

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

2 0 0 8 年 3 月 期
決 算 説 明 資 料

(2008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>

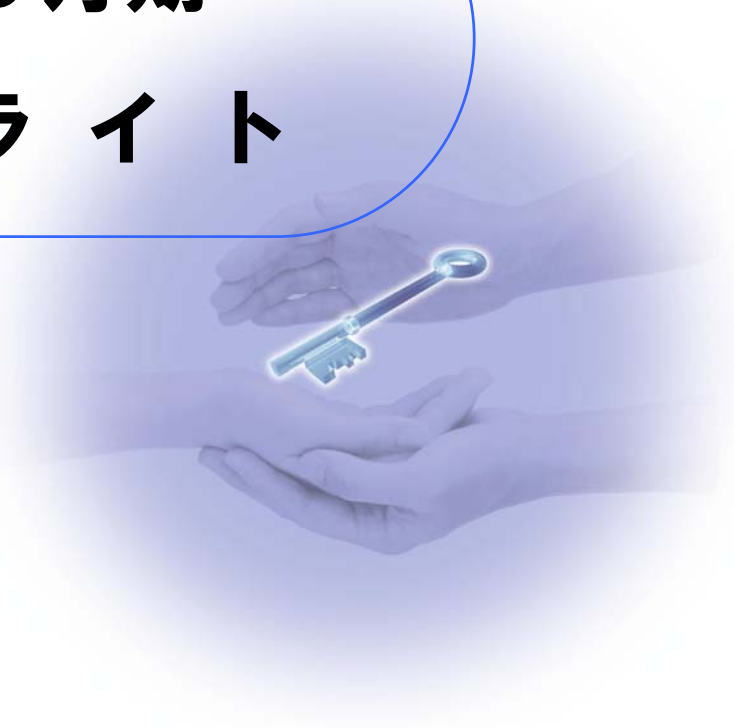
(東証2部・JASDAQ 3799)

CONTENTS

項目	頁数	項目	頁数
◆サマリー	P2	◆参考資料	P27
◆2008年3月期業績ハイライト	P3	会社概要	P28
業績ハイライト	P4	企業理念	P29
事業別業績推移	P5	沿革	P30
顧客区分別業績推移	P6	◆事業内容	P31
業績のポイント	P7	当社と社会のつながり	P32
B/Sハイライト	P8	当社が属する業界	P33
C/Fハイライト	P9	ビジネスモデル	P34
TOPICS	P10	事業ポートフォリオ	P35
◆中期経営計画の進捗と今後の戦略	P16	事業内容(安定分野～成長分野)	P36
キーウェアソリューションズの最大の強み	P17	事業内容(安定分野)	P37
中期経営計画とその進捗	P18	事業内容(有望分野)	P38
2つのマーケティング方法	P19	事業内容(成長分野)	P39
今期の施策	P20	◆用語説明	P40
通期業績予想	P21		
株主還元(中長期的な配当方針)	P22		
CSR(社会貢献活動への取り組み)	P23		
企業コンセプト	P25		

当期は、2010年3月期を最終年度とした中期経営計画「ダッシュ24」の初年度であり、「ダッシュ24」で標榜している付加価値の高い一貫したサービスを提供すべく、安定分野であるシステム開発事業において生産性革新に努めつつ、収益性の高い総合サービス事業の飛躍に取り組みました。その結果、当期の業績は、中期経営計画初年度の業績目標を達成し、順調な滑り出しを果たすことができました。また、本年4月に子会社化した株式会社クレヴァシステムズの強みとするERP、Web、ITインフラ関連技術ならびに顧客ベースが、当社の保有技術、顧客ベースとの良好な補完関係をなすことから、当社グループとしての一層の成長をはかり得るものと考えております。本日は、当期業績のご説明と来期の業績予想、中期経営計画の進捗、今後の施策についてご説明いたします。

**2008年3月期
業績ハイライト**



売上高 前期比9.6%増加、経常利益 前期比27.3%増加を達成

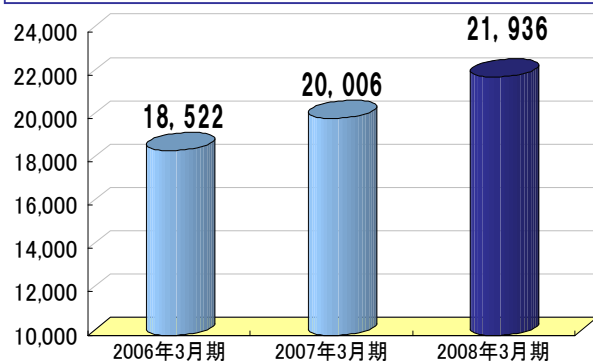
連結損益計算書概要 (単位：百万円)

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	実績		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%	21,936	100.0%	9.6%
売上総利益	3,442	18.6%	7.9%	3,705	18.5%	7.6%	4,152	18.9%	12.1%
営業利益	655	3.5%	183.7%	824	4.1%	25.7%	1,043	4.8%	26.6%
経常利益	731	4.0%	179.0%	840	4.2%	14.9%	1,070	4.9%	27.3%
当期純利益	689	3.7%	183.2%	548	2.7%	-20.4%	603	2.8%	10.0%
純資産額	6,361	61.5%	10.6%	7,806	70.2%	22.7%	8,175	70.4%	4.7%
総資産額	10,339	100.0%	4.2%	11,114	100.0%	7.5%	11,615	100.0%	4.5%

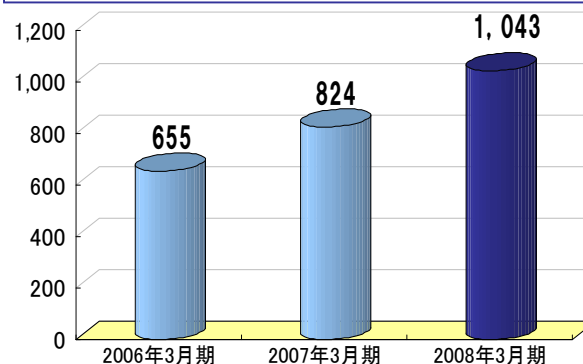
主要な経営指標

	平成18年(2006年)3月期	平成19年(2007年)3月期	平成20年(2008年)3月期
1株当たり純資産額 (円)	840.34	856.94	897.43
1株当たり純利益金額 (円)	90.81	63.09	66.29
自己資本比率 (%)	61.5%	70.2%	70.4%
株主資本配当率(DOE) (%)	1.2%	2.3%	2.5%
1株当たり配当額 (円)	10	20	22

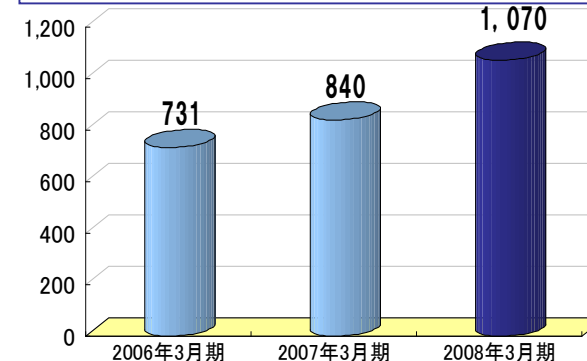
売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



経常利益 (単位：百万円)



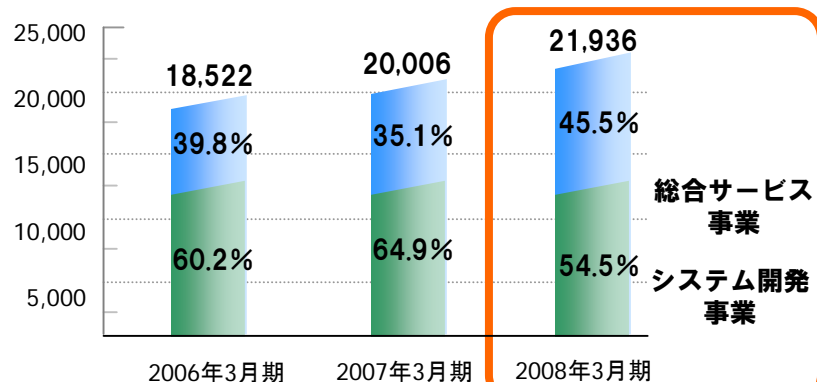
売上高 (単位：百万円/%)

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	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	11,146	60.2%	7.1%	12,989	64.9%	16.5%	11,951	54.5%	-8.0%
総合サービス事業	7,376	39.8%	-2.6%	7,017	35.1%	-4.9%	9,984	45.5%	42.3%
計	18,522	100.0%	3.0%	20,006	100.0%	8.0%	21,936	100.0%	9.6%

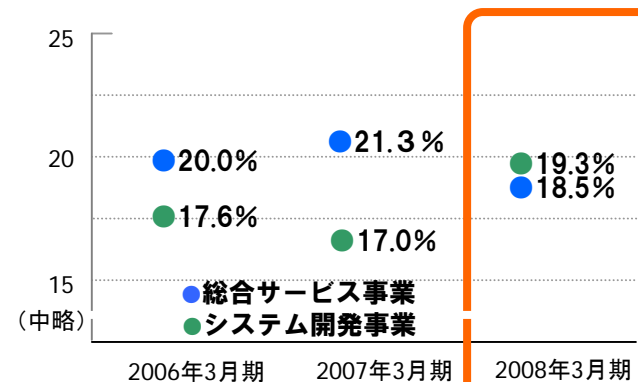
売上総利益 (単位：百万円/%)

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	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	1,964	57.1%	3.2%	2,207	59.6%	12.4%	2,303	55.5%	4.4%
総合サービス事業	1,478	42.9%	15.1%	1,497	40.4%	1.3%	1,848	44.5%	23.4%
計	3,442	100.0%	7.9%	3,705	100.0%	7.6%	4,152	100.0%	12.1%

事業別売上高 (単位：百万円)



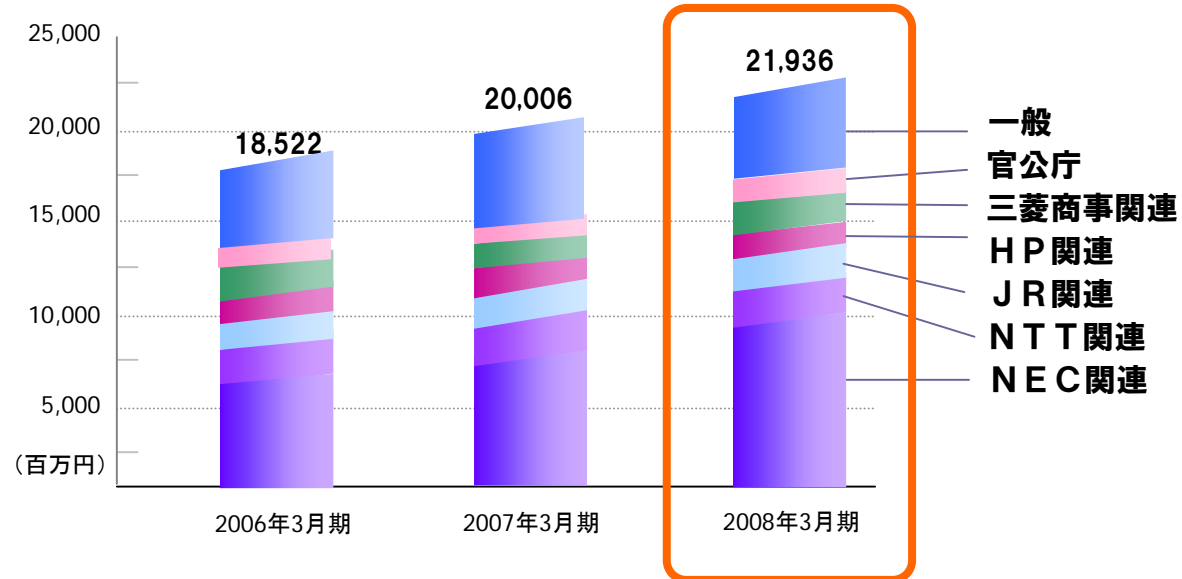
事業別売上総利益率 (%)



顧客区分別売上高 (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	実績		前期比
	金額	構成比		金額	構成比		金額	構成比	
NEC関連	7,212	38.9%	6.6%	7,494	37.4%	3.9%	9,107	41.5%	21.5%
NTT関連	1,962	10.6%	-21.2%	2,353	11.8%	19.9%	1,962	8.9%	-16.6%
JR関連	1,354	7.3%	6.0%	1,791	9.0%	32.3%	1,830	8.3%	2.1%
HP関連	1,126	6.1%	44.4%	1,321	6.6%	17.3%	1,004	4.6%	-24.0%
三菱商事関連	1,516	8.2%	-4.0%	1,275	6.4%	-15.9%	1,745	8.0%	36.9%
官公庁 ※	882	4.8%	-1.7%	500	2.5%	-43.3%	1,096	5.0%	119.2%
一般	4,467	24.1%	6.6%	5,268	26.3%	17.9%	5,189	23.7%	-1.5%
計	18,522	100.0%	3.0%	20,006	100.0%	8.0%	21,936	100.0%	9.6%

※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



システム開発事業、総合サービス事業ともに 順調に推移し、当初計画を上回る売上、利益を達成

システム開発事業

売上高/損益の状況

- 中央官庁・独立行政法人・地方自治体向け案件の継続・新規の大型案件の受注獲得
- 鉄道、放送、通信事業者向け案件の継続・新規の大型案件の受注獲得
- 通信事業者向けNGN（次世代ネットワーク）案件の拡大

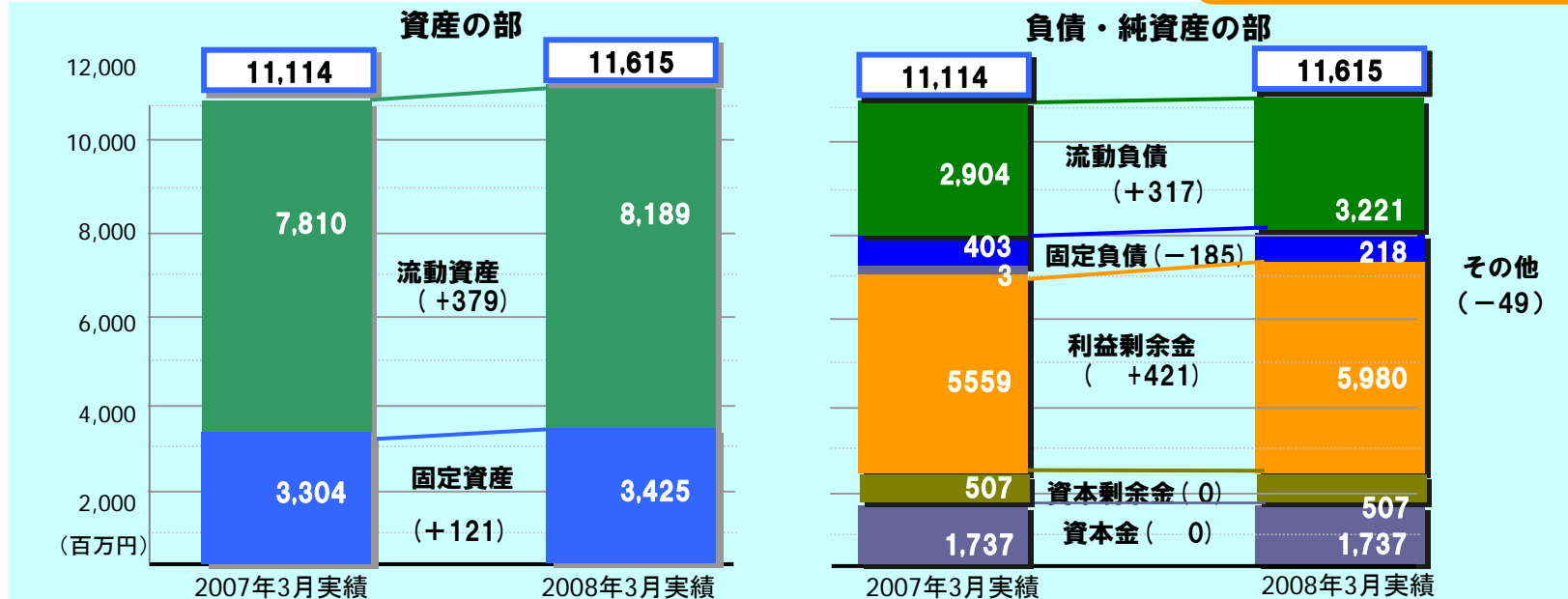
総合サービス事業

売上高/損益の状況

- 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・シンククライアント・ソリューション」案件などにより新規顧客の開拓が進捗
- HP-UX、Linux、Windows系等のインフラ構築案件が好調に推移
- ERP事業が既存顧客、新規顧客向けともに好調に推移
- 自社パッケージへの機能強化を実施した医療事業、知財事業も好調に推移

連結貸借対照表概要 (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	実績		前期比
	金額	構成比		金額	構成比		金額	構成比	
資産合計	10,339	100.0%	4.2%	11,114	100.0%	7.5%	11,615	100.0%	4.5%
流動資産	6,772	65.5%	2.3%	7,810	70.3%	15.3%	8,189	70.5%	4.9%
固定資産	3,566	34.5%	8.1%	3,304	29.7%	-7.3%	3,425	29.5%	3.7%
負債	3,978	38.5%	-4.7%	3,308	29.8%	-16.8%	3,439	29.6%	4.0%
流動負債	3,074	29.7%	11.3%	2,904	26.1%	-5.5%	3,221	27.7%	10.9%
固定負債	903	8.8%	-36.0%	403	3.7%	-55.3%	218	1.9%	-46.0%
純資産	6,361	61.5%	10.7%	7,806	70.2%	22.7%	8,175	70.4%	4.7%
資本金	1,230	11.9%	-	1,737	15.6%	41.2%	1,737	15.0%	-
資本剰余金	-	-	-	507	4.6%	-	507	4.4%	-
利益剰余金	5,131	49.6%	13.6%	5,559	50.0%	8.3%	5,980	51.5%	7.6%
その他	0	0.0%	-	3	0.0%	-	-49	-0.4%	-
負債・純資産合計	10,339	100.0%	4.2%	11,114	100.0%	7.5%	11,615	100.0%	4.5%



連結キャッシュ・フロー計算書概要 (単位：百万円/%)

決算期	第41期		第42期		第43期	
	平成18年(2006年)3月期		平成19年(2007年)3月期		平成20年(2008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	1,009	-57.4%	-78	-	-137	75.6%
投資活動によるキャッシュ・フロー	-334	-	227	-	-196	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	-655	-	366	-	118	-67.8%
計	19	-	516	-	-216	-
現金及び現金同等物期末残高	709	2.8%	1,225	72.7%	1,009	-17.6%

keyCOMPASS事業の受注ならびに売上

[経営とITの統合コンサルティング]

- ① 化粧品メーカー 基幹システムの開発
- ② 卸売業 基幹システムリプレース

[シンククライアント・ソリューション]

- ① 官庁系
- ② 官庁系
- ③ 運輸関連業
- ④ 東証1部 卸売業(KW西日本経由)
業務拡大に伴うシステム開発のライセンス追加

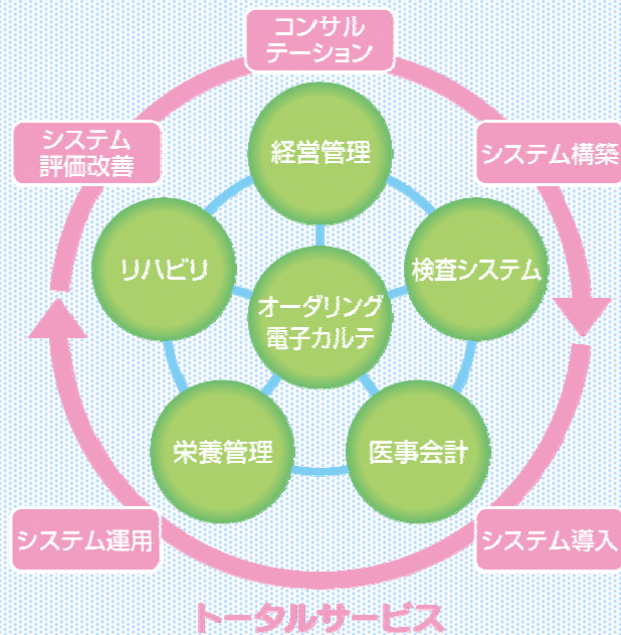
keyCOMPASS事業の受注ならびに売上

[IP電話]

～IP電話システムをはじめとした各種ブロードバンド／モバイル関連のシステムを受注～

- | | |
|--------------------|---|
| ① 中規模総合広告代理店業 | IP電話システム構築 |
| ② 運輸企業系の労働組会組織 | IP電話システム構築 |
| ③ 営業代行業 | IP電話システム構築 |
| ④ 医療関係業 | IP電話システム増設、無線LAN構築 |
| ⑤ 総合商社 | IPネットワーク機器販売 |
| ⑥ 環境関連サービス業 | sMobileシステム構築
(ロータスノート/ドミノの携帯電話利用システム) |
| ⑦ 輸入雑貨の小売・FCチェーン企業 | sMobileシステム構築
(ロータスノート/ドミノの携帯電話利用システム) |
| ⑧ 衣料副資材の企画・製造・販売業 | IPネットワーク機器販売 |
| ⑨ リロケーションサービス業 | IPネットワーク機器増設 |

医療分野への取り組み



～医療分野向けパッケージの 販売やERP事業をさらに推進～

オーダリング・電子カルテシステムを基盤とし、
各部門システムから構成されるソリューション
をコンサル・システム構築・導入・運用・評価
改善まで一貫したトータルサービスとして提供。

●医療機関向けパッケージソフトウェア 「Medlas(メドラス)」シリーズ 新製品を販売開始

2008.2 遺伝子検査システム
「Medlas-GN(メドラス・ジーエヌ)」

2008.4 院内感染監視システム
「Medlas-SHIPL(メドラス・シプル)」

医療機関向けパッケージソフトウェアとしてブランド力の高い「Medlas(メドラス)」シリーズ新製品を販売開始

4月24日
発表

医療機関における感染症対策を支援するシステム

院内感染監視システム

「Medlas-SHIPL(メドラス・シプル)」

- ◆ 日常の細菌検査の結果だけから院内感染事故を防止できる情報を提供する

院内検査部門及び外部委託検査会社からの検査結果を自動取得し、菌の院内拡散の自動検出、菌陽性患者のマッピングなどにより感染対策を支援し、アウトブレイクを未然に防ぎます。

また、厚生労働省のJANIS(※1)検査部門データ作成機能を標準装備しています。

※1:厚生労働省院内感染症対策サーベイランス 200床以上610施設が参加

厚生労働省が院内感染症対策を義務化

入院期間の延長・医療コストの増大、医療従事者への感染、医療紛争や医事訴訟といったことへの対策として厚生労働省が義務化。

● メドラスシプルの市場

	施設数	(平成18年厚生労働省の資料より)
病院	8,943	
20～49床	1,150	
50～99	2,332	
100～149	1,427	} 100床以上 がターゲット (5,461施設)
150～199	1,282	
200～299	1,153	
300～399	758	
400～499	362	
500～599	201	
600～699	123	
700～799	57	
800～899	32	
900床以上	66	

● 少ない競合製品＋高い競争優位性

主な4つの機能

- ・検査結果自動取込機能
- ・異常の自動検出機能
- ・統計機能
- ・JANIS提出ファイル作成

株式会社クレヴァシステムズを子会社化

ERP事業、Web系システム構築事業、ITインフラ構築事業に強みを持つ同社との協業により、今後、更なる当グループの企業価値の向上をはかります。

会社概要

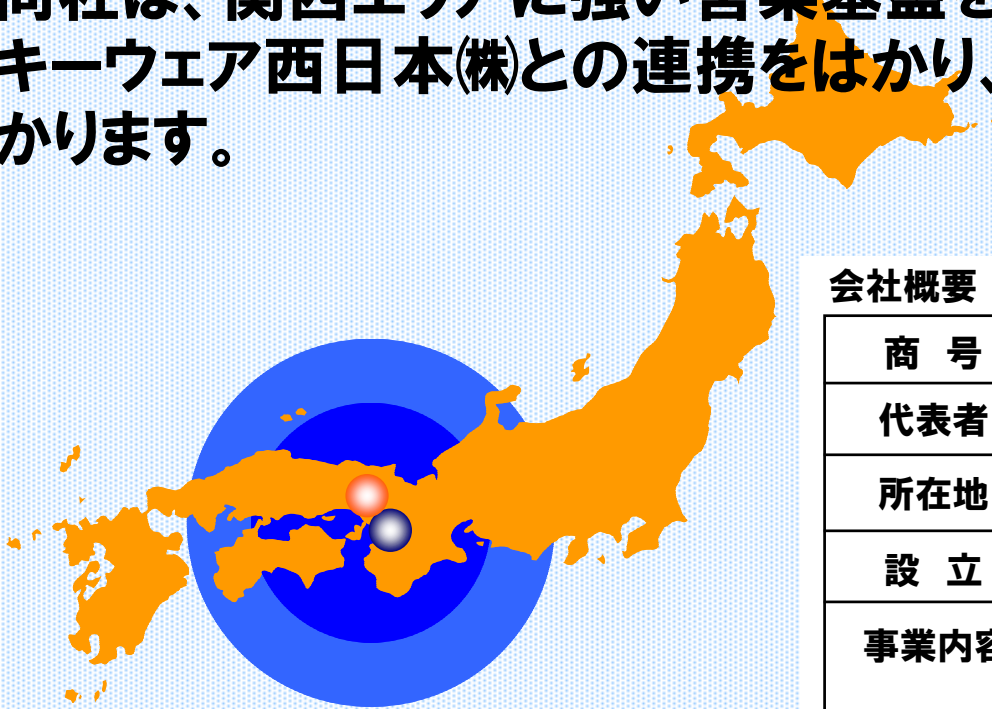
商号	株式会社クレヴァシステムズ		
代表者	櫻井 滋記	所在地	東京都港区
設立	1991年10月	資本金	284百万円
事業内容	ソフトウェアの受託開発		



関西エリアにおける営業販路を拡大

アイフォセンス株式会社の株式を協業を目的とし一部取得

同社は、関西エリアに強い営業基盤を持つシステム開発会社であり、キーウェア西日本(株)との連携をはかり、関西エリアの営業拡大をはかります。



会社概要

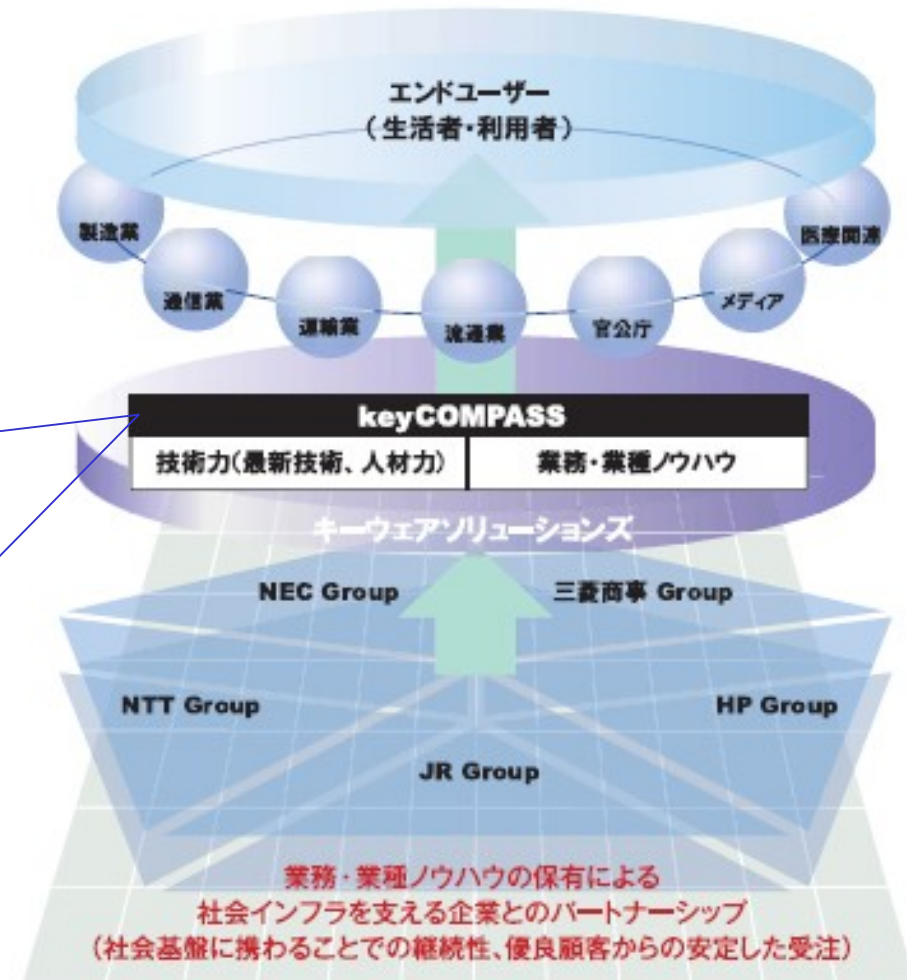
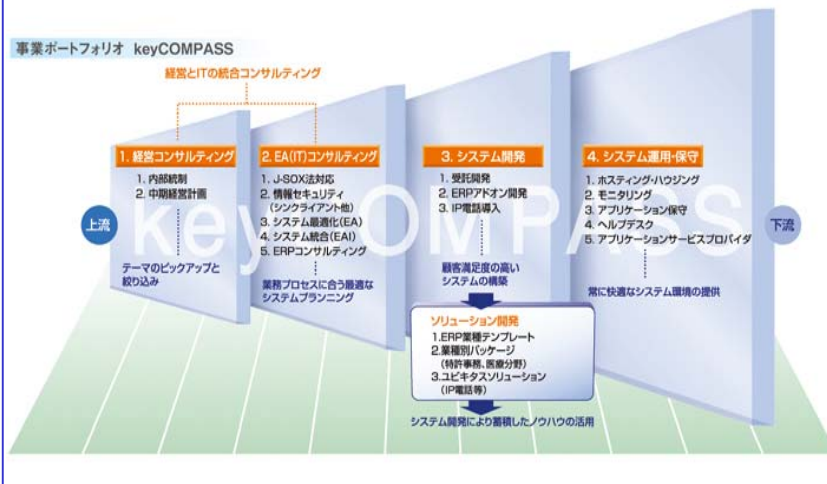
商号	アイフォセンス株式会社
代表者	三和 一善
所在地	兵庫県姫路市
設立	1974年4月
事業内容	システムソリューションサービスの提供、エンジニアリング系アプリケーションソフト開発など

中期経営計画の進捗と今後の戦略



キーウェアソリューションズは、社会インフラを支える企業とのパートナーシップ、ならびに業務・業種ノウハウと技術力の保有により、他社にはできない事業展開力を持っています。

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。



2010年3月期 売上高240億円 売上総利益率24%へ向けた取り組み

「飛躍への基盤整備」をテーマに、経営とITの統合コンサルティングからシステム運用・保守まで付加価値の高い一貫したサービスであるkeyCOMPASSの拡充に邁進いたします。

付加価値の高い一貫したサービスの提供をするべく、当社では2つのマーケティング方法で、中期経営計画の達成を目指します。

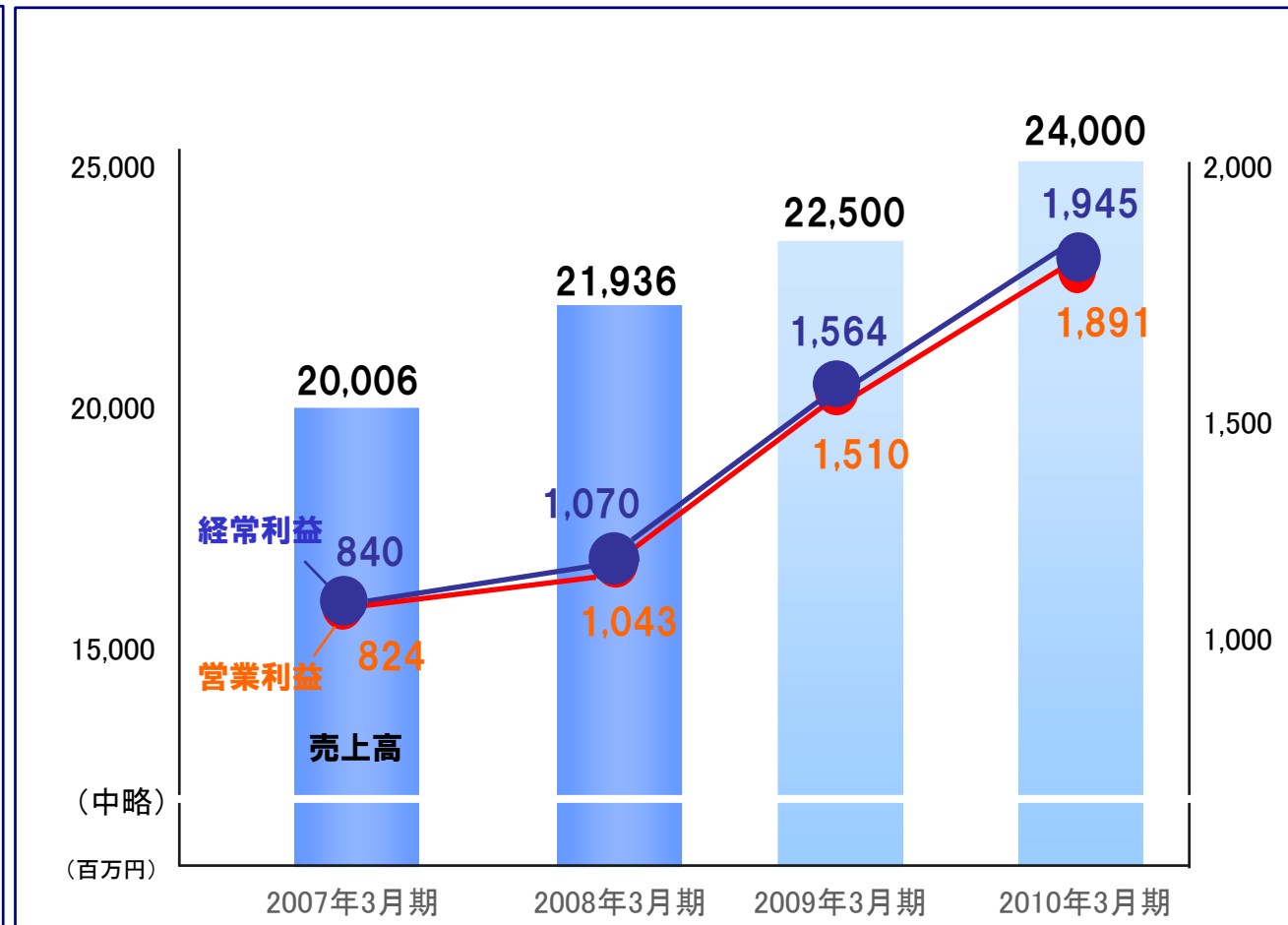
ダッシュ24

売上高 : 240億円
(2007年3月期比 20%増)

売上総利益率 : 24%
(2007年3月期比55%増)

Theme **飛躍への基盤整備**

- ・ 質の向上による収益性拡大
- ・ 総合サービスの売上総利益率25%
- ・ システム開発の売上総利益率20%
- ・ 成長分野拡大のための新規ソリューションの開発



事業ポートフォリオ keyCOMPASS

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

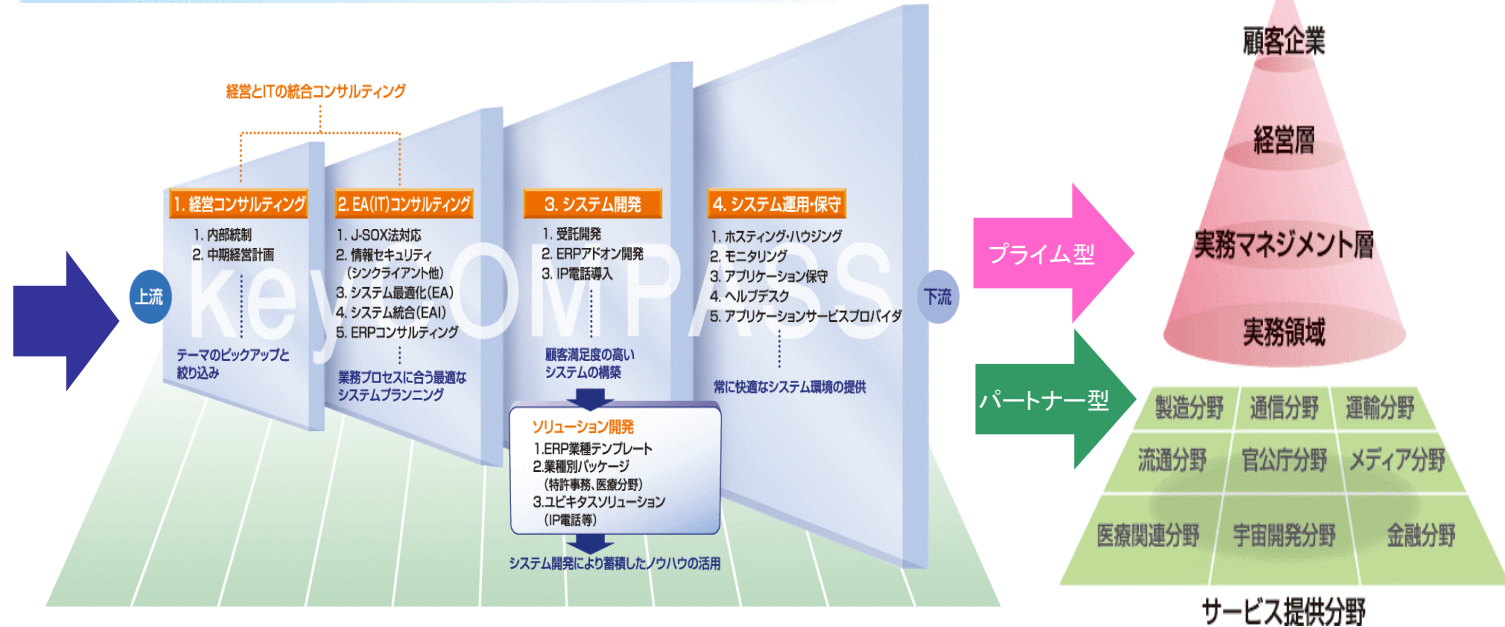
EAI セキュリティ ERP
EC SCM/CRM

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



プライム型ビジネス

成長分野

有望分野

特殊な業務・業種ノウハウを最大限に活用し、対象企業のビジネスの上流から下流まで連携を取りながら収益性の高いビジネスを展開しています。

- ITを活かした企業経営へのマーケティング活動
 - 経営課題の解決を目的としたセミナーの開催
 - 自社ショールームの充実
 - 新しいソリューションの創出・強化

パートナー型ビジネス

安定分野

有望分野

当社と関係性の強い会社と協力した受託開発、運用。社会インフラ企業の基盤構築で培った特殊な業務・業種ノウハウの保有により実現できる継続性の高い安定したビジネスを展開しています。

- 特殊な業務・業種ノウハウ
- 継続性の高い安定したビジネス展開
- 業務提供にとどまらないイコールパートナーへ



**当社のビジネスモデルkeyCOMPASSを通じ、
経営とITの統合ソリューション、情報セキュリティ・ソリューション、
ユビキタス・ソリューションにより付加価値の高いサービスを提供**

● **システム開発事業**

**官公庁、通信、放送、運輸といった当社が得意とする業種分野に加え、
金融分野へ注力。**

● **総合サービス事業**

- ・ **自社パッケージを有する医療、知的財産分野へ注力。**
- ・ **当社の強みであるERP、グループウェア関連ノウハウをコンサルティングに組み込んで顧客へ提供。**

(キーウェアグループ)

● **キーウェアサービス(株)**

: IT人材派遣サービス事業により顧客満足度を向上させる。

● **(株)クレヴァシステムズ**

**: ERP事業、Web系システム構築事業、ITインフラ構築事業に強みを持つ同
社との協業により、企業価値向上を図る。**

2009年3月期 通期業績予想 (単位: 百万円/%)

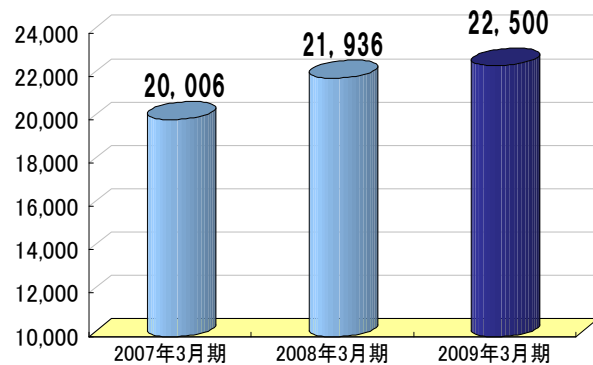
決算期	第42期 平成19年(2007年)3月期			第43期 平成20年(2008年)3月期			第44期 平成21年(2009年)3月期		
	実績		前期比	実績		前期比	予想		前期比
	金額	百分比		金額	百分比		金額	百分比	
売上高	20,006	100.0%	8.0%	21,936	100.0%	9.6%	22,500	100.0%	2.6%
売上総利益	3,705	18.5%	7.6%	4,152	18.9%	12.1%	5,110	22.7%	23.1%
営業利益	824	4.1%	25.7%	1,043	4.8%	26.6%	1,510	6.7%	44.7%
経常利益	840	4.2%	14.9%	1,070	4.9%	27.3%	1,564	7.0%	46.2%
当期純利益	548	2.7%	-20.4%	603	2.8%	10.0%	898	4.0%	48.7%
純資産額(株主資本)	7,806	70.2%	22.7%	8,175	70.4%	4.7%			
総資産額	11,114	100.0%	7.5%	11,615	100.0%	4.5%			

主要な経営指標

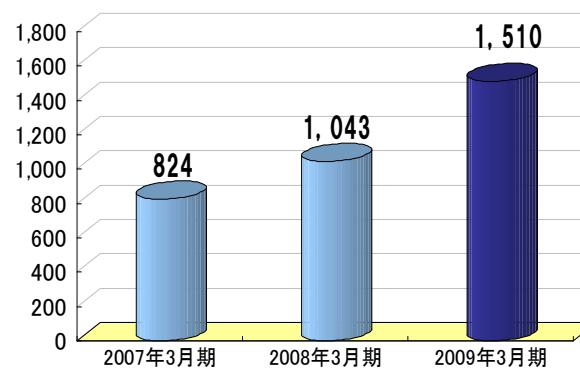
平成19年(2007年)3月期 平成20年(2008年)3月期 平成21年(2009年)3月期
(予想)

1株当たり純資産額 (円)	856.94	897.43	
1株当たり純利益金額 (円)	63.09	66.29	
自己資本比率 (%)	70.2%	70.4%	
株主資本配当率(DOE) (%)	2.3%	2.5%	
1株当たり配当額 (円)	20	22	

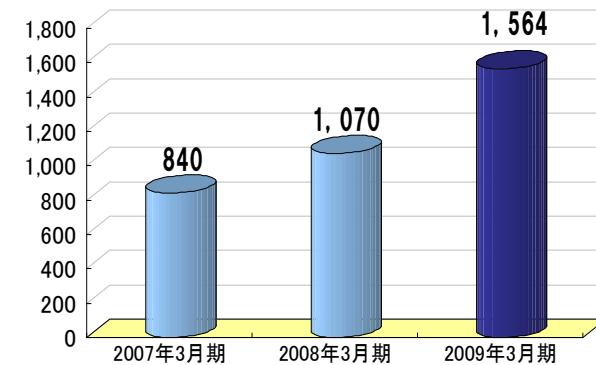
売上高 (単位: 百万円)



営業利益 (単位: 百万円)



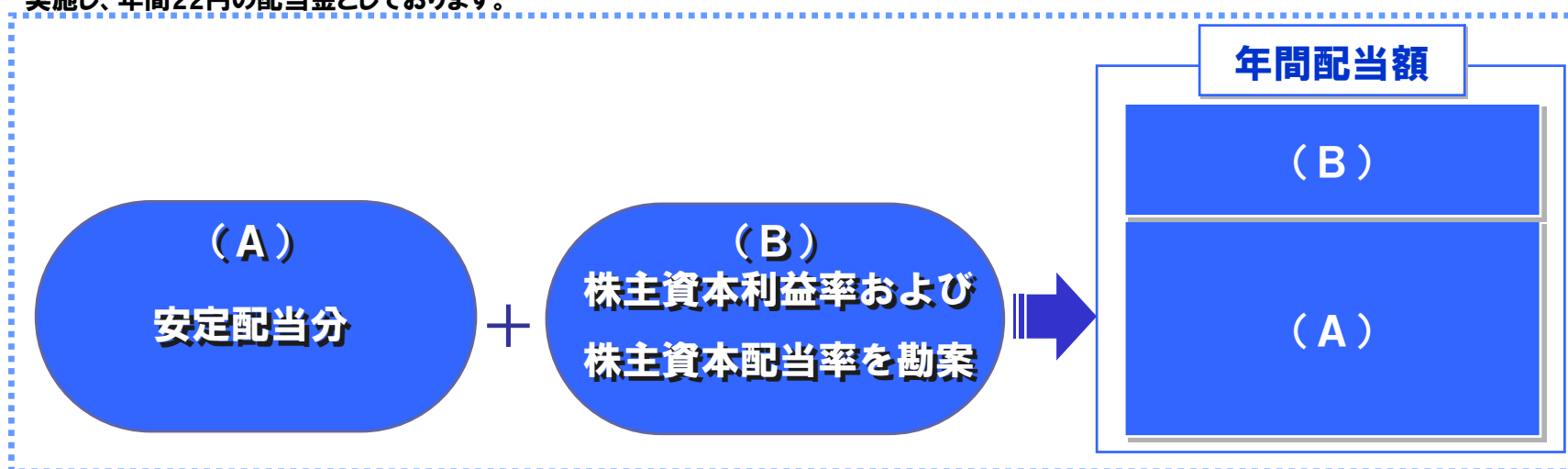
経常利益 (単位: 百万円)



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。

*2008年3月期は、1株当たり中間配当金5円+期末配当として業績に応じた普通配当12円+東京証券取引所上場記念配当5円を実施し、年間22円の配当金としております。



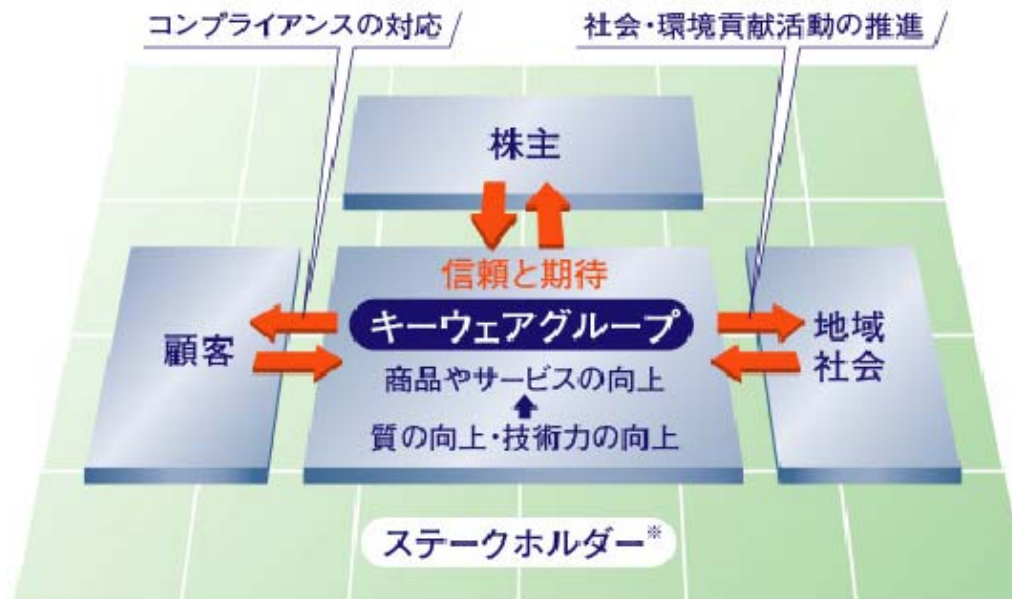
※株主資本配当率 (Dividend On Equity)

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、どれだけの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。)

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。

キーウェアグループの社会的な位置づけ



※ステークホルダー：企業が事業活動を行う際、配慮すべき関係者の総称。



ジュニア・アチーブメント日本が行っている青少年向け経済教育に協賛



自分の進路は自分で決めて欲しい
社会貢献活動の一環としてジュニア・アチーブメント日本が行っている青少年向け経済教育に協賛しています。
「ジュニア・アチーブメント日本」とは子どもたちが「社会のしくみや経済の働き」を正しく理解し、自分たちの確たる意志で進路選択・将来設計が行えるよう、基本的資質(主体的に社会に適應できる力)を育むための支援を提供する組織です。

<http://www.ja-japan.org/>

←ジュニア・アチーブメントの代表的プログラムのひとつ「ジョブシャドウ」



木植えあプロジェクト 新たにホームページを公開いたしました。

「木植えあプロジェクト」とは、八幡山事業所のある世田谷区の小学校を中心として、木や花を植えるお手伝いを行い、地域緑化に貢献するとともに次代を担う子供たちに環境問題を考えてもらおうというボランティア活動です。当社が本プロジェクトの推進母体となっています。

このたび、木植えあプロジェクトのホームページを新設いたしました。活動実績、協賛会社様のご紹介などを行ってまいります。ぜひ一度、ホームページをご覧ください。



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



**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

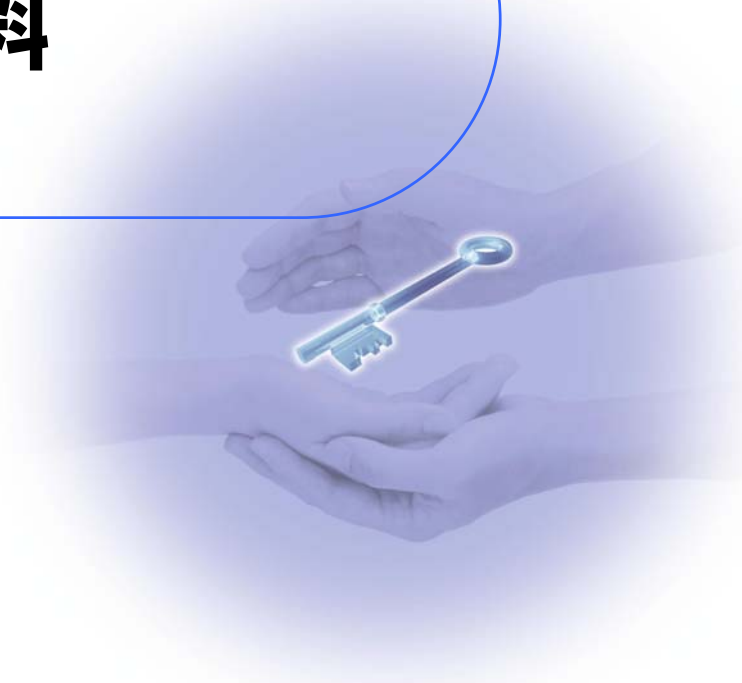
E-Mail : ir@keyware.co.jp

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。

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 八反田 博
設立	1965年5月
資本金	17億37百万円 (2008年3月末現在)
売上高	219億36百万円 (2008年3月期・連結)
従業員数	1,041名 (2008年3月末現在・連結)
主要法人株主	<p>日本電気株式会社 (35.02%)</p> <p>三菱商事株式会社 (2.96%)</p> <p>株式会社ジェイアール東日本情報システム (2.63%)</p> <p>日本ビューレット・パッカード株式会社 (2.63%)</p> <p>(2008年3月末現在)</p>
連結子会社	<p>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</p> <p>キーウェア北海道株式会社 キーウェア西日本株式会社</p> <p>キーウェア九州株式会社</p>



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

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
- 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

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

- 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
・キーウェアサービス(株)設立 ・EAIソリューションセンター設立
- 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
・SAPジャパンより、SAP AWARD OF EXCELLENCE 4年連続受賞
- 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

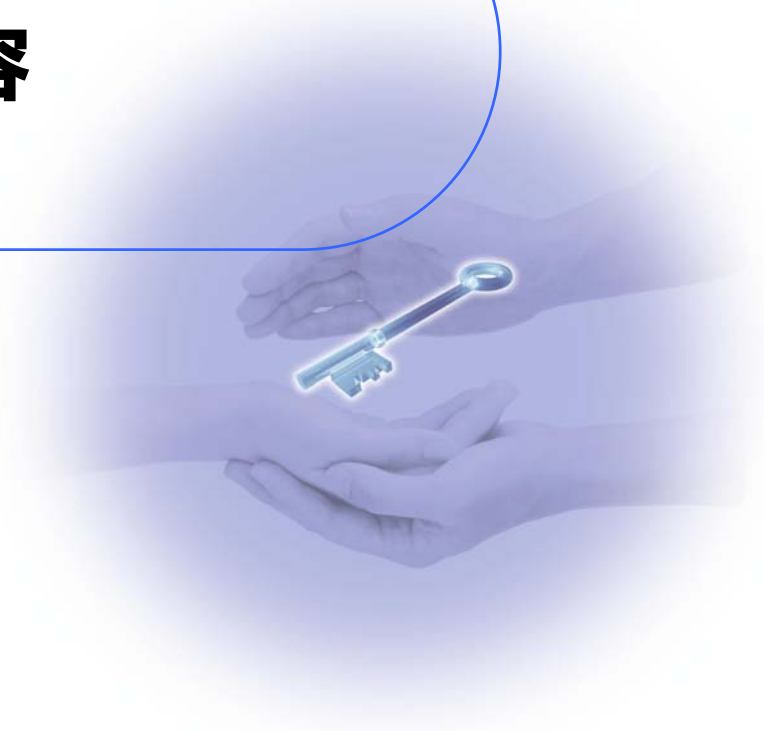
Phase4

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
・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
- 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

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。

たとえば

Suica、PASMOなどのICカード利用



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。

たとえば

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



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。

たとえば

航空路管制システム



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。

たとえば

経営コンサルティング、IT実行環境の最適化



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。

たとえば

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



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。

たとえば

野球・ゴルフ・大相撲などのスポーツ情報の配信システム



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。

たとえば

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



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。

たとえば

ERPトータルサービス運用、ビジネス・プロセス改善



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。

たとえば

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



情報セキュリティ

ハイブリッドシクライアントは、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。

たとえば

内部統制対策

* ユビキタス社会・・・当社は、「情報と不可分な日常生活」「情報通信・ネットワークによりありとあらゆる情報と密接に繋がる日常生活」と捉えています。

情報サービス産業の市場における当社の強み

当社の位置づけ

当社は、情報通信業の中で、情報サービス業と分類される領域に位置しております。情報サービス業の売上高は、右のグラフのように年々増加しており、約17兆円という市場規模になっております。

今後もユビキタス社会へ向け、情報サービス業は拡大していくことが見込まれており、これまで以上に規模が大きな産業となることが予想されます。

■情報サービス業の売上高 (億円)

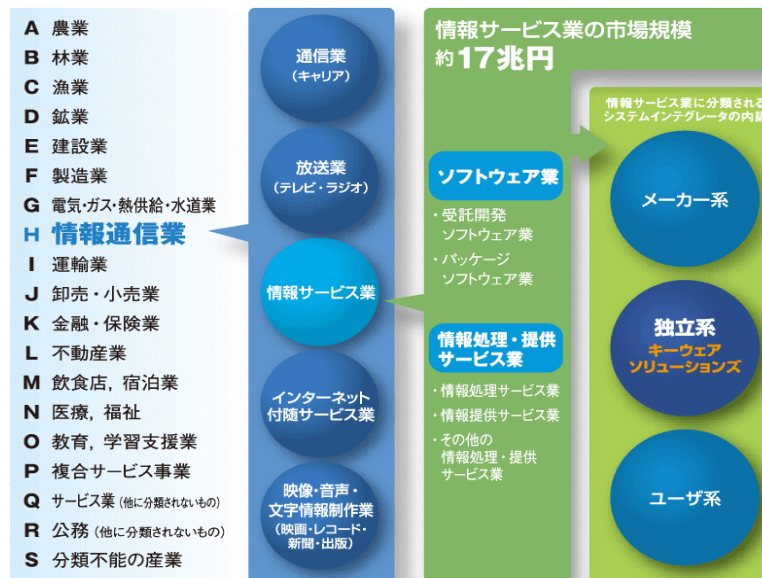


資料: 経済産業省「2006年特定サービス産業実態調査・速報」(2007年9月18日現在)

独立系システムインテグレータの特徴

～顧客企業に対して、最適な、優位性の高いサービス提供～

当社のような独立系の会社は、コンピュータメーカー系の会社や、グループ関連企業を主な対象顧客とするユーザ系と比べて、顧客企業に対してサービス構成において系列にこだわらない最適な提案ができ、また、幅広い顧客にサービスを提供していることから、ノウハウ、経験を活かした優位性の高いサービスを提供することができます。



* 上記の分類は、「《業界の最新常識》よくわかる情報システム&IT業界」と日本標準産業分類を基に、当社の位置づけをわかりやすく説明するために自社で分類したものです。

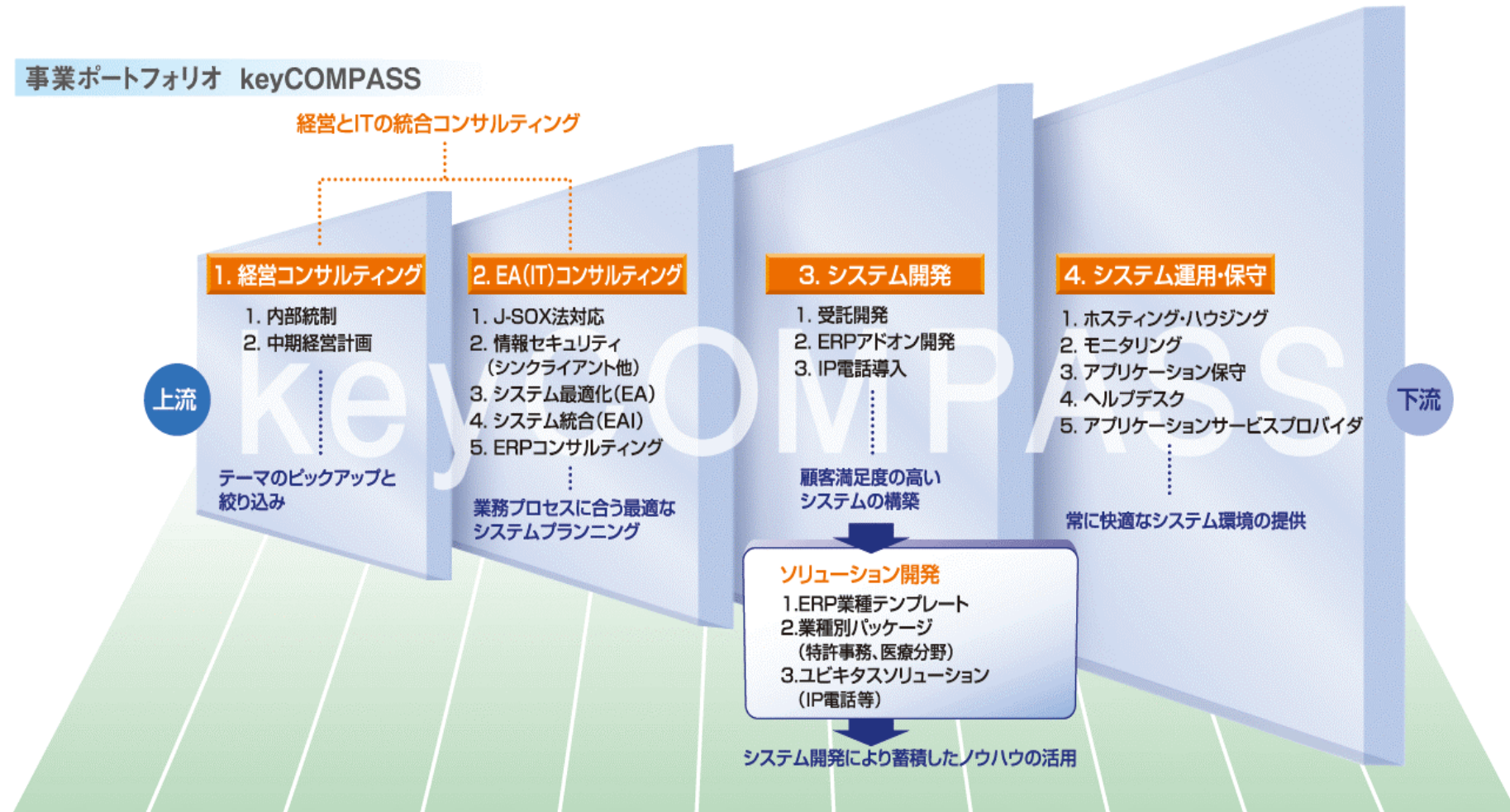
経営戦略策定・実行からIT導入・構築・運用まで シームレスにビジネスをサポート



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。
 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。

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



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
- 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)
- 5、ERPコンサルティング

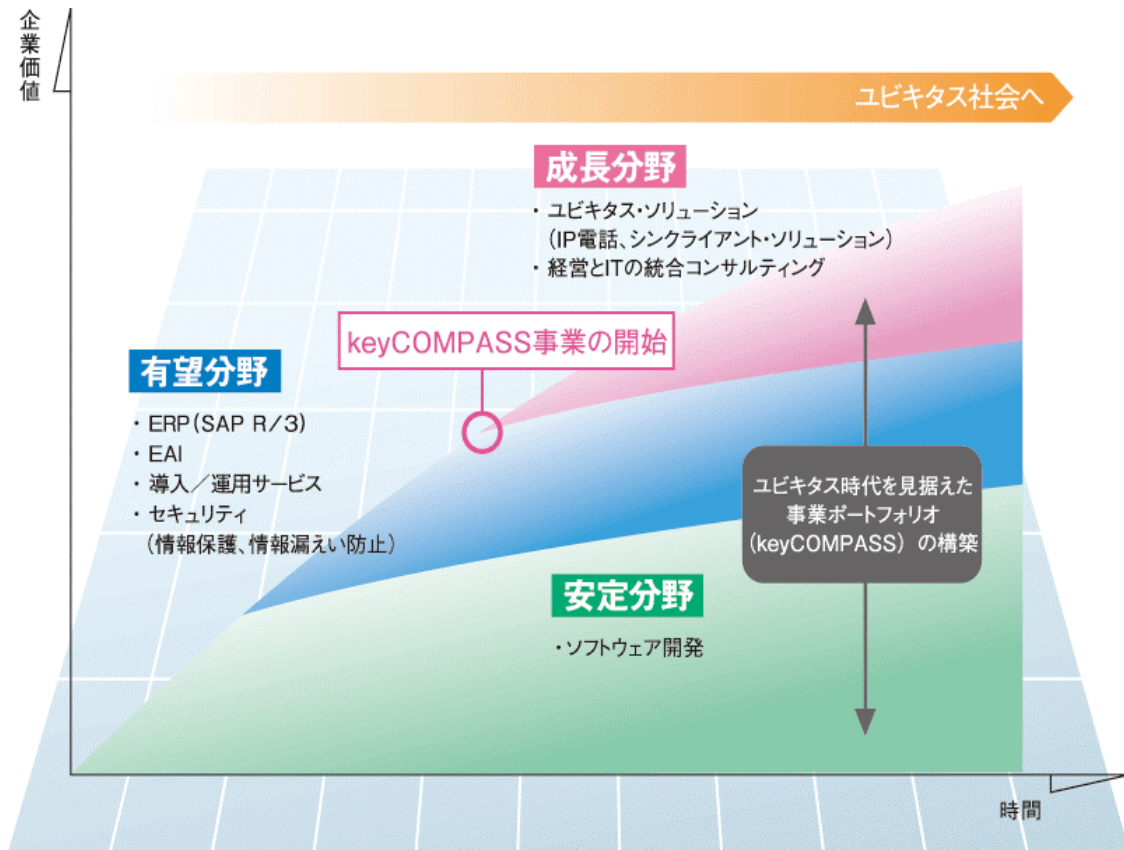
システム開発

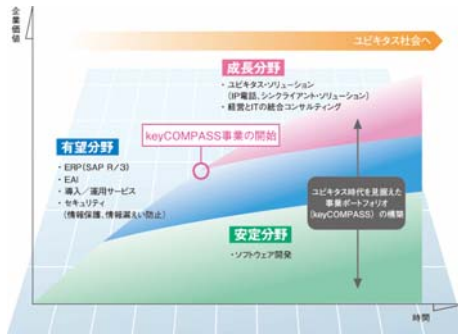
- 1、受託開発
- 2、ERPアドオン開発
- 3、IP電話導入

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、当社売上高の約7割を占めております。

NTTの料金管理ならびにJR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

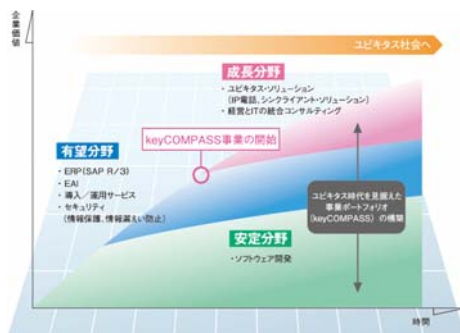
異業者間精算業務

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**



有望分野の取り組み

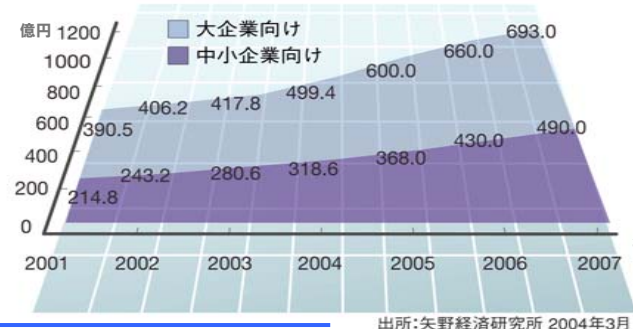
当社は、情報インテグレーションの分野を有望分野と位置づけ、テクノロジーパートナーとの協業により世界標準の最新技術を保有し、企業の基幹業務をサポートするERPの開発、企業のワークフローをサポートするグループウェアの構築といったシステムソリューションの新たな分野に積極的に取り組んでおります。

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

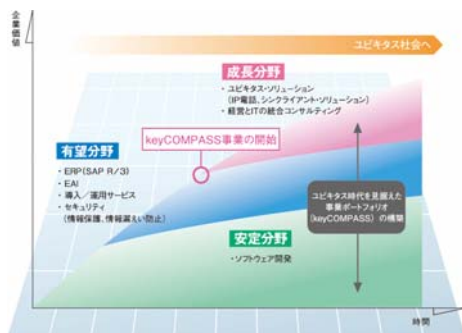
- IBM社の代表ブランドであるグループウェア「ノーツ/ドミノ」を搭載し、
 - 当社独自のノウハウを用いたグループウェア「まいきゃびシリーズ」を展開しております。
- ※グループウェア: グループによる知的創造活動を支援するためのソフトウェアやシステム。

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・報告までの一連の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

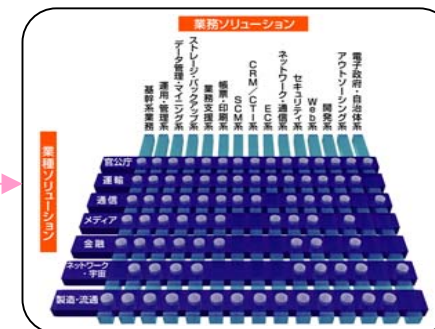
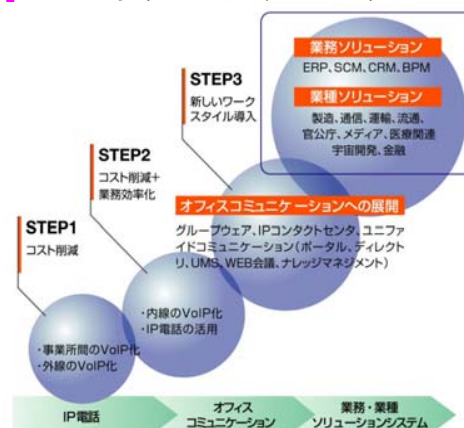
業務の効率化や知的生産性向上、意思決定の迅速化の実現といった企業ニーズ、そして総務省の指導の下2007年にアナログ電話網からIP電話網への移行の方針を受け、NECのIP電話システム「UNIVERGE」(ユニバージュ)とのパートナー契約を締結いたしました。当社内にIP電話を販売するkeyCOMPASS事業本部を設置することにより、ソリューション製品の開発・販売面でのコラボレーション型のマーケティング活動・ITソリューション開発を実施しております。

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。

- 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。