

17中期経営計画の総括 20中期経営計画の概要

平成30年5月
パシフィックシステム株式会社

17 中期経営計画の総括

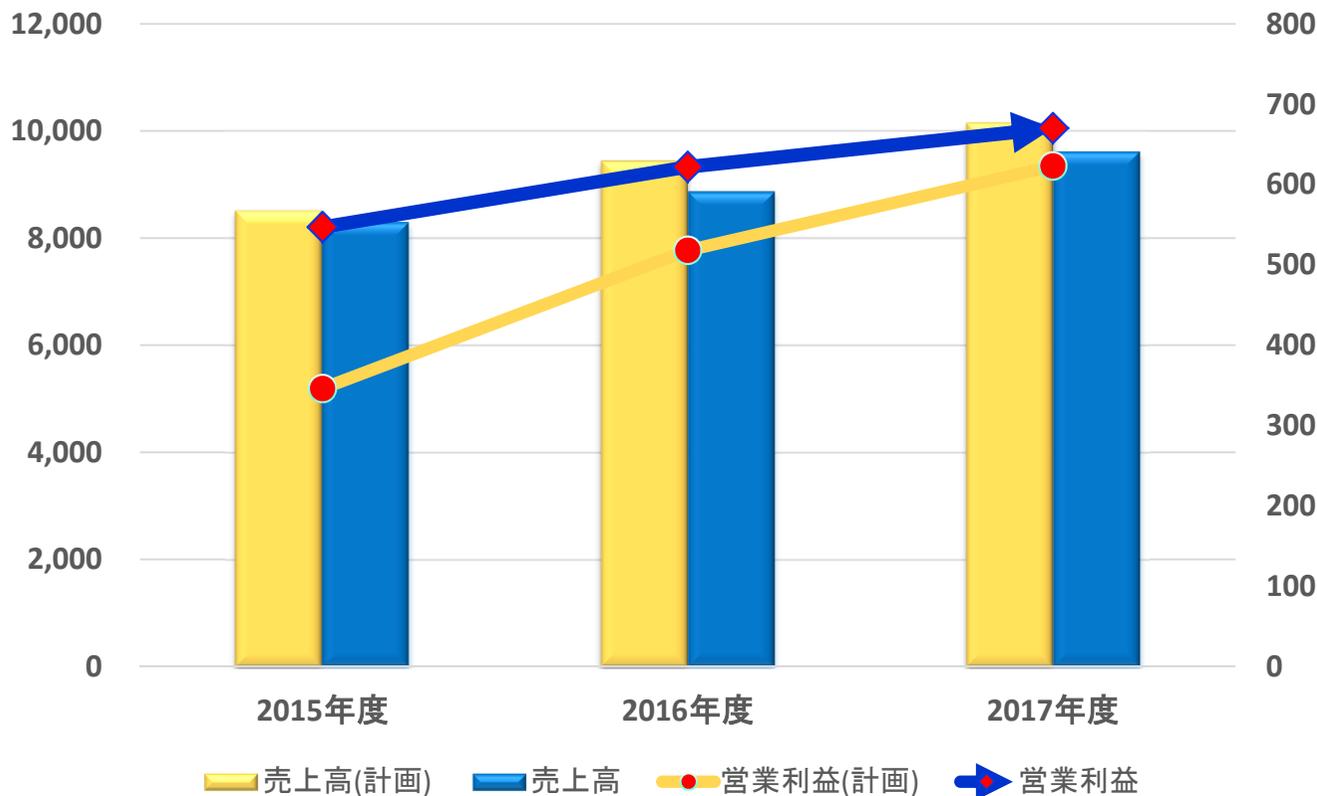
2018年3月期 17中計との損益比較

17中計は、中核事業の一つに位置付けていたERP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、赤字プロジェクトの撲滅を最優先に取り組んだ結果、原価低減を推進することができ、利益率の改善を図ることができました。

連結

17中計と業績推移の比較

(単位：百万円)



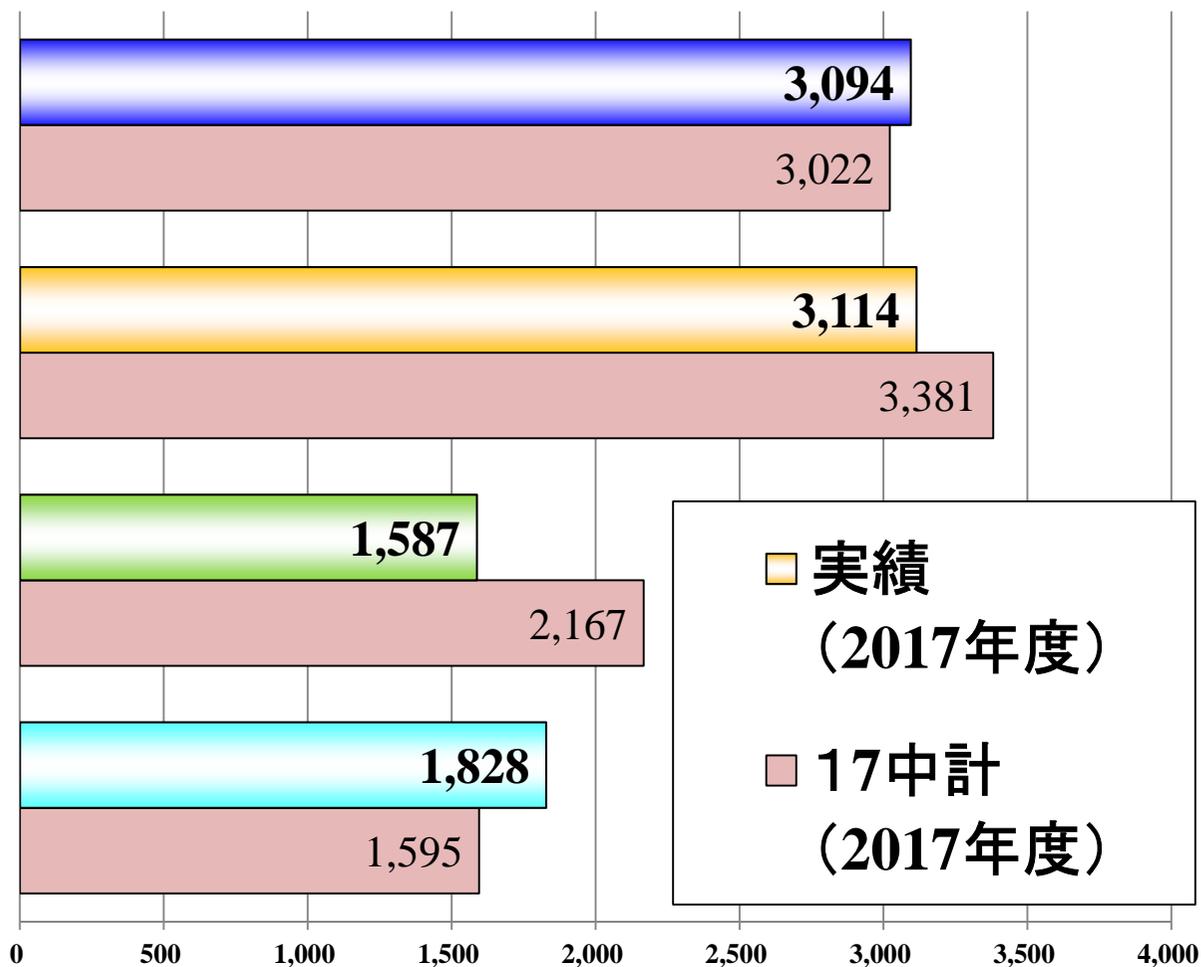
17中計損益目標との差異(最終年度)

| | |
|--------|--------|
| 売上高 | 102億円 |
| 売上高差異 | △5.4億円 |
| 営業利益 | 6.2億円 |
| 営業利益差異 | 0.5億円 |

2018年3月期 17中計事業区分との比較

連結

事業4区分売上高の中計比較 (単位：百万円)



システム運用・管理等

ほぼ計画並みに推移した。

システム販売

画像処理事業、医療システムは計画を上回ったが、自社開発ソフト、インフラサービスの拡大・推進が計画通り進まなかったこと等により計画を下回った。

ソフトウェア開発

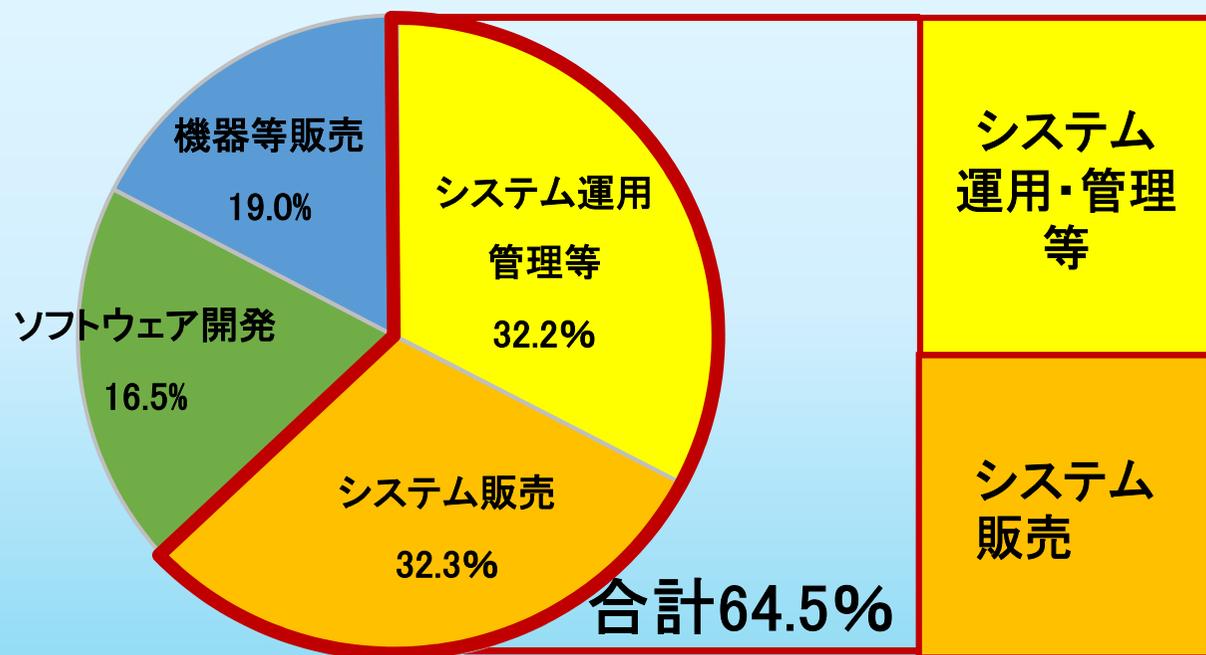
ERP事業や新規事業(医療・ビックデータ)が計画通り進まなかったことや受託開発の受注不振等により、計画を大幅に下回った。

機器等販売

文教での大型案件の受注により計画を大幅に上回った。

2018年3月期 当社の事業区分構成比

事業区分別売上高の構成比



2017年度 売上比率目標

- ・システム販売
+
・システム運用・管理

63%以上

2017年度実績

64.5%

- スtockビジネスの拡大を目指すデータセンター事業の推進、画像処理事業の受注の回復と医療システムの受注拡大等により、主力事業領域での売上比率の目標が達成できました。

20中期経営計画

経営ビジョン

今後、50年、100年と生き残れる企業
グループとなる



社会や顧客が必要とするシステムやサービスを創出し、提供し続ける企業グループになる



社会的責任を果たし、社会に貢献する企業
グループになる

経営基本方針

技術を追求する

技術を基に信頼される商品・サービス
を提供し、事業を拡大して、成長する

経営基盤を強化する

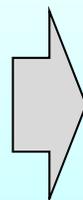
スマートワーク経営を推進する

IT業界の最近の動向（市場）

情報サービス業界

当面は

「働き方改革」の実現に向けたIT活用の高まり等を背景にクラウドサービスやIoT、ビッグデータ、AI（人工知能）、ロボット等の活用が進展、医療や介護等の労働人口減少に伴う人手不足による情報化投資も増加傾向で推移する



長期的には

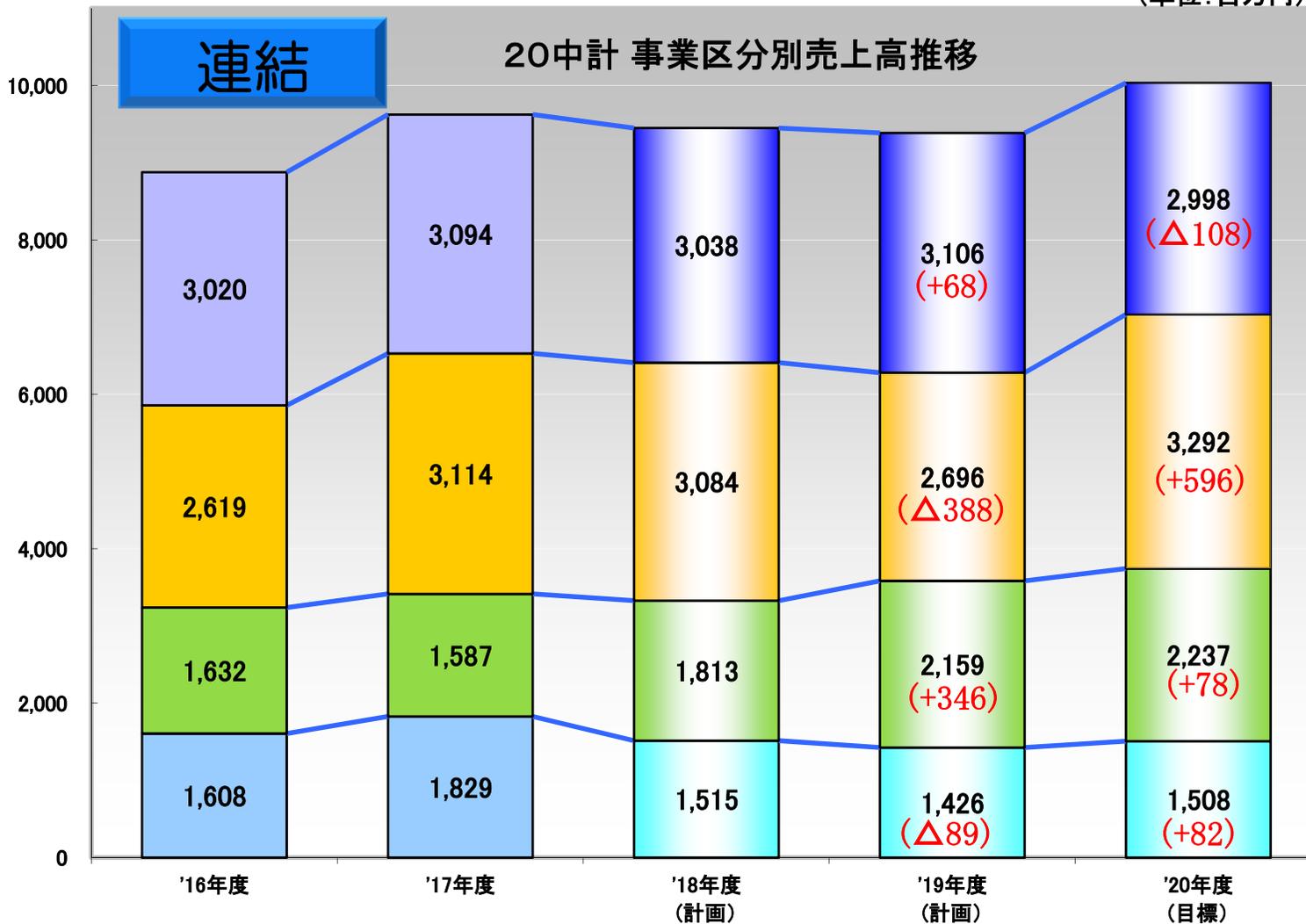
低成長の国内経済及び国内企業の海外展開により、国内市場の大幅な成長は期待できない

PSCグループを取巻く事業環境

- ◆ 親会社である太平洋セメントグループにおいては、東北復興の需要が落ち着き、防災・減災及び東京オリンピック開催により社会基盤産業として成長を目指している。これに伴いシステム再構築開発等が進行している。
- ◆ 中核事業の一つである画像処理ビジネスにおいては、自動車関連で業績好調が予想され、増産体制に伴い検査装置の需要が見込まれる。また、検査の人手不足や製造システムの自動化により今後画像処理の需要が期待される。
- ◆ 当社主力顧客である生コンクリート業界は、東京オリンピック効果で好調も予想されたが、東北復興の落ち着き、オリンピック工事の遅れ、人手不足等で需要が伸び悩み、需要があった生コンプラント操作盤更新も一服する見通しである。

事業4区分の売上計画

(単位:百万円)



- システム運用・管理等
セキュリティビジネスの拡大
- システム販売
画像処理事業、生コン関連事業、
の強化・拡大
- ソフトウェア開発
太平洋セメント社の大規模システム
再構築への対応、ERP事業の確立
- 機器等販売
OSサポート終了等によるPC
入替の推進

事業区分別の重点取り組み

システム運用・管理等

- ・ データセンタ事業の維持、セキュリティビジネスの拡大

システム販売（画像処理、生コン向け）

- ・ 画像処理事業
 - ◆ 営業力強化、新規顧客・新規分野の開拓、開発力の強化、技術獲得と新商品開発
- ・ 生コンクリート業界向け事業
 - ◆ 商品のシェア拡大、改善改良・研究開発の推進、競争力強化

ソフトウェア開発

- ・ 太平洋セメント社の大規模システム再構築への対応
- ・ ERPビジネスの確立

機器等販売

- ・ PC更新の推進

重点施策

<事業部門>

①事業の集中と要員及び資源の配分見直し

- ・ システム販売及びシステム運用管理等を主力事業領域とし、その中で一定の事業規模を確保できる分野、成長の期待できる分野並びに競争力のある分野を中核事業として、当該事業に要員・資源を重点配分する。

②ビジネスモデルの転換

- ・ 事業のビジネスモデルを見直し、競争力を向上させる。

重点施策

<事業部門>

③新技術及び新商品の企画・開発

- 既存事業領域において新たな用途を開発するとともに、新技術及び新商品の調査・企画・開発を推進する。

④営業の強化

- ニーズを掘り起こし、事業を拡大するため、営業を強化する。

重点施策

<事業部門>

⑤顧客満足度の向上

- 商品・サービスの品質向上と緊密な関係構築により、顧客満足度を向上させる。

重点施策

<全社共通>

⑥意識改革

- PSCグループをトップから新人まで日頃から問題意識を持ち、新たなテーマを発掘して解決に向けて努力する集団に変貌させる。

⑦社内活性化

- 働く環境及び諸制度を見直し、社内を活性化させる。

重点施策

＜全社共通＞

⑧社員育成

- 主体的に行動できる社員を育成する。

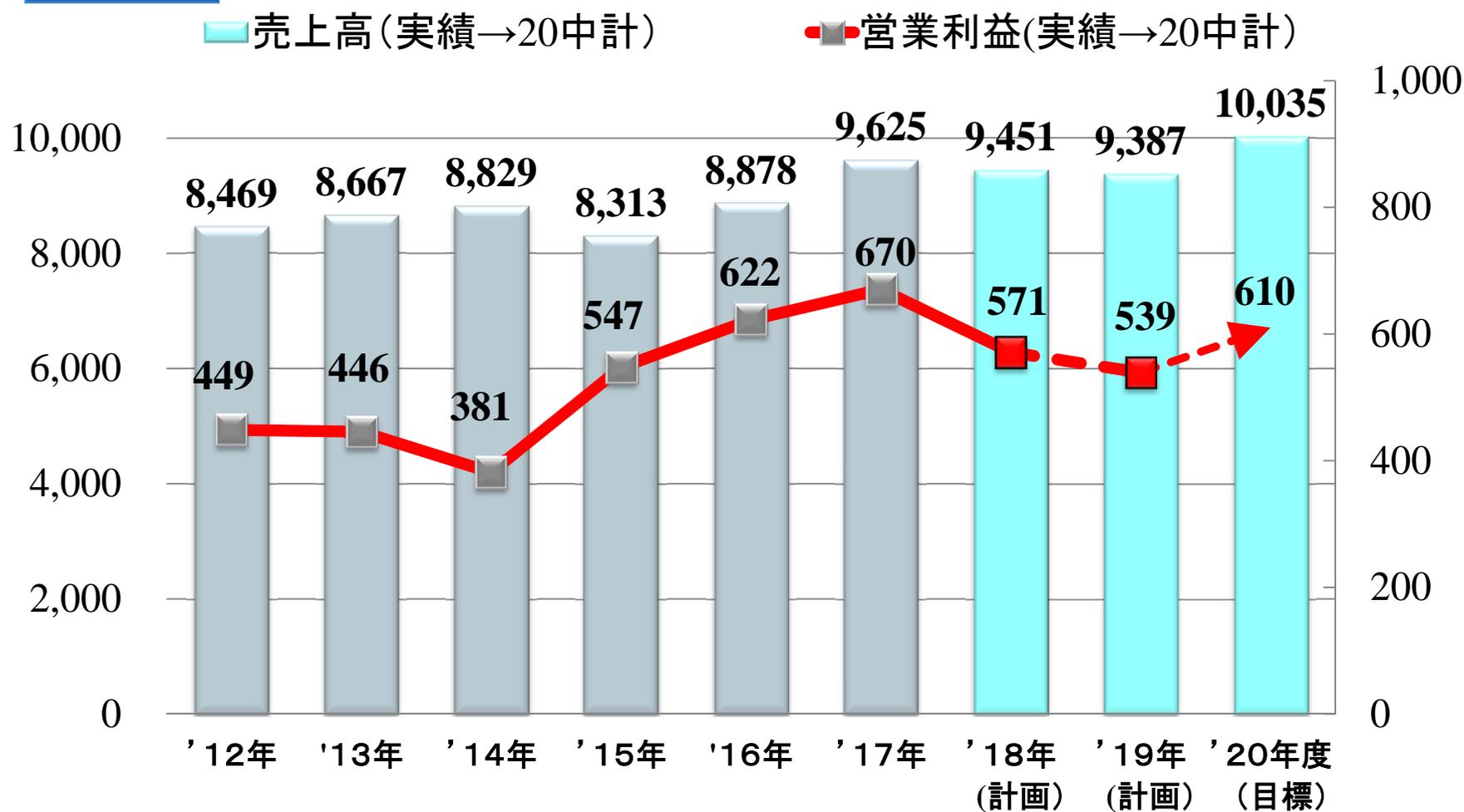
⑨組織力・マネジメント力の強化

- 社員一人ひとりの行動結果が組織の力により拡大し、有効に発揮できる会社を目指す。

売上高と営業利益計画

連結

【売上高・営業利益の実績と20中計】



お問合せ先は、下記にお願いします。

- パシフィックシステム株式会社 総務部
- 電話 : 048-845-2200
- FAX : 048-845-2260
- URL : <http://www.pacific-systems.co.jp/>

