

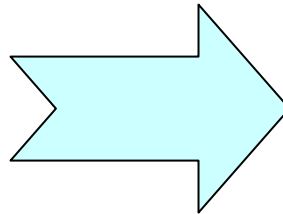
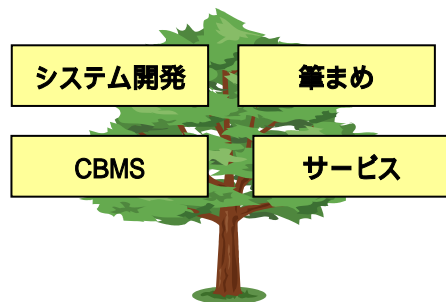
2005 ~ 2007年度中期経営計画
~ 変革への挑戦 ~

株式会社 クレオ

2005年 6月 6日

中期経営計画作成にあたり

2005年1月のヤフーとの連携により、ビジネス基盤の軸足は2本足体制に！！



機会を掴み 活かす

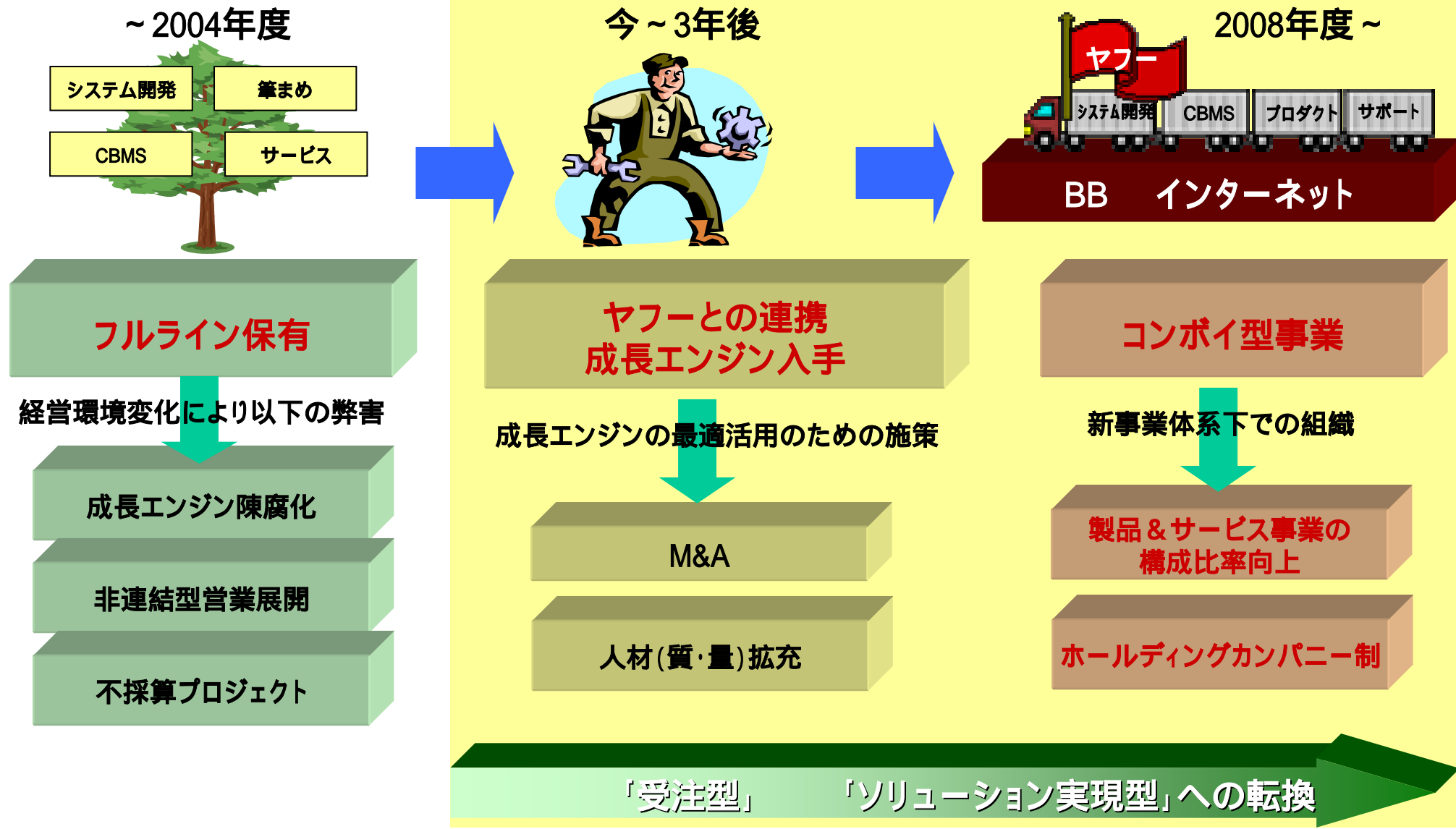
成長エンジン獲得 売上110億円 220億円(経常利益率8.2% 18億円) 3年で倍増の計画

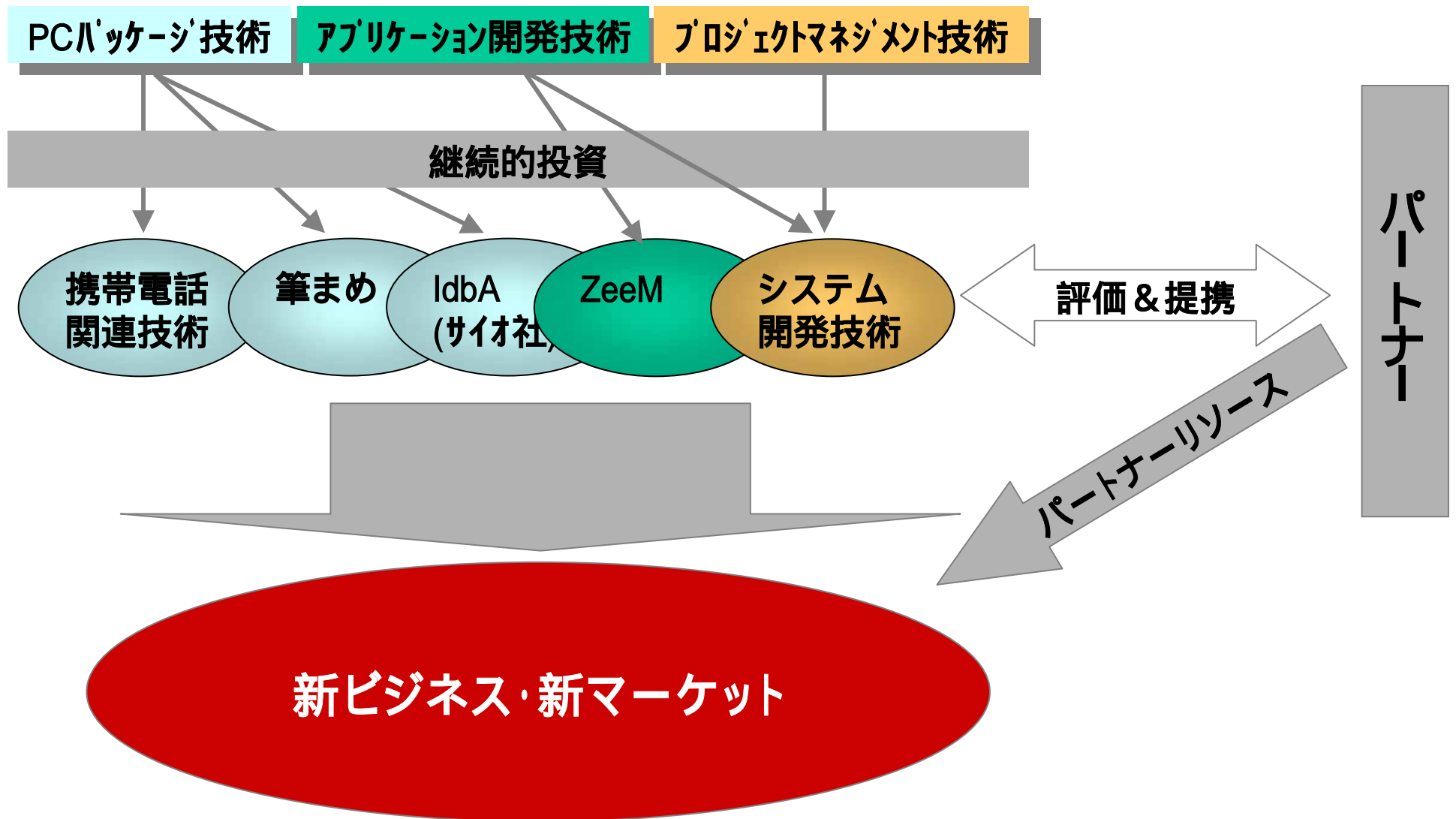
100%機会実現;現在のボトルネック 人材 (現在:650人体制 2007年度 1,200人体制)

ボトルネック解消のため投資を行う (M&A、採用、教育、……)

中計(どこへ 何時 どのように) 年に1度ローリングで軌道修正

中期経営計画の目指すもの

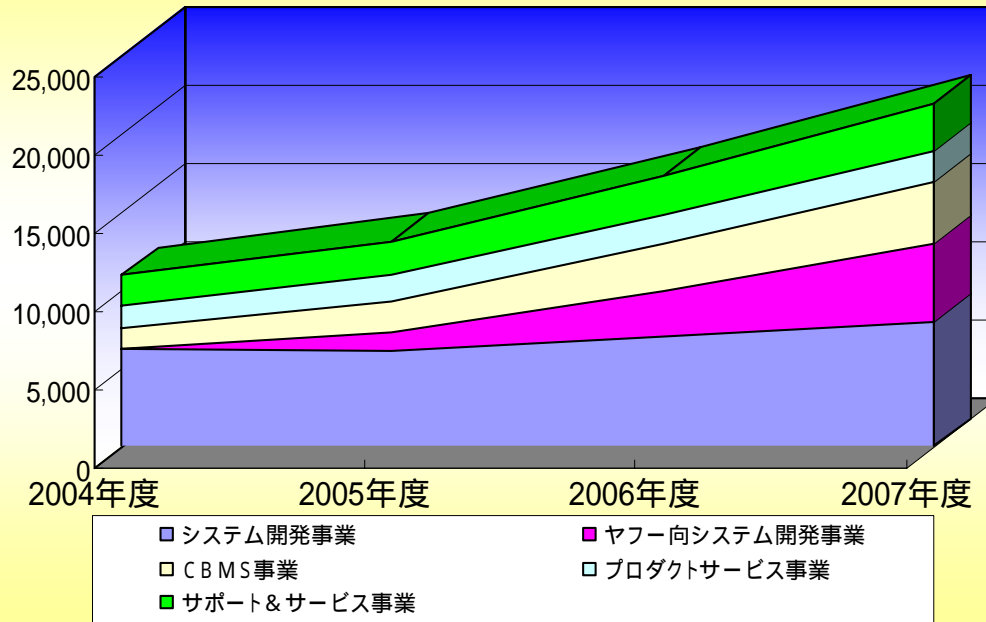




数値目標

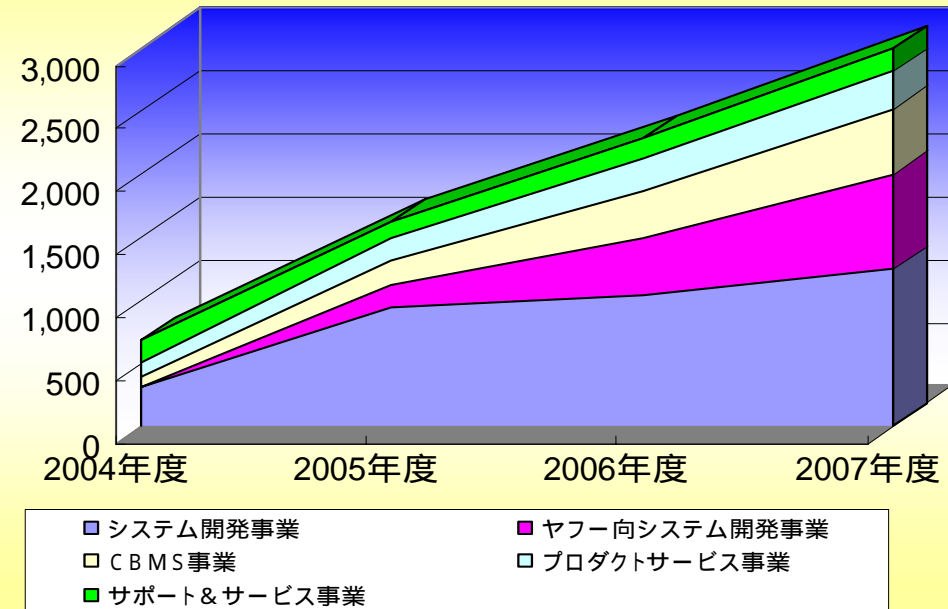
連結売上高

(金額単位:百万円)



セグメント別事業利益

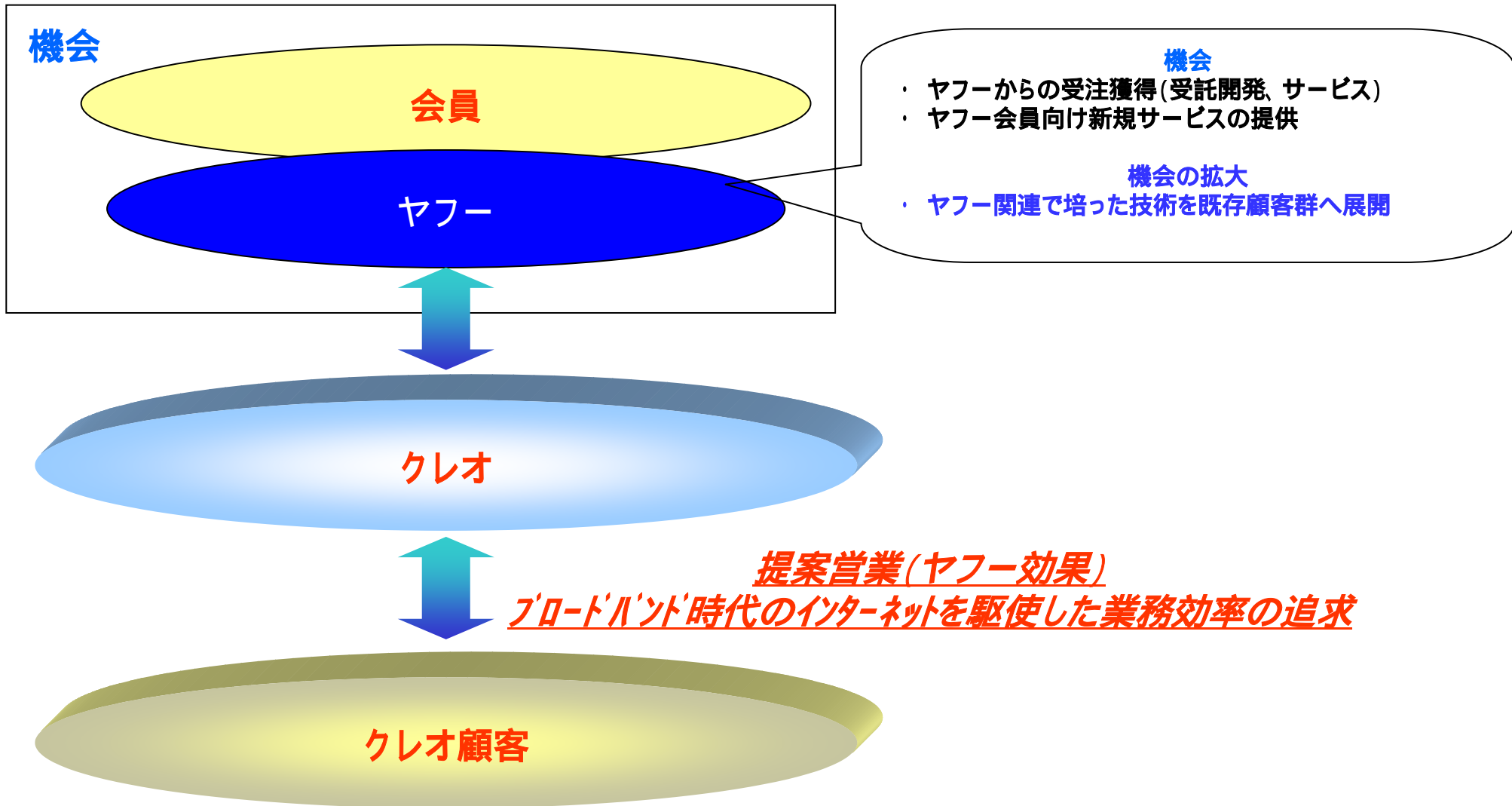
(金額単位:百万円)



セグメント	2005年度	2006年度	2007年度
システム開発事業	6,100	7,000	8,000
ヤフー向システム開発事業	1,200	3,000	5,000
CBMS事業	2,000	3,000	4,000
プロダクトサービス事業	1,700	1,800	2,000
サポート&サービス事業	2,200	2,600	3,000
合計	13,200	17,400	22,000
従業員数	800	1,000	1,200
一人当たり売上高	16.50	17.40	18.33

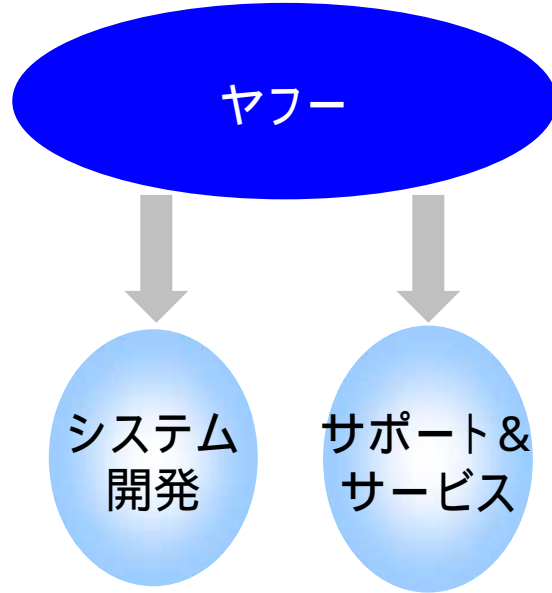
セグメント	2005年度	2006年度	2007年度
システム開発事業	940	1,050	1,250
ヤフー殿向システム開発事業	180	450	750
CBMS事業	200	360	520
プロダクトサービス事業	180	270	300
サポート&サービス事業	120	150	180
合計	1,620	2,280	3,000
従業員数	800	1,000	1,200
一人当たり事業利益	2.03	2.28	2.50

ヤフーとのコラボレーション



ヤフーとのコラボレーション

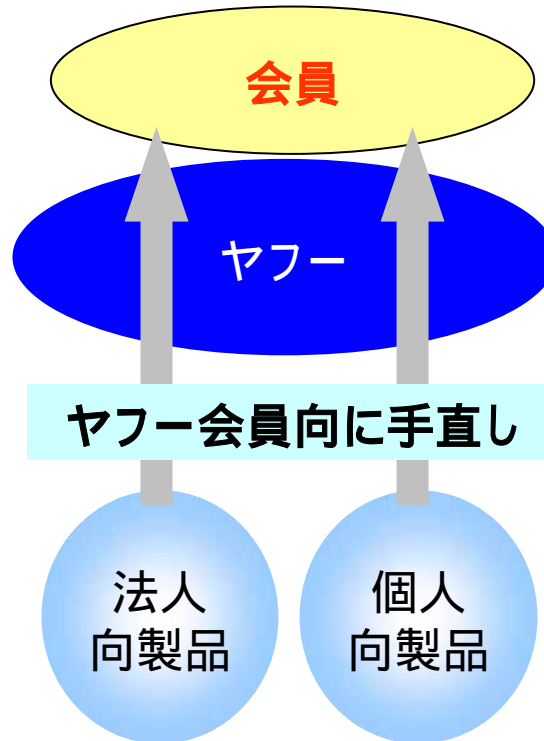
ヤフーからの受注獲得
(受託開発、サービス)



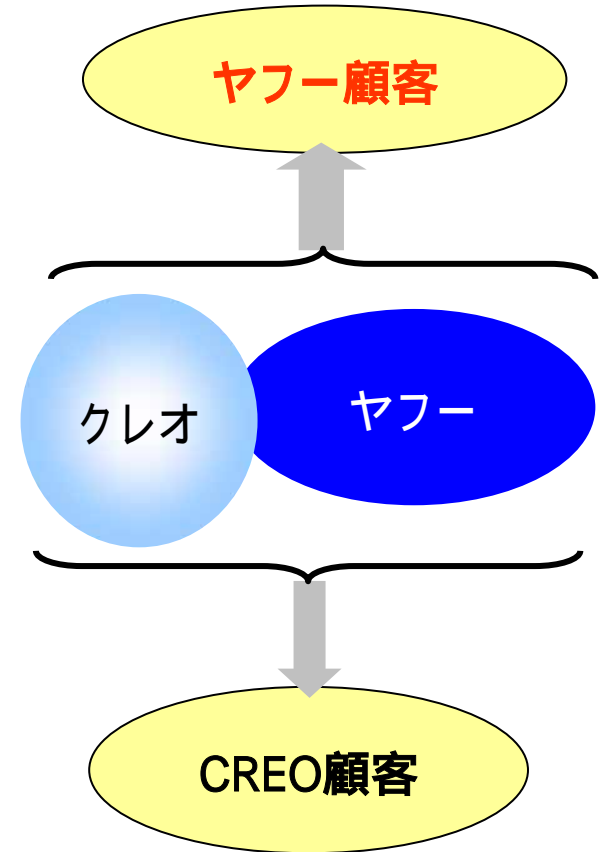
2005年度
社内要員だけで100人超の
体制(協力会社要員も順次
増強中)

2007年度 60億円/年
システム開発:50億円
サポート&サービス:10億円

ヤフー会員向け新規
サービスの提供

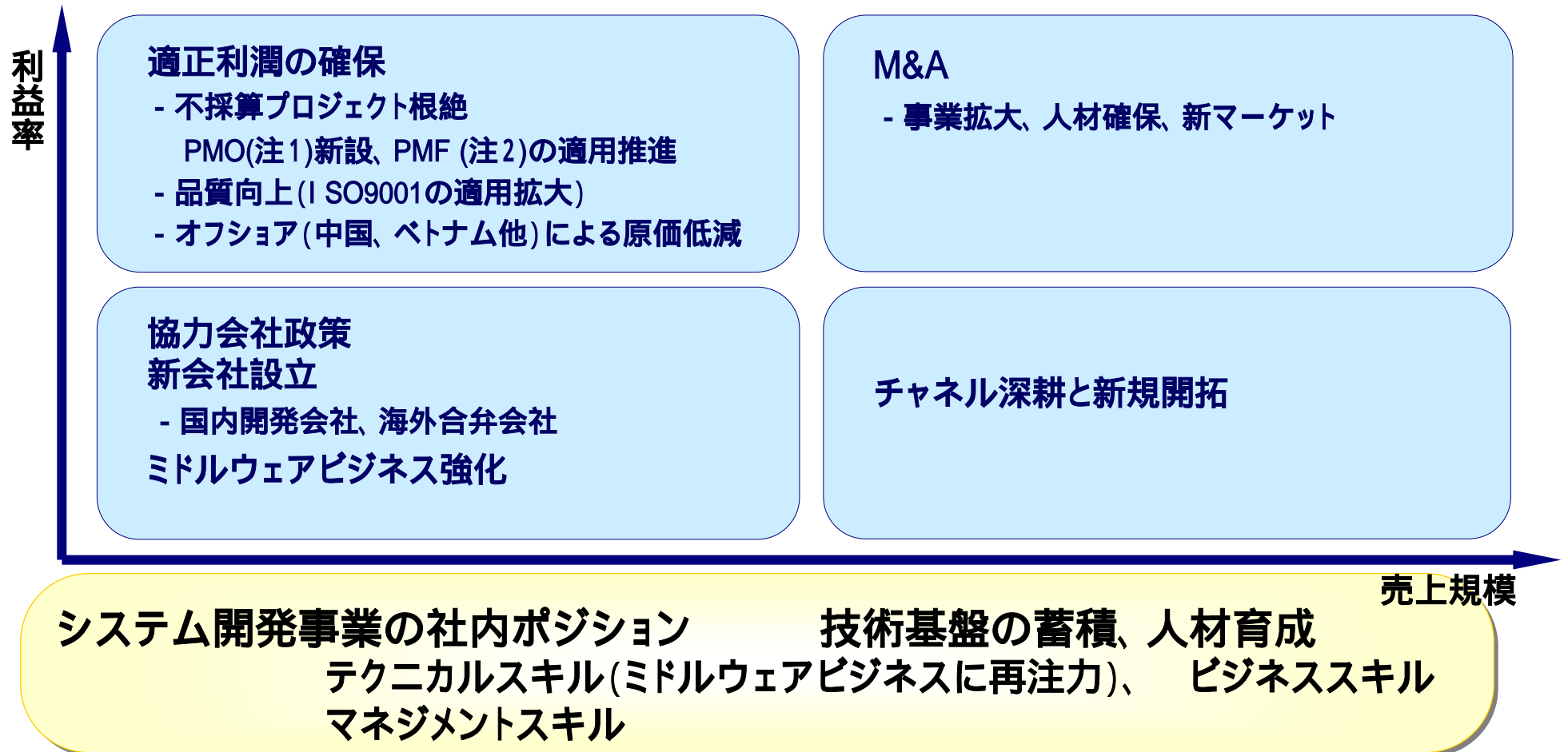


ヤフー/クレオ
営業協力



システム開発事業の重点施策

【事業環境】 金融業界・官公庁・製造・流通業と、当社は複数の業種で業務展開しているため、トータルで比較的安定的な成長を期待できる。



(注1)PMO:Project Management Office (注2)PMF:Project Management Framework

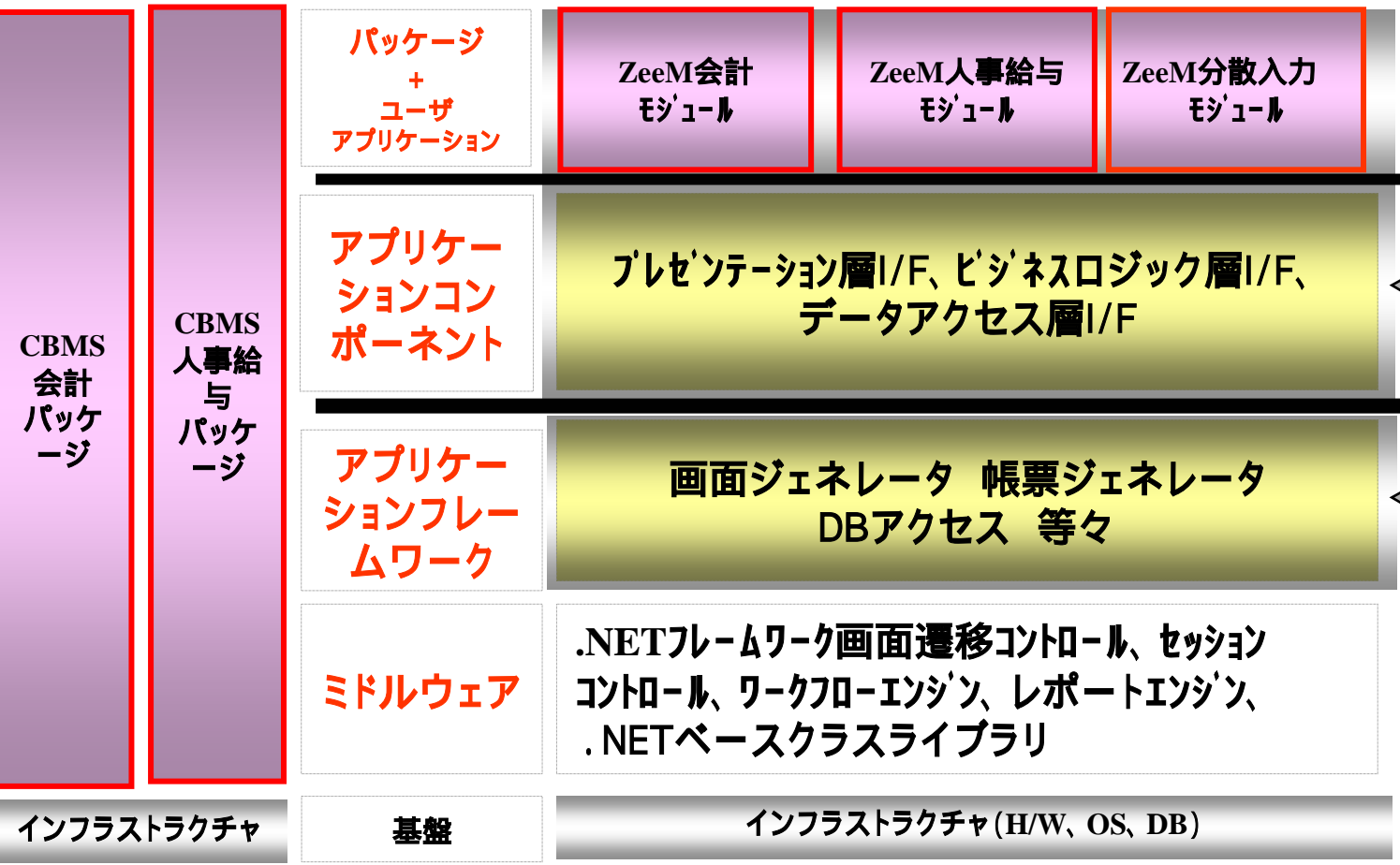
CBMS事業 新製品ZeeMの構造的長と新たなビジネス展開の可能性

従来製品
“CBMSシリーズ”
の構造

ソフトウェアの階層構造

新製品
“CBMS ZeeMシリーズ”の構造

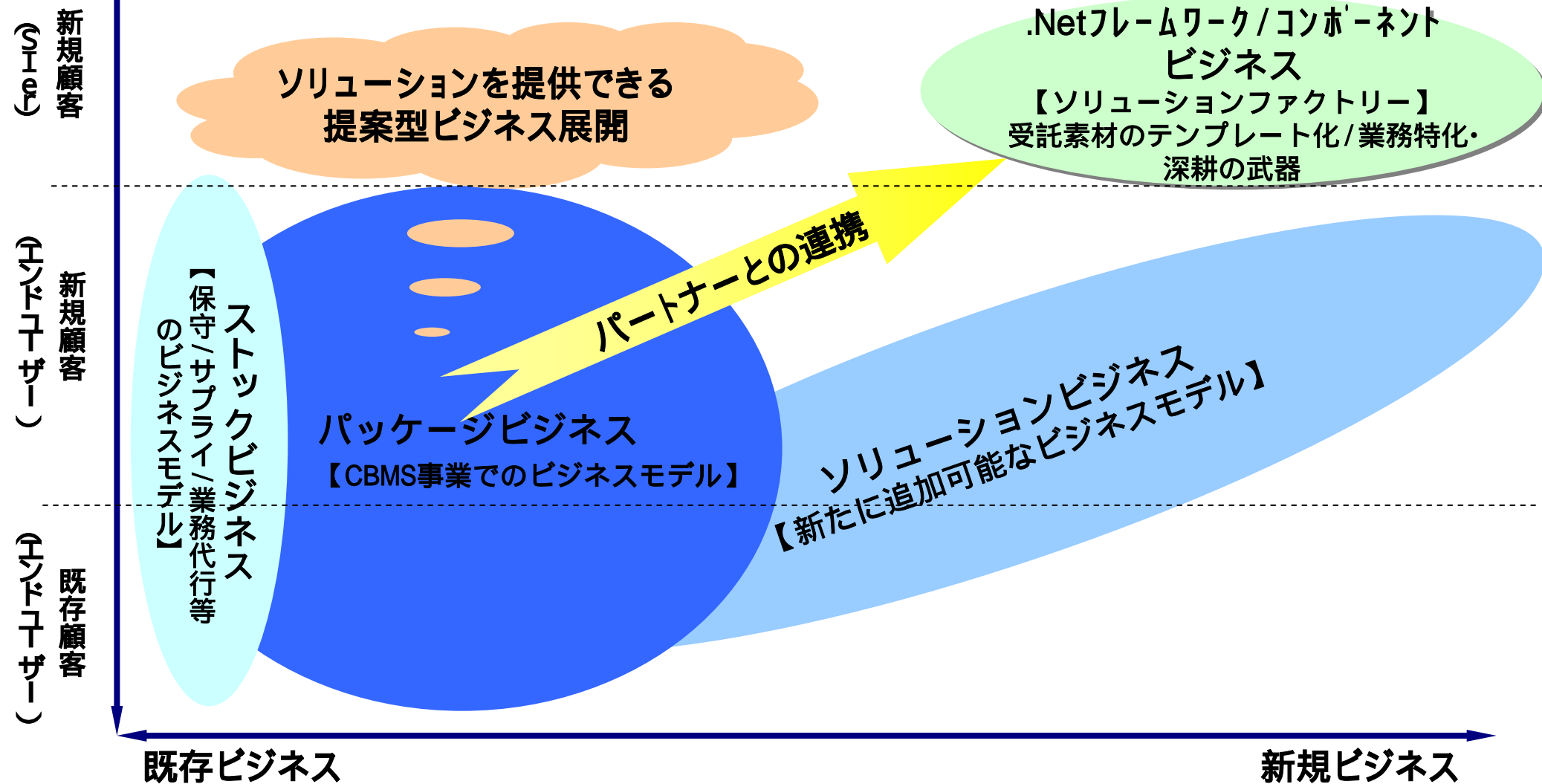
顧客ニーズ(周辺ソフト開発ニーズ)に応えるためにZeeM構造を作った



ソリューション開発への適用

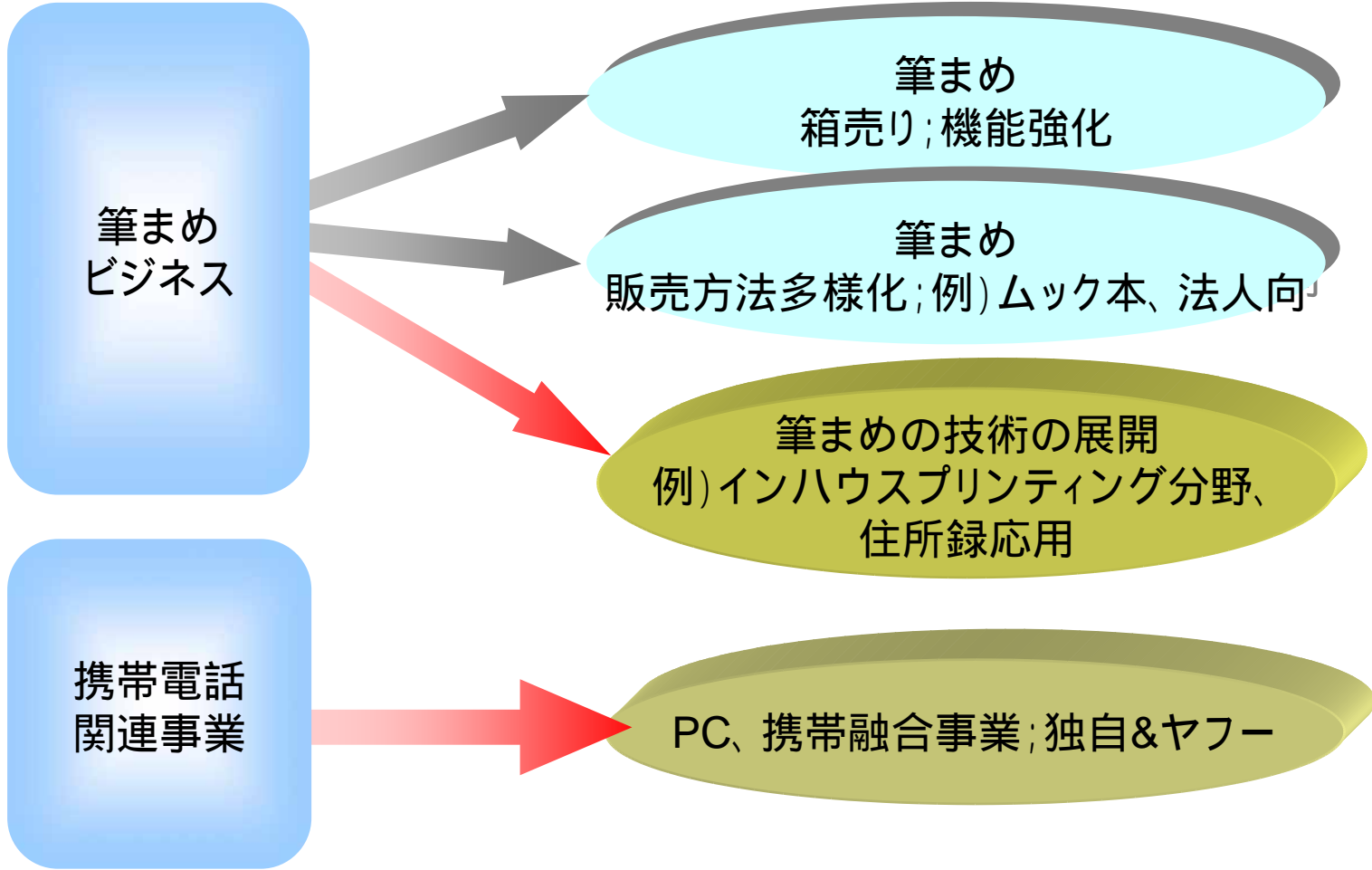
- ジェネレータ、コンポーネント活用により、低コスト、短納期、高品質を実現
- FW活用によるスケーラビリティ、拡張性UP
- 業務コンポーネント蓄積、流用
- ビジネスパートナーとの連携強化

【事業環境】 中堅企業向けパッケージソフト国内市場(450億円)の10パーセント獲得を目指す。
.Netフレームワークを差別化要因とし成長エンジンとする。



プロダクトサービス事業

【事業環境】毛筆ソフト市場(年間120万本規模)は飽和状態なので売上拡大より利益確保を目指す。携帯電話関連ではCREOブランドの確立を急ぐ。事業の方向性はPC側ソフト開発技術、携帯関連ソフト開発技術を駆使した事業の拡大を図る。



【事業環境】 ヤフーという大きな市場が加わることに加え、業務においても従来のインバウンドのテクニカルサービス業務からアウトバウンドのマーケティング業務まで対象範囲を広げることで売上の上積みが可能である。



顧客: メーカー中心の既存顧客
対象業務: インバウンドのテクニカルサービス
事業規模: 20億円

体制強化; 人員増+教育



顧客: メーカー中心の既存顧客 + ヤフー
対象業務: インバウンドのテクニカルサービス
+ アウトバウンドのマーケティング
事業規模: 30億円

ヤフーに対して脱コールセンター業務の新たなサポート&サービス業務を提案
採用により更なる業績拡大の可能性も

人材

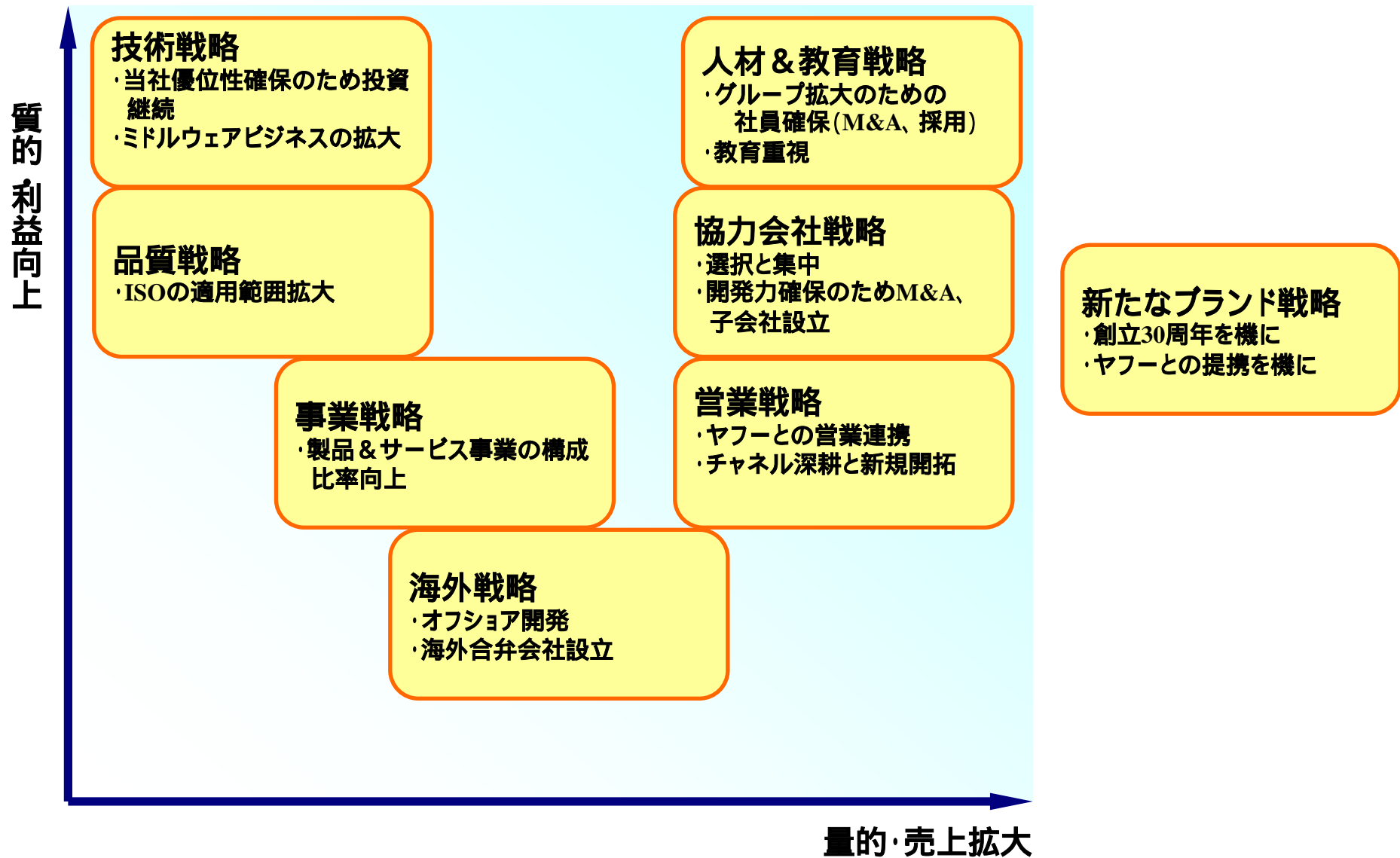
新会社設立とM&Aを模索する中で、初年度800人超を狙う。
最終的には、2007年度1,200人を達成する見込み。
職種構成は、コンボイ事業の構成により変化。

- ・新卒採用計画 2008年以降の展開を考慮し段階的に
- ・2007年度までは『即戦力』の中途採用を主軸に！

中長期安定成長を支える仕組み作り

教育

- ・急速な体制拡充に対応するため、次代の経営管理者を育成するための教育を実施する。
- ・時代の要請に応えるため、セキュリティなどコンプライアンス教育を強化する。(プライバシーマーク、ISMSの基準に対応するレベル)
- ・技術教育ではITSSをよりどころに教育を展開、またPMO主導でプロジェクト管理教育を強化する。全技術者に対して資格の獲得を奨励。
- ・予算枠として、2005年度 売上の1%弱(1億円)
2007年度 売上の1.6%(3.5億円)



ご清聴ありがとうございました。

本資料に関するお問い合わせは下記までお願い申し上げます。

株式会社クレオ

管理本部 IR担当:折原靖子

〒108-0074

東京都港区高輪3 - 19 - 22

電話: 03 - 3445 - 3500

E-mail: ir@creo.co.jp

本資料に記載される見通し、今後の予測、戦略などに関する情報は、本資料作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲でなした判断に基づくものです。しかしながら、現実には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生等により、本資料記載の見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。

当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めてまいります。本資料記載の見通しのみにより全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控え下さるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であっても、本資料を無断で複写・複製、または転送などを行わないようお願いいたします。