

**2019年3月期
決算説明（事業報告）
補足資料**

2019年6月21日

株式会社 昭和システムエンジニアリング

目次

第53期の課題に対する取り組み結果	1
新中期経営計画について	2~5
+ transform 第54期 対処すべき課題	6
1. ナレッジ型ビジネスの深化と拡大	7
2. デジタルビジネスへの取り組み	8
3. 技術者の育成	9
4. ビジネスパートナー維持・拡大	10~11
5. 採算管理体制の維持・強化	12

第53期の課題に対する取り組み結果

「 Growth Strategy Plan for Next 50 」 （第53期） 総括

評価

1. ナレッジ型ビジネスの深化と拡大 ◎
2. ファクトリー型請負ビジネスへの取り組みと推進 ○
3. デジタルビジネスへの取り組み ○
4. 技術者の育成 ◎
5. 採算管理体制の維持・強化 ◎

新中期経営計画について ～ + transform ～

- 既存ビジネス拡大 ページ 3
- IT業界を取り巻く環境の変化 ページ 4
- 目指す姿 ページ 5

■ 既存ビジネスの拡大

□ 従来からのソフトウェア開発事業を主軸に事業を拡大

- 顧客の事業の中核となる様々な基幹業務システムは、新たなテクノロジーをもって、一層の効率化を目指していく
- 今まで培ってきたナレッジに磨きをかけ、顧客のニーズに応え続ける



利益拡大路線を確固たるものへ

■ IT業界を取り巻く環境の変化

デジタルビジネス

デジタルテクノロジーを駆使し、新たな価値を創出



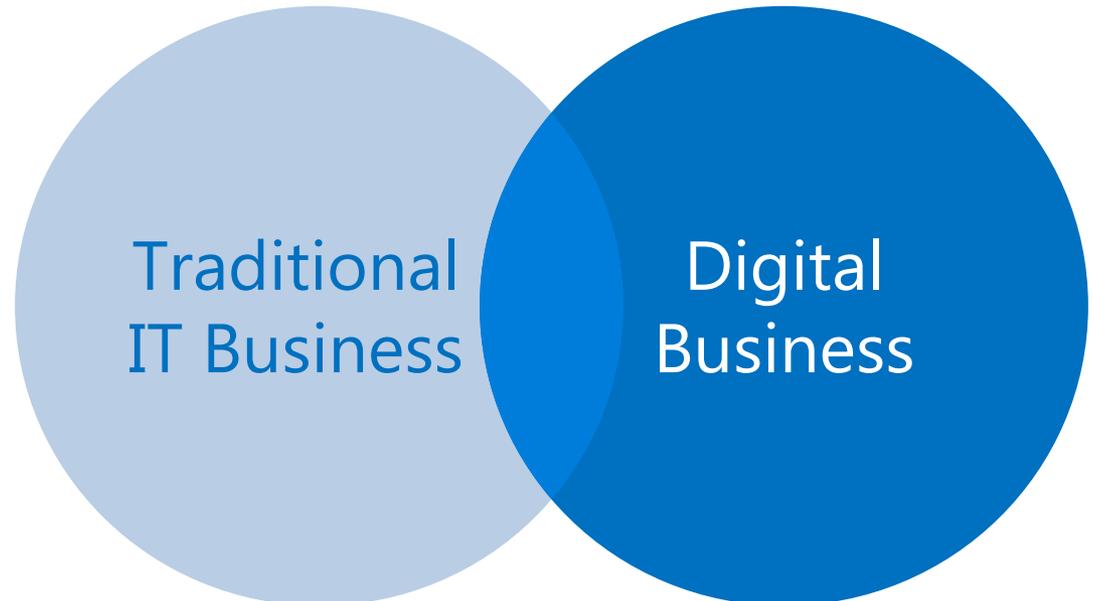
■ 目指す姿

従来からのソフトウェア開発事業を主軸に事業を拡大

+

デジタルビジネスへの参入を強かに推進

+
transform



◆バイモーダルなデジタルビジネスカンパニーへ

+ transform

第5 4期 対処すべき課題

1. ナレッジ型ビジネスの深化と拡大

- ・ ・ > 証券分野の売上維持・拡大
非証券分野マーケットの選択と集中

2. デジタルビジネスへの取り組み

- ・ ・ > デジタルビジネス領域への参入拡大

3. 技術者の育成

- ・ ・ > 新卒採用強化、戦略的な人材育成
デジタルビジネス人材の育成

4. ビジネスパートナー維持・拡大

- ・ ・ > 異業種のビジネスパートナーを含めたコラボレーション
ビジネスパートナーとの関係強化による技術者不足解消

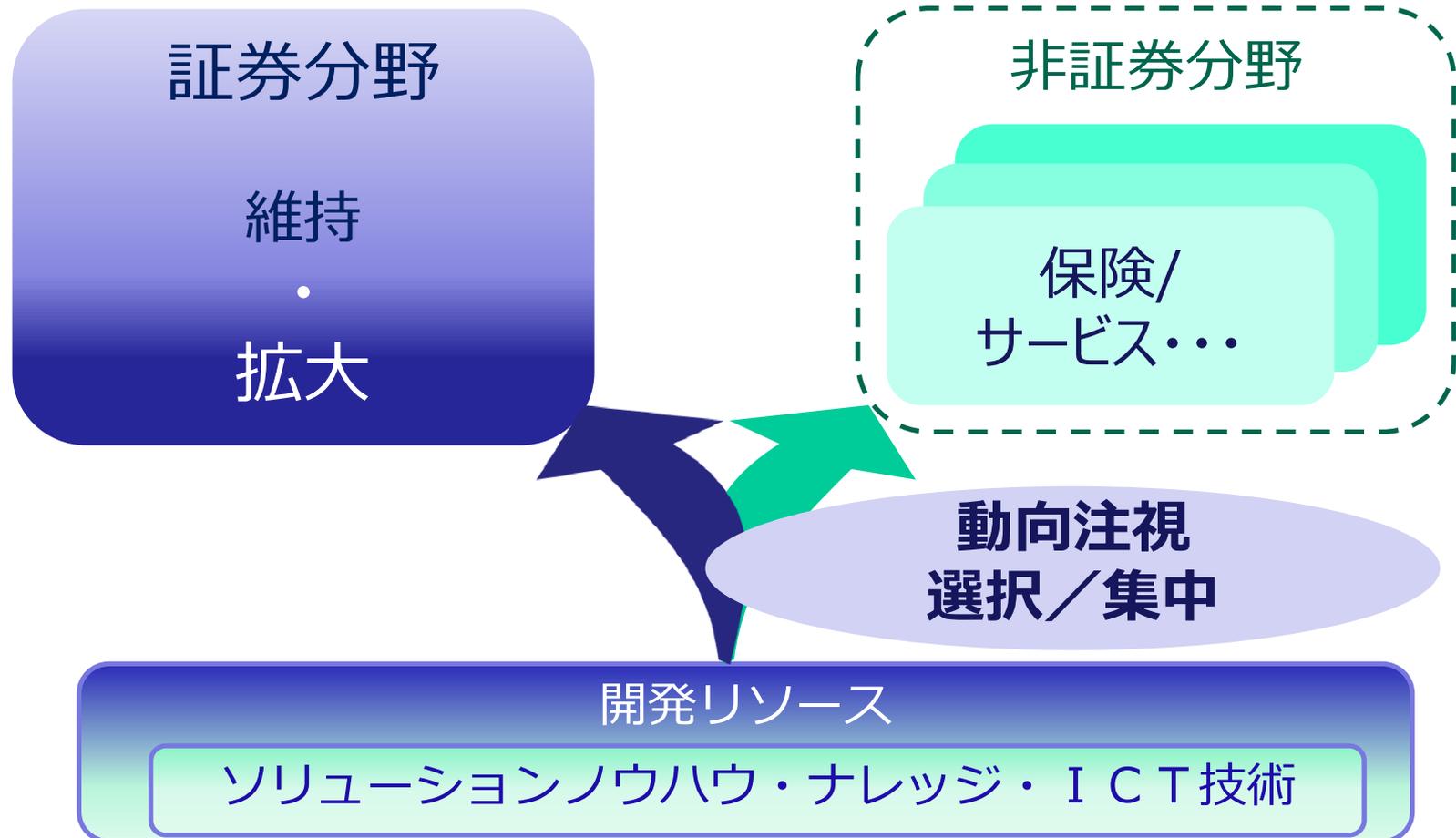
5. 採算管理体制の維持・強化

- ・ ・ > プロジェクト監視・支援体制の強化

+ transform

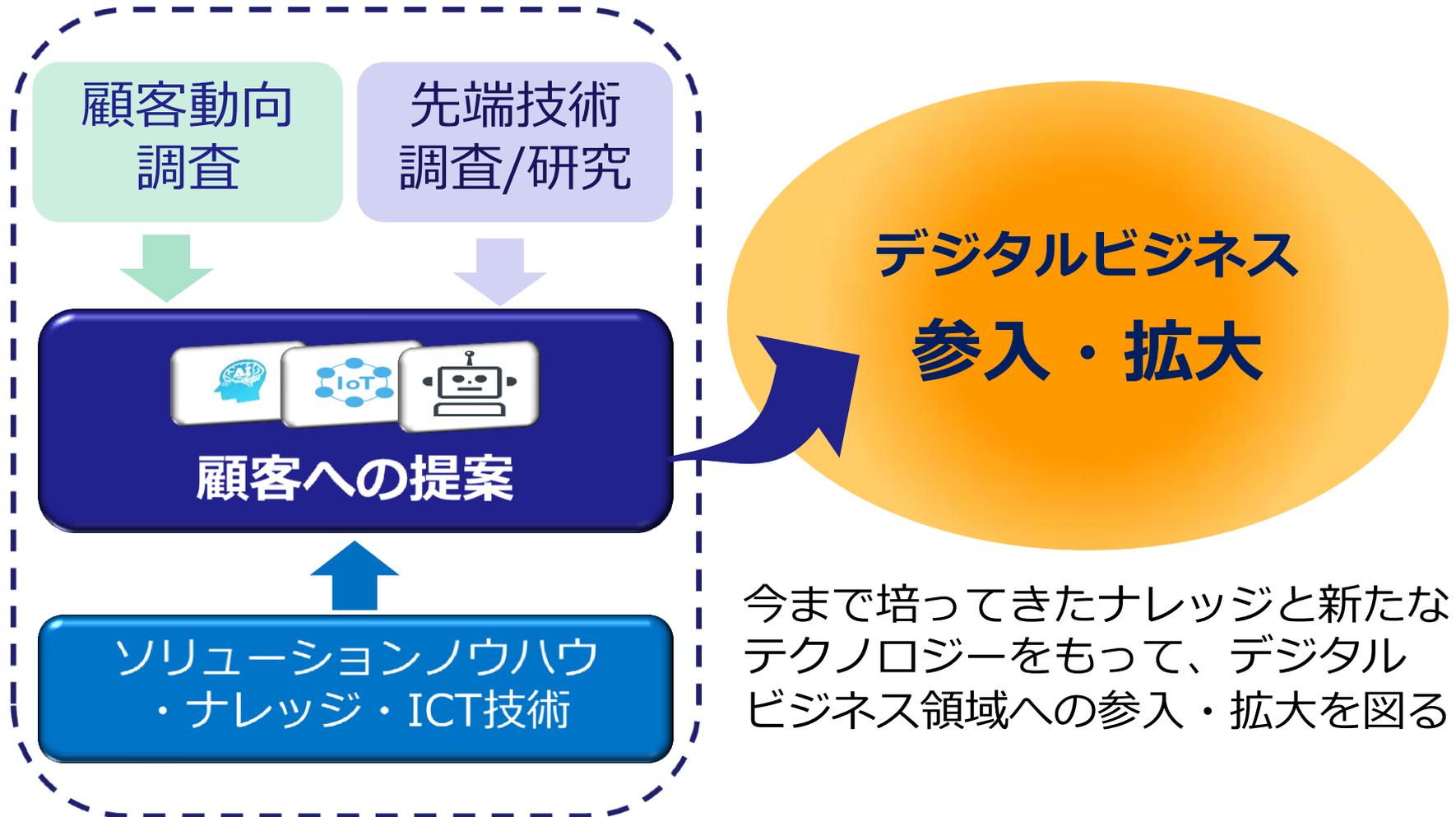
1. ナレッジ型ビジネスの深化と拡大

証券分野を維持/拡大しながら、非証券分野への拡大に向け動向注視



+ transform

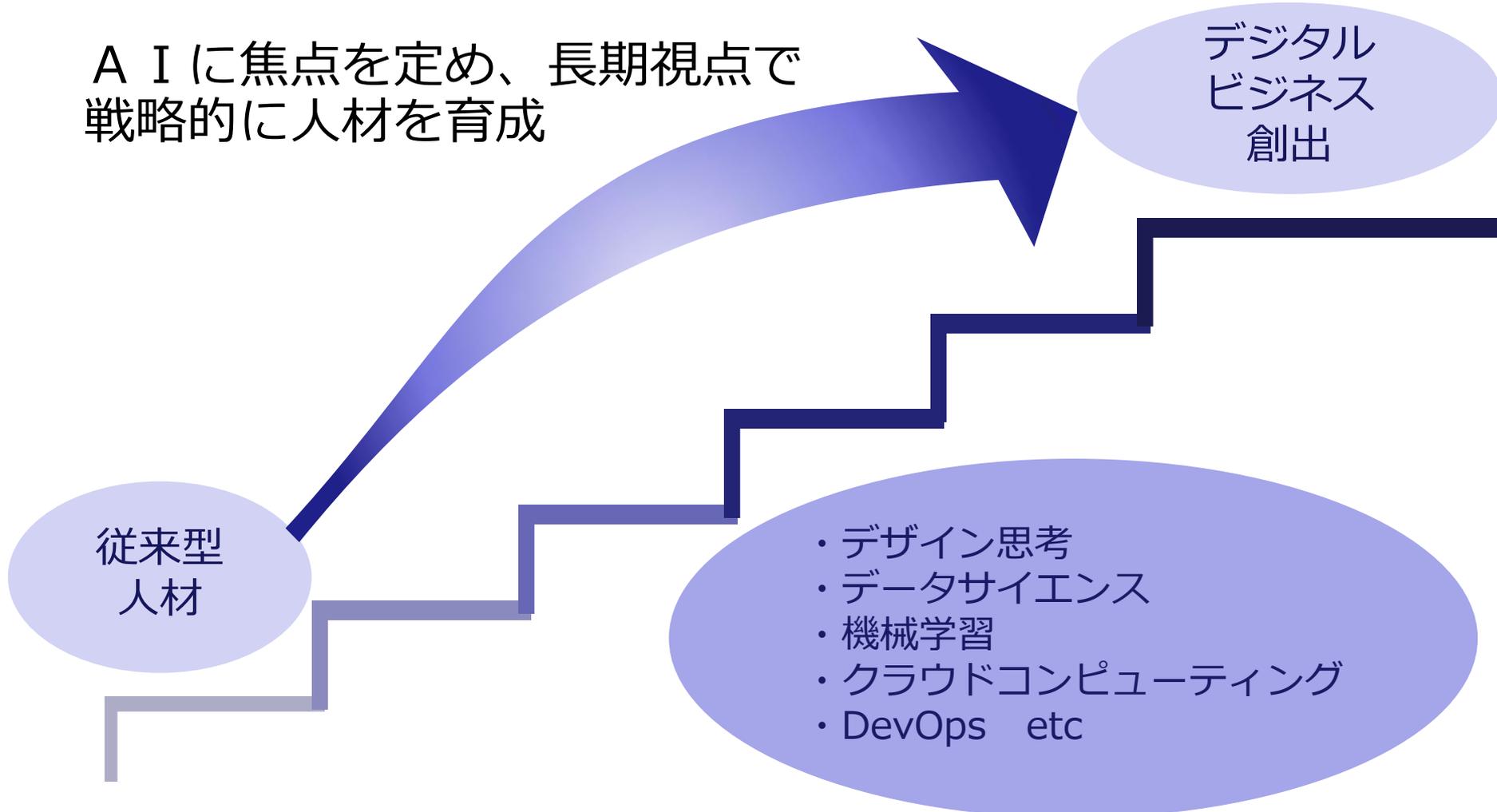
2. デジタルビジネスへの取り組み



+ transform

3. 技術者の育成

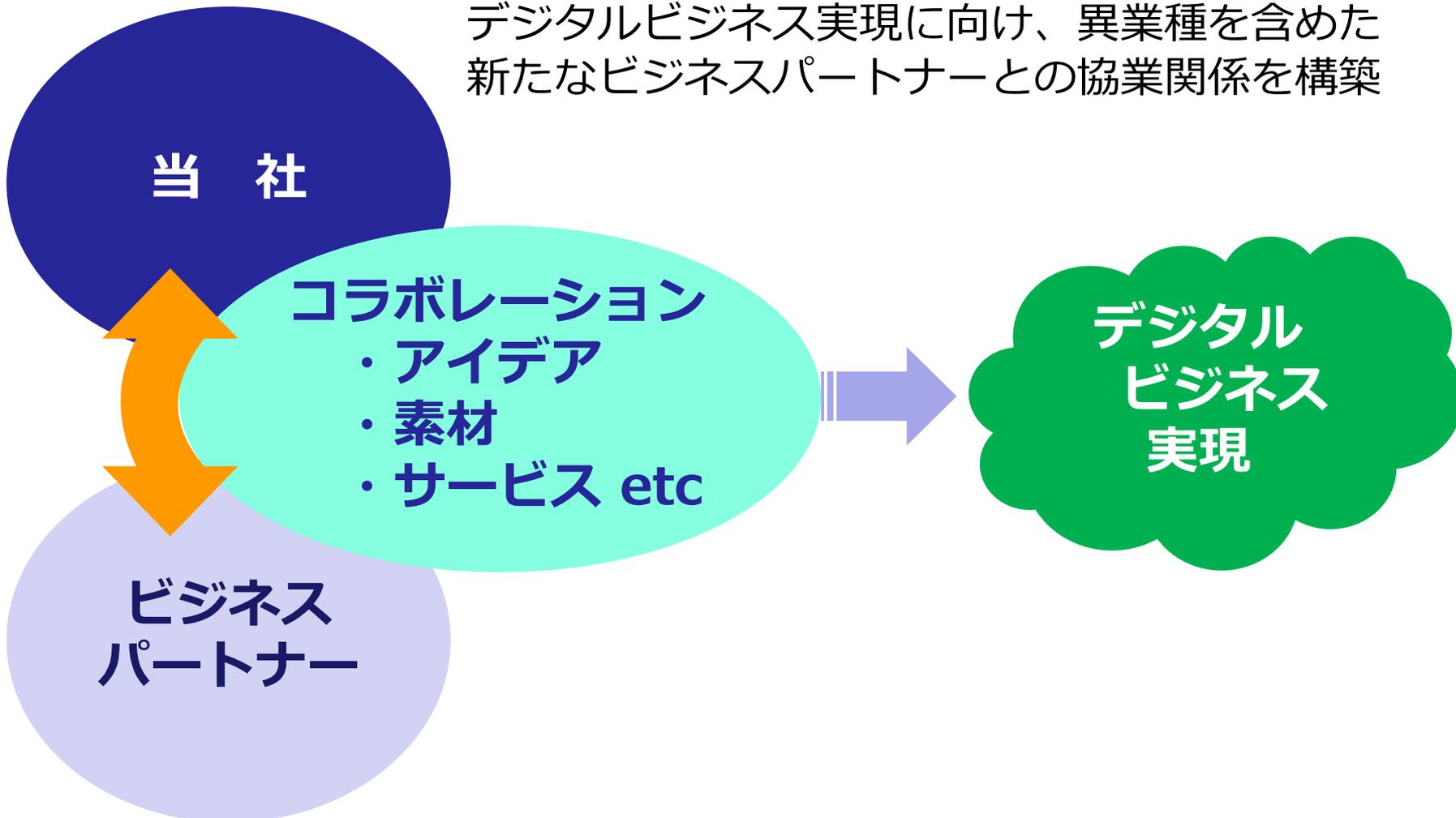
A I に焦点を定め、長期視点で
戦略的に人材を育成



+ transform

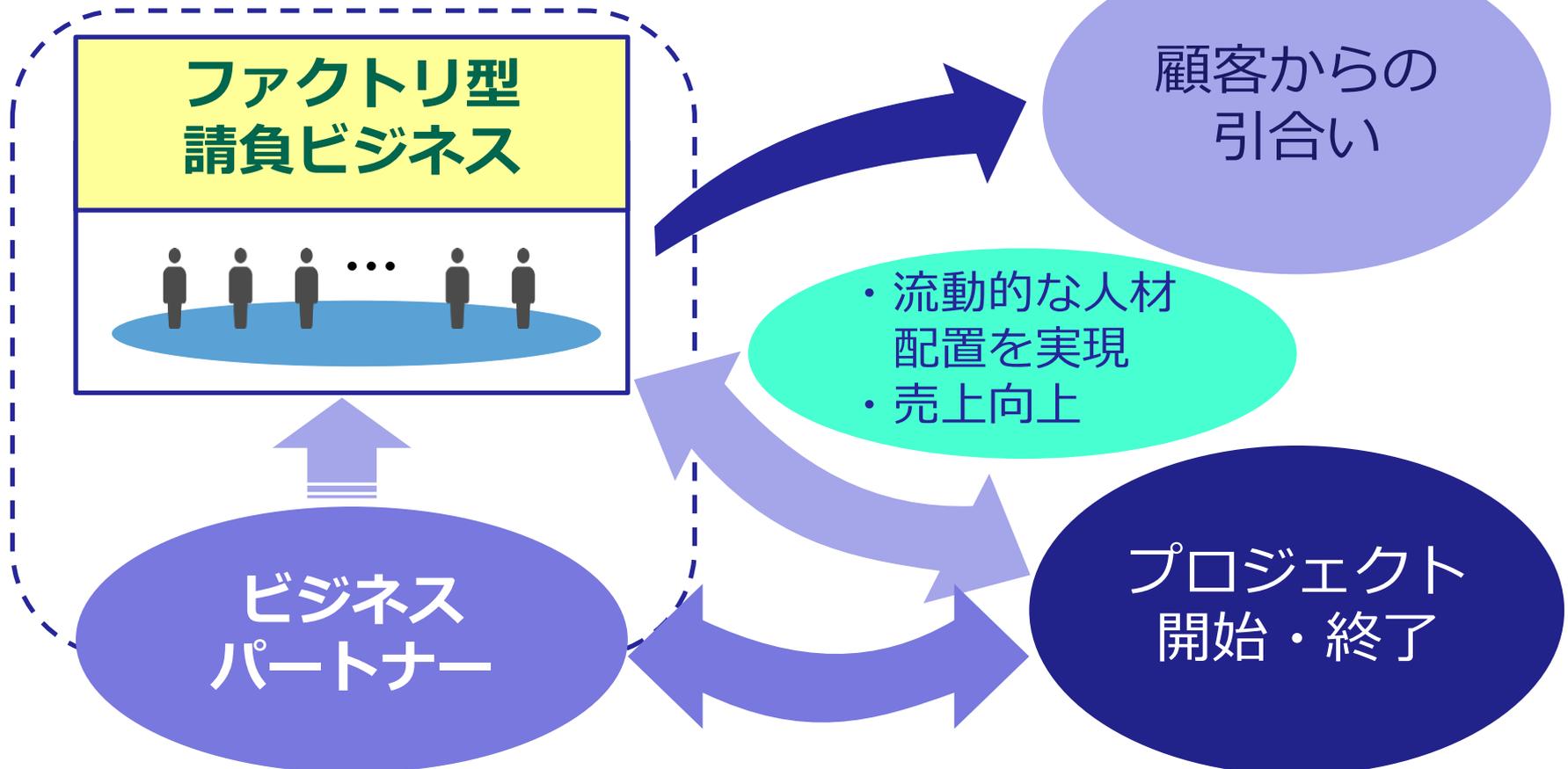
4. (1) ビジネスパートナー維持・拡大

デジタルビジネス実現に向け、異業種を含めた新たなビジネスパートナーとの協業関係を構築



+ transform

4. (2) ビジネスパートナー維持・拡大

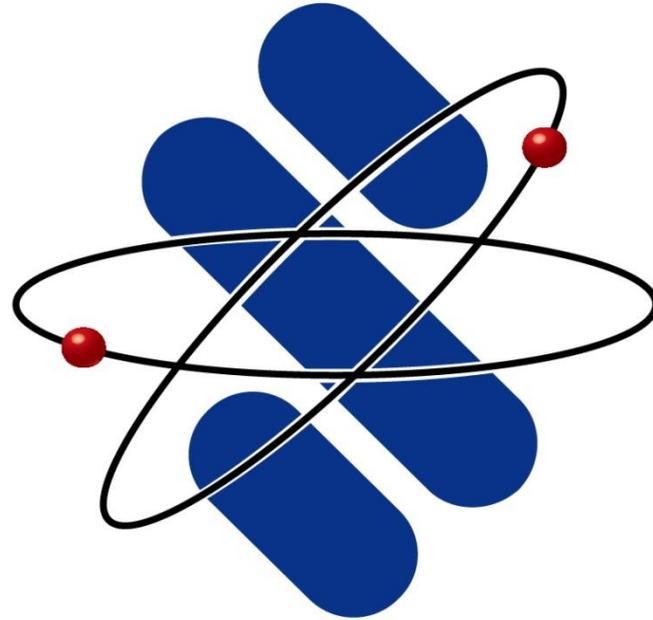


最近の技術者不足を踏まえ、ビジネスパートナーとの連携をより強固なものに発展させる事に加え、当社のファクトリ型請負ビジネスを活用し、技術者の囲い込みと流動性を確保

+ transform

5. 採算管理体制の維持・強化

- 有識者による専任グループがプロジェクトを支援
 - プロジェクト状況の監視
 - プロジェクトマネージャーへの助言とサポート



 **株式会社 昭和システムエンジニアリング**