

ユビキタス社会の  
扉を開く鍵



2009年3月期  
決算説明会資料

Outline of Consolidated Financial Results  
for Fiscal Year Ended March31, 2009

キーウェアソリューションズ株式会社  
(東証2部 3799)

※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。

項目	頁数	項目	頁数
◆事業内容	P2	◆通期業績予想・配当方針	P25
事業内容	P3	通期業績予想	P26
事業ポートフォリオ	P4	中期経営計画の進捗状況	P27
◆2009年3月期 連結決算概要	P6	株主還元	P28
サマリー	P7	CSR	P29
業績ハイライト	P8	◆トピックス	P30
事業区分別業績推移	P9	TOPICS	P31
顧客区分別業績推移	P10	企業コンセプト	P32
業績のポイント	P11	◆参考資料	P34
B/Sハイライト	P13	会社概要	P35
C/Fハイライト 主な指標	P14	企業理念	P36
TOPICS	P15	沿革	P37
◆事業環境と今期の経営戦略	P17	事業内容	P38
市場動向	P18	用語解説	P43
今期の経営戦略	P19		
分野別の取組み	P22		
今期の取組み	P23		
中期的な成長イメージ	P24		



# 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**

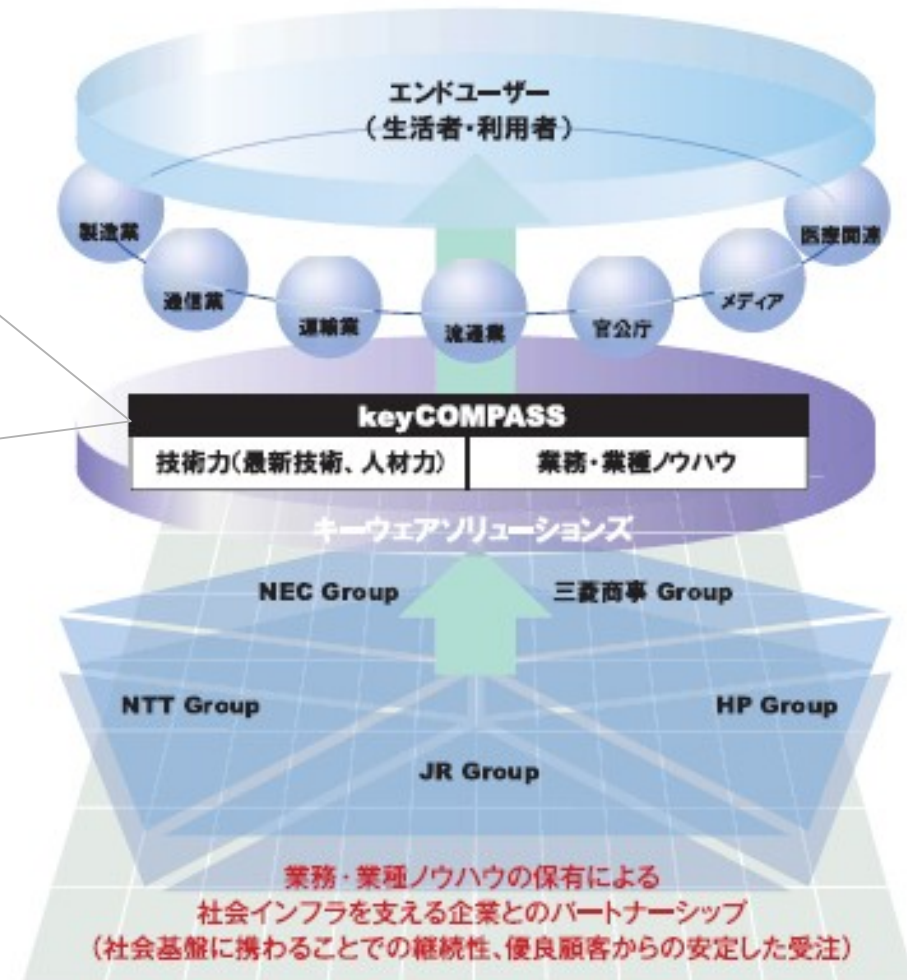
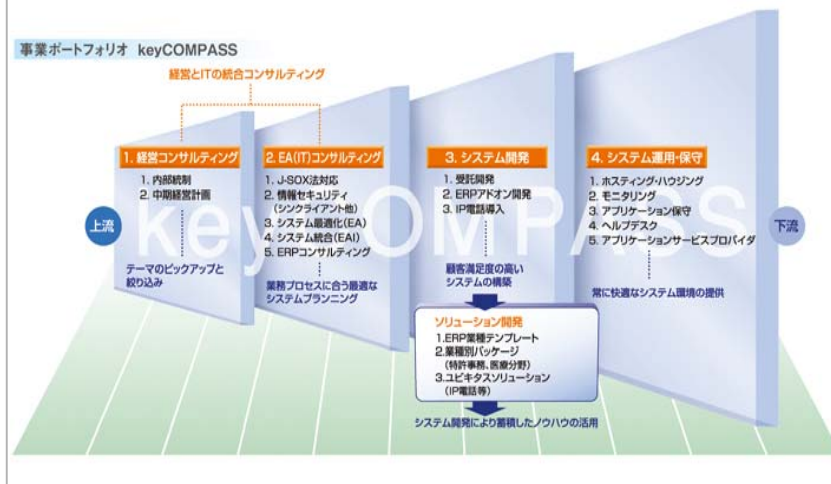
ハイブリッドシクライアントは、独自の高速プロトコルによりネットワーク負荷が低く、既存PCをそのまま活用でき、初期導入コストを劇的に低減することが可能。情報漏えい対策にも効果を発揮します。

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。

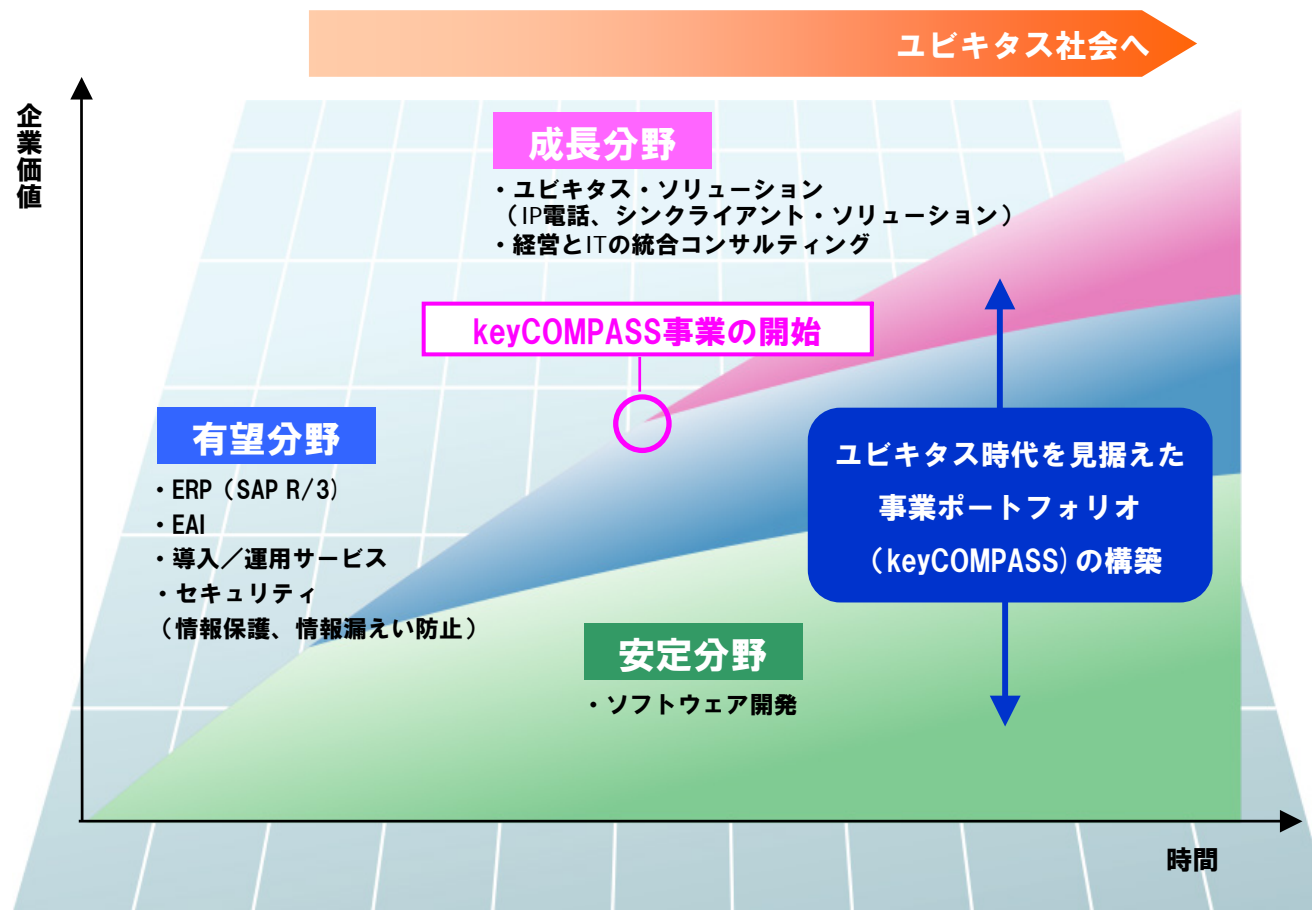
お客様の情報システムのライフサイクル全般にわたり、  
付加価値の高い一貫したサービスを提供。



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。



ユビキタス時代を見据えた事業ポートフォリオ

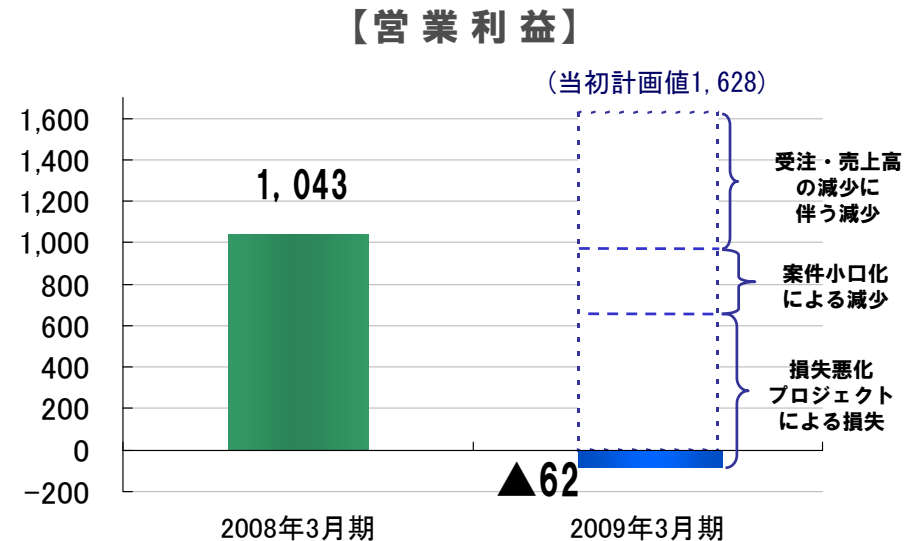
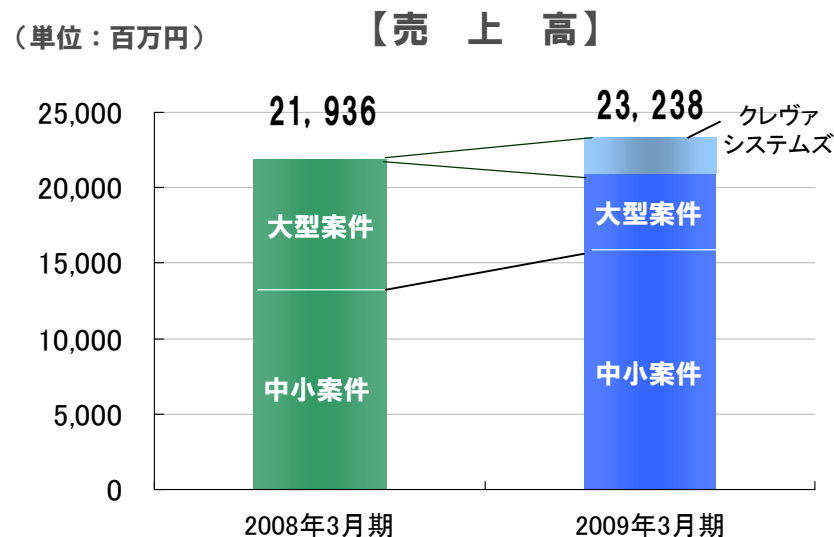




# 2009年3月期 連結決算概要

【 2009年3月期 連結決算のポイント 】

景気減速の影響による大型案件の受注減少、及び  
損益悪化プロジェクトの影響を払拭できず、  
前年比 増収・減益



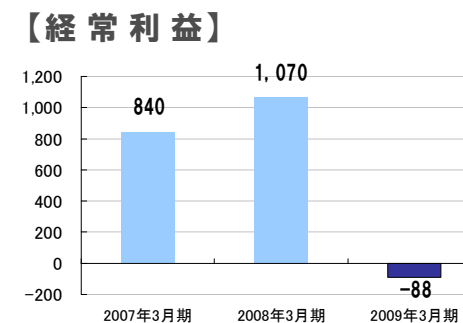
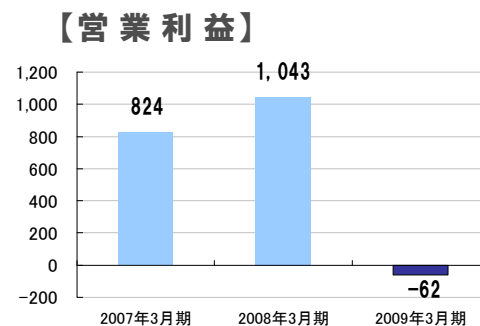
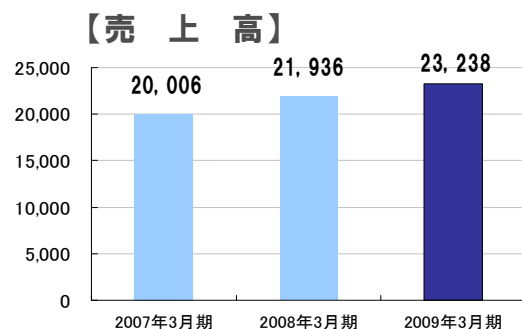
当社グループは、安定分野である社会インフラ構築事業において、官公庁向けの比重が大きいため、下期に売上が集中する特徴があります。また、総合サービス事業においては、keyCOMPASS事業を中心とし、一般民需向けサービスを積極的に展開しており、中期的には業績の季節変動をできる限り少なくする戦略を取っております。



■ 連結損益計算書概要 (単位：百万円/%)

決算期	第42期			第43期			第44期		
	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		
	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	20,006	100.0%	8.0%	21,936	100.0%	9.6%	23,238	100.0%	5.9%
売上原価	16,300	81.5%	8.1%	17,784	81.1%	9.1%	19,510	84.0%	9.7%
売上総利益	3,705	18.5%	7.6%	4,152	18.9%	12.1%	3,728	16.0%	-10.2%
販管費	2,881	14.4%	3.4%	3,108	14.1%	7.9%	3,791	16.3%	22.0%
営業利益	824	4.1%	25.7%	1,043	4.8%	26.6%	-62	-0.3%	—
経常利益	840	4.2%	14.9%	1,070	4.9%	27.3%	-88	-0.4%	—
当期純利益	548	2.7%	-20.4%	603	2.8%	10.0%	-404	-1.8%	—

■ 業績推移 (単位：百万円)



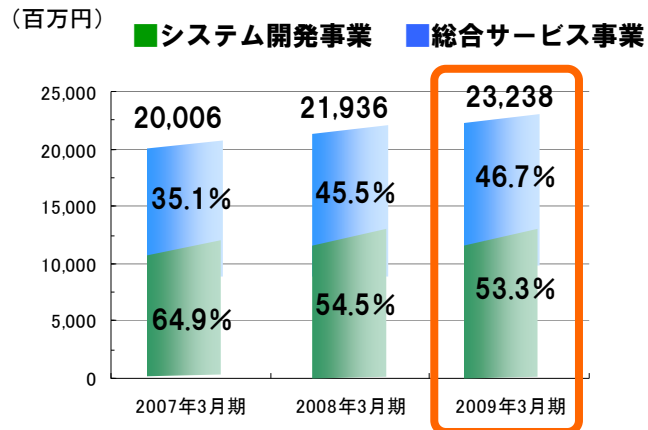
■ 売上高 (単位：百万円/%)

決算期	第42期			第43期			第44期		
	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		
	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	
システム開発	12,989	64.9%	16.5%	11,951	54.5%	-8.0%	12,377	53.3%	3.6%
総合サービス	7,017	35.1%	-4.9%	9,984	45.5%	42.3%	10,861	46.7%	8.8%
計	20,006	100.0%	8.0%	21,936	100.0%	9.6%	23,238	100.0%	5.9%

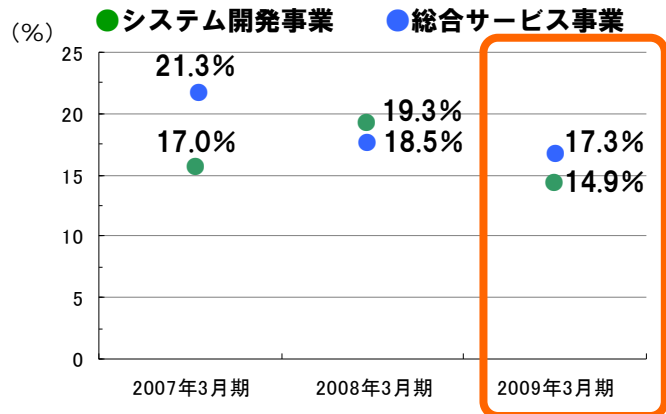
■ 売上総利益 (単位：百万円/%)

決算期	第42期			第43期			第44期		
	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		
	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	
システム開発	2,207	59.6%	12.4%	2,303	55.5%	4.4%	1,847	49.6%	-19.8%
総合サービス	1,497	40.4%	1.3%	1,848	44.5%	23.4%	1,879	50.4%	1.7%
計	3,705	100.0%	7.6%	4,152	100.0%	12.1%	3,728	100.0%	-10.2%

■ 業績推移 (単位：百万円/%)



■ 売上総利益率 (単位：%)

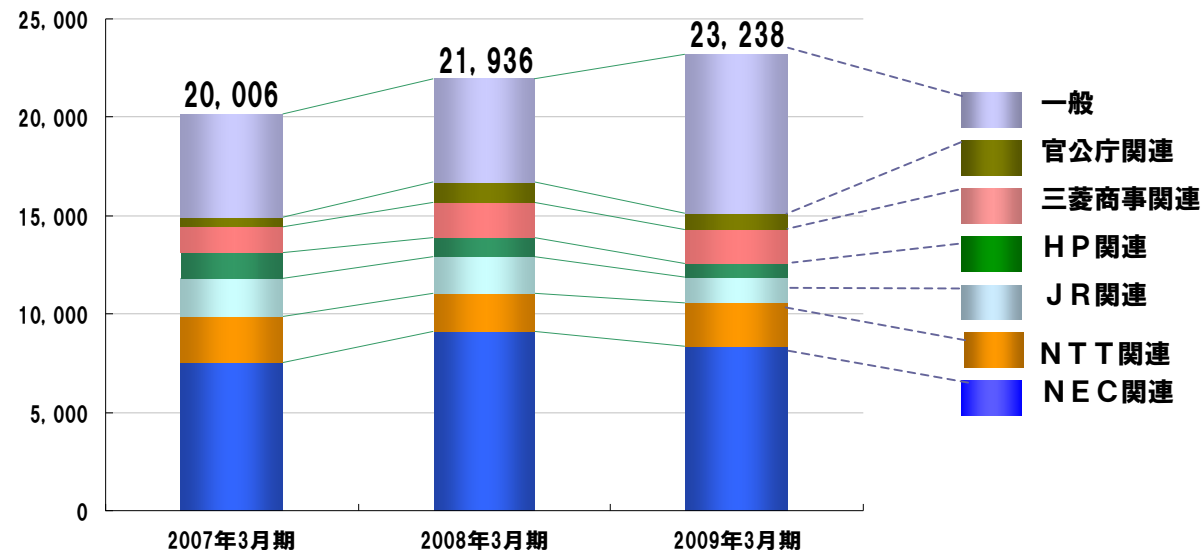


■ 売上高 (単位：百万円/%)

決算期	第42期			第43期			第44期		
	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		
	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	
NEC関連	7,494	37.4%	3.9%	9,107	41.5%	21.5%	8,349	35.9%	-8.3%
NTT関連	2,353	11.8%	19.9%	1,962	8.9%	-16.6%	2,197	9.5%	12.0%
JR関連	1,791	9.0%	32.3%	1,830	8.3%	2.1%	1,331	5.7%	-27.2%
HP関連	1,321	6.6%	17.3%	1,004	4.6%	-24.0%	707	3.0%	-29.6%
三菱商事関連	1,275	6.4%	-15.9%	1,745	8.0%	36.9%	1,726	7.4%	-1.0%
官公庁	500	2.5%	-43.3%	1,096	5.0%	119.2%	846	3.6%	-22.8%
一般 ※	5,268	26.3%	17.9%	5,189	23.7%	-1.5%	8,078	34.8%	55.7%
計	20,006	100.0%	8.0%	21,936	100.0%	9.6%	23,238	100.0%	5.9%

※官公庁関連とは・・・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

■ 業績推移 (単位：百万円)



## システム開発事業

### 売上

- ネットワーク監視業務向けシステム開発
- 金融業向けシステム開発

⇒ 上期は堅調も、下期は不調

- 官庁向けシステム開発

⇒ 第1四半期は堅調も、第2四半期以降に不調

- 航空宇宙系システム開発
- メディア系システム開発

⇒ 下期以降、堅調に推移

### 損益

- 収益性とプロジェクト品質の確保に努めましたが、官庁系・社会インフラ系システム開発において損益悪化プロジェクト発生

## 総合サービス事業

### 売上

- ERP事業 新規顧客向けプロジェクトの引き合い、受注、既存顧客向け案件
- HP UX関連のインフラ構築事業
- keyCOMPASS事業のうち、「経営とITの統合コンサルティング」  
「システム・インテグレーション事業」「ITコンサルティング事業」  
⇒堅調に推移
- 運輸系のS I 案件  
⇒第2四半期において新規顧客を開拓・受注
- keyCOMPASS事業における自治体関連案件  
⇒第3四半期において、税込落ち込みを見込んだ  
情報投資予算抑制による調達スケジュール変更の影響

### 損益

- 既存顧客からの原価低減要求が厳しいなか、高収益の期待できる上流工程や請負開発が担える要員の育成等を通じ、目標の利益水準を確保
- 第2四半期において運輸系の既存顧客向けS I 案件において損益悪化プロジェクトが発生

■ 連結貸借対照表概要 (単位：百万円/%)

決算期		第42期			第43期			第44期		
		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		
		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	
資産合計		11,114	100.0%	7.5%	11,615	100.0%	4.5%	11,075	100.0%	-4.7%
	流動資産	7,810	70.3%	15.3%	8,189	70.5%	4.9%	6,386	57.7%	-22.1%
	固定資産	3,304	29.7%	-7.3%	3,425	29.5%	3.7%	4,688	42.3%	36.9%
負債		3,308	29.8%	-16.8%	3,439	29.6%	4.0%	3,462	31.3%	0.7%
	流動負債	2,904	26.1%	-5.5%	3,221	27.7%	10.9%	2,248	20.3%	-30.2%
	固定負債	403	3.7%	-55.3%	218	1.9%	-46.0%	1,214	11.0%	-
純資産		7,806	70.2%	22.7%	8,175	70.4%	4.7%	7,612	68.7%	-6.9%
	資本金	1,737	15.6%	41.2%	1,737	15.0%	-	1,737	15.7%	-
	資本剰余金	507	4.6%	-	507	4.4%	-	507	4.6%	-
	利益剰余金	5,559	50.0%	8.3%	5,980	51.5%	7.6%	5,376	48.5%	-10.1%
	その他	3	0.0%	-	-49	-0.4%	-	-8	-0.1%	-
負債・純資産合計		11,114	100.0%	7.5%	11,615	100.0%	4.5%	11,075	100.0%	-4.7%

項目別コメント	<b>流動資産残高</b>	主な増減要因は現金及び預金の増加および受取手形及び売掛金ならびにたな卸資産の減少。
	<b>固定資産残高</b>	主な増加要因はのれんの増加。
	<b>流動負債残高</b>	主な減少要因は支払手形及び買掛金ならびに短期借入金 の減少。
	<b>固定負債残高</b>	主な増加要因は長期借入金の増加。
	<b>純資産残高</b>	主な減少要因は利益剰余金の減少。



## ■ 連結キャッシュ・フロー計算書概要 (単位：百万円/%)

決算期	第43期		第44期	
	平成20年(2008年)3月期		平成21年(2009年)3月期	
	金額	前期比	金額	前期比
営業活動による キャッシュ・フロー	-137	75.6%	1,985	-
投資活動による キャッシュ・フロー	-196	-	-539	175.0%
財務活動による キャッシュ・フロー	118	-67.8%	-793	-
計	-216	-	653	-
現金及び 現金同等物期末残高	1,009	-17.6%	1,662	64.7%

### 項目別コメント

- ・営業活動によるキャッシュ・フローは、売上債権の減少(2,161百万円)などにより、増加。
- ・投資活動によるキャッシュ・フローは、子会社株式の取得による支出(634百万円)などにより、減少。
- ・財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入金の返済による支出(1,393百万円)、短期借入金の純減額(800百万円)、配当金の支払(200百万円)などにより減少。

## ■ 主な指標

決算期	第43期	第44期
	平成20年(2008年)3月期	平成21年(2009年)3月期
	金額	金額
1株当たり純資産(円)	897.43	835.63
1株当たり純利益(円)	66.29	-44.39
自己資本比率	70.4%	68.7%

### 項目別コメント

当連結会計年度末における1株当たり純資産は△61.81円の減少

## keyCOMPASS事業の受注ならびに売上

[2008年10月～2009年3月実績]

### ○経営とITの統合ソリューション

#### [ 経営とITの統合コンサルティング ]

- ① 福利厚生サービス業 基幹システムの開発
- ② 化粧品メーカー 基幹システムの改修・保守
- ③ 宝飾品総合卸商社 基幹システムの要件定義・システム構築

### ○情報セキュリティ・ソリューション

#### [ シンククライアント・ソリューション ]

- ① 情報サービス業 シンククライアント環境構築の詳細設計
- ② 教育関連業 音声コーパス要件定義支援
- ③ 官庁系 CALSシステム役務

CALS(キャルス：Commerce At Light Speed)：生産者と消費者の間で製品やサービスに関する情報を共有し、設計、製造、調達、決済をすべてコンピュータネットワーク上で行なうための標準規格。

## key COMPASS事業の受注ならびに売上

[2008年10月～2009年3月実績]

## ○ユビキタス・ソリューション

## [ I P 電話 ]

- |              |                   |
|--------------|-------------------|
| ① 大手民間衛星放送会社 | I P 電話システム及びLAN構築 |
| ② 医療関係業      | I P 電話システム機器増設    |
| ③ 中規模総合広告代理店 | I P 電話システム機器増設    |
| ④ 営業代行企業     | I P 電話システム機器増設    |



# 事業環境と今期の経営戦略

## 市場環境

## 世界経済

米国のサブプライムローン問題を引きがねとする  
100年に一度の世界的な金融危機

## 国内経済

製造業・非製造業ともに業況判断が悪化  
完全失業率・有効求人倍率ともに悪化 個人消費の低迷

企業 ⇒ IT投資計画の見送り・減少

## 業界環境

## ●情報サービス業界の成長率鈍化

経済産業省「特定サービス産業動態統計・平成21年2月分（速報）」

09年予測、国内IT市場規模は6年ぶりのマイナス成長

IDCジャパン 国内産業分野別、企業規模別のIT市場予測 2009.4.1発表

## ●デジタル新国家戦略による日本経済の再生

3年間で3兆円の追加投資及び約50万人の雇用創出（内閣官房IT担当室2009年3月25日に公表）

→当社にとって売上拡大の期待と捉え、基本戦略策定中

## ●当社の業界見通し

本格的な回復はユーザ企業の業況が回復基調になり、少なくとも半年から1年後

## ●主要顧客によるグループ内製化、パートナー会社の囲い込み

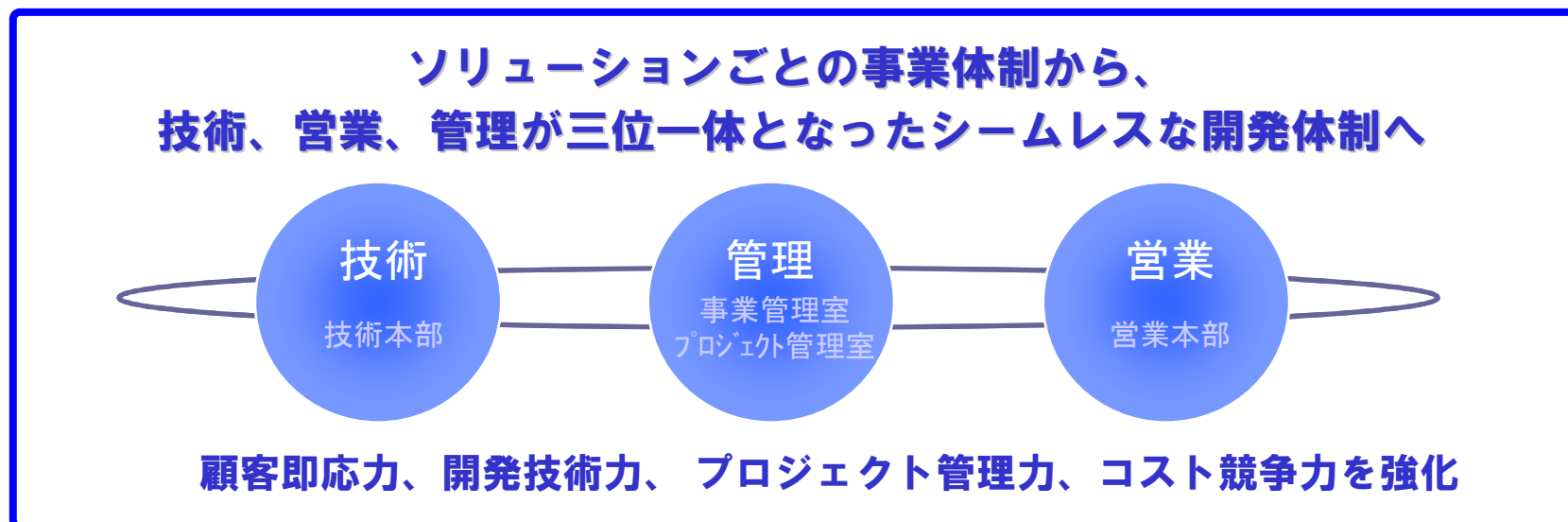
→当社は長年の実績により、五大顧客のいずれにおいても「重要パートナー会社」の位置付け・評価を得ている

→開発案件は比較的潤沢

→コスト削減圧力は高まる



組織改編による三位一体のシームレスな開発体制で、  
経営課題を克服し、持続的に高い収益をあげられる企業体質へ



### 経営の迅速化

- ・ 厳しい事業環境
- ・ 損益の悪化
- ・ 品質の向上

前期後半からの経営課題を克服

持続的に高い収益を上げられる企業体質へ



## 組織改編による体制の強化

(1/2)

### 技術部門の統合

3事業本部制を統合し、シームレスな開発体制を構築することでコスト競争力を保持しつつ多分野にわたる業種・業務ノウハウや開発技術を組み合わせるソリューションを構築できる技術力の強化

### 営業部門の統合

3事業本部を統合し、顧客の声に即応しつつ顧客の問題点を解決する提案を行える営業力、顧客対応力、提案力の強化

ビジネスソリューション事業本部

ITソリューション事業本部

keyCOMPASS事業本部

### シームレスな体制を構築

技術本部

営業本部

事業管理室

## 組織改編による体制の強化

(2/2)

### 管理部門の強化

#### ■ プロジェクト管理室におけるプロジェクト支援体制、生産性・品質向上活動の強化

前期において損益悪化プロジェクトが発生

- ・ 見積誤り、開発体制の不備、最新技術に関するスキル不足等  
→問題プロジェクトの監視強化により大規模な赤字プロジェクトの再発防止
- ・ 新規海外ソフトウェア会社活用で問題が発生  
→当社SEが現地へ赴き、品質向上等徹底指導

#### ■ 事業管理部門の統合

- ・ 製造間接費および、一般管理費の抑制
- ・ プロジェクトにおける原価管理および、採算管理を強化
- ・ グループ内製化、情報セキュリティ重視、請負適正化等の流れを請け、重要性の増大する協力会社管理を強化

**安定分野****社会インフラ分野の情報システム構築の積極的アプローチ**

官公庁、通信、放送、運輸といった当社が得意とする社会インフラ分野へ積極的にアプローチ

**有望分野****独自に培ってきたソリューション投入の積極的展開**

医療、知的財産といった分野へのパッケージをベースとしたソリューション投入を積極的に推進  
自社パッケージSaaSの展開

**ERP事業領域の拡大**

当社が得意とする販売管理、生産管理、財務会計などに加え、クレヴァシステムズが得意とする人事・給与を組み合わせる顧客に提供

**成長分野****経営目標達成のための解決策を提示するコンサルティングサービスを提供**

- ◇ **経営とIT統合ソリューション**  
経営戦略の立案、BPM (Business Process Management)、EA (Enterprise Architecture) 等の業務プロセス再構築や情報システムの戦略の立案
- ◇ **情報セキュリティ・ソリューション**  
情報漏洩防止のための「ハイブリッド・シンクライアント」
- ◇ **ユビキタス・ソリューション**  
様々なIP携帯端末やアプリケーションを駆使

**SaaS:** ソフトウェアの機能のうち、ユーザが必要とするものだけをサービスとして配布し利用できるようなソフトウェアの配布形態。ユーザは必要な機能のみを必要なときに利用でき、利用する機能に応じた分だけの料金を支払う。サービス型ソフトウェアとも呼ばれる

## ■ 厳しい環境下における売上・利益の確保

### 売上

- ・ 主要顧客の取引深耕、事業の連携強化
- ・ keyCOMPASS事業を通じた新規顧客開拓

### コスト削減

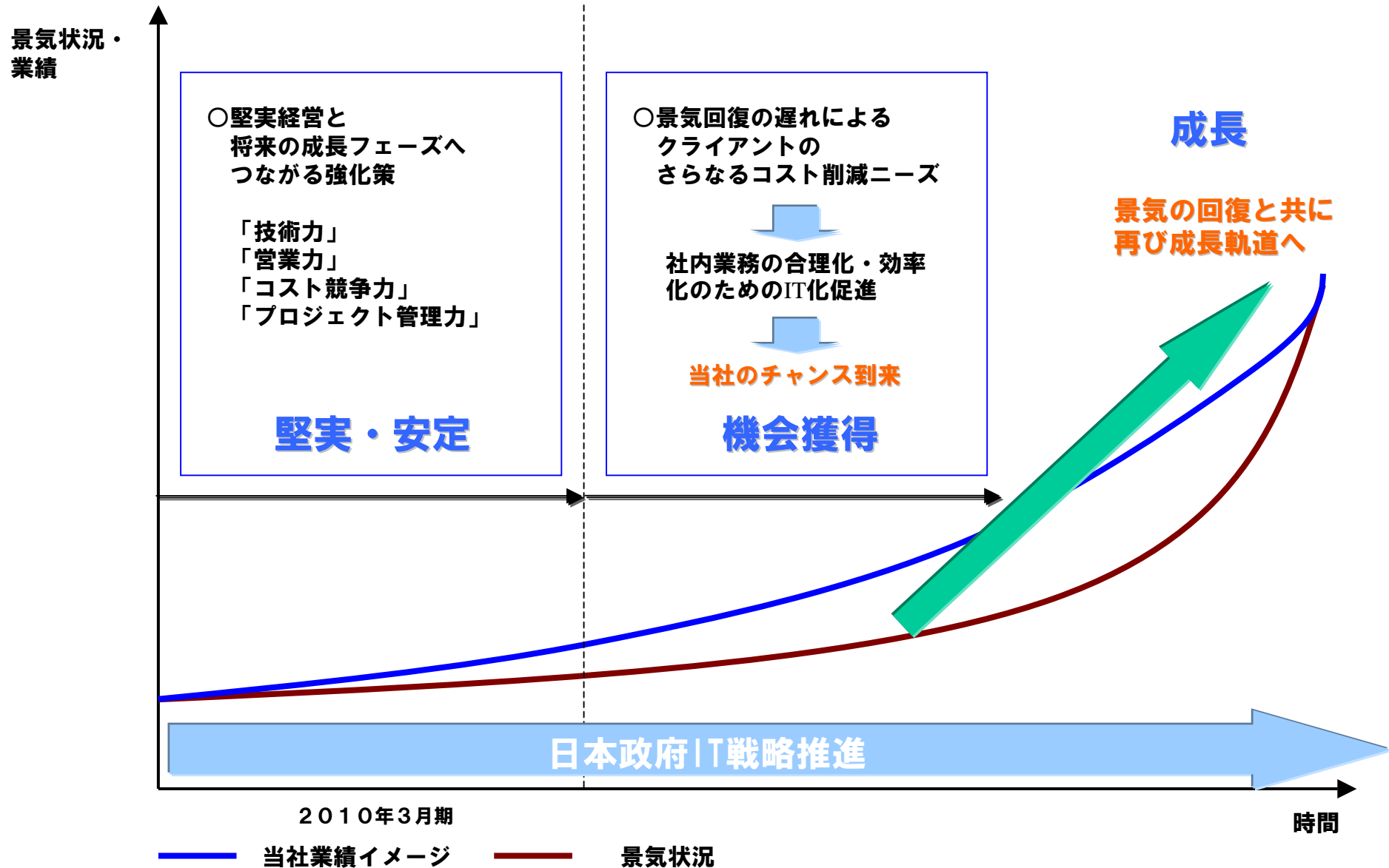
- ・ 開発コストの削減  
→ オフショア開発の活用拡大、パートナー政策
- ・ 販管費の抑制

## ■ 成長へ向けた基盤整備

- ・ 中期経営計画“ダッシュ24”の施策を継続して推進

- ・ 飛躍への基盤整備
- ・ ビジネスモデル(keyCOMPASS)の確立
- ・ 強い現場作りを通じた3S+Sの追求
- ・ 上場企業としてさらなる成長

\*3S+S :specialty, Simple, Safety+Speed





## 通期業績予想・配当方針



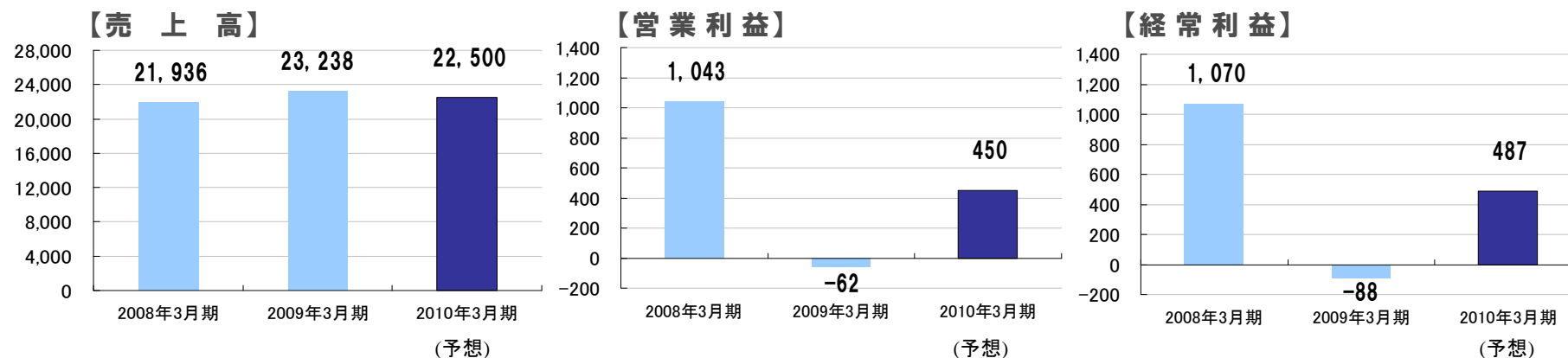
前期比 売上高ほぼ横ばい、営業利益5.1億円増の見込み

■ 通期業績予想 (単位：百万円/%)

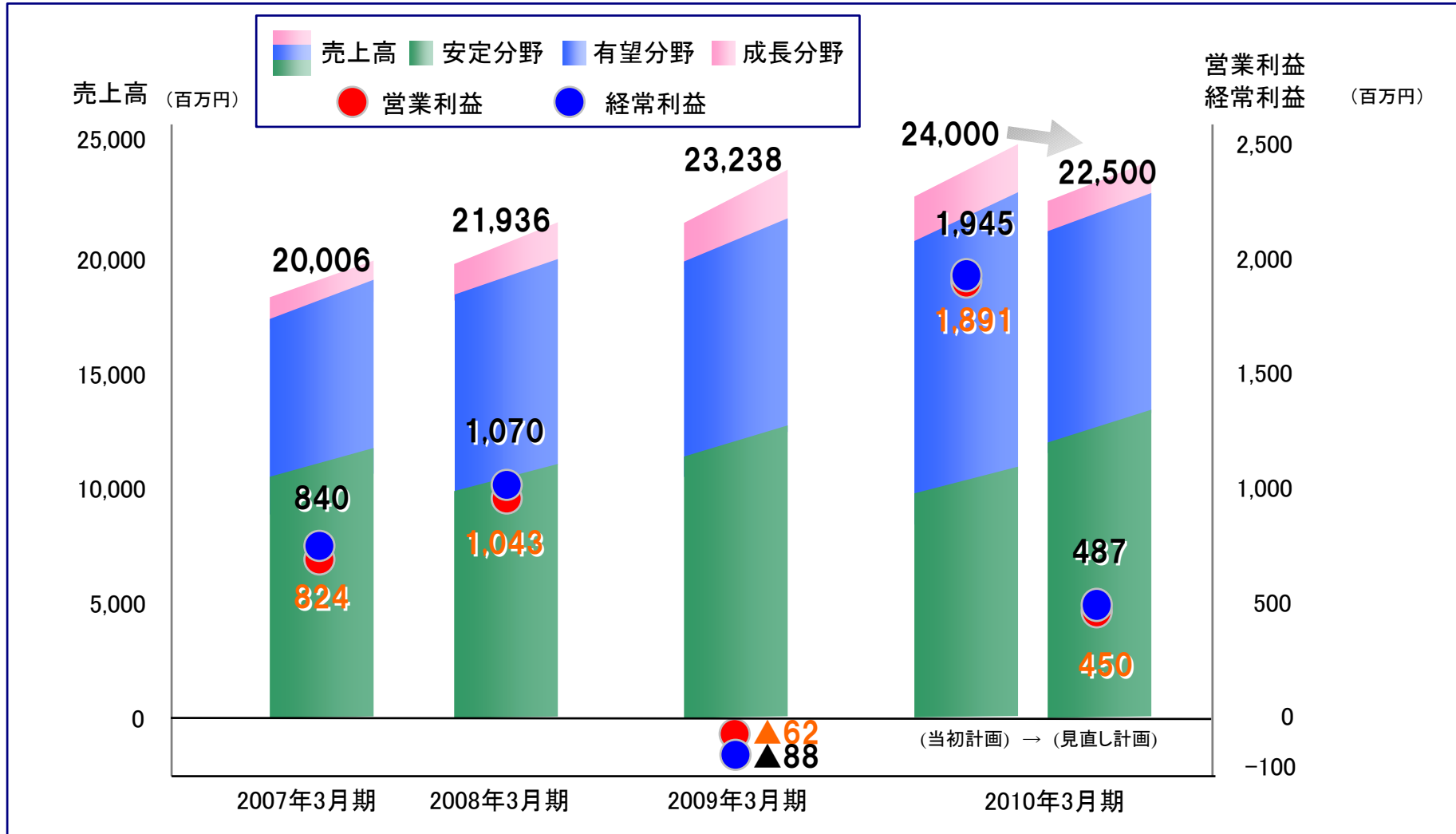
	第43期 平成20年(2008年)3月期			第44期 平成21年(2009年)3月期			第45期 平成22年(2010年)3月期		
	実績		前期比	実績		前期比	予想		前期比
	金額	百分比		金額	百分比		金額	百分比	
売上高	21,936	100.0%	9.6%	23,238	100.0%	5.9%	22,500	100.0%	3.2%
売上総利益	4,152	18.9%	12.1%	3,728	16.0%	-10.2%	4,250	18.9%	14.0%
営業利益	1,043	4.8%	26.6%	-62	-0.3%	—	450	2.0%	—
経常利益	1,070	4.9%	27.3%	-88	-0.4%	—	487	2.2%	—
当期純利益	603	2.8%	10.0%	-404	-1.8%	—	520	2.3%	—

1株当たり純利益金額(円)	66.29	-44.39	57.08
---------------	-------	--------	-------

■ 業績推移 (単位：百万円)

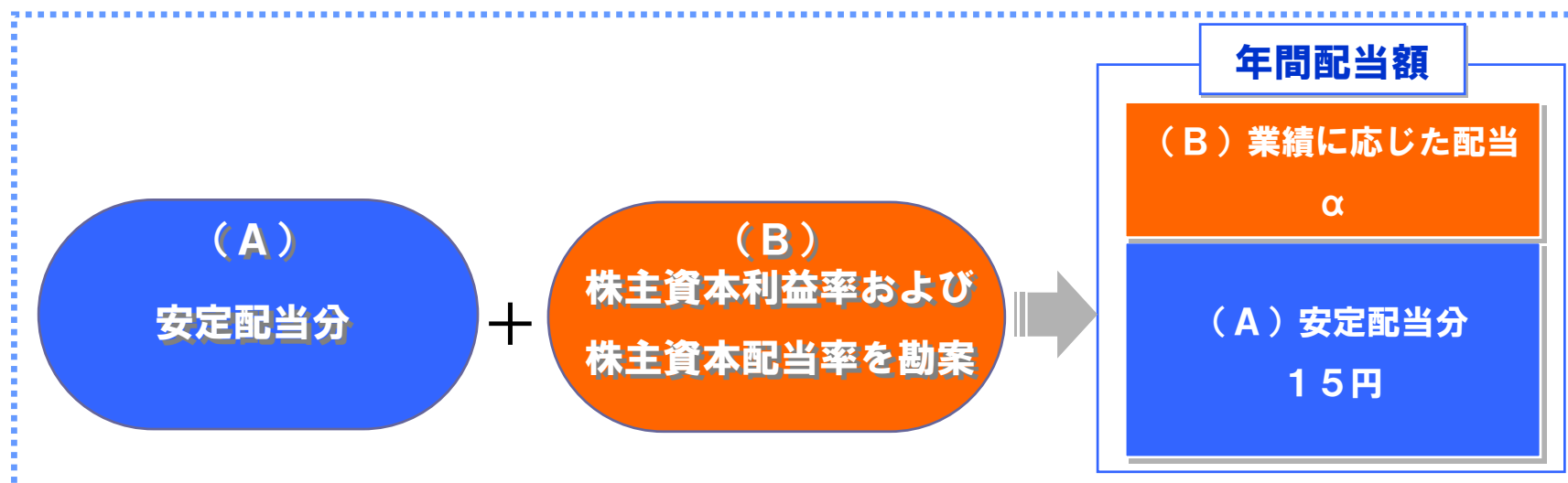


中期経営計画 ダッシュ24



## 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。

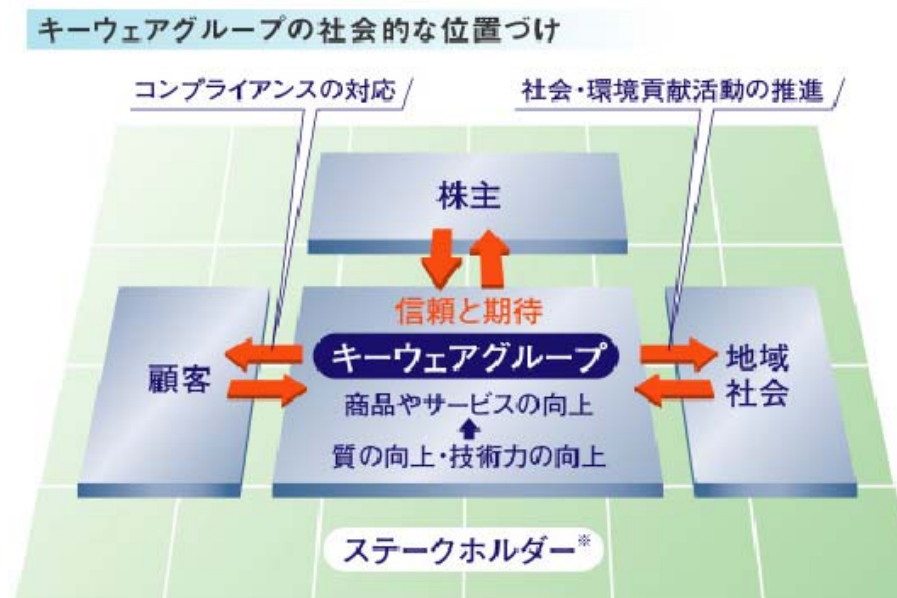


※株主資本配当率 (Dividend On Equity)

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。



※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。



# トピックス



## 平成20年度東証上場会社表彰ディスクロージャー新人賞受賞

当社は東京証券取引所におけるディスクロージャー新人賞を受賞しました。



### 評価のポイント

○決算短信では特定の取引先の依存度に関して、売上上位5社への前・今年度の売上高及び全体に占める比率を開示するなど、事業に関するリスクを詳細に説明している。

○株主通信では、中期経営計画とその進捗状況について分かりやすく纏められている。自社ホームページでは、英語サイトを開設し、決算説明会の動画配信を行っている。また会社の強みに関する説明が充実している。

今後とも正確かつ公平でタイムリーな情報開示に努め、よりいっそう投資家の皆様のご期待に応えていきます。



**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。



# 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	<p>代表取締役会長 八反田 博</p> <p>代表取締役社長 中島 哲二</p>
設立	1965年5月
資本金	17億37百万円 (2009年3月末現在)
売上高	232億38百万円 (2009年3月期・連結)
従業員数	1,354名 (2009年3月末現在・連結)
主要法人株主	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本電気株式会社 (35.02%)</li> <li>・三菱商事株式会社 ( 2.96%)</li> <li>・株式会社ジェイアール東日本情報システム ( 2.63%)</li> <li>・日本ヒューレット・パカード株式会社 ( 2.63%)</li> </ul> <p>(2009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 株式会社 クレヴァシステムズ</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  
・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 ・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
- 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

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

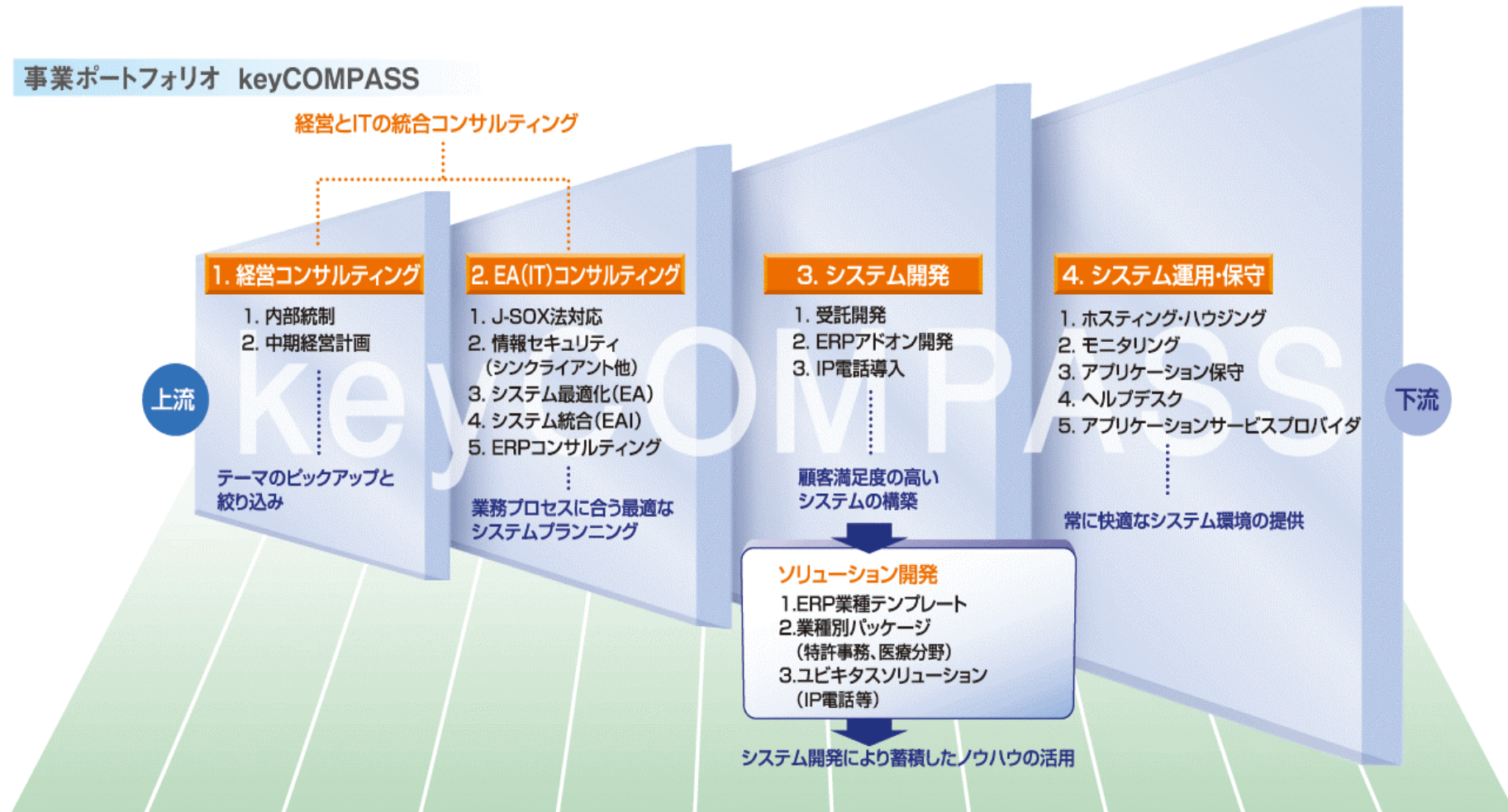


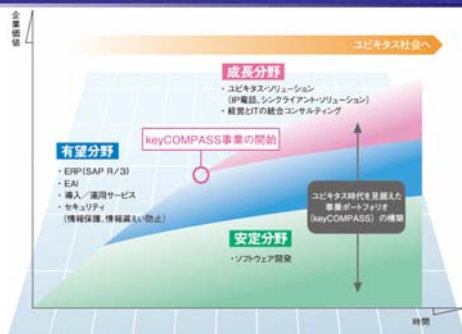
EAI: Enterprise Application Integrationの略。既存システムを有効活用した「全体最適化」のためのトータルソリューション。  
 ERP: Enterprise Resource Planningの略。統合業務パッケージと呼ばれ、受注・販売管理、在庫管理、生産管理、会計といった企業の基幹業務をサポートする情報システムパッケージ。  
 SCM: Supply Chain Managementの略。企業活動の管理手法の一つ。取引先との間の受発注、資材の調達から在庫管理、製品の配送まで、いわば事業活動の川上から川下までをコンピュータを使って総合的に管理することで余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





## 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

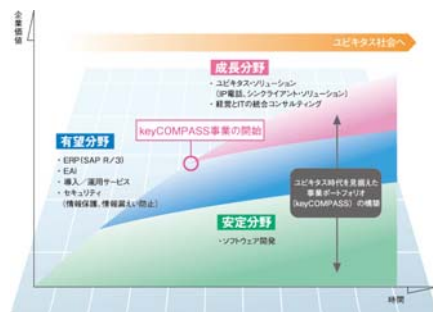
ネットワーク事業者の  
顧客管理業務

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

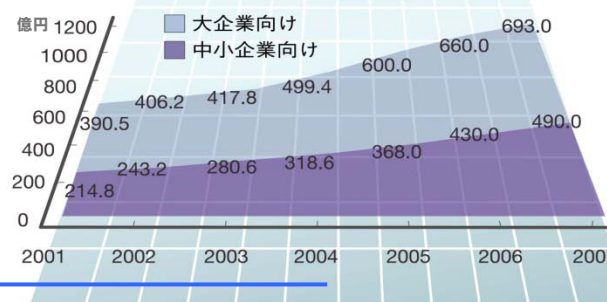
ERPで46%の日本国内ライセンス売上高シェアを持つSAPジャパンと強力な協業体制

- ・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



出所: 矢野経済研究所 2004年3月

### 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

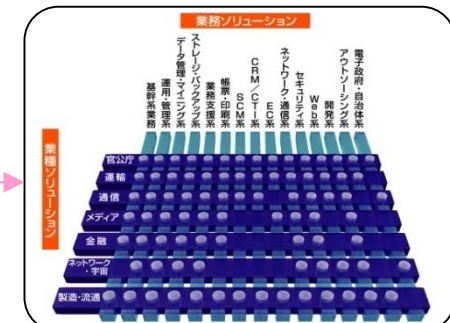
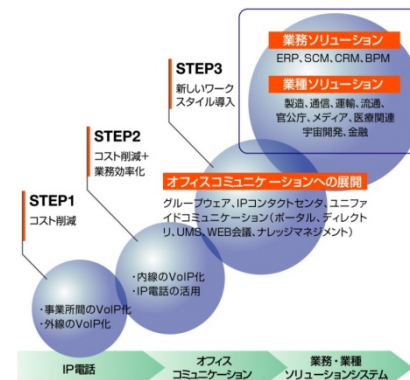
業務の効率化や知的生産性向上、意思決定の迅速化の実現といった企業ニーズ、そして総務省の指導の下2007年にアナログ電話網からIP電話網への移行の方針を受け、NECのIP電話システム「UNIVERGE」(ユニバージュ)とのパートナー契約を締結いたしました。当社内にIP電話を販売するkeyCOMPASS事業本部を設置することにより、ソリューション製品の開発・販売面でのコラボレーション型のマーケティング活動・ITソリューション開発を実施しております。

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。