

2009年3月期 第2四半期決算説明会

2008年11月14日
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

本資料に記載されている業績見通しは、将来の予測であって、リスクや不確定要素を含んだものです。実際の業績は、経済情勢をはじめさまざまな要素により、これら業績見通しと異なる結果となりうることをご承知おきください。

I. 2009年3月期 第2四半期決算概況

II. 2009年3月期 下期・通期業績見通し

III. 2008年度 重点施策の進捗状況

- ◆ 2008年度 上期の進捗状況
- ◆ 2008年度 下期の重点施策

I. 2009年3月期 第2四半期決算概況

製品販売の低調を受け、「減収・減益」決算

- 大型投資一巡や業績悪化を背景として、ネット系企業、金融、製造業等での案件規模縮小、投資抑制の影響により、製品販売が低調推移。
- 受注高は、公表計画未達ながら、前年度の特殊要因(DC複数年契約計上等:約60億円)を除くと、実質的には前同比で微増基調。
- 売上高は、サーバを中心とした製品販売の減少、ビジネスモデルの変化による受注から売上計上までの長期化、および一部案件の期ズレもあり、期初計画未達、前年同期比で減収。一方、受注残高は過去最高水準に到達。
- 利益面では、開発・サービスビジネス強化の中、不採算案件の発生や社内システムの更新、人員リソースの拡大による先行負担が増加。下期への業績偏重傾向が強まる中、併せて、継続的なコスト抑制と生産性向上が重点課題。

2008年度上期 業績ハイライト（期初計画比）



Challenging Tomorrow's Changes

大型投資の一巡、一部企業の投資抑制等により計画未達

	2008年度 上期 実績		2008年度 上期 期初公表計画		期初公表計画比	
	金額（億円）	利益率	金額（億円）	利益率	差異（億円）	達成率
売上高	1,316	—	1,450	—	▲133	90.8%
売上総利益	326	24.8%	367	25.3%	▲40	89.0%
販売費及び一般管理費	▲298	—	▲282	—	▲16	105.9%
営業利益	28	2.1%	85	5.9%	▲56	33.0%
経常利益	31	2.4%	89	6.1%	▲57	34.9%
純利益	13	1.0%	50	3.4%	▲36	26.7%
受注高	1,577	—	1,630	—	▲52	96.8%
受注残高	1,516	—	1,434	—	+81	105.7%

主な増減要因

【売上高】

ネット系企業等の大型投資一巡、金融・製造業の一部における投資抑制、一部案件の下期への期ズレ等により減収

【売上総利益】

売上減少を主要因に減益。不採算案件の増加により、売上総利益率も低下

【販管費】

社内システム更新費用の増加、案件先送りによるSE稼働率低下等により増加

【受注高】

情報通信・流通分野での受注獲得が進む一方、金融・半導体等で製品需要が低調

【受注残高】

サービスビジネスの拡大や案件の期ズレもあり、受注残高の増加基調が継続

2008年度上期 業績ハイライト（前年同期比）



Challenging Tomorrow's Changes

減収減益決算も、受注高は実質的に堅調推移

	2008年度 上期 実績		2007年度 上期 実績		前年同期比	
	金額（億円）	利益率	金額（億円）	利益率	差異（億円）	伸び率
売上高	1,316	—	1,402	—	▲86	-6.2%
売上総利益	326	24.8%	353	25.2%	▲26	-7.6%
販売費及び一般管理費	▲298	—	▲274	—	▲24	+8.8%
営業利益	28	2.1%	78	5.6%	▲50	-64.5%
経常利益	31	2.4%	83	6.0%	▲52	-62.8%
純利益	13	1.0%	46	3.3%	▲32	-71.1%
受注高	1,577	—	1,615	—	▲38	-2.4%
受注残高	1,516	—	1,201	—	+314	+26.1%

主な増減要因

【売上高】

金融（主にネット証券）・製造業の一部における投資抑制等により製品売上が減少

【売上総利益】

売上減少を主要因に減益。不採算案件が増加により、売総率も低下

【販管費】

新卒を中心とした人員増や、社内システムの更新費用が増加

【受注高】

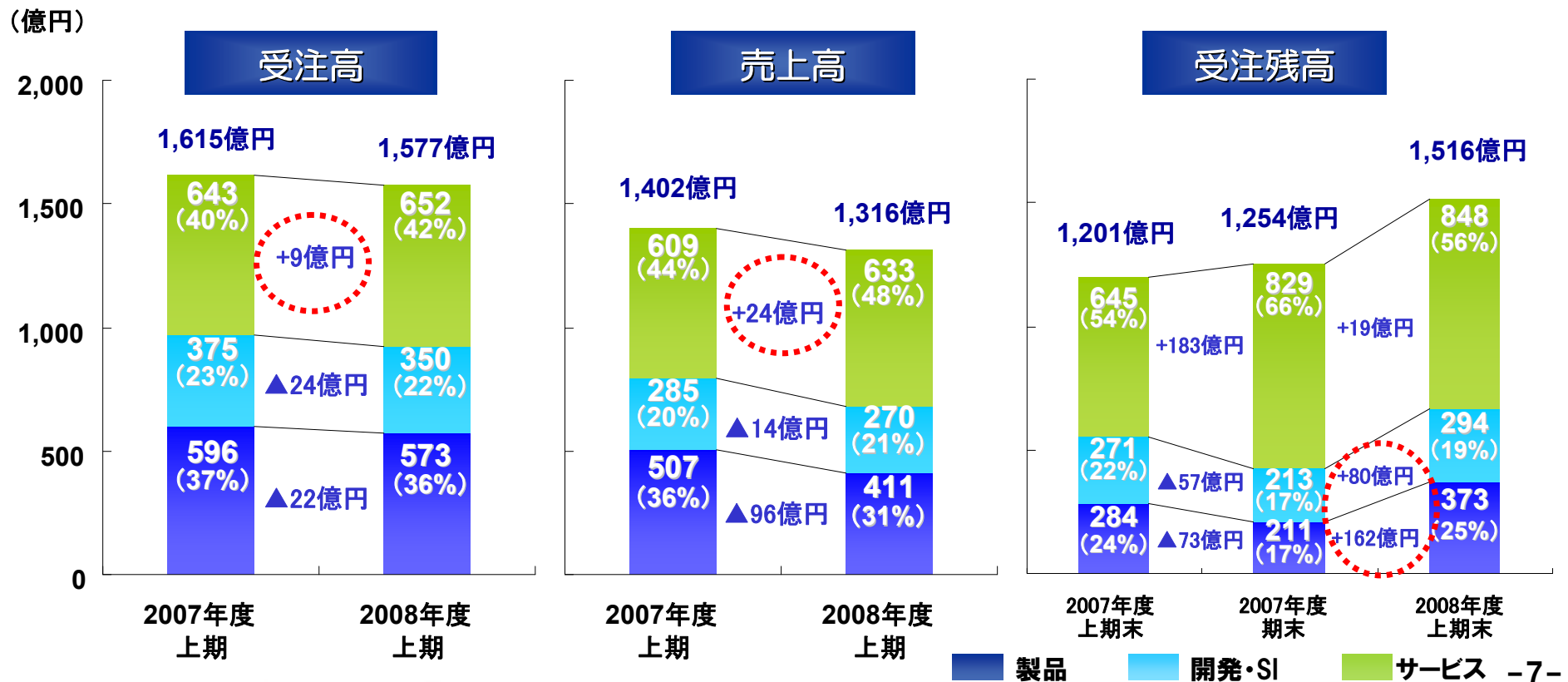
前年度のDC複数年契約計上の特殊要因（約60億円）を除くと、実質的には微増基調

【受注残高】

サービスビジネスの拡大や、ビジネスモデルの変化により、受注から売上計上まで長期化傾向にあり、受注残高は過去最高水準に到達

ビジネスモデル別 前年度比較

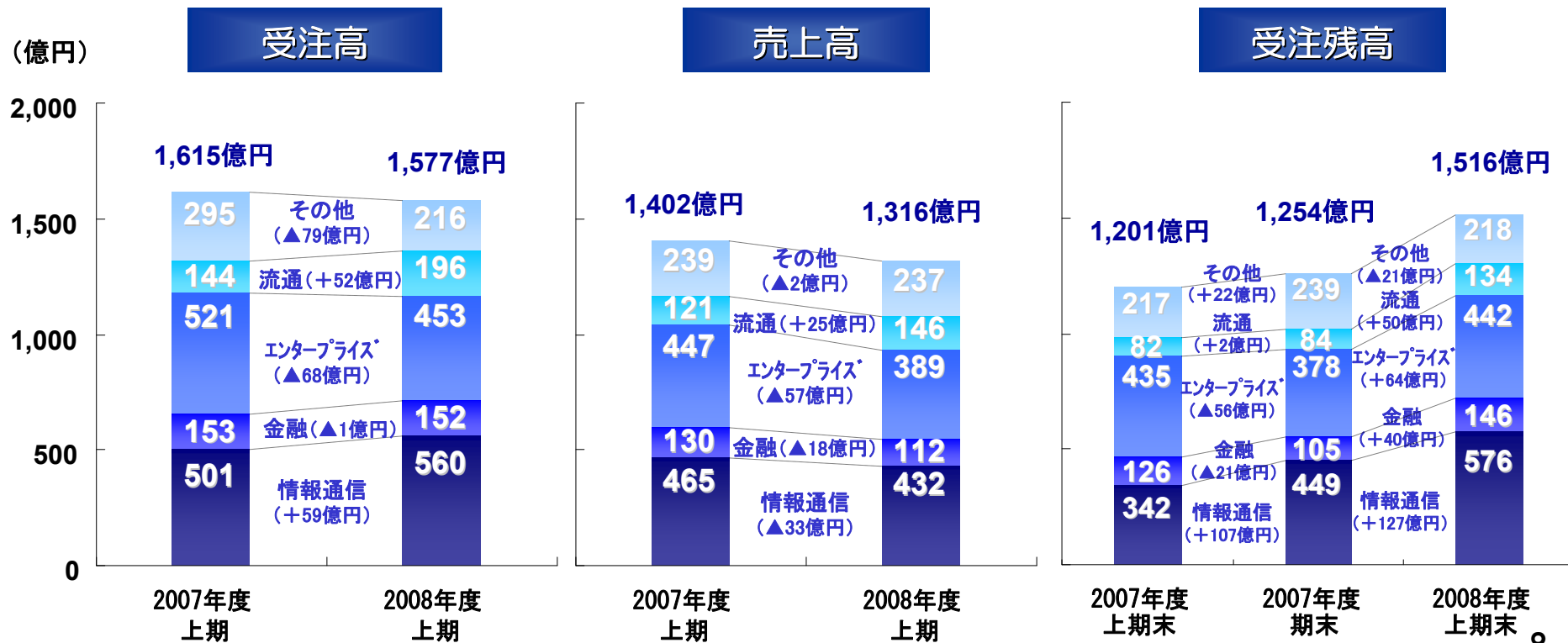
- サービス分野の収益基盤が順調に拡大
 - 前年度大型案件反動減により、開発・SIの受注・売上は減少も、受注残増加
 - 設備投資一巡や投資抑制により、製品販売は低調ながら、受注残は増加
- ⇒ **製品依存度が低下し、サービスビジネスの収益基盤が拡大**



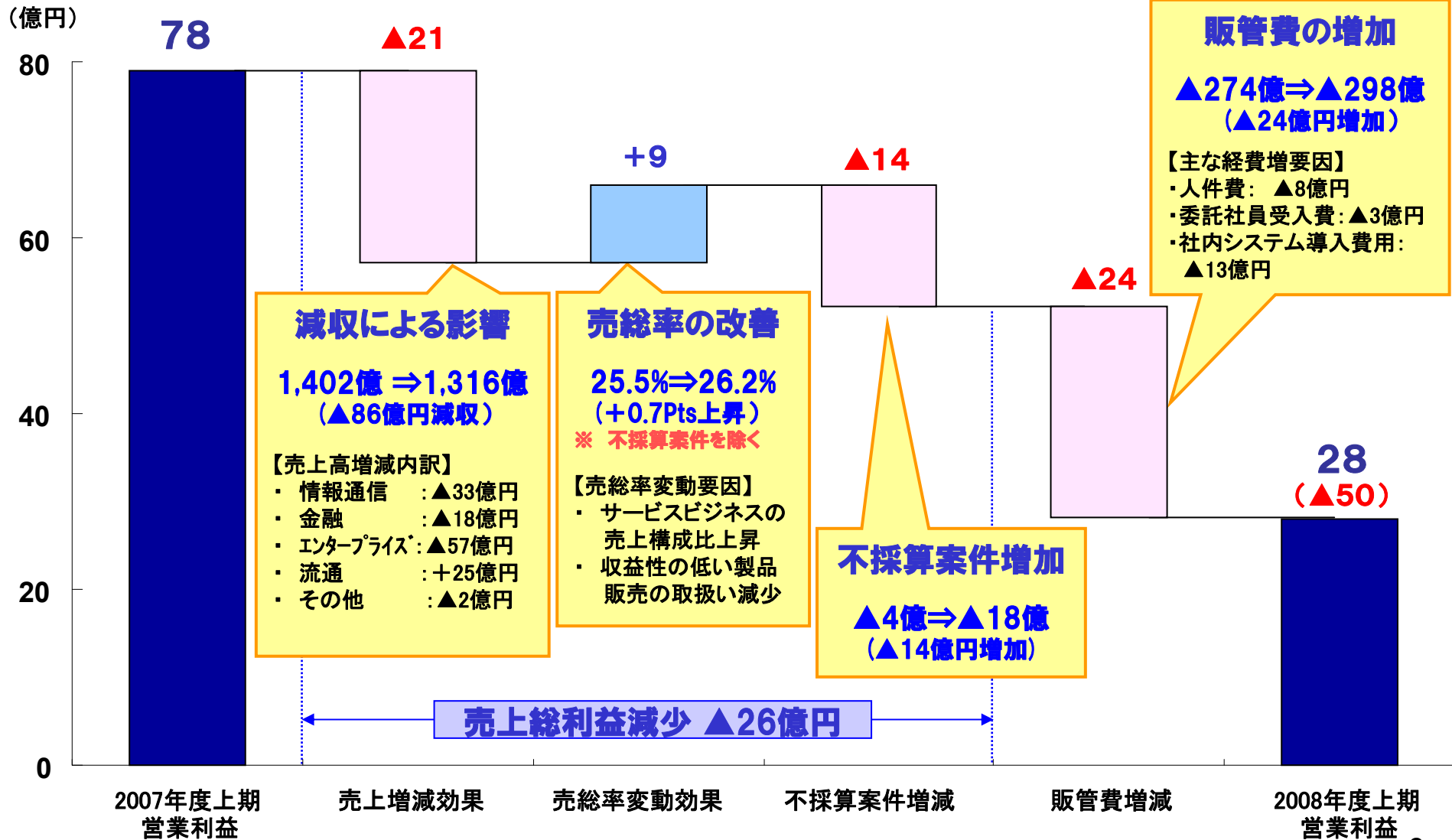
事業グループ別 前年度比較



- 情報通信：受注は新規案件獲得により増加。売上高は、前期案件の反動減と期ズレが影響
- 金融：サブプライム問題の影響もあり、製品中心に売上減少
- エンタープライズ：ネット系企業の大型投資一巡、半導体等の投資抑制や再販ビジネスが減少
- 流通：伊藤忠グループ、コンビニ、飲料等の主要顧客におけるプロジェクトが順調に進展

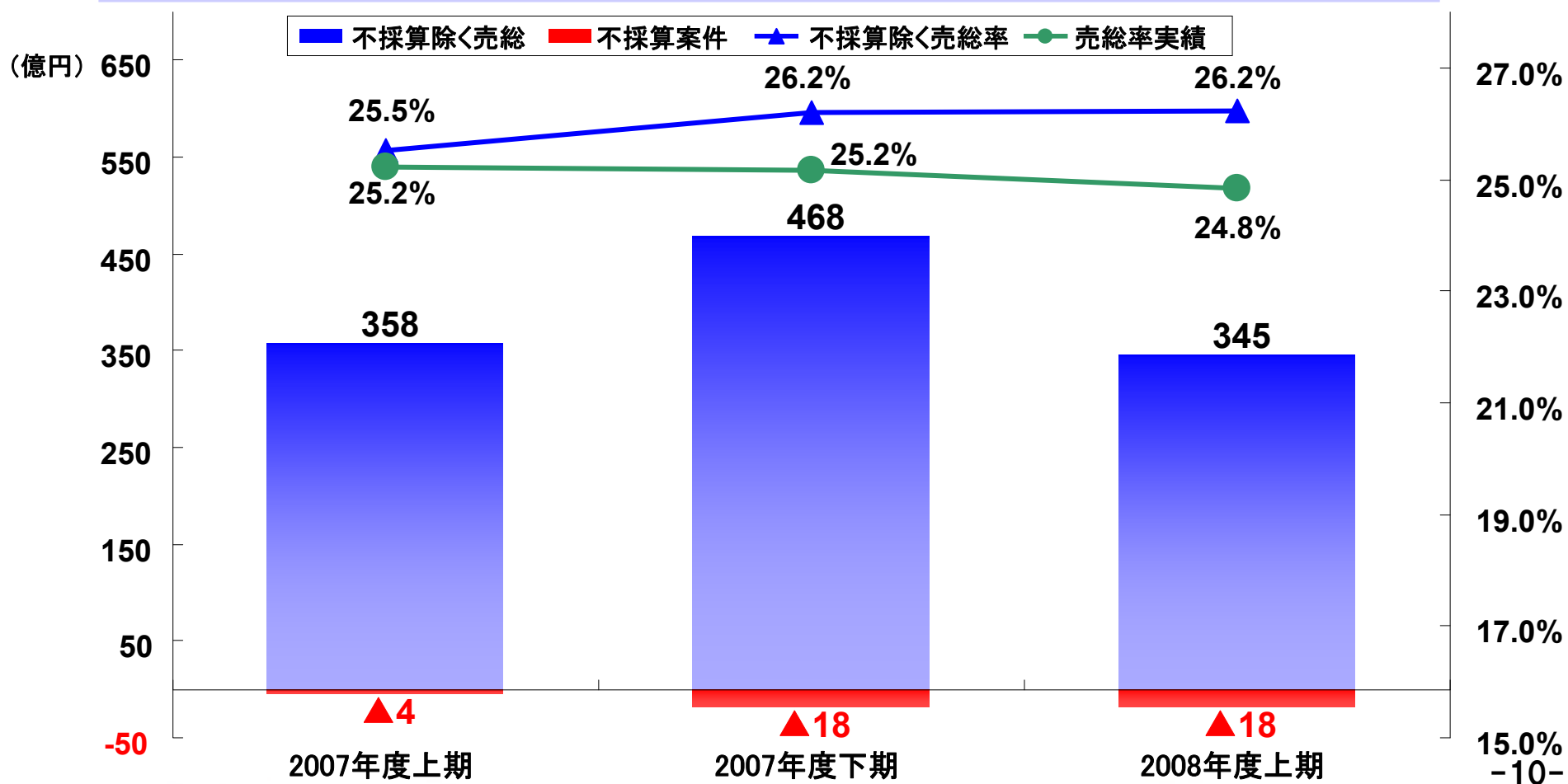


営業利益増減要因 (前年同期比)



不採算案件と売総率の推移

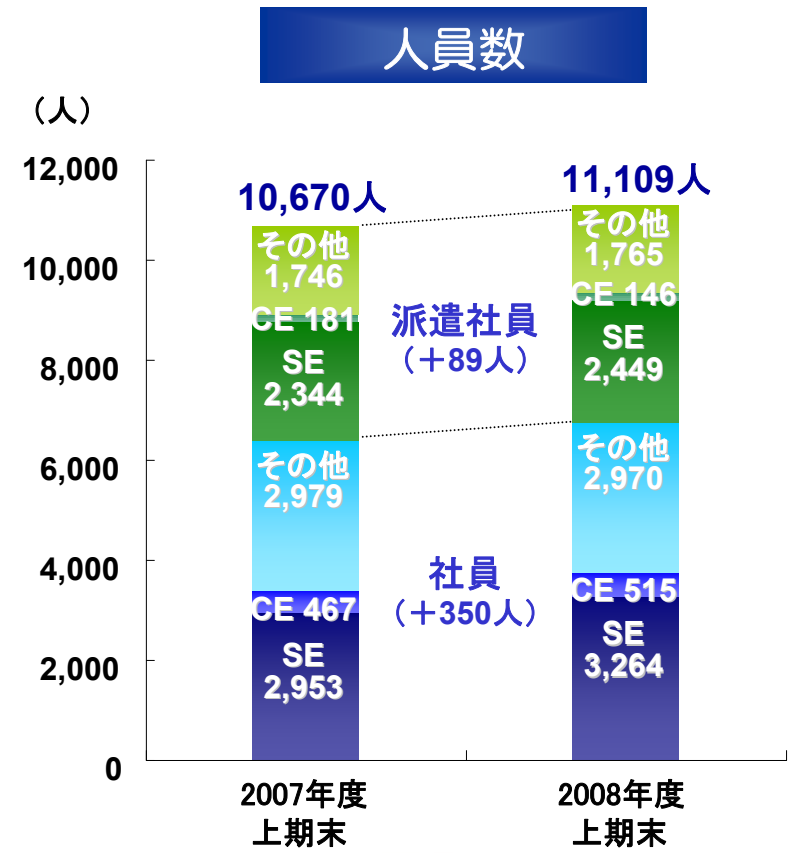
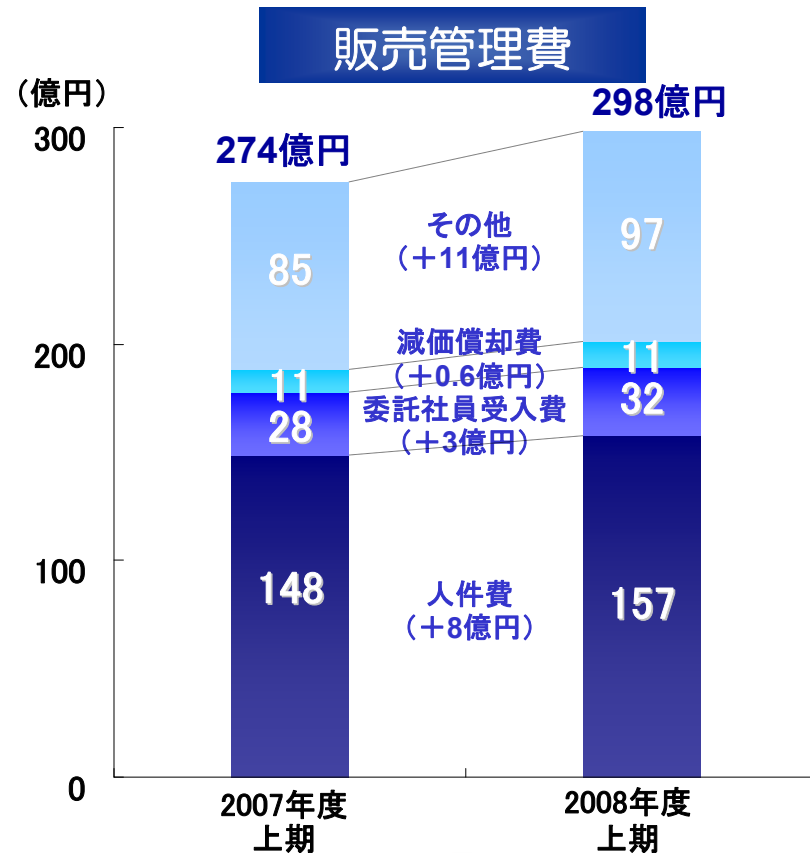
- 不採算案件は前年上期比で増加（▲4億円 ⇒ ▲18億円）
- ※ 数億円規模の3案件が中心（情報通信・エンタープライズ・流通向け）
- 但し、不採算案件を除いた売上総利益率は上昇傾向



販売管理費 増加要因

人員増、社内システム構築費用増加等により、前年同期比+24億円増

- ◆ 社員増(+350人) ⇒ 人件費(+8億円) ※08年度 新入社員346名
 - ◆ 派遣社員増(+89人) ⇒ 委託社員受入費(+3億円)
 - ◆ 社内システム更改対応 ⇒ 業務委託料・減価償却費等(+13億円)
- ⇒ **その他経費は計画範囲内でコントロール。人員稼働率の向上が課題**



営業外損益および特別損益



(単位:億円)

	2008年度 上期実績	前年対比		主な増減
	金額(億円)	前年同期実績 金額(億円)	差異 金額(億円)	
営業外収益	4.2	5.2	▲ 1.0	持分法による投資利益 ▲0.7億円
営業外費用	▲ 1.2	▲ 0.7	▲ 0.5	投資事業組合運用損 ▲0.3億円
営業外損益合計	2.9	4.5	▲ 1.5	
特別利益	1.1	3.8	▲ 2.6	投資有証・関係会社株式売却益 ▲1.7億円 アフターコスト戻入益 ▲1.2億円
特別損失	▲ 5.9	▲ 5.1	▲ 0.8	投資有価証券評価損 +2.1億円 アフターコスト引当金繰入額 ▲2.2億円 損害賠償金 ▲0.7億円
特別損益合計	▲ 4.8	▲ 1.3	▲ 3.4	

連結キャッシュ・フロー、B/S



■連結キャッシュ・フロー

(単位:億円)

	2007年度 上期	2008年度 上期	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	670	709	+38
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 13	▲ 44	▲ 31
投資活動によるキャッシュ・フロー	70	▲ 11	▲ 82
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 47	▲ 52	▲ 4
現金及び現金同等物の期末残高	680	600	▲ 79
フリー・キャッシュ・フロー	57	▲ 56	▲ 113

■連結貸借対照表

	2007年度 上期	2008年度 上期	増減額
流動資産	1,656	1,696	+39
固定資産	390	440	+49
資産合計	2,047	2,136	+89
流動負債	623	692	+68
固定負債	15	26	+10
負債合計	639	718	+79
純資産合計	1,407	1,417	+9
負債純資産合計	2,047	2,136	+89

■フリー・キャッシュ・フロー(FCF)

税前当期純利益の減少や、たな卸資産増加等に伴う 営業CFの減少に加え、預け金の払戻による収入減等により投資CFが減少。結果、FCFは前期比減。

【主な増減要因】

- ①営業CF
 - ・税前当期純利益減少 ▲55億円
 - ・たな卸資産の増加 ▲97億円
 - ・売上債権の減少 +94億円
- ②投資CF
 - ・預け金払戻による収入減 ▲100億円
- ③財務CF
 - ・自己株式取得による支出 ▲2億円(▲22億⇒▲25億円)
 - ・配当金の支払 前期比同水準(▲26億円)

【資産・負債等の主な内訳(カッコ内は前年同期比増減)】

■流動資産

- 現金及び預金 163億円(▲119億円)
- 商品 233億円(+ 99億円)
- 有価証券(主にCP) 439億円(+40億円)

■固定資産の主な増減

- 有形固定資産 184億円(+42億円)
- 無形固定資産 59億円(+14億円)
- 投資有価証券 59億円(▲16億円)

■流動負債

- 支払手形及び買掛金 248億円(+6億円)
- 前受収益 197億円(+14億円)
- 前受金 56億円(+26億円)

■純資産

- 利益剰余金 891億円(+31億円)
- 自己株式 ▲33億円(▲15億円)

II. 2009年3月期 下期・通期業績見通し

2008年度 通期業績見通し



- 開発案件を中心に、業績の下期偏重傾向が強まっており、高水準の受注残高、下期以降のビジネス環境を踏まえ下方修正

【参考】

	2008年度 修正見通し		2007年度 実績		前期比		2008年度 期初公表計画		期初公表計画比	
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率	差異(億円)	伸び率	金額(億円)	利益率	差異(億円)	修正率
売上高	3,250	—	3,192	—	+57	+1.8%	3,350	—	▲100	-3.0%
売上総利益	825	25.4%	804	25.2%	+20	+2.6%	838	25.0%	▲13	-1.6%
販売費及び一般管理費	▲595	—	▲554	—	▲40	+7.4%	▲578	—	▲17	+2.9%
営業利益	230	7.1%	250	7.8%	▲20	-8.1%	260	7.8%	▲30	-11.5%
経常利益	235	7.2%	260	8.2%	▲25	-9.8%	267	8.0%	▲32	-12.0%
純利益	135	4.2%	154	4.8%	▲19	-12.4%	156	4.7%	▲21	-13.5%
受注高	3,340	—	3,458	—	▲118	-3.4%	3,450	—	▲110	-3.2%
受注残高	1,344	—	1,254	—	+90	+7.2%	1,354	—	▲10	-0.7%

2008年度 下期業績見通し



- 上期からの期ズレや、不採算案件・販管費のコントロールにより、前年同期比「増収・増益」を目指す

【参考】

	2008年度 下期 修正見通し		2007年度 下期 実績		前年同期比		2008年度 期初公表計画		期初公表計画比	
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率	差異(億円)	伸び率	金額(億円)	利益率	差異(億円)	修正率
売上高	1,933	—	1,790	—	+143	+8.0%	1,900	—	+33	+1.8%
売上総利益	498	25.8%	450	25.2%	+47	+10.6%	471	24.8%	+27	+5.8%
販売費及び一般管理費	▲ 296	—	▲ 279	—	▲ 16	+6.0%	▲ 296	—	+0	+0.1%
営業利益	201	10.4%	171	9.6%	+30	+18.0%	175	9.2%	+26	+15.4%
経常利益	203	10.5%	176	9.9%	+26	+15.2%	178	9.4%	+25	+14.6%
純利益	121	6.3%	107	6.0%	+13	+12.7%	106	5.6%	+15	+14.8%
受注高	1,762	—	1,842	—	▲ 80	-4.4%	1,820	—	▲ 57	-3.2%
受注残高	1,344	—	1,254	—	+90	+7.2%	1,354	—	▲ 10	-0.7%

2008年度下期 ビジネス環境見通し



- 世界的な景気後退や企業業績の悪化から、新規投資抑制や案件規模縮小等の動きが幅広い企業・業種に拡大する可能性
- 他方、運用コスト削減や環境対応等の需要は根強く、アウトソーシングビジネスは拡大基調で推移するものと予想

【主要分野別見通し】

ビジネス環境

当社の注力ポイント

	ビジネス環境	当社の注力ポイント
情報通信	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 主要キャリア間のサービス競争激化による投資旺盛 ◆ 新技術対応(NGN, WiMAX, 3.9G)に向けた投資拡大 ◆ トラフィックの増加に伴うインフラ増強需要旺盛 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 新技術(NGN, WiMAX, 3.9G等)関連案件の獲得 ◆ トラフィック増加に伴う設備増強案件の獲得 ◆ WiMAX-MVNO企業向け案件、MVNE案件への注力
金融	<ul style="list-style-type: none"> ◆ サブプライム問題の影響で、一部に投資抑制傾向 ◆ メガバンクのシステム統合関連での大型投資が一巡 ◆ 証券業の投資縮小、保険業の投資拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 市場系・情報系システムでの収益基盤拡大 ◆ SE1,000名体制確立（パートナー会社活用を含む） ◆ グローバル展開への対応
エンタープライズ 流通	<ul style="list-style-type: none"> ◆ インターネット系や製造業の一部で投資抑制継続 ◆ 生産性向上に向けた需要拡大(CRM, BI, 仮想化等) ◆ 特定顧客における大型プロジェクトの進展 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 業種別ビジネス戦略の実行(スーパーアカウントの拡大・深耕、ビジネス需要に応じた人員再配置等) ◆ 公共・文教ビジネスの拡大 ◆ 特定顧客への運用サービス充実と顧客満足度の向上
データセンター	<ul style="list-style-type: none"> ◆ BCP/ DRに向けた投資需要旺盛 ◆ SaaS, PaaS, HaaS等のDCアウトソーシング需要拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 目白坂データセンターの販売拡大 ◆ DCを活用した新サービスの創出 ◆ アウトソーシングビジネスの拡大

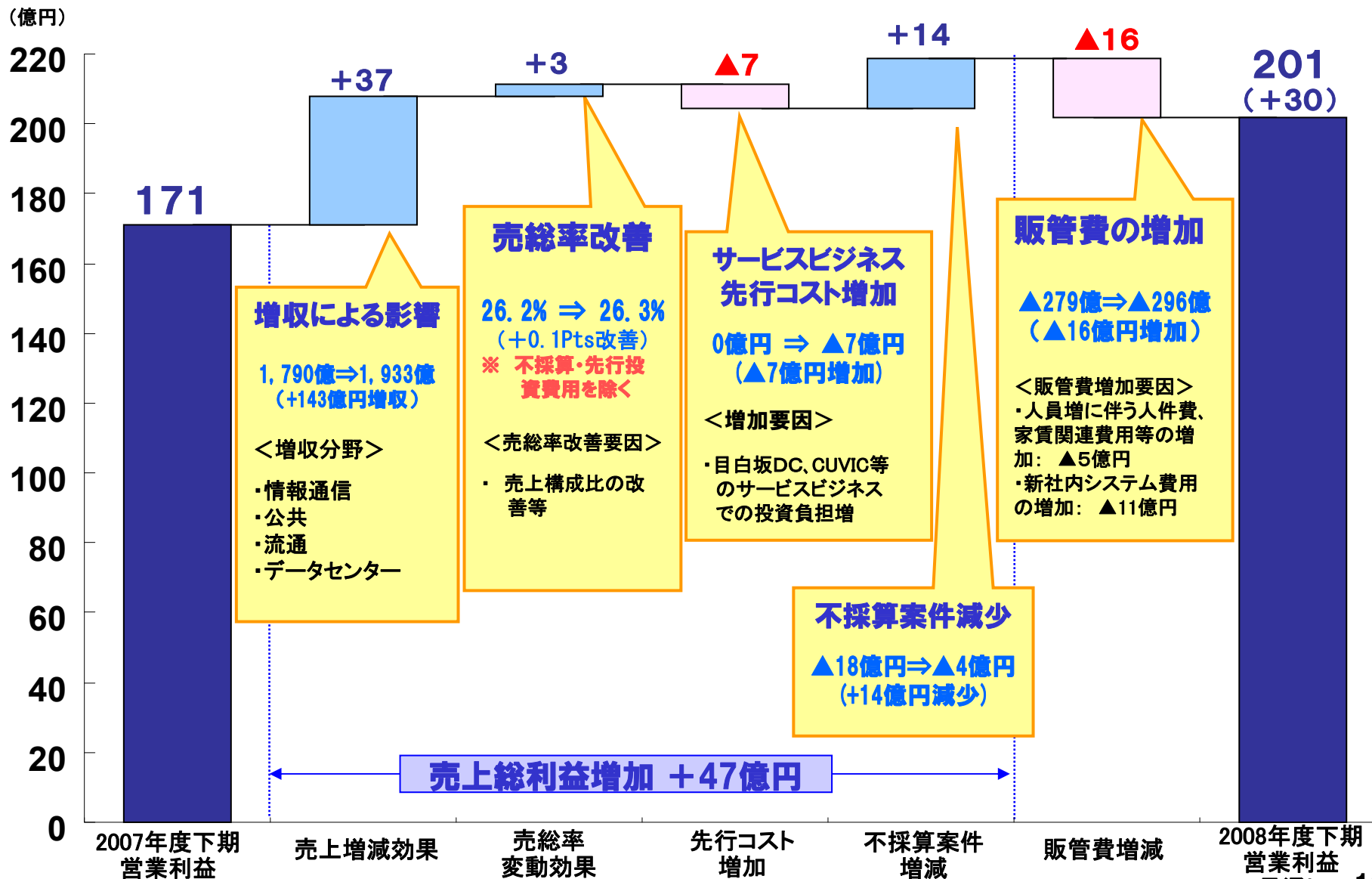
注)SaaS:Software as a Service, PaaS:Platform as a Service, HaaS:Hardware as a Service

2008年度売上高 期初計画との比較



主要事業	上期	下期	通期
	計画比▲133億円	計画比+33億円	計画比▲100億円
情報通信	<ul style="list-style-type: none"> ● トラフィック増対応や、新技術分野の商圏拡大もありビジネス環境良好 ▲ 前年度大型開発案件の反動減 ▲ 大型インフラ構築案件売上期ズレ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 上期期ズレ案件の売上計上 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 概ね計画通りの着地見通し
金融	<ul style="list-style-type: none"> ▲ 一部金融機関でサブプライム問題による投資抑制 ▲ 十数億規模の売上期ズレ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 上期期ズレ案件の売上計上 ● メガバンク向け、カード向け売上集中 ▲ 外資系金融機関における投資抑制 	<ul style="list-style-type: none"> ▲ 下期で巻き返すも、若干下ぶれの可能性あり
エンタープライズ	<ul style="list-style-type: none"> ▲ ネット系企業向け大型投資一巡 ▲ 半導体等の一部製造業投資抑制 ▲ 製品再販ビジネスの減少 ▲ 数十億規模の売上期ズレ 	<ul style="list-style-type: none"> ▲ ネット系企業向け大型投資一巡 ▲ 半導体等の一部製造業投資抑制 ● 上期期ズレ案件の売上計上 ● 精密系・公共向けは堅調 	<ul style="list-style-type: none"> ▲ 好調分野はあるも、計画未達の見通し
流通	<ul style="list-style-type: none"> ● 伊藤忠グループ、コンビニ、飲料等の主要顧客における大型プロジェクトが順調に進展 	<ul style="list-style-type: none"> ● 同左 	<ul style="list-style-type: none"> ● 主要顧客向け大型プロジェクトが順調に推移し、計画上ぶれの見通し

2008年度 下期 営業利益増減要因 (前年同期比)



2008年度下期 営業利益 見通し -19-

III. 2008年度 重点施策の進捗状況

◆ 2008年度 上期の進捗状況

シナジー目標の達成

2008年度上期のシナジー案件進捗状況

● シナジー目標達成に向け順調に進展

上期
シナジー
事例

- ① カスタマーベース活用によるクロスセル推進
⇒ 流通事業向けBIシステム構築案件受注
- ② 人的リソースの組合せによるビジネス獲得
⇒ 地域WiMAX事業者向けインフラ構築案件受注
- ③ 技術の融合による新サービスの創出
⇒ 「データセンター」x「仮想化技術」によるIT統合基盤サービス開始

● サービス提供会社の「総合力」が求められる時代に

顧客を
取り巻く
環境変化

- ・ 法令対応、セキュリティ強化、地球環境対応の必要性向上
- ・ アウトソーシング需要の拡大
- ・ 仮想化、WiMAX等の新技術への対応
- ・ グローバル展開の本格化

顧客の課題をワンストップで解決できるパートナーの必要性向上

2008年度上期実施事項

● ERPビジネス強化に向けた取組み

- ⇒ ERP推進組織新設（流通システム事業 ⇒ 全社横断組織）
- ⇒ ERP技術者の増強
- ⇒ Wipro社との協業

● その他の取組み

- ⇒ SI標準化体系“SINAVI”の浸透：パートナー13社向けに研修実施
- ⇒ SI拡大に向けたコンサル力強化：官公庁向け人事システムコンサル案件受注

▲ 不採算案件の増加

- 開発不採算案件の増加（前年同期比▲14億円増加）
- ⇒ 要件定義不十分/使用パッケージソフトの不適合により追加引当が発生。

2008年度上期実施事項

● 目白坂データセンター竣工

- ⇒ 都心型、高セキュリティ、環境に配慮した高い競争力を有する次世代型データセンター
- ⇒ 08年10月サービス開始し、順調な受注獲得状況

● IT 統合基盤サービス“Techno CUVIC”リリース

- ⇒ 顧客ニーズの変化にCTCの総合力で応えた従量課金型の新サービス
- ⇒ 08年4月サービス開始し、今期受注目標12社のうち7社から受注獲得

● グループ会社の運用サポート力を強化

- ⇒ ITシステムインフラの運用専門会社として、CTCSOを設立(08/7月 従業員250名)
- ⇒ CRSのシステム運用コンサルティング部門を強化

2008年度上期実施事項

● 仮想化ビジネスの強化

- ⇒ コンピテンシーセンター for VM ware を設立／VCP技術者増員
- ⇒ ネットワーク仮想化分野でCISCO社と協業開始
- ⇒ MicroSoft社との協業開始／HP社含め、3社での共同検証実施

● その他ソリューションの展開

- ① グリーンIT製品取扱い強化： ラッカブル社、3PAR社との販売代理店契約締結
- ② コンタクトセンタービジネスの拡大： 官公庁、金融、サービス業向け案件増加
- ③ BI(Business Intelligence)案件拡大： 流通向け案件受注、百貨店等への横展開

● 特定領域における取組み

- ⇒ 情報通信： 次世代ネットワーク関連(NGN、WiMAX、PHS等)のインフラ構築案件獲得
- ⇒ 自治体・CATV： 地域WiMAX事業者向けインフラ構築案件拡大
- ⇒ 金融： Grid技術を利用したメガバンク向けリスク管理システム構築

◆ 2008年度 下期の重点施策

2008年度 下期の重点施策①

ビジネスモデルの進化を加速する

● 開発・SIビジネス強化

- ⇒ ERPビジネスの拡大、基幹系システムへの進攻
- ⇒ SIビジネス拡大に向けたコンサル機能の活用

【新組織】 ERPソリューション部、Wiproプロジェクト推進チーム

● サービスビジネス拡大

- ⇒ 目白坂データセンターの稼働率向上と早期単年度黒字化(3年以内)
- ⇒ データセンターを利用した新サービス創出、アウトソーシングビジネス拡大

【新会社】 CTCシステムオペレーションズ(CTCSO)

【新組織】 サービスビジネス開発チーム、アウトソーシング推進チーム

● 注カソリューション拡販

- ⇒ 企業のシステム効率、運用コスト削減に向けた仮想化ソリューションビジネス拡大
- ⇒ 拡大するグリーンIT需要の取り込み
- ⇒ オフィス情報インフラ分野の強化(MicroSoft社との連携強化、ThinClient販売拡大)

2008年度 下期の重点施策②

生産性・収益性の向上

● 不採算案件の抑制

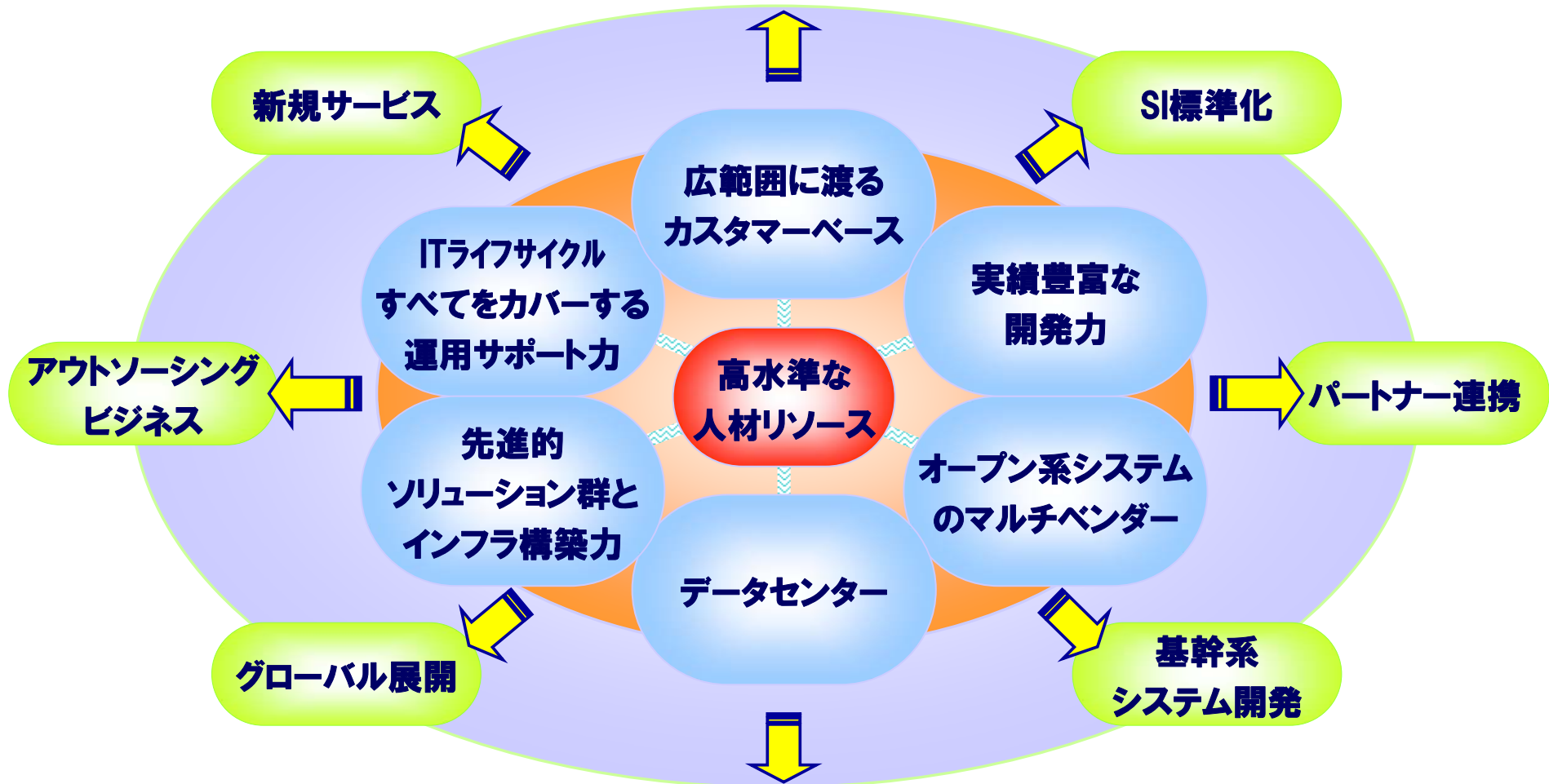
- ⇒ 案件受注時の要件精査の徹底
- ⇒ プロジェクト管理機能強化
- ⇒ 案件小口化推進 工事進行基準適用に向けた準備
- ⇒ SI標準化手法“SINAVI”の浸透

● 販売管理費のコントロール

- ⇒ 中途採用の抑制
- ⇒ ビジネス需要に呼応した機動的な人員リソース再配置
(人材リソースのプーリングと部門間での弾力的なシフト等)
- ⇒ オフショア活用の拡大 (中国オフショアを1社から3社に拡大)
- ⇒ 経費節減の徹底

CTCの目指す姿

「シナジー効果」発揮から「総合力」発揮のステージへ



ITサービスを総合的に提供できるリーディングカンパニーへ

CTC

Challenging Tomorrow's Changes