



2004年度中間決算

2004年11月17日

ITX 株式会社

[目次]

サマリー	3
1. 2004年度中間決算実績(連結) 概況	7
2004年度中間期実績	8
損益推移(中間期実績)	9
2004年度中間期のポイント	10・11
セグメント別中間期 機器販売・サービス 損益の推移	12
2. 2004年度通期見通し(連結)	13
2004年度通期見通し	14
2004年度通期見通し達成のためのポイント	15
通期業績および見通し損益推移	16
セグメント別通期 機器販売・サービス 損益の推移	17
3. 経営基本計画の状況	19
経営目標および基本方針	20
グループ経営に関して	21
重点事業分野に関して	22・23
2004年度中間期 新規投資実績	24
4. ITXとオリンパスの戦略的關係強化	25
資本關係の強化	26
オリンパスグループにおけるITXの位置付け	27
オリンパスとの新事業	28
5. ITXイー・グローバレッジ 事業戦略	29 (30~41)

サマリー

中間期のトピックスと投資育成

■ 04年9月、オリンパスが株式を追加取得し親会社となる*

■ 経営基本計画の確実な進捗

- 事業統合と再編の実行
- オリンパスとの協業の加速

*: オリンパスグループ持株比率: 59.1%、潜在株式含むオリンパスグループ持分比率: 66.1% (04年9月末日現在)

2004年度中間期実績

(単位：億円)

	03年度中間連結 実績	04年度中間連結 実績	前年 同期比
売上	1,726	1,586	△140
（投資育成）	(12)	(84)	(72)
（機器販売・サービス）	(1,714)	(1,502)	(△212)
営業利益	△2	26	28
（投資育成）	(△0)	(32)	(32)
（機器販売・サービス）	(△2)	(△6)	(△4)
経常利益	13	△33	△46
当期純利益	△26	△25	1

■ 投資育成株式売却 増収増益

■ 携帯電話販売 減収減益

■ 営業外収支の悪化

2004年度通期見通し

(単位：億円)

	03年度 通期実績	04年度 通期見通し	前期比
売上	4,120	3,250	△870
（投資育成）	(147)	(140)	(△7)
（機器販売・サービス）	(3,973)	(3,110)	(△863)
営業利益	79	77	△2
（投資育成）	(78)	(70)	(△8)
（機器販売・サービス）	(1)	(7)	(6)
経常利益	94	7	△87
当期純利益	6	10	4

通期見通し達成のキーポイント

■ 投資育成株式の売却

■ 携帯電話販売のマーケットシェア奪回、
および中間期レベルの利益の維持

1. 2004年度中間決算実績(連結) 概況

2004年度中間期実績

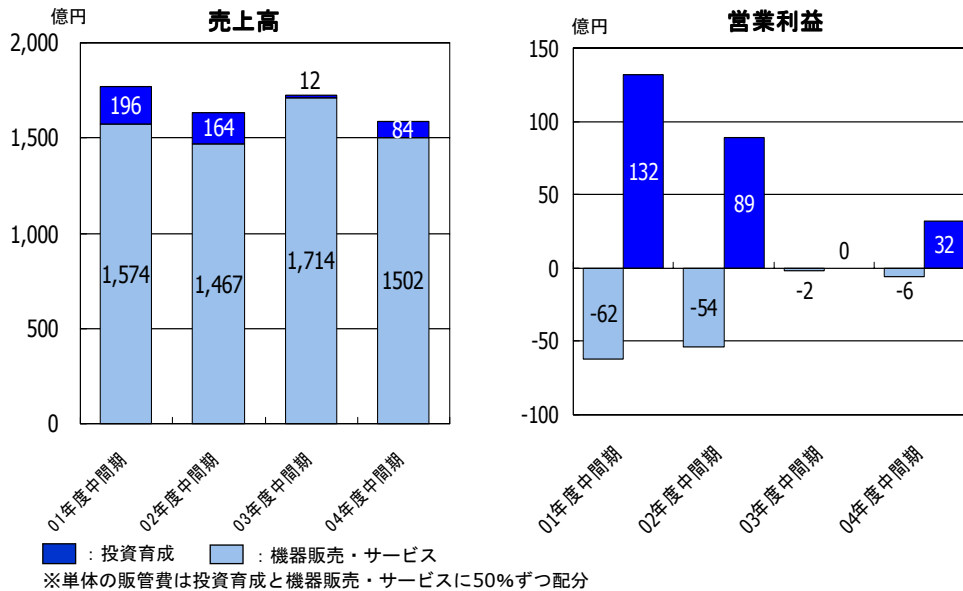
(単位：億円)

	03年度 中間連結 実績	04年度 中間連結 実績	前年 同期比
1) P/L			
売上	1,726	1,586	△140
(投資育成)	(12)	(84)	(72)
(機器販売・サービス)	(1,714)	(1,502)	(△212)
営業利益 ※	△2	26	28
(投資育成)	(△0)	(32)	(32)
(機器販売・サービス)	(△2)	(△6)	(△4)
経常利益	13	△33	△46
当期純利益	△26	△25	1
2) B/S			
① 有利子負債	903	745	△158
② 株主資本	228	250	22
③ 総資産	1,941	1,444	△497

※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

※BSIに関する詳細は補足資料24～28ページをご覧ください。

損益推移(中間期実績)



2004年度中間期のポイント(1)

- **売上高** : 1,586億円 (投資育成:84億円、機器販売・サービス:1,502億円)
 (前年同期比 Δ140億円、投資育成: +72億円、機器販売・サービスΔ212億円)
- **営業利益**: 26億円 (投資育成:32億円、機器販売・サービス:Δ6億円)
 (前年同期比 +28億円、投資育成: +32億円、機器販売・サービスΔ4億円)

【主要因】

- ITX単体/投資育成株式売却
 ・ユーズコミュニケーションズ(UCOM)、他株式の売却
 (UCOM: 持分比率27.9%→10.0%)
- 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株式売却による連結除外
 (前年同期 日商エレクトロニクス[フュージョン含む]売上高399億円、営業利益Δ5億円)
- コンピュータ周辺機器販売 増加
 (売上高前年同期比+135億円)
- アイ・ティー・テレコム 減収減益
 (前年4-9月比:売上高Δ41億円、営業利益Δ1億円)

2004年度中間期のポイント(2)

■ **営業外損益：△59億円**（前年同期比△74億円）

【主要因】

● **スワップ取引 △10億円**

（前年同期比 △29億円）

● **ユーズコミュニケーションズ等持分法による投資損失 △42億円**

（前年同期比 △41億円）

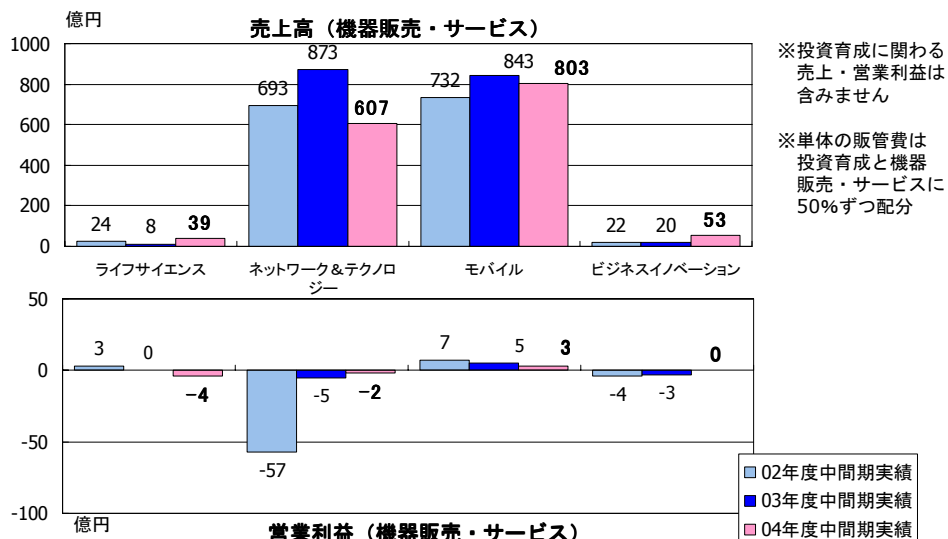
■ **特別損益：15億円**（前年同期比+48億円）

【主要因】

● **関係会社(日商エレクトロニクス、NGC)株式売却益16億円**

（前年同期、貸倒引当金を26億円計上）

セグメント別中間期 機器販売・サービス 損益の推移



※ モバイルの02年度の数値はアイ・ティー・テレコムのみ1月～6月の実績。03年度に同社は決算期変更。
 ※詳細は補足資料5～8ページをご覧ください。

2. 2004年度通期見通し(連結)

2004年度通期見通し

(単位：億円)

	03年度 通期実績	04年度 通期見通し	前期比
1) P/L			
売上	4,120	3,250	△870
(投資育成)	(147)	(140)	(△7)
(機器販売・サービス)	(3,973)	(3,110)	(△863)
営業利益 ※	79	77	△2
(投資育成)	(78)	(70)	(△8)
(機器販売・サービス)	(1)	(7)	(6)
経常利益	94	7	△87
当期純利益	6	10	4
2) B/S			
① 有利子負債	857	701	△156
② 株主資本	282	245	△37
③ 総資産	1,555	1,436	△119

※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

※詳細は補足資料9～23ページをご覧ください。

2004年度通期見通し達成のためのポイント

通期見通し達成のキーポイント

■ 投資育成株式の売却実行

【下半期】

売却額 : 57億円

営業利益 : 38億円

■ アイ・ティー・テレコム

【下半期】

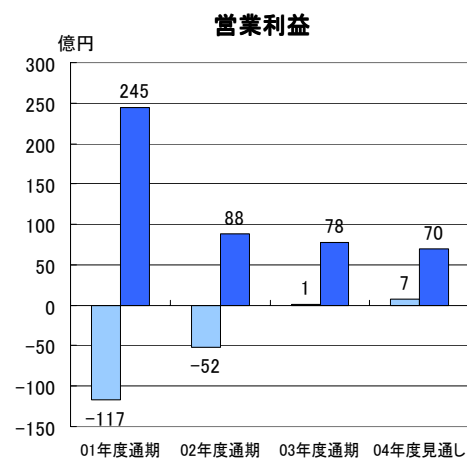
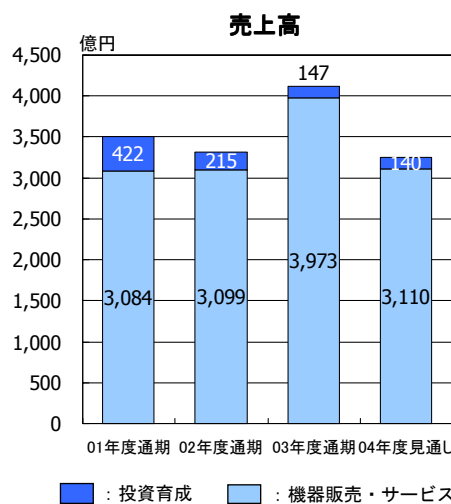
売上高 : 936億円

営業利益 : 11億円

当期純利益 : 6億円

※詳細は補足資料9～23ページをご覧ください。

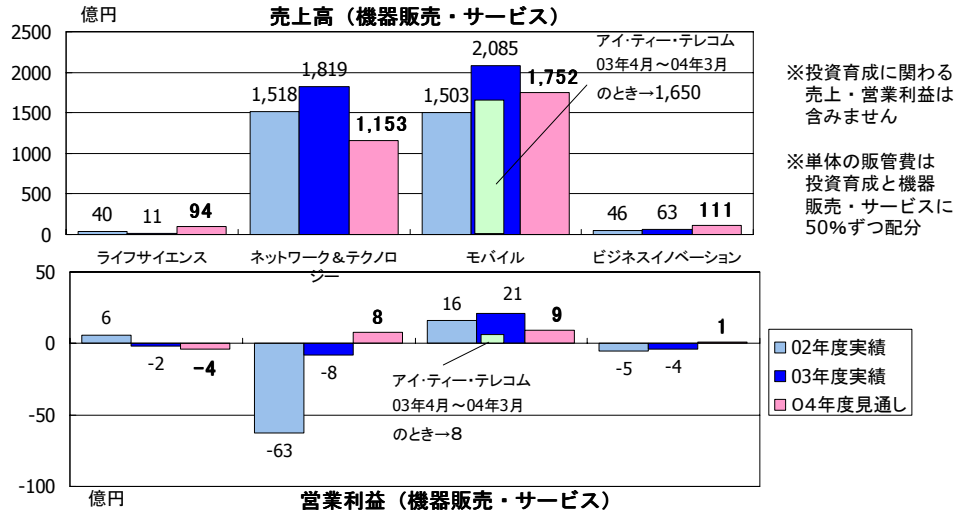
通期業績および見通し損益推移



※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
 ※詳細は補足資料9～23ページをご覧ください。

セグメント別通期 機器販売・サービス 損益の推移

(02年度通期実績、03年度通期実績、04年度見通し)



※03年度アイ・ティー・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ヶ月分を反映。
※詳細は補足資料9～23ページをご覧ください。

3. 経営基本計画の状況

(中期計画)

経営目標および基本方針

下記の経営目標および基本方針を追加

- 2007年3月期 有利子負債(単体)300億円を目標とする(CBを除く)
 - ・ 2007年3月期までの3年間の新規投資は350~500億円とする

- 経営基盤の強化を目的に早期に東証上場を目指す
 - ・ 認知度/ブランドの向上、信用力の向上、人材の確保、ビジネスチャンス

- 2007年3月期までに下記の子会社のIPOを目指す
 - ・アイ・ティー・テレコム
 - ・アトラクス
 - ・クワトロメディア
 - ・テクマトリックス
 - ・ネットプロテクションズ
 - ・プロモーションズ

グループ経営に関して (04年度実績)

- 事業統合と再編
 - NOC日本アウトソーシングにITXのバックオフィス機能を移管
 - 日商エレクトロニクス、NGC株式の売却→重点分野への経営資源の傾注

- 投資先の成功事例
 - 投資先企業のIPO
 - ・ 豆蔵、GDH、FoxHollow(米国)の上場決定
(FoxHollowは10月、他の2社は11月に上場)

- 海外戦略
 - 中国案件への投資(ITXとして初の中国企業への新規投資)
 - ・ 中国の非侵襲医療機器の開発企業への投資

- 財務関連
 - コミットメントラインの契約
 - ・ 新規投資等の資金需要に機動的に対応することを目的として、融資枠220億円を設定

重点事業分野に関して(1) (04年度実績)

【ライフサイエンス事業】

■ オリンパスAVS(現、AVS)の買収



- ・ 医療事業のコア会社に育成
- ・ 10月に、ITX単体の低・非侵襲医療デバイス販売事業を移管

■ ティーメディクスの設立



- ・ 医療機関に向けた『診療プロセス・診療環境・費用の最適化』をテーマとしたコンサルティングの提供
- ・ 「VPP(Value Per Procedure):症例単価払い課金方式」プログラム等の内視鏡導入支援サービスを開発・提供
- ・ 2007年3月期目標: VPP契約高200億円

【ビジネスイノベーション事業】

■ オリンパス総合サービスの買収

- ・ 11月に、総合アウトソーシングサービス事業のNOC日本アウトソーシングと統合
- ・ オリンパスグループ向けのサービスメニューの拡充

重点事業分野に関して(2) (04年度実績)

【モバイル事業】

■ クワトロメディア設立(10月)



- アイ・ティー・テレコム、ITXイー・グローバレッジ、ギズモプリュスのモバイルサービス関連事業を統合し、新会社を設立。
- コンテンツ、コマース、ソリューションの分野で事業展開

【事業の特徴】

- ◆ 30以上のコンテンツを企画・運営してきた実績
- ◆ 組み込みソフトのエンジニアリング力
- ◆ ユニークな商品をもつショップとのパートナーリングによるコマース事業
(タカラ、タカラモバイルエンタテインメントとの共同での3キャリア公式サイトも11月スタート)
- ◆ コンテンツ、コマース、ソリューションの複合展開
- ◆ M&Aの積極活用により事業成長を加速



2004年度中間期 新規投資実績 (ITX単体及び米国投資会社からの投資)

●2004年度中間期投資実績:53億円 (新規投資:18億円、追加投資:35億円)

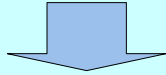
	2004年度中間期 投資実行額	投資重点分野	具体案件
ライフ サイエンス	新規投資 8億円	・医療事業 ・バイオ	オリンパスAVS(現、AVS)買収、 ティーメディクス設立、他 GeneExcel社、Acologix社への出資
ネットワーク & テクノロジー	新規投資 0億円	・ネットワークソリューション ・ブロードバンド ・インターネットサービス ・次世代半導体・電子デバイス	
モバイル	新規投資 1億円	・モバイル	タカラモバイルエンタテインメントへの出資
ビジネス イノベーション	新規投資 9億円	・ビジネスイノベーション ・CVC	オリンパス総合サービス買収(11月にNOC 日本アウトソーシングと統合) アムニオテック、アリジェン、エフオーアイ、 テルミナス・テクノロジー、医薬分子設計研 究所、他への出資
合計	18億円		

4. ITXとオリンパスの戦略的關係強化

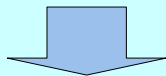
資本関係の強化

資本関係の強化

- 00年3月 ・創業時に資本参加



- 03年1月 ・株式の追加取得
・転換社債型新株予約権付社債(100億円)引受



- 04年9月 ・株式の追加取得により親会社となる*

*:オリンパスグループ持株比率:59.1%、潜在株式含むオリンパスグループ持分比率:66.1% (04年9月末日現在)

オリンパスグループにおけるITXの位置付け

IT事業創出会社としてITXの独自性、特色を継続すると共に
オリンパスグループの新事業創生エンジンとなる



- 基本戦略
 - ITX独自事業およびオリンパスとの協業の両方において安定高収益事業を複数確立
 - ITX独自事業においてマーケットアクセレーターとしての地位構築
 - オリンパス技術の商用化、新ビジネスモデルの企画・開発等のオリンパスグループの新事業創生を行う
 - 戦略株主とのアライアンス事業の具現化

オリンパスとの新事業

オリンパスとの協業による新事業創出・育成をさらに加速し、
安定高収益事業へと育てる

- オリンパスメディカルシステムズ(医療)関連:
 - ・ティーマディクスを核とした医療新ビジネスモデル
(2007年3月期 VPP契約高200億円)
 - ・その他 内視鏡 関連ビジネス

- オリンパスイメージングシステムズ(映像)関連:
 - ・画像ネットワークソリューション
 - ・民生事業共同企画

- ライフサイエンスカンパニー、産業カンパニー、研究開発センターとの連携
 - ・バイオ及び再生医療
 - ・AOIテクノロジー社での次世代半導体開発
 - ・AltaSens社での新規撮像素子開発

4. ITXイー・グローバレッジ事業戦略

ITXイー・グローバレッジ — 会社概要

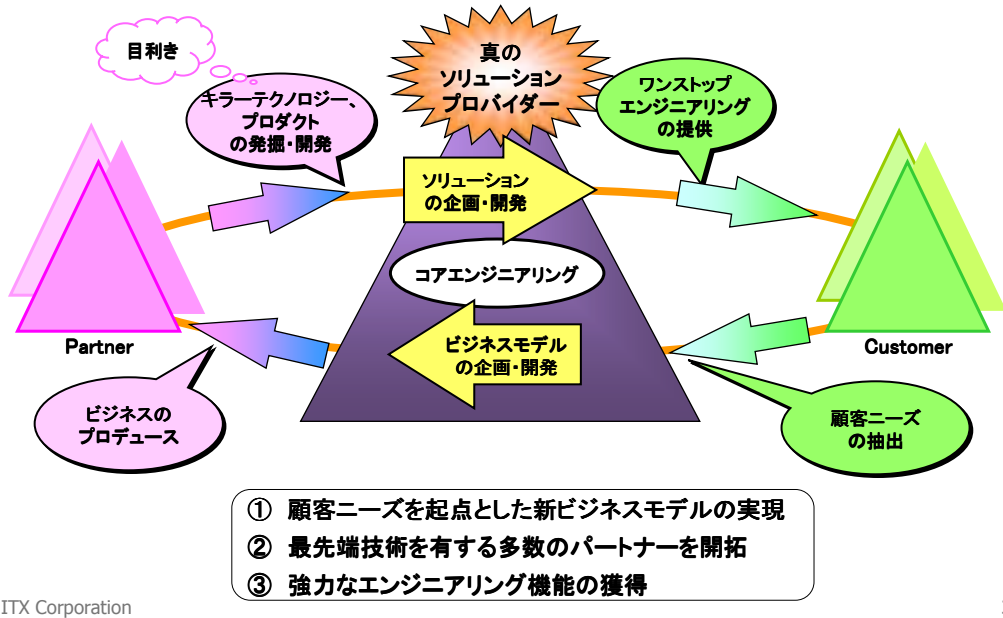
会社名:	ITXイー・グローバレッジ株式会社 (英文名: ITX E-Globaledge Corporation)
本社:	〒153-0051 東京都目黒区上目黒2-1-1 中目黒GTタワー7F
設立日:	1990年10月1日
資本金:	490百万円、資本準備金:約838百万円
代表:	代表取締役社長 野村昌雄
常勤役員:	副社長山寺知雄、取締役山本直人、取締役東野茂
従業員:	100名 (役員、社外への出向者を除く、連結子会社従業員を含む)
海外従業員:	8名
株主:	ITX株式会社100%
電話:	03-6412-6011, Fax:03-6412-6015
国内拠点:	東京本社、大阪支店
URL:	www.e-globaledge.com
子会社:	EGテクノソリューション株式会社 ITX E-Globaledge America Inc ITX E-Globaledge Hong Kong and China Limited
関連会社:	株式会社インサイトテクノロジー



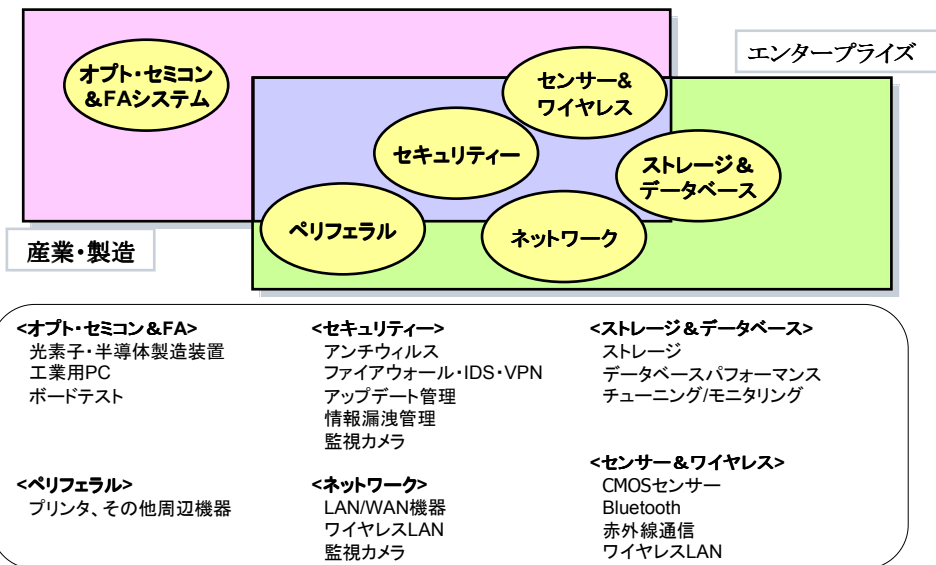
ITXイー・グローバレッジ (ITX-EG) とは？

- ◆ 商社のDNAをベースにメーカーのDNAを一部吸収して進化する会社です。
- ◆ ネットワーク & テクノロジー分野のITXグループの中核会社です。
- ◆ 同分野の常に最先端の技術、市場動向を追い求め、顧客要望に対応するワンストップ・ソリューションが提供できる会社です。具体的には、みなさんがよく利用している携帯電話の赤外線通信、自動車用のハンズフリーキットからネットワーク、コンピュータ周辺機器、半導体デバイス、半導体製造装置分野までのソリューションを国内外に提供しております。
- ◆ システムインテグレーター・半導体専門商社などが行う業務が社内存在します。「半導体製造装置にネットワーク関連のこんな技術・サービスを付加したら・・・」「携帯電話にこんな半導体チップを組み込んだらこんな新しいサービスが提供できる・・・」(←これを「ソリューション」と呼んでいます)このような事業を水平につないで何か新しい価値を生みだして社会に貢献する。これがITX-EGの特色です。

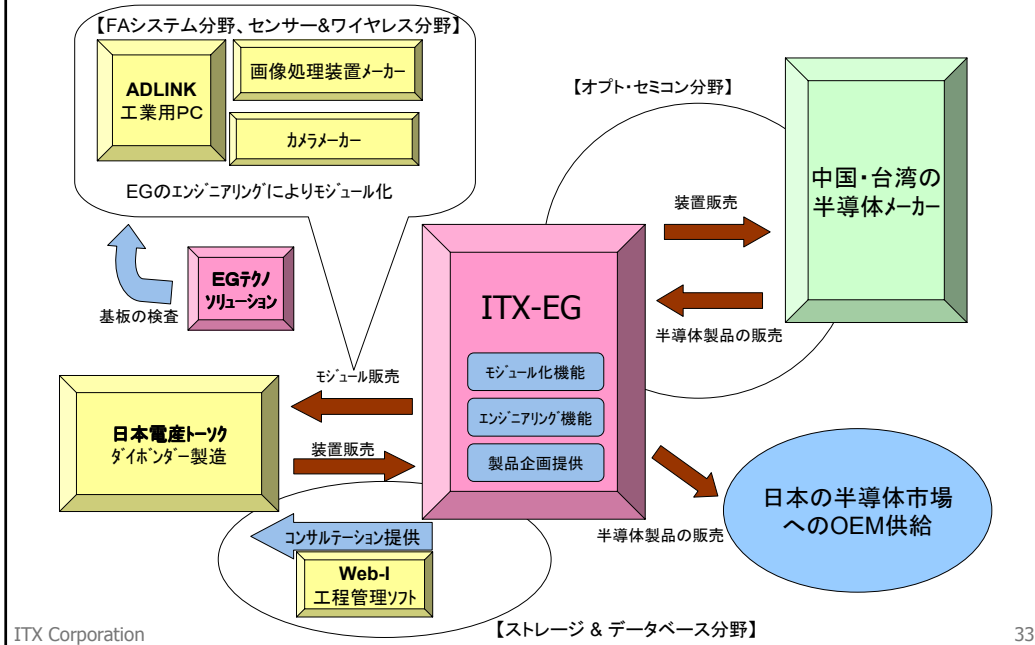
事業戦略—“Road to Evolution Creator”



事業分野



ITX-EGのネットワーク+取り扱い商品のバリューチェーン事例



33

海外戦略

◆ 米国拠点→EG-Americaを強化、IIHI (ITX米国法人)と協調

- 製品、技術の発掘
- 北米を市場として開拓

◆ 中国拠点→上海に加えて香港法人設立

- 世界の製造工場である中国市場での新規ビジネス開拓
- 既存顧客の中国シフトへの対応

◆ 欧州拠点→ITX-Europe (ITX欧州支店)と協調

- 製品、技術の発掘
- 欧州を市場として開拓



●: 自社拠点、▲: 協力パートナー拠点

9つの新規プロジェクト

	プロジェクト名	プロジェクトの説明
1	ストレージ	イスラエルのEXANET社の国内総代理店としてNAS (Network Attached Storage)製品の販売。
2	セキュリティ	スペインのPanda Software社の国内総代理店としてアンチウイルス製品を拡販。
3	ソフトウェア輸出	Oracleのチューニング/モニタリングソフトウェア開発のインサイトテクノロジー社に出資、海外向総販売代理店権を取得し世界規模で市場開拓。
4	半導体製造設備	1) 韓国NEXSO社製「強誘電体材料」用エッチング装置の輸入販売。当社出資先のユーテック社と共に、納入後のメンテ対応や装置の改善を行う。強誘電体材料は、次世代メモリーであるFRAMや、プリンターヘッドの圧電素子の材料として今後需要が伸びると予想される。 2) 米国AVANSYS社製エビ膜成長装置の輸入販売。カーボンヒーターを採用した新しい技術による装置を国内大手シリコンメーカー向けに注力した営業展開、同上ユーテック社と組んで、納入後のメンテ対応やカスタマイズを行う。
5	検査装置・治具 (04年4月に分社)	米国Teradyne社製および自社製のインサーキット・テスター、ファンクション・テスター等の検査装置を販売すると共に、保守ビジネスとして治具を重点製品と位置づけ製造、販売、保守の一貫ビジネスを独立部隊にて展開。
6	コンポーネント	台湾ADLINK社の産業用PCボードを中心に、同ボードを組み込むファースト社の画像処理装置や日立国際電気の産業用カメラを個別ソリューション向けに組み合わせて提供するコンポーネントビジネス。当社が開発したドライバ等のソフトウェアを付加価値として提供。今後は半導体装置市場のみならず、医療やエンターテイメント分野にも展開。
7	監視カメラ	昨今のセキュリティ対策要望に応えられる監視カメラシステムのハードウェア、ソフトウェア、サービスを一元提供。
8	赤外線通信	オープンアーキテクチャーである赤外線通信技術(当社が特許を保有)を使ったプロトコールスタック、ソリューションの提供。携帯電話やデジタルカメラとプリンターとのワイヤレス通信へのソリューションの提供。
9	ハンズフリー	11月1日の道交法改正に伴い自動車運転中の携帯電話の使用が罰則対象となったが、NTTドコモの要請を受けて EGIにてブルーーツースを使ったハンズフリーキット、アダプターの設計開発から商品の生産までを行う。ICレコーダー+ヘッドセットなどの新しいワイヤレス市場の開拓も。

“新規プロジェクト”

事例 その1:セキュリティ(Panda)

ITX-EGの機能: 商社+ソリューション



概要

スペインのPanda Software社の国内総代理店としてアンチウイルス製品を拡販。
同社はアンチウイルス製品・サービスで世界4位。

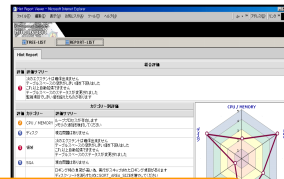
市場の状況

国内アンチウイルスソフトウェア市場は
2002年度:300億円、2006年度:475億円 (矢野経済研究所)

クライアントソフトウェアは、中小企業を除いては
広く普及しており、乗り換え需要がほとんど。
現在はゲートウェイプロテクションが活況であり、
今後は多種多様な各種セキュリティサービスが
立ち上がってくると思われる。

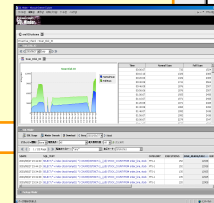
“新規プロジェクト”

事例その2:ソフトウェア(Oracleチューニング) ITX-EGの機能: 商社+投資育成



概要

Oracleのチューニングおよびモニタリングソフトウェア開発会社のインサイトテクノロジー社に出資、海外向け総販売代理店権を取得し、世界規模で市場開拓。まずは欧・米・中国・韓国の4カ国での展開を開始。国内向にはコンサルサービスの営業で顧客に入り込む。



市場の状況

データベースアドミニストレーションツールの世界市場は2001年: US\$513M (Gartner)
今後、データベース市場自身も増加が見込めること、およびIT分野のアウトソースは今後も伸張することから、これらツールの需要も伸張すると考えられる。
インサイトテクノロジー社のソフトPerformance Insightは国内ではNTT、トヨタ、オリンパスなどの大手企業中心に4,300ライセンスの実績。

“新規プロジェクト”

事例その3:ハンズフリー ITX-EGの機能: ファブレスメーカー



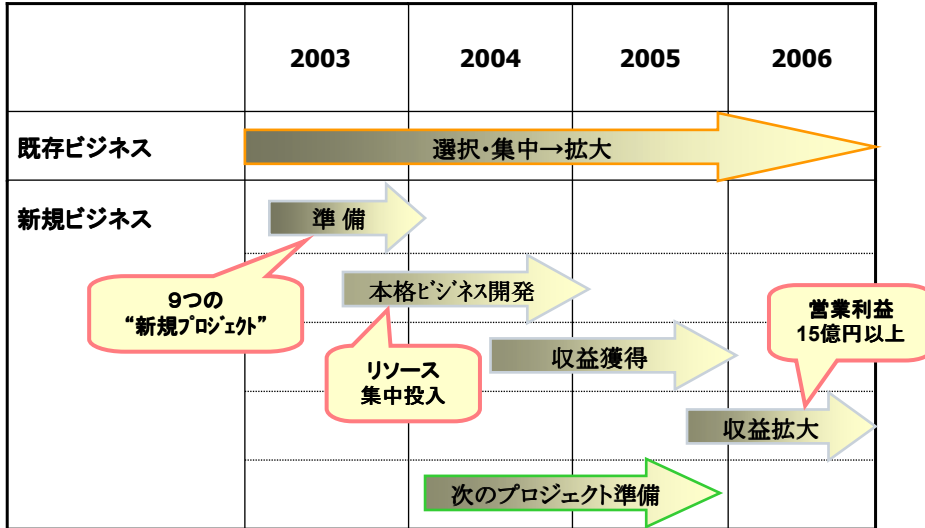
概要

11月1日の道路交通法改正に伴い自動車の運転中での携帯電話の使用が罰則対象になった。NTTドコモの要請を受けてEGにてブルーーツースを使ったハンズフリーキット、アダプターの設計開発から商品の生産までを行う。ICレコーダー+ヘッドセットなどの新しいワイヤレス市場の開拓も検討したい。

市場の状況

日本市場だけでも携帯電話の利用台数は8,000万台、走っている自動車台数は7,000万台にて年間1,000万台の車が生産されている。ワイヤレスでのハンズフリーアダプターは未だ市場にはでていない。

中期マイルストーン



2007年3月期のITXイー・グローバルレッジのあるべき姿

企画、提案からソリューションの提供までをワンストップでご提供

- コンサルテーション、システム提案と提供、そしてワイヤレスアプリケーションの提案、開発を行ない、ネットワークソリューション・プロバイダとしての地位を確保。
- 半導体デバイス提供からモジュール化 そして商品開発、提供。

(連結ベース)

	04年度中間期 実績	04年度 見通し	2006年度 計画
売上高	63	151	200
営業利益	1	7	15

(億円)

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。