



事業計画及び
成長性可能性に関する事項

2021.8.20

株式会社シエヌエス

INDEX

01 当社の概要

会社概要
ボードメンバー
POLICY(企業理念・経営方針・社訓)
Mission/Vision/Value
組織体制
沿革
当社技術の変遷

02 当社のビジネスモデルについて

事業系統図
事業領域
業績推移・顧客基盤

03 当社をとりまく市場環境について

市場規模

04 当社成長領域の事業状況について

事業の収益構造
成長領域

05 当社の競争力の源泉について

経営資源・競争優位性

06 事業計画

成長戦略
投資計画
経営指標

07 リスク情報

認識されるリスクと当社の対策

01 当社の概要

会社概要

About CNS

企業名	株式会社シイエヌエス
代表者	代表取締役会長 富山 広己 代表取締役社長 関根 政英
設立	1985年7月4日
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿南1-5-5 JR恵比寿ビル9F
事業内容	<ul style="list-style-type: none">●システム基盤（インフラ）の構築、技術支援●クラウドシステム導入技術支援●業務システムインテグレーション●ビッグデータの分析、および分析環境構築●デジタル変革技術のビジネス活用に関わる技術支援
従業員数	単体163人／連結191人（2021年6月1日現在）
子会社	株式会社シイエヌエス北海道

ボードメンバー



代表取締役会長

富山 広己

1987年シイエヌエス入社
1987年取締役就任
1996年代表取締役社長就任
2015年代表取締役会長就任

代表取締役社長

関根 政英

1993年シイエヌエス入社
2004年取締役就任
2015年代表取締役社長就任

取締役

小野間 治彦

1996年シイエヌエス入社
2009年取締役就任
2020年管理本部長就任

社外取締役

井上 英也

1999年NTTコミュニケーションズ
取締役就任
2005年ザカティコンサルティング
代表取締役就任
2009年クニエ代表取締役就任
2019年取締役就任

常勤監査役

宮川 秀彦

2006年シイエヌエス入社
2018年常勤監査役就任

社外監査役

福田 英明

2008年監査役就任
2009年税理士登録

社外監査役

堀田 隆之

2010年税理士登録
2019年監査役就任

About CNS

POLICY（企業理念・経営方針・社訓）

企業理念

私たちは国際化社会の中で社員ひとり一人の個性を尊重し、誠実を旨とし、情報技術の先進的活用により顧客企業と社会の発展に貢献する

経営方針

顧客に信頼される会社となる
創造性あふれる専門家集団であり続ける
社会への貢献、個人への還元バランスを図る

社訓

約束を守ろう
相手の気持ちを考えて好かれる人間になろう
向上心を持ち続けよう

About CNS

Mission / Vision / Value

当社はおお客様の視点からビジネスを理解し、最新の技術を用いて変革を促すことで、社会貢献を果すことを私たちの指名と考え、日々取り組んでまいります。

Mission

人を想う力で、社会を前進させる新価値を、生み出す。

人を想う力とは

最新技術を駆使しても、そこから生まれるサービスが独りよがりなものでは、社会に支持されません。「どんなサービスなら人々の生活をより豊かにできるか?」「どうすればお客様のビジネス成長に貢献できるのか?」と想像を巡らせ自らに問いかけます。人を想うマーケットインの発想で社会を前進させる新価値を生み出します。

社会を前進させる新価値とは

それは、今までの常識や既成概念を超えた先にあります。私たちがフォーカスするのは、人々の顕在ニーズではなく潜在ニーズです。ICT業界の既成の流れに追従するのではなく、独自性のある変革に挑むことで、新市場を切り拓き、誰も予想していなかった新価値を創り出します。

Vision

Be Impossible to Replace.

融通は利くが、替えは利かない、唯一無二の存在になる。

Value

業務を深く理解したエンジニアリングサービス

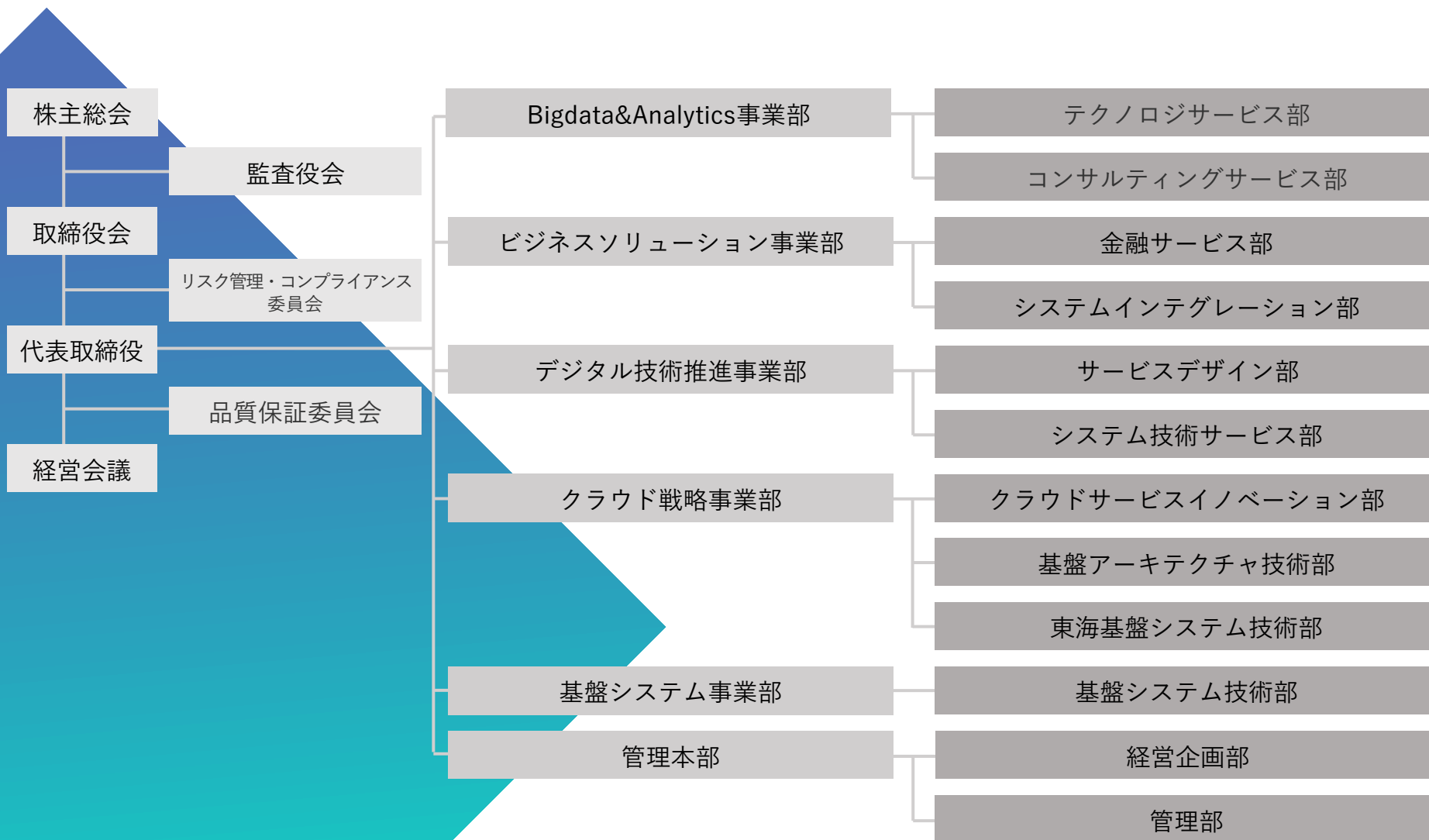
お客様の業務を深く理解し、顕在ニーズだけでなく潜在ニーズも汲み取った良質のエンジニアリングサービスを提供し続ける。当社一番の強みであるチームワークで、組織横断の連携活動により総合的なサービス品質をつくり出す。そして、システム構築の上流からのサービス提供（技術コンサルティング、実装設計提案）を行っていく。

お客様のビジネス変革の成功

最先端のデジタル技術を活用し、お客様のビジネス変革（業務の有効性・効率性・生産性の向上を含む）に寄与する新しいビジネスモデル（新事業）を創出する。そして、新事業の展開拡大を通して社会発展へ貢献していく。新事業の遂行を通じて当社社員の潜在能力を引き出し、社員の働き方を改革させ、社員満足度の向上に繋げていく。

About CNS

組織体制



About CNS

沿革

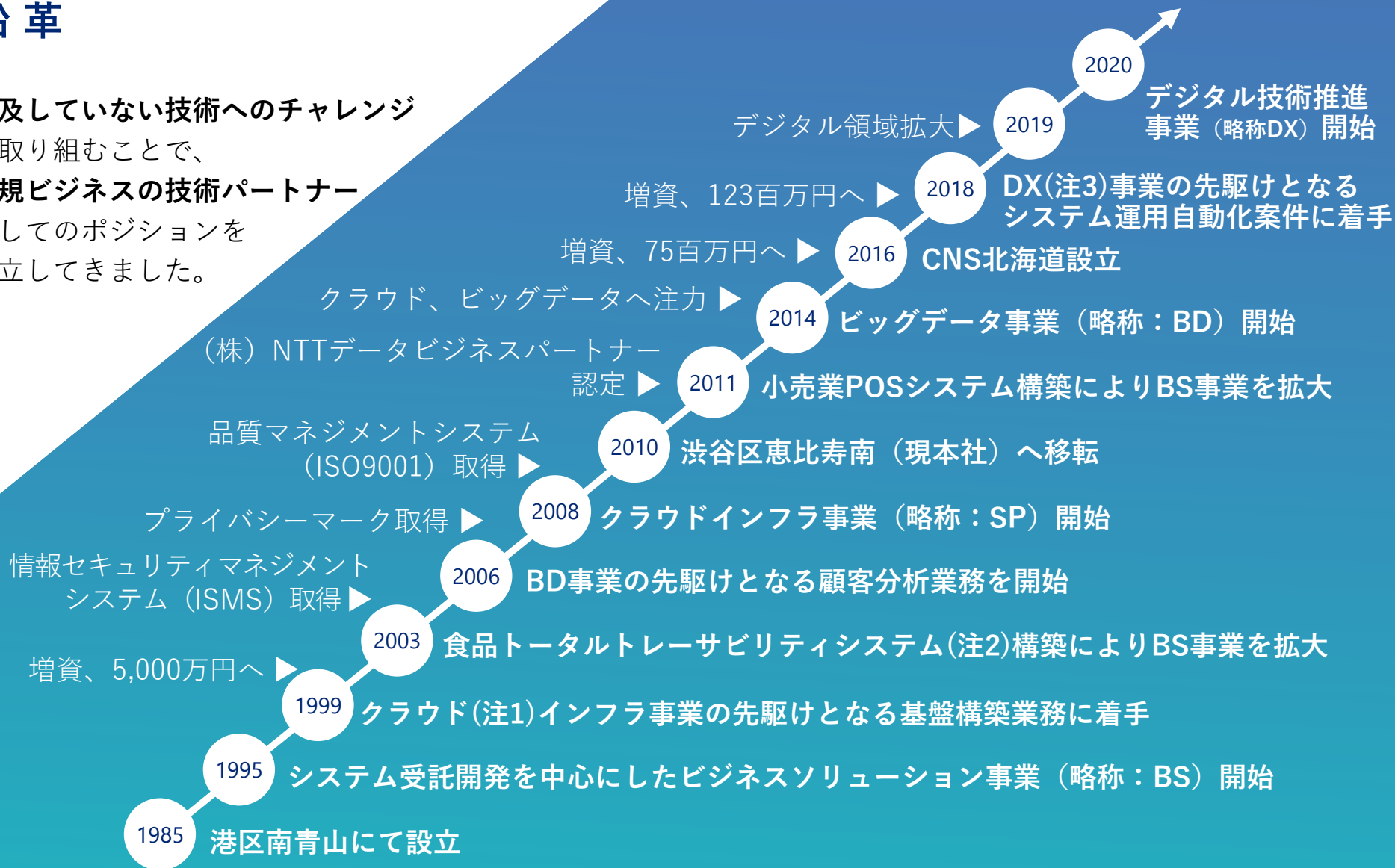
普及していない技術へのチャレンジ

に取り組むことで、

新規ビジネスの技術パートナー

としてのポジションを

確立してきました。



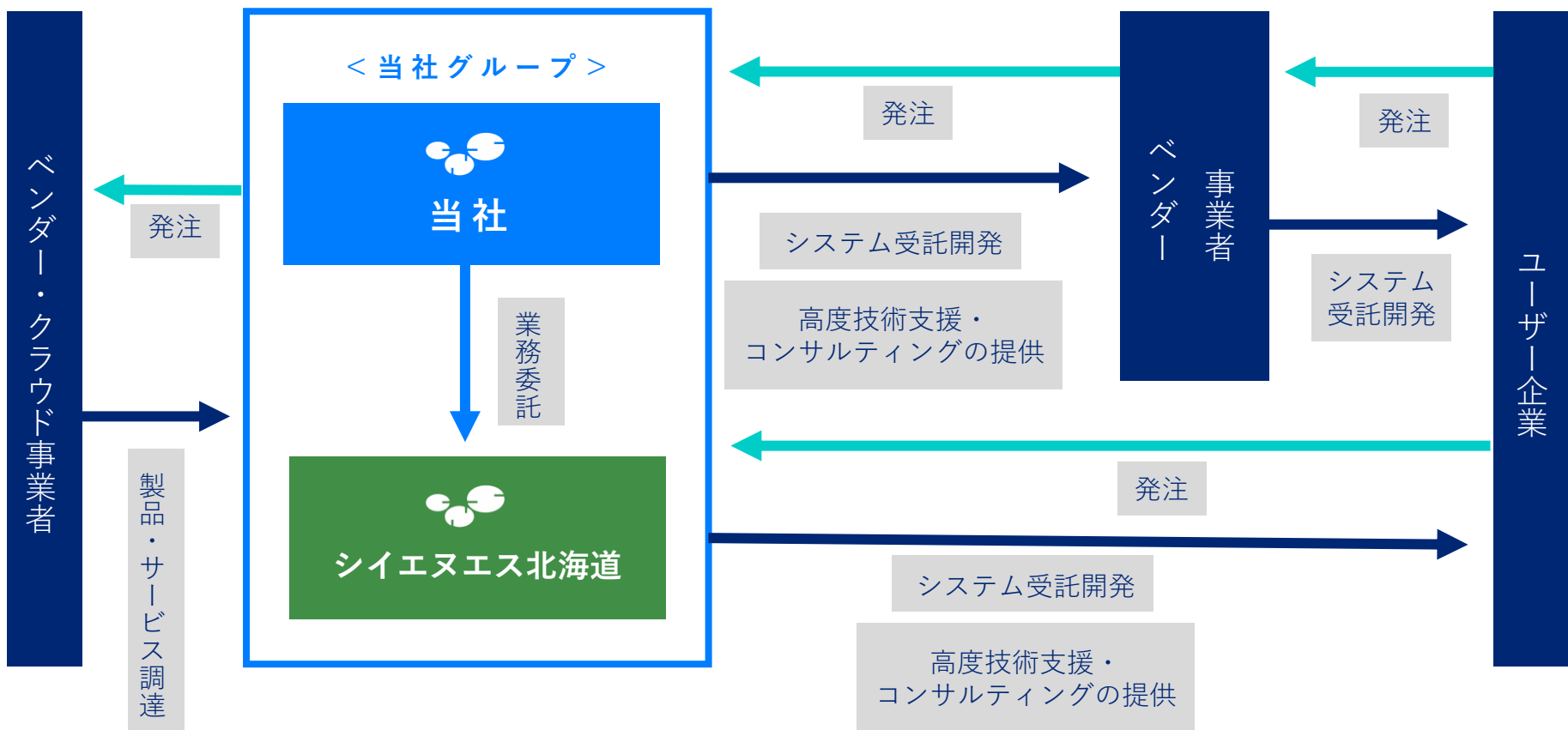
About CNS

02 当社のビジネスモデルについて



事業系統図

協業するSI事業者・ベンダーやユーザー企業様から直接のご依頼により、情報システムの受託開発、およびシステム企画・システム導入に関わる高度技術・コンサルティングサービスを提供しています。



事業領域

基盤システムから業務アプリケーションまでの全て領域をOneStopで対応し、昨今のDX（企業変革のための最新IT技術の活用）の中核技術を推進するデジタル変革技術支援サービスを推進しています。

Our Business Model

基盤・アプリケーション支援サービス (安定領域)

デジタル変革技術支援サービス (成長領域)

システム基盤事業

高度基盤支援

- オンプレ(注4)基盤システム分野
 - ・ ベンダ仮想技術
 - ・ 仮想化技術
 - ・ DevOps

クラウド基盤支援

- クラウド基盤分野
 - ・ AWS
 - ・ Azure
 - ・ OracleCloud

業務システムインテグレーション事業

高度アプリケーション支援

- 法人系SI分野
 - ・ 販売管理システム
 - ・ 物流管理システム
 - ・ 会員管理システム
- 金融システム分野
 - ・ 信用リスク
 - ・ 銀行・証券システム
 - ・ システム運用管理

ビッグデータ分析事業

ビッグデータ支援

- ビッグデータ分野
 - ・ データマネジメント
 - ・ 分析モデル
 - ・ マーケティング

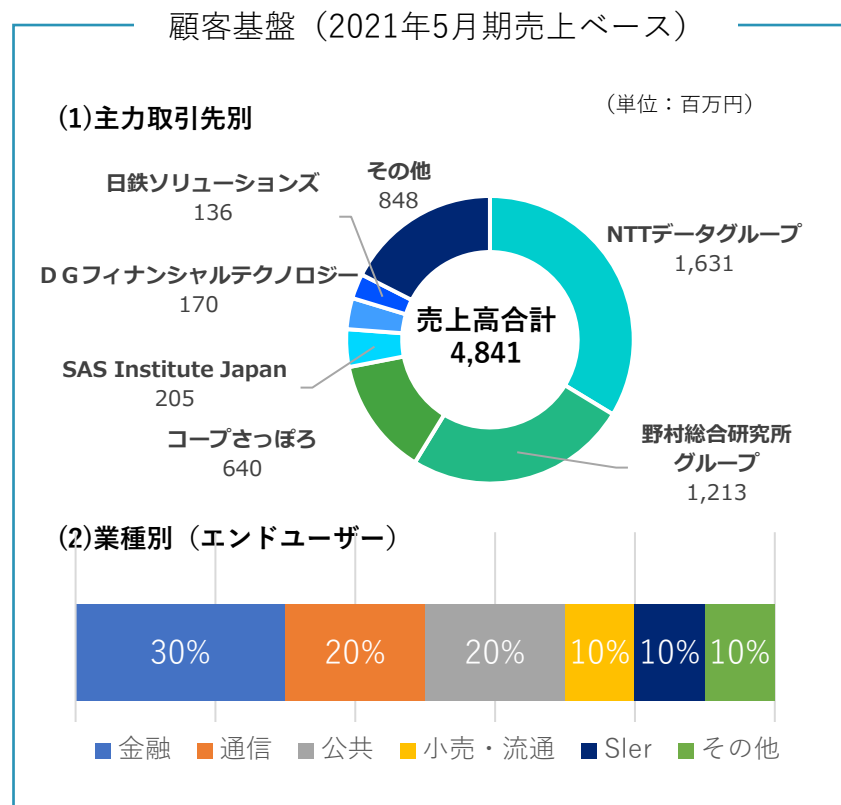
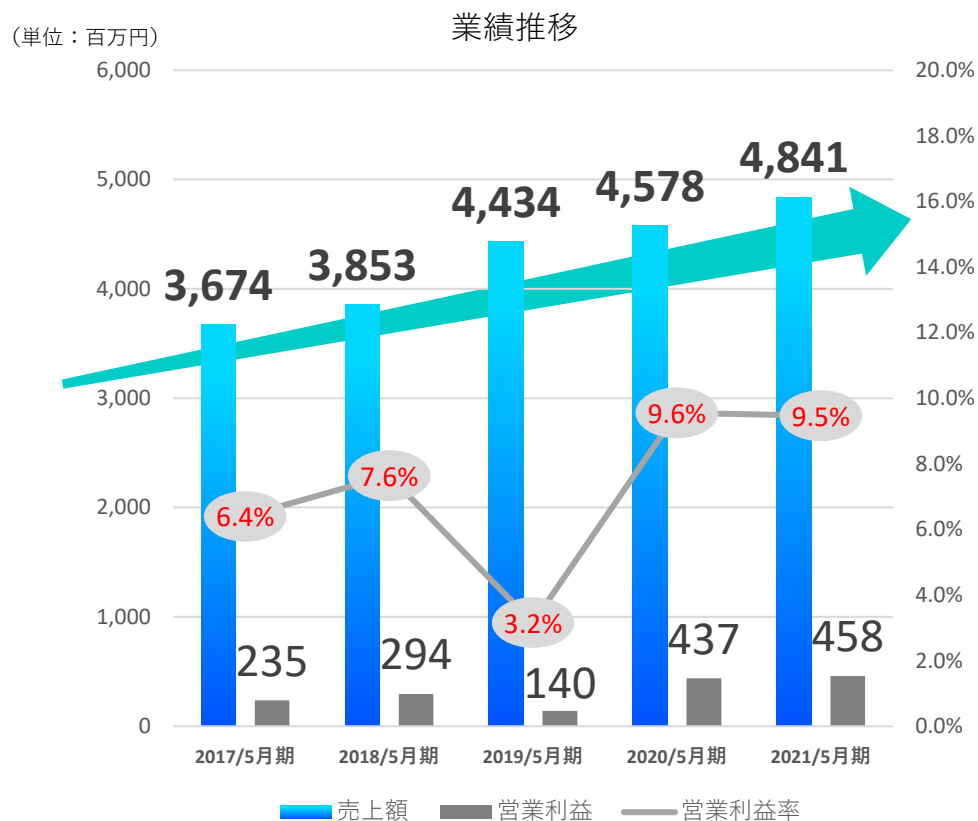
デジタル革新推進事業

デジタル革新支援

- デジタル技術活用分野 (ServiceNow)
 - ・ クラウドアプリケーション
- AI(注5)技術分野
 - ・ AIソリューション

業績推移・顧客基盤

直近5期において堅調な売上増加を達成してまいりました。2021/5期は新型コロナウイルス感染症の影響から見送りとなった案件が発生したこともあり前年度並みの水準となりましたが、2022/5期以降は回復する見込みです。



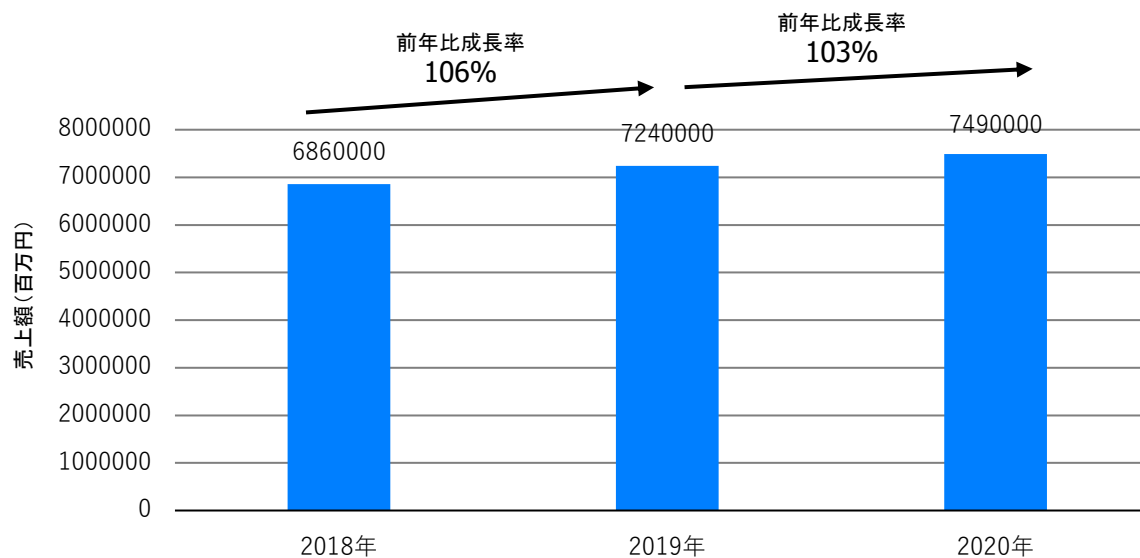
- 2017/5期～2018/5期については、連結決算を実施していないため本社単体の数値、2019/5期以降についてはグループ連結での実績値（2019/5期～2020/5期）、および計画値（2021/5期～2022/5期）となります。
- 2019/5期において、子会社であるシエヌエス北海道は決算日を3月31日から5月31日に変更したため、2018年4月1日から2019年5月31日までの14か月間の実績を連結して計上しております。

03 当社を取り巻く市場環境について

市場規模

① 情報サービス業（受注ソフトウェア）市場全体の状況

情報サービス業（受注ソフトウェア）の売上高の推移 2018年～2020年



情報サービス業（受託ソフトウェア）市場全体は引き続き拡大している。

情報サービス業（受注ソフトウェア）の売上高の推移は2018年が6.86兆円、2019年が7.24兆円、2020年が7.49兆円であり、2018~2019、2019~2020のそれぞれ成長率は106%、103%となっており、市場全体が拡大しておりますが、特に、業務変革による生産性向上・効率化と、ビジネス変革による売上拡大・顧客価値創出を目指すデジタルトランスフォーメーション（DX）の市場成長は著しく、当社においても今後の成長領域と位置付け注力しております。

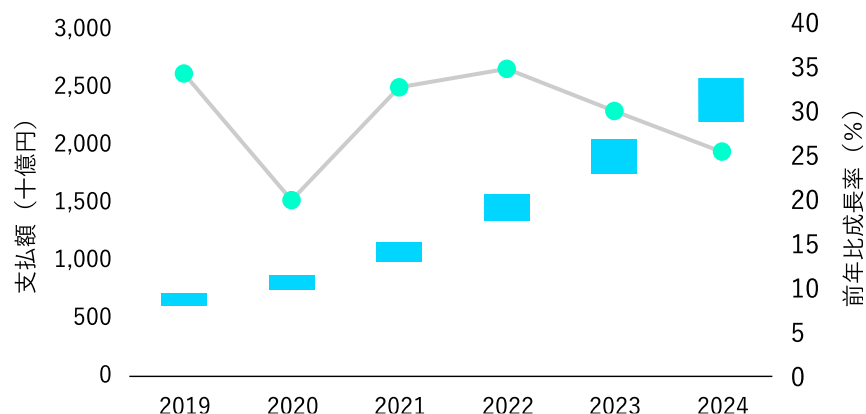
市場規模

当社の事業成長の柱としてデジタル変革技術支援サービスの3事業（クラウド、ビッグデータ、デジタル革新支援）領域は世の中のDX（デジタル技術を活用した企業変革）ニーズを受けて、大幅な市場の成長が見込まれており、当社の事業成長の追い風となっております。

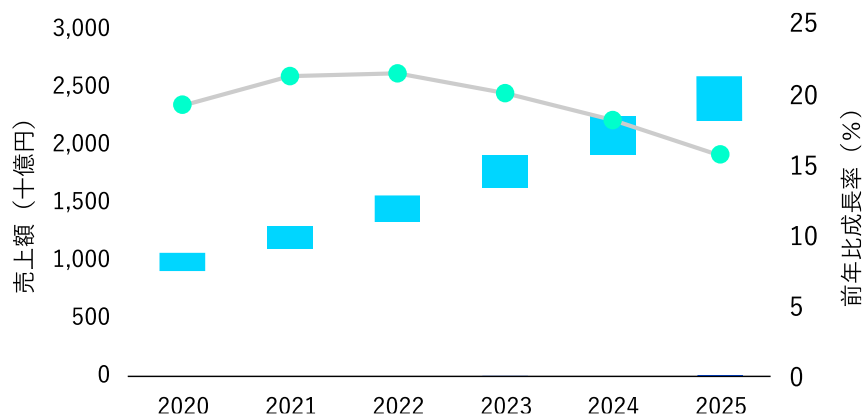
② クラウド市場

出典 ・IDC国内プライベートクラウド市場予測、2020年～2024年
 ・IDC国内パブリッククラウド市場予測、2021年～2025年

国内プライベートクラウド市場支出額予測、2019年～2024年



国内パブリッククラウド市場支出額予測、2020年～2025年



引き続き高い成長性領域

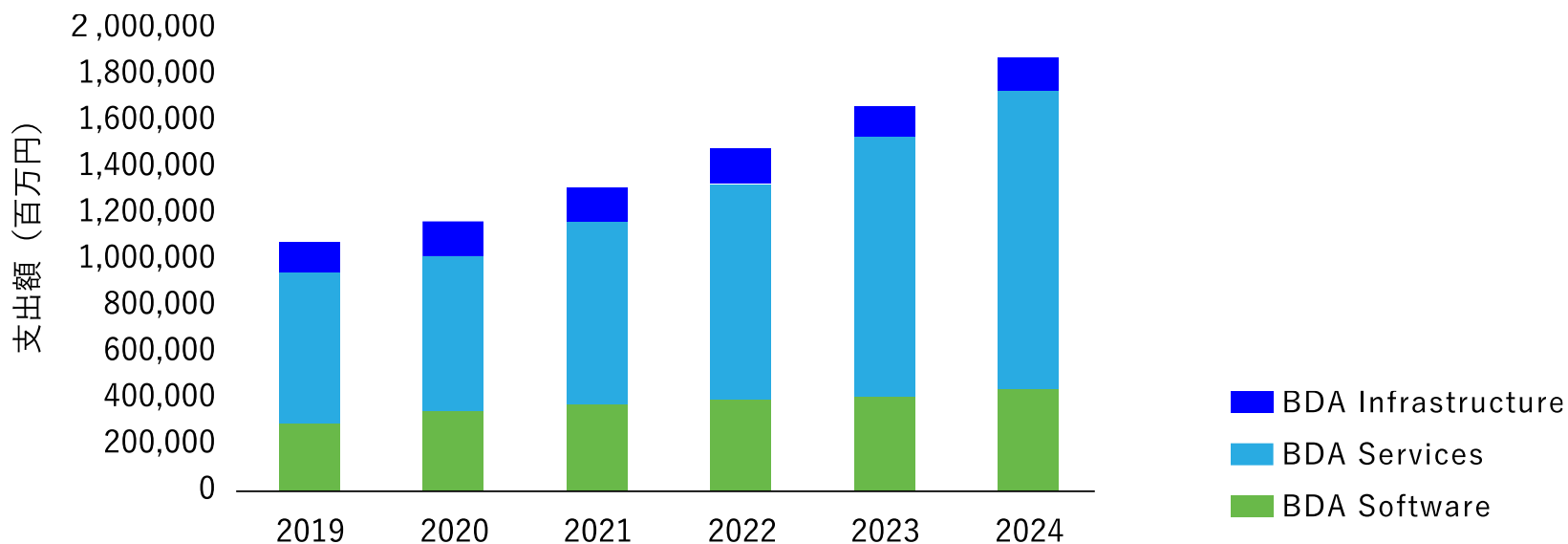
IDC Japan株式会社の「国内プライベートクラウド市場予測、2020年～2024年」によると、2020年の国内プライベートクラウド市場規模は、前年比19.9%増の8,747億円になると予測しています。また、2019年～2024年の年間平均成長率は28.6%で推移し、2024年の市場規模は2019年比3.5倍の2兆5,658億円になると予測されております。（左グラフ：プライベートクラウド市場）

一方、同社の「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2021年～2025年」によると、2020年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は、前年比19.5%増の1兆654億円になりました。また、2020年～2025年の年間平均成長率は19.4%で推移し、2025年の市場規模は2020年比2.4倍の2兆5,866億円になると予測されております。（右グラフ：パブリッククラウド市場）

市場規模

③ ビッグデータ分析市場

国内BDA（Big Data and Analytics）テクノロジー／サービス支出額予測2019年～2024年



当社のマーケットはBDA Servicesであり、BDAの中でも特に成長している領域である。

IDC Japan株式会社の「国内BDAテクノロジー／サービス市場予測、2020年～2024年」によると、2019年の国内BDA（Big Data and Analytics（注6））テクノロジー／サービス市場は売上額ベースで前年比10.0%増の1兆799億5,100万円でありました。また、2019年～2024年においては、2020年、2021年において新型コロナウイルス感染症（COVID-19）流行の影響により一時的に成長が鈍化するものの、以降回復し、年間平均成長率は11.7%、2024年の市場規模は1兆8,765億7,400万円になると予測されております。

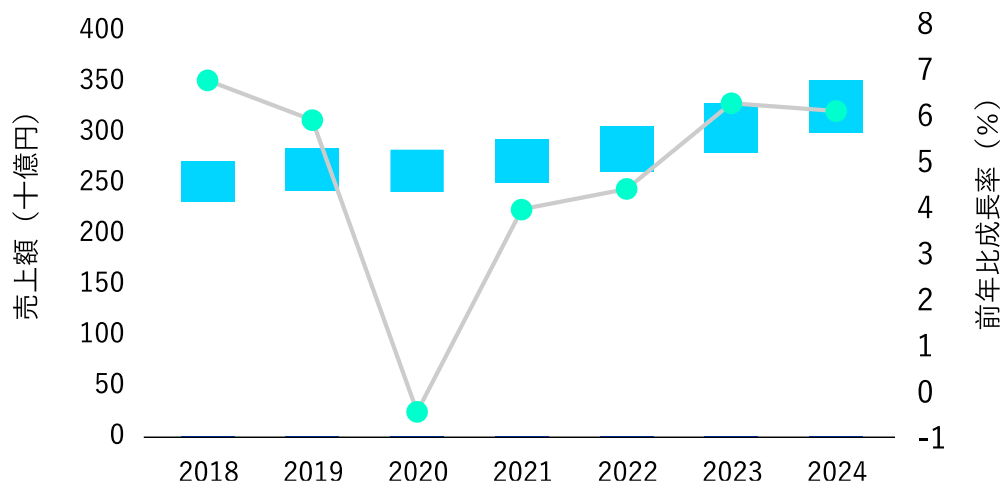
出典 ・ IDC国内BDAテクノロジー／サービス市場予測、2020年～2024年

市場規模

④ システム/サービス管理ソフトウェア市場

当社でデジタル革新支援事業で主力ソリューションとするServiceNowはシステム/サービス管理ソフトウェアの市場のSaaS(注7)ソリューションとなります。

国内システム/サービス管理ソフトウェア市場予測：2018年～2024年



出典 ・ IDC国内システム/サービス管理ソフトウェア市場予測：2018年～2024年

Market Data

ITシステムやITサービスの管理機能をクラウドサービスとして提供するServiceNowを初めとするシステム/サービス管理SaaS市場は高い成長を続けており、当社のサービスはこの成長領域にある。

IDC Japan株式会社の「国内システム/サービス管理ソフトウェア市場予測：2018年～2024年」によると、2020年の国内システム/サービス管理ソフトウェア市場は前年比0.2%減の2,860億2,000万円になる見込みです。2019年～2024年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は4.1%となり、2024年の市場規模は3,509億5,100万円になると予測しています。

2020年は新型コロナウイルス感染症（COVID-19）による景気後退によって、企業におけるITシステムの新規導入や更改の中止や凍結が増え、それに伴いシステム/サービス管理ソフトウェアの新規導入も減少するとみています。2021年からはCOVID-19の感染が収束に向かい経済の回復基調に入るとみています。それに伴い、ITシステムの導入や更改への投資も回復し、市場は2021年からプラス成長に転じると予測しています。

ただし、上記市場の中で、ITシステムやITサービスの管理機能をクラウドサービスとして提供するServiceNowを初めとするシステム/サービス管理SaaS市場は高い成長を続けており、2019年は前年比44.2%増の158億8,500万円となり、2020年は前年比24.9%増の198億3,900万円を見込んでいます。2019年～2024年のCAGRは26.5%、2024年には513億7,700万円に達するとIDCでは予測しています。

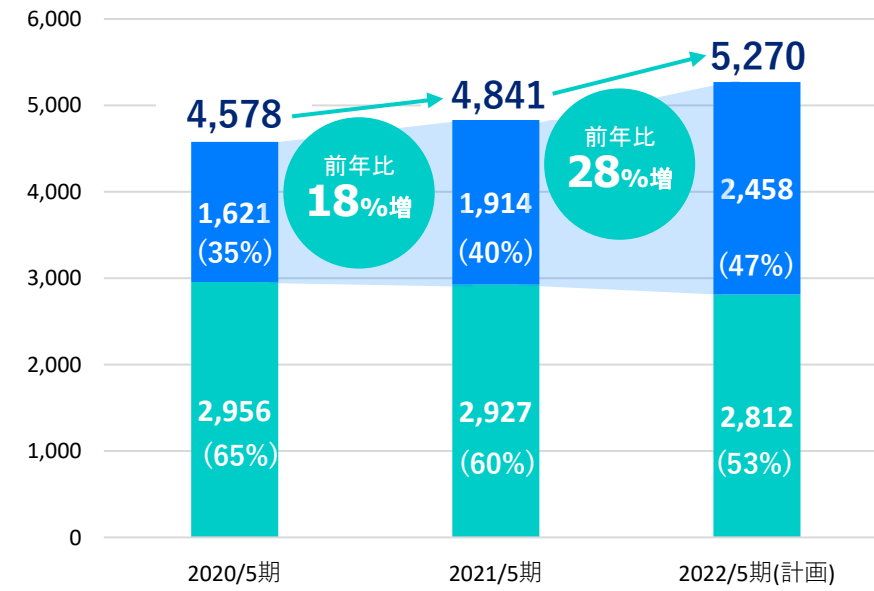
04 当社成長領域の事業状況について

事業の収益構造

- 当社事業は、創業時から継続し、収益の土台となる基盤・業務アプリケーション支援サービスと昨今のデジタル変革（DX(注3)）ニーズを受け事業化したデジタル変革支援サービスと大きく2つの領域で構成されます。
- デジタル変革支援サービスの領域の3事業は、市場が著しく成長しており、当社はこの領域に早期に参入し他社に先んじてノウハウの蓄積と、大手SIerとのパートナーシップが確立できている点に強みがあり、当社の成長領域と捉えております。2022/5期(計画)の売上高は前期比3割程度の売上増加を見込んでおり、当社収益を牽引する事業となる見込みです。
- 各サービスの費用（原価）は、主に人件費および外部委託費となります。

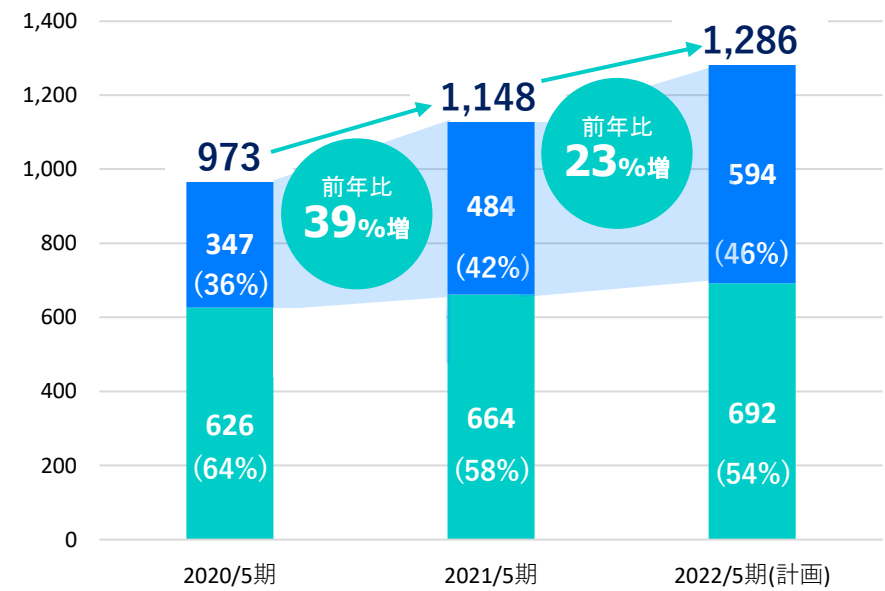
P.21～P.23のデジタル変革技術支援サービスの売上合計と本頁の同サービスの売上高は合致しません。P.23のデジタル変革支援サービスにはServiceNow以外の売上が含まれていないためです。

事業別売上高 (単位:百万円)



■ 基盤・アプリケーション支援サービス ■ デジタル変革技術支援サービス

事業別売上総利益 (単位:百万円)

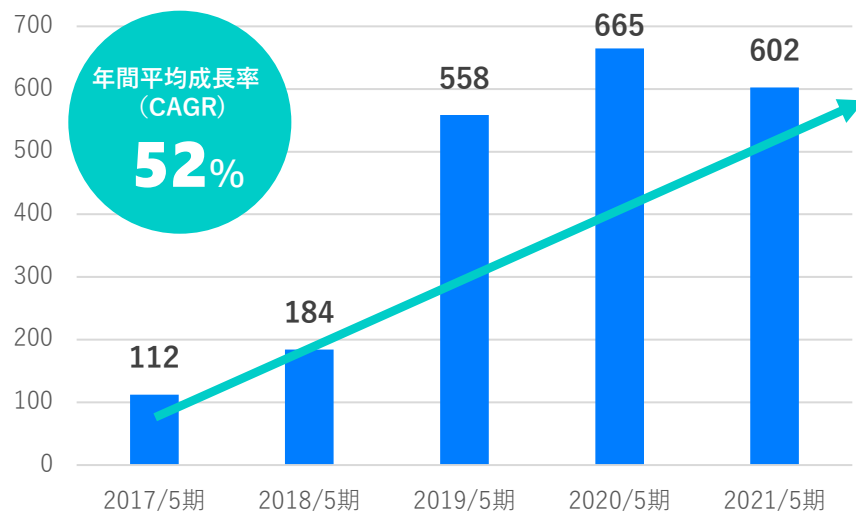


■ 基盤・アプリケーション支援サービス ■ デジタル変革技術支援サービス

成長領域 ① クラウド基盤支援サービス

- AWS (Amazon Web Services)やMicrosoft Azureなどのクラウドサービス事業者が提供する機能を活用し、ユーザー企業毎に応じたクラウド基盤システムの設計および導入支援サービスを提供しています。
- 2021/5期は新型コロナウイルス感染症の影響に伴う案件の中断、見送りが発生し減収となりましたが、下期より案件の再開が始まっており、2022/5期は回復を見込んでおります。

クラウド基盤支援サービスの売上高推移 (単位：百万円)



- 主力取引先：NTTデータ
- ターゲット：全業種に対応
- 市場データ：2019年パブリッククラウドサービス支出額 8,778兆円 (前年比+22.9%)

出典：IDC「国内パブリッククラウド市場予測、2020年～2024年」

サービス導入事例

某社グループ4万人を対象とした
仮想デスクトップ導入プロジェクト

データ紛失のリスク減を実現

オフィス、外出先どこからでも仕事ができ、
社員の生産性向上に貢献



各事業における主要な取り組みは以下となります。

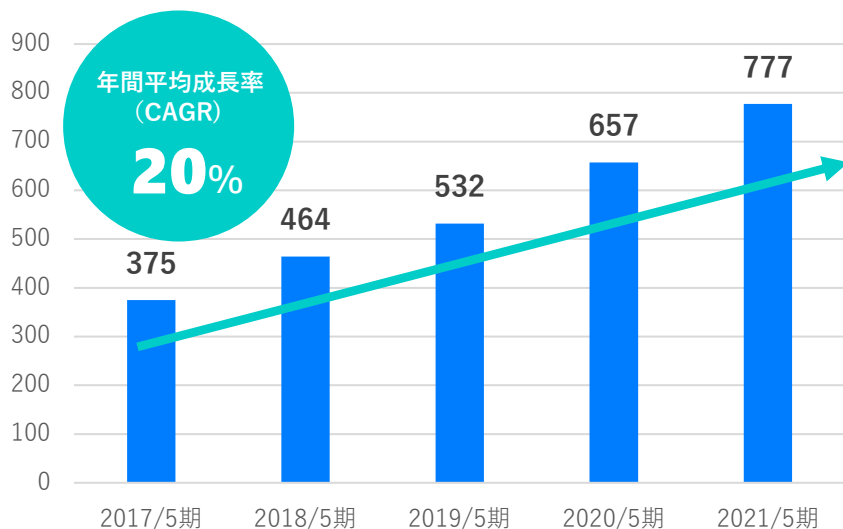
<クラウド基盤支援>

クラウド基盤の活用は、従来型の業務システムにかかる維持管理にかかるIT予算や人材の負担を低減する狙いから、クラウド基盤への移行を進める動きが加速しております。当社はクラウド移行の取り組みにおいて、早期にシステム基盤技術の推進部門と連携してクラウド導入方法検討し、クラウド基盤展開のご支援をしております。

成長領域 ② ビッグデータ支援サービス

- ユーザー企業が保有するビッグデータの分析および予測モデルの構築を行い、データ分析に基づき企業の課題解決に向けた提案を行う他、ユーザー企業が自社で分析業務を行うための技術支援サービスを提供しています。
- 通信料金引き下げによる顧客獲得競争の激化により、携帯通信会社向けのマーケティング支援が好調で、20%前後の成長となっております。

ビッグデータ支援サービスの売上高推移 (単位：百万円)



Business Status

- アナリティクスサービスのリーディングカンパニー SAS Institute Japanと提携
- ターゲット：通信、金融
- 市場データ：2019年国内BDAテクノロジー/サービス支出額 1.8兆円 (前年比+10.0%)

出典: IDC Japan「国内BDA(Big Data and Analytics)テクノロジー/サービス支出額予測2019年~2024年」

サービス導入事例

ビッグデータを活用し、3大キャリアの
出店エリアをコンサルティング



町を歩きかう人の年齢や性別、行動導線で出店エリアの提案出店をサポート

各事業における主要な取り組みは以下となります。

<ビッグデータ支援>

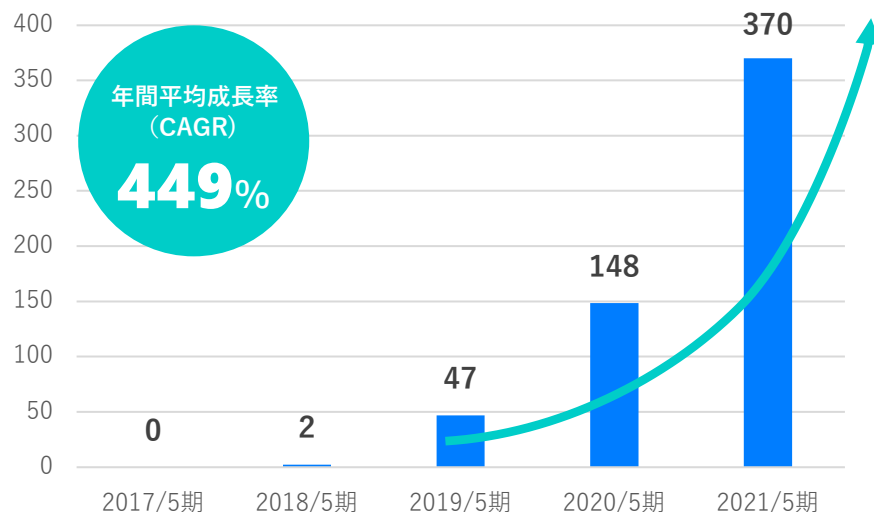
ビッグデータ支援につきましては、データ分析ソリューション大手のSAS Institute Japanと連携し、大手通信事業者のデータ分析の取り組みを進め、データ分析手法ノウハウを蓄積して参りました。ここで蓄積したノウハウを基に、データ分析のコンサルティング等の支援サービスを提供しております。

成長領域 ③ デジタル革新支援サービス

- 主にServiceNow（ワークフローを中核とした各種業務アプリケーションをクラウドで一元管理するプラットフォーム）の導入支援サービスを提供しています。その他、AI技術を実際のビジネスで活用するための支援サービスも行っています。
- ServiceNowは日本における導入機運の高まりがあり、NTTデータの強力なServiceNow拡販のパートナーとして参画することにより、高い売上成長を実現してきました。

ServiceNow売上高推移

(単位：百万円)



※デジタル革新支援サービスの事業開始は2018/5期からとなります。

各事業における主要な取り組みは以下となります。

<デジタル革新支援>

デジタルトランスフォーメーション (DX) の技術の1つとして、新たな業務モデルを実装したソフトウェアをクラウドサービスとして企業に提供するSaaS (Software as a Service)の利用が進んでおります。この取り組みにおいて、NTTデータは情報システムの管理、運用のサービスを提供するServiceNow社のサービスに着目し、エンドユーザーへの展開の取り組みをしておりますが、当社は、技術パートナーとして立ち上げ当初より参画し、サービスの導入、展開をご支援しております。また、ServiceNow社の認定パートナーでもあります。

- 当社は日本に数社しかないServiceNowのサービスパートナー（スペシャリスト）を取得済
- ServiceNowは国内MagicQuadrantにてIT管理部門のLeaderに6年連続認定
- 市場データ：2019年国内システム/サービス管理SaaS市場前年比44.2%増の158億8,500万円

出典：IDC Japan「国内システム/サービス管理ソフトウェア市場予測、2018年～2024年」



05 当社の競争力の源泉について

経営資源・競争優位性

Our Competitiveness

①

情報システムに
関わる技術力

②

エンドユーザーとの
直接取引
(プライム受注)

③

大手SI事業者との
継続的な
リレーション
(安定した事業基盤)

④

デジタル革新
ソリューションの
ノウハウ

⑤

主力
ソリューションの
市場成長

経営資源・競争優位性

① 情報システムに関わる技術力

お客様の目的達成に必要な技術の取り組みをお客様のビジネス成功の視点で自ら考え、業界でも事例が少ない技術の要請に対しても、積極的にチャレンジし、短期間で支援体制を立ち上げて実践することで技術力を高めてきました。

社員の技術力向上策として、必要な技術習得のための自己啓発金制度や資格取得後の報奨金制度など、社員への積極的な投資を行っております。

このチャレンジの結果、新技術領域においても多数の実績を作り、新たな技術領域での事業拡大を実現してきました。

在籍社員の資格取得・技術保有者の状況（2021年6月現在）

情報処理技術者試験

- アプリケーションエンジニア ●システムアーキテクト ●ソフトウェア開発技術者
- データベーススペシャリスト ●テクニカルエンジニア ●ネットワークスペシャリスト
- プロジェクトマネージャ ●応用情報技術者 ●基本情報技術者 ●初級シスアド
- 情報セキュリティスペシャリスト ●情報セキュリティマネジメント ●情報処理安全確保支援士
- 第一種情報処理技術者 第二種情報処理技術者

ベンダー認定資格

- Oracle ●AWS ●SAS ●JP1 ●TERASOLUNA ●VMWare ●IBM
- Microsoft ●CISCO ●Redhat ●ServiceNow

OSS認定資格

- LinuC(旧:LPIC) ●Python ●JDLA Deep Learning ●OSS-DB ●Zabbix ●Ruby
- UML ●PostgreSQL ●SNIA

その他

- PMP ●統計検定 ●銀行業検定 ●証券外務員 ●安全衛生技術試験

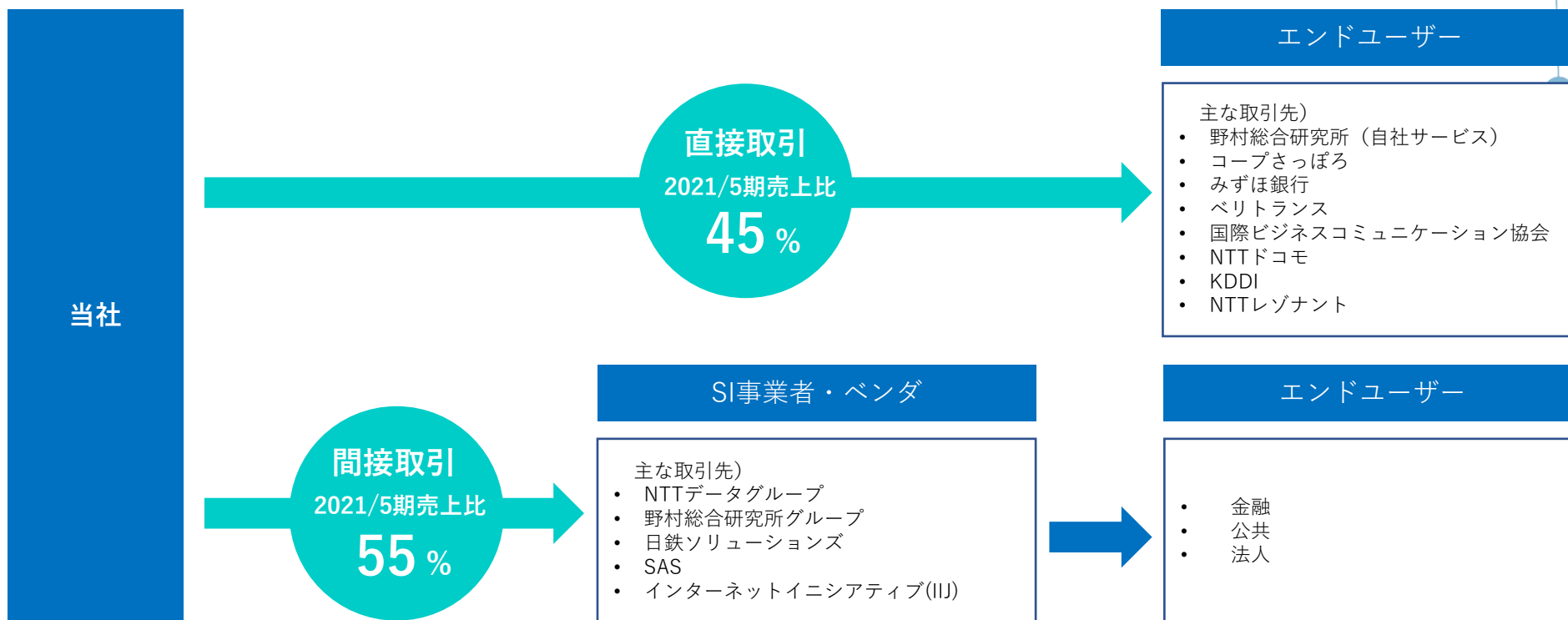
赤字は当社の注力資格です。

経営資源・競争優位性

② エンドユーザーとの直接取引（プライム受注）

当社が受注している案件の45%が、エンドユーザーとの直契約となっており、お客様の事業課題と一緒に考える立場でプロジェクトに参画しております。

NTTデータや野村総合研究所といった、SI事業者との案件においても、各社がエンドユーザーから受注した案件の再委託のみではなく、各社自身がエンドユーザーとなる自社サービスの導入・運用と一緒に参画する直接取引の案件が多くあります。



経営資源・競争優位性

③ 大手SI事業者との継続的なリレーション（安定した事業基盤）

主要取引先であるNTTデータにおいては、安定的かつ高品質なデリバリ体制を整備する狙いから、多面的に経営状況を評価し、多くの取引先の中から優れた取引先をビジネスパートナー（BP）会社として認定しております。

当社は、2011年よりビジネスパートナー会社の認定を受けており、長年に渡りお取引を頂いております。

NTTデータのビジネスパートナーはNTTデータの発注集約施策の一環であり、NTTデータの案件受注の優先度が圧倒的に高まります。この優先的なポジションを獲得できるNTTデータのビジネスパートナーは限られております。2兆円企業であるNTTデータの調達・発注が本施策によって集約されていることは、受注に関する重要度がとても高いと言えます。

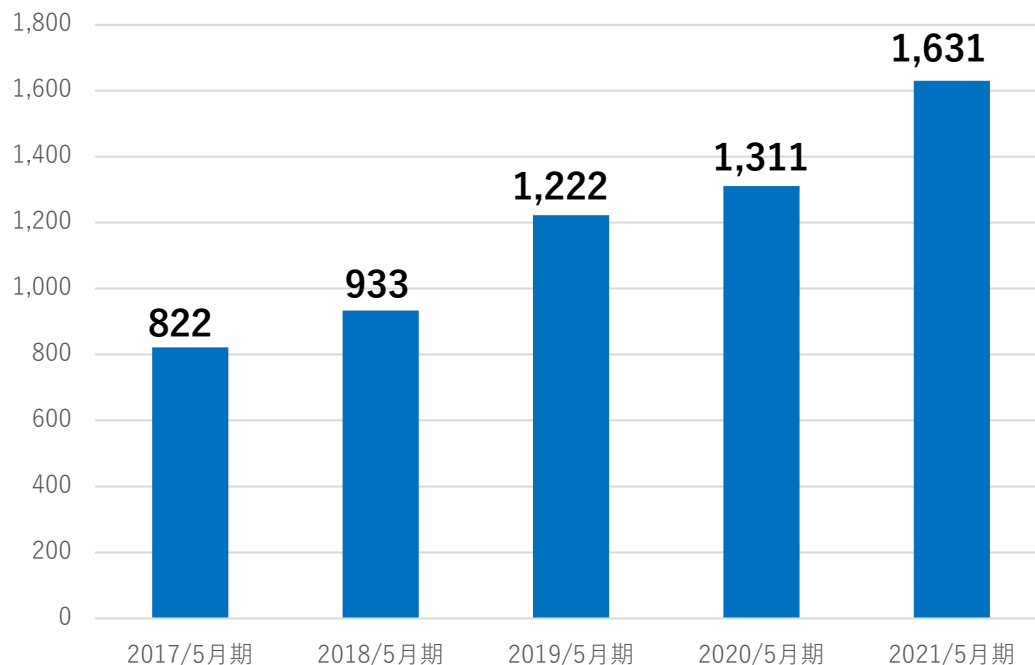
④ デジタル革新ソリューションのノウハウ

デジタル革新ソリューションの3事業（クラウド基盤支援、ビッグデータ支援、デジタル革新支援の3事業）につきましては、NTTデータをはじめとする重要顧客とのパートナーシップの中で確立してきました。当領域における取組みは新たな技術領域の開拓、ソリューションの取り組みから協業を進めており、他社に先んじてポジションを獲得しております。

Our Competitiveness

NTTデータグループ向け売上高推移

（単位：百万円）



経営資源・競争優位性

⑤ 主力ソリューションの市場成長

IDC Japan株式会社の2019年から2024年の国内市場予測のレポートにおいてデジタル変革ソリューションの主力技術（クラウド、ビッグデータ、ServiceNow）の市場は増加しており、当社売上也継続的に拡大するものと見込んでおります。

右下の図は、新たな技術が創出されてから、市場に普及していく過程（ライフサイクル）を技術の品質（技術成熟度）と市場への普及（市場成熟度）で定義し、当社の主力ソリューションを現在のポジションを示したものになります。

成長期においては、企業で活用が進む中で機能や品質が強化され、その結果、世の中で標準的な技術として認知され多くの企業の導入が進む成熟期に移行します。

・ クラウド技術

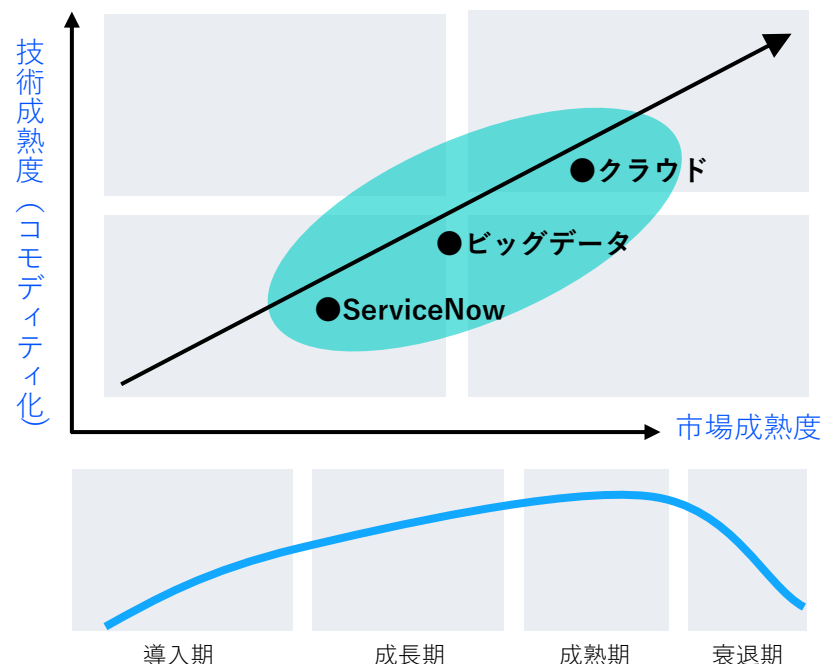
既に多くの企業での活用が進んでおり、世の中で標準的な技術として一般的に認知される成熟期にあり、巨大な市場規模を持つ技術に成長しました。

・ ビッグデータ

これまで大企業を中心に取り組みがされ、技術力は高まってきましたが、企業のデータ活用への関心が高まる中で、多くの企業で活用する成熟期へ移行する段階にきております。

・ ServiceNow

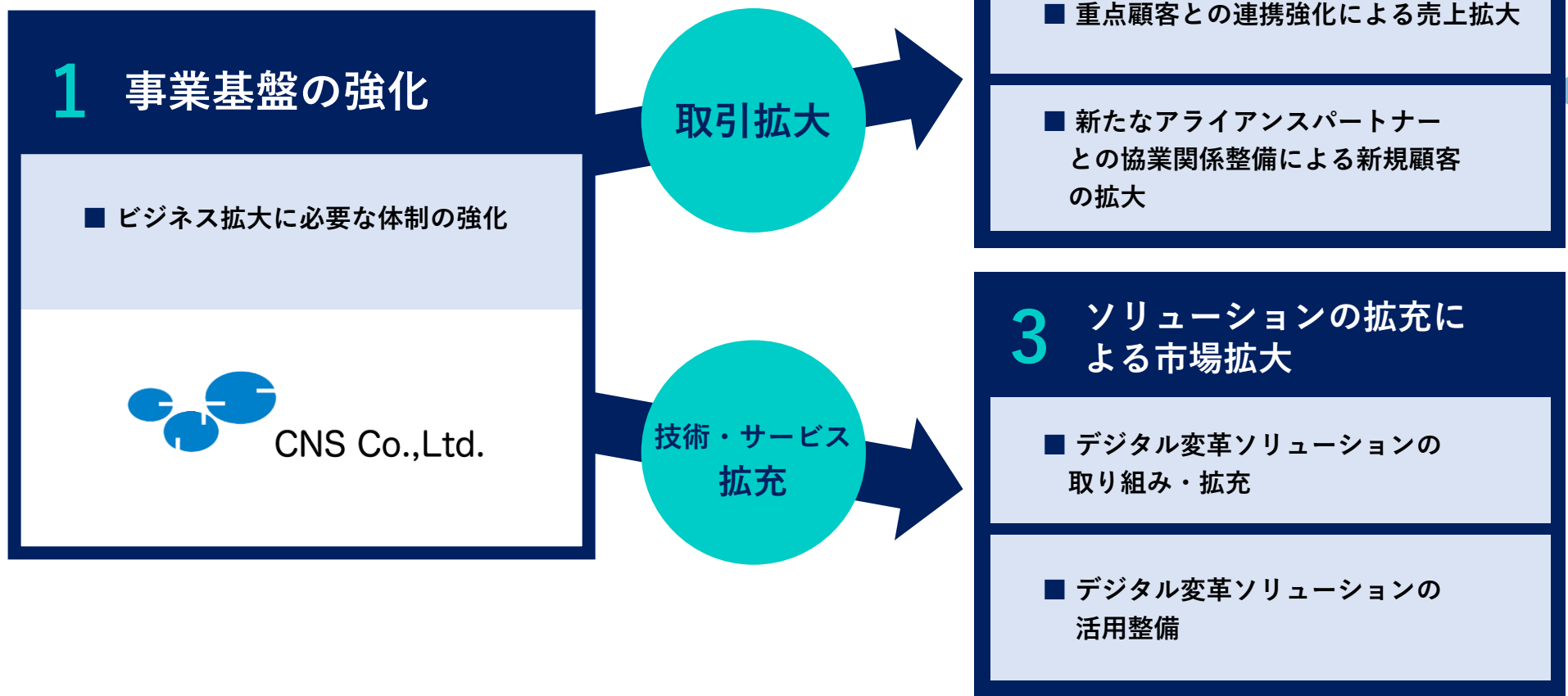
ここ数年で国内における本格的な活用が大企業を中心に始まった状況にあり、今後の成長が期待される成長期の技術と捉えております。



06 事業計画

成長戦略

当社は今後の成長戦略の中核をデジタル変革ビジネスの拡大と考えており、新たな顧客の拡大とサービスの拡充により、当該ビジネスの年間成長率35%の実現を目指します。



成長戦略

① 事業基盤の強化

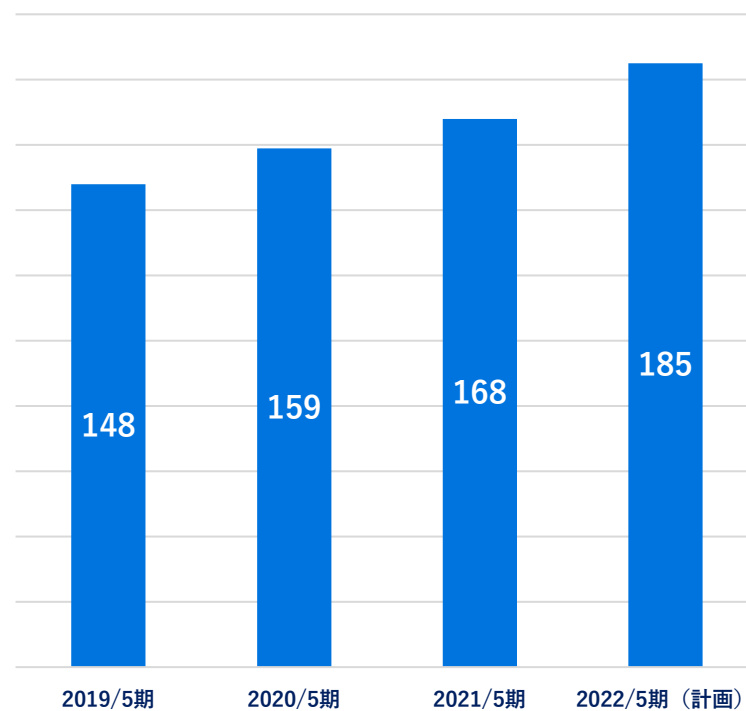
ビジネス拡大に必要な体制の強化

主要当社事業の形態は、殆どが業務委託（SES）の形態をとっており、売上拡大を実現するにはエンジニアの要員確保と高度技術に対応できるスキル強化が不可欠となります。当社の目指す売上成長を実現するためには、これまで以上に新卒採用や中途採用による人員体制の強化と今後の成長領域であるデジタル技術の領域の技術変化に対応した施策を講ずる必要があります。

このため、優秀な人材の獲得（コンサルティング、広告等の活用）や人材の育成（技術力獲得研修等）での積極的な投資を行います。

エンジニア数の推移

(単位：名)



成長戦略

② 新たな顧客拡大のための強化施策

重点顧客との連携強化による売上拡大

当社の重点事業となる技術の展開を進めておりますが、重点顧客自身及び重点顧客各社が持つ顧客（当社の潜在顧客）に対して、当社技術の活用を働きかけ、支援することで売上の拡大を行います。

新たなアライアンスパートナーとの協業関係整備による新規顧客の拡大

中核ソリューションのノウハウを活用してNTTデータに続く第二のアライアンスパートナーの強化を行い、販売先の拡大を図ります。

現在連携を始めている次のアライアンスパートナーをターゲットに当社の中核ビジネスであるデジタル技術のソリューション化や販売活動を支援を行い、連携を強めることで、アライアンスパートナーの先にある新規顧客の獲得を行います。



Business Plan

成長戦略

③ ソリューションの拡充による市場拡大

デジタル変革ソリューションの取り組み・拡充

顧客へのデジタル変革の最適な提案をするために、ITにおけるデジタル変革の流れをキャッチアップし、当社のデジタル変革ソリューションを拡充いたします。また、将来の事業の中核となる新たな技術、ソリューションの整備を行います。

デジタル変革ソリューションの活用整備

当社の主力ソリューションであるクラウド、ビッグデータ、ServiceNowのソリューションをパートナー各社がエンドユーザーへ展開する際や当社が新規顧客へアプローチする際に、エンドユーザーに分かりやすく、効率的にご活用いただけるように当社のノウハウを標準化、体系化し、サービスメニューの整備や方法論のフレームワーク化を行います。

具体的には、ビッグデータ領域でのお客様の業務課題に視点から情報の蓄積・活用アドバイスを行うコンサルティングサービスのメニュー化やクラウド領域における中小企業に向けた導入サービスの整備、ServiceNowのシステム運用領域以外への活用プランの検討を進めます。

Business Plan



投資計画

成長戦略を実現するため、人材確保・育成、成長技術の深掘り、新規ビジネスモデルの構築、システム強化等に先行投資を実施

投資の項目	実施施策	計画投資額（2022/5～2024/5）
優秀な人材の確保・育成	優秀人材の採用強化 （人材採用費） コンサル会社委託、人事部強化、広告戦略	210百万
	定期研修（人材教育費） 階層研修（新人教育、管理職等）研修受講費用 プロジェクトマネジメント研修受講費用	90百万
技術取得、新規ビジネスモデルの構築	技術習得 （人材教育費） 研修、資格取得 新規ビジネスモデル構築 （新規ビジネスへの投資・研究開発費） 市場調査、検討、概念実証	90百万
システム強化	基幹系システムの強化	150百万

経営指標

当社は継続的な価値向上を実現する目的として、以下の経営指標を重視しております。

経営指標	目標水準	当該指標を重視している理由
売上成長率	前年度比 10% 以上	企業価値の継続的な価値向上を実現する目的として、当該指標を設定しております。同指標は、売上収益を構成する要素であり、成長戦略の着実な実行と財務管理の強化を通じて、指標の向上を図って参ります。
営業利益率	7% 以上	

また、当社の成長戦略の達成状況を測る準指標として、以下の指標を評価しております。

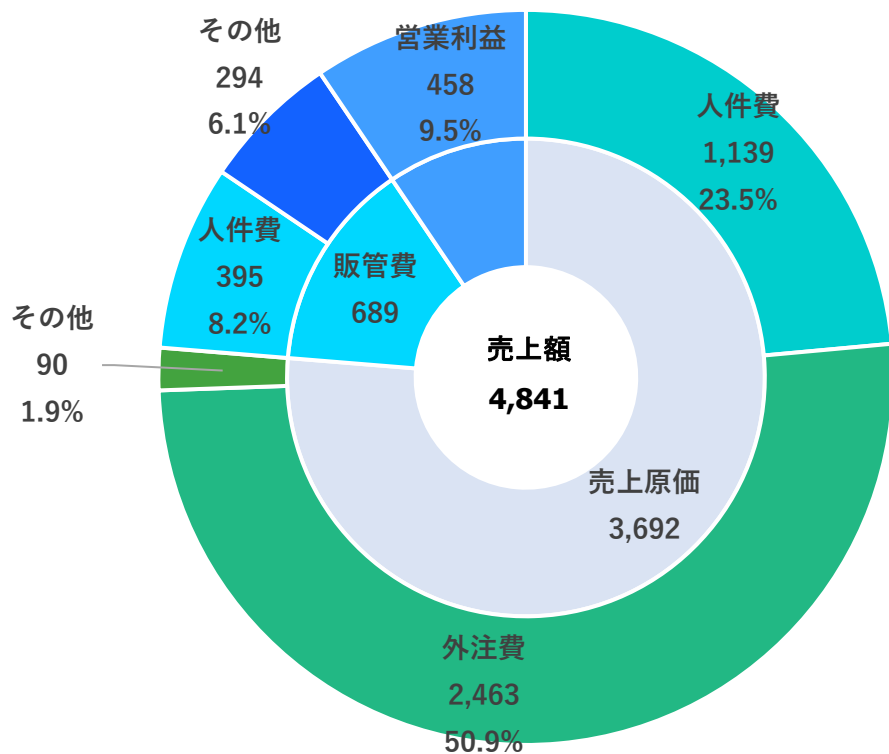
指標	目標水準
デジタル変革支援技術サービス売上成長率	前年度比 35% 以上

コスト構造

2021年5期実績、および2022年5期計画におけるコスト構造は以下となります。

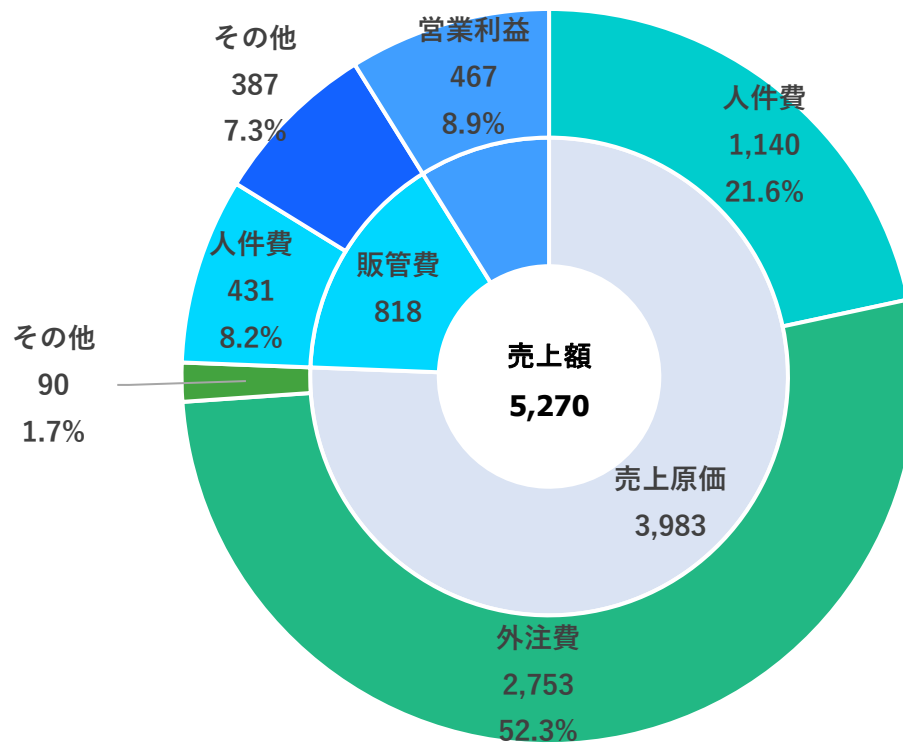
コスト構造 (2021年5期)

(単位：百万円)



コスト構造 (2022年5期計画)

(単位：百万円)



07 リスク情報

認識されるリスクと当社の対策

Risk information

当社が成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクとその対策は以下となります。
 (その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」を参照願います。)

	認識されるリスク	当社の対策	顕在可能性	顕在時影響
技術革新の 対応	<p>当社グループは日々変化する環境変化に迅速に対応できるようエンジニアの採用・教育、能力開発を進めております。</p> <p>しかしながら、当社グループの想定を上回る急激な技術革新等により生じた劇的な環境の変化に対し、当社グループが適時に対応することができない場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>主力のデジタルソリューションの取引拡大に向けて、新たなサービス形態や顧客の開拓を進めると並行し、将来的な事業の柱となる新技術領域への取り組みをDXへの取組みが先進的な企業と連携して進めて参ります。</p>	中	中
人材の確保、 育成	<p>当社グループが今後さらなる事業の拡大及び高付加価値の提供を図るためには、優秀な人材の確保及び育成が不可欠となります。</p> <p>人材の確保及び育成が当社グループの目論見通りに進まなかった場合は、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>事業計画に沿った要員確保とスキル強化策を講じるとともに、人に依存しないビジネスモデル、サービス形態の整備を進めて参ります。</p>	中	大
大口顧客への 依存	<p>2021年5月期第2四半期連結累計期間における当社グループの総売上高に対する大口顧客である株式会社NTTデータへの販売額は25.2%、株式会社野村総合研究所への販売額は16.8%、デュアルカナム株式会社への販売額は13.9%を占めております。</p> <p>経済情勢などの変化により、大口顧客の事業運営が大きく影響を受け、大口顧客による当社グループとの取引の急激な減少を余儀なくされた場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>主要取引先とのリレーションは当社事業の安定性の根源となるため、今後も売上拡大に向けて主要取引先との関係強化を図ってまいります。その依存率の低減すべく、他の取引先から重点強化先を設定し、販売強化を進めるとともに、新規顧客の開拓を行います。</p>	小	大

認識されるリスクと当社の対策

Risk information

当社が成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクとその対策は以下となります。
 (その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」を参照願います。)

	認識されるリスク	当社の対策	顕在可能性	顕在時影響
自然災害や感染症	当社グループの主要な事業拠点である首都圏において大規模な自然災害等が発生した場合には、正常な事業運営が行えなくなる可能性があり、当社グループの財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	今回のコロナの対応を契機に不測の事態を想定した、テレワークでの業務に対応できる環境整備を進めております。	中	中
不採算案件の発生	原価が受注額を上回る不採算案件の発生については、品質保証委員会活動にて未然に防止を図りますが、予測できない要因により不採算案件が発生した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	2019年に品質保証委員会を立ち上げております。 対象案件のルール遵守状況について品質保証委員会でレビュー活動を継続実施することで、失敗プロジェクトの防止に取り組んでいます。	小	大

注記

ページ	注記事項
8	(注) 1. クラウド：サーバ等の機器をインターネット等のネットワークを介してサービスとして利用する情報システムの利用形態。 2. トータルトレーサビリティシステム：食品等の生産や流通に関する履歴情報を追跡・遡及することができる方式。 3. DX:デジタルトランスフォーメーション。ITの活用を通じてビジネスモデルや組織を変革すること。
11	(注) 4. オンプレ：オンプレミスの略。サーバやソフトウェア等の情報システムを、使用者が管理している施設へ構築し、管理・運用する形態。 5. AI技術：人間の知的ふるまいの一部をソフトウェアで人工的に再現したもの。蓄積したデータから経験を学び、新たな入力に順応することで、人間が行なうように柔軟にタスクを実行する技術。
16	(注) 6. Analytics（アナリティクス）：ある目的に基づいて、さまざまな分析方法を駆使しながら、データに潜んでいる特定のパターンや相関関係等の知見を抽出すること。
17	(注) 7. SaaS：Software as a Serviceの略。これまでパッケージ製品として提供されていたソフトウェアを、インターネット経由でサービスとして提供・利用するクラウドサービスの利用形態。



Be Impossible to Replace.

**今後の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は
本決算の発表予定時期である毎年7月頃を目途に開示を行う予定です。
次回の開示は2022年7月頃を予定しています。**

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報から引用したものであり、かかる情報の正確性、適正性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。