



# 2013年3月期 決算説明会

於：三井情報株式会社 本社

2013年5月8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

2013年3月期 決算概要

2

新中期経営計画

# 2013年3月期 決算概要

執行役員 CFO  
古屋 栄一

## 厳しい経営環境の中、 業績は売上高・利益ともに前期を下回った

### 【売上高】

大口顧客向けのシステム構築案件、及び通信キャリア向けのネットワーク構築案件の減少等により前期実績を下回った。

### 【利益】

費用抑制に努めたものの、売上減少の影響により減益となった。

# 連結決算概況（前期比）

（単位：百万円）

連 結	2012年3月期 通期業績	2013年3月期 通期業績	前期比	
			増減額	増減比
受注高	54,154	47,686	△6,467	△11.9%
売上高	51,548	48,261	△3,287	△6.4%
売上総利益	13,810	13,008	△801	△5.8%
利益率	26.8%	27.0%	+0.2p	－
販売費・一般管理費	11,304	11,125	△179	△1.6%
営業利益	2,505	1,883	△622	△24.8%
利益率	4.9%	3.9%	△1.0p	－
経常利益	2,678	2,089	△588	△22.0%
利益率	5.2%	4.3%	△0.9p	－
当期純利益	1,433	1,232	△200	△14.0%
利益率	5.1%	2.6%	△2.5p	－
受注残高	21,570	20,995	△574	△2.7%

# 連結決算概況（業績予想比）

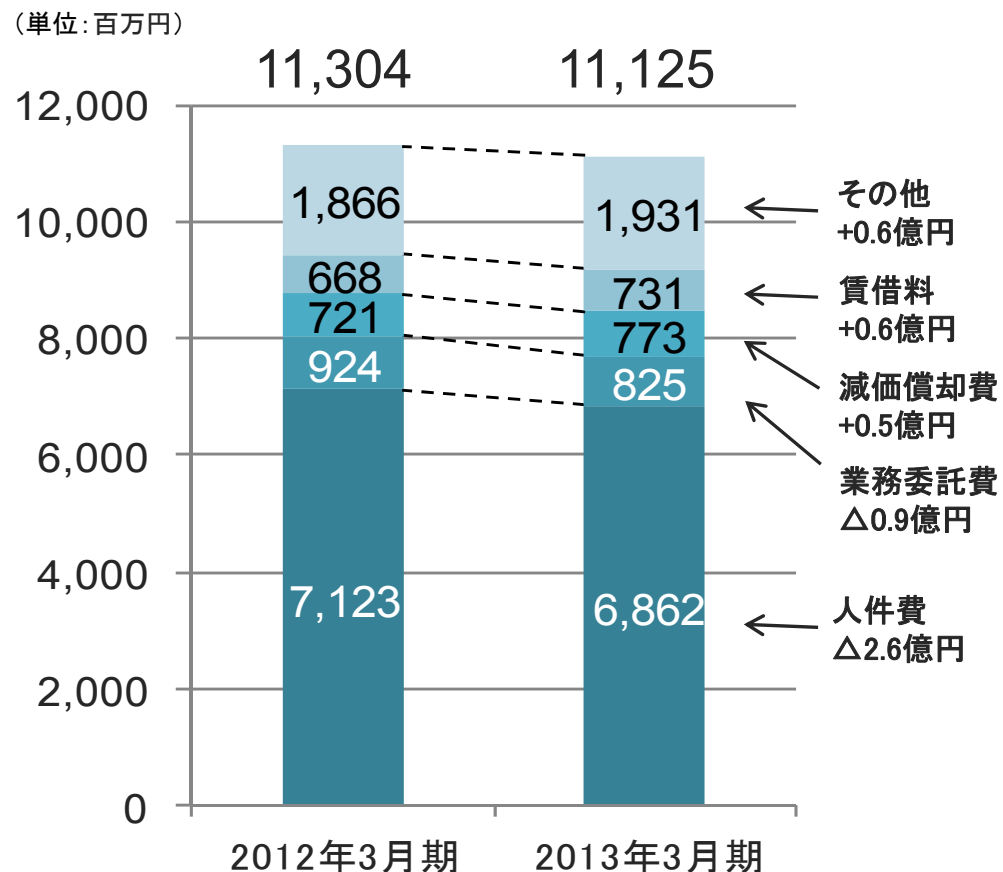
（単位：百万円）

連結	2013年3月期 通期実績	2013/2/4 発表 業績予想	業績予想比		2012/5/7 発表 業績予想	業績予想比	
			増減額	増減比		増減額	増減比
受注高	47,686	-	-	-	-	-	-
売上高	48,261	48,000	+261	+0.5%	53,000	△4,738	△8.9%
売上総利益	13,008	-	-	-	-	-	-
利益率	27.0%	-	-	-	-	-	-
営業利益	1,883	2,000	△116	△5.8%	2,700	△816	△30.2%
利益率	3.9%	4.2%	△0.3p	-	5.1%	△1.2p	-
経常利益	2,089	2,100	△10	△0.5%	2,800	△710	△25.4%
利益率	4.3%	4.4%	+0.1p	-	5.3%	△1.0p	-
当期純利益	1,232	1,200	+32	+2.7%	1,700	△467	△27.5%
利益率	2.6%	2.5%	+0.1p	-	3.2%	△0.6p	-
受注残高	20,995	-	-	-	-	-	-

# 連結 主要PL項目推移（前期比）

	<b>売上総利益</b>	<b>13,008百万円</b>	（前期比 $\Delta 801$ 百万円 / $\Delta 5.8\%$ ）
	↓ 売上高減少による減少		$\Delta 880$ 百万円
	↑ 売上総利益率の上昇による増加		+79百万円
	<b>営業利益</b>	<b>1,883百万円</b>	（前期比 $\Delta 622$ 百万円 / $\Delta 24.8\%$ ）
	↑ 販管費の減少		+179百万円
	<b>経常利益</b>	<b>2,089百万円</b>	（前期比 $\Delta 588$ 百万円 / $\Delta 22.0\%$ ）
	↑ 営業外収益の増加		+29百万円
	↑ 営業外費用の減少		+4百万円
	<b>当期純利益</b>	<b>1,232百万円</b>	（前期比 $\Delta 200$ 百万円 / $\Delta 14.0\%$ ）
	↑ 特別損失の減少		+26百万円
	↑ 税金費用の減少		+361百万円

# 連結 販売費・一般管理費 推移(前期比)



## <増加要因>

- グローバル展開の拡大
- 設備投資増加

## <減少要因>

- コスト削減(人件費、業務委託費等)

## <ご参考>

2012年3月末	連結人員数	1,918人
2013年3月末	連結人員数	1,878人 (△40人)



# セグメント別 連結業績

(単位:百万円)

		2012年 3月期 実績	2013年 3月期 実績	増減	コメント	2012/5/7発表 2013年3月期 業績予想
BS事業	売上高	19,955	16,613	△3,341	三井物産向けの売上高が大幅減少、加えて新規顧客の開拓が進まなかったこと等により、売上高は大幅に減少した。利益も売上高減少の影響大きく、前期比減。	20,300
	営業利益	1,783	812	△970		
PS事業	売上高	27,527	27,396	△130	コンタクトセンター構築案件や地方での案件が順調に推移したが、通信キャリア向けの案件が減少し、売上高は微減となった。利益はプロダクトミックスの改善と販売費抑制で前期実績を上回った。	28,400
	営業利益	1,258	1,544	+285		
SV事業	売上高	4,066	4,250	+184	データセンター関連は情報システムの運用アウトソースサービスの増加により好調だったが、サーバ仮想化分野での売上高減少等があったため、売上高・利益ともに小幅な増加に留まった。	4,800
	営業利益	△533	△469	+64		
合計	売上高	51,548	48,261	△3,287		53,000
	営業利益調整額	△2	△2	△0		
	営業利益	2,505	1,883	△622		

# 連結 受注高・期末受注残高推移（セグメント別）

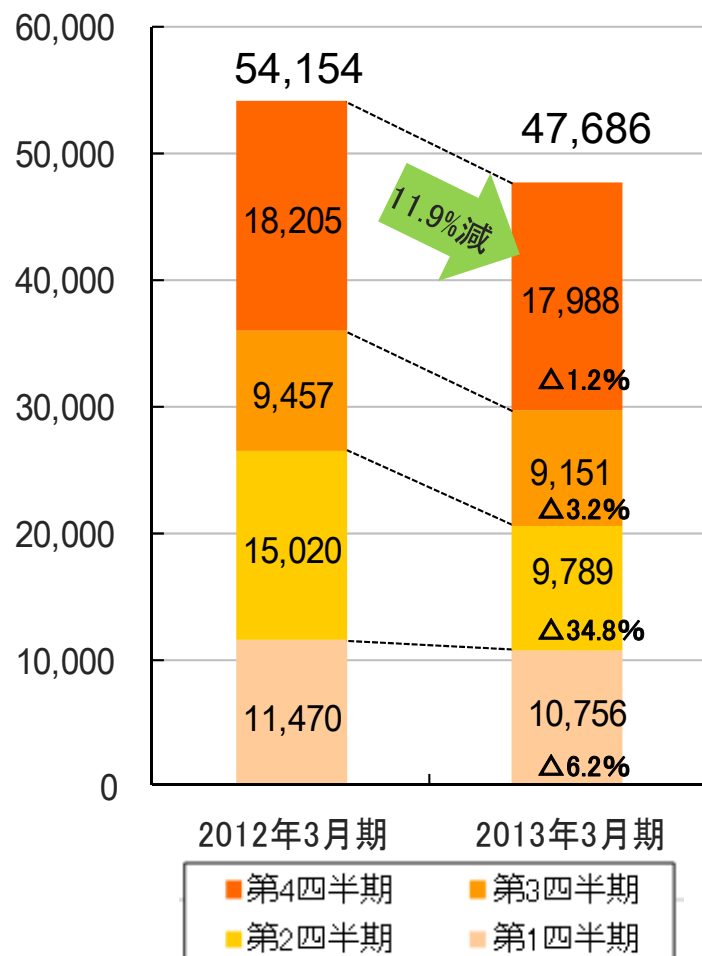
（単位：百万円）

		2012年 3月期 実績	2013年 3月期 実績	増減	前期比	コメント
BS事業	受注高	20,265	16,362	△3,903	△19.3%	三井物産案件の受注が大幅に減少した事から、受注高は前期実績を大幅に下回った(受注残高は前期並み)。
	受注残高	8,124	7,872	△251	△3.1%	
PS事業	受注高	29,565	26,236	△3,329	△11.3%	コンタクトセンター案件等が好調に推移したが、通信キャリア向けのネットワーク構築案件が大幅に減少した結果、受注高・受注残高ともに前期実績を下回った。
	受注残高	11,438	10,277	△1,160	△10.1%	
SV事業	受注高	4,323	5,088	+765	+17.7%	データセンター事業、メガソーラー事業にまつわる案件の増加等により、受注高・受注残高ともに前期を上回った。
	受注残高	2,007	2,845	+837	+41.7%	
合計	受注高	54,154	47,686	△6,467	△11.9%	
	受注残高	21,570	20,995	△574	△2.7%	

# 連結 受注高・期末受注残高推移（前期比）

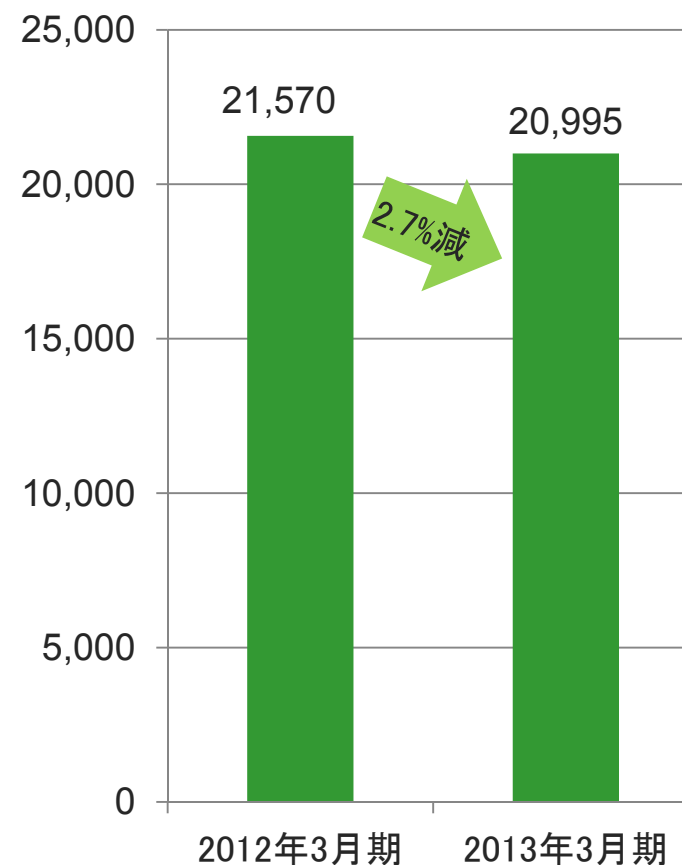
## 四半期受注高推移

（単位：百万円）



## 期末受注残高推移

（単位：百万円）



# 【ご参考】連結貸借対照表の状況

(単位:百万円)

	2012年3月期末	2013年3月期末		主な増減要因
			前期末比(増減額)	
流動資産	33,560	33,525	△35	現金及び預金△889、受取手形・売掛金+477、有価証券△1,000、預け金+1,200
固定資産	8,103	8,170	+66	有形△429、無形+322、投資その他の資産+174
<b>資産合計</b>	41,664	41,695	+31	
流動負債	9,978	9,181	△796	賞与引当金△688、未払法人税等△667、前受金+71
固定負債	267	318	+51	繰延税金負債+77
<b>負債合計</b>	10,245	9,500	△745	
<b>純資産合計</b>	31,418	32,194	+776	利益剰余金+640、その他包括利益累計額+135
<b>自己資本比率</b>	75.4%	77.2%	+1.8p	

# 【ご参考】連結キャッシュ・フローの推移

(単位:百万円)

	2012年3月期 通期	2013年3月期	
		通期	前期比(増減額)
営業キャッシュ・フロー	1,823	952	△870
投資キャッシュ・フロー	△1,916	△3,091	△1,174
フリーキャッシュ・フロー (営業CF+投資CF)	△93	△2,138	△2,045
財務キャッシュ・フロー	△594	△593	+0
キャッシュ・フロー計 (換算差額含む)	△683	△2,689	△2,005
現金及び現金同等物の 期末残高	8,073	5,384	△2,689

# 【ご参考】販売先業種別 連結売上高推移

(単位:百万円)

業種	2012年3月期 実績		2013年3月期 実績		前期比 (増減額)
		構成比		構成比	
商業	15,055	29.2%	13,672	28.3%	△1,383
サービス・情報システム	11,173	21.7%	12,185	25.3%	+1,012
金融・保険	7,463	14.5%	7,062	14.6%	△400
通信・放送	9,709	18.8%	6,493	13.5%	△3,215
製造	3,420	6.6%	3,468	7.2%	+47
建設・不動産	3,192	6.2%	3,783	7.8%	+590
その他	1,532	3.0%	1,595	3.3%	+62
総計	51,548	100.0%	48,261	100.0%	△3,287

## ■通信・放送

通信キャリア向けの売上減少等による

## ■商業

三井物産向けの売上減少等による

## ■サービス・情報システム

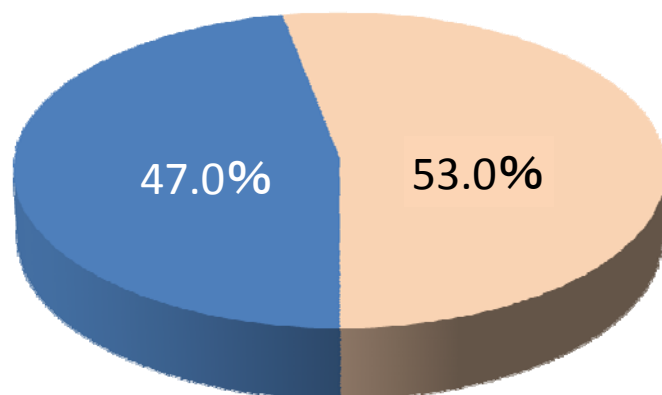
コンタクトセンター構築案件の売上伸長等による

(注)各企業の業種分類を一部見直したため、2012年3月期の数字は昨年の説明会資料と内訳が異なっております。

# 【ご参考】売上上位の業績に占める割合

## 売上高

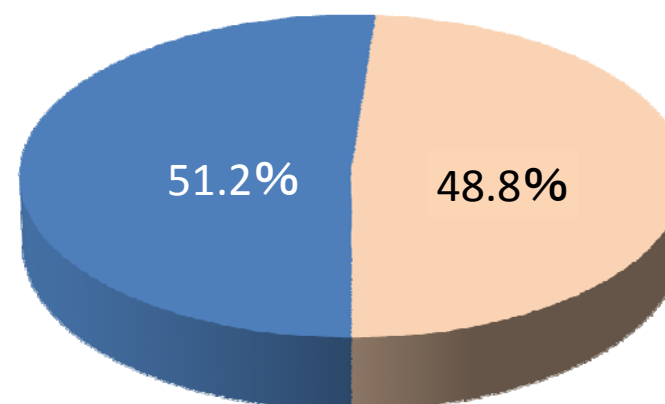
(2013年3月期実績)



■ 上位20社 ■ それ以外

## 売上総利益

(2013年3月期実績)



■ 上位20社 ■ それ以外

# 【ご参考】 上期・下期別 連結業績推移

(単位: 百万円)

連結	2012年3月期 上期実績	2013年3月期 上期実績	前期比	2012年3月期 下期実績	2013年3月期 下期実績	前期比
売上高	22,590	22,365	△1.0%	28,958	25,895	△10.6%
営業利益	757	545	△28.0%	1,747	1,338	△23.4%
利益率	3.4%	2.4%	—	6.0%	5.2%	—
経常利益	828	620	△25.1%	1,849	1,469	△20.6%
利益率	3.7%	2.8%	—	6.4%	5.7%	—
当期純利益	451	352	△21.8%	982	879	△10.4%
利益率	2.0%	1.6%	—	3.4%	3.4%	—



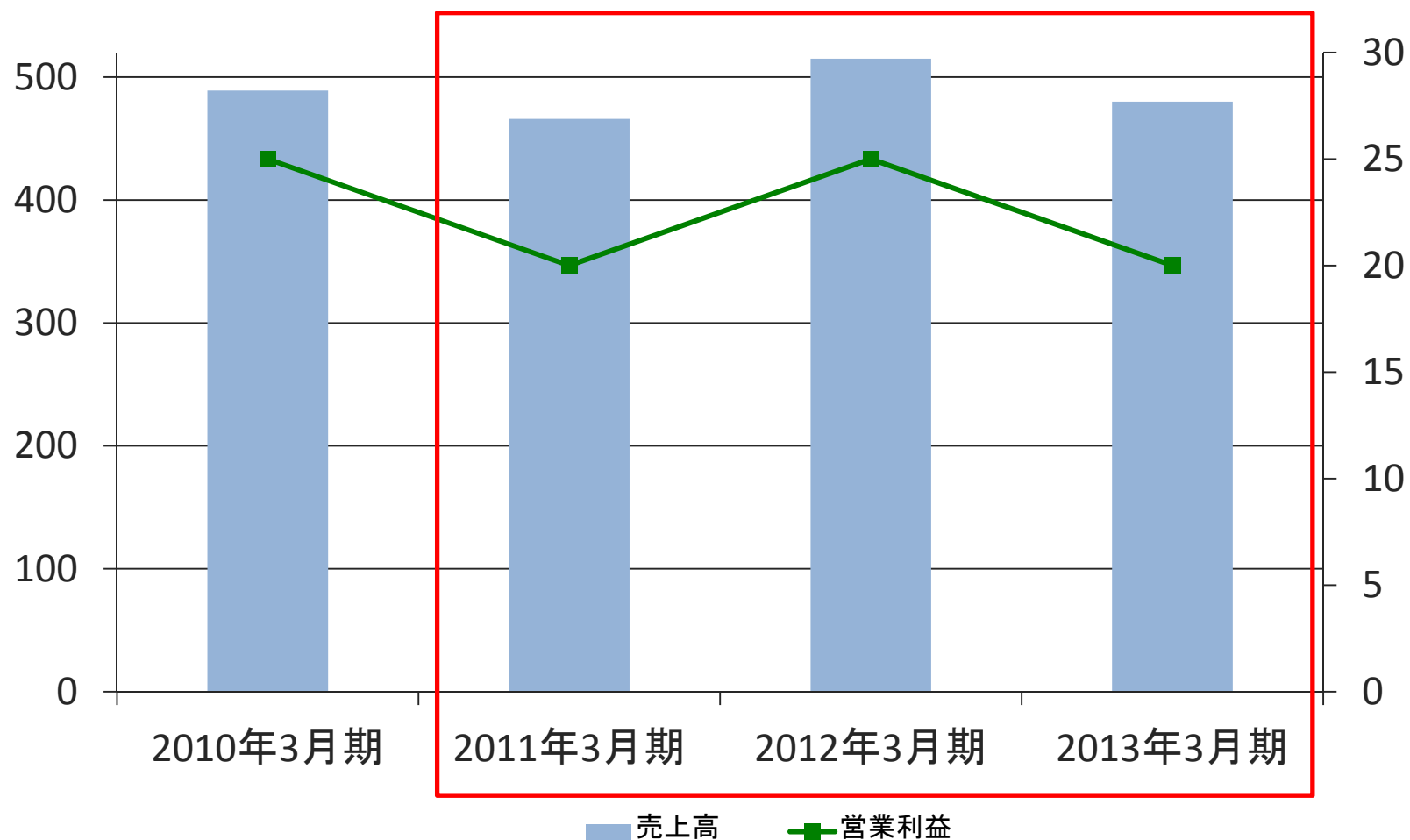
# 新中期経営計画

## (2014年3月期～2015年3月期)

代表取締役社長 社長執行役員  
齋藤 正記

# 前中期経営計画の振り返り（定量）

（単位：億円）



# 前中期経営計画の振り返り（定性）

収益力の  
伸び悩み



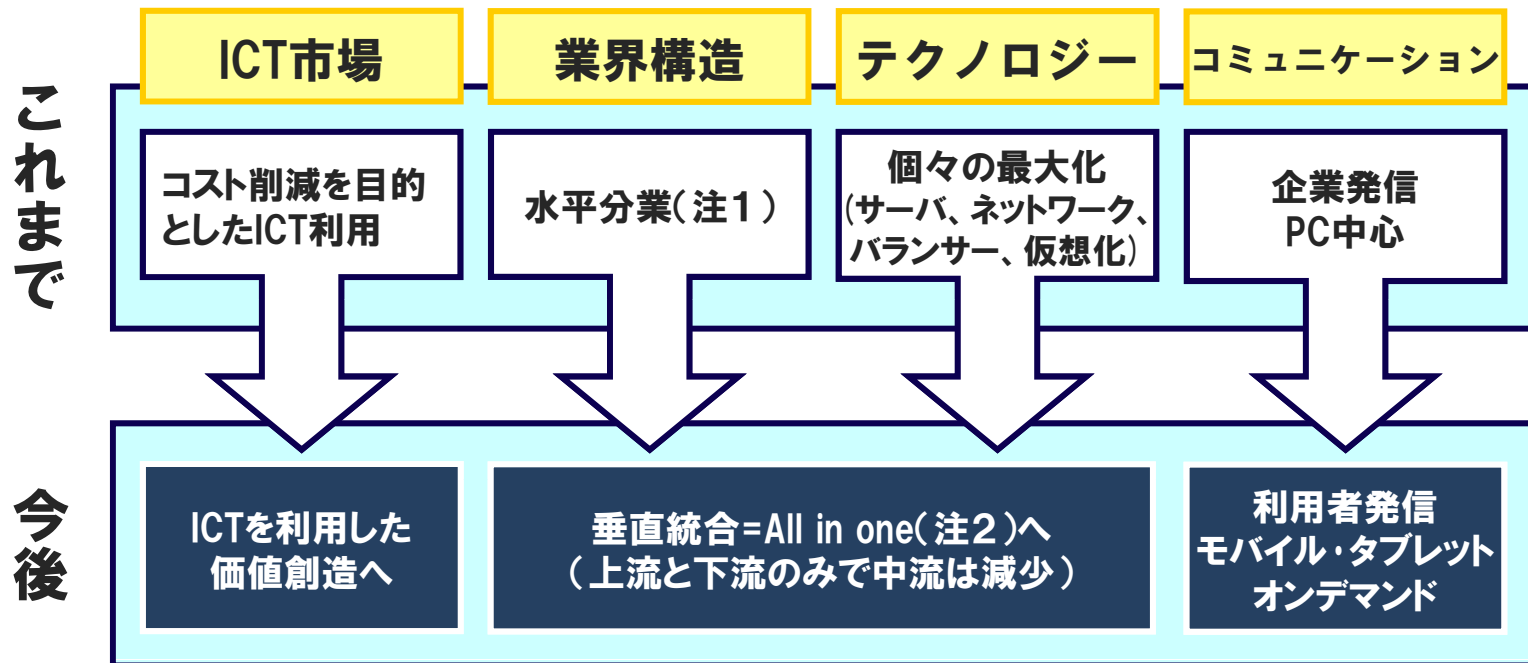
営業力の不足により、顧客深耕や新規顧客の開拓が進まなかった

自社ソリューションの創出数が少なかった

新たな分野への投資が金額・人的リソースともに不足

間接要員の増加等により生産性(一人当たり売上高)が低下

# 市場環境の変化



(注1) プライムインテグレーターの下で、それぞれの役割を持ったICTベンダーが担当を分け合う形。

(注2) ソフトウェア・ハードウェアの機能統合等により、インテグレーター等の役割が無くなってしまう状況。

**当社既存事業領域は縮小傾向にあり、今後はICT活用方法の変革に対応して新たな活路を見出す必要がある。**

# MKIのビジネス機会とリスク

## 特性・特長

- 幅広い事業・商材/サービス展開
- 優良な顧客基盤
- 特定市場において優良商材がある  
(省エネ、バイオ、コンタクトセンターなど)
- 金融系の自社パッケージを保有
- スクラッチ型SIが多い

×

## 市場動向

- クラウドサービス市場の成長
- スマートデバイス・タブレットの普及
- グローバル展開の加速
- マーケティング分野のニーズ拡大
- ハードウェア販売の低迷
- SI市場の鈍化



## 新たなビジネス機会

- 海外展開
- クラウドサービス
- メガソーラービジネス
- ビックデータ/需要予測ビジネス
- パーソナル医療

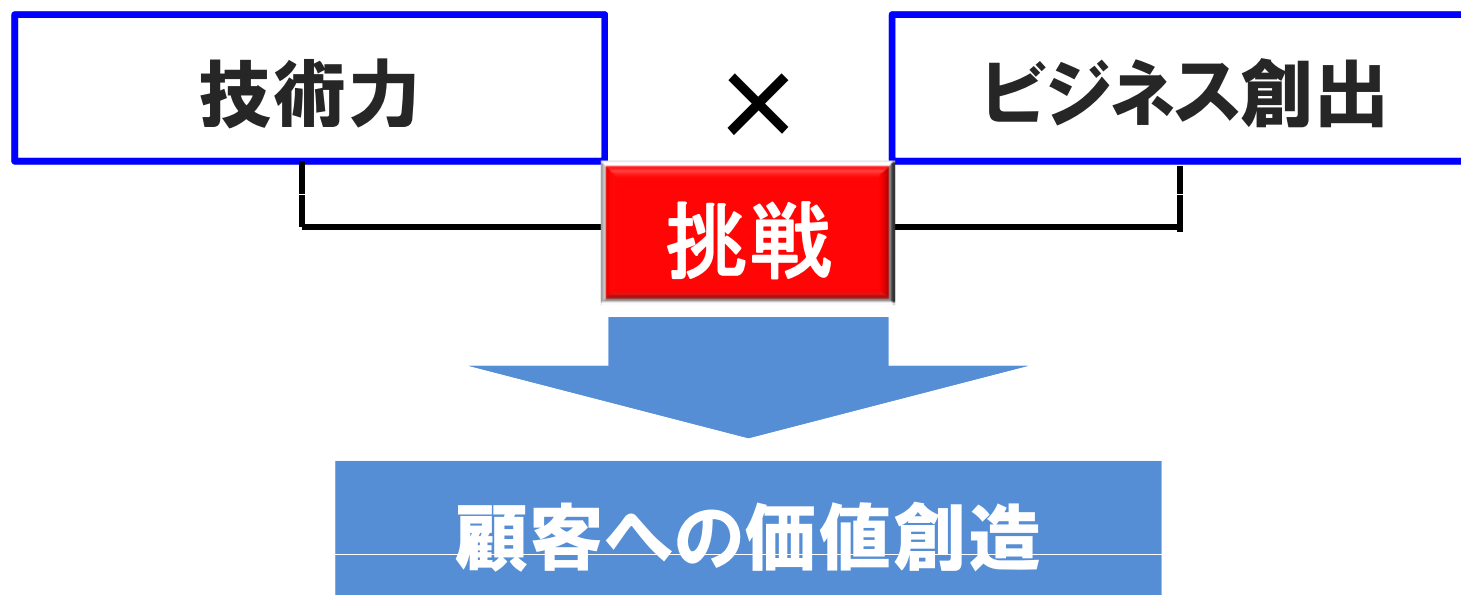
## ビジネスリスク

- メーカーによる垂直統合型製品・サービスの提供によりSI/NI事業領域の縮小

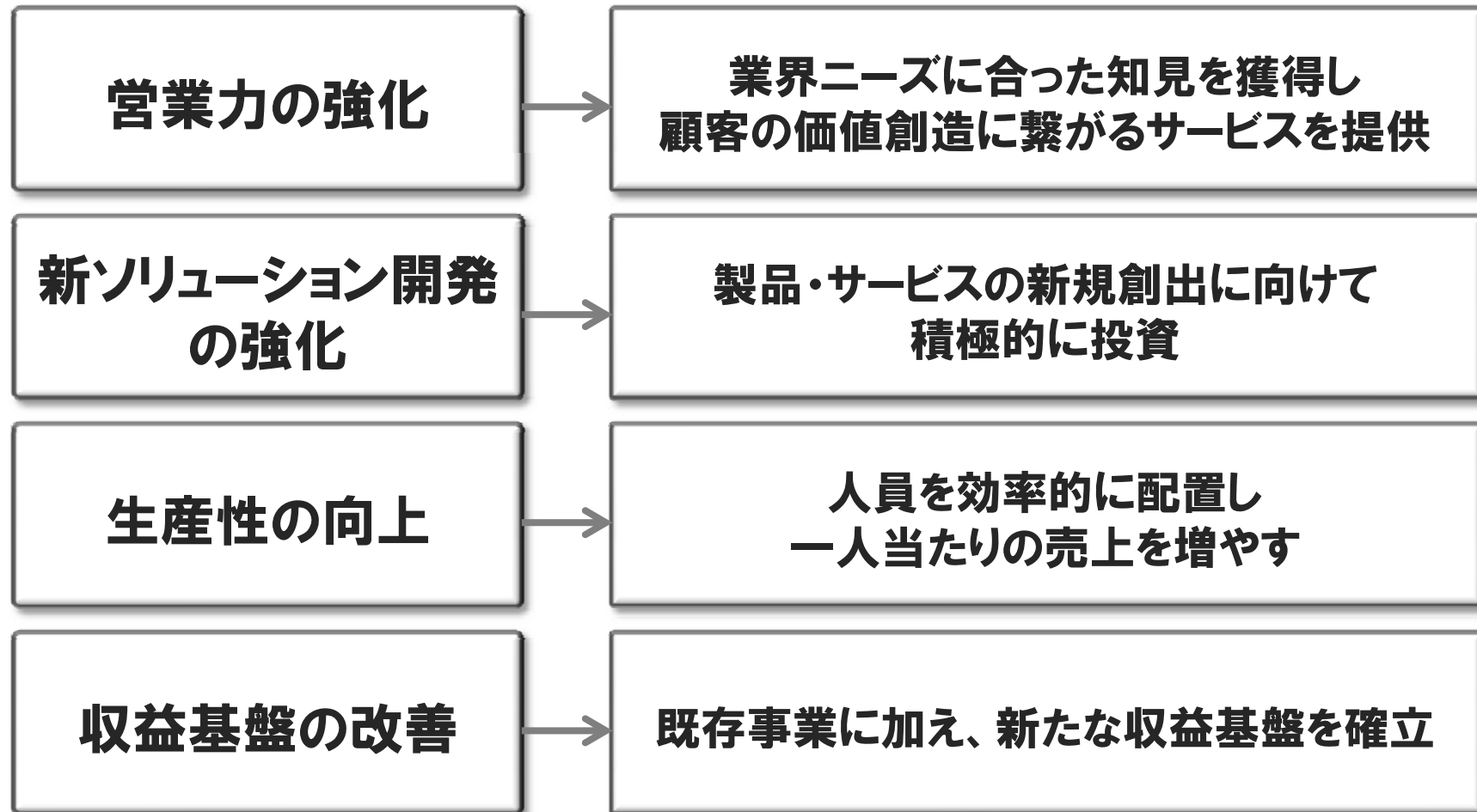
# 3～5年後を見据えた「あり姿」

## ●新中期経営計画における当社の目指す方向

私たちは自らの技術力を駆使した新たなビジネスの創出と、  
顧客への価値提供に絶え間なく  
挑戦し続ける企業グループを目指します。



## 事業拡大を最優先に、中長期視点で事業拡大を目指す



# 基本戦略への取組①

## 営業力の強化

これまでの事業本部制から産業別組織に体制を見直し

⇒顧客の業態ごとにワンストップでの対応が可能  
顧客ニーズへの知見を深め自社製品の創出力を強化

## 新ソリューション開発の強化

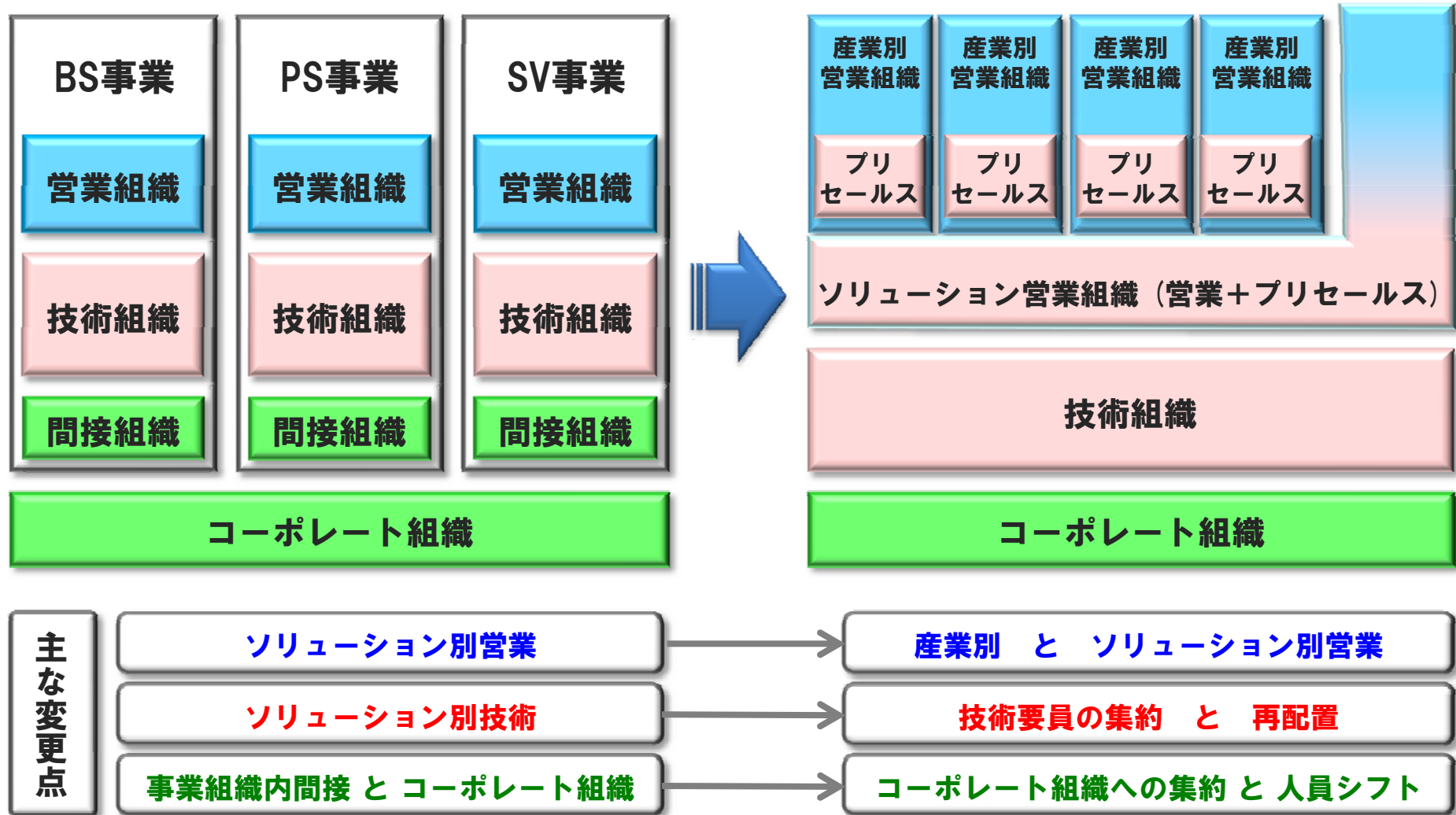
全社最適で資金と人員をコントロールする体制を構築

⇒中長期の事業拡大に向けて集中的に投資



# 基本戦略への取組②

## 事業別から、顧客指向（産業別）の組織へ



## 生産性の向上

今年4月の組織改正で、**全社最適の視点から人員の再配置に着手**  
⇒**今後もビジネス環境に即した人員配置、更なる生産性向上を図る**

## 収益基盤の改善

**サービス型ビジネスの拡大と、その為の基盤やソリューションの開発を加速**  
⇒**全ての産業別営業組織と連携して顧客開拓を進めていく**

# 定量ガイドライン①

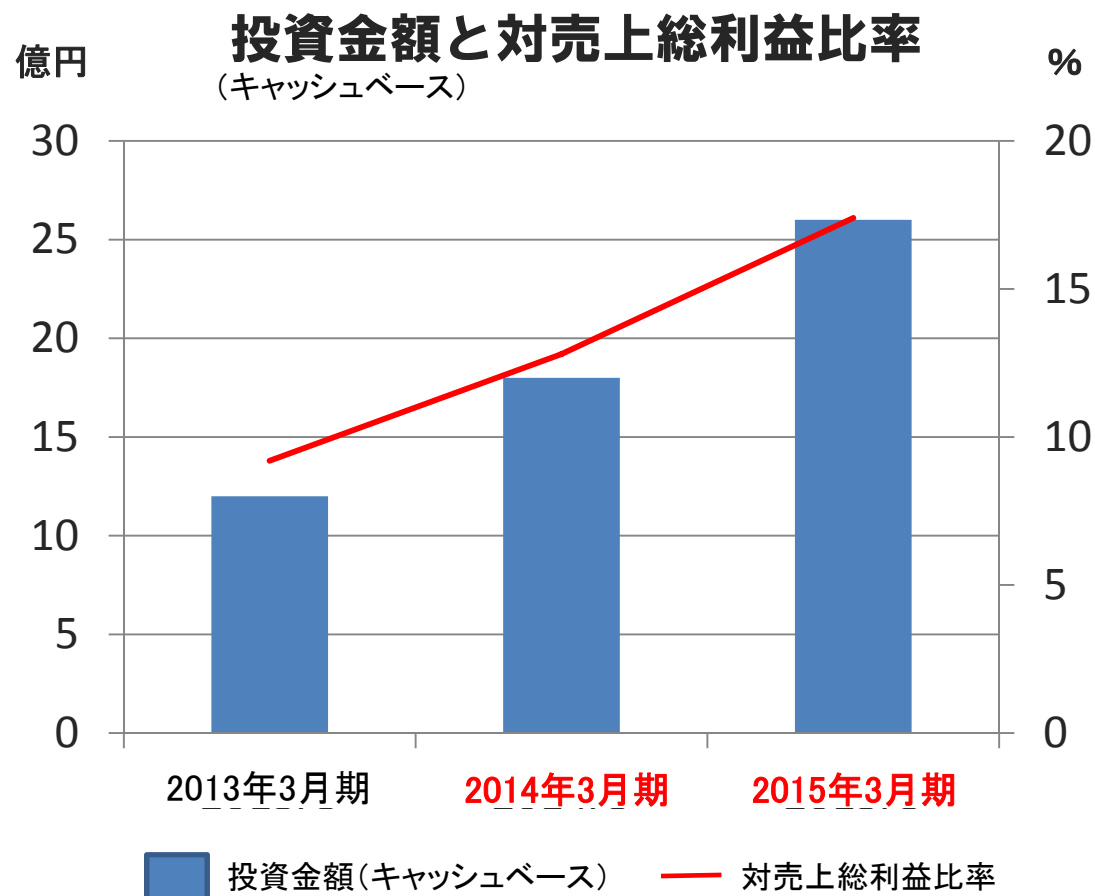
(単位:百万円)

	2013年3月期 (実績)	2014年3月期 (計画)	2015年3月期 (計画)
売上高	48,261	52,000	55,000
営業利益	1,883	1,700	2,500
営業利益率	3.9%	3.3%	4.5%
一人当たり 売上高	25.6	27	28

- 事業拡大を最優先課題とし、営業力の強化と新製品の投入により計画必達を目指す。
- 将来に向けた投資を積極的に行うことから、費用増加を見込む。
- 生産性を上げ、総人員を増やす事なく売上増加を実現する。

**事業拡大に向け、積極的な投資を実施**  
**⇒対売上総利益比率15%以上を想定（2015年3月期）**

●中長期での業績寄与を目的に、注力分野に直結する分野に対し集中的に投資



# 注力分野

## ■M2M

- 環境分野の更なる深耕
- 技術応用による新市場開拓



## ■次世代コミュニケーション

UC、大量データ解析



## ■産業別ソリューション

新ソリューションの開発、パッケージ化による事業拡大



## ■グローバル事業

MKI独自のグローバル事業を創出



# 注力事業への取組①

## M2M分野

### 注力顧客・市場

エネルギー関連市場

### 主な取組事項

- ・ 現市場の拡大(GeM2)
- ・ 新市場の開拓(メガソーラー監視、ヘルスケア等)

## 次世代コミュニケーション分野

### 注力顧客・市場

EC、通販、TVショッピング等、エンタープライズ

### 主な取組事項

- ・ コミュニケーションシステムとしてトータル展開(UC等)
- ・ 新ソリューションの展開(データマイニング、データ解析等)

# 注力事業への取組②

## 産業別ソリューション分野

### 注力顧客・市場

それぞれの本部における戦略顧客

### 主な取組事項

協業パートナーとの取り組み強化等により、当社独自のソリューションを市場投入

## グローバル事業の推進

### 注力顧客・市場

三井物産グループ企業、日系企業、現地パートナー企業

### 主な取組事項

- ・ 既存ソリューションの海外展開
- ・ パートナー提携による事業拡大の足場固め(アジア)

# 2014年3月期 連結業績予想（通期）

（単位：百万円）

	2013年3月期 実績	2014年3月期 業績予想	前期比 (増減額)	増減比 (増減率)
売上高	48,261	52,000	+3,738	+7.7%
営業利益(率)	1,883 ( 3.9% )	1,700 ( 3.3% )	△183	△9.8%
経常利益(率)	2,089 ( 4.3% )	1,800 ( 3.5% )	△289	△13.9%
当期純利益(率)	1,232 ( 2.6% )	1,000 ( 1.9% )	△232	△18.9%

※2014年3月期より、業績予想開示は通期のみと致します。

配当予想： 年間500円（中間200円、期末300円、配当性向59.2%）  
配当方針： 1株当たり500円の配当を下限とする

## 【業績の見通し】

売上高：体制を抜本的に見直して営業力を強化することにより、対顧客提案力の強化と事業拡大を実現する。

営業利益：中長期的な視野で、今後の事業拡大に向けた投資を積極的に行うことから、利益は前期比減を想定。



# 新しいセグメントについて

**組織変更に伴い、事業セグメントを以下のとおり定めます。**

## インダストリーサービス

顧客の事業特性に合わせたアプリケーションやソリューションの企画、開発、販売等に関わる領域。

## ソリューションサービス

コンタクトセンターをはじめとするコミュニケーション事業、およびデータセンターを利用したサービス事業の企画、開発、販売等に関わる領域。

## テクニカルサポートサービス

子会社を中心として行う顧客システムの運用保守に関わる領域。

## その他

上記以外の事業（海外事業、新規ビジネス、コンサルティング等）の企画、開発、販売等に関わる領域。

# 【ご参考】主な広報リリース（下期）

	発表日	内 容
1	2012年11月5日	<b>国内初Microsoft Lync 認定サポートパートナーへ</b>  MKIは、Microsoft® Lync® の包括的な保守サービスを提供する、国内で最初のMicrosoft Lync認定サポートパートナーとなりました。Microsoft Lync認定サポートパートナーは、Lyncの提案・構築実績を持ち、保守サービスを提供できると認められたインテグレータがマイクロソフト社から認定される資格であり、これまでの豊富な実績が評価された結果認定されました。
2	2012年12月21日	<b>DCアライアンスによる災害リスク分散型バックアップサービスを提供開始</b>  MKIは、ほくでん情報テクノロジー株式会社、株式会社電算システム、ファーストライディングテクノロジー株式会社と昨年8月よりお客様の事業継続を支えるシステム環境の提供などを目的としてアライアンス体制を構築し、DRサイトの共同提案を進めてきました。この度、このアライアンス体制を活用し、安全かつ自動的にデータを分散保管する「災害リスク分散型バックアップサービス」を販売開始して、重要データを扱うお客様企業のBCPやセキュリティ対策のニーズにお応えしていきます。
3	2012年12月28日	<b>個別化医療の実現に向け、ゲノム解析をサービス化する専任組織を組成</b>  MKIは、個別化医療の実現へ向け、従来より取り組んでいる癌治療に特化したゲノム解析をサービス化するための専任組織を組成しました。本組織ではゲノム解析のサービス提供を通じて、グローバル規模でのビジネスエコシステム確立へ取り組みます。 MKIは、本年5月より開発着手した癌細胞のゲノム解析を提供する「ゲノム解析プラットフォーム」の早期稼動に取り組んでおり、このプラットフォームを核としたゲノム解析サービスを医療業界に対し安全かつ素早く安定的に提供することを目指しています。

# 【ご参考】主な広報リリース（下期）

	発表日	内 容
4	2013年3月18日	<b>Excel集計作業を自動で行うデータ集計自動化ツールを提供開始</b>  MKIは、「予算/実績の管理」「勤怠管理」など手作業になりがちなExcelデータの集計作業を自動で行うクラウドサービス「Gathering Module（以下GM）」を提供開始しました。安価かつ短期間で導入できるこのサービスは、クラウド上のGMへアクセスし直接Excelファイルへデータを入力するだけで、自動的にデータを集計し一覧表として集計結果を反映します。Excelデータの集計や管理に係る手間を大幅に短縮することで業務の効率化を実現します。
5	2013年3月21日	<b>テレマティクスサービス「G-BOOK」コールセンターがMKIのクラウド型コールセンターソリューションを導入</b>  テレマティクスサービス「G-BOOK」を運営するトヨタメディアサービス株式会社が、「G-BOOK」ユーザー向けコールセンターにMKIのクラウド型コールセンターソリューションを導入しました。 きめ細かなオペレーターサービスを提供する機能はそのままにコールセンターシステムをクラウド型に移行し、システムの維持・運用コストの低減を実現させ拡張性あるシステム構成を実現しました。
6	2013年3月29日	<b>MKI、新規ビジネス創出に向けMVNO事業を開始</b>  MKIは、UQコミュニケーションズ株式会社とUQ WiMAX回線を利用した通信サービスの提供が可能となるMVNO（仮想移動体通信事業者）契約を締結しました。 これを機に、近年のモバイル活用やBCP対策など常に変化するユーザーニーズに対して、MKIはネットワーク構築からモバイル網の接続、保守までをワンストップで提供するため、MVNO事業へ参入します。これにより、既存ビジネスの提案領域を広げるだけでなく、UQ WiMAX回線を利用した新規MVNOソリューション創出にも取り組んでいきます。

## 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 広報・IR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もありません。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。