



平成 29 年 5 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社さくらケーシーエス
代 表 者 名 取締役社長 藤原 邦 晃
コ ー ド 番 号 4 7 6 1 (東証第二部)
問 合 せ 先 上席執行役員経営企画部長
友石 敏 也
TEL (078)391-6571

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成 29 年度から平成 31 年度までの 3 年間において取り組む新中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. タイトル

S. KCS チャレンジ 50 “飛躍” ～ Phase II 100 年企業に向かって飛躍 ～

2. 計画期間 : 平成 29 年 4 月 1 日 ～ 平成 32 年 3 月 31 日 (3 年間)

3. 計画の概要

当社は、将来にわたって「多様化する顧客ニーズへの対応力を一層高め、事業環境の変化に強く、安定的かつ持続的成長を実現可能とする筋肉質な体質への転換と定着」を目指しております。

前中期経営計画(平成 26 年 4 月 1 日～平成 29 年 3 月 31 日)は、「企業体質強化期間(Phase I)」と位置付け、将来の成長に必要な不可欠な営業基盤の拡充と、社員一人ひとりの能力及び組織力の一層の強化に取り組んでまいりました。

今回策定いたしました新中期経営計画(以下、「本計画」という。)は、前中期経営計画において「企業体質強化」のために取り組んだ施策の効果を具現化することにより「安定成長を実現する期間(Phase II)」と位置付けております。また、本計画の 2 年目には創立 50 周年(平成 31 年 3 月 29 日)を迎えることから、本計画終了時点における当社の姿として、次のビジョンを掲げることといたしました。

社会、お客さま、社員及びその家族、株主の皆さまなど
誰からも信認されることにより一流と評される会社を目指し、
50 年企業から 100 年企業への第一歩を踏み出す

また、各年度の位置付けと何をすべきかを明確化するため、1 年目は体質強化を具現化する「萌芽」、2 年目は安定成長の持続を具現化する「生長」、3 年目は一流の証を具現化する「結実」の年度と定め、本計画で取り組む各種施策の推進・進捗管理を行うこととしております。

本計画では、これまで取り組んできた既存事業の活性化と新しい事業領域への参入という「選択と集中」を念頭に置きつつ、主な事業戦略として次の 5 項目に注力してまいります。

(1) ソリューション／サービス提供型ビジネスの比重拡大

決済関連サービス『さくら UTOPIA ゲートウェイ^{※1}』シリーズ及び自治体向け周辺業務パッケージ『Sossian クラウド』シリーズといった自社ソリューション／サービスの商品力強化・サービスメニュー拡充に取り組み、従来型の個別受託開発ビジネスからソリューション／サービス提供型ビジネスへのシフトを進めてまいります。

(2) 成果物・サービスの品質向上

不採算案件の一層の抑制及び品質の向上を図るため、「本部の所管部門による第三者検証」や「トラブル事例の分析」といった組織的な対応に加え、「プロジェクト管理ツールの刷新」による体系的な対応を行い、不採算化する予兆察知能力及び品質の向上に取り組んでまいります。

(3) 一般民需向け直販ビジネスの強化

市場規模の大きい首都圏市場については、ソリューション／サービス提供型ビジネスにより優良顧客の開拓に取り組むとともに、マザーマーケットである兵庫県を中心とした関西圏市場については、既存顧客との関係強化及びITインフラサービスの強化による地域密着型営業を推進してまいります。

(4) SMFGグループ向け／富士通をはじめとする大手ベンダー向けビジネスの進化・深化

当社の主要取引先である三井住友フィナンシャルグループのグループ企業や富士通グループ向け取引については、当社が強みを持つ領域においてニーズ対応力の強化によりさらなるシェア拡大に注力するとともに、新たな領域への参入も進めてまいります。

(5) 戦略ビジネス／ニュービジネスの育成

戦略的に推進する事業を担当する「戦略ビジネス事業部」を平成29年4月1日付で新設し、本部からの支援・関与を強化することによる事業の拡大を図ってまいります。また、AI（人工知能）やIoT^{※2}といった新技術、今後さらなる普及・拡大が見込まれるクラウドコンピューティングについても取組みを強化してまいります。

また、こうした事業戦略を含む本計画の推進並びにビジョン達成を担う従業員が個性・能力を最大限に発揮することを促すため、働き方改革や処遇制度の見直し、人材育成の強化といった人事施策について優先的に取り組むこととしております。

※1 これまで提供してまいりました当社の決済関連ソリューション『さくらUTOPIAクラウド 債権管理ゲートウェイサービス』について、お客さまのご利用形態に合わせたオプション機能や周辺サービス機能が充実してきたことを踏まえ、決済関連サービスに関するメニュー体系を『さくらUTOPIAゲートウェイ』シリーズとして再構築したものであります。

※2 「IoT」とは、インターネットオブシングス（Internet of Things）の略で、パソコンやスマートフォンなどのIT関連機器だけでなく、自動車・家電・ロボット・施設などのさまざまな「モノ」がセンサーと通信機能によりインターネットに接続し、情報通信を行うことであります。

4. 計数計画

売上高につきましては、国内景気の回復に伴い情報化投資の高まりを見込むことから、引き続き増収計画としております。損益面につきましても、社内システム投資や自社ソリューション／サービス開発に関する費用や人件費などの費用が増加しますが、増収効果に加えて、不採算案件抑制などによる売上総利益率の改善を見込んでいることから、増益計画としております。

(単位：百万円)

	平成28年度 (平成29年3月期)	平成29年度 (平成30年3月期)	平成31年度 (平成32年3月期)	平成28年度対比	
	実績	計画	計画	増減	増減率
売上高	23,066	23,700	26,400	+3,333	+14.5%
営業利益	417	430	680	+262	+63.0%
営業利益率	1.8%	1.8%	2.6%	+0.8%	—
経常利益	489	500	750	+260	+53.1%
当期純利益	317	330	500	+182	+57.6%

5. 経営指標及び経営目標

本計画の推進にあたり、到達点を明確にするため、経営指標及び経営目標を設定しております。

経営指標につきましては、株主価値及び資本効率重視の観点から「ROE（自己資本利益率）」を、さらに安定配当の基本方針を堅持しつつ株主の皆さまへの還元方針の目安となる「配当性向」を重視しております。また、これらの経営指標を向上させるためにも、事業の収益性を示す「営業利益率」の向上に注力してまいります。

経営目標につきましては、「女性の職場生活における活躍の推進に関する法律（女性活躍推進法）」に基づき策定した行動計画目標やお客さま・社員の満足度、社会貢献活動への参加率などの目標を設定し、本計画におけるビジョンの達成を目指してまいります。

	項目	本計画終了時点の目標	備考
経営指標	①ROE（自己資本利益率）	3%	70%以上の自己資本比率を堅持することにより健全な財務体質を維持しつつ、資本効率の安定的な改善を目指します。
	②配当性向	30～40%を目安とした安定配当	安定配当方針を堅持しつつ、市場平均水準を意識してまいります。
経営目標	①労働者全体の残業時間	月平均23時間以内	「女性活躍推進法」における行動計画目標として掲げているものであり、「働き方改革」の観点においても重要視しております。
	②有給休暇の取得率	70%（14日以上）	
	③係長級の役職者に占める女性割合	12%以上	
	④社員向け職場アンケートにおける社員満足度向上	—	社員満足度の向上により社内活性化を図ってまいります。
	⑤CSアンケートにおける顧客満足度向上	—	お客さま起点の徹底によりお客さまからの信認を得られるよう努めてまいります。
	⑥社員による社会貢献活動参加率向上	—	社会からの信認を高めるよう努めてまいります。

以上