

キーウェアソリューションズ 株式会社

東証第二部 3799

IT can create it.



2020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。

1. 事業内容
2. 2020年3月期 実績
3. 2021年3月期 事業環境認識
4. 2021年3月期 主要施策、業績予想
5. 参考資料

1. 事業内容

システム開発事業



官公庁・運輸・通信・メディア・金融・医療などの
社会インフラ領域が中心



事業内容 (SI事業)

SI事業

KEYWARE

SI提供

課題解決のためのコンサルティングからIT導入、構築・運用までシステムのライフサイクル全般を提供

ERP事業



卸・小売領域



ホテル領域



一般企業



新事業

農業ICT



医療・ヘルスケア



生産性改善
コンサルティング・
働き方改革支援



RPA
業務自動化
生産性向上

事業規模を拡大していくことにより、収益の柱に育成

2. 2020年3月期 実績

前年同期比 増収増益

(単位：百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	前期比 (下段:増減率)
売上高	17,561	18,428	+866 (+4.9%)
営業利益	320	433	+113 (+35.6%)
経常利益	399	540	+141 (+35.5%)
当期純利益	344	347	+3 (+1.0%)

営業利益変動要因

(単位：百万円)



事業区分別（セグメント別）業績ハイライト

<システム開発事業>

(単位：百万円)

	2019/3	2020/3	前期比
売上高	12,277	12,284	+0.1%
営業利益	192	354	+84.6%

売上高

公共系、監視制御系での新規案件獲得、
運輸系での大型案件獲得など堅調に推
移し、増収
交通広告システム新規受注(9社目*)

*鉄道会社向け導入実績数



営業利益

通信系で利益が改善し、増益

事業区分別（セグメント別）業績ハイライト

< S I 事業 >

(単位：百万円)

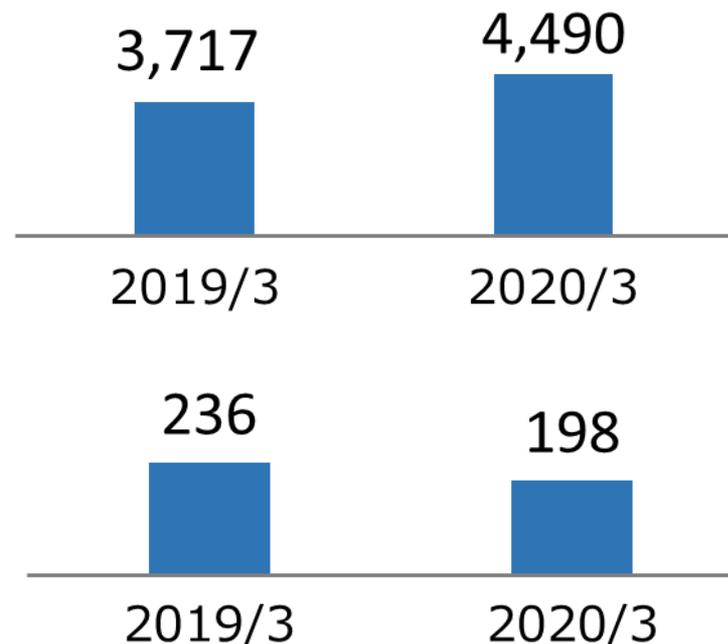
	2019/3	2020/3	前期比
売上高	3,717	4,490	+20.8%
営業利益	236	198	△16.1%

売上高

ERP系新規顧客向け大型案件を複数獲得するなど、ERP系、流通系において堅調に推移し、増収

営業利益

一部不採算案件発生の影響により減益



事業区分別（セグメント別）業績ハイライト

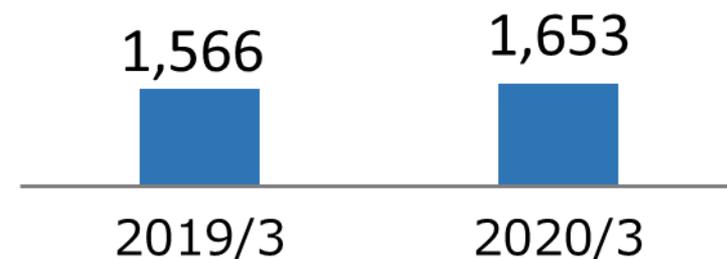
<その他事業>

(単位：百万円)

	2019/3	2020/3	前期比
売上高	1,566	1,653	+5.5%
営業利益	40	△16	—

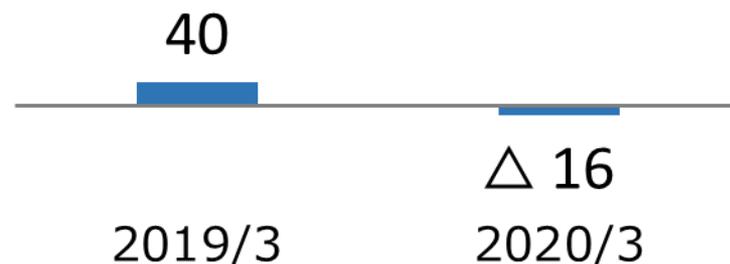
売上高

販売系が軟調に推移するも、サポートサービス系が好調に推移し、増収



営業利益

販売費の増加により損失計上



3. 2021年3月期 事業環境

民間企業のIT投資意欲低下が懸念されるも、 IT投資需要は継続を見込む

事業環境認識

- 新型コロナウイルス感染症の影響拡大による民間企業のIT投資意欲低下が懸念
- 既存システムの老朽化や、デジタルトランスフォーメーション(DX)を見据えた基幹システムの刷新需要が継続、2025年*に向けて増加を見込む
- 働き方改革や人手不足解消を背景に、生産性向上を実現するためのIT投資需要が継続
- 主要顧客のシステム更改需要は継続

*「2025年の崖」に向けて

経済産業省が2018年に発表した「DXレポート～ITシステム『2025年の崖』の克服とDXの本格的な展開～」において、日本企業の多くが利用している複雑化・老朽化・ブラックボックス化した旧式の基幹業務システム(レガシーシステム)がデジタルトランスフォーメーション(DX)の実現やデータ活用の足かせとなり、2025年以降に日本全体で年間12兆円もの経済損失が生じる可能性が指摘されています。そのため、同レポートでは、2025年までの間に既存システムを刷新し、デジタルトランスフォーメーション(DX)を実現することを促しています。

民間企業のIT投資意欲低下が懸念されるも、 IT投資需要は継続を見込む

課題

- 顧客需要の早期見極めによる需要が高い分野への受注活動の強化・技術者のシフト
(景気影響の少ない官庁系、公共系案件の受注拡大等)
- 技術者の確保
- 新技術に対応する技術者の育成強化

4. 2021年3月期 主要施策、業績予想

1. 基盤事業の拡大と収益向上

基盤事業の受注拡大

<システム開発事業>

- 既存顧客(官庁系、公共系、運輸系等)からの大型請負案件の需要継続に対応し、受注獲得を推進
- デジタルトランスフォーメーション領域へ注力
昨年新設した「IoT&クラウドシステム事業部」を中心に強みである監視制御技術を活用したIoT関連ソリューションの提供や、AI、クラウドを活用した案件(ServiceNow等)の拡大

1. 基盤事業の拡大と収益向上

基盤事業の受注拡大

<SI事業>

- 2025年*に向けた基幹システムの刷新需要に対応
 - ・ 次世代ERPである SAP S/4HANA案件の獲得強化
 - ・ ERP(Bizf、SAP Business ByDesign、IFS)を活用した一次請け案件の獲得推進
 - ・ 大型案件への対応強化に向けて、インフラ領域を合わせてトータルにシステム構築を行う体制を整備

2020年4月 「IT 基盤構築本部」を設置**

大型のシステム開発基盤開発実績を持つ技術者に加えて、インフラ技術者を集約

- ホテル、卸・小売領域(コンビニ等)の事業拡大

* P14 ご参照 経済産業省「DXレポート~ITシステム『2025年の崖』の克服とDXの本格的な展開~」による

** 2020年4月の組織改編にて特別プロジェクト開発本部を IT 基盤構築本部に改称し、再編・強化

1. 基盤事業の拡大と収益向上

人材リソースの戦略的確保

- 需要に対して早期に体制提案を行い受注機会損失を解消
- タスクフォースチーム設置により社内体制を強化
(部門間の連携、マッチング・調達効率化施策の実施)

不採算プロジェクトの発生抑制

- プロジェクト管理の徹底
全社横断的組織によるプロジェクト管理機能の強化

2. 新規事業の創出・育成

農業ICT

- ICTを活用した匠の技などの栽培技能の継承
実績・知見をベースに新たな事業・サービスも検討

ヘルスケア

- 健康管理ソリューション「LifeRoute」の展開



生産性改善コンサルティングサービス 働き方改革支援ソリューション

- 業務改善コンサルティングおよびお客様ニーズに対応したサービス・ソリューションを提供
 - ・ RPA、ASTERIAなどの業務自動化ソリューションを提案
 - ・ コンサルティング提供による新規顧客獲得

3. 社員の成長と活躍を推進

働き方改革の推進

- ・タスクフォースを立ち上げ、課題の検討・解決を推進
- ・テレワーク制度の全社導入
- ・環境整備による業務効率化支援
- ・時間単位休暇制度の導入



2019年10月、子育て企業として「くるみん」を取得

健康経営

- ・健康づくりのための職場環境の整備、改善

2020年2月、「健康経営優良法人2020」大規模法人部門に認定



2020
健康経営優良法人
Health and productivity

2021年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	
	実績	予想	前期比
売上高	18,428	19,000	+3.1%
営業利益	433	450	+3.7%
経常利益	540	500	△7.6%
当期純利益	347	400	+15.1%

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 : 03-3306-3799

※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。

5. 參考資料

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

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
- 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 ・キーウェアサービス(株)設立
- 2002年 ・SAPジャパンより、SAP AWARD OF EXCELLENCE 4年連続受賞
- ・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）
- 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
- 2004年 ・日本電気 UNIVERGE アプリケーションパートナー認定取得
- 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
- ・IP電話事業開始 ・keyCOMPASS事業開始

Phase4

ジャスダック、東証2部上場事業領域の拡大に向けて加速

クレヴァシステムズを子会社化

IT新時代に向けた積極的な取り組み

- 2006年 ・環境マネジメントシステム（JISQ14001：2004（ISO14001：2004））認証取得
- 2008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
- 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Bizjソリューション販売に関する特約を締結
- ・Bizj AWARD 2010 秋において「Excellent Project Partner's Award」を受賞
- 2011年 ・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
- 2013年 ・Bizj AWARD 2013 春において「Sales Partner's Award」を受賞
- 2017年 ・合併事業会社「株式会社イーテア」設立 ・Bizj AWARD 2017において「Excellent Award」を受賞
- 2018年 ・ASTERIA Partner Summit 2018において「ASTERIA Contribution Award 2018」を受賞
- ・キャノンITソリューションズ株式会社より「Web Performer 2018年度 エクセレントアワード」受賞
- 2019年 ・キャノンITソリューションズ株式会社より「Web Performer 2019年度 エクセレントアワード」を受賞
- ・株式会社HBAと資本業務提携契約を締結
- ・テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社と資本業務提携契約を締結