



IT Holdings

2012年3月期 決算説明資料 及び 第2次中期経営計画説明資料

平成24年5月10日

ITホールディングス株式会社

Copyright © 2012 IT Holdings Corporation

ITホールディングスグループ

2012年3月期 業績概要

2013年3月期 業績見通し

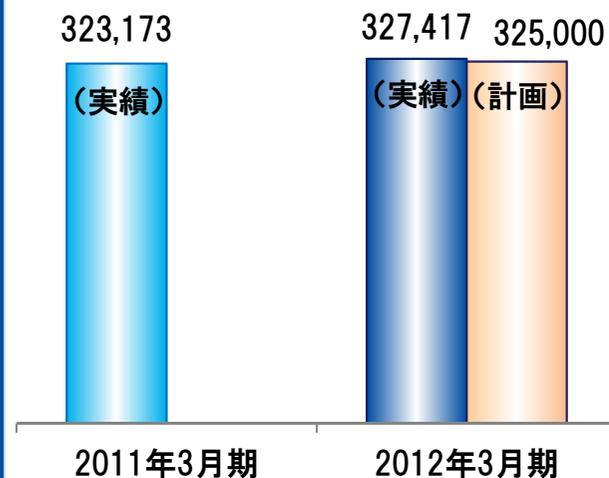
第2次中期経営計画

参考資料

- 東日本大震災の影響に加え、欧州債務危機に端を発した世界経済の減速、為替レートの変動等、先行き不透明な状況にあった。
- この中で当社は前期比で当期純利益を除き増収増益を達成。売上高、営業利益ともに計画値を上回る結果を残した。
- 当期純利益の減少は、2013年3月期以降の業績回復を目指した構造改革による特別損失の計上約78億円(特別転身支援プログラム約44億円、グループのオフィス移転・集約約30億円等)によるもの。
- 期末配当は1株当たり18円の予定。

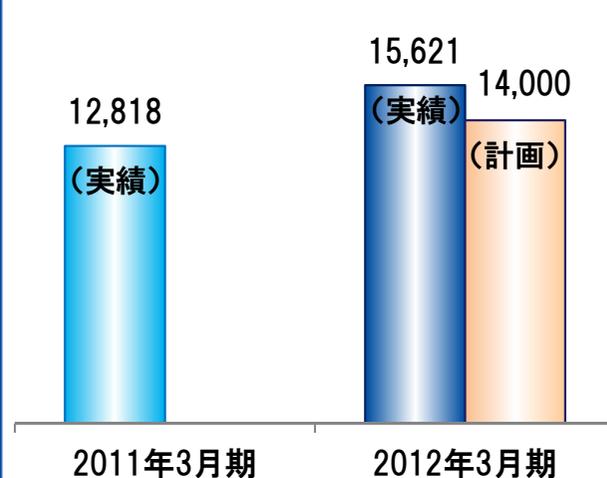
<売上高>

前期比: +4,244百万円(+1.3%)
 計画比: +2,417百万円(+0.7%)



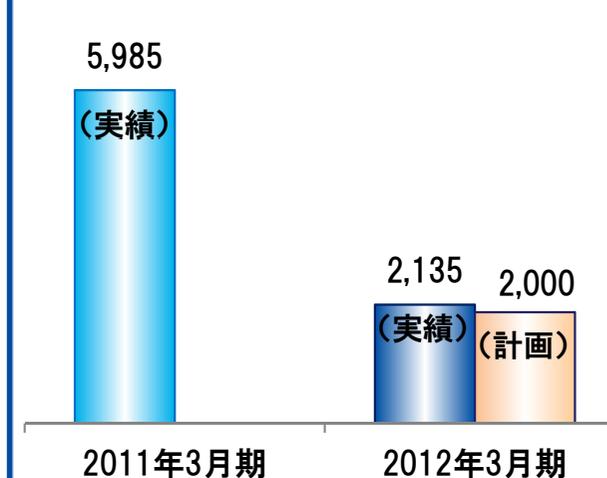
<営業利益>

前期比: +2,803百万円(+21.9%)
 計画比: +1,621百万円(+11.6%)



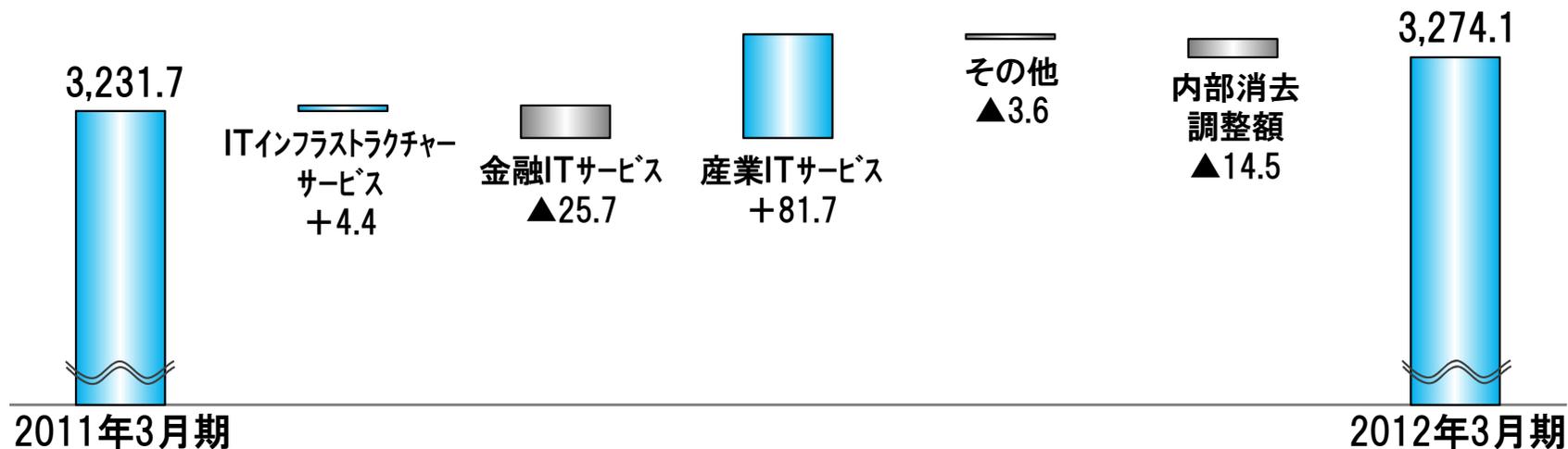
<当期純利益>

前期比: ▲3,850百万円(▲64.3%)
 計画比: +135百万円(+6.8%)

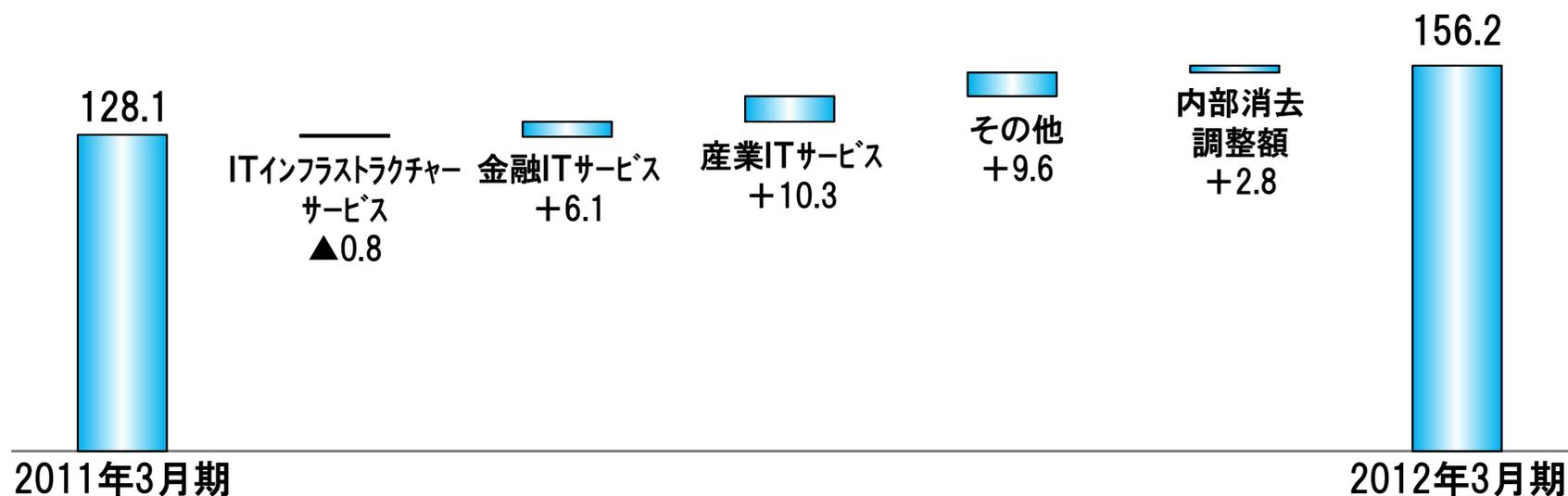


計画は2011/11/2に公表した数値です。

<売上高>



<営業利益>

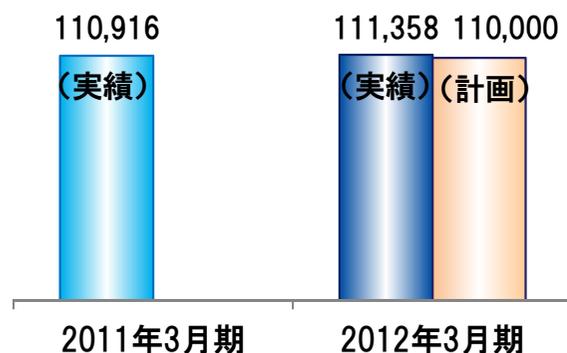


ITインフラストラクチャーサービス

<売上高>

前期比: +0.4%、計画比: +1.2%

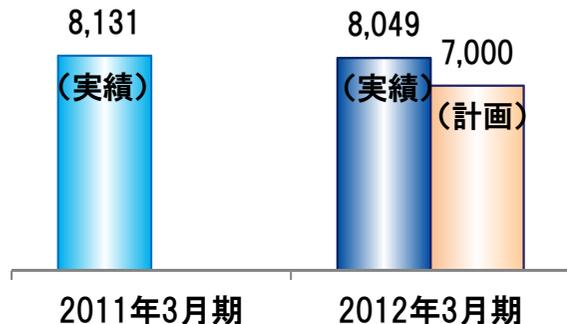
BCP・DR関連の需要増の一方、BPOの苦戦や金融系顧客の一部で業務縮小がみられた。



<営業利益>

前期比: ▲1.0%、計画比: +15.0%

新データセンター「GDC御殿山」への先行投資をコスト削減でカバーし、前期並みとなった。

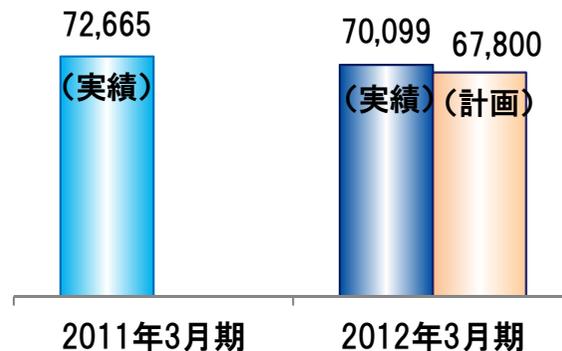


金融ITサービス

<売上高>

前期比: ▲3.5%、計画比: +3.4%

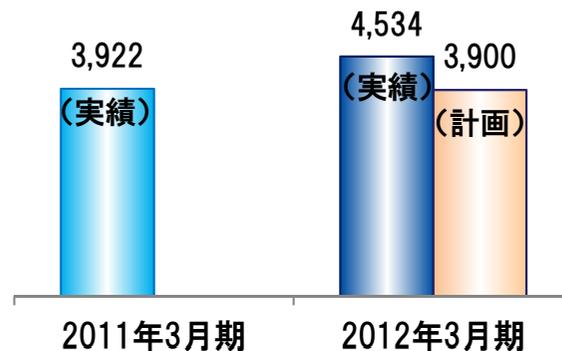
カード系顧客の投資抑制や大手生保のピークアウト等の影響を受けて前期比減収となった。



<営業利益>

前期比: +15.6%、計画比: +16.3%

減収に伴う影響をコスト削減でカバーして前期比・計画比とも増益となった。

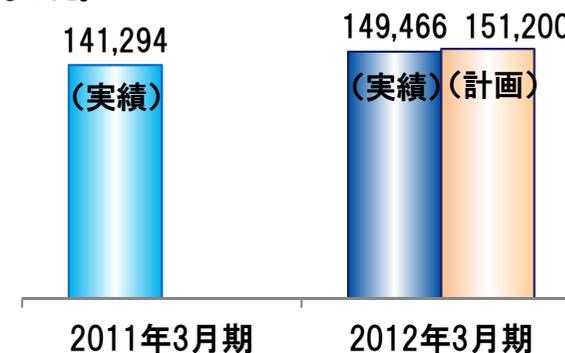


産業ITサービス

<売上高>

前期比: +5.8%、計画比: ▲1.1%

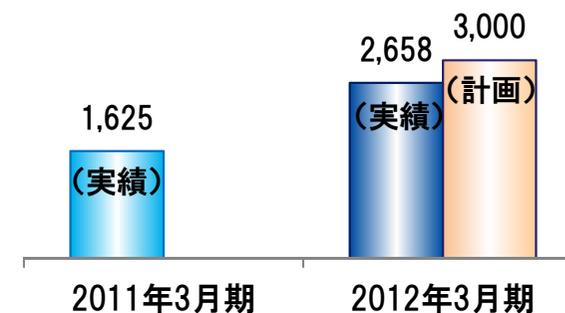
中小型案件の受注好調や製造業の主要顧客向け大型案件が寄与し、前期比大幅増収となった。



<営業利益>

前期比: +63.6%、計画比: ▲11.4%

増収に伴う増益や不採算案件の改善、コスト削減により前期比増益となった。



計画は2011/11/2に公表した数値です。また、各セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。

産業分野の中小型案件等を積み上げ、受注高・受注残とも前期比大幅増。

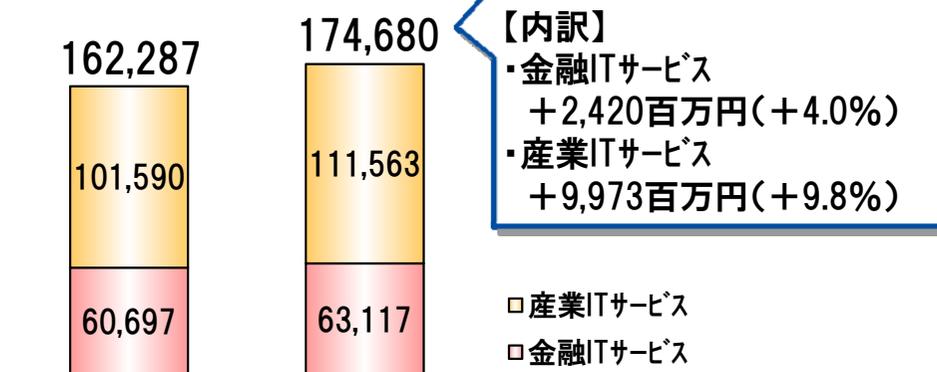
<2011年3月期通期>

当期受注高 162,287	当期売上高 163,889
期首受注残 49,569	期末受注残 47,967

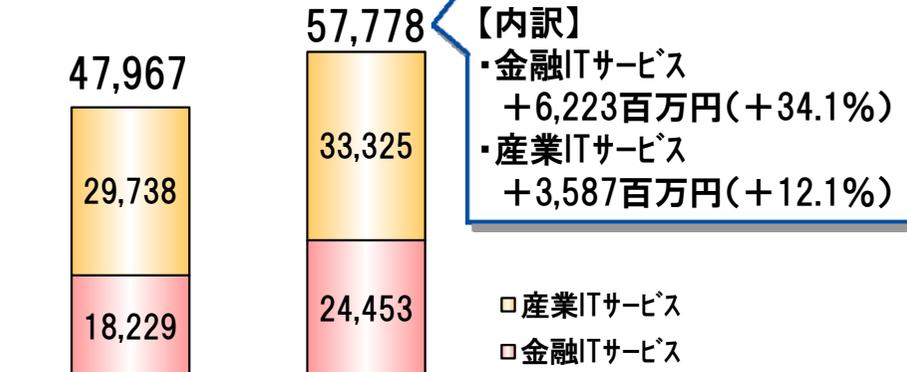
<2012年3月期通期>

当期受注高 174,680	当期売上高 164,869
期首受注残 47,967	期末受注残 57,778

<当期受注高>



<期末受注残>

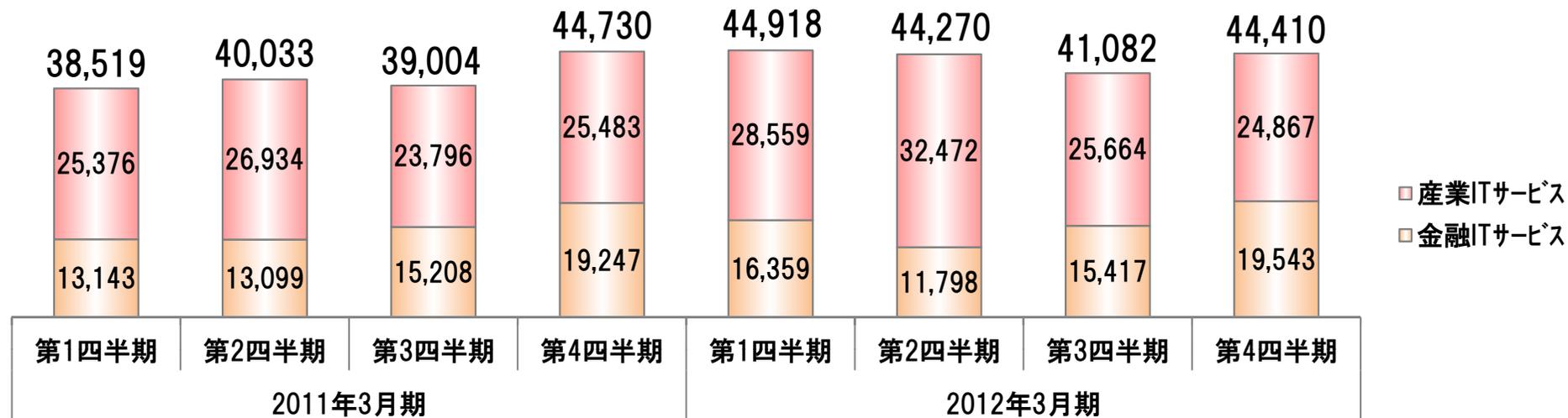


2011年3月期 2012年3月期

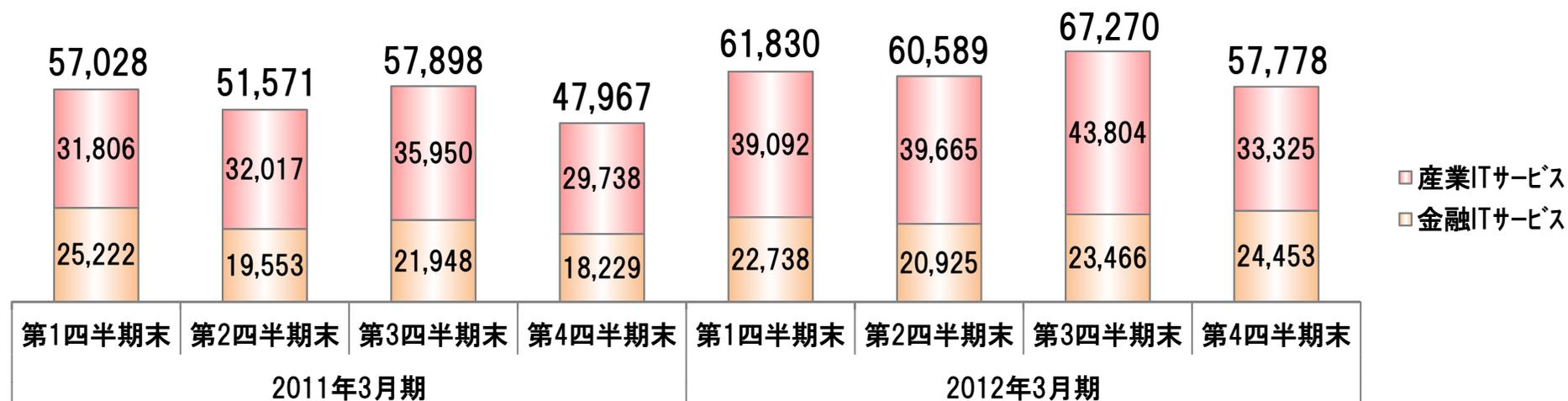
2011年3月期末 2012年3月期末

当期受注高・当期末受注残・当期売上高は「ソフトウェア開発」に係るもののみ。

<受注高>



<期末受注残>



当期受注高・当期末受注残・当期売上高は「ソフトウェア開発」に係るもののみ。

2012年3月期 業績概要

2013年3月期 業績見通し

第2次中期経営計画

参考資料

外部環境の認識

顧客のIT投資動向は緩やかながらプラス成長に回帰すると見込む。

ITインフラストラクチャーサービス

- ・電力制限、BCP拠点としてのデータセンター活用に対する引き合いは強い。
- ・海外通信系の需要取込みによる売上高が増加。



金融ITサービス

- ・クレジットカードは業績回復によりIT投資が持ち直す。
また、モバイル系新決済ソリューション等の需要が増加。
- ・業界全体ではメガバンクや保険の統合でIT投資が拡大。



産業ITサービス

- ・公共や電機は不透明だが、製造業を中心に海外への生産シフトに伴うERP等へのIT投資やグローバルサポートに対する需要が継続。
- ・サービス向上のためのコールセンター向けソリューションの展開が進む。
- ・公共は共通番号制度(マイナンバー)の導入が決定すればIT投資は拡大。

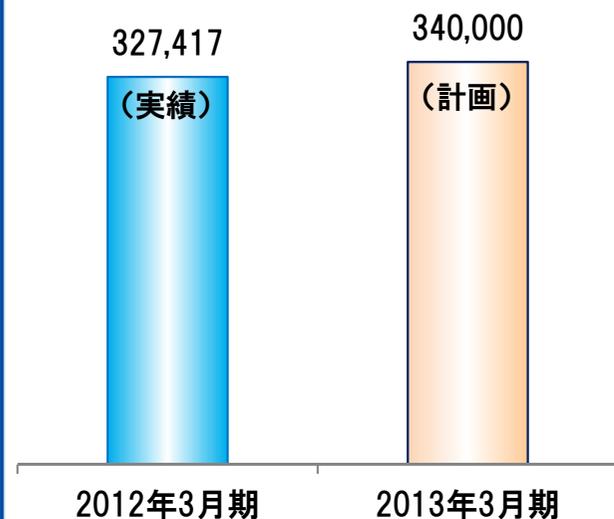


ITHDグループの顧客動向も参考にしているため、一般の状況と異なる場合があります。

- 第2次中期経営計画の初年度であり、業績回復路線を着実に辿れるように舵取りをしていく。
- トップライン重視の考え方から、売上高は+125億円の増収計画。製造業の主要顧客向け大型案件の拡大のほか、産業分野での拡大継続を見込む。前期末受注残の積み上がりは安心材料の一つと考えている。
- 利益面は前期の構造改革効果等の一方、先行投資や電力料値上げの影響等を考慮した水準。
- 配当は先行投資のための内部留保を勘案しつつも、前期比+3円の1株当たり年間21円(中間7円・期末14円)を計画(配当性向30.7%)。

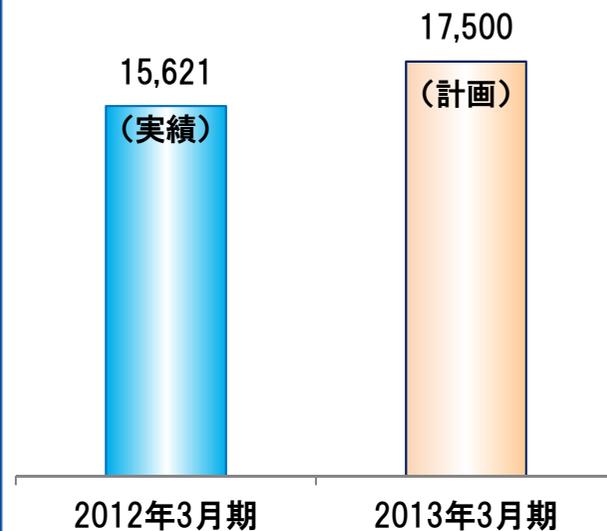
<売上高>

前期比: +12,583百万円(+3.8%)



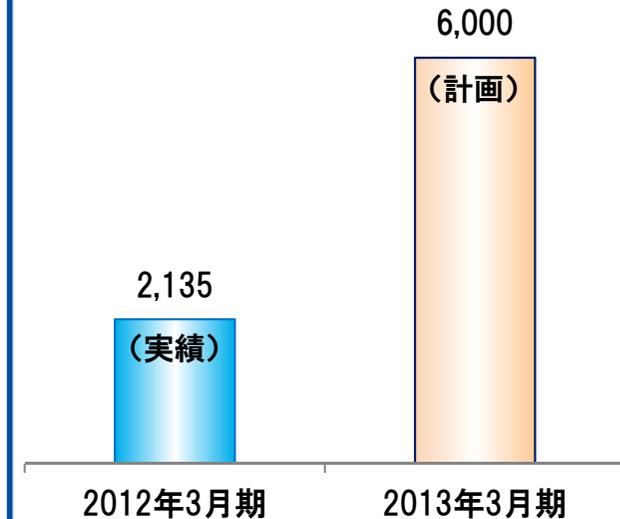
<営業利益>

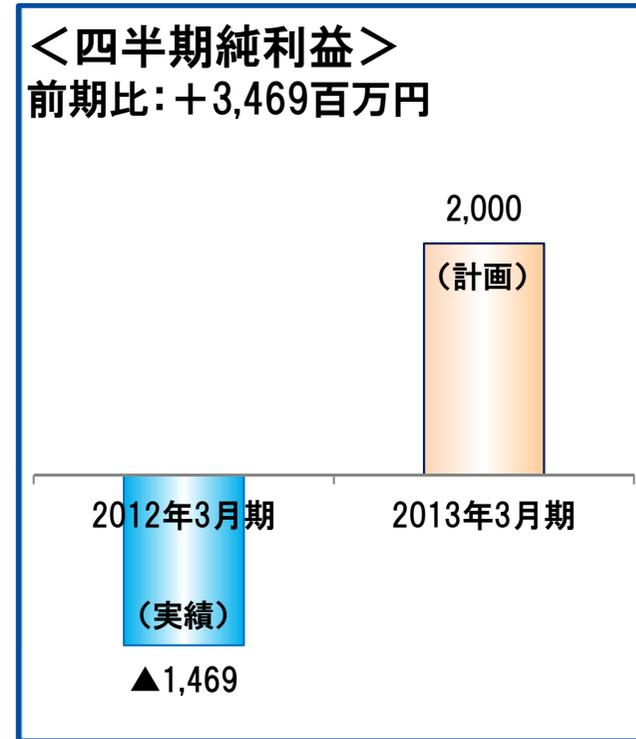
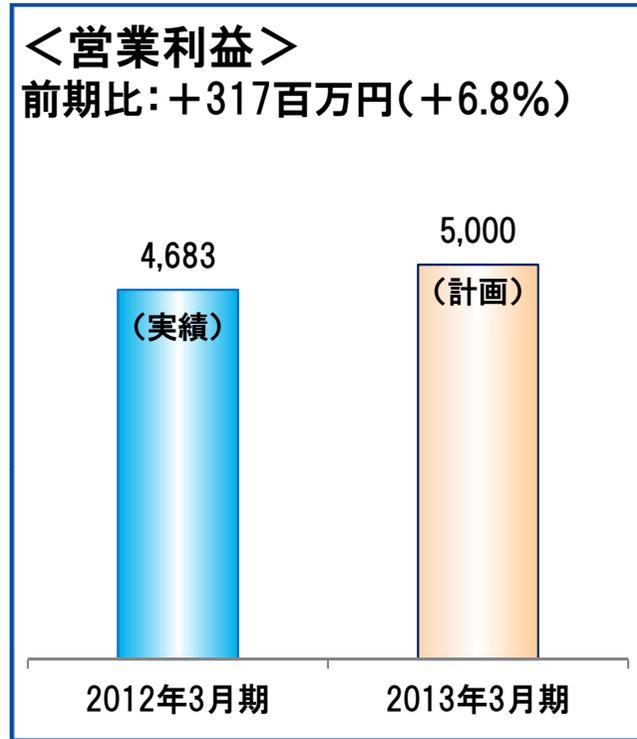
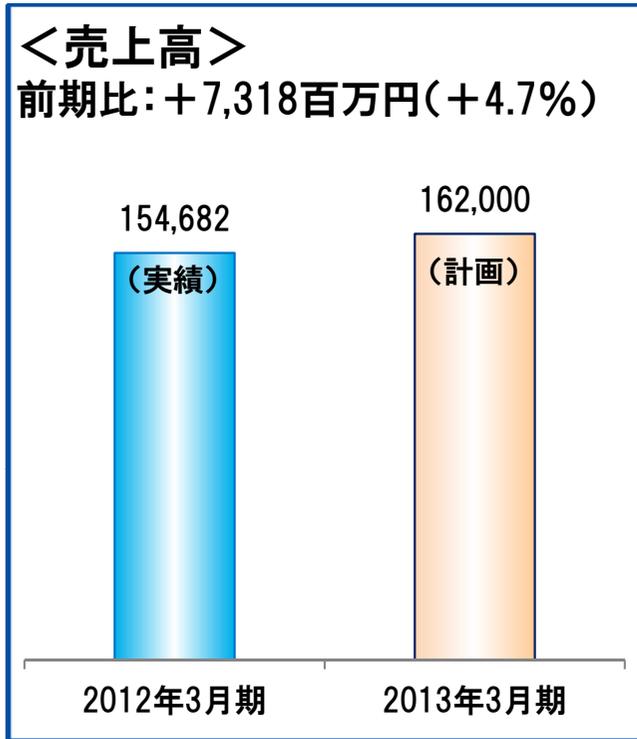
前期比: +1,879百万円(+12.0%)



<当期純利益>

前期比: +3,865百万円(+181.0%)

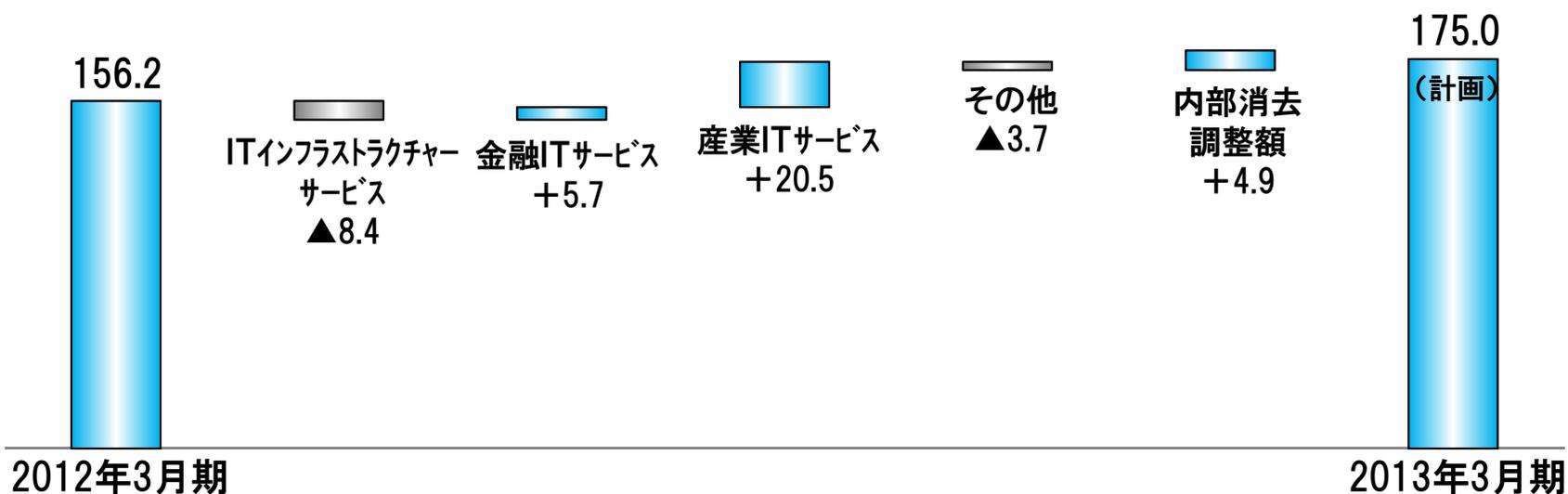




<売上高>



<営業利益>

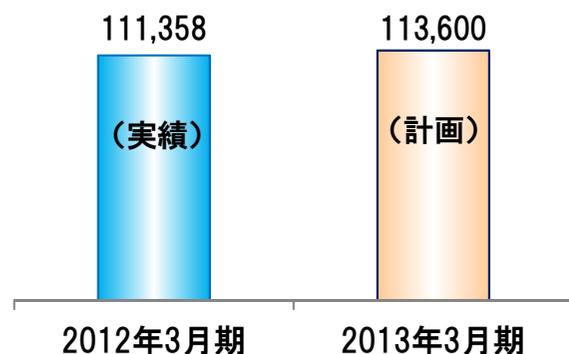


ITインフラストラクチャーサービス

<売上高>

前期比: +2.0%

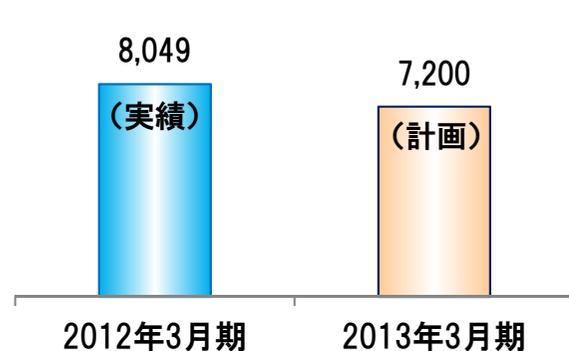
BCP・DR需要等に伴うGDC御殿山の稼働向上により増収を見込む。



<営業利益>

前期比: ▲10.5%

GDC御殿山が稼働向上により改善するが、電力料値上げの影響により、減益を見込む。

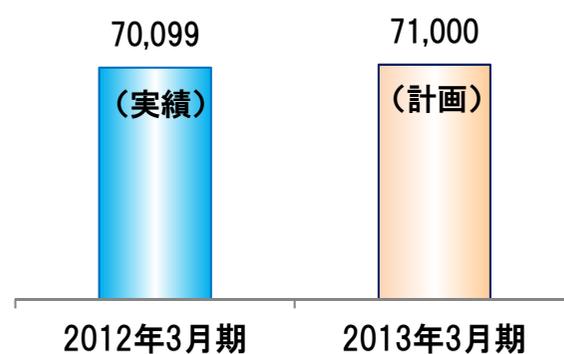


金融ITサービス

<売上高>

前期比: +1.3%

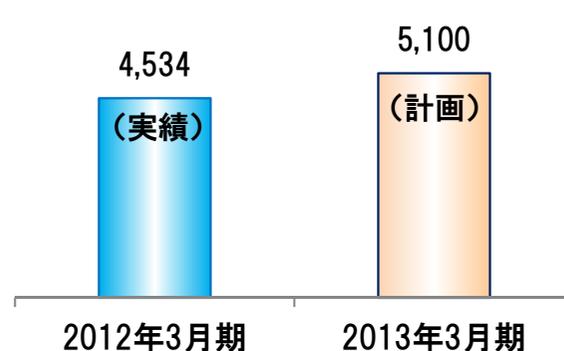
カードの持ち直し等により増収を見込む。



<営業利益>

前期比: +12.5%

カードの持ち直しに伴う稼働率向上等により増益を見込む。

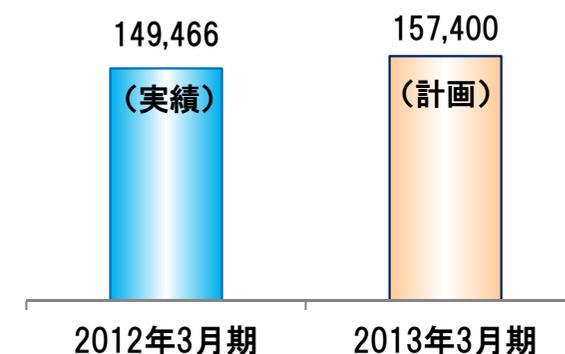


産業ITサービス

<売上高>

前期比: +5.3%

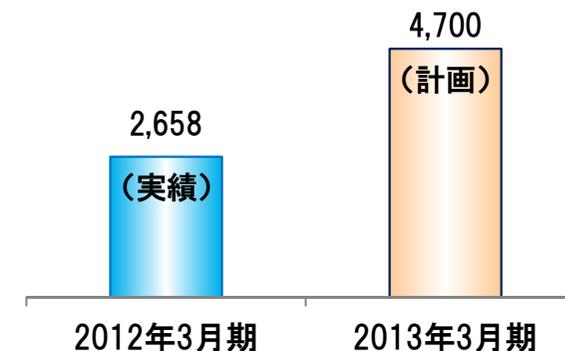
主要顧客向け大型案件の拡大が寄与するほか、産業分野の拡大継続により増収を見込む。



<営業利益>

前期比: +76.8%

増収効果等により、増益を見込む。



計画は2011/11/2に公表した数値です。また、各セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。

第2次中期経営計画の初年度となる当期は、以下の重点項目をグループを挙げて推進。

第2次中期経営計画 基本コンセプト	2013年3月期 ITHDグループ経営方針
<p>トップライン重視</p>	<p>本格的なV字回復の年度と位置付け、売上高拡大を図る</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客基盤の再構築のため、顧客企業経営層とのグリップを強める ・従来手つかずであった成長企業/成長分野への取り組みを強化 ・営業の改革を図る ・新たな武装により、エンジニアリングのパラダイムシフトを進める
<p>as One Company</p>	<p>グループ全体最適に向け、一体感を醸成する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オフィス集約効果をさらに高める工夫として、コーポレート機能のさらなる集約 ・次期グループ経営管理システムの構築 ⇒ 2013年4月稼働(第一次企業群への展開)
<p>進取果敢</p>	<p>事業面の変革を行う サービス化・グローバル化へ踏み出す</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市場起点サービス展開のためのマーケティング機能を強化 ・ASEANを中心にグローバル化を加速 ⇒ タイ・シンガポール(現地法人)の早期事業化 ・投資委員会の設置 ・ITHDカレッジの創設 ⇒ 中核人材、グローバル人材、ビジネスプロモータ型人材の育成

2012年3月期 業績概要

2013年3月期 業績見通し

第2次中期経営計画

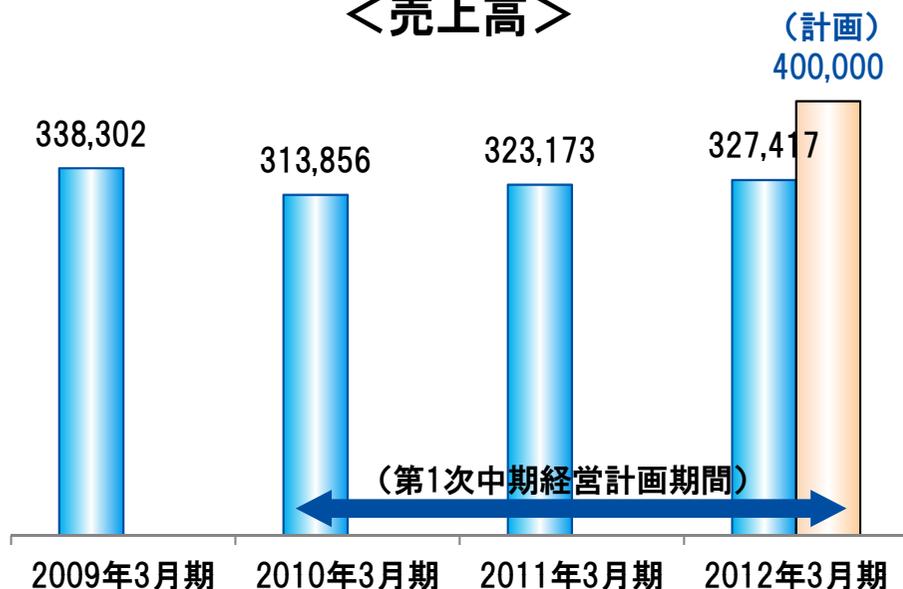
参考資料

2008年4月のITHDグループ設立以後、ソランの連結子会社化による業容拡大を図ったが、外部環境(リーマン・ショック、円高、震災等)の大幅な悪化等を受けて業績は伸び悩み。第1次中期経営計画“IT Evolution 2011”についても計画を大きく下回る結果となった。

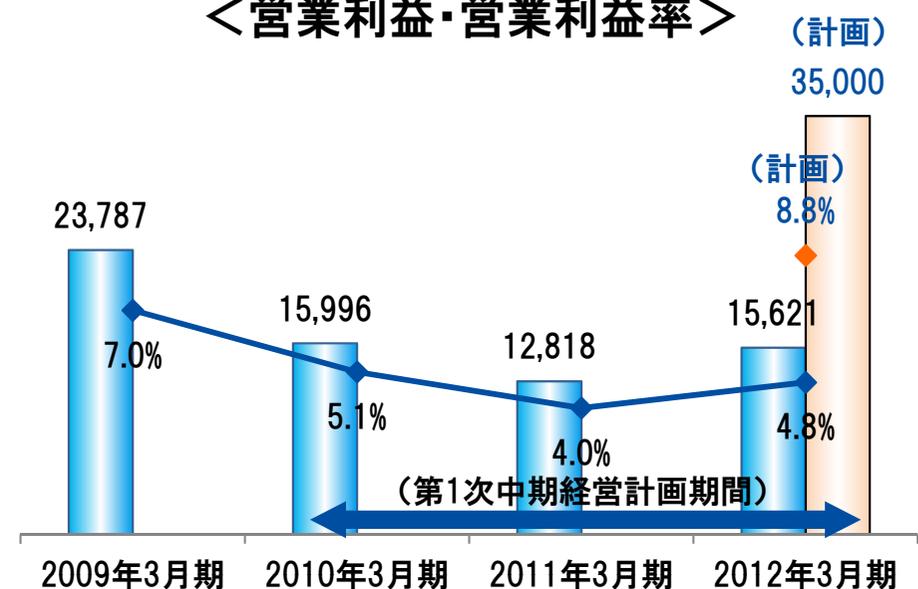
主要課題

- ① 連結売上高の低成長
- ② 根幹先顧客のIT投資抑制
- ③ 外部評価とブランド力の低下
- ④ 事業投資の非効率性(個社毎)
- ⑤ コーポレート機能の重複
- ⑥ グループ・ガバナンスの弱体化

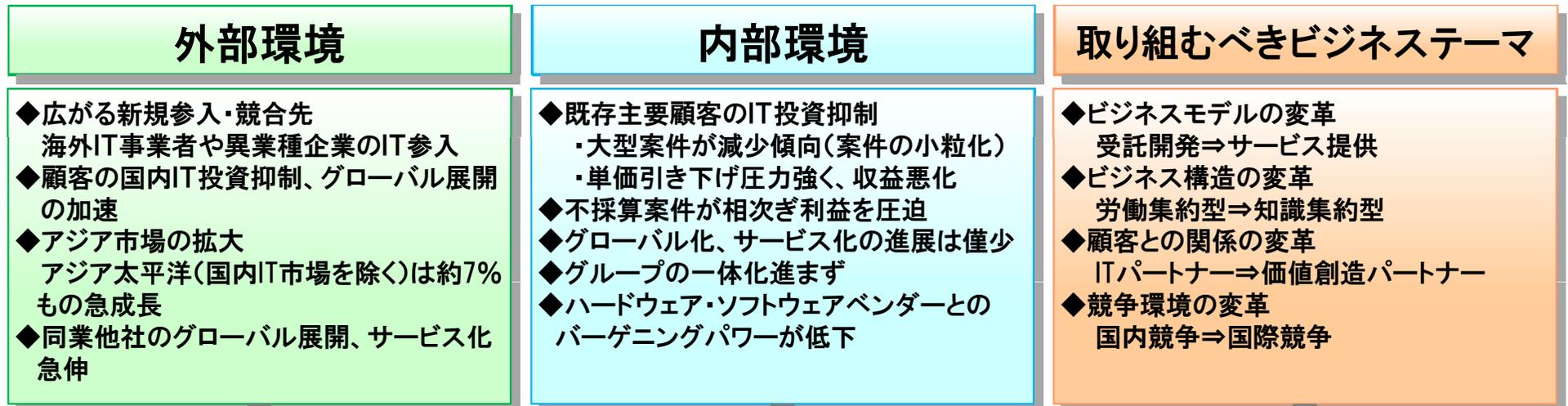
<売上高>



<営業利益・営業利益率>



2009年12月に連結子会社化したソラン(現在はTISと合併)の業績は2010年3月期第4四半期から反映されています。



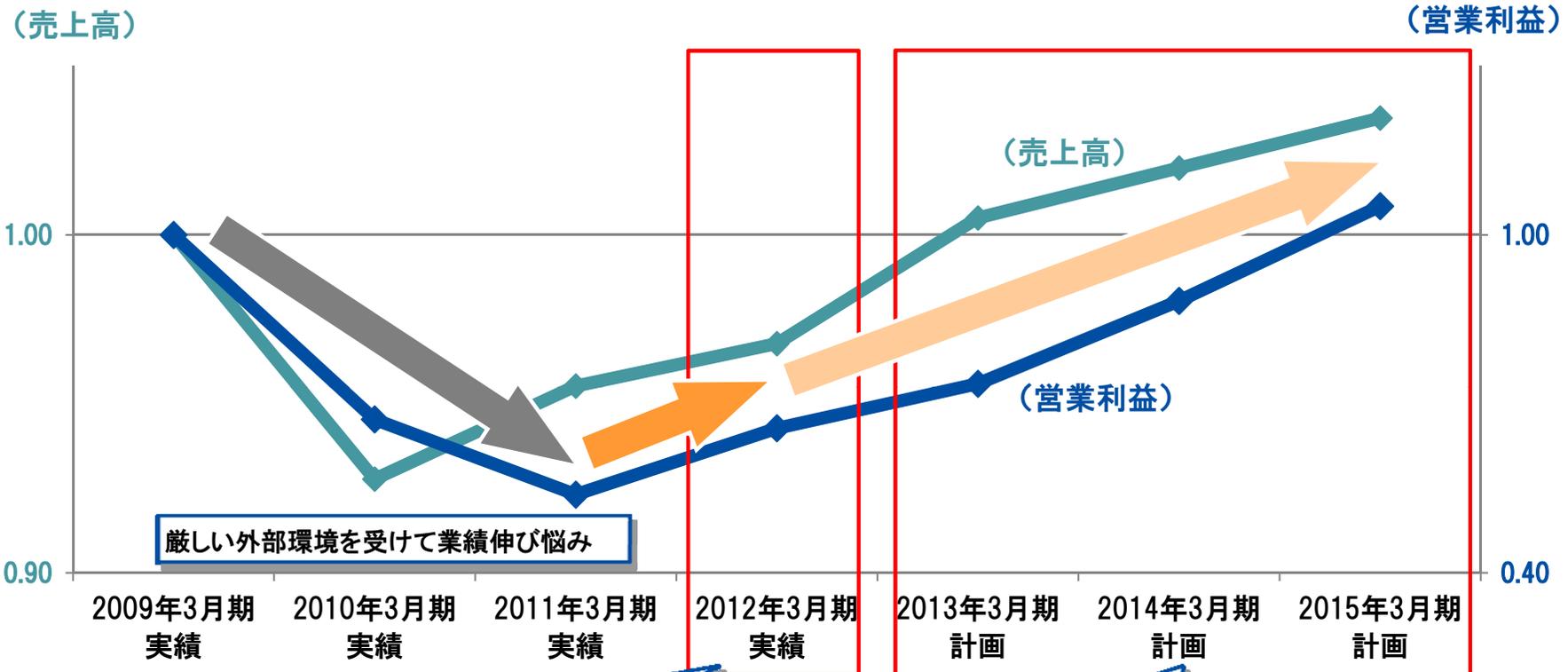
大胆な変革が不可避

- ・ 厳しい経済環境下でも成長分野に果敢に挑戦することで成長は可能。ITHDグループは、従来型の事業スタイルから脱却できず。
- ・ 個社最適の「企業連合」では、グループの総合力を最大限に発揮できず。真の総合力を発揮すべく抜本的な事業の再構築を目指した体制づくりが急務。

<目指す企業グループ像>
グループが一体となって
変革を成し遂げるIT企業グループ

第2次中期経営計画の位置付け

以下は売上高・営業利益を2009年3月期を1.00として指数化して表示したもの。



<2012年3月期>

中長期的な成長のため、抜本的な構造改革を実施。強靱な経営体質を構築。

- ・TISのソラン・ユーフィットとの合併をはじめとするグループフォーメーションの再編を推進。
- ・東京地区のグループオフィスの移転・集約を実施。
- ・構造改革のための特別転身支援プログラムの実施(TIS)。

<2013年3月期～2015年3月期> (第2次中期経営計画期間)

「トップライン重視」、「as One Company」、「進取果敢」を基本コンセプトとして変革に挑戦。本格的なV字回復、再成長を期す。

■ スローガン

変革への挑戦 — Brave Steps 2014 —

■ 基本コンセプト

トップライン重視

ここ数年ITの市場規模は縮小する傾向にあるが、逆に我々は売上にこだわる事業展開を心がける。何としてでも増収させるという成長意欲を大事にしていく。

as One Company

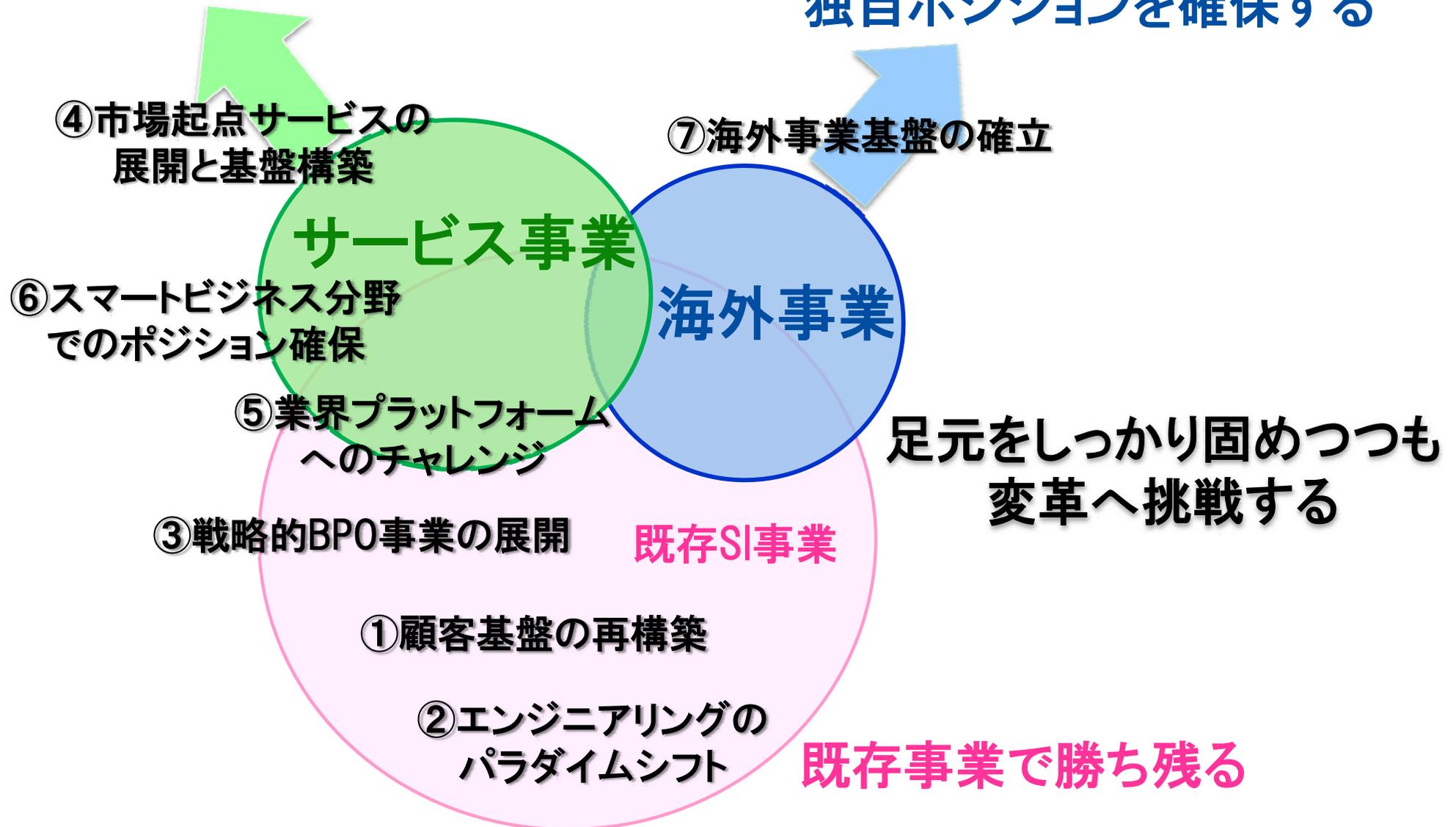
今まで以上の投資体力や強力な営業展開を実現するために、一体感のあるグループフォーメーションを整え、ITHDをひとつの会社であるかのような求心力のある企業集団にしていく。

進取果敢

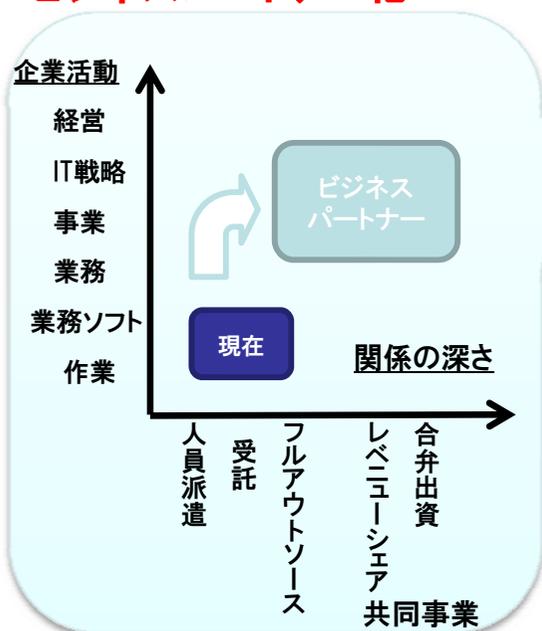
リスクをとる勇気なくしてサービス化やグローバル化などパラダイムシフトに対処していくことはできない。挑戦する気持ちを大事にしながら事業に取り組んでいく。

差別化サービスで市場創造

海外市場で
独自ポジションを確保する



ビジネスパートナー化

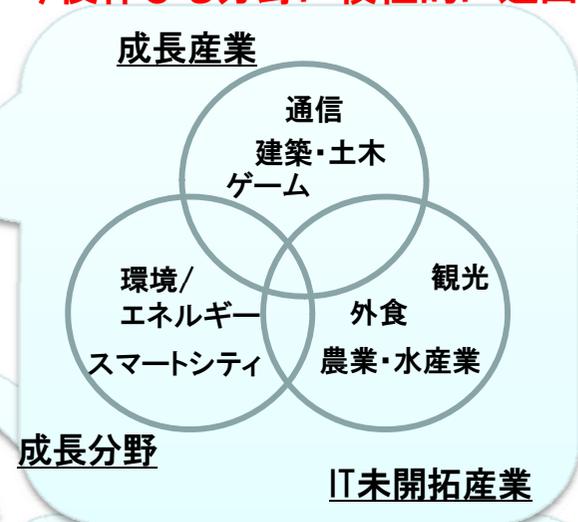


- ① 受託型からビジネスパートナー化へ
- ② 成長領域への重点攻略
- ③ 新しいタイプのビジネス提案

営業力の抜本的改善

- 提案力の強化
- 業界業種知識の獲得と活用
- 信頼関係の構築ができる力
- 経営層への訴求力

今後伸びる分野に積極的に進出



顧客にメリットとサプライズを与える
新しい攻めのモデルの試行

- (例)
- ✓ 情シス丸ごとBPO型モデル
 - ✓ アジャイル開発提供モデル
 - ✓ マルチクライアント提案型業界PFモデル

(主要会社の取り組み)

■ TIS

- 決済新ソリューションやERP(SAP、Oracle)などを活用し、クレジットカードと並ぶ事業の柱を構築。シンガポール拠点を軸に、ASEAN、グローバル展開を行う。

■ インテック

- F³(エフキューブ)や消費財関連など、現在保有するプラットフォーム基盤を強化し、業界プラットフォームの構築、サービス型ビジネスモデルへの転換を図る。

先行事例1 技術力を活用し、新しいサービスを展開

Web開発で蓄積したノウハウ

**クラウド
テレフォニー
技術**

ネットワーク運用で蓄積したノウハウ

グループで蓄積してきたノウハウを融合して技術を確立。様々な領域に向けてサービスとして展開。

電話機・電話網の音声とWebの統合による高度な音声コミュニケーションを実現



広告効果測定・マーケティング

SaaS型着信管理サービス「Callノート」

電話の着信履歴で広告反応を見える化

採用例:「ホットペッパー グルメ」(リクルート)



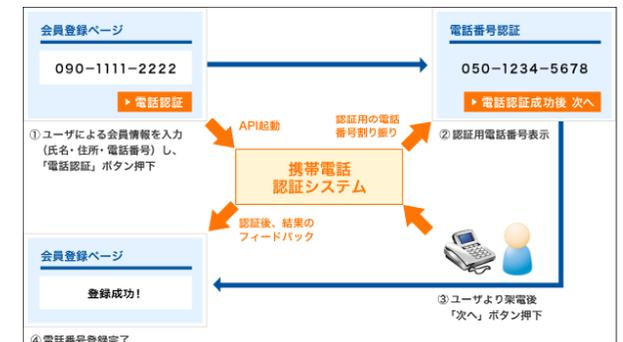
プロモーション促進

顧客接点強化サービス「Callクレヨン」

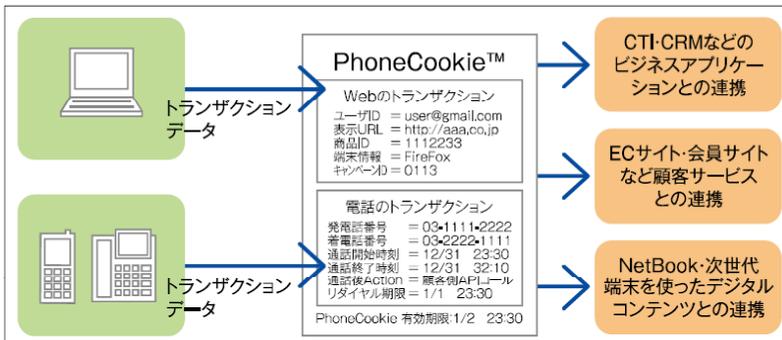
電話の向こうのお客様の「いま」が見える

採用例:楽天トラベル

「携帯電話認証サービス」の概要



「PhoneCookie」(特許出願中)の概要



取引の信頼性向上

「携帯電話認証サービス」を提供開始

個人の電話番号利用によりセキュアな認証手段を実現。「Callクレヨン」の技術「PhoneCookie」(特許出願中)を応用。

ショッピングサイト「ビッダーズ」(ディー・エヌ・エー)で先行採用。

▶クラウド型生産管理システム「AToMsQube」

主要顧客向けシステム開発で蓄積した
技術・ノウハウ

グローバル展開を念頭においた設計思想
・クラウド形態での提供
・中文化の早期完了

中国等での生産拡大に伴う生産管理システムの導入・強化ニーズ

AToMsQube

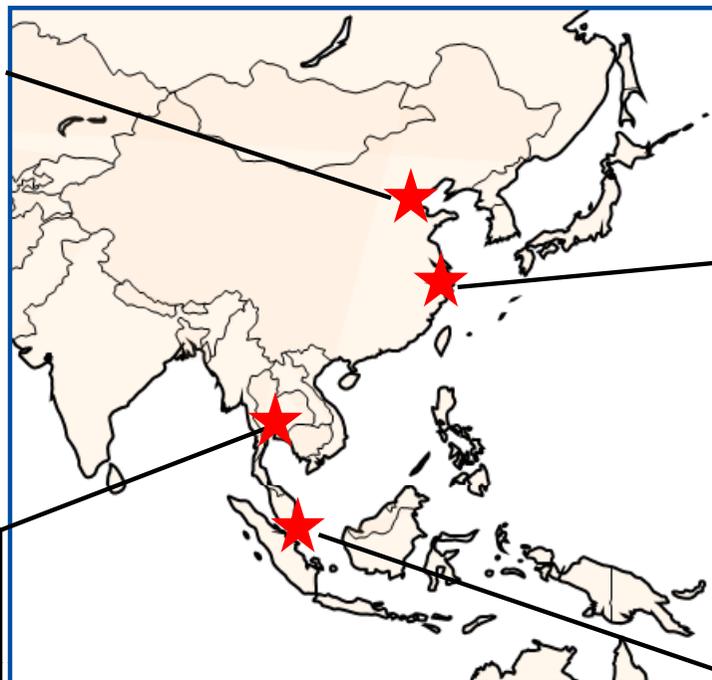
機能強化、協業、他ソフトウェアとの連携等、体制を強化しながら
拡販を推進中。中国を中心にASEAN等でも引き合いが増加。

- ・実績件数:稼働・導入中 計50件程度
⇒中国の製造業(コマツ協力工場、一般顧客)等
- ・目標件数:2013年3月期 中国での累計受注100件

先行事例3 加速するグローバル展開

		中国	ASEAN
海外売上	日系企業海外展開	<ul style="list-style-type: none"> ・TISI上海 ・インテック ・クオリカ/クオリカ上海 	<ul style="list-style-type: none"> ・TISIシンガポール ・インテックタイ
	ローカルマーケット 強化分野	<ul style="list-style-type: none"> ・天津TIS海泰 ・クオリカ/クオリカ上海 	<ul style="list-style-type: none"> ・TIS ホーチミン駐在員事務所
海外生産	オフショアBPO 新規分野	<ul style="list-style-type: none"> ・天津TIS海泰ーアグレックス 	<ul style="list-style-type: none"> ・インテックタイーアグレックス
	オフショア開発	グループ全体で活用促進	

2012年3月
 ・PaaS/IaaS 型クラウドサービス「翔雲」をマクロミル・チャイナが採用
 ・中国最大のCDN(※)事業者 ChinaCacheが事業提携 (天津TIS 海泰)
 ※Contents Delivery Network



※略称を記載している各社の正式社名は以下のとおりです。
 ・インテックタイ: INTEC SYSTEMS BANGKOK CO.,LTD.
 ・クオリカ上海: 高律科(上海)情報システム有限公司
 ・TISI上海: 提愛斯数碼(上海)有限公司
 ・TISIシンガポール: TISI (Singapore) Pte. Ltd.
 ・天津TIS海泰: 天津提愛斯海泰情報システム有限公司

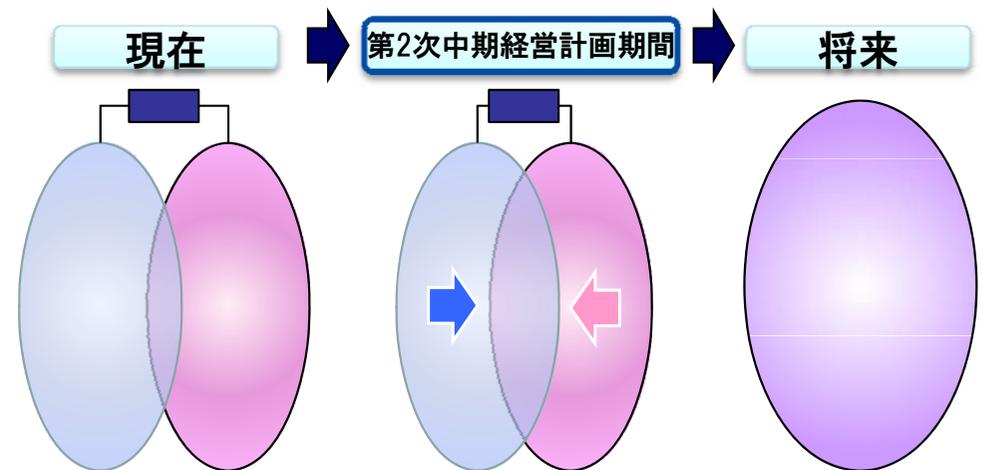
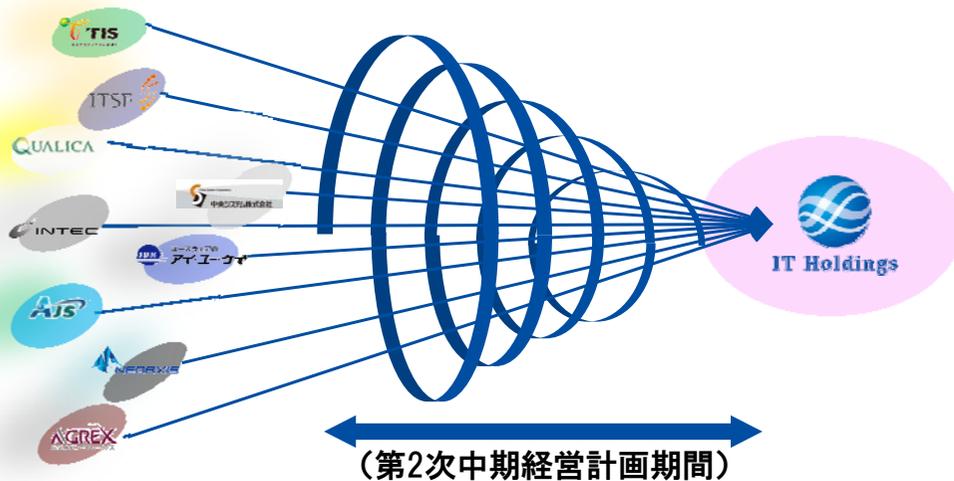
2011年4月
 中国事業の強化のために体制を強化 (クオリカ上海)

2012年2月
 タイに現地法人を設立 (INTEC SYSTEMS BANGKOK CO., LTD.)

2012年1月
 シンガポールに現地法人を設立 (TISI(Singapore) Pte. Ltd.)

■グループ経営の基本施策とビジネステーマ

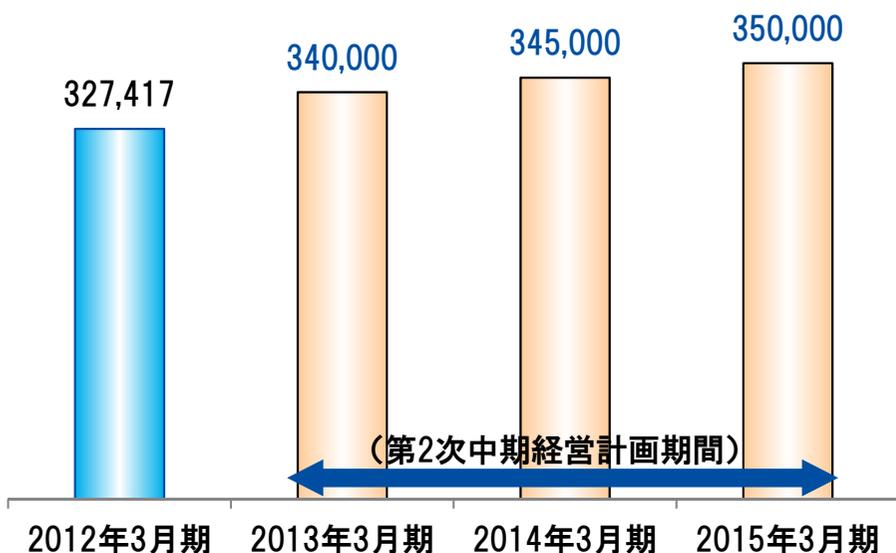
- ①グループフォーメーションの進化
 - ・コア事業、成長分野に注力できる体制構築
- ②“グループ共通の精神”の醸成
 - ・ITHDカレッジの創設
- ③先行投資を可能にする強靱な財務基盤の確立
 - ・連結納税、CMSの一体運用
- ④コーポレート機能の整理集約
 - ・シェアード業務の範囲拡大と質的向上
- ⑤商品ブランド・コーポレートブランドの強化
 - ・サービス名の統一化



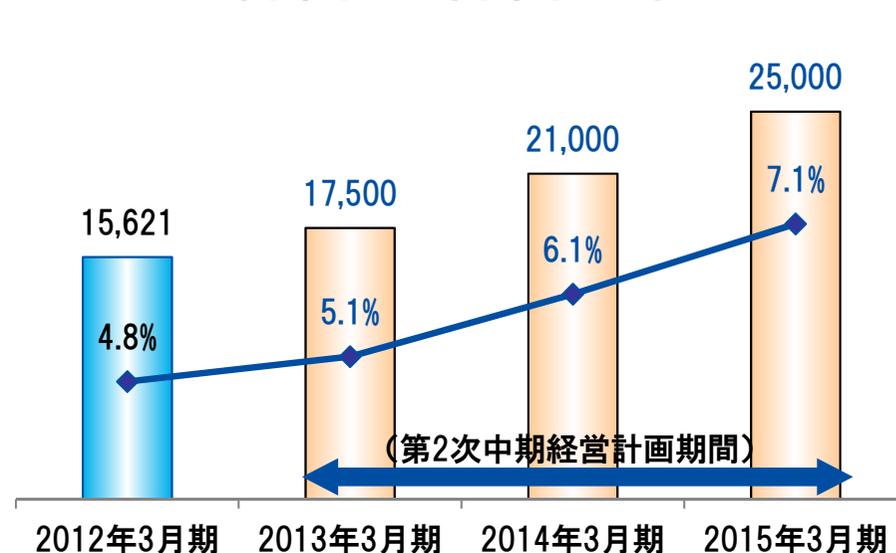
(求心力を高める施策の展開)

➤売上高	3,500億円	➤R O E	7.5%
➤営業利益	250億円	➤格 付	A格維持
➤営業利益率	7%以上		

<売上高>



<営業利益・営業利益率>



サービス化・グローバル化への対応等、成長のための新規事業投資を積極的に行う方針。
⇒今後3年間で200億円程度の投資枠を設定。

2012年3月期 業績概要

2013年3月期 業績見通し

第2次中期経営計画

参考資料

発表日付	タイトル
2012/01/11	クオリカ、クラウド対応の生産管理システム『AToMsQube』で東芝ソリューションと協業を開始(クオリカ)
2012/01/17	TIS、シンガポールに現地法人を設立(TIS)
2012/01/18	IBM PowerSystems向けEDIクラウドサービス「NAXクラウド Toolbox EDIサービス」提供開始(ネオアクシス)
2012/01/31	統合ログ管理製品「快速サーチャーLogRevi(ログレビ)」に新機能を追加(インテック)
2012/02/01	TIS、BCPの策定から実装までをサポートする「BCPソリューション」のラインナップを強化(TIS)
2012/02/09	クオリカ、社員のやる気とパフォーマンスを引き出す“Thinオフィス”を最新ICTで実現(クオリカ)
2012/02/20	クオリカ、クラウド型テキストマイニングサービス「VextCloud」を開始(クオリカ)
2012/02/20	ネクスウェイ、小売店・店長に対する意識調査を実施(ネクスウェイ)
2012/02/21	セントラム(富山市路面電車)においてスマートICTを活用したバリュー創生に関する実証実験を開始(インテック)
2012/02/27	TIS、オラクルの連結会計パッケージを用いた『TIS制管一致連結会計ソリューション for HFM』の提供を開始(TIS)
2012/02/28	TIS、グローバルにビジネス展開する企業のITシステムのインフラ構築・運用を支援する「TIS クラウドインテグレーションサービス for AWS」を提供開始(TIS)
2012/02/29	個人投資家を対象とした投資及び景気動向に関する第11回「定点観測レポート」発表(キーポート・ソリューションズ)
2012/02/29	販売管理システム「社長の右手」電材卸業界向けテンプレート発売(インテック)
2012/03/01	「インテック システムズ バンコク」設立(インテック)
2012/03/07	TIS、三菱自動車の部品調達EDIをSaaS型EDI『TIS EDI Ondemand Service by ACMS』で構築(TIS)
2012/03/21	TISが次世代情報共有基盤として「アリエル・エンタープライズ」を導入(ネオアクシス)
2012/03/23	天津TIS 海泰のPaaS/IaaS 型クラウドサービス「翔雲」をマクロミル・チャイナが採用(TIS)
2012/03/26	ネクスウェイとドリーム・アーツ、チェーンストアの経営と現場のPDCAサイクルを支援する『店舗matic』に店舗日報機能などを追加(ネクスウェイ)
2012/03/27	テンプスタッフ/アイ・ユー・ケイ 医薬品の安全性情報管理業務(PV)受託専門会社新設について(IUK)
2012/03/27	販売管理システム「社長の右手」のラインナップ充実(インテック)
2012/03/27	天津TIS海泰と中国最大のCDN事業者ChinaCacheが事業提携(TIS/天津TIS)
2012/03/28	生産スケジューラ「Asprova APS」の販売パートナー契約を締結(クオリカ)
2012/03/29	仮想化環境の監視・管理ツールMoonWalker Version2.3をリリース(クラウド・スコープ・テクノロジーズ)



IT Holdings

(ご注意事項)

- ・本資料ではITホールディングスを略称名(ITHD)にて記載しています。
- ・本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、ITHDグループ(ITHDおよびグループ会社)が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。