

2014年3月期

# 決算説明資料



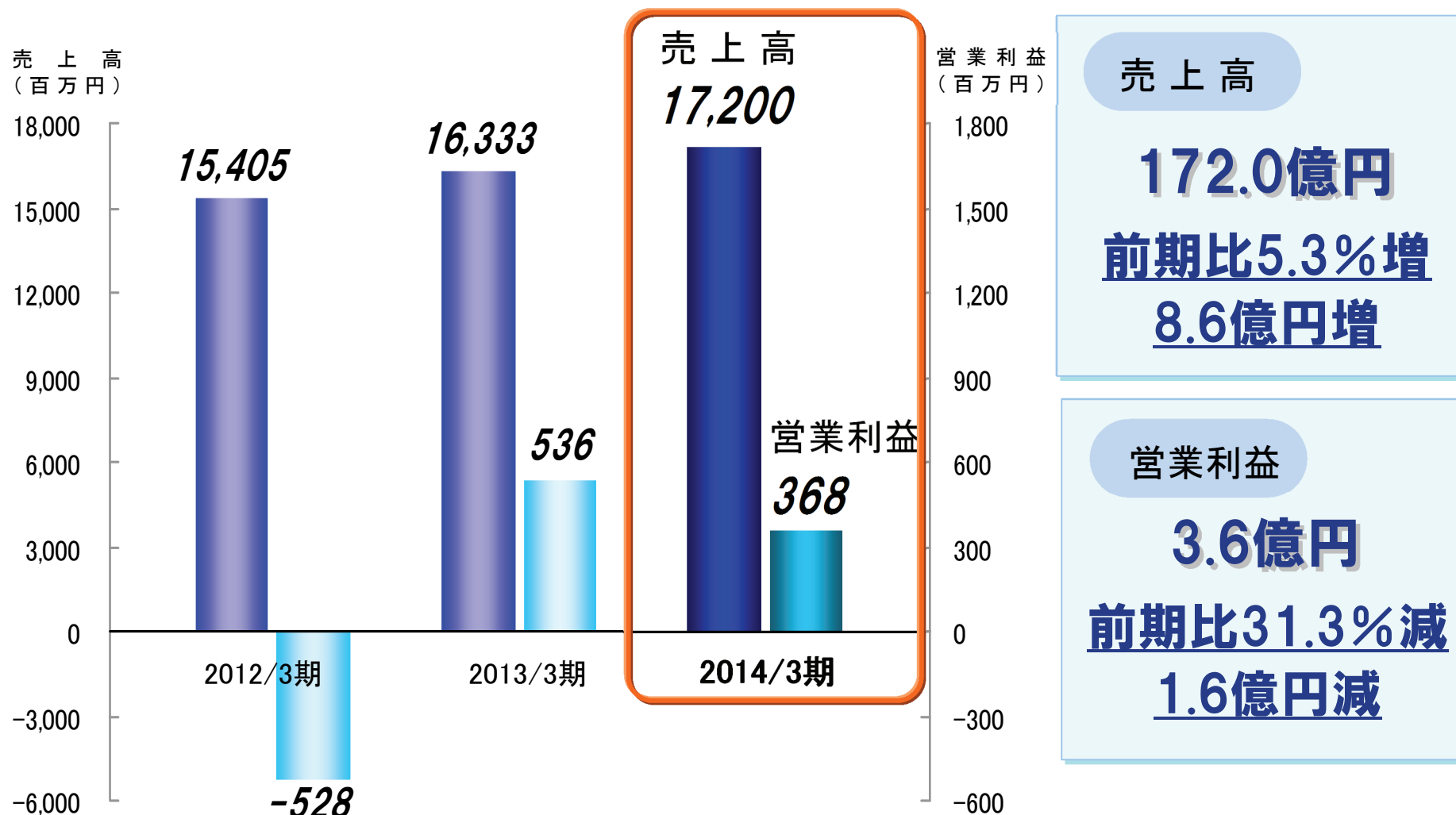
※本資料に記載された意見や予測につきましては、資料作成時点での弊社の判断に基づき作成したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。

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。

# 2014年3月期 決算概要

## 3期連続増収も前期比減益



## 原価増により収益性低下

(事業環境激化と不採算プロジェクト発生により売上原価が上昇)

項目	2013年3月期		2014年3月期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	増減率
売上高	16,333	100.0%	17,200	100.0%	867	5.3%
売上原価	13,341	81.7%	14,293	83.1%	952	7.1%
売上総利益	2,991	18.3%	2,907	16.9%	△ 84	-2.8%
販管費	2,454	15.0%	2,538	14.8%	84	3.4%
営業利益	536	3.3%	368	2.1%	△ 168	-31.3%
経常利益	525	3.2%	367	2.1%	△ 158	-30.1%
当期純利益	583	3.6%	240	1.4%	△ 343	-58.8%

売 上 面

既存顧客との関係強化により受注、売上ともに堅調

主な要因

- 官公庁系、運輸系、医療系および監視制御系の各分野において、当社が得意とする領域での新規・継続案件の引き合いが活発。開発体制を含めた提案の積極的な実施により、受注、売上を堅調に確保
- 注力している流通サービス分野の売上が倍増
- 監視/制御システムパッケージ「Open Monitor」の社会インフラ向けの販売が好調

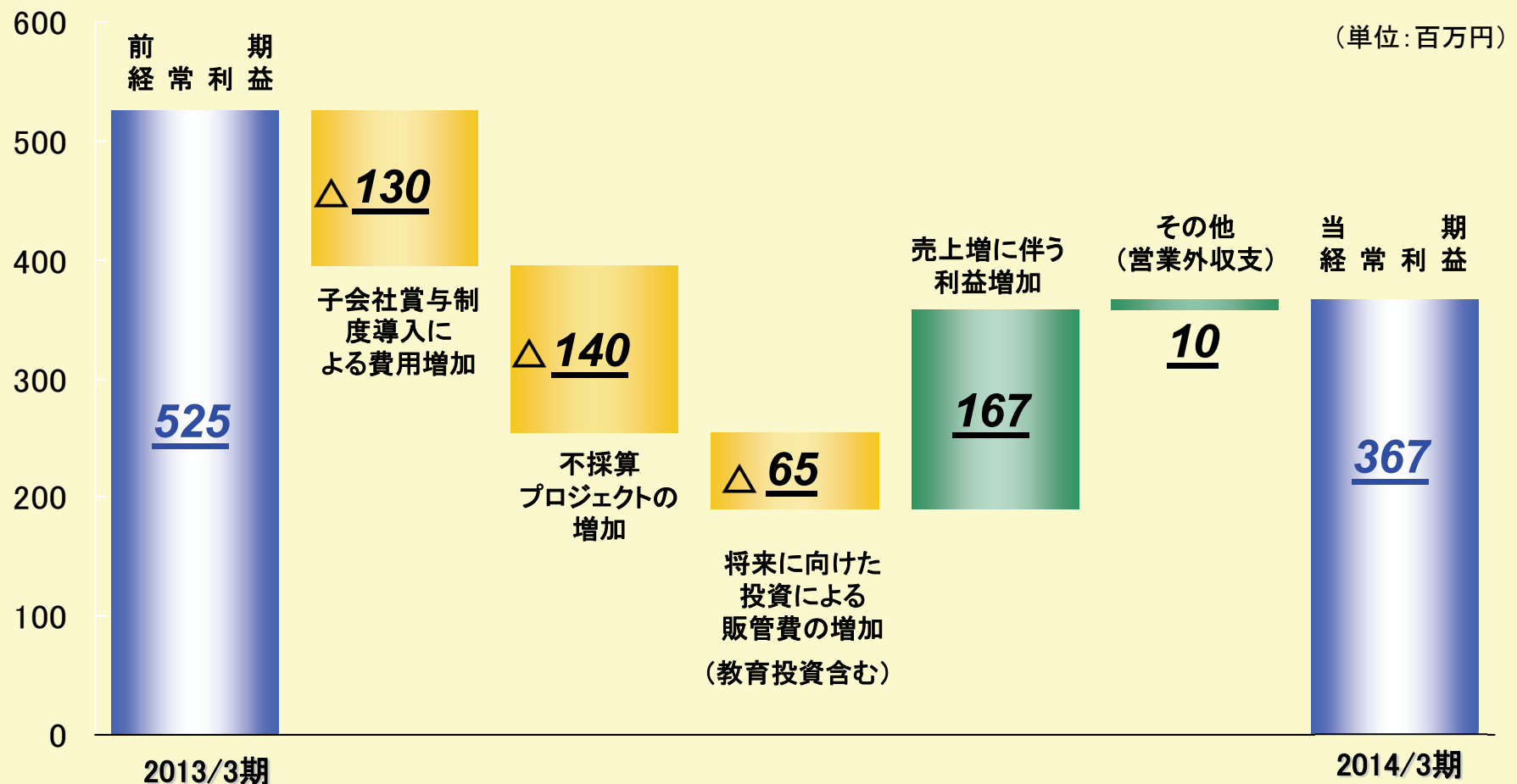
利益面

## 売上原価および販売費の増加により減益

主な要因

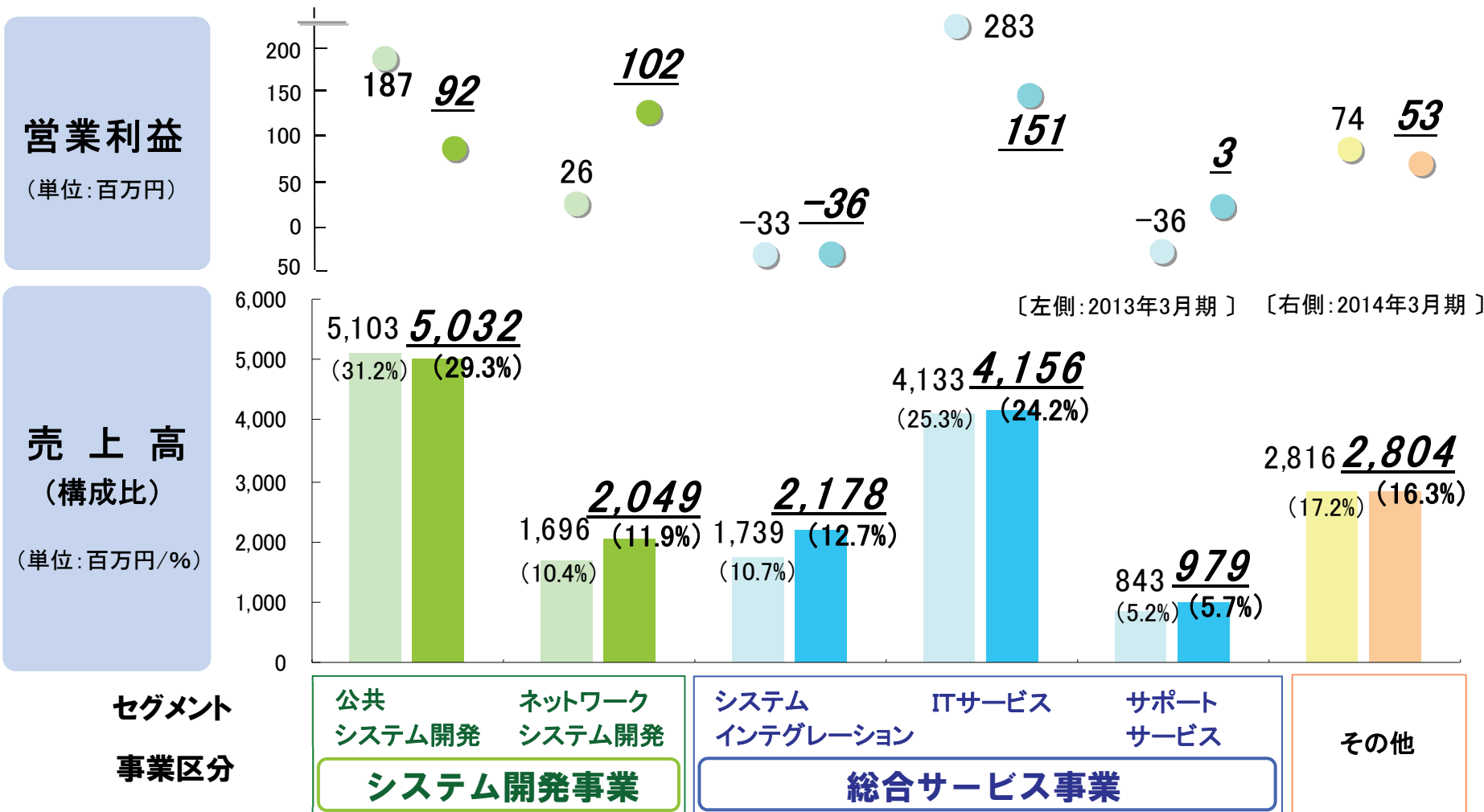
- 下期の不採算プロジェクト発生が全社収益へ大きく影響
- 受注の競争激化にともない原価率が上昇
- 新製品の販売強化による販売費の増加

増収効果 < 不採算プロジェクト発生、制度導入、将来投資



# 2014年 3月期 事業区分別(セグメント別)業績ハイライト

## 各セグメントで売上堅調も、公共システム、ITサービスで収益減少



\* 上記は、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。



# 2014年 3月期 BSハイライト

## 連結貸借対照表概要

(単位:百万円)	2013年3月期 (2013年3月末)	2014年3月期 (2014年3月末)	増減額
流動資産	5,784	5,433	-350
固定資産	4,091	3,990	-101
資産合計	9,875	9,424	-451
流動負債	2,992	2,418	-573
固定負債	1,108	1,240	131
負債合計	4,100	3,659	-441
純資産合計	5,774	5,764	-10
負債・純資産合計	9,875	9,424	-451

## ポイント

### 流動資産

主な減少要因は、受取手形及び売掛金の減少

### 固定資産

主な増減要因は、投資有価証券の評価損、ソフトウェア仮勘定の増加

### 流動負債

主な増減要因は、短期借入金の減少、子会社の賞与制度導入による賞与引当金の増加

### 固定負債

主な増加要因は、長期借入金の増加

### 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、「従業員持株会信託型ESOP」の導入に伴う自己株式の取得による減少



**注力・強化する分野で新たな成果が増加**

地理的・空間的なフロンティア

TOPICS

**地方子会社との連携によるキーウェアグループの売上が拡大**

**〔キーウェア九州〕 : 運輸系システムを新規受注**

**〔キーウェア西日本〕 : 流通系システムを新規受注**

事業上のフロンティア

TOPICS

**セキュリティのキーウェアで市場を開拓**

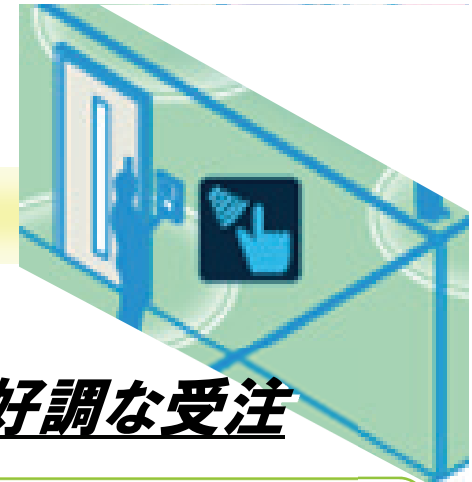


当社開発CPUボード「ライトニングアイ」活用

**指ハイブリッド認証装置 : 官公庁を中心に好調な受注**



**電子錠システム *Interactive CLIQ* :  
チョコレート製造販売企業から受注**



3つのビジネススタイル

パートナー型ビジネス

- 経営コンサル企業からERP関連案件の受注増加

プライム型ビジネス

- 消費税増税対応に関連するシステム案件の受注増加

サービス提供型ビジネス

- 交通広告システムパッケージの新規案件の受注
- 神奈川県ひとり親家庭等在宅就業支援事業第2期を受注

# 事業環境と当社の戦略

## ITサービス業界

### ビジネスチャンス拡大

- 消費増税による景況感の悪化などの懸念材料はあるものの、IT投資意欲は緩やかに回復
- 2020年東京オリンピック開催に向けたインフラ投資など需要増が見込まれる

### 課題

- 人材(プロジェクトマネージャー、システムエンジニア)不足
- 経営に大きな影響を与える不採算プロジェクトが増加

## 中期経営計画最終年度に売上高180億円を目指す



## 次を見据えた「3Frontiers！」の完遂

■ **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**

1

**セグメント戦略の明確化**

2

**新サービスの事業への組み込み**

3

**マトリックス事業体制による収益性向上**



システム開発事業

SI事業

事業戦略部

事業戦略・技術戦略の標準化

プロジェクト管理本部

プロジェクト管理の強化

購買部

BP戦略の効率化

人事部

タレントマネジメントの強化

営業部門

顧客基盤の再構築

# 業績予想・株主還元 他

## 前期比増収、増益を計画

売上高  
(百万円)

18,000  
15,000  
12,000  
9,000  
6,000  
3,000  
0

16,333

17,200

売上高  
18,000

525

367

経常利益

500

経常利益  
(百万円)

1,800  
1,500  
1,200  
900  
600  
300  
0

売上高

**180.0億円**

**前期比4.6%増**

**8.0億円増**

経常利益

**5.0億円**

**前期比36.2%増**

**1.3億円増**

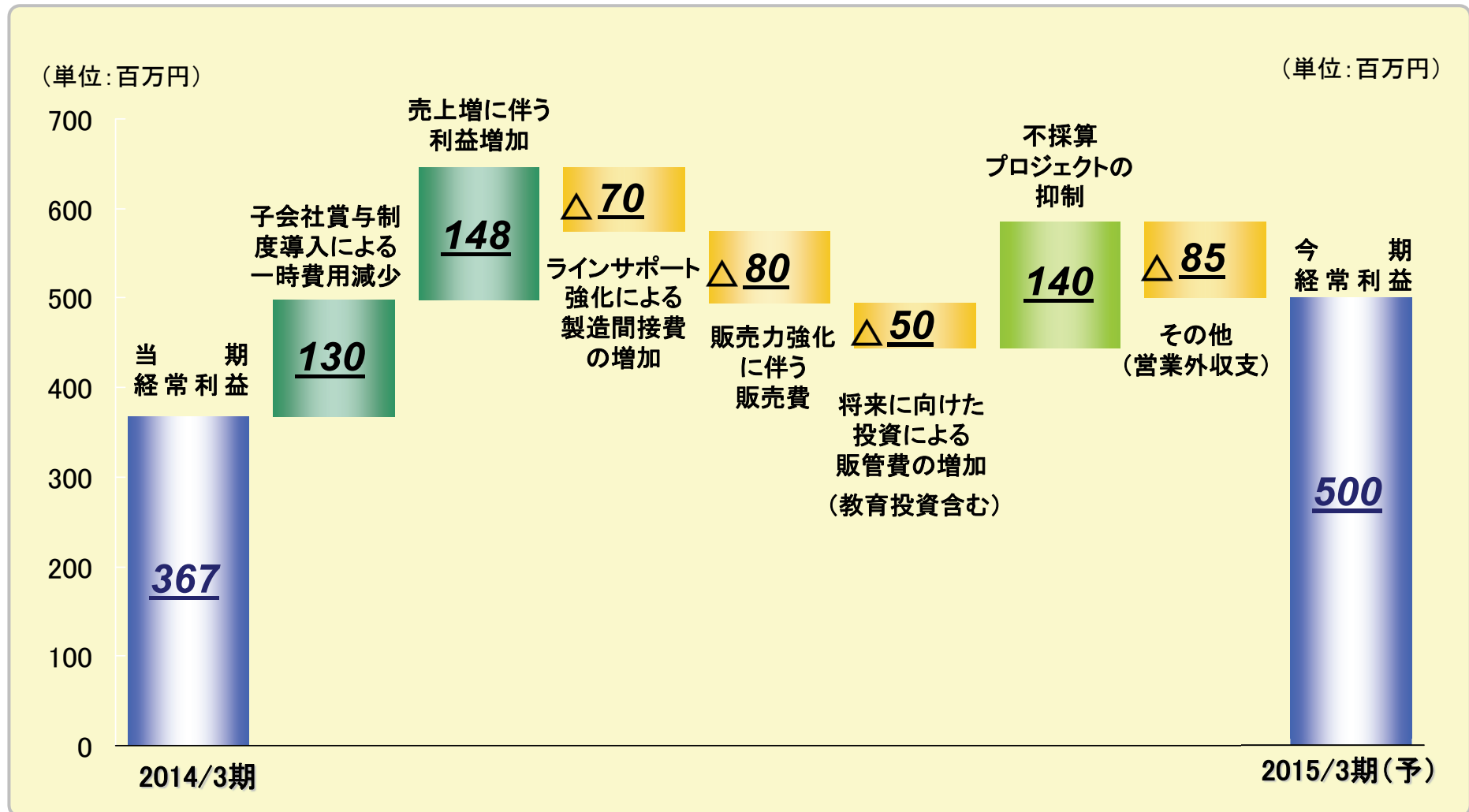
2013/3期

2014/3期

2015/3期(予)

# 経常利益変動要因

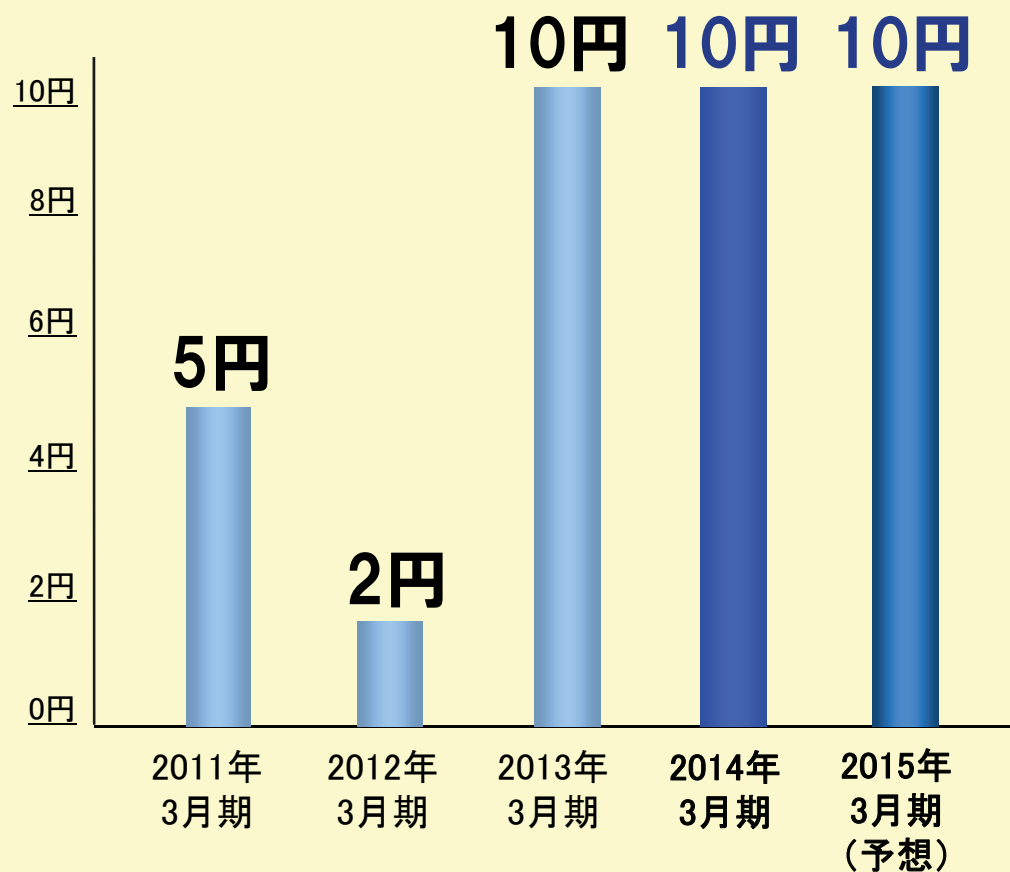
増収効果、当期一時費用減、不採算PJ抑制 > 品質・販売強化費



2015年3月期  
(予想)

## 期末配当10円を計画

<年間配当額(1株)の推移>



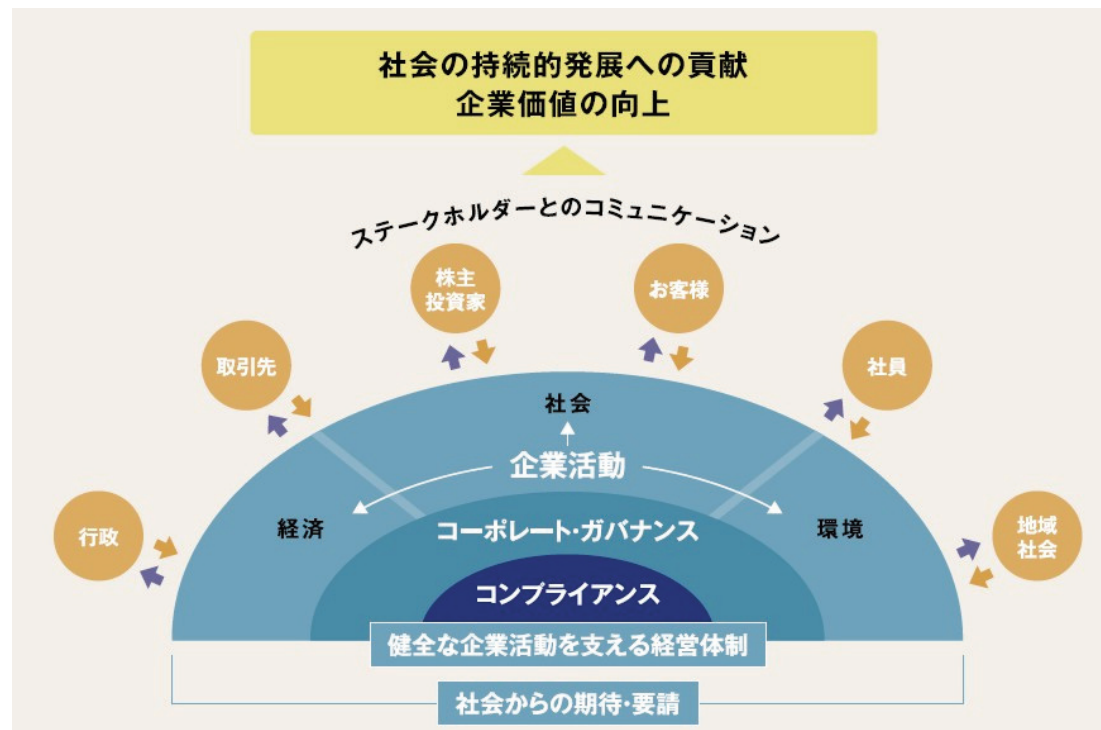
2015年3月期1株当たりの配当予想

**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。

## 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



# 会社概要

社 名	キーウェアソリューションズ株式会社		
事業内容	<b>1. システム開発事業</b> (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) <b>2. 総合サービス事業</b> (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	172億円	(2014年3月期・連結)	
従業員数	1,044名	(2014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%) (2014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。

# 沿革

## 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

# 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

# 事業内容(強み・ビジネスモデル)

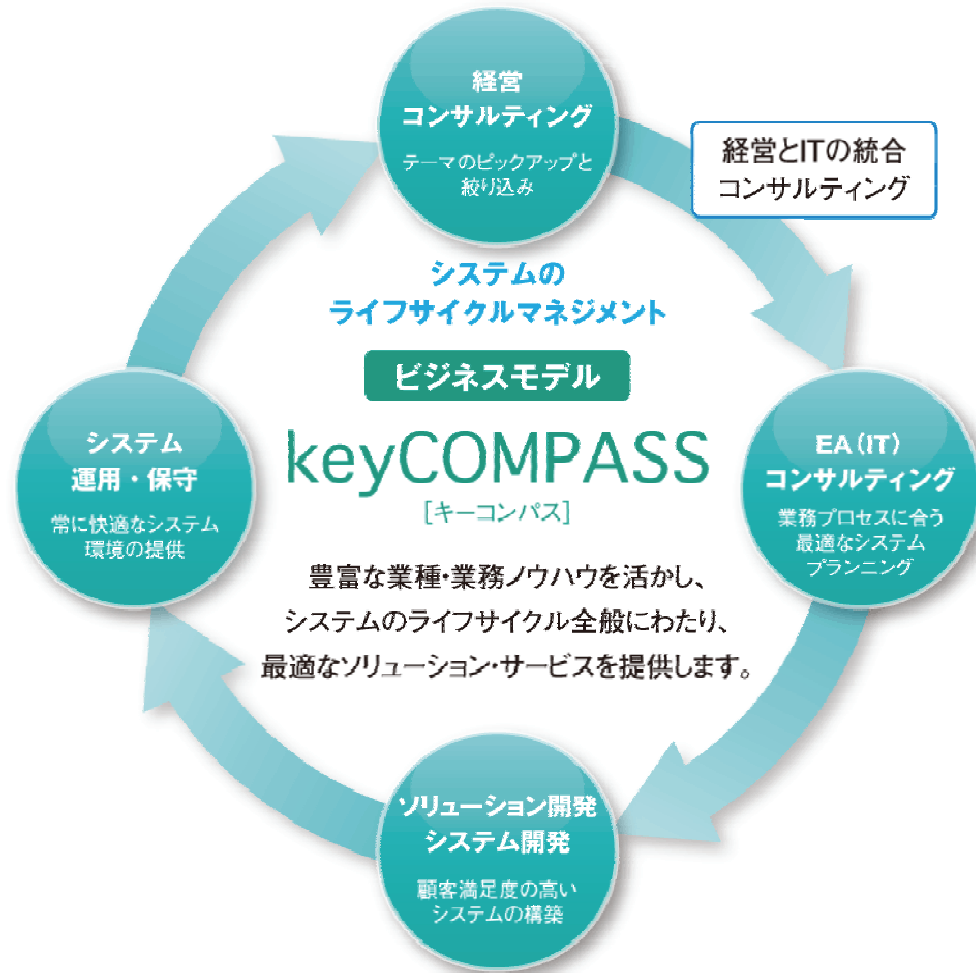
## キーウェアの強み

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。

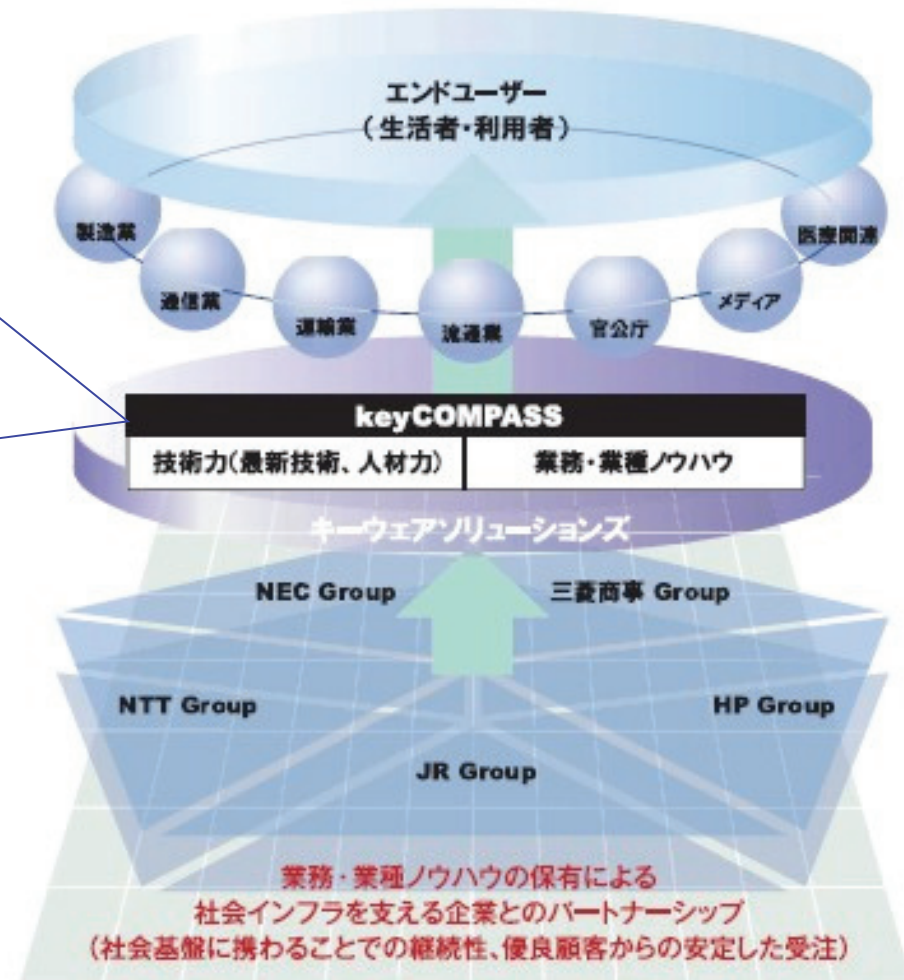
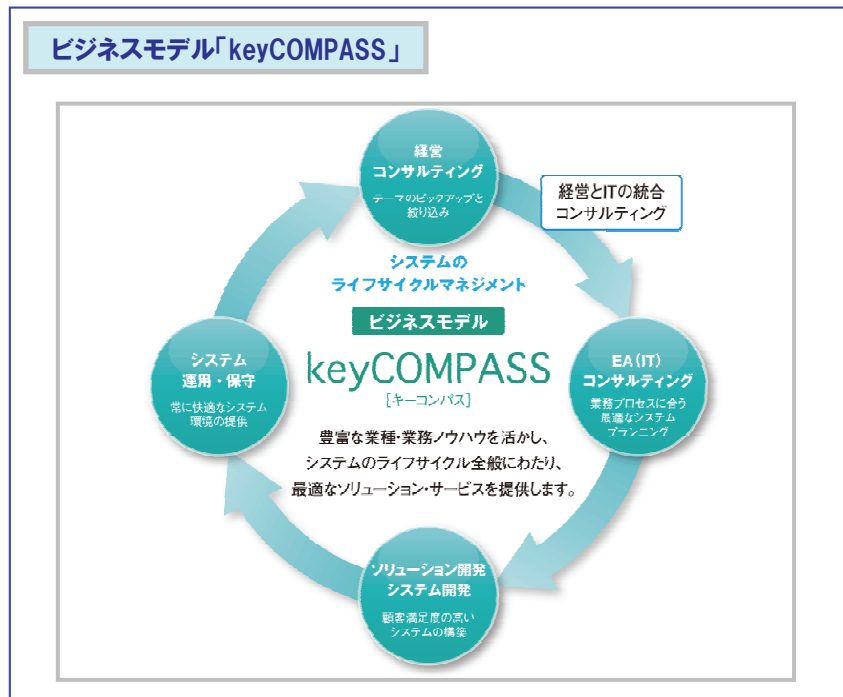
さらに最新の技術を活用することで、プライベートクラウド、ホスティング、SaaS/ASPサービス等、変化の激しいビジネス環境に柔軟に対応できるソリューションをご提案します。

## 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。



# 事業内容(強み・ビジネスモデル)



**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。**

### 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。

### 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。