

3. 2004年3月期の施策

外部環境


- 長引く不況が企業の情報化投資を抑制
- 本業に経営資源を集中し、本業以外はアウトソースする流れ
- 流通分野には底堅いIT投資ニーズ

競合環境

- 価格競争激化
- 案件の小型化、納期・開発期間の短縮化
- テーラーメイド型からパッケージを活用したソリューションへの移行

- 強い分野をさらに強く = 「強い分野」に経営資源を集中
 - ① アウトソーシングビジネス
 - ② 流通分野
 - ③ 品質・生産性向上、コスト競争力強化
- 中長期的には、M&Aを視野に

☆アウトソーシングビジネス

- 3拠点のデータセンターを軸としたアウトソーシングビジネス展開
 - ・全社営業体制、トップセールス
 - ・ネットワーク構築機能との融合
 - 衛星・放送業からの運営受託拡大
-  「アウトソーシングのCRC」としてのブランドイメージ醸成

☆流通分野

- コンサルから開発、運用まで一貫したサービス体制
 - ・コンサル部隊の集結
 - ・「SCM」、「物流」関連コンサル力強化
 - ・SAP導入支援業務の強化
 - ・基幹業務アプリのパッケージ化
- ➡ 「流通に強いSIer」としてのブランドイメージ醸成

重点施策(3)

☆品質・生産性向上、コスト競争力強化

- 品質向上・生産性向上
 - ・専任組織強化
 - ・「ピアレビュー」制度の拡充
 - ・JAVA、.NET開発共通基盤の整備
 - ・中国における開発拠点(CIS)の更なる強化

- 人事制度、業績評価制度の継続的な改革
 - ・給与制度
 - ・部門別業績評価
 - ・年金制度