



IT Holdings

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



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) 業績ハイライト

(単位:百万円)



IT Holdings

- ▶ 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

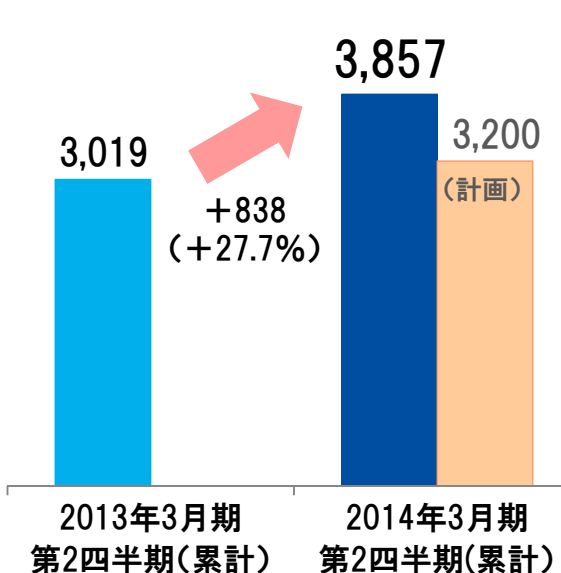
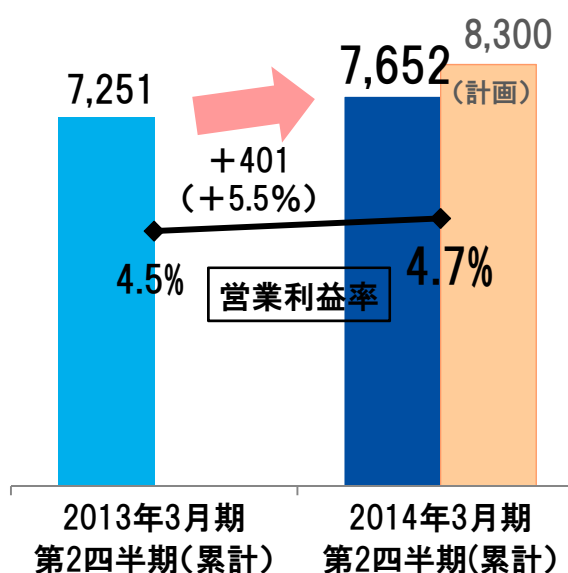
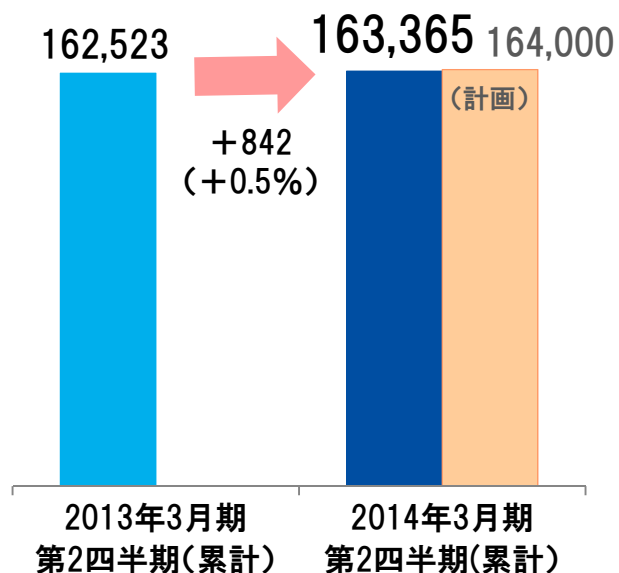
前年同期比 +842百万円(+0.5%)
計画比 ▲635百万円(▲0.4%)

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。

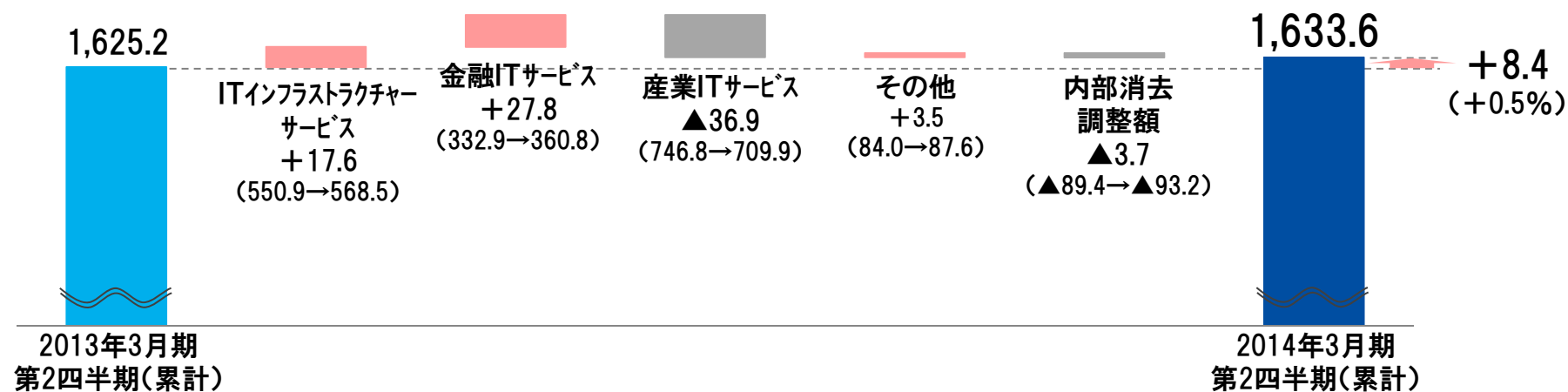
2014年3月期第2四半期(累計) 売上高・営業利益増減分析

(単位:億円)

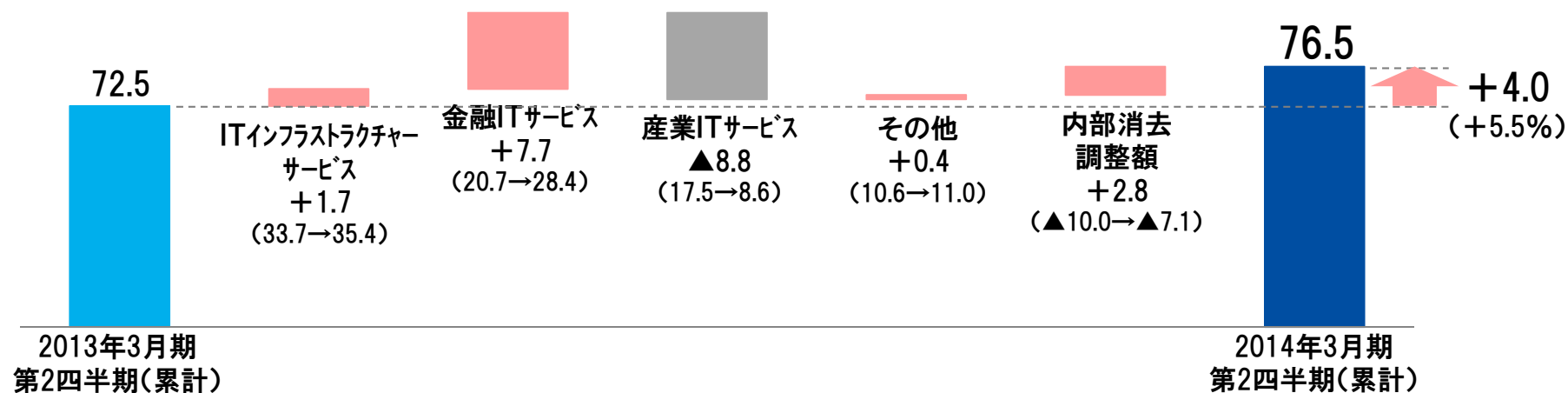


IT Holdings

<売上高>



<営業利益>



2014年3月期第2四半期(累計) 主要セグメント別損益状況

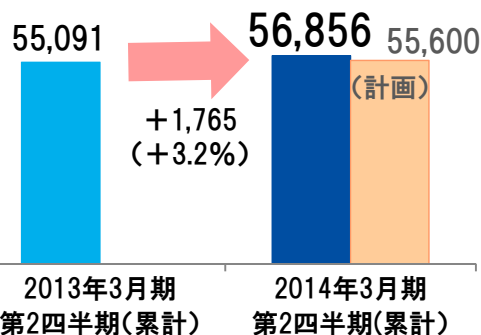
(単位:百万円)



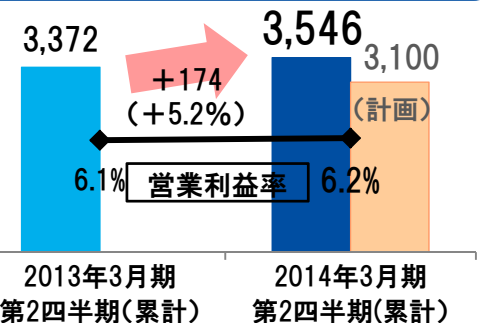
IT Holdings

ITインフラストラクチャーサービス

売上高 56,856百万円
 前年同期比 +1,765百万円(+3.2%)
 計画比 +1,256百万円(+2.3%)



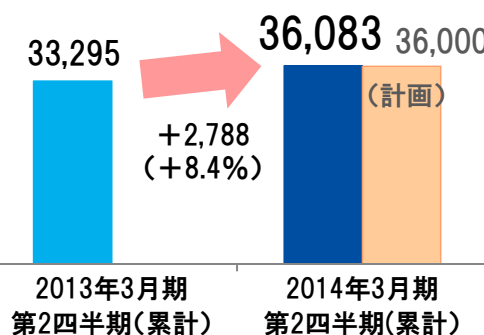
営業利益 3,546百万円
 前年同期比 +174百万円(+5.2%)
 計画比 +446百万円(+14.4%)



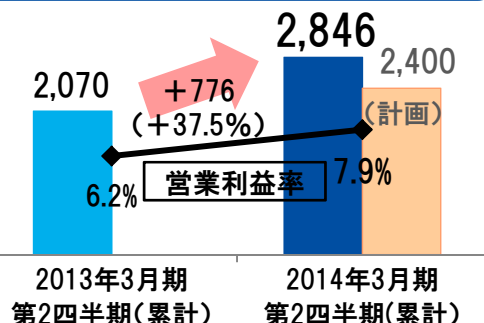
データセンター事業における利用拡大や少額投資非課税制度(NISA)関連の対応等が好調に推移したこと等から、増収増益となった。

金融ITサービス

売上高 36,083百万円
 前年同期比 +2,788百万円(+8.4%)
 計画比 +83百万円(+0.2%)



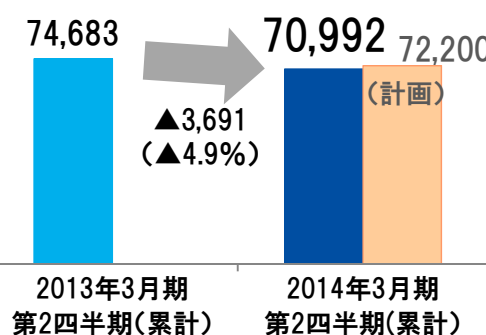
営業利益 2,846百万円
 前年同期比 +776百万円(+37.5%)
 計画比 +446百万円(+18.6%)



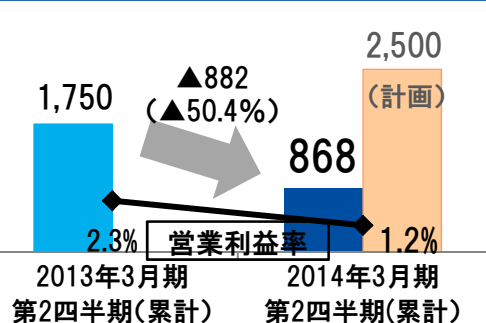
クレジットカードや保険の主要顧客における緩やかなIT投資拡大の動き等により増収増益となった。

産業ITサービス

売上高 70,992百万円
 前年同期比 ▲3,691百万円(▲4.9%)
 計画比 ▲1,208百万円(▲1.7%)



営業利益 868百万円
 前年同期比 ▲882百万円(▲50.4%)
 計画比 ▲1,632百万円(▲65.3%)



大型開発案件に係る反動減等により減収。一部の開発案件における追加費用計上や営業体制強化に向けた販売費増加の影響等により減益となった。

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。

2014年3月期第2四半期(累計) 受注状況

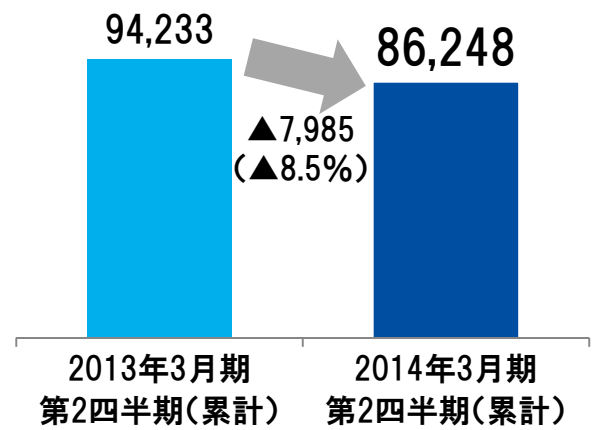
(単位:百万円)



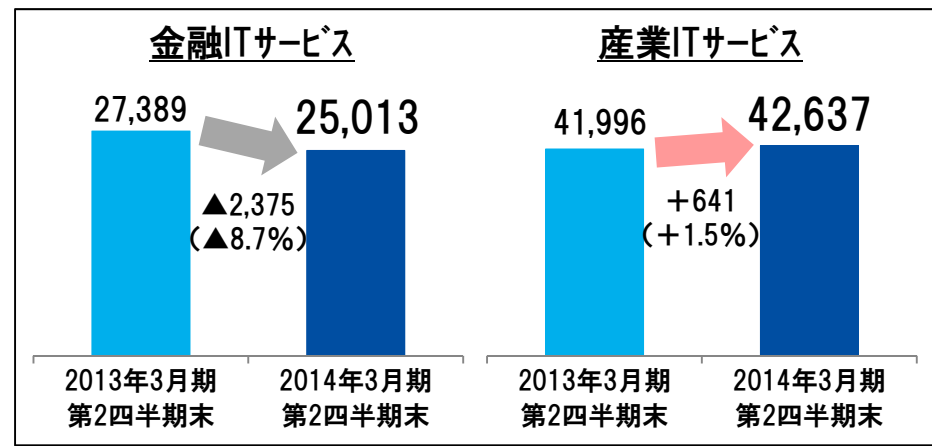
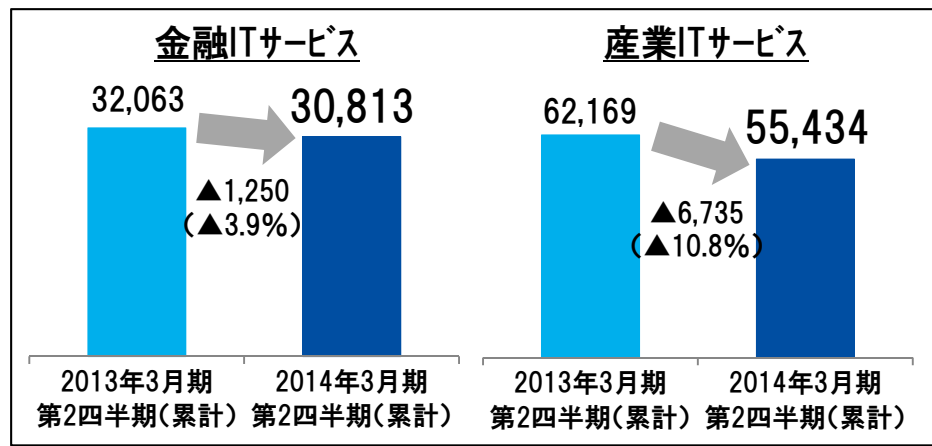
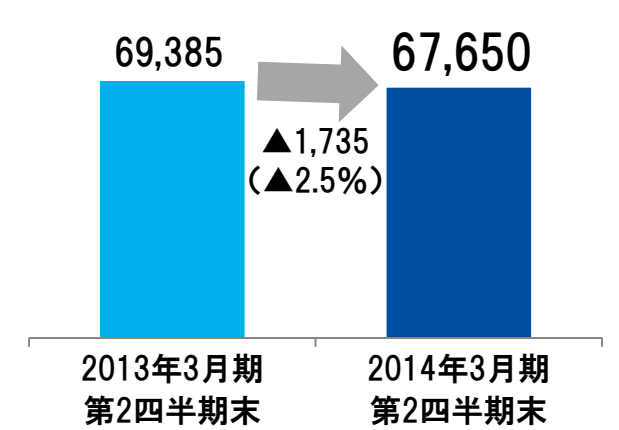
IT Holdings

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%)



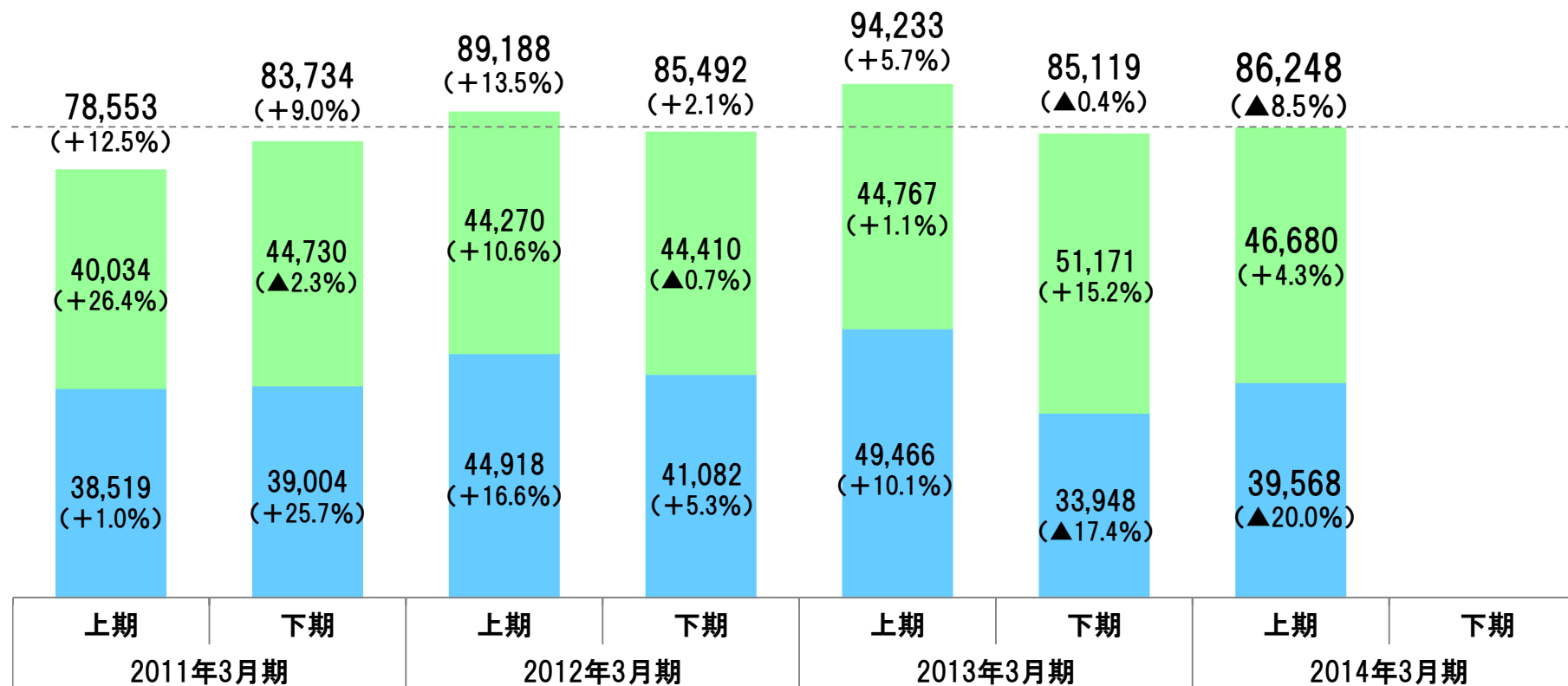
当期受注高・当期末受注残・当期売上高は「ソフトウェア開発」に係るもののみ。

受注高の推移

(単位:百万円)



IT Holdings



■ 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。

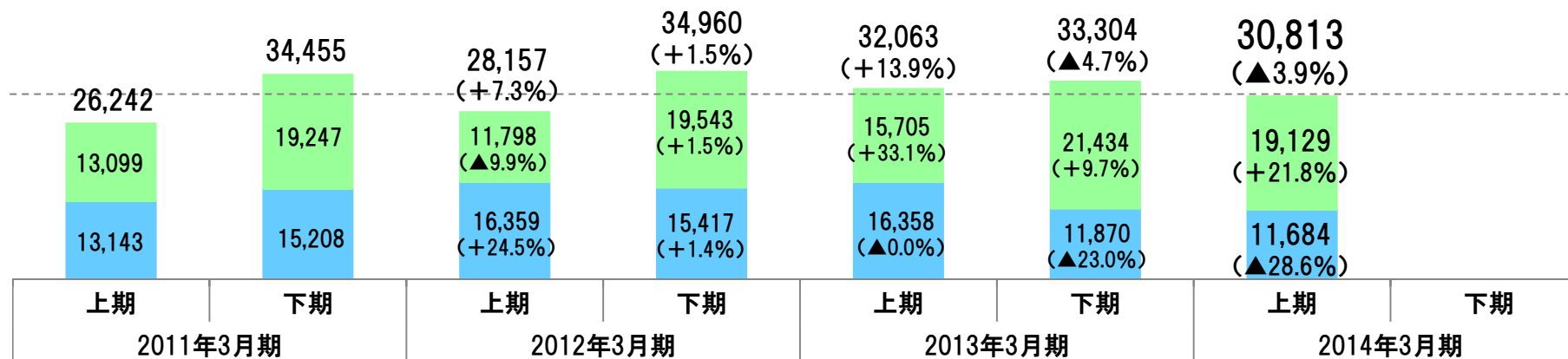
受注高の推移

(単位:百万円)

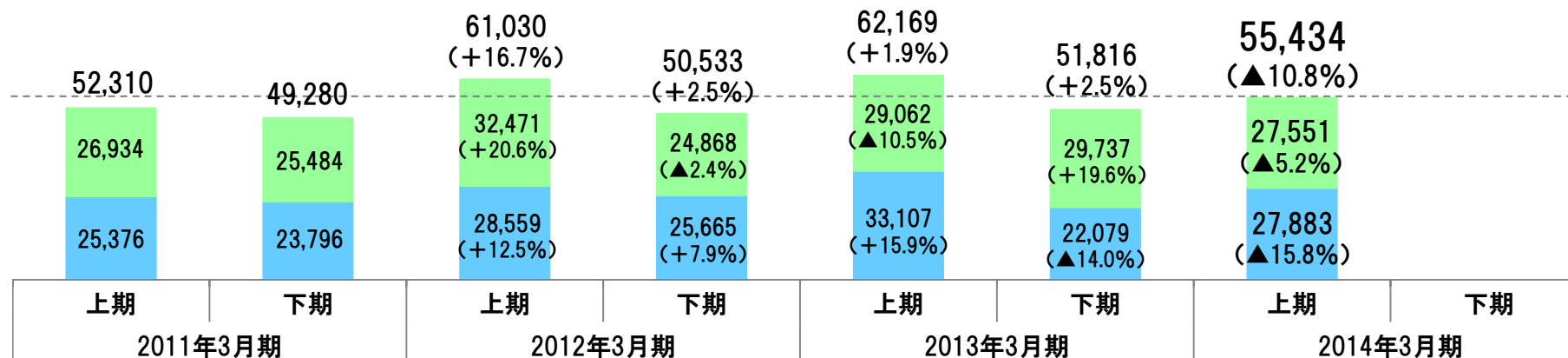


IT Holdings

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

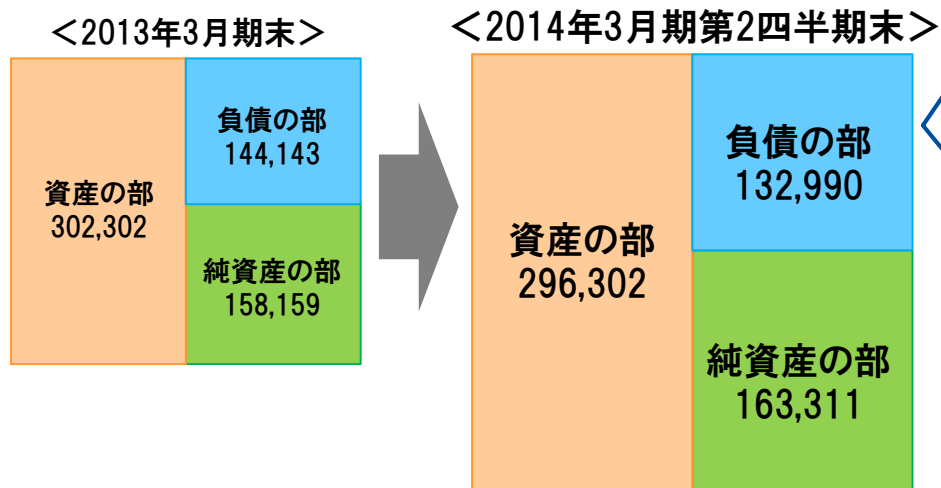
当期受注高は「ソフトウェア開発」に係るもののみのみ。カッコ内の数値は前年同期比増減率(但し、セグメント別受注高は2011年3月期より開示)。

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)



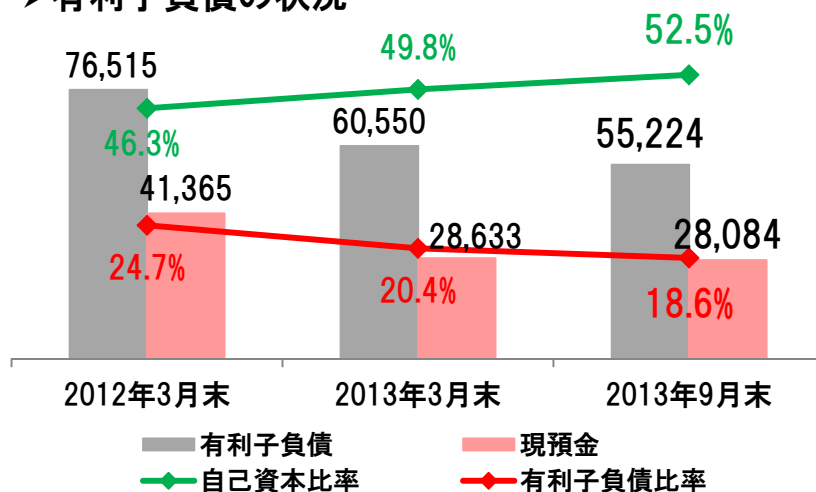
IT Holdings

貸借対照表の状況

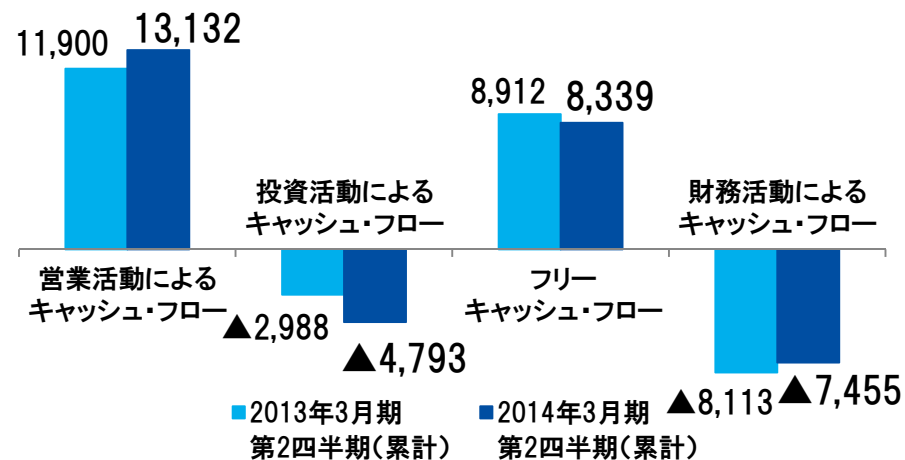


- 資産の部: ▲6,000百万円**
 - 流動資産: ▲11,480百万円 (受取手形及び売掛金: ▲11,248百万円 等)
 - 固定資産: +5,479百万円 (投資有価証券: +6,784百万円、のれん: ▲558百万円 等)
- 負債の部: ▲11,243百万円**
 - 流動負債: ▲9,308百万円 (短期借入金: ▲2,222百万円、支払手形及び買掛金: ▲2,036百万円 等)
 - 固定負債: ▲1,844百万円 (長期借入金: ▲3,104百万円 等)
- 純資産の部: +5,152百万円**
 - 株主資本: +2,626百万円
 - その他包括利益累計額: +2,286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





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

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。

2014年3月期通期 業績予想ハイライト

(単位:百万円)



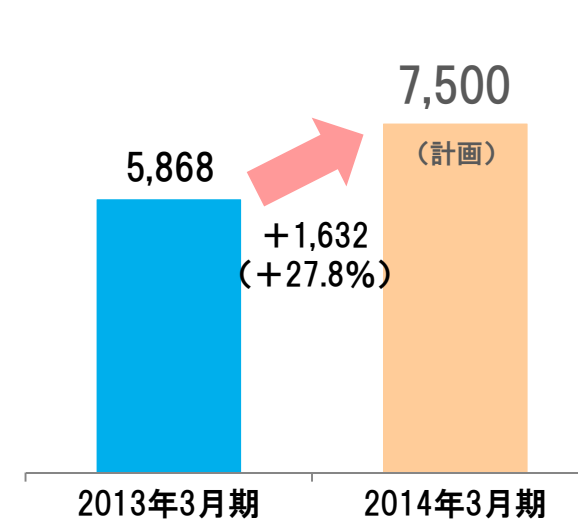
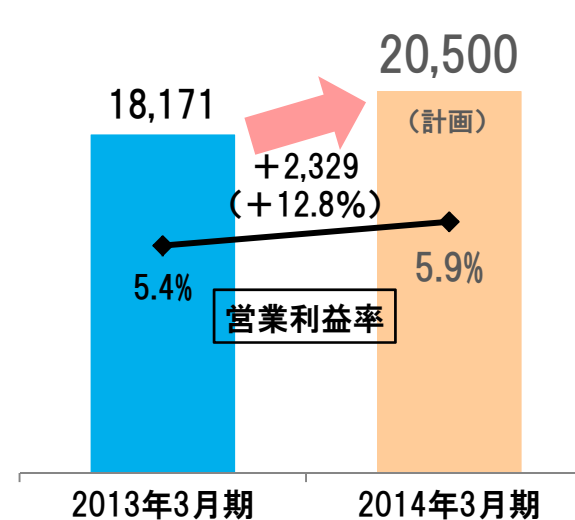
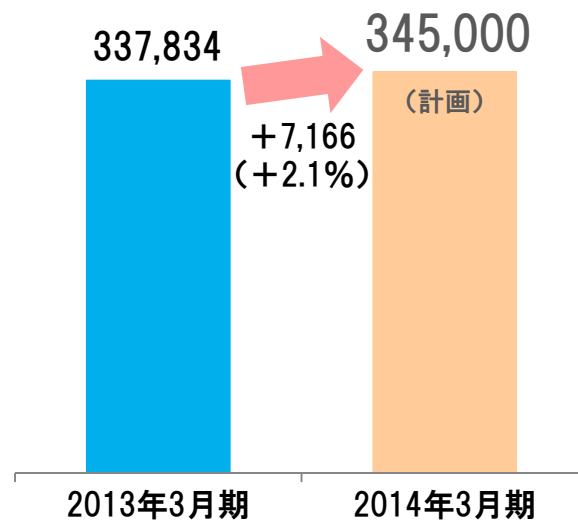
IT Holdings

- ▶ 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。

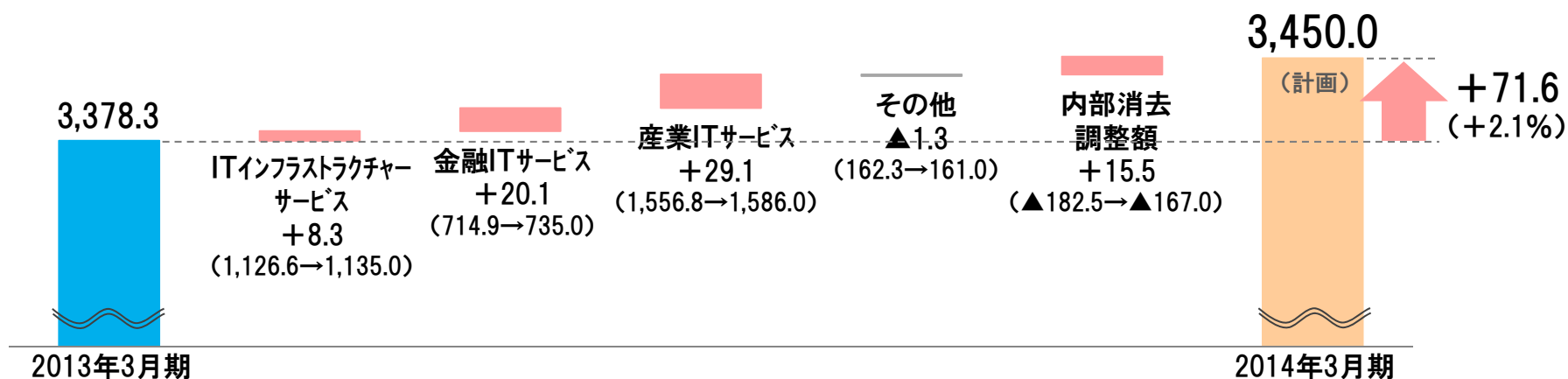
2014年3月期通期 売上高・営業利益増減分析(予想)

(単位:億円)

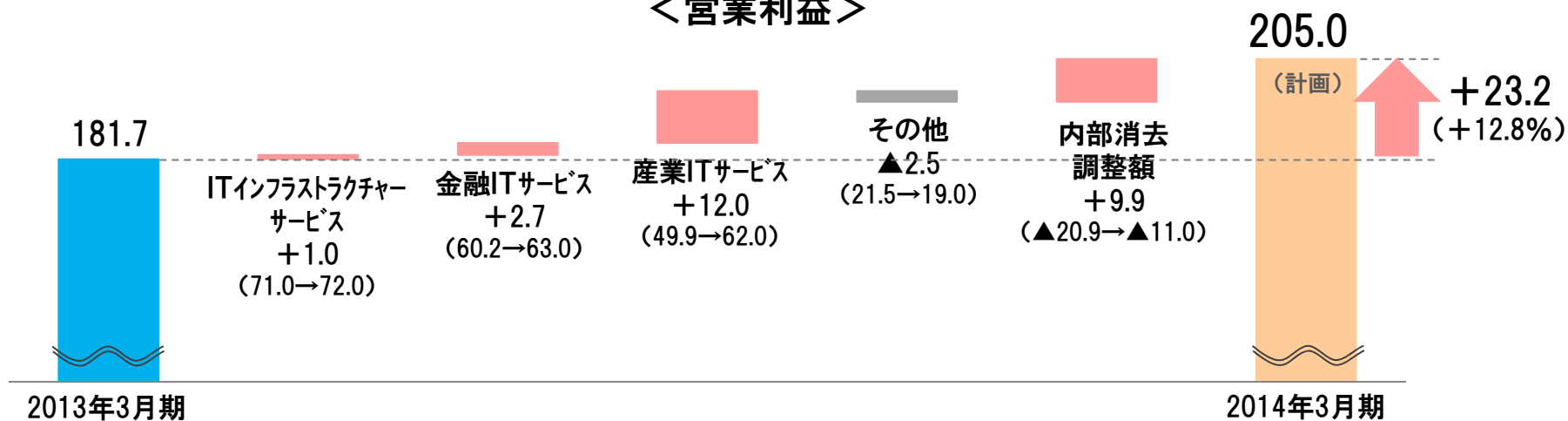


IT Holdings

<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)

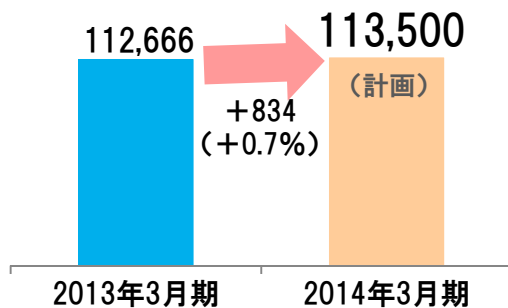


IT Holdings

ITインフラストラクチャーサービス

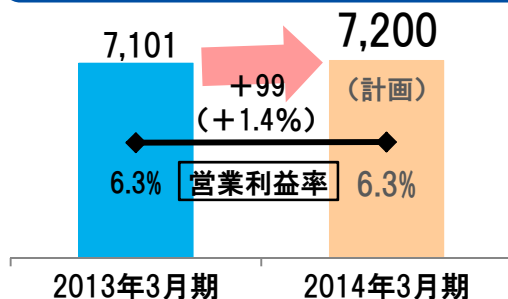
売上高 113,500百万円

前期比 +834百万円(+0.7%)



営業利益 7,200百万円

前期比 +99百万円(+1.4%)

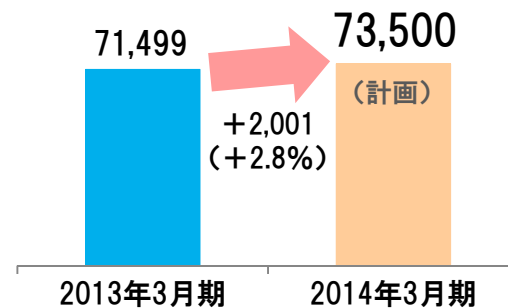


GDC御殿山の損益改善やBPOの堅調な推移等に伴い、増収増益を見込む。

金融ITサービス

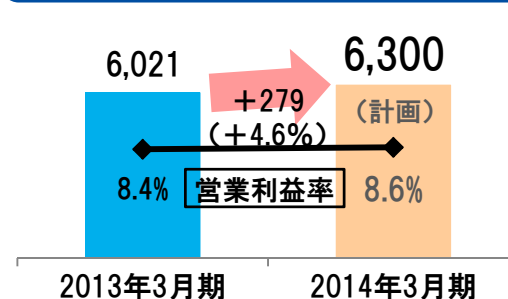
売上高 73,500百万円

前期比 +2,001百万円(+2.8%)



営業利益 6,300百万円

前期比 +279百万円(+4.6%)

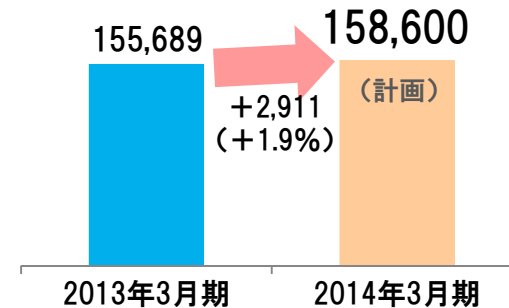


銀行やクレジットカードの伸びに伴い、増収増益を見込む。

産業ITサービス

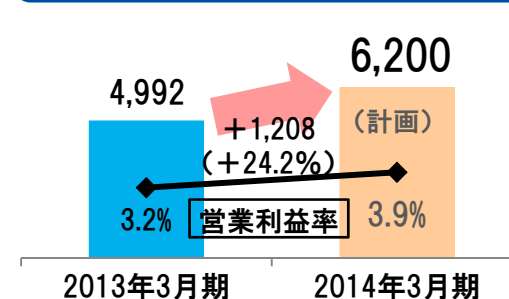
売上高 158,600百万円

前期比 +2,911百万円(+1.9%)



営業利益 6,200百万円

前期比 +1,208百万円(+24.2%)



大型開発案件の反動減を案件積み上げでカバーするとともに、コスト削減等により増収増益を見込む。

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

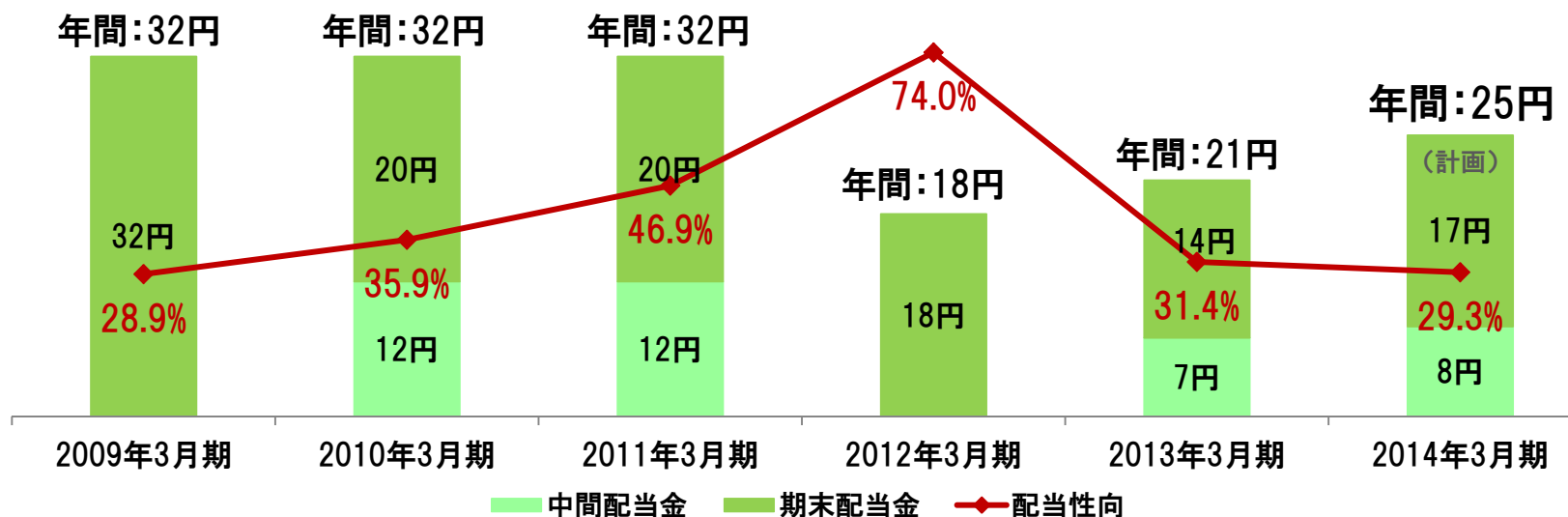
➤ 1株当たり年間配当金

＜2013年3月期＞
21円
(中間:7円、期末14円)



＜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過のため、期末配当金のみ。期末配当金には5円の記念配当を含む。



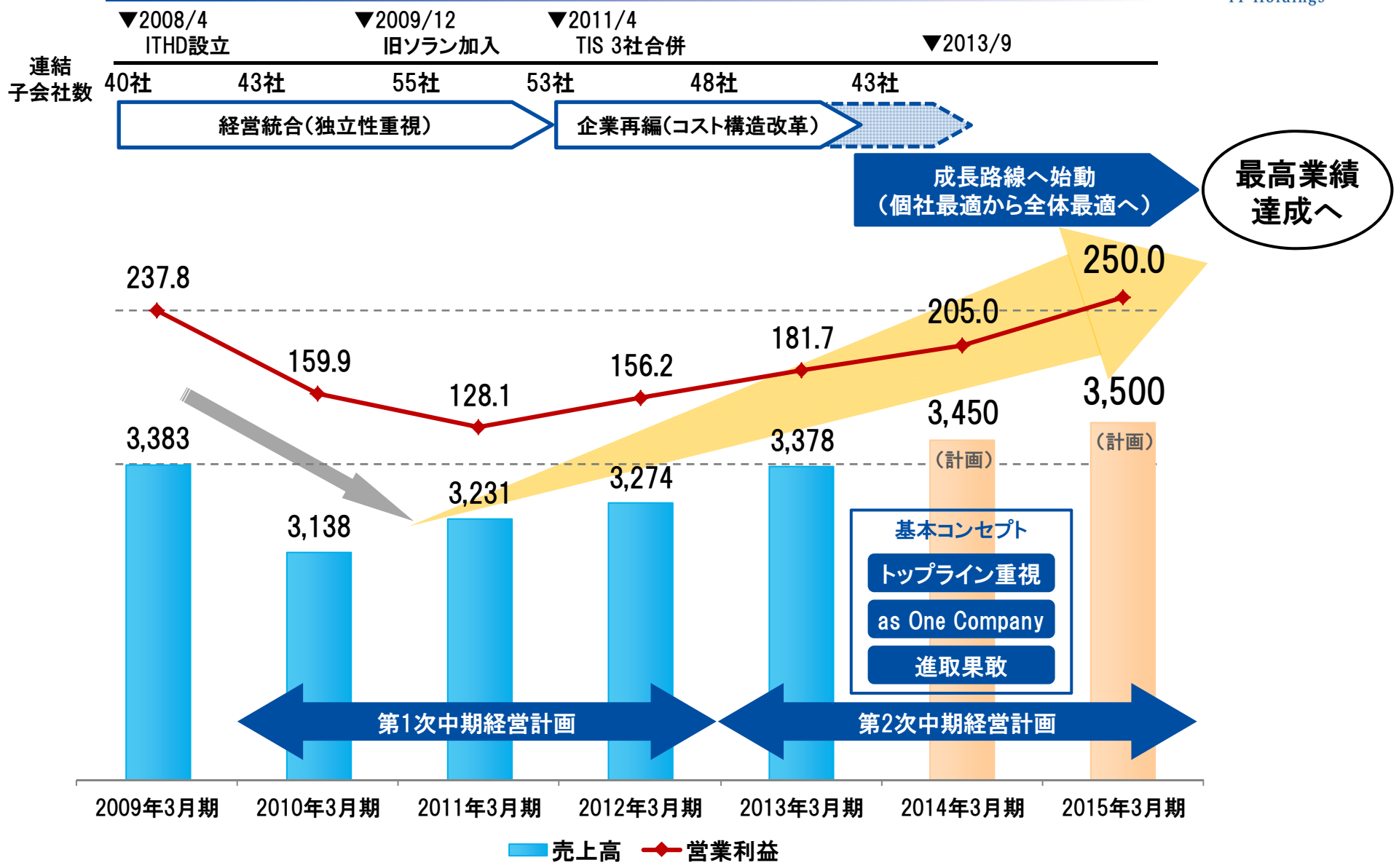
2014年3月期第2四半期(累計) 業績概要

2014年3月期 業績見通し

新経営方針等について

参考資料

ITHDグループ経営の変遷と現状認識



<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固化
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

新経営方針等の全体イメージ



IT Holdings

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＞

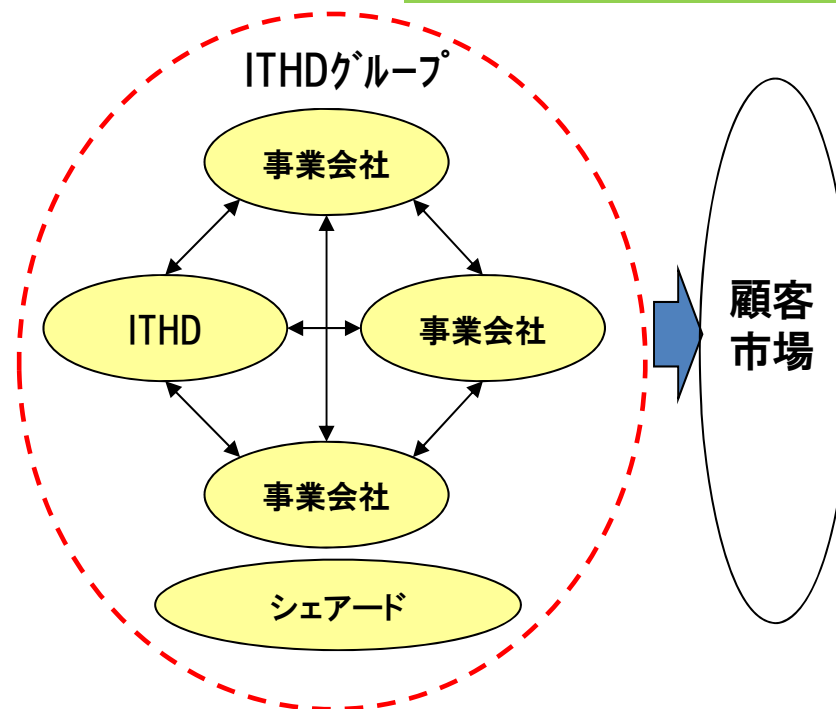
視点を顧客・市場におく



＜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	

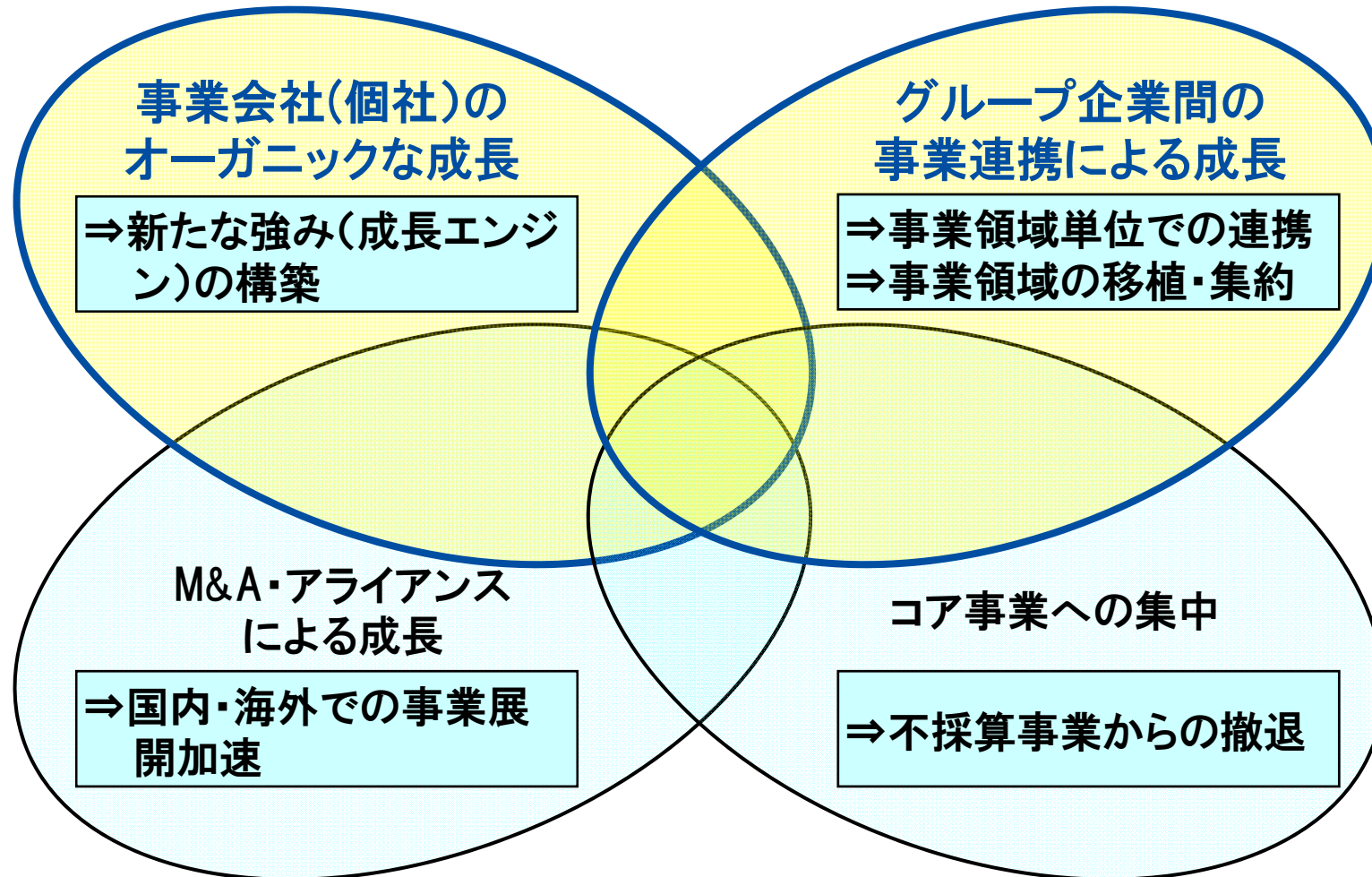


特長ある明確な強み(成長エンジン)の構築と連携

グループ全体最適



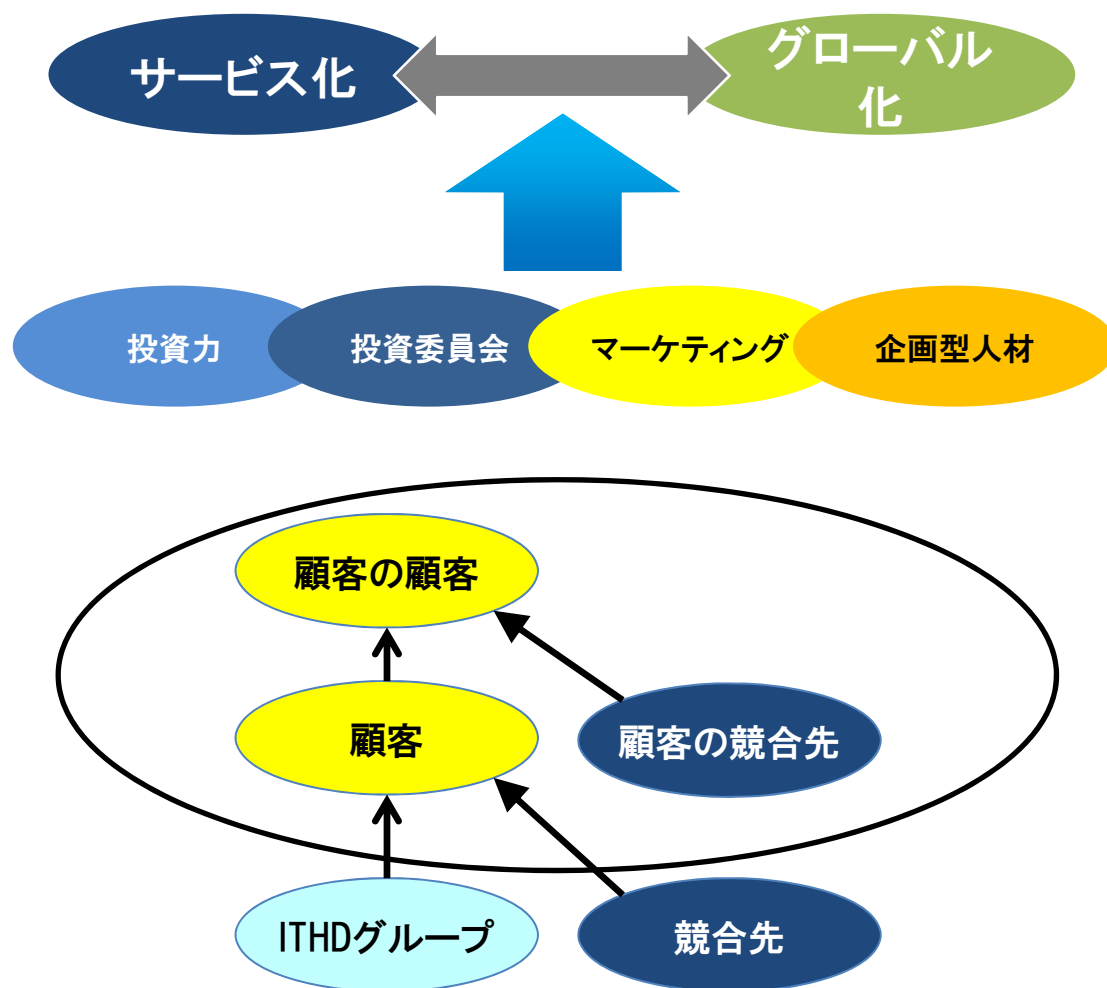
グループ全体最適





グループ全体最適

グループ全体最適					
TIS	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	地方銀行 ★統合型CRMシステム 「F ³ (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-7 th 」 ⇒ 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	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	業種特化エントリー型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)	
BPO専門					
強みの連携 イメージ例	金融系(クレジットカード・地銀等) × 業種特化エントリー型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		



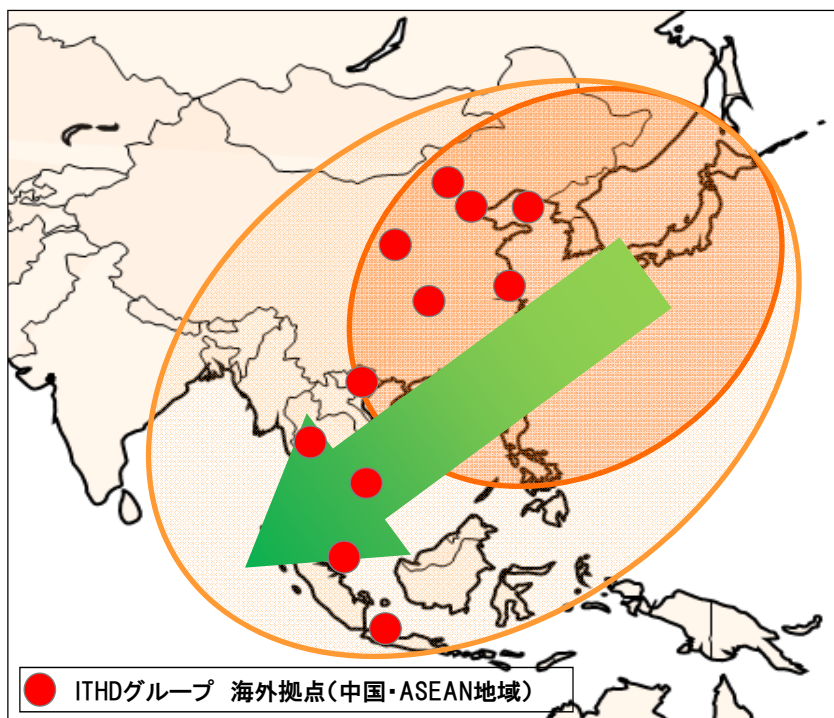
■全体売上高に対するサービス事業比率
2013年3月期:2.1% ⇒ 2014年3月期:5.0%(目標)

＜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てすむ、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

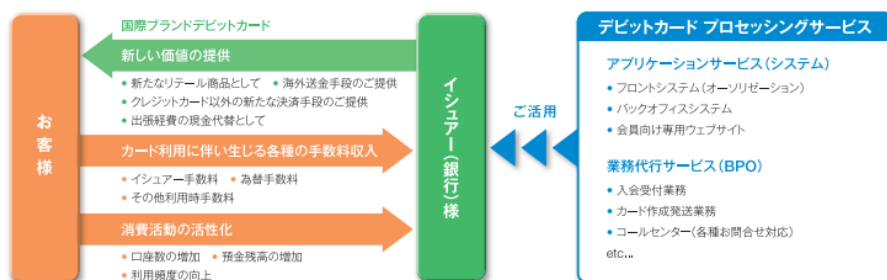
拠点機能	米国	中国						シンガポール	ベトナム		タイ	インドネシア
		天津	北京	上海	大連	西安	武漢		ハノイ	ホーチミン	バンコク	ジャカルタ
調査・研究	●							●			●	
営業		●	●	●	●			●		●	●	
システム開発保守		●	●	●	●	●	●	●		●		
アニメ・CG		●										
DC・クラウド		●										●
BPO									●		●	●
駐在員事務所			●							●	●	●

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。

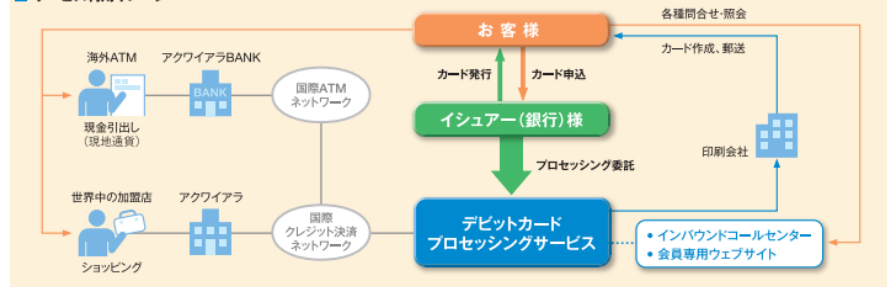
- ・決済手段の多様化に伴い、クレジットカードシステムの構築から広義決済システムの提供へ事業領域を拡大。
- ・新たな決済手段として需要増が見込まれる国際ブランドデビットカード・国際ブランドプリペイドカードの発行・運営等に必要なサービスをワンストップで提供。

国際ブランドデビットカード プロセッシングサービス

■ サービス概要



■ サービス利用イメージ



国際ブランドプリペイドカード プロセッシングサービス

■ サービス概要

- (新たな収入源)**
- ・為替手数料
 - ・IRF(インシュア手数料)
 - ・その他利用時手数料

インシュア様 = 資金移動業者
(国際ブランドカード・プリンシパル)



プリペイドカード・プロセッシングサービス

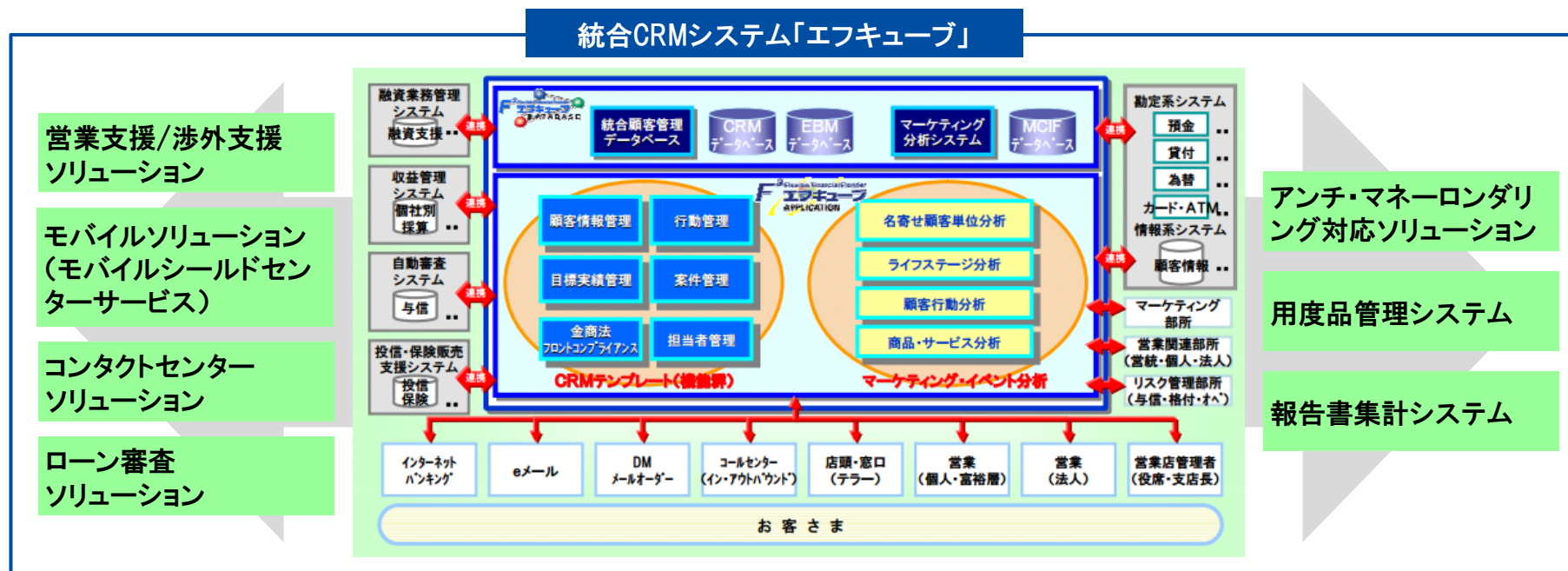
- アプリケーションサービス(システム)**
- ・フロントシステム(オーソリゼーション)
 - ・バックオフィスシステム(積算機能等)
 - ・会員向けウェブサイト

- 業務代行サービス(BPO)**
- ・入会受付業務
 - ・カード作成発送業務
 - ・コールセンター(各種お問い合わせ対応)

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＞ 「イベントベースドマーケティング」の機能を組入れ。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)



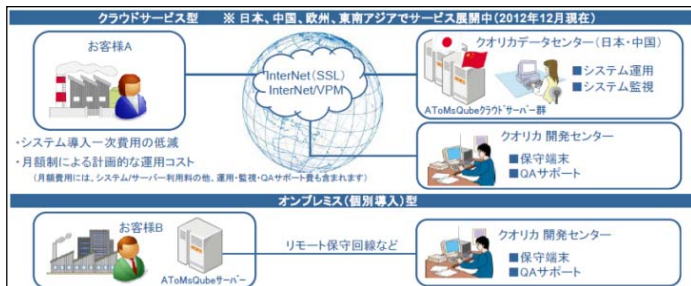
コマツのベストパートナーとして培ったノウハウ・技術を活かし、製造業中心の生産管理からアフターマーケットへ強みを拡充。

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。

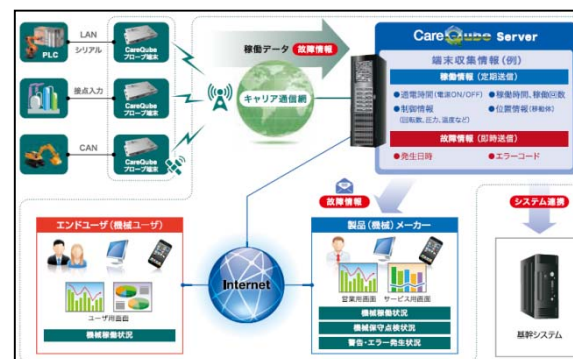


CareQube

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プローブ端末 (外觀イメージ)

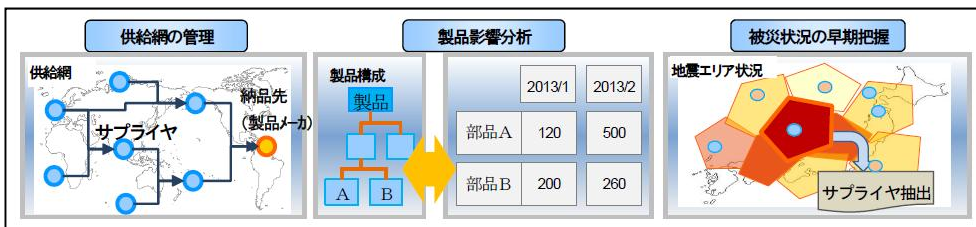


SCRMQube

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。





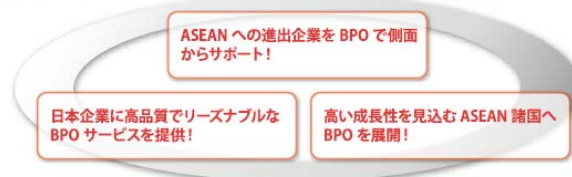
強みの高品質BPOを活かしてグローバルBPO事業に進出。FPTグループと合併会社を設立。

- ・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～



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。



<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センターを開業。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。



▶「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」





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

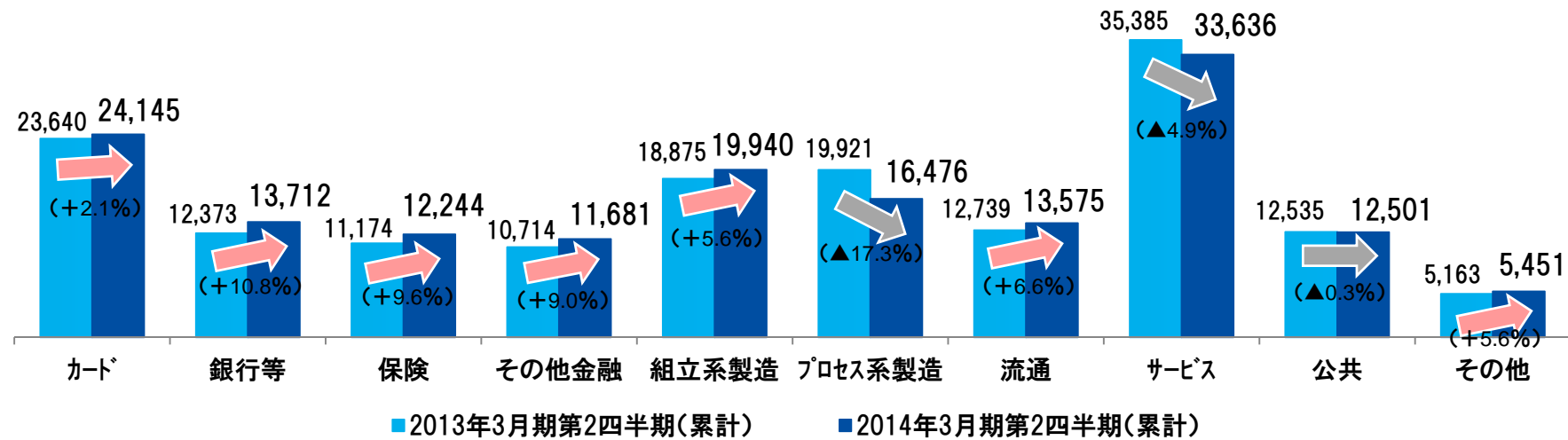
参考資料

2014年3月期第2四半期(累計) 業種別売上高

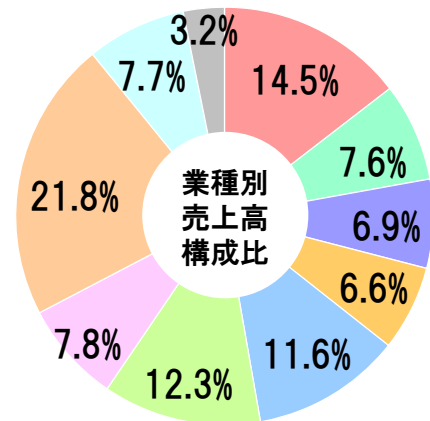
(単位:百万円)



IT Holdings

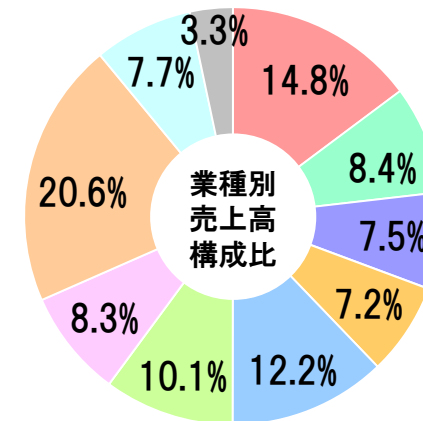


<2013年3月期第2四半期(累計)>



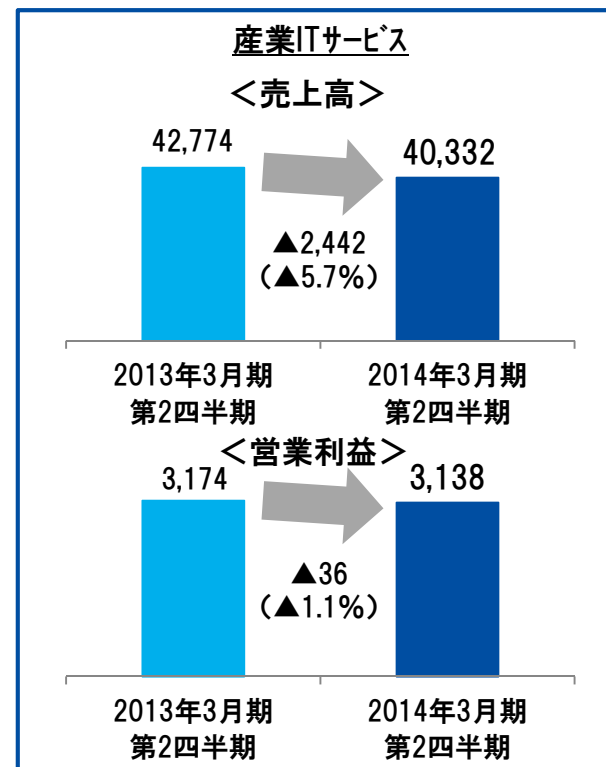
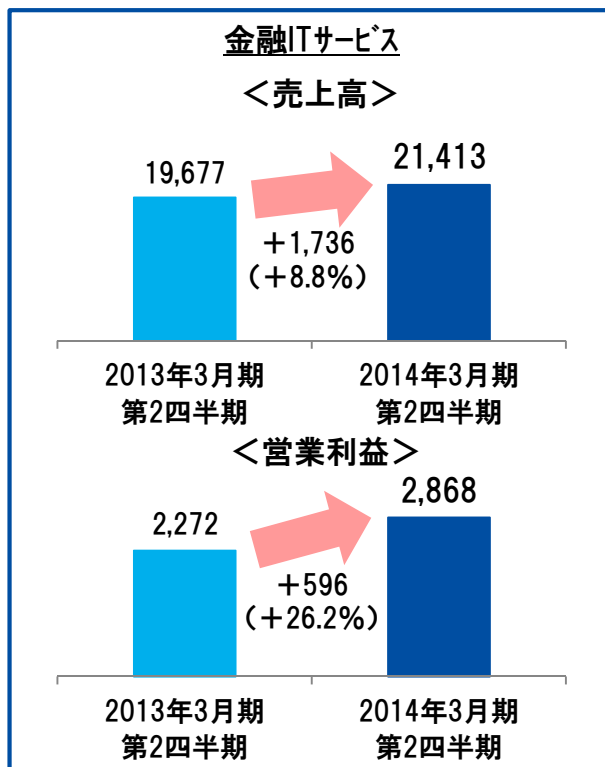
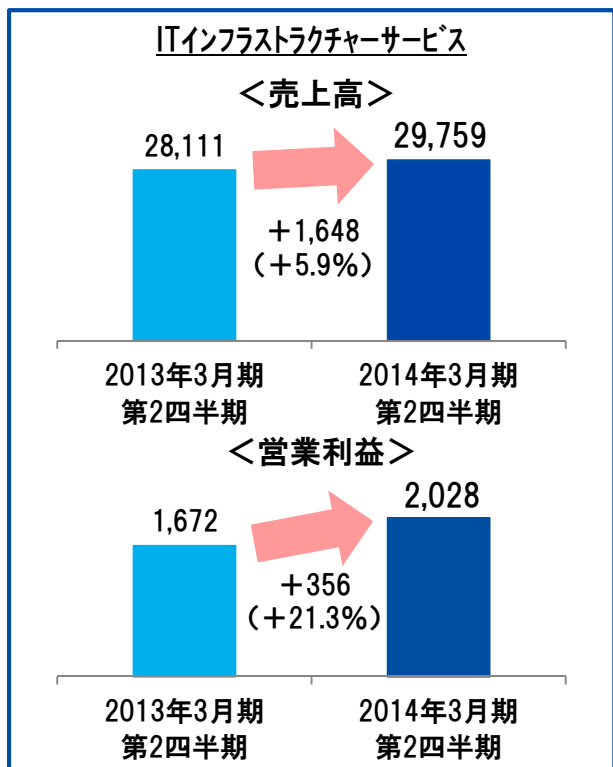
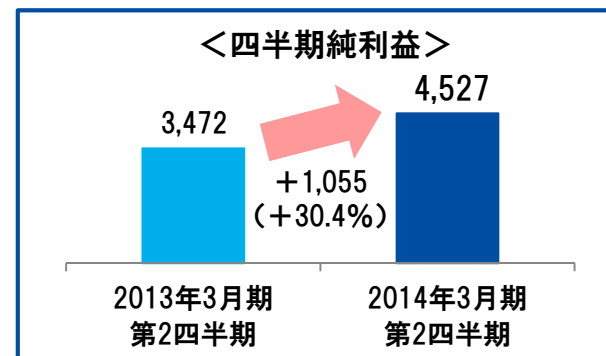
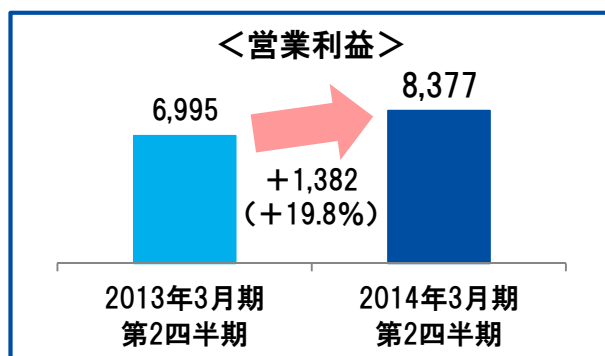
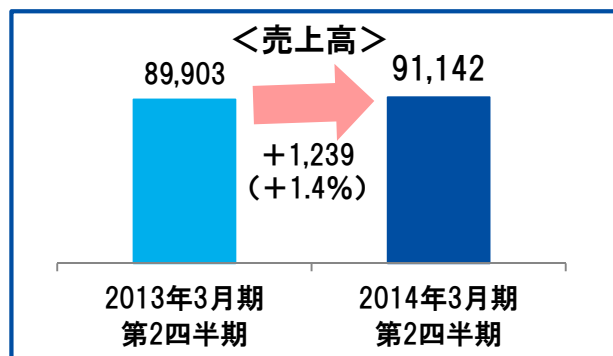
金融分野:35.6% 産業分野:53.5%
公共分野:7.7% その他:3.2%

<2014年3月期第2四半期(累計)>



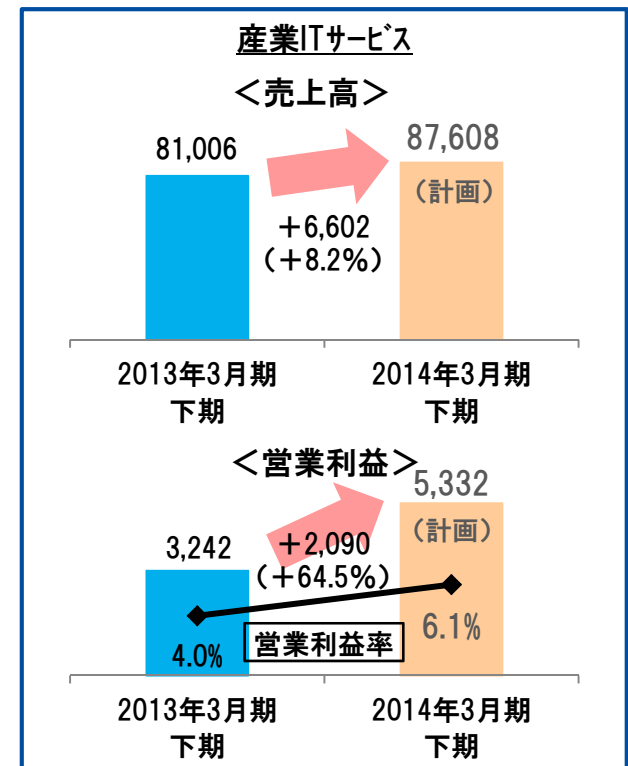
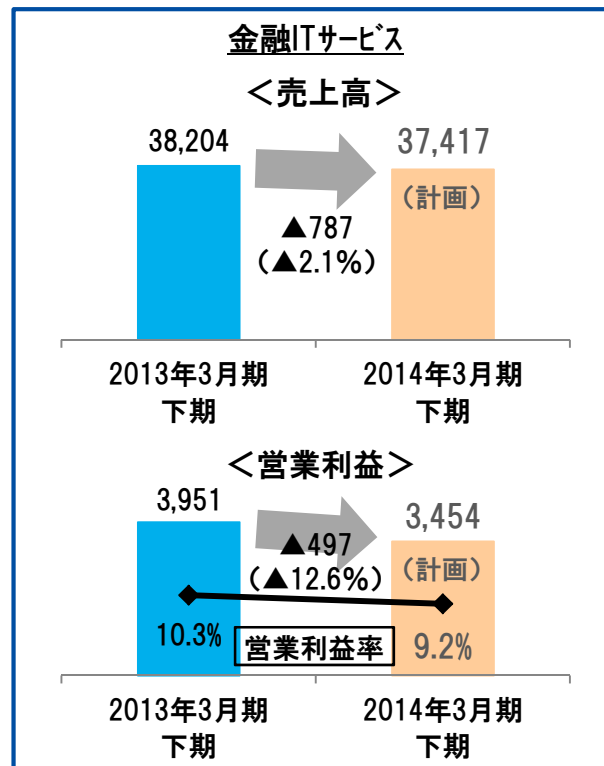
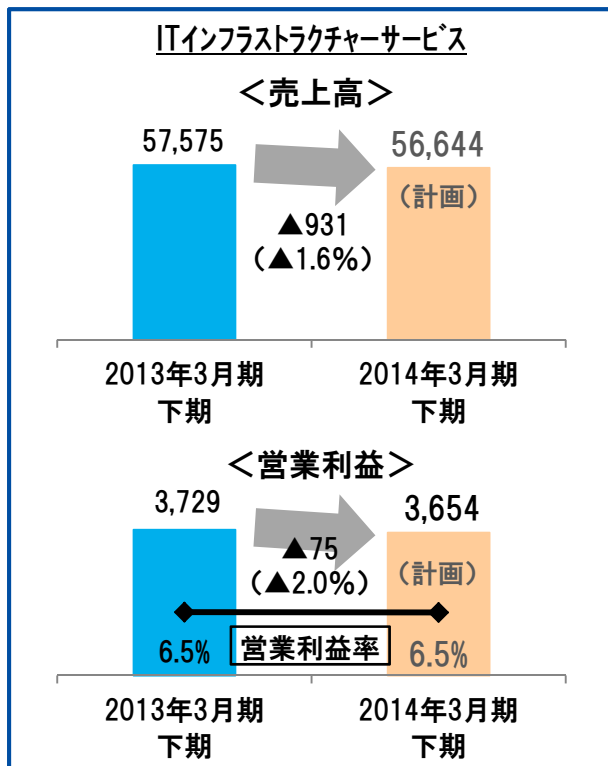
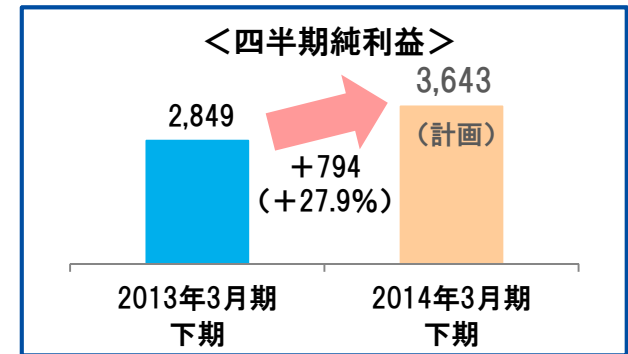
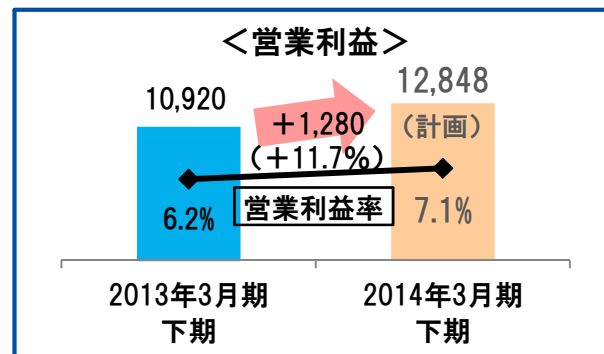
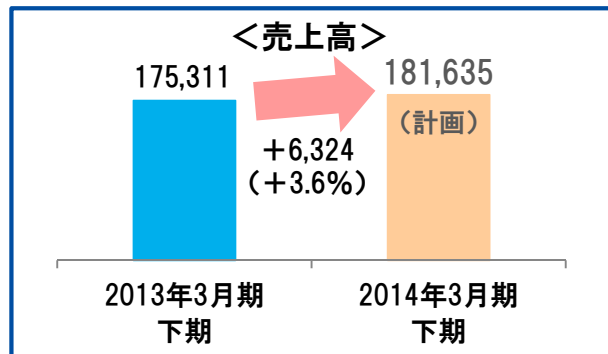
金融分野:37.8% 産業分野:51.2%
公共分野:7.7% その他:3.3%

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



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)



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



IT Holdings

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	「日立オープンミドルウェア 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	インフォマート「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。