



2004年11月29日

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  
(コード番号 4725 東証 1 部 )  
問 合 先 執 行 役 員 酒 匂 明 彦  
責 任 者 経 営 統 括 本 部 長  
(電話 03-3263-8955)

## CAC 中期経営戦略 “ Stretch & Renewal 2007 ” に関するお知らせ

株式会社シーエーシー（以下、CAC）は、11月29日開催の取締役会において、2005年度から2007年度までの中期経営戦略を承認し、2005年1月より実行することを決定しましたので概要をお知らせいたします。

### 1. 中期経営戦略の位置付けと戦略ビジョン

情報サービス産業は、顧客の情報システムに対する意識変化、情報技術革新、業界自体が抱える問題点など、これまでの延長線上では考えられない変革の時代に入っており、当社グループを取り巻く経営環境は、熾烈な企業間競争とともに、一段と厳しさを増してくるものと予想しております。

当社グループにおいては、この変化の時代こそが次なる飛躍へのチャンスと捉え、「お客様の持続的な成長に、なくてはならないITサービス会社を目指すこと」をグループビジョンとして掲げ、2005年度から2007年度の3ヶ年の中期経営戦略 “ Stretch & Renewal（ストレッチ・アンド・リニューアル）2007 ” を策定いたしました。

## 2. 経営数値目標

中期経営戦略の最終年度 2007 年度(平成 19 年 12 月期)において、連結売上高 700 億円、連結経常利益 50 億円、連結当期純利益 19 億円、株主資本利益率 (ROE) 10%以上の達成を目標といたします。

### 経営数値目標 (連結)

(金額単位：百万円)

	2003 年度 (実績)	2004 年度 (公表計画)	2007 年度 (目標)
売上高	48,471	49,000	70,000
経常利益	2,784	2,200	5,000
(利益率)	5.7%	4.5%	7.1%
当期純利益	306	720	1,900
(利益率)	0.7%	1.5%	2.7%
株主資本利益率(ROE)	2.3%		10.0%以上

(注)金額は単位未満切捨て。

(ご参考)単体ベースの経営数値目標

(金額単位：百万円)

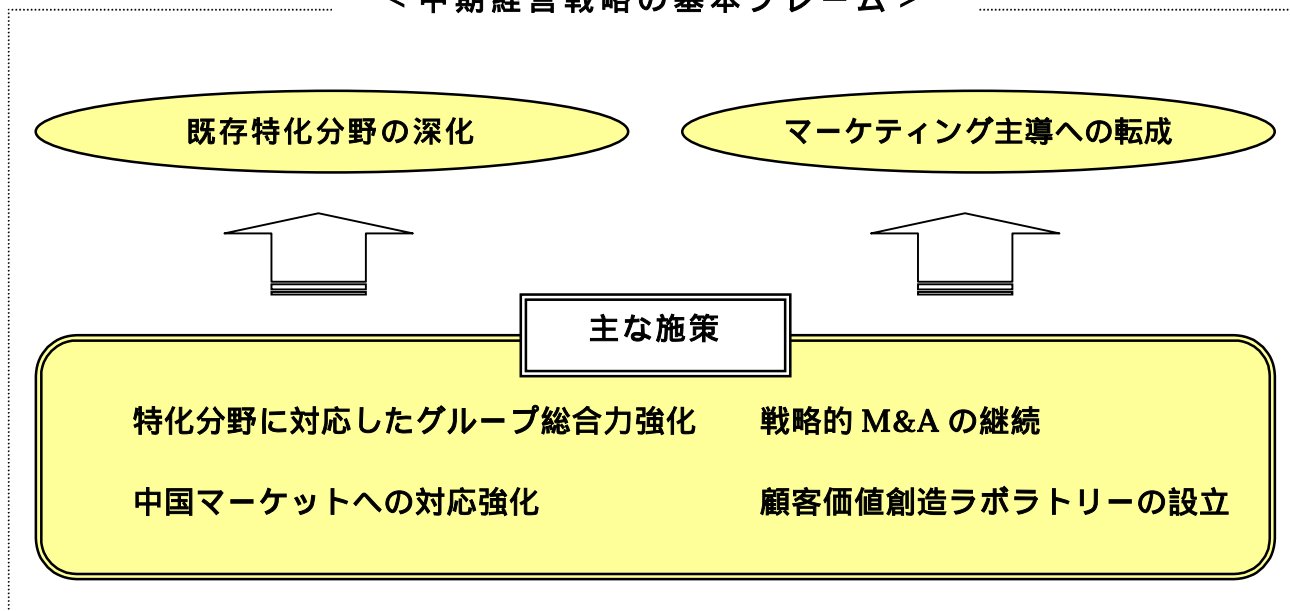
	2003 年度 (実績)	2004 年度 (公表計画)	2007 年度 (目標)
売上高	30,760	31,000	37,000
経常利益	1,720	1,200	2,500
(利益率)	5.6%	3.9%	6.8%
当期純利益	216	500	1,200
(利益率)	0.7%	1.6%	3.2%

(注)金額は単位未満切捨て。

### 3. 中期経営戦略（2005～2007年度）のポイント

これまでの、顧客からの引合いから始動する姿勢から脱却し、プライム・コントラクターとして顧客ニーズを自ら開拓、継続的な利益成長を実現出来る「ニーズ開拓型企業」への変革にチャレンジし、1) 既存特化分野の深化、2) マーケティング主導への転成、を具体的な施策を通じて展開してまいります。

#### < 中期経営戦略の基本フレーム >



### 4. 中期経営戦略と主な施策の概要

#### 1) 既存特化分野の深化

当社グループ最大の経営資産である特化分野、並びに既存顧客とのビジネス極大化と顧客資産の更なる深化・拡充を図るため、「金融」「信託(年金)」、「医薬」、「食品」を重点業種に定め、顧客業界並びに特定顧客を知り尽くした人材を育成・強化・拡充し、コンサルティングからシステム構築・運用までの一貫サービスの徹底により主要顧客群における売上増大を狙う。また、BPO等を含む「運用アウトソーシング」を業種横断型の重点ソリューションとして、顧客基盤の安定と顧客関係性の強化を目指す。

#### 【施策】

グループ各社の機能を連携したサービス力の強化。

顧客のバーチャル CIO を目指した戦略的な M&A 継続により、顧客基盤を拡大。

中国子会社の陣容拡充による、主要顧客への中国における IT ビジネスサポート機能の強化。

#### 2) マーケティング主導への転成

顧客の収益向上、グローバル競争力強化など持続的成長に資する能動的かつ積極的な提案、すなわち「引合い対応型」から、引合いを創造する「ニーズ開拓型」への変革を実現し、特化業界におけるビジネス潮流を捉え、顧客ビジネスを IT でリード出来る体制を確立する。

## 【施策】

顧客の価値創造機能を、新設する別会社「クライアントバリュー・ラボ」（仮称、2005年度第1四半期中に設立予定）に分離。

### クライアントバリュー・ラボ（仮称）のミッション

特化分野における業界有識者などプロフェッショナル人材を増強、マーケティング機能とリード機能を強化。

「産業調査室」を設置。

市場開拓型アライアンスを推進。

これらにより、顧客の利益拡大にフォーカスした提案を行い、特化分野の深化を推し進め、新たな引合いを創造するとともに、特定のお客様の持続的な成長に、なくてはならないITサービス会社に進化させる。

## 5. 島田俊夫（代表取締役社長）からのメッセージ

CACは1966年の創業以来、顧客指向の姿勢に徹し、お客様のビジネス発展を支えるパートナーとして、永年に渡ってITサービスを提供してまいりました。現在も、金融や製薬をはじめ各産業界をリードする多くの優良企業との良好なビジネス関係を保ちながら、お客様の業容発展に、少なからず貢献させていただいていると考えています。

当社並びに当社グループの原点は「お客様に卓越したサービスを提供し続ける」ことです。これこそが40年近くに渡り、当社グループが存続しえた最大の理由であり、この原点を今後も最上位の経営方針として掲げてまいります。

本日発表いたしました中期経営戦略は、お客様を始めステークホルダーの皆様の率直な声に耳を傾け、外部環境の変化を捉え、当社グループの強みと弱みの分析等を十分に行った上で、2005年度から2007年度までの成長戦略として策定したものです。

前述のとおり、今後も経営環境は一層厳しさを増すと推測していますが、このかつてない変化の時代こそが、次代における飛躍へのチャンスと捉えております。迅速かつダイナミックな自己変革へのチャレンジによって強靱な企業体質への転換を実現し、2007年度における中期経営戦略の完全達成へ向けて全力を尽くしてまいります。

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 酒匂（さこう）、井上  
東京都千代田区一ツ橋 2-4-6 一ツ橋センタービル  
TEL：03-3263-8955  
E-Mail：[ir@cac.co.jp](mailto:ir@cac.co.jp)

本資料における将来の予測に関する記載は、当社グループが本資料発表時点で入手可能な情報による判断、仮定および確信等に基づくものであり、今後の国内および海外の経済情勢、事業運営における内外の状況変化、あるいは見通しに内在する不確実な要素や潜在リスク等さまざまな要因によって変動することがあり得ます。なお、リスクや不確実な要素には、将来の出来事から発生する予測不可能な影響等も含まれます。