



2014年3月期 第2四半期決算説明資料

平成25年10月30日

ITホールディングス株式会社

Copyright © 2013 IT Holdings Corporation

ITホールディングスグループ

(2013年10月31日開催 2014年3月期第2四半期決算説明会 プレゼンテーション要旨)

おはようございます。ITホールディングス 前西です。
本日はご参加いただきまして、ありがとうございます。

2014年3月期第2四半期(累計) 業績概要

2014年3月期 業績見通し

新経営方針等について

参考資料

只今より、昨日発表いたしました①上期決算の概況、②通期見通し、に続きまして③新たなグループ経営の考え方、の3つに分けてご説明をさせていただきます。

2014年3月期第2四半期(累計) 業績ハイライト

(単位:百万円)

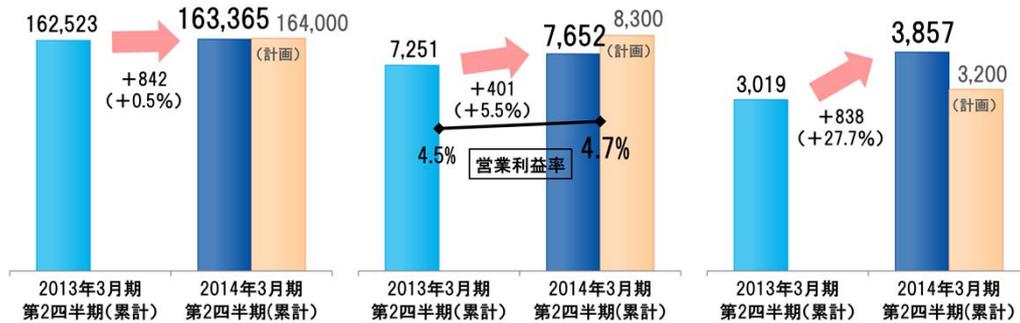


▶政府の積極的な財政・金融政策の影響により、個人消費、輸出や生産が持ち直す等、景気は緩やかに回復しつつあったが、顧客のIT投資に対する慎重な姿勢は一部を除いて大きな変化は見られなかった。
▶前年同期比増収増益。売上高は計画並みだったが、営業利益は不採算案件の影響等により計画を下回った。

売上高 163,365百万円
前年同期比 +842百万円(+0.5%)
計画比 ▲635百万円(▲0.4%)

営業利益 7,652百万円
前年同期比 +401百万円(+5.5%)
計画比 ▲648百万円(▲7.8%)

四半期純利益 3,857百万円
前年同期比 +838百万円(+27.7%)
計画比 +657百万円(+20.5%)



ITインフラストラクチャーサービス及び金融ITサービスが牽引し、産業ITサービスにおける前期の大型開発案件の反動減をカバーして全体では前年同期を上回った。

不採算案件の影響等により計画を下回ったが、増収効果やコスト削減に努めたことから前年同期を上回った。

営業利益の増加に伴い、前年同期を上回った。また、特別損失の計上が軽微だったことから計画を上回った。

Copyright © 2013 IT Holdings Corporation

2

IT Holdings Group

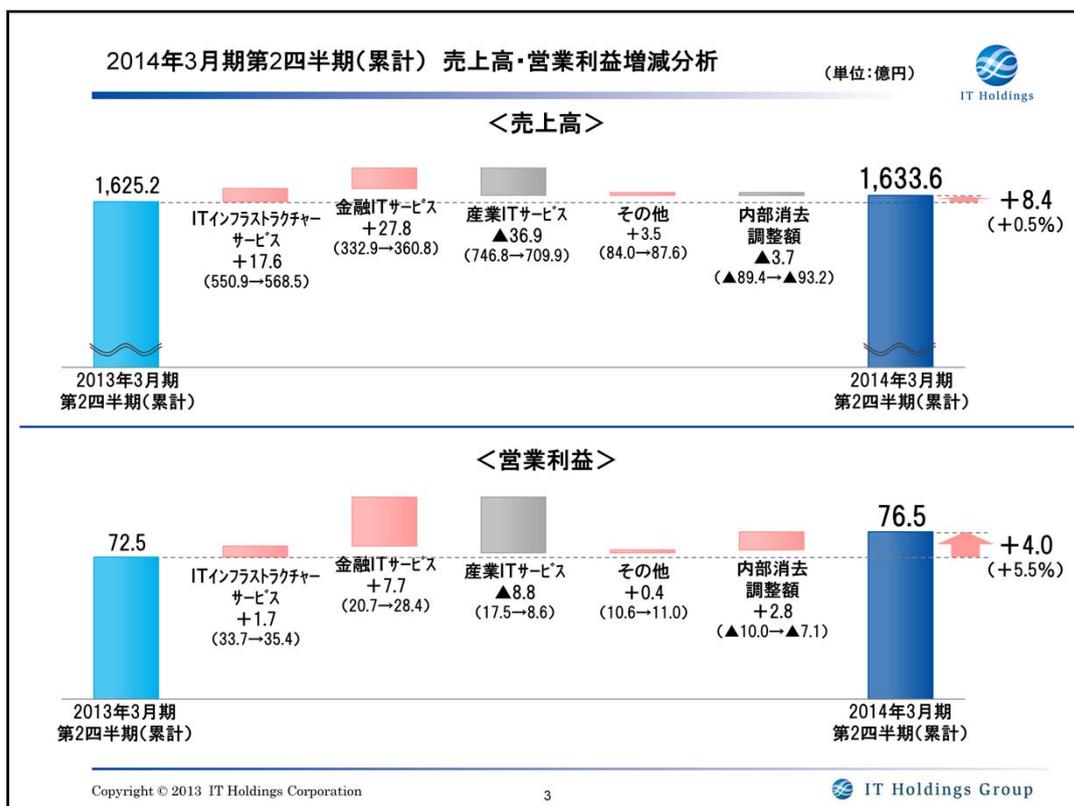
まず、上期決算の概況です。

第1四半期には、大きな不採算案件の発生や受注高の減少等があり、ご心配をおかけしましたが、第2四半期は概ね見込んでいた通りの状況で、上期としては売上高で前期比で横ばい、ほぼ計画に近い実績となりました。営業利益については増益、同じく四半期純利益についても増益の着地ができました。

但し、営業利益は不採算案件の影響があり、これに対してコストの抑制や増収効果等でリカバリーをしましたが、結果的には計画に対して6億円ほど不足するという状況でした。

不採算案件は、第1四半期の段階で約14億円が出ましたが、第2四半期は約5億円に抑えることができました。上期としては合計約19億円で、残念ながら前期比では約3億円増加する結果となりました。

純利益については、特別損失を抑えることができましたので、前期ならび計画を上回ることができました。



続きまして、セグメント別では、産業ITサービス(製造業・流通業・サービス業・公共のお客様向け)の売上高が、前期に大きな案件があった反動減もあり減少しました。これをITインフラストラクチャーサービス(データセンタービジネスやBPOビジネス等)、ならびに金融ITサービスでカバーしました。

営業利益の方も売上高と同様ですが、産業ITサービスで売上高減少よりも営業利益の方が大きく落ちていますのは、先ほどご説明させていただきました不採算案件が産業系で大きく発生したためです。

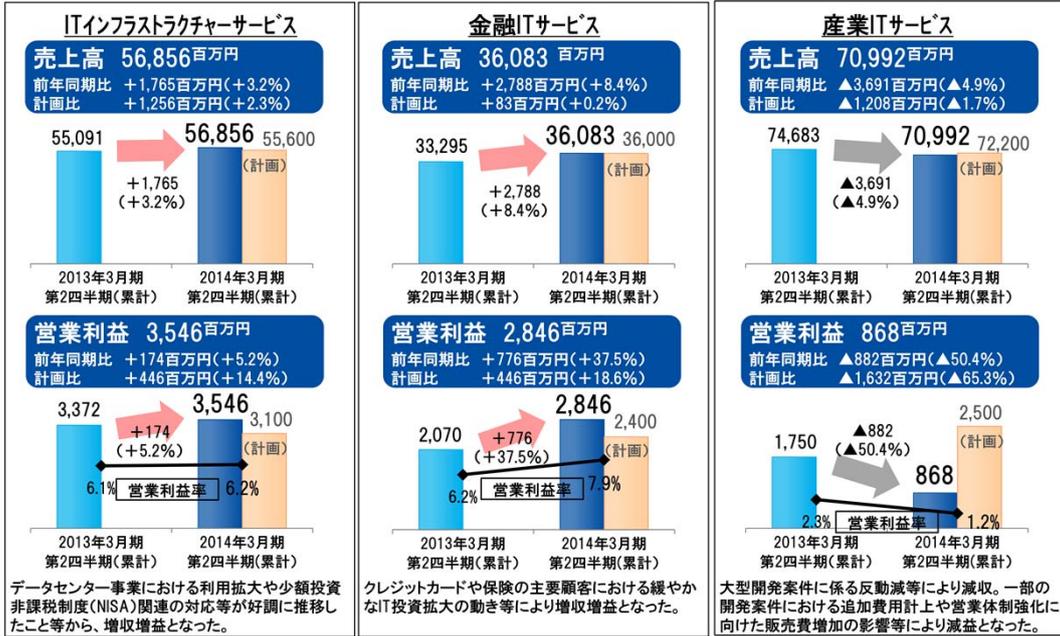
ITインフラストラクチャーサービスならびに金融ITサービスは増収効果に加えて、生産性向上、付加価値の高い採算案件があったということでよい結果を残すことができたと思っています。

参考までに、セグメントとは切り口が異なりますが、お客様の業界別の売上高を30頁に記載しています。

我々グループはお客様のポートフォリオとしてかなり幅広く万遍なくというところが強みの一つですが、この上期については金融系が好調だったことがわかりいただけると思います。

2014年3月期第2四半期(累計) 主要セグメント別損益状況

(単位:百万円)



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。

2014年3月期第2四半期(累計) 受注状況

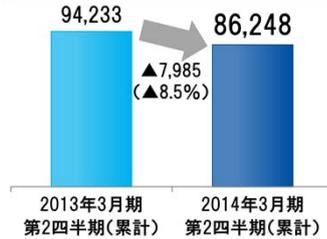
(単位:百万円)



受注高は端境期の影響等により減少したが引合いは活況。期末受注残は前年同期をやや下回るが相応の水準。
⇒第1四半期は端境期の影響等により厳しい結果となったが、第2四半期は金融ITサービスが牽引して回復。

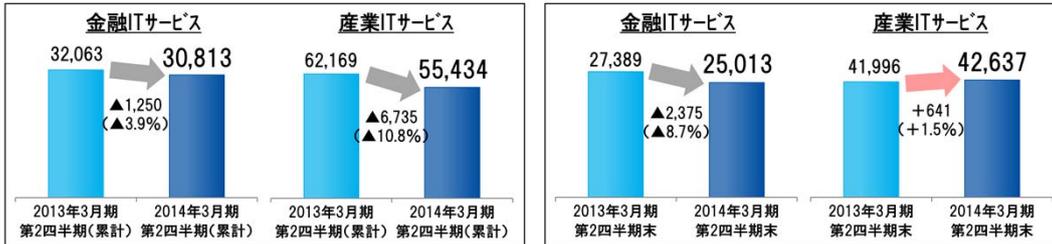
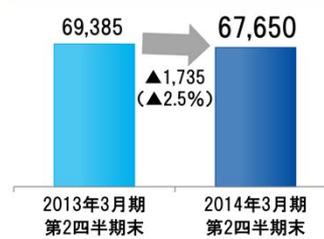
当期受注高 86,248百万円

前年同期比 ▲7,985百万円(▲8.5%)



期末受注残 67,650百万円

前年同期比 ▲1,735百万円(▲2.5%)



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。

Copyright © 2013 IT Holdings Corporation

5

IT Holdings Group

ここからはソフトウェア開発の受注高・受注残高についてご説明させていただきます。

上期のソフトウェア開発の受注高を左側に、期末の受注残高を右側に記載しています。

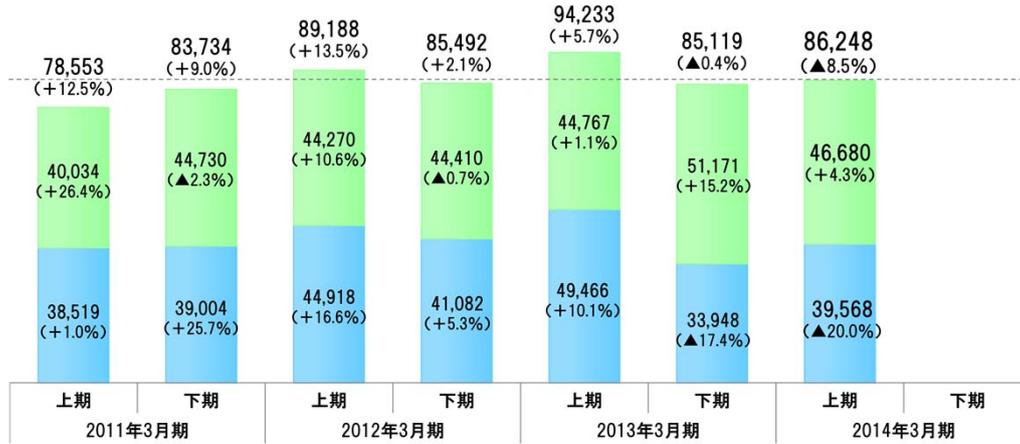
特に、受注残高は下期以降に売上に転じてくる仕事はどれくらいあるかを示す重要な指標です。

第1四半期末の前期比5.6%減に比べて、第2四半期末は前期比2.5%減の676億円の水準まで積み上げることができました。

これは、第1四半期では減少してご心配をおかけした受注高が、第2四半期には前期の447億円から468億円へと19億円増加し、加速してきたことによるものです。特に金融ITサービスで大きく伸びています。

受注高の推移

(単位:百万円)



■ 上期:第2四半期、下期:第4四半期
■ 上期:第1四半期、下期:第3四半期

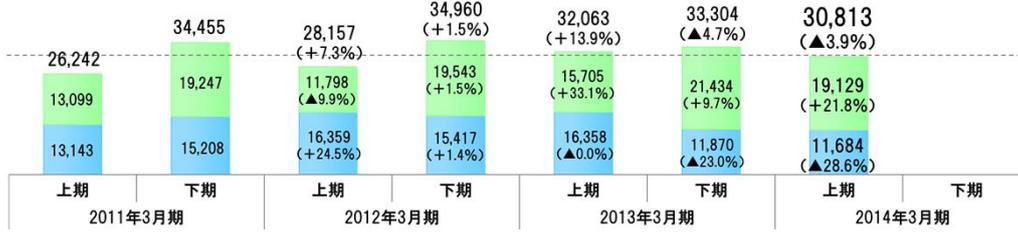
当期受注高は「ソフトウェア開発」に係るもののみ。カッコ内の数値は前年同期比増減率。

受注高の推移

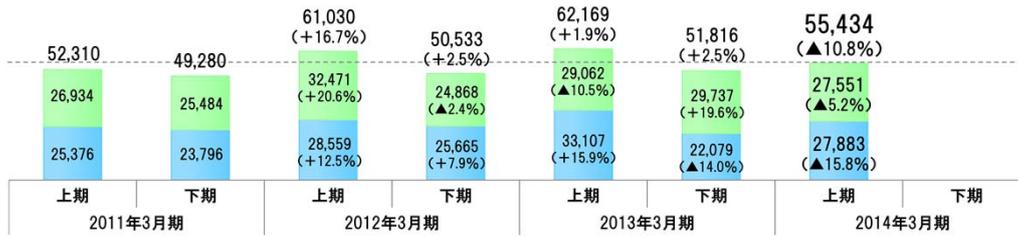
(単位:百万円)



金融ITサービス



産業ITサービス



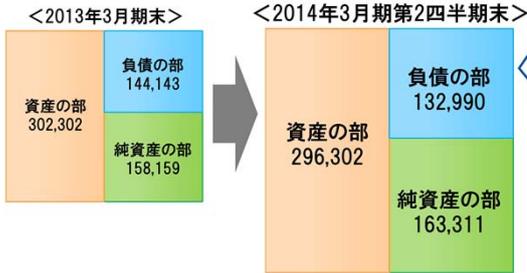
■ 上期: 第2四半期、下期: 第4四半期
 ■ 上期: 第1四半期、下期: 第3四半期

当期受注高は「ソフトウェア開発」に係るもののみ。カッコ内の数値は前年同期比増減率(但し、セグメント別受注高は2011年3月期より開示)。

2014年3月期第2四半期(累計) 貸借対照表、キャッシュ・フローの状況 (単位:百万円)

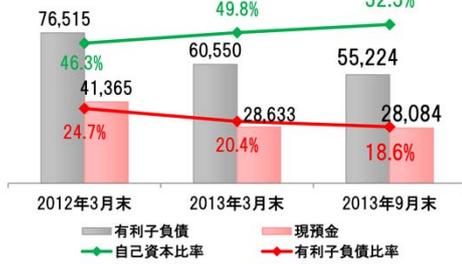


貸借対照表の状況

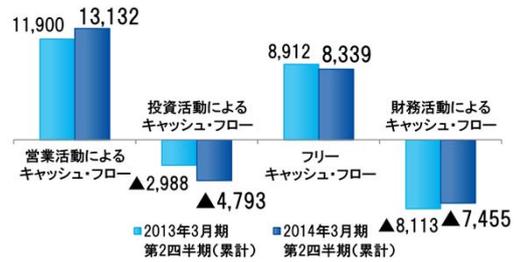


- ▶ **資産の部: ▲6,000百万円**
 - ・流動資産: ▲11,480百万円 (受取手形及び売掛金: ▲11,248百万円 等)
 - ・固定資産: +5,479百万円 (投資有価証券: +6,784百万円、のれん: ▲558百万円 等)
- ▶ **負債の部: ▲11,243百万円**
 - ・流動負債: ▲9,308百万円 (短期借入金: ▲2,222百万円、支払手形及び買掛金: ▲2,036百万円 等)
 - ・固定負債: ▲1,844百万円 (長期借入金: ▲3,104百万円 等)
- ▶ **純資産の部: +5,152百万円**
 - ・株主資本: +2,626百万円
 - ・その他包括利益累計額: +2,286百万円
- ▶ **自己資本比率: 52.5% (+2.7%)**
- ▶ **有利子負債: 55,224百万円 (▲5,326百万円)**

有利子負債の状況



キャッシュ・フローの状況



上期のバランスシートとキャッシュ・フローの状況はご覧のとおりです。
有利子負債を約53億円減少させています。

以上が上期の決算の状況で、まずまずの状況ではなかったかと自己評価しています。

2014年3月期第2四半期(累計) 業績概要

2014年3月期 業績見通し

新経営方針等について

参考資料

続いて、通期の見通しについてご説明します。

金融分野は好調継続、産業分野は景況感の回復傾向から改善を期待。

<ITインフラストラクチャーサービス>

- BCP・DRの観点からデータセンター活用に対する引き合いは引き続き堅調。一方、クラウド化や標準化の進展等に伴い、競争は厳しさを増す傾向にある。
- BPOでは、少額投資非課税制度関連や保険会社統合関連の取扱いが堅調。



<金融ITサービス>

- クレジットカードではIT投資再開の動きに加え、決済手段の多様化への動きあり。
- メガバンクや保険ではシステム統合や基幹システム刷新等により、高水準のIT投資が継続。地銀もシステム共同化や顧客管理強化等でIT投資は堅調。
- 証券では少額投資非課税制度(NISA)対応等により、IT投資への積極姿勢が継続。



<産業ITサービス>

- 製造では円安や業績改善等を背景として、IT投資再開への期待が強まる。
- サービス・流通では競争力強化のためにIT投資を強化する傾向が継続。
- 通信ではスマートフォン関連のネットワーク/システム投資の反動減の影響が強い。
- 公共では「共通番号(マイナンバー)」法の成立に伴い、制度導入に向けたIT投資の拡大が見込まれる。



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。

Copyright © 2013 IT Holdings Corporation

IT Holdings Group

我々から見たお客様の業界や動向を天気マークで表しています。

ITインフラストラクチャーサービスは、業種を問わずBCPやDRの観点でデータセンター利用に関する引き合いは強いと見ています。

但し、クラウド化ということもあり、緩やかな増加基調を見込みます。

また、BPOではNISA関連での引き合いが、上期に続いて下期にも期待できるのではないかと考えています。

金融ITサービスについては、決済手段の多様化といったところにニーズがみられるのではないかと考えています。

産業ITサービスも、下期については回復を期待したいと思っています。

2014年3月期通期 業績予想ハイライト

(単位:百万円)

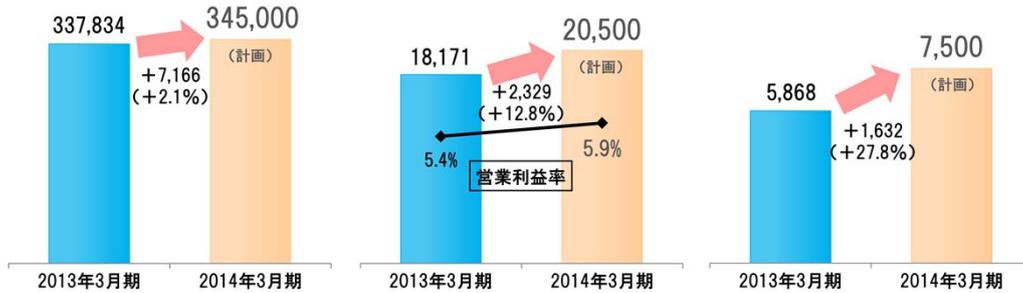


- ▶ 期初計画から変更なく、前期比増収増益を計画。
- ▶ 営業利益は計画に対する進捗がやや芳しくないが、事業環境の改善効果やコスト削減等によるカバーを見込む。

売上高 345,000百万円
前年同期比 +7,166百万円(+2.1%)

営業利益 20,500百万円
前年同期比 +2,329百万円(+12.8%)

当期純利益 7,500百万円
前年同期比 +1,632百万円(+27.8%)



産業ITサービスにおける前期の大型開発案件の反動減等をカバーして、前期比増収を見込む。

増収効果や生産性向上、コスト削減等により前期比増益を見込む。

営業増益に加え、特別損失の減少により、前期比増益を見込む。

Copyright © 2013 IT Holdings Corporation

11

IT Holdings Group

ITホールディングスグループの2014年3月期通期の業績予想については、売上高3,450億円、営業利益205億円、当期純利益75億円という期初発表の計画を変更していません。

営業利益については、上期に約6億円の計画未達でしたが、下期の中で取り返すべく努力をしていく所存です。

なお、通期205億円に対する上期76億円の進捗率は約37%。ほぼ例年同様の数値です。こうした点からも通期205億円の達成を目指したいと考えています。

セグメント別の売上高・営業利益の計画も変更していませんが、上期の状況等を踏まえると、少し入り繰りが出るかもしれないと思っています。

2014年3月期通期 売上高・営業利益増減分析(予想)

(単位:億円)



<売上高>

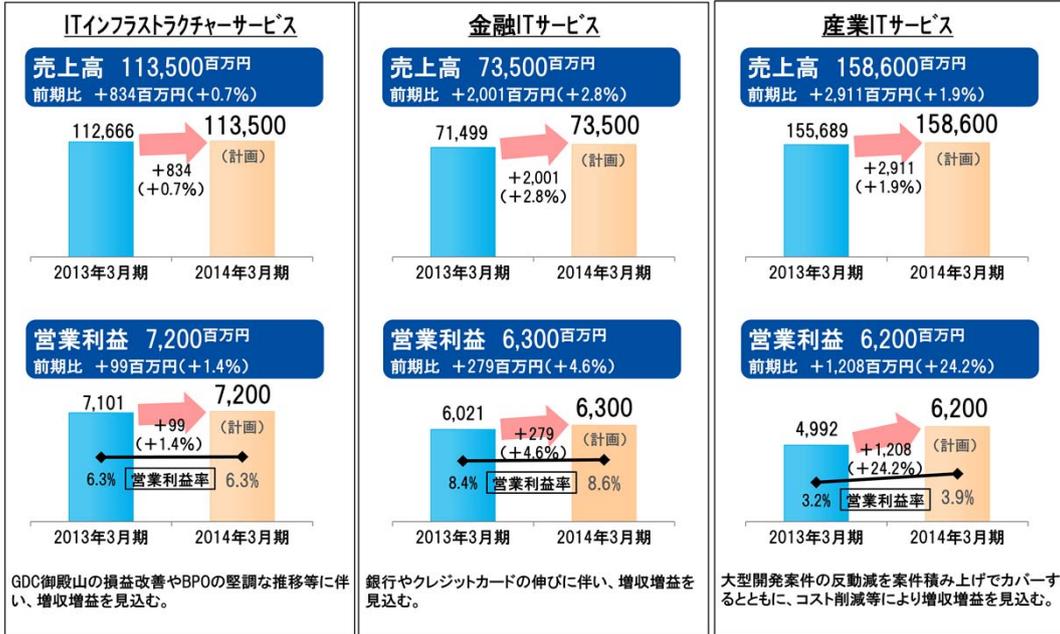


<営業利益>



2014年3月期通期 主要セグメント別損益状況(予想)

(単位:百万円)



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。

▶ 配当の基本方針

- ・長期的かつ総合的な利益還元
- ・業績動向・財務状況
- ・事業発展に備えるための内部留保の充実

- ・安定的な配当の継続
- ・連結配当性向30%を目安

▶ 1株当たり年間配当金

<2013年3月期>
21円
(中間:7円、期末14円)

+4円

<2014年3月期>
25円(計画)
(中間:8円、期末:17円)

<1株当たり配当金の推移>



2009年3月期は設立初年度で決算未経験のため、期末配当金のみ。期末配当金には5円の記念配当を含む。

配当ならびに配当の方針については変更していません。

期初発表のとおり、当期の1株当たり配当金は中間配当8円、期末17円。この通り計画・実施していきたいと考えています。配当性向は29%となる予定です。

以上が通期の見通しです。

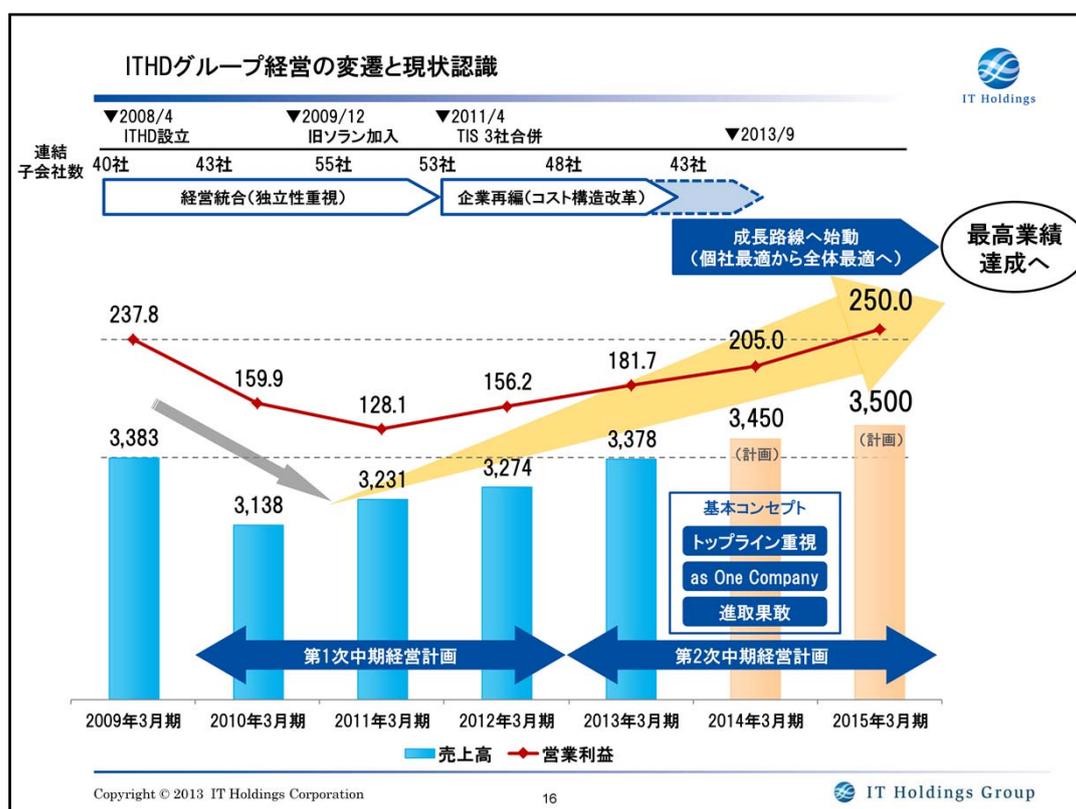
2014年3月期第2四半期(累計) 業績概要

2014年3月期 業績見通し

新経営方針等について

参考資料

ここからは、「新経営方針等について」ということで、グループ経営のあり方についての考えをご説明します。



我々ITホールディングスグループは設立から5年半が経過しました。

このチャートは設立から今までのグループ経営の「俯瞰的な変遷」を表したものです。

設立当初は事業会社の独立性を重視したグループ経営を実施してきました。その後、2008年のリーマンショックの影響もあり、グループの経営については、TISの3社合併や東京にあるオフィスの西新宿への集約に代表されるコスト構造の変革、固定費の変動費化に努めました。

現在は改めて、グループ全体として成長路線を確実なものにしていく段階にあると認識しています。

中期経営計画は当期が2年目であり、これを継承しています。

中期経営計画の大きなポイントは「トップライン重視」「as One Company」「進取果敢」の3つです。

＜ミッション＞
「業界におけるトップブランド企業グループ」としての地歩をより強固なものにすること



視点を顧客・市場において、顧客経営層とのグリップを強化し、

- 「真のビジネスパートナー」になるとともに、市場ニーズに合ったソリューションを提供。
- ITホールディングスグループとしての結束を強め、グループ力をさらに発揮。

特長ある明確な強みの構築と連携

グループ全体最適

＜重点施策の概要＞

1. グループ・コミュニケーション基盤の強化
2. 特長ある明確な強み(成長エンジン)の構築と事業領域単位での連携
3. サービス化、グローバル化への取り組みの深化
4. バックオフィスの効率化とグループ共通ITシステムの導入

こうした中で、本年6月に岡本よりバトンタッチを受け、まず思ったことは「先達が築かれたITホールディングスグループという資産を、より素晴らしい資産にして次の世代に繋いでいきたい」、「グループを強くしたい」ということでした。

そのためには、視点を顧客・市場において、顧客経営層とのグリップを強化し、

- 「真のビジネスパートナー」になるとともに、市場ニーズに合ったソリューションを提供すること、
- ITホールディングスグループとしての結束を強め、グループ力をさらに発揮することが重要であると考えました。

そして、そのための具体的な施策として

1. グループ・コミュニケーション基盤の強化
2. 特長ある明確な強み(成長エンジン)の構築と事業領域単位での連携
3. サービス化、グローバル化への取り組みの深化
4. バックオフィスの効率化とグループ共通ITシステムの導入

の4つを実施したいと考え、これを書面にして6月25日の最初の取締役会で説明しました。

この中でのキーワードは2つあります。「特長ある明確な強みの構築」と、攻めにおいても守りににおいても個社最適から「グループ全体最適」に視点を移していきたいということです。

18頁にはそれをチャートにしたものを記載していますが、説明は省略させていただきます。

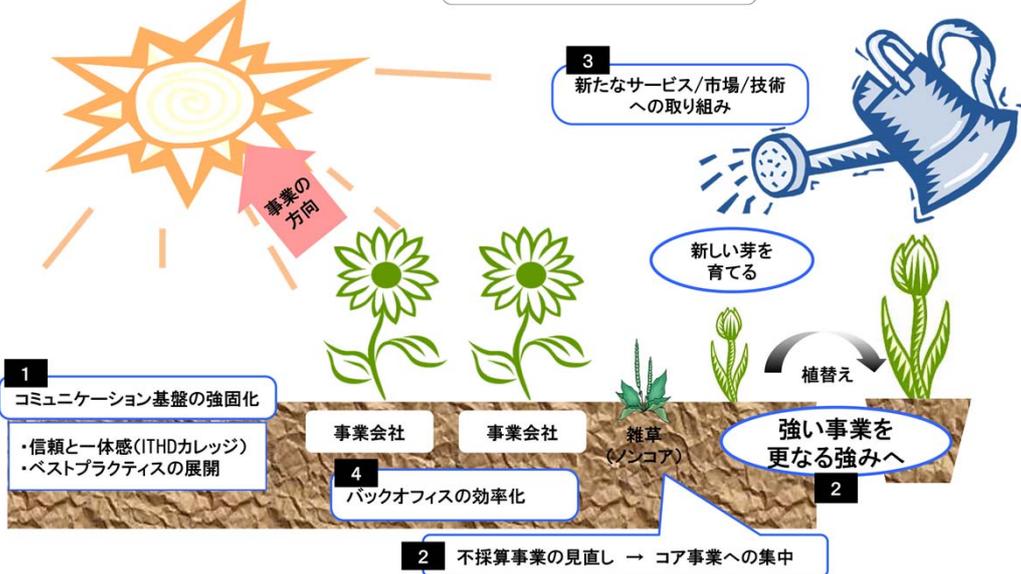
新経営方針等の全体イメージ



グループビジョン
《ITによる豊かな未来社会実現の一翼を担う》

1
グループ価値観の共有
・ロゴ体系・タグラインの統一(検討)

ITHDの役割
～個別最適から全体最適へ～



ITHD新経営体制:グループ主要会社の経営トップがITHD取締役を兼任。
⇒「共同経営者」の視点でグループ経営に参画、成長に向けたグループ連携を強化。

＜グループとしての力を更に発揮するために＞

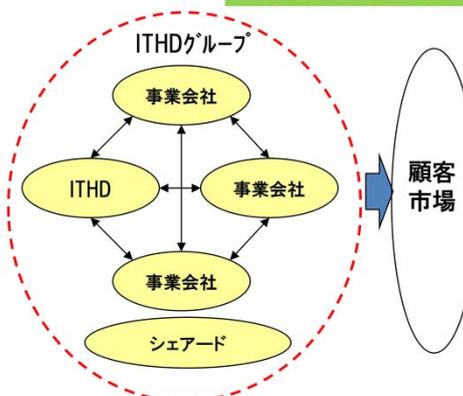


＜ITHD新経営体制(取締役一覧)＞

前列左から:盛田、金岡、前西、桑野、滝澤 後列左から:小田、河崎、加藤、石垣

役職	氏名	備考
代表取締役会長	金岡 克己	
代表取締役社長	前西 規夫	
取締役(非常勤)	桑野 徹	TIS代表取締役会長兼社長(兼任)
取締役(非常勤)	盛田 繁雄	インテック代表取締役会長(兼任)
取締役(非常勤)	滝澤 光樹	インテック代表取締役社長(兼任)
取締役(非常勤)	河崎 一範	AJS代表取締役社長(兼任)
取締役(非常勤)	加藤 明	クオリカ代表取締役社長(兼任)
取締役(社外)	小田 晋吾	
取締役(社外)	石垣 禎信	

視点を顧客・市場におく



特長ある明確な強み(成長エンジン)の構築と連携

グループ全体最適

強い企業グループを作るうえで、最も重要でかつベースとなるのが、「グループ・コミュニケーション基盤の強固化」であると考えています。

サッカーに例えると、J2等に比べてW杯に出る日本代表チームが何故強いのか？というと、一個々のプレイヤーが自分の役割をきちんと理解し、得意技をもち、これを更に高めようとしている

—11人全員が、全員の位置と動きを、まるで高いところから見ているように把握し、連携していく

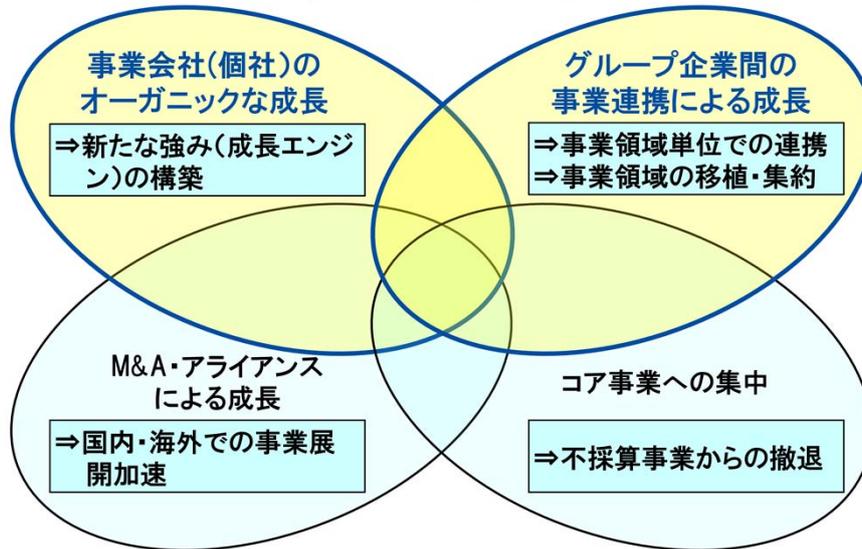
これが強さの源泉だと、素人ながら思うのです。

我々も「W杯に出る日本代表チーム」のようでありたい。

そして、これを実現する方策の一つとして、グループ主要会社の経営トップにITホールディングス取締役として参画してもらい、「グループ全体の共同経営者」として、グループ全体を俯瞰・把握するとともに、取締役会等で積極的に意見を出してもらっています。

更には、毎月、先ほどあげた4つの施策に関する様々なテーマについて社長会で議論しています。即実行できるものもあれば、少し時間をかけて実行するものもありますが、グループとしての知恵がたまる、もしくは深みが増すとともに、4つの施策の進行ということについて手応えを感じています。

グループ全体最適



2つめの施策である、

「特長ある明確な強み(成長エンジン)の構築と事業単位での連携」については、20頁、21頁でご説明いたします。

まず20頁。ITホールディングスグループの成長戦略は、大きく4つありますが、中でも、

－事業会社(個社)のオーガニックな成長、すなわち、新たな強みの構築とともに、

－グループ企業間の事業連携による成長の2つについて注力していく方針です。



グループ全体最適				
TIS オールラウンド・都市圏中心 グローバル・資本力	クレジットカード ★基幹系システム構築 ⇒広義決済系システム提供 (デビットカード/プリペイドカード)	マーケティング支援ビジネス ★O2Oソリューション「TECHMONOS」 <EC/CMS×モバイル×ビッグデータ 分析/CI ⇒“売る仕組み改革”>	サービスインテグレーション ★クラウドビジネス (「Cloud×Vision」等) ⇒グローバル展開	
インテック オールラウンド・地方に根差す グローバル・資本力	地方銀行 ★統合型CRMシステム 「F3(エフキューブ)」 ⇒クラウド型での展開	地方自治体 ★総合情報行政システム 「CIVION-7th」 ⇒マイナンバー対応	中堅製造業 ★「MCFrame」ベースでのSCMシステム構築	
クオリカ AJS 特定専門領域特化型	組立系製造業 ★生産管理システム 「AToMsQube」 ★予防保全支援システム 「CareQube」	多店舗展開業 (流通・サービス) ★営業支援システム 「TastyQube」「SpecialtyQube」	プロセス系製造業 ★SAP・GRANDITベースでのERPシステム構築	住宅・マンション管理業 ★管理システム
アグレックス BPO専門	業種特化エンタリー型BPO (保険等金融、製薬業(治験・販売)) <高品質×「AGREX BPO Methodology」×ローコストオペレーション(F-AGREX GLOBAL・ニアショア・テレワーク)>	コンタクトセンター ⇒ヘルプデスク (問題解決)	バックオフィスBPO ⇒ミドルオフィスBPO (マーケティングプラットフォームセンター)	
強みの連携イメージ例	金融系(クレジットカード・地銀等) × 業種特化エンタリー型BPO	製造業向けシステム/多店舗展開業システム × TIS/インテック(⇒顧客へ展開)	マーケティング支援 × ミドルオフィスBPO	

我々の「強みや成長エンジン」と「今後の連携イメージ」を例としてまとめたのが、21頁です。

時間の関係もあり、一つ一つを詳しく説明することはできませんが、代表的な例をあげれば

①TISはご存じのとおりクレジットカード業界に強く、カード専門大手から異業種系のカード会社に至るまで、数多くの基幹系システム構築を手掛けてきており、技術・ノウハウは業界随一だと思えます。

こうしたこれまでの強みを活かし、国際ブランドのデビットカードやプリペイドカード・システムをサービス型で構築・成果をあげる等、広義決済系システムへと領域を広げています。

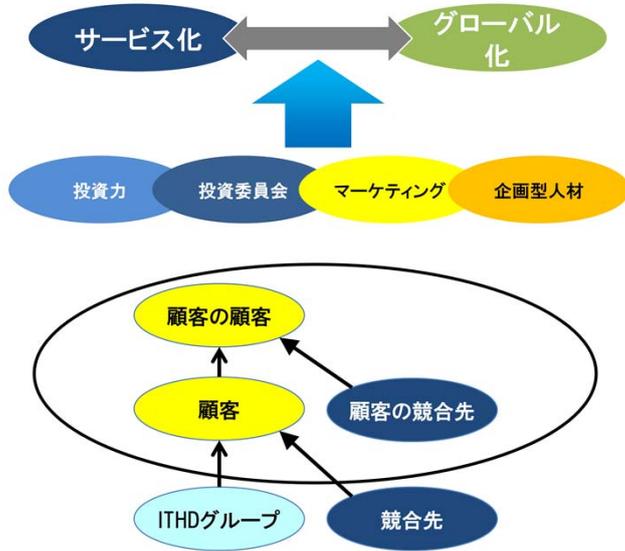
また、サービス・インテグレーション事業をグローバルに展開し始めています。

②インテックは、地方に根差した強みを活かし、地方銀行向けのCRMビジネスや地方自治体向けビジネスにおいて、パッケージを武器に横展開を進めて多くの顧客を持っていることが強みといえます。

更に、CRMシステムをクラウド型で展開して裾野を広げることに着手しており、また、地方自治体向け分野では今後マイナンバー対応での広がりが期待できる状況です。

③クオリカ、AJSはその成り立ちから、各々、組立系製造業・プロセス系製造業を中心に強みを持っており、アグレックスはBPOでは業界トップクラスといえる存在としての強みを持っています。特にクオリカは、後でも述べますが、戦略的に分野を絞り「特長ある強み」をシリーズで構築し始めており、大いに期待できる状況にあります。

グループ全体としては、お客様のポートフォリオのバランスのよさに加えて、これらの強みを連携していくことで、次のエンジンとし、さらにグループとしての強みを発揮できればと考えています。



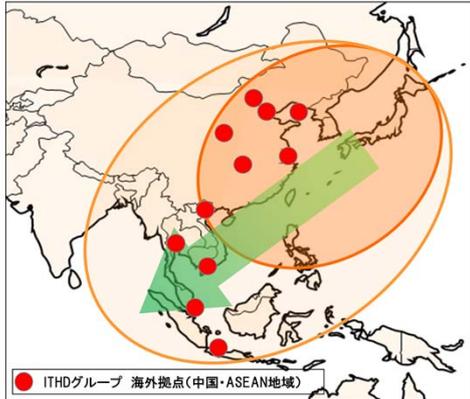
■全体売上高に対するサービス事業比率
2013年3月期:2.1% ⇒ 2014年3月期:5.0%(目標)

<クオリカにおける成功ポイント>

<サービス事業成長のための視点①>
グローバル化(特にアジア等新興国)においてはサービス型での提供が効果的。
利点:顧客の初期投資が少なくすむ、試行がしやすい、立ち上がり早い。
(例)クオリカ「AToMsQube」
⇒サービス化とグローバル化を相互連携させ、スピードをあげて推進。

<サービス事業成長のための視点②>
顧客の事業展開・競争優位性をサポートするビジネスパートナーとして、「顧客の顧客」のニーズを見据えたIT活用を企画・提案。
⇒これを汎用化して、サービス型もしくはパッケージ化を推進。
(例)クオリカ「CareQube」
⇒システムインテグレーターとしてのサービス事業の創り方として顧客接点を活かす。

ベストプラクティスをグループに展開することによって、グループ力を強化



中国に加えてASEAN地域における事業展開に向けて体制整備を推進中

■ オフショア開発拠点としてではなく、ビジネス拠点として展開拡大

■ 日系企業(製造業・金融業・サービス業)の進出に合わせて拡大(現地化・導入・保守・問合せ等)

■ 新興国はサービス型(クラウド型)の方が導入展開が容易

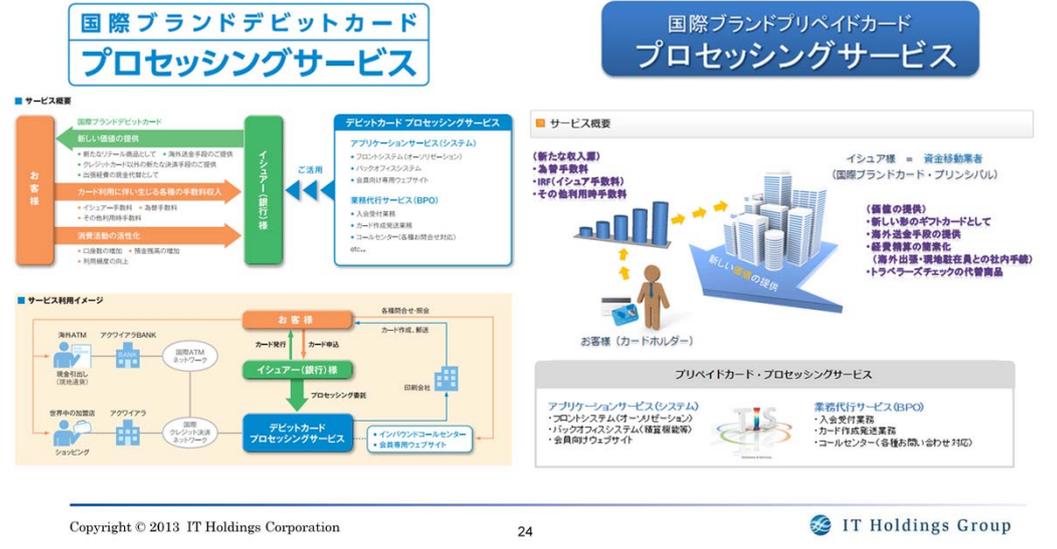
■ 全体売上高に対する海外比率 ※オフショア開発を除く
2013年3月期:1.0% ⇒ 2014年3月期:1.5%(目標)

全体最適と拠点共有

拠点機能	米国	中国						シンガポール	ベトナム		タイ	インドネシア
		天津	北京	上海	大連	西安	武漢		ハイ	ホーチミン		
調査・研究	●							●			●	
営業		●	●	●	●			●		●		
システム開発保守		●	●	●	●	●	●	●		●		
アニメ・CG		●										
DC・クラウド		●										●
BPO									●		●	●
駐在員事務所			●							●	●	●

長年培ったカード/信販向けのノウハウを結集し、広義決済システムへの展開を強化。

- ・決済手段の多様化に伴い、クレジットカードシステムの構築から広義決済システムの提供へ事業領域を拡大。
- ・新たな決済手段として需要増が見込まれる国際ブランドデビットカード・国際ブランドプリペイドカードの発行・運営等に必要なサービスをワンストップで提供。



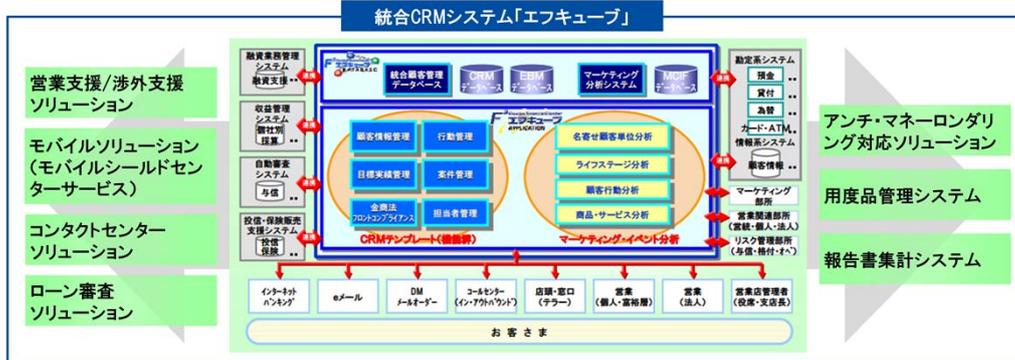
21頁で記載した「新たな特長ある明確な強み」について、構築中のものを含めて例を24～27頁に記載します。

TISは先ほど申し上げたように、クレジットカードシステムの構築から「広義決済サービスの提供」へと戦略的に事業領域を拡大しています。すでにかかなりの引き合いを頂戴しています。

金融機関における顧客管理ノウハウを活かし、CRMソリューションに特化して事業拡大。

「F³(エフキューブ:Flexible Financial Frontier)」

地方銀行向けビジネスにおいて、自社の強みが生かせるCRM分野に特化する戦略を立て、集中的に機能強化。高いシェアを獲得(44行に導入)、業界プラットフォーム型。



今後は2つの方向性でさらなる展開を計画中。

<先進的機能強化> 「イベントベースマーケティング」の機能を組み入れ、個々の顧客に対するクロスセル、アップセルのためのOne-to-one マーケティングを実現。

<顧客層拡大> クラウド型での提供による第二地銀や信用金庫等、新たな顧客層の開拓。
※プライベートクラウド型ではすでに横浜銀行に提供済(国内地方銀行初)

インテックでは、これまで地銀を中心として提供してきた顧客管理のパッケージをクラウド型にして第二地銀や信金へ広げようと始めたところです。

コマツのベストパートナーとして培ったノウハウ・技術を活かし、製造業中心の生産管理からアフターマーケットへ強みを拡充。

AToMsQube

AToMsQube(アトムズキューブ)
加工組立型製造業向けクラウド対応生産管理システム

中国やASEAN等での生産拡大に伴う生産管理システムの導入・強化ニーズを見据えて開発。マルチ言語対応。
⇒シンガポール子会社の体制を強化、東南アジア展開を推進中。

JISA AWARDS WINNER 2013

CareQube

CareQube(ケアキューブ)
機械稼働状況の見える化による予防保全支援システム

“ものづくり”領域から、重要性が増してきているアフターマーケットの領域へ事業拡大。業界初クラウド対応。

CareQubeプロンプト端末
(外觀イメージ)

SCRMQube

SCRMQube(スクラムキューブ)
BCP対策型部品供給リスク管理システム

災害・緊急時の部品供給対応を目的に、サプライヤを一括管理し災害時の状況把握や迅速な対応を支援。

Copyright © 2013 IT Holdings Corporation
26
IT Holdings Group

クオリカは、コマツのベストパートナーとして培ったノウハウを活かし、組立系製造業に対して生産管理からアフターマーケットに品揃え・強みを展開しようとしています。

「AToMsQube」はクラウド型(サービス型)での生産管理システムであり、現在、完了と導入中を含めると75拠点にサービスしています。そのうち、31拠点はASEANを中心とした海外です。

「CareQube」はアフターマーケットに焦点をあて、機械等にセンサーをつけ、部品や機械の稼働状況を“見える化”し、予防保全を目的としたシステムです。

「SCRMQube」は、DR(ディザスタ・リカバリー)ですが、データセンターのバックアップ等とは違って、地図から災害地や今影響を受けている取引先を特定する等、安否確認を自動的に行えるシステムです。

強みの高品質BPOを活かしてグローバルBPO事業に進出。FPTグループと合併会社を設立。

- ・アグレックスの培った高品質BPOとFPT Softwareの豊富な人材力とオフショア開発経験を融合。
- ・日本企業向けのBPOサービスから開始。将来的には市場拡大が見込めるベトナムおよびその他ASEAN諸国において、顧客ニーズに応じた多様なBPO関連サービスをワンストップソリューションとして提供予定。

2013年10月、ベトナム・ハノイで
グローバルBPO事業を開始!
～アグレックス、FPT SoftwareとBPO事業を行う合併会社を設立～



アグレックスの
金融業界を中心とした
高品質 BPO



FPT Softwareの
豊富な人材力と
オフショア開発経験

**お客様のニーズに応じて、日本とベトナムを効率的に
活用したワンストップソリューションを提供します。**

ASEAN への進出企業を BPO で側面
からサポート!

日本企業に高品質でリーズナブルな
BPO サービスを提供!

高い成長性を見込む ASEAN 諸国へ
BPO を展開!





<合併会社の概要>

名称 : F-AGREX GLOBAL COMPANY LIMITED

所在地 : ベトナム・ハノイ

設立日 : 2013年10月13日

出資比率 : FPT Corporation 10% FPT Software 41%
ITホールディングス 10%、アグレックス 39%

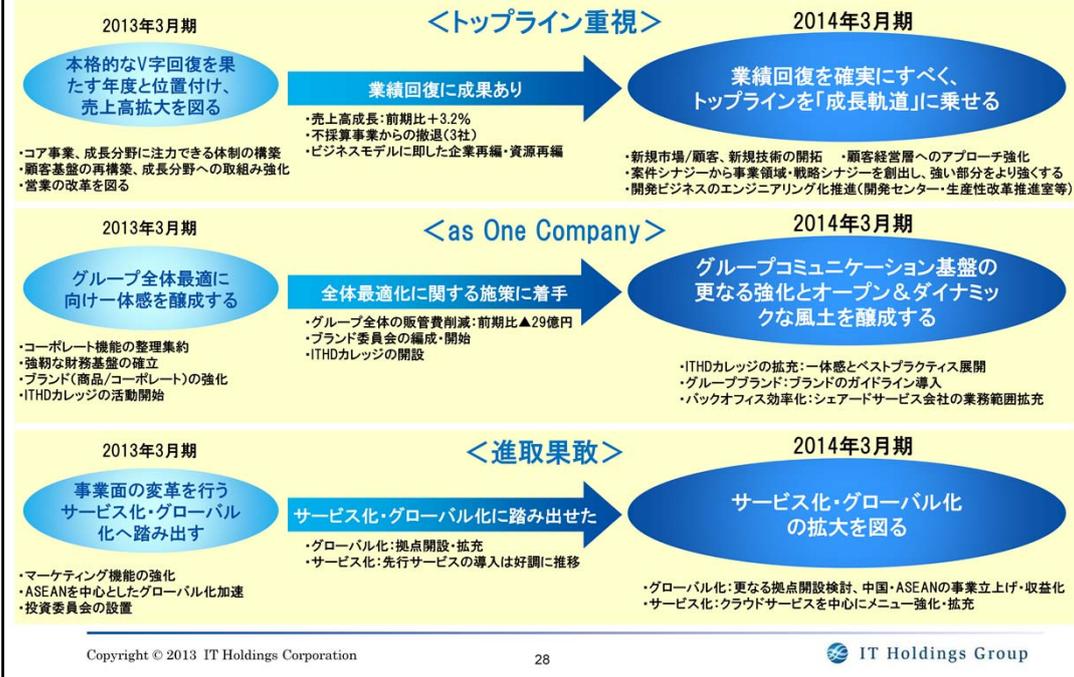


- ・ベトナム・ハノイにBPOセンターを開設。すでに約150名の従業員に日本語のカナ、漢字の入力研修を実施し、実業務を行える体制づくりを推進。
- ・アグレックスと FPT Softwareの日本法人であるFPT Japanが2013年4月から共同で日本での営業を開始。すでに多数の引き合いあり。

最後にアグレックスは国内で培った高品質なBPOを、将来を見据えてASEAN地域に輸出し、グローバルBPO事業に進出しました。

先日、ベトナムの民間IT最大手のFPTグループとの合併会社設立にあたり、私も第1回株主総会出席を兼ねて現地視察に行きましたが、すでに約150名が実業務を行える体制を構えています。大いに期待できると手応えを感じました。

「第2次中期経営計画 基本コンセプト」と「ITHDグループ経営方針」



最後に、今日ご説明してきた新しい経営方針や重点施策の実行を通し、中期経営計画の達成に向けて着実に歩を進めるとともに

- ITホールディングスグループとしての結束を強め、グループ力を更に発揮すること
- 「真のビジネスパートナー」になるとともに市場ニーズに合ったソリューションを提供すること

を実現したいと思っております。

以上で、私からの説明は終了とし、皆様からの質問をお受けしたいと存じます。
ありがとうございました。

2014年3月期第2四半期(累計) 業績概要

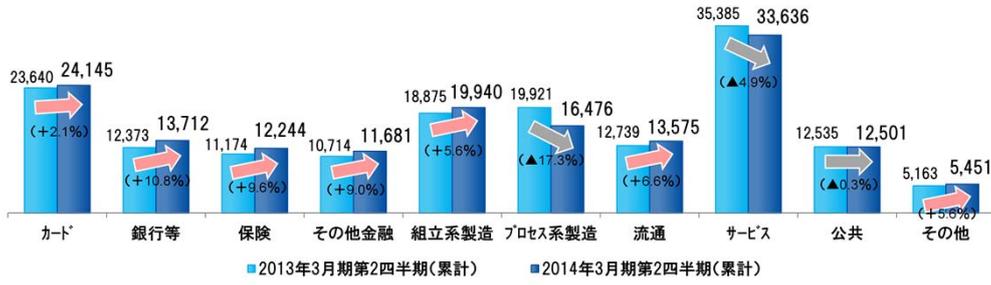
2014年3月期 業績見通し

新経営方針等について

参考資料

2014年3月期第2四半期(累計) 業種別売上高

(単位:百万円)



<2013年3月期第2四半期(累計)>



金融分野:35.6% 産業分野:53.5%
公共分野:7.7% その他:3.2%

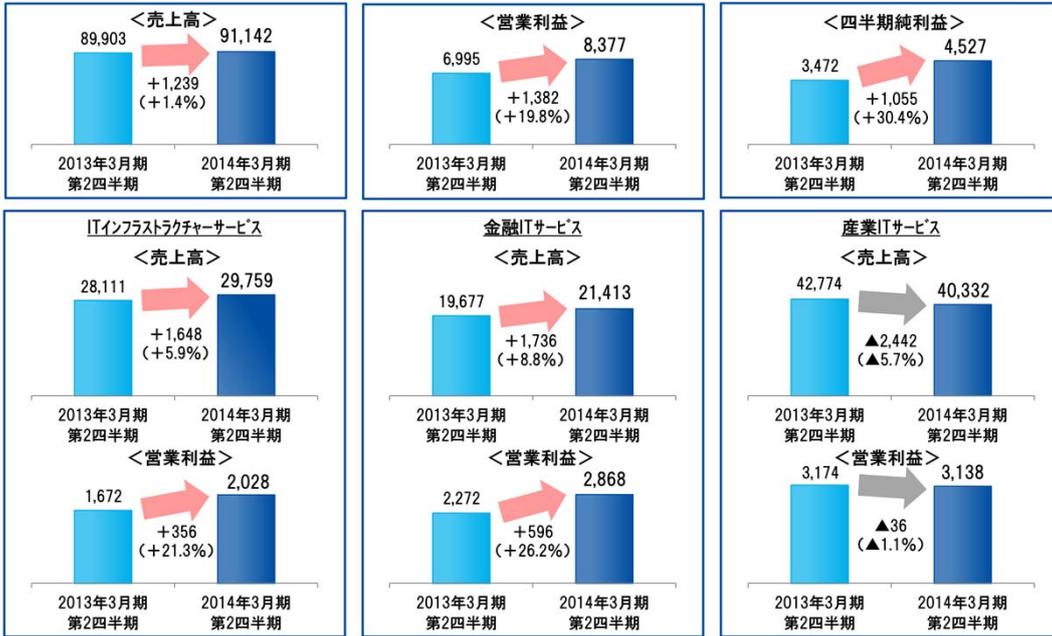
<2014年3月期第2四半期(累計)>



金融分野:37.8% 産業分野:51.2%
公共分野:7.7% その他:3.3%

2014年3月期第2四半期 業績ハイライト・主要セグメント別損益

(単位:百万円)  IT Holdings



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。

2014年3月期下期 業績ハイライト・主要セグメント別損益(予想)

(単位:百万円)



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。下期計画は通期計画から上期実績を控除したものです。

2014年3月期第2四半期 ITHDグループ プレスリリース/お知らせ一覧



発表日付	タイトル
2013/7/1	TIS、インドネシアでクラウドサービス『Cloud Berkembang』を提供開始(TIS)
2013/7/9	動態管理クラウドサービス「i-Lism(アイリズム)」を用いてエコスの配車管理の実証実験を開始(インテック)
2013/7/9	「日立オープンモデルウェア テクニカルアワード2013」を受賞(TIS)
2013/7/10	旭化成グループの基幹システムにおいてSAPのERPシステムを統合(AJS)
2013/7/16	TIS、『Oracle Excellence Awards 2013』で2つのAwardを受賞(TIS)
2013/7/22	日本オラクルとTISが、ペリトランスのクレジット業界におけるグローバル・セキュリティ基準に対応した課金決済プラットフォームを構築(TIS)
2013/7/30	TIS、開発系オンサイトサービス事業の一部をTISソリューションリンクへ集約(TIS)
2013/7/31	クオリカ、BCP対応の部品供給リスクマネジメントシステム「SCRMQube」を発売(クオリカ)
2013/8/6	統合ログ管理製品「快速サーチャーLogRevi(ログレビ)」に新バージョン(インテック)
2013/8/23	インフォーマット「ASP受発注システム」とクオリカ「TastyQube」のデータ連携を開始(クオリカ)
2013/8/26	快速サーチャーLogReviを仮想アプライアンス化(インテック/アイ・ユー・ケイ)
2013/8/26	TIS、オリックス・クレジットの「オリックスVIPローンカード」入会アプリを構築(TIS)
2013/8/27	ネクスウェイ「店舗matic」で三洋堂書店の販売戦略を支援(ネクスウェイ)
2013/8/29	クオリカ、ユニバーサルソリューションシステムズより外食産業向け事業の一部を譲受(クオリカ)
2013/8/30	ドコモの『ビジネスプラス』で物品管理サービス『ファインアセット for DOCOMO』提供開始(中央システム)
2013/9/2	インテックとセコムトラストシステムズが電子認証事業で業務提携(インテック)
2013/9/3	TIS、米国ジャイブ ソフトウェアとの国内代理店契約を締結(TIS)
2013/9/6	「マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー 2013」を受賞(TIS)
2013/9/10	インテックとシングマックス、資本参加を通じITサービスで連携(インテック)
2013/9/12	TIS、ASEAN地域でSaaS型eラーニングシステムの提供を開始(TIS)
2013/9/13	ITHDグループのクラウドサービスが「第7回ASP・SaaS・クラウドアワード2013」で各賞を受賞(ITHDグループ)
2013/9/25	お知らせ 富山大学大学院社会人講座で寄附講座を開講(インテック)
2013/9/26	TISがソフトバンクテレコム『ホワイトクラウド デスクトップサービス Viewタイプ』の提供を開始(TIS)
2013/9/27	プロジェクト「いきいきシニア倍増計画 in とやま」を開催(インテック)
2013/9/30	TIS、ジャカルタおよびバンコクに現地拠点を新設(TIS)



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。
- ・各四半期会計期間(3カ月)の数値は累計期間の差引により算出しています。