

IT can create it.



KEYWARE
SOLUTIONS

キーウェアソリューションズ 株式会社
〒160-8422 東京都新宿区新宿三丁目1-13
(京王新宿追分ビル8F) 経営企画室 IR部
<http://www.keyware.co.jp>



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

本誌は、米国大豆協会認定の大豆油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。

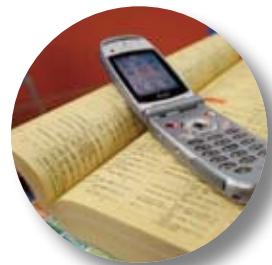
KEYWARE
SOLUTIONS

株主通信 vol.6

第44期 事業報告
平成20年4月1日～平成21年3月31日
キーウェアソリューションズ 株式会社
東証2部 3799

Contents

- 2 株主のみなさまへ
- 3 当期の業績
- 4 中期経営計画の進捗状況
今期の経営方針
- 5 キーウェアのビジネスモデル
- 6 トピックス
- 7 キーウェア最前線
- 8 事例紹介
- 9 連結財務諸表(要約)
- 11 株式情報
- 12 会社情報
- 13 キーウェアの扉



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、
クリエイティブな発想とITの力で
お客様に無限の可能性を提供し続けてまいります。

株主のみなさまへ

株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

平成21年4月1日付けにて、代表取締役社長に就任いたしました。社業の発展に奮励いたす所存でございます。

前期は、世界的な景気減速の影響により、国内経済においても、企業の経営環境が急速に悪化し、企業の投資抑制が拡大いたしました。今期も、引き続き厳しい事業環境が継続することが予想されており、当社といたしましては、経営環境の変化と前期までの経営課題に対応すべく、4月1日付けで組織改編を行い、経営の迅速化と、営業、技術、管理部門の体制強化をはかりました。お客様の要望や課題解決に向けて迅速に対応し、多分野にわたる業種・業務ノウハウや開発技術を組み合わせるソリューションを構築できる体制により、顧客即応力、開発技術力、プロジェクト管理力、コスト競争力を強化するほか、管理部門においては、生産性・品質向上活動を徹底してまいります。

今期の業績におきましては、ユーザー企業からの発注量は依然厳しい状況が予想されますが、主要顧客と連携をはかり売上高は微減に留めつつ減収増益の達成を見込んでおります。

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。

平成21年6月

代表取締役社長

中島 哲二

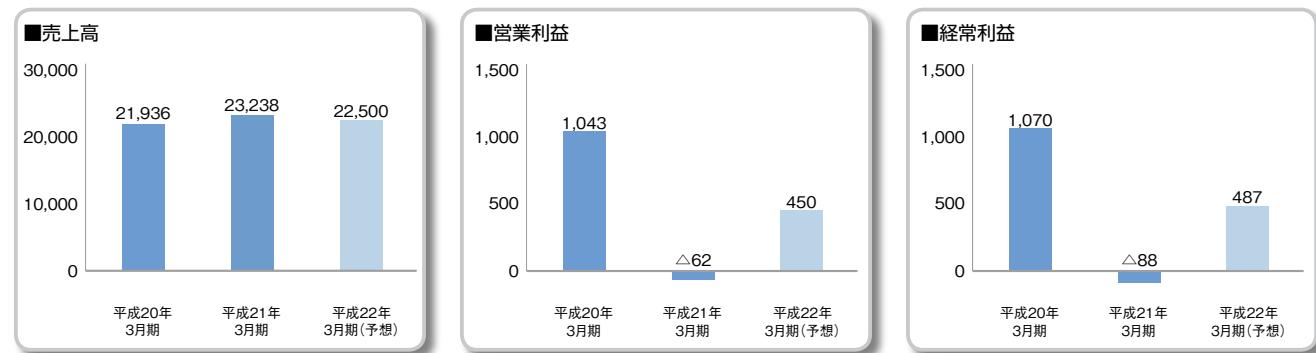
当期の業績

Review of Operations

当連結会計年度におけるわが国経済は、欧米景気の悪化などを背景に、景気後退局面が長期化し、とりわけ平成20年度下期はマイナス成長と、深刻な景気後退局面に至っております。

当社の売上高における前年同期比での増加につきましては、昨年4月に子会社化した株式会社クレヴァシステムズの業績加算ならびに各業種分野において継続案件、新規案件ともに上期は堅調に推移しました。下期に入り自治体や企業のIT投資に対する姿勢が急激に後退しました。その結果、大型案件の受注が減少したことに加え、一部開発案件の延期、中止そして契約締結に至る期間の長期化等が発生しました。また、損益悪化プロジェクトの影響を払拭できず、当社の受注機会損失を招きました。総合サービス事業は、通期においてkeyCOMPASS事業を通じた「経営とITの統合コンサルティング」「ハイブリッドシンクライアント ソリューション」案件などにより新規顧客の開拓が進捗しました。また、HP-UX、Linux、Windows系等のインフラ構築案件が好調に推移したほか、ERP事業につきましても既存顧客向け、新規顧客向けともに堅調に推移しました。さらに自社パッケージへの機能強化を

連結業績ハイライト (単位:百万円)



実施した医療事業、知財事業も堅調でした。

このような状況のもと、当連結会計年度における連結受注高は22,448百万円、連結売上高は23,238百万円、営業損失は62百万円となりました。

システム開発事業

安定分野

官庁向け案件、金融、医療、メディア系、航空宇宙系、ネットワーク監視業務、通信事業者向けの継続・新規案件の受注獲得により、売上高は12,377百万円となりました。

総合サービス事業

有望分野 成長分野

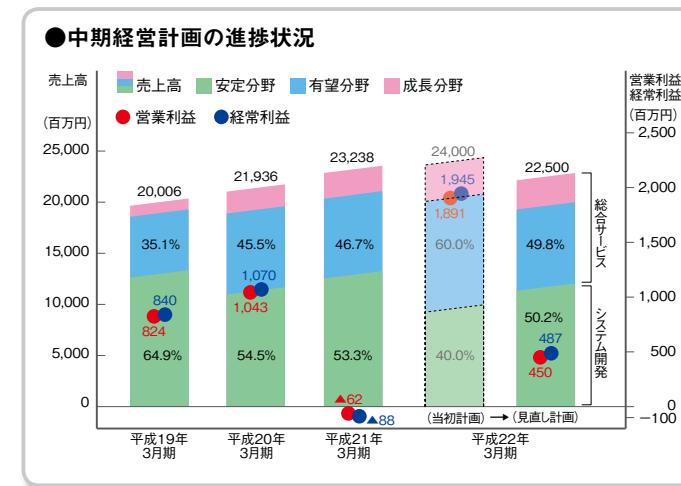
運輸系のSI案件で新規顧客開拓が進み、受注を獲得しました。ERP事業においては、SAP社との協業強化を通じて新規顧客の開拓を推進したほか、半導体メーカ向け案件、電気メーカ向け案件、小売業向け案件などエンドユーザとのシステム・インテグレーション契約を推進し収益向上をはかったこと、インフラ構築案件においても積極的に請負化を推進した結果、売上高は、10,861百万円となりました。

中期経営計画の進捗状況

Progress in the medium-term management plan

当社は、平成19年3月期から平成22年3月期を最終期とした中期経営計画「ダッシュ24」として、売上高240億円、売上総利益率24%を目標に達成を目指してまいりましたが、昨年度下期以降の事業環境の急激な悪化を受け、経営環境の変化に対応すべく今期の事業計画の見直しをおこないました。

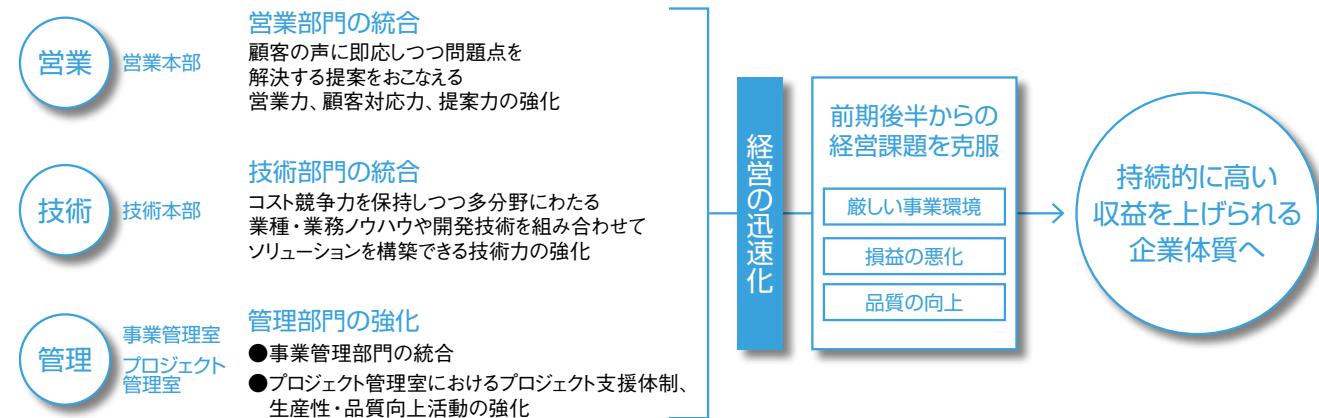
引き続き中期経営計画のテーマである「飛躍への基盤整備」に取り組み、付加価値の高い一貫したサービスを提供してまいります。



今期の経営方針

Business strategy of this term

組織改編による三位一体のシームレスな体制で
経営課題を克服し、持続的に高い収益をあげられる企業体質を目指します。



キーウェアのビジネスモデル

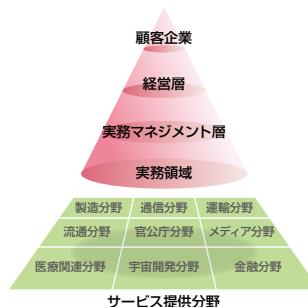
Business Model

当社のビジネスモデル「keyCOMPASS (キーコンパス)」は、経営およびシステムのコンサルティングから始まり、構築・導入・運用といった一連のシステムのライフサイクル全般にわたり、各フェーズに最適なサービスを提供しております。



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

成長分野 有望分野

特殊な業種・業務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

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種・業務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。



- 特殊な業種・業務ノウハウ
- 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 トピックス

イベント 2008 特許・情報フェア&コンファレンスに出展いたしました。

開催日 平成20年11月5日～7日

開催場所 科学技術館



最新の特許情報と知的財産関連の最新製品・新技術情報を網羅する国内最大の展示会において、企業向け特許事務管理システム「PATAS (パタス)」と「WebでPATAS」の最新版を実演・展示いたしました。

科学技術、創造技術の著しい進展と経済のグローバル化が進む中で、企業にとって経営戦略上の重要課題とされる特許情報と知的財産の創造・保護・活用に貢献すべく、簡単・便利な製品開発を進めてまいります。

イベント 地方自治情報化推進フェア2008に出展いたしました。

開催日 平成20年10月21日～22日

開催場所 東京ビッグサイト

「地方自治情報化推進フェア2008」に併設されております「情報システム展示会」に出展いたしました。本展示会では、既存のパソコンをそのまま利用しながら、日々発生するパソコンの故障や配布などにかかる運用管理コストを削減するソリューションを展示し、大変好評をいただきました。

受賞 東京証券取引所におけるディスクロージャー新人賞を受賞いたしました。

当社は、東京証券取引所における「平成20年度東証上場会社表彰 ディスクロージャー新人賞」を受賞いたしました。この表彰制度は、ディスクロージャーや個人株主（投資者）層の拡大に優れた実績を上げたと認められる上場会社を毎年1回表彰しています。ディスクロージャー表彰とは、情報公開の充実を促進する観点から、企業内容等を適時・適切に投資者に分かりやすい形で開示している等、ディスクロージャーに積極的に取り組んでいると認められる上場会社を表彰するものです。

新人賞につきましては、昨年度東証に新規上場した企業を対象にするものであり、昨年度は58社が対象となる中、当社1

社だけが新人賞を受賞いたしました。今回の受賞を励みとし、一段とディスクロージャーを推進してまいります。





キーウェア最前線

Information and Communication Technology

ハイブリッドシンクライアント ソリューションで ビジネス環境に応じた高度なセキュリティシステムを低コストで実現

シンクライアントとは・・・

今までパソコン上にあったアプリケーションやデータをサーバで一元管理します。情報漏えい対策やクライアントPCの運用管理コストの低減、さらには内部統制強化を同時に実現します。

シンクライアント導入による効果

情報漏えい対策

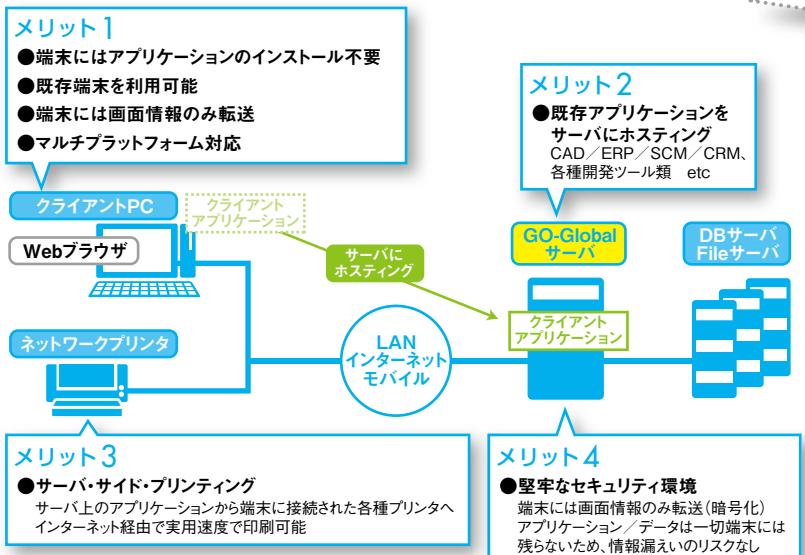
システムの運用負担および運用管理コストの低減

省電力化（グリーンIT）

セキュリティを確保した在宅勤務の実現
（パンデミック対策、ライフワークバランスの推進など）

当社の提供するハイブリッドシンクライアント ソリューション

当社のハイブリッドシンクライアント ソリューションは、ハードディスクを備えていない専用のシンクライアントPCを新たに購入する必要がなく、既存のクライアントPCを有効活用することでシンクライアント環境の初期導入コストを大幅に削減できます。



当社は、ハイブリッドシンクライアント ソリューションを活用してお客様の業務効率の向上、TCO削減（総コスト）、テレワーク・在宅勤務等の新しいワークスタイルの導入をご支援します。

※ “Hybrid ThinClient”、“ハイブリッドシンクライアント”は、当社の登録商標です。
※ “GO-Global”は、米国GraphOn Corporationの登録商標です。

CASE STUDY 事例紹介

福利厚生アウトソーシングサービスを提供される株式会社ベネフィット・ワン様が愛媛県松山市にコールセンターを構築。事業拡大の新体制にむけ、当社のシンクライアント導入が実現いたしました。



ご担当者様にインタビュー

Q 導入の背景と目的を教えてください。

A 「事業の拡大に伴い、新たに愛媛県松山市にコールセンターを構築することになったのが導入のきっかけです。この構築にあたって、より高いセキュリティの確保と電源設備等のビル設備に関わる初期投資を抑えたかったこと、また、渋谷本社のコールセンターで運用していたシステムにコスト上の課題があったことから、これらを解決する新たなシンクライアントの選定が必要となりました。」

Q 当社をお選びいただいた理由は？

A 「数種類の製品候補の中から、約1カ月間におよぶ実機を使った性能評価および帯域評価、提案ベンダーの事業評価を実施しました。その結果、キーウェアからご提案いただいた『Go-Global（ゴグローバル）』というシステムの動きの軽さと、非常に安定していた点を高く評価しました。また、技術的にもメーカーに近いスキルを保有する信頼できるSlerであること、そして何よりも、首都圏から遠く離れた松山という地であるにも関わらず、現地でのフォローを最後までしっかり行う体制をご提案いただいたことが選定の大きな要因となりました。」

Q 導入した効果は、いかがですか？

A 「当社のシステム保守要員は、これまで端末100台につき1名体制でした。それが、松山のコールセンターでは200



台につき1名で済むようになりました。また、2009年春に渋谷本社のコールセンターを撤去し、松山のコールセンターに集約した際には、セットアップや大掛かりなレイアウト変更が不要で、作業に関わった作業要員はわずか2名でした。小スペース、低消費電力というランニングコストの低減化やユーザの立場であるオペレーターが違和感無く操作できるという操作面においても、期待以上の効果を発揮しています。」

Q 今後の展開ならびにキーウェアへの期待について

A 「松山のコールセンターについては、オペレーターの増員に伴うシステムの増強はもちろんのこと、将来的にはオペレーターの在宅勤務やシンクライアント端末と電話との一体化についても計画しており、この計画には、検討段階からキーウェアに支援をお願いしたいと考えています。現在、キーウェアとは、コールセンターの構築に留まらず、当社の基幹システムの開発をはじめとした様々なソリューションの提案・支援をいただいております。今後も当社の事業拡大にむけて一体となったお付き合いを期待しています。」

連結財務諸表(要約) 単位:百万円、単位未満切り捨て

Financial Statements

連結貸借対照表

科目	期別	前期(43期)	当期(44期)
		平成20年3月31日現在	平成21年3月31日現在
資産の部			
流動資産		8,189	6,386
現金及び預金		1,009	1,662
受取手形及び売掛金		5,635	3,876
商品及び製品		19	44
仕掛品		1,292	607
繰延税金資産		46	12
その他		191	212
貸倒引当金		△6	△29
固定資産		3,425	4,688
有形固定資産		206	249
建物及び構築物		151	188
機械装置及び運搬具		0	0
土地		—	4
その他		55	56
無形固定資産		209	1,366
投資その他の資産		3,009	3,072
投資有価証券		2,819	2,772
長期預金		—	100
長期貸付金		1	9
繰延税金資産		41	7
その他		159	197
貸倒引当金		△11	△14
資産合計		11,615	11,075

資産の部

(株)クレヴァシステムズの子会社化に伴う無形固定資産に含まれる「のれん」および「現金及び預金」の増加がありました、「受取手形及び売掛金」および「仕掛品」の減少により昨年同期比540百万円の減少となりました。

科目	期別	前期(43期)	当期(44期)
		平成20年3月31日現在	平成21年3月31日現在
負債の部			
流動負債		3,221	2,248
支払手形及び買掛金		1,312	939
短期借入金		800	100
1年内返済予定の長期借入金		200	545
未払法人税等		338	66
その他		571	596
固定負債		218	1,214
長期借入金		200	1,200
役員退職慰労引当金		13	11
その他		4	2
負債合計		3,439	3,462
純資産の部			
株主資本		8,225	7,620
資本金		1,737	1,737
資本剰余金		507	507
利益剰余金		5,980	5,376
自己株式		△0	△0
評価・換算差額等		△49	△8
その他有価証券評価差額金		△49	△8
純資産合計		8,175	7,612
負債純資産合計		11,615	11,075

純資産比率

配当および当期純損失の計上による「利益剰余金」の減少に伴い、純資産比率は昨年同期に比べ1.7%低下いたしました。

連結損益計算書

科目	期別	前期(43期)	当期(44期)
		平成19年4月1日から平成20年3月31日まで	平成20年4月1日から平成21年3月31日まで
売上高		21,936	23,238
売上原価		17,784	19,510
売上総利益		4,152	3,728
販売費及び一般管理費		3,108	3,791
営業利益又は営業損失(△)		1,043	△62
営業外収益		131	90
営業外費用		104	115
経常利益又は経常損失(△)		1,070	△88
特別利益		61	50
特別損失		129	240
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)		1,001	△277
法人税、住民税及び事業税		401	96
法人税等調整額		△4	33
少数株主損失(△)		—	△3
当期純利益又は当期純損失(△)		603	△404

売上総利益

景気減速による大型受注の減少および損益悪化プロジェクトの影響により、昨年同期比423百万円の減益となりました。

販売費及び一般管理費

(株)クレヴァシステムズを連結子会社化したことに伴う人件費の増加等により、昨年同期比682百万円増加いたしました。

特別損失

投資有価証券売却損および投資有価証券評価損の計上等により、240百万円計上しております。

連結キャッシュ・フロー計算書

科目	期別	前期(43期)	当期(44期)
		平成19年4月1日から平成20年3月31日まで	平成20年4月1日から平成21年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー		△137	1,985
投資活動によるキャッシュ・フロー		△196	△539
財務活動によるキャッシュ・フロー		118	△793
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)		△216	653
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期末残高		1,009	1,662

税金等調整前当期純損失は277百万円ではありましたが、売掛債権の回収、仕入債務の減少およびたな卸資産の減少などにより、営業活動によるキャッシュ・フローは1,985百万円キャッシュ・インフローとなりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、(株)クレヴァシステムズの株式取得等により、539百万円のキャッシュ・アウトフローとなりました。財務活動によるキャッシュ・フローについては、借入金の返済および配当等により793百万円のキャッシュ・アウトフローとなりました。その結果、現金及び現金同等物の期末残高は、前年同期比653百万円増加の1,662百万円となりました。

連結株主資本等変動計算書

当 期 平成20年4月1日から 平成21年3月31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
前期末残高	1,737	507	5,980	△0	8,225	△49	△49	8,175
当期変動額								
剰余金の配当	—	—	△200	—	△200	—	—	△200
当期純損失(△)	—	—	△404	—	△404	—	—	△404
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	41	41	41
当期変動額合計	—	—	△604	—	△604	41	41	△563
当期末残高	1,737	507	5,376	△0	7,620	△8	△8	7,612

連結株主資本等変動計算書

配当および当期純損失の計上により純資産は、563百万円減少いたしました。

株式情報 (平成21年3月31日現在)

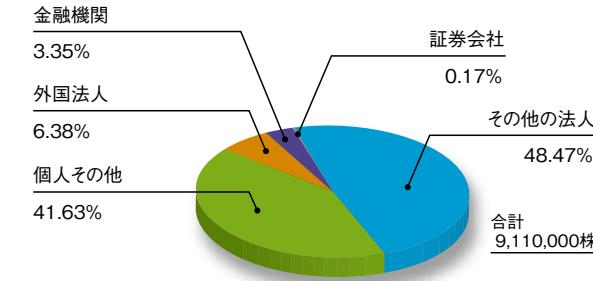
Stock Information

株式情報

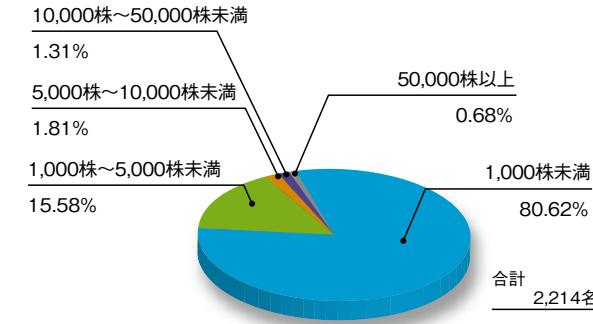
発行可能株式総数	36,440,000株
発行済株式総数	9,110,000株
株主数	2,214名

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	913,600	10.03
岡田 昌之	607,500	6.67

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
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 大阪府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

株主名簿管理人
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】 (フリーダイヤル)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>

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

特別口座について

- ・株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人である上記の住友信託銀行に口座(特別口座といます。)を開設いたしました。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。
- ・配当金の口座振込のご指定につきましても、各口座管理機関にてお手続きいただくこととなりました。詳しくは各口座管理機関にお問い合わせください。
- ・未払い配当金の支払につきましては、株主名簿管理人である住友信託銀行にお申出ください。

配当金計算書について

本年から、配当金の口座振込をご指定の方と同様に、「配当金額収証」により配当金をお受け取りになる株主様宛にも「配当金計算書」を同封しております。配当金をお受け取りになった後の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。

会社情報 (平成21年6月24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	〒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	代表取締役会長 八反田 博 代表取締役社長 中島 哲二
創業	昭和40年5月
資本金	17億37百万円
売上	232億38百万円(平成21年3月期・連結)
従業員数	1,354名(平成21年3月31日現在・連結)
主要法人株主	日本電気株式会社 三菱商事株式会社 株式会社ジェイアール東日本情報システム 日本ヒューレット・パッカド株式会社
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



取締役 むらかみ まさる 村上 優	取締役 やこう しげとし 矢光 重敏	取締役 みた まさひろ 三田 昌弘	取締役 てらおか しんじ 寺岡 真治
代表取締役会長 はつたんだ ひろし 八反田 博		代表取締役社長 なかしま てつじ 中島 哲二	

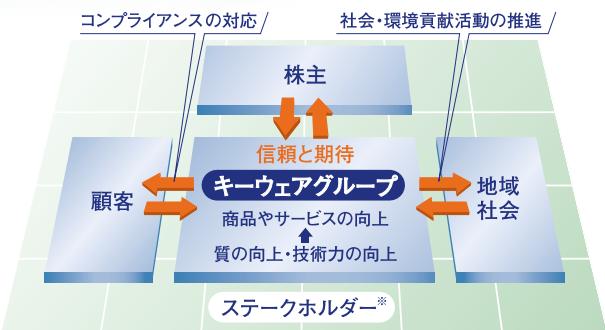
取締役 とみやま たくじ 富山 卓二	監査役 きもと まこと 木本 誠
	またがわ せいぞう 北川 聖三
	おかにし しょうたろう 岡西 祥太郎
	たきた ひろし 瀧田 博

※取締役 富山 卓二は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。
※監査役 岡西 祥太郎および瀧田 博は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

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。

『聖光学院体験学習塾』にてITに関する講演を実施いたしました。

2008年12月、横浜市にある私立聖光学院中学校・高等学校の生徒の皆様へ『ITの最先端を探る』と題した講演を実施し、ITの魅力を体験していただきました。当社では、若い世代の皆様へ当社の事業活動だけでなく、広くIT技術に一層興味を持っていただけるよう、今後もこうした活動に取り組んでまいります。



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。

NEWS

大和IRにて実施されたインターネットIRサイトの優秀企業に選定されました。



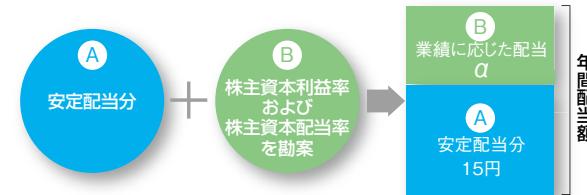
当社のウェブサイト「IR情報」が、大和インベスター・リレーションズ株式会社(大和IR)が実施する「2009年インターネットIRサイトの優秀企業580社」に初めて選定されました。

これは、同社が主要上場企業2,082社のIRサイトを対象に、独自の定量的採点により毎年選定しているものです。今後も当社ではウェブサイトの充実をはかり、株主・投資家の皆様に対して迅速なIR情報の開示をおこなってまいります。

株主還元について

積極的な利益還元をはかるべく、「業績連動型配当」を実施

当社は、株主の皆様へ積極的に利益を還元すべく、利益に比例して配当金を増減させる「業績連動型配当」を実施しております。連結ベースでの株主資本利益率および株主資本配当率を勘案し、業績に応じた配当を実施することを基本方針としております。



株主資本利益率

企業の株主資本に対する当期純利益の割合のことで、株主・投資家からの出資金や事業を通じて得た利益の蓄積である株主資本という「元手」に対し、どのくらい効率よく収益をあげたかをみる経営指標です。

株主資本配当率

配当金総額を株主資本で除した数値で、株主資本に対して、企業がどれだけの金額を配当という形で株主・投資家に還元しているかをみる経営指標です。株主資本配当率は、「株主資本利益率」と、配当金総額を当期純利益で除した「配当性向」を掛けて算出することもできます。(この計算における株主資本とは、貸借対照表の株主資本の部より少数株主持分を除いたものです。)

知って得する!

IT時代の活用術 2

安心できるIT環境

最近、一番流行しているウイルスは、実は「USBメモリ」を媒介とするものだとご存知ですか? 2008年の感染被害報告総数に対する割合は約11%と、最も大きな割合になりました。取り扱いが簡単でデータの保存や移動などにも便利なUSBメモリですが、使う前には必ずセキュリティ対策を心がけましょう。

ウイルス対策 7つの心得!

- ✔ パソコンのウイルスソフトを適切な状態で利用する。
- ✔ 大切なデータは、本体以外に必ずバックアップを取る。
- ✔ 発信元が分からない添付ファイルは開かない。
- ✔ オークションやネットショッピングは、必要最低限の情報で。
- ✔ 迷惑メールはそのまま放置せず、対策を考える。
- ✔ 電話番号やメールアドレスをなるべく公開しない。
- ✔ セキュリティ関連の最新情報を意識する。

IT環境において、セキュリティ対策にどこか1つ抜け穴があると、そこから一気にウイルスが広がってしまう可能性があります。適切なセキュリティ対策をおこなって、さまざまなリスクにさらされているIT環境を安全なものにしていきましょう。

用語解説

本紙に登場する難しいIT用語について解説いたします

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・管理をするのに対して、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)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。
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。
EA	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。
EAI	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。
EC	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。
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。
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。