



2009年3月期 決算説明会資料

- 2009年3月期 通期決算概要
- 2010年3月期 通期見通し
- 2009年3月期 重点施策の振り返り
- 第1次中期経営計画



IT Holdings

2009年3月期 通期決算概要

ITHD連結 通期決算のポイント

単位:百万円

ITHD	2009年3月期	通期計画	計画対比	
			▲1,698	▲0.5%
売上高	338,302	340,000	▲1,698	▲0.5%
営業利益	23,787	22,000	1,787	8.1%
経常利益	23,604	22,000	1,604	7.3%
当期純利益	9,406	11,000	▲1,594	▲14.5%

● グループの状況

- ・ TIS、ユーフィット、クオリカなどが好調に推移し、グループ全体を牽引。
インテックにおける引当処理の影響やアグレックスなどの業績伸び悩みをカバー。
- ・ 2008年7月にネクスウェイを子会社化。7月以降(2Q~4Q)の連結業績に寄与。
- ・ TISにおいて継続中だった大型案件は計画に沿って順調に進捗し、2008年11月に稼働開始。
- ・ 売上高 : 概ね計画通りに推移。
- ・ 営業利益、経常利益 : 大型案件に係るコストが期初計画の範囲内に納まったことなどから計画を上回る。
- ・ 当期純利益 : 株式相場全体の下落に伴う投資有価証券評価損を計上した影響大きく、計画を下回る。

● サービス分野別の状況

- ・ アウトソーシング・ネットワーク : 主要顧客向けの売上高増加およびネクスウェイの業績が寄与したことなどから、好調に推移。
- ・ ソフトウェア開発 : 大型案件に係る売上高の計上および新規案件の寄与などがあり、概ね計画通りに推移。
- ・ ソリューション : 大口顧客の更新需要が一服したこと及び景気悪化に伴う需要減退などから、苦戦。

● 配当について

- ・ 1株当たり期末配当32円 : 普通配当27円(期初計画通り)+記念配当5円



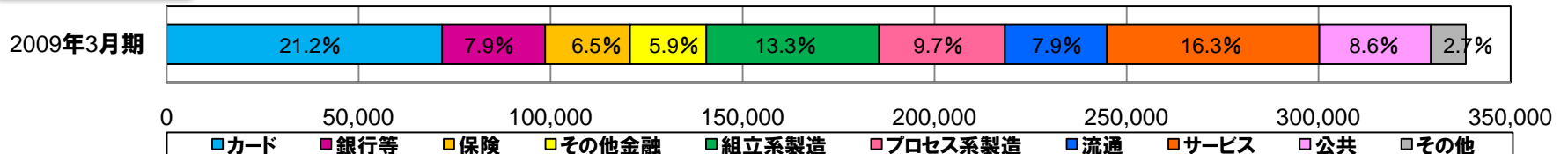
2009年3月期 業績サマリー (ITHD)

単位:百万円

	2008年3月期 実績			2009年3月期 実績			前期対比			2009年3月期 計画			計画対比		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	152,278	170,134	322,412	163,426	174,876	338,302	7.3%	2.8%	4.9%	160,000	180,000	340,000	2.1%	▲2.8%	▲0.5%
アウトソーシング	—	—	—	37.2%	37.1%	37.2%	—	—	—	36.6%	34.2%	35.3%	3.9%	5.6%	4.8%
ネットワーク	—	—	—	60,793	64,928	125,721	—	—	—	58,500	61,500	120,000	2,293	3,428	5,721
ソフトウェア開発	—	—	—	50.2%	53.7%	52.0%	—	—	—	50.9%	53.9%	52.5%	0.6%	▲3.3%	▲1.5%
ソリューション	—	—	—	82,001	93,846	175,847	—	—	—	81,500	97,000	178,500	501	▲3,154	▲2,653
その他	—	—	—	9.1%	8.3%	8.7%	—	—	—	16,500	18,000	34,500	▲1,587	▲3,504	▲5,091
営業利益	1.7%	10.2%	6.2%	5.8%	8.2%	7.0%	268.2%	▲17.4%	19.1%	8,000	14,000	22,000	1,400	387	1,787
経常利益	1.7%	10.2%	6.2%	5.8%	8.1%	7.0%	269.8%	▲18.7%	18.3%	8,300	13,700	22,000	1,179	425	1,604
当期純利益	0.8%	4.4%	2.7%	2.7%	2.8%	2.8%	274.9%	▲34.2%	8.5%	3,900	7,100	11,000	591	▲2,185	▲1,594

- ※2008年3月期実績は旧TIS連結数値とインテックHD連結数値を単純合算したものであり、前期対比増減もこれを前提としています。
- ※2008年3月期実績は旧TIS連結とインテックHD連結でセグメントが異なっています。そのため、セグメント別売上高は記載していません。
- ※2009年3月期実績は2008年7月に子会社化したネクスウェイの業績(2Q~4Q)を含んでおり、その影響額は以下のとおりです。
売上高6,593百万円、営業利益1,090百万円、経常利益1,069百万円、当期純利益1,066百万円、のれん償却▲434百万円
- ※2009年3月期実績の「その他」に含まれるリース事業については、新リース会計基準を適用しております(転リース取引分をネット処理)。期末に通期分の変更を行っており、下期に含まれる当該影響額は売上高▲2,614百万円、営業利益+4百万円です。

業種別売上高



売上高は、主要顧客向けの売上高増加およびネクスウェイの業績寄与などにより、アウトソーシング・ネットワーク分野が牽引。ソリューション分野などが計画を下回りましたが、全体としては概ね計画どおりとなりました。前期対比では大型案件に係る売上の計上などで大幅増収となりました。営業利益・経常利益は、大型案件に係るコストが期初計画の範囲内に納まったことなどから計画を上回りましたが、当期純利益については投資有価証券評価損を2,198百万円計上したことなどから計画を下回りました。

2009年3月期 業績サマリー（主要各社の分野別売上高構成）



IT Holdings

単位：百万円

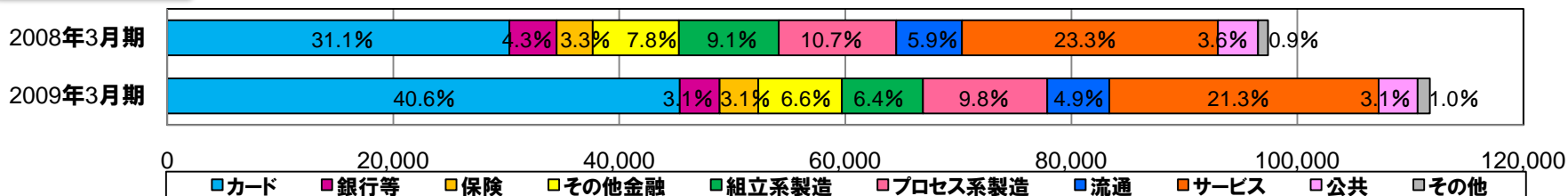
2009年3月期 実績	ITHD 連結	主要各社					
		TIS 単体	インテック	ユーフィット 連結	アグレックス 連結	クオリカ	AJS
売上高	338,302	111,741	96,618	45,240	26,748	19,363	10,565
アウトソーシング ネットワーク	37.2% 125,721	30.4% 33,966	31.9% 30,785	54.4% 24,628	57.4% 15,352	27.6% 5,348	55.8% 5,890
ソフトウェア開発	52.0% 175,847	59.1% 66,009	59.3% 57,288	40.1% 18,126	42.5% 11,372	41.4% 8,021	44.2% 4,674
ソリューション	8.7% 29,409	10.5% 11,765	8.8% 8,545	5.5% 2,486	0.1% 22	31.0% 5,993	—
その他	2.2% 7,325	—	—	—	—	—	—
営業利益	7.0% 23,787	5.4% 6,001	6.4% 6,171	11.0% 4,960	3.9% 1,041	8.9% 1,728	6.8% 715
経常利益	7.0% 23,604	6.3% 7,010	5.8% 5,604	11.2% 5,050	3.8% 1,023	9.0% 1,746	6.7% 706
当期純利益	2.8% 9,406	1.9% 2,174	3.2% 3,134	6.0% 2,720	1.3% 344	5.0% 971	5.9% 619

2009年3月期 業績サマリー (TIS単体)

単位:百万円

	2008年3月期 実績			2009年3月期 実績			前期対比			2009年3月期 計画			計画対比		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	45,954	51,458	97,412	54,744	56,997	111,741	19.1%	10.8%	14.7%	51,000	60,000	111,000	7.3%	▲5.0%	0.7%
アウトソーシング	33.6%	31.2%	32.3%	31.1%	29.7%	30.4%	10.3%	5.5%	7.9%	32.4%	27.5%	29.7%	3.2%	2.7%	2.9%
ネットワーク	15,428	16,059	31,487	17,021	16,945	33,966	1,593	886	2,479	16,500	16,500	33,000	521	445	966
ソフトウェア開発	51.2%	55.4%	53.4%	58.2%	59.9%	59.1%	35.5%	19.8%	26.9%	54.9%	61.7%	58.6%	13.8%	▲7.7%	1.6%
	23,521	28,502	52,023	31,872	34,137	66,009	8,351	5,635	13,986	28,000	37,000	65,000	3,872	▲2,863	1,009
ソリューション	15.2%	13.4%	14.3%	10.7%	10.4%	10.5%	▲16.5%	▲14.2%	▲15.4%	12.7%	10.8%	11.7%	▲10.0%	▲9.0%	▲9.5%
	7,005	6,895	13,900	5,850	5,915	11,765	▲1,155	▲980	▲2,135	6,500	6,500	13,000	▲650	▲585	▲1,235
営業利益	▲9.4%	11.6%	1.7%	2.6%	8.0%	5.4%	—	▲23.2%	271.8%	2.0%	5.8%	4.1%	43.4%	30.5%	33.4%
	▲4,330	5,944	1,614	1,434	4,567	6,001	—	▲1,377	4,387	1,000	3,500	4,500	434	1,067	1,501
経常利益	▲8.5%	11.5%	2.0%	4.1%	8.4%	6.3%	—	▲18.9%	256.6%	3.1%	5.7%	4.5%	39.4%	40.6%	40.2%
	▲3,927	5,893	1,966	2,231	4,779	7,010	—	▲1,114	5,044	1,600	3,400	5,000	631	1,379	2,010
当期純利益	▲5.2%	5.6%	0.5%	2.9%	1.0%	1.9%	—	▲79.6%	361.6%	2.0%	3.3%	2.7%	58.9%	▲70.8%	▲27.5%
	▲2,403	2,874	471	1,589	585	2,174	—	▲2,289	1,703	1,000	2,000	3,000	589	▲1,415	▲826

業種別売上高



売上高は、ソフトウェア開発分野で大型案件に係る売上高が約140億円計上されたことなどから前期対比で大幅増収。計画対比でもソフトウェア開発分野及びアウトソーシング・ネットワーク分野が増収となりました。
 営業利益・経常利益は、大型案件に係るコストが期初計画の範囲内に納まり、前期に比べて大きく軽減されたことなどから、計画比・前期比とも大幅増収となりました。当期純利益については投資有価証券評価損を計上した影響などから計画を下回りました。

2009年3月期 業績サマリー (インテック)

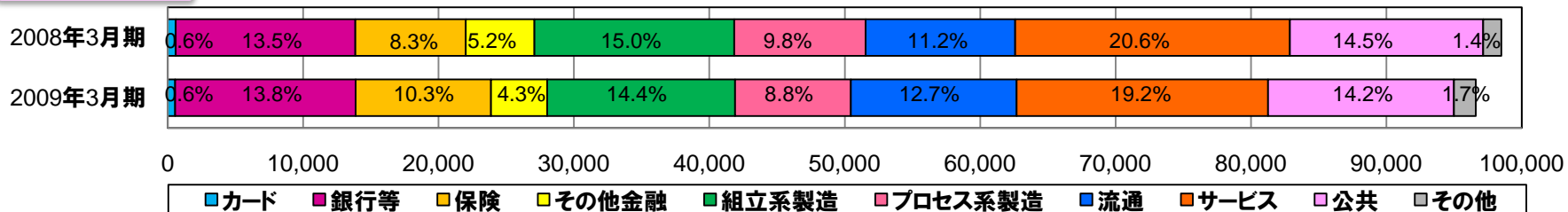


IT Holdings

単位:百万円

	2008年3月期 実績			2009年3月期 実績			前期対比			2009年3月期 計画			計画対比		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	44,662	53,834	98,496	45,034	51,584	96,618	0.8%	▲4.2%	▲1.9%	47,000	57,000	104,000	▲4.2%	▲9.5%	▲7.1%
アウトソーシング	34.7%	29.4%	31.8%	34.4%	29.6%	31.9%	▲0.1%	▲3.4%	▲1.8%	31.9%	30.7%	31.3%	3.3%	▲12.6%	▲5.3%
ネットワーク	15,517	15,818	31,335	15,497	15,288	30,785	▲20	▲530	▲550	15,000	17,500	32,500	497	▲2,212	▲1,715
ソフトウェア開発	55.7%	60.7%	58.4%	56.5%	61.7%	59.3%	2.4%	▲2.6%	▲0.4%	58.5%	59.6%	59.1%	▲7.5%	▲6.3%	▲6.8%
ソリューション	24,856	32,688	57,544	25,442	31,846	57,288	586	▲842	▲256	27,500	34,000	61,500	▲2,058	▲2,154	▲4,212
	9.6%	9.9%	9.8%	9.1%	8.6%	8.8%	▲4.5%	▲16.5%	▲11.1%	9.6%	9.6%	9.6%	▲9.0%	▲19.1%	▲14.6%
	4,288	5,328	9,616	4,095	4,450	8,545	▲193	▲878	▲1,071	4,500	5,500	10,000	▲405	▲1,050	▲1,455
営業利益	6.3%	9.1%	7.8%	5.6%	7.0%	6.4%	▲9.2%	▲26.1%	▲20.0%	6.6%	9.5%	8.2%	▲17.9%	▲32.8%	▲27.4%
	2,803	4,906	7,709	2,544	3,627	6,171	▲259	▲1,279	▲1,538	3,100	5,400	8,500	▲556	▲1,773	▲2,329
経常利益	5.3%	8.5%	7.0%	4.8%	6.6%	5.8%	▲7.4%	▲24.7%	▲18.8%	5.4%	8.9%	7.3%	▲14.7%	▲32.1%	▲26.3%
	2,350	4,554	6,904	2,176	3,428	5,604	▲174	▲1,126	▲1,300	2,550	5,050	7,600	▲374	▲1,622	▲1,996
当期純利益	▲2.3%	5.1%	1.8%	1.9%	4.4%	3.2%	—	▲17.9%	81.1%	2.7%	4.8%	3.8%	▲33.4%	▲16.1%	▲21.7%
	▲1,039	2,770	1,731	859	2,275	3,134	1,898	▲495	1,403	1,290	2,710	4,000	▲431	▲435	▲866

業種別売上高



売上高は銀行向けの大型案件のピークアウトや景気変動の影響などにより減収となりました。
利益面は減収による影響に加え、不採算案件の影響などもあり減益となりました。

2009年3月期 業績サマリー

(グループ各社の状況:ユーフィット・アグレックス・クオリカ・AJS)

ユーフィット					
出資比率70.4% クレジットカード、信販などに強み。運用中心。					
■ 2009年3月期実績					
以下要因により、増収増益					
・クレジットカード顧客のシステム統合案件の規模拡大や、法制度改正対応案件等の大幅増加					
・銀行顧客等の保守・運用案件が期初想定比増加					
・公共における法改正対応等の案件受注が堅調					
連結 (百万円)	08年3月期 実績	09年3月期 実績	前期対比	09年3月期 計画	計画対比
売上高	40,900	45,240	4,340	38,000	7,240
営業利益	3,740	4,960	1,220	2,800	2,160
経常利益	3,850	5,050	1,200	2,890	2,160
当期純利益	2,300	2,720	420	1,660	1,060

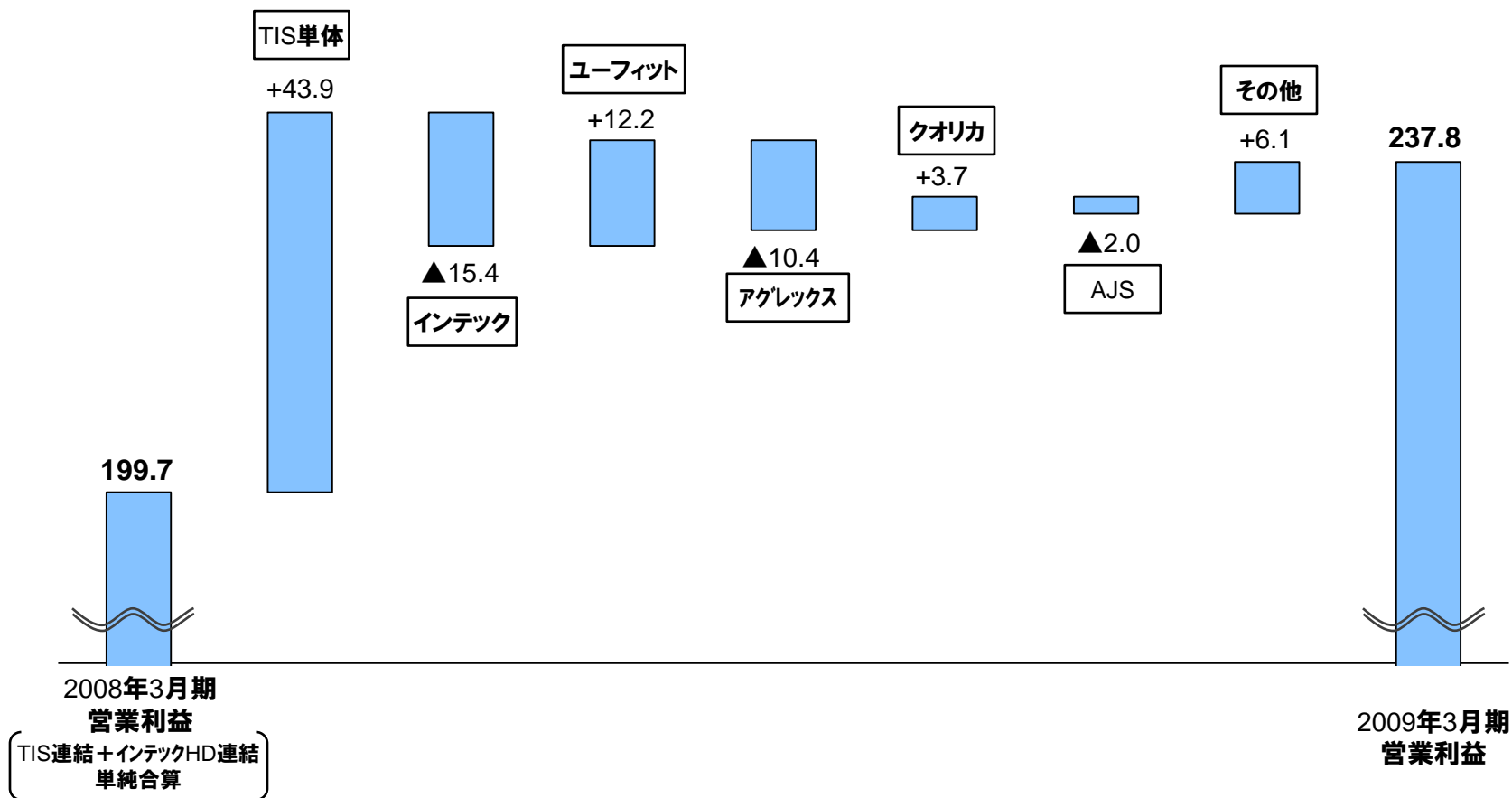
アグレックス					
出資比率50.6% 日本のBPOビジネスのリーディングカンパニー 東証第1部					
■ 2009年3月期実績					
・登録管理ネットワークとクロノバが当期より新たに連結対象となったことや東京圏の金融系システム開発が好調に推移したことなどから、前年同期比増収を確保					
・利益面では、通信業界などからの申込書処理等を主体とした既存のBPO業務のボリューム減少やソフトウェア商品の導入先送りなどに加え、設備拡充への投資や人材投資によるコスト増、事業所移転に伴う一時費用の発生などにより減益					
連結 (百万円)	08年3月期 実績	09年3月期 実績	前期対比	09年3月期 修正計画	計画対比
売上高	25,558	26,748	1,190	28,000	▲1,252
営業利益	2,079	1,041	▲1,038	1,150	▲109
経常利益	2,123	1,023	▲1,100	1,100	▲77
当期純利益	998	344	▲654	400	▲56

クオリカ					
出資比率80%(コマツ20%) 製造業、流通・サービス業に強み					
■ 2009年3月期実績					
・建機大手のIT投資が活況。増収増益に寄与					
・大手飲料向けも好調に推移					
・通期過去最高益更新					
(百万円)	08年3月期 実績	09年3月期 実績	前期対比	09年3月期 計画	計画対比
売上高	17,973	19,363	1,390	20,000	▲637
営業利益	1,355	1,728	373	1,360	368
経常利益	1,356	1,746	390	1,360	386
当期純利益	716	971	255	730	241

AJS					
出資比率51%(旭化成49%) 製造業、医療分野を中心に展開					
■ 2009年3月期実績					
売上高: 大手顧客のグループ会社で基幹システム構築案件を受注したこともあり、前期比6.3億円の増収					
営業利益: 計画比2億円の増益となったが、医療の新製品である放射線治療情報システム(RTIS)開発に投資したことにより前期比では2億円の減益					
純利益: 固定資産除却・減損等の前期比大幅減少により、0.8億円の増益					
(百万円)	08年3月期 実績	09年3月期 実績	前期対比	09年3月期 計画	計画対比
売上高	9,934	10,565	631	10,800	▲235
営業利益	915	715	▲200	500	215
経常利益	905	706	▲199	470	236
当期純利益	539	619	80	470	149

2009年3月期 営業利益増減分析(ITHD)

単位: 億円



2009年3月期 受注実績(ITHD)

<ソフトウェア開発>

ITHD

単位:百万円

当期受注高 156,385	当期売上高 175,847
前期末受注残 72,269	当期末受注残 52,808

(ご参考)

TIS

単位:百万円

当期受注高 46,014	当期売上高 66,009
前期末受注残 37,221 (大型案件以外)23,440 (大型案件)13,781	
当期末受注残 17,225	

インテック

単位:百万円

当期受注高 58,127	当期売上高 57,288
前期末受注残 16,836	当期末受注残 17,675

2009年3月期 受注実績(TIS・インテック)

<ソフトウェア開発>

		TIS		インテック	
		単位:百万円		単位:百万円	
2008年3月期	当期受注高	67,468	当期売上高	41,308	42,045
	前期末受注残	21,776	当期末受注残	12,093	11,356
	(大型案件以外)	15,755	(大型案件以外)	23,440	23,440
	(大型案件)	6,021	(大型案件)	13,781	13,781
2009年3月期	当期受注高	46,014	当期売上高	58,127	57,288
	前期末受注残	37,221	当期末受注残	16,836	17,675
	(大型案件以外)	23,440	(大型案件以外)	(41,700)	(41,810)
	(大型案件)	13,781	(大型案件)	(11,356)	(11,246)

※ 2009年3月期よりセグメント範囲を変更しています。
上記カッコ内の数値はセグメント範囲変更前の数値です。



2010年3月期 通期見通し

日本企業の情報投資の近況

・金融業【4.6%(2008年9月時点)→1.8%(2008年12月時点)】

開発分野では、2009年に証券、保険からの需要が急減し、横ばいにとどまる。2010年以降も、案件の峻削とプロジェクトコストの削減が継続する。アウトソーシング分野に関しては、共同利用センタの利用企業が増加するほか、2008年から2009年にかけてサービスインする次世代型データセンタの利用が広がるとみている。

・製造業【4.2%(2008年9月時点)→2.0%(2008年12月時点)】

海外市場の低迷を受け、製造業のユーザ企業のIT予算はこれまでの拡張基調から縮小に転じると予測している。契約更改を迎えるアウトソーシング分野では、顧客からの価格低下圧力は高まるものと予想している。

・サービス業【5.7%(2008年9月時点)→3.2%(2008年12月時点)】

当産業のITサービス支出の成長率は、緩やかに成長率が低下すると想定している。サービス業はビジネスの基盤としてITシステムの存在が不可欠であり、即座にIT投資を凍結するのは考えにくい。

※【 】内は、2008～2012年の平均市場成長予測

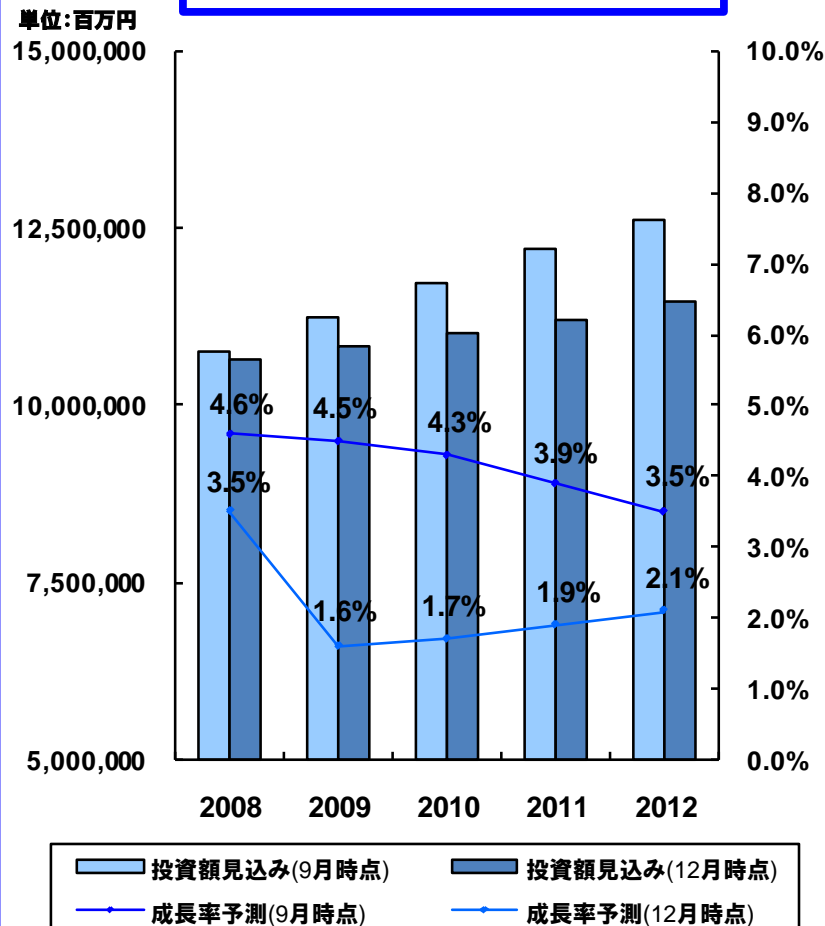
ITHDの環境認識

・リーマンショックにより、2009年3月期中にIT投資に対して急ブレーキがかかる。

・投資の底打ちの時期も早まり、2010年3月期下期から回復基調に。

・ITHDの主要各社は、プライムコントラクターであること、ストック型ビジネスの割合が大きいこと、業種別売上で偏在がないことから、今回の投資抑制に関する影響は比較的小さい。

日本の情報サービス産業成長予測



※ガートナー「2008年12月版産業別日本のITサービス市場規模予測」より当社作成

業種別顧客動向 (1/2)








業種	業界の一般的な動向	ITHDグループへの影響	
銀行	<ul style="list-style-type: none"> ・メガバンクの統合などの大規模な案件が終了し、市場成長率は減速。 ・制度改正への対応や内部統制強化など、新たな投資ニーズが期待できる一方で、金融危機や景気悪化の影響による経営環境の悪化、IT投資抑制に対する懸念が強まる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・高水準だった大手顧客の基幹システムの更新に関する投資は、案件終了に伴い減少へ。 ・周辺システムや地銀の業務効率化など、中・小規模の投資ニーズは比較的強いが、業績悪化懸念から、全体的な投資規模の拡大は期待し難い状況。 	
クレジット カード	<ul style="list-style-type: none"> ・貸金業法の改正に伴う経営環境の変化への対応ニーズは高水準にあるが、収益力の低下を受けたIT投資予算の縮小傾向も一部にみられる。 ・業界再編に伴うシステム統合や新サービスに対応した次世代システムへの更新は、引き続き重要課題の一つ。 	<ul style="list-style-type: none"> ・昨年度、大手顧客の基幹システムの更新案件は開発段階が終了し、順調に稼働開始。今年度は保守案件などに対応中。 ・業界横断的に、法改正へのシステム対応など、投資ニーズは引き続き強く、エンジニアの稼働状態は高水準で推移する見込み。 	
保険	<ul style="list-style-type: none"> ・行政指導、規制に伴う新たなシステム構築需要や、不払い対応によるシステム構築およびBPO需要は高まっている。 ・金融危機や景気悪化の影響による経営環境の悪化、IT投資抑制に対する懸念が強まる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・大手顧客の大規模案件は立ち上がりが遅れ気味。また、経営環境の悪化などにより、拡大基調にあったIT投資は横ばいで推移する見込み。 ・外資系・中堅企業を中心に、IT投資抑制の動きが強まる懸念あり。 	
リース	<ul style="list-style-type: none"> ・業績悪化傾向から、企業の設備投資抑制が進んでいる上、顧客への与信を厳しくしている背景から、難しい局面が続く。 ・2009年3月期から適用の会計基準変更もマイナス要因で利用は低迷。 	<ul style="list-style-type: none"> ・主要顧客の動向に大きな変動はないが、一部では業績見込みを踏まえ、IT投資マインドに冷え込みが見られる。 	
証券	<ul style="list-style-type: none"> ・金融危機による証券市場の悪化を受け、業界をめぐる環境は厳しい状況。株券電子化対応なども一段落。 	<ul style="list-style-type: none"> ・業績悪化傾向から、新規案件の手控えや小型化の動きが広がるなど、投資意欲は引き続き低調に推移する見込み 	

注記1 本資料は、当社顧客における業界別のIT投資に関する傾向をまとめたものであり、一般の状況と異なる場合があります。

2 参考文献：日本経済新聞、ガートナー

業種別顧客動向 (2/2)

業種	業界の一般的な動向	ITHDグループへの影響	
組立系製造 (建機)	<ul style="list-style-type: none"> 世界的な景気悪化により、販売数が大きく落ち込んでいる。円高の影響もあり、業績は急激に悪化。好調であった新興国も世界的な景気悪化の影響で需要が冷え込んでいる。 厳しい状況が続くが、在庫調整の進展や中国向け販売が牽引する形で生産増加で底打ちの兆しあり。 	<ul style="list-style-type: none"> 2009年3月期下期から、業績悪化を受けた予算凍結など、IT投資に抑制の動きが強まる。一部の企業では、生産調整はほぼ終了。 当面は先行き不透明な状況にあるため、IT投資予算は大幅に縮小され、新規案件に対する手控えが強まる。 	
組立系製造 (家電)	<ul style="list-style-type: none"> 景気変動に左右されにくい白物家電は比較的堅調だが、市場を牽引してきた薄型テレビや次世代DVDなどが伸び悩む。 景気悪化による国内外の消費低迷、価格競争の激化に加え、円高の影響などから業績悪化。 	<ul style="list-style-type: none"> 2009年3月期下期から、業績悪化を受けた予算凍結など、IT投資に抑制の動きが強まっている。 当面は先行き不透明な状況にあり、IT投資予算は景気動向や業績によって大きく左右されるため、厳しい状況が見込まれる。 	
プロセス系製造	<ul style="list-style-type: none"> 景気悪化による関連産業の需要減の影響や原油価格の下落に伴う値下げが収益を圧迫。業績は悪化傾向だが、減産緩和の動きも出始めている。 供給過剰感の強かった中国での在庫調整が進み、輸出は激減からやや回復の兆しあり。 	<ul style="list-style-type: none"> 景気悪化を受けて、IT投資の縮小が見込まれる。一部の企業では、生産調整がほぼ終了した模様。 	
商業・流通 (小売)	<ul style="list-style-type: none"> 消費者の低価格志向の強まりに対応すべく、低価格競争が激化。購買意欲を喚起を狙うが、効果は限定的。 景気悪化による消費マインドの冷え込みから、衣料品や生活用品は不振が続く、堅調だった食品にも影響が出始めている。 	<ul style="list-style-type: none"> 景気悪化、消費低迷の影響からIT投資に対する見方は引き続き厳しい見込み。 	
官公庁	<p>(中央)</p> <ul style="list-style-type: none"> 政府主導のIT戦略は新たなフェーズに入ったものの、官公庁の予算額は全般的に引き締め傾向にある。 <p>(地方自治体)</p> <ul style="list-style-type: none"> 市町村合併によるIT投資も収束し、全般的にIT支出総額は安定傾向が続くが、景気悪化による税収減を受けて投資抑制の懸念もある。 	<ul style="list-style-type: none"> 民間のIT投資削減に伴い、入札案件に対する参加企業の増加、異業種からの新規参入により激しい競争状態が続く。 市場価格の下落に伴い、低価格での業者決定の傾向が当面は続くものと考えられる。 	

注記1 本資料は、当社顧客における業界別のIT投資に関する傾向をまとめたものであり、一般の状況と異なる場合があります。

2 参考文献: 日本経済新聞、ガートナー

ITHD 主要取引先の状況

顧客名	業種	対応状況
A社	クレジットカード	基幹システムの更新が終了し、2008年11月よりシステムが順調に稼働。引き続き、保守案件のほか、法制度の変更案件に対応。
B社	銀行	大規模なシステム統合案件が2008年で終了。金融危機などにより、周辺システムなどに対するIT投資は縮小傾向に。
C社	建機	景気悪化により予算凍結などの影響が出ており、当上期のIT投資は大幅抑制の見込み。運用業務が底支えになる見込み。
D社	クレジットカード・信販	経営統合に伴うシステム統合は、数年先となる見込み。開発・運用とも安定的に推移する見込み。
E社	化学	景気悪化の影響を受けているが、事業多角化が底支えとなり、IT投資は重点分野を中心に続く見込み。
F社	クレジットカード	基幹システムの更新案件が開始する予定。
G社	生命保険	大規模開発案件は始まっているものの、金融危機の影響などにより、開発ピークを抑える方針への転換がされるなど、IT投資は従来の拡大基調から横ばいになる見込み。
H社	ハードウェアベンダー	業務提携関係にあり、協業を推進。安定的に推移する見込み。
I社	リース	リース業界は全体的に厳しいが、運用中心でもあり、比較的安定的に推移する見込み。
J社	飲料系メーカー	基幹システムの構築が順調に終了。一旦は落ち着くが、フラッグシップアカウント戦略のターゲット先の一つとして、取引シェアアップを図る。

2010年3月期 通期見通し(ITHD)

単位:百万円

ITHD	2009年3月期(実績)			2010年3月期(計画)			前期対比		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	163,426	174,876	338,302	155,000	173,000	328,000	▲5.2% ▲ 8,426	▲1.1% ▲ 1,876	▲3.0% ▲ 10,302
アウトソーシング ネットワーク	37.2% 60,793	37.1% 64,928	37.2% 125,721	39.4% 61,000	37.0% 64,000	38.1% 125,000	0.3% 207	▲1.4% ▲ 928	▲0.6% ▲ 721
ソフトウェア開発	50.2% 82,001	53.7% 93,846	52.0% 175,847	49.7% 77,000	51.4% 89,000	50.6% 166,000	▲6.1% ▲ 5,001	▲5.2% ▲ 4,846	▲5.6% ▲ 9,847
ソリューション	9.1% 14,913	8.3% 14,496	8.7% 29,409	8.7% 13,500	9.5% 16,500	9.1% 30,000	▲9.5% ▲ 1,413	13.8% 2,004	2.0% 591
その他	3.5% 5,717	0.9% 1,608	2.2% 7,325	2.3% 3,500	2.0% 3,500	2.1% 7,000	▲38.8% ▲ 2,217	117.7% 1,892	▲4.4% ▲ 325
営業利益	5.8% 9,400	8.2% 14,387	7.0% 23,787	6.1% 9,500	8.7% 15,000	7.5% 24,500	1.1% 100	4.3% 613	3.0% 713
経常利益	5.8% 9,479	8.1% 14,125	7.0% 23,604	6.0% 9,300	8.5% 14,700	7.3% 24,000	▲1.9% ▲ 179	4.1% 575	1.7% 396
当期純利益	2.7% 4,491	2.8% 4,915	2.8% 9,406	2.9% 4,500	3.8% 6,500	3.4% 11,000	0.2% 9	32.2% 1,585	16.9% 1,594

当社は厳しい景気動向や企業収益の減少傾向を受けて投資抑制の動きが続く見込みではあるものの、引き続き顧客のIT投資ニーズを的確に捉えた事業展開に注力。ソフトウェア開発分野を中心に、前期に計上した大型案件に係る売上高は減少しますが、その他の売上高は、前年同期微増となる計画です。
また、利益面は大型案件に係るコスト負担が解消することなどから増益を計画しています。

2010年3月期 通期見通し（主要各社の分野別売上高構成）

単位:百万円

2010年3月期 計画	ITHD 連結	主要各社					
		TIS連結	インテック	ユーフィット 連結	アグレックス 連結	クオリカ	AJS
売上高	328,000	100,000	92,000	44,000	28,500	18,000	10,300
アウトソーシング ネットワーク	38.1% 125,000	34.0% 34,000	32.3% 29,700	53.4% 23,500	57.0% 16,235	28.3% 5,100	58.6% 6,040
ソフトウェア開発	50.6% 166,000	53.6% 53,600	59.0% 54,300	43.9% 19,300	43.0% 12,256	40.6% 7,300	41.4% 4,260
ソリューション	9.1% 30,000	12.4% 12,400	8.7% 8,000	2.7% 1,200	0.0% 9	31.1% 5,600	—
その他	2.1% 7,000	—	—	—	—	—	—
営業利益	7.5% 24,500	7.6% 7,600	7.2% 6,600	8.3% 3,600	4.6% 1,300	6.7% 1,200	3.9% 400
経常利益	7.3% 24,000	7.6% 7,600	6.4% 5,900	8.5% 3,680	4.6% 1,300	6.6% 1,190	3.7% 385
当期純利益	3.4% 11,000	4.5% 4,500	3.5% 3,200	4.8% 2,090	2.0% 580	3.7% 670	3.2% 330

※TIS連結は、TIS単体に同社の現在の子会社4社を連結したものです。

2010年3月期 通期見通し(TIS連結)

単位:百万円

TIS連結	2009年3月期			2010年3月期			前期対比		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	55,660	58,026	113,686	47,200	52,800	100,000	▲15.2% ▲ 8,460	▲9.0% ▲ 5,226	▲12.0% ▲ 13,686
アウトソーシング	32.0%	30.8%	31.4%	36.0%	32.2%	34.0%	▲4.6%	▲4.9%	▲4.8%
ネットワーク	17,820	17,879	35,699	17,000	17,000	34,000	▲ 820	▲ 879	▲ 1,699
ソフトウェア開発	57.5%	59.0%	58.2%	52.3%	54.7%	53.6%	▲22.8%	▲15.6%	▲19.1%
	31,990	34,232	66,222	24,700	28,900	53,600	▲ 7,290	▲ 5,332	▲ 12,622
ソリューション	10.5%	10.2%	10.3%	11.7%	13.1%	12.4%	▲6.0%	16.7%	5.4%
	5,850	5,915	11,765	5,500	6,900	12,400	▲ 350	985	635
営業利益	3.9%	9.1%	6.6%	4.1%	10.7%	7.6%	▲10.6% ▲ 230	6.6%	1.6%
	2,180	5,298	7,478	1,950	5,650	7,600		352	122
経常利益	5.5%	8.4%	7.0%	4.1%	10.7%	7.6%	▲36.3% ▲ 1,113	16.5%	▲3.9%
	3,063	4,849	7,912	1,950	5,650	7,600		801	▲ 312
当期純利益	3.8%	0.7%	2.2%	2.6%	6.2%	4.5%	▲40.6% ▲ 856	710.5%	79.5%
	2,106	401	2,507	1,250	3,250	4,500		2,849	1,993

※TIS連結は、TIS単体に同社の現在の子会社4社を連結したものです。
 ※TIS単体の2009年3月期実績については、本資料5ページをご参照下さい。

売上高は、ソフトウェア開発分野において前期に計上した大型案件に係る売上高がなくなることから、減収を計画しています。
 営業利益は大型案件に係るコスト負担の解消などがある一方、データセンター向けや次なる成長のための投資などを予定していることから、
 小幅増益の計画となっています。

2010年3月期 通期見通し(インテック)

単位:百万円

インテック	2009年3月期			2010年3月期			前期対比		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	45,034	51,584	96,618	43,500	48,500	92,000	▲3.4% ▲ 1,534	▲6.0% ▲ 3,084	▲4.8% ▲ 4,618
アウトソーシング	34.4%	29.6%	31.9%	34.0%	30.7%	32.3%	▲4.5%	▲2.5%	▲3.5%
ネットワーク	15,497	15,288	30,785	14,800	14,900	29,700	▲ 697	▲ 388	▲ 1,085
ソフトウェア開発	56.5%	61.7%	59.3%	56.8%	61.0%	59.0%	▲2.9%	▲7.1%	▲5.2%
	25,442	31,846	57,288	24,700	29,600	54,300	▲ 742	▲ 2,246	▲ 2,988
ソリューション	9.1%	8.6%	8.8%	9.2%	8.2%	8.7%	▲2.3%	▲10.1%	▲6.4%
	4,096	4,449	8,545	4,000	4,000	8,000	▲ 96	▲ 449	▲ 545
営業利益	5.6%	7.0%	6.4%	6.0%	8.2%	7.2%	2.2%	10.3%	7.0%
	2,544	3,625	6,171	2,600	4,000	6,600	56	375	431
経常利益	4.8%	6.6%	5.8%	5.1%	7.6%	6.4%	1.1%	7.9%	5.3%
	2,176	3,428	5,604	2,200	3,700	5,900	24	272	296
当期純利益	1.9%	4.4%	3.2%	2.8%	4.1%	3.5%	—	▲12.1%	2.1%
	859	2,275	3,134	1,200	2,000	3,200	341	▲ 275	66

売上高は銀行向けの大型案件のピークアウトや景気変動の影響などを受け、減収を計画しています。
利益面は前期にあった不採算案件の影響が解消されることなどから、増益を計画しています。

2010年3月期 通期見通し

(グループ各社の状況:ユーフィット・アグレックス・クオリカ・AJS)

ユーフィット			
出資比率70.4% クレジットカード、信販などに強み。運用中心。			
■ 2010年3月期見通し			
<ul style="list-style-type: none"> 銀行等顧客のシステム統合に伴う当社の保守・運用業務の剥落や、主要な金融系顧客におけるBPO価格低減、SE単価の引下げ要請が厳しく、前年比減収の計画 利益面においても、上記売上高の縮小による減少や、BPO設備投資・ソリューション投資等により経費増を見込むことから、前年比減益の計画 			
連結 (百万円)	09年3月期 実績	10年3月期 計画	前期実績 対比
売上高	45,240	44,000	▲1,240
営業利益	4,960	3,600	▲1,360
経常利益	5,050	3,680	▲1,370
当期純利益	2,720	2,090	▲630

アグレックス			
出資比率50.6% 日本のBPOビジネスのリーディングカンパニー 東証第1部			
■ 2010年3月期見通し			
<ul style="list-style-type: none"> “新たな成長軌道へ”をスローガンに、長期ビジョンの2ndステージとなる中期経営計画「Proceed X」をスタート。10年3月期はまず現在の事業を総点検、生産コストの見直しやリソースの最適配置といった事業構造の改善に徹底的に取り組む 08年8月に子会社化したクロノバの業績が通期で寄与。上期には関西地区の2事業所の統合を予定しており、これに伴う一定の費用を上期に見込む 			
連結 (百万円)	09年3月期 実績	10年3月期 計画	前期実績 対比
売上高	26,748	28,500	1,752
営業利益	1,041	1,300	259
経常利益	1,023	1,300	277
当期純利益	344	580	236

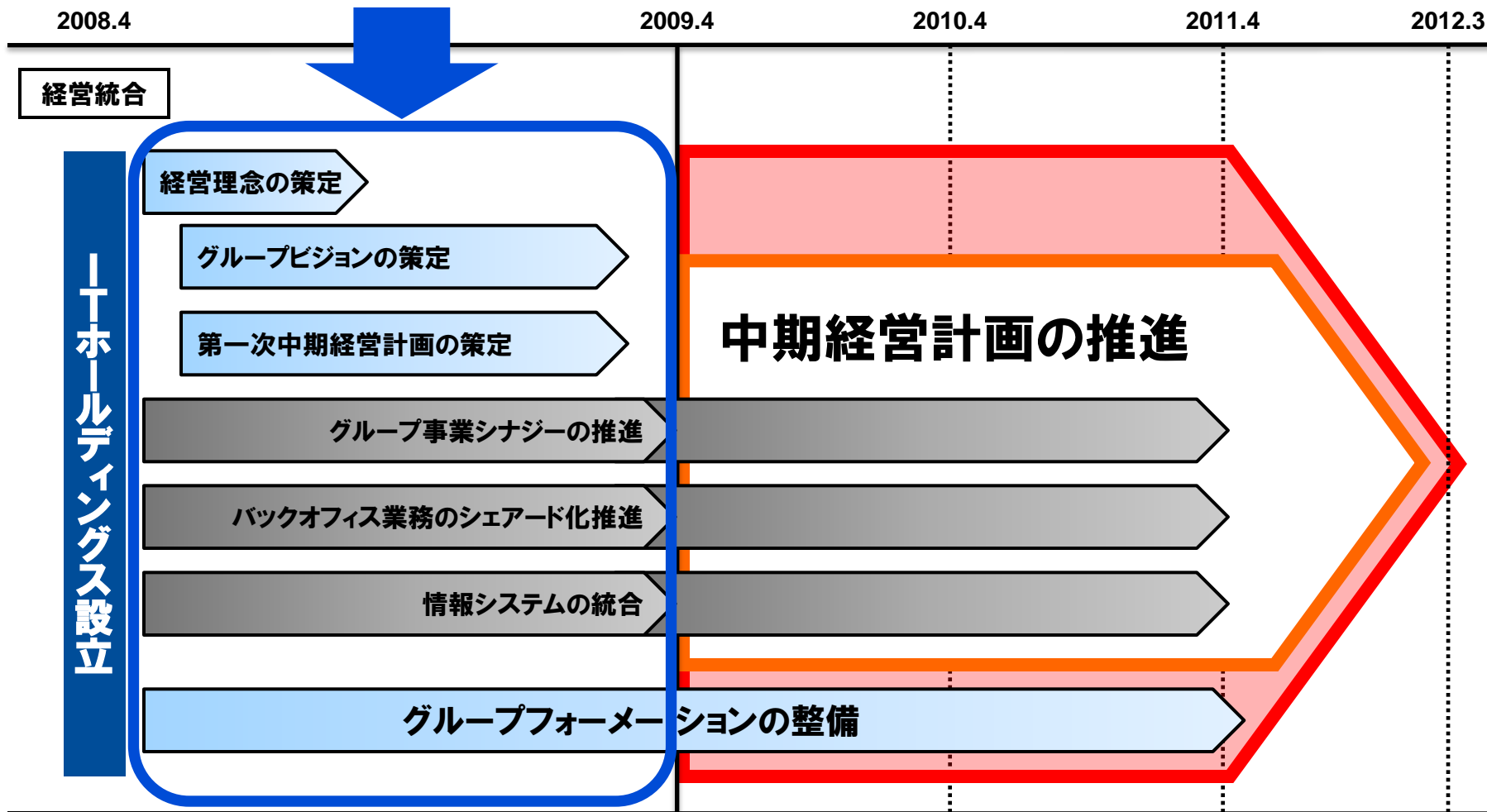
クオリカ			
出資比率80%(コマツ20%) 製造業、流通・サービス業に強み			
■ 2010年3月期見通し			
<ul style="list-style-type: none"> 建機大手のIT投資削減により減収減益の見通し グローバル対応、組込みソフト分野等新領域に進出 大手飲料向けは引き続き拡大 			
(百万円)	09年3月期 実績	10年3月期 計画	前期実績 対比
売上高	19,363	18,000	▲1,363
営業利益	1,728	1,200	▲528
経常利益	1,746	1,190	▲556
当期純利益	971	670	▲301

AJS			
出資比率51%(旭化成49%) 製造業、医療分野を中心に展開			
■ 2010年3月期見通し			
<ul style="list-style-type: none"> 売上高で前期比3億円、営業利益で3億円の減収減益の計画 昨年下半年以降、産業界におけるIT投資抑制傾向が当期予算分と合わせて一段と厳しくなっているため、新規投資凍結の影響などを受ける見込み 医療分野については、新製品である放射線治療情報システム(RTIS)を梃子に前期比増収増益を目指す 			
(百万円)	09年3月期 実績	10年3月期 計画	前期実績 対比
売上高	10,565	10,300	▲265
営業利益	715	400	▲315
経常利益	706	385	▲321
当期純利益	619	330	▲289

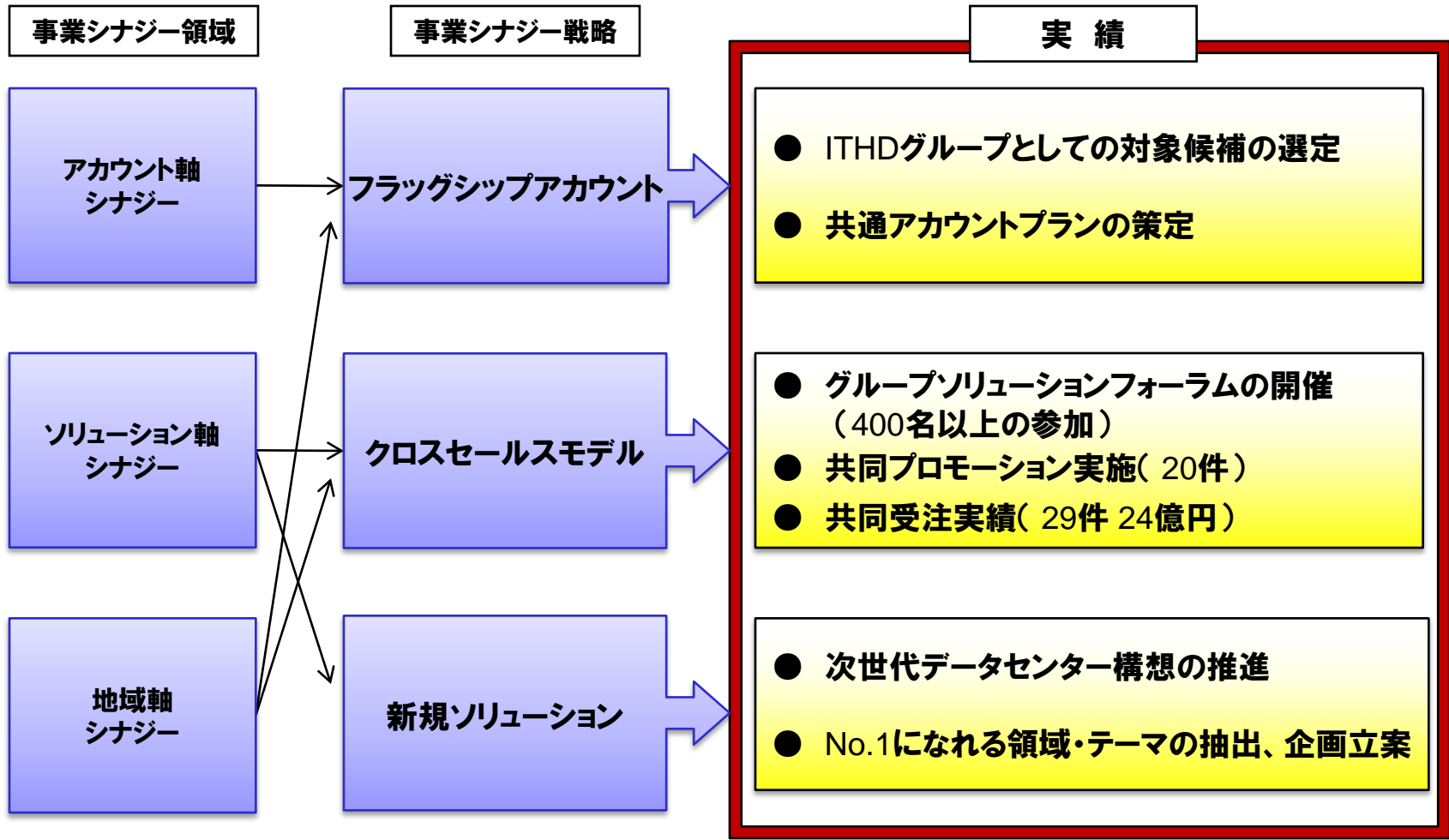


2009年3月期の重点施策の振り返り

ITHDの中期経営計画(ロードマップ)



グループ事業シナジーの推進 (1/3)



主なグループ共同プロモーション展開

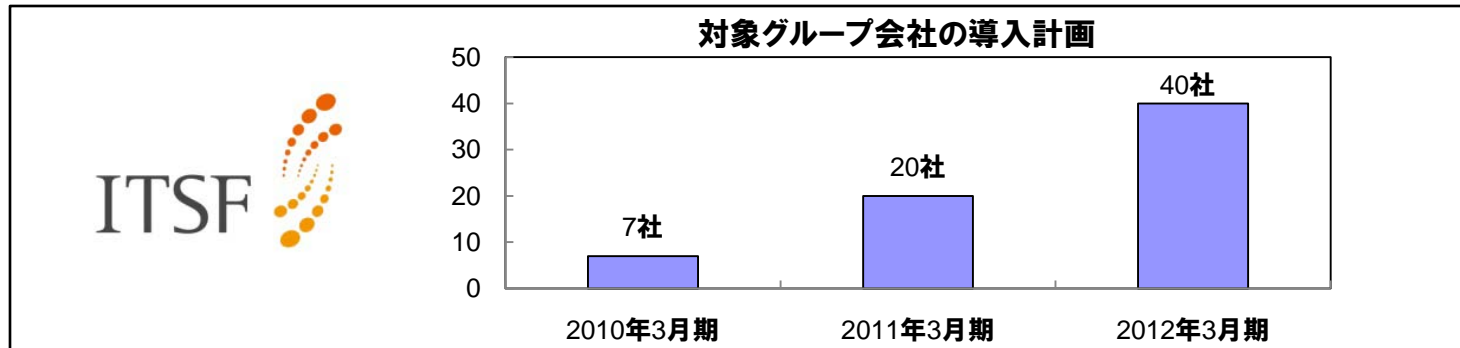
	2009年3月期計画	2009年3月期実績	2010年3月期(以降の)計画
展示会	<ul style="list-style-type: none"> ■ 【内覧会】ITHDグループソリューションフォーラム ■ 「FIT2008」共同出展(金融国際情報技術展) ■ 「リテールテックJAPAN2009」共同出展 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 【内覧会】ITHDグループソリューションフォーラム ■ 「FIT2008」共同出展(金融国際情報技術展) ■ 「リテールテックJAPAN2009」共同出展 	<ul style="list-style-type: none"> ■ IT専門展・グループ各社出展(5社6展示会) <ul style="list-style-type: none"> →インテック[情報セキュリティExpo] →ユーフィット[グリーンIT Expo] →AJS・アグレックス [データウェアハウス&CRM Expo] →ネクスウェイ[ソフトウェア開発環境展・Web2.0マーケティングフェア] ■ 「FIT2009」(金融業向け) ■ 「リテールテックJAPAN2010」(流通業向け)
共同セミナー開催	<ul style="list-style-type: none"> ■ 北陸地区プライベートセミナー ■ 電子購買ソリューションプライベートセミナー(製造業向け) ■ アウトソーシングソリューションプライベートセミナー 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「ITフェア in 金沢」 ■ 「ITインフラ環境のTCO削減！」セミナー ■ 「ITコスト削減の新潮流」セミナー ■ 「製造業向け電子購買ソリューション」セミナー ■ 「不況に強い企業に習う」データ活用事例セミナー ■ ITHDグループアウトソーシングビジネス勉強会 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ITHDグループ シナジー情報交換会(内部向け) ■ 製造業向けソリューションプライベートセミナー ■ ITHDグループソリューションフォーラム(外部向け) ■ シンククライアント プライベートセミナー ■ アウトソーシングビジネスプライベートセミナー ■ 地域別 プライベートセミナー

グループ生産基盤の拡充		
2009年3月期計画	2009年3月期実績	2010年3月期(以降の)計画
<ul style="list-style-type: none"> ■ グループ各社の現状把握と共有 ■ グループ生産基盤の推進体制の構築 ■ 優先度の高いテーマへの着手 ■ 競合他社に先んじた新技術への取り込み ■ グループ生産基盤の推進体制の整備 	<ul style="list-style-type: none"> ■ グループ各社の現状把握と共有 ■ グループ生産基盤の推進体制の構築 ■ 品質と生産性の向上 <ul style="list-style-type: none"> →グループPM指針を策定 →開発標準の違いによる留意点を整理 →上記を研修プログラムによりグループ各社に展開 ■ グループSNSの導入に着手 <ul style="list-style-type: none"> →各グループとの情報共有として試行を開始 →グループ全体への展開計画を策定 ■ グループR&Dのコンセプトを明確化 <ul style="list-style-type: none"> →具体的なテーマ発掘に着手 ■ 技術者育成の整理統合を実施 <ul style="list-style-type: none"> →シナジーの高い研修の相互実施方法を具体化 →横断研修を企画立案するWGを立上げ ■ グループ生産基盤の強化体制を整備 <ul style="list-style-type: none"> →グループ生産基盤推進会議の定例化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 生産技術に関わるグループ課題の改善 <ul style="list-style-type: none"> →グループ生産基盤推進会議を通じて各社の課題や施策を共有し、グループ全体で取り組むべきテーマを抽出し対応 ■ グループR&Dの推進 <ul style="list-style-type: none"> →グループR&Dモデルの実現方法を具体化し、並行して実際のテーマの検討へも着手 ■ 技術者の育成 <ul style="list-style-type: none"> →グループ全体の技術者育成を体系的に整理し、既存研修の再編、新たな研修の企画立案を行う また、グループ共通のEラーニング環境を整備 ■ 情報交流の活性化 <ul style="list-style-type: none"> →グループSNSを立ち上げてグループ間の情報交流を活性化する。また、これを基盤としたイベントの企画やビジネス推進などへの活用を推進

バックオフィス業務のシェアード化推進

■ ITサービスフォース設立(2009年4月1日)

- 本部系などの間接共通業務を集中しシェアード化
- グループ全体最適の観点から業務の効率化とコスト削減、業務品質向上を実現するための原動力
- 業務知識やノウハウの高度化、専門特化



ロードマップ		
2009年3月期実績	2010年3月期計画	2011年3月期(以降の)計画
<ul style="list-style-type: none"> ■ シェアードサービス会社設立準備 ■ 各事業会社に業務移行のプロジェクトチームを編成 ■ 集中購買の開始 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新会社「ITサービスフォース」設立(80名規模) ■ 経理、労務、受注管理、購買などの事務サービスの開始 ■ 対象業務、対象会社の拡大 ■ 業務品質、効率の向上 ■ 内部統制システムの再構築 ■ グループ資産・設備の共有化、稼働率の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 対象会社の拡大 ■ サービス業務の拡大 →設備管理などの総務業務や研修運営など提供サービスの範囲を拡大 ■ 業務品質、効率の向上 ■ 事業拠点化 ■ 各種認証の取得 ■ オフィスの集約化

ロードマップ		
2009年3月期計画	2009年3月期実績	2010年3月期(以降の)計画
<ul style="list-style-type: none"> ■ グループ内インフラ基盤の現状調査および構築 <ul style="list-style-type: none"> →グループ内ネットワーク網の構築 →グループ内情報共有化ができるシステムの構築 ■ 経営情報システム構築の計画立案 <ul style="list-style-type: none"> →グループ各社の業務システムの調査・分析 →グループ全体の業績モニタリングシステムの構築 	<ul style="list-style-type: none"> ■ インフラ基盤の構築 <ul style="list-style-type: none"> →グループ内ネットワーク網の構築 →グループ内情報共有化ができるシステムの構築 →グループ内コミュニケーション基盤の構築 ■ グループ各社の経営情報システム <ul style="list-style-type: none"> →グループ各社の業務システムの調査・分析 →第1ステップの業務モニタリングシステム(簡易版)の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ■ インフラ基盤の構築・活用 <ul style="list-style-type: none"> →グループ内コミュニケーション基盤の運用開始 →全グループの情報共有のためのグループSNS※1構築 →各種グループウェアの運営標準化の推進 ■ 経営情報システム構築 ■ 業務系情報システムの構築 <p>※1 グループSNSは、TIS開発のオープンソース情報共有ソーシャルウェア「SKIP」を使用</p>

グループシナジーを最大化

■ ユーフィット、アグレックス、クオリカ、AJS、エス・イー・ラボ、TISソリューションビジネス、BMコンサルタンツ、TISトータルサービス、TISリースの9社が、TISの子会社からITホールディングスの直接子会社へ

■ エス・イー・ラボの完全子会社化とその後のTISソリューションビジネスとの経営統合の準備

- ITHDブランドの活用による受注体制の強化
- 顧客基盤が相互補完関係にあり、クロスセルスの効果を大きく期待
- 得意とするソリューションに親和性あり
- 間接部門のスリム化による固定費の削減
- ITHDとの連携強化による販売体制強化

**成長企業を
【基幹系+ECMソリューション】で
強力にサポートする企業へ
“Change-UP” します！**

*Enterprise Content Management

■ 新会社「ITサービスフォース」の設立



「ITサービスフォース」ロゴ



第1次中期経営計画

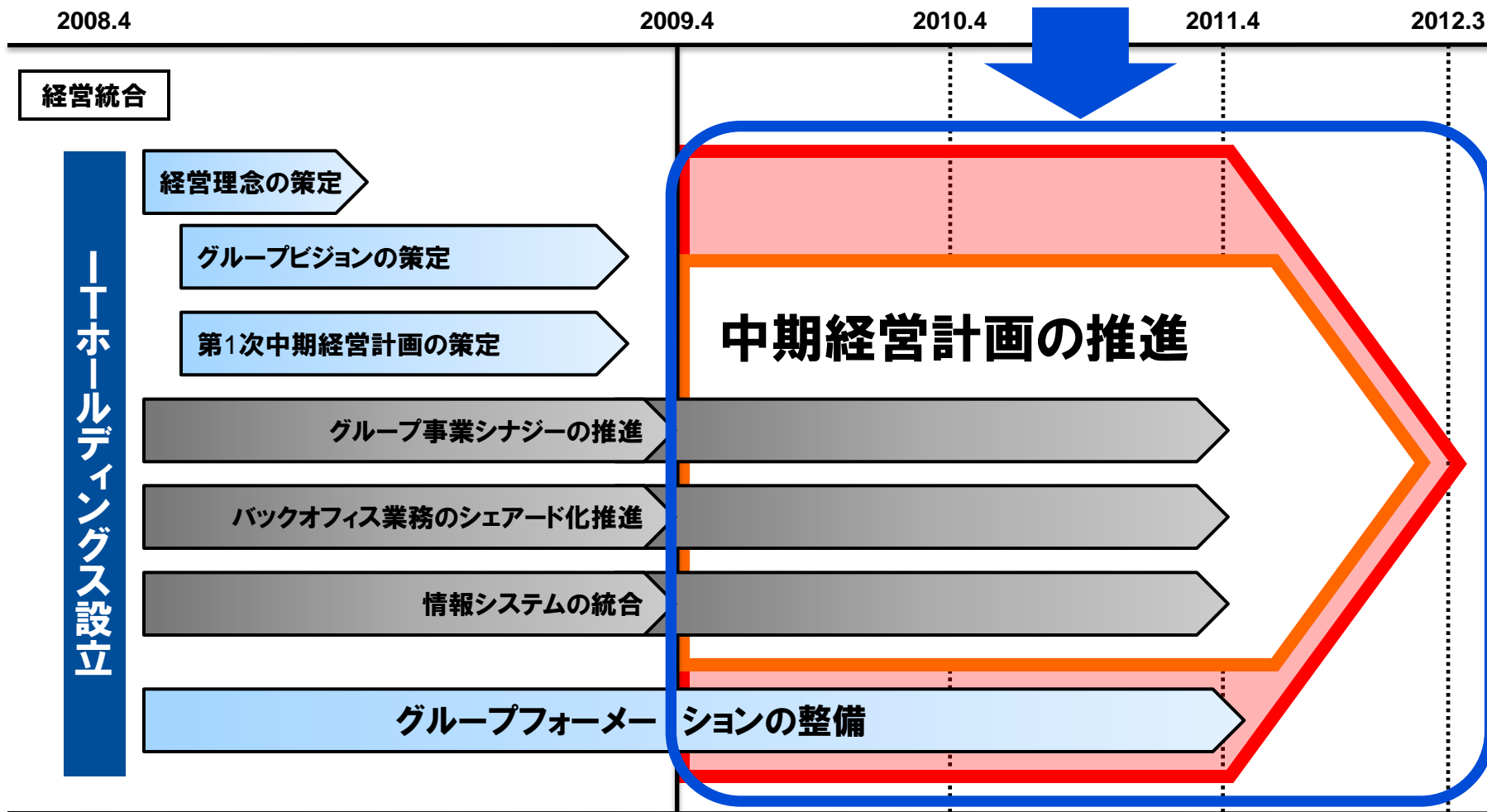
“IT Evolution 2011”

(Innovative Technology **革新的な技術で進化する**)

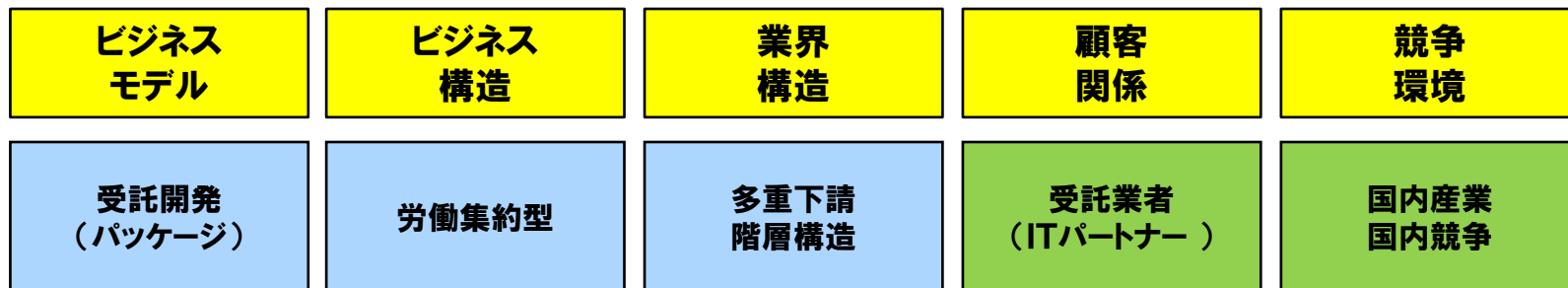
(Increasing Trust **お客様との深まる信頼で進化する**)

(ITHD group **は個性を伸ばして総合力を発揮し進化する**)

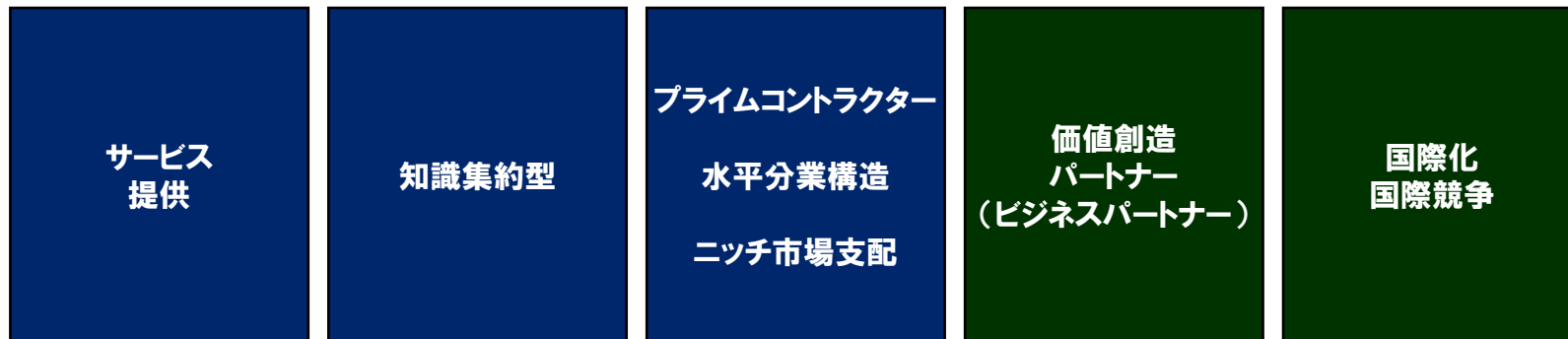
ITホールディングスの中期経営計画(ロードマップ)



現在



将来(5年後)の予測



3
極
化

目指す企業グループ像

グループ各社が個性を伸ばしながらグループ総合力を発揮し、
品質、信頼、技術、価格面で高い競争力をもち、
常に進化し続けるIT企業グループ

中期経営方針

事業	<ul style="list-style-type: none">・グループの個性を伸ばしながらグループ総合力を発揮し、事業規模を拡大する・お客様との信頼関係をベースとしたビジネスを展開する・生産基盤の革新と新規事業の創出に取り組む
業務・資産	<ul style="list-style-type: none">・グループとしての経営の効率化を推進する
資本・財務	<ul style="list-style-type: none">・グループの財務体質を強化する
人事	<ul style="list-style-type: none">・企業の成長と社員のモチベーション向上を目指した人事施策を推進する
企業風土	<ul style="list-style-type: none">・グループの企業文化を醸成する

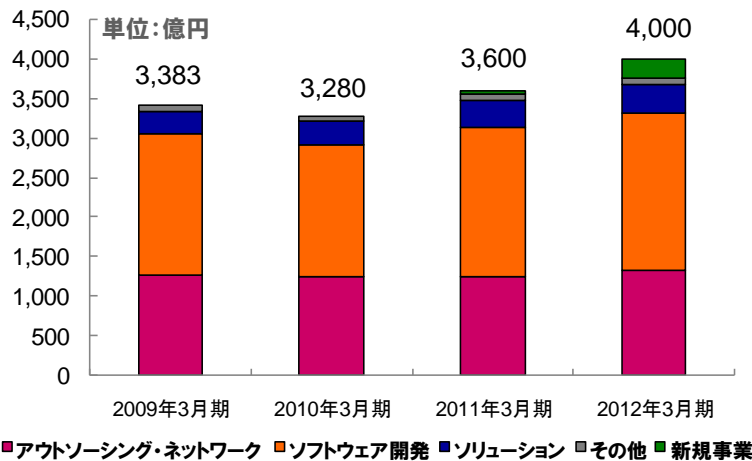
売上高計画／営業利益計画

売上高計画

2012年3月期計画 4,000億円

- アウトソーシング・ネットワーク (1,320億円)
→ITHDで最大の特長であり、次世代データセンターを武器に増収を図る
- ソフトウェア開発 (2,000億円)
→金融、製造、流通・サービス分野における一層の競争力強化を図る
- ソリューション事業 (360億円)
- その他事業 (70億円)
- 新規事業 (250億円)
→海外事業展開や新規事業の推進を図る。

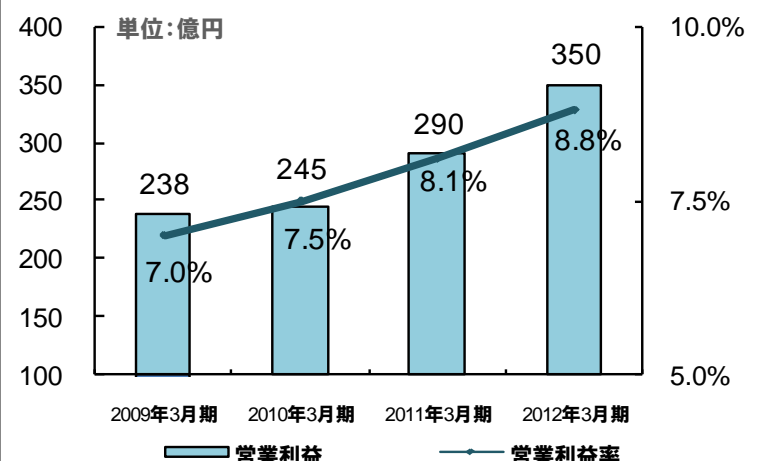
*:()内は2012年3月期想定売上高

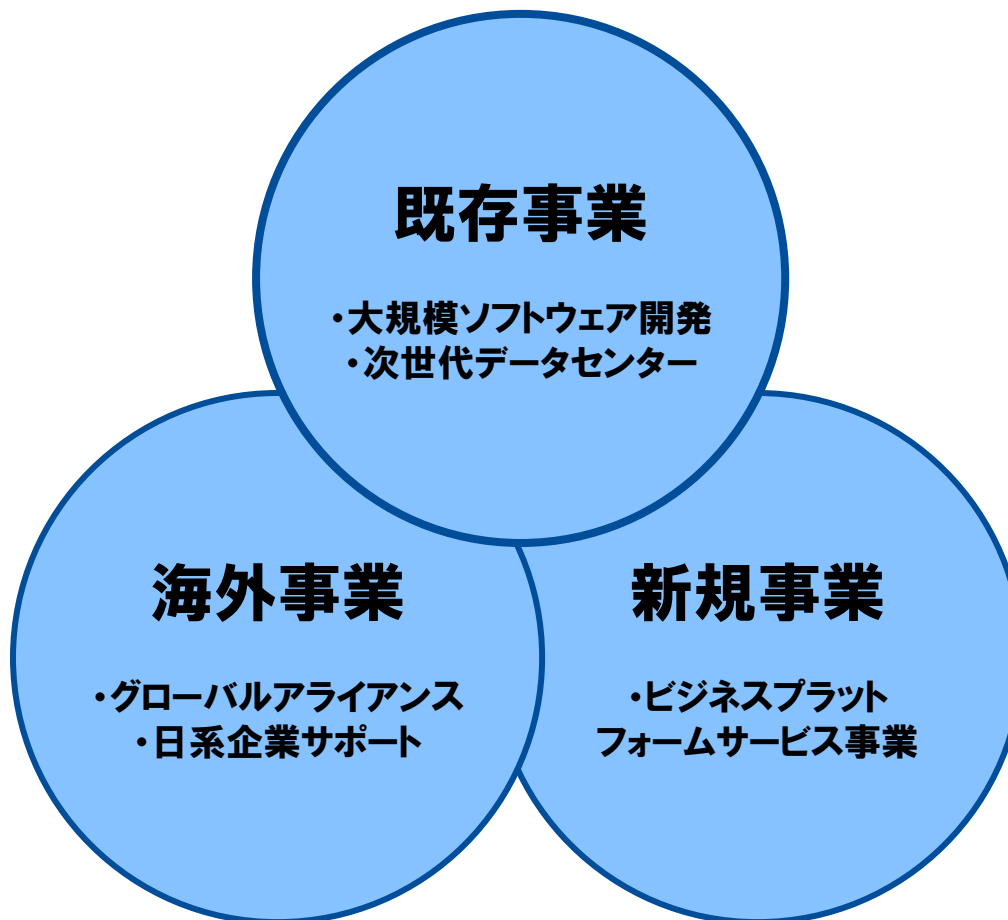


営業利益計画

2012年3月期計画 350億円

- 2010年3月期
→大型案件の終息と不採算案件の選減により、グループの能力が最大限に発揮される状態に
- 2011年3月期
→開発標準の浸透、オフショアの大胆な活用による開発生産性の向上で、利益率の改善
- 2012年3月期
→次世代データセンターなどアウトソーシング分野で、さらなる利益率の向上





既存事業拡大戦略(分野別)

【アウトソーシング・ネットワーク】

①次世代データセンター

→グリーン/クラウド/仮想化/分散データセンターなどを実現

・天津データセンター/御殿山gDC 2011年4月 開業予定

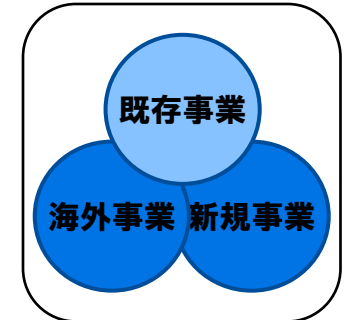
2012年3月期までに、データセンターを24,000㎡増床し、延床総面積126,000㎡へ

日本で最大級のデータセンター保有企業に(ガートナー調査をもとに当社調べ)

②IT基盤サービスの拡充

→PaaS、HaaSなどのプラットフォーム構築から運用までのワンストップサービス

③事業会社各社のサービスを集約、新サービスメニューの開発



【ソフトウェア開発】

①業種特化型標準システムをベースとした大規模システム開発

→超高生産性・高品質

②上流フェーズ(コンサルティング)からのサービスを提供

目標

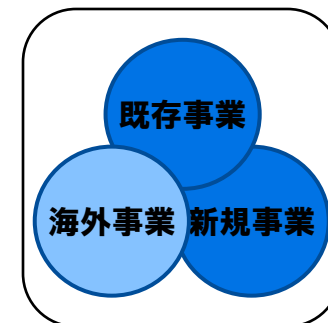
- ITHDグループで取り組むお客様の選定
- 顧客内シェア20%超のお客様を新たに20社
- グループソリューションフォーラムの開催
- 共同受注:3か年累計600件
- 業種に特化したバーチャルビジネスユニット
Ex.次世代データセンター

御殿山gDC イメージ



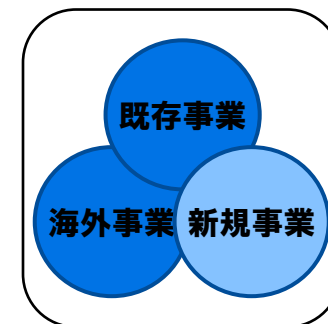
海外事業戦略

- ①グローバル企業とのアライアンス
 - ・顧客企業のグローバル展開対応
 - ・グローバル企業における日本での包括的アウトソーシングを受注
- ②中国マーケットへの参画
 - ・天津データセンターおよびグループ現地企業を活用し、
日系、欧米の進出企業、中国現地企業へのビジネスサポートを実施
- ③リサーチセンター機能の強化
 - ・海外の現地法人を活用し、先進的ソリューションの戦略的調査と
自社商品への組込を図る



新規事業戦略

- グループで年3件の新規事業および新規ソリューションを創出
 - 2012年3月期売上高目標 新規事業全体で250億円
- ①ビジネスプラットフォームサービス事業
 - ・グループ共同による事業計画を策定
 - ②コンサルティング事業
 - ・バーチャルビジネスユニットによるグループ内最適配置
 - ・コンサルタントの育成等による増員
 - ③ベンダーとの新商品共同開発事業
 - ④未開拓分野への新規進出



<事業戦略>

グループの個性を伸ばしながらグループ総合力を発揮し、事業規模を拡大する

- 当グループの強みを徹底的に強くし、業界トップを目指す
 - ・業界トップを目指す業種 クレジットカード、保険、銀行
- 戦略的育成分野を拡大する
 - ・戦略的育成分野 (業務)ERP、CRM、SCM / (業種)公共、建機、化学、流通サービス

お客様との信頼関係をベースにしたビジネス展開を行う

- 「価値創造パートナー」(グループビジョン)になるための第一歩は、お客様との信頼関係
 - 長くお取引を続け、お客様の懐深く浸透
 - 企画力や提案力をお客様の経営層に訴求力を持つレベルに高める

生産基盤の革新と新規事業の創出に取り組む

- 生産基盤、運用基盤は、当グループの競争力の源泉
 - 生産基盤、運用基盤の共通化や開発方法論などのグループ内標準化を推進
 - ・自動化、仮想化、省電力化等、新技術への本格的な取組
- 注目される技術分野への継続的な取り組み
 - 競合他社に先駆けて事業化
 - ・新規事業や市場創出のために、企業規模に見合った研究開発を推進

<業務・資産戦略>

グループとして経営の効率化を推進し、10億円以上のコスト削減を図る

- 業務の効率化
→ITサービスフォースを活用した間接業務品質向上とコスト削減
- 資産の効果的な活用
→共用化、転用による稼働率向上
- オフィスの集約
→事業所の段階的な集約を計画
- 情報システムの最適化
→情報システム資産の共有化、効果的な活用
- 購買の改革
→グループ一括契約、購買窓口の一元化

<資本・財務戦略>

グループの財務体質を強化する

- 目標：ROE10%超
→データセンター、M&A、R&D等への戦略的投資を行う一方、強固な財務基盤を構築する
- 配当政策
→株主の皆様への長期的かつ総合的な利益還元を重要な経営課題と認識
業績動向や財務状況、事業発展に備えるための内部留保の充実を勧奨し、安定的な配当を継続する方針
 - 2009年3月期：1株当たり32円＝普通配当27円＋記念配当5円
 - 2010年3月期：1株当たり32円＝普通配当32円

<人事戦略>

企業の成長と社員のモチベーション向上を目指した人事施策を推進する

- 人事制度
→公平かつオープンな運用を基本
- 人材像とその構成
→人材リソース戦略の推進
- 人材の育成
→明確なキャリアプランと育成の仕組みを構築
- 人材の採用と配置
→グループ全体での人材交流やローテーション
- 社員のワークライフバランス
→健保の統合、サービスメニューの提案
- コンプライアンスとCSR

<企業風土戦略>

グループの企業文化を醸成する

- 常にお客様の立場で物事を考え、お客様の要望や課題を「One for all, All for one」の精神でグループ各社が協力して解決することができる企業グループになる

本資料における一切の記述内容は、ITHDグループ(ITHDおよびグループ会社等)の現時点に関する入手可能な情報に基づき、一部主観的な前提をおいて合理的に判断したものであり、将来の結果は様々な要素により大きく異なる可能性があります。

本資料ではITホールディングスをITHD、インテックホールディングスをインテックHDと一部略称名にて記載しております。