

株主通信 第19期事業報告書

2009年4月1日から2010年3月31日まで

証券コード2665



MITSUI KNOWLEDGE INDUSTRY

Business Report For the 19th term

2009.4.1 - 2010.3.31



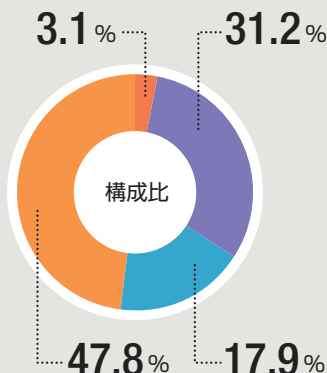
三井情報株式会社 代表取締役社長 下牧 拓

株主の皆様には、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社第19期(2010年3月期)は、経済状況に回復の兆しは見られたものの企業収益は依然として厳しい状況が続きました。ITサービス業界においては顧客のIT設備投資に対する慎重な姿勢が見られ、顧客からの価格低減要求に加えIT企業間の競争が激しくなるなど、厳しい事業環境が続きました。このような中、MKIグループは積極的な営業活動を進めてまいりましたが、システム構築案件及びネットワーク機器販売案件の減少等により、まことに不本意ながら売上高は489億99百万円(前年同期比8.5%減)となりました。利益面においては、諸経費削減や要員の稼働率向上等に取り組んでまいりましたが、減収の影響をカバーするには至らず、加えて価格競争による低価格化の影響も重なり、営業利益は25億74百万円(同36.0%減)、経常利益は26億74百万円(同34.2%減)、当期純利益は14億

▶▶ 売上高構成比(連結)

2010年3月期(連結)



コンサルティング

売上高 **1,527** 百万円

システム構築

売上高 **15,275** 百万円

システム販売

売上高 **8,769** 百万円

運用・保守・サービス

売上高 **23,428** 百万円

24百万円(同22.3%減)という結果となりました。

一方で、第19期においては、中期経営計画の3年目として掲げた「攻めに転ずる挑戦の年」として、「事業競争力の向上と事業スピード加速」に向けた施策を実行しました。とりわけ「事業競争力の向上」には重点的に取り組み、クラウド・コンピューティング^(※1)ビジネスの立ち上げや、新規商材発掘、パートナーとの協業強化に取り組みました。

クラウド・コンピューティングビジネスにおいては、新たな取り組みであるエネルギーマネジメント^(※2)分野と、CREマネジメント^(※3)分野でのクラウドサービス展開において顧客獲得が実現しました。また、ユニファイド・コミュニケーション^(※4)分野の商品拡充が実現し、パートナーとの協業強化においては、当社が従来から強みとしてきたネットワーク構築分野において、協業体制が整いつつあります。このように、次世代へ向けたビジネスモデル構築へ着実に布石を打つことができました。

新たなテーマとしてIT投資評価コンサルティング等による案件獲得に取り組みましたが、IT投資削減の影響に加え、J-SOX法（金融商品取引法）に関連したコンサルティング案件がピークアウトとなったことにより、売上高は15億27百万円（前年同期比47.0%減）となりました。

第2四半期に受注した大型ERP（※5）案件が順調に進捗し、また、ネットワーク構築案件においては案件が小型となるも堅調に積みあがりました。しかしながら、コンタクトセンターシステム構築案件やその他のシステム構築案件においては、案件の縮小や延期がみられたことから、売上高は152億75百万円（同2.2%減）となりました。

引き合い案件数の増加は見られたものの、案件時期の延期や見直しは依然として顕著であり、IT投資の本格回復には至っておりません。とりわけネットワーク機器販売においては、顧客の価格低減要求による競争激化に伴い、厳しい状況が続きました。こうした状況を受け、売上高は87億69百万円（同29.9%減）となりました。

データセンター案件は堅調に推移しました。また、顧客からの価格低減要求は見られるものの、既存保守契約更新獲得取組に成果が見られたことで、売上高は234億28百万円（同4.0%増）となりました。

（※1）クラウド・コンピューティングとは、コンピュータ上で利用する様々なアプリケーションを、インターネット経由で提供する仕組みのことです。ユーザーは設備を保有する必要がなく、サービスだけを利用することが可能です。

（※2）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の使用量を測定・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を図るシステムです。

（※3）CREとはCorporate Real Estateの略で、和訳すると「企業不動産」を意味します。CREマネジメントとは、企業が事業を営むにあたり所有・賃借する不動産を経営資源のひとつと捉え、戦略的に管理・活用し、企業価値の向上につなげていこうとするものです。

（※4）ユニファイド・コミュニケーションとは、あらゆるコミュニケーション手段、通信機器、メディアが統合され、場所を問わず誰とでもコミュニケーションを図ることができるプロセスを意味します。ユニファイド・コミュニケーションの目的は、様々なプロセスを簡略化することで業務を最適化し、従業員同士のコミュニケーションを促進するものです。

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

第20期（2011年3月期）においては、企業収益の回復も見込まれますが、ITサービス業界においては、顧客の投資意欲回復にはいまだ時間を要し、必要最低限の投資と、コスト削減・効率化への需要が高いと考えます。MKIグループは顧客ニーズを的確に把握し、第19期の取り組みの成果を着実に進め業績の回復へ努めてまいります。

また、第20期はMKIグループの新中期経営計画（2011年3月期～2013年3月期）が始動します。2007年4月より実行してきた前中期経営計画（2008年3月期～2010年3月期）においては、合併後の社内基盤統合、整備を完了することができましたが、事業面では合併成果を十分に発揮することができませんでした。これを踏まえ、新中期経営計画では「成長」をキーワードに、事業強化を主眼に取り組んでまいります。

最後に、2010年3月に発生しましたお客様からお預かりした個人情報が含まれたノートパソコンの紛失につ

きましては、お客様をはじめ関係各位に多大なご迷惑、ご心配をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。

MKIグループはこれまで情報セキュリティの確保及び個人情報保護を重要経営課題と位置づけ情報管理体制の維持・運用を行ってまいりましたが、今回の事態発生を重く受け止め、グループ全体の管理体制の見直し・改善に努め、お客様の信頼回復に全社一丸となって取り組んでおります。今後、コンプライアンスを尊重する文化をMKIグループに改めて浸透させ、二度とこのような事態が起こらぬよう努めてまいります。

▶▶ 第19期 期末配当について

2010年3月期の期末配当については、次のような配当金額を取締役会で決議いたしました。

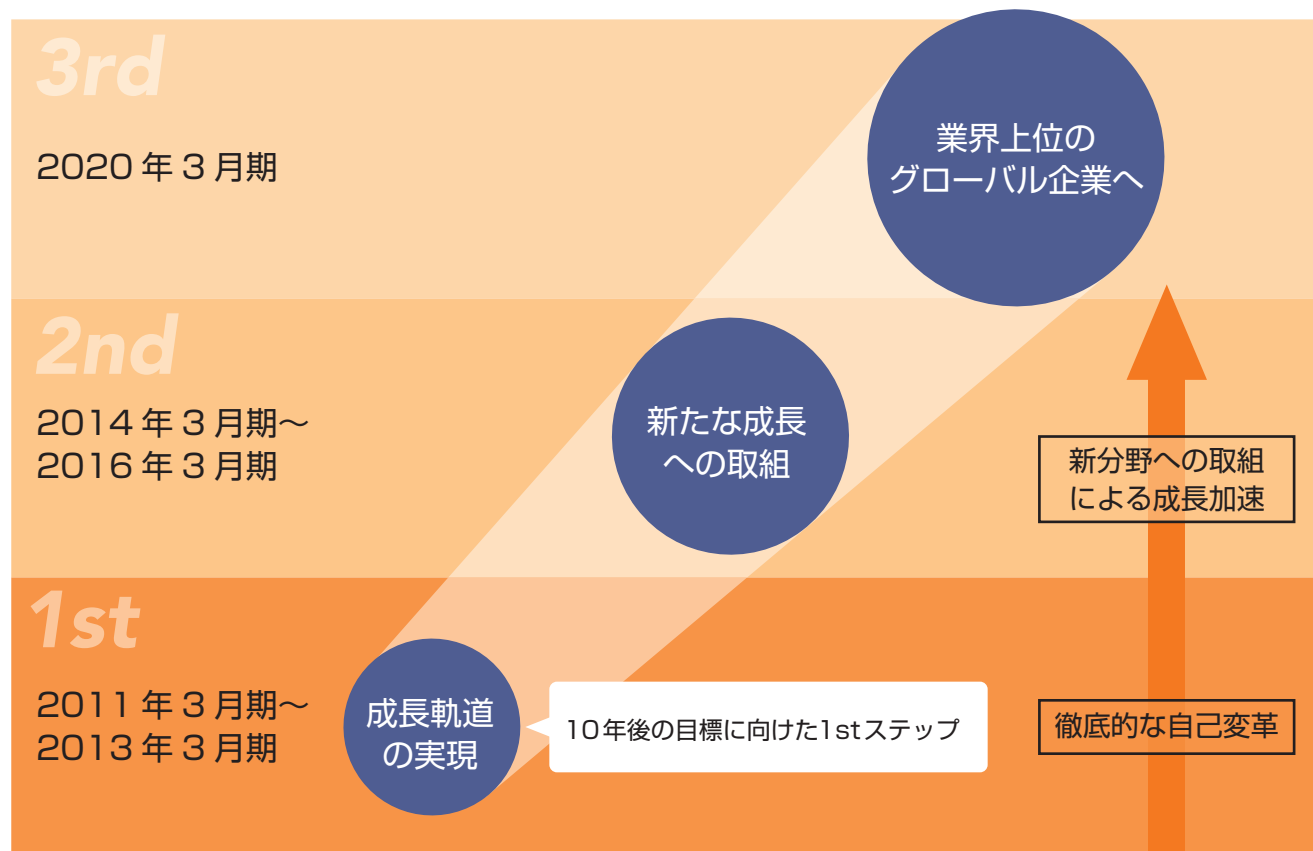
普通株式1株につき

300円

MKIグループでは、第20期(2011年3月期)より新中期経営計画(2011年3月期～2013年3月期)が始動します。新中期経営計画は、10年後(2020年3月期)のありたい姿を目指し、中長期の持続的な成長を実現する為のファーストステップです。「成長軌道の実現」を念頭に、新中期経営計画では、重点方針として「既存事業の強化徹底による全社成長の実現」「新規サービスモデルの早期収益化・継続拡大」「成長を支える業務基盤の強化」を掲げ、MKIグループとして持続的な成長を実現してまいります。

—新中期経営計画の位置づけ—

中長期の持続的な成長を実現する為の1stステップ



MKIグループは、新中期経営計画において、「成長を支える業務基盤の強化」を土台とし、「既存事業の強化」、「新規サービスモデルの創造」へ取り組み、顧客と共に成長軌道の歩みを実現してまいります。

▶▶ 目指す姿

顧客企業の経営戦略・業務基盤をICTで総合的に支える『ICTトータルマネジメントパートナー』となる

▶▶ 経営理念

Mission 企業の存在目的

情報コミュニケーションを支える価値創造企業として、情報社会の発展へ積極的に貢献します

Vision 企業の将来像

新たな領域への探求と独創性の追求を通して、すべてのステークホルダーと共に成長します

Values 企業の価値観・約束事項

社会の信頼に応える企業として法令や規則を遵守し、責任を持って行動します
最先端の技術と経験より培った英知を集結して、新たな価値を創造し続けます

▶▶ 経営目標

MKIグループの強みを発揮し、中長期の持続的な成長を実現する

▶▶ MKIグループ 成長に向けた方針

会社重点方針

- 既存事業の強化徹底による全社成長の実現
- 新規サービスモデルの早期収益化・継続拡大
- 成長を支える業務基盤の強化

重点方針達成の為の重要方針

- グループ戦略(子会社役割)の見直し
- 事業毎採算管理・責任の明確化

中期経営計画の 実現に向けて

計画の実現に向けては、まず、成長戦略をより確かなものとするべく、事業体制の見直しを行いました。MKIグループが営む事業の実態・特性に即した事業区分を定めるとともに(下図参照)、2010年4月より、これに合わせた事業体制(機能別組織から事業本部制へ)としています。事業本部制への移行により、事業別採算管理の徹底、事業推進・事業責任の明確化等を図り、収益力・競争力強化を図ってまいります。

この事業体制の下、重点方針として掲げた3つの方針を確実に実行し、顧客企業の経営戦略・業務基盤をICTで総合的に支える「ICTトータルマネジメントパートナー」として、持続的な成長を目指します。既存事業であるビジネスソリューション事業とプラットフォームソリューション事業の強化徹底による収益力向上と、データセンターを核とする新しいサービスモデル等の創出を主とするサービス事業の早期収益化・継続拡大による競争力向上及び新規顧客開拓を図ります。

また、業務基盤の強化にも取り組み、コーポレート部門の企画機能強化や運営機能の集約化(シェアードサービス^(※)導入等)、中核人材の育成、コストコントロールの強化等を実施し、成長を支える業務基盤の強化を図ってまいります。

(※)シェアードサービスとは、複数の組織で共通的に実施されている業務を個々の組織から切り離し、1ヵ所に集約させ、経営の効率化を目指す経営手法のひとつです。

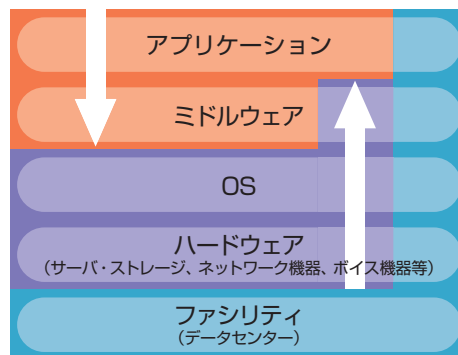
成長戦略の実効性を高める事業体制

事業の実態・特性に即したセグメントへ ▶ 収益力・競争力強化

MKIグループが営む事業の実態・特性に即した事業区分とし、収益力・競争力強化を図ってまいります。

ビジネスソリューション事業 (BS事業)	<ul style="list-style-type: none"> ・旧来のシステムインテグレーション領域がメイン ・アプリケーションの開発・導入から保守運用、またそれらに関連する業務・領域
プラットフォームソリューション事業 (PS事業)	<ul style="list-style-type: none"> ・旧来のネットワーク領域がメイン ・ネットワーク機器、ボイス機器をはじめとするインフラ機器の販売から施工、保守、またそれらに関連する業務・領域
サービス事業 (SV事業)	<ul style="list-style-type: none"> ・データセンター基盤を利用したサービス事業(SaaS、PaaS等)の企画、推進 ・新規事業の企画、推進

■ ビジネスソリューション事業
■ プラットフォームソリューション事業
■ サービス事業



MKIグループの持続的な成長

ICTトータルマネジメントパートナー

ビジネスソリューション事業

既存事業の強化

ITプライムパートナーとして
顧客の戦略パートナーへ

従来の事業スタイルを変革し、
顧客のIT戦略の実現に向けた
サービスを提供する

- ・重点顧客への戦略的な営業展開
- ・顧客IT部門を支援するITマネジメントサービスの確立と運用サービスの付加価値向上
- ・ERPソリューション販売の強化
- ・パートナー戦略の徹底活用
- ・コンサルティング部門との連携

プラットフォームソリューション事業

一段上のビジネスプラットフォームインテグレータへ

事業領域の拡大と
最新テクノロジーの活用を図る

- ・販売網拡大への挑戦
(通信キャリア、公益企業、SMB*等)
- ・保守・運用サービスの強化
- ・サーバ/ストレージ領域の強化
- ・IPv6への取組強化

※Small and Medium Business 中小企業を表す。

サービス事業

新規事業の確立

新規サービスモデルの
早期収益化・事業拡大

データセンター基盤を活用した
新規サービス提供

- ・データセンターの活用ビジネス
- ・次世代クラウドサービスモデルの創出
- ・マネージドサービスの強化

成長を支える業務基盤の強化

企画機能強化／中核人材の育成／コストコントロールの強化

『コンプライアンスの徹底』・『新たな取組への挑戦』・『グループ総力の結集』

「グループ最適」の視点で業務見直しに取り組み、
業務効率向上、競争力向上を図る

- ・コーポレート部門の企画機能強化
- ・戦略モニタリング機能の設置
- ・人材育成、グループ規模での最適配置
- ・管理会計の徹底
- ・事業毎の採算管理を徹底

重要方針

1. グループ戦略の確立により、持続的な成長が実現する体制を作る。
2. 事業毎の採算管理、責任の明確化により、各事業を強化徹底する。



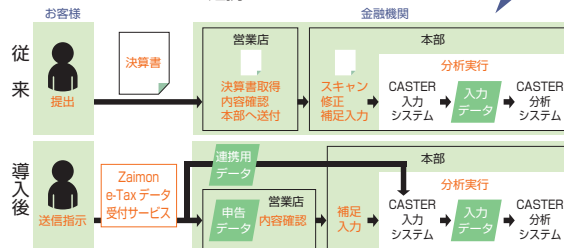
MKIソリューション事例の一部をご紹介します。

企業財務分析システム「CASTER」^{キヤスター}とe-Tax^{イータックス}(※1) データの連携により金融機関、企業の業務を効率化

MKIと株式会社NTTデータは、多くの地方金融機関で利用されている「CASTER」(MKI提供)と、e-Taxデータを金融機関に送るための「Zaimon e-Tax データ受付サービス」(NTTデータ提供)を相互接続して、経理・財務情報の連携を図るための機能を提供しています。このシステム連携によって、金融機関および企業の業務効率化、ペーパーレス化が可能となります。

ZaimonとCASTERの連携イメージ

たとえば…



CASTERを利用している金融機関はe-Taxのデータを直接利用できるため、決算書などのスキャン処理が不要になり、作業の軽減、ペーパーレス化などが実現できます。

「FMC」分野の取り組みを強化し、通信インフラ の通信費用の削減と業務効率化に貢献

通信インフラを改善することによって、通信コストの削減と業務の効率化を図ろうというニーズが増加しています。企業のこうした要望に応えるためMKIでは、固定通信と移動通信を融合した「FMCソリューション」分野への取り組みを強化しています。第一弾として、国内最大の携帯販売会社である株式会社ティーガイアとの販売提携を行いました。

たとえば…



左:ティーガイア宮崎社長(現会長) 右:MKI下牧社長

オフィス内では利用できなかった内線が外出先の携帯電話でも利用できるようになり、コミュニケーションの幅が広がるとともに業務効率が向上します。

快適な屋内環境と省エネを支援するクラウド型 省エネルギー管理サービス「GeM2」

環境経営への推進を受けてMKIでは、エネルギー管理分野でのビジネスを積極的に展開しています。「GeM2」は業界でも珍しい、電気・ガス両方の空調に対応した省エネルギー管理サービスであり、フレキシブルかつリアルタイムに屋内環境とエネルギー使用を制御します。既存の空調設備をそのまま利用できるうえ、クラウド型のサービスのため、導入コストも抑えられます。

たとえば…



店舗に導入すれば、快適な売場環境と省エネを両立できます。2010年4月には、大手家電量販店である株式会社エディオンのグループ40店舗でサービスを開始しました。

TOPICS

1▶▶

ユニファイド・コミュニケーション分野でNECと協業

ITの進展により現在、情報の伝達にはさまざまな方法が生み出され活用されています。このような中、企業においては急激に変化するビジネス環境に適應しながら、より迅速かつ低コストでビジネスを展開し、さらなる成長を図るためにユニファイド・コミュニケーション(以下、UC)が注目されています。



MKIは、このUC分野において日本電気株式会社(NEC)と協業することを発表しました。NECがIPテレフォニー製品および技術支援を提供し、MKIはオフィス向けUCソリューションの販売、システム構築および、保守サポートを行います。

MKIが提供するオフィス向けUCソリューションはNECのIPテレフォニー製品にマイクロソフト株式会社のUC基盤を組み合わせたもので、電話とPC上の豊富なアプリケーションを融合することで、企業の生産性の向上を実現します。

UCとは?

電話やPC、携帯端末など、さまざまな通信・コミュニケーション手段を統合し、場所を問わず誰でもコミュニケーションを図ることを実現するものです。より効率的な意思伝達を実現します。

TOPICS

2▶▶

プライベートクラウド型「仮想化IT基盤」の提供を開始

現在、企業ではICT(情報通信技術)インフラに対するコスト低減ニーズが急速に高まっています。MKIではこれを受けて、2009年12月より、プライベートクラウド型「仮想化IT基盤」の本格提供を開始しました。

本ソリューションは、マイクロソフト株式会社の仮想化技術「Hyper-V 2.0」^{ハイパーヴィ}を利用することで物理サーバの統合・集約を実現し、システムの構築コストおよび運用管理コストの削減を推進します。MKIでは三井物産株式会社に対して、約1,000台の物理サーバに対応した仮想化IT基盤の導入を開始しました。

なお、当社が自社開発したHyper-V品質測定・分析ツール「VE stat」^{ヴィースタット}が、「ITpro EXPO AWARD 2009 @IT賞」を受賞しました。「VE stat」は、Hyper-Vで構築した仮想化環境と物理環境の両方の稼働状況を一元的に監視・分析できる品質測定・分析ツールです。



※本紙に掲載されているシステム名、製品名、社名、ロゴなどは各社の商標および登録商標です。

連結貸借対照表(要旨)

Consolidated Balance Sheets (Summarized)

単位:百万円
Unit: millions of yen

	当 期	前 期
As of March 31, 2010 and 2009	2010.3.31	2009.3.31
〈資産の部〉 Assets		
流動資産 Current assets	30,857	28,841
現金及び預金 Cash and deposits	10,614	10,291
1 受取手形及び売掛金 Notes and accounts receivable-trade	9,820	8,095
有価証券 Short-term investment securities	7,500	7,498
商品及び製品 Merchandise and finished goods	262	238
仕掛品 Work in process	771	883
前払費用 Prepaid expenses	1,093	1,083
その他 Other	797	760
貸倒引当金 Allowance for doubtful accounts	(2)	(9)
固定資産 Noncurrent assets	9,285	10,024
有形固定資産 Property, plant and equipment	5,899	6,563
建物及び構築物(純額) Buildings and structures	2,749	3,137
工具、器具及び備品(純額) Tools, furniture and fixtures	1,596	1,871
土地 Land	1,553	1,553
その他(純額) Other	0	1
無形固定資産 Intangible assets	1,145	1,155
投資その他の資産 Investments and other assets	2,240	2,305
差入保証金 Guarantee deposits	1,531	1,532
その他 Other	725	869
貸倒引当金 Allowance for doubtful accounts	(16)	(97)
資産合計 Total assets	40,143	38,866

※()の表示はマイナスを意味しています。

単位:百万円
Unit: millions of yen

	当 期	前 期
As of March 31, 2010 and 2009	2010.3.31	2009.3.31
〈負債の部〉 Liabilities		
流動負債 Current liabilities	9,933	9,067
支払手形及び買掛金 Notes and accounts payable-trade	3,883	3,155
未払金 Accounts payable-other	783	1,182
未払法人税等 Income taxes payable	1,074	494
前受金 Advances received	2,229	2,768
2 賞与引当金 Provision for bonuses	1,249	674
その他 Other	712	791
固定負債 Noncurrent liabilities	223	271
負ののれん Negative goodwill	138	148
その他 Other	84	123
負債合計 Total liabilities	10,156	9,339
〈純資産の部〉 Net assets		
株主資本 Shareholders' equity	30,006	29,410
資本金 Capital stock	4,113	4,113
資本剰余金 Capital surplus	14,470	14,470
利益剰余金 Retained earnings	11,422	10,825
評価・換算差額等 Valuation and translation adjustments	(19)	(57)
その他有価証券評価差額金 Valuation difference on available-for-sale securities	(18)	(49)
その他 Other	(1)	(8)
3 少数株主持分 Minority interests	—	173
純資産合計 Total net assets	29,986	29,526
負債純資産合計 Total liabilities and net assets	40,143	38,866

Point ◀ ◀ 連結貸借対照表

- 1 (受取手形及び売掛金) 増加の主要因は、期末に案件の売上が集中したことによるものです。
- 2 (賞与引当金) 2009年4月1日より新人事制度へ移行したことに伴い、年俸制を廃止しました。従来、年俸制であった社員に対しても賞与を支給することとなった為、賞与支給対象者が増加したことによるものです。
- 3 (少数株主持分) 今後のクラウドサービス展開に向け、その中核となるデータセンター事業の機動的な経営判断を可能とする為、2010年3月にデータセンター事業を展開している連結子会社のMKIネットワーク・ソリューションズ株式会社を当社の100%子会社と致しました。これにより、全連結子会社が当社の100%子会社となり、少数株主持分の計上がなくなりました。

Point ▶ ▶ 連結損益計算書

- 4 (販売費及び一般管理費) 前期の本社移転に伴って発生した費用の解消や、一般的な費用削減の効果による減少がありましたが、営業活動の強化や新規事業の立ち上げに伴う営業支援費用の増加、連結人員の増加、新社内システムの構築費用、本社賃借料の増加等によって、総計では約1億円の減少に留まりました。
- 5 (営業外費用) 減少の主要因は、前期の本社移転に伴って発生した費用の解消です。
- 6 (特別損失) 減少の主要因は、前期において特別損失として計上した移転に伴う固定資産除却損3億30百万円及び人事制度移行に伴う損失2億6百万円の解消です。

連結損益計算書(要旨)

Consolidated Statements of Income (Summarized)

単位:百万円
Unit: millions of yen

	当期	前期
Years ended March 31, 2010 and 2009	2009.4.1 ~ 2010.3.31	2008.4.1 ~ 2009.3.31
売上高 Net sales	48,999	53,537
売上原価 Cost of sales	34,760	37,752
売上総利益 Gross profit	14,239	15,785
4 販売費及び一般管理費 Selling, general and administrative expenses	11,664	11,763
営業利益 Operating income	2,574	4,022
営業外収益 Non-operating income	133	207
5 営業外費用 Non-operating expenses	32	166
経常利益 Ordinary income	2,674	4,062
特別利益 Extraordinary income	15	7
6 特別損失 Extraordinary losses	27	687
税金等調整前当期純利益 Income before income taxes	2,663	3,381
法人税、住民税及び事業税 Income taxes-current	1,293	1,050
法人税等調整額 Income taxes-deferred	(99)	463
少数株主利益 Minority interests in income	44	35
当期純利益 Net income	1,424	1,832

※()の表示はマイナスを意味しています。

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

Consolidated Statements of Cash Flows (Summarized)

単位:百万円
Unit: millions of yen

		当期	前期
Years ended March 31, 2010 and 2009		2009.4.1 ~ 2010.3.31	2008.4.1 ~ 2009.3.31
営業活動によるキャッシュ・フロー	Net cash provided by operating activities	2,240	5,079
投資活動によるキャッシュ・フロー	Net cash used in investment activities	(844)	(2,371)
財務活動によるキャッシュ・フロー	Net cash used in financing activities	(1,066)	(1,060)
現金及び現金同等物に係る換算差額	Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents	(5)	(0)
現金及び現金同等物の増加額	Net increase in cash and cash equivalents	324	1,647
現金及び現金同等物の期首残高	Cash and cash equivalents, beginning of year	17,789	16,142
現金及び現金同等物の期末残高	Cash and cash equivalents, end of year	18,114	17,789

※()の表示はマイナスを意味しています。

連結株主資本等変動計算書(要旨)

Consolidated Statements of Changes in Net Assets (Summarized)

単位:百万円
Unit: millions of yen

当期/2010 (2009.4.1~2010.3.31) Years ended March 31, 2010 and 2009	株主資本 Shareholders' equity				評価・換算 差額等 Valuation and translation adjustments	少数株主 持分 Minority interests	純資産 合計 Total net assets
	資本金 Capital stock	資本剰余金 Capital surplus	利益剰余金 Retained earnings	株主資本合計 Total shareholders' equity			
2009年3月31日 残高 Balance, March 31, 2009	4,113	14,470	10,825	29,410	(57)	173	29,526
連結会計年度中の変動額 Changes of items during the year							
剰余金の配当 Dividends from surplus			(828)	(828)			(828)
当期純利益 Net income			1,424	1,424			1,424
子会社による自己株式の取得 Purchase of treasury stock of subsidiaries in consolidation						(218)	(218)
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額(純額) Net changes of items other than shareholders' equity					37	44	82
連結会計年度中の変動額合計 Total changes of items during the year	—	—	596	596	37	(173)	460
2010年3月31日 残高 Balance, March 31, 2010	4,113	14,470	11,422	30,006	(19)	—	29,986

※()の表示はマイナスを意味しています。

株式の状況

2010年3月31日現在

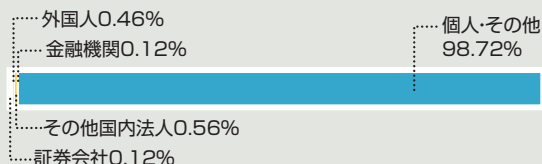
発行可能株式総数	4,800,000株
発行済株式の総数	1,183,431株
株主数	14,896名

大株主(上位10名)

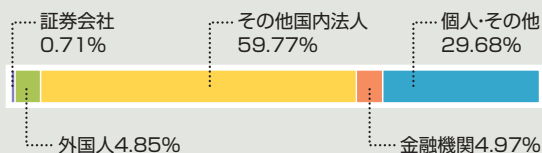
2010年3月31日現在

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
三井物産株式会社	690,789	58.37
三井情報従業員持株会	39,881	3.36
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	22,904	1.93
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	20,156	1.70
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口)	6,109	0.51
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505103	5,994	0.50
伊藤 秀文	5,000	0.42
NCT信託銀行株式会社(投信口)	4,957	0.41
山本 茂	4,200	0.35
CBNY-DFA INVESTMENT TRUST COMPANY-JAPANESE SMALL COMPANY SERIES	3,688	0.31

所有者別株式分布状況



所有株式数別分布状況



会社概要

2010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
代表者	下牧 拓
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(2010年3月末現在)
従業員数	約1,880名(連結 2010年3月末現在)
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、中央三井信託銀行、住友信託銀行、みずほ銀行
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

2010年6月18日現在

代表取締役社長	下牧 拓
取締役	佐野 秋生
取締役	鈴木 茂男
取締役	川嶋 哲夫
取締役	机 重樹
取締役	加藤 幸久
取締役	中谷 克久
取締役	河内 健次
※ 取締役	小西 紳一郎
常勤監査役	松浦 洋
※ 常勤監査役	岩竹 常博
常勤監査役	高田 輝雄
※ 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。



President & CEO

MITSUI KNOWLEDGE INDUSTRY CO., LTD.

Hiraku Shimomaki

Business Review

I would like to thank you for your continued support of our business.

For the 19th fiscal year ended March 2010, despite signs of economic recovery, corporate revenue continued to face difficult circumstances. In the IT services industry, customers took a cautious stance toward IT capital spending. The severe operating climate continued because of factors such as price reduction requests from customers and intensified competition among IT companies. Consequently, with great reluctance, we report net sales of 48,999 million yen (a decrease of 8.5% compared to the previous year). With regard to profits, we made efforts to reduce expenses and improve personnel utilization, but we were unable to make up for the impact of the sales decrease and were also affected by price reductions due to price competition. Thus, operating income was 2,574 million yen (a decrease of 36.0%), ordinary income was 2,674 million yen (a decrease of 34.2%), and net income was 1,424 million yen (a decrease of 22.3%).

New Medium-term Business Plan

The MKI Group has put its new medium-term (three-year) business plan into practice from this fiscal year ending March 31, 2011. During the period of the previous medium-term business plan that we had implemented since April 2007, we were able to complete our post-merger internal infrastructure integration and development but could not achieve successful results from the merger in terms of business growth. While the economic downturn resulting from the global financial crisis had a large impact on MKI Group's business performance, we have to admit that our business efforts weakened as a result of our attention being directed towards the post-merger internal infrastructure development. With this matter as a point of focus in the new medium-term business plan, we aim to achieve sustainable growth of the MKI Group, with "growth" as a keyword.

In addition to the increasing severity of the operating environment surrounding the IT service industry, the speed of change in the industry structure, customer needs and technological innovation is dizzying. Thus, the MKI Group finds itself in a rapidly changing business environment. In our new medium-term business plan, we have revised our former business style in order to change ourselves drastically. We will establish a course toward future growth as the "ICT Total Management Partner" that grows with its customers.

As an important undertaking for achieving our growth strategy, we have changed to an organizational structure geared towards enhancement of profitability and competitiveness by transitioning to a divisional system. In accordance with this change, we have established new business segments as follows.

Business Segment Description

1. Business Solution Business

This segment mainly comprises the traditional system integration domain. It includes application development, installation, maintenance and operation, as well as other fields and activities related to them.

2. Platform Solution Business

This segment mainly comprises the traditional network domain. It includes sales, installation and maintenance of network equipment and voice equipment, as well as other fields and activities related to them.

3. Service Business

This segment comprises the planning and promotion of service businesses that use data center infrastructures (such as SaaS and PaaS), as well as the planning and promotion of new businesses.

By clarifying the promotion and responsibilities of each of these business divisions, we will improve the effectiveness of our growth strategy. In addition, by carrying out thorough profit control of each business, we will enhance our cost control capability.

Furthermore, by undertaking the priority plans described below, each division will aim to establish a growth path that promotes company-wide growth.

(1) Achieving Company-wide Growth by Reinforcing Our Existing Businesses

In our business solution business, we will build a growth foundation centering on strategic sales development targeting priority customers, the expansion of operation monitoring services, and the enhancement of ERP solutions. Through collaboration with the consulting department and partner companies, we will make efforts to create business opportunities.

In our platform solution business, we will expand our customer base by cultivating the small- and medium-sized enterprise

market while further developing existing customers. In addition, we will strive to expand the solutions we offer, mainly by enhancing maintenance and operation services, strengthening the server and storage domain, and increasing our efforts toward IPv6.

(2) Early Profitability and Continued Expansion of Our New Service Model

In our service business, we will aim to expand our data center business by promoting cloud-oriented service provision of existing solutions, the early profitability of such provision, and the provision of operation monitoring services and managed services. Additionally, we will aim to build a new revenue base by planning and promoting new businesses.

(3) Strengthening a Business Foundation that Supports Growth

In order to maximize the MKI Group's collective strength, we will undertake a review of operations. We will strive to optimize and strengthen our business foundation by reinforcing the planning functions in each corporate division, by consolidating and boosting the efficiency of operational functions with a view to utilizing shared services, and by qualitatively and quantitatively expanding the core human resources who will lead the next generation.

Through group-wide efforts to achieve these priority plans, we will foster the MKI Group's sustainable growth.

▶▶ Year-End Dividend for the 19th Fiscal Year

The Board of Directors has declared the following dividend for the fiscal year ended March 2010.

Dividend per common share **300 yen**

For more information, please contact:

MITSUI KNOWLEDGE INDUSTRY CO., LTD.
Corporate Marketing Dept.

TEL : +81-3-6376-1008

E-MAIL : ir@ml.mki.co.jp

FAX : +81-3-3435-0520

<http://www.mki.co.jp/eng/>

株式メモ

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	日本経済新聞
株主名簿管理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
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 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-78-2031 (フリーダイヤル) 取次事務は中央三井信託銀行株式会社の本店及び全国各支店ならびに日本証券代行株式会社の本店及び全国各支店で行っております。

●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中央三井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中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

●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。ただし、株式数比例配分方式をご選択いただいている株主様につきましては、源泉徴収税額の計算は証券会社等にて行われます。確定申告を行う際の添付資料につきましては、お取引の証券会社にご確認をお願いします。なお、配当金額収書にて配当金をお受取りの株主様につきましても、本年より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。

●株主様のご住所・お名前に関する文字についてのご案内

株券電子化実施に伴い、株主様のご住所・お名前の文字に、株式会社証券保管振替機構(ほふり)が振替制度で指定していない漢字等が含まれている場合は、その全部または一部をほふりが指定した文字またはカタカナに変換して、株主名簿にご登録いたしております。このため、株主様にご送付する通知物の宛先が、ほふりが指定した文字に置換えられる場合がありますのでご了承ください。株主様のご住所・お名前として登録されている文字については、お取引の証券会社等にお問い合わせください。

【お問い合わせ先】

 **MKI** 三井情報株式会社

経営企画部 コーポレート・マーケティング室
〒105-6215 東京都港区愛宕二丁目5番1号 愛宕グリーンヒルズMORIタワー
TEL 03-6376-1008 FAX 03-3435-0520 URL <http://www.mki.co.jp/>

