



2014年3月期 第2四半期 決算説明会

於：三井情報株式会社 本社

2013年11月6日

 **mkI** 三井情報株式会社

www.mki.co.jp

1 2014年3月期 第2四半期決算概要

2 2014年3月期 経営施策の進捗と今後の方針

2014年3月期 第2四半期決算概要

取締役 執行役員 CFO
古屋 栄一

IT投資マインドの改善あるも、全体として慎重な姿勢が継続しており、厳しい状況は不変。業績は売上の大幅減、利益は純損失となった。

【売上】

主要顧客向けを中心にシステム構築及びネットワーク構築の大型案件縮小などにより、売上は前期実績を大幅に下回った。

【利益】

売上減少に加えて、売上総利益率の低下、事業拡大に向けた先行費用の支出増により、損益分岐点を大きく下回る売上だった為、期間損失を計上。

連結 決算概況（前期比）



（単位：百万円）

連 結	2013年3月期 2Q累計業績	2014年3月期 2Q累計業績	前期比	
			増減額	増減比
受注高	20,546	18,959	△1,587	△7.7%
売上高	22,365	19,654	△2,710	△12.1%
売上総利益	6,138	4,908	△1,230	△20.0%
利益率	27.4%	25.0%	△2.4p	－
販売費・一般管理費	5,593	5,908	+315	+5.6%
営業利益	545	△999	△1,545	－
利益率	2.4%	△5.1%	△7.5p	－
経常利益	620	△940	△1,561	－
利益率	2.8%	△4.8%	△7.6p	－
当期純利益	352	△614	△967	－
利益率	1.6%	△3.1%	△4.7p	－
受注残高	19,752	20,300	+548	+2.8%

連結 主要PL項目推移（前期比）



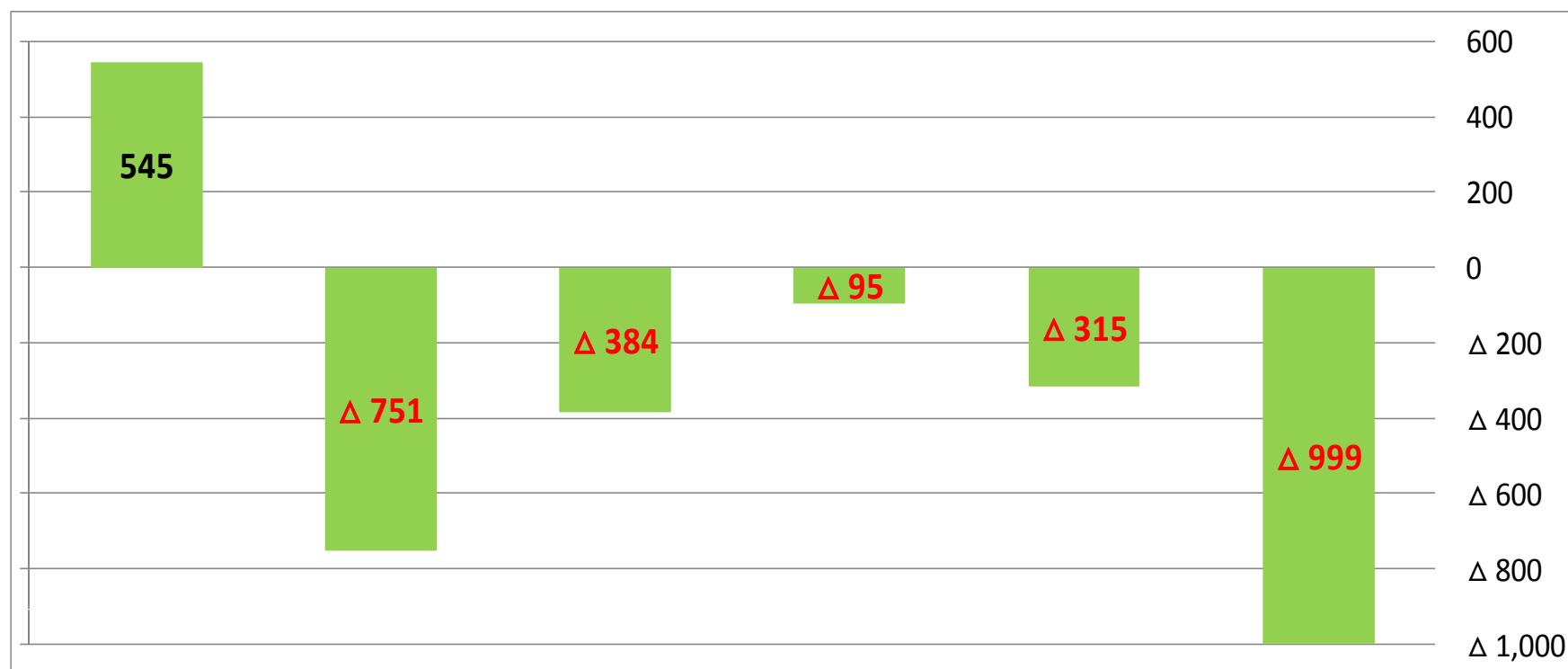
売上総利益	4,908百万円	(前期比 $\Delta 1,230$ 百万円 / $\Delta 20.0\%$)
↓ 売上高減少による減少		$\Delta 751$ 百万円
↓ 売上総利益率の低下による減少		$\Delta 384$ 百万円
↓ 赤字案件の増加による減少		$\Delta 95$ 百万円
営業利益	$\Delta 999$百万円	(前期比 $\Delta 1,545$ 百万円 / —)
↓ 販管費の増加		$\Delta 315$ 百万円
経常利益	$\Delta 940$百万円	(前期比 $\Delta 1,561$ 百万円 / —)
↓ 営業外収益の減少(受取利息減等)		$\Delta 17$ 百万円
↑ 営業外費用の減少		+1百万円
当期純利益	$\Delta 614$百万円	(前期比 $\Delta 967$ 百万円 / —)
↑ 税金費用の減少($\Delta 1,561$ 百万円*38%)		+593百万円

連結 営業利益増減分析（前期比）



（単位：百万円）

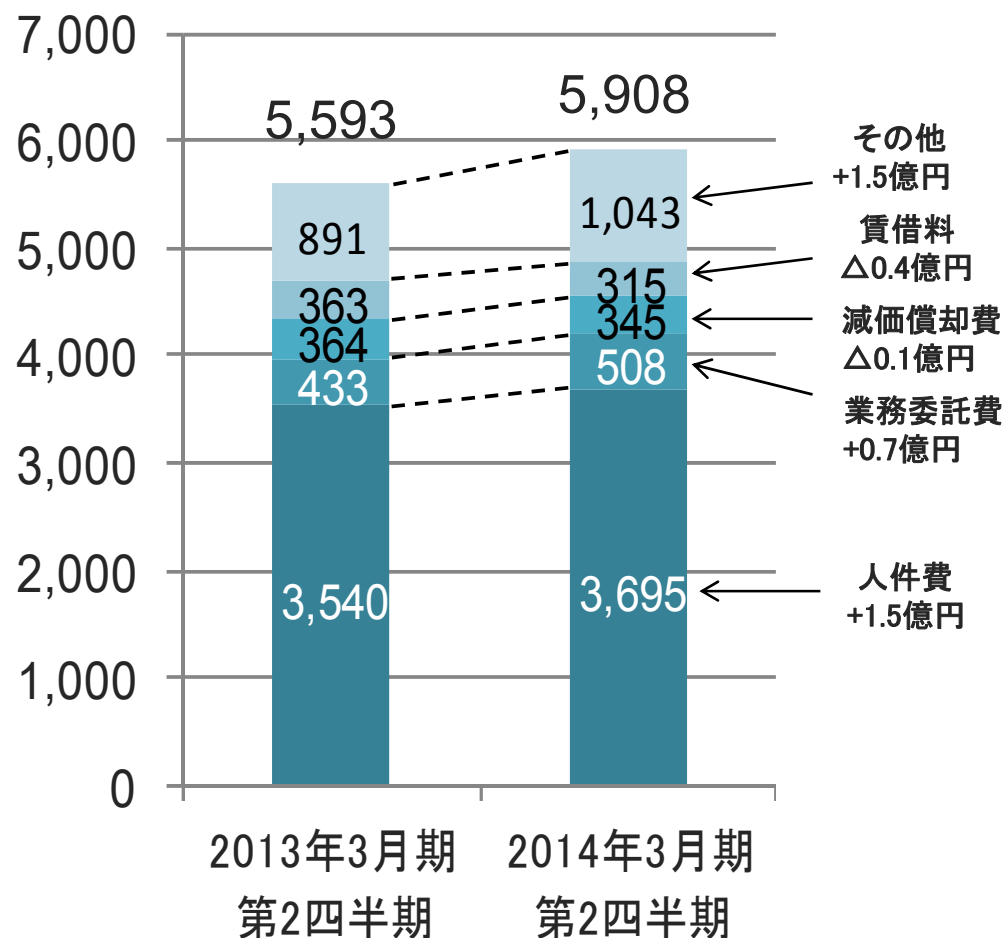
2012年9月期 連結営業利益	減収	売上総利益率 の悪化	赤字案件の 増加	販管費の 増加	2013年9月期 連結営業利益
545	△751	△384	△95	△315	△999
	△1,230				



連結 販売費・一般管理費 推移（前期比）



（単位：百万円）



<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(SAP及びOffice-365)にかかる費用の増加

<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>

2013年9月末 連結人員数 1,884人
 2012年9月末 連結人員数 1,899人
 (Δ15人)

連結 セグメント別業績



(単位:百万円)

		2013年 9月期実績
インダストリー サービス	受注高	13,739
	売上高	15,818
	営業利益	△300
ソリューション サービス	受注高	4,158
	売上高	3,166
	営業利益	△385
テクニカル サポート サービス	受注高	350
	売上高	295
	営業利益	218
その他	受注高	709
	売上高	374
	営業利益	△189
合計	受注高	18,959
	売上高	19,654
	営業利益調整額	△342
	営業利益	△999

【インダストリーサービス】

提案件数の増加及び新たなソリューションの提供に進捗が見られたが、既存顧客の案件が縮小したことに加え、新規案件獲得も予想を下回った。

【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、メガソーラー設備の遠隔監視サービスは受注がズレ込んでいる。

【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。

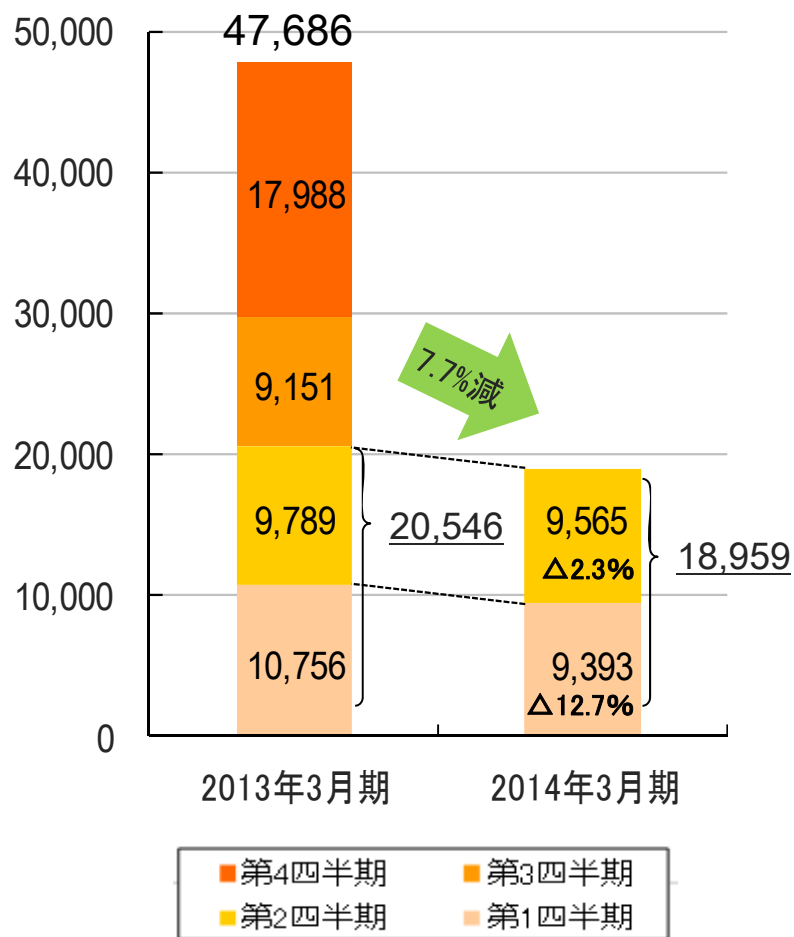
【その他】

海外子会社の売上は堅調に推移するも、本体の新規営業部は、目立った動きなし。

連結 受注高・期末受注残高推移（前期比）

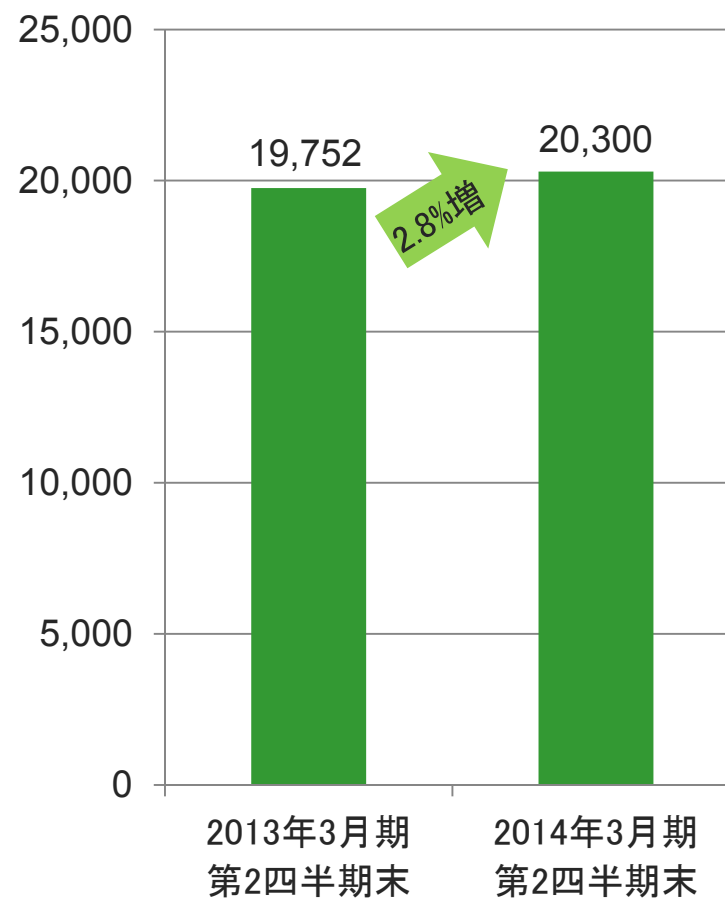
四半期受注高推移

（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)

	2013年3月期末	2014年3月期 2Q末		主な増減要因
			前期末比(増減額)	
流動資産	33,525	30,987	△2,537	受取手形及び売掛金△4,133、有価証券△1,000、仕掛品+923、預け金+2,000
固定資産	8,170	8,730	+560	有形固定資産+152、無形固定資産+178、投資その他の資産+229
資産合計	41,695	39,718	△1,977	
流動負債	9,181	7,940	△1,240	支払手形及び買掛金△514、未払法人税等△225、預り金△794、前受金+818
固定負債	318	400	+81	繰延税金負債+87
負債合計	9,500	8,341	△1,159	
純資産合計	32,194	31,377	△817	利益剰余金△969、その他包括利益累計額+152
自己資本比率	77.2%	79.0%	+1.8%	

【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 2Q累計	2014年3月期	2Q累計
			前期比(増減額)
営業キャッシュ・フロー	194	1,467	+1,272
投資キャッシュ・フロー	△2,872	△876	+1,995
フリーキャッシュ・フロー (営業CF+投資CF)	△2,677	+ 590	+3,268
財務キャッシュ・フロー	△355	△355	+0
キャッシュ・フロー計 (換算差額含む)	△3,041	+ 249	+3,291
現金及び現金同等物の 期末残高	5,031	5,633	+ 601

【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 2Q累計実績		2014年3月期 2Q累計実績		前期比 (増減額)
		構成比		構成比	
商業	6,462	28.9%	5,638	28.7%	△823
サービス・ 情報システム	5,823	26.0%	5,611	28.6%	△211
金融・保険	3,216	14.4%	2,590	13.2%	△625
通信・放送	3,391	15.2%	2,301	11.7%	△1,089
製造	1,343	6.0%	1,462	7.4%	+118
建設・不動産	1,605	7.2%	1,688	8.6%	+82
その他	522	2.3%	361	1.8%	△161
総計	22,365	100.0%	19,654	100.0%	△2,710

■通信・放送

通信キャリア向けの売上減少等による

■商業

主要顧客向けの売上減少等による

■金融・保険

システム等構築案件の減少による

【ご参考】連結 販売先業種別 受注高・受注残高推移

(単位:百万円)

業種		2012年 9月期実績	2013年 9月期実績	増減	前期比
商業	受注高	5,123	3,740	△1,382	△27.0%
	受注残高	5,235	4,754	△480	△9.2%
サービス・ 情報システム	受注高	5,970	6,012	+41	+0.7%
	受注残高	5,447	5,229	△218	△4.0%
金融・保険	受注高	2,689	2,705	+16	+0.6%
	受注残高	2,555	2,783	+228	+8.9%
通信・放送	受注高	2,253	2,102	△150	△6.7%
	受注残高	2,459	2,612	+153	+6.2%
製造	受注高	1,653	1,887	+234	+14.2%
	受注残高	1,336	1,638	+302	+22.6%
建設・不動産	受注高	1,915	1,901	△13	△0.7%
	受注残高	1,937	2,492	+555	+28.7%
その他	受注高	941	608	△332	△35.3%
	受注残高	779	788	+8	+1.1%
総計	受注高	20,546	18,959	△1,587	△12.1%
	受注残高	19,752	20,300	+548	+2.8%

■商業

主要顧客向けの受注減少等による。

■その他

官公庁・外郭団体向けの受注減少による。

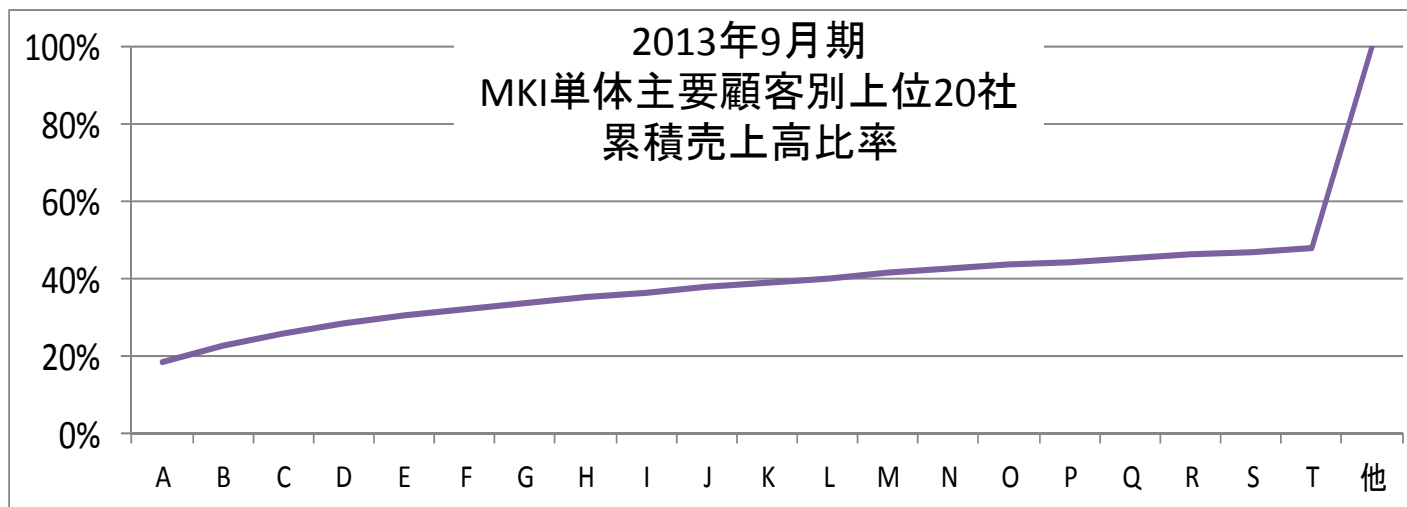
【ご参考】連結 分野別 受注高・売上高・受注残高推移



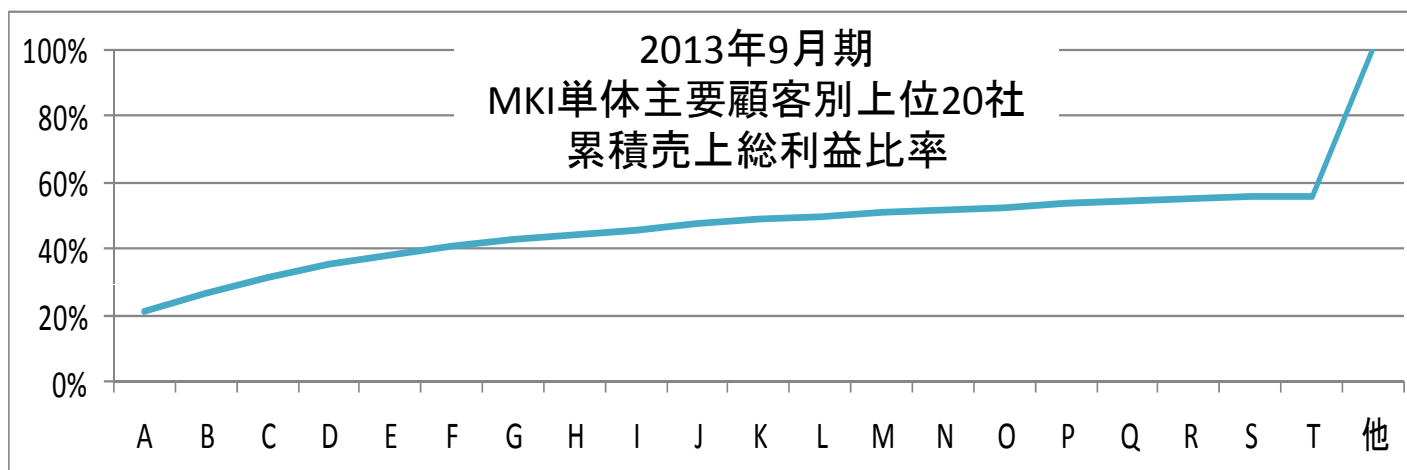
(単位:百万円)

		2012年 9月期実績	2013年 9月期実績	増減	前期比	コメント
コンサルティング	受注高	781	713	△67	△8.6%	概ね前期並みに進捗。
	売上高	678	690	+11	+1.7%	
	受注残高	754	819	+64	+8.6%	
システム構築	受注高	7,773	6,056	△1,716	△22.1%	主要顧客向けシステム構築案件の減少。
	売上高	7,605	5,207	△2,389	△31.5%	
	受注残高	6,587	4,889	△1,698	△25.8%	
システム販売	受注高	4,488	5,513	+1,024	+22.8%	コンタクトセンター用機器を中心に受注高が増加。
	売上高	4,641	4,475	△165	△3.6%	
	受注残高	2,078	3,010	+931	+44.8%	
保守・運用・サービス	受注高	7,504	6,675	△828	△11.0%	既存保守案件を中心に受注高が減少。
	売上高	9,439	9,281	△157	△1.7%	
	受注残高	10,331	11,581	+1,249	+12.1%	
合計	受注高	20,546	18,959	△1,587	△7.7%	
	売上高	22,365	19,654	△2,710	△12.1%	
	受注残高	19,752	20,300	+548	+2.8%	

【ご参考】顧客別累積売上高・売上総利益比率



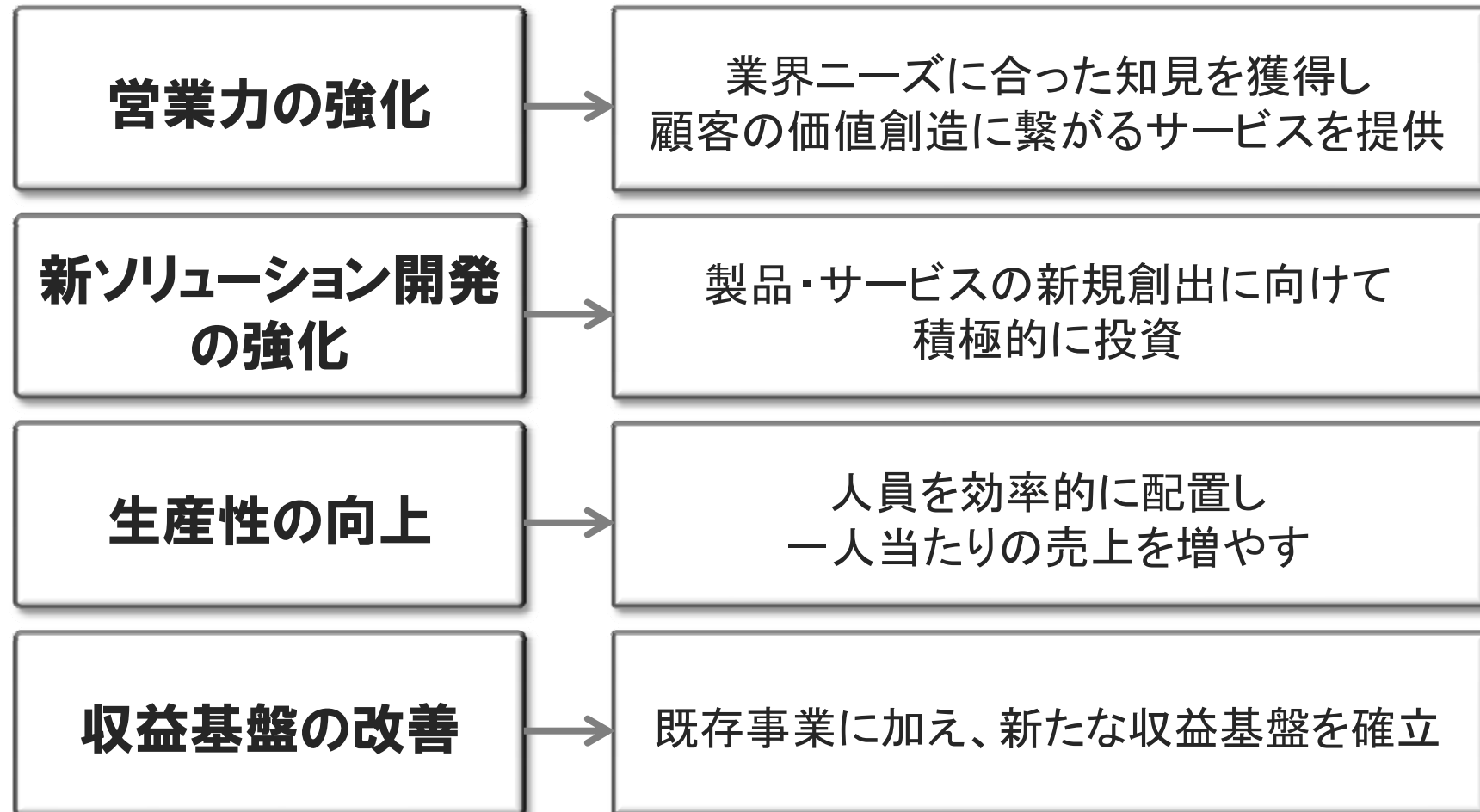
上位20社の 占める割合 (売上高)	
11/9期	50.8%
12/9期	51.5%
13/9期	47.8%



上位20社の 占める割合 (売上総利益)	
11/9期	58.4%
12/9期	58.7%
13/9期	55.9%

2014年3月期 経営施策の進捗と今後の方針

代表取締役社長 社長執行役員
齋藤 正記



営業力の強化

営業要員の増強を図り、顧客への積極的な提案活動を促進

- ⇒ ・新規顧客への提案件数は増加したが成果に結びつかず
- ・要因分析の徹底と経験の積み上げが必要

新ソリューション開発の強化

体制強化と、中長期の事業拡大に向けた集中投資を実施

- ⇒ ・投資促進に向けた制度の確立、アイデア創出に向けたイベント実施
- ・複数の新規案件が進行中（ERP、人事関連ソリューション等）

生産性の向上

効率性を見直して、一人当たりの売上を増やす

- ⇒・売上増加による生産性向上は実現できず
 - ・定期的なモニタリング実施と更なる効率化が必要
 - ・新システムによる業務効率化、ワークスタイル変革を目指す

収益基盤の改善

サービス型ビジネスの拡大と、海外展開を加速

- ⇒・サービス型ビジネス
 - 既存サービスの収益化と新規サービス立ち上げに一部遅れ
- ・海外展開
 - 事業拡大に向けた布石は打ったが、具体的な成果はこれから

M2M分野

- ・メガソーラー監視サービスを始めとする
エネルギーマネジメント系サービスの拡販
- ・M2M基盤(M2Mクラウドプラットフォーム)を提供開始

次世代コミュニケーション分野

- ・クラウド型のコミュニケーションプラットフォーム(ICP)を提供開始
- ・新ソリューションの開発(音声データを基にしたデータマイニング、ビッグデータ解析)を推進

産業別ソリューション分野

- ・金融分野: 金融リスク分析・管理をターゲットに新ソリューション投入
- ・流通分野: ビッグデータ解析を活用した需要予測ソリューションの開発
Wi-Fi位置情報を活用した商業施設内での
動線分析ソリューションの開発
- ・メディカル: 新ソリューション(UDI)を提供開始

グローバル事業の推進

- ・GeM2及びバイオ関連製品の海外展開を推進
- ・アジアで事業拡大の足場固め
(ベトナム、シンガポール、インドネシア、インド)

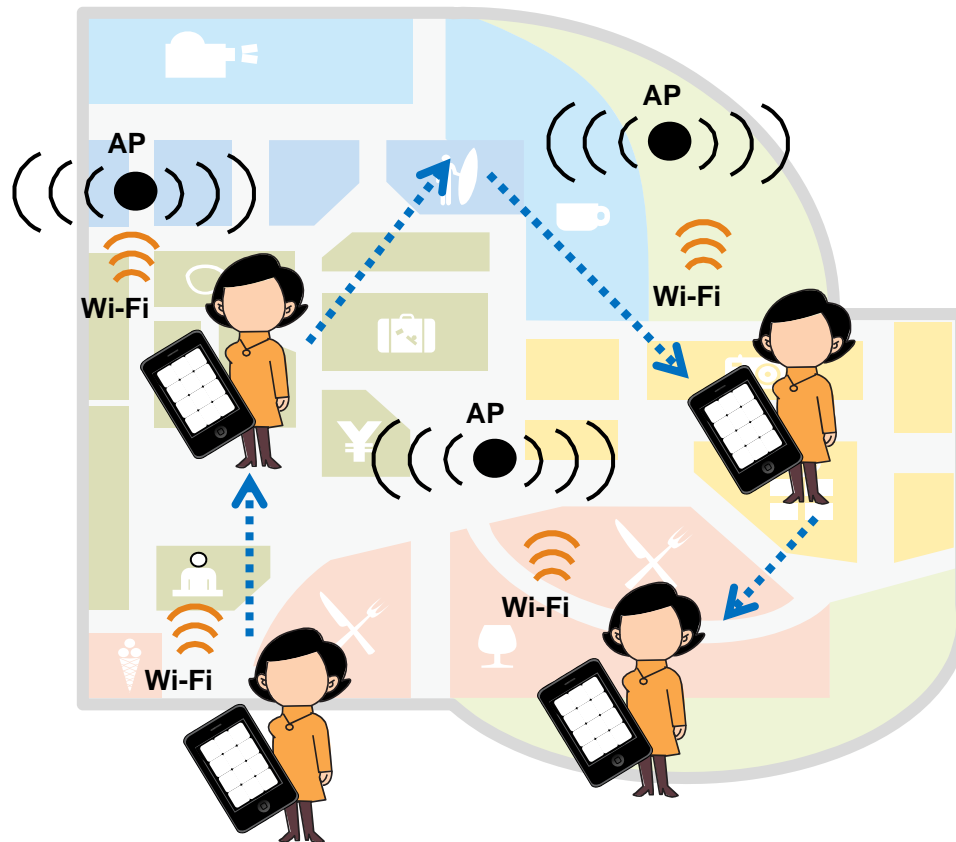
新事業・ビジネスの創出

- ・米国Box社との業務提携による新規事業の立ち上げ
- ・事業拡大に向けた業務提携や資本参加の実施検討(海外案件中心)
- ・エネルギーマネジメント関連事業の強化に向けた国内外アライアンスを推進
- ・現在進めている製品開発を加速化

新システム導入

- ・自社基幹システムをリプレイス(SAP採用)して、業務効率化と外販に向けてショーケース化を実現

スマートフォンのWi-Fi電波から位置情報を計測する技術



- ①来店者が持つスマホのWi-Fi電波を、アクセスポイントが受信し、電波強度から端末位置を特定。
- ②店舗内の移動に合わせ、位置情報を記録。
- ③収集した位置情報をサーバーでまとめ、来店者の動線を把握が可能。

商業施設における販促活動などに活用

新ビジネス展開事例② クラウドファイルシェアリング

企業向けクラウドファイルシェアリングの先駆者 米国Box社と販売代理店契約を締結

企業におけるモバイルデバイスの浸透



いつでもどこでもアクセスできる、
ビジネスユースとしての
クラウドファイルシェアリング需要が増加



日本市場での本格普及に先駆けて、市場に早期参入

今後の展開

- ・販売代理店網の拡充と、営業・技術サポート体制の整備
- ・Box社のサービスや連携するビジネスソフトウェア等を一元的に管理できる統合プラットフォームを開発

新ビジネス展開事例③ UDIサービス



医療機関で使用される医療器具の使用履歴管理サービスをクラウド型で提供



サービス特長

- ・個々の医療器具に刻印した2次元バーコードを読み取り、使用回数や滅菌回数を正確に管理
- ・手術履歴データと使用履歴データを照合することで、感染症発生時のトレーサビリティを確保
- ・クラウドでのサービス提供による初期導入コストの低減

2014年3月期 連結業績予想（通期）



（単位：百万円）

	13年3月期 実績	14年3月期 業績予想 (修正前)	14年3月期 業績予想 (修正後)	前期比 (増減額)	修正前 業績予想比 (増減額)
売上高	48,261	52,000	48,000	▲261	▲4,000
営業利益	1,883	1,700	1,100	▲783	▲600
経常利益	2,089	1,800	1,200	▲889	▲600
当期純利益	1,232	1,000	600	▲632	▲400

1株あたり配当金：中間200円 期末予想：3円※

※2013年10月1日付けで株式分割（1株を100株に分割）を実施しております。なお、この株式分割を考慮しない場合の1株あたり配当金の期末予想は300円、年間合計では500円となります。

【業績の見通し】

売上高：大口顧客の受注回復及び新規案件獲得の遅れを主因として、当初の予想から4,000百万円減額

営業利益：投資案件の厳選及び経費節減に努めるものの、売上減少の影響により600百万円減額

上期・下期別 連結業績推移



(単位:百万円)

連結	2013年	2014年	前期比 (増減率)	2013年	2014年	前期比 (増減率)	2013年	2013年	前期比 (増減率)
	3月期 上期実績	3月期 上期実績		3月期 下期実績	3月期 下期予想		3月期 通期実績	3月期 通期予想	
売上高	22,365	19,654	△12.1%	25,895	28,345	+9.5%	48,261	48,000	▲0.5%
営業利益	545	▲999	—	1,338	2,099	+56.9%	1,883	1,100	▲41.6%
利益率	2.4%	▲5.1%	—	5.2%	7.4%	—	3.9%	2.3%	—
経常利益	620	▲940	—	1,469	2,140	+45.7%	2,089	1,200	▲42.6%
利益率	2.8%	▲4.8%	—	5.7%	7.6%	—	4.3%	2.5%	—
純利益	352	▲614	—	879	1,214	+38.1%	1,232	600	▲51.3%
利益率	1.6%	▲3.1%	—	3.4%	4.3%	—	2.6%	1.3%	—

【ご参考】主な広報リリース(上期)



	発表日	内 容
1	2013年4月18日	MKI、メガソーラー発電設備を遠隔監視するクラウドサービスを提供 ICTを活用した遠隔監視技術により、メガソーラー発電設備の監視、発電状況の監視を行うクラウドサービスの提供を開始しました。昨年7月から導入された「再生可能エネルギー固定価格買取制度」によりメガソーラー発電所の建設が全国各地で広がっています。MKIはメガソーラー発電所の建設需要を取り込み、今年度150サイト(約500MW出力相当)への監視サービス提供を見込んでおります。
2	2013年5月17日	顧客とコンタクトセンターのインタラクティブ・コミュニケーションをサポートするクラウドサービスを提供開始 長年培った音声技術を応用し、顧客とコンタクトセンターとのインタラクティブ・コミュニケーションを実現する基盤「MKI コミュニケーションプラットフォームICPクラウドサービス」を開始しました。これまでコミュニケーションチャネルごとに蓄積してきた顧客からの情報をICPサービスに統合し分析することで、新たな価値や製品・サービスを創造することができます。MKIは、顧客と企業の間には存在するあらゆるコミュニケーションデータを統合管理し、顧客のニーズに応えられる環境を提供してまいります。座席数が数席から数十席規模のコンタクトセンターを必要とする企業をターゲットに、今後3年間で10億円の売上を目指します。
3	2013年5月31日	MKI、ダウ・ジョーンズと地域金融機関向けマネーローンダリング対策システムで提携 マネーローンダリング対策システムの提供でダウ・ジョーンズ・ジャパン株式会社と提携することを発表しました。この提携により、MKIのマネーローンダリング対策システム「Bank-AML/MKI」において、ダウ・ジョーンズが提供する「ダウ・ジョーンズ・ウォッチリスト」に基づいた疑わしい取引の検知が可能となりました。
4	2013年6月11日	MKI、ストラトスフィア社ネットワーク仮想化プラットフォーム製品を利用したSDNソリューションを提供開始 株式会社ストラトスフィアのネットワーク仮想化プラットフォーム製品「Stratosphere SDN(※1) Platform」を利用したSDNソリューションの提供を開始しました。大規模かつ複雑化するネットワークインフラニーズに対し、MKIはSDN設計から導入、保守まで、お客様志向で最適なSDNソリューションを提供します。

(※1)SDN(Software Defined Network): ネットワーク構成を動的に設定するために、ネットワーク全体をソフトウェアで定義する次世代ネットワーク技術のコンセプト。

【ご参考】主な広報リリース(上期)



	発表日	内 容
5	2013年7月5日	MKI、M2Mクラウドプラットフォームサービスを提供開始 M2M(※1)サービスを検討するお客様に対し、迅速にプラットフォームを構築できる「M2Mクラウドプラットフォームサービス」の提供を開始しました。なお、同サービスは、M2Mテクノロジーズ株式会社が提供する高齢者見守りシステム「絆-ONE」のプラットフォームとして採用が決定しました。
6	2013年7月10日	MKI、バイオインフォマティクス事業を海外展開 メタボローム解析に用いる脂質同定(※2)ソフトウェア「Lipid Search」について、世界150か国に39,000人のスタッフを抱え、年間130億ドル近くの売上高を誇る総合科学サービス大手の米Thermo Fisher Scientificグループを通じ海外販売を開始しました。これを足掛かりにバイオインフォマティクス事業の海外展開を拡大していきます。
7	2013年7月25日	MKI、医療器具の使用履歴を管理・分析するクラウド型UDIサービスを提供開始 病院等の医療機関で使用される医療器具の使用・滅菌処理の履歴管理をインターネット経由で行うクラウド型のUDI(※3)サービスの提供を開始しました。これにより、少ない利用回数での廃棄防止や作業効率化によるコスト削減に加え、使用履歴の把握による感染症の拡大防止、医療器具の適正管理によるリスク低減が可能となります。中規模から大規模病院を中心に、3年後100施設への導入を目指します。
8	2013年8月28日	MKI、コミュニケーションプラットフォーム“ICPクラウドサービス”にサービス追加 2013年5月より提供開始のMKIコミュニケーションプラットフォーム“ICPクラウドサービス”に「アナリティクスサービス」と「CRMアプリケーションサービス」の2つのサービスを追加しました。今後3年間で3,000席の販売を目標としています。
9	2013年9月25日	MKI、「MKI事業計画策定支援システムCIPS」を提供開始 取引先企業の将来財務予測機能や事業計画策定と進捗管理までを行う「MKI事業計画策定支援システムCIPS」の販売を開始しました。本システムによって、金融機関は融資先の経営環境をシミュレーションして様々な提案を行う事が可能となります。

(※1)M2M(Machine to Machine):ネットワークにつながれた機器・装置から自動で各種データを収集・制御し集めたデータを様々なサービスに活用すること。また、機器間、装置間同士で相互に情報交換を行える仕組みのことを表します。

(※2)脂質同定:生体試料中に含まれる脂質成分の種類を判定することを指します。

(※3)UDI(Unique Device Identification):個々の医療器具ごとに使用実績等を認識することを指します。本サービスにおいては、システム化のために認識可能なデータマトリクス(2次元バーコード)を刻印して、読み取り装置を使って使用回数等の情報を登録します。

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。