

# Next Vision 50th Transition

|                                                                                      | Before NV50th<br>～ 2019                                                                                                                      | 1st ステージ<br>2020 ～ 2025                                                                                                                                  | 2ndステージ<br>2026～2030                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01<br>コア事業の拡大と高度化<br>中部に加え、関東・関西マーケットの<br>優良顧客の獲得と得意分野の事業化・<br>ソリューションの拡充を図る         | 新中期計画（2020年200億）<br>【事業構成】従来型SIサービス 90%<br>提案型ソリューション+特化領域 10%<br>【アカウント顧客】30社 売上構成比 60%<br>【営業強化】部門または事業部個別の営業                              | NV50 1st（2025年300億）<br>【事業構成】従来型SIサービス 80%<br>提案型ソリューション+特化領域 20%<br>【アカウント顧客】60社 売上構成比 70%<br>【営業強化】管理手法統一・貢献制度整備                                       | NV50 2nd（2030年500億）<br>【事業構成】従来型SIサービス 70%<br>提案型ソリューション+特化領域 30%<br>【アカウント顧客】100社 売上構成比 80%<br>【営業強化】SIサービス × DXソリューション 提案            |
| 02<br>Next事業への挑戦<br>コア事業で培ったノウハウと知見を活かし<br>次世代の中核事業となりえるビジネスの<br>創出に挑戦する             | 各部門独自で取り組み<br>easy my shop、イリイプロダクト、<br>IBM Watson、EFFICIENT WORK SOLUTIONS                                                                  | アイデア醸成スキームの確立<br>【事業化推進】事業化審議会3件提出<br>【教育・育成】デザイン思考WS累計200名<br>【アイデア創出】領域選択「AI活用」300件 8000いいね<br>【イベント他】SRコンテスト（メタバース併用）                                 | 新規事業創出フレームワークへ発展<br>【事業化推進】10億事業×10<br>【教育・育成】デザイン思考WS、リークキャンパス等メニュー化<br>【アイデア創出】新規事業創出スキームをツール化<br>【イベント他】SRコンテストを社外連携へ               |
| 03<br>新たな価値を創出する技術力<br>社会課題や経営課題の化行けるを<br>デジタル技術で実現するエンジニアリング力<br>をデザインする            | 人材育成に関して部門単位で実施<br>一定規模の請負を担えるPM層が不足<br>DX系の技術者が少なく機会損失の危険                                                                                   | 全社標準のPM育成カリキュラム、PRMスキーム定着<br>【PM人材育成】PRM累計実績275件（年50件）<br>【DX人材育成】DX系の資格・ベンダー資格<br>有資格者数 クラウド（225名）/ローコード（35名）/SAP(25名)<br>【他】経産省「DX認定」取得、SEコンベンション開催    | シンカするITエキスパート集団<br>【コアスキル】PM力、業務知識、エンジニアリング力<br>【人材基盤】2,400人：1人→3資格以上<br>iCD Lv.3以上 60%、PM/ハイレベルDX 200人<br>【他】プロジェクトブック整備(全社でのスキルセット化) |
| 04<br>人的資本とバックオフィスの強化<br>社内DXの推進とセキュリティの強化・<br>ガバナンス向上、ブランディングと採用化で<br>組織拡大をバックアップする | 社員1022名 間接3.6% 採用100名<br>【業務効率化】報告系はシステム化済みも紙運用多数<br>【セキュリティ】ISMS認証、ファイアウォールによる境界型認証<br>【ガバナンス】個別リスク対応が中心/現場主導型<br>【採用・他】採用G主体・会社のイメージ向上は未着手 | 社員1637名 間接3.9% 採用200名目標<br>【業務効率化】社内ペーパーレス/BP電子取引/帳票BI化<br>【セキュリティ】ゼロトラスト導入・モバイル環境整備<br>【ガバナンス】個別リスク対応から全社対応へ/本社主導型<br>【採用・他】全社横断的採用強化/インナーブランディング       | 社員2500名 間接3.5% 採用300名目標<br>【業務効率化】主顧客電子取引<br>【セキュリティ】ランサムウェア対策/ゼロトラスト拡充<br>【ガバナンス】管理部門主導型へ「人事/調達/法務」<br>【採用・他】15%新卒採用/専任組織でAI活用推進      |
| 05<br>従業員エンゲージメントの深化<br>経営理念やビジョンを共有し、社員の<br>連帯感を高め、会社と社員が共に成長<br>する仕組みを構築しドライブする    | 人事制度と個別教育<br>【キャリアパス制度】評価/等級/研修それぞれ存在<br>【人材関連情報】iCD Silver<br>【エンゲージメント向上】部門個別での取り組み                                                        | 新しいキャリアパス制度確立 運用3年目<br>【キャリアパス制度】評価/等級/研修の連携<br>【人材関連情報】iCD Gold☆☆/スキル管理DB<br>【エンゲージメント向上】働きがい分析/健康経営/サステナビリティ<br>【他】社員向けLearning Portal Site「SilCity」開設 | 人材活用基盤システム構築と運用<br>【キャリアパス制度】人材活用基盤システムへ連動<br>【人材関連情報】タレントマネジメント導入<br>【エンゲージメント向上】人的資本レポート<br>【次課題】経営戦略と連動した人事戦略                       |