

Total Solution Provider

CEC
Computer Engineering & Consulting

シーイーシーの今後の展開

個性あるサービスを的確・確実に安く提供

株式会社 **シーイーシー**

平成15年9月25日

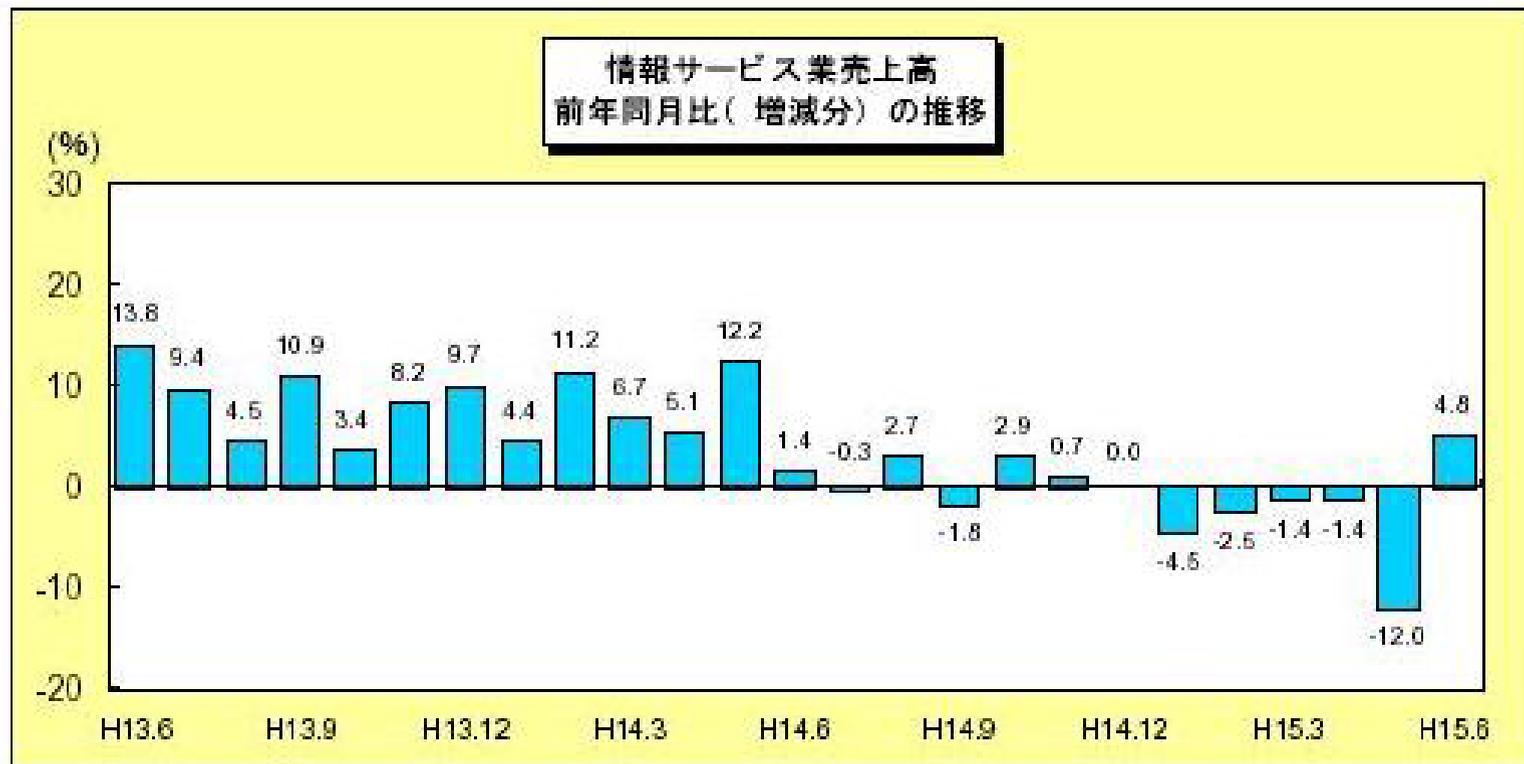
1. 平成16年1月期の業績見通し (連結決算)

単位:百万円

	上期 実績	前年比 (上期)	通期 見通し	前年比 (通期)
売上高	20,243	1.3%減	42,000	1.5%増
経常利益	1,375	28.6%減	2,800	28.1%減
当期利益	735	31.5%減	2,350	9.2%増
受注高	23,297	9.6%増	45,200	11.1%増
受注残	11,888	15.8%増	12,033	36.2%増

2. 情報サービス業界の市場動向

- 昨年後半より激変、本年に入りマイナス成長続く
- 大型プロジェクトの減少
- 供給過剰によるプライスダウン



出展: 経済産業省「特定サービス動態統計」

3. 基本方針

事業構造改革 - 3つのビジネスモデル

- 下請け型、作業請負ビジネスからの脱却

ビジネスモデルA:
大企業(ユーザーおよびベンダー)

システム開発の
一括受託



ビジネスモデルB:
中堅企業

ソリューション
ビジネス



ビジネスモデルC:
ITサービス独自の展開

ITサービス

ビジネスモデルA (システム開発の一括受託)

- 大企業ユーザおよびベンダーを中心としたシステムの受託開発。アウトソーシング等のITサービスに繋げる。一括受託を指向。
- 大手メーカーとの協調と競争
- NTTグループ、トヨタグループからの受託拡大
 - NTTグループ 14億円 / 2003年度 前年度比 11%増
 - トヨタグループ 43億円 / 2003年度 前年度比 16%増

ビジネスモデルB (ソリューションビジネス)

- 中堅企業(年商50億円～500億円)の経営課題に対し、その解決策を提案し、そのシステム開発を行うとともに、システム構築、運用等のITサービスを一括受託する。
 - 流通業、製造業中心に推進
 - Webアプリケーションパッケージ WonderWebをベースとしたソリューション展開。

ビジネスモデルC (ITサービス)

- ソフト開発の事業展開とは別に、独自にIT周りのサービス事業(商品検証、データセンターサービス、テクニカル支援サービス、ネットワークインテグレーション、データ入力サービス等)を展開する。
 - 商品検証サービス 23億円 / 2003年度計画 前年度比 7.2%増
 - 来年度(2004年度)本格展開 M2O = メインフレーム ツー オープンビジネス

4. ビジネスモデル推進のための具体的な方策

- 人材 外部からの招聘、内部の人材の徹底した教育、研修(2002年8月人事制度改革)
- 創注力(受注) 営業力、提案力の強化
 - 2002年10月 コンサルティング部設置
 - 2003年2月 ソリューション営業本部設置
 - 2003年8月 ソリューションビジネス本部設置
- システム構築 PM(プロジェクトマネジメント)力強化
 - 2003年8月 PM強化本部設置
 - ISO9001 2000年版を全部門で年内取得
- ITサービス拡大
 - 2003年4月 さがみ野データセンターと都内2箇所を1Gビット/秒の高速回線で結ぶ
- 社内インフラ整備
 - 2003年4月 新オフィス開設(恵比寿)
 - 2003年8月 新社内情報システム運用開始
- 中国の活用
 - 2003年3月 中国最大の鉄鋼会社 上海宝鋼集団公司の情報システム部門、上海宝信と連携強化(開発コスト削減)
 - 2003年8月 100%出資子会社 創注上海を設立(上海市場受注拡大)
- 年内 商品企画・マーケティングなどニュービジネスの企画推進部隊強化

荒波を乗り越えてこそ真の成長あり



21世紀の大航海

未知なる大陸を求めて、大海へ漕ぎ出した、かつての偉人たちのように…。

私たちシーイーシーは、その熱きスピリットを胸に、独立系のトータルソリューションプロバイダーとして、お客様とともに、今まさに到来している、情報大革命時代の荒波を超え、IT化社会のトップランナーをめざし、まい進してまいります。