



*Challenging Tomorrow's Changes*

# 2004年度中間期 決算説明会

**魅力ある強靱な会社を目指して**

**伊藤忠テクノサイエンス株式会社**

**2004年11月2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。

 **代表取締役社長**

 **岡崎 友信**  
(おかざき ゆうしん)

# 中間決算概況

# 2004年度中間期 連結業績(前年同期比)

(金額:億円)

	2004年度 中間期	対売上高 構成比	2003年度 中間期	対売上高 構成比	前年同期比
売上高	1,036	100.0%	1,164	100.0%	11.0%
売上総利益	241	23.3%	263	22.6%	8.4%
営業利益	60	5.9%	62	5.4%	2.8%
経常利益	60	5.8%	60	5.2%	0.1%
中間純利益	34	3.4%	36	3.1%	3.9%
受注高	1,224		1,213		+0.9%

情報通信向けは堅調に推移しましたが、製造業向けの売上減少、会計処理方法変更の影響もあり、「減収・減益」決算となりました。

(注) 当中間期より、システム事業における売上の計上時期を、個々の商品の出荷時点から同一契約に含まれる全ての商品を出荷した時点に変更する等売上計上基準の変更を行った結果、従来の方法に比較して、売上高は52億円、売上総利益、営業利益、経常利益及び税金等調整前中間純利益はそれぞれ12億円減少しております。

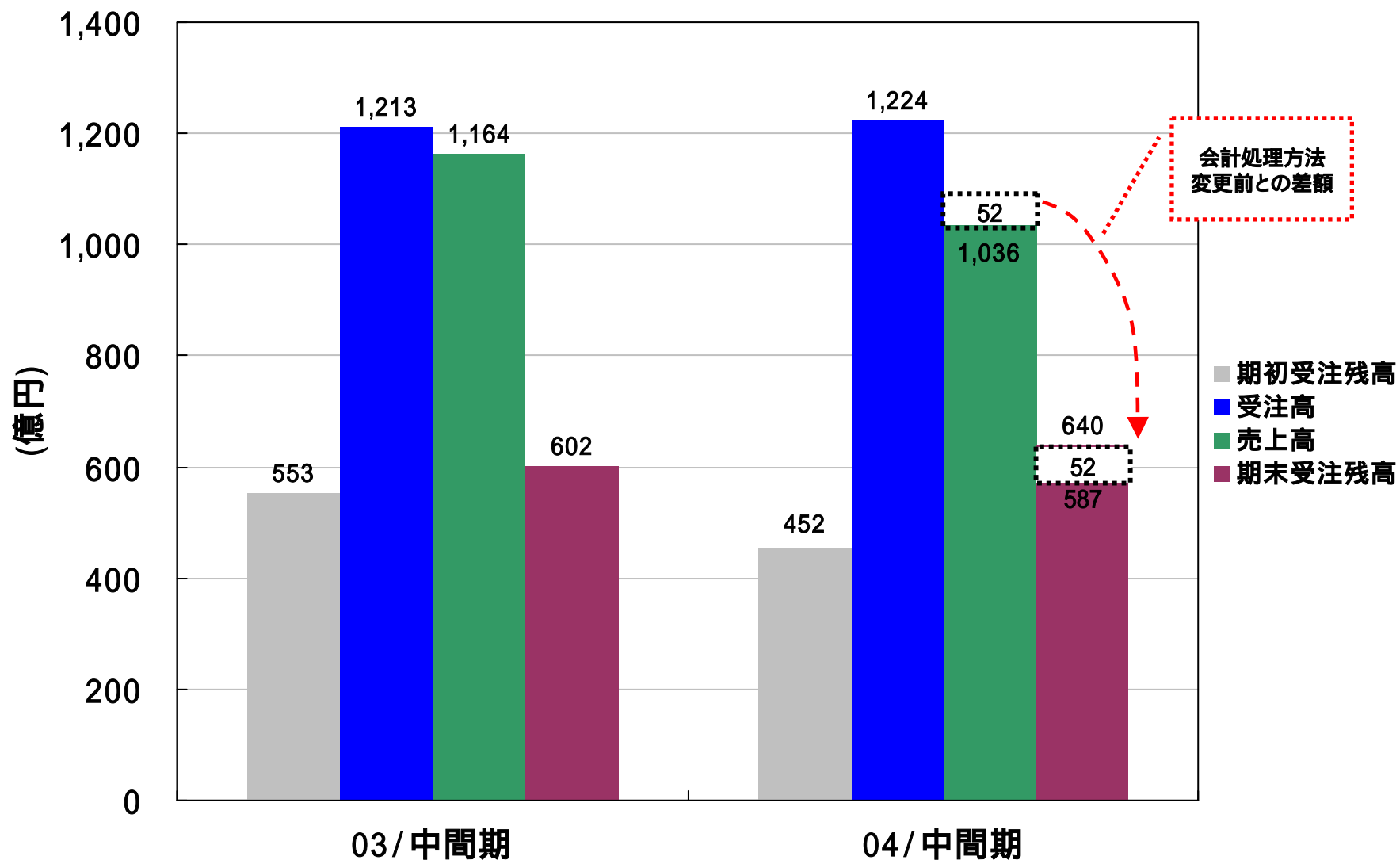
# 2004年度中間期 連結業績(期初計画比)

(金額:億円)

	2004年度中間 (実績)	対売上高 構成比	2004年度中間 (期初計画)	対売上高 構成比	差異
売上高	1,036	100.0%	1,091	100.0%	5.0%
売上総利益	241	23.3%	253	23.2%	4.5%
営業利益	60	5.9%	54	4.9%	+12.9%
経常利益	60	5.8%	54	4.9%	+11.6%
中間純利益	34	3.4%	27	2.5%	+28.6%
<hr/>					
受注高	1,224		1,250		2.1%

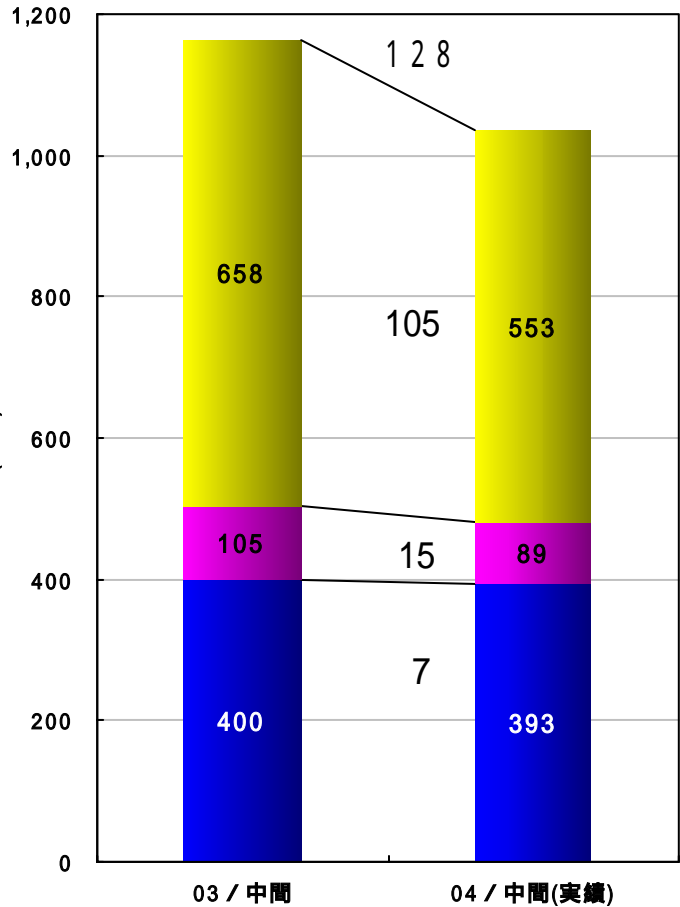
各利益項目で利益率が計画水準を上回り、計画に対して「減収・増益」決算となりました。

# 受注高、売上高、受注残高

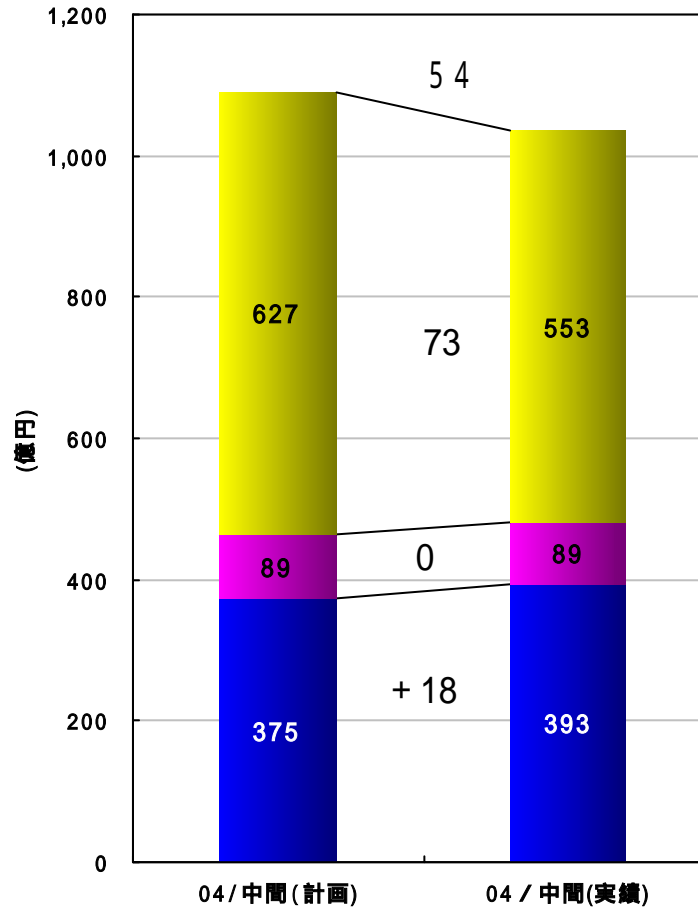


# 組織別売上高

## 前年同期比



## 計画比



- エンタープライズシステムその他
- 金融システム
- 情報通信システム

### 【前年同期比】

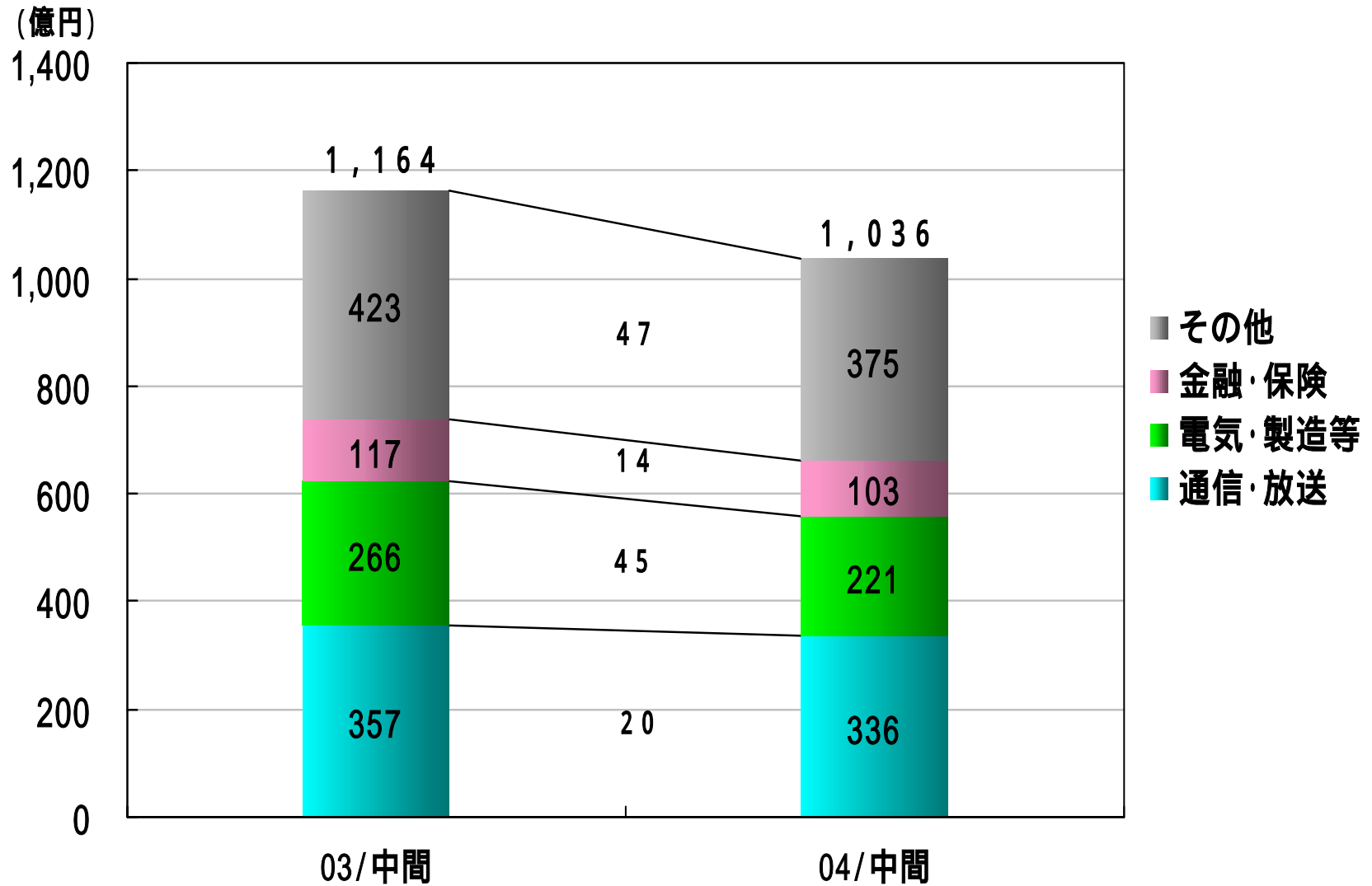
製造業向け売上の減少に加え、会計処理方法変更の影響もあり、前年同期比を下回りました。

### 【計画比】

情報通信システム、金融システムは計画を達成しましたが、その他が計画を下回りました。

注：決算短信に記載する業種別売上区分と異なり、主管事業グループの売上計画で表示しています。

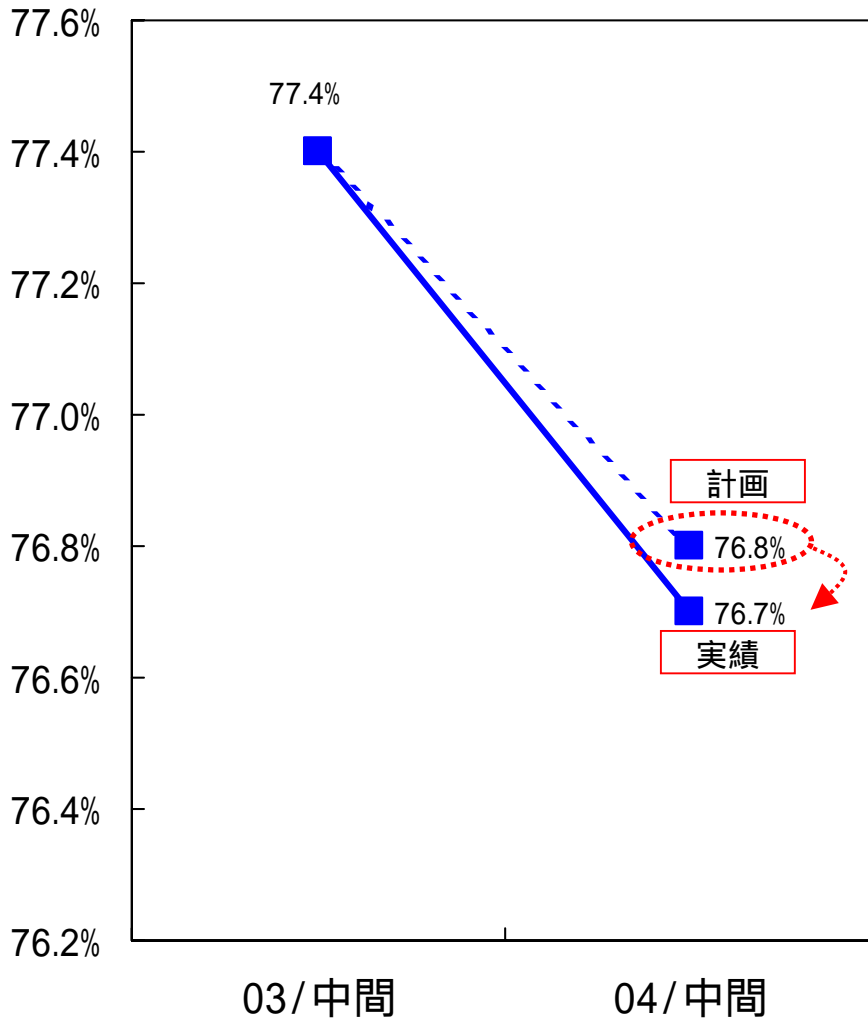
# < 参考 > 業種別売上高



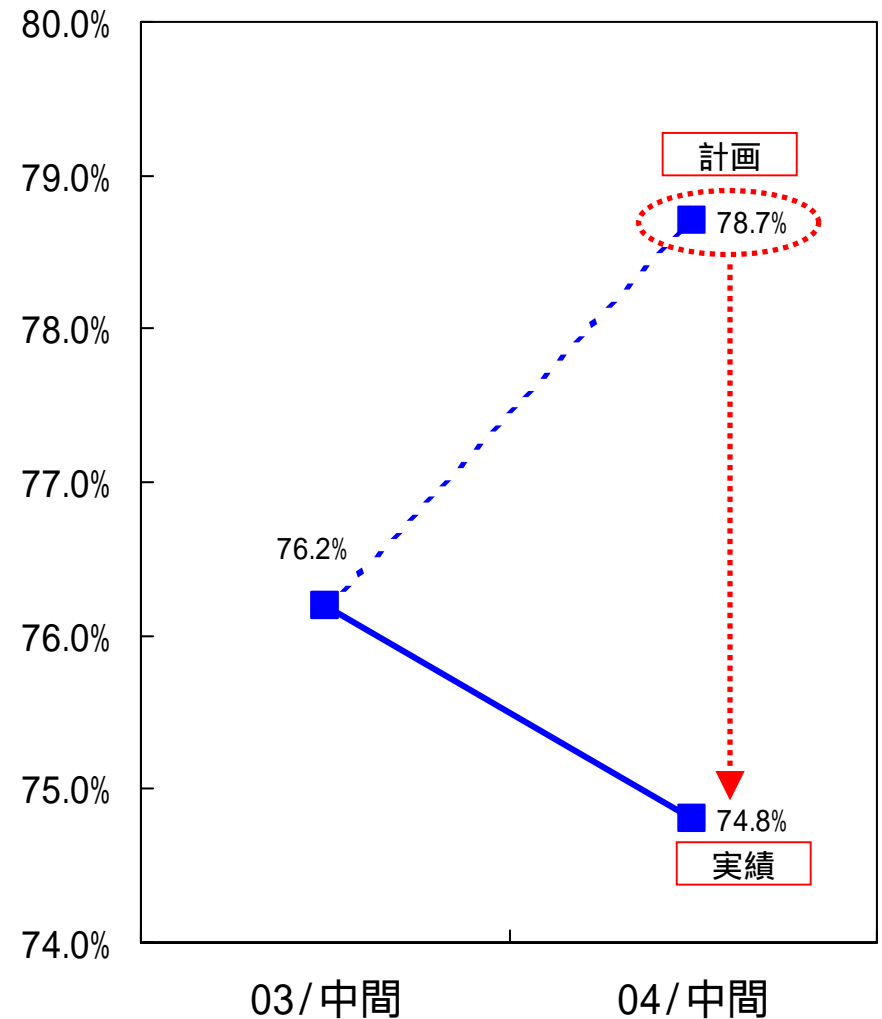


# コスト競争力強化

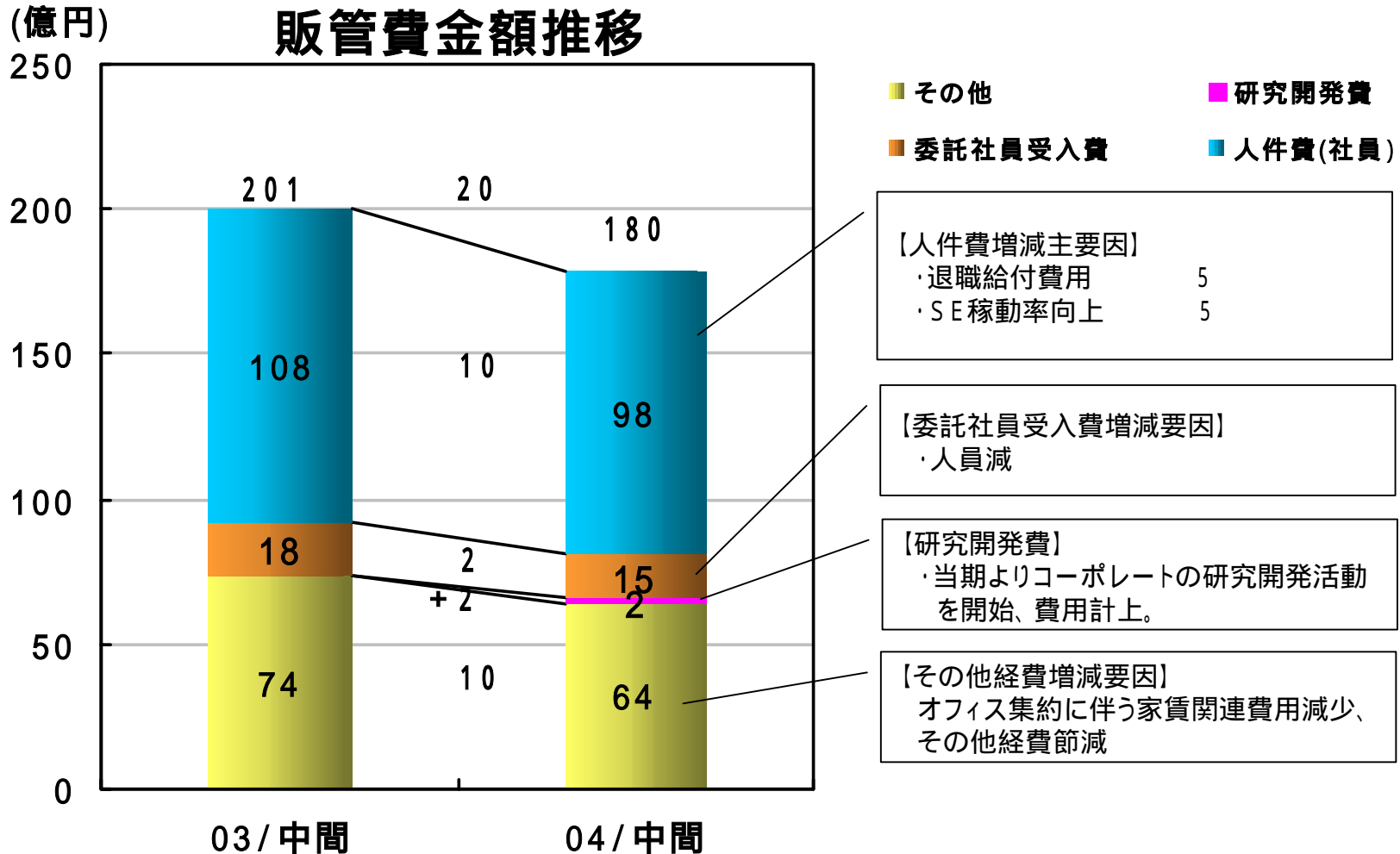
### 売上原価率



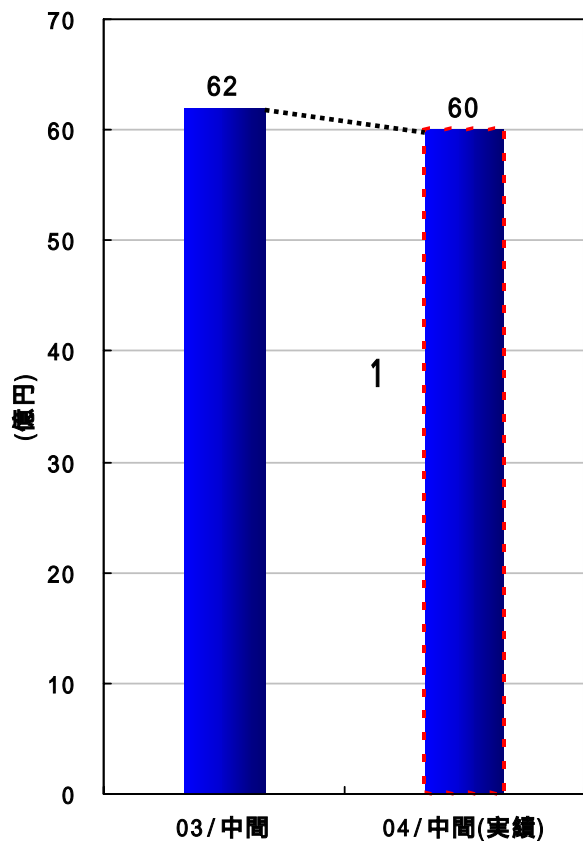
### 販管費率 (= 販管費 / 売上総利益)



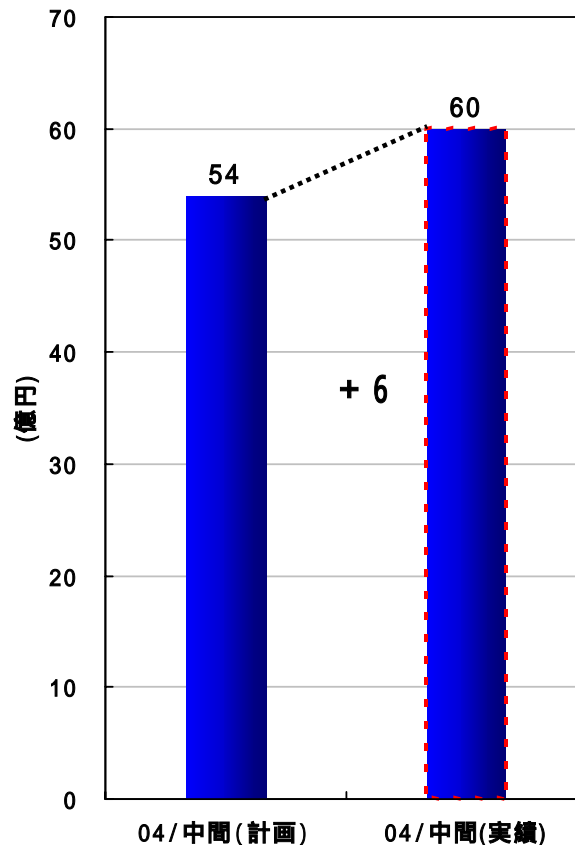
# 販売費および一般管理費



### 前年同期比



### 計画比



【前年同期比 1の内訳】

減収の影響	2.8億円
売総率向上の寄与	+ 7億円
販管費低減効果	+ 2.0億円

【計画比 + 6の内訳】

売上未達の影響	1.2億円
売総率向上の寄与	+ 1億円
販管費低減効果	+ 1.8億円

# 営業外損益及び特別損益

## 営業外損益

	2003年度 中間期	2004年度 中間期	差異
持分法投資損益	3億円	0億円	+ 2億円
金融収支・その他	1億円	0億円	0億円
<b>営業外損益</b>	<b>2億円</b>	<b>0億円</b>	<b>+ 1億円</b>

- 持分法投資損益の改善要因：関連会社の業況改善

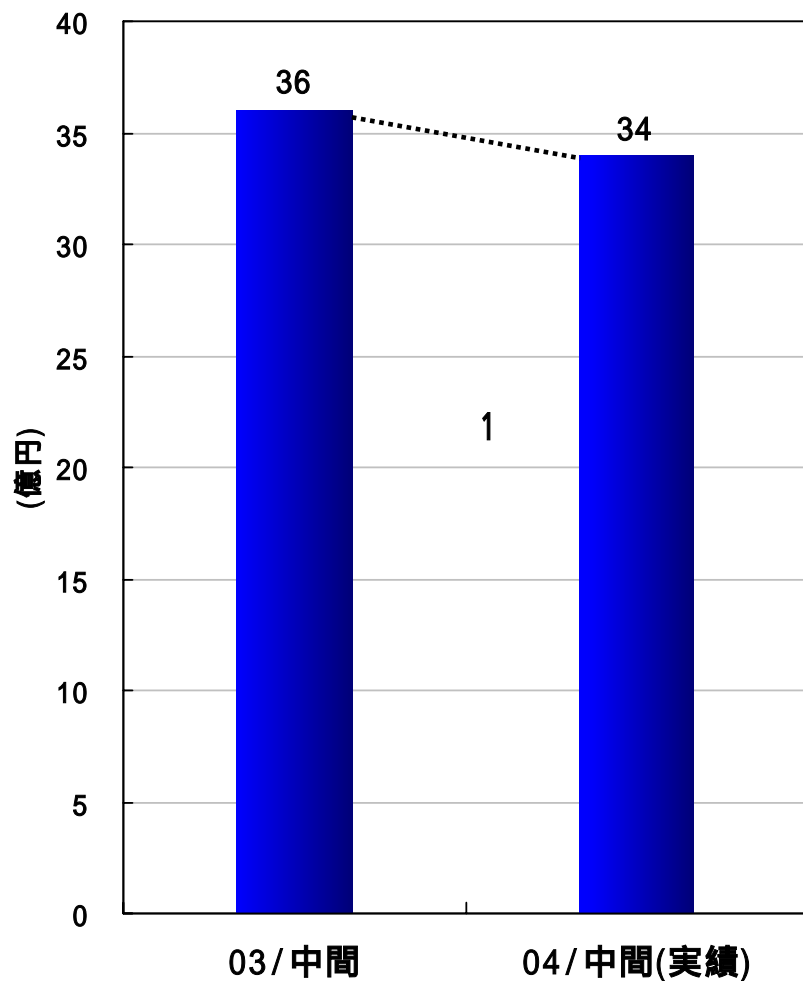
## 特別損益

	2003年度 中間期	2004年度 中間期	差異
特別利益	19億円	3億円	15億円
特別損失	13億円	1億円	+ 11億円
<b>特別損益</b>	<b>6億円</b>	<b>2億円</b>	<b>3億円</b>

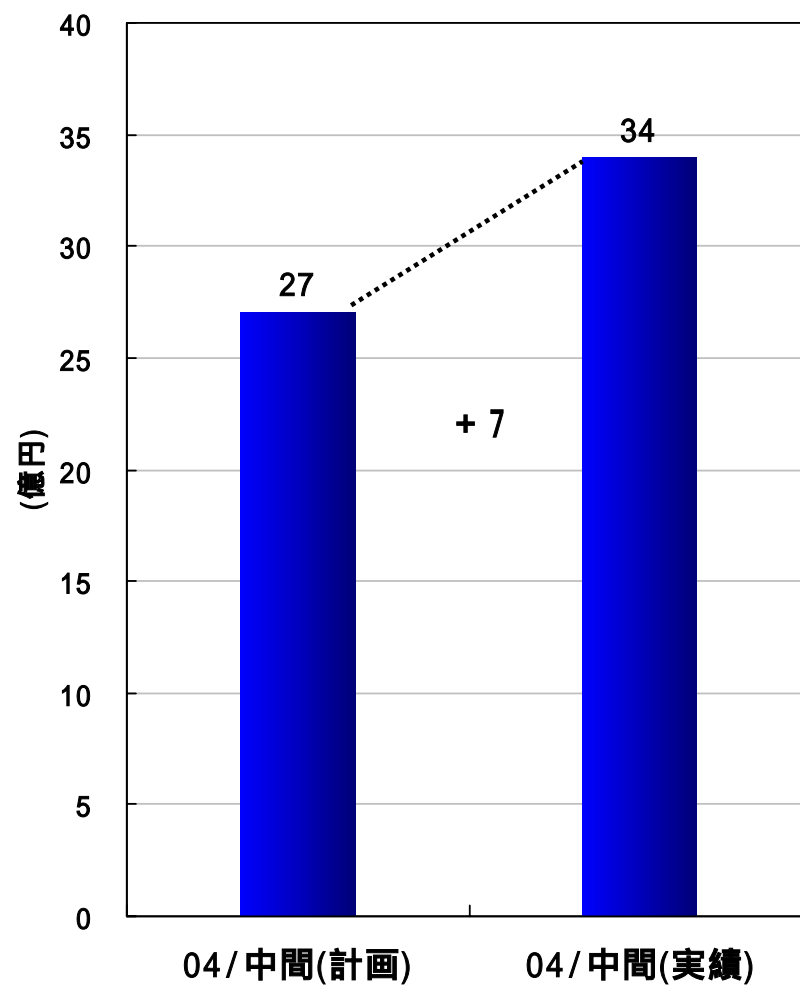
- 特別利益の減少要因：投資有価証券売却益の減少（03/中間 18億円 04/中間 0.9億円）
- 特別損失の減少要因：前年同期は貸倒引当金10億円計上

# 中間純利益

前年同期比



計画比



# 連結貸借対照表

< 資産の部 >	2004年 9月末	2003年 9月末	増減額	
流動資産	1,337	1,363	25	(金額: 億円) ・売上債権 125 ・たな卸資産 9 ・現預金その他 +109
固定資産	199	209	9	
<b>資産合計</b>	<b>1,537</b>	<b>1,572</b>	<b>35</b>	
< 負債、少数株主持分 及び資本の部 >	2004年 9月末	2003年 9月末	増減額	
流動負債	492	543	51	・仕入債務 56
固定負債	13	17	3	
負債合計	506	561	55	
少数株主持分	0	1	0	
資本合計	1,029	1,009	+20	・利益剰余金 +80 ・自己株式 62
<b>負債、少数株主持分 及び資本合計</b>	<b>1,537</b>	<b>1,572</b>	<b>35</b>	

# キャッシュ・フロー

(金額:億円)

科目	2004年度 中間	2003年度 中間
現金及び現金同等物の期首残高	534	382
営業活動によるキャッシュ・フロー	17	54
投資活動によるキャッシュ・フロー	39	4
財務活動によるキャッシュ・フロー	47	35
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	0
現金及び現金同等物の期末残高	464	407

# < 参考 > 配当金について

	2004年度 中間期	2003年度 中間期	増減
一株当たり 中間配当金	15円	13円	+ 2円

	2004年度 (予定)	2003年度	増減
一株当たり 年間配当金	30円	26円	+ 4円



# 下期に向けての重点施策

# 厳格なコンプライアンスと情報セキュリティ対策

CTCは、Vision / Missionに則り、  
『コンプライアンス』と『情報セキュリティ』  
に最大限配慮した経営をします

## CTC Vision

全社員が常に「CTC企業理念」に基づき行動し、全員参加の経営により「日本最強のシステム・プロバイダー」となり、「収益面で安定性・成長性を兼備して企業価値を高める株主満足度」「顧客満足度」「従業員満足度」において社内外に誇れる会社となること。

## CTC Mission

誠実さをもって法令を遵守し、情報セキュリティには最大の配慮を払いつつ、CTC-G固有の人的資産が常に世界の最新テクノロジーを駆使することによりその付加価値を極大化し、独自のマルチ・サービスを提供して、顧客への成果と安全・安心を提供し続けることによって社会の発展に寄与する。

# 下期に向けての重点施策

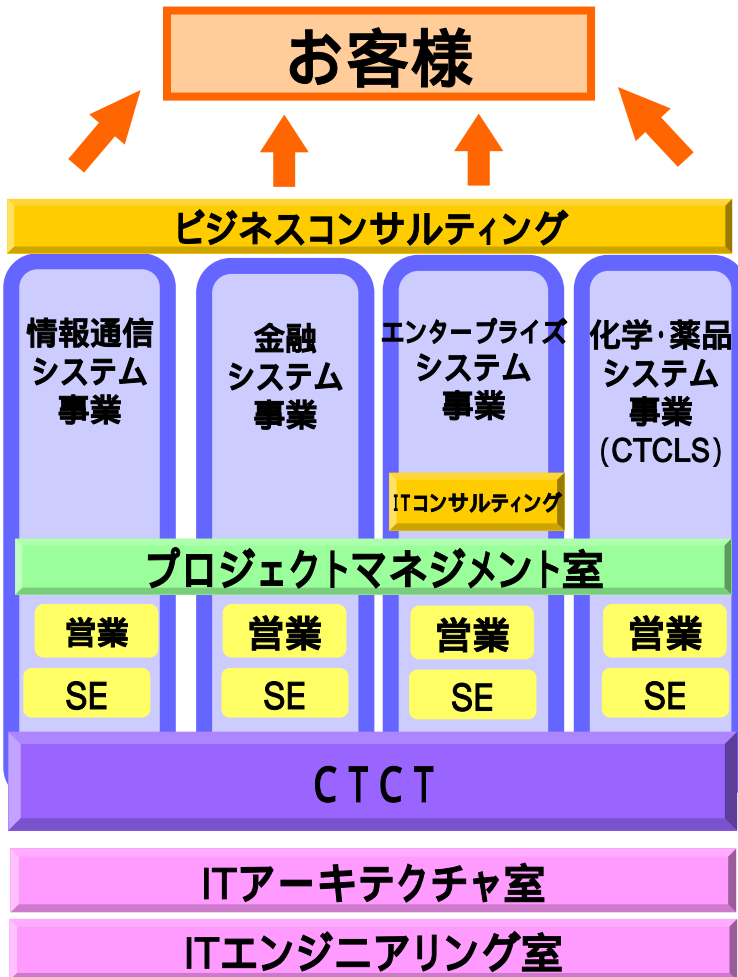
1. 顧客密着型営業活動を強化

2. コスト競争力強化

3. グループ連結経営の推進

4. 成長力形成のための“投資”

# オフィス統合により顧客密着体制強化



04年10月より  
オフィス統合開始  
(05年1月完了)

## CTC東京地区オフィス統合

CTC 九段、九段南、池尻青葉台、  
新宿、新川、駒沢(一部)、  
第一青山、蒲田(一部)

## 霞が関ビルディングへ

*新技術・新ワークスタイルの導入  
万全のセキュリティ*

*検証・サポートセンター集中*

## CTCTオフィス統合

CTCT 東陽、東陽第2、木場  
第1~3、茅場町、新川、多摩  
+  
CTC飯田橋、ESC(大手町)

## 九段オフィスへ

## 情報通信システム

BB化、IP化へのインフラ投資活発  
先進技術導入への高い意欲

### 中間期ハイライト

#### 『キャリア顧客需要が順調推移』

移動体通信キャリア ネットワーク  
基盤、サービス開発及びサービス基盤、  
コンタクトセンター整備に対応

固定通信キャリア 広域イーサネット、  
IP関連インフラ対応

その他新規顧客/分野/チャンネルの開拓  
新製品/サービスの開拓と取扱い  
米国有望新技術への投資

### 下期以降

#### 『更なる顧客対応力強化へ』

通信・放送融合分野への対応

顧客ニーズに合致する新製品/サービス  
の開拓と投資を含む積極取組み

営業/SEの更なる連携と体制の強化

将来的には現状の2本部体制から3本部  
体制へ（顧客別対応強化）

**得意分野を更に強化し、圧倒的分野に！**

## 金融システム ホールセールから、リテール分野へシフト

### 中間期ハイライト

#### 【情報系システム】

東京証券取引所「情報系システム統合基盤」、ほか

#### 【Windows/Linux取組み】

ネット証券トレーディングシステム基盤(IA64)、統合型ハイエンドLinuxサーバ「Egenera」(銀行)ほか

#### 【コンタクトセンター】

ノンバンク分野を中心に引き合い/実績、継続拡大中

### 下期以降

#### 【情報系システム】

ポータルや、市場系など得意分野を更に強く

#### 【Windows/Linux取組み】

オープン/マルチベンダーの優位性を武器に多様な顧客ニーズに対応

#### 【コンタクトセンター】

実績を元に、生損保分野等への横展開積極化

#### 【メガバンク統合】

統合案件への積極化注力

顧客ニーズをソリューション/テクノロジーで支え、  
ビジネススケールアップ

## エンタープライズシステム

### 製品販売型から、ソリューションプロバイダ型へ、モデルの転換中

#### 中間期ハイライト

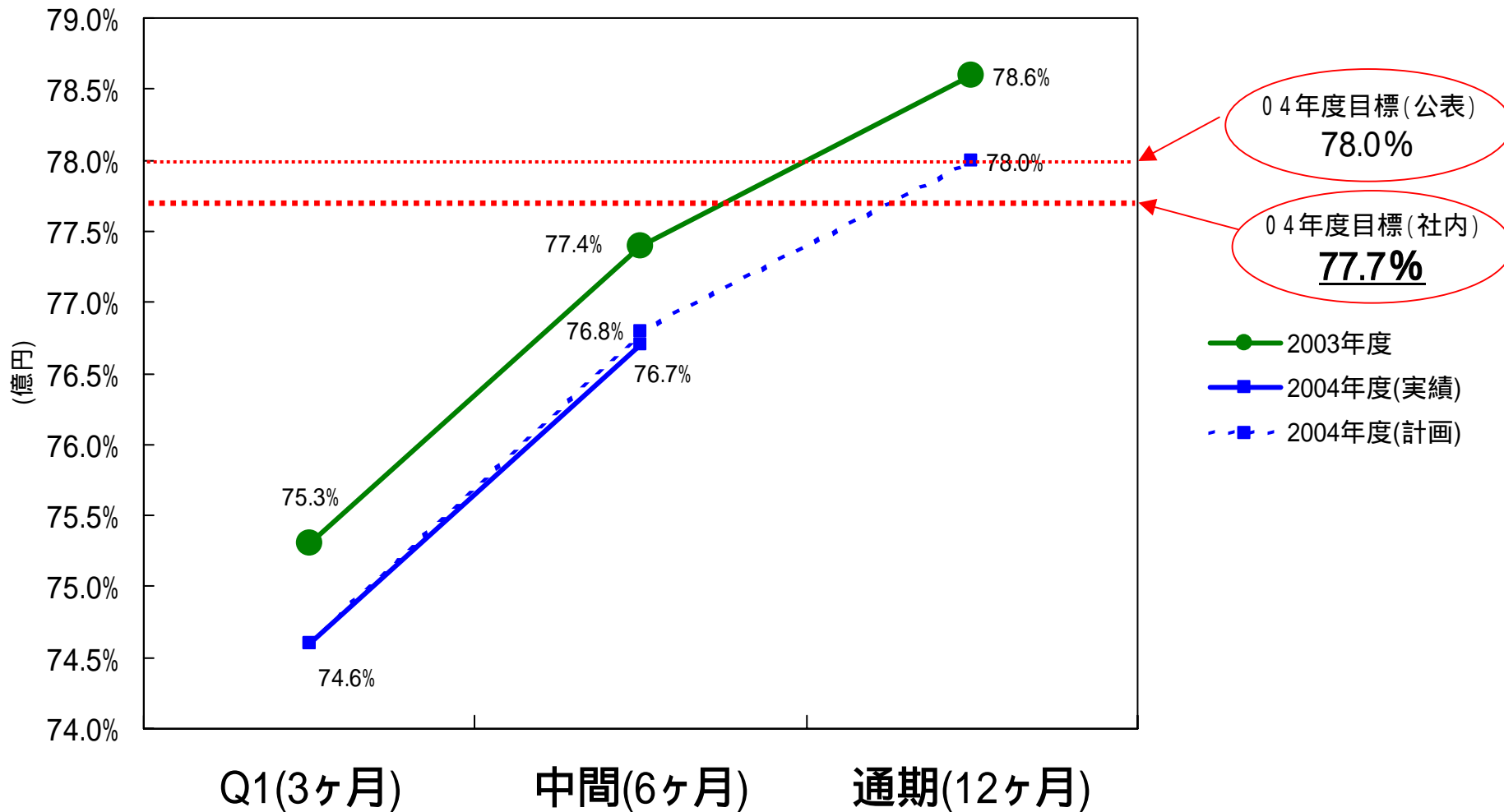
昨年度のコンサルティング実績が実を結び、ITシステム / サービスの提供に至る（小売業）  
インターネットサービス企業等の堅調な需要

#### 下期以降

開発を伴う案件が増加中  
コンサルティング、アカウントセールス、営業・技術・サービスの一体体制

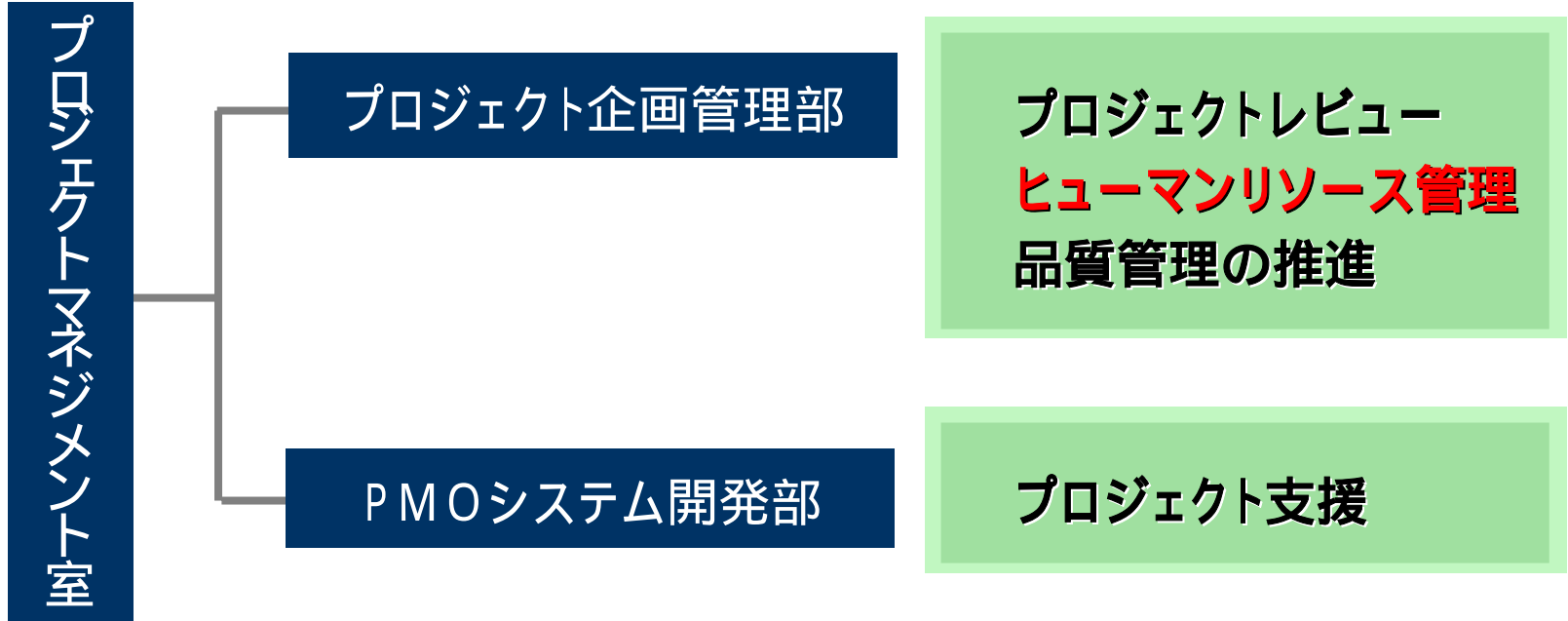
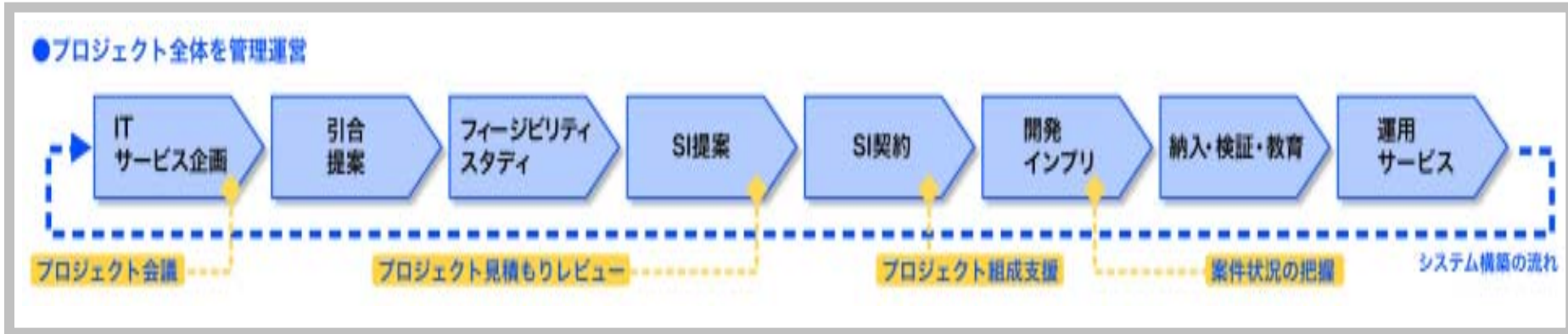
さらなるドライブにより、ソリューションプロバイダ型への  
転換を推し進め、来年度から収益ドライバへ

# コスト競争力強化 (売上原価率)

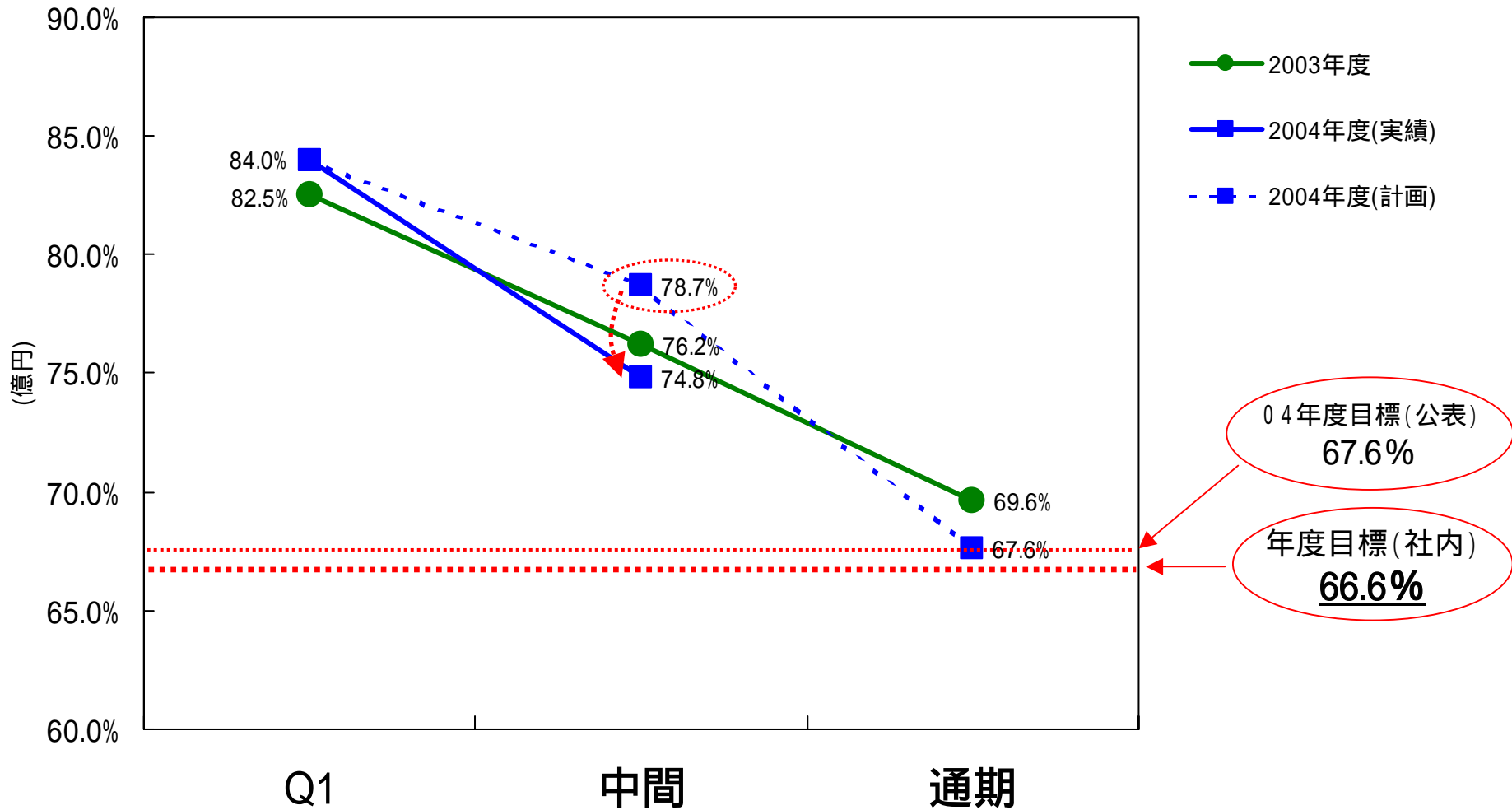




# プロジェクトマネジメント室進捗状況

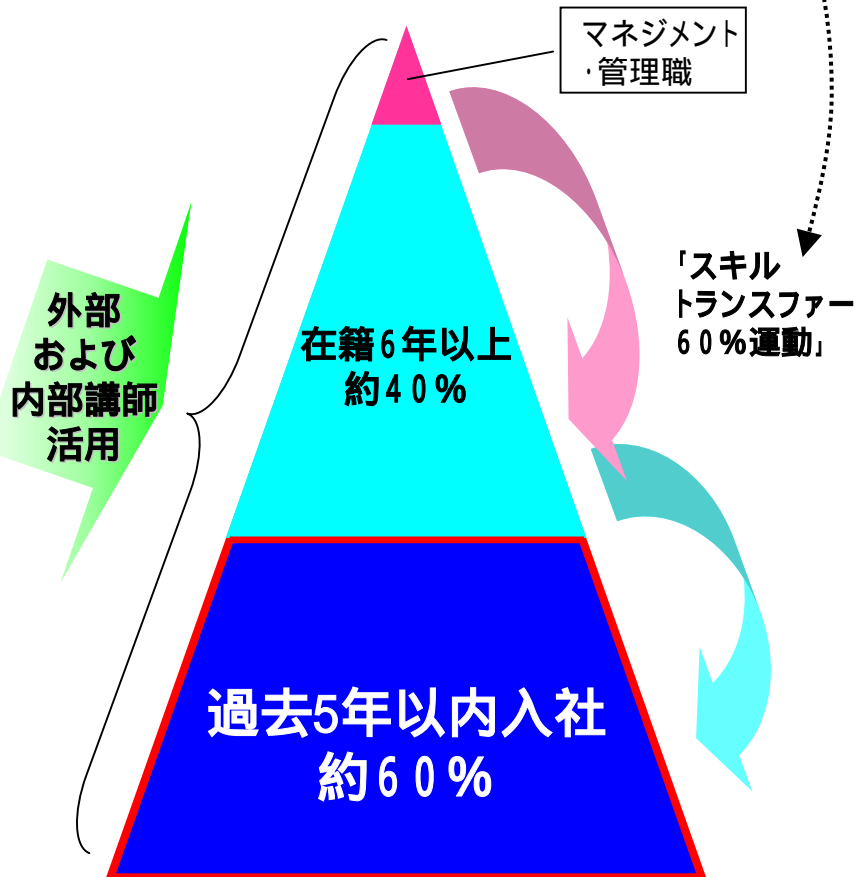


# コスト競争力強化〔販管費率(=販管費/売上総利益)〕



# 教育・研修活動を積極化

中間期予算(4.5億円)相当実施  
うち2億円相当は内部講師を活用



## 重点施策

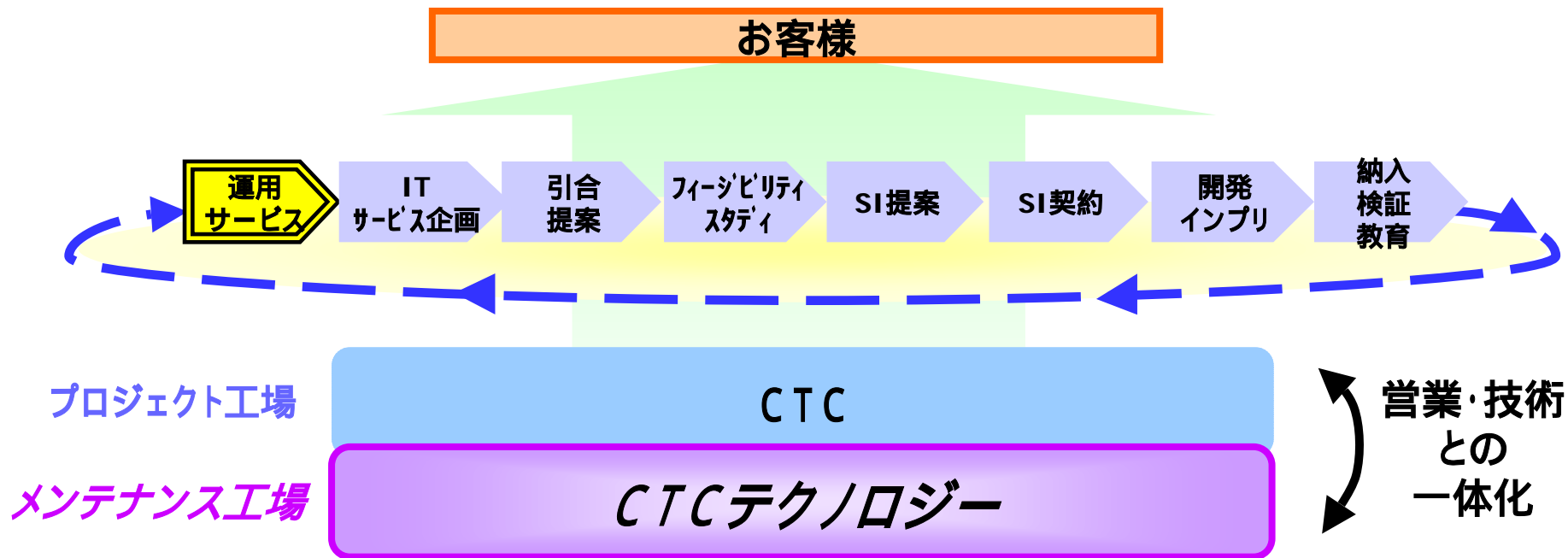
- ソリューションプロバイダ型転換の為の技術・営業研修
- 過去5年以内入社人員の早期戦力化

## 2004年度中間期実施内容

- PM教育(対象者290名選抜)
  - PMコンピテンシー教育(受講完了)
  - PM力強化研修(延べ660名受講)  
・PM研修カリキュラム(計20コース)
- 営業力強化/アカウントマネジメント教育
  - 戦略的ITセールス研修(全営業/コンサルタント)
  - プロジェクト型ビジネス構築研修  
(エンタープライズ中心)
- 情報セキュリティー研修(全グループ社員)
- CTCグループ ビジネス・エッセンシャルズ他

11月7日、自主参加の  
全社集会「教え学ぶ日」開催

# ITライフサイクル支えるメンテナンス工場:CTCT



保守・運用、サービスの営業/契約形態を変更

ITILコンサルティングサービス開始(本年6月)  
複合案件開拓と新規サービス獲得増加

アカウントサービス本部新規設立(本年4月)  
アカウントサービス機能強化  
サービス(ITIL、iMSP等)提供機能強化

**顧客満足**

**契約増加**

# ソニーブロードバンドソリューション

## ITとAVが融合する新規領域:

### 独自のFeliCa & セキュリティソリューション

- 製紙メーカー等での非接触ICカード技術“FeliCa”を活用したID認証ソリューション
- 金融機関向けIPカメラを用いた映像監視セキュリティソリューション

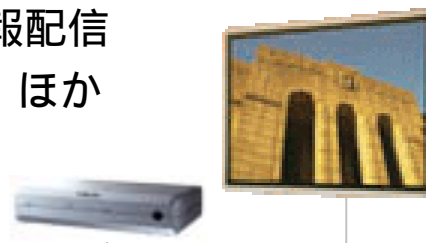


### AV over IPが実現するユニークなブロードバンドソリューション

- 文教市場向け遠隔講義ソリューション
  - 大型シネマコンプレックス等、劇場スクリーンへの広告映像配信
  - 総合音楽サービス企業向け音楽の高信頼性配信プラットフォームソリューション
  - 自動車メーカー等、プラズマディスプレイ等への情報配信
- “Digital Signage”情報共有 / 配信ソリューション ほか



株式会社グロービス様の  
ビデオ会議システムを用いた  
遠隔講義ソリューション



ソニーブロードバンドソリューションがCTCの  
ブロードバンド事業領域拡大に更に寄与すると期待

新技術への優先的アクセス権確保のため、  
米国有望ベンチャー2社への投資を実施

Azul Systems:

Java、.NET等のバーチャルマシン・アプリケーションを  
高速実行するための、ネットワーク・アタッチド・プロセ  
シング・テクノロジー

Infinera:

キャリアをターゲットとしたOptical DWDM & 帯域制御  
装置の提供（現在、評価実施中）

## コーポレートレベルで研究開発活動を開始

### ITアーキテクチャ全体像構築

- ITアーキテクチャ俯瞰図の作成
- 短・中期的アーキテクチャ戦略の立案へ

### 有望技術の調査・研究・検証・応用開発

- 第2～3世代グリッド技術の調査・研究
- セマンティックウェブ時代対応のためのRSS調査・研究
- FeliCa応用開発研究（関連会社ソニーブロードバンドソリューションとも連携）

# オフショア開発拠点の開拓

## 柔軟でコストエフェクティブな 開発体制構築のため中国開発拠点を開拓中

### 国内開発パートナー戦略の延長線上：

- 小規模開発案件をトライアル的に委託
- 成功 / 進行中(経過良好)案件に続き、後続案件も発注検討
- オフショア開発の手順書、ルール/方針/ガイドライン作り含め、管理の目が行き届く範囲内で環境整備、実績構築へ  
コストエフェクティブ、高い技術力(高品質)、『日本型開発スタイル』との親和性(コミュニケーション含)

### 上海菱通軟件技術有限公司：

- 伊藤忠商事出資先 人員派遣含め経営に関与
- 日本向けシステム受託開発事業、および日系中国進出企業向けソリューション事業において実績



# 通期見通し

# 2004年度連結業績計画

(金額:億円)

	2004年度 (計画)	対売上高 構成比	2003年度 (実績)	対売上高 構成比	前期比
売上高	2,750	100.0%	2,661	100.0%	+3.3%
売上総利益	605	22.0%	569	21.4%	+6.2%
営業利益	196	7.1%	173	6.5%	+13.0%
経常利益	196	7.1%	173	6.5%	+12.7%
当期純利益	100	3.6%	98	3.7%	+1.8%
受注高	2,770		2,560		+8.2%

期初計画の達成に向けて引き続き営業活動を展開。

# 2004年度 連結売上計画内訳

(金額: 億円)

	2004年度(計画)			2003年度(実績)		
	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比
通信・放送	1,038	37.8%	+11.1%	934	35.1%	+5.7%
金融	250	9.1%	+4.7%	238	9.0%	16.9%
製造・その他	1,461	53.1%	1.8%	1,488	55.9%	13.1%
合計	2,750	100.0%	+3.3%	2,661	100.0%	7.7%

製造・その他の内、CTCLS(化学・薬品システム事業)分は、下記の通り:

2003年度(実績) 76億円 : 2004年度(計画) 71億円

注:「通信・放送」の売上計画は、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計画の合計で表示しています。また、実績と計画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。



# 2004年度中間期 決算説明会

伊藤忠テクノサイエンス株式会社