

2011年3月期 第2四半期 決算説明会

於：三井情報株式会社 本社

2010年11月4日

 **mkI** 三井情報株式会社

www.mki.co.jp

1 2011年3月期 第2四半期決算概要

2 2011年3月期 上期取組と下期施策

2011年3月期 第2四半期決算概要

取締役 常務執行役員 CFO
佐野 秋生

厳しい経営環境の中、業績は予想値を上回るも 前期比では減少

- ・ 顧客のIT投資が依然として慎重な中、大型ERP案件や公共案件等は順調に推移したが、前期比では減収減益
- ・ クラウドサービスやデータセンタービジネス等、新たな成長分野において布石を打った

連結決算概況（前期比）

単位：百万円

連結	2010年3月期 第2四半期業績	2011年3月期 第2四半期業績	対前期比	
			増減	増減比
受注高	25,235	19,540	△5,694	△22.6%
売上高	21,960	21,772	△187	△0.9%
売上総利益	6,345	6,000	△345	△5.4%
利益率	28.9%	27.6%	△1.3p	-
販売費・一般管理費	6,140	5,851	△289	△4.7%
営業利益	204	148	△56	△27.5%
利益率	0.9%	0.7%	△0.2p	-
経常利益	243	208	△35	△14.7%
利益率	1.1%	1.0%	△0.1p	-
当期純利益	71	△2	△73	-
利益率	0.3%	-	-	-
受注残高	23,075	17,757	△5,318	△23.0%

連結決算概況（業績予想比）

単位：百万円

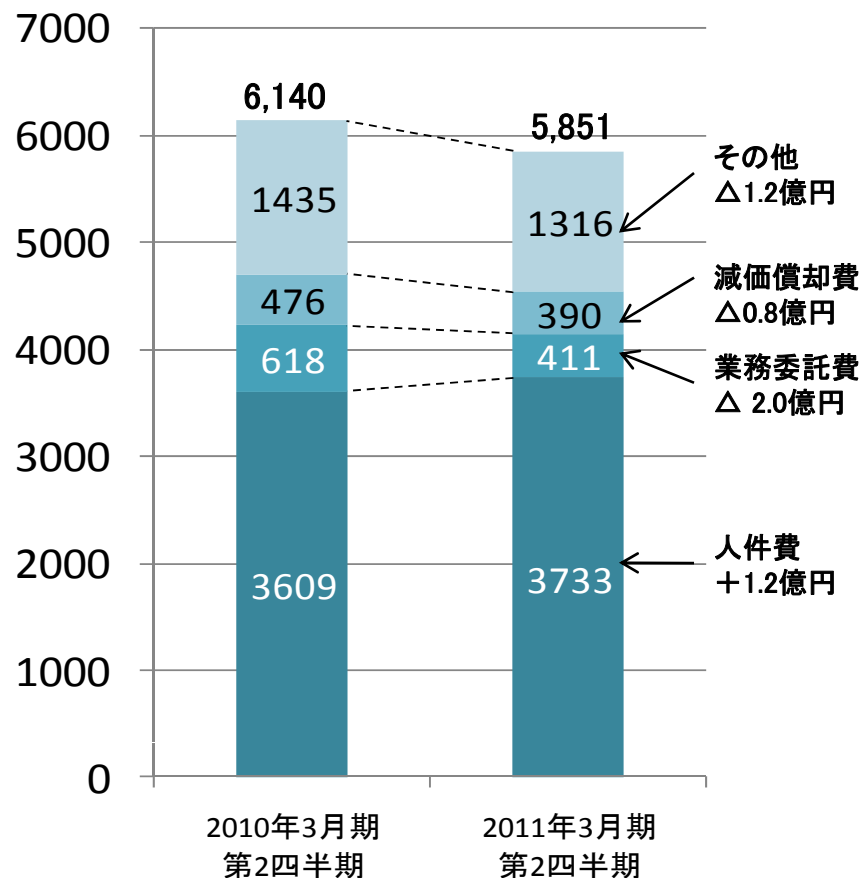
連結	2011年3月期 第2四半期実績	2010/10/22 発表 業績予想	対業績予想比		2010/05/07 発表 業績予想	対業績予想比	
			増減額	増減比		増減額	増減比
受注高		-	-	-	-	-	-
売上高	21,772	21,700	+72	+0.3%	21,000	+772	+3.7%
売上総利益	6,000	-	-	-	-	-	-
利益率	27.6%	-	-	-	-	-	-
営業利益	148	140	+8	+6.0%	50	+98	+196.8%
利益率	0.7%	0.6%	+0.1p	-	0.2%	+0.5p	-
経常利益	208	200	+8	+4.1%	50	+158	+316.3%
利益率	1.0%	0.9%	+0.1p	-	0.2%	+0.8p	-
当期純利益	△2	△0	△2	-	△50	+47	-
利益率	-	-	-	-	-	-	-
受注残高		-	-	-	-	-	-

連結 主要PL項目推移（前期比）

売上総利益	6,000百万円	（前期比 $\Delta 345$ 百万円 / $\Delta 5.4\%$ ）
↓ 売上高の減少による減少		$\Delta 54$ 百万円
↓ 売上総利益率の低下による減少		$\Delta 291$ 百万円
営業利益	148百万円	（前期比 $\Delta 56$ 百万円 / $\Delta 27.5\%$ ）
↓ 売上総利益の減少		$\Delta 345$ 百万円
↑ 販管費の減少		+289百万円
経常利益	208百万円	（前期比 $\Delta 35$ 百万円 / $\Delta 14.7\%$ ）
↓ 営業利益の減少		$\Delta 56$ 百万円
↑ 営業外費用の減少		+21百万円
当期純利益	$\Delta 2$百万円	（前期比 $\Delta 73$ 百万円 / - %）
↓ 経常利益の減少		$\Delta 35$ 百万円
↓ 特別損失の増加		$\Delta 54$ 百万円
↑ 少数株主利益の減少		+17百万円

連結 販売費・一般管理費 推移(前期比)

(単位:百万円)



<増加要因>

- 増員(人件費)

<減少要因>

- 社内システムの外注費用の減少(業務委託費)
- 償却が進捗した事による減額(減価償却費)

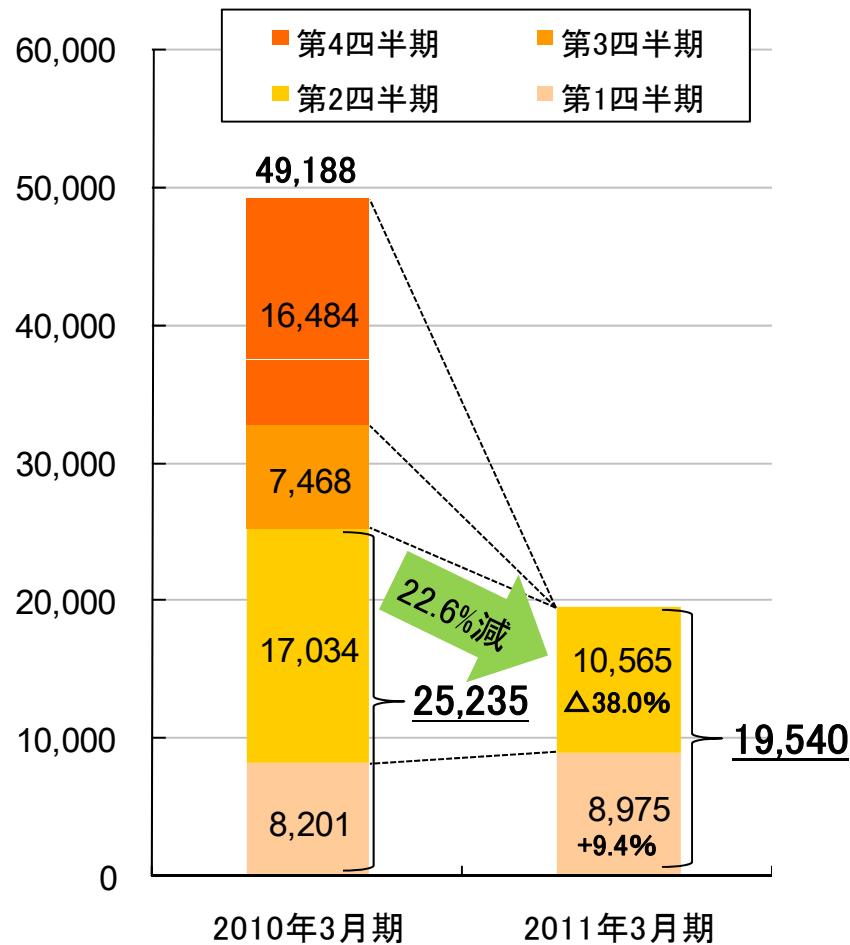
<ご参考>

2009年9月末 連結人員数 1,886人
 2010年9月末 連結人員数 1,931人
 (+45人)

連結 受注高・期末受注残高推移（前期比）

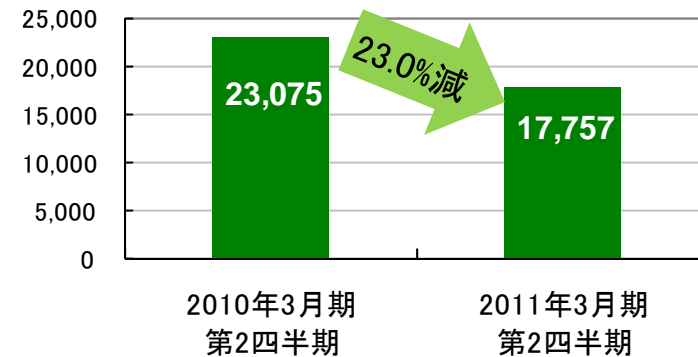
四半期受注高推移

（単位：百万円 単位未満切捨て）



第2四半期末受注残高推移

（単位：百万円 単位未満切捨て）



■ 受注高

- ・前期計上した大型ERP案件の反動減と、大型保守案件の受注時期変更により大幅減（計画には織り込み済み）。

■ 受注残高

- ・大型ERP案件の売上計上により、期首以降大幅に減少。

セグメント別 連結業績

セグメント別の売上状況

ビジネスソリューション事業 (BS事業)	一部の主要顧客に向けた案件に縮小や延期が見られ、また、新規ERP案件の開拓にも遅れが見られたが、前期より取り組んできた大型ERP案件が順調に推移。
プラットフォームソリューション事業 (PS事業)	厳しい市況環境の中、地方含む公共案件や金融向けを中心としたコンタクトセンター構築案件が順調に推移し、売上は概ね計画通りの進捗。
サービス事業 (SV事業)	クラウドサービスについて案件獲得に取り組んだ結果、案件の引き合いは増加したものの、売上には結びつかず。

(単位:百万円)

連結	2011年3月期 第2四半期実績						
	受注高	売上高	売上高 構成比	受注残高	セグメント 利益	調整額	営業利益
BS事業	4,931	10,028	46.1%	6,600	437	/	/
PS事業	12,288	10,558	48.5%	9,309	△256		
SV事業	2,320	1,185	5.4%	1,847	△299		
合計	19,540	21,772	100.0%	17,757	△119		

今年度より事業セグメントを変更しております。

(昨年度の分類による実績は「【ご参考】事業区分別 連結実績(前期比)」をご覧ください)

【ご参考】 連結貸借対照表の状況

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	2010年3月期末	2011年3月期 第2四半期末	主な増減要因	
			対前期末比	
流動資産	30,857	30,238	△619	受取手形・売掛金△3,473、 有価証券△3,500、預け金+5,000
固定資産	9,285	8,897	△388	有形△192、無形△116、資産その他の 資産△79
資産合計	40,143	39,135	△1,007	
流動負債	9,933	9,254	△679	支払手形及び買掛金△529、未払金 △230、未払法人税等△779、前受金 +654、賞与引当金+181
固定負債	223	269	+46	
負債合計	10,156	9,523	△632	
純資産合計	29,986	29,612	△374	
自己資本比率	74.7%	75.7%	+1.0p	

【ご参考】 連結キャッシュ・フローの推移

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	2010年3月期 第2四半期	2011年3月期 第2四半期	
			対前期比
営業キャッシュ・フロー	1,130	1,802	+672
投資キャッシュ・フロー	△402	△264	+138
財務キャッシュ・フロー	△547	△356	+191
キャッシュ・フロー計 (換算差額含む)	166	1,171	+1,004
現金及び現金同等物 の期末残高	17,956	19,285	+1,329

【ご参考】販売先業種別 個別売上高推移

(単位:百万円)

業種	2010年3月期 第2四半期実績		2011年3月期 第2四半期実績		増減
		構成比		構成比	
商業	6,158	29.7%	7,374	35.9%	+1,216
サービス・情報システム	6,801	32.9%	6,244	30.4%	△556
金融・保険	2,623	12.7%	2,285	11.1%	△337
通信・放送	1,885	9.1%	1,902	9.2%	+17
製造	1,633	7.9%	1,263	6.1%	△369
建設・不動産	1,229	5.9%	1,021	5.0%	△207
その他	366	1.8%	466	2.3%	+100
総計	20,698	100.0%	20,559	100.0%	△138

【ご参考】事業区分別 連結実績(前期比)



(単位:百万円)

連結	2010年3月期 第2四半期実績				2011年3月期 第2四半期実績			
	受注高	売上高	売上高 構成比	受注残高	受注高	売上高	売上高 構成比	受注残高
コンサルティング	601	669	3.0%	564	469 (△22.0%)	470 (△29.7%)	2.1%	664 (+17.8%)
システム構築	11,506	6,165	28.1%	9,078	7,344 (△36.2%)	6,722 (+9.0%)	30.9%	5,172 (△43.0%)
システム販売	3,308	3,756	17.1%	1,878	3,736 (+12.9%)	3,652 (△2.8%)	16.8%	1,222 (△34.9%)
運用・保守・サービス	9,818	11,369	51.8%	11,554	7,990 (△18.6%)	10,927 (△3.9%)	50.2%	10,698 (△7.4%)
合計	25,235	21,960	100.0%	23,075	19,540 (△22.6%)	21,772 (△0.9%)	100.0%	17,757 (△23.0%)

(注)

1. 8ページ及び9ページで言及した大型ERP案件は、「システム構築」に含まれます。
2. 8ページで言及した大型保守案件は、「運用・保守・サービス」に含まれます。
3. 9ページで言及した公共案件及びコンタクトセンター構築案件は、「システム構築」及び「システム販売」に含まれます。

2011年3月期 連結業績予想（通期）

単位：百万円

	2010年3月期 実績	2011年3月期 予想	増減額	増減比
売上高	48,999	51,000	+2,000	+4.1%
営業利益(率)	2,574 (5.3%)	2,450 (4.8%)	△124	△4.8%
経常利益(率)	2,674 (5.5%)	2,500 (4.9%)	△174	△6.5%
当期純利益(率)	1,424 (2.9%)	1,300 (2.5%)	△124	△8.7%

配当予想： 年間500円（中間200円、期末300円、配当性向45.5%）
配当方針： 年間配当性向30%を基準としながら安定配当を維持

売上高： プラットフォームソリューションによる増収(+)
 前期立ち上げの新規事業による増収(+)
 ビジネスソリューションの減収(下期厳しい見通し)(-)

営業利益： 売上高の増加に伴う増益(+)
 コスト削減の徹底(+)
 価格競争の激化による粗利益率の悪化(-)
 グループ人員増(-)
 新規事業への投資(-)
 第2データセンター(東京西データセンター)の新設(-)
 その他費用増(-)

上期・下期別 連結業績予想

単位：百万円

連結	2010年3月	2011年3月	前期比	2010年3月	2011年3月	前期比	2010年3月	2011年3月	前期比
	期	期		期	期		期	期	
	上期実績	上期実績		下期実績	下期予想		通期実績	通期予想	
売上高	21,960	21,772	△0.9%	27,039	29,227	+8.1%	48,999	51,000	+4.1%
営業利益	204	148	△27.5%	2,369	2,301	△2.9%	2,574	2,450	△4.8%
利益率	0.9%	0.7%	-	8.8%	7.9%	-	5.3%	4.8%	-
経常利益	243	208	△14.7%	2,431	2,291	△5.7%	2,674	2,500	△6.5%
利益率	1.1%	1.0%	-	9.0%	7.8%	-	5.5%	4.9%	-
四半期純利益	71	△2	-	1,352	1,302	△3.7%	1,424	1,300	△8.7%
利益率	0.3%	-	-	5.0%	4.5%	-	2.9%	2.5%	-

(注) 下期予想については、通期予想(変更なし)から上期実績を差し引いて算出した数字となっております。

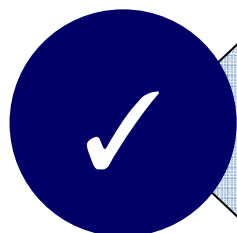
2011年3月期 上期取組と下期施策

代表取締役社長 社長執行役員
下牧 拓

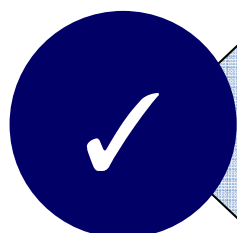
注) 文中の※印の用語については、24ページの用語解説をご参照下さい。

2011年～13年3月期 中期経営計画達成に向け

「成長軌道に乗せる年」

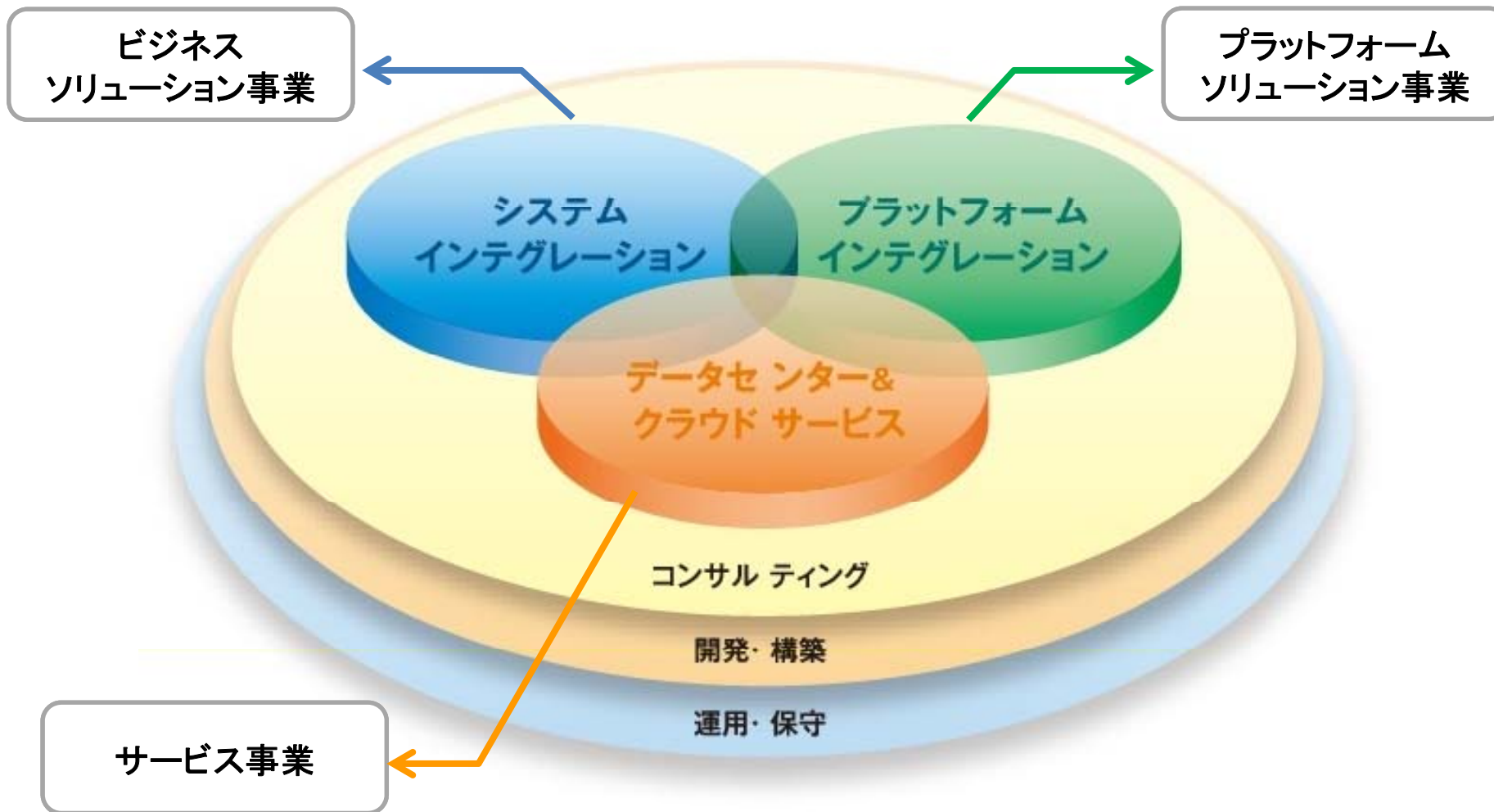


MKI グループが成長を描く為の足場を固める



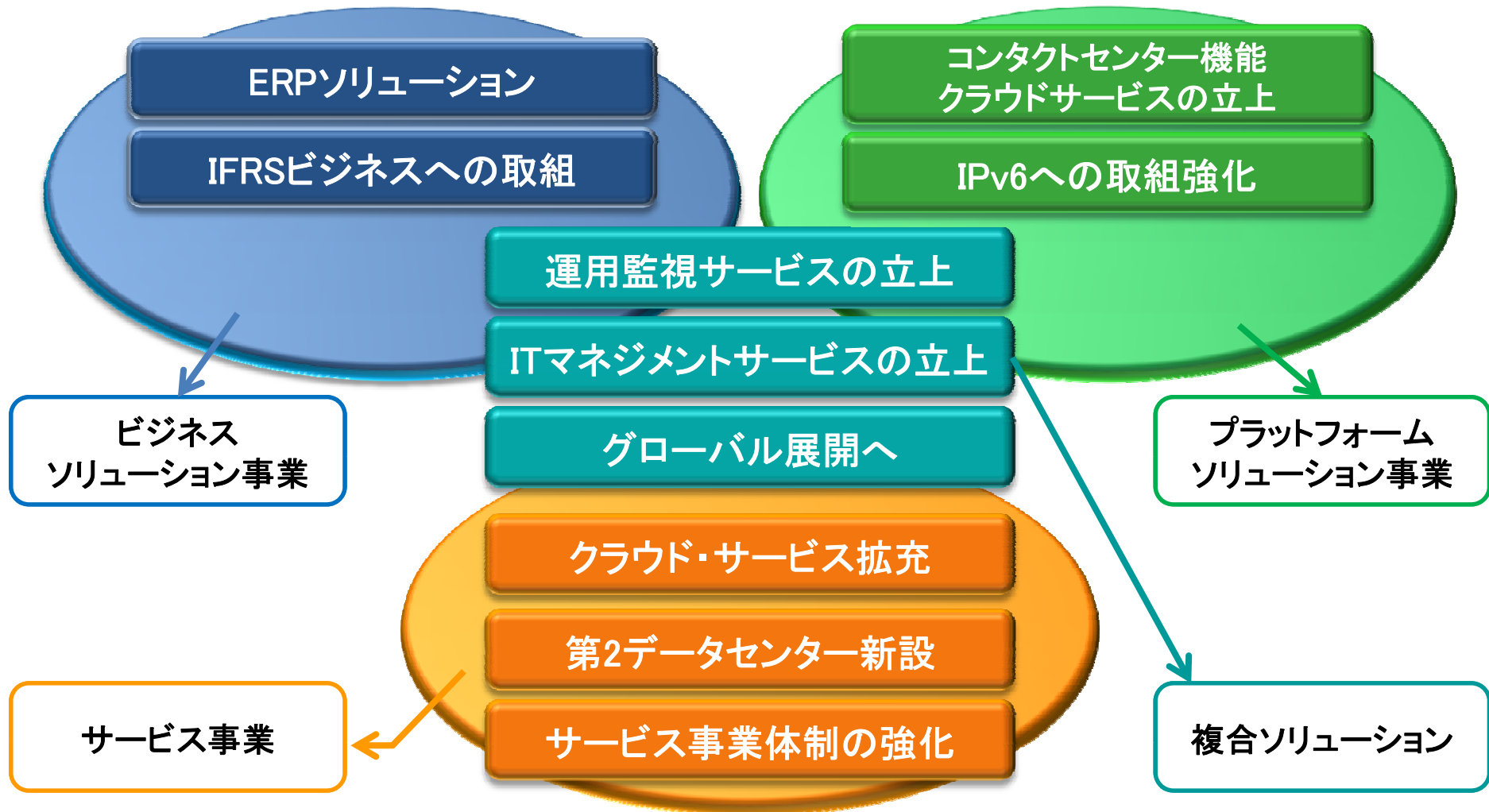
変革すべきものは徹底的に変革する

MKI の新たな事業体制



MKI の注力分野

事業領域拡大に向けた主な取組：2010年4月～



既存事業を徹底強化する

■ ERPソリューションの拡販

- ・SAPビジネスでの新規顧客開拓
- ・「Biz J」(株NTTデータビズインテグラル)でのSMB市場※1開拓

上期： 三井物産SAP案件の遂行
Biz J の拡販開始

下期： 三井物産SAP案件の完遂と、次期案件の獲得
パートナーとの協業強化による新規顧客開拓
Biz J の中堅企業向け本格展開

既存事業を徹底強化する

■ アカウントセールスの強化

- ・主要顧客に向けて、営業・技術が一体となった体制でアプローチ

上期： 地方を含む公共向け大型インフラ案件やコンタクトセンター案件の獲得
下期： 通信キャリア、パートナーとのリレーション強化による案件の獲得

■ 運用監視サービスの立ち上げ

- ・インフラからアプリケーションまで、統合的に運用監視するサービスの提供に向けた準備の加速

上期： 仮想化インフラの運用監視ツール販売開始
下期： アプリケーションの運用監視サービス開始
仮想化インフラの運用監視ツール拡販加速と、ツール拡張

新たなビジネススタイルを創出する

■ ベンダーからICTトータルマネジメントパートナーへ

- ・顧客の立場に立ったシステム企画・運用を提案、ベンダーからパートナーへ
- ・パートナーとしての機能を強化し、顧客との継続的な深い関係を構築

上期: ITマネジメントサービスセンター新設

下期: サービスの提供開始(三井物産)と、他社展開

■ 受託開発型ビジネスからサービス型ビジネスへ

- ・クラウドを中心としたサービス事業の拡大

上期: 新規サービス(CREマネジメント※2、エネマネ※3、サーバ仮想化)の拡販に注力
協業体制の強化(電算システム等)

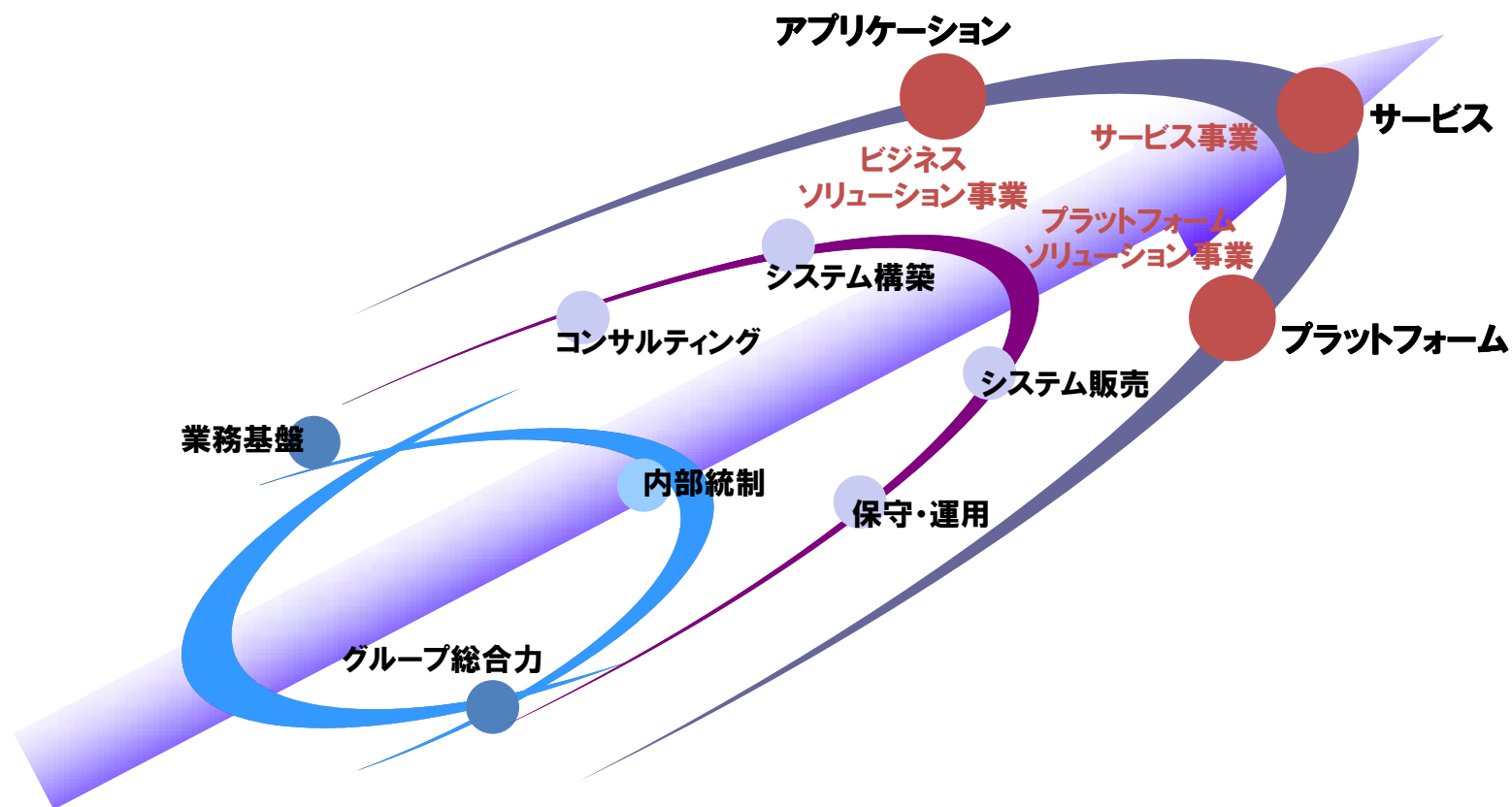
データセンター業の連結子会社を吸収合併して体制強化

下期: サービスメニューのラインナップ強化(コンタクトセンターASPサービス等)

第2データセンター(東京西データセンター)の稼働

MKI の目指す姿

経営戦略・業務基盤をICTで総合的に支える
「ICTトータルマネージメントパートナー」を目指します。



※1 SMB市場（20ページ）

SMB (Small and Medium Business) 市場とは、中小規模の企業を対象とした市場のことです。大規模企業に向けたITビジネスが飽和状態となっている中、注目されています。

※2 CREマネジメント（22ページ）

CREとはCorporate Real Estateの略で、和訳すると「企業不動産」を意味します。CREマネジメントとは、企業が事業を営むにあたり所有・賃借する不動産を経営資源のひとつと捉え、戦略的に管理・活用し、企業価値の向上につなげていこうとする管理手法です。

※3 エネマネ（22ページ）

エネマネとはエネルギーマネジメントの略で、建物内で利用する電気やガスといったエネルギー使用量を測定・分析し、機器、設備等の運転管理を調節することでエネルギー消費の効率化やパフォーマンスの向上につなげていこうとする管理手法です。

【ご参考】主な広報リリース

	発表日	内 容
1	2010年4月21日	<p>企業財務分析システム「CASTER」とe-Taxデータの連携を実現して、金融機関と企業の業務効率化に貢献</p> <p>MKIと株式会社NTTデータは、多くの地方金融機関で利用されている「CASTER」(MKI提供)と、e-Tax(電子納税)データを金融機関に送付するシステム「Zaimon e-Taxデータ受付サービス」(NTTデータ提供)の相互接続を可能にいたしました。このシステム連携によって、金融機関や企業の業務効率化とペーパーレス化が可能となります。</p>
2	2010年5月18日	<p>MKIとティーガイア、法人向FMC分野の取り組み強化に向けて販売提携</p> <p>MKIと株式会社ティーガイアは、固定通信と移動通信の融合を図る「FMCソリューション」分野の強化を目的に、販売提携を行いました。MKIの法人向けIPテレフォニーシステムの構築ノウハウと、国内最大の携帯販売会社であるティーガイアの販売手法を組み合わせることで、通信コストの削減や業務効率化といった市場ニーズに応えてまいります。</p>
3	2010年5月18日	<p>「仮想化IT基盤」のホスティングサービス提供を開始</p> <p>MKIは、Windows Server 2008 R2の仮想化技術であるHyper-Vを活用した「仮想化IT基盤 M-Model」の提供を昨年11月より開始しておりますが、当社が所有するサーバをお客様に提供するサービス提供型のホスティングサービスを新たに開始いたしました。「M-Model」はラック単位で最適化された仮想化環境をご提供するため、必要な容量を必要な時間だけお客様にご利用頂く事が可能となります。</p>

【ご参考】主な広報リリース

	発表日	内 容
4	2010年7月14日	<p>生体内脂質のハイスループット自動同定ソフトウェア「Lipid Search」 世界で初めて開発し販売を開始 ～脂質関連疾患の病因解明の鍵となる生体内脂質の研究を飛躍的に推進～</p> <p>MKIと東京大学は、生体内における脂質成分の分析を可能とするソフトウェア「Lipid Search」を共同開発いたしました。今回の技術開発により、核酸や蛋白質だけでは説明できない複雑な生命現象の解明や、メタボリックシンドロームや動脈硬化などの脂質関連疾患の病態解明、病態の進行度や生活改善の指標となるマーカー探索が飛躍的に加速すると期待されます。</p>
5	2010年8月3日	<p>データセンター事業の強化に向けて連結子会社を吸収合併</p> <p>MKIは、グループ内でデータセンター事業を営む連結子会社MKIネットワーク・ソリューションズ株式会社を、10月1日をもって吸収合併することにいたしました。クラウドサービス等の需要が高まる中、データセンター事業の重要性が増してきており、今後は同事業において機動的な意思決定を実現して事業を拡大してまいります。</p>
6	2010年9月24日	<p>三井情報と電算システム、クラウドサービス事業分野で協業</p> <p>MKIと株式会社電算システム(DSK)は、クラウドサービス事業の強化に向けて協業することにいたしました。DSKが当社の提供する仮想化IT基盤「M-Model」を導入して、都内(MKI)と岐阜県(DSK)でデータセンターの相互利用が可能となります。今後は、それぞれのクラウドサービスメニューの相互提供を行ってラインナップを拡充し、対応エリアの拡大とサービス強化を図ってまいります。</p>

IRに関するお問い合わせ先

三井情報株式会社
経営企画部 コーポレート・マーケティング室
TEL: 03-6376-1008 / E-mail: ir@ml.mki.co.jp

- 本資料に記載されている当社の計画、戦略および業績見通しは、将来の予測であり、リスクや不確定な要因を含みます。
- 本資料に記載されている経営目標は予想ではなく、また、将来の業績に関する経営陣の現在の予想を反映したものではありません。経営陣が事業戦略の実行を通じて達成しようとする目標です。
- 実際の業績等は、さまざまな要因により、見通し等と大きく異なる結果となりうることをあらかじめご承知願います。実際の業績等に影響を与える重要な要因としては、当社の事業領域を取り巻く経済情勢及び規制や法令の変更、潜在的な法的責任、当社のサービスに対する需要変動や競争激化による価格下落圧力などがありますが、これら以外にも様々な要因があり得ます。
- 世界経済の悪化、世界の金融情勢の悪化、国内外の株式市場の低迷などにより、実際の業績等が経営目標その他の見通しと異なる結果となる可能性もあります。
- 新たなリスクや不確定要因は随時生じる可能性があり、その発生や影響を予測することは不可能です。リスクや不確定要因があるため、将来予測に関して記述されていることが実際には起こらない場合もあります。