

# 2005年度中間決算

2005年11月15日

ITX 株式会社

## [目次]

<b>1. 2005年度中間決算実績(連結) 概況</b>	<b>3</b>
2005年度中間期実績	4
2005年度中間期のポイント	5-7
1-1 機器販売・サービス実績	8
損益推移	9
セグメント別	11・12
損益推移(上半期・下半期)	13
1-2 Exit実績	14
投資育成損益推移	15
Exit Net損益推移	16
<b>2. 2005年度通期見通し(連結)</b>	<b>17</b>
2005年度通期見通し	18
OEMビジネスの終了と新規OEMビジネスの開始	19
2-1 機器販売サービス見通し	20
損益推移	21
セグメント別	23・24
見通し達成のためのポイント	25
2-2 投資育成見通し	27
損益推移	28
<b>3. 投資実績</b>	<b>29</b>
中間期投資実績	30
投資残高	31
<b>4. 中間期の事業実績</b>	<b>32</b>
重点事業分野に関して	33-35
IPOを目指す各社の事業進捗	36-38
<b>5. アトラクス 事業戦略</b>	<b>39-45</b>

## 1. 2005年度中間決算実績(連結) 概況

### 2005年度中間期実績

(単位：億円)

	04年度中間期 実績	05年度中間期 実績	前年 同期比
1) P/L (連結)			
売上	1,586	1,837	251
(投資育成)	(84)	(36)	(△48)
(機器販売・サービス)	(1,502)	(1,801)	(299)
営業利益 ※	26	18	△8
(投資育成)	(32)	(23)	(△9)
(機器販売・サービス)	(△6)	(△5)	(1)
経常利益	△32	6	38
中間純利益	△25	12	37
2) B/S			
① 有利子負債 (連結)	745	824	79
(単体)	600	631	31
② 株主資本 (連結)	250	272	22
3) 経営指標			
① 負債倍率* (連結)	1.7	2.0	—
(単体)	1.4	1.4	—

※ 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

\* 負債倍率=ネット有利子負債倍率⇒(有利子負債-現金同等物)÷株主資本

## 2005年度中間期のポイント(1)

- **売上高** : 1,837億円 ( 投資育成:36億円、機器販売・サービス:1,801億円 )  
(前年同期比 +251億円、投資育成:△48億円、機器販売・サービス+299億円)
- **営業利益** : 18億円 ( 投資育成:23億円、機器販売・サービス:△5億円 )  
(前年同期比 △8億円、投資育成:△9億円、機器販売・サービス+1億円)

### 【主要因】

- KSオリンパス、ケーブルTV2社の連結 (売上高168億円、営業利益8億円の新規連結)
- 投資育成株式(5銘柄)売却
- マーケット成長鈍化によるパソコン周辺機器OEM販売減少 (売上高前年同期比△46億円)
- アイ・ティー・テレコム 増収減益 (売上高+138億円、営業利益△11億円)
  - ・ナンバーポータビリティを見据え、シェア拡大を目指す⇒販管費増加
  - (携帯電話市場全体では新規加入件数が前年同期比89%⇒アイ・ティー・テレコムは109%)

## 2005年度中間期のポイント(2)

- **営業外損益** : △11億円 (前年同期比+48億円)

### 【主要因】

- スワップ取引 △8億円 (前年同期 △10億円)

- **経常利益** : 6億円 (前年同期比+38億円)

- 前年同期経常損失△32億円からの大幅回復、黒字化の達成

- **特別損益** : 9億円

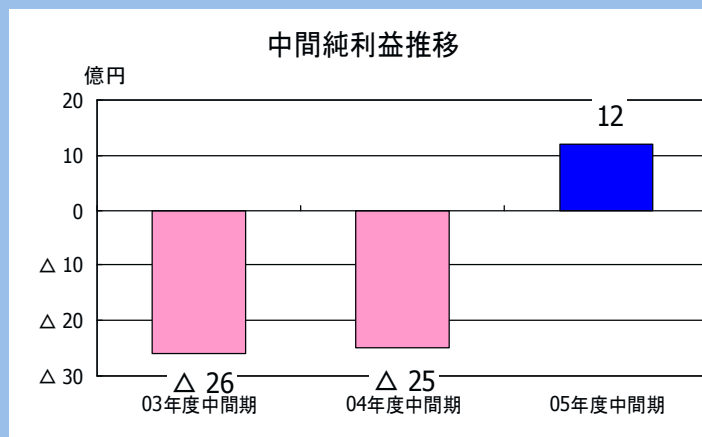
### 【主要因】

- テクマトリックス社株式売却益 22億円  
更なる投資家層の拡大及び株式の流動性の向上を図るため、当社保有のテクマトリックス社の株式の一部を売却  
(持分比率52.4%→32.0%、持分法適用会社に)
- 減損損失 △9億円  
(グループ各社ソフトウェア、連結調整勘定、建物、土地等)

## 2005年度中間期のポイント(3)

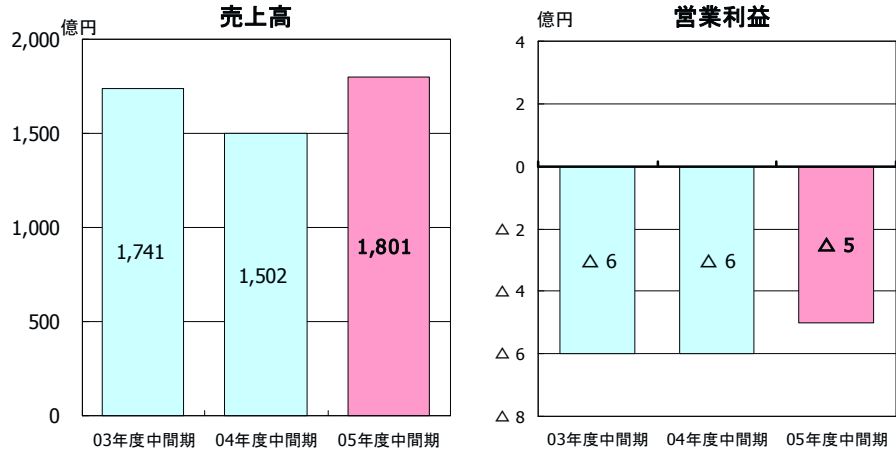
■ 中間純利益：12億円

⇒ 前年同期比+37億円改善（当初計画比+7億円）



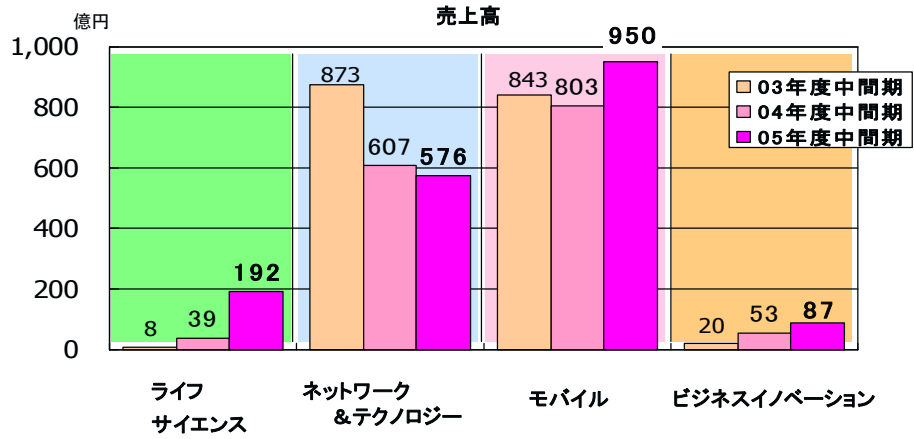
### 1-1 機器販売・サービス実績

## 中間期実績 機器販売・サービス 損益推移



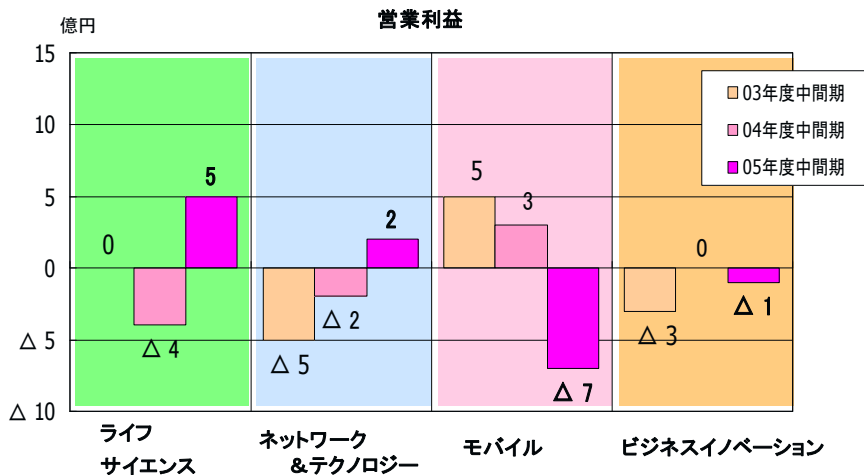
※単体の販管費は投資育成と機器販売・サービスに50%ずつ配分  
 ※営業利益には全社経費を含めて記載  
 ※03年度中間期モバイルの数値には、決算期変更をしたアイ・ティーテレコムの数値を反映

## 中間期実績 機器販売・サービス セグメント別売上高



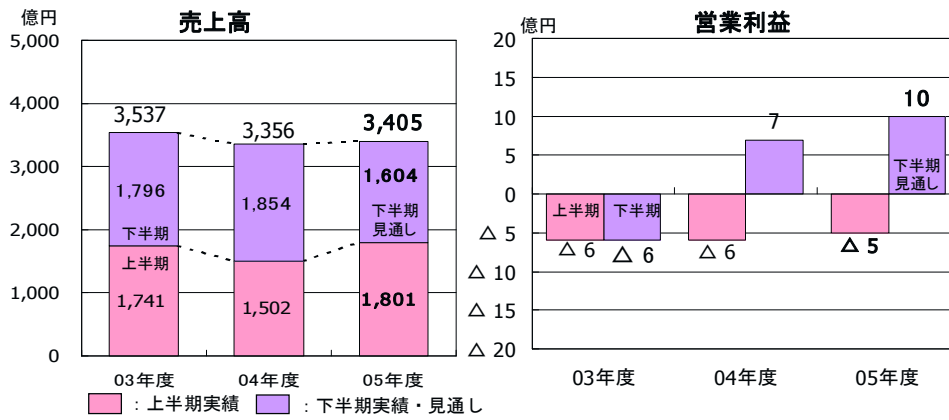
※ 03年度モバイルの数値には、決算期変更をしたアイ・ティー・テレコム03年4-9月の数値を反映  
※詳細は補足資料4ページをご覧ください。

## 中間期実績 機器販売・サービス セグメント別営業利益



※ 03年度モバイルの数値には、決算期変更をしたアイ・ティー・テレコム03年4-9月の数値を反映  
※詳細は補足資料4ページをご覧ください。

## 機器販売・サービス 損益推移（上半期・下半期）



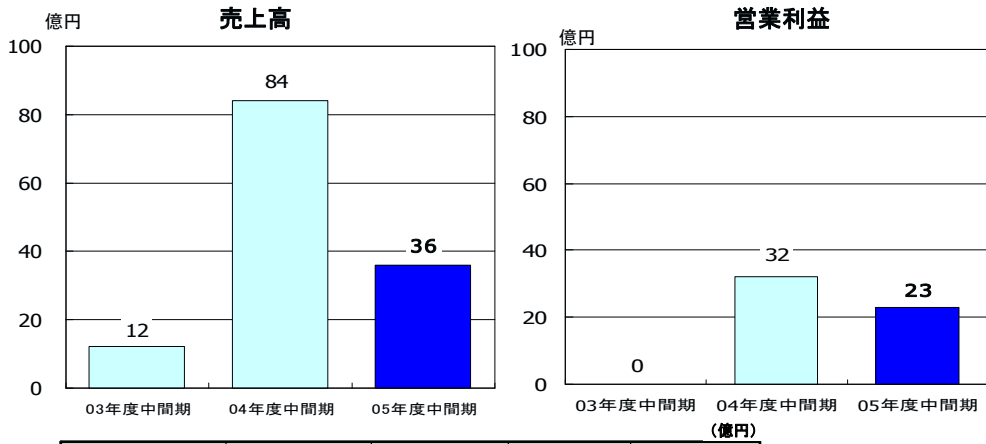
### ●収益が下半期に集中する傾向

- ・B to B系ビジネス⇒第4四半期に集中傾向
- ・携帯電話販売最大の商戦が12・1月、3月

※03年度上半期モバイルの数値には、決算期変更をしたアイ・ティーテレコムの子会社03年4月～03年9月の数値を、03年度下半期のモバイルの数値には、同社の03年10月～04年3月の数値を反映

## 1-2 Exit実績

## 中間期実績 投資育成 損益推移



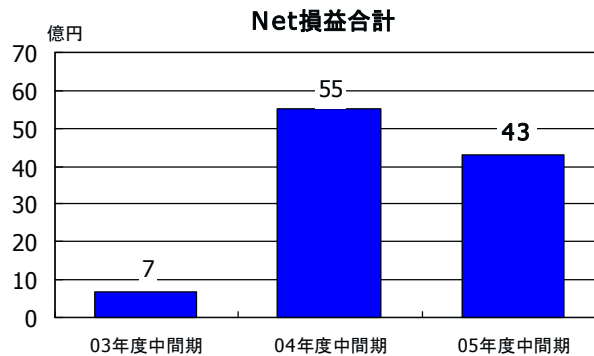
	新規公開に伴う売却	M&Aによる売却	その他	合計
03年度中間期	—(—)	2(1社)	10(4社)	12(5社)
04年度中間期	—(—)	66(1社)	18(4社)	84(5社)
05年度中間期	10(2社)	26(2社)	0(1社)	36(5社)

ITX Corporation ※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

15

## 中間期実績 Exit Net損益 推移

	投資育成株式売却	投資育成株式以外の売却	合計
03年度中間期	5社	12社	17社
04年度中間期	5社	6社	11社
05年度中間期	5社	6社	11社



※ Net損益合計は、投資育成有価証券売却損益、投資有価証券売却損益、関係会社株式売却損益、評価損等の合計額です

ITX Corporation

16

## 2. 2005年度通期見通し(連結)

### 2005年度通期見通し

(単位：億円)

	04年度通期 実績	05年度通期 見通し	前期比
1) P/L (連結)			
売上	3,497	3,480	△17
(投資育成)	(141)	(75)	(△66)
(機器販売・サービス)	(3,356)	(3,405)	(49)
営業利益 ※	72	59	△13
(投資育成)	(71)	(54)	(△17)
(機器販売・サービス)	(1)	(5)	(4)
経常利益	8	41	33
当期純利益	6	50	44
2) B/S			
① 有利子負債 (連結)	846	849	3
(単体)	627	645	18
② 株主資本 (連結)	259	303	44
3) 経営指標			
① 負債倍率* (連結)	2.3	2.1	—
(単体)	1.7	1.6	—

※ 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

\* 負債倍率=ネット有利子負債倍率⇒(有利子負債-現金同等物)÷株主資本

## OEMビジネスの終了と新規OEMビジネスの開始

### 1. ITX単体のパソコン周辺機器のOEMビジネスを本年11月で終了

#### ■パソコン周辺機器のOEMビジネスの推移

年度	売上高
03年度	696億円
04年度	923億円
05年度通期予想(05年4月～11月 8ヶ月間)	459億円

( 04年度12月～3月実績  
売上高291億円 )

- ・ OEMユーザーへの販売を売上高に、OEM供給元からの仕入を売上原価に計上

### 2. ITXイー・グローバルレッジにおいて本年12月より、新たにパソコン周辺機器 OEMビジネスを開始

OEMユーザーとOEM供給元間で主にユーザンス供与、ロジスティックス等のサービスを提供。

- ・ 当該サービスの対価を売上高に計上

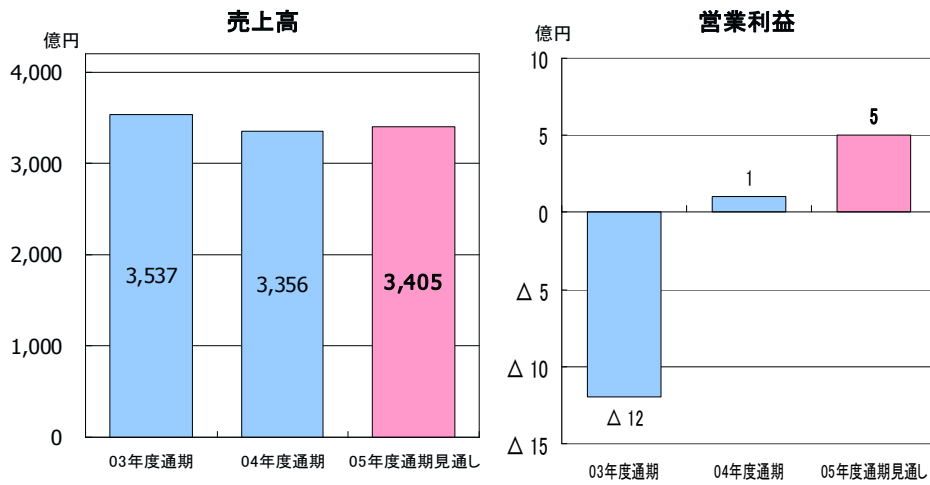
#### ●従来の取引終了により、売上高が減少

#### ●当社の連結業績の利益に与える影響に関しては軽微

当社単体での契約終了に伴う売上総利益が減少する一方、ITXイー・グローバルレッジにて新規OEM販売に関連するサービス提供による収益を計上。

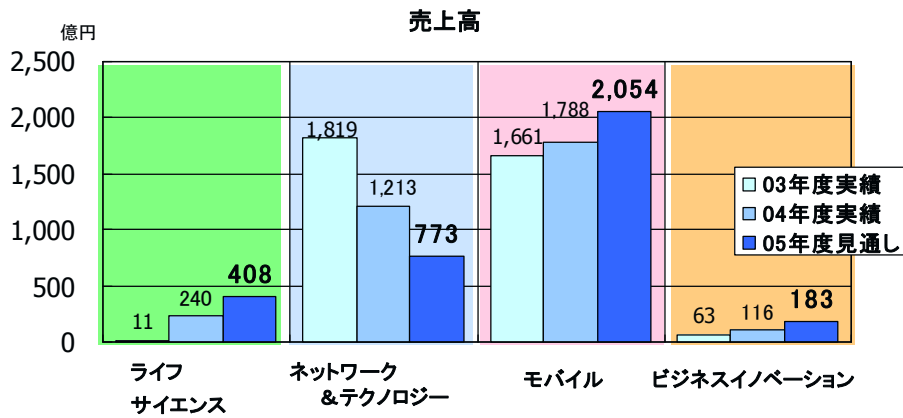
## 2-1 機器販売・サービス 見通し

## 通期業績および見通し 機器販売・サービス 損益推移



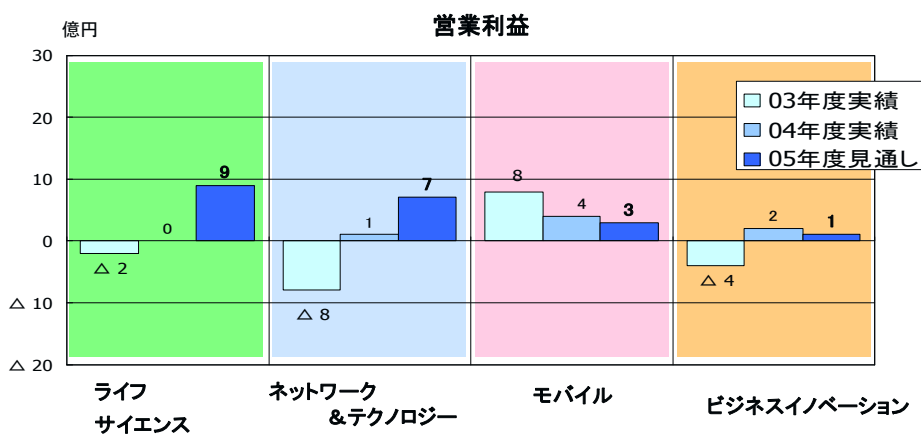
※単体の販管費は投資育成と機器販売・サービスに50%ずつ配分  
 ※営業利益には全社経費を含めて記載  
 ※03年度モバイルの数値には、決算期変更をしたアイ・ティー・テレコムの数値を反映

## 通期 機器販売・サービス 損益推移 セグメント別売上高



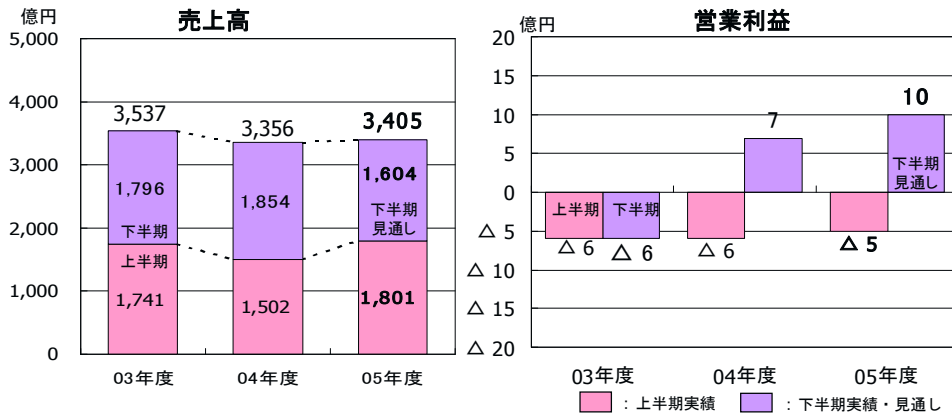
※ 03年度モバイルの数値には、決算期変更をしたアイ・ティー・テレコム03年4～04年3月の数値を反映  
 ※詳細は補足資料7ページをご覧ください。

## 通期 機器販売・サービス 損益推移 セグメント別営業利益



※ 03年度モバイルの数値には、決算期変更をしたアイ・ティー・テレコム03年4～04年3月の数値を反映  
 ※詳細は補足資料7ページをご覧ください。

## 通期 機器販売・サービス 見通し達成のためのポイント



**見通し達成のための POINT**

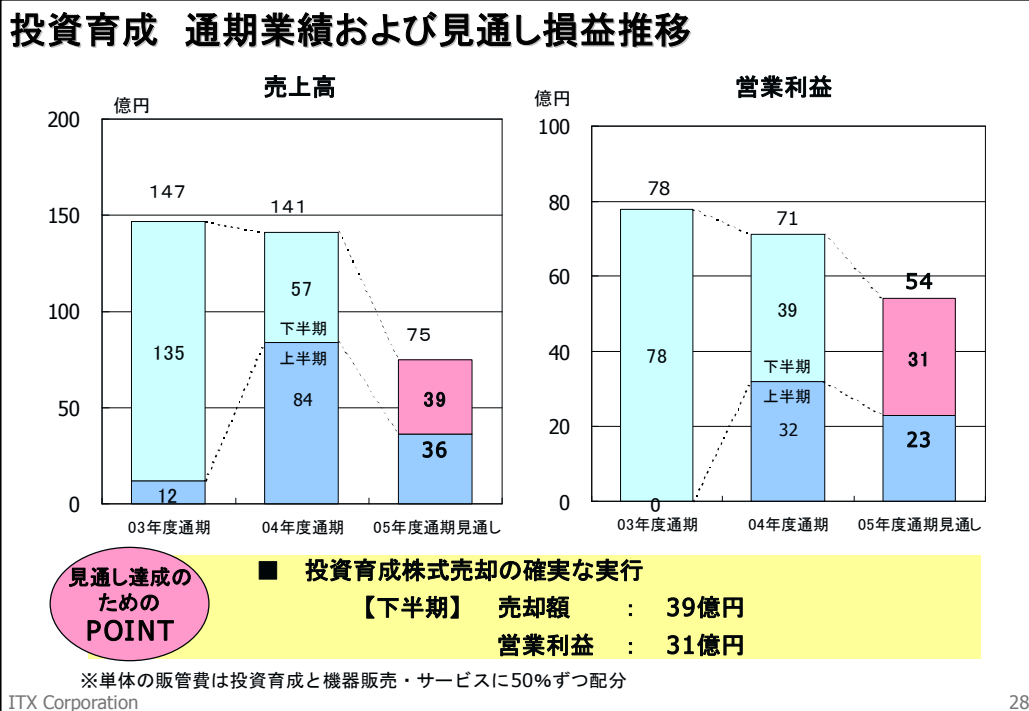
- B to B系ビジネス⇒第4四半期に集中傾向
- アイ・ティー・テレコム利益回復
  - ・12、1月、3月が年間最大の商戦

**【下半期】 売上高 : 1,091億円**  
**営業利益 : 20億円**

※03年度上半期モバイルの数値には、決算期変更をしたアイ・ティー・テレコムの03年4月～03年9月の数値を、03年度下半期のモバイルの数値には、同社の03年10月～04年3月の数値を反映



## 2-2 投資育成 見通し



### 3. 投資実績

#### 中間期 投資実績（米国投資子会社、国内ファンド含む）

●2005年度中間期投資実績：18.5億円（内、新規投資：10億円）

	2005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	<b>2.7億円</b> (1.5億円)	・医療事業 ・バイオ	Fibrogenへの出資 EndoVxへの出資
ネットワーク & テクノロジー	<b>4.6億円</b> (1.6億円)	・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	VL Incへの出資 1021テクノロジーズへの出資
モバイル	<b>0億円</b> (0億円)	・モバイル	
ビジネス イノベーション	<b>11.2億円</b> (6.9億円)	・ビジネスイノベーション ・CVC	VSN、イー・ステージ、スキッパーワイヤレス 等への出資他
合計	<b>18.5億円</b> (10億円)		

※：カック内新規投資実績  
 ※：詳細は補足資料25,26ページをご覧ください。  
 ITX Corporation

## 投資残高

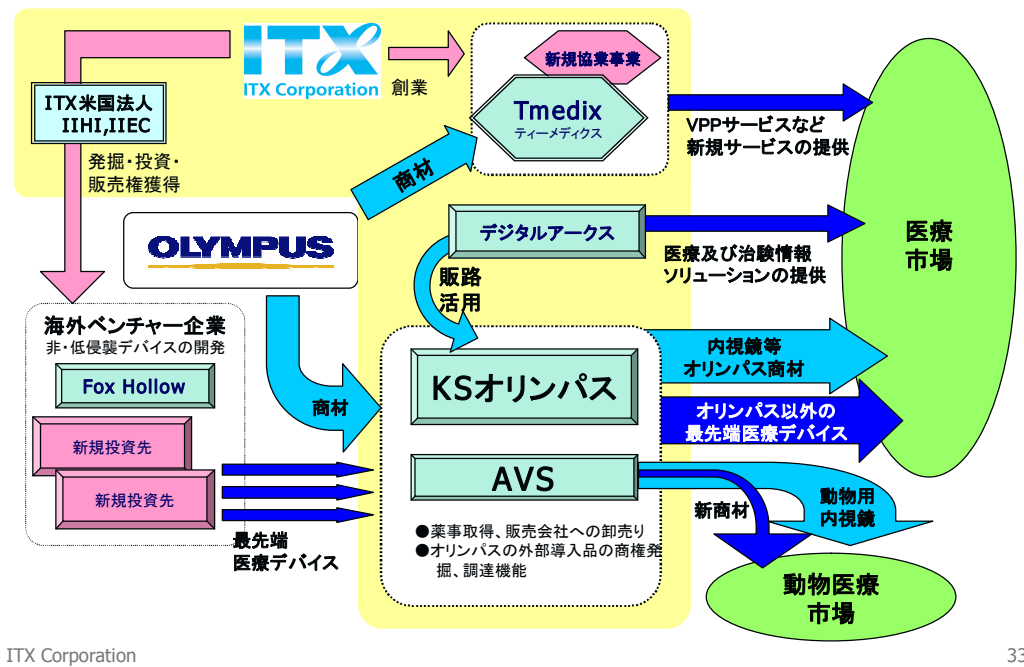
05年9月末日現在

勘定区分	投資合計		うち米国投資子会社より		うち国内ファンドより	
	残高(億円)	社数	残高(億円)	社数	残高(億円)	社数
関係会社	553	13	—	—	—	—
投資育成関係会社 (内、持分法適用会社)	108 (42)	24 (6)	1 (1)	1 (1)	8	3
投資育成有価証券	76	45	14	10	1	1
投資有価証券	55	37	1	3	—	—
投資育成関係会社債	1	0	—	—	—	—
合計	793	119	16	14	9	4

セグメント	投資合計		うち米国投資子会社より		うち国内ファンドより	
	残高(億円)	社数	残高(億円)	社数	残高(億円)	社数
ライフサイエンス	61	21	10	8	—	—
ネットワーク&テクノロジー	190	51	6	6	—	—
モバイル	411	2	—	—	—	—
ビジネスイノベーション	60	42	—	—	9	4
会社	71	3	—	—	—	—
合計	793	119	16	14	9	4

## 4. 中間期の事業実績とトピックス

## 重点事業分野に関して(1)ーオリンパスとの協業(医療事業)

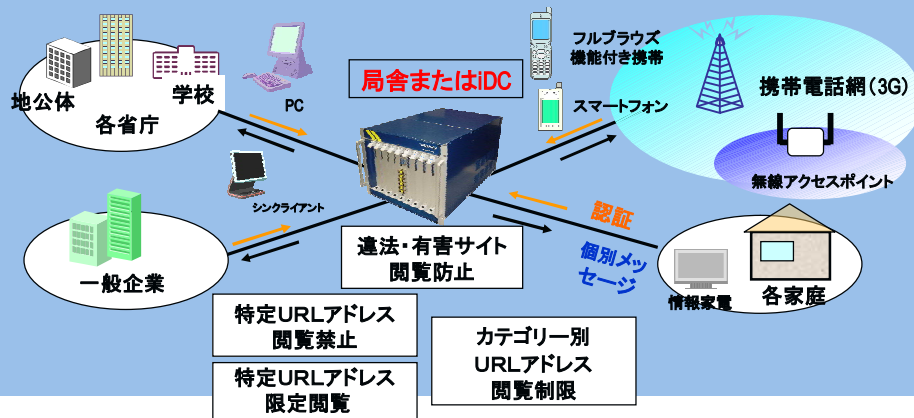


## 重点事業分野に関して(2) (05年度中間期実績 ビジネスイノベーション事業)

### ■ デュアキシズ

業界初の完全ハード化による URLフィルタリング装置を製品化

- ・全ネット端末に対し、携帯電話キャリア、通信キャリア、サービスプロバイダー、ポータルサイト運営事業者の局社・i DCに設置。顧客1人1人のニーズにあったWEB閲覧制御が可能
- ・従来のサーバー数十台分の処理⇒数百万人規模に対応可能。
- 費用は従来サーバー導入と比較し1/10程度

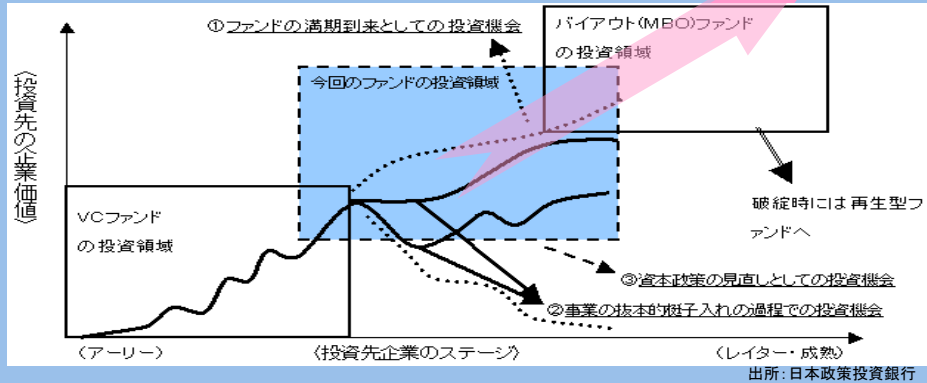


## 重点事業分野に関して(3) (05年度中間期実績 ビジネスイノベーション事業)

### ■ITXキャピタル・イノベーション

未公開企業流通市場の枠組みを創出

日本政策投資銀行等と共同で、未公開企業成長支援ファンド  
『ITX・ネクストリーム1号投資事業有限責任組合』を設立  
(ITXグループとして初めての外部資金を導入したファンド)



## IPOを目指す各社の事業進捗 (05年度中間期実績)

### ■アイ・ティー・テレコム

●ナンバーポータビリティ導入を見据えシェア拡大戦略継続中。

・新規販売台数約45万台

(携帯電話市場全体4-9新規契約数 :約 780万台、業界4位)

・市場全体では新規販売台数が前年同期比89%と低迷する中、

ITテレコムは109%と拡大

・量販営業部設立により量販チャネルの販売台数が順調に推移

⇒前年同期比137%

・全国233店舗(9月末時点)

(3月末時点227店舗)

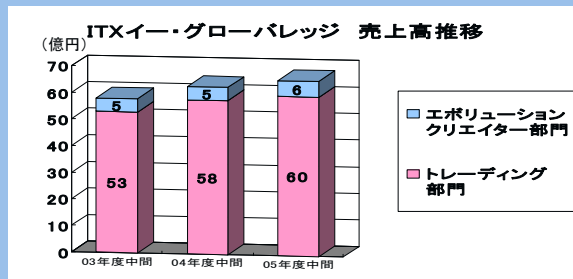
・自社運営携帯ポータルサイト「Pivot」が本年4月スタート。

⇒会員獲得約7万人(9月末時点)

## IPOを目指す各社の事業進捗（05年度中間期実績）

### ■ITXイー・グローバレッジ

- ・「エヌ・ティ・ティ・ドコモ」、「シャープ」等と共同開発した赤外線高速無線通信方式が業界標準化団体において、国際標準規格として採用  
これに対応した赤外線通信プロトコルスタックを11月から提供開始
- ・インサイトテクノロジー、ベリタスソフトウェアとアプリケーションサーバーのパフォーマンス改善ソリューション「SIGN」を提供開始



## IPOを目指す各社の事業進捗（05年度中間期実績）

### ■クワトロメディア

- ・新規モバイルコンテンツの積極投入。中間期に10配信増加。

コンテンツ配信数	情報系	ゲーム系	着メロ系	コマース系	メディア系	計
05年3月末	13	14	15	15	3	60
05年9月末	17	15	17	18	3	70

- ・総会員数の堅調に拡大
- ・当社子会社DIDS社のPPVビューログ収集事業、データ放送企画、コンテンツ制作・運用事業、デジタル放送業務受託事業を移管・集約

### ■ネットプロテクションズ

- ・実稼動加盟店数の堅調な伸び⇒「NP後払い」加盟店数が3,000店を突破
- ・10月「NP後払い」ご利用購入者数が累計100万人を突破
- ・Eコマース店舗向け買物カゴ(ショッピングカート)サービスの提供元会社との提携による「NP後払い」、「NPカード」の加盟店数拡大を図る

## 5. 株式会社アトラス 事業戦略

### 会社概要



会社名: 株式会社アトラス (URL: [www.atlux.co.jp](http://www.atlux.co.jp))

本社: 東京都江東区富岡1-13-6 アトラスビル

設立: 1988年11月

資本金: 320百万円

代表者: 高木 稔

社員数: 103名

株主: ITX株式会社

取引先: 約700社

事業所: 東京本社、大阪支社

資格等: プライバシーマーク国内第一号認定(1998年9月)

子会社: 株式会社アトラス ヒューマネージ (URL: [www.humanage.co.jp](http://www.humanage.co.jp))



(東京本社)

## アトックスのミッション

業種や事業規模などにかかわらず、あらゆる企業が普遍的に抱えている「2大経営課題」にフォーカスし、最適のソリューションを提供することがアトックスのミッションです。

### 企業が抱える2大経営課題 = 2つのキャピタル強化

1. 今後の成長を担うコア人材をどうやって採用するか？

→「**ヒューマンキャピタル**」の強化

2. どのようにして「顧客との関係」をより強化し、売上・利益を拡大していくか？

→「**フィナンシャルキャピタル**」の強化

## アトックスの事業領域

**ヒューマンキャピタル・マネジメント  
(Human Capital Management) 事業**

**カスタマーリレーションシップ・マネジメント  
(Customer Relationship Management) 事業**

### 新卒採用ソリューションサービス

○企業の**新卒採用**を支援

### 適性アセスメントサービス

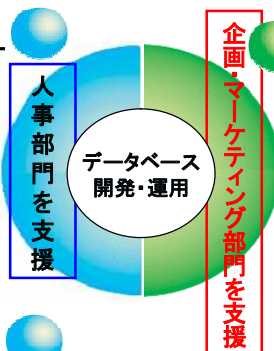
○適性検査の**企画・開発、導入支援**

### EAPサービス

○**現有社員向け**ストレスマネジメント支援

### 新卒派遣サービス

○IT技術職、事務職、営業職の「**新卒派遣**」



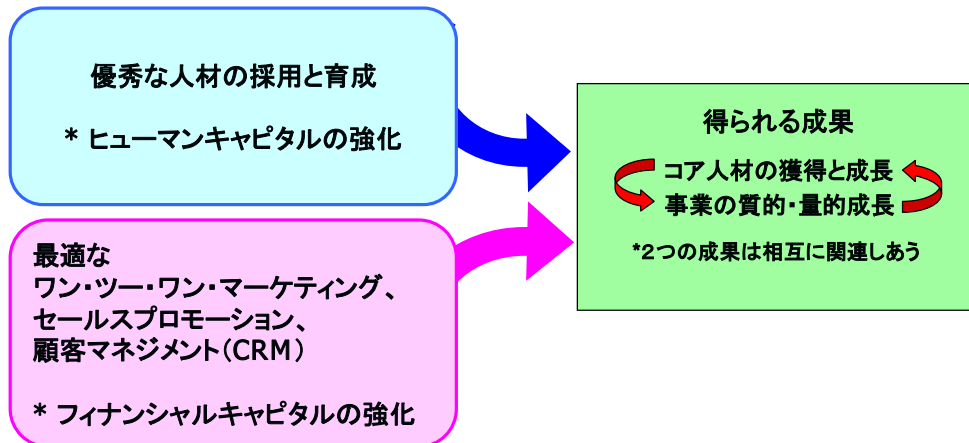
### GRMソリューションサービス

○ 1-to-1 **マーケティング**およびCRM強化に関する**コンサルティ**ング

○ 各種販促の**企画・実施・分析・改善**(PDCA)サイクル推進

○ CRM**アウトソーシング**一括請負(DM、ウェブ、Email、テレマーケティング等)

## アトラクスが提供するソリューション



## アトラクスの特徴・強み

1. IT技術やデータ処理能力に裏打ちされた独自のサービスメニュー (Technology-driven Services)
2. 設立以来17年間にわたって蓄積してきた「個人情報の取扱いノウハウ」、ならびにプライバシーマーク第一号認定企業として管理・運用体制
3. コンサルティングからアウトソーシングまでをワンストップで対応できるサービス体系

## 今後の事業展開について

今後も「ヒューマンキャピタル・マネジメント」と「カスタマー  
リレーションシップ・マネジメント」という2分野にフォーカスし、  
当社ならではの独自性のあるサービスをお客様に提供し、  
「お客様の成功」を通じて当社も質的・量的に成長してまいり  
ます。

### 2005年度計画(連結ベース、単位:億円)

	2004年度実績	2005年度計画
売上高	36	40
営業利益	1	2