



2003年度決算説明会

～ 魅力ある強靱な会社を目指して～

伊藤忠テクノサイエンス株式会社

2004年5月12日

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。

 代表取締役社長

 岡崎 友信
(おかざき ゆうしん)

**2003年度決算概況
(期初計画対比)**

2003年度決算の総括

減収・増益決算で、当期純利益計画達成

- 質重視の受注・売上（通信・放送分野は売上目標を達成）
- 売上総利益率の計画比向上（受注採算の重視、原価低減）
- 販管費の計画比低減
- 持分法投資損益の改善（関連会社の業況改善）

費用増加要因

- 一過性の不採算案件発生
- 販売予測に基づく在庫評価・前倒し処理
- 貸倒引当金の計上
- オフィス統合一過性費用引当金の計上

2004年度
大型開発案件PM強化

取引リスク管理の徹底

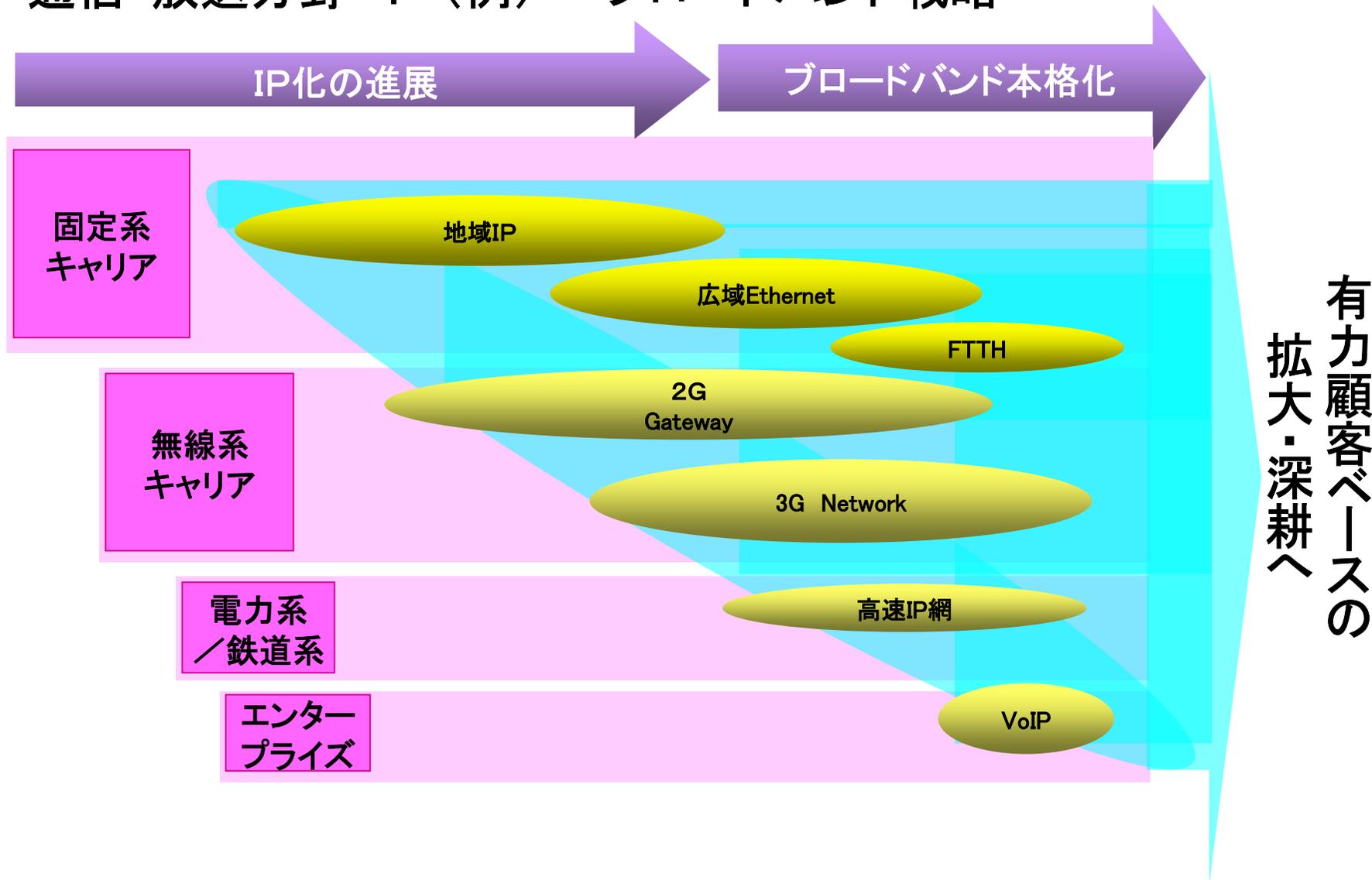
連結業績ハイライト(計画対比)

(金額:億円)

	2003年度	対売上高 構成比	2003年度 5月発表計画	対売上高 構成比	計画比
売上高	2,661	100.0%	2,805	100.0%	▲5.1%
売上総利益	569	21.4%	586	20.9%	▲2.8%
営業利益	173	6.5%	182	6.5%	▲4.7%
経常利益	173	6.5%	178	6.3%	▲2.3%
当期純利益	98	3.7%	97	3.5%	+1.3%
受注高	2,560	—	2,840	—	▲9.8%

圧倒的No.1分野を育成

通信・放送分野：（例）ブロードバンド戦略



連結売上高内訳(組織ベース)

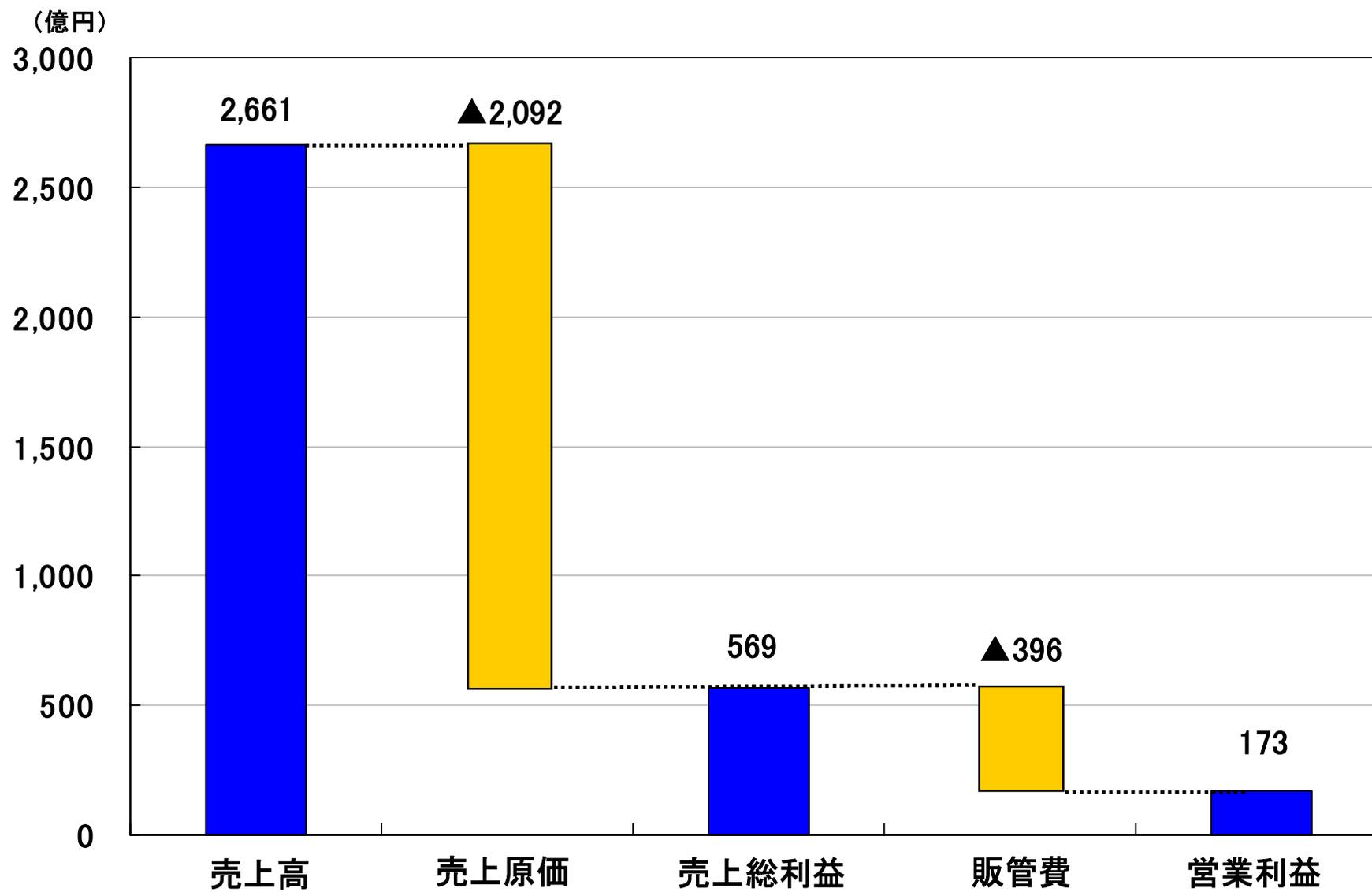
(金額:億円)

	2003年度実績		2003年度計画		計画比
	金額	構成比	金額	構成比	
通信・放送	934	35.1%	884	31.5%	+5.7%
金融	238	9.0%	250	8.9%	▲4.5%
製造・その他	1,488	55.9%	1,670	59.6%	▲10.9%
合計	2,661	100.0%	2,805	100.0%	▲5.1%

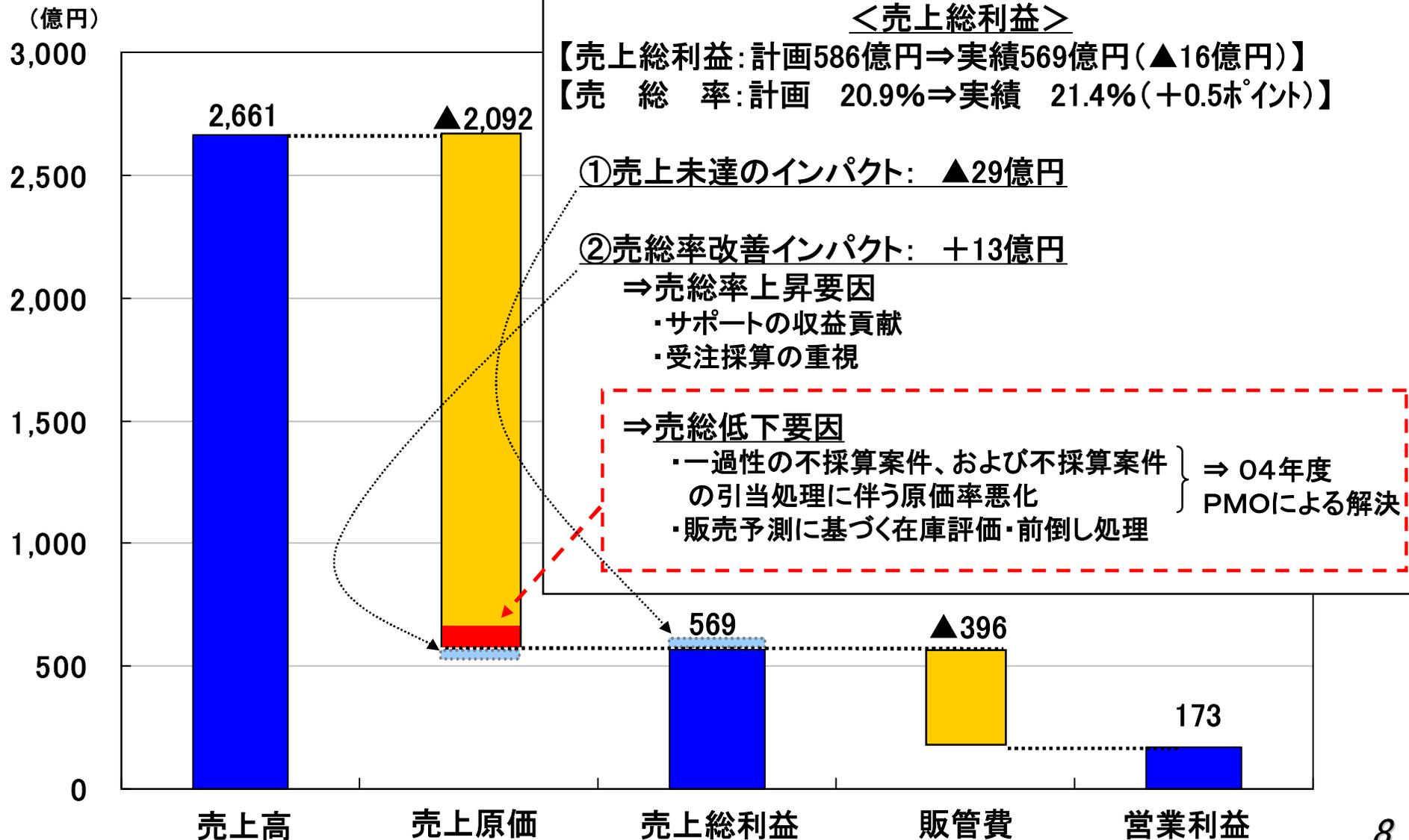
- 通信・放送 ⇒ BB化に対応し、固定系・無線系ともに堅調に推移
- 金融／製造・その他 ⇒ 全般に情報化投資抑制傾向に伴い減少

注:「通信・放送」の売上計画は、決算短信に記載する業種別売上区分と異なり、主管営業本部の売上計画の合計で表示しています。

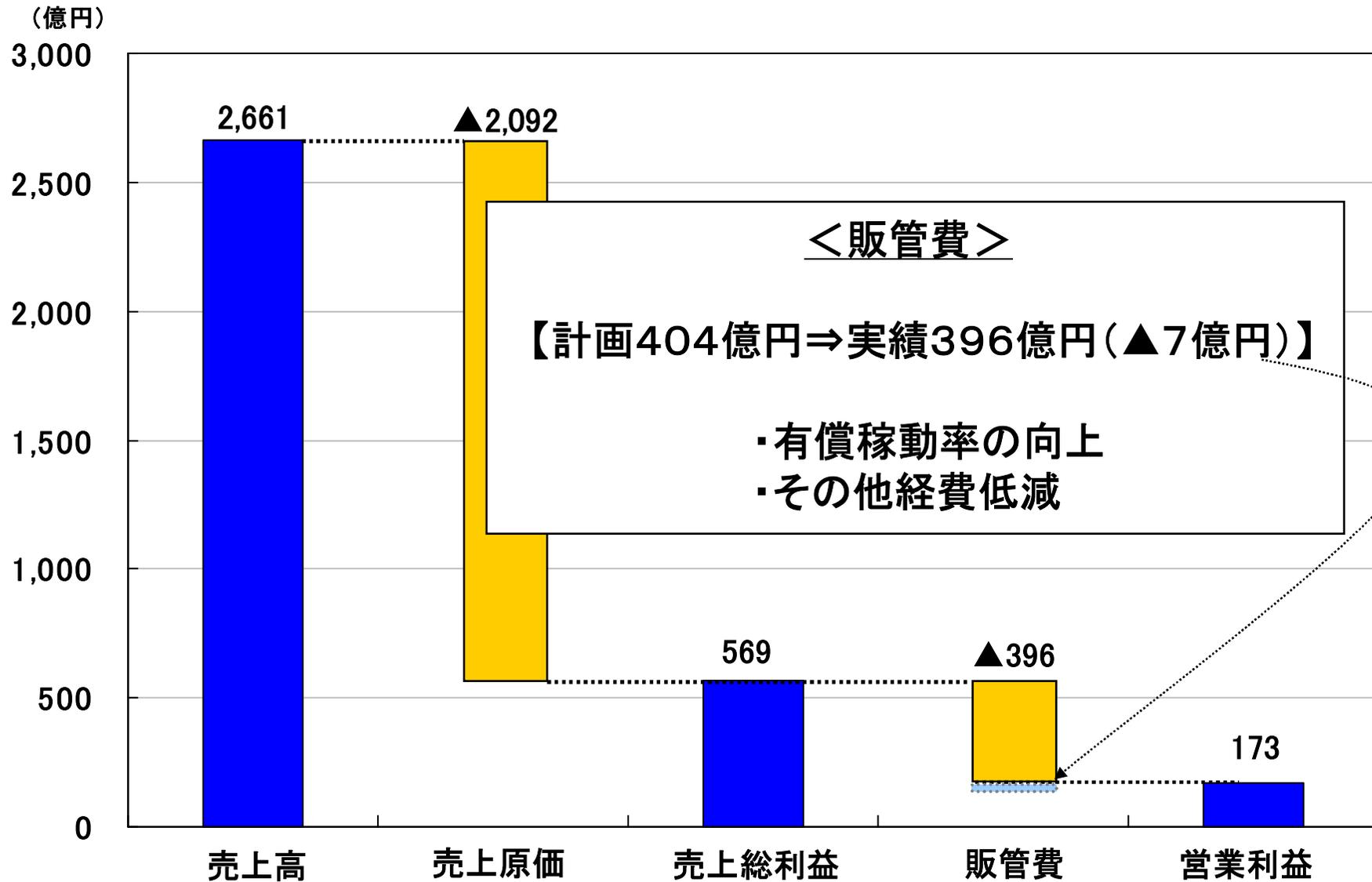
営業利益



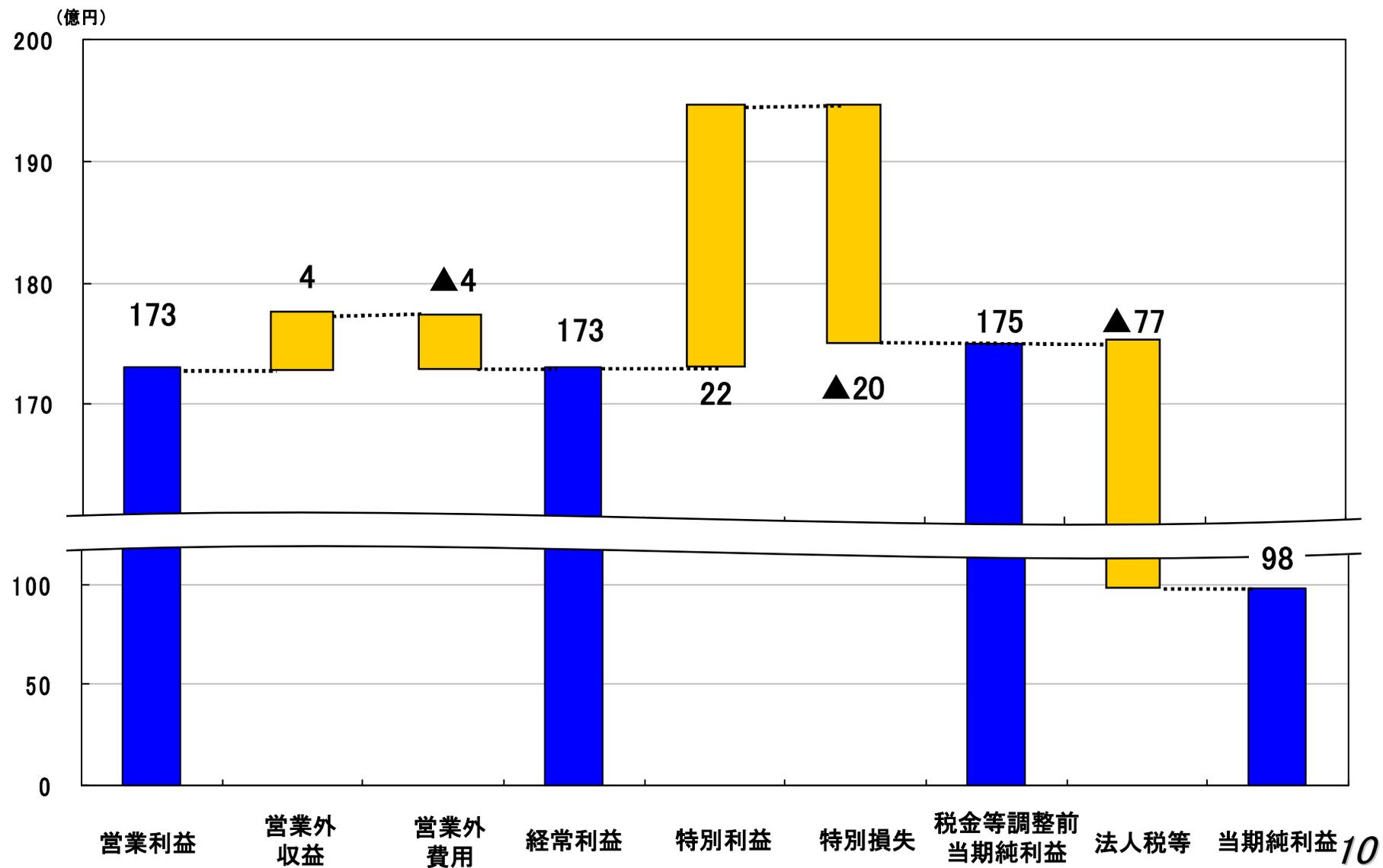
営業利益① 売上総利益



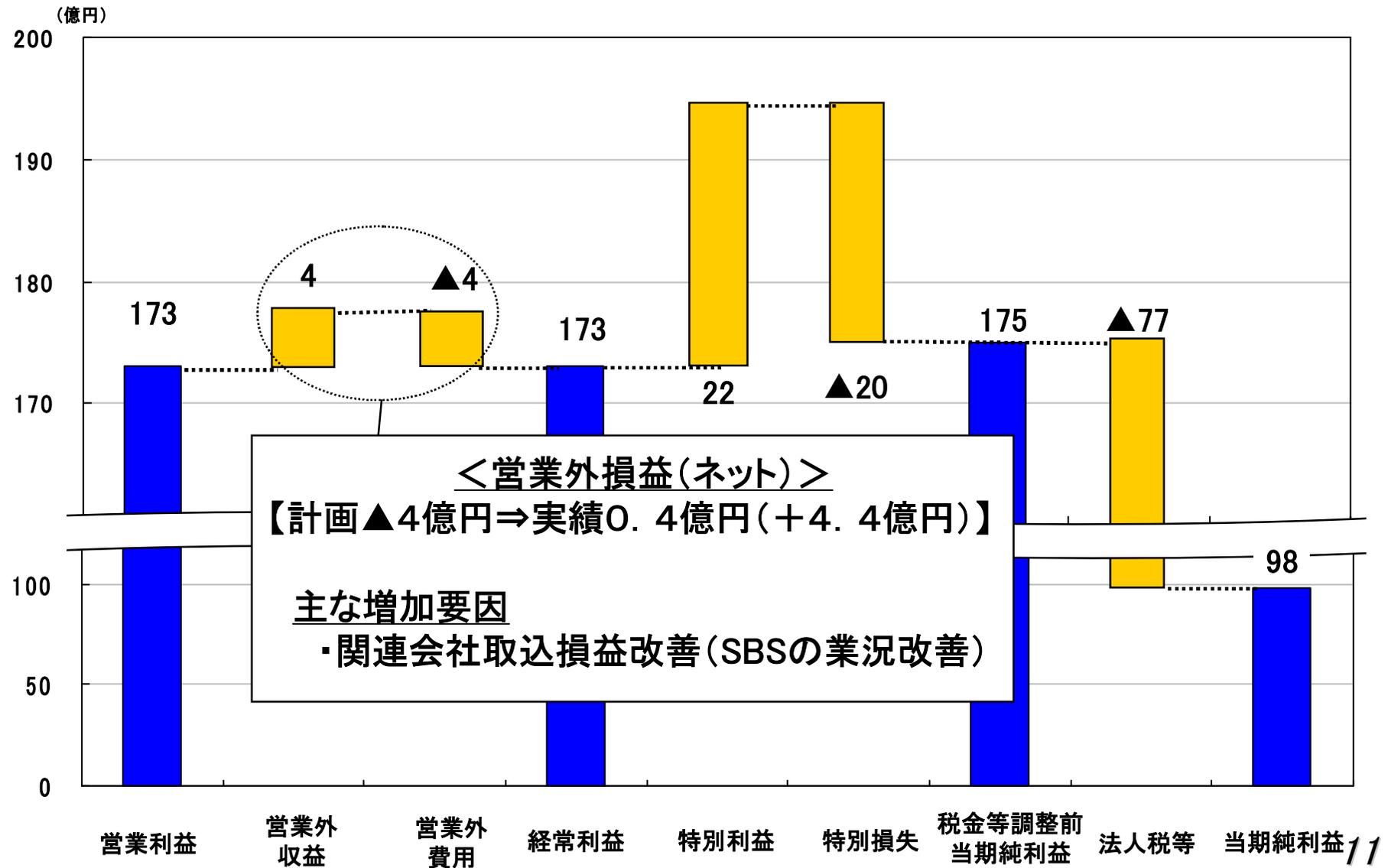
営業利益② 販管費



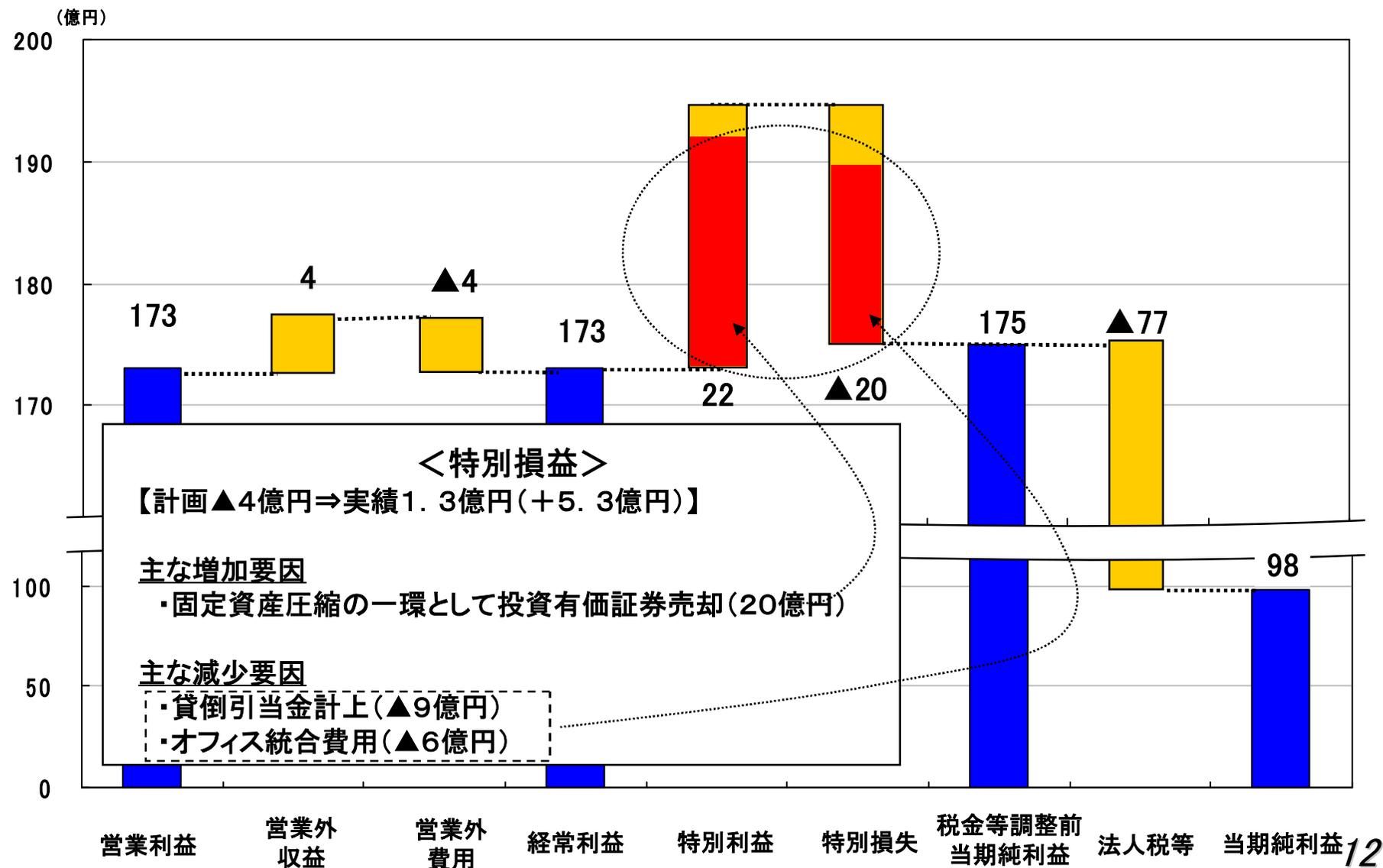
当期純利益



当期純利益① 営業外損益



当期純利益② 特別損益



2003年度決算概況 (前期比)

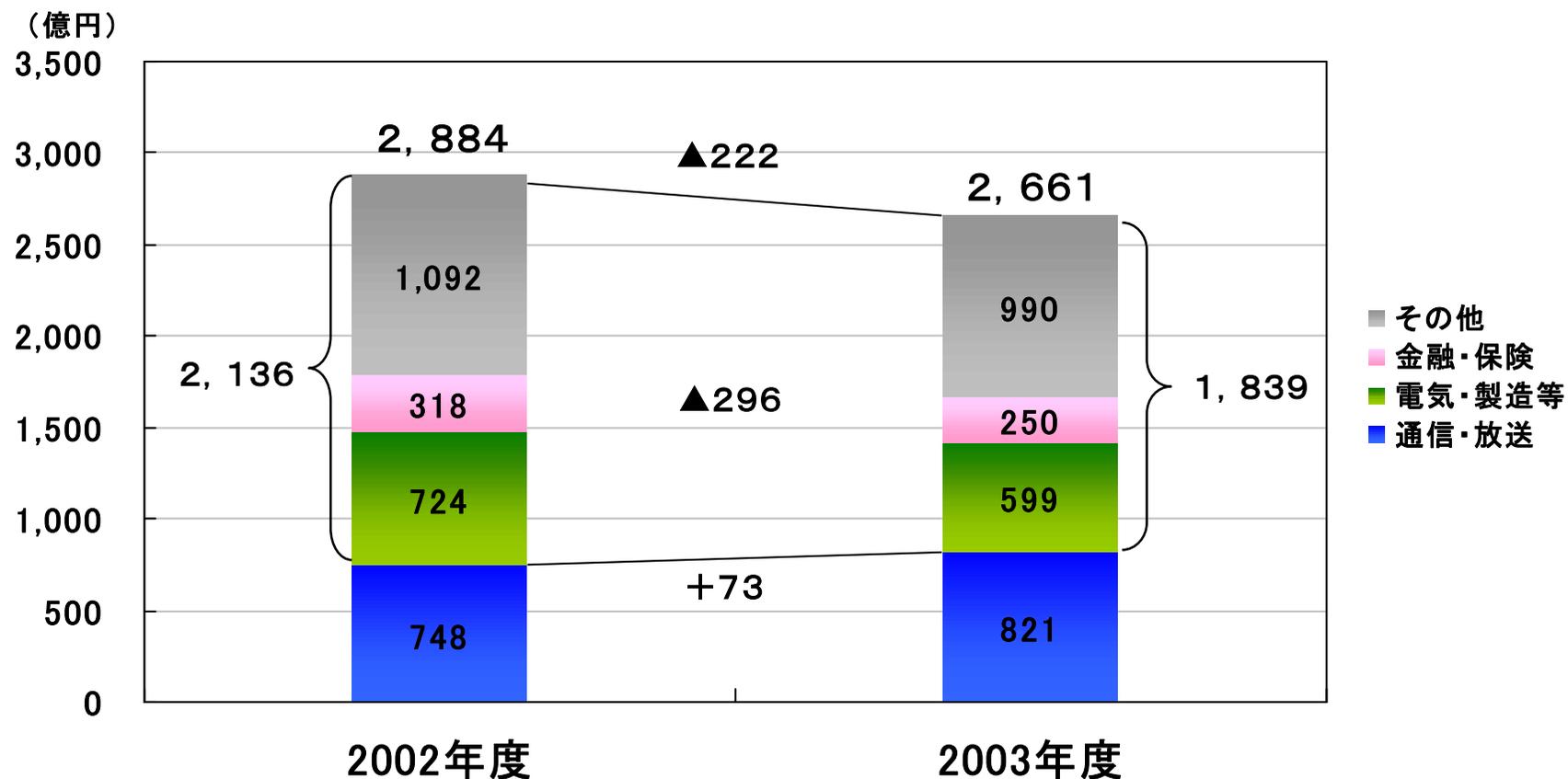
連結業績ハイライト(前期比)

(金額: 億円)

	2003年度	対売上高 構成比	2002年度	対売上高 構成比	前期比
売上高	2,661	100.0%	2,884	100.0%	▲7.7%
売上総利益	569	21.4%	580	20.1%	▲1.8%
営業利益	173	6.5%	176	6.1%	▲1.7%
経常利益	173	6.5%	164	5.7%	+6.0%
当期純利益	98	3.7%	77	2.7%	+26.2%
受注高	2,560	—	2,967	—	▲13.7%

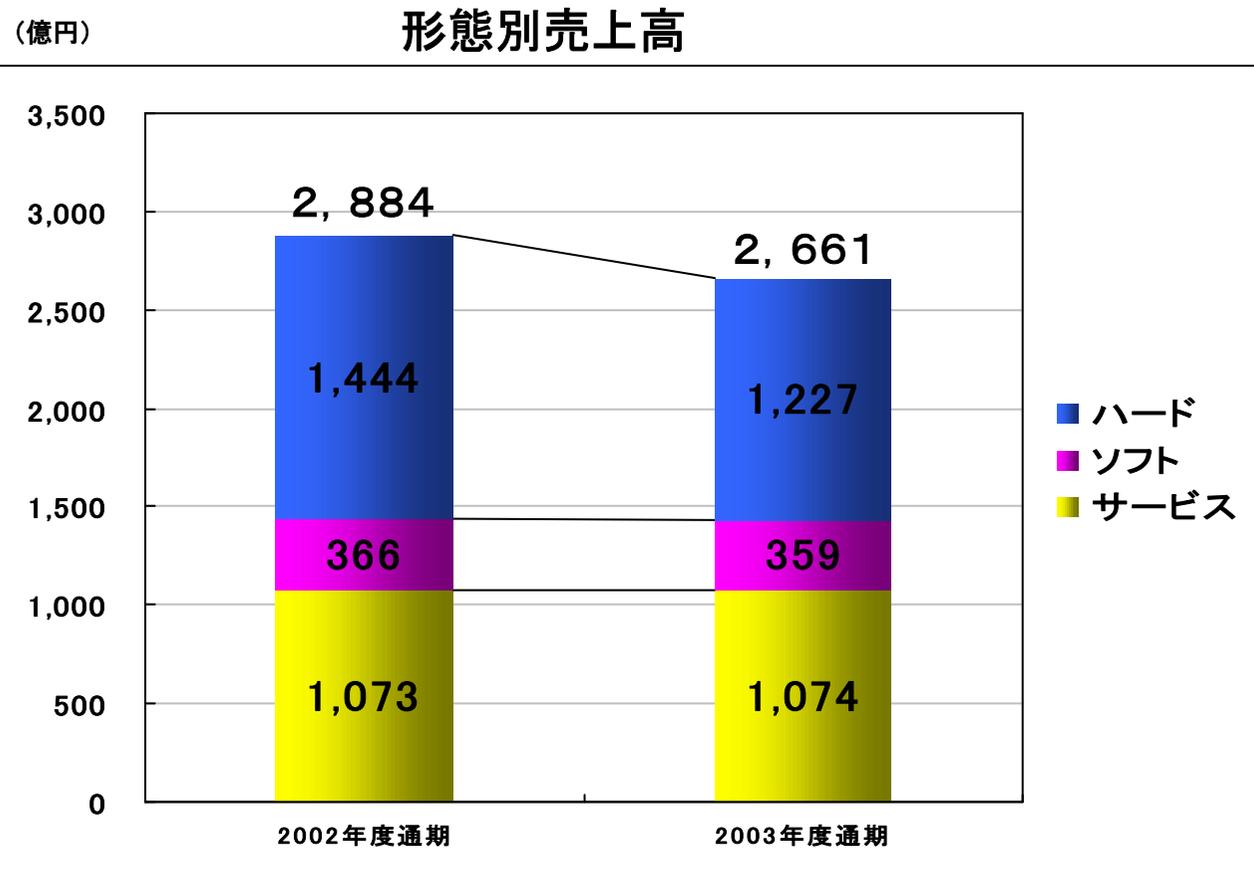
2003年度は減収となりましたが、利益率の改善と経費抑制により経常利益は増益となり、特別利益の計上もあり当期純利益は二桁増益となりました。

業種別売上高



- 通信・放送は、固定系・無線系キャリアのネットワーク構築需要を中心に順調に増加。
- 他業種は、顧客の投資抑制傾向を受け、主としてハードウェア(サーバ)の落ち込みにより減少。

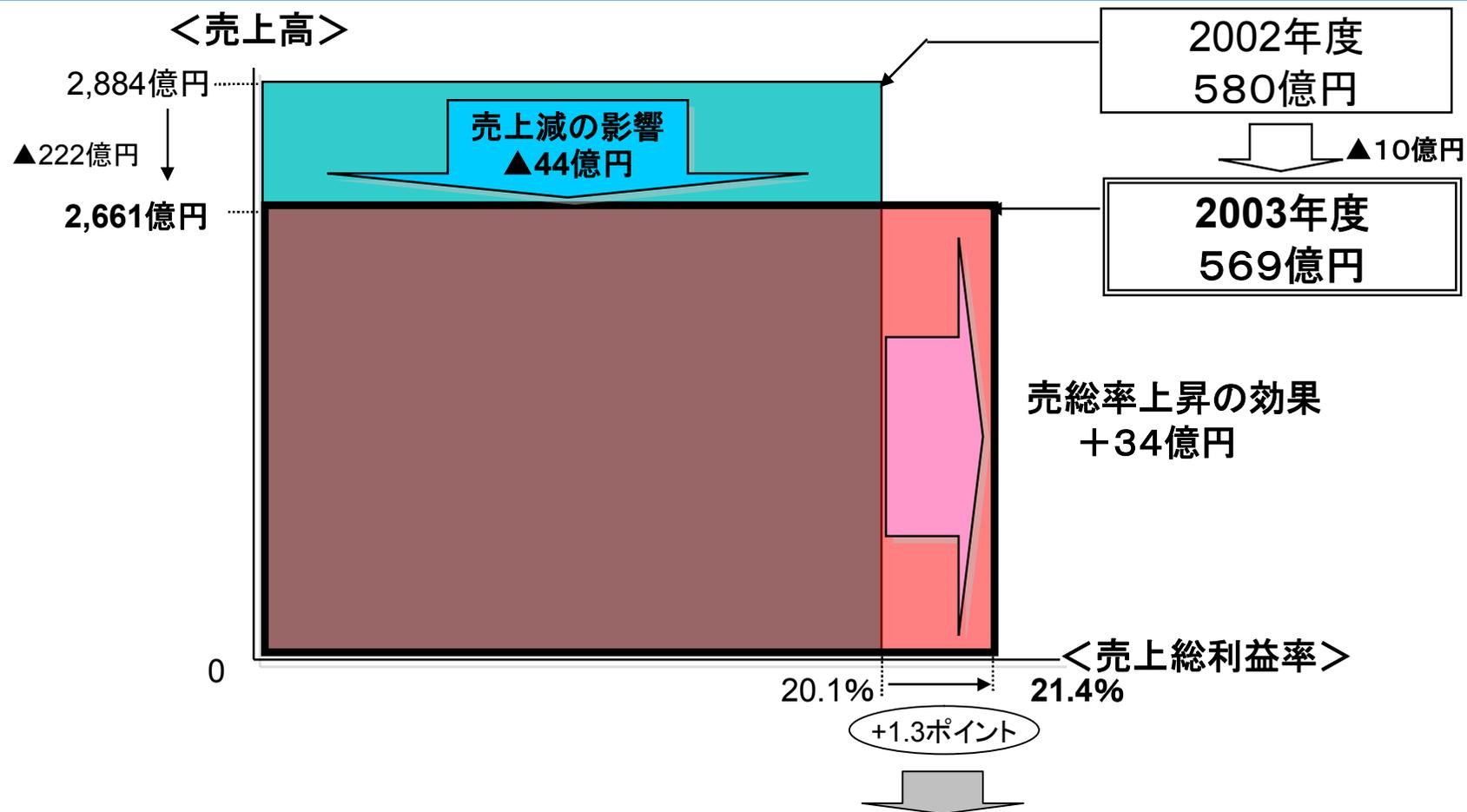
<参考> 形態別売上高



- ハードはサーバの減少をネットワークの増加でカバーできず、前年同期から減少。
- ソフト、サービスは堅調に推移。(サービスの増加は主としてハード保守の伸長)

(注) 上図は当決算の説明のみを目的として、簡易的に連結ベースで作成したものです。

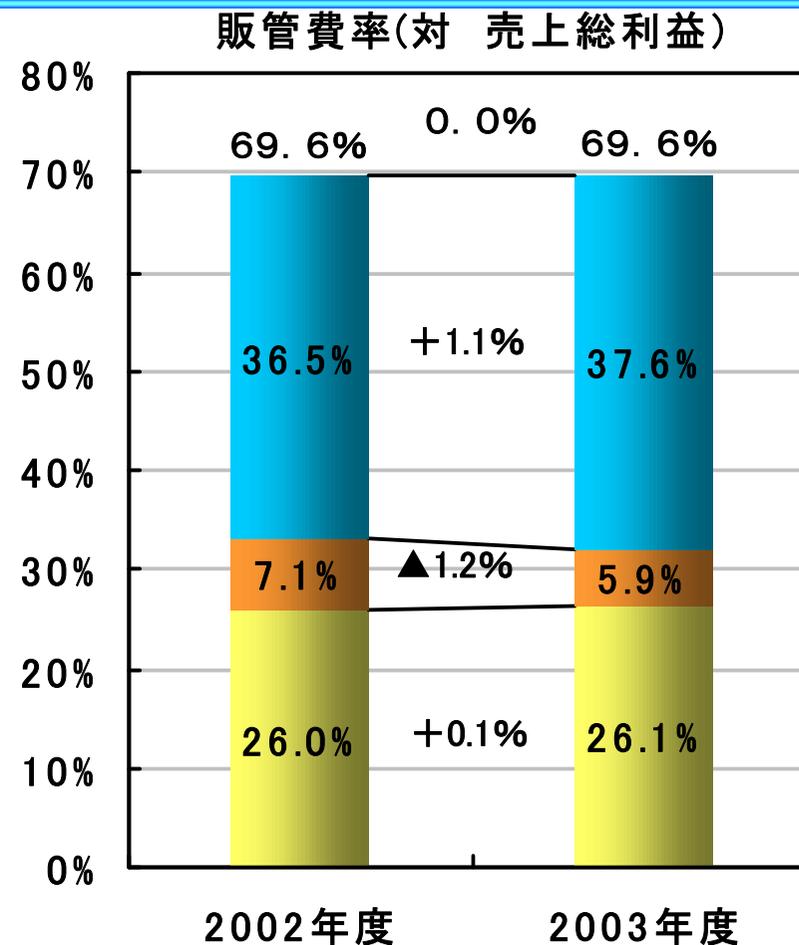
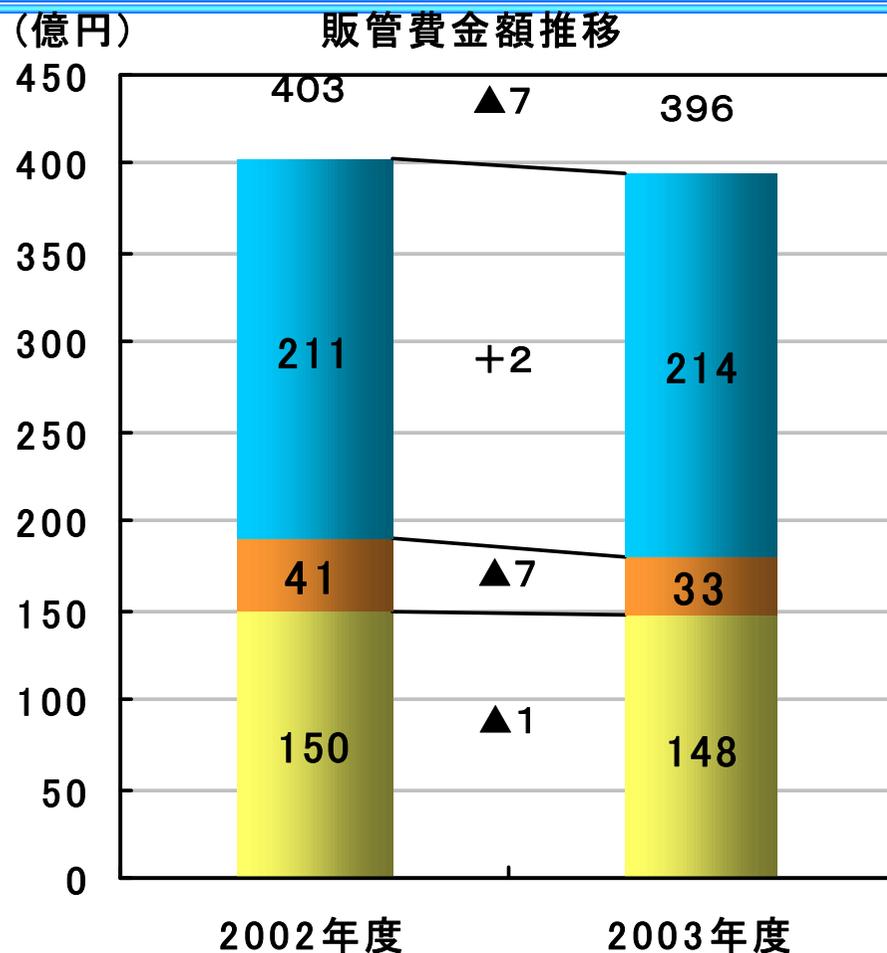
売上総利益



<売上総利益率1.3ポイント改善の内訳>

- ・システム⇒ +0.2ポイント (不採算案件および在庫評価損を吸収)
- ・サポート⇒ +1.2ポイント (ハード保守の堅調な収益貢献)

販売費および一般管理費



● 人件費(社員) ● 外部要員受入費 ● その他

有償稼働率向上による経費の減少、および一般経費の低減

営業外損益および特別損益

● 営業外損益

	2002年度	2003年度	差異
持分法投資損益	▲10億円	▲1億円	+8億円
金融収支・その他	▲2億円	2億円	+4億円
営業外損益	▲12億円	0.4億円	+12億円

- 持分法投資損益の改善要因：持分法適用関連会社の業況改善

● 特別損益

	2002年度	2003年度	差異
特別利益	3億円	22億円	+18億円
特別損失	▲14億円	▲20億円	▲6億円
特別損益	▲10億円	1億円	+11億円

- 投資有価証券売却益：17億円増加(固定資産の圧縮)
- 貸倒引当金：9億円増加(回収懸念のある売上債権につき引当)
- オフィス統合費用：6億円増加(2004年度実施のオフィス統合関連費用)

連結貸借対照表

(金額: 億円)

<資産の部>	2004年 3月末	2003年 3月末	増減額	
流動資産	1,505	1,554	▲49	<ul style="list-style-type: none"> ・売上債権 ▲160 ・たな卸資産 ▲34 ・現預金その他 +145
固定資産	182	225	▲42	
資産合計	1,688	1,780	▲91	
<負債、少数株主持分 及び資本の部>	2004年 3月末	2003年 3月末	増減額	
流動負債	631	734	▲103	<ul style="list-style-type: none"> ・仕入債務 ▲119
固定負債	15	15	▲0	
負債合計	646	750	▲103	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ会社3社 吸収合併に伴う減少
少数株主持分	1	9	▲7	
資本合計	1,040	1,020	+19	<ul style="list-style-type: none"> ・利益剰余金 +71 ・自己株式 ▲50 (当期買付株数: 1,546,600株)
負債、少数株主持分 及び資本合計	1,688	1,780	▲91	

キャッシュ・フロー

(金額:億円)

科 目	2003年度	2002年度
現金及び現金同等物の期首残高	382	239
営業活動によるキャッシュ・フロー	215	163
投資活動によるキャッシュ・フロー	1	▲5
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲65	▲14
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲0	▲0
現金及び現金同等物の期末残高	534	382

(参考) 配当金について

	2003年度 (予定)	2002年度	増減
一株当たり 年間配当金	26円	20円	+6円

(参考) 自己株取得の実施状況

第24期定時株主総会(2003年6月25日開催)決議内容

- 取得する株式の種類 : 当社普通株式
- 取得する株式の総数 : 5百万株(上限)
- 株式の取得価額の総額 : 150億円(上限)

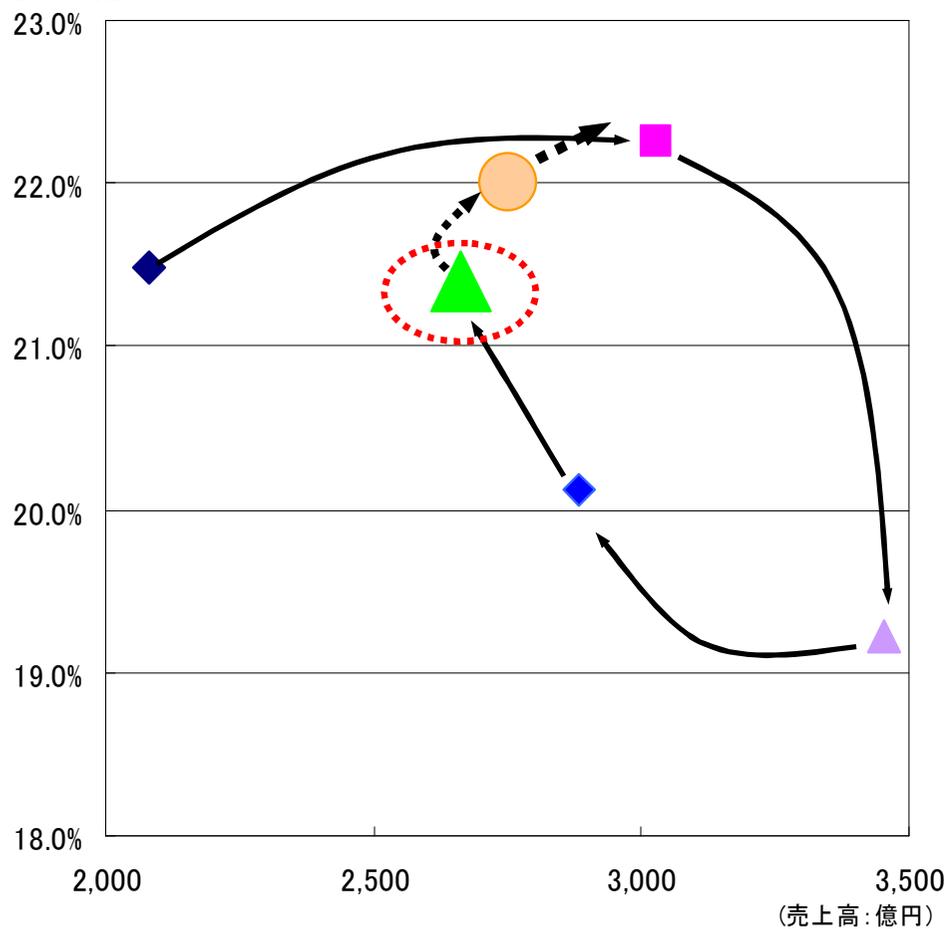
2004年2月までの取得累計

- 買付株式数 : 1, 546, 600株
- 買付総額 : 5, 031, 422, 500円

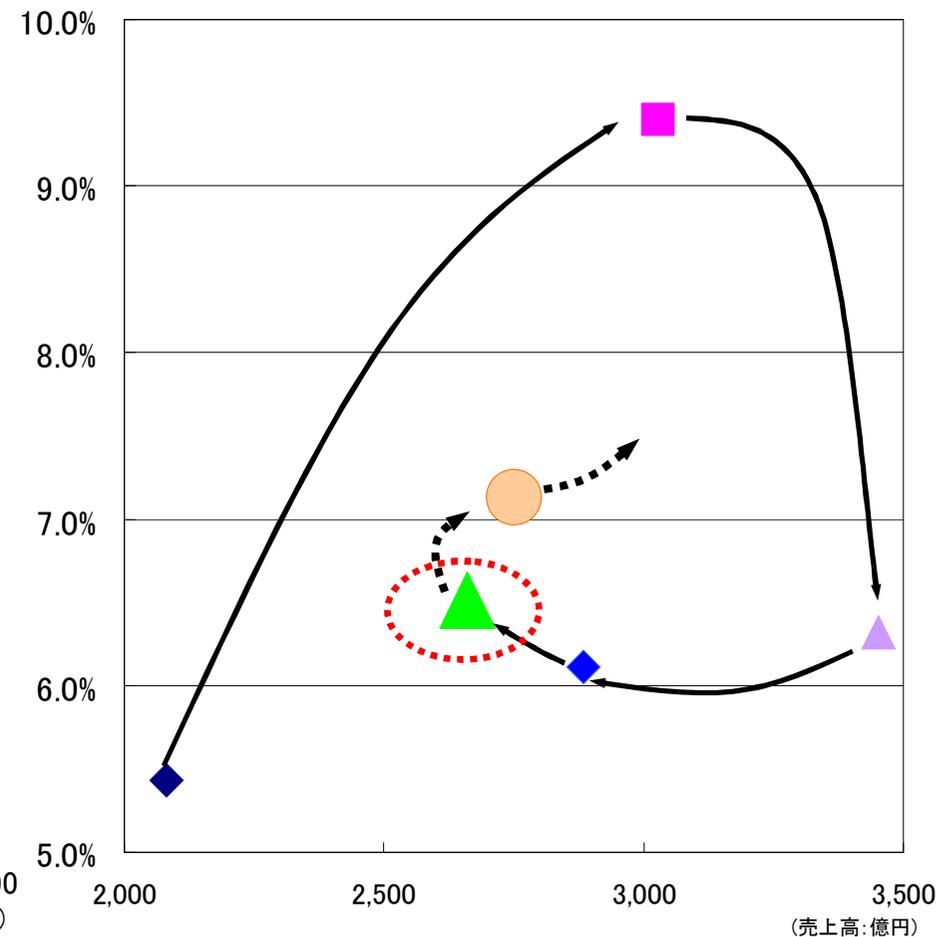
2004年度の経営方針

経営改革の進捗

(売上総利益率)

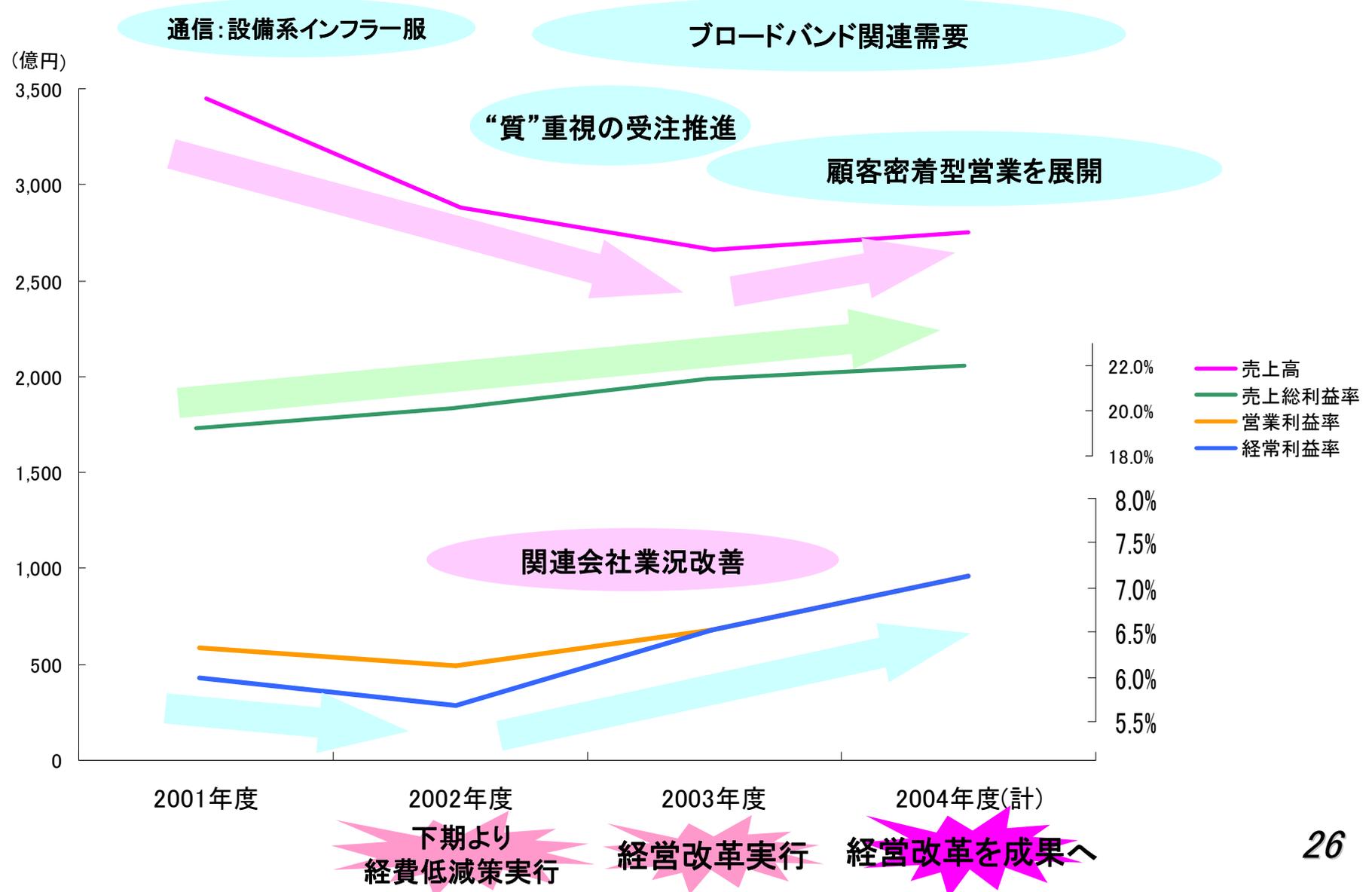


(営業利益率)



◆ 1999年度 ■ 2000年度 ▲ 2001年度 ◆ 2002年度 ▲ 2003年度 ● 2004年度(計)

「改革の成果を生む」年へ



「改革実行の年」から「改革の成果を生む年」へ

顧客密着型の営業展開



- 新組織(4月1日改編)とオフィス統合 ⇒ 顧客密着型体制確立
- 4事業グループによる業種別事業展開
- 全社横断組織による、技術対応力、プロジェクトマネジメント力強化

ベンダーとのリレーション強化

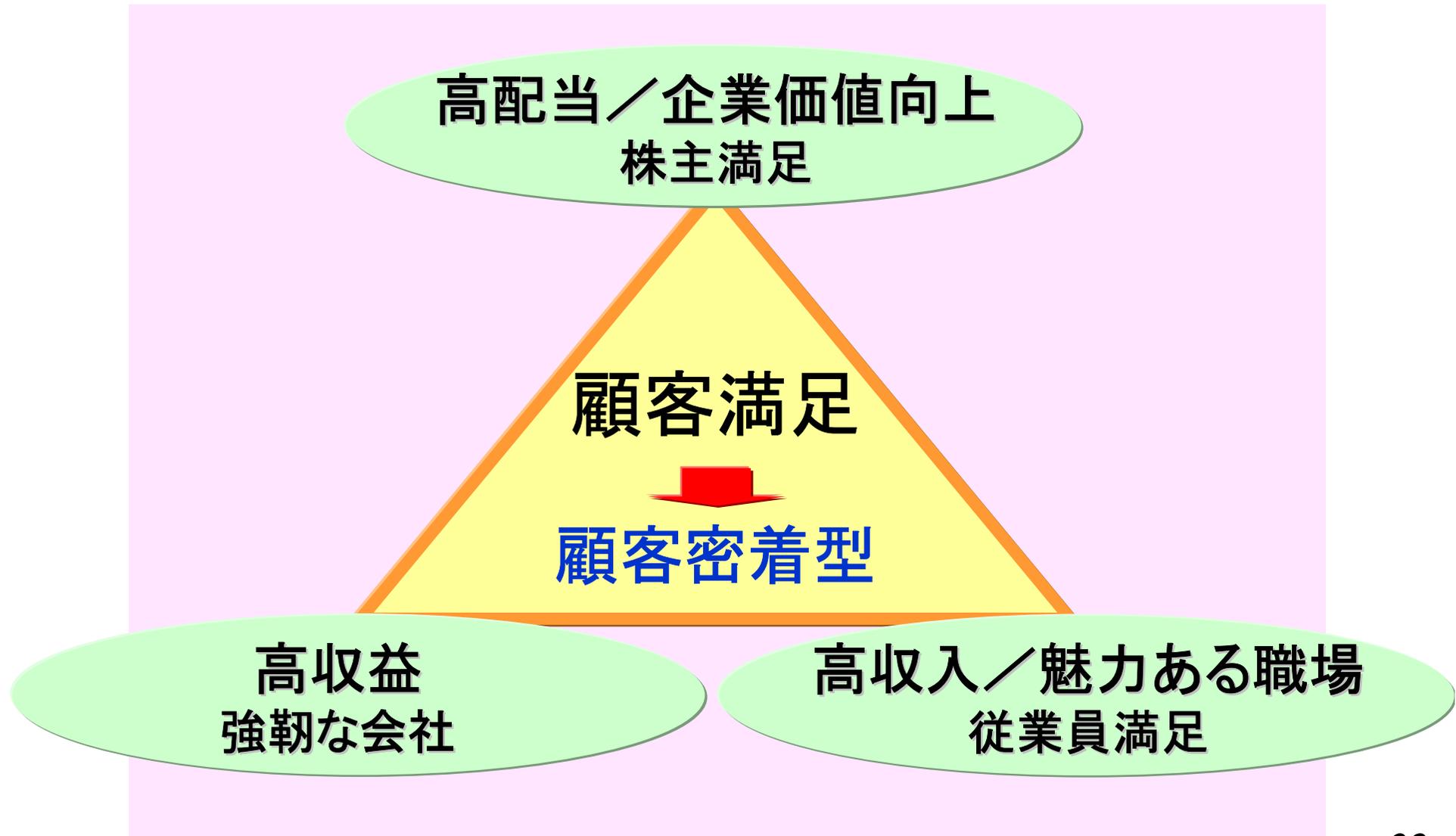
人材育成強化

競争力強化(原価と経費の低減)

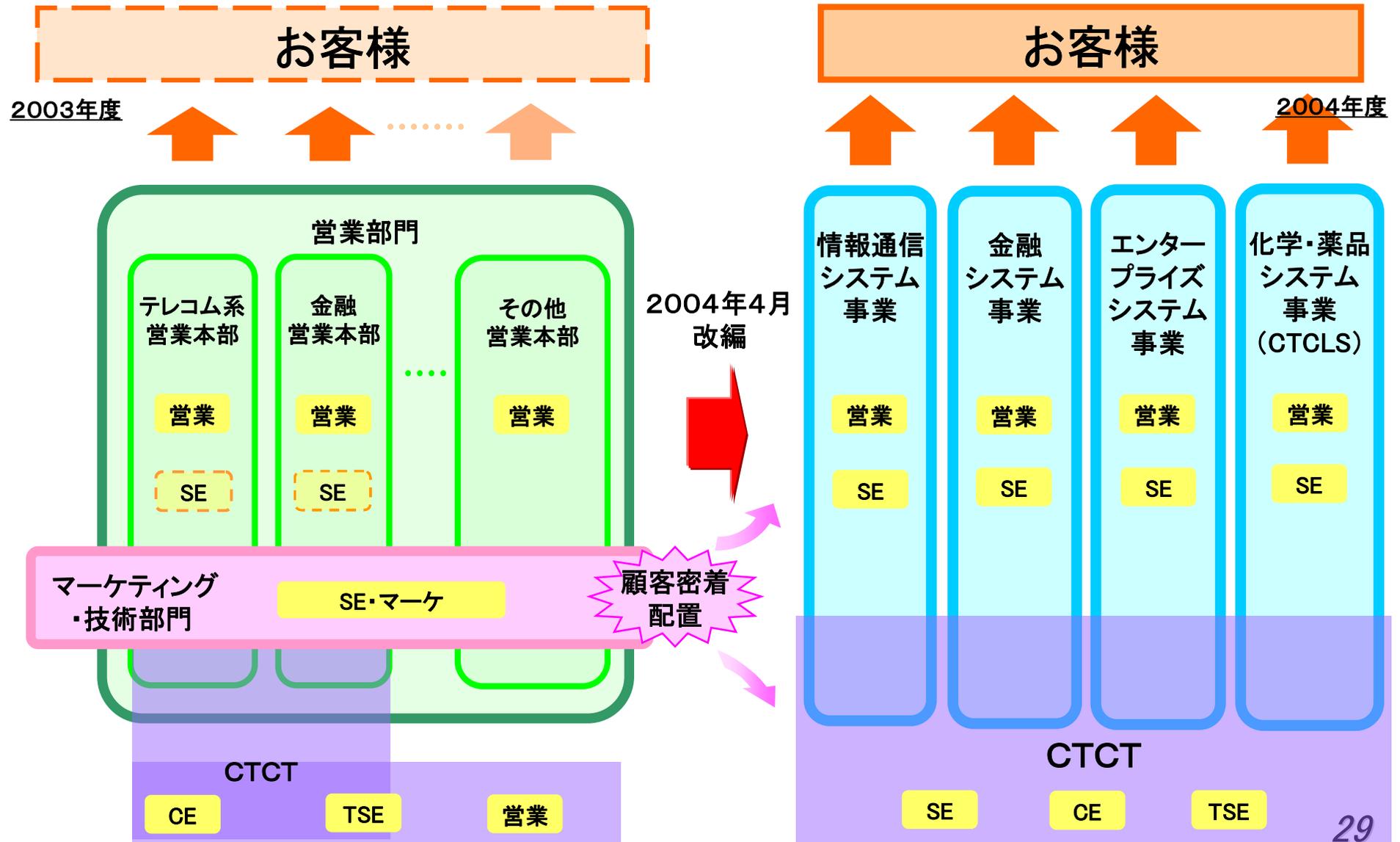
連結経営の推進

成長ドライバの獲得

CTCが目指すゴール



顧客密着実現の組織体制



顧客密着型体制の推進



顧客密着(ライフサイクル)型ビジネスアプローチの徹底

業種別顧客

付加価値

コンサルタント

各事業グループ

プロジェクト・オーナー(営業)

ニーズを掴み、案件を創出し、顧客に対する全責任を遂行

プロジェクト・マネージャー

プロジェクトのトータルマネジメント

SE(開発、製品サポート)

保守、運用等のアフターサービス

横断組織の役割・機能

ITアーキテクチャ室

常にITアーキテクチャの全体像(テクノロジー)に眼を光らせ、
全社のプロダクトポートフォリオ管理を行い、全社的な製品・サービス
販売戦略との結合を図る組織 (社長直轄)

ITエンジニアリング室

全社横断型のコア技術・製品支援を実施する組織であり、
技術検証、品質管理も行う。製品ベンダーに対する技術的窓口
であると同時に、技術面でのCTCTとの協業促進窓口

プロジェクトマネジメント室

全社レベルで重要案件の管理、進捗、運営を司る(契約・リスク・
品質マネジメント含)。4つの事業グループの枠を越えて
SEリソース再配置を行う権限を持ち、開発協力会社の管理も実施。

大型開発案件の
採算管理を徹底

個別事業グループ戦略(1) - 情報通信システム事業

既存/継続案件深耕と更なる新規案件開拓

主要キャリア顧客のBB化/IP化案件対応

- 移動体通信キャリア: 3Gバックボーン、マルチメディア対応インフラ、顧客情報系システム、等
- 固定キャリア: 広域イーサネット、地域IP、等
- 電力系: 事業所系ネットワーク、等

情報通信業界 No.1 SIとして高い信頼獲得、強固な関係構築

- 専門性: アカウント毎グループ制、アカウント毎「設備系」「法人系」チーム、専門マーケティング・企画部隊、セキュリティー関連ビジネス要員等

人材戦略

- 提案/顧客密着/ライフサイクル型活動を目指し営業・SEともに育成

最新技術の弛まぬ開拓

- CTCコア・コンピタンスの継続的提案・提供

選択と集中でビジネススケールアップ

選択と集中による競争優位性確立

■ 注力分野:

- ①リテールマーケット向けポータル、コールセンター、
大規模ネットワーク
- ②市場系業務アプリ横展開(生・損保、証券)
- ③異業種新規参入組、等

顧客ニーズをソリューション/テクノロジーで支える

- コンタクトセンター、先進ソリューションの
コア・コンピタンス化

アカウント体制再構築とITライフサイクルビジネス強化

顧客EAフレームワーク全体整備へ徹底コミット

- ビジネスおよびITアーキテクチャーのモデル/移行/ガバナンス支援
- 両コンサルティング本部(ビジネス/IT)コンサルティング・パワーの本格稼働
- 顧客にパートナーとしてビジネス・ライフサイクル全体で関係、SIパワーをコア・コンピタンスに

市場/業界/顧客別アカウント戦略

- 選択と集中: 有力顧客の再特定⇒アカウントプロファイルリングと顧客密着型ビジネス
- 市場ニーズ/トレンドに基づく営業・製品・ソリューション戦略

生産性/利益性向上

- ビジネスモデルと組織モデルの変革

ライフサイエンス領域における信頼されるサービスプロバイダー

提案力総合強化

- ソリューションの拡充
 - 欧米プロダクト開拓、サービス事業(受託解析等)着手、コンサルティングビジネス展開
- 人材強化
 - 専門領域における技術研修、新規採用
- インフラビジネス強化
 - CTCグループシナジーの成果

顧客密着型をさらに推進

2004年度下期にオフィス統合を実施

CTC東京地区オフィス統合

CTC 九段、九段南、池尻青葉台
新宿、新川、駒沢(一部)、
第一青山、蒲田(一部)

霞が関ビルディングへ

連携強化

CTCTオフィス統合

CTCT 東陽、東陽第2、木場第1~3、
茅場町、新川、多摩
+
CTC飯田橋、ESC(大手町)

九段オフィスへ

検証センター集中

BPR推進、最先端IT導入＝業務効率、オフィス環境改善

中期的な収益向上へ寄与

2004年度 連結業績計画

(金額:億円)

	2004年度 (計画)	対売上高 構成比	2003年度 (実績)	対売上高 構成比	前期比
売上高	2,750	100.0%	2,661	100.0%	+3.3%
売上総利益	605	22.0%	569	21.4%	+6.2%
営業利益	196	7.1%	173	6.5%	+13.0%
経常利益	196	7.1%	173	6.5%	+12.7%
当期純利益	100	3.6%	98	3.7%	+1.8%
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>					
受注高	2,770	—	2,560	—	+8.2%

2004年度中間期 連結業績計画

(金額:億円)

	2004年度 (中間期計画)	対売上高 構成比	2003年度 (中間期実績)	対売上高 構成比	前期比
売上高	1,091	100.0%	1,164	100.0%	▲6.3%
売上総利益	253	23.2%	263	22.6%	▲4.1%
営業利益	54	4.9%	62	5.4%	▲13.9%
経常利益	54	4.9%	60	5.2%	▲10.5%
当期純利益	27	2.5%	36	3.1%	▲25.3%
<hr/>					
受注高	1,250	—	1,213	—	+3.0%

2004年度 連結売上計画内訳

(金額:億円)

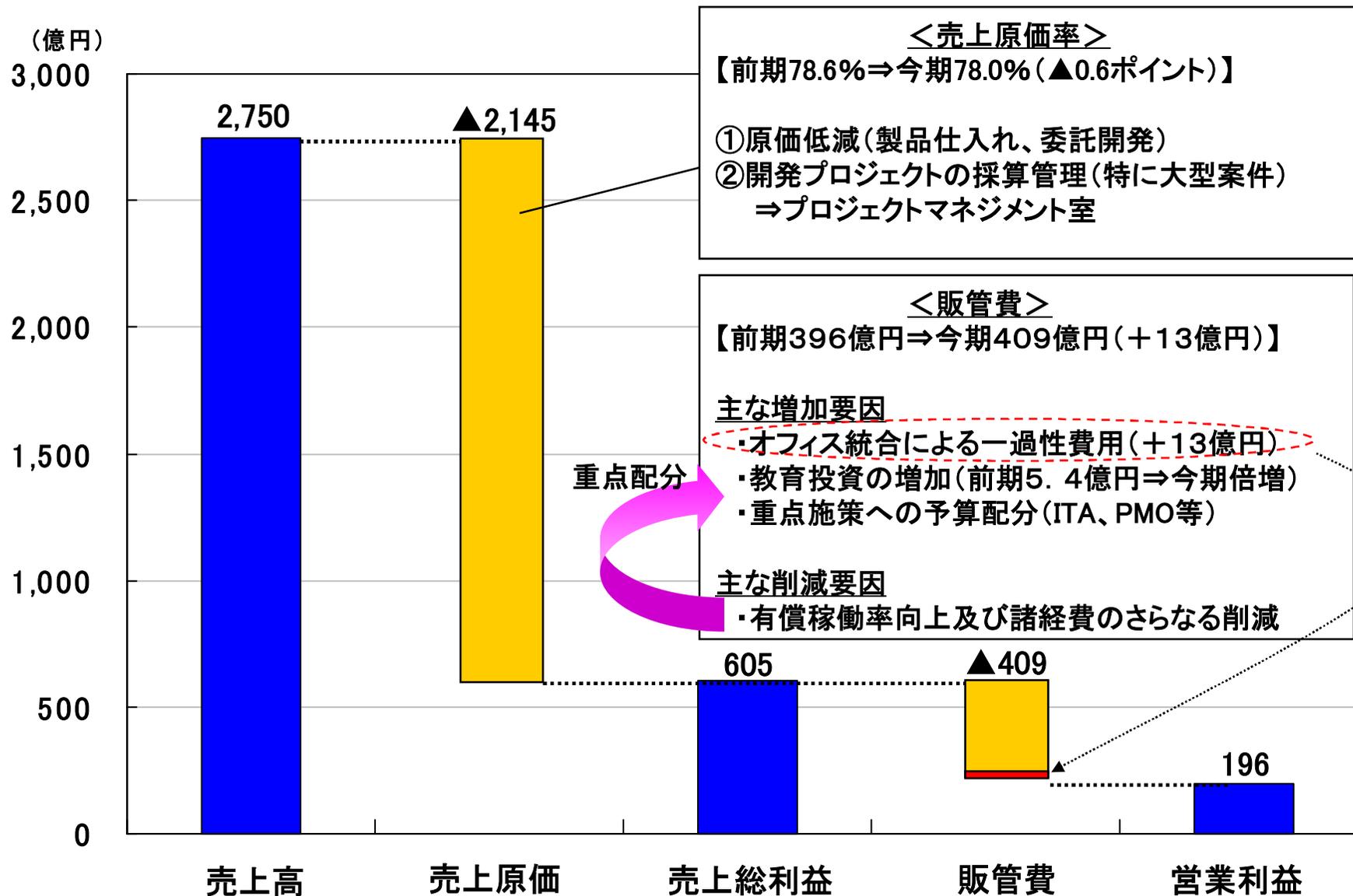
	2004年度(計画)			2003年度(実績)		
	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比
通信・放送	1,038	37.8%	+11.1%	934	35.1%	+5.7%
金融	250	9.1%	+4.7%	238	9.0%	▲16.9%
製造・その他	1,461	53.1%	▲1.8%	1,488	55.9%	▲13.1%
合計	2,750	100.0%	+3.3%	2,661	100.0%	▲7.7%

●製造・その他の内、CTCLS(化学・薬品システム事業)分は、下記の通り:

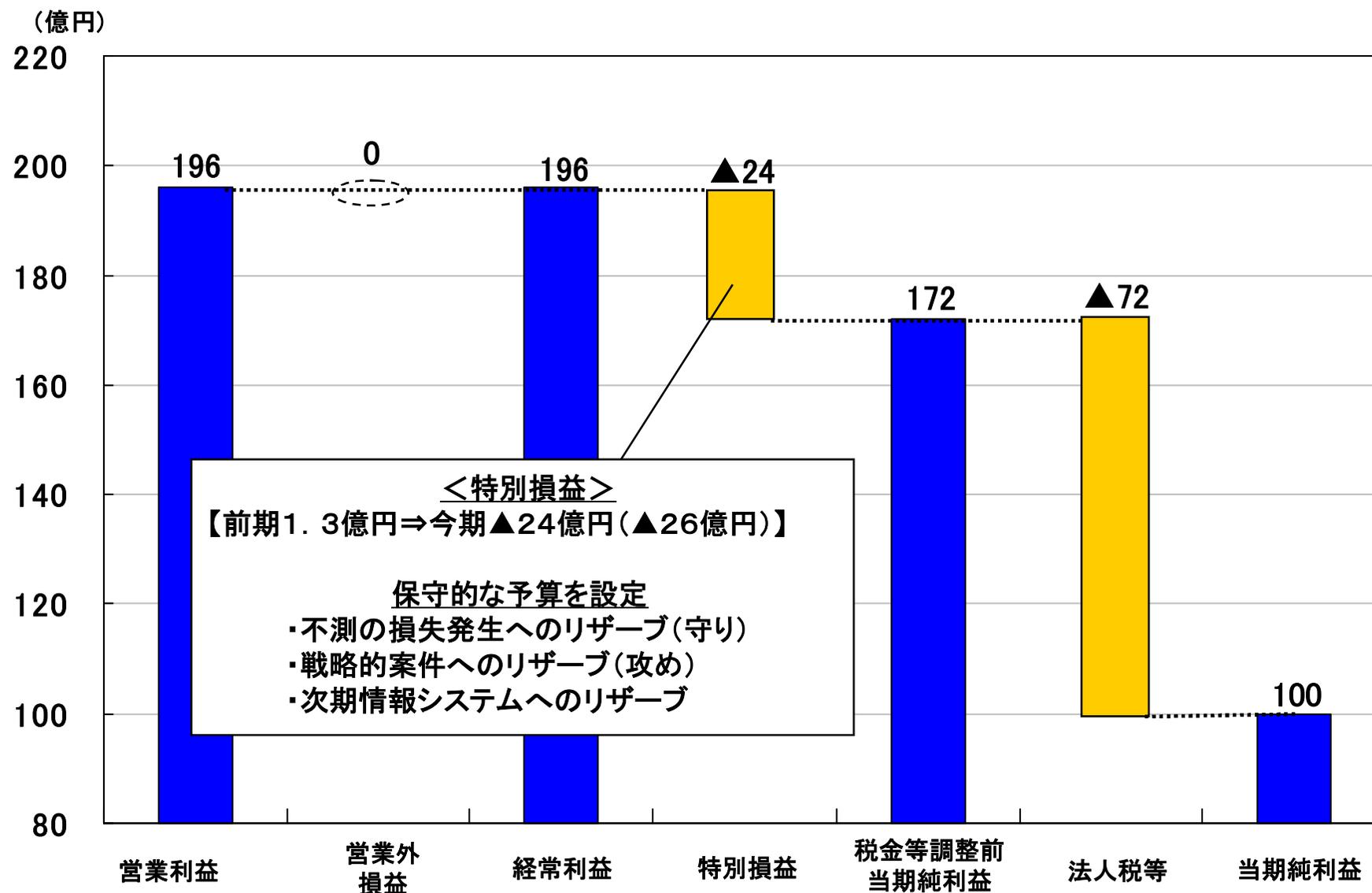
2003年度(実績) 76億円 : 2004年度(計画) 71億円

注:「通信・放送」の売上計画は、決算短信に記載する業種別売上区分と異なり、主管営業本部の売上計画の合計で表示しています。また、実績と計画を正しく対比するために、上期実績につきましても同様の方法で再算出しております。

営業利益



当期純利益



(参考) 2004年度 セグメント見通し

(金額: 億円)

売上高						
	2004年度(見通し)			2003年度(実績)		
	金額	構成比	前年同期比	金額	構成比	前年同期比
システム	2,350	85.5%	+4.2%	2,254	84.7%	▲9.5%
サポート	400	14.5%	▲1.7%	406	15.3%	+3.3%
合計	2,750	100.0%	+3.3%	2,661	100.0%	▲7.7%

システム増収の主要因: 通信・放送分野の売上伸長
サポート減収の主要因: CTCビジネスサービスの事業見直しによる減少
(保守サービスは前年度並み)

(参考) 配当金について

	2004年度 (予定)	2003年度 (予定)	増減
一株当たり 年間配当金	30円	26円	+4円

新技術開拓とベンダーとの関係強化

● トータル・アーキテクチャーに基づく新技術開拓

- 個別プロダクトの視点ではなく、ITアーキテクチャー全体の視点から、新技術、新製品の開拓を推進

● 全レイヤーでのリレーションシップ

- マネジメントから現場まで、あらゆる経営レベルにおけるリレーションを確立／強化

● 技術サポートの獲得

- プロダクトのテクニカルデータ、マルチベンダープロダクトの最新検証データを収集・活用し、顧客サービスを向上

● マーケティング戦略の共有

- ベンダー市場戦略の取り込み・活用
- 現地マーケット視察、人材教育等におけるベンダー支援

人材戦略① 積極的な教育投資を実施

幹部候補生育成(技術者も含む)

Project Owner、Project Managerの促成

海外ベンダーとの協業による教育研修

海外ベンダーへの派遣

CTC独自のメニュー

人材戦略② 人事制度の改革

Profit Sharing
利益を分かち合う

Pay for Performance
貢献に応じた還元

2004年度 新賞与制度導入

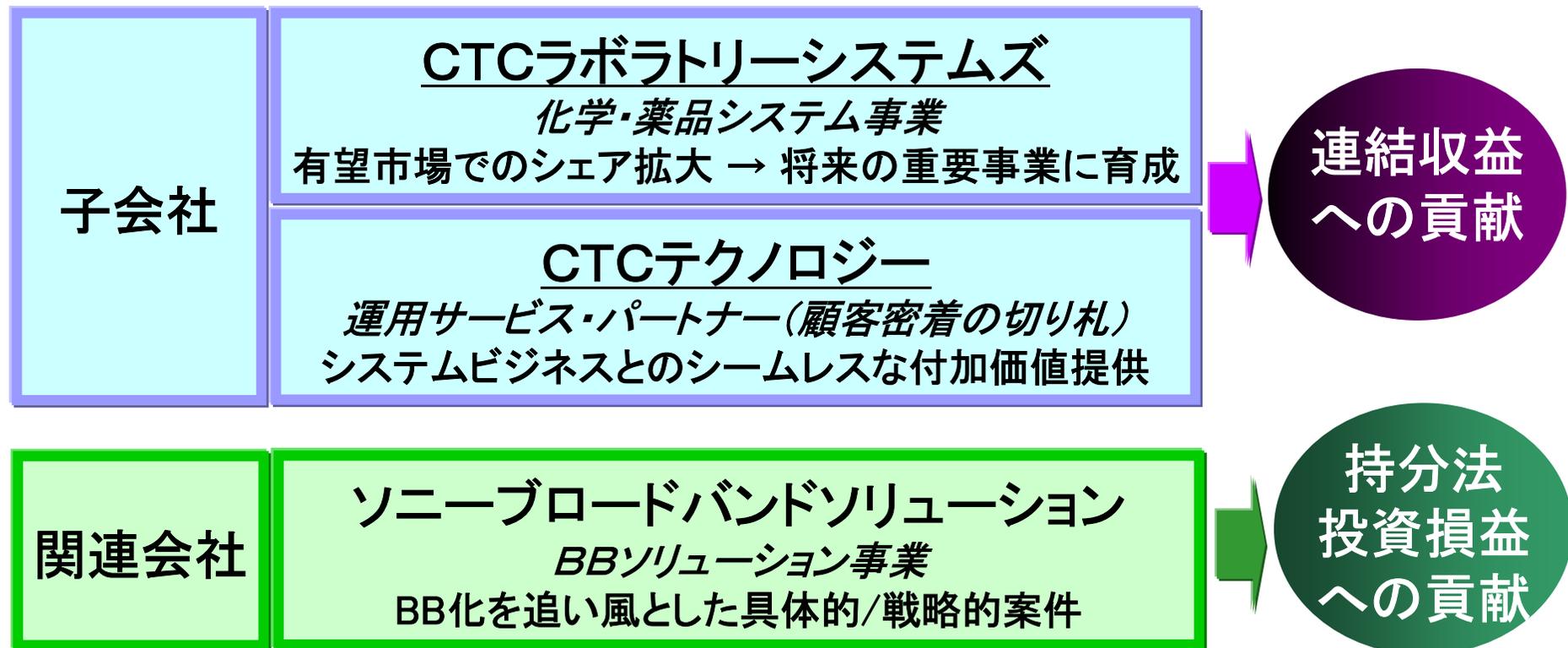
人と組織の活性化

- ・評価基準・プロセスの明確化
- ・メリハリのある評価
- ・業績連動型賞与制度

2005年度 人事制度の抜本的見直しへ

連結経営推進

主要グループ会社とCTCが一体となり、
グループ収益の向上へ



ソニーブロードバンドソリューションについて

- 設立：2001年4月
- 出資比率：CTC 40%、ソニー(株) 60%
- ビジネス分野：システムとAVが融合する新規領域

- ブロードバンドインフラの商用利用が具体的な商談として実現する例が増加。

- 大型シネマコンプレックスへのシステム導入
- 金融機関でのIP監視カメラによるセキュリティ・インフラ構築

- ブロードバンドはCTCの最重点テーマ。ソニーブロードバンドソリューションがCTC未開拓の事業領域拡大に寄与すると期待。



TOHOシネマズ株式会社 様

- ・ヴァージンシネマズ 六本木ヒルズ
- ・TOHOシネマズ 高槻
- ・TOHOシネマズ 名古屋ベイシティ
- ・TOHOシネマズ 市川コルトンプラザ

「デジタル広告映像配信・ビデオ投影
ソリューション」

成長ドライバーの獲得

業務提携の推進

- CTCが具備しない機能、ノウハウ、商圏の補完・拡充による業績ドライバー強化

M & Aも視野に

- CTCのビジネスモデルとの相乗効果が極大化できる場
Majority獲得の投資へ

イマージング・マーケットへの投資

- ユビキタス、セキュリティ、モバイル、等



2003年度決算説明会

～ 魅力ある強靱な会社を目指して～

伊藤忠テクノサイエンス株式会社