

決算説明会 資料

2007年1月期決算と今後の展開

2007年3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

07年度 経営スローガン

「Agile & Innovative」

06年度 業績概況

前年比で売上高、経常利益とも増収増益を達成
 中間期上方修正した計画値に対し、経常利益は達成。
 売上高、当期利益は若干届かなかった

単位:億円

	05年度 実績値	06年度 期初計画値	中間期 修正値	06年度 実績値	前期比 伸率
売上	438	465	490	488	111.3%
営業利益	18.9	24.5	26.0	25.3	33.4%
営業利益率	4.3%	5.3%	5.3%	5.2%	
経常利益	20.8	25.5	27.0	27.1	30.5%
経常利益率	4.7%	5.5%	5.5%	5.6%	
当期純利益	12.8	15.0	16.0	15.3	19.4%

06年度 業績概要

売上高 488億円(05年度比11.3%増)

1. ソフト開発事業 266.6億円

25.3億円(05年度比10.5%)増

- ・金融(銀行、証券、クレジット)が拡大
- ・製造(電機、精密機器)が拡大

2. 情報システムサービス事業 221.4億円

24.3億円(05年度比12.5%)増

- ・双日システムズの売上が寄与

06年度 業績概要

営業利益率、経常利益率とも前年比0.9ポイントアップ

- ・営業利益 25.3億円 (05年度比33.4%増)
- ・営業利益率 5.2% (05年度4.3%)
- ・経常利益 27.1億円 (05年度比30.5%増)
- ・経常利益率 5.6% (05年度4.7%)

要因

- ・粗利率 0.2ポイント悪化
(06年度18.9% 05年度19.1%)
子会社利益率が影響
- ・販管費率 1.1ポイント改善
(06年度13.7% 05年度14.8%)

06年度 実施したこと

新規ビジネス推進

- ・ 03月 省エネシステム「EcoBino(エコビーノ)」提供開始
- ・ 03月 SmartSESAME SecurePrint! Plusの提供開始
- ・ 04月 OSSコミュニケーションツール「OpusSquareBLOG」の提供開始
- ・ 05月 .NETソリューションセンターの開設(現 .NETソリューション部)
- ・ 08月 米国JasperSoft社とビジネスインテリジェンス分野で提携
- ・ 09月 出光興産と商社・卸業向け営業ソリューションで提携

顧客基盤の強化

- ・ 全社アカウントプランの推進

事業基盤の強化

- ・ CEC-SSによる人材育成の本格稼動
- ・ 04月 千代田電機(株)の子会社化
- ・ 08月 (株)パイロットの株式30%を取得(持分法適用)
- ・ 09月 CSR推進室の設置

IR活動

- ・ 07月 個人投資家向けIRイベント出展
- ・ 09月 業績予想の修正

中期経営目標と07年度業績計画

業績予想(売上高、経常利益)



07年度は、中期経営計画目標 売上高500億円、経常利益40億円を
 売上高530億円、経常利益33億円に変更

07年度業績計画について

売上増の主な要因

- ・金融業、製造業向けソフト開発を伸長
- ・05年度、06年度に種まきした新規ビジネス
(省エネビジネス、OSS、データセンター等)の売上増が寄与
- ・ビジネスアプリケーション分野を加えた、第3者検証ビジネスを拡大

経常利益減の主要因と懸念材料

- ・不採算PJ解消の遅れ 07年度1億円 → 3億円
- ・データエントリ事業収束による費用増 1.5億円
- ・既存ビジネスの原価率改善、新規ビジネスの立上げの遅れ
- ・持分法適用会社2社の株式売却による利益減 1億円

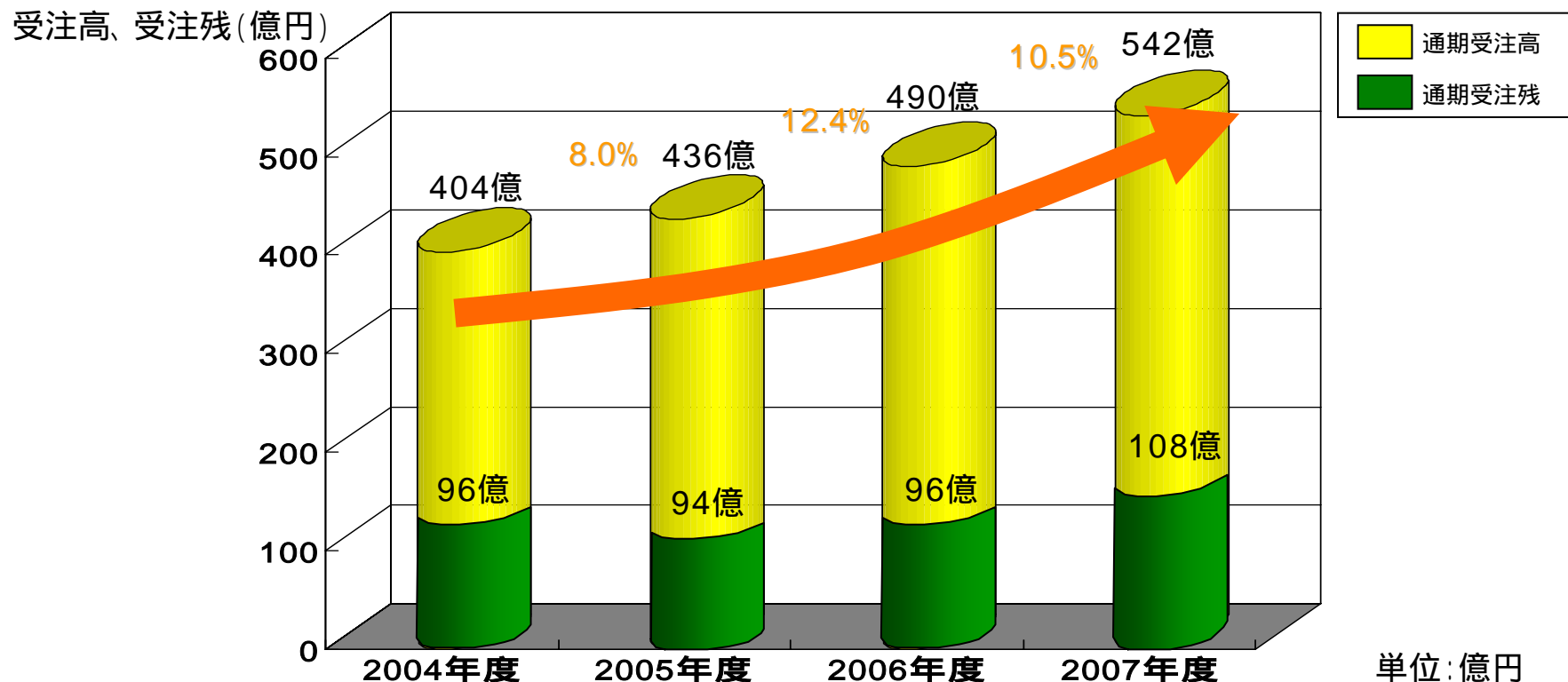
07年度 業績計画

単位:億円

	06年度 実績	07年度 計画値	前期比 伸率
売上	488	530	8.6%
営業利益	25.3	32.0	26.6%
営業利益率	5.2%	6.0%	
経常利益	27.1	33.0	21.8%
経常利益率	5.6%	6.2%	
当期純利益	15.3	17.0	10.7%
当期純利益率	3.2%	3.2%	

07年度 業績計画

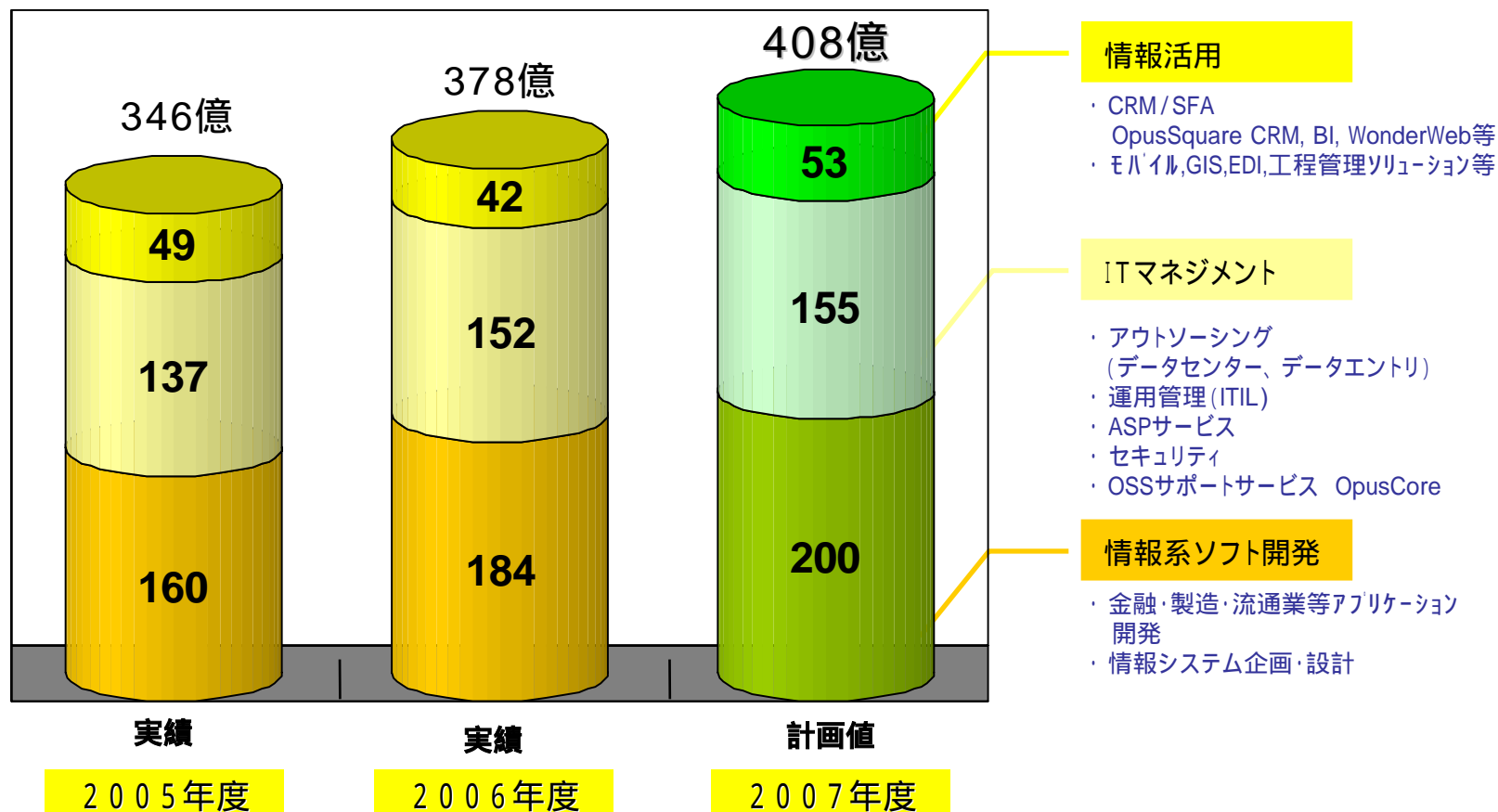
業績予想 (受注高、受注残)



	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度
受注高	404	436	490	542
受注残	96	94	96	108

景気回復を背景にIT投資が活性化、07年度受注高、前年比10.5%増

07年度 情報系ビジネスの計画



情報活用

- ・ CRM/SFA
OpusSquare CRM, BI, WonderWeb等
- ・ モバイル, GIS, EDI, 工程管理ソリューション等

ITマネジメント

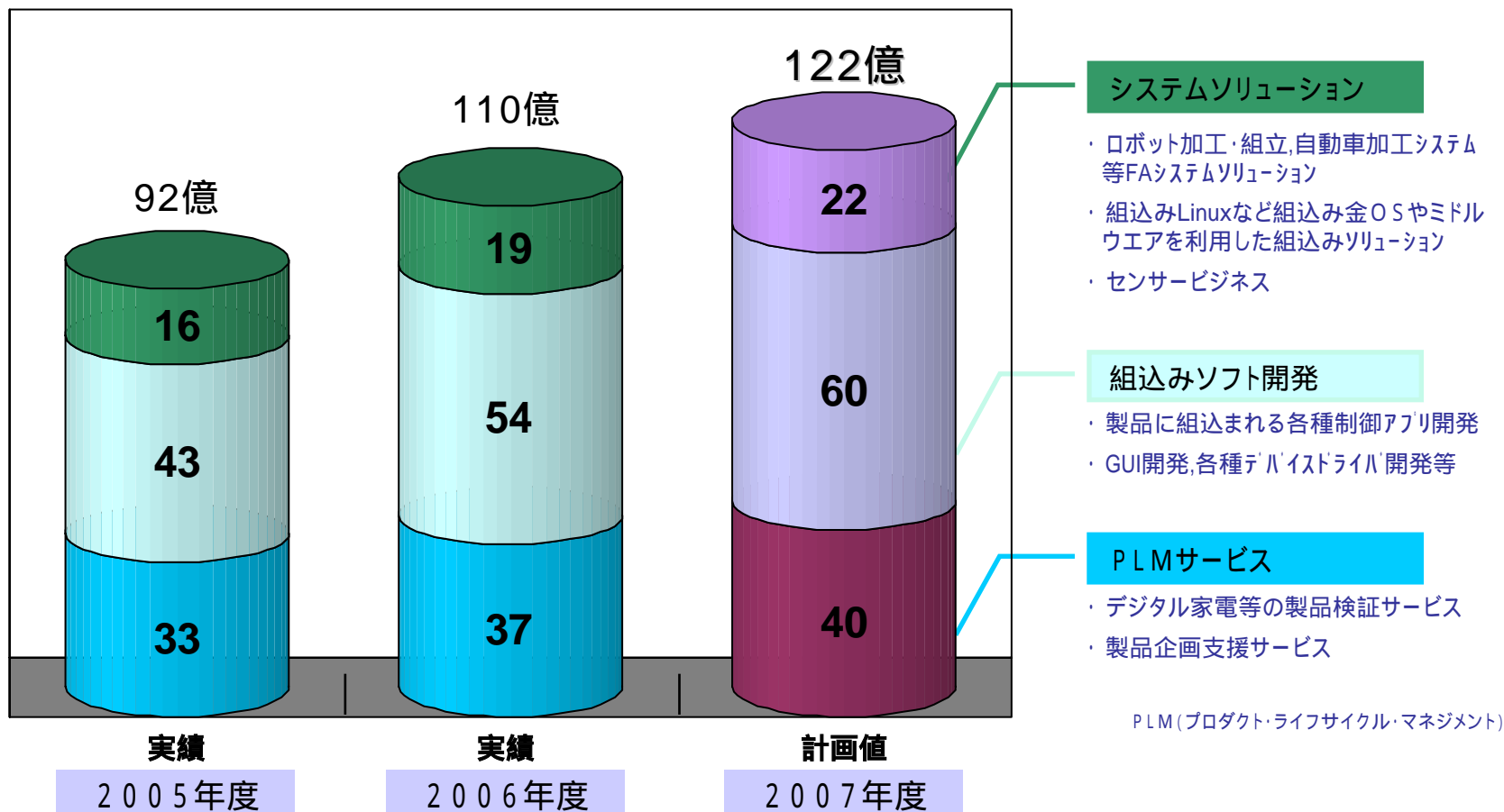
- ・ アウトソーシング
(データセンター、データエントリ)
- ・ 運用管理(ITIL)
- ・ ASPサービス
- ・ セキュリティ
- ・ OSSサポートサービス OpusCore

情報系ソフト開発

- ・ 金融・製造・流通業等アプリケーション開発
- ・ 情報システム企画・設計

07年度 引き続きIT投資が期待される情報系ソフト開発に注力。開発体制を再編し業種別に対応。情報活用は、高付加価値ビジネスのOSSアプリケーション、.NET等の新規ビジネスを拡大。ITマネジメントは、データエントリー収束による減をソフトダイレクト等のIT活用ビジネスでリカバリ

07年度 制御系ビジネスの計画



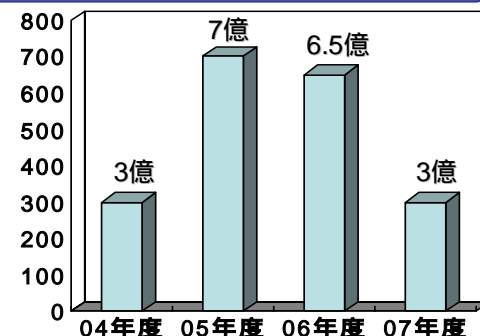
07年度 PLMサービスは、06年度より顧客の品質向上意識が高まり、今年度も引き続き拡大。好景気を背景に製造業の組み込みソフト開発需要が高まり、同ソフト開発は上昇。システムソリューションへのシフトに若干の遅れ、高付加価値化による収益率の改善とソリューションメニューの拡大を図る

07年度 課題と施策

不採算プロジェクトの撲滅

07年度 半減、再チャレンジ(継続案件2億円)

1. Q C D S部を中心にPM強化策を徹底
2. 経営品質目標
 「不作為による不採算プロジェクトの防止」



技術者不足への対応

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名の新卒。上海で技術・日本語トレーニング
 2007年10月より日本にてプロジェクト参加予定
2. パートナー連携強化
 購買部門によるパートナー強化策推進
3. 2007年度の人事採用強化
 ・新卒採用 120名(06年 135名)
 / 中途採用 181名(06年 140名)

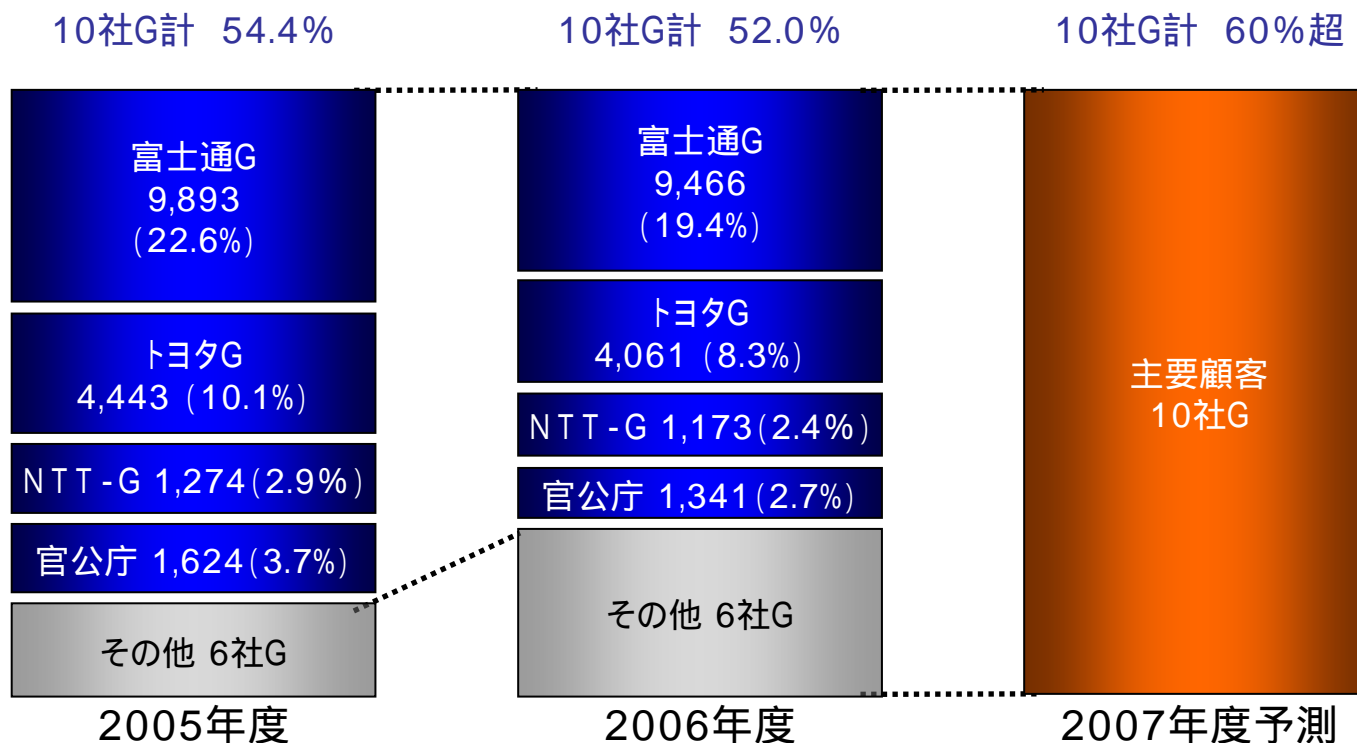
【期末在職人数】

	06年1月	07年1月	増減
人員	2,553	2,689	136
技術者	2,303	2,411	108

顧客基盤強化

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

資本提携による業容拡大

資本提携の狙い

顧客基盤拡大、業種・業務ノウハウ、海外アンテナ、人材確保、新規商材の開拓、当社にない技術・知識・商品の取得

エルミック・ウェスコムと資本・業務提携（2007年3月）
発行済株式総数の10%を取得し、事業会社の筆頭へ
国内シェアNo.1のTCP/IP製品を活用し、デジタル機器、
生産設備系機器向け通信ソフトの拡販、営業・開発の人材、
技術交流を通じてシナジーを狙う

2005年度～2006年度のM&A、出資実績 5社

注力事業の取り組み

顧客企業のOSS本格採用は、予想より先送りに（07年 10年）

国内OSS市場も拡大、大手ベンダーも急速に増加

着実にOSSの活用が浸透

OSSビジネスの実績拡大

1. 基盤系ビジネスから業務系アプリケーションを活用した
 SIビジネスへシフト

07年度も継続して業務アプリケーションメニューを拡充
 （06年度実績：OpusSquareBLOG / SNS / BI）

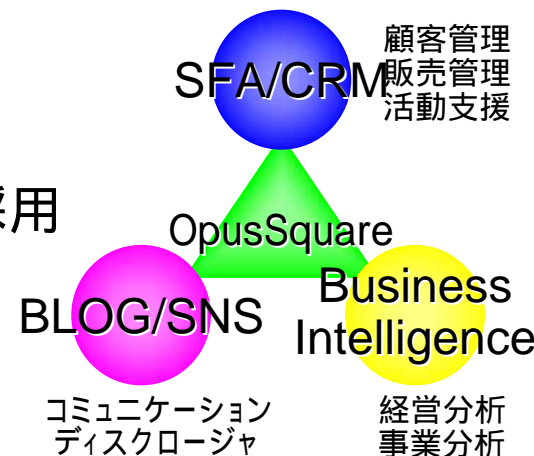
2. OSSによる大手精密機械メーカー大型SI商談の受注

3. OpusSquareBLOG 全日本空輸(株)他、10数社に採用

4. 大分県のOSS活用に向けての導入実証に参画

SaaSに対応した新規ビジネスモデルへの展開

2007年2月 GMOホスティング&セキュリティと業務提携



注力事業の取り組み

第3者検証サービスのブランドを「PROVEQ」と命名、事業拡大へ

新ブランド・ロゴについて

シーイーシーの「PROVEQ(プロベック)」は、ソフトウェアの開発プロセスに対応した独自の品質評価プロセス・評価技法により、開発サイクルを短期化し、ソフトウェアの高品質・高信頼を実現します。Quality(高品質)のQを表現したロゴマークは、品質向上の確かな証です。

業界をリードする独立した第3者検証機関として、ワンクラス上の品質を追求し続けていきます

PROVEQ

新ブランド名称の「PROVEQ」は、次の3つのキーワードから成立

- | | |
|--------------------------------|--------------------------------------|
| PRO fessional | = 業界をリードするソフトウェア検証のプロフェッショナルなエンジニア集団 |
| VE rification | = 独自のメソッドにより実現される高度なベリフィケーション |
| for the higher Q uality | = 第3者の目によって達成されるワンクラス上のクオリティ |

シンボルマークは、商品の性質である、検証による「高品質の証」を表す を図案化しています。

人が描く「OK = 」のジェスチャーとクオリティのQを重ね合わせ、「高品質の証」をイメージさせるシンボルマークとなっています



注力事業の取り組み

第3者検証サービス「PROVEQ」を事業の柱に

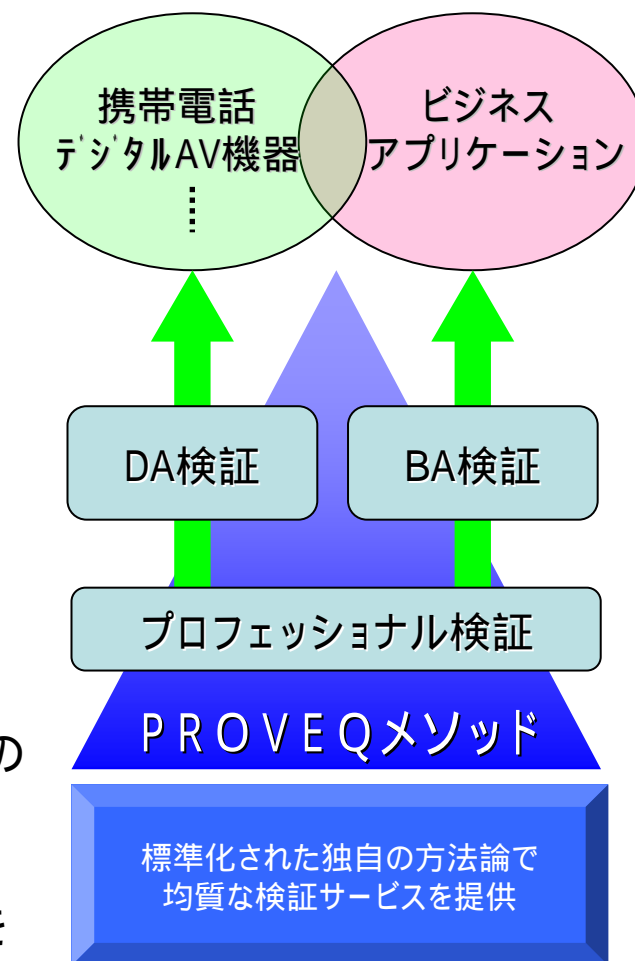
第3者検証ビジネスの拡大促進

1. 新ブランド「PROVEQ」の立ち上げ

- ・検証サービスビジネスの再構築
 対象をデジタルアプライアンス(携帯電話、DVDレコーダ等)から、業務アプリケーション、基盤システム(ITプラットフォーム)まで拡大

2. 検証サービスの拡充

- ・DA(デジタル・アプライアンス)検証
 携帯電話を中心とした検証からDVDレコーダ等のデジタルAV機器やカーエレクトロニクスなど広範囲に対応
- ・BA(ビジネス・アプリケーション)検証
 各種業務アプリケーションやWebアプリケーション等のビジネスアプリケーションの検証を実施
- ・プロフェッショナル検証
 ツールを用いてシステム構築前にソースコード検証を実施し、試験工程への負荷を軽減



注力事業の取り組み

データセンターサービスの拡大

都市型データセンターの需要拡大

1. 2006年度下期より東京データセンターの受注好調

06年度マシンルーム床面積を1.5倍(2,000m²)に増床

インターネットサービス提供企業3社のハウジング案件受注

・06年-07年期中 180ラック、1600サーバ 受注

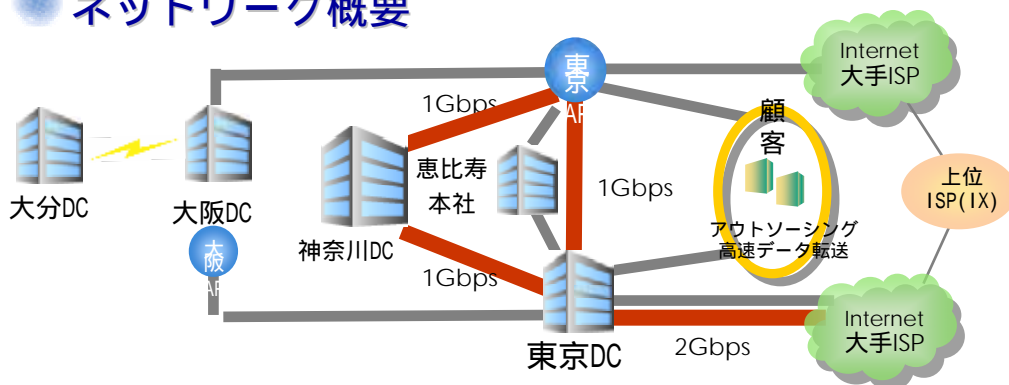
・07年度 190ラック、1700サーバ 追加受注見込み

データセンターサービスの好調を背景にインフラの強化

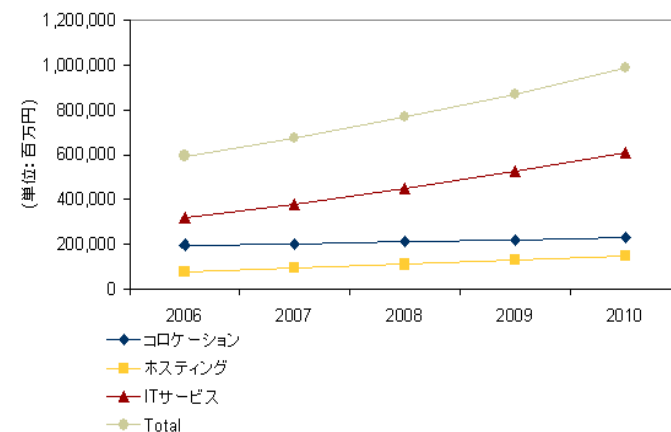
1. 新データセンター設立を計画中

2. 回線の強化を予定 1 Gbps 10 Gbps

● ネットワーク概要



【国内データセンターサービス市場 カテゴリ別投資額予測2006年～2010年】



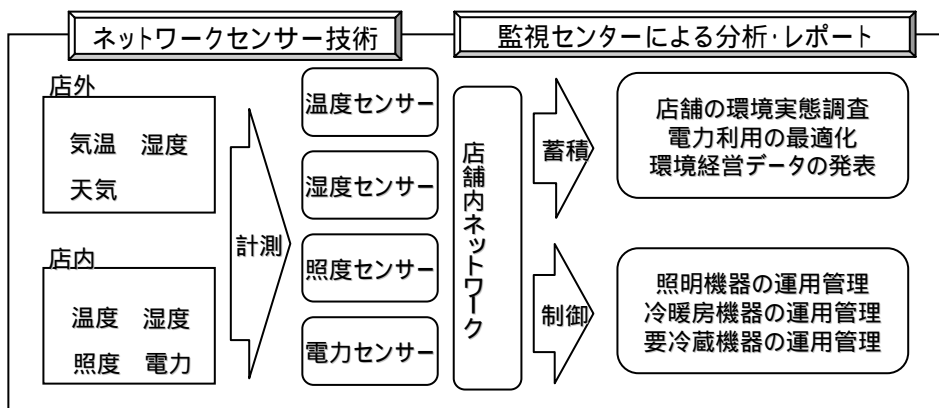
出典: IDC Japan、2007年2月26日発表プレスリリース

注力事業への取り組み

環境ビジネス

省エネビジネスの拡大促進

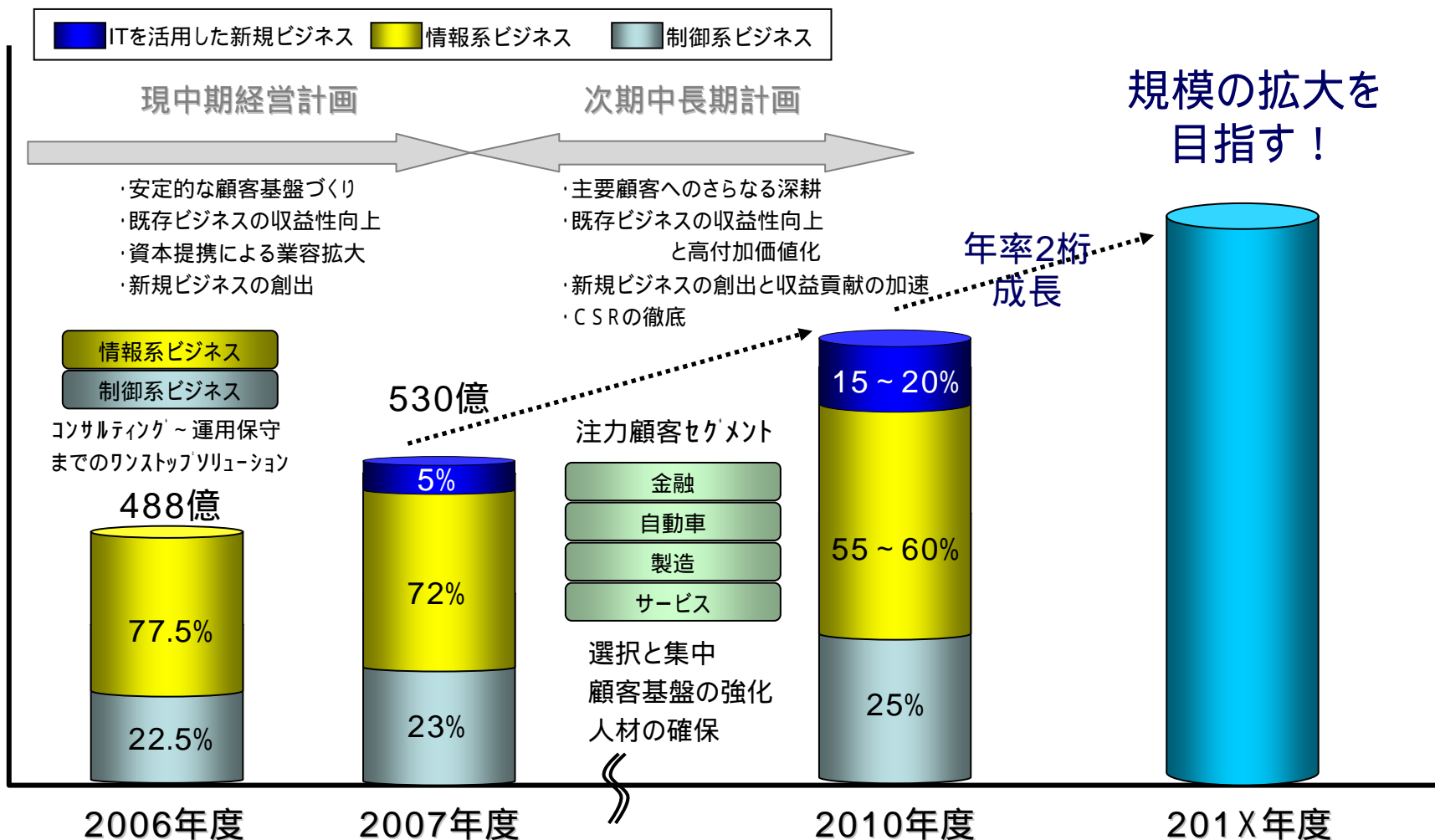
- CO2削減問題を含む環境問題へ企業の取り組みが活性化。
 - 店舗向け省エネシステム「EcoBino(エコビーノ)」を活用して、店舗内の電力使用量の最適化を図り、エネルギーコストを削減
 - ユビキタスセンサーネットワーク技術など、当社の得意とする制御系の最新技術を活用
- 大手百貨店系列のスーパー案件受注、約50店舗に導入
 - 2006年3月にビジネスを立上げ、短期間に実績計上。
 - プロスペクト15社活動中



	市場規模(億円)		雇用規模(人)	
	2010年	2020年	2010年	2020年
ITを活用した環境ビジネス	3,280	4,371	14,068	17,617

資料: 環境省

次期中長期経営の方向性



次期中長期経営計画では人材基盤、ソリューションサービス基盤、顧客基盤強化により規模の拡大を目指す



[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。