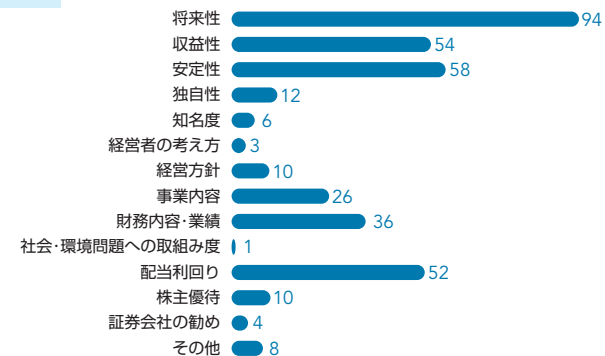


株主様向け
アンケート
のご報告

アンケート 実施期間
2010年6月下旬 ↓ 2010年8月末日
有効回答数
150件

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19期事業報告書にていただいたご意見をご紹介します。

Q. あなたが当社の株式を購入された理由は何ですか。
(複数回答)



Q. 当社の新中期経営計画に対する評価をお聞かせください。

- 合併後の課題をこなしたところで、これから成長する余地が大きいことがわかった。
- 成長戦略の実効性を高めるための事業体制の説明に説得力がある。
- 具体的な内容がいまいち伝わらなかった。

! お寄せいただいたご意見の一部をご紹介します。

- IT業界が過渡期にある今、新たなビジネスモデルの構築のために改革を進めていってください。
- 成長スピードが遅い。
- 計画に具体性が見られない。

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。

株主様向け
アンケート

株主の皆様のお声を聞かせください

▶ 下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

当社では、株主の皆様のお声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

- アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間(2011年1月31日まで)です。
- ご回答いただいた方の中から抽選で10名様に薄謝(クオ・カード1,000円分)を進呈させていただきます。



http://www.e-kabunushi.com
アクセスコード 2665

いいかぶ

検索

Yahoo!, MSN, exciteのサイト内にある検索窓に、いいかぶと4文字入れて検索してください。



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jp へ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。



※本アンケートは、株式会社エーツメディアの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社エーツメディアについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>)
※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。
●アンケートのお問い合わせ「e-株主リサーチ事務局」 TEL: 03-5777-3900(平日10:00~17:30) MAIL: info@e-kabunushi.com

※掲載された商品の仕様・型番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承知ください。

【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/>



新たな成長を、あなたとともに。

Interim Business Report for the 20th Term

2010.4.1 – 2010.9.30

株主通信 第20期中間事業報告書

2010年4月1日から2010年9月30日まで

証券コード 2665

株主の皆様には、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。素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20期上半期(2010年4月1日～2010年9月30日)におきましては、一部では企業収益が改善しつつありましたが、経済回復への先行きの不透明感から企業の設備投資は慎重な姿勢が続きました。ITサービス業界においては、IT設備投資への再開を検討する企業が一部見られたものの、多くの企業ではIT投資への慎重な姿勢が続きました。

このような中、MKIグループは本事業年度より開始した新中期経営計画(2011年3月期～2013年3月期)による取り組みを進め、重点方針である「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するための成長戦略に取り組んでおります。当上半期においては、社内システムの企画・構築やベンダーマネジメント等をはじめとする顧客のIT部門における業務を支援する「ITマネジメントサービスセンター」の体制を整えました。また、クラウドサービスの強化を目的としてクラウドサービス相互提供を目指したパートナー企業との提携の実施や、データセンターサービスを提供する子会社であったMKIネットワーク・ソリューションズ株式会社の吸収合併を決定しました(2010年10月1日付で吸収合併しております)。

以上のような取り組みを進めると共に積極的な営業活動に取り組んだ結果、当上半期の業績は前期比較では減少しているもの

の期初計画どおりの推移となり、売上高は217億72百万円(前年同期比0.9%減)となりました。利益面においては営業利益1億48百万円(同27.5%減)、経常利益は2億8百万円(同14.7%減)、四半期純損失は2百万円(前年同期は四半期純利益71百万円)となりました。なお、中間配当は期初の予想どおり1株につき200円といたしました。

当上半期の業績は期初予想を上回る結果となりましたが、概ね計画どおりの進捗であること、また当下半期(2010年10月1日～2011年3月31日)におけるIT投資動向は慎重な姿勢が続くと予想されることから、現時点におきまして通期の連結業績予想は期初の予想どおり、売上高510億円(前期比4.1%増)、営業利益24億50百万円(同4.8%減)、経常利益25億円(同6.5%減)、当期純利益13億円(同8.7%減)としております。

最後に、2010年6月20日をもちましてMKIグループは20年目を迎えることができました。ひとえに当社グループを支えてくださった皆様のご支援のおかげと深く感謝しております。第20期を迎えた本年は、MKIグループの持続的な成長の実現を目標に新中期経営計画をスタートさせました。ICTが企業の経営戦略に必要不可欠なものとなった今日、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、顧客企業と共に成長し続けるMKIグループを目指してまいります。株主の皆様におかれましては、今後もより一層のご支援とご鞭撻を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

第20期 中間配当について

2011年3月期の中間配当については、次のような配当金額を取締役会で決議いたしました。

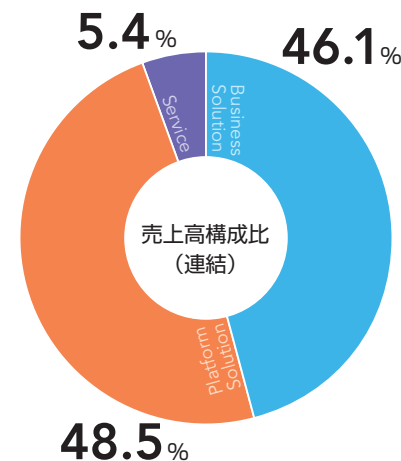
普通株式1株につき **200円**



三井情報株式会社
代表取締役社長

下牧 拓

2010年9月期(連結)



ビジネスソリューション事業

旧来のシステムインテグレーション領域をメインとする。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。主要顧客向け案件の一部に延期や見送りが見られ、また、新規ERP案件の開拓にも遅れが見られましたが、前期より取り組んできた大型ERP案件が順調に推移しました。

プラットフォームソリューション事業

旧来のネットワーク領域をメインとする。ネットワーク機器、ボイス機器等を始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。競争激化により案件獲得が厳しくなっておりますが、地方を含む公共案件や金融向けを中心としたコンタクトセンター構築案件が順調に推移し、概ね計画どおりに進捗しました。

サービス事業

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。前期に立ち上げたエネルギー管理(※1)分野、CRE管理(※2)分野、サーバ仮想化等のクラウドサービスについて案件獲得に取り組みました。案件の成約に至るまで時間を要していますが、引き合いは増加しています。

事業	売上高
Business Solution	100億28百万円
Platform Solution	105億58百万円
Service	11億85百万円

(※1) エネルギー管理とは、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。

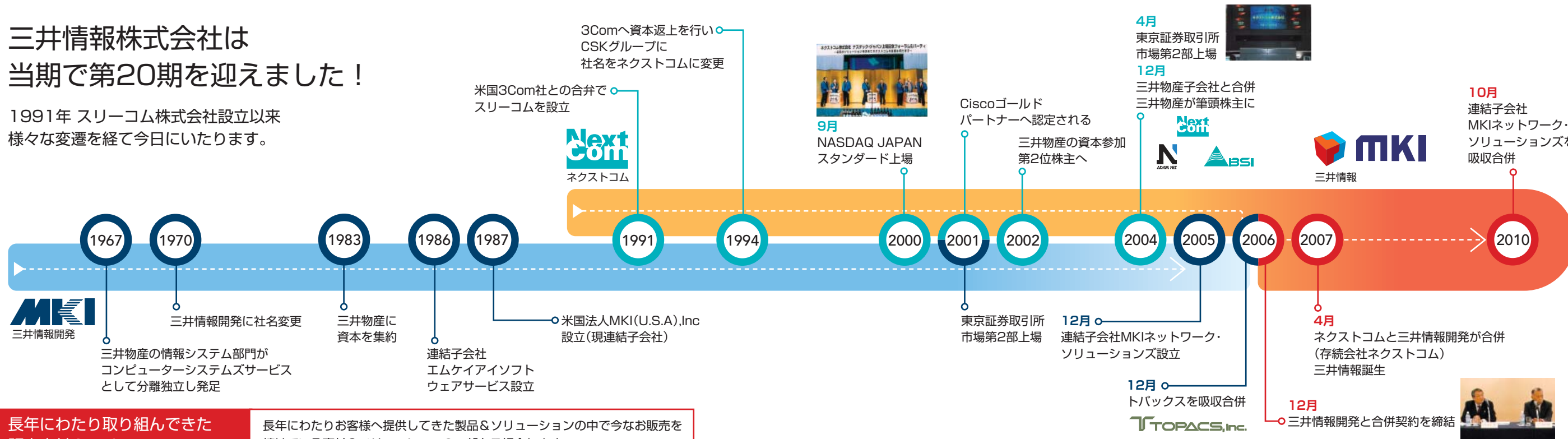
(※2) CREとはCorporate Real Estateの略で、和訳すると「企業不動産」を意味します。CRE管理とは、企業が事業を営むにあたり所有・賃借する不動産を経営資源のひとつと捉え、戦略的に管理・活用し、企業価値の向上につなげていこうとする管理手法です。

連結経営成績

	2010年9月期	2009年9月期	増減比(%)
売上高	217億72百万円	219億60百万円	0.9%減
営業利益	1億48百万円	2億4百万円	27.5%減
経常利益	2億8百万円	2億43百万円	14.7%減
四半期純利益/純損失	△2百万円	71百万円	—

三井情報株式会社は 当期で第20期を迎えました！

1991年 スリーコム株式会社設立以来
様々な変遷を経て今日にいたります。



長年にわたり取り組んできた
販売商材&ソリューション

長年にわたりお客様へ提供してきた製品&ソリューションの中で今なお販売を
続けている商材&ソリューションの一部をご紹介します。

**キャスター
CASTER**
企業財務分析システム

CASTERは1982年から取り扱いを開始した自社開発「企業財務分析診断システム」です。これまで、地方銀行を中心に約170の金融機関への導入実績を誇るパッケージシステムです。現在MKIでは既存のお客様へのサポート提供と、CASTERと他社金融システムの連携をサポートすることで、金融機関のお客様が利用しやすいシステム環境を提供しています。

**コンタクトセンター
MKIボイス事業**

企業にとって顧客窓口であるコンタクトセンターは経営戦略において重要な役割を担うものとなっています。MKIでは海外メーカーの製品を中心としたコンタクトセンター構築を長年にわたり提供しており、海外メーカー製品を専門に扱うことで他社との差別化を図ってきました。これまでに国内500以上のコンタクトセンターを構築する等多数の実績を積み重ね、高い評価を獲得しています。MKIは企業の顧客サービスの向上とコスト削減を支援するコンタクトセンター構築を提供します。

**シスコシステムズ製品
MKIネットワーク事業**



シスコシステムズは、米国を本社とする世界最大の通信機器メーカーです。MKIは1994年にシスコシステムズ販売パートナーとなり、2001年にはゴールドパートナーとしての認定を受けました。MKIの取扱メーカー別売上高に占めるシスコシステムズ製品の割合は、取り扱い開始当時から現在に至るまで最も高く、多くのお客様のシステムへ導入させていただきました。取り扱い開始当時はネットワーク機器を中心に提供してまいりましたが、現在ではシスコテレビ会議システム、シスコユニファイド・コミュニケーションシステム、シスコサーバ仮想化ソリューション等をお客様環境に合わせて提案しています。

**ネクストコム ラディウス
NextCom RADIUS**
認証サーバ

「NextCom RADIUS」は通信接続時の認証を行うための自社開発認証ソフトウェアです。1991年当時より販売を開始し、シンプルな操作性と手頃な価格、柔軟なカスタマイズ対応ができる認証ソフトウェアとして国内の通信キャリア、サービスプロバイダを始め数多くのお客様に導入いただきました。現在では他の通信装置と組み合わせたソリューションにより、セキュリティが必要とされる様々な通信接続の場面で活用されています。

1 電算システムと協業し、クラウドサービス事業を強化



現在、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クラウド・コンピューティングが、新しいITの利用形態として注目を集めています。

MKIは、これまでもクラウドサービス事業に取り組んできましたが、事業の更なる強化のために株式会社電算システム(DSK)と協業することになりました。本協業により、MKI、DSKがそれぞれ提供しているクラウドサービスメニューの相互提供を行い、両社のサービスラインナップを拡充します。また、互いのデータセンター(MKIデータセンター:都内、DSKデータセンター:岐阜県)をディザスターリカバリー拠点(※1)としてお客様に提案する等、多様な顧客ニーズに応えていきます。

(※1)例えば地理的に離れた複数のデータセンターに同じデータを保存し、災害等によりコンピュータシステムが稼働できなくなった場合に備えて代替手段を用意し、事業の継続を可能にすることです。

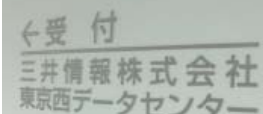
2 データセンター事業のニーズ拡大に備え、新センターを開設



MKIグループは、データセンター事業に早くから着目して、重要事業のひとつとして取り組んできました。昨今、クラウド

サービスへの関心等によって同事業へのニーズが高まってきており、今後も高い成長が見込まれることから、既存の施設に加えて新たなデータセンターを2010年11月に開設いたしました。

新設した「東京西データセンター」は、設備要件として求められる「安全な立地・地震に強い建物」「豊富な電力供給」「高レベルのセキュリティ」「グリーンIT対応」等の条件を満たしており、今後はデータセンターサービスメニューを増やし、新しい価値の創出に取り組んでいきます。



3 お客様との関係強化を目指し、ITマネジメントサービスセンターを新設

昨今、企業収益拡大のため社内リソースを有効活用することが企業の課題とされ、企業の情報システム部門の役割をアウトソースするニーズが高まっております。これによりお客様の情報システム部門が行ってきたシステムの企画・構築、ベンダー

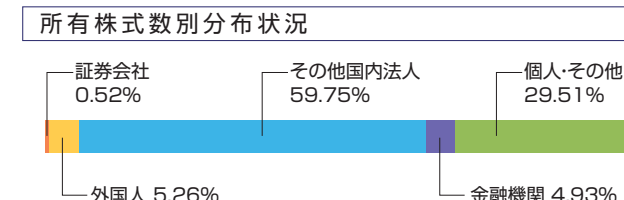
マネジメント等の役割を担うことがICTパートナーに求められてきました。

この様なニーズにお応えするため、MKIはお客様の情報システム部門の業務の企画・構築からベンダーマネジメントまでを提供する部門として、「ITマネジメントサービスセンター」を今年10月に新設しました。お客様の情報システムを詳しく知るようになることで、そこでの課題から新たなビジネスチャンス創出を目指します。本センターを中心として、MKIグループ丸となってお客様との更なる関係強化と差別化を図っていきます。

会社概要	
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
従業員数	約1,930名
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)

株式の状況	
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	14,552名

大株主(上位5名)		
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	43,405	3.66
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	24,410	2.06
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
野村信託銀行株式会社(投信口)	7,425	0.62



役員	
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。

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	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
〒168-0063	東京都杉並区和泉二丁目8番4号
郵便物送付先	中央三井信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	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並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。

●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きます。確定申告をなされる株主様は大切に保管ください。

●住所変更のお申し出について/株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。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し出ください。

●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し出ください。

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

During the first half of the 20th fiscal year (April 1, 2010 to September 30, 2010), corporate revenues improved in some sectors, but, with significant uncertainty about the economic recovery, companies kept a tight rein on capital spending. In the IT service industry, there was some consideration to resume IT capital spending, but most companies remained cautious about new IT investments.

Within that context, the MKI Group pushed ahead with initiatives related to the new medium-term (three-year) business plan (fiscal years ending March 2011 to March 2013) we have begun to implement in the current fiscal year. Focusing on the new business plan's three priority plans—achieving company growth by reinforcing our existing businesses, swiftly achieving profitability with and expanding the new service model, and strengthening a business foundation that supports growth—the MKI Group is working to implement strategies that will produce sustainable growth. During the first half, we newly established the IT Management Service Center, which will support operations at clients' IT departments such as planning and construction of internal systems, vendor management, etc. In addition, to strengthen cloud services, we entered into agreements with partners to mutually provide cloud services, and formally decided to absorb MKI Network Solutions, Ltd., a subsidiary providing data center services (merger as of October 1, 2010).



President & CEO
MITSUI KNOWLEDGE INDUSTRY CO., LTD.

Hiraku Shimomaki

As a result of these initiatives and proactive sales activities, although slightly decreased compared to the same period last year, we posted net sales for the first half period under review of 21,772 million yen as projected in the beginning of the period (down 0.9% compared to the same period last year). As for profits, we recorded operating income of 148 million yen (down 27.5%), ordinary income of 208 million yen (down 14.7%), and a net loss of 2 million yen (compared to net income of 71 million yen for the same period last year). An interim dividend of 200 yen per share will be paid as per our initial forecast.

While the first-half results were slightly better than initially forecast, they indicate progress in line with plans. Considering also that companies are likely to maintain their cautious attitude toward IT investment during the second half (October 1, 2010 to March 31, 2011), we are at this time anticipating full-year consolidated results to match estimates made at the beginning of the fiscal year. These include net sales of 51,000 million yen (up 4.1% compared to the previous year), operating income of 2,450 million yen (down 4.8%), ordinary income of 2,500 million yen (down 6.5%), and net income of 1,300 million yen (down 8.7%).

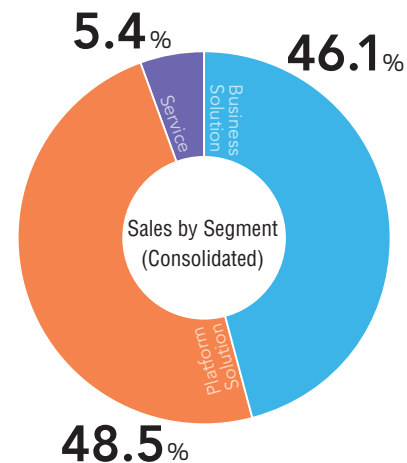
Lastly, I would like to express my deepest gratitude to all of those whose indispensable support made it possible for the MKI Group to enter into the 20th year of its founding on June 20 of this year. Aiming to achieve sustainable growth, the MKI Group has embarked on a new medium-term (three-year) business plan in this 20th term. With ICT now crucial for the implementation of business strategies, our goal is to be an "ICT Total Management Partner" that continues to grow together with client companies while providing comprehensive ICT-based support for clients' business strategies and business foundations. We look forward to the ongoing support and encouragement of our shareholders.

Interim Dividend for the 20th Fiscal Year

The Board of Directors has declared the following interim dividend for the fiscal year ending March 2011.

Dividend per common share 200 yen

1st-half period ended September 2010



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.

In this business, we saw some postponements and deferrals in some projects for key customers, and a slowdown in development of new ERP projects. However, work on major ERP projects carried over from the previous year proceeded at a steady pace.

Platform Solution Business

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

Intensifying competition has made it difficult to sell new projects in this business, but we are basically meeting our plan targets on the strength of steady orders for public-sector entities including local governments, and the construction of contact centers mainly for financial-sector clients.

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.

In this business, we focused on obtaining orders for cloud services in the fields of energy management (*1), CRE management (*2), server virtualization and so on, which we established last year. Although it requires time to reach a contract, our efforts have generated an increasing number of customer inquiries.

Sales
10,028
million yen

Sales
10,558
million yen

Sales
1,185
million yen

*1 "Energy management" services measure and analyze electricity and gas consumed within a building and attempt to improve efficiency and effectiveness in energy consumption by adjusting the operation of equipment and devices.
*2 "CRE" stands for "Corporate Real Estate." CRE management treats the owned and leased real estate a company uses for its business as a management resource, and attempts to increase corporate value by strategically managing and utilizing these properties.

Six-month financial results

	Sept. 30, 2010	Sept. 30, 2009	Change
Net sales	¥ 21,772 million	¥ 21,960 million	-0.9 %
Operating income	¥ 148 million	¥ 204 million	-27.5 %
Ordinary income	¥ 208 million	¥ 243 million	-14.7 %
Net income	¥ -2 million	¥ 71 million	-