



2021年3月期 決算説明（事業報告） 補足資料

2021年6月18日

 **株式会社 昭和システムエンジニアリング**

目 次

+ transform 第55期 総括	2
+ transform 第56期 対処すべき課題	3
1. ナレッジ型ビジネスの深化と拡大	4
2. デジタルビジネスへの取り組み	5
3. 技術者の育成	6
4. ビジネスパートナー維持・拡大	7
5. 採算管理体制の維持・強化	8
6. ニューノーマル時代へのアプローチ	9

+transform 第55期 総括

No	第55期の課題	評価
1	ナレッジ型ビジネスの深化と拡大	◎
2	デジタルビジネスへの取り組み	○
3	技術者の育成	◎
4	ビジネスパートナー維持・拡大	△
5	採算管理体制の維持・強化	◎

+transform 第56期 対処すべき課題

No	第56期対処すべき課題
1	ナレッジ型ビジネスの深化と拡大
2	DXビジネスへの取り組み
3	技術者の育成
4	ビジネスパートナー維持・拡大
5	採算管理体制の維持・強化
6	ニューノーマル時代へのアプローチ

+transform 第56期

1. ナレッジ型ビジネスの深化と拡大

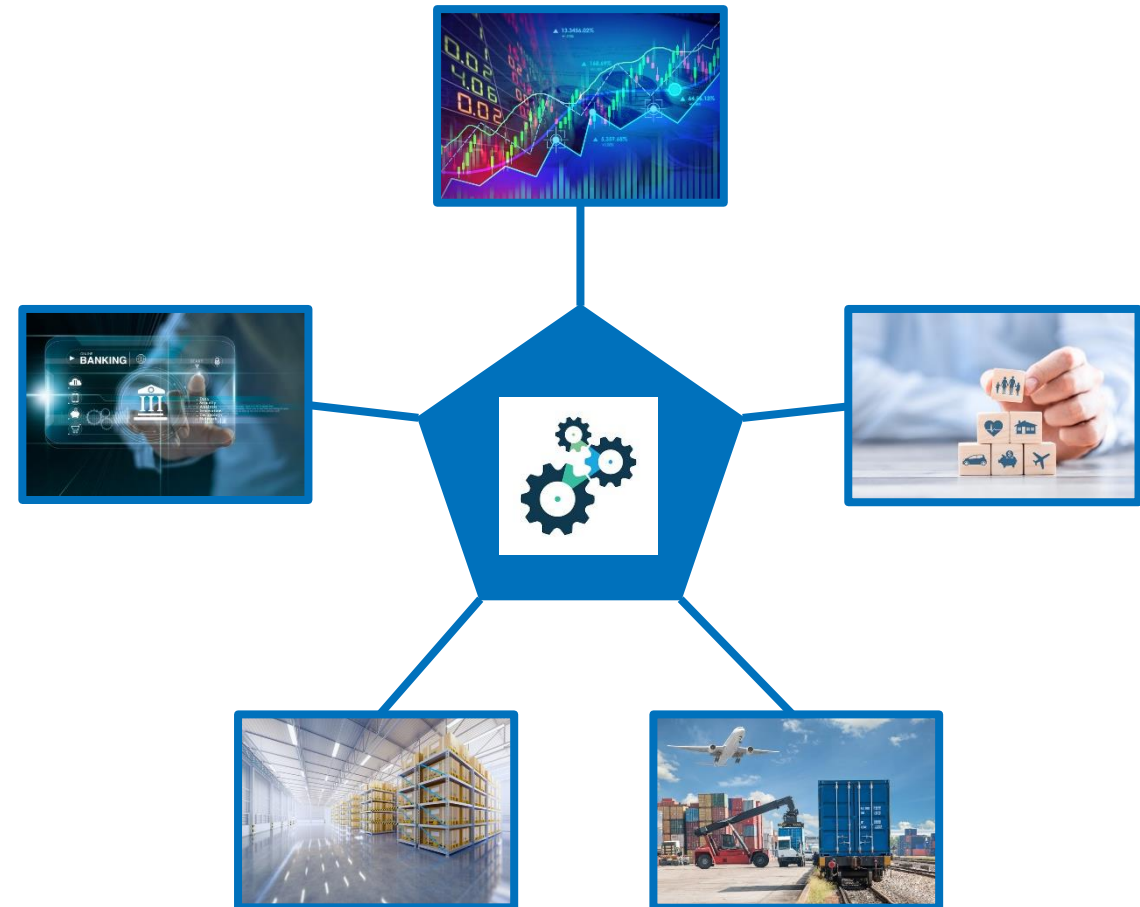
当社の強みである証券分野へのリソースの集中と非証券分野の成長分野を見極め、新規開拓に注力。

証券

人的資源の集中
売上拡大

銀行・保険・その他サービス

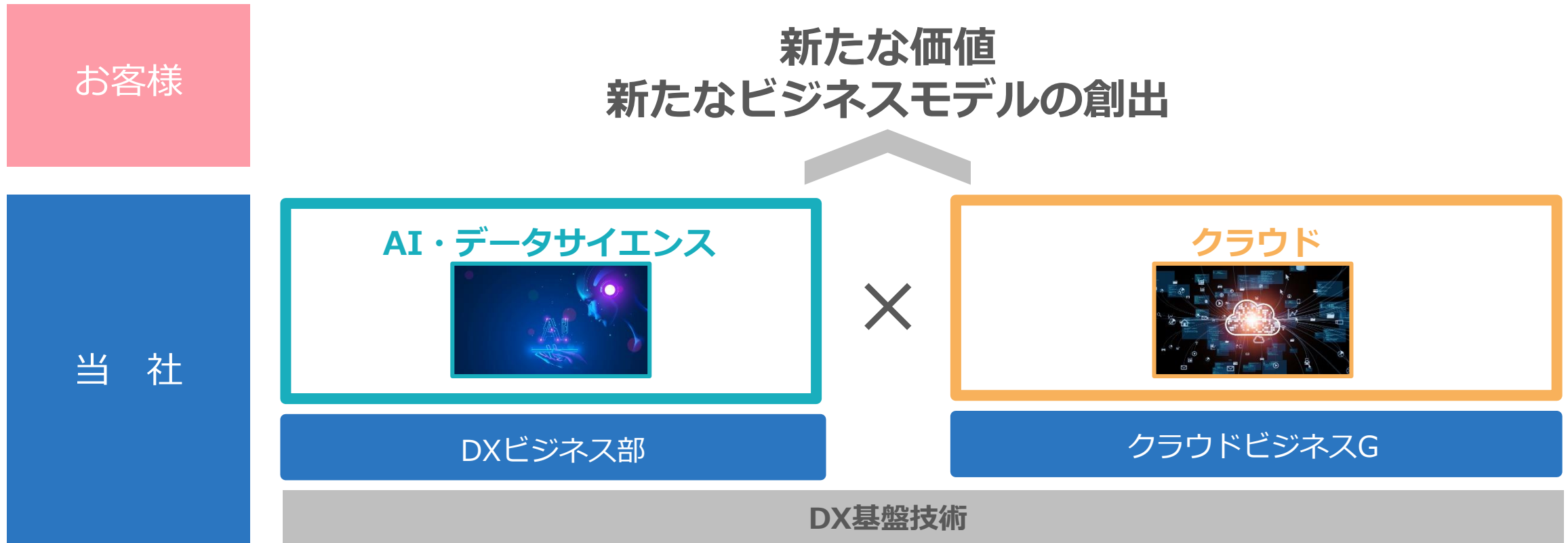
選択と集中
売上維持と新規開拓



+transform 第56期

2. DXビジネスへの取り組み

昨年はAI・データサイエンス分野を中心にビジネス展開を図ってきたが、DXビジネスをさらに前へ進めるためには新たな分野へのチャレンジが必要と考えている。今期は新設したクラウドビジネスGを起点としてクラウド分野にも注力し、お客様のDXに貢献していく。



+transform 第56期

3. 技術者の育成

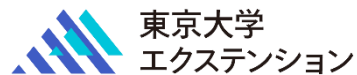
DXビジネスの成長には社員教育の充実が欠かせない。当社ではAIエンジニア/データサイエンティストの育成を基軸としながら、クラウドエンジニアの育成にも注力し、DXビジネスを推進できる人材を社内に増やしていく。

DXを強かに推進できる人材



AI・データサイエンス

東京大学エクステンションデータサイエンススクールを中心に、外部研修機関を選定の上、育成する。



クラウド

今期はMicrosoft Azureを主要ターゲットにおいて技術者を育成する。



※Microsoft Azureは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における商標または登録商標です。

+transform 第56期

4. ビジネスパートナーの維持・拡大

ナレッジ型パートナーとの連携を強化して機会損失を防止すると共に、DX戦略パートナーと共創しDX案件を創出する。



+transform 第56期

5. 採算管理体制の維持・強化

プロジェクトマネジメントレビューの継続と一層の充実により、不採算案件の発生を防止する。



稼働率向上による損失の防止

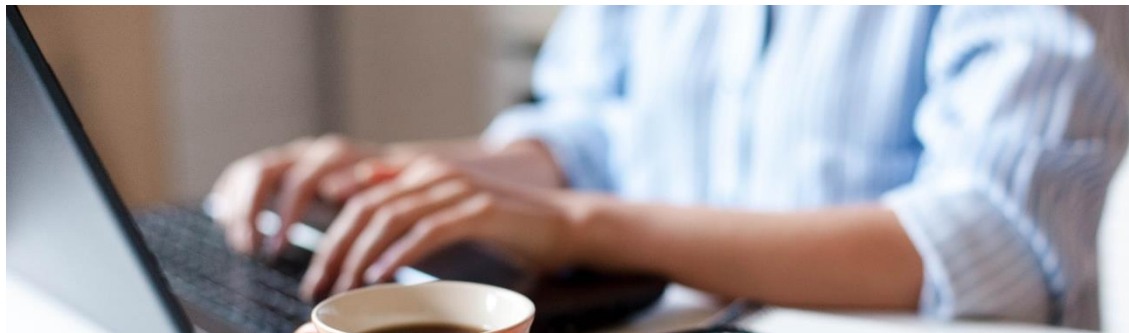


有識者による専任グループがプロジェクトを支援

+transform 第56期

6. ニューノーマル時代へのアプローチ

シフト勤務の継続、在宅勤務の常態化による働き方の多様化が進む中、事業の継続に向け、創意工夫をもった取り組みにより更なる生産性の向上を図る。



Telework



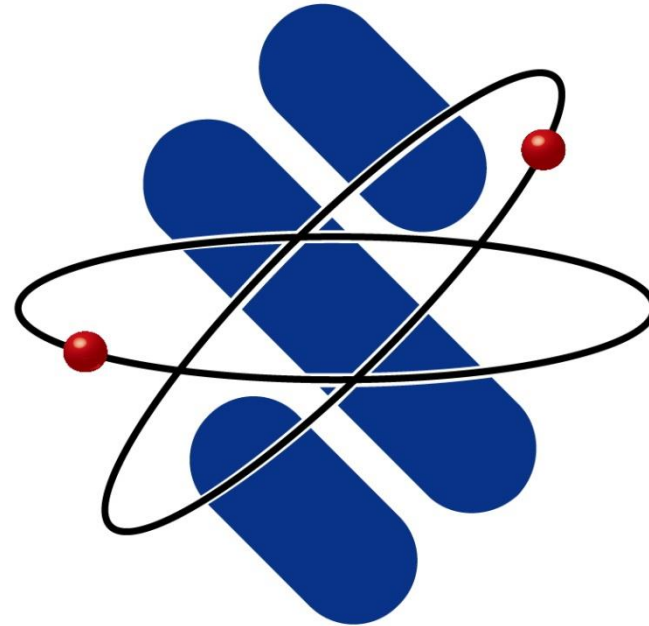
サテライトオフィス

and more . . .



オフピーク通勤





 **株式会社 昭和システムエンジニアリング**