



2014年3月期 決算説明会

於：三井情報株式会社 本社

2014年5月8日

 **mkI** 三井情報株式会社

www.mki.co.jp

1 2014年3月期 決算概要

2 2015年3月期 経営方針

2014年3月期 決算概要

取締役 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】

主要顧客向けの売上高減少、システム構築及びネットワーク構築の大型案件減少等により、前期実績を下回った。

【利益】

売上減に伴う減益に加え売上総利益率の低下もあり、また、営業体制の強化による販売費増加等から大幅減益となった。

連結決算概況（前期比）



（単位：百万円）

連 結	2013年3月期 通期業績	2014年3月期 通期業績	前期比	
			増減額	増減比
受注高	47,686	47,522	△164	△0.3%
売上高	48,261	45,991	△2,269	△4.7%
売上総利益	13,008	11,898	△1,110	△8.5%
利益率	27.0%	25.9%	△1.1p	－
販売費・一般管理費	11,125	11,886	+761	+6.8%
営業利益	1,883	11	△1,871	△99.4%
利益率	3.9%	0.0%	△2.4p	－
経常利益	2,089	149	△1,939	△92.8%
利益率	4.3%	0.3%	△4.0p	－
当期純利益	1,232	203	△1,029	△83.5%
利益率	2.6%	0.4%	△1.2p	－
受注残高	20,995	22,526	1,530	+7.3%

連結決算概況（業績予想比）



（単位：百万円）

連結	2014年3月期 通期実績	2014/2/5 発表 業績予想	業績予想比		2013/5/7 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	47,522	-	-	-	-	-	-
売上高	45,991	45,500	+491	+1.1%	52,000	△6,008	△11.6%
売上総利益	11,898	-	-	-	-	-	-
利益率	25.9%	-	-	-	-	-	-
営業利益	11	△100	+111	-	1,700	△1,688	△99.3%
利益率	0.0%	-	+0.0p	-	3.3%	△3.3p	-
経常利益	149	0	+149	-	1,800	△1,650	△91.7%
利益率	0.3%	0.0%	+0.3p	-	3.5%	△3.2p	-
当期純利益	203	100	+103	+103.2%	1,000	△796	△79.7%
利益率	0.4%	0.2%	+0.2p	-	1.9%	△1.5p	-
受注残高	22,526	-	-	-	-	-	-

連結 主要PL項目推移（前期比）



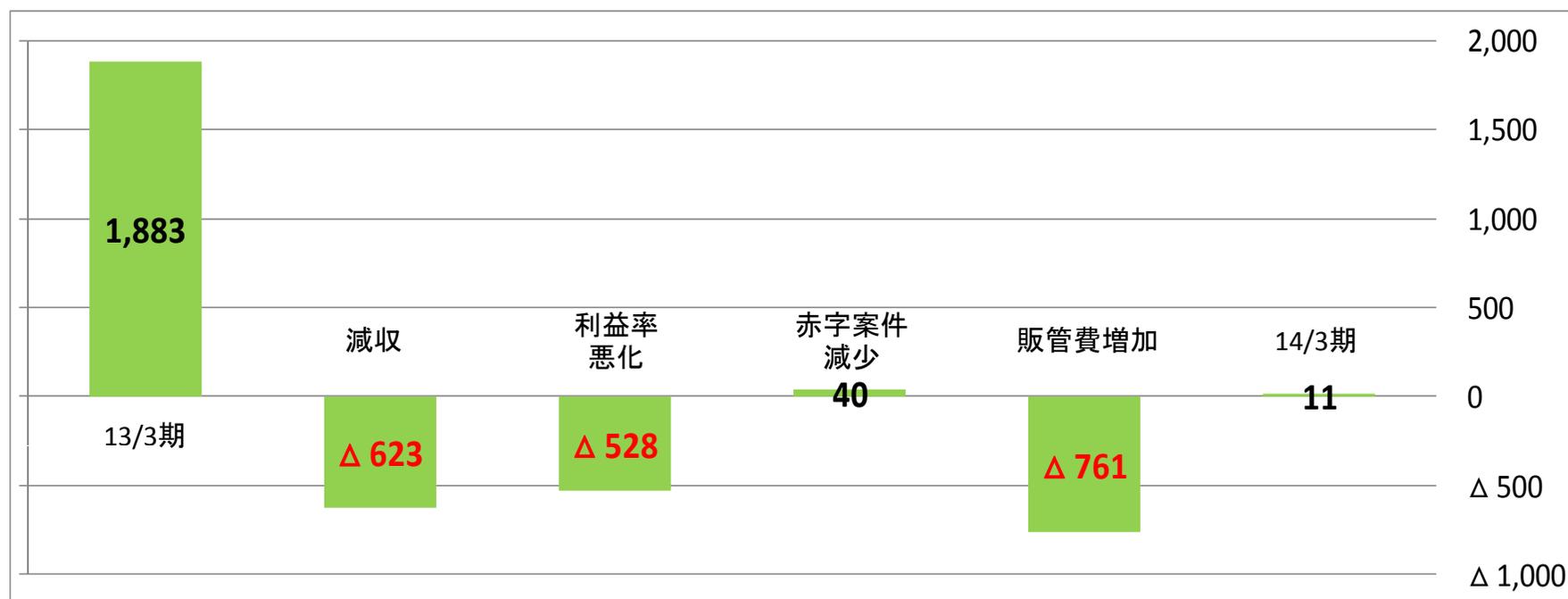
売上総利益	11,898百万円	(前期比 $\Delta 1,110$ 百万円 / $\Delta 8.5\%$)
↓ 売上高減少による減益		$\Delta 623$ 百万円
↓ 売上総利益率の低下による減益		$\Delta 528$ 百万円
↑ 赤字案件の減少による増益		+40百万円
営業利益	11百万円	(前期比 $\Delta 1,871$ 百万円 / $\Delta 99.4\%$)
↓ 販管費の増加による減益		$\Delta 761$ 百万円
経常利益	149百万円	(前期比 $\Delta 1,939$ 百万円 / $\Delta 92.8\%$)
↓ 営業外収益の減少（為替差益減等）		$\Delta 67$ 百万円
当期純利益	203百万円	(前期比 $\Delta 1,029$ 百万円 / $\Delta 83.5\%$)
↑ 特別利益の増加（投資有価証券売却益）		+334百万円
↑ 税金費用の減少		+575百万円

連結 営業利益増減分析（前期比）

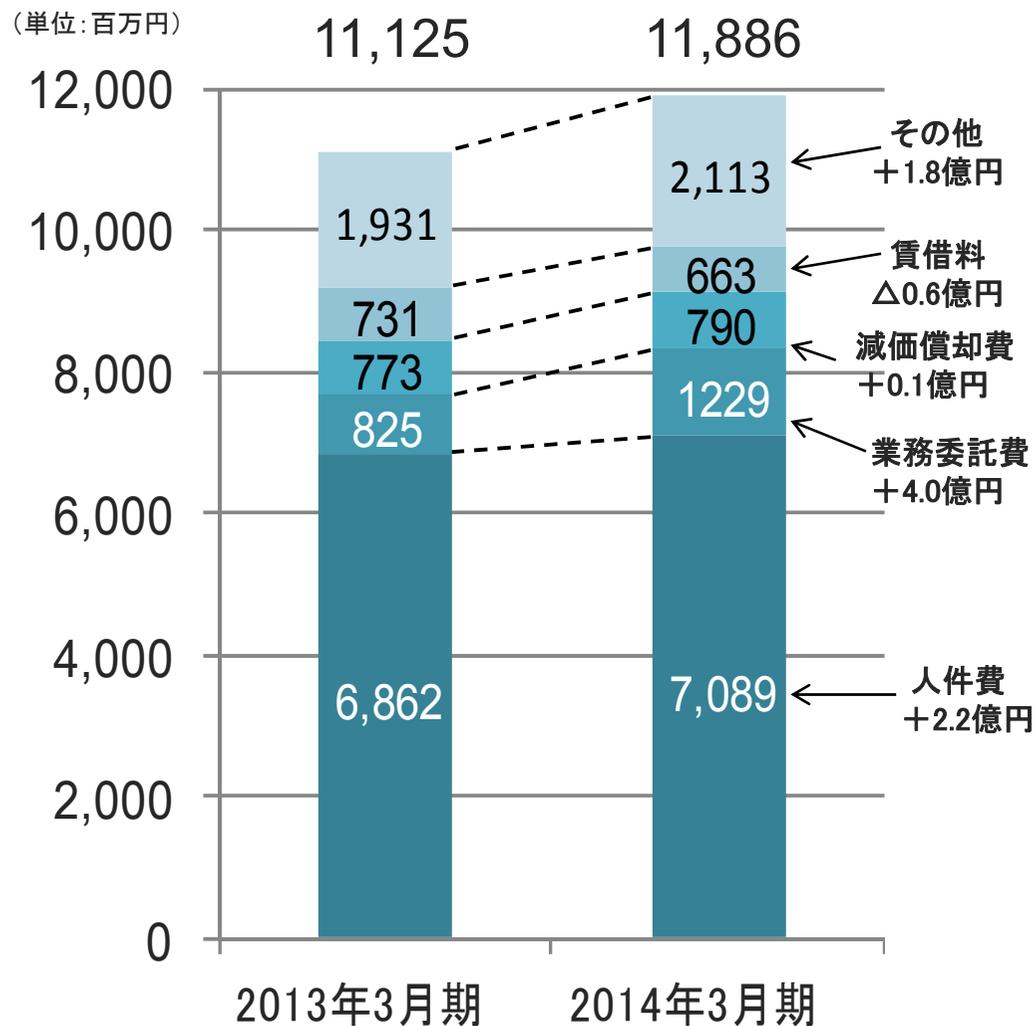


（単位：百万円）

2013年3月期 連結営業利益	減収	売上総利益率 の悪化	赤字案件の 減少	販管費の 増加	2014年3月期 連結営業利益
1,883	△623	△528	40	△761	11
	△1,110				



連結 販売費・一般管理費 推移（前期比）



<増加要因>

- 営業要員のシフトによる人件費の増加
- システム投資にかかる費用の増加
(2013年11月新基幹システム導入)

<減少要因>

- 愛宕事務所賃料の削減
(一部返却及び単価の見直し)

<ご参考>

2014年3月末 連結人員数 1,854人
 2013年3月末 連結人員数 1,878人
 (Δ24人)

連結 セグメント別業績



(単位:百万円)

		2014年 3月期実績
インダストリー サービス	受注高	36,401
	売上高	35,429
	営業利益	887
ソリューション サービス	受注高	9,371
	売上高	8,864
	営業利益	△166
テクニカル サポート サービス	受注高	668
	売上高	651
	営業利益	620
その他	受注高	1,080
	売上高	1,046
	営業利益	△258
合計	受注高	47,522
	売上高	45,991
	営業利益調整額	△1,071
	営業利益	11

【インダストリーサービス】

新ソリューションの投入や積極的な提案活動を推進したものの、新規大型案件の獲得までは至らず、親会社向け及び通信キャリア向けの案件縮小等もあって、計画を大幅に下回った。

【ソリューションサービス】

コンタクトセンターシステムの構築は堅調に推移するも、クラウド型コンタクトセンターサービス案件及びメガソーラー設備の遠隔監視サービスは、案件の獲得の遅れや期ずれが見られ、計画を下回った。

【テクニカルサポートサービス】

保守・運用案件は概ね計画通り。

【その他】

海外事業ではアジア地域での拡販、新規事業分野ではビジネス立ち上げに遅れが見られ、計画を下回った。

連結 セグメント別売上高(部門別)



(単位:百万円)

セグメント	部門	2014年 3月期実績
インダストリー サービス	商社	8,506
	金融	4,239
	通信・公共	16,780
	流通・不動産・産業	5,903
	計	35,429
ソリューション サービス	次世代コミュニケーション	6,132
	IT基盤サービス	2,731
	計	8,864
テクニカルサポートサービス		651
その他		1,046
合計		45,991

【インダストリーサービス】

商社部門:主に親会社向け

金融:主に金融機関向け

通信・公共:主に通信キャリア向け及び
地方拠点

流通・不動産・産業:主に流通不動産業
及び事業会社向け

【ソリューションサービス】

次世代コミュニケーション:

コンタクトセンターシステム関連等

IT基盤サービス:

データセンター事業、クラウドサービス等

【テクニカルサポートサービス】

顧客のシステム運用保守

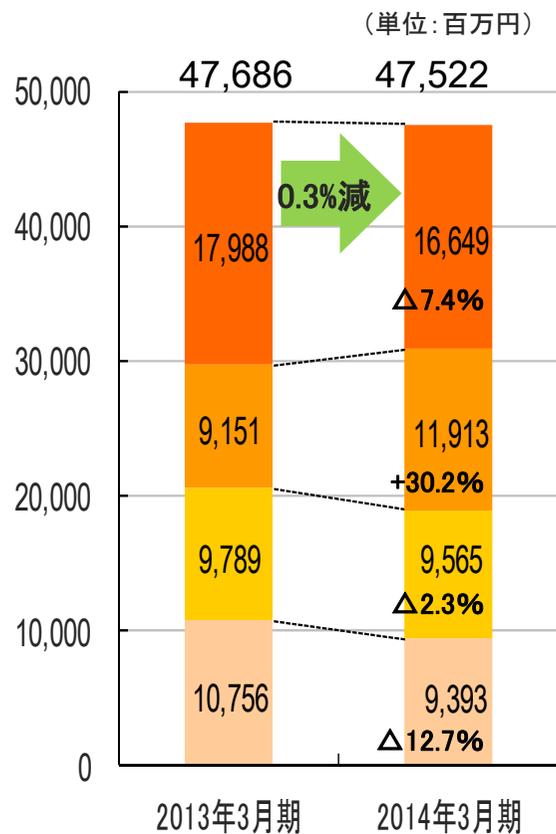
【その他】

海外事業、新規ビジネス

連結 受注高・売上高・受注残高推移（前期比）

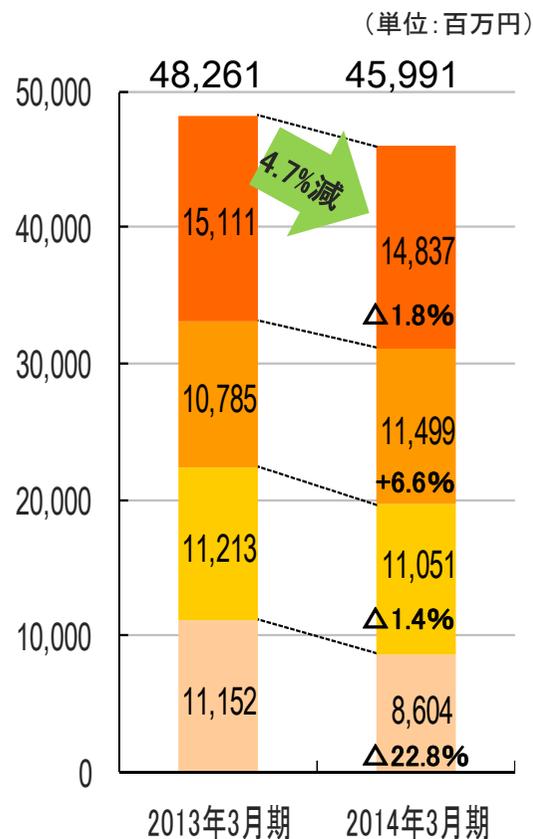


四半期受注高推移



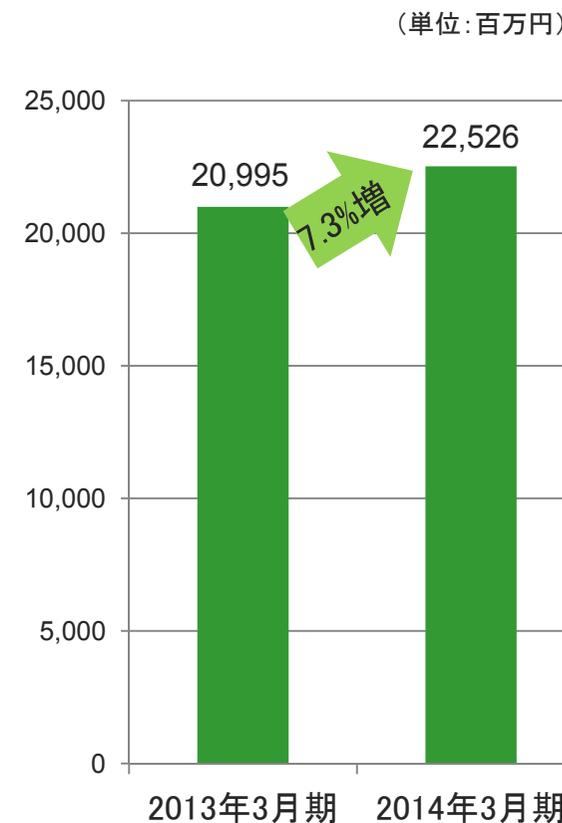
■ 第4四半期 ■ 第3四半期
■ 第2四半期 ■ 第1四半期

四半期売上高推移



■ 第4四半期 ■ 第3四半期
■ 第2四半期 ■ 第1四半期

期末受注残高推移



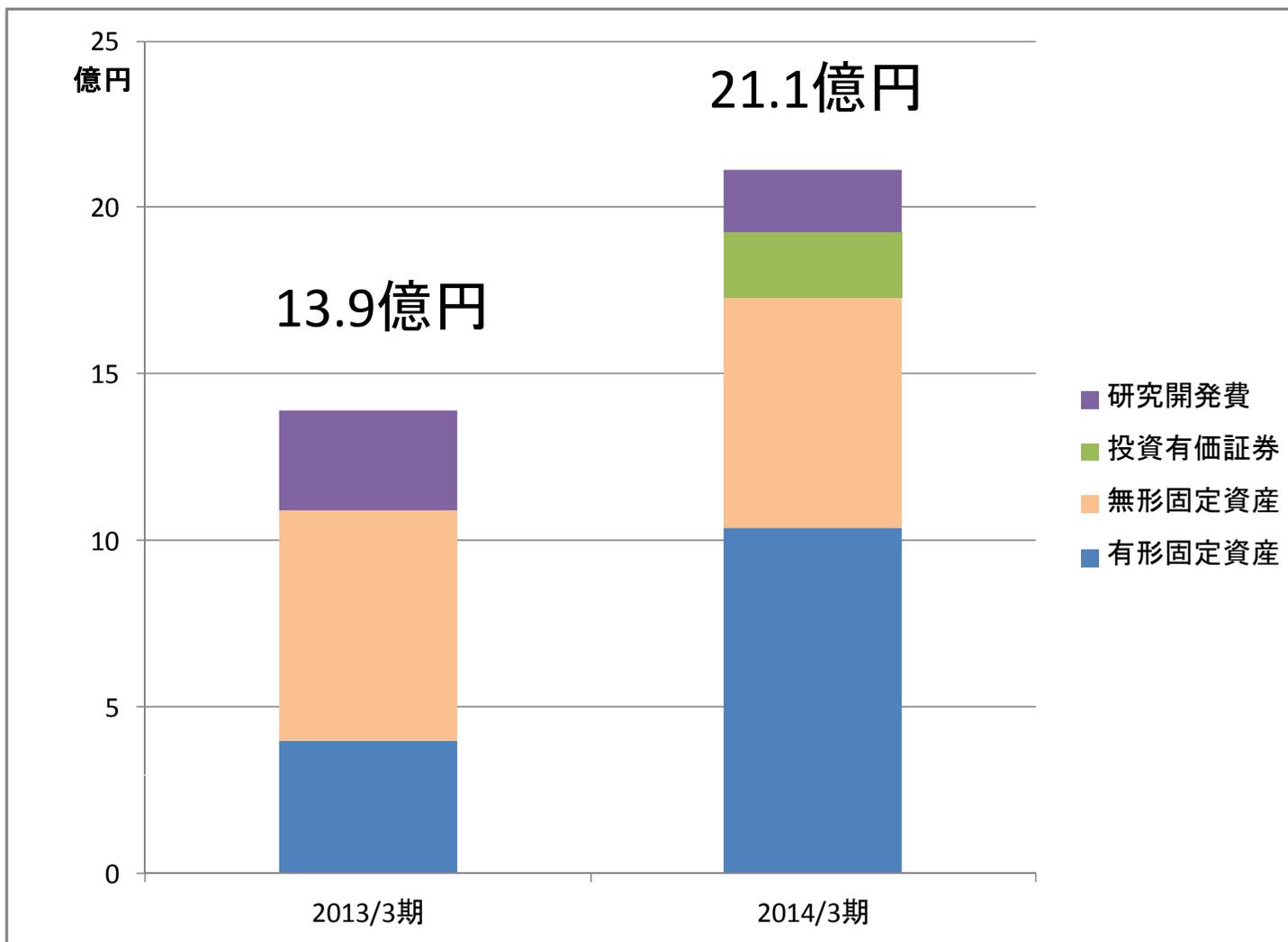
【ご参考】連結 貸借対照表の状況



(単位:百万円)

	2013年3月期末	2014年3月期末		主な増減要因
			前期末比(増減額)	
流動資産	33,525	31,171	△2,353	現金及び預金△462、受取手形及び売掛金△767、有価証券△1,000、前払費用+214
固定資産	8,170	8,798	+628	有形固定資産+336、無形固定資産+177、投資その他の資産+114
資産合計	41,695	39,969	△1,725	
流動負債	9,181	7,748	△1,433	未払費用△281、未払法人税等△202、預り金△707、前受金+271、賞与引当金△556
固定負債	318	351	+32	リース債務+28
負債合計	9,500	8,100	△1,400	
純資産合計	32,194	31,869	△325	利益剰余金△388、その他包括利益累計額+63
自己資本比率	77.2%	79.7%	+2.5%	

【ご参考】投資金額(キャッシュ・ベース)



【ご参考】連結 キャッシュ・フローの推移



(単位: 百万円)

	2013年3月期	2014年3月期	
			前期比(増減額)
営業キャッシュ・フロー	952	672	△280
投資キャッシュ・フロー	△3,091	128	+3,219
フリーキャッシュ・フロー (営業CF+投資CF)	△2,138	+ 800	+2,939
財務キャッシュ・フロー	△593	△592	+0
キャッシュ・フロー計 (換算差額含む)	△2,689	+ 237	+2,926
現金及び現金同等物の 期末残高	5,384	5,621	+ 237

【ご参考】連結 販売先業種別 売上高推移

(単位:百万円)

業種	2013年3月期 通期実績		2014年3月期 通期実績		前期比 (増減額)
		構成比		構成比	
商業	13,288	27.5%	11,760	25.6%	△1,527
サービス・ 情報システム	12,666	26.3%	12,583	27.3%	△83
金融・保険	7,063	14.6%	6,069	13.2%	△993
通信・放送	6,462	13.4%	5,953	12.9%	△508
製造	3,468	7.2%	3,992	8.7%	+ 524
建設・不動産	3,719	7.7%	4,359	9.5%	+ 639
その他	1,592	3.3%	1,272	2.8%	△320
総計	48,261	100.0%	45,991	100.0%	△2,269

■商業

主要顧客向けの売上減少等による

■金融・保険

リース会社向け売上減少等による

■通信・放送

通信キャリア向けの売上減少等による

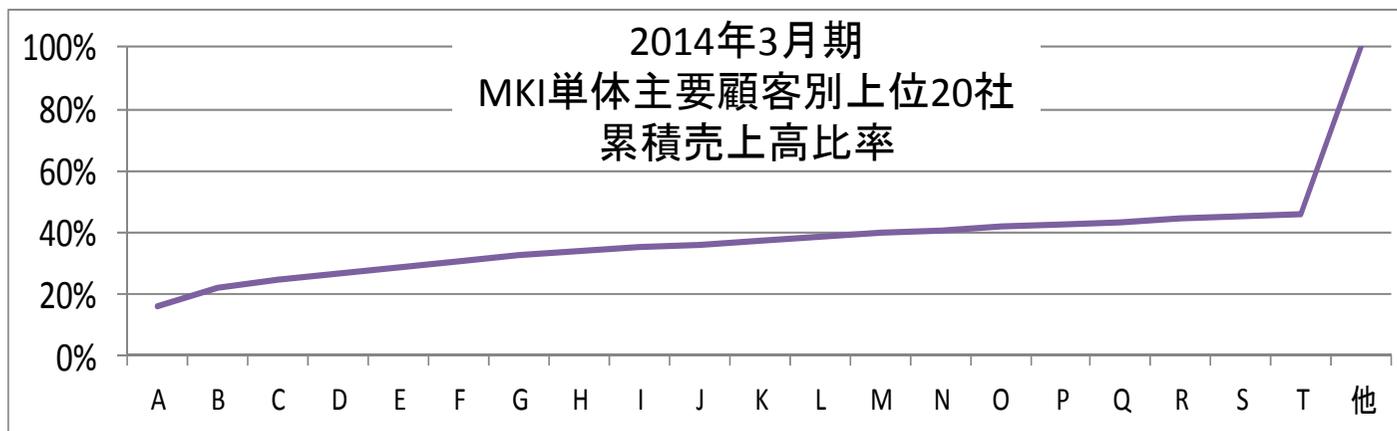
【ご参考】 上期・下期別 連結業績推移



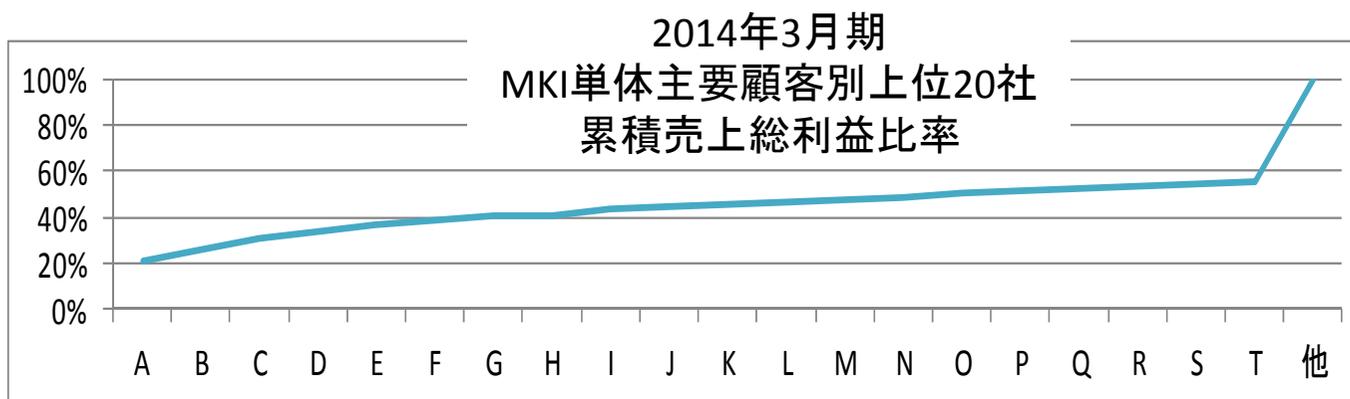
(単位:百万円)

連結	2013年3月期 上期実績	2014年3月期 上期実績	前期比	2013年3月期 下期実績	2014年3月期 下期実績	前期比
売上高	22,365	19,654	△12.1%	25,895	26,336	+1.7%
営業利益	545	△999	—	1,338	1,011	△24.4%
利益率	2.4%	△5.1%	—	5.2%	3.8%	—
経常利益	620	△940	—	1,469	1,090	△25.8%
利益率	2.8%	△4.8%	—	5.7%	4.1%	—
当期純利益	352	△614	—	879	818	△7.0%
利益率	1.6%	△3.1%	—	3.4%	3.1%	—

【ご参考】顧客別累積売上高・売上総利益比率



上位20社の 占める割合 (売上高)	
12/3期	50.5%
13/3期	47.0%
14/3期	45.9%



上位20社の 占める割合 (売上総利益)	
12/3期	56.7%
13/3期	55.7%
14/3期	54.9%

2015年3月期 経営方針

代表取締役社長 社長執行役員
齋藤 正記

当社グループを取り巻く外部環境



景気は回復基調、IT投資も活発化しつつあるが・・・昔には戻らない

<<顧客ニーズの変化>>

投資先が国内から海外へシフト

旧来型のシステムには投資しない
(新しい提案が求められる)

「より早く」「より安く」
⇒クラウド・パッケージ志向

<<業界内での勝負所の変化>>

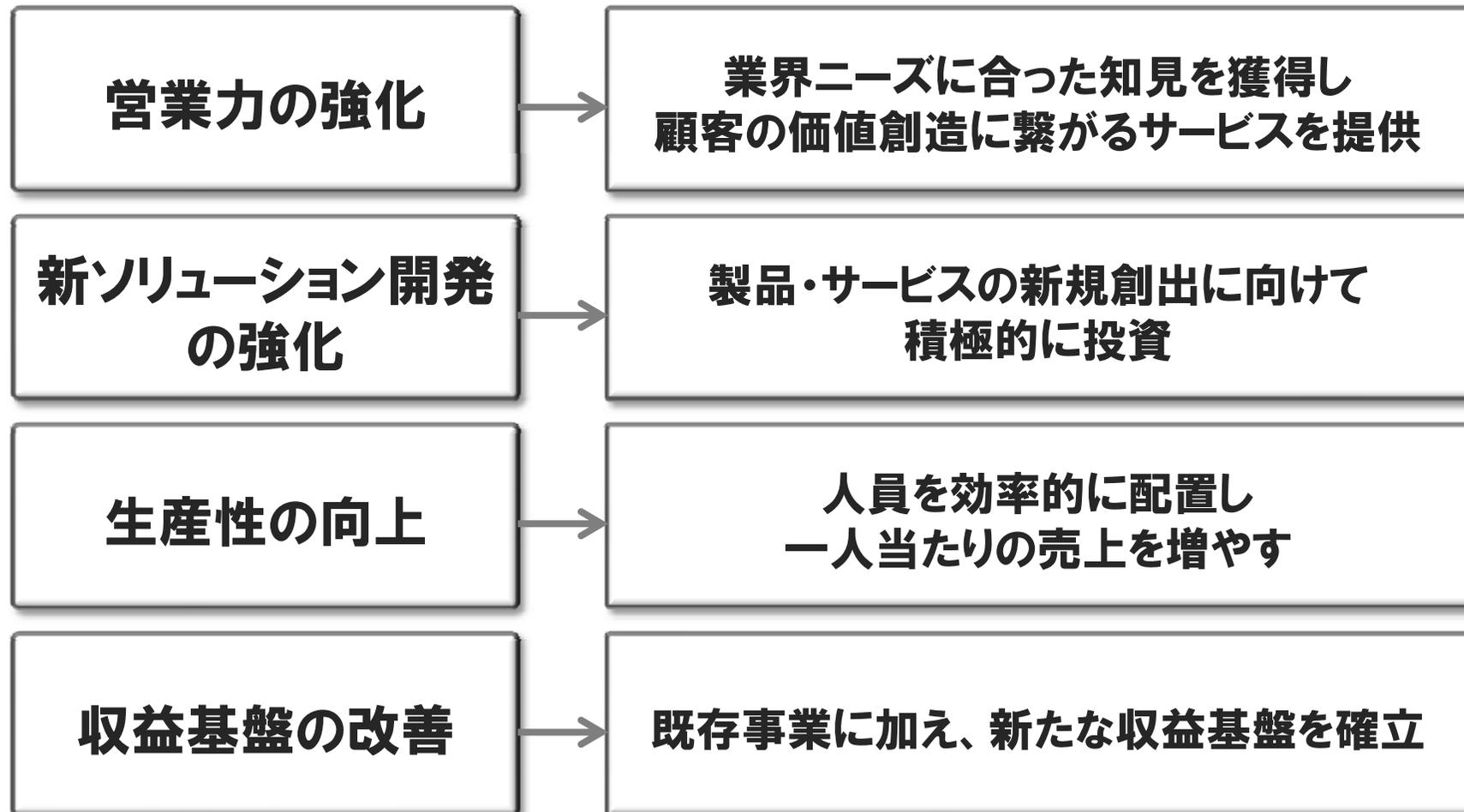
ソリューション全体をワンストップで提供

標準モデルのサービス型提供

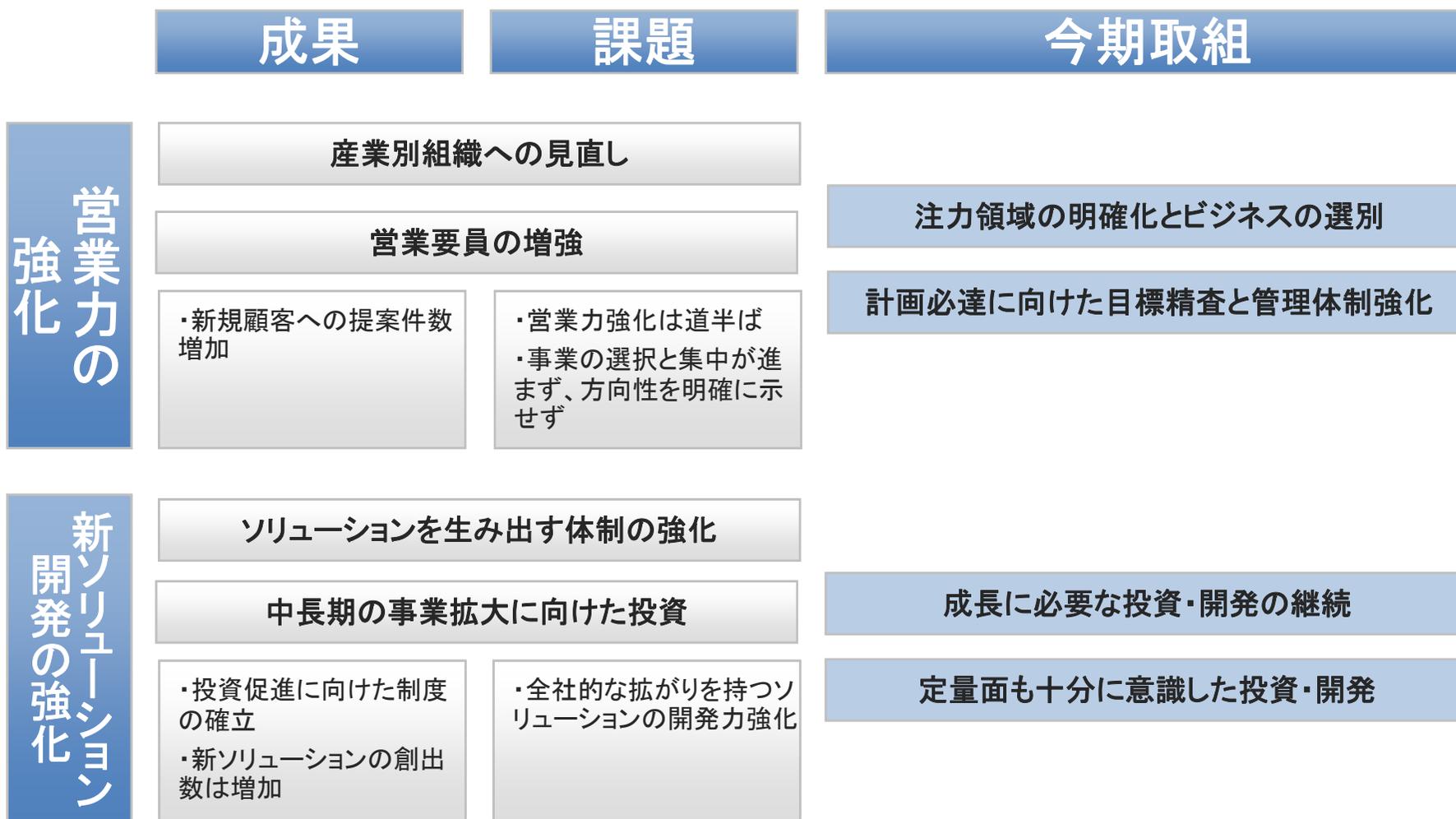
工数売りから付加価値をもたらす
技術力による差別化

「出来ている会社」と「出来ていない会社」で業績に大きな差

事業拡大を最優先に、中長期視点で事業拡大を目指す



振り返りと業績回復に向けた今期取組



振り返りと業績回復に向けた今期取組



	成果	課題	今期取組
生産性の向上	効率性を見直し、1人当たりの売上増		技術体制の見直しによるコストコントロールとリソース配分の最適化
	<ul style="list-style-type: none">・新基幹システム導入	<ul style="list-style-type: none">・売上減に伴い、目標未達・業務プロセス見直し、ワークスタイル変革は未達	コーポレート業務の合理化
収益基盤の改善	サービス型ビジネスの拡大		人事制度改革によるパフォーマンス向上
	海外展開の加速		注力領域の明確化とビジネスの選別
	<ul style="list-style-type: none">・新サービスの立ち上げ・海外事業拡大に向けた布石	<ul style="list-style-type: none">・一部サービスの立ち上げに遅れ・既存サービスの収益化・優先順位付け	収益管理の徹底

三井物産グループ向け ビジネス再拡大

- これまでのシステム構築案件だけでなく、ネットワーク基盤を含めた新たな機能や価値を生み出すサービスを提供
- 三井物産の関係会社においても、案件の掘り起こしに努める

キャリア向け ビジネス強化

- 人員の拡充を図って組織体制を強化し、商用無線設備関連を中心に案件の大型化を目指す
- 既存案件以外のアプリケーション分野への再チャレンジ

ERP新規案件 への挑戦

- 流通・卸売業向けのERPテンプレートと中規模企業向けのERPソリューションを活用して、新規顧客の開拓に注力

サービス事業・新事業 の徹底管理

- 新たなビジネス創出に引き続き努める一方、各ビジネスを継続的に見直して優先順位付けを行う

注力分野ごとの売上目標



(単位:億円)

		2014年 3月期 (実績)	2015年 3月期 (計画)	差 額
①	三井物産G向け事業	85	95	10
②	キャリア向け事業	25	33	8
③	ERP事業 (注)	3	6	3
④	サービス事業・新事業 (注)	45	48	3
	合計	158	182	24

(注)三井物産G向けの売上は含まず

2015年3月期 連結業績予想（通期）



（単位：百万円）

	2014年3月期 実績	2015年3月期 業績予想	前期比 (増減額)	増減比 (増減率)
売上高	45,991	48,000	+2,009	+4.4%
営業利益(率)	11 (0.0%)	900 (1.9%)	+889	—
経常利益(率)	149 (0.3%)	1,000 (2.1%)	+851	+566.8%
当期純利益(率)	203 (0.4%)	600 (1.3%)	+397	+195.3%

配当予想： 年間5円（中間2円、期末3円、配当性向98.6%）
 配当方針： 1株当たり5円の配当を下限とする

売上高： 営業力強化により増加した受注済案件を確実に売り上げること、新たな大型案件の獲得等により、売上高の増加を目指す。

営業利益： 売上高増に伴う利益増、赤字案件の削減、コストコントロールの徹底と業務効率化によって、利益の最大化を図る。

中期経営計画 定量ガイドライン



(単位:百万円)

		当初計画	実績または 見直し計画	差 額
2014年3月期	売上高	52,000	45,991	△6,008
	営業利益	1,700	11	△1,688
	営業利益率	3.3%	0.0%	△3.3pt
2015年3月期	売上高	55,000	48,000	△7,000
	営業利益	2,500	900	△1,600
	営業利益率	4.5%	1.9%	△2.6pt

- 当初の中計で掲げた2015年3月期の計画値を見直し
- 収益と投資のバランスを図りながら、業績改善を目指す

【ご参考】主な広報リリース（下期）



	発表日	内 容
1	2013年10月17日	金融機関向け企業財務分析サービス「CASTERクラウド」を提供開始 MKIIは、自社開発製品である企業財務分析診断システムCASTERを利用した新たな企業財務分析サービス「CASTERクラウド」を提供開始しました。CASTERは、業界標準の財務分析システムとしてこれまでに約160行の金融機関で導入いただいております。本サービスによって使用頻度の少ないお客様でも利用可能な価格と利便性向上を実現します。
2	2013年10月30日	Wi-Fiによる動線分析ソリューションを提供開始 MKIIは、スマートフォンのWi-Fi電波から位置情報を測位する技術と、リアルタイムに分析・解析が行えるデータベースを組み合わせることでユーザーの位置情報にもとづき、O2O(Online to Offline)サービスなどを提供できるソリューションを販売開始しました。同ソリューションは、ショッピングセンター、百貨店等の施設内での利用を想定しており、来店客への付加価値提供を実現します。
3	2013年10月31日	企業向けに安全で容量無制限のクラウド型ファイル共有サービスを提供開始 MKIIは、容量無制限の企業向けクラウド型ファイル共有サービスを提供するBoxと一次販売代理店契約を締結し、販売を開始しました。Box社のサービスは、米国Fortune500に登録されている企業の97%が導入しており、2000万人以上のユーザー、18万社以上の企業が利用しています。
4	2013年11月7日	商社・卸売業向けERPテンプレートの開発に着手 MKIIは、SAP® ERP 6.0に対応した商社・卸売業向けERPテンプレートの開発に着手しました。三井物産株式会社向けにMKIが構築し、約40か国における三井物産グループ約60拠点に導入した基幹システムをベースとしたテンプレートで、商社や卸売業者における様々な業務に幅広く対応できます。
5	2013年12月6日	クラウド事業強化に向けて米国Box社に出資 MKIIは、企業向けクラウド型ファイル共有サービスを提供するBox社に出資を行い、より強固なパートナーシップを構築することで、自社のクラウド事業を更に強化しました。今後も、Box社をはじめとする様々なパートナーとの強固なコネクションを活用して、クラウド事業を展開していきます。

【ご参考】主な広報リリース（下期）



	発表日	内 容
6	2014年2月4日	<p>ビッグデータを有効利用する「需要予測・自動発注ソリューション」を提供開始</p> <p>MKIは、ビッグデータを活用して需要予測を行い、その予測結果などから推奨発注数を算出する「需要予測・自動発注ソリューション」の提供を開始しました。本ソリューションは、作業服・作業関連用品の大型専門店チェーン、株式会社ワークマンに採用されました。</p>
7	2014年2月6日	<p>医療器具の個体識別に加え、滅菌コンテナ単位でのトレーサビリティを実現するサービスを開始</p> <p>MKIは、医療機器輸入・販売の株式会社メッツと協業し、滅菌コンテナ単位で医療器具を管理し状態を可視化するサービスを提供します。MKIの医療器具UDI(Unique Device Identification)サービスに本サービスを加えることで、医療器具の管理全プロセスの把握を実現します。</p>
8	2014年2月14日	<p>通話パケットの音声ファイル変換から分析までワンストップで実現する「MKI Smart VoC Analytics Solution」を提供開始</p> <p>MKIは、コンタクトセンターにおいて通話パケットを音声ファイルへデータ変換し、音声認識にかけ、分析まで行う「MKI Smart VoC Analytics Solution」の提供を開始しました。当ソリューションでは、データ変換に自社開発製品の「MKI Voice Capture」を使用しています。</p>
9	2014年2月20日	<p>日本地震再保険がMKIのアライアンスデータセンターをDRサイトに採用</p> <p>MKIは、家計地震保険にかかる再保険業務を運営し、東日本大震災後に迅速かつ確実な保険金支払いを行った日本地震再保険株式会社のDR(Disaster Recovery)サイトにMKIのアライアンスデータセンター(※)が採用されました。</p> <p>(※)北海道から沖縄まで優れた基盤を持つデータセンター5社にてDRサイトの共同提案などを展開中。MKI(東京)、FRT(沖縄)、ほくでん情報テクノロジー(北海道)、電算システム(岐阜)、ケイ・オプティコム(大阪)が参加。</p>

【ご参考】主な広報リリース（下期）



	発表日	内 容
10	2014年2月24日	クラウド型省エネルギーマネジメントサービスの東南アジア展開を促進 MKIIは、クラウド型省エネルギーマネジメントサービス“GeM2”の東南アジア展開に向けて、シンガポールのCNA社と共同マーケティング契約を締結しました。今後は、両社の知見や情報をもとにマーケティング活動を行い、東南アジア各国における商業施設や病院、大学、空港等の大型施設へのGeM2展開を目指していきます。
11	2014年2月27日	太陽光発電監視サービス、関西国際空港内に設置されたメガソーラーに導入 関西国際空港内に建設され2014年2月1日より運用を開始した「KIXメガソーラー」に、MKIの太陽光発電監視サービスが採用されました。「KIXメガソーラー」は、約1万1600キロワットの発電容量を誇り、空港に設置された太陽光発電所としてはアジア最大級となります。
12	2014年3月4日	英Harvey Nash社と提携し、海外進出を目指す企業向けに「グローバルITOサービス」を提供開始 MKIIは、英Harvey Nash社と提携し、グローバルITO (IT Outsourcing) サービスを開始しました。MKIの技術ノウハウと、同社のベトナム法人のエンジニアリソースを融合し、ネットワーク検証やアプリケーション開発等のアウトソーシングサービスメニューを提供します。
13	2014年3月28日	京都大学にがん治療研究に関する寄附講座を開設 MKIIは、中外製薬株式会社と共に2014年4月より京都大学にて寄附講座「臨床システム腫瘍学」を開設します。本講座では、がん患者の臨床情報と生体試料に含まれる様々な生物学的情報を経時的に収集し、統合的に解析する新たな方法論を開発するとともに、これらの膨大な情報からがん患者個人に適した最良の治療法を見出すアルゴリズムを構築することを目指します。

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う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。