

2009年3月期 決算説明会

2009年5月13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. 2009年3月期 決算概況

II. 2010年3月期 業績見通し

III. 2009年度 経営方針

I. 2009年3月期 決算概況

「減収・減益」決算も、下期から利益改善傾向

- 受注高・売上高は、サービスビジネスが順調に拡大するも、サーバを中心とした製品販売の縮小により、前年比減少。通信・流通向けは堅調を維持も、ネット系企業、金融、製造業を中心とした案件縮小、投資抑制拡大により、低調推移。
- 一方、受注残高は、ビジネスモデル変革の進展により、サービスビジネスを中心とする長期案件の受注が増加し、期末では上場来最高水準に到達。
- 利益面では、減収による影響に加え、社内システム再構築、新卒採用等の先行費用の増加により減益となるも、ビジネスモデル変革の進展によるサービスビジネス比率の上昇により、売上総利益率は、過去最高水準に到達。
- 下期は、やや減収ながら、売総率改善、販管費抑制により経営効率改善が進み、増益決算。売上総利益以下すべての利益項目において、半期ベースの過去最高水準を記録。
- 2月12日公表の見通し比では、売上は若干未達も、売総率改善、販管費抑制により、利益項目は見通しを大きく上回る水準で着地。

2008年度 業績ハイライト（前年比）

厳しい経済環境下、減収減益決算。売上総利益率は過去最高水準

主な増減要因

【売上高】

ネット系企業等の大型投資一巡、金融・製造業の投資抑制拡大により製品販売が減少

【売上総利益】

減収の中、サービスビジネスの増加、低採算の製品再販ビジネスの減少等により売総率改善

【販管費】

新卒採用・社内システム再構築等の先行費用増加

【受注高】

大型案件の反動減に加え、製品需要低下により減少

【受注残高】

ビジネスモデルの変革が進み、受注残高の増加基調が継続。期末としては過去最高水準

	2008年度 実績		2007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	3,072	—	3,192	—	▲120	-3.8%
売上総利益	802	26.1%	804	25.2%	▲1	-0.2%
販売費及び一般管理費	▲585	—	▲554	—	▲31	+5.8%
営業利益	216	7.1%	250	7.8%	▲33	-13.3%
経常利益	220	7.2%	260	8.2%	▲40	-15.5%
純利益	129	4.2%	154	4.8%	▲24	-16.1%
受注高	3,167	—	3,458	—	▲291	-8.4%
受注残高	1,349	—	1,254	—	+94	+7.6%

<参考> 2008年度 上期/下期 業績ハイライト（前年比）

上期：製品販売の低調、不採算案件の増加を受け、「減収・減益決算」

下期：景況感悪化の中、不採算の減少、ビジネスモデルの変革、販管費抑制により「減収・増益決算」

⇒下期は、すべての利益項目において、利益額・利益率ともに**半期ベースの過去最高水準を記録**

	2008年度 上期実績		2007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	1,316	—	1,402	—	▲86	-6.2%
売上総利益	326	24.8%	353	25.2%	▲26	-7.6%
販売費及び一般管理費	▲298	—	▲274	—	▲24	+8.8%
営業利益	28	2.1%	78	5.6%	▲50	-64.5%
経常利益	31	2.4%	83	6.0%	▲52	-62.8%
純利益	13	1.0%	46	3.3%	▲32	-71.1%
受注高	1,577	—	1,615	—	▲38	-2.4%
受注残高	1,516	—	1,201	—	+314	+26.1%

	2008年度 下期実績		2007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	1,756	—	1,790	—	▲33	-1.9%
売上総利益	476	27.1%	450	25.2%	+25	+5.7%
販売費及び一般管理費	▲287	—	▲279	—	▲7	+2.8%
営業利益	188	10.8%	171	9.6%	+17	+10.3%
経常利益	189	10.8%	176	9.9%	+12	+6.9%
純利益	116	6.6%	107	6.0%	+8	+7.5%
受注高	1,589	—	1,842	—	▲253	-13.7%
受注残高	1,349	—	1,254	—	+94	+7.6%

<参考> 2008年度 業績ハイライト (2/12発表業績見通し比)

売上は若干未達も、利益項目は見通しを上回る着地

主な増減要因

【売上高】

金融向け製品需要の減少、流通向け案件の期スレ等により若干未達も、概ね見通し水準で着地

【売上総利益】

不採算の抑制、収益性の高いサービスビジネスの売上集中等により売総率が改善

【販管費】

SE稼働率の向上、経費削減徹底により販管費減少

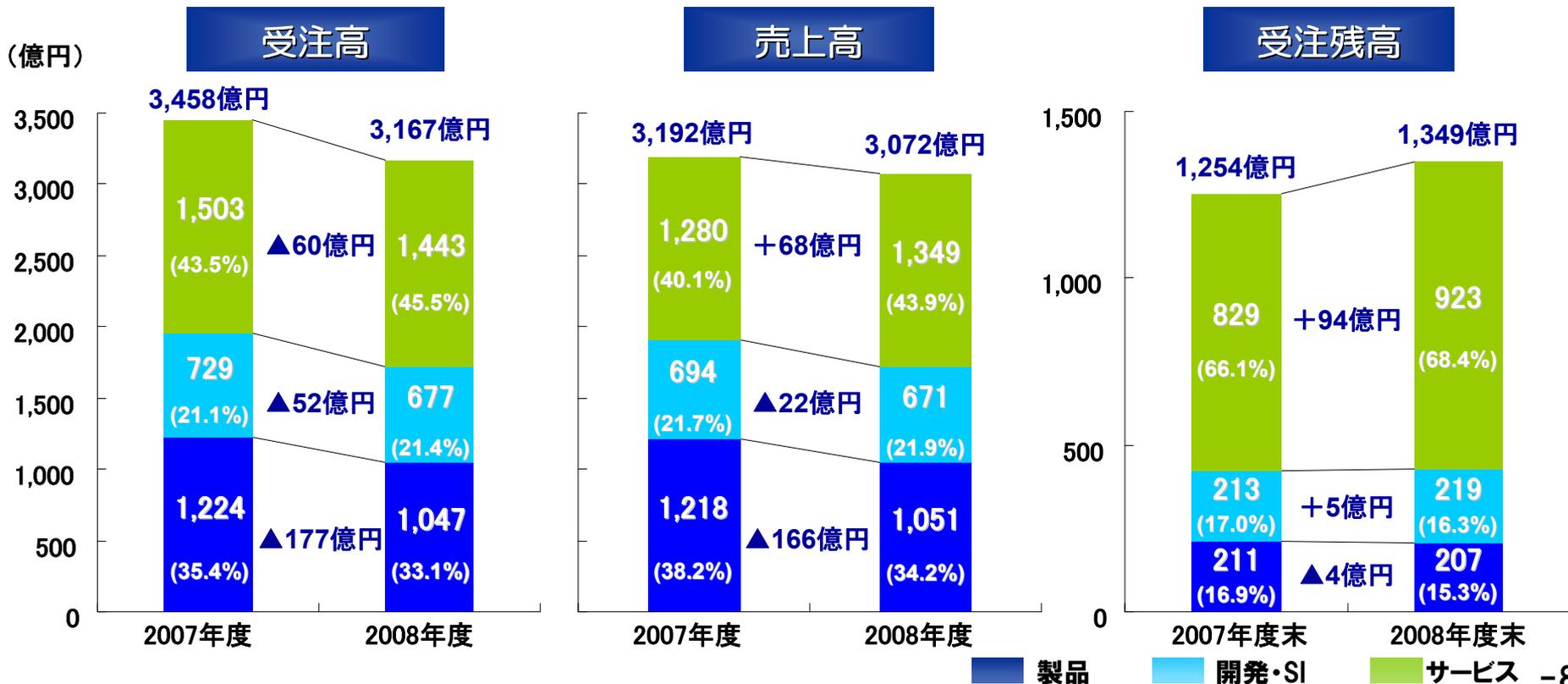
【受注高】

Q4の金融、製造向けハードウェア需要低下が主要因

	2008年度 実績		2008年度 業績見通し(2/12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	3,072	—	3,100	—	▲27	99.1%
売上総利益	802	26.1%	795	25.6%	+7	101.0%
販売費及び一般管理費	▲585	—	▲595	—	+9	98.5%
営業利益	216	7.1%	200	6.5%	+16	108.4%
経常利益	220	7.2%	205	6.6%	+15	107.4%
純利益	129	4.2%	115	3.7%	+14	112.5%
受注高	3,167	—	3,200	—	▲32	99.0%
受注残高	1,349	—	1,354	—	▲5	99.6%

ビジネスモデル別実績

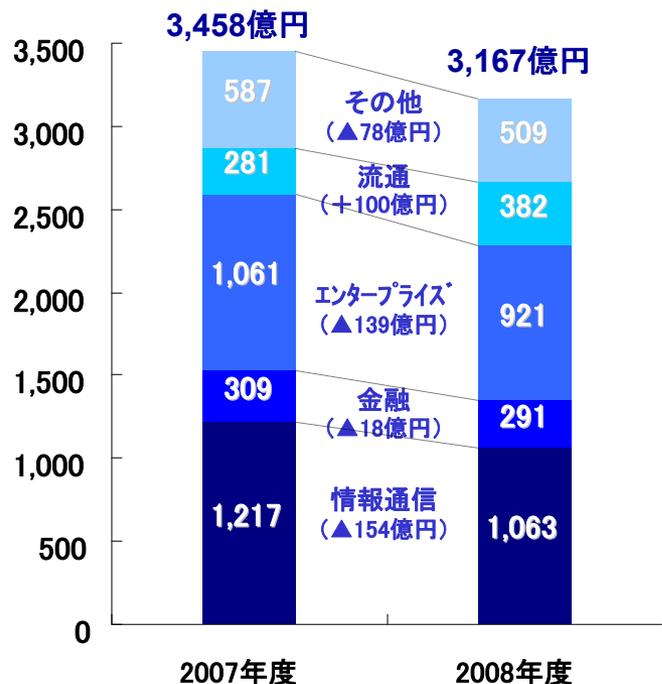
- サービス：厳しい経済環境下、システム運用サービス中心に拡大
 - 開発・SI：流通向け拡大も、通信・金融向け縮小により、受注・売上が減少
 - 製品：ネットワーク、ストレージは増加するも、投資抑制拡大により、サーバ低調
- ⇒ **製品比率が低下し、安定収益基盤であるサービスビジネスが順調に拡大**



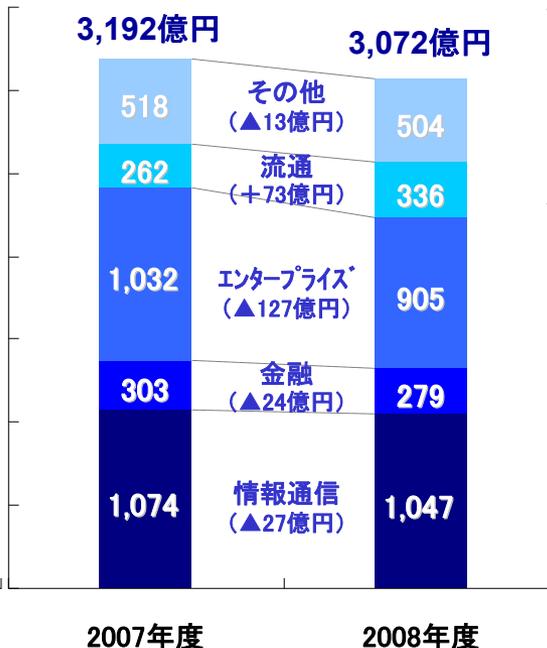
事業グループ別実績

- 情報通信：製品、開発・SIの縮小により、受注・売上減少も、安定推移を維持
- 金融：投資抑制拡大の影響を受け、受注・売上減少
- エンタープライズ：ネット系企業の大型投資一巡、製造業の投資抑制により、製品販売減少
- 流通：商社、コンビニ等の主要顧客におけるプロジェクトが順調に進展

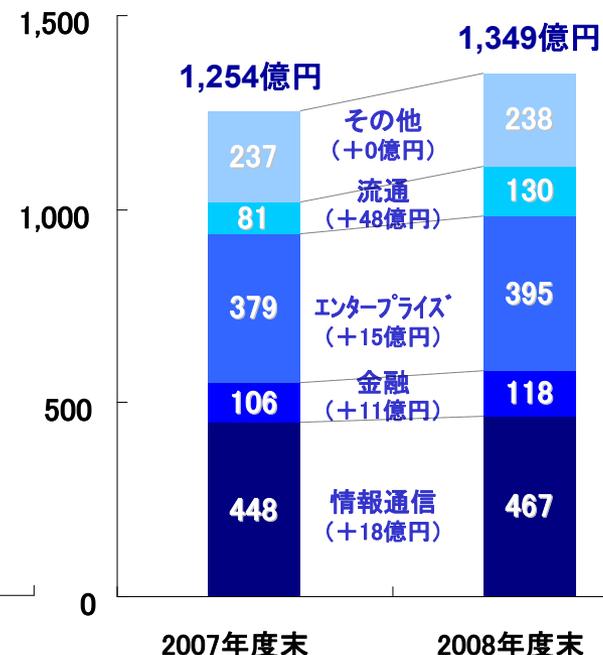
受注高



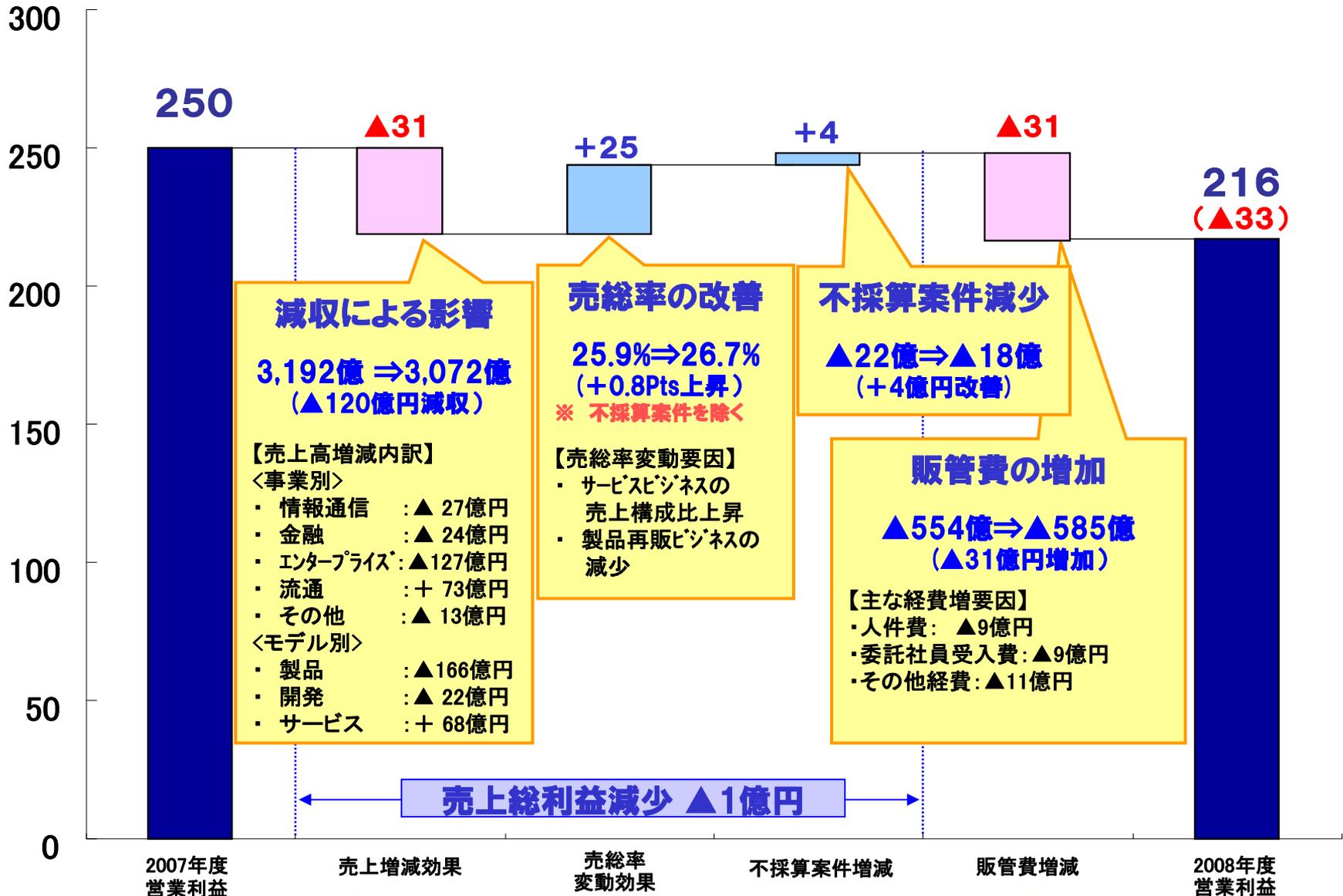
売上高



受注残高



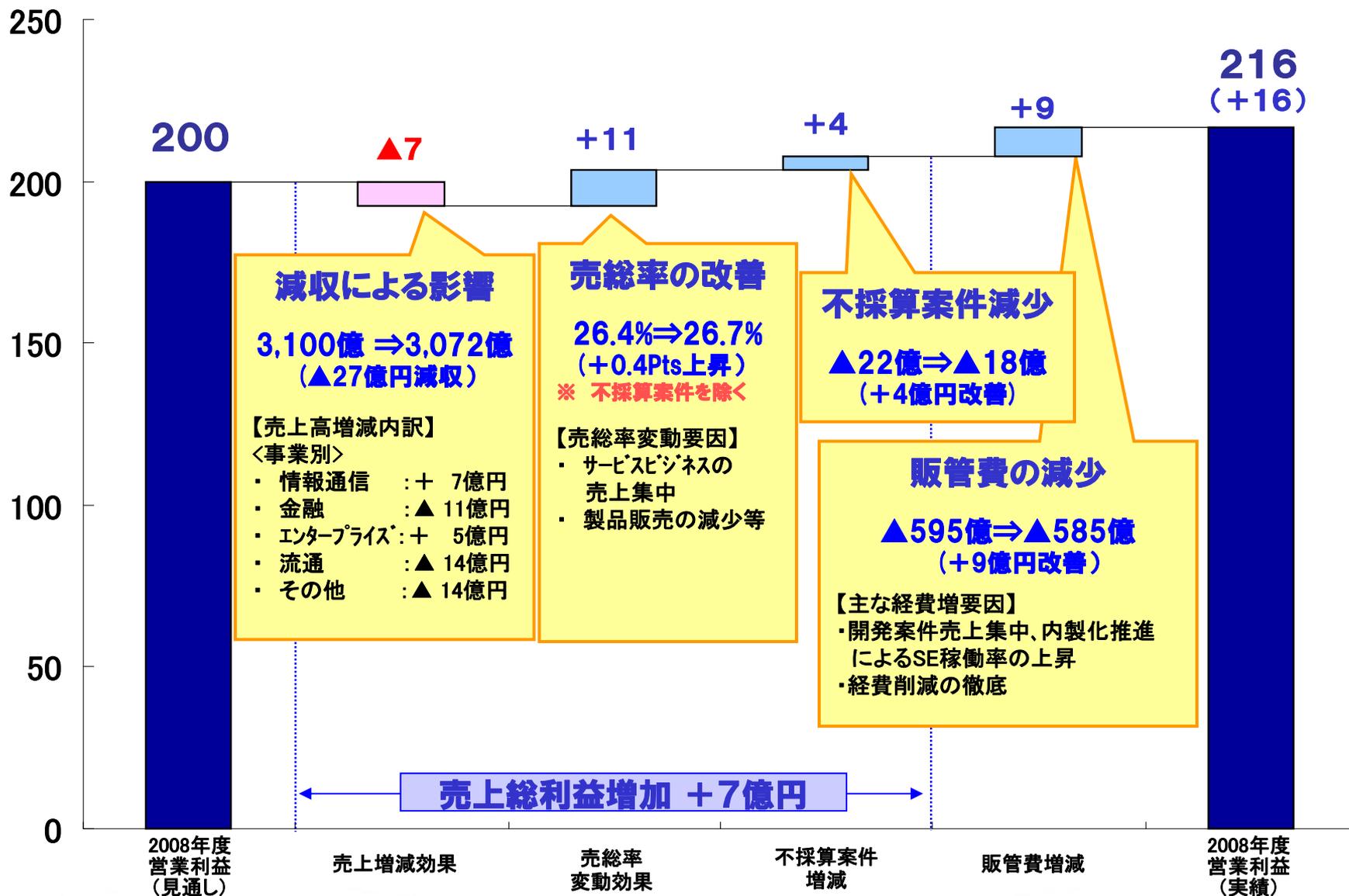
営業利益増減要因（前年比）



<参考>営業利益増減要因 (2/12発表業績見通し比)



Challenging Tomorrow's Changes

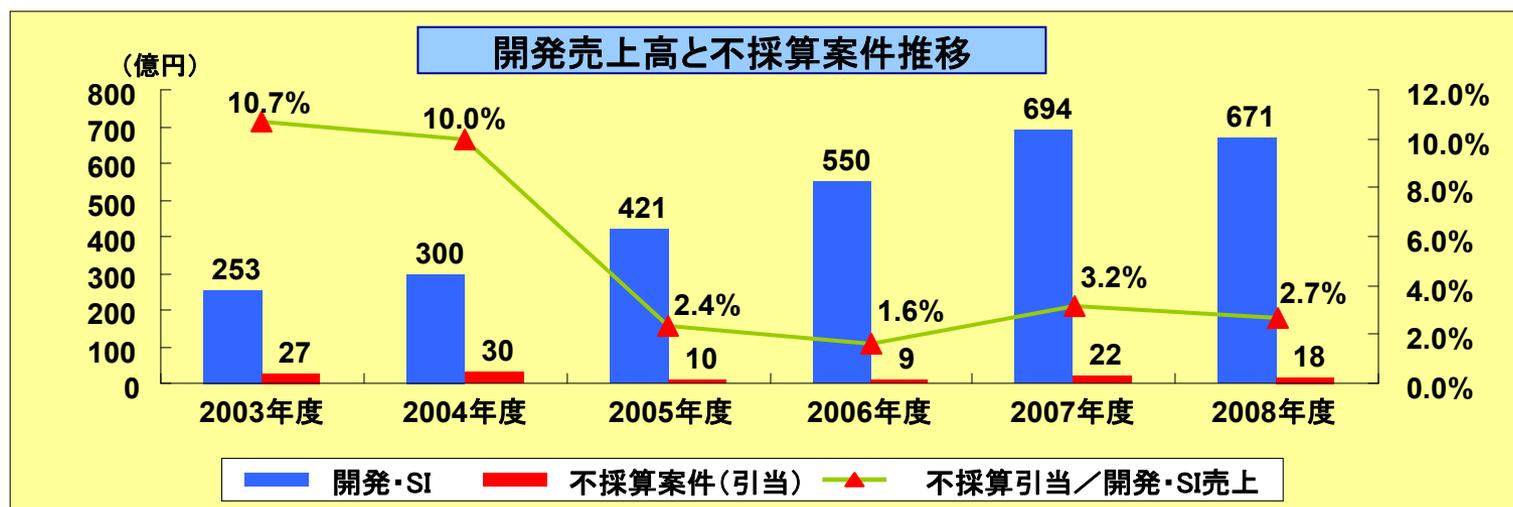
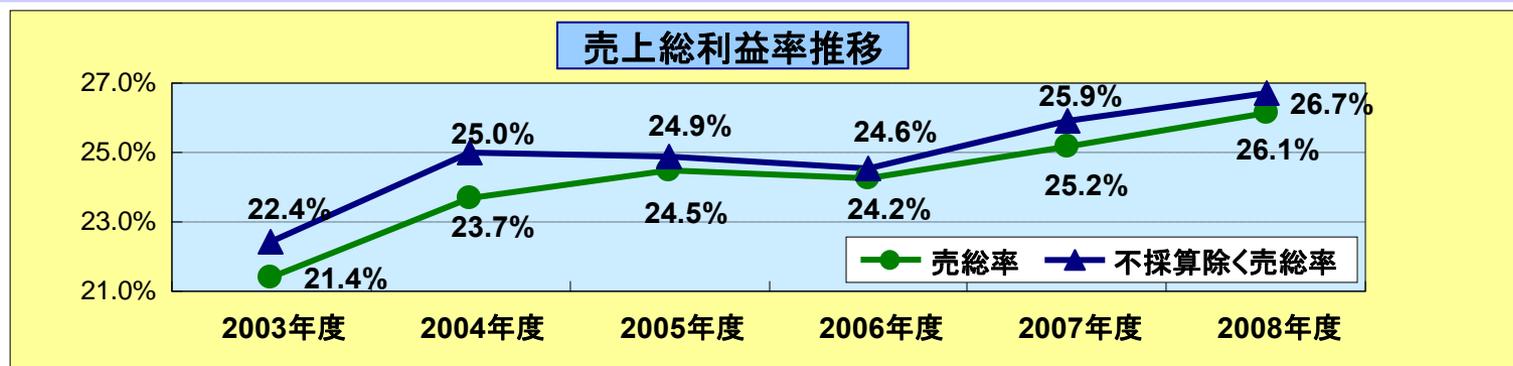


売上総利益率と不採算案件の推移



Challenging Tomorrow's Changes

- 売上総利益率は、2期連続上昇し、FY08は**過去最高水準**。
⇒ ビジネスモデルの変革が順調に進展し、売総率が改善
- 不採算案件は前年比で減少（▲22億円 ⇒ ▲18億円）
⇒ 下期はプロジェクト管理の徹底により、不採算案件を最小限に抑制



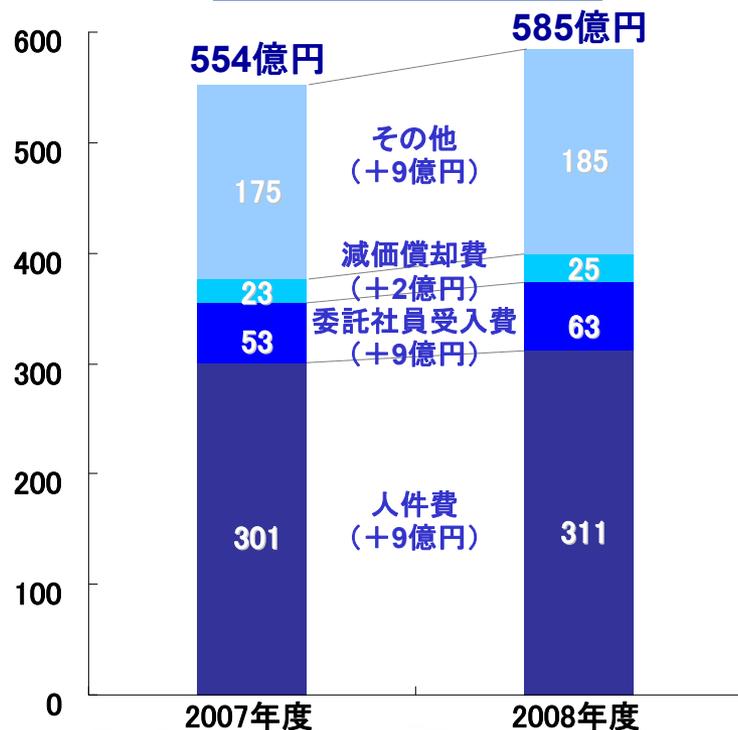
販売管理費 増加要因

新卒採用、社内システム再構築等の先行費用増加により、前年比+31億円増

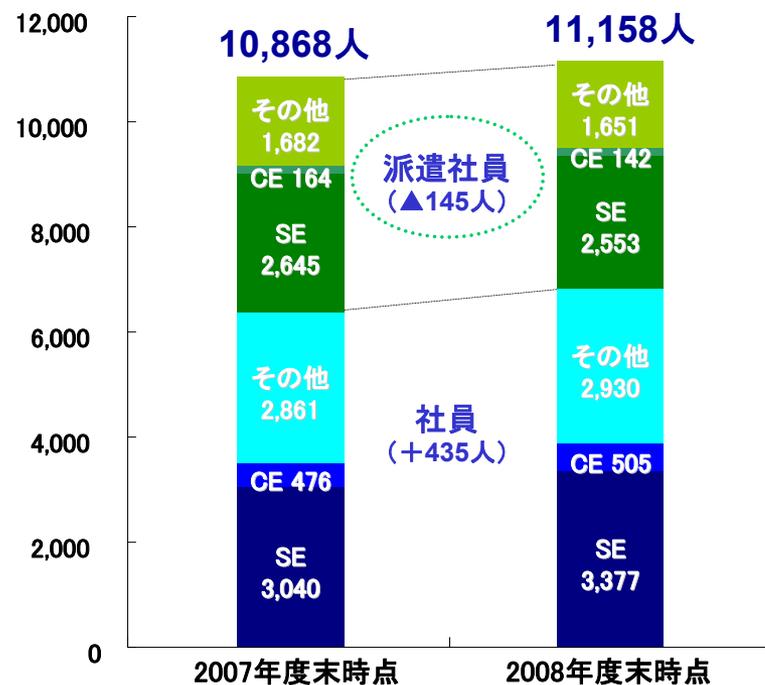
- ◆ 人件費(+9億円) ⇒ 社員増(+356人/期中平均) ※08年度 新入社員346人
- ◆ 委託社員受入費(+9億円) ⇒ 派遣社員増(+99人/期中平均) ※期末人員は減少
- ◆ 減価償却費・その他(+11億円) ⇒ 社内システム再構築費用増加等

⇒ 下期においては、内製化推進や経費削減を徹底し、上期比・見通し比で販管費減少

販売管理費



総人員数



営業外損益および特別損益

(単位: 億円)

	2008年度 実績		前年対比		主な増減
	金額(億円)		前年実績 金額(億円)	差異 金額(億円)	
営業外収益	8.2		11.1	▲ 2.8	持分法による投資利益 ▲1.6億円 投資事業組合運用益 ▲0.9億円
営業外費用	▲ 4.8		▲ 0.7	▲ 4.1	支払利息(主にリース利息) ▲1.1億円 投資事業組合運用損 ▲3.0億円
営業外損益合計	3.3		10.4	▲ 7.0	
特別利益	4.5		3.8	+0.7	投資有証・関係会社株式売却益 +1.1億円 アフターコスト戻入益 ▲0.5億円
特別損失	▲ 9.7		▲ 11.6	+1.8	投資有価証券評価損 +4.9億円 固定資産除却損 ▲0.9億円 投資有価証券売却損 ▲0.9億円 アフターコスト引当金繰入額 ▲0.6億円 損害賠償金 ▲0.5億円
特別損益合計	▲ 5.1		▲ 7.7	+2.5	

連結キャッシュ・フロー、B/S



Challenging Tomorrow's Changes

■連結キャッシュ・フロー

(単位: 億円)

	2007年度	2008年度	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	670	709	+38
営業活動によるキャッシュ・フロー	104	112	+8
投資活動によるキャッシュ・フロー	35	▲ 138	▲ 173
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 101	▲ 111	▲ 9
現金及び現金同等物の期末残高	709	572	▲ 137
フリー・キャッシュ・フロー	140	▲ 25	▲ 165

■連結貸借対照表

	2007年度末	2008年度末	増減額
流動資産	1,780	1,734	▲ 46
固定資産	400	540	+140
資産合計	2,180	2,274	+93
流動負債	712	726	+13
固定負債	10	70	+59
負債合計	723	796	+73
純資産合計	1,457	1,477	+20
負債純資産合計	2,180	2,274	+93

■フリー・キャッシュ・フロー(FCF)

・営業CFは微増も、DC等の有形固定資産取得による支出の増加、預け金の増減による収入減少等により、投資CFにおける支出が増加し、FCFは前期比減少。

【主な増減】

①営業CF

- ・税前当期純利益減少 ▲37億円
- ・売上債権減少 +42億円
- ・たな卸資産増加 ▲14億円

②投資CF

- ・有形固定資産の取得による支出増加 ▲109億円
- ・預け金の増減による収入減 ▲88億円

③財務CF

- ・ファイナンス・リース債務の返済による支出増加 ▲8億円

【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 414億円(+172億円)
- リース投資資産 19億円(+ 19億円)
- 有価証券(主にCP) 59億円(▲359億円)
- 預け金 130億円(+ 66億円)

■固定資産

- 土地 63億円(+ 46億円)
- 建物及び構築物 161億円(+ 68億円)
- リース資産 65億円(+ 65億円)

■流動負債

- 支払手形及び買掛金 262億円(▲26億円)
- リース債務 23億円(+ 23億円)
- 前受収益 168億円(+ 11億円)

■固定負債

- リース債務 62億円(+ 62億円)

■純資産

- 利益剰余金 981億円(+ 40億円)
- 自己株式 ▲58億円(▲ 12億円)

II. 2010年3月期 業績見通し

2009年度 連結業績計画

	2009年度 計 画		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	3,020	—	3,072	—	▲52	-1.7%
売 上 総 利 益	785	26.0%	802	26.1%	▲17	-2.2%
販売費及び一般管理費	▲575	—	▲585	—	+10	-1.9%
営 業 利 益	210	7.0%	216	7.1%	▲6	-3.2%
経 常 利 益	210	7.0%	220	7.2%	▲10	-4.7%
純 利 益	120	4.0%	129	4.2%	▲9	-7.2%
受 注 高	3,070	—	3,167	—	▲97	-3.1%
受 注 残 高	1,399	—	1,349	—	+50	+3.7%

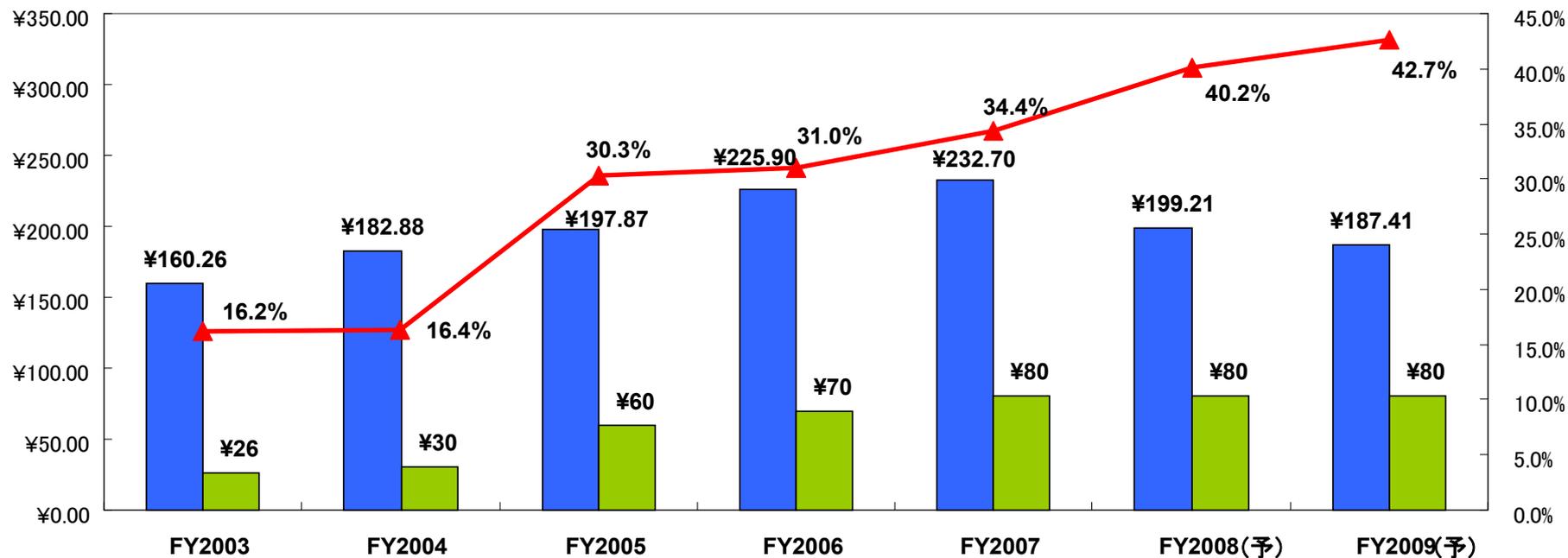
2009年度 連結業績計画（半期業績）

	2009年度 上期計画		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	1,320	—	1,316	—	+3	+0.3%
売上総利益	336	25.5%	326	24.8%	+9	+2.8%
販売費及び一般管理費	▲ 286	—	▲ 298	—	+12	-4.3%
営業利益	50	3.8%	28	2.1%	+21	+78.1%
経常利益	50	3.8%	31	2.4%	+18	+61.0%
純利益	28	2.1%	13	1.0%	+14	+109.5%
受注高	1,430	—	1,577	—	▲ 147	-9.4%
受注残高	1,459	—	1,516	—	▲ 56	-3.7%

	2009年度 下期計画		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	1,700	—	1,756	—	▲ 56	-3.2%
売上総利益	449	26.4%	476	27.1%	▲ 27	-5.7%
販売費及び一般管理費	▲ 289	—	▲ 287	—	▲ 1	+0.6%
営業利益	160	9.4%	188	10.8%	▲ 28	-15.3%
経常利益	160	9.4%	189	10.8%	▲ 29	-15.4%
純利益	92	5.4%	116	6.6%	▲ 24	-20.7%
受注高	1,640	—	1,589	—	+50	+3.2%
受注残高	1,399	—	1,349	—	+50	+3.7%

安定的な配当を継続実施

■ 一株あたり利益 ■ 一株あたり配当金 ▲ 連結配当性向



	FY2003	FY2004	FY2005	FY2006	FY2007	FY2008
配当利回り(※)	0.6%	0.9%	1.3%	1.2%	2.7%	3.9%
ROE	9.5%	10.4%	10.4%	11.0%	10.8%	8.8%
純資産配当率	1.5%	1.7%	3.2%	3.4%	3.7%	3.5%

※各期末の株価に基づき算出

III. 2009年度 経営方針

市場環境

- ◆ 企業の**投資抑制、投資分野の選別が加速**。経営課題に直結する投資、コスト削減に繋がる投資を優先。
- ◆ 案件の高度化、大型化等により**技術力や財務体力を有するSIer・ベンダーを選別**。
- ◆ **「所有」から「利用」への動きが加速**。データセンターを利用した統合基盤・仮想化の加速。

競争環境

トップライン成長が困難な経済環境下、各社安定成長を目指した取組みを展開

- ・ 顧客資産保有化
- ・ データセンター、サービスビジネス関連の先行投資活性化
- ・ 新たな収益源確保のための特化、差別化

ベンダー環境

大手ベンダーの枠組みと戦略が大きく変動

- ・ 統合と連携による業界再編の進展
(例: OracleのSun買収等)
- ・ One Stop Shop化
(例: CISCOのサーバ領域進出、HPのネットワーク領域進出等)
- ・ サービスビジネスの伸張
(例: HPのEDS買収、IBMのサービスビジネス強化等)

当社を取り巻くビジネス環境

2009年度 分野別見通し

事業分野	全体動向	主な期待分野／注目ポイント
情報通信		新たな通信方式のサービス開始やMVNOとして事業者のビジネス参画等、新領域の展開に期待。
金融		銀行・証券を中心にIT投資の抑制加速も、優先度の高いテーマについてはIT投資継続。
製造		業務効率改善、法令対応、環境対応、BCP等経営課題に直接係わるテーマが投資ターゲット。
運輸・流通		再編活性化とシステムリプレース時期に差しかかることにより相対的に安定的な投資を見込む。
公共		IT機器の消費電力削減を目的にクラウドコンピューティングなどの技術開発によるグリーンITを推進。

IT・情報サービス業界のリーディングカンパニー

総合ITサービスを提供できる会社

グループ内に存在する全機能を活用する

最新の技術とサービスでITマーケットをリードする会社

最新技術に積極的に取り組み、事業モデルを自ら創出する

業界トップクラスの企業規模を有し、収益性の高い会社

売上高、利益額、時価総額で業界トップクラスに位置する

【1】ビジネスモデルの変革を加速する

▶ サービス・SI開発・製品ソリューションビジネスの拡大

【2】収益体質の強化

▶ 収益性と効率性の向上

【3】経営インフラの充実

▶ 人材の育成と経営インフラの充実

当社の差別化戦略①

顧客の「One Stop Shopping」ニーズに対応

顧客ニーズ

- ✓ IT投資コストの削減
- ✓ 対象範囲の拡大： 個別システム ⇒ 全社システム

当社の強みを発揮

- **オープン系マルチベンダー × マルチサービス**
 - ◆ 海外リーディングベンダー製品の取扱い
(CISCO、HP、Microsoft、Oracle/Sun、SAP等)
 - ◆ セキュリティ強化や統合・仮想化などに対する技術力
 - ◆ インフラ構築、開発や運用を含む総合ITサービス提供力

One Stop

ビジネス戦略

企画、設計

調達、購買

開発、構築

導入、移行

運用・保守
データセンター

「Data Center」をフルに活用したサービスビジネス展開

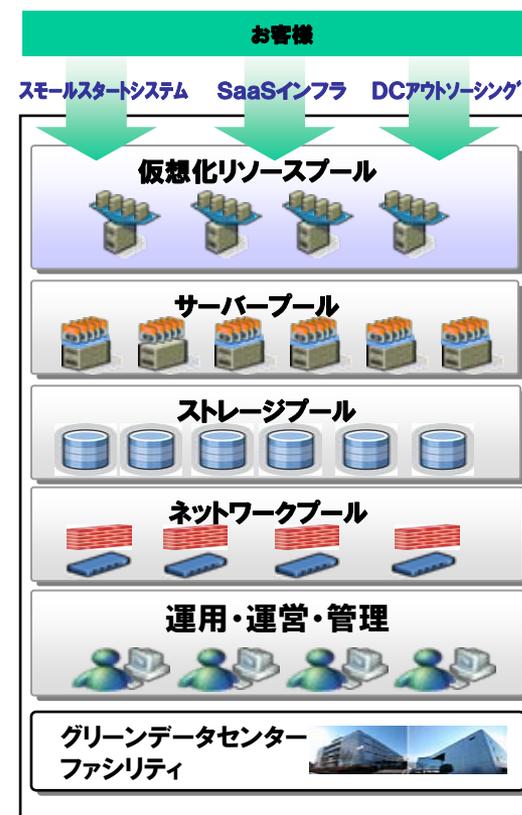
ビジネスの潮流

- ✓ フルアウトソーシング需要の拡大
- ✓ 新しい技術・サービスの浸透(次世代NW、仮想化、SaaS等)

当社の強みを発揮

- **データセンター × 新技術・サービスの融合**
 - ◆ グリーンIT
 - ◆ クラウドコンピューティング
 - ◆ 共通IT統合基盤サービス
 - ◆ DCオンデマンドサービス
- **グループ総合力の発揮**
 - ◆ 運用・保守、インフラ構築における総合力発揮

データセンター機能と仮想化技術を融合したIT統合基盤サービス「TechnoCUVIC」



【1】-① サービスビジネス

総合ITサービス提供の為の体制強化と先行投資による新サービスの創出

◆ フルアウトソーシングサービス案件対応への体制確立

- ⇒ グループ総合力による案件対応
- ⇒ サービスメニュー化(CTC-MAPS)によるビジネス拡販
- ⇒ 顧客ニーズに適合したコスト構造の確立



◆ データセンターを活用したSaaS、ASPサービスの展開

- ⇒ IT統合基盤サービス「TechnoCUVIC」、
- 物流マネジメント「TELARGO」、高セキュリティメール「Mail ASP」等



◆ 顧客のTCO削減に向けた付帯サービスビジネスの取り組み強化

- ⇒ アセスメント・構築・運用サービス「Re-Platform」、
- オフィス移転統合サービス「ITFM」等

【1】-② SI・開発ビジネス

- ◆ **基幹系システムへの取組み強化**
 - ⇒ ERP推進体制の強化(SAP、Oracle等)
 - ⇒ インドWIPRO社とのERPアップグレードビジネス等協業機会を拡大
- ◆ **特定顧客特化型ビジネスの拡大**
 - ⇒ CRM、BI、DWHなど従来からの得意領域を強化
- ◆ **SIビジネスに繋げるコンサルティング力の強化**
 - ⇒ ソリューションビジネス推進本部を新設し、コンサルティング力を強化
- ◆ **SI開発効率化推進**
 - ⇒ 開発標準体系「SINAVI」の浸透推進

【1】-③ 製品・ソリューションビジネス

ソリューションラインアップの拡充による製品販売の牽引

◆ ITビジネス戦略推進体制の強化

⇒ ITビジネス推進室を新設し、ビジネスニーズや今後の技術トレンドをとらえた製品・ソリューション提供を推進

◆ ベンダーとの関係強化: CISCO、EMC、HP、NetApp、Oracle/Sun、Rackable、SAP等

◆ 重点分野への取り組み推進(SI、サービスに繋げる施策)

【09年度の重点分野】

統合化
仮想化

オフィス
ソリューション

クラウドインフラ
整備

クラウドサービス
企業との協業

クラウドコンピューティング(仮想化、自動化)、データ量の増大と高速化(ストレージ、DWH・BI需要増)、ユニファイドコミュニケーション(IP化によるTCO削減、オンデマンド化)等によるビジネス機会獲得

【2】コスト削減と生産性の向上

原価／販管費
の抑制

- ✓ 外注先の選別強化とコスト低減
- ✓ 社内間接コストの削減
- ✓ 人員増の抑制

不採算案件の
撲滅

- ✓ プロジェクト管理の強化
 - 工事進行基準に基づく進捗管理
 - 開発標準およびフレームワークの整備・拡充(SINAVI)

【3】-① 人材の育成

➤ 注力テーマ

- 技術資格の取得推進
- PM、ITアーキテクト育成
- 英語力強化
- ダイバーシティ推進

【3】-② 情報システムの活用等による社内最適化

➤ 注力テーマ

- 事業会社における情報インフラ共有化
- ワークフローの活用推進
- グループ内ローテーション活性化
- 最適人材配置

CTC

Challenging Tomorrow's Changes