

2002年3月期 中間決算説明会

CTC

Challenging Tomorrow's Changes

伊藤忠テクノサイエンス 株式会社

2001年11月15日

今後の経営施策について

伊藤忠テクノサイエンス株式会社

代表取締役社長

後藤 攻

【ごとう・おさむ】

ITインフラ構築のプロセスチェーン

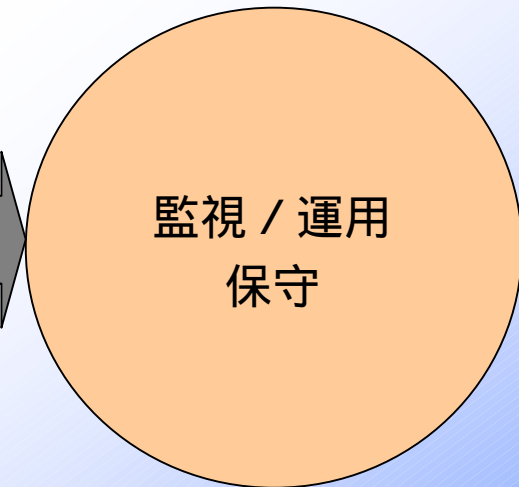
プリセールス



SI



ポストセールス



プリ / ポスト工程におけるサービスの深耕と領域拡大

マルチベンダーの強み

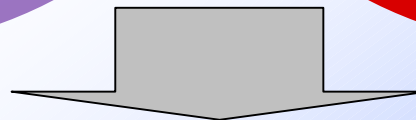
幅広く競争力の高い最新製品群

豊富な経験

ハード/ソフトの特長を熟知し
インフラ全体で最大の
パフォーマンスを引き出す

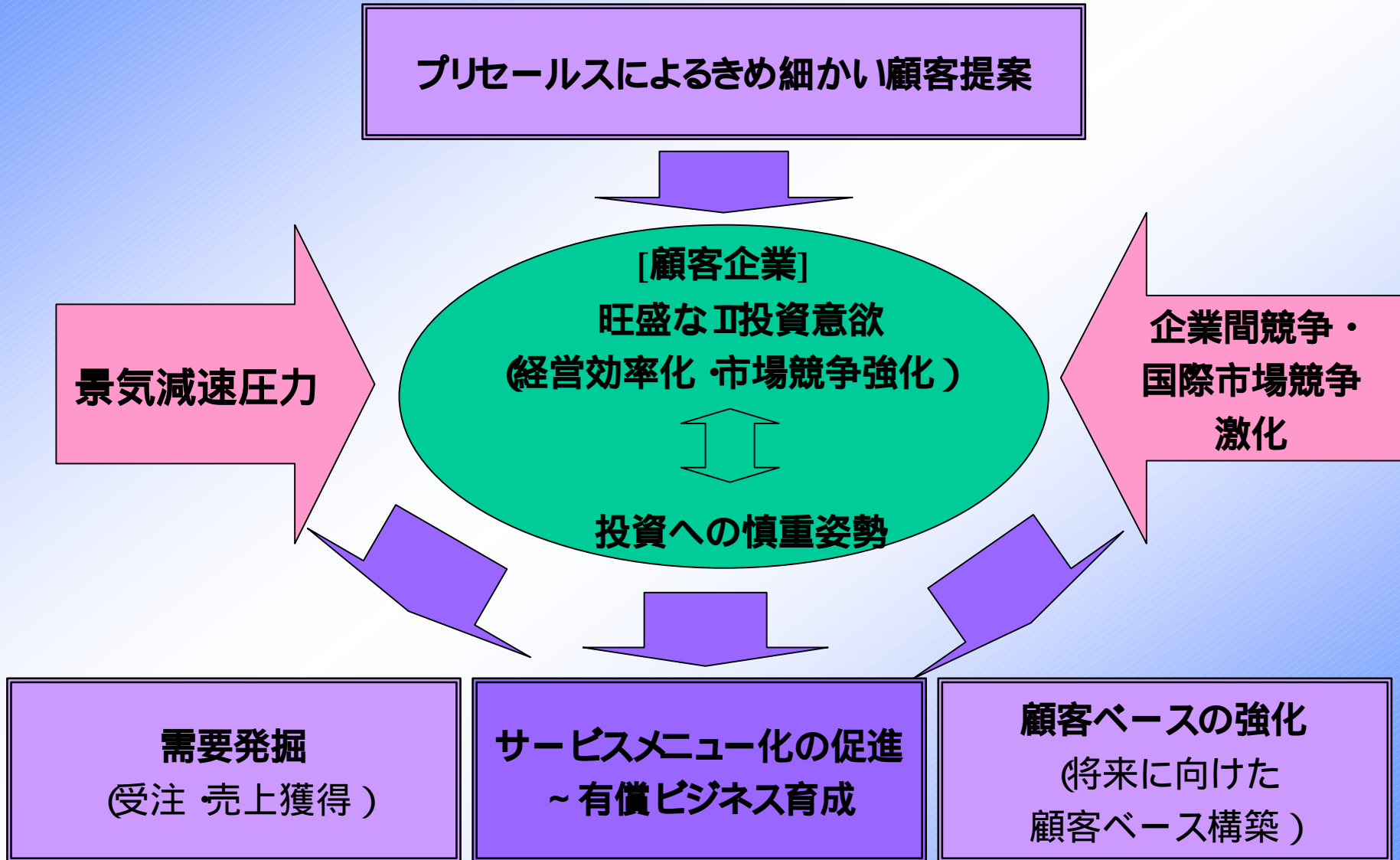
強固なパートナーシップ

有力ベンダーとのパートナーシップ
SIerとのパートナーシップ



あらゆる産業分野の需要に対応可能

プリセールスからサービス事業へ



ポストセールスの拡大

自分(システム)の
健康状態の変化を
予測したい!

トレンド分析 予測

病気等への予防
措置を講じたい!

セキュリティ

今の自分(システ
ム)の健康状態が
知りたい!

システム診断

適切な健康
管理アドバイ
スが欲しい!

運用 / セキュリティコンサル

**CTC統合マネジメント
サービス**
(システムの“遠隔医療”)

いざという時
はすぐに駆け
つけて欲しい!

保守一体型サービス

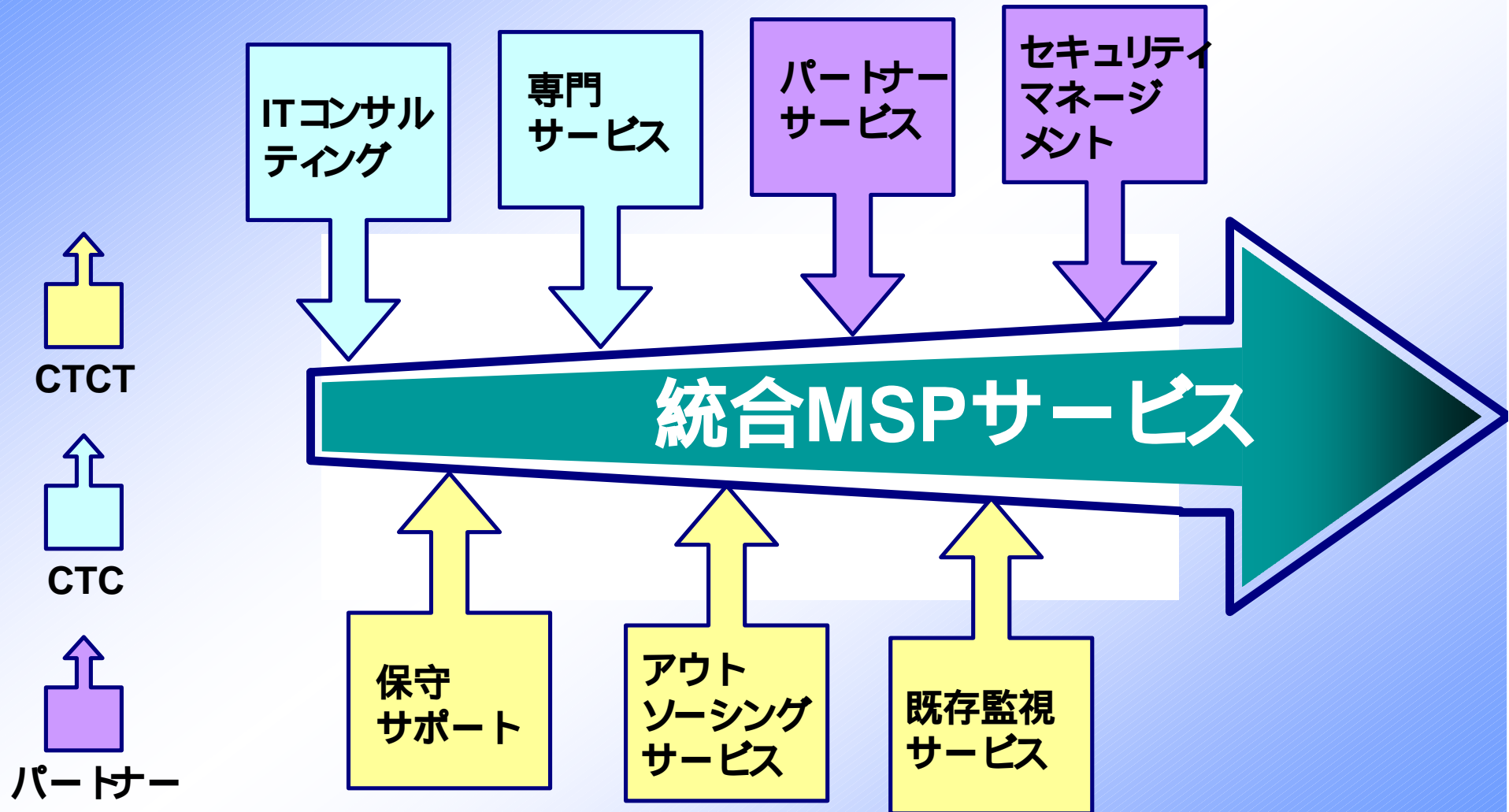
体の各部(各種HW/SW)
を一人の医者に診て欲し
い!

マルチベンダー運用統合

自分(システム)の
健康状態を常時管
理してほしい!

24時間365日監視体制

MSPによるプロセスチェーンの統合



顧客企業の投資採算重視（値引圧力）
メーカー各社との競争激化



受注時のコスト積算精度の向上

各本部へのSEスタッフ振り分け（10月1日実施）

サービス分野の拡充

10月1日よりMSP本格サービス開始

プリセールスで蓄積したノウハウをサービスメニューに展開

採用における選択と集中

中途採用計画の見直し

（人員計画の見直し+ マネジメント能力重視の採用）

売上との見合いを重視した外部要員政策

ソリューションセットの充実

