

2005年度決算・2006年度計画 06経営基本計画

2006年5月18日

ITX 株式会社

[目次]

1. 事業概要	3~6
2. 2005年度決算実績	
2005年度実績サマリー	8
2005年実績のポイント	9~10
11月業績予想とのふれ	11
機器販売・サービス 損益推移	12
主要グループ会社のポイント	13~14
機器販売・サービス 損益推移 セグメント別	15
投資育成 損益推移	16
Exit Net損益推移	17
3. 2006年度計画	
2006年度計画	19~22
主要各社のポイント	23
機器販売・サービス セグメント別	24
投資育成 損益推移	25
4. 経営基本計画	26~39

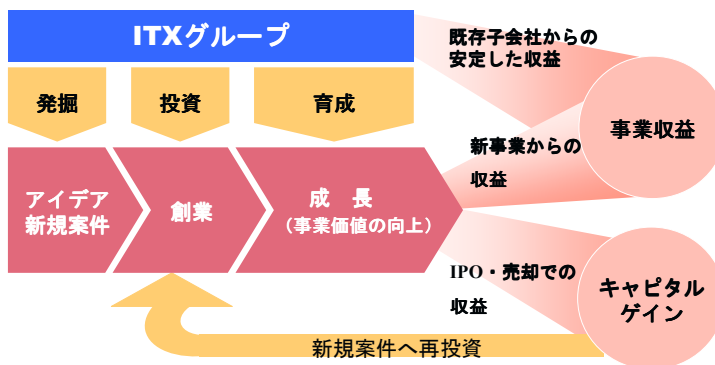
1. 事業概要

ITXグループとは

投資を通じた事業価値創造を目的として、投資先会社を主体的に経営し、

- ①連結子会社の安定的な事業収益を獲るとともに、
- ②上場を実現させキャピタルゲインを獲得する

ビジネスモデルサイクル



キャピタルゲインとは

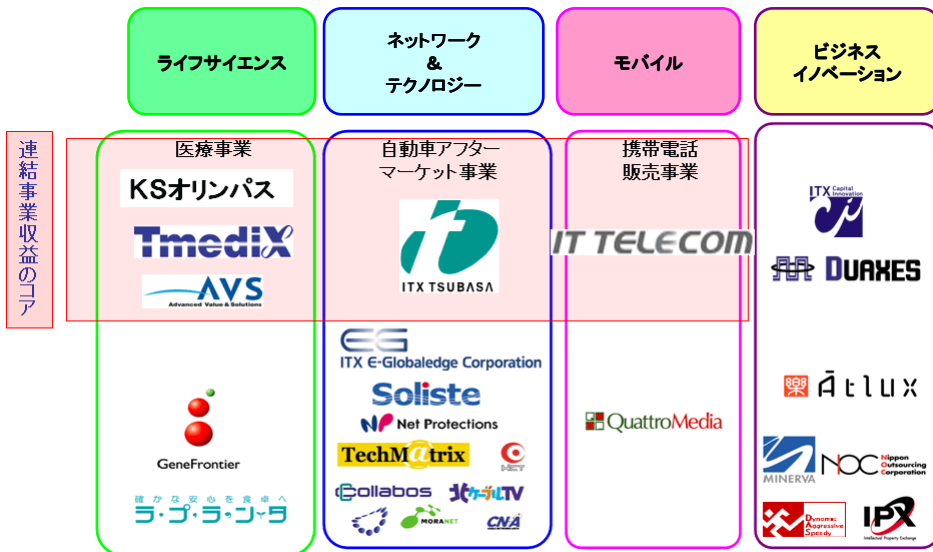
ITXの『キャピタルゲイン』とは

- ①投資育成株式(投資育成関係会社株式、投資育成有価証券)を売却した際のキャピタルゲイン
⇒売却額を売上高、取得簿価を売上原価に計上
- ②投資有価証券を売却した際のキャピタルゲイン
⇒売却損益を営業外損益に計上
- ③関係会社株式を売却した際のキャピタルゲイン
⇒売却損益を特別損益に計上

※これらに、株式評価損益を加えたものを

『Exit Net損益』

ITX Group 各社の事業領域



※各社の事業はパンフレット「主要グループ会社」をご参照ください。

2. 2005年度決算実績

2005年度実績 サマリー

(単位: 億円)

	04年度実績	05年度実績	増減
1) P/L (連結)			
売上高	3,497	3,469	△ 28
(投資育成)	(141)	(59)	(△82)
(機器販売サービス)	(3,356)	(3,410)	(54)
売上総利益	392	411	19
(投資育成)	(86)	(42)	(△44)
(機器販売サービス)	(306)	(369)	(63)
営業利益	72	29	△ 43
(投資育成)	(71)	(29)	(△42)
(機器販売サービス)	(1)	(0)	(△1)
経常利益	8	20	12
当期純利益	6	13	7
2) B/S			
① 有利子負債 (連)	846	908	62
(単)	627	707	80
② 株主資本 (連)	259	269	10
3) 経営指標			
① 負債倍率* (連)	2.3	2.7	0.4
(単)	1.7	2.0	0.3
② ROA	0.4%	0.8%	0.4%

ITX Corporation(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

2005年度実績のポイント(1)

- 売上高 : 3,469億円 (投資育成:59億円、機器販売・サービス:3,410億円)
(前期比 △28億円、投資育成: △82億円、機器販売・サービス+54億円)

【主要因】

- 増加要因 : アイ・ティー・テレコム+242億円(シェア拡大)
KSオリンパス+146億円(今期よりフル連結化) 等
- 減少要因 : 単体△398億円(パソコン周辺機器OEM販売が終了) 等

- 営業利益 : 29億円 (投資育成:29億円、機器販売・サービス:0億円)
(前期比 △43億円、投資育成: △42億円、機器販売・サービス△1億円)

【主要因】

- 増加要因 : 米国投資子会社+10億円(投資有価証券売却益)
KSオリンパス+5億円(今期よりフル連結化)
- 減少要因 : 単体△44億円(投資育成売上高の減少)
アイ・ティー・テレコム△7億円(携帯電話拡販コストの増大)

2005年度実績のポイント(2)

- 営業外損益 : △9億円 (前期比+55億円)

【主要因】

- スワップ取引 △6億円 (前期比+4億円)
(2007年3月にて契約終了)

- 経常利益 : 20億円 (前期比+12億円)

- 特別損益 : 7億円

【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 △14億円
(グループ各社ソフトウェア、建物、土地 等)

- 当期純利益: 13億円

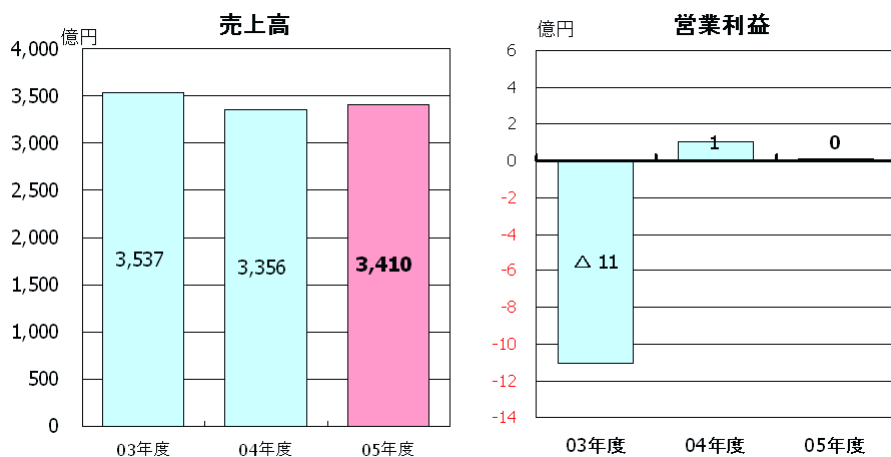
⇒ 前年同期比+7億円改善(+119%)

2005年度実績 11月業績予想とのぶれ

■11月公表見通し (億円)		■実績 (億円)	
売上高	3,480億円	売上高	3,469億円
(営業利益)	59億円	(営業利益)	29億円
経常利益	41億円	経常利益	20億円
当期純利益	50億円	当期純利益	13億円

- 経常利益の下ぶれ
 - ・投資育成株式の売却が実現できなかったことによる売却益減少 ⇒ 営業利益△25億円
 - ・機器販売・サービスのモバイル事業の利益減少 ⇒ 機器販売・サービス営業利益△5億円
- 当期純利益の下ぶれ
 - ・上記、経常利益の減少による減少
 - ・子会社の上場が果たせなかったことによる特別利益の減少 ⇒ 資本政策も見送る

2005年度実績 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年度実績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月～04年3月の数値を反映。

主要グループ会社のポイント

■アイ・ティー・テレコム

	2005年度上半期	2005年度下半期	2005年度通期	前期比
売上高	940億円	1,081億円	2,021億円	+242億円
営業利益	3億円	15億円	18億円	△7億円

- ・シェア拡大戦略で展開。新規販売台数市場シェア前年5.0%⇒本年5.5%
- ・新規販売台数92.5万台
(前年比+1.9万台、前年比+2%。新規販売台数は市場全体では前年比92.3%に縮小)
- ・販売チャネル別では量販店販売が前年比+27%、直営店+2%
- ・3月商戦で利益を大幅回復

■KSオリンパス

- ・前期比 売上高+6億円、営業利益+1億円(ただし前期は下半期のみ連結)
- ・内視鏡販売の安定成長
- ・06年5月、医療情報ソリューション事業のデジタルアークス社を統合によりサービスメニューと顧客接点の拡充に期待

主要グループ会社のトピックス

■ITX翼ネットの買収

- ・投資実行額160億の大型買収
- ・自動車アフターマーケットへの進出。新たな連結収益のコアとして事業育成開始。

■ITXイー・グローバルレッジ

- ・高速赤外線通信方式「Ir Simple」が国際標準規格に採用

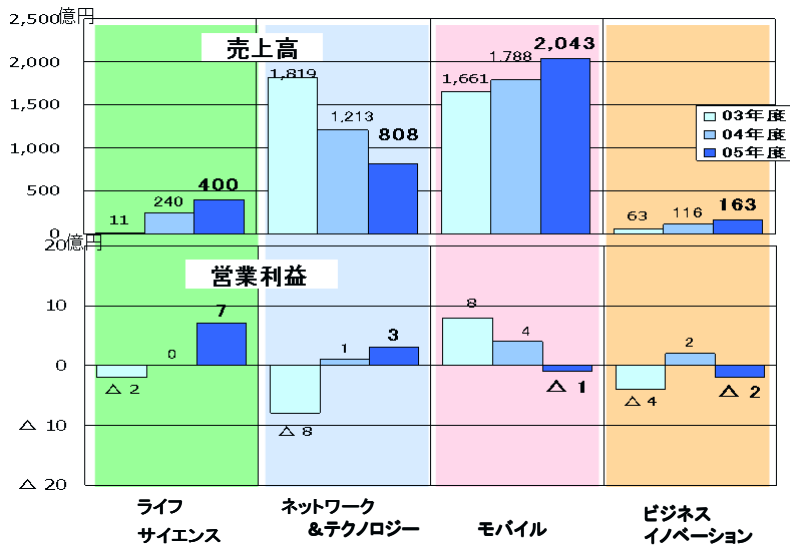
■ネットプロテクションズ

- ・主力サービス『NP後払い』が実稼動店舗数4000店突破
- ・第三者割当増資により2.7億円調達

■事業再編

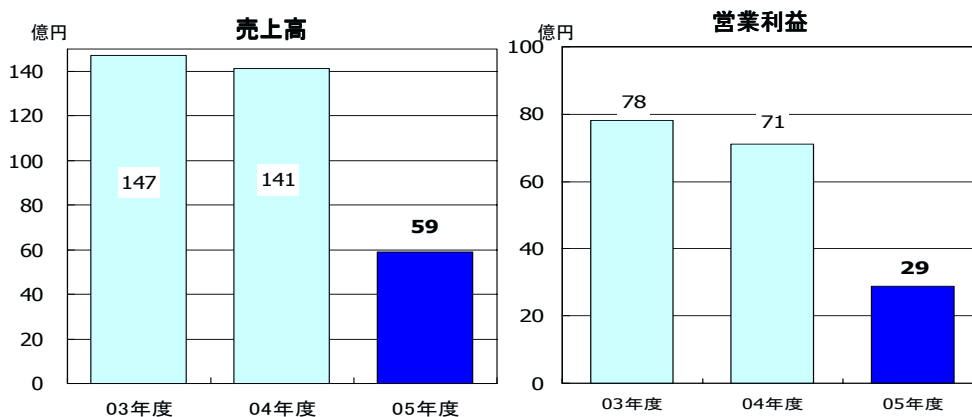
- ・放送と携帯電話通信を融合したビジネス展開を見据え、双方向サービス提供のDIDS社の事業を、「クワトロメディア」に統合
- ・プロモーションズ社のデジタルソリューション事業を「アトラクス」に統合
⇒CRM事業の強化

2005年度実績 機器販売・サービス 損益推移 セグメント別



※03年度実績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03年4月～04年3月の数値を反映。

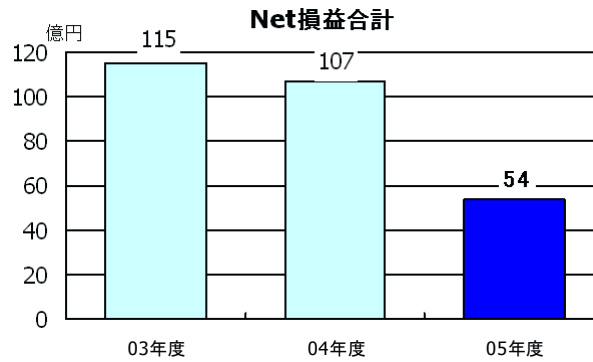
2005年度実績 投資育成 損益推移



(億円)	新規公開に伴う売却	M&Aによる売却	その他	合計
03年度	—(1社)	131(5社)	17(11社)	147(16社)
04年度	—(1社)	75(3社)	66(10社)	141(13社)
05年度	24(1社)	32(4社)	3(3社)	59(8社)

2005年度実績 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	16社	24社	40社
04年度	14社	12社	26社
05年度	8社	15社	23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、評価損益等の合計額です

3. 2006年度計画

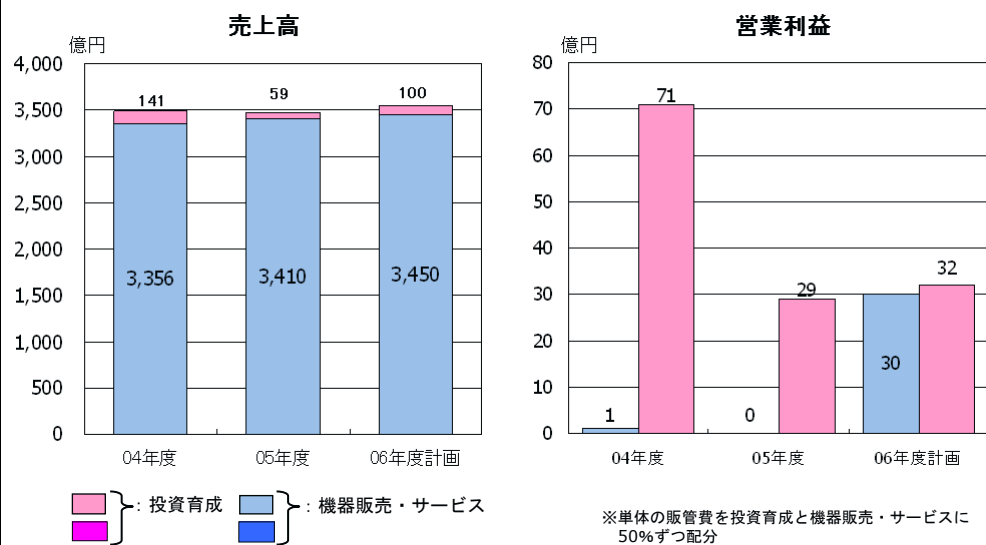
2006年度計画

	05年度実績	06年度計画	増減
(単位：億円)			
1) P/L (連結)			
売上高	3,469	3,550	81
(投資育成)	(59)	(100)	(41)
(機器販売サービス)	(3,410)	(3,450)	(40)
売上総利益	411	581	170
(投資育成)	(42)	(44)	(2)
(機器販売サービス)	(369)	(537)	(168)
営業利益	29	62	33
(投資育成)	(29)	(32)	(3)
(機器販売サービス)	(0)	(30)	(30)
経常利益	20	47	27
当期純利益	13	23	10
2) B/S			
① 有利子負債 (連)	908	900	△8
(単)	707	706	△1
② 株主資本 (連)	269	291	22
3) 経営指標			
① 負債倍率* (連)	2.7	2.4	△0.3
(単)	2.0	1.9	△0.1
② ROA	0.8%	1.3%	0.5%

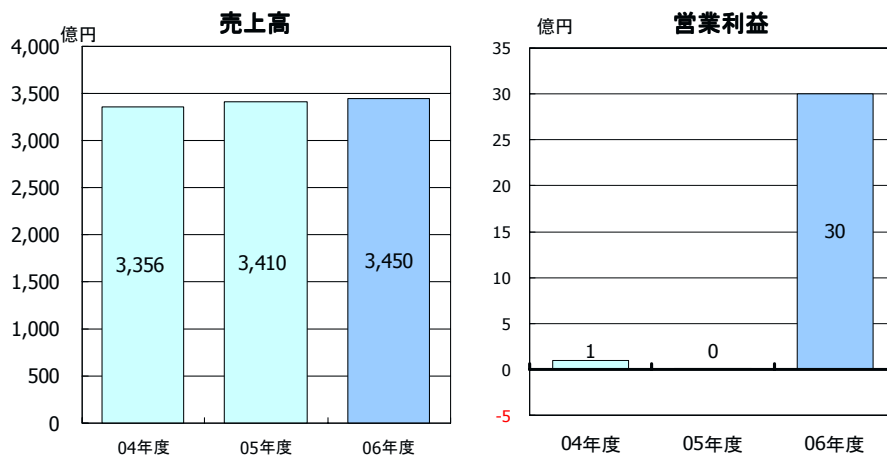
ITX Corporation * 負債倍率=ネット有利子負債倍率⇒(有利子負債-現金同等物)÷株主資本

19

2006年度計画 (損益推移)

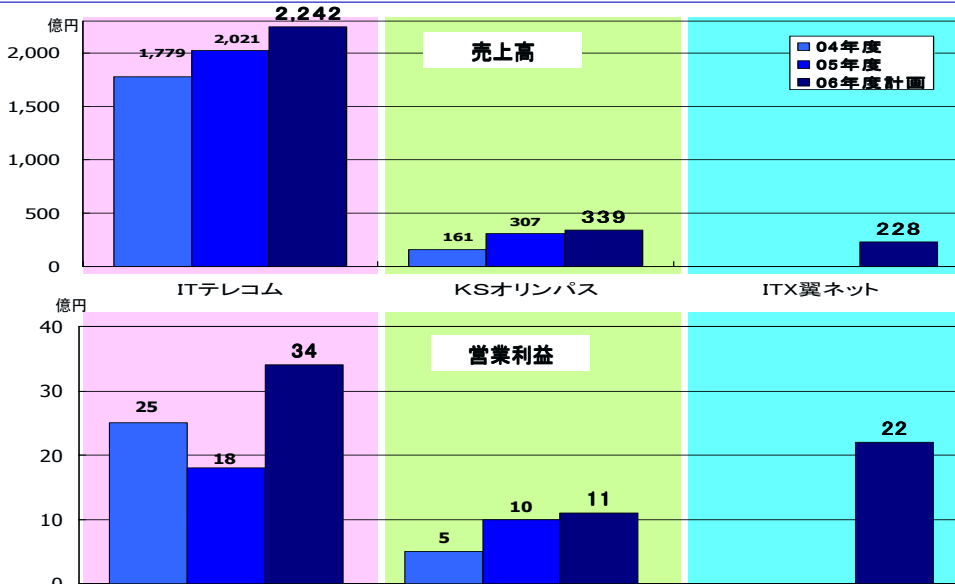


2006年度計画 機器販売・サービス (損益推移)



※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

2006年度計画 機器販売・サービス 主要子会社別(損益推移)



※グラフ中、ITテレコム=アイ・ティー・テレコム

※04年度のKSオリンパスは04年10月-05年3月の6ヶ月分を取り込み

2006年度 主要各社のポイント

アイ・ティー・テレコム

- ・今秋導入のナンバーポータビリティを機にシェア拡大
- ・販売管理費の削減
- ・モバイルプラットフォーム市場(おサイフケータイ、フェリカ搭載端末など)の拡大
- ・FMC対応の新サービスを法人向けに展開

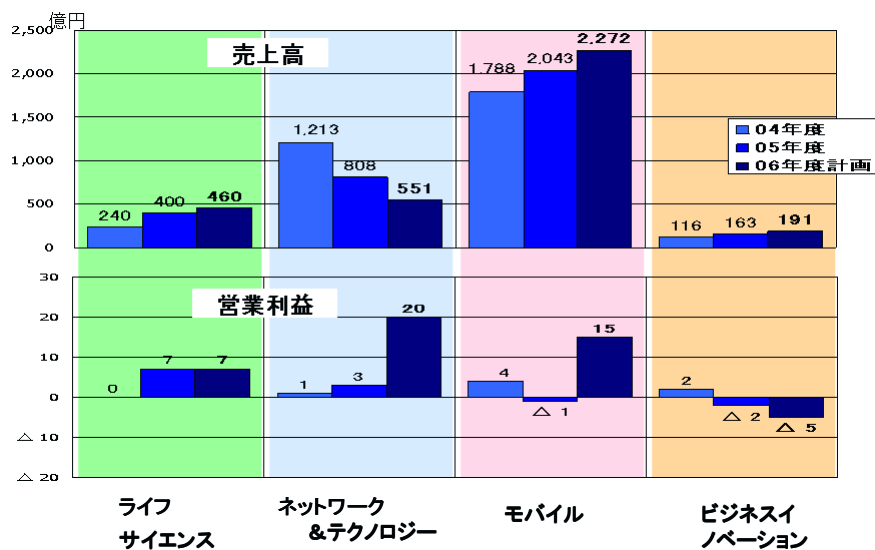
KSオリンパスを中心とした医療事業

- ・医用内視鏡販売は安定成長
- ・非オリンパス製品取扱の拡充

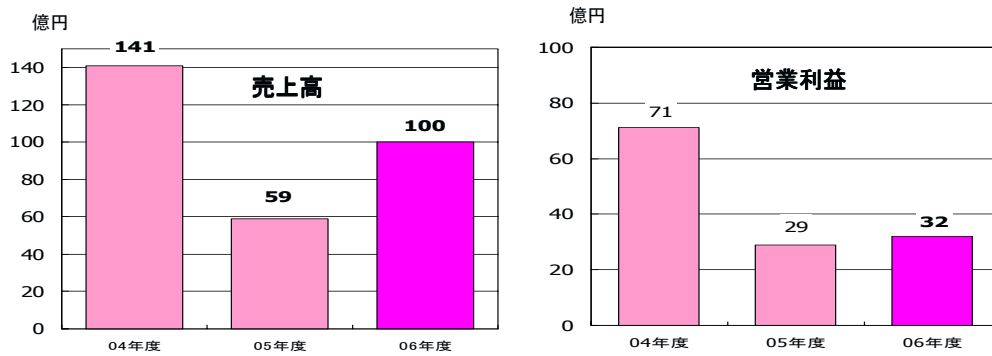
ITX翼ネット

- ・ITXグループ傘下で更なる業界シェア拡大のための体制構築と着実な事業開始

2006年度計画 機器販売・サービス セグメント別(損益推移)



2006年度計画 投資育成 損益推移



当期の計画達成のために投資育成株式売却 売上高100億円／営業利益32億円を見込む

4. 経営基本計画

経営基本計画総括－04,05年度の重点事業分野での実績

■オリンパスとの協業の推進

- Tmedixの設立・育成
- KSオリンパス、AVS、オリンパス総合サービス(現、NOC日本アウトソーシング)の育成
- AltaSensの設立・育成 ⇒製品出荷に向けオリンパスとの共同育成

■経営効率化のための事業統合・再編

- モバイルコンテンツ関連事業を統合しクワトロメディア社設立
- NOC日本アウトソーシング社とオリンパス総合サービス社の統合
- ITXの医療デバイスビジネスをAVS社へ移管
- プロモーションズ社のデジタルソリューション事業をアトラクス社に統合
- KSオリンパス社とデジタルアークス社の統合(06年5月)

■子会社の上場 ⇒テクマトリックス社のJASDAQ上場

■CVC事業の充実

■企業再生ファンド設立

■中国をはじめとしたアジア市場開拓のための拠点設置(上海、ベトナム)

06経営基本計画の策定について

◆経営基本計画の積み残し課題

- ITX本体の東証上場
- 当期純利益100億円のグループに
- 子会社の上場
テクマトリックス社に次ぐ、子会社の上場
⇒各事業の戦略見直し・抜本的改革を実施し、
早期の上場を目指す
- 有利子負債の削減と単体ネット有利子負債
倍率の圧縮

◆外部環境の変化

- IPO市場環境の変化
- 当社グループが展開する事業の市場変化
インターネットサービス事業・ブロードバンド事業

◆内部環境(投資アセット)の変化

- ライフサイエンス事業が拡充
- 自動車アフターマーケットという新事業領域への進出

これまでの経営基本計画を終了し、新たに06経営基本計画を策定

経営基本計画一目標

【経営目標】

「事業育成のプロフェッショナルとしてのブランド確立」

- ◆複数の子会社の株式上場を実現
- ◆業績目標の達成
- ◆ITXの東証上場

- ◆外部から持ち込まれる有望事業案件の
ディールフローの増加
- ◆事業育成および経営のプロフェッショナルが
集まり自己実現できる企業へと進化

事業育成の加速と機能強化

業績目標

(単位: 億円)

	2005年度 実績	2006年度 計画	2007年度 目標	2008年度 目標
売上高	3,469	3,550	3,670	3,950
営業利益	29	62	90	127
経常利益	20	47	76	110
当期純利益	13	23	35	50

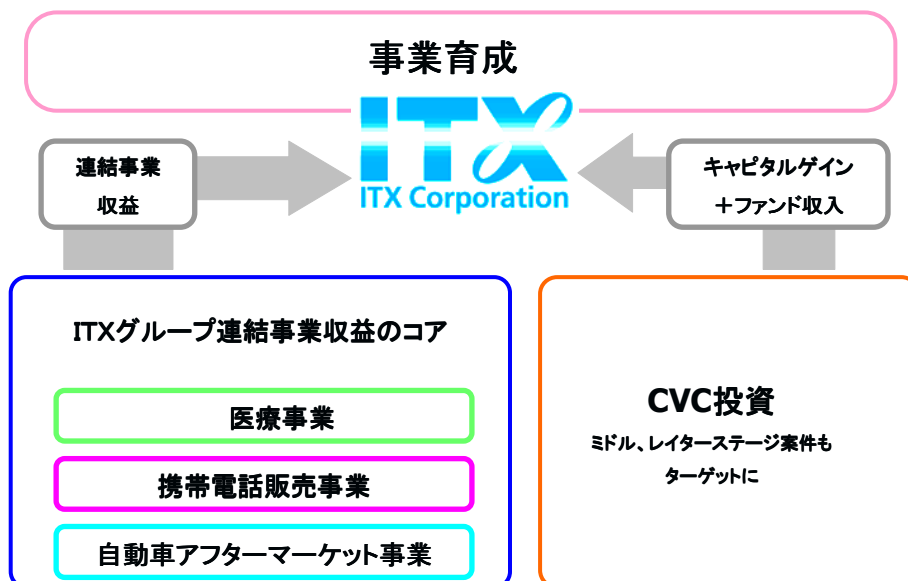
負債倍率の改善

- ◆ 資本の充実
 - 利益の確実な積上げによる資本強化
 - 資本準備金取り崩しによる累損の解消
- ◆ ネット有利子負債の削減(2009年3月末:単体300億円以下)
 - 投資ポートフォリオの見直し
 - 事業収益によるキャッシュフローの増加



強固な財務体質を築き、早期の配当を目指す

ITXの収益基盤



安定的な連結事業収益基盤の構築（1）

投資先を保有方針により3つに分類し、育成のテーマを明確にする

カテゴリ-1

連結事業収益のコアとなる事業。コア事業の周辺分野への事業の広がりが期待できる事業群

（ 携帯電話販売事業・医療事業・自動車アフターマーケット事業 ）

保有方針：持株比率は過半数以上

育成テーマ：コア事業の事業強化と周辺分野の拡大

カテゴリ-2

将来的にカテゴリ-1となるべく育成を行なう事業群

保有方針：IPO後も、支配権を維持できる持株比率を保有

育成テーマ：各社の既存事業の成長のための育成と同時に周辺分野への進出を促進

カテゴリ-3

事業が単独完結型である企業群

保有方針：IPOもしくはM&Aによる事業価値実現を目指す

育成テーマ：キャピタルゲインの獲得を目的に育成を行なう

安定的な連結事業収益基盤の構築（2）

カテゴリ-1

連結事業収益のコア。周辺分野への事業の広がりが期待できる事業群

- ・アイ・ティー・テレコム
の携帯電話販売事業
- ・KSオリンパスを中心とした医療事業
- ・ITX翼ネットの自動車アフターマーケット事業

カテゴリ-2

将来的にカテゴリ-1となるべく育成を行なう事業群

- ・ITXイー・グローパレッジのネットワークソリューション事業
- ・ネットプロテクションズのe-コマースにおける決済サービス など

カテゴリ-3

事業が単独完結型で、IPOもしくはM&Aによる事業価値実現を目指す企業群
(CVC事業の投資先事業を含む)

カテゴリー1コア事業の戦略

◆カテゴリー1のコア事業合計

(億円)

	2006年度 計画	2007年度 目標	2008年度 目標
売上高	2,915	3,051	3,303
営業利益	67	87	103

携帯電話販売事業

- ・マーケットシェアの拡大
⇒業界トップ5以内の地位を確保
- ・販売管理費の削減
⇒売上高に対する販管比率を8%以下とする
- ・キャリアショップ、販売チャネル、法人営業の3営業基盤の構築
- ・自社会員向けビジネスと移動体通信サービスの相乗効果の追求

医療事業

- ・非オリンパス製品取扱の拡充
- ・海外の先進医療デバイスの国内販売
- ・KSオリンパスの直販体制の強化

自動車アフターマーケット事業

- ・マーケティング強化による業界シェアの拡大と新規商品・サービスの立ち上げ
- ・ユーザーをネットワーク化した新規ビジネスを確立

CVC事業の強化

◆過去3年間のCVC投資実行

	2003年度	2004年度	2005年度	3年累計
単体から	5社/6億円	10社/7億円	11社/9億円	26社/21億円
米子会社から	2社/5億円	3社/5億円	4社/4億円	9社/13億円
合計	7社/10億円	13社/12億円	15社/12億円	35社/34億円

◆2003年度～2005年度の累計 Exit実績

13社/キャピタルゲイン 38億円

2006年7月1日付で、従来CVC投資を実施していた「投資育成事業第4グループ」を新設した「投資本部」のもと、事業投資グループと新事業開発部に改組

CVC投資事業での一定規模のキャピタルゲインの獲得を目指す

新規投資テーマの明確化

- ① カテゴリー1に属する事業の周辺分野において、その会社のコアコンピタンスを活用できる事業
分野としては医療事業及び自動車アフターマーケット関連事業。
(ex.医療機器販売会社、ITX翼ネットが販売する商品)
- ② カテゴリー2に属する会社の事業強化を目的とする投資
- ③ 既存事業分野もしくはその周辺分野以外の新規事業については、オリンパスとの協業、市場ニーズが確かな商品・サービスを提供する事業を対象とする。
- ④ CVC投資事業においては、ミドル・アーリーステージ案件に関してはIT関連分野を中心に、レイターステージ案件は対象分野を拡大して投資

事業育成機能の強化

業務目的および責任・権限の明確化と内部統制の強化

- ・事業(投資)ポートフォリオ戦略の立案・運用徹底
- ・事業育成機能の強化
- ・新規事業発掘の強化
- ・プロフェッショナル人材の確保

- ・事業(投資)ポートフォリオ戦略の決定
- ・事業育成進捗管理の徹底
- ・グループ内事業課題・情報の共有化
- ・人的資源の適正配置

本部制による事業育成機能強化と責任の明確化

組織横断的機能別委員会設置による、内部統制の強化と情報共有化の推進

事業育成機能の強化～組織改編

機能明確化による組織能力アップを目的とした組織再編

(06年7月1日付)

