンリーワン業務のシステム化



## 有望市場の取り組み

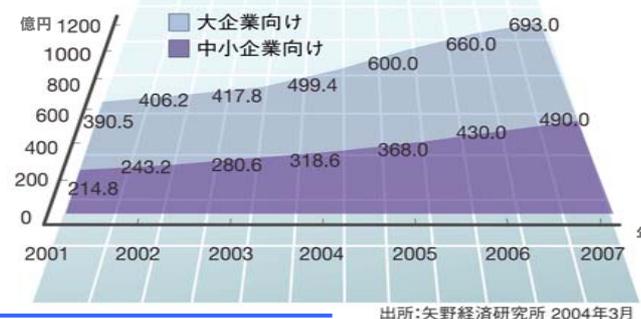
当社は、情報インテグレーションの分野を有望市場と位置づけ、テクノロジーパートナーとの協業により世界標準の最新技術を保有し、企業の基幹業務をサポートするERPの開発、企業のワークフローをサポートするグループウェアの構築といったシステムソリューションの新たな分野に積極的に取り組んでおります。

### ERPソリューション

ERPで46%の日本国内ライセンス売上高シェアを持つSAPジャパンと強力な協業体制

- ・R/3プロジェクト 累計100社を達成
  - ・顧客満足度が高いと評価された企業に与えられる
- SAP AWARD OF EXCELLENCE\* 4年連続受賞
- ※ユーザーへの貢献度が著しく高いと評価されたパートナー企業の授与される賞。

ERPパッケージの総市場規模の推移



### グループウェアソリューション

30%のシェアを持つ日本IBMと強力な協業体制

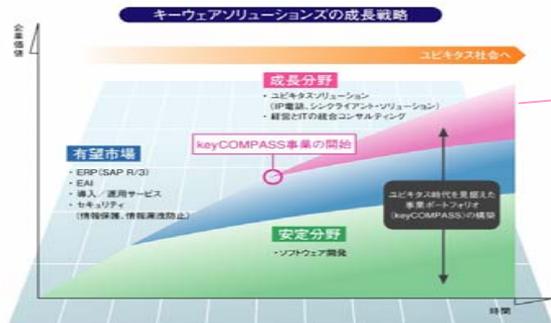
- IBM社の代表ブランドであるグループウェア「ノーツ/ドミノ」を搭載し、
  - 当社独自のノウハウを用いたグループウェア「まいきゃびシリーズ」を展開しております。
- ※グループウェア: グループによる知的創造活動を支援するためのソフトウェアやシステム。

### 情報インテグレーションソリューション

サン・マイクロシステムズと強力な協業体制

- サン・マイクロシステムズ社と協業体制を確立し、EAI/BPMシステム基盤構築に関わるコンサルティング等のサービスを提供しております。

※BPM: Business Process Managementの略。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。



## 成長分野の取り組み

情報へのアクセスが生活のあらゆる場面において日常化されるユビキタス社会の到来を見据え、経営とITの統合コンサルティングサービスのkeyCOMPASSおよびIP電話といった成長分野の事業に取り組んでおります。

### keyCOMPASS

#### 経営とITを一体化したソリューション・サービス

経営戦略における国内有数のコンサルティングファームと業務提携をし、経営戦略策定とその実施プロセスをITで支援するサービスについて【keyCOMPASS】という名称でサービスを提供しております。

また、独 IDS Scheer AG社の開発した業務フロー、RCM(リスク・コントロール・マトリックス)の作成から、テスト・評価・報告までの一連した流れを一元管理できる内部統制プロジェクト支援ツール「ARIS(アリス)」を採用、更に情報漏えい防止のための「ハイブリッドシンクライアント」などの情報セキュリティの提案も行っております。

### 中核事業としてのIP電話

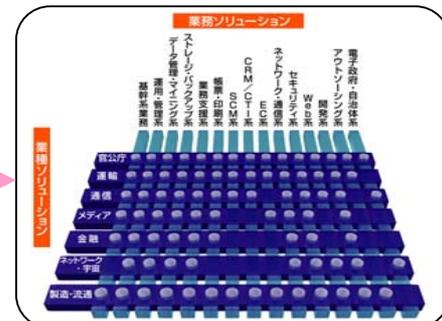
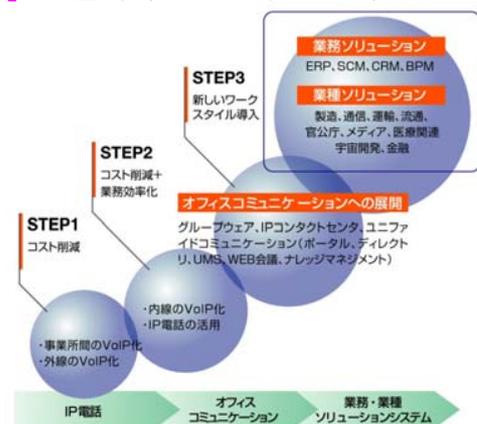
業務の効率化や知的生産性向上、意思決定の迅速化の実現といった企業ニーズ、そして総務省の指導の下2007年にアナログ電話網からIP電話網への移行の方針を受け、NECのIP電話システム「UNIVERGE」(ユニバージュ)とのパートナー契約を締結いたしました。当社内にIP電話を販売するkeyCOMPASS事業本部を設置することにより、ソリューションの製品の開発・販売面でのコラボレーション型のマーケティング活動・ITソリューション開発を実施しております。

IP電話事業は、当社が長年培ってきた業務・業種ノウハウとIP電話を連携させた付加価値の高いシナジーソリューションです。ITとネットワークの統合ソリューションとなる当社の戦略事業として注力しております。

### 当社のシームレスなサービスを最上流からアプローチ

### ～ITとネットワーク統合ソリューション～

#### IP電話を中核としたユビキタスソリューション



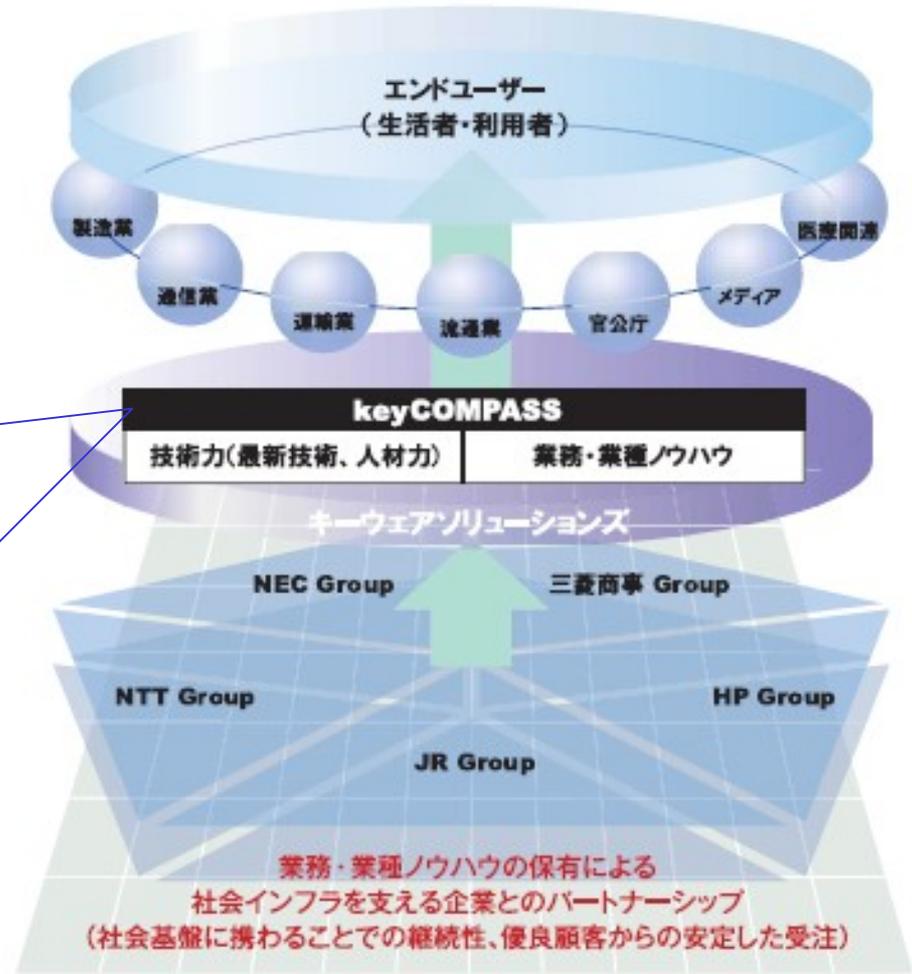
IP電話に関する技術と、当社の強みである豊富な業務・業種ソリューション及びノーツ/ドミノやSAP R/3などのアプリケーションを統合することで「IT・ネットワーク統合ソリューション」という新たなビジネスを推進。

# 当社の強みと特長

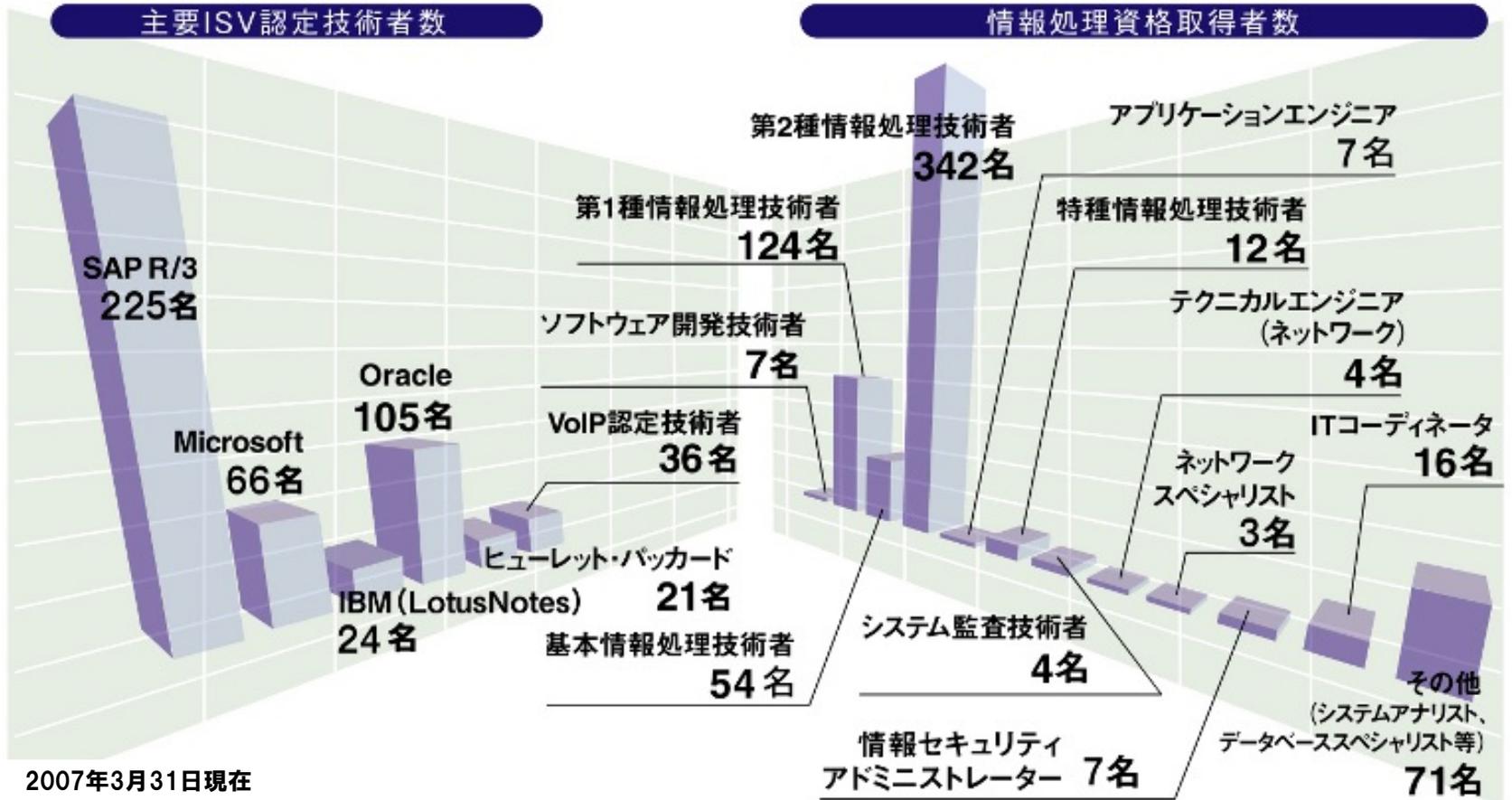
キーウェアソリューションズは、安定分野で培った社会インフラ企業への業務・業種ノウハウと技術力で、他社にはできない事業展開を実現可能にします。

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。

事業ポートフォリオ keyCOMPASS



## あらゆるマーケットに対応するトップクラスの業界標準資格



※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会社。

# 2007年3月期 業績ハイライト

連結損益計算書概要

単位：（百万円）

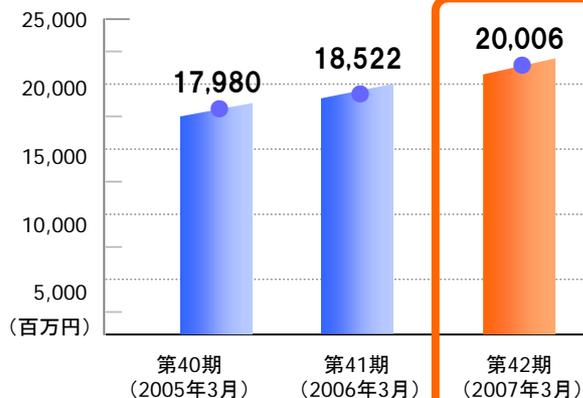
決算期	第40期 平成17年（2005年）3月期			第41期 平成18年（2006年）3月期			第42期 平成19年（2007年）3月期		
	実績		前期比	実績		前期比	実績		前期比
	金額	百分比		金額	百分比		金額	百分比	
売上高	17,980	100.0%	-6.1%	18,522	100.0%	3.0%	20,006	100.0%	8.0%
売上総利益	3,188	17.7%	-10.6%	3,442	18.6%	7.9%	3,705	18.5%	7.6%
営業利益	231	1.3%	-70.2%	655	3.5%	183.7%	824	4.1%	25.7%
経常利益	262	1.5%	-67.0%	731	4.0%	179.0%	840	4.2%	14.9%
当期純利益	243	1.4%	-58.8%	689	3.7%	183.2%	548	2.7%	-20.4%
純資産額	5,748	58.0%	3.0%	6,361	61.5%	10.6%	7,806	70.2%	22.7%
総資産額	9,921	100.0%	-22.0%	10,339	100.0%	4.2%	11,114	100.0%	7.5%

主要な経営指標

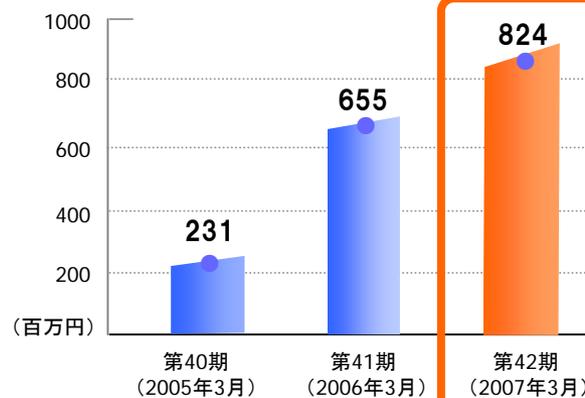
平成17年（2005年）3月期 平成18年（2006年）3月期 平成19年（2007年）3月期

1株当たり純資産額（円）	759.61	840.34	856.94
1株当たり純利益金額（円）	32.17	90.81	63.09
自己資本比率（%）	58.0%	61.5%	70.2%
株主資本配当率（DOE）（%）	1.3%	1.2%	2.3%
1株当たり配当額（円）	10	10	20

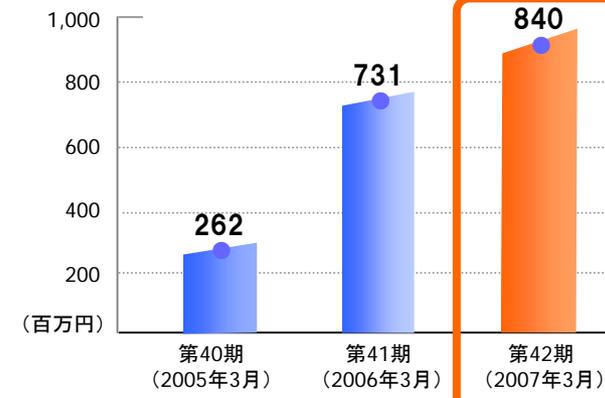
売上高



営業利益



経常利益



売上高

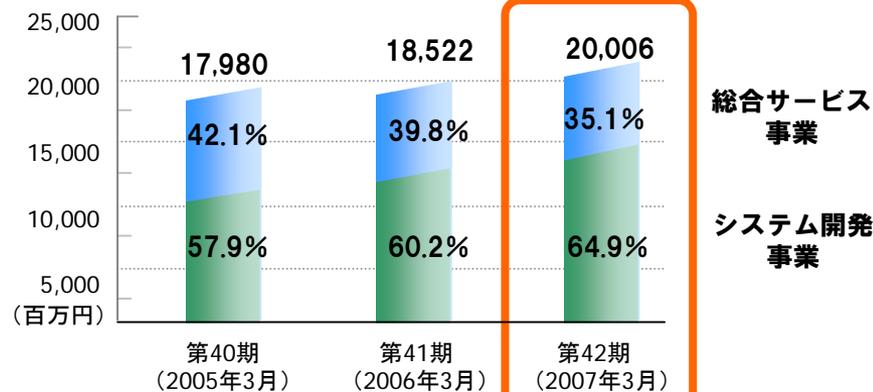
単位：（百万円）

決算期	第40期 平成17年(2005年)3月期			第41期 平成18年(2006年)3月期			第42期 平成19年(2007年)3月期		
	実績		前期比	実績		前期比	実績		前期比
	金額	構成比		金額	構成比		金額	構成比	
システム開発事業	10,403	57.9%	-10.0%	11,146	60.2%	7.1%	12,989	64.9%	16.5%
総合サービス事業	7,577	42.1%	-0.1%	7,376	39.8%	-2.6%	7,017	35.1%	-4.9%
計	17,980	100.0%	-6.1%	18,522	100.0%	3.0%	20,006	100.0%	8.0%

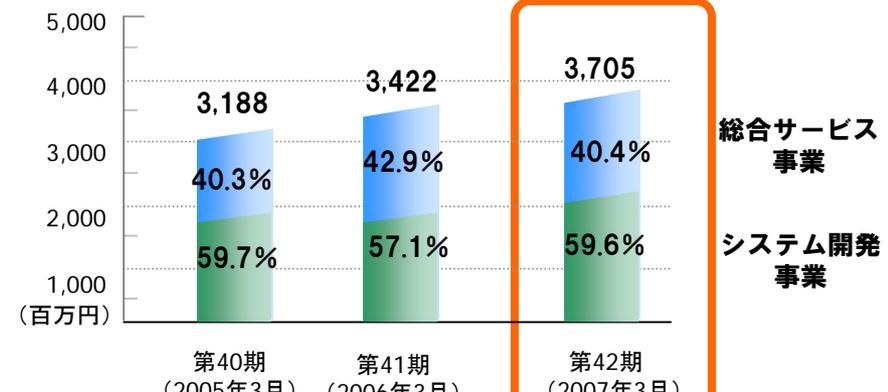
売上総利益

決算期	第40期 平成17年(2005年)3月期			第41期 平成18年(2006年)3月期			第42期 平成19年(2007年)3月期		
	実績		前期比	実績		前期比	実績		前期比
	金額	構成比		金額	構成比		金額	構成比	
システム開発事業	1,904	59.7%	-3.3%	1,964	57.1%	3.2%	2,207	59.6%	12.4%
総合サービス事業	1,284	40.3%	-19.6%	1,478	42.9%	15.1%	1,497	40.4%	1.3%
計	3,188	100.0%	-10.6%	3,442	100.0%	7.9%	3,705	100.0%	7.6%

事業別の売上高



事業別の売上総利益率

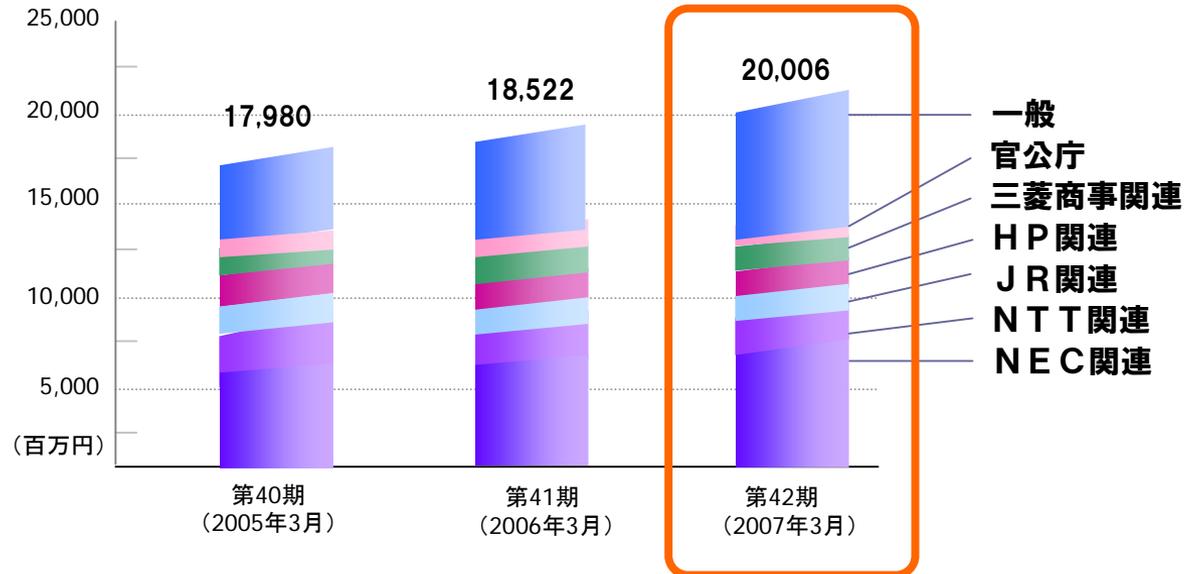


顧客区分別の売上高

単位：（百万円）

決算期	第40期 平成17年(2005年)3月期			第41期 平成18年(2006年)3月期			第42期 平成19年(2007年)3月期		
	実績		前期比	実績		前期比	実績		前期比
	金額	構成比		金額	構成比		金額	構成比	
NEC関連	6,764	37.6%	-17.6%	7,212	38.9%	6.6%	7,494	37.4%	3.9%
NTT関連	2,490	13.8%	32.9%	1,962	10.6%	-21.2%	2,353	11.8%	19.9%
JR関連	1,277	7.1%	-27.8%	1,354	7.3%	6.0%	1,791	9.0%	32.3%
HP関連	780	4.3%	-0.3%	1,126	6.1%	44.4%	1,321	6.6%	17.3%
三菱商事関連	1,579	8.8%	17.0%	1,516	8.2%	-4.0%	1,275	6.4%	-15.9%
官公庁 ※	897	5.0%	-21.9%	882	4.8%	-1.7%	500	2.5%	-43.3%
一般	4,190	23.3%	4.5%	4,467	24.1%	6.6%	5,268	26.3%	17.9%
計	17,980	100.0%	-6.1%	18,522	100.0%	3.0%	20,006	100.0%	8.0%

※官公庁とは・・・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



## 売上高／損益ともに、システム開発事業、総合サービス事業 ともに、好調に推移し、当初の計画を達成いたしました

### システム開発事業

#### 売上高/損益の状況

- 鉄道・放送事業者向け案件で大幅に拡大。
- 通信事業者向けでは、NGN（次世代ネットワーク）案件の好調により売上高に大きく貢献。

### 総合サービス事業

#### 売上高/損益の状況

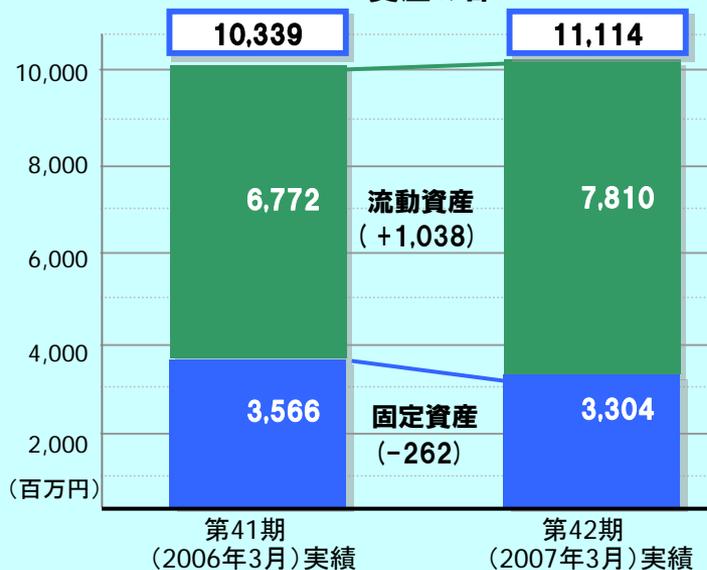
- HP-UX、Linux、Windows系等のインフラ構築案件が好調に推移したものの、ERP事業、SI事業は前期比で概ね横ばい。
- 新たに開始したkeyCOMPASS事業を通じた「経営とITの統合コンサルティング」「ハイブリッドシンクライアント・ソリューション」案件などの新規顧客を獲得。

連結貸借対照表概要

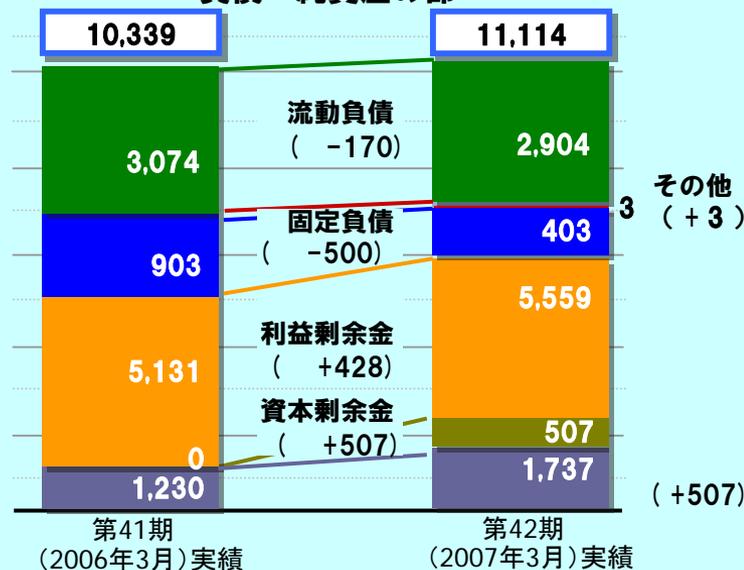
単位：(百万円)

決算期	第40期 平成17年(2005年)3月期			第41期 平成18年(2006年)3月期			第42期 平成19年(2007年)3月期		
	実績		前期比	実績		前期比	実績		前期比
	金額	構成比		金額	構成比		金額	構成比	
資産合計	9,921	100.0%	-22.0%	10,339	100.0%	4.2%	11,114	100.0%	7.5%
流動資産	6,620	66.7%	-27.8%	6,772	65.5%	2.3%	7,810	70.3%	15.3%
固定資産	3,300	33.3%	-6.7%	3,566	34.5%	8.0%	3,304	29.7%	-7.3%
負債	4,172	42.0%	-41.5%	3,978	38.5%	-4.7%	3,308	29.8%	-16.8%
流動負債	2,761	27.8%	-54.8%	3,074	29.7%	11.3%	2,904	26.1%	-5.5%
固定負債	1,411	14.2%	38.6%	903	8.8%	-35.9%	403	3.7%	-55.3%
純資産	5,748	58.0%	3.0%	6,361	61.5%	10.6%	7,806	70.2%	22.7%
資本金	1,230	12.4%	-	1,230	11.9%	-	1,737	15.6%	41.2%
資本剰余金	-	-	-	-	-	-	507	4.6%	-
利益剰余金	4,518	45.6%	4.3%	5,131	49.6%	13.6%	5,559	50.0%	8.3%
その他	0	0.0%	-98.4%	-0	-0.0%	-	3	0.0%	-
負債・純資産合計	9,921	100.0%	-22.0%	10,339	100.0%	4.2%	11,114	100.0%	7.5%

資産の部



負債・純資産の部



## 連結キャッシュ・フロー計算書概要

単位：（百万円）

決算期	第40期		第41期		第42期	
	平成17年(2005年)3月期		平成18年(2006年)3月期		平成19年(2007年)3月期	
	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	2369	220.5%	1009	-57.4%	-78	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	147	-75.0%	-334	-	227	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	-2916	-	-655	-	366	-
計	-399	-	19	-	516	-
現金及び現金同等物期末残高	690	-36.7%	709	2.8%	1225	72.7%

## 内部統制対策

### 各一流企業との協業セミナーを開催

#### 1. 日本IBM株式会社との協業セミナーを開催

2007年5月、当社と日本アイ・ビー・エム株式会社は、内部統制の情報インフラとして活躍が期待できる次世代グループウェア「ノーツ/ドミノ」の最新情報をご説明するとともに、日本版SOX法の投資対効果を上げるためのBPMやマネジメントシステムの活用に関する方向性についてもご紹介する「**ITの活用による内部統制の強化**」と題したセミナーを開催いたしました。

#### 2. コクヨ株式会社との協業セミナーを開催

2006年10月、当社とコクヨ株式会社はIT・ネットワーク統合ソリューションの分野で協業を開始いたしました。その取り組み第1弾として「ワークスタイル変革がビジネスを変える～**IPネットワーク上でのセキュアでトレーサブルな企業データのトータル流通管理ソリューションを実現**～」と題したセミナーを開催いたしました。

#### 3. NTTデータ経営研究所との協業セミナーを開催

2006年10月、当社とNTTデータ経営研究所は、日本版SOX法の対応の効果と課題、内部統制を向上させる現実的な手法、IT統制対応を進めるうえでの課題、IT統制強化を実現するためのシンクライアントを活用したソリューションをご紹介する「**日本版SOX法を経営に活かす～シンクライアントが実現するIT統制**～」と題したセミナーを開催いたしました。

## 情報漏えい対策

### ハイブリッドシンクライアント・ソリューションセンターを開設

#### ～専用シンクライアント端末不要のシンクライアント・ソリューション～

既存クライアント端末を有効利用でき、かつコストパフォーマンスに優れた、情報漏えい対策と端末運用コスト低減を同時に実現する「新世代シンクライアント・ソリューション」の提供を昨秋より行っておりますが、本社ビル内に実際の作動状況を体験できるソリューションセンターを開設しました。



情報漏えい対策としてシンクライアント・ソリューションが再び注目されていますが、従来の多くのシンクライアント・ソリューションは専用シンクライアント端末に加え高額なソフトウェア製品を導入することでシンクライアント環境を実現しており、導入時に高額の設備投資が必要になっております。

本ソリューションでは既存のクライアント端末をそのまま利用してシンクライアント環境を実現しますので、新たな設備投資を抑えることが可能であります。

さらに、既存のクライアント・サーバ・アプリケーションが、ほとんど手を加えることなく利用可能となりますので新たなソフトウェア開発費用を抑えることができます。

## IP電話の受注実績

輸入商社・運輸関連業・医療関係業・不動産業・情報通信システム関連業・金融業・人材派遣業の受注を獲得いたしました。

## keyCOMPASSの受注実績

### 1、経営とITの統合コンサルテーション

製造業にて第一期の契約を終了し、継続して次期システムの企画立案を受注いたしました。

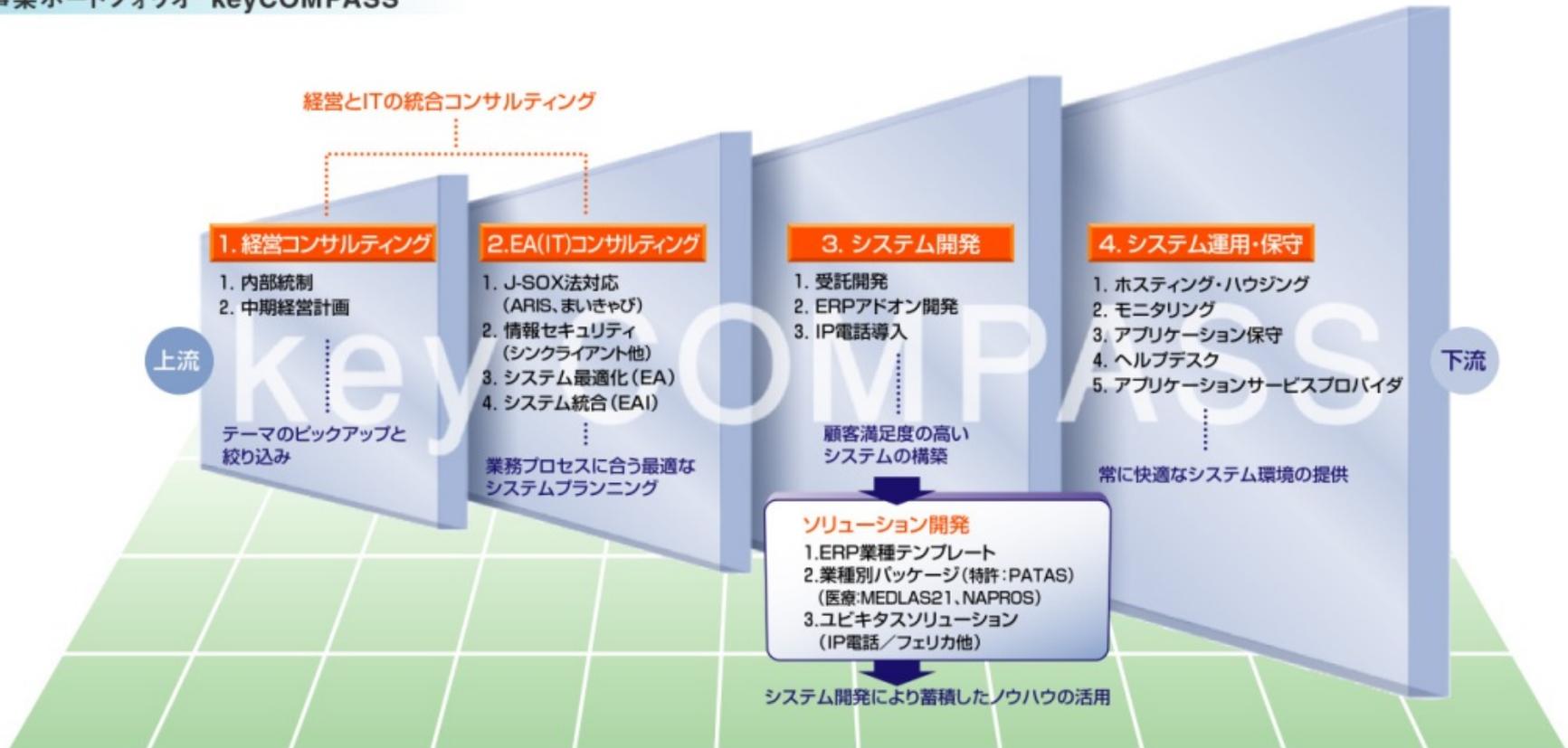
### 2、ハイブリッドシンクライアント・ソリューション

福利厚生サービス業、運輸系設備管理業、製造販売業、その他製造業にて受注を獲得いたしました。

**今後の戦略と  
2008年3月期 業績予想**

# ユビキタス社会を見据えた事業ポートフォリオ

## 事業ポートフォリオ keyCOMPASS



2008年3月期 業績予想

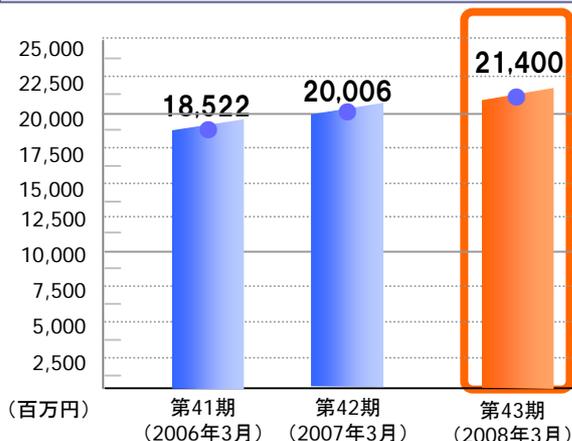
単位：(百万円)

決算期	第41期 平成18年(2006年)3月期			第42期 平成19年(2007年)3月期			第43期 平成20年(2008年)3月期		
	実績		前期比	実績		前期比	予想		前期比
	金額	百分比		金額	百分比		金額	百分比	
売上高	18,522	100.0%	3.0%	20,006	100.0%	8.0%	21,400	100.0%	7.0%
売上総利益	3,442	18.6%	7.9%	3,705	18.5%	7.6%	4,627	21.6%	24.9%
営業利益	655	3.5%	183.7%	824	4.1%	25.7%	927	4.3%	12.5%
経常利益	731	4.0%	179.0%	840	4.2%	14.9%	959	4.5%	14.2%
当期純利益	689	3.7%	183.2%	548	2.7%	-20.4%	480	2.2%	-12.4%

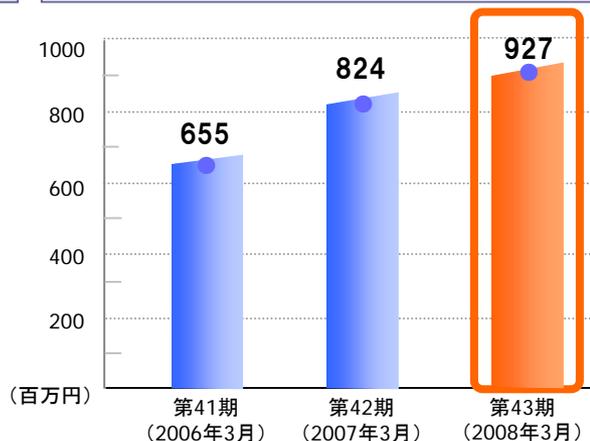
純資産額	6,361	61.5%	10.6%	7,806	70.2%	22.7%
総資産額	10,339	100.0%	4.2%	11,114	100.0%	7.5%

主要な経営指標	平成18年(2006年)3月期	平成19年(2007年)3月期
1株当たり純資産額 (円)	840.34	856.94
1株当たり純利益金額 (円)	90.81	63.09
自己資本比率 (%)	61.5%	70.2%
株主資本配当率(DOE) (%)	1.2%	2.3%
1株当たり配当額 (円)	10	20

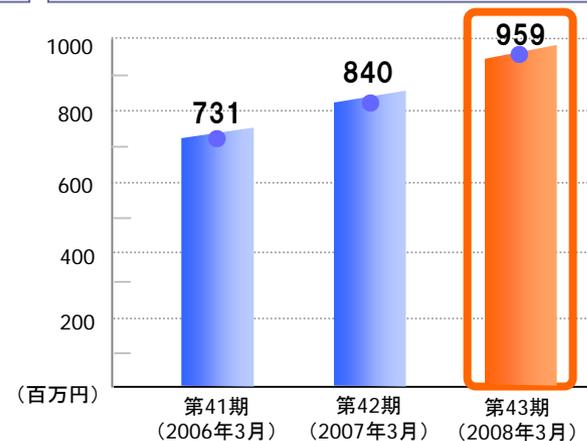
売上高



営業利益



経常利益

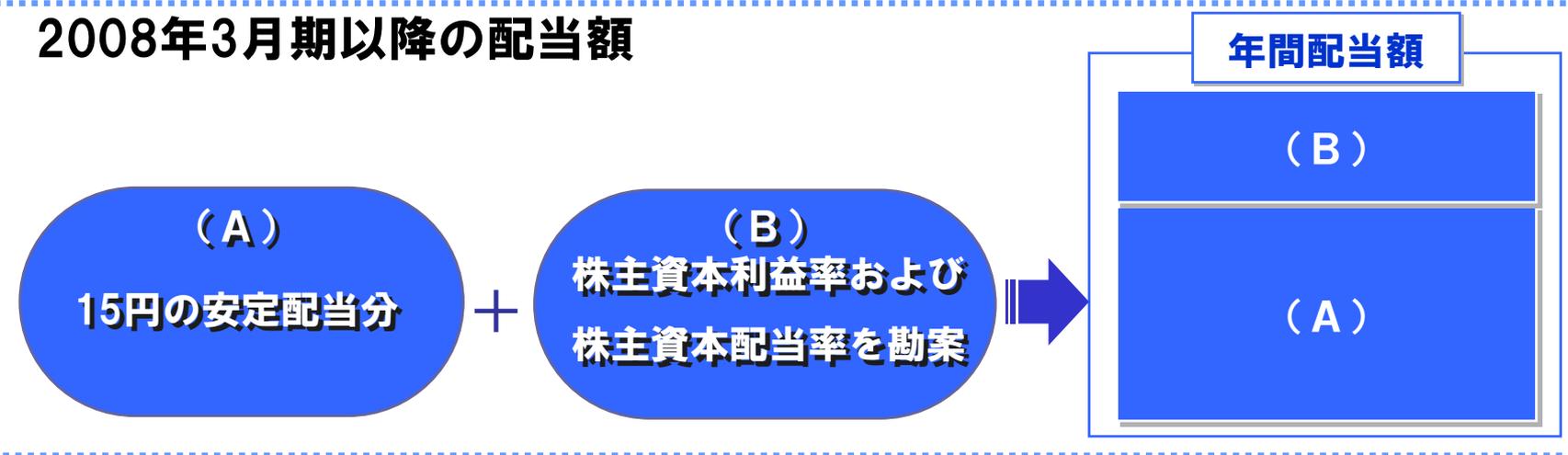


## 積極的な利益還元を図るべく、「業績連動型配当」を実施

当社は、株主の皆様へ積極的に利益を還元すべく、利益に比例して配当金を増減させる「業績連動型配当」を実施いたします。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、業績に応じた配当を実施することを基本方針といたしております。

※2007年3月期は、1株当たり年間配当金15円に上場記念配当金5円を加えた20円を年間配当金となっております。

### 2008年3月期以降の配当額



※株主資本配当率（Dividends On Equity）

配当金総額を株主資本で除した数値で、株主からの出資金や事業を通じて得た利益の蓄積である株主資本という「元手」に対し、どれだけ金額を配当という形で株主に還元しているかをみる経営指標です。株主資本配当率は、当期純利益を株主資本で除した「株主資本利益率」と、配当金総額を当期純利益で除した「配当性向」を掛けて算出することもできます。（この計算における株主資本とは、貸借対照表の株主資本の部より少数株主持分を除いたものです。）

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。

- 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。
- VoIP:**Voice over Internet Protocolの略。インターネットやイントラネットなどのTCP/IPネットワークを使って音声データを送受信する技術。社内LANを使った内線電話や、インターネット電話などに応用されている。
- UMS:**Unified Messaging Systemsの略。電話やFAX、電子メールなど様々な経路で送受信されるメッセージを統合し、一元的に管理すること。
- 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。