

株主通信 vol.5

第44期 第2四半期(累計)事業報告
平成20年4月1日～平成20年9月30日

キーウェアソリューションズ 株式会社
東証2部 3799

IT can create it.

ユビキタス社会の扉を開く鍵

私たちキーウェアソリューションズは、40年以上にわたる歴史で培ってきた技術とノウハウを新たな歴史を創っていくためのコアとしてお客様の夢と理想を実現してまいります。



Contents

ごあいさつ	2	第2四半期(累計)連結財務諸表(要約)	9
当第2四半期(累計)の業績	3	株式情報	11
新規顧客開拓に向けたプライム型ビジネスの展開	5	会社情報	12
新世代情報通信ネットワーク社会とIP電話の可能性	7	キーウェアの扉(皆様とのコミュニケーションページ)	13



Top Message

ごあいさつ



代表取締役社長

八反田 博

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。

本年は、平成19年度より開始した中期経営計画“ダッシュ24”の2年目にあたり、「飛躍への基盤整備」をテーマに質の向上による収益性拡大や強い現場作り、ビジネスモデル「keyCOMPASS(キーコンパス)」の確立に向け取り組んでまいりました。

当第2四半期連結累計期間の業績につきましては、

売上高は堅調に推移したものの、損益面では、損益悪化プロジェクト発生による売上原価の増加、営業強化に伴う販売費の増加等により損失となりました。下期は、損益悪化プロジェクトの早期収束、発生原価の抑制等をはかりつつ、現在進行中のプロジェクトや着手予定のプロジェクトにおける効率化の推進、原価の低減等に加え、販売費及び一般管理費の執行管理の徹底等を実施してまいります。

米国発の世界的な金融危機を背景に日本経済の減速が懸念されるなか、企業の投資抑制が拡大し、情報サービス産業においても今後は急激な景況悪化が予想されます。業界を取り巻く経営環境が一層厳しさを増すなか、当社グループといたしましては、中長期的な成長を目指し、ビジネスモデル「keyCOMPASS」によるエンドユーザ志向の顧客基盤を確立し、収益性の高い事業展開を拡大するとともに、プロジェクト管理の徹底による品質の向上とリスク管理、オフショア開発の拡大による収益性の向上、4月に子会社化した株式会社クレヴァシステムズとのシナジー効果の追求等、質の向上による企業体質の強化をはかってまいります。

今後も上場企業としての社会的責任を果たしつつ、公正な企業統治を推進し、企業価値向上に努めていく所存でございますので、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。

当第2四半期（累計）の業績

当第2四半期連結累計期間の日本経済は、原油、鉄鉱石、小麦等の原材料価格上昇が企業収益を圧迫し、製造業・非製造業ともに業況判断を悪化させる等企業マインドの冷え込みが顕著になりました。また、物価上昇に加え、完全失業率・有効求人倍率ともに悪化したことから、雇用・所得環境は悪化し消費を一層低迷させました。これに加え、米国のサブプライムローン問題を引きがねとする世界的な金融危機の到来、ひいては实体经济への波及が指摘されるに及んで、企業は投資計画の見送りや先送り姿勢を強めております。

このような状況のもと、当第2四半期連結累計期間の連結売上高は11,040百万円、営業損益は226百万円の損失となりました。また連結受注高は、11,615百万円となりました。

システム開発事業

売上高につきましては、官庁向けは不調であったものの、金融業、ネットワーク監視業務向けシステム開発は堅調に推移いたしました。また、4月にビジネスソリューション事業本部直下の2事業部を統合し、今後本格的需要期を迎えるNGN（次世代ネットワーク）案件の受注拡大に向け設置した社会インフラ事業部がNGN設備管理系プロジェクトを受注いたしました。

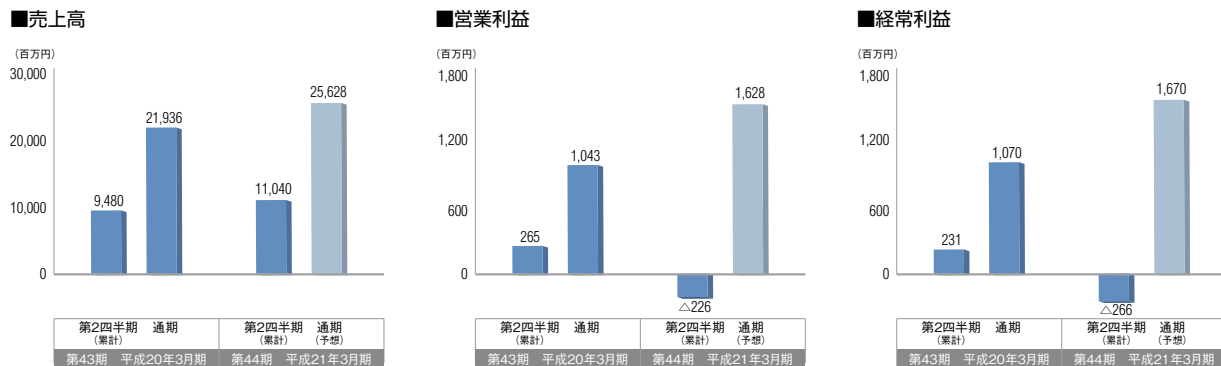
損益面では、引き続き開発の効率化、オフショア開発を進め、収益性とプロジェクト品質の確保に努めましたが、社会インフラ系システム開発において損益悪化プロジェクトが発生いたしました。

総合サービス事業

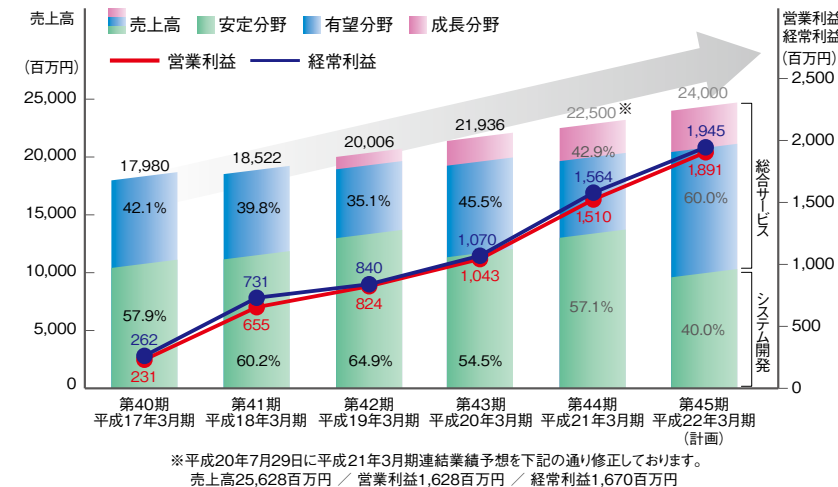
売上高の主な分野別状況につきましては、運輸系のSI案件で新規顧客を開拓、受注いたしました。ERP事業は、既存・新規顧客向け案件が堅調に推移しております。HP UX関連のインフラ構築事業も堅調でした。keyCOMPASS事業のうち、経営とITの統合コンサルティング、システム・インテグレーション事業およびITコンサルティング事業も堅調に推移いたしました。

損益面では、運輸系の既存顧客向けSI案件において損益悪化プロジェクトが発生いたしました。ERP事業やインフラ構築事業においては既存顧客からの原価低減要求が一層厳しくなっているものの、高マージンの期待できる上流部分や請負開発が担える要員の育成と事業シフトを通じ、目標の利益水準を確保いたしました。

連結業績ハイライト



中期経営計画の進捗状況



平成20年3月期より、「飛躍への基盤整備」をテーマに3か年の中期経営計画「ダッシュ24」をスタートし、本年は2年目にあたります。当社がこれまで培ってきた技術力、業務・業種ノウハウを核として、平成17年に開始した新規事業である「keyCOMPASS」を当社の統一的なビジネスモデルとして掲げ、経営戦略の立案、J-SOX法対応、EA（Enterprise Architecture）などの情報システム戦略の立案といった経営とITの統合ソリューション、情報漏えい防止のための「ハイブリッド・シンクライアント」などの情報セキュリティ・ソリューション、さまざまなIP携帯端末やアプリケーションを駆使したユビキタス・ソリューションなどをご提供してまいりました。これからも、上流から下流まで連携を取りながら、付加価値の高い一貫したサービスのご提供をするべく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。

2つのマーケティング方法

パートナー型ビジネス

安定分野 **有望分野**
当社と関係性の強い会社と協力した受託開発、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継続性の高い安定したビジネスを展開しています。

プライム型ビジネス

有望分野 **成長分野**
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
次ページにてピックアップ

▶用語解説は、P12をご覧ください

新規顧客開拓に向けたプライム型ビジネスの展開

ITを活かした企業経営へのマーケティング活動をおこなっております。

定期的なお客様向けセミナー開催、各種イベントへの出展

当社では、お客様に有益なソリューション情報に触れていただくために定期的にセミナーを開催、各種イベントへの出展もおこなっております。



セミナー会場風景

自社ショールームの充実

当社新宿オフィス内に「キーウェア新宿ソリューションセンター」を開設し、ソリューションの新規開発・拡販を推進しております。



イベント会場風景



予約制でインストラクターによるソリューションのデモンストレーションを実施しています。



展示・紹介ブースに加えて実際に触って検証していただけるスペースを設けています。

keyCOMPASSの上期（4月～9月）における受注例

経営とITの統合ソリューション

化粧品メーカー 基幹システムの運用 鉄筋販売業 新基幹システムの構築

ユビキタス・ソリューション

IP電話 IP電話システムをはじめとした各種ブロードバンド/モバイル関連のシステムを受注

大手民間衛星放送会社	IP電話システム、無線LAN構築	穀物輸入商社	IP電話システム運用
医療関係業	IP電話システム機器増設	運輸企業系労働組合組織	IP電話システム機器増設
中規模総合広告代理店	IP電話システム機器増設	リロケーションサービス業	IP電話システム機器増設
営業代行企業	IP電話システム機器増設		

情報セキュリティ・ソリューション

シンクライアント・ソリューション

東証1部 電気機器メーカー
その他

TOPICS

当社では、より多くのお客様に新製品や新技術を知っていただくために、イベントや展示会への出展、定期的なセミナー開催などを積極的におこなっております。

日本最大の製造業向けITソリューションの専門展「第19回 設計・製造ソリューション展」に出展いたしました。



開催日 平成20年6月25日～27日 開催場所 東京ビッグサイト

製造業向けのあらゆるITソリューションが一堂に集結し、同時開催展も含め計87,679名が来場するという過去最大規模で盛大に開催されました。会場には製造業の現場の方をはじめ経営企画・情報システム部門などを中心としたユーザーが多数来場される中で、当社は携帯電話を製造現場の入力ツールに活用できる『らくらく棚卸』や、工程進捗把握・金型管理などを実現する『らくらく金型管理』、またCADもスムーズに動くローコストでハイパフォーマンスのシンクライアント『Hybrid ThinClient』を出展いたしました。会場内では、経営改革に直結したセミナーも同時開催し、定員を超えるお客様からご好評をいただきました。

「国際モダンホスピタルショウ2008」へ出展いたしました。

開催日 平成20年7月16日～18日

開催場所 東京ビッグサイト



病院をはじめ、保健・医療・福祉分野における質の向上・充実に役立つ機器、製品、システム、サービスなどを幅広く展示し、最新情報の発信および情報交流となるイベント「国際モダンホスピタルショウ2008」が開催され、3日間で77,800人が来場いたしました。当社ブースでは、院内感染監視システム『Medlas-SHIPL(メドラス・シプル)』を中心に、当社が提案するシステムソリューションをご紹介いたしました。医療分野への取り組みを強化した当社の新製品をPRする有効な機会となりました。

「IBM LotusDay 2008」へ出展いたしました。

開催日 平成20年7月15日～16日

開催場所 グランドプリンスホテル赤坂

日本におけるLotusソフトウェア年間最大のイベントであるLotusDay。Lotusソフトウェアの導入、展開、価値向上に欠かせない製品・ソリューションを披露する場として、毎年開催されています。当社グループは昨年に引き続きスペシャルスポンサーとして参加し、『まいきゃびWorkflow』をブース展示いたしました。これからのオフィスのペーパーレス化を推進し、事務処理・意思決定のスピードを飛躍的に向上させるシステムとして、展示会場でも好評をいただきました。

最新のイベント・セミナー情報は、当社ホームページに掲載しています

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

キーウェア 最前線

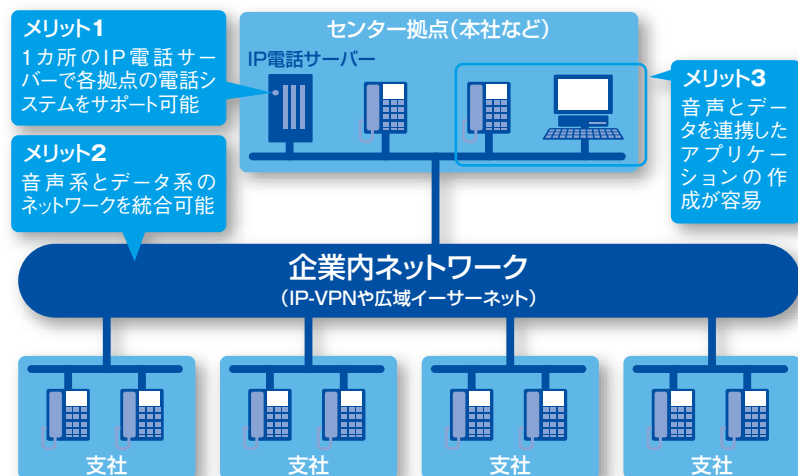
新世代情報通信ネットワーク社会と IP電話の可能性

Information and Communication Technology

情報家電、IPv6、電子タグ、ブロードバンド、デジタル放送など、ユビキタスネットワーク技術が着実に実用化・汎用化され、人々の生活の中に浸透しています。さらに、ICT(情報通信技術)を積極的に活用し、「いつでも、どこでも、何でも、誰でも」コミュニケーションが可能となるユビキタスネット社会の実現が近づいています。



2011年の完全デジタル元年に向けて、ICT分野の構造改革は加速し、多様なサービスの展開を通じた利用者利便の向上がはかられます。そのような環境の中、当社が提供するIP電話の可能性はさらに広がっており、豊かで便利な社会の発展に貢献しています。



「IP電話」は、従来のアナログ回線やISDN回線の代わりに、インターネットをはじめとするIPネットワークを使って伝送する電話サービスです。

たとえばこんなことが実現可能

- パソコンからの電話発信や、在席状況の確認などが可能
- 音声メール機能により、電話での未読メールの確認/電話からの伝言メッセージをメールとして受信可能
- 電話機を移動しLANケーブルに接続すれば同じ電話で移設完了。オフィスの引越しや席替えによる電話機の移設が容易

CASE STUDY 事例紹介

毎日広告社様が、本社内電話システムを刷新。IP電話システムを導入いただき、新たなコミュニケーションの場を広げていらっしゃいます。

担当者様にインタビュー



Q 導入背景を教えてください。

A 「導入のきっかけは、従来システムの見直しでした。情報収集の結果、今後はIP電話が主流になると判断し、IP電話への切り替えを決めました。ポイントはランニングコストと拡張性です。将来は無線IP電話機としても使える携帯電話の導入も視野に入れています。」

今回IP電話化したのは東京本社の約160台の端末で、これをすべて一本の光ファイバでカバーしています。非常用にアナログ回線を何回線か残し、バックアップ体制を整えています。同社には、他に大阪、名古屋、千葉に拠点があり、将来的に導入を検討していただいております。

Q 当社をお選びいただいた理由は？

A 「提案内容の説明が非常に分かりやすく、コスト的にも妥当なものだと判断したからです。キーウェアの無料セミナーでIP電話システムを事前に利用体験ができたのも良かったです。安心して導入することが出来ました。」

Q 導入した効果は、いかがですか？

A 「年に2回、人事異動に伴う大規模なレイアウト変更の際に明確になりました。通常は、配線のやり直しなど、かなり大きな工事が必要になり、コストも時間もかかります。これに比べて、IP電話の場合は、工事費用は従来の約2/3になり、さらに時間も短縮できました。導入前後の4か月を比較すると、通信費も約20%も下がりました。IP電話導入によって基本料金が下がり、遠距離通話も市内と同一料金になったのが大きかったと思います。」

IP電話導入による削減効果

- 外線通話料 約 **-20%**
- レイアウト変更工事費 約 **-35%**
- 事業所間の内線化で、さらに削減予定

Q 今後について教えてください。

A 「実はすでに、IP電話以外の案件も相談しています。社内LANの見直しや、社内コミュニケーションツールの導入などの話を始めています。今回導入したシステムを核として、いろいろと応用範囲を広げていければと思っています。」

ありがとうございました。IP化・ネットワーク化によって電話システムが様変わりする現在、パソコンとの接続やソフトフォンの導入、無線LANや携帯電話との連携など、あらゆる方向への展開が可能になりつつあります。当社は、今後も業務の効率化とさらなるコスト削減を目指す毎日広告社様をご支援してまいります。

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

科目	期別	前期	当第2四半期
		平成20年3月31日現在	平成20年9月30日現在
資産の部			
流動資産		8,189	7,051
現金及び預金		1,009	1,010
受取手形及び売掛金		5,635	3,859
商品		19	68
仕掛品		1,292	1,719
その他		238	431
貸倒引当金		△6	△37
固定資産		3,425	4,733
有形固定資産		206	276
無形固定資産		209	1,294
投資その他の資産		3,009	3,161
投資有価証券		2,819	2,817
その他		202	358
貸倒引当金		△11	△15
資産合計		11,615	11,784

科目	期別	前期	当第2四半期
		平成20年3月31日現在	平成20年9月30日現在
負債の部			
流動負債		3,221	3,829
支払手形及び買掛金		1,312	1,073
短期借入金		800	1,750
1年内返済予定の長期借入金		200	270
1年内償還予定の社債		—	100
未払法人税等		338	68
その他		571	566
固定負債		218	130
長期借入金		200	115
役員退職慰労引当金		13	11
その他		4	3
負債合計		3,439	3,959
純資産の部			
株主資本		8,225	7,869
資本金		1,737	1,737
資本剰余金		507	507
利益剰余金		5,980	5,625
自己株式		△0	△0
評価・換算差額等		△49	△44
その他有価証券評価差額金		△49	△44
純資産合計		8,175	7,824
負債純資産合計		11,615	11,784

純資産比率

仕入債務などの減少はあったものの、借入金の増加により負債が増加し、また利益剰余金の配当による純資産の減少により、純資産比率は前年期末比4.0%減少いたしました。

※当連結会計年度より「四半期財務諸表に関する会計基準」(企業会計基準第12号)及び「四半期財務諸表に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第14号)を適用しております。また、「四半期連結財務諸表規則」に従い四半期連結財務諸表を作成しております。

■ 四半期連結損益計算書

科目	期別	前第2四半期	当第2四半期
		平成19年4月1日から平成19年9月30日まで	平成20年4月1日から平成20年9月30日まで
売上高		9,480	11,040
売上原価		7,648	9,260
売上総利益		1,831	1,780
販売費及び一般管理費		1,566	2,006
営業利益又は営業損失(△)		265	△226
営業外収益		40	20
営業外費用		75	61
経常利益又は経常損失(△)		231	△266
特別利益		61	43
特別損失		117	92
税金等調整前四半期純利益又は税金等調整前四半期純損失(△)		175	△316
法人税等		96	△111
少数株主損失(△)		—	△3
四半期純利益又は四半期純損失(△)		78	△200

■ 四半期連結キャッシュ・フロー計算書

科目	期別	前第2四半期	当第2四半期
		平成19年4月1日から平成19年9月30日まで	平成20年4月1日から平成20年9月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー		263	780
投資活動によるキャッシュ・フロー		35	△497
財務活動によるキャッシュ・フロー		△385	△357
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)		△86	△74
現金及び現金同等物の期首残高		1,225	1,009
現金及び現金同等物の四半期末残高		1,139	935

販売費及び一般管理費

営業強化に伴う販売費、中途採用者増に伴う人件費、事務所改装に伴う費用および株式会社クレヴァシステムズ子会社化等により去年同期比440百万円増加となりました。

営業外収支

借入金増による支払利息の増加、賃貸料収入の減少などにより、営業外収支は40百万円のマイナスとなりました。

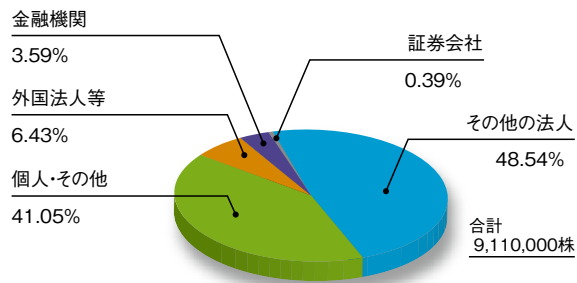
株式情報 (平成20年9月30日現在)

株式情報

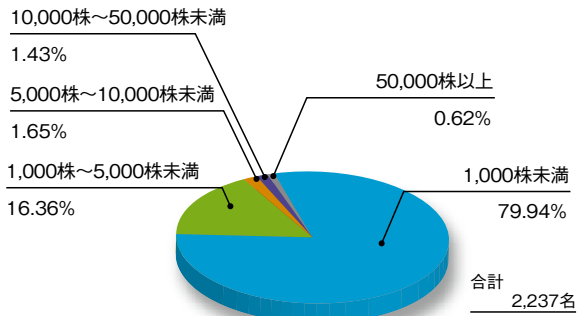
発行可能株式総数	36,440,000株
発行済株式総数	9,110,000株
株主数	2,237名

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	842,600	9.25
岡田 昌之	607,500	6.67
有限会社フォーリーブズ	433,000	4.75
エイチエスピーシー ファンド サービスズ クライアント 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

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
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 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社

同事務取扱場所 東京都中央区八重洲二丁目3番1号 住友信託銀行株式会社 証券代行部

【郵便物送付先】 〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部

【電話照会先】 住所変更用紙のご請求 ☎0120-175-417
その他のご照会 ☎0120-176-417

【インターネット ホームページ URL】 <http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>

同取次所 住友信託銀行株式会社 本店および全国各支店

公告掲載新聞 日本経済新聞

上場証券取引所 東京証券取引所市場第二部

株券電子化後の株式に関するお届出先およびご照会先について

平成21年1月5日から、上場会社の株券電子化が実施されます。その後のご住所変更等のお届出およびご照会は、株主様の口座のある証券会社宛にお願いいたします。株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていない株主様には、株主名簿管理人である上記の住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といふ)を開設いたします。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

株券電子化前後の単元未満株式の買取・買増請求のお取扱いについて

【買取請求】 特別口座の株主様につきましては、株券電子化の施行日(平成21年1月5日)から平成21年1月25日まで、受付を停止いたします。また、平成20年12月25日から30日までにご請求をいただいた場合は、代金のお支払いは平成21年1月26日以降となります。

【買増請求】 平成20年12月12日から平成21年1月4日まで、受付を停止いたします。また、特別口座の株主様につきましては、株券電子化の施行日(平成21年1月5日)から平成21年1月25日まで、受付を停止いたします。

※単元未満株式について「ほふり」を利用されている株主様につきましては、上記取扱いと異なりますので、お取引の証券会社へお問い合わせ下さい。

会社情報 (平成20年9月30日現在)

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	〒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	219億36百万円(平成20年3月期・連結)
従業員数	1,376名(連結)
主要法人株主	日本電気(株)/三菱商事(株)/(株)ジェイアール東日本情報システム/日本ヒューレット・パカード(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 CMMIアプライザル(運輸事業部レベル3)



本社(賃貸)



八幡山事業所(賃貸)

役員

代表取締役社長	八反田 博	はつたんだ ひろし
取締役	矢光 重敏	やこう しげとし
	三田 昌弘	みた まさひろ
	中島 哲二	なかしま てつじ
	村上 優	むらかみ まさる
	寺岡 眞治	てらおか しんじ
	藤吉 幸博	ふじよし ゆきひろ
	岡田 高行	おかだ たかゆき
	山野 正樹	やまの まさき
監査役	木本 誠	きもと まこと
	北川 聖三	きたがわ せいぞう
	三輪 徹	みわ とおる
	川合 善明	かわい よしあき

※取締役 藤吉幸博、岡田高行、山野正樹は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。
※監査役 三輪徹および川合善明は、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ー環境を提供。自社でサーバーの運用・管理をするのに比べて、コスト削減を可能にするもの。
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(サーバー)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ー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。
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、複数ある管理運営対象の固まりの全体。
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。
E AI	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。
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。
CAD (キャド)	建物や工業製品の設計にコンピュータを用いること。また、そのために用いるソフトウェアやシステム。
シンクライアント	企業の情報システムにおいて、社員が使うコンピュータ(クライアント)に最低限の機能しか持たせず、サーバー側でアプリケーションソフトやファイルなどの資源を管理するシステムの総称。



Open the Keyware's Door

キーウェアの扉

—皆様とのコミュニケーションページです

アンケートにご協力いただきありがとうございました

アンケートにご協力いただきありがとうございました。今後の誌面構成やIR活動の参考にさせていただきますと考えております。

皆様のご意見を参考に「株主通信」を改善いたしました。

Q もう少し文字が大きいと読みやすいのですが...

A 全体的に文字を大きくして読みやすくしました。

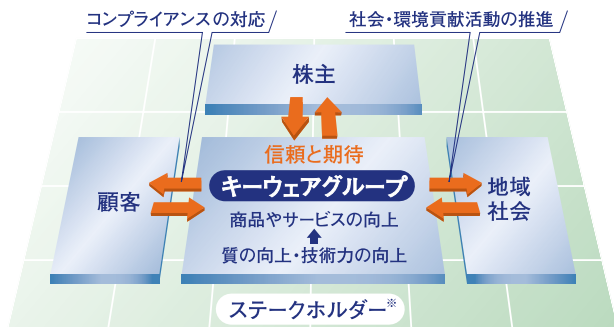
Q 事業活動について、もう少し詳しく教えてください。

A システム導入事例やイベント・セミナー情報などの掲載スペースを増やし、当社の活動をご紹介します。

CSR (企業の社会的責任) への取り組み

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。



当社では、株主の皆様からのご意見・ご要望をお受けしております。ご意見・ご要望がございましたら、お気軽にお寄せください。株主通信に関するご意見もお待ちしております。

児童絵画コンクール「我ら海の子展」に協賛いたしました。

昨年に続き、児童絵画コンクール「我ら海の子展」に協賛会社として参加いたしました。この絵画展は、人間形成の上で重要な時期である「幼児期」「児童期」の情操教育の一助として毎年開催されており、今年は、7,650作品の応募がありました。当社では、今後も子供たちの可能性や創造力を伸ばす取り組みを通じて社会貢献活動を推進してまいります。



インターネットIR情報

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

当社ホームページにアクセスして「IR情報」のページを開いてください。



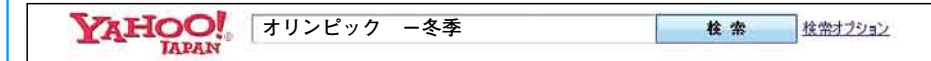
当社ホームページでは、投資家の皆様向けに当社活動の現状をまとめた「株主通信」他、各種レポートをご覧いただけます。これらのレポートについては、当社ホームページにてPDFのダウンロードや資料請求がおこなえます。

- 1「IRライブラリ」**
●各レポートのPDFがダウンロードできます。
●この「株主通信」の過去データも参照いただけます。
- 2「決算説明(動画配信)」**
●決算説明の動画を開始いたしました。
- 3「会社案内(動画配信)」**
●会社案内ビデオの配信を開始いたしました。



知って得する! IT時代の活用術 1

「マイナス検索」たとえば、「オリンピック」を含み「冬季」を含まないページを検索するには次のように入力します



人名・地名・語句など、分からない言葉の情報を求めて、Yahoo! (ヤフー) やGoogle (グーグル) といった「検索エンジン」を利用して、情報を検索したことがある方も多いはず。しかし、お目当ての情報になかなかとどり着けず、イライラしたことはありませんか? そんな時に便利なのが、この「マイ

ナス検索」です。方法は、検索結果から除きたいキーワードの直前にマイナス記号“-”をつけて検索します。そうすると、“-”がついている言葉が含まれているページを除外したリストが表示され、検索数は減少します。ぜひ一度お試しください。