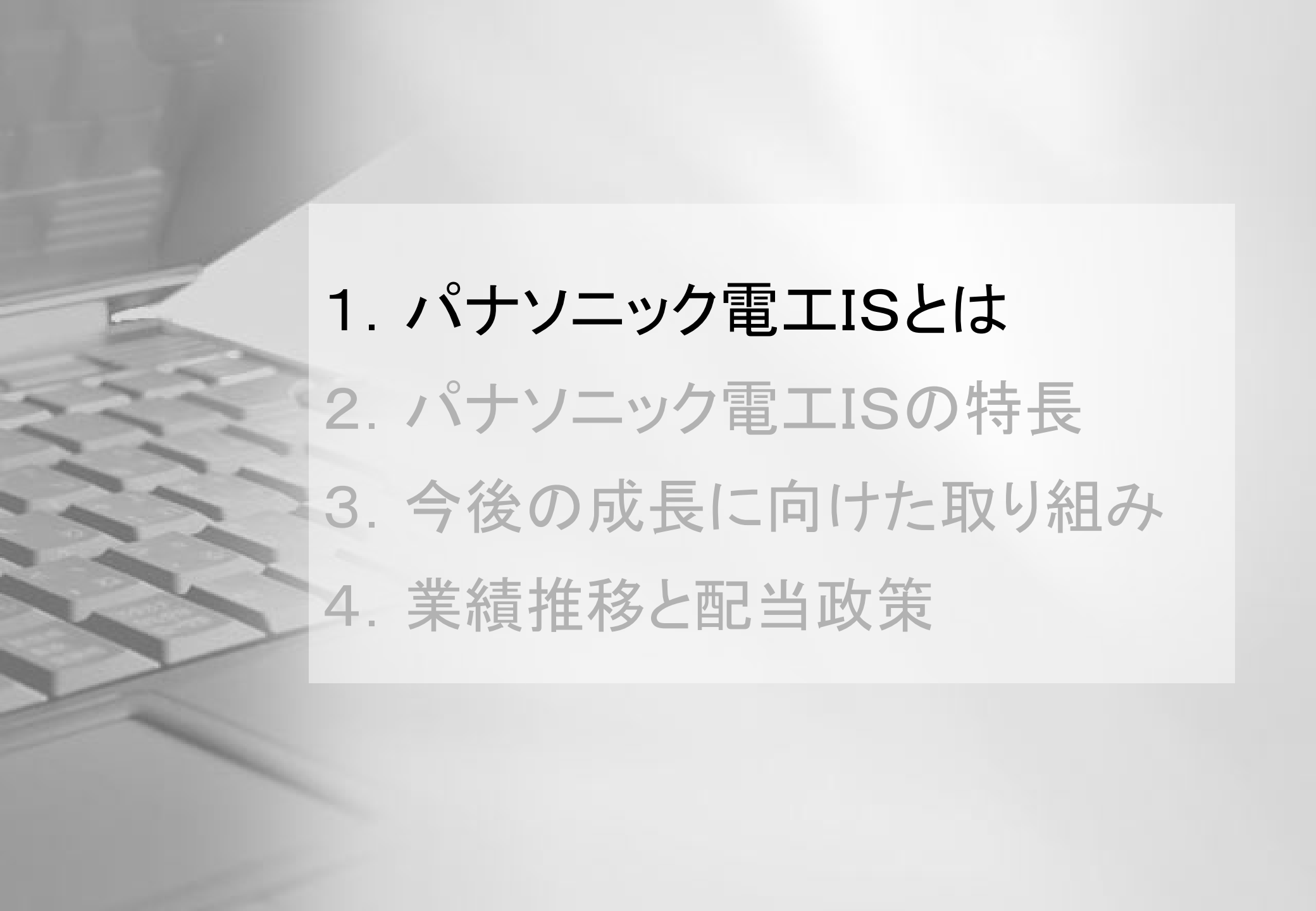


会社概要と成長戦略

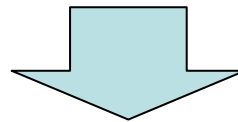
2009年12月18日

パナソニック電気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. パナソニック電工ISとは
 2. パナソニック電工ISの特長
 3. 今後の成長に向けた取り組み
 4. 業績推移と配当政策

2008年10月 新社名・新ブランドへ

松下電工インフォメーションシステムズ株式会社



【新社名】パナソニック電工インフォメーションシステムズ株式会社
Panasonic Electric Works Information Systems Co., Ltd.

【ブランド】 

【ホームページ】 [Panasonic-denkois.co.jp](http://panasonic-denkois.co.jp)



会社概要 <2009年9月末現在>

会社名

パナソニック電工インフォメーションシステムズ株式会社
(略称 パナソニック電工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

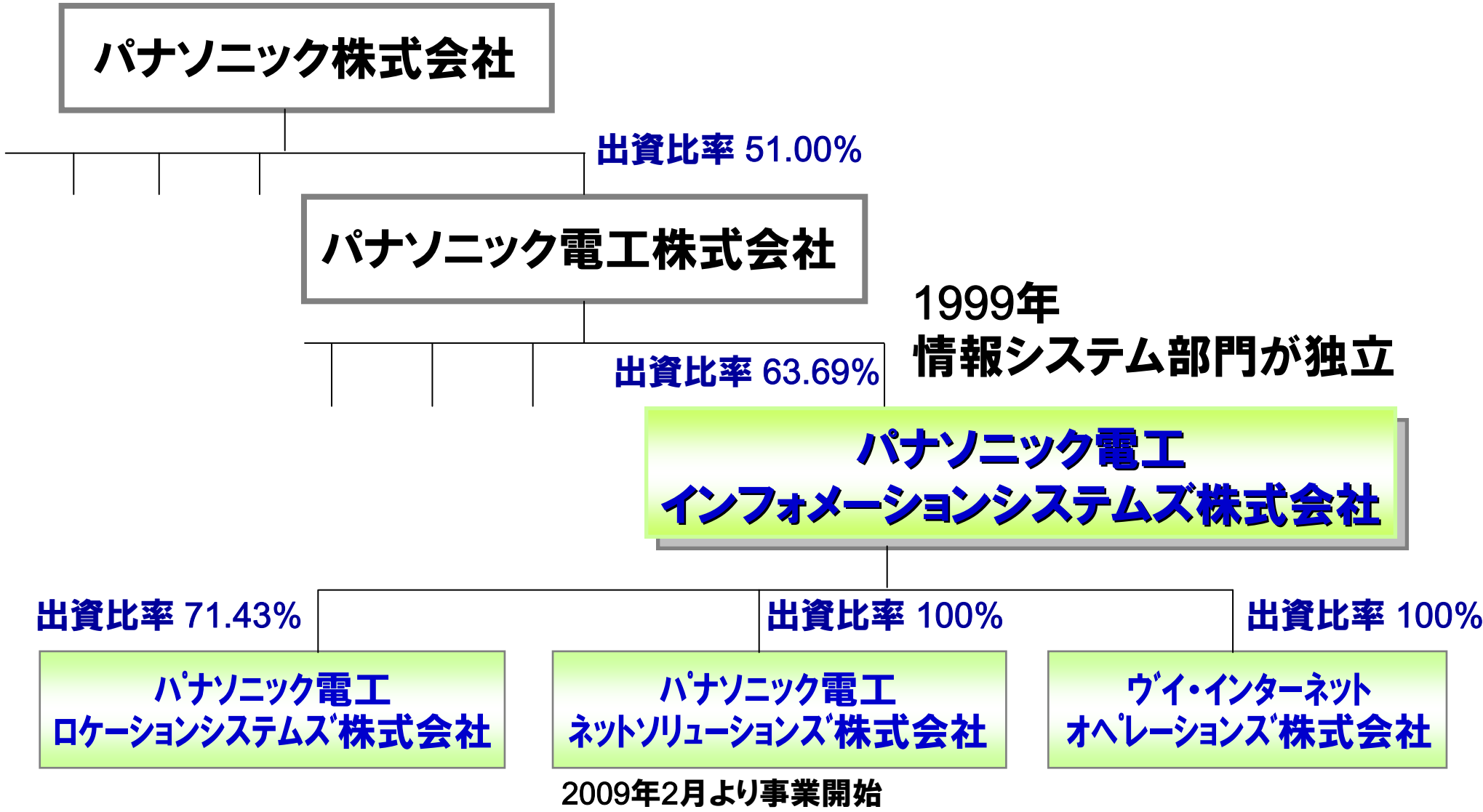
従業員数

619名〔連結〕

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



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

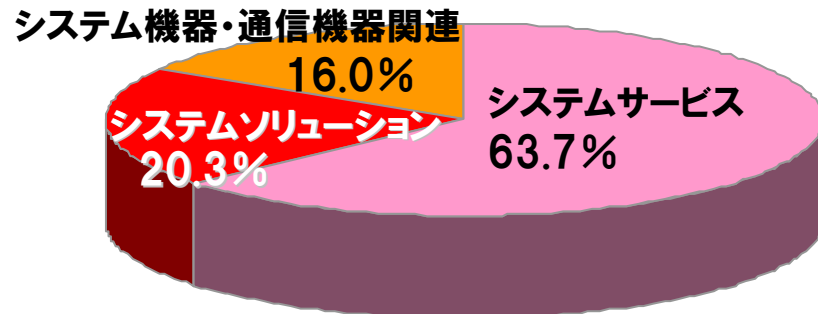
システム運用受託、システム貸与(SaaS/ASP)^{*}、ネットワークサービスなど

■システム機器・通信機器関連

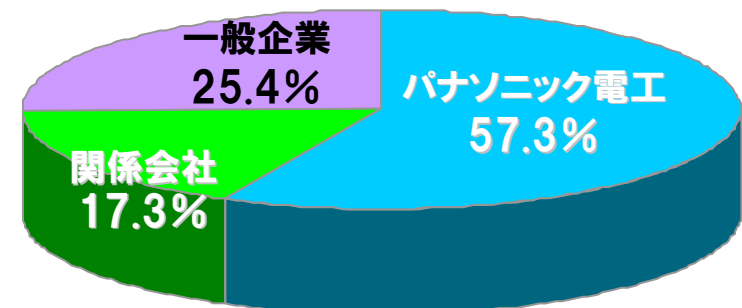
コンピュータ・通信機器等の販売、関連工事、情報機器導入支援など

2009年3月期 売上高 373億円

事業部門別



顧客別



SaaS/ASP: 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。

主な導入実績

35 シンククライアント導入事例 和歌山県庁 様

50 シンククライアントシステム構築 浦安市役所 様

49 シンククライアントPC教室 灘高等学校・中学校 様

40 シンククライアント導入事例 公立大学法人 福岡女子大学 様

32 シンククライアント導入事例 九州工業大学 様

38 シンククライアント導入事例 福岡大学 様

シンククライアント導入事例： 福岡大学 様

講義毎のディスクイメージもバッチ適用前後のイメージも一元管理！
教育システムで具体化するー協力的な実例教材

当社事例集より

主な導入実績

47 Web販売システム導入事例 ミドリ安全株式会社 様

59 ITアウトソーシング導入事例 上新電機株式会社 様

64 Digital Guardian 株式会社ミクシ様

68 Egenera 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン様

61 Egenera + 3PAR 三菱UFJインフォメーションテクノロジー株式会社 様

51 コールセンターシステム 株式会社外為どっとコム 様

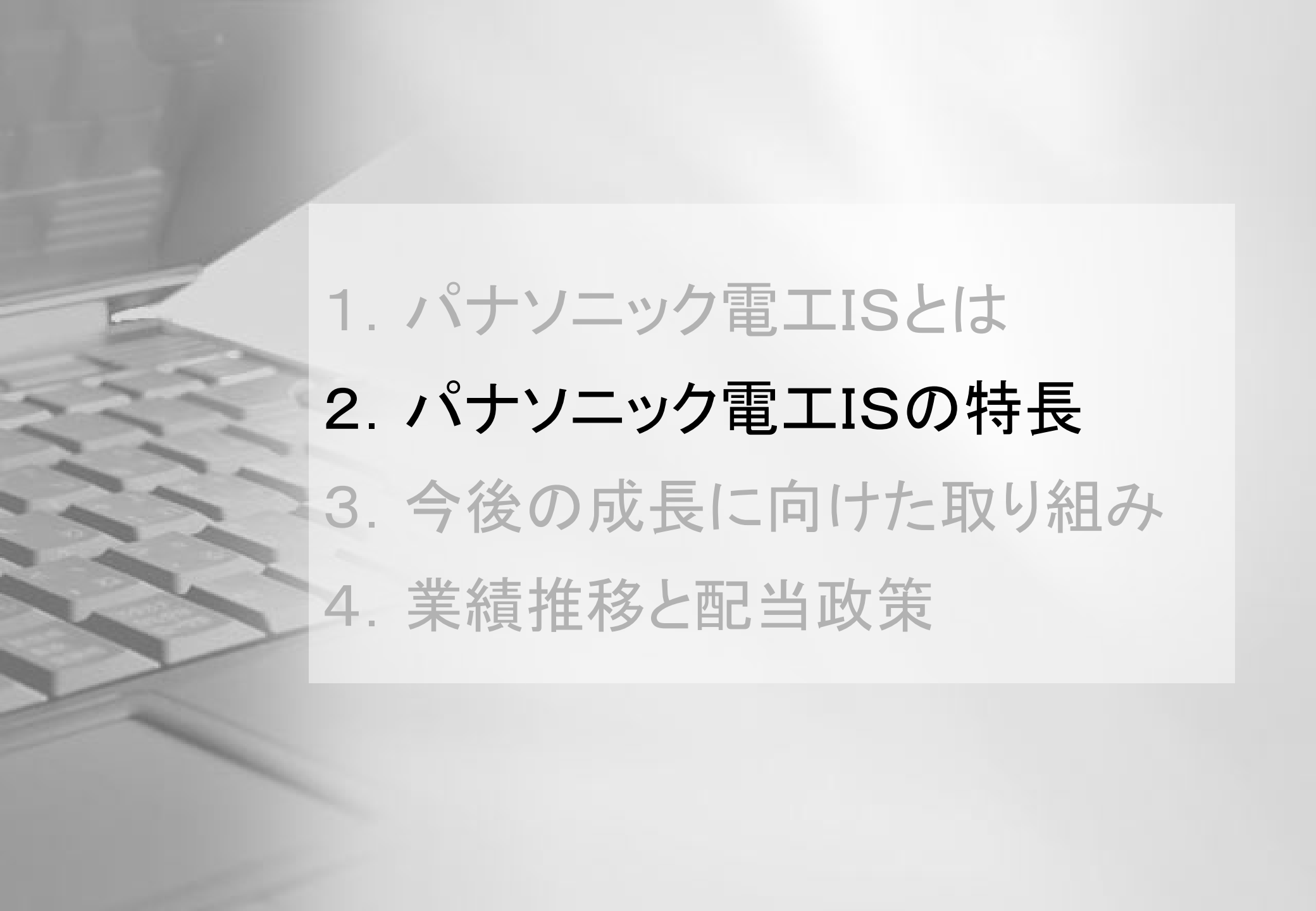
45 シングライアントコンタクトセンター導入事例 マネックス証券株式会社 様



シングライアントコンタクトセンター導入事例： マネックス証券株式会社 様

究極の個人情報が集まるオンライン証券会社のコンタクトセンター。お客様へのすばやい対応はそのままに、管理性・セキュリティ性を高めるには、このシングライアントシステムが最適でした。

当社事例集より

- 
1. パナソニック電工ISとは
 - 2. パナソニック電工ISの特長**
 3. 今後の成長に向けた取り組み
 4. 業績推移と配当政策

情報サービス業界は

■ 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

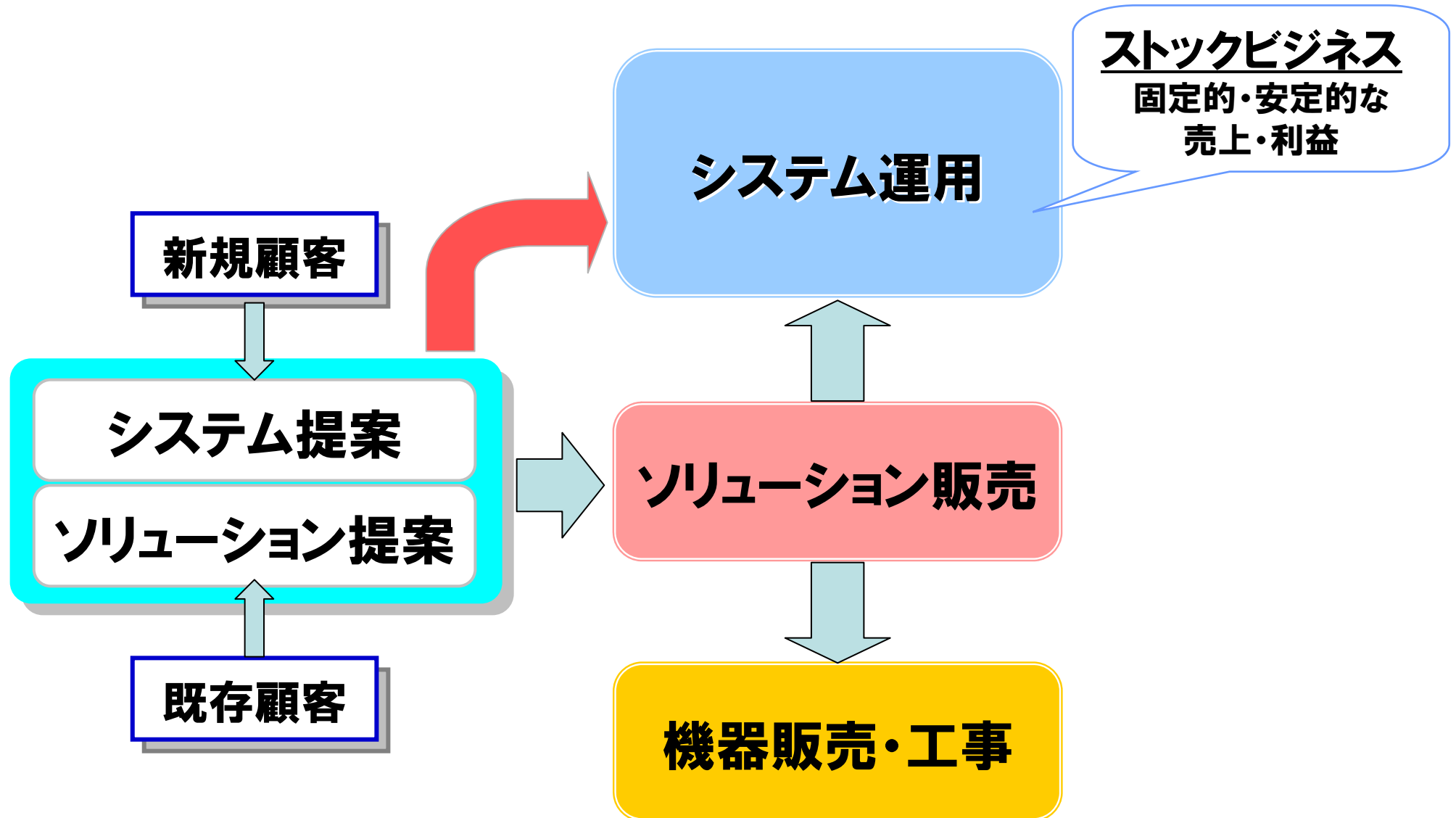
パナソニック電工ISは

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

ビジネスモデル



売上の6割が固定的・安定的

システムサービスは、固定的、安定的な売上・利益が見込まれる

システムサービスとは、企業経営のインフラを提供

1. 情報システムの運用

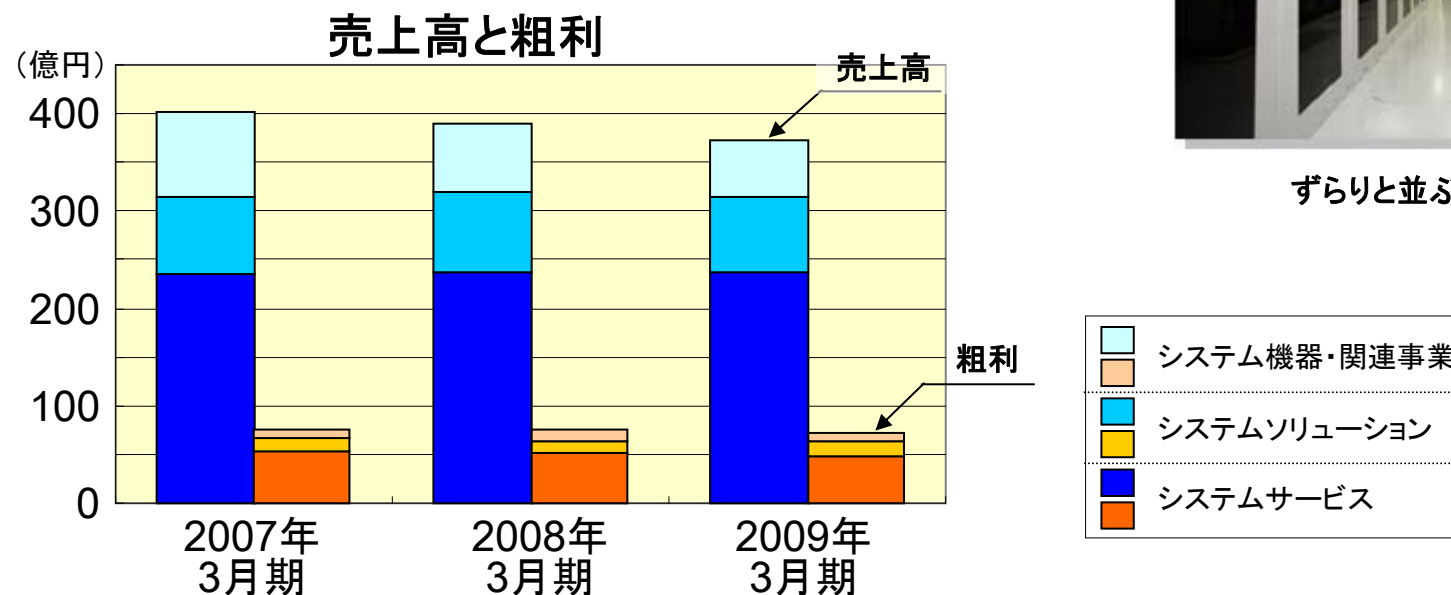
安心・安全・効率的なシステムの運用

2. 情報システム・ネットワークの提供

信頼される情報システムとネットワークの提供



ずらりと並ぶサーバーラック

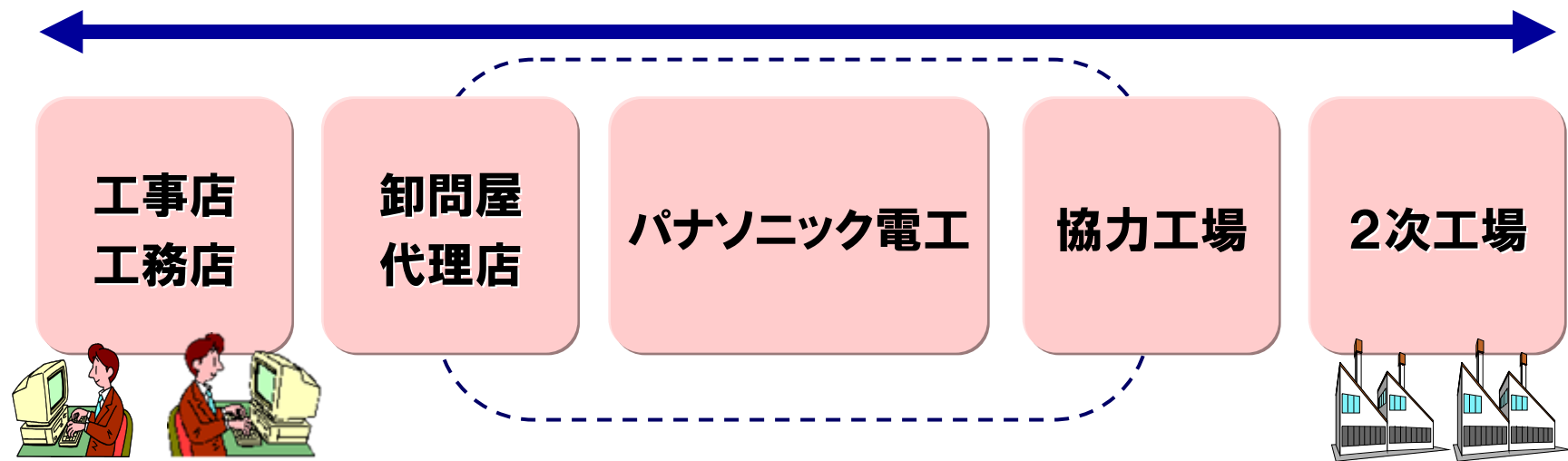


強み伝いによる顧客拡大

パナソニック電工を支えてきた技術力と販売チャネル

現場密着で需要の掘り起こし

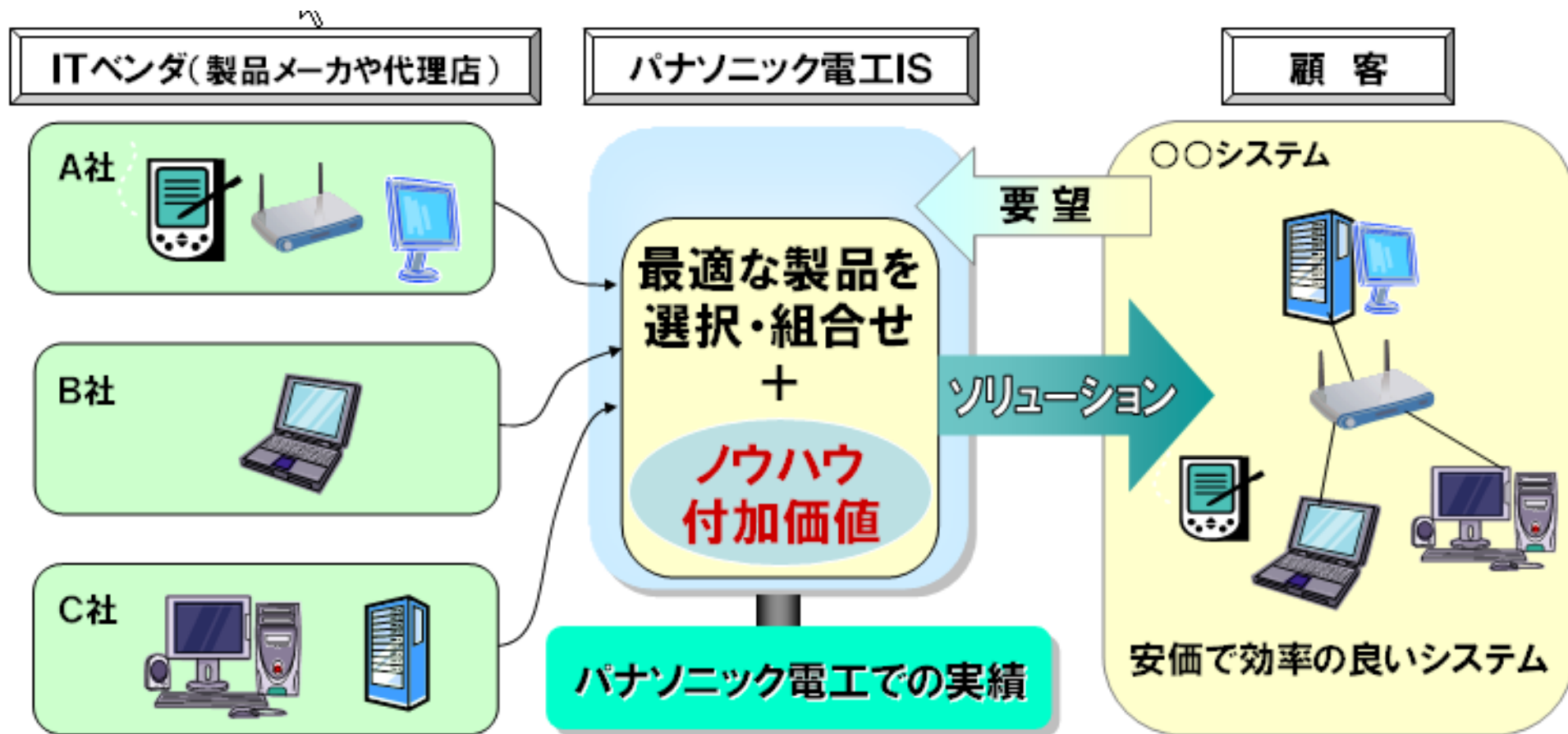
開拓可能なパナソニック電工チャネル



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

マルチベンダ活用

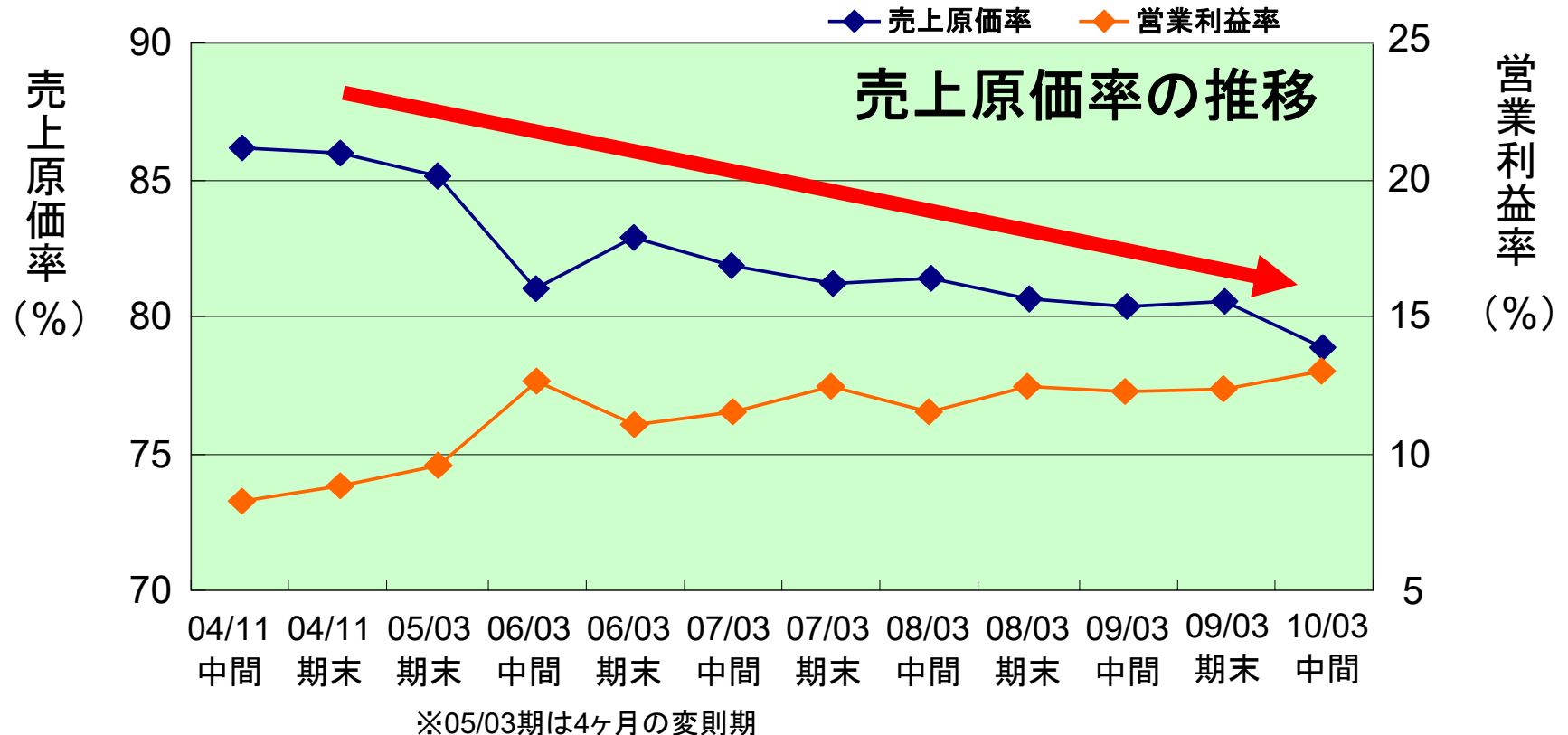
「お客様の課題解決のために、最もよいものは何か？」を考え、多くの商品から選択して、ベストソリューションを提案



高い利益率

売上原価を着実に低減

- 徹底したコスト管理
- システムサービスは、日々の活動でコストダウン・改善ができる



効率的で健全な経営体質

■ 無借金経営

◆ 無借金の健全経営

■ パナソニックグループの経営理念

◆ 企業は社会の公器、CSR

■ 効率経営

◆ 総資産経常利益率 (ROA) 24.0% 第7位^{※1}
◆ 1株当たり当期純利益 (EPS) 266.78円

■ 高い生産性・収益性

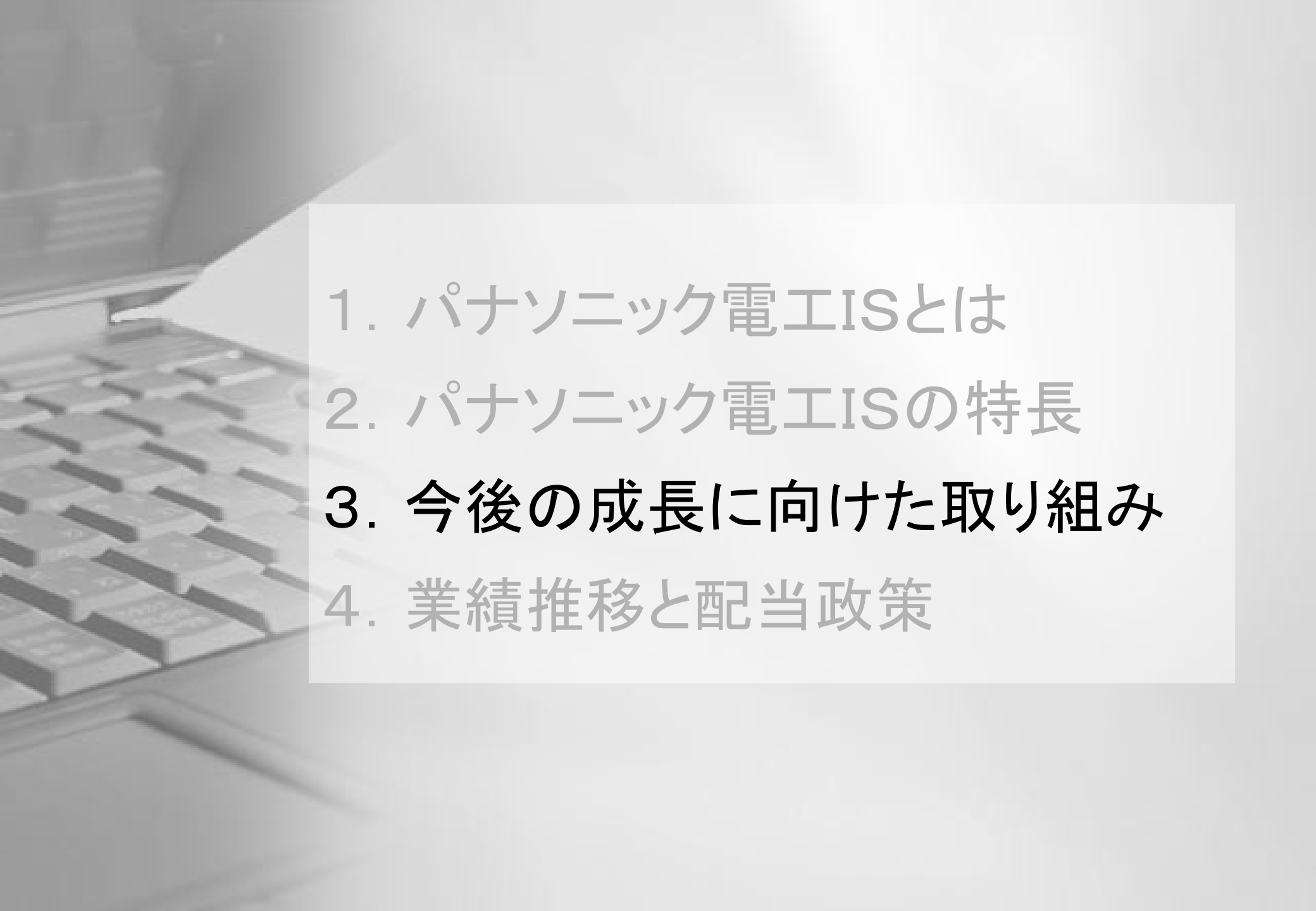
◆ 一人当たりの経常利益 776万円 第4位^{※1}
◆ 営業利益率 12.4% 第11位^{※1}

■ 日経優良企業ランキング^{※2}

◆ 全業種中 総合125位
収益性 121位、安全性 125位、成長性 168位

※1 日経ソリューションビジネス2009年7月30日号2008年度ランキングより。売上高 100億円以上の182社のランキング

※2 2008年10月18日付 日本経済新聞 [2009年度は12月10日現在で未発表]

- 
1. パナソニック電工ISとは
 2. パナソニック電工ISの特長
 3. 今後の成長に向けた取り組み
 4. 業績推移と配当政策

今後の成長に向けた取り組み

重点施策

1. 現場力を活かしたビジネス展開

- ▶ ユーザー企業出身の強み
- ▶ 現場密着

2. 合理化提案の徹底

- ▶ ITコストの(直接的な)合理化
 - 運用コストの合理化
 - ITコストの変動費化
- ▶ IT投資による(業務の)合理化

今後の成長に向けた取り組み

重点施策

1. 現場力を活かしたビジネス展開

- ▶ ユーザー企業出身の強み
- ▶ 現場密着

2. 合理化提案の徹底

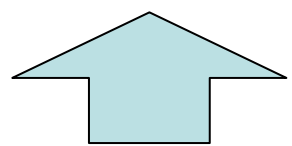
- ▶ ITコストの(直接的な)合理化
 - 運用コストの合理化
 - ITコストの変動費化
- ▶ IT投資による(業務の)合理化

現場力を活かした事例①

コンピュータの稼働率アップ (仮想化サーバーの導入支援)

仮想化サーバー「イージェネラ」を
金融業・製造業・ネット小売業などに導入

仮想化サーバーをスピード導入
容易な運用、コストダウンを実現



ユーザとしての豊富な導入実績と
運用ノウハウで
短期導入、安定稼働を支援

※UFJIS株式会社様は2009年7月1日より
三菱UFJインフォメーションテクノロジー株式会社に社名変更



当社事例集より
会社名、組織名、
役職等は
発行時のものです。

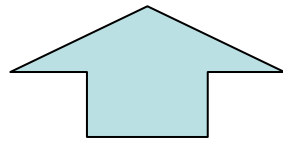
現場力を活かした事例②

コンピュータとネットワークを使った
効率的な人材育成
(eラーニングシステムの構築・運営)

社団法人シルバーサービス振興会様
〔 <http://www.espa.or.jp/> 〕



介護サービスの質の向上をめざし、
eラーニング講座の提供を開始



eラーニング受講者延べ200万人の実績
システム運用、コンテンツの制作、
受講費用の回収までの
全ての運営を受け持ち

現場力を活かした事例③

インフルエンザ・パンデミック対策

従業員の安全の確保と社会的責任を果たしつつ、
可能な限り重要業務の事業継続を行う

【具体的な当社の取組み】

- ✓ 業務単位での行動計画を作成・社内共有化
- ✓ 対策品(衛生品・防護具)の備蓄と実装訓練
- ✓ 重要業務従事者の座席分離
- ✓ グループ間での業務補完訓練
- ✓ 同ビル内でもTV会議
- ✓ 役員・幹部のモバイルシンクライアント完備 etc



ノウハウを パンデミックセミナーで紹介



今後の成長に向けた取り組み

重点施策

1. 現場力を活かしたビジネス展開

- ▶ ユーザー企業出身の強み
- ▶ 現場密着

2. 合理化提案の徹底

- ▶ ITコストの(直接的な)合理化
 - 運用コストの合理化
 - ITコストの変動費化
- ▶ IT投資による(業務の)合理化

合理化提案の徹底

所有から使いこなしへ

市場ニーズ

持たざる経営

資産圧縮

ICT資産の
有効活用

稼働率アップ

使いこなし術

他社資産を使いこなす

- ✦ アウトソーシング
- ✦ SaaS
- ✦ クラウド・コンピューティング

自社資産を使いこなす
(延命)

- ✦ システム連携
- ✦ ワンソース・マルチユース
- ✦ 現場改革(業務の見直し)

当社の役割

当社資産の有効活用

データセンター
サーバー群
ネットワーク網

当社現場力の有効活用

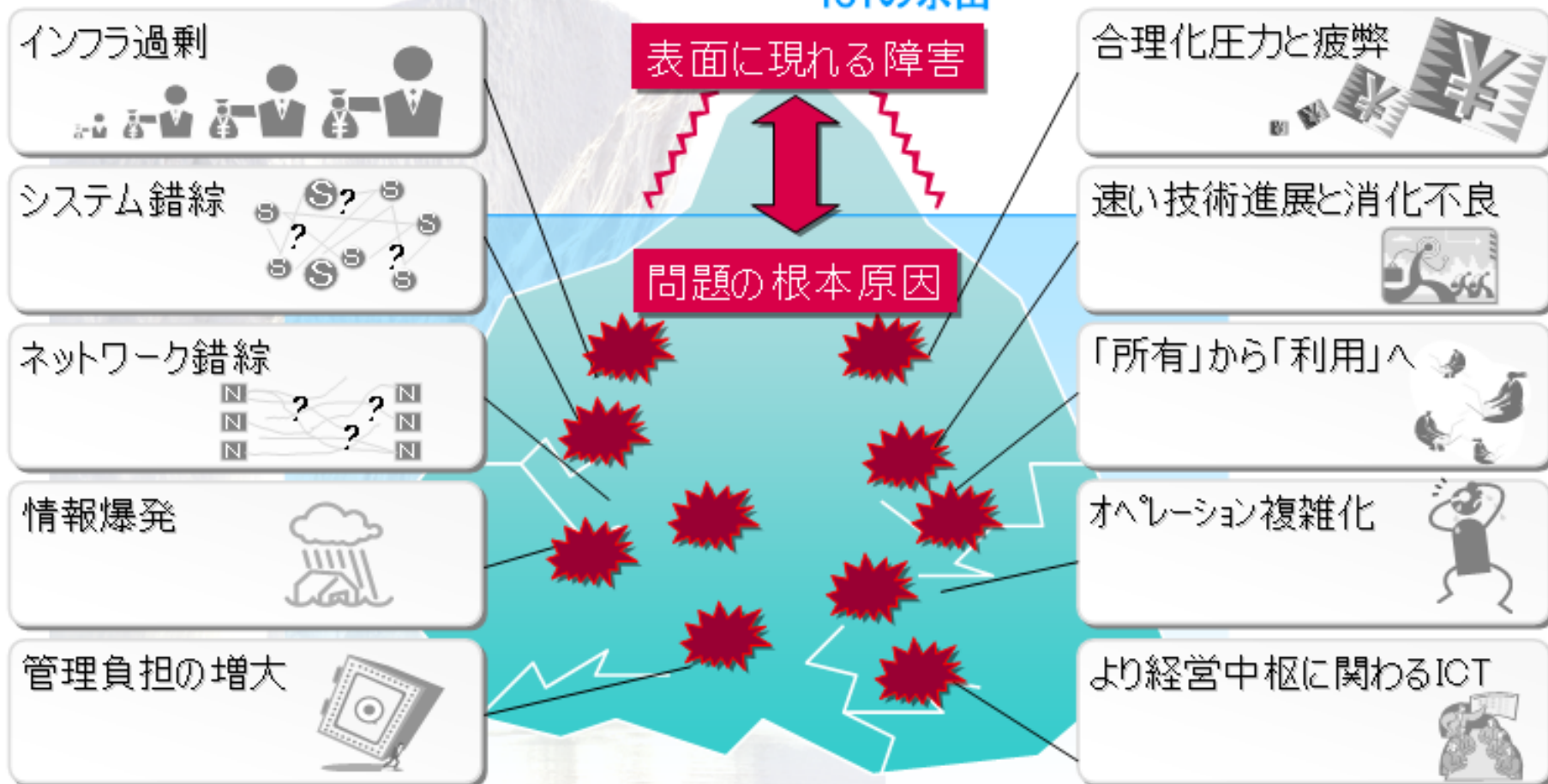
ユーザー企業としての実績
経験・ノウハウ
成功・失敗事例
現場密着型ソリューション

合理化提案の徹底

軋む情報システム 氷山の下で始まっている崩壊

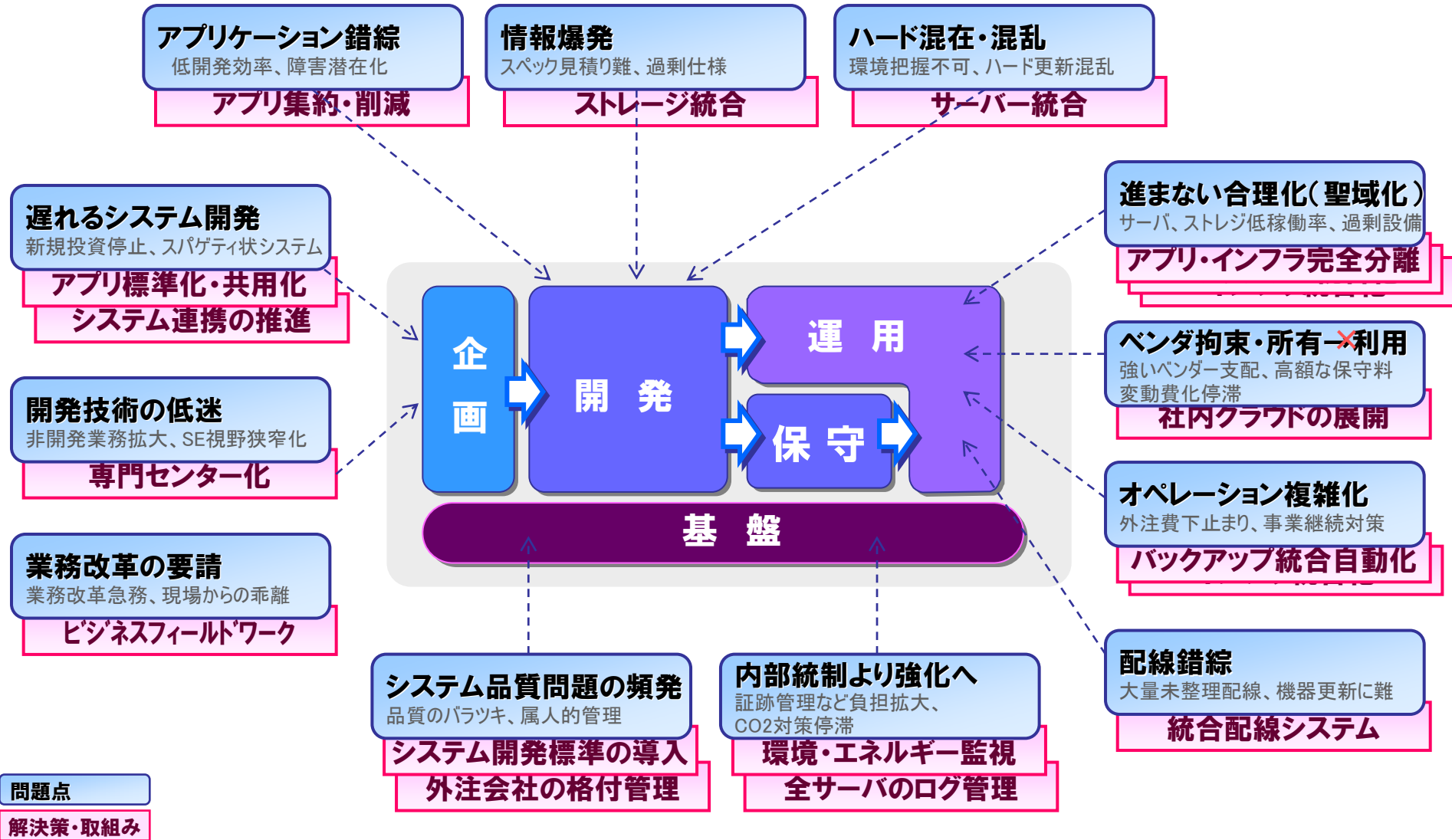
こうした軋み(きしみ)は、ICT氷山の水面下で次第に広がり、慢性的なコスト削減阻害要因になっている。

ICTの氷山



合理化提案の徹底

ソフトウェア開発プロセスと課題マップ



合理化提案の徹底

アウトソーシングの見直し需要（身軽な経営）

- ④ 5年、10年契約の見直し時期
- ④ 厳しい経営環境による合理化、コスト削減ニーズの拡大



運用のアウトソーシング

環境配慮、都市型データセンター
大阪中央データセンター開業

所在地 大阪市内
床面積 約1,000㎡
開業 2009年1月



大阪中央データセンター



大阪IDC

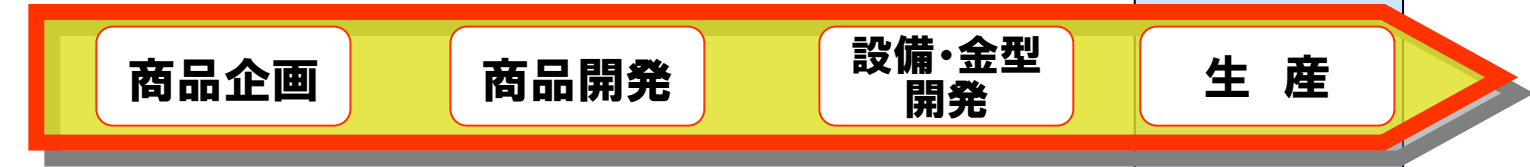
新しいICTへの取り組み

製造会社への展開

CRM[※]:顧客情報サービス



SCM[※]:もの流れ (注文から納入まで)



ECM[※]:ものづくり (開発から生産まで)

CRM: Customer Relationship Management の略。
SCM: Supply Chain Management の略。
ECM: Engineering Chain Management の略。

新しいICTへの取り組み

クラウド・コンピューティング

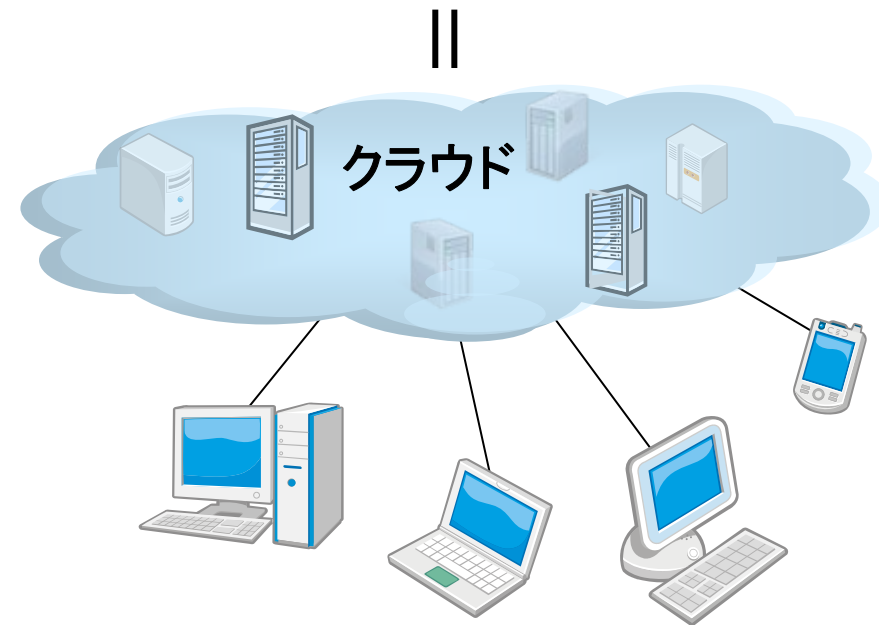
すでに
企業グループ内クラウドを構築

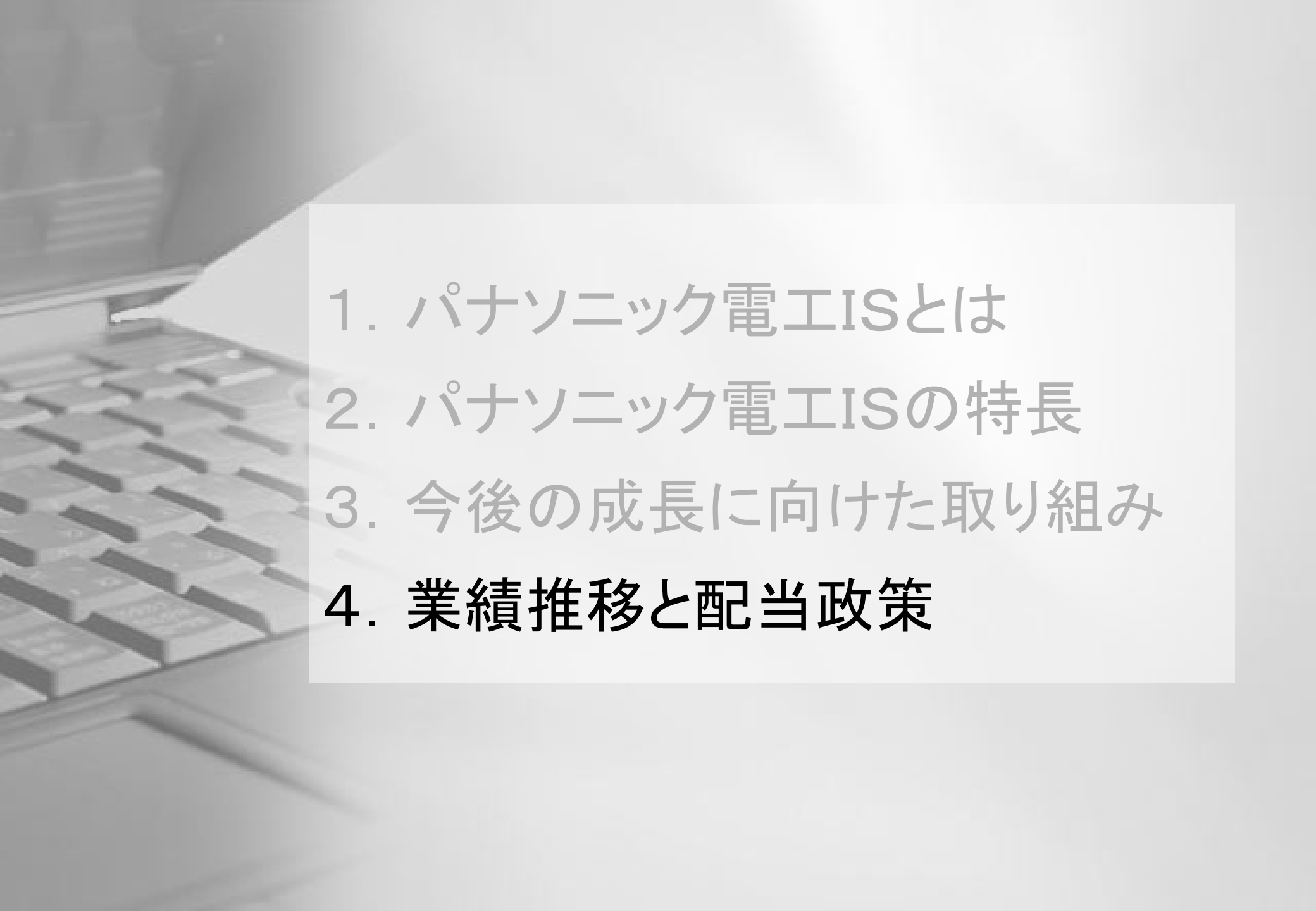
現場力

- 実績・ノウハウを活かし、
他企業のクラウド構築を支援
- クラウドサービスの提供
- SaaSベンダへのインフラ提供

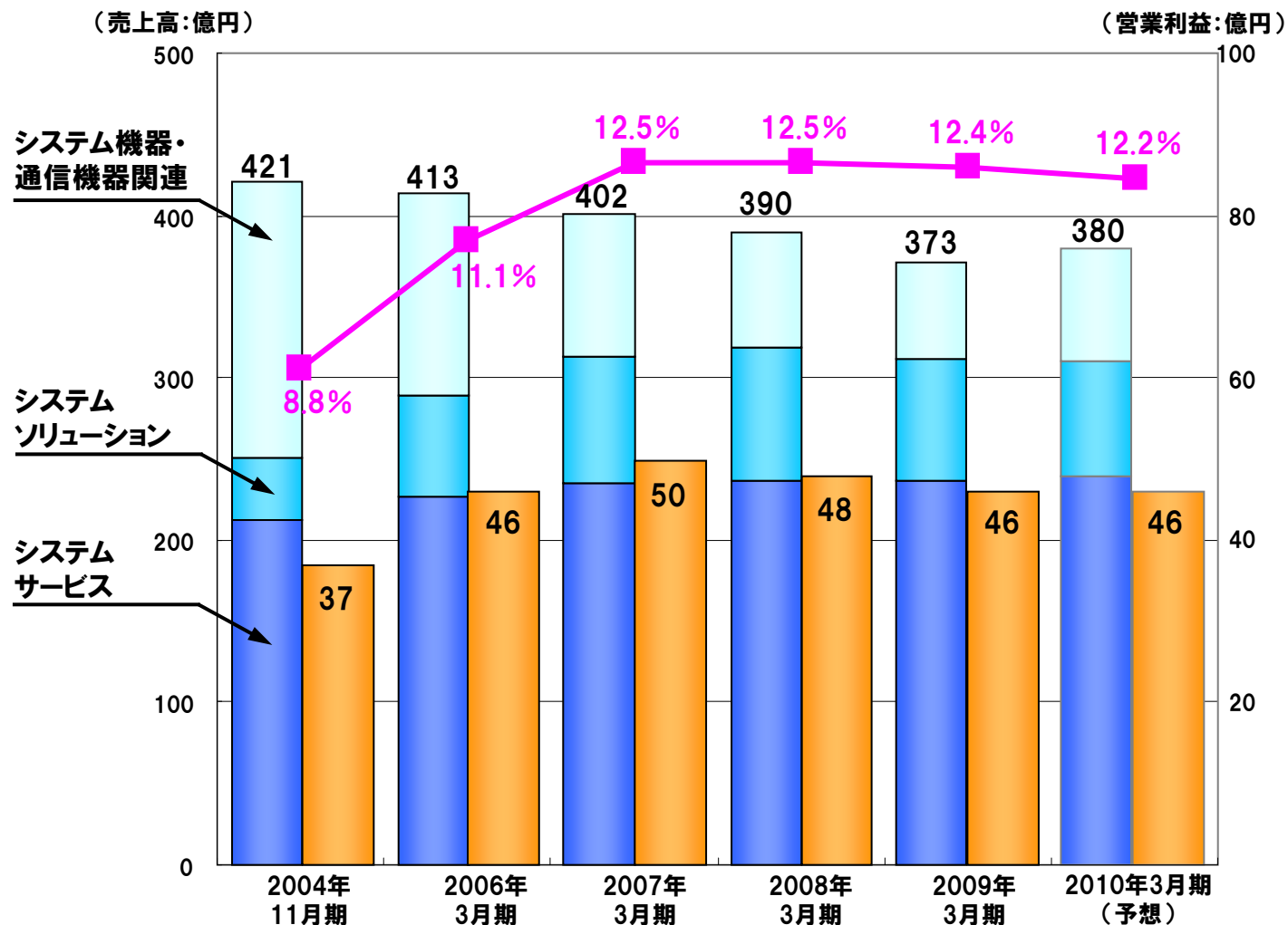
パナソニック電工IS 企業スローガン

『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』



- 
1. パナソニック電工ISとは
 2. パナソニック電工ISの特長
 3. 今後の成長に向けた取り組み
 - 4. 業績推移と配当政策**

パナソニック電工ISの業績推移

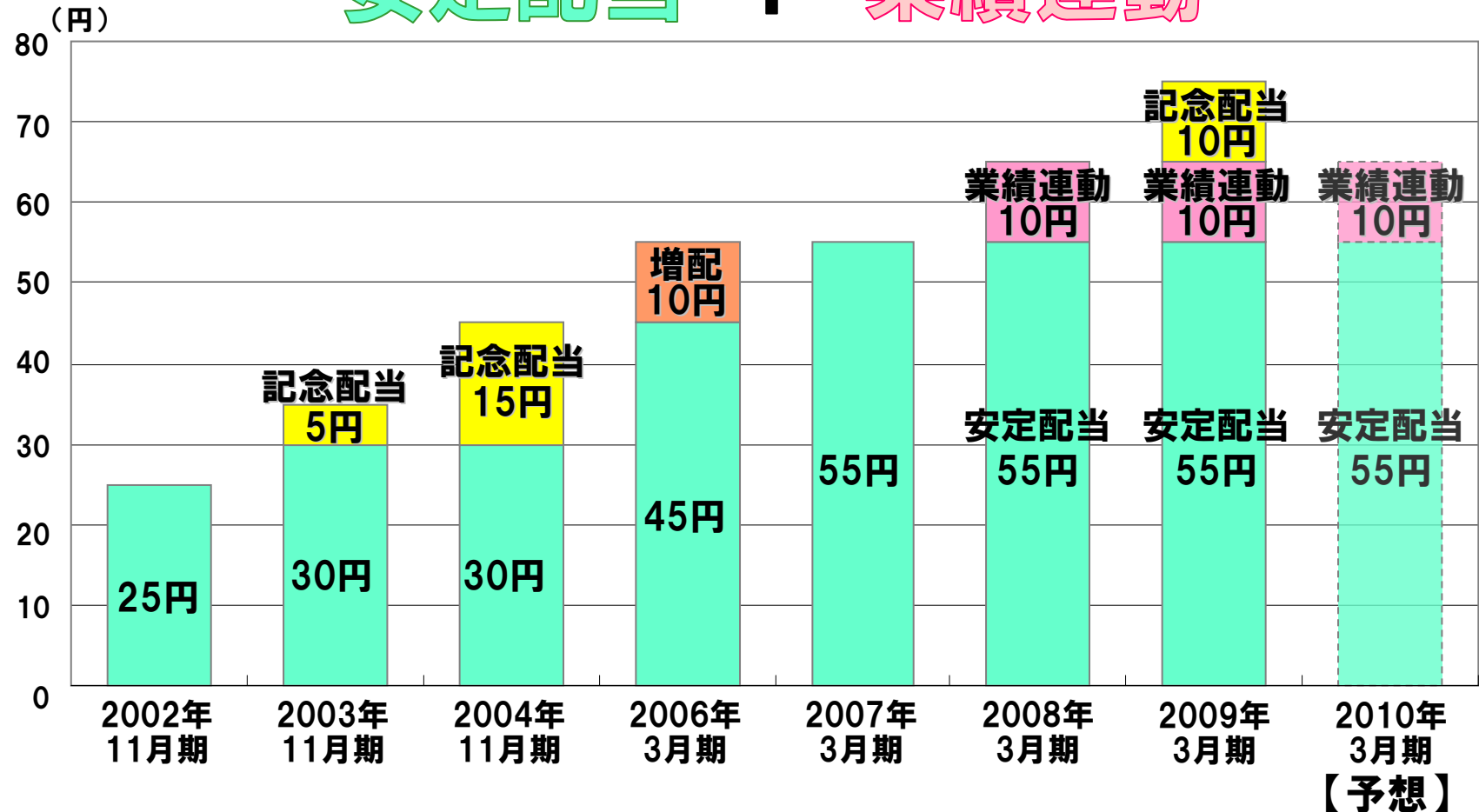


※ 2005年3月期の4ヶ月変則決算は除く

(単位:百万円)	2009年 3月期 <実績>	2010年 3月期 <予想>
売上高	37,319	38,000
営業利益	4,632	4,650
営業利益率	12.4%	12.2%
経常利益	4,739	4,750
経常利益率	12.7%	12.5%
当期純利益	2,782	2,820
当期純利益率	7.5%	7.4%

配当の推移

安定配当 + 業績連動



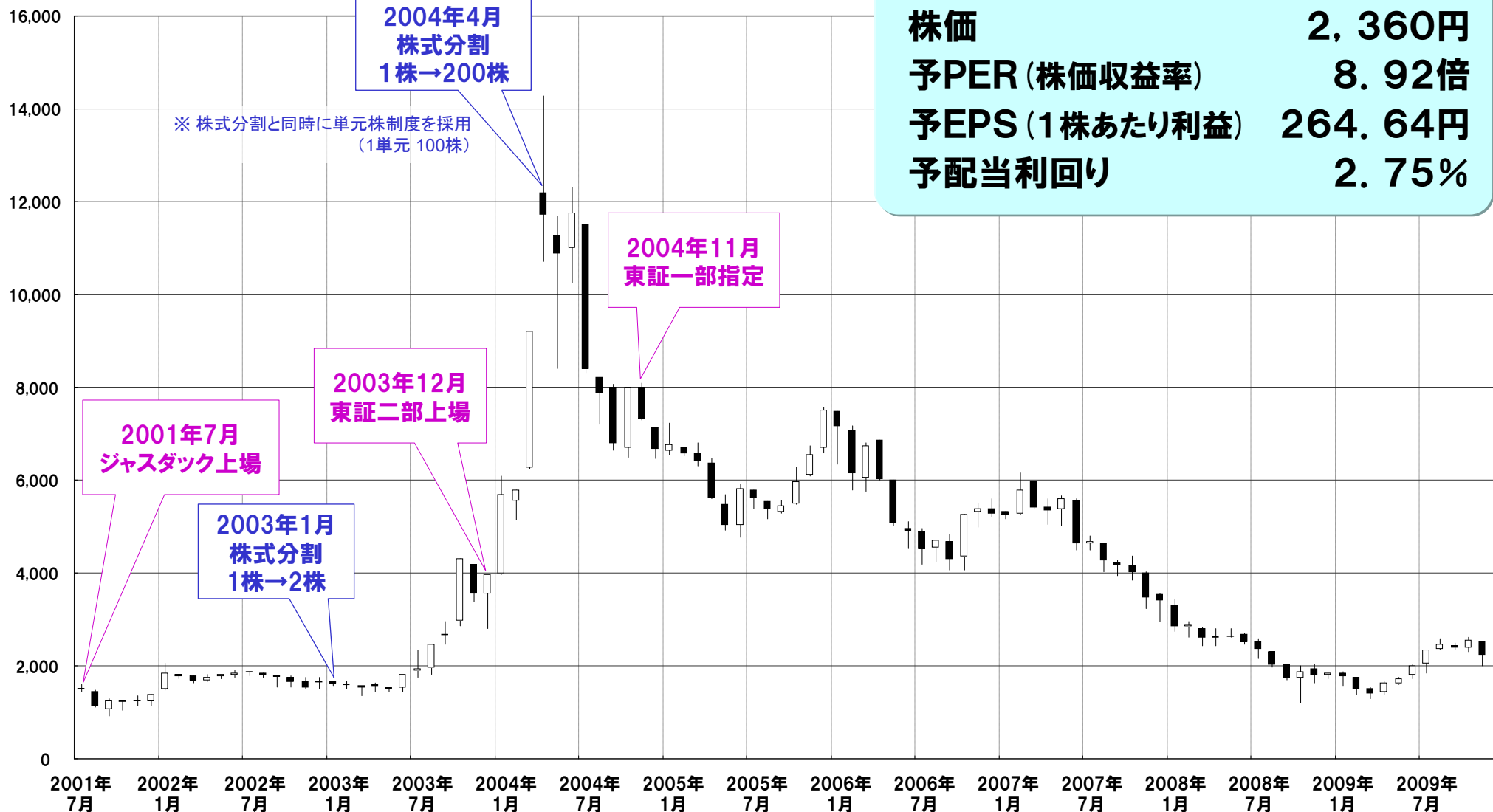
配当性向	18.9%	22.3%	22.8%	21.1%	19.5%	24.4%	28.7%	24.6%
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

※ 2005年3月期の4ヶ月変則決算は除く

【参考】株価推移

【2009年12月11日現在】

株価	2,360円
予PER (株価収益率)	8.92倍
予EPS (1株あたり利益)	264.64円
予配当利回り	2.75%



【参考】株価推移



(C)QUICK Corp.

(出展 株式会社QUICK)

IRに関するお問合せ先

パナソニック電エ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@ml.panasonic-denkois.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。