



(証券コード2145)

平成23年3月期 決算説明資料

平成23年5月13日

データリンクス株式会社

<http://www.datalinks.co.jp/>

会社概要(平成23年3月31日現在)



| | |
|--------|---|
| 社名 | データリンクス株式会社(英文表記 DATALINKS CORPORATION) |
| 設立 | 昭和57年5月1日 |
| 資本金 | 3億902万4千円 |
| 発行済株式数 | 21,590株 |
| 市場 | 大証(ジャスダック市場) 証券コード2145:平成19年4月6日株式上場 |
| 従業員数 | 348名 |
| 本社所在地 | 東京都新宿区上落合 |
| 営業所 | ・横浜営業所(横浜市神奈川区鶴屋町) ・北関東営業所(さいたま市大宮区宮町) |
| 事業内容 | ■システムソリューションサービス事業 ・WEBインテグレーション ・データマイニングソリューション ・基幹系システムソリューション ■BPOサービス事業 ・人材派遣サービス ・人材紹介サービス ・アウトソーシングサービス |

I. 23年3月期 決算の概要

II. 24年3月期 業績予想について

I. 23年3月期 決算の概要

1. 業績の状況
2. 事業別売上高の状況
3. マーケット別売上高の状況
4. 財政の状況
5. TOPICS

1. 業績の状況

売上高、利益額ともに前年同期比、減収減益

(単位:百万円)

| | H23/3期 実績 | ※ 期初予想 | 増減額 | 増減率 | H22/3期 実績 | 増減額 | 増減率 |
|--------|--------------|-----------|------|--------|--------------|------|--------|
| 売上高 | 8,149 | 8,000 | +149 | +1.9% | 8,757 | △608 | △6.9% |
| 営業利益 | 234 | 201 | +33 | +16.4% | 323 | △89 | △27.5% |
| 営業利益率 | 2.9% | 2.5% | - | - | 3.7% | - | - |
| 経常利益 | 236 | 203 | +33 | +16.3% | 327 | △91 | △27.8% |
| 経常利益率 | 2.9% | 2.5% | - | - | 3.7% | - | - |
| 当期純利益 | 116 | 110 | +6 | +5.5% | 182 | △66 | △36.4% |
| 当期純利益率 | 1.4% | 1.4% | - | - | 2.1% | - | - |

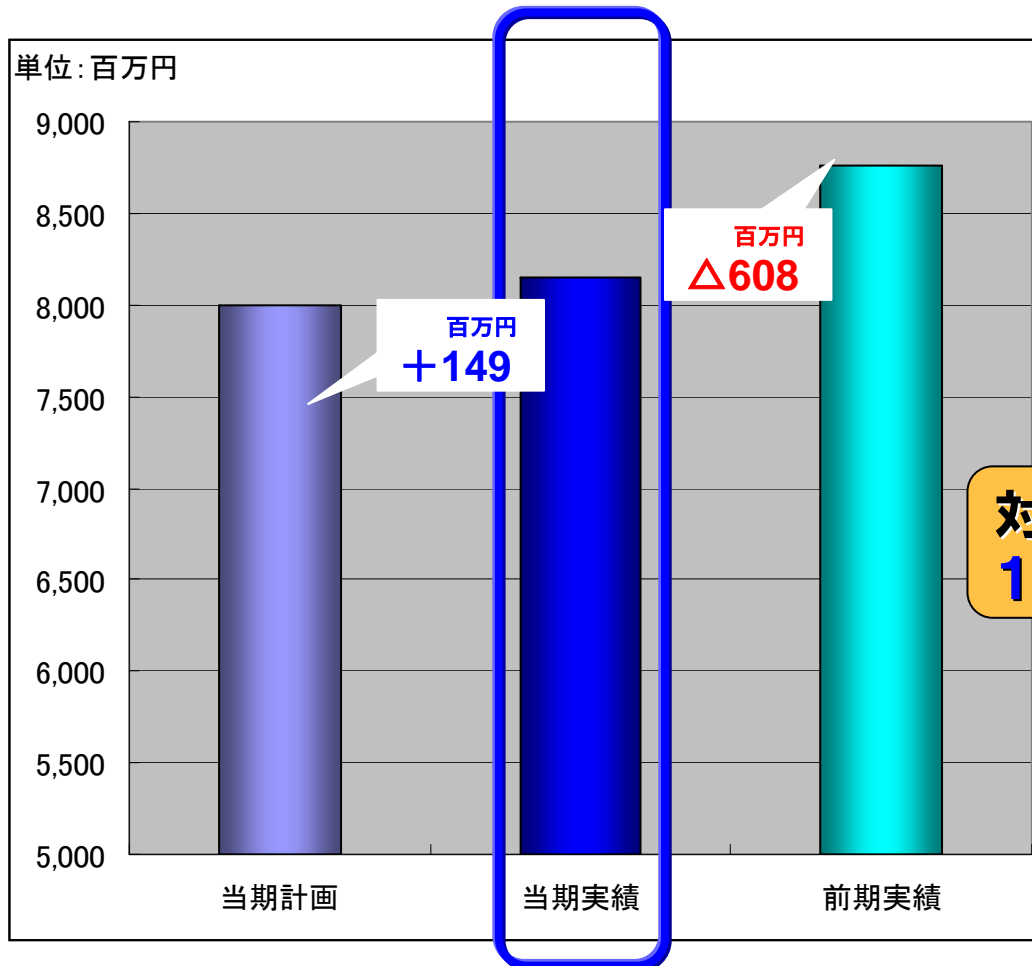
※記載の数字はいつでも百万円未満は切り捨ての数値

※期初予想は平成22年5月12日の公表値です

1. 業績の状況(売上高に対する増減要因)

対、前年同期比

608百万円(△6.9%)の減収



【システムソリューションサービス事業】

・ハード更改作業特需分の減少

【BPOサービス事業】

・販売支援サービス業務撤退に伴う減少

・取引先内製化の進行等による減少

対、当期計画比

149百万円(+1.9%)の増収

【システムソリューションサービス事業】

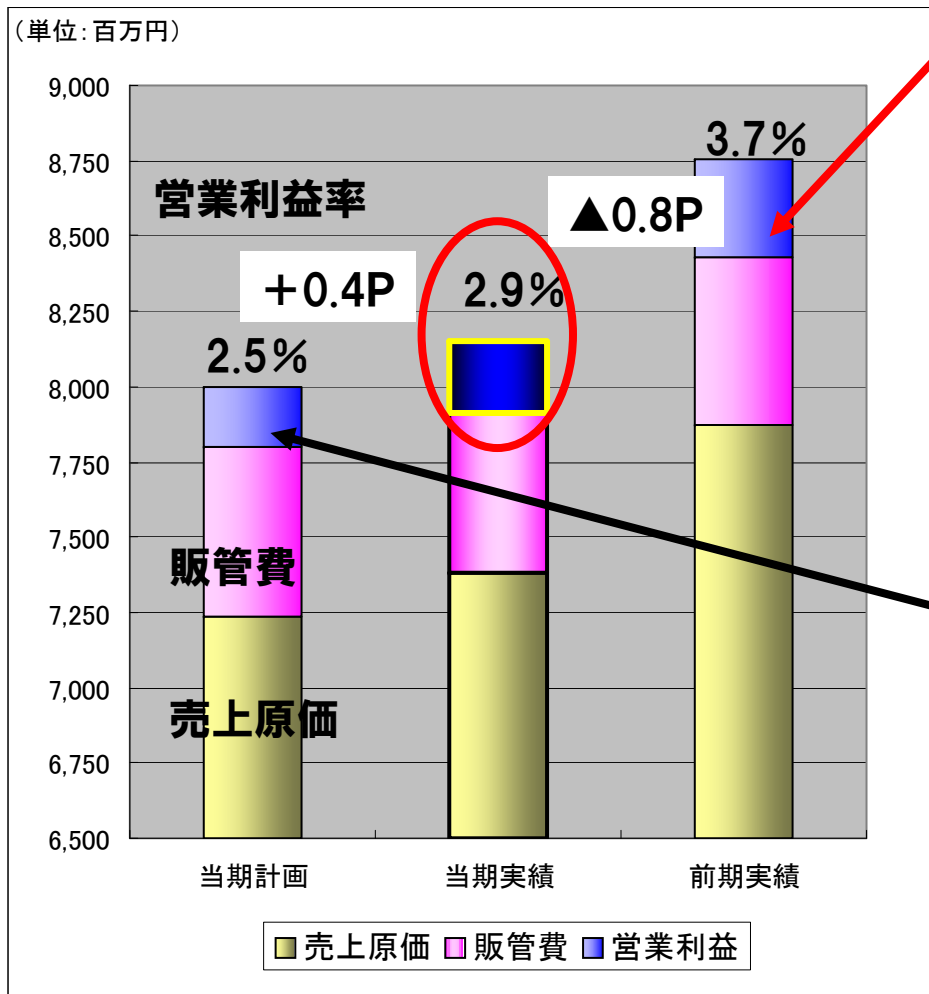
・各種新規開発案件の受注獲得

【BPOサービス事業】

・地デジ化に伴う特需案件の増加

・短期派遣案件の受注獲得

1. 業績の状況(営業利益に対する増減要因)



対、前年同期比
89百万円(▲0.8ポイント)の減益

売上減収等による営業利益の減益
 +

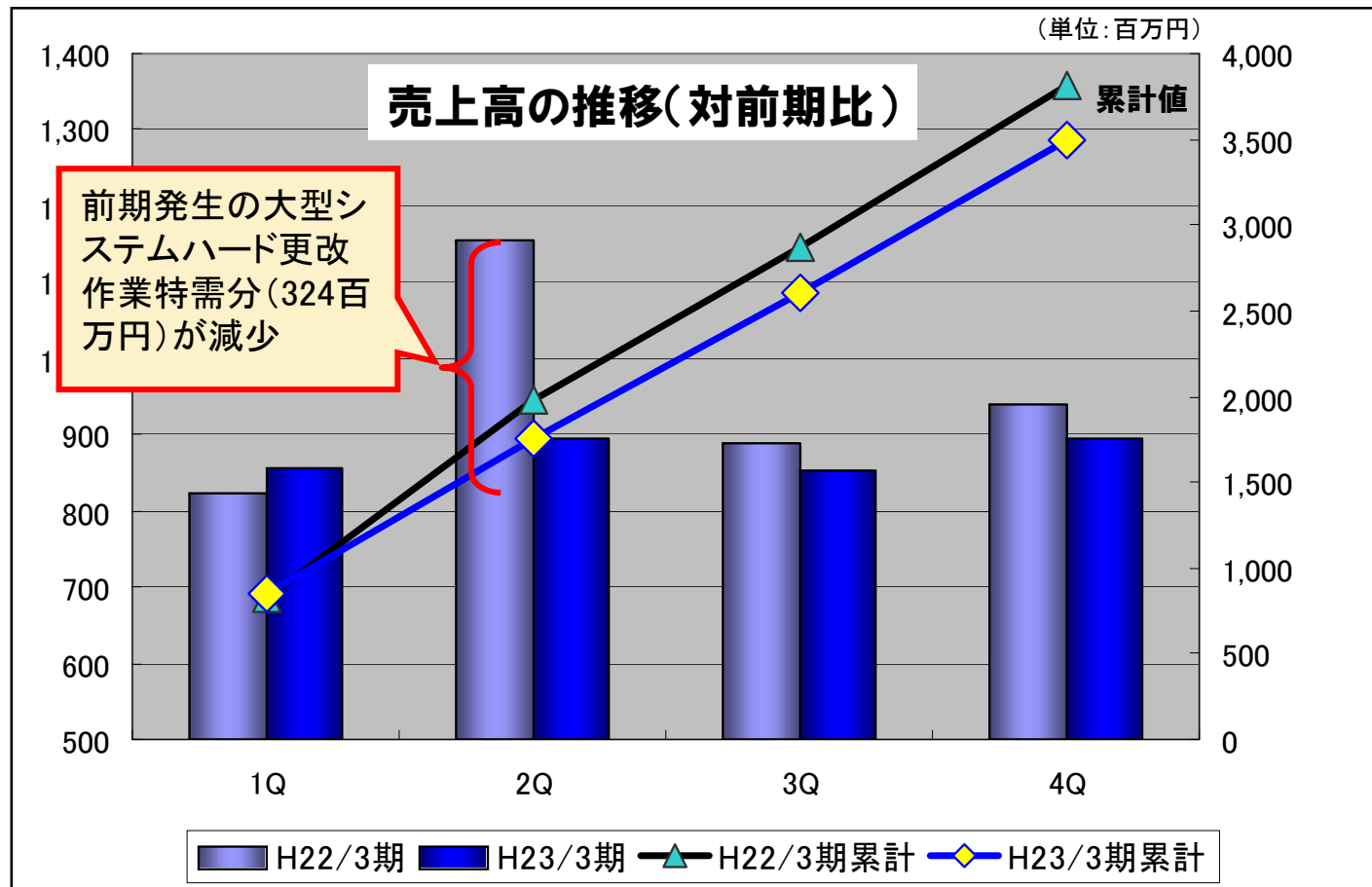
- ・高収益案件等の開発縮小に伴う減少
- ・今後を見据えた戦略的案件への投資(システムソリューションサービス)
- ・派遣契約打切りに伴う、派遣社員有給休暇取得の増加(BPOサービス)

対、当期計画比
33百万円(+0.4ポイント)の増益

- ・収益性の高い短期の新規派遣業務案件獲得及びアウトソーシング業務の利益改善等によるもの

2. 事業別売上高の状況(システムソリューションサービス)

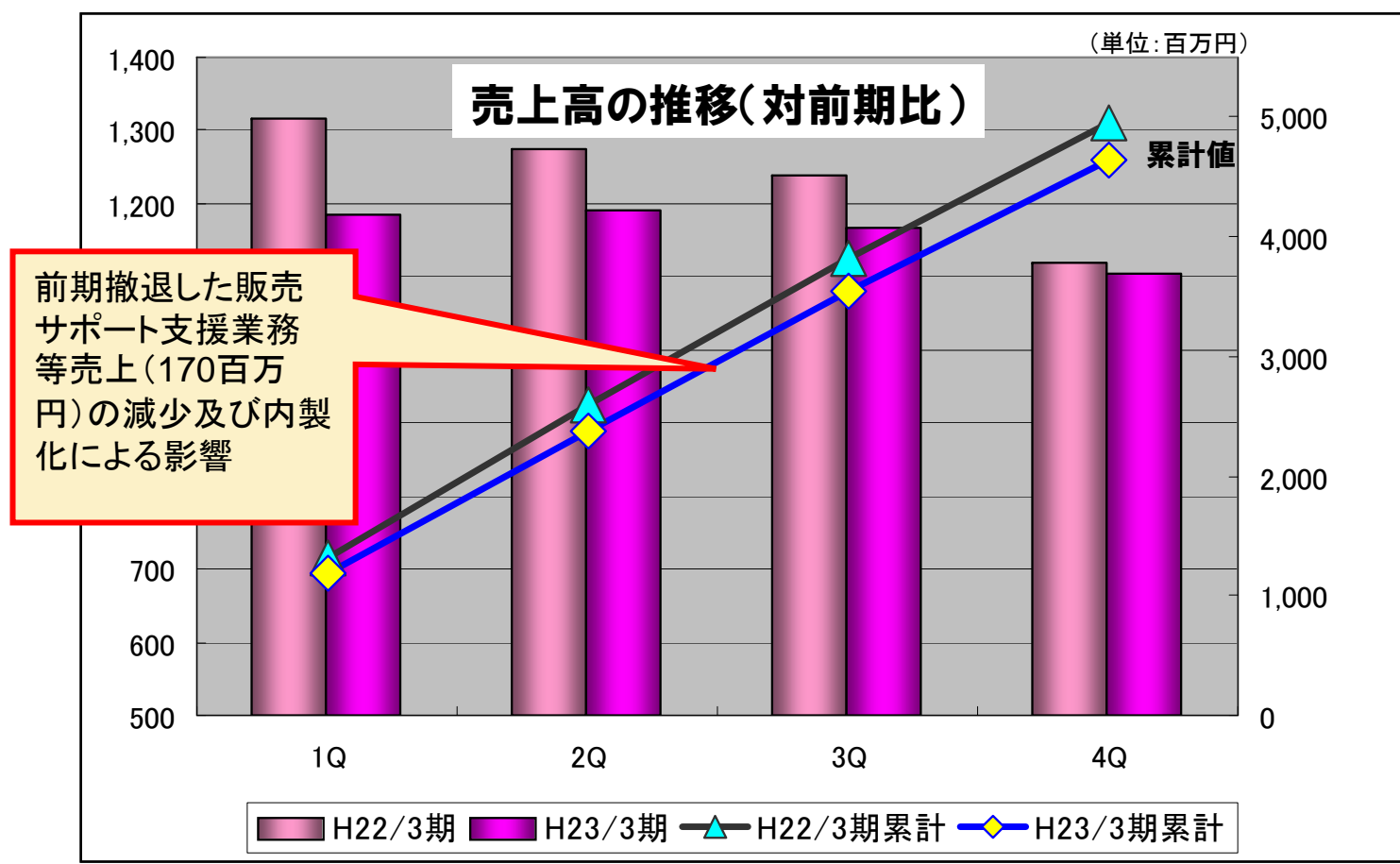
**前期ハード更改作業特需分の減少が大きく影響しているが、
特需分を除くと増収**
(前期に対し、売上高15百万円増 + 期末仕掛品17百万円増)



※当期より、セグメント内容を変更しており前年同期比数値は、いずれも参考値です。

2. 事業別売上高の状況(BPOサービス)

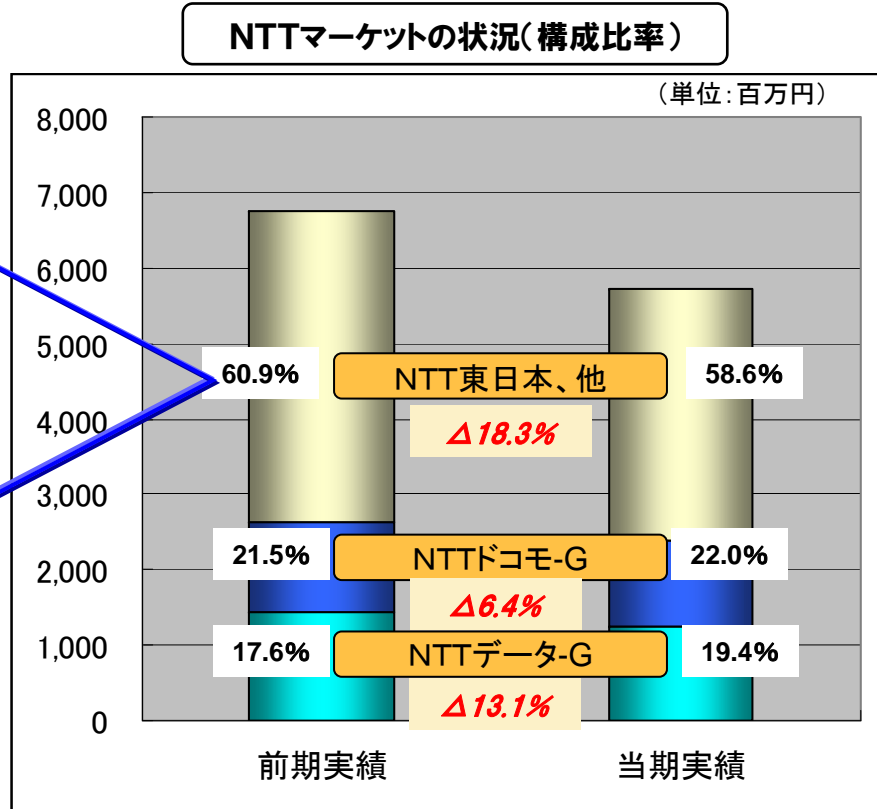
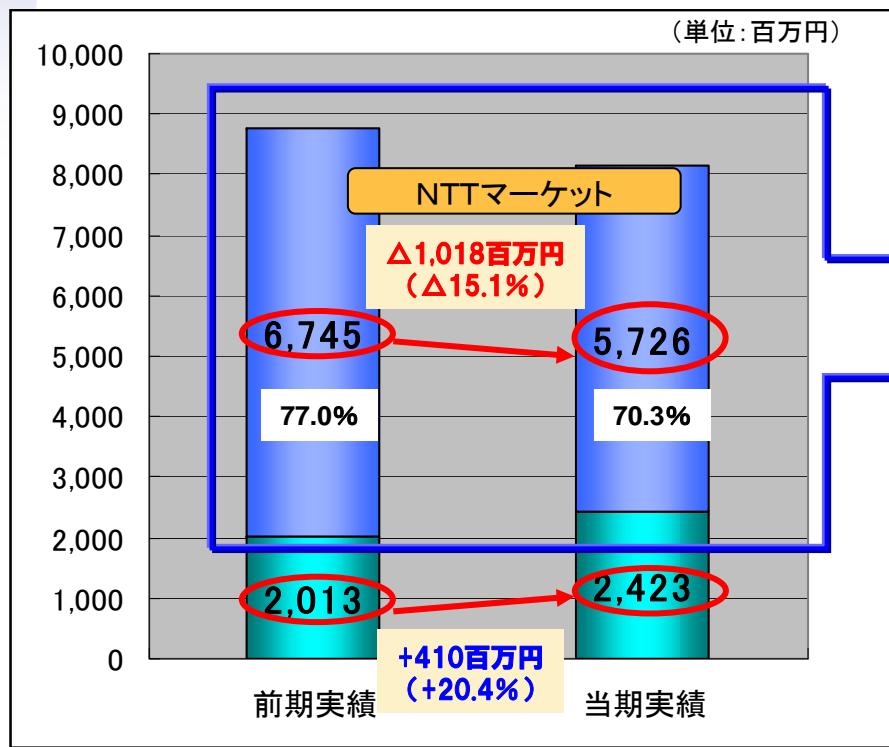
前期撤退した販売サポート支援等の大型受託案件の減収及び取引先内製化による派遣契約の打切り等による減少傾向が影響



※当期より、セグメント内容を変更しており前年同期比数値は、いずれも参考値です。

3. マーケット別売上高の状況

前年同期比 NTTマーケット△15.1%の減少、**その他市場+20.4%の増加**



- **NTT東日本グループの減少**が大きく影響、NTTドコモグループ・NTTデータグループも減少傾向
 → NTT東日本Gは、ハード更改特需、販売支援業務撤退に伴う売上減少及び内製化に伴う人材派遣契約の打切り等が影響。
- **その他市場は、新規にてシステムソリューション(+267百万円)及びBPO(+143百万円)が増加**

4. 財政の状況

自己資本比率は70.4%(前事業年度末より+2.0%増加)

(単位:百万円)

| | | 当期実績 | 前事業年度末実績 | 増減額 | 財政状況のポイント |
|---------|---------|-------|----------|------|----------------------------------|
| 資産の部 | 流動資産 | 3,171 | 3,194 | △ 23 | ●本社移転に伴う敷金等25百万円支払 |
| | 固定資産 | 142 | 117 | 25 | |
| | 計 | 3,313 | 3,311 | 2 | |
| 負債・資本の部 | 流動負債 | 953 | 1,021 | △ 67 | ●当期純利益116百万円の増加 ●配当金47百万円の支払等 |
| | 固定負債 | 26 | 25 | 1 | |
| | 計 | 980 | 1,046 | △ 65 | |
| | 純資産合計 | 2,332 | 2,265 | 67 | |
| | 負債純資産合計 | 3,313 | 3,311 | 2 | |

※記載の数字はいつでも百万円未満は切り捨ての数値。

5. TOPICS

① 受注基盤の強化に向けて

**1. 情報セキュリティマネジメントシステムの確立
「ISMS(ISO27001)」の法人認証取得**

**2. 品質マネジメントシステムの確立
「ISO9001」の法人認証取得**



② CSRの強化、確立に向けて

1. リスクマネジメントに対する取り組み

- ・事業運営に関するリスクの洗い出しからリスク解決に向けた課題解決の作成

2. 内部統制の強化

- ・各種規程や業務フローの再整備、マニュアル化
- ・人材育成やキャリアパス、社内情報システム等の整備
- ・業務計画や重点施策に対する内部監査の徹底

Ⅱ. 24年3月期の業績予想について

1. 24年3月期の通期業績予想
2. 直面する事業環境と対策
3. システムソリューションの課題解決に向けた取り組み
4. BPOサービスの課題解決に向けた取り組み
5. 成長基調へ向けた投資施策について
6. 利益配分に関する基本方針

1. 24年3月期 通期業績の予想

24年3月期を起点に成長基調の復活

(単位:百万円)

| | H24/3期 通期予想 | 当期実績 | 増減額 | 増減率 |
|----------------|----------------|---------------|----------------|--------|
| 売上高 | 8,160 | 8,149 | +11 | +0.1% |
| 営業利益 | 250 | 234 | +16 | +6.9% |
| 営業利益率 | 3.1% | 2.9% | - | - |
| 経常利益 | 252 | 236 | +16 | +6.8% |
| 経常利益率 | 3.1% | 2.9% | - | - |
| 当期純利益 | 139 | 116 | +23 | +20.0% |
| 当期純利益率 | 1.7% | 1.4% | - | - |
| 1株当たり 当期純利益 | 63銭 6,455円 | 21銭 5,381円 | 58銭 +1,925円 | +20.0% |

※記載の数字はいつでも百万円未満は切り捨ての数値。

- 売上高は、23年3月期実績における減収要因を吸収し、横ばい維持
- 利益は、収益構造の改善とともに利益率0.2ポイントの増加予想

3. 直面する事業環境と課題

主要取引先の状況

- ・情報システム投資に対する慎重な姿勢は変わらず
- ・投資パフォーマンスの高いサービスの要求
- ・短納期、低コストに対する要求増加

内製化・派遣契約打切りに伴う
雇用調整(改正派遣法案における影響)

- ・人材派遣契約の減少
- ・長期就労派遣スタッフの有給休暇取得の増加

次期の課題

システムソリューションサービス事業

- **コアビジネス**へ人財資源の集中を図ることによる得意業務における**差別化**
- 当社の強みを活かした**SI案件の拡大**とともに**生産性向上**による**利益確保**
- **プライム案件の受注拡大**による**利益改善**

BPOサービス事業

- **アウトソーシング業務拡大**による**売上及び利益確保**
- **官公庁、自治体等入札案件**への**積極的参入**

4. システムソリューションの課題解決に向けた取り組み

当社の技術・業務ノウハウを活かした新規ビジネスへの取り組み

**提案型ビジネス強化による
SI事業拡大**

「イントラマート」や「Bizインテグラル」といったパッケージの活用、
「電子申告関連」ビジネスによる
お客様の課題解決に向けた**提案
型ビジネス**を展開

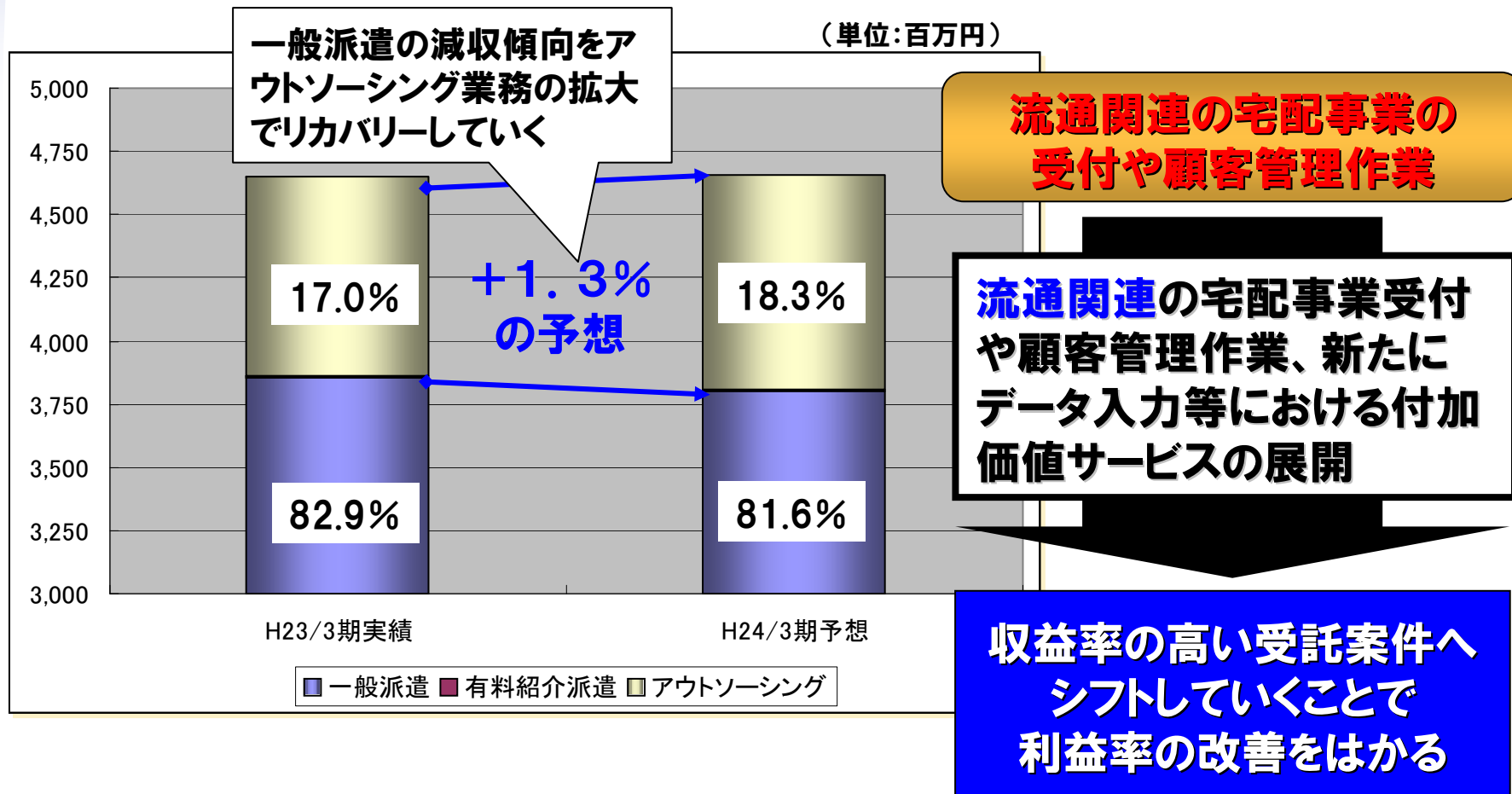
**データマイニング・ソリューション
の強化、拡大**

「SAS」を主力とした
BI(ビジネスインテリジェンス)
ツールの積極的活用

**コンサルから開発、運用までの一環したワンストップサービスを
推進することで利益改善をはかる**

5. BPOサービスの課題解決に向けた取り組み

アウトソーシング(受託案件領域)の拡大に向けた 新規ビジネスへの取り組み



6. 成長基調へ向けた投資施策について

ビジネス拠点の拡張(増床約100坪)

- 住所:新宿区西新宿二丁目7番1号
小田急第一生命ビル 25階(483.82坪)
(鉄骨鉄筋コンクリート造・地上26階建 耐震構造)
- 入居予定日:平成23年7月上旬



●システム開発における
SI案件(持ち帰り)の拡大

●アウトソーシング系
ビジネスへの対応・拡大

●アクセス

新宿駅より(徒歩10分)

都営地下鉄大江戸線都庁前駅(徒歩4分)

地下鉄丸の内線西新宿駅(徒歩5分)

6. 成長基調へ向けた投資施策について

経営の基本方針

1. 成長する会社
2. 変革する会社
3. 人財を伸ばす会社

新規事業投資

新規ビジネスの展開

- ・電子申告システム
- ・スマートフォンアプリ
- ・M&A施策
(当社の強み強化)

システム投資

社内システムの強化

- ・セキュリティー
- ・基幹システム

人材リソース投資

人材リソースの強化

- ・人材育成
- ・新卒採用
- ・中途採用

STEP!

JUMP!

HOP!

7. 利益配分に関する基本方針

株主の皆様への利益還元を重視

企業体質の強化及び今後の事業展開を勘案

安定的・継続的な配当を維持

基本方針

配当性向 30%

本資料及び本プレゼンテーションの説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明は、現在、データリンクス株式会社として入手可能な情報をもとにした見通しを前提としたものであります。

データリンクス株式会社の将来の事業運営状況、日本国内及び海外の経済の状況、市場の変動、サービスの価格、競争による影響、新商品・サービス・新事業の業績、及びその他の状況の変化により、実際の業績・成果は予想や概算とは大きく異なることがあります。実際の業績が予想されている概算通りになることを保証するものではありません。