

2012年3月期 決算説明会

於：三井情報株式会社 本社

2012年5月8日



www.mki.co.jp

1

2012年3月期 決算概要

2

2013年3月期 経営方針

2012年3月期 決算概要

取締役 常務執行役員 CFO
佐野 秋生

市場変化に対応した事業展開により 売上・利益ともに業績予想・前期実績を上回った

- ・ ネットワーク構築分野の大型案件が業績に寄与して売上増
- ・ 投資を行う一方でコスト抑制に努めた結果、増益を実現
- ・ 海外での拠点開設、R&Dの強化など、事業拡大に向けた体制強化に取り組んだ

連結決算概況（前期比）

単位：百万円

連結	2011年3月期 通期業績	2012年3月期 通期業績	対前期比	
			増減	増減比
受注高	45,668	54,154	+8,485	+18.6%
売上高	46,692	51,548	+4,855	+10.4%
売上総利益	13,121	13,810	+688	+5.2%
利益率	28.1%	26.8%	△1.3p	—
販売費・一般管理費	11,091	11,304	+212	+1.9%
営業利益	2,029	2,505	+476	+23.5%
利益率	4.3%	4.9%	+0.6p	—
経常利益	2,162	2,678	+515	+23.8%
利益率	4.6%	5.2%	+0.6p	—
当期純利益	1,134	1,433	+298	+26.3%
利益率	2.4%	2.8%	+0.4p	—
受注残高	18,964	21,570	+2,605	+13.7%

■ 受注高は、BS事業の大口顧客向け案件、およびPS事業のネットワーク構築案件等により大幅増。

■ 売上高は、PS事業のネットワーク構築案件の大幅増が貢献。

■ 売上総利益率は、大型案件の獲得があったことから、前期を若干下回る結果(▲1.3P)となった。

■ 販売費・一般管理費は、経費の抑制を強める一方で、事業拡大に向けた投資を積極的に行った結果、前期比増(+212百万円)となった。

連結決算概況（業績予想比）







新たな成長を、あなたとともに。

単位：百万円

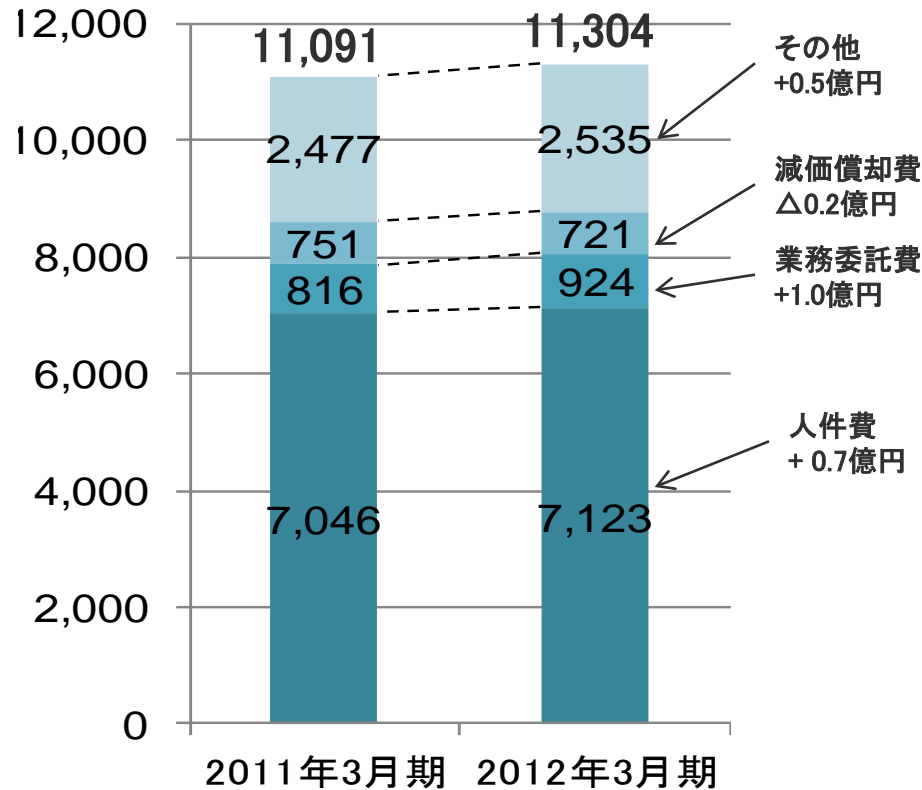
連結	2012年3月期 通期実績	2012/02/02 発表 業績予想	対業績予想比		2011/05/06 発表 業績予想	対業績予想比	
			増減額	増減比		増減額	増減比
受注高	54,154	—	—	—	—	—	—
売上高	51,548	51,000	+548	+1.1%	47,000	+4,548	+9.7%
売上総利益	13,810	—	—	—	—	—	—
利益率	26.8%	—	—	—	—	—	—
営業利益	2,505	2,400	+105	+4.4%	2,000	+505	+25.3%
利益率	4.9%	4.7%	+0.2p	—	4.3%	+0.6p	—
経常利益	2,678	2,500	+178	+7.1%	2,100	+578	+27.5%
利益率	5.2%	4.9%	+0.3p	—	4.5%	+0.7p	—
当期純利益	1,433	1,400	+33	+2.4%	1,100	+333	30.3%
利益率	2.8%	2.7%	+0.1p	—	2.3%	+0.5p	—
受注残高	21,570	—	—	—	—	—	—

連結 主要PL項目推移（前期比）

	売上総利益	13,810百万円	(前期比 +688百万円／+5.2%)
	↑ 売上高の増加による増加		+1364百万円
	↓ 売上総利益率の低下による減少		△675百万円
	営業利益	2,505百万円	(前期比 +476百万円／+23.5%)
	↑ 売上総利益の増加		+ 688百万円
	↓ 販管費の増加		△212百万円
	経常利益	2,678百万円	(前期比 +515百万円／+23.8%)
	↑ 営業利益の増加		+476百万円
	↑ 営業外収益の増加		+44百万円
	当期純利益	1,433百万円	(前期比 +298百万円／+26.3%)
	↑ 経常利益の増加		+515百万円
	↓ 特別利益の減少		△56百万円
	↑ 特別損失の減少		+59百万円
	↓ 税金費用の増加		△220百万円

連結 販売費・一般管理費 推移(前期比)

(単位:百万円)



<増加要因>

- 販促費用の増加等 (業務委託費)
- 人件費の増加 (人件費)
- 旅費交通費の増加等 (その他)

<減少要因>

- 償却が進捗した事による減額 (減価償却費)

<ご参考>

2011年3月末	連結人員数	1,933人
2012年3月末	連結人員数	1,918人
		(△15人)

セグメント別 連結業績



新たな成長を、あなたとともに。

(単位:百万円)

		2011年 3月期 (実績)	2012年 3月期 (実績)	増減	コメント	2012年 3月期 (業績予想)
BS事業	売上高	19,855	19,955	+99	昨年受注した新規顧客向けの大型ERP案件、および金融機関向け案件等により売上増。また、外注費の削減やオフショア開発の促進により、利益も増加。	19,500
	営業利益	1,592	1,783	+190		
PS事業	売上高	23,071	27,527	+4,455	通信キャリア向けのネットワーク構築案件を主因に、売上が大幅増加。利益も、売上増加に伴い大幅増加。	23,000
	営業利益	664	1,258	+594		
SV事業	売上高	3,765	4,066	+300	エネルギーマネジメントソリューションの伸長を主因に売上増。一方、販売促進等により販売費が増加した結果、赤字が拡大。	4,500
	営業利益	△272	△533	△261		
合計	売上高	46,692	51,548	+4,855		47,000
	営業利益調整額	44	△2	△46		
	営業利益	2,029	2,505	+476		

連結 受注高・期末受注残高推移（セグメント別）

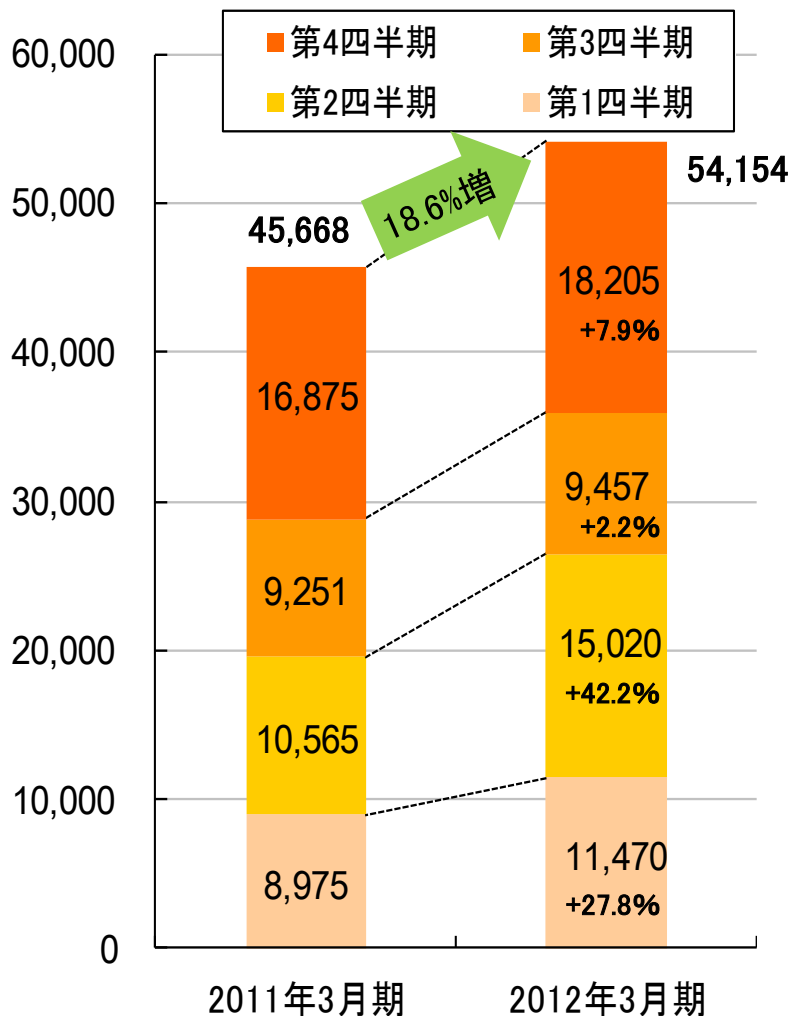
（単位：百万円）

		2011年 3月期	2012年 3月期	増減	前期比	コメント
BS事業	受注高	15,972	20,265	+4,292	+26.9%	大口顧客向け案件の受注が増えた事から、受注・受注残高とも前期実績を上回った。
	受注残高	7,814	8,124	+310	+4.0%	
PS事業	受注高	24,891	29,565	+4,673	+18.8%	通信キャリア向けのネットワーク構築案件が貢献し、受注・受注残高とも前期実績を上回った。
	受注残高	9,399	11,438	+2,038	+21.7%	
SV事業	受注高	4,803	4,323	△480	△10.0%	前期は大型スポット案件の受注があったため、受注は前期を下回った（受注残高は増加）。
	受注残高	1,750	2,007	+257	+14.7%	
合計	受注高	45,668	54,154	+8,485	+18.6%	
	受注残高	18,964	21,570	+2,605	+13.7%	

連結 受注高・期末受注残高推移（前期比）

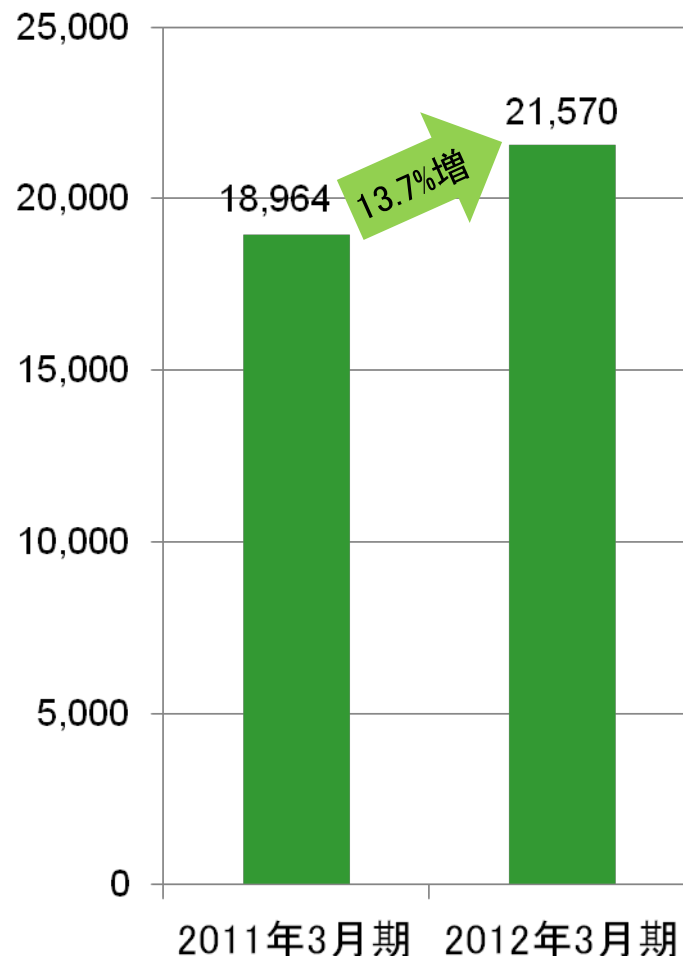
四半期受注高推移

(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)



【ご参考】 連結貸借対照表の状況



新たな成長を、あなたとともに。

(単位:百万円 単位未満切捨て)

	2011年3月期末	2012年3月期 期末		主な増減要因
			対前期末比	
流動資産	31,235	33,560	+2,325	現金及び預金△2,483、受取手形・売掛金+959、預け金+3,300
固定資産	8,776	8,103	△672	有形 △257、無形△137、資産その他の資産△277
資産合計	40,011	41,664	+1,652	
流動負債	9,241	9,978	+736	支払手形及び買掛金△351、未払法人税等+278、前受金+93、賞与引当金+523
固定負債	260	267	+6	
負債合計	9,502	10,245	+743	
純資産合計	30,509	31,418	+909	
自己資本比率	76.3%	75.4%	△0.9p	

【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)

	2011年3月期 通期	2012年3月期 通期	
			対前期比
営業キャッシュ・フロー	2,546	1,823	△723
投資キャッシュ・フロー	△11,297	△1,916	+9,380
財務キャッシュ・フロー	△593	△594	△0
キャッシュ・フロー計 (換算差額含む)	△9,356	△683	+8,672
現金及び現金同等物 の期末残高	8,757	8,073	△683

【ご参考】販売先業種別 連結売上高推移

(単位:百万円)

業種	2011年3月期 実績		2012年3月期 実績		増減
		構成比		構成比	
商業	14,831	31.7%	15,055	29.2%	+223
サービス・情報システム	12,387	26.5%	11,173	21.7%	△1,214
金融・保険	6,202	13.3%	7,463	14.5%	+1,260
通信・放送	4,331	9.3%	9,709	18.8%	+5,377
製造	3,584	7.7%	3,420	6.6%	△163
建設・不動産	3,310	7.1%	3,192	6.2%	△117
その他	2,044	4.4%	1,532	3.0%	△511
総計	46,692	100.0%	51,548	100.0%	+4,855

■ サービス・情報システムの減少は、既存案件の縮小などがあったことによる

■ 金融・保険の増加は、金融機関向けシステム構築案件等が増加したことによる

■ 通信・放送の増加は、通信キャリア向けの大型ネットワーク構築案件の貢献による

【ご参考】上期・下期別 連結業績推移

(単位:百万円)

連結	11年3月期 上期実績	12年3月期 上期実績	前期比	11年3月期 下期実績	12年3月期 下期実績	前期比
売上高	21,772	22,590	+3.8%	24,920	28,958	+16.2%
営業利益	148	757	+410.7%	1,881	1,747	△7.1%
利益率	0.7%	3.4%	—	7.5%	6.0%	—
経常利益	208	828	+298.2%	1,954	1,849	△5.4%
利益率	1.0%	3.7%	—	7.8%	6.4%	—
当期純利益	△2	451	—	1,136	982	△13.6%
利益率	—	2.0%	—	4.6%	3.4%	—

2013年3月期 連結業績予想（通期）



新たな成長を、あなたとともに。

単位：百万円

	12年3月期 実績	13年3月期 予想	増減額	増減比
売上高	51,548	53,000	+1,452	+2.8%
BS事業	19,955	20,000	+45	+0.2%
PS事業	27,527	28,000	+473	+1.7%
SV事業	4,066	5,000	+934	23.0%
営業利益(率)	2,505 (4.9%)	2,700 (5.1%)	+195	+7.7%
経常利益(率)	2,678 (5.2%)	2,800 (5.3%)	+122	+4.6%
当期純利益(率)	1,433 (2.8%)	1,700 (3.2%)	+267	+18.6%

配当予想： 年間500円（中間200円、期末300円、配当性向34.8%）

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、業態変革や新規分野・商材への取組みを強化して売上増加を図る。

営業利益：

事業拡大に必要な投資は継続しつつ、経費抑制に努めることで増益を実現する。

【ご参考】上期・下期別 連結業績予想

単位：百万円

連 結	12年3月期 上期実績	13年3月期 上期予想	前期比	12年3月期 下期実績	13年3月期 下期予想	前期比
売上高	22,590	23,000	+1.8%	28,958	30,000	+3.6%
営業利益	757	200	△73.6%	1,747	2,500	+ 43.0%
利益率	3.4%	0.9%	—	6.0%	8.3 %	—
経常利益	828	200	△75.9%	1,849	2,600	+ 40.6%
利益率	3.7%	0.9%	—	6.4%	8.7 %	—
当期純利益	451	100	△77.8%	982	1,600	+62.9%
利益率	2.0%	0.4%	—	3.4%	5.3%	—

2013年3月期 経営方針

代表取締役社長 社長執行役員
下牧 拓

<<お客様における環境変化>>

IT投資の抑制

海外展開の加速

サービスの選択肢増加 & 新技術の採択

サバイバルゲーム化

<<IT環境の変化>>

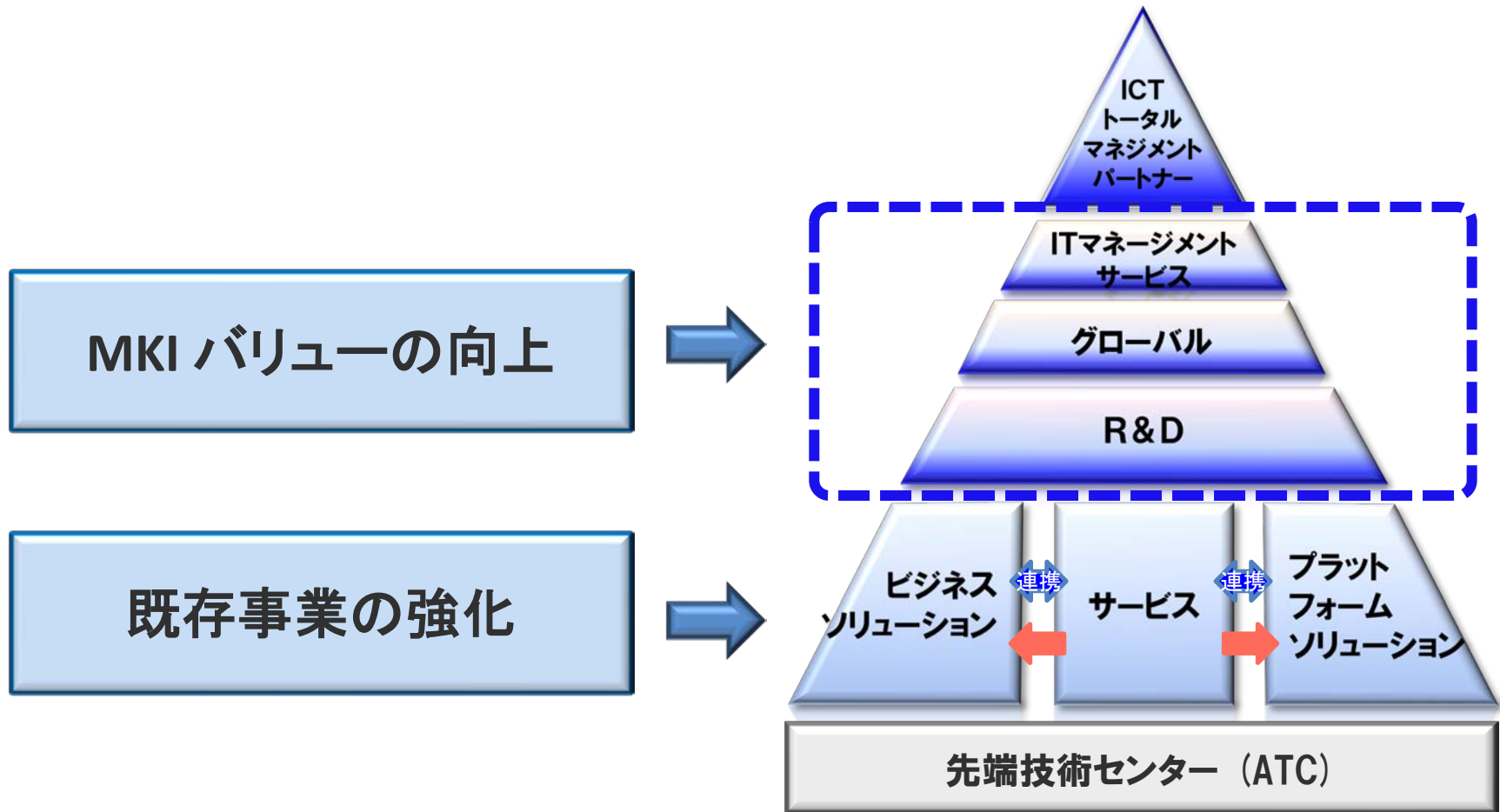
クラウドサービスの普及

モバイルデバイスの普及

ビッグデータの活用

ビジネスモデルの変革へ

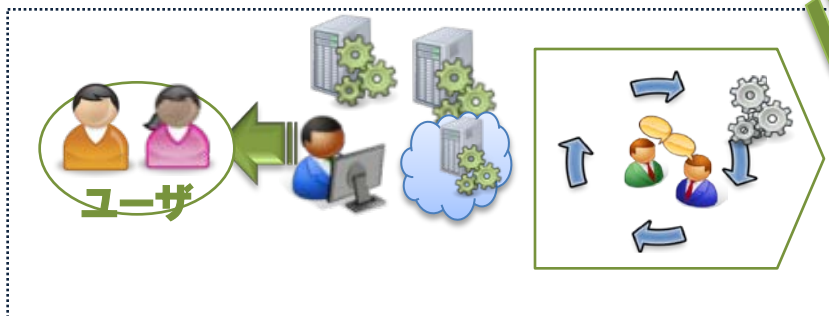
依然として、外部環境は厳しい状況が継続



① ハイブリッドクラウド / クラウド間連携基盤



② デバイス/システム開発



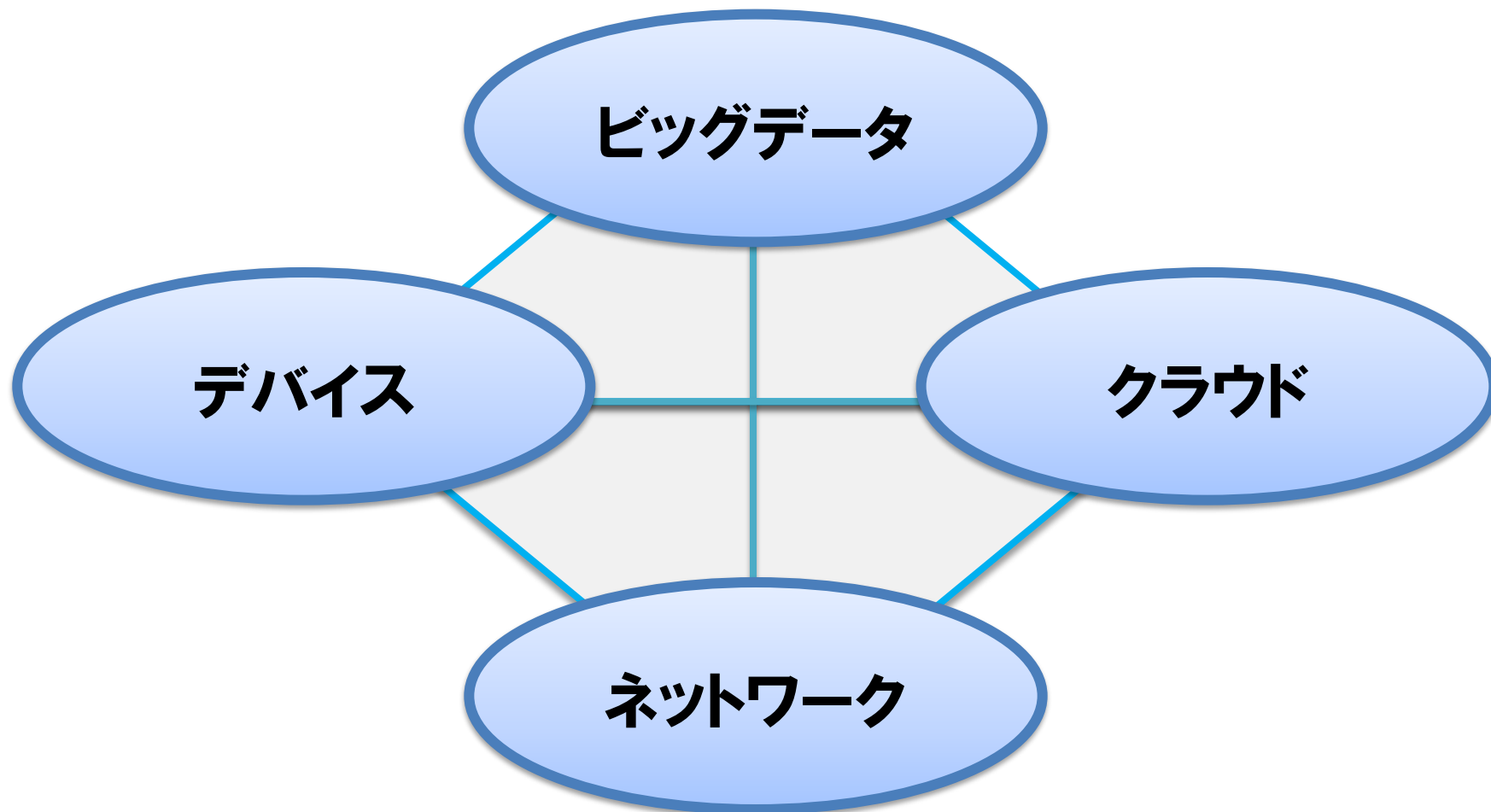
Apps-Dev for Smart Device

SAP Value Prototyping

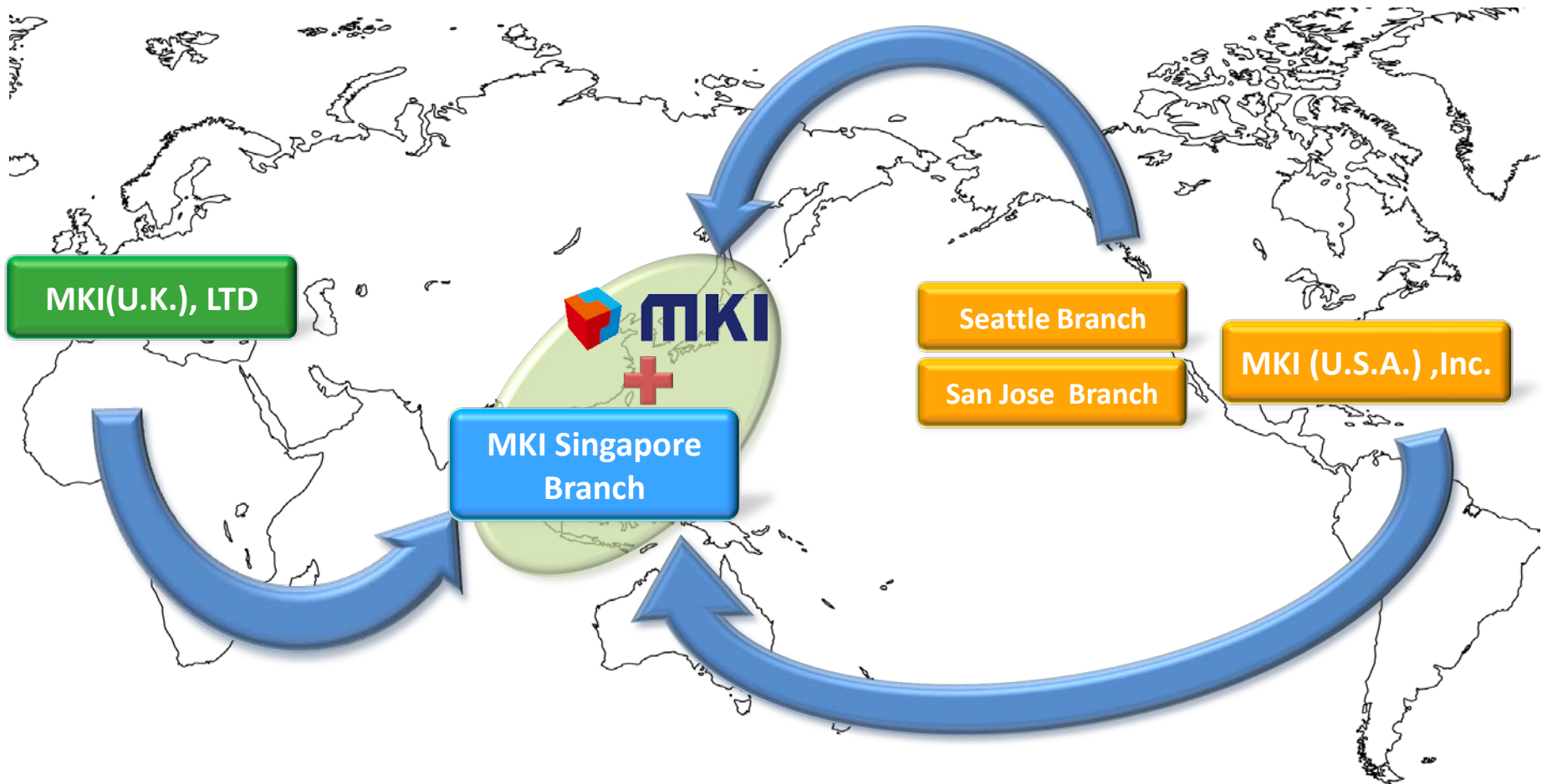
③ ビッグデータ (大量データプロセッシング)

SAP HANA

Business Analytics



グローバル事業展開

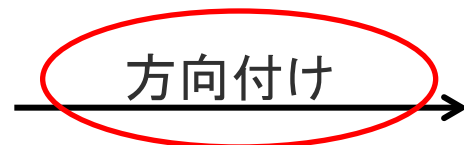


北米/欧州の最先端ソリューションを
日本及びアジアで展開する

お客様
(情報システム部署)



方向付け



提案・技術供与



ITベンダー



【求められる専門機能・資質】

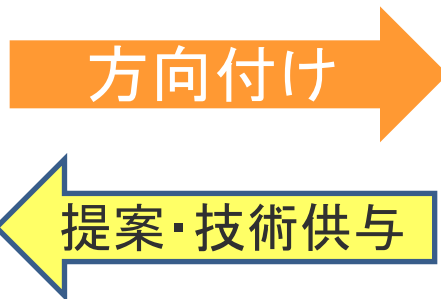
新規技術の知識
発注側PM

統制管理・BPR
グローバル拡大対応

IT投資効率
の最大化

開発技術
運用管理ノウハウ
品質管理
職業倫理

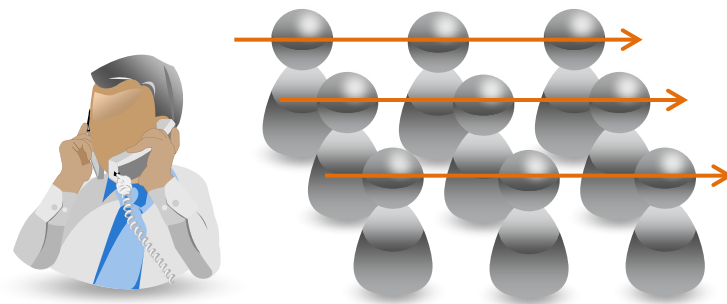
お客様
(情報システム部署)



お客様の側に立ち、CIO目線から
方向付けに関与するプロフェッショナル支援

ITマネジメントサービス
ITMS

ITベンダー



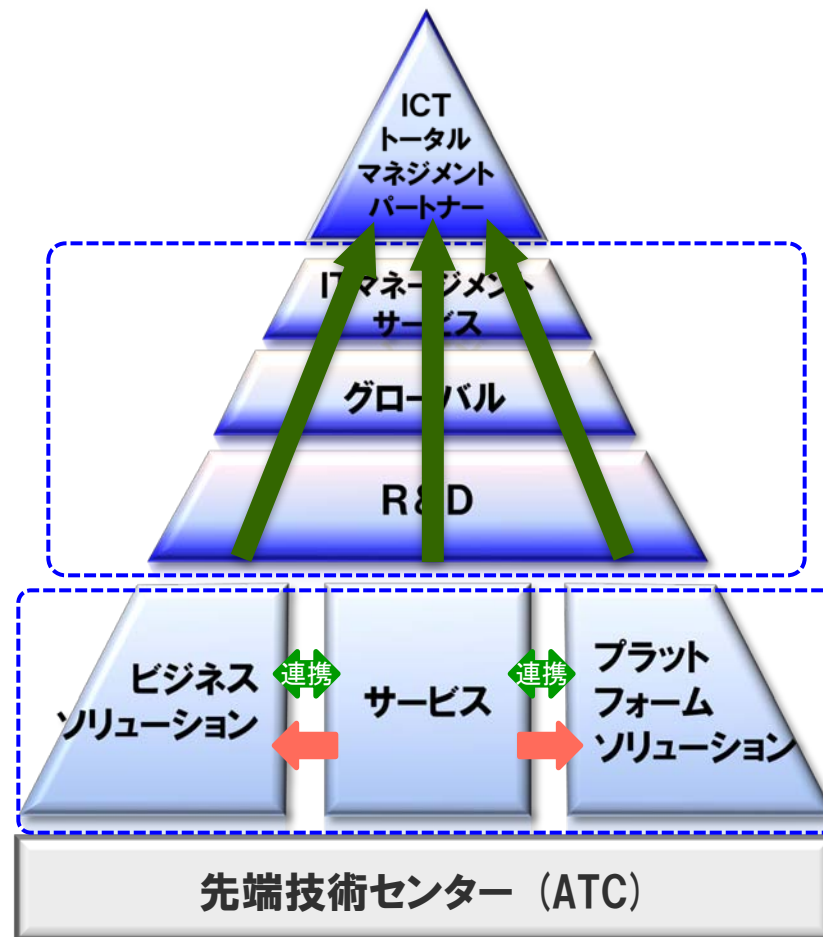
開発技術
運用管理ノウハウ
品質管理
職業倫理

MKI バリューの向上

既存事業の強化

成長拡大に向けて

- 部門間連携の推進
(事業管掌の一元化)
- 全社マーケティング機能の強化
(CMO & 事業戦略推進部門)



持続的成長に向けて事業競争力の強化を図る

【ご参考】各事業における取り組み

事業	取り組み内容
BS事業	<ul style="list-style-type: none">■ 注カソリューションの拡販で新規案件を獲得<ul style="list-style-type: none">・ 新規顧客開拓の体制を一本化・ 他部門やメーカーとの関係を強化して、販売力を強化■ 新たな事業の育成<ul style="list-style-type: none">・ ERPソリューションのクラウド上での運用やビッグデータの応用(バイオ、需要予測)など、新しい技術のビジネス化・商品化を推進
PS事業	<ul style="list-style-type: none">■ 顧客対応力の強化(既存顧客層における売上拡大)<ul style="list-style-type: none">・ アカウント戦略を一層強化(国内外の大手通信キャリア等)■ 市場開拓を積極的に進める<ul style="list-style-type: none">・ R&Dとの連携により、マイニングサービスなど新たなビジネスを創出・ 「ITMS」、「GLOBAL」を徹底活用して、新たな顧客の開拓を行う
SV事業	<ul style="list-style-type: none">■ 新規事業の拡大が最優先事項<ul style="list-style-type: none">・ エネルギーマネジメントシステムの展開を加速・ トップブランド商品の販売を強化して、商品力UPと顧客との接点強化■ 事業連携を強力に推進する<ul style="list-style-type: none">・ 他部門との連携や外部企業とのアライアンスによりマーケットを拡大

【ご参考】主な広報リリース(下期)

	発表日	内 容
1	2011年11月10日	<p>MKI、「SAP HANA™」を用い、バイオサイエンス分野でのビッグデータ解析検証に着手</p> <p>MKIは、ビッグデータ分析を企業経営へ有効活用する技術ノウハウ取得に向け、SAPジャパン株式会社が提供するインメモリソフトウェアSAP HANA™ に取り組むことを発表します。検証の第一弾として、癌研究におけるゲノム解析と、創薬開発プロセスにおける化合物データ解析にビッグデータ分析を活用する実証実験から着手します。</p>
2	2012年1月26日	<p>広島市立大学、MKIがスマートシティを見据え「ICTを活用した省エネ化」に関する共同研究契約を締結</p> <p>広島市立大学とMKIは、ICTの利活用を通じた環境にやさしいまちづくりの実現に向け協働するため、共同研究契約を締結しました。今後、広島市立大学及び広島市立学校約250校の環境エネルギー情報をクラウドサービス上で一元管理できる環境エネルギーマネジメント基盤を構築し、蓄積したデータを利活用して省エネ化のための効率的な分析手法に関する研究を共同で実施します。</p>
3	2012年2月20日	<p>「SAP AWARD OF EXCELLENCE 2012- SAP HANA Award」および「SAP APJ Partner Contribution Award」を受賞</p> <p>MKIは、SAPジャパン株式会社が開催した同社の優秀パートナー企業を表彰する制度「SAP AWARD OF EXCELLENCE 2012」において、SAP HANA Awardを受賞いたしました。「SAP AWARD OF EXCELLENCE」の受賞は、昨年に続き3回目となります。</p>

【ご参考】主な広報リリース(下期)

	発表日	内 容
4	2012年2月28日	MKI、不動産管理業務ソリューション「MKI Property Manager」を全面刷新 MKIは、企業のプロパティマネジメント業務を支援する不動産管理業務向けソリューションとして長年提供してきた「MKI Property Manager」を全面刷新し、3月以降順次提供を開始します。本ソリューションによって、業界専用パッケージによる業務効率化とシステム共通基盤活用によるコスト低減を支援します。
5	2012年3月12日	MKI、クラウドサービス「Type CLOUD for AWS」の提供を開始 MKIは、アマゾン ウェブ サービス®(AWS)が提供するクラウドサービスを活用し、パブリッククラウドサービス「Type CLOUD for AWS」の提供を開始しました。そしてこの度、三井情報システム協議会(Mitsui Information System Conference)にてWeb サイトの構築基盤として採用されました。導入に当たっては、AWSが提供する選択可能な多くのクラウドサービスをお客様にシンプルに安心して利用していただくために、移行計画をはじめとするコンサルティングサービスから提供いたしました。
6	2011年3月29日	クラウド型省エネルギーマネジメントサービスが、森ビル愛宕グリーンヒルズの「優良特定地球温暖化対策事業所」認定へ貢献 MKIが提供中のクラウド型省エネルギーマネジメントサービス“GeM2”を導入している「愛宕グリーンヒルズMORIタワー」(運営:森ビル株式会社)が、東京都より「優良特定地球温暖化対策事業所」(準トップレベル事業所)として認定を受けました。GeM2は空調設備を遠隔から自動制御することで無駄なエネルギー消費を抑制し、コスト削減を実現するクラウド型省エネルギーマネジメントシステムで、愛宕グリーンヒルズMORIタワーでは2011年5月よりGeM2を正式導入しています。

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・コミュニケーション室
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。