

2012年3月期
第2四半期決算説明会

2011年10月28日
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

2012年3月期

I 上期決算概況

2012年3月期

II 下期・通期業績見通し

2012年3月期

III 下期注力事項

I

2012年3月期

上期決算概況

II

2012年3月期

下期・通期業績見通し

III

2012年3月期

下期注力事項

前年同期比では「増収・増益」、公表計画比でも、売上高および全ての利益項目で上回った。

- **増収に加え、採算性向上及び販売管理費抑制により、全ての利益項目が前年同期比で増益。**
- **営業利益以下の利益項目は、経営統合後最高水準。**
- **受注高は、前年同期比大幅増加。**

2012年3月期 上期 業績ハイライト（公表計画比）

	2011年度 上期 実績		2011年度 上期 公表計画(4/27)		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	1,304	—	1,220	—	+84	106.9%
売上総利益	352	27.1%	317	26.0%	+35	111.3%
販売費及び一般管理費	▲ 265	—	▲ 262	—	▲ 2	101.0%
営業利益	87	6.7%	54	4.5%	+33	161.2%
経常利益	88	6.8%	54	4.5%	+33	162.1%
純利益	49	3.8%	28	2.3%	+21	176.2%
受注高	1,420	—	1,210	—	+210	117.4%
受注残高	1,435	—	1,308	—	+126	109.7%

主な増減要因

【売上高】

全ての事業において増加

【売上総利益】

増収および採算性向上により増加

【販売管理費】

ほぼ計画通り

【受注高】

全ての事業において増加、
特に情報通信が大幅に増加

【受注残高】

受注の大幅増加が寄与し、増加

2012年3月期 上期 業績ハイライト（前年同期比）

	2011年度 上期 実績		2010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	1,304	—	1,273	—	+31	+2.4%
売上総利益	352	27.1%	327	25.7%	+25	+7.7%
販売費及び一般管理費	▲ 265	—	▲ 269	—	+4	-1.6%
営業利益	87	6.7%	58	4.6%	+29	+50.7%
経常利益	88	6.8%	58	4.6%	+29	+49.7%
純利益	49	3.8%	27	2.1%	+22	+82.0%
受注高	1,420	—	1,284	—	+136	+10.6%
受注残高	1,435	—	1,308	—	+127	+9.7%

主な増減要因

【売上高】

情報通信、エンタープライズ、金融向けが好調に推移し増加

【売上総利益】

増収に加え、高採算案件や不採算案件減少が寄与し、増加

【販売管理費】

人件費、諸経費削減の効果により改善

【純利益】

経常利益の改善に加え、前年に資産除去債務費用計上（特別損失）の反動で増加

【受注高】

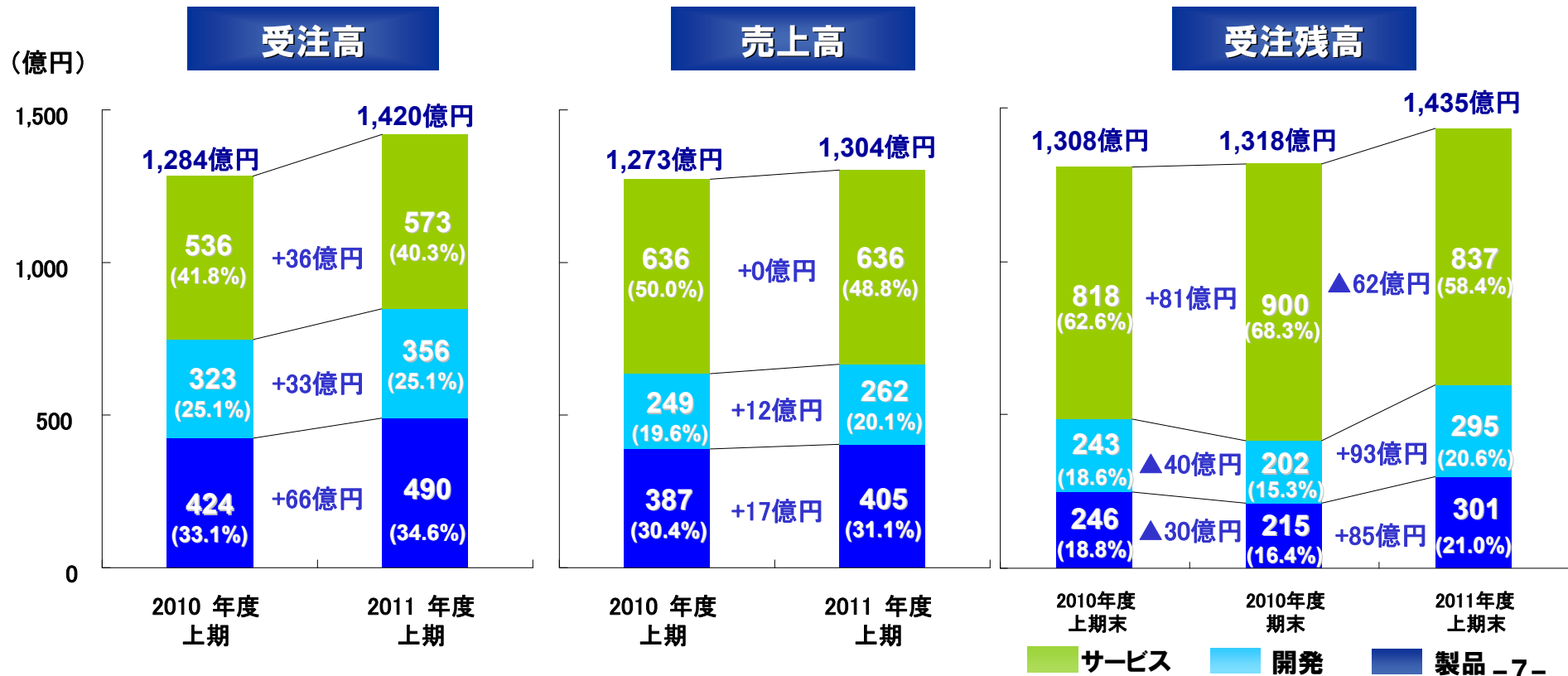
情報通信向けや、エンタープライズ向けが好調に推移し増加

【受注残高】

受注の大幅増加が寄与し、増加

ビジネスモデル別 前年同期比較

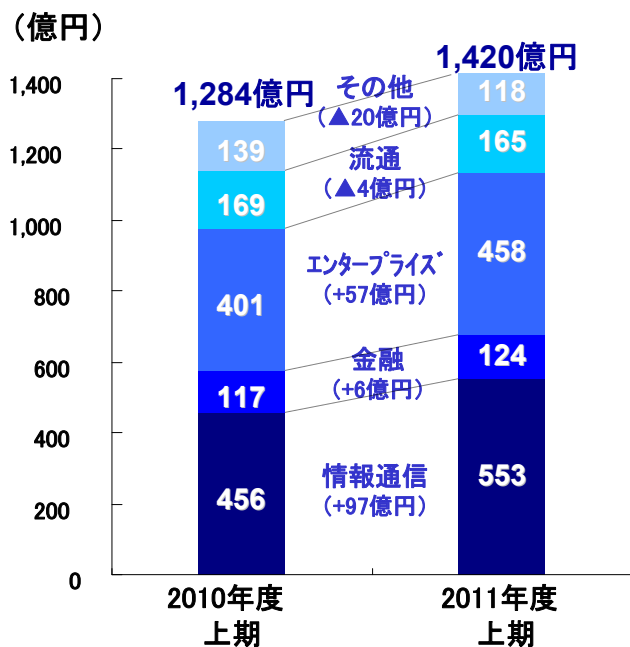
- サービス：複数年契約の保守・運用案件の伸長により受注高増加
- 開発：情報通信向けインフラSI、開発案件の伸長により受注高増加
流通特定顧客向け開発が減少したものの、情報通信向けインフラSI、開発案件の伸長により売上高増加
- 製品：ネットワーク、ストレージ等主要製品の伸長により受注高、売上高ともに増加



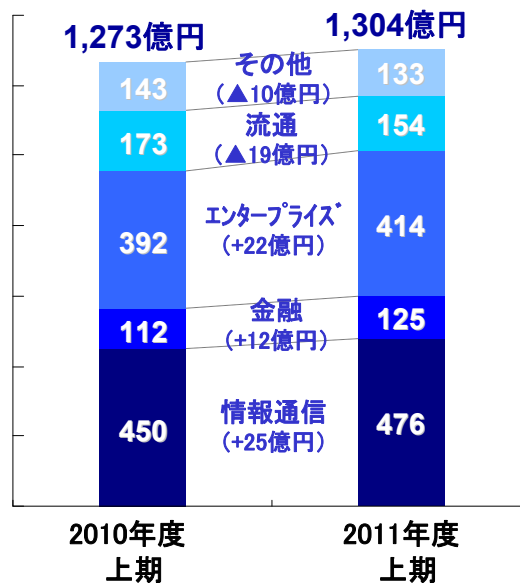
事業グループ別 前年同期比較

- 情報通信：データラフィック増加対応等に伴うネットワークビジネス伸長により受注高、売上高ともに増加
- 金融：カード会社向け案件が堅調に推移し、受注高、売上高ともに増加
- エンタープライズ：公共、製造(自動車)向けなどが伸長し、受注高、売上高ともに増加
- 流通：商社、コンビニエンスストア向け案件縮小により受注高、売上高ともに減少

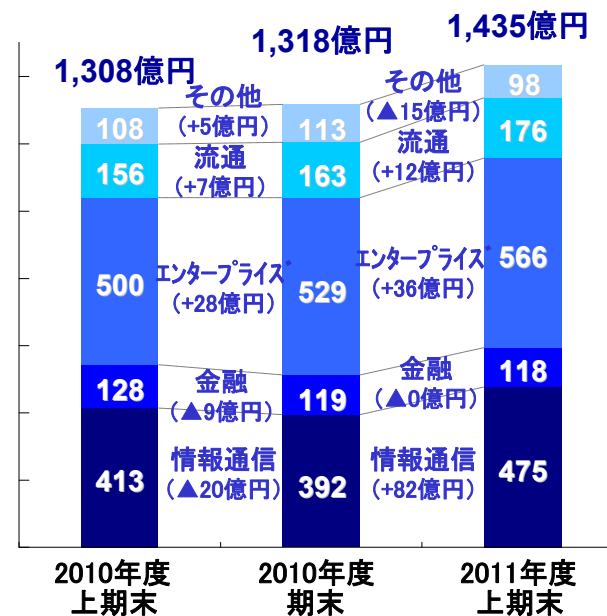
受注高



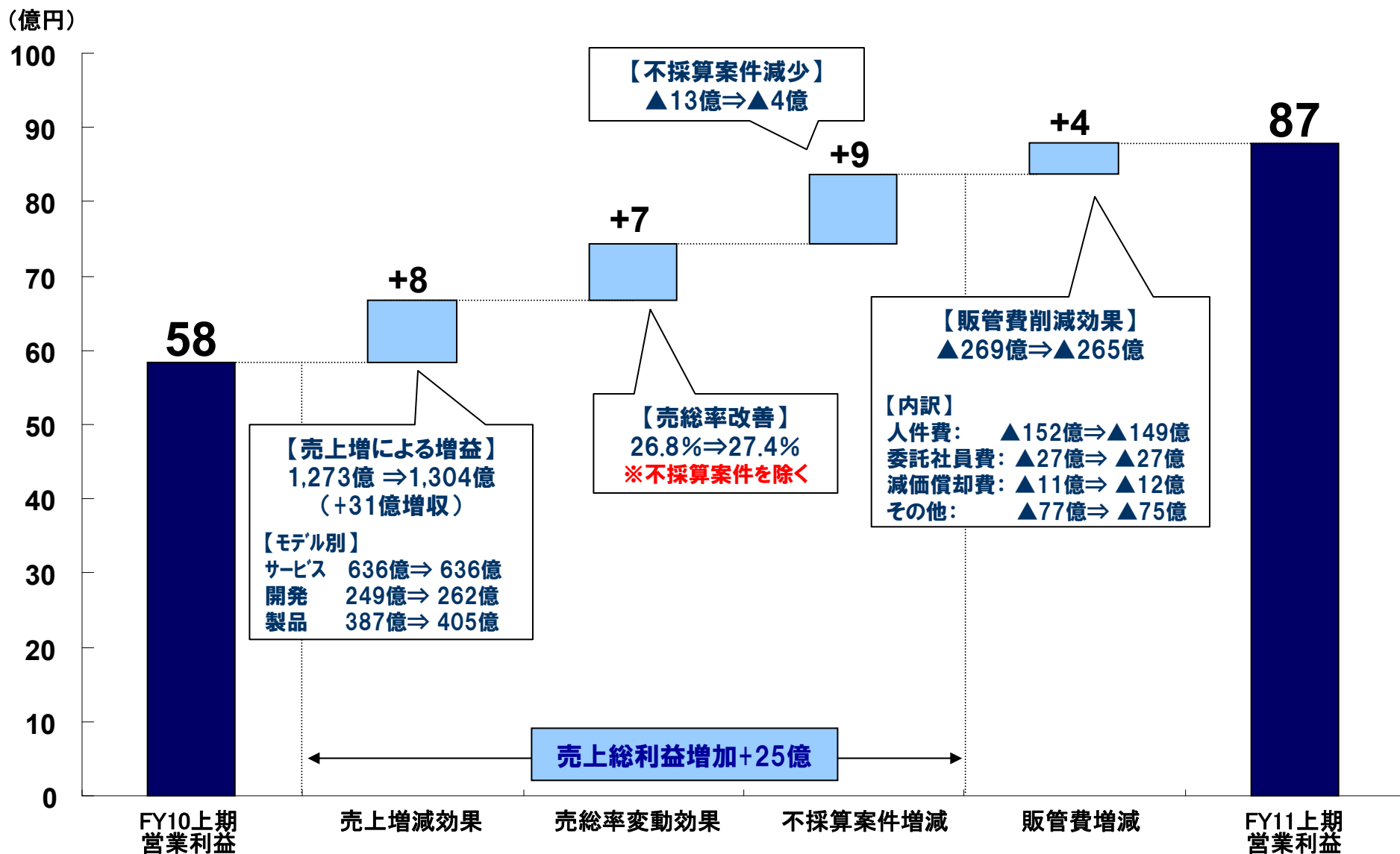
売上高



受注残高



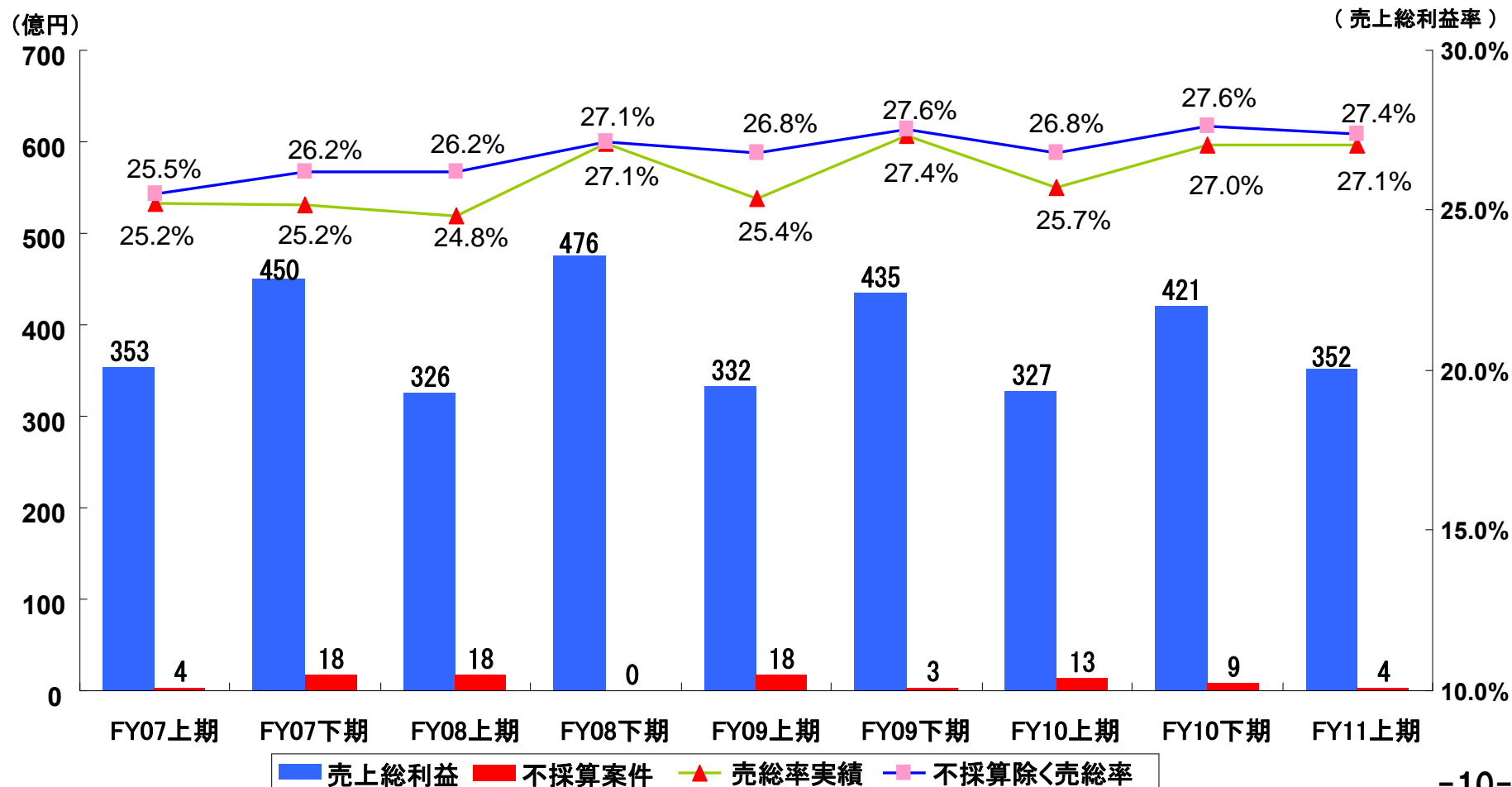
営業利益増減要因（前年同期比）



不採算案件と売上総利益率の推移

不採算案件は前年同期比で大幅に減少(▲13億円 ⇒ ▲4億円)

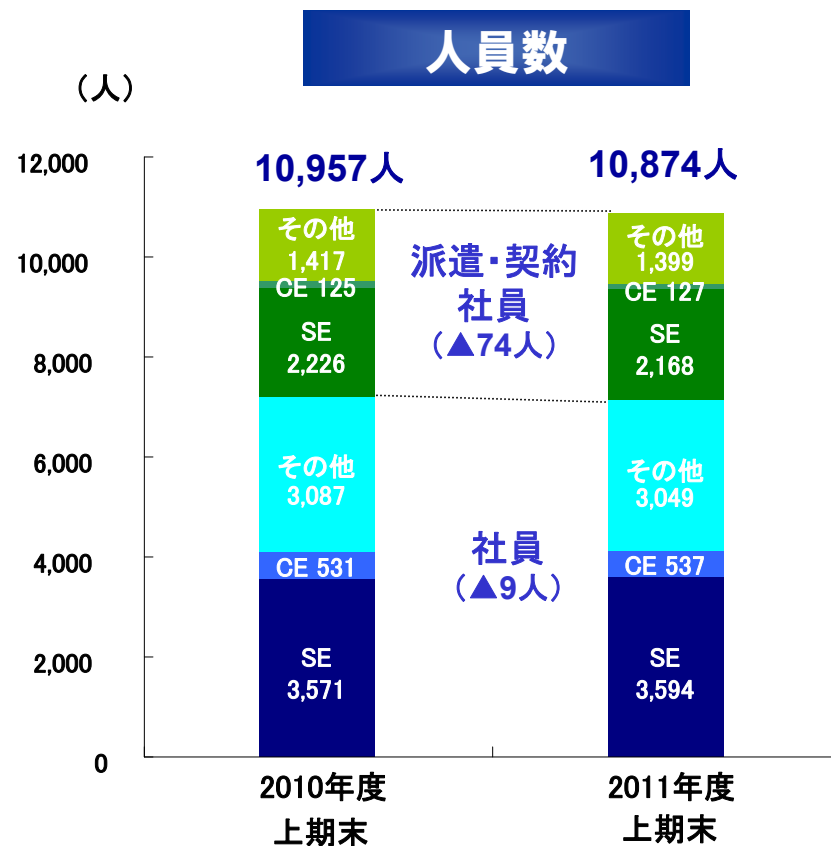
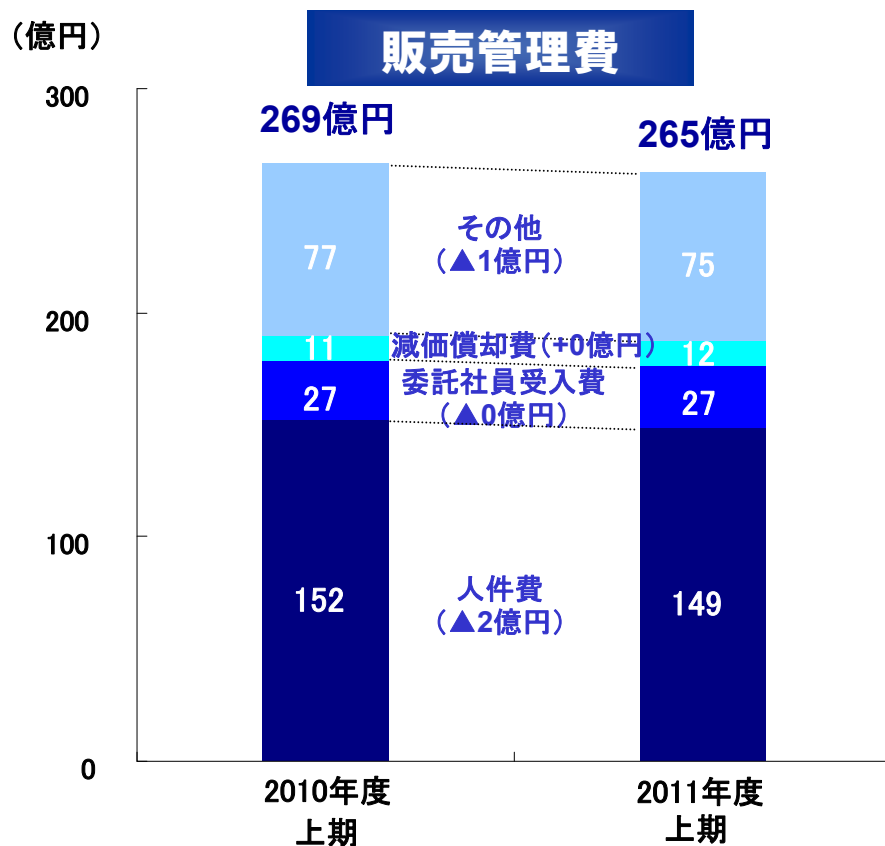
■ 不採算を除いた売上総利益率も前年同期比 0.6Pts改善



販売管理費 増減要因

販売管理費抑制は継続（前年同期比▲4億円削減）

- 人件費：社員エンジニア稼働率向上により削減
- その他：諸経費削減により減少



営業外損益および特別損益

	2011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	2.0		2.3	▲0.2	雑収入 持分法による投資利益 ▲0.4億円 +0.2億円
営業外費用	▲1.6		▲1.6	+0.0	—
営業外損益合計	0.4		0.6	▲0.2	
特別利益	0.2		2.9	▲2.6	投資有価証券売却益 ▲2.6億円
特別損失	▲1.9		▲11.6	+9.6	投資有価証券評価損 資産除去債務の計上 +3.5億円 +6.7億円
特別損益合計	▲1.7		▲8.7	+7.0	

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)

	2010年度 上期	2011年度 上期	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	738	683	▲54
営業活動によるキャッシュ・フロー	9	41	+31
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲19	▲11	+8
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲41	▲57	▲15
現金及び現金同等物の期末残高	685	655	▲30
フリー・キャッシュ・フロー	▲10	29	+39

■フリー・キャッシュ・フロー(FCF)

・営業CFの増加(税前利益の増加)に加え、
投資CFの減少(無形固定資産の取得支出減少)により、
FCFは前期比増加。

主な増減

- ① 営業CF
 - ・税前利益の増加 +36
- ② 投資CF
 - ・無形固定資産の取得による支出減少 +8
- ③ 財務CF
 - ・自己株式の取得による支出 ▲50
 - ・セール・アンド・リースバックによる収入 +37

■連結貸借対照表

	2010年度 上期末	2011年度 上期末	増減額
流動資産	1,725	1,759	+34
固定資産	533	542	+9
資産合計	2,258	2,301	+43
流動負債	602	629	+27
固定負債	107	140	+33
負債合計	709	770	+61
純資産合計	1,549	1,531	▲17
負債純資産合計	2,258	2,301	+43

【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	206億円(▲170億円)
受取手形及び売掛金	441億円(+20億円)
仕掛品	90億円(+22億円)
有価証券	449億円(+139億円)

■固定資産の主な増減

有形固定資産	300億円(▲5億円)
無形固定資産	79億円(+6億円)
投資その他の資産	163億円(+8億円)

■流動負債

支払手形及び買掛金	201億円(+13億円)
前受収益	200億円(+1億円)

■純資産

利益剰余金	1,028億円(+19億円)
自己株式	▲53億円(▲39億円)

I

2012年3月期

上期決算概況

II

2012年3月期

下期・通期業績見通し

III

2012年3月期

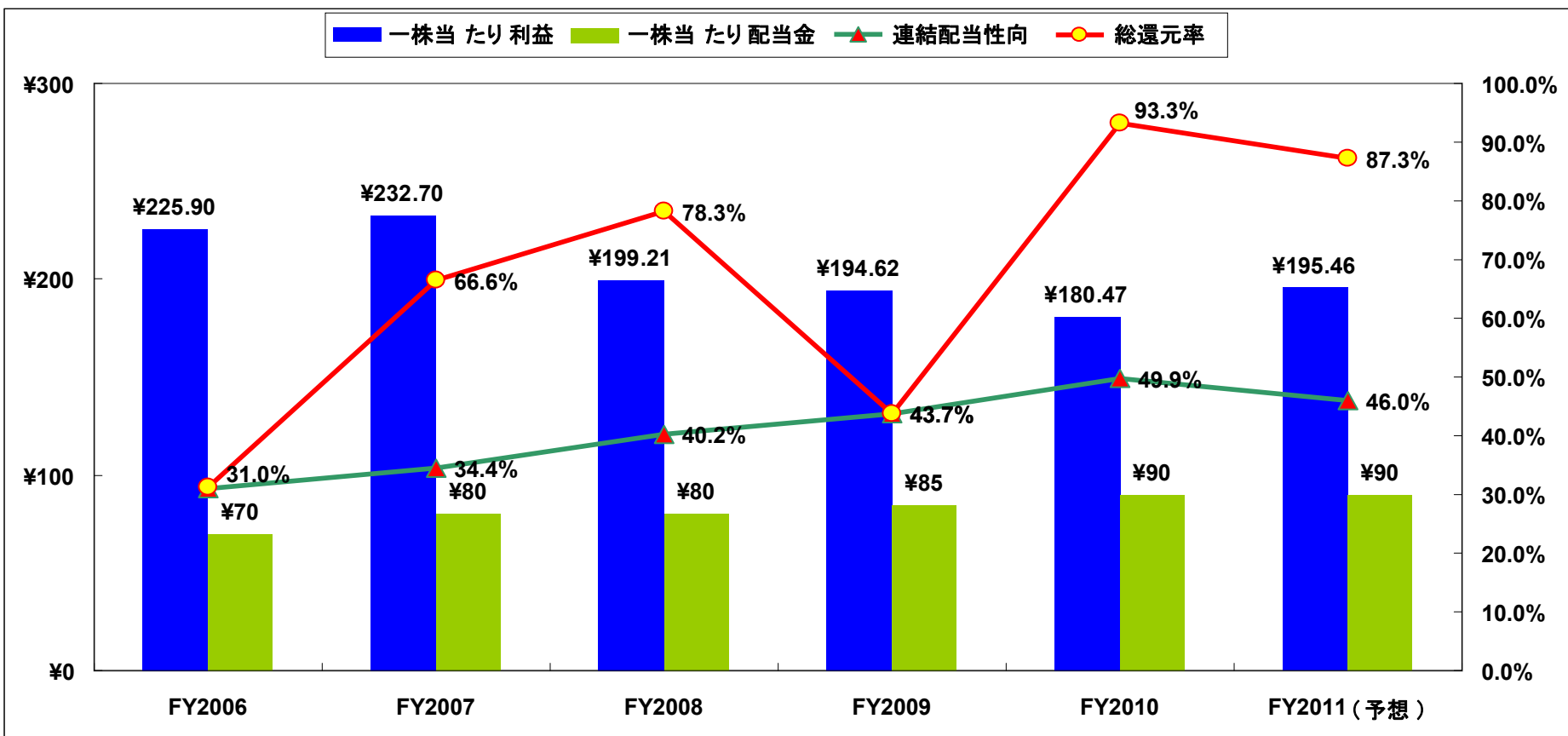
下期注力事項

現時点では通期業績予想における修正を行わない

受注残の積み上がりもあり、下期は一定の売上確保が見込めるものの、継続する景気の不透明感を鑑みて、現時点では通期売上高および利益予想を修正しない。

株主還元

- 45円の間配当を実施（通期配当90円の予想）
- 連結配当性向は46.0%（今期純利益120億円達成ベース）
- 上期、49.9億円/155万株の自己株を取得（配当を含めた総還元率は87.3%予想）



※総還元率 = (自己株式取得総額 + 配当総額) ÷ 当期純利益

I

2012年3月期

上期決算概況

II

2012年3月期

下期・通期業績見通し

III

2012年3月期

下期注力事項

IT業界動向

特定分野では投資需要増大傾向、明るい兆し

- クラウドコンピューティング、スマートフォンの利用拡大
- データ容量が拡大し、データ処理・分析の重要性が増す“ビッグデータ”の流れ
- 震災後、ディザスタリカバリ、BCPの需要高まり
- 顧客のグローバル化進展とグローバル化IT支援需要増加



ITベンダー・Sierは二極化が進展

最新技術を活かした総合的なサービス対応力が鍵



マクロ環境動向

円高、欧州危機などの影響には引き続き注視

11年度 重点施策(再掲)

① クラウド/インフラビジネスの強化

<中期到達イメージ>

クラウド時代のリーディングカンパニー

ITインフラ構築力は
専業ITベンダーとして圧倒的No. 1

② SI/運用アウトソーシングビジネスの強化

<中期到達イメージ>

1,000億規模の
開発・SIビジネス対応力

グループ総合力を生かした
総合ITサービス提供

③ 営業力の強化

④ 利益体質の徹底強化

1

来期に向けたトップライン(受注)の伸長

■ 営業力強化

クラウドを活用した既存顧客へのトータルサービス提案推進、新規顧客開拓

■ CTCオリジナルクラウドサービスの拡販

SecurePremium、TechnoCUVIC、SOIDEAL

■ スマートフォン関連ビジネスへの注力

モバイルデバイスマネジメント、MAMS、SmartBiz+

■ SI開発ビジネスの拡大

プライベートクラウドやネットワークを中心としたインフラSIの推進、
基幹システムの提案活動強化

2

高利益率の維持と販売管理費の削減

3

総合力を発揮した中長期施策の推進

- 「CTCクラウド総合戦略」の推進
- 「ビッグデータ」への対応準備
- 通信分野向け次世代ネットワーク分野等の強化
- SI開発ビジネスの拡大
- BCP、DRに対応する為の新棟を含む

データセンタービジネス展開

- グローバル展開推進

CTC

Challenging Tomorrow's Changes