



パシフィックシステム株式会社

「23中期経営計画」の概要 (2021年度～2023年度)

2021年5月31日
パシフィックシステム株式会社



20中期経営計画の総括

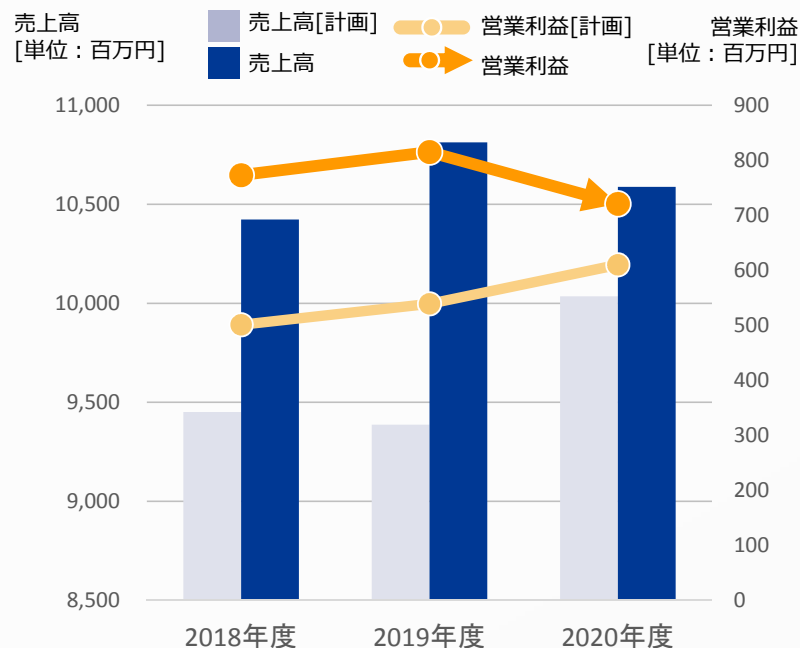


20中計との損益比較

20中計は、中核事業の一つに位置付けていたE R P事業及び画像処理事業が計画通り拡大・推進できず、しかしながら、Windows10対応等の機器等販売が好調であり、大型不採算案件の収束等に伴い、利益率の改善を図ることができました。

連結

20中計と業績推移の比較



20中計損益目標との差異（最終年度）

	20年度計画	20年度実績	差異
売上高	100.3億円	105.8億円	+5.5億円
営業利益	6.1億円	7.2億円	+1.1億円

PSC単体商品詳細売上高（20中計比）

	商品詳細 (単位：百万円)	20中計 (A) (2020年度)	実績 (B)	中計差異 (B - A)	増減率
システム運用・ 管理等	B:システム運用支援	495	790	295	59.6%
	G:データセンタ業務	1,415	1,380	△35	△2.5%
	Q:サービス	226	192	△34	△15.0%
	S:教育・その他業務	0	0	0	0%
	T:保守（自社開発）	208	217	9	4.3%
	合 計	2,411	2,580	169	7.0%
システム販売	D:ソフト（自社開発）	513	460	△53	△10.3%
	I:生コン協組SYS	205	185	△20	△9.8%
	J:BP関連機器	316	360	44	13.9%
	K:画像処理SYS販売	850	344	△506	△59.5%
	L:農業生産管理SYS	73	4	△69	△94.5%
	M:SS出荷SYS	207	65	△142	△68.6%
	N:インフラサービス	434	481	47	10.8%
	合 計（その他含む）	2,681	1,943	△738	△27.5%
ソフトウェア開発		2,061	2,034	△27	△1.3%
機器等販売		705	919	214	30.4%
売上高 総合計		7,858	7,478	△380	△4.8%

SB単体商品詳細売上高（20中計比）

	商品詳細 (単位：百万円)	20中計 (A) (2020年度)	実績 (B)	中計比 (B - A)	増減率
システム運用・ 管理等	B:システム運用支援	113	67	△46	△40.7%
	G:データセンタ業務	210	215	5	2.4%
	S:教育・その他業務	12	2	△10	△83.3%
	T:保守・保守関連業務	252	306	54	21.4%
	合 計	586	591	5	0.9%
システム販売	D:医療	350	227	△123	△35.1%
	D:TOREOS(トリオス)	100	28	△72	△72.0%
	D:スクールベース	4	6	2	50.0%
	D:企画商品	9	7	△2	△22.2%
	D:産直	10	1	△9	△90.0%
	D:商品券	13	14	1	7.7%
	N:ネットワークインフラ	95	226	131	138%
	合 計 (その他含む)	611	586	△25	△4.1%
ソフトウェア開発		250	233	△17	△6.8%
機器等販売		803	1,816	1,013	126%
売上高 総合計		2,250	3,227	977	43.4%



23中期経営計画

PSCグループを取巻く事業環境

■ 太平洋グループの事業環境

- ・ 当面は一定のセメント需要が続くと期待される。
- ・ 持続的成長と安定した事業基盤確立のため、システム再構築が計画完遂に向けて進展している。

■ 情報サービス業界の事業環境

- ・ 情報化投資及びデジタル技術の活用は増加する。
- ・ 業務プロセスやビジネスモデルの変革等へのソリューションが求められる(DX)。
- ・ 高度ICT(情報通信技術)の習得及び活用による差別化が必要になる。
- ・ IT人材不足が続く。

■ その他事業環境

- ・ 2022年4月東証市場再編、コーポレートガバナンスへの対応。
- ・ 社会的課題(環境規制強化・働き方改革・SDG s など)への対応。

お客様と社会に貢献するサービス・技術を提供し続け、企業価値を高めていく

- ◎ **社会・顧客が喜ぶ成果を提供する**
- ◎ **常にチャレンジ精神を発揮する**
- ◎ **企業価値（財務的価値・人材・技術力・社会的価値）を高める**

「攻め」～コスト・人材を注いでチャレンジし、発展に
直接つなげる

- ① **強みを知り、強化する** (得意分野を伸ばす)
- ② **既存技術の展開** (応用力で分野拡大・他社との協業など)
- ③ **新規技術の獲得** (基礎技術・得意分野・ニッチ)
- ④ **営業力の強化** (効率的な営業・組織力)
- ⑤ **利益率の向上** (人1当たり利益向上)
- ⑥ **開発作業の変革** (品質向上・効率化・工程間意思疎通・顧客コミュニケーション・IT)

「守り」～管理強化とそれを下支えする制度の構築、次の成長の準備

- ① **品質向上** (全部門が対象、社内でも「次工程はお客様」の精神)
- ② **顧客満足度の向上** (顧客の満足度(=不満度)を感じ取る)
- ③ **ガバナンス強化** (各部門の統制・管理 問題点が埋もれない仕組み)
- ④ **不採算案件の極小化** (=上記①②③)
- ⑤ **安全衛生の徹底と社員の健康度向上**
- ⑥ **リスク管理の強化** (社員一人一人がリスクを認識できるように)
- ⑦ **成長・教育・やり甲斐の充実化**

事業区分別の重点施策

システム運用・管理等

- データセンタ事業の推進
- 大規模システム再構築による新受託業務の効率化及び安定運用

システム販売

- センシング事業
主力商品の拡充、既存顧客以外の安定顧客の獲得、
西日本・中部地区における受注活動の開始
- 生コンクリート業界向け事業
更新需要の確実な受注、商品価値の向上と競争力強化、
＜ Iot・画像・AIを活用した新計量制御システムの開発＞

ソフトウェア開発

- 大規模システム再構築の計画と完遂
- ERPビジネスの確立
- 熊谷センターにおけるソフトウェア開発センターとしての取組み

機器等販売

- リモート機器等の販売推進

健康経営の推進

- ・ 健康優良法人の認定及び継続
- ・ 安全衛生の徹底と社員の健康向上

人事諸施策の実施・検討

- ・ 24年度新制度移行に向け役割等級制度改定の検討開始
- ・ 経験力、成長、職位向上を実感できる仕組み

コーポレートガバナンス機能の強化

- ・ スタンダード市場で求められるコーポレートガバナンス・コードへの対応

最終数値目標

連結売上高

110億円

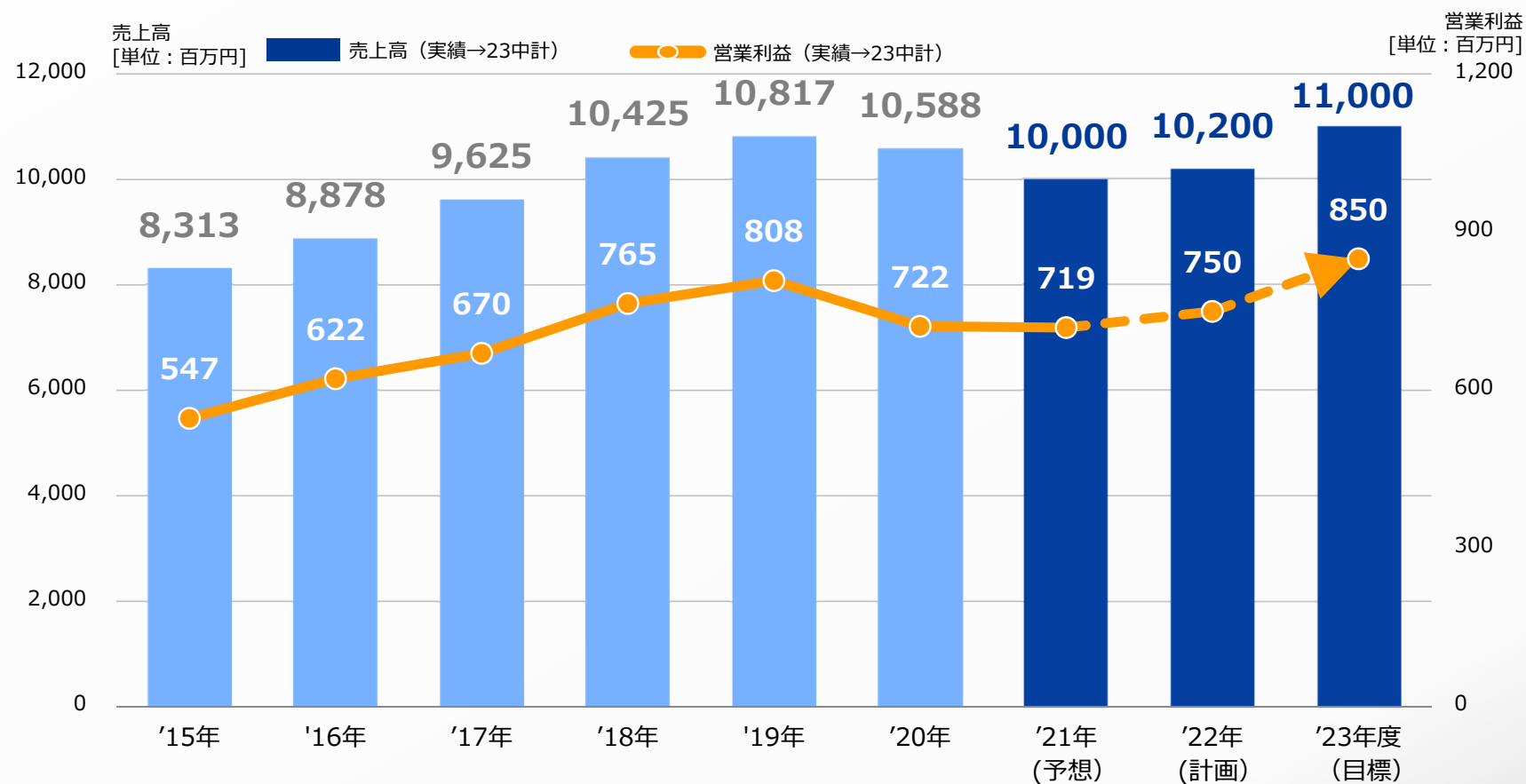
連結営業利益

8.5億円

を目指す

売上高と営業利益計画

連結 売上高・営業利益の実績と23中計





＜免責事項＞

本開示資料に記載されている将来の計画等に関する内容につきましては、当社が本資料の発表日現在において入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づき判断した予想であり、リスクや不確定要素を含んでいます。

従いまして、記載されている将来の計画数値、施策の実現を当社として確約あるいは保証するものではありません。実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。