

第4期

# 事業報告書

平成13年12月1日から平成14年11月30日まで

証券コード：4283



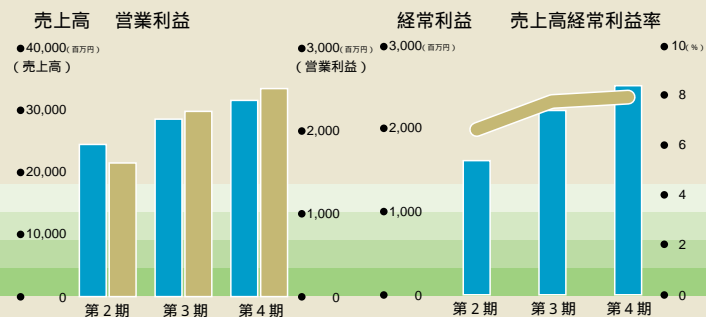
## Contents >>>>>

単独財務ハイライト .....	01
株主の皆様へ .....	02
NAIS-ISのビジネス .....	03
今期のトピックス .....	05
社長からのメッセージ .....	07
単独財務諸表 .....	11
株式の状況 .....	12
連結財務諸表(要約) .....	13
会社概要 .....	14

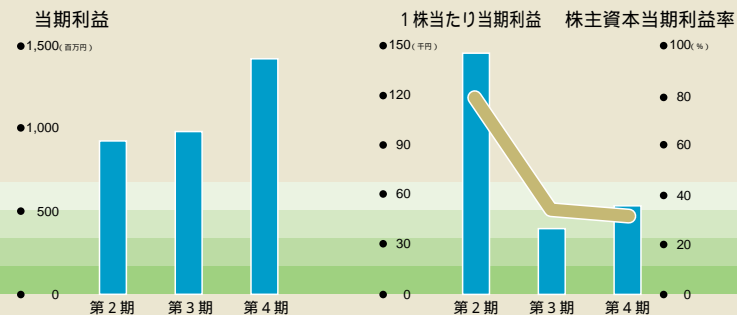
# NON-CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS

## 単独財務ハイライト

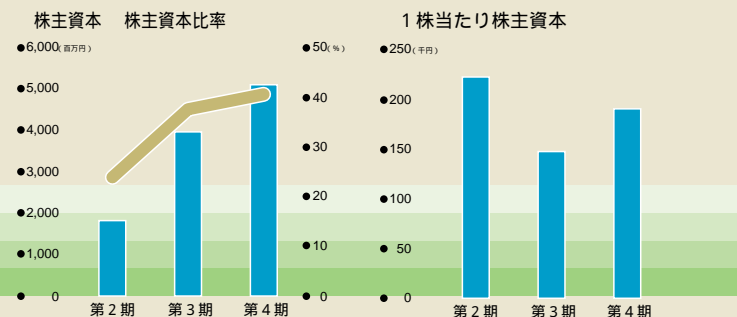
科目		第2期	第3期	第4期
売上高	(百万円)	24,435	28,621	31,629
営業利益	(百万円)	1,616	2,238	2,513
経常利益	(百万円)	1,615	2,213	2,507
売上高経常利益率	(%)	6.6	7.7	7.9



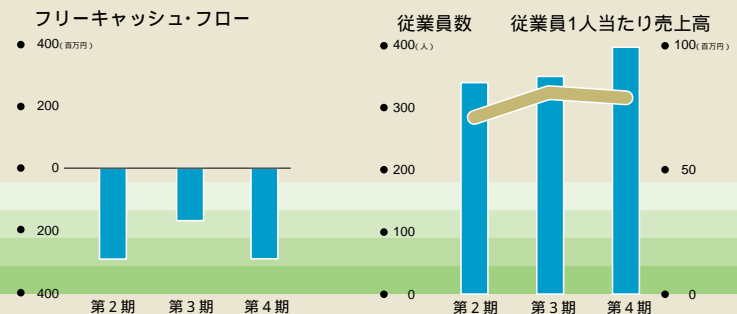
科目		第2期	第3期	第4期
当期利益	(百万円)	926	983	1,423
1株当たり当期利益	(千円)	146	39	53
株主資本当期利益率	(%)	79.2	34.1	31.5



科目		第2期	第3期	第4期
株主資本	(百万円)	1,804	3,954	5,094
株主資本比率	(%)	23.82	37.72	40.61
1株当たり株主資本	(千円)	223	148	191



科目		第2期	第3期	第4期
フリーキャッシュ・フロー	(百万円)	291	167	290
従業員数	(人)	341	351	398
従業員1人当たり売上高	(百万円)	71	81	79



## 株主の皆様へ



株主の皆様におかれましては、日頃より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当期における国内経済は、企業収益に改善の兆しが見られるようになり、設備投資にもやや下げ止まりの傾向が表われたものの、個人消費は横ばいが続き、失業率も高水準で推移する状況にありました。また、アメリカ経済等への先行き懸念や国内の株価の下落など、依然として厳しい経営環境が続きました。このような状況下ではありましたが、当社では「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」を企業スローガンに、また「<個>を磨き<会社>が輝く」を2002年度の全社方針として掲げ、ハイテクマインドの向上とコンサルティング能力の強化に努めながら情報システムからネットワークに到るソリューションに最先端の技術でもって臨んでまいりました。

その結果、当期における業績は、単独ベースで売上高316億2千9百万円(前期比10.5%増)、経常利益25億7百万円(前期比13.3%増)、当期利益14億2千3百万円(前期比44.7%増)となり、当初目標をすべてクリアすることができました。また売上構成につきましても、対松下電工以外(外販)の売上を積極的に拡大させることを重要課題としてまいりました結果、外販は42%(132億3千7百万円)、対松下電工は58%(183億9千1百万円)となり、2002年度の当初の外販比率目標37%を超えることができました。

当期は「4つの業務ソリューション」と「3つの技術ソリューション」を内外に提示し、企業ならびに自治体など公共機関をターゲットに新規顧客の開拓を行いながらIT戦略の様々なニーズに対応してまいりました。とくに中堅・中小企業をターゲットとしたIT化推進のためのe調達ソリューション、また地方自治体を中心としたe-Japanソリューションにビジネスの進展がみられました。また、顧客や提供するサービスを絞り込み、よりパワフルな事業展開を進めるために有力企業とのアライアンスを結び、新会社の設立ならびに出資をいたしました。今後、様々なシナジー効果を生みながら新たなビジネスを創造していくものと期待しております。

当社は、成長企業であるとの認識から事業進展のために今後も積極的な投資を行ってまいります。株主の皆様への利益還元については、成長企業としての適正な株価の形成に努めるとともに利益を確保しながら配当性向20%を目安に安定的な配当を行ってまいりたいと考えております。

今後もより一層、株主価値を高める経営に取り組み、業容の拡大をめざしてまいります。

株主の皆様のご支援、ご鞭撻を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

平成15年2月

代表取締役社長 濱田 正博

## システムソリューションを ベースに事業を展開。

当社は、コンサルティング、ソリューション提案を行うシステムソリューション部門を軸としたビジネスモデルを展開しております。

業務知識の豊富さとITビジネスの総合力とを活かして、IT化への課題を抱えるお客様へ、お客様の立場に立ったソリューション提案活動を積極的に行うことにより、その提案受注が次のステップとしてシステム機器・通信機器部門やシステムサービス部門の拡販へとつながっております。

当期のシステムソリューション部門の売上高は前期比244.7%と大幅に伸び、当社のビジネスモデルが着実に成果を上げ始めてまいりました。

### 機器販売・工事

パソコン、サーバー、通信機器の販売  
ネットワーク工事、設備工事

### システム機器・通信機器関連部門

### システムサービス部門 システム運用

ASPサービス  
ネットワークサービス  
アウトソーシングサービス

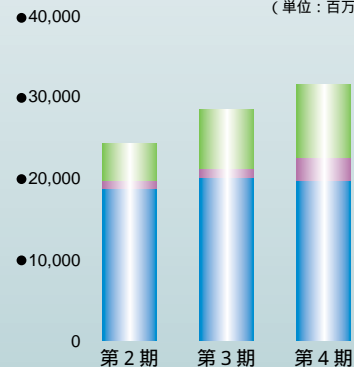
### サービスソリューション部門

### システムソリューション部門 コンサルティング ソリューションの提案

顧客

### 部門別売上高

■ システムサービス部門  
■ システムソリューション部門  
■ システム機器・通信機器関連部門  
(単位：百万円)



## サービスソリューション部門

### システムサービス部門

システムサービス部門では、「生産・販売・在庫管理システム」「人事・経理システム」「技術情報システム」など企業活動には欠くことのできない基幹システムの開発・運用管理を行っております。また、情報システムに関わる一部または全てを開発・運用管理するアウトソーシングサービスやネットワークを利用して業務システムを時間貸しするASPサービスなどがあります。

当期は、パナホーム株式会社の情報システムセンター機能の全面的アウトソーシング受注等により堅調に推移しましたが、松下電工株式会社およびグループ会社へのシステム運用の受託売上等の減少もあり、売上高は197億3千4百万円（前期比98.5%）となりました。



カスタマーサービスセンター



100インチマルチビジョン監視モニター

### システムソリューション部門

システムソリューション部門では、システム導入コンサルティングからオフィス内ネットワークシステムの構築、自社開発パッケージソフトの販売、個別受託システムの開発を行っております。当期は、松下電工株式会社および一般会社へのシステム提案・ソリューション提案により、e調達（直接材・間接材）システムにおけるコンサルティング売上および受託システム開発やe-Japan構想に伴う自治体へのセキュリティ提案などのe自治体ソリューションが好調であり、売上高は28億6千万円（前期比244.7%）と大幅に伸びました。



ショウケース



コンピュータ専用フロア

## システム機器・通信機器関連部門

システム機器・通信機器関連部門では、主に顧客ニーズに応じた最適なシステム環境の構築を行っております。また、パソコンやサーバー、ルーターなどのシステム機器の販売とその導入にあたっての設備工事、ソフト販売などの付帯サービスを行っております。

当期は、システムソリューション売上等の相乗効果もあり、一般会社向けシステム機器売上は好調であり、導入支援等関連事業も堅調に推移し、売上高は90億3千5百万円（前期比121.6%）となりました。



ストレージ



システムラック・通信機器



シンクライアント

2001

12

2002

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

8/8 沖電気工業と共同で  
位置情報サービス会社「NALOC」を設立

当社と沖電気工業株式会社(本社：東京都港区 社長：篠塚勝正)は、急拡大するテレマティクス市場を見据え、両社の強みを活かした位置情報サービスをASPで提供する企画・販売会社を2002年8月に共同出資で設立し、9月1日から営業開始いたしました。

テレマティクス：  
通信(テレコミュニケーション)と情報科学(インフォマティクス)を合わせた造語で、自動車向けの次世代情報サービス。



8/20 電子調達におけるサプライソリューション  
『4Scale』の提供開始

急速に市場を拡大するBtoB(企業間電子商取引)において、複数のパイア(調達者)システムに接続ができるサプライヤ(供給者)向けソリューション『4Scale(フォースケール)シリーズ』の提供を開始いたしました。中小のサプライヤの電子調達ビジネス参入を活性化させるソリューションサービスを行ってまいります。



11/30 高岳製作所の子会社「ミントウェーブ」に出資  
シンクライアントビジネスを本格的に展開

当社は、シンクライアントのトップシェアを誇る株式会社高岳製作所(本社：東京都千代田区 社長：坂田真)の100%子会社として新たに設立された株式会社ミントウェーブに出資を行い(取得株式24%)、共同事業を展開することとなりました。今後、ますます関心が高まるセキュリティ、また環境対策、省エネ面で優れたシンクライアントシステムの本格的な普及をめざしてまいります。



7/1 株主総会運営支援システム『爽快事務局』  
を新発売

株主総会を運営する事務局をトータルにバックアップする株主総会運営支援システム『爽快事務局』の販売を開始いたしました。株主総会を運営する事務局担当者の業務を効率化し、「開かれた株主総会」をめざす企業の円滑な議事運営を目的としたシステムで、ソフトウェアからハードウェアまでトータルに提供、導入・保守までサポートいたします。



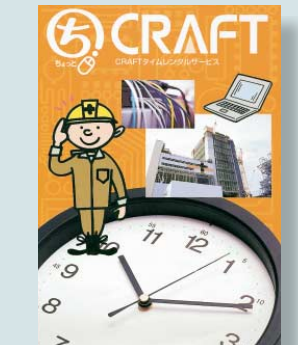
7/1 急成長するBtoB市場を狙い  
SAPジャパンと協業

当社は、SAPジャパン株式会社(本社：東京都千代田区 社長：藤井清孝)とサプライヤ向けBtoBソリューションの分野において協業することを合意しました。BtoBの市場規模は、2006年には125兆円にまで拡大されると予想されています。当社は、この協業により積極的に電子調達ソリューションの提供を行ってまいります。



10/15 電気工事店を対象としたプリペイド方式ASPサービス  
『ちょっとCRAFT』を新発売

電気工事店向けに販売している電気工事見積/CADシステム『CRAFTシリーズ』[開発元：株式会社四電工]をプリペイド方式で提供するASPサービス『ちょっとCRAFT』の販売を開始いたしました。業務ソフトの使用時間をまとめてネットで購入し、使用した分の時間が減っていくタイムレンタル方式で、ASPサービス初の画期的な課金方式となります。



## 社長からのメッセージ



### < 営業の概況 >

**順調に業績を伸長させ当期目標を達成。  
システムソリューションの受注増により  
ビジネスの波及効果が高まる。**

－ 当期において順調に業績が推移した要因をお聞かせください。

厳しい経済環境が続く中で、当社は現在まで順調に業績を伸ばしてきております。お陰様で当期についても売上高、経常利益ともに当初目標を達成することができました。当期において、とくに業績向上に貢献した出来事は、住宅事業を行う松下グループのパナホーム株式会社のフルアウトソーシング受注が6月より開始されたことです。従来から当社は、同社に関して基幹系システムの業務を行っておりましたが、この度、情報システムすべての運営を任せられることとなり、併せて同社の情報部門スタッフ全

員が当社へ転籍となりました。この案件だけで年間約14億円の売上増がもたらされます。また、当期は当社のビジネスのコアとなるシステムソリューションの受注が増加いたしました。これによりシステム運用の受託や機器の販売というビジネスの波及効果ももたらされ事業全体を活気付けています。当社は現在、4つの業務ソリューションを掲げていますが、中でもe-Japanソリューション、e調達ソリューションの分野において好調な推移となりました。製造ソリューションならびに流通ソリューションについても当期に品揃えを充実させており、来期以降の進展に期待できると思います。

- 新会社「ナイス・ロケーションシステムズ株式会社」「株式会社ミントウェブ」の事業目的についてお聞かせください。

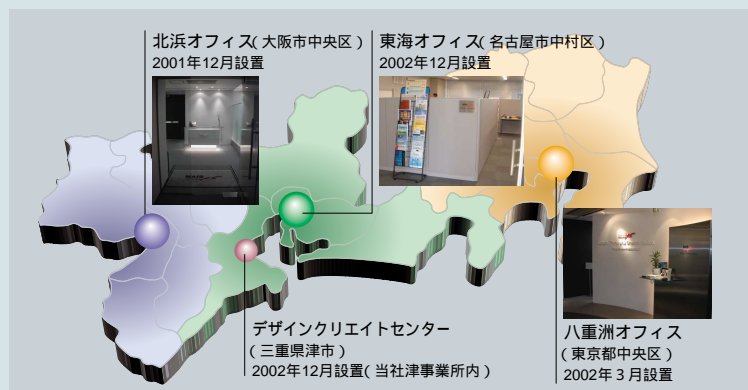
8月に沖電気工業株式会社との共同出資で設立いたしましたナイス・ロケーションシステムズ株式会社(略称：NALOC)は、運送業をはじめとする業務用車両を持つ企業をターゲットとした高性能な位置情報応用サービスの企画・販売を目的としております。自動車向けの次世代情報サービスに止まらず「いつでも どこでも だれでも」利用できる高度な情報ネットワーク環境<コピキタス<sup>1</sup>>を視野に入れた事業とも言えます。また、株式会社高岳製作所の

- 新規顧客開拓の進捗状況と外販比率目標37%についてはいかがですか？

新規顧客開拓と外販比率を高めていくことは当社の営業戦略上の大きなテーマとなっています。すでに当期において東京、大阪に営業オフィスを開設し、顧客の拡大に鋭意努めておりますが、顧客数、受注件数が多い東京の八重洲オフィスではフロアを拡大し、本社の技術チームを駐在させ、お客様の様々なご要望にスピードを持って対応する体制強化を整えつつあります。さらに12月に名古屋に東海オフィスを新設、大阪と同規模のビジネスチャンスを持つ地域での営業活動を積極的に進めております。また、外販比率を高める施策の一環として、三重県にある当社の津事業所内にe-ラーニング<sup>3</sup>などのコンテンツを制作するデザインクリエイトセンターを設置いたしました。女性スタッフを中心とした同センター

子会社として10月に分社独立した株式会社ミントウェブに対して、当社は24%を出資しシンククライアント<sup>2</sup>に関する共同事業をスタートしました。株式会社高岳製作所は、国内のシンククライアント市場のトップシェアを持つ企業ですが、新会社では当社のシステムインテグレータとしての強みを合体させることにより、セキュリティ面と省エネ・環境対策で注目されるシンククライアントに係わる全てのシステム提案を可能とする事業体を確立します。大学や自治体、医療機関でのニーズに期待できる事業となります。二つの新会社ともに今後、高い需要を形成するビジネスを展開していくものと考えています。

では、今後、教材コンテンツの作成やホームページ制作の受注に注力してまいります。外販比率に関しましては、40%超となり目標値を達成しております。今後は外販比率を50%まで高め、また利益率の向上に努めていく所存です。



外販比率を高める営業拠点およびデザインクリエイトセンターの設置状況



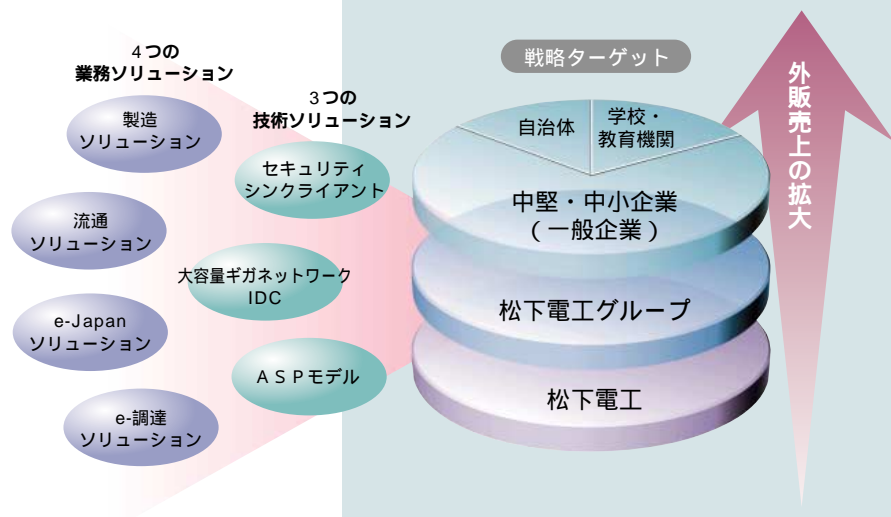
社長からのメッセージ

<事業戦略>

中堅・中小企業、地方自治体の  
IT化推進をビジネス路線に  
さらなる外販比率の向上を図る。

– 今後の貴社のビジネスの方向性について  
お聞かせください。

当社は、松下電工株式会社ならびにグループの情報システム運営を事業の基盤としておりますが、さらなる業容の拡大を推進していくために、新しい顧客の獲得に日々努めているわけです。IT化の流れはより高度にあらゆる世界に浸透していきますが、同時にその格差を解消していかななくてはなりません。つまりデジタルデバインド<sup>4</sup>をなくしていくことがNAIS ISの企業使命であると考えています。そのビジネスターゲットは、これからIT化に真剣に取り組んでいかなければならない中堅・中小企業であり、市町村等の自治体や公共機関、大学をはじめとする教育機関となります。特に需要が高まるものとして中小企業の領域では、部材部品を大手企業へ供給する際のe調達ソリューション<sup>5</sup>があります。松下電工株式会社の取引先だけでも約2,000件の中小企業がサプライヤとして存在していますのでそのマーケットは巨大です。また、自治体においては住民基本台帳のネットワーク化で注目を浴びたセキュリティの問題があります。当社は、セキュリティに優れたシンククライアントやセキュリティに特化したパッケージソフトを提供することができ、市町村などの自治体、また公共機関でのあらゆるIT化に係るトータルソリューションを実現します。当社の総合的な情報技術サービス、つまりシステム・ネットワークの構築から運用、またIDC<sup>6</sup>、ASP<sup>7</sup>の活用を通じて中堅・中小企業、地方自治体・地域公共事業体等のIT戦略をフルサポートすることが当社の今後のビジネス路線であると言えます。





#### － 次期の見通しについてはいかがですか？

2003年度(第5期)は、これまで述べてきたように新規顧客の拡大と外販比率の向上に努めてまいります。また、松下電工株式会社のサプライチェーンマネジメント<sup>9</sup>の件名を提案しその獲得を実現したいと考えております。他社とのアライアンスの面では、国内約600拠点を結ぶネットワークに加え、株式会社エヌ・ティ・ティ エムイー(NTT-ME)との協業により、当社が従来運営していた東名阪の高速・大容量ネットワーク「METRONET(メトロネット)」と同社が運営するブロードバンドネットワークソリューション「XePhion(ゼフィオン)」を融合させ、新たなネットワークソリューションサービスを2003年1月から提供を開始いたしました。これにより当社は東京、大阪、名古屋エリアに限定されていた高速ネットワーク体制から全国津々浦々までサポートできる体制となります。当社としては、松下電工グループにおけるe調達ソリューションをはじめとしたBtoBネットワークでの活用、ならびに戦略ターゲットである中堅・中小企業に対して、良質で安価なネットワークソリューションの提案が全国規模で可能となります。

当社は中期経営計画を2000年度に策定しており、2003年がその最終年度となります。売上高350億円、経常利益28億円を最終年度の数値目標としており、当初計画通りこの目標の達成をめざしてまいります。

#### 用語解説

##### 1 コピキタス

パソコンのみならず、携帯電話や情報家電といったあらゆるコンピュータ内蔵の情報機器がネットワークに繋がって機能していくこと。

##### 2 シンククライアント

情報処理や管理をサーバに集中させることにより、クライアントPCのコストの削減を推進する。また、セキュリティ面でも集中管理が可能となり安全性が高まる。当社では、シンククライアントシステムの構築をトータルに支援。

##### 3 e-ラーニング

インターネットなどのネットワークを利用した学習、教育システム。

##### 4 デジタルデバイド

IT(=デジタル)化を展開させる進歩的な層と、設備や利用能力の面で遅れをとり、IT化の流れに取り残されてしまった層との格差。

##### 5 e調達ソリューション

仕入側がインターネット等のネットワークを介してサプライヤ(供給側)から部品、資材などを調

達する体制が広がっている。そのため仕入側、サプライヤ相互のシステムネットワーク化とその統一性が課題となっており、それを解決するソリューションビジネスを意味する。

##### 6 IDC Internet Data Center

電子商取引やASP事業等を行うためのサーバのホスティング拠点。万全のセキュリティを備えたサーバールームと高速・大容量のネットワーク回線を持ち、24時間365日体制で管理・保守を行う。

##### 7 ASP Application Service Provider

企業の情報システムの運営に必要とされる様々なアプリケーションパッケージを「レンタル」形式により提供する。企業にとっては、コストの大幅な軽減と情報システムの保守・管理という負担の解消が実現する。

##### 8 サプライチェーンマネジメント(SCM)

情報システムを利用して、受発注、部品調達、在庫管理、製品配送まで総合的に管理する。製販に関わる事業の効率化とスピード化が図られる。



# INVESTOR INFORMATION

## 損益計算書

(単位：百万円)

科目	第4期	第3期
	平成13年12月1日から 平成14年11月30日まで	平成12年12月1日から 平成13年11月30日まで
<b>経常損益の部</b>		
<b>営業損益の部</b>		
売上高	31,629	28,621
売上原価	27,547	25,160
販売費及び一般管理費	1,569	1,222
営業利益	2,513	2,238
<b>営業外損益の部</b>		
営業外収益	36	33
受取利息	31	31
その他の営業外収益	4	2
営業外費用	41	58
支払利息	37	41
新株発行費	-	16
その他の営業外費用	4	0
経常利益	2,507	2,213
<b>特別損益の部</b>		
特別利益	-	10
貸倒引当金戻入額	-	10
特別損失	8	499
退職給付会計基準変更時差異償却額	-	499
投資有価証券評価損	8	-
税引前当期利益	2,499	1,724
法人税、住民税及び事業税	1,239	1,022
法人税等調整額	163	281
当期利益	1,423	983
前期繰越利益	1,830	1,049
中間配当額	79	-
当期末処分利益	3,173	2,032

- (注) 1. 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。  
 2. 子会社との取引高  
     売上高(当期) 2百万円  
     仕入高等(当期) 127百万円  
     その他の営業取引高(当期) 2百万円  
 3. 親会社との取引高  
     売上高(当期) 18,913百万円  
     仕入高等(当期) 618百万円  
     その他の営業取引高(当期) 901百万円  
 4. 当期減価償却実施額(当期) 893百万円

## 利益処分

(単位：百万円)

科目	第4期	第3期
当期末処分利益	3,173	2,032
利益処分量	204	202
利益配当金	186	186
取締役賞与金	18	16
次期繰越利益	2,969	1,830

- (注) 1. 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。  
 2. 平成14年8月1日に79,920,000円(1株につき3,000円)の中間配当を実施いたしております。

## 株式の状況 (平成14年11月30日現在)

### 【株式の状況】

会社の発行する株式の総数 100,000株  
 発行済株式の総数 26,640株

(注) 株式分割

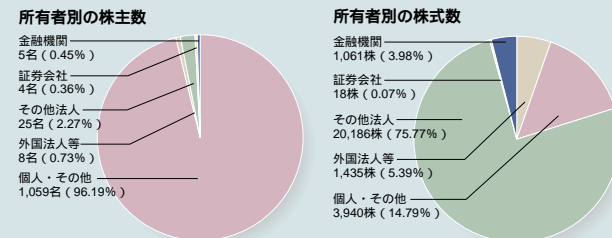
平成14年10月1日開催の取締役会において、平成14年11月30日最終の株主名簿および実質株主名簿に記載された株主に対し、平成15年1月20日付をもって1株を2株に分割することを決議いたしました。

株主数 1,101名

### 【大株主】

株主名	当社への出資状況	
	持株数	出資比率
松下電工株式会社	19,218株	72.13%
NAIS - IS自社株投資会	1,981株	7.43%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	956株	3.58%
ピー・イー・エフ・フォー・フィデリティ・ジャパン・スモール・カンパニー・ファンド	900株	3.37%
ベイリー・ギフォード・シンニッポン・ピー・エルシー	200株	0.75%
ペアリング・ガンジー・リミテッド	119株	0.44%
株式会社大水	100株	0.37%
ユニオンバンクオブスイツァランド ルクセンブルグオーディナリー・アカウント	99株	0.37%
富士通株式会社	90株	0.33%
日本アイ・ビー・エム株式会社	90株	0.33%
沖電気工業株式会社	90株	0.33%

### 【所有者区分別株式分布状況】



連結財務諸表（要約）

連結貸借対照表

（単位：百万円）

科目	第4期 平成14年11月30日現在
<b>資産の部</b>	
<b>流動資産</b>	8,424
現金及び預金	1,798
売掛金	5,116
棚卸資産	518
繰延税金資産	68
預け金	780
その他	141
<b>固定資産</b>	4,129
有形固定資産	176
無形固定資産	1,993
投資その他の資産	1,959
<b>資産合計</b>	12,554
<b>負債の部</b>	
<b>流動負債</b>	6,097
買掛金	3,213
未払金	769
未払消費税等	93
未払法人税等	692
預り金	827
その他	500
<b>固定負債</b>	1,360
退職給付引当金	1,080
長期預り金	279
<b>負債合計</b>	7,457
<b>少数株主持分</b>	
少数株主持分	14
<b>資本の部</b>	
資本金	1,040
資本剰余金	870
利益剰余金	3,170
<b>資本合計</b>	5,081
<b>負債、少数株主持分及び資本合計</b>	12,554

連結損益計算書

（単位：百万円）

科目	第4期 平成13年12月1日から 平成14年11月30日まで
売上高	31,641
売上原価	27,559
売上総利益	4,081
販売費及び一般管理費	1,599
営業利益	2,482
営業外収益	36
営業外費用	41
経常利益	2,476
特別損失	8
税金等調整前当期純利益	2,468
法人税、住民税及び事業税	1,240
法人税等調整額	176
少数株主損失	5
<b>当期純利益</b>	1,410

連結剰余金計算書

（単位：百万円）

科目	第4期 平成13年12月1日から 平成14年11月30日まで
<b>資本剰余金の部</b>	
資本剰余金期首残高	870
資本剰余金期末残高	870
<b>利益剰余金の部</b>	
利益剰余金期首残高	2,043
利益剰余金増加高	1,410
当期純利益	1,410
利益剰余金減少高	282
配当金	266
役員賞与	16
<b>利益剰余金期末残高</b>	3,170

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

科目	第4期 平成13年12月1日から 平成14年11月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,497
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,772
財務活動によるキャッシュ・フロー	245
現金及び現金同等物の増減額	520
現金及び現金同等物の期首残高	2,698
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	2,178

## 会社概要 (平成14年11月30日現在)

### 【会社概要】

**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  
**設立年月日** 1999年2月22日  
**資本金** 1,040百万円  
**事業内容** 情報システムにかかわるシステムインテグレーション事業  
**従業員数** 398人

### 本社 / 営業所・事業所

**本社** 〒571-8686  
 大阪府門真市大字門真1048番地  
 06-6906-2801  
**東京支社** 〒108-8402  
 東京都港区芝4丁目8番2号  
 03-5440-1131

### 営業所

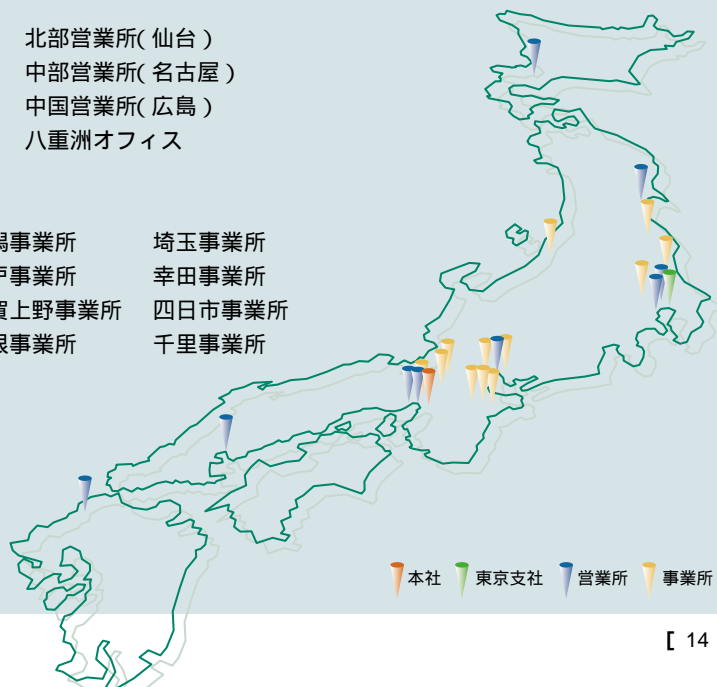
北部営業所(札幌)      北部営業所(仙台)  
 東部営業所(東京)      中部営業所(名古屋)  
 近畿営業所(大阪)      中国営業所(広島)  
 西部営業所(福岡)      八重洲オフィス  
 北浜オフィス

### 事業所

郡山事業所      新潟事業所      埼玉事業所  
 茨城事業所      瀬戸事業所      幸田事業所  
 津事業所      伊賀上野事業所      四日市事業所  
 栗東事業所      彦根事業所      千里事業所

### 【役員】

代表取締役	取締役社長	濱田正博
常務取締役		野瀬康彦
常務取締役		水野三男
取締役		児玉和夫
取締役		山村隆司
取締役		砺田勉
取締役		畑中浩一
取締役		彦惣正義
取締役		金谷末廣
監査役		藤井照雄
監査役		南達治
監査役		北條浅治



## 株主メモ

決算期	毎年11月30日
定時株主総会	毎年2月
利益配当金受領 株主確定日	毎年11月30日
中間配当受領 株主確定日	毎年5月31日
証券コード	4283
名義書換代理人	東京都千代田区丸の内1丁目4番3号 UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所 (お問い合わせ先)	大阪市中央区伏見町3丁目6番3号 UFJ信託銀行株式会社 大阪支店証券代行部 電話 06-6229-3011 (代表)
同取次所	UFJ信託銀行株式会社 全国本支店
公告掲載新聞	日本経済新聞

ただし、貸借対照表および損益計算書を、決算公告に代えて当社のホームページに掲載することといたしましたのでお知らせいたします。アドレスは次のとおりです。

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

株式関係のお手続き用紙のご請求は、次のUFJ信託銀行の電話およびインターネットでも24時間承っております。

電話 (通話料無料) 0120-24-4479 (本店証券代行部)  
0120-68-4479 (大阪支店証券代行部)

インターネットホームページ <http://www.ufjtrustbank.co.jp/>

## 松下電工インフォメーションシステムズ株式会社

この事業報告書に関するお問い合わせは下記までお願いいたします。

TEL(06) 6906-2801 (代表)

ホームページ <http://www.naisis.co.jp/>