



# 2011年3月期 決算説明会

於：三井情報株式会社 本社

2011年5月9日

 **mkI** 三井情報株式会社

[www.mki.co.jp](http://www.mki.co.jp)

# 説明会 アジェンダ

1 2011年3月期 決算概要

2 2012年3月期 経営方針

# 2011年3月期 決算概要

取締役 常務執行役員 CFO  
佐野 秋生

業績は売上及び利益ともに減収・減益となり厳しい決算

I

既存事業の強化徹底による全社成長の実現

- ・ 新ソリューション投入、市場環境の変化（案件小型化、競争激化）への対応に遅れ
- ・ ITマネジメントサービスの開始

II

新規サービスモデルの早期収益化・継続拡大

- ・ クラウド関連サービスの立ち上げ
- ・ データセンターの新設

コスト削減に努めるも、売上減の影響を  
カバーするに至らず

# 連結決算概況（前期比）

単位：百万円

連結	2010年3月期 通期業績	2011年3月期 通期業績	対前期比	
			増減	増減比
受注高	49,188	45,668	△3,519	△7.2%
売上高	48,999	46,692	△2,306	△4.7%
売上総利益	14,239	13,121	△1,117	△7.8%
利益率	29.1%	28.1%	△1.0p	-
販売費・一般管理費	11,664	11,091	△572	△4.9%
営業利益	2,574	2,029	△544	△21.2%
利益率	5.3%	4.3%	△1.0p	-
経常利益	2,674	2,162	△512	△19.2%
利益率	5.5%	4.6%	△0.9p	-
当期純利益	1,424	1,134	△289	△20.4%
利益率	2.9%	2.4%	△0.5p	-
受注残高	19,989	18,964	△1,024	△5.1%

# 連結決算概況（業績予想比）

単位：百万円

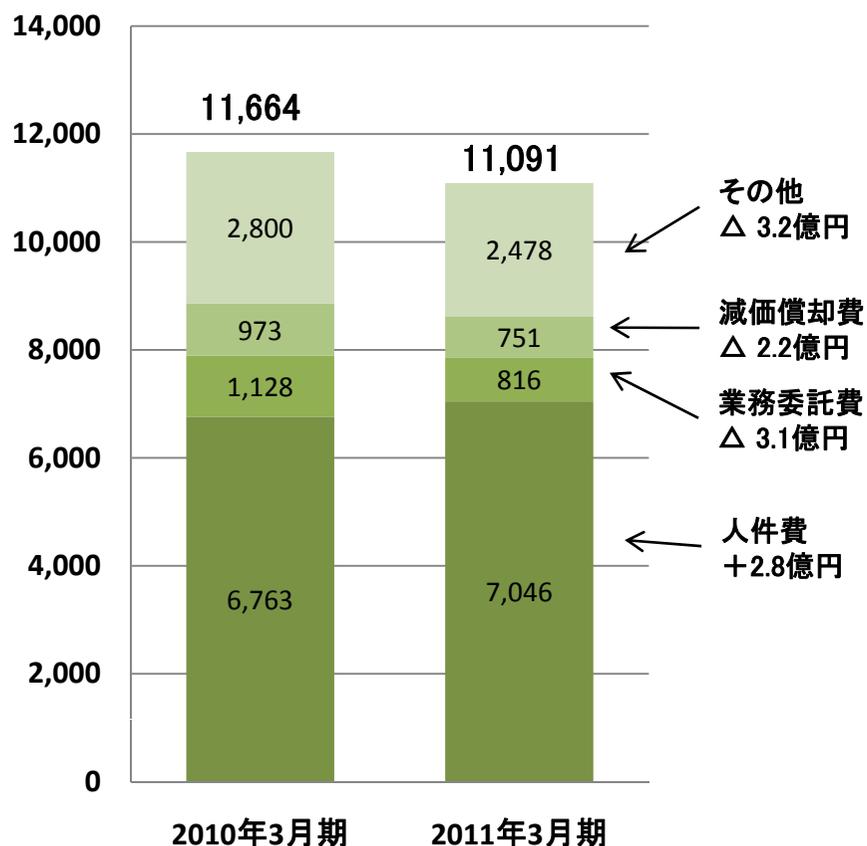
連結	2011年3月期 通期実績	2011/03/25 発表 業績予想	対業績予想比		2010/05/07 発表 業績予想	対業績予想比	
			増減額	増減比		増減額	増減比
受注高	45,668	-	-	-	-	-	-
売上高	46,692	46,000	+692	+1.5%	51,000	△4,308	△8.4%
売上総利益	13,121	-	-	-	-	-	-
利益率	28.1%	-	-	-	-	-	-
営業利益	2,029	1,700	+329	+19.4%	2,450	△421	△17.2%
利益率	4.3%	3.7%	+0.6p	-	4.8%	△0.5p	-
経常利益	2,162	1,900	+262	+13.8%	2,500	△338	△13.5%
利益率	4.6%	4.1%	+0.5p	-	4.9%	△0.3p	-
当期純利益	1,134	950	+184	+19.4%	1,300	△166	△12.8%
利益率	2.4%	2.1%	+0.3p	-	2.5%	△0.1p	-
受注残高	18,964	-	-	-	-	-	-

# 連結 主要PL項目推移（前期比）

■	<b>売上総利益</b>	<b>13,121百万円</b>	（前期比 $\Delta 1,117$ 百万円 / $\Delta 7.8\%$ ）
	↓ 売上高の減少による減少		$\Delta 670$ 百万円
	↓ 売上総利益率の低下による減少		$\Delta 447$ 百万円
■	<b>営業利益</b>	<b>2,029百万円</b>	（前期比 $\Delta 544$ 百万円 / $\Delta 21.2\%$ ）
	↓ 売上総利益の減少		$\Delta 1,117$ 百万円
	↑ 販管費の減少		+572百万円
■	<b>経常利益</b>	<b>2,162百万円</b>	（前期比 $\Delta 512$ 百万円 / $\Delta 19.2\%$ ）
	↓ 営業利益の減少		$\Delta 544$ 百万円
	↑ 営業外費用の減少		+32百万円
■	<b>当期純利益</b>	<b>1,134百万円</b>	（前期比 $\Delta 289$ 百万円 / $\Delta 20.4\%$ ）
	↓ 経常利益の減少		$\Delta 512$ 百万円
	↑ 特別利益の増加		+40百万円
	↓ 特別損失の増加		$\Delta 58$ 百万円
	↑ 税金費用の減少		+195百万円
	↑ 少数株主損益の減少		+44百万円

# 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)

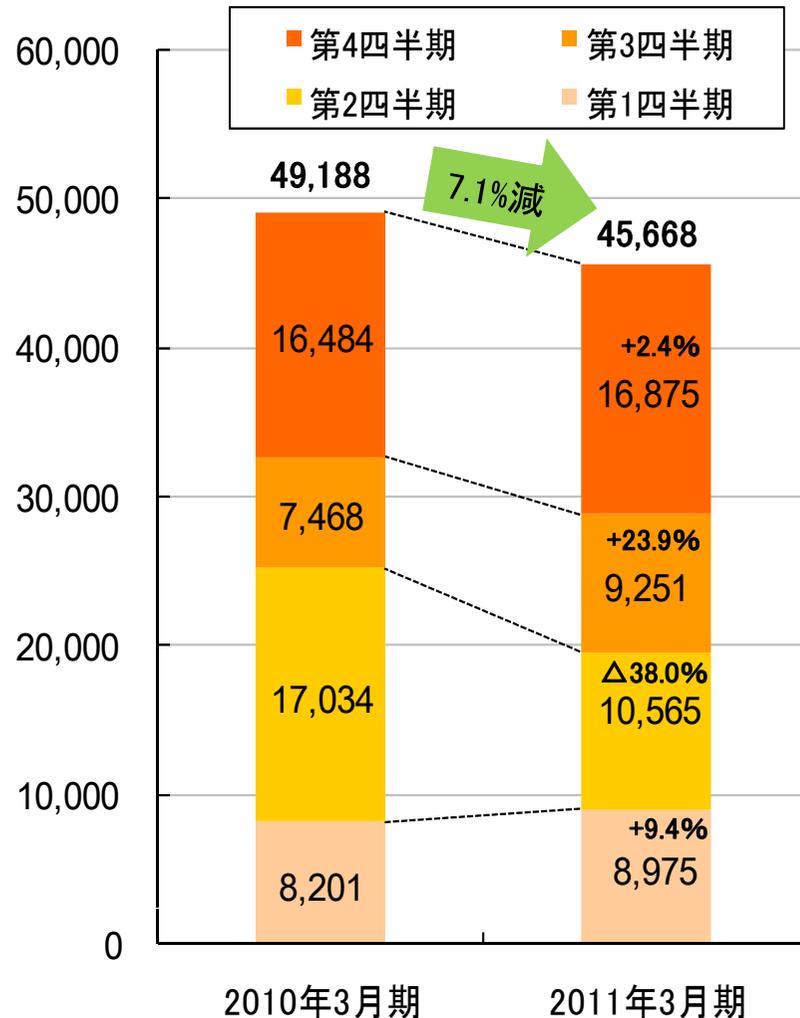
## <ご参考>

2010年3月末 連結人員数 1,884人  
 2011年3月末 連結人員数 1,933人  
 (+49人)

# 連結 受注高・期末受注残高推移（前期比）

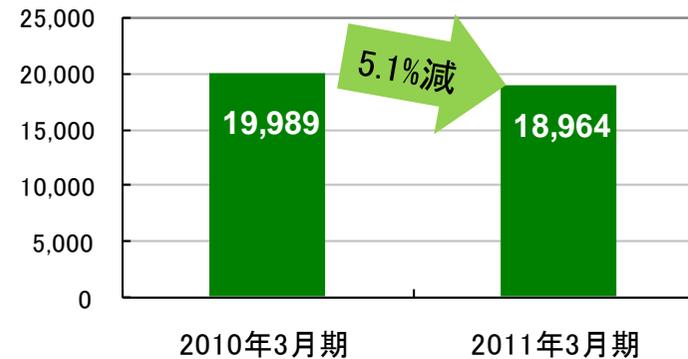
## 四半期受注高推移

（単位：百万円 単位未満切捨て）



## 期末受注残高推移

（単位：百万円 単位未満切捨て）



### ■ 受注高

- ・前期上期に計上した大型ERP案件の反動を受け、対前年比7.1%減となったが、他は堅調に推移

### ■ 受注残高

- ・大型ERP案件の売上計上により前年比では減少(5.1%減)しているものの、下期持ち直して第2四半期末(17,757百万円)に比べて増加

# 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)	前期より取り組んできた大型ERP案件は、計画通り完了。しかし、主要顧客向け案件が一部遅延しており、また、新ERPソリューション投入や新規案件の獲得にも遅れが見られた。
プラットフォームソリューション事業 (PS事業)	新ソリューションや新商材の投入、通信キャリアやパートナーとの関係強化を図り、コンタクトセンター構築案件や公共・文教案件を獲得。しかし、案件の小型化や商談の長期化などの影響を受けた。
サービス事業 (SV事業)	データセンターサービス事業は、業績は堅調に推移。また、クラウド関連サービスも、差別化と市場認知度の向上に努めてきたことにより実績が出てきた。

(単位:百万円)

連結	2011年3月期 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	15,972	19,855	42.5%	7,814	1,592	/	/
PS事業	24,891	23,071	49.4%	9,399	664		
SV事業	4,803	3,765	8.1%	1,750	△272		
合計	45,668	46,692	100.0%	18,964	1,984	44	2,029

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、13ページの「【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 期末		主な増減要因
			対前期末比	
流動資産	30,857	31,235	+377	現金及び預金△3,856 受取手形・売掛金△937 有価証券△5,500、預け金+10,500
固定資産	9,285	8,776	△509	有形 △415、無形△72、資産その他の資産△21
資産合計	40,143	40,011	△131	
流動負債	9,933	9,241	△692	支払手形及び買掛金△176、未払金△356、未払法人税等△354、前受金+111
固定負債	223	260	+37	資産除去債務+59
負債合計	10,156	9,502	△654	
純資産合計	29,986	30,509	+522	
自己資本比率	74.7%	76.3%	1.6+p	

# 【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 通期	2011年3月期 通期	
			対前期比
営業キャッシュ・フロー	2,240	2,546	+305
投資キャッシュ・フロー	△844	△11,297	△10,453
財務キャッシュ・フロー	△1,066	△593	+473
キャッシュ・フロー計 (換算差額含む)	324	△9,356	△9,680
現金及び現金同等物 の期末残高	18,114	8,757	△9,356

# 【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 実績		2011年3月期 実績		増減
		構成比		構成比	
商業	14,350	31.0%	14,440	32.0%	+89
サービス・情報システム	14,299	30.8%	12,118	26.9%	△2,180
金融・保険	5,687	12.3%	6,052	13.4%	+365
通信・放送	4,171	9.0%	4,172	9.3%	+0
製造	3,540	7.6%	3,321	7.4%	△218
建設・不動産	2,602	5.6%	2,928	6.5%	+326
その他	1,707	3.7%	2,024	4.5%	+316
総計	46,360	100.0%	45,058	100.0%	△1,301

■ サービス・情報システムの減少は、既存案件の縮小とボイス機器販売の減少があったことによる。

■ 金融・保険の増加は、大型公共案件のリース会社への販売があったことによる。

■ 建設・不動産の増加は、新規システム開発獲得したことによる。

# 【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 通期実績				2011年3月期 通期実績			
	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	1,560	1,527	3.1%	665	1,529 (△2.0%)	1,490 (△2.4%)	3.2%	705 (+6.0%)
システム構築	16,088	15,275	31.2%	4,550	13,630 (△15.3%)	15,259 (△0.1%)	32.7%	2,920 (△35.8%)
システム販売	7,581	8,769	17.9%	1,138	8,717 (+15.0%)	7,880 (△10.1%)	16.9%	1,975 (73.5%)
運用・保守・サービス	23,957	23,428	47.8%	13,634	21,791 (△9.0%)	22,062 (△5.8%)	47.2%	13,363 (△2.0%)
合計	49,188	48,999	100.0%	19,989	45,668 (△7.2%)	46,692 (△4.7%)	100.0%	18,964 (△5.1%)

(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. 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。
2. 9ページで言及したデータセンターサービス事業は、「運用・保守・サービス」に含まれています。

# 【ご参考】上期・下期別 連結業績推移

(単位:百万円)

連結	10年3月期 上期実績	11年3月期 上期実績	前期比	10年3月期 下期実績	11年3月期 下期実績	前期比
売上高	21,960	21,772	△0.9%	27,039	24,920	△7.8%
営業利益	204	148	△27.5%	2,369	1,881	△20.6%
利益率	0.9 %	0.7%	—	8.8 %	7.5%	—
経常利益	243	208	△14.7%	2,431	1,954	△19.6%
利益率	1.1 %	1.0%	—	9.0 %	7.8%	—
当期純利益	71	△2	—	1,352	1,136	△16.0%
利益率	0.3 %	—	—	5.0 %	4.6%	—

# 2012年3月期 連結業績予想（通期）

単位：百万円

	11年3月期 実績	12年3月期 予想	増減額	増減比
売上高	46,692	47,000	+308	+0.7%
BS事業	19,855	19,500	△355	△1.8%
PS事業	23,071	23,000	△71	△0.3%
SV事業	3,765	4,500	+735	+16.3%
営業利益(率)	2,029 ( 4.3% )	2,000 ( 4.3% )	△29	△1.5%
経常利益(率)	2,162 ( 4.6% )	2,100 ( 4.5% )	△62	△2.9%
当期純利益(率)	1,134 ( 2.4% )	1,100 ( 2.3% )	△34	△3.0%

配当予想： 年間500円（中間200円、期末300円、配当性向53.8%）  
 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：

厳しい経営環境の中、既存事業は新規ERP案件の獲得を始め拡販に努めるものの、前期並みを想定。新規事業ではクラウドサービスの増加を想定

## 営業利益：

コスト削減に努めるものの、R&D等の事業拡大に向けた投資もあり、営業利益は前期並みを想定

# 【ご参考】上期・下期別 連結業績予想

単位：百万円

連 結	11年3月期 上期実績	12年3月期 上期予想	前期比	11年3月期 下期実績	12年3月期 下期予想	前期比
売上高	21,772	21,000	△3.5%	24,920	26,000	+4.3%
営業利益	148	△200	-	1,881	2,200	+ 16.9%
利益率	0.7 %	-	-	7.5 %	8.5 %	-
経常利益	208	△200	-	1,954	2,300	+ 17.7%
利益率	1.0 %	-	-	7.8 %	8.8 %	-
当期純利益	△2	△150	-	1,136	1,250	10.0%
利益率	-	-	-	4.6 %	4.8%	-

# 2012年3月期 経営方針

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 国内IT市場動向

東日本大震災の影響を受け国内IT市場規模は、  
12兆165億円、**前年比成長率はマイナス4.5%**予測。

- PC、サーバーなどのハードウェア市場が前年比成長率**マイナス5.7%成長**となる見込み。
- 検討から導入までに時間を要するシステム案件は**優先順位を下げられる可能性が高い**。

出展：IDC Japan 2011年4月「国内IT市場2011年～2015年の予測 東日本大震災による影響を考慮」(J11110101)



厳しい事業環境を受け止め、  
将来へ繋がるビジネスへ着手。

## ① 成長軌道確立へ向けた取り組み

- 優位性を発揮できる技術力・事業による競争力強化  
(R&Dセンター設立)
- データセンターを活用した新規サービスモデルの拡大

## ② グローバルビジネスを推進し、ビジネス領域を拡大

- 海外拠点の新設により、海外での顧客サービス体制を確立

## ③ 人材の重点配置と攻め、守りのメリハリの実行

- 注力分野へ集中した人材配置による事業強化
- コスト低減の徹底

## ① 成長軌道確立へ向けた取り組み

### ■ 優位性を発揮できる技術力・事業による競争力強化

- R&Dセンターの立ち上げ  
→マルチベンダーとしての技術力を発揮し、MKIの優位性となる技術力を確立することで競争力強化へつなげる
- 既存事業拡大へ向けた開発  
→培った技術ノウハウを活用し、マーケット拡大を実現するソリューション開発へ取り組む
- ITマネジメントサービスの提供拡大

### ■ 新規サービスモデルの拡大

- データセンタービジネスの拡大  
→既存クラウドサービスの拡大・収益化と、新たなサービスの立ち上げへ取り組む

## ② グローバルビジネスを推進し、 ビジネス領域を拡大

### ■ 海外への市場開拓

- 海外拠点設立による顧客へのグローバルサービス体制を確立  
→ MKI (U.S.A.),Inc.強化に加え、**アジア／欧州へ拠点を設立し、**  
グローバルへの市場開拓を推進
- グローバルパートナーとの関係強化  
→ グローバルパートナーと最先端の技術を用いたサービス/  
ソリューションを共同開発し、日本/アジアにて展開

## ③ 人材の重点配置と攻め、守りのメリハリの実行

### ■ 注力分野への集中した人材配置による事業強化

- 人材投入による事業ドメイン強化
  - 事業の早期収益化と、経営に資するITシステム基盤の構築へ注力

### ■ 競争力向上に向けコスト低減の徹底

- 徹底したコスト低減を図る
  - 開発体制の見直しにより、コスト競争力向上を実現（オフショアの推進、Amazon Web Service <sup>※1</sup> 活用）

## 各事業での重点方針への取り組み

事業	取り組み内容
BS事業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ ERPビジネス拡販<ul style="list-style-type: none"><li>・ ERP案件による顧客獲得</li><li>・ SMB市場 ※2 向けERPソリューションの開発と拡販</li><li>・ オフショア開発の推進</li></ul></li><li>■ ITマネジメントサービスの強化</li></ul>
PS事業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 既存顧客への深耕と新たな販路開拓<ul style="list-style-type: none"><li>・ 特定顧客に向けた専任部門を設置し、提案力強化によるビジネス拡大</li><li>・ 通信キャリア、ISPへ注力</li></ul></li><li>■ ソリューション領域の拡充</li></ul>
SV事業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ クラウドサービスの早期収益化<ul style="list-style-type: none"><li>・ 環境マネジメントサービス</li><li>・ データセンタービジネスの販売拡大</li></ul></li><li>■ クラウドサービスのラインナップ拡充</li></ul>

# 【ご参考】用語解説

## ※1 Amazon Web Service (22ページ)

Amazon.comが提供するソフトウェア開発者向けクラウドサービス。ハードウェアコストが不要でリソース割当が柔軟等の理由から、アプリケーションの開発環境として活用が注目されています。

## ※2 SMB市場 (23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。

# 【ご参考】主な広報リリース(下期)

	発表日	内 容
1	2010年11月17日	<p><b>MKI、小規模コンタクトセンター向けソリューション“MAGLO Type-C”の提供を開始</b></p> <p>MKIは、既に小・中規模コンタクトセンター向けオールインワン・パッケージソリューションとして、コンタクトセンター機能とオフィス電話機能をワンセットで提供する商品をラインナップに追加しました。Cisco UCソリューションをベースとするこの“Type-C”は、導入時のコスト低減と柔軟な拡張性を実現しており、MKIはニーズが多様化するコンタクトセンター市場の更なる開拓を進めていきます。</p>
2	2010年12月6日	<p><b>松竹マルチプレックスシアターズへクラウド型省エネルギーマネジメントサービス“GeM2”を導入</b></p> <p>2010年2月より提供を行っているMKI省エネルギーマネジメントサービス「GeM2」が、新たに株式会社松竹マルチプレックスシアターズ様が運営するシネマコンプレックスに採用されました。まずは10店舗にGeM2を導入して、リアルタイム監視によるきめ細かな空調・CO2コントロールにより、映画館内における空調費の10～30%削減を実現します。</p>
3	2011年1月6日	<p><b>クラウド型コンタクトセンターソリューション“MKI Smart Contact Center Service”の提供を開始</b></p> <p>主要マーケットの一つであるコンタクトセンター分野において、MKIは必要な機能をネットワーク経由で提供するクラウド型のコンタクトセンターソリューション「MKI Smart Contact Center Service」の提供を開始しました。本ソリューションはユーザーに対して、迅速なコンタクトセンター立ち上げ、座席数の増減や機能拡張への柔軟な対応、メンテナンス業務からの解放と運用コストの削減等を可能にします。</p>

# 【ご参考】主な広報リリース(下期)

	発表日	内 容
4	2011年1月6日	<b>「環境クラウドビジネス推進タスクフォース」へ発起人として参加</b>  MKIは、環境クラウドサービスの普及・促進の支援及びビジネス展開に向けた課題の整理と検討を行う「環境クラウドビジネス推進タスクフォース」へ設立発起人として参加いたします。本タスクフォースへの参加により、環境クラウドサービス提供時の技術課題の解決、情報取り扱い時の権利関係の考え方等のノウハウを取得することで当社の環境クラウドサービス提供へ役立てていきます。
5	2011年2月3日	<b>広島市における環境クラウドサービス実証実験でデータ収集を開始</b>  MKIは、広島市立大学および広島市とともに、総務省が取り組む環境負荷軽減型地域ICTシステム基盤確立に活用する環境クラウドサービス構築に向けて、広島市に立地する商業施設や宿泊施設、交通機関などの協力を得ながら2010年7月よりサービス提供へ向けた実証実験に取り組んでいます。本実証実験は、地域内でのエネルギーの消費及び供給に関する情報の収集・分析を実施し、今後実用化に必要となるネットワーク等のセキュリティ技術要件の確立を目指すもので、MKIは所有するデータセンターを含む2か所のデータセンターを活用しサービス運用の提供を行っています。
6	2011年2月9日	<b>金融関連企業向け連結対応CASTER情報提供サービスを開始</b>  現在約160行の金融機関にご利用いただいております。単体決算書の財務分析システムでは業界標準となっているMKI自社開発製品CASTERが、機能を拡張して連結会社の分析も可能となりました。また、生・損保、証券およびリース業といった金融関連企業においても、同様のサービスを低コストで利用したいというニーズが出てきていることから、これまでのシステム販売に加えてサービスとしての提供を開始しました。

## 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。