



## 2004年度決算・2005年度計画

2005年5月19日

ITX 株式会社

### [目次]

<b>1. 2004年度決算実績 概況</b>	
2004年度実績サマリー	4
2004年度実績のポイント(1)(2)	5、6
連結損益推移(実績および計画)	7
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)	8
2004年度の新規投資実績	9
2004年度末投資残高	10
<b>2. 2005年度計画</b>	
2005年度計画サマリー	12
連結損益推移(実績および計画)	13
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)	14
2005年度予算達成キーファクター(1)、(2)	15、16
主要会社別売上高推移(実績および計画)	17
主要会社別営業利益推移(実績および計画)	18
<b>3. 経営基本計画の状況</b>	
経営目標および基本方針(1)～(3)	20～22
重点事業分野に関して(これまでの実績)(1)、(2)	23、24
<b>4. 新経営体制と新組織</b>	
新任代表取締役社長の略歴	26
新経営体制	27
新組織	28
<b>5. ITテレコム事業戦略</b>	29～40

# 1. 2004年度決算実績 概況

## 2004年度実績 サマリー

(単位: 億円)

	03年度実績	04年度実績	増減
<b>1) P/L (連結)</b>			
売上高	<b>4,120</b>	<b>3,497</b>	<b>△623</b>
(投資育成)	(147)	(141)	(△6)
(機器販売サービス)	(3,973)	(3,356)	(△617)
売上総利益	<b>557</b>	<b>392</b>	<b>△165</b>
(投資育成)	(95)	(86)	(△9)
(機器販売サービス)	(462)	(306)	(△156)
営業利益	<b>79</b>	<b>72</b>	<b>△7</b>
(投資育成)	(78)	(71)	(△7)
(機器販売サービス)	(1)	(1)	(△0)
経常利益	<b>94</b>	<b>8</b>	<b>△86</b>
当期純利益	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>△0</b>
<b>2) B/S</b>			
① 有利子負債 (連)	<b>857</b>	<b>846</b>	<b>△11</b>
(単)	<b>701</b>	<b>627</b>	<b>△74</b>
② 株主資本 (連)	<b>282</b>	<b>259</b>	<b>△23</b>
<b>3) 経営指標</b>			
① 負債倍率* (連)	<b>2.1</b>	<b>2.3</b>	<b>0.2</b>
(単)	<b>1.8</b>	<b>1.7</b>	<b>△0.1</b>
② ROA	<b>0.4%</b>	<b>0.4%</b>	<b>△0%</b>

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。

## 2004年度実績のポイント(1)

### ■ 売上高 : 3,497億円

(投資育成:141億円、機器販売・サービス:3,356億円)

(前期比:△623億円、投資育成:△6億円、機器販売・サービス:△617億円)

### ■ 営業利益 : 72億円

(投資育成:71億円、機器販売・サービス:1億円)

(前期比:△7億円、投資育成:△7億円、機器販売・サービス:△0)

### ■ 経常利益 : 8億円

(前期比:△86億円、その他の営業外費用△72億円を計上。主要因は、ユーズコミュニケーションズ等持分法による投資損失 △43億円、スワップ損失△10億円)

## 2004年度実績のポイント(2)

### 【売上高・営業利益増減の主要因】

#### ●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)、インフォコム他株式の売却

(持分比率:UCOM 27.9%→10.0%、インフォコム 12.7%→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

(前年度:日商エレクトロニクス[フュージョン含む]売上高826億円、営業利益△13億円)

#### ●アイ・ティー・テレコム 減収減益\*

(前期比:売上高△306億円、営業利益△17億円)

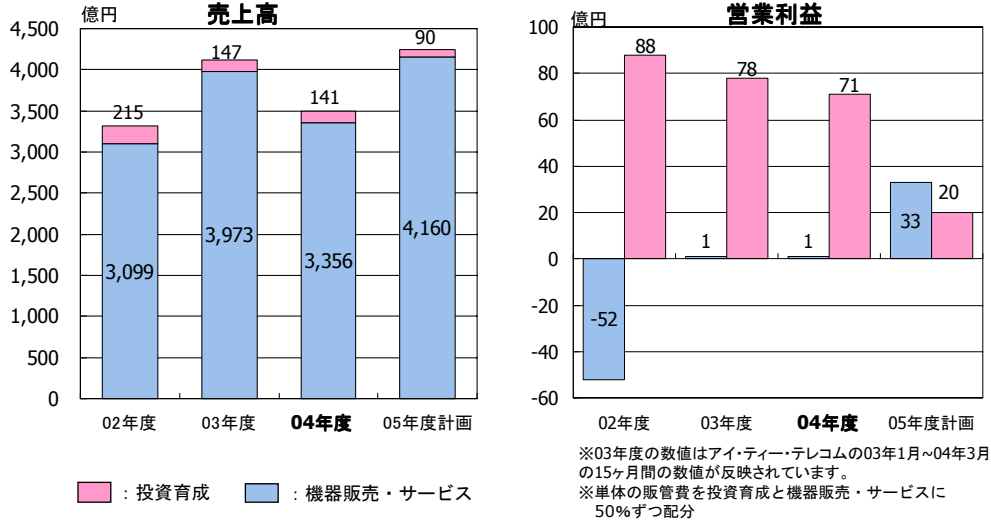
\*前年度は決算期変更の為、15ヶ月間の損益取込。12ヶ月ベースでの比較では売上高+129億円、営業利益△4億円

#### ●コンピュータ周辺機器販売増と子会社5社\*の連結新規取込

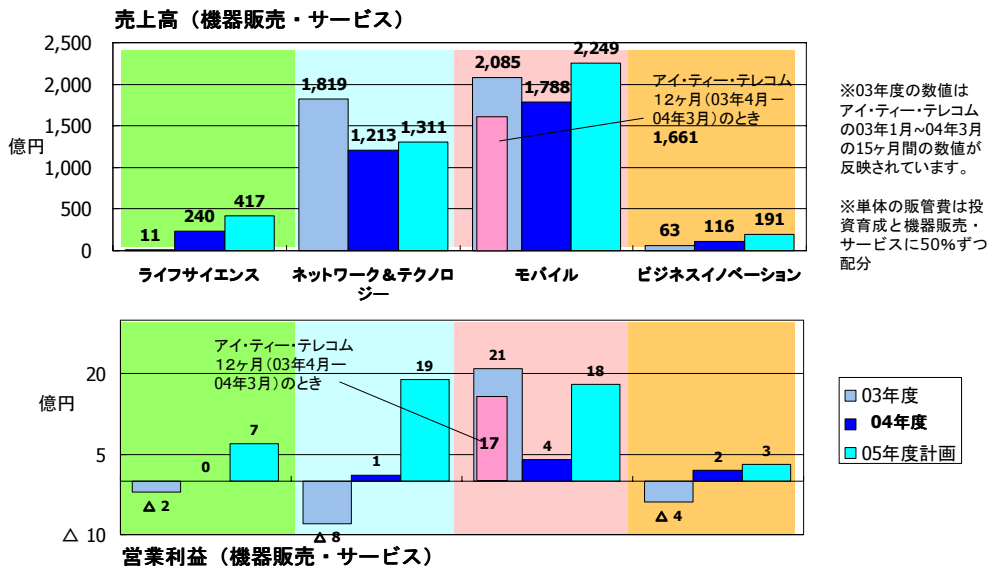
(前期比:売上高+286億円、営業利益+13億円)

\*AVS、KSオリンパス、オリンパス総合サービス(NOC日本アウトソーシングと合併)、秋田ケーブルテレビ、北ケーブルネットワーク

## 連結損益推移（実績および計画）



## 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）



## 2004年度の新規投資実績

	2004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	37億円(8社)	・医療事業 ・バイオ	AVS買収 KSオリンパス買収 Tmedix設立 Fox Hollow Technologies, Incへの出資
ネットワーク & テクノロジー	6億円(1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	シーエムアイへの出資
モバイル	4億円(2社)	・モバイル	クワトロメディア設立 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	12億円(13社)	・CVC ・ビジネスイノベーション	オリンパス総合サービス買収(NOCと合併) テクノプレーン買収 ジェー・シー・ディ等への出資
合計	59億円(24社)		

尚、増資引受等の既存投資先への追加投資を含めた投資額は、109億円・33社。

## 2004年度末投資残高

単位： 億円（社数）

ITX投資区分	ITX単体からの出資		ITXイノベーションからの出資		米国投資子会社からの出資	
	投資残高	(社数)	投資残高	(社数)	投資残高	(社数)
関係会社 (連結子会社)	580	14	0	0	0	0
投資育成関係会社 (連子&持分法会社)	107	22	4	3	6	2
投資育成有価証券 (非連結)	57	27	0	0	23	8
投資有価証券 (非連結)	52	38	0	0	2	3
合計	797	101	4	3	30	13

## 2. 2005年度計画

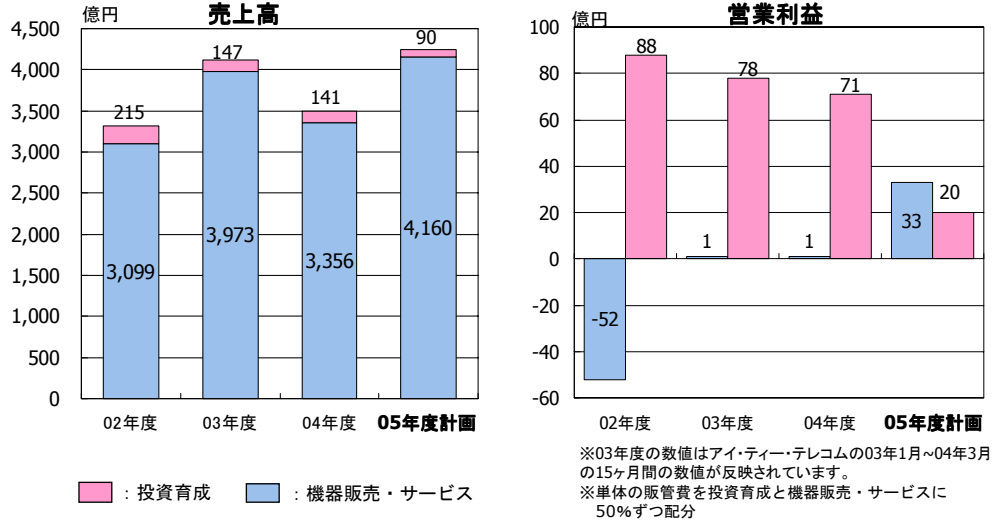
### 2005年度計画サマリー

(単位: 億円)

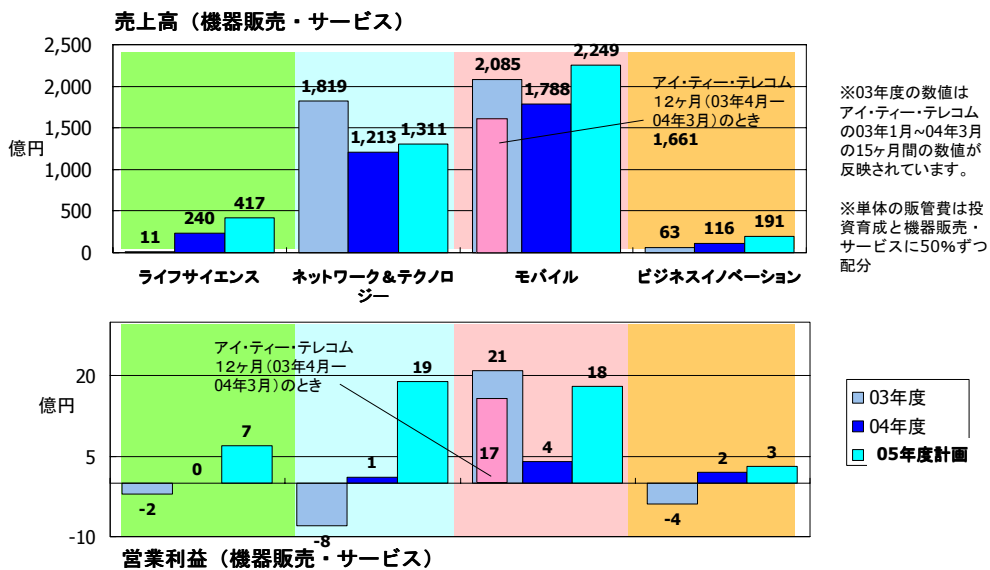
	04年度実績	05年度計画	増減
<b>1) P/L (連結)</b>			
売上高	<b>3,497</b>	<b>4,250</b>	<b>+753</b>
(投資育成)	(141)	(90)	(△51)
(機器販売サービス)	(3,356)	(4,160)	(+804)
売上総利益	<b>392</b>	<b>488</b>	<b>+96</b>
(投資育成)	(86)	(37)	(△49)
(機器販売サービス)	(306)	(451)	(+145)
営業利益	<b>72</b>	<b>53</b>	<b>△19</b>
(投資育成)	(71)	(20)	(△51)
(機器販売サービス)	(1)	(33)	(+32)
経常利益	<b>8</b>	<b>46</b>	<b>+38</b>
当期利益	<b>6</b>	<b>50</b>	<b>+44</b>
<b>2) B/S</b>			
① 有利子負債(連)	<b>846</b>	<b>822</b>	<b>△24</b>
(単)	<b>627</b>	<b>591</b>	<b>△36</b>
② 株主資本(連)	<b>259</b>	<b>300</b>	<b>+41</b>
<b>3) 経営指標</b>			
① 負債倍率* (連)	<b>2.3</b>	<b>2.1</b>	<b>△0.2</b>
(単)	<b>1.7</b>	<b>1.5</b>	<b>△0.2</b>
② ROA	<b>0.4%</b>	<b>2.9%</b>	<b>2.5%</b>

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

## 連結損益推移（実績および計画）



## 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）



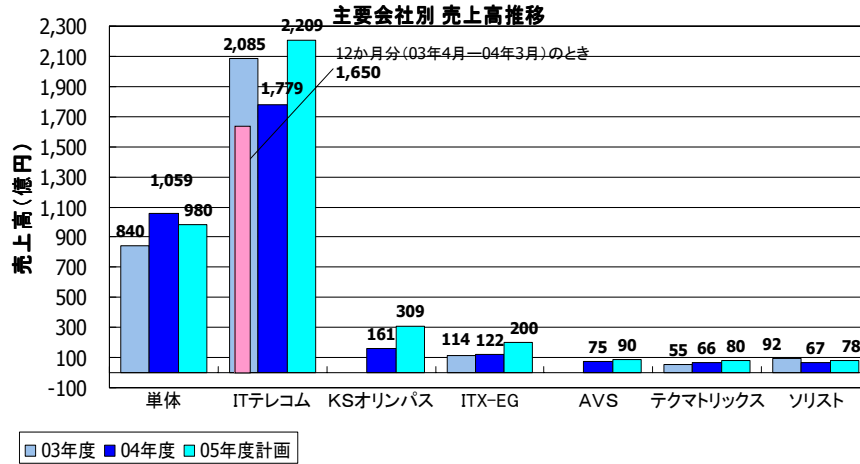
## 2005年度予算達成キーファクター(1)

- ◆ 投資育成株式の売却
- ◆ 主要グループ会社の収益性の向上と新規取り組み中案件の具現化
- ◆ ITX設立後スタートした各社の確実な黒字化達成/収益性の向上
- ◆ テクノロジー系会社での開発中製品の早期商品化
- ◆ オリンパスから買収した各社の有機的な結合によるバリューチェーンの構築と新規ビジネスによる事業価値の向上
- ◆ 収益性の向上/改善が見られないグループ会社の抜本的な改革及び再編
- ◆ 事業が安定しているものの更なる事業価値向上が必要なグループ会社の早期施策実行

## 2005年度予算達成キーファクター(2)

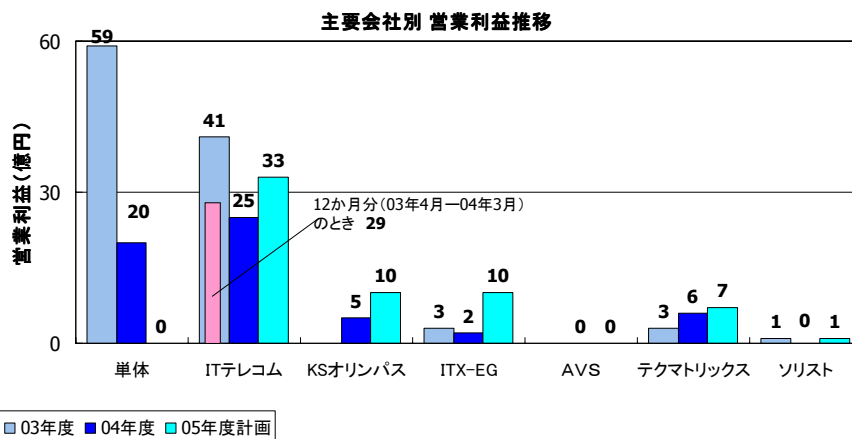
	ライフサイエンス	ネットワーク&テクノロジー	モバイル	ビジネスインノベーション
主要グループ会社の収益性の更なる向上と新規取り組み中案件の具現化		テクマトリックス ITX-EG	ITT	
ITX設立後スタートした各社の確実な黒字化達成又は収益性の向上	ジーンフロンティア デジタルアークス Tmedix ラプラント	コラボス ネットプロテクションズ プロモーションズ マークエニー・ジャパン モーラネット DIDS	クワトロメディア	IPX ミネルヴァ
テクノロジー系会社での開発中製品の早期商品化		Altasens		デュアキシズ
オリンパスから買収した各社の有機的な結合によるバリューチェーンの構築と新規ビジネスによる事業価値の向上及び個社の収益性向上	AVS KSオリンパス デジタルアークス Tmedix			NOC (IBNOC - IBOSS)
収益が低迷している/収益性向上が必要なグループ会社の抜本的な改革及び再編	AVS	ソリスト		
事業が安定しているものの更なる事業価値向上が必要なグループ会社の早期施策実行		秋田ケーブル 北ケーブル		アトラクス

## 主要会社別売上高推移(実績および計画)



※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。  
 ※グラフ中、社名は一部略称使用。ITテレコム=アイ・ティー・テレコム、ITX-EG=ITXイー・グローバルレッジ。  
 ※KSオリンパスは04年度下期実績から取込。(04年10月-05年3月 6ヶ月分)

## 主要会社別営業利益推移(実績および計画)



※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。  
 ※グラフ中、社名は一部略称使用。ITテレコム=アイ・ティー・テレコム、ITX-EG=ITXイー・グローバルレッジ。  
 ※KSオリンパスは04年度下期実績から取込。(04年10月-05年3月 6ヶ月分)

### 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(1)

##### ■ 子会社の早期上場

05年2月テクマトリックスがJASDAQ市場上場。

→IPO市場が好況。グループ会社からの連結事業収益基盤の強化を主眼におき  
計画を進捗してきたが、子会社の早期上場を計画に追加。

下記の5社にITXイー・グローバレッジを加えた6社が、2007年3月までの  
IPOを目指す。

- ・アイ・ティー・テレコム
- ・アトラクス
- ・ネットプロテクションズ
- ・クワトロメディア
- ・プロモーションズ

数値目標「当期純利益100億円」は、キャピタルゲインを含めて達成する。

<経営目標数値と2005年度計画との比較>

	05年度計画	06年度計画
売上高	4,250	5,000
営業利益	53	200
当期純利益	50	100

## 経営目標および基本方針(2)

### ■ ITXがリードする特定市場の創出

#### → ①知的財産権事業ビジネス(IPX)

特許・技術評価および特許侵害訴訟支援など知的財産に関わるコンサルティングサービス、ロイヤリティ監査サービス、技術移転業務サービス、特許管理・検索ツールの提供など。

#### ②次世代撮像素子(Altasens)

放送用ハイビジョンカメラ、家庭用ビデオカメラ、高性能デジタルカメラ等向けのCMOS(相補型金属酸化膜半導体)イメージセンサーの設計・開発・販売。CCDと同等の性能と低消費電力を同時に実現できる製品を開発中。

### ■ 優れたプロフェッショナル人材を輩出

→ 以下のような人事評価報酬制度の導入によりプロフェッショナル人材の確保を図る。

- ・年功序列を完全に廃し、投資育成に必要なスキルの保有と、その活用により達成した成果に応じた報酬体系を実現。
- ・マネジメントクラスの社員の雇用契約期間を1年単位の更新制とする「プロフェッショナル雇用契約制度」の導入。
- ・ストックオプションについても導入予定。

## 経営目標および基本方針(3)

### ■ 2007年3月期 有利子負債(単体)300億円を目標とする(CB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

→

単位:億円

	04年3月末実績	05年3月末実績	06年3月末見 通し
有利子負債	600	527	491
ネット有利子負債	443	464	428
新規投資額	143	109	150

※ネット有利子負債=  
有利子負債－現預金

### ■ 経営基盤の強化を目的に早期に東証上場を目指す

## 重点事業分野に関して(これまでの実績) (1)

### 【ライフサイエンス事業】

- オリンパスAVS(現、AVS)、KSオリンパスの買収
  - ・ 医療事業のコア会社に育成
  - ・ AVSにはITX単体の低・非侵襲医療デバイス販売事業を移管
  
- ティーメディックスの設立
  - ・ 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

### 【ネットワーク&テクノロジー事業】

- AltaSensの動画用カメラ向けCMOSセンサーの開発の進捗
  - ・ 監視カメラメーカー向けにセンサーの出荷を開始
  - ・ 05年度中には、TV会議システム・放送用カメラ向けのセンサーの出荷を目指す。

## 重点事業分野に関して(これまでの実績) (2)

### 【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・グローパレッジ、ギズモブ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
- 【設立後の主な新規サービス】
  - ◆ ケータイショッピングサイト「Garage Mobile」(タカラ・タカラモバイルと共同)
  - ◆ 携帯電話のプログラム更新用ソフトウェアの供給
  - ◆ 着信メロディ「Billboard Mobile」(阪神コンテンツリンクと共同)

### 【ビジネスイノベーション事業】

- CVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)でのIPO実績
  - ・ 投資先である豆蔵・GDHのIPO及びキャピタルゲインの獲得
  
- ビジネスイノベーション分野での新規事業スタート
  - ・ ミネルヴァ債権回収によるゴルフ場再生事業
  - ・ アトラス ヒューマネージによる適正アセスメント事業とEAP(従業員支援プログラム)事業

## 4. 新経営体制と新組織

### 新任代表取締役社長の略歴

#### ■ 新任代表取締役社長の氏名および略歴

- ・ 新役職名 : 代表取締役社長  
(旧役職名) (アイ・ティー・テレコム株式会社 代表取締役社長)
- ・ 氏 名 : 武居 哲彦(たけい てつひこ)
- ・ 生年月日 : 昭和20年9月24日
- ・ 略 歴 : 昭和45年 4月 オリンパス光学工業株式会社  
(現オリンパス株式会社)  
平成11年 4月 同社 映像事業企画部長  
平成14年 4月 オリンパスオプトテクノロジー株式会社 代表取締役社長  
平成15年 6月 オリンパス光学工業株式会社 辰野事業場長  
平成15年10月 アイ・ティー・テレコム株式会社 入社  
平成15年12月 同社 取締役  
平成16年 1月 同社 代表取締役社長

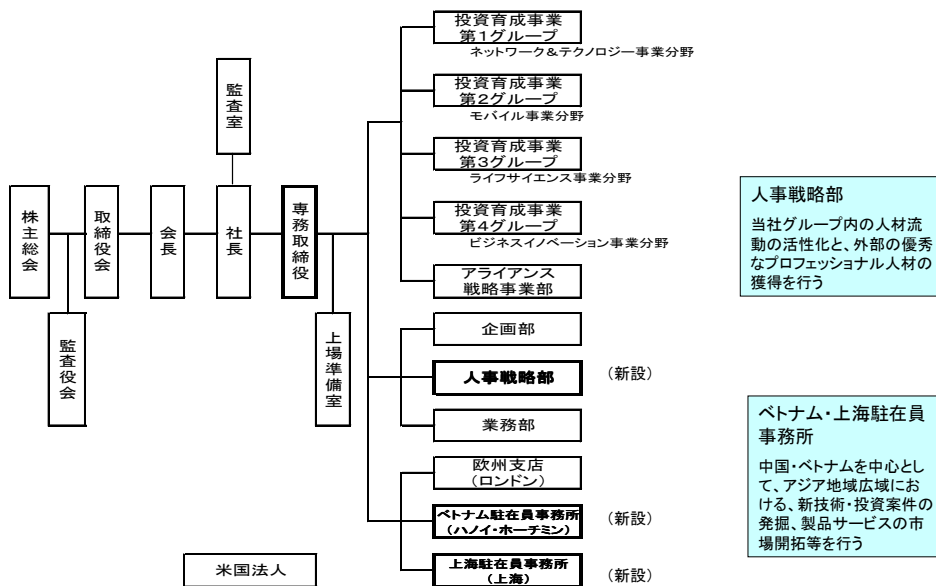
#### ■ 就任予定日

平成17年6月23日

## 新経営体制 (6月23日就任予定)

	氏名	備考		担当 / 現職
取締役 会長	菊川 剛	新任	非常勤	オリンパス 代表取締役社長 (継続)
代表取締役 CEO	武居 哲彦	新任		
専務取締役	塩谷 誠司			
取締役 CTO	長崎 達夫			アライアンス事業部長兼務 (7月1日 アライアンス事業部担当)
取締役 CFO	半澤 彰一	新任		業務部長兼務
取締役	中塚 誠	新任	非常勤	企画部 及び 上場準備室担当 オリンパス アドミニストレーション統括室長(継続)
取締役	大川 善輝	新任	非常勤	ITテレコム 代表取締役社長 (新任)
監査役	林 真一			
監査役	井上 朗孝		非常勤	
監査役	林 純一	新任	非常勤	(株)アルティマ・パートナーズ 代表取締役(継続)
監査役	杉本 繁実	新任	非常勤	オリンパス 財務部副部長(継続)
特別顧問	横尾 昭信	新任	非常勤	兼 オリンパス 執行役員中国担当(6/29就任予定) オリンパス中国投資有限公司董事長総経理(以後就任予定)
執行役員	熊谷 隆一			投資育成事業第3グループ グループリーダー
執行役員	萩原 明			投資育成事業第4グループ グループリーダー
執行役員	日比 博邦	新任		企画部長 兼 上場準備室長 (7月1日 特命担当 オリンパス経営企画本部出向)

## 新組織(平成17年7月1日付)



## 5. アイ・ティー・テレコム事業戦略

### アイ・ティー・テレコム株式会社 会社概要

**会社名:** アイ・ティー・テレコム株式会社  
**本社:** 〒105-7424 東京都港区東新橋1丁目-6-1 日本テレビタワー24F  
**設立日:** 1988年1月 エヌ・アイ・テレコム株式会社設立  
1988年11月 ニチメンテレコム株式会社設立  
2000年10月 合併後アイ・ティー・テレコム株式会社に商号変更  
**資本金:** 545百万円  
**代表:** 代表取締役社長 武居哲彦  
**常勤役員:** 常務取締役 大川善輝、取締役 道田能則、取締役 荻原 正也、  
取締役 大橋邦男  
**従業員:** 2,352名 (2005年3月31日現在)  
**株主:** ITX株式会社 100%  
**電話:** 03-3574-3555 FAX:03-3574-3550  
**国内拠点:** 東京本社、首都圏支社、関西支社、東海支社、東北支社、  
北海道支店、北陸支店、中国支店、四国支店、九州支店  
**URL :** [www.it-telecom.co.jp](http://www.it-telecom.co.jp)

## アイ・ティー・テレコム of 事業内容

▶モバイル&ブロードバンドを機軸として、社会生活・事業環境に役立つ高度な付加価値を創出することにより、全てのお客様に満足していただける**総合通信システム提案企業**を目指しています。

### ① 移動体通信販売事業

移動体通信販売は当社最大の基盤事業であり、直近における市場の成熟化、2006年秋に予定されているモバイル・ナンバー・ポータビリティ(MNP)導入という変化に備え、収益性の高いこの事業をより強化し、新規事業投資の源泉基盤として充実した経営に取り組んでおります。また、市場の成熟を見据え、当社が運営するポータルサイト「Pivot」を活用した当社顧客の囲い込みも積極的に展開しております。

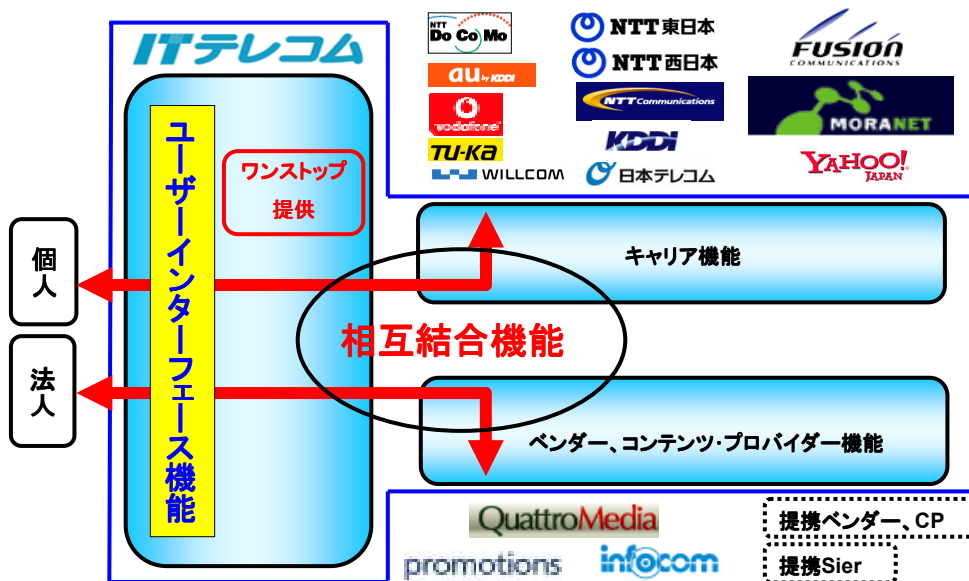
### ② 法人向けソリューション営業

移動体、固定系を含めた複合商品・複合サービスのソリューション提案や販売を行う法人営業を中心として、急速に技術革新が進む通信環境に迅速に対応することで、優良法人顧客の囲い込みを推進しております。

### ③ 新規事業の構築及び確立

当社の事業拡大に欠く事のできない、ソリューションビジネスを中核とした新規付加価値事業の構築、確立を進めております。このビジネス領域を確立するために、今年度は当社独自運営のポータルサイト「Pivot」の立ち上げを行い、その会員を基盤とした新たな新規事業の構築を推進しております。

## 総合通信システム提案企業-アイ・ティー・テレコム-



## 国内営業ネットワーク

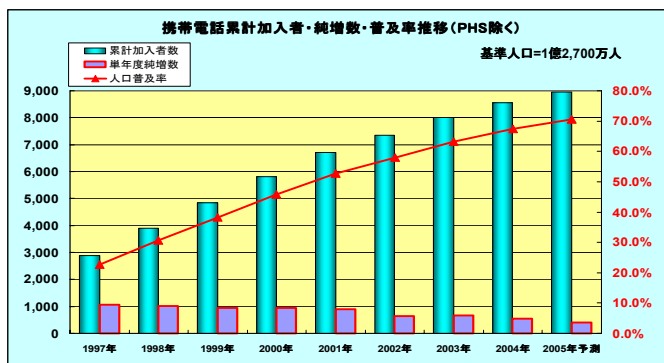
量販営業部	全国
法人営業部	首都圏/関西
北海道	北海道
東北	青森県/秋田県/岩手県 山形県/宮城県/福島県
首都圏	東京都/神奈川県/千葉県 埼玉県/茨城県/栃木県 群馬県/山梨県/長野県 新潟県
関西	大阪府/兵庫県/京都府 滋賀県/奈良県/和歌山県
東海	愛知県/静岡県/岐阜県 三重県
北陸	石川県/富山県/福井県
四国	香川県/愛媛県/高知県 徳島県
中国	広島県/岡山県/山口県 島根県/鳥取県
九州	福岡県/佐賀県/長崎県 熊本県/大分県/宮崎県 鹿児島県

### 2営業部・4支社・5支店による全国規模の営業展開



## 移動体事業-市場動向-

移動体通信市場は普及率が70%を超える成熟期を迎えるが、利用方法は進化し、機種変更が増加



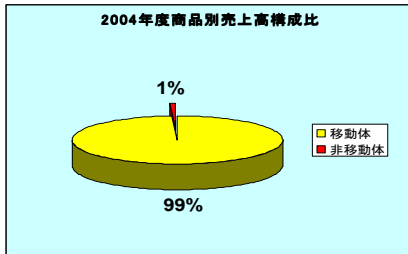
### 移動体市場の成熟化

全国型大手代理店が優位な状況に。各事業者、代理店は既存顧客の維持活動を活発化。

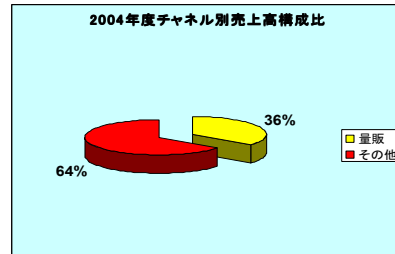
### モバイル・ナンバー・ポータビリティ導入

2006年秋導入予定。携帯電話事業者シェア変化。

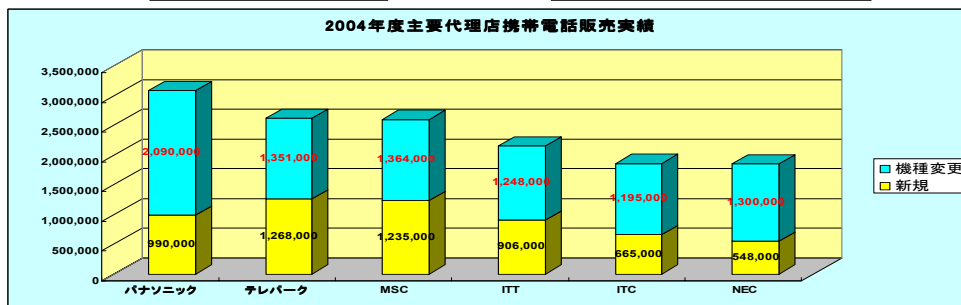
## 移動体事業-市場実績-



非移動体は拡販余地大



量販営業部設立による売上拡大



## 移動体事業-戦略-

### 携帯電話販売事業の拡大

#### 販売拡大によるシェア向上

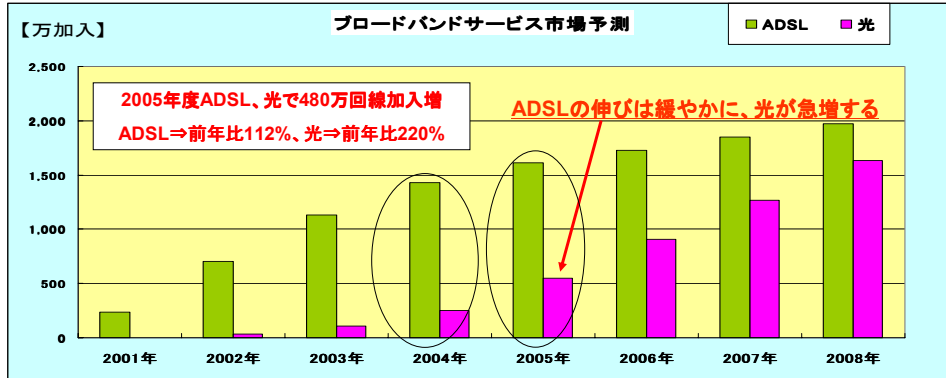
- ・ M&Aによる販売拡大。
- ・ 2005年4月に新設した量販営業部による量販チャネルでの販売拡大。
- ・ キャリアショップの販売強化、運営権の積極的な獲得。

#### 顧客維持・囲い込み

- ・ ポータルサイト「Pivot」に顧客誘導  
当社顧客への付加価値提供による顧客囲い込み→新規事業基盤確立

## 非移動体-市場動向①-

### 固定系通信市場はブロードバンドがADSLから光へ



<テレコム誌, 2004.3市場予測>

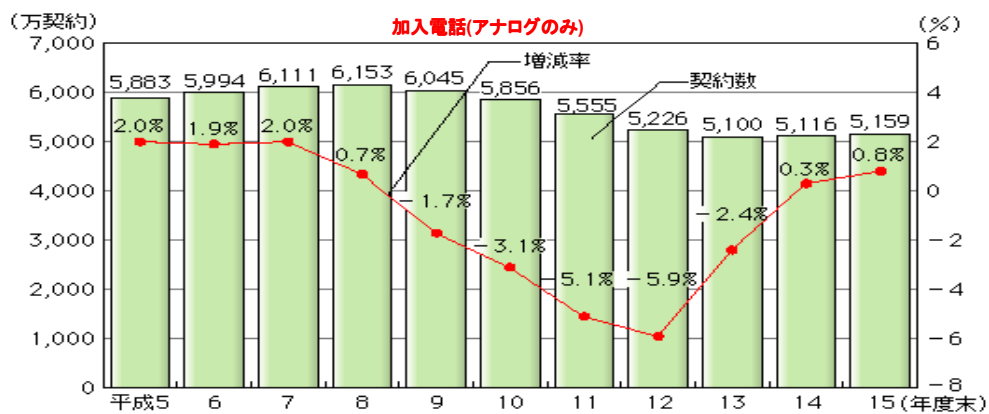
	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
ADSL	238	702	1,130	1,430	1,610	1,730	1,850	1,970
光	3	31	110	250	550	910	1,270	1,630

【万加入】

ブロードバンド・ISPの販売拡大

## 非移動体-市場動向②-

### 固定電話がドライカッパー、IPへと進化



5,000万回線を巡る固定電話のドライカッパー競争

## 非移動体-戦略-

### 携帯電話販売以外の事業の拡大

#### 固定系商品の販売チャネル拡大

・FMC(Fixed Mobile Convergence=固定と無線の融合)など複合商品のソリューション提案による移動体・固定系のワンストップ提供。

#### ブロードバンド・ISPの販売拡大

・ブロードバンド回線とISPのセット商品のワンライト申込みスキームの展開拡大。

## 2005年度計画

	2004年度実績	2005年度計画
売上高	1,779億円	2,209億円
営業利益	25億円	33億円
当期純利益	11億円	17億円