



2006年3月期 決算説明会

テクノロジー・リーディング・カンパニーを目指して

2006年4月28日

伊藤忠テクノサイエンス株式会社

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。

2006年3月期 決算概況

「増収・増益決算」

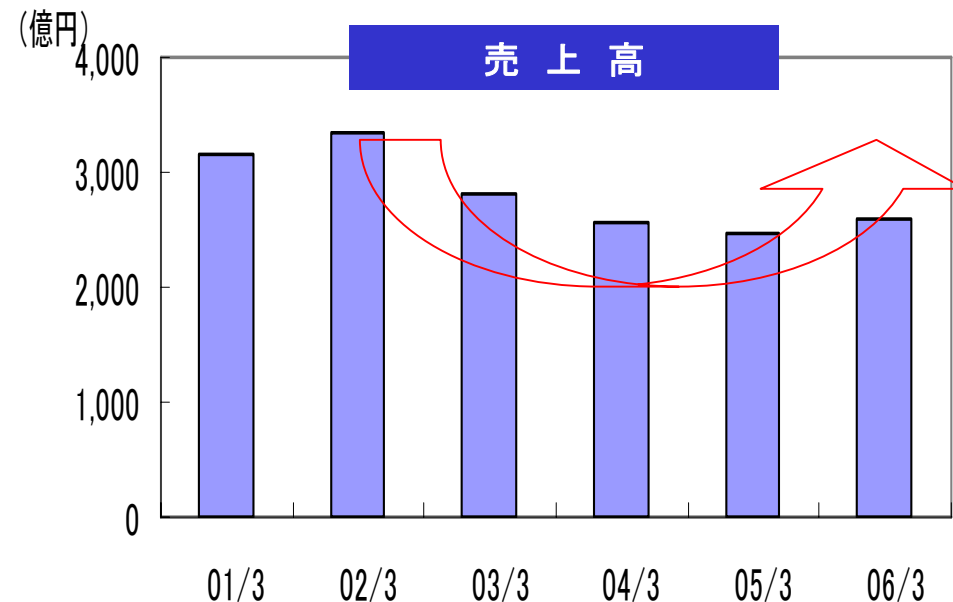
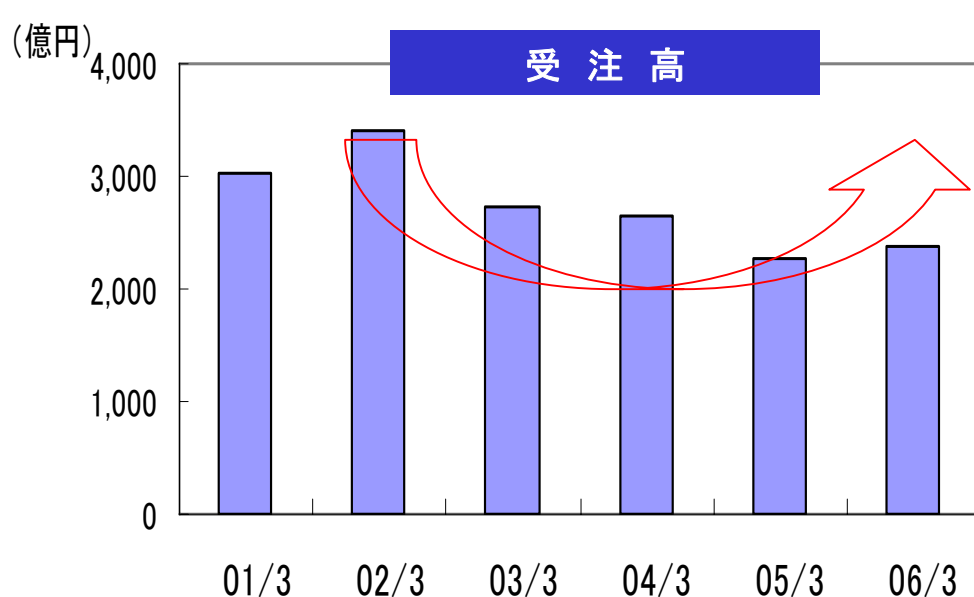
- ◆5期振りの増収・増益決算(2001年3月期以来)
- ◆過去最高の受注残高。
- ◆「保守・運用(3):開発(2):製品(5)」の収益構造に一段と前進
⇒ 開発売上比率は13%⇒18%に上昇。
- ◆上場以来最高水準の売上総利益率(24.5%)
⇒開発不採算案件の減少等による
- ◆積極的な人員採用を進めた結果、販売管理費は増加したものの、増収効果および利益率改善により、収益力が向上。

連結業績ハイライト

	2006年3月期 実績		計画対比			前年対比		
	金額(億円)	利益率	年間計画		差異	前年実績		差異
			金額(億円)	利益率	金額(億円)	金額(億円)	利益率	金額(億円)
売上高	2,390	—	2,650	—	▲259	2,267	—	+122
売上総利益	585	24.5%	632	23.8%	▲46	537	23.7%	+47
販売費及び一般管理費	▲390	—	▲434	—	+43	▲366	—	▲23
営業利益	195	8.2%	198	7.5%	▲2	171	7.5%	+23
経常利益	205	8.6%	200	7.5%	+5	181	8.0%	+24
当期純利益	115	4.8%	110	4.2%	+5	108	4.8%	+6
受注高	2,587		2,697		▲109	2,454		+132
受注残高	837		687		+150	639		+197

2006年3月期決算のポイント

2001年3月期以来、5期ぶりの増収・増益決算を達成。

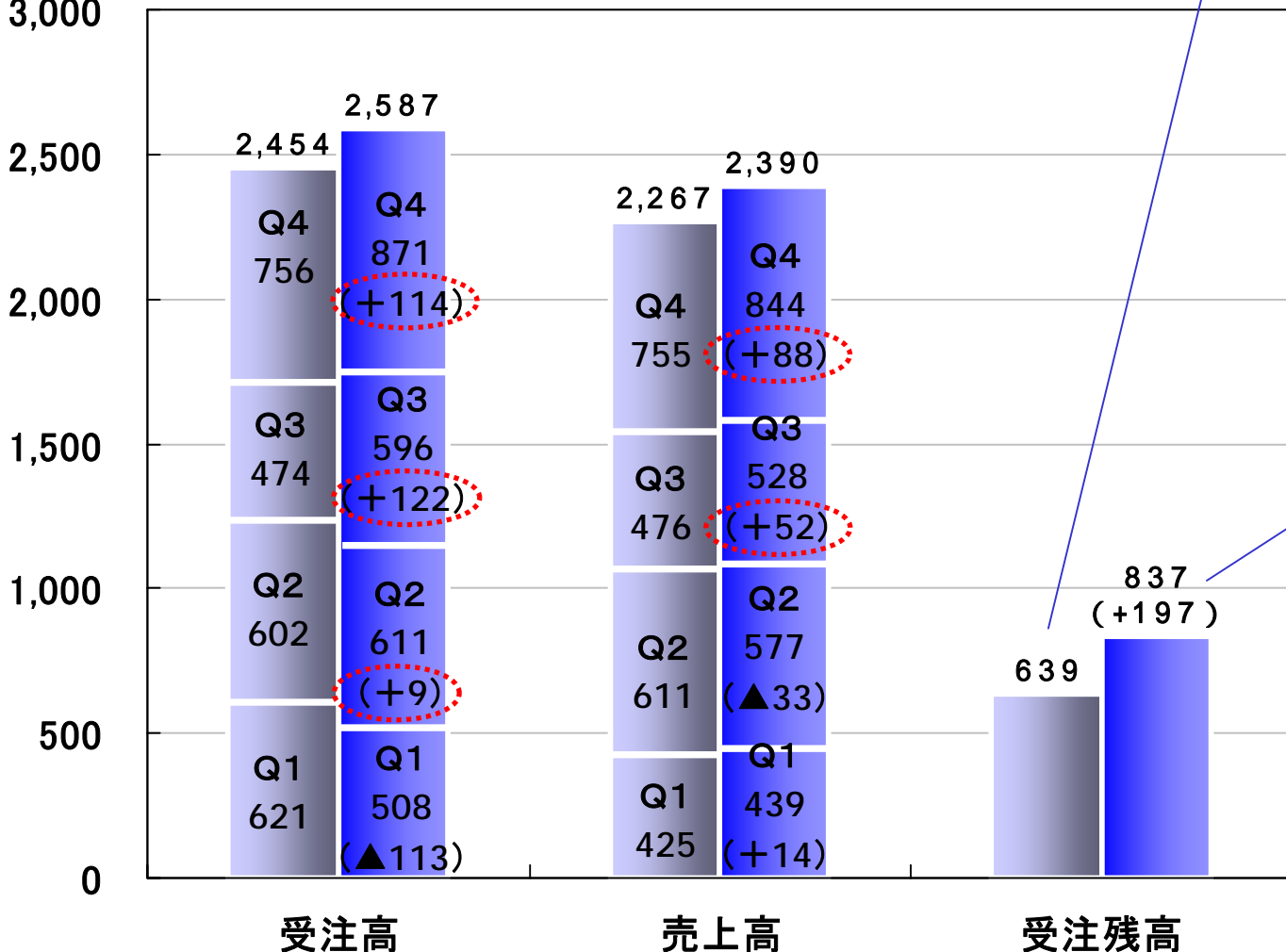


	01/3期	02/3期	03/3期	04/3期	05/3期	06/3期
受注高	+	+	△	△	△	+
売上高	+	+	△	△	△	+
営業利益	+	△	△	+	△	+
経常利益	+	△	△	+	+	+
当期純利益	+	△	△	+	+	+

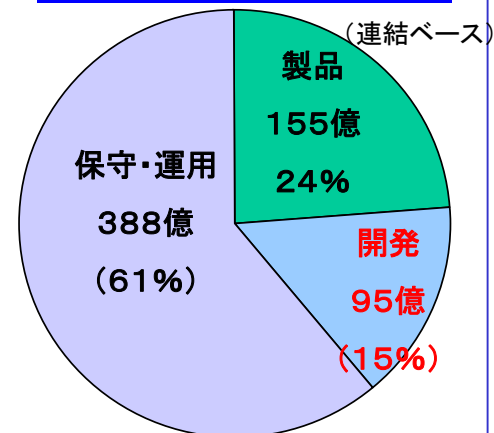
(+) 増収または増益、 (△) 減収または減益

(連結) 受注高、売上高および受注残高

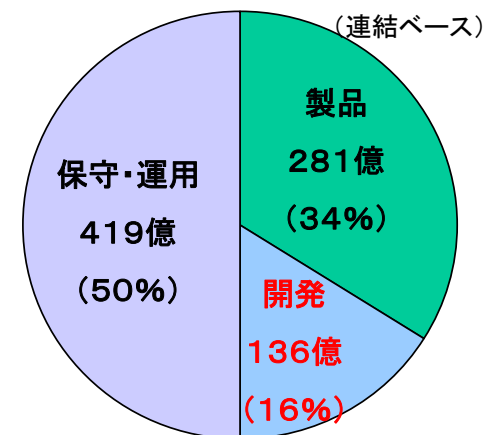
(億円)



05/3期 受注残高内訳



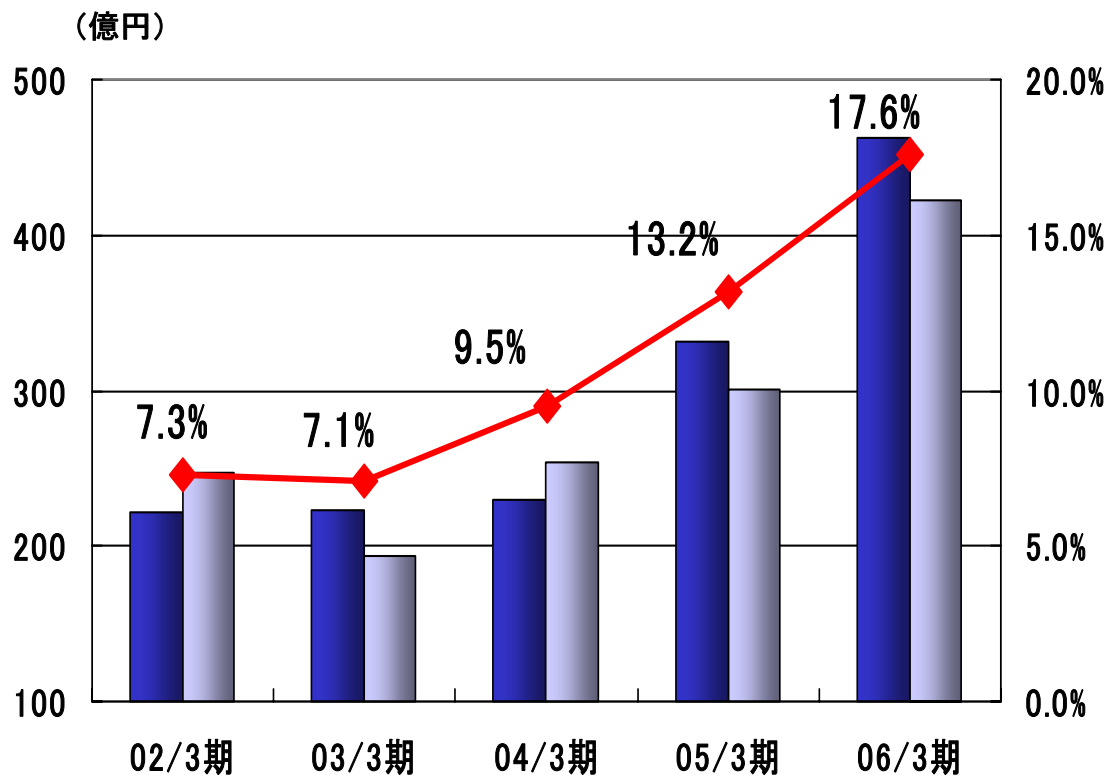
06/3期 受注残高内訳



■ 05/3期 ■ 06/3期

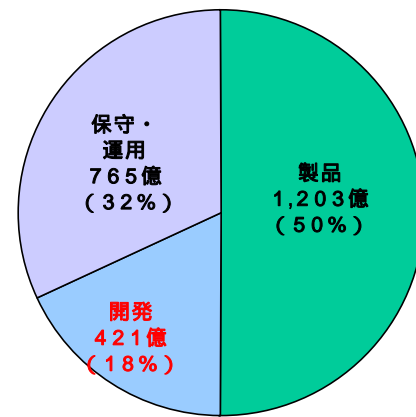
2006年3月期決算のポイント

収益構造「保守・運用(3):開発(2):製品(5)」が確実に進展

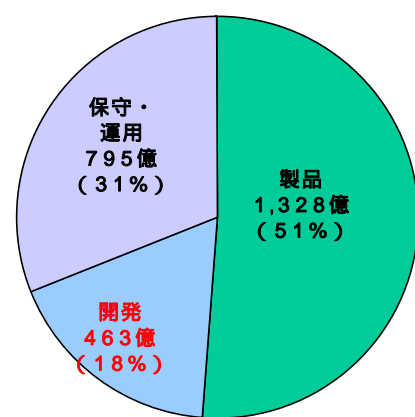


(注) 開発ソフトウェア売上比率=開発ソフトウェア売上高/連結売上高にて算出
 また、上記開発ソフトウェア売上高には、2003年度に合併したCTCS社、CTCFE社、CTCAS社の数値を含まず

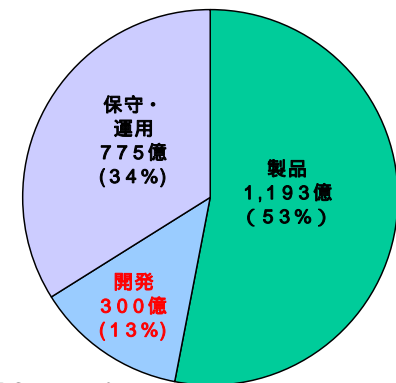
06/3期 売上高



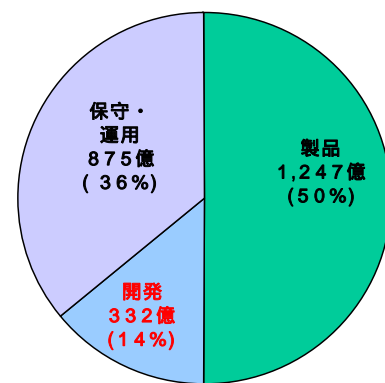
06/3期 受注高



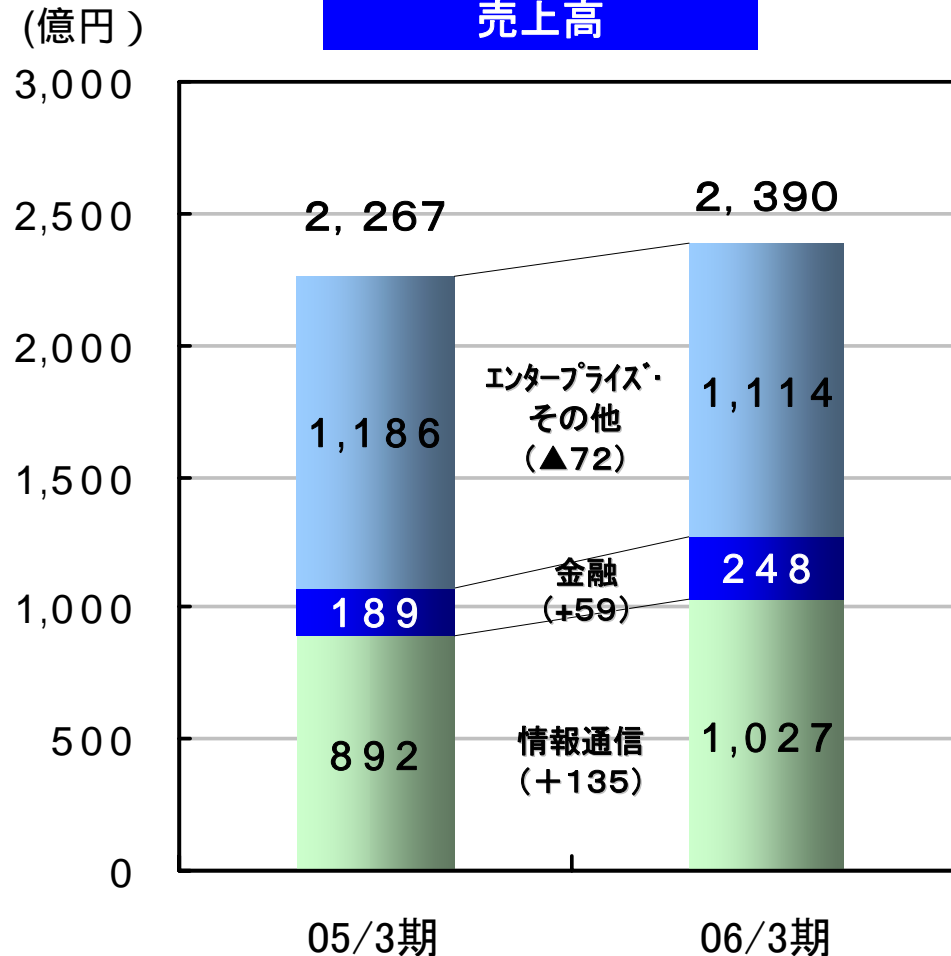
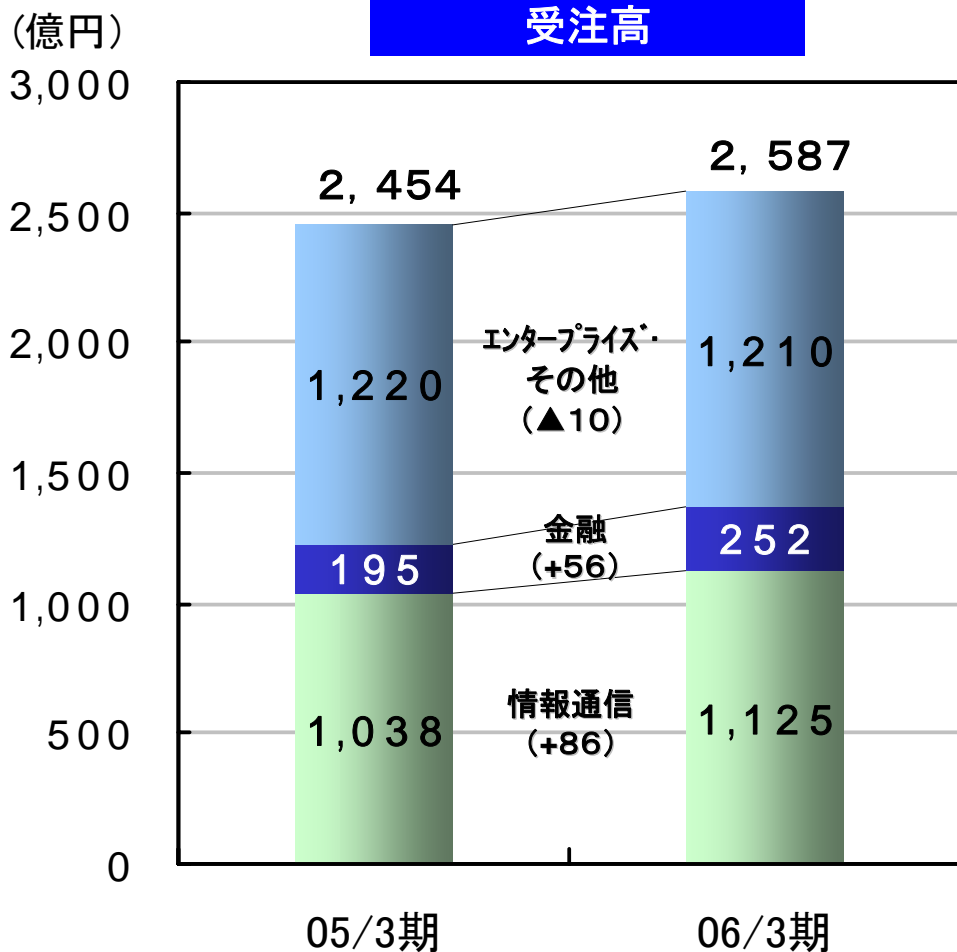
05/3期 売上高



05/3期 受注高



< 参考 > (連結) 組織別受注高および売上高



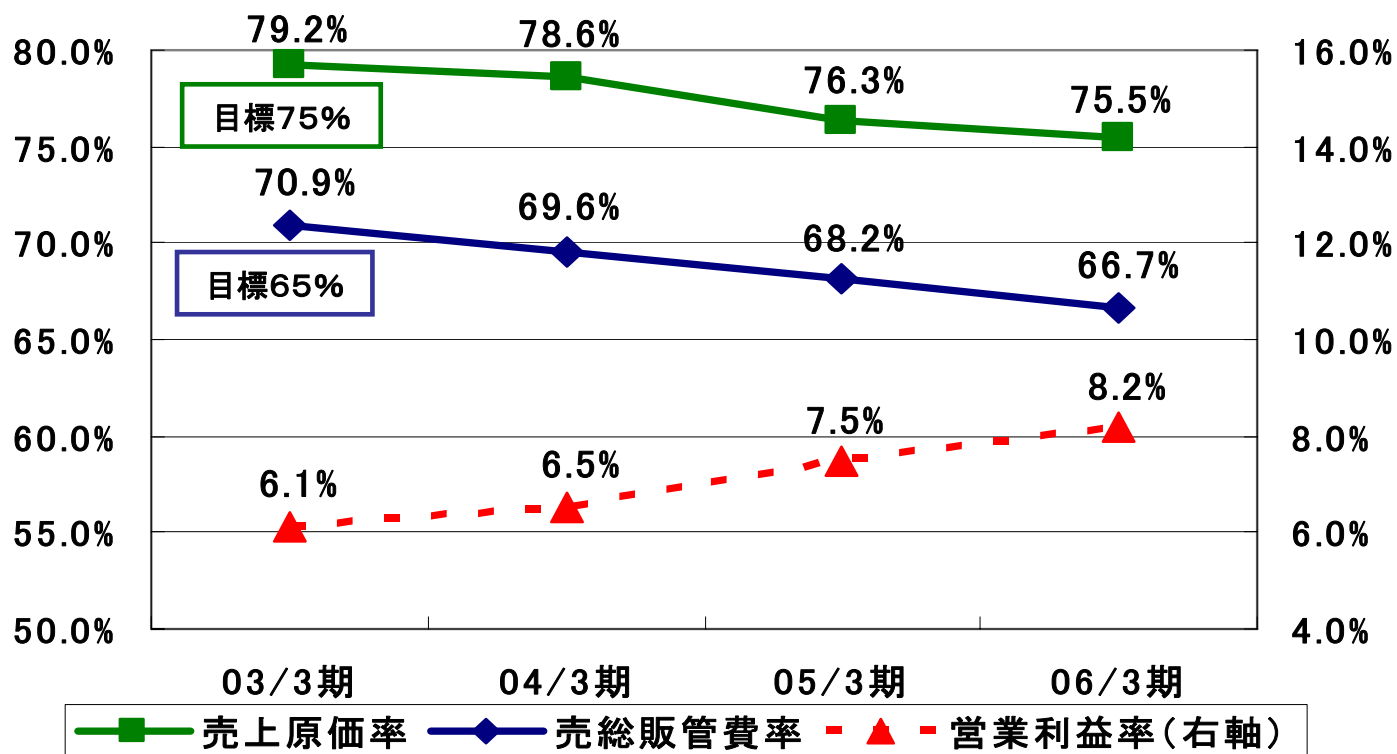
注: 上記の売上計画は、決算短信に記載する業種別売上区分と異なり、主管営業本部の売上計画の合計で表示しています。

2006年3月期決算のポイント

利益率の向上: ①開発不採算案件の減少(前期比約▲20億円)

②開発案件での収益性向上

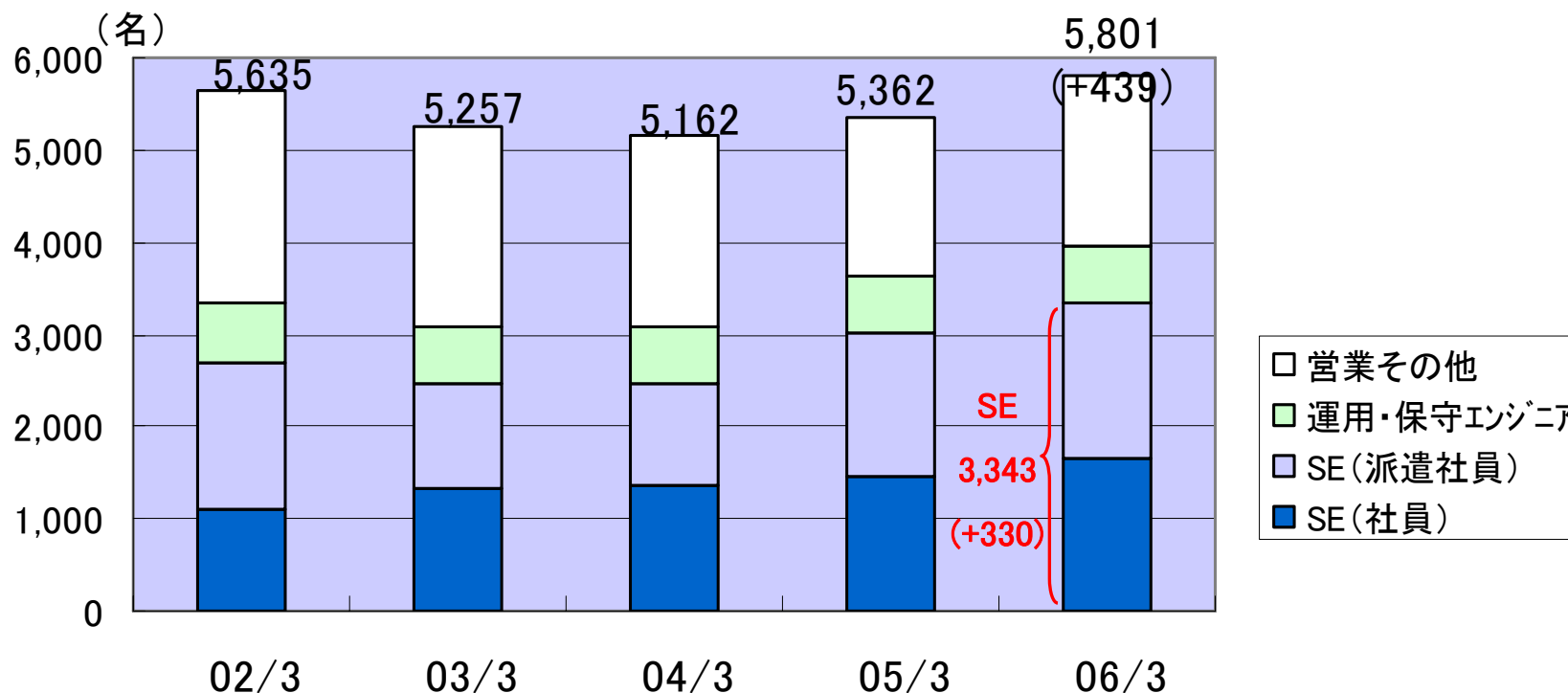
⇒売上原価率(目標75%)、売総販管費率(目標65%)へ向けて着実に収益性が改善



■ エンジニアを中心に積極的に人材を増強

(06/4時点 約6,000名体制)

■ 販売管理費の増加を吸収し、生産性も向上



社員1人当り 営業利益(万円)	02/3	03/3	04/3	05/3	06/3
	702.5	482.4	512.9	523.2	587.7

(注)従業員数は各期末人員数。従業員1人当り営業利益は、期首・期末平均従業員数より算出

< 参考 > 売上原価率/販管費率および販管費内訳

●売上原価率と販管費率

	2006年3月期 実績	2005年3月期	
		実績	前期比
売上原価率	75.5%	76.3%	▲0.8P
販管費率 (販管費/売上総利益)	66.7%	68.2%	▲1.5P

< 参考 >

2006年3月期計画		主な増減要因
計画	計画比	
+76.2%	▲0.7P	・開発不採算案件の減少: ▲30億円→▲10億円 ・粗利率改善内訳: (システム事業)+0.2Pts (サポート事業)+0.6Pts
+68.7%	▲2.0P	・増収効果および粗利率改善効果により、販売管理費の増加を吸収: 【粗利増益要因(+48億円)】 ①増収効果(+30億円) ②利益率改善効果(+18億円)

●販管費の内訳

	2006年3月期	2005年3月期	増減 前期比	主な増減要因
人件費	205	187	+18	・給与: +6億円、賞与: +9億円 (純増人員数: +243名)
委託社員受入費	38	33	+5	・SE人員数の増加 (純増人員数: +196名)
その他	145	145	+0	・従業員採用費: +2億円、教育研修費: +1億円、減価償却費: +2億円、家賃関連費用: ▲3億円、備品: ▲2億円 等
合計	390	366	+23	

営業外損益および特別損益

● 営業外損益

	2006年 3月期	2005年 3月期	前期比 増減額	主な内訳
持分法投資損益	▲0.2億円	3.9億円	▲4.1億円	・関連会社取込損益の縮小
金融収支・その他	10.5億円	6.3億円	+4.2億円	・受取配当金 1.4億円 ・投資事業組合運用益 7.1億円
営業外損益	10.3億円	10.2億円	+0.1億円	

● 特別損益

	2006年 3月期	2005年 3月期	前期比 増減額	主な内訳
特別利益	1.8億円	15.0億円	▲13.1億円	・営業譲渡益 1.0億円
特別損失	▲7.1億円	▲4.0億円	▲3.0億円	・投資有価証券評価損 ▲3.2億円 ・固定資産除却損 ▲2.4億円
特別損益	▲5.3億円	10.9億円	▲16.2億円	

連結貸借対照表

(単位:億円)

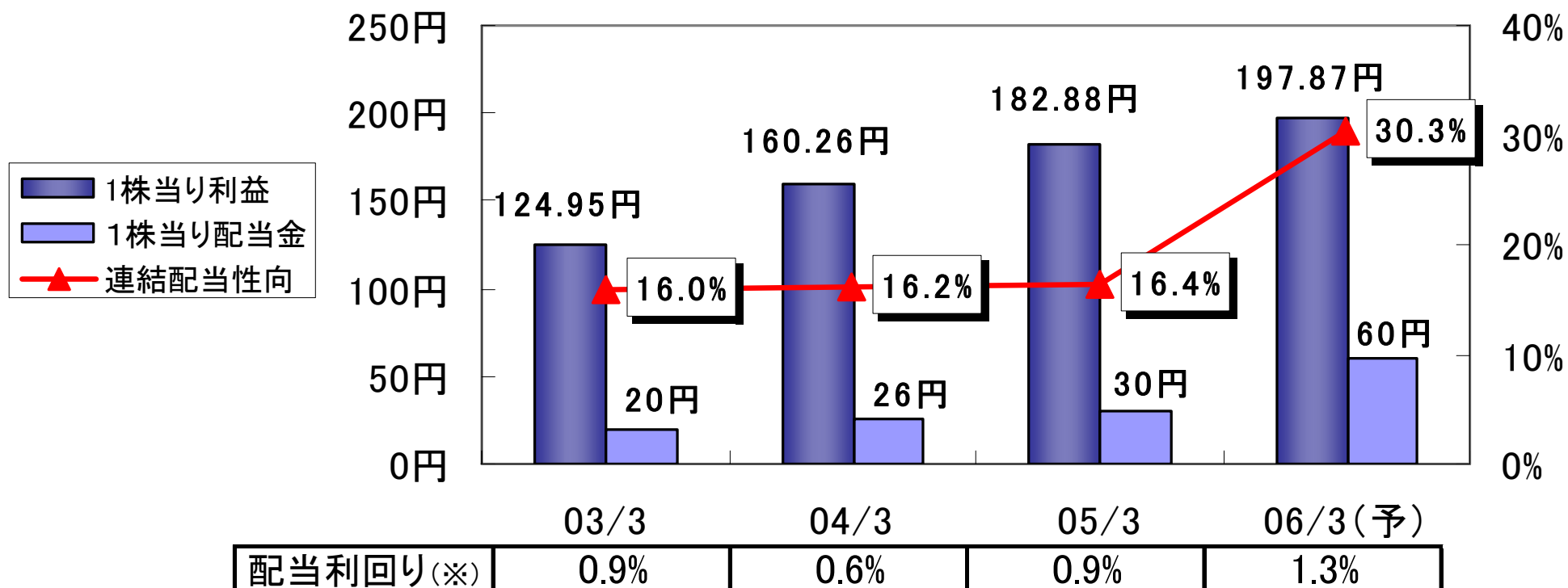
<資産の部>	2006年 3月末	2005年 3月末	前期比 増減額	主な増減
流動資産	1,508	1,376	+132	<ul style="list-style-type: none"> ・有価証券 +69 ・売上債権 +41 ・たな卸資産 +32
固定資産	271	232	+39	<ul style="list-style-type: none"> ・投資有価証券 +45 ・繰延税金資産 ▲ 6
資産合計	1,780	1,608	+172	
<負債・少数株主持分 及び資本の部>	2006年 3月末	2005年 3月末	増減額	主な増減
流動負債	604	548	+55	<ul style="list-style-type: none"> ・仕入債務 +20 ・賞与引当金 +14
固定負債	18	5	+13	
負債合計	622	553	+69	
少数株主持分	1	1	+0	
資本合計	1,156	1,053	+103	<ul style="list-style-type: none"> ・利益剰余金 +91 ・自己株式 ▲10
負債・少数株主持分 及び資本合計	1,780	1,608	+172	

連結キャッシュ・フロー

(億円)

	2006年 3月期	2005年 3月期	前期比 増減額
現金及び現金同等物の期首残高	526	534	▲ 8
営業活動によるキャッシュ・フロー	79	141	▲ 62
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 17	▲ 48	+30
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 33	▲ 101	+68
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	▲ 0	+0
現金及び現金同等物の期末残高	554	526	+28
フリー・キャッシュ・フロー	61	93	▲ 31

60円に増配（連結配当性向30.3%）



(*) 各期末株価に基づき算出

- 安定配当に加え、業績に応じた利益還元も重視
- 07/3期予想配当金:60円（中間:30円、期末:30円）

2007年3月期 業績計画

2007年3月期 連結業績計画



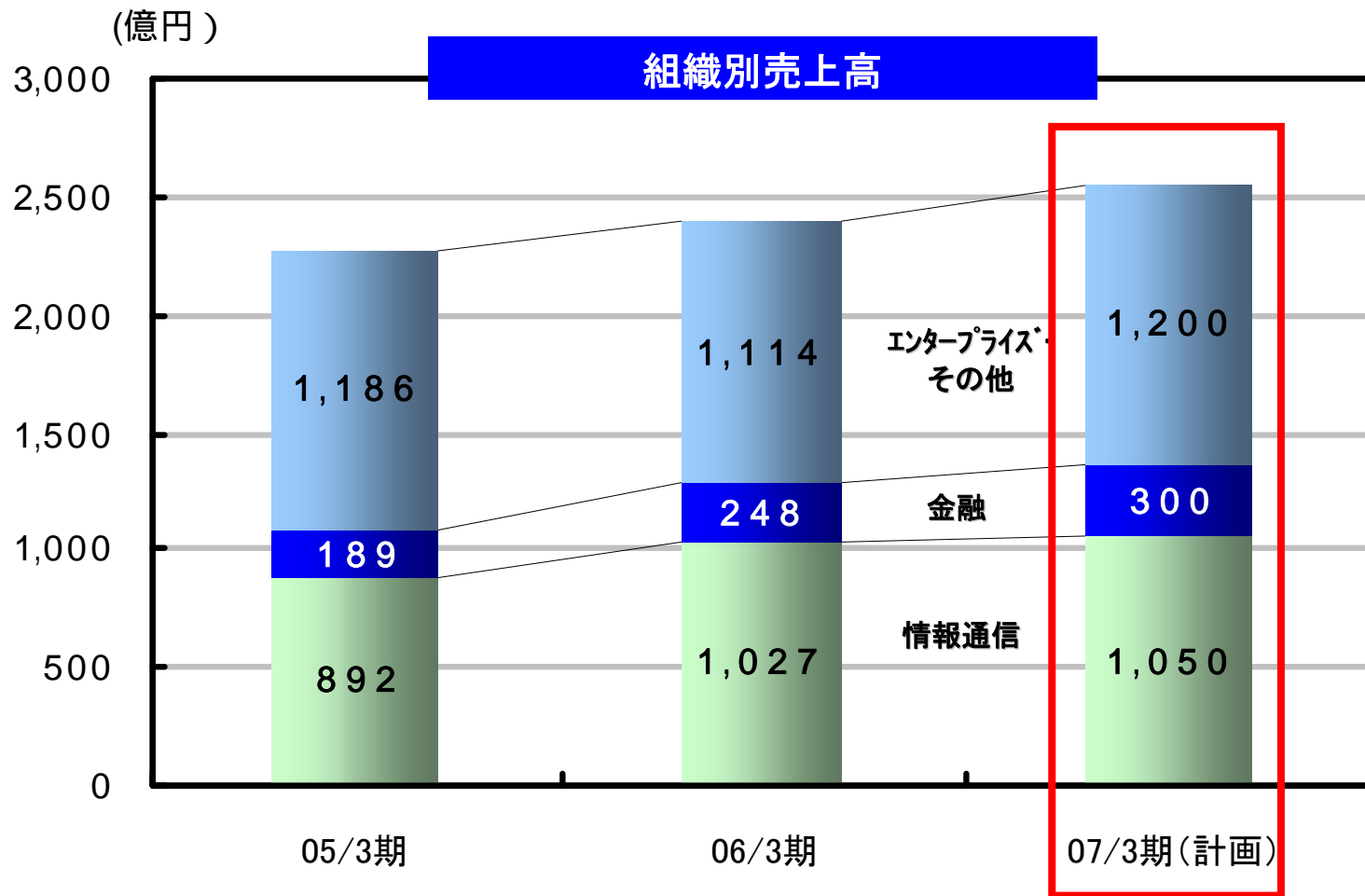
	2007年3月期 計画		2006年3月期 実績		前期比
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率	
売上高	2,550	—	2,390	—	+6.7%
売上総利益	627	24.6%	585	24.5%	+7.2%
販売費及び一般管理費	▲ 422	—	▲ 390	—	+8.2%
営業利益	205	8.0%	195	8.2%	+5.1%
経常利益	210	8.2%	205	8.6%	+2.3%
当期純利益	120	4.7%	115	4.8%	+4.2%
受注高	2,700		2,587		+4.3%
受注残高	987		837		+17.9%

< 参考 > 2007年3月期 中間期連結業績計画

	2007年3月期 中間計画		2006年3月期 中間実績		前期比
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率	
売上高	1,122	—	1,017	—	+10.3%
売上総利益	279	24.9%	255	25.1%	+9.1%
販売費及び一般管理費	▲ 210	—	▲ 190	—	+10.0%
営業利益	69	6.2%	64	6.4%	+6.7%
経常利益	72	6.5%	71	7.0%	+1.2%
当期純利益	40	3.6%	39	3.8%	+2.5%
受注高	1,188		1,120		+6.1%

< 参考 > 2007年3月期 連結売上計画内訳 (組織別) **ITC**

Challenging Tomorrow's Changes



注: 上記の売上計画は、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。

2006年度経営方針

好調な企業業績を背景に、IT投資拡大傾向。
特に金融・運輸・通信の需要が高水準。



CTCにとっては一層の成長を図る好機

- ◆ 情報通信 ⇒ IP関連新規投資が高水準
- ◆ 金融 ⇒ 大型システム構築需要期待
- ◆ エンタープライズ ⇒ 業績回復で投資活発化

継続的成長を実現するため

戦略的な先行布石・

成長戦略の実行



経営安定化から成長・拡大路線に転換

Technology Leading Company

への挑戦！

① 収益構造の変革

◆ 3:2:5 ⇒ 4:3:5 へ

② 5つの戦略の実行

◆ 顧客戦略

◆ 経営基盤強化

◆ 製品戦略

◆ 提携戦略

◆ SI事業戦略

③ 5つの戦略を支える人材の育成強化

3 - 1 . 収益構造の変革 - 3:2:5から4:3:5へ -

保守・運用：開発：製品＝3：2：5から
2008年度 4：3：5に変革

◆より高収益な構造を目指し、「3」を「4」へ、「2」を「3」に拡大、「5」は更に拡大

①全体の収益規模拡大

②SI・開発収益規模の拡大

⇒製品に依存しない収益構造

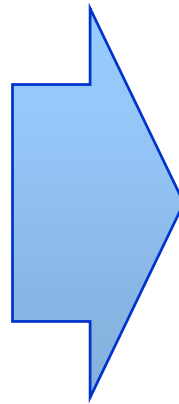
③ビジネスモデルの変革

	04年度実績	05年度実績
成約高	36：14：50	31：18：51
SI成約(億円)	332	463
売上高	34：13：53	32：18：50
SI売上(億円)	300	421

3 - 2 . 5 つの成長戦略

5つの成長戦略

- ◆顧客戦略
- ◆製品戦略
- ◆SI事業戦略
- ◆経営基盤強化戦略
- ◆提携戦略



目的

- ◆収益力の更なる向上
⇒SI事業拡大
- ◆製品戦略の積極的推進
マーケティング機能の強化
⇒CTC独自の付加価値向上
- ◆中長期的成長継続に向けた
先行布石・戦略の推進
⇒戦略提携の実行
⇒人材強化／量の拡充

スーパーアカウント戦略の実行

顧客との長期的かつ安定的な関係を構築し、
取引の深耕と拡大を目指す

◆スーパーアカウントの選定

(長期的かつ安定的に取引が出来る既存顧客及び戦略的にアプローチすべき有望顧客)

◆顧客アカウントマネジメントの徹底

グループ全体でアカウント戦略、目標、アクションプランを共有

◆顧客のITライフサイクルを支える経営パートナーに

◆組織改編

金融システム事業2本部体制

エンタープライズ事業統合

西日本統括本部新設

テクノロジー・リーディング・カンパニーに 向けた製品・技術力の強化とスキルの向上

- ◆CFGの強化 ⇒ 事業Gとの情報共有強化し、全社横断サポート
- ◆主力商品の拡販 ⇒ PMGと事業グループとの連携を強化、販売拡大へ
- ◆V-Selections品揃え強化 ⇒ 専門技術部を新設、CTC独自の付加価値創造
- ◆技術検証(TSC) ⇒ ITEとの連携を強化し、検証技術を確立
- ◆品質保証 ⇒ 品質管理部を新設、製品品質の規格化を推進
- ◆エンジニアパワー強化・育成 ⇒ エンジニア人材育成開発課を新設
- ◆ベンダーとの関係を
一層強化 ⇒ ベンダーとの戦略共有、技術・マーケティングの連携強化

V-Selections = CTCの造語(“V”は Value added + Verified)

コア製品戦略

サーバー戦略

- ◆ 『Sun 新Solarisサーバ[Galaxy & Niagara] 拡販』
- ◆ 『Solaris10の普及』: Solaris 10 マイグレーションProject
- ◆ HPと共に『“Windows/Linux体制”』を推進・強化

ストレージ戦略

- ◆ データ型別、アプリケーション別ストレージ主導戦略
V-Selections展開
- ◆ CTC独自のソリューションを実現するプロ集団を構築

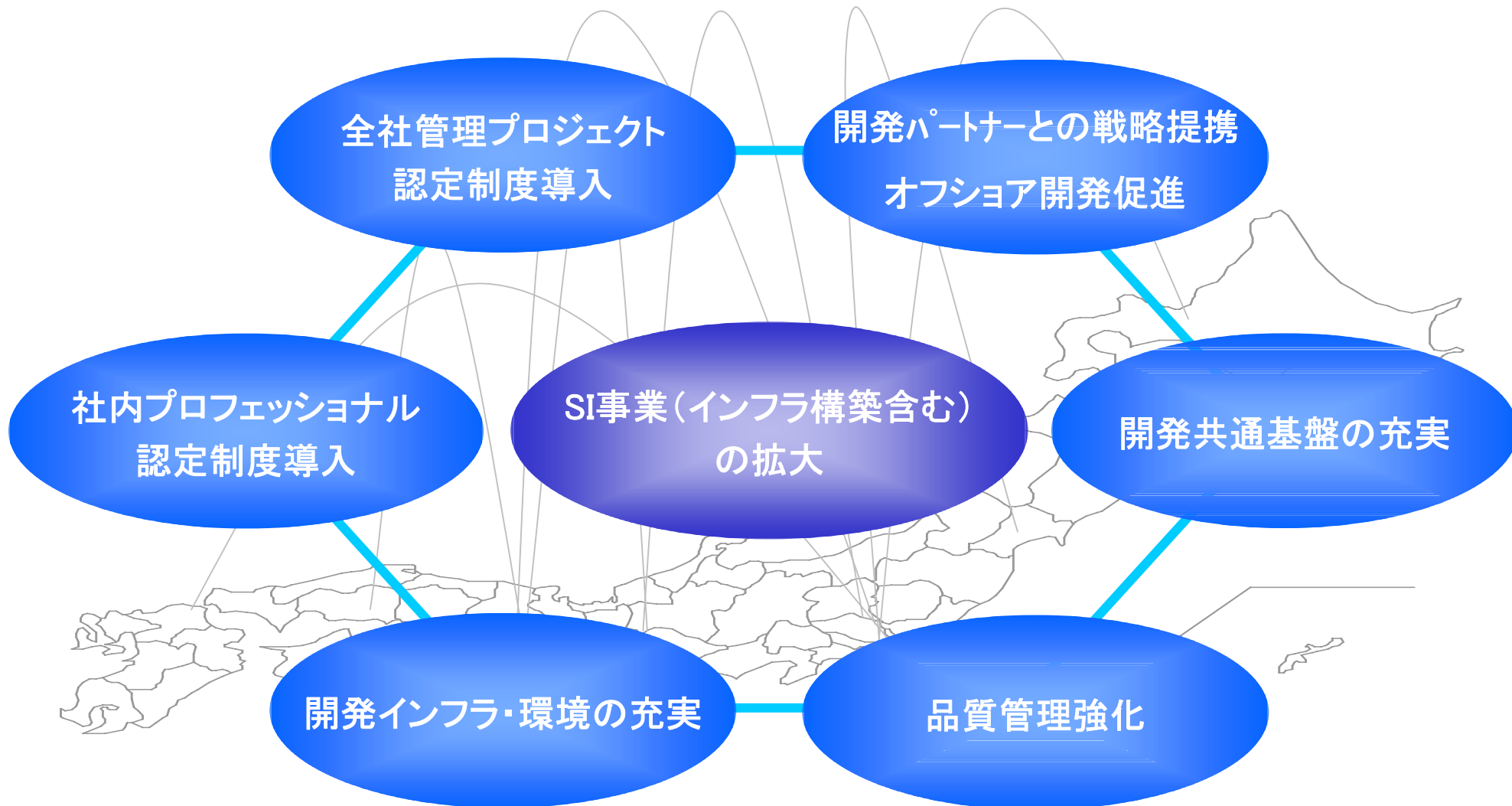
ネットワーク戦略

- ◆ 法人向け(エンタープライズ/官公庁/教育機関): Cisco
- ◆ 通信事業設備向け: Cisco及びその他の最先端製品

ミドルウェア戦略

- ◆ Oracle Fusion Middleware領域のBI, OCS注力
- ◆ EBS/CRMのOracle一体化協業スキーム構築
- ◆ BEA WebLogic/AquaLogic拡販体制強化

3 - 2 . 5 つの成長戦略 - SI事業戦略 -



① 全社管理プロジェクト認定制度導入

◆ 大型・戦略開発案件の取り組みを推進・強化

⇒ スーパーアカウント戦略との連携により、全社レベルで案件推進をバックアップ

② 開発パートナーとの戦略提携・オフショア開発促進

◆ 開発パートナーとの新規提携によるリソース拡充

◆ 中国オフショア開発規模を今年度から

本格的に拡大

⇒ 「開発原価低減」「国内開発力の不足分の確保」の実現へ

⇒ 目標委託規模(人月) FY06 500 FY07 1,000 FY08 3,330

CTC全体のSEリソース

CTC グループ	パートナー	中国 オフショア
3,200人 規模	6,000人 規模	350人 規模

10,000人規模の開発体制へ

③開発共通基盤の充実

◆SUKETTOー助っ人 (Superior Knowledge Engine on active Templates & Tools) 充実継続

- ⇒ 各種文書テンプレート、開発ツール等のコンポーネント化・社内公開を継続充実
- ⇒ 短納期、高品質、低コストを実現し、ビジネスの急激な変化へ素早く対応

◆EC-Oneとの協業推進

- ⇒ フレームワークを用いたJavaアプリケーション開発基盤整備を推進

④品質管理強化

◆2006年4月に品質管理部を新設

- ⇒ プロジェクトリスクの徹底管理によるSI事業収益の確保と極大化
- ⇒ ソフトウェア開発案件の品質管理を重点的に強化 (CQMSの徹底啓蒙と改善)

⑤開発インフラ・環境の充実

◆開発センター設立(07年2月サービスイン予定)

- ⇒ 2オフィスの開発拠点を統合
- ⇒ 大型プロジェクトのコントロール機能を強化
- ⇒ 開發生産効率・開発品質を向上

FY06初期設備投資

15.7億円(試算)

◆PSO(Project Support Office)

- ⇒ プロジェクトのトータル運営支援強化(プロジェクト進行、コスト・スケジュール・体制の維持管理をサポート)

開発環境の充実

⑥社内プロフェッショナル認定制度導入

◆エンジニアの適正な処遇・評価を実施

- ⇒ より魅力のあるエンジニアの処遇・評価制度の確立

◆PM、PLの拡充

- ⇒ エンジニアのキャリア目標を明確にし、プロフェッショナル人材を強化・育成

Next.MIプロジェクト：基幹系システム統合
中長期の成長を支える信頼性と安定度の高い経営基盤を構築

① 「Next.MI推進室」設置⇒CTCグループの基幹系システムを統合

- ◆ 投資総額60億円(3カ年)
- ◆ 情報統合によるスピード経営の実現
- ◆ 社会的要請への対応
- ◆ OracleベースのERP事業展開を見据え、システム構築を通じてノウハウ習得

② 「業務標準化委員会」を設置⇒業務標準化、プロセスの可視化を推進



グループ連結での本番稼働は2008年9月

職能の強化

- ① Small & Efficientな組織を目指し、グループ企業価値の極大化
に向け強固な経営インフラを構築
- ② CTCグループでの職能組織の一元化によるグループ全体での
質の向上とさらなる効率化を追求
- ③ その他
 - ◆ コスト競争力の向上
 - ◆ 不採算案件の減少
 - ◆ 内部統制
 - ◆ 日本版SOX法対応
 - ◆ CSR・コンプライアンス体制
 - ◆ グループ情報セキュリティの強化

① 内部成長を支えるリソース確保

- ◆PM、開発リソースの拡充
- ◆コア技術、ノウハウの獲得

② さらなる規模の追求

- ◆特定領域における顧客基盤、販売チャネルの獲得

③ 新規事業領域への進出

- ◆SI事業の強化
- ◆新規事業開発

<2005年度実績>

- ◆ EC-One : 17.3%から18.9%に出資引き上げ
- ◆ インタートレード : 4.1%出資
- ◆ イーバンクシステム : 5.0%出資

① 人材育成計画

◆積極的な人材確保の実施(2006年度新卒採用164名、キャリア約250名)

◆教育・研修の強化

－管理職・評価者研修の実施

－全体底上げ教育(英語力・ビジネススキル強化)の実施

－インターン制度の拡充

◆経営幹部の育成

◆エンジニアのスキルアップ、営業・職能のレベルアップ

② エンジニアの育成

◆スーパーエンジニア育成計画

◆プロフェッショナル認定制度立ち上げ

◆ベンダー別資格取得者の増加

◆「エンジニア人材育成開発課」を新設

< 参考 > マーケットセグメント毎の施策

情報通信システム事業

- ◆ CTCのコアビジネスとして、既存キャリアビジネスを継続拡大。
- ◆ 企画機能強化にて新たな収益基盤を拡大し、業界内での圧倒的地位確立を目指す。

金融システム事業

- ◆ ノンバンクをターゲットとしたリテールソリューション推進と体制強化の実施。
- ◆ 2本部制、カード関連ビジネス組織拡大、人材増強、資本提携により更なる規模拡大を目指す。

エンタープライズシステム事業

- ◆ BPR～SIまでのトータルサービス提供体制構築により、スーパーアカウント発掘機能を強化。
- ◆ コンタクトセンター、BI、e-オフィス、DB-Pool等を中心としたソリューションビジネス推進専門組織の設立、業種別戦略により収益基盤の確立を目指す。
- ◆ 地域本部設立により地域ビジネスを強化し、更なる事業活性化から成長・拡大を目指す。

運用・保守 (CTCT)

- ◆ SAMによる顧客満足度向上と次期案件へのリテイン獲得により、収益源を拡大。
- ◆ JTP、外部パートナーとの連携、3rdParty保守、他社保守移管等により、収入源を拡大。

継続的成長を実現するため

戦略的な先行布石・

成長戦略の実行



経営安定化から成長・拡大路線に転換

Technology Leading Company

への挑戦！

CTC

Challenging Tomorrow's Changes

Your best engine

顧客のITライフサイクルを支える経営パートナー