



平成30年1月24日

各 位



会 社 名 株式会社アイレックス
代表者名 代表取締役社長 高橋 謙治
(JASDAQ・コード 6944)
問合せ先
取締役 管理本部長 千葉 繁樹
電話 03-3419-5111

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、平成30年1月24日開催の取締役会において、2018年4月から2021年3月における中期経営計画を決議しましたので、お知らせいたします。

今後も事業基盤の拡大と経営資源の効率化に努めて業績向上を図ってまいりますので、引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

以 上

中期経営計画

(2018年4月～2021年3月)

代表取締役社長
高橋 譲治

株式会社アイレックス
2018年1月24日

『基本的な考え方』

AI、ITの急速な進歩、普及で、産業構造、消費行動は、大変革時代を迎えている。

時代の変化や市場環境の的確な把握と、収益性、将来性を見極めによる

戦略的営業活動で、中長期的に安定的な収益拡大を図っていく。

そのために、当社の財産である技術者人材をベースに、技術力の高度化と、

戦略的な営業活動が両輪となって、幅広く柔軟な顧客対応力で、

持続的成長企業集団を目指す。

『新中期経営計画基本戦略』

新中期経営計画基本戦略（2018年4月～2021年3月）

市場環境を的確に捉え、時代の要請に適った人材育成を図り、収益性と将来性を見極め、当社技術力を最適かつ最大に供給できる組織的成長企業を目指す。

営業基本戦略

具体的な施策：

- ① ビジネスモデルの転換
- ② 営業体制強化のための組織改編
- ③ 業務品質向上
- ④ マーケティング強化

人事人材戦略

具体的な施策：

- ① 体系的研修制度の導入
- ② ケアライン体制の充実
- ③ 働き方改革
- ④ 成果重視の評価制度

I. 営業基本戦略

①ビジネスモデルの転換

「顧客に立脚したサービス提供ビジネスモデル」への転換

従来モデル

- ◆ 定型的な人月ベースの受注
- ◆ 個別的、散発的営業活動



求められるモデル

市場動向把握、先端技術の習得による、市場ニーズに適ったよりレベルの高い技術を、顧客に対して柔軟かつ組織的、継続的に提供する。

狙い

- ✓ 顧客との関係力の向上
- ✓ 収益性の向上
- ✓ 効率的な営業活動
- ✓ 新規顧客の開拓

I. 営業基本戦略

②営業体制強化のための組織改編 ～狙い～

AISOL営業組織は、ARX営業本部東西事業部に所属
ARX東西事業部体制は現状維持
ARX首都圏、システム開発部の組織改編

 **株式会社アイレックス**



 **株式会社アイレックス**
インダストリアルソリューションズ

営業体制改編の狙い

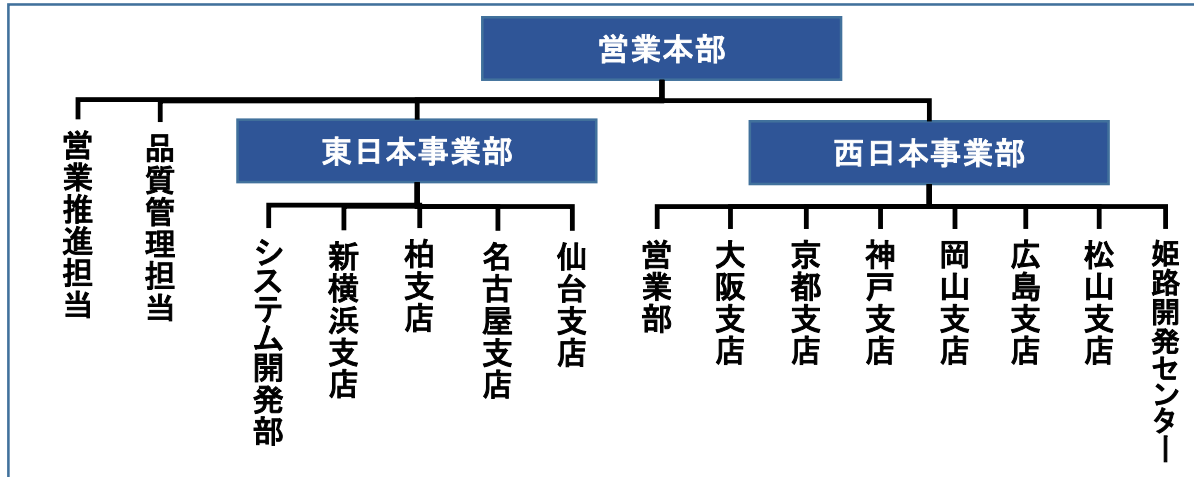
- ✓ 顧客との関係力の向上
- ✓ 収益性の向上
- ✓ 効率的な営業活動
- ✓ 新規顧客の開拓

I. 営業基本戦略

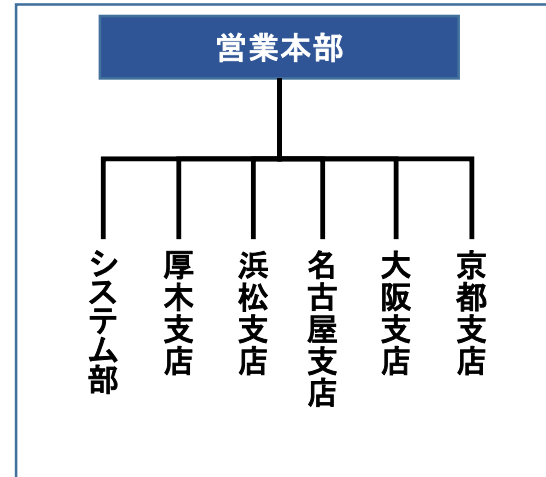
②営業体制強化のための組織改編 ～体制～

改変前

AIREX 株式会社アイレックス

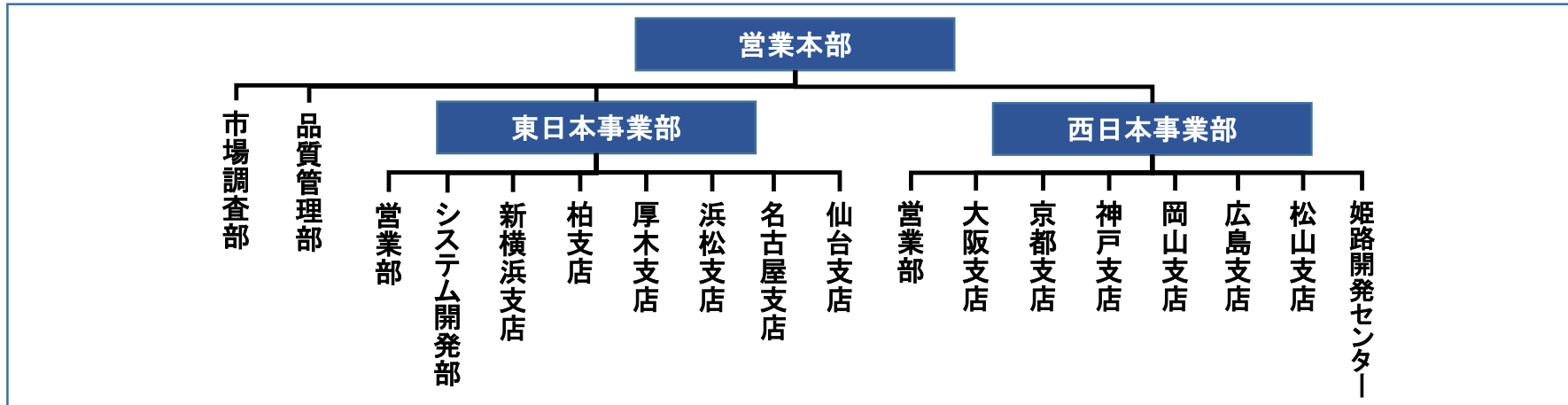


AISA 株式会社アイレックス
インダストリアルソリューションズ



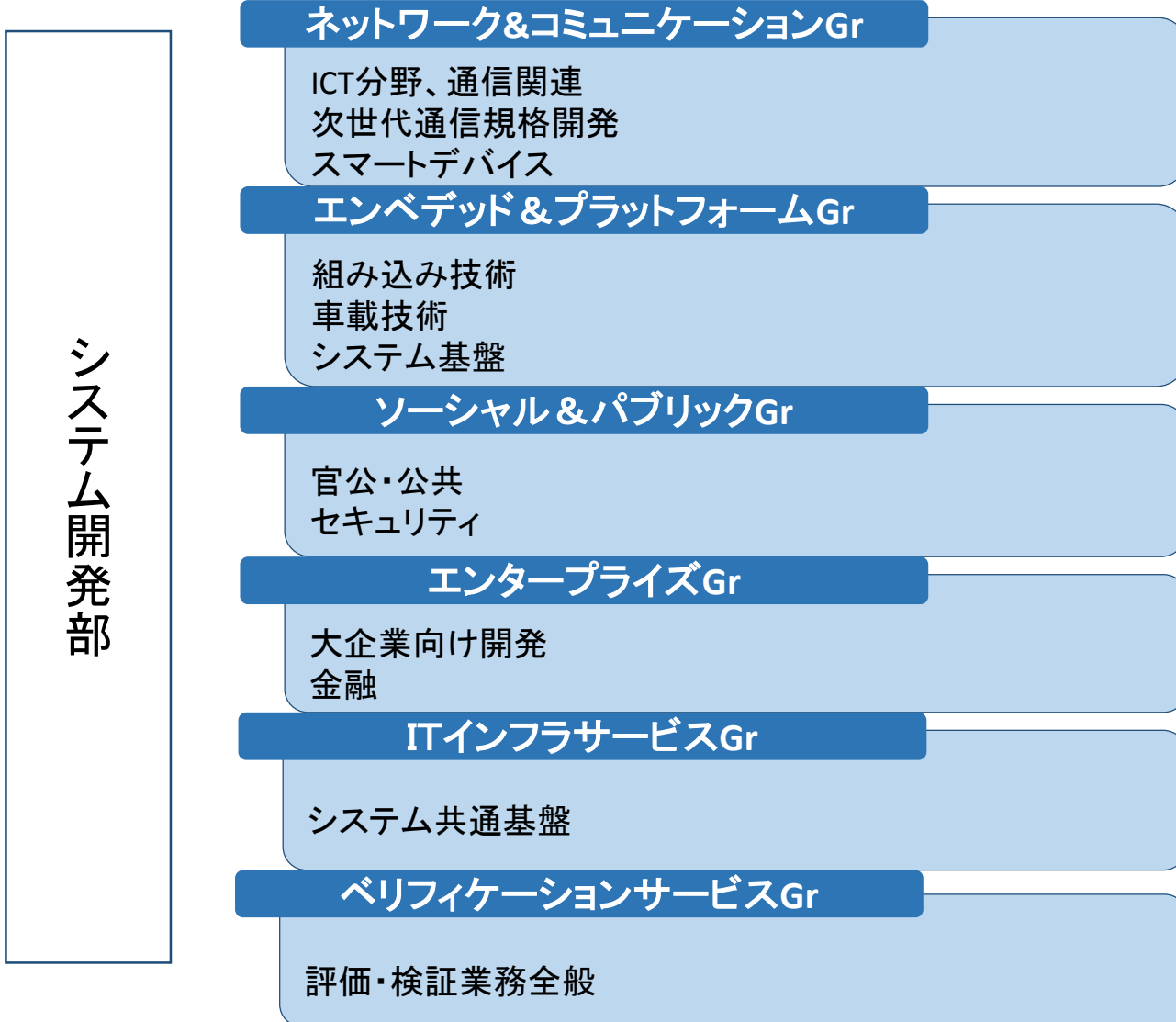
改変後

AIREX 株式会社アイレックス



I. 営業基本戦略

②営業体制強化のための組織改編 ～システム開発部～



I. 営業基本戦略

②営業体制強化のための組織改編 ～システム開発部～

営業部

セールス

顧客に向き合った営業活動全般

既存顧客拡大と深耕、パートナーとの連携強化。新規顧客、ビジネスパートナー開拓

市場調査部

マーケティング

市場、技術に関する調査部門

市場調査、分析、営業戦略立案。
AI、VR技術等の調査研究。

I. 営業基本戦略

③業務品質向上

プロジェクトの各フェーズごとの課題把握と対応により、リスク要因を排除し、収益力の向上を図る

✓ 「品質管理部」を営業本部内に設置

✓ 受注審議会等の定例化

I. 営業基本戦略

④マーケティング強化

計画的、戦略的な営業取組みのアシスト

- ✓ 「市場調査部」を営業本部に新設
- ✓ ポートフォリオによる戦略的営業
- ✓ アウトソース情報の収集

Ⅱ. 人事人材戦略

技術者人材の能力の底上げで、得意先に対して幅広く柔軟な技術を提供

①体系的研修制度の導入

コンピテンシーモデル

の設定

- ✓ 育成体系の導入
- ✓ 技術者対象の多段階研修
- ✓ 「Eラーニング」研修

Ⅱ. 人事人材戦略

②ケアライン体制の充実

- ✓ CCO (Chief Careline Officer) の導入

③働き方改革

- ✓ 労働基準法の厳格遵守、恒常的残業体質の排除
- ✓ 職種を超えた横断人事で人材の活性化

④成果重視の評価制度

Ⅲ. 新中期経営数値目標

2021年3月	売上	45億円
	営業利益	3億8千万円
	経常利益	4億円
	当期純利益	3億9千万円

Ⅲ. 新中期経営目標 ～スローガン～

Challenge & Change I・Do・Mu

私たちは一人ひとりが毎日の仕事の中で新しいテーマに挑戦し、夢に向かって成長し続ける企業を創っていきます。