

2006年3月期

# 中間期決算説明会



2005年11月1日

株式会社 CRCソリューションズ

1. 2006年3月期中間決算の概要
2. 通期の見通し
3. 2006年3月期重点施策の実施状況

# 1. 2006年3月期中間決算の概要

## 「増収増益決算」

売上計画やや未達ながら前年比売上高増収、  
各利益項目とも増益達成

2000年東証上場以降、売上高、経常利益、純利益とも  
最高額を達成

データセンター事業をコアとする情報処理サービスが  
着実に成長を牽引

# 2006年3月期中間決算の概要(連結)

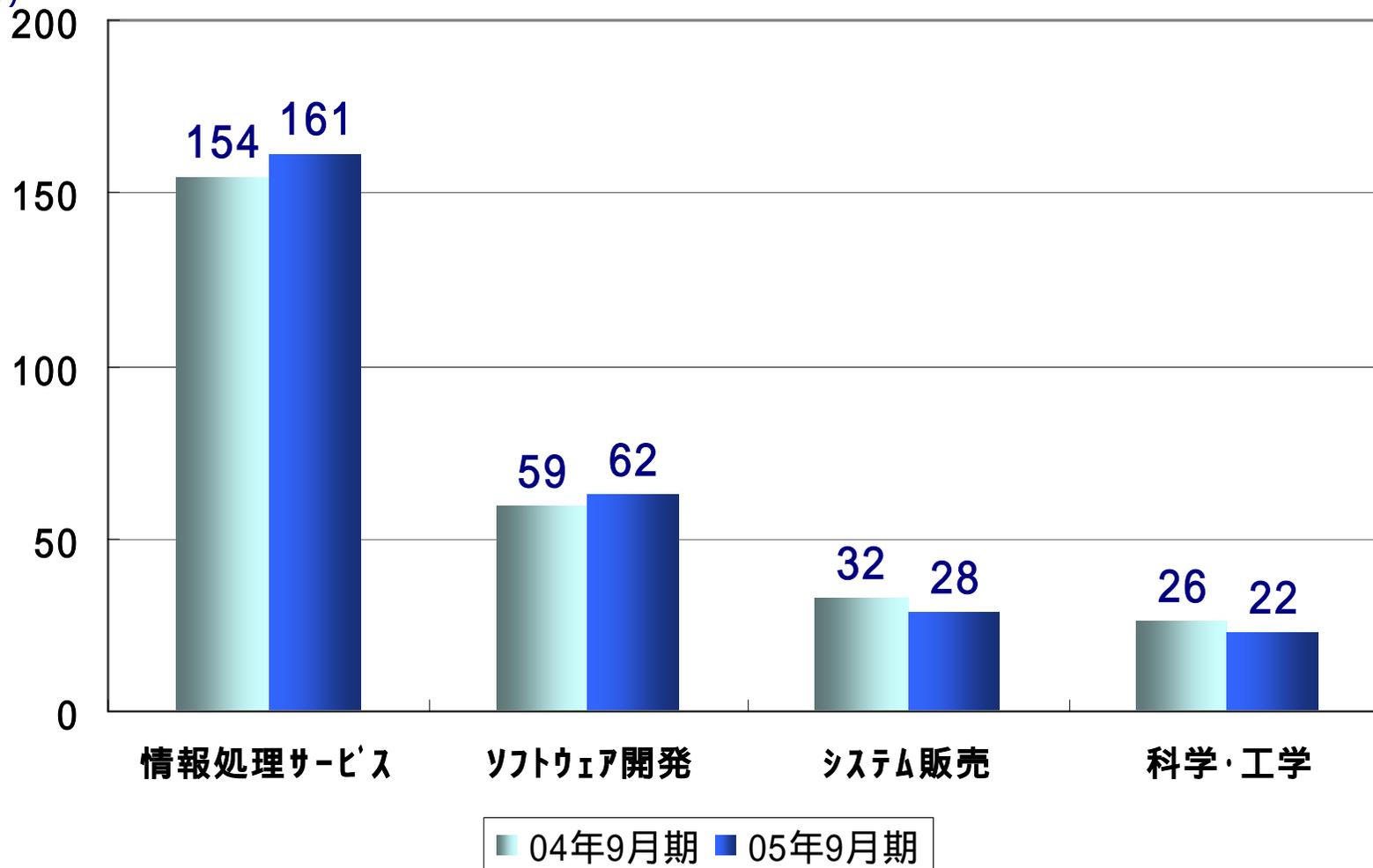


(単位:百万円、%)

< 連結 >	04/09	構成比	05/09	構成比	増減率	期初計画
売上高	27,195	100.0	27,698	100.0	1.8%	28,000
売上総利益	4,404	16.2	4,608	16.6	4.6%	-
営業利益	1,385	5.1	1,534	5.5	10.8%	-
経常利益	1,463	5.4	1,613	5.8	10.2%	1,500
当期純利益	846	3.1	890	3.2	5.2%	850
受注高	43,173		42,814		0.8%	
受注残	21,668		20,520		5.3%	

# 主要な事業別売上高(連結)

(億円)



**ビジネス系事業**

**サイエンス系事業**

# 売上高(連結)増減要因

## ◆情報処理サービス 161億円 (前期比+7億円)

インターネットデータセンターの売上増加  
放送関連運用業務の売上増加

## ◆ソフトウェア開発 62億円 (前期比+4億円)

システム開発投資の一部回復

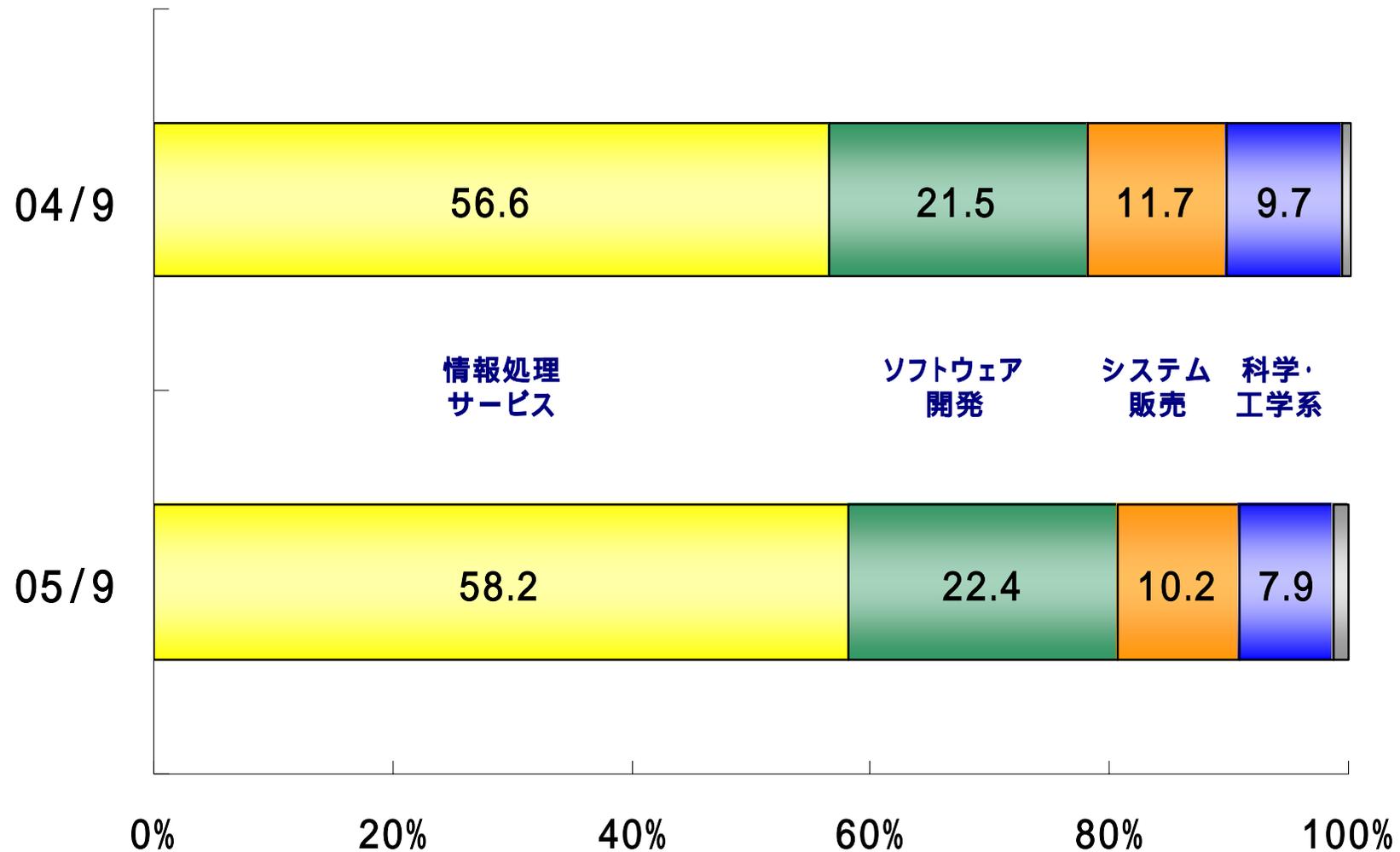
## ◆システム販売 28億円 (前期比 4億円)

機器販売の減少

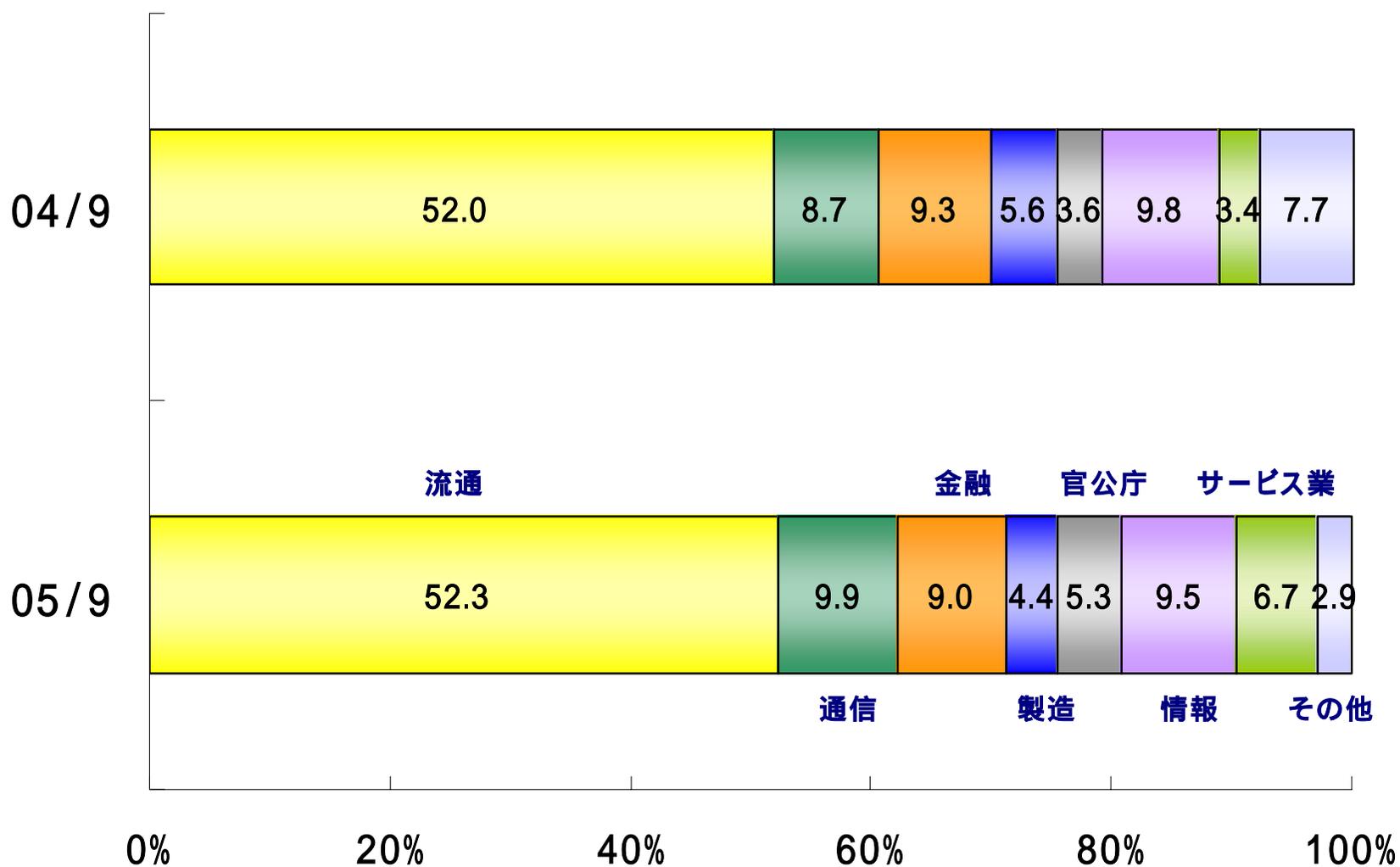
## ◆科学・工学系 22億円 (前期比 5億円)

ACRONETの持分法適用会社化

# 事業別売上高の構成比(連結)



# 業種別売上高(連結)の構成比



# 事業別売上総利益(連結)

		対前期	売上総利益率	売上総利益額順位
ビジネス	情報処理サービス	→		
	ソフトウェア開発	→		
	システム販売	→		
サイエンス	科学・工学系	→		
売上総利益(平均)		→	16.6%	

## 2. 通期の見通し

# 2006年3月期決算の見通し(連結)



(単位:百万円、%)

< 連結 >	05/3	構成比	06/3	構成比	増減率
売上高	59,459	100.0	61,500	100.0	3.4
売上総利益	9,757	16.4	11,100	18.0	13.8
営業利益	3,743	6.3	4,100	6.7	9.5
経常利益	3,910	6.6	4,300	7.0	9.9
当期純利益	2,278	3.8	2,500	4.1	9.7

設備投資総額

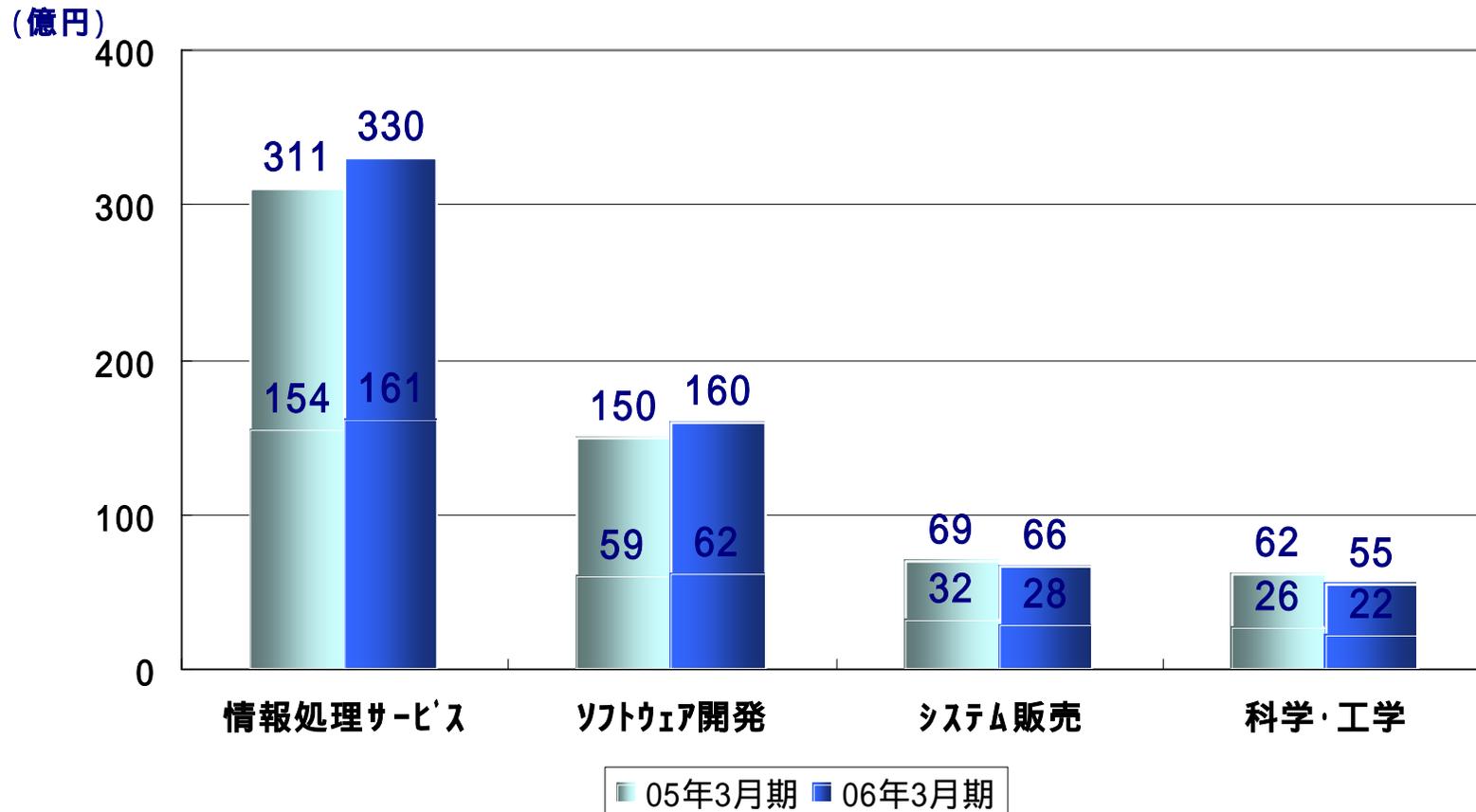
514

通期見込1,520

期初計画1,500

上期実績 402

# 事業別売上高の増減見通し(連結)



## < 受注残の推移 >

	情報処理サービス	ソフトウェア開発	システム販売	科学・工学
04/9月期	128	46	15	26
05/9月期	137	38	14	15

---

### 3. 2006年3月期 重点施策の実施状況

---

## 1. データセンタービジネスの拡大

- ・ 渋谷データセンター(今年4月開設)は順調にスタート
- ・ 横浜、神戸のデータセンターの商談堅調

## 2. DREAMERシリーズの本格展開

- ・ DREAMERベースのSI案件受注
- ・ 全社営業部の強化、DREAMER推進部の新設

## 3. ブロードバンド時代の店舗システム

- ・ コンビニエンスストア「次世代店舗システム刷新プロジェクト」スタート

# 重点施策(2005年3月期より継続) - 続き

## 4. 中国展開

- ・ 上海地域コンビニエンスストア向けシステム開発進行中

## 5. 品質・生産性向上プログラムの推進

- ・ CRC版JAVA、.NETフレームワークの全面的活用
- ・ 「PL養成塾」 - PM、PLの育成・レベルアップ

1. 「運用アウトソーシングビジネスモデル」の確立
  - ・ 「COMPACT」 - 国際標準ITIL準拠運用サービスをメニュー化
2. 科学工学系ビジネスの再飛躍
  - ・ 製造業向けCAEソフトウェアの販売体制強化
  - ・ 技術開発室新設 - 既存ソフトウェアのオブジェクト指向化
3. グループ経営の推進
  - ・ グループ職能センター新設  
(人事、法務・総務など)
4. M&A
  - ・ 継続的なM&A機会の発掘とフォロー

# 参 考

# 中長期ビジョン



# 中長期ビジョン:内部成長事業別売上高

