



IX Knowledge Inc.

2006年3月期 決算の概要

2005年

- 4月 … 「製販一体」の事業部制導入 責任の明確化
- 5月 … 名古屋センター閉鎖 関西センターに業務移管
- 6月 … 資本準備金の取り崩し 機動的な資本政策
- 7月 … 初のコンテンツビジネス開始(携帯でレッスン)
… ISO9001対象範囲拡大(運用業務) ITIL準拠へ
- 10月 … 環境マネジメントシステムでISO14001認証取得
… PMO(プロジェクト・マネジメント・オフィス)本格稼働
- 11月 … コンテンツビジネス第2弾
「スキー・ジャーナル・モバイル」開始
- 12月 … さらなる事業改革へ「改革加速プラン」始動

市場動向

景気拡大受けIT投資姿勢は積極化
発注姿勢はなお慎重、1件当り小規模化
値下げの要求はほぼ落ち着き(底打ち)

当社の対応

引合増えたが価格・スキルで調整難
利益優先の営業姿勢(受注選別も)
要員確保に注力(協力企業・社内調整)

売上高は横ばい(採算を重視し選別受注)

過年度不採算案件の追加コストが採算圧迫

当年度案件は“事故ゼロ”・・・実質増益に

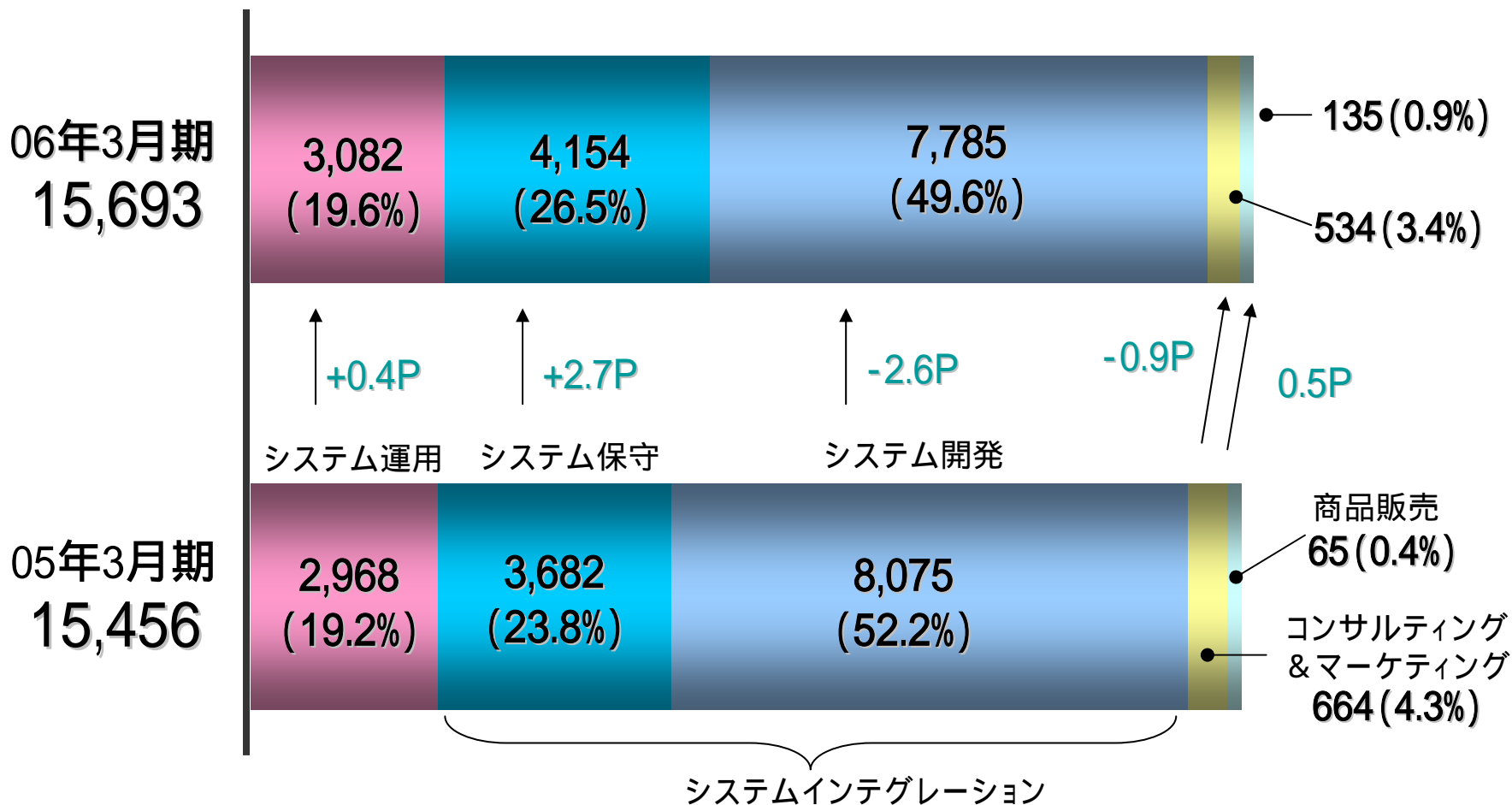
関連会社に対する投資・貸倒損失で特損計上

有価証券売却で特別利益計上

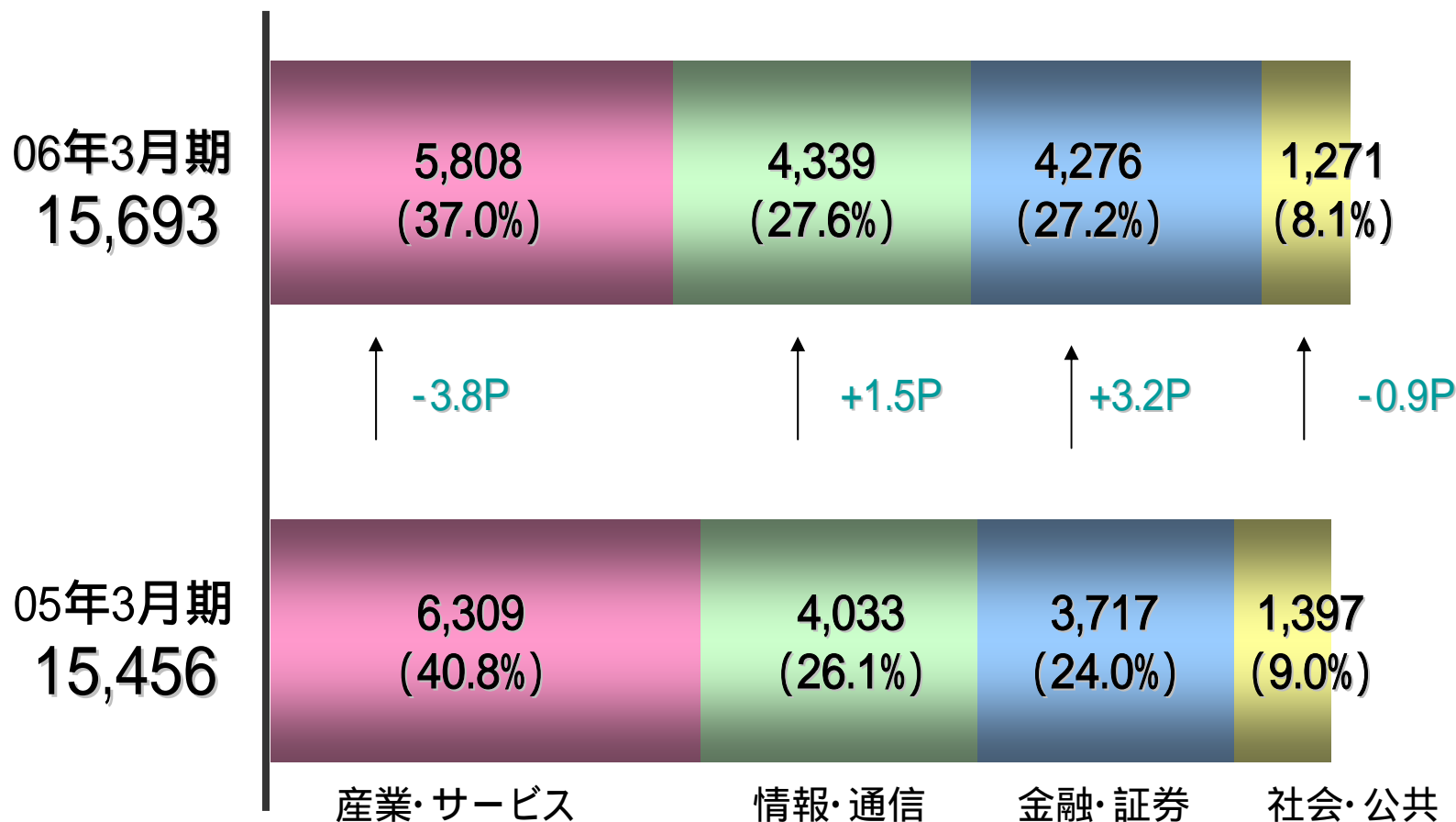
(単位:百万円)

	05年3月期	06年3月期	前期比	
売上高	15,456	15,693	101.5%	過年度案件の追加コスト増
売上総利益	2,313	2,070	89.5%	
(総利益率)	15.0%	13.2%	-1.8P	
販管費	2,154	1,877	87.1%	ベテラン社員の活性化
営業利益	158	192	121.5%	
経常利益	132	191	144.7%	売上増・販管費の減少が寄与
特別利益	7	563		
特別損失	1,739	465		
当期純利益	-1,410	225		

(単位:百万円)



(単位:百万円)



2005.3月期

順位	顧客	実績
1	日立グループ	2,226
2	NTTDグループ	2,108
3	NECグループ	1,439
4	KDDIグループ	899
5	JFEグループ	656
6	みずほフィナンシャルグループ	596
7	日本電子計算	505
8	NTTグループ	423
9	アイ・ティ・フロンティア	405
10	インターナショナルエクスプレス	384
11	IBMグループ	330
12	三菱東京フィナンシャルグループ	325
13	LSS	291
14	ISIDグループ	273
15	千葉興業銀行グループ	262
16	富国生命グループ	246
17	富士通グループ	202
18	科学技術振興機構	197
19	旭化成グループ	154
20	ユニシスグループ	153

20位までの累計 12,074 (78.1%)

2006.3月期

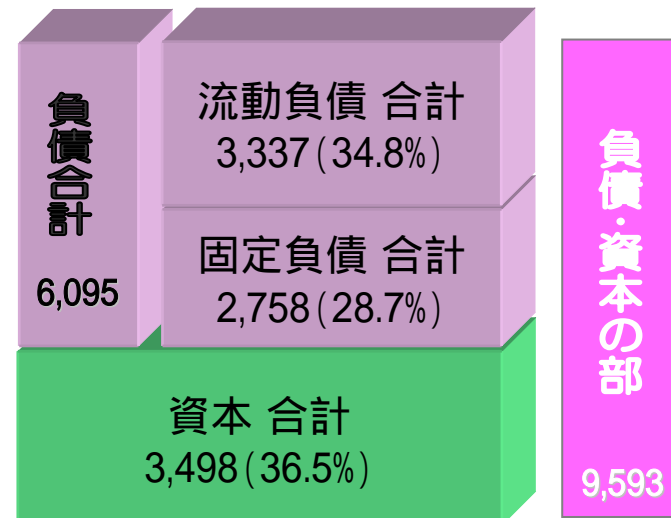
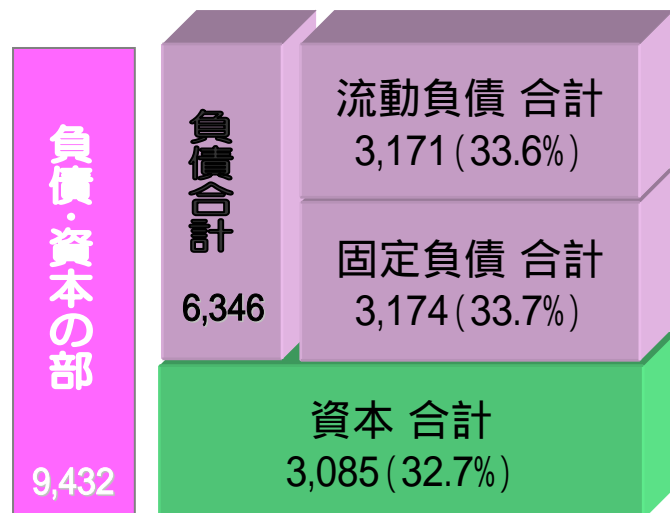
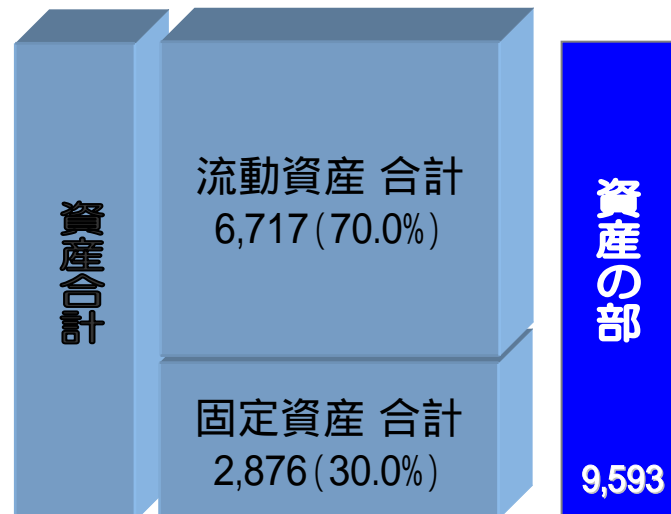
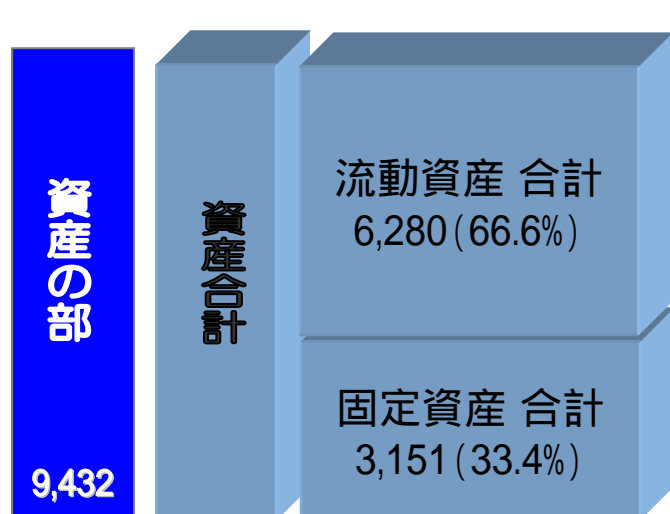
(単位:百万円)

順位	顧客	実績
1	日立グループ	2,458
2	NTTDグループ	1,974
3	NECグループ	1,507
4	KDDIグループ	1,005
5	みずほフィナンシャルグループ	652
6	NTTグループ	528
7	JFEグループ	526
8	ユニシスグループ	475
9	IBMグループ	325
10	富国生命グループ	319
11	日本電子計算	281
12	ANAセールス&ツアーズ	243
13	ISIDグループ	240
14	三菱UFJフィナンシャルグループ	225
15	富士通グループ	219
16	千葉興業銀行グループ	218
17	旭化成グループ	211
18	科学技術振興機構	194
19	アイ・ティ・フロンティア	190
20	菱化システム	187

20位までの累計 11,977 (76.3%)

貸借対照表(単独) -2006年3月31日-

(単位:百万円)



2005年3月31日

2006年3月31日

05年4月1日～06年3月31日

(単位:百万円)

営業活動によるキャッシュフロー	720
税引前当期純利益	289
たな卸資産の減少額	288
仕入債務の増加額	104
その他の営業活動	39
投資活動によるキャッシュフロー	683
有価証券の売却による収入	659
その他の投資活動	24
財務活動によるキャッシュフロー	-491
借入金の減少による支出	-66
社債の償還による支出	-416
その他の財務活動	-9
現金(同等物)の増加	912
現金(同等物)の期首残高	2,053
現金(同等物)の期末残高	2,965

(単位:百万円)

	05年3月期	06年3月期	前期比	
売上高	16,143	16,377	101.5%	● 本体不採算案件の 影響
売上総利益	2,313	2,148	92.9%	
(総利益率)	14.7%	13.1%	- 1.6P	
販管費	2,232	1,941	87.0%	● 本体減少分が 寄与
営業利益	144	207	143.8%	● 販管費減少分が 寄与
経常利益	92	129	140.2%	
特別利益	10	563		
特別損失	1,739	272		
当期純利益	- 1,441	353		

連結対象子会社: 1社(アイ・ティ・ジャパン株式会社)



IX Knowledge Inc.

2007年3月期
業績見通し

市場は堅調な伸び

ただし、慎重な発注姿勢を継続

収益管理の強化

「利益優先」の選別受注を持続

株主還元の実行

金融・証券

地銀/勘定系システム改修
信金/共同センタ - 化対応
証券/株式・債券システム開発
信託/有価証券管理システム再構築
都銀/資産管理、システム統合開発
取引所/証券取引システム開発
銀行/組込ソフト開発

情報・通信

通信/構造改革
通信/システム・加入端末の検証サービス
通信/携帯コンテンツ・サービス運用
通信/基幹システム再構築
通信/携帯新サービスシステム開発
情報/IDC運用
通信/ナンバーポータビリティサービス
情報/IT内部統制コンサルティング

産業・サービス

製造/組込ソフト系開発
流通/BPOサービス(コールセンター等)
旅行代理店/新販売システム
出版/情報サイトシステム開発
食品/各種マーケティングサービス
倉庫/基幹システムの刷新

社会・公共

官公庁/人財ソリューション
官公庁/税関基幹システム運用
独法/システム運用
地方自治体/基幹システム(国保・介護など)
官公庁/県警・人事システム
鉄道/鉄道運行管理システム

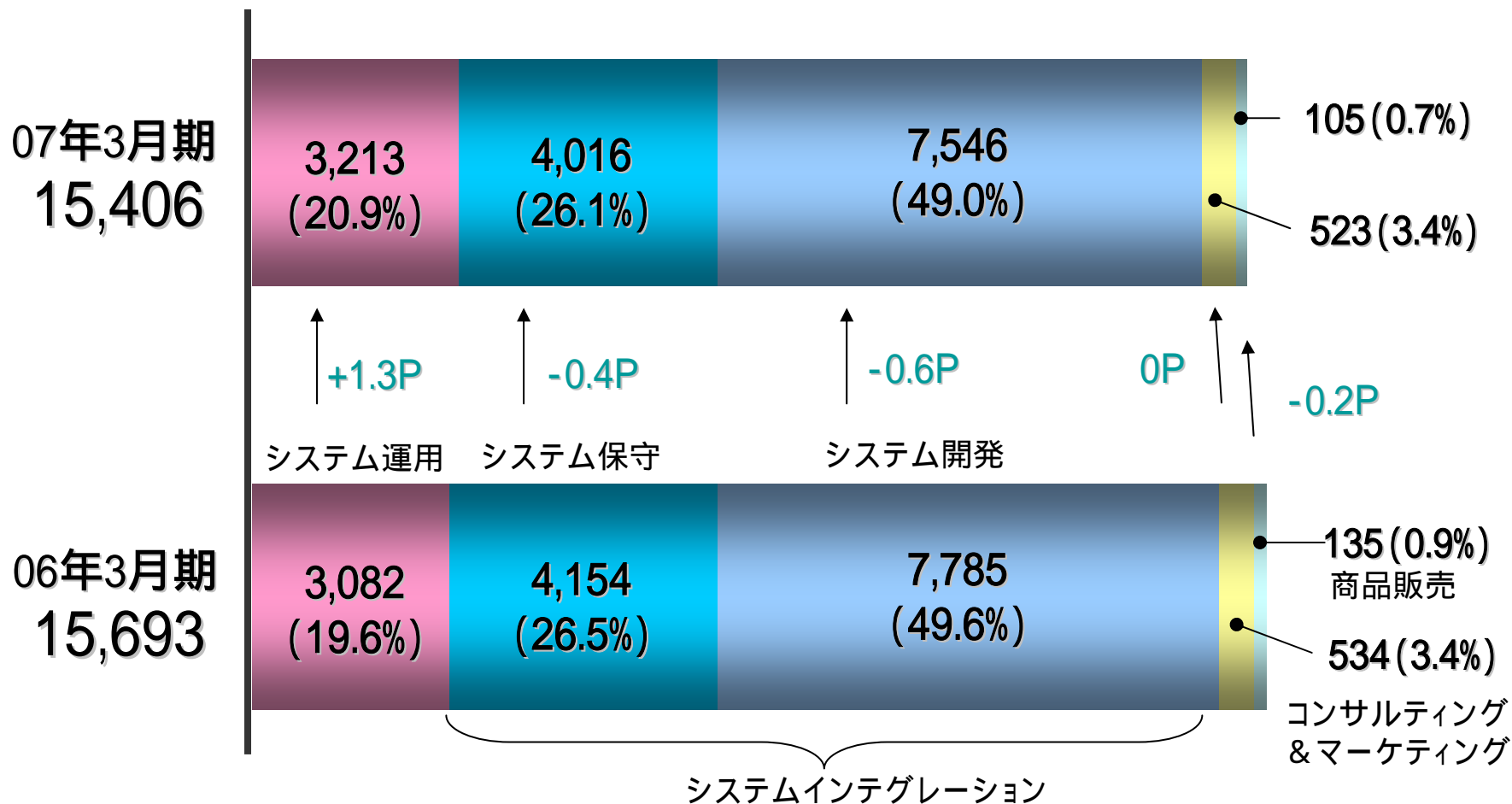
(単位:百万円)

	06年3月期	07年3月期	前期比	
売上高	15,693	15,406	98.2%	低採算案件の見送り
営業利益	192	572	297.9%	
経常利益	191	556	291.1%	高効率案件選別による利益率アップ
当期純利益	225	287	127.6%	

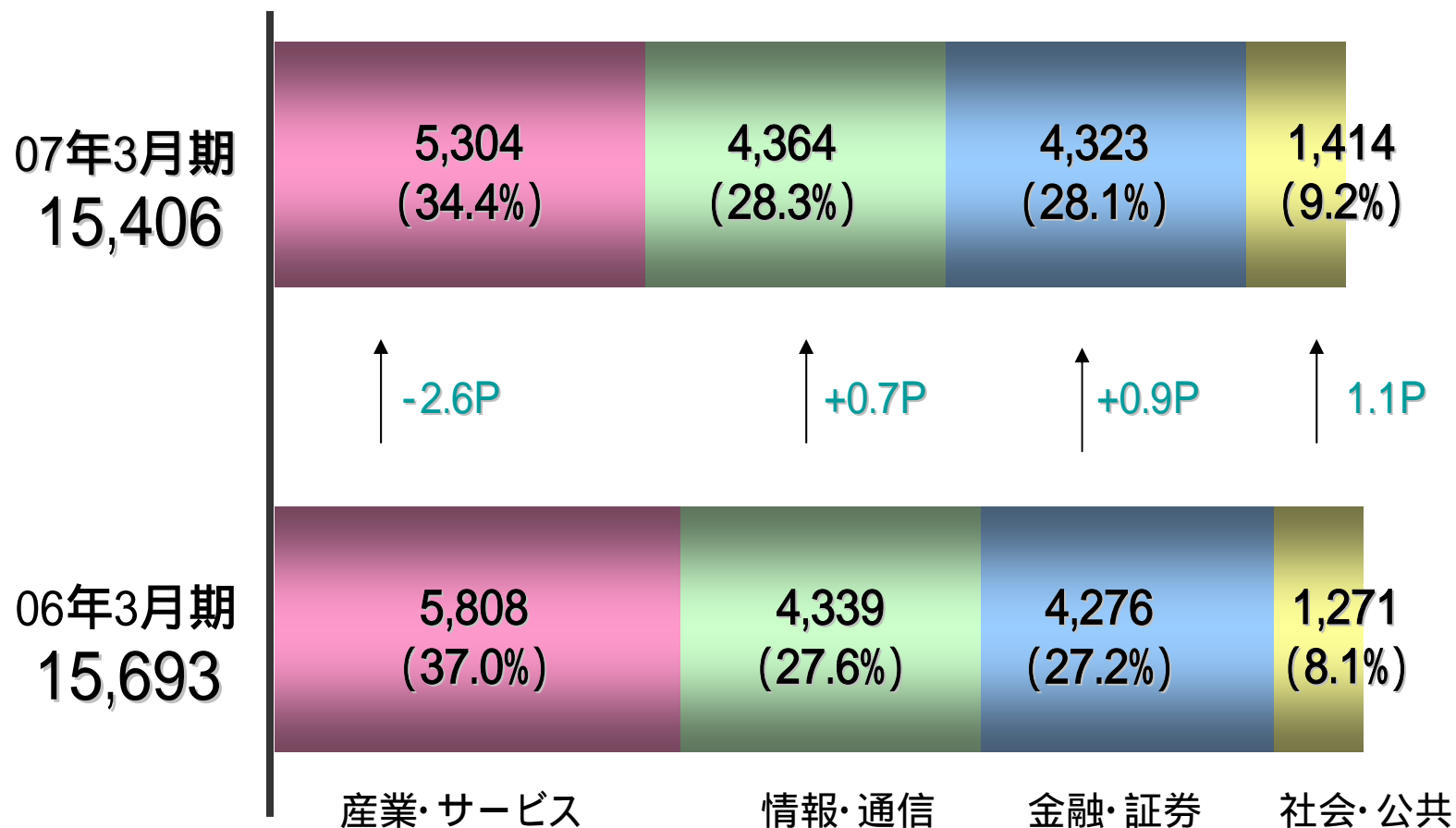
収益管理強化による効果

期末配当 10円

(単位:百万円)

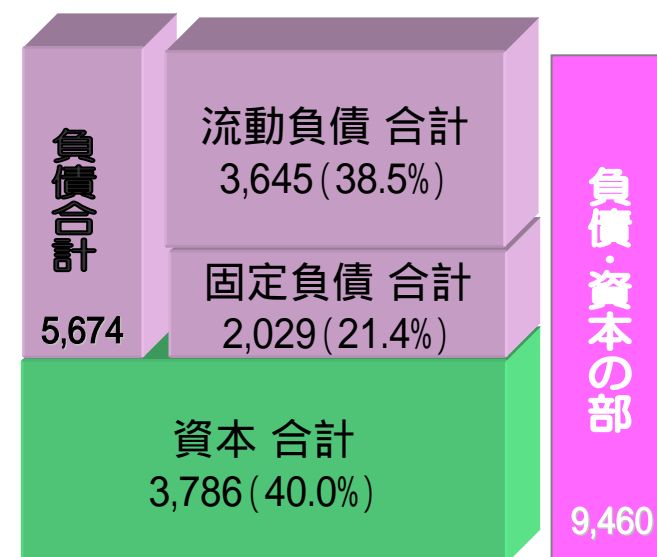
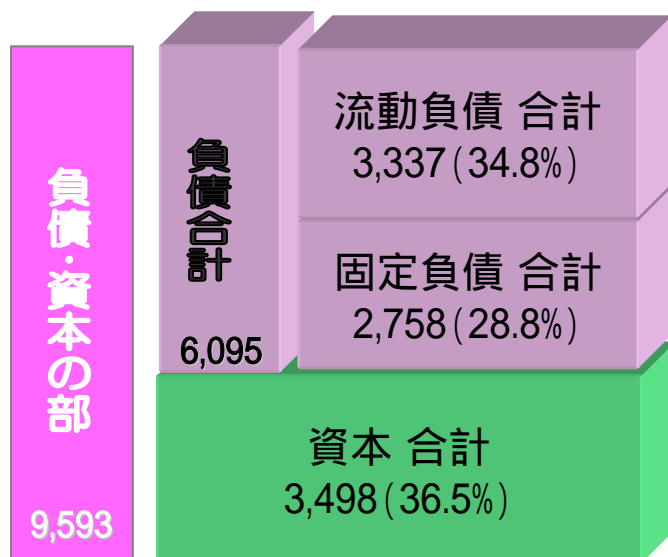
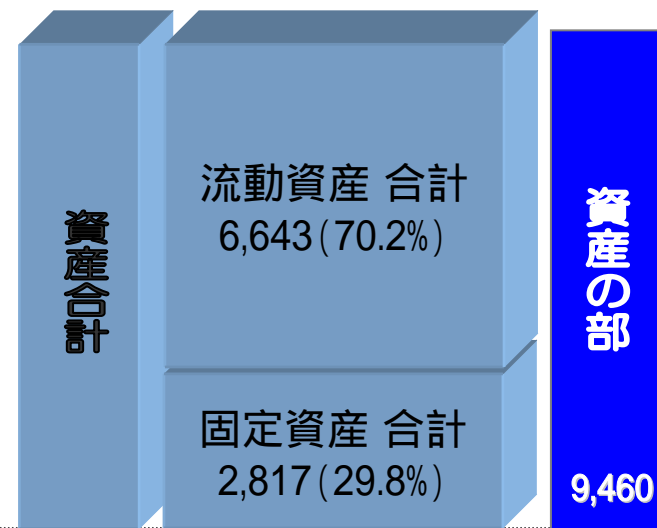
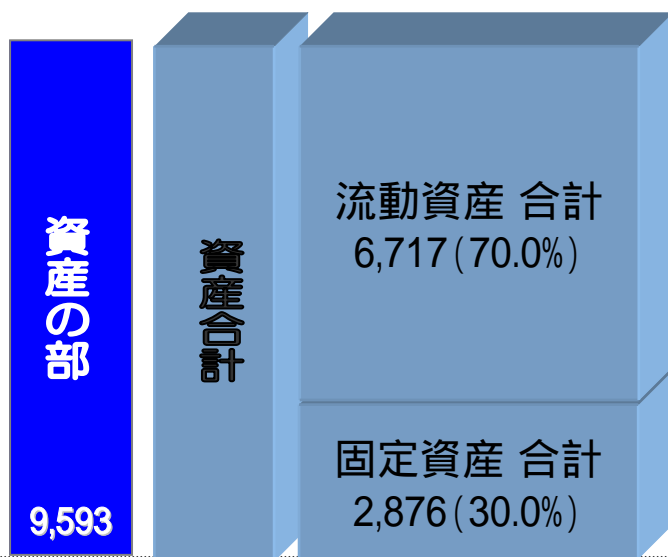


(単位:百万円)



予想貸借対照表(単独) -2007年3月31日-

(単位:百万円)



2006年3月31日

2007年3月31日

(単位:百万円)

	06年3月期	07年3月期	前期比	
売上高	16,377	16,532	100.9%	営業が軌道に乗り 売上増
営業利益	207	619	299.0%	
経常利益	129	637	493.8%	効率化を図り 利益率アップ
当期純利益	353	349	98.9%	

連結対象子会社: 1 社(アイ・ティ・ジャパン株式会社)



IX Knowledge Inc.

中期展望

民間企業では旺盛な設備投資意欲が継続

(市場全体で年率3～4%の成長)

品質・価格への要求は一段と高まる

(投資効果・効率を重視)

ベンダー系の発注量拡大とオフショア発注の増加

(要員不足と受注競争の深化)

要素技術・ビジネスプロセスの動向:

OSS、ユビキタス、SOA、組込技術・・・

BPO、ISMS、J-SOX・・・

目指す企業像

事業プロセスで“事故”を起こさない基盤を築き、先進性と信頼性を備えた高収益の事業体制をもち社会的に高い評価を得て、社員が誇りとする企業グループ

重要課題

受発注管理・プロセス(品質)管理・収益(予算)管理の業務体制強化による利益率向上

技術力・業務ノウハウ・事業開発力の充実をともなう総合ソリューション力の拡大

要員調達力の拡充とエンジニアの育成促進(とくにPM層)

財務体質の強化改善と株主還元

- 規模:** パートナーとの連携規模拡大により引合増加に対応し、売上増によるスケールメリットを訴求する
- 利益:** 受注管理を含むPMOフル運用等によりシステム開発のリスクを極小化。システム保守・運用で安定利益を稼ぐ
- 強み:** 金融・証券、情報・通信及び産業の市場分野を中心に得意分野で強みを発揮する
- 攻勢:** 上位20社をメドとする「コア・ユーザー」を軸に収益を確保(大手ベンダー向けの売上比率を高める)
- 要員:** 社内人材教育の内容拡充。有力パートナーとの関係を強化。「コア・パートナー」への外注比率を拡大する
- 技術:** 要素技術・ビジネスプロセスの動向に機敏に対応する
- 地方:** 「地方部門の自立」をテーマに地方事業を改革する

**金融・証券、情報通信、産業の市場
中心に攻勢**

**上位20社をコア・ユーザーとして
売上比率高める(76% 80%台)**

**システム開発のリスクを最小化し
保守・運用フェーズで安定収益**

有力パートナー企業を「コア」化

業務プロセスの共有化を進める

条件により資本関係にも発展

国内拠点もつオフショア企業も



受注管理の徹底・選別の推進

PMO全面展開による「事故ゼロ」達成



地場有力パートナーとの連携

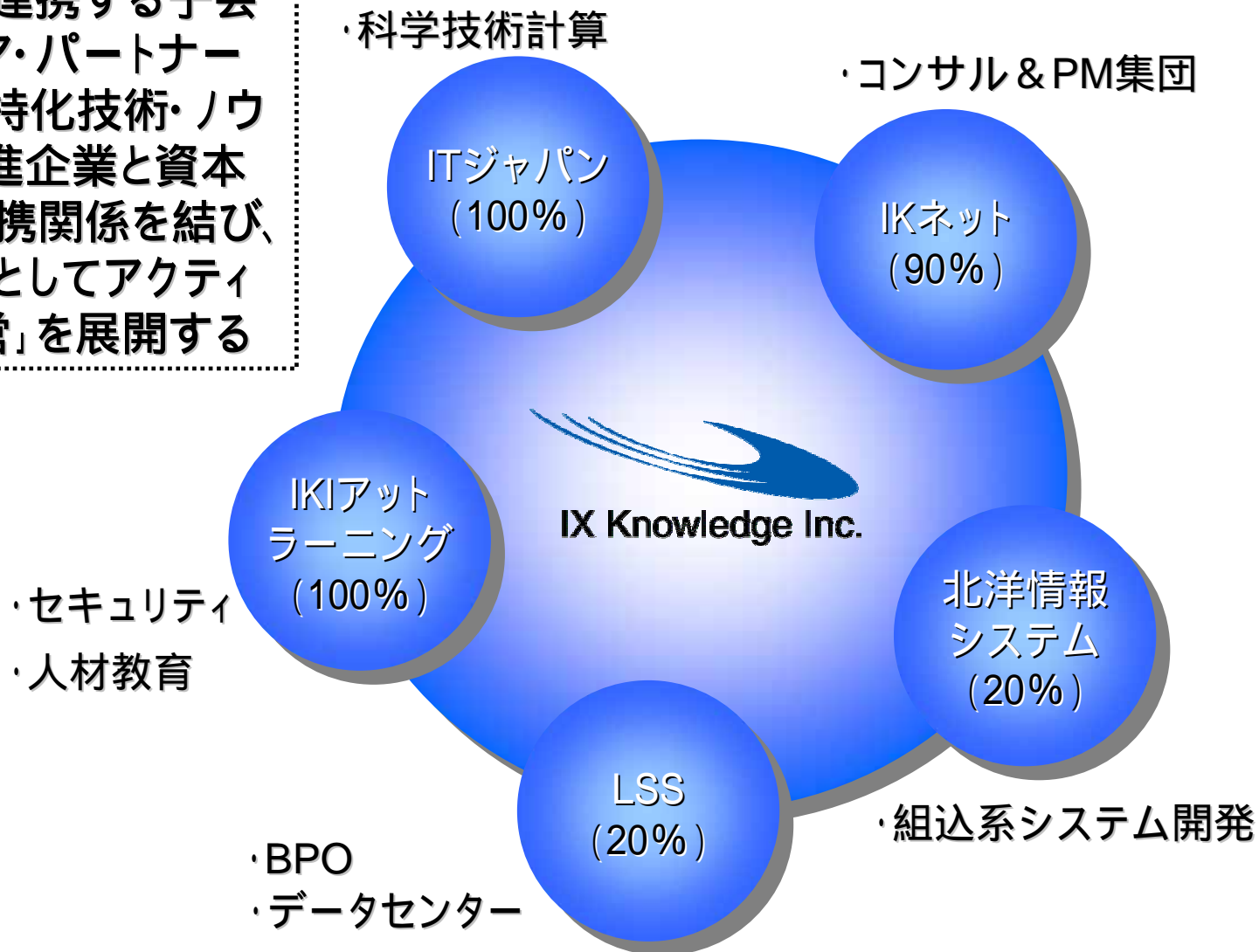
北洋情報システム

センターの採算性向上 (分散開発および営業力の強化)

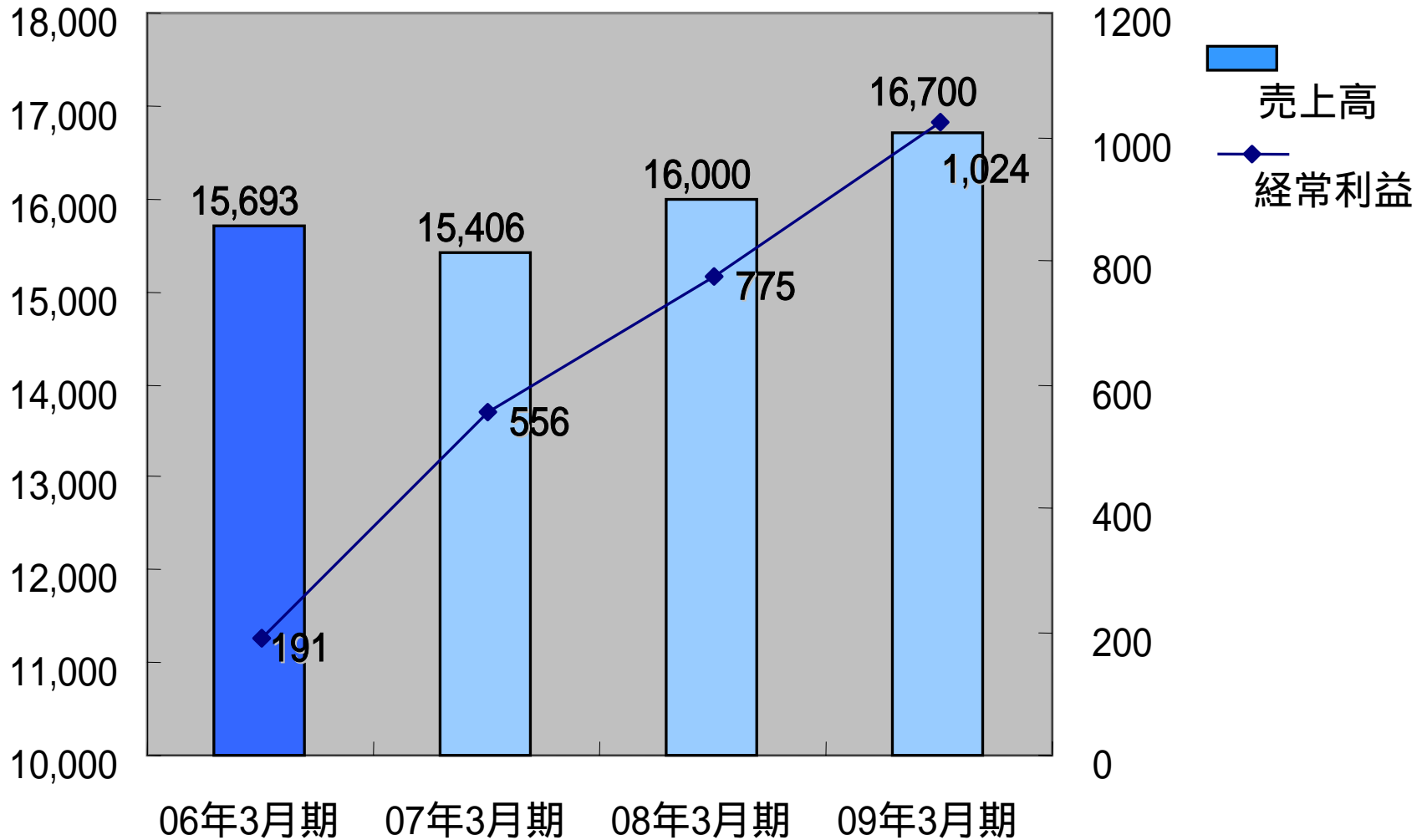


カッコ内は出資比率

本社事業部と連携する子会社群及び、コア・パートナーや地場企業、特化技術・ノウハウをもつ先進企業と資本関係を含む提携関係を結び、企業グループとしてアクティブな「連峰経営」を展開する



(単位:百万円)



全てのステークホルダーから
選ばれる会社



本資料に記載の次期の売上高等予想数値は、現時点での経営状況に基づくもので、実際の数値とは異なる可能性がありますことをご了承願います。