

2010年3月期 第2四半期決算説明会

2009年11月12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. 2010年3月期 第2四半期決算概況

II. 2010年3月期 下期・通期業績見通し

III. 2010年3月期 重点施策の進捗状況

I. 2010年3月期 第2四半期決算概況

厳しい受注環境下、大幅増益決算

- 売上高は、新技術分野における大型案件の納入、主要顧客向けプロジェクトの順調な進展、サービスビジネスの伸長等により、概ね前年同期及び公表計画水準を維持。
- 利益面では、サービスビジネスの伸長、原価低減及び販売管理費抑制の効果により、公表計画水準を確保し、前年同期比で大幅増益。
- 受注高は、前年度大型案件の反動減に加え、企業のIT投資抑制の影響を受け、製品販売を中心に減少し、前年同期実績及び公表計画を下回った。

2010年3月期 上期 業績ハイライト（公表計画比）

受注減少も、概ね公表計画水準で着地

	2009年度 上期 実績		2009年度 上期 公表計画		公表計画比	
	金額（億円）	利益率	金額（億円）	利益率	差異（億円）	達成率
売上高	1,310	—	1,320	—	▲9	99.3%
売上総利益	332	25.4%	336	25.5%	▲3	99.0%
販売費及び一般管理費	▲278	—	▲286	—	+7	97.6%
営業利益	53	4.1%	50	3.8%	+3	107.0%
経常利益	52	4.0%	50	3.8%	+2	104.3%
純利益	26	2.0%	28	2.1%	▲1	95.6%
受注高	1,233	—	1,430	—	▲196	86.3%
受注残高	1,273	—	1,459	—	▲186	87.2%

主な増減要因

【売上高】

製造業、ネット系企業中心に投資抑制あるも、通信、流通向け好調により、概ね計画水準

【売上総利益】

不採算案件増加も、サービスビジネスの拡大、原価低減等により、概ね計画水準の売上総利益率を維持

【販売管理費】

外注費・諸経費抑制の効果により改善

【受注高】

自動車・精密等の製造業、ネット系企業の投資縮小に加え、通信・金融・流通向け案件の下期への期スレにより未達

【受注残高】

受注減に伴う減少

2010年3月期 上期 業績ハイライト（前年同期比）



サービスビジネス拡大、コスト抑制により大幅増益決算

	2009年度 上期 実績		2008年度 上期 実績		前年同期比	
	金額（億円）	利益率	金額（億円）	利益率	差異（億円）	伸び率
売上高	1,310	—	1,316	—	▲5	-0.4%
売上総利益	332	25.4%	326	24.8%	+5	+1.7%
販売費及び一般管理費	▲278	—	▲298	—	+19	-6.6%
営業利益	53	4.1%	28	2.1%	+25	+90.6%
経常利益	52	4.0%	31	2.4%	+21	+68.0%
純利益	26	2.0%	13	1.0%	+13	+100.3%
受注高	1,233	—	1,577	—	▲344	-21.8%
受注残高	1,273	—	1,516	—	▲243	-16.0%

主な増減要因

【売上高】

製造業、ネット系企業等不調も、公共、流通向け好調により、概ね前年水準を維持

【売上総利益】

サービスビジネスの拡大、原価低減等により売上総利益率改善

【販売管理費】

人件費・社内システム関連費用の減少に加え、外注費及び諸経費抑制の効果により、前年比大幅減

【受注高】

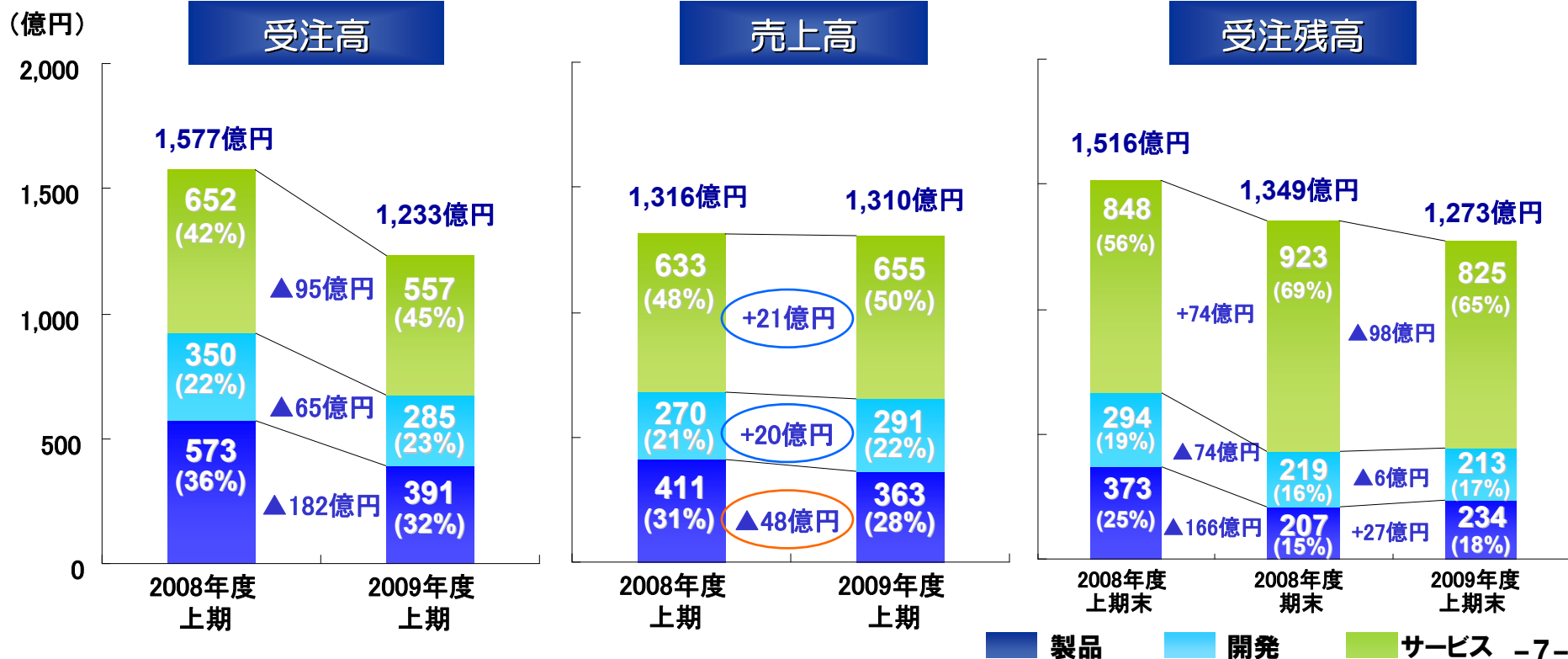
通信、金融、流通、官公庁向けを中心とした昨年度大型案件の反動減に加え、製造業、ネット系企業を中心とした投資抑制等により大幅減

【受注残高】

受注減に伴う減少

ビジネスモデル別 前年同期比較

- 製品 : サーバ中心に企業のIT投資抑制の影響を受け、売上減少
- 開発 : 商社・銀行向け大型プロジェクト等の寄与により、売上増加
- サービス : システム運用ビジネスの順調な拡大、HW保守の増加傾向維持により、売上増加



事業グループ別 前年同期比較

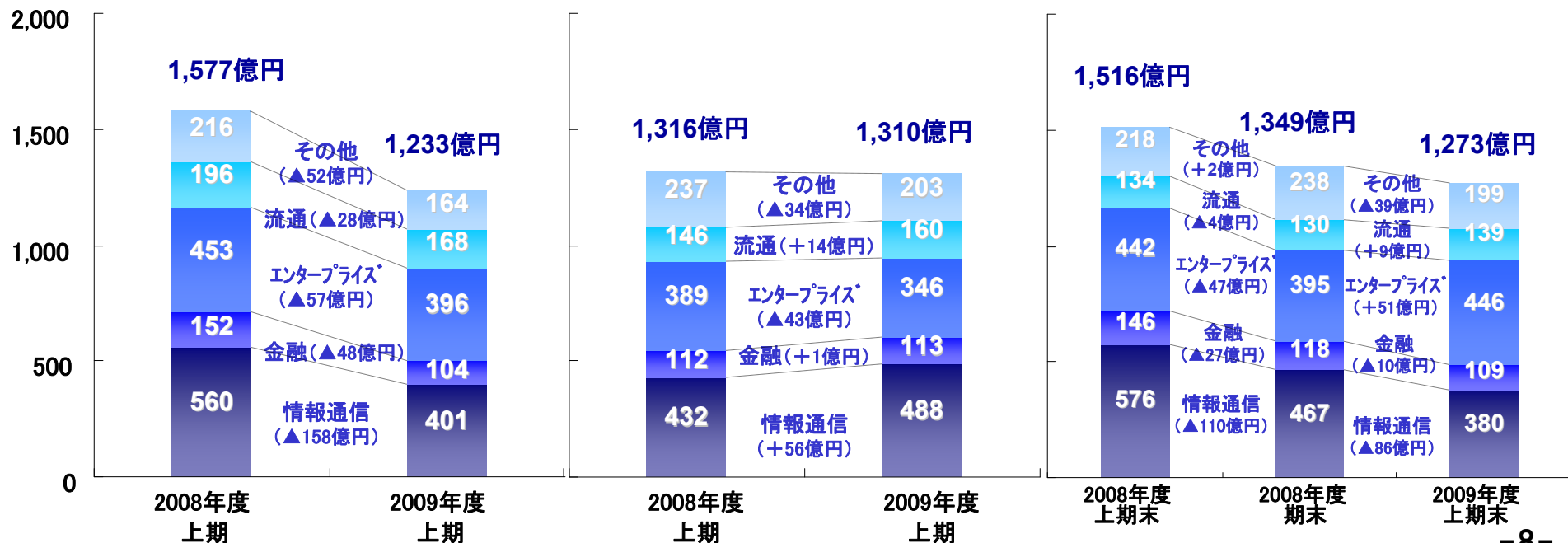
- 情報通信：前年度受注の大型案件反動減により受注減少も、今年度売上高に寄与し増加
- 金融：銀行、カード向け大型案件反動減や、投資抑制により受注減少も、売上は前年水準を維持
- エンタープライズ：景況感悪化の影響により自動車・半導体等の製造業及びネット系企業向けビジネスが減少
- 流通：商社グループ向け大型案件の反動減で受注減少も、主要顧客向けプロジェクトが順調に進展

(億円)

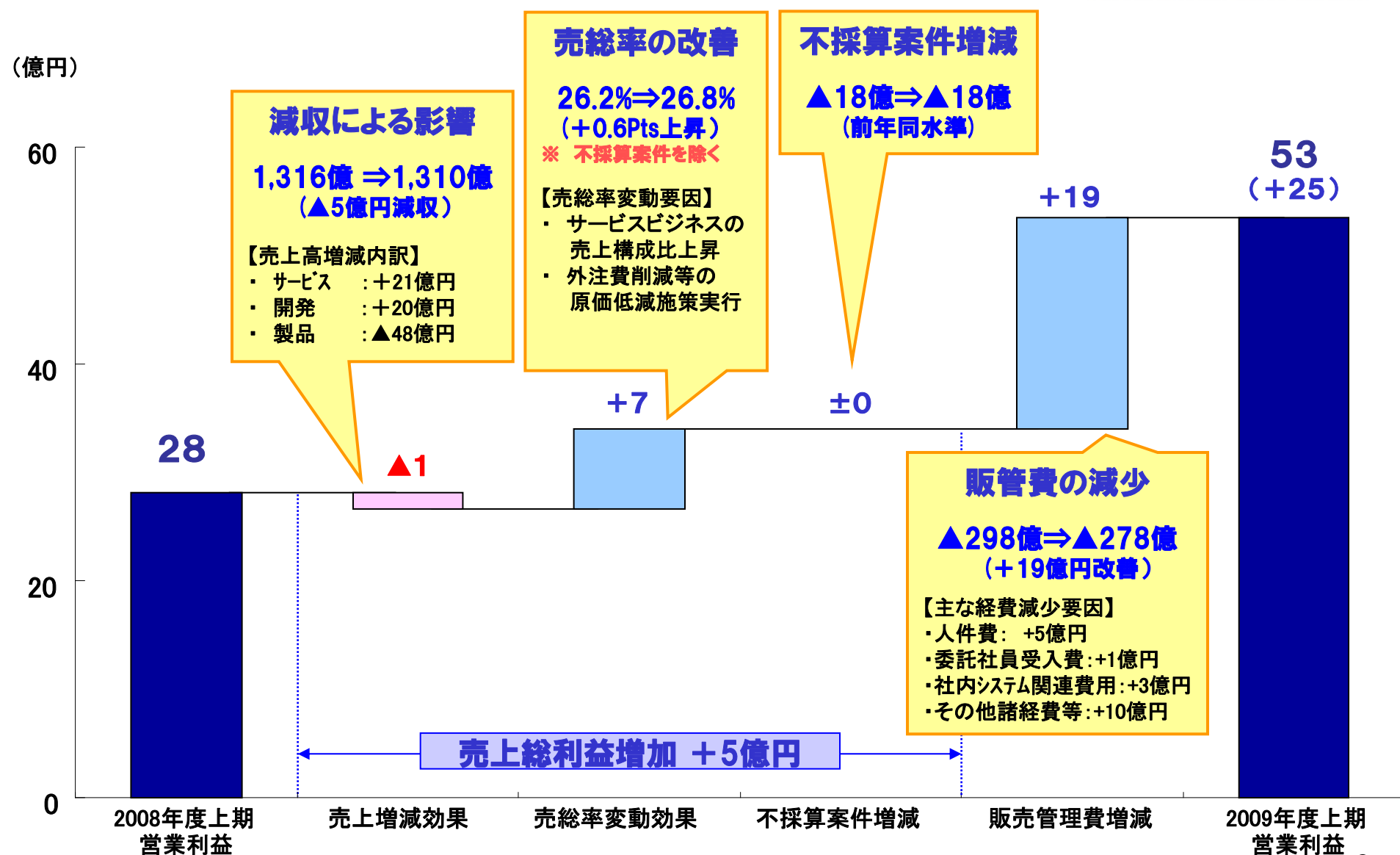
受注高

売上高

受注残高

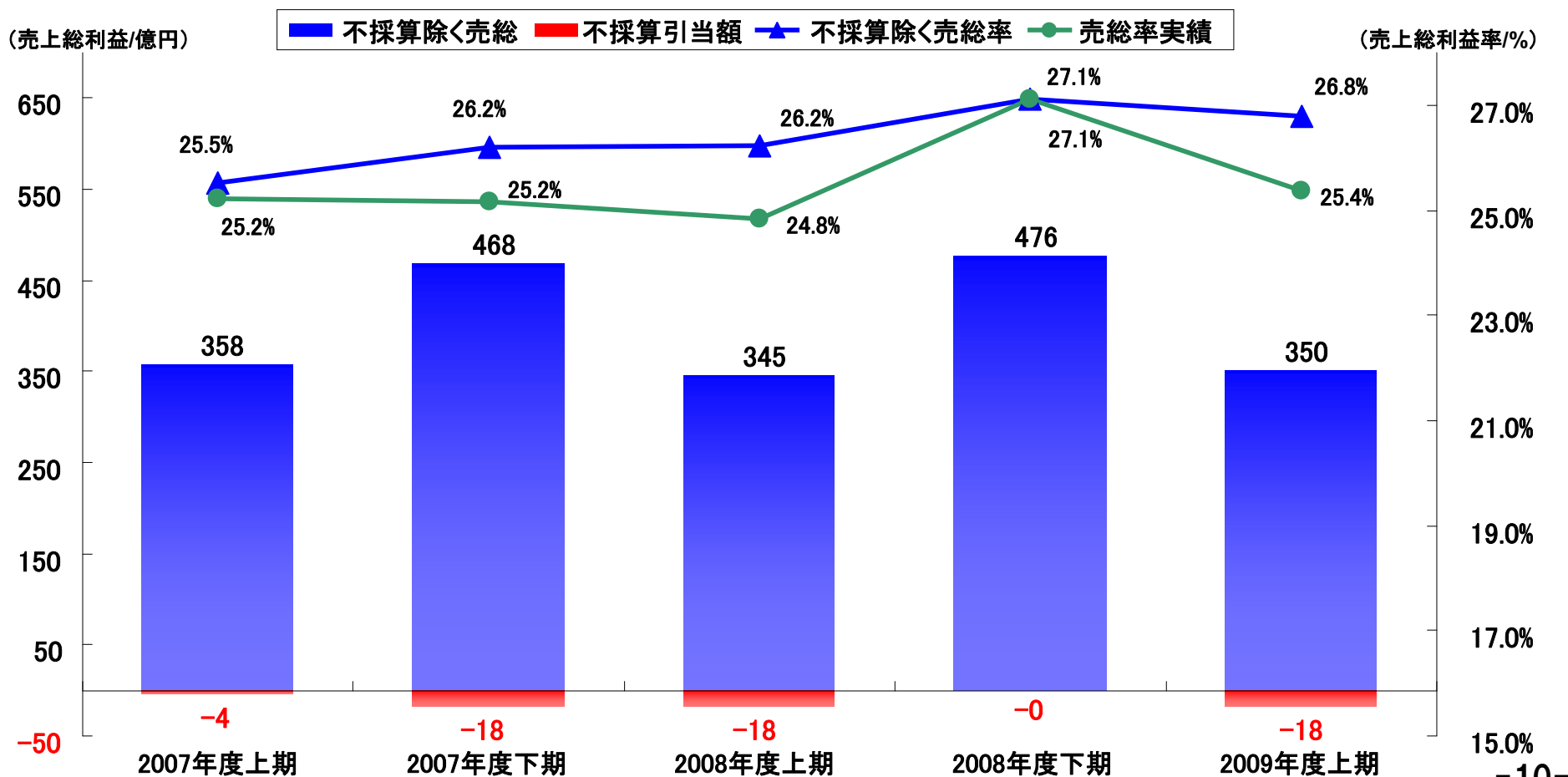


営業利益増減要因 (前年同期比)



不採算案件と売上総利益率の推移

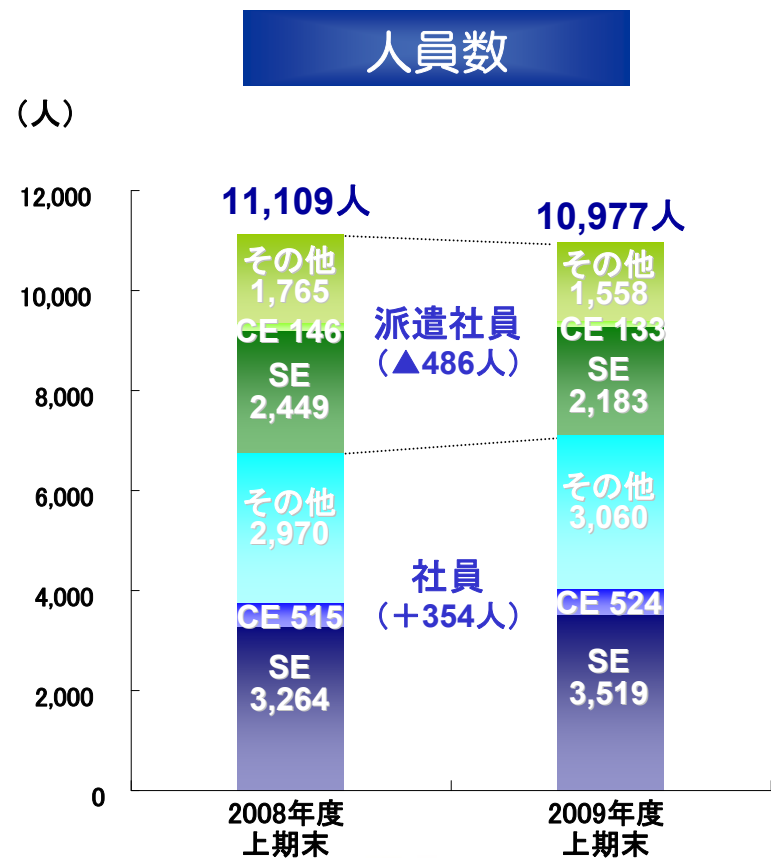
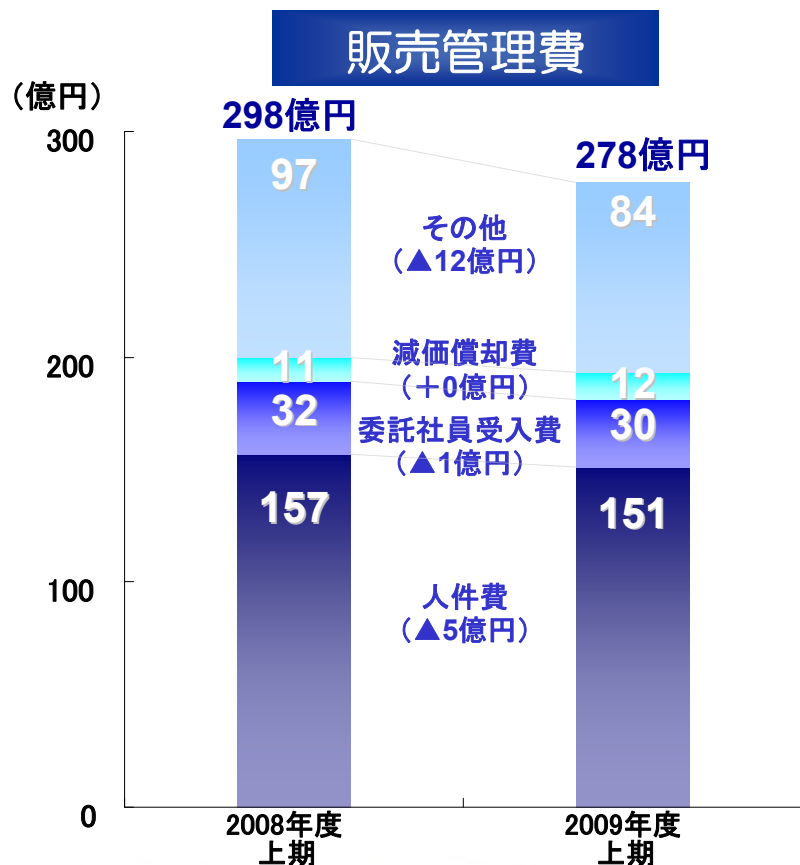
- 不採算案件は前年上期と同水準発生 (▲18億円 ⇒ ▲18億円)
- 不採算案件を除いた売上総利益率は高水準で推移 (前年上期比+0.6Pts)



販売管理費 増減要因

販売管理費抑制が大幅増益決算に寄与（前年同期比▲19億円削減）

- ◆人件費：新卒中心に人員増加も、業績に連動した人件費設定により減少 ※09年度 新入社員303名
- ◆委託社員受入費：外注社員数見直しにより削減 ※派遣社員数 前年比▲486人
- ◆その他：社内システム関連費用減少、諸経費削減により大幅減少



営業外損益および特別損益

(単位: 億円)

	2009年度 上期実績	前年対比		主な増減
	金額(億円)	前年同期実績 金額(億円)	差異 金額(億円)	
営業外収益	2.1	4.2	▲ 2.0	受取利息 ▲1.3億円 受取配当金 ▲0.5億円
営業外費用	▲ 3.5	▲ 1.2	▲ 2.2	支払利息 ▲0.9億円 投資事業組合運用損 ▲0.8億円 持分法による投資損失 ▲0.7億円
営業外損益合計	▲ 1.3	2.9	▲ 4.3	
特別利益	-	1.1	▲ 1.1	投資有価証券売却益 ▲0.7億円 貸倒引当金戻入益 ▲0.4億円
特別損失	▲ 2.0	▲ 5.9	+3.9	投資有価証券評価損 +1.8億円 アフターコスト引当金繰入額 +2.2億円
特別損益合計	▲ 2.0	▲ 4.8	+2.7	

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)

	2008年度 上期	2009年度 上期	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	709	572	▲137
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲44	99	+143
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲11	11	+22
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲52	▲35	+16
現金及び現金同等物の期末残高	600	646	+45
フリー・キャッシュ・フロー	▲56	110	+166

■連結貸借対照表

	2008年度 上期末	2009年度 上期末	増減額
流動資産	1,696	1,618	▲77
固定資産	440	523	+83
資産合計	2,136	2,142	+5
流動負債	692	586	▲105
固定負債	26	74	+47
負債合計	718	661	▲57
純資産合計	1,417	1,481	+63
負債純資産合計	2,136	2,142	+5

■フリー・キャッシュ・フロー (FCF)

・税金等調整前四半期純利益の増加や、たな卸資産減少等に伴う営業CFの増加に加え、長期預金払戻による収入の増加等により、投資CFが増加。結果、FCFは前期比増。

主な増減

税前四半期純利益増加 +23、売上債権減少 +30、
たな卸資産減少 +157、仕入債務の減少 ▲45、
長期預金の払戻による収入 +20

■財務CFの主な増減

自己株式の取得による支出 +25、
ファイナンス・リース債務の返済による支出 ▲8

【資産・負債等の主な内訳(カッコ内は前年同期比増減)

■流動資産

現金及び預金 298億円(+135億円)
商品 110億円(▲123億円)
有価証券(主にCP) 349億円(▲89億円)

■固定資産の主な増減

有形固定資産 303億円(+119億円)
無形固定資産 55億円(▲4億円)
投資有価証券 45億円(▲14億円)

■流動負債

支払手形及び買掛金 176億円(▲72億円)
未払金 46億円(▲38億円)

■固定負債

長期リース債務 66億円(+49億円)

■純資産

利益剰余金 938億円(+46億円)
自己株式 ▲13億円(+19億円)

II. 2010年3月期 下期・通期業績見通し

■ 売上高見直し

景況感悪化に伴う上期の受注減少を受け、通期売上高見直しを下方修正。

■ 利益見直し

売上総利益は、売上高減少の影響を受けるものの、相対的に利益率の高いサービスビジネスの売上高構成比向上傾向が継続し、採算性の改善を見込む。上期実績を鑑み、下期売上総利益率は前年度下期並み(27.1%)を予想。

販売管理費は、外部要員費用の更なる抑制に加え、諸経費削減を継続して行うことにより、今年度上期並みを想定。

以上の結果、営業利益以下の項目は、期初計画水準を見込む。

2010年3月期 通期業績見通し

- 上期の受注減により、売上高見通しを下方修正
- 売上総利益率改善、販売管理費抑制により、営業利益以下の項目は期初計画を維持

【参考】

	2009年度 修正見通し(11/12)		2008年度 実績		前期比		2009年度 期初公表計画		期初公表計画比	
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率	差異(億円)	伸び率	金額(億円)	利益率	差異(億円)	修正率
売上高	2,920	—	3,072	—	▲152	-5.0%	3,020	—	▲100	-3.3%
売上総利益	768	26.3%	802	26.1%	▲34	-4.3%	785	26.0%	▲17	-2.2%
販売費及び一般管理費	▲558	—	▲585	—	+27	-4.8%	▲575	—	+17	-3.0%
営業利益	210	7.2%	216	7.1%	▲6	-3.2%	210	7.0%	±0	±0.0%
経常利益	210	7.2%	220	7.2%	▲10	-4.7%	210	7.0%	±0	±0.0%
純利益	120	4.1%	129	4.2%	▲9	-7.2%	120	4.0%	±0	±0.0%
受注高	2,960	—	3,167	—	▲207	-6.6%	3,070	—	▲110	-3.6%
受注残高	1,389	—	1,349	—	+40	+3.0%	1,399	—	▲10	-0.7%

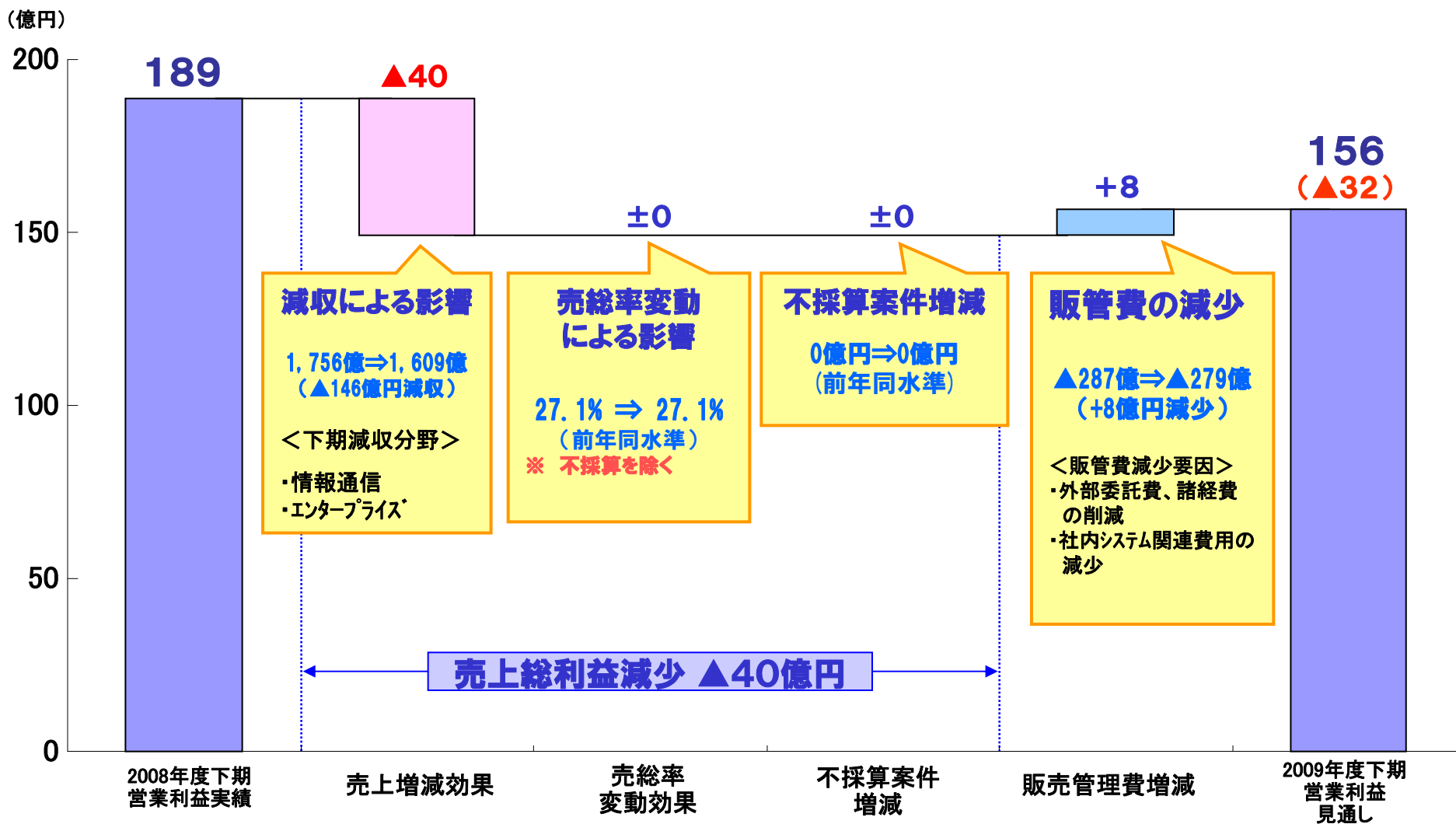
2010年3月期 下期業績見通し

- 上期受注減により、下期は「減収・減益」の見通しも、販売管理費抑制により減益幅を縮小

【参考】

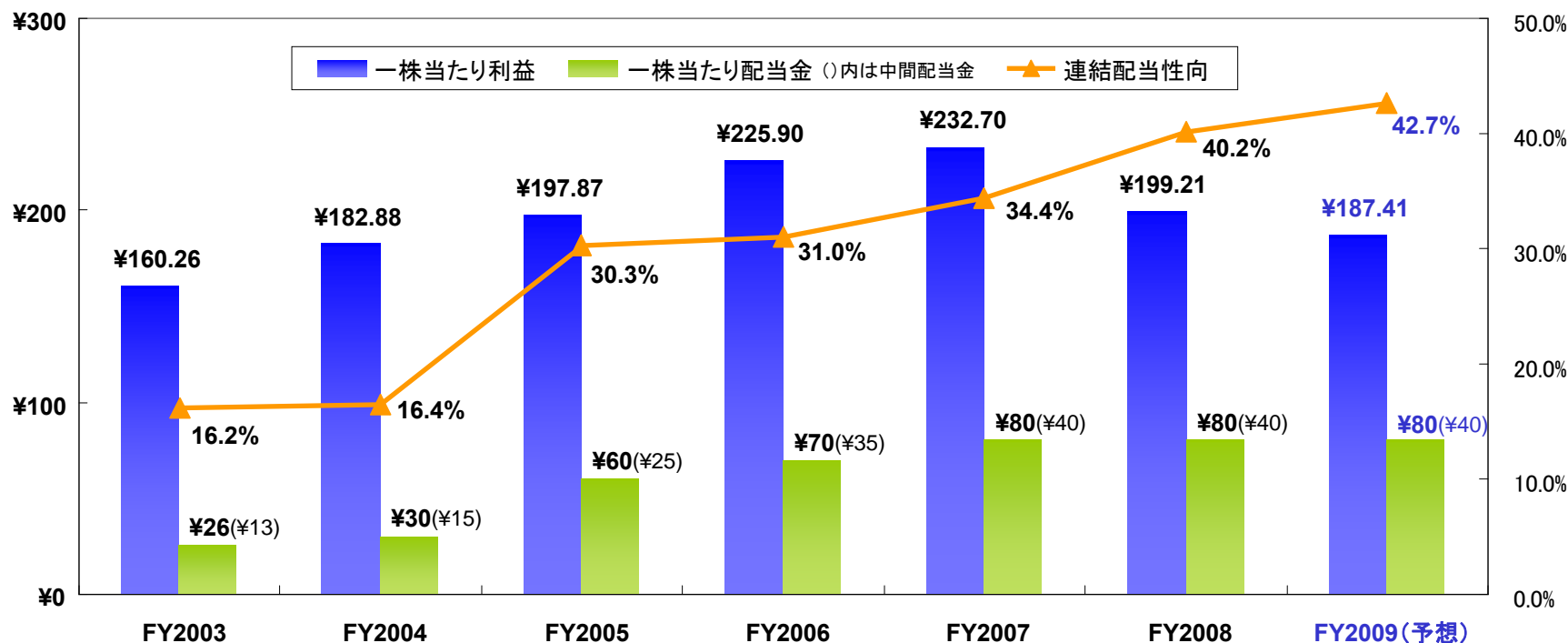
	2009年度 下期 修正見通し(11/12)		2008年度 下期 実績		前年同期比		2009年度 下期 期初公表計画		期初公表計画比	
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率	差異(億円)	伸び率	金額(億円)	利益率	差異(億円)	修正率
売上高	1,609	—	1,756	—	▲146	-8.3%	1,700	—	▲90	-5.3%
売上総利益	435	27.1%	476	27.1%	▲40	-8.5%	449	26.4%	▲13	-3.0%
販売費及び一般管理費	▲279	—	▲287	—	+8	-2.9%	▲289	—	+9	-3.5%
営業利益	156	9.7%	188	10.8%	▲32	-17.1%	160	9.4%	▲3	-2.2%
経常利益	157	9.8%	189	10.8%	▲31	-16.6%	160	9.4%	▲2	-1.4%
純利益	93	5.8%	116	6.6%	▲22	-19.6%	92	5.4%	+1	+1.3%
受注高	1,726	—	1,589	—	+136	+8.6%	1,640	—	+86	+5.3%
受注残高	1,389	—	1,349	—	+40	+3.0%	1,399	—	▲10	-0.7%

2010年3月期 下期 営業利益増減要因 (前年同期比)



株主還元

- 40円の間配当を実施（通期配当80円の予想）
- 連結配当性向は42.7%（今期純利益120億円達成ベース）



	FY2003	FY2004	FY2005	FY2006	FY2007	FY2008	FY2009(予想)
連結配当性向	16.2%	16.4%	30.3%	31.0%	34.4%	40.2%	42.7%
自己資本純利益率	9.5%	10.4%	10.4%	11.0%	10.8%	8.8%	-
純資産配当率	1.5%	1.7%	3.2%	3.4%	3.7%	3.5%	-

III. 2010年3月期 重点施策の進捗状況

IT投資・顧客動向

- 下期においては、一部業種を除き急速な回復は見込めず、総じてIT投資抑制傾向
- 顧客動向においては、IT投資意識に変化
 - 戦略投資集中、所有から共有、コスト削減、効率化・最適化促進、環境意識の高まりなど

ITニーズ例

- ビジネスインテリジェンス、コンタクトセンター
- アウトソーシング
- 仮想化・統合化
- グリーンIT・データセンター

IT業界動向

- 国内SI業界の構造変化(経営統合・提携、オフショア)
- 他業種からの新規参入(クラウドコンピューティング、データセンタービジネス等)
- 米国ITベンダーの統合

【1】ビジネスモデルの変革を加速する

サービス・SI開発・製品ソリューションビジネスの拡大

- ◆ITインフラ基盤サービスビジネス(TechnoCUVIC/TechnoCUVIC Pro等)順調、Replatformコンセプト策定/新サービスRePlavail提供開始、SaaS型サービス(モバイルアセットマネジメントサービス、SecurePremium、Salesforce)の展開、WIPRO協業サービス整備、ソリューション推進組織によるコンサル効果発現、CISCOとのデータセンター分野協業(UCSコンピテンシーセンター開設)

【2】収益体質の強化

収益性と効率性の向上

- ◆「原価／販売管理費の抑制」は順調

【3】経営インフラの充実

人材の育成と経営インフラの充実

- ◆エンジニア研修推進(Microsoft、VMware関連)
- ◆IT3ヵ年計画推進、次期人事システム再構築開始

◆ワンストップショップニーズに対応

顧客の戦略投資への対応強化(ビジネスインテリジェンス、コンタクトセンター、アプリケーションパッケージによるSI推進)
ベンダー関係強化、新規ソリューション販売推進
(CISCO UCS、GoogleApps、Microsoft OfficeSharePointServer)
オフショア開発活用推進
SIビジネス獲得に向けたコンサルティング機能の更なる強化
総合力発揮による保守運用サービス強化

◆サービスビジネスの拡大

クラウドコンピューティングビジネスへの対応強化

- ITインフラ統合基盤サービス(TechnoCUVIC、TechnoCUVIC Pro)
- 仮想化統合基盤インフラマネジメントサービス(RePlavail)
- SaaSサービス(SecurePremium、モバイルアセットマネジメントサービス)



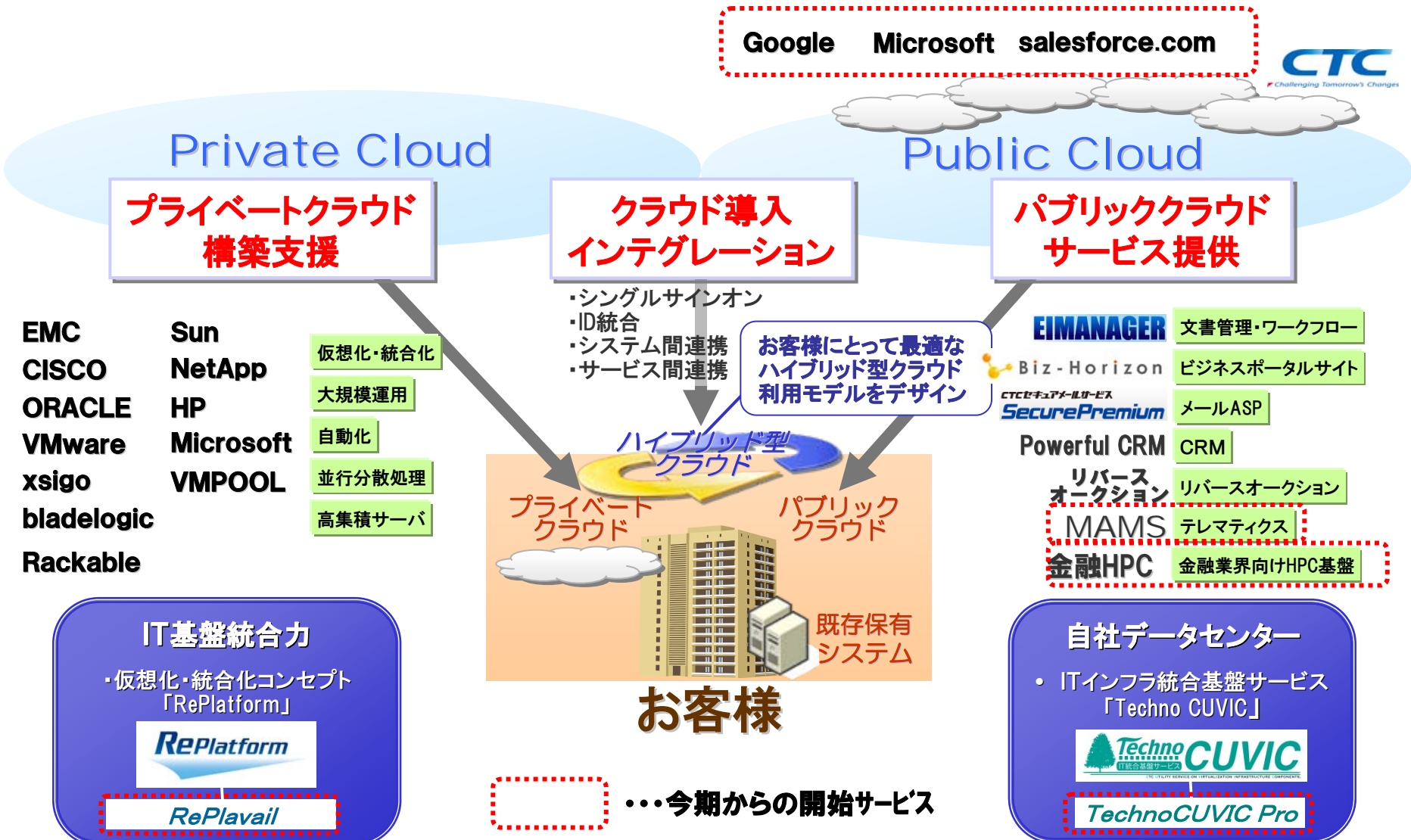
今後6番目の
データセンター新設も予定



【顧客戦略(スーパーアカウント戦略)】

全社を挙げて営業戦略・顧客戦略を徹底強化

参考:クラウドビジネスの取り組み



生産性・収益性の向上策は引き続き強化

● 販売管理費の削減

⇒ エンジニアの最適配置と稼働率向上

⇒ 諸経費の削減継続

● 不採算案件の抑制

⇒ 開発着手判断の社内プロセス強化

⇒ 社内チェック体制の更なる強化

CTC

Challenging Tomorrow's Changes