

**KEYWARE**  
SOLUTIONS

キーウェアソリューションズ株式会社  
東証第二部 3799

2013年3月期

# 決算説明資料

IT can create it.

※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。



通期計画を達成し、増収。  
事業構造転換により5期ぶりの黒字化。

売上

**163億円（前期比 6.0% 約9.3億円増加）**

- ・経営方針 **3Frontiers!**のもと、事業環境変化を捉えた積極的な受注活動を実施

営業利益

**約5.4億円（前期約-5.3億円から改善）**

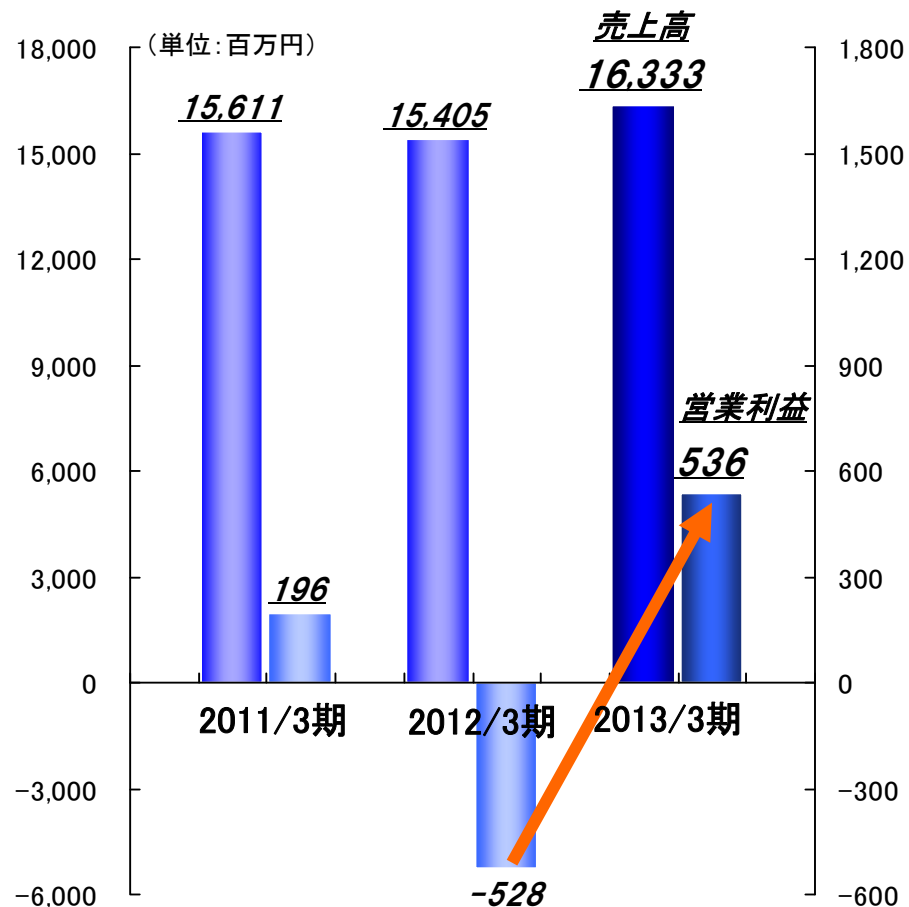
- ・売上増加に加え、前期末に実施した抜本的な事業構造改革の効果が業績に貢献
- ・原価低減・経費削減の継続に努め、収益性が改善

## 事業構造転換により、利益面が大幅に改善

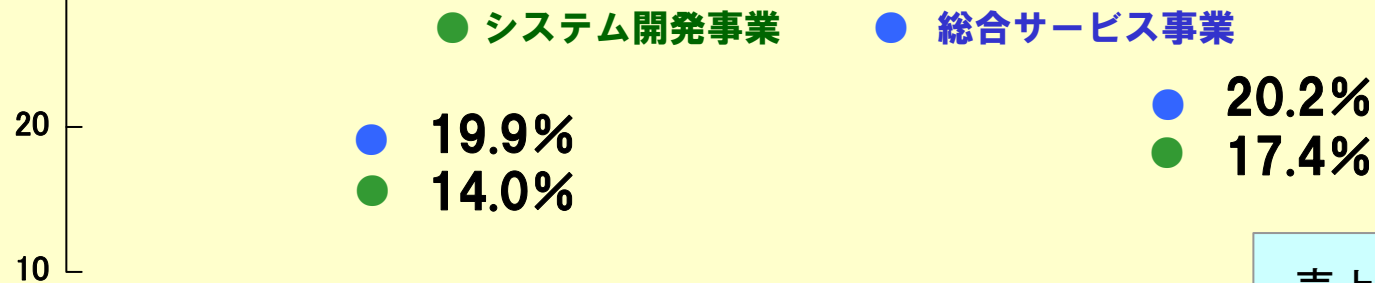
### 連結損益計算書概要

(単位:百万円/%)

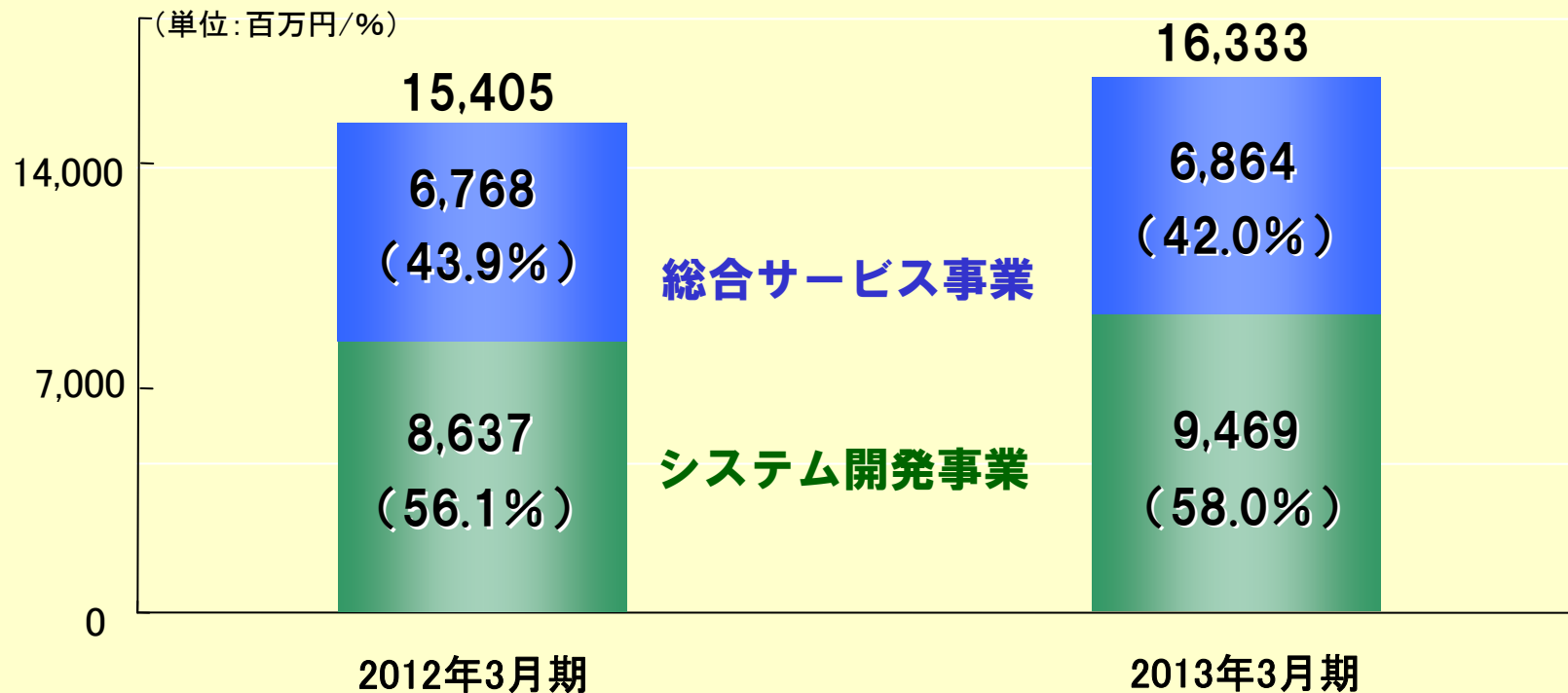
項目	決算期	2012年 3月期	2013年 3月期	前期比	
				金額	増減率
売上高		15,405	16,333	927	6.0%
売上原価		13,071	13,341	270	2.1%
売上総利益		2,334	2,991	657	28.1%
販管費		2,863	2,454	-408	-14.3%
営業利益		-528	536	1,065	-
経常利益		-579	525	1,105	-
当期純利益		-1,154	583	1,738	-



(単位: %)



(単位: 百万円/%)

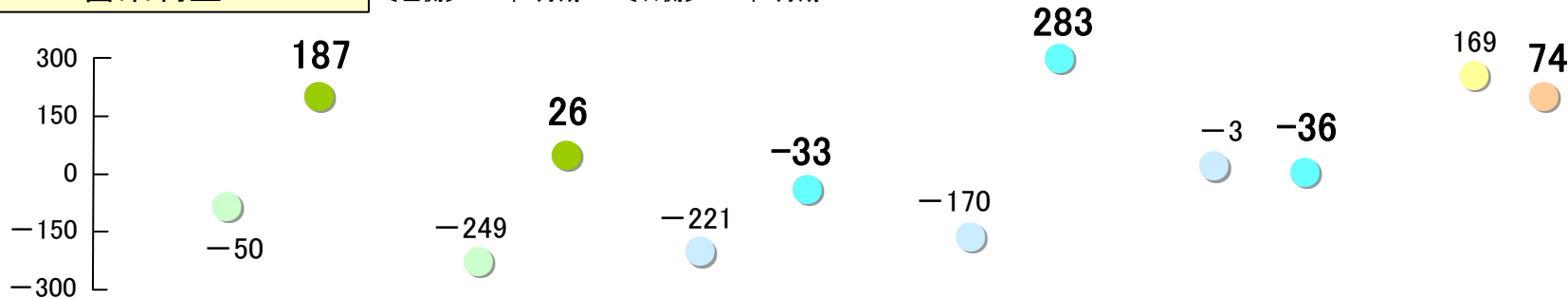


## 営業利益

〔左側〕2012年3月期

〔右側〕2013年3月期

(単位:百万円)

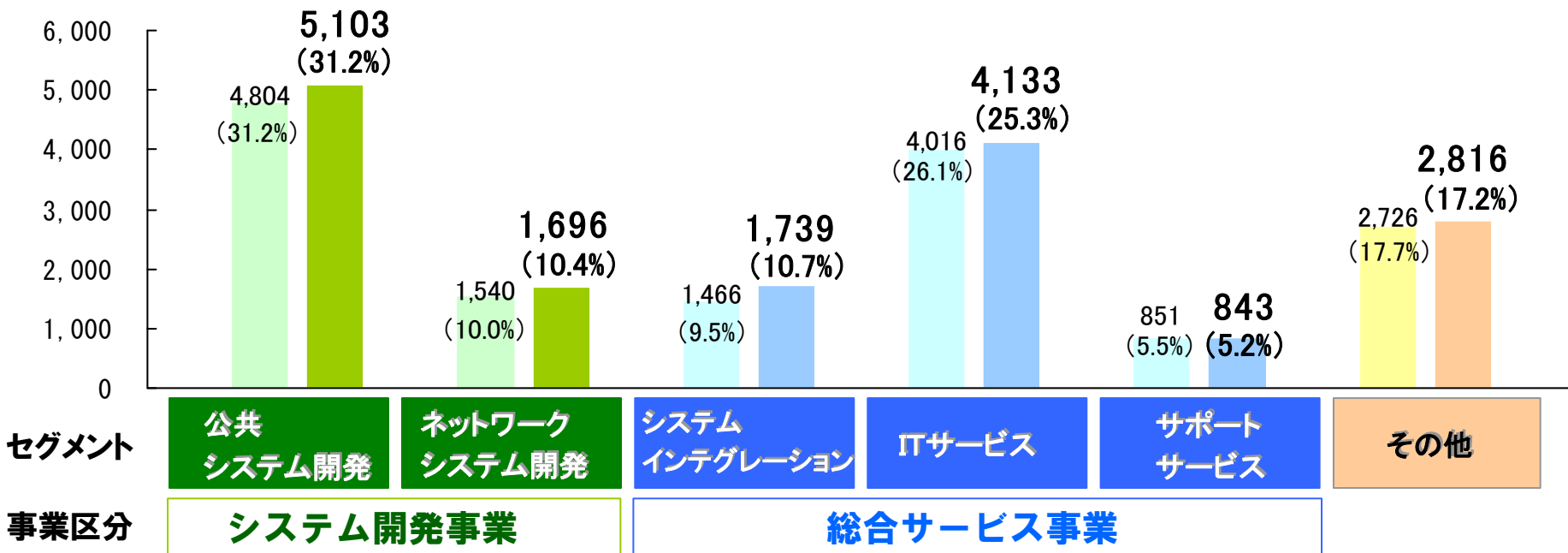


## 売上高/(構成比)

〔左側〕2012年3月期

〔右側〕2013年3月期

(単位:百万円/%)



\* 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)	2012年 3月期	2013年 3月期	増減額
流動資産	5,028	5,784	755
固定資産	4,120	4,091	-29
資産合計	9,149	9,875	726
流動負債	3,392	2,992	-400
固定負債	412	1,108	696
負債合計	3,805	4,100	295
純資産合計	5,343	5,774	430
負債・純資産合計	9,149	9,875	726

## 流動資産

主な増減要因は、現金及び預金の減少、受取手形及び売掛金の増加、繰延税金資産の増加

## 固定資産

主な減少要因は、のれんの償却による減少、ソフトウェアの除去による減少

## 流動負債

主な減少要因は、短期借入金の返済による減少

## 固定負債

主な増加要因は、長期借入金の借入れによる増加

## 純資産

主な増減要因は、当期純利益の計上による利益剰余金の増加、自己株式の取得による減少

## 連結キャッシュ・フロー計算書概要 / 主な指標

(単位:百万円)	2012年 3月期	2013年 3月期
営業活動による キャッシュ・フロー	-108	-448
投資活動による キャッシュ・フロー	-97	-119
財務活動による キャッシュ・フロー	-68	240
計	-274	-326
現金及び 現金同等物期末残高	965	638

	2012年	2013年	増減額
	3月期	3月期	
1株当たり純資産(円)	586.60	679.20	92.60
1株当たり純利益(円)	-126.77	65.34	192.11
自己資本比率(%)	58.4%	58.5%	0.1%

## 営業 C F

税引前当期純利益の計上(487百万円)などがあったものの、売上債権の増加(994百万円)などにより448百万円のキャッシュ・アウトフロー

## 投資 C F

差入保証金の回収による収入(80百万円)などがあったものの、無形固定資産の取得による支出(105百万円)、差入保証金の差入による支出(60百万円)などにより119百万円のキャッシュ・アウトフロー

## 財務 C F

短期借入金の純減(300百万円)、長期借入金の返済による支出(300百万円)、自己株式の取得による支出(159百万円)などがあったものの、長期借入金の借入による増加(1,000百万円)により240百万円のキャッシュ・インフロー

**事業構造変化に向けた成果が顕在化し、  
継続的に高収益を上げる成長ステージに向けた体制が整う**

**1 体制提案を含めた戦略的営業による事業領域の拡大**

**2 新たなパートナーとの関係構築と新サービスの投入による新分野への進出**

**3 徹底したプロジェクト管理による収益の向上**



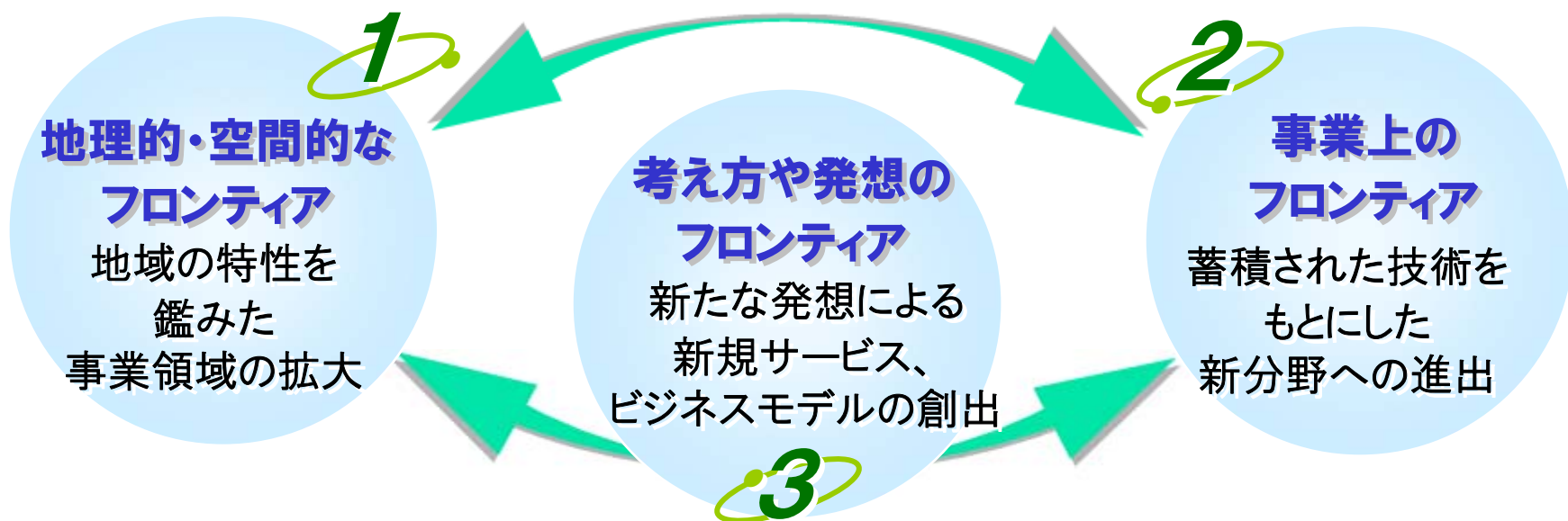
# 3 Frontiers!

3つのフロンティア戦略

競争力強化、成長軌道への回帰を早期に実現すべく、

3つのフロンティア戦略を柱に

事業領域の拡大、新分野への進出、サービス化の加速を図る



## 地理的・空間的な フロンティア

### ● 東北支店

- NECとの連携による医療系分野の拡大に向けた営業展開を推進  
→ 電子カルテシステム導入案件を受注(某公立病院)

### ● 東北復興と発展に向けたITでの貢献を加速

- 産学官連携によるスマートアグリ(農業)領域への参入

### ● 海外展開も念頭においた新規セキュリティソリューションの開発

事業上の  
フロンティア

● 流通・サービス業分野への進出

- NECとの連携による新規案件の受注ならびに  
様々なプロジェクトへの新規参画

事業上の  
フロンティア

● ERPパッケージの拡充による  
ERP事業の拡大

当社の強みであるSAP

+

IFS Applications

•

Biz ∫ (ビズインテグラル)



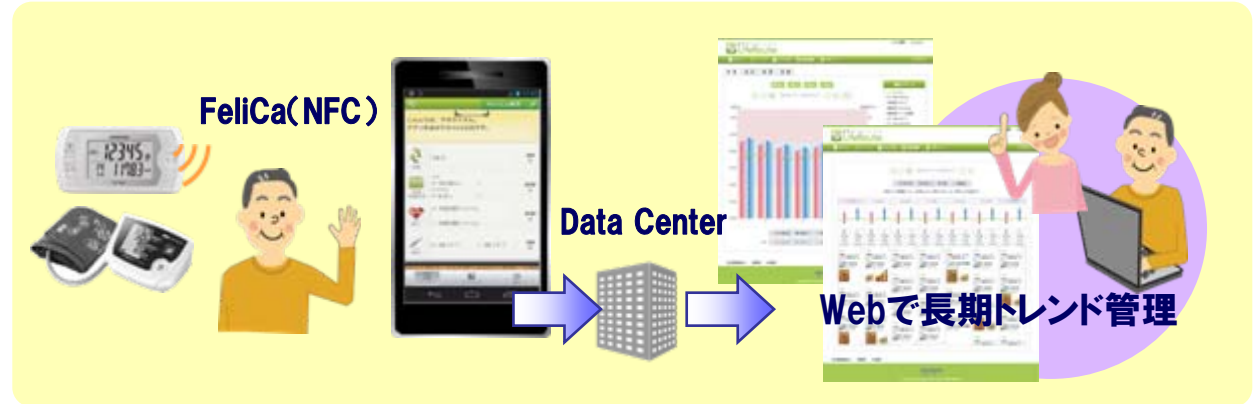
株式会社 NTTデータ ビズインテグラル 中山社長(当社にて)

考え方や発想のフロンティア

新サービス創出・開始

スマートフォン アプリの展開

健康からだコンパス「LifeRoute」



スマートフォン 情報漏洩防止アプリ「セキュアカーテン」



## ● 新ソリューションの展開

### □非接触型指ハイブリッドソリューションの開発



「指紋と指静脈」2つの生体認証で高い照合精度を実現

指ハイブリッド認証モジュール  
～世界最高レベルの本人認証を実現する組み込み用途向け小型モジュール～

### □ICT機器節電ソリューション「Joulex」の販売



PC・NW機器、エアコンの電力使用量をモニタ、ポリシーにより節電制御

可視化 (検知/測定)

分析

制御 (ポリシー実行)

## ● その他の成果

---

- **当社グループの五大顧客との関係強化による  
安定的な受注を確保**
- **厳しい経済環境下においてもプライム顧客からの  
マイグレーションやハードリプレイス案件を計画どおりに  
受注確保**

# 2014年3月期(中計2年目)の取組みについて



国内・海外 経済環境

国内

新政権による金融緩和政策、景気対策

・  
円安基調



景気は、緩やかな回復傾向

(欧州)  
財政不安継続、  
景気回復弱含み

(米国)  
雇用情勢改善、  
緩やかな景気回復  
傾向

(新興国)  
景気回復傾向

## □ IT投資動向

- 企業の業績改善によるIT投資拡大
- 政府のIT戦略推進、公共・公益分野のIT投資需要拡大

ニーズを捉え、  
確実にキャッチアップ  
【受注拡大】

## □ IT市場の構造変化

- クラウドコンピューティング、スマートデバイスの急速な普及、各種低価格サービス利用拡大
- 「ビッグデータ活用」や「M2M(Machine to Machine)」によるユーザー企業のビジネス変化に伴う新たな市場の発生
- グローバル企業におけるIT利活用の共有化

ビジネスモデルの  
転換など  
柔軟に事業を推進

中計2年目:初年度の計画達成を足がかりに継続成長のための基盤構築

2012年3月期

4期連続  
最終赤字

事業構造  
改革

2013年3月期

5期ぶりの黒字化  
増収・利益大幅改善

**3Frontiers!** 3か年中期経営計画

<経営基盤確立>

2014年3月期

増収・増益基調継続

<競争力強化>

2015年3月期

事業拡大

- 既存顧客との関係強化
- 新規顧客開拓
- 新たな発想や技術による  
既存事業の高付加価値化、横展開

本格的成長ステージへ  
向けた事業基盤構築

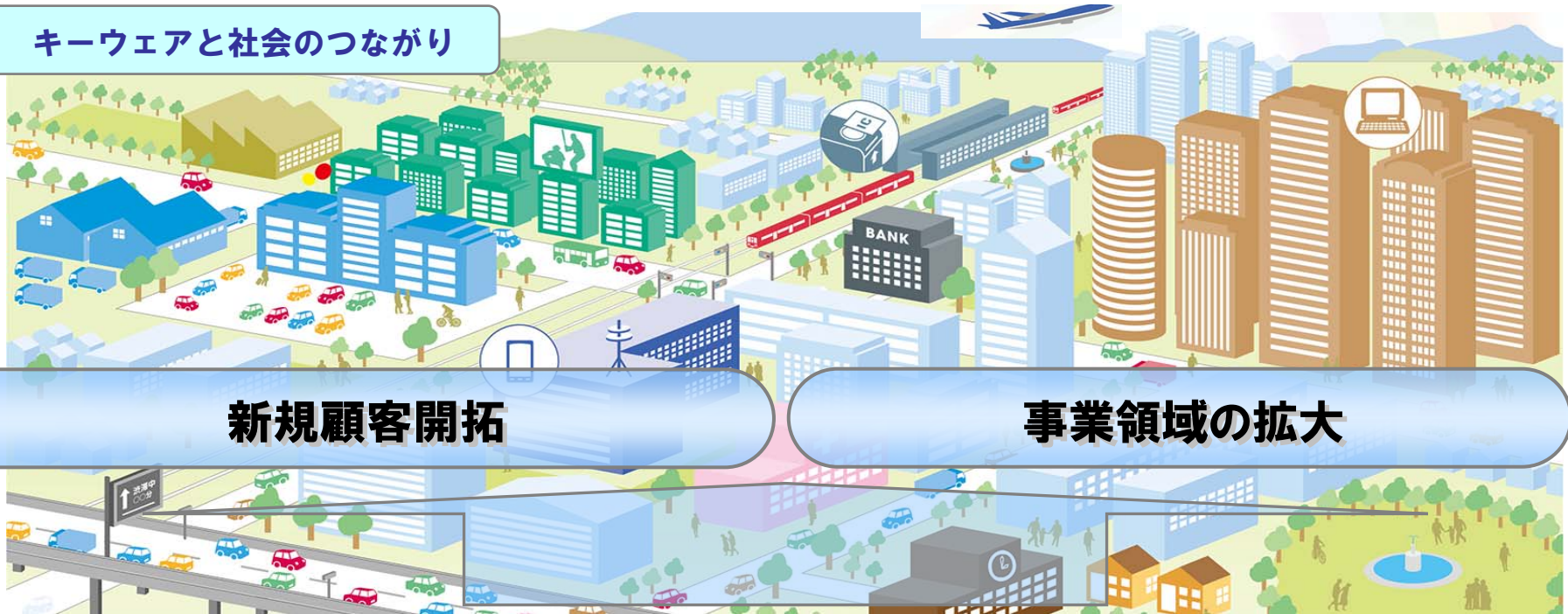
新製品  
新サービス

- 新分野の事業開始
- 新製品、ソリューションの投入
- 新サービスを続々スタート

長期的、継続的な  
高収益体質へ

# 3Frontiers! 新規顧客開拓・事業領域の拡大を積極的に推進

キーウェアと社会のつながり



新規顧客開拓

事業領域の拡大

セキュリティ  
分野

スマート  
デバイス活用

拡充

開発ノウハウやプロダクト

新規分野

既存事業

アセット化

開発ノウハウやプロダクト

ERP事業

活用

業務系パッケージ

(SAP、IFS Application、Biz J)

## 地理的・空間的な フロンティア

- **東北地域における新規事業展開**
  - スマートアグリ(農業)向けM2Mソリューション開発など
- **セキュリティソリューションを主軸とした中国市場での事業展開**

事業上の  
フロンティア

考え方や発想の  
フロンティア

### 【成長分野への注力】

- セキュリティ関連のサービス・プロダクトを拡充
- 医療/ヘルスケアから介護領域への展開

### 【既存事業における新たな展開】

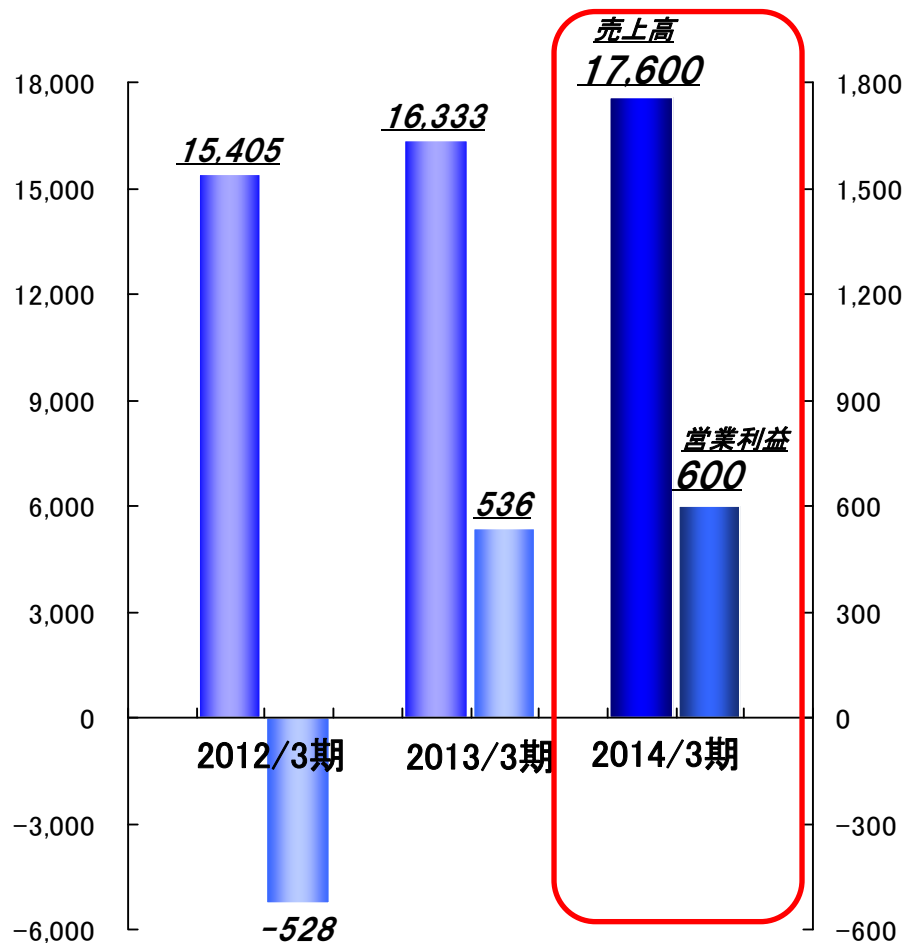
- Biz ∫ (ビズインテグラル)を用いたERP事業のさらなる拡大
- 流通・サービス業分野においてNECグループ会社と連携したサービス分野(ホテル業のシステム構築など)への参入

# 成長ステージへ向けた事業基盤構築による増収増益

## 連結損益計算書概要

(単位:百万円/%)

項目	決算期 2013年 3月期	2014年 3月期(予)	前期比	
			増減額	増減率
売上高	16,333	17,600	1,267	7.8%
売上原価	13,341	14,190	849	6.4%
売上総利益	2,991	3,410	419	14.0%
販管費	2,454	2,810	356	14.5%
営業利益	536	600	64	11.9%
経常利益	525	530	5	0.8%
当期純利益	583	530	-53	-9.2%



今後2年間で

2013年3月期  
-2015年3月期

# サービス提供型の拡大を中心に 売上高10.2%増、営業利益42.9%増を計画

3つのフロンティア戦略



## <実施方針>

### パートナー型ビジネスの推進

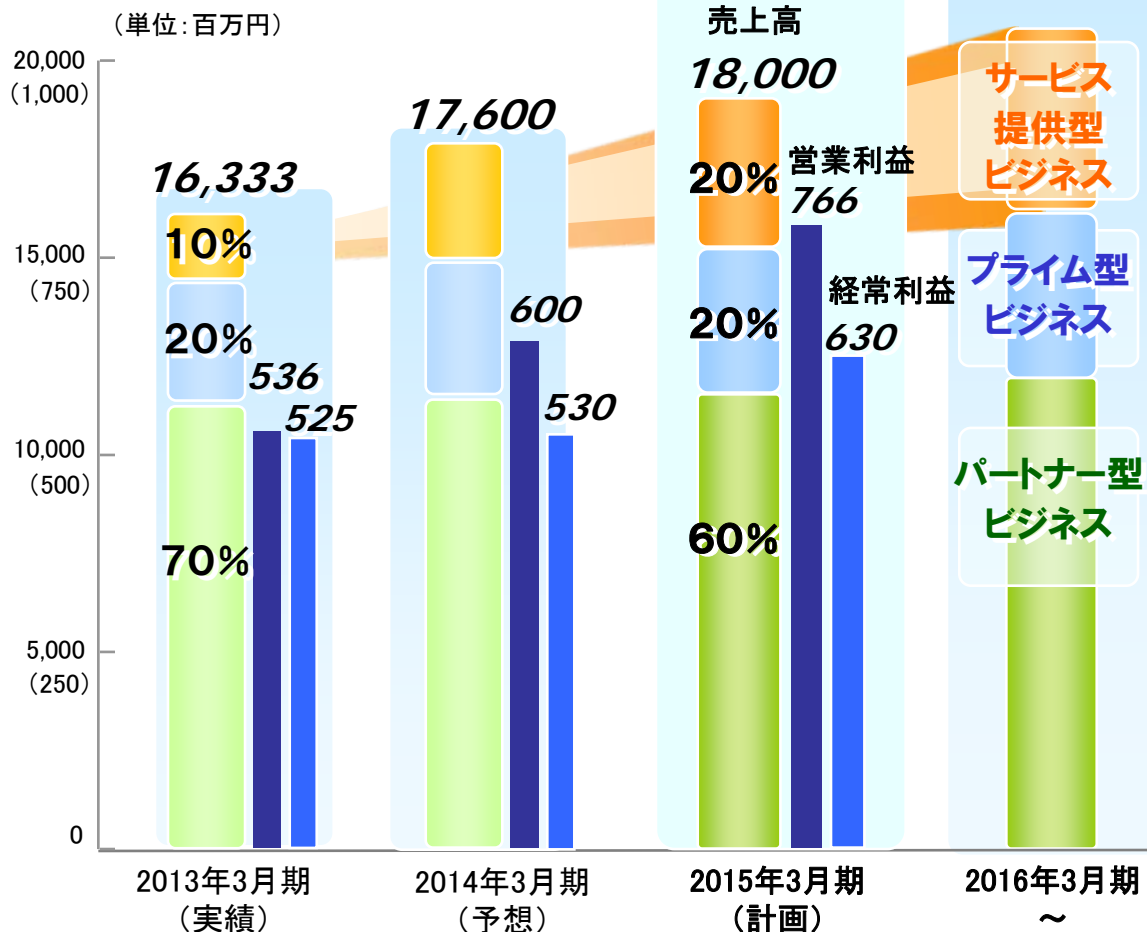
→既存顧客との関係強化

### プライム型ビジネスの推進

→顧客の事業運営を支えていく

### サービス提供型ビジネスの推進

→新規サービス、プロダクトの創出





## 株主還元方針・CSR

2013年3月期

前期(2012年3月期):2円 → 10円 8円増配

2014年3月期(予)

業績連動型配当に沿い、期末配当10円を計画

## 基本方針

**最終利益に応じて  
配当する業績連動型配当**

2013年3月期 1株当たりの配当額

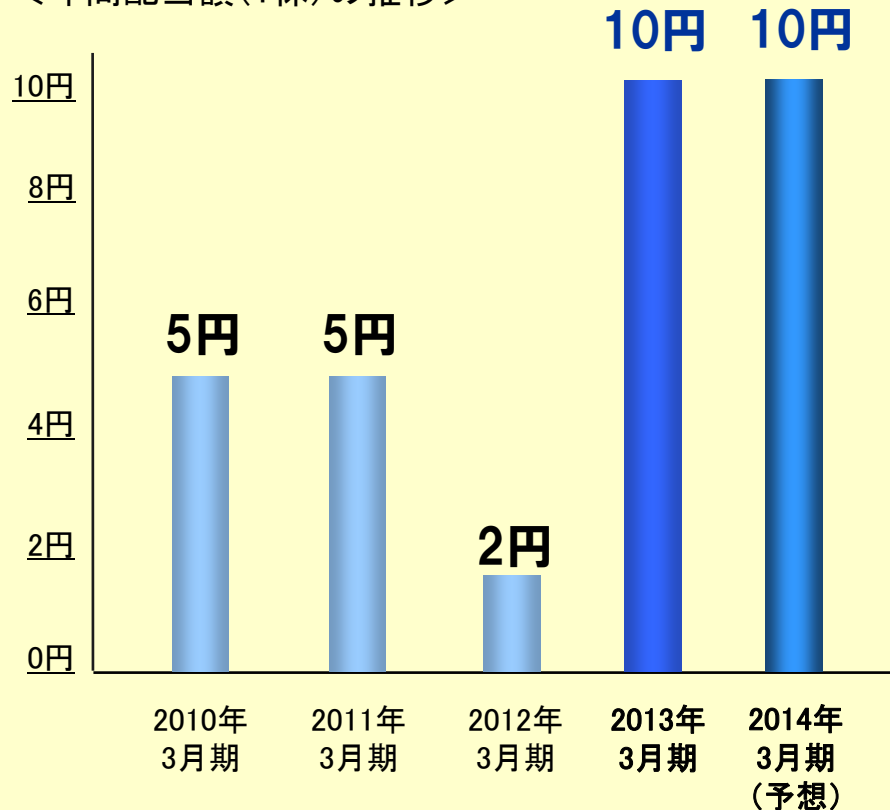
**期末配当金 10円**  
★前期比8円増配

2014年3月期 1株当たりの配当予想

**期末配当金 10円**

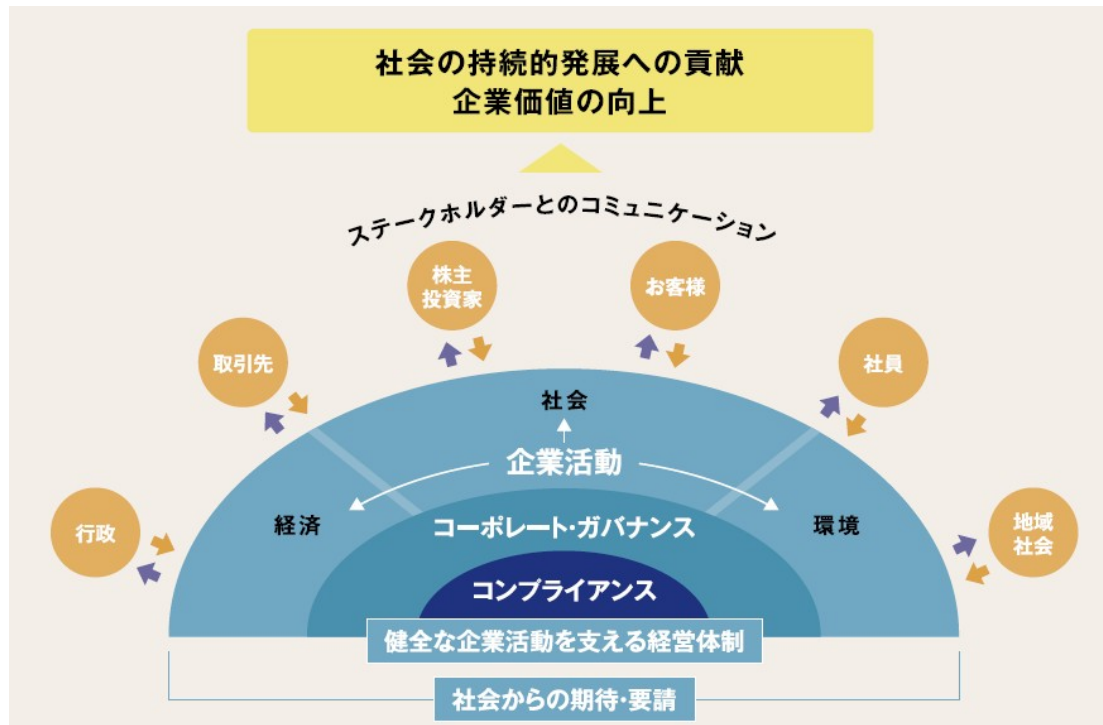
\* 配当金を年間の最終利益と連動させる観点から  
中間配当は実施いたしません。

<年間配当額(1株)の推移>



## 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](mailto:ir@keyware.co.jp)

TEL : 03-3306-3799

※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		
売上高	163億33百万円	(2013年3月期・連結)	
従業員数	1,087名	(2013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>・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・パッカード株式会社 (2.63%)</li> <li>・株式会社三井住友銀行 (1.10%)</li> <li>・住友生命相互保険会社 (1.10%)</li> </ul>	(2013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。

## Phase 1

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

## Phase 2

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

## Phase 3

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

## Phase 4

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
- 2010年 ・株式会社NTTデータ イントラマートとBiz「ソリューション販売に関する特約を締結  
「Biz」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。

企業紹介

Suica、PASMOなどのICカード利用



### 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。

企業紹介

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



### 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。

企業紹介

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



### 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。

企業紹介

野球・ゴルフ・大相撲などのスポーツ情報の配信システム



### 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。

企業紹介

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



### 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。

企業紹介

航空路管制システム



### 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。

企業紹介

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



### 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。

企業紹介

経営コンサルティング、IT実行環境の最適化



### 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。

企業紹介

ERPトータルサービス運用、ビジネス・プロセス改善

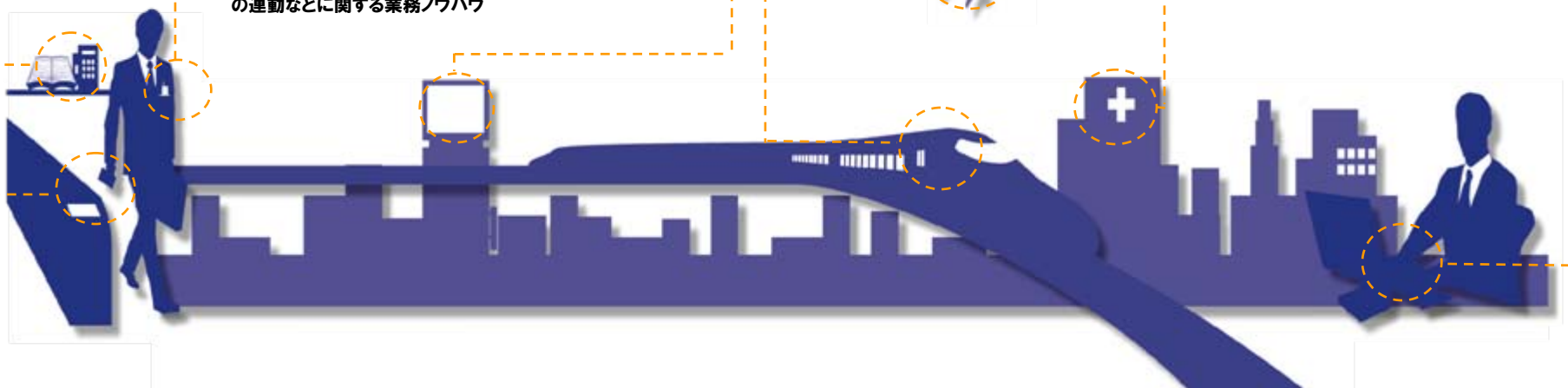


### 情報セキュリティ

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。

企業紹介

内部統制対策



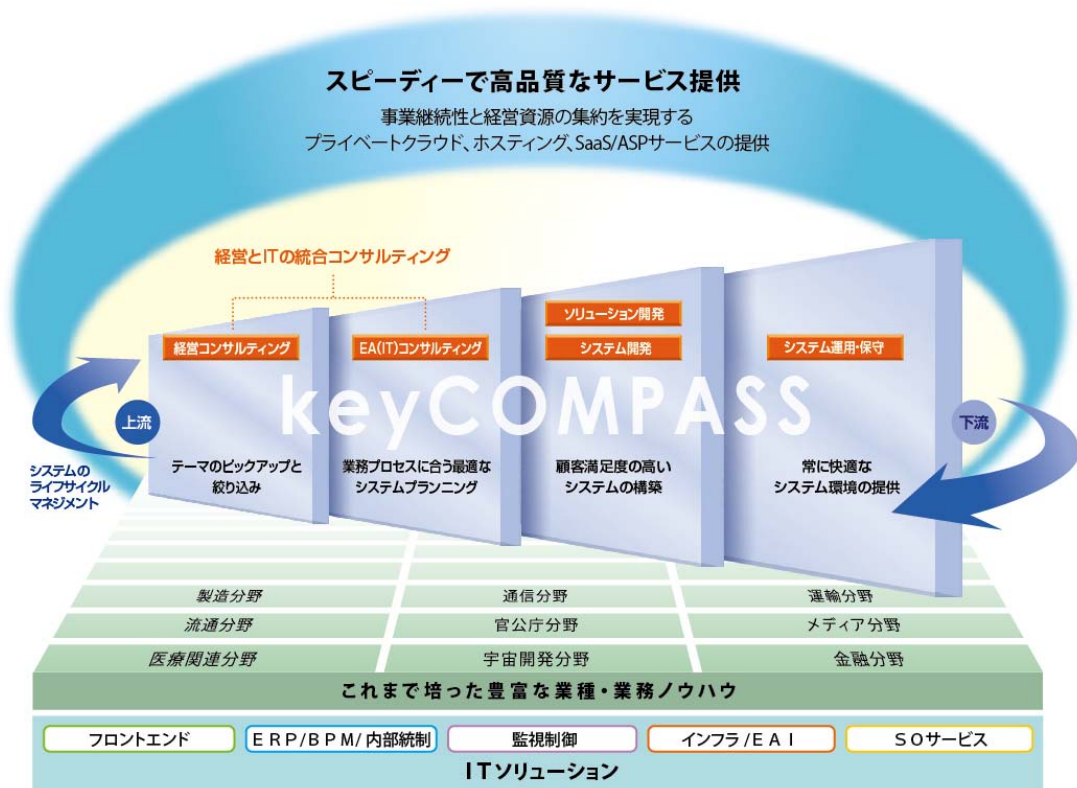
## キーウェアの強み

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。

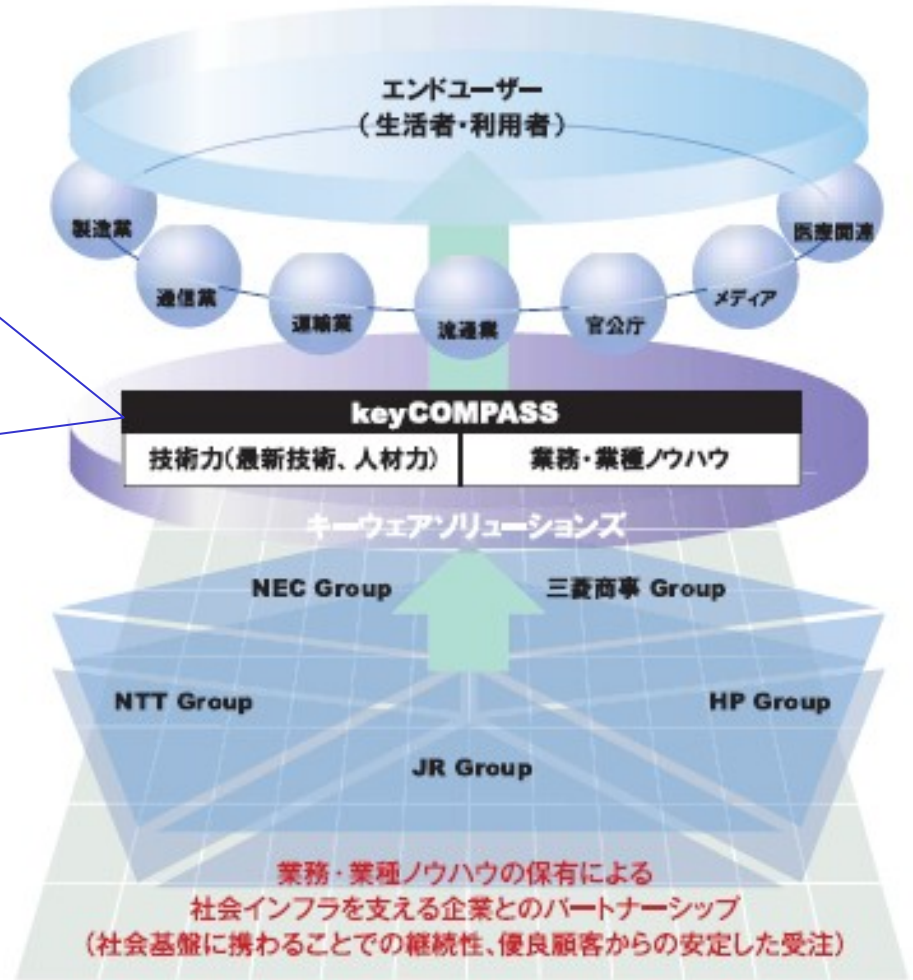
さらに最新の技術を活用することで、プライベートクラウド、ホスティング、SaaS/ASPサービス等、変化の激しいビジネス環境に柔軟に対応できるソリューションをご提案します。

## 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。



## ビジネスモデル「keyCOMPASS」



## 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。

## M2M (Machine to Machine)

: 機械と機械が通信ネットワークを介して互いに情報をやり取りすることにより、自律的に高度な制御や動作を行うこと