



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

2012年3月期

2012年5月23日



※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。

2012年3月期 連結決算概要

- 決算サマリー
- 事業構造改革について
- 業績ハイライト

事業環境と今後の取組み

2013年3月期 連結業績予想 / 株主還元方針

2012年3月期 連結決算概要

不透明な経済情勢を背景としたユーザー企業のIT投資抑制や大型案件が減少する中、受注高は前年同期比で増加(7.6%増)、売上高は前年同期比で微減(1.3%減)

計画を上回る受注の確保、原価低減・経費削減の継続、さらには損失プロジェクトの発生防止に努めるも、顧客企業の発注単価の低下ならびに稼働率低下の影響により営業損失

厳しい事業環境下においても、確実に収益を確保できる企業となるべく、第4四半期に抜本的な事業構造改革を実施

競争力強化、成長軌道への回帰を早期に実現するべく

2012年3月期末に抜本的な事業構造改革を実施

- 1 生産性・収益性向上にむけた人事・給与制度の改定
- 2 競争力確保のための新技術の習得
- 3 経営資源の再配置および退職勧奨による人員削減
- 4 本社移転 * 平成24年6月下旬(予定)
- 5 新規領域(フロンティア)への進出

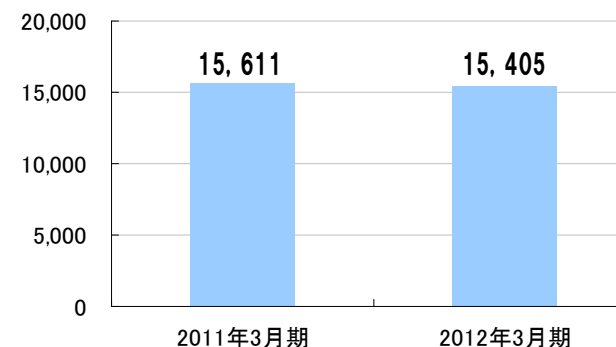
事業構造改革の実施による損益影響額(連結)

2012年3月期		2013年3月期
生産性・収益性向上にむけた人事・給与制度の改定 (賞与引当金)	△271百万円	+200百万円
競争力確保のための新技術の習得 (実施費用)	△24百万円	—
営業損益への影響額(計)	△295百万円	
経営資源の再配置および退職勧奨による人員削減 (事業構造改革費用)	△90百万円	+160百万円
本社移転 (解約違約金)	特別損失 △40百万円 △15百万円	+102百万円
(固定資産減損損失)		
合計	△440百万円	+462百万円

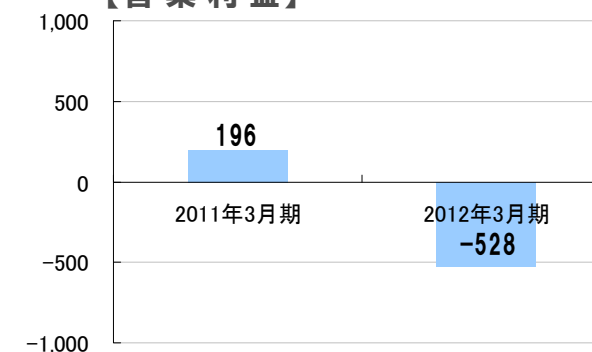
連結損益計算書概要 (単位:百万円/%)

項目 \ 決算期	2011年3月期		2012年3月期	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比
売上高	15,611	-9.2%	15,405	-1.3%
売上原価	12,670	-13.6%	13,071	3.2%
売上総利益	2,940	16.0%	2,334	-20.6%
販管費	2,744	-10.9%	2,863	4.3%
営業利益	196	-	-528	-
経常利益	240	-	-579	-
当期純利益	-76	-	-1,154	-

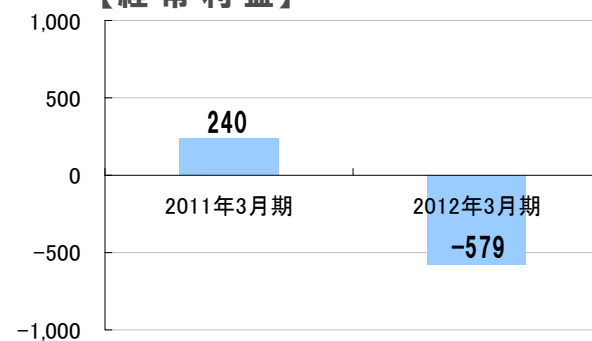
【売上高】

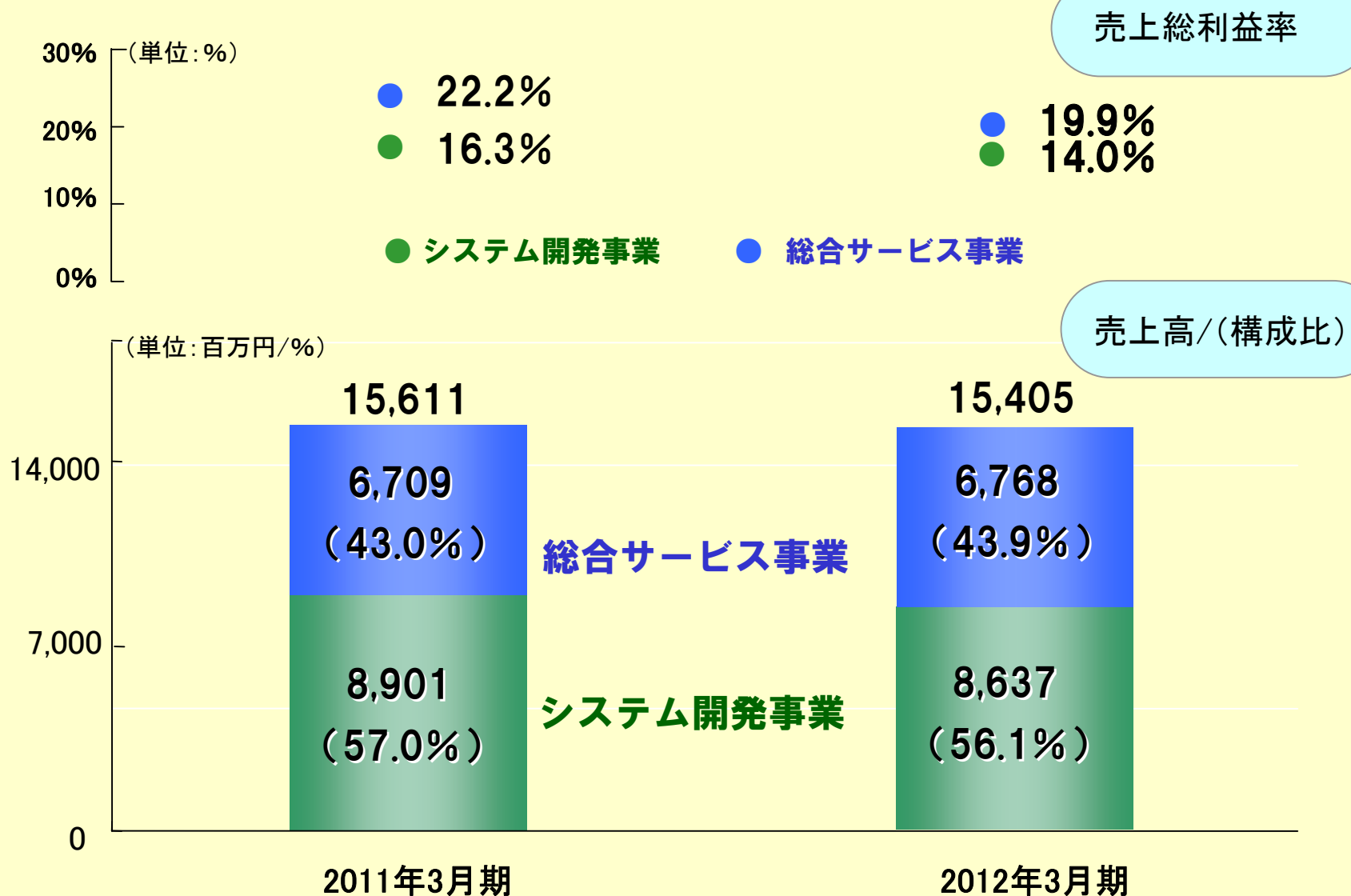


【営業利益】



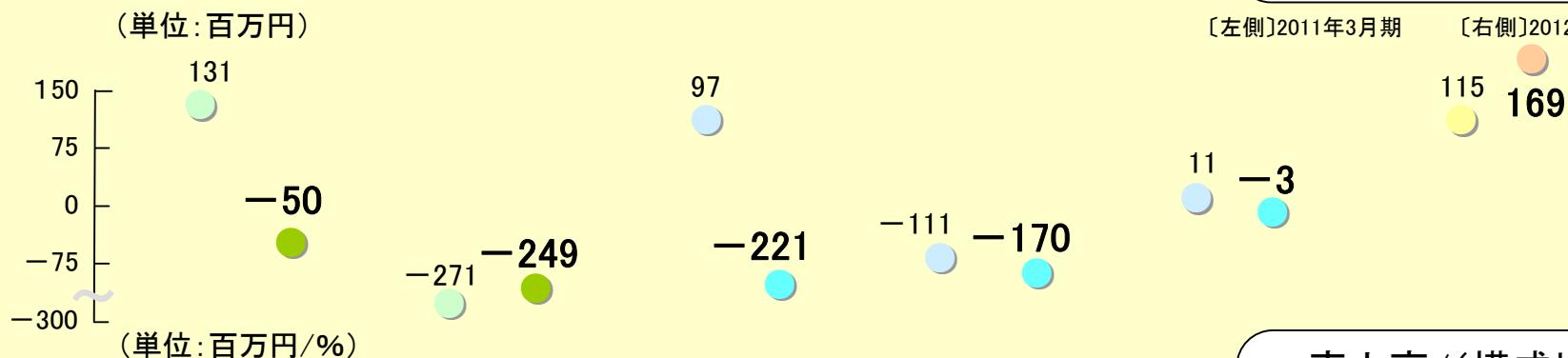
【経常利益】





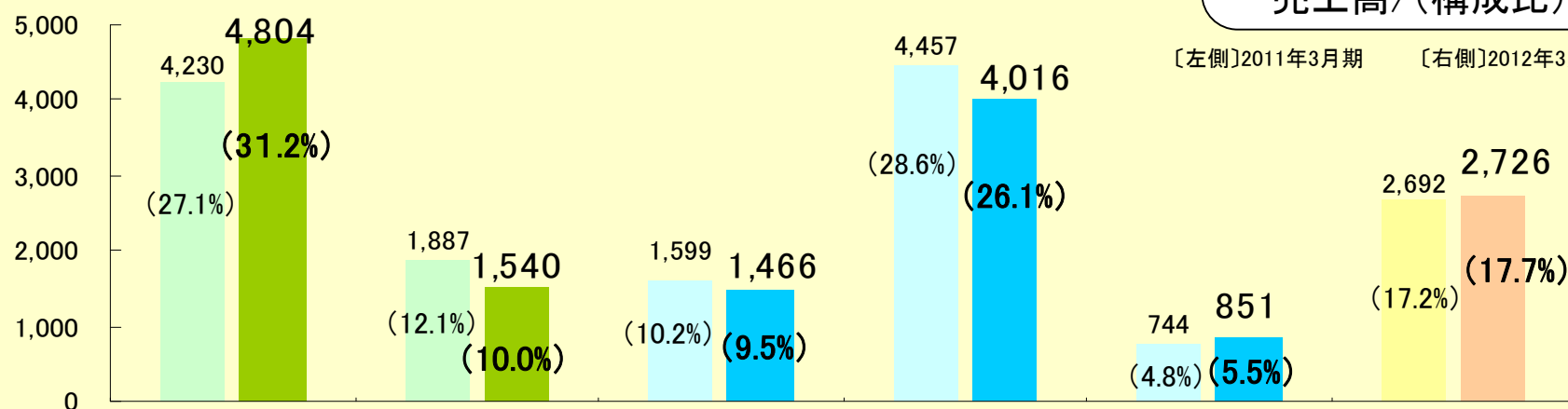
営業利益

[左側]2011年3月期 [右側]2012年3月期



売上高/(構成比)

[左側]2011年3月期 [右側]2012年3月期



セグメント	公共システム開発	ネットワークシステム開発	システムインテグレーション	ITサービス	サポートサービス	その他
事業区分	システム開発事業		総合サービス事業			

* 上記の業績数値は、セグメント間で発生した取引を除いた売上高を記載。

* 「その他」: 報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、拠点として地域性をもち独立した経営単位のセグメント、および機器販売等

連結貸借対照表概要 (単位:百万円)

項目 \ 決算期	2011年3月期	2012年3月期
資産合計	9,415	9,149
流動資産	4,739	5,028
固定資産	4,675	4,120
負債合計	2,909	3,805
流動負債	2,176	3,392
固定負債	733	412
純資産合計	6,505	5,343
資本金	1,737	1,737
資本剰余金	507	507
利益剰余金	4,262	3,089
その他	-1	10
負債・純資産合計	9,415	9,149

項目別コメント

流動資産残高

主な増加要因は、受取手形及び売掛金の増加

固定資産残高

主な減少要因は、のれんの減損処理による減少

流動負債残高

主な増加要因は、短期借入金の増加および賞与引当金の計上による増加

固定負債残高

主な減少要因は、長期借入金の返済による減少

純資産残高

主な増減要因は、当期純損失の計上による利益剰余金の減少

連結キャッシュ・フロー計算書概要 (単位:百万円)

項目	2011年3月期末		2012年3月期	
	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	-70	-517	-108	-38
投資活動によるキャッシュ・フロー	-147	176	-97	50
財務活動によるキャッシュ・フロー	354	1,035	-68	-422
計	136	695	-274	-410
現金及び現金同等物期末残高	1,240	136	965	-275

主な指標

項目	2011年3月期末		2012年3月期	
	実績	増減額	実績	増減額
1株当たり純資産(円)	714.11	-14.37	586.60	-127.51
1株当たり純利益(円)	-8.42	85.43	-126.77	-118.35
自己資本比率(%)	69.1%	-2.3%	58.4%	-10.7

項目別コメント

● 営業活動によるキャッシュ・フロー

減価償却費の計上(202百万円)、減損損失の計上(281百万円)、賞与引当金の計上(230百万円)などがあったものの、税金等調整前当期純損失の計上(1,088百万円)などにより108百万円の減少。

● 投資活動によるキャッシュ・フロー

差入保証金の回収による収入(349百万円)などがあったものの、無形固定資産の取得による支出(155百万円)、差入保証金の差入による支出(347百万円)などにより97百万円の減少。

● 財務活動によるキャッシュ・フロー

短期借入金の純増減額(250百万円)があったものの、長期借入金の返済による支出(300百万円)などにより68百万円の減少。

収益基盤の安定化に向けた「質的転換」を推進

事業内容の質的転換

総合サービス事業拡大、サービス提供型へのシフト

- 損失プロジェクト発生時対応スピードアップによる影響の最小化
- 「世田谷区ひとり親家庭等在宅就業支援事業」を受注
- 「どこでもMY病院」実証事業への参画
- クラウド関連事業の立ち上げ

顧客との関係の質的転換

ITプライムパートナーとなる

- 主要顧客との連携強化、案件の深耕と営業の横展開推進

人材の質的転換

コンサルタント、上流工程対応人材の育成・強化

- 引き続き、育成・強化を推進

事業環境と今後の事業方針

国内・海外の経済環境

【国内】緩やかな回復基調にあるものの、原材料高や円高を背景に先行不透明感の強まり
【海外】欧州債務問題への不安が再燃、米国の景気減速の懸念

事業環境

厳しい経済環境のもと、ユーザー企業はIT投資抑制の継続に加え、クラウドコンピューティングの利用に代表されるようなIT資産を持たない企業経営への転換が加速

- 急激な景気回復は見込まれず、今後も厳しい事業環境が継続
- 当社も含め、情報サービス産業における受託ソフトウェアを主軸とする企業は、個別システムを「作る」ビジネスモデルから脱却が急務。開発ノウハウに基づいたサービス化が必要とされる

質的転換

- 事業内容の質的転換
- 顧客との関係の質的転換
- 人材の質的転換



3つのフロンティア戦略

- ① 地理的・空間的なフロンティア
- ② 事業上のフロンティア
- ③ 考え方・発想のフロンティア

現在

2012年3月期中に完了

抜本的事業構造改革

事業環境の大きな変化にしなやかに対応でき、
現在の売上高レベルでも安定した収益を確保できる
事業構造に改革

3つのフロンティアを実践するための組織改編

- 新規事業創生のためのサービス企画開発本部を新設
- 新規事業の推進を担うサービス事業部を新設
- 地理的フロンティアの第一弾として東北支店の開設 など

中期経営計画

「Q Curve 2015」を見直し
新たな3か年中期経営計画を
スタート


1

**地理的・空間的な
フロンティア**

- **国内の未出店地域や未開拓地域の開拓**
〔国内マーケット〕 東北地域・世田谷地域
〔海外マーケット〕 アジア地域

2

**事業上の
フロンティア**

- **新規市場(業種/業務)**
 - ・流通・サービス業向けのシステム開発
 - ・スマートデバイスに対応したアプリ開発  LifeRoute 健康からだコンパス

3

**考え方・発想の
フロンティア**

- **既存事業や実務の改善・改革**
- **新規サービス・新規ビジネスプランの創出**

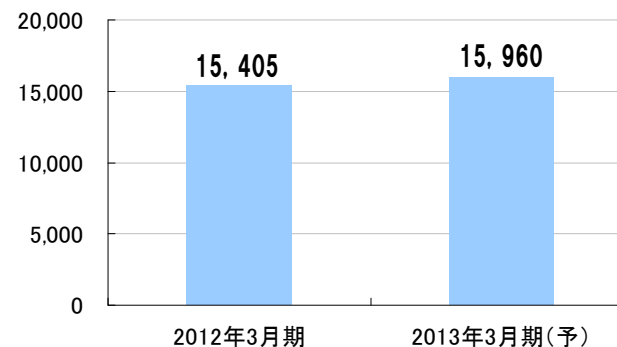
2013年3月期 連結業績予想 / 株主還元方針

通期業績予想

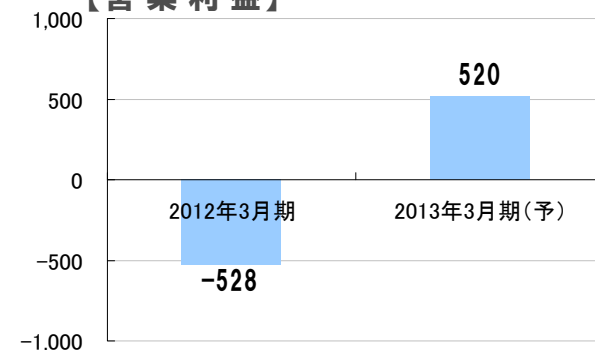
(単位:百万円/%)

項目 \ 決算期	2012年3月期		2013年3月期	
	実績	前年同期比	予想	前年同期比
売上高	15,405	-1.3%	15,960	3.6%
売上原価	13,071	3.2%	12,755	-2.4%
売上総利益	2,334	-20.6%	3,205	37.3%
販管費	2,863	3.6%	2,685	-6.2%
営業利益	-528	-	520	-
経常利益	-579	-	390	-
当期純利益	-1,154	-	338	-

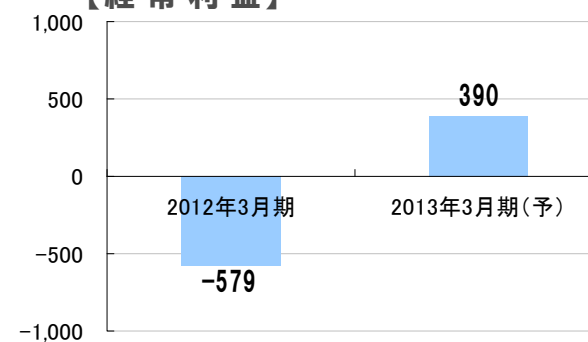
【売上高】



【営業利益】



【経常利益】



「最終利益に応じて配当する業績連動型配当」を実施

基本方針

2013年3月期
1株当たりの配当額(予想)

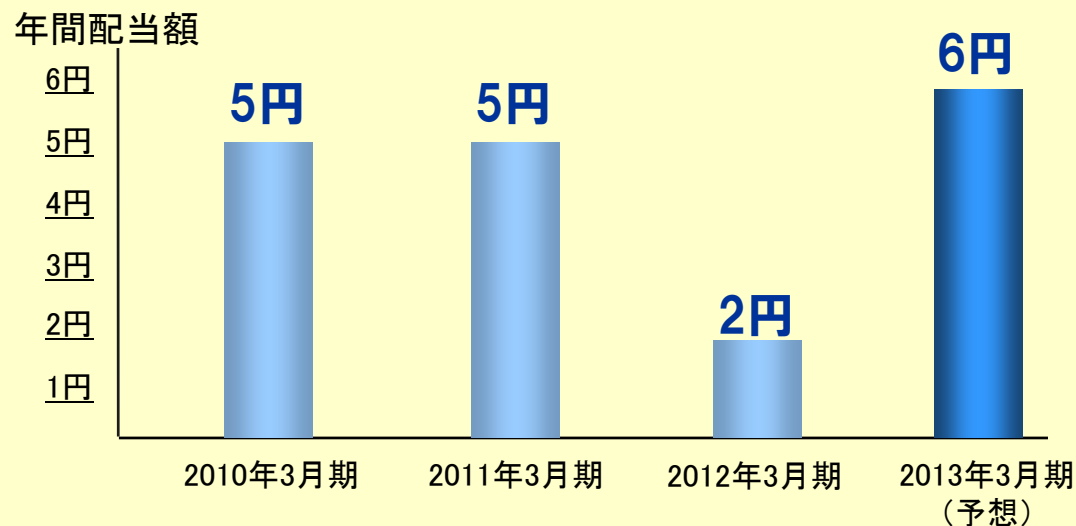
年間配当金額(1株)の推移

最終利益に応じて配当する業績連動型配当

2012年3月期までの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た配当政策から、株主の皆様へ期間業績に応じた適正な利益還元を目指し、2013年3月期より、最終利益に応じて配当する業績連動型配当を実施いたします。

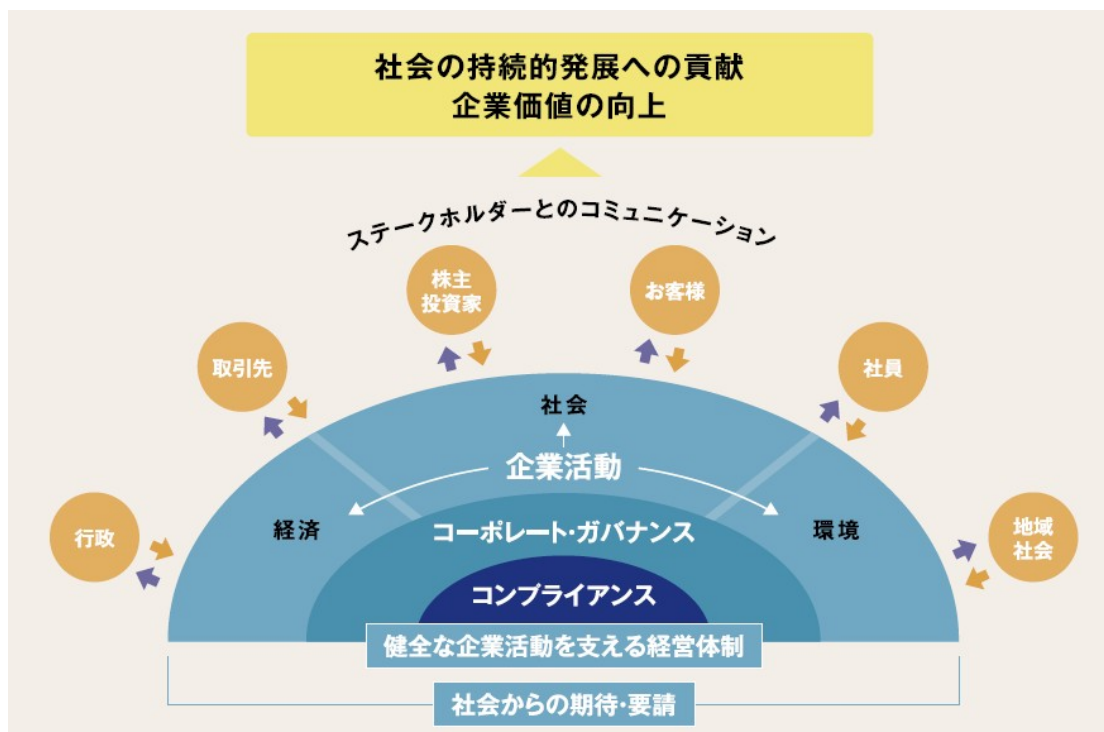
年間配当金 期末配当金6円

* 配当金を年間の最終利益と連動される観点から中間配当は実施いたしません。



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。



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	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	三田 昌弘	
設立	1965年5月		
資本金	17億37百万円	(2012年3月末現在)	
売上高	154億5百万円	(2012年3月期・連結)	
従業員数	1,154名	(2012年3月末現在・連結)	
主要法人株主	・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%) (2012年3月末現在)		
連結子会社	キーウェアサービス株式会社 キーウェア九州株式会社	キーウェア北海道株式会社 株式会社 クレヴァシステムズ	キーウェア西日本株式会社

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

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

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

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

- 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
- 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
- 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
- 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
- 2010年 ・株式会社NTTデータ イントラマートとBiz J ソリューション販売に関する特約を締結
「 Biz J AWARD 2010 秋 」 「 Excellent Project Partner ' s Award 」 を受賞
- 2011年 ・日本オラクル株式会社と「 Oracle Exadata Database Machine 」 導入コンサルティングサービスで協業開始
・IFSジャパン株式会社とビジネスパートナー基本契約締結
- 2012年 ・「 キーウェアマネジメント株式会社 」 を吸収合併 ・東北支店を開設

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

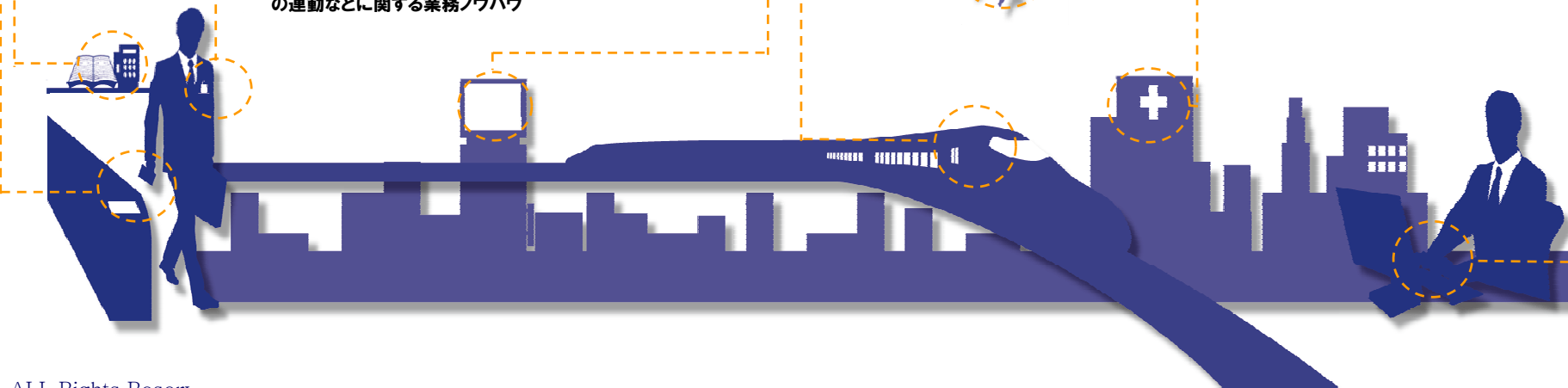


情報セキュリティ

ハイブリッドシンクライアントは、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



キーウェアの強み

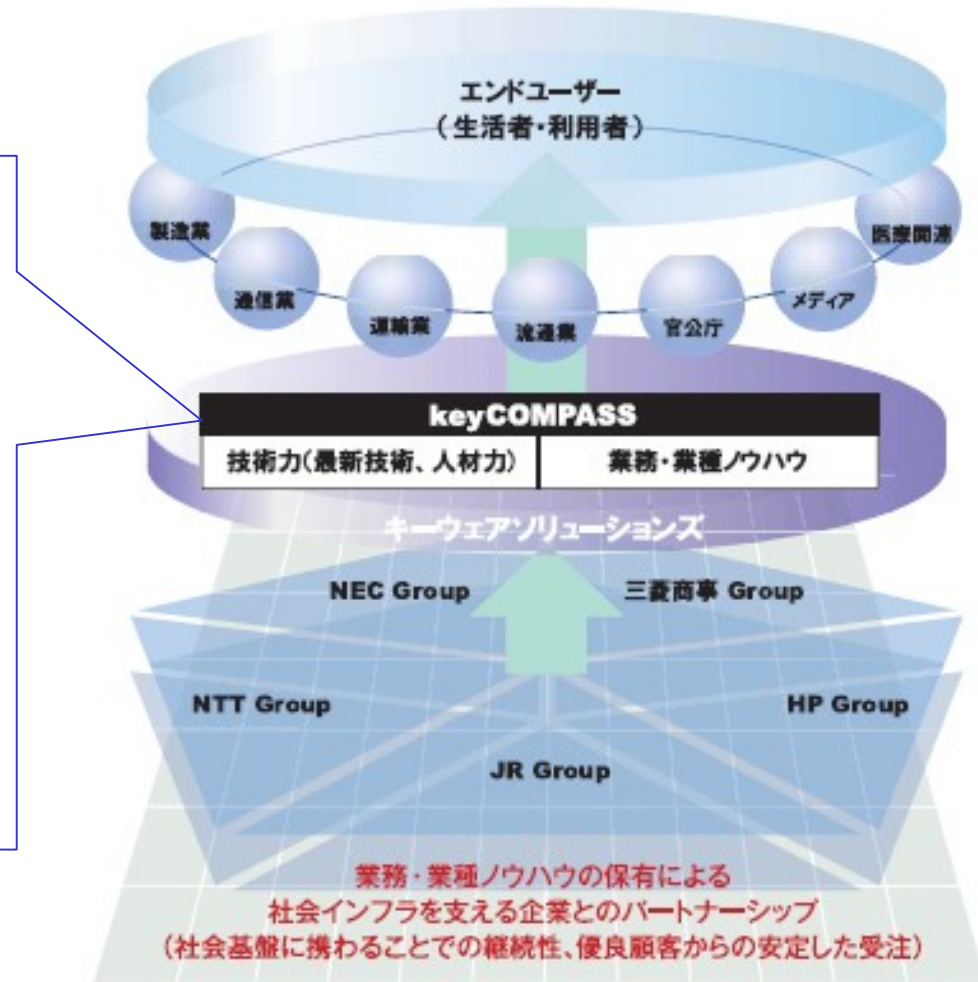
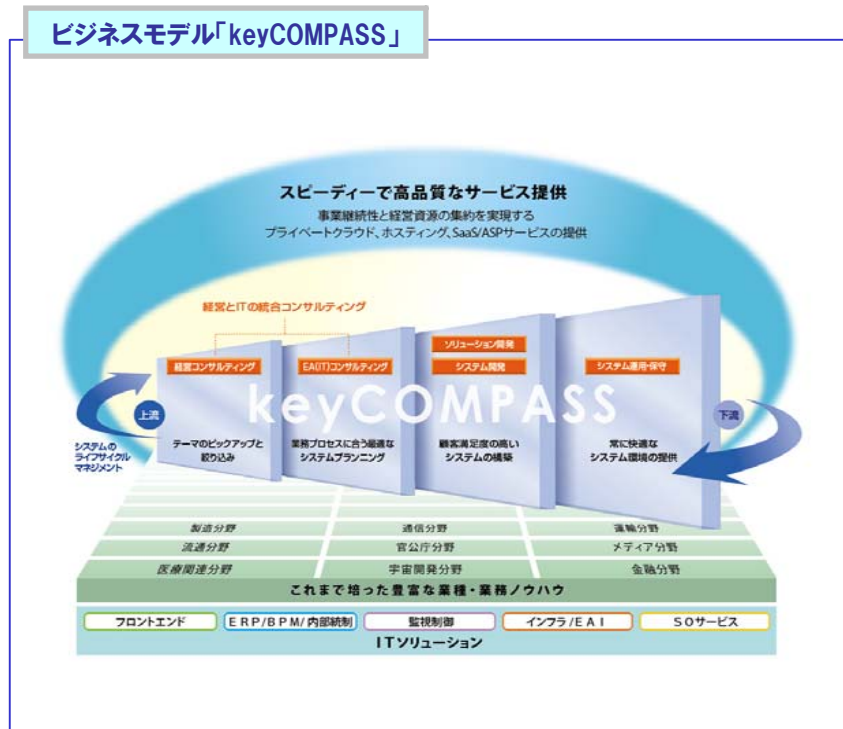
当社は45年以上にわたり、官公庁、運輸、通信、金融、医療、流通、製造分野等、多様な分野において、社会インフラを支える情報システム構築に携わってまいりました。数多くの実績を通じ培った豊富な業種・業務ノウハウと、ERP、監視制御、フロントエンド、SOサービス等といったさまざまなITソリューションを駆使することで、お客様のニーズに応える最適なソリューションをご提供します。

さらに最新の技術を活用することで、プライベートクラウド、ホスティング、SaaS/ASPサービス等、変化の激しいビジネス環境に柔軟に対応できるソリューションをご提案します。

ビジネスモデル 「keyCOMPASS(キーコンパス)」

当社のビジネスモデル「keyCOMPASS(キーコンパス)」は、当社の強みでもある、これまで培った技術力と豊富な業種・業務ノウハウを活かし、経営戦略の立案から、IT導入・構築・運用まで、一連のシステムのライフサイクル全般にわたり、各フェーズに最適なサービスを提供します。付加価値の高い一貫したサービスによりお客様の経営課題の解決や効率的・効果的なIT活用を支援いたします。





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。

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。