



2018年9月11日

各 位

会社名 株式会社 内 田 洋 行
代表者名 代表取締役社長 大 久 保 昇
(コード番号 8057 東証第一部)
問合せ先 経営企画部長 佐 藤 将 一 郎
(TEL. 03-3555-4072)

内田洋行グループ 中期経営計画「UCHIDA2020」について

内田洋行グループは、このたび、第15次中期経営計画「UCHIDA2020」(3カ年)を策定いたしましたので、お知らせいたします。

I. 中長期的な会社の経営戦略と「UCHIDA2020」

当社グループは、コーポレートビジョン「情報の価値化と知の協創をデザインする」のもと、中長期的な会社の経営戦略をまとめております。

わが国の経済は、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会が開催される2020年に向け、設備投資の拡大やインバウンド需要の高まり等による成長が見込まれます。しかしながら、少子化の進展の顕著な影響により、2020年以降は生産年齢人口の急速な減少等、社会・産業構造の大きな変化を迎えます。そのため、当社グループの主要なお客様である企業・自治体・教育機関を取り巻く環境は、大きな転換が求められてくるものと想定されます。

企業や官公庁等は、生産性向上やダイバーシティの推進など働き方の改革が求められます。また学校・教育機関では、国は初等中等教育から大学教育まで、将来の担い手育成のための教育改革を進めており、能動的学習を意味するアクティブ・ラーニングの導入など学び方の改革が必要とされます。さらに、インバウンド需要の拡大、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会の開催のチャンス等を有効に活用するための地域の活性化策として、人の集まる場の整備など街づくり改革が重要な鍵となります。

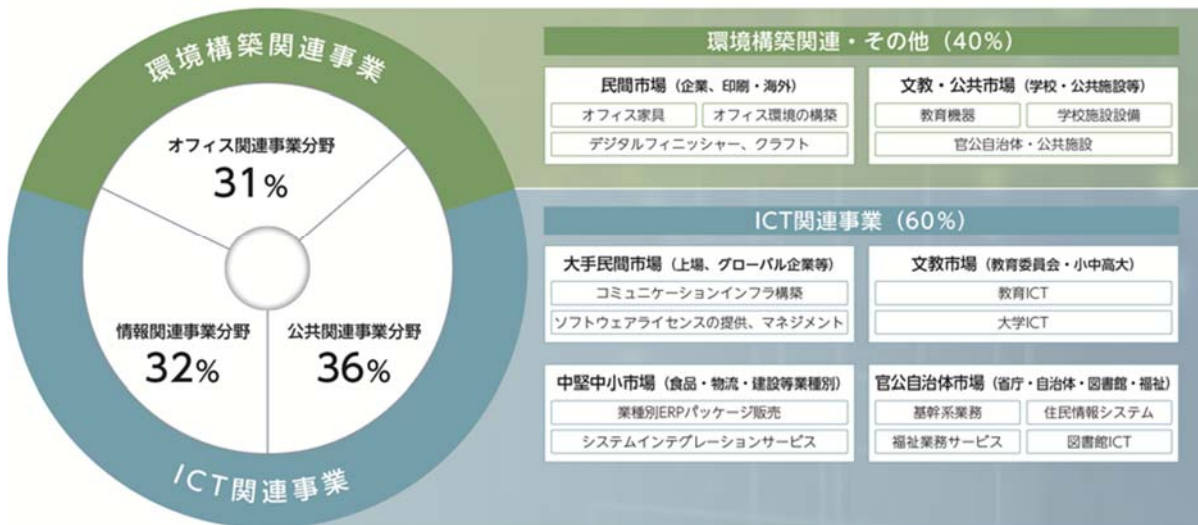
このような大きな社会課題の解決に取り組むことを成長の機会と捉えて、第15次中期経営計画「UCHIDA2020」(2018年7月21日～2021年7月20日)を策定いたしました。

当社グループは、1910年(明治43年)の創業より、歴史の中で培ってきた民間・公共の多様なお客様とのお取引関係があります。また、売上構成比率で概ね60%となるICT関連ビジネスを基盤としつつ、その他40%を環境構築関連ビジネスが占めるユニークな事業構成をもちます。

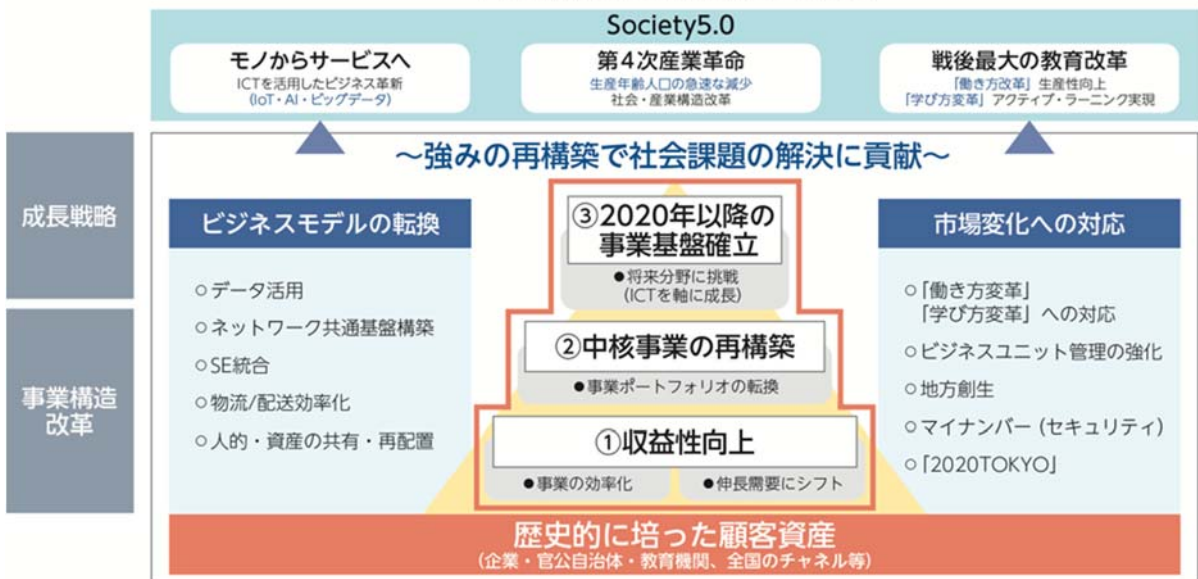
第15次中期経営計画では、この多様なお客様とのお取引関係とユニークな事業構成をリソースとし、事業効率を高めて収益性向上に取り組むとともに、2020年以降に想定される社会・産業構造変化に対応した、新たな競争優位の確立を目指し、従来の当社グループのセグメントの枠を超えて中核事業の再構築に取り組みます。

これら変化への対応、再構築を進めていくなかで、グループガバナンスの強化をはじめ、社内制度改革を含むマネジメントの構造改革など、中長期の視点から経営基盤の見直しに着手してまいります。

内田洋行グループ 事業構造



中長期的な会社の経営戦略



Ⅱ. 第15次中期経営計画の概要

需要の増大が予想される、第15次中期経営計画の期間に事業拡大を図るとともに、それ以降の社会構造変化に対応し、中長期の視点で中核事業の再構築、経営基盤の見直しに着手する。

1. 成長に向けて強みを活かす

(1) 伸長需要への対応

歴史的に働く場・学ぶ場の環境づくりを推進してきた先行優位を活かし、「働き方変革」「学び方変革」「場と街づくり変革」での新たなニーズに対応する。

○「働き方変革」

- ・企業や官公庁など改革を求められるオフィスの環境づくり、ICTソリューションを展開し、コンサルティングサービスなど各事業間との連携も強める。これらを通じて「働き方変革」を推進する。

○「学び方変革」

- ・2020年から本格化する学習指導要領改訂や大学入試改革に対応し、一人一台のタブレット端末など、アクティブ・ラーニングのための教育環境づくりを強化することで、「学び方変革」を進める。

○「場と街づくり変革」

- ・人口減少の大きな変化に直面する地域・企業・公共施設・学校などが、さまざまな形での再構築の必要性が高まる中、「場と街づくり変革」を通じて人と地域の活性化に取り組む。

(2) 顧客資産を土台にした需要開発へのチャレンジ

顧客資産を土台にした強い市場のノウハウをもとに、新たな需要開発に取り組む。

○顧客との協創で蓄積したノウハウの融合

- ・「働き方変革」コンサルティングや「学び方変革」での学校教育に関する研究受託など、顧客との協創により生まれたノウハウを発展させ、製品やサービス開発など、将来のビジネスの基礎をつくる。

○「働く場」「学ぶ場」でのデータ活用

- ・教育データ活用プラットフォーム、民間企業向けデータ解析ビジネスのスキルやノウハウを活かし、モデル化してビジネスの拡大を図る。

○強い市場のノウハウで独自に開発したプラットフォームの強化と横展開

- ・例えば、文教市場で競争優位を確立した“未来の教室”「フューチャークラスルーム®」において更なる深化を進めるとともに、民間企業・官公庁でのコミュニケーションプラットフォームへと発展・拡大を図る。

(3) ICT 関連ビジネスの基盤強化

社会ニーズがモノからサービスに移行することを想定し、当社グループのサービスビジネスを支えていく ICT ビジネスの基盤強化を図る。

○民間・公共の市場や事業別に構成されていた SE 組織を統合して SI ビジネスの効率化を図る。（「システムズエンジニアリング※」を推進してその強化を図る。）

※システムズエンジニアリング・・・複数の専門領域にまたがる多様な価値を考慮しつつ全体最適を実現するためのアプローチ。

○クラウドサービスおよびアプリケーション開発の共通化を指向し、事業横断でプラットフォームの共同活用を推進する。

2. シナジーからのダイナミズムの創出とマネジメント改革

(1) 各事業群のシナジーから新たなダイナミズムの創出

現在の個々の事業領域を超えた融合からダイナミズムの創出を進める。

- ・ビジネスユニット間の連携強化。
- ・強いビジネスユニットと他のビジネスユニット領域の要素との融合。
- ・事業間での機能の共有や人材の流動化など、全社で社内リソースの最適化をめざす。
- ・事業をまたぐ投資の効率的な推進。

(2) マネジメントの改革と新たな見える化

従来型のマネジメント構造から脱却し、中核事業の再構築を図る。

- ・グループマネジメントの強化
- ・マネジメント変更にともなう社内制度・社内システムの改革
- ・市場別・事業別のマトリクスで俯瞰し、各ビジネスユニットの見える化を図る。

3. 数値目標(2021年7月期)

連結売上高 1,600 億円(2018年7月期比 105.6%)
連結営業利益 38 億円(2018年7月期比 129.2%)

以上