

MKI REPORT

2013.4.1 - 2014.3.31

株主通信 第23期事業報告書（2013年4月1日から2014年3月31日まで）



注力分野を中心に事業拡大に向け、積極的な経営を行ってまいります。

拝啓 平素は格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社の第23期(2013年4月1日～2014年3月31日)におきましては、輸出や設備投資の持ち直しに加え、期末には消費税率上げに伴う駆け込み需要の影響もあり、全体的に緩やかな回復基調が続きました。当社グループが属するICT(※1)サービス業界においては、景況感の回復に伴いIT投資も上向き傾向にあるものの、競合他社との競争は激しさを増しており、当社をとりまく経営環境は引き続き厳しい状況が継続しました。

このような中、当社グループは当期より新中期経営計画(2014年3月期～2015年3月期)をスタートさせました。本計画においては、事業規模の拡大に必要と考える4つの基本戦略(営業力の強化、新ソリューション開発の強化、生産性の向上、収益基盤の改善)を中心に据えており、企業変革を図りながら経営を推進しています。

営業力の強化においては、顧客の事業特性に合わせた新たな組織体制によって、顧客ニーズの掘り起こしと積極的な提案活動を展開しました。

新ソリューション開発の強化においては、独

自性のあるサービスを有する金融及びコンタクトセンター分野で、クラウドに対応した新ソリューションを提供開始しました。また、流通分野においてはビッグデータ(※2)を活用した需要予測ソリューションや、スマートフォンのWi-Fi電波から位置情報を把握するサービスを提供開始しました。

収益基盤の構築に向けては、医療・パイオ分野での新ビジネス立ち上げや海外での販売網構築、及びクラウド型ファイル共有サービスの国内提供に向けた米国企業との関係強化を図りました。また、東南アジアにおけるエネルギーマネジメント(※3)ソリューション拡販に向けた業務提携、及びベトナムにおけるネットワーク設備の検証やモバイルアプリケーション開発の受託サービス開始に取り組みました。

しかしながら、新ソリューション開発や新規事業立ち上げに遅れが見られたことに加え、事業の選択と集中による変革が進まなかったこと等により、当初の目標を達成することが出来ませんでした。

当期においては、主要顧客向けの売上高減少の影響に加え、システム構築及びネットワーク構築の大型案件減少等の影響を受けた結果、売上高は459億91百万円(前期比4.7%減)となりました。利益面においては、売上高減少に伴う

売上総利益の減少、及び営業体制の強化による販売費増加により、営業利益は11百万円(同99.4%減)、経常利益は1億49百万円(同92.8%減)、当期純利益は2億3百万円(同83.5%減)となりました。期末配当金については、1株につき3円といたしました。なお、当社は平成25年10月1日を効力発生日として普通株式1株を100株に分割しております。(この株式分割を考慮しない場合の1株当たりの期末配当は300円となります。)

第24期(2015年3月期)においては、現在は緩やかな景気回復が続いているものの、消費税率引上げの影響を始めとして先行きに対する不透明感もあり、企業の設備投資動向もその影響を受けることが予想されます。ICTサービス業界においては、従来型ビジネスの減少とサービス化の流れが加速することにより、市場の成長率は前期と比べて鈍化することが予想されています。

このような環境の中、当社グループは注力領域として定めた分野(三井物産グループ向け事業、キャリア向け事業、ERP(※4)事業、サービス事業等)を中心に事業拡大に向け積極的に取り組んでいきます。

三井物産グループ向け事業においては、これまでのシステム構築案件だけでなく、ネット



三井情報株式会社 代表取締役社長 さいとう まさき 齋藤 正記

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してまいります。また、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てまいります。

キャリア向け事業においては、人員の拡充を図って組織体制を強化し、商用無線設備(※5)関連を中心に大型案件の獲得を目指してまいります。

ERP事業においては、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してまいります。

サービス事業においては、新たなビジネス創出に引き続き努める一方、それぞれのビジネスを定期的に見直して明確な優先順位付けと選別を行ってまいります。

今後ともより一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

— 中期経営計画2年目に向けて —

注力分野を一層明確にして、重点的に取り組んでいきます



2015年3月期 注力分野

中期経営計画(以下「中計」)の1年目を振り返ってみた時、企業変革に必要な取り組みの中で不十分だった部分があったと考えています。その課題の一つが、事業の「選択と集中」です。事業拡大に向けて様々な事業に取り組んできたものの、優先順位付けが明確ではなく、伸ばすべき分野に十分リソースを投入出来ていなかった部分がありました。

今期は、各ビジネスの収益管理を徹底する一方で、4つの注力分野に集中的にリソースを投入して、事業拡大を図ってまいります。

1 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

2 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

3 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

4 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

(※1) ICTとはInformation and Communication Technologyの略であり、情報・通信に関する技術一般の総称です。ITとの違いは、ネットワーク通信による情報共有を意識している点です。

(※2) ビッグデータとは、主に非定型でリアルタイム性が高い大量データを指します。最近では、この膨大なデータを高速に処理・分析するための様々な手法が検討されており、ビジネスの場においてもこの手法を使って新たなビジネス創出や予測・予防等に活用することに注目が集まっています。

(※3) エネルギーマネジメントとは、建物内で利用する電気やガスといったエネルギー使用量を測定・分析し、機器、

設備等の運転管理を調節することでエネルギー消費の効率化やパフォーマンスの向上につなげていこうとする管理手法です。

(※4) ERPとはEnterprise Resource Planning の略で、経営に必要な企業資源を統合的に管理し、経営の効率化を図る手法・概念を意味します。

(※5) 商用無線設備とは、音声通話やデータ通信をはじめとする各種の通信サービスを提供する通信キャリアが、通信サービス提供のために設置する無線を利用した通信設備を指します。

キーワードで読み解く なるほどICT業界

ERP



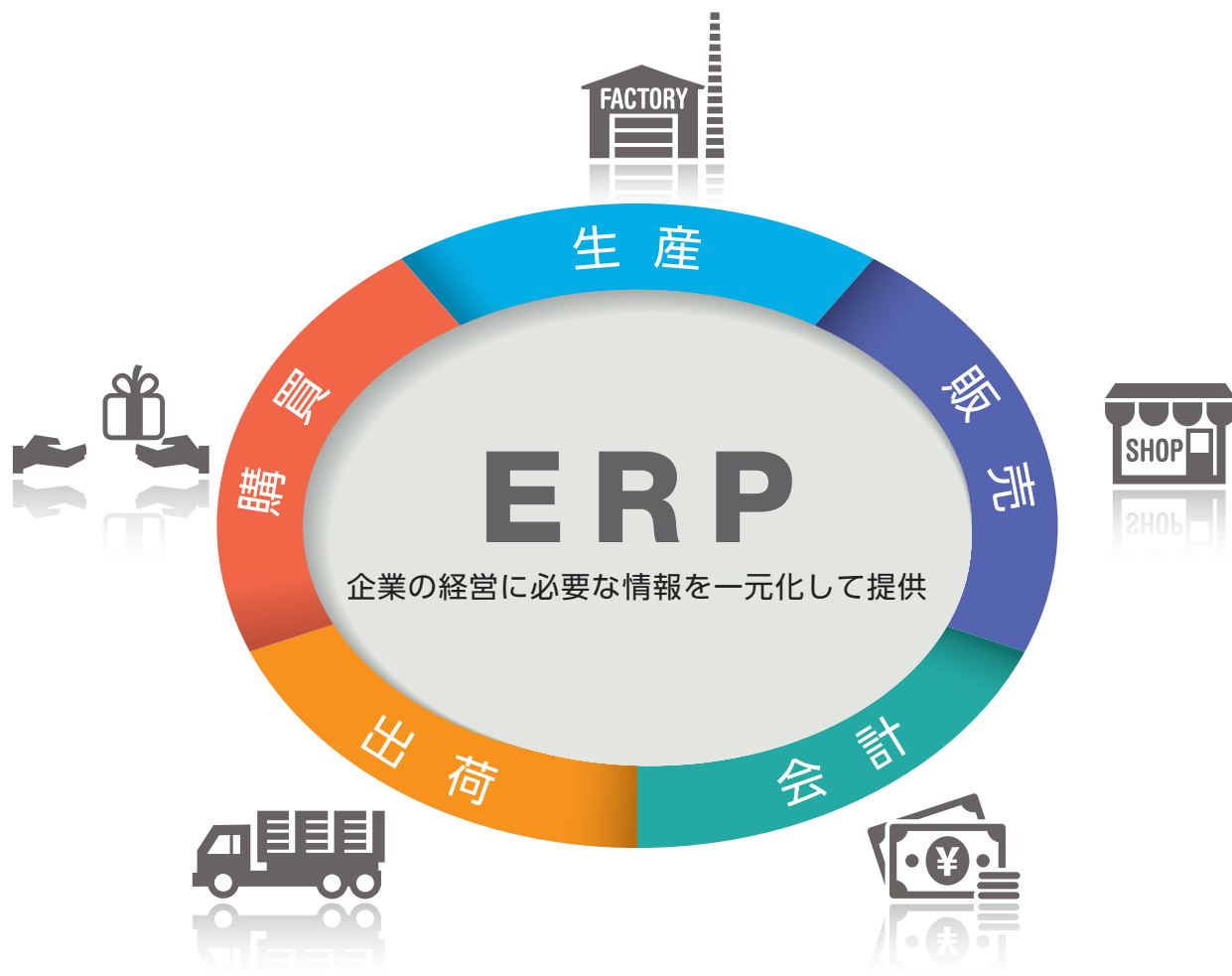
ERPとは？

ERPとは、Enterprise Resource Planningの頭文字を取ったもので、本来は経営に必要な企業資源を統合的に管理し、経営の効率化を図る手法・概念を意味します。しかし、ICT業界では、ERPを実行するために導入するソフトウェアパッケージを指していることが多く、販売、生産、購買、出荷、会計など、企業の基幹業務の一元管理を実現します。

ERPが登場する以前は、基幹業務システムを企業自ら開発するケースが多く見られました。しかし、ERPによって必要な全てのシステムが1つにパッケージされた形で提供されるようになると、企業は必要に応じてカスタマイズを加えるだけでシステムを完成させることができるようになりました。また、基幹業務に必要なシステム全てがワンストップで提供されるため、システムを独自に開発するケースに比べ開発期間やコストを短く安くできるメリットもあります。

ERPのもう1つの特長は、世界規模のシステム構築が可能なグローバル性です。多くのERPは多言語をサポートし、通貨に関する為替処理機能や多くの国々での特有の制度に対応した機能を備えています。このため、海外の工場や事業所との連携は比較的容易です。海外の事業所を含めて業務の統一性や業務情報の交換を促進することができます。

このような特長を備えたERPは、最初は欧米の企業から導入が始まりましたが、今では世界的な企業のほとんどが採用するに至っています。日本においても、大企業を中心に導入されており、企業のグローバル化に伴い更に導入が進んでいます。



ERPとMKI

MKIは、世界的に高いシェアを占めているSAP社(ドイツ)のERPパッケージ「SAP ERP」の販売に積極的に取り組んでいます。国内有数の大型案件を完遂した実績を基に、国内大手企業を中心に積極的に顧客開拓を進めています。

最近では、商社・卸売業における豊富なシステム構築ノウハウを基に、SAP ERPをベースにした商社・卸売業向けテンプレートの提供を開始しました。このテンプレートは、業界特

有のニーズに対応しており、今後は大規模総合商社から中規模商社、グローバルに事業展開している商社や国内専門の商社、メーカー販社等に展開していきます。

また、中規模企業への導入を図るため、株式会社NTTデータ・ビズインテグラルのクラウド対応型ERPパッケージ「Biz」(ビズインテグラル)を採用して、ERPソリューションのマーケット拡大に向けた取り組みを強化しています。

お客様の事業規模に合ったソリューションを提供

大規模企業向けERP



中規模企業向けERP



1 MKI TOPICS

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

クラウド化の流れが益々加速する中、MKIはクラウド型ファイル共有サービスを提供する米国Box社と販売代理店契約を締結し、2013年11月より販売開始しました。Box社のサービスはセキュリティ対策や他のアプリケーションとの連携など、企業向けに特化したサービス内容となっており、MKIはこれまで培ったSaaS^(※1)やモバイル領域での事業経験を活かし、販売を推進していきます。



(※1) SaaS (Software as a Service) とは、システムを自社で所有・運用するのではなく、ソフトウェアをネットワーク経由で利用し、毎月の料金を負担することでソフトウェアの必要な機能だけをインターネット経由で利用する考え方を指します。

2 MKI TOPICS

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

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」を2014年1月より提供開始しました。

本ソリューションは、複数の需要予測モデルと過去の受発注データを照合して最適なモデルを自動的に選択、精度の高い予測をした上で適切な推奨発注数を算出します。これにより、算出された適正な



発注量をもとに迅速な発注判断が可能になります。

このような特長を持った本ソリューションは、流通業等での在庫管理に適しており、作業服・作業関連用品の大型専門店チェーン、ワークマンに採用されました。

キーマンに
聞く！

金融市場を変えるような新たなソリューションを生み出す

金融営業本部 金融営業部 部長 吉田 有^{たもつ}

Q MKIの金融機関向けビジネスについて教えてください。

A MKIの金融機関向けビジネスは、MKI全体の売上の中で約15%を占めています。独自性のあるソリューションが評価され、金融業界の中でも地位を確立しています。中でも、銀行が金融商品の保有や融資を行う際のリスク分析を得意としており、「リスク計量・分析のパイオニア」を目指しています。

代表的なソリューションとしては、銀行が企業に融資を行う際に使用する財務分析ソリューション「CASTER(キャスター)」があります。融資先の財務状況を的確に把握する事が可能な本ソリューションは、地域金融機関ではすでに百数十行に導入されています。

他にも、金融機関における決済業務を支援するシステムや、金融商品の管理を行うシステムの構築にも定評があります。また、MKIが得意としているコンタクトセンター構築の分野でも、多くの金融機関にお客様を抱えています。

Q 営業組織として、どのような事を心がけていますか？

A 我々の直接のお客様は金融機関ですが、その先を常に意識する様になっています。例えば、金融機関は企業に融資を行うために融資審査を行います。我々は審査を支援するソリューションを提供するに当たって、(銀行の)融資先の企

業も視野に入れて提案する必要があると思っています。この「客の客を知る」事が、システムの使い勝手を高めて付加価値を生むと考えています。

Q 現在の金融機関向けビジネスの状況について教えてください。

A ここ最近、競合も増えてきて競争が激しくなっているのは確かです。しかし、その一方で金融サービスの高度化に対するニーズは増えており、マーケットは拡大しています。MKIとしては、

単に価格で勝負するのではなく、これまで培ってきた知見を活かした幅広いサービスの提供を目指しています。例えば、金融機関が融資先企業に融資だけでなく育成・支援を行うための事業計画策定支援システム「CIPS(シップス)」や、金融機関におけるコスト意識の高まりやクラウドの更なる普及といったトレンドに対応したクラウド型の財務分析ソリューションを提供開始しました。

もう一つの流れとしてあるのは、金融サービスのグローバル化です。国内の金融

機関も、世界各国にある拠点を繋いでボーダレスな取引を行っています。我々は、日本の金融機関業務に関するノウハウを活かして、海外拠点のシステム構築も既にはじめており、今後も益々海外でのビジネス案件が増えてくると思います。

Q 仕事のやりがいについて教えてください。

A 金融業務について、金融機関の社員以上に深く知っている必要があります。その専門性を評価された時は嬉しいですね。また、社名としての「看板」だけでなく、一人の営業マンとして信頼されると感じられる時、これまでの地道な努力が報われたと思えます。

Q 今後の抱負について教えてください。

A まずは、我々の競争力の源泉となる金融技術を磨いて、より専門性を高めていきたいです。その一方で、どんなに技術が素晴らしいでもそれだけでは不十分であり、金融機関との更なる関係強化を図っていきます。そういう意味では、我々営業マンは知識の専門性から人間性に至るまで総合力が問われると考えており、組織内でのスキルアップを更に進めていきます。

そして、将来的には金融市場を変えるような新たなソリューションを生み出して、「こんな事が出来るのか」と世の中を「あっ」と言わせてみたいですね。

MKIの金融事業領域

融資・審査支援

財務分析を中心とした融資支援から取引先支援の多岐にわたるツールまでトータルにサポート

金融資本市場

為替、デリバティブ、有価証券、その他市場性金融商品のフロント業務からミドル・バックオフィス業務の全てを網羅

Finance & Credit Analysis

Capital Markets

Office Communication

Leasing

Contact Center & CRM

オフィス・コミュニケーション

ビデオ、電話、Web、ソフトウェアを効果的に組み合わせ、快適なオフィス・コミュニケーション環境を提供

リース総合管理

リース会計から営業支援、リース物件の管理までリース業務の総合管理ソリューションを提供

コンタクトセンター&CRM

コンサル、構築、保守までコンタクトセンターに必要なハードウェア、ソフトウェア、CRMなどをトータルでワンストップ提供

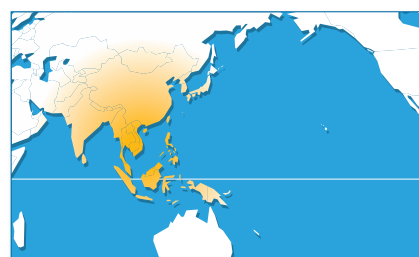
Risk Based Solutions

3 MKI TOPICS

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

近年、東南アジア各国ではエネルギー需要の増加や環境意識の高まりから、省エネに関する関心が高まっています。その流れを受け、国内約370サイトに導入しているMKIの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、シンガポールのビルシステムインテグレーション会社であるCNAと共同マーケティングを開始しました。まずはシンガポールのシネマコン

プレックスへのサービス提供を目標に、将来には東南アジア各国への提供を目指していきます。



4 MKI TOPICS

太陽光発電監視サービスを、関西国際空港内に設置されたメガソーラー^(※2)に導入

関西国際空港内に建設され、空港に設置された太陽光発電所としてはアジア最大級である太陽光発電「KIXメガソーラー」(2014年2月から運用開始)に、MKIの太陽光発電監視サービスが導入されました。

本サービスは発電事業者へ便利な管理画面での収益バランス確認といった機能だけでなく、メンテナンス事業者にも便利な日々のオペレーション負荷を軽減する

柔軟なレポート作成機能等、太陽光発電事業に関わる様々な事業者にとって有益な機能が含まれており、「KIXメガソーラー」での採用にあたってこれらの機能が評価されました。

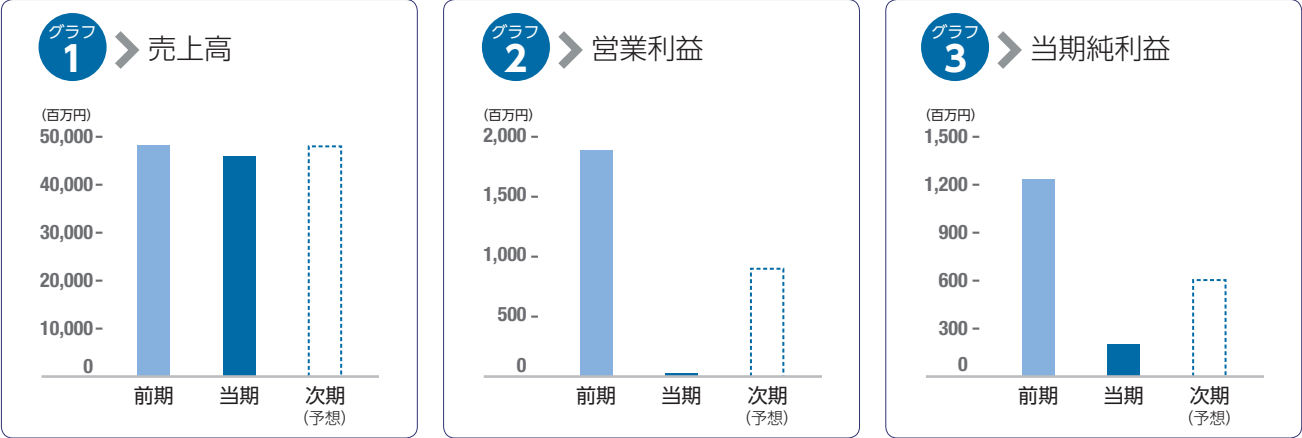
(※2) メガソーラーとは、出力1メガワット(1,000キロワット)以上の大規模な太陽光発電を指し、再生可能エネルギーの基幹電源として期待されています。



FINANCIAL STATEMENTS：決算情報

		前期	当期	次期(予想)
売上高	(百万円)	48,261	45,991	48,000
インダストリーサービス	(百万円)	—	35,429	—
ソリューションサービス	(百万円)	—	8,864	—
テクニカルサポートサービス	(百万円)	—	651	—
その他	(百万円)	—	1,046	—
営業利益	(百万円)	1,883	11	900
経常利益	(百万円)	2,089	149	1,000
当期純利益	(百万円)	1,232	203	600
総資産	(百万円)	41,695	39,969	—
純資産	(百万円)	32,194	31,869	—
1株当たり当期純利益(注)	(円)	10.41	1.72	5.07
1株当たりの配当金(注)	(円)	5	5	5
配当性向	(%)	48.0	290.7	98.6

(注)平成25年10月1日を効力発生日として普通株式1株を100株に分割しており、株式分割が前連結会計年度の期首に行われたと仮定して算定しております。



「決算情報」の詳細はこちらをご覧ください。

三井情報 IR情報

INFORMATION：株主ひろば

第23期 期末配当について

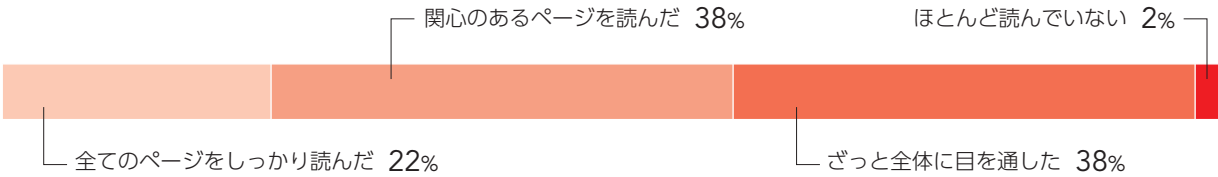
普通株式 1株につき ▶ 3 円

2014年3月期の期末配当については、左記のような配当金額を取締役会で決議いたしました。なお、当社は平成25年10月1日を効力発生日として普通株式1株を100株に分割いたしました。(この株式分割を考慮しない場合の1株当たりの期末配当は300円となります。)

株主様アンケートのご報告

当社では、株主の皆様のご要望やご意見をIR活動へ反映するため、「株主様向けアンケート」を実施しています。前回第23期中間事業報告書にいただいたご意見をご紹介します。

Q 当社の株主通信(報告書)を、どの程度読んでいただけましたか? (回答期間：2013年11月29日～2014年1月31日)
回答人数：166名(回答率:1.3%)



多くの株主の皆様から貴重なご意見を頂戴することができました。ご協力ありがとうございました。

「個人投資家の皆様へ」はこちらをご覧ください。

<http://www.mki.co.jp/ir/investor/>

※掲載された商品の仕様・型番等等は予告無く変更される場合があります。
※本誌に掲載の内容は作成日現在のものであり、時間の経過または様々な後発事象によって変更される可能性がありますことをご了承ください。

CORPORATE DATA：会社概要 等

■会社概要

(2014年3月31日現在)

商 号	三井情報株式会社 (英文名：MITSUI KNOWLEDGE INDUSTRY CO., LTD.)
設 立	1991年6月20日
本 社	〒105-6215 東京都港区愛宕二丁目5番1号
資 本 金	41億13百万円
従 業 員 数	1,854名 (連結)
主 要 業 務	コンピュータ及び情報通信システムに関する各種ソフトウェア、ハードウェア、システム等の調査、研究、コンサルティング、企画、設計、開発、製造、販売、保守、運用、並びにデータセンターサービスの提供、付加価値通信サービスの提供、その他
主要取引銀行	三井住友銀行、三菱東京UFJ銀行、三井住友信託銀行、みずほ信託銀行
上場取引所	東京証券取引所 市場第二部 (証券コード：2665)

■役員

(2014年6月18日現在)

代表取締役社長	齋藤 正記
取締役	鈴木 茂男
取締役	河内 健次
取締役	古屋 栄一
取締役	清水 徹
取締役	中島 透
※ 取締役	馬場 由顕
※ 常勤監査役	富澤 二郎
常勤監査役	土肥 茂
※ 非常勤監査役	* 清塚 勝久

※社外取締役、社外監査役

*東京証券取引所の上場規則に定める独立役員として届け出ております。

■株式の状況

(2014年3月31日現在)

発行可能株式総数	470,000,000株
発行済株式の総数	118,343,100株
株 主 数	12,718名

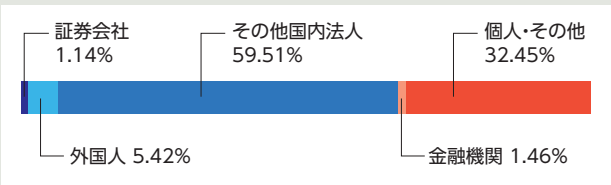
(注)2013年10月1日を効力発生日として普通株式1株を100株に分割いたしました。

■大株主(上位5名)

(2014年3月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
三井物産株式会社	69,078,900	58.37
三井情報従業員持株会	6,405,600	5.41
UBS AG LONDON A/C IPB SE GREGATED CLIENT ACCOUNT	1,944,700	1.64
株式会社SBI証券	621,200	0.52
伊藤 秀文	600,000	0.50

■所有株式数別分布状況



■株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
上記基準日	毎年3月31日
配当基準日	3月31日 (中間配当を行う場合は、9月30日)
公告掲載方法	電子公告により行います。 ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。 公告掲載URL http://www.mki.co.jp/
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先(電話照会先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-782-031 (フリーダイヤル) 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店及び全国各支店で行っております。

配当金計算書について／配当金お支払いの際にご送付しております「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。配当金領収証にて配当金をお受取りの株主様につきましても、配当金のお支払いの都度「配当金計算書」を同封させていただいております。確定申告をなされる株主様は大切に保管ください。

住所変更のお申出先について／株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

未払配当金の支払いについて／株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。