

2006年度中間決算



2006年11月14日

ITX 株式会社

1

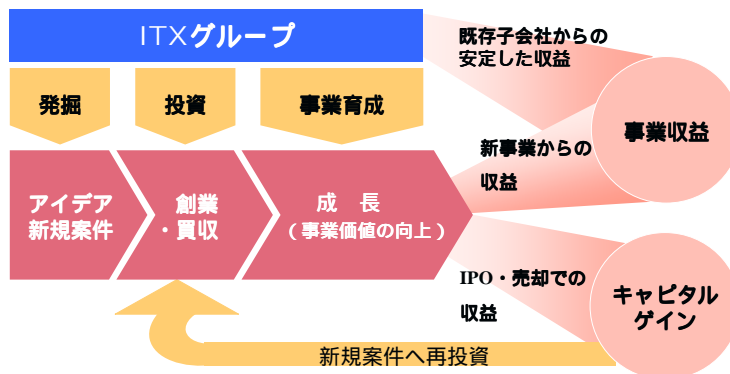
[目次]

1. ITXグループとは	3
2. 2006年度中間決算実績(連結) 概況	5
中間期実績	7
中間期実績のポイント	8
2 - 1 機器販売・サービス実績	
損益推移	9
セグメント別	10
2 - 2 Exit実績	
投資育成損益推移	11
Exit Net損益実績	12
2 - 3 投資実績	
投資育成の取り組み・方向性	13
直近の投資先(新規投資)	14
中間投資実績	15
3. 2006年度通期見通し(連結)	16
2006年度通期見通し	17
期初計画と見通しの差異	18
3 - 1 機器販売・サービス見通し	
損益推移	19
見通し達成のためのポイント	20
セグメント別	21
3 - 2 投資育成見通し	
損益推移	22
4. コア事業の状況	23
医療事業	24 - 26
携帯電話販売事業	27 - 32
自動車アフターマーケット事業	33 - 41

ITXグループとは

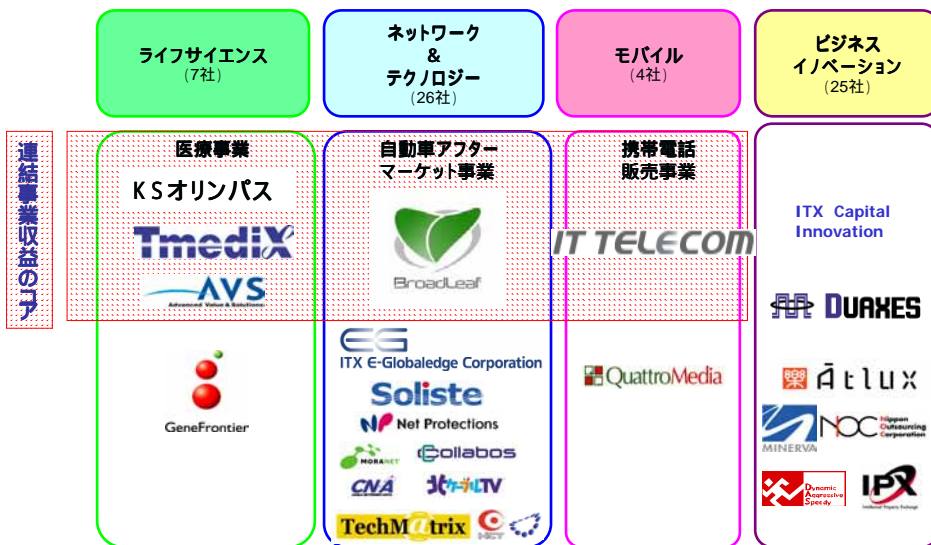
投資を通じた事業価値創造を目的として、投資先会社を主体的に経営し、
連結子会社の安定的な事業収益を獲るとともに、
上場を実現させキャピタルゲインを獲得する

ビジネスモデルサイクル



ITX Group 各社の事業領域

2006年9月末日現在



全社セグメントとして米国法人など他に3社

2 . 2006年度中間決算実績 概況

中間期実績

(単位：億円)

	05年度中間期 実績	06年度中間期 実績	前年 同期比
1) P/L (連結)			
売上高	1,837	1,535	302
(投資育成)	(36)	(5)	(31)
(機器販売・サービス)	(1,801)	(1,529)	(272)
営業利益	18	4	22
(投資育成)	(23)	(5)	(28)
(機器販売・サービス)	(5)	(2)	(7)
経常利益	6	12	18
中間純利益	12	44	56
2) B/S			
有利子負債 (連結)	824	905	81
(単体)	631	733	102
純資産 (連結)	272	260	12
3) 経営指標			
負債倍率 (連結)	2.0	3.0	1.0
(単体)	1.4	2.2	0.8

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

当中間期より「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」を適用しております。

負債倍率 = ネット有利子負債倍率 (有利子負債 - 現金同等物) ÷ (純資産 - 少数株主持分 - 新株予約権)

中間期実績のポイント

売上高 : 1,535億円 (**投資育成:5億円、機器販売・サービス:1,529億円**)

前中間期比 302億円 (投資育成: 31億円、機器販売・サービス 272億円)

【前中間期比主要因】

増加要因 : ブロードリーフ(新規連結) + 83億円

アイ・ティー・テレコム(シェア拡大) + 48億円 等

減少要因 : 単体(パソコン周辺機器OEM販売が終了*) 448億円

テクマトリックス(子会社から関連会社に) 36億 等

*05年下期よりITX-EGにて、サービスの対価を売上高に計上する新たなOEMビジネスがスタート。

営業利益 : 4億円 (**投資育成: 5億円、機器販売・サービス:2億円**)

前中間期比 22億円(投資育成: 28億円、機器販売・サービス+7億円)

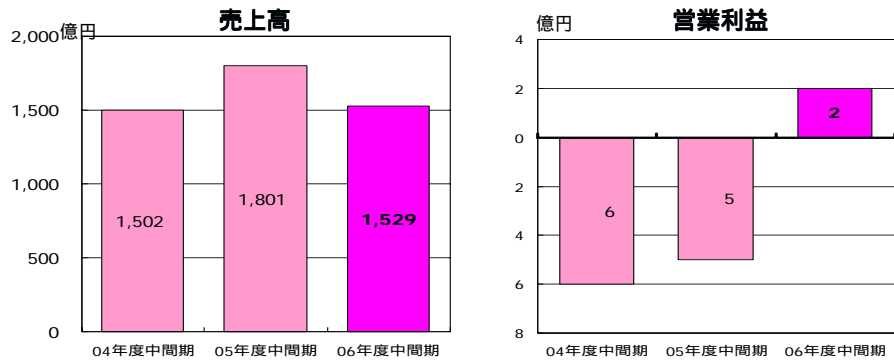
中間期において、機器販売・サービスの営業利益が初の黒字化

【前中間期比主要因】

増加要因 : ブロードリーフ+5億円、アイ・ティー・テレコム+11億円 等

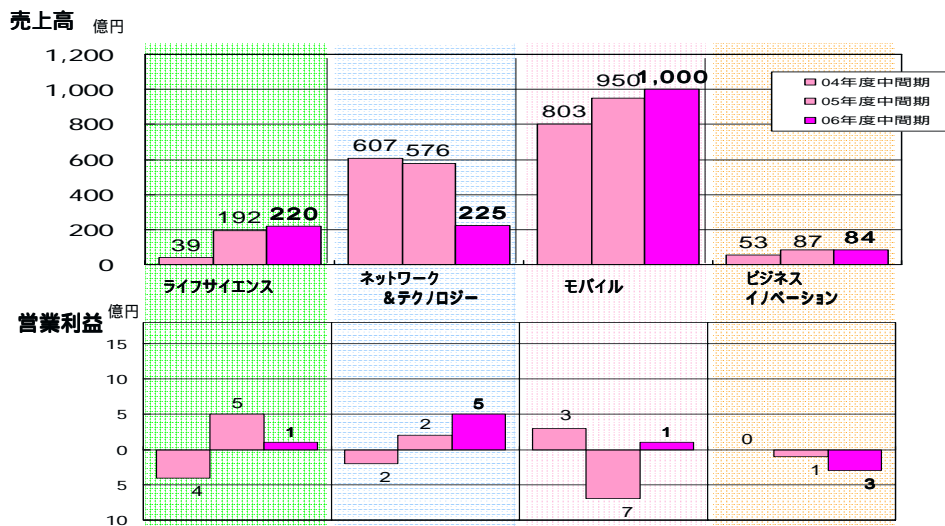
減少要因 : 単体 13億円、米国投資子会社 7億円、テクマトリックス 3億円等

機器販売・サービス 中間期実績 - 損益推移

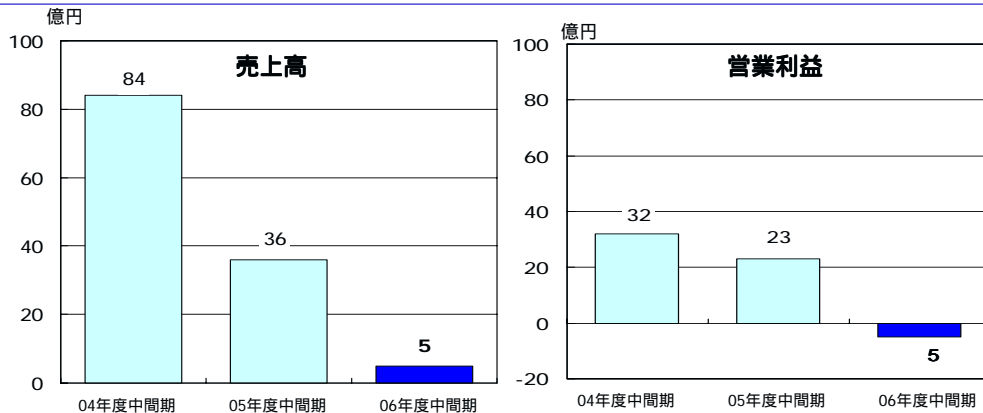


単体の販管費は投資育成と機器販売・サービスに50%ずつ配分
営業利益には全社経費を含めて記載

機器販売・サービス 中間期実績 - セグメント別



投資育成 中間期実績 - 損益推移



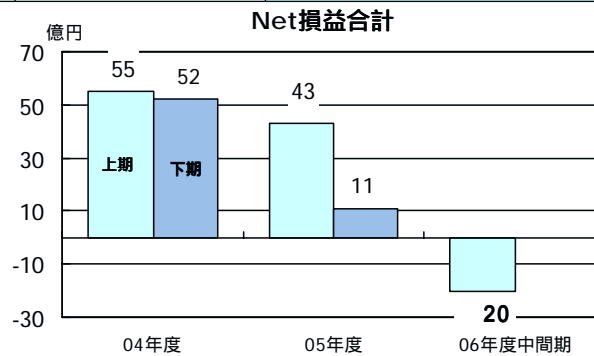
単体の販管費は投資育成と機器販売・サービスに50%ずつ配分

(単位: 億円(社数))

	新規公開に伴う売却	M&Aによる売却	その他	合計
04年度中間期	- (-)	66 (1社)	17 (4社)	84 (5社)
05年度中間期	9 (1社)	26 (2社)	0 (2社)	36 (5社)
06年度中間期	- (-)	1 (2社)	4 (5社)	5 (7社)

Exit Net損益 - 中間期実績

	投資育成株式売却	投資育成株式以外の売却	合計
04年度中間期	5社	6社	11社
04年度 通期	13社	12社	25社
05年度中間期	5社	6社	11社
05年度 通期	8社	15社	23社
06年度中間期	7社	4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

投資育成の取り組み・方向性

06 経営基本計画に沿ったポートフォリオの積極的見直しの推進

注力投資分野

- ・ 主要3事業(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)の周辺分野への広がりが期待できる事業
- ・ 米国投資子会社を活用した先進的な医療デバイスベンチャー
- ・ 国内CVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)投資

【ITXのCVC投資】

投資目的が、連結事業収益への寄与やグループ他企業とのシナジー効果よりもキャピタルゲインを重視したもの。投資対象領域はレイターステージ銘柄にも拡大。

CVC投資事業は、ITXのビジネスシーズ発掘のためのアンテナ機能も果たしています。

保有する投資資産の積極的見直し

各投資先の3カテゴリーに分類。その事業が単独完結型で、当社グループ並びに投資先の事業とのシナジーが見出しにくい事業のExitの方向性を検討。

直近の投資先(新規投資)

【 ライフサイエンス 】

Rubicor Medical, Inc

事業内容: 乳がんの確定診断デバイスの開発・販売
～ 切開しなくても、一度で複数の検体採取可能なデバイスや、大型検体摘出が可能なデバイスの開発と販売

所在地 : 米国 投資実行: 5百万ドル(出資比率 7.76%) 2006年8月

【 ビジネスイノベーション 】

ジャパン マーケット インテリジェンス 株式会社

事業内容: 市場調査会社およびコンサルティング
～ IT分野の新技术とマーケットリサーチを統合することに特化
データ取得にかかるプロセスを大幅に短縮、スピードアップ。

所在地 : 東京都 投資実行: 746百万円(出資比率 52.96%) 2006年8月

中間期投資実績 (米国投資子会社、国内ファンド等含む)

2006年度中間期投資実績 : 28.6億円 (内、新規投資:25.2億円)

	2006年度中間期 投資実行額	投資分野	新規投資 具体案件
ライフ サイエンス	7.1億円 (5.8億円)	・医療デバイス ・バイオ	Fluid Medicalへの出資 imaRx Therapeuticsへの出資
ネットワーク & テクノロジー	1.7億円 (1.2億円)	・次世代半導体・電子デバイス	Ambarellaへの出資
モバイル	- 億円 (- 億円)		
ビジネス イノベーション	19.9億円 (18.2億円)	・CVC投資	ジャパンマーケットインテリジェンス、 Rf stream、モバイルテクニカ、 デントハウス、他への出資
合計	28.6億円 (25.2億円)		

:カック内新規投資実績

3. 2006年度通期見通し

2006年度通期見通し

(単位：億円)

	05年度通期 実績	06年度通期 見通し	前期比
1) P/L (連結)			
売上高	3,469	3,390	79
(投資育成)	(59)	(130)	(71)
(機器販売・サービス)	(3,410)	(3,260)	(150)
営業利益	29	60	31
(投資育成)	(29)	(43)	(14)
(機器販売・サービス)	(0)	(17)	(17)
経常利益	20	50	30
当期純利益	13	13	0
2) B/S			
有利子負債 (連結)	908	836	45
(単体)	707	706	1
純資産 (連結)	269	302	33
3) 経営指標			
負債倍率 (連結)	2.7	2.2	0.5
(単体)	2.0	1.6	0.4

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
 当中間期より「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」を適用しております。
 負債倍率 = ネット有利子負債倍率 (有利子負債・現金同等物) ÷ (純資産・少数株主持分・新株予約権)

期初計画と見通しの差異

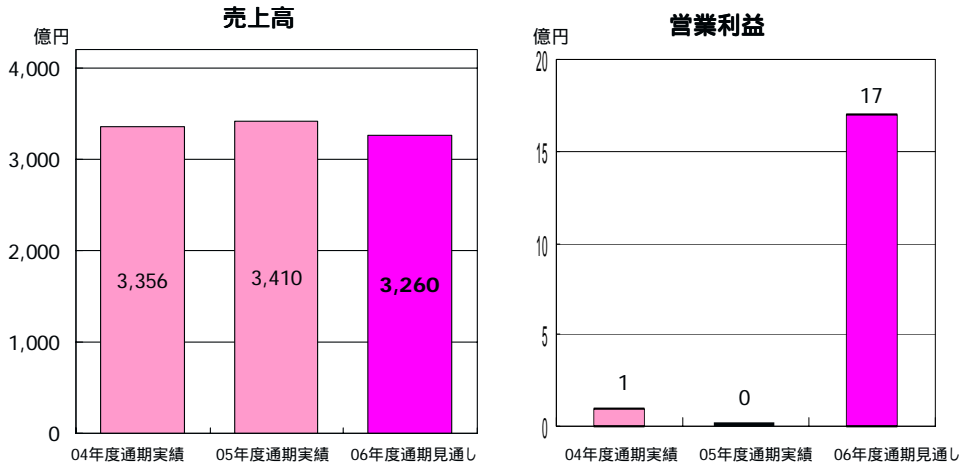
(単位：億円)

	06年度通期 期初計画	06年度通期 見通し	計画比
1) P/L (連結)			
売上高	3,550	3,390	160
(投資育成)	(100)	(130)	(30)
(機器販売・サービス)	(3,450)	(3,260)	(190)
営業利益	62	60	2
(投資育成)	(32)	(43)	(11)
(機器販売・サービス)	(30)	(17)	(13)
経常利益	47	50	3
当期純利益	23	13	10

機器販売・サービスでの売上高下振れ
 (アイ・ティー・テレコム 100億円、ブロードリーフ 63億円)
 投資育成株式の売却額増加
 営業利益、経常利益を維持。
 中間期発生の投資有価証券評価損の影響により当期純利益は減少。

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

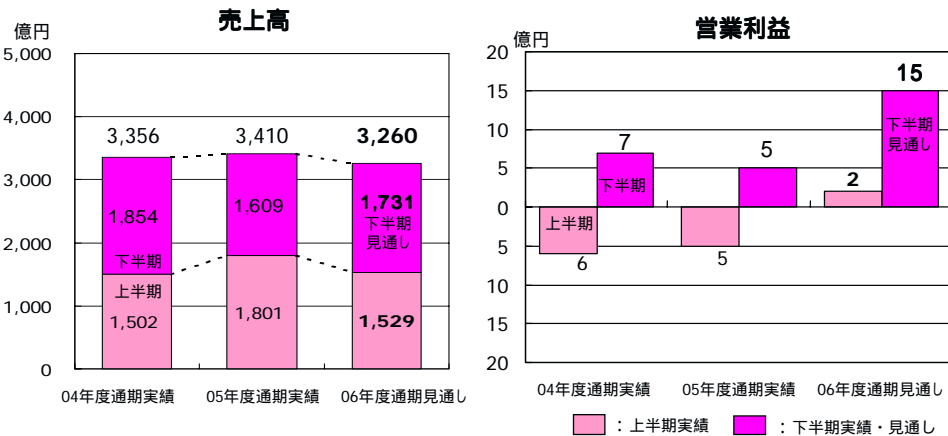
機器販売・サービス 通期見通し - 損益推移



主要3事業の牽引による営業利益の大幅増加

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

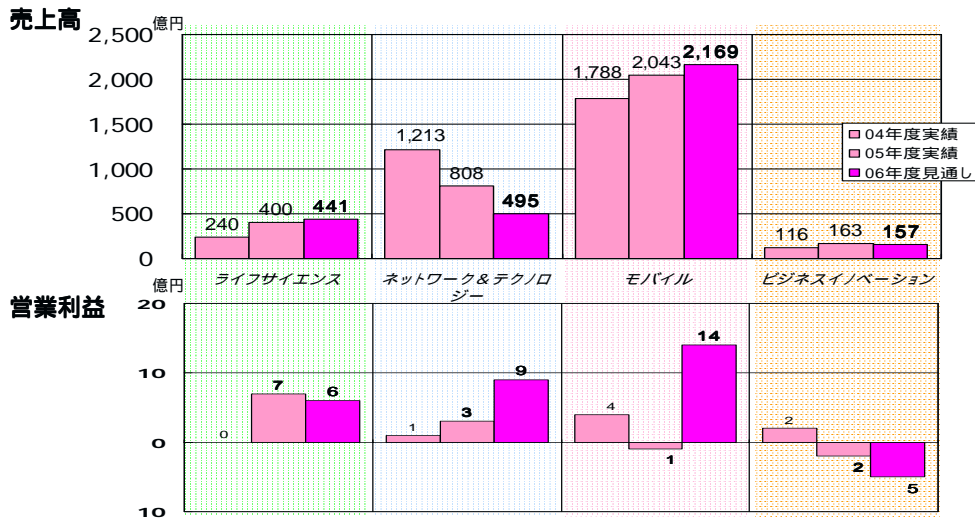
機器販売・サービス 通期見通し 達成のためのポイント



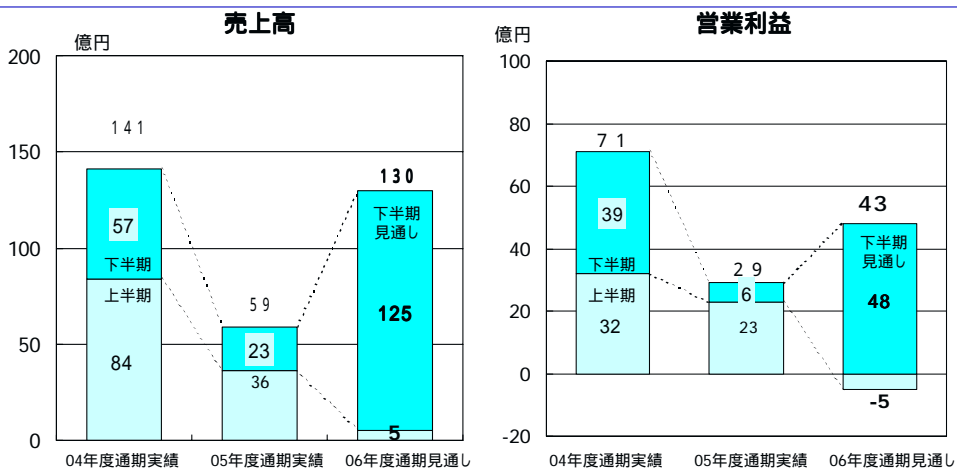
見通し達成の
ためのPOINT

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の確実な事業進捗
アイ・ティ・テレコム
 ・モバイルナンバーポータビリティ導入後の流動化するユーザーの確実な獲得
 ・12月、1月、3月が年間最大の商戦
B to B系ビジネス 第4四半期に集中傾向

機器販売・サービス 通期見通し - セグメント別



投資育成 通期見通し - 損益推移



見通し達成のためのPOINT

投資育成株式売却の確実な実行

下半期 売却額 : 125億円
 営業利益 : 48億円

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

4. コア事業の状況 - 医療事業

KSオリンパスの強み・新事業

KSオリンパス(株)

オリンパス製品をメインに、東北～関東エリアを中心に事業展開
保有する販路と営業力等の事業基盤を最大活用し、
他の商品・サービスの拡大を目指す

直近実績

1. 新規開業病院・クリニックに対する包括的受注への取り組み

東京女子医大八千代医療センター開業 外科を中心として全診療科での受注
急増する新規開業医に対する包括提案と受注

KSオリンパスの新事業

2. KSオリンパスオリジナル商品 **世界初のデジタル・フォレンジック搭載の手術室システム**のKSオリンパスの販路で販売開始。

順次、全国展開へ。

慶応大一般・消化器外科と共同研究開発に成功。
 世界初のデジタル・フォレンジック(医療訴訟における法的根拠を担保)搭載の手術室システムとなる
 医用動画像・生体情報同期記録システム
 MFS(Medical Forensic System)シリーズ



3. KSオリンパスオリジナル消耗品の販売開始

内視鏡・関節鏡用接続チューブ「KS / チューブ」の全国販売を開始。

・経尿道的切除術時の視野確保、関節鏡視下手術時の薬液誘導のために



中間期実績・通期見通し - KSオリンパス

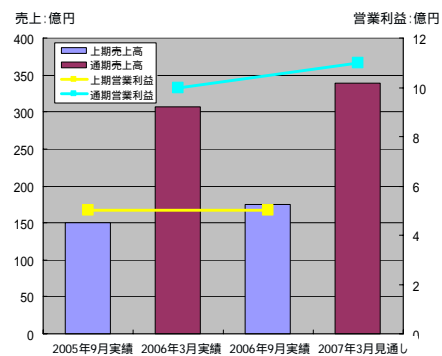
06年度中間期の概況

医療分野、工業分野の伸び
 消化器内視鏡販売が好調に推移
 エリアでは関東が好調
 KSオリンパスオリジナル商品の充実

06年度通期業績見通し

医療機器、工業機械製品販売の安定成長
 包括受注案件、オリジナル商品の全国展開
 業績貢献は来期以降

KSオリンパス業績推移



	05年9月 実績	05年度 通期実績	06年9月 実績	06年度 通期見通し
売上高	150	307	175	339
営業利益	5	10	5	11

コア事業の状況 - 携帯電話販売事業

アイ・ティー・テレコム**の強み・特長**

IT TELECOM

アイ・ティー・テレコム(株)

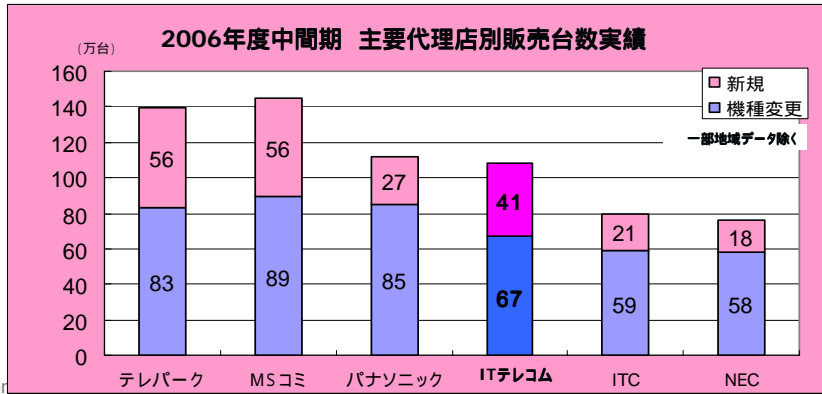
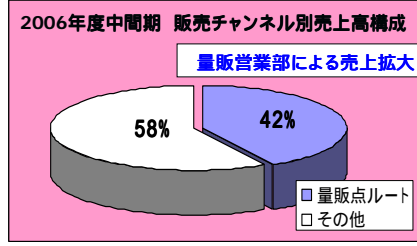
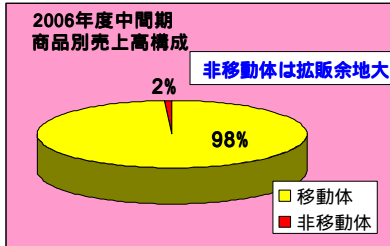
全国223店舗(平成18年9月末時点)の各キャリアショップ
を中心に展開。

全キャリアを取扱。各キャリアの取扱比率は各キャリアの
市場占有率とほぼ同じ。

業界トップクラスの市場シェア。

アイ・ティー・テレコムの市場実績

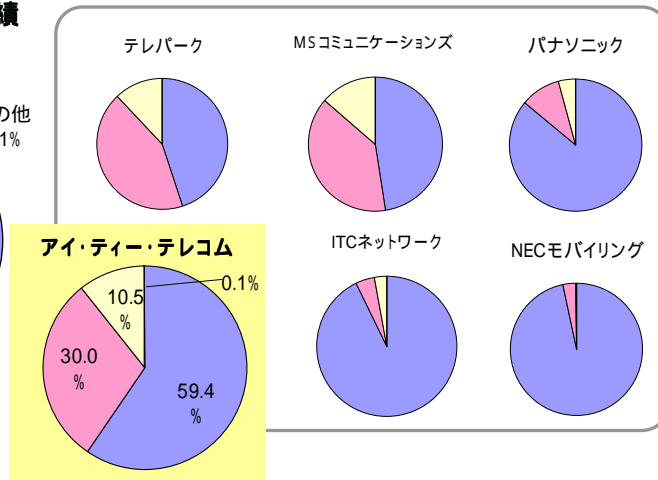
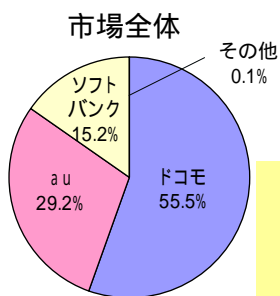
IT TELECOM



アイ・ティー・テレコムの成長戦略

IT TELECOM

2006年度中間期販売実績



1. 今秋導入のモバイル・ナンバー・ポータビリティ制度を見据え、通信キャリアの市場占有率に近い通信キャリア取扱比率を維持
2. 販売台数の増、業界内シェアアップにより、通信キャリアにとって「なくてはならない」一次代理店となる

中間期実績・通期見通し - アイ・ティー・テレコム

06年度中間期の概況

携帯電話販売の堅調な拡大

- ・前中間期比 / 新規販売95%・機種変更107%
- ・量販店販売の伸び(前中間比108%)

営業利益の大幅改善

徹底したインセンティブ管理による売上総利益率改善

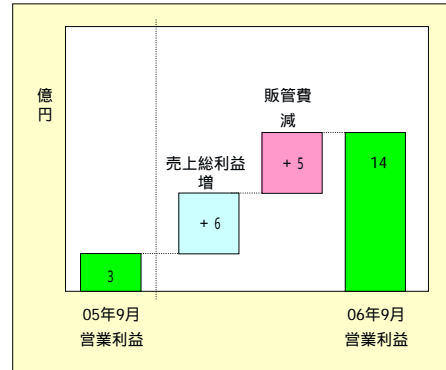
前中間期 9.7% 06年中間期 9.9%

販管費の削減

- ・不採算店の統廃合

- ・販売現場へのヘルパー投入の効率化

法人向け固定回線(光回線)の販売拡大 / 法人営業も拡大



販売台数実績		2005年 4月～9月	2006年 4月～9月
市場全体	新規	797万台	690万台
	買い替え	1,380万台	1,460万台
アイ・ティー・テレコム	新規	44.6万台(シェア5.6%)	42.1万台(シェア6.1%)
	買い替え	65.0万台(シェア4.7%)	70.2万台(シェア4.8%)

前中間期比
13%減少

シェア拡大

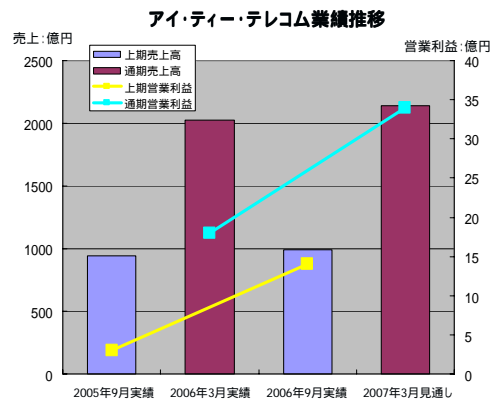
中間期実績・通期見通し - アイ・ティー・テレコム

06年度通期業績見通し

シェア拡大路線の推進。

達成ポイント

12月、1月、3月の最大の商戦における販売拡大
徹底したコスト削減の継続



	05年9月 実績	05年度 通期実績	06年9月 実績	06年度 通期見通し
売上高	940	2,021	988	2,141
営業利益	3	18	14	34

コア事業の状況 - 自動車アフターマーケット事業

ブロードリーフの強み・特長



(株)ブロードリーフ

(06年1月にITXグループ会社に、8月に商号変更、旧商号:ITX翼ネット(株))

自動車整備・修理・钣金等自動車アフターマーケット向け パッケージソフトウェアの開発・販売

自動車関連業界では、業界唯一の部品DBを強みとして圧倒的トップシェア

自動車アフターマーケット以外にも、業種特化型パッケージ ソフトウェアの開発・販売

自動車関連以外でも、機械工具商向け、旅行業向けパッケージシステム等で高いシェア

3万件以上の優良な顧客基盤

全国42拠点営業網

中間期実績・通期見通し - ブロードリーフ



06年度中間期の概況

商号変更・本社移転等によるコスト(約2億円)増
早期リリースを予定していた新主力商品

「.NSシリーズ」の 機能追加拡充によるリリース延期と、目前の買い控えの発生

06年度通期業績見通し

9月「.NSシリーズ」販売開始も、販売が軌道に乗るまでには半年程度の時間を要するため、当期業績への寄与は限定的。

(単位:億円)

	06年9月 実績	06年度 通期見通し
売上高	83	165
営業利益	5	8

事業概要説明及び今後のビジョン

2006年11月14日

株式会社ブロードリーフについて

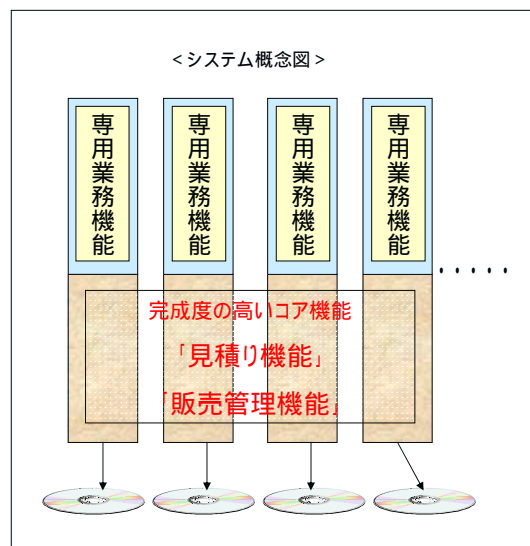
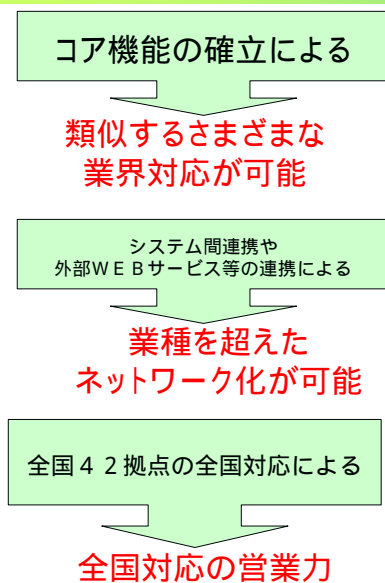


- <社名> 株式会社ブロードリーフ
- <所在地> 東京都品川区東品川4-12-2 品川シーサイドウエストタワー
TEL.03-5781-3100 (代表)
- <役員> 代表取締役会長 塩谷 誠司
代表取締役社長 大山 堅司
- <主な事業内容>
自動車関連業界を中心とした中小企業向け業務システム
(パッケージソフトウェア)の開発・販売・サポート
各種データベースの設計・開発・販売
自動車リサイクル部品共有在庫ネットワーク
「パーツステーションNET」の運営
- <従業員> 1036名
- <事業所> 営業・サポートネットワーク：全国42拠点
開発拠点：全国3拠点（札幌、東京、福岡）



- ・2006年1月 ITXグループ会社として「ITX翼ネット(株)」営業開始
- ・2006年7月 本社所在地を江東区亀戸から品川区東品川に移転
- ・2006年8月 社名をITX翼ネットから「(株)ブロードリーフ」に変更
- ・2006年9月 新商品「.NSシリーズ」を販売開始

ブロードリーフ社の強み

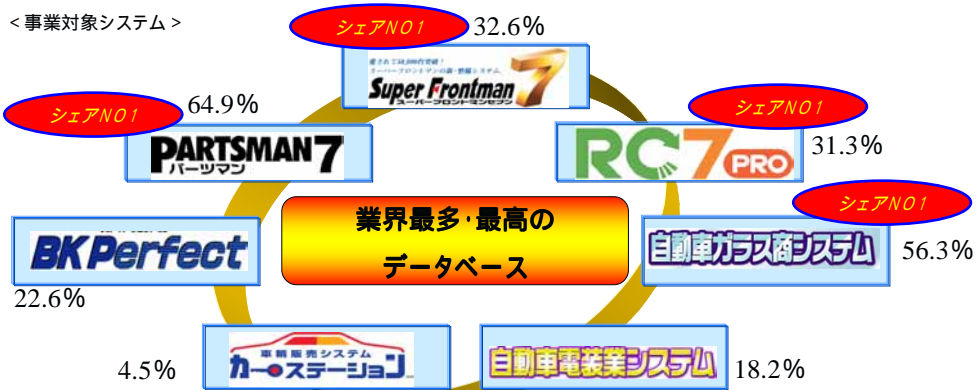


当社事業概要・特長



主力商品 自動車整備業向けパッケージ「スーパーフロントマン7」をはじめ自動車アフターマーケットにおける各アプリケーションで高シェアを実現

< 事業対象システム >



これらの業界におけるシェアNO1を目指す

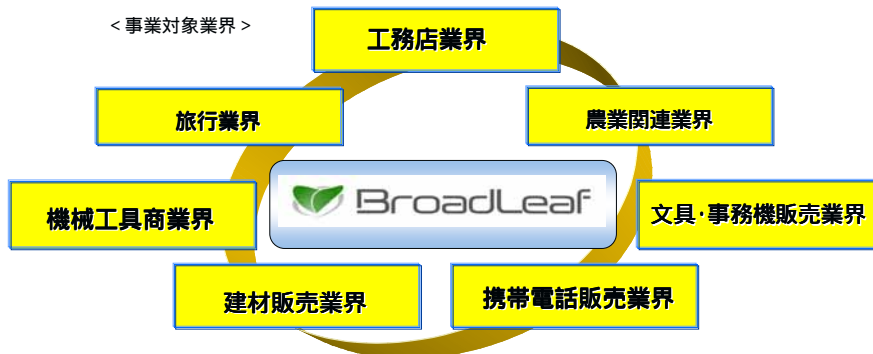
事業対象業界・製品ラインナップ



自動車アフターマーケット以外にも、業種特化型パッケージソフトウェアの開発・販売

自動車関連以外でも、機械工具商向け、旅行業向けパッケージシステム等で高いシェア

< 事業対象業界 >



新製品販売と今後のビジョン



<ネットワーク化戦略>

「繋がるシステム」を合言葉に、シームレスな業務連携を実現。「.NSシリーズ」として販売開始！
第一弾として「整備業」「板金業」「車販業」から始動！

各データベースの統一化やオペレーションの共通化を軸に、関連する業種間連携を今後可能にしていきます。これにより関連業界におけるネットワーク化が実現、また、各業種におけるシェアの高さを武器に統合型のインフラとしてデファクトスタンダードを目指します。

