

業務・資本提携説明会

－ 2009年3月3日 －



業務・資本提携の概要

SR Aホールディングス

中国ビジネス

◎技術・製品・ノウハウ提供
◎中国進出日系企業

◎中国営業・開発基盤の活用
◎中国市場・顧客開拓推進

中国市場共同開拓

◎中国市場向け製品・サービス共同開発

中国オフショア

◎SJHD中国生産拠点の活用(オフショア開発推進)

資本提携

SJホールディングス

中国市場の現状

◎改革・開放で急速な発展

◎2年で4兆元(約54兆円)の景気刺激策<2008年11月発表>

◎2009年度 国内GDP成長率 8% 確保を目標

◎人口13億人の消費市場

◎工業化・都市化の進展

◎地域格差の解消策

SJグループ 中国主要拠点

聯迪恒星(南京)信息系統有限公司
@南京
略称
LDNS

北京宝利信通科技有限公司
@北京
略称
LDBL

安徽科大恒星電子商務技術有限公司
@合肥
略称
EBT

華深貿易(國際)有限公司
@香港



中国ビジネス

【業務提携スタート時】 —両社の強みを活用—

市場	SRA 取組	SJ 中国企業取組
電力市場	◎既存電力企業における 「開発技術」 「業務ノウハウ」の活用	◎EBT(合肥) :安徽省発電会社基盤活用 :国家技術資格の活用 ◎LDBL(北京):既存送配電会社基盤活用
文教市場	◎「UniVision」の投入・活用	◎EBT(合肥) :大学コネクション活用 ◎LDBL(北京):中国全土営業網の活用
日系企業	◎既存取引企業コネクション の活用	◎LDNS(南京):上海支社取引日系企業ルート活用 ◎EBT(合肥) :日本語 語学力活用 対日系企業ビジネス志向性

① 中国の電力市場

20年以上続く経済成長 ⇒ エネルギー消費量が爆発的に増加

(米国に次ぐエネルギー消費大国)

電力設備総容量=6億kw(2006年末)

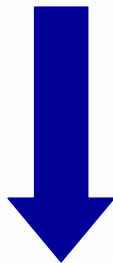
電力=最終エネルギー消費量の半分以上を占める



2008年末 電力設備総容量=8億kw

総発電量3.4兆Kwh

(日本1兆Kwh弱)

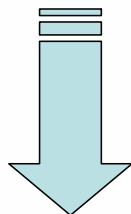


◎発電所の大規模化を政府が積極的に推進

◎電力業界全体が既存設備再構築・新規設備構築へ

◎電力業界:中国当局(設備院)の監視強化に対応

電力市場の拡大



① 中国の電力市場 【SJ】中国の電力市場における強み

◎電力業界における実績

◆安徽科大恒星電子商務技術有限公司(EBT)

:電力業界向けシステム開発

◆北京宝利信通科技有限公司(LDBL)

:情報関連商品事業として、システム構築に必要なサーバ、ネットワーク機器、コンピュータ周辺機器等を販売

◎中国国内主要取引先

◆安徽科大恒星電子商務技術有限公司(EBT)



◆北京宝利信通科技有限公司(LDBL)



北京2008年奥运会合作伙伴
OFFICIAL PARTNER OF THE BEIJING 2008 OLYMPIC GAMES



① 中国の電力市場 【SRA】電カシステム開発事例・電力業務内容

人事労務

人事、労務、給与

経理

一般会計、固定資産会計、
グループ情報収集・共有

資材

資材調達、貯蔵品、
車両管理

総務

規定・マニュアル、
災害情報、税申告

営業料金

販売情報、販売工程

配電

配電工事管理、設備管理、
配電マッピング

原子力

原子力建設総合情報、
設備管理、作業環境管理

用地

配電用地管理、道路調整

燃料

燃料計画、油配船計画

工務

工務設備総合管理、
工務工事管理

火力

設備管理、工事管理、
保安全管理

② 中国の文教市場

1990年代 大学進学＝エリート教育段階（進学率 15%以下）



◎「一人っ子政策」の定着

◎“6ポケット(財布)”(両親＋両祖父母)による巨大マーケット形成

大学進学率(2007年)＝**23%** 大学数(2005年)＝**1,700校**

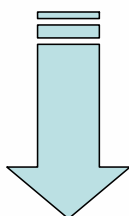
新卒者(2008年)＝**600万人** ⇒ 2011年 **750万人**(予定) (日本56万人)



◎2008年度 中国サービス業新規投資額

「教育・研修」全体の25%

文教市場の拡大



② 中国の文教市場 【SJ】中国の文教市場における強み

◆安徴科大恒星電子商務技術有限公司(EBT)

◎中国科学技術大学との合併会社としてスタート
=大学業務における知識が豊富
各大学の教授等との人脈がある

◎中国におけるe-Learning開発実績がある

◆聯迪恒星(南京)信息系統有限公司(LDNS)

◎現地大学を中心として、新卒採用実績が多数ある

◆SJホールディングス(サンジャパン)

◎中国の国費留学生が中心となり設立
=中国との人的パイプを有する

③ 日系企業への展開

【SJ/SRA】 優良顧客基盤の活用&北京宝利の営業力活用

SJ

SRA

◎通信事業主要顧客



◎金融事業



民生人寿保险股份有限公司
MINSHENG LIFE INSURANCE CO., LTD.



安邦财产保险股份有限公司

◎主要顧客からの展開

- ・三菱UFJフィナンシャル・グループ
→三菱東京UFJ銀行(中国)有限公司
- ・野村総合研究所
→野村綜研(北京)系统集成有限公司
- ・大和総研→海際大和証券有限責任公司
- ・第一生命グループ
→第一ライフ・インターナショナル(アジア
パシフィック)株式会社
- ・パナソニックグループ
→Panasonic Industrial (China) Co., Ltd.
- ・ソニーグループ→Sony(China)Limited.
- ・キヤノングループ
→キヤノンファインテック(蘇州)事務機有限公司
- ・マツダグループ
→長安フォードマツダ汽車有限公司(南京公司)
- ・トヨタグループ
→天津一汽豊田汽車有限公司(TFTM)

中国オフショア



- ◎2007年度:パイロットプロジェクト実施
- ◎2008年度下期から中国発注開始
第3四半期発注実績=150人月

開発拠点
= 聯迪恒星(南京)信息系統有限公司

◆SRAにおけるメリット◆

- ◎外注単価削減⇒粗利益率の向上
- ◎多数の優秀な開発人材を確保

◆SJにおけるメリット◆

- ◎SRAグループからの安定的業務委託
⇒中国開発拠点の稼働率向上
収益性向上

SJ/SRA 今後の展開

中国ビジネス

電力市場

文教市場

日系企業への展開

中国オフショア

◎市場・顧客攻略

◎サービス・製品提供

◎営業基盤拡充

◎中国オフショア生産体制の構築

- ・スキル技術者の安定確保
- ・発注量増加、発注単価効率化

SRAグループにおける業務・資本提携の狙い

資本・業務提携

SRAグループ
中期経営計画重点テーマ

生産体制強化・拡充



オフショア＝発注推進

◎インドに加え、
中国でのオフショア開発拠点の拡充

海外ビジネス展開



海外ビジネス展開

◎欧米に加え、
中国マーケットへの本格的展開

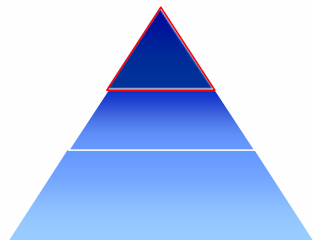
プライムコントラクター
地位の保持



グループ事業力の
強化・拡充

◎戦略的業務提携の実践

SJグループにおける業務・資本提携の狙い



SJグループの中国における展開

成長著しい中国市場において、システム開発とオフショアビジネスに経営資源を集約しつつ、積極的なアライアンスを実施することによって、IT関連分野のトップクラス企業の仲間入りを目指す。

➡ サービスメニューの拡大／マーケットの拡大／規模の拡大 が必要

今回の業務・資本提携の効果

SRAグループからの
開発依頼増加



中国子会社の稼働率向上
売上・利益の増大

SRAグループの製品および
ノウハウの活用



中国市場におけるサービス
メニューの拡大／販売力強化

SRAグループの既存顧客
へのサービス提供推進



中国に所在する日系企業
への営業力強化

SJ/SRA win★winの関係へ

SRAホールディングス

中国ビジネス

- ◎技術・製品・ノウハウ提供
- ◎中国進出日系企業

- ◎中国営業・開発基盤の活用
- ◎中国市場・顧客開拓推進

中国市場共同開拓

- ◎中国市場向け製品・サービス共同開発

中国オフショア

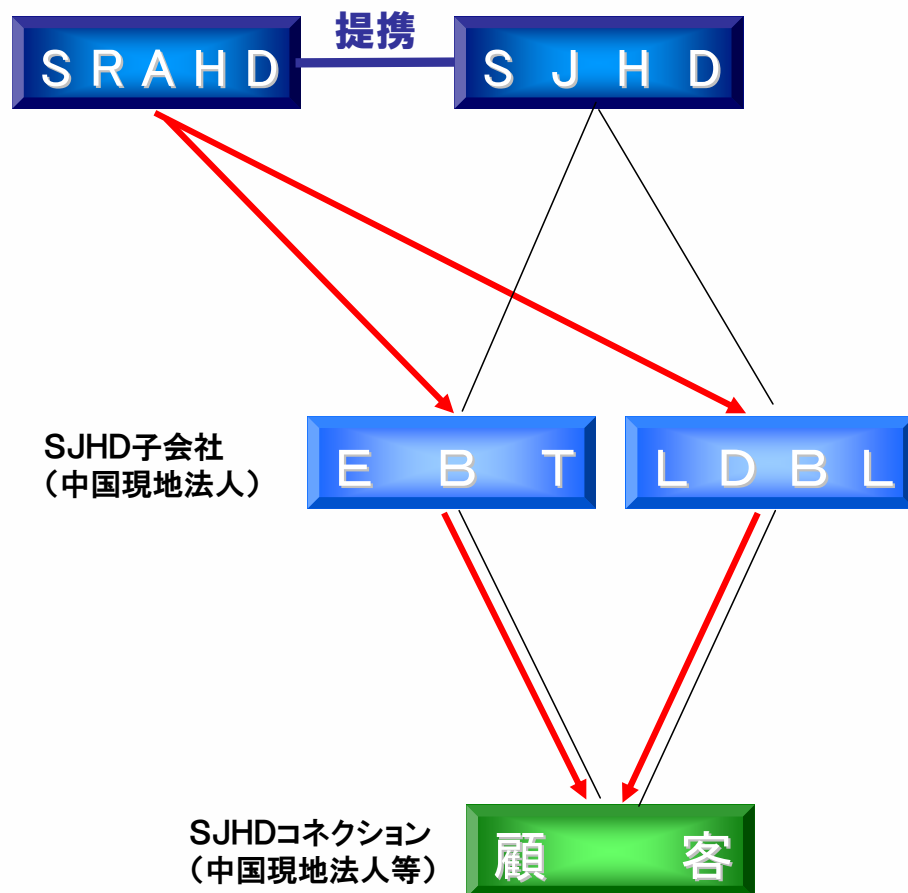
- ◎SJHD中国生産拠点の活用(オフショア開発推進)

資本提携

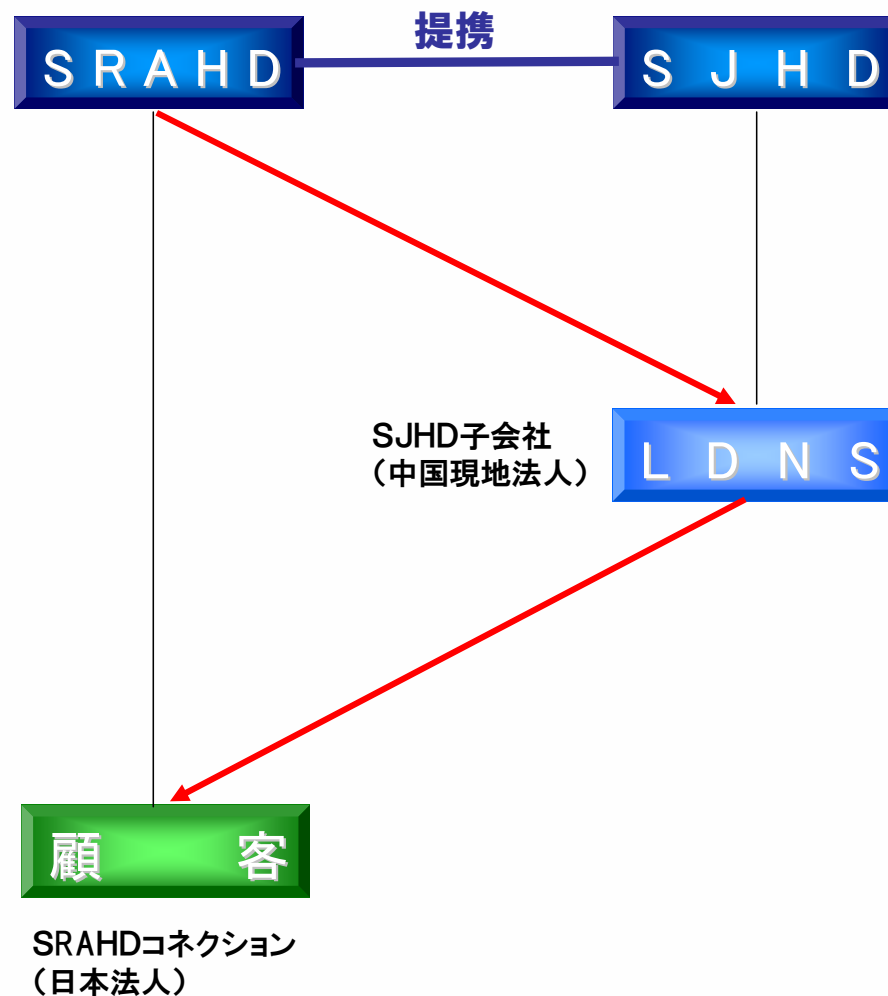
SJホールディングス

(参考)ビジネススキーム概念図①

◎中国の電力・文教市場開拓

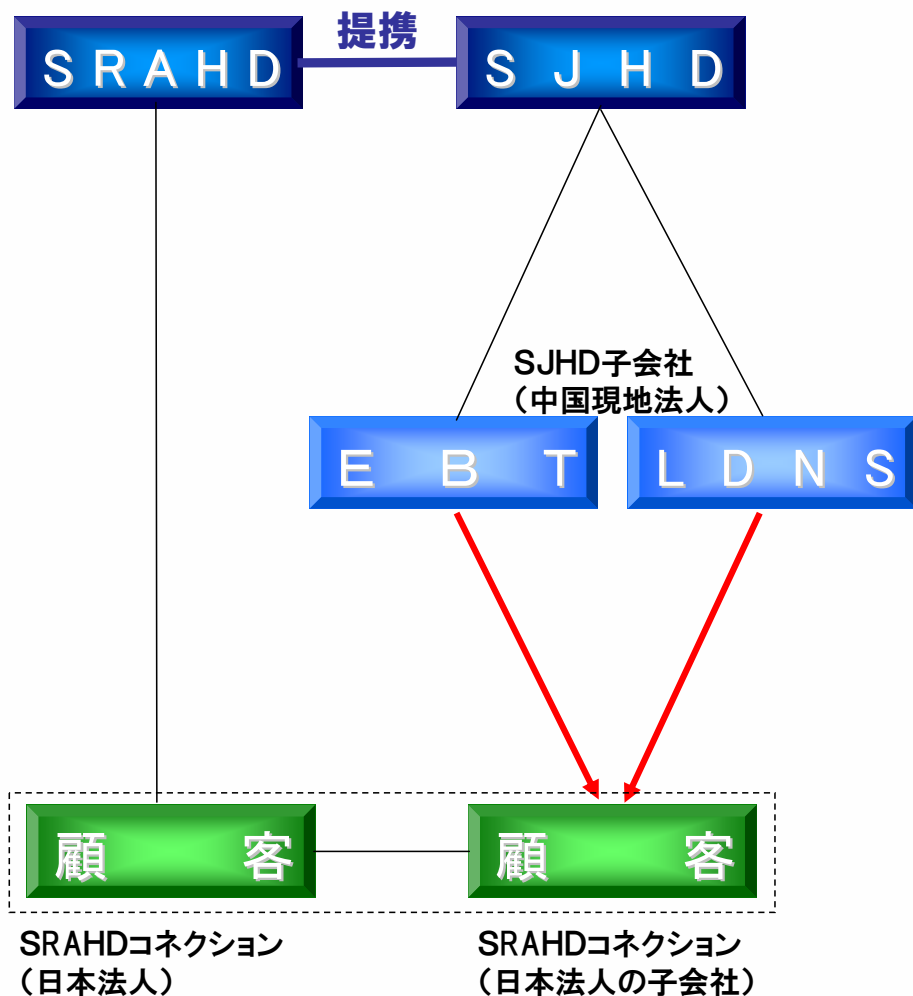


◎オフショア開発の活用



(参考)ビジネススキーム概念図②

◎日系企業への展開



◎中国市場の積極的開拓(将来の展開例)

