
CTC

Challenging Tomorrow's Changes

2005年度中間決算説明会 テクノロジー・リーディング・カンパニーを目指して

2005年10月28日

伊藤忠テクノサイエンス株式会社

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。

中間決算概況

「減収・増益決算」

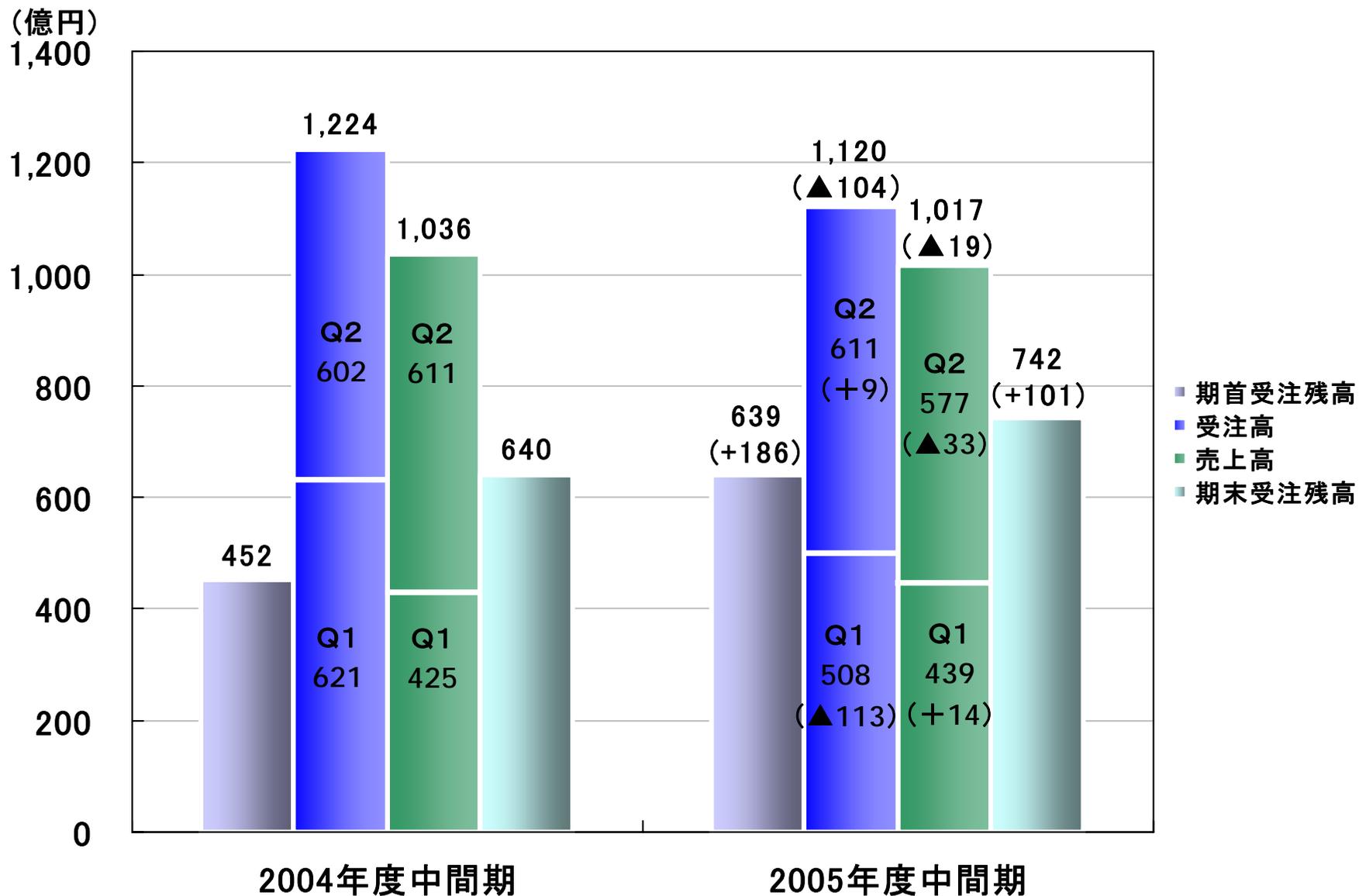
- ◆売上未達ながら、営業利益以下いずれの利益項目も、前年度、計画ともに上回る増益を達成。
- ◆ソフト開発案件が着実に増加するなか、不採算案件の減少等により、売上総利益率は連結中間決算で過去最高水準(25.1%)
- ◆第2四半期より受注高は前年同期並みに回復し、受注残高も高水準で推移。

経営改革の成果が現れ、成長戦略実行ステージへ

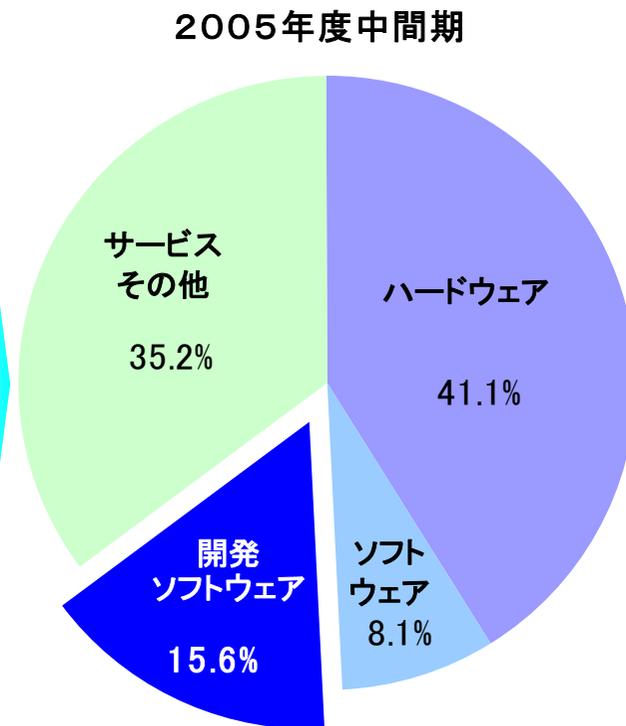
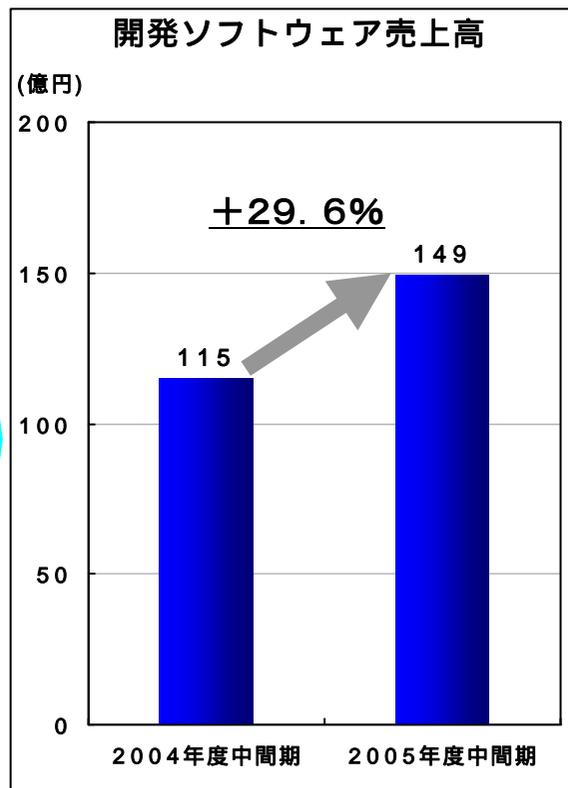
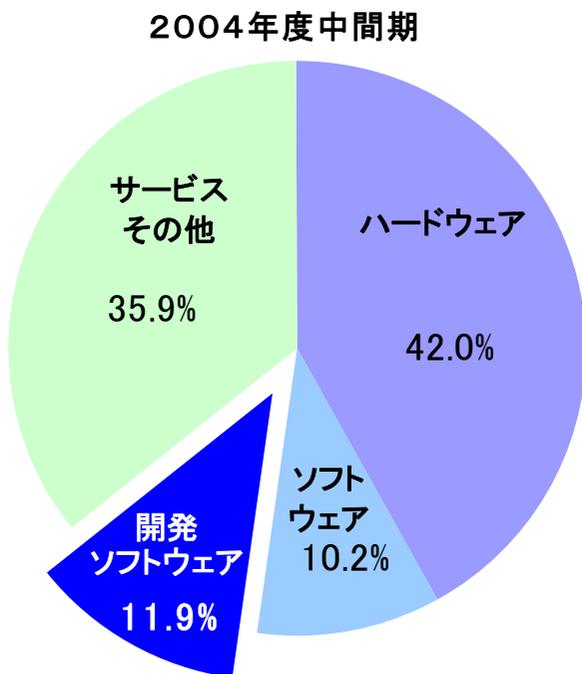
連結業績ハイライト

	2005年度中間期				2004年度 中間期		増減率	
	実績		計画		金額(億円)	利益率	対計画比	対前期比
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率				
売上高	1,017	—	1,079	—	1,036	—	▲5.7%	▲1.8%
売上総利益	255	25.1%	261	24.2%	241	23.3%	▲2.1%	+5.9%
販売費及び一般管理費	▲190	—	▲219	—	▲180	—	▲12.8%	+5.8%
営業利益	64	6.4%	43	4.0%	60	5.9%	+50.3%	+6.1%
経常利益	71	7.0%	41	3.8%	60	5.8%	+73.6%	+18.0%
当期純利益	39	3.8%	23	2.1%	34	3.4%	+69.7%	+12.4%
受注高	1,120		1,137		1,224		▲1.5%	▲8.5%
受注残高	742		—		640		—	+15.9%

受注高、売上高および受注残高（連結）

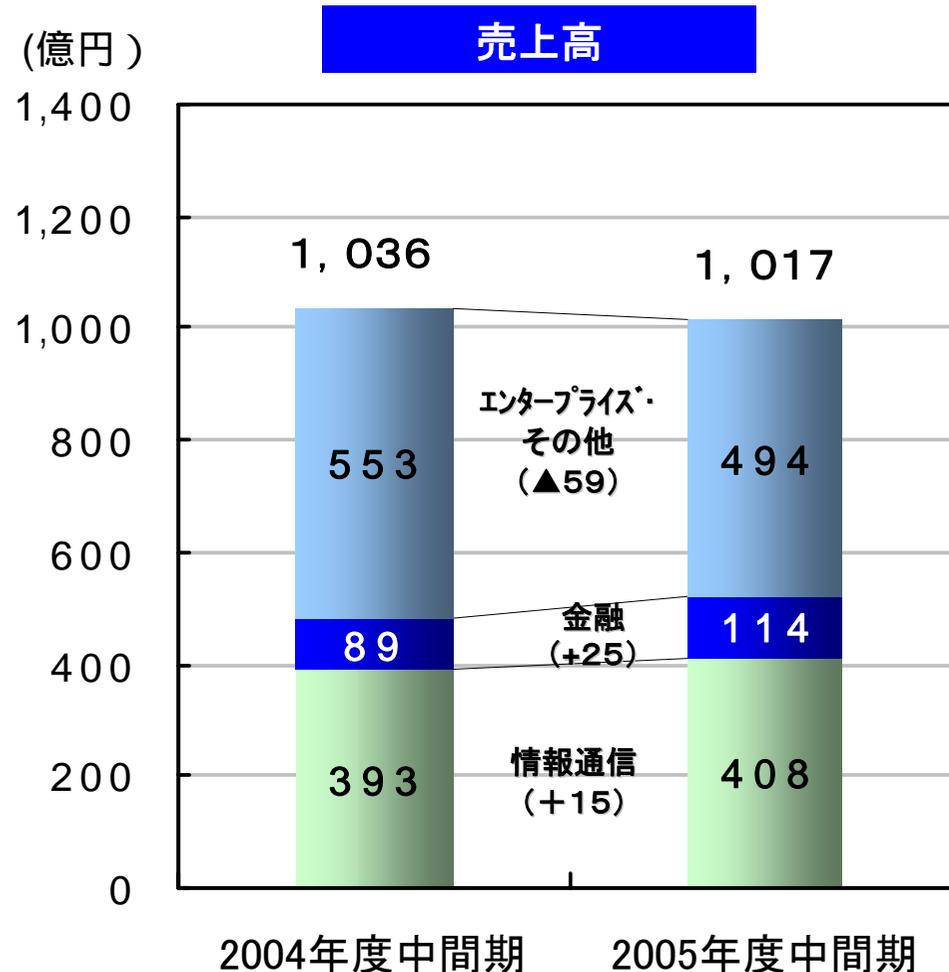
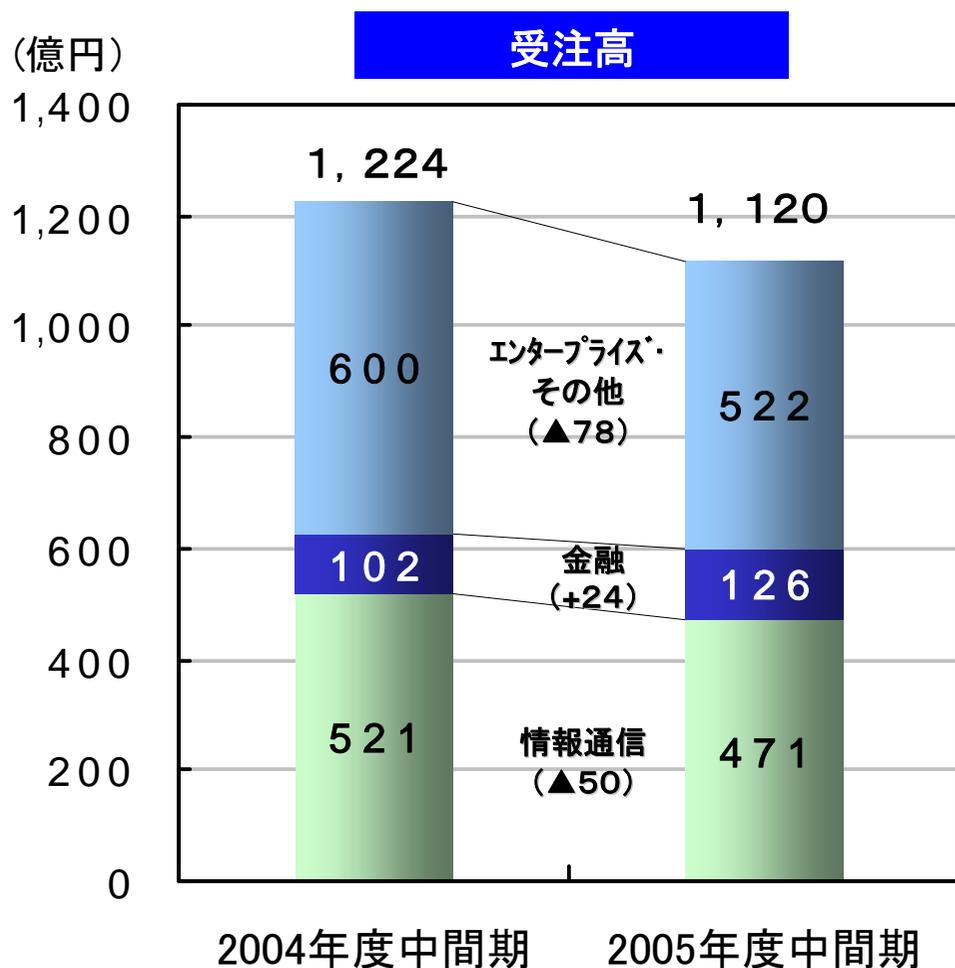


形態別売上構成（単体）



ソフト開発比率が着実に上昇
(保守・運用:開発:製品=3:2:5の収益モデルに前進)

事業グループ別 受注高および売上高（連結）



競争力強化

●売上総利益率

	2005年度 中間期	2004年度 中間期	増減	主な増減要因
売上総利益率	25.1%	23.3%	+1.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・売上総利益率+1.8%のうち、システム+1.0ポイント、サポート+0.8ポイントそれぞれ寄与。 ・開発不採算案件が前年同期比で減少。 (前年同期:約▲13億円⇒当中間期:約▲6億円) ⇒プロジェクトマネジメント室による案件レビュー体制の効果。

●販売費および一般管理費

(単位:億円)

	2005年度 中間期	2004年度 中間期	増減	主な増減要因
人件費	99	98	+1	・ほぼ前年同期比横ばい。
委託社員受入費	20	15	+4	・人員は大幅に増加したが、主として原価性人員増であり、経費は4億円増加に留まる。
その他	71	66	+4	・オフィス統合に伴う減価償却費、賃借料等の増加。
合計	190	180	+10	

● 営業外損益

	2005年度 中間期	2004年度 中間期	差異
持分法投資損益	▲2.0億円	▲0.9億円	▲1.1億円
金融収支・その他	8.5億円	0.2億円	+8.3億円
営業外損益	6.5億円	▲0.6億円	+7.1億円

- 持分法投資損益の減少要因：金融分野開発関連会社の株式売却に伴う取込利益減少▲0.7億円
- 金融収支・その他の改善要因：投資事業組合運用益+6.6億円

● 特別損益

	2005年度 中間期	2004年度 中間期	差異
特別利益	1.5億円	3.7億円	▲2.2億円
特別損失	▲5.8億円	▲1.3億円	▲4.4億円
特別損益	▲4.2億円	2.3億円	▲6.6億円

- 貸倒引当金戻入益：▲2.4億円、投資有価証券評価損：▲2.2億円、固定資産除却損：▲1.0億円

連結貸借対照表

	(金額: 億円)		
<資産の部>	2005年 9月末	2004年 9月末	増減額
流動資産	1,293	1,337	▲44
固定資産	222	199	+23
資産合計	1,515	1,537	▲21
<負債、少数株主持分 及び資本の部>	2005年 9月末	2004年 9月末	増減額
流動負債	436	492	▲55
固定負債	3	13	▲10
負債合計	439	506	▲66
少数株主持分	0	0	▲0
資本合計	1,074	1,029	+45
負債、少数株主持分 及び資本合計	1,515	1,537	▲21

・有価証券 +119
 ・売上債権 ▲106
 ・たな卸資産 ▲53

・投資有価証券 +33
 ・繰延税金資産 ▲12

・仕入債務 ▲61

・利益剰余金 +94
 ・自己株式 ▲57

キャッシュ・フロー

(金額: 億円)

科目	2005年度 中間期	2004年度 中間期
現金及び現金同等物の期首残高	526	534
営業活動によるキャッシュ・フロー	44	17
投資活動によるキャッシュ・フロー	0	▲39
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲20	▲47
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	550	464

	2005年度 中間期	2004年度 中間期	増減
一株当たり 中間配当金	25円	15円	+10円

	2005年度 (予定)	2004年度	増減
一株当たり 年間配当金	50円	30円	+20円



今後も利益水準や配当性向等を総合的に
勘案した株主還元策を検討

2005年度 連結業績計画

	2005年度		2004年度		前期比	<ご参考> 2005年度中間期	
	計画		実績			実績	
	金額(億円)	利益率	金額(億円)	利益率		金額(億円)	進捗率
売上高	2,650	—	2,267	—	+16.8%	1,017	38.4%
売上総利益	632	23.8%	537	23.7%	+17.6%	255	40.4%
販売費及び一般管理費	▲ 434	—	▲ 366	—	+18.5%	▲ 190	44.0%
営業利益	198	7.5%	171	7.5%	+15.8%	64	32.6%
経常利益	200	7.5%	181	8.0%	+10.3%	71	35.6%
当期純利益	110	4.2%	108	4.8%	+1.2%	39	35.5%
受注高	2,697		2,454		+9.9%	1,120	41.5%
受注残高	—		639		—	742	

今後の経営方針

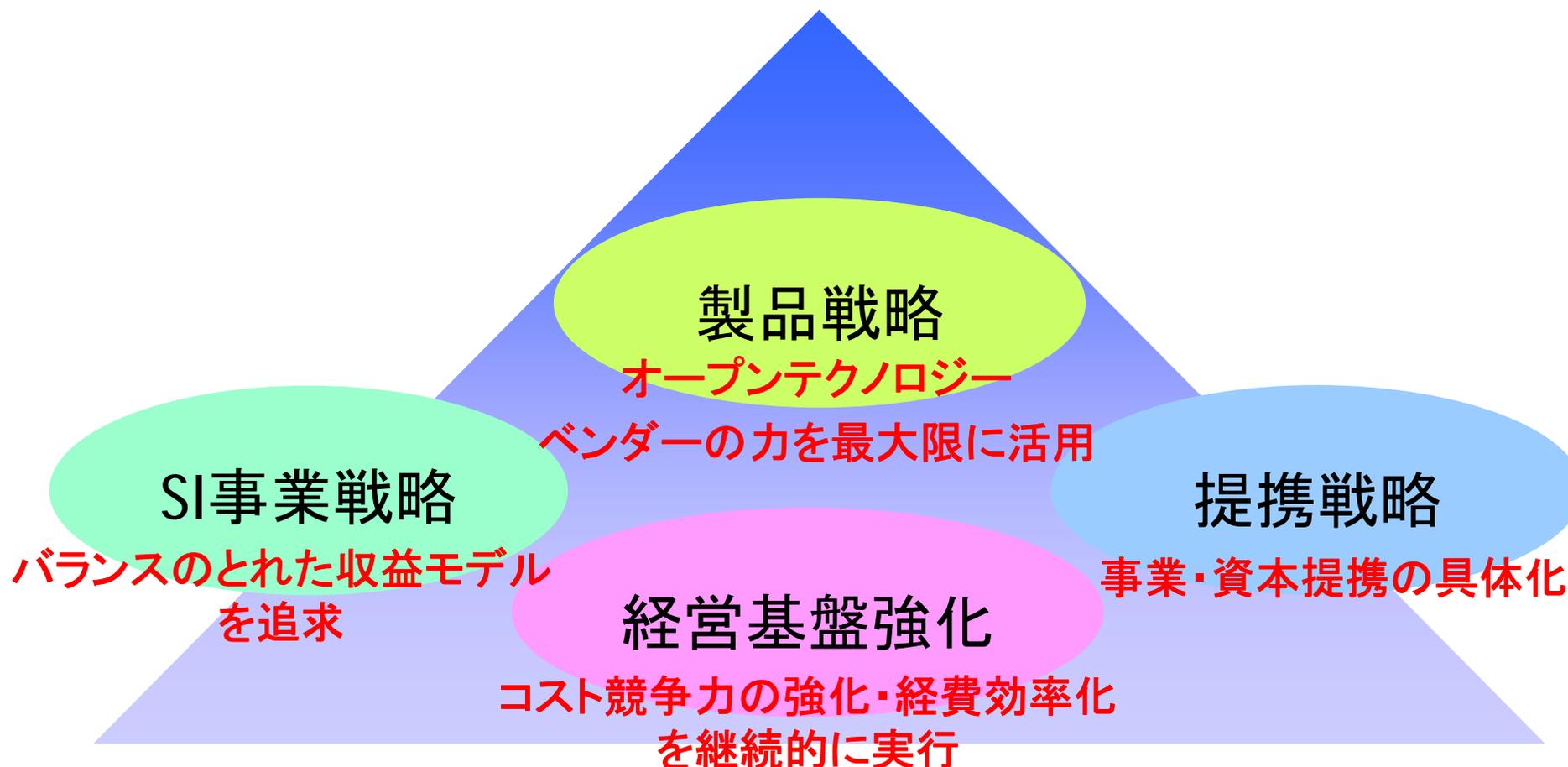
中長期的に成長を持続させるための諸施策を
実行していきます。

経営安定化路線
を継承しつつ、その成果を
ベースに成長に軸を置いた経営にシフト

Technology Leading Company -ITエンジニアリング企業-
を目指して

中長期的に成長を持続させるための諸施策

以下の4つの戦略を軸に具体策を実行し、中長期的な成長の持続を目指します。



市場・業界トレンド

- ◆次世代ネットワークや新しいサービス基盤（金融・リテール・サイバー他）への投資活発
- ◆大型オープン系システム需要が成長
- ◆アウトソース化 ◆ブロードバンド化
- ◆インド企業の本格進出

顧客のニーズ

- ◆ビジネスの変化へ迅速に対応可能なインフラを要求
- ◆ROI・高付加価値化の追求
- ◆TCO削減：全体最適化を狙ったシステム統合化
- ◆セキュリティ高度化・内部統制対応

IT・技術キーワード

次世代ネットワーク
光通信

SOA

共通基盤化

セキュリティ

サーバー・ストレージ
仮想化・統合化

CTCの事業への展開

- ①Javaをベースにした共通基盤・フレームワーク開発による生産性向上
- ②仮想化技術をベースに全体最適システム提案 ⇒ 特に通信・サイバー市場向け積極推進
- ③オープン・ミドルウェア技術をベースにしたSI事業強化
- ④セキュリティ・VoIP・デジタルオフィスソリューション展開

CTC独自のユニークなビジネスモデル

～マルチベンダー・ソリューションプロバイダー～

世界の先進ITベンダーの
新製品・技術の開拓

マーケティング・システム販売・納入

“Best of Breeds”ソリューションを提供

システム構築・開発

保守・運用サービス

顧客のITライフサイクルを
支える経営パートナー

ベンダーと共に成長

- ・技術・製品戦略の強化
- ・ベンダーと協調して実行

コア技術へのコミットメント

- ・コア技術の深堀
- ・次世代技術の研究・発掘
- ・ITアーキテクトの増強

CTC独自のソリューション

- ・組み合わせ・つなぐ技術
- ・共通基盤
(検証済み技術の再利用)

■アプリケーション

SOA, Java, BI, CRM, コンテンツ/ポータル

■ミドルウェア

Oracle戦略、ITIL、APM

Oracle、Veritas (Symantec)、BEA Systems

■プラットフォーム

サーバー: 3OS対応、サーバー仮想化、Thin-Client

Sun Microsystems, HP

ストレージ: NAS+SAN、ストレージ仮想化

Network Appliance, EMC, 日立SANRISE, Sun Microsystems

■ネットワーク & セキュリティ

IP Network, Optical, IT-Telephony (IP-Phone), セキュリティ

Cisco Systems, AVAYA, Alteon

成長技術分野

◆高速次世代ネットワーク

- 光ネットワーク技術

◆SOA/共通基盤化

- ミドルウェア

◆セキュリティ

- デジタルオフィスソリューション展開

◆全体最適化への見直し

- サーバー・ストレージ/仮想化・統合化

先端技術発掘

◆Infinera

- 光伝送装置

◆Azul Systems

- Network Attached Processing装置

◆Real Intent

- Verix - システムLSI設計検証ツール

◆Cast Iron Systems

- Application Server

◆LAMBDA Optical Systems

- 光クロスコネクタ装置

① プロダクトマーケティング室設立

- ベンダー関係強化／製品戦略立案・実行
- 新製品開拓及び市場導入の実施
- マーケティングコミュニケーション活動実施
- 売上原価分析・削減

② プロダクト品質管理(QCO)の強化

- ISO9001：2000をベースに海外ベンダーを含む仕入先を絡めたプロダクト品質管理体制を強化
- 品質方針・目標を定め、対外的な品質保証を行う

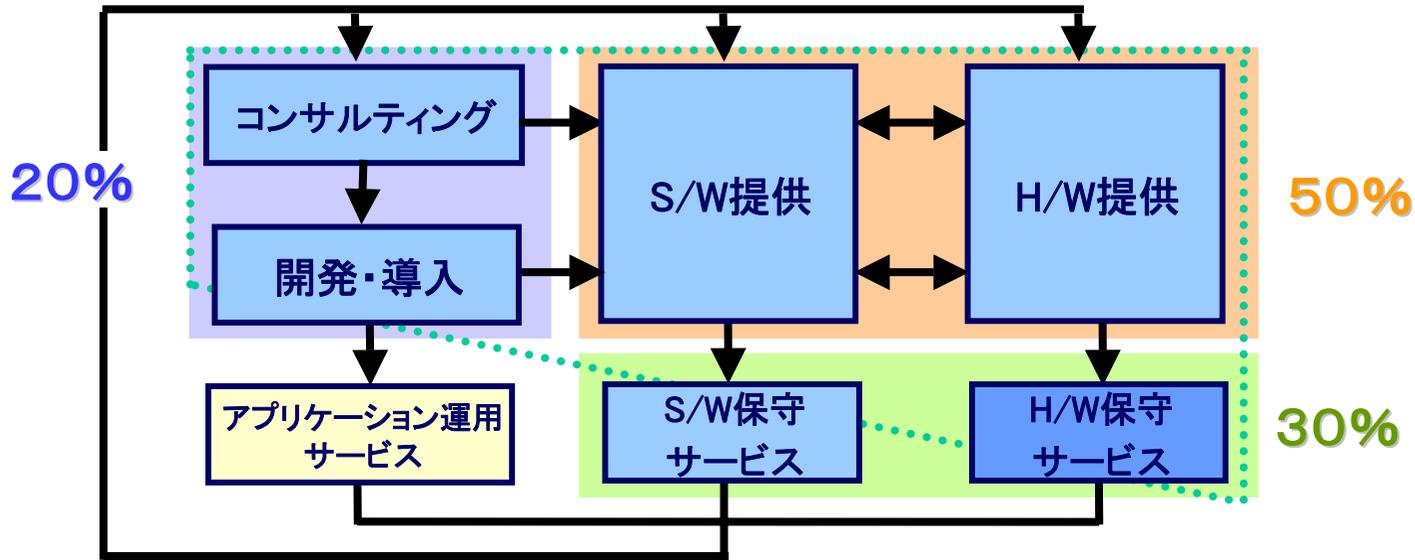
③ TSC(テクニカルソリューションセンター)設置

- Open系マルチベンダーの最新技術を“技術コアの実装”と“組合せ検証”により、高信頼性ソリューションを創出

④ 海外人材の強化

- 新製品・技術開拓とITアーキテクト……10名規模に増員

CTCの目指す収益構造へ(さらなるSI事業の強化)



	04年度実績	05年度上期実績
保守・運用:開発:製品(%)	34:13:53	35:15:50
SI売上	300億円	150億円
SI成約	330億円	201億円

(注)連結ベースで作成。

SI事業戦略 -さらなるSI事業の強化-

SI事業規模
拡大

社内エンジニアリソースの拡充

開発パートナーとの戦略的提携

Java技術・
開発共通基盤

EC-One協業強化と協カソフト会社との開発基盤共通化

Oracle中心アプローチ

組み合わせ・
つなぐ技術

ナレッジのコンポーネント化

テクニカルソリューションセンター(TSC)フル稼働中！

上流コンサル
機能強化

株式会社マクシスコンサルティングを設立

顧客のIT戦略立案力の強化！！！！

オフショア積極
活用

国内地方開発パートナーとのコミュニティ組成

上海菱通との中国オフショア推進

プロジェクト管理
徹底

プロジェクトアセスメント会議

コーポレートプロジェクト認定

SI事業戦略 - SI事業リソースの拡充 -

①エンジニア 150名増員

■PM ■アプリケーション・エンジニア ■プラットフォーム・エンジニア ■ITアーキテクト
1120名(現在) ⇒ 1270名(FY05-Q4)

②営業・コンサル 60名増員

■ビジネスコンサル 30名(現在) ⇒ 50名(FY05-Q4)
■営業 520名(現在) ⇒ 560名(FY05-Q4)

③運用・保守エンジニア 60名増員

■1400名 ⇒ 1460名(FY05-Q4)

④開発パートナーとの提携

■開発パートナーとの戦略的提携推進、その他 認定パートナー 21社

⑤オフショア

■上海菱通とのパートナーシップ、国内地方オフショア・コミュニティの組成

総合計 3,340名のSIリソース(+ 開発パートナー)への拡充

情報通信システム事業

引き続きCTCのコアビジネスとして既存キャリアビジネスを拡大しつつ、次なる収益の柱を打ち立てるべく、3本部体制にて更なる成長を目指す。

金融システム事業

ノンバンクをターゲットにリテールソリューションを推進することに加え、新設した専属チームによりカード関連ビジネスの獲得を推し進め、更なる規模拡大を目指す。

エンタープライズシステム事業

人員補強・アカウント対策を行い、コンタクトセンター、e-オフィス、DB-Pool等を中心としたソリューションビジネスを推進し、更なるビジネスの活性化を目指す。

保守・サービス事業(CTCT)

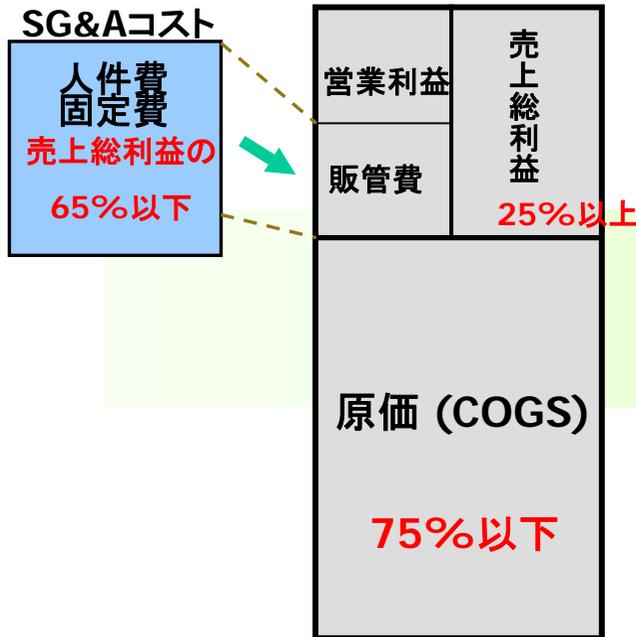
保守クオリティ向上を進め、各種保守サービスを取り込むことにより、保守・サービス事業の拡大を目指す。

経営基盤強化 -コスト競争力強化-

目標: 売上原価率75%

目標: 売総販管費率65%

コストモデル



重点施策

- 販売管理費**
モニタリングの徹底
- プロジェクト管理の徹底**
プロジェクトアセスメント会議
新管理ツール導入
- 主要ベンダーとの戦略**
関係強化による競争力
のある原価獲得

FY05上期成果

収益力改善
—赤字案件の削減—

2004年度成約
330億円/ **約30億円**

2005年度上期成約
201億円/ **約 6億円**

Next・MI (Next-Management-Infrastructure)

社内業務プロセス効率化⇒経営意思決定迅速化

■社内情報インフラ再構築プロジェクトスタート

- プロセス見直し・集中化によるオペレーション効率の向上
- 情報統合によるスピード経営の実現
- 内部統制の強化

①内部成長を支えるリソース確保

- PM、開発リソースの拡充
- コア技術、ノウハウの獲得

【施策】

- ・開発ソフトウェア会社との提携
- ・技術力のあるパートナーとの連携強化

Java、SOA、UML、3OS、Oracle
等のリソース拡充

②更なる規模の追求

- 特定領域における顧客基盤、販売チャネルの獲得

【施策】

- ・SMB／地方拠点に基盤を持つ企業との提携
- ・特定領域における顧客基盤を保有するSier、Nierとの提携

③新規事業領域の開拓

- SI事業の強化
- 新規事業開発

【施策】

- ・有力SI事業会社、保守／運用サービス事業会社との提携
- ・重点顧客との関係をより強固にする為の顧客との共同事業模索

専任組織：「事業開発グループ」を新設

「3:2:5モデルの強化」と「新規事業領域開発」へ

本日も説明した4つの戦略を軸に重点施策を具体化し、
最強のCTC・IT事業集団を目指します。

Your Best Engine

顧客のITライフサイクルを支える経営パートナー