

# 2015年12月期決算説明会

2016年2月9日  
株式会社電通国際情報サービス

## AGENDA

### 第1部 2015年12月期決算概況、 および2016年12月期業績予想について

取締役 専務執行役員  
上原 伸夫

### 第2部 中期経営計画 ISiD Open Innovation 2018『価値協創』

代表取締役社長  
釜井 節生

## 2015年12月期決算概況

- 3 -

### (1)2015年12月期 連結業績

(単位：百万円)

	2015年 12月期 (4-12月)	前年同期との比較			(参考)2015/10/27発表予想との比較		
		前年同期	増減額	増減率(%)	予想	増減額	増減率(%)
売上高	56,771	53,795	+2,976	+5.5	55,100	+1,671	+3.0
売上総利益	16,843	14,428	+2,415	+16.7	-	-	-
売上総利益率	29.7%	26.8%	+2.9p	-	-	-	-
販管費及び一般管理費	14,721	13,355	+1,366	+10.2	-	-	-
営業利益	2,122	1,073	+1,049	+97.8	1,800	+322	+17.9
営業利益率	3.7%	2.0%	+1.7p	-	3.3%	+0.4p	-
経常利益	2,526	1,266	+1,260	+99.5	2,170	+356	+16.4
親会社株主に帰属する当期純利益	3,015	674	+2,341	+347.3	2,680	+335	+12.5

売上高 5期連続増収かつ4-12月累計過去最高売上高～全セグメント増収  
 営業利益・経常利益 6期連続増益～増収効果ならびに売上総利益率改善  
 当期純利益 投資有価証券売却益1,886百万円もあり、9ヶ月決算ながら過去最高益

※2016/1/20に発表した業績予想修正との比較では、一部の案件で期ズレが発生したため、売上▲0.5億円、営業利益▲0.3億円で着地

- 4 -

# 【参考】12ヶ月ベース比較

(単位：百万円)

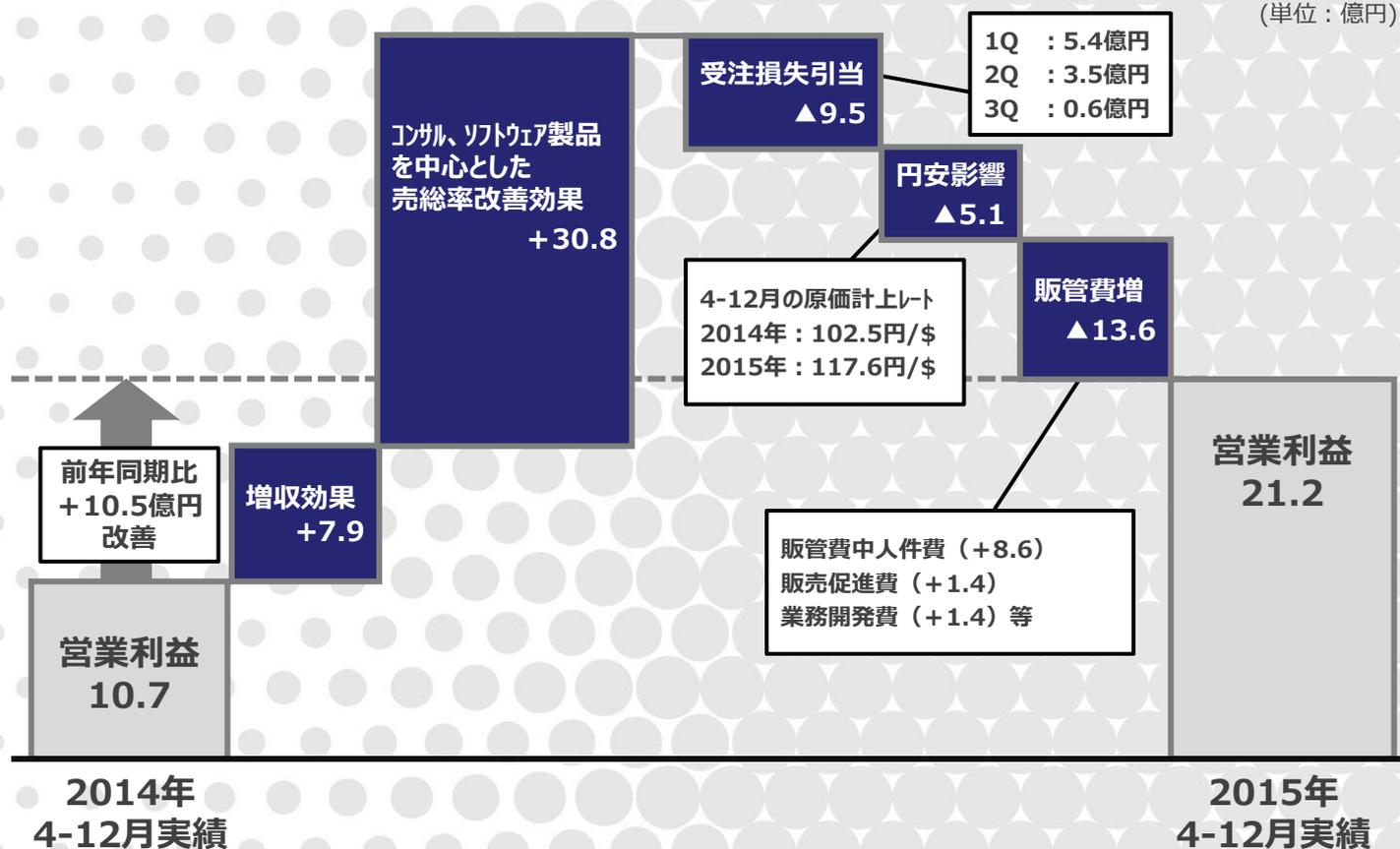
	2015年 1~12月実績	前年同期比		
		2014年 1~12月実績	増減額	増減率(%)
売上高	81,243	77,153	+4,090	+5.3
金融ソリューション	24,656	23,757	+899	+3.8
ビジネスソリューション	15,534	14,747	+787	+5.3
エンジニアリングソリューション	23,275	20,996	+2,279	+10.9
コミュニケーションIT	17,777	17,651	+126	+0.7
営業利益	5,527	4,163	+1,364	+32.8
営業利益率	6.8%	5.4%	+1.4p	-
経常利益	6,227	4,449	+1,778	+40.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,507	2,576	+1,931	+75.0

売上高 過去最高（2015年3月期78,267百万円）を上回る水準

営業利益 過去最高（2002年3月期5,361百万円）を上回る水準

## (2) 営業利益の前年同期比増減要因

(単位：億円)



### (3)事業セグメント別売上高および利益

(単位：百万円)

事業セグメント		2015年 12月期 (4-12月)	前年同期との比較		
			前年同期	増減額	増減率(%)
金融ソリューション	売上高	17,851	17,281	+570	+3.3
	セグメント利益	1,441	416	+1,025	+246.4
ビジネスソリューション	売上高	11,177	10,578	+599	+5.7
	セグメント利益	▲30	169	▲199	-
エンジニアリングソリューション	売上高	15,588	14,079	+1,509	+10.7
	セグメント利益	▲619	▲838	+219	-
コミュニケーションIT	売上高	12,152	11,855	+297	+2.5
	セグメント利益	1,331	1,325	+6	+0.5

**金融** 売上) メガバンクや大手金融機関向けの受託システム開発、次世代融資ソリューション「BANK・R」が拡大  
利益) 増収効果に加え、前期のソフトウェア製品開発原価増が解消したことにより大幅増益

**ビジネス** 売上) 人事管理「POSITIVE」、連結会計「STRAVIS」、統合ERP「Oracle-EBS」等が拡大  
利益) ソフトウェア製品販売増に伴う収益性改善はあったものの、不採算案件発生により減益

**エンジニアリング** 売上) 自動車業界向けを中心にコンサルや構想設計ソリューション「iQUAVIS」等が伸張  
利益) 円安影響▲5億円はあったものの、増収およびコンサル中心とした収益性向上により改善

**コミュニケーションIT** 売上) 電通向けは減少したものの、電通との協業が公共向け中心に拡大(32億円→42億円)  
利益) 主として増収効果により増益

### (4)サービス品目別売上高

(単位：百万円)

サービス品目	2015年 12月期 (4-12月)	前年同期との比較		
		前年同期	増減額	増減率(%)
コンサルティングサービス	3,350	2,242	+1,108	+49.4
受託システム開発	16,658	15,935	+723	+4.5
ソフトウェア製品	10,366	9,298	+1,068	+11.5
ソフトウェア商品	16,578	15,349	+1,229	+8.0
アウトソーシング・運用保守	5,256	5,287	▲31	▲0.6
情報機器販売その他	4,561	5,681	▲1,120	▲19.7

**コンサルティング** MBD導入支援を中心に自動車業界向けが拡大

**受託システム開発** メガバンク等の大手金融機関向けが拡大

**ソフトウェア製品** 「BANK・R」「POSITIVE」「STRAVIS」「iQUAVIS」等が拡大

**ソフトウェア商品** 「Teamcenter」等の設計開発分野、「Oracle-EBS」等の会計分野向けが拡大

**アウトソーシング** 電通グループ向けを中心にほぼ横ばい

**情報機器他** 主要顧客向け案件の反動減により減収

## (5)連結貸借対照表

**iSiD**

IT Solution Innovator

(単位：百万円)

	2015年 12月31日	2015年 3月31日	対前期末 増減	主な増減要因(対前連結会計年度末)
流動資産	50,181	46,699	+3,482	現金及び現金同等物の増加(+6,515) 仕掛品の増加(+1,182) 売上債権の減少(▲3,852)
固定資産	12,934	15,629	▲2,695	投資有価証券の減少(▲1,593) ソフトウェアの減少(▲678) 有形固定資産の減少(▲387)
資産合計	63,115	62,328	+787	
流動負債	19,192	19,481	▲289	仕入債務の減少(▲1,807) 未払法人税等の減少(▲1,279) 前受金の増加(+1,419) 受注損失引当金の増加(+945) 預り金の増加(+635)
固定負債	1,926	2,347	▲421	リース債務の減少(▲290) 事業構造改善引当金の減少(▲95)
負債合計	21,118	21,829	▲711	
純資産合計	41,997	40,499	+1,497	利益剰余金の増加(+2,102) その他の包括利益累計額の減少(▲601)
負債純資産合計	63,115	62,328	+787	

- 9 -

## (6)連結キャッシュ・フロー

**iSiD**

IT Solution Innovator

(単位：百万円)

	2015年4月～ 2015年12月	2014年4月～ 2014年12月	対前年同期 増減	主な増減要因(対前年同期間)
営業活動による キャッシュ・フロー	5,624	6,690	▲1,066	売上債権の増加(▲2,024) 法人税等の支払額の増加(▲1,153) 税金等調整前当期純利益の増加(+3,147) 投資有価証券売却益の計上(▲1,886) たな卸資産の減少(+758)
投資活動による キャッシュ・フロー	2,642	▲2,081	+4,723	投資有価証券の売却による収入の増加(+3,537) 無形固定資産の取得による支出の減少(+923)
財務活動による キャッシュ・フロー	▲1,619	▲1,538	▲81	配当金の支払の増加(▲131) リース債務の返済による支出の減少(+51)
現金及び現金同等物に 係る換算差額	▲132	402	▲534	
現金及び現金同等物の 増減額(▲は減少)	6,515	3,472	+3,043	
現金及び現金同等物の 期首残高	17,714	12,849	4,865	
現金及び現金同等物の 期末残高	24,230	16,322	7,908	

- 10 -

# (7)受注・受注残高

(単位：百万円)

	受注高		受注残高	
	2015年12月期 (4-12月)	前年同期比(%) (4-12月)	2015年12月期 (12月末)	前年同期比(%) (12月末)
金融ソリューション	13,722	+3.5	2,873	▲22.2
ビジネスソリューション	5,743	▲25.1	2,168	▲33.9
エンジニアリングソリューション	3,389	+25.4	793	▲9.5
コミュニケーションIT	5,405	▲9.1	1,197	▲44.2
<b>合計</b>	<b>28,261</b>	<b>▲4.4</b>	<b>7,031</b>	<b>▲29.7</b>

## <参考>

	受注高	
	2015年12月期 (10-12月)	前年同期比(%) (10-12月)
金融ソリューション	4,894	+0.7
ビジネスソリューション	2,182	+25.0
エンジニアリングソリューション	1,276	+32.7
コミュニケーションIT	1,288	▲16.3
<b>合計</b>	<b>9,641</b>	<b>+5.9</b>

受注・受注残は、当社が提供するサービスのうち、受託システム開発、ソフトウェア製品およびソフトウェア商品のアドオン開発のみが対象です。

コンサルティングサービス、ソフトウェア製品・商品のライセンス、ライセンス保守、アウトソーシング・運用保守サービス、情報機器等は含まれておりません。

# 2016年12月期業績予想

# 2016年12月期 業績予想

(単位：百万円)

(単位：百万円)

	通期 (1-12月)	前年同期との比較			上期 (1-6月)	前年同期との比較		
		前年同期 (1-12月)	増減額	増減率(%)		前年同期 (1-6月)	増減額	増減率(%)
売上高	82,013	81,243	+770	+0.9	40,179	40,176	+3	+0.0
営業利益	5,700	5,527	+173	+3.1	2,675	2,668	+7	+0.3
営業利益率	7.0%	6.8%	+0.2p	-	6.7%	6.6%	+0.1p	-
経常利益	5,873	6,227	▲354	▲5.7	2,752	3,118	▲366	▲11.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,871	4,507	▲636	▲14.1	1,794	1,075	+719	+66.9

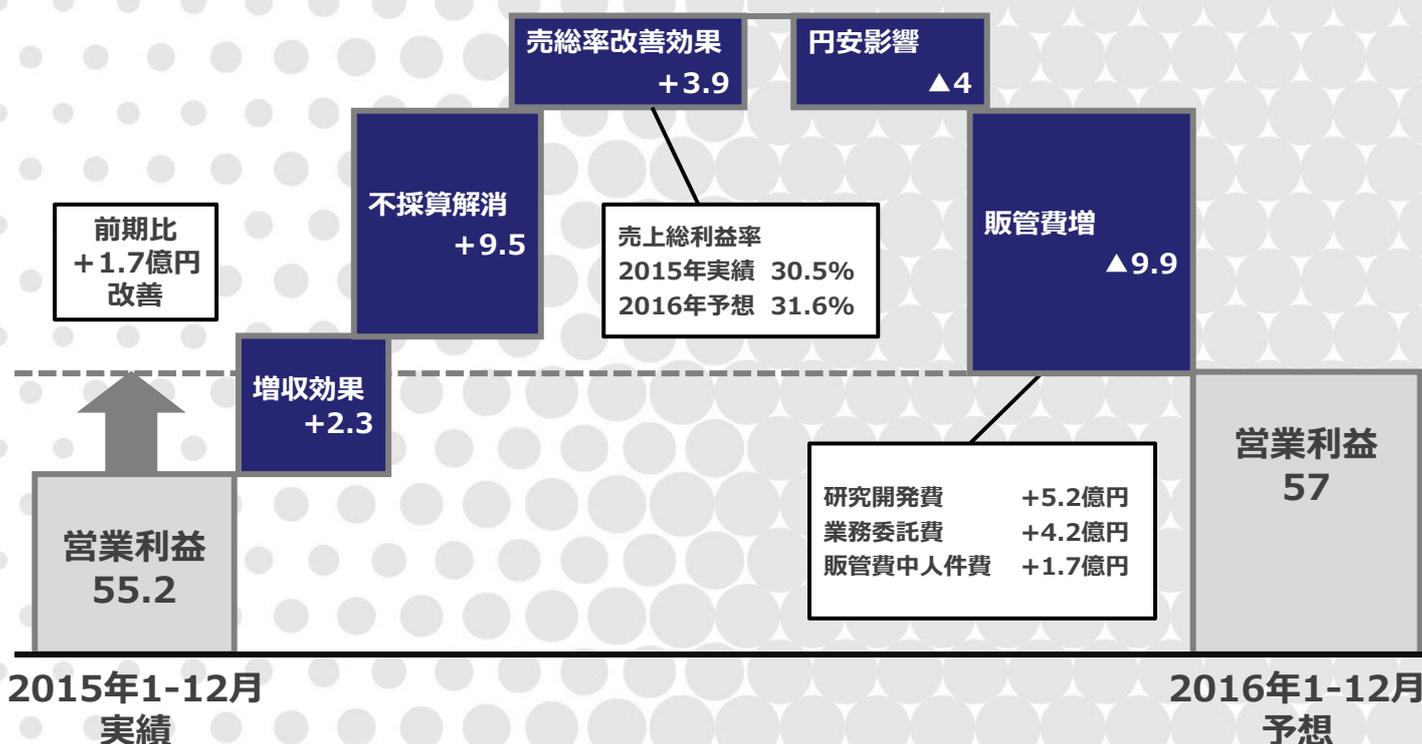
**売上高** エンジニアリングソリューション、コミュニケーションITの拡大により増収を見込む

**営業利益** 円安の影響+4億円(※)に加え、成長に向けた投資<研究開発費+5.2億円、業務委託費+4.2億円等>を実施するものの、増収および売上総利益率の改善により増益を目標

※主要サプライヤーとの取引が2015年10月より円建てとなったため、為替変動による仕入原価への影響は2016年12月期が最後となる見込み

# 営業利益の増減要因

(単位：億円)



# 2016年12月期 業績予想 (セグメント別)

(単位：百万円)

(単位：百万円)

	通期 (1-12月)	前年同期との比較			上期 (1-6月)	前年同期との比較		
		前年同期 (1-12月)	増減額	増減率(%)		前年同期 (1-6月)	増減額	増減率(%)
金融ソリューション	24,667	24,656	+11	+0.0	11,815	11,824	▲9	▲0.1
ビジネスソリューション	15,113	15,534	▲421	▲2.7	7,374	7,560	▲186	▲2.5
エンジニアリングソリューション	24,074	23,275	+799	+3.4	12,207	11,761	+446	+3.8
コミュニケーションIT	18,158	17,777	+381	+2.1	8,781	9,030	▲249	▲2.8
合計	82,013	81,243	+770	+0.9	40,179	40,176	+3	+0.0

- 金融 大手金融機関向け受託システム開発、「BANK・R」は拡大を見込むものの、情報機器販売の減少により、前期並みの見通し
- ビジネス 「POSITIVE」「STRAVIS」の拡大を見込むものの、大型案件終了に伴い減収の見通し
- エンジニアリング 自動車業界向けを中心に増収を目指す
- コミュニケーションIT 公共向けに加え、マーケティング分野を中心とした電通協業の拡大により増収を目指す

# 2016年12月期 業績予想 (サービス品目別)

(百万円)

(百万円)

	通期 (1-12月)	前年同期との比較			上期 (1-6月)	前年同期との比較		
		前年同期 (1-12月)	増減額	増減率(%)		前年同期 (1-6月)	増減額	増減率(%)
コンサルティング	4,414	4,969	▲555	▲11.2	2,187	2,077	+110	+5.3
受託システム開発	24,519	23,796	+723	+3.0	11,380	11,893	▲513	▲4.3
ソフトウェア製品	14,237	14,506	▲269	▲1.9	6,827	6,677	+150	+2.2
ソフトウェア商品	24,422	23,957	+465	+1.9	12,074	12,369	▲295	▲2.4
アウトソーシング・運用保守サービス	7,873	7,509	+364	+4.8	3,782	3,843	▲61	▲1.6
情報機器・その他	6,546	6,504	+42	+0.6	3,926	3,314	+612	+18.5
合計	82,013	81,243	+770	+0.9	40,179	40,176	+3	+0.0

# 配当について

2015年12月期 特別利益の計上等踏まえ、期初予想から4円増配（1/20発表）  
2016年12月期(予想) 株主還元の充実を図るため、さらに年間配当金10円増配

	第2四半期 配当金	期末配当金	年間合計	連結 配当性向
2014年3月期	12円	14円	26円	39.1%
2015年12月期	14円	※ 14円→18円	28円→32円	34.6%
2016年12月期 (予想)	21円	21円	42円	35.3%

※1株当たり14円(内訳：普通配当7円、記念配当7円)の予想から18円(内訳：普通配当11円、記念配当7円)に修正

# 主要プレスリリース <2015年11月～2016年1月>

## 金融ソリューションセグメント

- 11/16 セディナにウェブ接客サービス「ライブエンゲージ」を提供
- 12/2 「金融イノベーションビジネスカンファレンスFIBC2016」の開催を決定
- 12/16 FinTechスタートアップ企業の事業拡大を支援～第一段として不正ログイン対策サービスのCopyと協業
- 12/25 生体認証サービスの「Liquid」へ出資～FinTechスタートアップ企業への出資第二段
- 1/15 日本初のFinTech産業拠点「Fino Lab」を三菱地所・電通と協業し大手町エリアに開設
- 1/20 インドネシアでリース・ファイナンス業界向け事業に参入

## ビジネスソリューションセグメント

- 12/1 ANAの新サービス「ANAペットパスポート」を立上げ

## エンタープライズソリューションセグメント

- 1/7 マツダに日本初の車両塗装シミュレータを導入

## コミュニケーションITセグメント

- 12/1 「マルチアングルキャッチアップ配信」と広告「Viewpoint Release Ad」を電通と共同提供開始

# 中期経営計画

## ISiD Open Innovation 2018

### 『価値協創』

代表取締役社長  
釜井 節生

## 1. 本中期経営計画の位置づけ

1

決算期変更を契機として、**激変するビジネス環境を再認識し**、  
3ヶ年の新中期経営計画を策定（2016～2018年度）

2

2015年12月に創立40周年を迎えたISiDグループにとって、  
この3ヶ年は、**次の10年を創るための第一歩**となる

3

前中期経営計画で掲げた基本方針は継承しながらも、  
**2020年とその先を見据えた成長シナリオ**を描く

## 2. 前中期経営計画の進捗

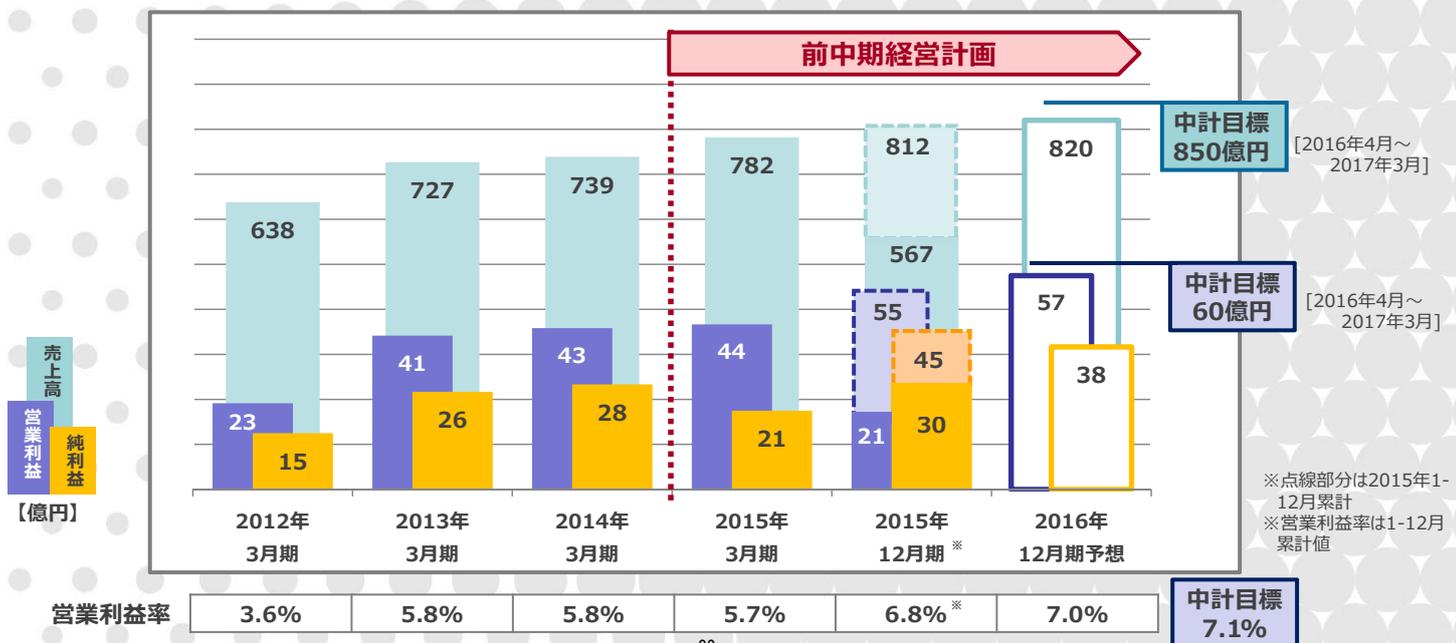
### ISiD Open Innovation 2016 『価値協創』

対象期間	業績目標
2014年4月～2017年3月 ※決算期変更を機に2016年1月から 新中期経営計画に移行	2017年3月期 売上高 850億円 営業利益 60億円
基本方針	
①競争優位性の追求 ②新たなビジネス領域の開拓 ③人材力の強化	

## 2. 前中期経営計画の進捗

### 業績

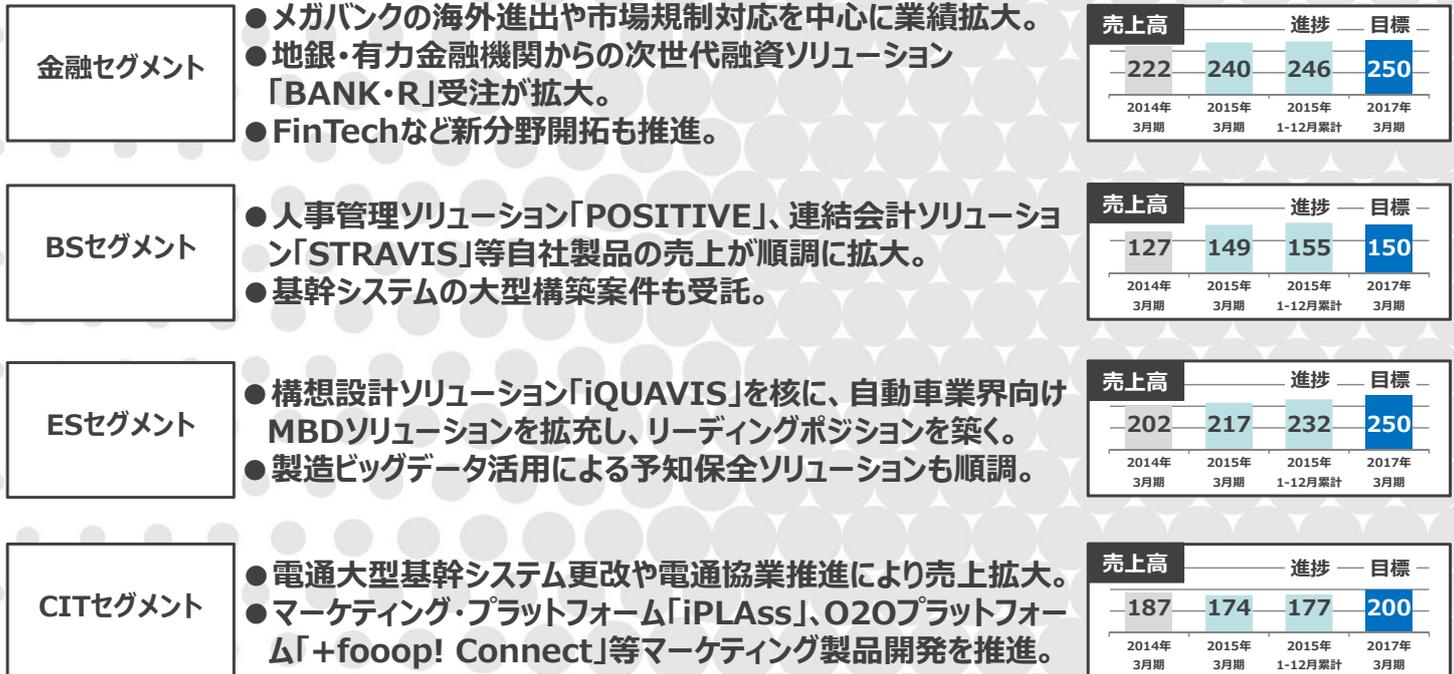
- 2015年12月期(9ヶ月)  
 予算は大幅クリア。4～12月累計**過去最高売上高**。  
**5期連続増収、6期連続増益**を達成。
- 参考：2015年1～12月累計  
 売上高、営業利益ともに、**過去最高を上回る水準**。



## 2. 前中期経営計画の進捗

### 主な進捗状況-1

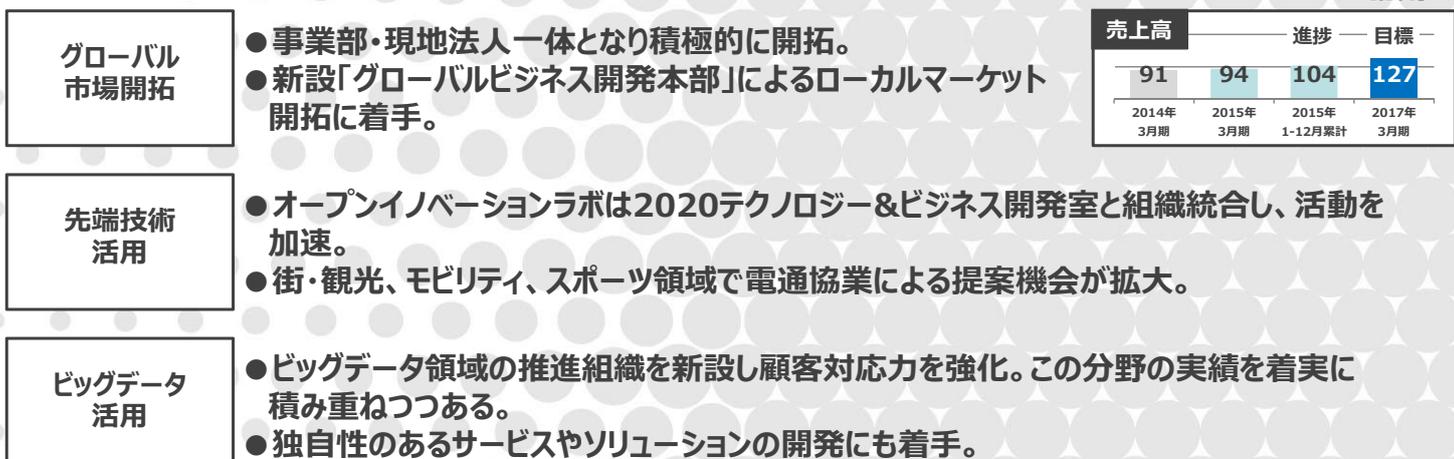
#### ①競争優位性の追求 ②新たなビジネス領域の開拓



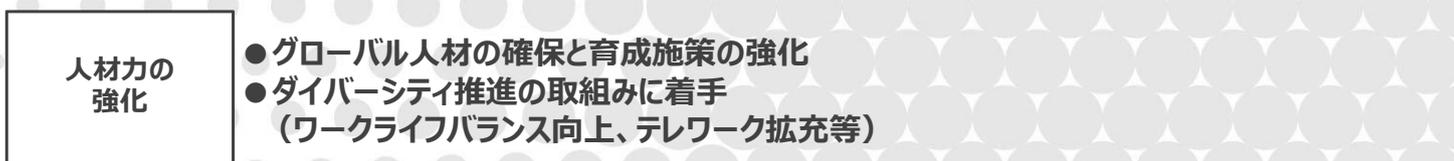
## 2. 前中期経営計画の進捗

### 主な進捗状況-2

#### ②新たなビジネス領域の開拓



#### ③人材力の強化



## 新中期経営計画

- 25 -

### 3. 基本方針

**競争優位性  
の追求**

～強みをさらに伸ばす～

**新たなビジネス領域  
の開拓**

～さらなる未来を見据える～

**人材力の強化**

～価値創出の主役は人材～

- 26 -

## 4. 定量目標

	2015年 1~12月累計	2018年 12月期	CAGR (年平均成長率)
連結売上高	812億円	1,000億円 ※	7.2%
連結営業利益	55億円	80億円 ※	13.3%
営業利益率	6.8%	8.0%	

※セグメント外のインオーガニック成長を含む

## 5. 資本政策

持続的な企業価値の向上を目指した資本政策を実施。

### 資本効率の向上

資本効率を高め、  
ROEの向上を目指す

**ROE**  
**10.0%以上**

### 株主還元の充実

安定配当を基本としつつ、  
積極的な株主還元を実施

**連結配当性向**  
**35~40%を目安**

### 戦略的なM&A

「戦略領域」を中心に  
積極的なM&Aを推進

**M&A投資枠**  
**100億円**  
(3ヶ年合計)

## 6. 外部環境

### 直近のトレンド

クラウド、モバイル、センシング等、技術の進化・普及



- **FinTech**  
ITを活用した金融サービス革新が活発化
- **Industry4.0**  
ITによって開発・製造・流通を効率化するモノづくり革新が本格化
- **Digital Marketing**  
SNS・位置情報等を駆使したマーケティングが浸透

### 長期的なトレンド

引き続きアジアが世界経済の成長を牽引

- **新興国の経済成長**  
世界経済の新興国シフトがさらに進み、日本経済とアジアの融合が本格化

IoT/ビッグデータ普及、人工知能/ロボティクス発達により、ビジネス革新が活発化

- **Connected World**  
モノだけではなく、人も、企業も、国も、「社会全体がつながる世界」が到来

2020年に向け、大規模な都市開発や新事業創出が活発化

- **2020年とその先へ**  
技術大国・日本に対して、テクノロジー面のイノベーションにも世界の注目が集まる

人口減少・少子高齢化・エネルギー問題等、世界中の課題を先進的に抱える日本

- **課題「解決」先進国へ**  
日本は世界に先駆けて社会課題解決に挑戦し、新たな成長軌道を目指す

## 7. 戦略領域

### 個々のセグメントの取組み

金融ソリューションセグメント

**FinTech**

ビジネスソリューションセグメント  
エンジニアリングソリューションセグメント

**デジタル・エンタープライズ**

コミュニケーションITセグメント

**電通協業**

### 全セグメント一丸となった取組み

**グローバル**

**IoT/ビッグデータ**

**2020 & Beyond**

# 8-1. 金融ソリューションセグメント

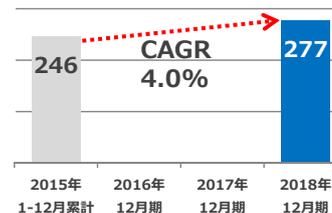
## セグメントビジョン

“SHINKA” for Changes in the future

金融ビジネスの大きな変化を好機と捉え、“真価”を発揮。  
顧客へ“深化”、ソリューションを“進化”、ビジネスも“新化”する。

## 売上高

【億円】



## 競争優位性の追求

- 大手金融機関の海外進出支援強化
- 市場規制強化や制度変更への的確に対応
- 新規顧客開拓のためのソリューション拡充

**BANK R**



## 新ビジネス領域の開拓

- FinTechスタートアップ企業等との連携から新規ビジネスを創出
- 金融機関のイノベーション創造支援

**FINOLAB**  
THE FINTECH CENTER OF TOKYO



**MFS**  
MONEY FINANCIAL SERVICES

# 8-2. ビジネスソリューションセグメント

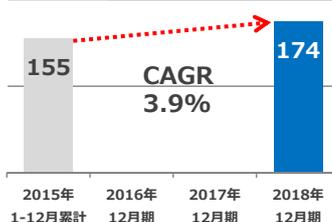
## セグメントビジョン

『Reinvention』～新たなる価値創造へのチャレンジ～

デジタル・エンタープライズの実現において、自らの製商品、サービスの再定義により、顧客・マーケットに対して新たなる価値を提供する。

## 売上高

【億円】



## 競争優位性の追求

- HCM(HRM)分野における販売拡大アライアンス強化
- 会計、原価・生産管理系のソリューション拡充

HRMソリューション  
**POSITIVE®**

**STRAVIS®**

## 新ビジネス領域の開拓

- 次世代エンタープライズITプラットフォームの開発に着手
- IoTを活用した「製造業のサービス化」支援ビジネスモデルの構築

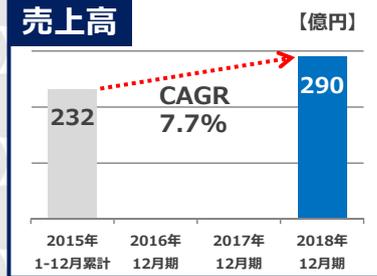
# 8-3. エンジニアリングソリューションセグメント

## セグメントビジョン

コネクテッドな未来を！～デジタル・エンタープライズの実現へ

「モノづくり」革新のみならず、IoT時代に求められる顧客の「コトづくり」におけるイノベーションを加速させる担い手となる

## 売上高



## 競争優位性の追求

- モデルベース開発(MBD)のパイオニアとして、さらにビジネスを拡大
- エンジニアリングソリューションのリーディングプロバイダとして、製造業のデジタル化・効率化を牽引



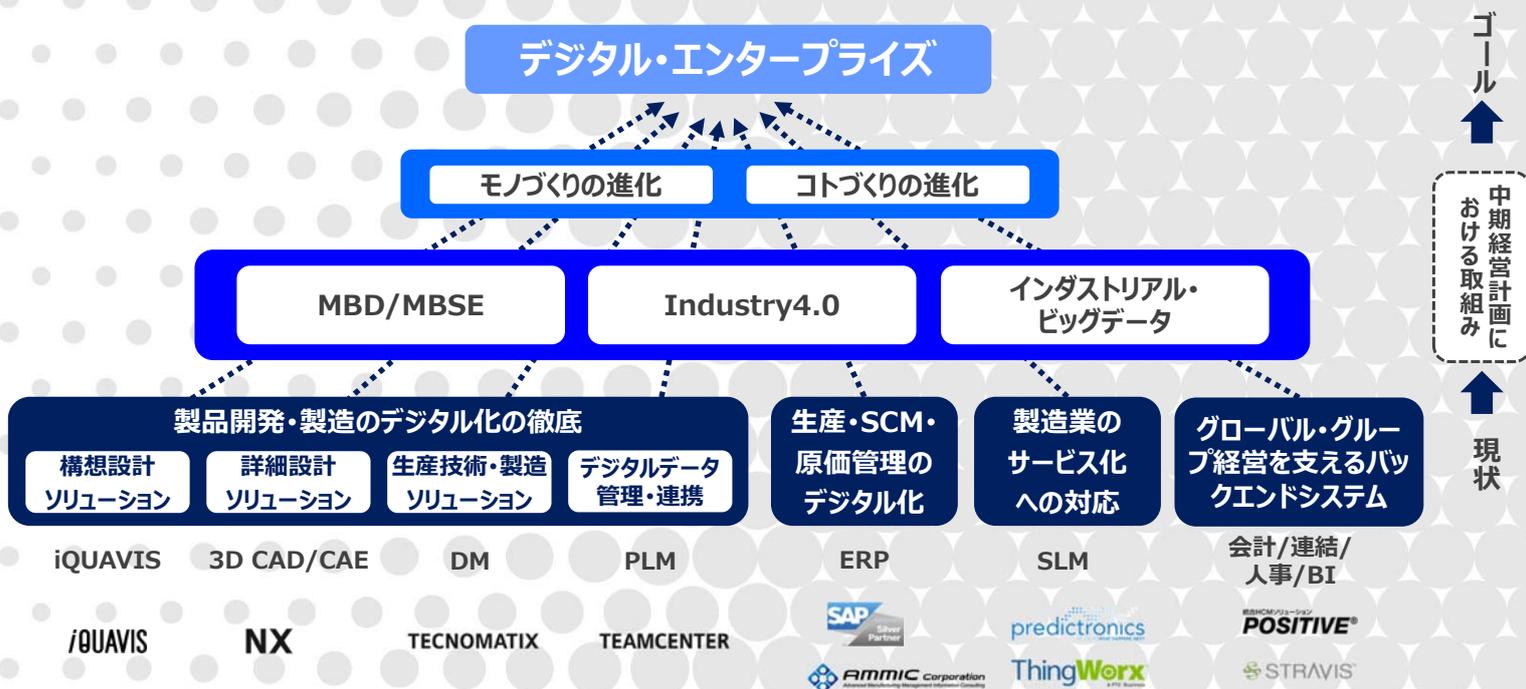
## 新ビジネス領域の開拓

- 国内外パートナーと連携強化し、顧客の生産革新 (Industry4.0等)を推進
- 「インダストリアル・ビッグデータ」領域のビジネス拡大



# 【参考】デジタル・エンタープライズ

エンジニアリングチェーン全範囲からバックエンドに及ぶシステムや情報のシームレスな連携の実現



## 8-4. コミュニケーションITセグメント

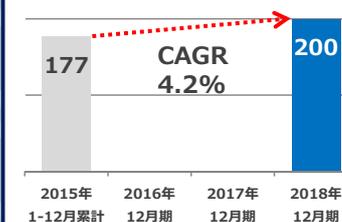
### セグメントビジョン

#### The Growth Engine for Dentsu Group

「Digitalization」（デジタル化）を成長の柱に据える電通グループをIT面で牽引していく

### 売上高

【億円】



### 競争優位性の追求

- デジタル・マーケティング分野での電通協業の加速
- 電通グループの基幹システムのさらなる高度化を支援

### 新ビジネス領域の開拓

- 電通協業における新領域の開拓（2020年関連/地方創生/観光インバウンド等）
- 電通グループの海外拠点と連携したグローバルビジネスの開拓

## 8-5. 人材力の強化

### 全体方針

「価値協創」の源泉である人材への積極的な投資を行い「人間魅力」を高める

### アクションプラン

- ダイバーシティの推進（年齢・性別・国籍等に関係なく多様な人材が活躍できる環境づくり）
- ワークスタイル変革の推進（IT活用、オフィス、制度面等の変革）
- 人材の確保と育成（多様性ある人材の採用、グローバル人材の育成、次世代リーダー育成）

## 9-1. グローバル

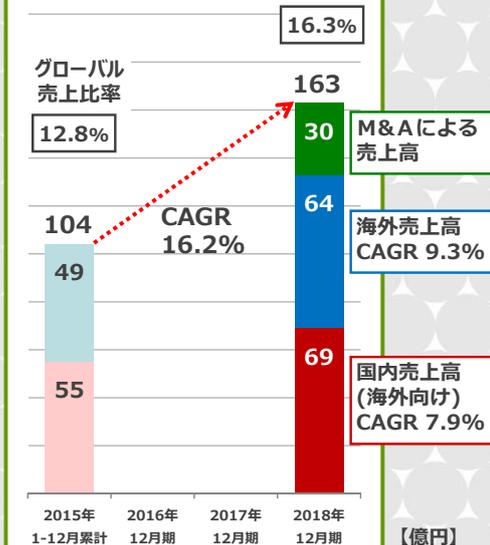
### 全体方針

- グローバル売上比率の向上
- ・アジア経済成長の取り込み
  - ・インオーガニック成長による新規売上創出

### アクションプラン

- 日系メガバンクの海外進出支援と非日系金融機関への「Lamp」拡販を本格化
- アジアを中心に製造業向けサービス拡大 (DM、CAE、iQUAVIS、ビッグデータ等)
- IoT関連でシリコンバレー、ドイツとの連携強化
- シンガポールの「データインテリジェンスセンター」を核としたデジタル・マーケティングサービス拡大
- 積極的な提携・M&A

### グローバル売上高



## 9-2. IoT/ビッグデータ

### 全体方針

あらゆるモノがネットでつながるIoT時代に、ビッグデータ・人工知能(AI)・ロボティクスを活用しながら、顧客のビジネス・トランスフォーメーションを支援

### アクションプラン

- モノ・コトづくり革新  
「インダストリアル・ビッグデータ」を活用した製造業のデジタル・エンタープライズへの変革を支援
- マーケティング革新  
電通協業を核に、デジタル領域のマーケティング・ソリューション高度化を図り、マーケティング革新を支援
- 金融サービス革新  
FinTech分野も視野に入れた金融サービス革新を支援

predictronics  
ThingWorx

iPLAss  
foopl CONNECT

FINOLAB  
THE FINTECH CENTER OF TOKYO  
Liquid  
MFS  
LIVEPERSON  
LiveEngage

## 全体方針

2020年とその先を見据えた新たなビジネスを創出

## アクション プラン

●東京オリンピック・パラリンピック競技大会組織委員会の  
マーケティング専任代理店である電通との連携

●オープンイノベーションラボによる  
2020年以降に向けての新ビジネス創造

INNOLAB

スポーツ体験イノベーション：東大・暦本研究室と連携

データ解析イノベーション：ソニーコンピューターサイエンス研究所と連携

地方創生イノベーション：国や自治体など幅広い関係者と連携

# 10. 不採算防止について

## 再発防止策

### [これまでの取組み]

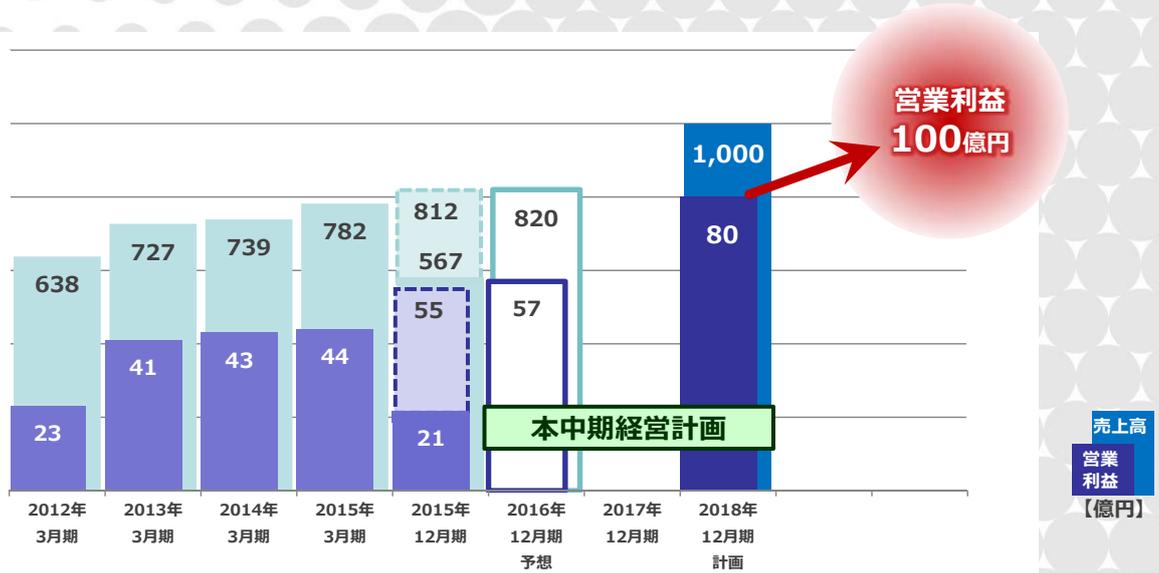
- CMMI準拠の開発プロセス標準化
- PMO委員会（事業部から独立）による受注審査プロセス

上記に加えて、再発防止策を強化

- 受注審査の厳格化
  - 過去案件分析に基づくデジタルなリスク判定基準の導入
  - 契約条件等に関するPMO委員会の権限強化
- 上流工程品質の徹底強化
  - 専門部署による上流工程の第三者品質評価実施
  - PM教育プログラムにケーススタディ型コースを導入

# 11. 2020年とその先へ

今後もさらなる差別化を追求し、  
早期に**営業利益100億円突破**を目指す。



※点線部分は  
2015年1-12月累計

# 11. 2020年とその先へ

## Open Innovationのさらなる加速

複雑化する社会課題・顧客課題解決のために、  
ITを軸とした協創がますます求められる時代になる。  
**ISiDグループは、ITに携わる企業の使命として、**  
**「価値協創」を積極的にリードし、課題解決に取り組む。**



**価値協創**  
**Open Innovation**

- ①あらゆるパートナーとコラボレーションする
- ②社会価値を創造するリーダーになる

# 用語について

P23,31	BANK・R (開発元：ISiD)	融資業務と営業管理を統合的にサポートする、地域金融機関向けソリューション。
P23,32	POSITIVE (開発元：ISiD)	人事・給与・就業管理だけでなく、人材育成支援やタレントマネジメント、グループ会社管理など広範な機能を網羅した全面Web対応の統合人事ソリューションパッケージ。
P23,32	STRAVIS (開発元：ISiD)	制度連結会計と管理連結会計の真の融合を基本コンセプトとして開発した連結会計ソリューション。
P23,33,34, 37	iQUAVIS (開発元：ISiD)	ISiDが開発したMBD/MBSEの実現を支援するツール。製品開発に関わる技術者の思考を見える化し、実現すべき機能や物理的な実現手段の検討が行える。要求達成に向けた理想的な技術シナリオの構築、シナリオ実現に向けた業務計画の立案を支援する。
P23,33,34	MBD	Model Based Developmentの略。「モデルベース開発」。実機試作を極力行わず、実験からの統計データや物理現象を記述する数式などの「モデル」を用いたバーチャル試作により、製品開発を行う手法。
P23	予知保全	様々な設備に搭載されたセンサーデータを監視・分析し、早期に異常検知、障害予測を行う保全形態の1つ。
P23,38	iPLAss (開発元：ISiD)	販売業務、顧客管理等ビジネスの早期立ち上げを実現するためのマーケティング・プラットフォームサービス。
P23,38	+fooop! connect (開発元：ISiD)	街で使えるO2Oソリューション。CRM分析、ユーザ・コンテンツ管理、位置測位（GPSや屋内Wi-Fi）など、街を訪れる人に対するサービス提供の基本機能をパッケージ化したサービス。
P29,33,34	Industry4.0	ドイツ政府が産官学の総力を結集しモノづくりの高度化を目指す戦略的プロジェクト。工場をスマート化し、それらを繋げることで柔軟かつ最も効率のよい生産プロセスを構築する。これにより、少量多品種、高付加価値の製品を大規模生産すること（マスカスタマイゼーション）が可能となる。
P31	Stream-R (開発元：ISiD)	日本銀行の運営する大口決済システムである「日銀ネット」のRTGS決済に対応した決済管理システム。
P31,37	Lamp (開発元：ISiD上海)	リース会社の海外拠点向け基幹業務システム。
P31,38	Liquid社	FinTech領域の有望なベンチャー企業。生体認証にフォーカスした画像解析技術と、機械学習を利用したビッグデータ解析技術に強みを持つ。
P31,38	MFS社	FinTech領域の有望なベンチャー企業。住宅ローン領域に特化し、全国120行の住宅ローンの中から借り換えメリットが高いものを簡単に選べるスマホアプリ「モグチェック」を提供する。
P32	HCM	Human Capital Managementの略。従業員の能力を企業の重要な経営資源ととらえ、各従業員のビジネス活動の成果から人材開発による能力向上までを統合的に把握し、従業員の能力を最大限に活用するとともに、継続的な人材開発を進める人事管理手法。
P33,34,38	インダストリアル・ビッグデータ	主にエンジニアリング領域に関連するビッグデータ。

# 用語について

P33,34,38	Predictronics社	予知保全分野において、「Intelligent Maintenance（知的保全）」のコンセプトのもと、高度なデータ解析技術を駆使した先進サービスを提供する米国のベンチャー企業。
P33,34,38	ThingWorx (開発元：PTC社)	PTC社のIoTプラットフォームの名称。IoTに対応した革新的なアプリケーションを開発する際の生産性を飛躍的に向上させ、開発に掛かる時間、コスト、リスクを抑えることができる。
P34	MBSE	MBSEはモデルを使った効率のよいSE（システムズエンジニアリング）のこと。SEのINCOSE※による定義は「システムの実現を成功させることができる複数の専門分野にまたがるアプローチ及び手段のこと」。 ※INCOSE：The International Council on Systems Engineeringの略称
P34,37	DM	Digital Manufacturing（デジタルマニファクチャリング）の略。コンピュータ上で2Dあるいは3Dのモデルで生産設備や製品を表し、組立性や製造の効率などを実際に製造設備を配置する前に予測・評価する。
P34	PLM	製品に関連するあらゆるデータをその製品のライフサイクル全般に渡って管理することおよび管理を行うコンピュータツール。
P34	SLM	Service Lifecycle Managementの略。サービスを計画して実施し、結果を解析してさらに改善を図っていくといったサービスのライフサイクルを管理することで、サービス事業の更なる成長と収益性向上を実現すること。
P34	BI	Business Intelligenceの略。企業内の膨大なデータを、蓄積・分析・加工して、企業の意思決定に活用しようとする手法。
P34	NX (提供元：Siemens社)	Siemens社が開発した3次元のCAD/CAM/CAEの統合システム。
P34	Tecnomatix (提供元：Siemens社)	Siemens社のデジタルマニファクチャリングを実現するためのソフトウェア群のブランド名。
P34	Teamcenter (提供元：Siemens社)	Siemens社が開発したPDM/PLMツール。
P34	SAP社	ERPパッケージなどを提供するドイツのソフトウェアメーカー。大企業向けパッケージソフトなどに強みがある。
P34	AMMIC (提供元：アミック社)	様々な業態の生産形態・生産方式に対応したハイブリッド型生産・原価管理パッケージ。アミック社が開発。
P35	Digitalization	デジタル化。ヒト・モノ・コトすべての情報がインターネットを通じてつながった状態、およびその実現技術のトレンド。狭義のエンタープライズIT（IT部門管轄のITシステム）と区別する概念。
P38	LiveEngage (提供元：LivePerson社)	ウェブサイトを訪れるユーザーが目的をスムーズに達成できるよう、ネット上の「おもてなし」を演出するSaaS型のクラウドサービス。ウェブサイトのユーザーの行動をモニターし、「ページ間を何度も往來する」「同じページにずっと留まっている」といった傾向を捉えると、チャットを用いてオペレータと対話するための招待画面の提供や、パーソナライズされたコンテンツの表示を行う。
P40	CMMI	Capability Maturity Model Integrationの略。能力成熟度モデルの一つであり、システム開発を行う組織がプロセス改善を行うためのガイドライン。
P40	PMO	Project Management Officeの略。組織内における個々のプロジェクトマネジメントの支援を横断的に行う部門や構造システム。