

2007年度中間期決算 『06経営基本計画』の進捗・通期計画

2007年11月13日

ITX 株式会社

1

【目次】

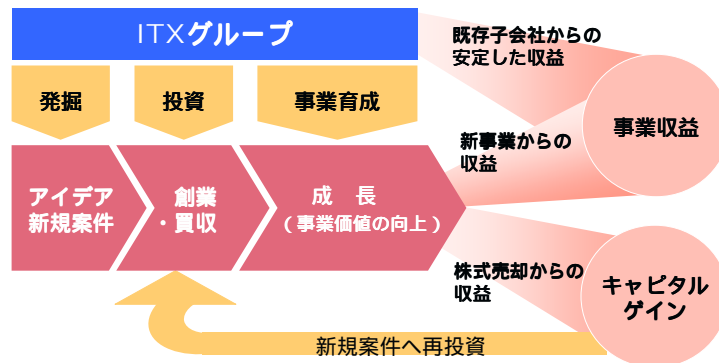
1.	事業概要	3 ~ 5
2.	2007年度中間期決算	
	2007年度中間期実績サマリー	7
	2007年度中間期実績のポイント	8
	機器販売・サービス 損益推移(中間連結)	9
	機器販売・サービス 損益推移(中間主要子会社別)	10
	投資育成実績	11
	見通し(7月公表)と実績の差異	12
3.	『06経営基本計画』の進捗状況	
	1. 『安定的な連結収益基盤構築』の更なる強化	
	コア3社実績: アイ・ティー・テレコム	15
	コア3社見通し: アイ・ティー・テレコム	16
	コア3社実績: KSオリンパス	17
	コア3社見通し: KSオリンパス	18
	コア3社実績: ブロードリーフ	19
	コア3社見通し: ブロードリーフ	20
	機器販売・サービス全体 損益推移(通期)	21
	医療事業における新たな投資	22
	医療事業における新たな投資(整形インプラント事業)	23
	2. 『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	24
	3. 財務基盤の改善	25
4.	2007年度通期見通し	
	2007年度通期見通し(7月見通し比)	27
	2007年度下半期のポイントと課題	28

1. 事業概要

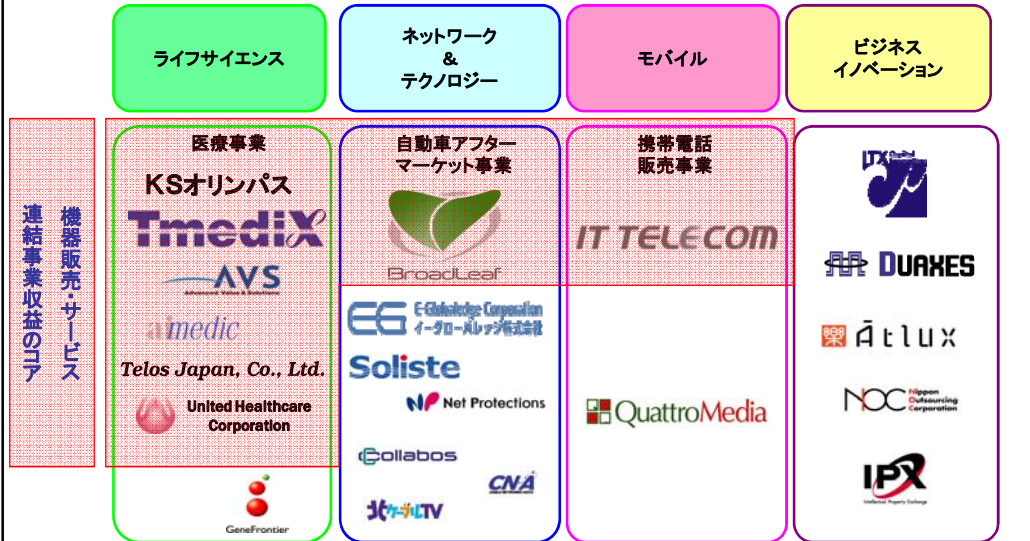
ITXグループとは

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



※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. 2007年度中間期決算

2007年度中間期実績 サマリー

(単位:億円)	06年度中間期実績	07年度中間期実績	前年同期比
1) P/L (連結)			
売上高	1,535	1,583	48
(投資育成)	(5)	(8)	(3)
(機器販売・サービス)	(1,529)	(1,574)	(45)
営業利益 *1	4	14	18
(投資育成)	(5)	(1)	(4)
(機器販売・サービス)	(2)	(15)	(13)
経常利益	12	9	21
中間純利益	44	6	50
2) B/S			
有利子負債 (連)	905	920	15
(単)	733	662	71
純資産 (連)	260	400	140
3) 経営指標			
負債倍率 *2 (連)	3.0	1.8	1.2
(単)	2.2	1.1	1.1

備考) *1: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

*2: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

2007年度中間期実績のポイント

PL

売上高 : 1,583億円 (投資育成:8億円、機器販売・サービス:1,574億円)
(前期比 +48億円、投資育成: +3億円、機器販売・サービス: +45億円)

アイ・ティー・テレコム + 26億円、KSオリンパス + 12億円等による
コア3事業で前期比 + 56億円

営業利益 : 14億円 (投資育成: 1億円、機器販売・サービス:15億円)
(前期比 +18億円、投資育成: +4億円、機器販売・サービス + 13億円)

アイ・ティー・テレコム + 2億円、ブロードリーフ + 4億円等による
コア3事業で前期比 + 8億円

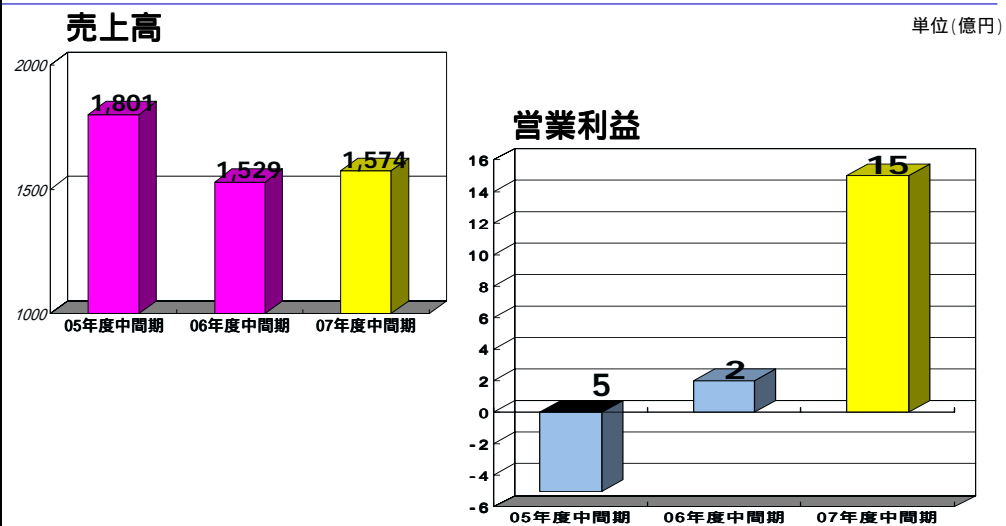
コア3事業の牽引による売上高・営業利益増加 連結収益基盤の構築が進む

BS

財務基盤の改善:オリンパスによる第三者割当増資の引受と有利子負債削減を実行

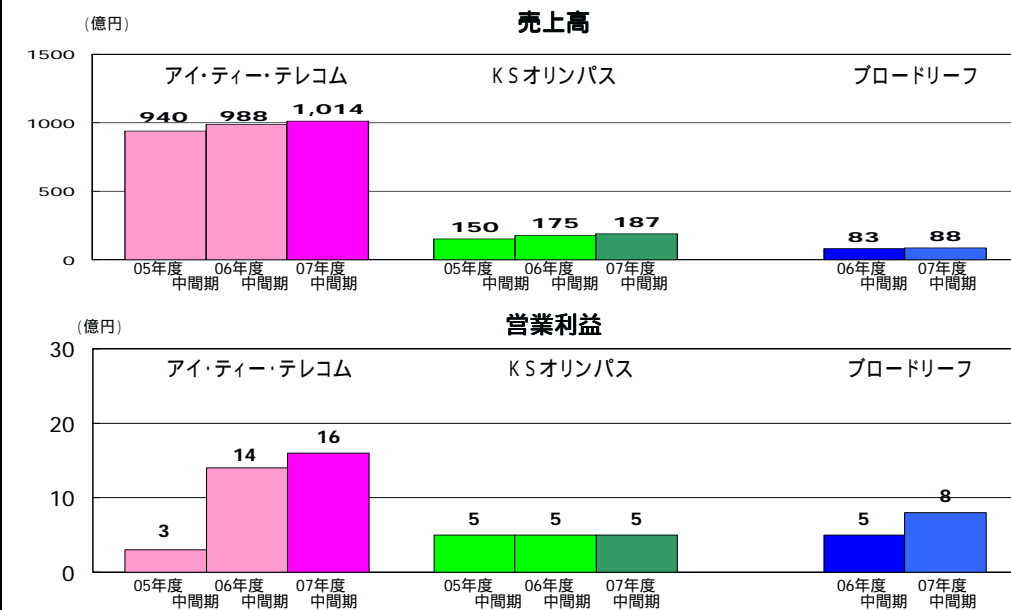
負債倍率の改善:(連)1.8倍 (単)1.1倍(2006年度中間期:(連)3.0倍 (単)2.2倍)

機器販売・サービス 損益推移(中間連結)



* 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 損益推移(中間期主要子会社別)



投資育成実績

投資育成株式売却による売上高

(億円)	新規公開に伴う売却	M&Aによる売却	その他	合計
05年度中間期	9(1社)	26(2社)	0(2社)	36(5社)
06年度中間期	(社)	1(2社)	4(5社)	5(7社)
07年度中間期	4(1社)	(社)	4(1社)	8(2社)

投資育成実行額(社数)

(億円)	投資実行額	社数	(内新規投資実行額)	(内新規社数)
05年度中間期	18	18	(9)	(12)
06年度中間期	27	16	(23)	(11)
07年度中間期	42	12	(40)	(7)

見通し(7月公表)と実績の差異

(単位: 億円)

	07年度中間期 7月公表見通し	07年度中間期 実績	見通し比
P/L (連結)			
売上高	1,560	1,583	23
(投資育成)	(23)	(8)	(15)
(機器販売・サービス)	(1,537)	(1,574)	(37)
営業利益*	14	14	0
(投資育成)	(3)	(1)	(4)
(機器販売・サービス)	(11)	(15)	(4)
経常利益	10	9	1
当期純利益	7	6	1

* 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・サービスで売上高・営業利益ともに上振れ
 (コア3事業の堅調な推移)
 投資育成株式の売却の未達(未達分は10月に実行済み)

3. 「06経営基本計画」の進捗状況

3-1. 「安定的な連結収益基盤構築」の更なる強化

コア3社実績: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267店舗(07年9月末時点)のショップを展開。
 「総合通信システム提案企業」として、非携帯製品にも注力。

【07年度中間期のトピックス】

過去最高の販売台数を達成

総販売台数:約122万台(前年比:106%)

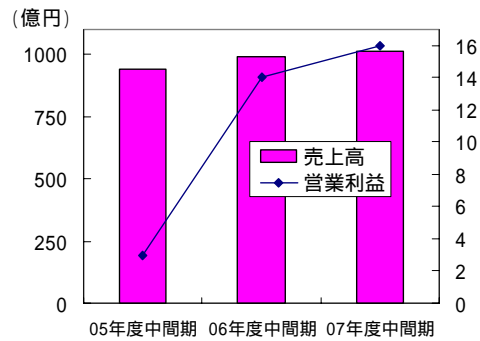
ショップ数47店舗増加

06年9月末220店舗 07年9月末267店舗

法人向け営業体制強化の効果

販売実績の大幅な伸び
 携帯電話:前年比:約20%アップ

(億円)	05年度中間期	06年度中間期	07年度中間期
売上高	940	988	1,014
営業利益	3	14	16



コア3社見通し:アイ・ティー・テレコム

IT TELECOM

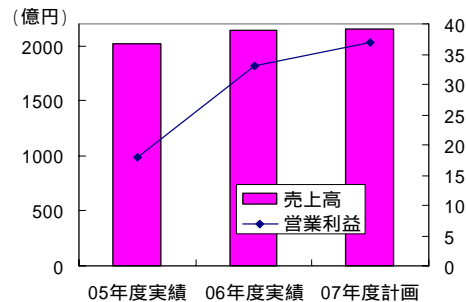
【07年度通期見通しのポイント】

独立系1次代理店の2次店化をさらに積極的に推進
 ボリュームインセンティブ獲得の強化
 ショップ販売比率の増加と販管費の削減による営業利益率のアップ
 (営業利益率:06年度実績:1.5% 07年度通期計画:1.7%)

【リスク要因】

・新料金プラン等の影響による携帯販売市場の構造変化

(億円)	05年度 実績	06年度 実績	07年度 計画
売上高	2,021	2,140	2,154
営業利益	18	33	37



コア3社実績:KSオリンパス

【事業内容】

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

【07年度中間期のトピックス】

医療機器の消化器分野が順調に伸張

主力製品であるルセラスペクトラム、クリノス、経鼻対応細径内視鏡の販売が順調に伸張。

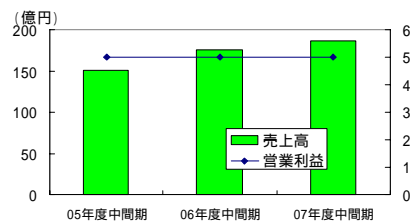
外科分野での大口商談の新規獲得

慶応義塾大学付属病院手術室向け270百万円の大口商談の新規獲得に成功。

KSオリジナル製品の新規拡販

医用動画像・生体情報同期記録システム(5施設)、KSiチューブ(21施設)の新規拡販に成功。

(億円)	05年度 中間期	06年度 中間期	07年度 中間期
売上高	150	175	187
営業利益	5	5	5



コア3社見通し:KSオリンパス

【07年度通期見通しのポイント】

医療機器分野:消化器・処置具・外科事業の成長と高収益体質の維持に向けた体制の強化

科学機器分野:主力の顕微鏡の販売への注力

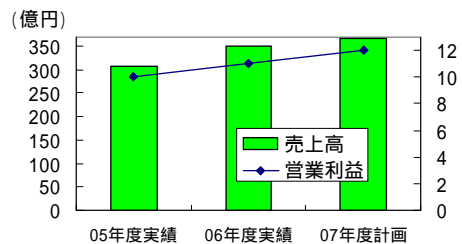
工業機器分野:新規顧客獲得率の向上

【課題】

医療事業におけるITXグループ会社との協業の推進

KSオリジナル製品ラインナップの拡大

(億円)	05年度 実績	06年度 実績	07年度 計画
売上高	307	349	367
営業利益	10	11	12



コア3社実績: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

【07年度中間期のトピックス】

既存顧客の買替え需要を新製品

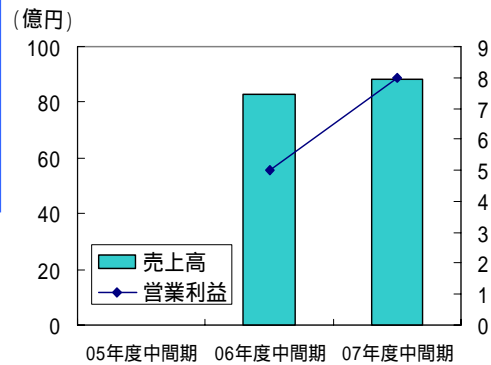
「NSシリーズ」により着実に取込み

収益性の向上

自動車アフターマーケット以外の業種

のソフトウェアを開発

(億円)	05年度 中間期	06年度 中間期	07年度 中間期
売上高	-	83	88
営業利益	-	5	8



コア3社見通し:ブロードリーフ



【07年度通期見通しのポイント】

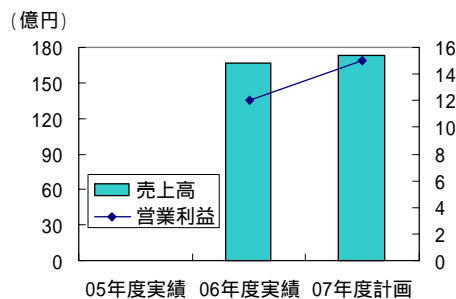
新製品の販売促進

「MK.NS」(携帯電話販売管理ネットワークシステム)

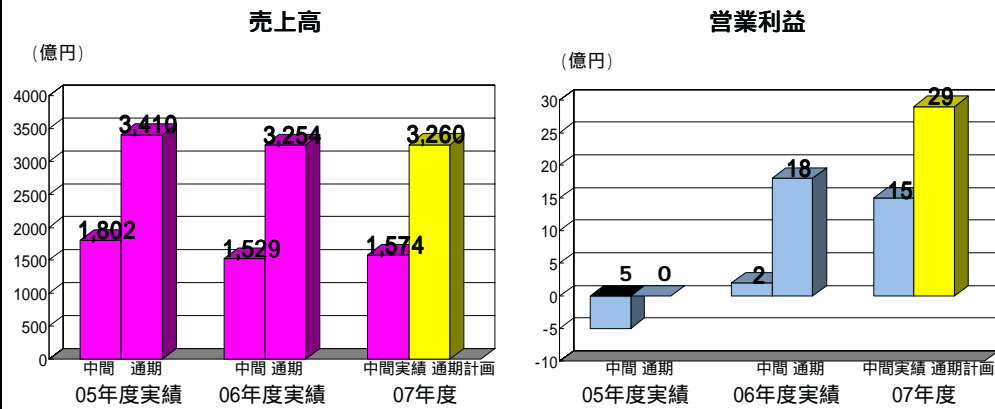
「VX.NS」(自動車流通支援ネットワークシステム)

自動車アフターマーケットでの着実な実績の確保

(億円)	05年度 実績	06年度 実績	07年度 計画
売上高		167	173
営業利益		12	15



機器販売・サービス全体 損益推移 (通期)



営業利益:前年比+61%の29億円の見通し

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

医療事業における新たな投資

<2007年5月> :病院管理業務受託事業会社ユナイテッド・ヘルスケア(株)を新規設立

<2007年6月> :整形インプラント事業の(株)アイメディック (株)テロスジャパンを子会社化

ユナイテッド・ヘルスケア(株)

・事業内容
病院管理業務の受託・コンサルティング

・投資金額
約2.5億円を出資

(株)アイメディック (株)テロスジャパン

・事業内容
整形外科用医療機器の製造、輸入及び販売

・投資金額
2社合計約28億円で発行済株式を譲受

【今後の展開】

1. コア3事業のひとつである医療事業分野のさらなる事業拡大
2. ITXの事業育成ノウハウ・営業ネットワークの活用
3. 他のITXグループ医療事業会社及びオリンパスとのシナジーを追究

医療事業における新たな投資(整形インプラント事業)

整形インプラント市場:高齢化に伴い、大きく成長が期待される

(株)アイメディック (株)テロスジャパンの主力製品例



・AI-ワイリングシステム
(骨折部の固定)



・人工靭帯

新製品、人工関節の開発が最終段階

3-2.「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

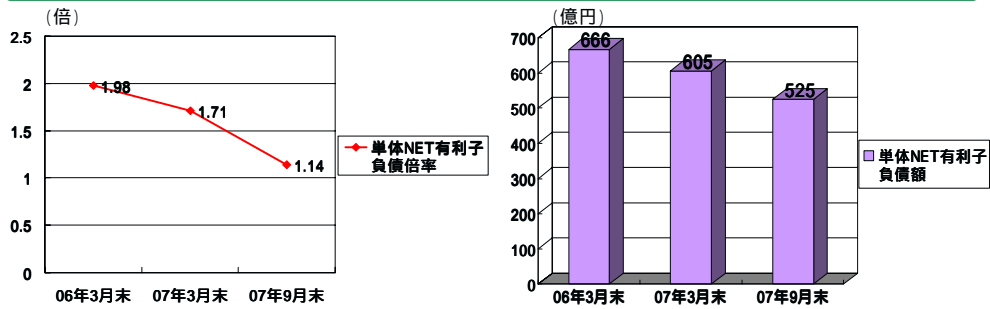
通期ベースの投資育成株式売却(売上)100億円を見込む

その他の株式についてもEXIT推進

上記によるキャッシュ創出と100億円の増資とを合わせ、
新規投資資金を確保

3-3.財務基盤の改善

オリンパスを割当先とする約100億円の第三者割当増資を実施
単体有利子負債の圧縮



目標としていた単体NET有利子負債倍率1.5倍以下を達成

4. 2007年度通期見通し

2007年度通期見通し(7月見通し比)

(単位:億円)

	7月見通し	2007年度計画
売上高	3,380	3,360
(内、機器販売・サービス)	(3,326)	(3,260)
(内、投資育成)	(54)	(100)
営業利益	45	47
(内、機器販売・サービス)	(36)	(29)
(内、投資育成)	(9)	(18)
経常利益	38	38
当期純利益	15	15

2007年度下半期のポイントと課題

【ポイント】

- ・上半期に引き続き、コア3事業(携帯電話販売事業・自動アフターマーケット事業・医療事業)における着実な通期計画の実現
- ・投資育成株式売却の通期計画達成

【課題】

- ・コア3事業および周辺事業への新規投資の更なる実行
- ・オリンパスとの協業、オリンパスグループ各社との連携体制の強化