

# Japaniace

2023年11月期 第1四半期 決算説明資料

ジャパニマス株式会社（証券コード：9558）

2023年4月10日

# Contents

## 目次

- 01 業績ハイライト
- 02 会社概要
- 03 市場動向
- 04 特徴と強み
- 05 成長戦略（中期経営計画）

01

## Performance Highlights

業績ハイライト

## 増強したエンジニアの高稼働により前年同期比で増収増益

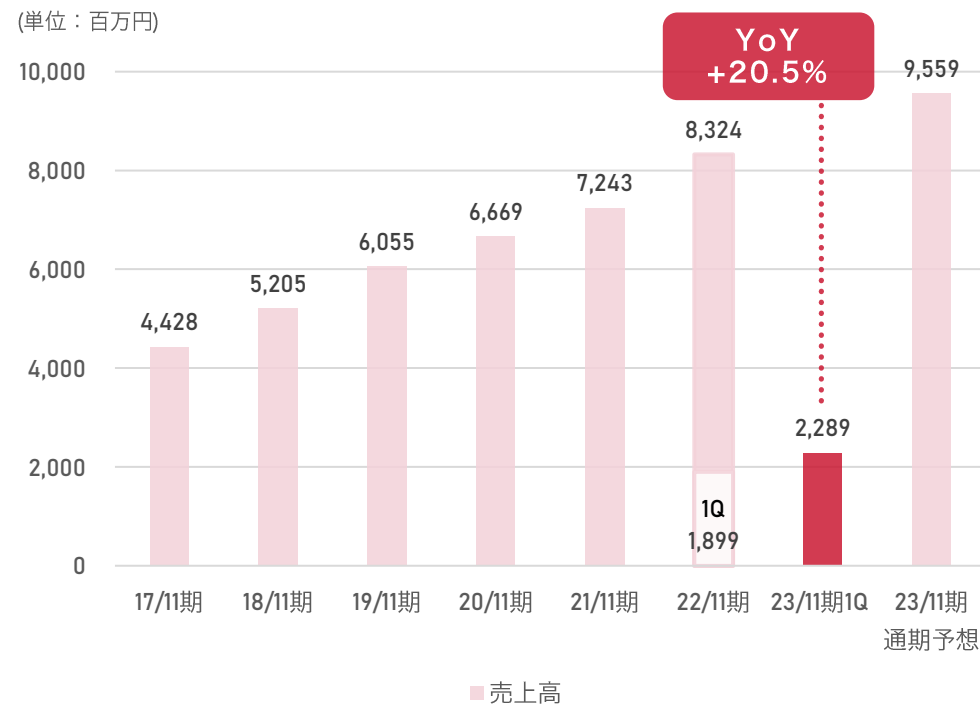
(単位：百万円)

(百万円)	2022年11月期 第1四半期累計	2023年11月期 第1四半期累計	前年同期比	
			増減額	%
売上高	1,899	2,289	389	+20.5%
売上総利益	452	590	137	+30.4%
営業利益	132	197	65	+49.5%
経常利益	134	215	81	+60.2%
純利益	93	138	44	+47.9%

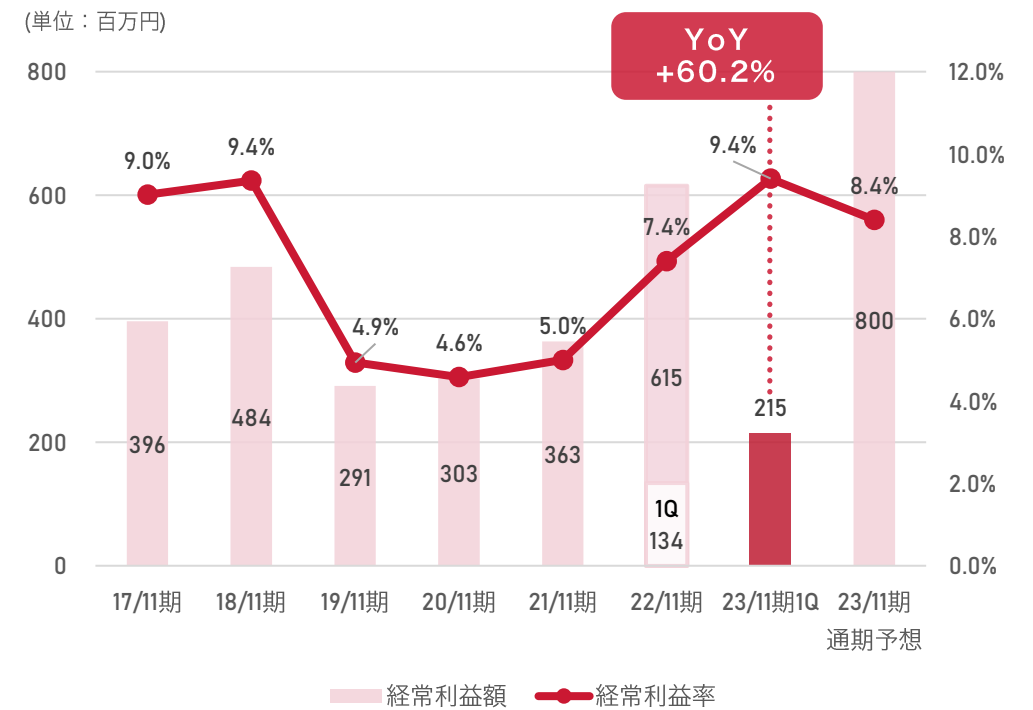
23/11期1Q売上高は前年同期比+20.5%、中途採用を強化したことでエンジニア数の増加、高稼働率を維持できていることで計画以上を推移

## 財務ハイライト

### 売上高



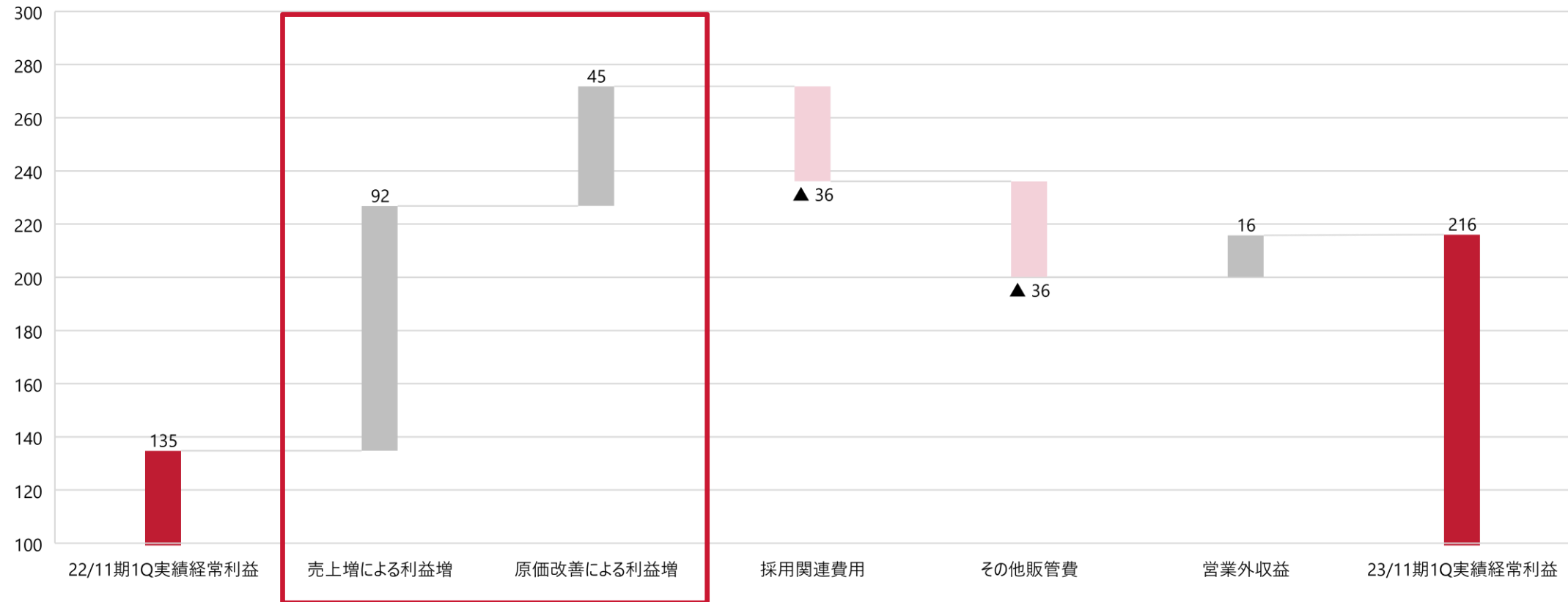
### 経常利益



売上増による利益増 (+92) の他、利益率の改善に伴う原価改善による利益増 (+45)、積極的な採用活動による採用関連費の増加 (△36)、エンジニア教育に伴う助成金収入による営業外収益 (+16) 等により、経常利益は+81百万円の増益

## 2023年11月期 第1四半期 前年同期比利益推移

(単位：百万円)



## 高い稼働率の維持およびエンジニアの効率的な採用により各段階利益の利益率が良化

(単位：百万円)

	2022年11月期 第1四半期実績	2023年11月期 第1四半期実績	前年同期比
売上高	1,899	2,289	20.54%
売上原価	1,446	1,698	17.43%
売上総利益	452	590	30.53%
売上総利益率	23.80%	25.78%	
販売費及び一般管理費	320	392	22.50%
営業利益	132	197	49.24%
営業利益率	6.95%	8.61%	
営業外収益	2	18	800.00%
営業外費用	0	0	
経常利益	134	215	60.45%
経常利益率	7.06%	9.39%	
特別利益	0	0	
特別損失	0	0	
税引前当期純利益	134	215	60.45%
法人税等	40	77	92.50%
当期純利益	93	138	48.39%
当期純利益率	4.90%	6.03%	

配当金の支払いにより自己資本比率は59.3%に低下

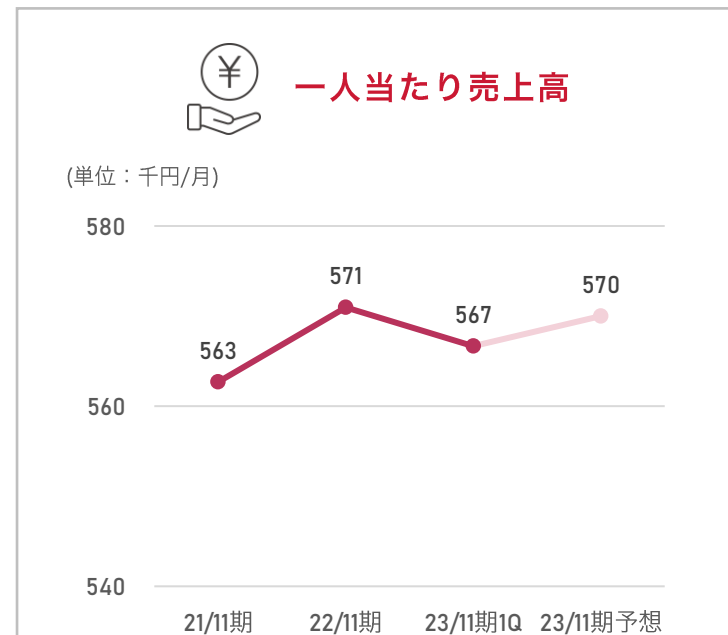
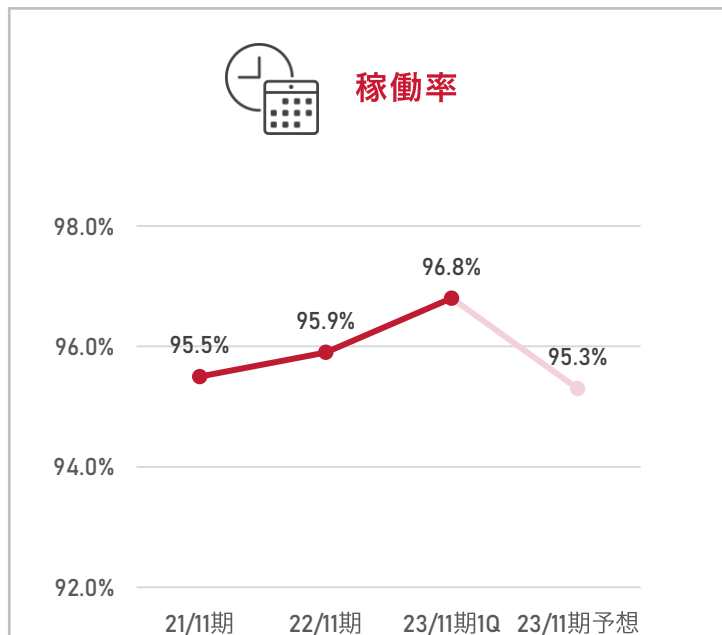
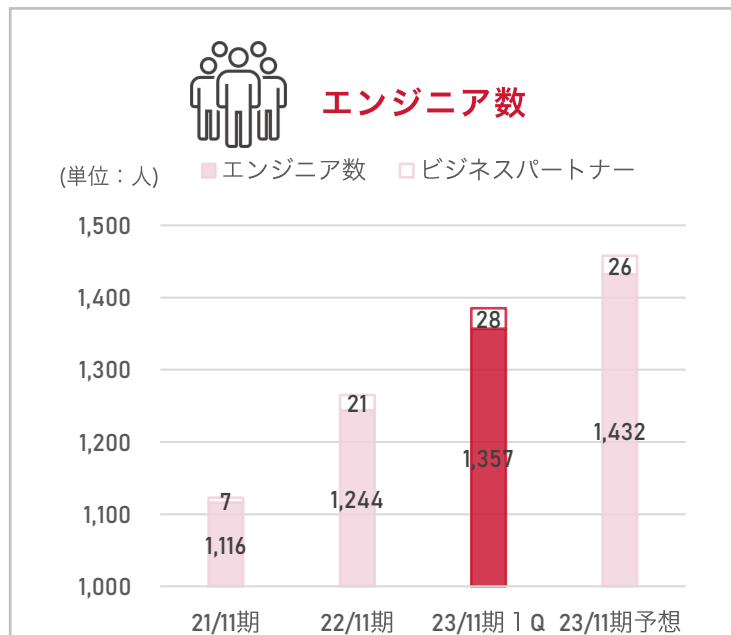
(単位：百万円)

	2022年11月期 実績	2023年11月期 第1四半期実績
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,361	2,279
売掛金及び契約資	1,163	1,203
流動資産合計	3,631	3,607
固定資産		
有形固定資産	48	45
無形固定資産	8	7
投資その他の資産	253	333
固定資産合計	309	387
資産合計	3,941	3,995

	2022年11月期 実績	2023年11月期 第1四半期実績
負債の部		
流動負債		
未払費用	600	551
流動負債合計	1,272	1,414
固定負債		
固定負債合計	221	212
負債合計	1,493	1,626
純資産の部		
株主資本		
資本金	20	20
利益剰余金	2,362	2,283
自己株式	△20	△20
株主資本合計	2,447	2,368
純資産合計	2,447	2,368
負債純資産合計	3,941	3,995



稼働率は高水準で推移、エンジニアの採用が順調であることから業績も好調



成長への施策等

- ✓ 未経験者を採用し1か月のスクール研修で即戦力まで育てる施策を強化
- ✓ 23/11期1Qは中途101名のエンジニア採用実績により51名の純増

- ✓ エンジニア不足が追い風となりソフトウェア/インフラ分野の引き合いが多数発生
- ✓ 育成人材の現場OJTができる環境が増えたことで研修後のプロジェクト参加がスムーズに決定

- ✓ 育成人材の採用数増加と年末年始の稼働日数の減少により一人当たりの売上高は減少
- ✓ 2Q以降は4月の単価改定が控えていることもあり22/11期と同水準まで回復の見込み

※エンジニア数：期中平均のエンジニア在籍数、ビジネスパートナー人数






※稼働率：(月ごとのエンジニア稼働数の合計+ビジネスパートナー稼働数の合計) ÷ (月ごとのエンジニア在籍数+ビジネスパートナー人数) ×100

※一人当たりの売上：年間の売上高 ÷ (月ごとのエンジニア稼働数+ビジネスパートナーの稼働数の合計)

※エンジニア数、エンジニア在籍数、エンジニア稼働数には臨時従業員を含む

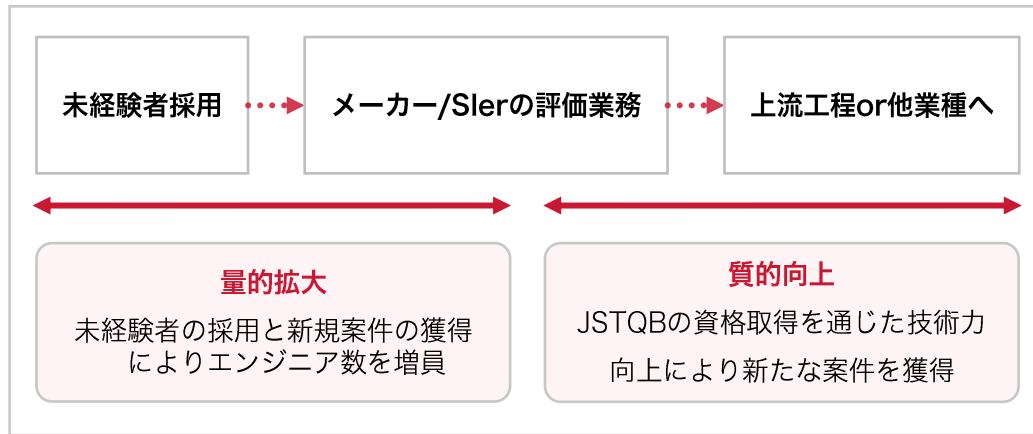
※記載の数値は期中平均の値

ソフトウェアは順調に規模を拡大、クラウドはインフラエンジニアからの移行により増強するも教育途上のため第2四半期以降に売上が伸長する見込

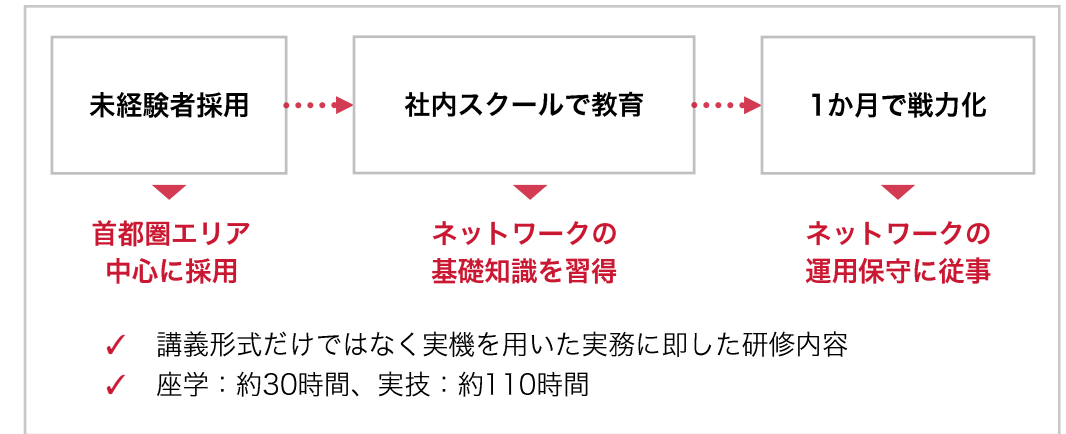
	売上高 (百万円)			エンジニア数		
 <b>ソフトウェア</b>	22/11期	4,862		22/11期	754	
	23/11期1Q	1,310		23/11期1Q	772	
	23/11期通期予想	5,476		23/11期通期予想	853	
 <b>インフラ</b>	22/11期	1,550		22/11期	274	
	23/11期1Q	411		23/11期1Q	272	
	23/11期通期予想	1,782		23/11期通期予想	314	
 <b>機械・電気</b>	22/11期	1,423		22/11期	211	
	23/11期1Q	388		23/11期1Q	214	
	23/11期通期予想	1,470		23/11期通期予想	220	
 <b>Salesforce</b>	22/11期	243		22/11期	53	
	23/11期1Q	88		23/11期1Q	58	
	23/11期通期予想	394		23/11期通期予想	79	
 <b>クラウド</b>	22/11期	239		22/11期	28	
	23/11期1Q	81		23/11期1Q	56	
	23/11期通期予想	404		23/11期通期予想	45	

JSTQB認定テスト技術者資格はFoundation Levelで+1名、インフラは社内スクールで毎月5名ずつ教育を実施

ソフトウェア評価

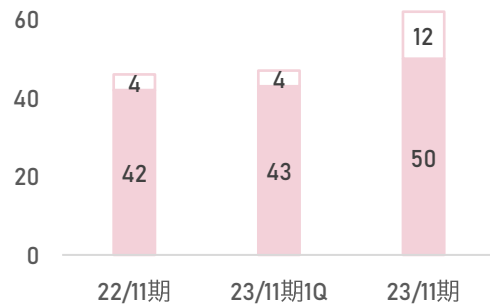


インフラ



JSTQB認定テスト技術者資格

(単位：人)



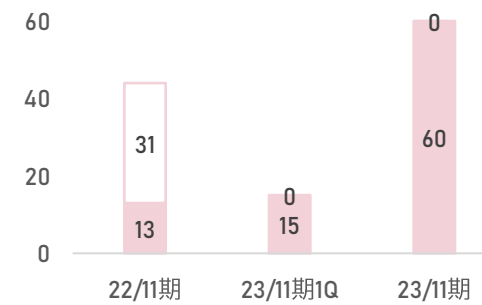
□ JSTQB Advanced ■ JSTQB Foundation

教育ベンダーを活用し  
資格取得をバックアップ

- ✓ **Advanced Level**  
講義形式のセミナーへ参加  
…マネジメントに特化した内容など
- ✓ **Foundation Level**  
e-ラーニングを活用した基礎セミナー  
…試験対策となる模擬試験など

社内スクール受講生

(単位：人)



■ 社内スクール □ 社外スクール

社内スクールへ移行し  
顧客ニーズに即した  
カリキュラムを実施する

Salesforceはマーケター/コンサルタントの資格取得数が計画比減、クラウドは資格取得が概ね計画通りに進捗

Salesforce

資格保有数

	22/11期	23/11期 1Q	1Q取得数	23/11期	取得目標
CRM管理者/コンサルタント	114	119	+5	131	+17
開発/アーキテクト	35	39	+4	63	+28
マーケター/コンサルタント	22	17	▲5	42	+20

取り組み

- ✓ 研修中を含めたSalesforceエンジニアの資格保有率80%を目指す
- ✓ 社内資格制度の「Bronze Master」を目指し、開発/アーキテクトのPlatformアプリケーションビルダー保有数を伸ばす
- ✓ 経験2年以上を対象にマーケター/コンサルタントのPardotスペシャリスト取得を目指す

※社内資格制度の「Bronze Master」は、以下より2つの資格を取得した場合に認定する

- ・アドミニストレーター
- ・Platformアプリケーションビルダー
- ・B2C Commerceデベロッパー
- ・Heroku Architecture デザイナー

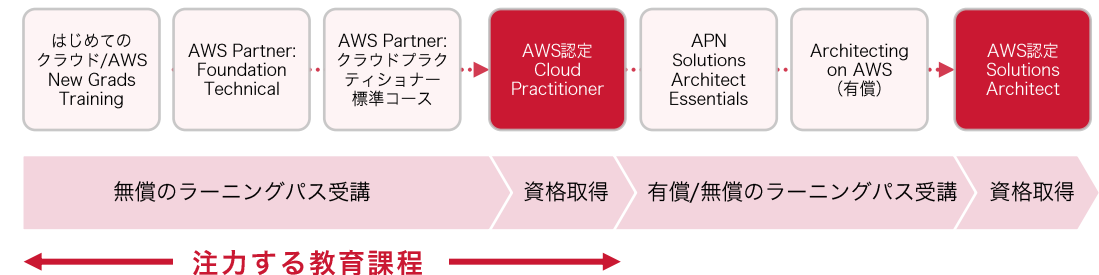
クラウド

資格保有数

	22/11期	23/11期 1Q	1Q取得数	23/11期	取得目標
AWS認定 機械学習 専門知識	1	1	0	1	-
AWS認定 デベロッパー アソシエイト	4	4	0	4	-
AWS認定 ソリューション アーキテクト アソシエイト	6	9	+3	20	+14
AWS認定 クラウド プラクティショナー	9	16	+7	34	+25

AWS認定資格

APN (AWSパートナーネットワーク) の育成プログラムを活用



- ✓ インフラエンジニアを中心にクラウドプラクティショナーの保有者数を伸ばす

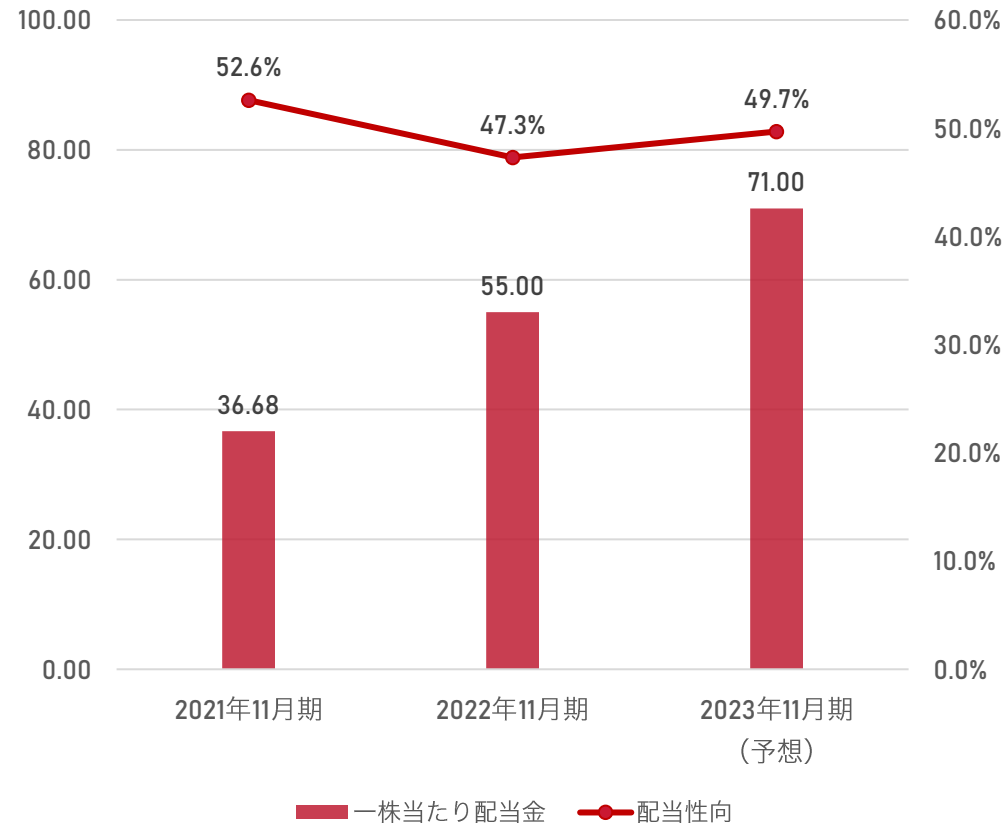
物価の高騰やインフレ懸念、円安の継続等、依然として景気は不透明な状況が続いていることから、通期業績予想は据え置き

(単位：百万円)

(百万円)	2023年11月期 第1四半期実績	2023年11月期 見通し	進捗率
			予算比
売上高	2,289	9,559	23.9%
売上総利益	590	2,321	25.4%
営業利益	197	747	26.4%
経常利益	215	800	26.9%
純利益	138	571	24.2%

利益配分に関する基本方針に基づき、当期純利益の50%を目標とした配当性向を継続

配当金・配当性向の推移



(円)	2021年11月期	2022年11月期	2023年11月期 (予想)
一株当たり 当期純利益	69.68	116.28	142.95
一株当たり 配当金	36.68	55.00	71.00
配当性向	52.6%	47.3%	49.7%

# 02

## Company Overview

会社概要



## 代表取締役 会長兼社長 西川 三郎

最終学歴	慶應義塾大学 法学部 法律学科 卒業
1973年4月	千代田生命保険相互会社 (現ジブラルタ生命保険株式会社) 入社
1991年10月	東京マシナリー株式会社 (現TMCシステム株式会社) 入社
1992年10月	同社 代表取締役専務
1999年12月	当社設立、代表取締役社長
2018年12月	当社代表取締役会長
2021年10月	当社代表取締役会長兼社長 (現在)

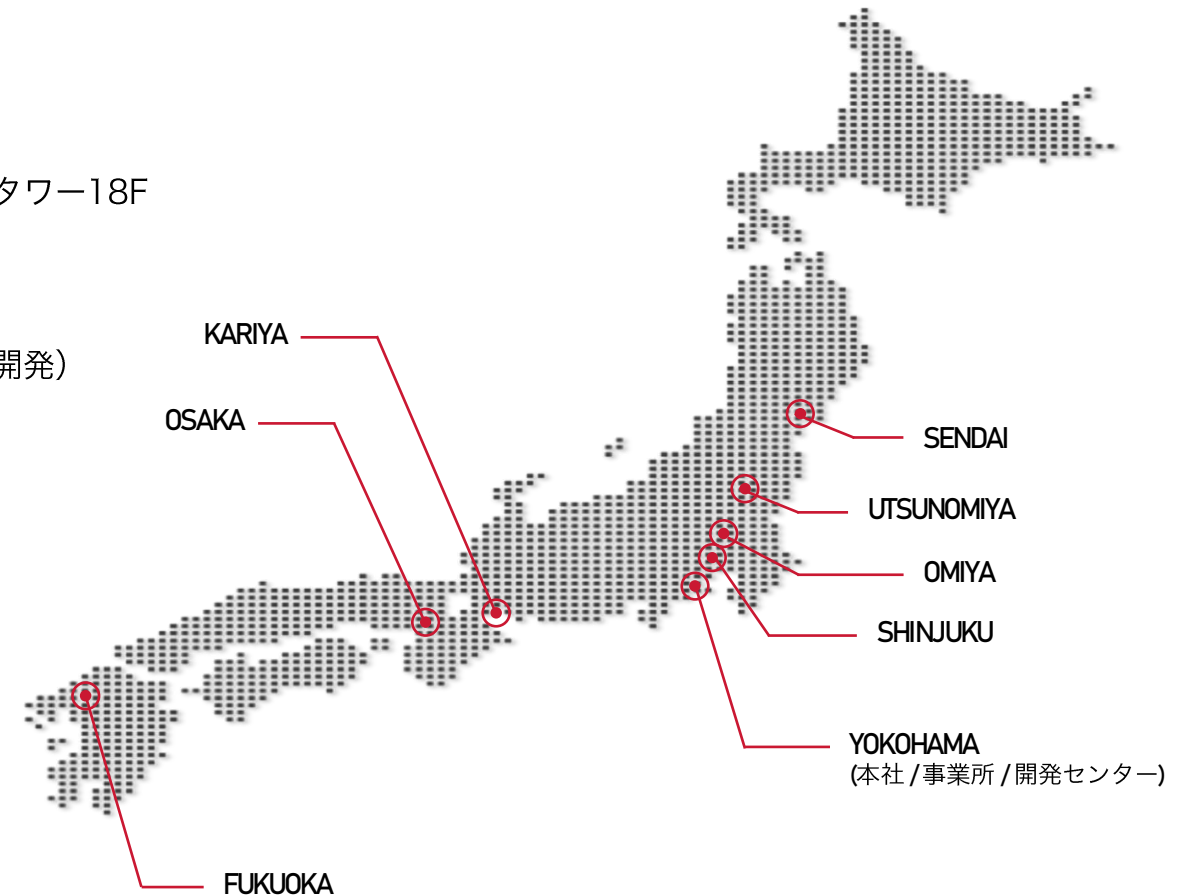


# 先端テクノロジーで 日本の明日に新たな価値を提供する

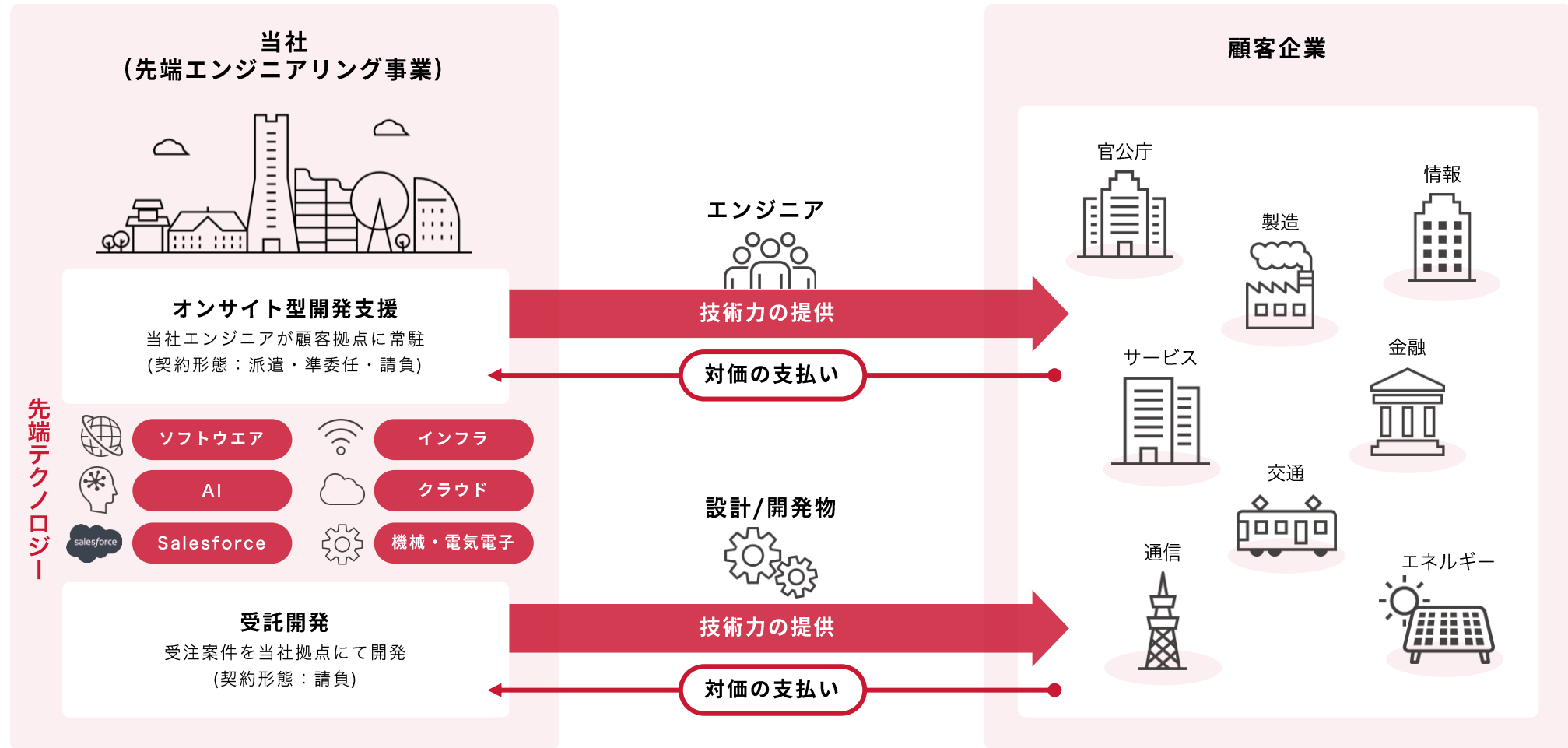
私たちは創業以来、加速するテクノロジーの進化に挑戦してきました。  
AI・IoT・クラウドをはじめとした先端テクノロジーの活用が進む中で、  
変化に順応するだけでなく新たなニーズを見い出すことで、  
より付加価値の高いサービスを提供できる、選ばれ続ける会社を目指します。



社名	ジャパニアス株式会社
代表者	代表取締役会長兼社長 西川 三郎
設立	1999年12月22日
資本金	2,000万円
本社所在地	神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー18F
社員数	1,500名 (2023年2月末現在)
事業内容	先端エンジニアリング事業 (オンサイト型開発支援・受託開発)
役員構成	代表取締役会長 兼 社長 西川 三郎 専務取締役 松島 亮太 常務取締役 西川 明宏 取締役 村上 信一 取締役 (社外) 大澤 英俊 取締役 (社外) 齊藤 道子 監査役 吉野 純一 監査役 (社外) 長清 達矢 監査役 (社外) 作野 周平

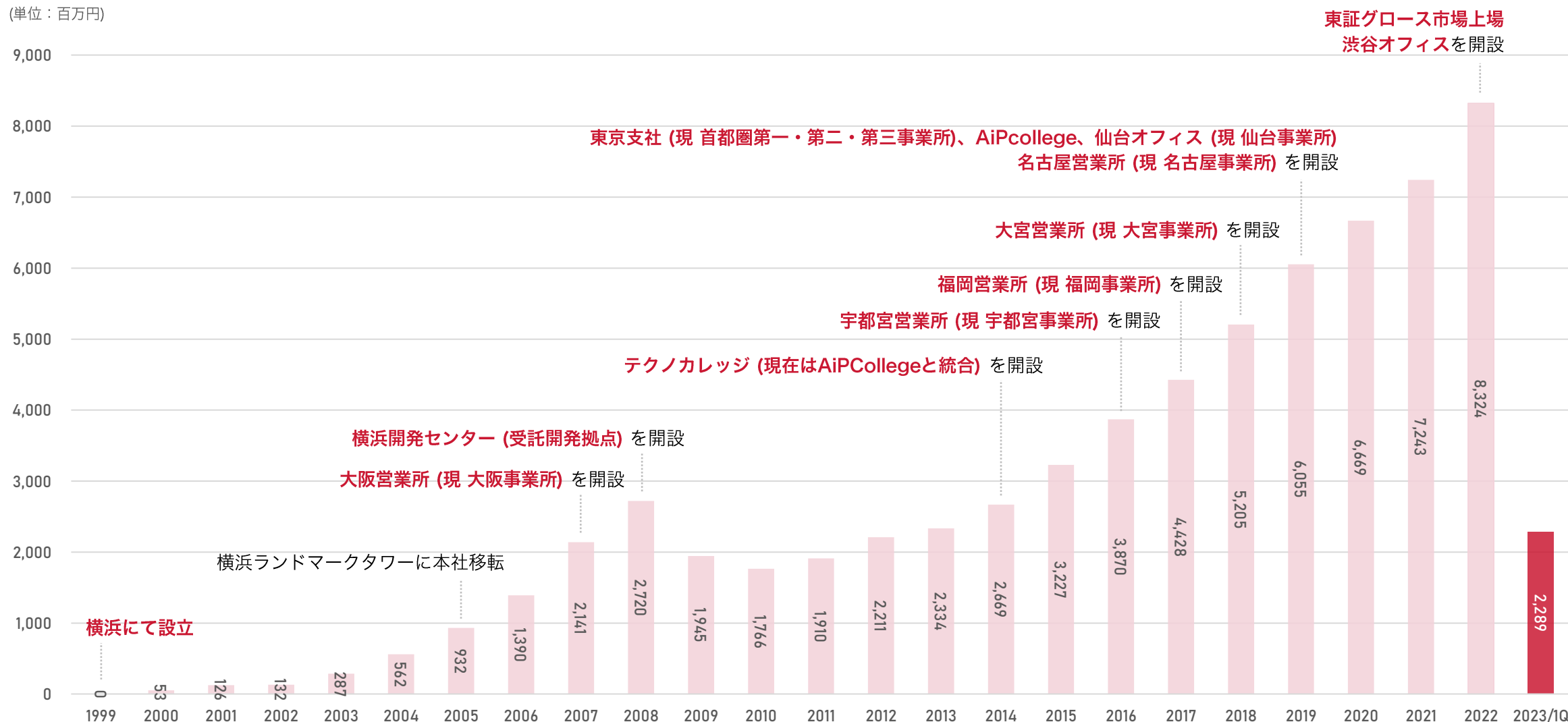


先端テクノロジーが必要な市場に対して専門性の高い技術を提供する「先端エンジニアリング事業」を展開



リーマンショックから売上高 **4倍超** の成長力

(単位：百万円)



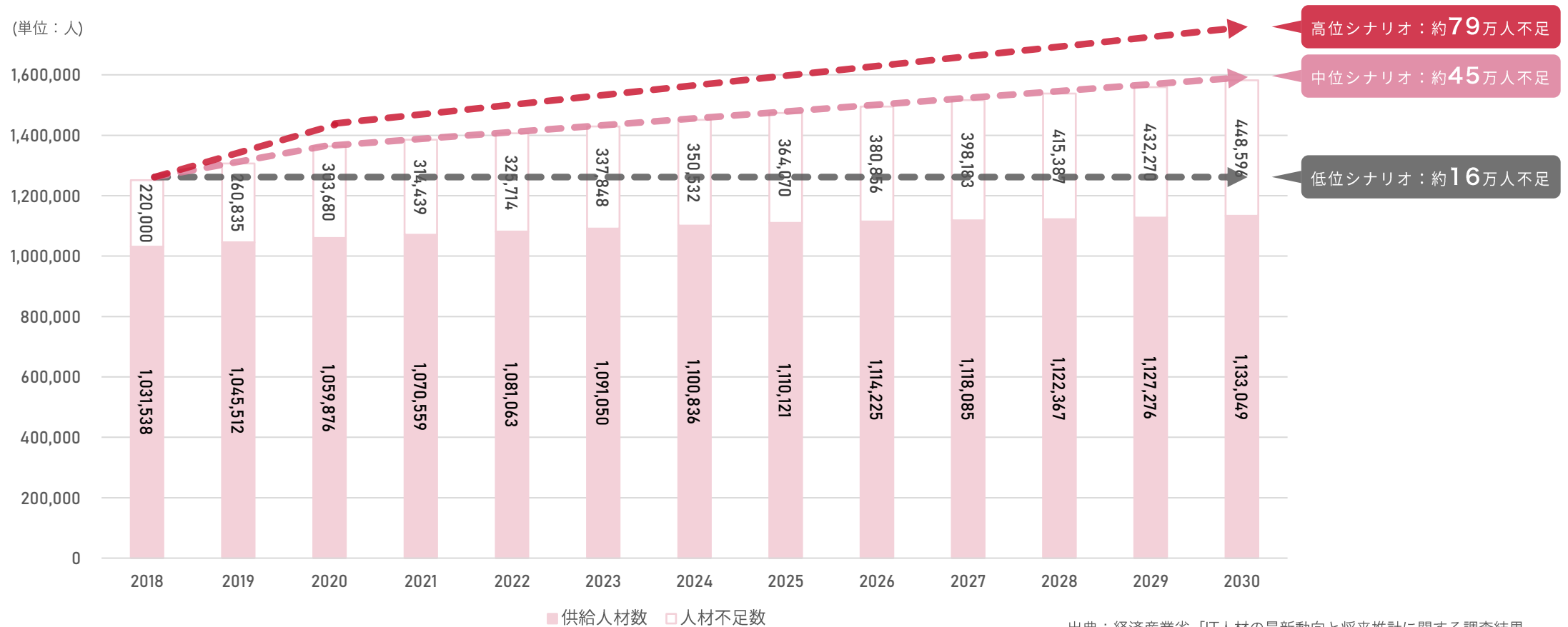
# 03

## Market Trend

市場動向

IT人材はますます不足すると予測されているため、当社サービスへの需要拡大が期待される

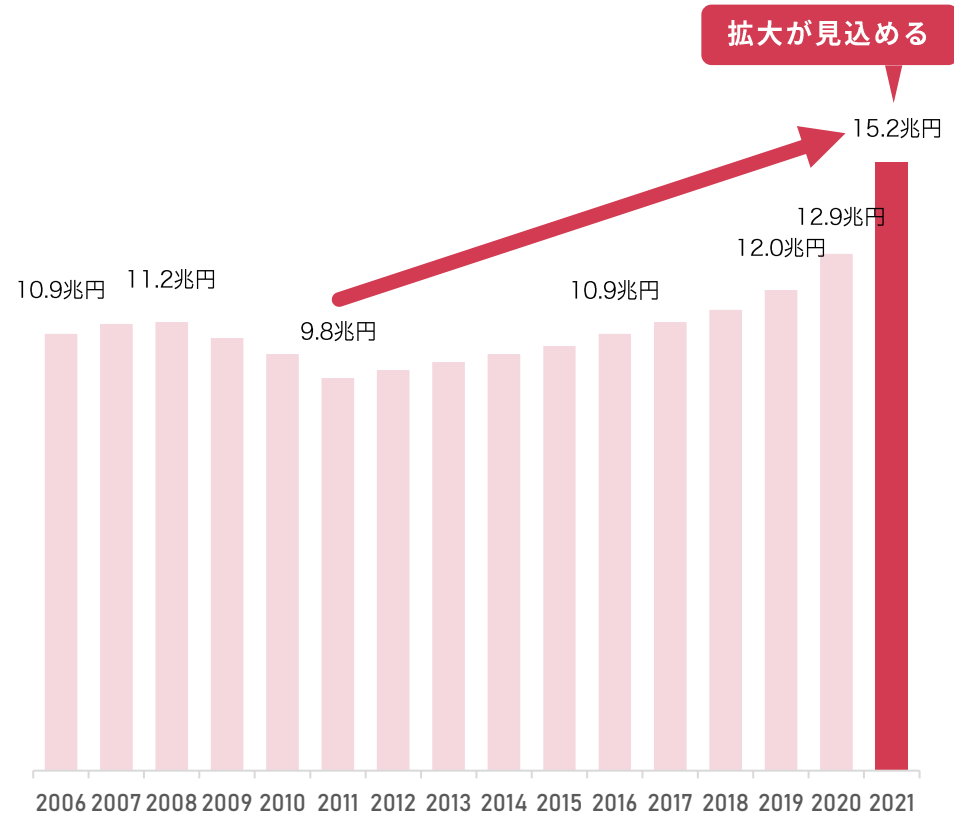
IT人材供給推移



出典：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」

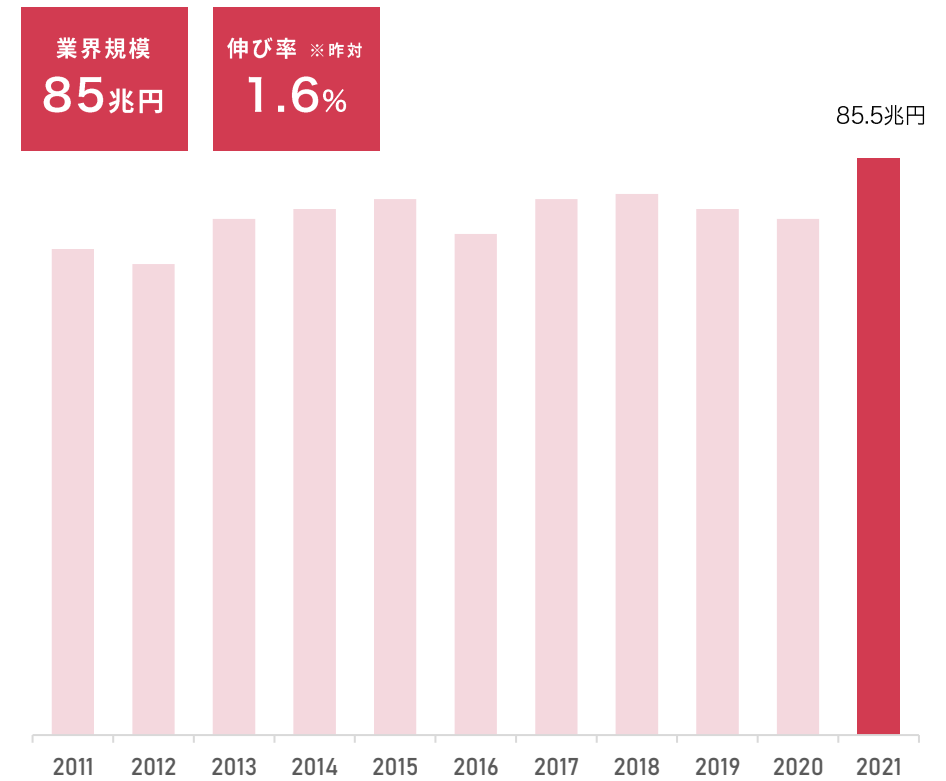
IT業界は企業のDXやテレワークにより更なるIT需要が見込まれ、製造メーカーは半導体と電子部品が急伸び回復傾向にある

情報サービス業の売上高の推移



出典：経済産業省、グラフは業界動向リサーチが作成

電気機器業界の過去11年間の業界規模の推移



出典：経済産業省、主要対象企業245社の売上高の合計

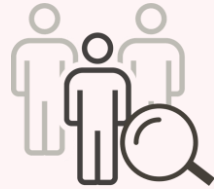
# 04

## Features and Strengths

特徴と強み



## 1 採用力



▶ 高い競争力を有するエンジニア採用

## 2 教育体制



▶ 資格取得やスキルアップにつながる制度を設置

## 3 広範かつ高度な技術ラインナップ



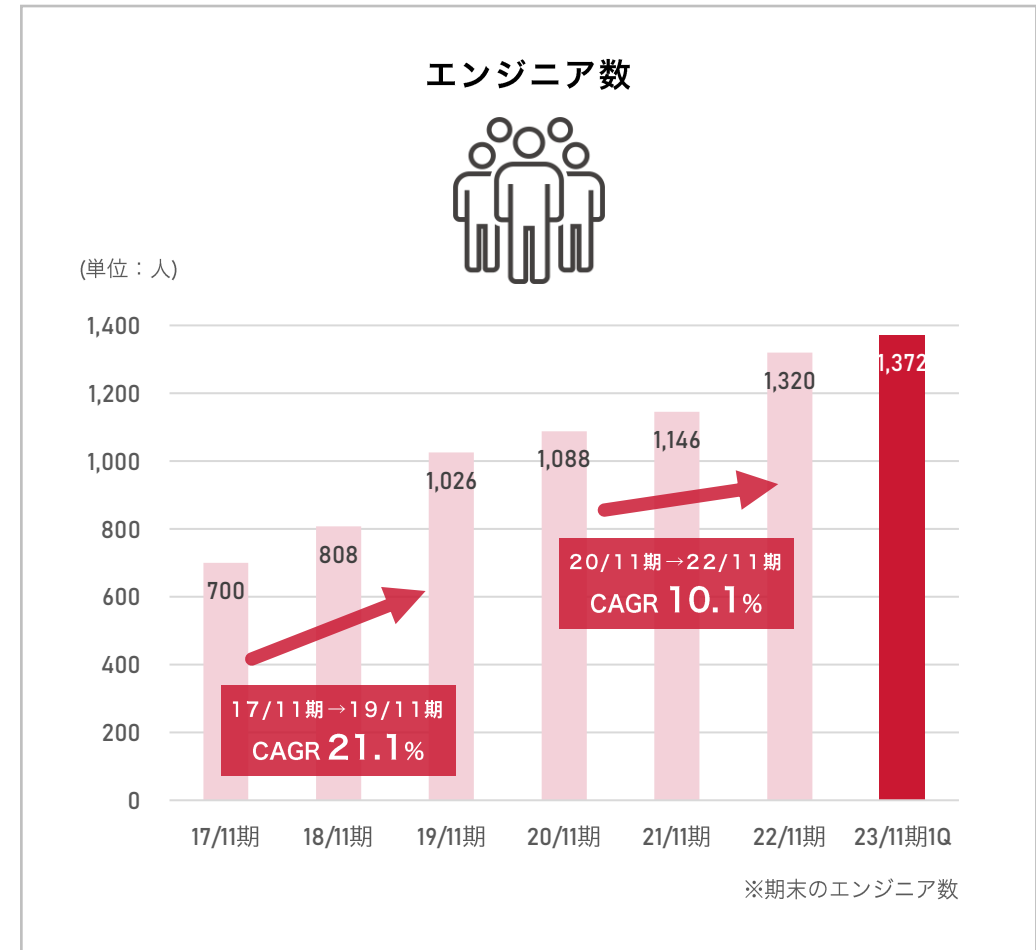
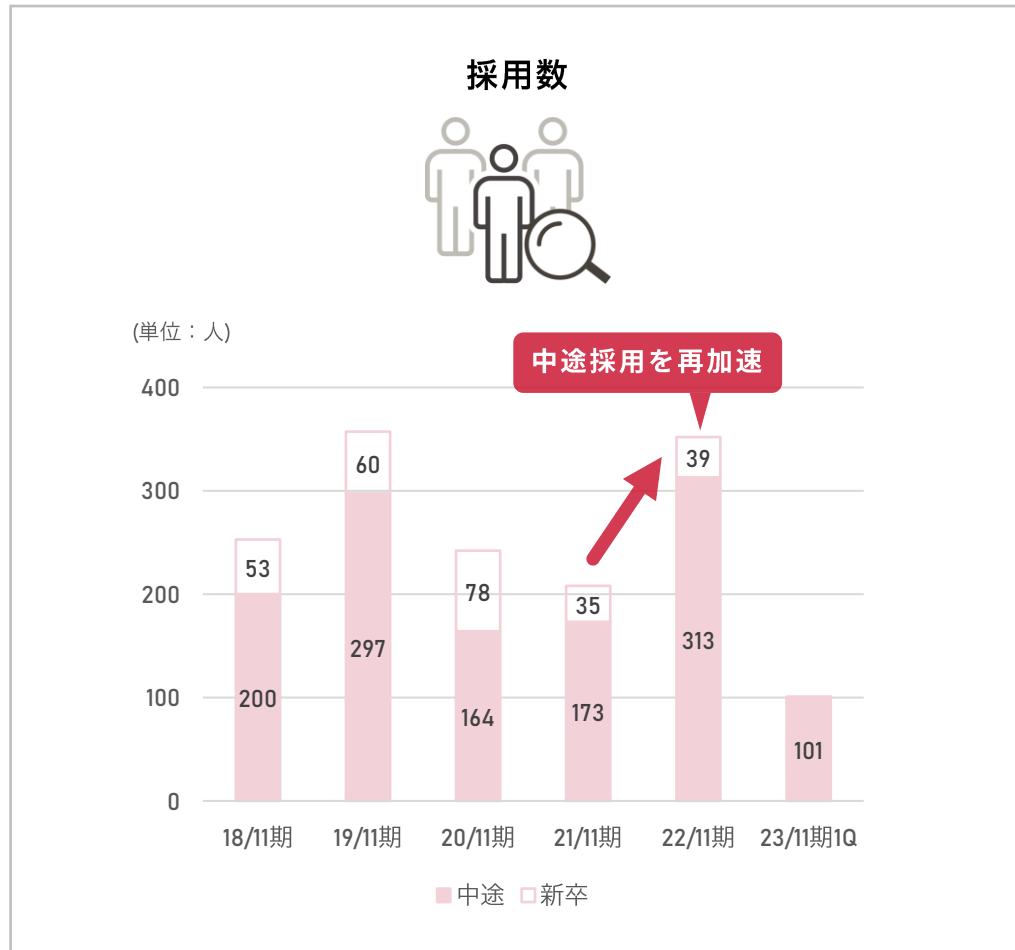
▶ 各分野に特化したエンジニアを多数保有

## 4 強固な顧客基盤



▶ 上場企業を中心とした安定した顧客基盤

リーダーから育成人材まで幅広いスキルのエンジニアを採用、前年以上のペースで採用数が伸びていることで順調にエンジニア数は純増



資格取得やスキルアップにつながる制度を設置し、一人当たり売上高の向上を図る

### 人事制度



#### 資格取得サポート

・資格取得奨励金制度 ・マスター資格制度

- ▶ 資格を取得した社員に対して、**受験料ならびにレベルに応じた奨励金を支給**



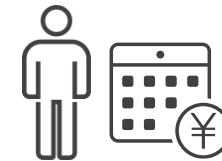
#### e-learning制度

・G検定 ・Python3 ・Java中級 など

- ▶ 資格取得や技術力の向上を目的とした、当社独自の**e-learningコンテンツ**

### 新卒社員の一人当たり売上高の推移

※入社5年目/ソフトウェア/リーダークラス



(単位：千円/月)



各種資格保有者が多数在籍し、顧客に対し質の高いサービスを提供

エンジニアの保有資格一覧（2023年2月現在）




<p>情報処理技術者試験 (271人)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 応用情報技術者 ・ 基本情報技術者 ・ データベーススペシャリスト ・ ネットワークスペシャリスト</li> <li>・ エンベデッドシステムスペシャリスト ・ 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</li> </ul>
<p>ベンダー認定資格 (365人)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>AWS認定資格</b> ・ Cisco認定資格 ・ <b>JSTQB認定テスト技術者資格</b>  <b>ISTQB Platinum Partner認定</b></li> <li>・ Oracle認定資格 ・ Microsoft認定資格 ・ <b>Salesforce認定資格</b>  <b>Salesforceコンサルティングパートナー認定</b></li> </ul>
<p>その他資格 (395人)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ LinuC（旧：LPIC） ・ <b>Python3エンジニア認定基礎試験</b> ・ <b>Python 3 エンジニア認定データ分析試験</b></li> <li>・ <b>G検定</b> ・ <b>E資格</b>  <b>日本ディープラーニング協会所属</b></li> <li>・ <b>統計検定</b> ・ 情報処理検定 ・ 3次元CAD利用技術者試験 ・ 電気主任技術者 ・ デジタル技術検定 その他</li> </ul>

※赤字は当社の「マスター資格」として設定している資格

広範かつ高度な技術に対応できるよう各分野に特化したエンジニアを保有

先端テクノロジー領域

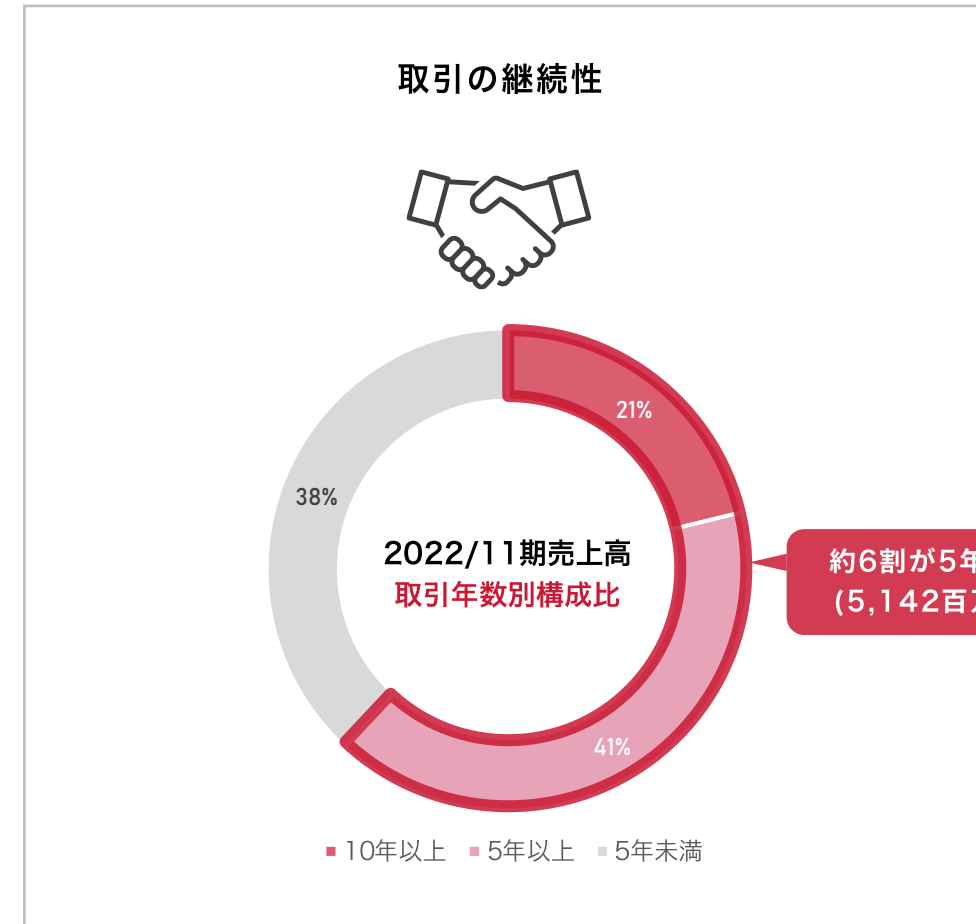
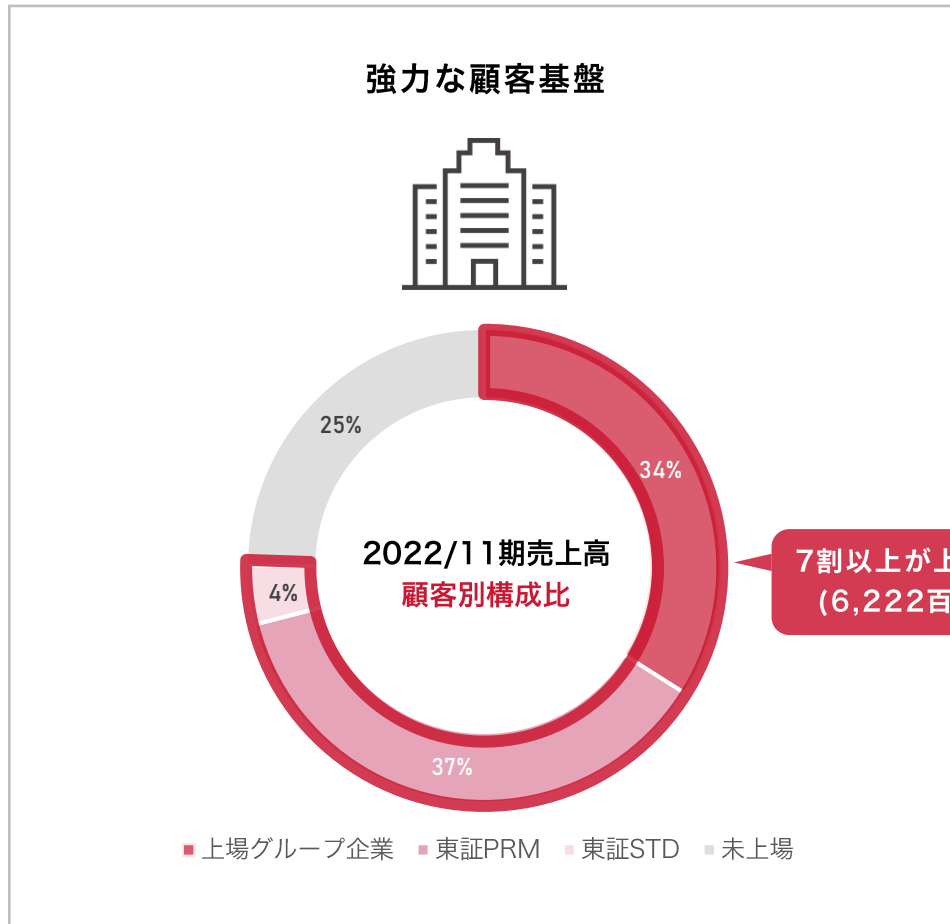
新規領域

 Salesforce	<ul style="list-style-type: none"><li>・システム導入/移行支援</li><li>・機能追加/カスタマイズ</li><li>・他システム連携作業</li><li>・システム運用/保守</li></ul>
 クラウド	<ul style="list-style-type: none"><li>・AWS環境の設計/構築</li><li>・Azure環境の設計/構築</li><li>・GCP環境の設計/構築</li><li>・クラウド移行支援</li></ul>
 AI	<ul style="list-style-type: none"><li>・自然言語処理による研究/分析</li><li>・画像処理による点検/分析</li><li>・ディープラーニングによる研究</li><li>・次世代通信基地局のデータ分析</li></ul>

既存領域

 ソフトウェア	<ul style="list-style-type: none"><li>・Webシステムの開発</li><li>・Webアプリケーションの開発</li><li>・業務系システムの開発</li><li>・金融系システムの開発</li><li>・公的機関システムの開発</li><li>・ソフトウェア評価</li></ul>
 インフラ	<ul style="list-style-type: none"><li>・ネットワークの設計/構築</li><li>・サーバーの設計/構築</li><li>・仮想基盤の構築/運用</li><li>・システム運用/保守</li><li>・セキュリティ対応</li></ul>
 機械・電気	<ul style="list-style-type: none"><li>・自動車/車載機器の設計</li><li>・OA機器の設計</li><li>・デジタル機器の設計</li><li>・CAE解析</li><li>・生産技術</li><li>・EMC試験</li></ul>

上場企業を中心に安定した顧客基盤を有しており、半数以上の既存顧客と長期にわたり取引が継続している

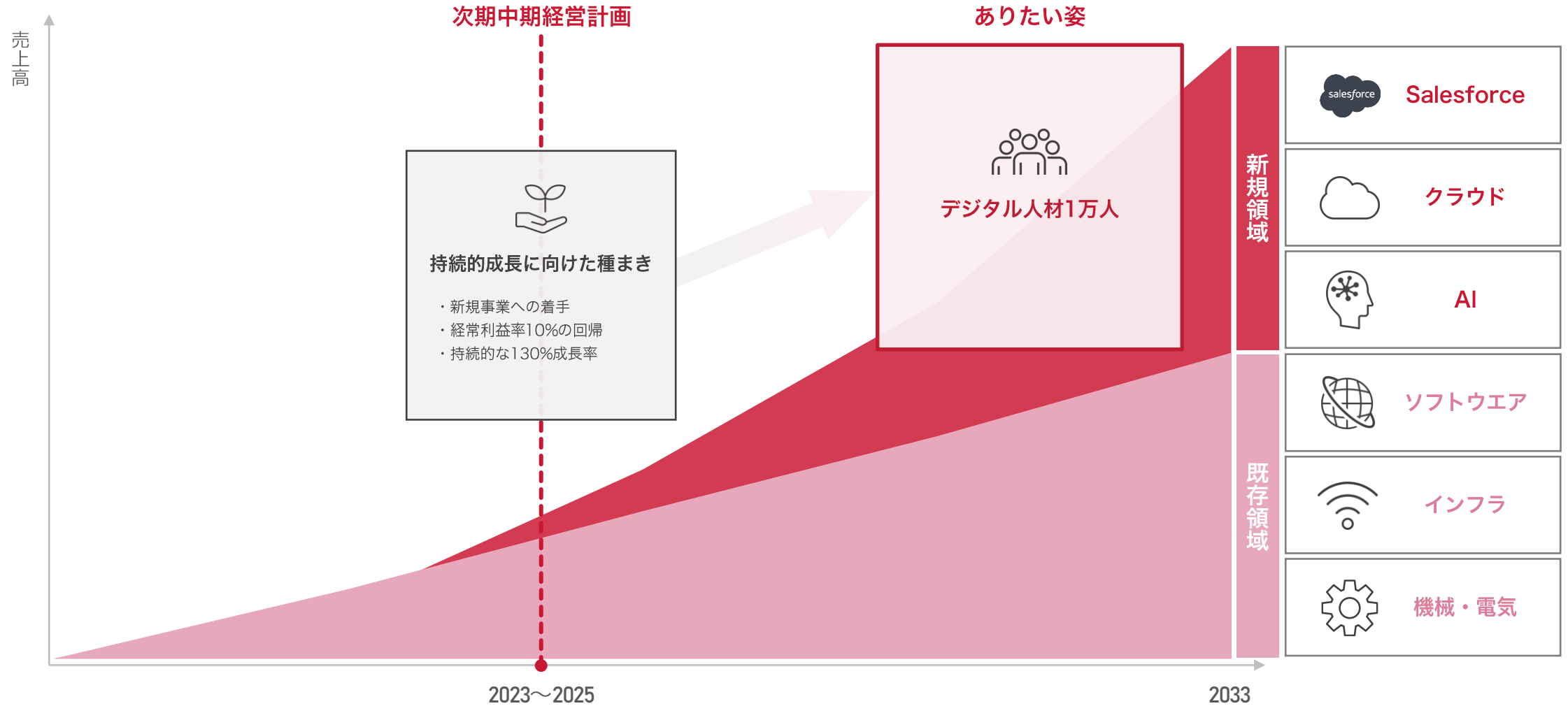


# 05

## Medium-Term Business Plan


成長戦略（中期経営計画）

長期ビジョン「継続的な収益性の向上による質を伴う成長」





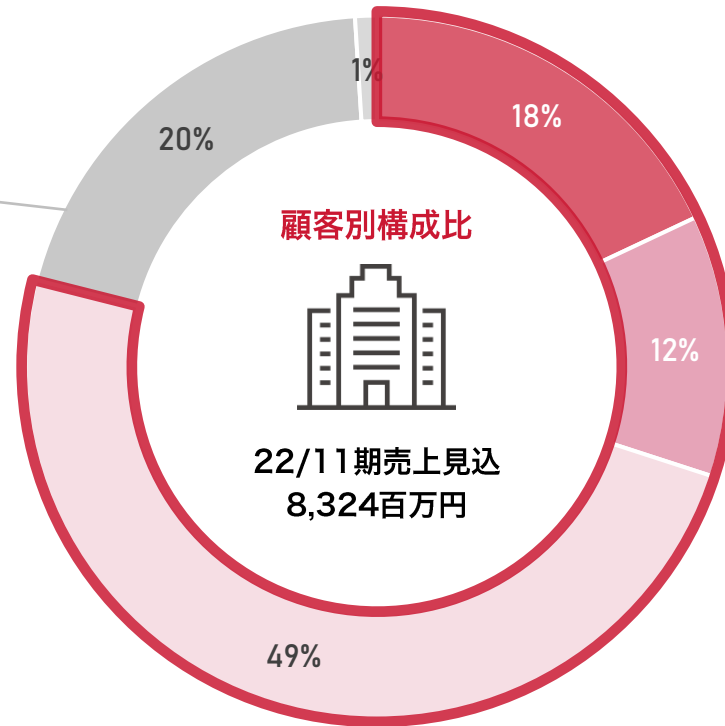
Slerをターゲット市場の中核として売上拡大につなげる


 **メーカー**

**市場性**  
ものづくりメーカーの新規開発は市場のニーズに合わせて常に前進していることから、先端テクノロジーに対する継続的な需要が見込まれる

**特に求められる技術**

- ・機械設計 (CAD)
- ・ソフトウェア評価



 **Sler**

**市場性**  
IT人材不足は今後も続くと言われており、実際に高い需要がある  
特に独立系Slerは企業からのDXやIoTの需要は旺盛で、今後も拡大することが見込まれる

**特に求められる技術**

- ・ソフトウェア開発/評価
- ・Salesforce/AWS/Azure

■ メーカー系Sler ■ ユーザー系Sler ■ 独立系Sler ■ メーカー ■ その他

※メーカー系Sler：パソコンやサーバーを作っているSler

※ユーザー系Sler：IT業界関係なく企業のシステム部門が分社化、または独立してできたSler

※独立系Sler：特定の親会社やグループに属していないSler

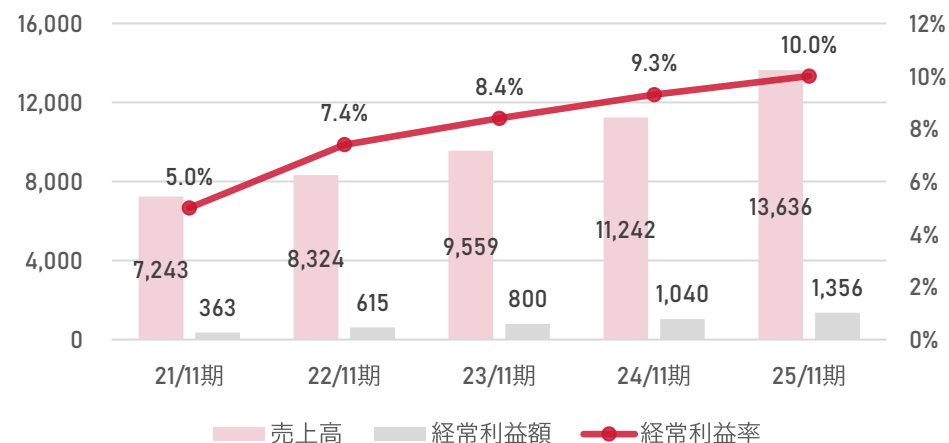
## 業績サマリー

### 財務ハイライト

(単位：百万円)

	21/11期	22/11期	23/11期	24/11期	25/11期
売上高	7,243	8,324	9,559	11,242	13,636
売上前年成長率	109%	115%	115%	118%	121%
経常利益額	363	615	800	1,040	1,356
経常利益率	5.0%	7.4%	8.4%	9.3%	10.0%
経常利益額 前年成長率	121%	169%	130%	130%	130%

(単位：百万円)

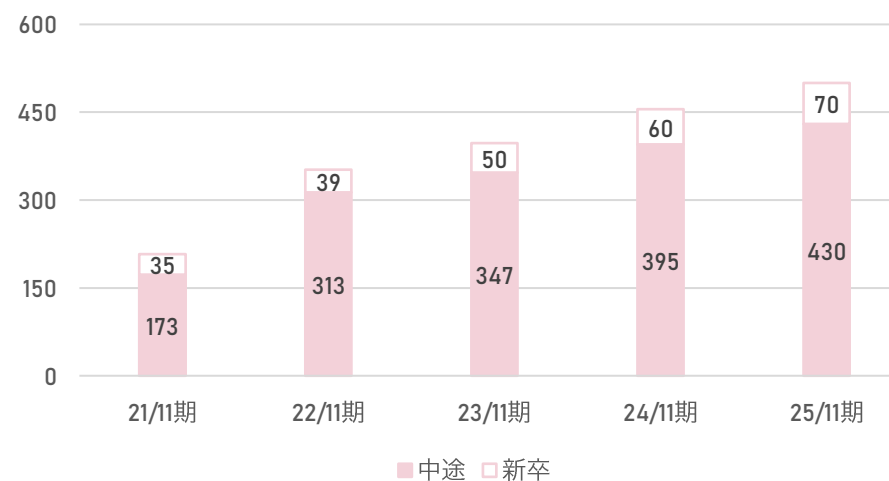


### 人員計画

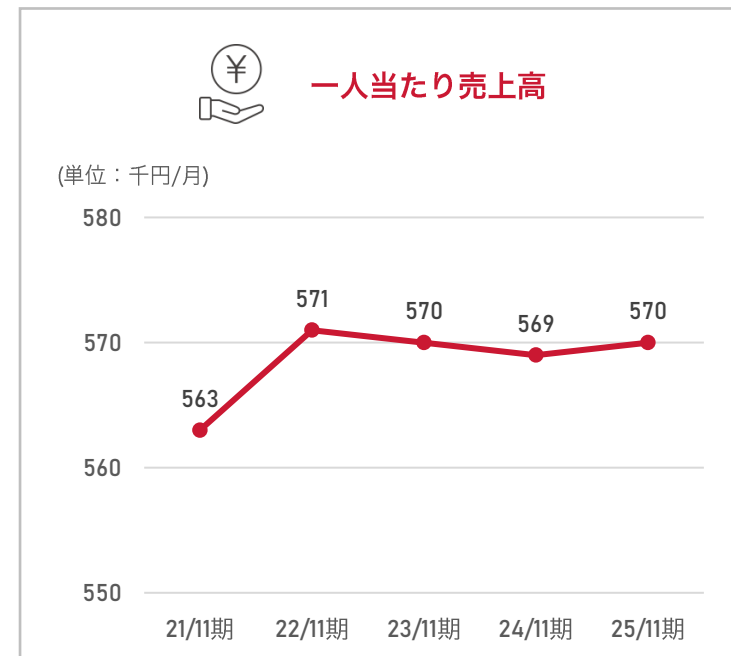
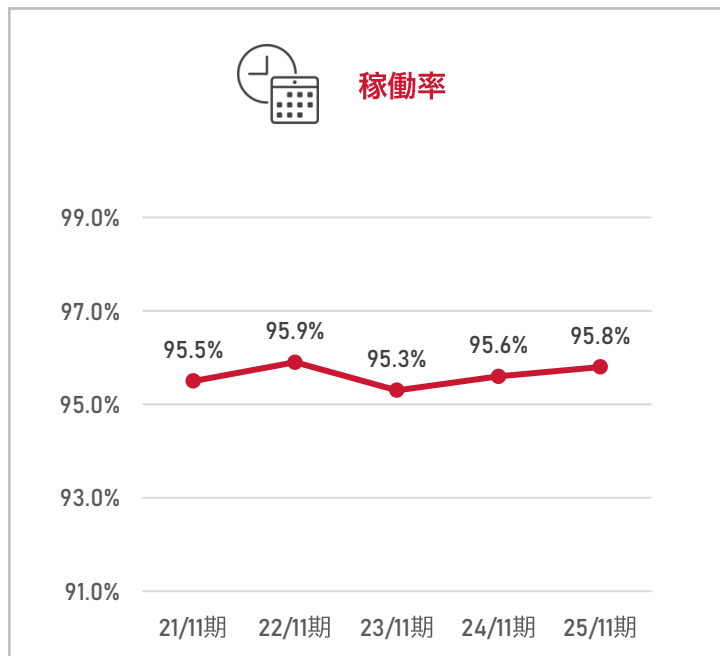
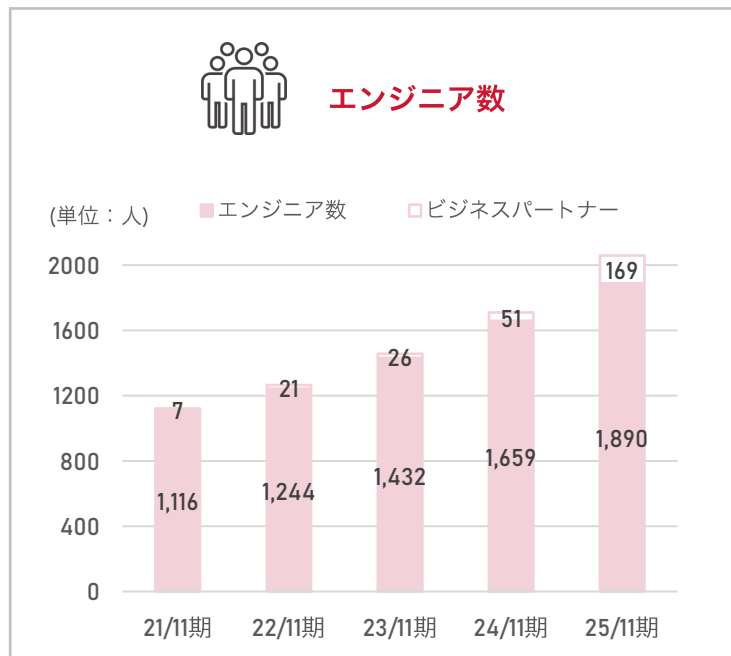
(単位：人)

	21/11期	22/11期	23/11期	24/11期	25/11期
エンジニア在籍数	1,146	1,320	1,511	1,737	1,985
エンジニア採用数	208	352	397	455	500
新卒	35	39	50	60	70
中途	173	313	347	395	430
(期中平均在籍数)	1,116	1,244	1,432	1,659	1,890
退職率	11.4%	11.9%	11.3%	11.5%	11.5%
ビジネス パートナー数	9	26	30	82	220

(単位：人)



## 稼働率は高水準で推移、エンジニアの採用と育成による単価向上により業績拡大を目指す



成長への施策等

- ✓ ソフトウェア・インフラを中心に育成人材を積極的に採用して在籍数を増やす
- ✓ チーム化体制でビジネスパートナーの活用戦略により業績の更なる向上を目指す

- ✓ 未経験者の入社後研修を強化することに伴い稼働率は22/11期よりも低下する
- ✓ IT市場の人材不足が追い風となりベテランから育成人材まで顧客ニーズに応える提案を実施

- ✓ 育成人材の増加に起因して単価は押し下げられるが資格取得などのスキル向上で単価の経過を防ぐ
- ✓ スキルの高いビジネスパートナーを活用できる案件を受注することにより全体の単価は維持できる

※エンジニア数：期末時点のエンジニア在籍数、ビジネスパートナー人数

※稼働率：(月ごとのエンジニア稼働数の合計+ビジネスパートナー稼働数の合計) ÷ (月ごとのエンジニア在籍数+ビジネスパートナー人数) × 100

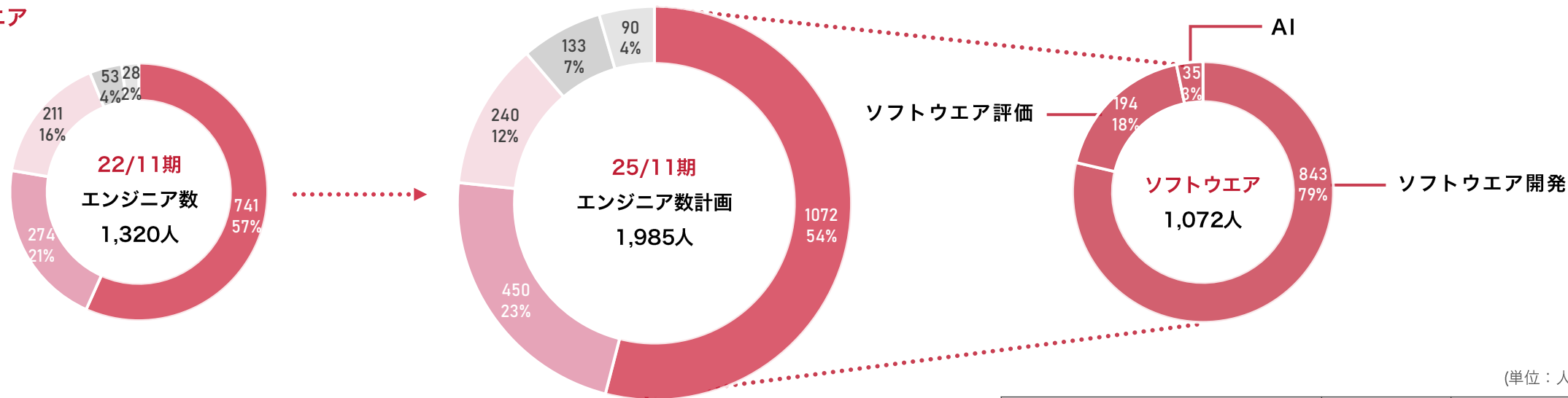
※一人当たりの売上：年間の売上高 ÷ (月ごとのエンジニア稼働数+ビジネスパートナーの稼働数の合計)

※エンジニア数、エンジニア在籍数、エンジニア稼働数には臨時従業員を含む

※記載の数値は期中平均の値

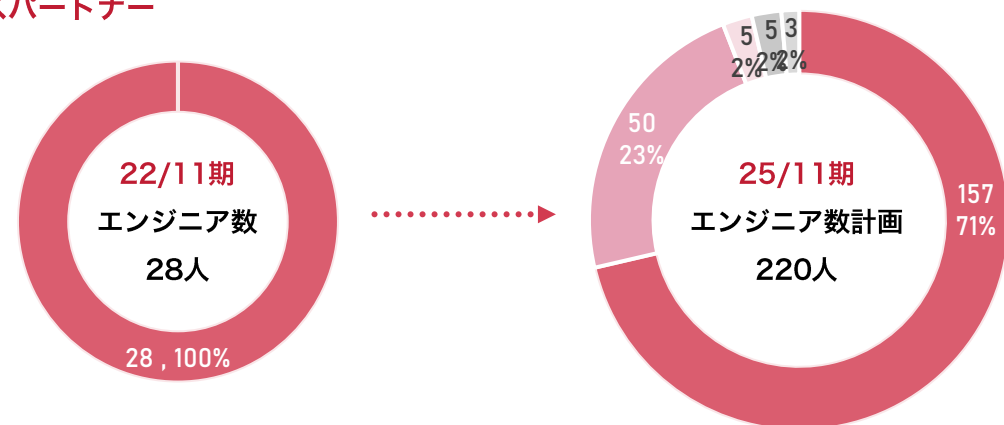
主力であるソフトウェア領域のエンジニアを着実に増強、新規領域のうちSalesforceとクラウドは3倍以上の増員を計画

## エンジニア



(単位：人)

## ビジネスパートナー

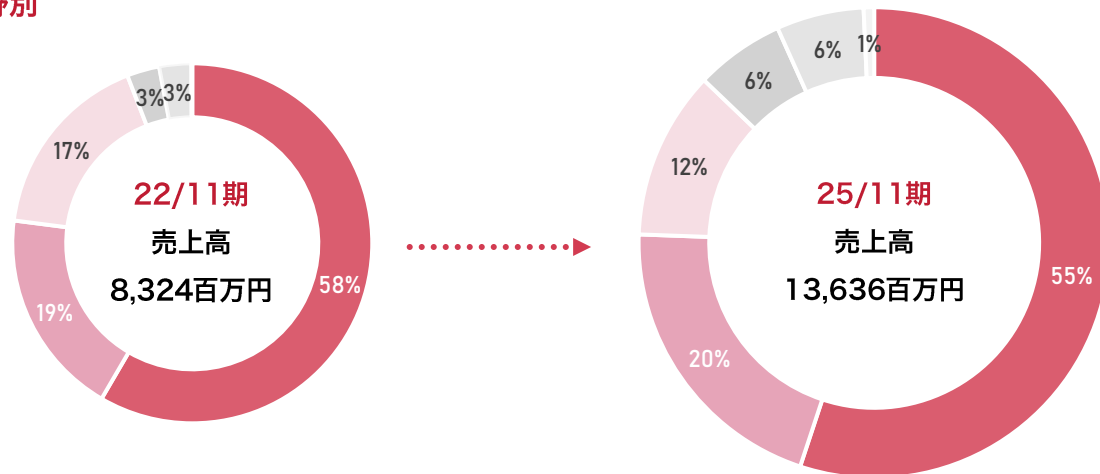


技術分野別	人員増	増加率
■ ソフトウェア	+331	142%
■ インフラ	+176	164%
■ 機械・電気	+29	114%
■ Salesforce	+80	251%
■ クラウド (AWS、Azure)	+62	321%
全体	+678	150%

技術分野別の売上高は人員計画とほぼ同推移で増加、首都圏以外の地域ではソフトウェアとインフラ領域を急伸させる

技術分野別

(単位：百万円)

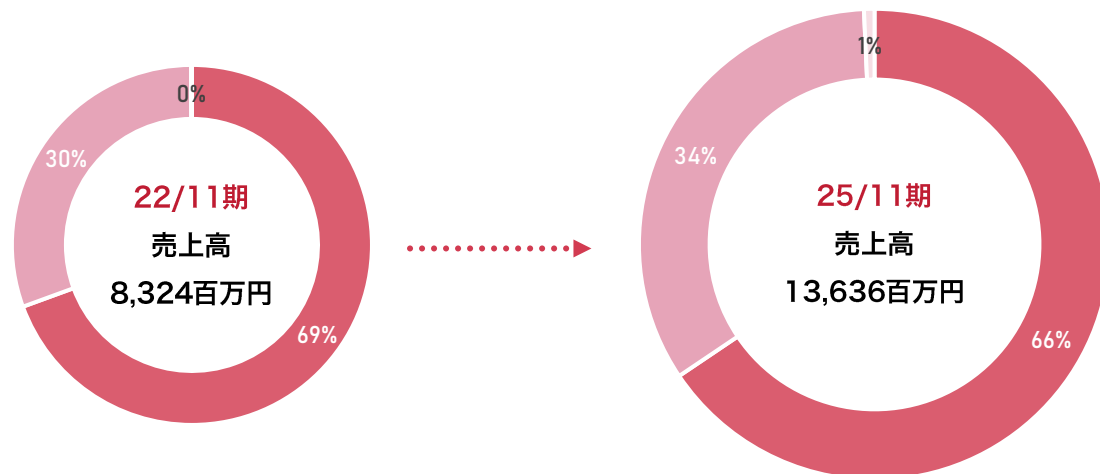


技術分野別	売上増	増加率
■ ソフトウェア	+2,650	155%
■ インフラ	+1,243	180%
■ 機械・電気	+155	111%
■ Salesforce	+593	344%
■ クラウド (AWS、Azure)	+580	343%
■ その他	+91	1,400%
全体	+5,312	164%

※AIはソフトウェアに含む

地域別

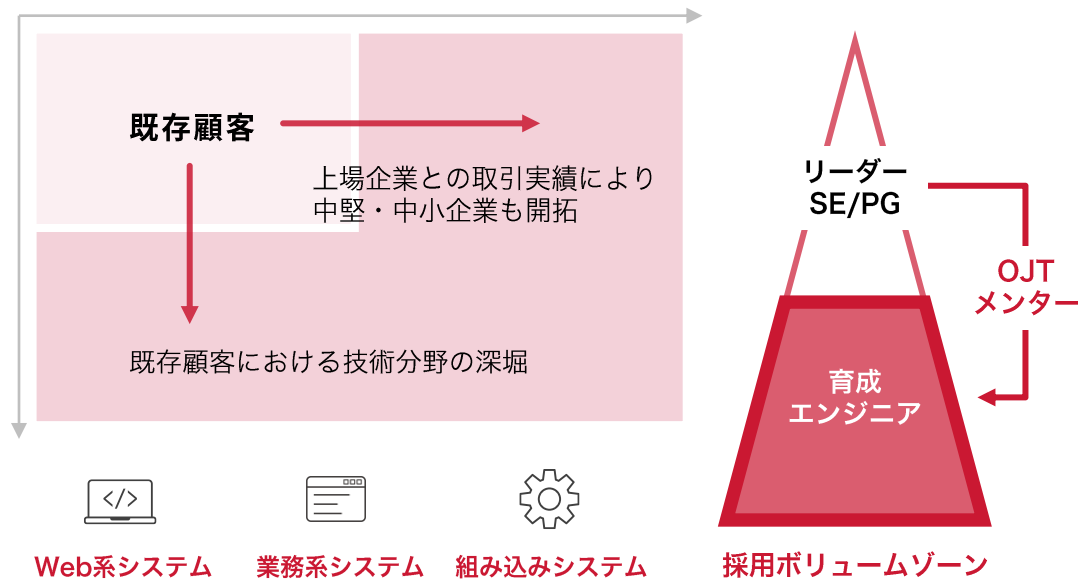
(単位：百万円)



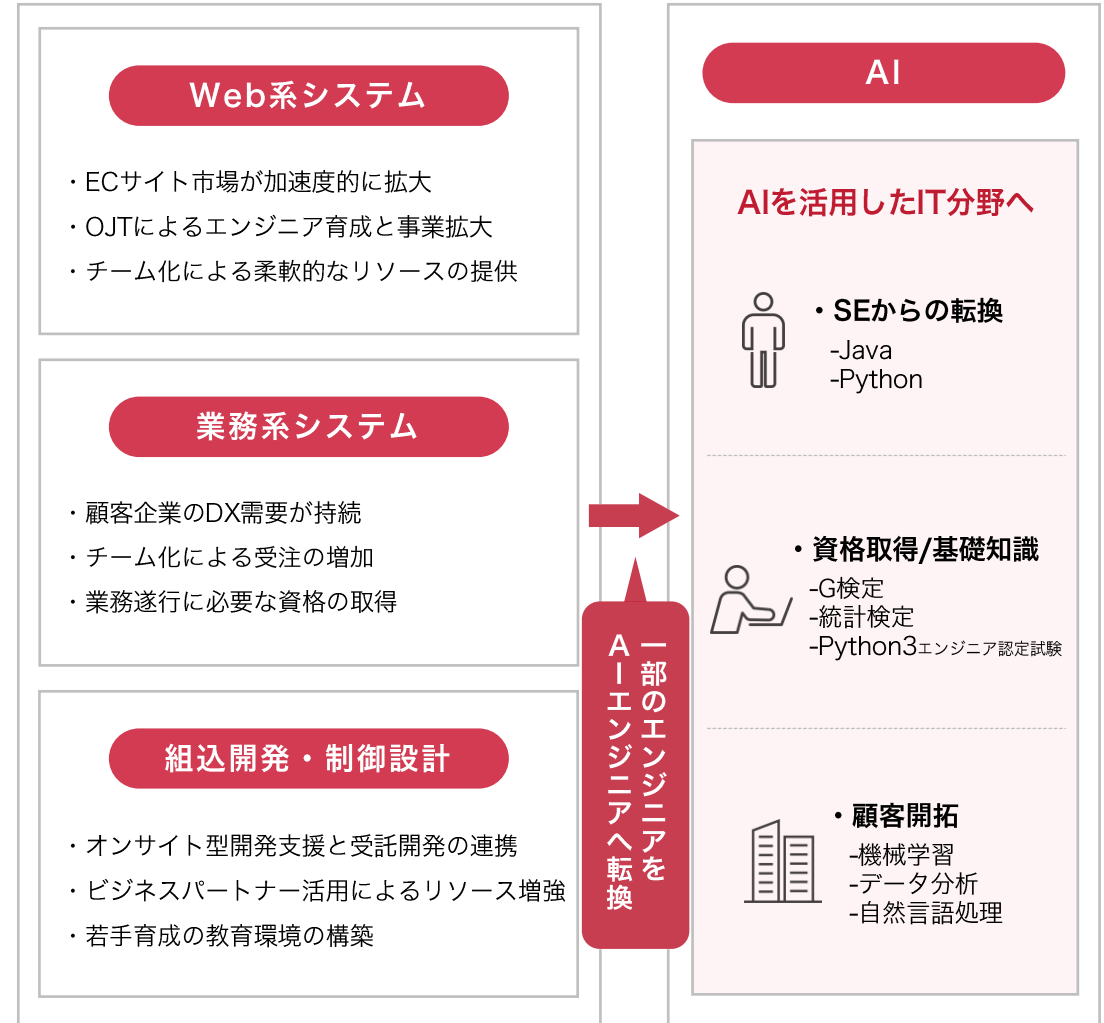
地域別	売上増	増加率
■ 首都圏	+3,162	155%
■ 首都圏以外	+2,059	181%
■ その他	+91	1,400%
全体	+5,312	164%

## ソフトウェア開発

- ・人材不足のIT市場に対して育成によるエンジニア創出に積極投資
- ・顧客拡大と新規分野開拓による採用ターゲットの広域化

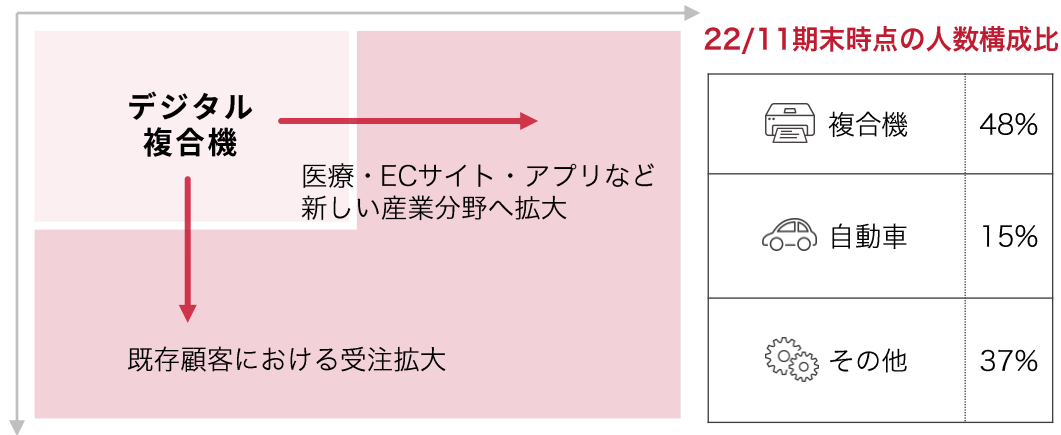


- ✓ リモート環境を活用したプロジェクトへの柔軟な参画
- ✓ プロジェクトのチーム化による社内体制の強化
- ✓ 社内OJTによる中長期的なエンジニア育成
- ✓ クラウド環境で開発するエンジニアの創出



## ソフトウェア評価

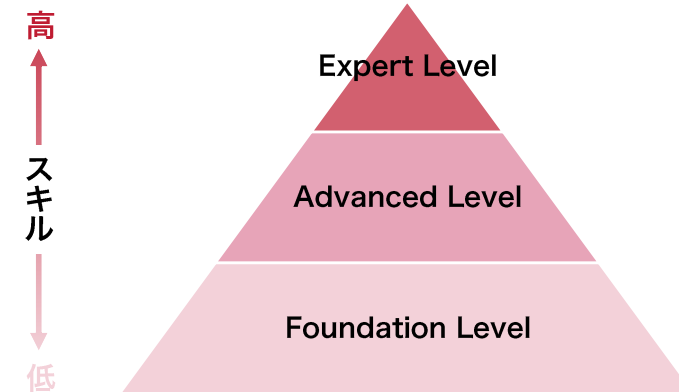
- デジタル複合機で蓄積した技術を用いて成長の見込める分野へ拡大
- 持続的なサービス提供により既存顧客に対しては更なるシェアの拡大



レベル	増員施策
管理者	設計者のキャリアパスとしてテスト計画/設計などプロジェクトの管理をPMO業務として任せる
設計者	JSTQB資格取得推奨 テスター経験者のキャリアアップ
実行者	未経験者の採用 → 第三者検証業務で実務経験を蓄積 ビジネスパートナー → テスター業務の委託

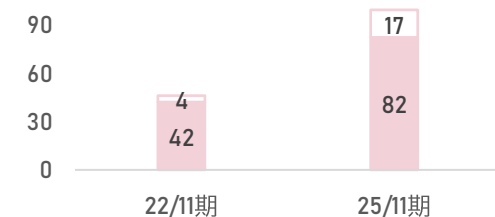
## ISTQBパートナープログラム

JSTQB (Japan Software Testing Qualifications Board) が実施するテスト技術者の資格認定制度で、ISTQB (International Software Testing Qualifications Board) を通じて、アメリカやイギリス、ドイツなどのISTQB連携のテスト技術者資格と相互認証を行っている



## JSTQB認定テスト技術者資格

(単位：人)



□ JSTQB Advanced ■ JSTQB Foundation

ISTQBパートナープログラム  
Platinum Partnerの維持と資格取得推奨

**Advanced Level**

⇒ 専門的な社外教育研修の受講

**Foundation Level**

⇒ e-learningの提供

## インフラ (ネットワーク/サーバー)

- ・未経験者をエンジニアとして育成する仕組みの拡充
- ・スキルアップによる事業領域の拡大、他分野へのスキルシフト



### 育成人材の創出

- ✓ 社内講師によるネットワーク、サーバーの基礎講習を実施
- ✓ 未経験者をエンジニアとして育成

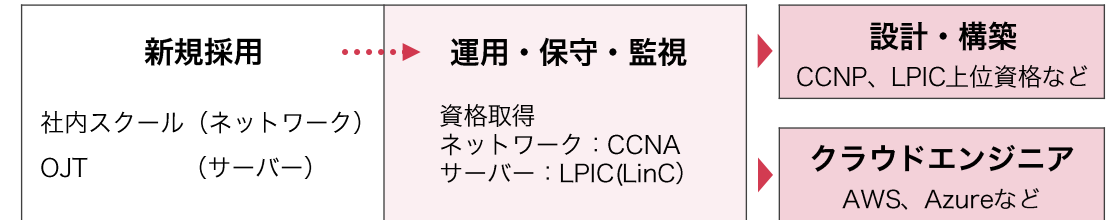
### 22/11期末時点の人数

(単位：人)

ネットワーク	151 (55%)	設計/構築	29 (19%)
		運用/保守/監視	122 (81%)
サーバー	123 (45%)	設計/構築	37 (30%)
		運用/保守/監視	86 (70%)

### エンジニア数の拡大

### スキルアップ



### 社内スクール (ネットワーク)

講習内容：ネットワークの基礎研修  
対象者：ネットワーク未経験者  
習得目標：CCNA資格相当の知識習得  
受講期間：1カ月間

23/11期

25/11期

	23/11期	25/11期
エリア	首都圏	全国
手法	ハンズオン	オンライン
生徒数	年間60人	年間180人

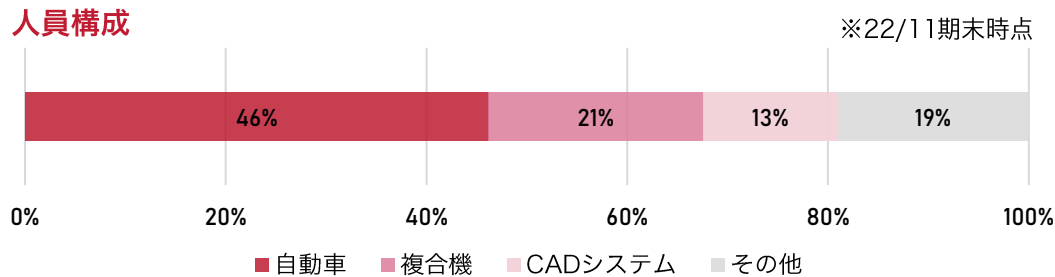
(単位：人)





## 機械・電気

- 自動車関連は車両本体から車載電子機器まで幅広い需要に対応
- 受託開発との連携により顧客のニーズに応える開発支援を実現



製品	支援内容
自動車	<ul style="list-style-type: none"> <li>車両、ボディ、車体部品等の設計、解析、評価</li> <li>車載電子機器のハードウェア設計</li> <li>各種ライン工程の生産設計、品質保証</li> </ul>
複合機	<ul style="list-style-type: none"> <li>筐体、フレーム等の設計</li> <li>紙送りの機構設計、パラメータ設計</li> <li>解析、各種実験</li> </ul>
CADシステム	<ul style="list-style-type: none"> <li>各種CADの技術支援</li> <li>自動車メーカー向けPDM運用支援</li> <li>CAEシステムサポート</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>有機EL製造装置の設計開発</li> <li>電動工具、センサーなどの設計、解析</li> <li>プラント関連の装置設計</li> </ul>

### 自動車関連の提供サービス

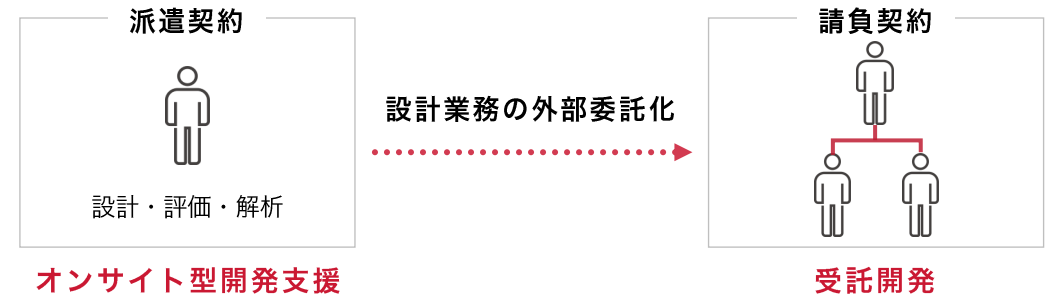


- ✓ 設計開発 : 車体設計、内外装設計、電子部品設計など
- ✓ 車両解析/CAD : CAE解析、生産技術など
- ✓ 実験・評価 : 車両実験、ユニット実験など

構造・機構設計	CATIA ・ SolidWorks ・ NX ・ AutoCAD
CAE解析	Abaqus ・ Fusion360 ・ ANSA
電子回路設計	Verilog-HDL ・ VHDL ・ System C

### 受託開発との連携

#### 有機ELディスプレイ製造装置



#### オンサイト型開発支援

- ✓ 設計業務が膨大にある顧客ニーズに対して受託開発でリソースをカバーし受注量を増加させる

## Salesforce

- ・高難易度資格の保有者数を増やし注力分野の拡大を図る
- ・パートナー企業との教育協業と既存エンジニアの技術コンバートによりSalesforce人材を創出

### Salesforceのターゲット

これまでの注力分野	CRM	顧客情報を一元管理	Sales Cloud Service Cloud
	MA	マーケティングを効率化	Pardot Marketing Cloud
	BI	レポートニング データマイニング	Tableau Power BI など
これからの注力分野			

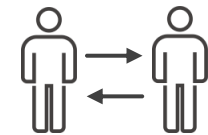
CRM管理者 コンサルタント		<u>22/11期</u> <u>25/11期</u> 保有資格数 114 ▶ 163
開発 アーキテクト		<u>22/11期</u> <u>25/11期</u> 保有資格数 35 ▶ 118
マーケター コンサルタント		<u>22/11期</u> <u>25/11期</u> 保有資格数 22 ▶ 83

- ✓ 新たに挑戦する領域として、特にPardotの資格保有者数を増やし技術ノウハウの蓄積を進める



### 育成人材の創出

- ✓ パートナー企業との教育協業の継続
- ✓ 実践型内部研修の実施



### 技術コンバート

- ✓ APEX、Visualforce開発に対応可能な人材をコンバート

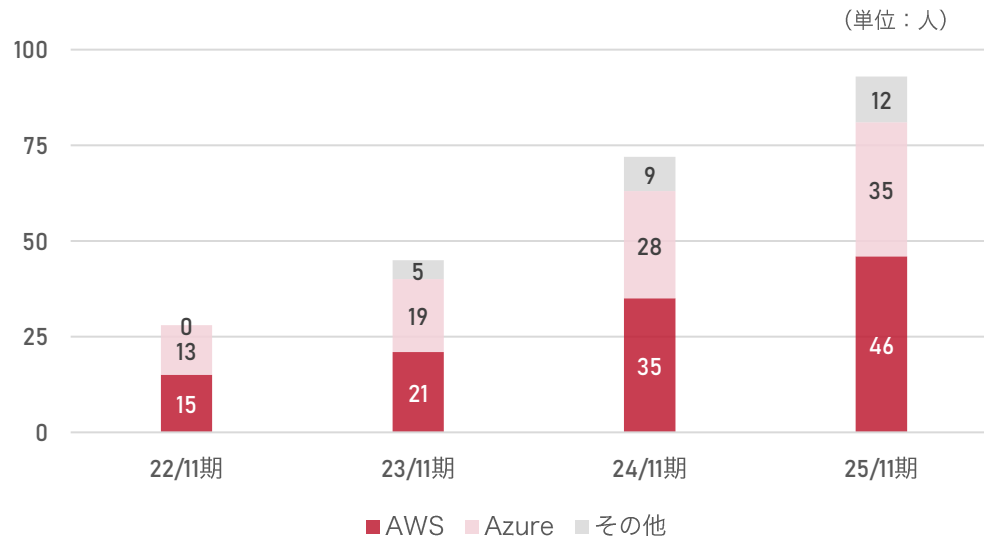
## クラウド (AWS/Azure)

- 企業のDXによるクラウドサービスの需要は更に高まる
- クラウド環境での開発や環境構築支援など、クラウドエンジニアの価値は今後も向上することを見込む

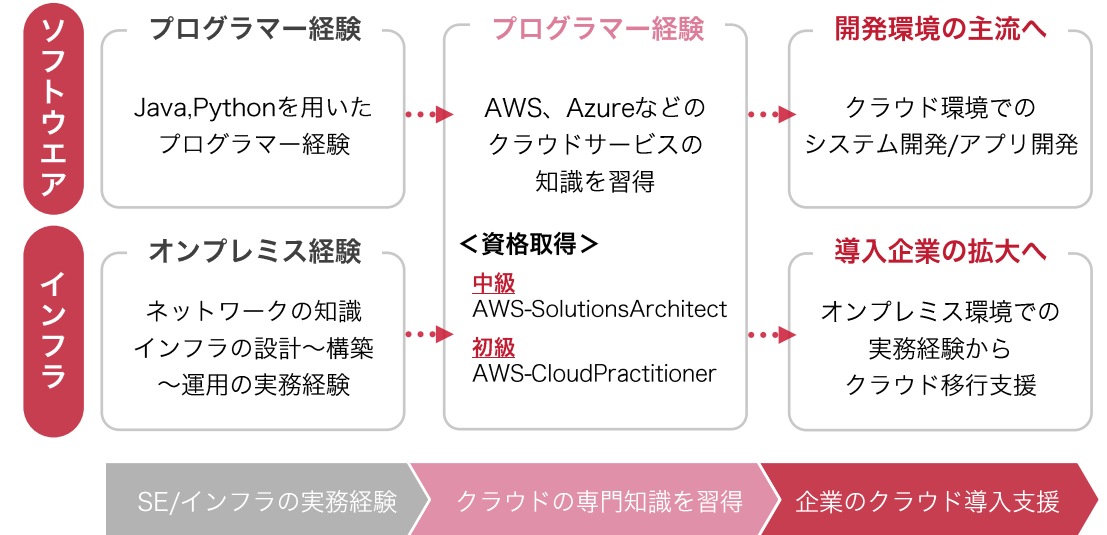
### クラウドサービスのターゲット



### クラウドサービスの構成人数

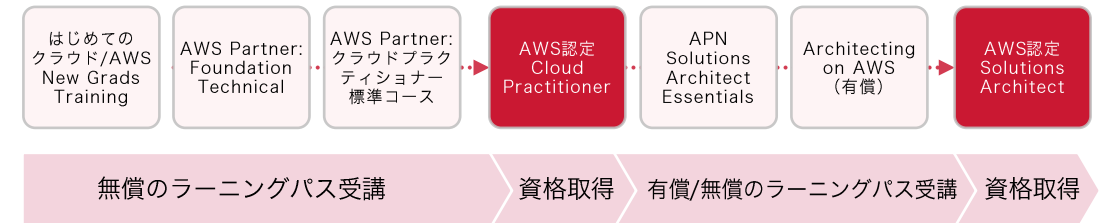


## エンジニアの技術コンバート



## AWS認定資格

APN (AWSパートナーネットワーク) の育成プログラムを活用



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。これら将来の見通しに関する記述は、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ています。

これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。