

IT can create it.



IR情報、IRIに関するお問い合わせに、当社ホームページをご利用ください。

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

## 株主通信 vol.3

第43期 中間事業報告  
平成19年4月1日～平成19年9月30日

キーウェアソリューションズ株式会社  
JASDAQ 3799

## ユビキタス社会を切り拓く鍵・・・

### キーウェアソリューションズ

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のご支援、ご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は、昭和40年の創業以来、社会インフラ(生活や経済活動を支える基盤)に近い部分のシステム構築に携わり、多くのお客様から高い信頼をいただいております。

ユビキタス社会を見据えた当社の事業ポートフォリオを「keyCOMPASS」とし、これまで培ってきた技術力、業務・業種ノウハウを核とした経営とITの統合コンサルティングからシステム開発・運用・保守まで一連の全体最適を提供し、事業のさらなる拡大に取り組んでおります。

今後は、ITを活かした企業経営へのマーケティング活動をはじめとして「keyCOMPASS」による事業推進を加速させ、成長分野への取り組みを積極的に行ってまいります。また、従来より安定的な収益のある社会インフラ部分におけるシステム開発の分野も着実に成長させてまいります。

今後もユビキタス社会へ向け、情報サービス産業はますます拡大していくことが予想されます。そのような環境の中、成長していくことを通じ、株主の皆様のご期待に応えてまいりますので、一層のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役社長  
八反田 博

## Contents

ごあいさつ	1	TOPICS	9
当中間期の業績	2	中間連結財務諸表(要約)	11
事業内容 当社と社会のつながり	3	株式情報	13
当社が置かれている市場環境とシステムインテグレータの役割	5	会社データ、用語解説	14
中期経営計画(ダッシュ24)達成に向けた当社の事業展開	7		

当中間連結会計期間におけるわが国経済は、年初来の弱含み傾向が続いているものの、企業部門では、機械受注、鉱工業生産などの8月度の各指標が増加傾向を示したことから回復への動きが徐々に強まっているものと思われまます。9月の日銀短観の業況判断DIは、大企業・製造業では前回対比で横ばいとなり堅調を維持しましたが、中小企業や非製造業の業況判断は悪化し二極化が進行しました。

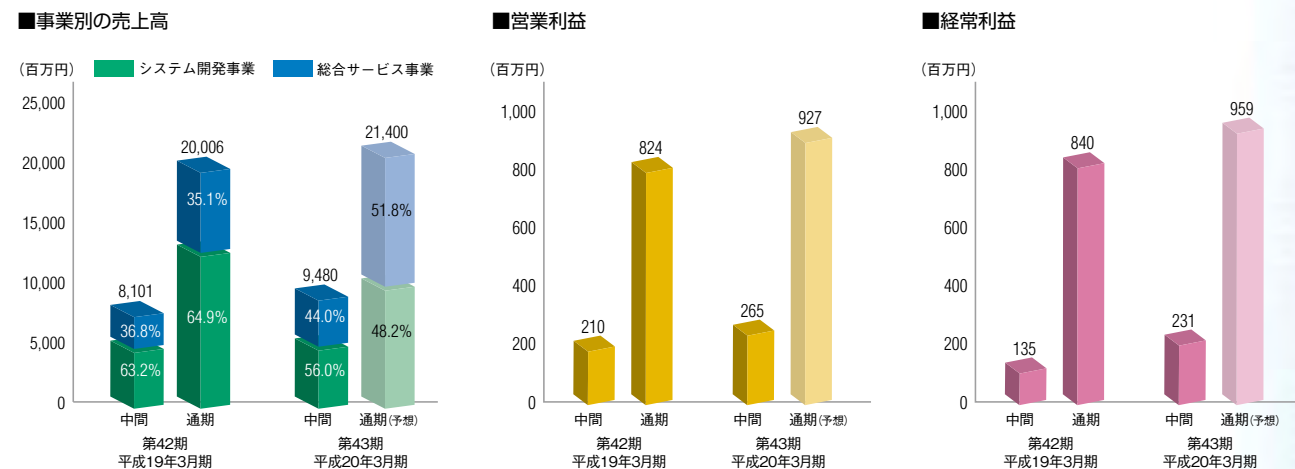
情報サービス産業におきましては、売上高については、新年度になって以降、5ヶ月連続で対前年比での売上高の増加が続いております。また、売上高全体の半分弱を占める「受注ソフトウェア」は、6月に官公庁向けが減少したことから対前年比で微減となりましたが、7月以降はふたたび増加が続いております。

こうした環境の中、当社は前年度のジャスダック証券取引所上場を契機として明確化した、当社がユビキタス社会をリードし

ていくための事業ポートフォリオに沿って事業を推進いたしました。すなわち、安定分野であるソフトウェア開発において生産性革新に努めつつ収益基盤を確保し、有望分野であるERP、セキュリティ事業などにおいてエンドユーザ志向の顧客基盤を確立し、ユビキタス社会に向けた成長分野である「keyCOMPASS」事業において成長を遂げていくものであります。

これらの結果、当社グループの中間期は、受注高10,856百万円(前年同期比783百万円増、7.8%増)、売上高9,480百万円(前年同期比1,379百万円増、17.0%増)、営業利益265百万円(前年同期比55百万円増、26.4%増)、経常利益231百万円(前年同期比95百万円増、70.2%増)となり、当中間純利益は78百万円(前年同期比17百万円増、28.0%増)となりました。

## 中間連結業績ハイライト





**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



**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





## 情報サービス産業の市場における当社の強み

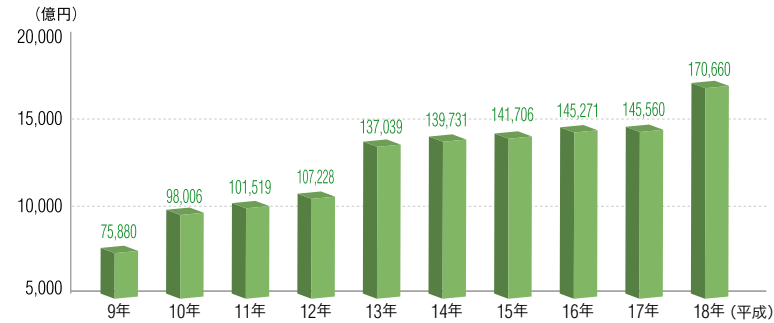
### 当社の位置づけ

当社は、情報通信業の中で、情報サービス業と分類される領域に位置しております。情報サービス業の売上高は、右のグラフのように年々増加しており、約17兆円という市場規模になっております。

今後もユビキタス社会へ向け、情報サービス業は拡大していくことが見込まれており、これまで以上に規模が大きな産業となることが予想されます。

資料：経済産業省「平成18年特定サービス産業実態調査・速報」（平成19年9月18日現在）

■情報サービス業の売上高



### 独立系システムインテグレータの特徴

～顧客企業に対して、最適な、優位性の高いサービス提供～

当社のような独立系の会社は、コンピュータメーカー系の会社や、グループ関連企業を主な対象顧客とするユーザ系と比べて、顧客企業に対してサービス構成において系列にこだわらない最適な提案ができ、また、幅広い顧客にサービスを提供していることから、ノウハウ、経験を活かした優位性の高いサービスを提供することができます。

\*右記の分類は、「《業界の最新常識》よくわかる情報システム&IT業界」と日本標準産業分類を基に、当社の位置づけをわかりやすく説明するために自社で分類したものです。



### ■システムインテグレータの役割

#### 需要・提案

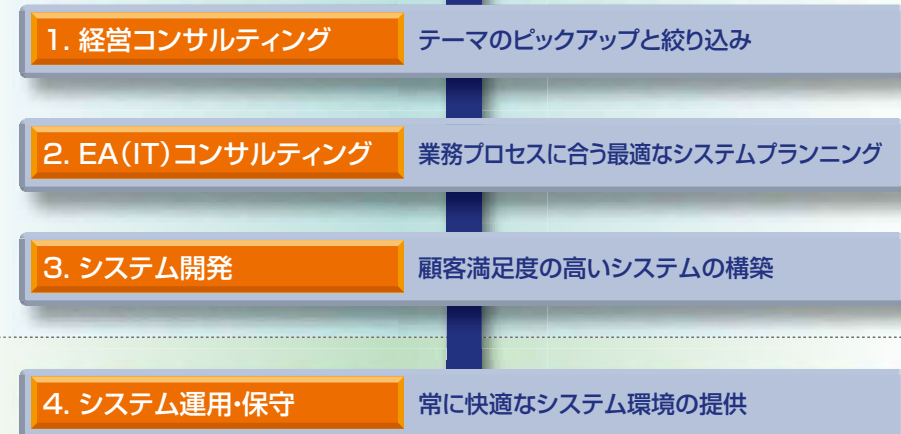


#### 解決策の提示



#### keyCOMPASS

(経営とITの統合コンサルティングからシステム開発・運用・保守まで)



#### サポート・サービス



社会生活・ビジネスにおいて新しい価値の創出

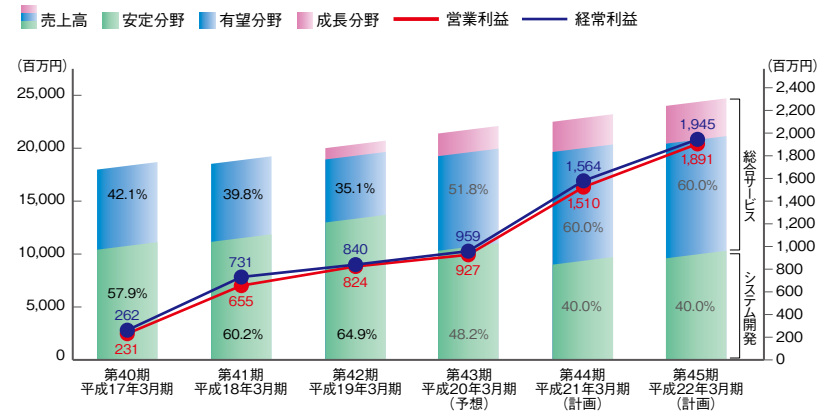
# “これまで”そして“これから”のマーケティングについて

## キーウェアソリューションズの成長に向けたマーケティング戦略

平成22年3月期に売上高240億円、売上総利益率24%を目標に、「飛躍への基盤整備」をテーマに、経営とITの統合コンサルティングからシステム開発・運用・保守まで付加価値の高い一貫したサービスである「keyCOMPASS」の拡充に邁進いたします。

付加価値の高い一貫したサービスの提供をするべく、当社では2つのマーケティング方法で、中期経営計画の達成を目指します。

■事業別の売上高

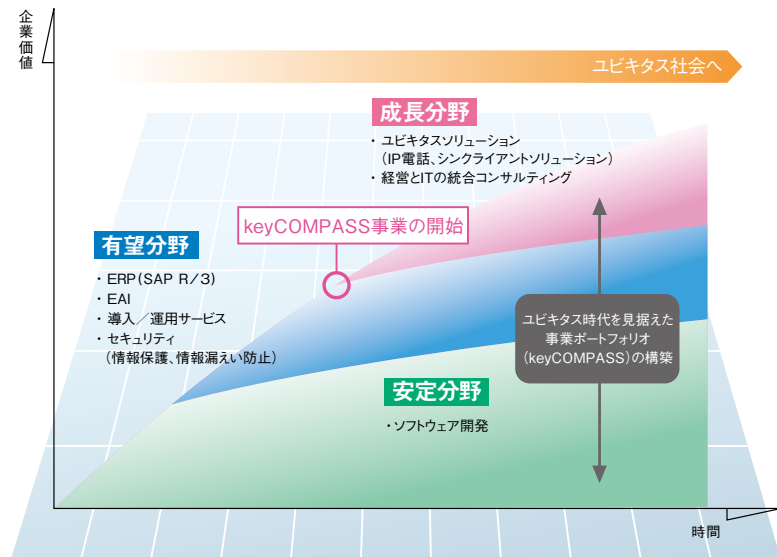


### ■キーウェアソリューションズの成長戦略

**成長分野** 当社は、情報へのアクセスが生活のあらゆる場面において日常化されるユビキタス社会の到来を見据え、経営とITの統合コンサルティングサービス「keyCOMPASS」およびIP電話といった成長分野の事業に積極的に取り組んでおります。

**有望分野** 当社は、情報インテグレーションの分野を有望分野と位置づけ、テクノロジーパートナーとの協業により世界標準の最新技術を保有し、企業の基幹業務をサポートするERPの開発、企業のワークフローをサポートするグループウェアの構築といったシステムソリューションの新たな分野に積極的に取り組んでおります。

**安定分野** 当社は、社会インフラ企業(NECグループ・NTTグループ・JRグループ・HPグループ・三菱商事グループ)の基盤構築という特殊な業務・業種ノウハウの保有により、当社だからこそ実現できる事業展開を行っております。安定的な収益が期待できる分野であり、当社売上高の約7割を占めております。



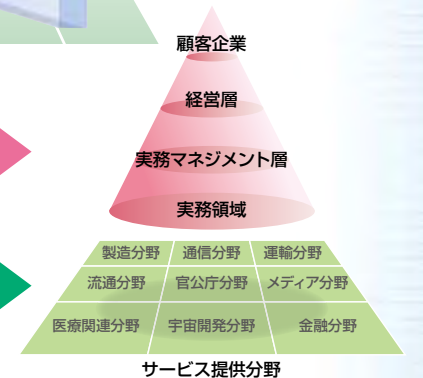
### ■キーウェアソリューションズの2つのマーケティング方法

事業ポートフォリオ keyCOMPASS



### 特殊ノウハウ先進技術

- 戦略パートナー  
コンサルティングファーム
- 主要IT技術  
EAI セキュリティ ERP  
EC SCM/CRM
- 主要ソリューションパートナー  
各種ISVベンダー
- オフショア開発  
モンゴル 中国



### プライム型ビジネス

特殊な業務・業種ノウハウを最大限に活用し、対象企業のビジネスの上流から下流まで連携を取りながら収益性の高いビジネスを展開しています。

### ●ITを活かした企業経営へのマーケティング活動

- 経営課題の解決を目的としたセミナーの開催
- 自社ショールームの充実
- 新しいソリューションの創出・強化

### パートナー型ビジネス

当社と関係性の強い会社と協した受託開発、運用。社会インフラ企業の基盤構築で培った特殊な業務・業種ノウハウの保有により実現できる安定性の高いビジネスを展開しています。



- 特殊な業務・業種ノウハウ
- 継続性の高い安定したビジネス展開
- 業務提供にとどまらないイコールパートナーへ



## TOPICS ① keyCOMPASS事業が順調に推移

当社の掲げる事業ポートフォリオ「keyCOMPASS」が、さまざまな業界で展開し、事業の枠を広げております。ここでは、当社が獲得した受注の一部をご紹介します。

### 経営とITの統合コンサルティング

業務代行サービス業・化粧品メーカー・自家用自動車管理業・コンサルティング業の受注を獲得



### ユビキタスソリューション

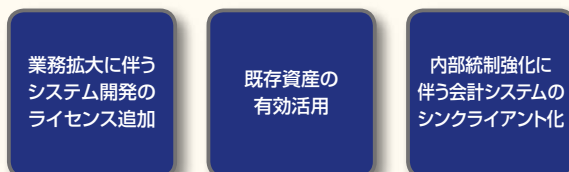
#### IP電話

医療関連業・衣料副資材メーカーの受注を獲得



#### シンククライアントソリューション

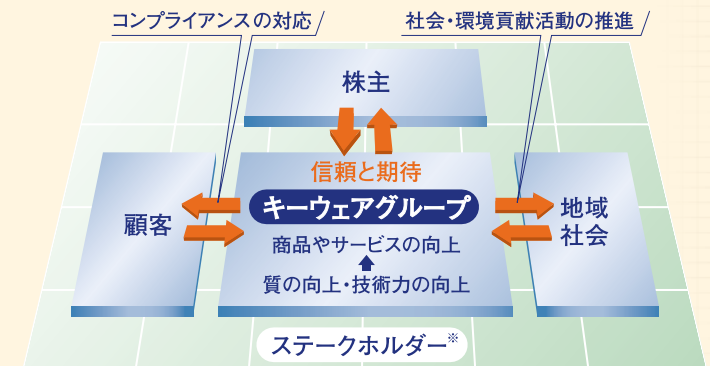
業務代行サービス業・パッキンメーカー・監査法人の受注を獲得



## TOPICS ② 地域社会の活性化に向けた社会・環境貢献活動を推進

キーウェアグループでは、社会・環境貢献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。地域社会の皆様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。

●キーウェアグループの社会的な位置づけ



※ステークホルダー：企業が事業活動を行う際、配慮すべき関係者の総称。

### 未来へのキーを大地にさそう ～「木植えあプロジェクト」開始～

八幡山事業所のある世田谷区の小学校を中心として、木や花を植えるお手伝いを行い、地域緑化に貢献するとともに、これからの時代を担う子供たちに環境問題を考えてもらおうという、ボランティア活動「木植えあプロジェクト」を開始いたしました。

「生分解プラスチック製の植木鉢」と、紙製の札の先端に花の種を仕込んだ名札兼用の花の育成セットのサンプルをお渡しし、エコロジーに対する理解を深めてもらうきっかけにしたいと考えています。



### クリスマスに第九を歌う ～東京フィルハーモニー交響楽団主催 特別演奏会への協賛～

文化支援活動の一環として、東京フィルハーモニー交響楽団の賛助会員になっております。この度、下記の通り東京フィル主催の「第九」特別演奏会に協賛させていただくことになりました。



日時 2007年 12月24日(月・祝) 15:00開演  
会場 Bunkamuraオーチャードホール(渋谷)  
主催 東京フィルハーモニー交響楽団  
協賛 キーウェアソリューションズ株式会社  
曲目 ベートーヴェン 交響曲第9番 [合唱付]、[プロメテウスの創造物] 序曲

■ 中間連結貸借対照表

科目	期別	前期(42期)	当中間期(43期)
		平成19年3月31日現在	平成19年9月30日現在
<b>資産の部</b>			
流動資産		7,810	7,232
現金及び預金		1,225	1,139
受取手形及び売掛金		4,454	3,333
たな卸資産		1,927	2,492
その他		207	271
貸倒引当金		△4	△3
固定資産		3,304	3,250
有形固定資産		592	214
無形固定資産		211	207
投資その他の資産		2,499	2,828
投資有価証券		2,328	2,667
その他		173	173
貸倒引当金		△12	△12
<b>資産合計</b>		<b>11,114</b>	<b>10,482</b>

科目	期別	前期(42期)	当中間期(43期)
		平成19年3月31日現在	平成19年9月30日現在
<b>負債の部</b>			
流動負債		2,904	2,429
支払手形及び買掛金		1,287	1,095
短期借入金		500	350
その他		1,116	983
固定負債		403	316
長期借入金		400	300
役員退職慰労引当金		—	13
その他		3	2
<b>負債合計</b>		<b>3,308</b>	<b>2,746</b>
<b>純資産の部</b>			
株主資本		7,803	7,745
資本金		1,737	1,737
資本剰余金		507	507
利益剰余金		5,559	5,501
自己株式		—	△0
評価・換算差額等		3	△9
その他有価証券評価差額金		3	△9
<b>純資産合計</b>		<b>7,806</b>	<b>7,736</b>
<b>負債純資産合計</b>		<b>11,114</b>	<b>10,482</b>

**純資産比率**

長期借入金の返済、仕入債務などの減少により負債が減少し、剰余金の配当による純資産の減少があったものの、純資産比率は前期末比3.6%改善いたしました。

■ 中間連結損益計算書

科目	期別	前中間期(42期)	当中間期(43期)
		平成18年4月1日から平成18年9月30日まで	平成19年4月1日から平成19年9月30日まで
売上高		8,101	9,480
売上原価		6,494	7,648
売上総利益		1,606	1,831
販売費及び一般管理費		1,396	1,566
営業利益		210	265
営業外収益		47	40
営業外費用		121	75
経常利益		135	231
特別利益		—	61
特別損失		36	117
税金等調整前中間純利益		99	175
法人税、住民税及び事業税		15	105
法人税等調整額		22	△8
<b>中間純利益</b>		<b>61</b>	<b>78</b>

■ 中間連結キャッシュ・フロー計算書

科目	期別	前期(42期)	当中間期(43期)
		平成18年4月1日から平成19年3月31日まで	平成19年4月1日から平成19年9月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー		△78	263
投資活動によるキャッシュ・フロー		227	35
財務活動によるキャッシュ・フロー		366	△385
現金及び現金同等物の増減額		516	△86
現金及び現金同等物の期首残高		709	1,225
<b>現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高</b>		<b>1,225</b>	<b>1,139</b>

**販売費及び一般管理費**

賃借料、福利厚生費の増加に加え、社員増に伴う人件費の増加により、販売費及び一般管理費は、昨年同期対比169百万円増加となりました。

**営業外収支**

持分法による投資損失の発生などにより、営業外収支は34百万円のマイナスとなりました。

■ 中間連結株主資本等変動計算書

当中間期 平成19年4月1日から 平成19年9月30日まで	株主資本					評価・換算差額等		純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その 他有 価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計	
平成19年3月31日残高	1,737	507	5,559	—	7,803	3	3	7,806
<b>中間連結会計期間中の変動額</b>								
剰余金の配当	—	—	△136	—	△136	—	—	△136
中間純利益	—	—	78	—	78	—	—	78
自己株式の取得	—	—	—	△0	△0	—	—	△0
株主資本以外の項目の 中間連結会計期間中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	△12	△12	△12
中間連結会計期間中の 変動額合計	—	—	△57	△0	△57	△12	△12	△70
<b>平成19年9月30日残高</b>	<b>1,737</b>	<b>507</b>	<b>5,501</b>	<b>△0</b>	<b>7,745</b>	<b>△9</b>	<b>△9</b>	<b>7,736</b>

**株主資本等  
変動計算書**

当期純利益の計上はあったものの、剰余金の配当の結果、純資産として70百万円減少いたしました。

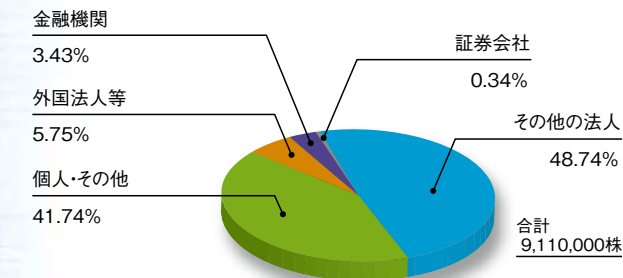
株式情報

平成19年9月30日現在

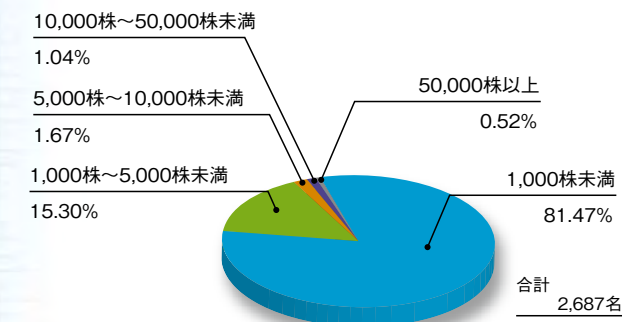
発行可能株式総数	36,440,000株
発行済株式総数	9,110,000株
株主数	2,687名

大株主	所有株式数	持株比率(%)
日本電気株式会社	3,190,000	35.02
キーウェアソリューションズ従業員持株会	736,900	8.09
岡田 昌之	607,500	6.67
有限会社フォーリーブス	433,000	4.75
エイチエスピーシー ファンド サービスズ クライアンス アカウント 500 ピー	329,900	3.62

所有者別 所有株数分布状況



所有株数別 株主数分布状況



株主メモ

証券コード	3799(ジャスダック)
単元株式数	100株
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
株主確定基準日	3月31日
剰余金配当基準日	期末配当金 3月31日
中間配当金	9月30日
株主名簿管理人	住友信託銀行株式会社 大阪市中央区北浜四丁目5番33号
同事務取扱所	住友信託銀行株式会社 証券代行部 東京都千代田区丸の内一丁目4番4号
【郵送物送付先】	住友信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1番10(〒183-8701)
【電話照会先】	住所変更用紙のご請求 TEL:0120-175-417 その他ご照会 TEL:0120-176-417
同取次所	住友信託銀行株式会社 本店および全国各支店
公告方法	日本経済新聞に掲載

会社概要

平成19年9月30日現在

商号	キーウェアソリューションズ株式会社
住所	〒160-8422 東京都新宿区新宿三丁目1-13 (京王新宿追分ビル8F)
代表者	代表取締役社長 八反田 博
創業	昭和40年5月
資本金	17億37百万円
売上	200億6百万円(平成19年3月期・連結)
従業員数	1,032名(連結)
主要法人株主	日本電気(株)/三菱商事(株)/ (株)ジェアール東日本情報システム/ 日本ヒューレット・パッカード(株)
取得資格	経済産業省・システムインテグレーション登録制度 経済産業省・特定システムオペレーション企業認定制度 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)



八幡山事業所(賃貸)

役員

平成19年9月30日現在

代表取締役社長	八反田 博
取締役	月方 宏彦 木本 誠 矢光 重敏 三田 昌弘 寺岡 眞治 大島 正稔 相澤 正俊 丸山 好一
監査役	壺石 正 北川 聖三 豊田 愛祥 三輪 徹

※取締役 大島正稔、相澤正俊、丸山好一は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。

※監査役 豊田愛祥、三輪 徹は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

用語解説

ホスティング	主にデータセンターと呼ばれるコンピュータ専用の施設を保持している企業から提供されるサービス。インターネット上の運営管理からセキュリティ、機器の購入や設置まで、コンテンツをインターネット上に掲載するためのサーバ環境を提供。自社でサーバの運用・管理をするのに比べて、コスト削減を可能にするもの。	E A	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、随時改訂し、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。
ハウジング	顧客の通信機器や情報発信用のコンピュータ(サーバ)を、自社の回線設備の整った施設に設置するサービス。通信事業者やインターネットサービスプロバイダが行っているサービスで、高速な回線や耐震設備、安定した電源設備などを安価に提供するもの。	E A I	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。
ポートフォリオ	企業経営上の事業の組み合わせ、製品商品販売上の組み合わせなど、複数の管理運営対象の固まりの全体。	E C	Electronic Commerceの略。インターネットなどのネットワークを利用して、契約や決済などを行う。電子商取引。
CRM	Customer Relationship Managementの略。情報システムを応用して企業が顧客と長期的な関係を築く手法のこと。詳細な顧客データベースを元に、商品の売買から保守サービス、問い合わせやクレームへの対応など、個々の顧客とのすべてのやり取りを一貫して管理することにより実現するもの。	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。
		ISV	Independent Software Vendorの略。独立系ソフトウェア会社のこと。特定のハードウェアメーカーやOSメーカーと特別な関係を持たないアプリケーションソフト提供企業。
		SCM	Supply Chain Managementの略。企業活動の管理手法の一つ。取引先との間の受発注、資材の調達から在庫管理、製品の配送まで、いわば事業活動の川上から川下までをコンピュータを使って総合的に管理することで余分な在庫などを削減し、コストを引き下げる効果を実現するもの。