

# 中長期経営計画『C<sup>4</sup> 2022』 (2016~2022年度) STEP3

### 株式会社 ノイマックス

代表取締役社長 中島 太

証券コート: 4299 東証1部

http://www.himacs.jp/

2020年5月13日

# 目次



- 1 C4 2022のキーメッセージ
- 2 経営ビジョン
- 3 基本戦略
- 4 重点投資計画
- 5 第2ステップの振り返り
- 6 第3ステップ事業計画見直し
- 7 配当政策の基本方針
- 8 株主優待制度の導入

## C4 2022のキーメッセージ



C<sup>4</sup>

#### "C Fourth Power" (Cフォースパワー)

**C**: Cooperative

C: Creative

**C**: Collaborative Conflict

C: Challenge

社員の総力、創意工夫・知恵を徹底的に出しあって、 新しい価値・新しい方策を生み出すため、 お互いに刺激し合い、侃々諤々の議論を使いこなし、 目標達成に向かって挑戦する。 高い山・厚い壁でも、突破する小さな可能性がある限り、突き進む。



### 経営ビジョン



#### (市場並びに社会でのポジション)

ビジネス資源を大手システム・インテグレータ及び エンドユーザー向けに重点投入することにより、 それぞれの事業領域で価値創造のリーダー企業としての 地位を確保する。

#### (事業の運営)

一人ひとりが、市場並びに社会での高い価値をもとめられる 個となり、その強い個が互いに刺激し合って、企業としての 高い価値を創造する。

#### (組織形態)

価値創造の基本単位は事業部門におけるプロジェクトにあるが、プロジェクトの価値を更に高めるために、 支援部門を整える。

# 3 基本戦略



### 【重点顧客を軸とした事業ポートフォリオと拡大】

- ① 重点顧客を中心に既存領域の深耕及び隣接領域への展開
  - ⇒ 第2・第3の柱となる顧客づくり
- ② 重点6業種の更なる深耕及びシステム基盤領域の拡大
  - ⇒ 非金融分野比率の向上 (2割 ⇒ 3割)
- ③ お客様の成長分野へ新たなSI提案で参入及び プライマリポジションを獲得
  - **⇒ エンドユーザー取引比率の向上 (2割 ⇒ 3割)**
- ④ 新規事業及び海外事業の創出
  - ⇒ RPA、AWSなど新技術を活用したビジネスを創出
  - ⇒ SIer顧客の海外事業進出の支援から取り組む
- ⑤ 事業規模拡大に向けた資本提携やM&Aの遂行



### 重点投資計画



- 1. 人材確保(新卒・キャリア採用)及び 人材育成(重点教育施策)への継続投資
- 2. パートナー社員の調達力の増強
- 3. 新規事業・海外事業への展開
- 4. R&D投資
- 5. 社内インフラの整備
- 6. M&A投資

5

## 第2ステップの振り返り



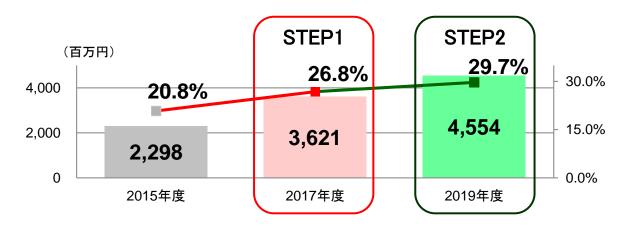
### ◆ 第2・第3の柱となる顧客づくり

✓ 年間売上高10億円以上の企業グループ数1社(2015年度) ⇒ 2社(2017年度) ⇒ 4社(2019年度)

### ◆ 非金融分野比率の向上(目標30%)

✓ 構成比: 20.8%(2015年度) ⇒ 26.8%(2017年度) ⇒ 29.7%(2019年度)

✓ 売上高: 2,298(2015年度) ⇒ 3,621(2017年度) ⇒ 4,554(2019年度)



# 5

## 第2ステップの振り返り

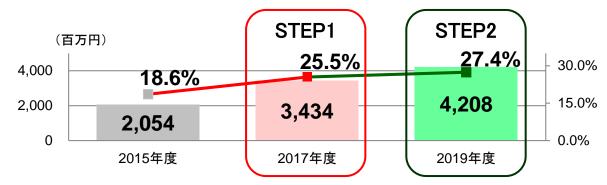


YOUR BEST PARTNER

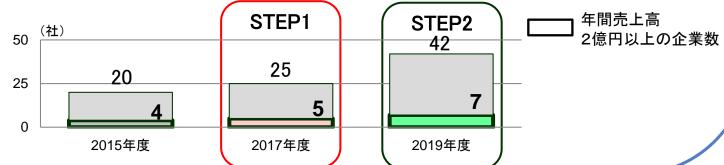
### ◆ エンドユーザー取引比率の向上(目標30%)

✓ 構成比: 18.6%(2015年度) ⇒ 25.5%(2017年度) ⇒ 27. 4%(2019年度)

√ 売上高: 2,054(2015年度) ⇒ 3,434(2017年度) ⇒ 4, 208(2019年度)



#### ✓ エンドユーザー開拓実績







### ◆ 新規事業及び海外事業の創出

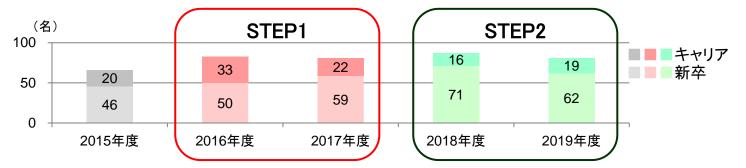
- ✓「RPA(Robotic Process Automation)」を用いた 働き方改革(業務自動化)実現に向けたソリューション提供
- ✓ APN (AWS Partner Network) スタンダード コンサルティングパートナーを取得
- ✓ 小学生向けの教育アプリ『トライビット』シリーズ配信
- ✓ ASEAN市場をターゲットにし、SIer顧客の海外進出案件に参入
  - ⇒ STEP1及び2までに取り組んだ成果をもとに STEP3より進む方向性を大幅に見直す



YOUR BEST PARTNER

### ◆ 人材確保(新卒・キャリア採用)

⇒ 2019年度採用は予算大幅未達。レベルを維持し採用数確保に努める。



### ▶ 人材育成

✓ 階層別教育 外部研修の充実

> (部長相当職以上) 社長とのOne on One ミーティング

✓ PL(プロジェクト・リーダー) 育成 継続したITSS(ITスキル標準)の受診結果に

基づき、個人別スキルレベルの認識と

育成課題に対応

技術教育 ITSS受信結果に基づき、開発力分析を行い、

開発工程別の育成課題に対応





### ◆ パートナー社員の調達力の増強

⇒ 当社採用計画の未達に加え、IT技術者不足により、 パートナーを含めた当初の人員計画と実績が大幅に乖離

### ◆ 先端技術の研究等への積極投資

- ✓ 大手SIerとのDX関連技術研究の協業
  - ・ビッグデータ/アナリティクス
  - •クラウド: AWS(Amazon)、Azure(Microsoft)
  - ・アジャイル開発 など
- ✓ DX関連案件の積極受注
  - ・金融機関向け IoT 案件
  - ・外資系大手生命保険会社向けのAIデータ分析案件
  - ・『Anaplan』(意思決定支援ツール)導入支援
  - ・アジャイルの大手SIerの共同研究プロジェクトに参画 認定スクラムマスター(CSM)取得推奨





- ◆ 社内インフラへの投資
  - ✓ 基幹システムをリニューアル
  - ✓ 開発ルームを拡張し、セキュリティ強化
- ◆ 事業規模拡大に向けた資本提携やM&Aの遂行
  - ⇒ 検討を継続



# 第3ステップの事業計画見直し



YOUR BEST PARTNER

#### 【基本戦略】

- ① 既存の受託開発事業(コアビジネス)の拡大
- ② 技術革新及び顧客のビジネスモデル変革に対応した、 DX案件の積極的受注
- ③ 体質強化への投資を継続
- ④ 開発人員の増強
- ⑤ 当該計画の課題解消に寄与する業務·資本提携やM&Aの遂行

#### 【事業計画目標(連結)】

項目	当初計画	見直し計画	
	STEP3 最終年度 (2022年度)	STEP3 最終年度 (2022年度)	
売上高	220億円	177. 5億円 DX関連売上高比率10%超	
売上高営業利益率	10.0%以上	6%以上確保 毎年単体売上高0.5%を 体質強化やR&Dへ継続投資	
ROE	12.0%以上	8%以上の維持	

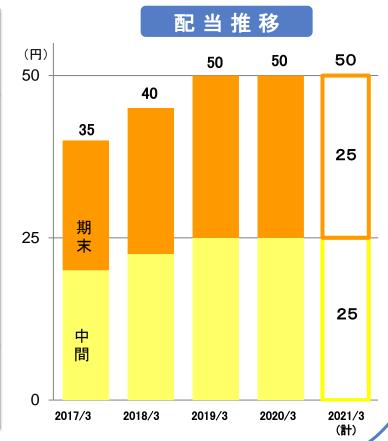
# 7

# 配当政策の基本方針



- 安定的かつ適正な利益還元を継続実施
- 連結配当性向30%以上

	2020/3期	2021/3期 (計画)	増減
中間配当	25円	25円	
期末配当	25円	25円	据置
年間合計	50円	50円	
配当性向	35.1 <sup>%</sup>	47. 6 <sup>%</sup>	_



# 8 株主優待制度の導入



- YOUR BEST PARTNER
- 当社株式への投資魅力を高め、 より多くの皆様に当社株式を保有していただくことを目的とする。
  - 対象となる株主様

毎年3月31日現在の株主名簿に記載又は記録された 当社株式100株(1単元)以上を保有する株主様

■ 株主優待の内容

保有株式数に応じて社会貢献型クオカード※を贈呈 ※公益社団法人国土緑化推進機構「緑の募金」への寄付が付されております。

保有株式数	優待内容
100株以上 300株未満	クオカード 2,000円
300株以上 500株未満	クオカード 3,000円
500株以上	クオカード 4,000円



本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、 当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する 一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する 趣旨のものではありません。 実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。