



2023年1月20日

各位

会社名 ジャパニクス株式会社
代表者名 代表取締役会長兼社長 西川 三郎
(コード: 9558 東証グロース)
問合せ先 専務取締役管理本部長 松島 亮太
(TEL. 045-670-7240)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2023年1月20日開催の取締役会において、2023年11月期から2025年11月期までを対象期間とする中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。なお、当社は経営環境の変化へ柔軟に対応するため、今後は原則として毎期改定を行うローリング方式の3か年の中期経営計画として策定し、開示してまいります。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社は、「先端テクノロジーで日本の明日に新たな価値を提供する」を経営理念に掲げ、創業以来、加速するテクノロジーの進化に挑戦し続けてきました。AI・IoT・クラウドをはじめとした先端テクノロジーの活用が進む中で、変化に順応するだけでなく新たなニーズを見い出すことで、より付加価値の高いサービスを提供できる、選ばれ続ける会社を目指しております。

2. 基本方針

当社は、新規領域におけるエンジニア数の拡大、既存領域における顧客・分野の水平展開により更なる成長を目指しており、このたび「継続的な収益性の向上による質を伴う成長」という長期ビジョンのもと、10年後のありたい姿として「デジタル人材1万人」を掲げることとしました。2023年11月期から2025年11月期までを、ありたい姿を目指すための持続的成長に向けた種まき期間とし、主に「新規事業への着手」「経常利益率10%の回帰」「持続的な130%成長」の3点を計画しております。

3. 戦略骨子

<既存領域>

- ・ソフトウェア開発：育成によるエンジニア創出、取引拡大による採用ターゲットの広域化
- ・ソフトウェア評価：既存技術を活用した成長分野への拡大、既存顧客に対する更なるシェアの拡大
- ・インフラ：未経験者をエンジニアとして育成する仕組みの拡充、スキルアップによる事業領域拡大
- ・機械・電気：自動車関連の幅広い需要に対応、受託開発との連携による開発支援

<新規領域>

- ・Salesforce：資格保有者の拡充による注力分野の拡大、育成とスキルシフトによるエンジニア創出
- ・クラウド：育成とスキルシフトによるエンジニア創出

4. 数値目標

(百万円)	2022年11月期 (実績)	2023年11月期 (予想)	2024年11月期 (目標)	2025年11月期 (目標)
売上高	8,324	9,559	11,242	13,636
経常利益	615	800	1,040	1,356
経常利益率	7.4%	8.4%	9.3%	10.0%

以上