



各 位

会 社 名 株 式 会 社 シ ー エ ー シ ー
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 島 田 俊 夫
(証 券 コード 4725 東 証 第 1 部)
問 合 先 取 締 役 兼 執 行 役 員 酒 匂 明 彦
責 任 者 経 営 統 括 本 部 長
(電 話 0 3 - 6 6 6 7 - 8 0 0 0)

2007年度事業方針と経営数値目標について

株式会社シーエーシー(CAC)は、2005年から2007年の3か年にわたる中期経営戦略において、ITを活用して顧客企業の企業価値向上を持続的に支援し、そのことによって当社グループの企業価値向上を実現するための経営基盤作りを進めています。

これまでの2年間の成果と課題を踏まえ、中期経営戦略の最終年度である本年を、グループ全体の強固な収益構造と着実な成長構造を築き直す『改革の年』と位置づけ、2008年からの成長ステップに向けた取り組みを行います。

1. 中期経営戦略1年目・2年目の振り返り

遂行中の中期経営戦略では、既存特化分野の深化、マーケティング主導への転成の2つを基本フレームとしています。

既存特化分野の深化については、重点業種に定めた「金融」「信託(年金)」「医薬」「食品」の4分野の売上比率を2004年度通期の46.4%から2006年度中間期には65.7%とし、特化分野への集中を進めました。

一方、マーケティング主導への転成については、(株)カティエントを設立し、価値創造型ソリューションの展開を図っていますが、現時点では投資が先行しております。

経営数値目標面では、2005年度第4四半期に発生した不採算案件への対応に人材を投入したことが影響して生産力不足による機会損失が生じたため、2006年度通期業績は、2006年11月2日発表の業績予想修正のとおりの見込みとなっております。

また、中期経営戦略では、M&Aをグループ成長の重要な手段に位置づけ、売上高で250億円程度の寄与を目標にM&A戦略を推進中ですが、現時点での成約は1件、売上高で2億円程度の寄与となっております。

2. 2007年の取り組み

本年を『改革の年』と位置づけるにあたり、主眼点を「特化領域でのプライム一括請負の推進」といたします。当社は売上規模では日本のITサービス産業の中堅レベルに位置しながら、ハードウェアメーカー等からの2次請けではなくプライムコントラクタ(元請け)の立場で顧客に直接サービスを提供する企業として、独自のポジションを築いています。当社が中長期での成長を図るためには、この点を強みとして同規模の競合他社と差別化していく必要があるとの認識のもと、本年は、プライムコントラクタとして保有すべき能力を磨き直すことに取り組みます。

具体的には、他社より優位に立てる領域に経営資源を集中するため特化領域をさらに突き詰めるとともに、プライムコントラクタとして生存するのに最低限必要な3つの能力、すなわち、収益を確保できる見積力、確かな技術基盤の上に時流の技術にも対応できる生産力、そして顧客とビジネス上の課題を語り合えるレベルのビジネスリテラシーの磨き直しに取り組みます。これら3つの能力は、すべて当社人材にその基本があるため、改めて人材育成を最重要テーマと位置づけることとし、具体的な施策に着手

します。

また、M&A については、中期経営戦略で見込んだ期間内に目標とするレベルの案件成約に至らない可能性があります、引き続きグループ成長の重要な手段に位置づけて取り組んでまいります。

3. 2007 年の経営数値目標

2007 年度の経営数値については、以下のとおり目標設定いたしました。中期経営戦略では、連結ベースの経営数値目標を M&A の寄与分を含めて設定しておりましたが、M&A は成約時期の予測が難しいことから、経営数値目標には含めないことといたしました。

2007 年度通期の経営数値目標(2007 年 1 月 1 日～2007 年 12 月 31 日)

	連結 金額	単体 金額
売上高	40,000 百万円	31,500 百万円
経常利益	2,500 百万円	2,300 百万円
当期利益	1,200 百万円	1,200 百万円

以上

お問い合わせ先：株式会社 シーエーシー
広報 IR グループ
東京都中央区日本橋箱崎町 24-1
TEL：03-6667-8010