

中期経営計画(2020-2022)

IR説明資料

ジャパンシステム株式会社
(証券コード9758)

目次

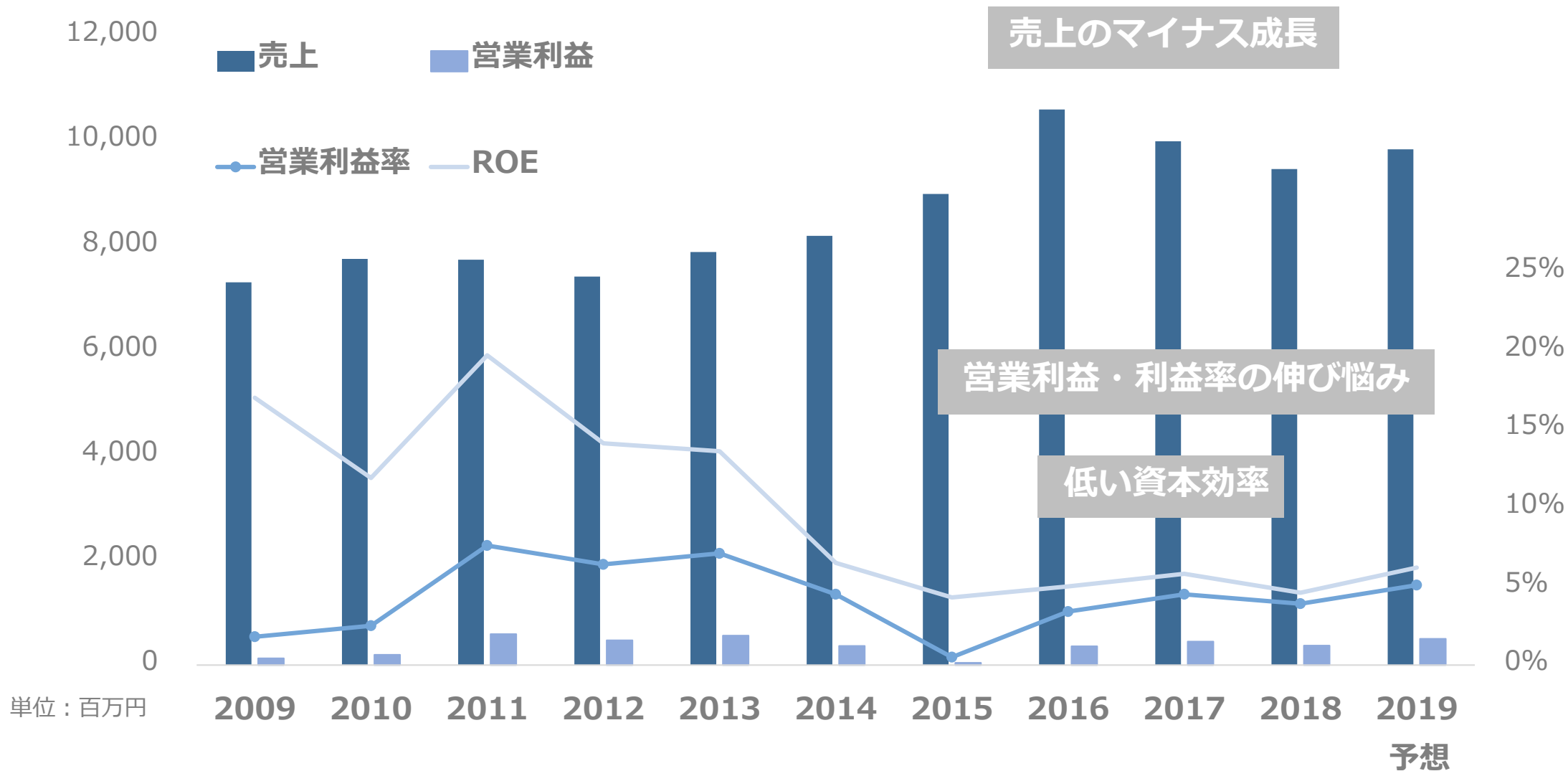
1. はじめに
2. 経営課題
3. 経営理念
4. 中期経営計画実現ビジョン
5. 中期経営計画財務目標
6. 基本戦略 概要

中期経営計画（2020-2022）の策定

当社はこの度、2022年度（2022年12月期）を最終年度とする3カ年の中期経営計画（2020-2022）を策定しました。策定しながら未達に終わったこれまでの中期経営計画を省み、5つの基本戦略の確実な実行と見える化を図り、当社グループの持続的な成長と企業価値向上を目指します。

この3カ年計画では、人財を中心に据えた経営（経営理念の原点）に回帰し、人的資本をはじめとする事業アセットの潜在価値を最大限に引き出す基本戦略に徹することで、企業価値向上（持続成長・収益性向上）の持続的なサイクルを実現することを目指しています。挑戦するマインドを醸成し、この経営計画と実現ビジョンを広く社会に提示し、これを誠実に実行・達成していくことで、ステークホルダー（顧客・株主・社員・社会）の信頼とエンゲージメントをより強固なものとしていくことを目指します。

直近10年の業績推移



当社の経営課題

- **コア事業の変革**
お客様との長期信頼関係をベースに既存事業領域は堅調に推移した一方で、DX時代に対応した新たなコア事業領域の確立が課題に。
- **チャレンジ環境の提供**
安定した既存事業・業務が強みであるが故、保守的な企業風土も定着。個人・チームがチャレンジできる機会の提供・促進が課題に。
- **パートナーシップ**
お客様・協業企業・協力企業とのパートナーシップを高め自社だけでは成しえない社会課題の解決力の強化
- **部門最適から全社最適**
各事業領域の得意分野の強化だけでなく、事業領域を横断し全社総合力を向上させる仕組みづくり

当社の経営課題と中期経営計画基本戦略の導出

- コア事業の変革 → 基本戦略②③ P12-P13・P14
- チャレンジ環境の提供 → 基本戦略①④ P11・P16
- パートナーシップ → 基本戦略②③ P12-13・P14
- 部門最適から全社最適 → 基本戦略②③ P12-13・P14
- 価値創造の見える化 → 基本戦略⑤ P17

お客様の新たな価値を創造し続ける

ジャパンシステムは、“人財こそが企業価値の源泉”と位置付け、社員が持てる情熱・発想力・技術力を最大限に発揮できる環境を整えて、お客様とその先にある社会に「新たな価値を創造し提供し続ける」企業となることを目指しています。

ジャパンシステムは、人財が持つ技術やアイデアを提供することによってお客様の価値創造や社会の課題解決を支援し、その成果として適正な利潤と信頼を得ることを通じて会社の価値を高め、実績から得られた利潤や価値は、さらなる成長のための投資、株主や社員への還元を行い、お客様・株主・社員そして社会とともに持続的に成長・発展していく共生関係を築いていきます。

中期経営計画（2020-2022）

人財成長－顧客貢献－企業価値向上の統合サイクルの実現

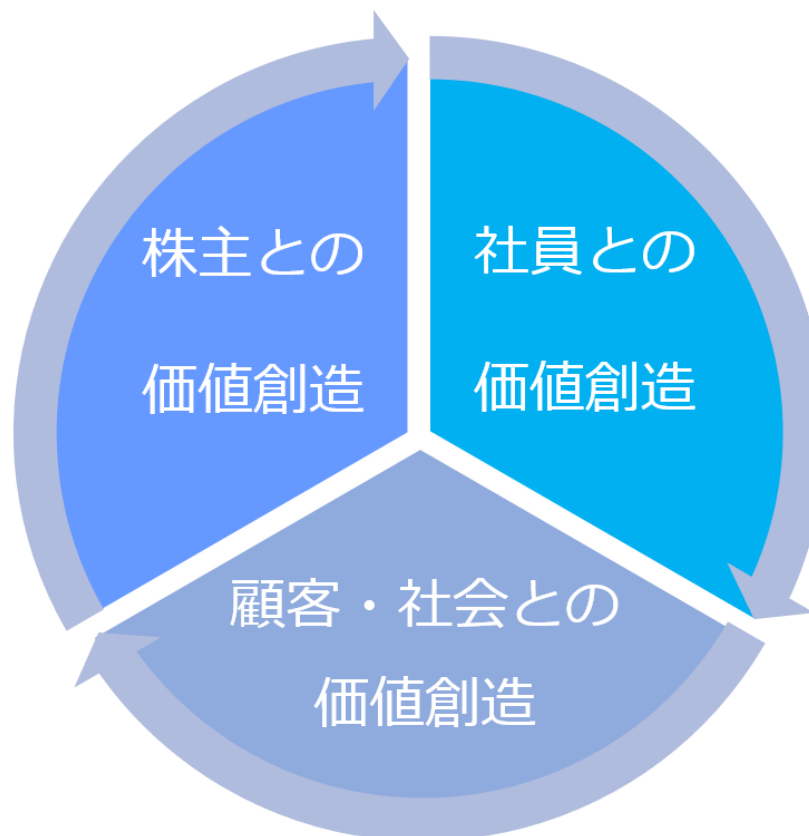
“人間力と情報技術で世界をワクワクさせつづける企業を目指します”

ROEの経営目標への組み入れ

価値創造プロセスの共有

価値創造の成果の還元

（価値創造の見える化）



人財-社員の自己実現
（挑戦・成長機会）

||

事業成長への貢献

||

顧客・社会価値創造への貢献
（成長機会と貢献機会の統合）

顧客・社会の課題解決への貢献を通じた事業成長・企業価値向上

2022年12月期（最終年度）達成目標（連結）

売上	130.0億円
営業利益	10.4億円
営業利益率	8%
ROE	8%

5つの基本戦略

事業戦略

経営基盤強化

① 人財価値
最大化

② 事業アセットの
価値訴求

③ 成長・戦略領域の明確化と資源集中

④ 戦略企画力・実行力強化

⑤ 価値創造の見える化・ステークホルダーとの共創サイクル

事業戦略

成長戦略にリンクした教育・育成プログラムの徹底と採用力の強化 全社横断的リソースシフトを促進し人財の価値最大化を図る

- 育成・キャリア： 社員の挑戦・成長機会の支援、戦略分野へのスキルアップ集中プログラム
- 人財の戦略的獲得： 顧客のニーズに最適な人財をタイムリーに提供するためのエンジニア人財の戦略的採用
- 人財の全体最適： 特定のマーケット・製品・サービス・技術に固定されることなく、人財を全社最適で機動的にシフトする全社リソース（人財）プール構築
- 技術基盤の強化： ビジネス構想力・PM力の強化、一括案件の促進、アジャイル思考の導入、クラウドをはじめとしたデジタル領域の強化

基本戦略 ② 価格・販路改革：事業アセットの価値訴求

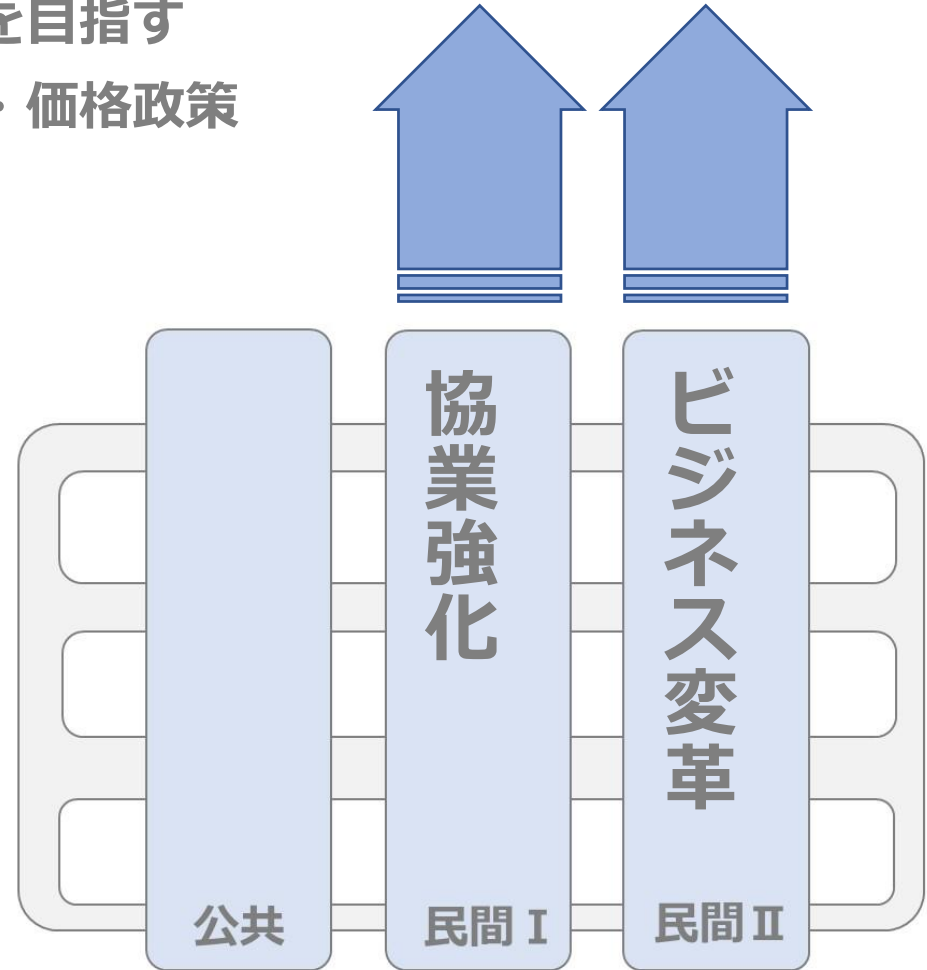
人財・ソリューション・サービスのポテンシャルを最大限に発揮し、お客様と社会の新たな価値創造を実現する領域の拡大を目指す
事業アセットの価値を最大化する販路開拓・商品企画・価格政策

エンタープライズ（民間向けビジネス）領域：

民間Ⅰ：重要な顧客基盤であるNTTデータ社とのパートナーシップをより強くし、従来型のビジネス+デジタル時代を支える技術力・ビジネス構築力の強化を実現、持続可能な日本の社会インフラを支え続ける集団を目指す

民間Ⅱ：既存顧客とのパートナーシップの深化とともに、オフリング・ストレングスの再定義、プライム案件獲得の強化促進を図り、事業基盤の安定・強化を目指す

戦略製品ベンダとの補完的販売アライアンス実施

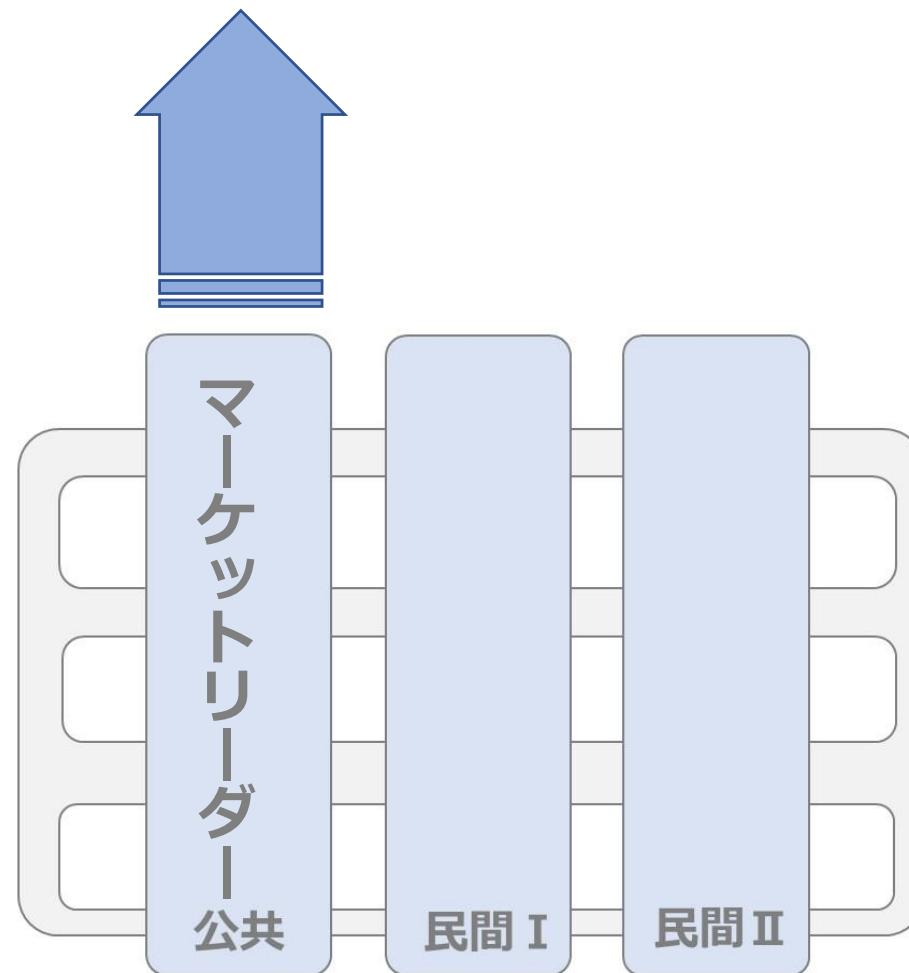


公共（公共団体向けビジネス）領域：

行政経営支援基盤であるFASTの競争力強化・顧客の課題解決訴求力を高めるための質的な改良・改善を継続し、シェア拡大を目指す

スマート自治体構想を先回りした製品企画・提案力の強化

在郷リセーラー・SIer・基幹業務系ベンダーとの補完的販売アライアンス深化による販路拡張



事業構造改革の継続・事業アセットの強みを活かす成長領域への選択と集中

成長戦略3領域への集中：

- ① デジタルツールを活用したビジネスプロセスの革新・デジタル化促進
- ② 情報を競争力に変えるDWH/BI関連ソリューション
- ③ 基幹業務クラウドソリューション

成長戦略の実行を支えるマトリックス組織への再編：

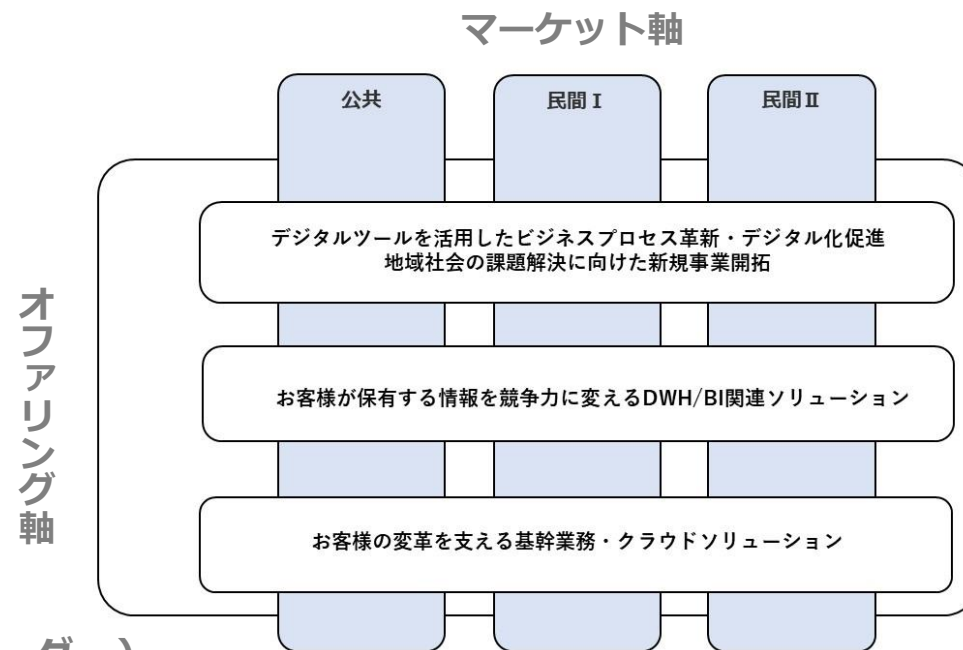
オフアリング軸：お客様に最適な製品・技術・サービスを一気通貫で提供

マーケット軸：販路・価格戦略推進（協業深化・販路改革・マーケットリーダー）

次世代製品開発・中長期競争力強化投資計画の策定：

事業構造改革の継続（グループ全体の投資一回収事業ポートフォリオの検証・コア事業の再定義）

次世代製品開発（及び次世代型開発手法）競争力強化にむけたロードマップ策定と実行



經營基盤強化施策

戦略企画力・実行力の強化にフォーカスした経営体制・業務執行体制改革の継続的推進

- **ガバナンスの継続的向上**
(昨年度からの取り組みを継続し企業価値向上に向けた改善を図る)
取締役会実効性評価/取締役選任基準の明確化/経営会議の設置
経営ダッシュボード/管理メトリック
- **業績評価・報酬制度設計・給与体系の見直し**
- **経営企画機能の強化**
- **成長を支える業務基盤整備 (内部統制・リスク管理・オフィス・IT環境)**

価値創造を財務数値指標および非財務指標（ESG）で見える化 ステークホルダーへの情報発信力を高める

- 社会的な期待値の変化に適応した財務・非財務の情報開示の充実
- 企業価値向上の成果をステークホルダーと共有・還元するサイクル（株主還元政策）の確立
- 投資家期待（資本コスト）・資本効率（ROE）を意識した経営へのシフト（ROEの目標設定）
- 事業を通じた社会課題解決への貢献実績の発信強化（ESG・SDGs）

将来の見通しに関して

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、資料作成時点において当社が入手している情報に基づき策定しているため、リスクや不確実性を含んでおり、当社がその実現を約束する趣旨のものではありません。

実際の業績は、経済環境の変化等の様々な要因により将来の見通し等と異なる場合があります。

(IRお問合せ先)

ジャパンシステム株式会社 IR担当

e-mail : ir_info@japan-systems.co.jp