

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社 < 東証一部 銘柄コード 4283 >

2007年9月19日
合同個人投資家セミナー

松下電工ISの 会社概要と成長戦略

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社
代表取締役社長 河村 雄良



- 1. 松下電工ISの事業概要と業績推移**
2. 松下電工ISの特長
3. 今後の成長に向けた取り組み
4. 配当政策



会社概要 <2007年3月末現在>

会社名

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社
(略称 松下電工IS)

設立

1999年2月22日

代表者

代表取締役社長 河村 雄良 (かわむら たけよし)

本店所在地

大阪市北区茶屋町19番19号

上場市場

東証一部 <銘柄コード 4283>

資本金

10億4千万円

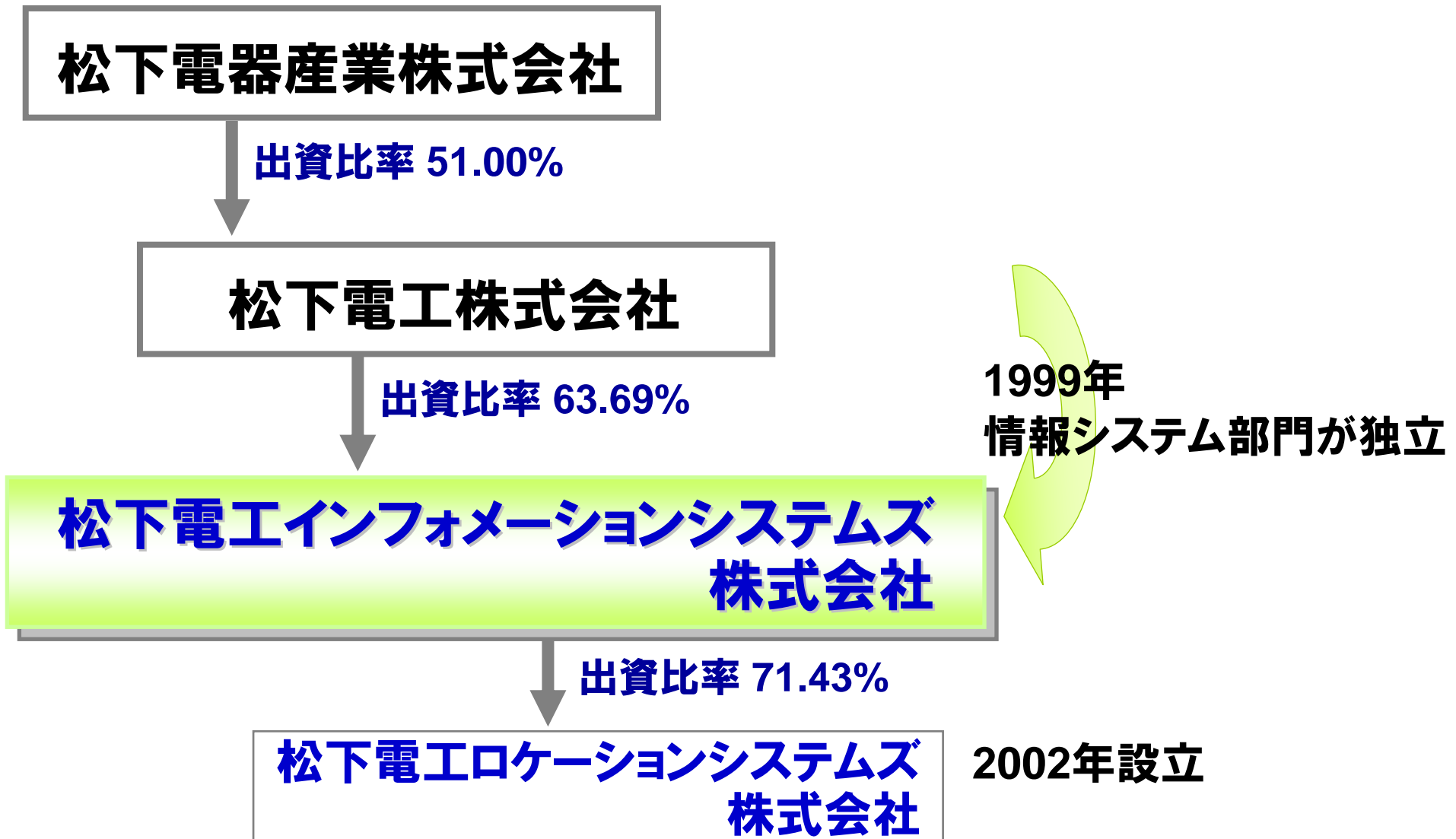
従業員数

514名

発行済株式の総数

10,656,000株 (1単元の株式の数 100株)

企業集団の状況 <2007年3月末現在>



事業内容と売上構成

■システムソリューション

ソリューション提案、システム開発受託、自社開発パッケージの販売など

■システムサービス

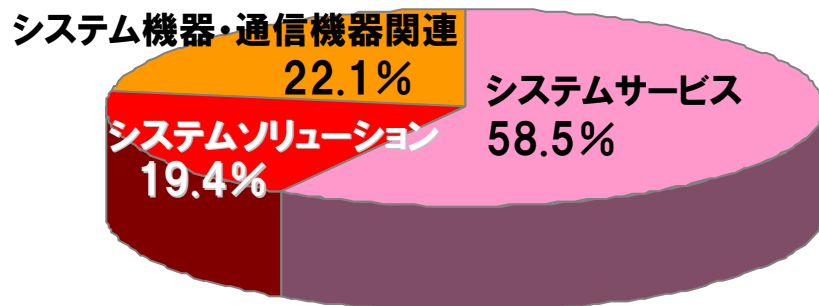
システム運用受託、システム貸与(ASP)^{*}、ネットワークサービスなど

■システム機器・通信機器関連

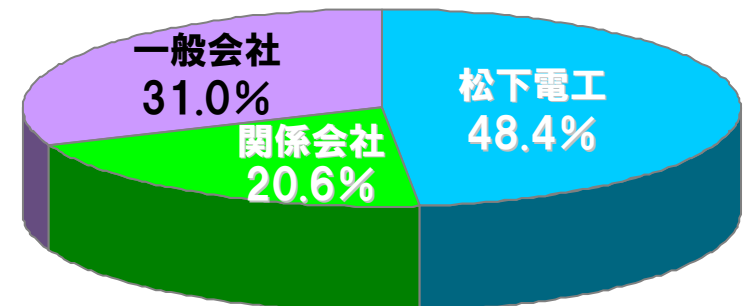
コンピュータ・通信機器等の販売、関連工事、情報機器導入支援など

2007年3月期 売上高 402億円

事業部門別

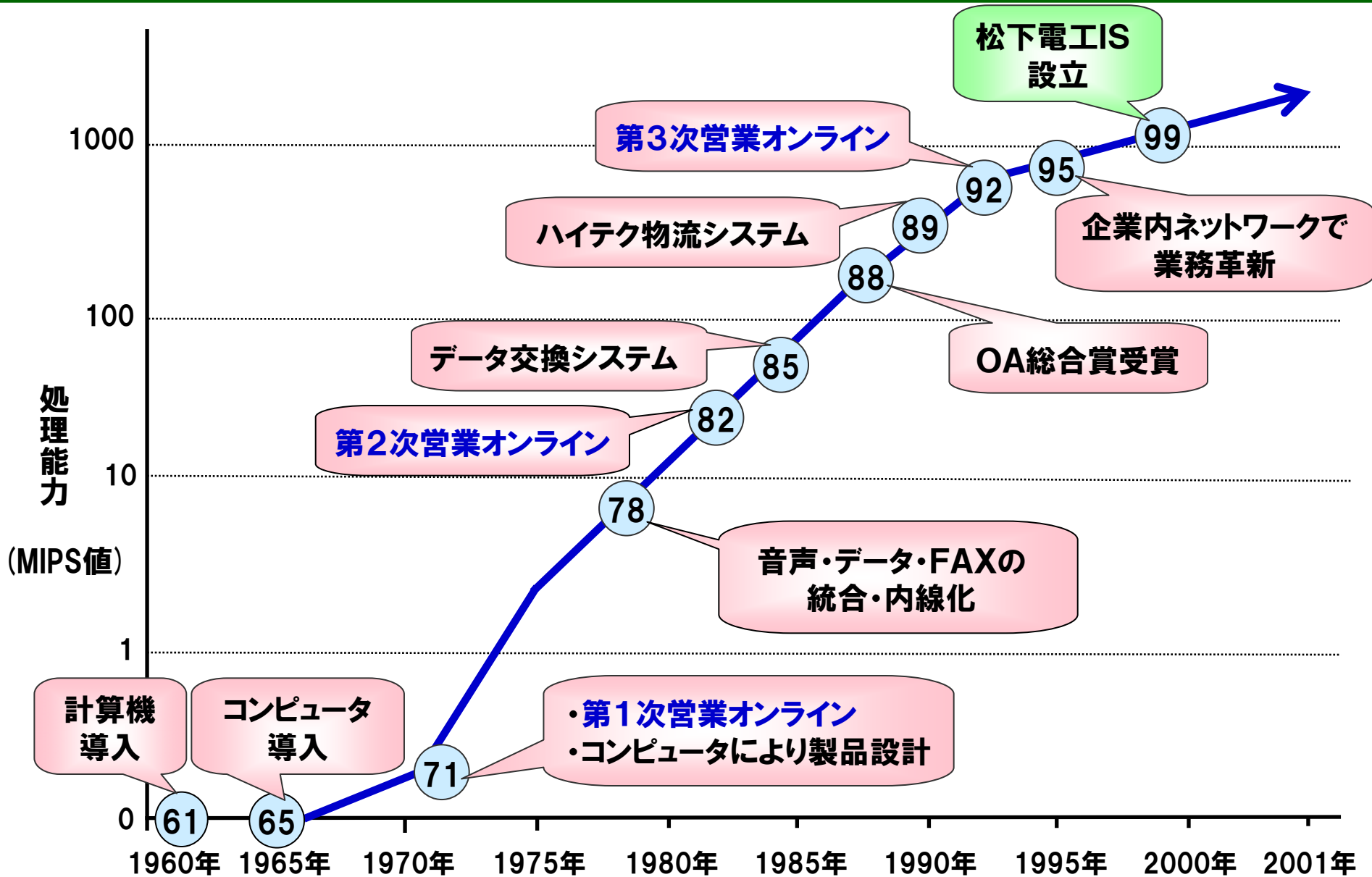


顧客別

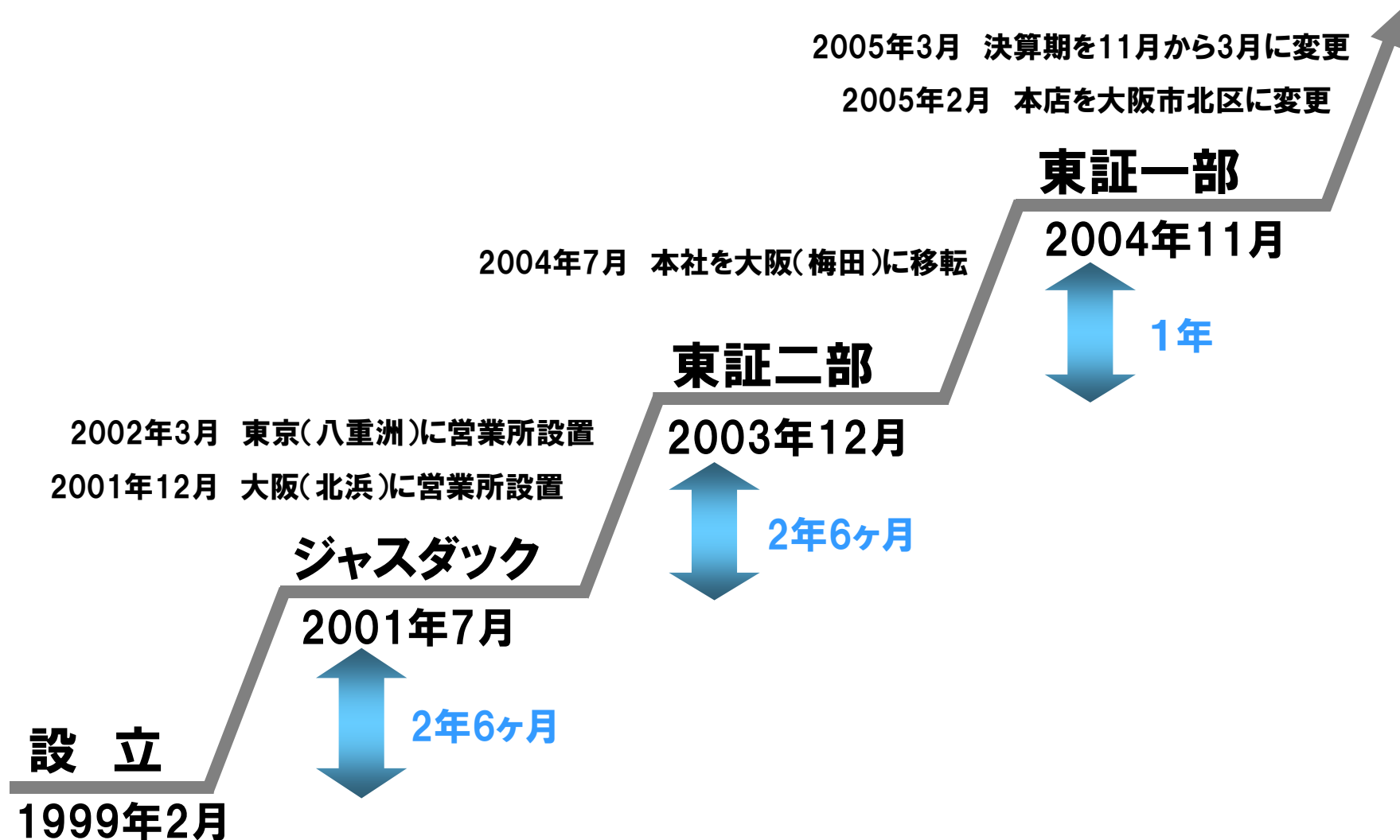


ASP: Application Service Providerの略。 業務向けソフトウェアをインターネットを通じて顧客にレンタルする事業者のこと。

沿革 <松下電工の情報システム時代>



沿革 <設立～上場まで>

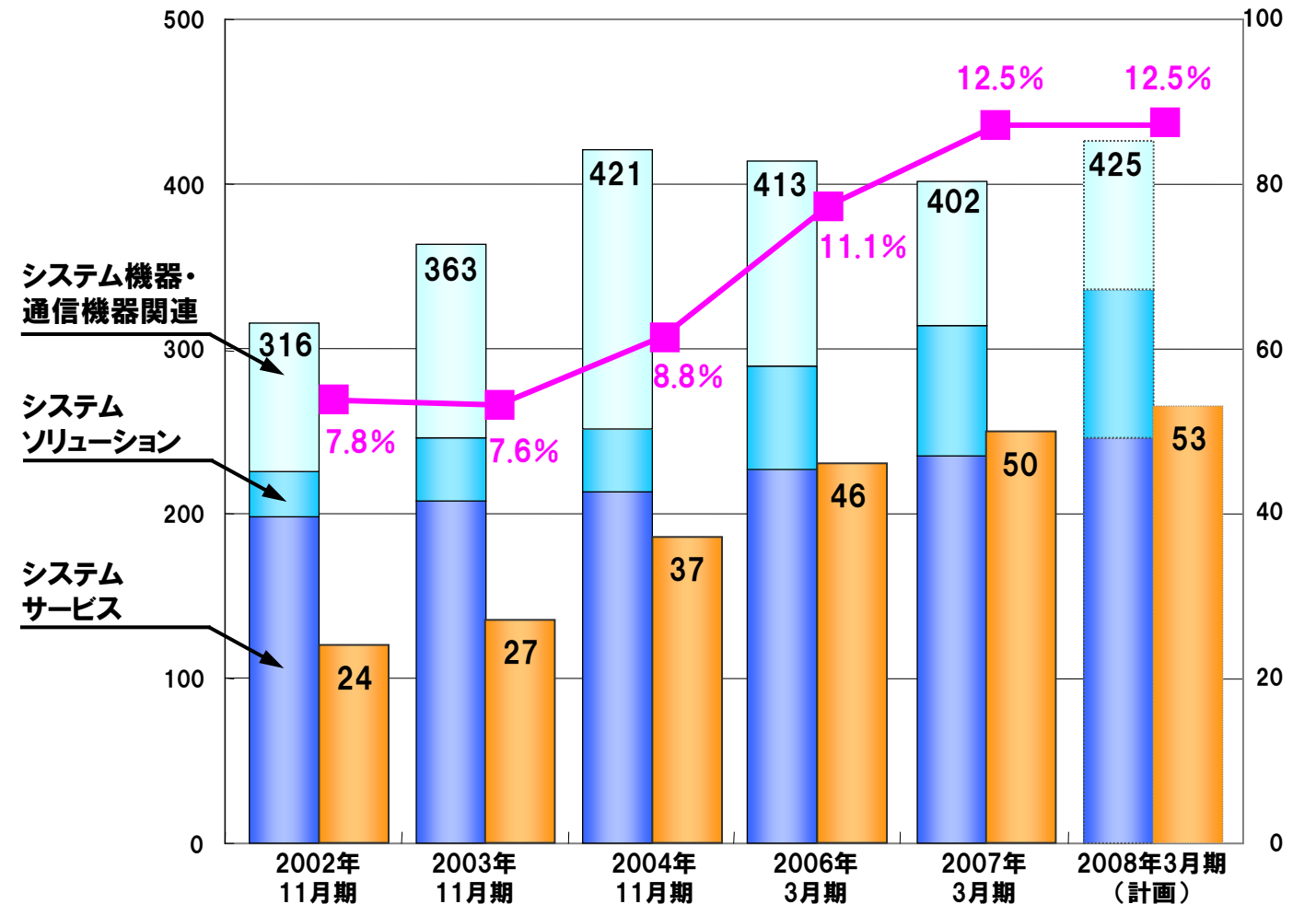


業績推移と2008年度計画

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 営業利益率

(売上高:億円)

(営業利益:億円)



(単位:百万円)	2007年 3月期 <実績>	2008年 3月期 <計画>
売上高	40,225	42,500
営業利益	5,014	5,300
営業利益率	12.5%	12.5%
経常利益	5,070	5,300
経常利益率	12.6%	12.5%
当期純利益	3,001	3,150
当期純利益率	7.5%	7.4%

1. 松下電工ISの事業概要と業績推移
2. **松下電工ISの特長**
3. 今後の成長に向けた取り組み
4. 配当政策



効率的で健全な経営体質

■ 効率経営

- ◆ 総資産経常利益率 (ROA) 23.8% 第2位 ※1
- ◆ 自己資本当期純利益率 (ROE) 24.7% 第4位 ※2
- ◆ 1株当たり当期純利益 (EPS) 281.65円

■ 高い生産性・収益性

- ◆ 一人当たりの経常利益 986万円 第2位 ※1
- ◆ 営業利益率 12.5% 第11位 ※1
- ◆ 日経優良企業ランキング 収益性 第6位

■ 無借金経営

- ◆ 無借金の健全経営

※1 日経ソリューションビジネス2007年7月15日号より。売上高 100億円以上の167社のランキング

※2 自社調べ(情報サービス産業協会加入の上場会社90社を対象)

■ 松下精神の醸成 ……松下の経営理念の徹底

◆ 人材重視

専門性を高めるとともにバランスの取れた『**人財**』の育成

◆ 風通しの良い社風

◆ コンプライアンス(公明正大)

社員向け社長ブログ



松下電工インフォメーションシステムズ 企業スローガン

コンピュータを意識させない情報システムの創造をめざして

ITサービス業界の中で・・・

ITサービス業界は

■ 様々な事業内容

コンサルティング、システム開発、
ネットワーク構築、システム運用、
ハードウェア/パッケージソフト販売、
インターネットサービス・・・

■ 個別案件（ソリューションビジネス）

顧客の抱える経営課題を
IT（情報技術）を駆使して解決

■ 起伏が大きい業界

- ① 特定業種（顧客）に依存
- ② 期末集中
- ③ 不採算プロジェクト

松下電工ISは

事業者向けの
『IT総合会社』

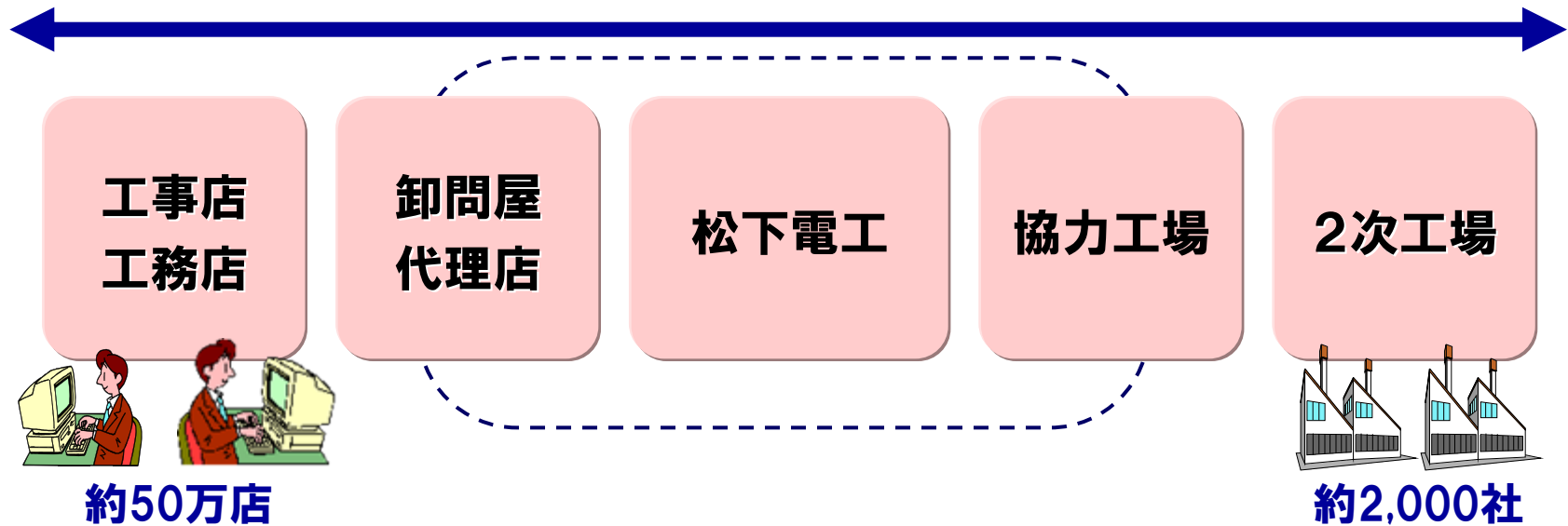
ベストソリューションを提供

- ① 固定的・安定的売上が
60%超
- ② 徹底したプロジェクト管理

松下電工ISの特長 <事業の強み>

■ 松下電工を支えてきた技術力と販売チャネル

開拓可能な松下電工チャネル



インターネット技術を活用したビジネス・サービスの提供

松下電工ISの特長 <事業の強み>

■巨大インフラの保有

コンピュータ専用ビルで『安心・安全』をご提供



◆高度なセキュリティ対策

◆24時間365日の総合運用監視

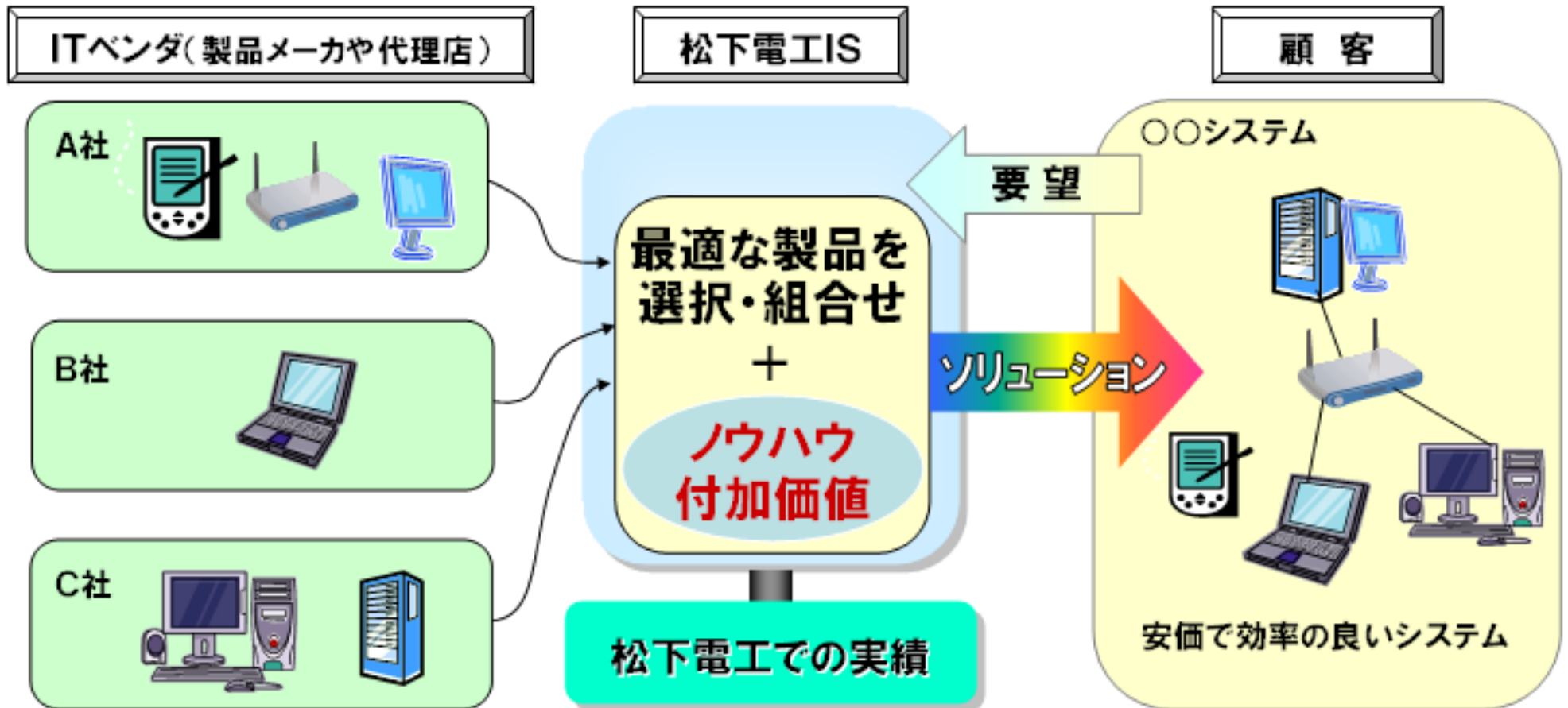
- ✓大阪
- ✓5,000坪の広さ
- ✓大型コンピュータ 9台運用
- ✓サーバー 約1,400台運用
- ✓受発注処理件数 300万件/月



松下電工ISの特長 <事業の強み>

■マルチベンダ活用

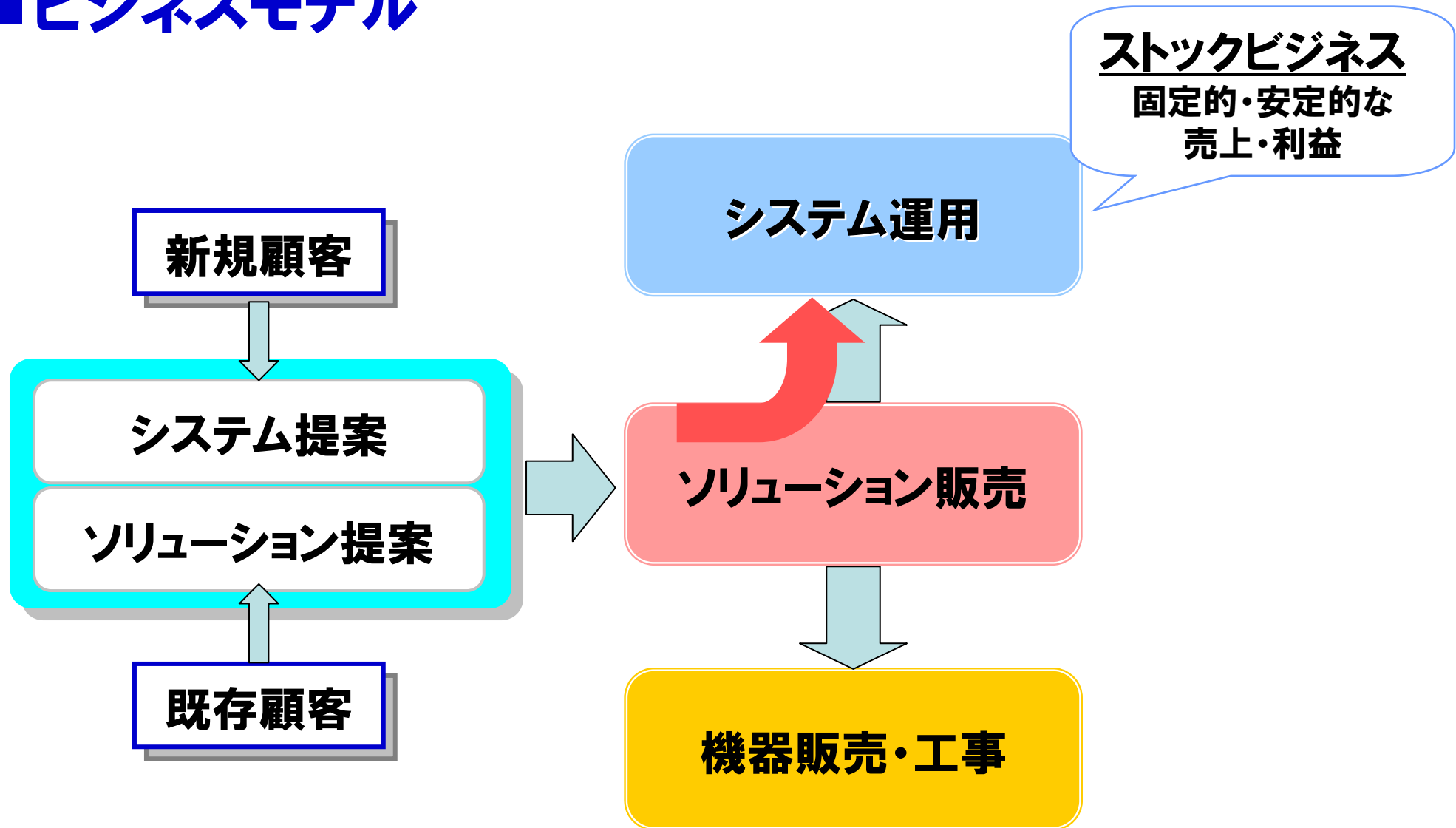
「お客様のニーズを満たすために、最もよいものは何か？」を考え、多くの商品から選択して、ソリューションを提案



1. 松下電工ISの事業概要と業績推移
2. 松下電工ISの特長
3. **今後の成長に向けた取り組み**
4. 配当政策



■ビジネスモデル



松下電工ISの事業展開

■ 事業政策

『単品売り』から『複合(組合せ)提案』へ

例 コールセンターシステム + セキュリティ商材

松下グループのセキュリティ商材と組み合わせたトータルセキュリティ提案が可能



シンクライアントはin client。記憶装置を持たないパソコン(ディスクレス端末)。情報を端末に持たないため情報漏えいのリスクが低い。

松下電工ISの事業展開

■新事業・新商品の創出

インターネット活用 情報システムの時間貸しサービス(ASP)

メニューの充実と市場の拡大を狙う

例 インターネットとパソコンを使った教育【eラーニング】

いつでも、どこからでも研修を受けることができる

◆ 薬剤師向けの教育

- 病態・治療・薬剤の知識
- サプリメント・健康食品の知識
- 薬事管理に関する知識

◆ 社内教育

- 全社情報セキュリティ研修
- 個人情報保護研修
- 企業倫理基礎研修

薬剤師向け eラーニング画面

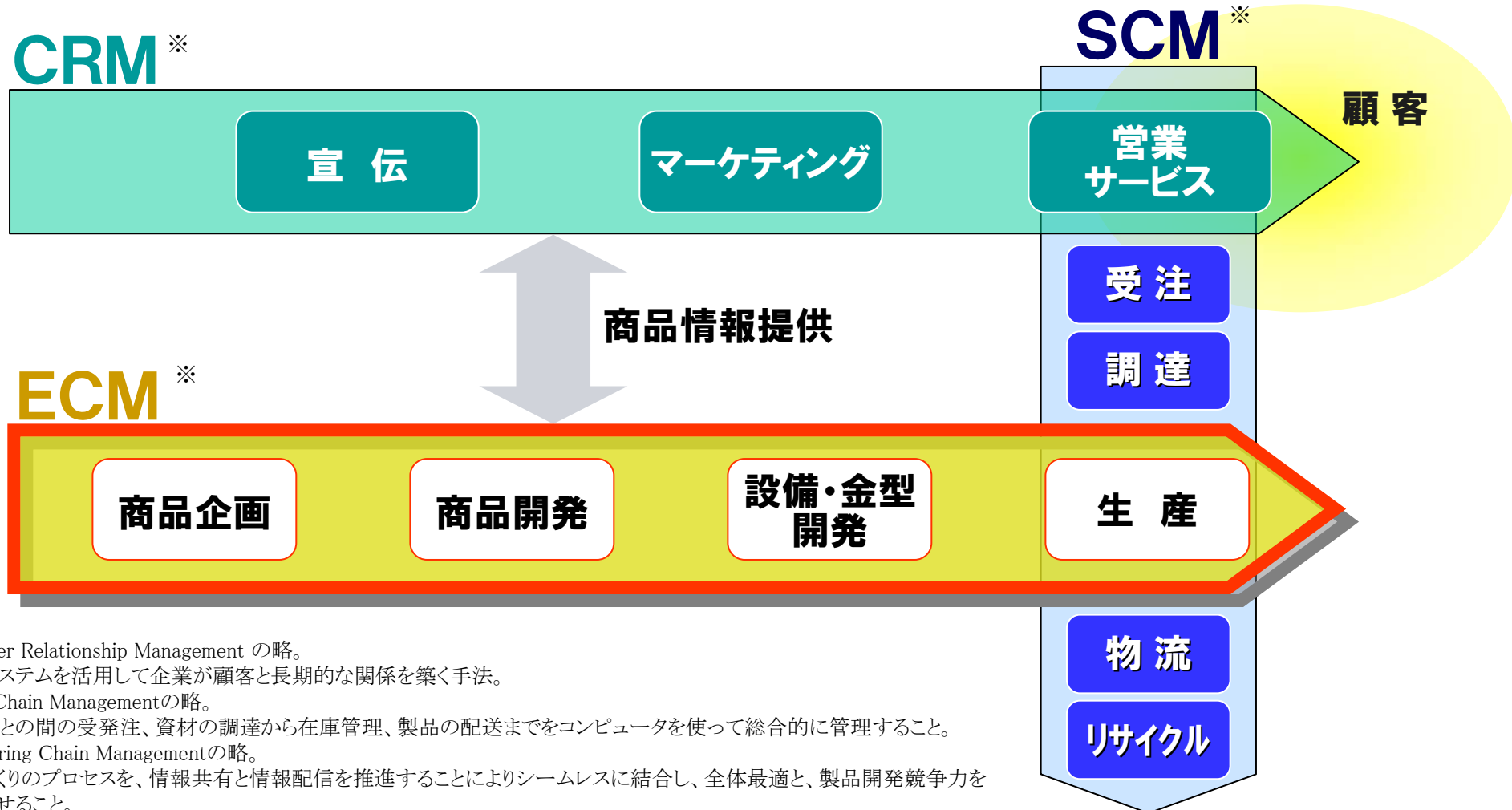


松下電工ISの事業展開

■新事業・新商品の創出

ものづくり支援

エンジニアリング・チェーン・マネジメント(ECM)の展開



CRM: Customer Relationship Management の略。

情報システムを活用して企業が顧客と長期的な関係を築く手法。

SCM: Supply Chain Management の略。

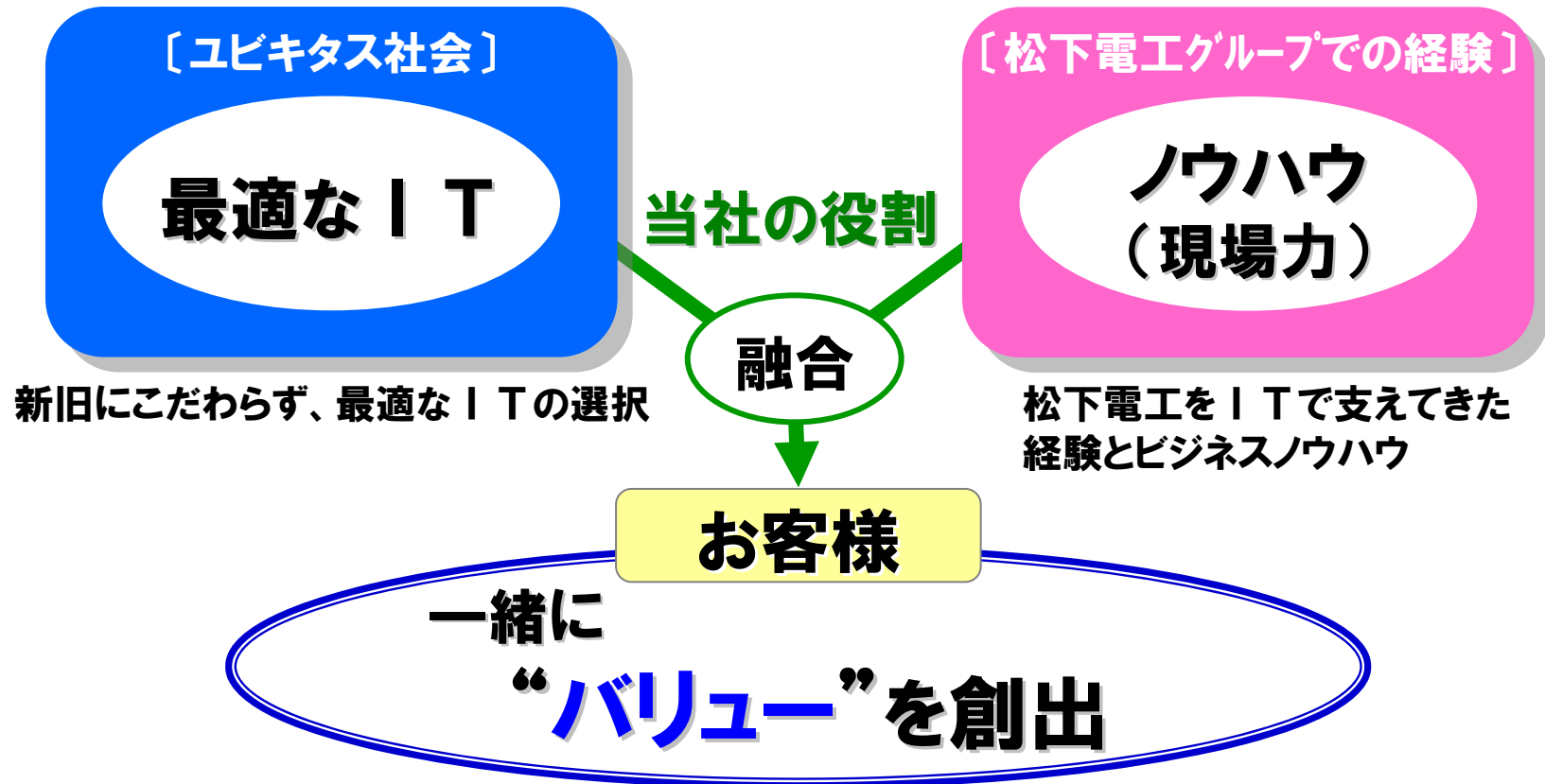
取引先との間の受発注、資材の調達から在庫管理、製品の配送までをコンピュータを使って総合的に管理すること。

ECM: Engineering Chain Management の略。

ものづくりのプロセスを、情報共有と情報配信を推進することによりシームレスに結合し、全体最適と、製品開発競争力を向上させること。

お客様の“バリューデザイナー”

～ お客様の未来を描き、ともに価値を創出します ～



松下電工ISの中期計画 <2010年プラン>

【現状のイメージ】

【2010年度 目標】

売上高

外販率

営業利益

400億円

50%

50億円

売上高

外販率

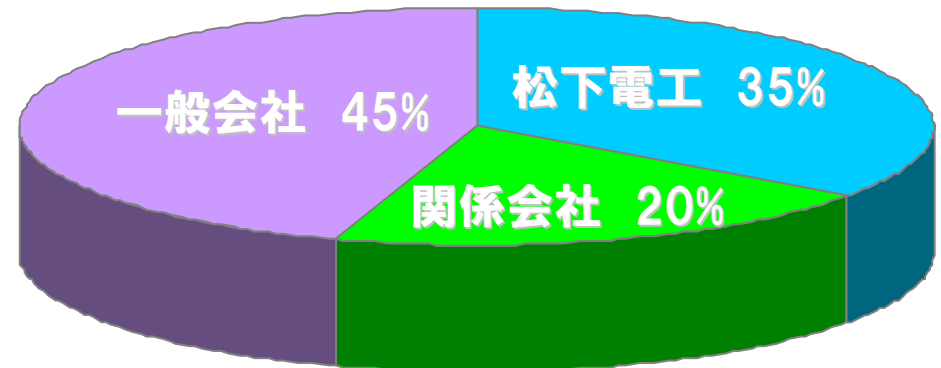
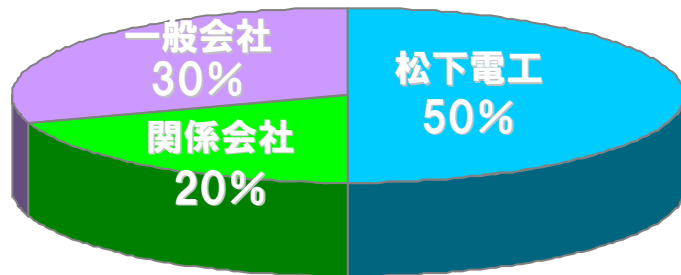
営業利益

700億円

65%

75億円

相手先別売上構成

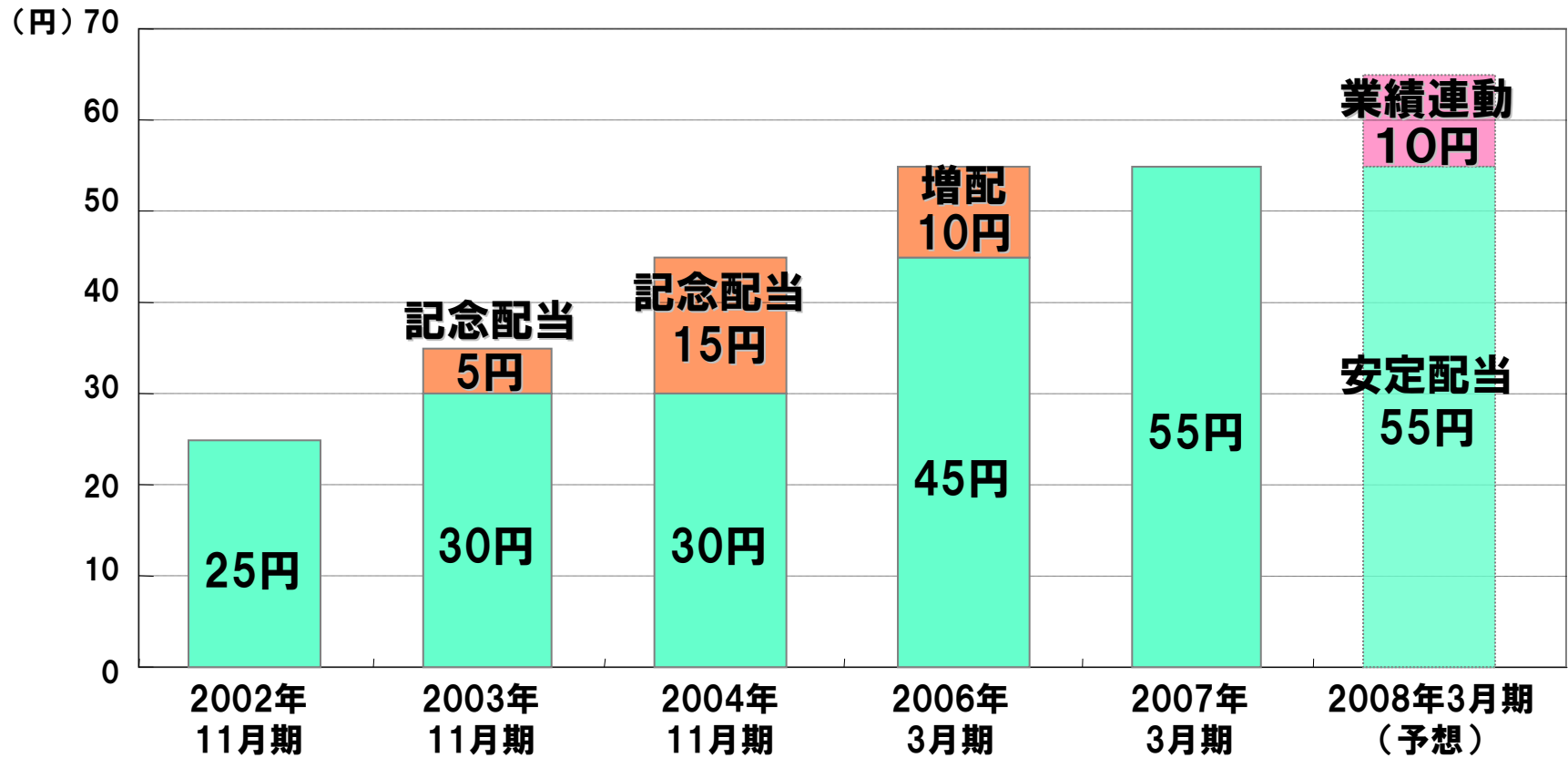


1. 松下電工ISの事業概要と業績推移
2. 松下電工ISの特長
3. 今後の成長に向けた取り組み
4. **配当政策**



配当の推移

安定配当 + 業績連動



配当性向	18.9%	22.3%	22.8%	21.1%	19.5%	22.0%(予想)
------	-------	-------	-------	-------	-------	-----------

※ 2005年3月期の4ヶ月変則決算は除く

IRに関するお問合せ先

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社

総務部 広報・IRグループ

<TEL> 06-6906-2801

<E-mail> ir@naisis.co.jp

本資料のいかなる情報も、弊社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。また、本資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。

