

CTC

Challenging Tomorrow's Changes

2002年度 中間決算説明会

伊藤忠テクノサイエンス株式会社

2002年11月8日

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。

中間決算概況

 常務取締役 経営統括部門長

 野添尚三

連結業績ハイライト(前年同期比)

(金額:億円)

	2002年度 中間期	構成比	2001年度 中間期	構成比	前年同期比
売上高	1,237	100.0%	1,637	100.0%	24.4%
売上総利益	248	20.1%	349	21.3%	28.9%
営業利益	39	3.2%	123	7.6%	68.1%
経常利益	33	2.7%	120	7.4%	72.2%
当期純利益	11	0.9%	70	4.3%	83.6%

当中間期は、顧客の投資抑制傾向の強まりにより売上高は前年同期から減少を余儀なくされました。利益につきましては、採算管理の強化と経費削減を推し進めましたが、売上の減少を吸収するには至らず、当期純利益は11億円(前年同期比83.6%減)となりました。

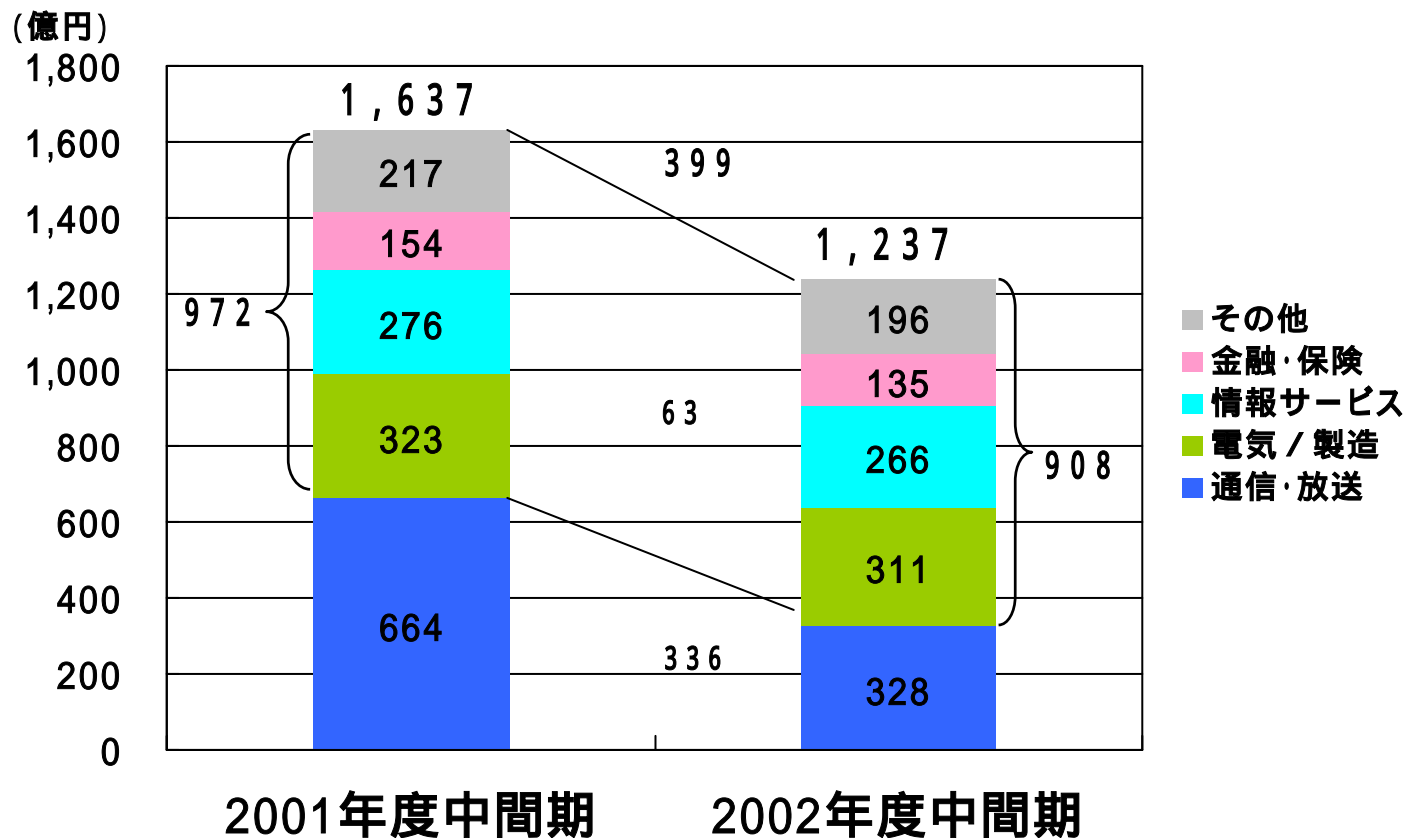
連結業績ハイライト(見通し対比)

(金額:億円)

	2002年度 中間期 (実績)	構成比	2002年度 中間期 (8月発表見通し)	構成比	8月6日発表 見通し比
売上高	1,237	100.0%	1,230	100.0%	+0.6%
売上総利益	248	20.1%	238	19.3%	+ 4.4%
営業利益	39	3.2%	28	2.3%	+ 41.3%
経常利益	33	2.7%	26	2.1%	+ 29.3%
当期純利益	11	0.9%	10	0.8%	+ 15.4%

当中間期の連結売上高は、ほぼ、8月6日発表の修正見通し通りの実績となりました。売上総利益率が見通しより改善したこと、経費圧縮が順調に進んだことにより、営業利益、経常利益、当期純利益ともに見通しを上回ることができました。

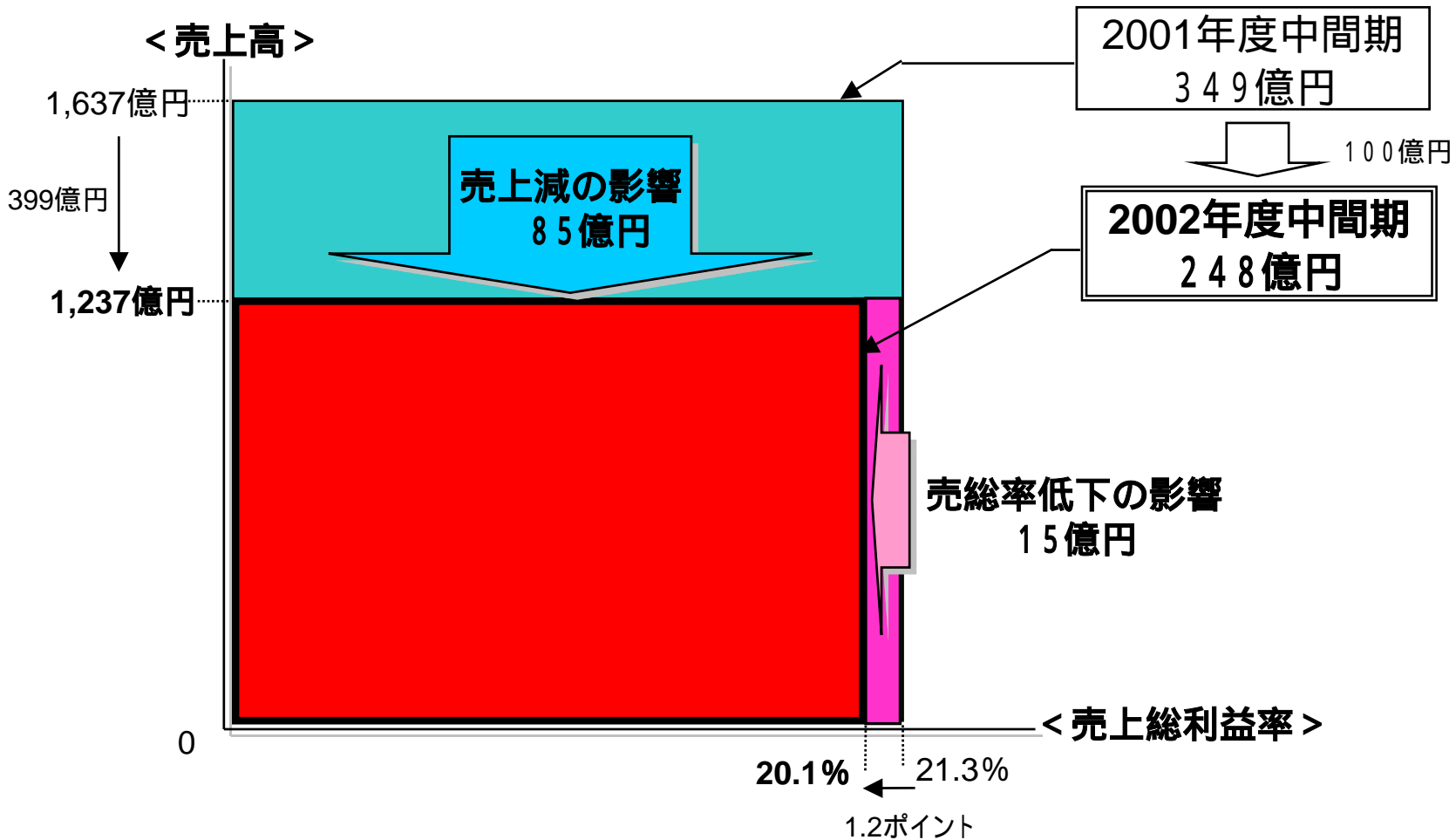
業種別売上高



通信・放送： 下期への案件遅延もあり上期は前年同期に比べ336億円減少。

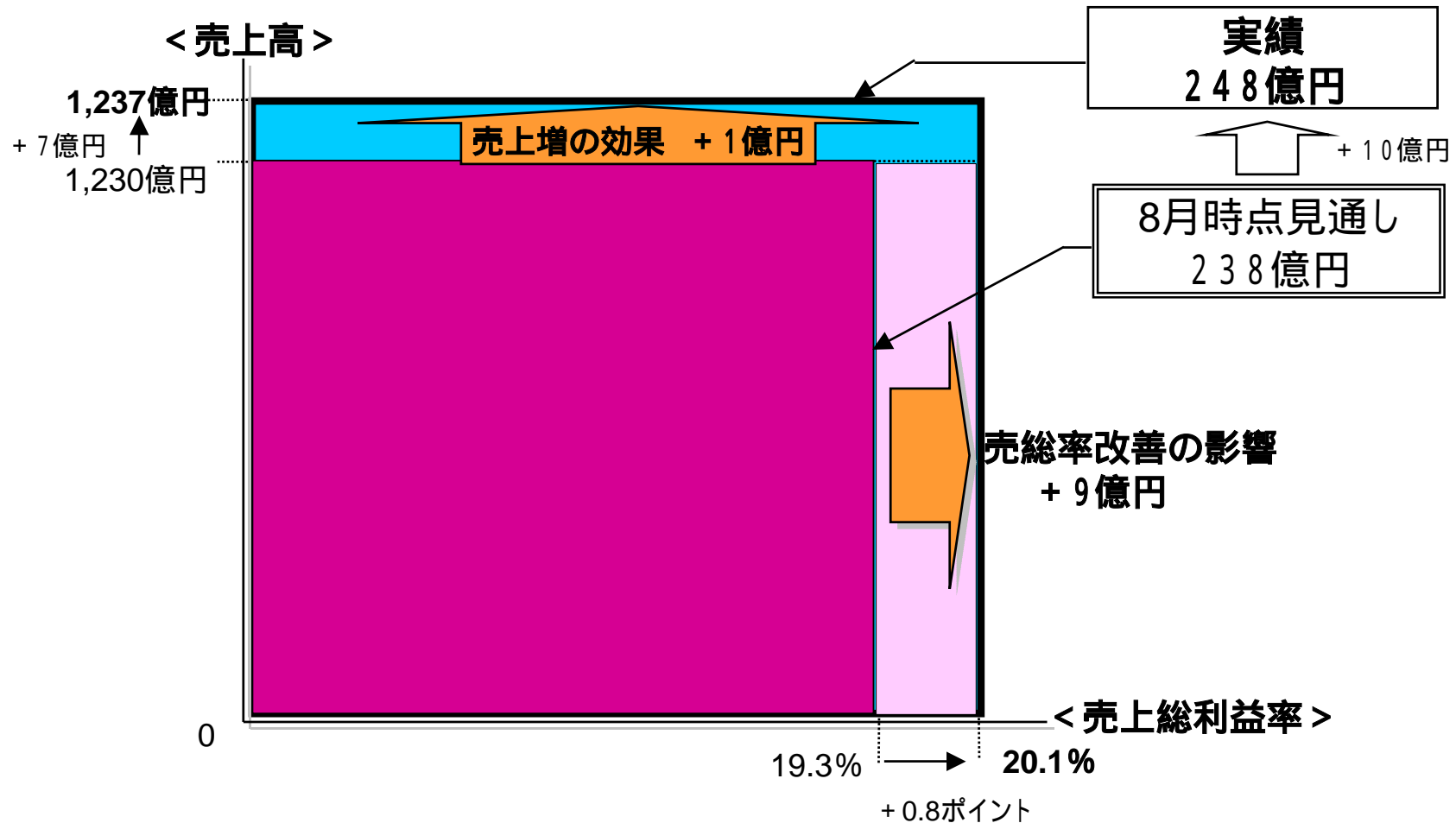
その他業種：顧客の投資抑制の影響による案件遅延もあったが、前年同期に比べ63億円の減少に留まる。

売上総利益(前年同期比)



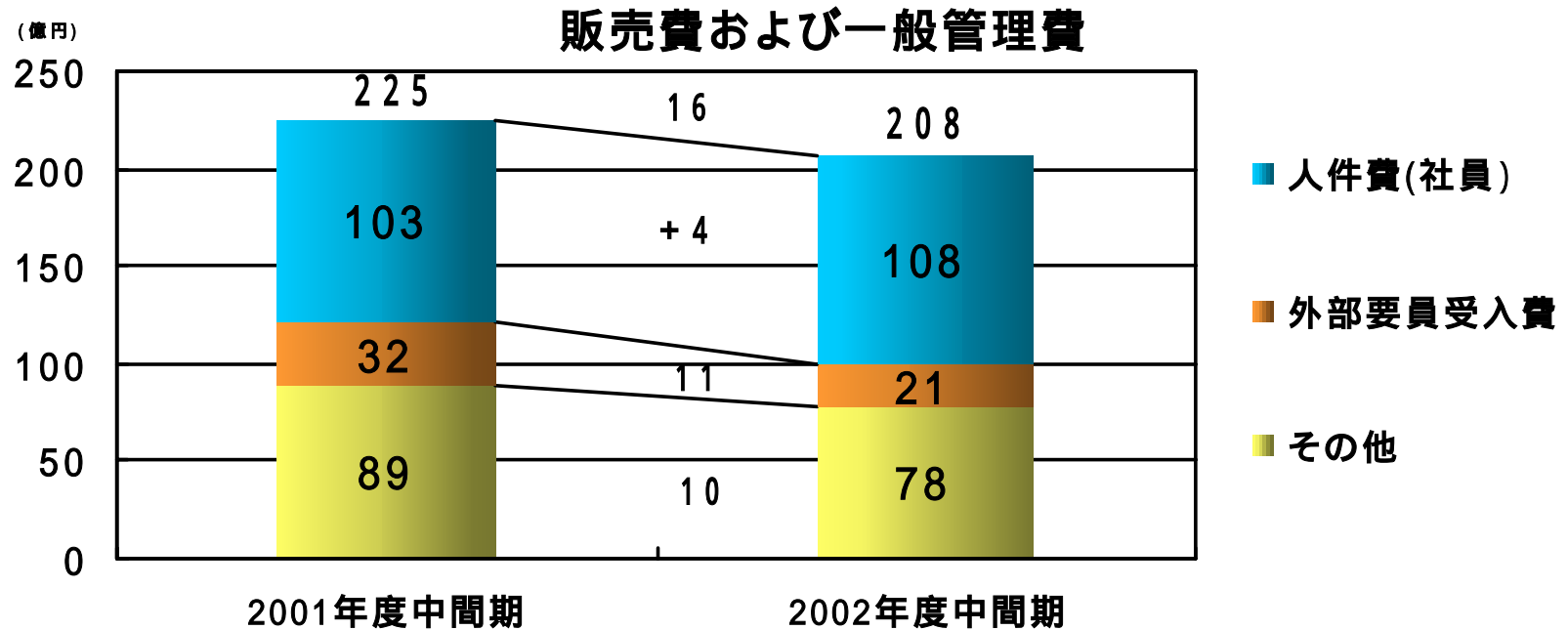
売上減少の影響に加え、価格要請の高まりにより売上総利益率が低下し、売上総利益は前年同期比 28.9%の248億円となりました。

売上総利益(見通し対比)




売上総利益率がサポート事業の収益貢献により見通しを0.8%上回り、
売上総利益は見通し比 + 10億円となりました。

販売費および一般管理費



人件費(社員) 4億円増加
 外部要員受入費 11億円減少
 その他 10億円減少(広告宣伝費 5億円、業務委託料 4億円)

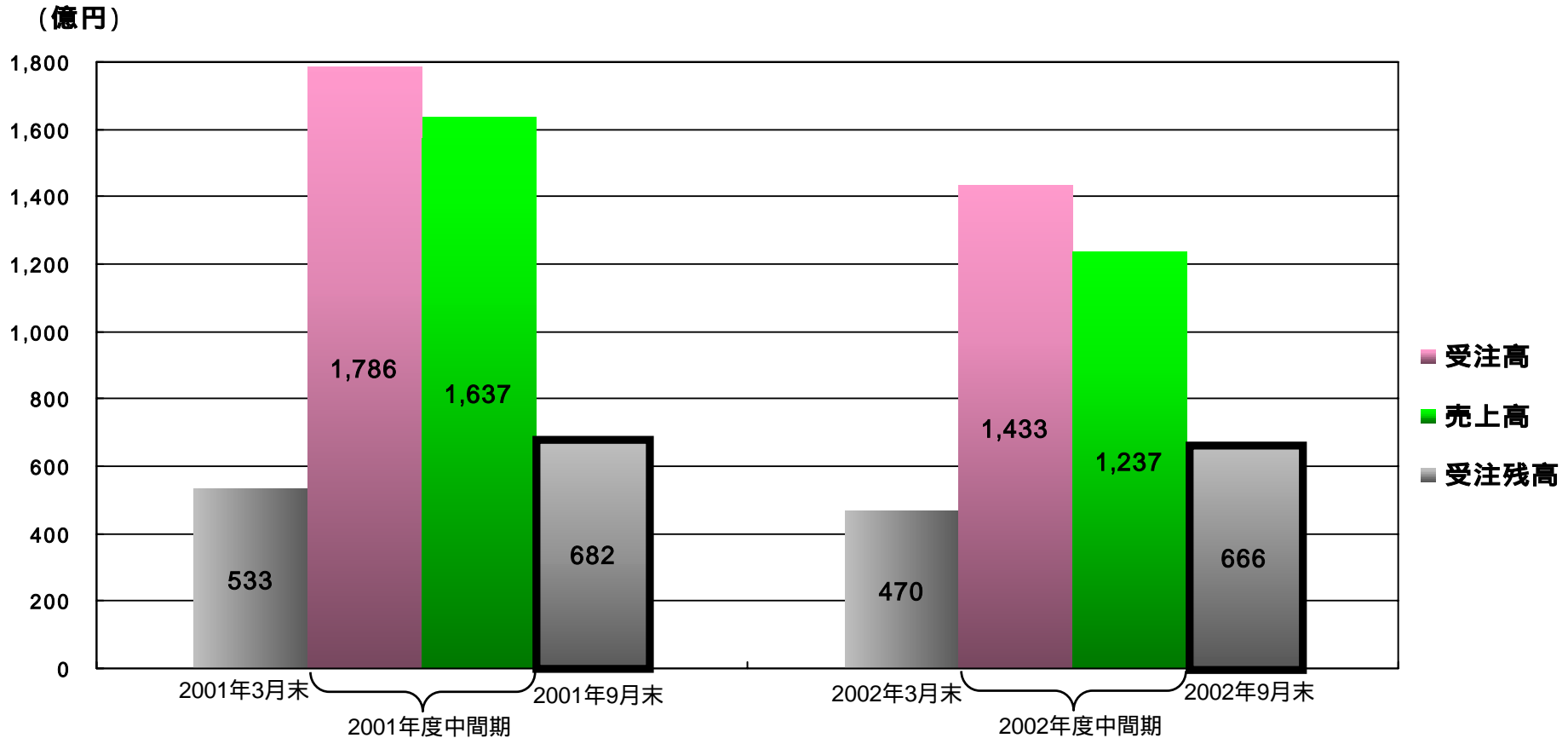

**外部要員受入費減少及び一般経費削減により
 販管費は前年同期比 16億円**

営業外損益および特別損益(当中間期)

- 営業外損益： 5億円(費用)
 - 主な内訳……持分法投資損失 4億円

- 特別損益： 5億円(損失)
 - 主な内訳……投資有価証券評価損 6億円

受注高・受注残高について



当中間期末の受注残高は、前年同期末(2001年9月末)に
ほぼ近い水準となっております。

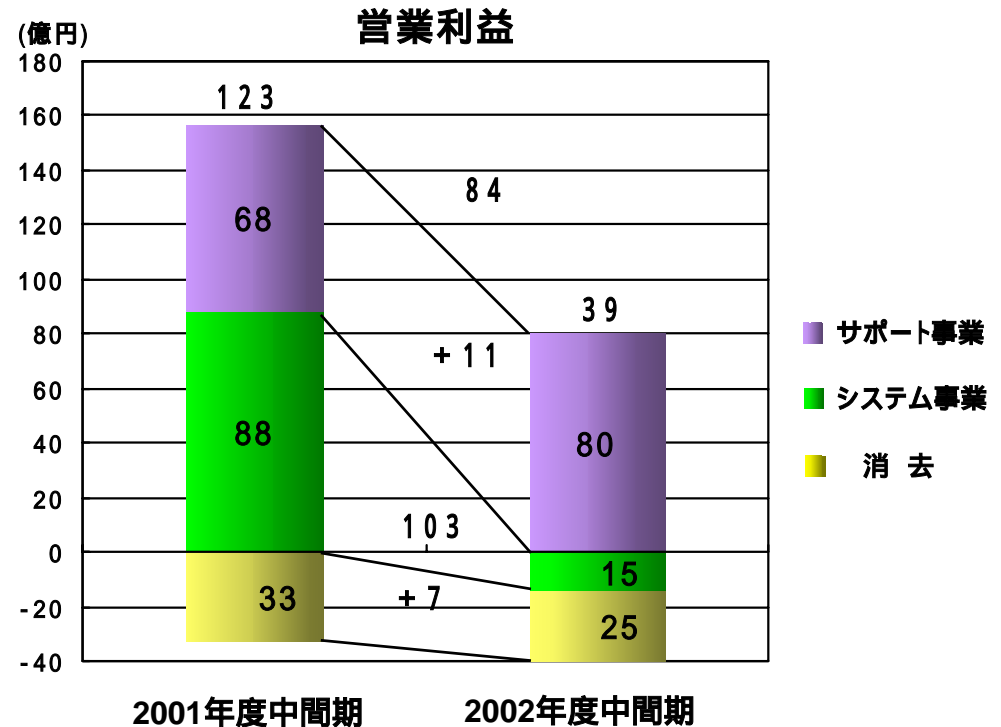
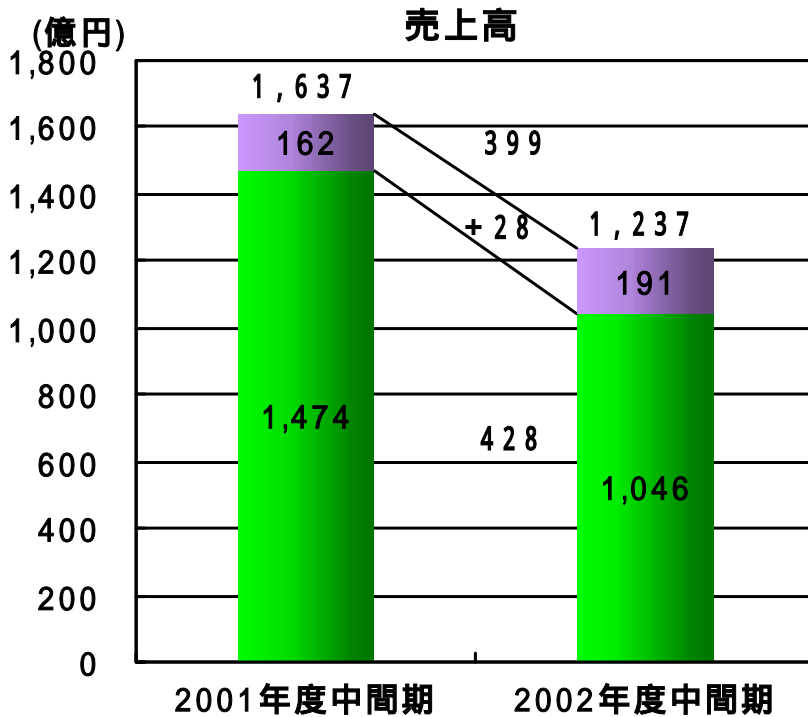
連結貸借対照表

(金額:億円)

	02年9月末	02年3月末	増減額
流動資産	1,262	1,485	222
固定資産	229	264	34
資産合計	1,492	1,749	257
流動負債	499	735	235
固定負債	14	20	6
負債合計	513	756	242
少数株主持分	8	9	1
資本合計	970	984	13
負債、少数株主持分及び資本合計	1,492	1,749	257

総資産は、当中間期末では前期末比257億円の減少。
 主な減少要因:流動資産 222億円(売上債権 312億円、現預金+62億円等)

セグメント情報



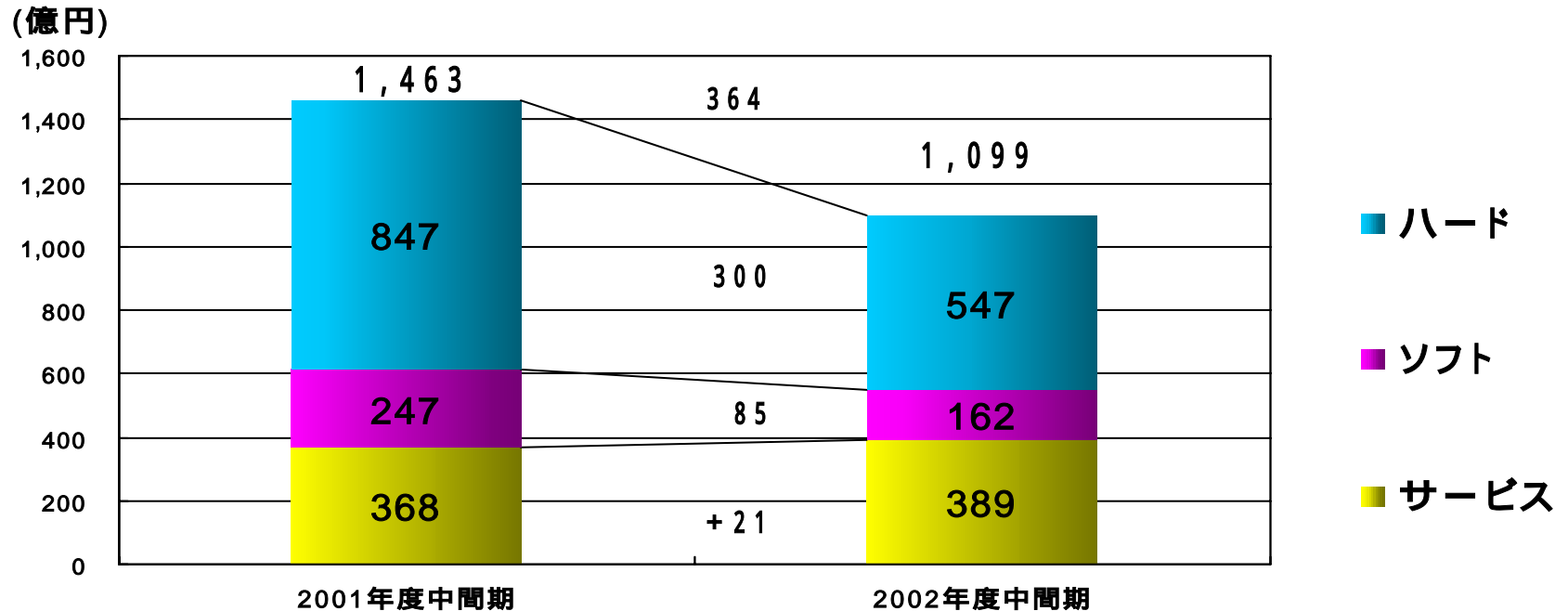
<システム事業>

主として通信・放送の案件遅延により売上高は29.1%減少し、営業利益は15億円の損失となりました。

<サポート事業>

過去2年のシステム納入の増加を反映し、売上(17.8%増)、営業利益(+11億円)ともに堅調に推移しました。

ハード/ソフト/サービス別売上(単体)



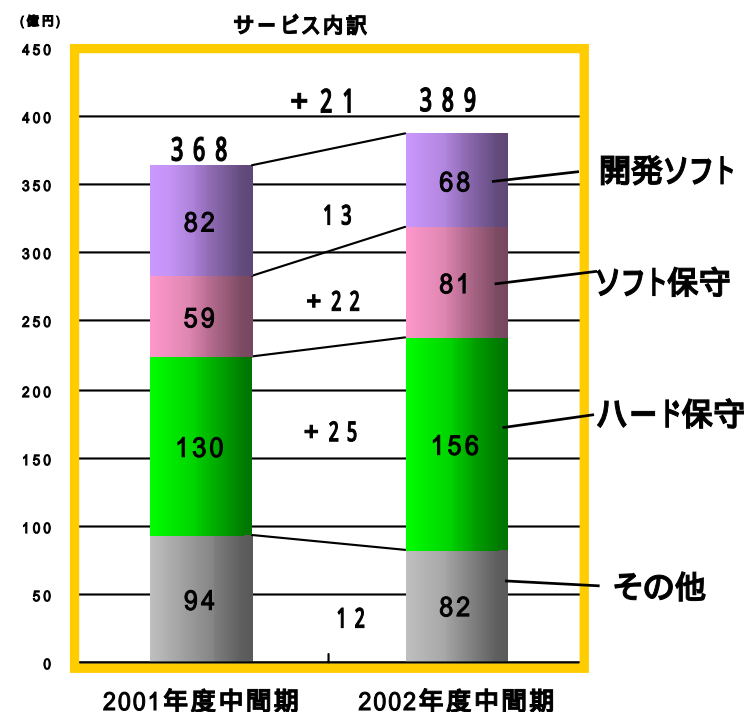
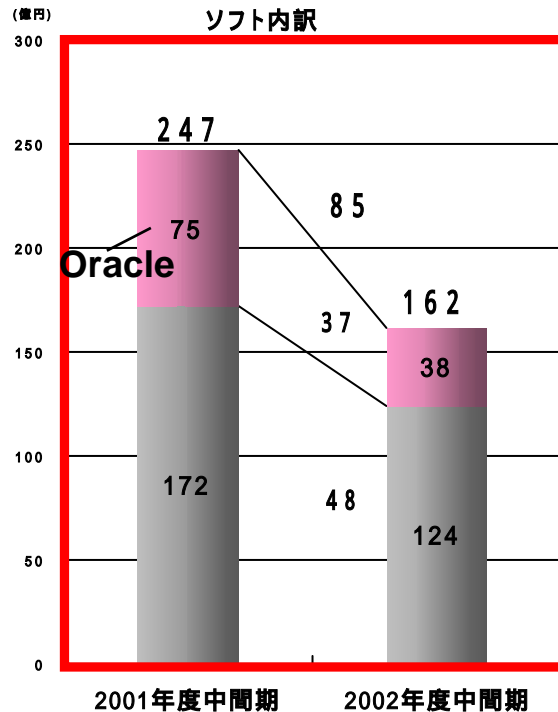
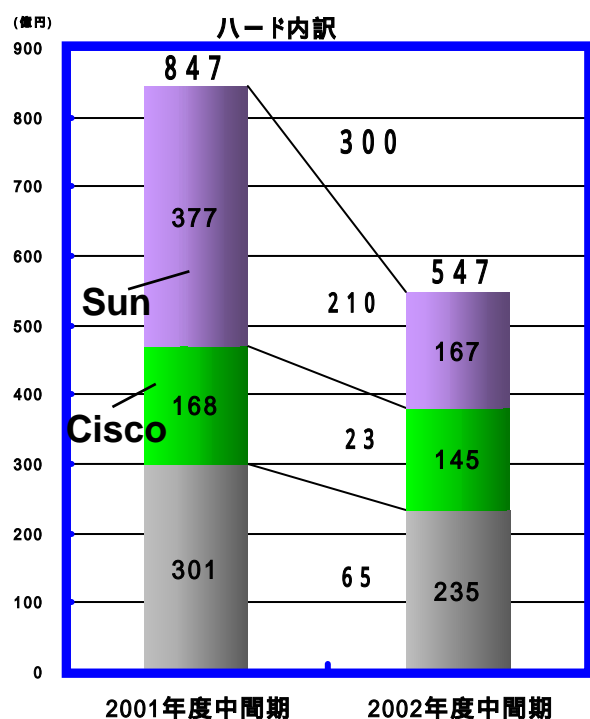
<ハード/ソフト>

主として通信・放送案件の遅延による取扱減により、
ハード売上は前年同期比 35.4% (300億円)、ソフト売上は 34.5% (85億円)

<サービス>

保守サービスがこれまでのシステム納入の増加を反映して伸長し、
前年同期比 +5.8% (+21億円)

ハード/ソフト/サービス別売上詳細(単体)



<ハード>
 Sun製品売上 前年同期比 55.7%
 Cisco製品売上 前年同期比 13.9%
 <ソフト>
 Oracle製品売上 前年同期比 49.9%

<サービス>
 ハード保守売上 前年同期比 +19.7%
 ソフト保守売上 前年同期比 +36.8%

下期及び通期の業績見通し

 執行役員 経営戦略室長

 藁科 至徳

通期 連結業績見通し

(金額:億円)

	2002年度通期		2001年度通期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	3,231	100.0%	3,453	100.0%	6.4%
売上総利益	595	18.4%	663	19.2%	10.3%
営業利益	171	5.3%	218	6.3%	21.6%
経常利益	162	5.0%	206	6.0%	21.6%
当期純利益	85	2.6%	120	3.5%	29.7%

通期業績見通しは、8月6日に発表した修正見通しを据え置き、当期純利益85億円を目指してまいります。

下期 連結業績見通し

(金額:億円)

	2002年度		2001年度		前年同期比
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	1,993	100.0%	1,815	100.0%	+9.8%
売上総利益	346	17.4%	314	17.3%	+10.3%
営業利益	131	6.6%	94	5.2%	+39.5%
経常利益	128	6.4%	85	4.7%	+49.7%
当期純利益	73	3.7%	50	2.8%	+44.9%

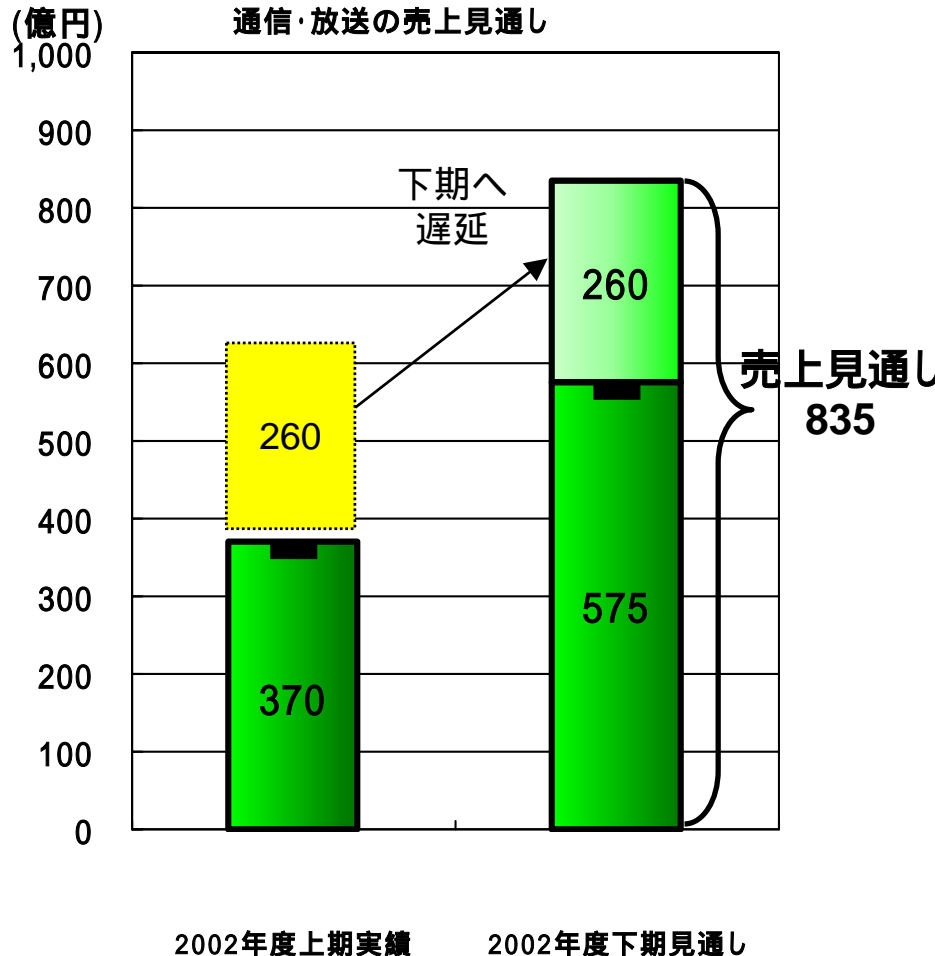
当下期におきましては、通信・放送関連売上の下期集中度が前年同期に比べて非常に高いことを反映し、売上、利益ともに前年同期を上回る予定です。

2002年度連結売上見通し内訳

	上期(実績)	下期(見通し)	通 期(見通し)
通信・放送 ^(注) (構成比) (前年同期比)	370億円 (29.9%) (46.6%)	835億円 (41.9%) (+23.4%)	1,206億円 (37.3%) (12.0%)
その他 (構成比) (前年同期比)	867億円 (70.1%) (8.1%)	1,157億円 (58.1%) (+1.7%)	2,025億円 (62.7%) (2.8%)
合 計 (構成比) (前年同期比)	1,237億円 (100.0%) (24.4%)	1,993億円 (100.0%) (+9.8%)	3,231億円 (100.0%) (6.4%)

注:「通信・放送」の売上見通しは、決算短信に記載する業種別売上区分と異なり、主管営業本部の売上見通しの合計で表示しています。また、実績と見通しを正しく対比するために、上期実績につきましても同様の方法で再算出しております。

通信・放送の売上見通し



上期

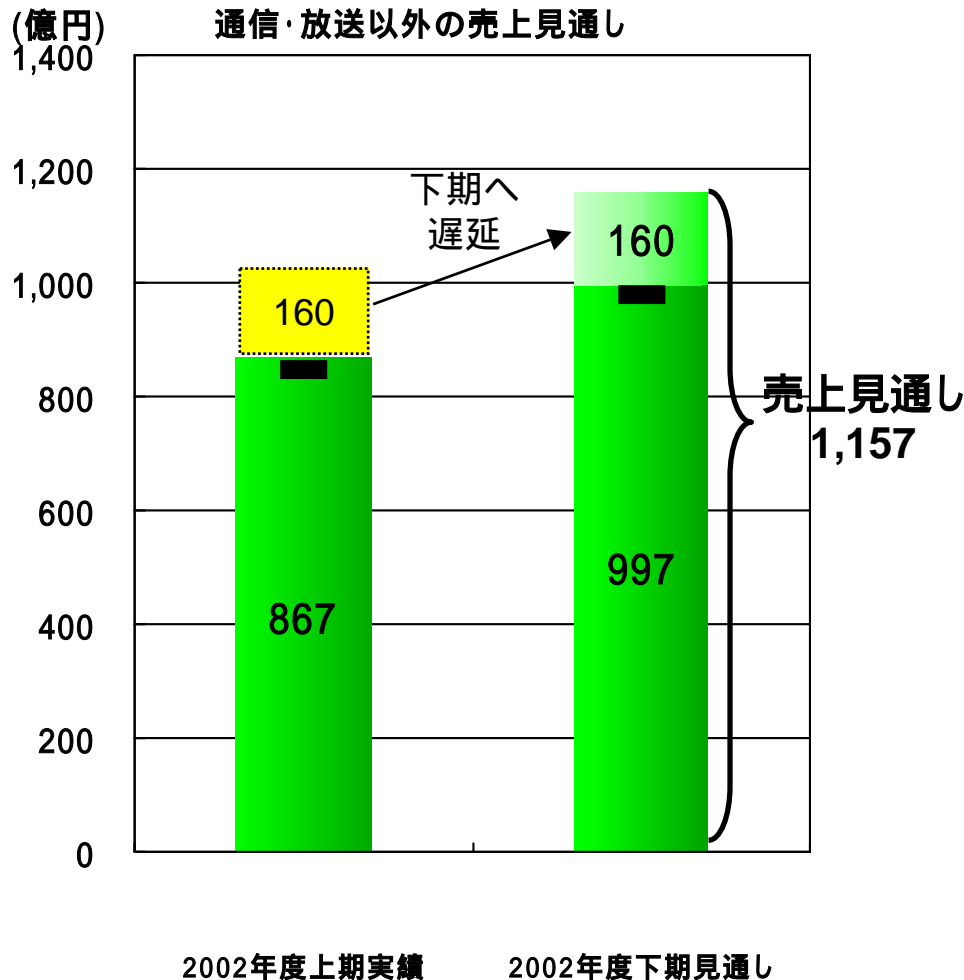
ほぼ8月時点の見通し通り(見通し比 + 1億円)の売上推移となった。

下期

通期見通しを据え置き、下期は同見通しから上期の実績を差し引いた金額で設定。上期からの遅延案件分(260億円)を加え、下期は835億円の売上見通し。

案件スケジュールの関係により、受注、売上ともに第4四半期への集中を想定。

通信・放送以外の売上見通し



上期

8月時点の見通しを6億円上回った。

下期

通期見通しを据え置き、下期は同見通しから上期実績を差し引いた金額で設定。

上期からの遅延案件分(160億円)を加え、提案型営業で需要を喚起し、下期は1,157億円を目指す。

売上総利益率について

2002年度 売上総利益率(連結ベース)

上期(実績)	20.1%	(前年同期比	1.2ポイント)
下期(見通し)	17.4%	(前年同期比	+0.1ポイント)
通期(見通し)	18.4%	(前期比	0.8ポイント)

下期の売上総利益率は、サポート収益の下支えに加え、SI案件の審査強化並びに収益重視の販売により前年度同期比+0.1ポイントの17.4%をミニマムとして確保します。

販売費および一般管理費について

2002年度 販売費および一般管理費(連結ベース)

上期(実績)	208億円	(前年同期比	7.4%)
下期(見通し)	216億円	(前年同期比	1.8%)
通期(見通し)	425億円	(前期比	4.6%)

上期実績に引き続き、下期も予算必達で経費削減を推進します。