



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



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

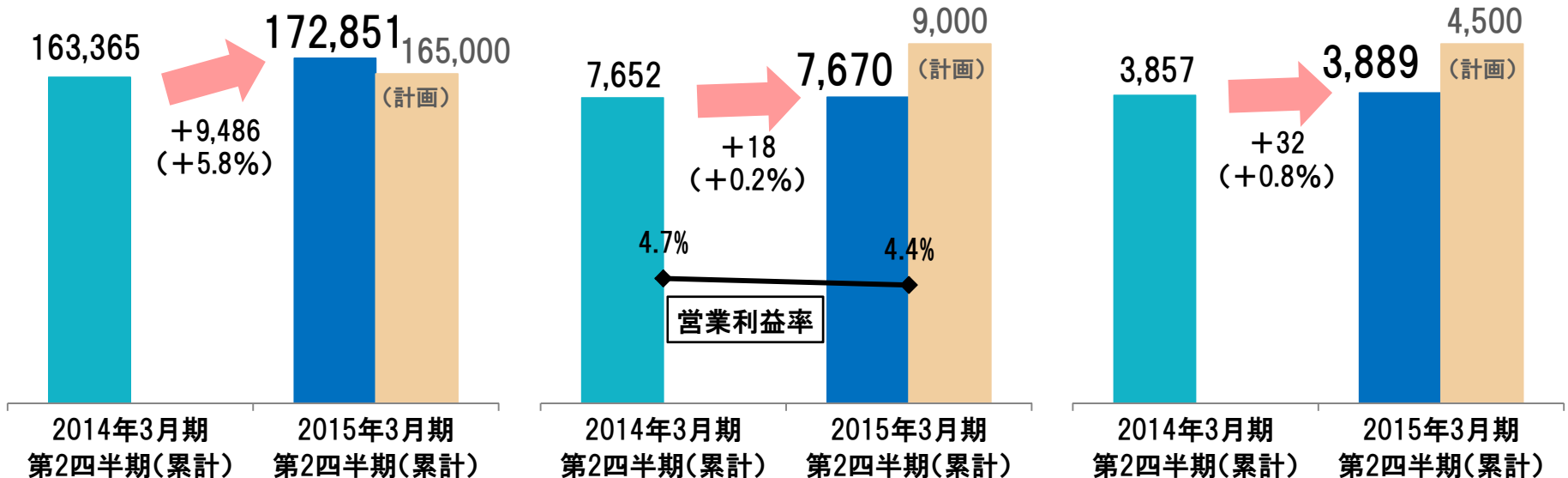
(単位:百万円)

- ・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。

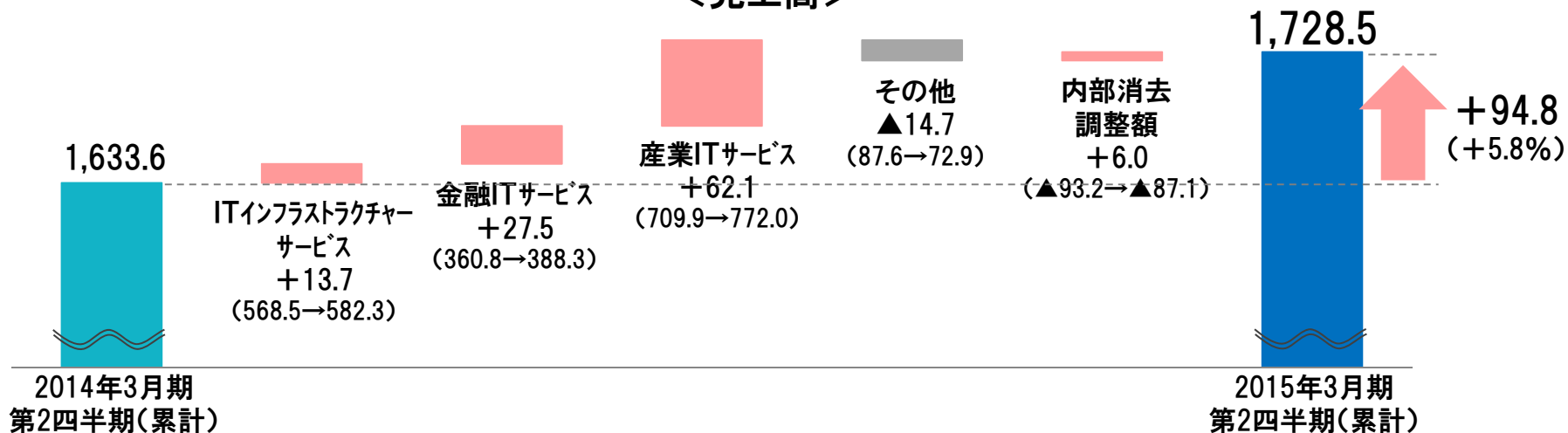
増収効果や不採算案件抑制等の一方、利益率の低い販売系案件の増加、複数の大型開発案件の獲得及び遂行に向けた体制強化に係る費用等により、前年同期並みにとどまった。

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。

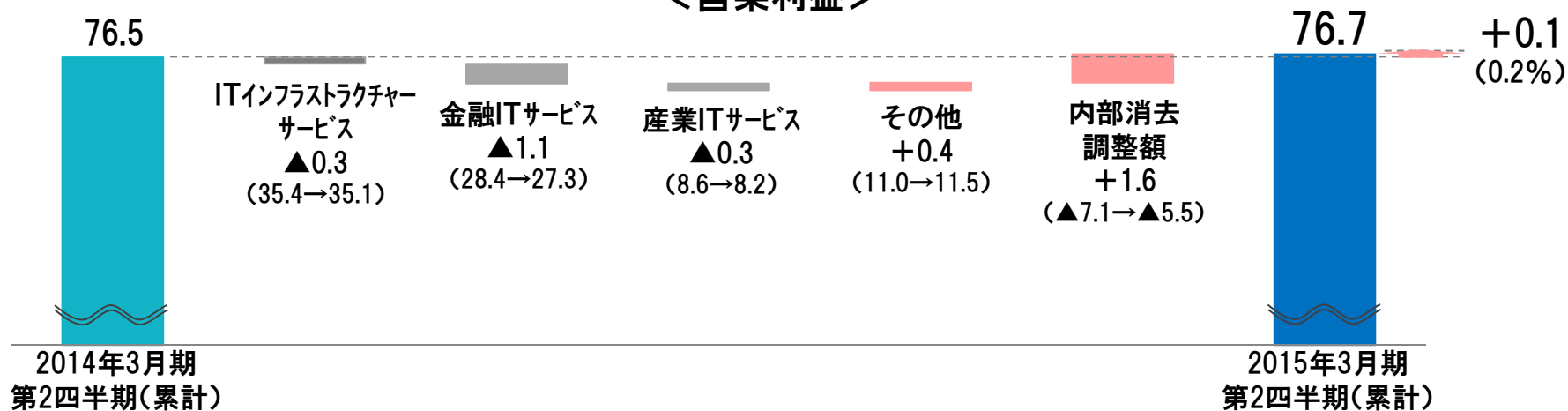
2015年3月期第2四半期(累計) 売上高・営業利益増減分析

(単位:億円)

<売上高>



<営業利益>



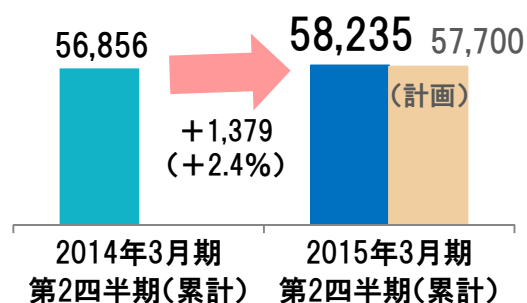
(単位:百万円)

2015年3月期第2四半期(累計) 主要セグメント別損益状況

<ITインフラストラクチャーサービス>

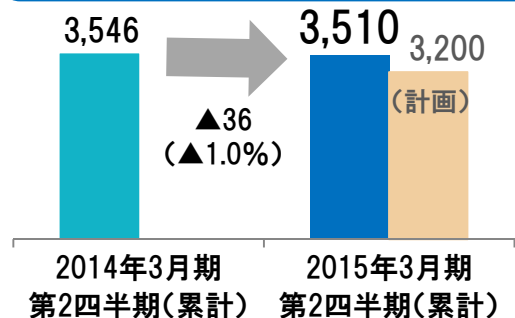
売上高 58,235百万円

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%)

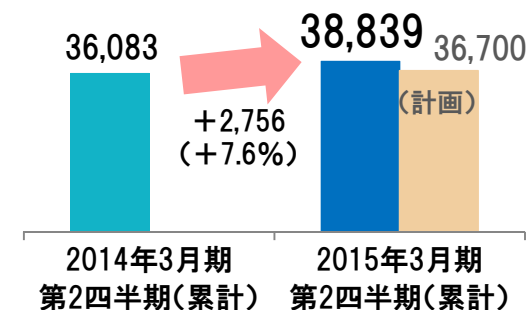


データセンター事業の堅調な推移により前年同期比増収となったが、一部既存先の規模縮小の影響等により、前年同期比減益。

<金融ITサービス>

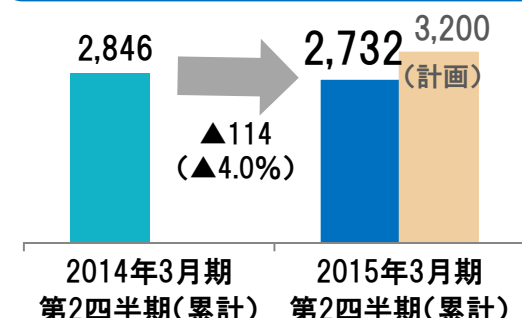
売上高 38,839百万円

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%)

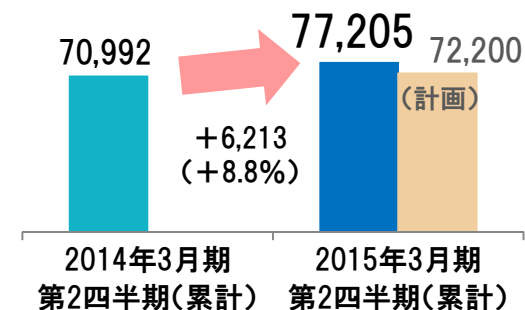


顧客のIT投資拡大の動き等により、前年同期比増収。大型開発案件の獲得及び遂行に向けた体制強化に係る費用等により、前年同期比減益。

<産業ITサービス>

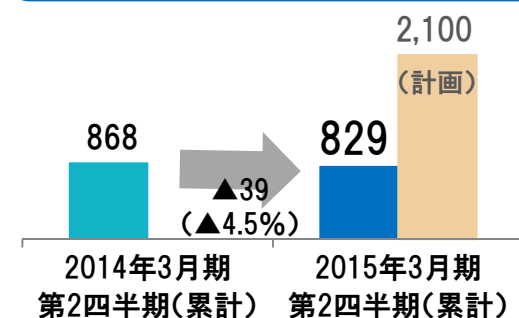
売上高 77,205百万円

前年同期比 +6,213百万円(+8.8%)
計画比 +5,005百万円(+6.9%)



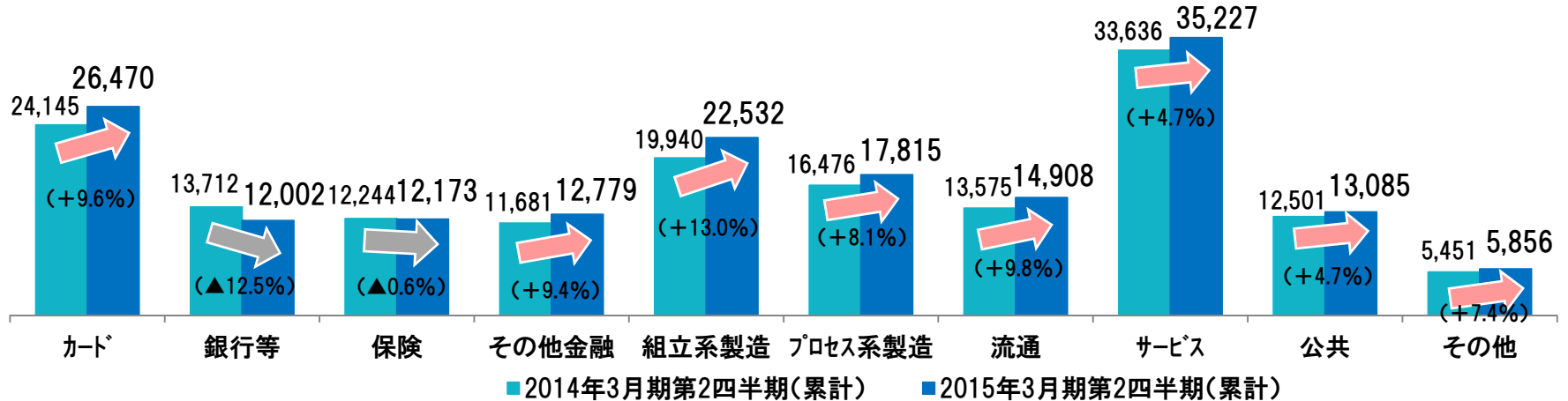
営業利益 829百万円

前年同期比 ▲39百万円(▲4.5%)
計画比 ▲1,271百万円(60.5%)

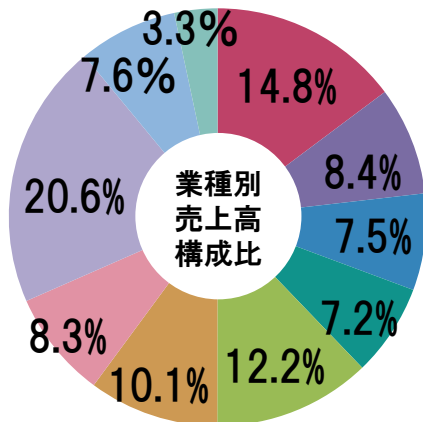


前年同期比増収、不採算案件抑制等の中、利益率の低い販売系案件の増加、大型開発案件の獲得及び遂行に向けた体制強化に係る費用等により、前年同期比減益。

2015年3月期第2四半期(累計) 業種別売上高

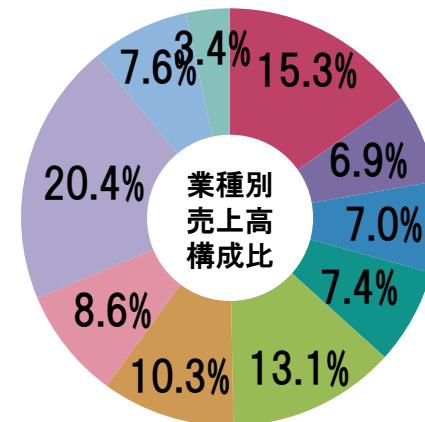


<2014年3月期第2四半期(累計)>



金融分野:37.9% 産業分野:51.2%
公共分野:7.6% その他:3.3%

<2015年3月期第2四半期(累計)>



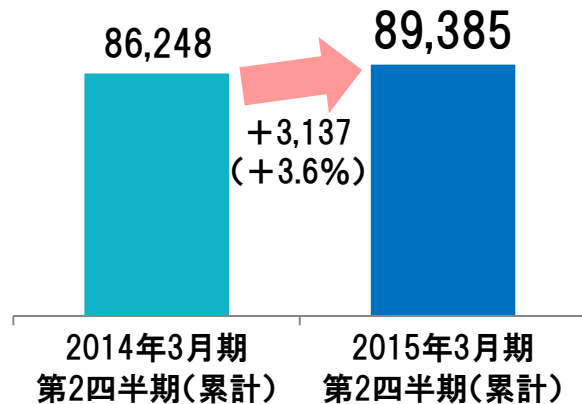
金融分野:36.6% 産業分野:52.4%
公共分野:7.6% その他:3.4%

2015年3月期第2四半期(累計) 受注状況

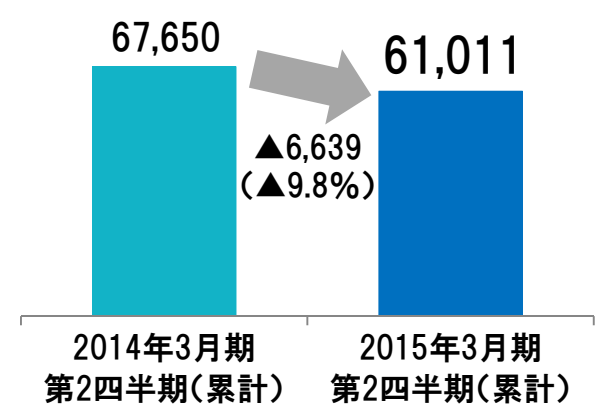
(単位:百万円)

- ・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。

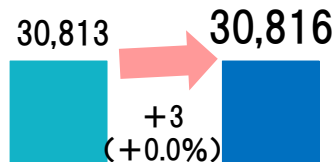
当期受注高 89,385百万円
前年同期比 +3,137百万円(+3.6%)



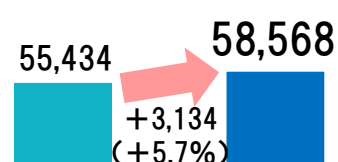
期末受注残 61,011百万円
前年同期比 ▲6,639百万円(▲9.8%)



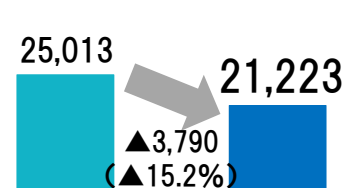
<金融ITサービス>



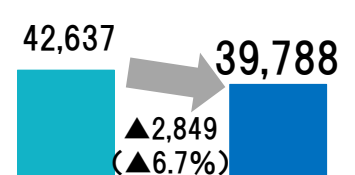
<産業ITサービス>



<金融ITサービス>

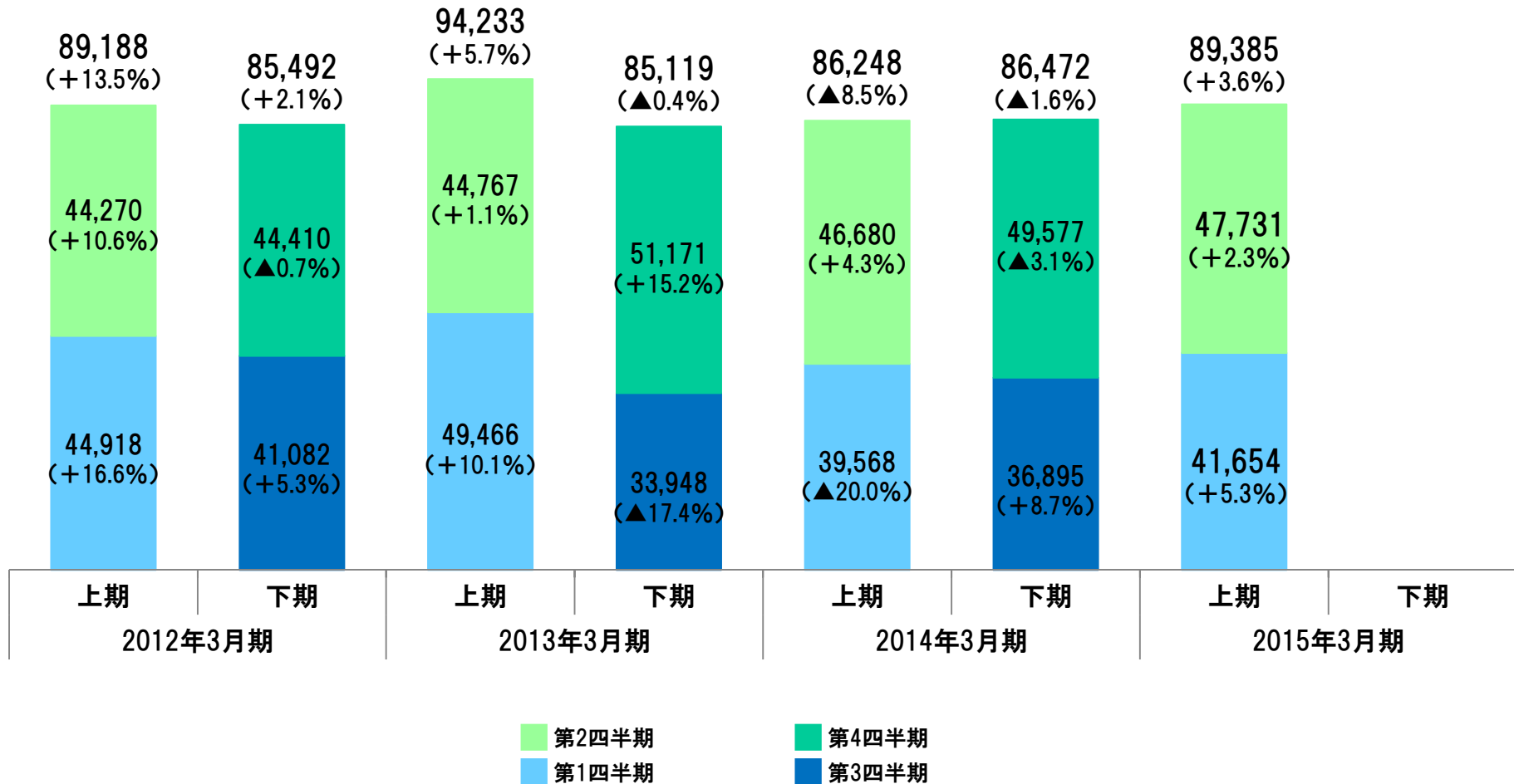


<産業ITサービス>



受注高の推移

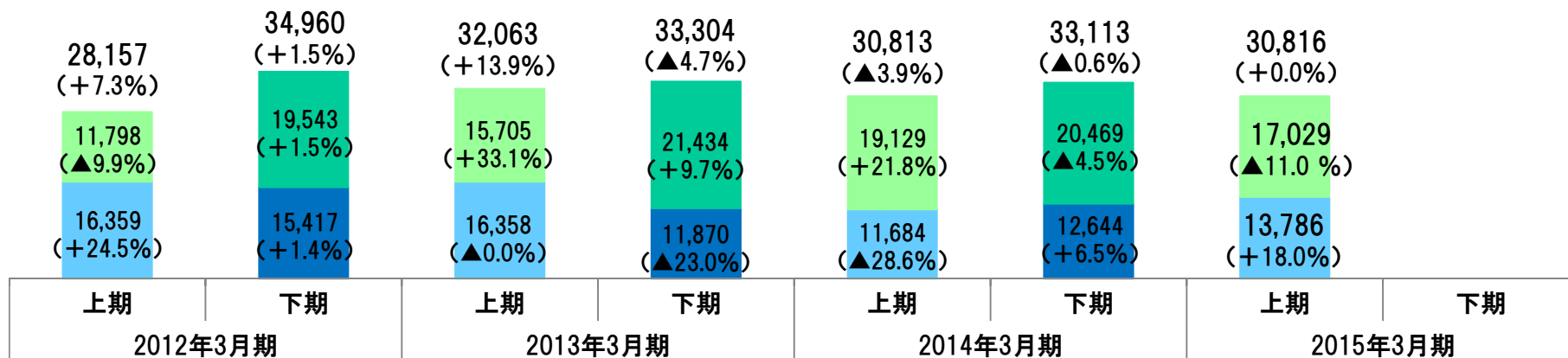
(単位:百万円)



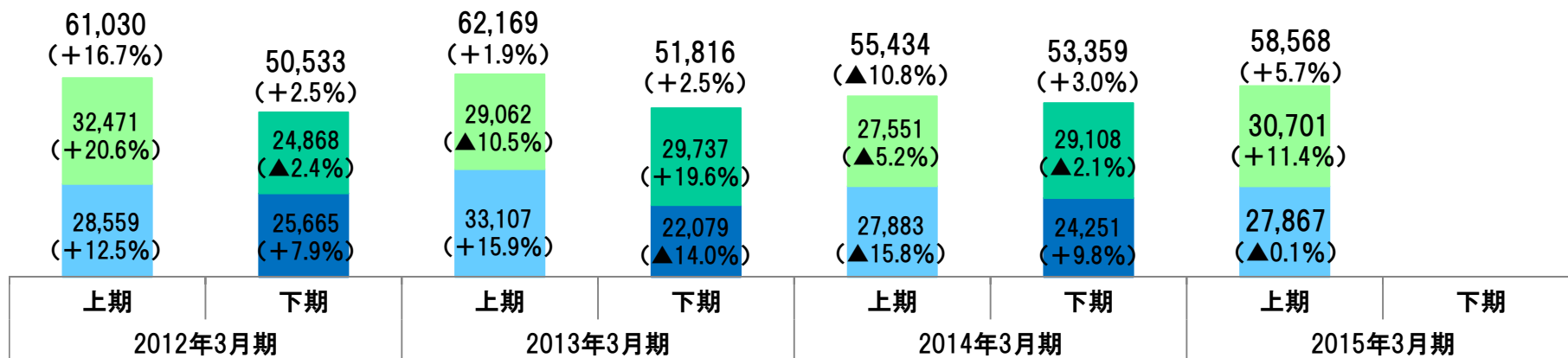
受注高の推移

(単位:百万円)

<金融ITサービス>



<産業ITサービス>



■ 第2四半期 ■ 第4四半期
 ■ 第1四半期 ■ 第3四半期

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

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。

<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。

<これまで>



<これから>



2015年3月期通期 業績予想ハイライト

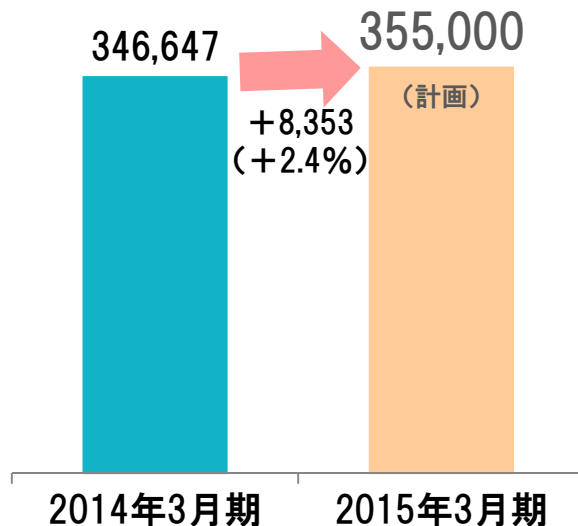
(単位:百万円)

- ・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%)。

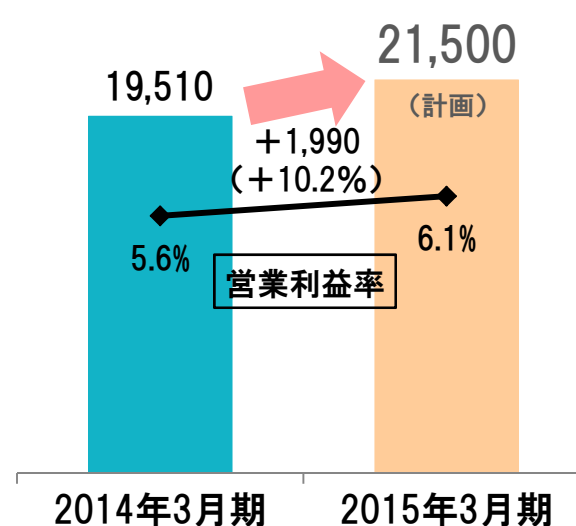
売上高 355,000百万円
前期比 +8,353百万円(+2.4%)

営業利益 21,500百万円
前期比 +1,990百万円(+10.2%)

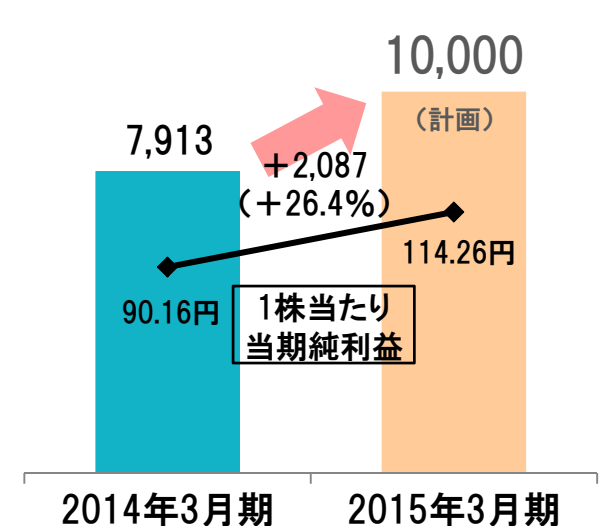
当期純利益 10,000百万円
前期比 +2,087百万円(+26.4%)



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。



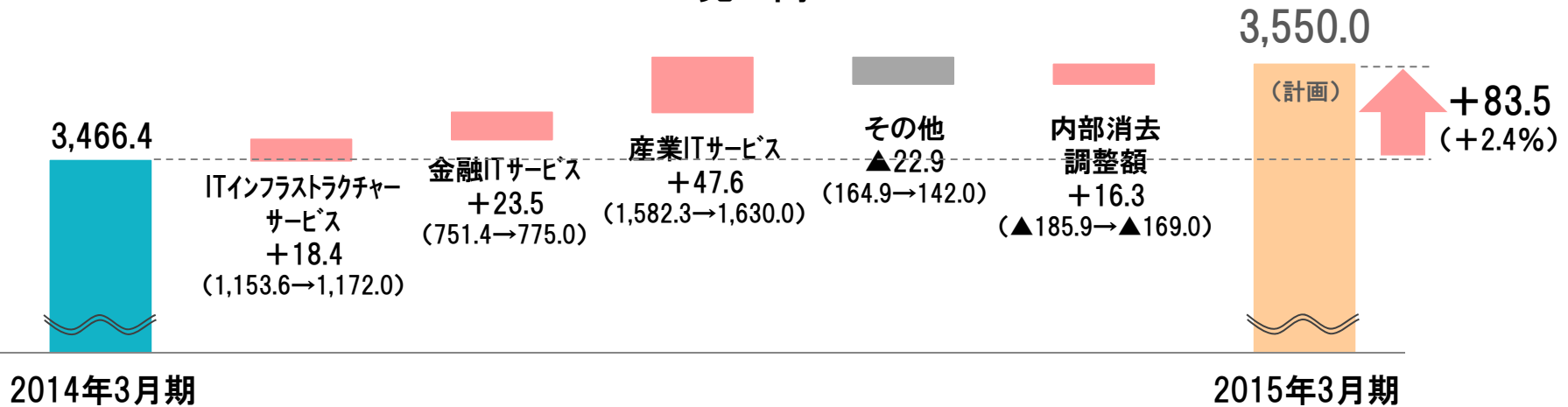
営業利益の増加や特別損失の減少等により、前期比増益を見込む。

2015年3月期通期

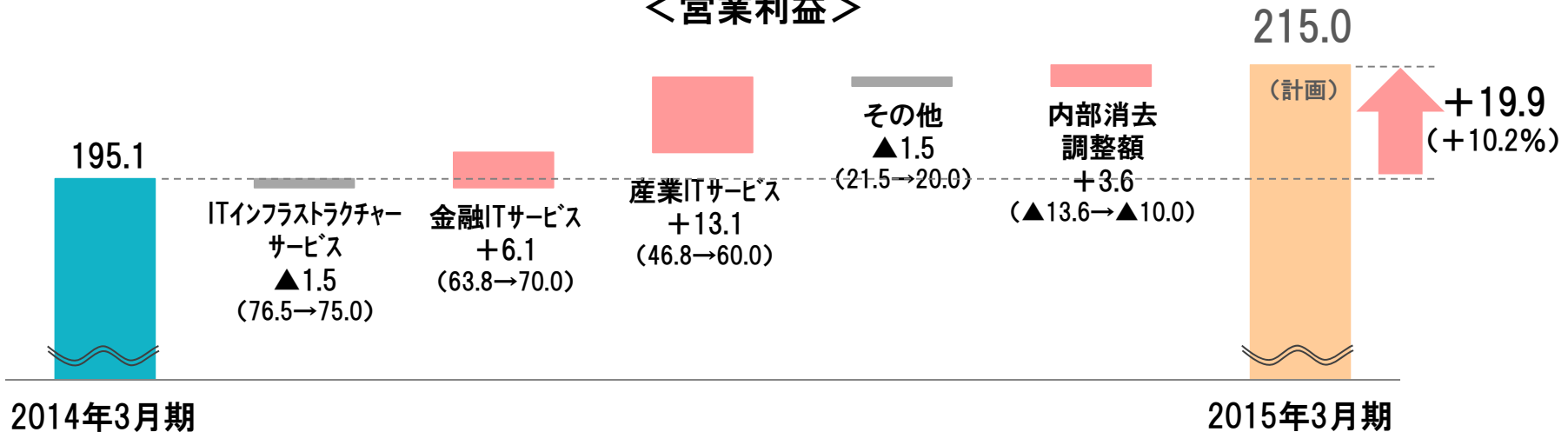
売上高・営業利益増減分析(予想)

(単位:億円)

<売上高>



<営業利益>

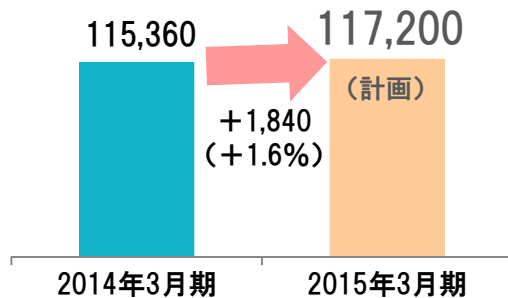


2015年3月期通期 主要セグメント別損益状況(予想)

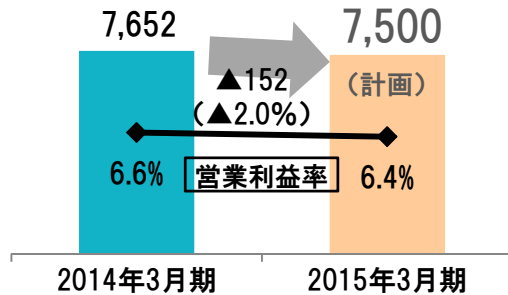
(単位:百万円)

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%)



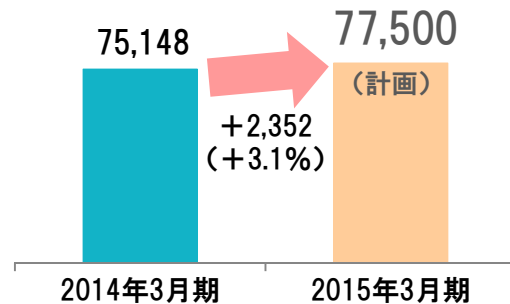
営業利益 7,500百万円
前期比 ▲152百万円(▲2.0%)



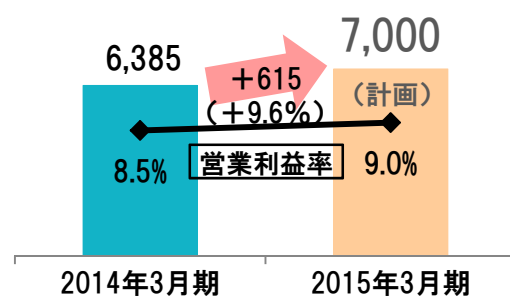
データセンター事業・BPO事業の安定推移から前期比増収を見込むが、設備費用の負担増等により、営業利益は前期比減益見込み。

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%)



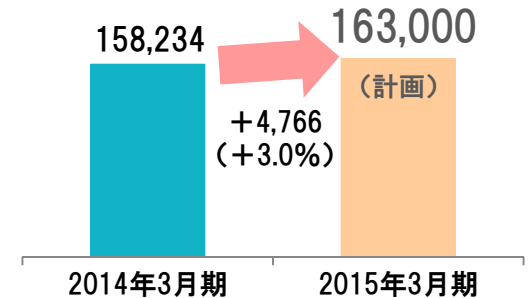
営業利益 7,000百万円
前期比 +615百万円(+9.6%)



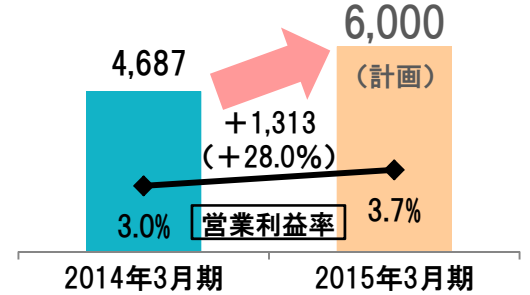
クレジットカードを中心とした金融業界全体の需要増に伴うIT投資の増加により、前期比増収増益を見込む。

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。

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 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

ITHDグループの成長戦略の進捗状況

グループの強み/成長エンジンと今後の連携
イメージの明確化に基づく事業展開の推進 等
【P.17、P.24参照】

・TISソリューションリンクへの顧客常駐型オンサイト事業の集約
(TISからの事業移管・TISファーストマネージとの合併)
・クオリカへのTISファーストマネージの組込系事業の移管
・アグレックスの完全子会社化によるグループ内BPO事業の集約 等
【P.18~P.20参照】

事業会社(個社)の
オーガニックな成長

⇒新たな強み(成長エンジン)の構築

グループ企業間の
事業連携による成長

⇒事業領域単位での連携
⇒事業領域の移植・集約

M&A・アライアンス
による成長

⇒国内・海外での事業展開
加速

コア事業への集中

⇒不採算事業からの撤退

・F-AGREX GLOBALの事業開始
・MFECとの資本業務提携
・I AM Consultingの連結子会社 等
【P.23参照】

グループ全体最適

・TISリースのリース事業からの撤退
・AJSの医療関連分野、衣料関連分野(子会社)からの撤退 等

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

<p>TIS</p> <p>オールラウンド 都市圏中心 グローバル・資本力</p>	<p>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の提供</p>	<p>マーケティング支援ビジネス ★デジタルマーケティングソリューション「TECHMONOS」 (EC/CMS×モバイル×マーケティングオートメーション×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) ⇒マーケティング業務の改革</p>	<p>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</p>		
<p>インテック</p> <p>オールラウンド 地方に根差す グローバル・資本力</p>	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>中堅製造業 ★「MCFrame」ベースでのSCMシステム構築</p>		
<p>クオリカ AJS</p> <p>特定専門領域特化型</p>	<p>組立系製造業 ★生産管理システム 「AToMsQube」 ⇒アフターマーケットへ拡大 CSS-Net事業、「SCRMQube」</p>	<p>多店舗展開業 (流通・サービス) ★営業支援システム 「TastyQube」 「SpecialtyQube」</p>	<p>M2M/組込系 ★予防保全支援システム 「CareQube」 ⇒領域拡大</p>	<p>プロセス系製造業 ★SAP・GRANDIT ベースでのERPシステム構築</p>	<p>住宅・マンション 管理業 ★管理システム</p>
<p>アグレックス</p> <p>BPO専門</p>	<p>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)></p>	<p>コンタクトセンター ⇒CRM 「TRILLIUM」 「CRMワンストップサービス for Salesforce」</p>	<p>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)</p>		
<p>強みの連携 イメージ例</p>	<p>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</p>	<p>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)</p>	<p>マーケティング支援 × ミドルオフィスBPO</p>		

トップライン
重視

as One
Company

アグレックスに対する公開買付けについて

<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 (2014年3月期)	売上高 31,213百万円 営業利益 1,250百万円 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。

アグレックスの完全子会社化の狙い

■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)

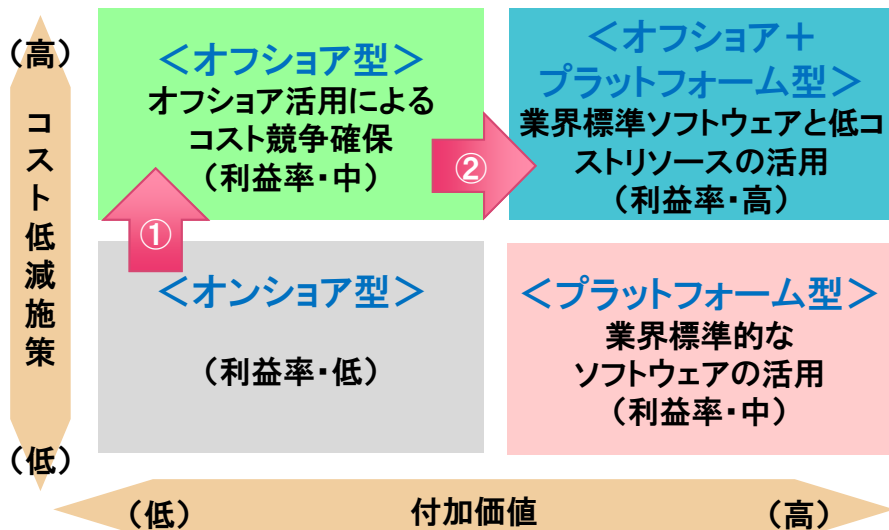
■グループ全体最適による連結経営効率化

- ・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。

BPO事業の競争力強化に向けて

<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遡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。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>

コスト削減施策

オフショア・在宅勤務・女性の活用

BPO事業の集約と効率化

- ・グループ内に散在する事業の集約
- ・設備・資産、人の有効活用

BPO業務範囲拡大

・バックオフィス領域の取込み

グループリソースの
より一層の活用が必須

グループ顧客基盤活用

マーケティングプラットフォーム等

上流化

コンサルティング、ビッグデータ分析等

重点施策の進捗状況①

<大型開発案件への対応について>

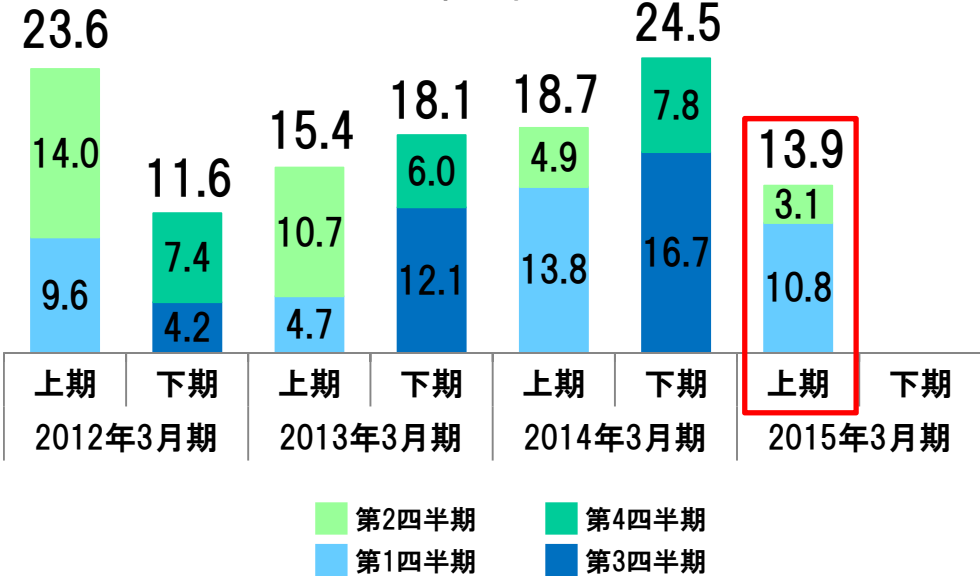
今後、特に規模の大きな開発案件がクレジットカード系及び公共系で見込まれていることから、対応部門の新設やリソースシフト等による体制構築を推進。

(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。

重点施策の進捗状況②

<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」(*1)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」(*2)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

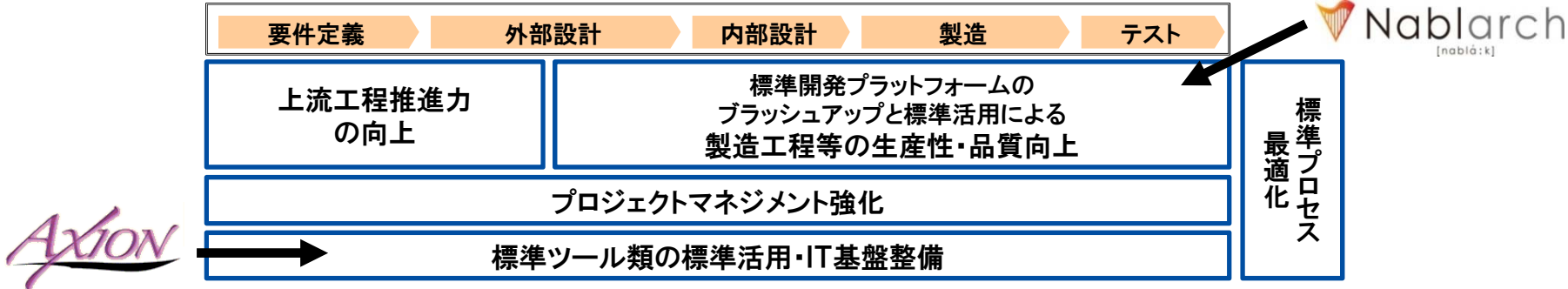
- ・社内審査機構をより一層実効性のあるものへ変革
- ・標準プロセス重点化・軽量化による現場遵守レベルの向上

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」(*3)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

＜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

1

中国展開
(オフショア⇒現地ビジネス)

2

シンガポール・ベトナム・タイ
の3極展開

3

ASEAN諸国への展開

施策展開	目的
インドネシアのSAPベンダー、 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 ITソリューション提供のリーディングプレイヤー、 MFEC Public Company Limitedと資本業務提携 (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 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 トップクラスの実績を誇る、I AM Consulting Co., Ltd. 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 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)

重点施策の進捗状況④

<サービス化対応>

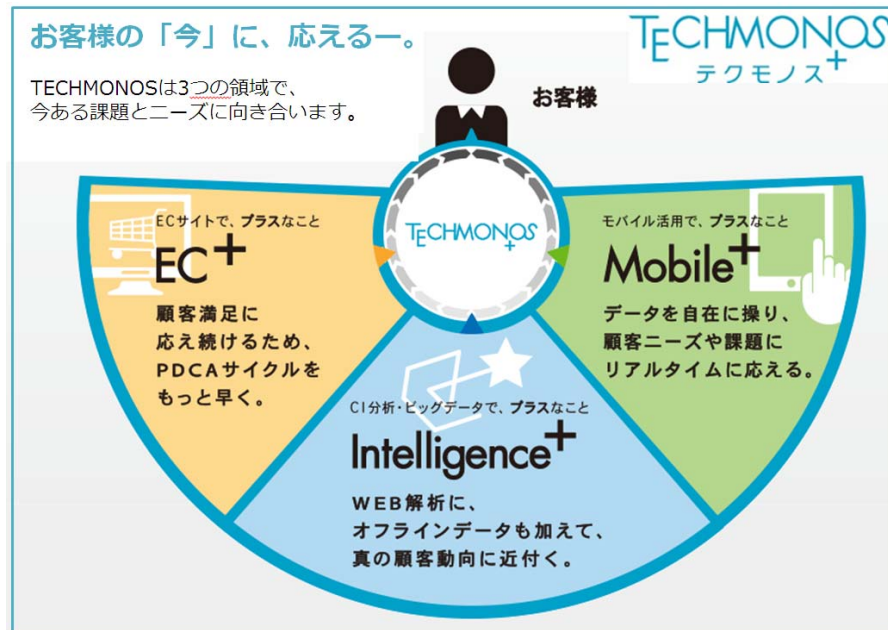
市場規模の拡大が見込まれるデジタルマーケティング基盤事業の展開を推進

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。



<「TECHMONOS」の導入事例>

- 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)

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

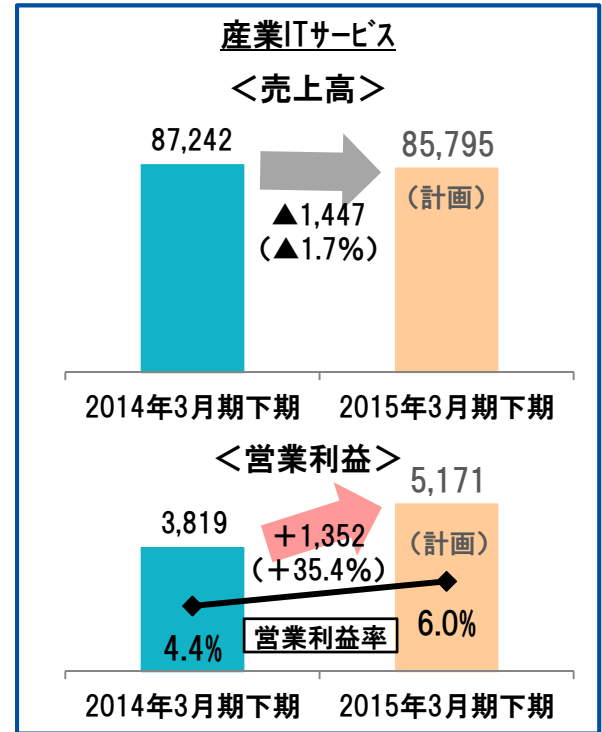
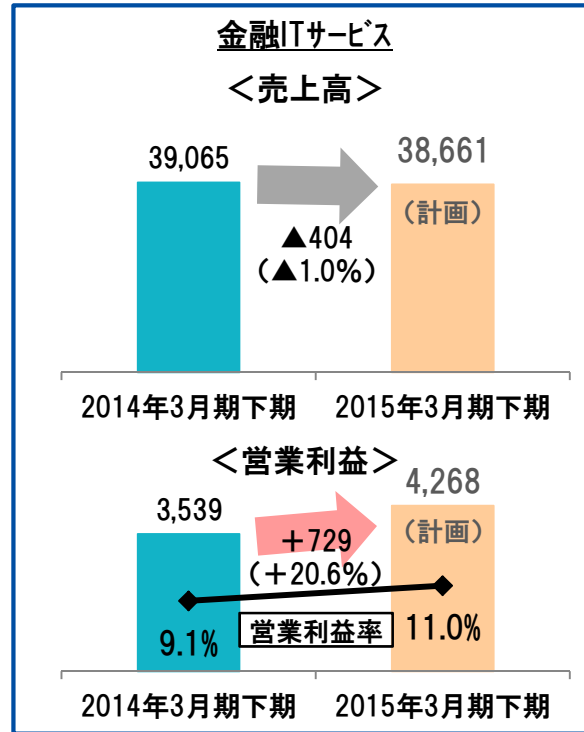
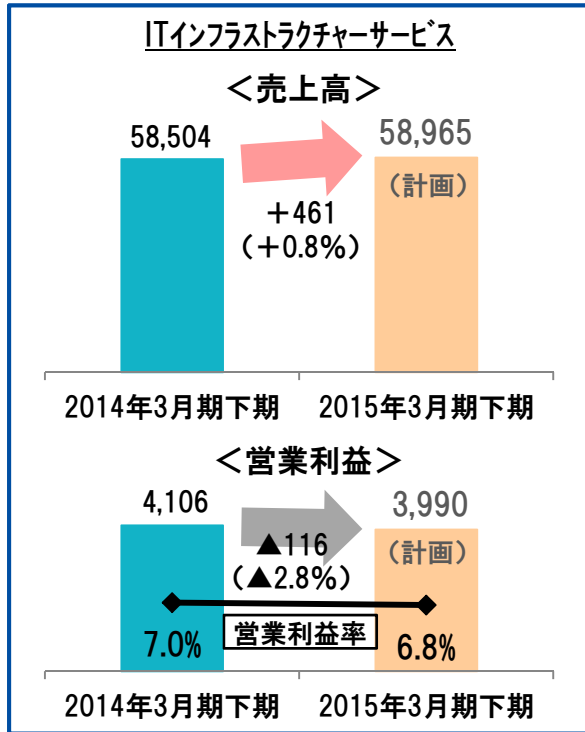
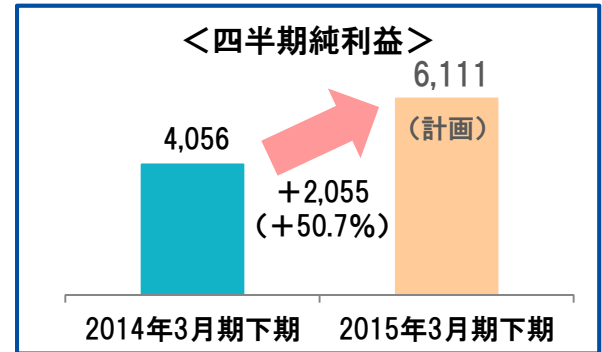
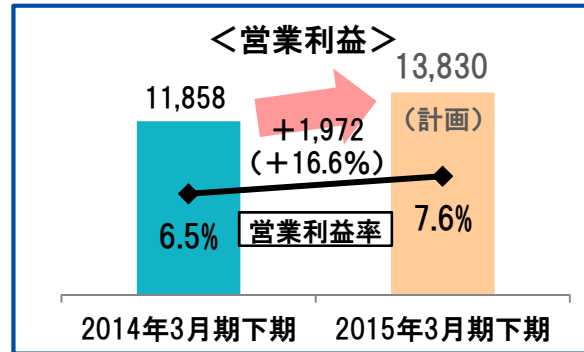
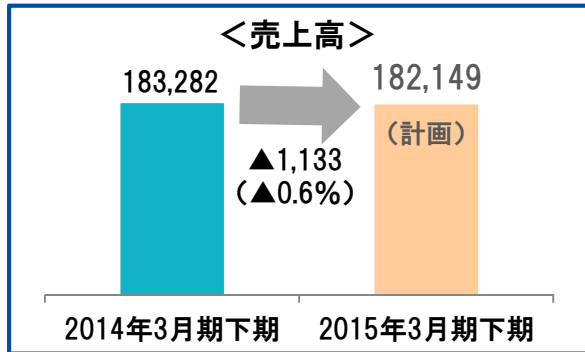
重点施策の進捗状況

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)



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「楽々てすと君」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。