



**2003年度決算・2004年度計画  
経営基本計画  
(2006年度に向けて)**

2004年5月31日

**ITX 株式会社**

**[目次]**

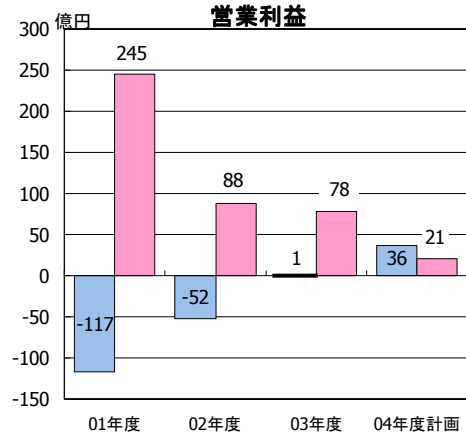
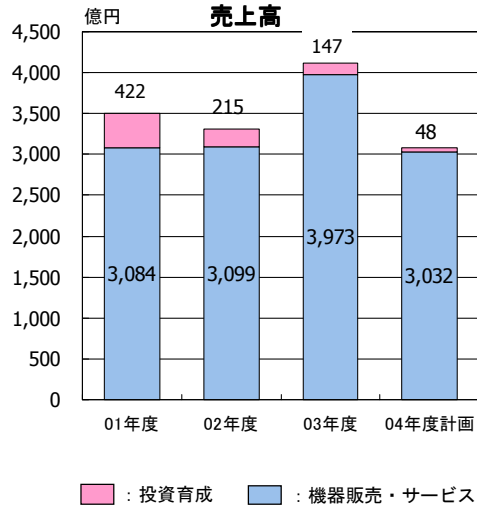
<b>1. 2003年度実績</b>	<b>3</b>
2003年度実績 サマリー	4
連結損益推移	5
2003年度業績のポイント-P/L	6
2003年度のポイント-投資・株式売	7
2003年度 ITX単体および米国投資子会社からの投資実績	8
2003年度 新規投資実績	9
<b>2. 2004年度計画</b>	<b>10</b>
2004年度計画 サマリー	11
2004年度計画のポイント-P/L	12
2004年度計画のポイント-投資・オリンパスとの協業	13
セグメント別 機器販売・サービス 損益の推移	14
主要会社別売上高推移	15
主要会社別営業利益推移	16
<b>3. 経営基本計画(2006年度に向けて) 概要</b>	<b>17</b>
経営目標	18
数値目標	19
連結損益推移	20
セグメント別 機器販売・サービス 損益の推移	21
3年間の重点事業分野	22
重点分野における戦略【医療事業】	23
重点分野における戦略【次世代半導体・電子デバイス】	24
重点分野における戦略【モバイル】	25
重点施策-アライアンス戦略	26
重点分野における戦略	27~31
グループ経営の方針	32~34

## 1. 2003年度決算実績 概況

	01年度 実績	02年度 実績	03年度 実績	対02年度 増減	04年度 計画	対03年度 増減
1) P/L (連結)						
売上高	3,506	3,313	4,120	807	3,080	▲1,040
売上総利益	576	520	557	37	347	▲210
営業利益	128	35	79	44	57	▲22
経常利益	102	△57	94	151	25	▲69
当期利益	40	△287	6	293	10	4
2) B/S						
① 有利子負債 (連)	758	963	857	▲106	792	▲65
(単)	562	697	701	4	626	▲75
② 株主資本(連)	589	238	282	44	274	▲8
③ 総資産(連)	2,186	2,058	1,555	▲503	1,493	▲62
3) 経営指標						
① 負債倍率* (連)	0.9	2.4	2.1	-	2.1	-
(単)	0.8	3.0	1.8	-	1.5	-
② 株主資本比率(連)	26.9%	11.6%	18.1%	-	18.4%	-
③ ROA	1.9%	△14.0%	0.4%	-	0.7%	-

備考) \*:負債倍率 = ネット有利子負債倍率 ⇒ (有利子負債－現金同等物) ÷ 自己資本  
 ※03年度の数値はアイ・ティー・テレコム03年1月～04年3月の15ヶ月間の数値が反映されています  
 ※BSに関する詳細は補足資料20ページをご覧ください

## 連結損益推移



※03年度の数値はアイ・ティー・テレコム03年1月～04年3月の15ヶ月間の数値が反映されています  
 ※単体の販管費を投資育成と機器販売・サービスに50%ずつ配分

## 2003年度実績のポイントP/L

- ◆ 「機器販売・サービス」営業利益 黒字化実現
- ◆ ITX単体での投資育成有価証券売却が堅調に推移
- ◆ アイ・ティー・テレコム、ITXイー・グロー・パレッジ、テクマトリックス等主要子会社の増収増益  
(日商エレクトロニクス、フュージョン・コミュニケーションズの下振れをカバー)
- ◆ 営業外損益: 前年度比106億円改善  
主要因: 2002年度スワップ評価損82億円を計上していたが、2003年度は7億円の評価益(前年度比+94億円)
- ◆ 特別損失: 48億円計上  
主要因: 日本コーリンの取立不能または遅延債権に対する貸倒引当金を26億円計上  
[2002年度は関係会社株式評価損等(日商エレクトロニクス株式連結調整勘定一括償却)により267億円の損失を計上]
- ◆ 法人税等調整額: 前年度比▲92億円の増加  
主要因: パワードコムとの統合により事業計画を変更したことに伴うフュージョン・コミュニケーションズ繰延税金資産全額取崩し等

## 2003年度実績のポイントー投資・株式売却

### ◆ 新規投資 : 投資額138億円(17件)

- ・ユーズコミュニケーションズへの戦略投資、IPX、AltaSensの設立、他

### ◆ 株式売却 : 売却額208億円(20件)

- ・日商エレクトロニクス、フュージョン・コミュニケーションズ、UI Evolution、日本ベリサイン等 (米国投資子会社による売却含む)

- ・日商エレクトロニクス、フュージョン・コミュニケーションズ株式の売却

売却目的 : 注力分野へ経営資源の傾注

- ・日商エレクトロニクス: 04年3月42.6%→39.6% (連結子会社から持分法適用会社へ)

[04年4月ITX保有全株式売却(売却後、ITXグループとしてアイ・ティー・テレコムが4.2%保有)]

- ・フュージョン・コミュニケーションズ: 04年3月、ITX単体直接保有分11.0%全株式売却

## 2003年度 ITX単体および米国投資子会社からの投資実績

単位 : 億円 (社数)

ITX投資区分	ITX単体からの出資		米国投資子会社からの出資	
	新規投資	追加投資	新規投資	追加投資
関係会社 (連結子会社)	0 (1社)	6 (2社)	0 (0社)	0 (0社)
投資育成関係会社 (連子&持分法会社)	120 (6社)	9 (6社)	6 (2社)	1 (1社)
投資育成有価証券 (非連結)	6 (5社)	1 (1社)	4 (1社)	0 (0社)
投資有価証券 (非連結)	1 (1社)	0 (0社)	1 (1社)	0 (0社)
合計	127 (13社)	16 (9社)	11 (4社)	1 (1社)

※新規投資案件の詳細は補足資料23ページをご覧ください

<b>2003年度 新規投資実績 (ITX単体及び米国投資会社からの投資)</b>			
	2003年度新規投資 実行額 (社数)	重点事業分野	具体案件
ライフ サイエンス	12億円 (4社)	・医療事業 ・バイオ	▶ Resect Medical へ出資(持分法適用会社) ▶ NimbleGenへ出資 ▶ ラプランタへ出資(持分法適用会社) 他
ネットワーク & テクノロジー	117億円 (5社)	・ネットワークソリューション ・ブロードバンド ・インターネットサービス ・次世代半導体・電子 デバイス	▶ ユーズコミュニケーションズへ出資(持分法適用会 社)、モーラネット設立(連結子会社) ▶ AltaSens設立(連結子会社) 他
モバイル	1億円 (1社)	・モバイル	▶ ギズモプリウス設立(連結子会社)
ビジネス イノベーション	8億円 (7社)	・GVC ・ビジネスイノベーション	▶ サイバーレーザー、ナノキャリア、他へ出資 ▶ ITXキャピタル・イノベーション設立(連結子会社) ▶ IPXの設立(連結子会社)、Wisdomain社へ出資 他
合計	138億円 (17社)		

※新規投資案件の詳細は補足資料 2 3 ページをご覧ください  
ITX Corporation

9

## 2. 2004年度計画

## 2004年度計画 サマリー

(単位: 億円)

	01年度 実績	02年度 実績	03年度 実績	04年度 計画	対03年度 増減
1) P/L (連結)					
売上高	3,506	3,313	4,120	3,080	▲1,040
売上総利益	576	520	557	347	▲210
営業利益	128	35	79	57	▲22
経常利益	102	△57	94	25	▲69
当期利益	40	△287	6	10	4
2) B/S					
① 有利子負債 (連)	758	963	857	792	▲65
(単)	562	697	701	626	▲75
② 株主資本(連)	589	238	282	274	▲8
③ 総資産(連)	2,186	2,058	1,555	1,493	▲62
3) 経営指標					
① 負債倍率* (連)	0.9	2.4	2.1	2.1	-
(単)	0.8	3.0	1.8	1.5	-
② 株主資本比率(連)	26.9%	11.6%	18.1%	18.4%	-
③ ROA	1.9%	△14.0%	0.4%	0.7%	-

備考) \* : 負債倍率 = ネット有利子負債倍率 ⇒ (有利子負債 - 現金同等物) ÷ 自己資本  
 ※03年度の数値はアイ・ティー・テレコム(株)の03年1月～04年3月の15ヶ月間の数値が反映されています  
 ※BSに関する詳細は補足資料20ページをご覧ください

## 2004年度計画のポイントP/L

### ◆ 売上高3,080億円 / 営業利益57億円

#### ● 機器販売・サービス : 売上高3,032億円 / 営業利益36億円

- ① アイ・ティー・テレコム、ITXイー・グローバルレッジ、テクマトリックス等主要子会社の売上 / 収益力アップ
- ② モーラネット、プロモーションズ、ネットプロテクションズ、ジーンフロンティア等ITXが創出した企業群の業容拡大
- ③ AVS、オリンパス総合サービスの子会社化

#### ● 投資育成株式売却 : 売上高48億円 / 営業利益21億円

### ◆ 特別損益

- ・ 日商エレクトロニクス株式を4月に売却  
→ 連結特別利益に12億円計上

## 2004年度計画のポイントー投資・オリンパスとの協業

### ◆ 新規投資

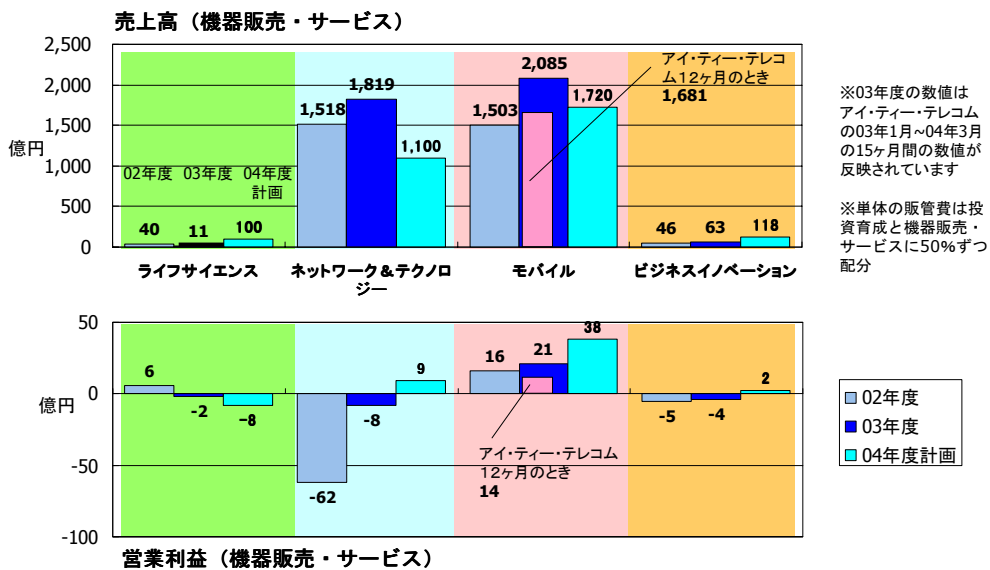
- 新規投資予定額 : 100億円
- 重点投資分野 : モバイル、医療事業、オリンパスとの協業関連 等

### ◆ オリンパスとの協業の具現化

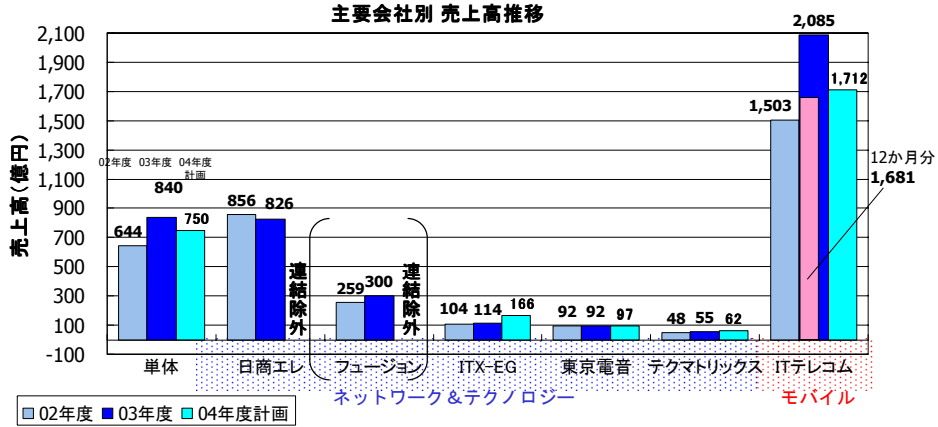
- AVS\* →子会社化。医療事業のコアカンパニーに育成
- オリンパス総合サービス\* →子会社化。NOC日本アウトソーシングとのシナジー
- オリンパスと医療および映像分野における新規事業の立ち上げ

\* : 2社に関する詳細は補足資料28ページをご覧ください

## セグメント別 機器販売・サービス 損益の推移 (実績および計画)

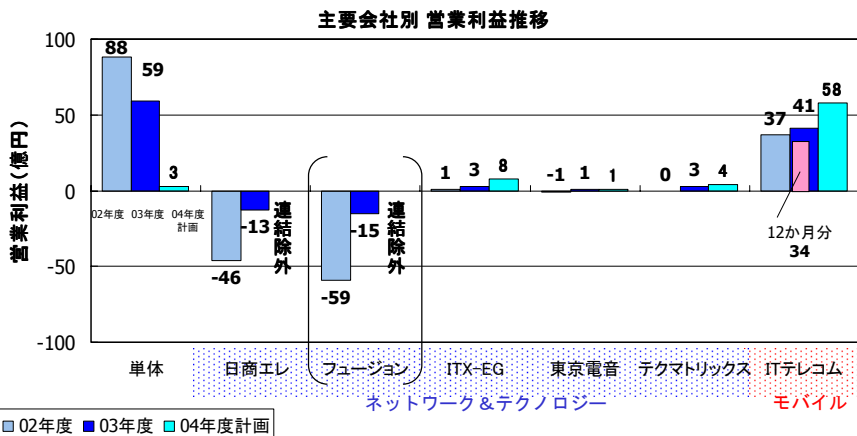


## 主要会社別売上高推移(実績および計画)



※日商エレクトロニクス数値にはフュージョン数値を含む  
 ※03年度ITテレコム実績は決算期変更に伴い、03年1月~04年3月の15か月分を反映  
 ※04年度日商エレクトロニクス、フュージョン・コミュニケーションズは連結除外  
 ※グラフ中、社名は一部略称使用。日商エレ=日商エレクトロニクス、フュージョン=フュージョン・コミュニケーションズ、ITX-EG=ITXイー・グローバレッジ、ITテレコム=アイ・ティー・テレコム。  
 ※詳細は補足資料7ページをご覧ください

## 主要会社別営業利益推移(実績および計画)



※日商エレクトロニクス数値にはフュージョン数値を含む  
 ※03年度ITテレコム実績は決算期変更に伴い、03年1月~04年3月の15か月分を反映  
 ※04年度日商エレクトロニクス、フュージョン・コミュニケーションズは連結除外  
 ※グラフ中、社名は一部略称使用。日商エレ=日商エレクトロニクス、フュージョン=フュージョン・コミュニケーションズ、ITX-EG=ITXイー・グローバレッジ、ITテレコム=アイ・ティー・テレコム。  
 ※詳細は補足資料7ページをご覧ください

### 3. 経営基本計画 概要

(2006年度に向けて)

#### 目標

キャピタルゲインとともに収益の柱となるグループ会社の  
連結事業収益基盤(機器販売・サービス)の強化

- ◆ キャピタルゲインなしで2006年度に当期利益100億円達成
- ◆ ITX設立後の投資先の成功事例を多数実現
- ◆ ITXがリードする特定市場の創出
- ◆ 優れたプロフェッショナル人材を輩出

## 数値目標

### ◆2006年度 連結当期利益100億円

#### ◆<連結事業収益合計>

億円

売上高	5,000
営業利益	200
当期利益	100

#### ◆<セグメント別収益>

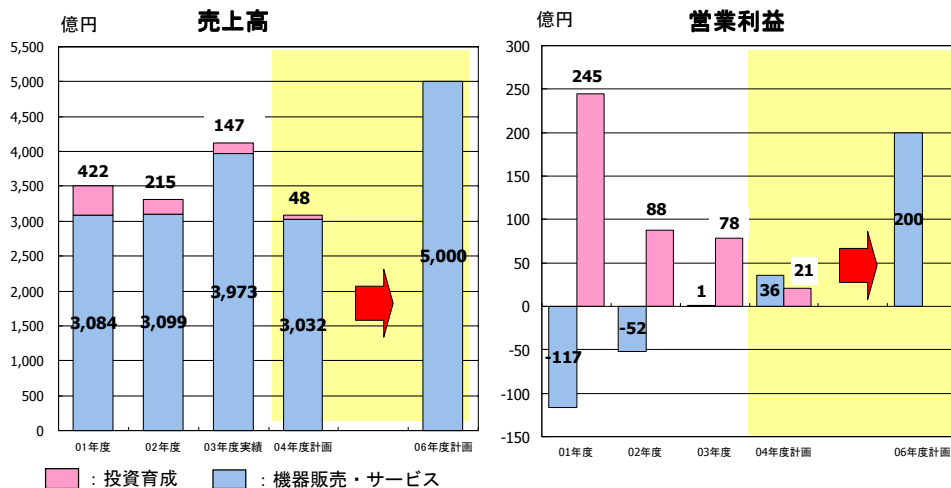
億円

	ライフサイエンス	ネットワーク & テクノロジー	モバイル	ビジネス イノベーション
売上高	800	2,000	2,000	200
営業利益	50	80	70	20

\* 備考: 上記以外に全社事業コストとして営業利益で△20億円

- ◆ 上記数値には03年1月の戦略的關係強化以降オリンパスとの間で検討を進めている医療事業、次世代半導体・電子デバイス分野等での新規事業からの収益を見込む
- ◆ 計画値に反映していませんが、3年間で株式売却 400億円～500億円 を想定

## 連結損益推移

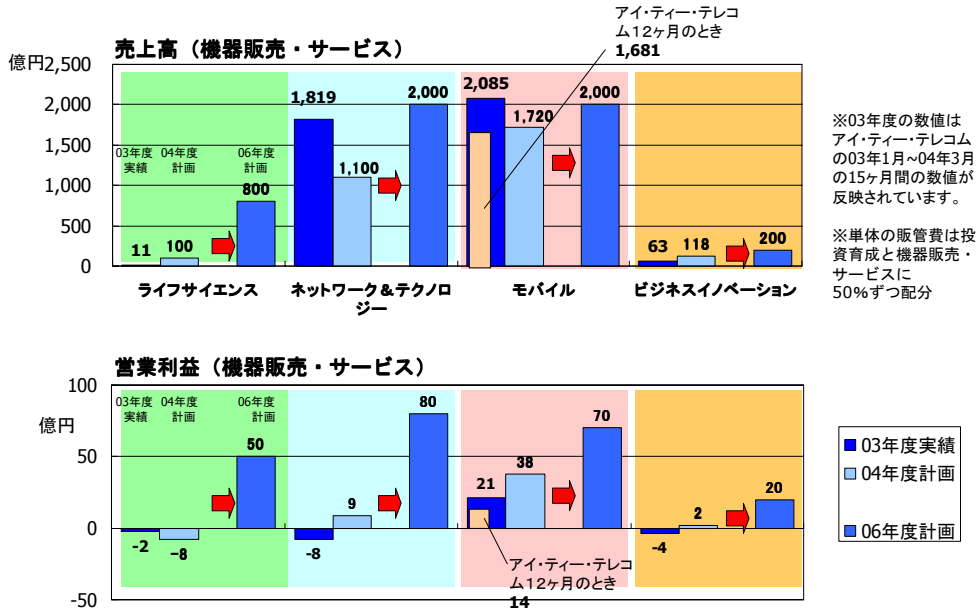


※上のグラフの06年度計画は機器販売・サービスの計画値のみ。

※投資育成に関しては計画値に反映しておりません。

※03年度の数値はアイ・ティー・テレコム03年1月～04年3月の15ヶ月間の数値が反映されています  
 ※単体の販管費は投資育成と機器販売・サービスに50%ずつ配分

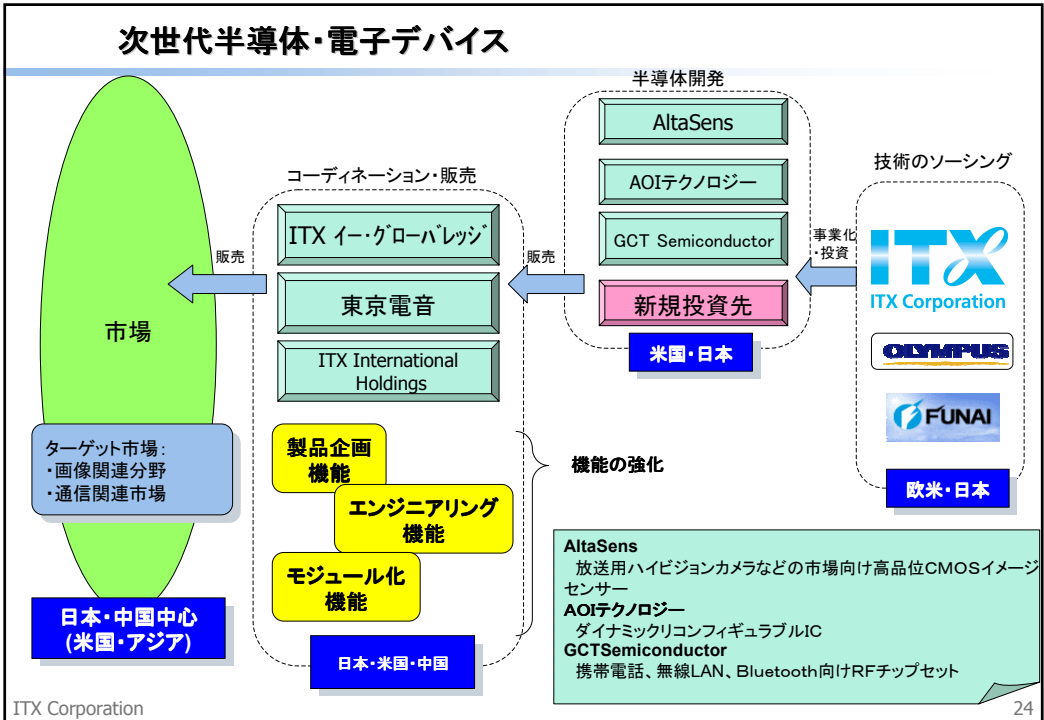
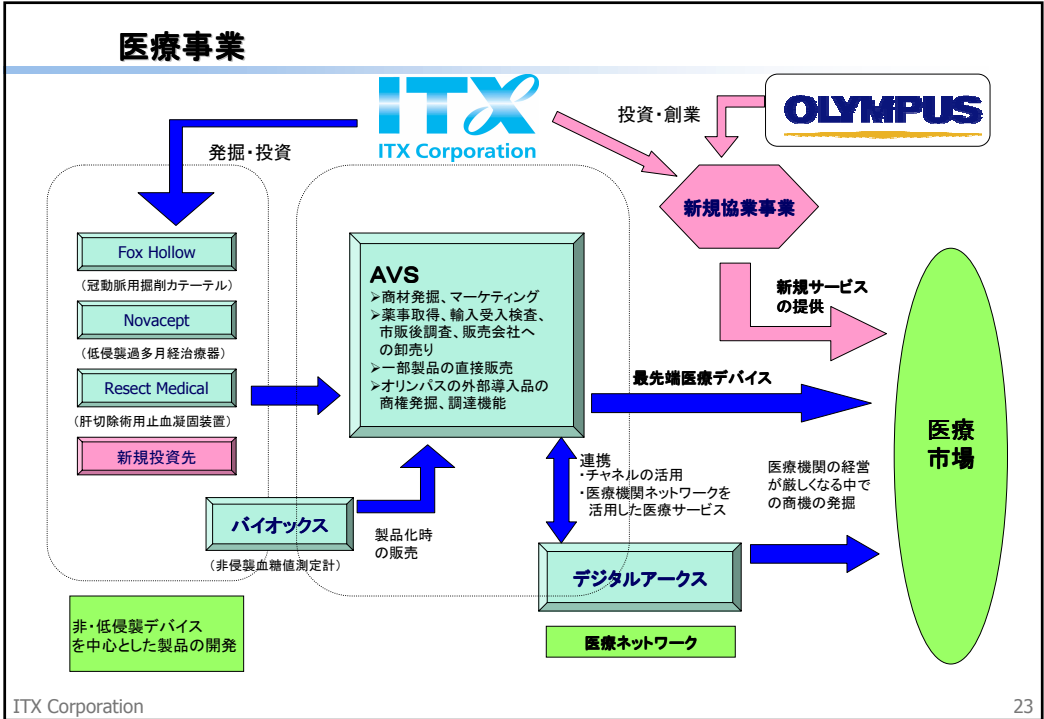
## セグメント別 機器販売・サービス 損益の推移

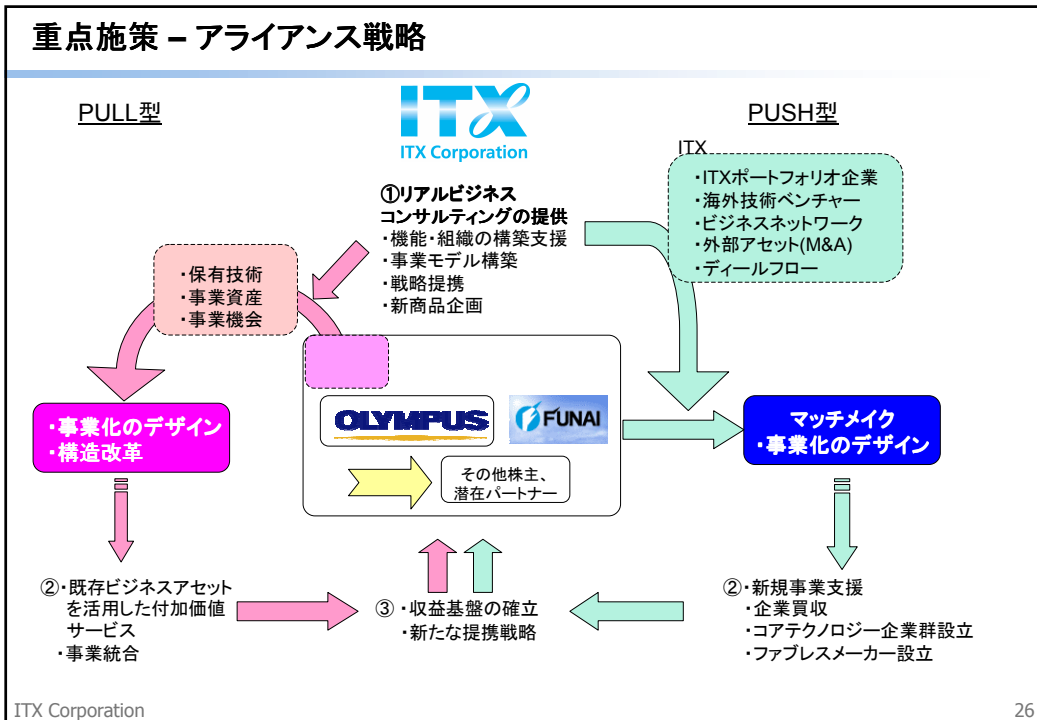
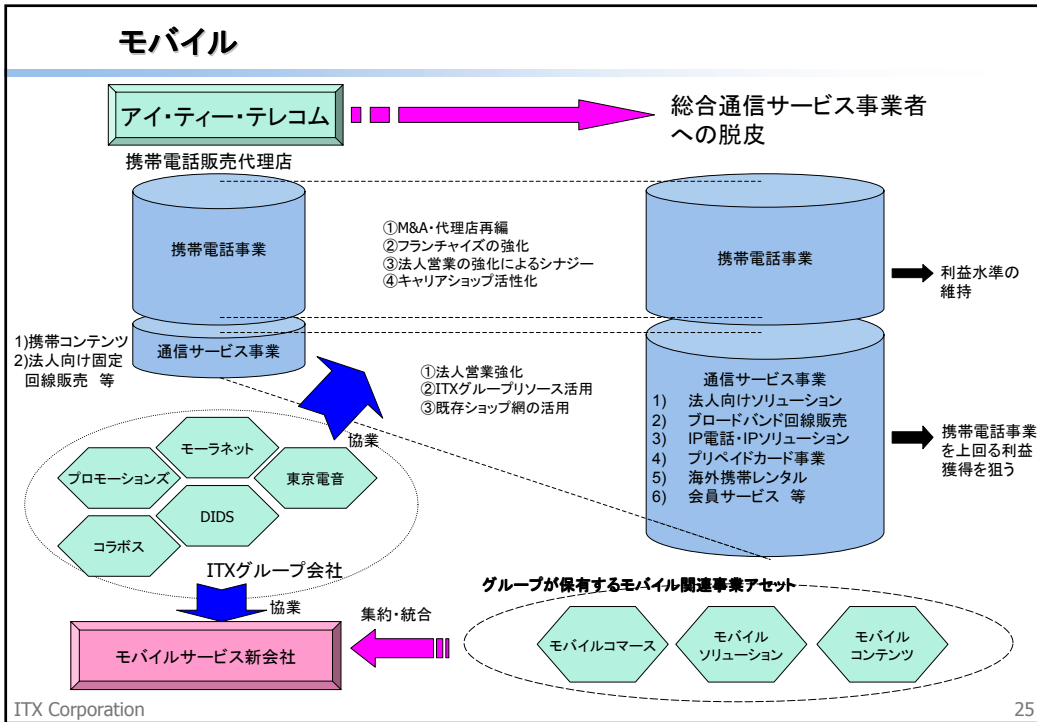


## 3年間の重点事業分野

	重点事業分野	3年間の新規投資 予定額（億円）
ライフサイエンス	・医療事業* ・バイオ	100
ネットワーク & テクノロジー	・ネットワークソリューション* ・ブロードバンド ・インターネットサービス ・次世代半導体・電子デバイス	150
モバイル	・モバイル*	150
ビジネス イノベーション	・CVC ・ビジネスイノベーション	100
合計		500

\*：重点的に新規投資を行う分野





## 重点分野における戦略【ライフサイエンス】

### ◆ 医療事業

- **AVS** :『ユニークかつイノベーティブな欧米最先端医療技術を提供する事業体』として専門性を高め、ソーシング・販売の機能強化
- オリンパスとの協業により医療業界における独自新規サービス事業、新規医療デバイスの開発を推進
- **デジタルアークス**:「患者情報の共有化」のための医療機関ネットワーク(医療機関相互連携)ビジネスの拡大

### ◆ バイオ

- ゲノム創薬支援分野・再生医療分野における、後の市場拡大を見据えたソーシング能力強化
- **ジーンフロンティア**:マーケットにおけるブランドの確立
- 海外の案件ソーシング機能を梃子として、オリンパスとの共同事業を推進

## 重点分野における戦略【ネットワーク&テクノロジー】 (1)

### ◆ ネットワークソリューション

- セキュリティ分野等特定分野におけるネットワークソリューションのメインプレイヤーになる

ITXイー・グローバルレッジ  
の顧客基盤

+

テクマトリックス  
のシステム・インテグレーション力

+

マークエニー・ジャパンのDRM等  
グループ各社の特色ある製品群

- デバイスフリー、ロケーションフリーなユビキタスプラットフォームの構築

### ◆ ブロードバンド

- **光ブロードバンド**
  - 法人マーケットに対して、**ユーズコミュニケーションズ**の光インフラをベースに、**モーラネット**を中心として、光ブロードバンド回線によるインターネット接続、ブロードバンドアプリケーションを提供
- **ケーブルテレビ**
  - デジタル放送サービス、ペイ・パー・ビュー、VoIP等の新サービス投入
  - きめ細かな顧客アフターサービス体制構築
- **双方向サービス**
  - **DIDS**: デジタル放送の普及をにらみ、携帯電話サイトを含めた多様なメディアにおける双方向サービスの実績を積み、ブランド向上とパートナー獲得による事業基盤強化

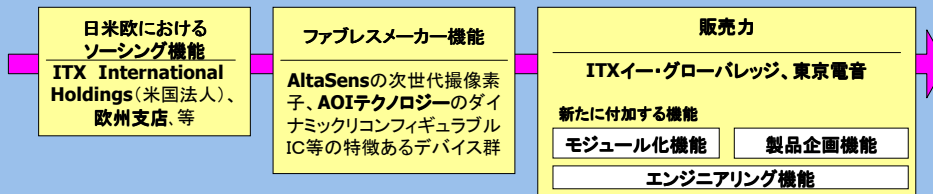
## 重点分野における戦略【ネットワーク&テクノロジー】(2)

### ◆ インターネットサービス

- プロモーションズのwebマーケティング、ネットプロテクションズの決済、eコマース事業等インターネットサービスの各レイヤーに対し垂直統合的に投資し相互に事業連携
- ブランド、信用力を確保し事業成長を加速すべく、各機能会社の早期IPOを支援

### ◆ 次世代半導体・電子デバイス

- 画像処理分野、通信分野等の特徴ある領域において、チップ単体のビジネスのみならず高付加価値型のモジュールビジネスへ拡充、高収益モデルを確立



## 重点分野における戦略【モバイル】

### ◆ モバイル

- モバイル分野のコア会社アイ・ティー・テレコム<sup>TM</sup>の進化
  - 携帯販売事業中心のビジネスから『総合通信サービス事業者』へ
  - 大企業、中小企業、SOHO、個人といったすべての顧客に対し、キャリア、ベンダー、プロバイダー(コンテンツなど)が供給するハード・サービスをワンストップで提供
- ITXグループ内に分散しているモバイル関連サービスの事業アセット(コンテンツ・コマース・ソリューション・メディアミックス・双方向サービス)を集約した独立企業の設立

## 重点分野における戦略【ビジネスイノベーション】

### ◆ CVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)

- ITXグループの各事業領域のアンテナ機能をも果たす
  - 案件発掘・投資サポート機能に対するフィー収入獲得
  - 特定領域にてパートナーとのファンド組成を目指す

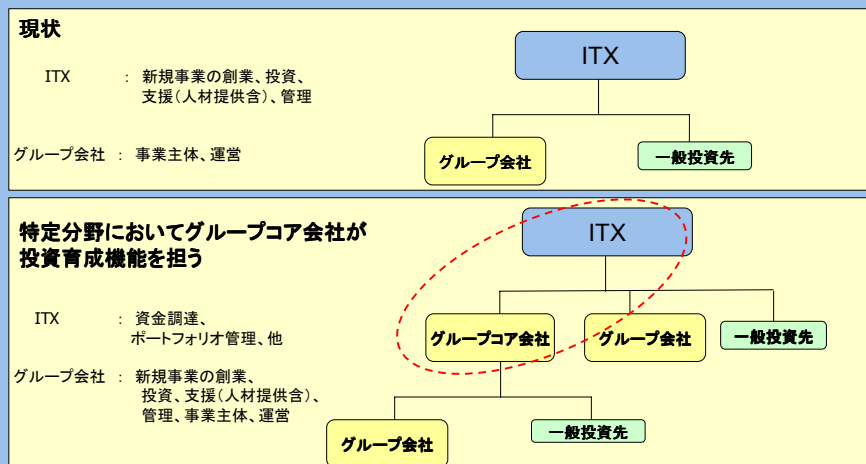
### ◆ ビジネスイノベーション

- 企業再生投融資、未公開株セカンダリ投資、事業再編に伴うバイアウト投資等プライベート・エクイティ投資事業の基盤構築
- コンサルティング機能の提供を担う会社(事業再生: **ミネルヴァ債権回収**、採用支援・CRMソリューション: **アトラクス**、総合アウトソーシング: **NOC日本アウトソーシング**)の機能を強化
- IPX**: 特許分析、特許関連コンサルティングを通じ確保した顧客資産をベースに、特許資産流動化市場を掘り起こし、知財関連ビジネスにおけるパイオニアとなる

## グループ経営の方針

### ◆ ITXとグループ会社の機能

- ①グループ資金調達、ポートフォリオ管理等ITXの機能を強化を図り、事業分野によっては特定のグループ会社を同分野でのコア会社と位置付け、ITX機能を移管

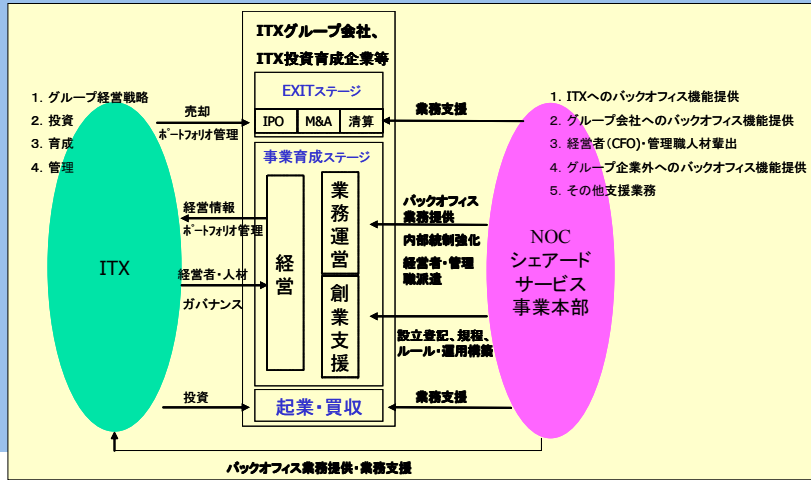


## グループ経営の方針

### ◆ ITXとグループ会社の機能

#### ② NOC日本アウトソーシング シェアードサービス事業本部よりバックオフィス機能提供

- グループ企業のバックオフィス業務の効率化、連結販売管理費の削減、業務改善、人材の育成。グループ会社へのバックオフィス関連のコンサルテーション、バックオフィス機能のアウトソーシング受託。将来的にはグループ外企業へサービス提供



33

## グループ経営の方針

### ◆ ITXとグループ会社の機能

#### ③ 海外

##### ■米国・欧州

- ・ 機器販売・サービス収益とキャピタルゲインによる収益の獲得
- ・ ITXグループへのソーシング及びアンテナ機能強化

##### ■中国

- ・ グループ会社の中国拠点をベースに製品・サービスの市場開拓を行うことはもとより、未開拓の中国独自の優位性を発掘・事業化

### ◆ 事業統合と再編

- ・ グループ内の同一事業分野内の事業アセットの集約

### ◆ 人材育成/確保

- ・ プロフェッショナル人材(起業、投資、経営、運営、市場別ゲートキーパー)の育成と外部からの獲得

### ◆ 財務体質の改善

- ・ 有利子負債の削減及び株主資本の充実を通じて、早期に負債倍率1倍以内を達成
- ・ 資本市場からの資金調達を含めた資金調達ソースの多様化

ITX Corporation

34

本資料における当社の今後の計画、見通し、戦略等の将来予想に関する記述はいずれも、当社グループが現時点で入手可能な情報或いは合理的であると判断する一定の前提に基づいており、これらは経済環境や競争状況、市場環境などの不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績等の結果は本資料に記載されている目標や計画と大きく異なる場合があります。