

2022年3月期 決算説明会

2022年5月16日

株式会社アイネット
[東証プライム市場：9600]



[visit our website](#)

目次

- 1 2022年3月期決算の概要
- 2 2023年3月期業績の予想
- 3 トピックス
- 4 中期経営計画

- 1 2022年3月期決算の概要
- 2 2023年3月期業績の見通し
- 3 トピックス
- 4 中期経営計画

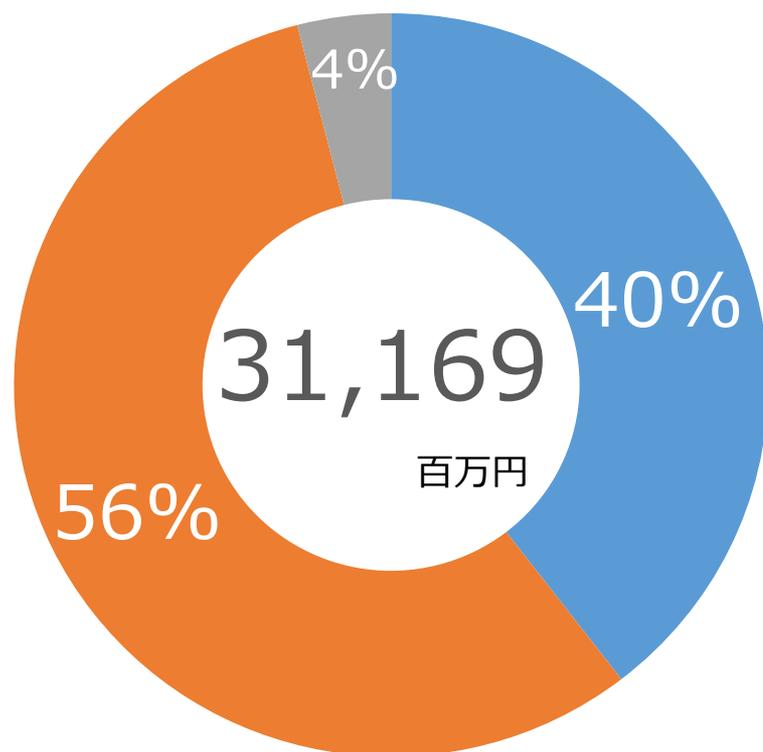
2022年3月期：連結損益状況

(単位：百万円)	2021年3月期		2022年3月期		前期比	
	金額	比率	金額	比率	増減額	増減率
売上高	30,016	100.0%	31,169	100.0%	1,153	3.8%
売上原価	23,211	77.3%	24,018	77.1%	806	3.5%
売上総利益	6,804	22.7%	7,151	22.9%	346	5.1%
販管費	4,648	15.5%	4,783	15.3%	134	2.9%
営業利益	2,155	7.2%	2,367	7.6%	212	9.8%
経常利益	2,279	7.6%	2,542	8.2%	262	11.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,494	5.0%	1,694	5.4%	199	13.4%
1株当たり利益（円）	93.62	—	106.08	—	12.46	13.3%

サービス別の売上高

当社は、大きく3つのサービスを提供しています。

2022年3月期
サービス別売上高の比率



情報処理サービス 12,464百万円

データセンター・クラウドサービス
受託計算サービス
メーリングサービス 等

システム開発サービス 17,511百万円

ソフトウェア受託開発
ハードウェア受託開発 等

システム機器販売 1,193百万円

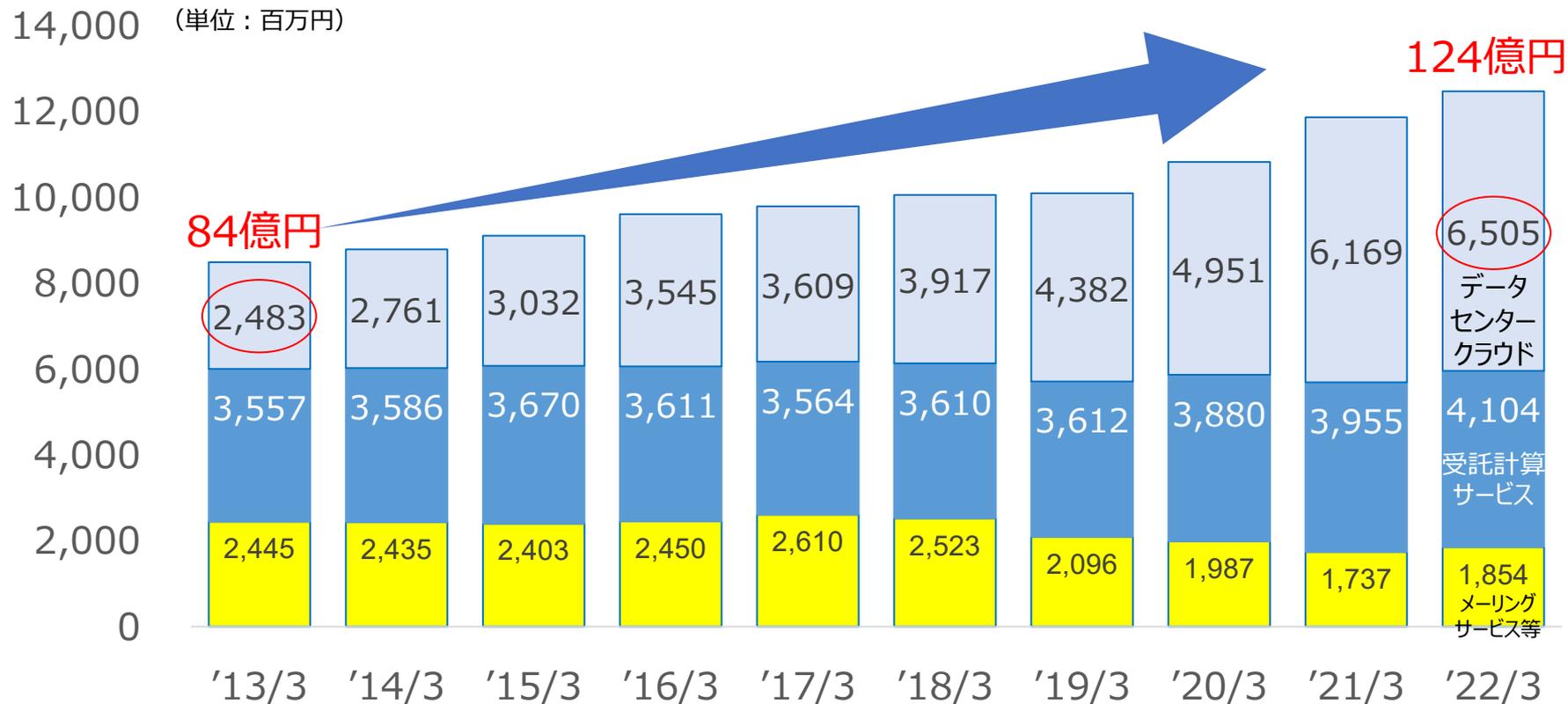
注) 各サービスの売上高の合計は、四捨五入の関係で一致しないことがあります。以下同じとなります。

2022年3月期：サービス別収益の通期実績

(単位：百万円)		2021年3月期	2022年3月期	前期比	
		金額	金額	増減額	増減率
情報処理サービス	売上高	11,861	12,464	603	5.1%
	売上総利益	2,803	2,949	146	5.2%
	売上総利益率	23.6%	23.7%	0.0%	—
システム開発サービス	売上高	16,936	17,511	574	3.4%
	売上総利益	3,821	4,001	179	4.7%
	売上総利益率	22.6%	22.8%	0.3%	—
システム機器販売	売上高	1,217	1,193	▲ 24	▲2.0%
	売上総利益	179	200	20	11.6%
	売上総利益率	14.8%	16.8%	2.1%	—
合計	売上高	30,016	31,169	1,153	3.8%
	売上総利益	6,804	7,151	346	5.1%
	営業利益	2,155	2,367	212	9.8%
	営業利益率	7.2%	7.6%	0.4%	—

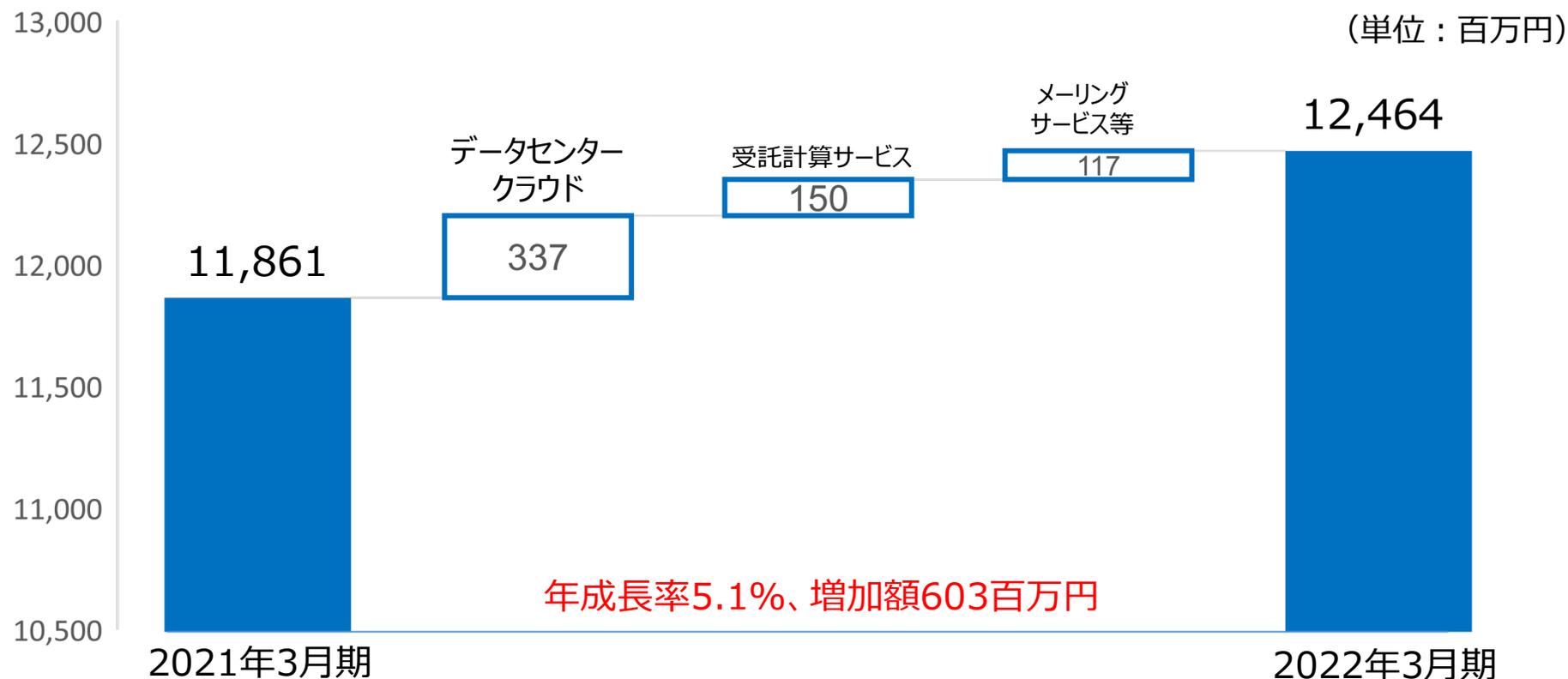
- 2022年3月期は、情報処理サービスが好調を維持。システム開発も新型コロナウイルス感染症の影響を脱し巡行ペースに回復。
- 売上総利益は、すべてのサービスで前期比増益となっている。

2022年3月期：情報処理サービス／売上高の推移



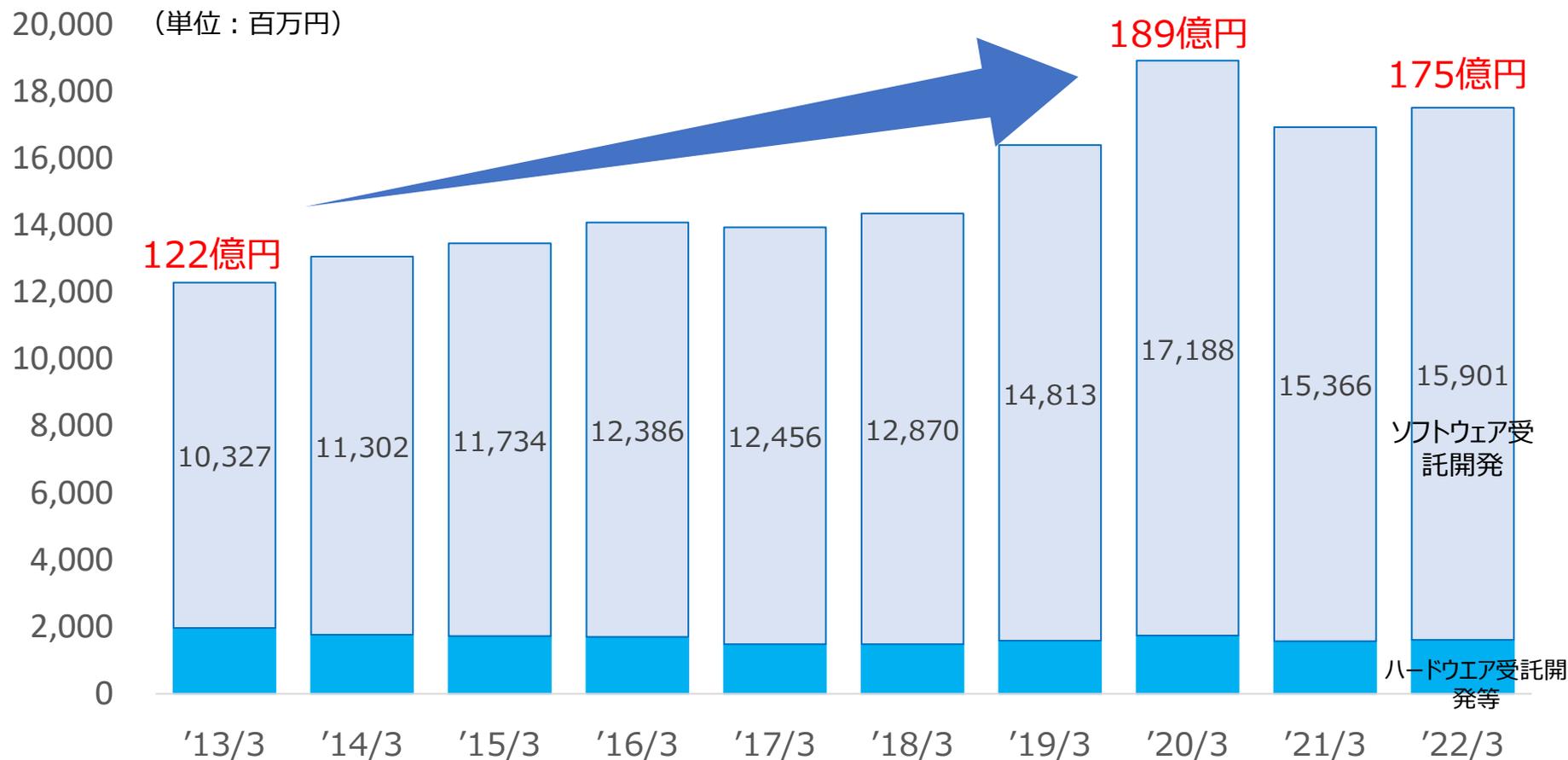
- 情報処理サービスの売上高は、この10年間で約1.5倍に成長。
- 特に、データセンター・クラウドサービスが10年間で約2.6倍と大きく伸長。
- 祖業であるガソリンスタンド向け受託計算サービスも每期増収、堅調を維持。
- メーリングサービスは、ここ数年、郵送物減少に伴い、競争が減る傾向にあったが、当社サービスが評価され当社への引合いが増えつつあり、下げ止まる兆しも見えている。

2022年3月期：情報処理サービス／売上高増減要因



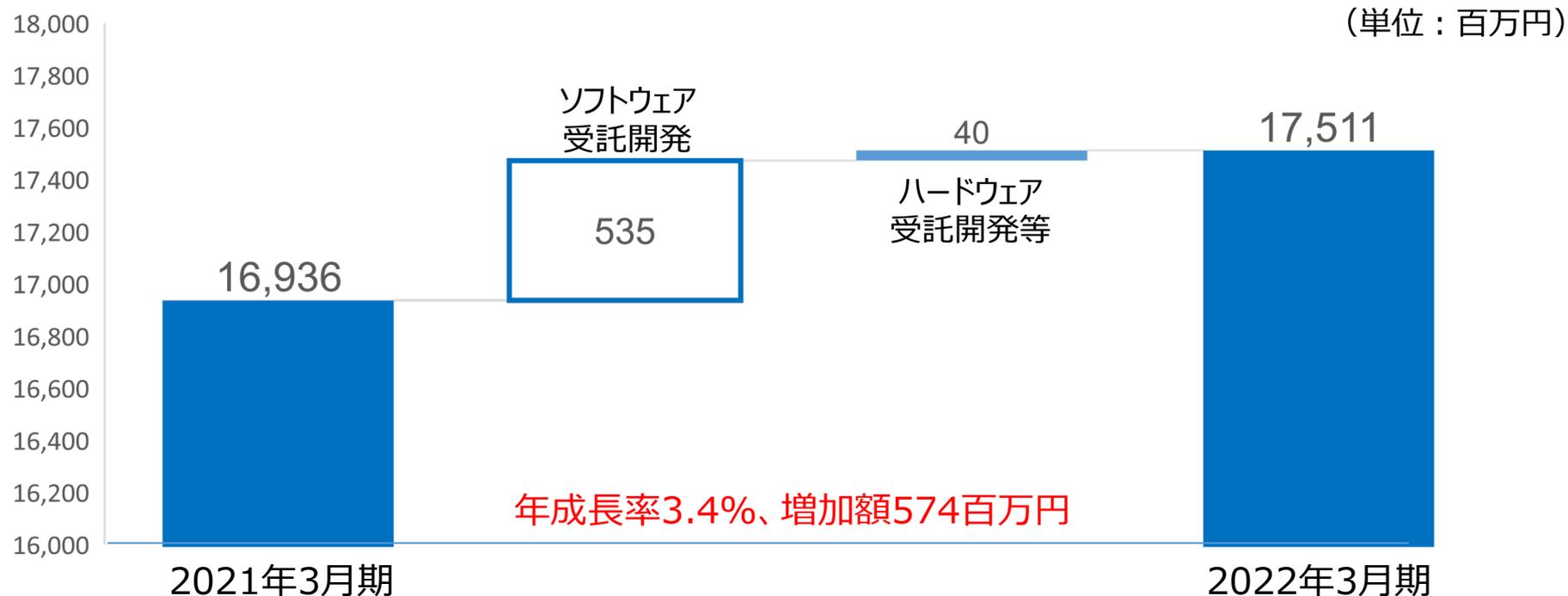
- 2022年3月期の情報処理サービスの売上高は、前期比5.1%増加の124億円を計上。
- 前年に続きデータセンター・クラウドサービスが伸びている上、ガソリンスタンド等からの受託計算サービスも順調に推移。
- メーリングサービスは5期ぶりに増収、すべての部門が前期比で増収に転じた。

2022年3月期：システム開発／売上高の推移



- システム開発サービスの売上高は、この10年間で約1.4倍に成長。
- 2020年3月期までは每期増収、同期には過去最高となる189億円の売上高を計上。
- 翌期2021年3月期は、コロナ禍による顧客の開発見直しの影響もあり、減収となった。
- 但し、顧客からの当社への信頼は厚く、売上の落込みは限定的なものとなっている。

2022年3月期：システム開発／売上高増減要因



- 2022年3月期のシステム開発の売上高は、**前期比3.4%増の175億円**を計上。
- 引続き、コロナ禍の厳しい環境下にあったものの、当社のノウハウや技術が評価されている金融業、流通業、及び通信サービス業の顧客からの売上が底堅く推移し、**前年度減収から一転し、増収**。
- 当期は、システム要員の運営効率の向上に努めた結果、売上総利益が改善。売上総利益の伸び率は、売上高の伸び率3.4%を上回る、**前期比4.7%増加**を達成。

2022年3月期：連結貸借対照表

(単位：百万円)	2021年3月期末		2022年3月期末		前期末比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
流動資産	10,561	32.9%	10,701	31.9%	139	1.3%
固定資産	21,494	67.1%	22,802	68.1%	1,307	6.1%
総資産	32,056	100.0%	33,503	100.0%	1,447	4.5%
流動負債	8,625	26.9%	9,903	29.6%	1,278	14.8%
固定負債	7,218	22.5%	6,295	18.8%	▲ 922	▲12.8%
総負債	15,843	49.4%	16,199	48.4%	355	2.2%
純資産	16,212	50.6%	17,304	51.6%	1,091	6.7%
負債・純資産合計	32,056	100.0%	33,503	100.0%	1,447	4.5%

- 2022年3月期末の現預金残高は3,684百万円。
- 同、期末保有有価証券残高は3,811百万円（前期比945百万円増加、主に評価額の見直しによるもの）。
- 期末のリースを含む有利子負債残高は9,074百万円（前期比▲1,000百万円、主に長期借入金の減少によるもの）。
- 当期の自社データセンター等への設備投資実施額は1,953百万円。

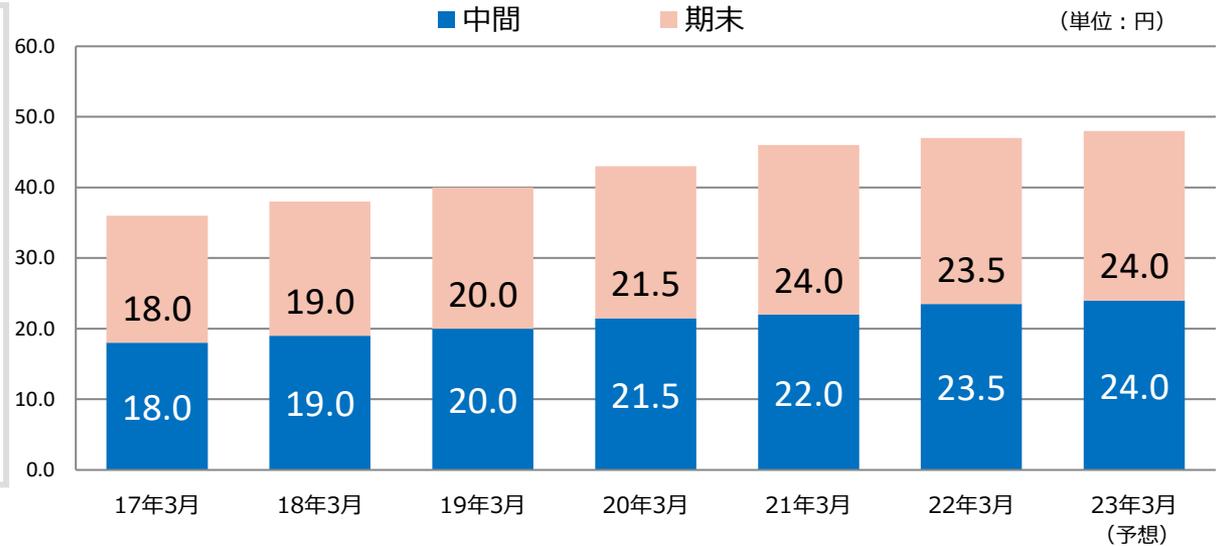
- 1 2022年3月期決算の概要
- 2 2023年3月期業績の見通し
- 3 トピックス
- 4 中期経営計画

2023年3月期：通期業績（予想）

(単位：百万円)	2022年3月期（実績）		2023年3月期（予想）	
	金額	前期比	金額	前期比
売上高	31,169	3.8%	33,500	7.5%
営業利益	2,367	9.8%	2,640	11.5%
経常利益	2,542	11.5%	2,770	9.0%
当期純利益	1,694	13.4%	1,830	8.0%
営業利益率	7.6%	—	7.9%	—
経常利益率	8.2%	—	8.3%	—

《配当方針》

将来の資金需要に備え
内部留保しつつ
安定配当を継続実施



1 株当たり年間配当金の計画 (11期連続増配を予想)

2021年3月期

46.0円
中間 (22.0円)
期末 (24.0円) ※



2022年3月期

47.0円
中間 (23.5円)
期末 (23.5円)



2023年3月期

(予想)
48.0円
中間 (24.0円)
期末 (24.0円)

※2021年4月に創立50周年を迎え、株主の皆様への感謝の意を込め、期末に記念配当2円増配いたしました。

- 1 2022年3月期決算の概要
- 2 2023年3月期業績の見通し
- 3 トピックス**
- 4 中期経営計画

SDGs推進強化のため専門部署を立上げ

アイネットは、従来より、社会貢献活動を中心としたESG経営に積極的に取り組んでまいりました。SDGs推進室を新設し、更なる取り組みを推進してまいります。



【SDGs推進室のミッション】

- SDGs、ESGの社内浸透
- 社会貢献活動推進
- 自治体、産学、顧客等との連携
- 社会課題からの事業開発
- TCFD(気候関連財務情報開示)への取り組み推進
- 広報活動

社員が経営における最大の財産であるという考えのもと、社員が心身ともに健康であることこそが、持続的な企業価値向上の源泉であると考え、健康経営を推進しています。
社員のみんなが安心して力を発揮できる労働環境をつくるため、ワークスタイルの変革を推進します。

ホワイト500 (4年連続認定)



横浜健康経営認証2022

最高ランクの「AAA」認証を取得
(アイネット、アイネット・データサービス)



「健康に関する主な取り組み」

- 健康経営を宣言
- 人事部・健康支援室・健康保険組合が連携

【障がい者雇用の促進】

『アイネット・データサービス』

障がいのある方に活躍の場を提供し、
自律を支援することを目的に特例子会社（厚生労働大臣認定）を設立

自立そして自律

自立 成長 自律



■ 主な業務



データ入力
スキャニング



軽作業
名刺作成 他



【子育て支援サイト】

『働くママ応援し隊』

横浜市オープンデータを活用した
保育施設検索サイト
「働くママ応援し隊」を開設・運営

2020年1月、アイネット地域振興財団が公益認定を取得。長期的かつ安定的な活動を実現し、よりよい地域社会の発展に貢献する活動を支援していくことで、ESG活動・社会貢献を実施してまいります。

公益財団法人 アイネット地域振興財団



神奈川のよりよい地域社会の発展を応援します。

私たちは、神奈川のさまざまな社会貢献活動を支援、助成することを目的に設立された財団です。



財団ウェブサイトURL

<https://www.inet-found.or.jp/>

神奈川県域で以下の事業を行います

- ① 以下に関する活動を行う団体等の持続性やその活動を支援・助成または評価・顕彰する事業
 - 子ども・青少年の健全な育成、教育
 - スポーツ等を通じた心身の健全な発展
 - 公衆衛生の向上
 - 環境保全・整備
 - 地域社会の健全な発展
- ② その他公益目的を達成するために必要な事業

【実績】

- 2019年度：13団体
- 2020年度：14団体
- 2021年度：22団体

※ アイネット地域振興財団は、当社創業者である創業者最高顧問の池田典義が設立し、神奈川県内で社会貢献活動（公益を目的とする活動）を行う団体の持続可能な活動を支援・助成することを目的とする公益財団法人です。

2020年5月、JAXAの革新的衛星技術実証3号機の実証テーマとして、東京工業大学を中心とした産学連携チームによる超小型陸・海観測衛星プロジェクト（うみつばめ）が選ばれ、現在、2022年度の打ち上げに向けて、衛星の組立て、試験など準備を進めております。

～地表・海面観測をIoT計測や衛星データを駆使して、資源探査、食糧問題に貢献～



当社の役割

衛星システム設計、
試験支援、衛星運用、
プロジェクト推進クラウド
環境、衛星データ活用
IT基盤提供

<http://www.hp.phys.titech.ac.jp/umitsubame/index.html>

AVILENと資本業務提携契約を締結

2022年3月、AIに関する技術開発を手掛けるスタートアップ企業である株式会社AVILENに出資。提携により事業シナジーを追求。

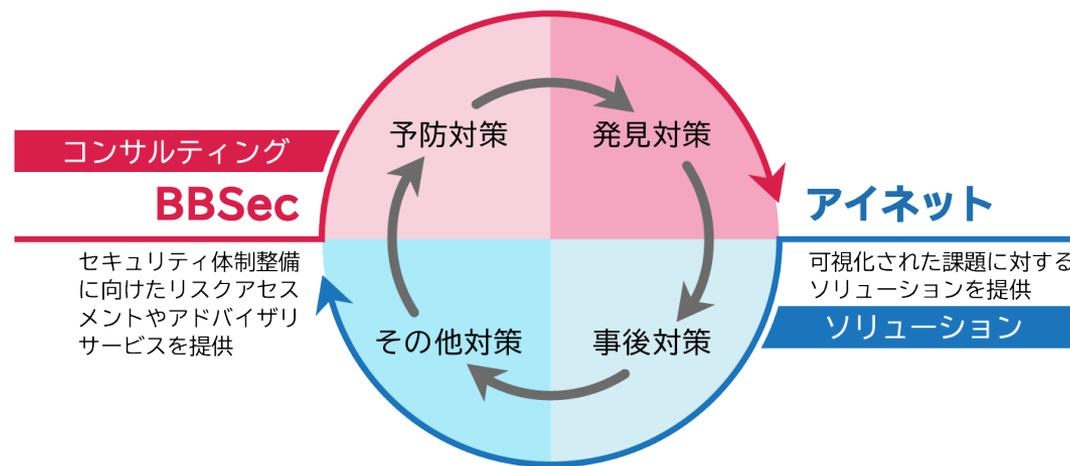


- AI・DX人材育成のスピードアップ
- AI・DX事業強化
- データセンター事業でのAI活用
- ドローン事業などでのAI活用

ブロードバンドセキュリティ社と協業開始

2022年3月、株式会社ブロードバンドセキュリティ（BBSec）とセキュリティサービス提供の協業を開始。

お客様の課題解決に向けたサービスを提供します。



お客様の課題	BBSec	アイネット
セキュリティ体制整備	リスクアセスメントやアドバイザリサービスのご提供	可視化された課題に対するソリューションのご提供
クラウドサービス導入	セキュリティ体制整備に向けたリスクアセスメントやアドバイザリサービス	自社データセンター上で展開するクラウドサービスのご提案

【協業による提供サービス例】

- セキュリティリスクアセスメント等のコンサルティングサービス
- アプリケーションやプラットフォームに対する脆弱性診断サービス

- 1 2022年3月期決算の概要
- 2 2023年3月期業績の見通し
- 3 トピックス
- 4 中期経営計画

中期経営計画

(2022年4月-2025年3月)

2022年5月

株式会社アイネット

1

前中期経営計画の振り返り (2019年4月 – 2022年3月)

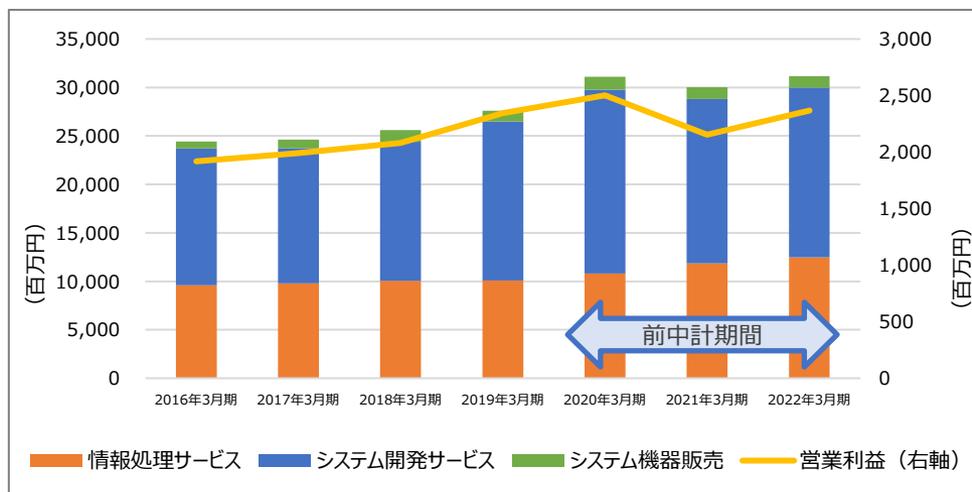
計数実績 (連結)

(百万円)

	2019年3月期	2022年3月期		
		中計目標 ^(*)	実績	目標比
売上高	27,591	32,500	31,169	96%
営業利益	2,345	2,330	2,367	102%
ROE	10.9%	10.0%	10.1%	+0.1%

(*) 2021年5月7日、当初計画を下方修正 (当初計画：売上高33,200百万円、営業利益2,730百万円、ROE11.1%)

業績推移



	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
ROE	9.4%	10.7%	10.4%	10.9%	11.3%	9.5%	10.1%

● 業績

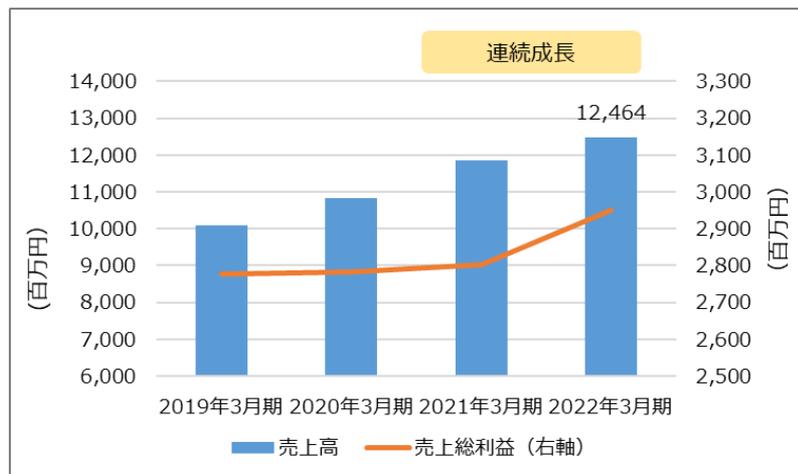
- 売上高、営業利益、ROEのいずれも、2021年3月期に新型コロナウイルス感染症の影響を受け低下
- 2022年3月期は回復

● 中期的業況

- 売上高・利益ともに成長基調を維持
- ROEも10%水準を堅持

セグメント別実績

➤ 情報処理サービス



➤ システム開発サービス



➤ システム機器販売



(情報処理サービス)

データセンターやクラウドサービス利用、およびガソリンスタンドの受託計算処理が順調に推移、3期通じ売上高は増収基調。売上総利益も順調に推移。ストックビジネス基盤強化が進展

(システム開発サービス)

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響により減収となったが、業種別体制を見直し等の対策を講じ、2022年3月期の売上高・売上総利益ともに復調

(システム機器販売)

ガソリンスタンド向けPOS機器販売やシステム開発サービスに付随した機器販売等が寄与し堅調推移

基盤強化への取組み（定性実績）

	テーマ	取組み概要
事業戦略	受託計算 ストックビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ● 石油元売・商社、大手特約店向けサービス強化 ● 特約店SS間取引、キャッシュレス・ポイント等新サービス対応 ● 石油元売との合併会社設立（業務効率化・デジタル人材育成）
	クラウドサービス ストックビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ● クラウドサービス販売の拡大 ● クラウドサービス、OEM、販売パートナーの拡充 ● ストレージ、バックアップ商材の拡充
	DXソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客のDX推進に向け業種別体制を見直し ● 商材拡充 ● 働き方改革、セキュリティサービス商材、3密データ分析サービス
投資戦略	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ● キャリアステップにあわせた育成 ● 各種研修（新人社員研修、年次別・管理職研修、リーダー育成塾） ● 人事制度改定
	データセンター	<ul style="list-style-type: none"> ● 設備投資 ● 先端技術への投資（GPUクラウド、高性能ストレージ等） ● 顧客のニーズを捉えた投資、計画的な更新投資
	研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ● 次世代クラウドプラットフォーム開発 ● 産学連携による衛星データ活用、超小型衛星実証事業への参画

総括

- データセンター・クラウドサービスを基盤とした情報処理サービス（＝ストックビジネス）を強化
- 顧客のデータセンター利用と共に、設備の増強を実施
- システム開発サービスにおける業種別体制を見直し、顧客の課題発掘力・解決力を強化。サービス・技術力の拡充

課題

- 情報処理サービスを成長基盤として更に強化、顧客・社会のDX推進のプラットフォームとして推進
- 運用ノウハウをサービスとして展開
- コスト上昇への対応力を強化
- 顧客や社会のニーズにマッチする投資力の維持、データセンター新設を含めた設備増強の検討
- 人的資本強化

2

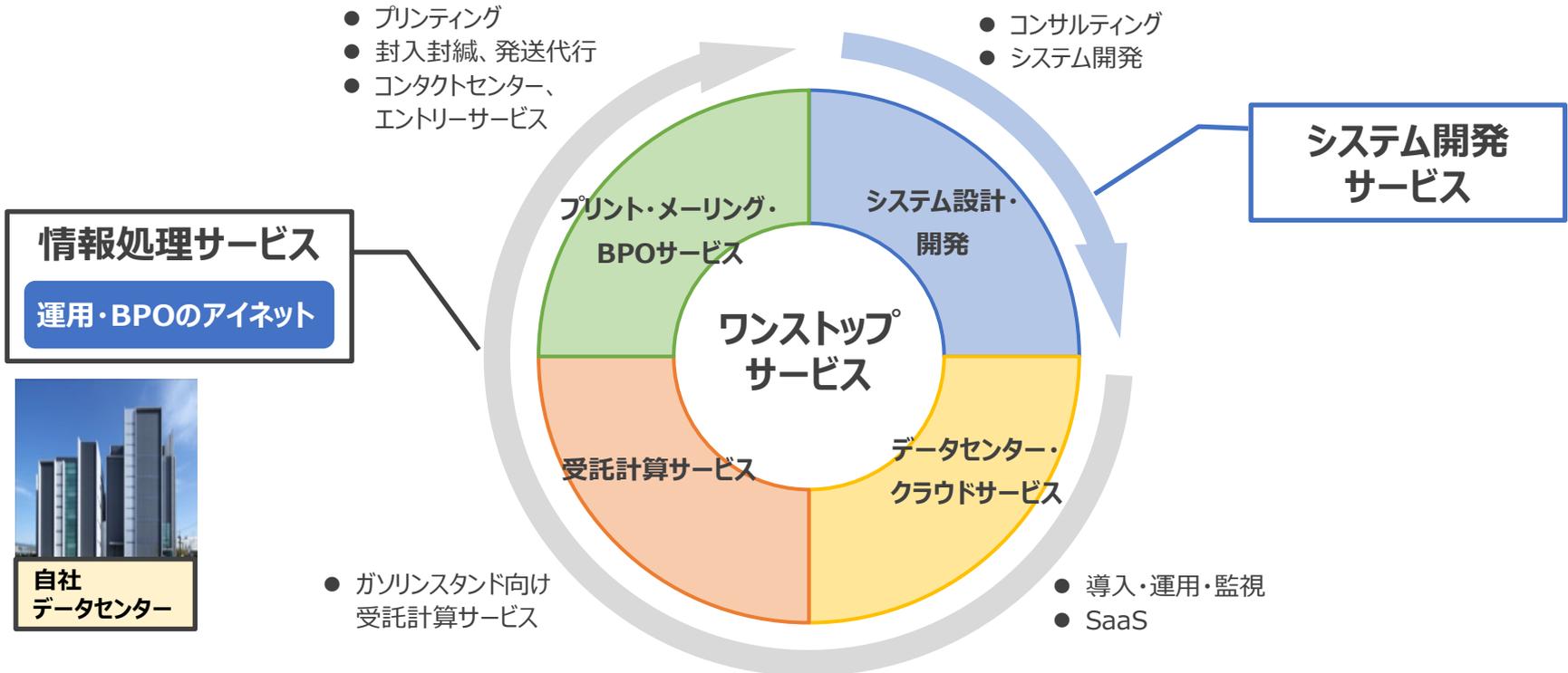
中期経営計画

(金額単位：百万円)

	2022年3月期 実績	2025年3月期 目標
売上高	31,169	37,700
営業利益	2,367	3,200
営業利益率	7.6%	8.5%
ROE	10.1%	10%以上

- 売上高・営業利益の増加を図りつつ、営業利益率・ROEの向上も目指す

システム開発、データセンター・クラウドサービス、受託計算、BPOまでワンストップで提供



運用・BPOのアイネット

自社データセンター運営で蓄積されたノウハウをベースに、データセンターサービスからBPOまで、万全のセキュリティ・確実なオペレーションにより、永年にわたり顧客のニーズに的確に対応。運用ノウハウを自社のみならず顧客にもサービスとしてご提供

重点強化ポイント

重点強化ポイント	主な取組み	関連SDGs
DX、New Normal時代に向けた顧客サービス、研究開発の推進	<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービス普及拡大 非接触、非密集対策 ビッグデータ・AI・IoT推進 	  
共創・イノベーション推進と価値創出	<ul style="list-style-type: none"> SDGs推進専門部署設置 産公学民連携事業推進 財団、特例子会社による事業活動推進 	  
人材の多様化、高度化、生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> 社員の能力開発 ダイバーシティ推進 キャリア形成支援 働き方改革の推進 	    
サービス展開モデルにおける事業ポートフォリオの適切な運営、企業価値の向上	<ul style="list-style-type: none"> 自社データセンターによるワンストップモデル推進 ストックビジネス強化 	 

情報処理サービス

データセンター・クラウドサービス

- インフラ運用、システム運用、業務運用まで幅広いサービス提供推進
- 顧客に応じクラウドへの移行を手厚くサポート
- 新サービス拡充（セキュリティ、ストレージ等）
- 高効率、低消費電力サーバ・ストレージによる省エネサービスの提供

受託計算サービス

- 石油元売り・商社向けDX推進強化（業務効率化提案等）
- 大手特約店向けサービス拡充（規制対応、ASP利用拡大）
- 顧客の拡大（SS向けサービス拡充、LPG業界向けサービス展開）

プリント・メーキング・BPOサービス

- 業務効率化コンサルティング推進（電子と紙のハイブリッド化）
- サービス多角化（協業先との連携 - BPO、配送サービス等）
- 業務の質・量の強化に向けた設備の増強と効率的運営

システム開発サービス

- 金融機関向けサービスの強化
- 販売管理システム、IoTプラットフォームのサービス展開強化
- 宇宙・衛星事業における協業と自社サービスの強化

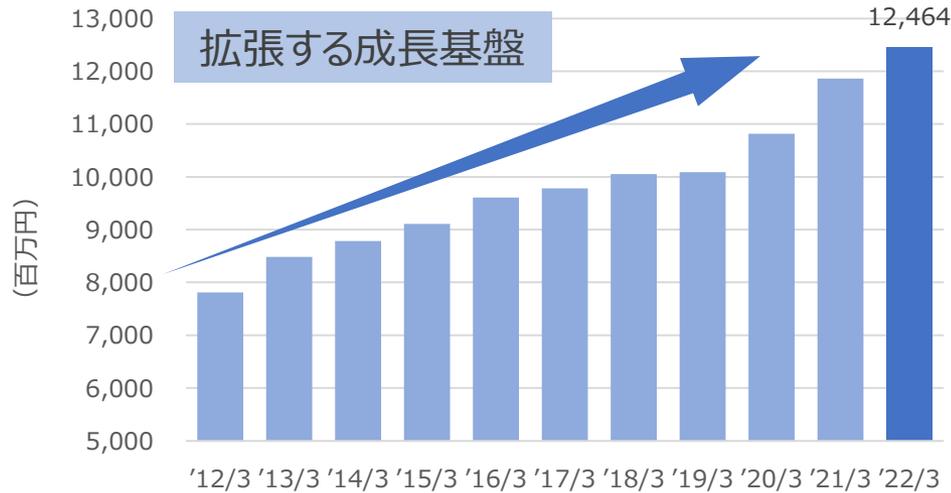
サービス構成

- クラウドサービス
- データセンターサービス

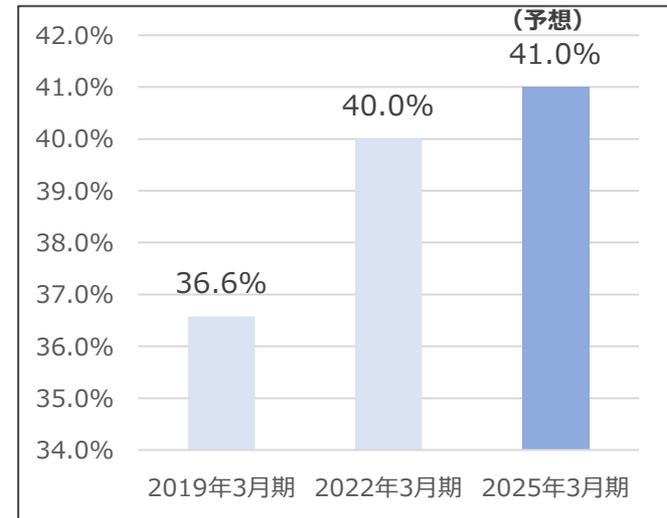
- 受託計算
(ガソリンスタンド)

- プリント・メーリング
- BPOサービス

● 売上高の推移



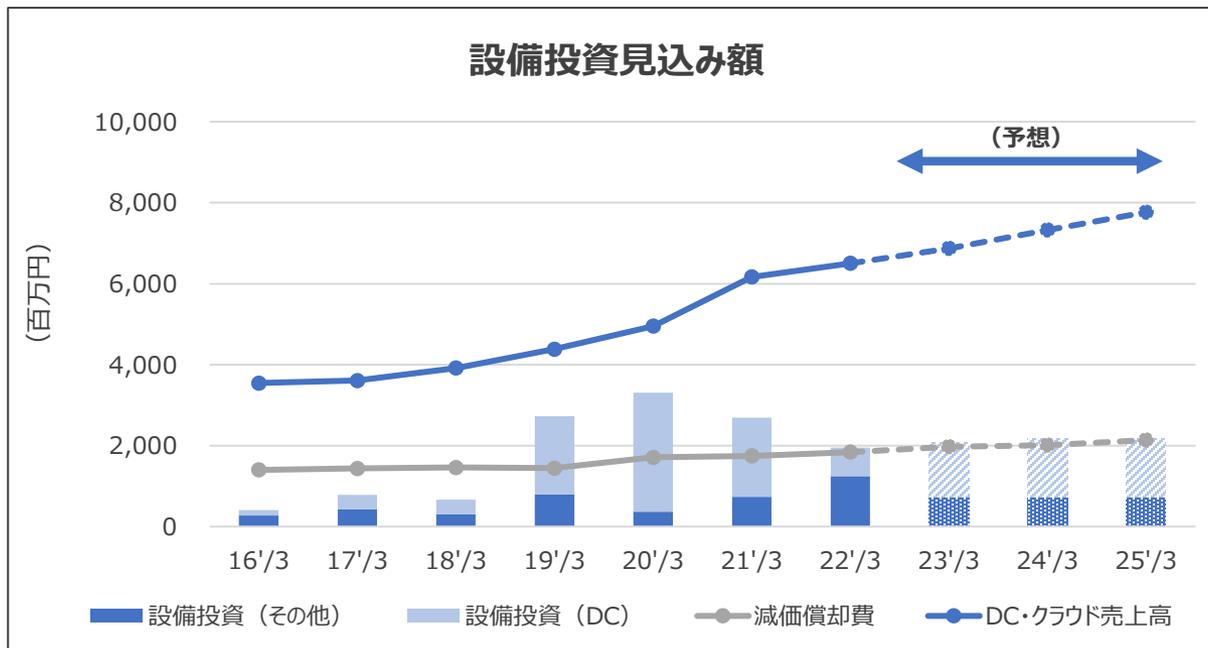
● 全社(連結)に占める売上高比率



- 毎月定額で売上計上
- 次年度以降も契約が継続
- **ストックビジネス=情報処理サービス**

- 継続的な売上による**成長基盤**
- 1人あたりの売上・利益の増加

- 当社サービスの軸となるデータセンターを中心に、社会的基盤として強化・推進
- 2019年度～2021年度は顧客のデータセンターのご利用と共に、設備の増強を実施
- 2022年度以降は、クラウドサービスの拡がりに合わせた増強継続
- データセンター新設の検討



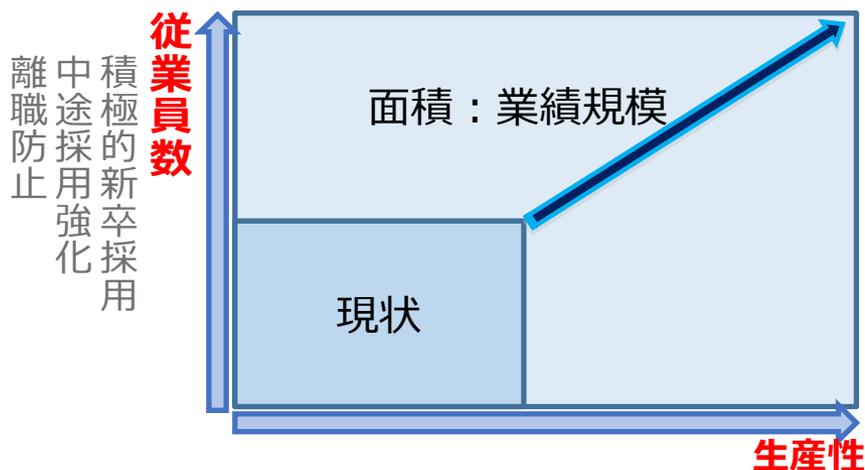
人的資本強化 方針

● 方針

情報技術でEnjoy Lifeを応援する会社を実現するために、経営における最大の財産は社員であるという理念のもと、社員の働きがいの実感につながり、会社も社員も成長ができる公正な人事制度を定めている

● 人材投資による業績規模の成長拡大

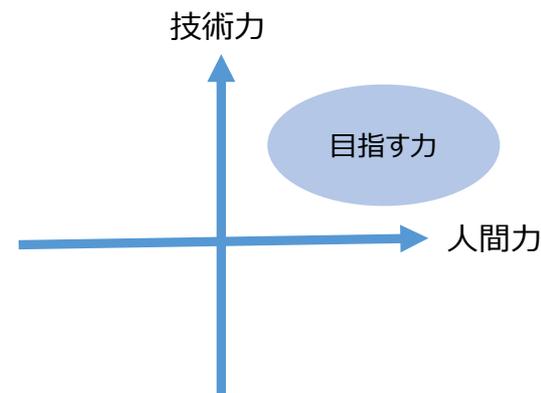
生産性向上と従業員数の増加を意識し、持続的成長を目指す



DX人材・育成	適材適所/配属
人事/評価制度	従業員満足度
健康経営	働き方改革
キャリア形成	ダイバーシティ

● IT人材としてあるべき姿

- 顧客から信頼される技術力と人間力を 育成する
- 若手やシニア、全ての世代が活躍できる



人材育成、開発

- 高度DX人材の育成（AI、データサイエンスなど）
- 若手の早期育成（新人研修は1年間のサポート）
- 学び場の提供（産学連携共同研究、社会人大学、eラーニング）
- 資格取得奨励による技術者の第三者評価UP

働き方改革

- テレワークの活用促進
- オフィスレイアウトの見直し推進（フリーアドレス等）
- 社内システムのDX化、ペーパーレス化、生産性向上
- 副業解禁の検討



（開発拠点をリニューアル）

ダイバーシティ&インクルージョン

- ダイバーシティ推進室による活動
- 女性社員の積極採用継続（新人の4割が女性）
- 外国人、障がい者など多様な人材採用
- 「えるぼし」、「くるみん」認定の継続
- 女性管理職の積極的登用



（えるぼし）

健康経営

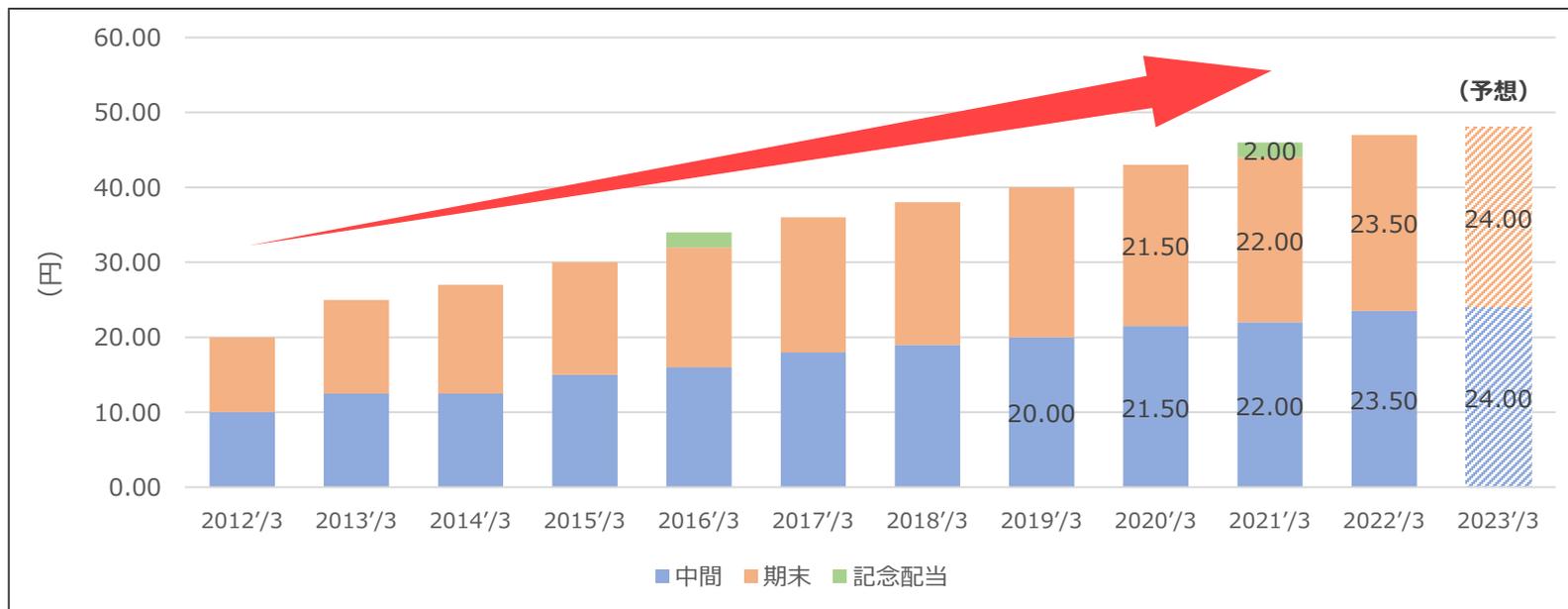
- 定期健康診断の受診率100%を継続
- 健康保険組合と連携し特定保健指導の受診率UP
- スポーツ大会の開催や部活動支援継続
- ホワイト500の認定継続



将来の資金需要や成長投資に備え、内部留保しつつ連続増配を目指す

● 配当実績（2011年度～2021年度）

- 11期連続増配（予想）
- 2015年度に創立45周年、2020年度に創立50周年の記念配当 2円



情報技術で *Enjoy Life* を応援します



<免責事項>

- 本資料は、当社グループの業績及びグループの事業戦略に関する情報提供を目的としたものであり、当社及び当社グループの株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- 本資料には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載していますが、これらの情報は資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を 約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- 本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転載等を行わないようお願いいたします。

<問合せ先>

経営戦略・IR部

TEL 045-682-0806

E-Mail contact_ir@inet.co.jp



[visit our website](#)

2022年4月1日現在

- 商号 株式会社アイネット
- 設立 1971年4月22日
- 本社 横浜市西区みなとみらい3-3-1
- 資本金 3,203百万円
- 創業者 創業者最高顧問 池田 典義
- 代表者 代表取締役
兼社長執行役員 坂井 満
- 社員数 1,752名 (連結)
1,015名 (単独)
- 事業所/支店/データセンター
東京事業所
札幌支店、仙台支店、中部支店、大阪支店、中四国支店、福岡支店
第1データセンター、第2データセンター



inet 株式会社 アイネット

売上高：22,595百万円
従業員：1,015名

2022年4月1日現在
売上高は2022年3月期実績

連結子会社100%

it 株式会社ISTソフトウェア

事業：システム開発サービス
売上高：6,790百万円、従業員：486名

連結子会社100%

株式会社ソフトウェアコントロール

事業：システム開発サービス
売上高：2,213百万円、従業員：251名

特例子会社*100%

株式会社アイネット・データサービス

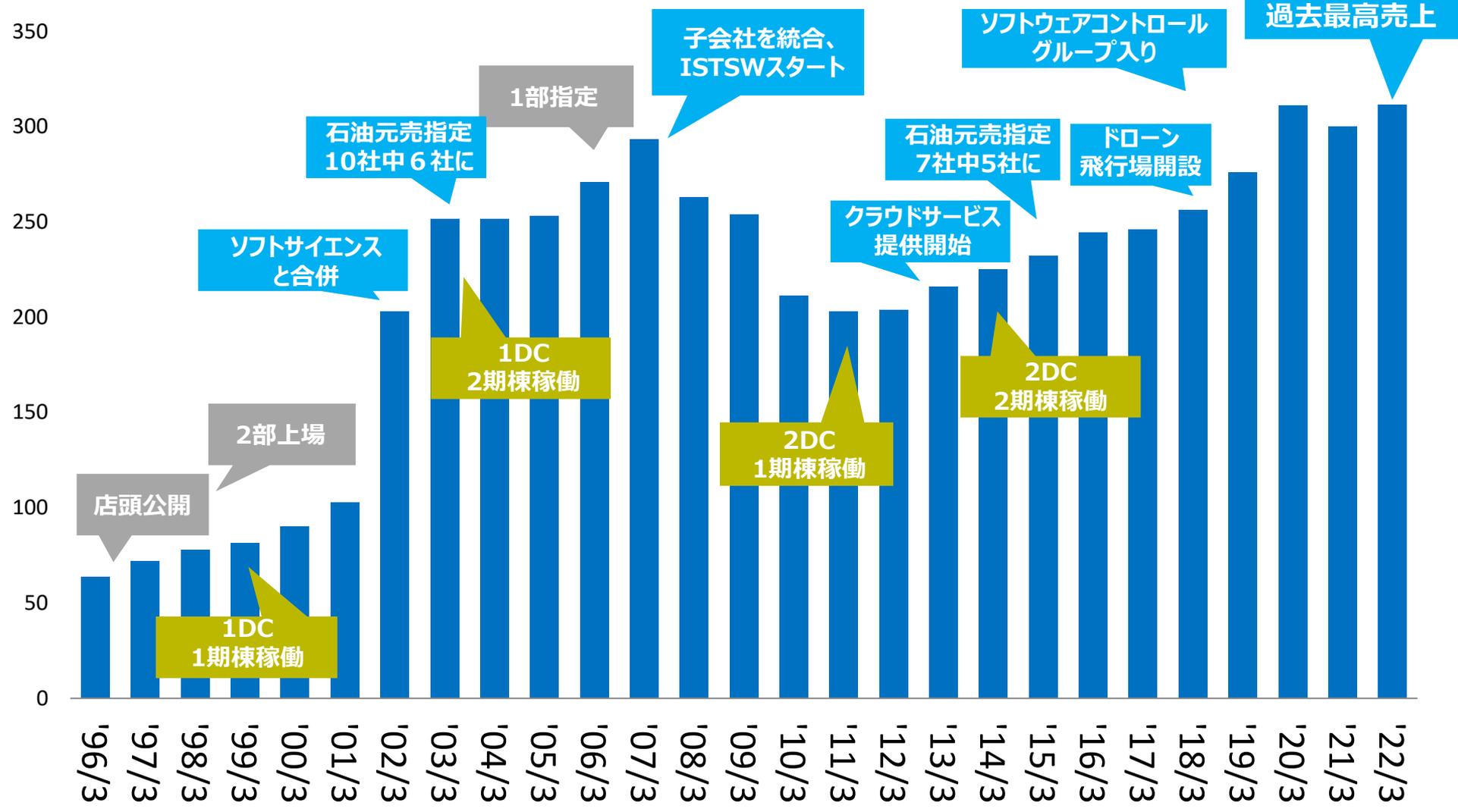
事業：事務サービス
売上高：71百万円、従業員：23名

連結売上高：31,169百万円
連結従業員数：1,752人

*)非連結会社

沿革 (店頭公開～現在)

(単位：億円) 売上高の推移



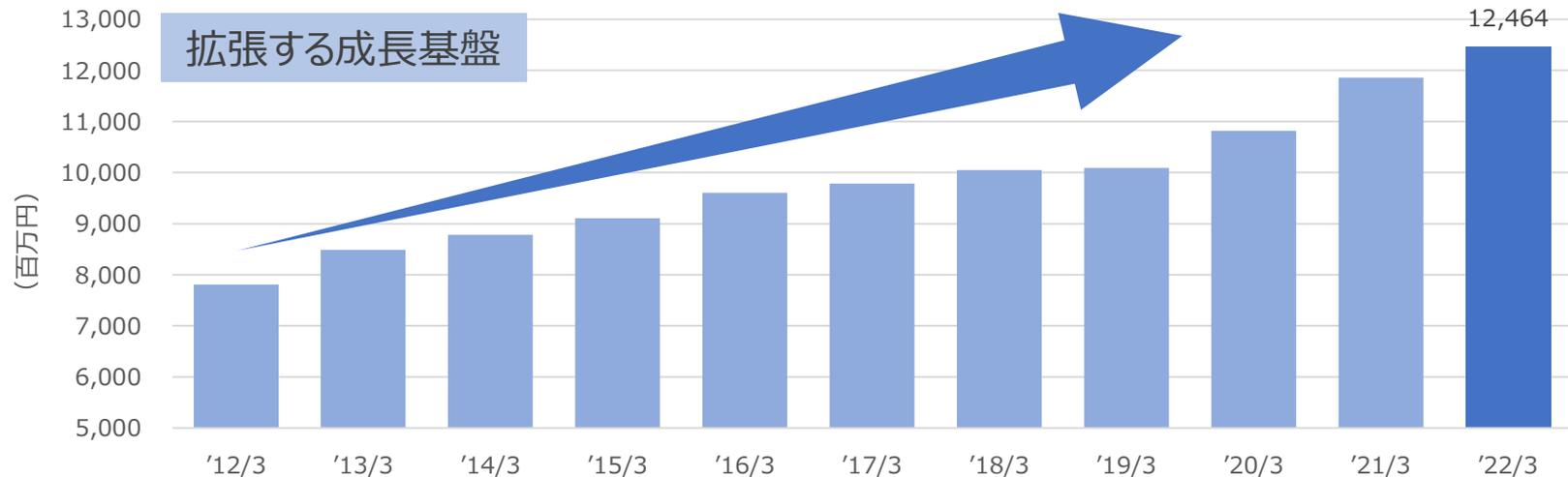
サービス構成

- クラウドサービス
- データセンターサービス

- 受託計算
(ガソリンスタンド)

- プリント・メーリング
- BPOサービス

● 過去10年のサービス売上高の推移



- 毎月定額で売上計上
- 次年度以降も契約が継続
- **ストックビジネス=情報処理サービス**

- 継続的な売上による**成長基盤**
- 1人あたりの売上・利益の増加

データセンターサービス

テレワーク支援ツール

VIDAAS[®]
Private Cloud Desktop as a Service
リモートデスクトップ

Cloudstor[®]
Private Cloud HDFS Storage Service
ファイル共有

 **ChatLuck**
ビジネスチャット

クラウドサービス

Next Generation
EASY Cloud[®]
クラウド基盤

名刺バンク2
名刺管理



第1データセンター（横浜）

総床面積約9,000㎡



第2データセンター（横浜）

総床面積約13,000㎡

情報処理サービス：受託計算サービス

創業以来、全国のガソリンスタンド(“SS”)に販売請求データの計算処理サービスを提供し続けています。



国内シェアトップ

50年以上にわたる実績をもとに約3割のガソリンスタンドとの関わりを持つ

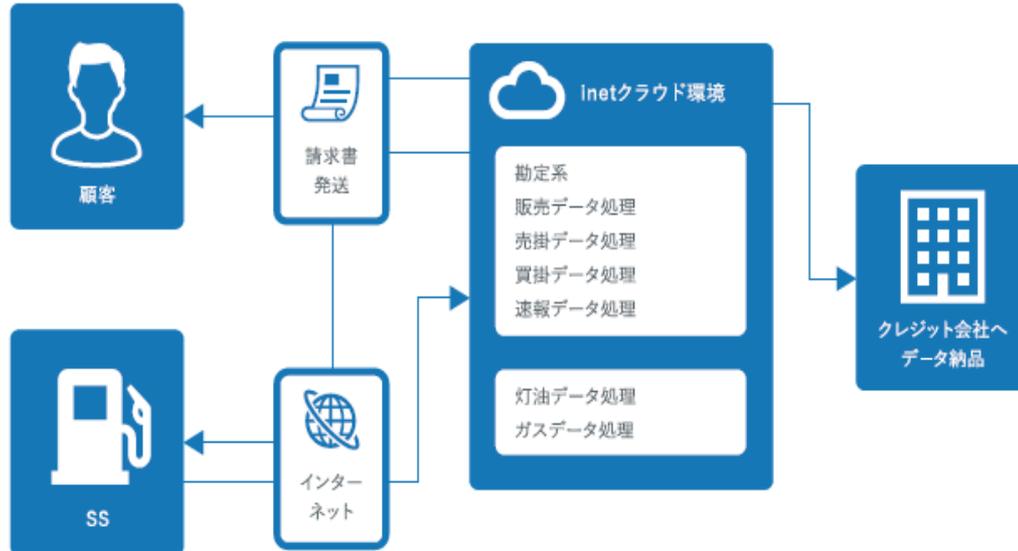
元売・商社系から計算処理代行指定

石油元売（ENEOS様・出光昭和シェル様・キグナス石油様・太陽石油様）商社（伊藤忠エネクス様・三菱商事エネルギー様・丸紅エネルギー様・三愛石油様）傘下のSS勘定系/クレジット処理を提供

長年の成長を支えるストックビジネス

長年の実績がある石油販売業向け勘定系システムをベースに多数のSSにサービスをご利用いただき、毎月の処理料をストックとして頂戴し成長

(基本的な処理概要)



- 元売勘定システム構築支援
 - クレジット処理
 - 卸システム構築支援
 - ガスシステム構築支援
 - 決済サービス支援
- 等

【受託計算サービスの拡大】

- 『官公需カードシステム』の展開
- プロパンガス事業向けサービス
- inetひかり

業務アプリケーション開発、パッケージソフト開発、データビジネス、AIサービス、制御組込、宇宙開発など、長年培った信頼関係により、多くのお客様のデジタルトランスフォーメーションをサポートします。



金融



石油・ガス



小売り・流通



宇宙



製造



建設・不動産



鉄道・交通インフラ

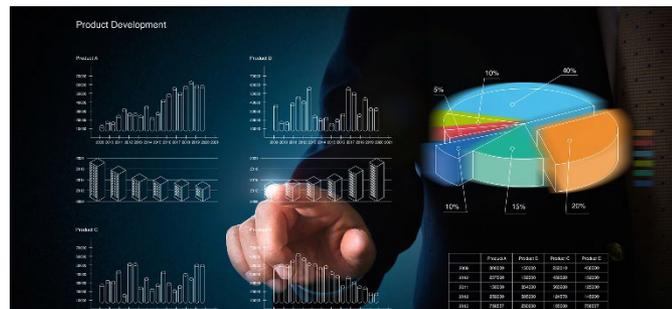


医療

お客様のニーズに合わせて様々な提案を実施し、コスト削減の実現やお客様の新たな成長ドライバーとなるようなサポートを行っております。



流通業：業務効率コスト削減



建設業：3Dシミュレーター



食品製造業：業務統合・見える化



通信業：モダナイゼーション