



CTC

Challenging Tomorrow's Changes

第24期事業のご報告

2002年4月1日から2003年3月31日まで

伊藤忠テクノサイエンス株式会社

2003年3月期業績ハイライト

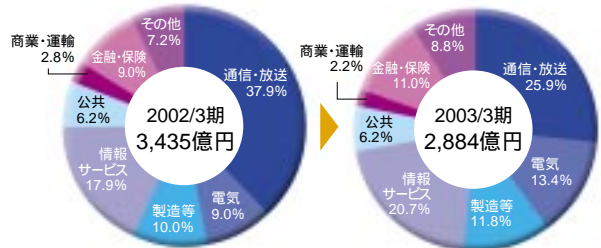
連結業績

		前期比
売上高	2,884 億円	16.5%
経常利益	164 億円	20.7%
当期純利益	77 億円	35.6%

単体業績

		前期比
売上高	2,544 億円	18.3%
経常利益	111 億円	27.0%
当期利益	70 億円	36.3%

分野別売上高(連結)



株主・投資家のみなさまへ

みなさまにおかれましては、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

当期の経営概況

2003年3月期におきましては、デフレが進む厳しい経済環境下で、CTCは積極的なビジネス展開と経営体制の強化を推し進めました。

業種別の営業活動においては、通信・放送分野で新規プロジェクトの獲得を進めたほか、製造業の分野ではお客さまの製造・開発体制の効率化を促進するソリューションで需要を喚起しました。また、金融・保険分野では情報化投資が停滞する状況にあって、顧客層の多様化も推進しました。

新たなビジネスへの取り組みについては、各種業務向けに製品を効果的に組み合わせるパッケージ化した「ソリューションセット」を推進するなど、着実に実績を重ねてまいりました。また、新製品戦略では、放送用コンテンツ等、変更を要しないデータの蓄積と効率的活用に最適なEMC社のストレージ製品「Centera」の取り扱いを開始するとともに、米国の大手金融機関や大規模データセンターへの導入実績を誇るEgenera（イージェネラ）社の統合型ハイエンドLinuxサーバ「BladeFrame」の国内初の販売代理店となり、Linux市場に本格参入を果たしました。また、セキュリティ関連ビジネスの強化を目的として、サイバーセキュリティ対策に不可欠な脅威・警戒情報を提供するアイ・ディフェンス・ジャパン（株）に出資しました。

これら営業活動と並行し、開発プロジェクトの採算管理を徹底するとともに経費の見直しを行い、収益体質の強化を図りました。また、ソフト開発体制の強化に向けて、当社の開発を担うCTCシステムズ（株）を2003年4月1日付で当社に吸収合併することを決定しました。

以上の結果、連結ベースでの業績は、売上高は通信・放送分野の設備系インフラ投資が一巡したことにより、2,884億円（前期比16.5%減）と減収になりました。利益はサポート事業の収益貢献に加え、開発案件の採算管理と経費の見直しが進みましたが、売上高の減少を補うにはいたらず、経常利益は164億円（同20.7%減）、当期純利益は77億円（同35.6%減）となりました。



今期の展望

6月25日に開催された第24期定時株主総会終了後の取締役会におきまして、私が代表取締役社長の任に当たることになりました。

CTCでは、2004年3月期を「経営改革実行の年」と位置付け、CTCが得意とする「マルチベンダーインフラ構築型システムプロバイダー」事業をコア・ビジネスにおき、これに隣接する各種サービスを確立し、お客さまに対して総合的なビジネスを展開することで、コア・ビジネスを浮揚させてまいります。また、今年9月には金融機関、アパレル業界向けにそれぞれシステム販売を行うCTCファイナンスエンジニアリング（株）、CTCアパレルシステム（株）を当社に吸収合併を予定するなど、経営効率化やビジネス領域拡大のための仕組み作りにも取り組んでまいります。

今後も、市場ニーズを総合的に満たす付加価値の高いソリューションを提供する企業として、顧客満足のさらなる向上につとめるとともに、収益体質の強化に向けて注力する所存です。

株主・投資家のみなさまにおかれましては、より一層のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長

岡崎友信

CTCグループ事業の中期的展望

「経営改革実行の年」と位置付けた2003年度が始まりました。
「経営改革」は、今後、より強いCTCとして発展していくための施策をまとめたものです。
ここでは、昨年度からまとめあげたその骨子をご説明します。

なぜ改革が必要なのか 「売上中心」から「利益重視」の経営へ

CTCは創業以来の企業理念であるCustomer Satisfaction（顧客満足の追求）の精神のもと、海外で実績のあるさまざまな製品／技術をいち早く取り入れ、お客さまのニーズや要件、商習慣にあわせて高パフォーマンスのシステム／ネットワークを構築することで、信頼を得てまいりました。最近では、インターネットの普及による通信、特に携帯電話を介した情報ネットワークの急速な発展に伴って、順調に業績を拡大してまいりました。

しかし昨今の経済環境の変化により、CTCを取り巻くビジネス環境も一変しております。デフレによる価格競争の激化に加え、システム運用に伴うTCO（Total Cost of Ownership:システムの管理・運用するための総コスト）の削減を満ちずシステムに対するお客さまの意識やニーズの高まり、さらに既存情報ネットワークのインフラを活用してどのような付加価値を生み出すか、ということがお客さまにとっての中心課題に移行しております。

こうした市場環境の変化に対応するためには、従来までの量的拡大の追求から、付加価値提案型へシフトしなければなりません。すなわち、これは「売上中心」から「利益重視」への転換に他なりません。

経営改革プランを策定 今年度から実行へ

こうした転換を遂げるべく、昨年8月に経営改革委員会が発足しました。同委員会は現場の実態を把握し、意見を取り入れながら議論を重ね、今年3月末に経営改革プランを策定しました。経営改革プランの内容は、事業領域、新規ビジネス、組織や制度など多岐に渡ります。CTCがこれまでに蓄積してきた強みを踏まえ、この強みを維持拡大するための様々な施策を今年度から

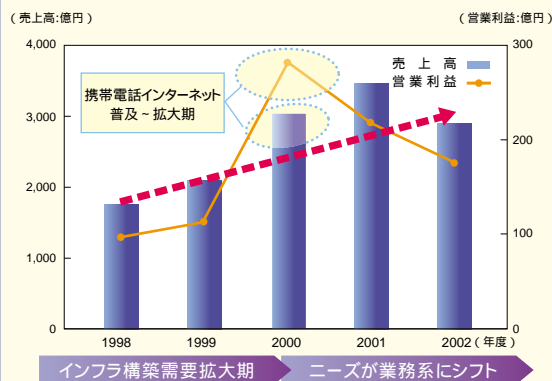
実行します。これにより強固な経営基盤を構築し、将来に向けたさらなる飛躍を目指します。

一貫したSIサービスにより コア・ビジネスを拡大

CTCのコア・ビジネスは、「マルチベンダーインフラ構築型システムプロバイダー」事業です。これはサーバやネットワーク、データベースといった製品を組み合わせ、高パフォーマンスのシステムを構築する事業です。これに加え、全国約80ヶ所のサービスネットワークと、知識データベースをフルに活用した24時間365日の運用・保守サポートを提供するサービス力により、CTCはこの領域において他の追随を許さない確固たる地位を築いてまいりました。

今後、こうした強みを最大限に発揮し続けるためには、コア・ビジネスに隣接するサービス、特に上流工程からの提案が不可欠となります。すなわち、従来までのビジネス領域である「インフラ系SI」に加え、今後はコンサルティングからシステム開発にいたる「業務系SI」を

CTCグループ 過去5年間の業績トレンド



早急に強化する必要があります。この2つのSIビジネスを早期に確立し、両輪で展開することで、システム構築の全工程において、お客さまに付加価値の高いサービスを提供することが可能となります。

業務系SIを推進する 3つのキーワード

CTCが従来から持つ強みを最大限に発揮するための「業務系SI」。この「業務系SI」を推進するためのキーワードとして以下の3つがあげられます。1つ目は、過去30年以上に渡るシステム構築ビジネスを通じて培ってきた実績とノウハウによる「ソリューションセット」。2つ目は、経営上の課題抽出からシステム提案にいたる一貫した「コンサルティング」。そして3つ目は、企業の根幹を支える基幹業務システムのオープン化を実現する「エンタープライズソリューション」です。

①ソリューションセットの積極的な活用

ソリューションセットとは、CTCがこれまでのシステム構築を通じて培った独自ノウハウの集大成であるといえます。

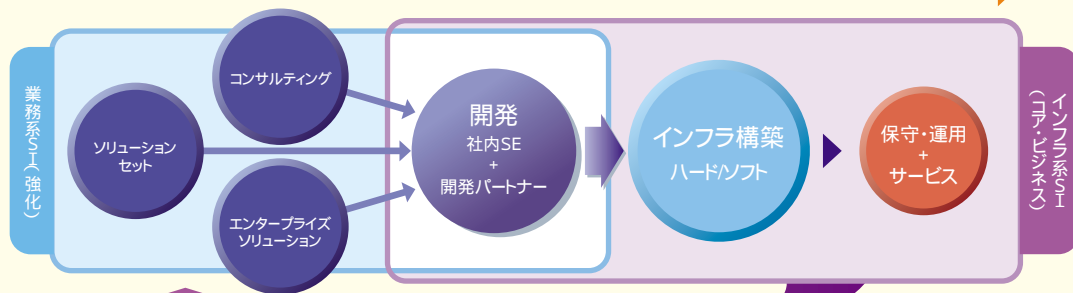
最先端の技術を用いたハードウェア、ソフトウェアを効果的に組み合わせ、さらに各種業務に必要なモジュールウェアなどを開発し、ソリューションとしてパッケージ化したものです。

このパッケージをベースとして、これまで蓄積した経験とノウハウをお客さまの個別ニーズに適用し、そのケース毎に最適なシステムとして提案することにより、お客さまにとってベストパフォーマンス、かつ導入リスクの低いシステムを迅速に提供することが可能となります。個別業務ニーズに対応した開発やカスタマイズを柔軟に加えられる点がソリューションセットの最大の特長です。

CTCが得意とするソリューションセットには、顧客情報管理の概念に基づいたCRMの技術を用いて、お客さまの戦略的マーケティングを支援する「コンタクトセンターソリューション」、社内に蓄積する膨大な情報をWebブラウザから一元的にアクセスできる「ポータルソリューション」、ネットワークの構築のみならず、音声・データ系のネットワークを統合する「VoIPソリューション」などが用意されています。

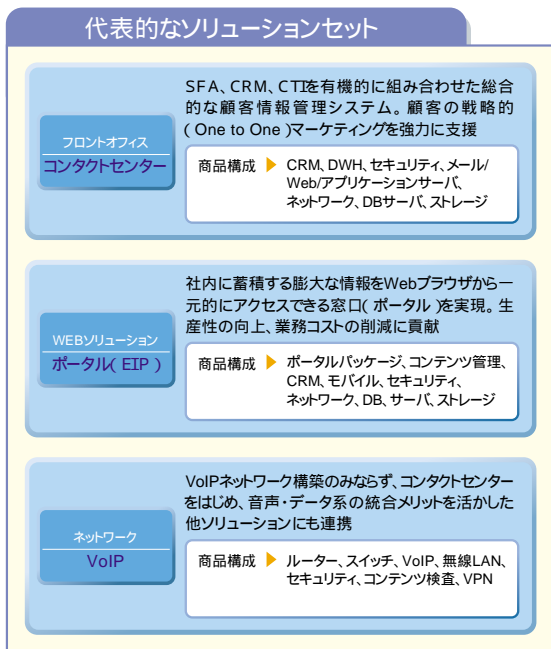
付加価値の高いサービス提供へ

2つのSIを両輪展開 ▶ 一貫したSIビジネス



CS向上によるバリューチェーン

代表的なソリューションセット



2 コンサルティング機能の強化

豊富な顧客チャネルを持つCTCでは、これまで様々な業種の業務上の課題には、インフラ構築面でその解決に注力してまいりました。

今後は、これらの蓄積した顧客チャネルや業務知識を、システム構築のより上流工程にまで活かし、お客さまのニーズを的確に捉えた提案を行ってまいります。

従来から、システム構築段階に近い領域としてITコンサルティング機能の充実を図ってまいりましたが、今年度はこれに加え、お客さまのビジネスや経営上の課題や問題点を抽出し、それに基づいた戦略立案からコンサルティングを担うビジネス・コンサルティング事業「Maxis Business Consulting(マクシス・ビジネス・コンサルティング)」を開始しました。「Maxis Business Consulting」は、CTCが行うビジネス・コンサルティング

事業のブランドネームです。CTCが有する、ハードウェア、ソフトウェアの調達を含めたインフラ構築から保守サポートまでの一貫したサービスを提供できる強みと、ビジネス・コンサルティング事業を融合させることで、「IT部門のパートナー」から「ビジネスのパートナー」へと転換を図ってまいります。

ビジネス・コンサルティング事業のブランド・ロゴ

Maxis Business Consulting

「Maxis」とは、Market(市場)+ Axis(軸)= Maxisの造語です。変化し続ける環境下、顧客企業へ新たな軸を提供する。また、CTC自体がコンサルティング業界における軸になる、という思いを表しています。

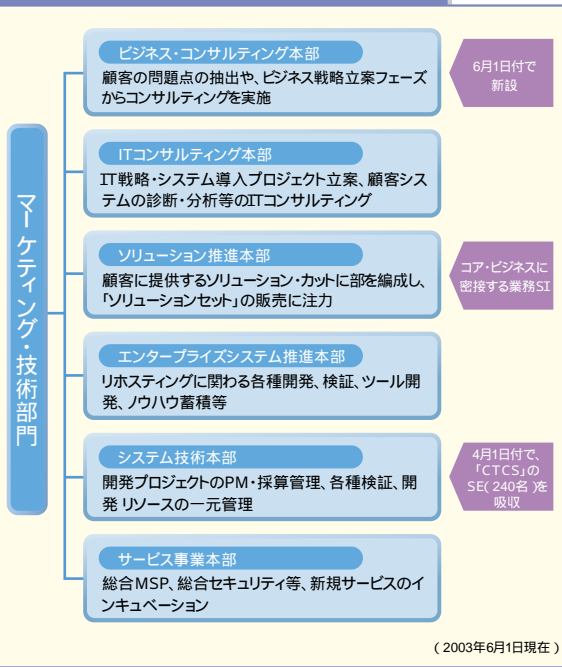
3 エンタープライズソリューション

厳しい経営環境の中、激しい市場競争に打ち勝つため、多くの企業は戦略的なIT投資を検討しています。特に、既存システムの効率的活用が大きな課題となっており、その解決策として、リホスティング事業に期待が集まっています。リホスティングとは、これまでメインフレーム上で管理・蓄積されてきたデータ資産をオープンプラットフォーム上で展開するための技術です。これにより、基幹業務システムのTCO削減はもとより、ERPやCRMといった新しいシステムとのシームレスな連携を可能にします。

CTCでは2002年3月、オープンシステムへの移行のための技術検証・開発拠点「CTCエンタープライズシステムセンター(ESC)」を開設し、リホスティング事業において着実に実績を上げてまいりました。

本年度は、こうした実績を通して蓄えたオープン化の技術、ノウハウおよび独自開発したツールやプログラム等をより広く活用することで、業務系オープンシステムに関するITコンサルティングおよび開発のビジネスへと拡大を図ります。

顧客への機能 / サービス提供体制を強化



一方、営業部門を「技術」、「製品」、「サービス」といった面から支えるマーケティング・技術部門においては、これまであったプロダクトベースの組織を統合 / 再編し、コンサルティング、ソリューション、エンタープライズシステム、さらにシステム技術、サービス事業という5つの切り口からお客さまへのサービス提供体制を強化しました。

高収益構造への変革を目指して 今こそチャレンジ精神の真価を發揮

以上の施策を通して、業務系SIからお客さまに深くアプローチすることにより、CTCは収益の向上を目指してまいります。中期的な目標としては、2005年度に連結営業利益で230億円、2002年度実績の176億円から年率約9%の成長を目指しております。

CTCの行動指針である「Challenging Tomorrow's Changes」とは「明日の変革への挑戦」を意味しています。私たちCTCは、今こそ、このチャレンジ精神が試される時だと考えています。今後も様々な施策を実行しながら、「変化をつかみ、変革を生む企業」として付加価値の高いサービスを提供してまいります。

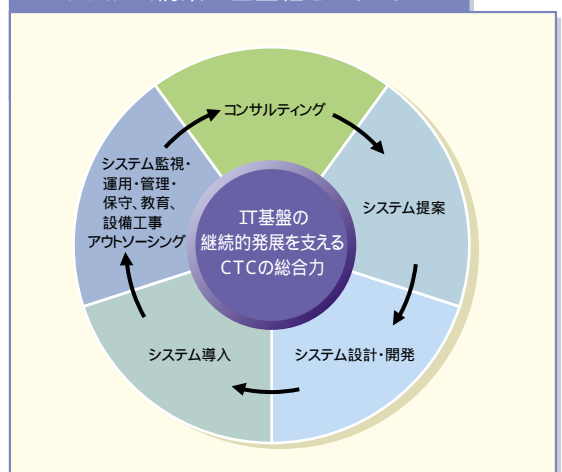
以上、3つの施策はいずれも技術的な専門知識に加えて、業務スキルが求められる領域です。プロジェクト管理や業務ノウハウ修得のための研修・教育プログラムを通じて積極的な人材育成を行うことで業務系SIビジネスを強化し、コア・ビジネスの拡大に邁進してまいります。

サービス提供力向上のため 大幅な組織改編を実施

お客さまに一貫したSIサービスを提供していくために、4月1日付で大幅な組織改編を実施しました。

営業部門においては、お客さまに関する情報を集中管理し、中長期的な視野で営業戦略を確立していくことを目的に、お客さまの特性に即応した組織体制としました。これにより個々のお客さまとの信頼関係のさらなる向上を目指します。

システム構築の全工程をサポート



CTCではお客さまの競争力を「IT」という解決策によって活性化させるため、新たなソリューションに取り組んでいます。今回紹介する「BladeFrame」は、CTCの戦略的かつ重要なソリューションの1つです。

高まるTCO 削減のニーズに応える Egenera社「BladeFrame」

近年、情報システムのTCO(Total Cost of Ownership:システムを管理・運用するための総コスト)を削減するためのソリューションを求めらるお客さまが増えています。特に、大手金融業や製造業など大規模システムを保有するお客さまにとっては、システムの導入コストもさることながら、システムを機能させるために必要な運用コストの負担増が大きな課題となっています。

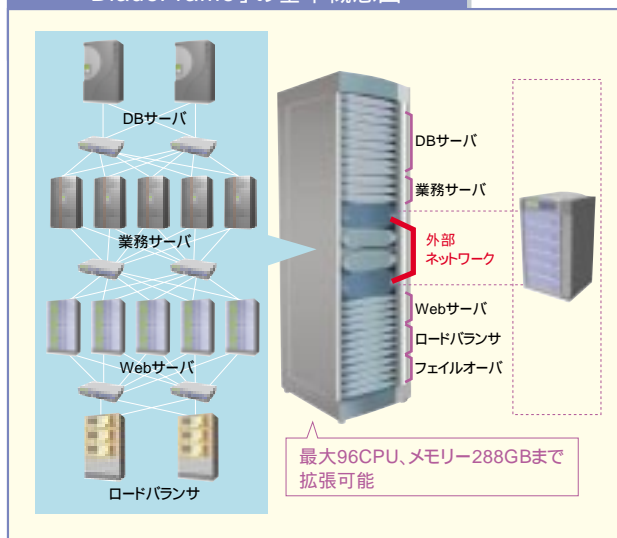
CTCではこうしたお客さまのニーズにいち早く対応するため、2003年2月、統合型ハイエンドLinuxサーバ「BladeFrame」の販売および保守サービスについて、米国Egenera(イージェネラ)社と提携しました。「BladeFrame」は、ハードディスクを持たないディスクレス構造や、革新的なPAN(Processing Area Network)技術など、従来のサーバとまったく異なる独自のアーキテクチャを持つ製品です。CPUやメモリーなどのコンピュータリソースを「必要なときに必要な量だけ」割り当てることで、CPU利用率を平均で従来の2倍以上に引き上げることが可能です。これにより、従来システムと比較してサーバ台数や設置場所の大幅な削減、さらに新規導入コストおよびランニングコストを合わせたTCOを2分の1以下に抑えることが可能になります。

必要最低限のリソースで 最大限の機能を発揮

Webサーバ、アプリケーション(業務)サーバ、データベース(DB)サーバといった3層構造(3Tier)のコンピュータシステムの場合、従来のシステム構成では、各システムを構成するサーバの台数は、ピーク時の業務処理量に合わせて設置・増設されていたため、ピーク時以外のCPU利用率は最低20%にまで低下すると言われています。

「BladeFrame」によるシステム構成では、必要に応じてコンピュータリソースの割り当てを変更することができるため、3層構造を1台の「BladeFrame」に集約することが可能です。たとえば、外部からのアクセスがピークとなる日中にはゲートウェイシステムに多くのコンピュータリソースを割り当て、逆にアクセス数が減る夜間には計算処理を行うデータベースシステムへの割り当て容量を増やすことも可能です。これにより、CPU利用率の飛躍的な向上が実現します。また、フェイルオーバー機能により、特定のブレードに障害が発生した場合でも別のブレードに作業を切り替えることが可能なため、バックアップ用にサーバを二重化する必要がなくなりました。これにより、システムTCOの大幅削減が可能になります。

「BladeFrame」の基本概念図



3層構造を1台の「BladeFrame」に統合、従来と比較してCPU利用率を2倍以上に向上

次世代のソリューションを いち早く日本市場に投入

このようにコンピュータリソースを有効活用するための「仮想化」技術は、大手サーバ/半導体メーカーが2年～3年後の実用化を目指して研究を進めています。しかし「BladeFrame」は、「仮想化」技術を実用レベルのビジネスソリューションとして実現しているのです。すでに米国においては、クレディ・スイス・ファースト・ポストン、J.P.モルガン・チェース・アンド・カンパニーなどの有力金融機関をはじめ、大手情報サービス事業者や政府機関、医療法人などに、約100システムが導入されています。

CTCではこの先進的かつ実用的な技術に着目し、どこよりも早く日本市場への投入を実現しました。「BladeFrame」の販売を開始するにあたり、専門チーム「Linuxセールスチーム」を発足し、2003年4月にチーム名を「プロジェクトEgenera」に改称しました。「プロジェクトEgenera」では、「BladeFrame」の米国市場での豊富な導入実績を踏まえ、日本市場においても、金融

機関や大手情報サービス事業者をはじめ、様々なお客さまへのソリューション展開を図っています。また、お客さまの業種・業態に合わせた最適なソリューションを提供するため、ソフトウェア開発会社、システムインテグレータなど幅広い企業とのパートナーシップを強化しています。今年4月には(株)野村総合研究所(NRI)と、Egenera社「BladeFrame」をベースとする協業を開始しました。両社では「BladeFrame」を、「仮想化」技術の概念の一つで



Egenera社製「BladeFrame」



本年2月に開催した「BladeFrame」の記者発表会の模様

ある「モジュラーコンピューティング」を実現するための中核システムとして位置付け、業務コンサルティングからシステム開発、システム運用にいたる「モジュラーコンピューティング・ソリューション」として大手金融業や大手流通業をはじめとのお客さまに提供する方針です。

多彩なソリューションで お客さまのニーズに対応

CTCではこれまで、UNIX技術をベースにお客さまにとって価値あるソリューションを提供してまいりました。また、コンサルティングからシステムの運用・保守まで一貫したサービスを提供することにより、幅広い業種のお客さまに豊富な実績を誇っています。今回、統合型ハイエンドLinuxサーバ「BladeFrame」を新たにラインナップに加えることで、システムのTCO削減や信頼性向上を求めめるお客さまのニーズにも柔軟に対応できるようになりました。

CTCでは今後も、お客さまのビジネスをサポートするための新たなソリューション開拓に取り組んでまいります。

システム構築事例のご紹介

▶メインフレームをオープンシステム環境に移行

株式会社キャスコ

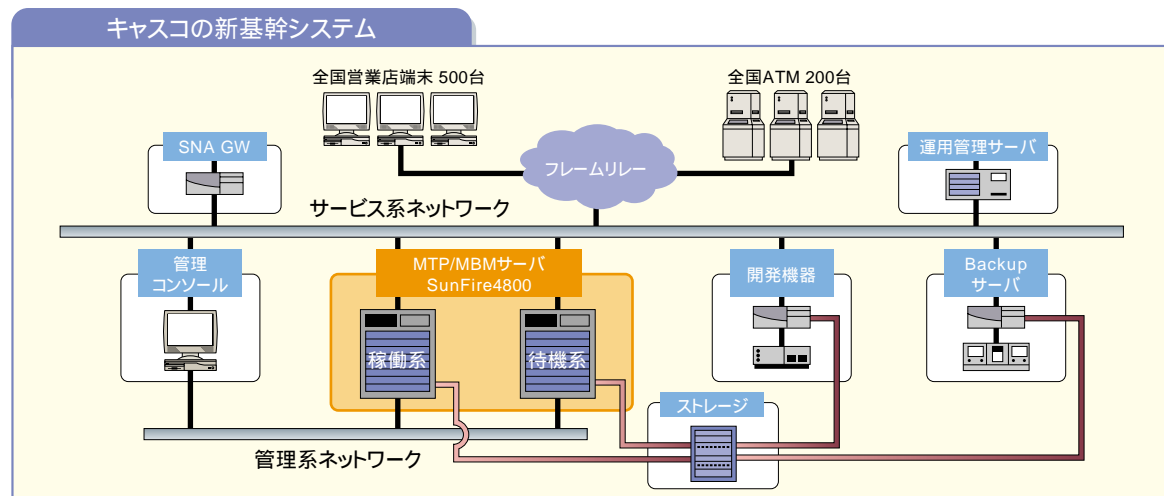
CTCは、(株)アクセス(以下、アクセス)・サン・マイクロシステムズ(株)以下、Sun)と共同で、メインフレームによって稼働していた(株)キャスコ(以下、キャスコ)の勘定システムを、6ヶ月間という短期間でUNIXベースのオープンシステム環境に移行しました。これによりキャスコでは、業務の処理能力が平均2倍以上に向上するとともに、機器の保守・管理コストの約50%削減を実現しました。

キャスコは、大阪に本社を置く消費者金融会社です。全国48の有人店舗と、自動契約受付機「受付じょうず」を設置した無人店舗109店を有しています。また最近では多様化する顧客ニーズに対応するため、リクルートローン、教育ローン、医療ローン、プライダグローンなどの目的別サービスを展開しています。

これまでキャスコでは、これらのサービスの貸付や返済といった入出金などの業務処理を、メインフレーム環境の勘定システムにより行なっていました。メインフレームとは、企業の会計や人事、販売管理や生産管理などの

基幹業務を処理するシステムとして世界中で多くの企業に採用されている大型コンピュータです。しかし最近では、ソフトウェアのライセンス料やハードウェアの運用コストが高く、インターネットへの対応が困難なことから、基幹業務をUNIXサーバを中心としたオープンシステム環境に移行する企業が増えています。こうした中、キャスコでは、より迅速なサービス展開を図るため、処理能力やシステムの拡張性、さらにコストパフォーマンスに優れたオープン環境への移行を決断しました。

システム移行のためのプロジェクトは、CTCのリホスティング検証・開発施設「CTCエンタープライズシステムセンター(ESC)」を中心に行なわれました。また、メインフレームからオープン環境に移行するためのツールとして、Sunのリホスティングソフトウェア「Sun Mainframe Transaction Processing(MTP)」、「Sun Mainframe Batch Manager(MBM)」が採用されました。CTCではこうした環境の中、メインフレームに代わるUNIXサーバのサイジングやシステム構築、信頼性を確保するための冗長化テスト、「Sun MTP」、「Sun MBM」の周辺機能の検証・開発、さらに運用設計・運用システムの開発を担当しました。



メインフレームからUNIX環境に移行したことにより、業務の処理能力が平均で2倍以上にアップ

▶ 国内最大規模のヒトゲノム解析システムを納入

東京大学医科学研究所

CTCは、Sunと共同で、東京大学医科学研究所ヒトゲノム解析センターに、Sunの最上位UNIXサーバ「Sun Fire 15K」を計8台納入しました。同時に納入した2台の「Sun Fire 6800」と合わせると、合計788CPU、総メモリー容量は約1.7テラバイト(1テラは1兆バイト)であり、ヒトゲノム解析システムとしては国内最大規模となります。

現在、ゲノム解析とITを融合したバイオインフォマティクス技術は、医薬品開発や最新医療分野のみならず、農業や環境保全など、様々な分野において脚光を浴びています。そのようにバイオインフォマティクスを核とした研究分野が拡大することにより、東京大学医科学研究所ヒトゲノム解析センターを利用する研究者が急増することが予想されています。そのため東京大学では、ハイパフォーマンスな計算処理を可能にする新システムの中核を担うサーバとして、「Sun Fire 15K」を採用しました。

今回の新システムは、核酸配列データベース/アミノ酸配列データベースなどの大規模データベース用サーバやシミュレーション用サーバなど、今後の人間社会にとって大きな貢献が期待されるゲノム解析研究において、幅広い分野で活用されます。



Sunの最上位UNIXサーバ
「Sun Fire 15K」

▶ モバイルシステム「けいたいLAN」を開発

あいおい損害保険株式会社

CTCは、あいおい損害保険(株)以下、あいおい損保)のモバイルシステム「けいたいLAN」をあいおい損保と共同で開発しました。「けいたいLAN」は、CTC独自のマルチモバイルプラットフォーム「MBP(Mobile Business Platform)」をベースに、「データ暗号化」や「ワンタイムURL」、「キャッシュフローコントロール機能」といった様々なセキュリティ機能を追加することで開発された社内システムです。これにより携帯電話をはじめ、ノートPCやPDAなどの様々な携帯端末から社内LAN(構内情報通信網)にアクセスすることが可能になりました。

これまであいおい損保では、社員へのなりすましや情報漏洩、改ざん、端末の盗難などを防止するため、モバイル端末からグループウェアにアクセスすることを禁止していました。一方、スピーディなサービスや業務処理が求められる営業マンにとって、外出先から社内データベースにアクセスできないことは、大きなデメリットとなっていました。

「けいたいLAN」を導入したあいおい損保では、全国1万人の社員を対象に、社内の最新情報はもちろんのこと、保険内容や顧客情報の照会など、これまで社外からはアクセス不可能であった各種情報を、ユビキタス環境で提供することが可能になりました。

「けいたいLAN」の
ログイン画面イメージ



主要財務指標

▶ 連結財務指標

	1999年3月期	2000年3月期	2001年3月期	2002年3月期	2003年3月期
経営成績					
売上高(百万円)	175,379	208,206	302,867	345,303	288,449
営業利益(百万円)	9,717	11,319	28,280	21,810	17,637
経常利益(百万円)	8,774	10,914	27,476	20,672	16,401
当期純利益(百万円)	2,973	6,148	14,842	12,089	7,783
一株当たり当期純利益(円)	165.22	328.02	241.34	196.58	124.95
株主資本当期純利益率 ^{*1} (ROE)(%)	28.3	14.8	19.0	13.2	7.8
利益率					
売上高経常利益率(%)	5.0	5.2	9.1	6.0	5.7
売上高当期純利益率(%)	1.7	3.0	4.9	3.5	2.7
財政状態					
総資産(百万円)	119,398	140,322	157,797	174,982	178,024
株主資本(百万円)	11,887	71,340	84,786	98,414	102,049
株主資本比率(%)	10.0	50.8	53.7	56.2	57.3
その他					
従業員一人当たり売上高 ^{*2} (千円)	81,138	85,506	112,028	112,312	83,998
従業員一人当たり営業利益 ^{*2} (千円)	4,496	4,649	10,461	7,093	5,136

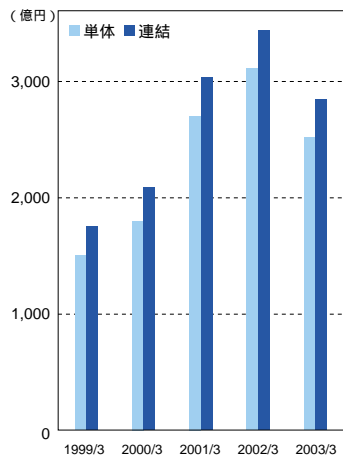
▶ 単体財務指標

	1999年3月期	2000年3月期	2001年3月期	2002年3月期	2003年3月期
経営成績					
売上高(百万円)	149,798	179,622	270,631	311,429	254,445
営業利益(百万円)	5,704	5,957	18,882	11,176	6,125
経常利益(百万円)	6,011	6,594	19,609	15,206	11,105
当期利益(百万円)	2,148	3,762	11,057	11,020	7,017
一株当たり当期利益(円)	119.33	200.73	179.78	179.20	113.04
株主資本当期利益率 ^{*1} (ROE)(%)	24.5	9.9	15.6	13.4	7.8
利益率					
売上高経常利益率(%)	4.0	3.7	7.2	4.9	4.4
売上高当期利益率(%)	1.4	2.1	4.1	3.5	2.8
財政状態					
総資産(百万円)	107,970	123,997	136,963	154,023	154,220
株主資本(百万円)	9,729	66,138	75,846	88,254	91,283
株主資本比率(%)	9.0	53.3	55.4	57.3	59.2

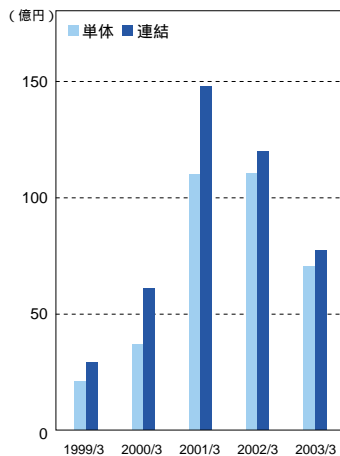
*1 期首・期末株主資本の平均値をもとに算出しております。

*2 期首・期末従業員数の平均値をもとに算出しております。

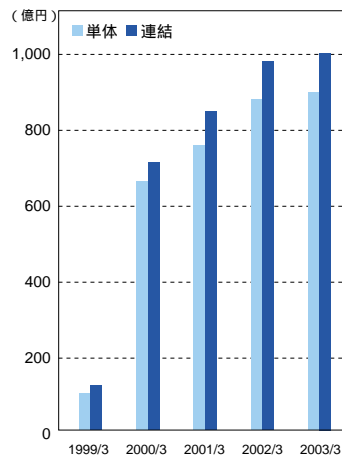
売上高



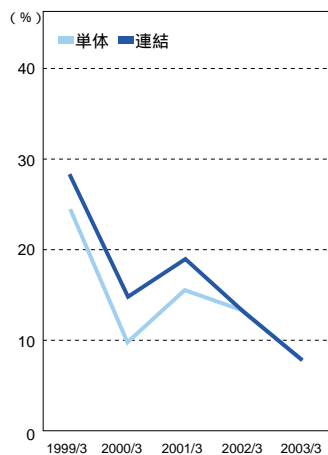
当期純利益



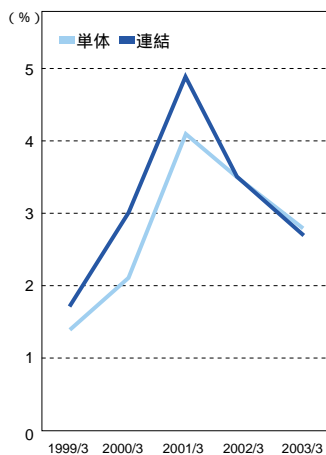
株主資本



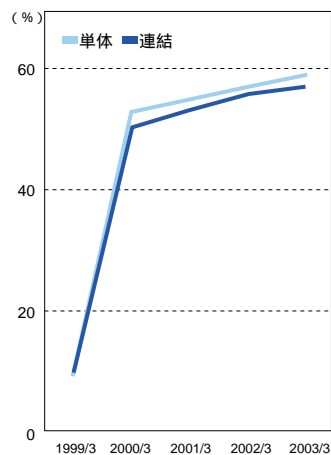
株主資本当期純利益率(ROE)



売上高当期純利益率



株主資本比率



連結財務諸表

▶ 連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	第24期 (2003. 3. 31)	第23期 (2002. 3. 31)	科目	第24期 (2003. 3. 31)	第23期 (2002. 3. 31)
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産	155,490	148,538	流動負債	73,480	73,526
現金及び預金	38,285	23,965	支払手形及び買掛金	50,621	47,820
受取手形及び売掛金	85,440	93,238	短期借入金	—	60
たな卸資産	24,024	24,763	未払法人税等	5,326	5,664
繰延税金資産	3,175	2,745	賞与引当金	2,908	3,264
その他	4,780	4,403	その他の	14,624	16,715
貸倒引当金	215	578	固定負債	1,558	2,090
固定資産	22,533	26,443	長期借入金	—	110
有形固定資産	3,320	3,009	繰延税金負債	—	411
無形固定資産	3,187	2,756	退職給付引当金	1,057	1,377
投資その他の資産	16,025	20,677	役員退職慰労引当金	242	191
投資有価証券	7,833	13,950	持分法適用に伴う負債	258	—
繰延税金資産	2,618	658	負債合計	75,039	75,616
その他	5,994	6,191	(少数株主持分)		
貸倒引当金	420	123	少数株主持分	934	951
資産合計	178,024	174,982	(資本の部)		
			資本金	21,763	21,763
			資本剰余金	33,076	33,076
			利益剰余金	47,032	40,586
			其他有価証券評価差額金	153	2,908
			為替換算調整勘定	33	83
			自己株式	9	3
			資本合計	102,049	98,414
			負債、少数株主持分及び資本合計	178,024	174,982

- (注)1. 当期の連結子会社は12社、持分法適用関連会社は9社であります。
 2. 有形固定資産の減価償却累計額 当期3,792百万円 前期3,481百万円
 3. 連結財務諸表規則の改正に伴い、第24期より、「(資本の部)」の表示区分を変更しております。
 なお、第23期についても、改正後の表示区分に組み替えて記載しております。

▶ 連結損益計算書

(単位：百万円)

摘要	第24期 (自2002. 4. 1 至2003. 3. 31)	第23期 (自2001. 4. 1 至2002. 3. 31)
売上	288,449	345,303
売上原価	230,426	278,951
売上総利益	58,023	66,351
販売費及び一般管理費	40,385	44,541
営業利益	17,637	21,810
営業外収益	336	558
営業外費用	1,572	1,696
経常利益	16,401	20,672
特別利益	381	4,053
特別損失	1,404	2,511
税金等調整前当期純利益	15,378	22,213
法人税、住民税及び事業税	8,303	11,296
法人税等調整額	797	1,397
少数株主利益	89	225
当期純利益	7,783	12,089

▶事業の種類別セグメント情報

(単位:百万円)

摘 要	第 24 期	第 23 期
	(自 2002. 4. 1 至 2003. 3. 31)	(自 2001. 4. 1 至 2002. 3. 31)
売上高		
システム事業	249,057	311,338
サポート事業	39,392	33,965
合 計	288,449	345,303
営業利益		
システム事業	6,109	13,658
サポート事業	16,700	14,565
消去又は全社	5,171	6,413
合 計	17,637	21,810

▶連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

摘 要	第 24 期	第 23 期
	(自 2002. 4. 1 至 2003. 3. 31)	(自 2001. 4. 1 至 2002. 3. 31)
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,394	15,906
投資活動によるキャッシュ・フロー	529	1,528
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,496	1,508
現金及び現金同等物に係る換算差額	49	70
現金及び現金同等物の増減額	14,319	12,940
現金及び現金同等物の期首残高	23,965	11,024
現金及び現金同等物の期末残高	38,285	23,965

▶連結対象会社一覧

連結子会社(12社)

社 名	資本金	主要な事業
シーティーシー・クリエイティブ(株) ^{注1}	120百万円	テレマーケティング事業
シーティーシー・ファイナンシャルエンジニアリング(株) ^{注2}	450百万円	金融業界向けシステム開発・販売事業
シーティーシー・ラボラトリーシステムズ(株)	300百万円	化学・製薬業界向けシステム開発・販売事業
シーティーシー・テクノロジー(株)	450百万円	システム保守・サポート事業
シーティーシー・アパレルシステム(株) ^{注2}	100百万円	アパレル業界等向けシステム開発・販売事業
シーティーシー・エスピー(株)	100百万円	ネットワークソリューション製品の開発・販売事業
シーティーシー・システムズ(株) ^{注3}	100百万円	ソフトウェア開発事業
沖縄コールセンター(株) ^{注3}	60百万円	テレマーケティング事業
シーティーシー・ビジネスサービス(株)	160百万円	印刷・配送等各種ビジネスサービス事業
CTC Ventures, Inc.	US\$ 1	米国におけるベンチャーファンドへの投資
CTC Ventures II, Inc.	US\$ 1	米国におけるベンチャーファンドへの投資
CTC Laboratory Systems Corporation-USA	US\$50,000	ソフトウェアの日本語化開発事業

- (注)1 当社は、平成15年4月1日付で、当社が所有する沖縄コールセンター(株)の全株式をシーティーシー・クリエイティブ(株)へ譲渡しました。
 2 当社は、平成15年9月1日付で、シーティーシー・ファイナンシャルエンジニアリング(株)およびシーティーシー・アパレルシステム(株)を吸収合併(簡易合併)する予定であります。
 3 当社は、平成15年4月1日付で、シーティーシー・システムズ(株)を吸収合併(簡易合併)しました。

持分法適用関連会社(9社)

社 名	資本金	主要な事業
伊藤忠エレクトロニクス(株)	150百万円	コンピュータ周辺機器の販売
伊藤忠テクノロジーベンチャーズ(株)	100百万円	ベンチャー企業向け投資ファンドの運営
オーエフエス(株)	664百万円	ソフトウェア開発事業
ソニーブロードバンドソリューション(株)	1,642百万円	AVとITを融合したシステム開発・販売事業
(株)ネットベイン	700百万円	システムネットワーク運用・監視事業

(他4社)

単体財務諸表

▶ 単体貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	第 2 4 期 (2003. 3. 31)	第 2 3 期 (2002. 3. 31)	科 目	第 2 4 期 (2003. 3. 31)	第 2 3 期 (2002. 3. 31)
(資 産 の 部)			(負 債 の 部)		
流 動 資 産	132,716	129,689	流 動 負 債	62,117	64,244
現金及び預金	33,978	18,381	支 払 手 形	12	43
受 取 手 形	1,312	1,982	買 掛 金	46,447	46,161
売 掛 金	73,488	83,855	未 払 金	2,524	3,617
商 品	13,892	14,757	未 払 法 人 税 等	2,796	3,124
仕 掛 品	1,221	461	未 払 消 費 税 等	565	1,566
前 渡 金	1,363	373	前 受 金	3,212	3,404
前 払 費 用	838	1,160	預 り 金	274	339
繰 延 税 金 資 産	1,639	1,287	前 受 収 益	4,427	3,991
短 期 貸 付 金	2,739	4,866	賞 与 引 当 金	1,651	1,839
未 収 入 金	2,378	2,952	その他の流動負債	204	156
その他の流動資産	186	87			
貸 倒 引 当 金	324	477	固 定 負 債	819	1,524
固 定 資 産	21,503	24,333	繰 延 税 金 負 債	—	379
有 形 固 定 資 産	2,668	2,327	退 職 給 付 引 当 金	682	1,029
建 物 付 属 設 備	858	915	役 員 退 職 慰 労 引 当 金	136	114
工 具 器 具 及 び 備 品	1,004	1,092			
貸 与 資 産	805	319	負 債 合 計	62,936	65,768
無 形 固 定 資 産	2,315	1,979	(資 本 の 部)		
電 話 加 入 権	106	106	資 本 金	21,763	21,763
ソ フ ト ウ ェ ア	2,197	1,861	資 本 剰 余 金	33,076	33,076
その他の無形固定資産	11	12	資 本 準 備 金	33,076	33,076
投 資 等	16,520	20,026	利 益 剰 余 金	36,367	30,652
投資有価証券	7,830	13,210	利 益 準 備 金	389	389
子 会 社 株 式	1,939	1,891	任 意 積 立 金	28,200	18,200
出 資 金	1,388	1,319	別 途 積 立 金	28,200	18,200
長 期 貸 付 金	38	145	当 期 未 処 分 利 益	7,777	12,062
破 産 更 生 等 債 権	388	123	(うち当期利益)	(7,017)	(11,020)
差 入 保 証 金	2,647	2,716	株 式 等 評 価 差 額 金	80	2,765
長 期 前 払 費 用	41	114	その他有価証券評価差額金	80	2,765
繰 延 税 金 資 産	2,106	-	自 己 株 式	3	3
会 員 権	436	450	資 本 合 計	91,283	88,254
保 険 積 立 金	94	178	負 債 及 び 資 本 合 計	154,220	154,023
貸 倒 引 当 金	390	123			
資 産 合 計	154,220	154,023			

(注)1. 有形固定資産の減価償却累計額 当期3,098百万円 前期2,768百万円

2. 商法施行規則(平成14年法務省令第22号)の施行に伴い、第24期より、「(資本の部)」の表示区分を変更しております。

なお、第23期についても、施行後の表示区分に組み替えて記載しております。

▶ 単体損益計算書

(単位：百万円)

科 目	第 2 4 期	第 2 3 期
	〔自 2002. 4. 1 至 2003. 3. 31〕	〔自 2001. 4. 1 至 2002. 3. 31〕
売 上 高	254,445	311,429
売 上 原 価	215,714	263,609
売 上 総 利 益	38,730	47,820
販売費及び一般管理費	32,605	36,643
営 業 利 益	6,125	11,176
営 業 外 収 益	5,352	4,785
受取利息及び配当金	4,115	3,732
業 務 受 託 料	931	471
受 取 手 数 料	116	392
為 替 差 益	18	30
その他の営業外収益	170	157
営 業 外 費 用	372	755
支 払 利 息	—	7
商 品 廃 棄 損	—	367
出 資 金 運 用 損	308	209
その他の営業外費用	64	170
経 常 利 益	11,105	15,206
特 別 利 益	368	4,049
投資有価証券売却益	368	4,049
特 別 損 失	1,723	2,528
固 定 資 産 除 却 損	242	50
投資有価証券売却損	—	26
投資有価証券評価損	1,061	2,262
子会社株式評価損	139	—
会 員 権 評 価 損	19	71
貸倒引当金繰入損	127	—
子 会 社 整 理 損	—	117
関 連 会 社 整 理 損	132	—
税 引 前 当 期 利 益	9,750	16,727
法人税、住民税及び事業税	3,623	6,653
法 人 税 等 調 整 額	890	945
当 期 利 益	7,017	11,020
前 期 繰 越 利 益	1,375	1,656
中 間 配 当 額	614	614
当 期 未 処 分 利 益	7,777	12,062

▶ 利益処分

(単位：百万円)

摘 要	第 2 4 期	第 2 3 期
当期末処分利益	7,777	12,062
利 益 処 分 額		
利 益 配 当 金	614	614
(1株当たり配当金)	(10円)	(10円)
取 締 役 賞 与	58	64
監 査 役 賞 与	6	7
別 途 積 立 金	6,000	10,000
合 計	6,680	10,687
次 期 繰 越 利 益	1,097	1,375

- (注) 1. 2002年12月6日に、614百万円(1株につき10円)の
中間配当を実施いたしました。
2. 自己株式515株の配当金は、利益配当金より除いております。

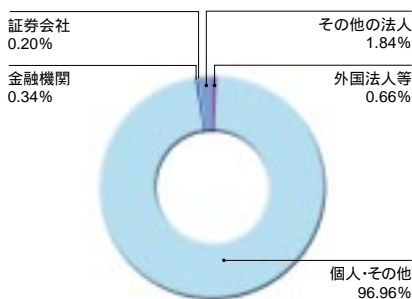
株式情報

発行株式数及び株主数

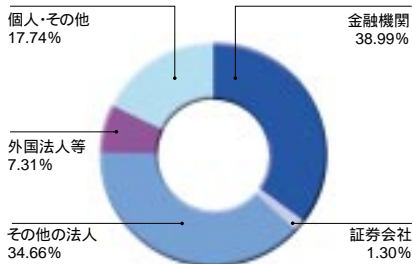
会社が発行する株式の総数	246,000,000 株
発行済株式の総数	61,500,000 株
株主数	31,353 人

株式分布状況

所有者別分布状況



所有株式数別分布状況



大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	議決権比率(%)
伊藤忠商事	19,408,000	31.56
日本トラスティ・サービス信託銀行 (住友信託銀行再信託分 伊藤忠商事株式会社 退職給付信託口)	10,222,000	16.62
日本トラスティ・サービス信託銀行(信託口)	2,538,100	4.13
日本マスタートラスト信託銀行(信託口)	2,077,900	3.38
野村信託銀行(投信口)	874,700	1.42
UFJ信託銀行(信託勘定A口)	774,500	1.26
資産管理サービス信託銀行(信託A口)	705,200	1.15
指定単 受託者三井アセット信託銀行1口	563,300	0.92
資産管理サービス信託銀行(有価証券信託1口)	542,600	0.88
資産管理サービス信託銀行(年金信託口)	535,900	0.87

(注)日本トラスティ・サービス信託銀行(住友信託銀行再信託分伊藤忠商事株式会社 退職給付信託口)の持株数は、伊藤忠商事(株)が保有する当社株式を退職給付信託に拠出したものです。

株主メモ

決算期 3月31日
 基準日 定時株主総会 3月31日
 利益配当金 3月31日
 中間配当金 9月30日
 このほか必要があるときは、
 あらかじめ公告して基準日を定めます。

定時株主総会 6月に開催いたします。
 名義書換代理人 大阪市中央区北浜四丁目5番33号
 住友信託銀行株式会社

同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番4号
 住友信託銀行株式会社 証券代行部
 (郵便物送付先) 〒183-8701

東京都府中市日綱町1番10
 住友信託銀行株式会社 証券代行部
 (電話照会先) (住所変更等用紙のご請求) ☎ 0120-175-417
 (その他のご照会) ☎ 0120-176-417

(インターネット ホームページURL) <http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>

同取次所 住友信託銀行株式会社 本店及び全国各支店
 公告掲載新聞 日本経済新聞
 1単元の株式の数 100株
 上場証券取引所 東京証券取引所市場第一部
 銘柄コード 4739(略称CTC)

(2003年3月31日現在)

会社概要 (2003年3月31日現在)

会社名	伊藤忠テクノサイエンス株式会社 (略称 CTC)
	*CTCはChallenging Tomorrow's Changesを表わしています。
	英文社名 ITOCHU TECHNO-SCIENCE Corporation
本社所在地	〒102 8166 東京都千代田区富士見1 11 5 TEL 03 5226 1200(代)
創立	1972年4月1日
資本金	21,763百万円
社員数	3,368名(CTCグループ)
事業内容	最先端のコンピュータ、ネットワーク、アプリケーションによる、 コンサルティングからシステムの開発、運用・管理、保守、教育、 アウトソーシングにいたるまでのトータルソリューションの提供

役員 (2003年6月25日現在)

代表取締役社長	岡崎 友信
常務取締役	中野 亨
常務取締役	後藤 健
常務取締役	藁科 至徳
取締役	松本 孝利
取締役	中川 雅博
取締役	井上 裕雄
常勤監査役	吉住 文衛
常勤監査役	太田 耕三
監査役	兼松 泰男
監査役	鎌田 稔

執行役員 (2003年6月25日現在)

常務執行役員	池野 猛司
執行役員	野添 尚三
執行役員	林 和男
執行役員	鈴木 勝則
執行役員	北川 千里
執行役員	元木 忠美
執行役員	岩本 康人
執行役員	熊崎 伸二
執行役員	齊藤 晃
執行役員	松澤 政章
執行役員	大久保忠崇
執行役員	根崎 一信
執行役員	三浦 吉道
執行役員	桜庭慎一郎
執行役員	城田 勝行
執行役員	森山 一信

CTC

Challenging Tomorrow's Changes

URL <http://www.ctc-g.co.jp/>



この小冊子は100%再生紙と大豆インキを使用しています。
Printed in Japan, on 100% recycled paper with soy ink