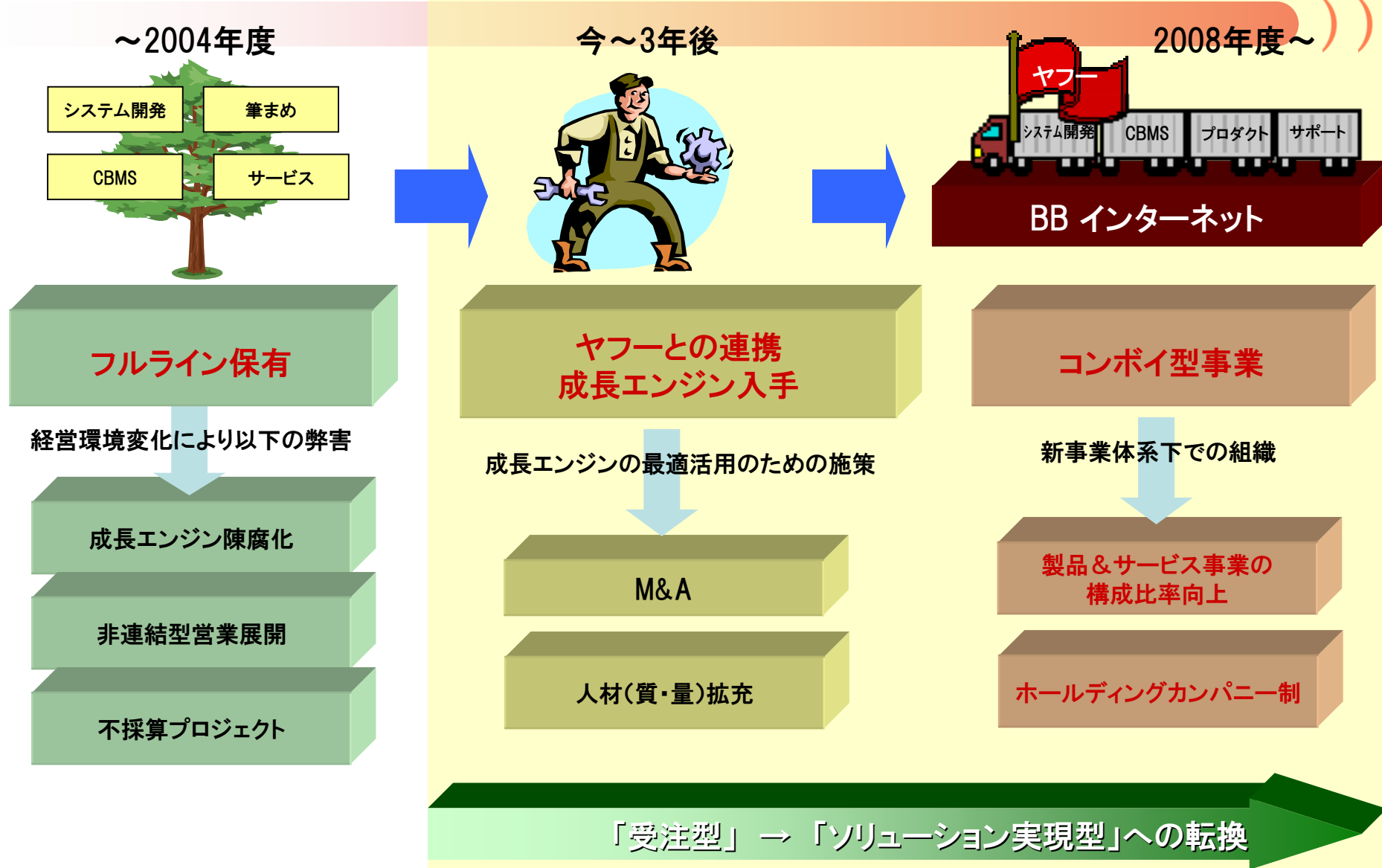


新経営方針説明会



株式会社 クレオ
2006年 7月 7日

昨年度中期計画より



2005年度実績

(単位:百万円)

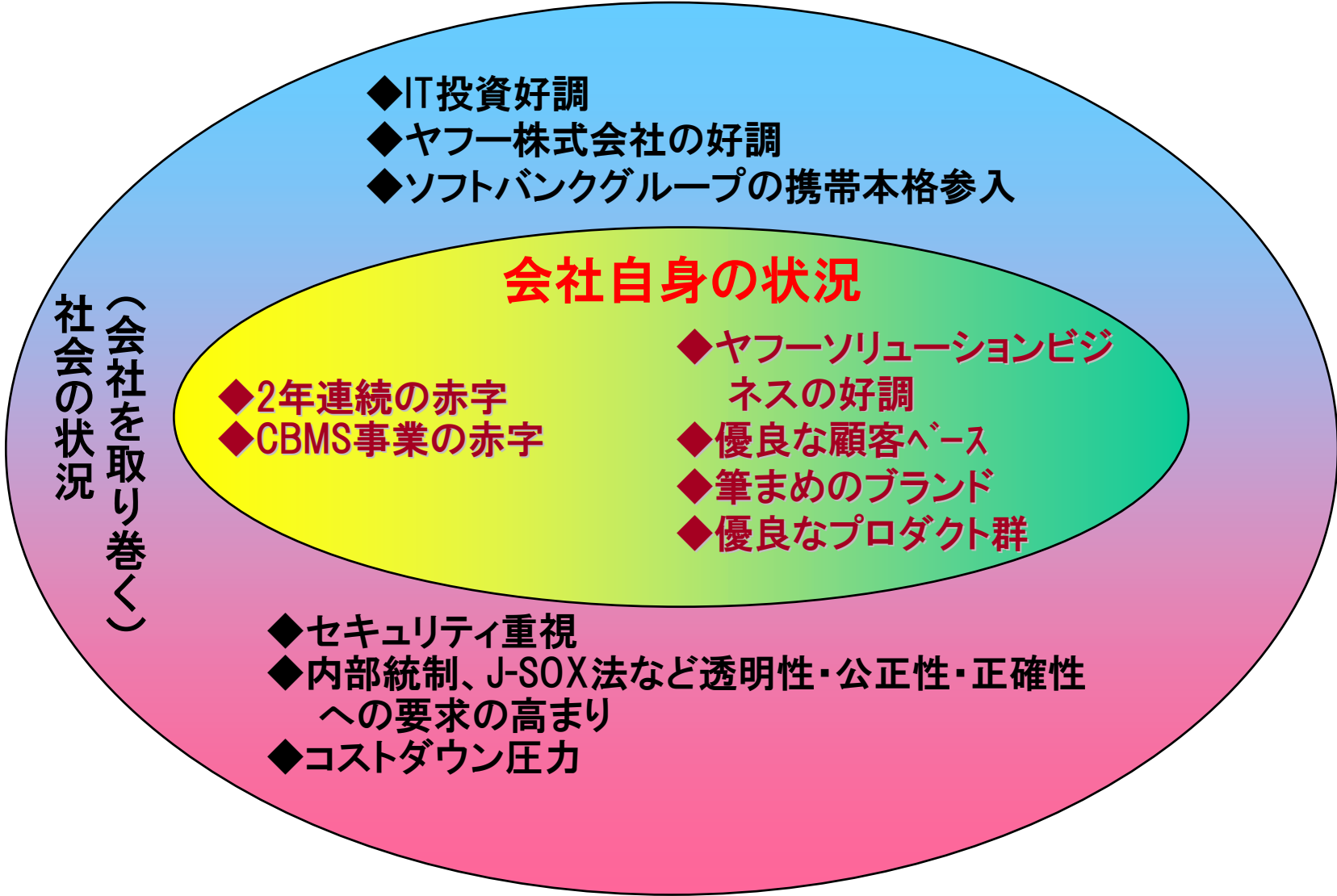
売上高

事業利益

	計画	実績
システム開発事業	6,100	8,282
ヤフーソリューション事業	1,200	1,022
CBMS事業	2,000	1,707
プロダクトサービス	1,700	1,361
サポート&サービス	2,200	2,138
その他	—	129
合計	13,200	14,641
一人当たり売上高	16.50	13.35
システム開発事業	940	641
ヤフーソリューション事業	180	273
CBMS事業	200	(222)
プロダクトサービス	180	191
サポート&サービス	120	166
その他	—	(36)
合計	1,620	1,013
一人当たり事業利益	2.03	0.92
従業員数	800	1,096

システム開発、ソリューション	過去の不採算プロジェクト収束 品質推進活動定着化
ヤフーソリューション	計画利益達成 現在約200名体制
CBMS	製品品質問題→6月収束 →組織再編
プロダクトサービス	筆まめVer.16早期市場投入 シェア維持、計画利益達成
サービス・サポート	既存顧客からの受注増加 計画利益達成
M&A	中央システム、クレオメルクスの 参加による業績貢献

注:ヤフー向けシステム開発事業のうちヤフーソリューション事業部以外の売上(約200百万円)はシステム開発事業に計上



中期ビジョン

自社(クレオ)ブランドビジネス(プロダクトビジネス、
エンドユーザソリューションビジネス)の確立・展開

当期企業重点方針

収益力を改善し、利益目標を達成する。赤字からの脱却

具体的施策

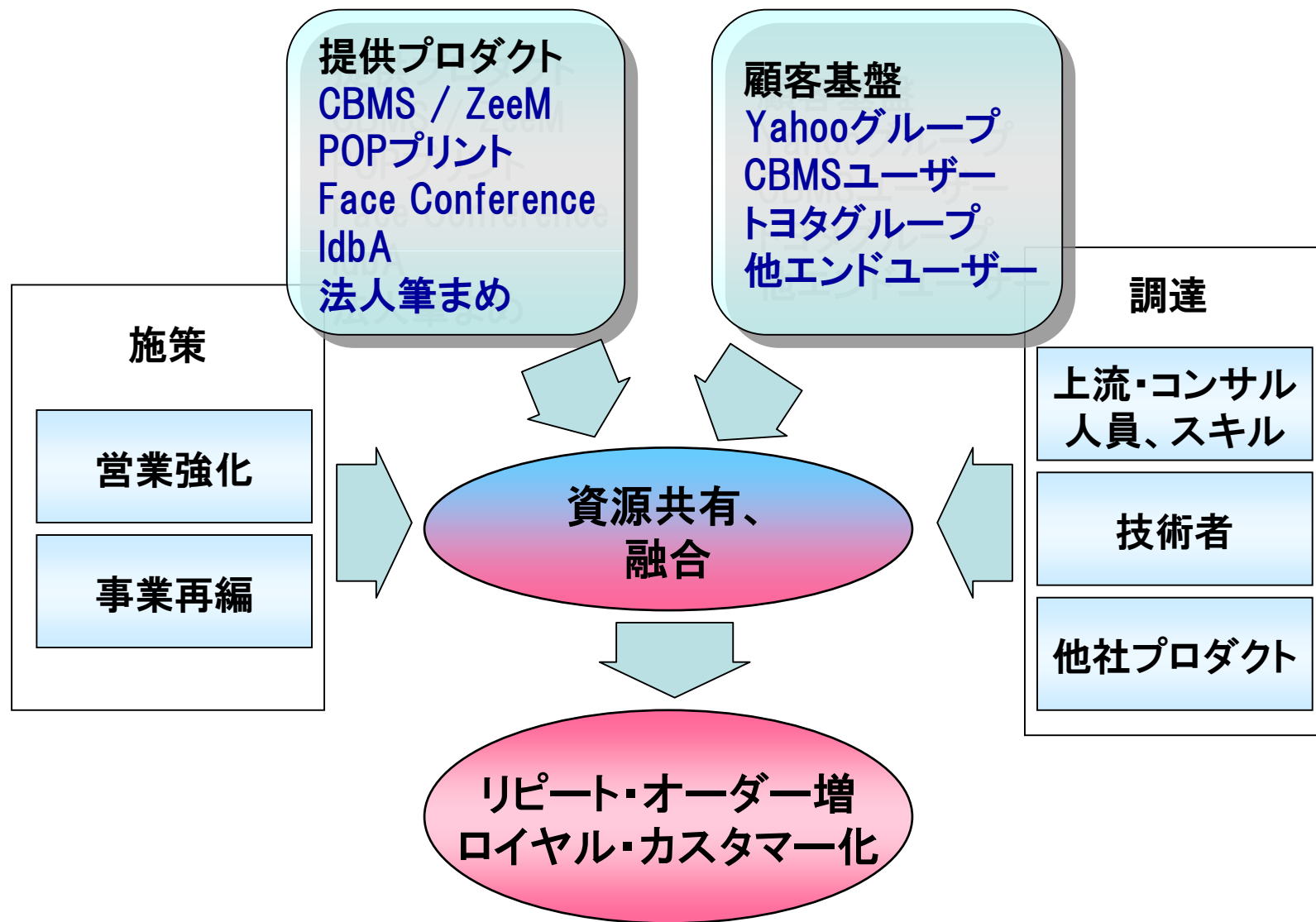
法人向けプロダクト事業の再編と営業強化

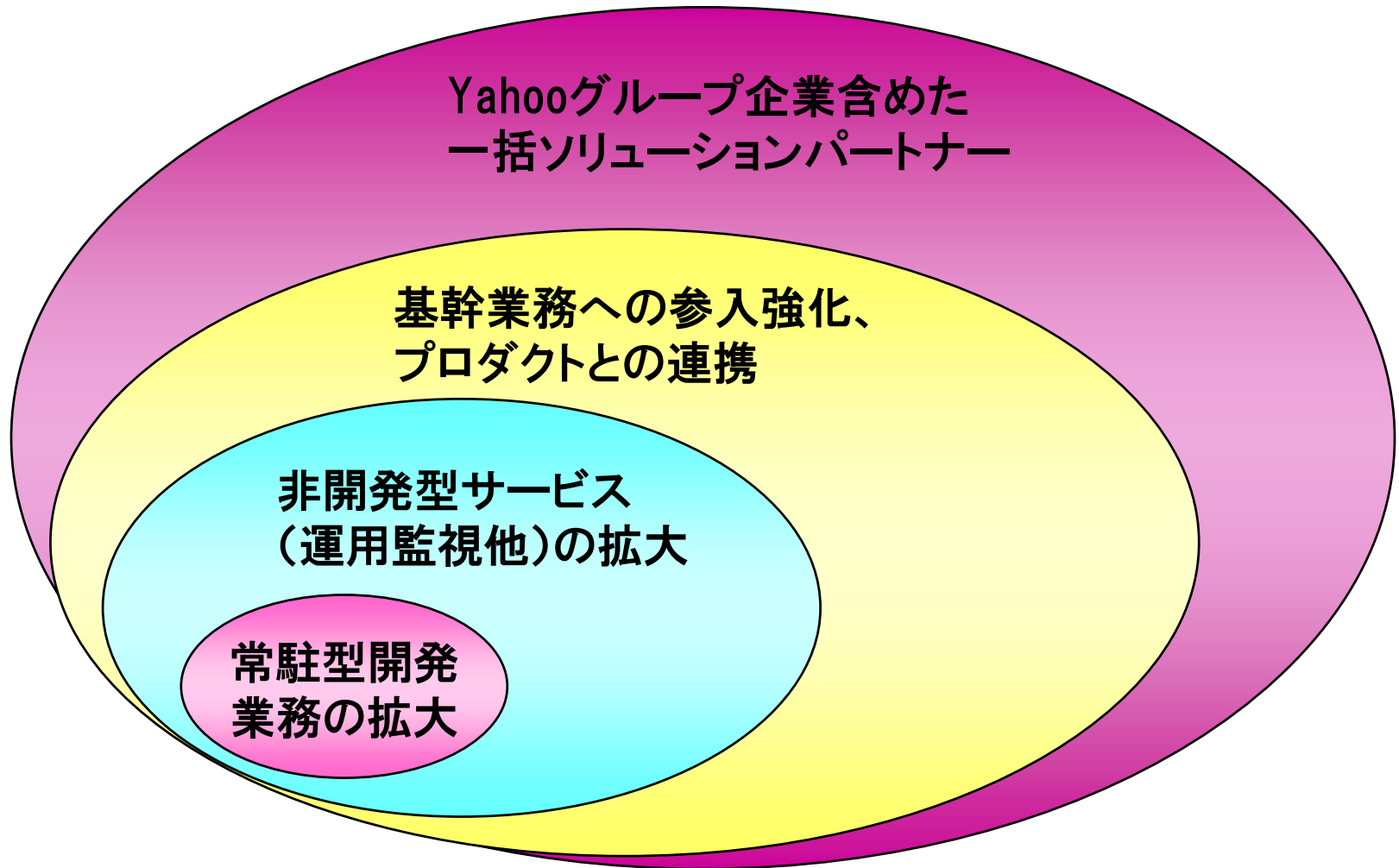
システム開発事業の基本方針の変更

ヤフービジネスの拡大

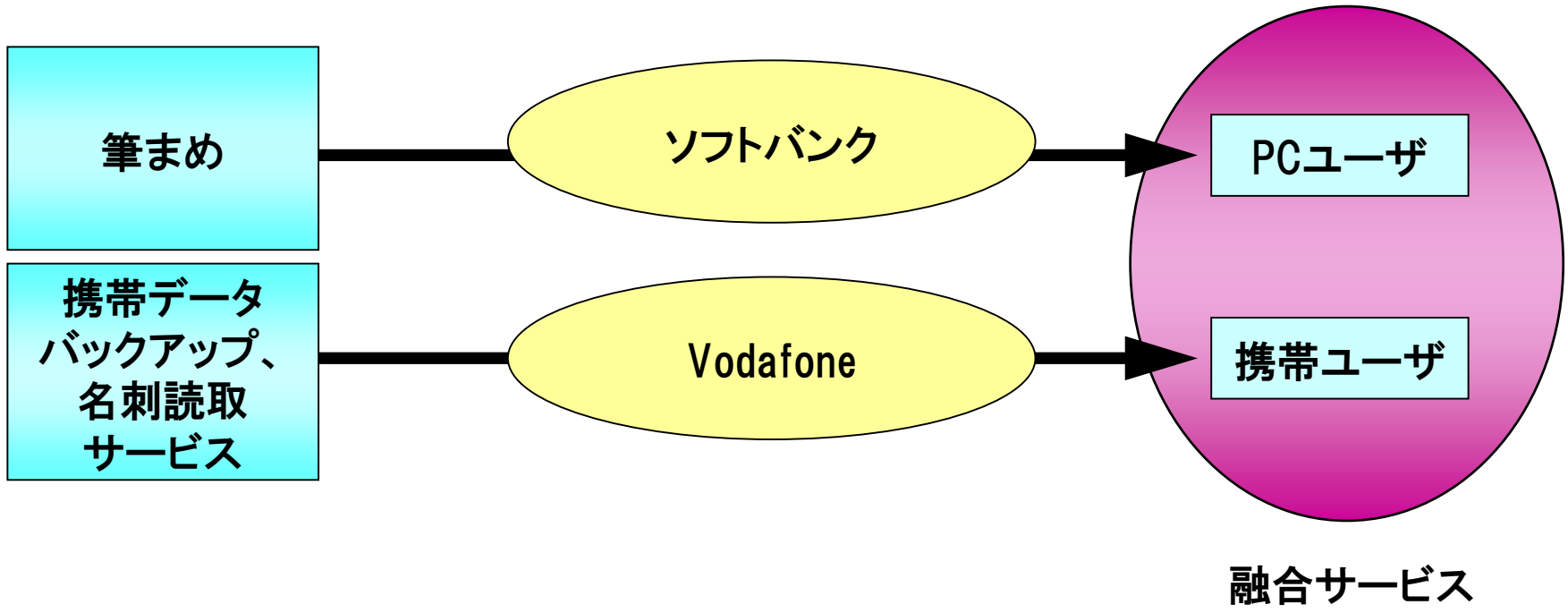
新規サービス／製品の立ち上げ

法人向けプロダクト事業とエンドユーザソリューション





ヤフービジネスの拡大～個人市場、携帯ビジネス



現在

将来

「筆まめ」をソフトバンク流通で販売
「携帯レスキュー」をVodafoneで提供



Yahoo!提携の可能性

システム開発事業の基本方針の見直し

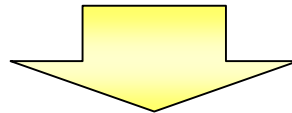
背景 ◆セキュリティ重視 ◆品質重視
◆コンプライアンス重視 ◆コストダウン圧力

セキュアかつ高品質な協力会社要、
多重発注構造の問題、
従来より受注規模重視による技術空洞化、

2体制へ役割を明確化

◆メーカー、Sier経由のチャネル系システム開発事業
プロマネ、技術スキルの蓄積を狙う

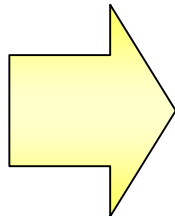
◆エンドユーザー直のソリューション事業
顧客とのパートナーシップ、永続的な収益基盤を狙う



利益重視の筋肉質体制へ！

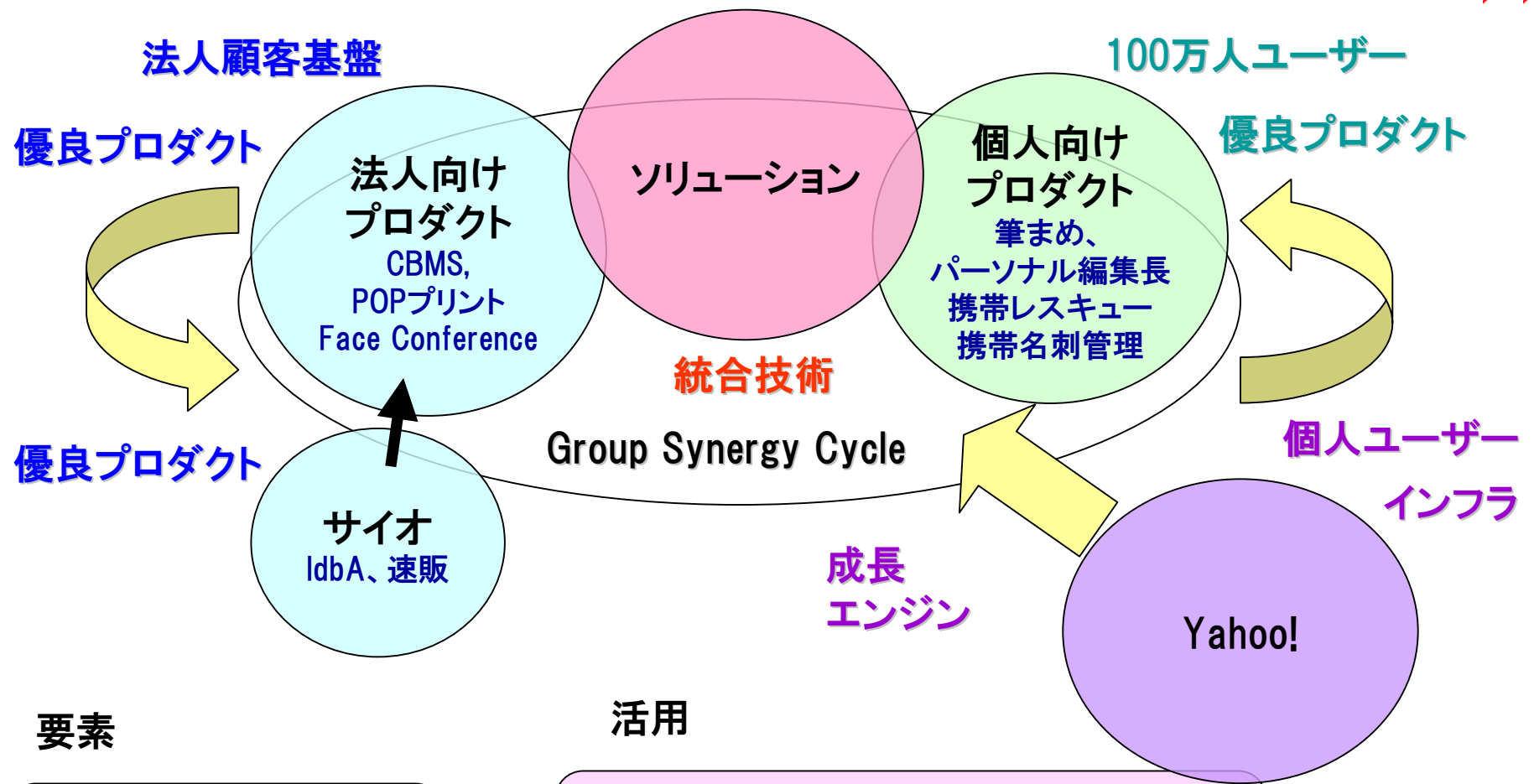
社長直轄で、コンシューマ向次世代サービス、
新規サービスの企画、開発を行うプロジェクトを設置

- ・意欲ある人の参加を求めるため社内公募制でメンバー選定
- ・クレオ保有リソース活用のほか、ヤフーとの連携、も視野に入れて推進中
- ・当面のテーマはシニア層をターゲットにしたネットビジネス



成功した場合は
社内ベンチャー化

他社にない強みと発展のサイクル



要素
製品の保有
ソリューション技術の保有
顧客基盤の保有

活用
これらのミックス、
インテグレーションで
「コンボイ」から「シナジーサイクル」へ

2006年度新計画

(単位:百万円)

	旧計画	新計画
システム開発事業	7,000	9,125
ヤフーソリューション事業	3,000	2,050
CBMS事業	3,000	1,900
プロダクトサービス	1,800	1,340
サポート&サービス	2,600	2,295
その他	—	290
合計	17,400	17,000
一人当たり売上高	17.40	14.17
システム開発事業	1,050	581
ヤフーソリューション事業	450	489
CBMS事業	360	0
プロダクトサービス	270	190
サポート&サービス	150	112
その他	—	0
合計	2,280	1,372
一人当たり事業利益	2.28	1.14
従業員数	1,000	1,200

売上高

事業利益

CBMS Zeemの品質対応

- ・4月～5月に製品不具合対応、6月でほぼ収束(最終的には9月)
- ・営業キャッシュフローの範囲内で、ソリューション推進に必要な機能強化

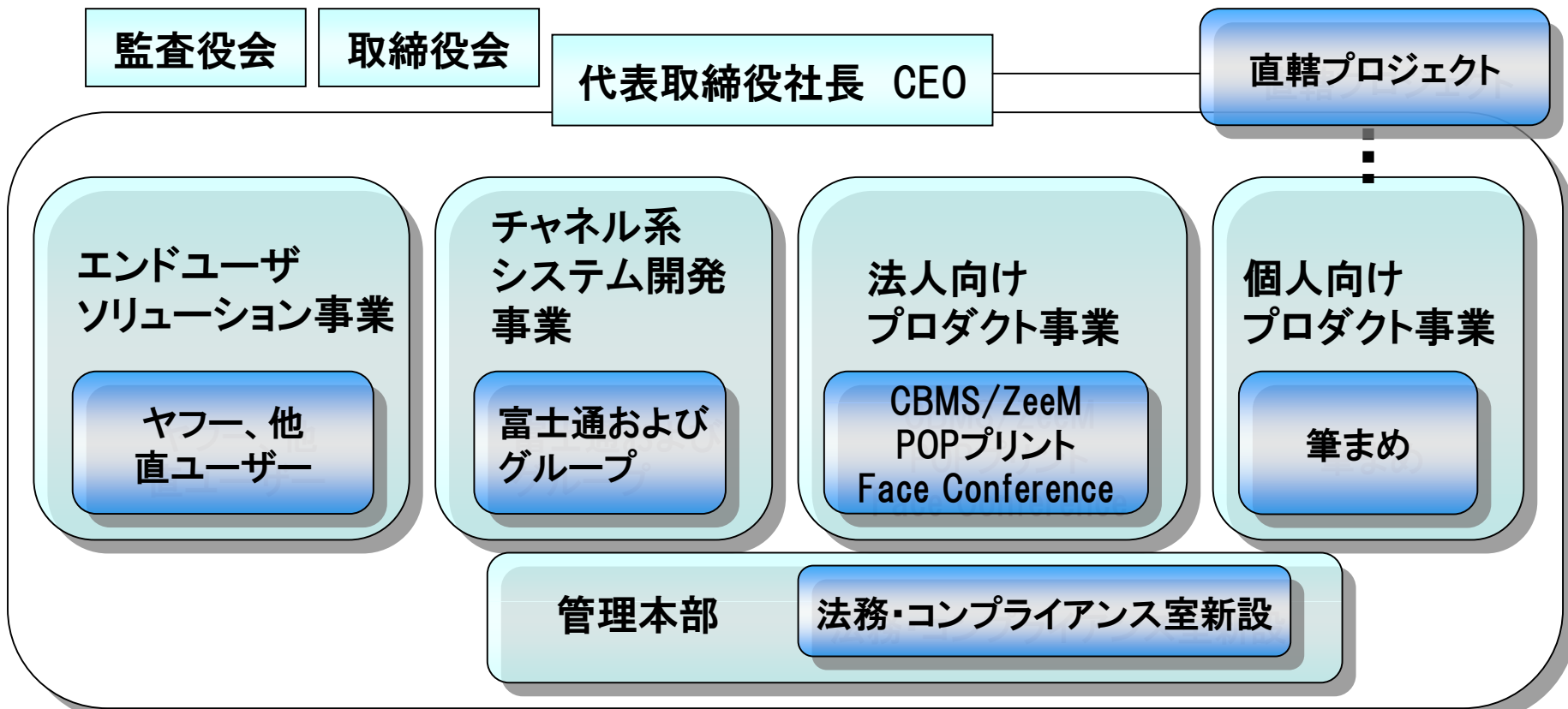
システム開発分野での方針変更

- ・品質重視、セキュリティ重視、内製化重視
- ・上記のための協力会社政策見直し
- ・筋肉質体制への移行

新規事業に向けたマーケティング、サービストライアル

組織変更について

- ・CBMS事業の再建と、法人向けプロダクト全般の営業を強化すべく、一事業部に
- ・個人向け新ビジネス企画のため、社長直轄プロジェクトを創設
- ・コンプライアンス機能の強化



クレオはこれからこうお役に立ちます

個人のお客様

筆まめの強みを活かし、ヤフーと連携して、日本人の豊かで便利な生活に貢献します。

法人のお客様

特にこれから伸張していく中堅企業様に対して、コンプライアンス時代のIT基盤整理に貢献し、お客様が事業戦略遂行に邁進できるよきパートナーであり続けます。

チャネルのお客様

チャネル様とともにお客様の価値を考え、自ら提案し、技術、品質、セキュリティも万全な価値ある存在であり続けます。

中央システム

グループとしてのソリューションパワー確保、
連結決算およびソリューション案件に貢献

クレオメルクス、
クレオリンク

グループとしてのソリューションパワー確保、
連結決算およびソリューション案件に貢献

サイオ

増資実行、グループとしてのプロダクト供給元

クリエイトラボ

サポート業務につき対ヤフー業務推進中



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

広報IR室: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にお願いします。