

Business Plan and Growth Potential



2023.08.30

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

技術は 人と共に。

技術の先に、
人を想い、
未来を想う。

INDEX

- 01 当社の概要
- 02 当社のビジネスモデルについて
- 03 当社をとりまく市場環境について
- 04 当社成長領域の事業状況について
- 05 当社の競争力の源泉について
- 06 事業計画
- 07 リスク情報

01

Company Profile

会社概要



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

- システム基盤（インフラ）の構築、技術支援
- クラウドシステム導入技術支援
- 業務システムインテグレーション
- ビッグデータの分析、および分析環境構築
- デジタル変革技術のビジネス活用に関わる技術支援

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205人／連結242人

子会社

株式会社シイエヌエス北海道

※2023年5月31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




経営方針

顧客に信頼される会社となる
創造性あふれる専門家集団であり続ける
社会への貢献、個人への還元バランスをはかる



社訓


約束を守ろう
相手の気持ちを考えて好かれる人間になろう
向上心を持ち続けよう



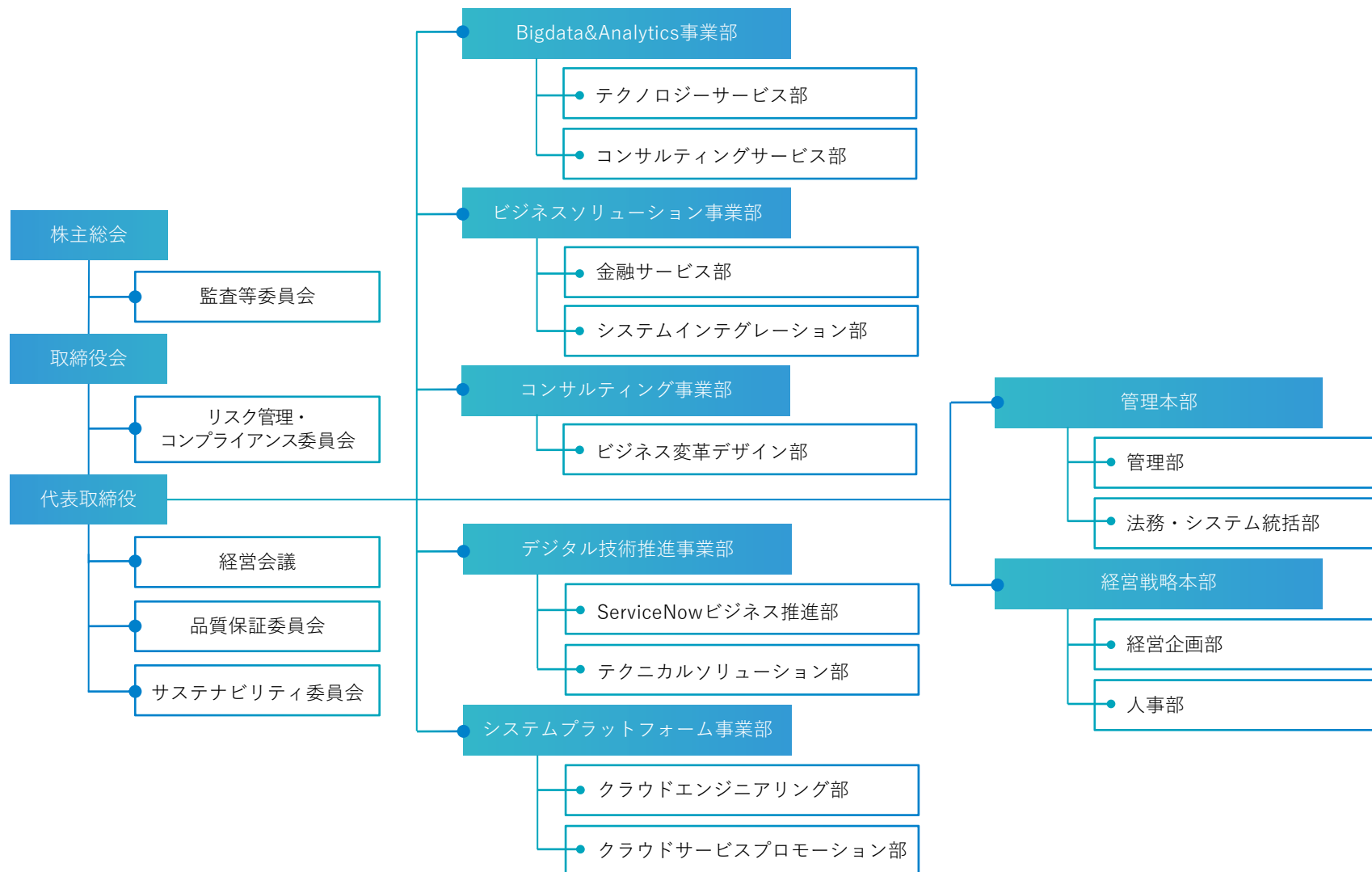
Mission
人を想う力で、社会を前進
させる新価値を、生み出す



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



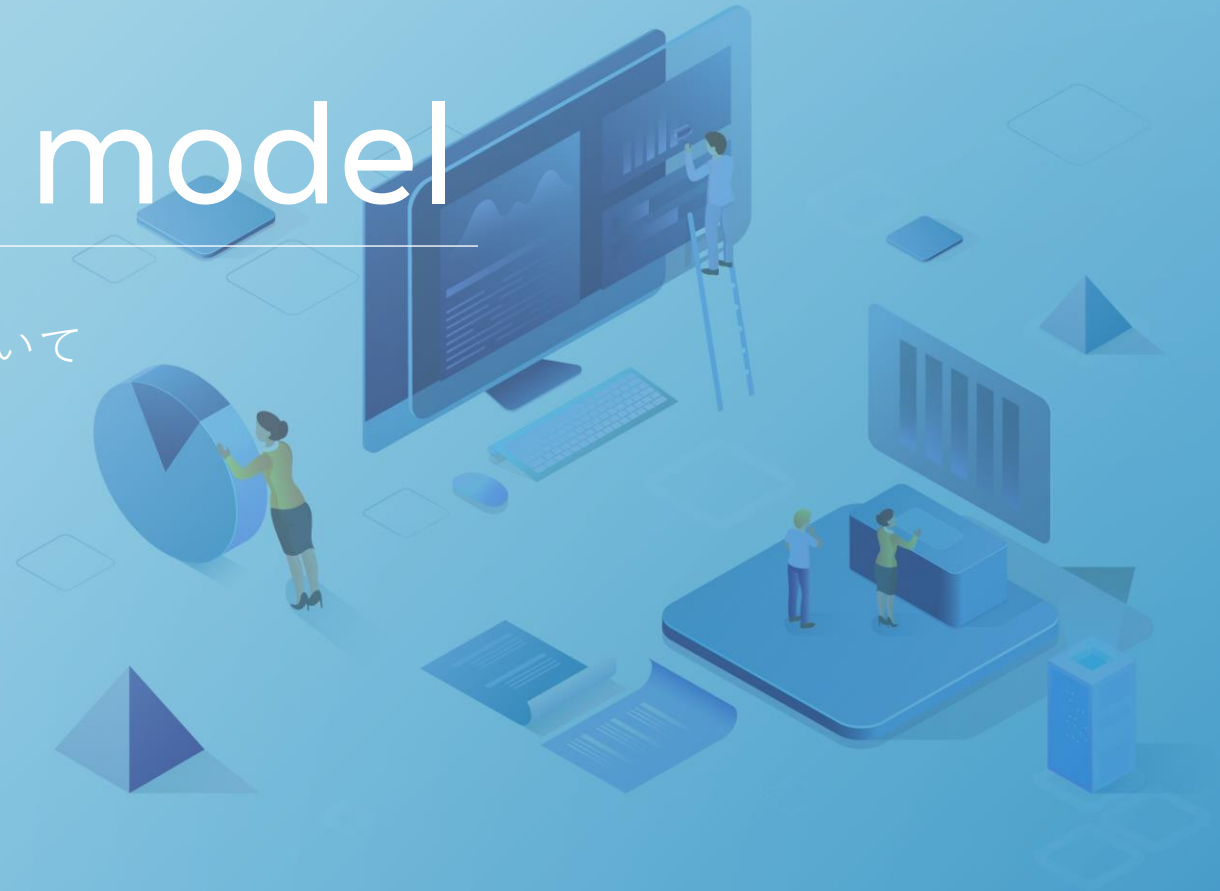
常に革新的な技術に挑戦し、
新規ビジネスの技術パートナーを
目指して

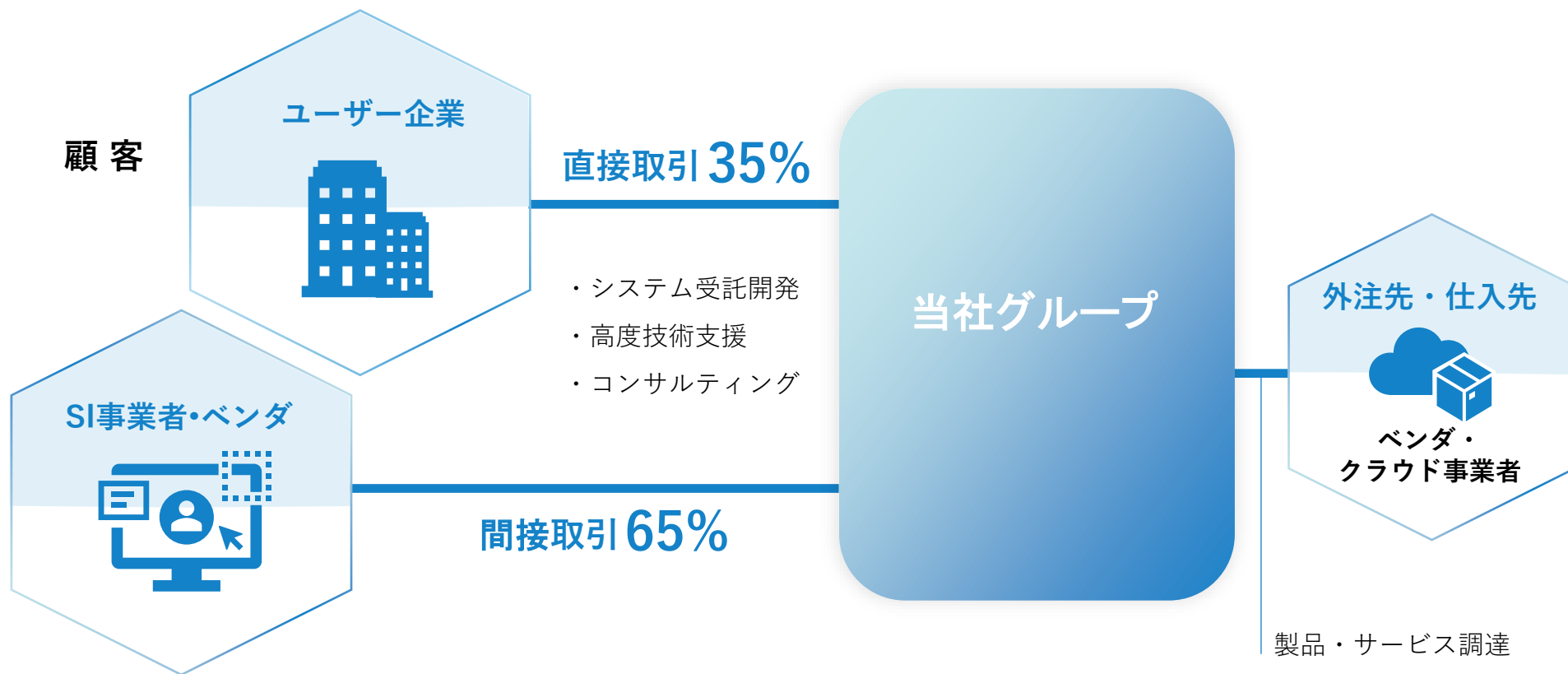


02

Business model

当社のビジネスモデルについて





※直接比率および間接比率は、2023年5月売上高を基に算出しています。

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
(2024年5月期より開始)
新事業部立ち上げ



システム基盤事業

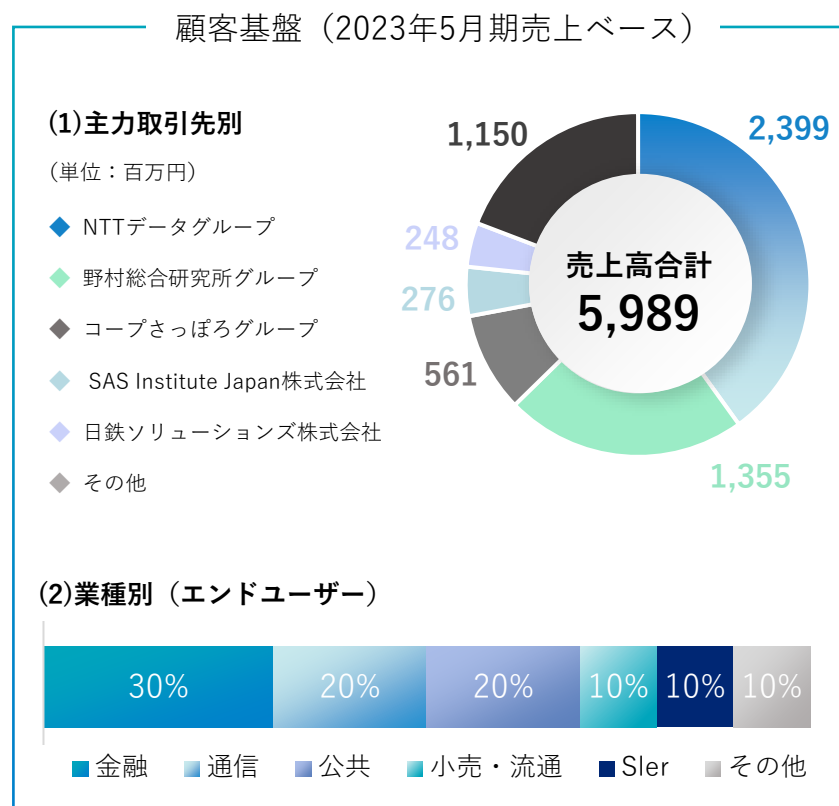
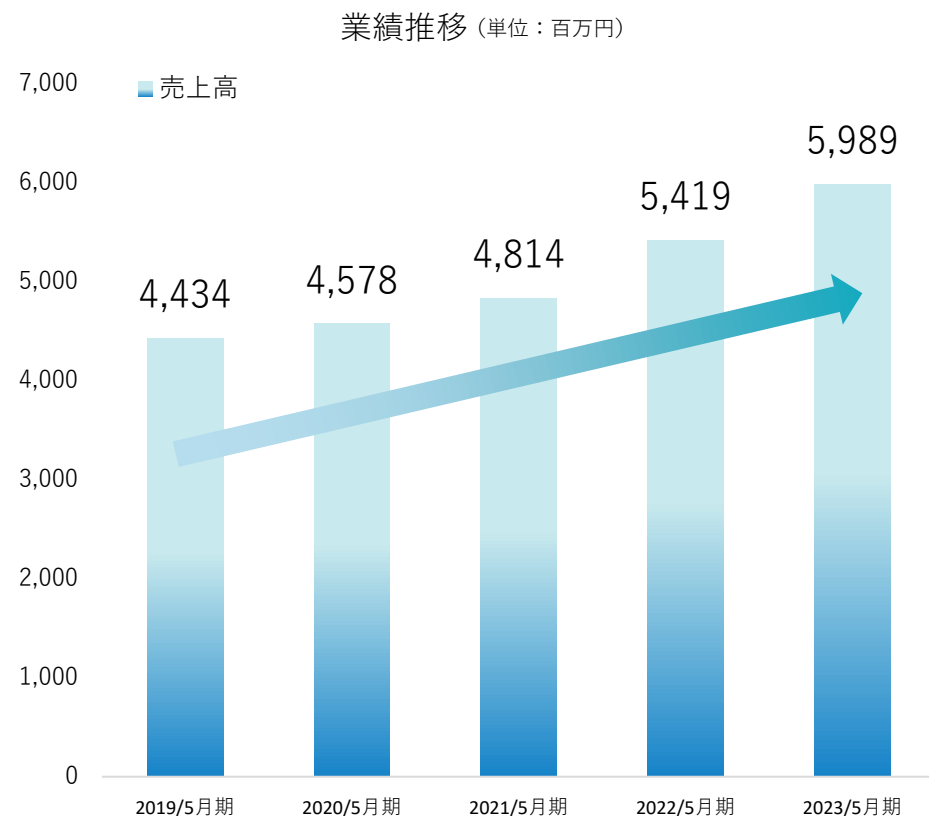
クラウド基盤	オンプレミス基（注4）
AWS	ベンダ仮想技術
Azure	仮想基盤化技術
OracleCloud	DevOps



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	販売管理
銀行・証券システム	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



・ 2019/5月期において、子会社であるシイエヌエス北海道は決算日を3月31日から5月31日に変更したため、2018年4月1日から2019年5月31日までの14か月間の実績を連結して計上しております。

03

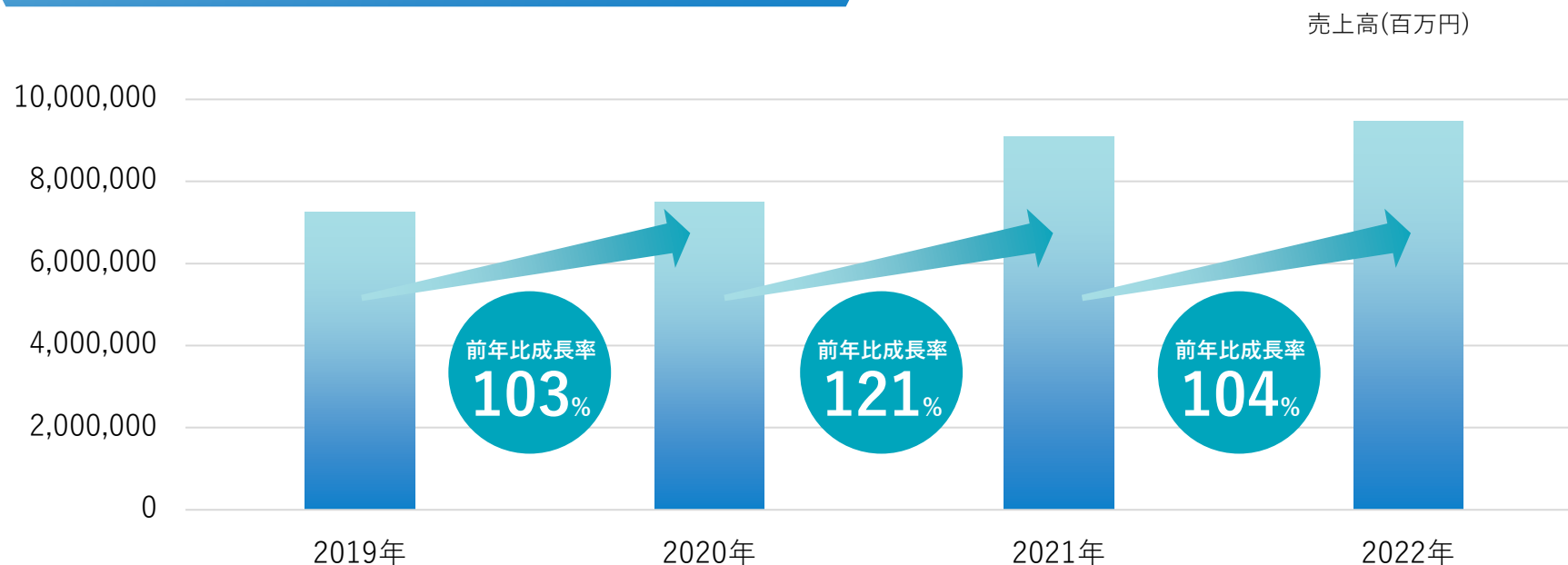
Market environment

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 2019年～2022年



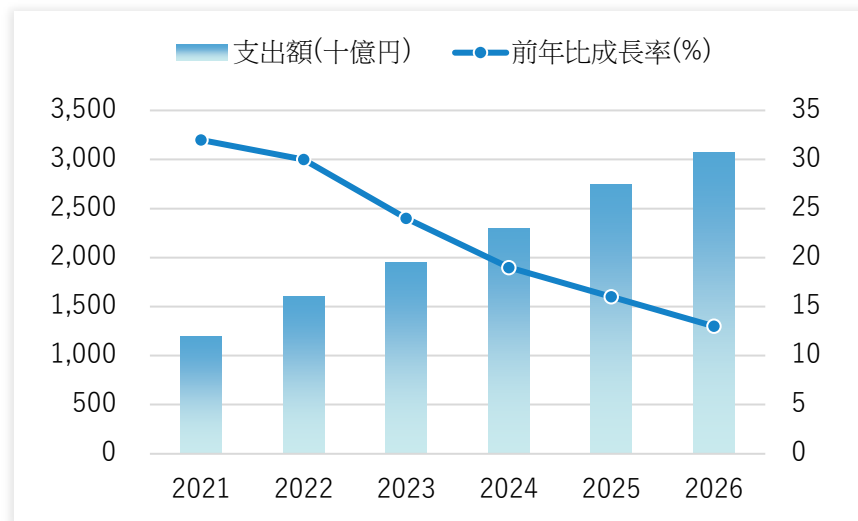
情報サービス業（受注ソフトウェア）市場の拡大

情報サービス業（受注ソフトウェア）の売上高の推移は2020年が7.49兆円、2021年が9.09兆円、2022年が9.49兆円であり、2019～2020、2020～2021、2021～2022のそれぞれの成長率は103%、121%、104%となっており、市場全体が拡大しております。

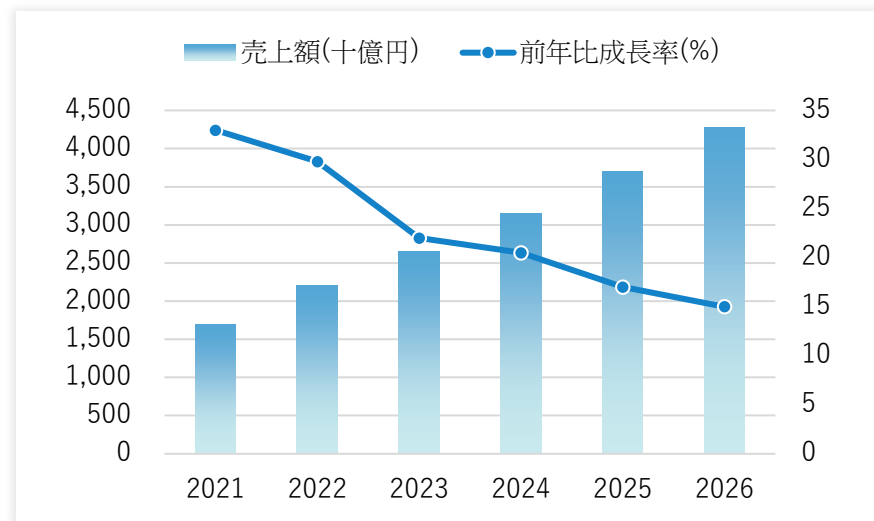
出典 ・ 経済産業省：特定サービス産業動態統計調査

②クラウド市場

◆ 国内プライベートクラウド市場支出額予測（2021年～2026年）



◆ 国内パブリッククラウド市場売上額予測（2021年～2026年）



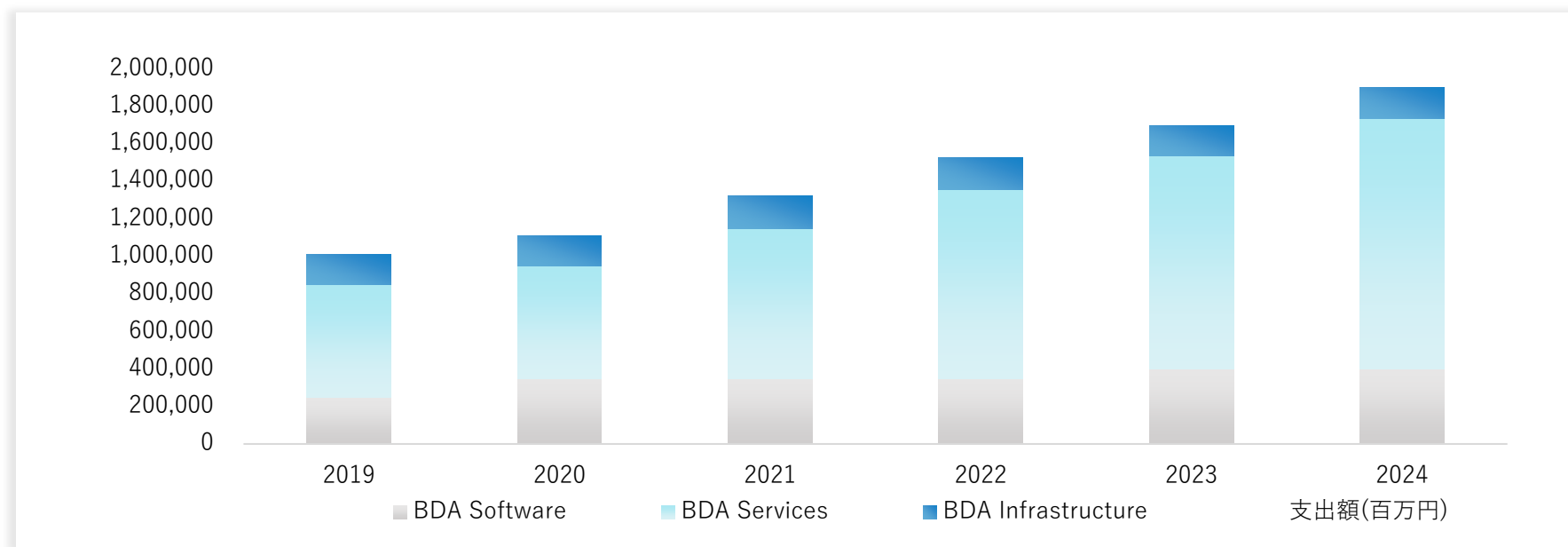
引き続き高い成長領域

- ◆ IDC Japan株式会社の「国内プライベートクラウド市場予測、2022年～2026年」によると、2021年の国内プライベートクラウド市場規模は、前年比32.3%増の1兆2,163億円となりました。また、2021年～2026年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は20.4%で推移し、2026年の市場規模は2021年比2.5倍の3兆711億円になると予測されております。
- ◆ 一方、同社の「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2022年～2026年」によると、2022年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は、前年比29.8%増の2兆1,594億円となる見込みです。また、2021年～2026年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は20.8%で推移し、2026年の市場規模は2021年比約2.6倍の4兆2,795億円になると予測されております。

出典 ・ IDC国内プライベートクラウド市場予測、2022年～2026年
・ IDC国内パブリッククラウドサービス市場予測、2022年～2026年

③ビッグデータ分析市場

国内国内BDA（Big Data and Analytics）テクノロジー／サービス支出額予測（2019年～2024年）



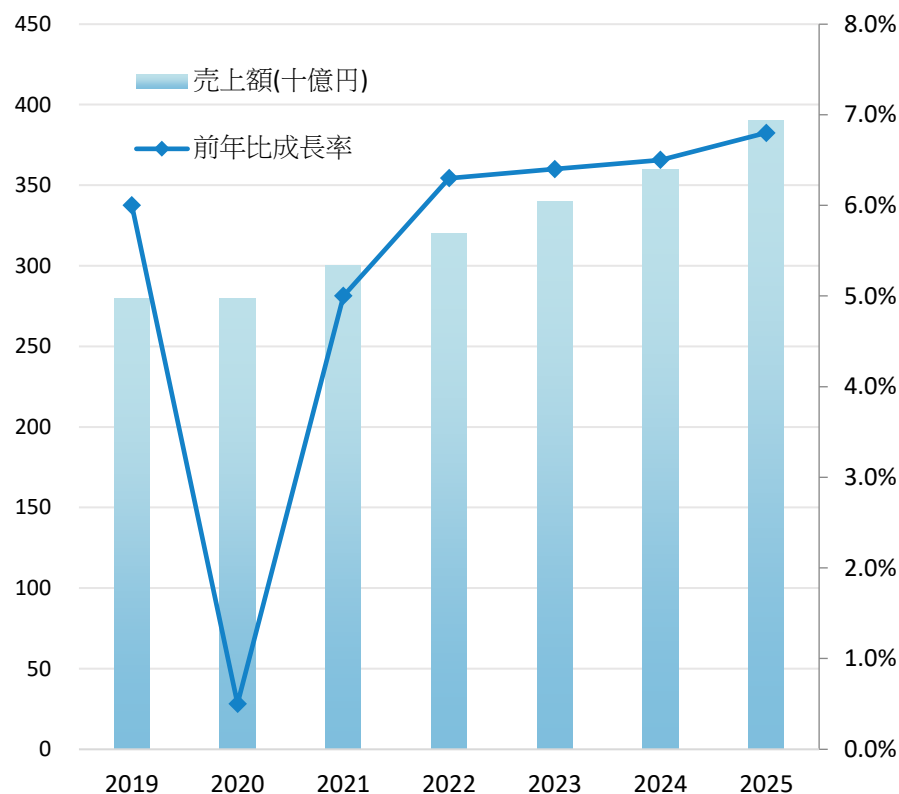
当社のマーケットはBDA Services。最も支出額が大きくかつ高成長が期待される領域

IDC Japan株式会社の「国内BDAテクノロジー／サービス市場予測、2020年～2024年」によると、2019年の国内BDA（Big Data and Analytics（注5））テクノロジー／サービス市場は売上額ベースで前年比10.0%増の1兆799億5,100万円でありました。また、2019年～2024年においては、2020年、2021年において新型コロナウイルス感染症（COVID-19）流行の影響により一時的に成長が鈍化するものの、以降回復し、年間平均成長率は11.7%、2024年の市場規模は1兆8,765億7,400万円になると予測されております

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システム/サービス管理ソフトウェア市場

国内システム/サービス管理ソフトウェア市場予想（2019年～2025年）



出典 ・ IDC国内システム/サービス管理ソフトウェア市場予測：2019年～2025年

ITシステムやITサービスの管理機能をクラウドサービスとして提供するServiceNowを始めとするシステム/サービス管理SaaS（注6）市場は高い成長を続けており、当社のサービスはこの成長領域にあります

IDC Japan株式会社の「国内システム/サービス管理ソフトウェア市場予測：2019年～2025年」によると、2020年～2025年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は6.3%となり、2025年の市場規模は3,899億800万円になると予測しています。

上記市場の中で、ITシステムやITサービスの管理機能をクラウドサービスとして提供するServiceNowを始めとするシステム/サービス管理SaaS市場は高い成長を続けており、2020年～2025年のCAGRは32.0%、2025年には877億300万円に達するとIDCでは予測しています。

04

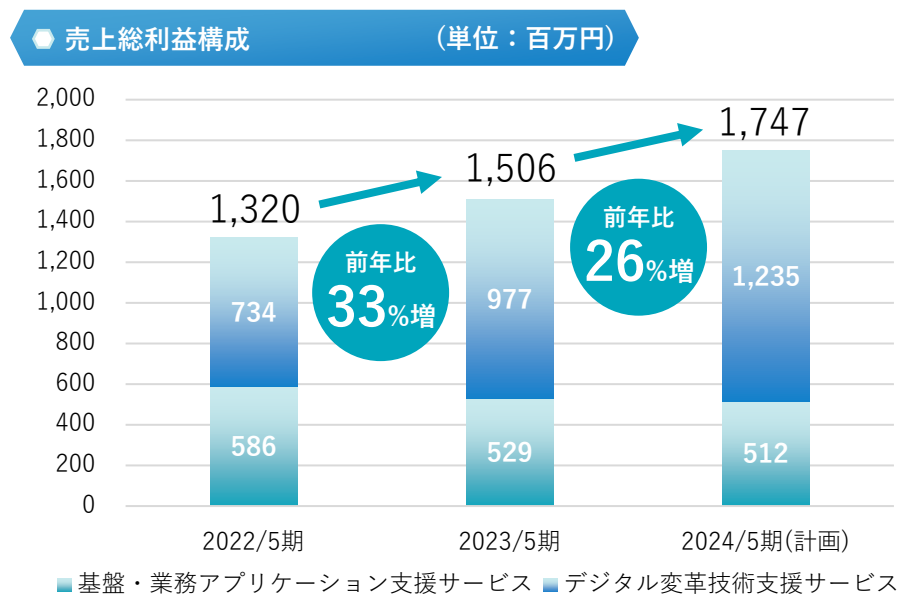
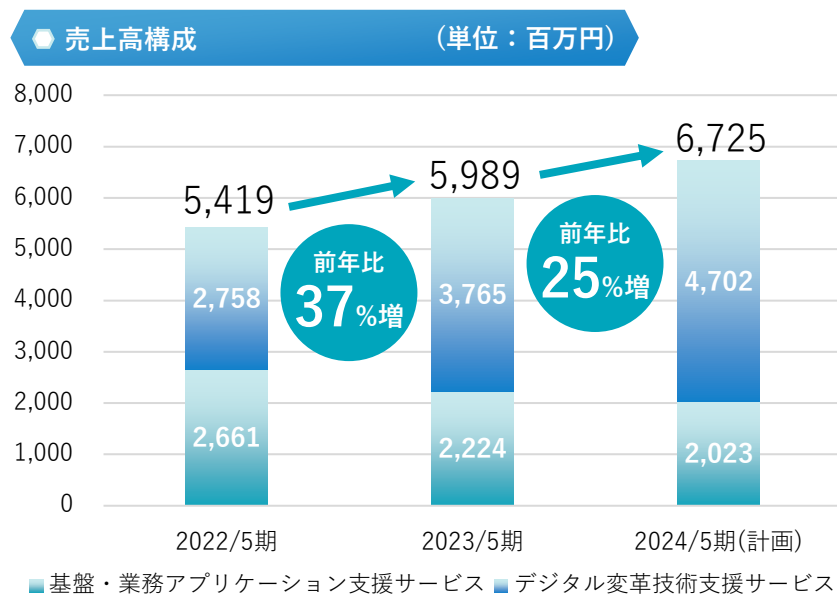
Growth area

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。
- ◆ 2023/5期のデジタル変革技術支援サービスの売上高は計画3,728（百万）に対して実績3,765（百万）、計画比101%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2,325（百万）に対して実績2,224（百万）、計画比95%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。

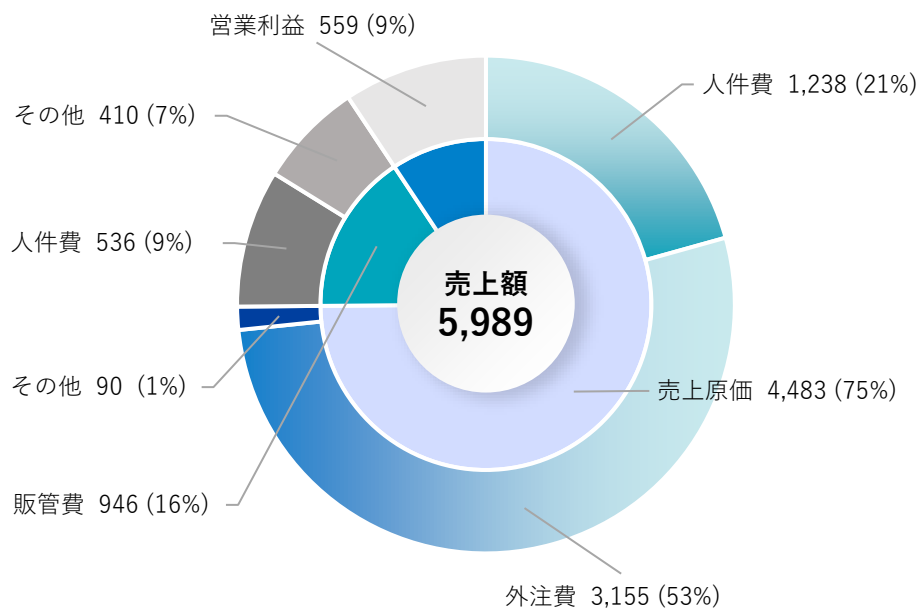
P.20～P.22のデジタル変革技術支援サービスの売上合計と本頁の同サービスの売上高は合致しません。P.20のデジタル革新支援サービスにはServiceNow以外の売が含まれていないためです。また、デジタル変革技術支援サービスの売上にはクラウド基盤事業の売を細分化して計上しております。



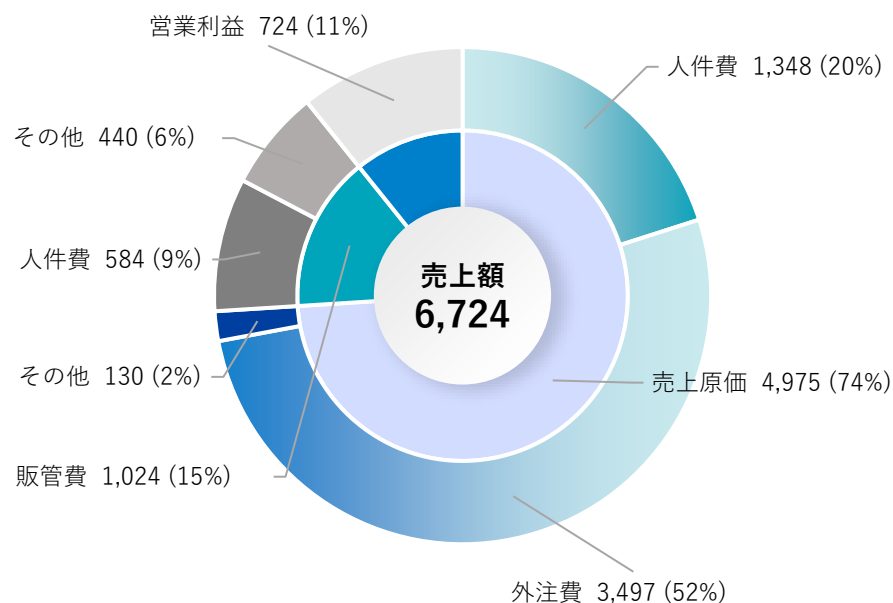
コスト構造

2023年5月期実績と2024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（2023年5月期実績）



コスト構造（2024年5月期計画）

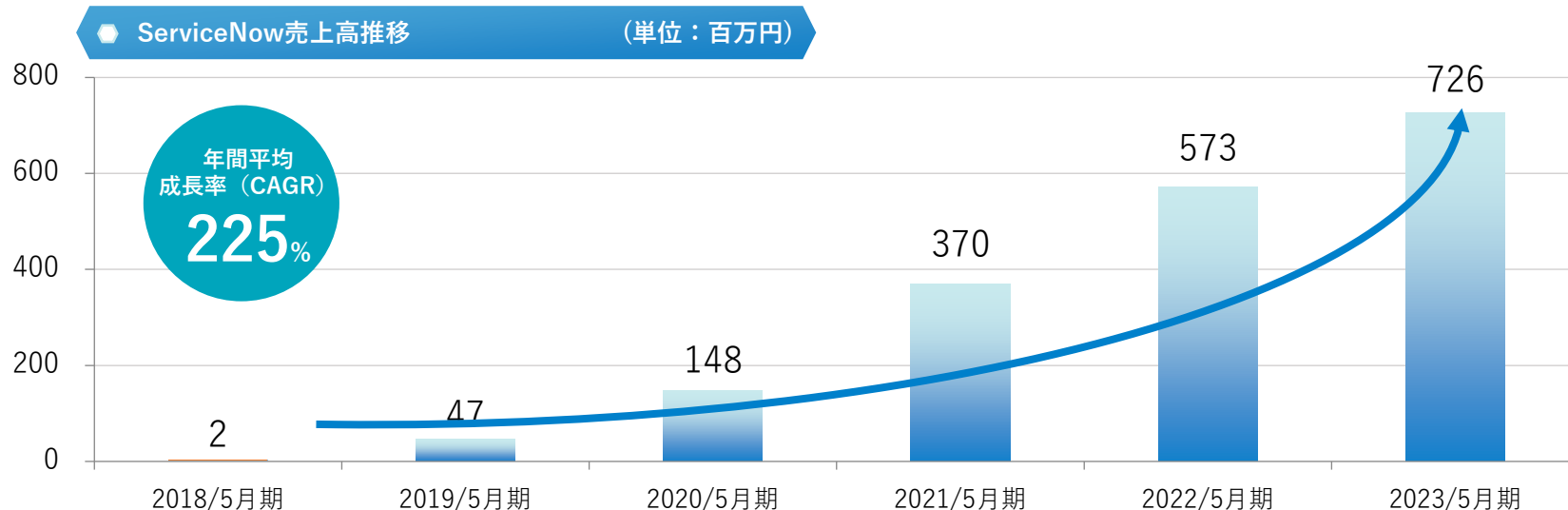


成長領域① デジタル革新支援サービス

Growth area
当社成長領域の事業状況について

04

- ◆ 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。
- ◆ ServiceNowが提供するソリューション範囲が、IT運用管理関連から人事・会計といった業務領域まで拡大していることを背景にServiceNowを活用したソリューションの引き合いが好調に推移したこと、性能やデータベース移行に関する引き合いも増加したことより、高い売上成長を実現しています。



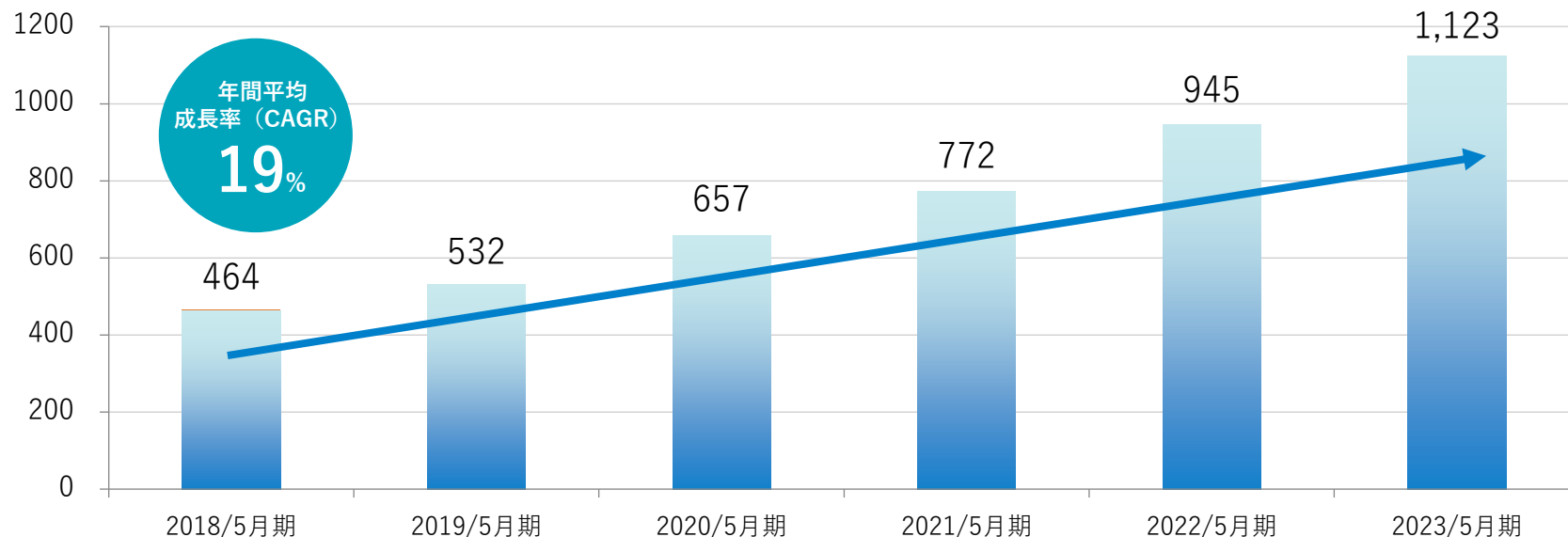
事業における主要な取り組みは以下となります。

<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) 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の受注も進んだことより、前年と同様に20%前後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)



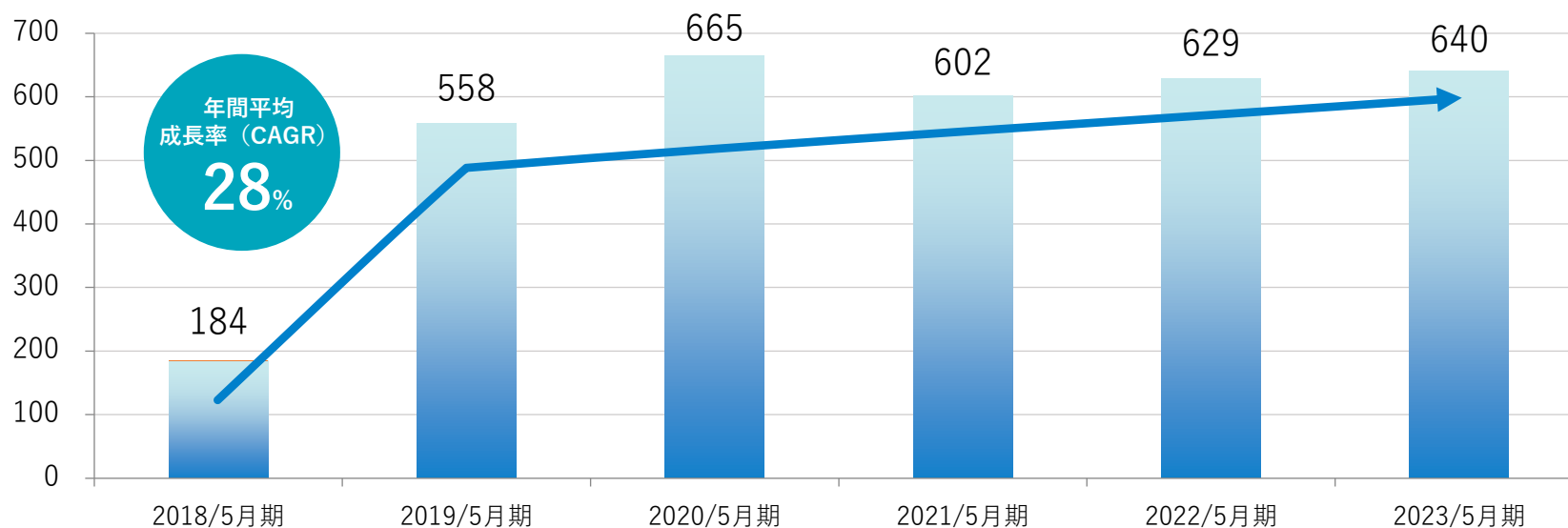
事業における主要な取り組みは以下となります。

<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

● 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>

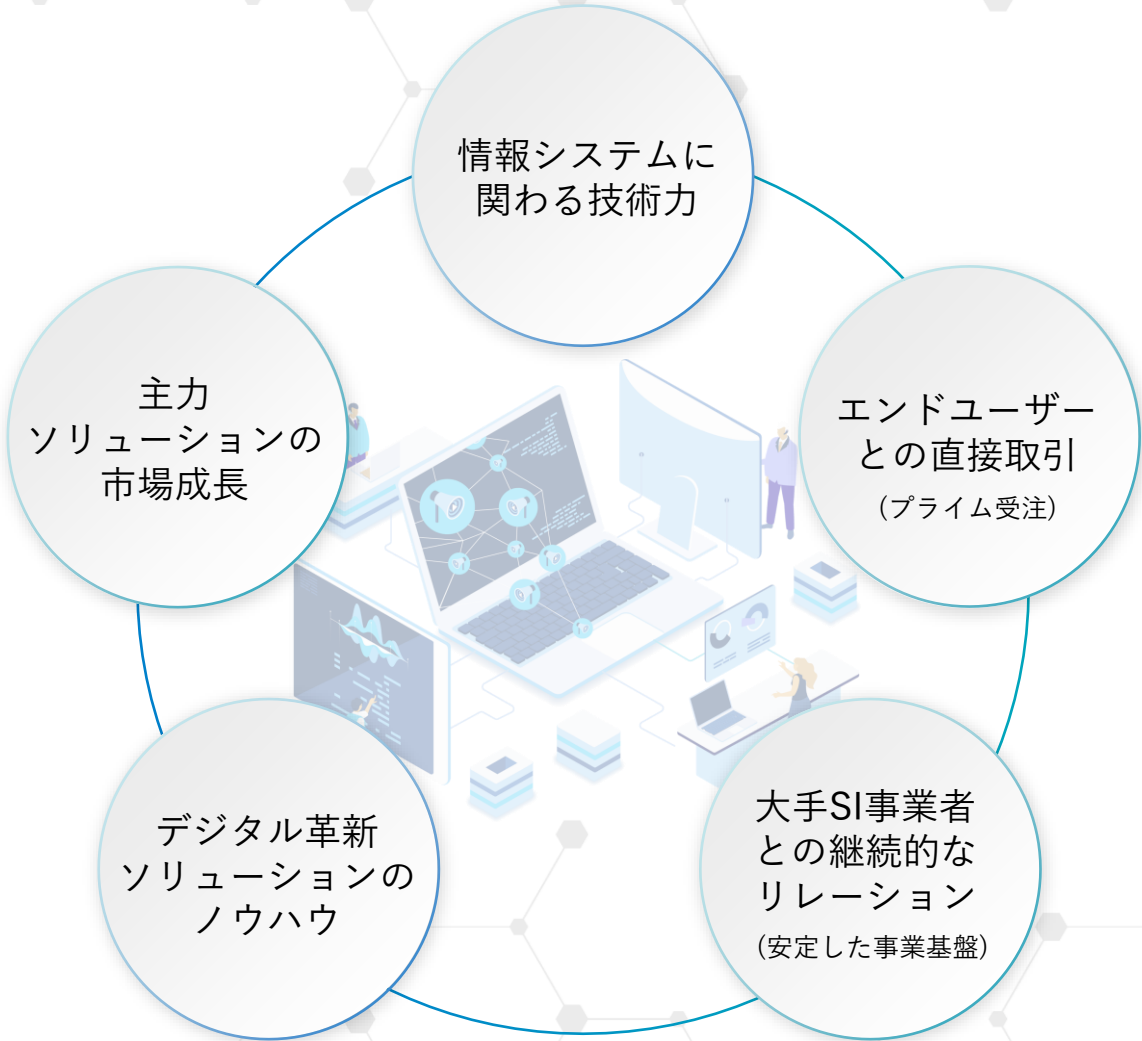
クラウド基盤の活用は、従来型の業務システムにかかる維持管理にかかるIT予算や人材の負担を低減する狙いから、クラウド基盤への移行を進める動きが加速しております。当社はクラウド移行の取り組みにおいて、早期にシステム基盤技術の推進部門と連携してクラウド導入方法を検討し、クラウド基盤展開のご支援をしております。

05

Competitiveness

当社の競争力の源泉について

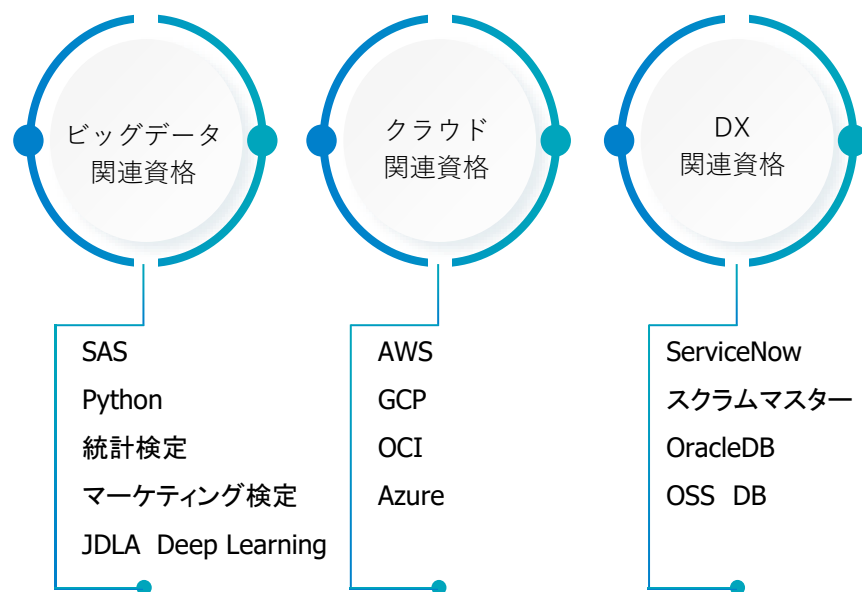




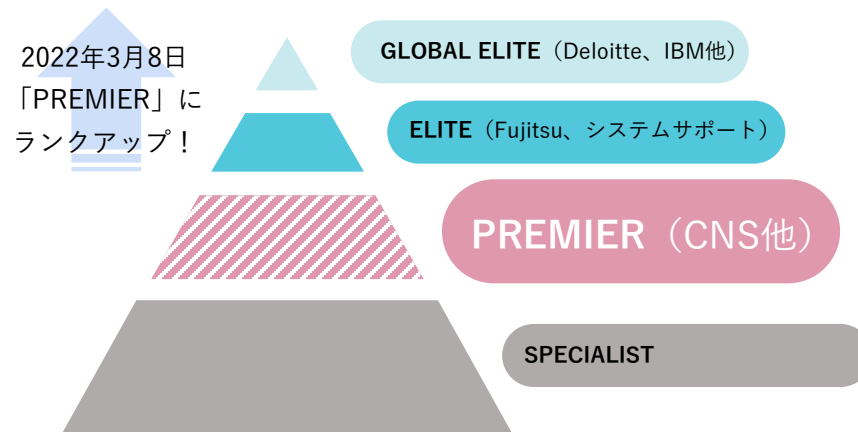
①情報システムに関わる技術力

2023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（2023年5月期）



ServiceNowパートナー国内認定企業のランク

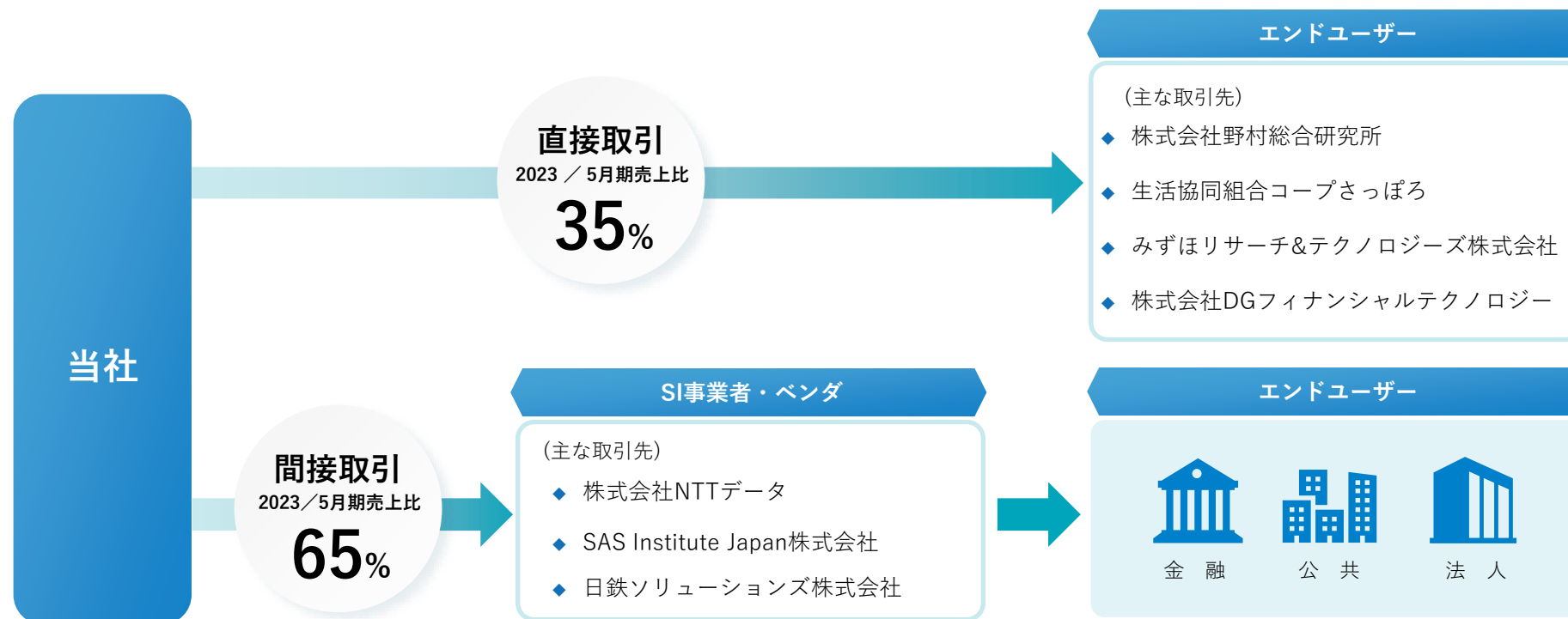


当社はServiceNowパートナーの上位20数社に入る
プレミアランクの認定パートナーとしてサービスの
導入・展開をサポートしています

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、お客様の事業課題を一緒に考える立場でプロジェクトに参画しております。

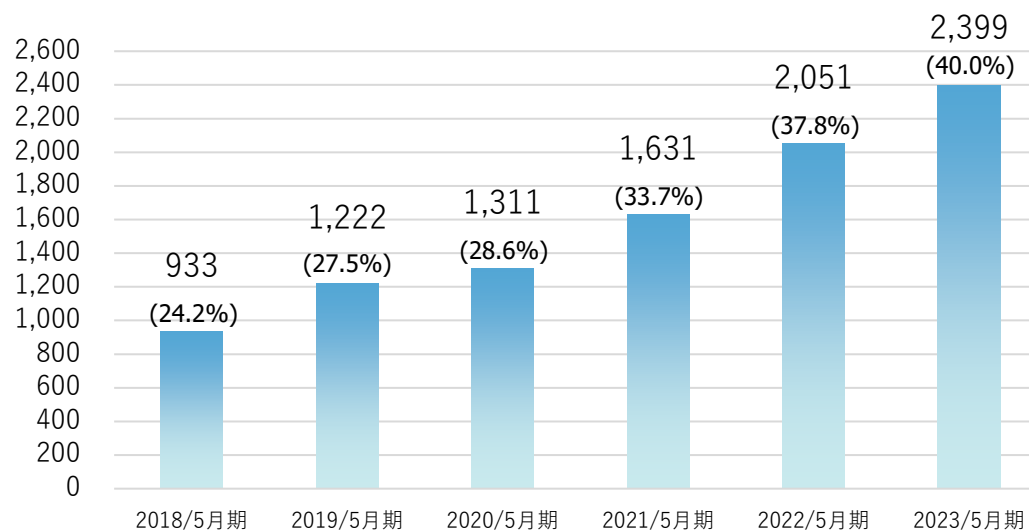
SI事業者との案件においても、各社がエンドユーザーから受注した案件の再委託のみではなく、各社自身がエンドユーザーとなる自社サービスの導入・運用と一緒に参画する直接取引の案件が多くあります。



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也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3事業（デジタル革新支援、ビッグデータ支援、クラウド基盤支援の3事業）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。

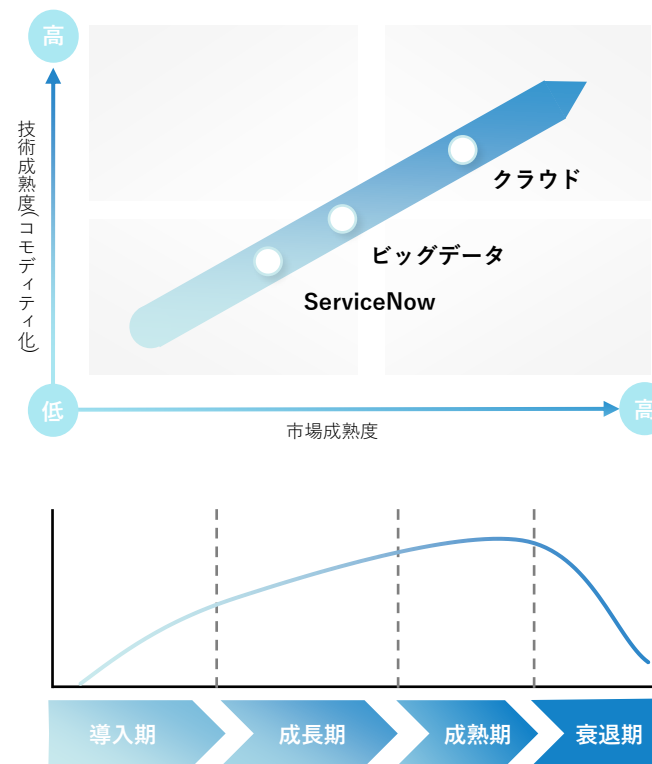
⑤主力ソリューションの市場成長

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、当社売上也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であり、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。

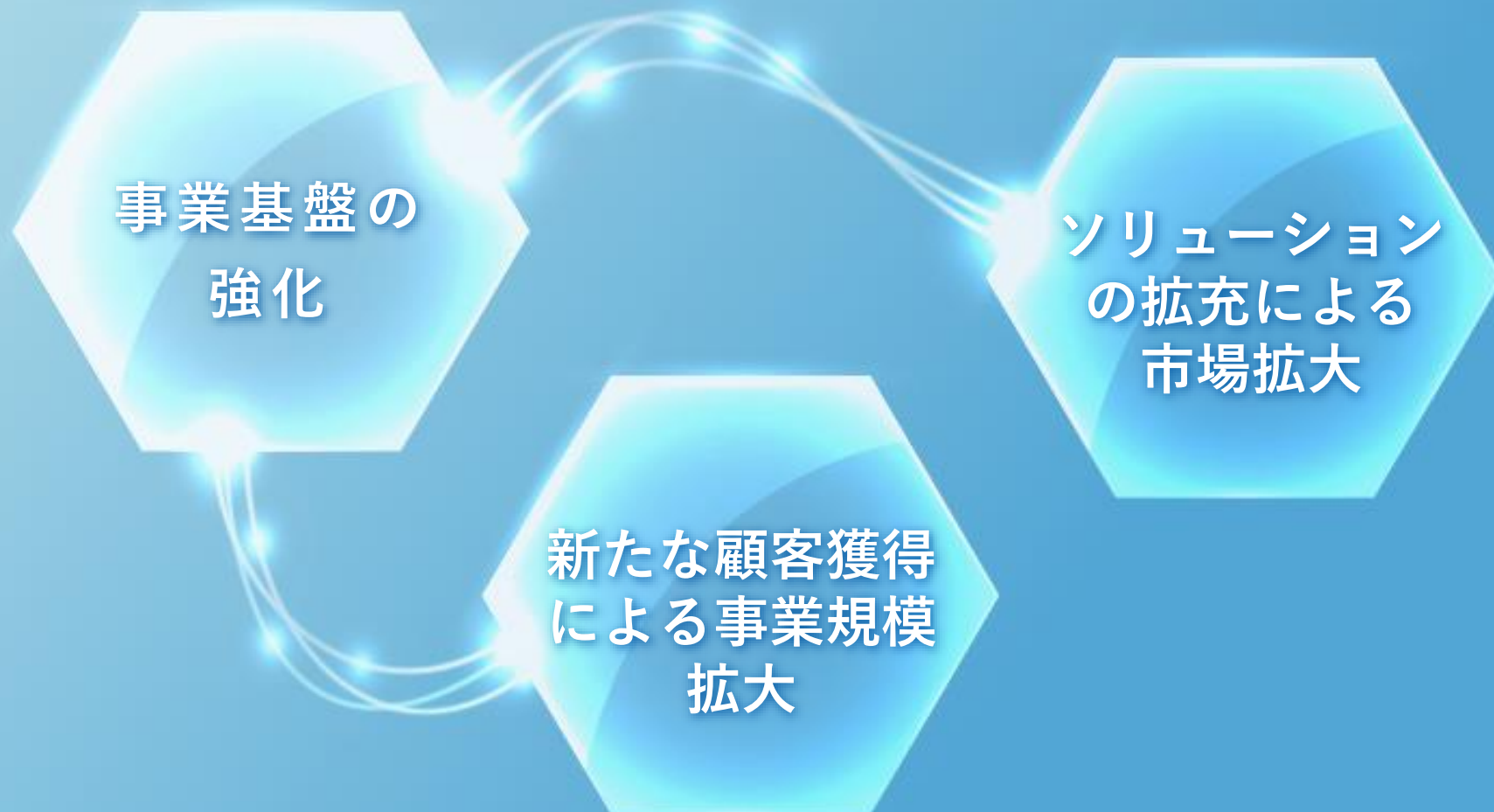


06

Business plan

事業計画





①事業基盤の強化

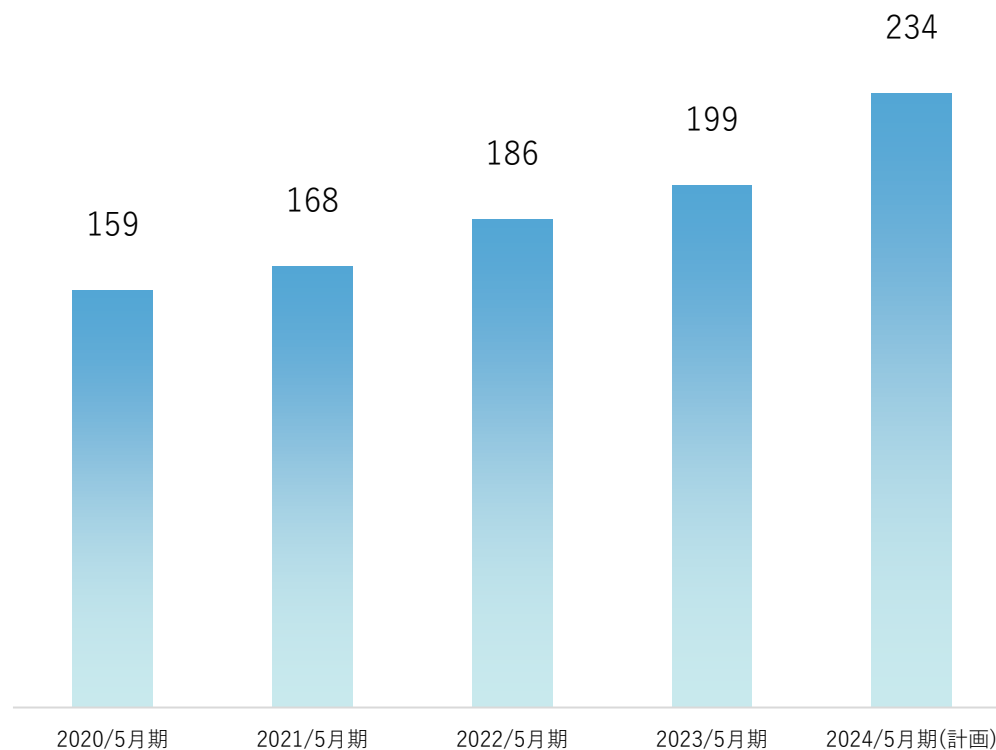
ビジネス拡大に必要な体制の強化

主要当社事業の形態は、殆どが業務委託（SES）の形態をとっており、売上拡大を実現するにはエンジニアの要員確保と高度技術に対応できるスキル強化が不可欠となります。当社の目指す売上成長を実現するためには、これまで以上に新卒採用や中途採用による人員体制の強化と今後の成長領域であるデジタル技術の領域の技術変化に対応した教育施策を講ずる必要があります。

2023年5月期のエンジニア数は、新卒採用・中途採用数が計画を下回った結果、予定214名に対して実績199名となりました。

エンジニア数の推移

(単位：名)



②新たな顧客獲得による事業規模拡大

重点施策

重点顧客との連携強化による売上拡大

2023年5月期

- ✓ デジタルワークフローを提供するServiceNowの導入
コンサルティング・構築支援への需要増
- ✓ データベースに特化した、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への需要増

2024年5月期

- ▶ 重点顧客を通じて、当社のサービス・技術力活用を潜在
顧客に提案するスキームを確立させ、販路拡大を図る

重点施策

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

2023年5月期

- ✓ 積極的な提案や関係構築で今後に向けた種まき

2024年5月期

- ▶ 取引の拡大が見込めるアライアンスパートナーとの協業
関係の活用により、アライアンス製品の拡販、技術に関
連するコンサルティング、導入支援や周辺のSIニーズに
対応し、新規顧客の獲得を図る

③ソリューションの拡充による市場拡大

重点施策

デジタル変革ソリューションの取り組み・拡充

2023年5月期

- ✓ クラウド技術をベースにした新しいソリューション IaaSサービス開始 (注7)
 - ー2022年10月「U-Way Oracle Cloud Infrastructure 導入・運用支援サービス」提供開始
 - ー2023年5月「U-Way Oracle Cloud VMware Solution 移行・導入支援サービス」提供開始

2024年5月期

- ▶ ビッグデータ、ServiceNow、クラウドに続く新しいデジタル変革ソリューションの拡充を図る

重点施策

デジタル変革を実現する新サービスの拡充（ソリューションの活用整備）

2023年5月期

- ✓ オリジナルブランド「U-Way」のSaaS拡充着手
- ✓ ノウハウ整備によるサービスメニュー化
- ✓ ビジネス変革デザインサービスとしてコンサルティング事業の立ち上げ準備

2024年5月期

- ▶ エンドユーザや新規顧客のデジタル変革の実現に向けた新サービスの拡充を進め、新しい事業の確立を図る

→ 2023年6月 コンサルティング事業部新設

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す

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
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
	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
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
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

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	2023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	10.5%	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準指標として、以下の指標を評価しております

指標	目標水準	2023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35%以上	36.5%

売上高に占めるデジタル変革支援技術サービスの割合が高まっていることから、次年度以降の目標水準は、25%以上を設定

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、当社グループが適時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>2023年5月期連結結果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株式会社NTTデータへの販売額は40.1%、株式会社野村総合研究所への販売額は22.6%、生活協同組合コープさっぽろへの販売額は9.4%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まいります。その依存率の低減すべく、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	当社の対策	顕在可能性	顕在時影響
自然災害や感染症	当社グループの主要な事業拠点である首都圏において大規模な自然災害等が発生した場合には、正常な事業運営が行えなくなる可能性があり、当社グループの財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	今回のコロナの対応を契機に不測の事態を想定した、テレワークでの業務に対応できる環境整備を進めております。	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



ページ	注記事項
7	(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
10	(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
15	(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
16	(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
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。

今回の開示は2024年8月頃を予定しています。

