



2000年3月期 決算説明会

伊藤忠テクノサイエンス株式会社

2000年5月22日

決算概況と当社の戦略

 伊藤忠テクノサイエンス株式会社

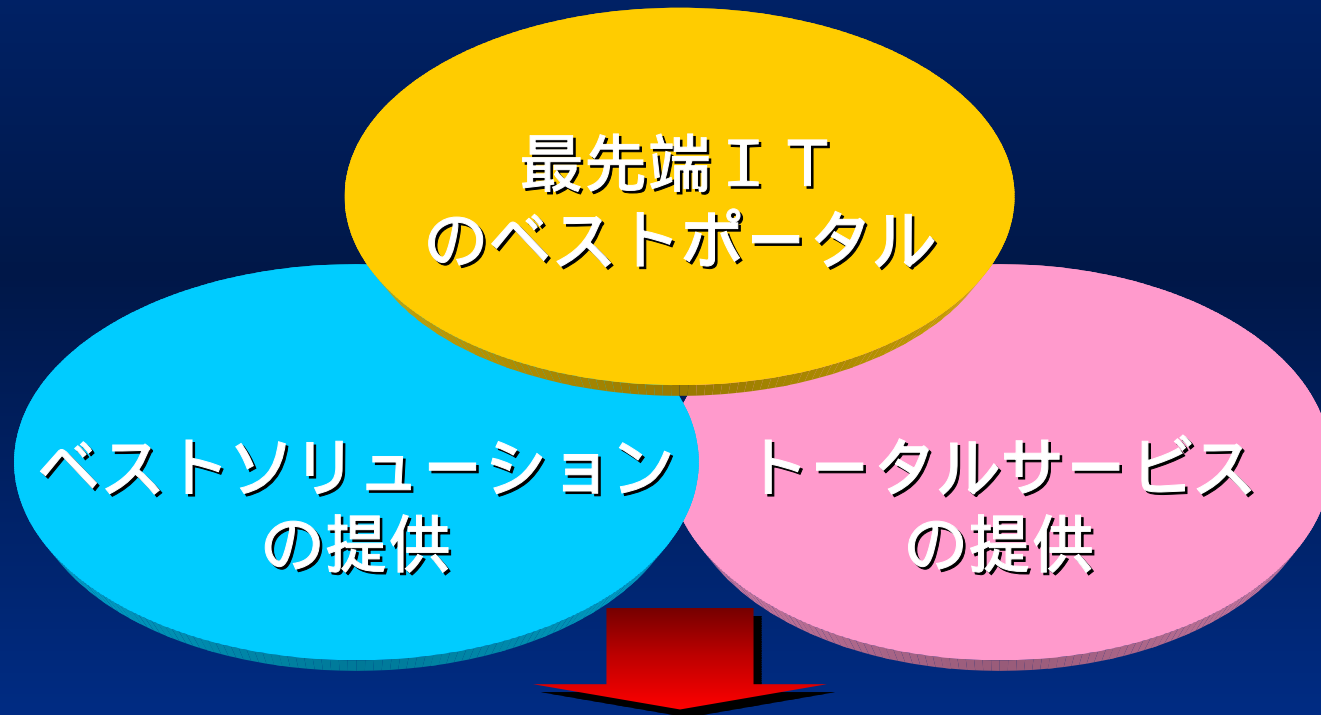
代表取締役社長

後藤 攻

【ごとう・おさむ】

新社長としての考え

👉 CTCの強みをより伸ばす



さらなるスピード経営の実践

新社長としての考え

- ➡ 新しいパートナーアライアンス
- ➡ ニーズの創造

2001年度（2002年3月期）
 グループ売上高 3,000億円
 売上高 / 1人 = 1億円を目指す

売上を20%ずつ上げ続けること = 株主への還元

新しい経営布陣

佐武会長

シリコンバレーを中心とした人脈による
新技術、新製品の企画・発掘

後藤社長

CTCのトップマネジメント
グループ会社全体の戦略コーディネート
パートナー・お客様とのリレーション強化

- 1 . **2000/3期決算の概況**
- 2 . **事業戦略**

1 . 2000/3期決算の概況

連結決算実績ハイライト

(単位:百万円)	99/3期	2000/3期	前期比
売上高	175,379	208,206	118.7%
営業利益	9,717	11,319	116.5%
利益率	5.6%	5.4%	
経常利益	8,774	10,914	124.4%
利益率	5.0%	5.2%	
当期利益	2,973	6,148	206.7%
利益率	1.7%	3.0%	

決算実績のポイント

増収・増益の主要因

- ➡ 市場環境～追い風
- ➡ 通信・放送、金融・保険をはじめとした各業種向けの売上拡大
- ➡ グループ企業、CTCFE、CTCTの売上拡大
- ➡ サン、シスコ製品 販売増加

Sun出荷台数推移



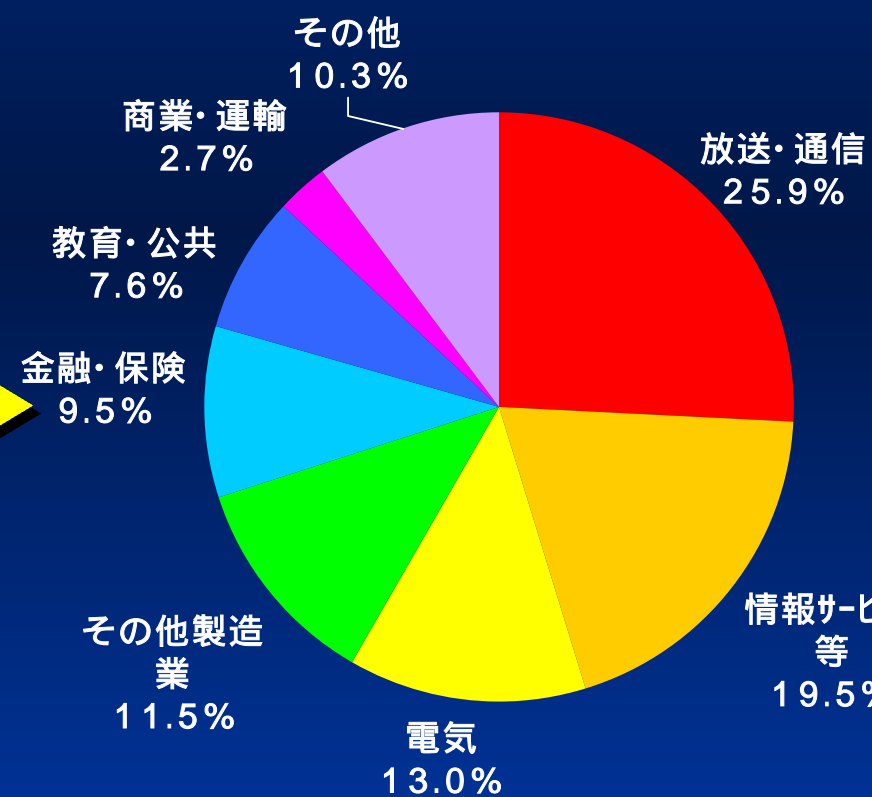
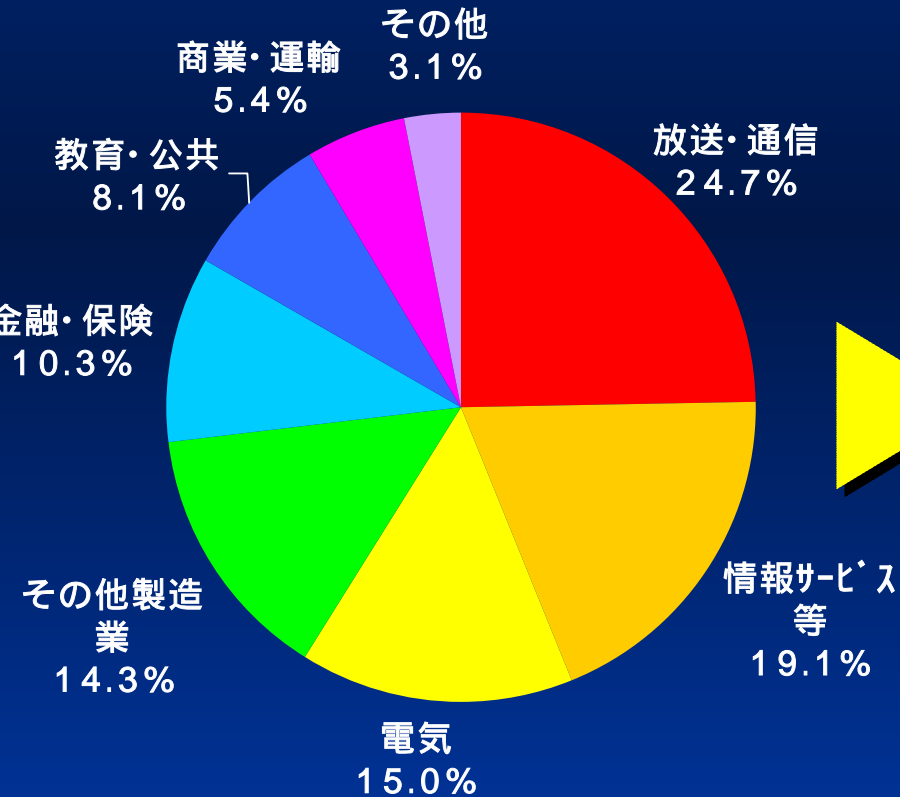
Cisco出荷台数推移



業種別売上高（連結）

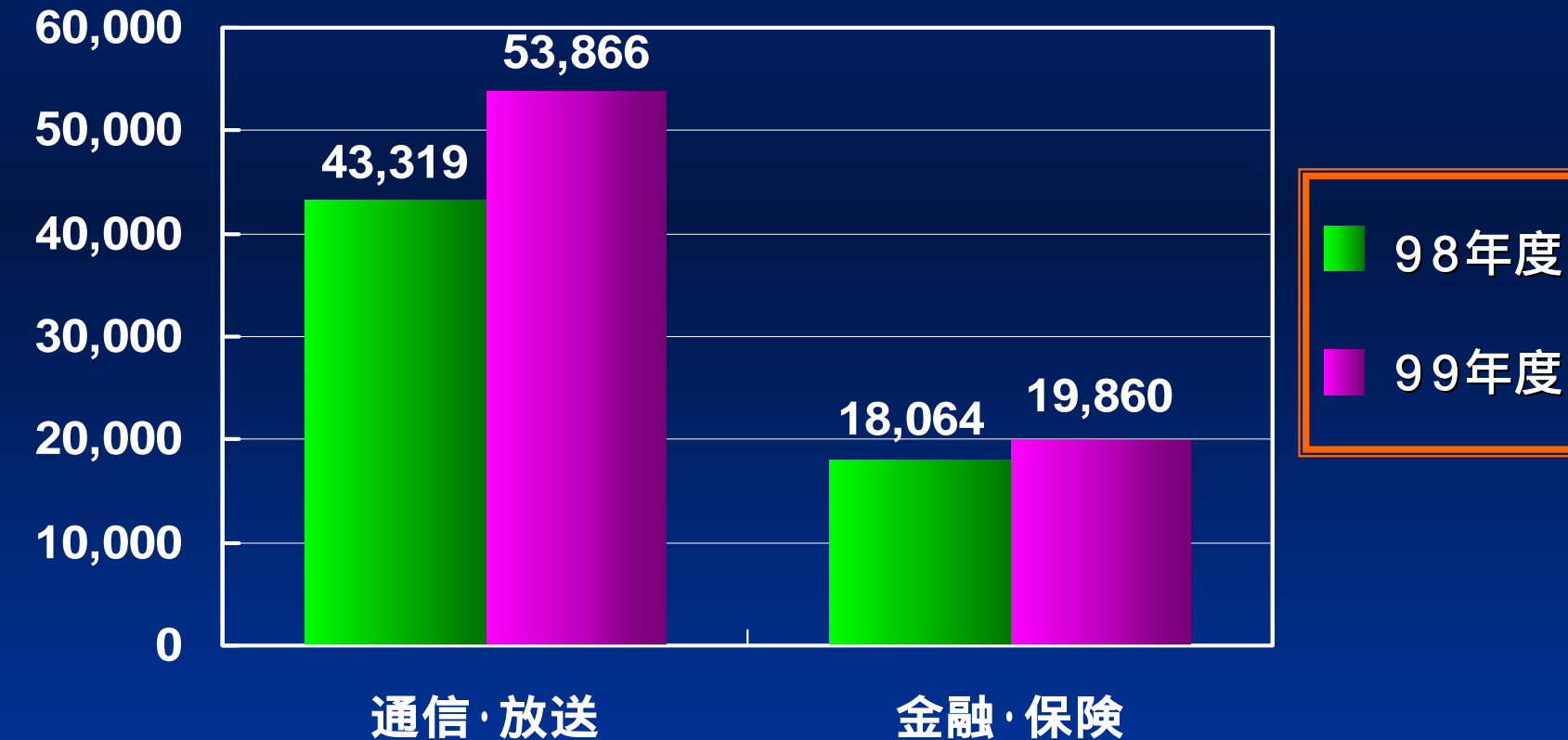
99/3期売上高：1,753億円

2000/3期売上高：2,082億円

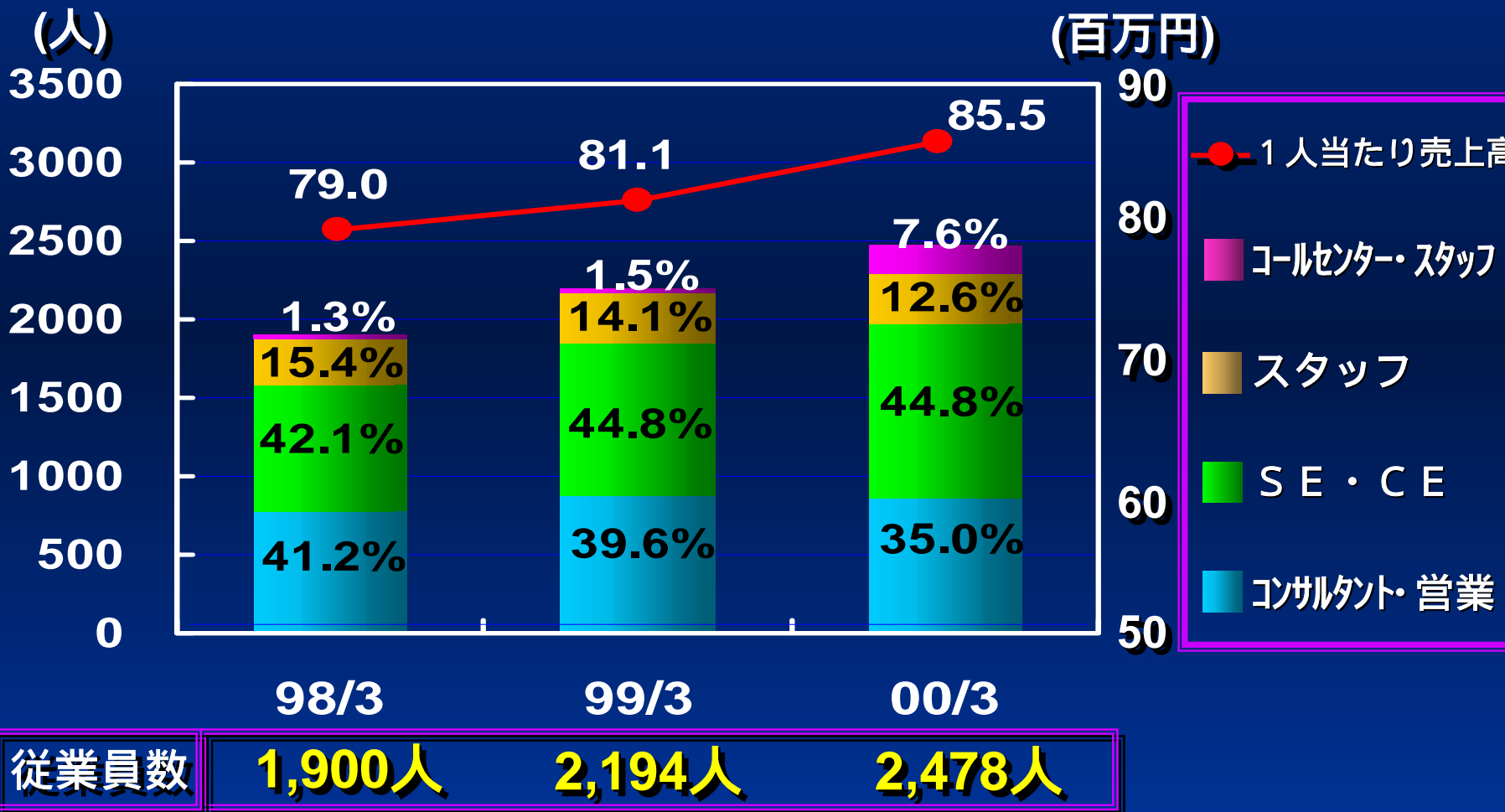


業種別売上高の伸び

(百万円)



従業員数と1人当たり売上高推移



1人当たり売上高に関しては期首・期末の平均を使用しています。

2. 事業戦略

CTCの事業戦略

CTCの4つの強み

フラットな組織による
一層のスピード経営
の実践

社内の連携強化

最先端ITのベストポータルとしての
強みをさらに伸ばす

営業面の強化

テレコム分野の強化

ベンダーアライアンスの強化

プロダクトマネジメントの強化

CTCFE 営業部隊を業界別に編成

SMART COMPUTING CIRCUS 2000

- サン・マイクロシステムズ (株)
- シスコシステムズ (株)
- 日本オラクル (株)
- **Baltimore Technologies**
- I S S
(**Internet Security Systems**)
- net Genesis
- Plumtree Software
- Siebel Systems
- SnapTrack
- ValiCert

技術・開発面の強化

- 👉 今4月にe.com推進部を新設
- 👉 Webテクノロジーセンターの新設
- 👉 ISO9001、TickITの認証取得

インターネットに関するテクノロジーの統合
トータルソリューションの提案を強化

株式の分割

- ➡ 株式の流通性の向上、投資者層の拡大
- ➡ 額面普通株式 1 株を 3 株に分割
 - * 増加株式数 4,100万株
- ➡ 基準日 平成12年6月30日
- ➡ 効力発生日 平成12年8月18日

ストックオプション制度の導入

- ➡ 業績向上に対する意欲・士気の向上
- ➡ 新株引受件方式
- ➡ 対象及び上限合計発行株式数

取締役 (14人)	25,000株
-------------	---------

従業員 (193人)	84,300株
--------------	---------