

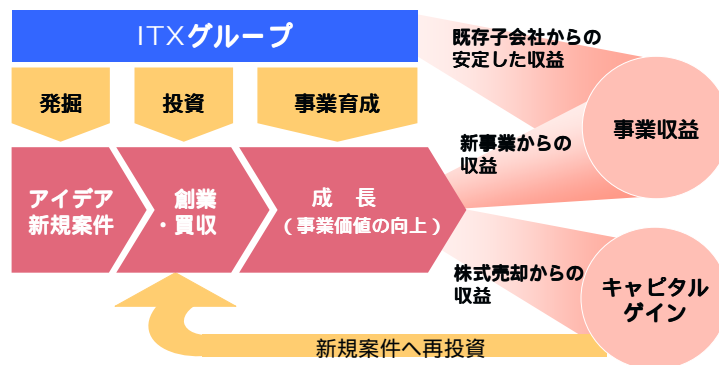
<b>【目次】</b>		
1.	<b>事業概要</b> .....	3～5
2.	<b>2006年度決算実績</b>	
	2006年度実績サマリー.....	7
	見通しと実績の差異.....	8
	2006年実績のポイント.....	9・10
	機器販売・サービス 損益推移.....	11
	機器販売・サービス 損益推移 主要子会社別.....	12
	アイ・ティー・テレコム.....	13・14
	KSオリンパス.....	15
	ブロードリーフ.....	16・17
	機器販売・サービス 損益推移 セグメント別.....	18
	投資育成 損益推移.....	19
3.	<b>『06経営基本計画』の見直し・2007年度計画</b>	
	これまでの『06経営基本計画』 経営目標と取り組み課題.....	21
	『06経営基本計画』の見直し.....	22
	経営目標.....	23
	課題 「安定的な連結収益基盤構築」の更なる強化.....	24 - 27
	課題 「投資サイクルの加速」による継続的なポートフォリオ最適化.....	28 - 30
	課題 「財務基盤の改善」.....	31
	組織改変.....	32・33
	業績目標.....	34・35
	2007年度計画.....	36
	機器販売・サービス 主要子会社別.....	37
	アイ・ティー・テレコム.....	38
	KSオリンパス.....	39
	ブロードリーフ.....	40
	機器販売・サービス セグメント別.....	41
ITX Corporation		2

# 1. 事業概要

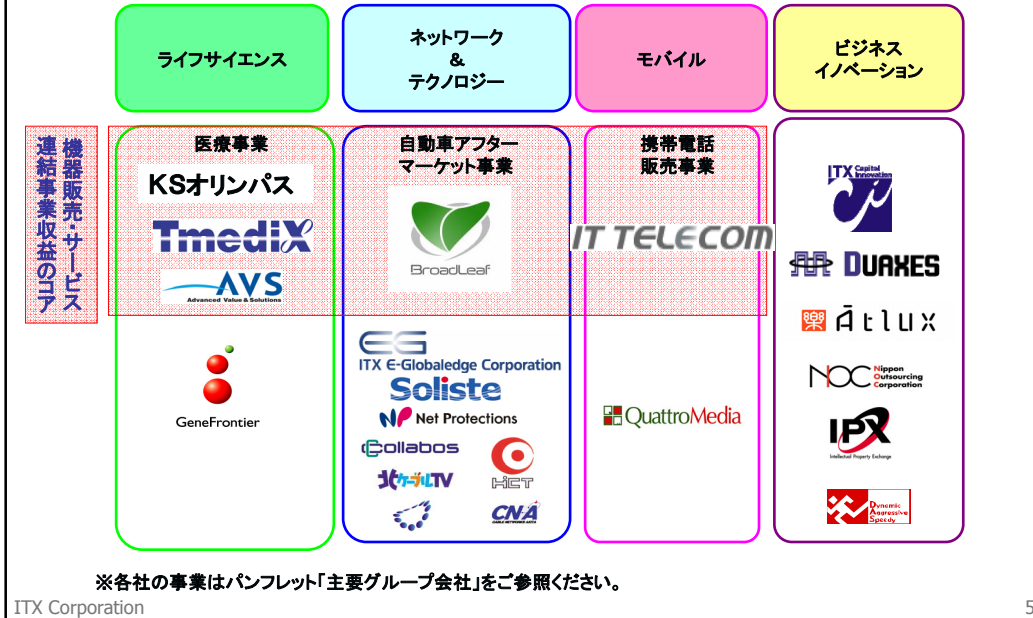
## ITXグループとは

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、  
**連結子会社の安定的な事業収益を得る**  
**事業価値が高まった時点で、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



## 2. 2006年度決算

## 2006年度実績 サマリー

(単位:億円)	05年度実績	06年度実績	増減
<b>1) P/L (連結)</b>			
<b>売上高</b>	<b>3,469</b>	<b>3,303</b>	<b>166</b>
(投資育成)	(59)	(49)	( 10)
(機器販売サービス)	(3,410)	(3,254)	( 156)
<b>売上総利益</b>	<b>411</b>	<b>495</b>	<b>84</b>
(投資育成)	(42)	(19)	( 23)
(機器販売サービス)	(369)	(476)	(107)
<b>営業利益</b>	<b>29</b>	<b>28</b>	<b>1</b>
(投資育成)	(29)	(9)	( 20)
(機器販売サービス)	(0)	(18)	(18)
<b>経常利益</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>0</b>
<b>当期純利益</b>	<b>13</b>	<b>18</b>	<b>31</b>
<b>2) B/S</b>			
<b>有利子負債 (連)</b>	<b>908</b>	<b>938</b>	<b>30</b>
(単)	707	706	1
<b>株主資本 (連)</b>	<b>269</b>	<b>251</b>	<b>18</b>
<b>3) 経営指標</b>			
<b>負債倍率* (連)</b>	<b>2.7</b>	<b>2.7</b>	<b>0</b>
(単)	2.0	1.7	0.3
<b>ROA</b>	<b>0.8 %</b>	<b>1.0 %</b>	<b>1.8 %</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  
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

## 見通しと実績の差異

	06年度 10月公表見通し	06年度 実績	計画比
<b>1) P/L (連結)</b>			
<b>売上高</b>	<b>3,390</b>	<b>3,303</b>	<b>87</b>
(投資育成)	(130)	(49)	( 81)
(機器販売・サービス)	(3,260)	(3,254)	( 6)
<b>営業利益</b>	<b>60</b>	<b>28</b>	<b>32</b>
(投資育成)	(43)	(9)	( 34)
(機器販売・サービス)	(17)	(18)	(1)
<b>経常利益</b>	<b>50</b>	<b>20</b>	<b>30</b>
<b>当期純利益</b>	<b>13</b>	<b>18</b>	<b>31</b>

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・サービスでの営業利益上振れ**  
(コア3事業の堅調な推移)  
**単体における投資育成株式の売却の大幅未達成**

## 2006年度実績のポイント(1)

売上高 : 3,303億円 ( 投資育成:49億円、機器販売・サービス:3,254億円 )  
( 前期比 166億円、投資育成: 10億円、機器販売・サービス 156億円)

【前期比主要因】

増加要因 :ブロードリーフ+167億円、アイ・ティー・テレコム+119億円、  
ITXイー・グローバルレッジ+45億、KSオリンパス+41億円 等  
減少要因 :単体 513億円(PC周辺機器OEMビジネス終了)等

子会社における機器販売・サービス売上高合計は前期比+372億円(13%増加)

営業利益 : 28億円 ( 投資育成:9億円、機器販売・サービス:18億円 )  
( 前期比 1億円、投資育成: 20億円、機器販売・サービス+18億円)

【前期比の主要因】

増加要因 :アイ・ティー・テレコム+15億円、ブロードリーフ+12億円他  
機器販売・サービスにおける連結収益基盤構築が進む  
減少要因 : 単体における投資育成株式売却の大幅減少

## 2006年度実績のポイント(2)

営業外損益 : 8億円 ( 前期比+1億円)

【前期比主要因】

有価証券売却益(前期3億円 当期0.2億円)  
単体の株価スワップ取引終了

経常利益 : 20億円 ( 前期比±0億円)

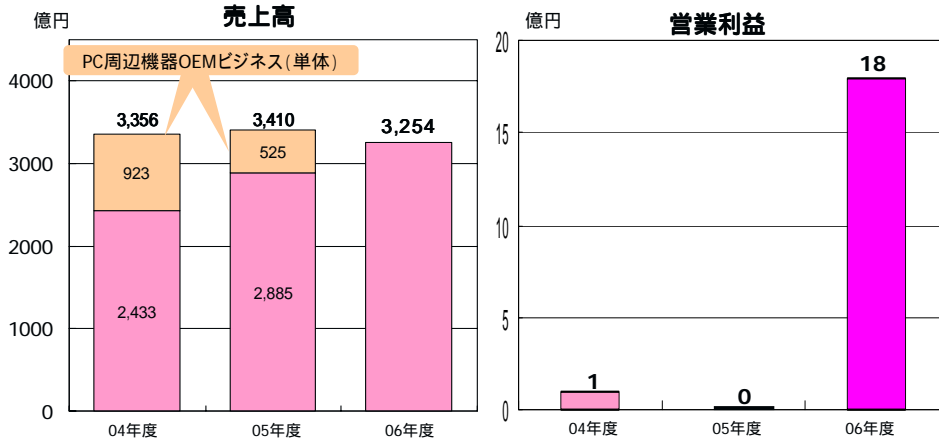
特別損益 : 26億円 ( 前期 7億円)

【主要因】

投資有価証券評価損 20億円(USEN株式の評価損 18億円)  
減損損失 9億円  
アイ・ティー・テレコムの固定資産償却 4億

当期純損失: 18億円 ( 前期比 31億円)

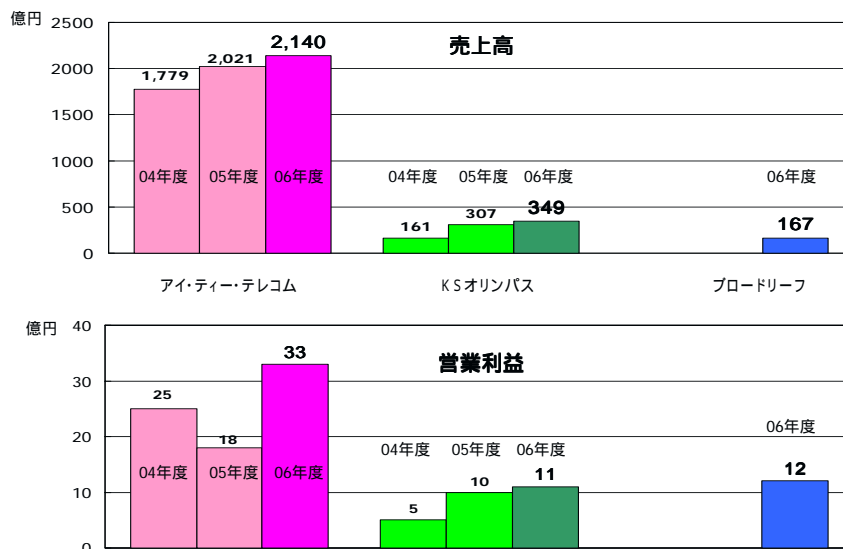
## 2006年度実績 機器販売・サービス 損益推移



**主要3事業の牽引による営業利益増加 連結収益基盤の構築が進む**

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年度実績 機器販売・サービス 主要子会社別(損益推移)



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年度実績 アイ・ティー・テレコム

IT TELECOM

### 【事業内容】

携帯電話販売1次代理店。各種通信サービスの法人向け販売。  
 全国247店舗(07年3月末時点)のキャリアショップを展開。  
 市場全体のシェアに近いキャリア取扱い比率。

### 【06年度の概況】

#### ショップ数の23店舗増加

05年度末224店舗 06年度末247店舗

#### 営業利益の大幅改善

インセンティブ獲得強化による

売上総利益率改善

前期 9.6% 当期 9.9%

販管費比率の改善

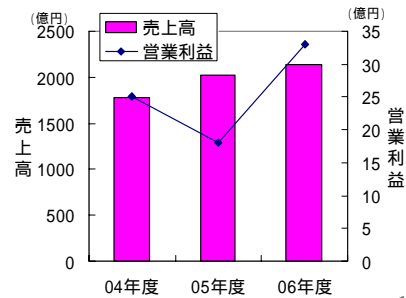
～前期に続く構造改革の深化

前期8.7% 当期8.3%

・不採算店の統廃合

・販売現場の効率化の推進

(億円)	04年度	05年度	06年度
売上高	1,779	2,021	2,140
営業利益	25	18	33
経常利益	24	17	32
当期純利益	11	10	13



## 2006年度実績 アイ・ティー・テレコム

IT TELECOM

市場全体としては総販売台数 4,800万台 前期比1.2%増

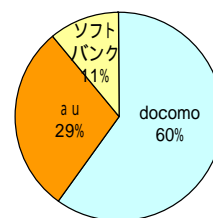
ナンバー・ポータビリティ導入。通信キャリアではauが好調。

キャリア取扱い比率においてau比率の高い会社が好調

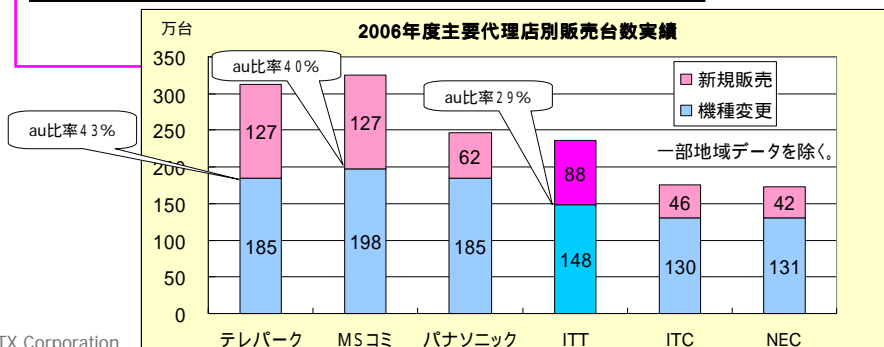
ドコモ比率の高いアイ・ティー・テレコムには大きな逆風となるも、

総販売台数ではシェアを維持。且つ、新規販売台数においてはシェア増加。

アイ・ティー・テレコム  
キャリア取扱い比率



アイ・ティー・テレコム販売実績	販売台数	市場シェア
新規契約	91万台 (前期比98.1%)	5.6% (前期比0.1%増)
機種変更	155万台 (前期比103.2%)	4.8% (前期比かわらず)
合計	245万台 (前期比101.2%)	5.1% (前期比かわらず)



## 2006年度実績 KSオリンパス

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

### 【当期の取り組み】

#### 1. 新規開業病院等に対する包括的受注

・東京女子医大八千代医療センター開業 全診療科での受注

#### 2. オリジナル製品の開発・販売

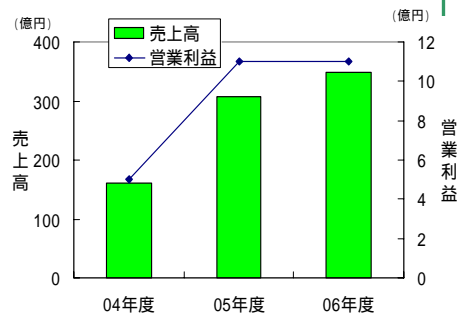
・医療訴訟における法的根拠を担保する世界初の医用動画像・生体情報同期記録システム販売開始。  
・内視鏡・関節鏡用薬液接続チューブ全国販売を開始。

### 【06年度の概況】

・医療機器販売安定成長

・工業機械分野は顧客の投資計画前倒しにより、計画比売上拡大

(億円)	04年度*	05年度	06年度
売上高	161	307	349
営業利益	5	10	11
経常利益	5	11	11
当期純利益	2	6	6



\*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  
ITX Corporation

15

## ブロードリーフ



### 【事業内容】

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

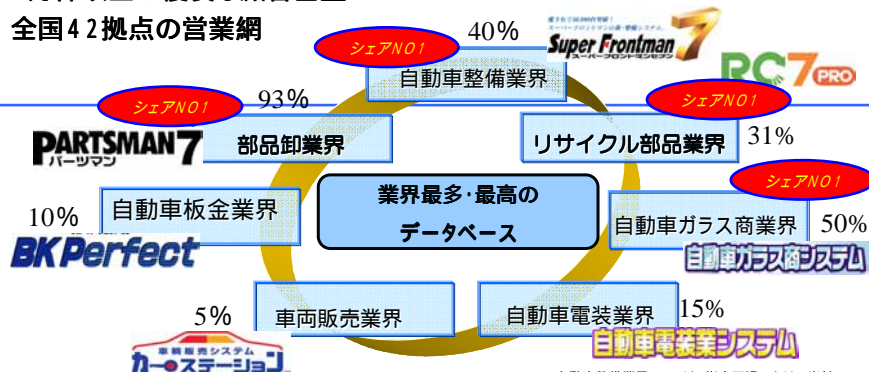
自動車関連業界では、業界随一の部品DBを強みとして圧倒的トップシェア

**自動車関連以外にも、業種特化型パッケージソフトウェアの開発・販売**

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拠点の営業網



ITX Corporation

自動車整備業界シェアは、指定工場における当社シェア  
自動車部品卸業界シェアは、地域部品商における当社シェア

16

## 2006年度実績 ブロードリーフ



### [06年度の概況]

#### 商号変更、本社移転、経営体制の変更

- ・新経営陣のもと、「感謝と喜び」を企業理念とし、全社における社内改革を実施
- ・マーケティング組織新設(製品別エリアマーケティング)
- ・新業務ルール・フローの策定、新人事制度の導入
- ・本社移転等によるコスト(約2億円)増

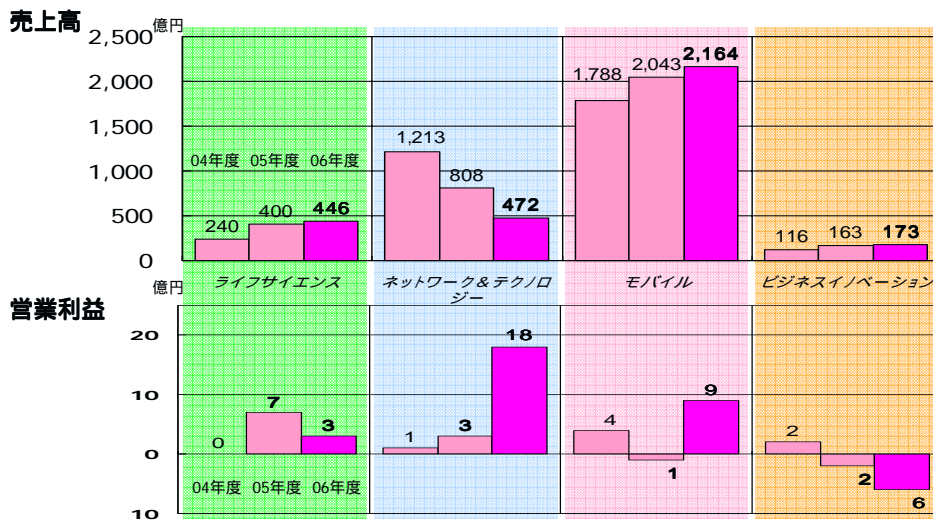
#### 自動車整備システム・钣金システム・車輛販売システムの主要3商品の新製品「.NS」シリーズ

#### 9月に市場投下

- ・マーケットリーダーとしての地位を維持し、更なるシェアアップを狙う

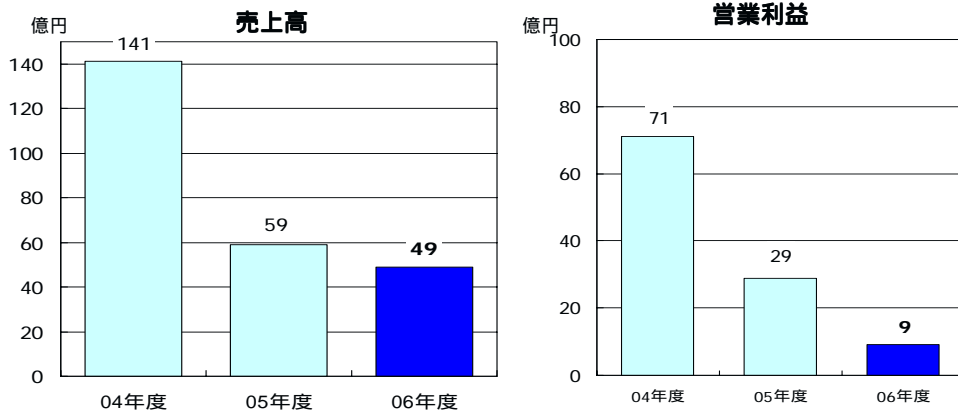
(億円)	05年度	06年度
売上高		167
営業利益		12
経常利益		12
当期純利益		14

## 2006年度実績 機器販売・サービス 損益推移 セグメント別



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
04年度売却額	( 社)	75(3社)	66(10社)	141(13社)
05年度売却額	24(1社)	32(4社)	3(3社)	59(8社)
06年度売却額	2(1社)	40(4社)	7(7社)	49(12社)

### 3. 『06経営基本計画』の見直し 2007年度計画

## これまでの「06経営基本計画」 経営目標と取り組み課題

【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」

【取り組み課題】

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

## 「06経営基本計画」の見直し

計画初年度である2006年度の結果

安定的な連結事業収益の基盤構築について

計画比、進捗に遅れはあるものの、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コア3事業を中心に、着実に進捗。

(06年度:機器販売・サービスの営業利益は18億円)

年度中に目論んでいた子会社上場は実現できず。

投資育成株式の売却の遅れ、多額の投資有価証券評価損の計上等により、業績は目標を大きく下振れる。

2006年度の結果を踏まえ、06経営基本計画を修正

## 経営目標

【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」**

経営目標は変更せず、当社グループの現状を踏まえ、具体的な取り組み課題を以下に変更。

**選択と集中による「安定的な連結事業収益基盤の構築」  
の更なる強化**

**「投資サイクルの加速」による継続的なポートフォリオ最適化  
財務基盤の改善**

尚、当社グループにおいて、上場を目指している子会社はその方針に変更はないが、その実現を前提としなくとも、業績目標を達成できる「安定的な連結事業収益基盤の構築」および「投資サイクルの加速」によるポートフォリオの最適化を目指す。また、当社の東証上場については、修正計画達成に目処が立った段階での課題とする。

## 「安定的な連結事業収益基盤の構築」の更なる強化

**要旨： 投資先事業の見直しによる200億円以上の  
ポートフォリオの入替え  
コア3事業および周辺事業への資源の集中  
オリンパスとの協業の推進**

投資先を保有方針により3つに分類済み

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

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

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事業群

今後の2年間で、カテゴリ-ごとの戦略を推進。

## 「安定的な連結事業収益基盤の構築」の更なる強化

### 投資先事業の見直しによる200億円以上のポートフォリオの入替え

- ✓ カテゴリー2に属する事業の可能性を見極め、カテゴリー1として当社のコア事業となる事業と、カテゴリー3として早期の事業価値実現を目指す事業への分類を進める。
- ✓ カテゴリー3の事業群の、事業価値実現を早期化。2008年度までに、300億円を目標として最低200億円の売却を行いポートフォリオの入替えを行う。

## 「安定的な連結事業収益基盤の構築」の更なる強化

### コア3事業および周辺事業への資源の集中

カテゴリー1に属する会社群をコアとした下記3つの事業領域に資源を集中。これらの事業の成長を加速させる投資も実行予定。

#### 医療事業

- ✓ KSオリンパスを中心として、特に消化器・外科分野においてオリンパスの医療事業とのシナジーを追求  
オリンパスの戦略と方向性にあわせ医療機関向けの新商材の投入、ソリューション提供。
- ✓ 医療事業における新規分野の開拓  
オリンパスグループの医療事業における新事業として位置付けられる分野での投資実行。  
(ex. 整形外科分野などで検討中)

#### 自動車アフターマーケット事業

- ✓ ブロードリーフを中心として、同社のソフトウェア開発力・販売力を活用し、業界特化型の新規ソフトウェアの開発・販売  
M&Aも活用して新規商材を確保

#### 携帯電話販売事業

- ✓ ITテレコムを中心として、同事業でのマーケットシェアの拡大と法人営業の強化  
法人営業部門の強化と、商材を増やすべく新規サービス開発部隊の強化  
マーケットシェア拡大のための買収も積極的に行い、業界トップ3のシェアを目指す。

## 「安定的な連結事業収益基盤の構築」の更なる強化

### オリンパスとの協業の推進

#### オリンパスグループにおける新事業創生エンジンとしての機能強化

- ✓グループの医療関連事業の分野拡大、並びに電子機器のキーデバイスの調達・開発をテーマとして、オリンパスとの協業を推進
- ✓オリンパスグループ各社の新規事業担当部署との、効率的な連携を可能とする体制を構築、具体的テーマの展開。

## 「投資サイクルの加速」による継続的なポートフォリオ最適化

**要旨：** 投資ルールの見直し(回収期間の設定)  
CVC投資事業の機能強化  
管理体制の見直し

投資ルールの見直し(回収期間の設定)による、新規優良案件への積極的投資

#### ✓投資対象

1)コア3事業の成長を加速させるための投資、2)新たなコア事業となり得る事業への投資、3)CVC投資を対象とする。1)及び2)については、原則として投資回収期間がキャッシュフローベースで、5年以内で見込めるものを対象。(但し、戦略的に重要な投資については最長10年)

#### ✓投資金額

2年間の新規投資の実行目標額は、CVC投資を含め、150～200億円程度。

## 「投資サイクルの加速」による継続的なポートフォリオ最適化

### CVC投資事業の機能強化

- ✓ グループ事業の発展に寄与する情報収集機能をもちながら、分野横断的に投資を実行、且つ投資事業として収益を上げていく。
- ✓ EXIT戦略が明確で、且つ原則として4年以内のキャピタルゲインが見込めるものを対象。

CVC投資事業：コーポレート・ベンチャー・キャピタル投資、ITX、米国投資子会社もしくはファンドより、キャピタルゲイン獲得を目的に行うポートフォリオ投資。特に分野を限定せず、当社の情報収集機能としても活用。

#### CVC投資実行額 (ITX、米子会社投資分のみ)

	2003～2005年度 3年間の累計	2006年度
ITXから	26社 / 21億円	14社 / 13億円
米国会社から	9社 / 13億円	6社 / 16億円
合計	35社 / 34億円	20社 / 29億円

## 「投資サイクルの加速」による継続的なポートフォリオ最適化

### 管理体制の見直し

- ✓ 事業育成機能の効率化  
投資 育成 EXITを一元化し、事業スピードの向上を図ると共に、EXIT機能を強化し、その確実性を高める。
- ✓ 投資評価機能の向上  
グループ事業の進捗管理を徹底すると共に、事業の保有方針の評価を行う体制を整備、常に事業ポートフォリオの最適化を図る。
- ✓ 連結子会社の収益管理
  - ・新設子会社 原則として、3年以内に単年度黒字化。
  - ・買収子会社 買収初年度から連結収益影響額(のれん償却込み)が黒字となることを条件。
  - ・既存子会社 現状、連結収益影響額が赤字の会社は、2008年度までに黒字化の目処をつける。目処がつかない会社については保有方針を含む事業の見直しを実施。

## 財務基盤の改善

**要旨： 金利コストの削減(単体有利子負債の圧縮)  
単体のコスト削減**

### 金利コストの削減

- ✓ キャッシュフローの一定額を有利子負債返済に充て、ネット有利子負債倍率を2006年度末の1.7倍から1.5倍以下へ改善
- ✓ 併せて、借入条件の見直しを行い、年間2～3億円程度の金利コスト削減を目指す

### 単体のコスト削減

- ✓ スリムな経営体制の実現を図るとともに販売管理費の削減を実施。  
加えて、事業支援機能強化による新たな収益獲得により、実質6億円程度の収益を改善

## 組織改編(1)

### 現組織体制

「06経営基本計画」において、事業育成機能を強化するために、以下の組織変更を行い、現組織体制がスタート。

- (1) 本部制の採用により業務目的および責任・権限の明確化を図る。
- (2) 組織横断的機能別委員会の設置により内部統制の強化と情報共有化の推進を図る。

### スリムな経営のための経営体制変更

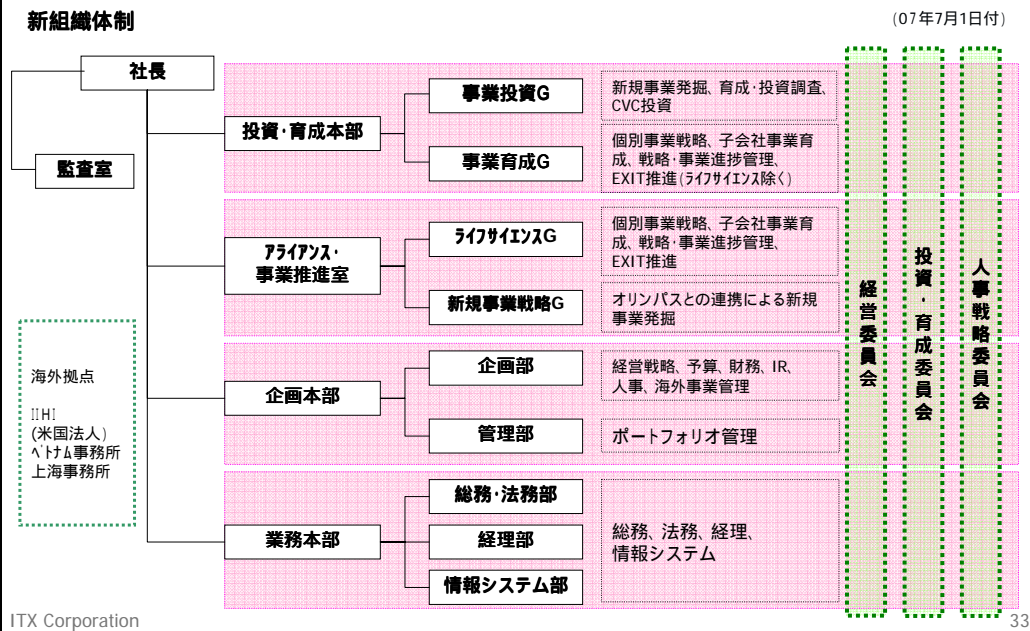
- ・常勤取締役の削減(5名から4名体制へ)
- ・社長を除く、役付取締役(専務・常務)の廃止

### 修正計画の戦略に沿った組織変更

- ・オリンパスとの協業の推進
- ・専任部署設置(新規事業戦略グループ)
- ・事業育成機能の効率化
- ・事業育成本部と投資本部の統合
- ・グループ事業の進捗管理の徹底
- ・企画本部内に管理部を新設

新組織体制をスタート(7.1より)

## 組織改編(2)



## 業績目標(連結)

【修正後】 (単位: 億円)

	2006年度実績	2007年度計画	2008年度目標
<b>売上高</b>	<b>3,303</b>	<b>3,580</b>	<b>3,870</b>
(内、機器販売・サービス)	(3,254)	(3,526)	(3,816)
(内、投資育成)	(49)	(54)	(54)
<b>営業利益</b>	<b>28</b>	<b>45</b>	<b>62</b>
(内、機器販売・サービス)	(18)	(36)	(53)
(内、投資育成)	(9)	(9)	(9)
<b>経常利益</b>	<b>20</b>	<b>38</b>	<b>55</b>
<b>当期純利益</b>	<b>18</b>	<b>15</b>	<b>35</b>

【修正前】

	2006年度 期初計画	2007年度目標	2008年度目標
売上高	3,550	3,670	3,950
営業利益	62	90	127
経常利益	47	76	110
当期純利益	23	35	50

ITX Corporation 34

## 業績目標(連結)

### (機器販売・サービス)

- ・安定的な連結収益基盤の構築については、当初の想定よりは遅れているものの、2006年度の営業利益は18億円と、前年度の0億円から着実に進捗。
- ・コア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)への資源の集中、並びにこれらの事業の成長を加速させるための投資実行等により、目標を達成していく。

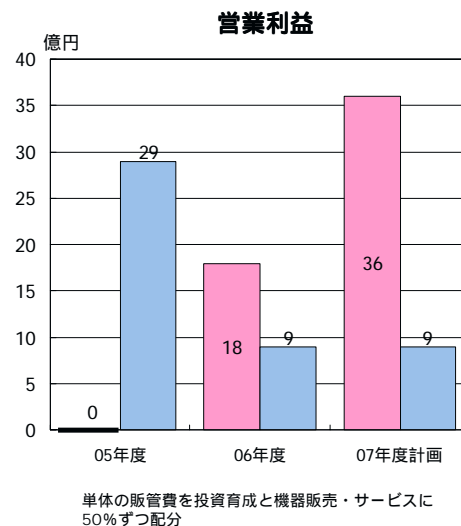
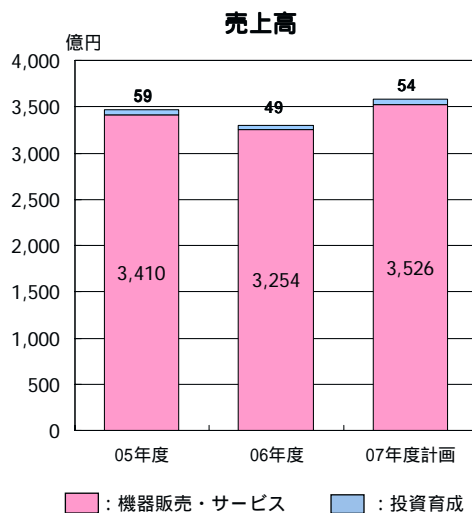
コア3事業の売上高・営業利益の合計(のれん償却額を含まず) (億円)

	2006年度 実績	2007年度 計画	2008年度 目標
売上高	2,754	2,990	3,080
営業利益	56	63	75

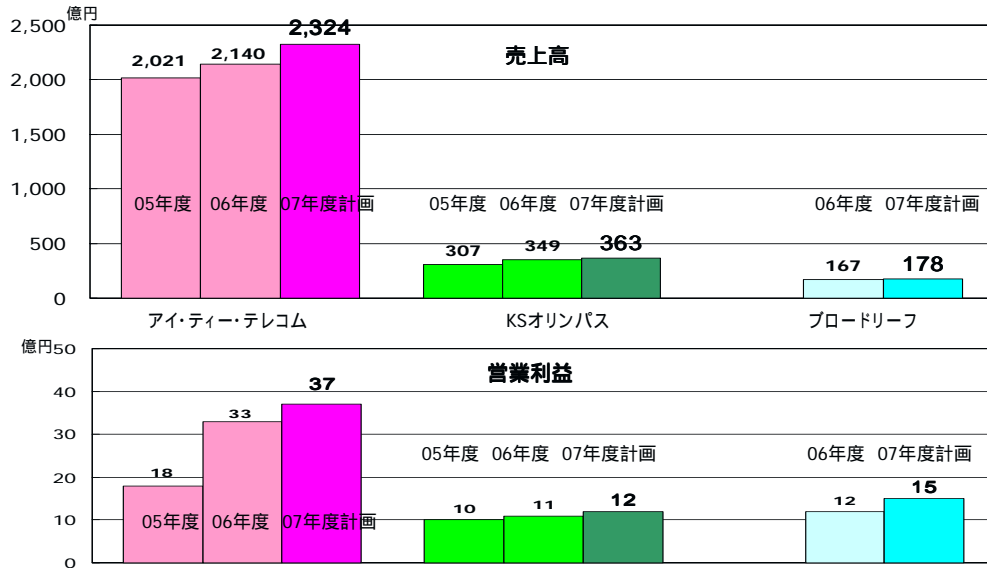
### (投資育成)

- ・上場を目指している子会社について、その方針に変更はなし。また、「投資サイクルの加速」を目指して、ポートフォリオの入替えを行っていくが、その全てを数値目標には織込まず。
- ・2007年度、2008年度の営業利益は2006年度の実績と同レベルと想定。

## 2007年度計画



## 2007年度計画 機器販売・サービス 主要子会社別



## 2007年度計画 - アイ・ティー・テレコム

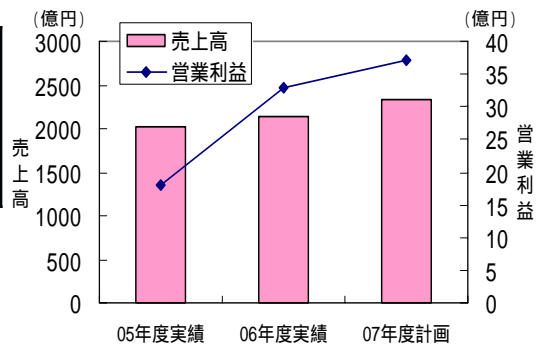
IT TELECOM

### 【07年度の取り組み】

シェア拡大戦略の継続 M&A戦略による販売台数拡大  
 当社キャリアショップ内での囲い込みを強化  
 インセンティブ獲得の強化と販売管理費削減による営業利益の拡大  
 法人向け営業、商材(FMC\*,ブロードバンド等)の強化  
 営業体制06年3月40人 07年4月96人

\*FMC(Fixed Mobile Convergence)移動体通信と有線通信を融合した通信サービスの形態

(億円)	05年度 実績	06年度 実績	07年度 計画
売上高	2,021	2,140	2,324
営業利益	18	33	37
経常利益	17	32	36
当期純利益	10	13	19



## 2007年度計画 - KSオリンパス

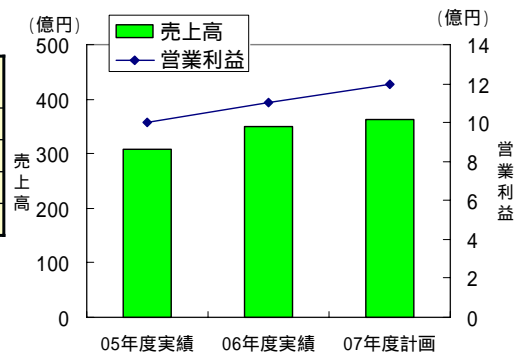
### [07年度の取り組み]

医療機器、工業機械製品等の販売拡大

包括受注案件、オリジナル商品の積極的全国展開（業績貢献は来期以降）

4月に、産業分野でのオリジナル製品・工業用小型顕微鏡「メジャーNAVI」販売開始  
（電子部品、素材等の品質管理工程における抜き取り検査で使用）

(億円)	05年度 実績	06年度 実績	07年度 計画
売上高	307	349	363
営業利益	10	11	12
経常利益	11	11	11
当期純利益	6	6	7



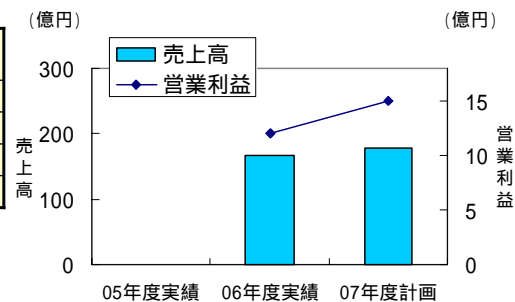
## 2007年度計画 - ブロードリーフ



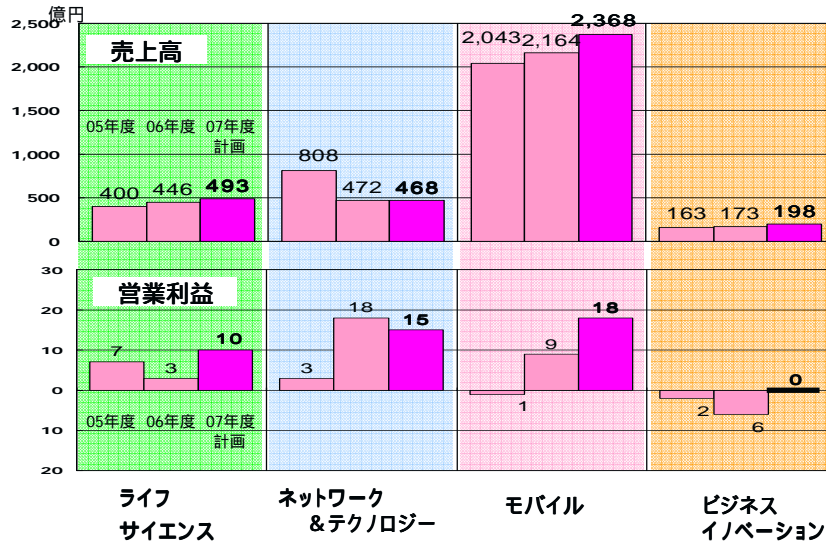
### [07年度の取り組み]

自動車関連パッケージソフトウェアについては、既存顧客の買替え需要を確実に取り込む  
新規顧客、他社製品ユーザーに積極的に営業展開し、シェアアップを図る  
自動車関連以外のパッケージソフトウェア事業の新製品開発、販売

(億円)	05年度 実績	06年度 実績	07年度 計画
売上高		167	178
営業利益		12	15
経常利益		12	14
当期純利益		14	13



## 2007年度計画 機器販売・サービス セグメント別(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