

2010年1月期 決算説明会

2010年3月23日

株式会社  シーイーシー

2010年決算概況

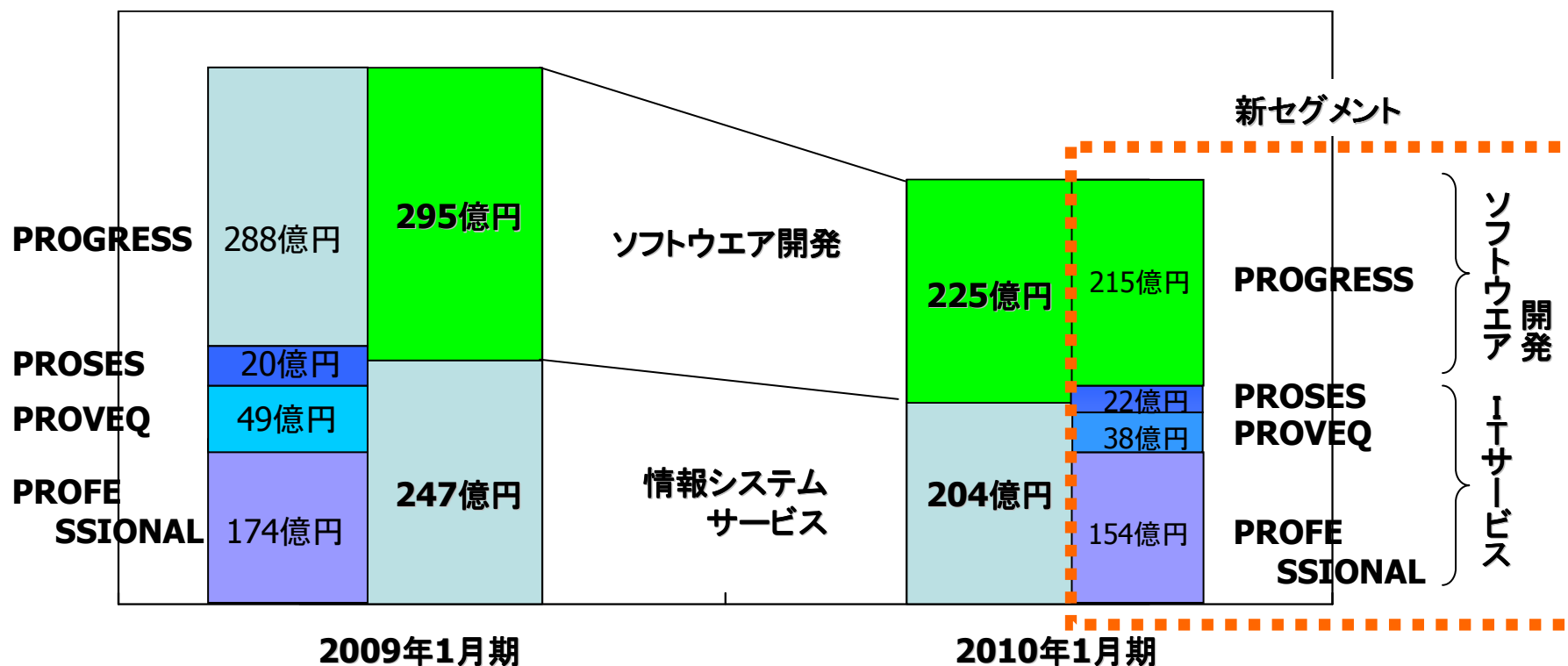
(単位:百万円)

	2009年1月期 通期実績	2010年1月期 通期予想	2010年1月期	
			通期実績	前年差額
売上高	54,304	43,000	42,926	△11,378
営業利益	2,794	△700	△620	△3,414
(営業利益率)	5.1%	△1.6%	△1.4%	—
経常利益	2,665	△800	△645	△3,311
(経常利益率)	4.9%	△1.9%	△1.5%	—
当期純利益	841	△1,400	△1,393	△2,235
(当期純利益率)	1.6%	△3.3%	△3.2%	—

2010年1月期のポイント

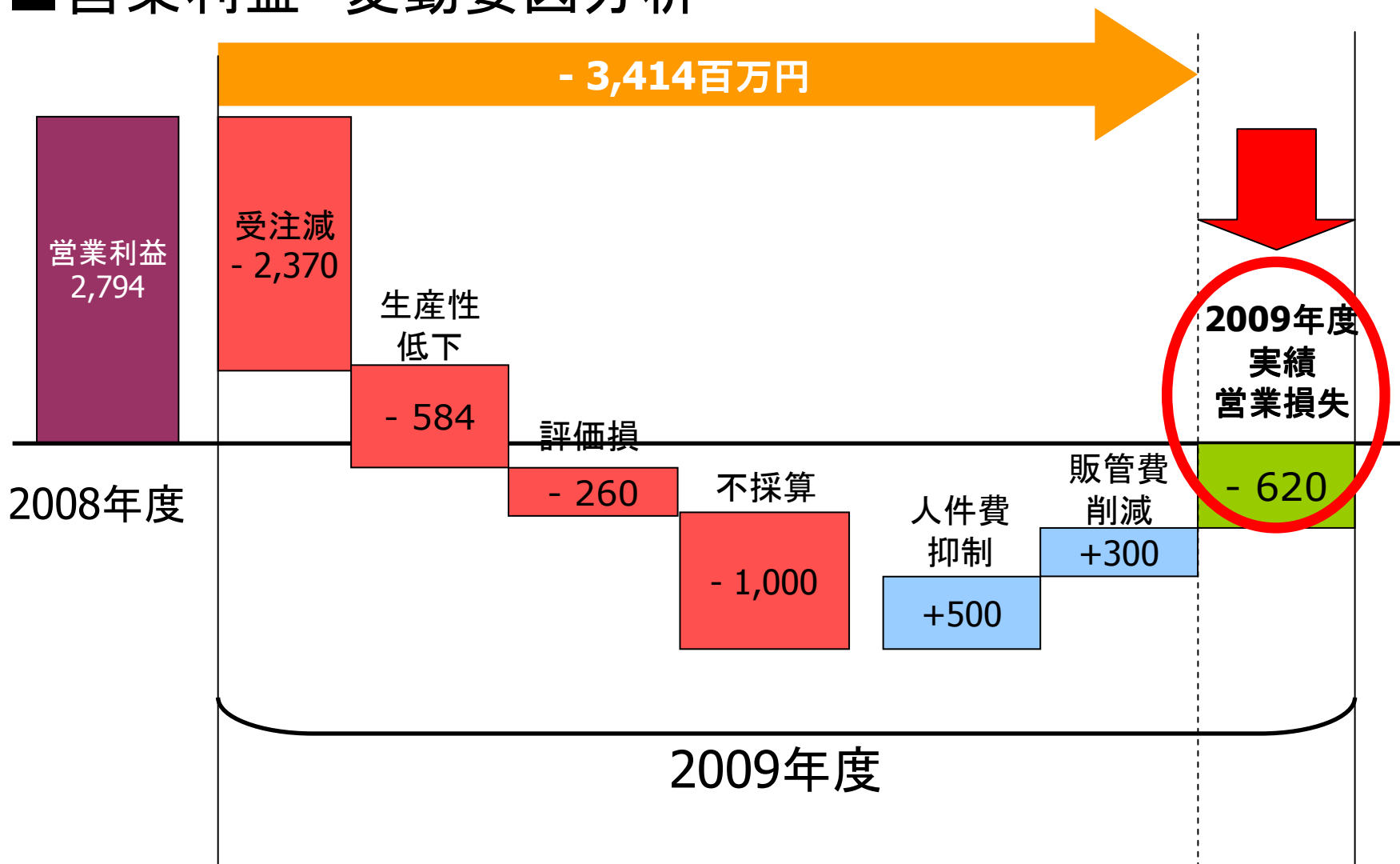
■売上高 429億26百万円 営業損失 6億20百万円

- ソフトウェア開発事業 225億円(前年比 70億円24%減)
- 情報システムサービス事業 204億円(前年比 43億円17%減)



2010年1月期のポイント

■ 営業利益 変動要因分析

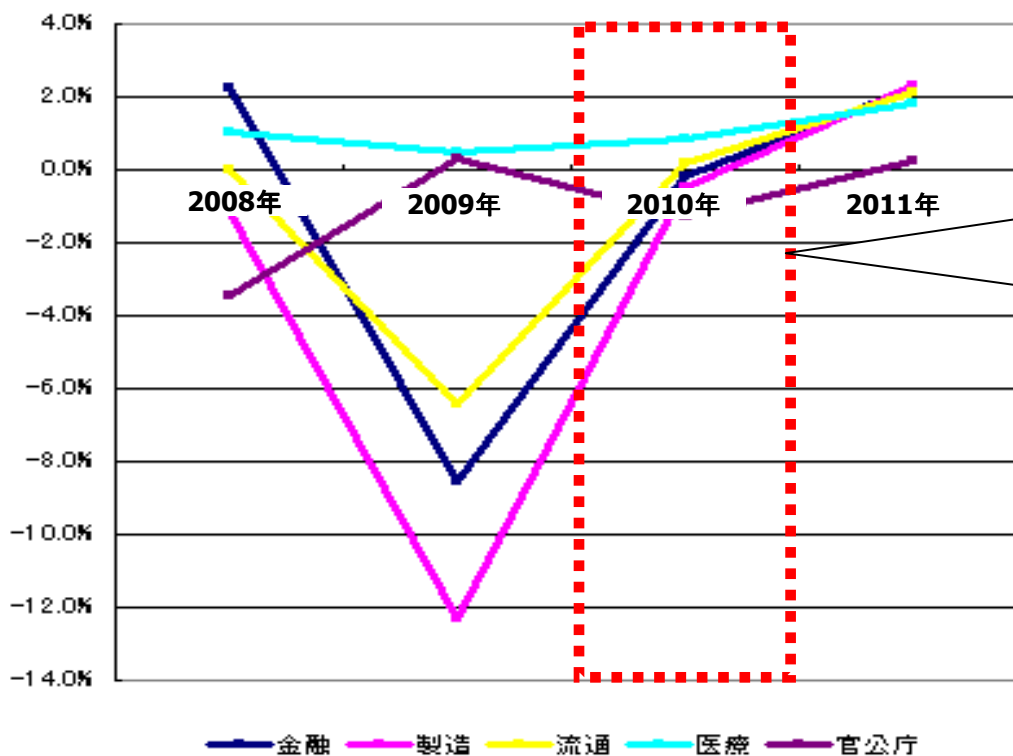


2011年1月期 業績見通し

2011年1月期業績予想のポイント

- 主要産業分野で減少幅が改善するものの、IT投資動向の本格回復は2010年中旬以降

【主要産業の2008年～2011年の前年度成長率の推移】

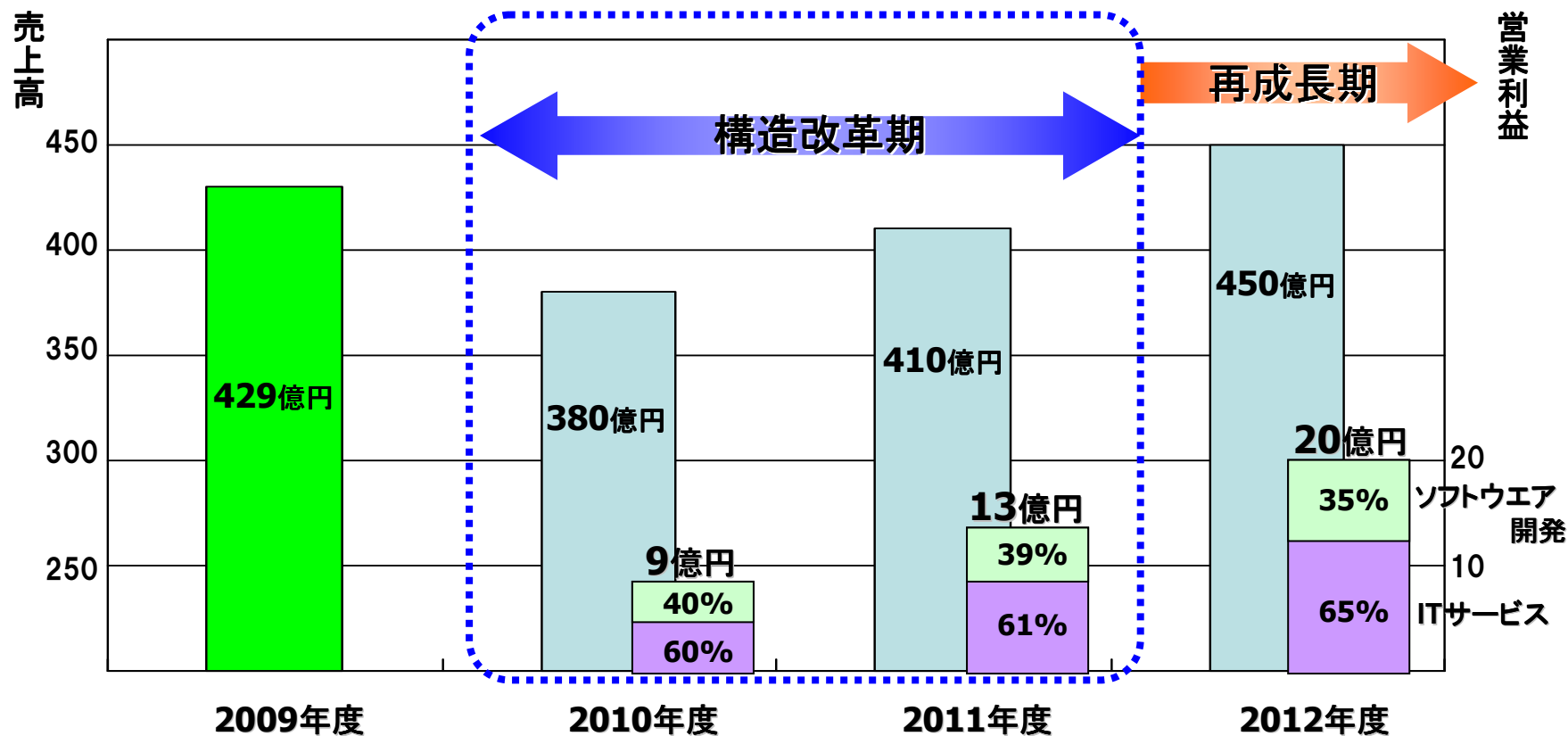


主要事業の減益幅を
最小限に抑え、
成長分野の市場開拓
を推進

出典：IDC Japanプレスリリース「国内産業分野別IT投資動向および予測を発表」(2009年12月)

2011年1月期業績予想のポイント

- 2012年度までに
ITサービス分野の収益比率を65%に拡大



2011年1月期業績見通し

(単位:百万円)

	2010年1月期 実績	2011年1月期	
		予想	前年差額
売上高	42,926	38,000	△4,926
営業利益	△620	900	1,520
(営業利益率)	△1.4%	2.3%	—
経常利益	△645	600	1,245
(経常利益率)	△1.5%	1.6%	—
当期純利益	△1,393	300	1,693
(当期純利益率)	△3.2%	0.8%	—

2011年1月期業績見通し

【セグメント別：売上高】

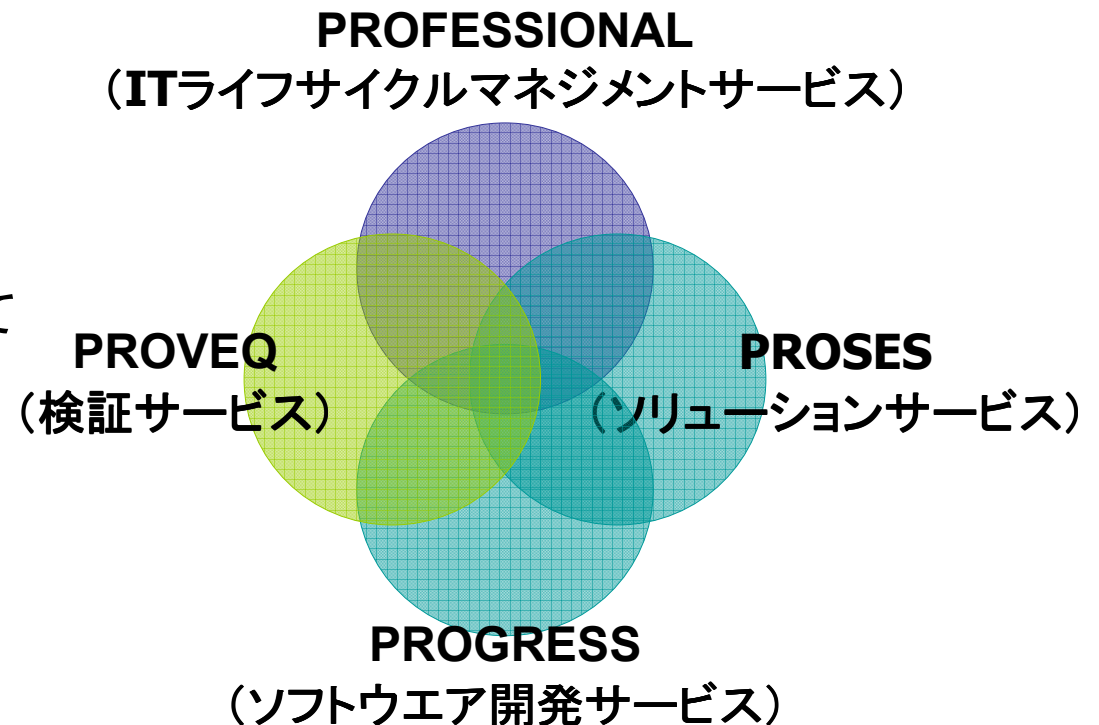
(単位：億円)

	2010年1月期		2011年1月期		
	通期実績	構成比	通期予想	構成比	増減率
P R O V E Q	38	9%	48	13%	26%
PROFESSIONAL	154	36%	127	33%	△18%
P R O S E S	22	5%	16	4%	△27%
P R O G R E S S	215	50%	189	50%	△12%

- PROVEQ : 第三者検証サービス事業
- PROFESSIONAL : ITライフサイクルマネジメント事業
- PROSES : ソリューションサービス事業
- PROGRESS : ソフトウェア受託開発事業

重点施策 : 競争力強化

- **機動力強化**
4つの事業グループに社内組織および子会社を再編、機動力を増強
- **成長シナリオ**
それぞれの事業グループにて成長シナリオを立案
- **顧客視点**
高付加価値の商品・サービスを顧客視点で提供
- **生産性・品質向上**
手順整備、部品化、工業化を推進し、品質・生産性を向上



重点施策：経営基盤強化

■ 事業インフラ整備による生産性向上

- 開発環境の整備
 - 共通フレームワーク改善
 - クラウド化推進
- 新基幹システム(SSPro)の継続的改善

■ 子会社再編

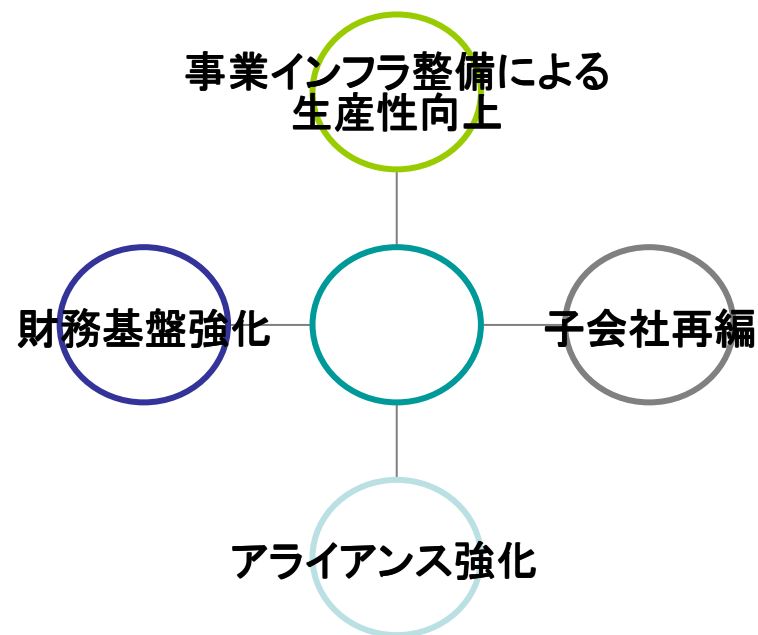
- 事業グループ傘下の子会社として、地域のサービス拠点、分業体制の開発拠点として位置づけ

■ アライアンス強化

- クラウドサービスなど新サービス展開に向けてアライアンス強化

■ 財務基盤強化

- 借入金の圧縮
- 販管費の削減



重点施策 : CECマインドの醸成

■ 有資格者100%の知識集団へ

- (単体) 保有資格数 4,663
資格保有者数 1,436名(76.6%)
- 2010年末までに、資格保有者数を85%超に
- 2012年末までに、資格保有者100%

■ 社内コミュニケーション活性化

- プロ意識向上に向けて社員への継続的な働きかけ
- 全社IP電話網の整備と電話会議システム改善による円滑なコミュニケーション基盤構築

各事業グループの施策

PROVEQ (検証サービス)

■ 検証ノウハウ拡充

- PROVEQメソッドの研究・開発強化
- ドキュメントあいまい度診断ほか
新サービス展開

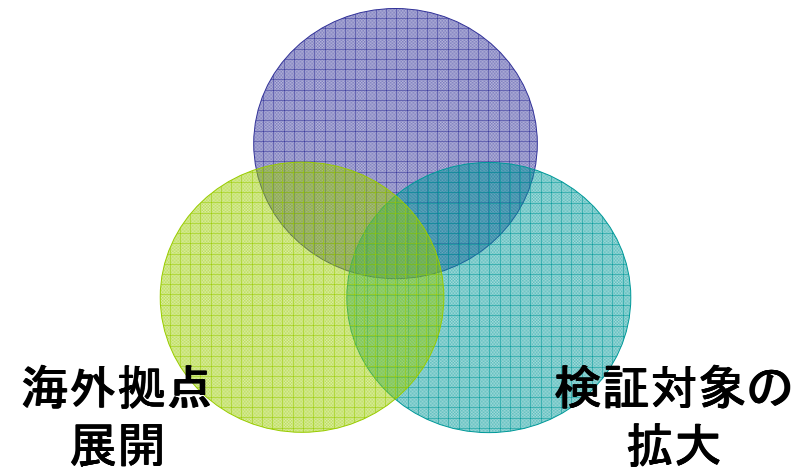
■ 検証範囲拡大による市場開拓

- ソースコード検証からシステム
全体の検証へ
- 見積りから運用まで
- プログラムからドキュメントまで

■ 海外検証拠点展開(中国ほか)

- グローバル企業および日系企業向け
にサービスを提供

検証ノウハウ拡充



PROFESSIONAL

(ITライフサイクルマネジメントサービス)

■ プラットフォームインテグレーション **PROSIS**

- 仮想化、クラウド環境構築・移行に注力

■ ITマネジメントサービス **PROMSP**

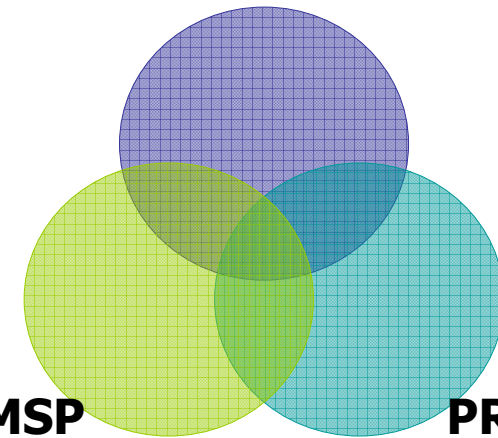
- ITのライフサイクル全般にわたってのサービス提供
- PROVEQほかサービスとの連携による高品質・高効率のマネジメントサービスを提供

■ アウトソーシングサービス **PRODCS**

- Tier4データセンターはじめ、国内5箇所、稼働率70%、拡充を計画
- BCP、データバックアップサービスほか、ガバナンス強化のためのサービスを拡充

■ キュービッククラウドサービス **BizVision**

PROSIS



PROMSP

PRODCS

PROSIS®

PROMSP®

BizVision

PROSES

(ソリューションサービス：プロダクト&サービス)

■ 企業の成長を支援

- Microsoft Dynamics/CRM
- WonderWeb

■ セキュリティ&ガバナンス

- SecurePrint !

■ 環境対策

- バッテリー再生サービス BRS
- 環境レポート ETSITE
- スーパー向け省電力
支援サービス TEDI

■ インターネット

- 携帯モールナビ
- サイト内検索 PhySearch

成長支援

4つの視点で品揃えを強化

セキュリティ&
ガバナンス

環境対策

インターネット



PROGRESS

(ソフトウェア開発サービス)

■ 顧客の戦略パートナーとして

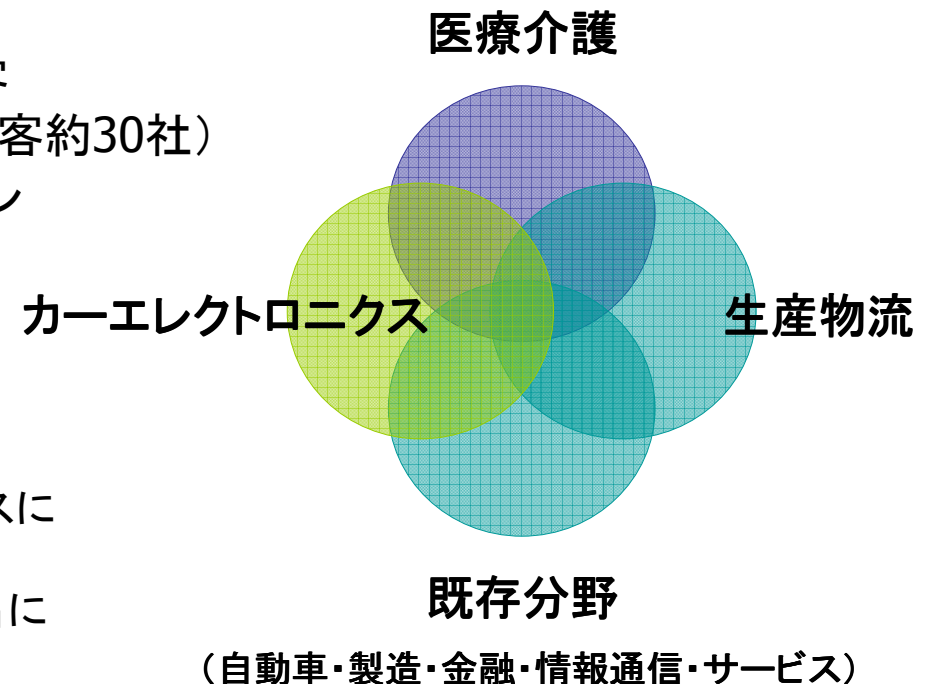
(SE支援サービス化)

- 顧客のIT戦略の一翼を担うべく顧客起点によるサービスを展開(主要顧客約30社)
- 開発から検証、構築、運用まで、ワンストップソリューションの提供

■ 成長分野の市場開拓

(ソリューションサービス化)

- 医療・保険・介護
 - 電子カルテ導入などの経験をベースに医療分野を開拓
 - 医療情報技術者17名を年内に30名に
- 生産物流
 - ものづくりソリューション(VR+R)をMRP・SCMソリューションに再構成
 - RaLCを中心に物流改革ソリューション
 - 海外市場展開を計画
- カーエレクトロニクス
 - 次世代カーエレクトロニクス、ITS分野を開拓



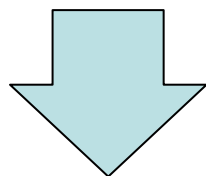
RaLC
RaLC Pre
RaFLOW

VR + R
ものづくりソリューション

トピックス

■キュービッククラウドサービス (BizVision)

- クラウドは複雑なものに
- ユーザーにとっては、安心・安定・継続的に利用できることが重要

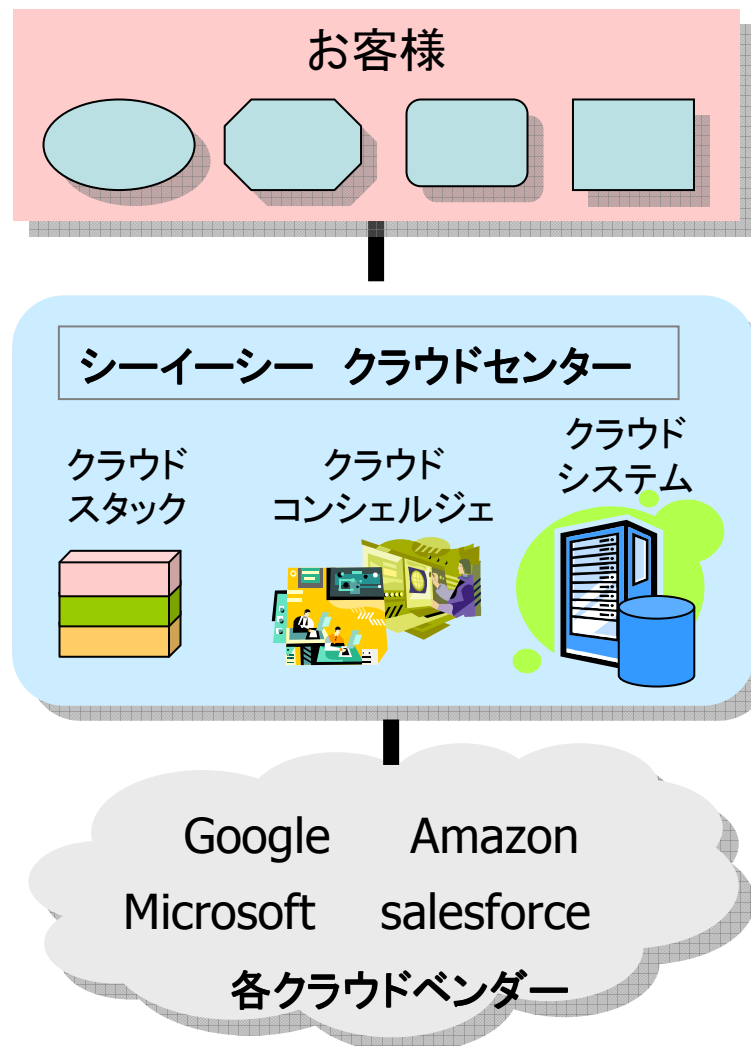


■ クラウドコンシェルジュ

- ワンストップソリューション
- 最適なクラウド環境を選別・構築、そして運用・サポートまで

■ クラウドコンシェルジュ育成制度

- ITライフサイクルマネジメントサービスの技術者を中心に3年間で100名育成



トピックス

■ キュービッククラウドサービス (BizVision)

■ クラウドインテグレーション

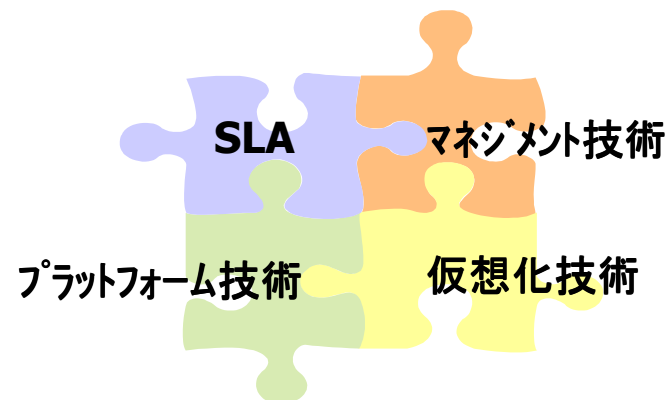
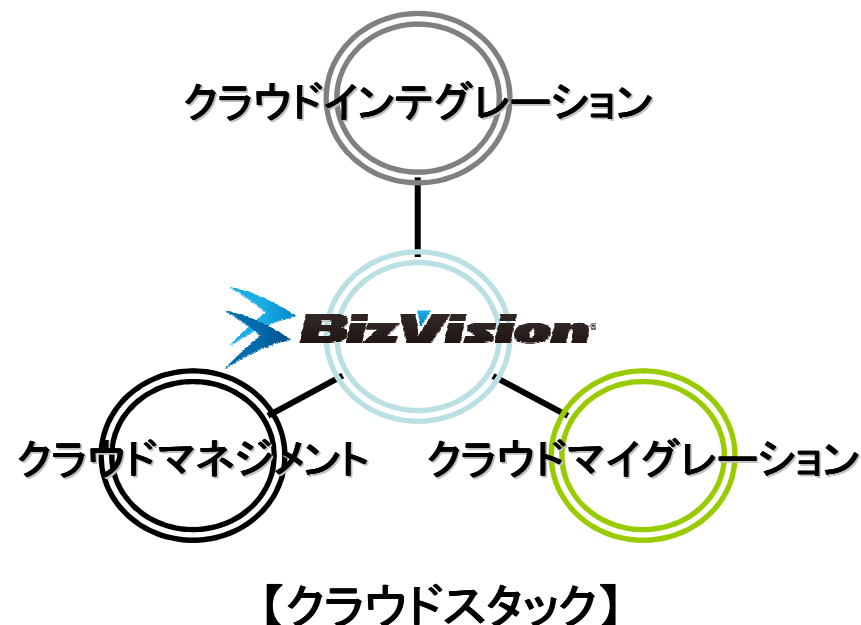
- 最適な環境を選択し、提案
- プライベートクラウド環境の構築
- クラウドスタックの開発・提供
 - 仮想化技術を中心にOS、ミドルウェアなどの最適な組合せを提供

■ クラウドマイグレーション

- クラウド環境へのシステム移行を支援

■ クラウドマネジメント

- クラウド環境下のシステムを効率的にマネジメントするためのサービスをワンストップで提供





[お問合せ先]

株式会社シーイーシー

総務部広報G	03-5789-2442
経理部 IR担当	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。