
2008年度 第2四半期決算説明会

2008年11月13日

ITX 株式会社

目次

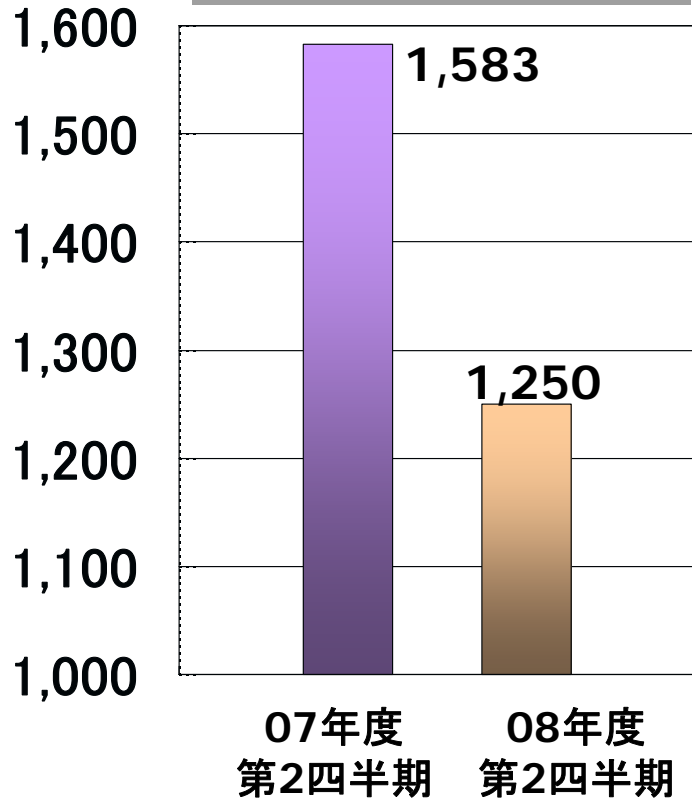
1. 2008年度 第2四半期決算	前年同期比	P4
	投資育成 実績	P5
	機器販売・サービス 実績	P6
	機器販売・サービス:【売上高上位3社】 アイ・ティー・テレコム	P7
	機器販売・サービス:【売上高上位3社】 KSオリンパス	P8
	機器販売・サービス:【売上高上位3社】 ブロードリーフ	P9
2. 2008年度 通期	前年度比	P11
	投資育成 前年度比	P12
	機器販売・サービス 前年度比	P13
	機器販売・サービス:【売上高上位3社】 アイ・ティー・テレコム	P14
	機器販売・サービス:【売上高上位3社】 KSオリンパス	P15
	機器販売・サービス:【売上高上位3社】 ブロードリーフ	P16
3. 2008年度 下期の取組み	2008年度下期の取組み:【企業体質の強化】	P18
	強化策①:事業領域の集中	P19
	強化策②:投資ポートフォリオの抜本的見直し	P20
	総括	P21

1. 2008年度第2四半期決算

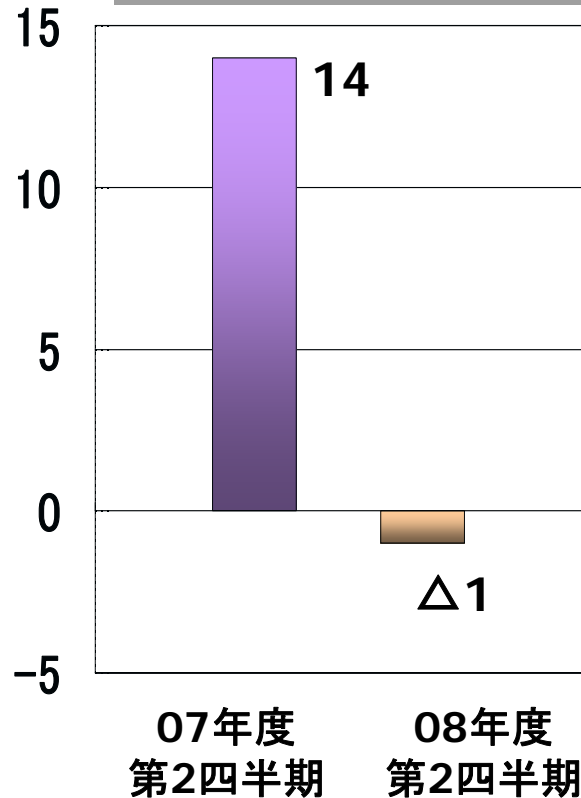
携帯電話市場の低迷による影響と投資損失の増加により減収減益

(億円)

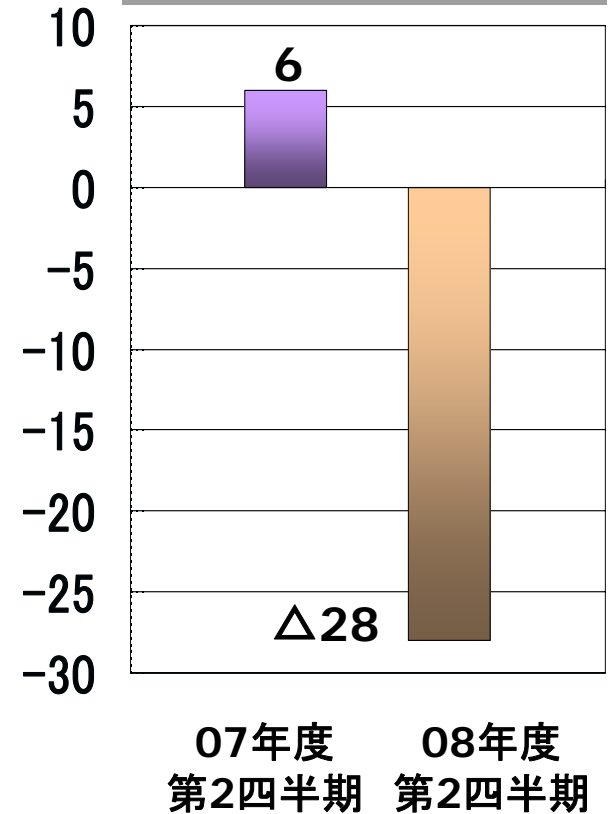
売上高



営業利益

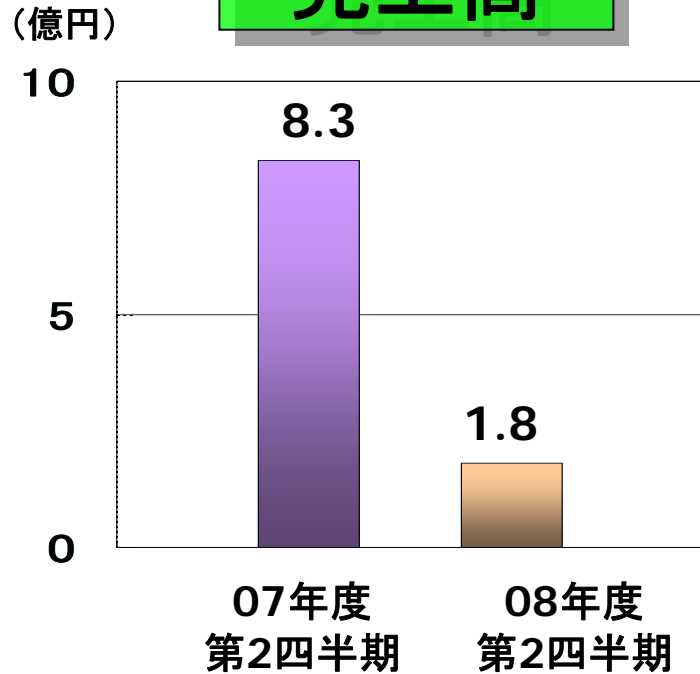


当期純利益

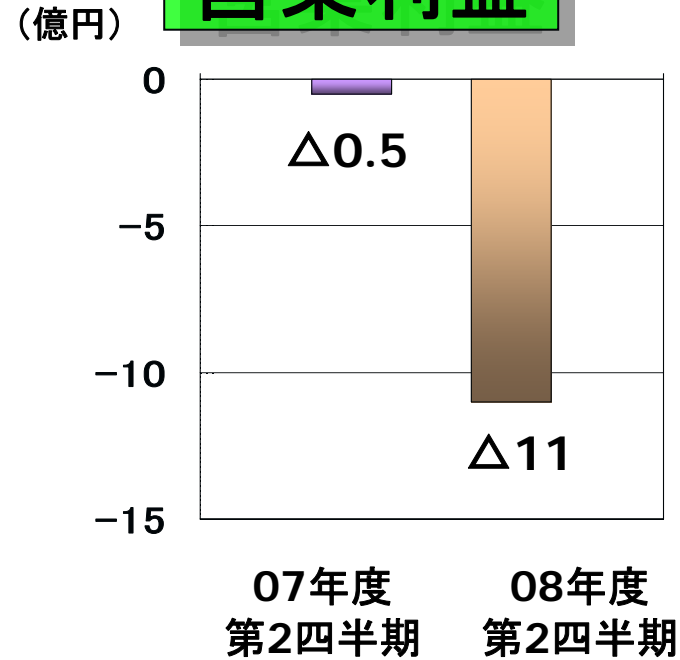


大幅な評価減を実行

売上高



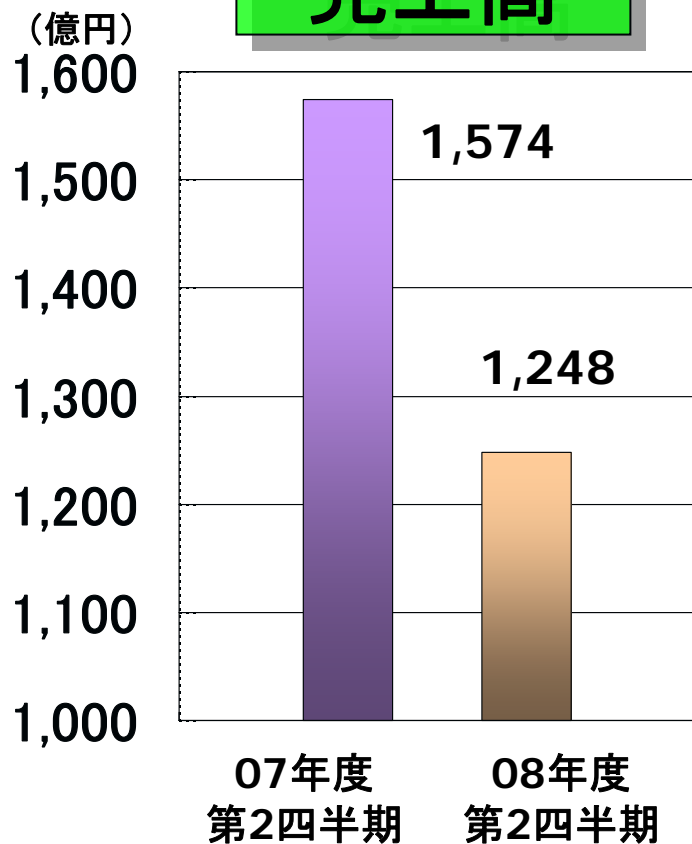
営業利益



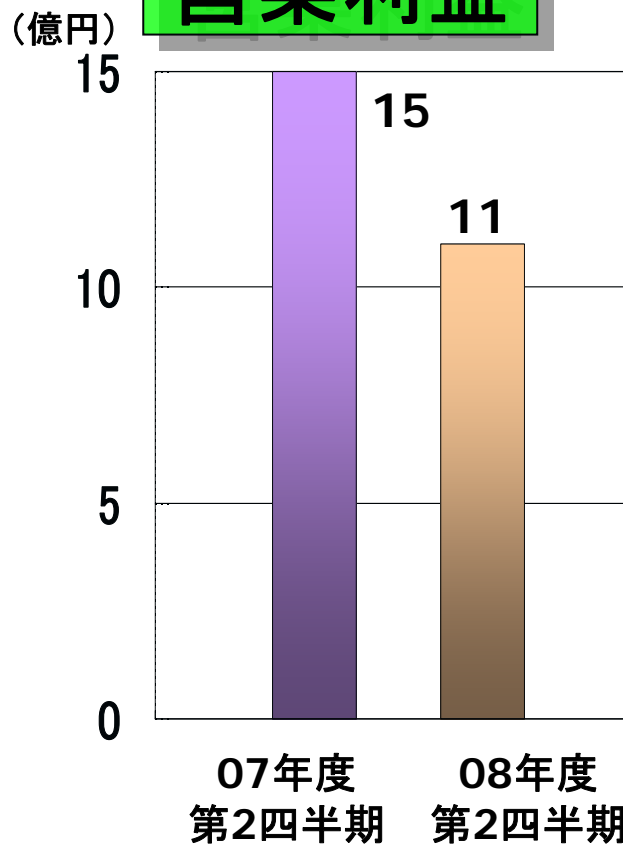
◆ 投資育成新規実行: 2社/2.2億円

減収減益ながらも営業利益11億円を確保

売上高



営業利益



機器販売・サービス:【売上高上位3社】 アイ・ティー・テレコム

(億円)

アイ・ティー・テレコム	07年度第2四半期	08年度第2四半期	増減
売上高	1,014	742	△272
営業利益	16	17	+1

◆収益性の大幅な向上

直接販売(直営店+法人)比率のアップ及び
販管費の抑制等により、収益性が大幅に向上

◆店舗数の拡大

前年度比37店舗増の304店舗

◆法人営業の強化

法人への携帯電話・ブロードバンドソリューション等
の販売が好調

機器販売・サービス:【売上高上位3社】 KSオリンパス

(億円)

KSオリンパス	07年度第2四半期	08年度第2四半期	増減
売上高	187	169	△18
営業利益	5	4	△1

◆昨年度好況だった経鼻内視鏡市場に一巡感

◆昨年度大口受注した工業分野における検査装置が、投資サイクルの谷間により、今年度受注減

◆民間企業の設備投資抑制が、9月に顕在化

機器販売・サービス:【売上高上位3社】 ブロードリーフ

(億円)

ブロードリーフ	07年度第2四半期	08年度第2四半期	増減
売上高	88	84	△4
営業利益	8	11	+2

◆収益力の向上

保守・データメンテナンス費等付帯収益力が向上

◆ネットワーク型の新商品(「.NS」シリーズ)販売強化

:自動車流通支援ネットワークシステム「VX.NS」

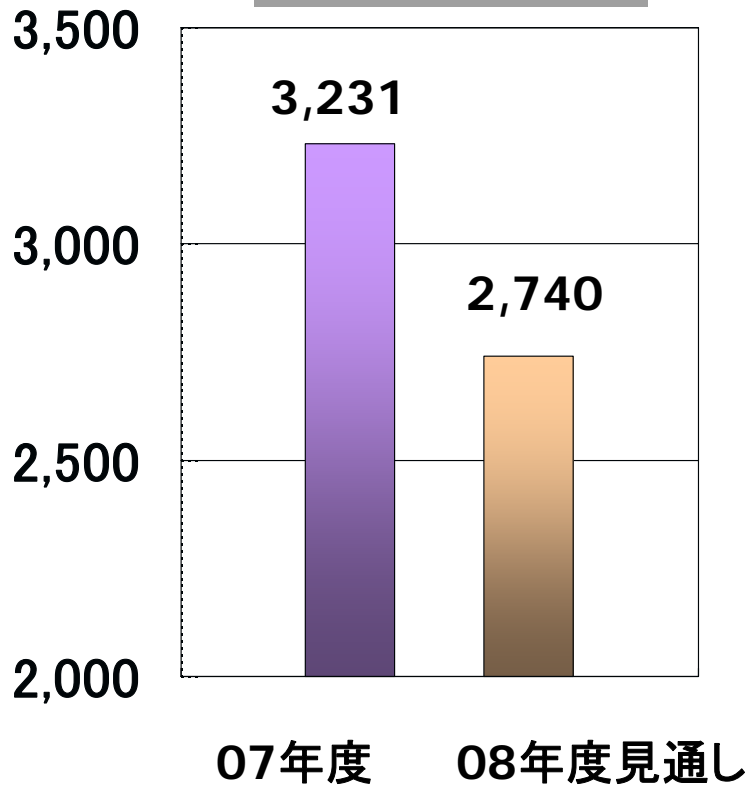
:携帯電話販売管理ネットワークシステム「MK.NS」

2. 2008年度通期

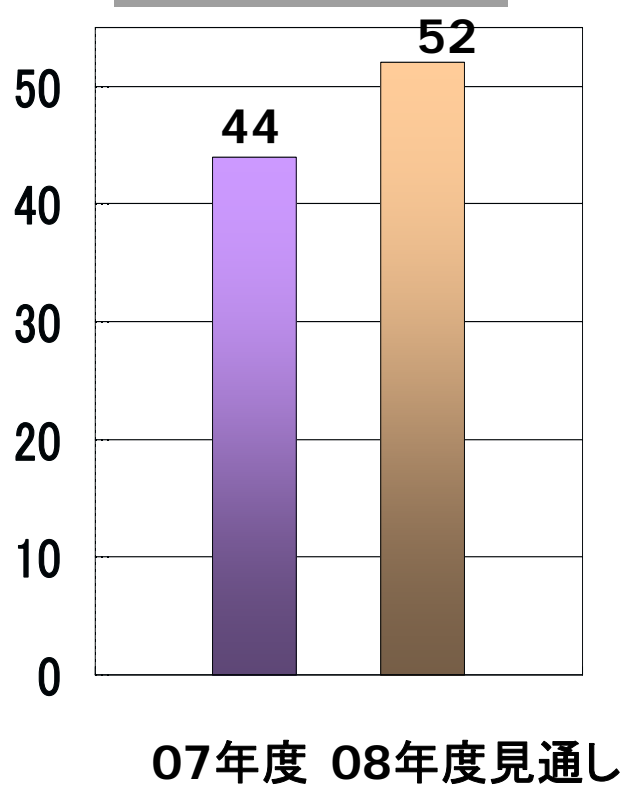
前年度比

(億円)

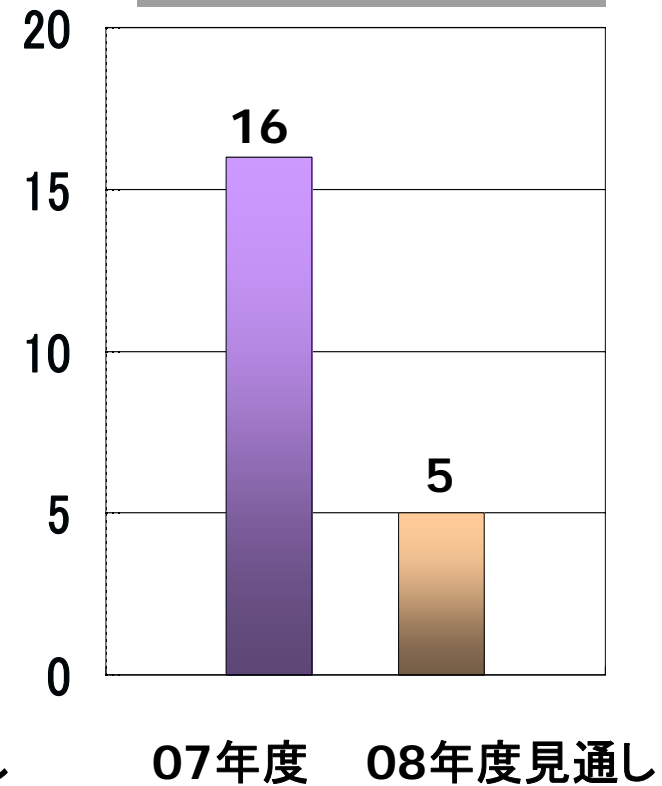
売上高



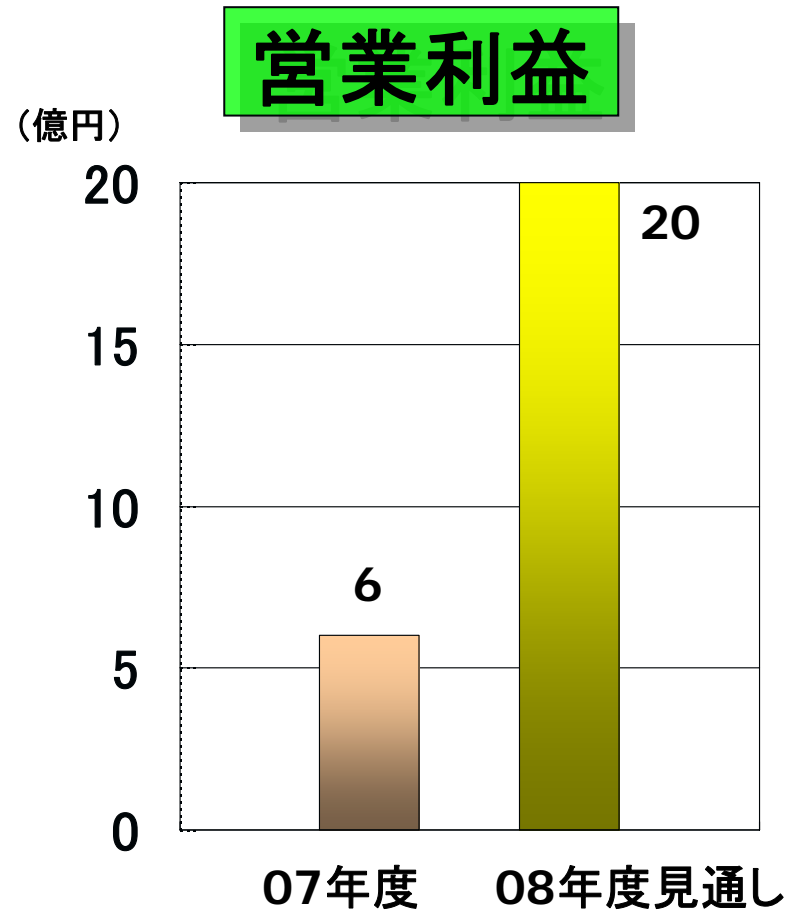
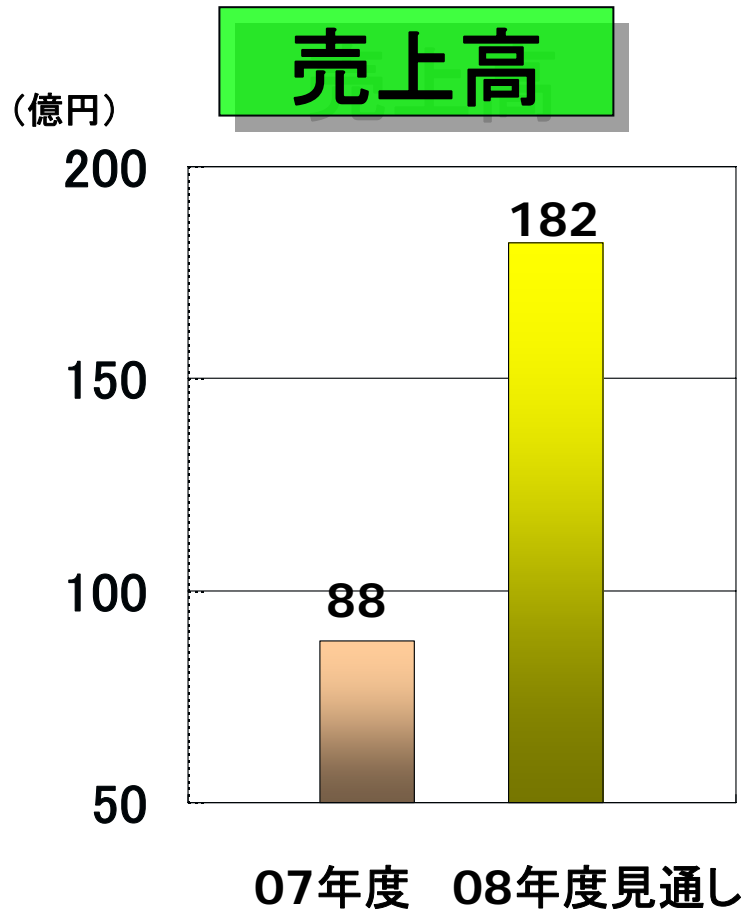
営業利益



当期純利益

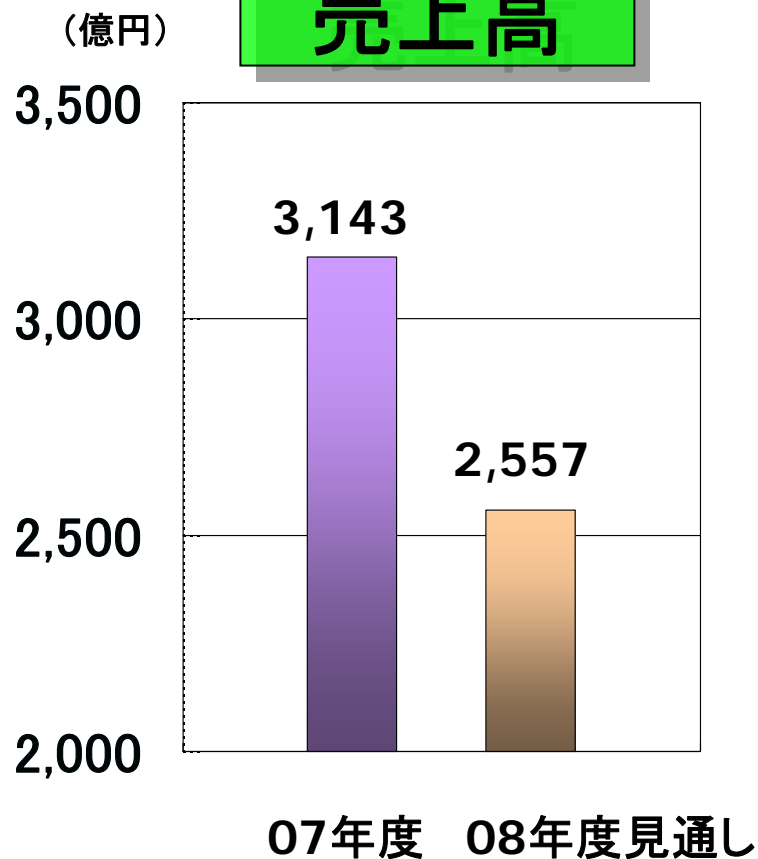


事業ポートフォリオの入替えの加速

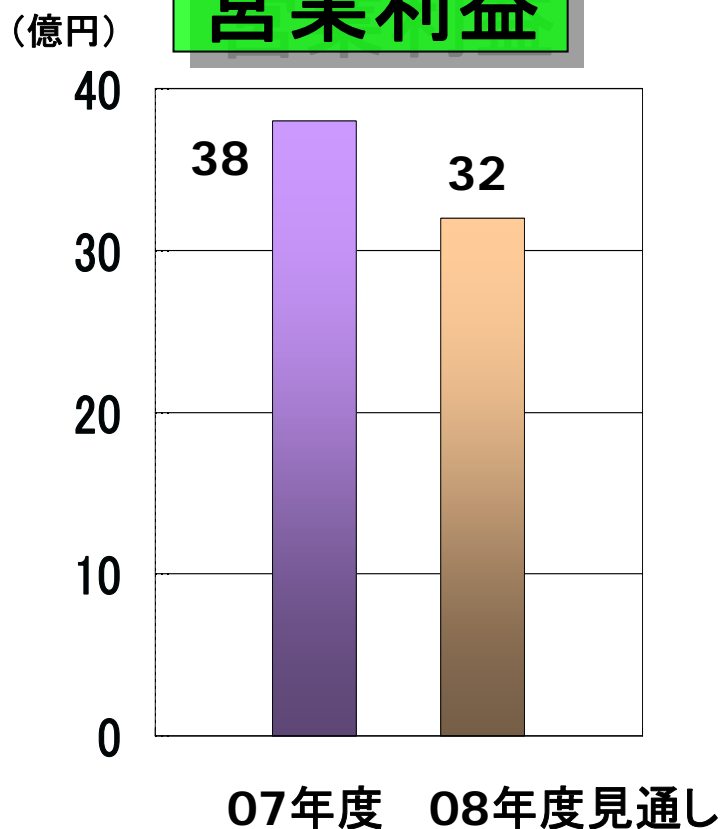


営業利益32億円の見込み

売上高



営業利益



機器販売・サービス:【売上高上位3社】 アイ・ティー・テレコム

(億円)

アイ・ティー・テレコム	07年度実績	08年度見通し	増減
売上高	2,020	1,479	△541
営業利益	37	37	0

◆収益力の更なる向上

◆継続的な販売管理費の削減

◆法人営業の拡大と収益力のアップ

機器販売・サービス:【売上高上位3社】 KSオリンパス

(億円)

KSオリンパス	07年度実績	08年度見通し	増減
売上高	371	361	△10
営業利益	12	12	0

- ◆工業分野における検査装置を除くと実質的増収
- ◆成長分野である外科・処置具分野の拡大
- ◆販売管理費の削減

機器販売・サービス:【売上高上位3社】 ブロードリーフ

(億円)

ブロードリーフ	07年度実績	08年度見通し	増減
売上高	169	169	0
営業利益	16	19	+3

◆自動車アフターマーケット

⇒自動車流通支援システムにおける他社との提携

◆事業領域の拡大

⇒携帯電話販売管理システム等

◆保守・データメンテナンス費の価格戦略の見直し
及び販売強化

3. 2008年度下期の取組み

【企業体質の強化】

- ・グループ事業価値の最大化
- ・事業創造

中長期的な視点でのグループ事業の
リエンジニアリングの実行

強化策①: 事業領域の集中

・情報通信サービス(ITX独自事業)

携帯端末販売に頼らない収益構造の確立

法人ソリューションビジネスの拡大



グループ内横断的な事業融合

・医療ヘルスケア(オリンパスとのシナジー追及)

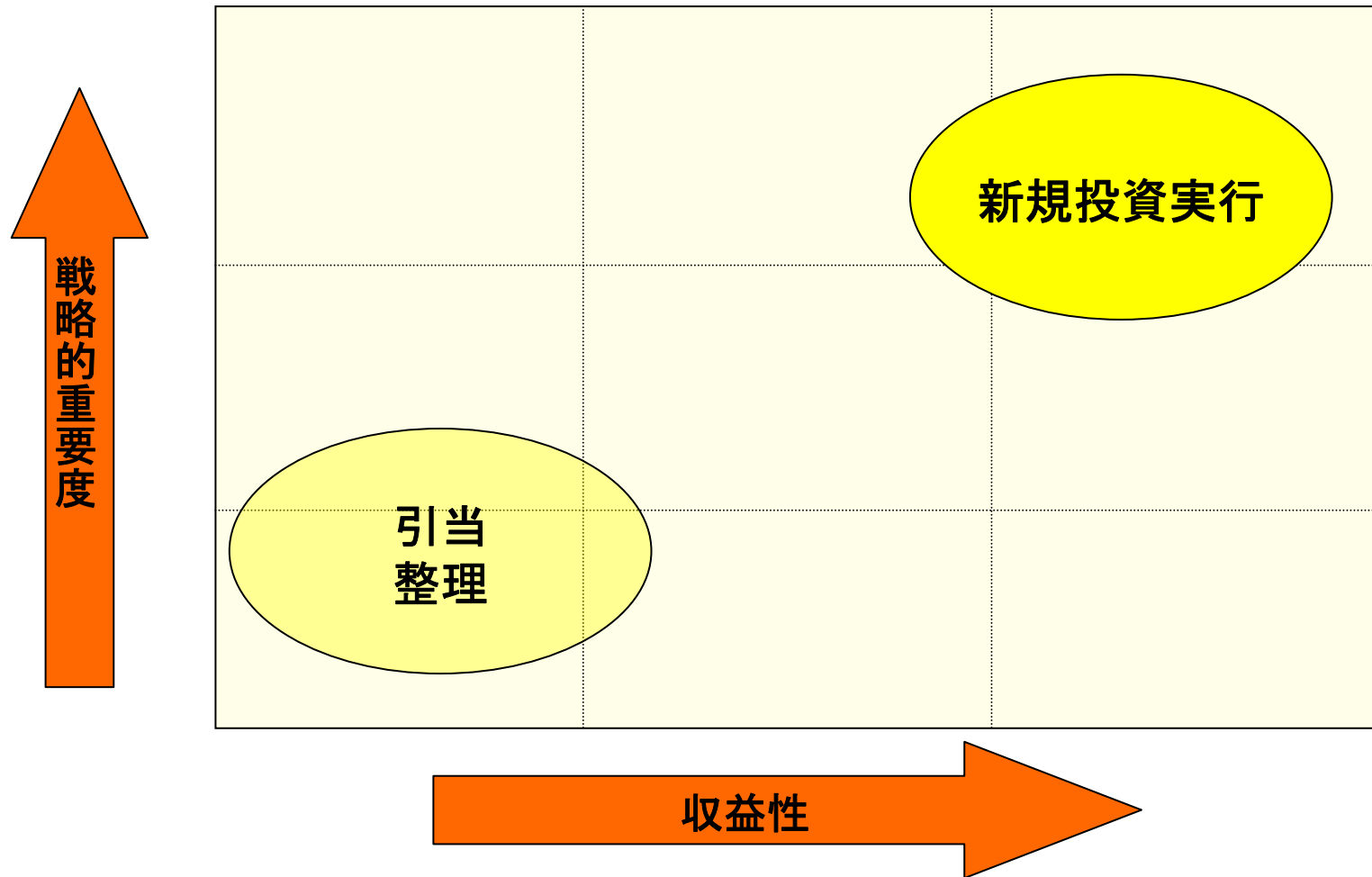
医療ヘルスケア分野における新事業創生

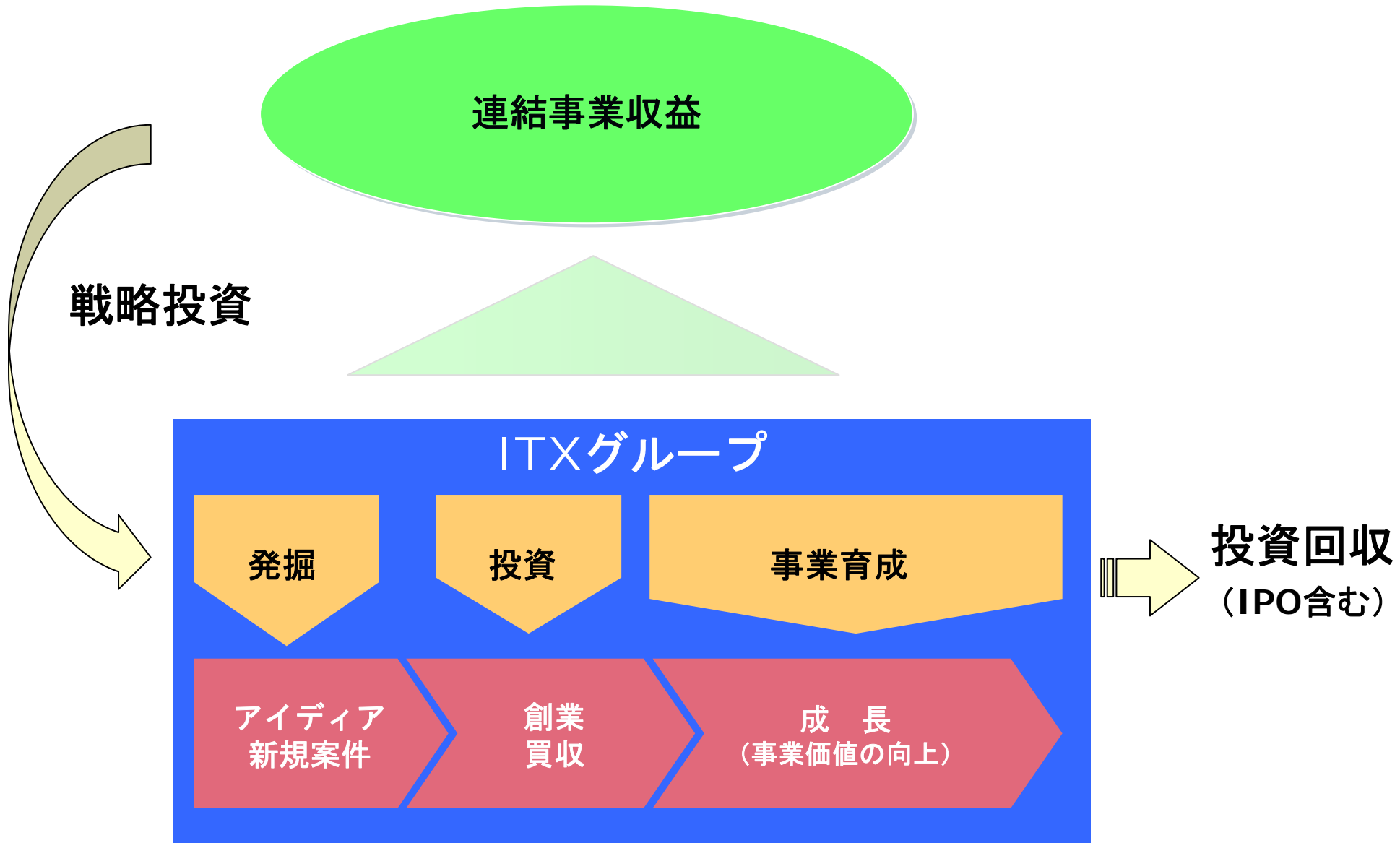
整形外科・医療機関経営改革における事業基盤確立

総合医療情報サービスビジネスの構築

強化策②: 投資ポートフォリオの抜本的見直し

収益性の低い事業は評価減・整理
戦略的重要度の高い事業に集中投資





本資料のうち、業績見通し等は、現在入手可能な情報による判断および仮定に基づいたものであり、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、実際の業績等が目標と大きく異なる結果となる可能性があります。

お問い合わせ：

**ITX株式会社
企画部 IRチーム
山形 晃司**

電話番号： 03-4288-7032

Email： yamagata.koji@itx-corp.co.jp