

■ インターネットIR情報

当社は、株主・投資家の皆さまにタイムリーでわかりやすい情報発信を目指し、ホームページの充実をはかるなど、IR活動の向上に取り組んでいます。

キーウェア IR <https://www.keyware.co.jp/ir/>

■ IR情報



■ 個人投資家の皆さまへ
より深く当社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。

■ 決算説明（動画配信）
決算説明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ご説明しております。

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
経営企画部 広報IR室
<https://www.keyware.co.jp>



JUSE-RA-034
JUSE-EG-266
Registrations JUSE-IR-001



本誌は、植物性インキを使用しています。

※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。

KEYWARE TIMES

株主通信 Vol.25

第54期 第2四半期(累計) 事業報告
2018年4月1日～2018年9月30日

特集 | 営業担当取締役へ聞く
今後の受注拡大戦略



KEYWARE
SOLUTIONS

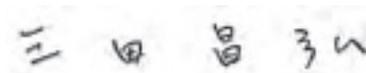
キーウェアソリューションズ 株式会社
東証第二部 3799

IT can create it.



既存事業の拡大と収益性の向上に努めるとともに、持続的成長の実現と企業価値向上を目指してまいります

代表取締役社長



平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、企業業績や雇用・所得環境の改善が続くなど、緩やかな回復基調にあったものの、米中貿易摩擦の激化により世界経済の下振れリスクが高まるなど、先行き不透明な状況が続きました。情報サービス産業におきましては、企業におけるビジネスの成長を目的としたIT投資が進むなど、IT投資需要は総じて堅調に推移した一方、慢性的なIT技術者不足から人材確保が課題となっております。

当社グループにおいては、既存顧客からのシステム更新需要のほか、新規顧客からのIT投資需要により、良好な受注環境が継続いたしました。このような事業環境のもと、当社グループは、既存顧客からの大型請負案件を着実に獲得・遂行すべく、グループ各社やビジネスパートナー企業と連携し開発体制の構築に取り組むとともに、各種パッケージソリューションの活用やITコンサルティングを通じ、新規顧客の獲得に努めました。また、利益体質の強化に向けて、請負化の推進のほか、採算性を重視した受注活動に取り組みました。さらに、社員の成長やスキルアップに向けて、教育研修の充実をはかったほか、社員の働き方改革に向けた職場環境の整備に取り組みました。

こうした取り組みの結果、当社グループの当第2四半期連結累計期間の業績は、

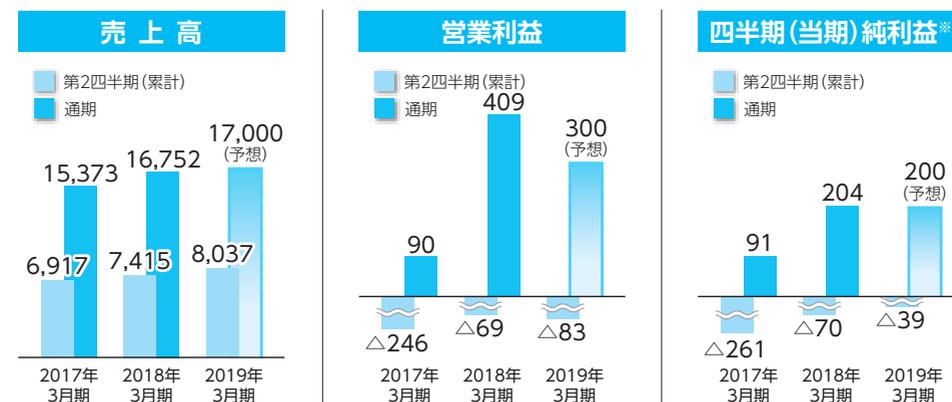
受注高は8,750百万円（前年同期比94百万円増、1.1%増）、売上高は8,037百万円（同622百万円増、8.4%増）、営業損失は83百万円（前年同期は69百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失は39百万円（前年同期は70百万円の損失）となりました。

当社グループは、引き続き既存事業の拡大と収益性向上に取り組んでいくとともに、不採算プロジェクトの発生防止に向けてプロジェクト管理機能の強化に取り組んでまいります。さらに、持続的成長の実現と中長期の企業価値向上に向けてAI、IoTをはじめとする先端技術に対応できる技術者の育成や、新規事業創出などイノベーションを生み出すことができる人材の育成に積極的に取り組んでまいります。

株主・投資家の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

連結業績ハイライト

(単位：百万円、単位未満切り捨て)



*親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益を表記しています。

営業担当取締役に聞く 今後の受注拡大戦略

大型案件の確実な受注とITニーズの高い業種への提案強化で攻めの営業を展開します。

Q マーケティング&セールス部門の日々の営業活動について教えてください。

当部門はNECグループをはじめとした大手Sier^{※1}を担当する第一営業部、民間企業を担当する第二営業部、東北支店をはじめとする地方の営業拠点によって構成されています。

第一営業部では、主に大手Sierのお客さまとシステム開発ニーズや技術情報などの交換を密に行い、当社の強みを発揮できる案件を見出すべく日々活動しています。技術部門とも連携し、技術要員や開発体制の提案を積極的に行い、大型案件の受注をはかっています。

一方、第二営業部では民間企業のお客さまに対して、経営課題解決に向けたソリューションの提案を行っています。新規顧客獲得に向けては、働き方改革など企業にとって関心の高いテーマでセミナーを開催し、最新のソリューションやサービスを紹介しています。また、「SAP」「Biz」（ビズインテグラル）「IFS」といったERP^{※2}パッケージの開発メーカーと協業関係を構築し、戦略を共有しながら提案活動を実施しています。

東北支店は、「地域に根ざした頼れる会社」を目指し、お客さまへの定期訪問やセミナーを行って地域のニーズを掘り起こすとともに、RPA^{※3}の導入提案や新規事業にも積極的に取り組んでいます。



働き方改革をテーマにした企業向けセミナーの様様

Q 営業活動を行う上で強みとなっているのは、どのようなことですか？

最大の強みは、業種・業務ごとの多様なノウハウを社内に有していることだと自負しています。

※1 Sier：企業や官公庁の情報システムの企画から設計、開発、保守・運用までの業務を一貫して請け負う事業者のこと
 ※2 ERP：Enterprise Resource Planningの略。企業のヒト・モノ・カネ・情報といった経営資源を統合的に管理し、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統合型ソフトウェアパッケージ

当社グループは長きにわたり、官公庁、鉄道、通信、金融といった社会や暮らしの基盤を支える多様な情報システムの構築に携わってきました。一口に情報システムといっても、業種や業務が違えば、求められる技術やサービスも違います。そうした違いを理解し、業種・業務ごとに長年継続して開発に取り組んでいるシステムエンジニアを擁しているからこそ、それぞれのお客さまのニーズにきめ細かに対応できるのです。多くの実績を重ねる中で、当社グループはお客さまから揺るぎない信頼を得てきました。そうした信頼が、新規顧客を開拓していく上でも強みになっていると感じます。



取締役 執行役員 マーケティング&セールス担当
山本 浩昭

Q 営業活動でこれから注力していくことをお聞かせください。

国内では、2020年のオリンピックイヤーに向けて、官公庁やホテル業界などでIT投資意欲が高まっています。また、製造業界を中心に、競争力強化に向けて世界標準の基幹システムを導入し、仕入れから生産、在庫、販売までの流れを一括管理したいというニーズも増えてきました。こうした旺盛なIT投資マインドを追い風に、より積極的に営業活動を進めていきます。

具体的には、既存の大手顧客については、システムの周期的な更改に合わせて発生する大型案件の確実な受注を目指します。技術要員の事前確保など開発体制を早期に整えていきたいと考えています。

民間企業向けには、前述したERPパッケージの営業活動をさらに推進していきます。導入実績が増えるにつれ、お客さまのニーズとシステムを効率的に適合させることができるので、提案活動をより有利に進められるようになり、手応えを感じています。今まで以上に「攻めの営業」を展開し、当社グループの成長に大きく貢献したいと考えています。

※3 RPA：Robotic Process Automationの略。これまで人手に頼って行ってきたデータの入力や転記、チェックといった定型業務を、高度な技術を備えたソフトウェアによって自動化すること

>>> Brand-New Business

■ 萩原電気グループの萩原テクノソリューションズと業務提携

当社は、東海・関西地区を中心に、業務アプリケーション『IFS Applications™』をベースにした製造業向けERPソリューションを提供すべく、2018年10月に萩原テクノソリューションズ株式会社と業務提携を開始しました。同社が自動車関連をはじめとする製造業界で培ってきた顧客基盤や実績と、当社の豊富なソリューション導入ノウハウを活かして、コンサルティングからシステムの構築・運用までワンストップで提供し、東海・関西地区における新規顧客獲得をはかってまいります。



左：萩原電気ホールディングス株式会社
代表取締役社長 岩井 三津雄氏

中：当社
代表取締役社長 三田 昌弘

右：萩原テクノソリューションズ株式会社
代表取締役社長 白木 一成氏

>>> Partnership

■ 優れたセールスパートナーとして2社から表彰

2018年5月、インフォテリア株式会社*より、同社が開発したデータ連携ミドルウェア「ASTERIA WARP」の2017年度の販売活動に貢献した企業として表彰され、「ASTERIA Contribution Award 2018」を受賞しました。また、6月には、キヤノン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」を受賞。これは、同社のWebアプリケーション自動生成ツール「Web Performer」の2017年度のセールスへの貢献が評価されたものです。当社はこれからもパートナー企業様の製品の強みを活かし、お客さまに最適なソリューションを提供してまいります。



「ASTERIA Contribution Award 2018」を受賞

*2018年10月1日より「アステリア株式会社」に社名変更

東京都が推進する打ち水イベントを実施

キーウェアでは、毎月1回、役員・社員のボランティアが本社周辺地域の清掃活動を行っています。また、2018年7・8月には、東京都が推進する打ち水イベント「打ち水日和」*の趣旨に賛同し、清掃活動後に本社敷地内で再利用水を使用した打ち水を行いました。これからも地域社会の環境美化や住みよい街づくりに貢献してまいります。



*涼を得るための江戸の知恵である「打ち水」が、東京のおもてなしとして定着することを目指したイベント

「CSR報告書2018」を発行

当社グループのCSR活動の内容と成果を、ステークホルダーの皆さまにわかりやすくお伝えすることを目的に、毎年「CSR報告書」を発行しております。



▶ <https://www.keyware.co.jp/about/csr/report-index.html>

知って得する！

ICT時代の活用術18

より安全にWebサイトを利用するために—httpとhttpsの違いとは？

ホームページのURLには「http」で始まるものと「https」で始まるものがあることをご存じですか？ httpsの場合は通信が暗号化されるため、より安全性が高いと言われます。ただし、サイト自体が詐欺サイトだったり、通信相手が偽者だったりする場合もあります。サイトにアクセスした際には、httpsの“s”の有無だけでなく、掲載されているメールアドレスや電話番号などに不審な点がないかもチェックすることをおすすめします。



第2四半期(累計)連結財務諸表(要約)

単位：百万円、単位未満切り捨て

四半期連結貸借対照表

	前 期 2018年 3月31日現在	当第2四半期 2018年 9月30日現在
(資産の部)		
流動資産	6,385	5,457
固定資産	3,375	3,336
有形固定資産	106	99
無形固定資産	472	462
投資その他の資産	2,797	2,774
資産合計	9,761	8,793

POINT 資産の部

商品および製品、仕掛品の増加はありましたが、現金および預金、受取手形および売掛金の減少などにより、前期末比967百万円減少の8,793百万円となりました。

(負債の部)

流動負債	3,062	2,314
固定負債	651	539
負債合計	3,713	2,854

POINT 負債の部

短期借入金、長期借入金の減少などにより、前期末比859百万円減少の2,854百万円となりました。

(純資産の部)

株主資本	6,010	5,902
その他の包括利益累計額	36	37
純資産合計	6,047	5,939
負債純資産合計	9,761	8,793

POINT 純資産の部

四半期純損失の計上などにより、前期末比107百万円減少の5,939百万円となりました。
当四半期末の自己資本比率は、67.5%となりました。

四半期連結損益計算書

	前第2四半期 2017年4月1日から 2017年9月30日まで	当第2四半期 2018年4月1日から 2018年9月30日まで
売上高	7,415	8,037
売上原価	6,281	6,908
売上総利益	1,133	1,129
販売費及び一般管理費	1,203	1,213
営業損失(△)	△69	△83
経常損失(△)	△67	△34
親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△70	△39

POINT 売上高

官庁系、ERP系の既存案件の増額、流通系、ERP系での新規案件の獲得などにより、前年同期比622百万円増加の8,037百万円となりました。

POINT 営業利益

売上高は増加したものの、不採算案件の発生による受注損失引当金の計上などにより、前年同期を若干下回る結果となりました。

四半期連結キャッシュ・フロー計算書

	前第2四半期 2017年4月1日から 2017年9月30日まで	当第2四半期 2018年4月1日から 2018年9月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	259	212
投資活動によるキャッシュ・フロー	△40	△67
財務活動によるキャッシュ・フロー	△35	△579
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	182	△433
現金及び現金同等物の期首残高	1,156	1,590
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,339	1,156

POINT 連結キャッシュ・フロー

営業CFは、売上債権の減少などにより212百万円のプラス、投資CFは、無形固定資産、投資有価証券の取得などにより67百万円のマイナス、財務CFは、短期借入金の減少、長期借入金の返済などにより579百万円のマイナスとなり、その結果、現金および現金同等物の当四半期末残高は、前期末比433百万円減少の1,156百万円となりました。

株式情報

(2018年9月30日現在)

Stock Information

株式情報

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 3,006名

●主要法人株主

日本電気株式会社
 株式会社JR東日本情報システム

住友生命保険相互会社
 株式会社三井住友銀行

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、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】	https://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

株式に関するお手続き

- 住所変更等のお届出およびご照会について
 お取引の証券会社にお問い合わせください。証券会社の口座のご利用がない株主様は上記の三井住友信託銀行の電話照会先にお問い合わせください。
- 未払配当金のお受取りについて
 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。

会社概要

(2018年9月30日現在)

Corporate Data

会社概要

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
創立	1965年5月
資本金	17億37百万円
売上	167億52百万円(2018年3月期・連結)
従業員数	1,072名(2018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

役員

代表取締役社長	み た まさ ひろ 三 田 昌 弘	監 査 役	しま だ たか お 島 田 孝 雄
取 締 役	あら かわ しん いち 荒 河 信 一	監 査 役	たき た ひろし 瀧 田 博
取 締 役	たか お せい いち 高 尾 誠 一	監 査 役	おか ざき しん じろう 岡 崎 伸 二 郎
取 締 役	さわ だ のぶ ゆき 澤 田 伸 行		
取 締 役	やま もと ひろ あき 山 本 浩 昭		
取 締 役	おか だ かつ とし 利 岡 田 勝 利		
取 締 役	たか の いさ お 功 高 野 功		

※取締役 岡田 勝利および高野 功は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。
 ※監査役 瀧田 博および岡崎 伸二郎は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。
 ※取締役 岡田 勝利および監査役 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。