

CTC


Challenging Tomorrow's Changes

2001年度 (2002年3月期) 第3四半期決算説明会

(第3四半期概況と今後の経営施策)

伊藤忠テクノサイエンス株式会社

2002年2月7日

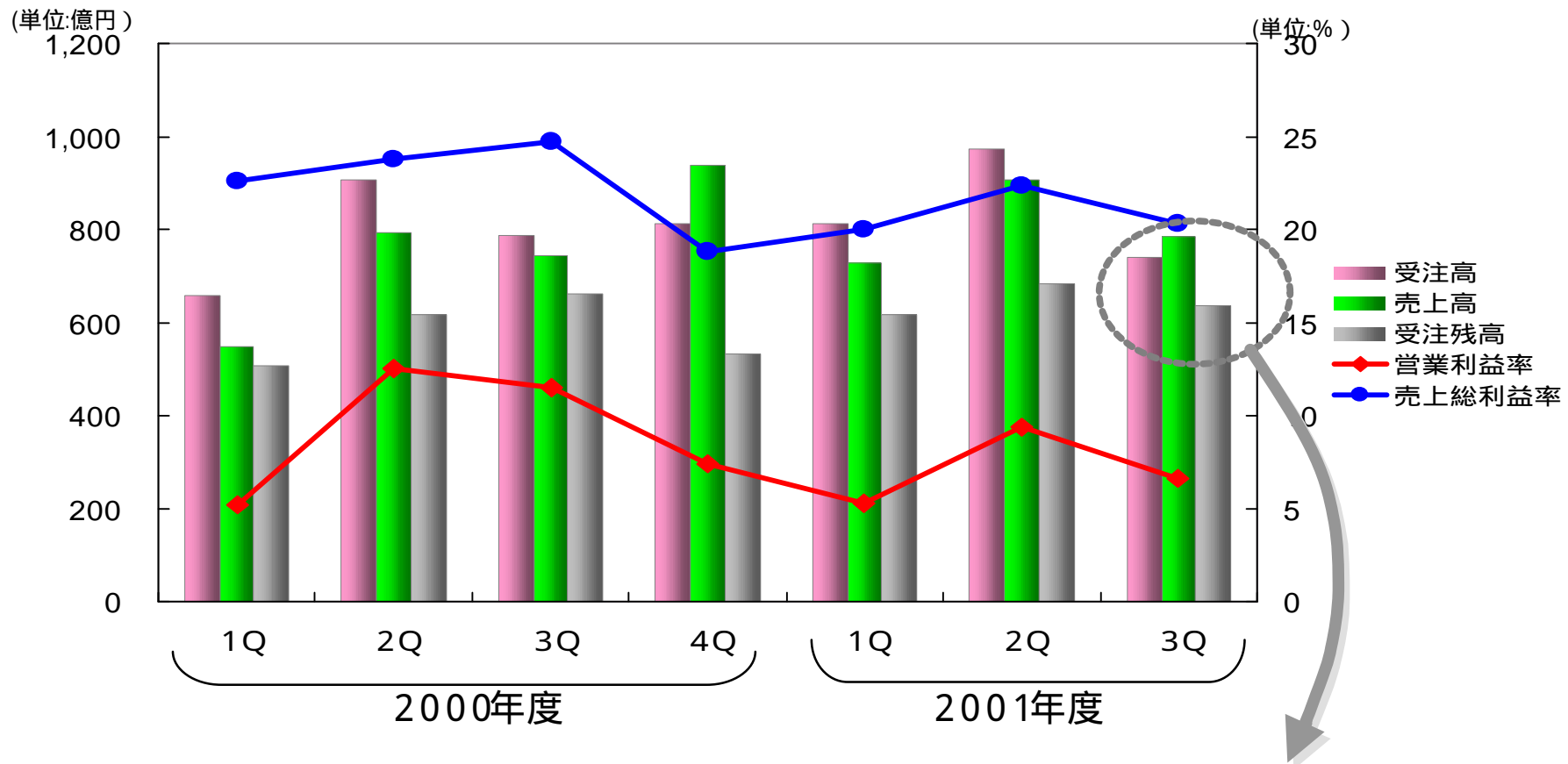
 **伊藤忠テクノサイエンス株式会社**
代表取締役社長
後藤 攻
【どうおさむ】

2001年度第3四半期連結決算の概況

(単位 :百万円)	第3四半期	9ヶ月通算	通期見通し	9ヶ月達成率
受注高	73,936	252,540	377,000	67.0%
売上高	78,555	242,273	357,000	67.9%
売上総利益	15,957	50,896	72,100	70.6%
営業利益	5,199	17,585	26,800	65.6%
経常利益	4,914	17,011	25,800	65.9%
当期純利益	2,701	9,720	15,000	64.8%

上期より下期、第3四半期より第4四半期に比重がかかる季節的な業績トレンドがあるなかで、当9ヶ月(1-12月)通算業績はトレンドに沿った推移となった。

四半期トレンドの前年度比較

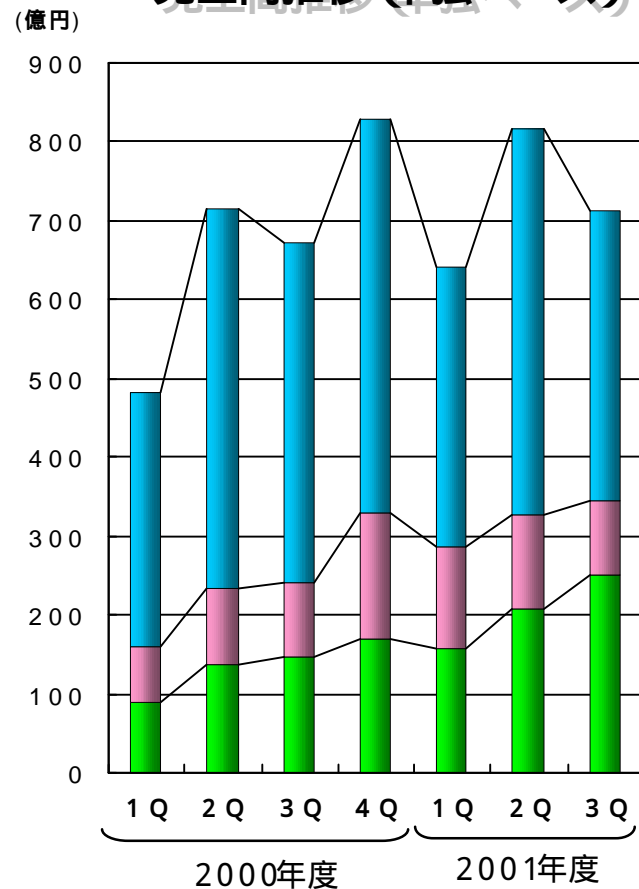


当第3四半期は受注が売上を下回り、受注残高は第2四半期から減少した。
 第4四半期は他四半期と比較して利益率が低水準となる(季節トレンド)。

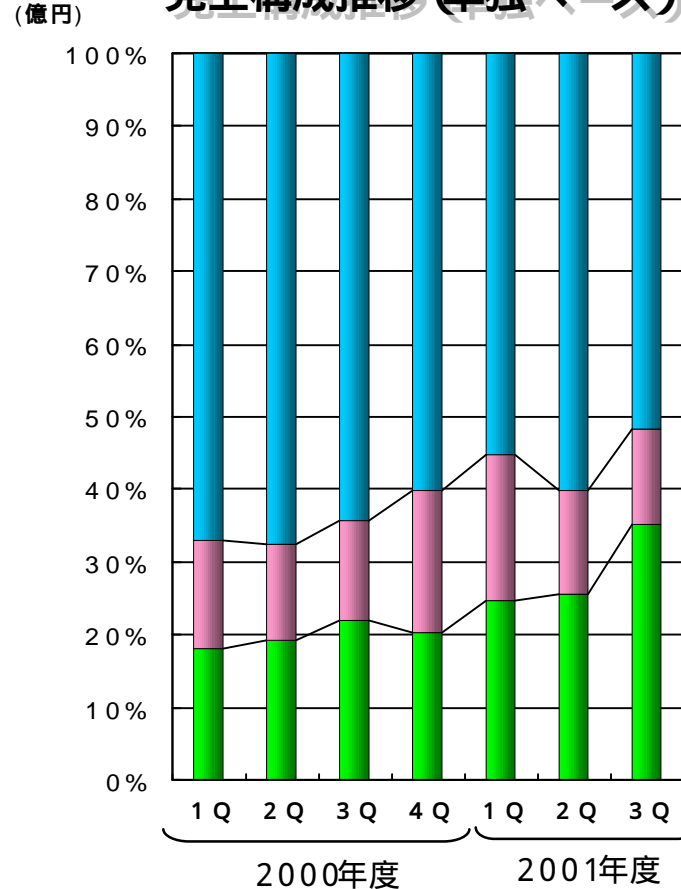
第4四半期は期中成約～売上計上案件、駆け込み案件の増加が期待できることから、年度末に向け成約・売上の積み上げに全力をあげるとともに経費の抑制に注力

顧客ニーズの変化

売上高推移 (単独ベース)



売上構成推移 (単独ベース)



- ハード
- ソフト
- サービス

<ハード>
ハードウェア製品売上

<ソフト>
パッケージソフトウェア
製品売上

<サービス>
ソフトウェア開発、ソフト
ウェア保守、ハード保
守/レンタル、その他
サービス

顧客ニーズがサービスにシフトしている状況を反映し、
当社のサービス売上の比重は高まりつつある。

サービス分野の強化・拡充へ

● ポストセールスの拡充

- 当社の強みである保守サービスとの相乗効果を発揮できる
CTC統合MSPサービス「MSP」の育成
2001年度は先行投資。2002年度より収益貢献へ。

● Sにおけるノウハウ蓄積と効率化

- テレコム、金融に次ぐ特定分野開発ノウハウの蓄積
- 開発の効率化と採算性向上
Sパートナーとの一層の協業推進
ノウハウのグループ共有化

● ソリューションのパッケージ化推進

- パッケージソフト+ 自社ノウハウによる「ソリューションセット」の開発
顧客の潜在ニーズをつかみ、かつ短期・低リスクな導入を実現

● 基幹系システムのオープンシステム化対応

- レガシーシステムからの移行を強力にバックアップ
サンと共同でエンタープライズシステムセンターを設立

中期経営計画について

3月末に策定完了予定

- 2002年度を初年度とする3カ年計画
- 収益性をふまえた成長ビジョンを策定
- 市場成長性に基づき、当社の目標を定量・定性の両面から設定
- 課題の抽出 + 具体的施策の設定