



2007年3月期 中間決算説明会

2006年10月30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。

中間決算概況
(旧・伊藤忠テクノサイエンス)

2006年度中間決算の総括

「増収・大幅増益決算」

- ◆ 業績拡大基調: ① 受注高は5四半期連続で前年同期比プラスで推移
② 3四半期連続での2桁増収・増益、かつ、前年同期比でも大幅増益を達成

- ◆ 収益性の向上: ① 売上総利益率は、中間期最高水準(25.9%)
② プロジェクト管理強化により不採算案件が減少
③ 「75/65」コストモデルが前進し、営業利益以下の各利益率も2000年度に次ぐ高水準
④ 特別損失として、合併費用(▲3.1億円)を計上

2007年3月期中間決算の概況

主な注目点

エンブラ部門の回復

製品販売の伸長

サポートビジネスの持続性

開発不採算案件の抑制

人材の確保と生産性向上

上期状況

幅広い業種で拡大

H/Wを中心に復調

堅調推移

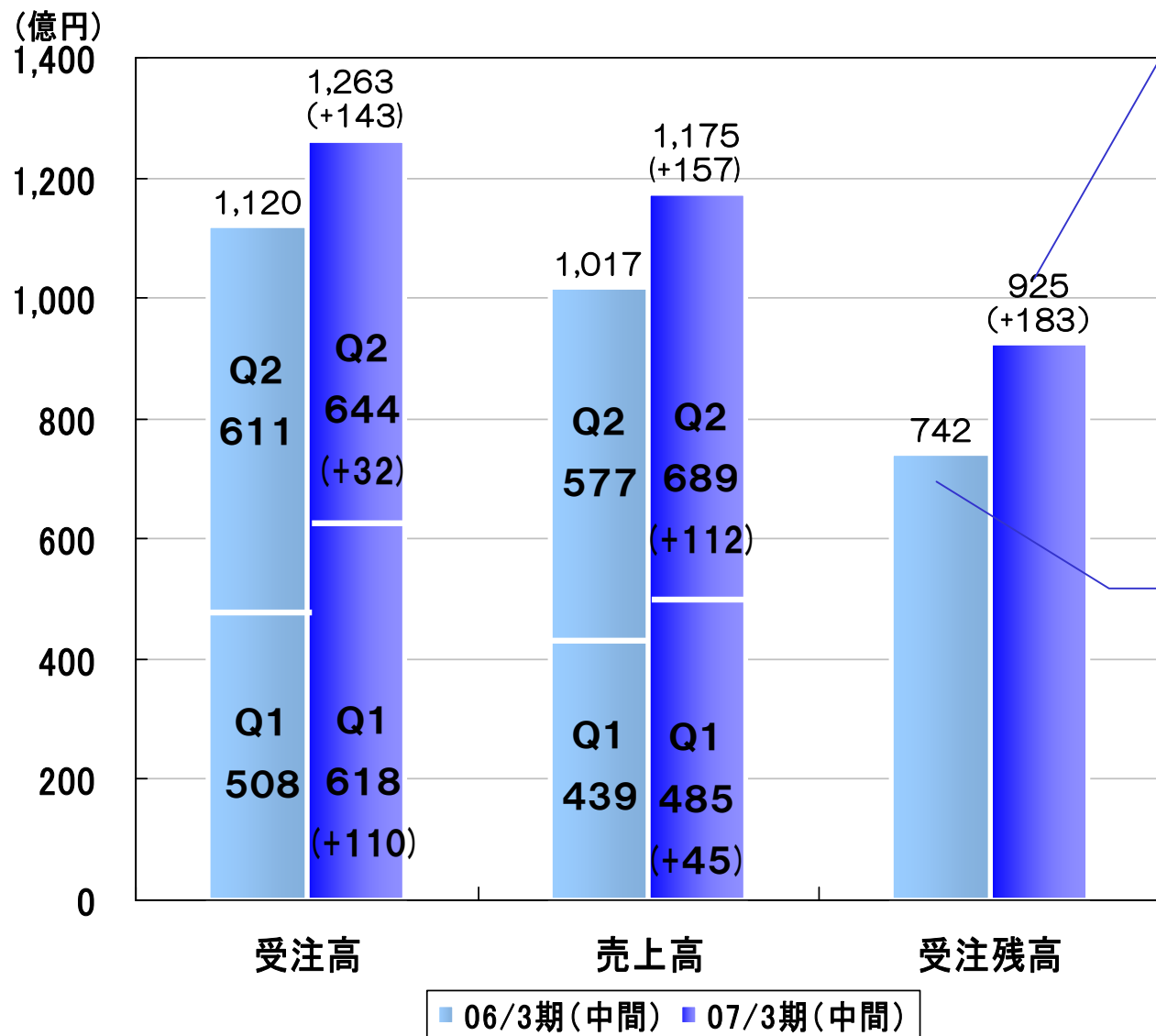
不採算案件
▲6億円→▲2億円

上期採用実績:新卒160名強
中途200名強

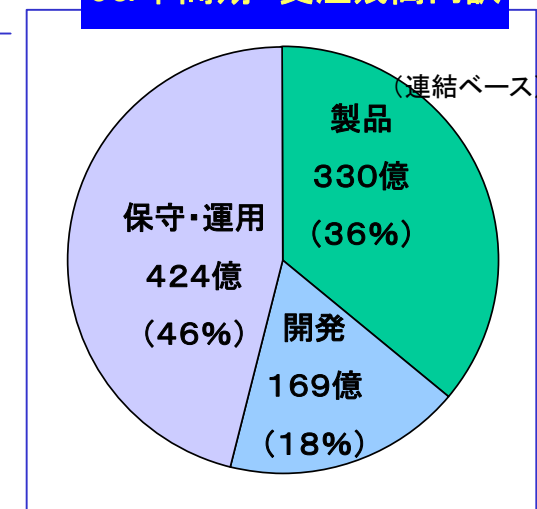
連結業績ハイライト

	2005年度中間期 実績		2006年度中間期 実績		前年同期比	<参考> 2006年度中間期 期初計画	
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率		金額(億円)	利益率
売上高	1,017	—	1,175	—	+15.5%	1,122	—
売上総利益	255	25.1%	304	25.9%	+19.3%	279	24.9%
販売費及び一般管理費	▲ 190	—	▲ 200	—	+5.1%	▲ 210	—
営業利益	64	6.4%	104	8.9%	+61.1%	69	6.1%
経常利益	71	7.0%	106	9.1%	+50.0%	72	6.4%
当期純利益	39	3.8%	50	4.3%	+30.5%	40	3.6%
受注高	1,120		1,263		+12.8%	1,188	
受注残高	742		925		+24.7%	903	

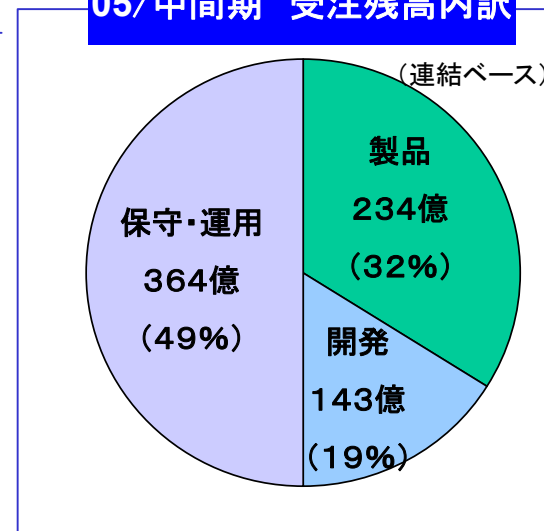
<参考> 受注高、売上高および受注残高（連結）



06/中間期 受注残高内訳

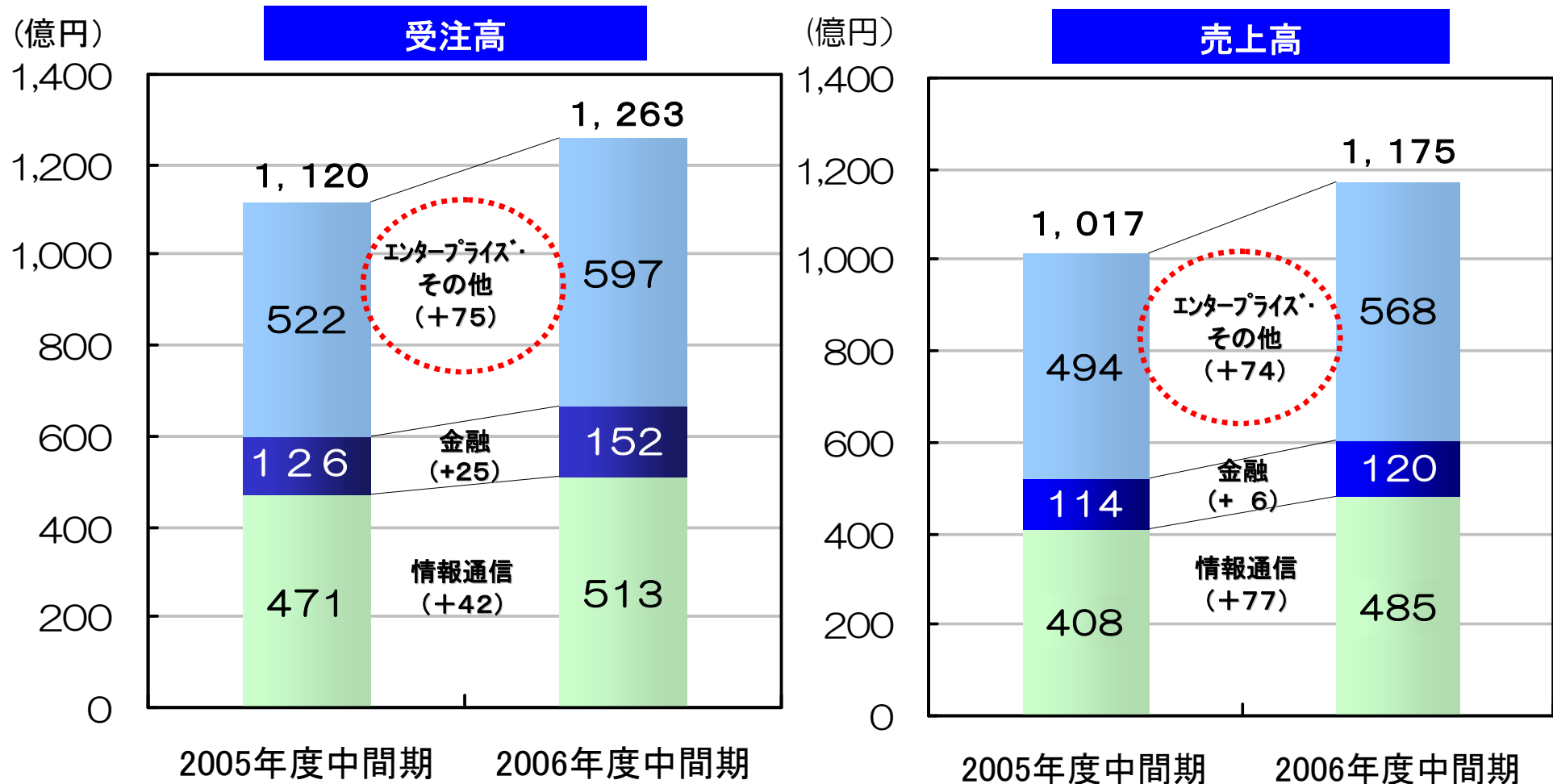


05/中間期 受注残高内訳



<参考> 事業別 受注高および売上高（連結）

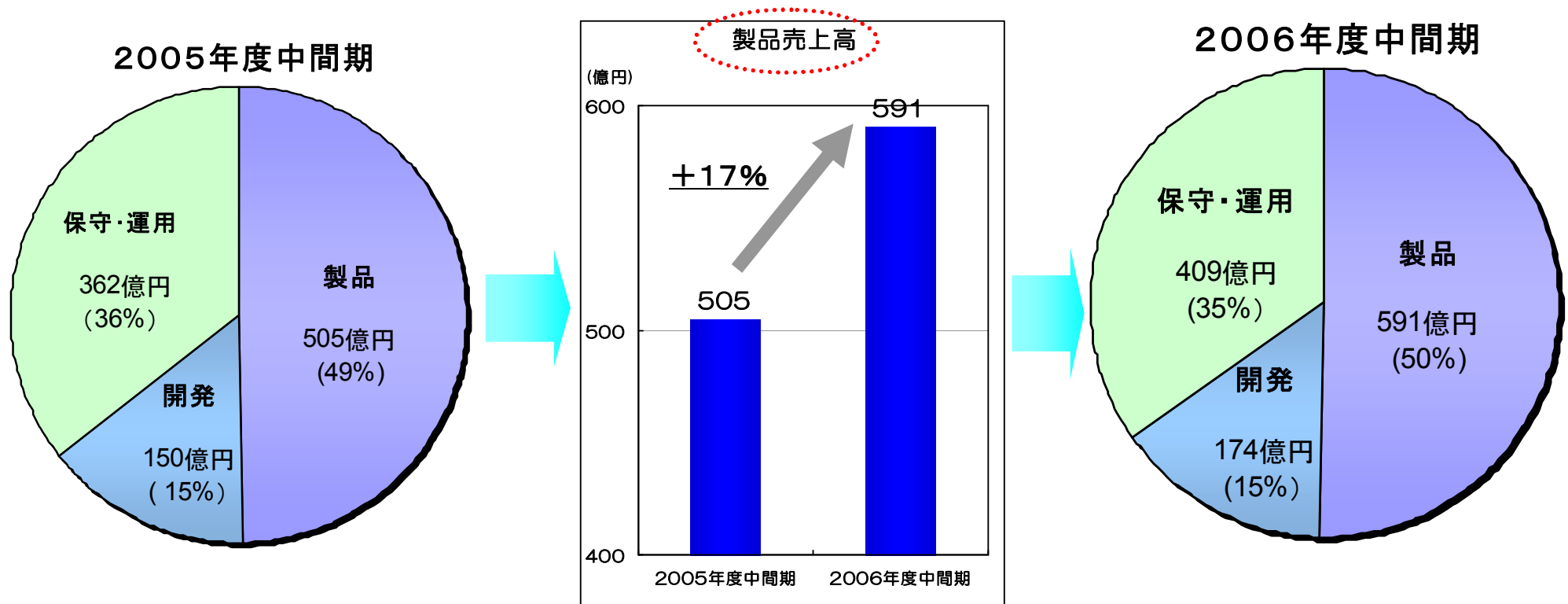
旺盛なIT投資欲を受けて、幅広い業種でビジネスが伸長



注：上記の売上高は、決算短信に記載する業種別売上区分と異なり、主管事業部の売上合計で表示しています。

<参考>形態別売上構成（連結）

「保守・運用(3):開発(2):製品(5)」の収益モデルがバランスよく拡大。
とりわけ、システムの増強や更新需要を受けて、サーバ等の製品販売が伸長



＜参考＞売上総利益率/販管費率および販管費内訳

「75(原価率)／65(売総販管費率)」に前進。採用も計画どおりに進捗

●売上総利益率と販管費率

	2005年度 中間期	2006年度 中間期	前年同期比 増減	主な増減要因
売上総利益率	25.1%	25.9%	+0.8P	・開発不採算案件の減少:約▲6億円→約▲2億円
販管費率 (販管費/売上総利益)	74.7%	65.8%	▲8.9P	・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(+49億円)】 ①増収効果 (+41億円) ②利益率改善効果(+8億円)

●販管費の内訳

	2005年度 中間期	2006年度 中間期	前年同期比 増減	主な増減要因
人件費	99	99	0	・給与関連: +4億円、退職給付費用: ▲6億円 (上期純増人員数: +266名)
委託社員受入費	20	22	+2	・SE中心とした人員増 (上期純増人員数: +91名)
その他	71	79	+8	・業務委託料: +2億円、教育研修費: +1.3億円、 家賃: +0.6億円、備品: +0.8億円
合計	190	200	+10	

<参考> 営業外損益および特別損益

● 営業外損益

(単位: 億円)

	2005年度 中間期	2006年度 中間期	前期比 増減額	主な内訳
持分法投資損益	▲2.0億円	▲5.4億円	▲3.4億円	・株価下落に伴う関連会社連結調整勘定 相当額の償却等
金融収支・その他	8.5億円	8.1億円	▲0.4億円	・受取配当金 1.2億円 ・投資事業組合運用益 6.7億円
営業外損益	6.5億円	2.6億円	▲3.9億円	

● 特別損益

(単位: 億円)

	2005年度 中間期	2006年度 中間期	前期比 増減額	主な内訳
特別利益	1.5億円	0億円	▲1.5億円	
特別損失	▲5.8億円	▲12.7億円	▲6.9億円	・合併関連費用 ▲3.2億円 ・オフィス移転費 ▲2.2億円
特別損益	▲4.3億円	▲12.7億円	▲8.4億円	


<参考> 連結貸借対照表、キャッシュフロー表

(単位:億円)

<資産の部>	2005年 9月末	2006年 9月末	前期比 増減額	主な増減
流動資産	1,293	1,463	+170	・売上債権 +61 ・たな卸資産 +47 ・有価証券 +39
固定資産	222	285	+63	・投資有価証券 +37 ・有形固定資産 +6
資産合計	1,515	1,748	+233	
<負債及び純資産の部>	2005年 9月末	2006年 9月末	増減額	主な増減
流動負債	436	537	+101	・仕入債務 +44 ・前受収益 +24
固定負債	3	20	+17	・繰延税金負債 +18
負債合計	439	558	+119	
純資産合計	1,074	1,190	+116	・利益剰余金 +91 ・その他有価証券評価差額金 +19
負債及び純資産合計	1,515	1,748	+233	

(億円)

	2005年 中間期	2006年 中間期	前期比 増減額
現金及び現金同等物の期首残高	526	554	+28
営業活動によるキャッシュ・フロー	44	45	+1
投資活動によるキャッシュ・フロー	0	▲103	▲104
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲20	▲18	+2
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	550	477	▲72
フリー・キャッシュ・フロー	44	▲58	▲103



中間決算概況
(旧・CRCソリューションズ)

2006年度中間決算の総括

「増収・大幅増益決算」

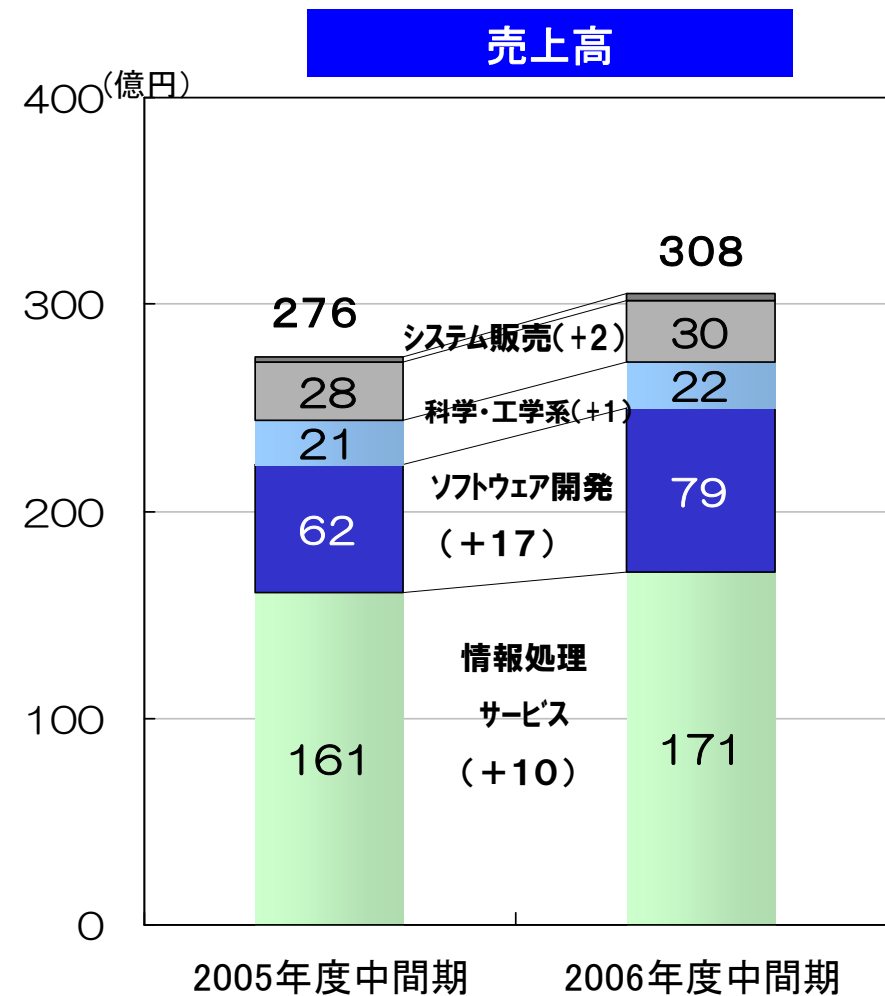
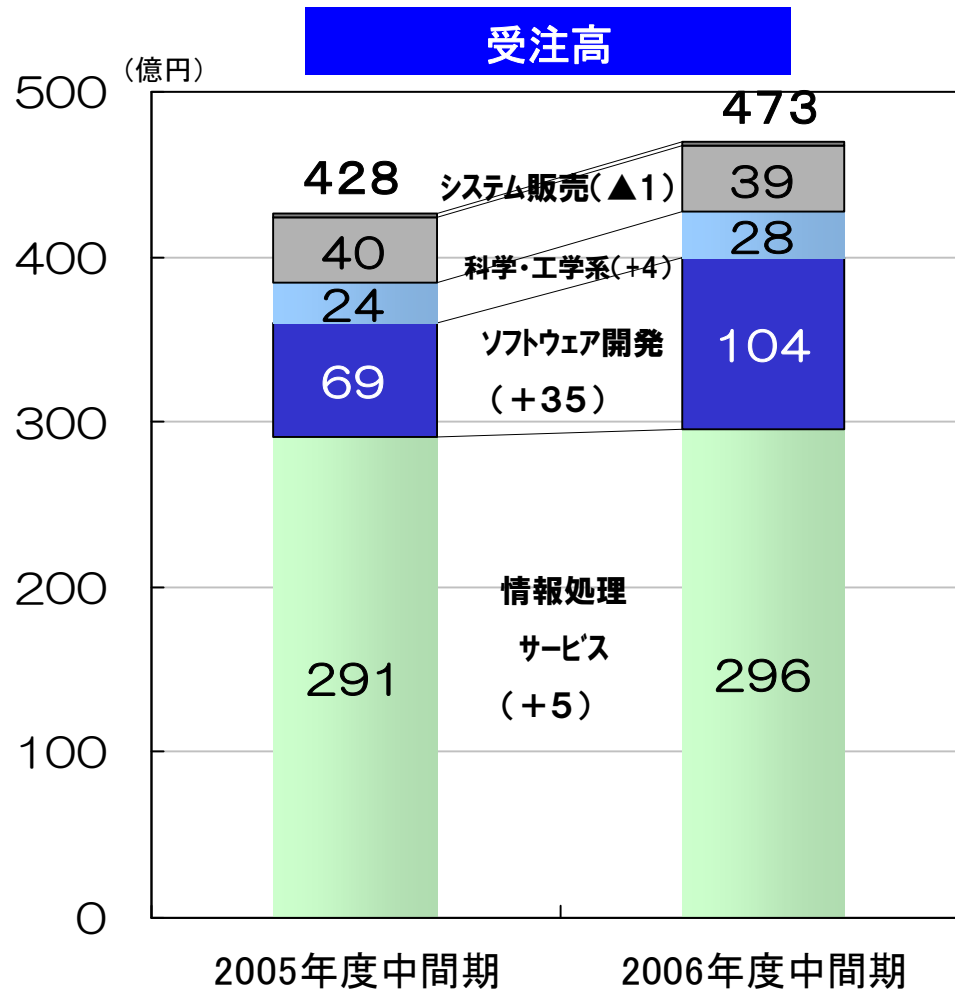
- ◆ 「強み」の発揮:
 - ① データセンター事業を中心とする情報処理サービスが堅調
 - ② コンビニエンスストア向け「次期店舗システム開発」が計画どおりに進展したことにより、ソフトウェア開発の売上高は大幅増加

- ◆ 収益性の向上:
 - ① 3期連続の中間期増収・増益
 - ② 売上総利益率は過去最高水準(18.6%)
各利益ベースで中間期最高益を達成
 - ③ プロジェクト管理の強化により開発不採算が減少
 - ④ 特別損失として合併関連費用(▲2.0億円)を計上

連結業績ハイライト

	2005年度中間期 実績		2006年度中間期 実績		前年同期比	<参考> 2006年度中間期 期初計画	
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率		金額(億円)	利益率
	売上高	276	—	308		—	+11.3%
売上総利益	46	16.6%	57	18.6%	+24.2%	—	—
販売費及び一般管理費	▲ 30	—	▲ 34	—	+10.9%	—	—
営業利益	15	5.5%	23	7.5%	+50.9%	—	—
経常利益	16	5.8%	24	7.9%	+50.6%	18	6.5%
当期純利益	8	3.2%	12	4.0%	+37.4%	11	3.8%
受注高	428		473		+10.5%	—	
受注残高	205		229		+12.0%	—	

<参考> 事業別 受注高および売上高





通期業績見通し



2007年3月期 通期業績見通し

(単位:億円)

	2005年度 実績 ^(注1)		2006年度					
	金額	利益率	前回計画 ^(注2) (a)		修正計画 (b)		増減額 (b-a)	
			金額	利益率	金額	利益率		前期比
売上高	2,390	-	2,867	-	2,950	-	+23.4%	+83
売上総利益	585	24.5%	692	24.1%	730	24.7%	+24.8%	+38
販売費及び一般管理費	▲ 390	-	▲ 457	-	▲ 477	-	+22.3%	▲ 20
営業利益	195	8.2%	235	8.2%	253	8.6%	+29.7%	+18
経常利益	205	8.6%	241	8.4%	260	8.8%	+26.6%	+19
当期純利益	115	4.8%	138	4.8%	138	4.7%	+19.8%	0
受注高	2,587		-		-			-
受注残高	837		-		-			-

(注1) 2005年度実績は、旧伊藤忠テクノサイエンスの業績数値

(注2) 前回計画は、2006年7月28日発表の公表数値

通期業績予想 主な増減要因（計画比）

	上期	下期	通期
◆売上総利益	+25億円	+13億円	+38億円
◆合併関連費用		▲13億円	▲20億円
① 社名変更関連			
② システム関連			
③ オフィス関連			
◆先行布石関連		▲7億円	
① セキュリティ強化			
② オフィス統合・集約			
◆特別損失（注）	▲11億円	▲7億円	▲18億円

（注）上期計上の合併関連費用（3.2億円）、オフィス移転費用（2.2億円）等を含む

CTCの目指す姿

1. CTCの目指す姿①

経営統合は更なる飛躍のための第一歩！

IT・情報サービス業界において

- ① **ユニークなビジネスモデルで総合力を兼ね備えた会社**
- ② **規模においてトップ集団に入る会社**
- ③ **テクノロジー・リーディング・カンパニー**

1. CTCの目指す姿②

トータルソリューションを提供できる会社

保守・運用サービス:開発:製品 = 4:3:5

新しいソリューションを生み出す力のある会社

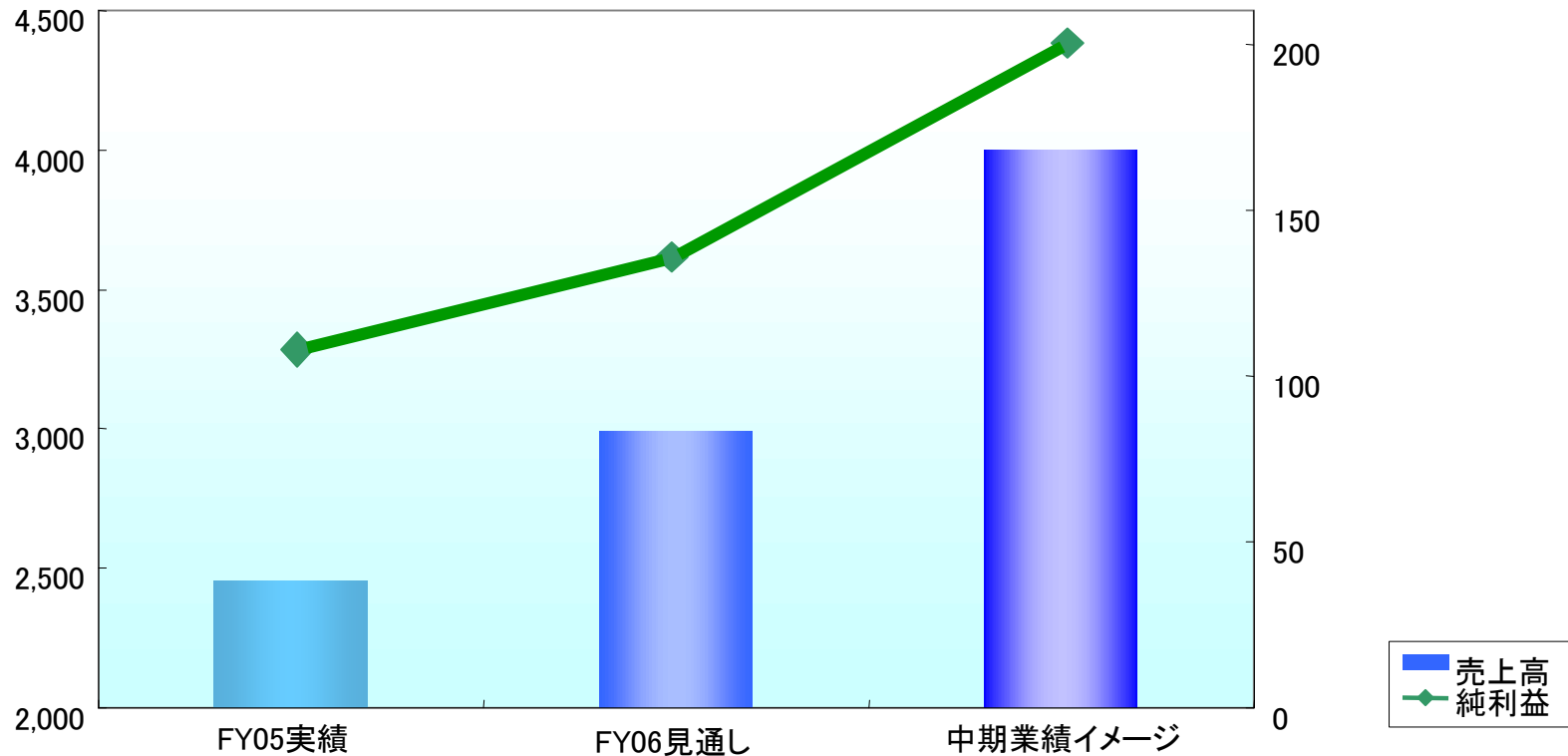
特定業務・業種に強みを発揮する会社

新たなビジネス領域での収益を絶えず生み出す会社

1. CTCの目指す姿③

中期定量イメージ（08年度）

売上規模：4,000億円 **純利益：200億円**



業界トップ集団の一員であり続ける！



下期重点施策



2-1. 統合シナジーの追求①

統合シナジー短期効果 (FY08)

◆相互顧客へのクロスセル

- ① 旧CTC顧客へのデータセンターサービス提供
- ② 旧CRC顧客へのインフラ基盤ビジネス提供

売上拡大効果
105億円

◆事業効率の向上

- ① 管理コスト削減効果
- ② 人的リソース・設備・資産の共有

収益拡大効果
30億円

2-1. 統合シナジীর追求②

統合シナジীর中長期効果 (10%内部成長継続に向けた基盤作り)

◆重要顧客特化型ビジネスモデルの融合

- ①トータルサポートサービスの適応範囲拡大
- ②多店舗展開型ビジネス、24時間運用サービスモデルの展開

◆経営規模拡大によるビジネスチャンスの拡大

- ①大型SI・サービス案件実行力の向上、開発体制の強化
- ②投資規模の拡大

◆次世代データセンターサービスモデルの立ち上げ

- ①新サービスモデルの開発(コンテンツ配信関連・課金代行ASP)
- ②中長期で150億~200億円のデータセンター増強費用を投下

2-1. 統合シナジーの追求③

統合シナジー中長期効果 (10%内部成長継続に向けた基盤作り)

◆開発ノウハウ・業務ナレッジの共有

- ①開発共通基盤の共通化による品質及び開発効率の向上
- ②開発パートナー連携、オフショア開発推進力の向上

◆人的リソース・設備・資産共有による効率化

- ①人材の適材適所配置
- ②基幹システム再構築(Next.MI)の継続

◆人材の強化

- ①戦略的業務提携の推進
- ②知名度向上による人材採用強化

2-1. 統合シナジীর追求④

最も重要なのは『意識一体化』！

- ◆ **共通文化の創造**
- ◆ **新たな 企業理念・VISION/MISSION の醸成**
- ◆ **シナジীরを最大限に且つ早期に実現**
- ◆ **意識一体化が真の経営統合の成功！**

2-2. FY06 経営基本方針の継続

戦略的な先行布石・成長戦略の実行継続

5⇒6つの成長戦略実行継続

- ◆ 顧客戦略
- ◆ 製品戦略
- ◆ SI 事業戦略
- ◆ サービス事業戦略
- ◆ 経営基盤強化
- ◆ 提携戦略

6つの戦略を支える人材の強化・育成

CTC

▼ *Challenging Tomorrow's Changes*

Your best engine

テクノロジー・リーディング・カンパニー

<参考1>重点施策詳細

＜参考1＞重点施策①

① 強みを生かしたビジネス規模の拡大：顧客戦略

- ◆ 特定顧客特化型ビジネスモデルの構築
- ◆ 相互顧客の情報共有と成功事例の横展開

② 大規模インフラビジネスの強みを更に強く：製品戦略

- ◆ V-Selectionsの更なる拡充
- ◆ ベンダー、製品の品揃え向上
- ◆ SOC仮想化の実現
- ◆ スーパーエンジニア育成

＜参考1＞重点施策②

③ SI力の強化：SI事業戦略

- ◆5,000名の社員技術者集団と2万人規模のSE動員力
- ◆お互いの持つ得意分野（基盤構築力／業務ノウハウ）の相互利用
- ◆大型案件への対応力強化
- ◆開発センター設立、PSOコンセプトの実現
- ◆エンジニアスキル認定制度 07年4月スタート

④ サービスビジネス領域強化による収益拡大：サービス事業戦略

- ◆データセンター事業を中心とした運用サービス事業の規模拡大
- ◆中長期で150億～200億円のデータセンター増強費用を投下
- ◆新たな運用サービスの開発

＜参考1＞重点施策③

⑤ 経営基盤強化

- ◆ 職能の強化と効率化、組織一体化
- ◆ 基幹システム再構築 Next.MI（進捗順調）

⑥ さらなる規模の拡大と利益率の向上：提携戦略

- ◆ 内部成長を支えるリソース確保
 - ⇒ PM、開発リソースの拡充 と コア技術、ノウハウの獲得
- ◆ 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
- ◆ 新規事業領域への進出
 - ⇒ SI事業・サービス事業の強化
- ◆ 潤沢な金融資産の積極的活用

<参考1>重点施策④

⑦ 人材の育成強化

◆社員のスキルアップ

⇒教育・研修費:年間12億円

⇒先端海外ベンダー研修制度

◆ダイバーシティ マネジメントの推進

⇒女性/外国人の積極活用

◆社員の英語力強化

⇒選抜社員の海外留学研修

◆次世代の経営を担うマネジメント力の強化

<参考2>CTCの目指す姿詳細

<参考2>CTCの目指す姿①

トータルソリューションを提供できる会社



大型SI・サービス案件を積極的に推進

重点顧客特化型ビジネスモデルを展開

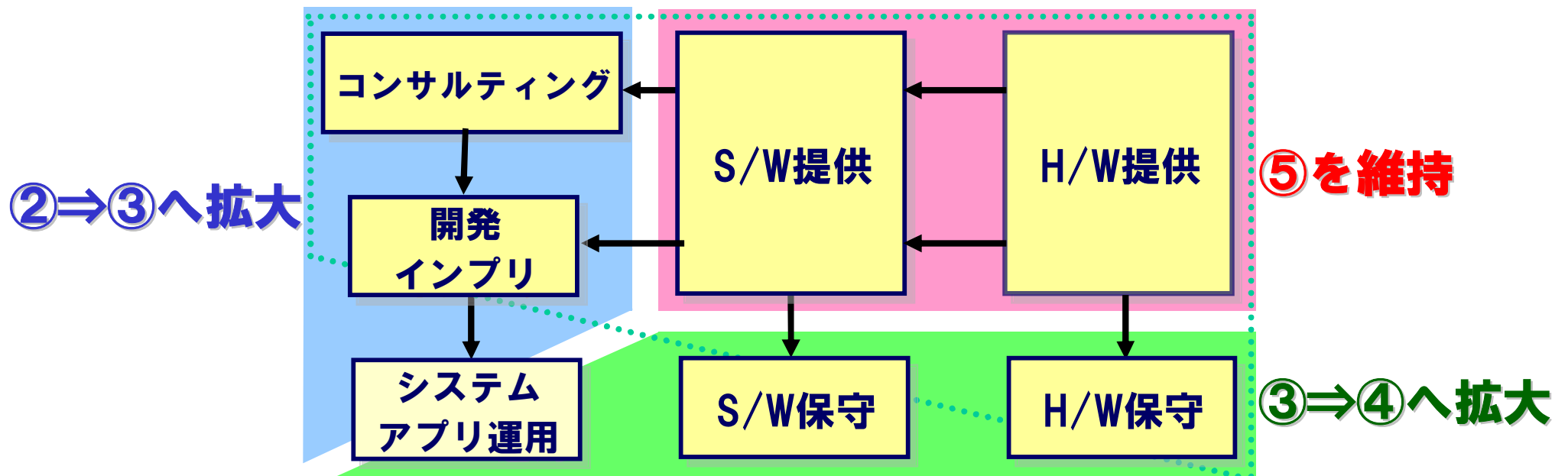
<参考2>CTCの目指す姿②

保守・運用サービス:開発:製品=4:3:5

◆他社には真似できない、ユニークな収益構造

(競合Slerの平均的な収益構造は2:7:1)

◆製品に依存しない強固な収益構造



* 比率(2:7:1)についてはJISA業務別販売比率を参考

＜参考2＞CTCの目指す姿③

新しいソリューションを生み出す力のある会社

◆欧米の最先端IT企業との強力なアライアンスを活かした、製品・ソリューション発掘力、その組み合わせによるインフラ構築力

◆DCを中心とした運用・サービス業務ノウハウ・付加価値

◆インフラコンサル事業の展開

技術で先駆し、技術で評価される
テクノロジー・リーディング・カンパニー

<参考2>CTCの目指す姿④

特定業務・業種に強みを発揮する会社

- ◆ **特定顧客**のITライフサイクルを支える一貫したサービス
- ◆ **情報通信**系基幹ネットワークシステム構築
- ◆ **金融**系大規模情報システム構築
- ◆ **流通**系特定顧客向けトータルサービス提供
- ◆ BI・コールセンター・SCM・販売管理を中心とした
フロント系基幹システム構築業務
- ◆ **インフラ基盤**構築業務
- ◆ データセンター含む**保守・運用**サービス
- ◆ **サイエンス**系分野ソリューション

＜参考2＞CTCの目指す姿⑤

新たなビジネス領域での収益を絶えず生み出す会社

- ◆ **先端技術・インフラ構築と運用・サービス事業のノウハウを融合し、ITインフラをベースとした新しいソリューションを提供**
- ◆ **ITユーティリティ・ASPサービス事業開拓(アウトソーシング)**