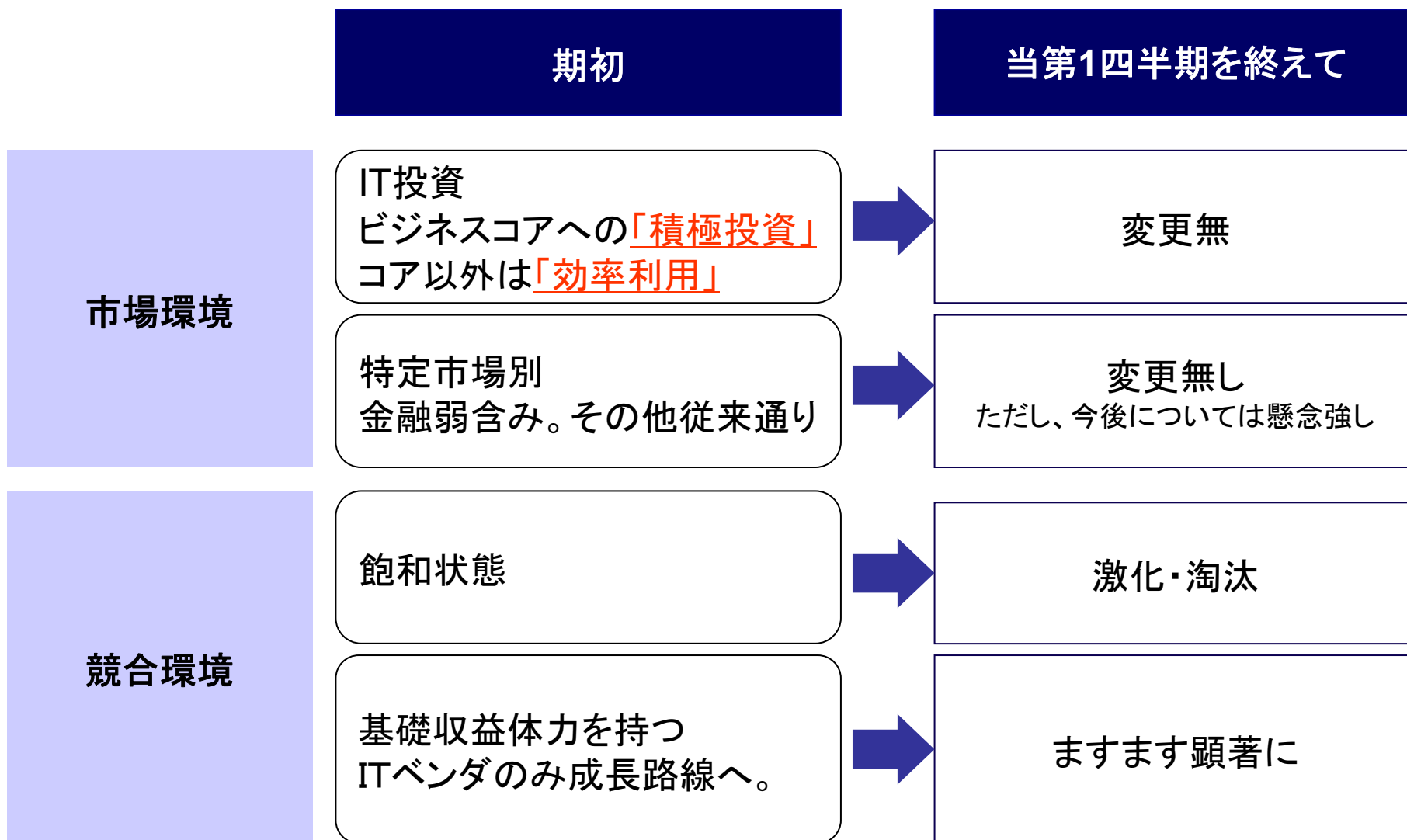


# 2009年3月期アクションプラン

---

代表取締役社長 社長執行役員

下牧 拓



# 中期定量目標



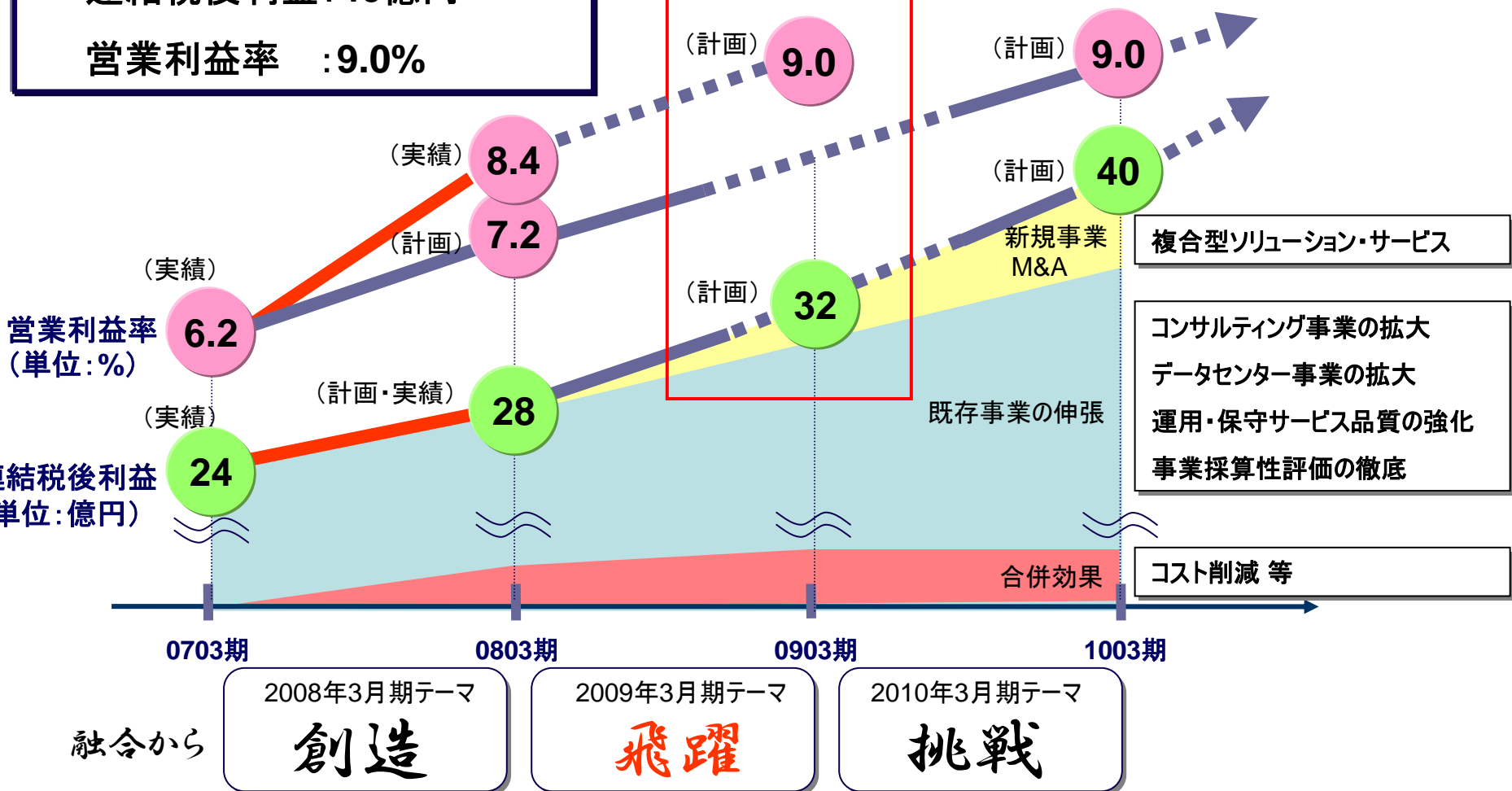
## ■ 達成目標 (2010年3月期)

連結税後利益: 40億円

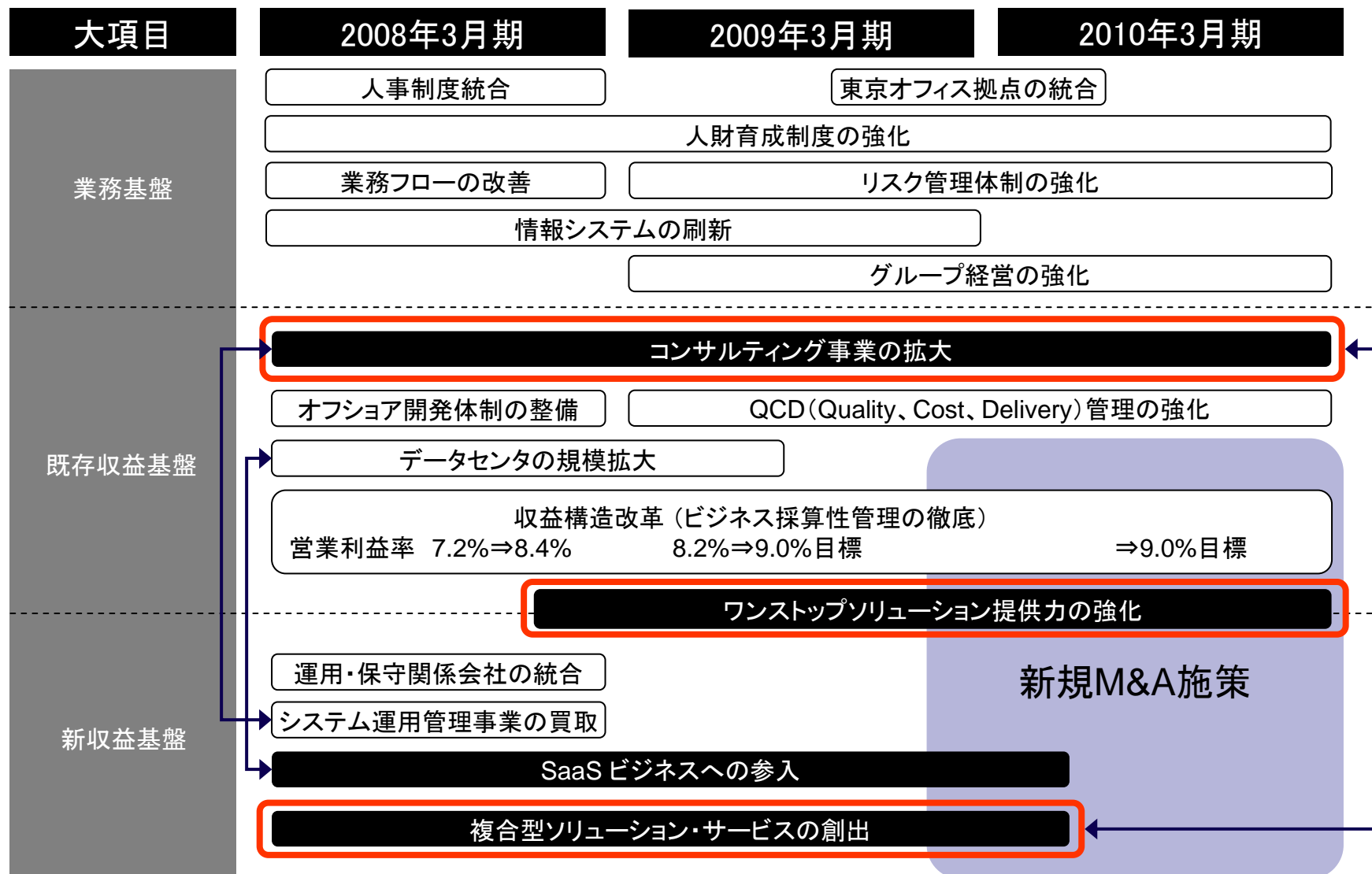
営業利益率 : 9.0%

## ■ 株主還元

配当性向30%の維持  
総合的な還元策の実施

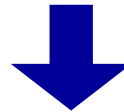


# 中期経営計画達成へのマイルストーン



## 事業支援コンサルティング注力による既存顧客の深耕

顧客との継続的なビジネス関係の維持と深耕促進を目指す



顧客をIT側面で支援するパートナーに

■ BPR※・業務プロセス改善支援 ※BPR=Business Process Reengineering  
基幹業務を中心に、統制/可視化/標準化/改善/最適化を支援。  
また、それらを実現するためのIT基盤整備・運用を支援。

■ CRM/コンタクトセンター事業支援 ※CRM=Customer Relationship Management  
コンタクトセンター運営や、現場業務の改善を支援。また、コンタクトセンターの  
立ち上げを一貫して支援。

### ① 業務系ソリューション分野の拡充

- 中大規模向けERP、SCM分野の拡充を推進
  - 三井物産との連携も視野に

### ② エンタープライズシステム・インフラ再構築ビジネスへの取組み

- サーバ、ストレージ領域の強化
- 有力ベンダーや当領域に強みを持つSierとの提携

### ③ 運用・保守サービスの拡充

- MKIグループ総合力のアップ
  - 運用管理改善コンサルティングへの注力
  - システム運用アウトソースサービスの拡大

### ① ワークスタイル・イノベーションビジネスへの参入

- 従来のICTインフラストラクチャを主軸としたビジネスモデルから、コンサルティングを主軸とした上位層ビジネスへ
- 強みである、ボイス系システム構築ビジネスを軸に、企業における“従業員のワークスタイルと組織の俊敏性を向上”を軸としたコンサルティング提案と、それを実現するシステムを提供。



当社新本社移転を期に自社導入。Show Caseとして活用予定

### ② 「CRE/PRE※」関連ビジネスへの参入

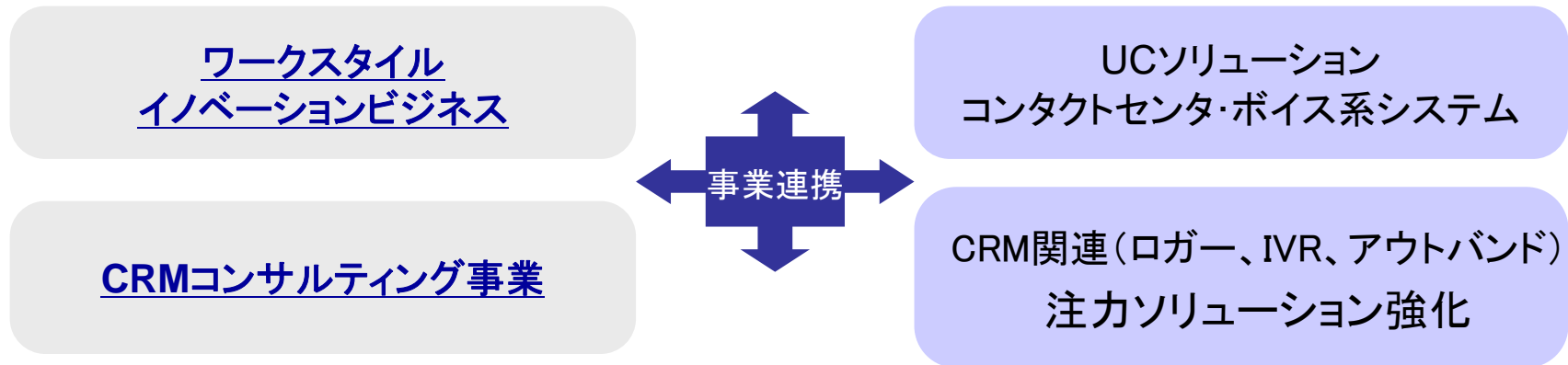
※CRE=Corporate Real Estate(企業不動産)、PRE=Public Real Estate(公的不動産)

- 今後、注目が集まると予測されるCRE/PRE分野へ、IT活用を提案  
→外部サプライヤーとのアライアンスにより、企業/公的不動産情報の総合的な資産管理を支援

”選択と集中”を更に促進

コミュニケーションサービスプロバイダーとして

Cisco、Avaya、Nortelのボイス系ソリューションシェアNO.1を目指す



エンジニアリングリソースの最適化とビジネスコラボレーション

コンサルティングとシステム導入を一元化し更なる付加価値を創造

# 中期定量目標



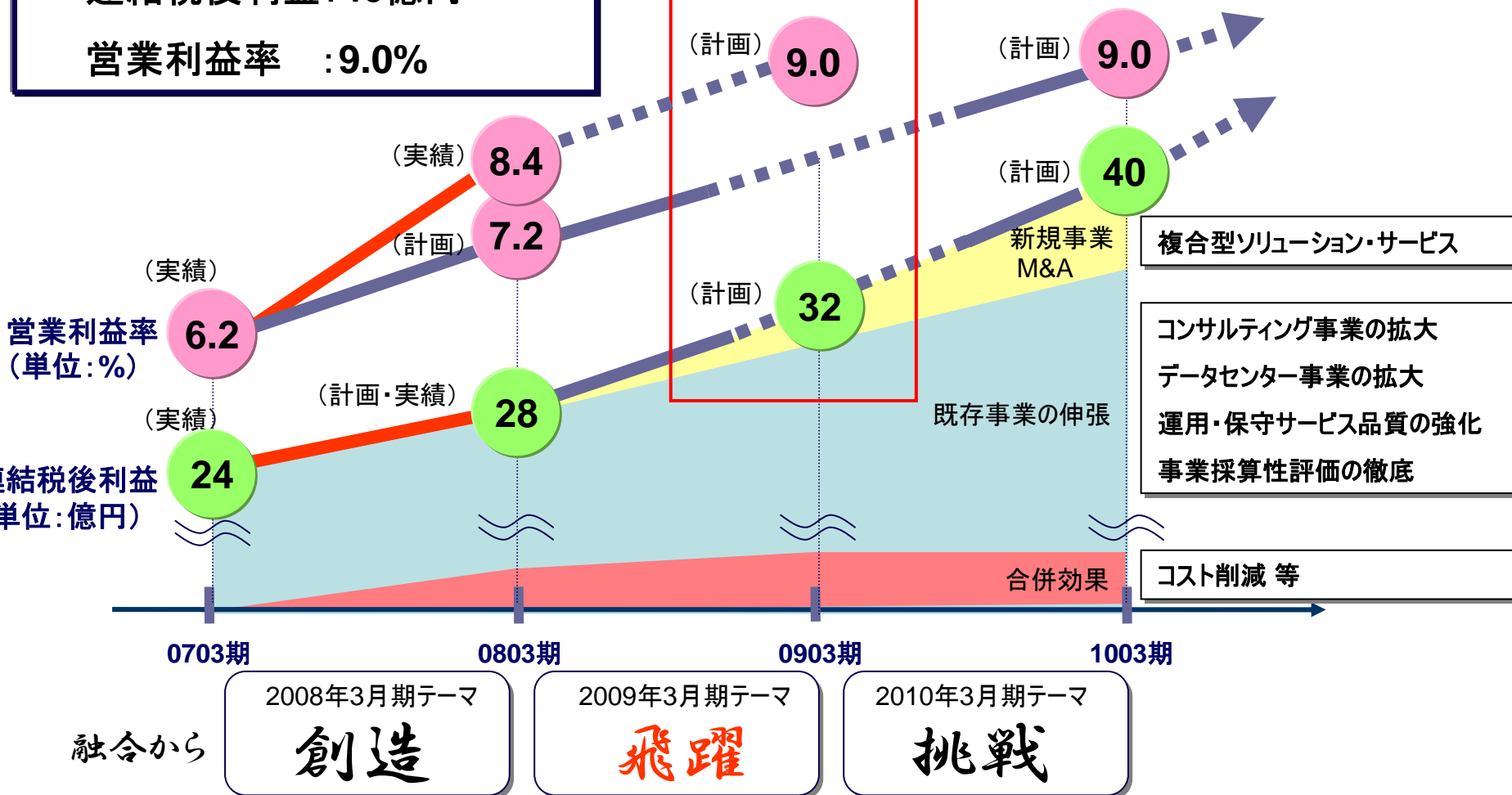
## ■ 達成目標 (2010年3月期)

連結税後利益: 40億円

営業利益率 : 9.0%

## ■ 株主還元

配当性向30%の維持  
総合的な還元策の実施



- 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。