

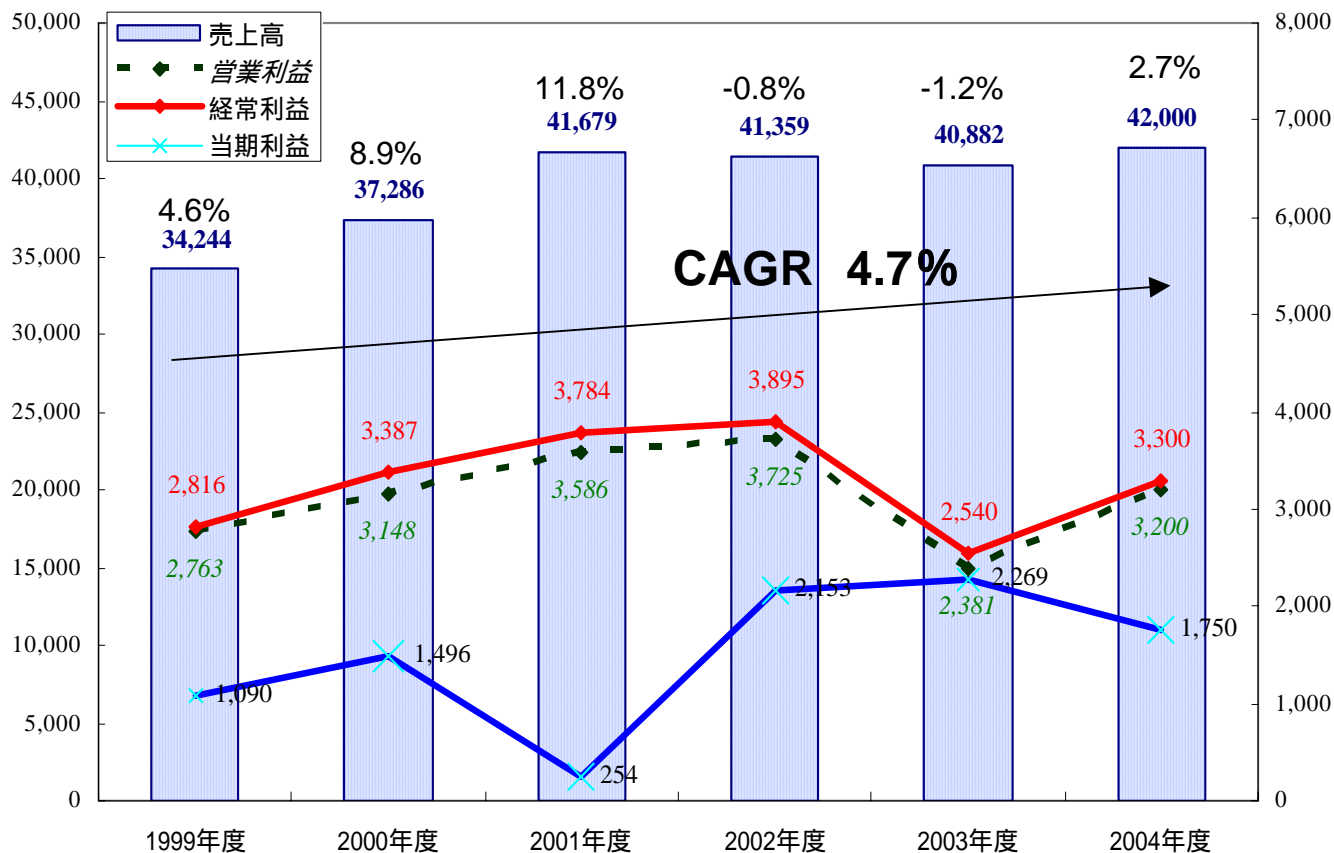
シーイーシーの事業展開

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16年3月30日

03年度減収、減益。当期純利益、受注は増加。 04年度は、売上2.7%、経常利益30%増。



	03年度	04年度	03年度
売上	40,882 (1.2%)	42,000 (2.7%)	受注
経常利益	2,540 (34.8%)	3,300 (30.0%)	受注残
当期利益	2,269 (5.3%)	1,750 (22.8%)	42,346 (4.1%)
			10,297 (16.6%)

2003年度業績概要

- 粗利益が赤字のプロジェクトの増加 約4億円
 - リスク管理、プロジェクト管理、顧客折衝力のより一層の向上が必要
- 不良資産の廃却 3億円
- 受注単価の下落(平均2%強)
- 設備投資 11億円(02年度 4.4億円)

2004年度見通

収益改善

- 2003年度受注残(対前年比17%増)

04年度売上貢献

- 昨年8月PM強化本部設置、標準化推進と早期発見の仕組、社員教育等の徹底により不採算PJを減少

- 中国オフィス開発の促進

03年度の3倍以上

経営改革

- SI 下請型 プライム
- SI 作業請負 一括請負
- デジタル機器システム開発のパートナー会社へ
- ITサービスのBTOパートナー会社へ

個性あるサービスを的確・確実に安く提供

- 商品力、技術力、QCD力
- プロマネ力、リスク管理能力

経営改革

- 第一期(2002年～2003年)
 - 意識改革
 - QCD教育
 - 組織、人事改革
 - ビジネスモデル策定
 - 第二期(2004年～2005年)

本格的な

 - 商品開発
 - 創注活動
 - QCD活動の実践
 - 第三期(2006年～2007年)
 - 上記の改良、実行、PDCAを繰り返しレベルアップ
- インフラ作りと試行
- 具体化と実践

- 4つのビジネスモデルで収益拡大 -

自社ブランド WonderWeb をキーにソリューションビジネス展開

数字はシーイーシー単体

■ 情報処理システム系分野(ソフトウェア開発) **ビジネスモデルA**

03年度 売上 116億円

04年度 売上 117億円

- 作業請負、下請型から一括受託、プライムへ
- NTTグループ(03年度売上11億円)、トヨタグループ(同36億円)を伸ばす

■ 中堅・中小企業の攻略 **ソリューションビジネス展開** **ビジネスモデルB**

03年度 売上 33億円

04年度 売上 35億円

WonderWebをソリューションブランドに

- WonderWeb共通業務ソリューション WonderWeb/SFA、WonderWeb/CRM
- WonderWeb業種業務ソリューション WonderWeb/財務会計、WonderWeb/流通S
- 流通業(百貨店、通販、専門店)、製造業(精密機器、石油、電機)を中心に拡大

- 4つのビジネスモデルで収益拡大 -
制御系技術力の強みを活かし、デジタル機器システム分野に注力

■ ITサービス分野

ビジネスモデルC

03年度 売上 114億円

04年度 売上 120億円

- アウトソーシングサービス 売上69億円(7%増)
 - BPO、BTOへの構造改革
- ITプロフェッショナルサービスは、セキュリティ、LSRを核に伸ばす

■ デジタル機器システム分野(非事務処理分野) ビジネスモデルD

03年度 売上 55億円

04年度 売上 60億円

- 情報家電、精密機器、ITS等
- ソニー、松下、シャープ、三菱電機等
- 商品検証、制御系開発等