



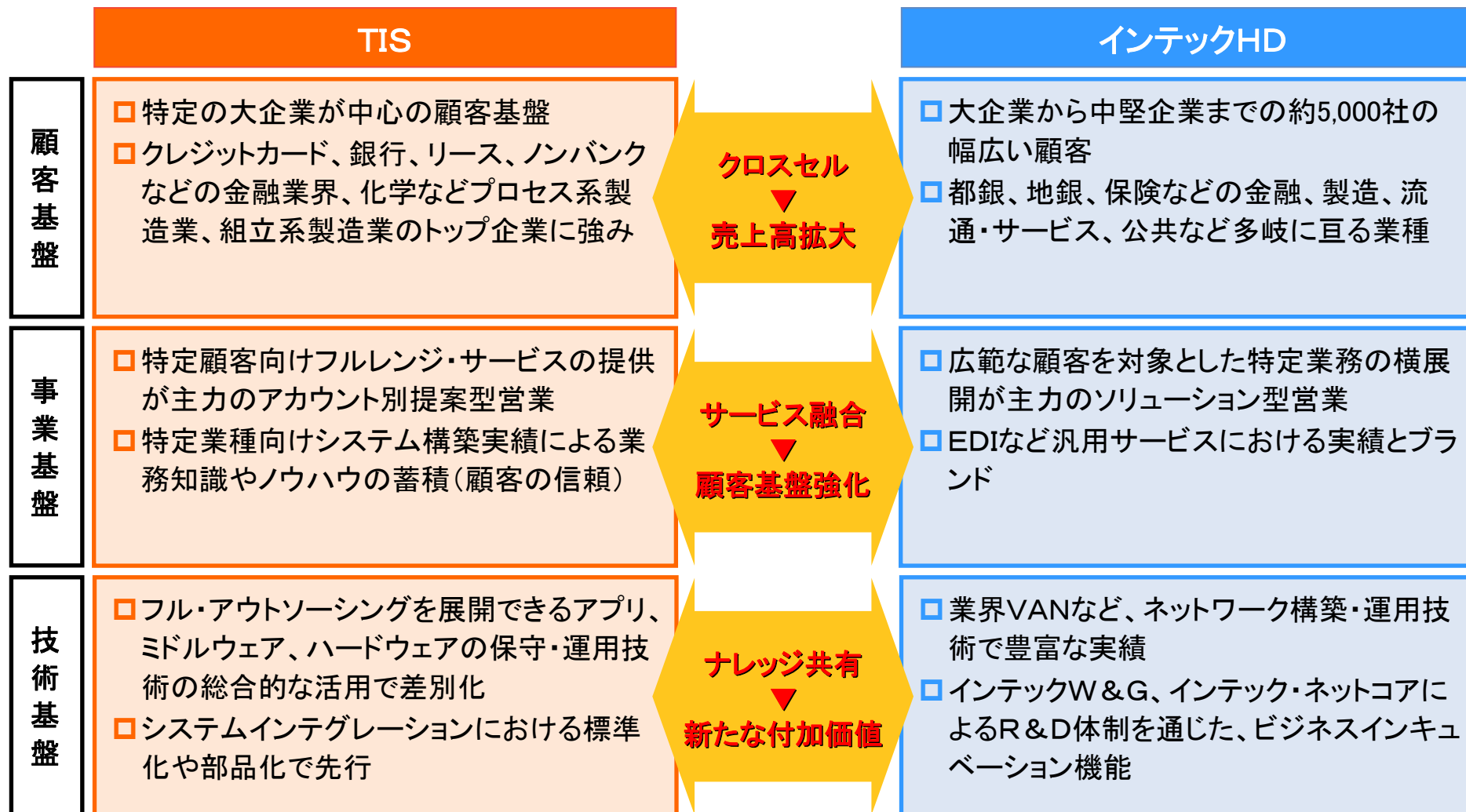
経営統合に関する中間報告

2008年1月31日

TIS株式会社

株式会社インテックホールディングス

統合の狙い ～期待される高い相乗効果～



統合新会社の特長と数値目標

	2007年度会社計画			2010年度計画
	TIS	インテックHD	単純合算値	
売上高 (億円)	2,000	1,250	3,250	4,000
営業利益 (億円)	80	100	180	400
営業利益率 (%)	4.0	8.0	5.5	10.0
ROE (%)	4.1	13.0	7.4	15.0

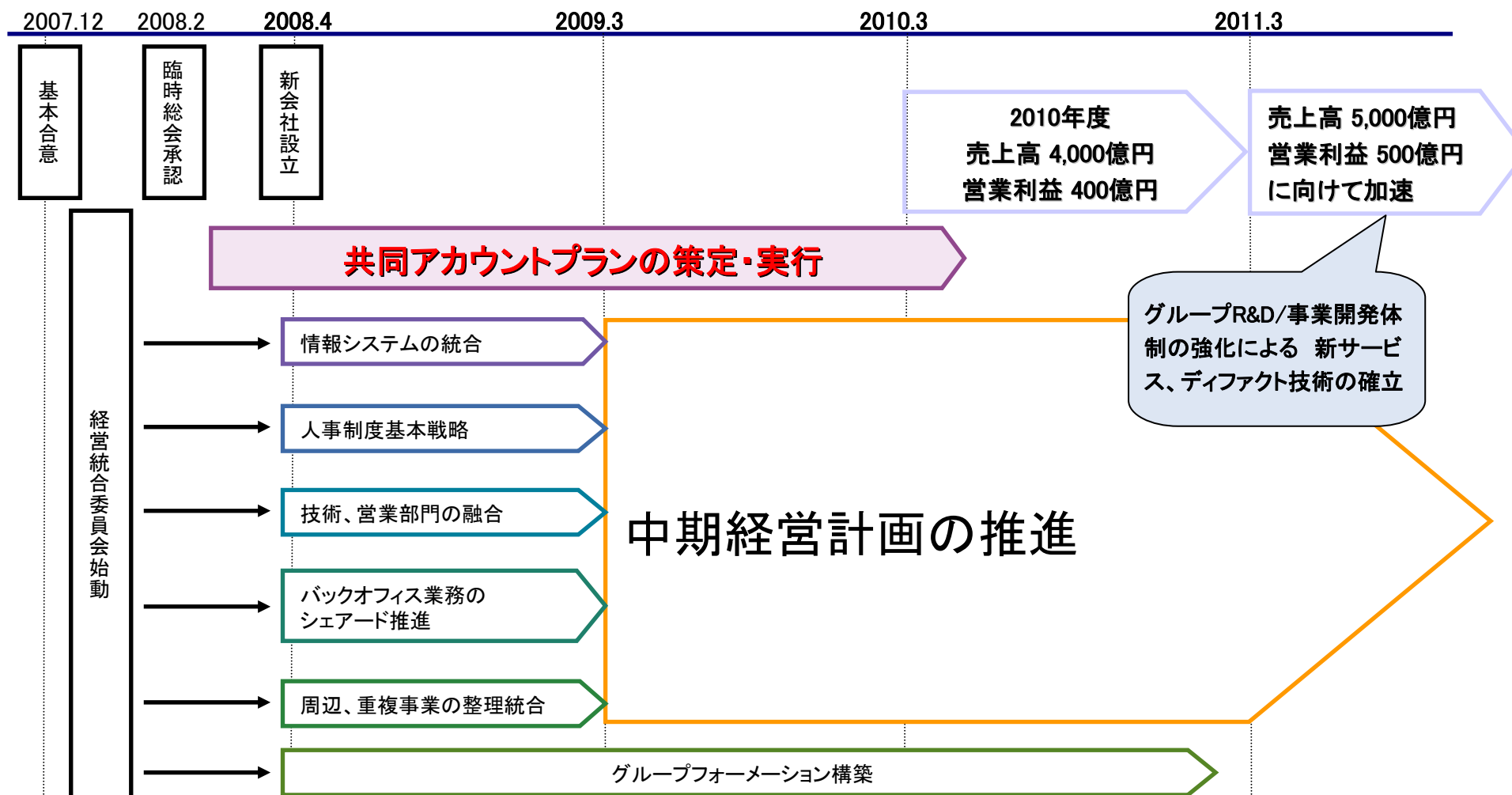
- (1) 2007年度単純合算値は両社の2008年3月期中間決算短信の連結業績予想の単純合算値です
 (2) 2007年度のROEについて、当期純利益については2007年度見通し、純資産については2007年9月末の数値を基礎としております
 (3) 持分プーリング法により統合を行なうため、のれんは発生しない見込みです

【中長期目標】 早期に売上高5,000億円、営業利益500億円、ROE20%の実現を目指す

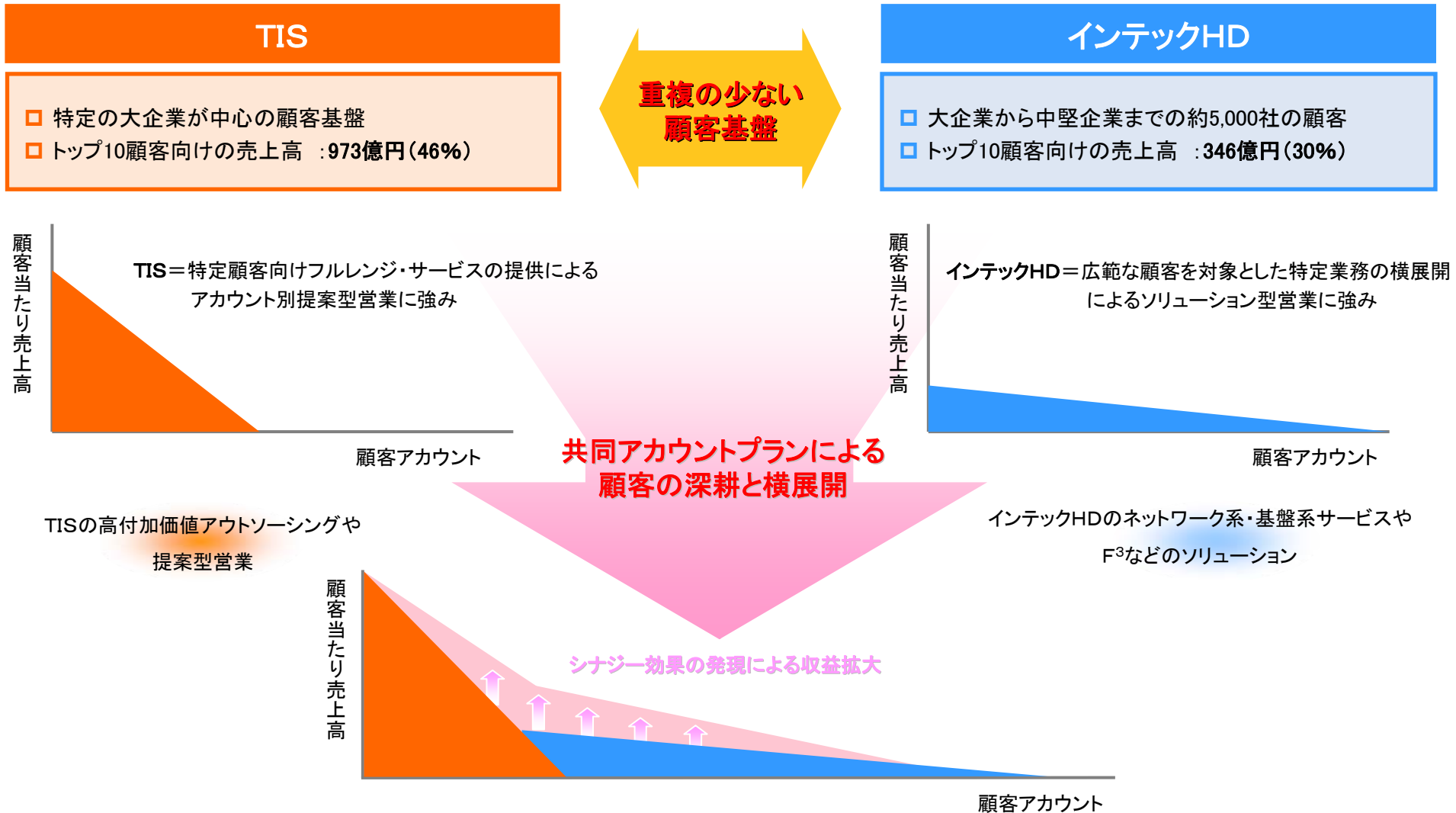
【ITホールディングスの特長】

- **金融業界**に対して圧倒的なカバレッジ
- コンサルティング、開発から運用までワンストップでサービス提供できる**総合力**
- 経営の自主性を有する**機動力の高い**システムインテグレータ

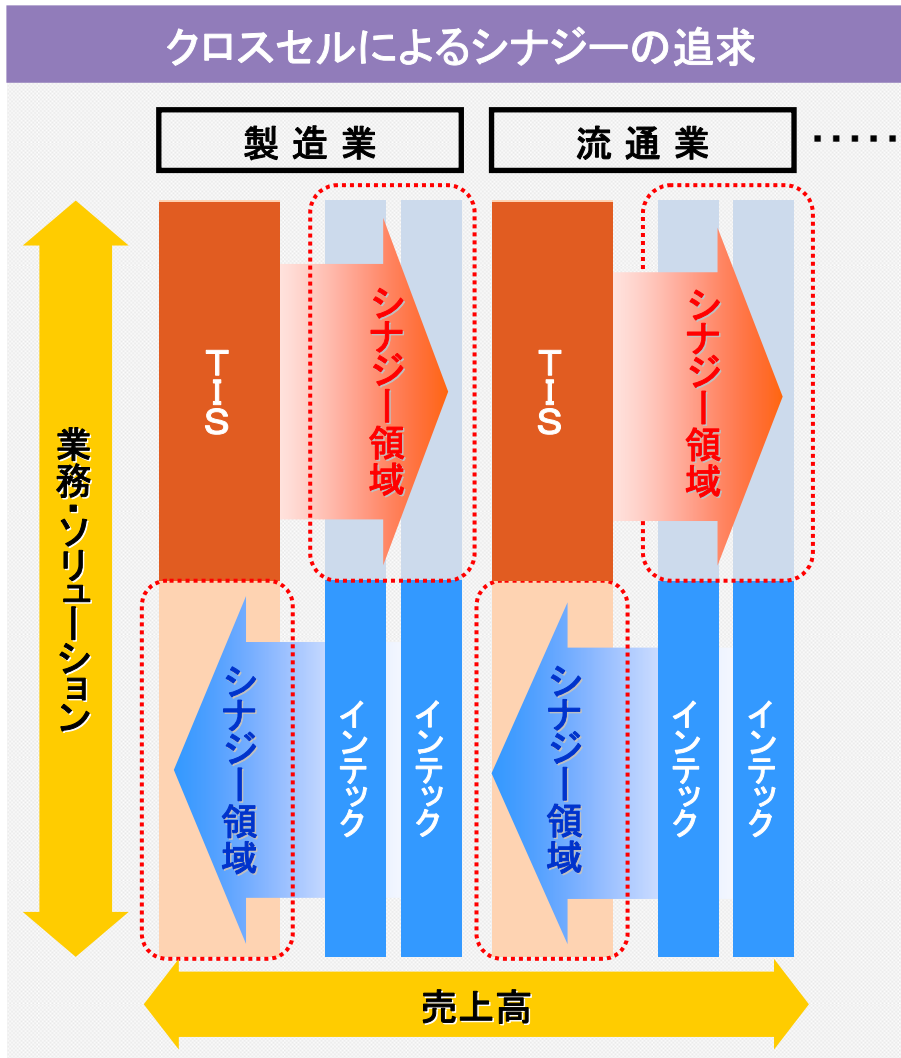
統合推進スケジュール ～早期の事業シナジー創出に向けて～



統合のメリット ～クロスセルによる売上高の拡大～



統合のメリット ～クロスセルによる売上高の拡大～

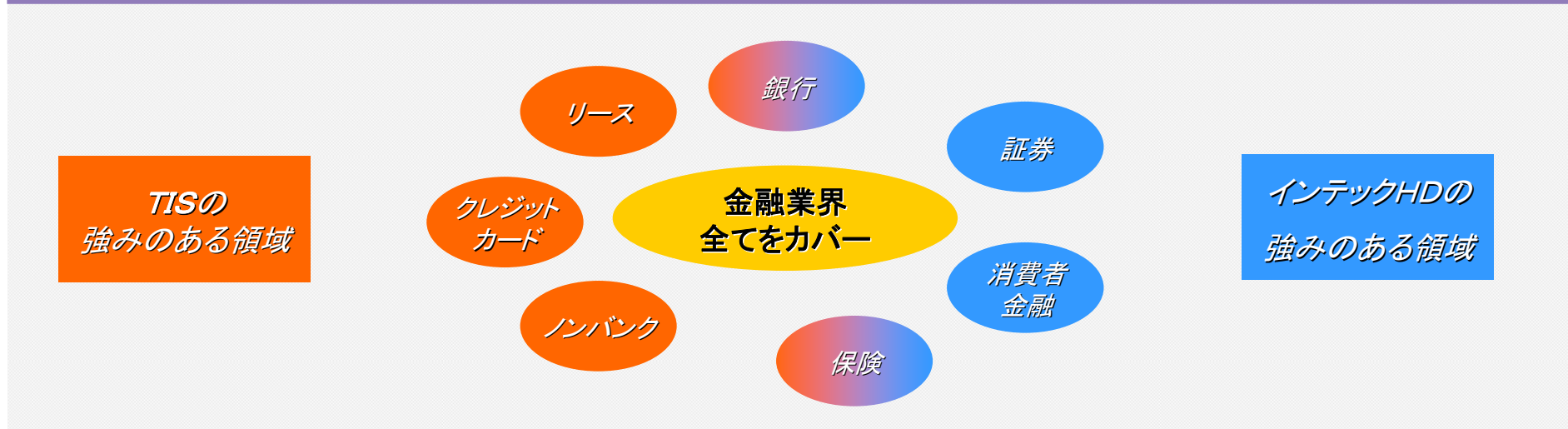


具体的な施策

- インテックHDは5,000社の顧客基盤を持つが、これまでは特定の得意分野におけるソリューション提供（例：EDI、MCFrame、F³など）が中心。
→ TISが有する統合ソリューションの展開による収益の拡大余地は大きい。
- 同様に、TISの顧客にインテックHDのネットワーク関連の技術・ノウハウを展開することにより、付加価値を高めることができる。
- 化学業界：TISが大企業へのSAP、インテックHDが準大手・中堅へのMCFrame導入に強み。化学業界向けに統合ソリューション、EDIによるSCMソリューションなどを幅広く展開する。
- 流通業界：インテックHDが流通業界向けに展開しているネットワークサービス上に、TISの決済・CRMソリューションを統合したサービスを展開、業界のデファクト化を狙う。

統合のメリット ～サービス融合による顧客基盤の強化～

大型化・総合化の進展する金融業界向けにトータル・ソリューションを提供



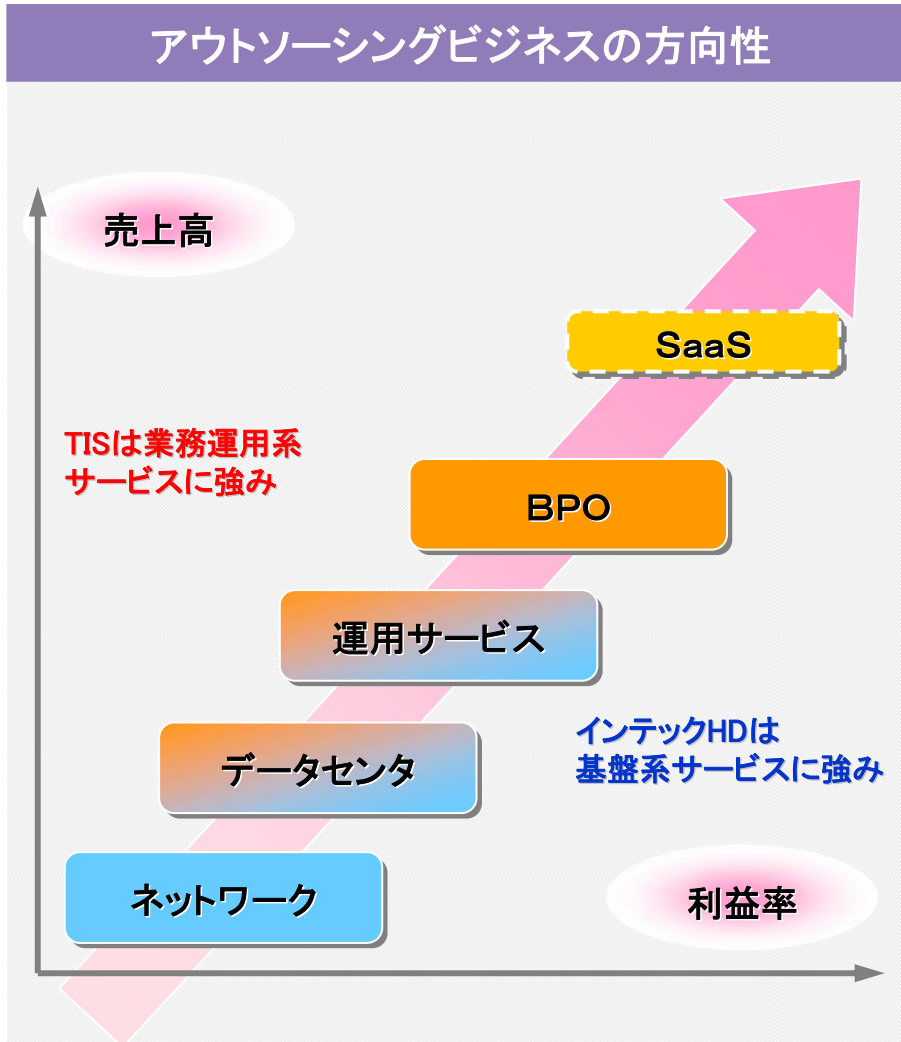
短期的に期待される効果

- 広範な金融業務に対応するアプリケーション・ノウハウを獲得
- MUFGなどの総合金融サービスを提供する金融機関向けにトータル・ソリューションを提供
- 保険業界やクレジット業界における大型案件の受注拡大

中長期的に期待される効果

- 業務ノウハウの共有により、デファクト・スタンダードになる可能性のあるソフトウェア製品の共同開発、クロスセル
例：クレジットキューブ、F³(エフキューブ)など
- 北陸ソフトウェア工場の活用による受注体制の強化で売上高の拡大が図れるとともに、付加価値がグループ内に留まり、採算改善も期待できる。

統合のメリット ～アウトソーシング事業でのシナジー～



- 具体的なシナジー領域
- インテックHDの顧客に、TISの高付加価値な運用サービスを提供
→ インテックHDのアウトソーシング事業の利益率向上を早期に実現
 - TISの顧客に、インテックHDのネットワーク・基盤系サービスを提供
→ 業界内の横展開でデファクトを狙う
 - ネットワークの一元化による効率化
 - 次世代データセンタ投資や研究開発投資の投資効率が向上
 - 技術・ノウハウの共有によるSaaSなど新しいビジネスモデルの共同構築
→ ネットワークからBPO、SaaSまで
- ↓
- 売上・利益成長の加速**

統合のメリット ～短期的なコスト削減効果～

コスト削減を進める領域

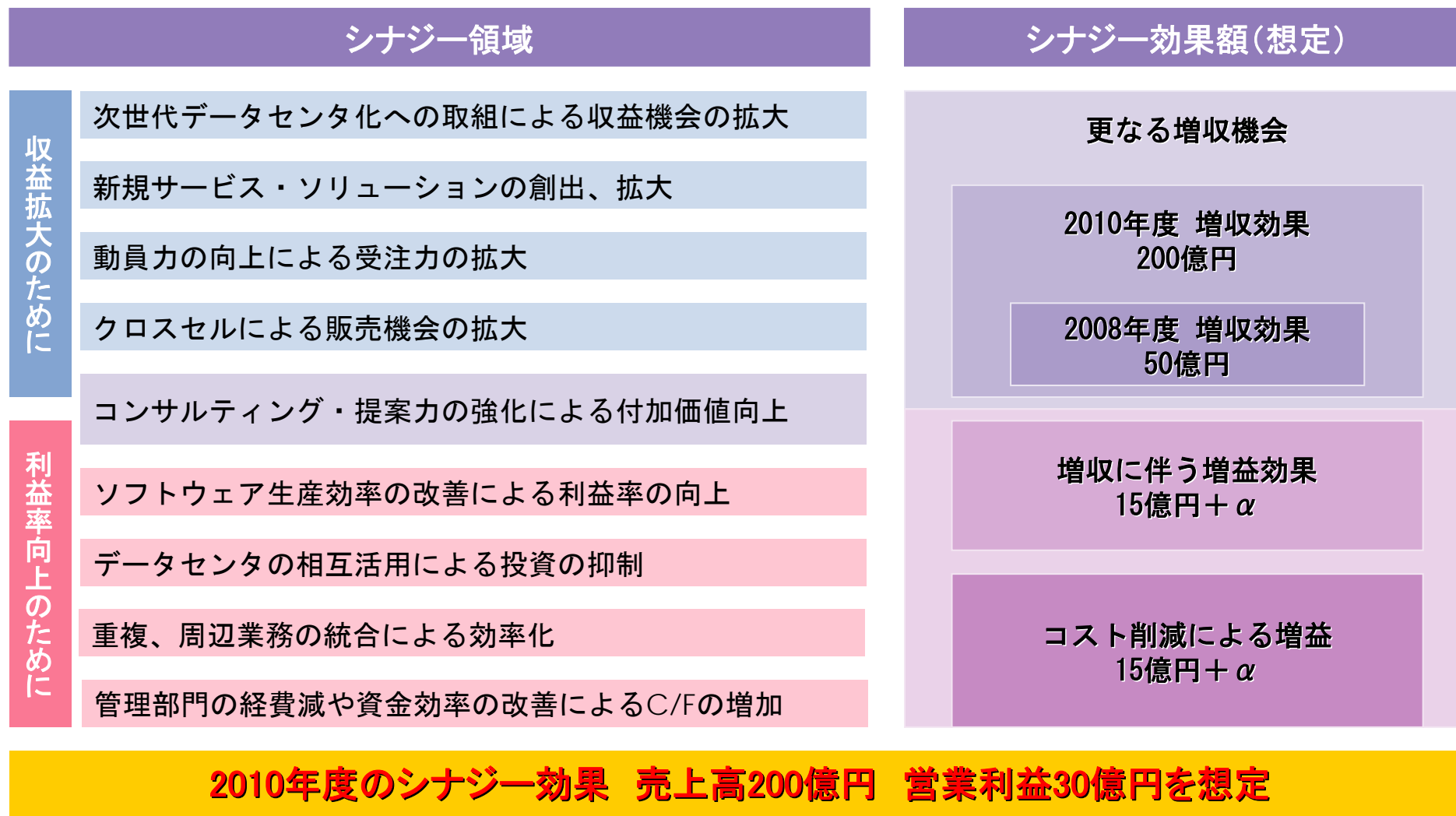
- 重複・周辺事業(リース事業等)の整理統合
- 共通のシェアードサービスによるグループの管理・スタッフ部門の経費削減
- 集中購買
- グループ内資金の効率化

早期に想定される効果

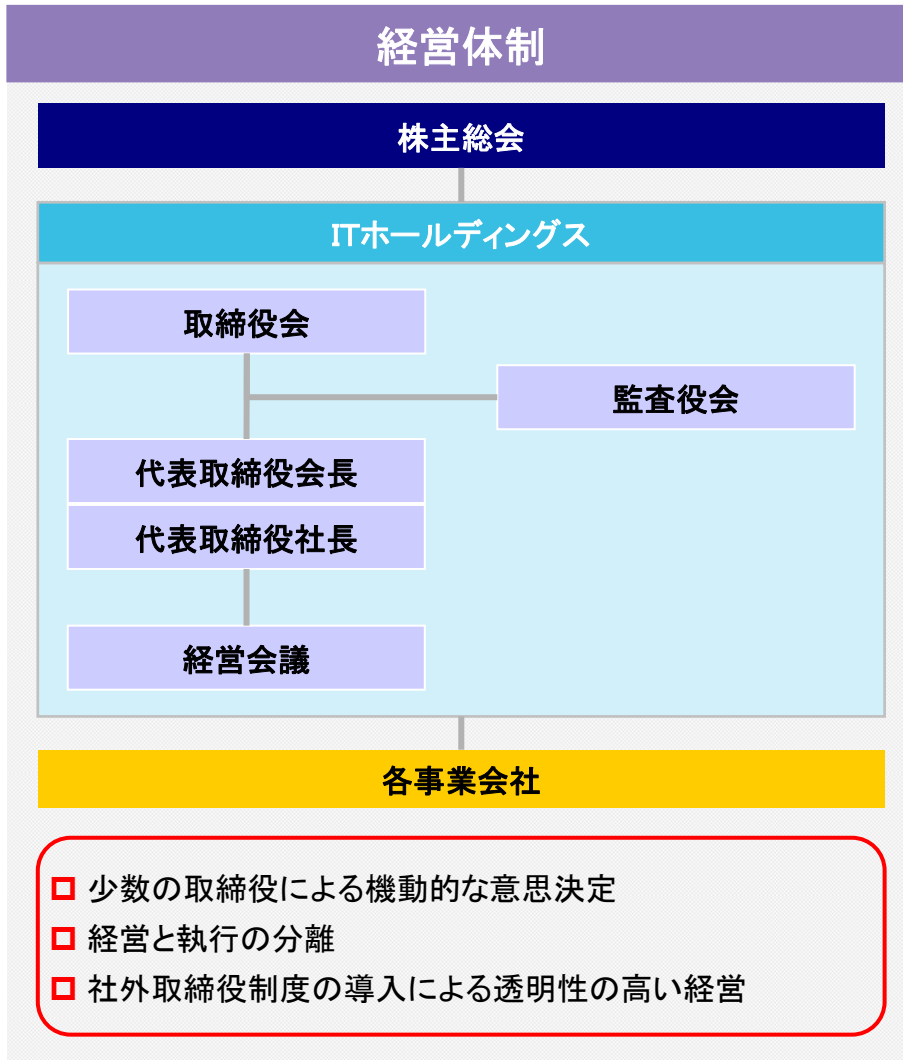
1. 重複、周辺機能(リース、グループサービス等)会社の集約による効果
→ 対象会社の販管費計は年間15億円で、集約によるコスト半減で**8億円**程度のコスト削減を計画
2. TIS、インテックHDなど主要各社のバックオフィス業務を集約し、サービス強化を図ることによる効果
→ 重複業務の削減により、**5億円**程度のコスト削減を想定
3. 集中購買や資金効率化を図ることによる効果
→ **2億円**程度のコスト削減を想定

上記合計で**15億円**程度のコスト削減効果を想定

想定されるシナジー領域と創出される企業価値



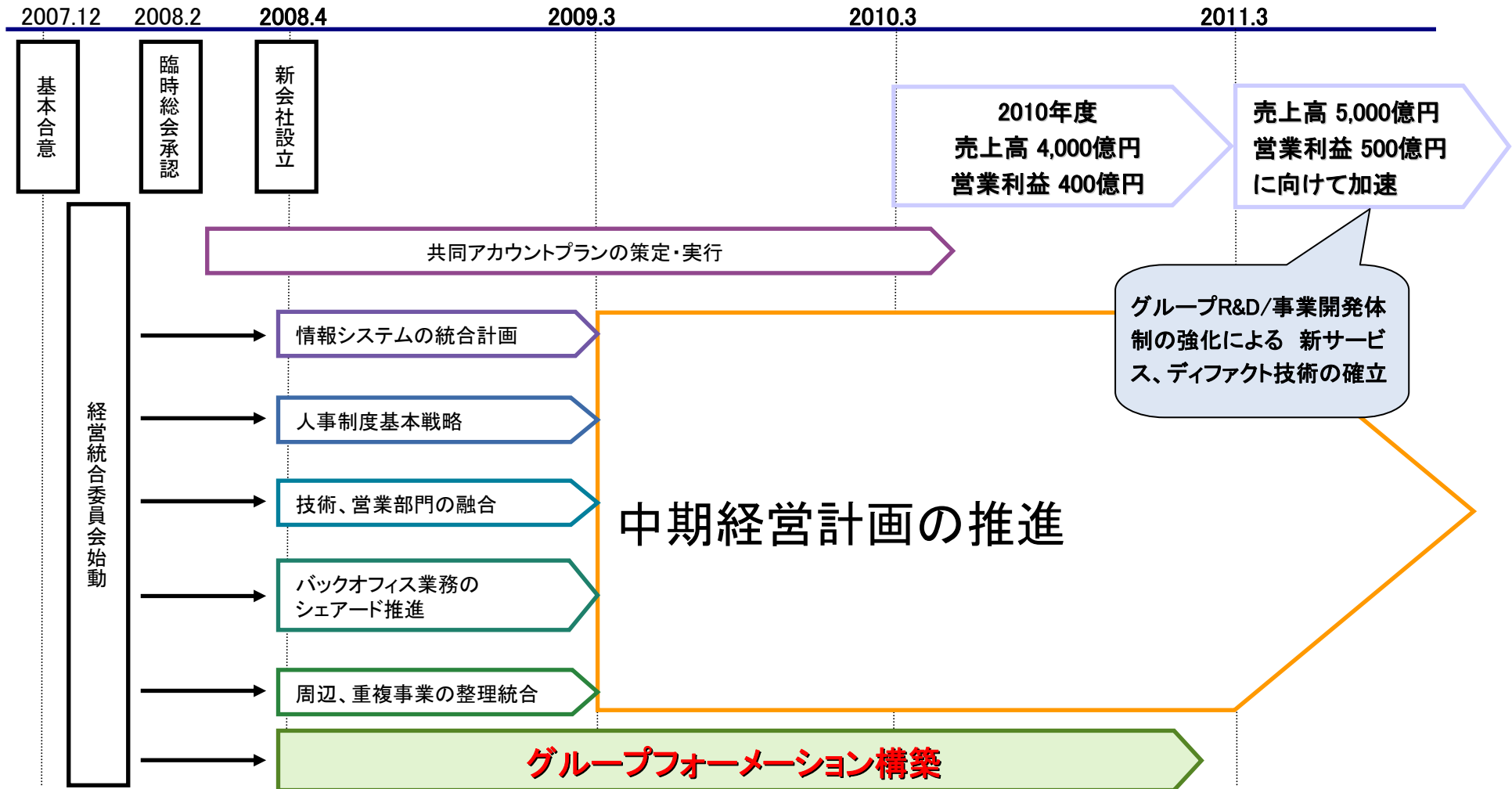
統合後の経営体制と早期融合に向けた施策



早期融合に向けた施策

分科会名	役割、主な検討内容
経営統合委員会事務局	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 統合作業の管理、調整 ❑ 各分科会の進捗管理、調整
経営企画	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 経営理念、戦略の策定 ❑ 事業計画の策定 ❑ 2008年度経営計画の策定
内部統制	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 内部統制体制の構築
総務/法務	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 総務、法務体制の構築 ❑ コンプライアンス体制の構築
広報/IR	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 広報、IR体制の構築
財務/経理	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 財務、経理体制の構築 ❑ 会計基準の統一
人事/労務	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 人事、労務体制の構築 ❑ 人事交流や採用に関する準備
情報システム	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 新グループのシステム統合方針の策定
事業戦略	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 事業展開上のシナジーの具体的な検証 ❑ 事業戦略の策定
R&D、生産技術	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 新グループR&D、生産技術方針の策定

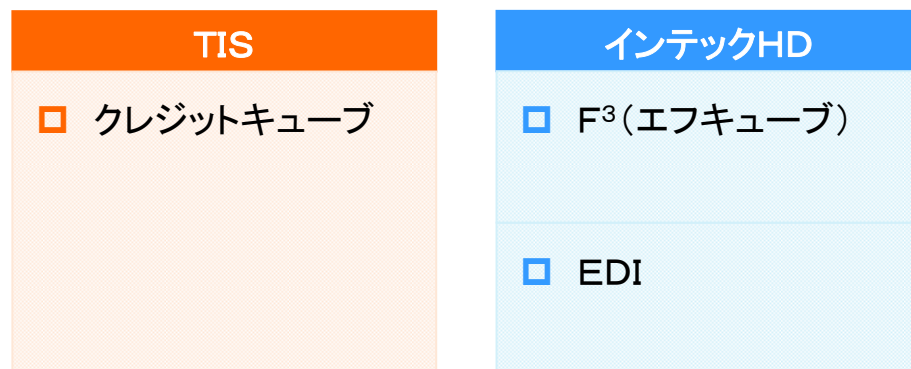
統合推進スケジュール ～グループの価値創造と最適化に向けて～



グループフォーメーション構築については、業種やサービス、地域など多面的な視点で再編ストラクチャーを決定し、ITホールディングとしての全体最適化とグループ価値最大化を目指す。

グループフォーメーション構築の視点

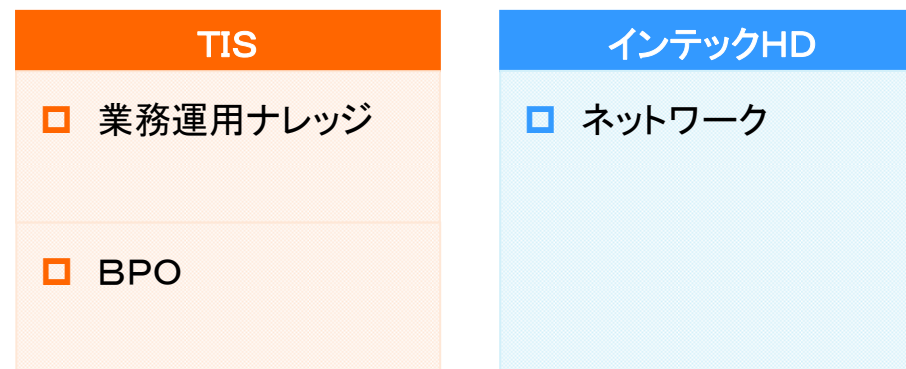
業務対応: 決済関連共同プロジェクト



決済関連共同プロジェクト

- クレジットカード会社、地方銀行、信販会社、流通業など、潜在顧客層の開拓・深耕

業務対応: アウトソーシング共同プロジェクト



アウトソーシング共同プロジェクト

- BPOを含む、アウトソーシングビジネスのフルライン・サービスを提供。
- TISの業務運用など高付加価値なビジネスモデルを、インテックHDに導入し、収益力向上を図る。
- アウトソーシングビジネスの一層の生産性向上や投資の効率化による利益率の向上を図る

注意事項

本資料における一切の記述内容は、T I S株式会社及び株式会社インテックホールディングスが、両社及び新共同持株会社の現時点で入手可能な情報に基づき両社で合理的に判断したものであり、将来の結果は様々な要素により大きく異なる可能性がありますので、ご了承ください。

また、本資料に記載された両社または新共同持株会社を除く企業等に関する情報は一般的に公開された情報等を原則としてそのまま採用しており、それらの正確性及び完全性等について両社は検証を行っておらず、また、これを保証するものではありません。

また、本資料の著作権やその他の本資料に関する一切の権利は、T I S株式会社と株式会社インテックホールディングスに属します。