

2010年3月期 決算説明会

2010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. 2010年3月期 決算概況

II. 2011年3月期 経営方針

III. 2011年3月期 業績計画

I. 2010年3月期 決算概況

「減収・減益」決算も、利益項目は公表見通しを上回る結果

- ◇売上総利益率の改善と販売管理費の削減効果により、前年対比で
営業利益はほぼ前年並みを維持
- ◇売上総利益率、営業利益率は、ともに前年対比で改善し、
ビジネスモデルの変革は順調に進展
- ◇下期以降徐々に投資回復基調が見られ、受注高は第4四半期で
前年同期比増加

2010年3月期 業績ハイライト（前年比）



減収減益決算も販売管理費削減効果により営業利益は前年並み

	2009年度 実績		2008年度 実績		前年比	
	金額（億円）	利益率	金額（億円）	利益率	差異（億円）	増減率
売上高	2,903	—	3,072	—	▲168	-5.5%
売上総利益	768	26.5%	802	26.1%	▲34	-4.3%
販売費及び一般管理費	▲552	—	▲585	—	+33	-5.7%
営業利益	215	7.4%	216	7.1%	▲1	-0.5%
経常利益	216	7.4%	220	7.2%	▲3	-1.8%
純利益	124	4.3%	129	4.2%	▲4	-3.7%
受注高	2,851	—	3,167	—	▲316	-10.0%
受注残高	1,296	—	1,349	—	▲52	-3.9%

主な増減要因

【売上高】

金融・製造業向け等の投資抑制により
製品販売を中心に減少

【売上総利益】

売上高減少の影響による利益額減少も
売上総利益率はサービスビジネス増加により改善

【販売管理費】

外部要員の最適化、諸経費全般の削減効果

【受注高】

大型案件の反動減に加え、製品販売不調
の影響により減少

【受注残高】

大型開発案件の減少

2010年3月期 業績ハイライト (11/12業績見通し比)



売上高は若干未達も、全ての利益項目で業績見通しを上回る

	2009年度 実績		2009年度 業績見通し(11/12発表)		業績見通し比	
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率	差異(億円)	達成率
売上高	2,903	—	2,920	—	▲16	99.4%
売上総利益	768	26.5%	768	26.3%	+0	100.1%
販売費及び一般管理費	▲552	—	▲558	—	+5	99.1%
営業利益	215	7.4%	210	7.2%	+5	102.7%
経常利益	216	7.4%	210	7.2%	+6	103.0%
純利益	124	4.3%	120	4.1%	+4	103.8%
受注高	2,851	—	2,960	—	▲108	96.3%
受注残高	1,296	—	1,389	—	▲92	93.3%

主な増減要因

【売上高】

金融向け案件の期ズレ等により
若干未達も、概ね見通し水準

【販売管理費】

人件費、諸経費の削減

【受注高】

流通、金融向け案件の縮小、期ズレによる
減少

<参考> 2010年3月期 上期/下期 業績ハイライト (前年比)



	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)	増減率
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%

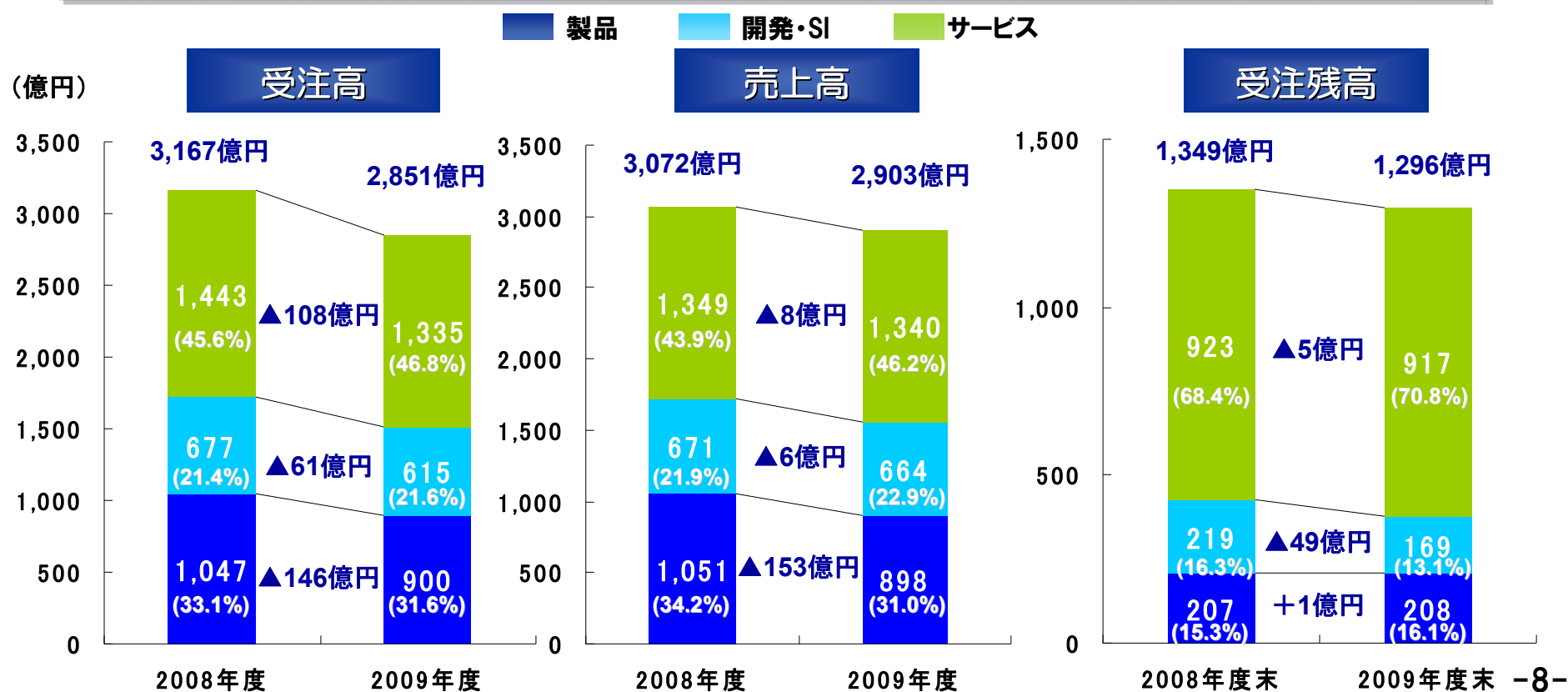
	2009年度 下期実績		2008年度 下期実績		前年同期比	
	金額 (億円)	利益率	金額 (億円)	利益率	差異 (億円)	増減率
売上高	1,593	—	1,756	—	▲162	-9.3%
売上総利益	435	27.4%	476	27.1%	▲40	-8.4%
販売費及び一般管理費	▲273	—	▲287	—	+13	-4.7%
営業利益	162	10.2%	188	10.8%	▲26	-14.1%
経常利益	164	10.3%	189	10.8%	▲25	-13.3%
純利益	97	6.1%	116	6.6%	▲18	-15.6%
受注高	1,617	—	1,589	—	+27	+1.7%
受注残高	1,296	—	1,349	—	▲52	-3.9%

ビジネスモデル別実績

【受注高】

- サービス：官公庁向け大型案件の反動減や新規保守、機器設置作業が減少
- 開発・SI：流通、金融業での投資抑制が影響し低調
- 製品：金融、製造業での投資抑制が影響

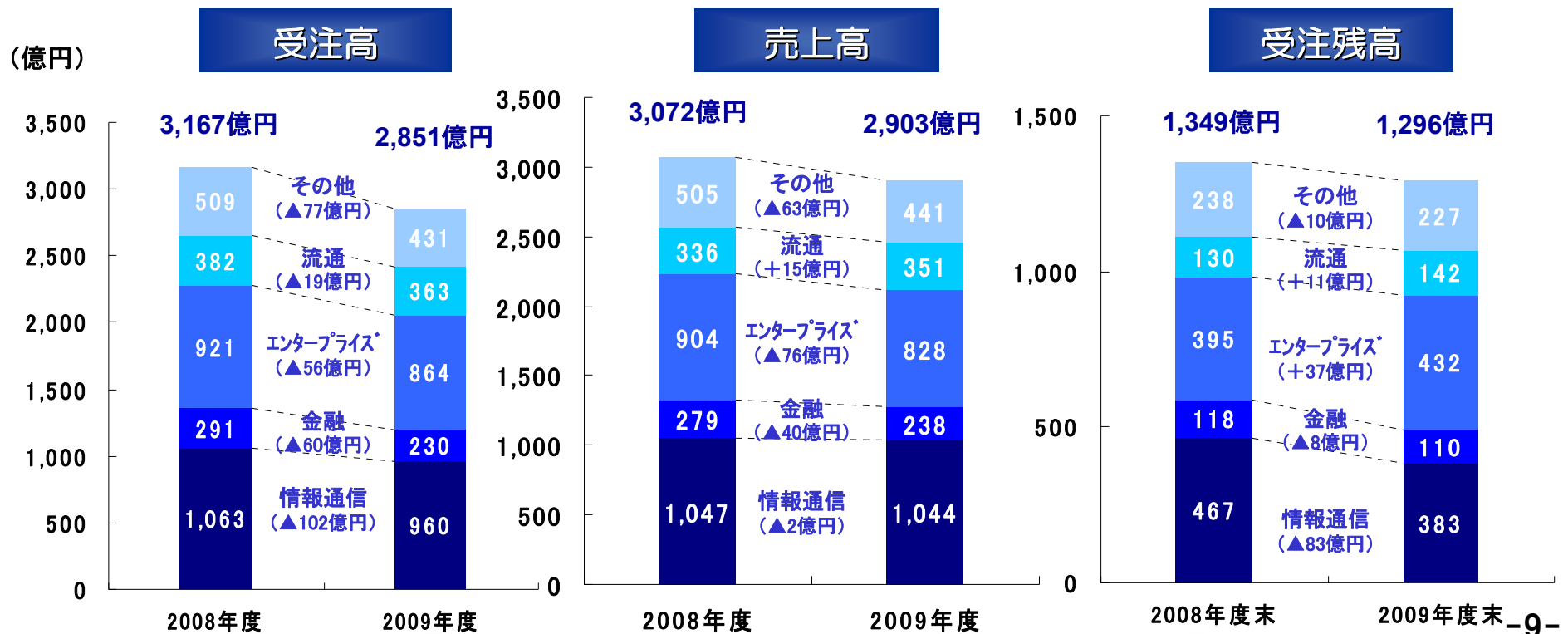
【売上高】 製品販売大幅減少も、サービス、開発・SIはほぼ前年並みを維持



事業グループ別実績



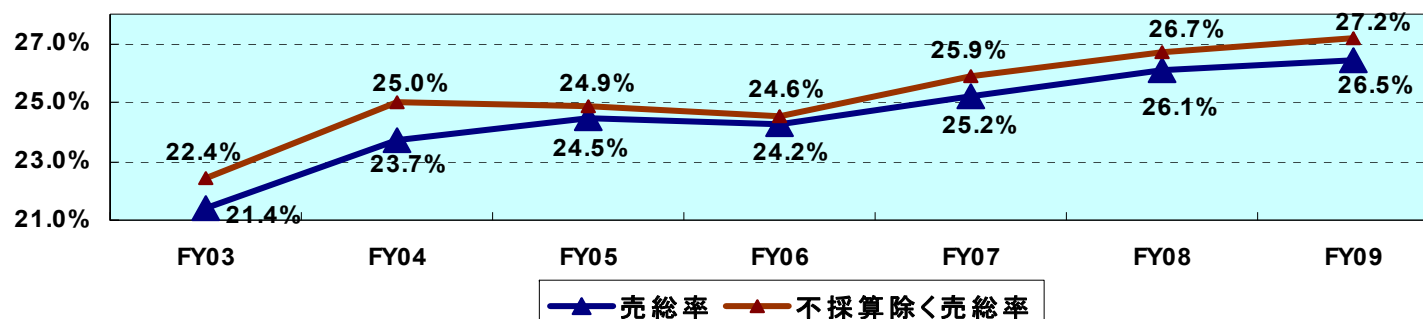
- 情報通信：主要キャリアの投資抑制により受注減少も売上は概ね前年水準を維持
- 金融：カード、証券、外資系の投資抑制の影響を受け、受注・売上減少
- エンタープライズ：製造業等の投資抑制を受け製品販売が減少し受注・売上減少
- 流通：商社、エネルギー卸等の主要顧客におけるプロジェクトが順調に進展



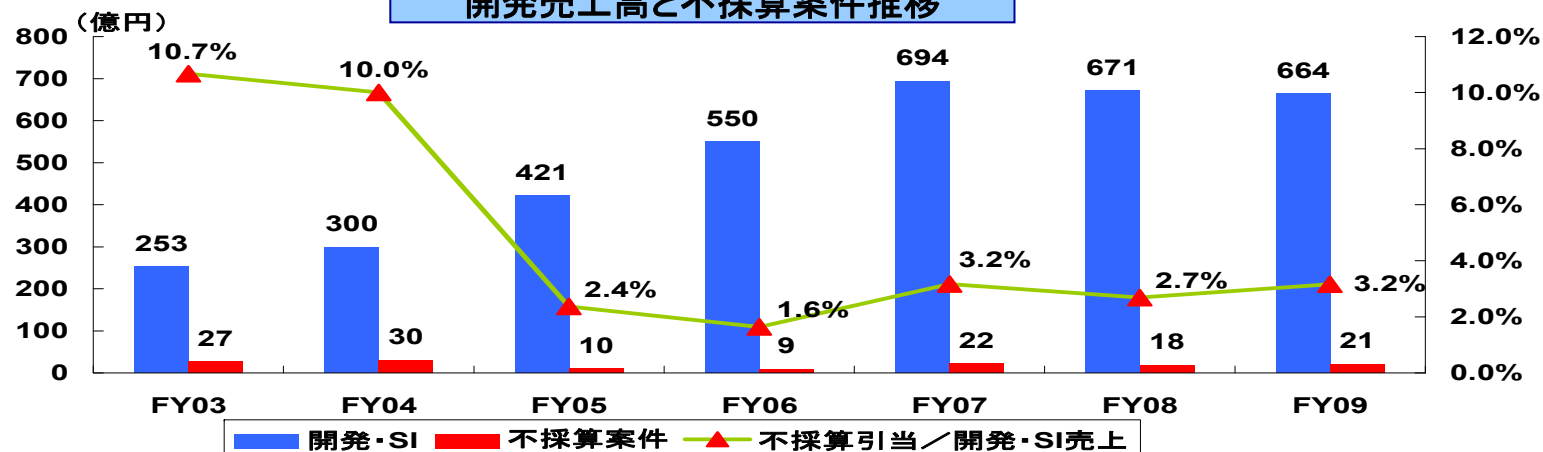
売上総利益率と不採算案件の推移

- 売上総利益率は、3期連続上昇し、FY09は**過去最高水準**
⇒ ビジネスモデルの変革が順調に進展し、売上総利益率が改善
- 不採算案件は前年比で増加(▲18億円 ⇒ ▲21億円)
⇒ プロジェクト管理の強化は継続課題

売上総利益率推移



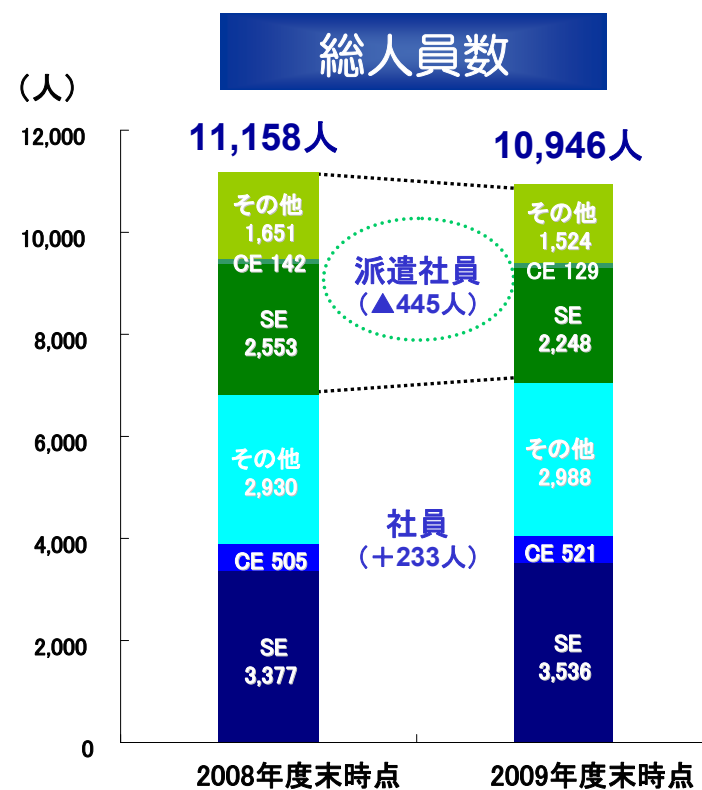
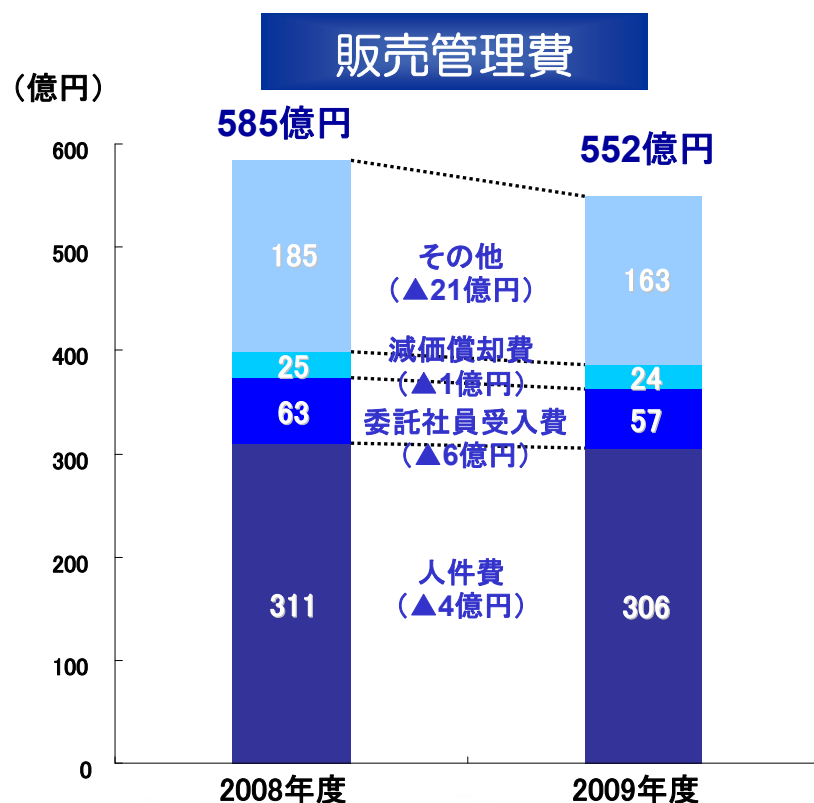
開発売上高と不採算案件推移



販売管理費 減少要因

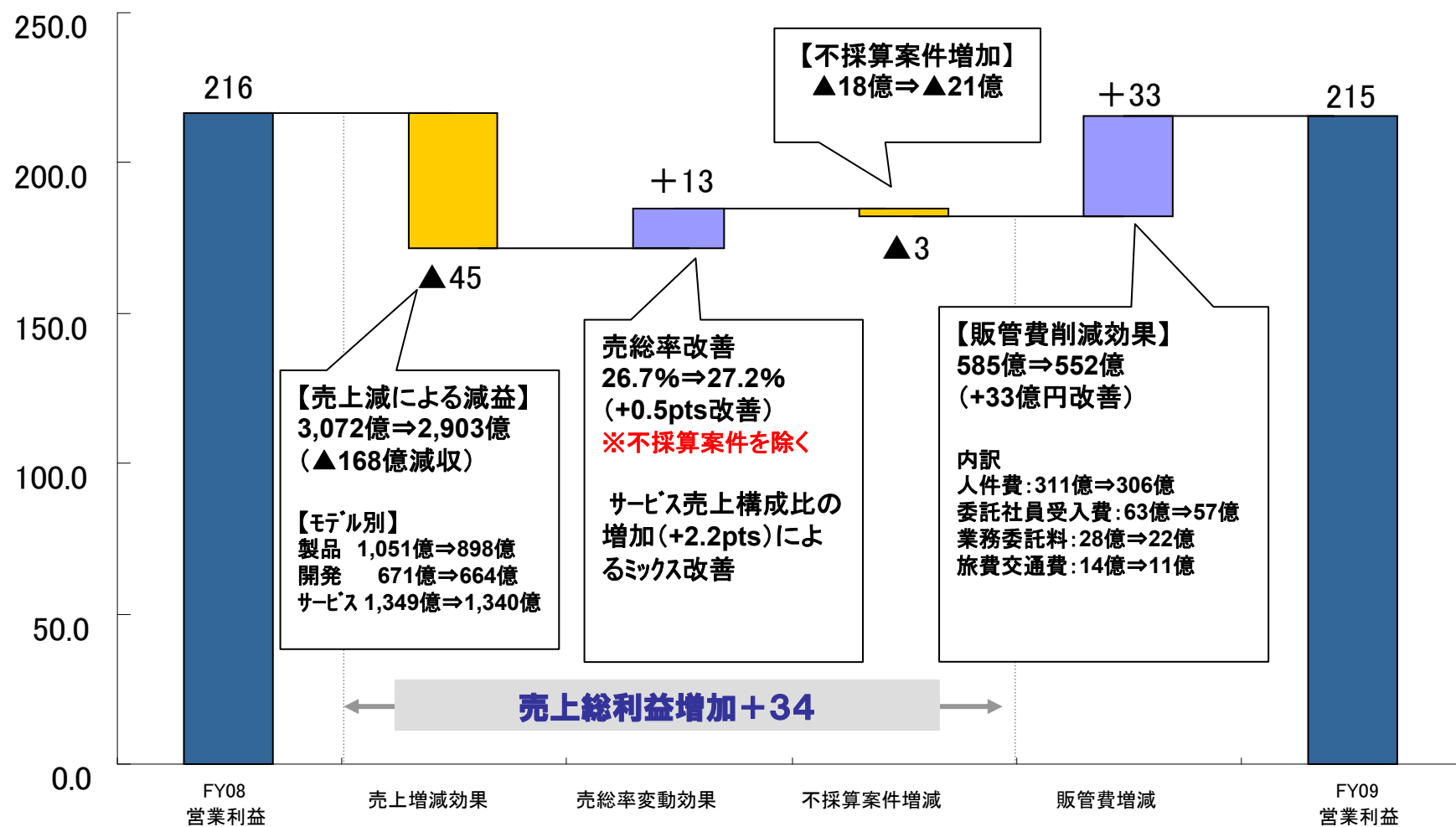
諸経費全般の削減、外部要員の最適化等により前年比33億円減少

- ◆人件費(▲4億円) ⇒ 社員増も、SE稼働率上昇等により減少
- ◆委託社員受入費(▲6億円) ⇒ 派遣社員数の適正化により減少
- ◆減価償却費・その他(▲22億円) ⇒ 社内システム構築費用の減少、諸経費削減



営業利益増減要因（前年比）

(億円)



<参考> 営業外損益および特別損益

	2009年度 実績 金額(億円)	前年対比		主な増減
		前年実績 金額(億円)	差異 金額(億円)	
営業外収益	5.3	8.2	▲ 2.9	受取利息 ▲2.8億円 受取配当金 ▲0.7億円
営業外費用	▲ 4.8	▲ 4.8	+0.0	支払利息(主にリース利息) ▲0.8億円 投資事業組合運用損 +0.6億円
営業外損益合計	0.5	3.3	▲ 2.8	
特別利益	3.1	4.5	▲ 1.4	投資有価証券売却益 ▲0.4億円 貸倒引当金戻入益 ▲0.9億円
特別損失	▲ 7.4	▲ 9.7	+2.3	投資有価証券評価損 +2.9億円 固定資産除却損 ▲1.3億円 投資有価証券売却損 +1.1億円 アフターコスト引当金繰入額 +0.6億円 損害賠償金 ▲1.1億円
特別損益合計	▲ 4.3	▲ 5.1	+0.8	

<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)

	2008年度	2009年度	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	112	252	+139
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲138	▲13	+124
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲111	▲72	+39
現金及び現金同等物の期末残高	572	738	+165
フリー・キャッシュ・フロー	▲25	238	+263

■ フリー・キャッシュ・フロー (FCF)

・売上債権/たな卸資産の減少による営業CFの増加に加え、DC等の有形固定資産取得による支出が減少したことによる投資CFの改善により、FCFは前期比大幅増。

【主な増減】

① 営業CF

- ・売上債権減少 +71億円
- ・たな卸資産減少 +75億円

② 投資CF

- ・有形固定資産の取得による支出減少 +117億円
- ・長期預け金の払戻しによる収入増 +20億円

③ 財務CF

- ・自己株式取得による支出の減少 +49億円

■ 連結貸借対照表

	2008年度末	2009年度末	増減額
流動資産	1,734	1,816	+82
固定資産	540	516	▲24
資産合計	2,274	2,332	+57
流動負債	726	696	▲29
固定負債	70	84	+14
負債合計	796	781	▲15
純資産合計	1,477	1,551	+73
負債純資産合計	2,274	2,332	+57

【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 359億円(▲54億円)
- 受取手形及び売掛金 583億円(▲64億円)
- 有価証券(主にCD) 379億円(+320億円)
- 預け金 10億円(▲119億円)

■ 固定資産

- 有形固定資産 297億円(▲19億円)
- 無形固定資産 59億円(+1億円)
- 投資その他資産 159億円(▲6億円)

■ 流動負債

- 支払手形及び買掛金 250億円(▲12億円)
- 前受収益 156億円(▲11億円)

■ 固定負債

- 長期リース債務 77億円(+15億円)

■ 純資産

- 利益剰余金 1,010億円(+29億円)
- 自己株式 ▲13億円(+44億円)

第4四半期トピックス



前年同期比では「減収・減益」も、
受注高、販売管理費に明るい材料

受注高

- 四半期ベースでは8四半期ぶりに前年度を上回る結果
- 製品販売は受注回復基調・・(底打ちの兆しか)
 - ・情報通信事業+46億、EP事業+15億
 - ・HP、Sun、CISCO、EMCの各ベンダーで前年同期比増加

販売管理費

- 人件費、諸経費の更なる抑制
 - ・第3四半期比でも更に▲4億円の抑制成果

II. 2011年3月期 経営方針

【経済・社会環境の変化】

- ◇国内景気とIT市場の先行きに
不透明感継続

【顧客ニーズの変化】

- ◇戦略的IT投資へシフト
- ◇国際化への対応ニーズ拡大
- ◇ワンストップサービス提供可能な
ITパートナーへ需要がシフト

**経営環境のパラダイムシフトは大きく成長する好機
グループ総合力強化の為に中期成長戦略を策定**

【競合・ベンダーの動向】

- ◇海外IT企業の垂直統合化・市場寡占化
- ◇日本のIT業界の淘汰・再編
- ◇国内ITベンダーへのオフショア勢力の影響

【技術の動向】

- ◇クラウドコンピューティング
の本格普及・拡大

CTCが目指す姿(定性:中期経営ビジョン)



- ◇プライムコントラクターとして、
顧客ニーズにワンストップで対応するIT総合企業
- ◇常に最新技術に取り組み、**高付加価値サービス・
事業モデルを自ら創出し、市場を牽引する会社**
- ◇**ユニークなビジネスモデル**で成長し続け、
常に市場から注目される業界トップの会社

今後3カ年で
CTCの新たなビジネスモデルを確立

成長領域への
戦略投資

成長性の高いビジネス領域への注力

CTC独自の
付加価値力強化

高付加価値ビジネスの新規創出

グループ
総合力向上

ワンストップサービス提供力の強化

中長期の成長をもたらすドライバー



インフラビジネス

✓インフラ構築力、保守対応力、顧客ベースの強みを磨いて
圧倒的NO. 1企業を目指す

SI/ ビジネスアプリケーション

✓顧客特化型ビジネスの実績を生かして、業界トップクラスの
1,000億規模に

運用/ アウトソーシングサービス

✓運用、アウトソーシングビジネスを収益の柱とするために
IT総合企業を目指す

クラウドコンピューティング

✓インフラITやデータセンターを強みとしてクラウド時代の
リーディングカンパニーとなる

ベンダーアライアンス

✓垂直統合進むUSトップベンダーとの戦略的関係強化でビジネス拡大する

新規成長領域 (新規市場・隣接領域)

✓ITをベースにした新規事業領域、隣接領域等を開拓し
将来の収益基盤を確立する

海外展開

✓既存国内顧客ニーズへの対応力を強化し新たな成長領域を開拓する

外部成長

✓機能強化と事業領域拡大を通じて中期成長の早期実現を目指す

CTCが目指す姿(定量:中期業績目標)



2012年度 グループ連結目標

売上高	3,600億円	(利益率)
売上総利益	950億円	26.4%
営業利益	300億円	8.3%

**10年度を中期成長戦略の基盤作りの年と捉え
成長戦略実現に向けた布石を打つ**

【1】

トップラインの伸長と収益力の向上

インフラSIビジネスの拡大、クラウドコンピューティングビジネスの拡大、
保守・運用サービスビジネスの高収益化、
開発SI・ビジネスアプリケーションの収益力強化

【2】

中長期成長に向けた投資

クラウドコンピューティングビジネスへの投資、中期成長実現のための投資

【3】

経営基盤及び収益体質の強化

中期成長戦略に即した人材の育成・強化、経営インフラの強化、
不採算の撲滅、総コストの削減

今期特に注力するビジネステーマ



①クラウドコンピューティングビジネス

②データセンター

③エネルギー・環境ビジネス

④海外展開

1-①. CTCのクラウドコンピューティングビジネス



今後のIT市場における成長領域「クラウドビジネス」に、より一層の注力

クラウドビジネスへの取り組み

プライベート
クラウド

パブリック
クラウド

仮想化統合化を中核にしたインフラビジネス

- ・コンサル機能の強化 (SOIDEAL)
- ・クラウド運用サービス強化 (RePlavail)
- ・クラウドアカデミーによる人材育成

CTCのDCより提供するサービスの充実

- ・自社立上げ型サービスの拡充
- ・社内クラウド基盤の強化 (TechnoCUVIC)
⇒自動化ツール開発による競争力向上

社内クラウド推進組織を新設

ビジネス展開

製品販売

開発・SI

保守・運用
サービス

データセンター

1-②. 充実したサービス・ラインナップ

プライベートクラウド

プライベートクラウド構築を支援する
各種サービスをRePlatformブランドで展開

開発・SI

仮想化の豊富なノウハウで
顧客のクラウド導入を支援

ハンズオン・検証

CCV

コンサルサービス

SOIDEAL

仮想化・統合化ソリューション

VM Pool

DB Pool

製品販売

プライベートクラウドを構成
する海外の先端プロダクト
を提供

クラウド基盤パッケージ

Vblock (VCE)

**HP BladeSystem
Matrix**

新型ブレードサーバ

Cisco UCS など

パブリッククラウド

CTCオリジナルのサービスに加えて
国内外クラウドベンダーと協業

CTCオリジナルクラウドサービス

【SaaSラインナップ】

企業向けセキュリティメール

SecurePremium

統合文書管理システム

EIManager

帳票出力サービス

ePromo ※

仮想デスクトップサービス

DaaS ※

【IaaS/PaaSラインナップ】

TechnoCUVIC

運搬車両管理システム

MAMS ※

自治体向けコンテンツ管理システム

自治体CMS ※

文教向けメール

A-Cloud ※

改正省エネ法対応サービス

ecoFORTE ※

TechnoCUVIC Pro など

保守・運用

仮想化統合された顧客のプライベートクラウド環境の運用を支援

統合運用サービス

RePlavail

ベンダー協業サービス

営業支援/CRM

Salesforce CRM

コミュニケーション/コラボレーション

Google Apps ※

人事・会計ERP

ワークス(人事・会計) ※

など

※ FY09新規サービス -25-

1-③. CTCのクラウドビジネスへの強み



インフラ構築力

クラウドビジネスの中核である基盤技術(仮想化・統合化、ネットワーク技術、自動化等)と海外ベンダーとのアライアンスを活用した**専門ITベンダー No.1のインフラ構築力を最大限発揮**

主な最近のクラウド事例

金融向け:総合金融プラットフォーム

ハウスメーカー向け:業務推進システム

航空業界向け:ミッションクリティカルWeb基盤システム

文教向け:学内情報基盤システム

等

顧客基盤

多くの幅広い業種の顧客基盤を有し、蓄積された業種・業務ノウハウを活かしたSaaSを開発・提供

グループ総合力

データセンターからクラウド技術・保守運用サービスまで、**トータルITサービスをワンストップで提供**

⇒グループ会社と連携したトータルサポート

CTC、CTCT、CRS、CTCSO、CRF、FCC

2.データセンター建設計画

あらゆるアウトソーシング形態への対応と付加価値あるクラウドサービス提供を実現する為、ワンストップ・マルチサービス拠点を建設

2012年4月を目処にクラウド対応型データセンターを開設予定

新棟の特徴

約1万m²の延床面積

スケルトン/オンデマンド方式を採用

1,000~1,200のラック数

高い電力使用効率

3. エネルギー・環境ビジネスの取り組み

拡大が予想されるスマートグリッド市場での情報通信技術を用いた先駆的な布石や、環境に配慮したビジネス展開を推進


エネルギー

- ▶ 遠隔管理型エネルギーマネジメントシステムの販売開始
- ▶ スマートグリッド実証プロジェクトに参画
 - ・米国における日米スマートグリッド実証
 - ・低炭素交通社会システムの共同実証
 - ・ガソリンスタンド等における充電サービス実証 等

環境

グリーン・グリッドの推進会員として、環境配慮型データセンター作りを推進。オフィスやデータセンター設備の設計・構築・改善サービス「ITFM」、クラウドサービスの「TechnoCUVIC」、仮想化技術によるITインフラ統合ソリューションなど、様々なグリーンIT関連ソリューションを提供。

4. 海外展開への取り組み

- 
1. 顧客グローバル展開への対応
 2. オフショア開発推進
 3. 海外拠点の設置

III. 2011年3月期 業績計画

2011年3月期 連結業績計画



	2010年度 計 画		2009年度 実 績		前年比	
	金額 (億円)	利益率	金額 (億円)	利益率	差異 (億円)	増減率
売 上 高	3,000	—	2,903	—	+96	+3.3%
売 上 総 利 益	785	26.2%	768	26.5%	+16	+2.2%
販売費及び一般管理費	▲ 560	—	▲ 552	—	▲ 7	+1.3%
営 業 利 益	225	7.5%	215	7.4%	+9	+4.3%
経 常 利 益	225	7.5%	216	7.4%	+8	+4.0%
純 利 益	125	4.2%	124	4.3%	+0	+0.3%
受 注 高	3,000	—	2,851	—	+148	+5.2%
受 注 残 高	1,296	—	1,296	—	+0	+0.0%

2011年3月期 連結業績計画（上期・下期）



	2010年度 上期計画		2009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）	増減率
売上高	1,320	—	1,310	—	+9	+0.7%
売上総利益	336	25.5%	332	25.4%	+3	+1.1%
販売費及び一般管理費	▲281	—	▲278	—	▲2	+0.7%
営業利益	55	4.2%	53	4.1%	+1	+2.8%
経常利益	55	4.2%	52	4.0%	+2	+5.4%
純利益	25	1.9%	26	2.0%	▲1	-6.6%
受注高	1,330	—	1,233	—	+96	+7.8%
受注残高	1,306	—	1,273	—	+33	+2.6%

	2010年度 下期計画		2009年度 下期実績		前年同期比	
	金額（億円）	利益率	金額（億円）	利益率	差異（億円）	増減率
売上高	1,680	—	1,593	—	+86	+5.4%
売上総利益	449	26.7%	435	27.4%	+13	+3.0%
販売費及び一般管理費	▲279	—	▲273	—	▲5	+1.9%
営業利益	170	10.1%	162	10.2%	+7	+4.8%
経常利益	170	10.1%	164	10.3%	+5	+3.6%
純利益	100	6.0%	97	6.1%	+2	+2.2%
受注高	1,670	—	1,617	—	+52	+3.3%
受注残高	1,296	—	1,296	—	+0	+0.0%

<参考> 連結キャッシュ・フロー、B/S計画

■ 連結キャッシュ・フロー

(単位: 億円)

	2009年度	2010年度	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	572	738	+165
営業活動によるキャッシュ・フロー	252	188	▲64
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲13	▲48	▲34
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲72	▲79	▲6
現金及び現金同等物の期末残高	738	799	+60
フリー・キャッシュ・フロー	238	140	▲98

■ 連結貸借対照表

	2009年度末	2010年度末	増減額
流動資産	1,816	1,903	+86
固定資産	516	500	▲16
資産合計	2,332	2,403	+70
流動負債	696	707	+10
固定負債	84	78	▲6
負債合計	781	785	+3
純資産合計	1,551	1,619	+67
負債純資産合計	2,332	2,403	+70

新セグメントの考え方について

2010年度から導入される **新セグメント会計基準**に伴い、マネジメントアプローチの観点に基づき、組織単位で分けられた2セグメントを設定。

◇ セグメントの概要

① ソリューションビジネスセグメント

保有する多様な顧客に対して総合的なSI提案を展開し、ビジネスを獲得することにより収益極大化を目指すセグメント

【対象組織】情報通信・金融・EP・流通1・流通2・科学・CTCLS・CTCSP・NAIS・PDC

② サービスビジネスセグメント

DC、保守運用を中心としたサービスビジネスにおける調達及び他セグメント組織との協同提案を行う機能として位置付け、様々な効率化策を講ずることにより収益極大化を目指すセグメント

【対象組織】DC・SSG・CTCT・CRS・CRF・CTCSO・FCC

■ 報告セグメント外

【対象組織】クロスファンクショナル(パートナーディストリビューションセンター除く)・経営管理G
・その他直轄組織

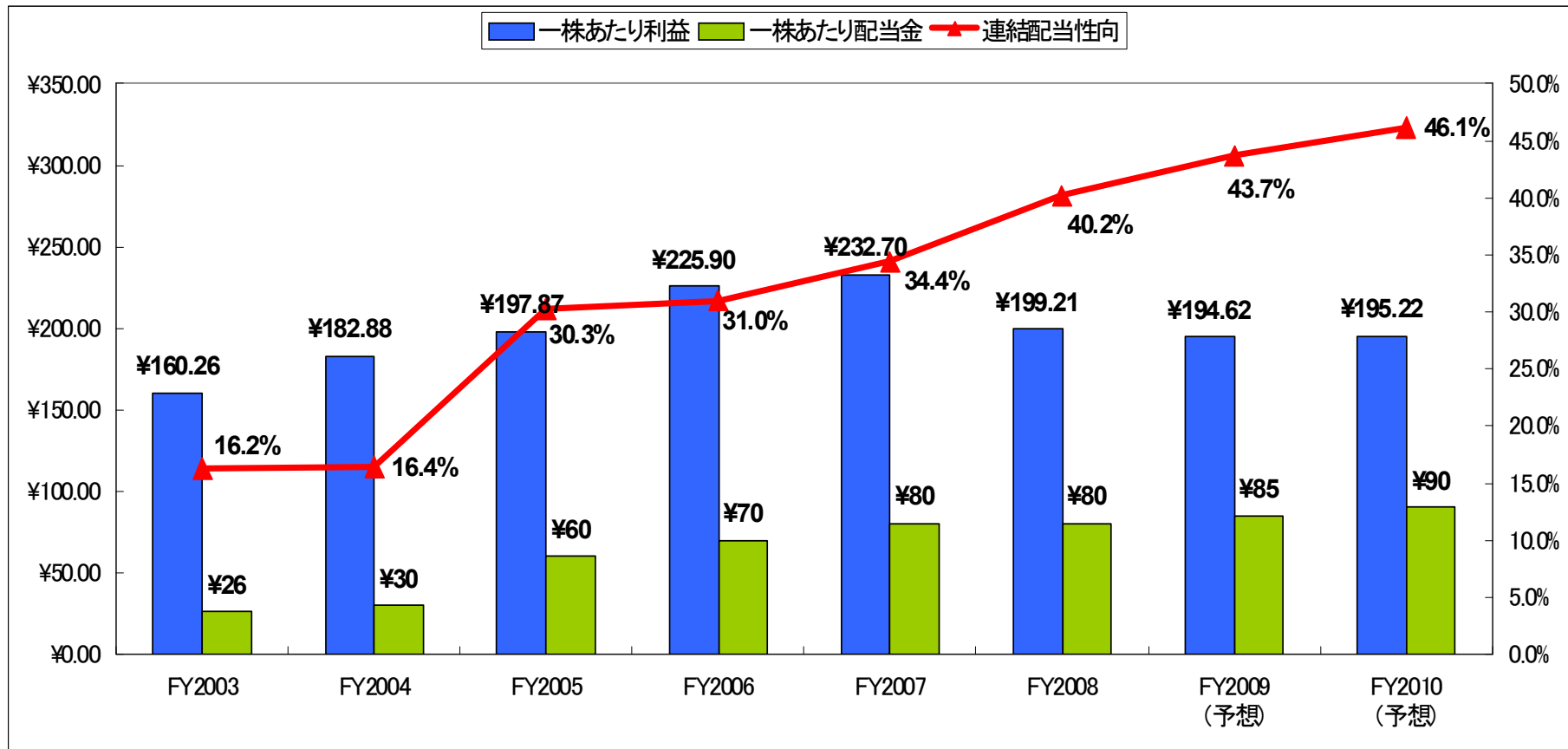
※定量計画値は、前年実績値と合わせて5月末を目処に開示する予定です。

2011年3月期 株主還元予想



株主還元を重視して増配

FY09期末配当予想修正: 40円→45円(年間配当85円)、FY10 年間配当: 90円





Challenging Tomorrow's Changes