

## 2015年3月期第2四半期 決算説明資料

2014.10.30

ITホールディングス株式会社

Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

(2014年10月31日開催 アナリスト向け決算説明会 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。

説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

## 2015年3月期第2四半期(累計) 業績概要

2015年3月期 業績見通し

重点施策の進捗状況

参考資料

・ただいまより、昨日発表いたしました、

①2015年3月期上期の業績概要、②同じく通期業績見通し、ならびに、③重点施策の進捗状況、の3つについて、ご説明させていただきます。

・また、昨日同時に発表いたしました、アグレックスの完全子会社化につきましても、③重点施策の進捗状況 の中で、ご説明させていただきます。

2015年3月期第2四半期(累計)  
業績ハイライト

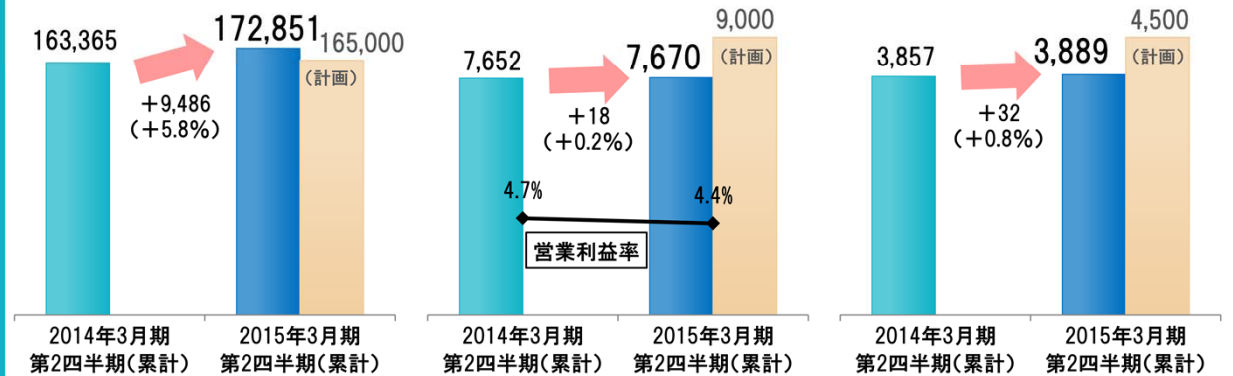
(単位:百万円)

- ・売上高は、好調な事業環境を背景に前年同期比増収、計画超過。
- ・利益面は、前年同期並みにとどまり、計画未達。

**売上高** 172,851百万円  
前年同期比 +9,486百万円(+5.8%)  
計画比 +7,851百万円(+4.8%)

**営業利益** 7,670百万円  
前年同期比 +18百万円(+0.2%)  
計画比 ▲1,330百万円(▲14.8%)

**四半期純利益** 3,889百万円  
前年同期比 +32百万円(+0.8%)  
計画比 ▲611百万円(▲13.6%)



顧客のIT投資ニーズを的確に捉えたこと等により、好調に推移し、前年同期を大幅に上回った。

増収効果や不採算案件抑制等の一方、利益率の低い販売系案件の増加、複数の大型開発案件の獲得及び遂行に向けた体制強化に係る費用等により、前年同期並みにとどまった。

営業利益の伸び悩みに伴い、四半期純利益についても前年同期並みにとどまった。

Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

2

・まず、2015年3月期第2四半期(累計)の業績概要です。

・売上高は1,728億円、営業利益は76.7億円、当期純利益は38.8億円と、

売上高は好調に推移したものの、利益は前年同期をわずかに上回るにとどまり、計画を下回る残念な結果となりました。

・売上高は、好調な事業環境を背景に、顧客のIT投資ニーズを的確に捉えたこと等により、前年同期を大幅に上回りました。

・一方、営業利益については、売上高伸長に見合う増加とならなかった訳ですが、前年同期比でみると、不採算案件が前期の約19億円から約14億円に減少したものの、

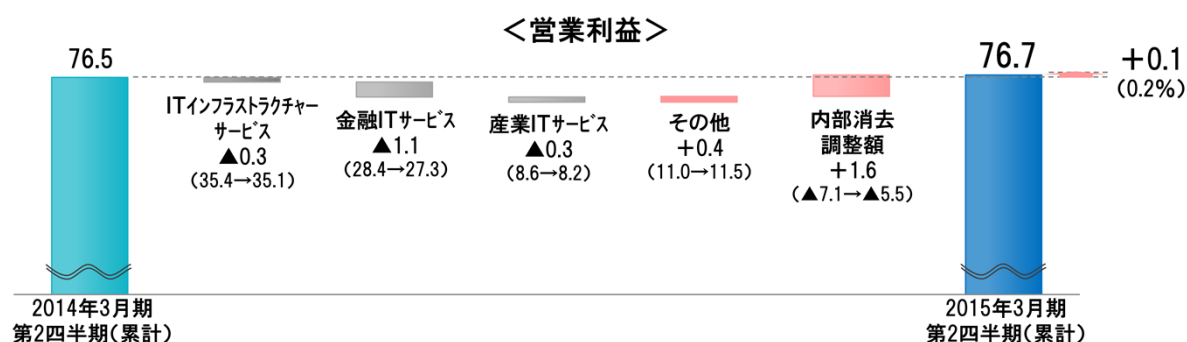
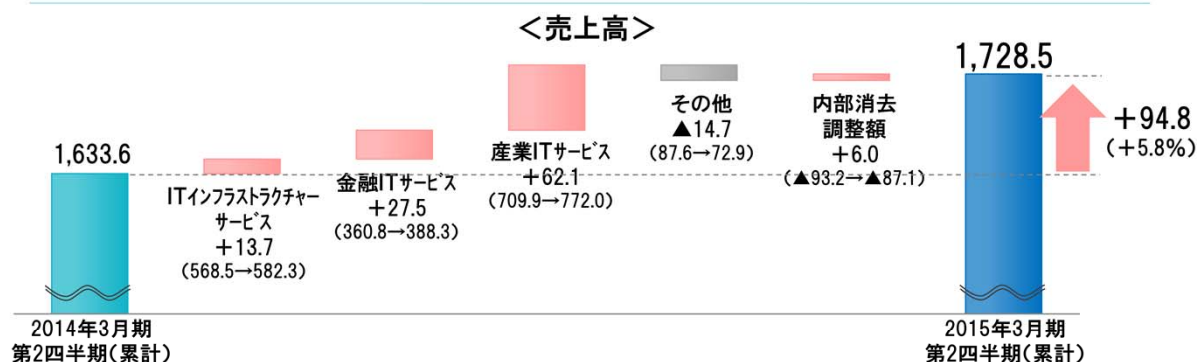
①ソフトウェアライセンス等の利益率の低い販売系案件の増加もあり、増収による利益効果が限定的だったこと

②大型開発案件の獲得及び遂行に向けた体制強化に係る準備費用が増加したこと

の2つが主な要因として挙げられます。

# 2015年3月期第2四半期(累計) 売上高・営業利益増減分析

(単位:億円)



Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

3

<2頁より続く>

・この2つの要因について若干補足させていただきます。

①の販売系案件は、新たな顧客開拓のためのドアノックツールとしての意義もあり、時宜を得たものでもありましたが、利益面の貢献は残念ながら薄いという形になりました。

②について、我々グループは今後、大きな規模の開発案件が、いくつか控えています。

それら大型開発案件の受注に向けた提案活動に多くの人員と時間を要したこと、

また、過去の極めて大規模なプロジェクトから学んだことですが、大型開発案件については特に事前のしっかりとした準備が必須であること、具体的には予め人員シフトおよび教育研修によるノウハウの移転を図り、上流のところできに体制を構築できるかがポイントであること

これらにより、一時的に上期の費用負担が大きくなり、粗利率の低下を招いたわけですが、その後の円滑な案件遂行に資する先行投資の意味合いを持っている点、ご理解いただきたく存じます。これら体制強化に係る費用が、上期に10億円程度あったと見ております。

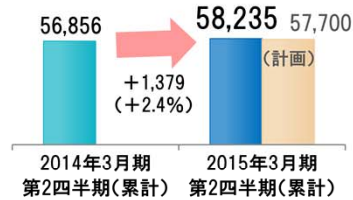
・なお、第1四半期にあった、工事進行基準の適用案件の増加による影響は、第2四半期で吸収され、上期でみればほぼなくなっています。

# 2015年3月期第2四半期(累計) 主要セグメント別損益状況

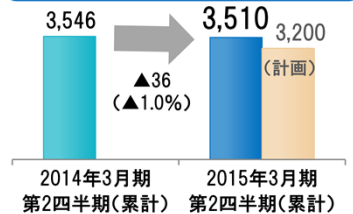
(単位:百万円)

## <ITインフラストラクチャーサービス>

**売上高 58,235百万円**  
前年同期比 +1,379百万円(+2.4%)  
計画比 +535百万円(+0.9%)



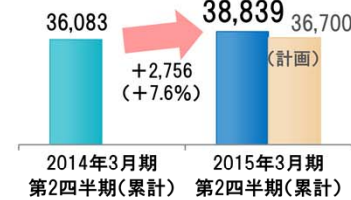
**営業利益 3,510百万円**  
前年同期比 ▲36百万円(▲1.0%)  
計画比 +310百万円(+9.7%)



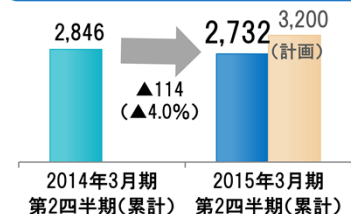
データセンター事業の堅調な推移により前年同期比増収となったが、一部既存先の規模縮小の影響等により、前年同期比減益。

## <金融ITサービス>

**売上高 38,839百万円**  
前年同期比 +2,756百万円(+7.6%)  
計画比 +2,139百万円(+5.8%)



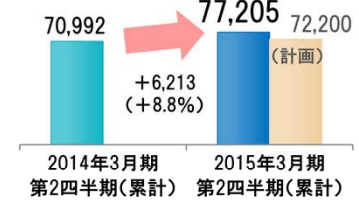
**営業利益 2,732百万円**  
前年同期比 ▲114百万円(▲4.0%)  
計画比 ▲468百万円(▲14.6%)



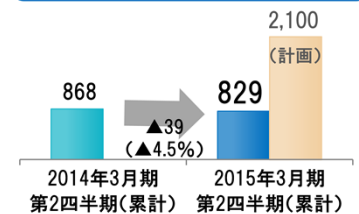
顧客のIT投資拡大の動き等により、前年同期比増収。大型開発案件の獲得及び遂行に向けた体制強化に係る費用等により、前年同期比減益。

## <産業ITサービス>

**売上高 77,205百万円**  
前年同期比 +6,213百万円(+8.8%)  
計画比 +5,005百万円(+6.9%)



**営業利益 829百万円**  
前年同期比 ▲39百万円(▲4.5%)  
計画比 ▲1,271百万円(60.5%)



前年同期比増収、不採算案件抑制等の中、利益率の低い販売系案件の増加、大型開発案件の獲得及び遂行に向けた体制強化に係る費用等により、前年同期比減益。

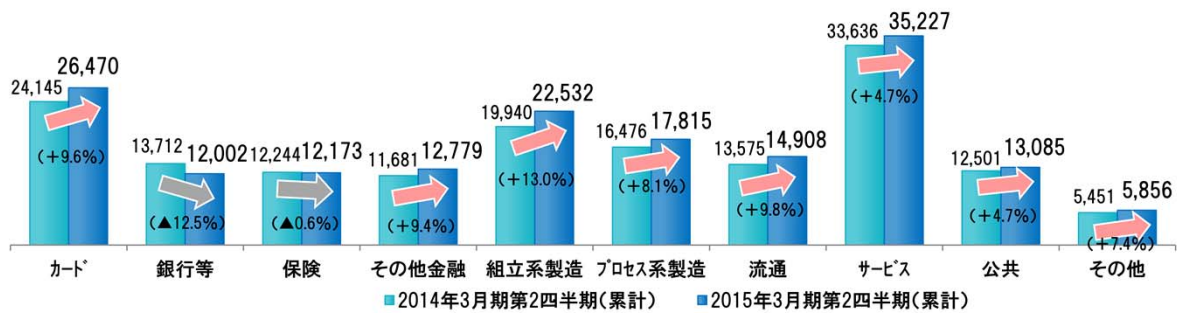
Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

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。

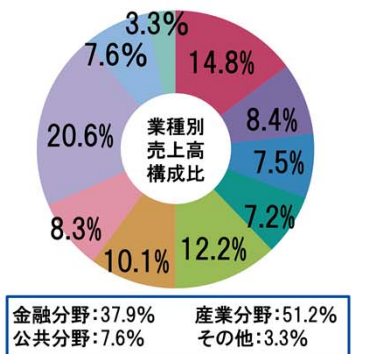
4

- ・セグメント別損益ですが、売上高は、主要3セグメントとも前年同期比増収であり、好調でした。
- ・ITインフラストラクチャーサービス(データセンター事業・BPO事業等)は、データセンター事業が堅調に推移しましたが、第1四半期同様、BPOを含めた一部既存先の規模縮小の影響等があり、営業利益は微減となりました。
- ・金融ITサービスでは、クレジットカードが牽引役となり、売上高は増加したものの、利益面では、さきほど申し上げた大型開発案件の準備に係る費用が影響し前年同期比減益となりました。
- ・産業ITサービスでは、売上高は特定の業種ではなく全体的に増加、利益面については利益率の低い販売系案件の増加ならびに、大型開発案件の準備に係る費用が影響し前年同期比減益となりました。

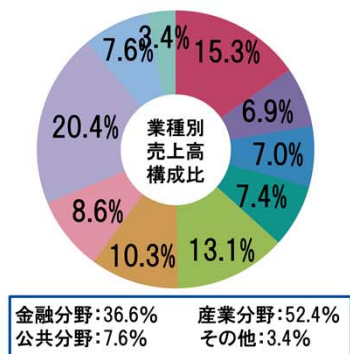
## 2015年3月期第2四半期(累計) 業種別売上高



<2014年3月期第2四半期(累計)>



<2015年3月期第2四半期(累計)>



Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

5

・切り口は異なりますが、業種別売上高推移を示したのが、この頁です。

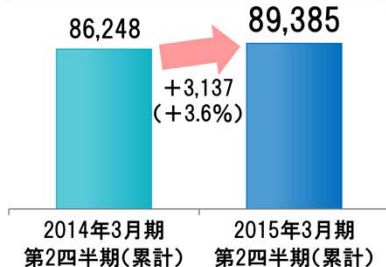
これを見ても、当初からやや厳しい状況になるであろうと思っていた銀行・保険を除いて増加しており、全般的に好調だったといえます。

2015年3月期第2四半期(累計)  
受注状況

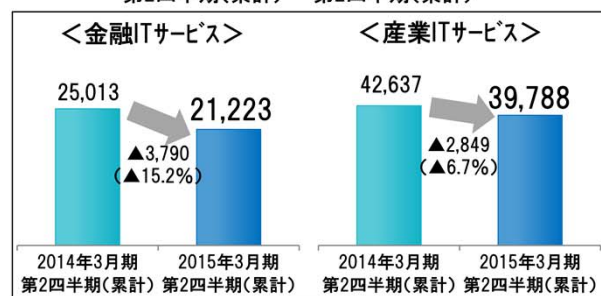
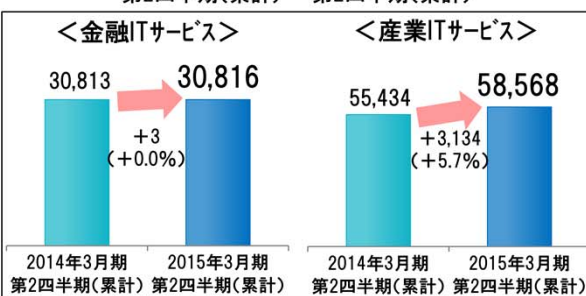
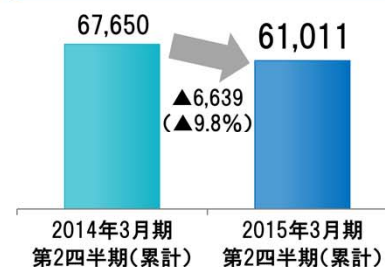
(単位:百万円)

- ・受注高は緩やかな増加、受注残は消化が進んだため減少。
- ・下期は大型開発案件の受注計上により、受注高・受注残とも高水準を見込む。

当期受注高 89,385百万円  
前年同期比 +3,137百万円(+3.6%)



期末受注残 61,011百万円  
前年同期比 ▲6,639百万円(▲9.8%)



Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

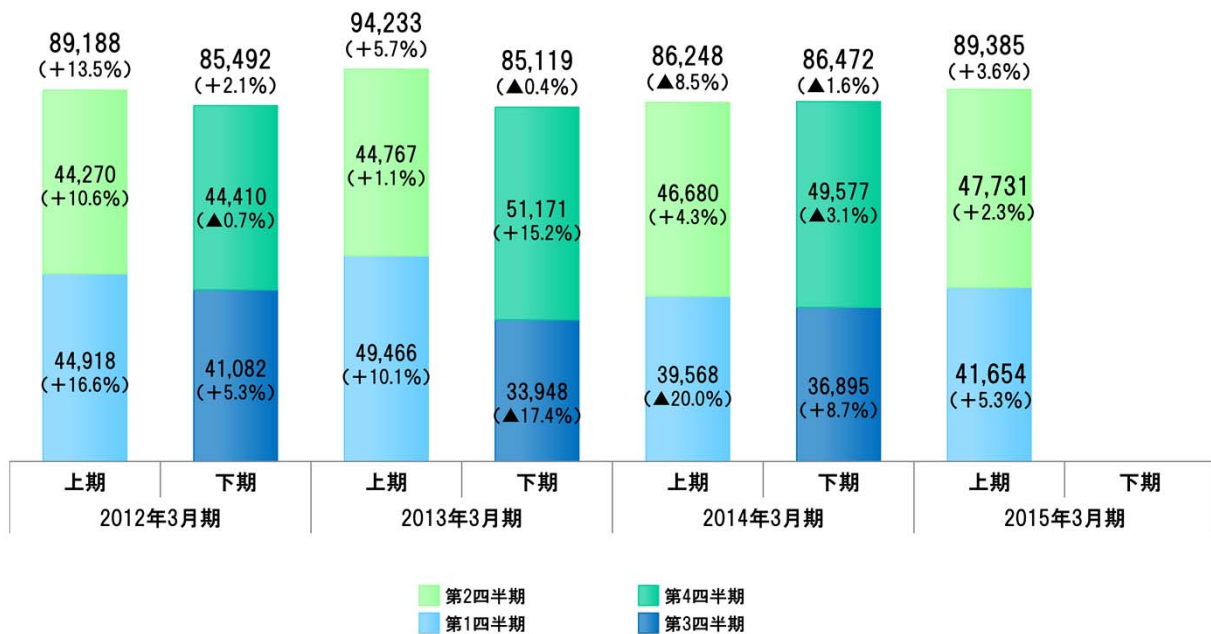
当期受注高・当期末受注残・当期売上高は「ソフトウェア開発」に係るもののみ。

6

- ・6～8頁が、当期のソフトウェア開発の「受注高・受注残高」を示しています。
- ・受注高は全体では第1四半期・第2四半期とも緩やかながら前年同期比プラスで推移し、上期としては前年同期比3.6%増となりました。
- ・一方、期末受注残は前年同期比で約10%の減少となりました。これは期中での売上計上による消化が進んだことによるものです。
- ・下期以降への影響をご心配いただくところもあろうかと思いますが、上期に準備を進めていた大型開発案件の受注が第3四半期に入ることもあり、下期については、受注高・受注残高とも高水準になるのではないかと見込んでいます。場合によっては、7頁のグラフの中で突出している2013年3月期上期の942億円を超えることになるのではないかと考えています。

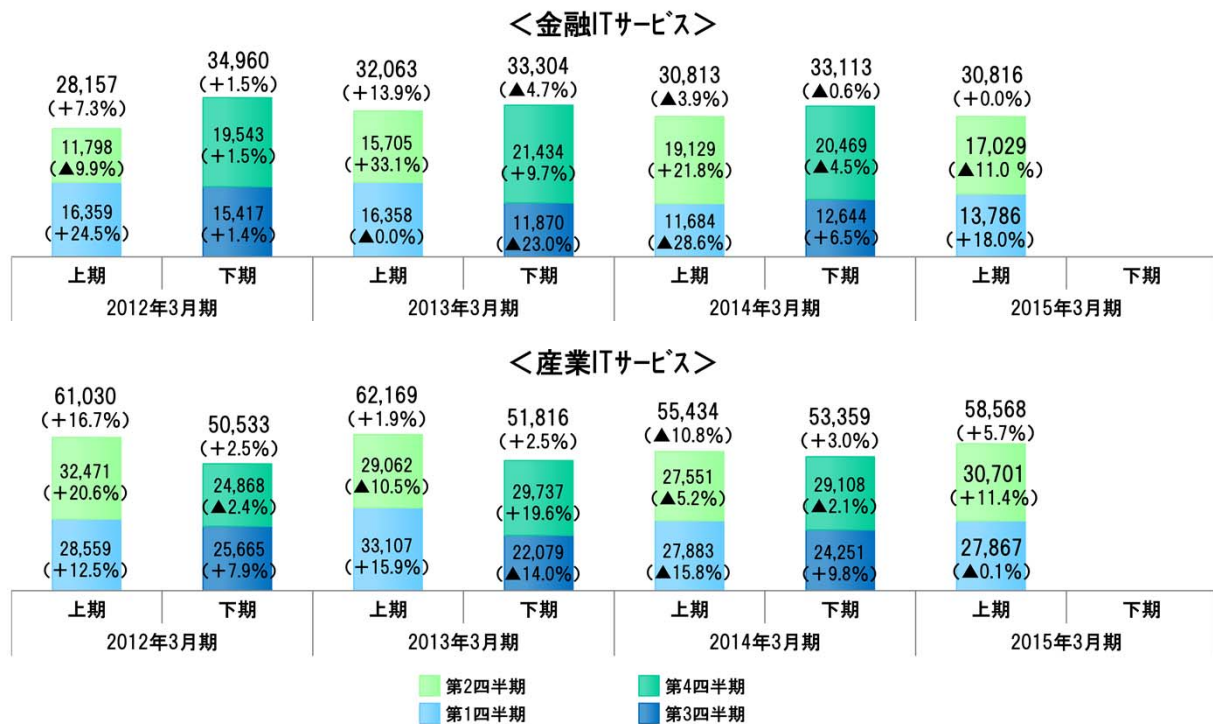
## 受注高の推移

(単位:百万円)



## 受注高の推移

(単位:百万円)



Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

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。

8

以上、

- ・上期決算については、前年同期比で増収、利益は横ばい、利益については計画を残念ながら下回る結果となりましたが、中間期の配当は1株あたり10円を計画どおり実施いたします。

2015年3月期第2四半期(累計) 業績概要

2015年3月期 業績見通し

重点施策の進捗状況

参考資料

・次に、ここからは、2015年3月期の通期業績見通しについてご説明します。

## 外部環境の認識

- ・景気回復基調に伴う顧客のIT投資ニーズ拡大等により、事業環境の改善が引き続き期待される。
- ・人材確保への対応やプロジェクトマネジメントの効率化等が課題として強まる。

### <ITインフラストラクチャーサービス>

- データセンター活用に対する引合いはBCP・DRの観点から継続。クラウドサービスの利用も拡大。但し、クラウド化や標準化の進展等に伴って競争が厳しさを増す傾向も変わらず。
- BPOは企業経営の改善に資する業務アウトソーシングビジネスの需要は拡大傾向にあるが、景気動向の変動を受けやすい。

<これまで>



<これから>



### <金融ITサービス>

- クレジットカードでは基幹システムの更新需要の高まり等、IT投資は拡大局面へ。
- 銀行では大手のシステム統合・刷新等のほか、グローバル対応やフロント系へのIT投資が継続する一方、バックオフィス系へのIT投資は抑制傾向は変わらず。



### <産業ITサービス>

- 製造では、業績改善等を背景してIT投資再開の動きが見込まれるが、業種による温度差あり。
- サービス・流通では競争力強化のためのIT投資を強める傾向が続く。
- 公共では共通番号(マイナンバー)制度関連でのIT投資が見込まれる。
- ユーティリティ系では規制緩和に伴う新規参入に向けたIT投資需要が高まる。



- ・我々から見た外部環境については、10頁のとおり、金融分野を中心に、産業分野でもIT投資ニーズが拡大する等、全体的に事業環境は引き続き改善していくものと期待しています。

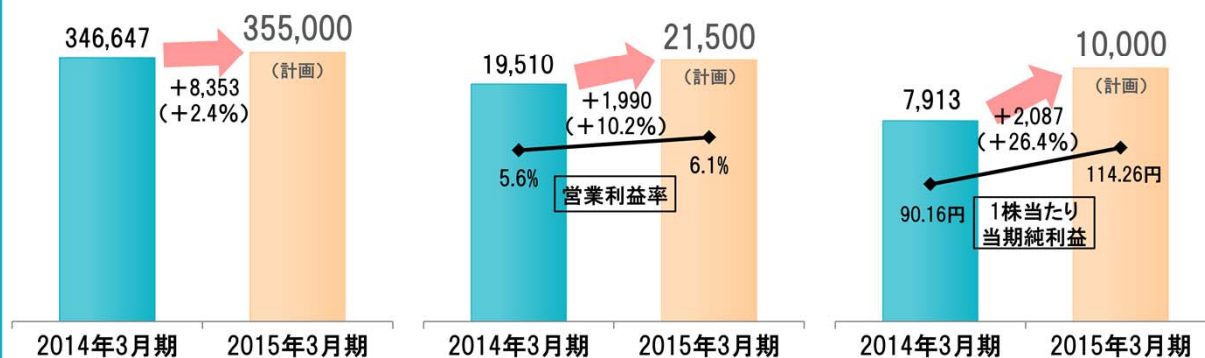
2015年3月期通期  
業績予想ハイライト

- ・売上高は好調に推移、利益面は下期回復を図ることから、期初計画値の変更なし。
- ・配当予想についても変更なし。1株当たり年間配当金30円を計画(配当性向26.3%)。

**売上高** 355,000百万円  
前期比 +8,353百万円(+2.4%)

**営業利益** 21,500百万円  
前期比 +1,990百万円(+10.2%)

**当期純利益** 10,000百万円  
前期比 +2,087百万円(+26.4%)



金融ITサービス及び産業ITサービスを中心として、顧客のIT投資ニーズへの的確な対応による事業拡大を図り、前期比増収を見込む。

増収効果、不採算案件の発生防止や生産性の改善等により、増益を見込む。

営業利益の増加や特別損失の減少等により、前期比増益を見込む。

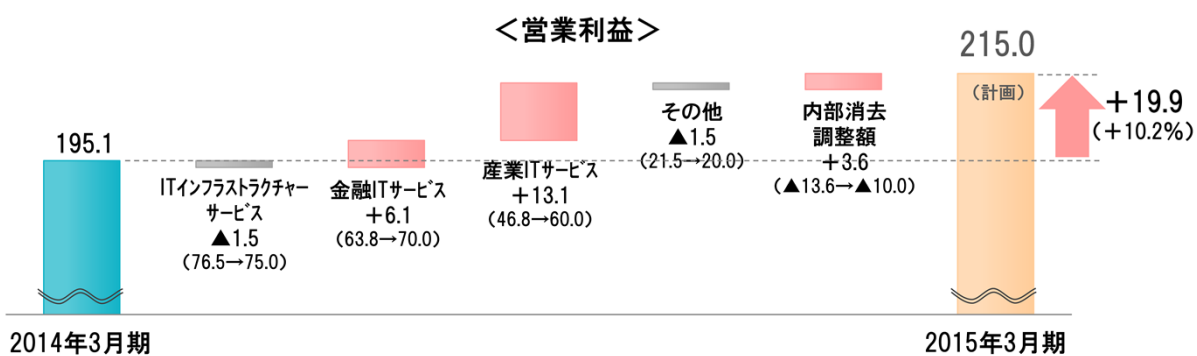
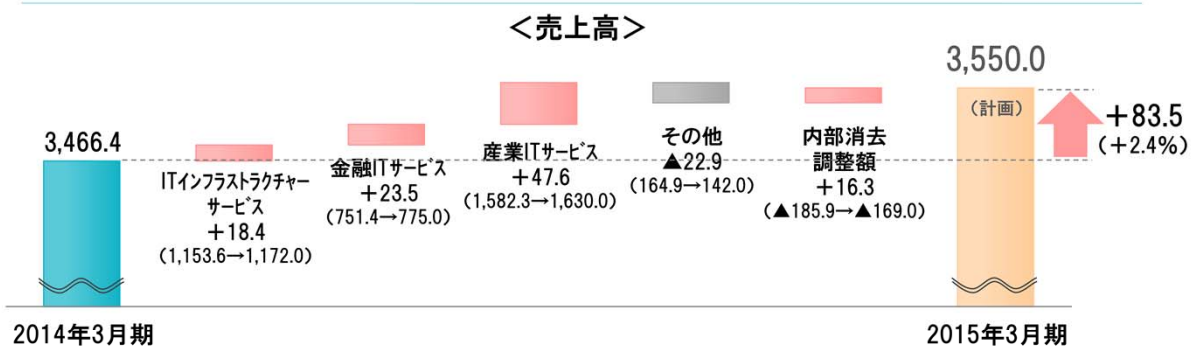
- ・こうした状況において、ITホールディングスグループの2015年3月期通期業績見通しは、期初計画のとおり、売上高3,550億円、営業利益215億円、当期純利益100億円を計画しています。なお、配当予想も変更していません。

- ・皆様の関心事項は、上期に計画を下回った利益面について、下期はどう挽回していくのかということであると思います。

我々としては、一つは、上期に一時的に負担の大きかった大型開発案件に係る準備費用も落ち着き圧縮されるであろうこと、もう一つは第2四半期で落ち着いてきた不採算案件を下期も上期並みに抑制すること等によって、挽回は可能であると考えています。

- ・期初計画の達成に向けて、グループ一丸となって取り組んでいく所存です。

2015年3月期通期  
売上高・営業利益増減分析(予想)

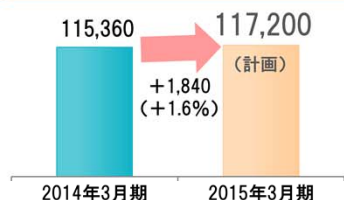


# 2015年3月期通期 主要セグメント別損益状況(予想)

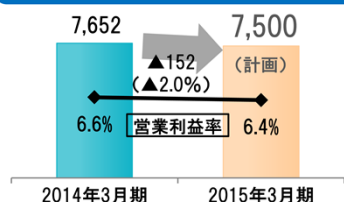
(単位:百万円)

## ITインフラストラクチャーサービス

売上高 117,200百万円  
前期比 +1,840百万円(+1.6%)



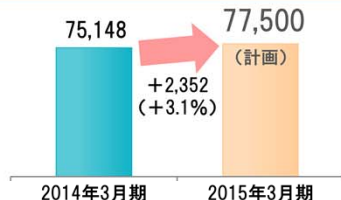
営業利益 7,500百万円  
前期比 ▲152百万円(▲2.0%)



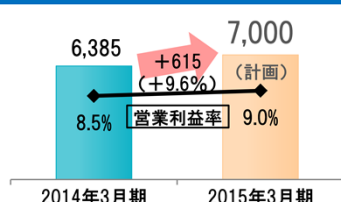
データセンター事業・BPO事業の安定推移から前期比増収を見込むが、設備費用の負担増等により、営業利益は前期比減益見込み。

## 金融ITサービス

売上高 77,500百万円  
前期比 +2,352百万円(+3.1%)



営業利益 7,000百万円  
前期比 +615百万円(+9.6%)



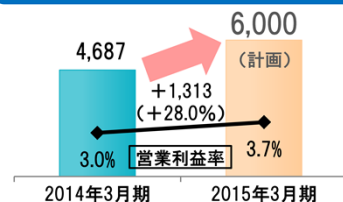
クレジットカードを中心とした金融業界全体の需要増に伴うIT投資の増加により、前期比増収増益を見込む。

## 産業ITサービス

売上高 163,000百万円  
前期比 +4,766百万円(+3.0%)



営業利益 6,000百万円  
前期比 +1,313百万円(+28.0%)



全体的なIT投資増加に伴う事業拡大に加え、不採算案件の発生防止や生産性の改善等により、前期比増収増益を見込む。

・セグメント別の業績見通しも、期初計画からの変更はありません。

2015年3月期第2四半期(累計) 業績概要

2015年3月期 業績見通し

**重点施策の進捗状況**

参考資料

- ・ここからは、3番目のパートである、重点施策の進捗状況について、ご説明します。

## 2015年3月期 グループ経営方針

### トップライン重視

#### 利益額ならびに利益率に重点を置き、それを確実にするトップラインを獲得する

- (1) 好調な市場環境の中で確実に利益に結びつける体制の確保
  - ・今後増大が見込まれるシステム開発領域、収益性の高い事業分野に大胆なリソースシフトを行うとともに、確実に受注と利益に結びつける体制づくりを実施する
- (2) 不採算案件の大幅な抑制と生産性改善
  - ・組織整備・マネジメント人材の育成と抜本的な不採算案件の抑制策の見直しを実施する
  - ・「エンジニアリング化の推進」を強化する

### as One Company

#### 「グループコミュニケーション基盤の強固化」をベースとした「グループ一体経営」に重点を置く

- (1) 「特長ある明確な強み(＝成長エンジン)の構築」と「強みの連携」の推進
  - ・事業領域レベル・戦略レベルでの連携を創出し、強い部分をより強くする
- (2) グループブランドの統一
  - ・市場・顧客ならびにグループ内部に「グループ一体経営」の実を示す
- (3) コーポレート機能の集約とベスト・プラクティスの展開
  - ・会計・税務ノウハウの展開(工事進行基準、移転価格税制対応、IFRS等)
  - ・資金管理レベル向上とグループCMSの推進、シェアード会社の活用拡大
  - ・オフィス拠点の集約検討プロジェクトの推進

### 進取果敢

#### サービス化・グローバル化の取組みを深化させる

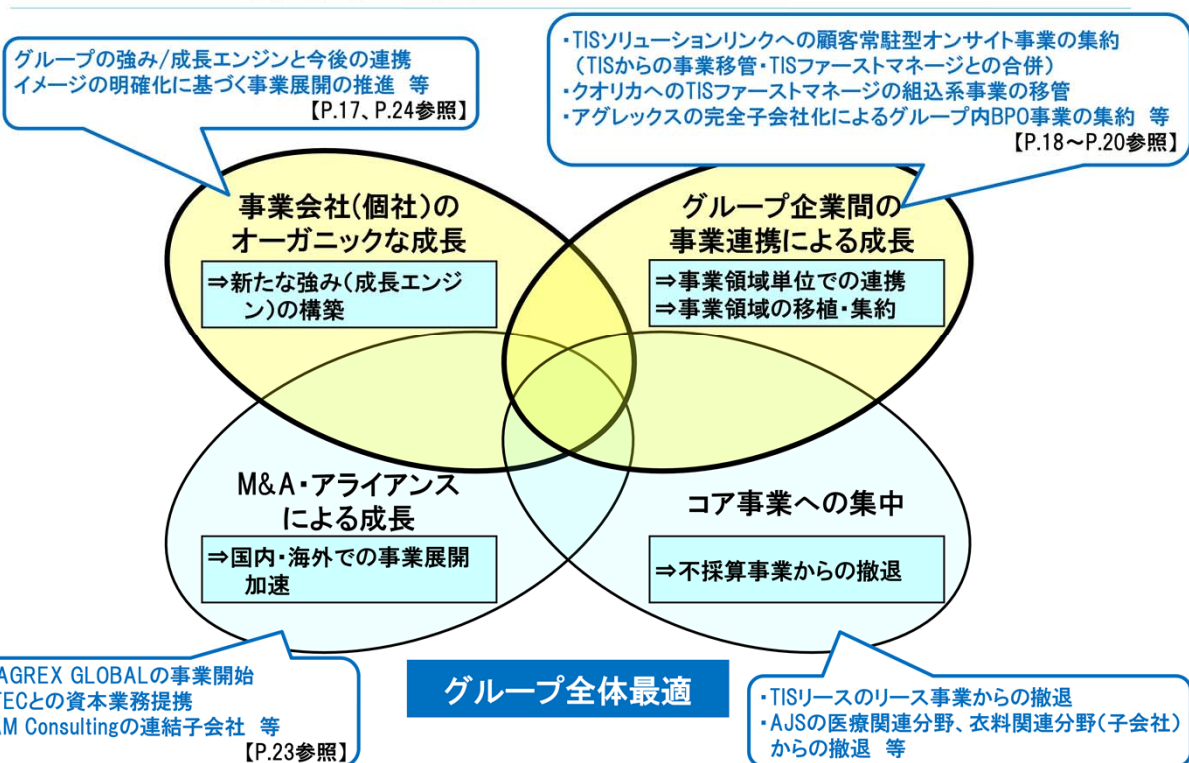
- (1) 市場ニーズを踏まえた「企画型サービス」の拡充
  - ・中期的な観点からクラウドサービスを中心にメニュー拡大を図る
- (2) グローバル化策の多面的検討
  - ・中国からASEAN地域へ拡大、現地法人開設から資本提携等の手段多様化

Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

15

- ・15頁は、当期のグループ経営方針をあらためて掲載したものです。
- ・第2次中期経営計画の基本コンセプトに対応させる形で、
  - ・「トップライン重視」では「利益額ならびに利益率に重点を置き、それを確実にするトップラインを獲得する」、
  - ・「as One Company」では「「グループコミュニケーション基盤の強固化」をベースとした「グループ一体経営」に重点を置く」、
  - ・そして「進取果敢」では「サービス化・グローバル化の取組みを深化させる」
- を当期のグループ経営方針として掲げ、施策を推進しています。

## ITHDグループの成長戦略の進捗状況



Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

16

- ・この頁は以前にご説明したITホールディングスグループの成長戦略に、吹き出しでこれまでの取組み状況を記載したものです。各々進展していることがわかりいただけるかと存じます。
- ・「事業会社(個社)のオーガニックな成長」では、時代もクラウドという形に変わっていく中で、従来の強みをどうやって新たな強みに転換し、新たな成長エンジンを作っていくことを考えています。これは次の17頁で説明します。
- ・「グループ企業間の事業連携による成長」については、事業領域単位での連携や移植・集約を成長戦略としています。当期の動きでいうと、2014年10月1日に、クオリカへ組込系人材を約50名シフトしました。  
また、昨日発表のアグレックスの完全子会社化については、完全子会社とした後、グループに散在するBPO事業の集約を図っていくことを考えています。
- ・「M&A・アライアンスによる成長」については、後ほど海外系のところで少しご説明したいと思います。
- ・「コア事業への集中」では、TISリースの営業譲渡ということで、リース事業から撤収しました。

## ITHDグループの強み/成長エンジンと今後の連携イメージ

### グループ全体最適

|                                                               |                                                                                                                                       |                                                                                                                                                          |                                                                                  |                                                                     |                                                |
|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| <div>TIS</div> <div>オールラウンド<br/>都市圏中心<br/>グローバル・資本金力</div>    | <div>クレジットカード</div> <div>★基幹システム構築<br/>⇒広義決済システム<br/>の提供</div>                                                                        | <div>マーケティング支援ビジネス</div> <div>★デジタルマーケティングソリューション「TECHMONOS」<br/>(EC/CMS×モバイル×マーケティングオートメーション×<br/>ビッグデータ解析×デジタルマーケティングプラットフォーム)<br/>⇒マーケティング業務の改革</div> | <div>サービスインテグレーション</div> <div>★クラウドビジネス<br/>(「Cloud×Vision」等)<br/>⇒グローバル展開</div> |                                                                     |                                                |
| <div>インテック</div> <div>オールラウンド<br/>地方に根差す<br/>グローバル・資本金力</div> | <div>地方銀行</div> <div>★統合型CRMシステム<br/>「F3(エフキューブ)」<br/>⇒クラウド型での展開</div>                                                                | <div>地方自治体</div> <div>★総合情報行政システム<br/>「CIVION-7th」<br/>⇒マイナンバー対応</div>                                                                                   | <div>中堅製造業</div> <div>★「MCFrame」ベースでのSCMシステム<br/>構築</div>                        |                                                                     |                                                |
| <div>クオリカ</div> <div>AJS</div> <div>特定専門領域特化型</div>           | <div>組立系製造業</div> <div>★生産管理システム<br/>「AToMsQube」<br/>⇒アフターマーケットへ拡大<br/>CSS-Net事業、「SCRMQube」</div>                                     | <div>多店舗展開業<br/>(流通・サービス)</div> <div>★営業支援システム<br/>「TastyQube」<br/>「SpecialtyQube」</div>                                                                 | <div>M2M/組込系</div> <div>★予防保全支援シ<br/>ステム<br/>「CareQube」<br/>⇒領域拡大</div>          | <div>プロセス系製造業</div> <div>★SAP・GRANDIT<br/>ベースでのERPシ<br/>ステム構築</div> | <div>住宅・マンション<br/>管理業</div> <div>★管理システム</div> |
| <div>アグレックス</div> <div>BPO専門</div>                            | <div>業種特化エントリー型BPO<br/>(保険等金融、製薬業(治験・販売))<br/>&lt;高品質×「AGREX BPO Methodology」×ローコストオペ<br/>レーション(F-AGREX GLOBAL・ニアショア・テレワーク)&gt;</div> | <div>コンタクトセンター</div> <div>⇒CRM<br/>「TRILLIUM」<br/>「CRMワンストップサービス for<br/>Salesforce</div>                                                                | <div>バックオフィスBPO</div> <div>⇒ミドルオフィスBPO<br/>(マーケティング<br/>プラットフォームセンター)</div>      |                                                                     |                                                |
| <div>強みの連携<br/>イメージ例</div>                                    | <div>金融系(クレジットカード・地銀等)<br/>×<br/>業種特化エントリー型BPO</div>                                                                                  | <div>製造業向けシステム/多店舗展開業システム<br/>×<br/>TIS/インテック(⇒顧客へ展開)</div>                                                                                              | <div>マーケティング支援<br/>×<br/>ミドルオフィスBPO</div>                                        |                                                                     |                                                |

Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

17

- ・我々の「特長ある強みの構築(成長エンジン)と強みの連携」に関する進捗をまとめたのが、17頁です。
- ・この中で今回はクオリカを中心に説明させていただきます。
- ・クオリカは、本年4月に小松製作所様からドキュメント電子化・Web配信システム「CSS-net」事業の一部を譲り受けました。この「CSS-net」と、自社開発の遠隔監視・予防保全システム「CareQube」との連携を進めることにより、組立製造業における「生産管理からアフターマーケット」に焦点をあてたクラウドサービスの充実がさらに進みました。
- ・また、この10月1日には、組込・M2M系人材をTISファーストマネージからクオリカに集約し、顧客対応力を強化しました。

## アグレックスに対する公開買付けについて

トップライン  
重視

as One  
Company



### <アグレックス(ITHD子会社)の概要>



ビジネスプロセスアウトソーシング(BPO)事業のリーディングカンパニー。ソフトウェアソリューション、システムインテグレーションを効果的に組み合わせたサービスをワンストップで提供。2013年10月よりグローバルBPO事業を開始。

#### ■会社概要

|                    |                                                |
|--------------------|------------------------------------------------|
| 商号                 | 株式会社アグレックス                                     |
| 代表者                | 代表取締役社長 山口 勝規                                  |
| 資本金                | 1,292百万円                                       |
| 設立                 | 1965年9月                                        |
| 主要株主               | ITHD 50.6%                                     |
| 連結業績<br>(2014年3月期) | 売上高 31,213百万円<br>営業利益 1,250百万円<br>当期純利益 595百万円 |

#### ■沿革

|          |                                 |
|----------|---------------------------------|
| 1965年9月  | 株式会社日本能率コンサルタントとして設立            |
| 1974年7月  | 連想入力方式による漢字情報処理サービスを開始          |
| 1991年1月  | 株式会社アグレックスに社名変更                 |
| 2002年2月  | TIS株式会社(ITHDグループ)が株式の過半数を取得     |
| 2002年4月  | JASDAQ市場に上場                     |
| 2006年9月  | 東京証券取引所市場第一部に上場                 |
| 2008年10月 | グループフォーメーション再編によりITHDが株式の過半数を取得 |
| 2013年10月 | グローバルBPO事業を開始                   |

### <公開買付けの概要>

|      |                                |
|------|--------------------------------|
| 買付期間 | 30営業日(2014年10月31日～2014年12月15日) |
| 買付対象 | アグレックスの普通株式、新株予約権              |
| 買付価格 | 普通株式1,430円、新株予約権1円             |
| その他  | 公開買付け終了後、スクイズアウトを実施予定          |

- ・完全子会社化に必要な資金総額(想定)は、約75億円。  
⇒自己資金にて対応(一部はTISリースのリース事業撤退により得た資金を充当)
- ・のれんの発生額(想定)は約30億円。  
⇒全額をその他資本剰余金から控除するため、損益への影響なし。

Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

18

- ・続いて、大きな動きとして、アグレックスの完全子会社化について説明します。
  - ・我々は、昨日、子会社のアグレックスを完全子会社化する目的で、同社株式等に対する公開買付けを実施することを発表しました。
  - ・アグレックスの会社概要や沿革は記載のとおり、設立は1965年。前期業績では、売上高312億円、営業利益12.5億円、当期純利益5.9億円でした。BPO事業のリーディングカンパニーであり、あわせてソフトウェアソリューション、システムインテグレーションを効果的に組み合わせたサービスを提供しています。
- BPOの主な内容として、コンタクトセンター、データエントリー、イメージ処理、さらには、損保・金融系のオフィスの一部業務をそのまま受注して代行するといった業務を推進しています。
- 今まで我々が50.6%を保有していましたが、これを昨日発表したとおり、本日から30営業日で公開買付けをいたします。買付価格は1,430円です。

### ■グループ内の機能再編による競争力強化

- ・アグレックスを成長が見込まれるBPO市場開拓のためのコア・エンティティと位置付け、グループに散在するBPO事業を集約。アグレックスの保有する強み、潜在的な成長力を活用した事業強化の実現。
- ・コンサルティング等の上流からBPOまでのシームレスなバリューチェーンの完成。（グループとしてワンストップのサービスを提供できるような機能配置の完成）

### ■グループ全体最適による連結経営効率化

- ・機動的な資金、資本政策の運用による財務効率向上、オペレーションコストの低減、事業シナジーの発現。

機動的かつ柔軟に事業・機能再編ができるようなITHDグループ内の資本関係の再構築が必要と判断。アグレックスを早期に完全子会社化し、さらなる連携強化を図り、企業価値向上の実現を目指す。

<18頁より続く>

- ・完全子会社化に必要な資金総額は、現在の想定で約75億円です。

全額を自己資金で対応しますが、その一部は、不採算事業からの撤退のところでお話した、TISリースのリース事業撤退により得た資金約50億円を充当します。ノンコアや不採算事業から撤退し、そこで得た資金を成長分野に投下するという、我々の成長戦略に基づく事例であると考えています。

- ・また、本件によるのれん相当額は約30億円ですが、決算短信4頁にも記載のとおり、当期から早期適用している改正企業結合会計基準に基づき、全額を資本剰余金から控除するため、のれんが発生せず、損益への影響はありません。

- ・アグレックスの完全子会社化の狙いは、19頁に記載のとおり、アグレックスをBPO事業のコア・エンティティと位置付け、グループに散在するBPO事業を集約し、事業強化を実現するとともに、グループ全体における最適な経営体制を構築することにより、アグレックスにとっても、グループ全体にとっても経営の効率化を図ることです。全体最適を考えての不可欠な施策として決断したものです。

## BPO事業の競争力強化に向けて

トップライン  
重視

as One  
Company

IT HOLDINGS  
Go Beyond

### ＜機能別再編の方向性＞

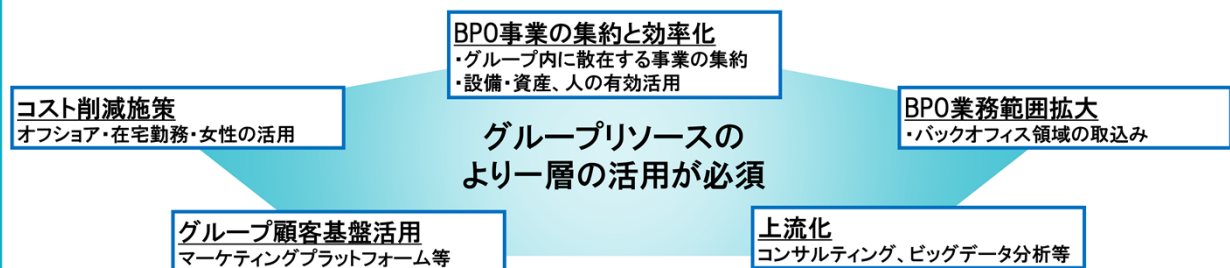


### ■BPO産業についての認識

- ・顧客のコスト削減ニーズに対するサービス提供や事業拡大に応じた人件費等の固定費増という特性もあり、基本的には収益性は安定的ながらあまり高くない。
- ・収益性を維持・向上するためのポイントは以下の2つ。
- ① オフショアやニアショア活用による固定費抑制
- ② プラットフォーム化＝効率的な業務プロセスの標準化（ベストプラクティス）のシステム化

アグレックスでは、①オフショア、ニアショアの活用については、F-AGREX GLOBALや在宅勤務の活用等で着手済み。②のプラットフォーム化が今後の課題。

### ＜競争力強化のための重点強化ポイント＞



Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

20

- ・年明け以降、具体的な事業集約について、現場を含めて検討していく予定です。この下期の利益にすぐ効いてくるというよりは、中期的な観点での施策とご理解いただきたいと思います。
- ・その上で、20頁に記載しているように、オフショアや在宅勤務の活用を通じてコスト削減を図るとともに、BPO事業の領域拡大、グループとしてシステム構築からBPOまでをワンストップで提供できるようになると考えています。
- ・これまでもアグレックスは、ITホールディングスグループの中核企業の一つとして、その役割を担ってきましたが、現在の資本関係を維持したままでの事業・機能再編には限界がありますので、完全子会社化した上で、ご説明したような施策を実施していきたいと考えています。

## 重点施策の進捗状況①



### ＜大型開発案件への対応について＞

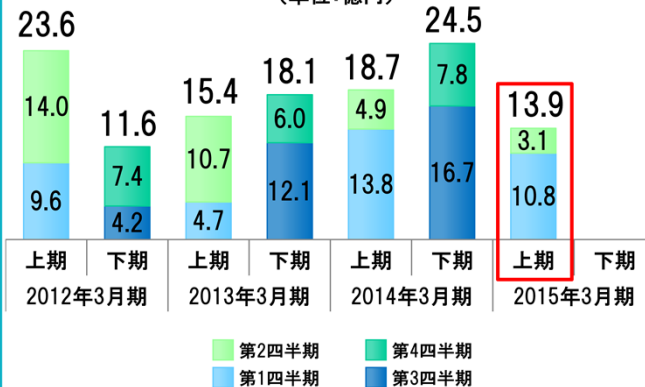
今後、特に規模の大きな開発案件がクレジットカード系及び公共系で見込まれていることから、対応部門の新設やリソースシフト等による体制構築を推進。

(これらの大型開発案件については、下記の取組みとは別に、全社案件監理体制を構築して対処する方針)

### ＜生産性向上・不採算案件の発生防止に向けた取組み＞

上期に一定の成果あり。下期もさらなる施策の浸透による効果を期待。

＜不採算案件の発生状況＞  
(単位:億円)



#### ■第1四半期

施策展開に時間がかかる等の課題が残ったが、案件単位の発生額の規模は減少。

#### ■第2四半期

施策の効果が本格的に発現し始め、不採算案件の発生抑制を実現。

#### ■下期

事業部とのより一層の接点増加、施策推進の加速化により、さらなる発生抑制を目指す。

Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

21

・ここから、その他の重点施策の進捗状況を簡単にご説明します。

・まず、業績のところでも申し上げた、今後の大型開発案件への対応です。これから我々グループでは、特に規模の大きな開発案件がクレジットカード系と公共系で見込まれています。こうした大型開発案件への対応としては、対応部門の新設や分野を越えるリソースシフト等による体制構築を推進しています。

また、こうした案件は通常の案件監理とは別の、監理レベルを上げた体制を構築して対処していく方針としています。

・次に、生産性向上・不採算案件の発生防止に向けた取組みですが、当期からのTISの新しい取組みの進捗による効果もあり、この上期には一定の成果が得られたと考えています。下期以降もさらに施策を浸透させることで、不採算案件の発生を抑制できると期待しています。

## 重点施策の進捗状況②

トップライン  
重視

IT HOLDINGS  
Go Beyond

### <生産性向上・不採算案件の発生防止に向けた取組み(TIS)>

収益力強化にあたり、利益に大きな影響を与える不採算案件への対策と生産性向上は最優先課題と認識。  
⇒損失発生額の大きな案件を中心に、不採算案件の大幅な抑制を図る方針。

#### ①上流工程推進力の向上

- ・「REBOK」<sup>(※1)</sup>活用を主とした要件定義工程の高度化推進
- ・標準開発プラットフォーム「Nablarch」<sup>(※2)</sup>の標準活用による設計品質・生産性の向上

#### ②標準プロセス規定の最適化

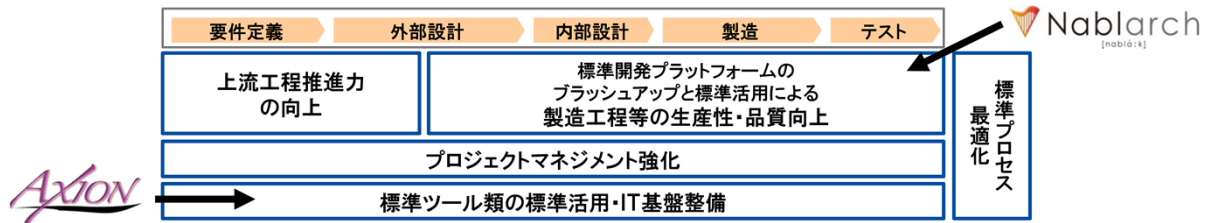
- ・社内審査機構をより一層実効性のあるものへ変革
- ・標準プロセス重点化・軽量化による現場遵守レベルの向上

#### ③プロジェクトマネジメントの強化

- ・本社監理型から現場参加型PMOへ変革
- ・標準ツールを含めたプロジェクトマネジメントフレームワークの構築と全社標準活用によるレベルアップ

#### ④環境・ツール類の標準利用促進

- ・標準開発環境・標準マネジメント環境「AXION」<sup>(※3)</sup>の標準活用
- ・標準開発プラットフォーム「Nablarch」の全社標準活用



実効性担保のために組織変更を実施⇒「生産革新本部」を新設(2014年4月)。

\*1 REBOK: JISAIによる要求工学調査検討WGから生まれた要求工学知識体系

\*2 Nablarch: TISの豊富な基幹システム構築経験から得られたナレッジを集約したJavaアプリケーション開発/実行基盤

\*3 AXION: 多拠点からセキュアにプロジェクト情報や開発環境を共有するクラウド基盤

## 重点施策の進捗状況③

進取果敢

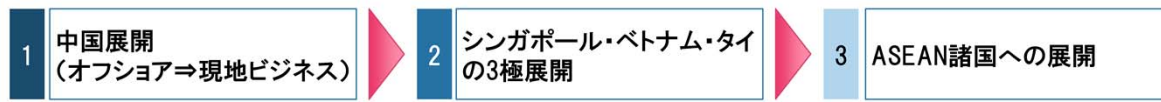


<グローバル化対応>

**グローバル事業展開における「ステップ3」を、業務提携／資本提携を通じて推進**

⇒現地におけるビジネス拡充のためにはアライアンス戦略による面展開が有効

### ITHDグループのグローバル事業展開のステップ



| 施策展開                                                                                                    | 目的                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| インドネシアのSAPベンダー、<br>PT Soltius Indonesia と業務提携(2014年4月、TIS)                                              | 日本企業のSAP現地導入支援サービスを強化                                   |
| タイの上場IT企業・エンタープライズ向け<br>ITソリューション提供のリーディングプレイヤー、<br>MFEC Public Company Limitedと資本業務提携<br>(2014年4月、TIS) | 相互の強みを補完し合い、成長著しいタイ及びASEAN地<br>域におけるIT市場での事業機会を相互に展開・拡大 |
| タイのSAPソリューション・プロバイダーとして<br>トップクラスの実績を誇る、I AM Consulting Co., Ltd.<br>を連結子会社化(2014年6月、TIS)               | タイ現地の日系企業およびローカル企業向けビジネスの<br>更なる拡大                      |

(参考)全体売上高に対する海外比率

2013年3月期:1.0% ⇒ 2014年3月期:1.4% ⇒ 2015年3月期:2.0%(目標)

Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

23

- ・続いて、グローバルでの事業展開についての方針と案件状況を簡単にご説明します。
- ・我々は最初、中国を中心に、日本のシステムをオフショア開発として発注してコストを下げる  
ということをやってきました。その後、シンガポール・ベトナム・タイ等へ広げてきました。  
あわせて、現地でビジネスを展開していく上で、これまでは自前で現地法人を設立していきま  
したが、展開を加速させるべく、現在の第3段階ではASEANを中心に資本提携等の形での推  
進に変えています。
- ・記載のとおり、タイについては、MFECという上場企業、売上高で約150億円ですが、第2位の  
企業に筆頭株主として入りました。場合によっては、この下にジョイントベンチャーを作って周  
辺市場の開拓、タイの中での市場開拓をしていきたいと思っています。
- また、同じくタイにあるSAPのソリューションプロバイダー、I AM Consultingについては、すで  
に連結子会社としましたが、100%子会社化を狙っているという状況です。

## 重点施策の進捗状況④

## &lt;サービス化対応&gt;

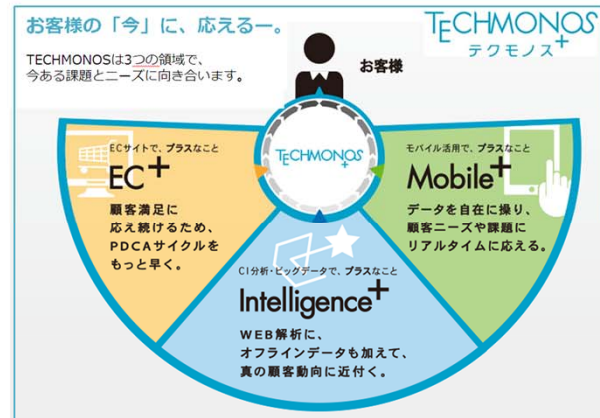
## 市場規模の拡大が見込まれるデジタルマーケティング基盤事業の展開を推進

デジタル技術の革新により、様々な業種でマーケティング業務が進化。

- ・競争へ勝つため、従来の広告や販売促進施策からの変革急務。
- ・「マスから個へ」デジタルマーケティングデータの有効利用意識が増加。

ネット企業でのマーケティングシステム構築の豊富な実績やノウハウをもとに、市場規模の拡大が見込まれるデジタルマーケティング領域にいち早く参入。

⇒マーケティング支援統合プラットフォームシステムやビッグデータ等の要求の高まりに対応。



## &lt;「TECHMONOS」の導入事例&gt;

- 通信会社向けグローバル展開、オムニチャネルマーケティングに対応するコーポレートサイトの刷新支援
- オフィス用品通信販売大手向けマーケティング基盤システム刷新支援
- 飲料メーカー向けスマートデバイスを活用したマーケティング販促支援システムの刷新支援

## (参考)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:4.5% ⇒ 2015年3月期:6.0%(目標)

・24頁はサービス化の事例です。これまでも、TISの企画型のデビット/プリペイドカードのサービス、インテックでのF<sup>3</sup>(エフキューブ)のクラウド化による第2地銀や信用金庫への導入等をご紹介します。

ここでは、O2O、ビッグデータ系のデータマーケティングの基盤として作った「TECHMONOS (テクモノス)」について、3つの事例を含めて紹介させていただきます。

・最後に、我々は、今後も「グループ全体最適」に向けた取組みを推進していく所存です。

・以上で、私からの説明は終了とさせていただき、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。

2015年3月期第2四半期(累計) 業績概要

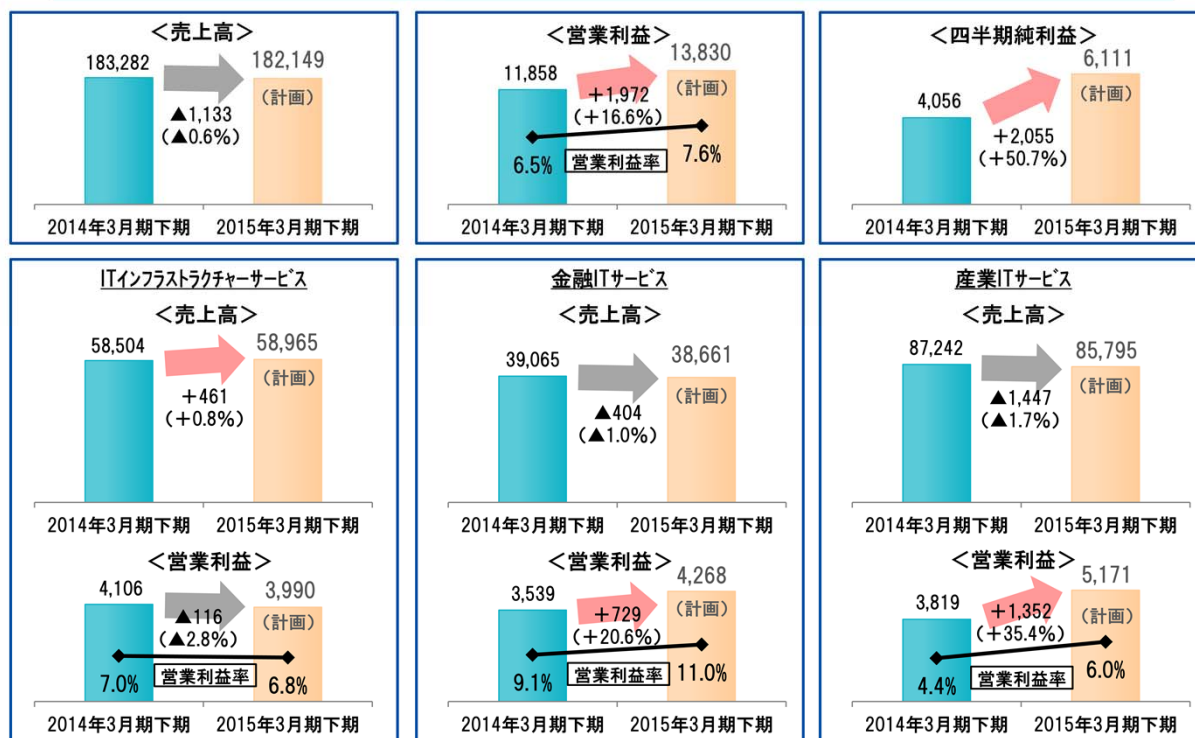
2015年3月期 業績見通し

重点施策の進捗状況

参考資料

# 2015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)



Copyright © 2014 IT Holdings Corporation All rights reserved.

下期計画は通期計画から上期実績を控除したものです。  
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。

# 2015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



| 発表日付       | タイトル                                                                                                                          |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2014年7月3日  | TIS、eラーニングシステム「楽々ですと君」の動画コンテンツ配信に「J-Stream Equipmedia」を採用(TIS)                                                                |
| 2014年7月7日  | TIS、『RemoteWorks PC版』の提供を開始(TIS)                                                                                              |
| 2014年7月11日 | 「中小企業等省エネルギー型クラウド利用実証支援事業費補助金(データセンターを利用したクラウド化支援事業)」にTISのクラウドサービスを登録(TIS)                                                    |
| 2014年7月14日 | TIS、『Oracle Excellence Awards 2014』でOracle Excellence Award Specialized Partner of the Year :Business Analytics—Japanを受賞(TIS) |
| 2014年7月29日 | TIS、専有型の大規模システム向けプライベートクラウドサービスの提供を開始(TIS)                                                                                    |
| 2014年7月31日 | TIS、大阪地区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移管(TIS)                                                                                  |
| 2014年7月31日 | 統合ログ管理「LogRevi」がUnicodeに対応、複数言語の取り込みが可能に(インテック)                                                                               |
| 2014年8月1日  | TIS、エージェント導入のみで簡単にバックアップが取れるクラウドサービスの提供を開始(TIS)                                                                               |
| 2014年8月21日 | ノエビアホールディングスが、SAPのビジネスインテリジェンスをクラウド環境に短期間で導入(TIS)                                                                             |
| 2014年8月26日 | 屋内所在管理システム「T-Location.H」の開発(インテック)                                                                                            |
| 2014年8月27日 | 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』に緊急お知らせのFAX送信機能など14の新機能追加(ネクスウェイ)                                         |
| 2014年9月8日  | ビジネス判断に必要なデータをリアルタイムで可視化するビジュアル・データ・ディスカバリー・ソリューション「Datawatch」の販売開始(キーポート・ソリューションズ)                                           |
| 2014年9月9日  | アプリを起動せずにスマートフォン/タブレットの位置検知が可能なWi-Fi位置検知技術を開発(インテック)                                                                          |
| 2014年9月10日 | TIS、スマホアプリに通話機能を付加する『スマホアプリSIP通話ソリューション』の提供を開始                                                                                |
| 2014年9月17日 | ネクスウェイ、『グルメデリバリー情報誌MYチョイス』創刊(ネクスウェイ)                                                                                          |
| 2014年9月26日 | 魚津市にヘルプデスク拠点『魚津サービスデスクセンター』開設(アイ・ユー・ケイ)                                                                                       |
| 2014年9月26日 | 千葉銀行・静岡銀行が改正犯罪収益移転防止法に対応した「アンチ・マネーロンダリングシステム」 「F3(エフキューブ)-AMLオプション」を導入(インテック)                                                 |
| 2014年9月29日 | 仮想化環境と物理環境を同時に監視・管理するツールMoonWalker ver.3.2をリリース(クラウド・スコープ・テクノロジーズ)                                                            |



# IT HOLDINGS

Go Beyond

(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。