

中期経営計画

(2016年12月期～2020年12月期)

OGI Vision2020

お客様起点での価値の共創

当社は、「お客様起点での価値の共創」をスローガンに、「自然や住環境の安全・安心」「日本を支える製造業(モノづくり)の効率化」にターゲットを絞り、さまざまな解析技術の適用、ならびに当社独自のソリューション事業を進めてまいりました。このたび当社では今後の更なる企業価値向上と社会貢献のため中期経営計画“OGI Vision 2020”を策定いたしました。

当社の属する情報サービス業界は、市場構造の変革局面を迎えております。従来型のソフトウェア開発(受託開発)は市場規模の縮小が懸念されており、顧客業務ならびに個々の業務プロセス効率化に関する提案の重要性が益々高まるものと考えております。

一方、クラウドコンピューティングやアウトソーシングへの関心の高まりに加え、人工知能やIOTなど新たな技術分野におきましては、市場規模の更なる拡大と、今まで以上に多様化する顧客ニーズへの対応が求められるものと考えております。

2020年までの5年の期間で事業構造を改革し、事業の拡大と強固な事業基盤を構築してまいります。

2016年2月5日
応用技術株式会社

これまでの業績推移

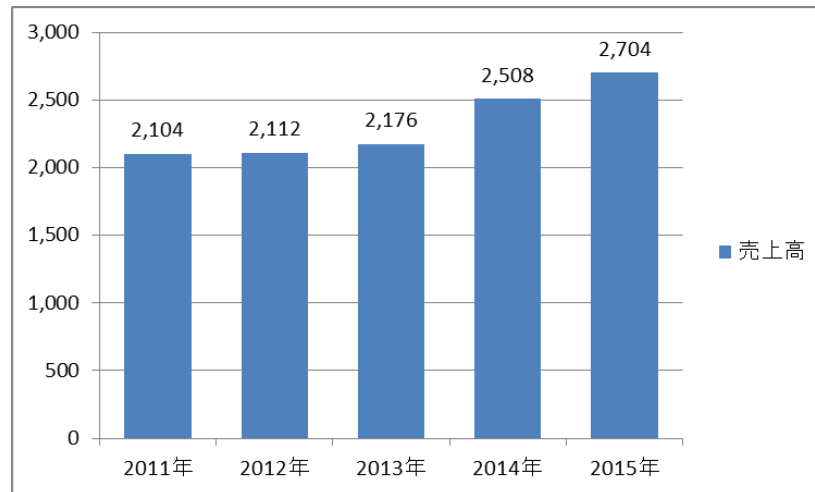
過去5年の総括

自社開発ソリューションによるニッチ市場でのシェア獲得(住宅設備、太陽光など)

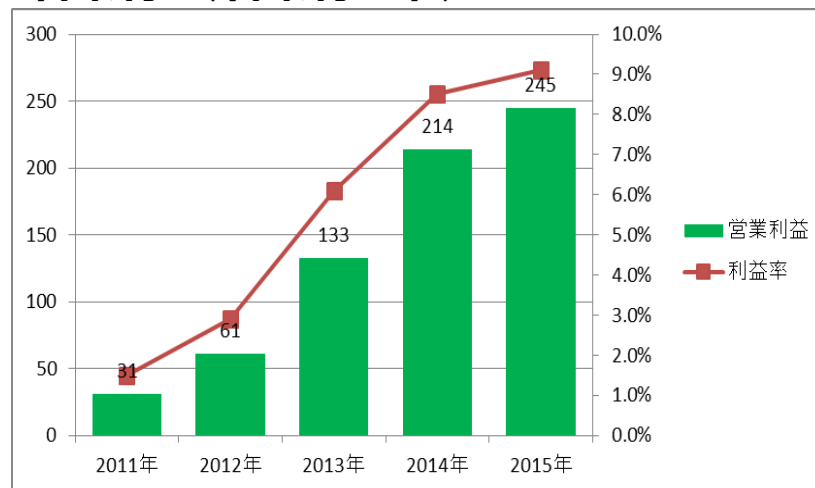
減災、防災、耐震、CIM関連の技術蓄積と選別受注による利益率の向上

プロジェクトマネジメントの徹底、テンプレート化による業務効率の向上

売上高



営業利益(営業利益率)



業績推移

(単位: 百万円)

	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年
売上高	2,104	2,112	2,176	2,508	2,704
営業利益	31	61	133	214	245
営業利益率	1.5%	2.9%	6.1%	8.5%	9.1%

市場環境

経営課題

営業力強化

グローバル
対応

IT開発・運用
コスト削減

IT投資

中堅・中小企業は競争
力強化のため増加傾向

大手企業は減少
もしくは横ばい傾向

電力・ガスをはじめ、社会インフラ分野は増加傾向

投資方向

業務プロセスの効率化
(省力化、コスト削減)

迅速な業績把握
(スピード経営)



攻めのIT投資を積極的に行う姿勢に変わる転換点

経営環境と経営方針

受託開発からサービス提供型ソリューションへのトレンドが加速

人工知能(ディープラーニング)、IOT等 最新技術の実用化

大手メーカー系SIerのソリューションサービス指向への転換

システムエンジニアの慢性的な不足



新規ソリューションの品揃え強化、差別化

サービス利用型ソリューションの提供

技術者の育成・最新技術の活用・ニアショア・オフショア

事業戦略

既存技術・既存ソリューションを一層強化し、ブランド価値を高める

- ① 人々の安心・安全に関わる「減災・防災分野」、「社会インフラ維持管理分野」での技術優位性の確立
- ② 企業の営業力強化、アフターサービスに役立つ「顧客接点ソリューション」の機能強化と更なる差別化

新技術・新規ソリューションの開発と提供

- ① 住宅及び建設分野向けの営業力強化 & 効率化ソリューションの開発と提供
- ② 減災・防災分野でのシミュレーション技術の開発と提供

事業戦略

トランスコスモス社との共同事業展開

- ① 建設業界(設計事務所、ゼネコン、サブコン、設備メーカー)向け、BIM/CIMサービスプラットフォームの開発、ならびに Integrated BIM構築サービスの提供
- ② ビルダー、中堅工務店を対象としたBPaaS事業の共同展開

サービス利用型ソリューションの立ち上げと非受託開発分野の強化

- ① ハウスメーカー、ビルダーを対象としたサービス利用型ソリューションの開発と提供
- ② 産業廃棄物分野を対象としたサービス利用型ソリューションの開発と提供

事業戦略

技術者の確保と育成、ニアショア・オフショアの実施

- ① 新規・キャリア採用の強化(トランスコスモス社との協働)
- ② 北海道、九州のニアショア拠点、ならびにベトナムの大学との連携

M & Aの能動的推進

- ① 新規事業推進に不可欠な技術分野
- ② 事業拡大に不可欠なエンジニアリング系技術者の確保

計数目標

