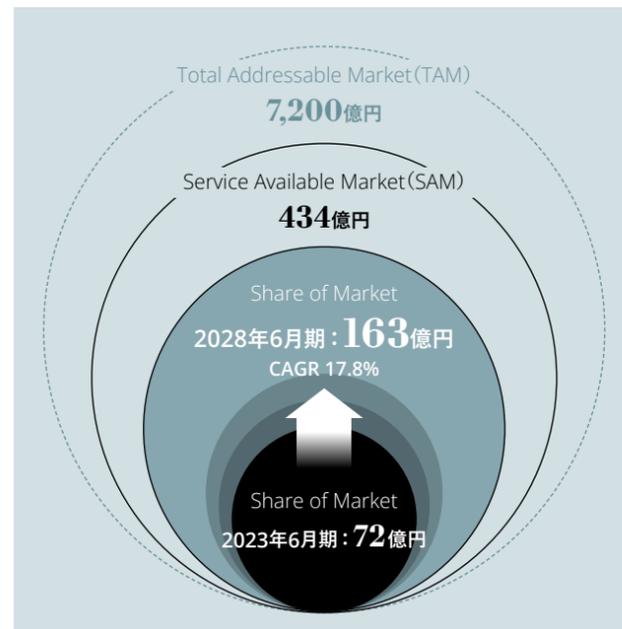


DX推進事業

M2

コンサルティングやシステム開発を通じて
データを最大限に活用したDXをサポートし、
お客様のビジネスの成長および企業価値の向上に貢献します。



市場環境分析

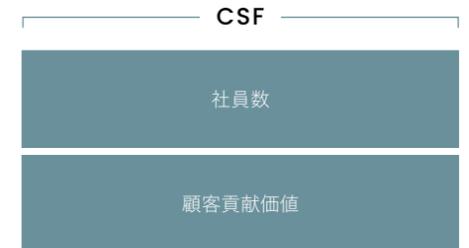
- DX市場のTAMは7,200億円、SAMは400億円超と認識しています。今後もDXを推進する企業は増加し、市場はますます拡大していくと考えられます。一方で、これまでERPを展開してきた大手Sierなどが競合として参入することも増えてきています。
- DX市場の中でも、データ活用基盤の領域は、ChatGPTをはじめとした対話型生成AIの注目度が急速に上がったことを機に、生成AIを機能させるうえで不可欠なデータの重要性が企業の中で改めて認識され、著しく市場が拡大しています。当社グループは長年事業展開の主軸としてきた当領域に集中し、市場の成長を取り込んでいきます。

成長ドライバーと競争優位性

- 市場成長に伴った事業規模の拡大を図り、新中期経営計画期間中は売上高の年平均成長率17.8%を目指します。営業利益率はSier企業と比べるとすでに高水準にありますが、今後はコンサルティングファームと同水準を目指します。
- データプラットフォーム提供のさらなる促進に加え、データ活用によるDX構想策定のコンサルティング、AIを主軸としたデータ高度利用支援、内製化に取り組む企業に寄り添った伴走型支援など、高付加価値サービスを拡大させてお客様一社一社への貢献を深めることで、売上拡大とともに利益率向上も図ります。
- 当セグメントの事業会社であるジールはBIの可能性にいち早く着目し、日本における黎明期より約30年、BI・DWH(データウェアハウス)専門のソリューションベンダーとして業界をリードしてきました。蓄積したデータ活用のノウハウが最大の優位性となっています。
- 多くのベンダーとパートナー契約を締結しており、中でもMicrosoft社とはクラウド化の動きが始まる前から強い関係性を築いてきました。現在はデータプラットフォーム分野におけるナンバーワンパートナーとしていち早く技術を習得し、クラウドサービス「Microsoft Azure」によって多くのお客様のDXを支援しています。

CSFと注力点

- 社員数と顧客貢献価値の拡大をCSFとしています。
- 売上規模拡大を実現していくうえでは人財確保が喫緊の課題と認識しており、新中期経営計画期間中に社員数約2.2倍程度への増員を目指しています。そのために最も重視しているのは社員が成長し続けられる環境の構築です。それにより人財の育成と定着が強化されるとともに、採用力の向上にも寄与すると考えています。具体的には、キャリアに必要なスキルが把握できるスキルマップの整備をはじめとした教育制度の拡充や、成長につながる良質なプロジェクトのアサインを増やすことで、社員のキャリア形成を支援しています。
- ポテンシャルの高いお客様との取引継続に注力し、その貢献度を高めるとともに貢献領域を広げ、1社ごとの案件規模拡大を図っていきます。この方針に即した顧客層に効果的にアプローチできるよう、営業の体制やプロセスを改革していく計画です。



INSIGHTS FROM BUSINESS OWNER



YOSHIYUKI NUMATA

沼田 善之
株式会社ジール代表取締役社長

営業戦略も絡めながら人財の拡充に注力し、
市場の拡大を着実に取り込んで高い成長率を維持します

近年、当事業が得意としてきたDXのデータ活用基盤の領域で市場成長率が非常に高まっており、ここでしっかりとお客様のニーズを掴んで成長していくことが我々の基本的な戦略になります。

当セグメントのビジネスモデルでは人財の拡充が必要不可欠ですので、新中期経営計画の5年間で社員数を2倍以上に増やす計画です。社員、特にエンジニアの定着にとって最も大切なのは、技術の習得などによって成長でき、それに応じて報酬も上がるような環境を用意することだと考えています。そのためには教育体制の整備に加え、新たな経験を積める良質な案件を戦略的に獲得することも重要であり、今後はエンタープライズと呼ばれる規模の大きなお客

様に対するサービス提供に一層注力していく方針です。データ活用のコンサルティングやDX人財を育成するための教育コンテンツの提供など、伴走型でお客様のDXを広く、深くサポートすることで、1社当たりの売上高=顧客貢献価値を高めるとともに、社員に幅広い成長機会を与え、定着にもつなげていきます。AIによるデータの高度利用にも、テキストや画像から感情分析ができる自社製品の「STORYAI」も活用しながら積極的に取り組んでいきます。

また、今後はジールがデータプラットフォームの導入を支援し、アバントがそれを活用して企業価値を可視化するKPIを設定したモデル化を行うなど、グループ内の協働も強化していきたいと考えています。