

KEYWARE TIMES

株主通信 Vol.14
第48期 事業報告
2012年4月1日～2013年3月31日

▶こんなところに、キーウェア

全体最適化された基幹システムの構築を通して
企業経営をサポート

▶特集 | トップインタビュー

進化を続けるキーウェア



KEYWARE
SOLUTIONS

キーウェアソリューションズ株式会社
〒156-8588 東京都世田谷区上北沢5-37-18
管理本部 経営企画室 広報IR部
<http://www.keyware.co.jp>

※2012年6月26日に本社を移転しました。



※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。

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

IT can create it.

こんなところに、キーウェア

全体最適化された基幹システムの構築を通して 企業経営をサポート

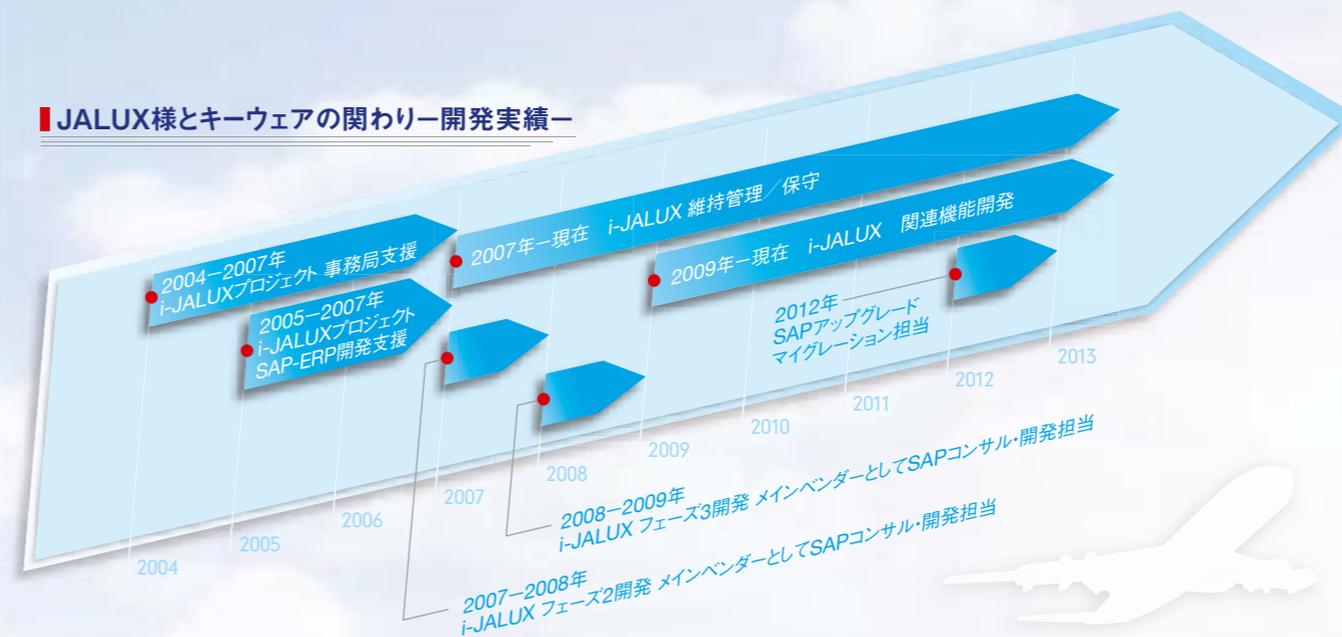
企業における情報システムは、今、大きな変革を迫られています。グローバル化をはじめ、企業を取り巻く環境が変化中、ビジネスの迅速化、効率化をはかり、付加価値を高めるためには、かつてのような部門単位、事業単位の業務効率化を目的に導入されていたシステムではなく、経営戦略と結びつき、組織全体の業務や情報を一元管理できる、いわゆる「全体最適化」された基幹システムが必要不可欠となってきています。

「幸せづくりのパートナー」を企業理念とする株式会社JALUX様も、キーウェアが基幹システムの全体最適化を支援している企業の一つです。JALUX様は、法人向けから一般消費者向けまで多様な商品・サービスを取り扱う創立51年の歴史ある商社。「航空」「空港」「食品」を中核事業領域と定め、航空機の部品・資材の取り扱いから、国内25空港

で展開するエアポートショップ「BLUE SKY」の運営、通信販売、食品やワインの輸入、保険、不動産事業など幅広い分野で多角的にビジネスを展開しています。さらに近年は、西日本支社やヤンゴン駐在員事務所の設立など積極的に事業規模の拡大をはかっています。

そうした中で必要になったのが、組織全体の情報システムの改善でした。システムの全体最適化を実現すべく、従来の基幹システムから新基幹システム「i-JALUX」へと移行させる取り組みを、2002年から開始したのです。ただし、そこにはさまざまな課題がありました。多様なビジネスを展開しているだけに、各部門が仕様の異なるシステムを導入しており、各部門の情報を一元的に活用できるようにするためには、既存のシステム環境では対応が困難だったのです。このため、いかにして既存システムとの連携を

JALUX様とキーウェアの関わりー開発実績ー



はかるかが大きなカギとなりました。

キーウェアは2004年の「i-JALUX」の計画段階から参画し、当初はITコーディネータとして課題解決に取り組み、開発計画書の作成支援やJALUX様の社内事務局の支援などを実施。その後は開発ベンダーとして、本番稼働までの開発スケジュールを厳守し、新基幹システムを立ち上げました。その際、当社の豊富な実績と経験、システムに対する現状理解、また、JALUX様の社内事務局業務の円滑な引き継ぎなども含めて、当社の対応力を高く評価していただきました。現在は、SAP^{*1}社のERP^{*2}の運用保守ならびに改修作業を継続するとともに、SAPのアップグレード、マイ그레이ション^{*3}までを任されています。

今後もJALUX様の情報システムは一層の改善がはかられていきますが、キーウェアは、「さまざまな部署の方々と連携し、ともにプロジェクトを推進する」という開発当初から大切にしてきた想いを継続しながら経営戦略と合致するシステムの構築と導入を提案してまいります。また、ビジネスの将来的な発展にも柔軟に対応し、誰にとっても使いやすい、シンプルなITインフラを創り上げていくべく、さらなる支援を続けてまいります。

※1 SAPドイツのワルドルフで設立されたERPパッケージソフトの大手ベンダーの名称

※2 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

※3 マイ그레이ション:システムやデータの移行・変換作業



平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
 IT市場は、クラウドコンピューティングやスマートデバイスの急速な普及によって、大きな変革期を迎えております。また、国内景気は緩やかな回復基調にあるものの、IT投資予算については、クラウドシステムの利用などにより費用を抑える傾向にあることから大きな伸びは期待できず、案件規模の縮小化や受託ソフトウェア開発企業の競争激化による開発単価の下落等が続いております。当社グループを含む受託ソフトウェア開発を主軸とする企業は、新たなプロダクトやサービスの創出などIT市場の構造的変化を捉え、事業構造の転換が求められております。
 当社グループはこのような事業環境の変化に柔軟に対応し、前期末に抜本的な事業構造改革を断行するとともに、2013年3月期を初年度とする3カ年中期経営計画「3 Frontiers!」（「地理的・空間

的なフロンティア」、「事業上のフロンティア」、「考え方や発想のフロンティア」）を策定し、本計画を戦略の柱に、新規顧客の開拓や事業領域の拡大に取り組んでおります。その結果、2013年3月期の業績は当初予想を上回り、売上高が16,333百万円（前年同期比6.0%増）、営業利益が536百万円（前年同期は528百万円の損失）と通期計画を達成し、最終利益については5期ぶりの黒字化を果たすことができました。
 当期の具体的な取り組みとしては、まず2012年4月に宮城県仙台市に東北支店を開設いたしました。営業と開発の新拠点として当地域の需要を取り込むのはもちろんですが、仙台市や同市に立地する東北大学とも連携し、東日本大震災被災地の復興に貢献しうるITサービスの創出にも取り組んでおります。また、社員一人ひとりが発想を転換し、新たな事業

領域に積極的にチャレンジしていく企業風土の醸成にも努めております。すでに流通業分野への進出をはじめ、スマートフォン向けのアプリケーション開発にも取り組むなど、事業構造の質的・量的転換が着々と進んでおります。この初年度の中期経営計画達成を足がかりに、継続的かつ安定的に高収益を実現する成長ステージに向かって、事業基盤の一層の強化をはかってまいります。
 これからも当社グループは、ステークホルダーの皆さまから信頼されると同時に成長を期待される企業となるべく、さらなる高みを目指して努力を重ねてまいります。
 株主・投資家の皆さまにおかれましては、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。
 代表取締役社長 三 田 昌 三 郎

連結業績ハイライト（単位：百万円、単位未満切り捨て）



配当について

「最終利益に応じて配当する業績連動型配当」を実施



IT市場の構造的変化に柔軟に対応し、3つのフロンティア戦略を柱に新たな事業領域の開拓に取り組みました。その成果を足がかりに、継続的に高収益を上げていく本格的な成長ステージへと躍進してまいります。



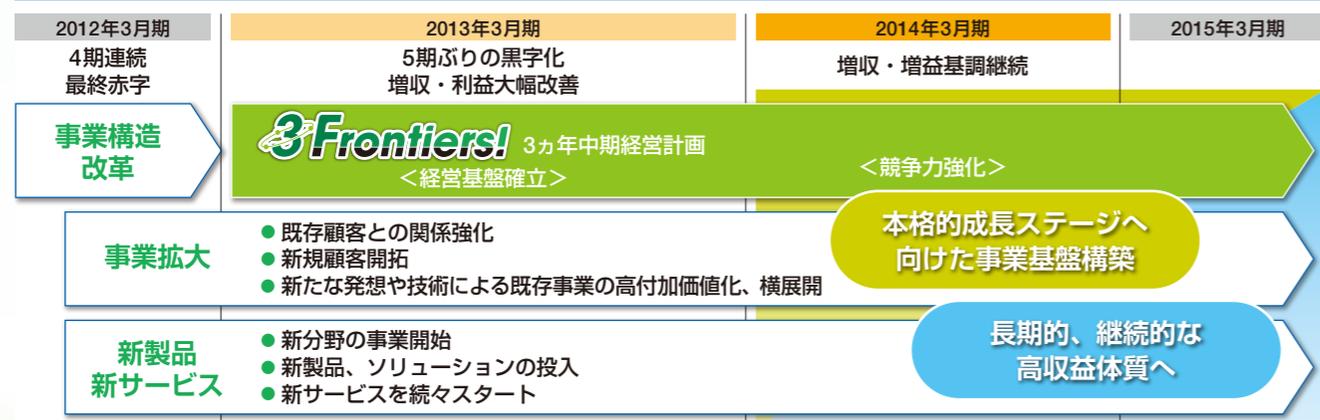
Q1 2013年3月期の取り組みと成果について教えてください。

A1 当期を初年度とする中期経営計画「3 Frontiers!」を戦略の柱に、「パートナー型ビジネス」「プライム型ビジネス」「サービス提供型ビジネス」という3つの形で事業を推進いたしました。その結果、通期計画を達成し、5期ぶりの業績黒字化を果たすことができました。

業績改善の要因の一つが、体制提案も含めた戦略的営業による受注の拡大です。また、プロジェクト管理

を徹底し、損失プロジェクトの発生防止に努めたことも収益向上に結びつきました。さらに、これまで蓄積してきた技術や業種・業務ノウハウを活かし、流通・サービス業分野への進出をはじめ、ERPパッケージの拡充、スマートフォン向けアプリケーションの開発など、事業領域の拡大に取り組んだことも着実に成果となって表れております。継続的に高収益を上げていく成長ステージへ向かっていく体制を、当期でしっかりと構築できたと考えております。

中期経営計画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



Q2 「パートナー型ビジネス」における新たな取り組みについて教えてください。

A2 当社グループの事業基盤となっているのが「パートナー型ビジネス」です。これは五大顧客^{*}から受注する、社会インフラを支える情報システムの開発を中心とした中・長期的な大型案件です。私たちは約50年にわたってこのような事業に取り組んでおり、その中で高度な技術力と業種・業務ノウハウを培い、お客様から高い評価と信頼を得てまいりました。こうした実績をもとに、当期は特に体制提案という形の営業活動に注力いたしました。これは、従来

のようにお客様の元に案件が発生した時点でご依頼を受けるだけでなく、こちらで具体的な体制を構築した上で、その体制ごとらせていただく、あるいは、お客様のパッケージソフトウェアの一部機能ごとらせていただくといった形のご提案です。その結果、より収益性・継続性の高い案件の受託が拡大し、経営の安定化に大きく寄与いたしました。今後も既存のお客様との一層の関係強化をはかり、安定受注を目指してまいります。

Q3 「プライム型ビジネス」における新たな取り組みについて教えてください。

A3 パートナー型ビジネスで培ったスキルやノウハウを活かし、お客様の情報システムを、ビジネスコンサルティングも含めて最上流からフルサポートし、事業運営を支援していくのが「プライム型ビジネス」です。当社グループでは、幅広いお客様のニーズに応えるべく、ERPパッケージやECサイト構築パッケージなどの豊富なラインナップを用意しております。たとえば当期は、株式会社NTTデータ Bizインテグラルと連携を強化するなど、お客様がご自身のビジネスの規模に応じて最適なものを選んで

いただけるよう、さらなるサービスの拡充をはかりました。情報システムの構築・再構築をすべて、かつ長期にわたってお任せいただくことは経営の安定化にもつながります。将来的には、お客様の増加に合わせてクラウドコンピューティングを活用したサービスを展開し、お客様のサービス利用価格と私たちのサービス提供コストの両方を低減し、収益化をはかっていくことも構想しております。



株式会社NTTデータ Bizインテグラル 中山社長と当社にて

^{*}五大顧客 当社グループの約6割を占める特定顧客（NECおよび関係会社、NTT関係会社、JRおよび関係会社、日本HP、三菱商事および関係会社）

Q4 コンシューマー向けのサービスや商品について教えてください。

A4 「サービス提供型ビジネス」のひとつとしてコンシューマー向けに新たなソリューションやサービスを創出、提供することのできるスマートフォンを活用したアプリケーションの開発を進めております。すでに、Android端末向け健康管理サポートサービス「健康からだコンパス LifeRoute（ライフルート）」や、スマートフォン情報漏洩防止アプリケーション「セキュアカーテン」などを市場に投入しております。こうした身近なサービスを通して、

キーウェアをより多くの方にご認知いただき、そこから新規顧客の獲得につなげていければと考えております。

今後もこうした取り組みを積極的に進めてまいります。扱う商材やサービスの幅を広げても、根底にある私たちの姿勢はこれまでと変わることはありません。長きにわたり社会インフラシステムの構築に貢献してきた揺るぎない基盤を堅持しつつ、“キーウェア”というブランドをより広く世の中に発信してまいります。

スマートフォン アプリの展開

健康からだコンパス「LifeRoute」

ユーザーが日々の健康測定データや食事記録などをスマートフォンから登録し、グラフやライフログで確認することにより、自身の生活の管理・改善を行うことが可能なサービスです。



スマートフォン情報漏洩防止アプリ「セキュアカーテン」

スマートフォンの大切な情報を外部に流出させる不正アクセスや不正Wi-Fiによる盗聴を事前に検知し、利用者に警告するアプリです。



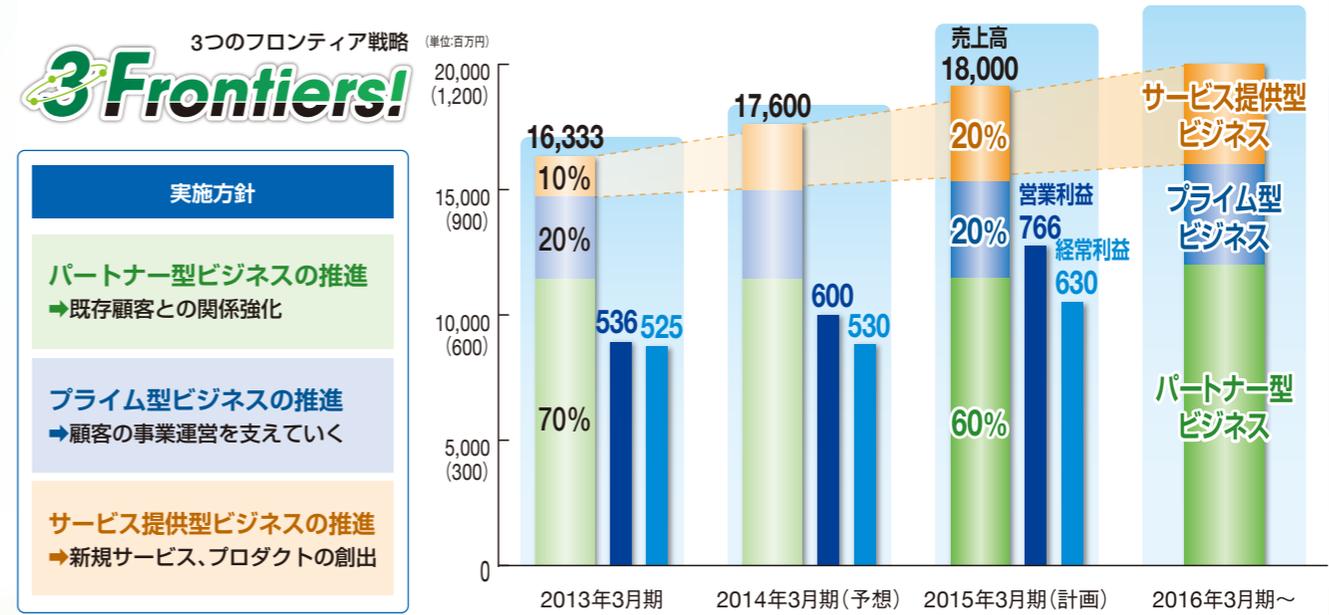
Q5 今後について教えてください。

A5 新たな技術や新たな業種のニーズもアグレッシブに吸収し、新規顧客の開拓や新分野への進出を積極的に進めてまいります。徐々にプライム型およびサービス提供型ビジネスの比率を高めながら、まずは中期経営計画の最終年度までの2年間で、2013年3月期比売上高10.2%増、営業利益42.9%増を目指します。

なお、当社グループは2013年3月期より、株主・投資家の皆さまに対して期間業績に応じた適正な利益還元を行えるよう、最終利益に応じて配当する「業績連動型配当」を実施しております。これからも皆さまにより多くの還元を行うべく、継続的な高収益の実現に向けてさらなる努力を続けてまいります。

今後2年間で
2013年3月期-2015年3月期

サービス提供型ビジネスの拡大を中心に
売上高10.2%増、営業利益42.9%増を計画



流動資産 A

売掛金および繰延税金資産の増加等により、前期末比755百万円増加の5,784百万円となりました。

固定資産 B

のれんの償却およびソフトウェアの除却による減少等により、前期末比29百万円減少の4,091百万円となりました。

流動負債 C

短期借入金の返済による減少等により、前期末比400百万円減少の2,992百万円となりました。

固定負債 D

長期借入金の借入れによる増加等により、前期末比696百万円増加の1,108百万円となりました。

純資産 E

自己株式の取得による減少がありました。当期純利益を計上することができ、前期末比430百万円増加の5,774百万円となりました。

連結貸借対照表

	前期 2012年3月31日現在	当期 2013年3月31日現在
(資産の部)		
A 流動資産	5,028	5,784
B 固定資産	4,120	4,091
有形固定資産	165	154
無形固定資産	928	836
投資その他の資産	3,027	3,100
資産合計	9,149	9,875
(負債の部)		
C 流動負債	3,392	2,992
D 固定負債	412	1,108
負債合計	3,805	4,100
(純資産の部)		
株主資本	5,333	5,757
その他の包括利益累計額	10	16
E 純資産合計	5,343	5,774
負債純資産合計	9,149	9,875

連結損益計算書

	前期 2011年4月1日から 2012年3月31日まで	当期 2012年4月1日から 2013年3月31日まで
F 売上高	15,405	16,333
売上原価	13,071	13,341
G 売上総利益	2,334	2,991
販売費及び一般管理費	2,863	2,454
H 営業利益又は営業損失(△)	△528	536
経常利益又は経常損失(△)	△579	525
当期純利益又は当期純損失(△)	△1,154	583

I 連結キャッシュ・フロー計算書

	前期 2011年4月1日から 2012年3月31日まで	当期 2012年4月1日から 2013年3月31日まで
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
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	△274	△326
現金及び現金同等物の 期首残高	1,240	965
現金及び現金同等物の 期末残高	965	638

売上高 F

主要企業によるIT投資への意欲は依然厳しい状況にあるものの、システム開発事業における通信、金融、報道系の業務および総合サービス事業における運輸系、インフラ構築系の業務において案件獲得を積極的に推進したことにより、売上高は前年同期比927百万円増加の16,333百万円となりました。

売上総利益 G

売上高の増加および前期末に実施した事業構造改革の効果により、前年同期比657百万円増加の2,991百万円となりました。

営業利益 H

前期末に実施した事業構造改革および継続した経費圧縮に努めた結果、販売費及び一般管理費において前年同期比408百万円減少したことにより、営業利益536百万円を計上することができました。

連結キャッシュ・フロー I

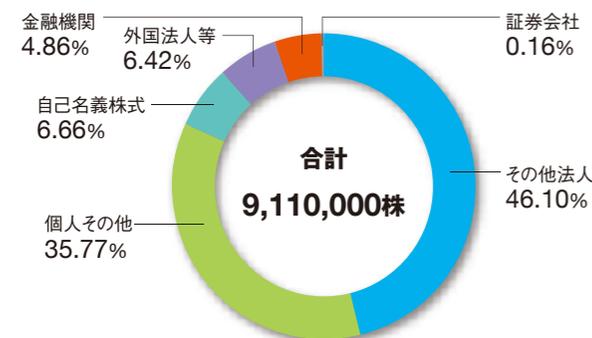
税引前当期純利益を計上し、財務活動における長期借入金の借入等によりキャッシュ・インフローとなったものの、営業活動における売上債権の増加、投資活動における無形固定資産の取得等によりキャッシュ・アウトフローとなり、現金及び現金同等物は326百万円減少し、638百万円となりました。

発行可能株式総数 36,440,000株
 発行済株式総数 9,110,000株
 株主数 1,861名

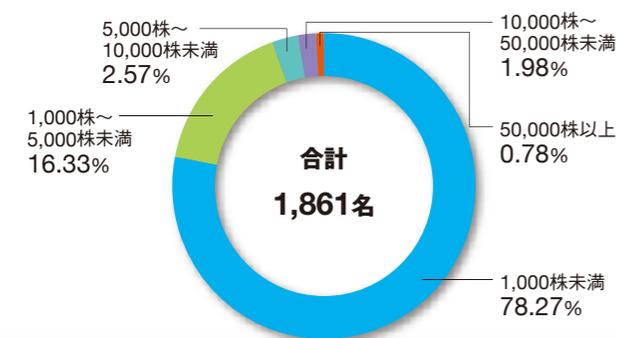
■ 主要法人株主

日本電気株式会社
 株式会社ジェイアール東日本情報システム
 日本ビューレット・バックカード株式会社
 株式会社三井住友銀行
 住友生命保険相互会社

■ 所有者別状況



■ 所有株数別状況



株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 その他必要があるときは、 あらかじめ公告して定めた日
株主名簿管理人および 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	(フリーダイヤル)0120-782-031
インターネット ホームページ URL	http://www.smtb.jp/personal/agency/ index.html
公告掲載方法	当社ホームページにおける電子公告
上場証券取引所	東京証券取引所市場第二部

株式に関する手続き

住所変更等のお届出およびご照会について
 証券会社の口座をご利用の場合は、三井住友信託銀行ではお手続きができませんので、お取引の証券会社へご照会ください。証券会社の口座のご利用がない株主様は、上記電話照会先までご連絡ください。

未払配当金のお支払いについて
 株主名簿管理人である三井住友信託銀行にお申出ください。

配当金計算書について
 配当金お支払いの際に送付している「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。お受取りになられた「支払通知書」は、配当金額のご確認や確定申告の資料としてご利用いただけます。なお、株式数比例配分方式によりお受取りの株主様の「支払通知書」につきましては、お取引の証券会社へご確認ください。

商号 キーウェアソリューションズ株式会社

住所 〒156-8588
 東京都世田谷区上北沢5-37-18

代表者 代表取締役社長 三田 昌弘

創立 1965年5月

資本金 17億37百万円

売上 163億33百万円(2013年3月期・連結)

従業員数 1,087名(2013年3月31日現在・連結)

取得資格
 品質マネジメントシステム登録事業者
 プライバシーマーク使用許諾事業者
 情報セキュリティマネジメントシステム登録事業者
 環境マネジメントシステム登録事業者



本社(賃貸)

役員

代表取締役社長	三田 昌弘	みた まさひろ
取締役	村上 優	むらかみ まさる
	矢光 重敏	やこう しげとし
	島田 孝雄	しまだ たかお
	川向 一史	かわむかい かずふみ
	田中 耕二	たなか こうじ
	高田 和宏	たかだ かずひろ
	平野 文康	ひらの ふみやす
監査役	山田 和男	やまだ かずお
	宇津木 淳克	うつぎ あつよし
	伊藤 淳	いとう あつし
	瀧田 博	たきた ひろし

※取締役 高田 和宏および平野 文康は、
 会社法第2条第15号に定める社外取締役です。

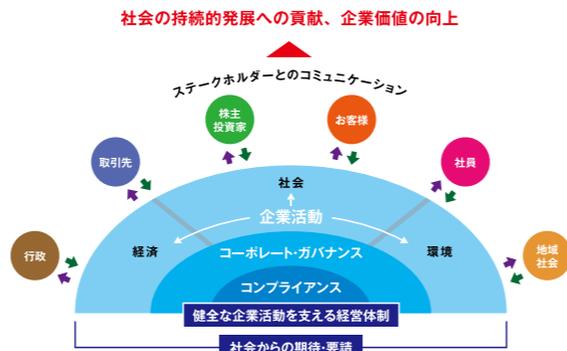
※監査役 伊藤 淳および瀧田 博は、
 会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

※監査役 瀧田 博は、東京証券取引所が指定を義務付ける
 一般株主と利益相反が生じるおそれのない独立役員です。



社会・環境活動(CSR)への取り組み

キーウェアグループでは、社会・環境活動への取り組みを企業の重要な社会的責任と認識しております。地域社会の皆さまと友好的なコミュニケーションを取りながら、豊かな社会と環境の実現に努めてまいります。



NEWS

キーウェアグループのホームページをリニューアルいたしました(クレヴァシステムズを除く)。今後も皆さまのニーズにお応えするサイトを目指してまいります。

キーウェアサービス



<http://www.keyware.co.jp/keywareservice/index.html>

キーウェア北海道



<http://www.keyware.co.jp/hokkaido/index.html>

キーウェア西日本



<http://www.keyware.co.jp/nishinippon/index.html>

キーウェア九州



<http://www.keyware.co.jp/kyusyu/index.html>



インターネットIR情報

「個人投資家の皆さまへ」

より深くキーウェアグループをご理解いただくために個人投資家の皆さまへ向けた情報を発信しております。



<http://www.keyware.co.jp/ir/kojin/index.html>

「決算説明会(動画配信)」

決算説明会の動画を資料とともに配信しております。業績報告や今後の戦略などについてわかりやすくご説明しております。



<http://www.keyware.co.jp/ir/index.html>

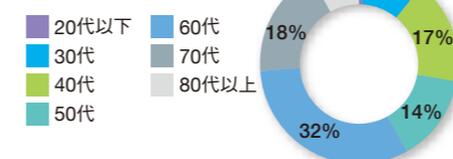


アンケート結果のご報告

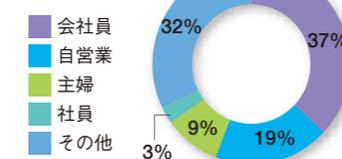
「KEYWARE TIMES Vol.13(第48期 第2四半期事業報告)」において、アンケートを実施させていただきました結果、数多くのご回答が寄せられました。お忙しい中、ご協力いただき誠にありがとうございました。

ここに、お寄せいただいたご回答の集計結果の一部を報告させていただきます。当社では、皆さまからの貴重なご意見を今後のIR活動に反映させるべく努め、引き続き企業価値の向上に取り組んでまいります。

●年齢



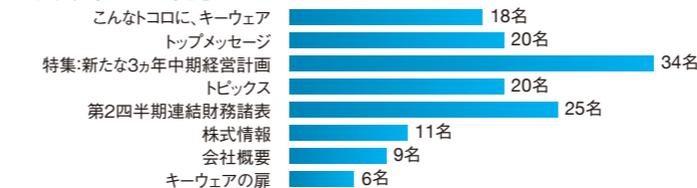
●職業



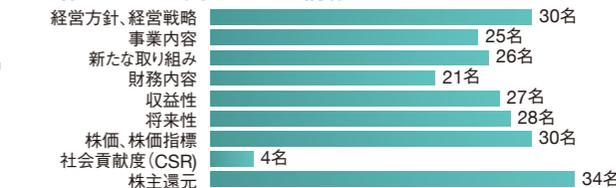
●株式投資歴



●興味深かった記事について(複数回答あり)



●当社について関心のある情報について(複数回答あり)



知って得する! ICT時代の活用術⑩

『ネット選挙と、「ビッグデータ」』

7月の参院選からネット選挙が解禁される中、「ビッグデータ」が注目されています。「ビッグデータ」とは簡単に言うと「インターネット空間にあふれる大量の情報」のこと。米・オバマ大統領は2012年の大統領選挙で世論調査やネット情報を「ビッグデータ」として集積し、選挙データ分析の革命と言われました。

データ分析を重ねることで、よりきめ細かく、特定の地域・年代の有権者の関心や好みがわかるようになります。候補者にとってインターネットは自分たちの主張を発信する道具であると同時に、有権者の情報を集める道具にもなるのです。選挙の動向とともに、どのようにビッグデータが活用されるのか、それにより誰でも簡単に情報を発信できるインターネットの双方向性の進化も見えてきそうです。