

株式会社シイエヌエス（グロース市場・4076）

事業計画及び 成長可能性に関する事項



2024年8月30日



Index

1	会社概要	P2
2	当社のビジネスモデルについて	P7
3	当社を取り巻く市場環境について	P11
4	当社成長領域の事業状況について	P16
5	当社の競争力の源泉について	P22
6	事業計画	P29
7	リスク情報	P44

01

Company Profile

会社概要



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">デジタル革新推進事業ビッグデータ分析事業システム基盤事業業務システムインテグレーション事業コンサルティング事業
資本金	4億7,877万円
発行済株式総数	2,906,000株
従業員数	単体214人／連結255人
子会社	株式会社シイエヌエス北海道

※2024年6月1日現在



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

Mission

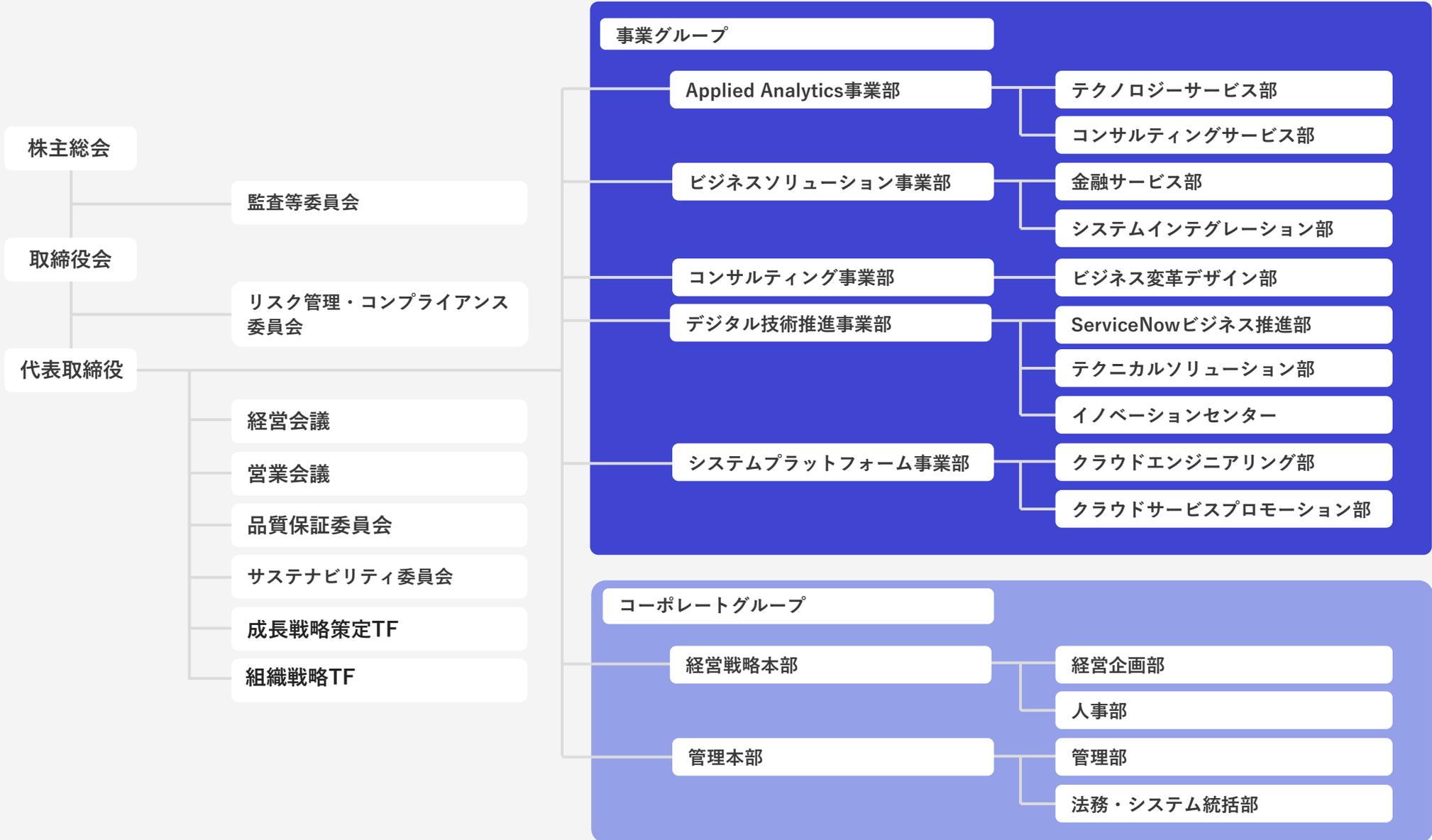
人を想う力で、社会を前進
させる新価値を、生み出す

Vision

想像を超える、創造を

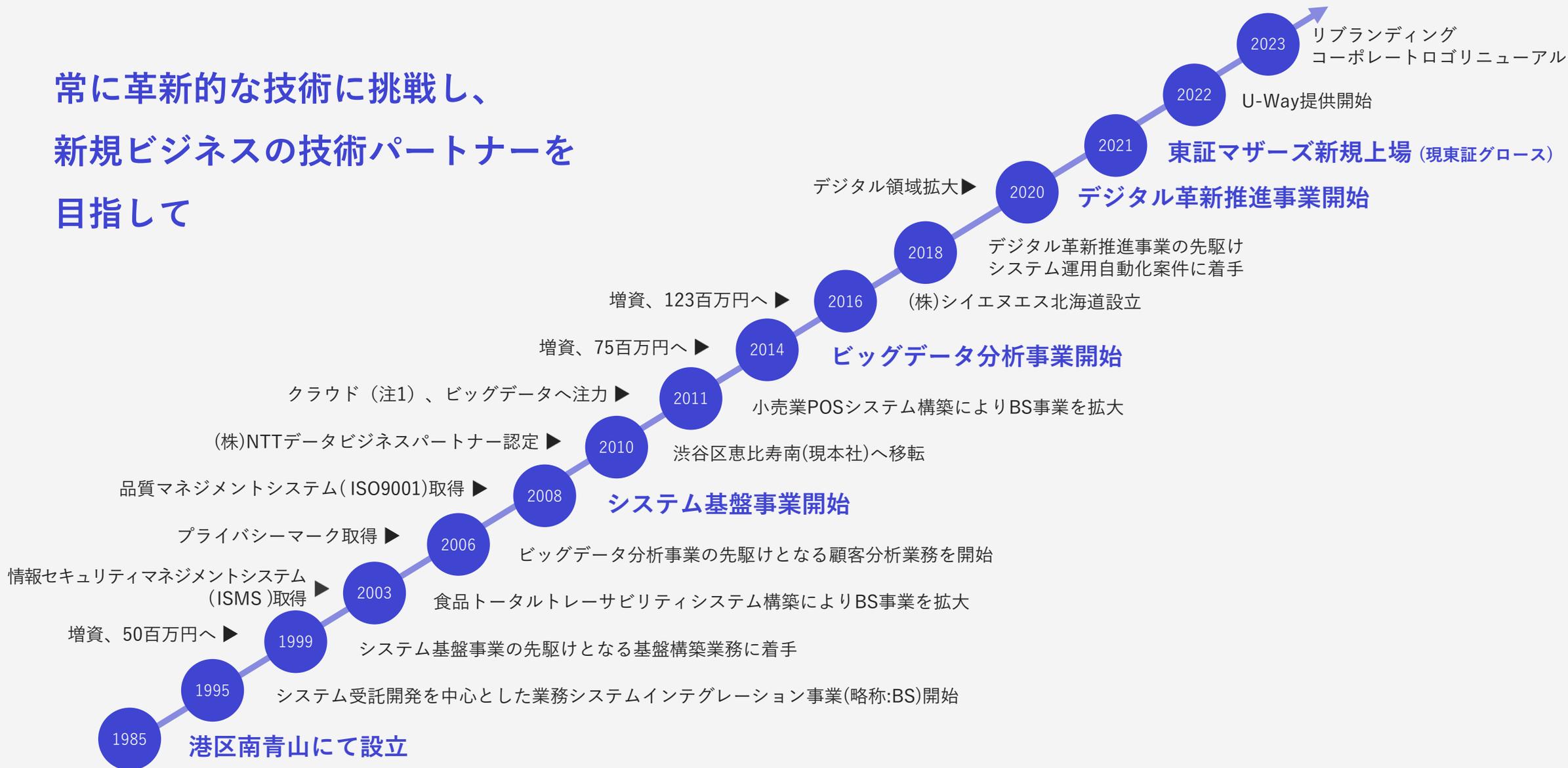
Value

業務を深く理解したエンジニアリングサービス
お客様のビジネス変革の成功





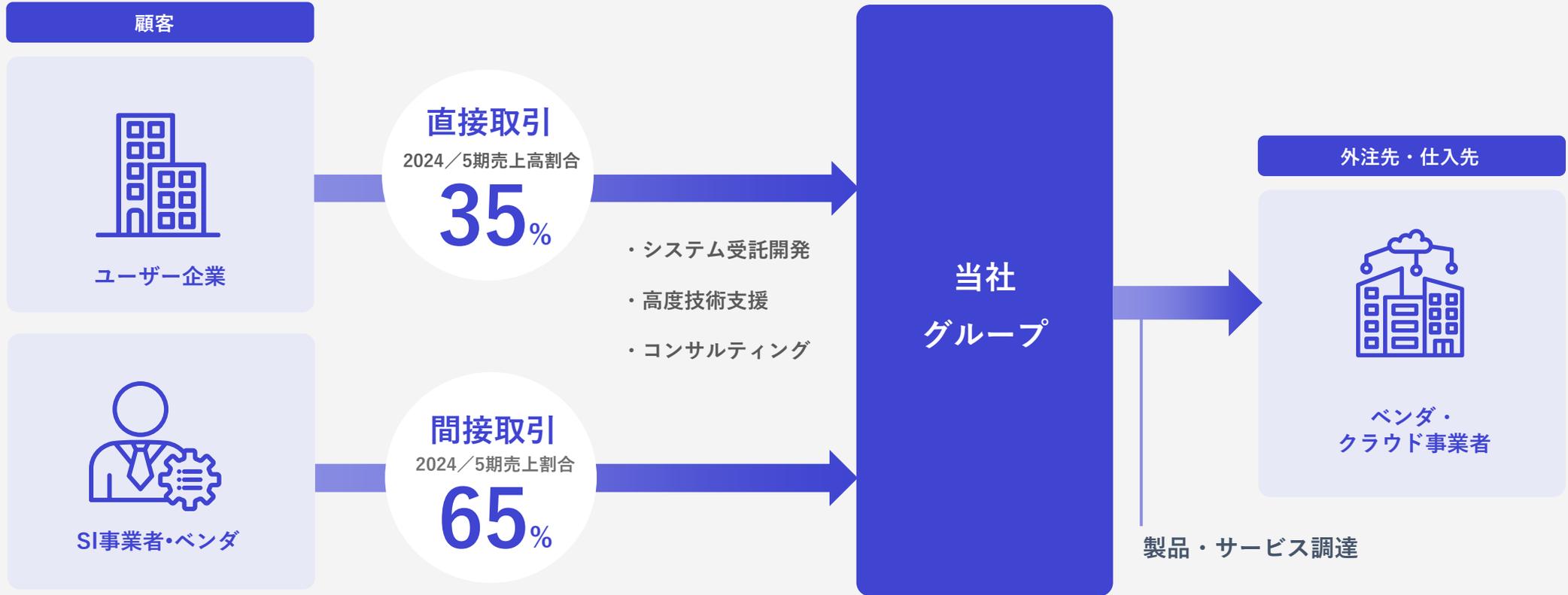
常に革新的な技術に挑戦し、 新規ビジネスの技術パートナーを 目指して



02

Business model

当社のビジネスモデルについて





当社が展開する4つの事業は、DX（注2）の中核技術を用いて新しいビジネスを推進すると同時に、コンサルティング事業が顧客の事業基盤の強化を支援します。



デジタル革新推進事業

デジタル技術活用分野
ServiceNow / AI技術（注3）分野



ビッグデータ分析事業

データマネジメント
分析モデル / マーケティング



コンサル ティング事業

DXコンサルティング
DXリテラシー教育



システム基盤事業

クラウド基盤 オンプレミス基盤（注4）
AWS / Azure / ベンダ仮想技術 /
OracleCloud 仮想基盤化技術 / DevOps



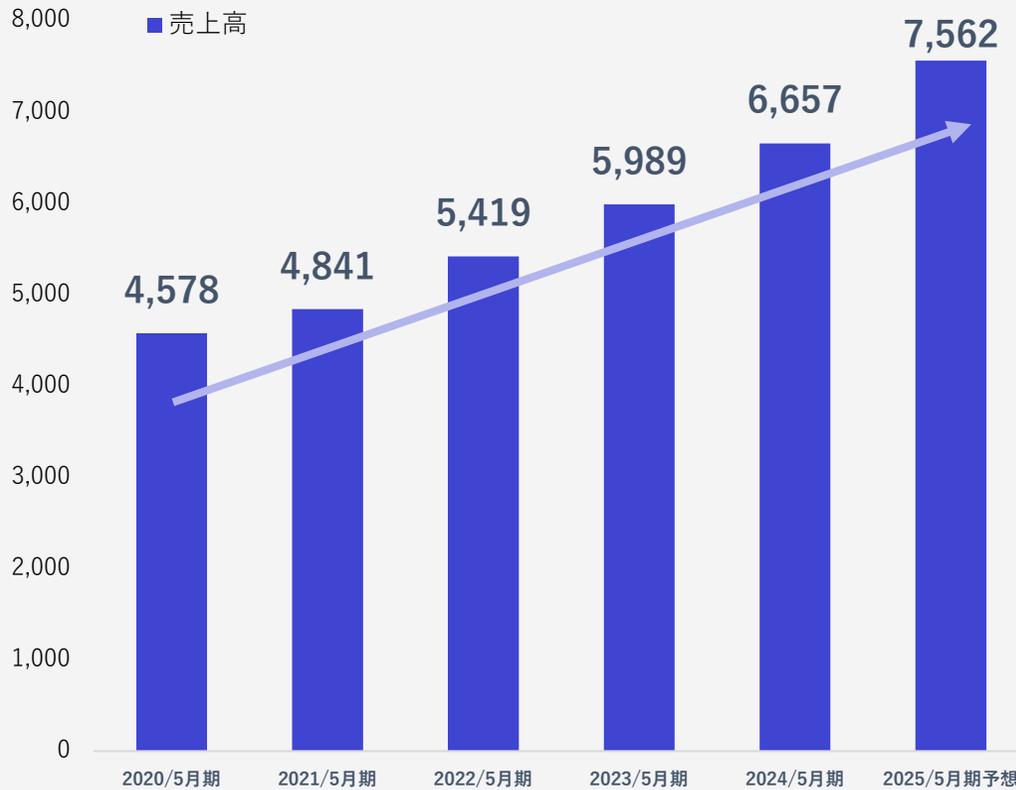
業務システムインテグレーション事業

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



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。

業績推移 (単位：百万円)



顧客基盤 (2024年5月期売上ベース)

(1) 主力取引先別

(単位：百万円)

- ◆ NTTデータグループ
- ◆ 野村総合研究所グループ
- ◆ 日鉄ソリューションズグループ
- ◆ コープさっぽろグループ
- ◆ SAS Institute Japan株式会社
- ◆ その他



(2) 業種別 (エンドユーザー)



03

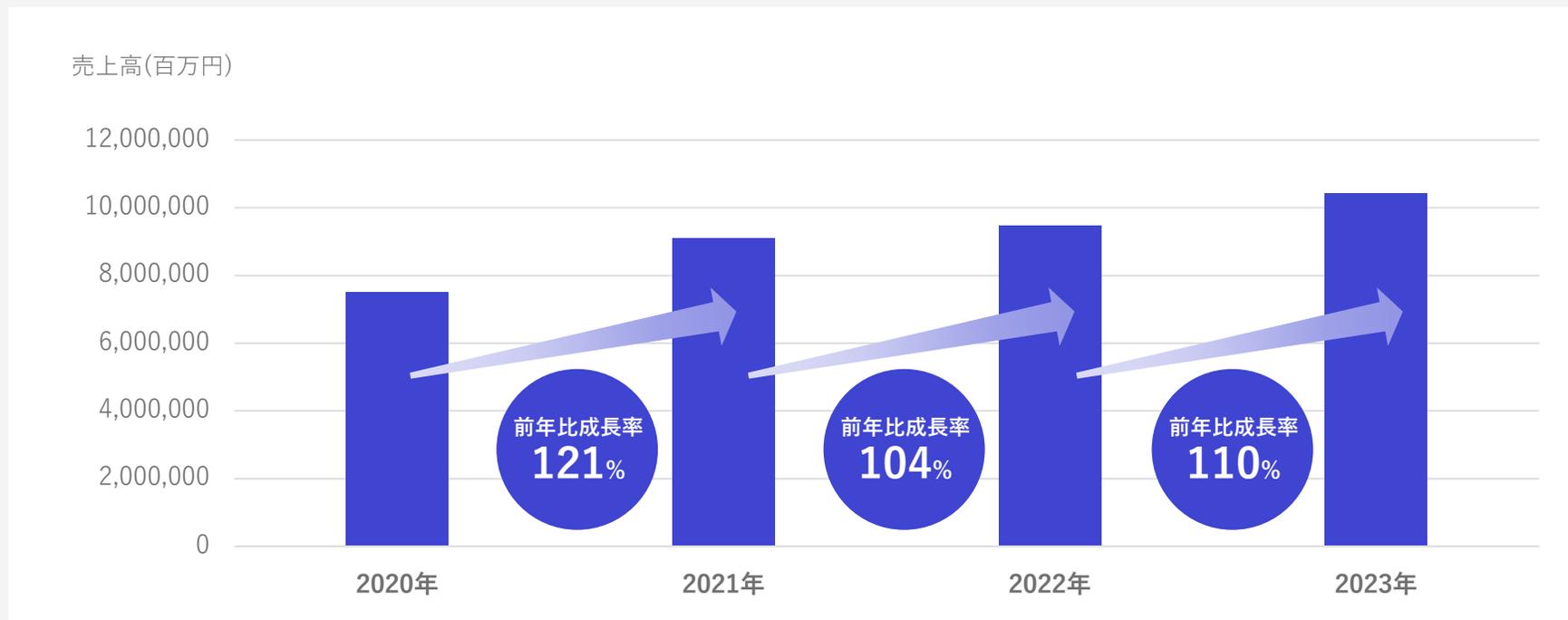
Market environment

当社を取り巻く市場環境について



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 (2020年~2023年)



情報サービス業(受注ソフトウェア)市場の拡大

情報サービス業(受注ソフトウェア)の売上高の推移は2021年が9.09兆円、2022年が9.49兆円、2023年が10.41兆円であり、2020~2021、2021~2022、2022~2023のそれぞれの成長率は121%、104%、110%となっており、市場全体が拡大しております。

出典・経済産業省：特定サービス産業動態統計調査

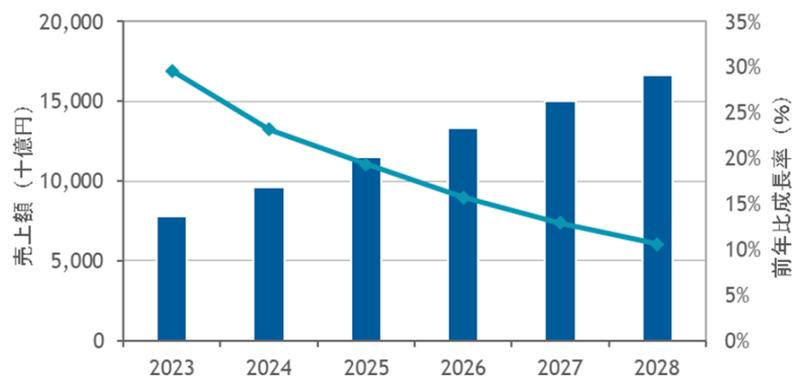


② クラウド市場

国内クラウド市場支出額予測(2023年～2028年)



国内クラウド市場予測、2023年～2028年



Note: ユーザー企業およびサービスプロバイダー向けの売上

Source: IDC Japan, 6/2024

◆ IDC Japan株式会社の「国内クラウド市場予測、2024年～2028年」によると、2023年の国内クラウド市場は、前年比29.6%増の7兆8,250億円（売上額ベース）となりました。また、2023年～2028年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は16.3%で推移し、2028年の市場規模は2023年比2.1倍の16兆6,285億円になるとIDCは予測しています。

- ◆ 同レポートにおいてIDCは、2023年の国内クラウド市場は、「製品／サービスの単価上昇（為替変動による値上げの影響を含む）」「ハードウェア製品の供給不足からの回復」「クラウドマイグレーションの拡大」によって大きく成長した2022年（前年比成長率38.7%）と比較すると成長率が大幅に低下したものの、順調に推移に推移したとしております。
- ◆ 更に今後の国内クラウド市場は、「カスタムアプリケーション開発した基幹系システムのクラウドマイグレーション」「DX／データ駆動型ビジネス」が成長を牽引、また、Generative AI（生成AI）の普及は、インフラストラクチャに対する投資を拡大すると共に、製品／サービス単価の上昇が見込まれ、DX／データ駆動型ビジネスの成長を加速するものとなっているとIDCは予測しております。

出典 ・ IDC国内クラウド市場予測、2024年～2028年

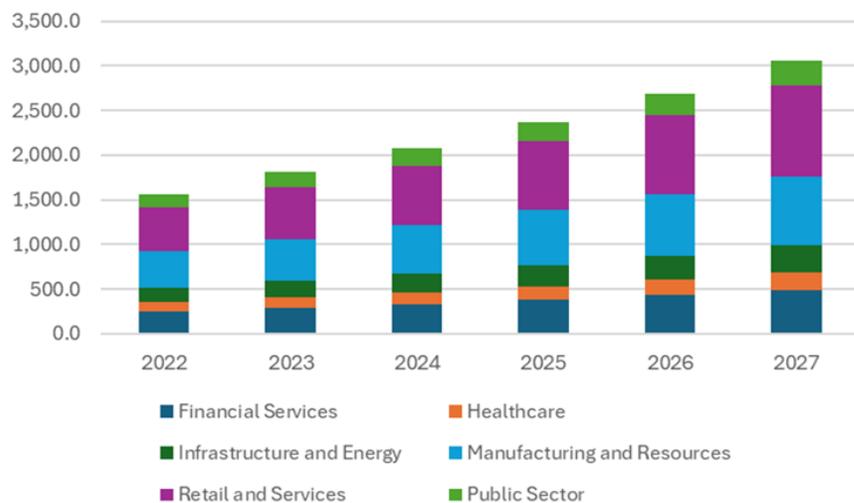


③ ビッグデータ分析市場

国内ビッグデータ／アナリティクス市場
ユーザー支出額予測：産業分野セクター別
2022年の実績と2023年～2027年の予測



国内ビッグデータ／アナリティクス市場
ユーザー支出額予測：産業分野セクター別、
2022年の実績と2023年～2027年の予測（十億円）



Source: IDC 2024

◆ IDC（グローバル）では、データ管理、データ分析に関わる市場をビッグデータ／アナリティクス市場として、テクノロジー分野（ハードウェア／ソフトウェア／サービス）について、国内市場を含むグローバルな支出額分析を「IDC Worldwide Big Data and Analytics Spending Guide」として提供しています。

◆ 本レポートによると、日本国内のビッグデータアナリティクス(注5)市場の2024年の支出額は前年比14.8%増の2兆749億円になると予測しており、2022年～2027年のCAGRは14.3%で成長し、2027年に3兆541億円に達すると予測しています。

◆ 2024年以降は、生成AI／予測型AI利用の拡大とこれに伴うデータ需要の増加を予測しており、AI基盤モデルを提供するAIソフトウェアプラットフォーム市場や、生成AI適応分野と予測されるコンテンツ分析市場、検索システム市場などで高い成長が見込まれます。またAIの学習データのためのデータウェアハウス／非構造化データストアも高い成長をIDCは予測しております。

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



④ デジタルトランスフォーメーション市場

国内デジタルトランスフォーメーション2022年～2026年、及び2030年度予測



富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

- ◆ 富士キメラ総研の「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／企業編」によると、企業や社会を取り巻く環境の急速な変化に対応するためのデジタルトランスフォーメーション (DX) の重要性は増しており、2023年度のDX関連市場規模は、4兆197億円の見込みとなっている。大手企業を中心に具体的な実行フェーズへの移行が進み、今後は中堅、中小企業での増加により、2030年度には8兆350億円まで拡大すると予測しています。

04

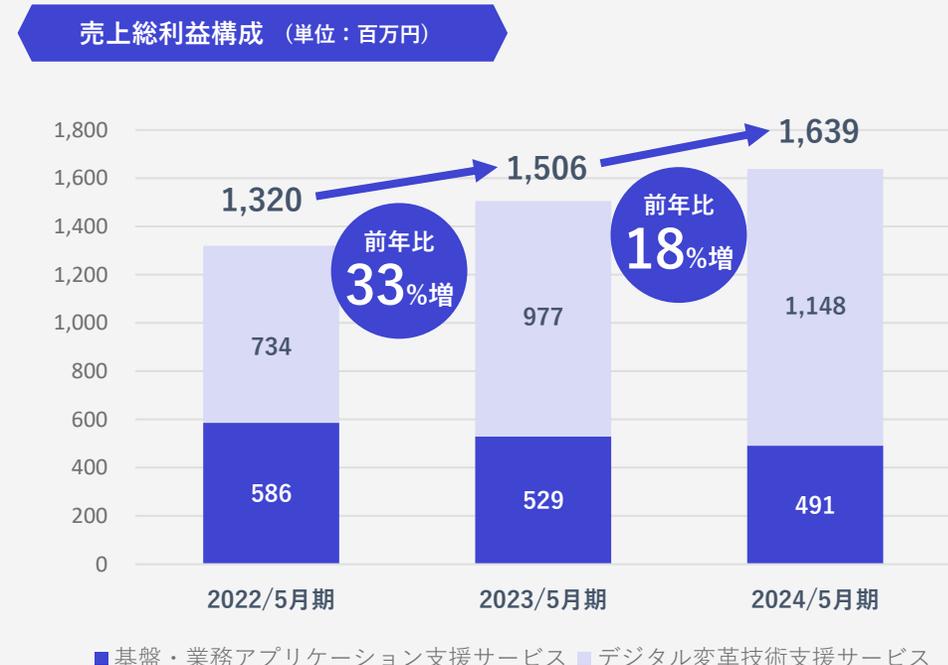
Growth area

当社成長領域の事業状況について



- ・ 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ニーズを受け、事業化したデジタル変革技術支援サービスの大きく2つの領域で構成されます。デジタル変革技術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。
- ・ 2024/5月期のデジタル変革技術支援サービスの売上高は計画4,702（百万）に対して実績4,817（百万）、計画比102%であり、基盤・業務アプリケーション支援サービスの売上高は計画2,023（百万）に対して実績1,840（百万）、計画比91%でありました。デジタル変革技術支援サービスについてはServiceNowの売上の伸びが大きく貢献しています。基盤・業務アプリケーション支援サービスについてはデジタル化が進み、売上が縮小しております。

P.19～P.21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.19のデジタル革新支援サービスにはServiceNow以外の売上が含まれていないためです。また、デジタル変革技術支援サービスの売上にはクラウド基盤事業の売上を細分化して計上しております。

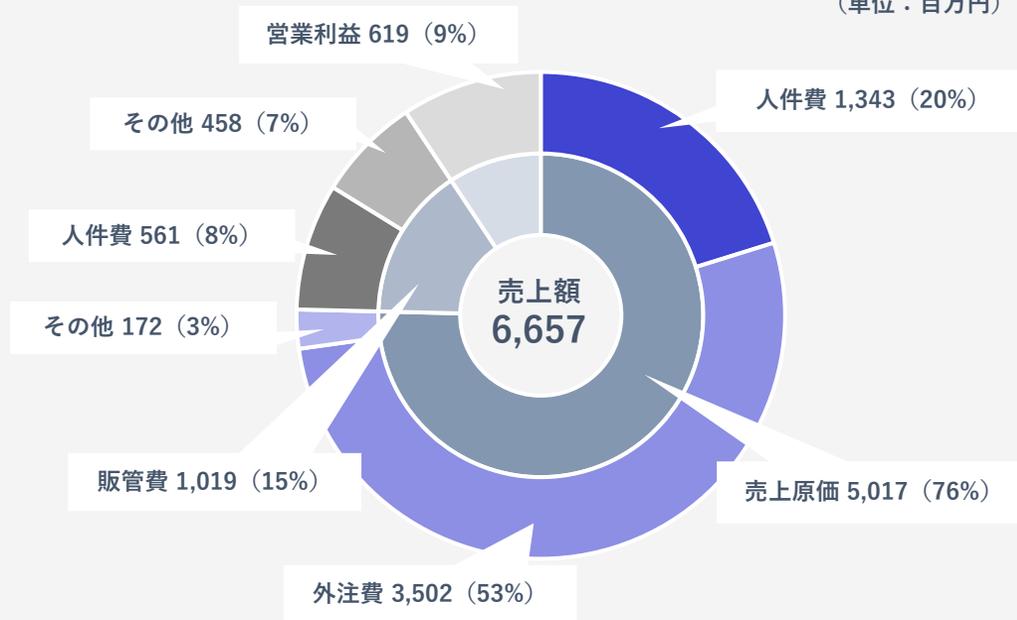




2024年5月期実績と2025年5月期計画のコスト構造は以下となります。
各サービスの費用（原価）は、主に人件費および外部委託費となります。

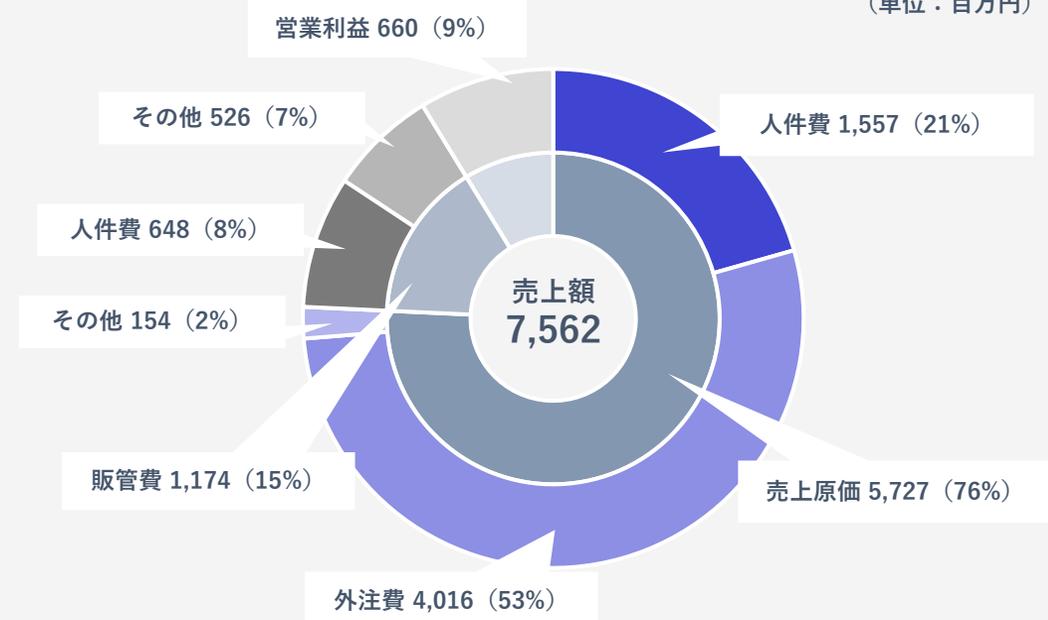
コスト構造（2024年5月期実績）

（単位：百万円）



コスト構造（2025年5月期計画）

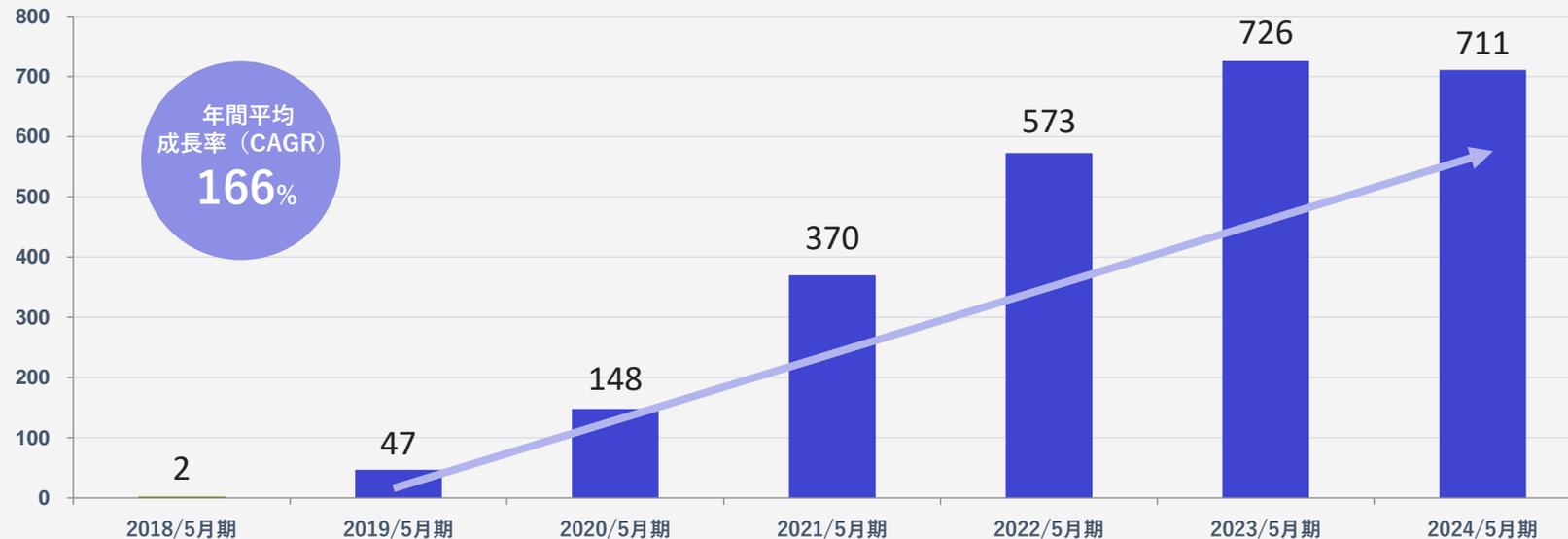
（単位：百万円）





- ・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、性能やデータベース移行に関するテクノロジーコンサルティング分野の支援も行っています。
- ・2024/5月期のServiceNow導入支援サービスの売上高は、大口顧客によるコスト抑制の影響により前期比98%になったものの、性能やデータベース移行に関するテクノロジーコンサルティングやキャッシュレス決済サービスの開発支援の引き合いが増加したことにより、デジタル革新支援サービス全体の売上高は前期比121%となり、高い売上成長を実現しています。

ServiceNow売上高推移（単位：百万円）



事業における主要な取り組みは以下となります。

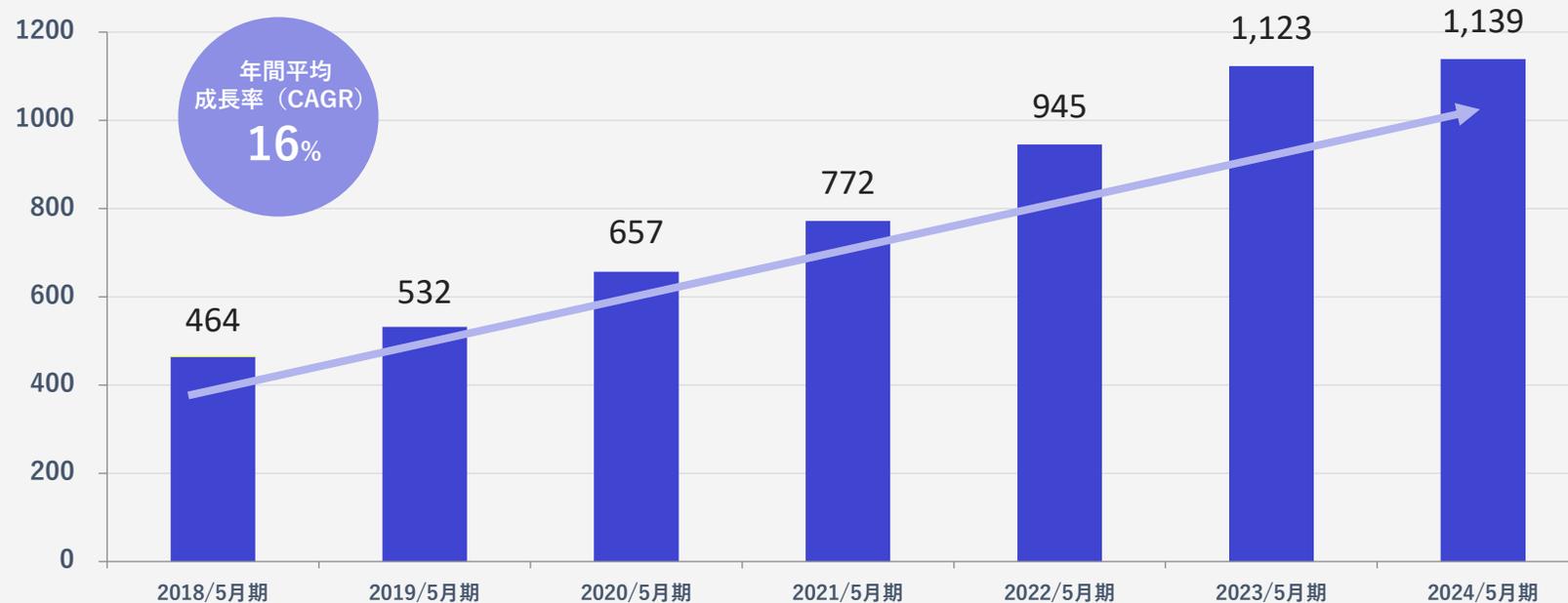
< デジタル革新支援 >

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 (注6)) 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。



- ・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。
- ・大手通信企業における支援ニーズが高く受注拡大したこと、既存顧客からのビジネスコンサルティング案件を継続的に受注し、16%の成長となりました。

ビッグデータ支援サービスの売上高推移 (単位: 百万円)



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。

- ・ AWS（Amazon Web Services）やMicrosoft Azure、OCI（Oracle Cloud Infrastructure）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。
- ・ 前回まではシステム基盤事業（クラウド基盤）のクラウド基盤支援サービスの売上を計上していましたが、システム基盤事業の組織改編を行い、従来未計上であったシステム基盤事業（オンプレミス基盤）のクラウド基盤支援サービスの売上も計上しております。

クラウド基盤支援サービスの売上高推移（単位：百万円）



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を検討し、クラウド基盤展開のご支援をしております。

05

Competitiveness

当社の競争力の源泉について



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

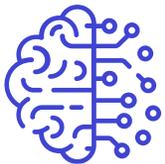
主力
ソリューションの
市場成長



1. 情報システムに関わる技術力

2024年5月期は、人材採用・育成、技術資格取得等に積極的に投資し、自社若手エンジニアの即戦力化、一層のビジネス拡大に貢献しました。

在籍社員の主なDX関連の
取得資格・技術保有実績（2024年5月期）



ビッグデータ
関連資格

SAS
Python
統計検定
マーケティング検定
JDLA Deep Learning



クラウド
関連資格

AWS
GCP
OCI
Azure

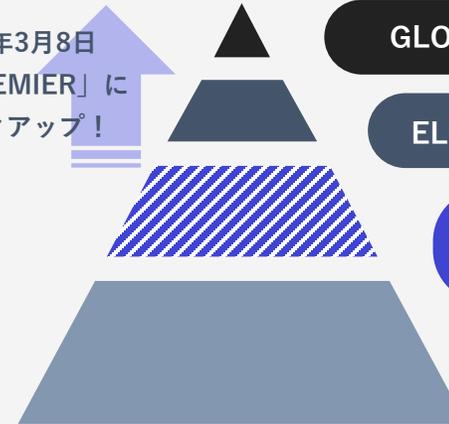


DX
関連資格

ServiceNow
スクラムマスター
OracleDB
OSS DB

ServiceNowパートナー国内認定企業のランク

2022年3月8日
「PREMIER」に
ランクアップ!



GLOBAL ELITE (Deloitte、IBM他)

ELITE (Fujitsu、システムサポート)

PREMIER (CNS他)

SPECIALIST

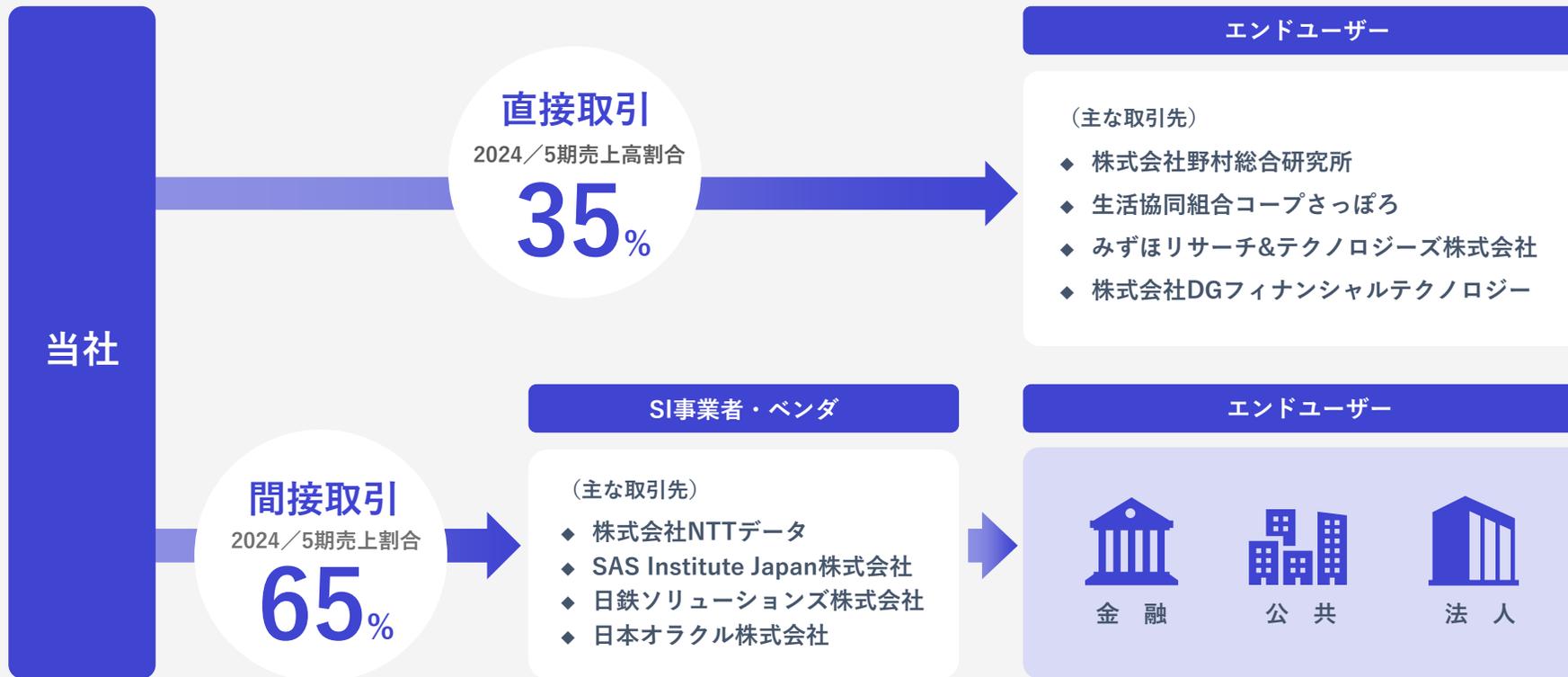
当社はServiceNowパートナーの上位20数社に入るプレミアランクの認定パートナーとしてサービスの導入・展開をサポートしています



2. エンドユーザーとの直接取引（プライム発注）

当社が受注している案件の35%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。

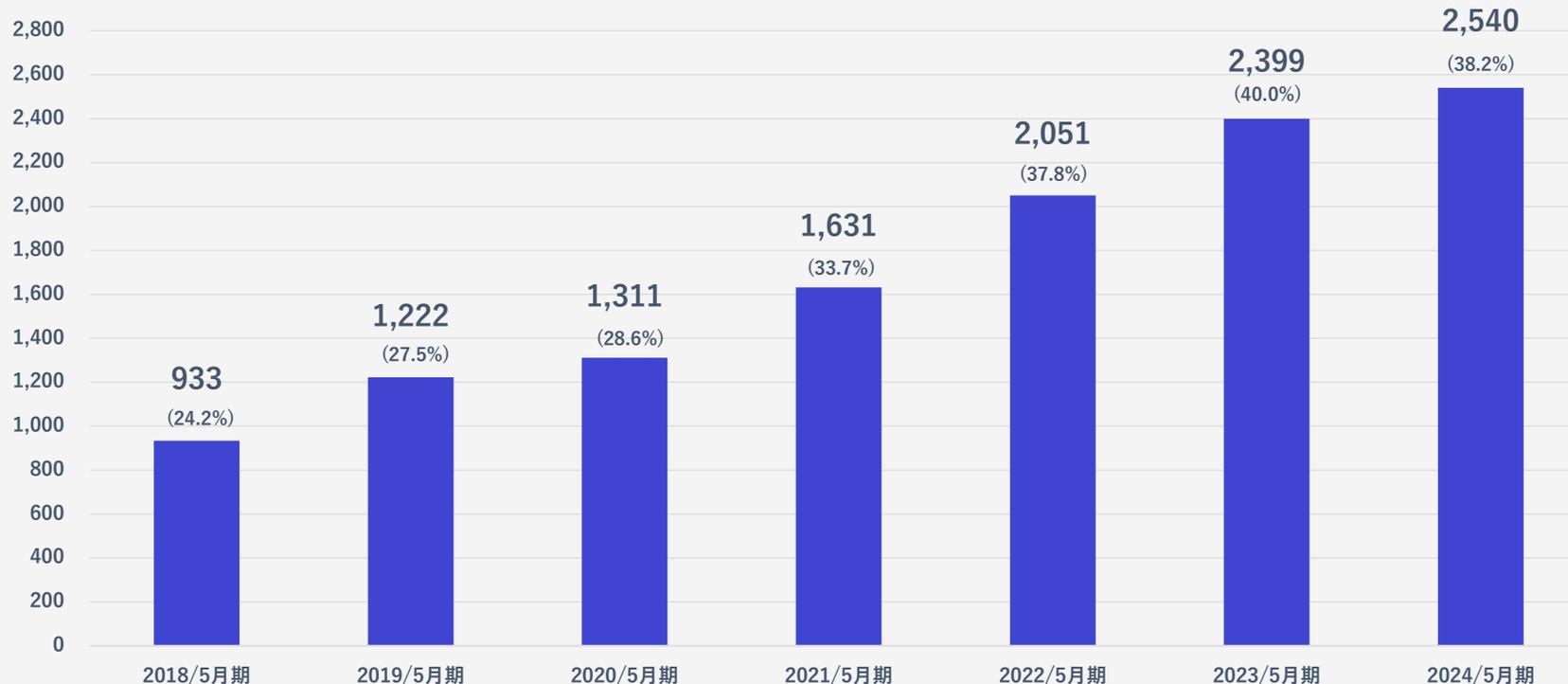
SI事業者との案件においても、各社がエンドユーザーから受注した案件の再委託のみではなく、各社自身がエンドユーザーとなる自社サービスの導入・運用と一緒に参画する直接取引の案件が多くあります。



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）

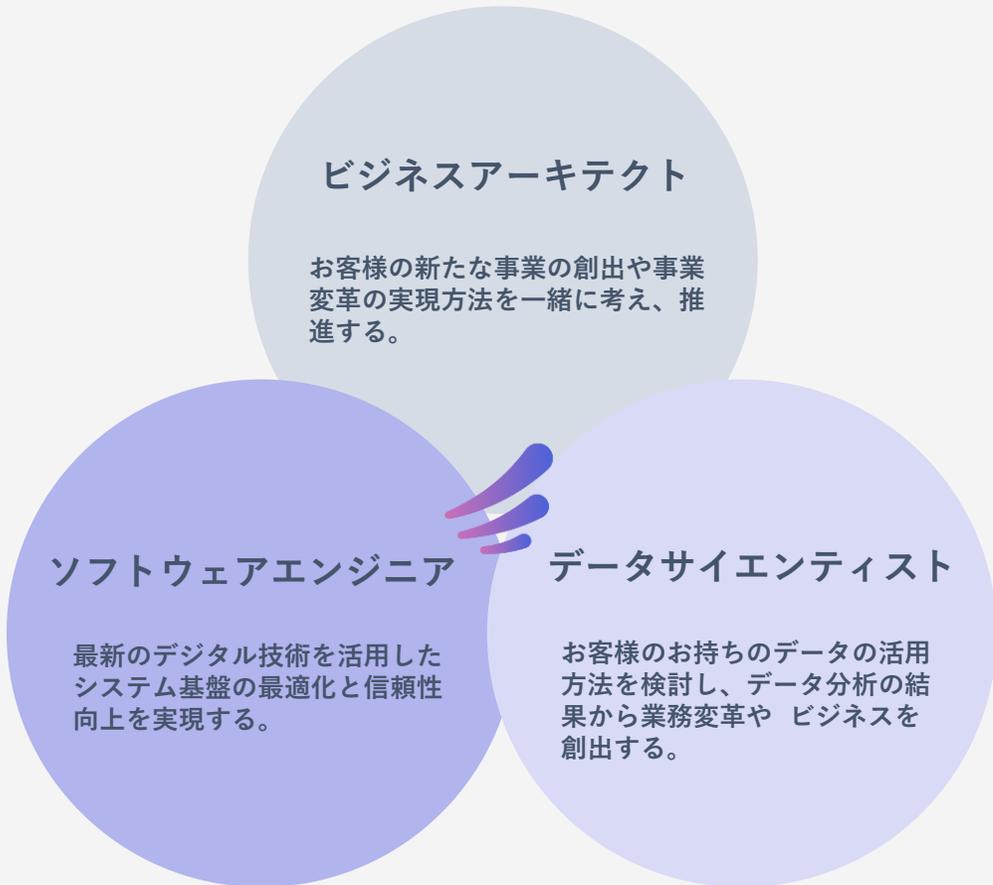
主要取引先であるNTTデータとは、共にServiceNow社の製品を活用したシステム保守・運用業務変革を推進しております。この分野の伸長が目覚ましく、ServiceNow案件の好調と同時にNTTデータグループ向けの売上も期を追うごとに伸び続けており、当社の主要かつ強固な顧客基盤となっています。

NTTデータグループ向け売上高（売上構成比）推移



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ノウハウにつきましては、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。



ビジネスアーキテクト			デザイナー			データサイエンティスト			ソフトウェアエンジニア			サイバーセキュリティ		
ビジネスアーキテクト (新規事業開発)	ビジネスアーキテクト (既存事業の高度化)	ビジネスアーキテクト (社内業務の高度化・効率化)	サービスデザイナー	UX/UIデザイナー	グラフィックデザイナー	データビジネス ストラテジスト	データサイエンス プロフェッショナル	データエンジニア	フロントエンドエンジニア	バックエンドエンジニア	クラウドエンジニア/SRE	フィジカルコンピューティング エンジニア	サイバーセキュリティ マネージャー	サイバーセキュリティ エンジニア

※ IPA（情報処理推進機構）及び経産省によるデジタルスキル標準V1.0からDX推進スキル標準のスキル定義を利用

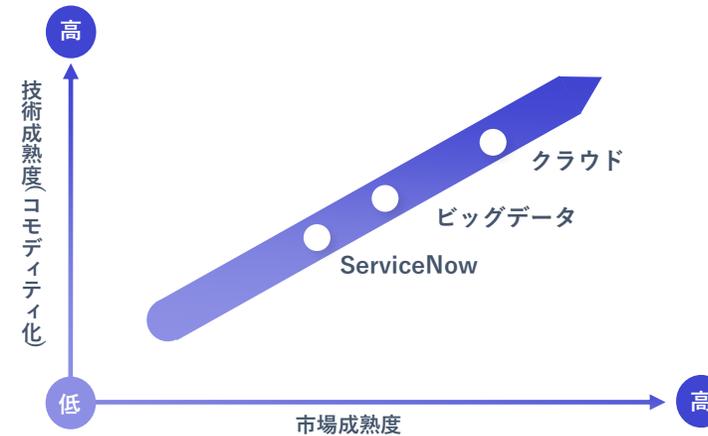


5. 主力ソリューションの市場成長

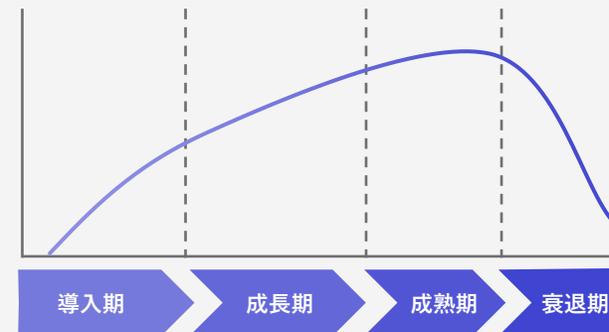
IDC Japan株式会社の2019年から2025年の国内市場予測のレポートにおいてデジタル変革ソリューションの主力技術（クラウド、ビッグデータ、ServiceNow）の市場は増加しており、当社売上も継続的に拡大するものと見込んでおります。

新たに創出される技術は、導入期においてその活用方法が具体化され、市場での認知が高まる成長期に移行します。

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。



- ServiceNowにおいては、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。
- ビッグデータは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。
- クラウド技術は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。



06

Business plan

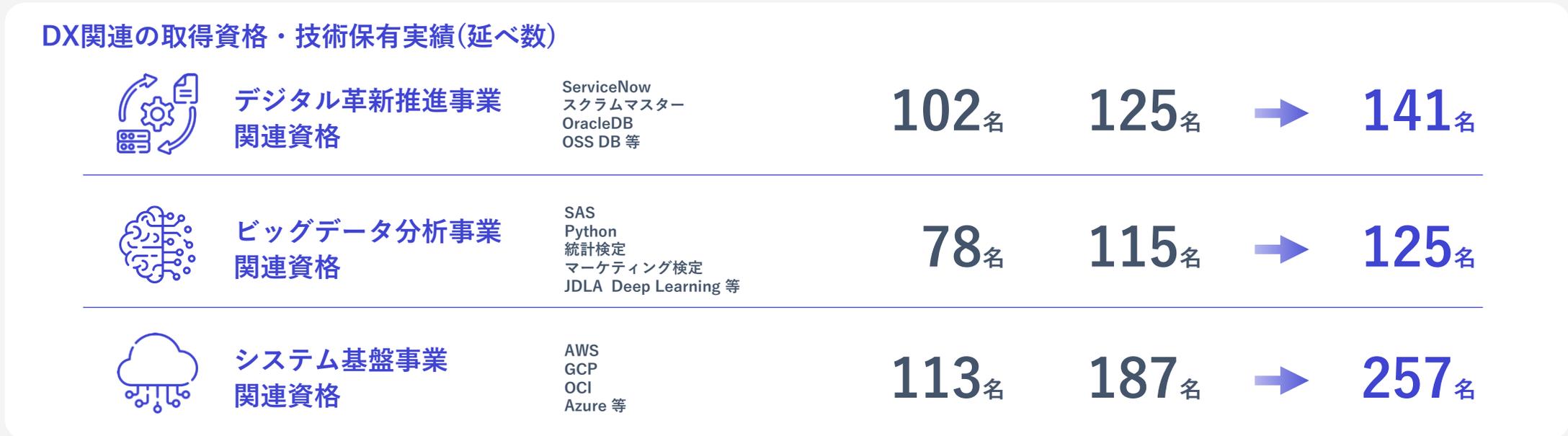
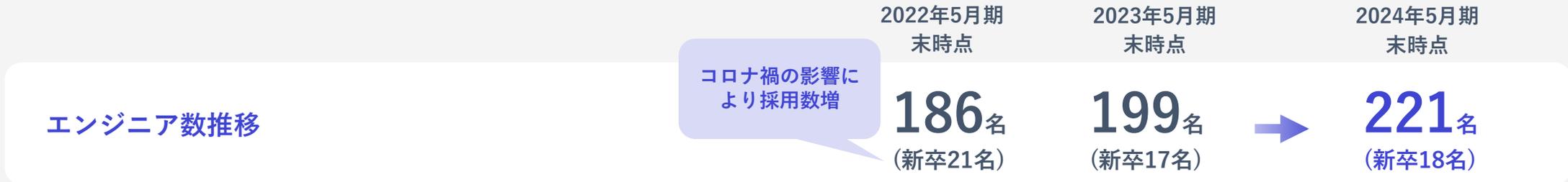
事業計画

06-1

2022年5月期から2024年5月期の成長戦略の達成状況



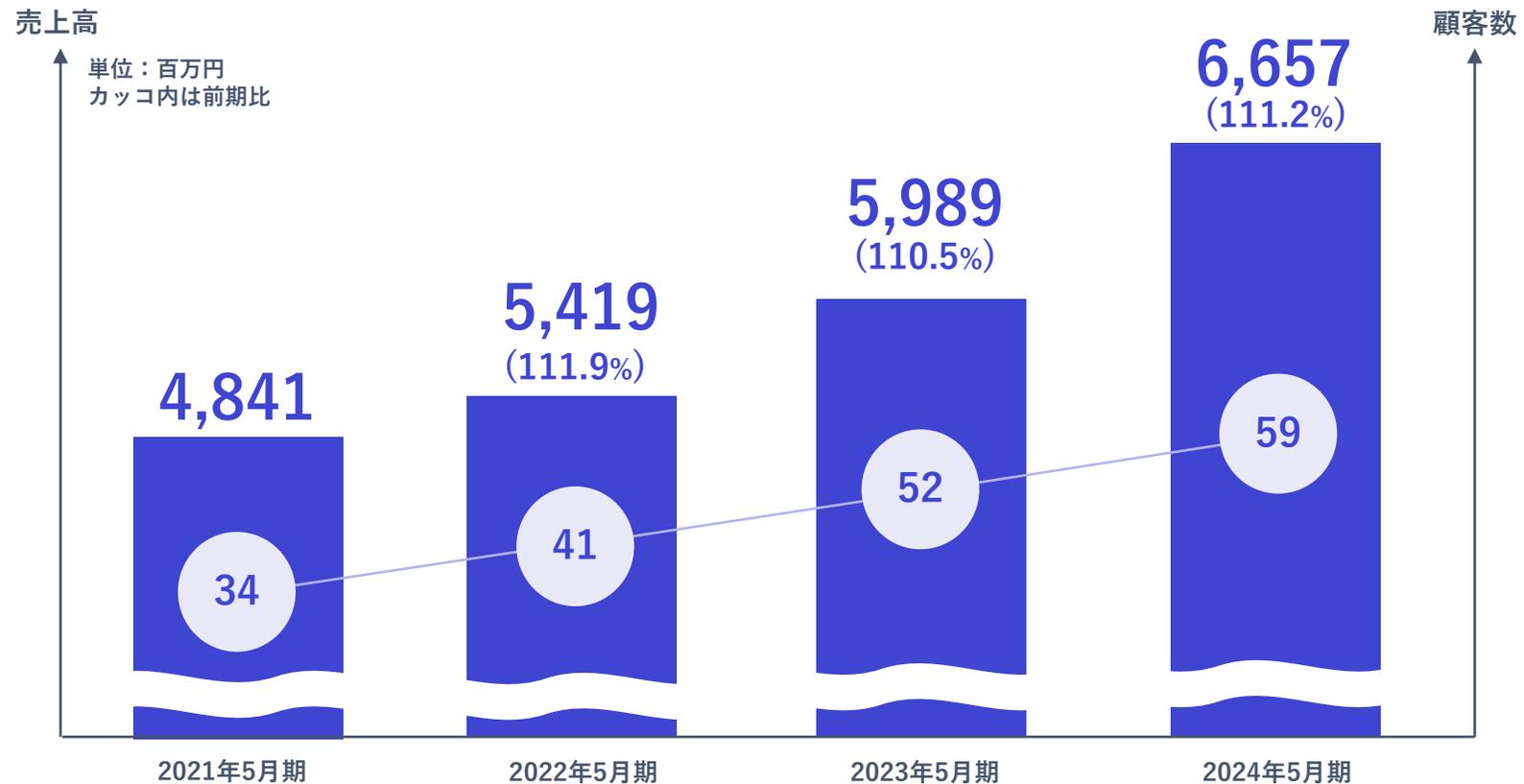
人材育成にも積極的に投資を行い、人員の拡充およびDX関連の技術習得は順調に進んでおります。
2024年5月期のエンジニア数は退職者数が例年よりも多かった結果、計画234名に対して実績221名となりました。





新規顧客の獲得とともに売上高は順調に拡大しております。

売上高合計と顧客数（純増減数）の実績推移



成長戦略③ ソリューションの拡充による市場拡大

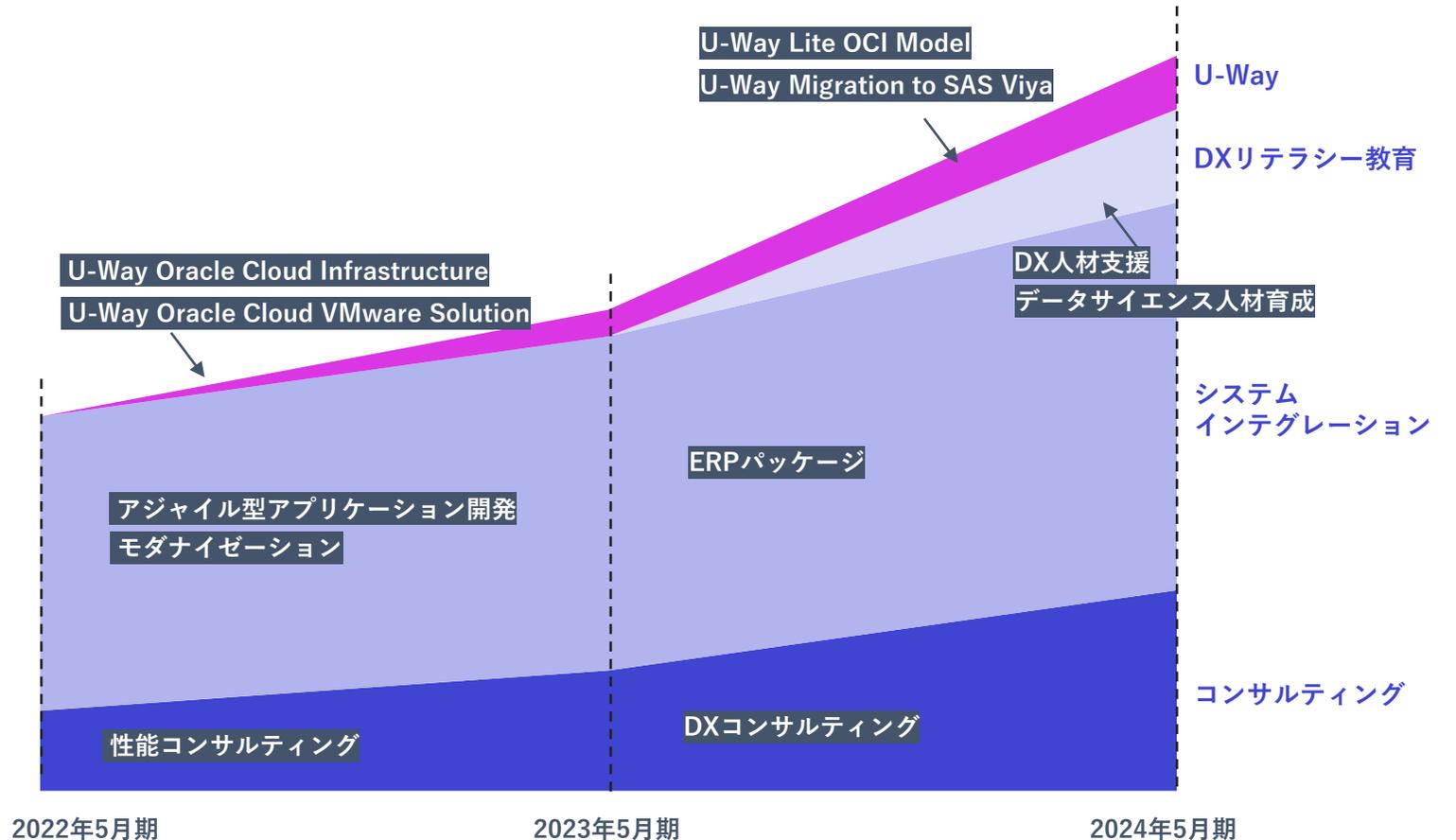


デジタル革新技術に関するノウハウの標準化・体系化を進めていくことにより、サービスメニューの整備、新たなサービスの追加を進めております。

ソリューション拡充の推移

	FY22		FY24
U-Way (注7)	0	→	4
DXリテラシー教育	0	→	7
システム インテグレーション	22	→	29
コンサルティング	6	→	15

数字はサービス数





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、新規ビジネスの構築、システム強化等に先行投資を実施しました。特に技術取得への投資を多く行った結果、計画投資額を上回る結果となりました。

投資の項目	実施施策	計画投資額 (2022/5~2024/5)	2022/5期 充当金額	2023/5期 充当金額	2024/5期 充当金額
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	70百万	80百万	71百万
	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	30百万	30百万	22百万
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	30百万	50百万	47百万
システム強化	基幹系システムの強化	150百万	10百万	70百万	46百万



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	2024年5月期実績	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	11.1%	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	昨年度実績 7% 以上	9.3%	

また、当社の成長戦略の達成状況を測る目標水準として、以下の指標を評価しております。

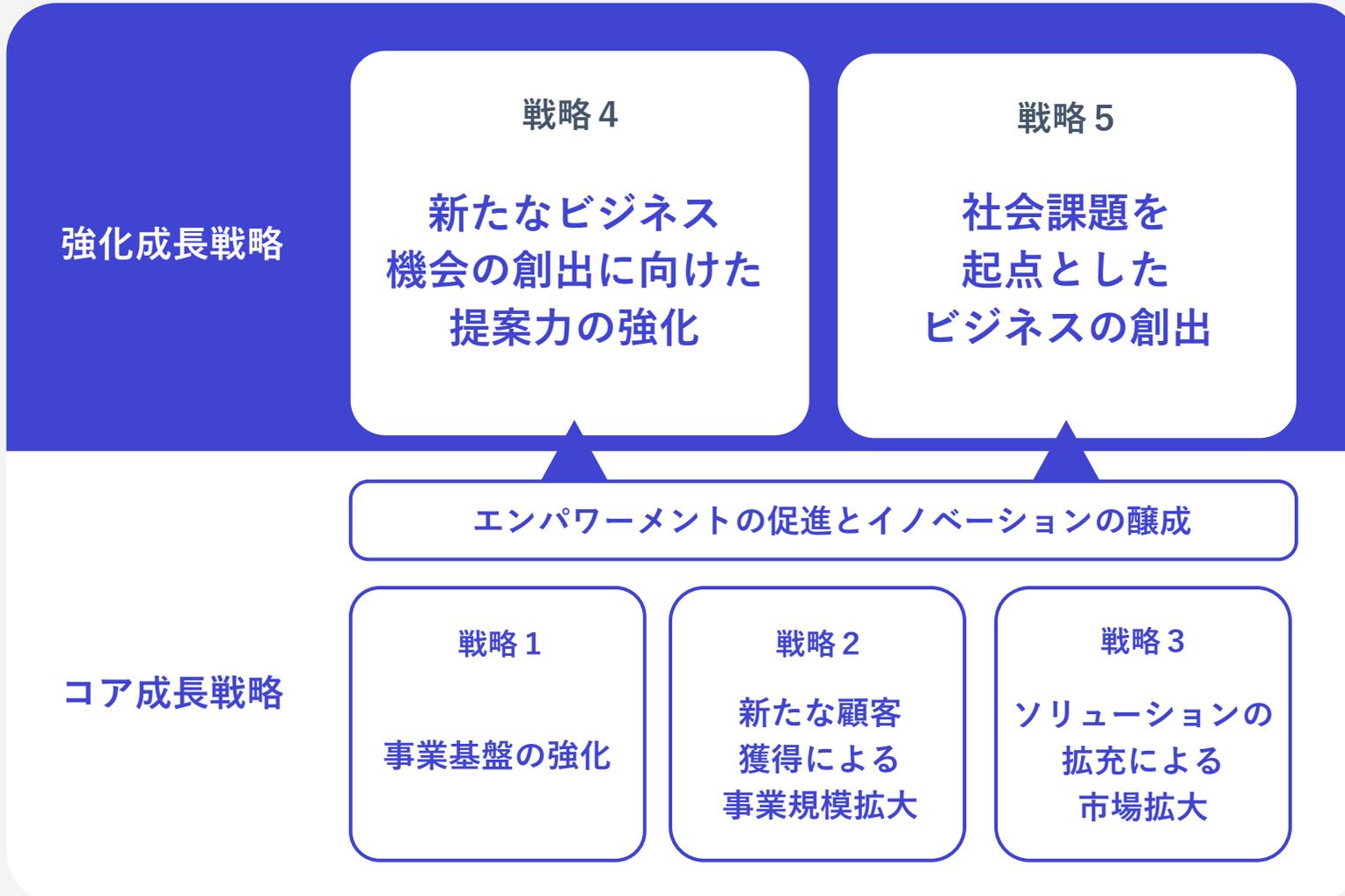
指標	目標水準	2024年5月期実績
デジタル変革支援技術サービス売上成長率 (注8)	前年度比 25% 以上	27.9%

06-2

2025年5月期から2027年5月期の成長戦略



コア成長戦略をベースにエンパワーメントの促進とイノベーションの醸成によって、新たな成長の柱を力強く推進し、当社グループが目指す姿に向けて加速します。





事業成長のスピードに先んじた事業基盤の重要要素である優秀人材の獲得や多様性の確保と即戦力化、ワーク・エンゲージメント向上の施策を推進します。

ビジネス拡大に 必要な体制の強化

- ・ 新卒採用者の増強、早期育成環境の構築
- ・ 中途採用による多様性の拡大
- ・ 高度人材の認定制度の確立

組織風土の変革

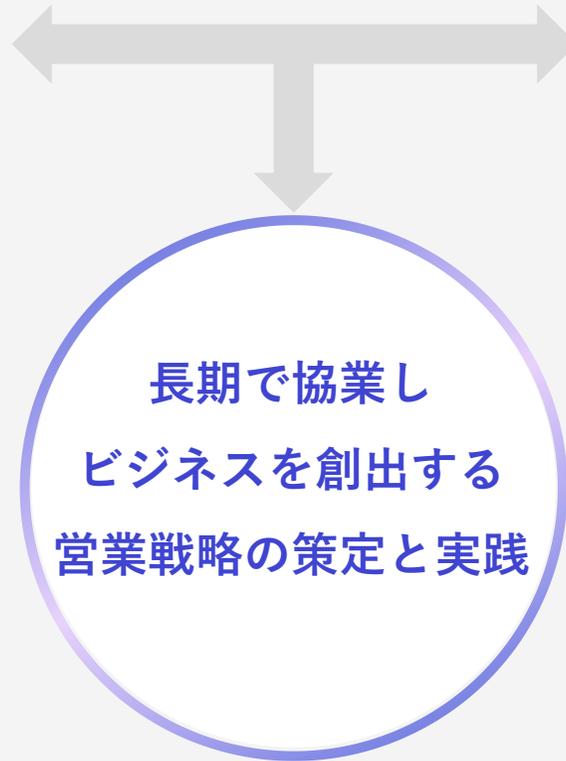
- ・ ワークエンゲージメントの向上
- ・ 社員の裁量権拡大、若手の積極的な登用
- ・ 変革マインドの醸成



重点顧客とともに新規顧客へのコンサルティング活動において、CNSグループのサービスや技術の活用提案を積極的に行い、顧客開拓とビジネス拡大を進めます。

重点顧客との 連携強化による売上拡大

- ・コンサルティング活動を
基点とした新規顧客接点の開拓
- ・当社グループのケイパビリティを
活かした顧客価値の増大



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

- ・ベンダー協業強化による
自社ブランドビジネスの拡大
- ・ベンダーソリューションの活用による
新規顧客獲得



新しいデジタル変革ソリューションの獲得することに積極的に投資を行い、
自社ブランドの新しいサービスの拡充によって販路を拡大します。

デジタル変革ソリューションの拡充

- ・ 次世代ビジネスに向けた戦略的投資
 - ・ 投資想定
 - ・ AI活用ソリューション
- ・ 新たなケイパビリティ獲得に向けたR&D

デジタル変革を実現する ソリューションの拡大・拡充

- ・ アカウントを軸とした自社ブランド営業の強化
- ・ ニーズの深掘りによる自社ブランドの拡充
- ・ マーケティング4.0の実現



受託ビジネスの姿勢から脱却し、攻めの姿勢に転じることで顧客接点を増やします。
顧客目線で課題やニーズを捉え、積極的な提案ができるよう提案力を強化します。

新たなビジネス機会の創出に向けた提案力の強化

- ・ 顧客の企業価値向上に向けた成功体験の積み上げ
- ・ 主体的な提案活動による顧客接点の拡大
- ・ 全社横断の営業組織の立ち上げ



国内における社会課題の抽出を行い、ターゲット顧客・案件の掘り起こしを行います。
各事業のケイパビリティをどう活用していくか、課題とのマッチングやニーズを見極め、
ソリューション開発に向けたノウハウの蓄積を進め、ソーシャルビジネスのリーディングカンパニーを目指します。

社会課題を起点としたビジネスの創出

<全事業横断の戦略>

- ・社会課題ソリューションの開発ノウハウ蓄積
- ・地方（自治体含む）との顧客接点開拓
- ・ソーシャルビジネスの創出と展開

<コンサルティング事業注力戦略>

- ・コンサルティング事業の営業力強化
- ・社会課題解決のコンサルティング手法確立
- ・ソリューションモデルの立案と案件適用



5つの戦略を進め、2027年5月期のゴールとして売上高100億円、営業利益率10%以上を目指します。利益を確保することで従業員および株主への還元も達成できるよう事業を推進していきます。

KGI	売上高	100億	営業利益率	10%以上
	従業員還元	+10%のベア実現	株主還元	累進配当政策の長期継続
KPI	U-Way売上 20億円	プライム売上比率 60%	人事制度改革の 完成	ビジネスプランの 策定
	重点施策	自社ブランド 拡充・拡大	受託ビジネス からの脱却	人材戦略強化

2025年5月期から2027年5月期までの中期成長戦略において、「新たなビジネス機会の創出に向けた提案力の強化」及び「社会課題を起点としたビジネスの創出」の取り組みを開始し、受託ビジネスからの脱却とソーシャルビジネスの創出を進めます。既存の戦略に加えて、上記新たな戦略を推進することにより、2030年5月期にて売上高150億円・営業利益率12%を目指します。

07

Risk information

リスク情報

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、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照願います)

	認識されるリスク	当社グループの対策	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、当社グループが適切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サービス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>2024年5月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NTTデータグループへの販売額は38.2%、野村総合研究所グループへの販売額は24.5%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グループ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参りますが、その依存率を低減すべく、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



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、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照願います)

	認識されるリスク	当社グループの対策	顕在可能性	顕在時影響
事務リスクの発生	当社グループはお客様や協力会社様との間で様々な取引を行っており、取引ごとに様々な事務処理が発生いたします。これらの事務処理においては事務ルールを定め定期的モニタリング及び適時のルール見直しを実施していますが、ミスや不正等により、受注・発注等の業務の中断による営業活動の停止、取引先からの信用の失墜等が発生し、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。	当社グループは取引ごとに事務取扱ルールを定め当該ルールに従って業務を行うとともに、定期的モニタリングと同ルールの適時見直しを実施しています。また事故発生時には原因の特定と再発防止策の策定・実施を行う態勢を構築し運用しています。	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。	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

なお、今回新たに「事務リスクの発生」を主要なリスクとして追加しましたが、これまで記載していた「自然災害や感染症」はその他のリスクとして継続して対策を進めていくため、主要リスクから割愛しております。

ページ	注記事項
6	(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
9	(注) 2. 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 (注) 3. 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 (注) 4. オンプレミス基盤：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
14	(注) 5. Big Data and Analytics（ビッグデータ&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
19	(注) 6. 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
33	(注) 7. クラウドサービスの導入・運用支援等の強化・促進を目的に立ち上げた当社初の独自サービス「U-Way」 現在、以下サービスを提供中 <ul style="list-style-type: none"> • U-Way Oracle Cloud Infrastructure導入・運用支援サービス • U-Way Oracle Cloud VMware Solution移行・導入サービス • U-Way Lite OCI Base Model • U-Way Migration to SAS Viya
35	(注) 8. デジタル変革支援技術サービス売上成長率：デジタル革新支援サービス、ビッグデータ支援サービス、クラウド基盤支援サービスの売上高の対前年度比



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。

今後の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、本決算発表後の毎年8月頃を目途に開示を行う予定です。

次回の開示は2025年8月頃を予定しています。

