

## 2006年度 中間期決算説明会

07年度 売上500億円、経常利益40億円をめざして

# 中期経営目標と進捗状況

2006年9月29日

株式会社 

## シーイーシーのビジョン

トップレベルのITエンジニアリング&サービスカンパニーを目指し、存在感のある企業として情報化社会の発展に寄与します

- 真のITプロフェッショナル集団
- 顧客志向を貫き、顧客満足度の向上の徹底
- Quality(高品質)、Cost(適正価格)、Delivery(納期厳守)、  
Speed(高生産性)の追求



お客様、パートナー企業の皆様、関係者の皆様の明るい未来を創造するため、私達シーイーシーは全力をあげて皆様のサポートをさせていただきます

06年度 経営スローガン

# 「成長と加速」

# 中期経営目標と進捗状況

## 業績概況(売上高、経常利益)

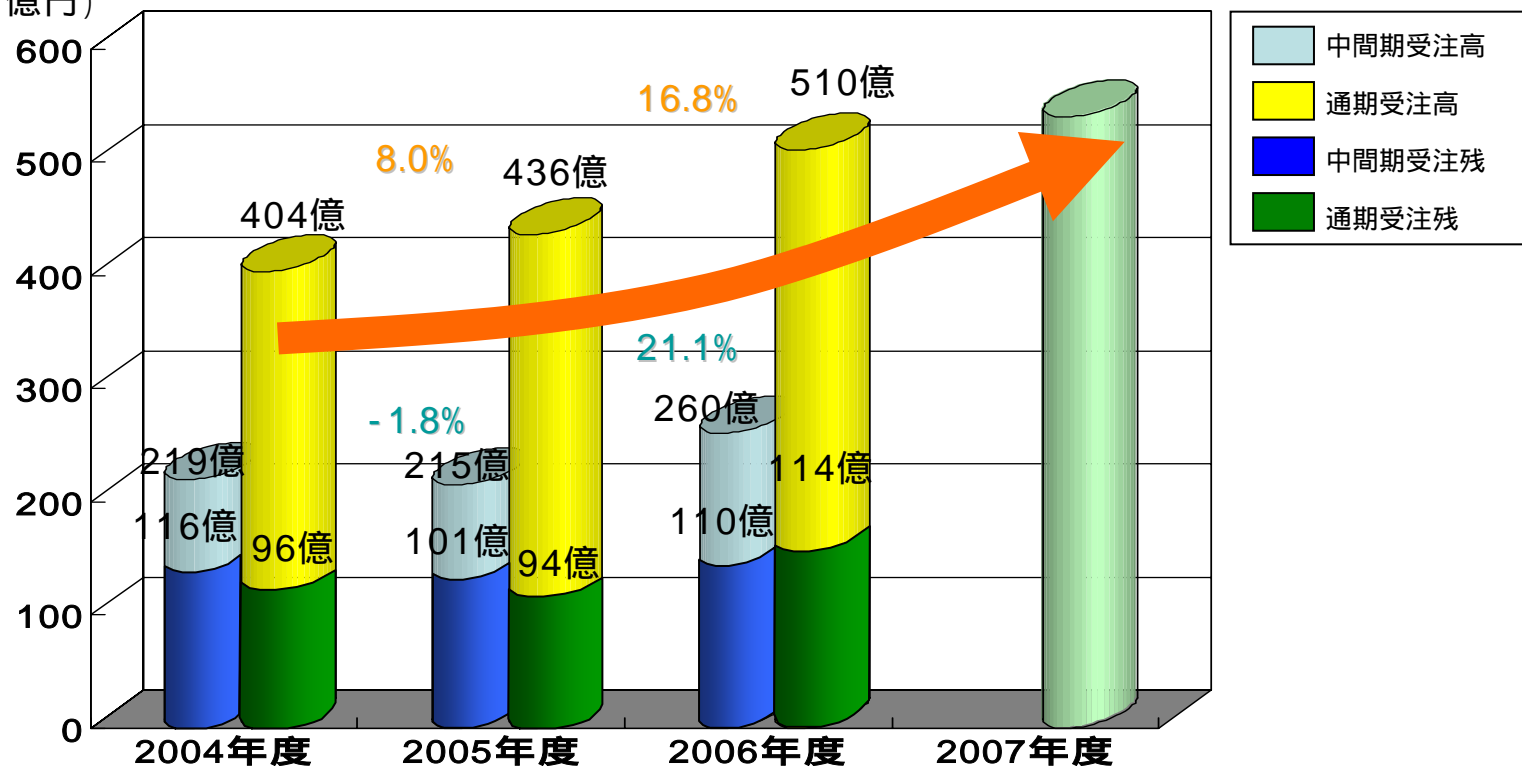


06年度は、売上490(465)億円、経常27(25.5)億円に上方修正。  
 売上は07年度目標の500億円に対し、進捗率98.0%、経常利益40億円  
 に対し、67.5%

# 中期経営目標と進捗状況

## 業績概況(受注高、受注残)

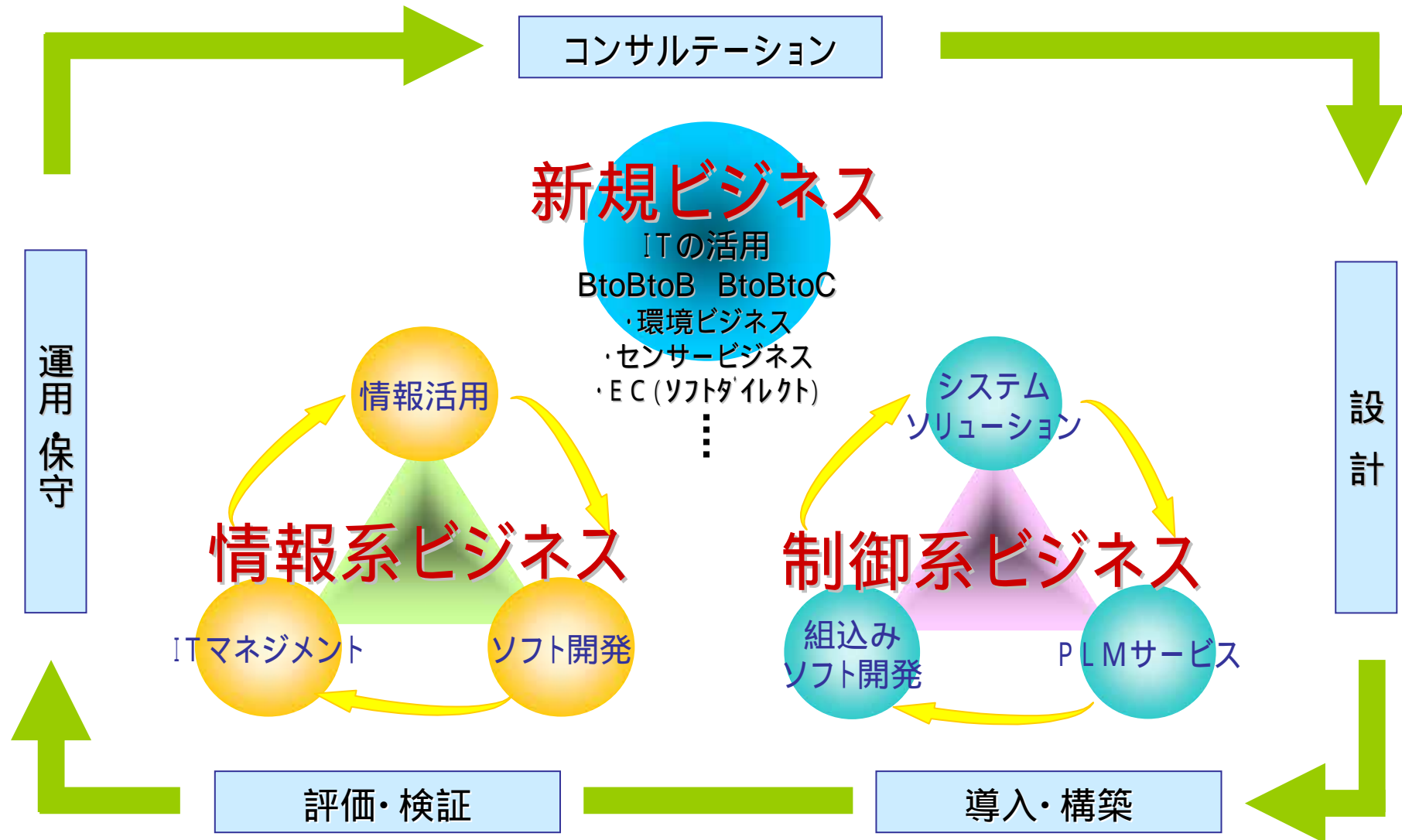
受注高、受注残(億円)



	2004年度 中間期	2004年度	2005年度 中間期	2005年度	2006年度 中間期	2006年度
受注高	219億	404億	215億	436億	260億	510億
受注残	116億	96億	101億	94億	110億	114億

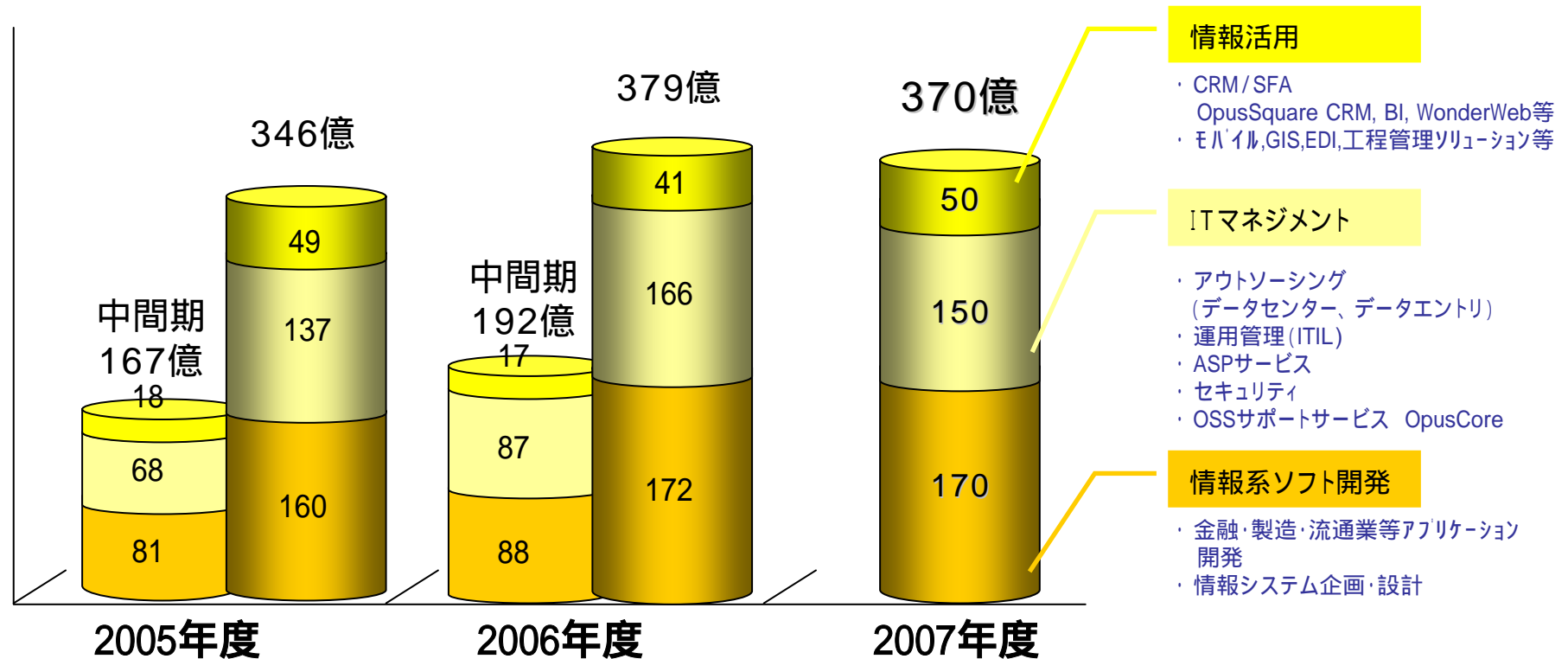
景気回復を背景にIT投資が活性化。06年度中間期受注高、前年比21.1%拡大

# 中期経営計画 ビジネスの方向性



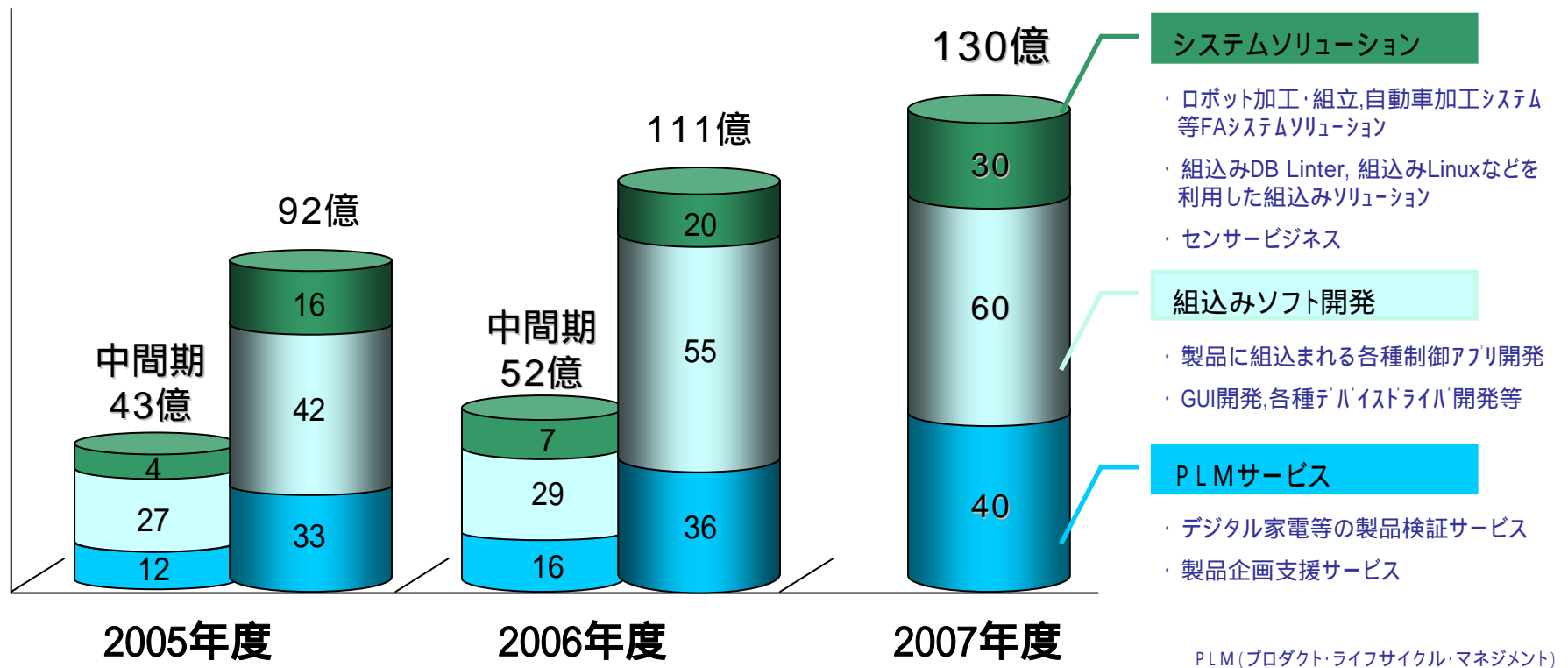
- 情報系ビジネス・制御系ビジネスに、第三の柱 (ITを活用したビジネス) を加え、コンサルから運用・保守までの One Stop Solution を実現

# 中期経営計画 情報系ビジネスの状況



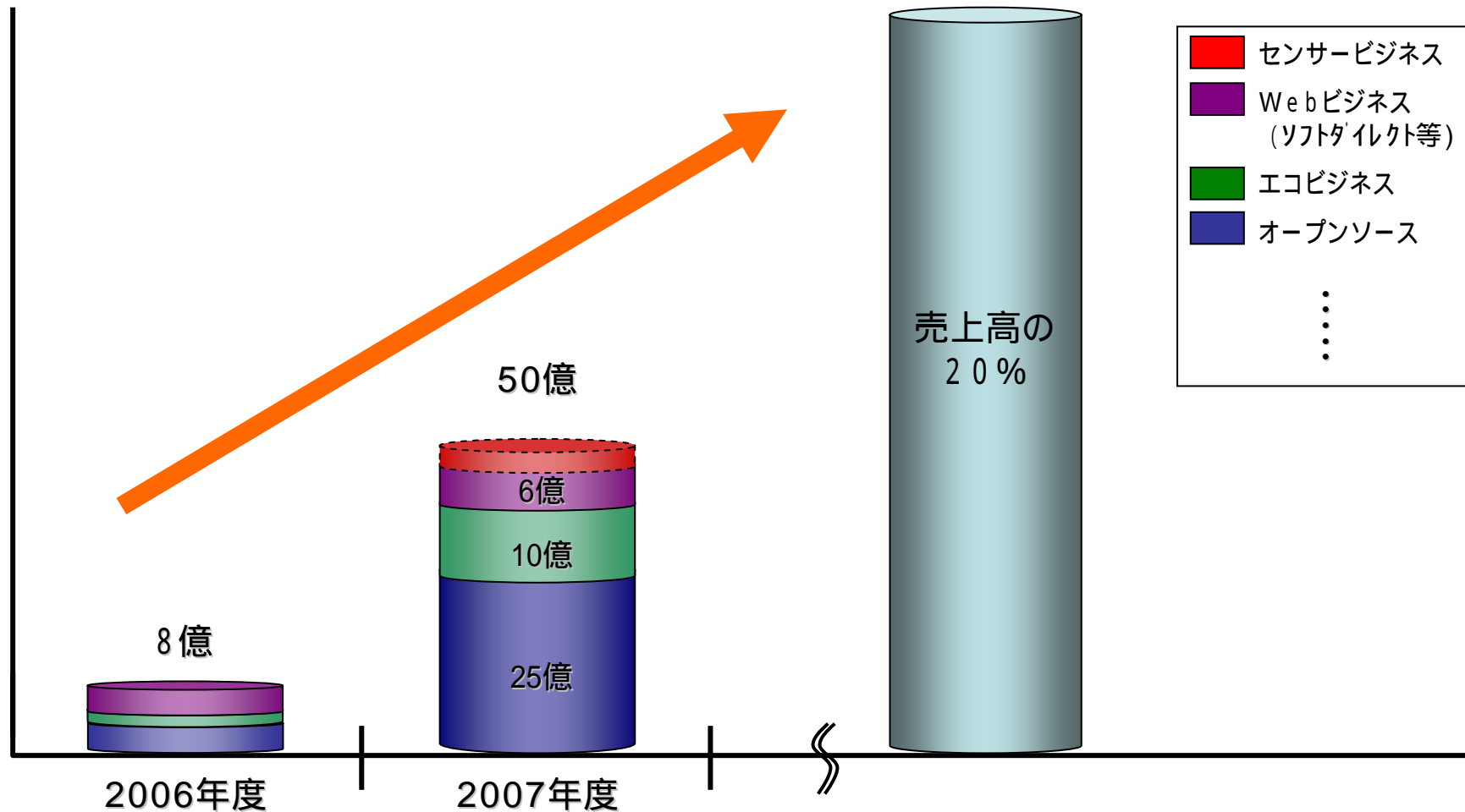
- ・06年度中間期のITマネジメントの増(28.4%)は、昨年4月に買収した双日システムズの売上が前年比25億円増加した(05年度1Q分計上、06年度2Q分計上)ことが主要因
- ・ソフト開発の伸び(8.8%増)は、製造(電機・精密機器)、金融(銀行・クレジット)のソフトウェア開発が貢献
- ・情報活用はシステム販売の減が影響して横ばい。07年度はOSSアプリケーションOpusSquareの売上増を計画(10億円)

# 中期経営計画 制御系ビジネスの状況



・07年度は監視システムやNCマルチソリューション(FAネットワーク構築ソフトウェア)等、設備系ソリューションなどの拡大を狙う <システムソリューション>

# 新規ビジネス (ITを活用したビジネス等の拡大)



- ・2010年度までに新規ビジネスの売上高に占める割合を20%に引き上げる
- ・新しい技術、ノウハウ取得、人材など経営リソース確保のためのM & Aも実施



## 業種別 業績状況

### 売上高 業種別構成比(単体)

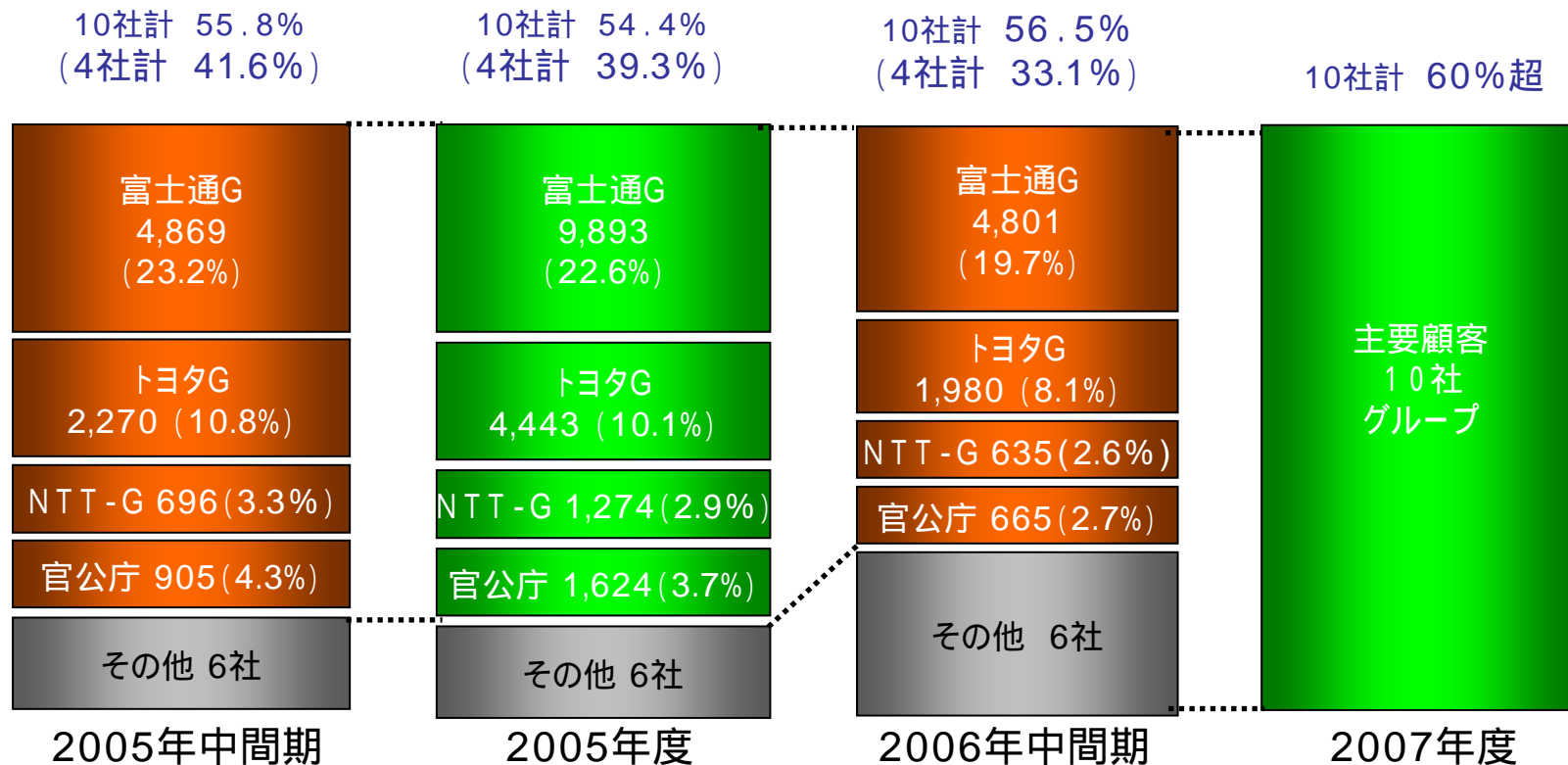
業種	2005年度 中間期	2006年度 中間期	伸び率 (06年度構成比)
製造	8,762	9,720	10.9%(60.1%)
金融	1,440	1,610	11.8%(10.0%)
流通	813	720	11.5%(4.4%)
情報通信	3,239	2,886	10.9%(17.8%)
官公庁	845	627	25.8%(3.9%)
その他	645	620	3.9%(3.8%)
総計	15,744	16,182	2.8%(100%)

- ・製造業は電機・精密機器が好調(26.3%増)、金融業は銀行・クレジットが伸長(15.6%増)、構成比が4.5ポイントアップ
- ・官公庁・自治体のデータエントリー業務が減少(07年度不動産登記終了)

# 顧客別 業績状況

## 売上高 顧客別構成比

(売上高単位:百万円)



- ・安定的な顧客基盤づくりを目指し、07年度主要顧客グループ10社で売上高構成比60%超を目指す。
- ・アカウントプラン推進による既存顧客の深耕

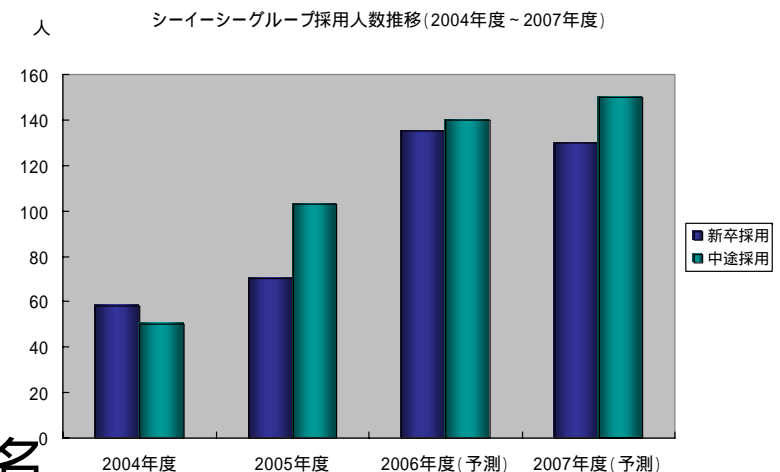
## 07年度 経常40億達成のための課題と対策

### 不採算プロジェクトの撲滅

1. 05年度 7億円    06年度 4億円以下    07年度 1億円以下
  - ・05年度中間期 2.3億円    06年度中間期 1.9億円
2. PMツールを活用し、商談状況の「見える化」を促進
  - ・中間期新規発生 数件、  
いかに早期収束し計画値以下に抑えるかが課題

### 技術者の確保

1. オフショア開発の推進
  - ・中国、インドの高度な技術力を持った人材の活用  
中国:30名確保。現地でトレーニング後、日本にてプロジェクト参加
2. パートナー連携強化
3. 人事採用の強化(07年度)
  - ・新卒採用 130名 / 中途採用 150名



## 資本提携による業容拡大

目的 顧客基盤の拡大、業種・業務ノウハウ取得、  
 海外アンテナ取得、人材の確保、新規商材の開拓

05年度からのM & A出資会社5社

<2005年度～2006年度のM & A、出資実績>

会社名	出資日	目的
双日システムズ株式会社	2005年4月	商社向け開発・運用技術とノウハウ、および人材の確保、 海外チャネルの拡大
イーストラテジー株式会社	2005年10月	製造業向けプロジェクト管理・閲覧ソリューション、および デジタルコンテンツの保護・管理事業ノウハウの取得
株式会社イープラット	2006年3月	環境ビジネスへの進出
千代田電機株式会社	2006年4月	IT運用・受託業務のノウハウ取得と人材の確保、および コインパーキング事業ノウハウの取得
株式会社パイロット	2006年8月	Webビジネスの強化拡充、ECビジネスの協業

## 資本提携による業容拡大

双日システムズ中期売上高進捗に大きく貢献

双日グループ向けのシーイーシーの商材提供、ERPパッケージ「GRANDIT」等によるシナジー促進

経常利益 06年度2億円、07年度4億円目標

中間期黒字転換も、不採算案件の早期収束課題

単位:億円

	2005年度		2006年度	
	中間期	通期	中間期	通期
売上	10	42	35	70
経常利益	-0.4	-1	1	2

新規不採算案件発生  
 通期業績へ影響懸念

2005年度中間期2Q、通期2Q～4Q

# 注力事業の取り組み～OSSビジネスの成長戦略～

## オープンソースソフトウェア(OSS)市場がさらに伸展

### 2006年、世界のIT投資キーワード“OSS”

#### 1. 世界規模でOSSを「ビジネスモデル」に適応

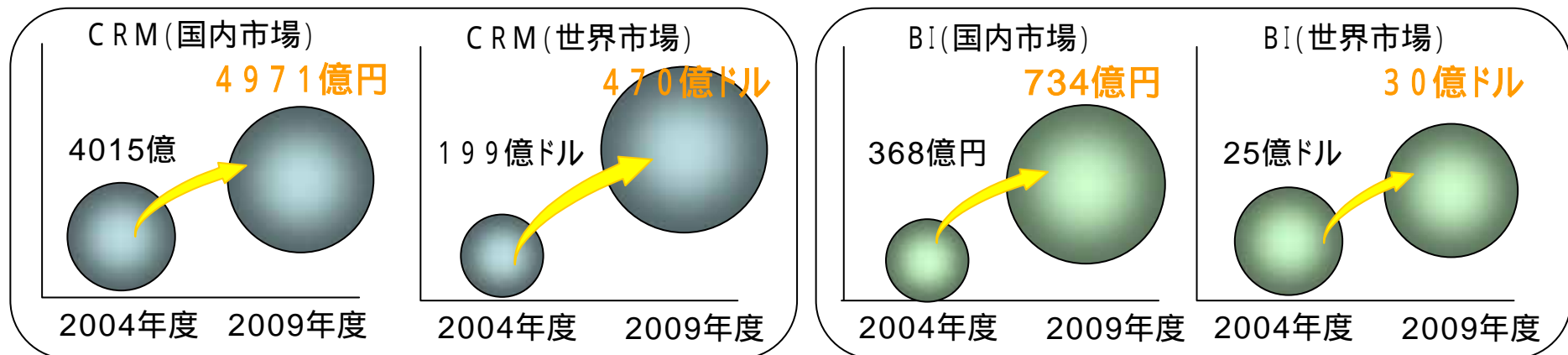
・IBM社、HP社、RedHat社、NEC、富士通など06年以降、OSSビジネス本格化

#### 2. 米国発のWEB(コンテンツ)サービスが高い注目

#### OSSのLinux、Apache、Tomcat、PHPが市場で拡大

・Google、ブログ(全米4000万人利用)、SNSなどOSSベースのサービスが爆発的に増加  
 ・企業はCRM、BI(ビジネスインテリジェンス)などOSSのアプリケーションに注目!

### ビジネスアプリケーション市場拡大に伴いOSS製品のシェア拡大へ



#### OSSアプリケーションの動向

CRMではSugarCRM社製品が伸長 BIではSOX法でJasperSoft社のBI製品が伸びる

# 注力事業の取り組み ~ OSSビジネスの成長戦略 ~

07年度 25億円

## OSSを活用したSIビジネスの拡大

### 1. OSSマーケットシェア拡大

官公庁(自治体)や大手、中堅企業にOSS商談広がる(低コスト、ベンダーロックからの脱却)

大手医療機器メーカーA社導入事例: コスト削減と品質維持を同時に実現  
商用製品からOSSをベースとしたシステム構築。30%のコスト削減を実現。

自治体(県庁)導入事例: 庁内システム基盤の整備にOSSを導入

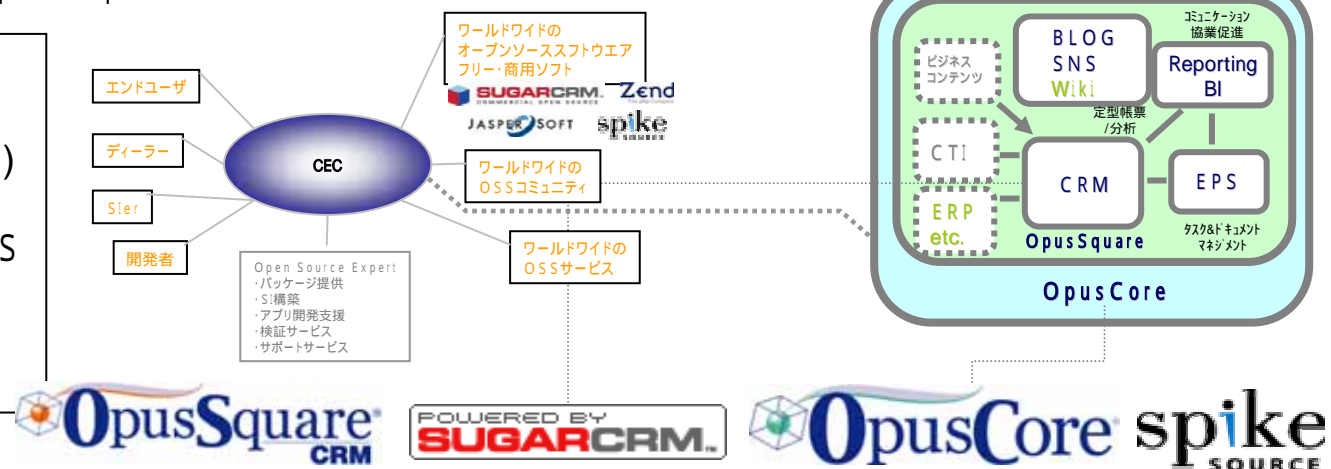
### 2. 顧客ニーズの拡大 OSSからミドルウェア、アプリケーションまで企業インフラの構築にOSSを活用

## 製品ラインアップの拡充

1. 世界市場で4000社の導入実績を誇る、JasperSoft社のBIツール  
日本語対応版を10月より販売開始
2. 企業向けブログシステム「OpusSquare BLOG」を4月提供開始

### 【ビジネス実績】

- ・OpusSquare CRM (SugarCRM社のOEM製品) ドリコム殿ほか10社に導入
- ・OpusSquare BLOG、SNS 10社導入
- ・OpusSquare BI すでに5~6社から引き合い



# 注力事業の取り組み

## 制御系ビジネスの拡大

### システムソリューションビジネスの拡大促進

07年度 30億円 06年度 20億円

#### 1. 景気回復を背景に製造業のIT投資が活性化、組込みソフト開発および

ソリューションビジネスを拡大

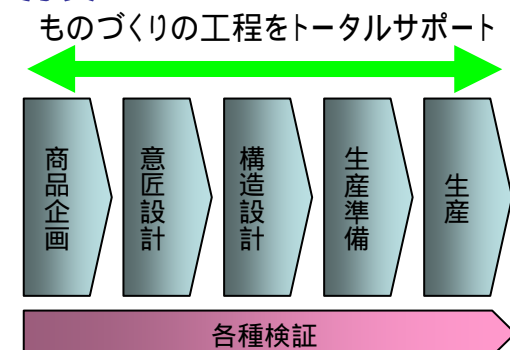
- ・監視システムやNCマルチステーション等、  
設備系ソリューションの強化

アラーム通知・遠隔監視・データ管理etc.



### ものづくりの工程を、ITを活用してトータルに支援

- ・製品検証のノウハウを活かし、情報系ビジネスを含めたコンテンツ検証、システム検証、基礎検証等第三者検証を実施





# 新規事業への取り組み

## ITを活用したビジネスの拡大、新技術分野への参入

### 環境ビジネス

1. 流通・サービス業をターゲットに、ITを活用した企業の環境対策を「コンサル」から「提案」、「SI」、「工事」、「保守・サービス」までトータルに支援。

- ・店舗向け省エネシステム「EcoBino(エコビーノ)」、大手コンビニやスーパーなど、現在6社で実験導入中。

EcoBinoは、株式会社イープラットフォームのブランド名称・登録商標です



### センサービジネス

1. 各種センサーを活用したセンサーソリューションビジネスの立上げ
  - ・湿温度センサーや照度センサー等から収集したデータを分析、電気量をコントロールし最適使用量に調整
  - 店舗向け省エネシステム「EcoBino」
  - データセンター内の温度監視



[お問合せ先]

株式会社シーイーシー

広報部 03 - 5789 - 2442

経理部 046 - 252 - 4111

- 本資料は、投資を勧誘する事を目的として作成されたものではありません。
- また、本資料に記載しております将来の業績に関する見通しは、日本経済や情報サービス産業の動向、その他現時点で入手可能な情報による判断及び仮定により、算出しております。従いまして、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における内外の状況変化等により、変動する可能性がある事をご承知おきください。