

2008年3月期 決算説明会

2008年4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。

I. 2008年3月期 決算概況

II. 2009年3月期 業績見通し

III. 2008年度 経営方針

I . 2008年3月期 決算概況

「増収・増益決算」

- 通期業績は、3Q末公表の修正見通し水準で着地
- 収益モデル「4:3:5」の実現に向けて着実に前進。
開発・SI、サービスビジネスで、受注・売上高ともに拡大基調で推移
- 下期(特に、4Q)にかけて業容は順調に拡大し、受注残高は引き続き高水準で推移
- 販売管理費は、人員増やオフィス増床等の先行投資費用により前期比で増加するも、その他費用の抑制等が奏功し、計画の範囲内で収束
- 今後は、プロジェクト管理強化による不採算案件の縮小、生産性の更なる向上が取り組み課題

業績ハイライト

増収・増益。修正見通し水準で着地

⇒ 受注高は大型契約の獲得等により拡大基調で推移。受注残も高水準

	2007年3月期 実績		2008年3月期 実績		前年同期比		＜参考＞ 見通し対比		
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率	増減額(億円)	増減率	通期見通し (08/1/30修正)		差異
							金額(億円)	利益率	金額(億円)
売上高	2,943	—	3,192	—	+249	+8.5%	3,280	—	▲87
売上総利益	713	24.2%	804	25.2%	+90	+12.7%	805	24.5%	▲0
販売費及び一般管理費	▲459	—	▲554	—	▲94	+20.7%	▲555	—	+0
営業利益	254	8.7%	250	7.8%	▲4	-1.8%	250	7.6%	+0
経常利益	259	8.8%	260	8.2%	+1	+0.6%	260	7.9%	+0
当期純利益	140	4.8%	154	4.8%	+13	+9.8%	145	4.4%	+9
受注高	3,095		3,458		+363	+11.7%	3,450		+8
受注残高	988		1,254		+265	+26.9%	1,158		+95

<参考>業績ハイライト

・07/3期：新CTC+旧CRC上期



Challenging Tomorrow's Changes

実質ベースは減収・増益

⇒ 減収によりコスト増を吸収できず、営業減益

	2007年3月期 実績		2008年3月期 実績		前年同期比	
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率	増減額(億円)	増減率
売上高	3,252	—	3,192	—	▲59	-1.8%
売上総利益	771	23.7%	804	25.2%	+33	+4.3%
販売費及び一般管理費	▲493	—	▲554	—	▲60	+12.3%
営業利益	277	8.5%	250	7.8%	▲27	-10.0%
経常利益	283	8.7%	260	8.2%	▲22	-8.0%
当期純利益	152	4.7%	154	4.8%	+1	+1.0%

受注高	—
受注残高	988

3,458
1,254

—	—
+265	+26.9%

注)2007年3月期受注高は、旧CRCの受注計上方法が異なるため非表示としています。

<参考>業績ハイライト:下期比較

下期ベースでは、売上総利益以下で2桁増益を達成
 ⇒ 4Qの売上高、利益率は過去最高水準

	2007年3月期 下期実績		2008年3月期 下期実績		前年同期比	
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率	増減額(億円)	増減率
売上高	1,768	—	1,790	—	+21	+1.2%
売上総利益	408	23.1%	450	25.2%	+41	+10.2%
販売費及び一般管理費	▲258	—	▲279	—	▲20	+8.1%
営業利益	150	8.5%	171	9.6%	+20	+13.7%
経常利益	152	8.6%	176	9.9%	+24	+16.2%
当期純利益	89	5.1%	107	6.0%	+18	+20.6%

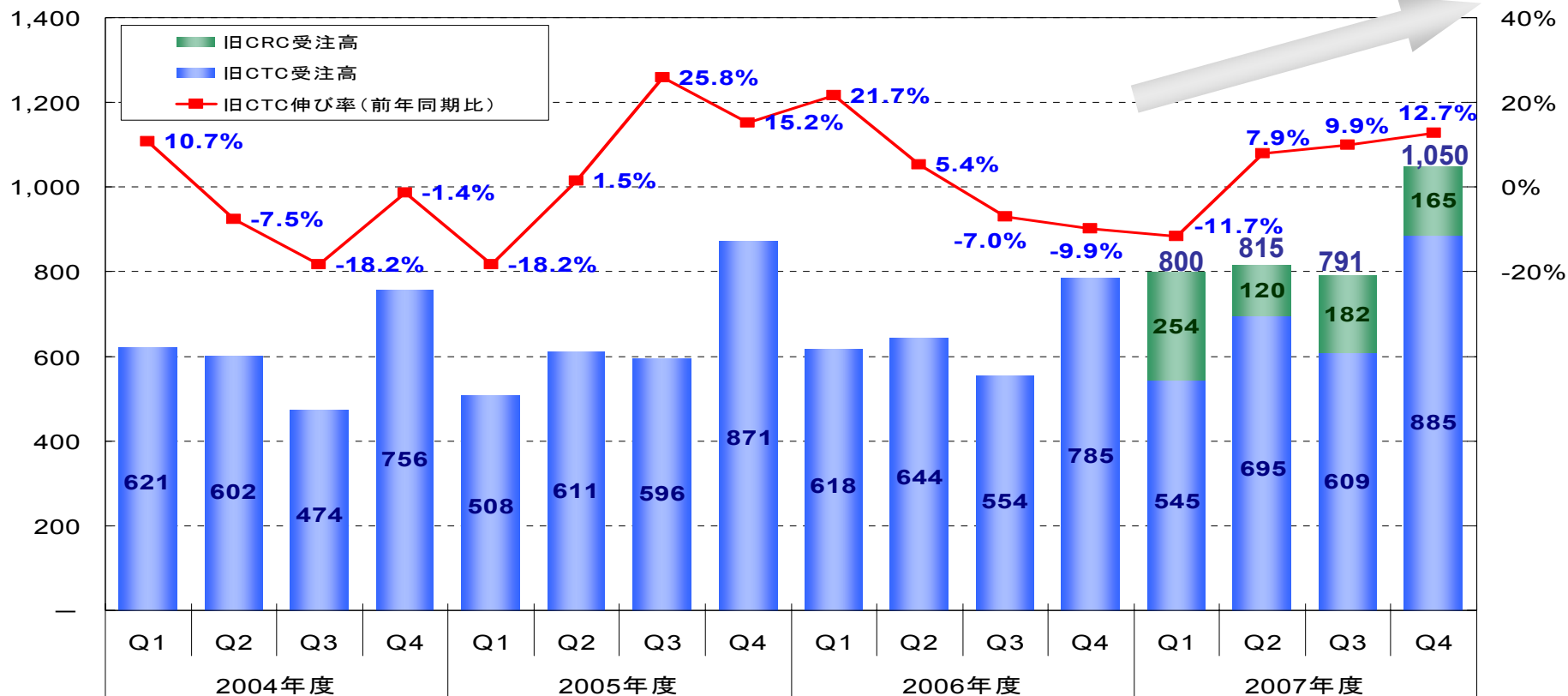
受注高	1,831 *	1,842	+11	+0.6%
受注残高	988	1,254	+265	+26.9%

*2007年3月期下期受注高にはCRCとの合併に伴い、引き継いだ受注残高229億円が含まれています。

<参考> 受注高推移

ビジネス基盤の拡大を背景に、受注高は順調に推移

⇒ 旧CTCベースでは、2Q以降、前年同期比プラス推移が継続



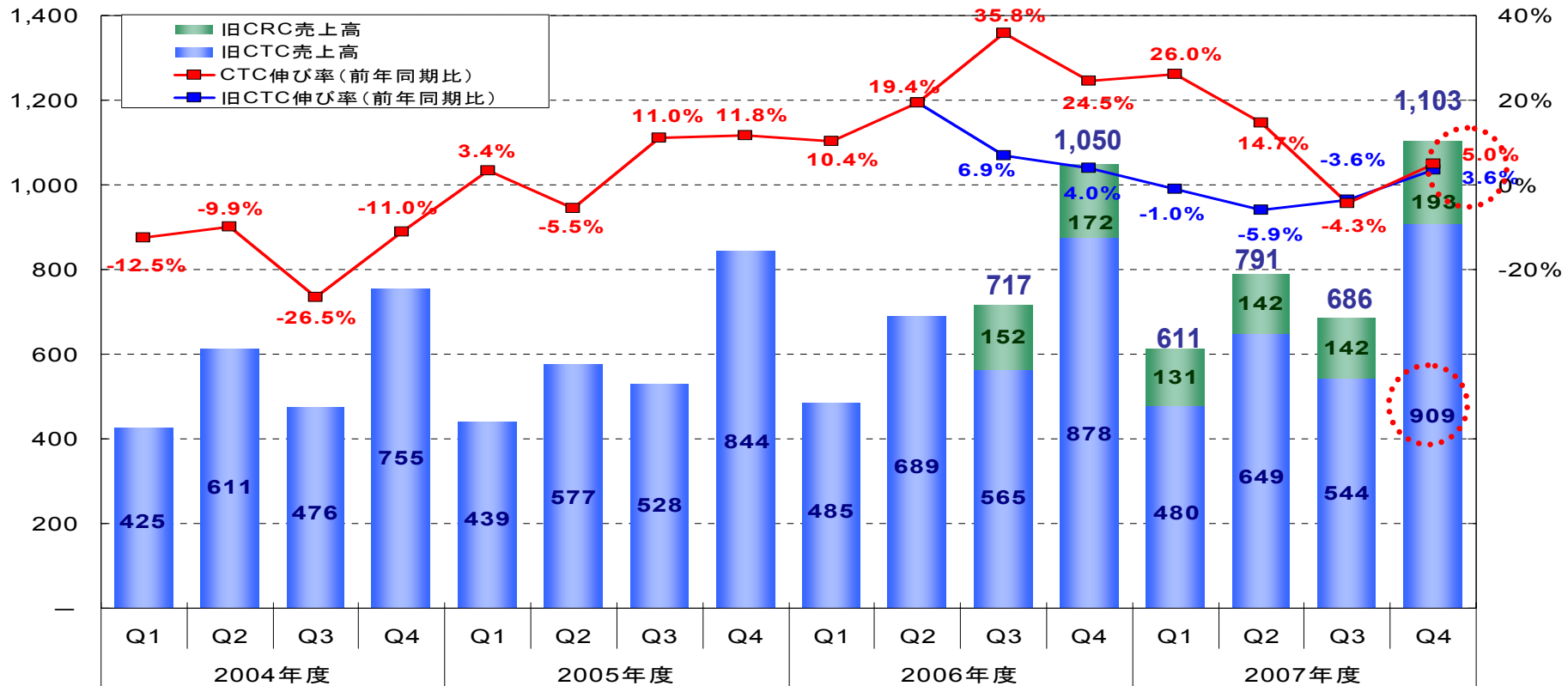
通期	2,454 (▲4.1%)				2,587 (+5.4%)				3,095 (+19.6%)				3,458 (+11.7%)			
上/下期	1,224 (+0.9%)	1,230 (▲8.7%)	1,120 (▲8.5%)	1,467 (+19.2%)	1,263 (+12.8%)	1,831 (+24.8%)	1,615 (+27.9%)	1,842 (+0.6%)								

※()内は、前年同期比。

<参考>売上高推移

1Q~3Qは売上減少ながら4Qで回復し、下期増収達成

⇒ 旧CTC、旧CRC(簡易計算ベース)でも4Qに好転

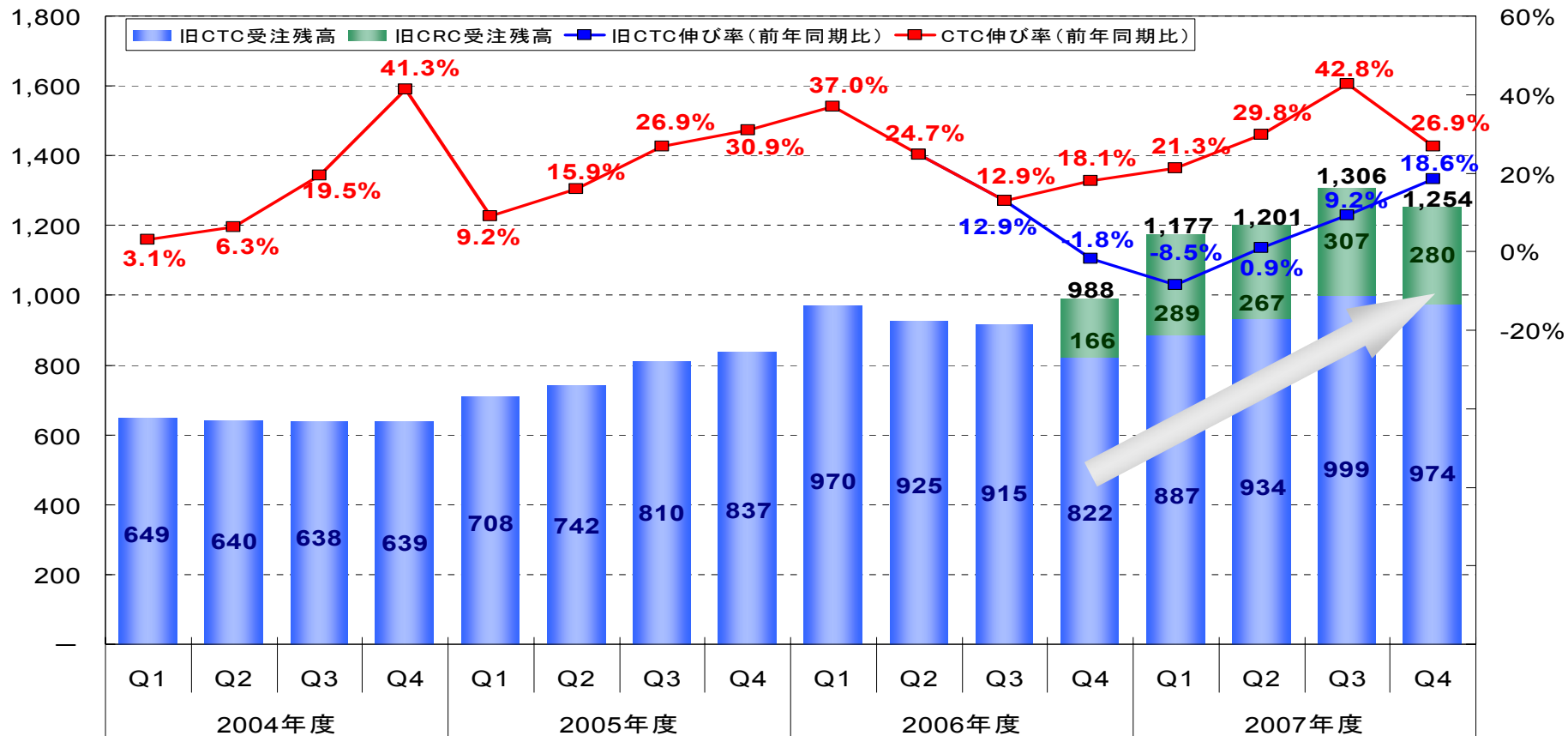


通期	2,267 (▲14.8%)				2,390 (+5.4%)				2,943 (+23.2%)				3,192 (+8.5%)			
上/下期	1,036 (▲11.0%)	1,231 (▲17.7%)	1,017 (▲1.8%)	1,372 (+11.5%)	1,175 (+15.5%)	1,768 (+28.8%)	1,402 (+19.4%)	1,790 (+1.2%)								

※()内は、前年同期比。

<参考> 受注残の推移

受注残は漸増基調で推移。期末受注残は、過去最高水準



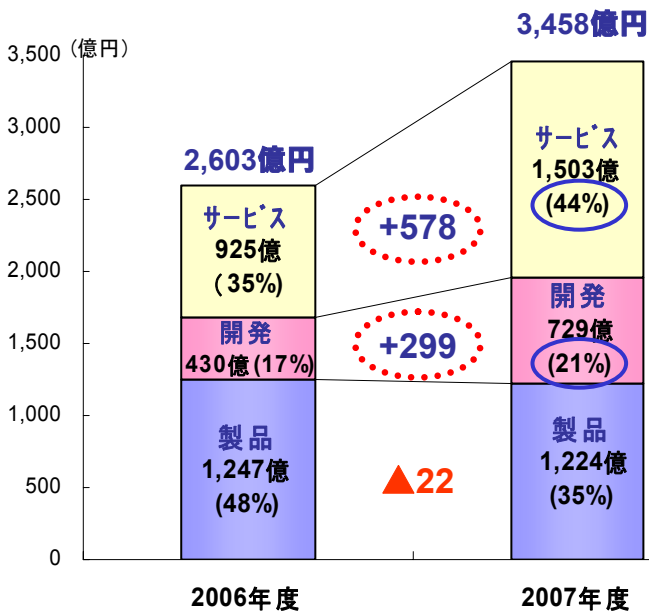
通期	639 (+41.3%)		837 (+30.9%)		988 (+18.1%)		1,254 (+26.9%)	
上/下期	640 (+6.3%)	639 (+41.3%)	742 (+15.9%)	837 (+30.9%)	925 (+24.7%)	988 (+18.1%)	1,201 (+29.8%)	1,254 (+26.9%)

※()内は、前年同期比。

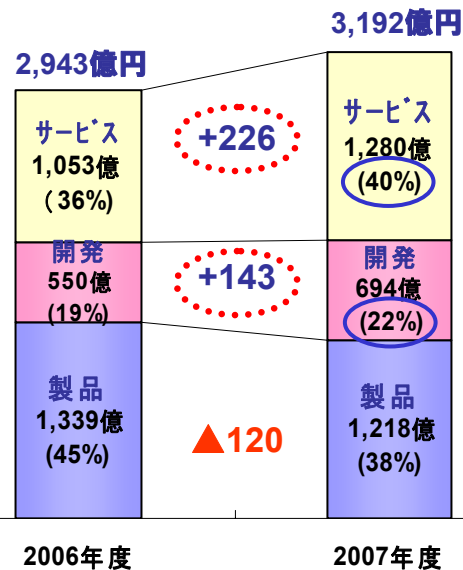
経営指標レビュー① ビジネスモデル

「保守・運用サービス:開発・SI:製品=4:3:5」へ向けた取り組み
 ⇒ 開発・SI、サービスでの収益寄与が拡大し、目指すべきビジネスモデルへ向けて順調に進化

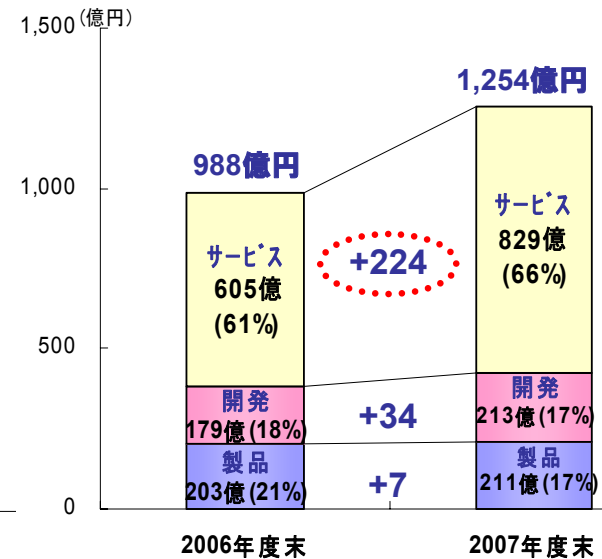
受注高



売上高



受注残高

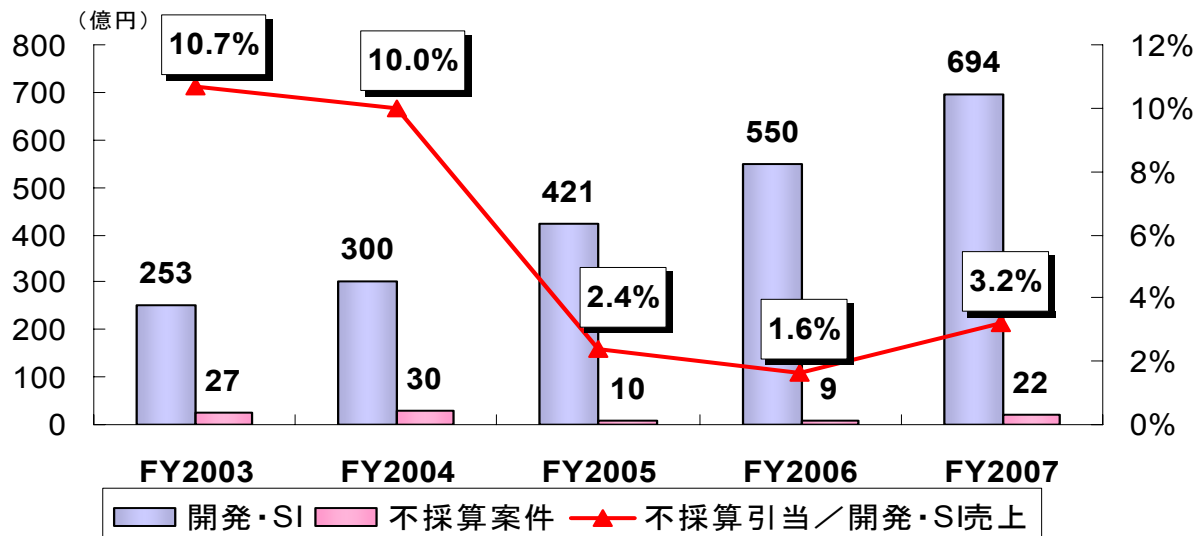


(*)2006年度受注高は、計上方法が異なるため、旧CTCの数値

<参考> 開発売上高推移と不採算案件推移

- ① 不採算案件は増加(▲9億円⇒▲22億円)
- ② しかしながら、開発・SIビジネスにおける売上規模の拡大により、収益性は上昇傾向
- ③ 金融、エンタープライズ分野で開発・SIビジネスが増加基調

開発売上高と不採算案件の推移

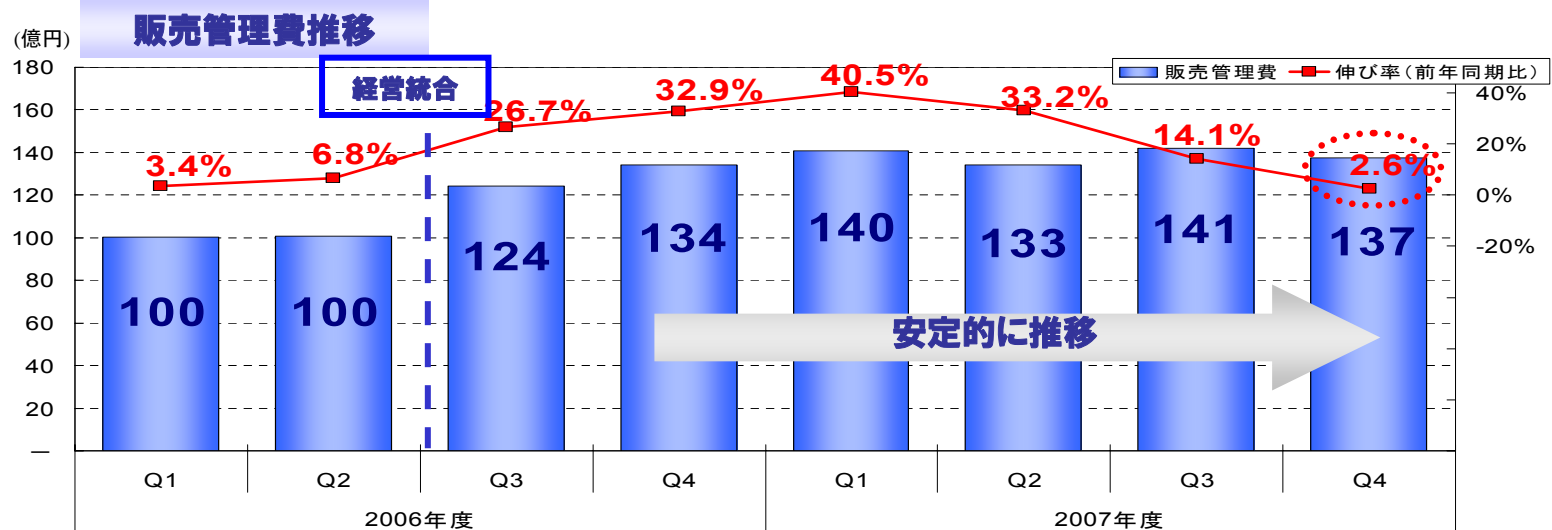
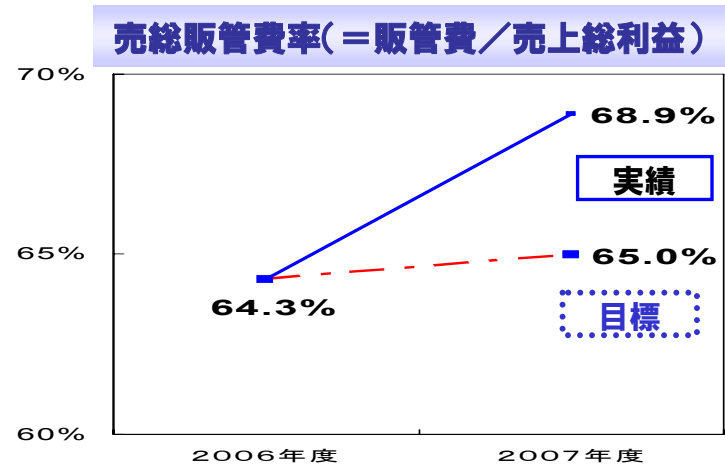
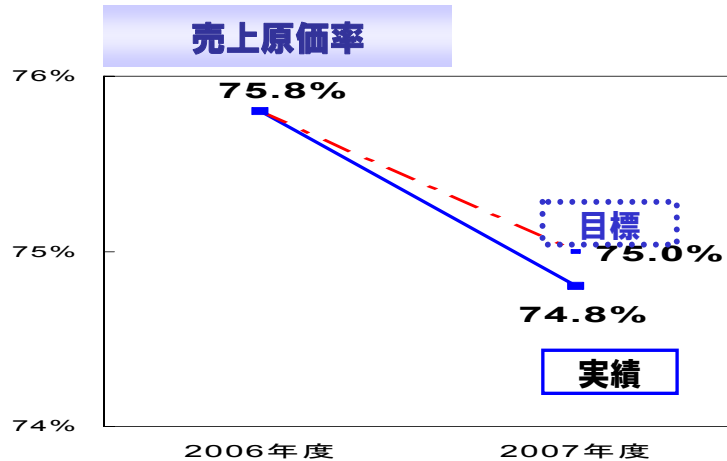


今後も、開発・SIビジネスのさらなる強化・拡大を図りつつ、プロジェクト管理の強化・徹底や開発標準化の普及などにより、収益性の向上を追求

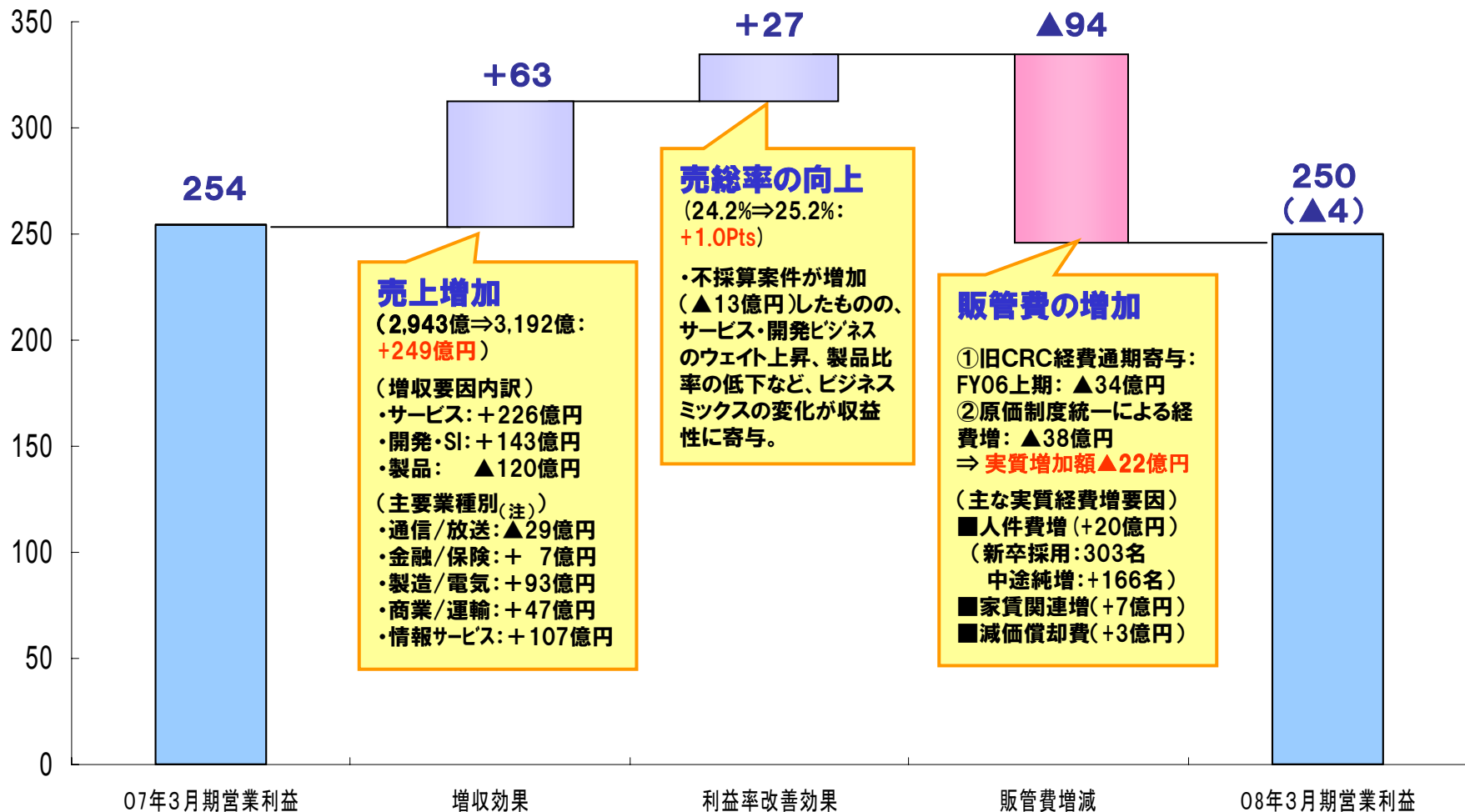
経営指標レビュー② コストモデル

目標値： 売上原価率(75%) / 売総販管費率(65%)

⇒ 先行投資に伴い販管費が増加するも、計画の範囲内で収斂



<参考> 営業利益増減要因



注)金額は、合併効果の通期寄与に伴う増減額を含む

<参考> 営業外損益および特別損益

(単位: 億円)

	2008年3月期 実績		前年同期比		主な増減
	金額(億円)		前年実績 金額(億円)	差異 金額(億円)	
営業外収益	11		11	▲0	受取利息・配当金の増加 +1.8億円 持分法による投資利益 +7.7億円 投資事業組合運用益 ▲5.7億円
営業外費用	▲0		▲6	+6	
営業外損益計	10		4	+6	
特別利益	3		9	▲5	投資有価証券売却益 ▲7.0億円
特別損失	▲11		▲29	+17	オフィス移転費用 +6.0億円 システム再編費用 +3.8億円 合併関連費用 +3.3億円
特別損益合計	▲7		▲19	+11	

<参考> 連結キャッシュ・フロー、B/S

■連結キャッシュ・フロー

(単位: 億円)

	2007年 3月期	2008年 3月期	前期比 増減額
現金及び現金同等物の期首残高	554	670	+115
営業活動によるキャッシュ・フロー	242	104	▲137
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲157	35	+192
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲38	▲101	▲62
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	68	-	▲68
現金及び現金同等物の期末残高	670	709	+38
フリー・キャッシュ・フロー	85	140	+54

■フリー・キャッシュ・フロー (FCF)

・売上債権や棚卸資産増加等に伴う営業CFの減少も、預け金の預入減少や戻入による収入等により、投資CFは増加。結果、FCFは前期比プラス。

主な増減

売上債権増加 ▲108、棚卸資産増加 ▲88
 その他資産減少 +63、預け金支出 +94
 預け金戻入 +96

■財務CFの主な増減

自己株取得支出 ▲49、配当金支出 ▲14

■連結貸借対照表

	2007年 3月末	2008年 3月末	前期比 増減額
流動資産	1,762	1,780	+17
固定資産	386	400	+14
資産合計	2,148	2,180	+31
流動負債	729	712	▲16
固定負債	14	10	▲3
負債合計	744	723	▲20
純資産合計	1,404	1,457	+52
負債純資産合計	2,148	2,180	+31

■流動資産の主な増減

現金及び預金 ▲180、有価証券 +169
 預け金 ▲105

■固定資産の主な増減

有形固定資産 +7、無形固定資産、+27
 投資有価証券 ▲15

■流動負債の主な増減

支払債務 ▲28、前受収益 +20

■純資産の主な増減

利益剰余金 +68、資本剰余金 ▲11

Ⅱ. 2009年3月期 業績見通し

2009年3月期 連結業績計画

	2009年3月期 計画		2008年3月期 実績		前年同期比	
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率	金額(億円)	増減率
売上高	3,350	—	3,192	—	+157	+4.9%
売上総利益	838	25.0%	804	25.2%	+33	+4.2%
販売費及び一般管理費	▲578	—	▲554	—	▲23	+4.3%
営業利益	260	7.8%	250	7.8%	+9	+3.9%
経常利益	267	8.0%	260	8.2%	+6	+2.5%
当期純利益	156	4.7%	154	4.8%	+1	+1.2%
受注高	3,450		3,458		▲8	-0.3%
受注残高	1,354		1,254		+100	+8.0%

<参考>09年3月期 連結業績計画(半期業績)

【上期】

	2009年3月期 上期(計画)	
	金額(億円)	利益率
売上高	1,450	—
売上総利益	367	25.3%
販売費及び一般管理費	▲ 282	—
営業利益	85	5.9%
経常利益	89	6.1%
当期純利益	50	3.4%
受注高	1,630	

2008年3月期 上期(実績)	
金額(億円)	利益率
1,402	—
353	25.2%
▲ 274	—
78	5.6%
83	6.0%
46	3.3%
1,615	

前年同期比	
金額(億円)	増減率
+47	+3.4%
+13	+3.8%
▲ 7	+2.7%
+6	+7.6%
+5	+6.5%
+3	+8.0%
+14	+0.9%

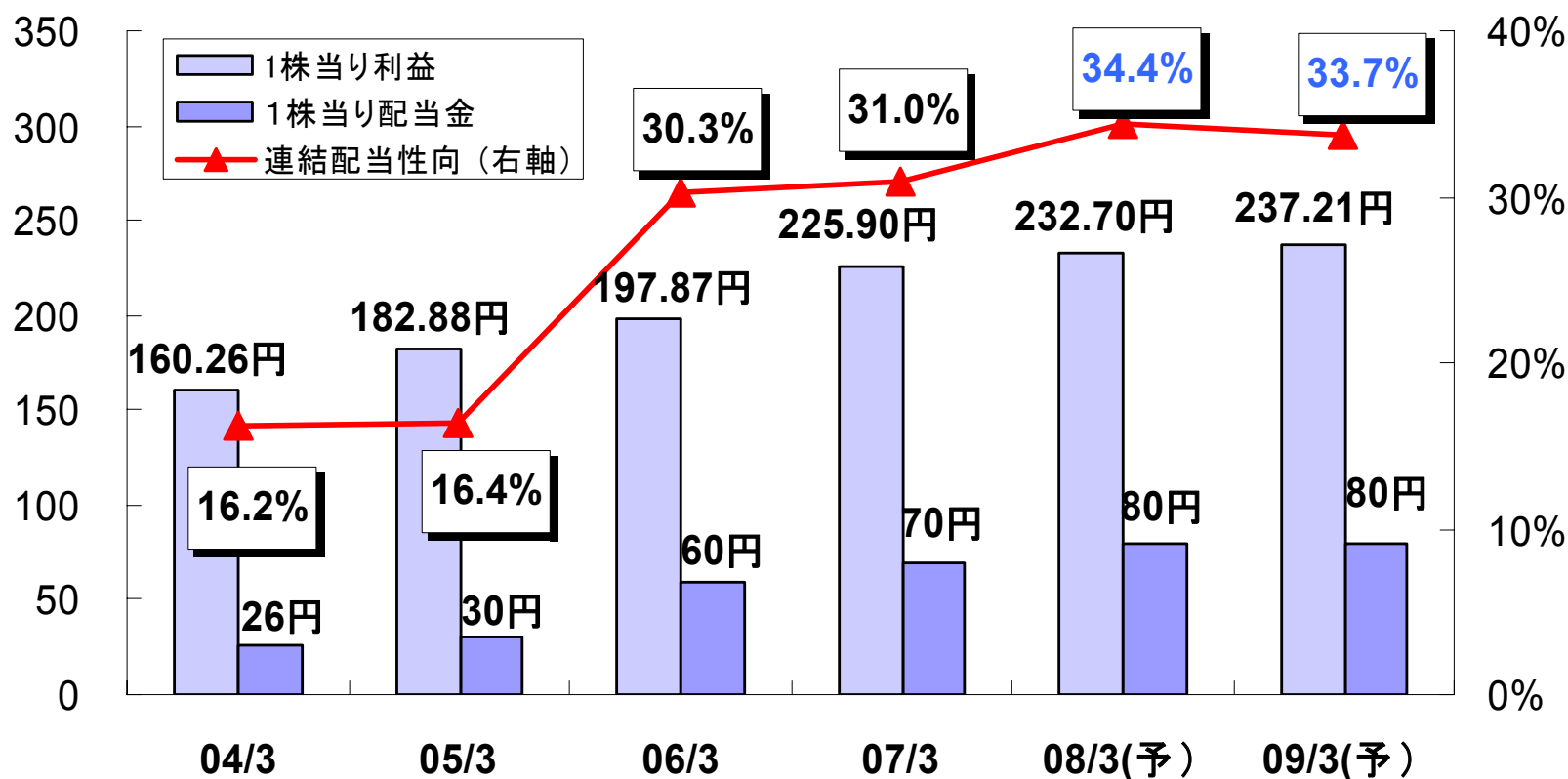
【下期】

	2009年3月期 下期(計画)	
	金額(億円)	利益率
売上高	1,900	—
売上総利益	471	24.8%
販売費及び一般管理費	▲ 296	—
営業利益	175	9.2%
経常利益	178	9.4%
当期純利益	106	5.6%
受注高	1,820	

2008年3月期 下期(実績)	
金額(億円)	利益率
1,790	—
450	25.2%
▲ 279	—
171	9.6%
176	9.9%
107	6.0%
1,842	

前年同期比	
金額(億円)	増減率
+109	+6.1%
+20	+4.5%
▲ 16	+5.9%
+3	+2.3%
+1	+0.6%
▲ 1	-1.8%
▲ 22	-1.2%

安定的かつ業績に連動した配当を継続実施



配当利回り (注)	0.6%	0.9%	1.3%	1.2%	1.4%
ROE	9.5%	10.4%	10.4%	11.0%	10.8%
株主資本配当率	1.5%	1.7%	3.2%	3.4%	3.7%

注) 各期末株価に基づき算出

Ⅲ. 2008年度 経営方針

市場環境

(プラス材料)

- 企業競争力向上に向けたIT投資の重要性
- 法規制対応やシステム効率化、運用コスト削減等の需要旺盛
- 新たな技術を活用したサービス(仮想化、SaaS等)

(懸念材料)

- 景気の先行き不透明感の高まり
- 厳しい顧客要請(価格、品質、納期、環境、セキュリティ等)

競争環境

- 大手ベンダーのシステム・サービス志向化
- グローバル化の進展、オフショア勢力の台頭
- 競争入札や分割発注などの増加

経営統合の成功を確認する

**リーディング・カンパニーへ進化するための
施策を実行する**

**経営効率・収益性を向上するための
施策を実行する**

総合ITサービス提供企業として、 ビジネス領域を拡大し、より高収益な体質を構築する

シナジー効果
の実現

収益モデル「4:3:5」の進化

コストモデル「75/65」の進化

ビジネスモデルの変革

開発・SIビジネスの強化

データセンタービジネスの
拡大

サービスビジネスの創出

注カソリューションの拡販

顧客密着型営業
の推進による収益
基盤の拡大

コスト競争力
の強化

CTC

CRC

2006年10月 経営統合

2008年度 注力ポイント

【1】 シナジー目標の達成

【2】 ビジネスモデルの進化

- ① 開発・SIビジネスの強化
- ② データセンタービジネスの拡大
- ③ サービスビジネスの創出
- ④ 注力ソリューション・製品の拡販
- ⑤ スーパーアカウント戦略の深耕化

【3】 収益性・生産性の向上

- ① パートナー戦略の推進
- ② コスト競争力の強化
- ③ 人材育成の強化

1. 経営統合成功の確認

1) シナジー効果の実現

- 08年度シナジー目標：

売上高	105億円
営業利益	30億円

(うちコスト効果▲5億円)

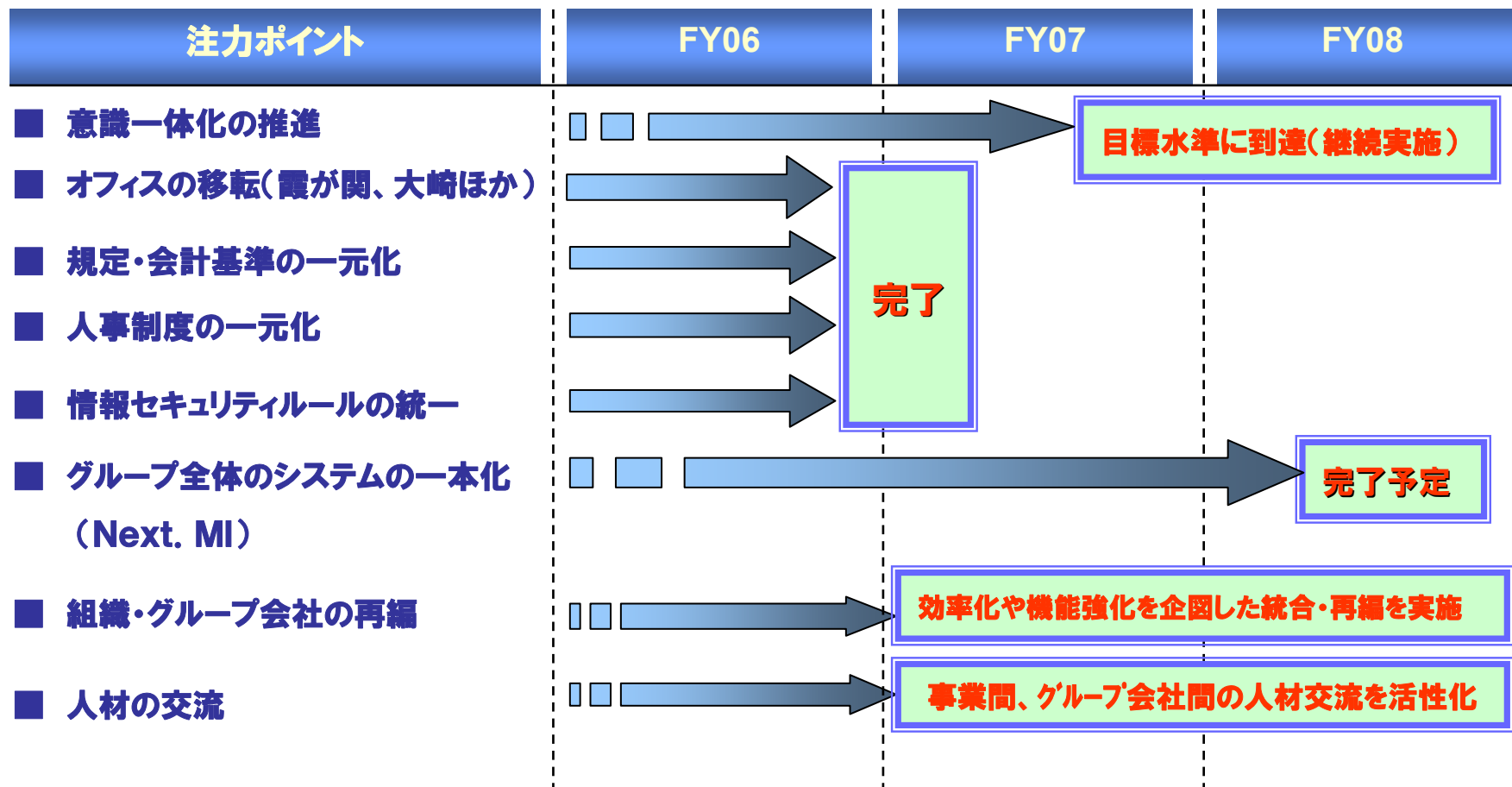
経営統合して良かった点

- ① 経営規模の拡大によるメリット
 - ・ 大型案件への対応力向上
 - ・ DC拡張等の大型投資、先行投資が可能
 - ・ 顧客からの信頼度向上
- ② 強みを活かす(ビジネス領域の拡大)
 - ・ インフラ構築等におけるノウハウ、サービス展開力

1. 経営統合成功の確認

2) 経営統合の進捗状況

⇒ **インフラの統合・整備は完了。経営の一本化は順調**



2. ビジネスモデルの進化

1) 開発・SIビジネスの強化

- <注力分野>
- ①金融向け: メガバンク等での大型基幹系SI案件
 - ②流通向け: 多店舗システム、RFID関連 等
 - ③製造向け: BI、DWH、CRMソリューション 等

<定量目標> **開発・SI売上高 1,000億円規模への到達**

- **コンサルティングの強化**
SIビジネス拡大に特化した専門組織を組成
- **ERPビジネスの取り組み強化**
ERP技術者を増強
- **開発標準化の推進**
SI標準体系「**SINAVI**」を導入し、開発品質と開発効率を向上

2. ビジネスモデルの進化

2) データセンタービジネスの拡大

➤ 目白坂データセンター開設

- 08年10月稼動予定（1,000ラック規模のDC増強）
- 都心型DCのメインセンターとの位置づけ
- 次世代データセンタービジネスへの布石
グリーンITへの取り組み
省電力サーバRackable



➤ 高付加価値サービスの拡販

- 「COMPACT」 : ITILに準拠した運用サービス
- 「IT統合基盤サービス」 : 最新の仮想化技術を活用した共有ホスティングサービス

2. ビジネスモデルの進化

3) サービスビジネスの創出

- **グループ連携による保守・運用での総合的なサービスの展開**
 - 構築支援＋常駐化
 - ハードウェアに依存しない**オペレーションビジネスの強化**
(フルアウトソーシングへ向けた取り組み)

- **次のサービス展開に向けた収益基盤の確立**
 - Webサービス、SaaSビジネス等の新サービスの展開
 - ファシリティマネジメント(ITFM)、教育ビジネスの拡大
 - コスト競争力のある運用サービス体制の確立
 - NGN上での新サービスの開発、等

2. ビジネスモデルの進化

4) 注カソリューション・製品の拡販

➤ 仮想化技術等を活用したインフラビジネスの強化

1) 08年度 5つの注カソリューション

共通IT
インフラ

オフィス
情報インフラ

コンタクト
センター

次世代
クライアント

グリーンIT

2) 特定の領域でのソリューション

- ①情報通信：次世代ネットワーク関連(NGN、WiMAX)、通信と放送の融合
- ②金融：先進的ITテクノロジー(Gridや仮想化技術)を活用したソリューション
(コンタクトセンター、市場系/リスク管理システム、情報系システム)
- ③製造・流通：DWH、BI、CRM
- ④公共・公益：共通統合基盤、セキュリティ関連(シンクライアント)等

➤ ベンダーとの関係を強化

2. ビジネスモデルの進化

5) スーパーアカウント戦略の深耕化

重点顧客に対して総合ITサービスを提供

- 1) 経営戦略支援による顧客の中核へ深耕
- 2) ITライフサイクルすべてにわたるサービスを提供し、高い生産性を図る



中長期にわたり、安定的な収益基盤を確保

3. 収益性・生産性の向上

1) パートナー戦略の推進

① 国内パートナーとの関係強化

➤ **パートナーの積極活用と発注先の集約化**

外部パートナー企業の絞り込みと発注先の集約による原価の低減

➤ **案件受入基盤の構築および拡充**

パートナーに対し、開発環境や開発標準プロセスの整備、共有化を推進

② 海外パートナーとの提携

3. 収益性・生産性の向上

インド大手Sier・ウィプロ社との包括的業務提携

- ✓ ビジネス拡大に必要な技術者を確保
- ✓ 先行している欧米型システム基盤の設計～運用技術を吸収
- ✓ 重要顧客が推し進めるグローバル展開にITサービス面で対応



**中国・オフショアパートナー(上海菱通ほか)と併せ、
開発力を強化**

3. 収益性・生産性の向上

2) コスト競争力の強化

不採算案件の
低減

- ✓ 契約時の役割／責任範囲の明確化
- ✓ 個別案件のモニタリング徹底
- ✓ 組織内での情報共有促進

販売管理費の
抑制

- ✓ グループ企業の再編と業務の統合化、
アウトソーシングの推進
- ✓ 組織のスリム化と人材リソースの活性化

**収益性を高め、ビジネスモデルの進化に対応する
安定した収益構造の確立に向けて注力**

3. 収益性・生産性の向上

3) 人材育成の推進

➤ 人材採用状況:

- 新卒社員 303名 ⇒ **346**名(08年実績)
- 中途社員(純増) 150名 ⇒ **80**名(08年計画)

➤ 人材への教育研修費(年間):

10.3億円 ⇒ **12.7**億円

ラーニングセンター設立

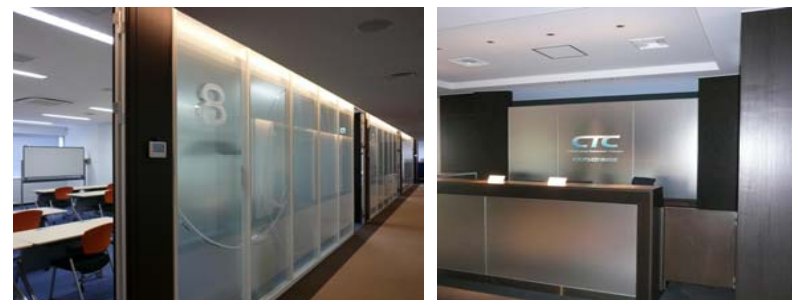
階層別研修

短期留学制度

技術資格の取得支援

インターンシップ制度 (Microsoft, Sun, HP等)

ラーニングセンター



<参考> 2008年度重点施策の全体像

<顧客戦略の徹底> **一スーパーアカウント戦略継続推進一**
総合力発揮による**ビジネスモデル変革**と**総合ITサービス**の提供を強化

【提携】

開発・オフショアパートナー拡大
グローバルでの開発推進

【コンサルティング】

SIビジネス拡大に向けた強化

【ソリューション】

開発・SIを拡大するソリューションの拡充

【開発・SI】

スーパーアカウント戦略徹底による事業領域拡大・収益性向上

【インフラ製品】

仮想化技術を用いたインフラ統合ビジネス拡大

【インフラSI】 インフラSIによる優位性向上

【DC・運用・保守】

保守運用サービスビジネス拡大と顧客囲い込み
新データセンター開設、新サービスの立上げ

【収益基盤向上】

【人材育成】

【グループ経営基盤強化】

成長を支える経営基盤の強化

総合力発揮・シナジー創出

売上高 105億円
利益 30億円

CTC

Challenging Tomorrow's Changes