

2010年3月期 決算説明会資料

キーウェアソリューションズ株式会社

(東証2部 3799)



ユビキタス社会の扉を開く鍵

※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
◆ 2010年3月期連結決算概要	P2	◆2011年3月期 通期業績予想・株主還元	P18
業績ハイライト	P3	通期業績予想	P19
業績のポイント	P4	株主還元	P21
事業区分別業績推移	P5	CSR(社会貢献活動への取組み)	P22
事業区分別業績のポイント	P6	企業コンセプト	P23
顧客区分別業績推移	P7		
業績 要因分析	P8	◆参考資料	P25
BSハイライト	P9	会社概要	P26
CFハイライト 主な指標	P10	企業理念	P27
第4四半期 TOPICS	P11	沿革	P28
		事業内容	P29
◆事業環境と今後の経営戦略	P12	用語解説	P34
市場動向 (市場環境、業界動向)	P13		
今期の経営戦略	P14		
成長戦略	P15		
今後の取組みについて	P17		

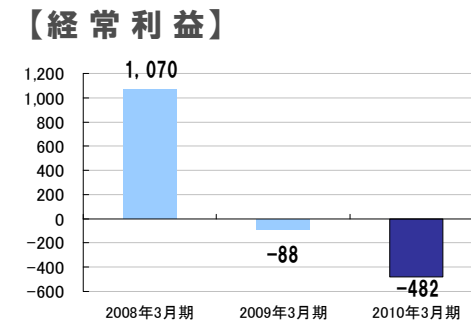
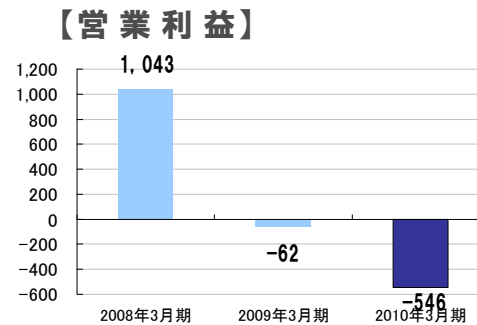
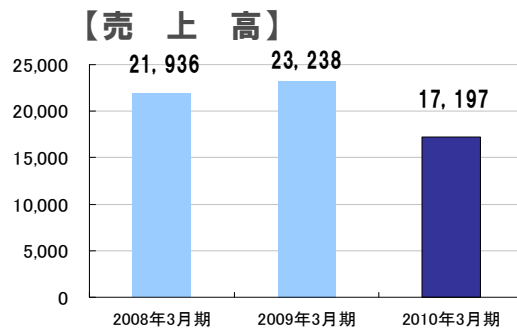


2010年3月期連結決算概要

■ 連結損益計算書概要 (単位：百万円/%)

項目	平成20年(2008年)3月期		平成21年(2009年)3月期		平成22年(2010年)3月期	
	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比
売上高	21,936	9.6%	23,238	5.9%	17,197	-26.0%
売上原価	17,784	9.1%	19,510	9.7%	14,663	-24.8%
売上総利益	4,152	12.1%	3,728	-10.2%	2,534	-32.0%
販管費	3,108	7.9%	3,791	22.0%	3,080	-18.7%
営業利益	1,043	26.6%	-62	—	-546	—
経常利益	1,070	27.3%	-88	—	-482	—
当期純利益	603	10.0%	-404	—	-854	—

■ 業績推移 (単位：百万円)





売上

自治体や企業のIT投資抑制が継続し、前年同期比減収

損益

下期以降、徹底したコスト圧縮効果により収益を改善するも、売上高、受注量の大幅な減少に伴う稼働率の低下等の影響を払拭できず、前年同期比減益

売上高

(単位：百万円/%)

事業区分	平成20年(2008年)3月期			平成21年(2009年)3月期			平成22年(2009年)3月期		
	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比
システム開発	11,951	54.5%	-8.0%	12,377	53.3%	3.6%	9,915	57.7%	-19.9%
総合サービス	9,984	45.5%	42.3%	10,861	46.7%	8.8%	7,281	42.3%	-33.0%
計	21,936	100.0%	9.6%	23,238	100.0%	5.9%	17,197	100.0%	-26.0%

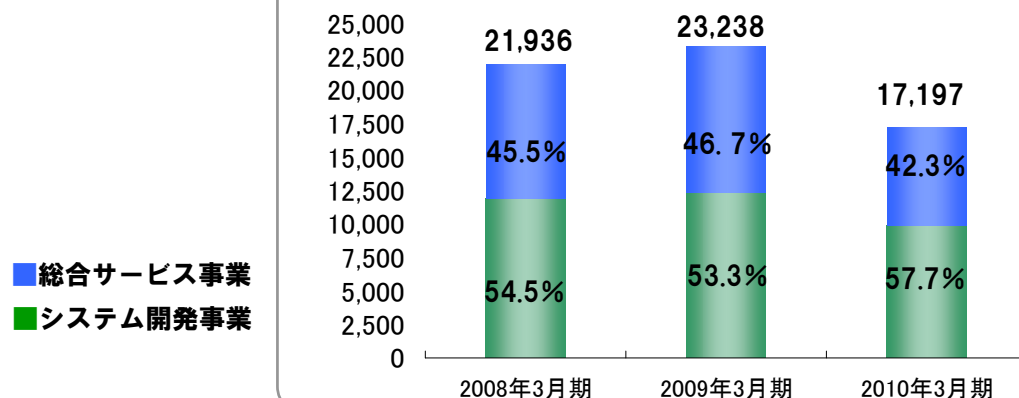
売上総利益

(単位：百万円/%)

事業区分	平成20年(2008年)3月期				平成21年(2009年)3月期				平成22年(2010年)3月期			
	実績	構成比	前期比	利益率	実績	構成比	前期比	利益率	実績	構成比	前期比	利益率
システム開発	2,303	55.5%	4.4%	19.3%	1,847	49.6%	-19.8%	14.9%	1,299	51.3%	-29.7%	13.1%
総合サービス	1,848	44.5%	23.4%	18.5%	1,879	50.4%	1.7%	17.3%	1,234	48.7%	-34.3%	17.0%
計	4,152	100.0%	12.1%	-	3,728	100.0%	-10.2%	-	2,534	100.0%	-32.0%	14.7%

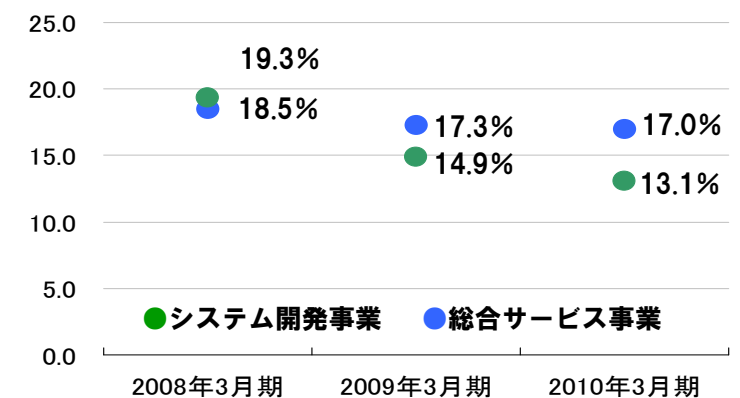
業績推移

(単位：百万円/%)



売上総利益率

(単位：%)



システム開発事業

- **通信業務系**
 - ：好調な新規開拓
→ 前年を上回る受注を獲得
- **官庁向けシステム開発**
 - ：継続案件を確保
- **金融、メディア系、医療、航空宇宙系、ネットワーク監視業務向けシステム開発**
 - ：新規案件の受注獲得を積極的に推進も軟調に推移

総合サービス事業

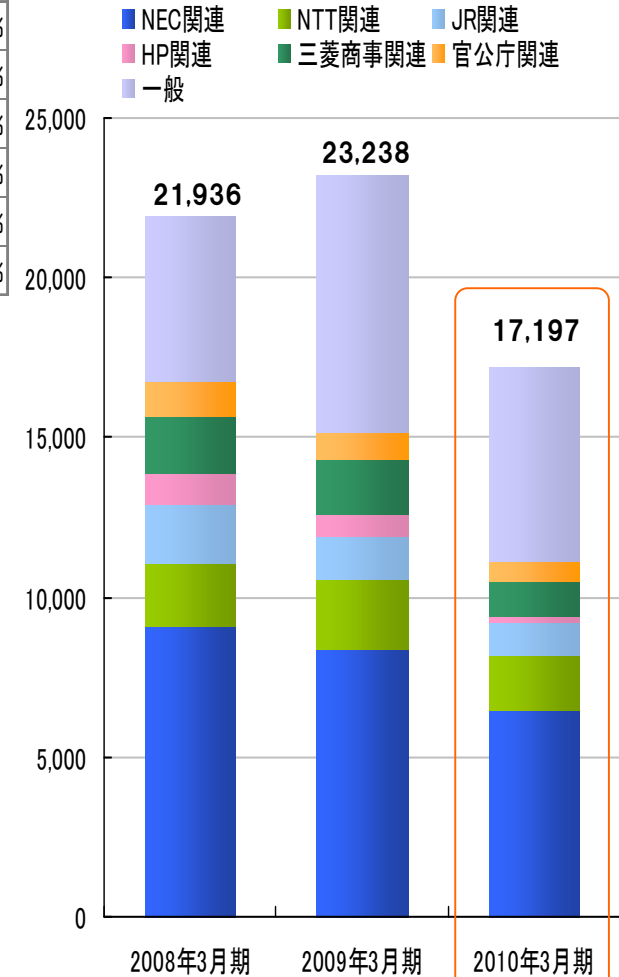
- **インフラ構築事業**
 - ：前年を上回る受注を獲得
- **運輸系のSI案件、ERP事業
keyCOMPASS事業**
 - ：継続案件を確保するものの、IT投資抑制の影響から、新規案件が軟調に推移

■ 売上高 (単位：百万円/%)

顧客区分	平成20年(2008年)3月期			平成21年(2009年)3月期			平成22年(2010年)3月期		
	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比
NEC関連	9,107	41.5%	21.5%	8,349	35.9%	-8.3%	6,488	37.7%	-22.3%
NTT関連	1,962	8.9%	-16.6%	2,197	9.5%	12.0%	1,715	10.0%	-21.9%
JR関連	1,830	8.3%	2.1%	1,331	5.7%	-27.2%	1,019	5.9%	-23.4%
HP関連	1,004	4.6%	-24.0%	707	3.0%	-29.6%	159	0.9%	-77.5%
三菱商事関連	1,745	8.0%	36.9%	1,726	7.4%	-1.0%	1,115	6.5%	-35.4%
官公庁関連※	1,096	5.0%	119.2%	846	3.6%	-22.8%	636	3.7%	-24.8%
一般	5,189	23.7%	-1.5%	8,078	34.8%	55.7%	6,062	35.3%	-25.0%
総合計	21,936	100.0%	9.6%	23,238	100.0%	5.9%	17,197	100.0%	-26.0%

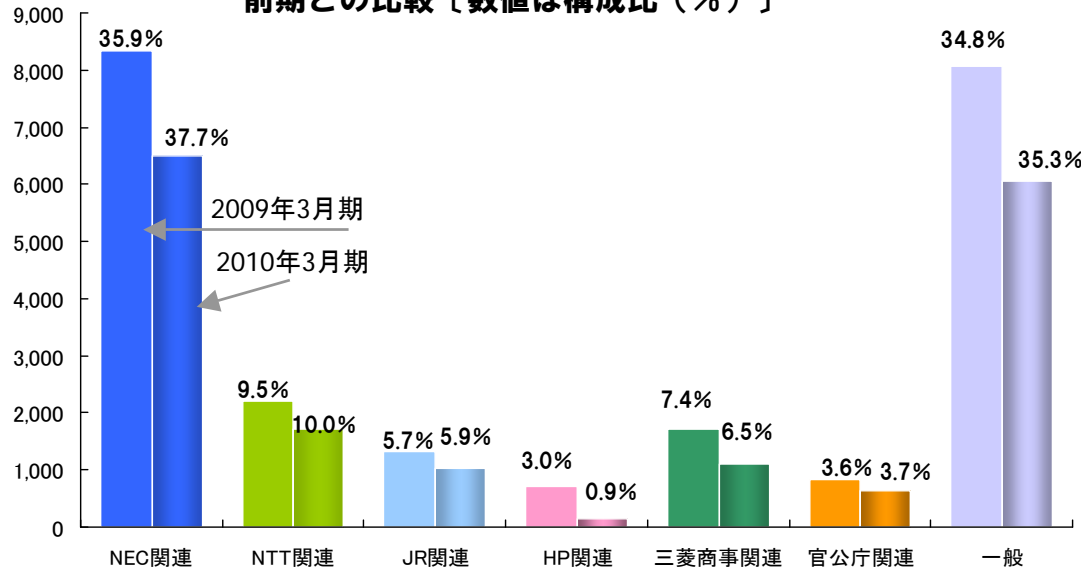
※官公庁関連とは・・・政府機関、役所、独立行政法人、学校関係、電力・ガス会社関係 等

■ 業績推移 (単位：百万円)



(単位：百万円)

前期との比較 [数値は構成比(%)]

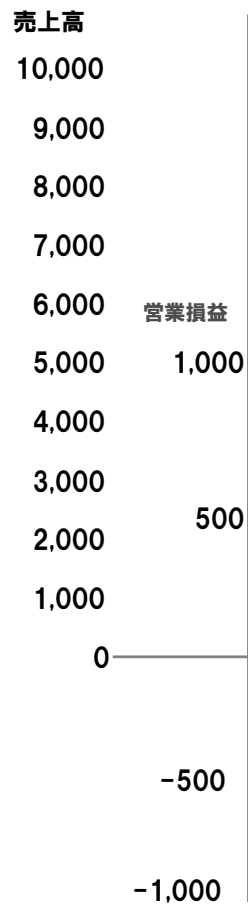


第3四半期以降、利益率改善により営業利益を確保

上期業績と要因分析

下期業績と業績予想との差異要因分析

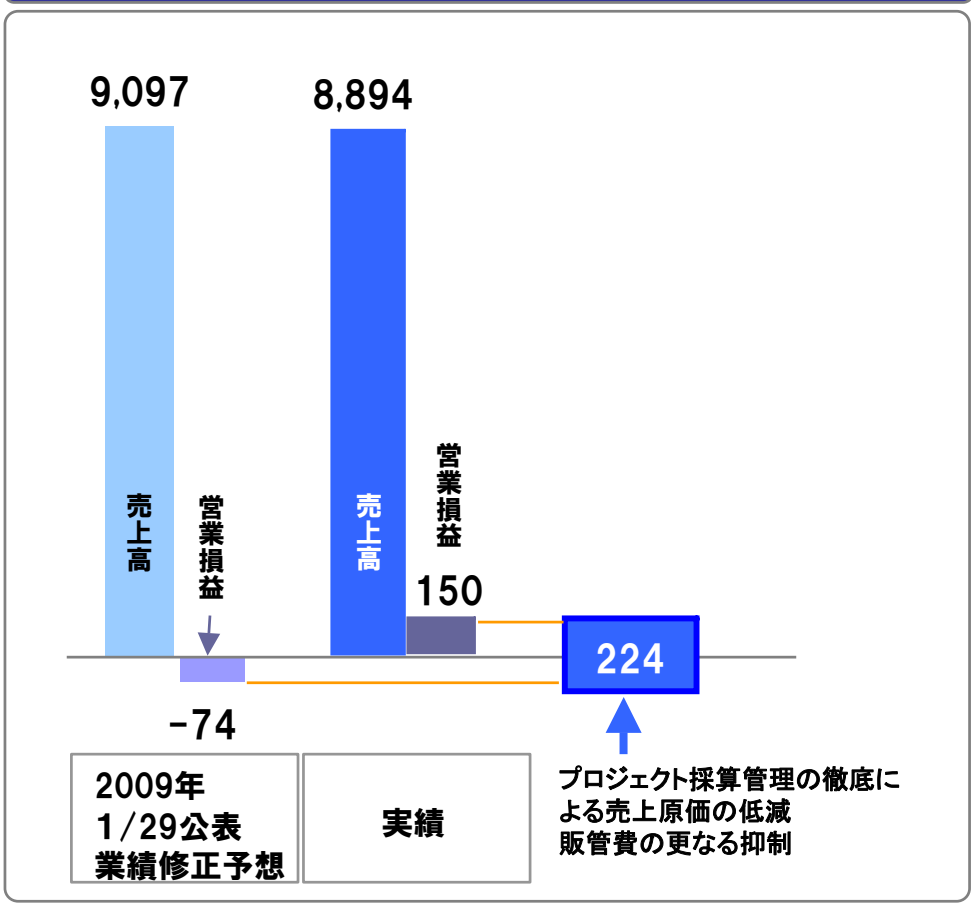
(単位:百万円)



上期(4月~9月)

- 主な要因**
- 【プラス要因】
 - 売上原価の低減および販管費の抑制
 - 【マイナス要因】
 - 売上減少に伴う利益の減少および、利益率、稼働率の低下
 - 不採算プロジェクトによる最終処理費用など

下期(10月~3月)



■ 連結貸借対照表概要 (単位：百万円/%)

項目	決算期	平成21年(2009年)3月期			平成21年(2009年)9月期			平成22年(2010年)3月期		
		実績	構成比	20年9月期比	実績	構成比	21年3月期比	実績	構成比	21年9月期比
資産合計		11,075	100.0%	-6.0%	9,692	100.0%	-12.5%	9,290	100.0%	-4.1%
	流動資産	6,386	57.7%	-9.4%	4,964	51.2%	-22.3%	4,549	49.0%	-8.4%
	固定資産	4,688	42.3%	-1.0%	4,727	48.8%	0.8%	4,740	51.0%	0.3%
負債		3,462	31.3%	-12.6%	2,878	29.7%	-16.9%	2,654	28.6%	-7.8%
	流動負債	2,248	20.3%	-41.3%	1,809	18.7%	-19.5%	1,730	18.6%	-4.4%
	固定負債	1,214	11.0%	833.8%	1,069	11.0%	-11.9%	924	10.0%	-13.6%
純資産		7,612	68.7%	-2.7%	6,813	70.3%	-10.5%	6,636	71.4%	-2.6%
	資本金	1,737	15.7%	-	1,737	17.9%	-	1,737	18.7%	-
	資本剰余金	507	4.6%	-	507	5.2%	-	507	5.4%	-
	利益剰余金	5,376	48.5%	-4.4%	4,570	47.2%	-15.0%	4,384	47.2%	-4.1%
	その他	-8	-0.1%	81.8%	-1	0.0%	81.1%	7	0.1%	-
負債・純資産合計		11,075	100.0%	-6.0%	9,692	100.0%	-12.5%	9,290	100.0%	-4.1%

項目別 コメント	流動資産残高		流動負債残高		純資産残高	
	<p>主な減少要因は、現金及び預金の減少、受取手形及び売掛金の減少、たな卸資産の減少。</p>		<p>主な減少要因は、支払手形および買掛金の減少、1年以内返済予定の長期借入金の返済。</p>		<p>主な減少要因は、利益剰余金の減少。</p>	
	固定資産残高		固定負債残高			
	<p>主な増減要因は、投資有価証券の取得による増加、のれんの償却および長期性預金の払戻による減少。</p>		<p>主な減少要因は、長期借入金の返済。</p>			

■ 連結キャッシュ・フロー計算書概要 (単位：百万円)

項目	平成20年(2008年)3月期		平成21年(2009年)3月期		平成22年(2010年)3月期	
	実績	増減額	実績	増減額	実績	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	-137	-59	1,985	2,122	446	-1,539
投資活動によるキャッシュ・フロー	-196	-423	-539	-735	-324	215
財務活動によるキャッシュ・フロー	118	-248	-793	-911	-681	111
計	-216	-732	653	869	-559	-1,212
現金及び現金同等物期末残高	1,009	-216	1,662	653	1,103	-559

項目別コメント
<p>【営業活動によるキャッシュ・フロー】 税金等調整前当期純損失(836百万円)、仕入債務の減少(303百万円)などがあったものの、減価償却費の計上(161百万円)、売上債権の減少(1,044百万円)、たな卸資産の減少(215百万円)などにより446百万円増加。</p>
<p>【投資活動によるキャッシュ・フロー】 定期預金の払戻による収入(100百万円)などがあったものの、無形固定資産の取得による支出(153百万円)、投資有価証券の取得による支出(242百万円)、などにより324百万円減少。</p>
<p>【財務活動によるキャッシュ・フロー】 長期借入金の返済による支出(545百万円)、配当金の支払(136百万円)により681百万円減少。</p>

■ 主な指標

項目	平成20年(2008年)3月期		平成21年(2009年)3月期		平成22年(2010年)3月期	
	実績	増減額/%	実績	増減額/%	実績	増減額/%
1株当たり純資産(円)	897.43	40.49	835.63	-61.80	728.48	-107.15
1株当たり純利益(円)	66.29	3.20	-44.39	-110.68	-93.85	-49.46
自己資本比率(%)	70.4%	0.2%	68.7%	-1.7%	71.4%	2.7%

項目別コメント
<p>自己資本比率は、70%台へ上昇。</p>

TOPICS 1 独立行政法人向けネットワークシステム更改を落札

事業部、グループ会社間の垣根を越え、得意分野を担当することにより、シームレスな体制を構築し、大規模な案件を受注

TOPICS 2 次世代ビジネスプラットフォーム「Biz ∫（ビズインテグラル）」の提供開始

(株)NTTデータビズインテグラル、(株)NTTデータイントラマートと次世代ビジネスプラットフォーム「Biz ∫（ビズインテグラル）」のパートナー契約を締結

TOPICS 3 共同利用型のテレワーク基盤を行政へ導入

当社のハイブリッドシンクライアントソリューションをもとに、埼玉県入間郡毛呂山町にて、行政、民間を問わず共同で利用可能な共同利用型のテレワーク基盤を導入。

独自設備の整備が困難な企業・団体においても、専用のシンクライアント端末が要らず、既存の端末でアプリケーションを利用でき、これにより、育児をしながらテレワーク環境で仕事をすることもでき、ICTを活用した新しいサービスとして行政から注目を集めています。

＊毛呂山町は、総務省の地域ICT利活用推進交付金を受け導入。
本導入を足がかりに他の行政への営業展開を強化



事業環境と今後の経営戦略

市場環境

〔世界経済〕 新興国の需要増による回復の兆しはみえるものの、先行き不透明な状況が継続

〔国内経済〕 景気の持ち直し傾向にあり2番底の懸念は薄らぐものの、本格的な回復には至らず



業界環境

企業 ⇒ IT投資抑制を継続

本格的な回復は、ユーザー企業の業況回復後

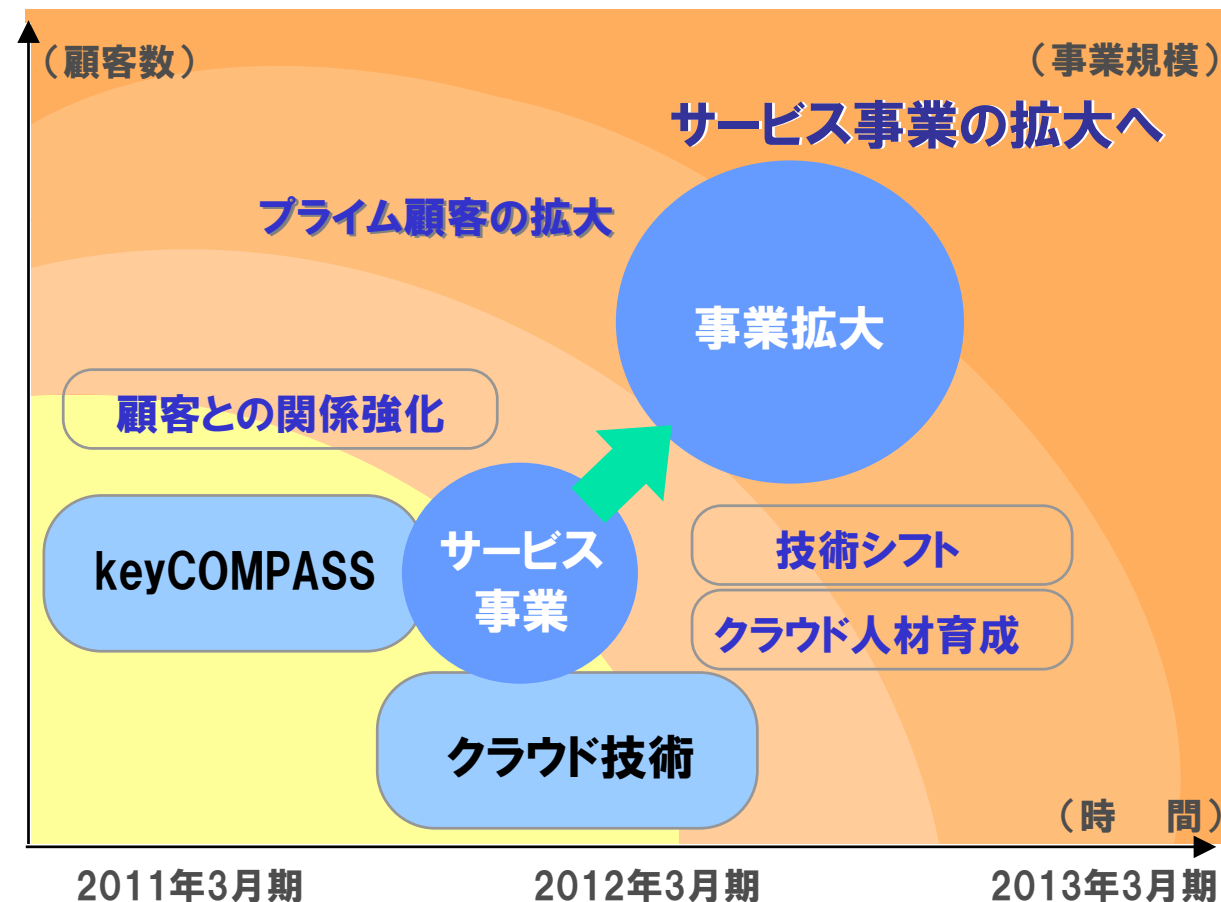
- 情報サービス業界 : 前年比-5%程度の厳しい状況が継続すると予想される
- 当社の業界見通し : 今期も前期並に厳しい環境となることが予想される
- ユーザー企業の状況 : 依然IT投資抑制は継続しているものの、社内業務の効率化、合理化、社内インフラの整備から経営戦略実現のためのITを駆使した経営を求めている

持続的に高い収益を上げられる企業体質へ

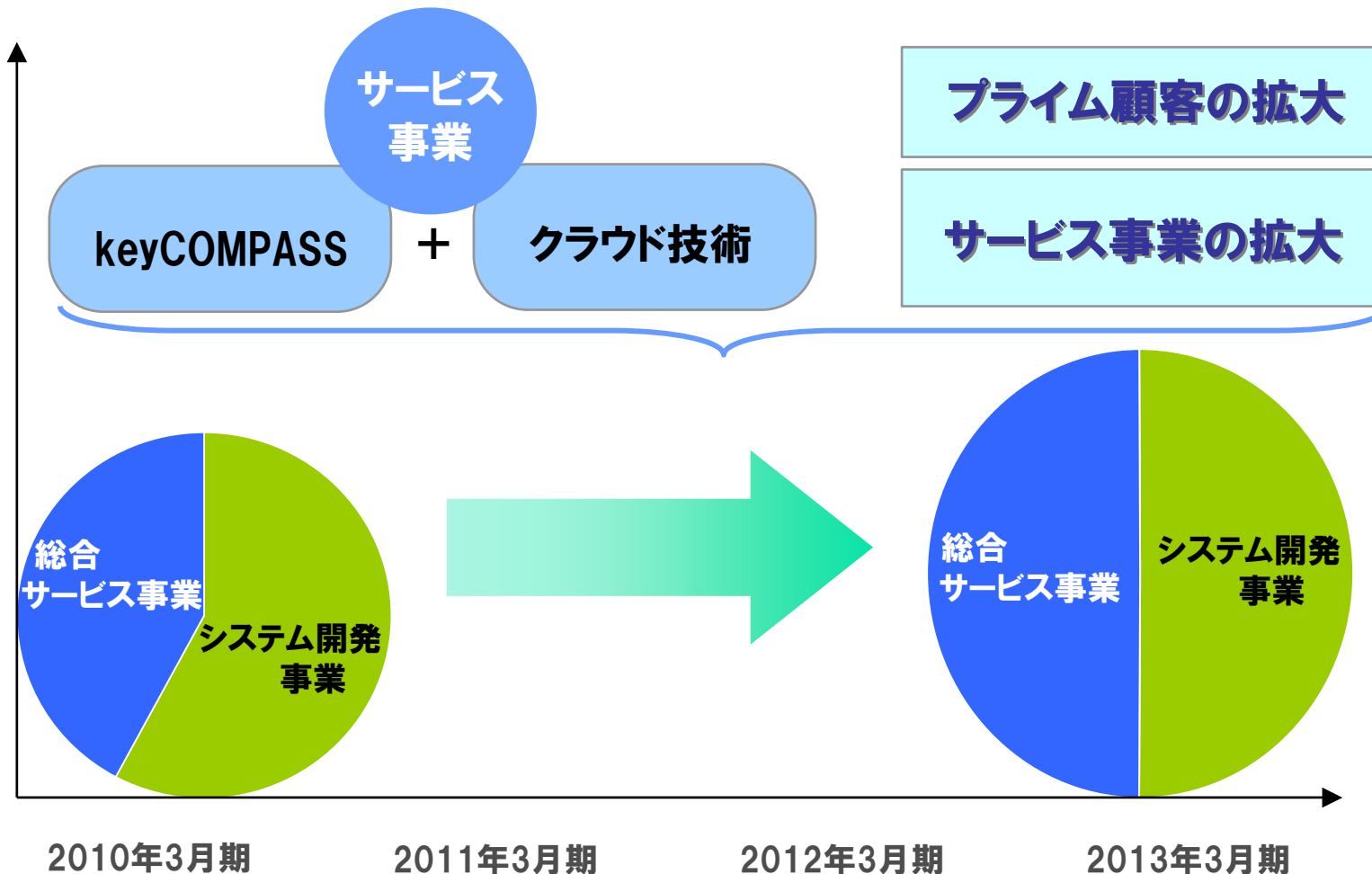
事業構造改革を実行し、
持続的に高い収益を上げられる企業体質への転換の
足がかりとして、今期は最終利益5億円の計上を見込む

- 前期損失要因であるプロジェクト管理を徹底
- 人員の合理化を行い、収益性の向上をはかる
- 総合サービス事業を強化

keyCOMPASS による顧客との関係強化とクラウド技術による
人材育成、技術シフトを行い、顧客数増加とサービス事業の
拡大をはかります



顧客数増加とサービス事業の拡大により
収益性の向上、企業価値の増大をはかります



顧客満足の上

- ・ 品質向上
- ・ 技術習得の強化
- ・ クラウド関連人材の育成

新規ビジネス展開

- 監視制御向けパッケージ「OpenMonitor」を中核とした公共インフラシステム関連事業を展開
- 当社の多業種向け構築実績を活かし、中期的に主力事業となりうる事業を創出すべく事業部を横断したタスクフォースを立ち上げ、クラウド関連の事業を強化
- パブリック・クラウド・プラットフォームを利用した新たなクラウドパイロットプロジェクトをスタート
(詳細今後リリース予定)

プライム顧客獲得を強化

新規の製品・サービスの提供による経営とITの統合コンサルティングサービスをスピーディに展開

【製品・サービス戦略】

- 1 基幹系システム構築サービス : 販売管理システム ◇ Biz J (ビズ インテグラル)
- 2 情報系システム構築サービス : CRM ◇ Microsoft Dynamics CRM
- 3 セキュリティ、コスト削減 : GO-Global、仮想化 ◇ ハイブリッド・シンクライアント モバイル アクセスキー



2011年3月期 通期業績予想・株主還元

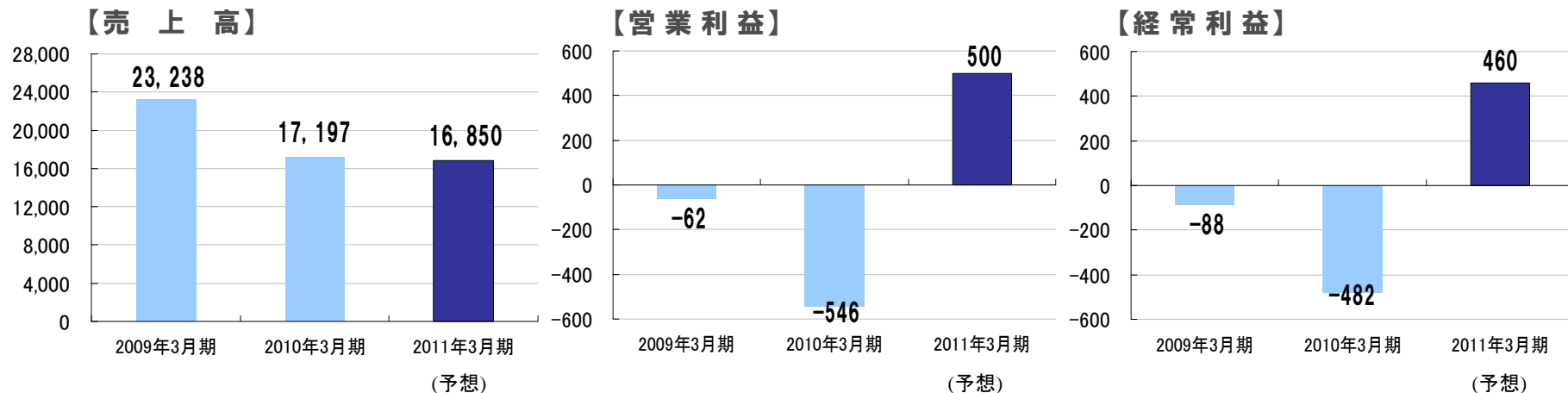
前期比減収も原価、販管費の圧縮に努め黒字化

■ 通期業績予想 (単位：百万円/%)

項目	決算期	平成21年(2009年)3月期			平成22年(2010年)3月期			平成23年(2011年)3月期		
		実績	構成比	前期比	実績	構成比	前期比	予想	構成比	前期比
売上高		23,238	100.0%	5.9%	17,197	100.0%	-26.0%	16,850	100.0%	-2.0%
売上総利益		3,728	16.0%	-10.2%	2,534	14.7%	-32.0%	3,590	21.3%	41.7%
営業利益		-62	-0.3%	—	-546	-3.2%	—	500	3.0%	—
経常利益		-88	-0.4%	—	-482	-2.8%	—	460	2.7%	—
当期純利益		-404	-1.8%	—	-854	-5.0%	—	514	3.1%	—

1株当たり純利益金額	-44.39	-93.85	56.42
------------	--------	--------	-------

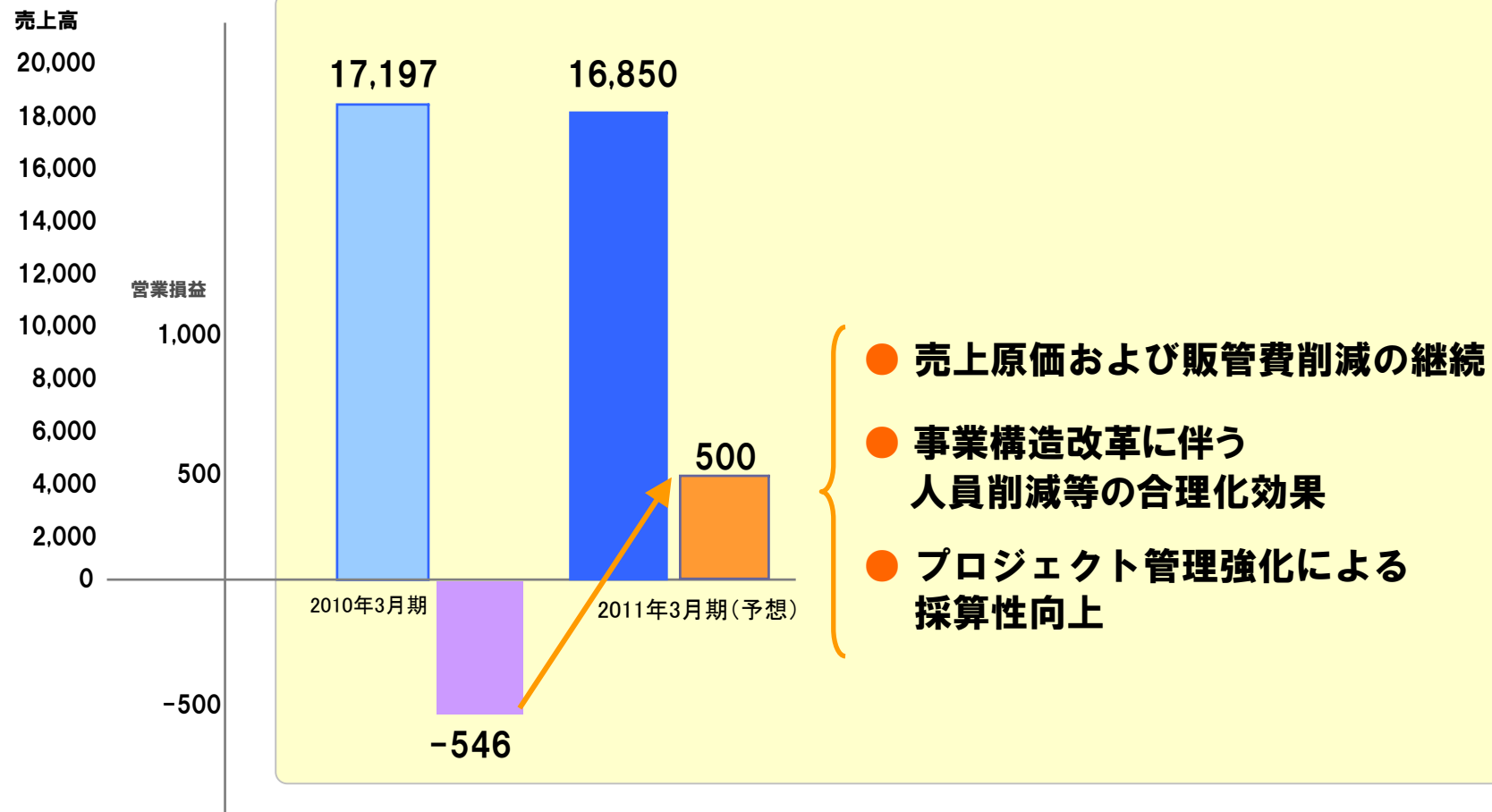
■ 業績推移 (単位：百万円)



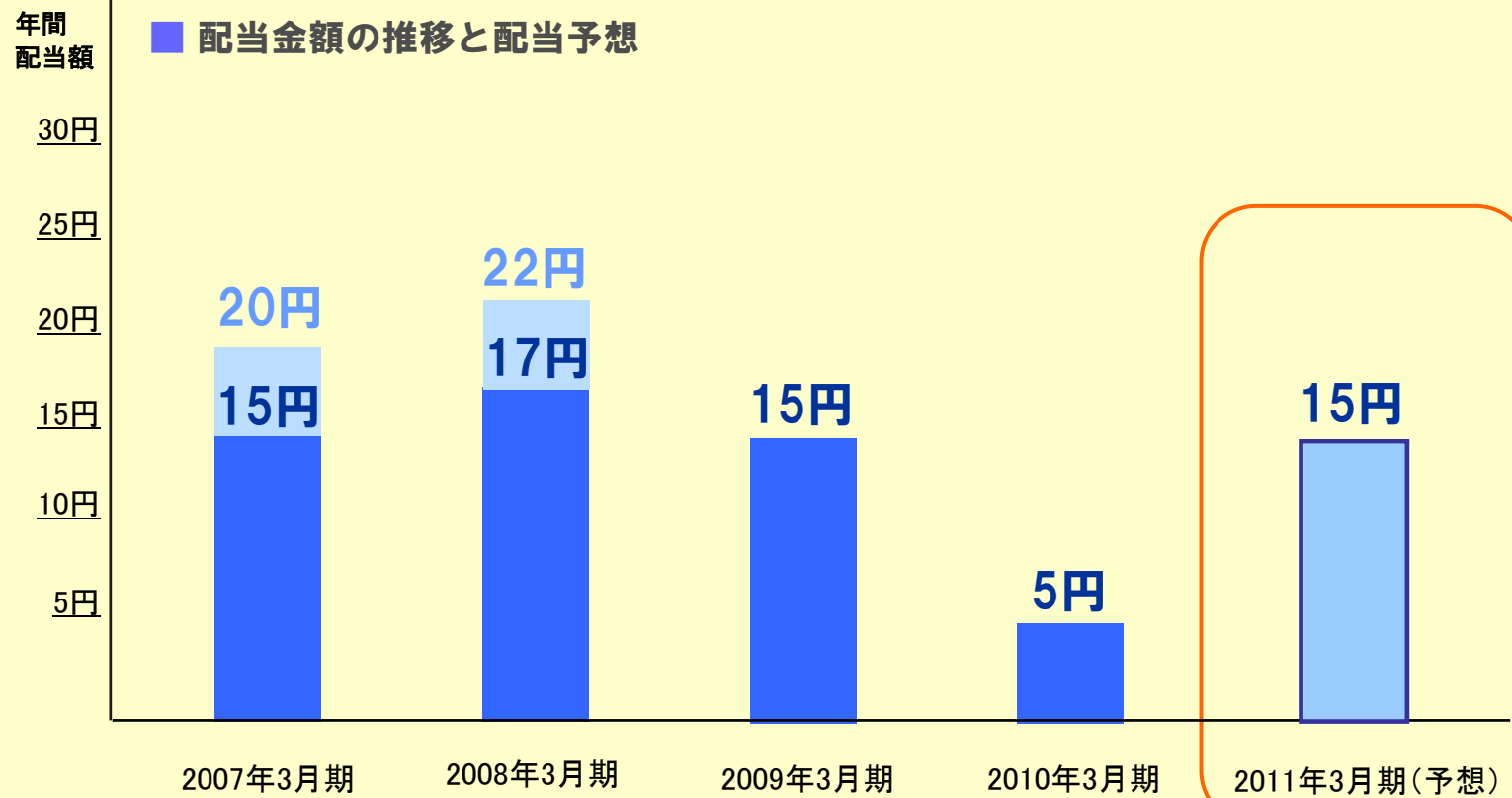
売上横ばいも、損益を改善し、業績予想達成に邁進

(単位:百万円)

前期と比較した損益改善要因



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

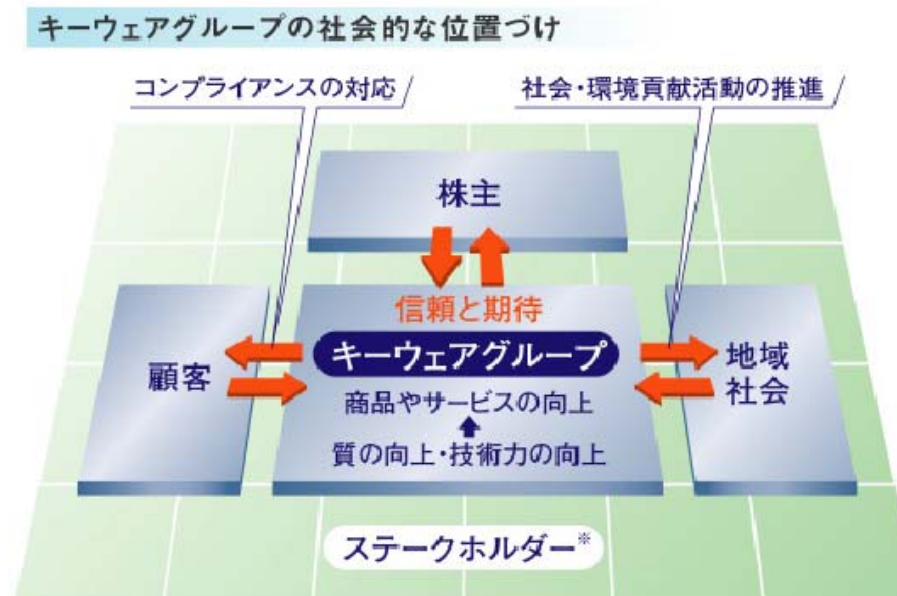


※2007年3月期は普通配当とJASDAQ上場記念配当を含む金額を掲載

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

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。



**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	<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 (2010年3月末現在)
売上高	171億97百万円 (2010年3月期・連結)
従業員数	1,334名 (2010年3月末現在・連結)
主要法人株主	<ul style="list-style-type: none"> ・日本電気株式会社 (35.02%) ・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%) ・株式会社三井住友銀行 (1.10%) ・住友生命相互保険会社 (1.10%) <p>(2010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
- 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
- 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
- 2009年 ・東京証券取引所ディスクロージャー新人賞を受賞

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

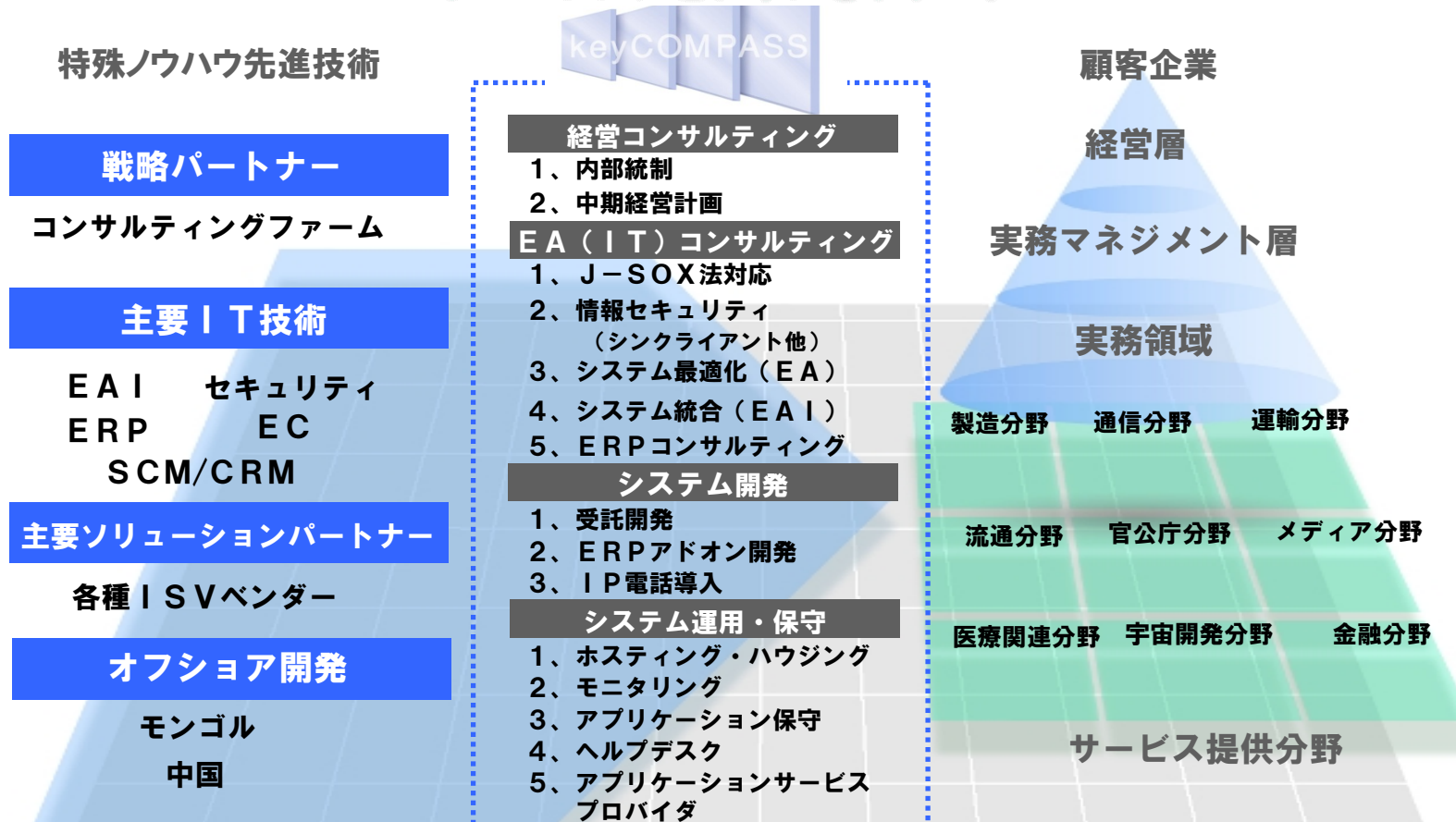
ハイブリッドシクライアントは、独自の高速プロトコルによりネットワーク負荷が低く、既存PCをそのまま活用でき、初期導入コストを劇的に低減することが可能。情報漏えい対策にも効果を発揮します。

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。

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

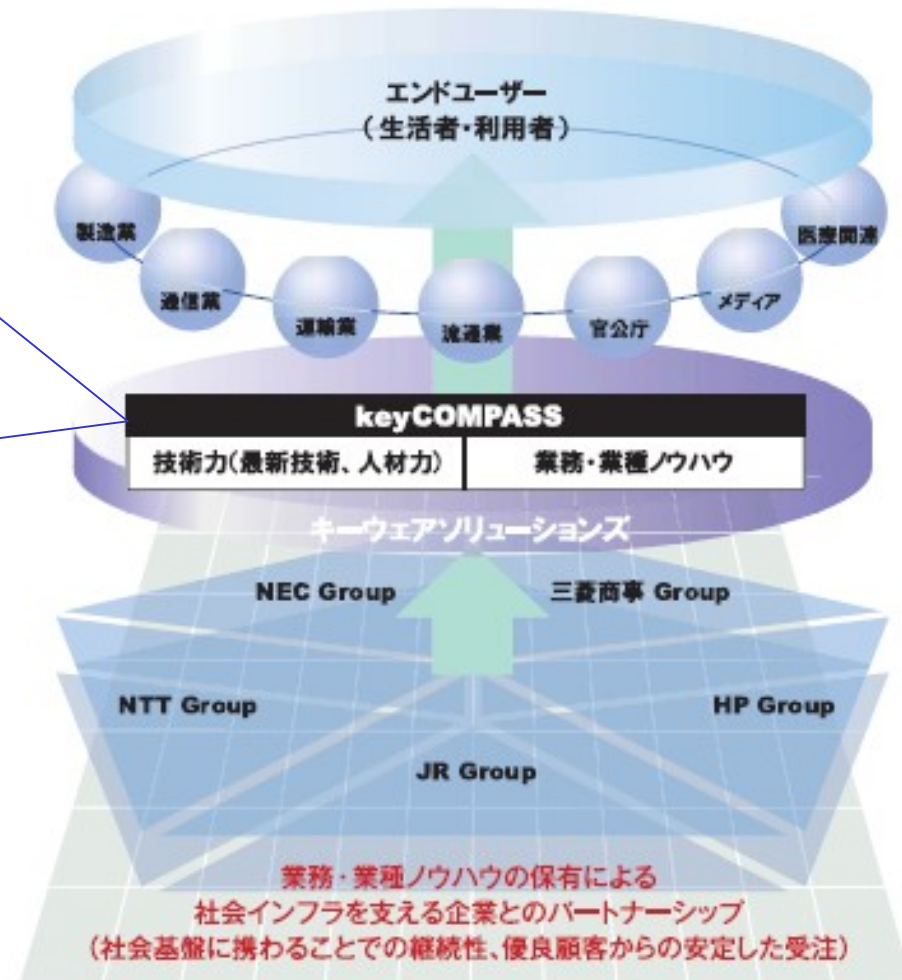
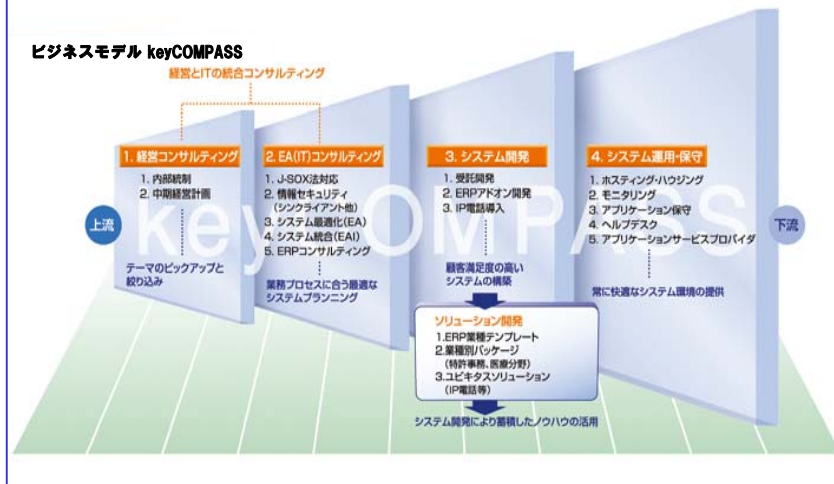


EAI: Enterprise Application Integrationの略。既存システムを有効活用した「全体最適化」のためのトータルソリューション。
 ERP: Enterprise Resource Planningの略。統合業務パッケージと呼ばれ、受注・販売管理、在庫管理、生産管理、会計といった企業の基幹業務をサポートする情報システムパッケージ。
 SCM: Supply Chain Managementの略。企業活動の管理手法の一つ。取引先との間の受発注、資材の調達から在庫管理、製品の配送まで、いわば事業活動の川上から川下までをコンピュータを使って総合的に管理することで余分な在庫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

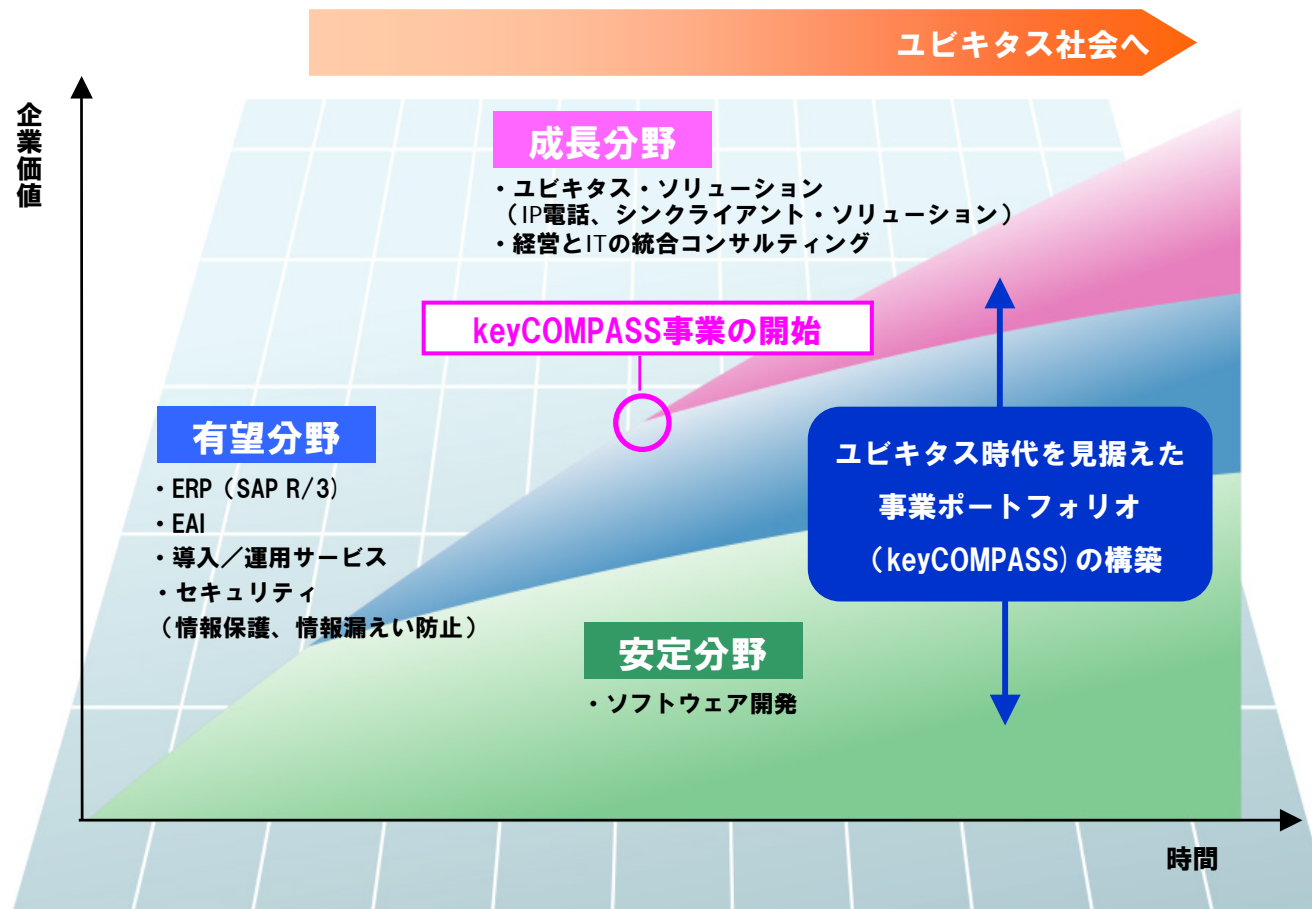


お客様の情報システムのライフサイクル全般にわたり、
付加価値の高い一貫したサービスを提供。



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



- 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。
- 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。
- クラウドコンピューティング:**インターネット経由でさまざまなソフトウェアやサービスを利用する仕組み。インターネットを図示する際に、雲(クラウド)の絵で表現することから生まれた用語。