

株式会社シイエヌエス

# 会社説明資料

Company Presentation materials



2024.3.14  
東証グロース【4076】



00

登壇者のご紹介

Today's Speakers

代表取締役社長 関根 政英

デジタル革新推進事業

執行役員 事業部長 前田 和寛

ビッグデータ分析事業

執行役員 事業部長 片山 雄高



## 代表取締役社長プロフィール



**関根 政英**  
セキネ マサヒデ

1998年に信託銀行系の情報システム会社に入社。  
システム基盤更改の案件等に携わる。  
UNIX系の技術を得るため、1993年当社に入社。  
食品トレーサビリティシステム開発等の新技術を活用した  
業務を担当する。  
また、受託開発に続く基盤ビジネスの立ち上げ、  
現主要顧客の開拓を推進。  
2015年より代表取締役社長として指揮を執る。

出身地 : 東京都  
生年月日 : 1966年11月10日  
趣味 : ゴルフ、釣り、書道  
座右の銘 : 推陳出新 (すいちんしゅっしん)



**01**

**会社概要及び事業の概要**

Company Profile & Business Overview

## 会社概要



代表取締役会長  
富山 広己

代表取締役社長  
関根 政英

企業名	株式会社シイエヌエス
代表者	代表取締役会長 富山 広己 代表取締役社長 関根 政英
設立	1985年7月4日
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿南1-5-5 JR恵比寿ビル9F
事業内容	●システム基盤（インフラ）の構築、技術支援 ●クラウドシステム導入技術支援 ●業務システムインテグレーション ●ビッグデータの分析、および分析環境構築 ●デジタル変革技術のビジネス活用に関わる技術支援
資本金	4億7,877万円
発行済株式総数	2,906,000株
従業員数	単体207人／連結244人（2023年11月末日現在）
連結子会社	株式会社シイエヌエス北海道
認証・登録等	情報セキュリティマネジメントシステム（ISO27001）認証 プライバシーマーク付与認定 品質マネジメントシステム（ISO9001）認証

## 企業理念/Mission/Vision/Value

### 企業理念

私たちは国際化社会の中で、  
社員ひとり一人の個性を尊重し、  
誠実を旨とし、  
情報技術の先進的活用により、  
顧客企業と社会の発展に貢献する

### Mission

人を想う力で、社会を前進  
させる新価値を、生み出す

### Vision

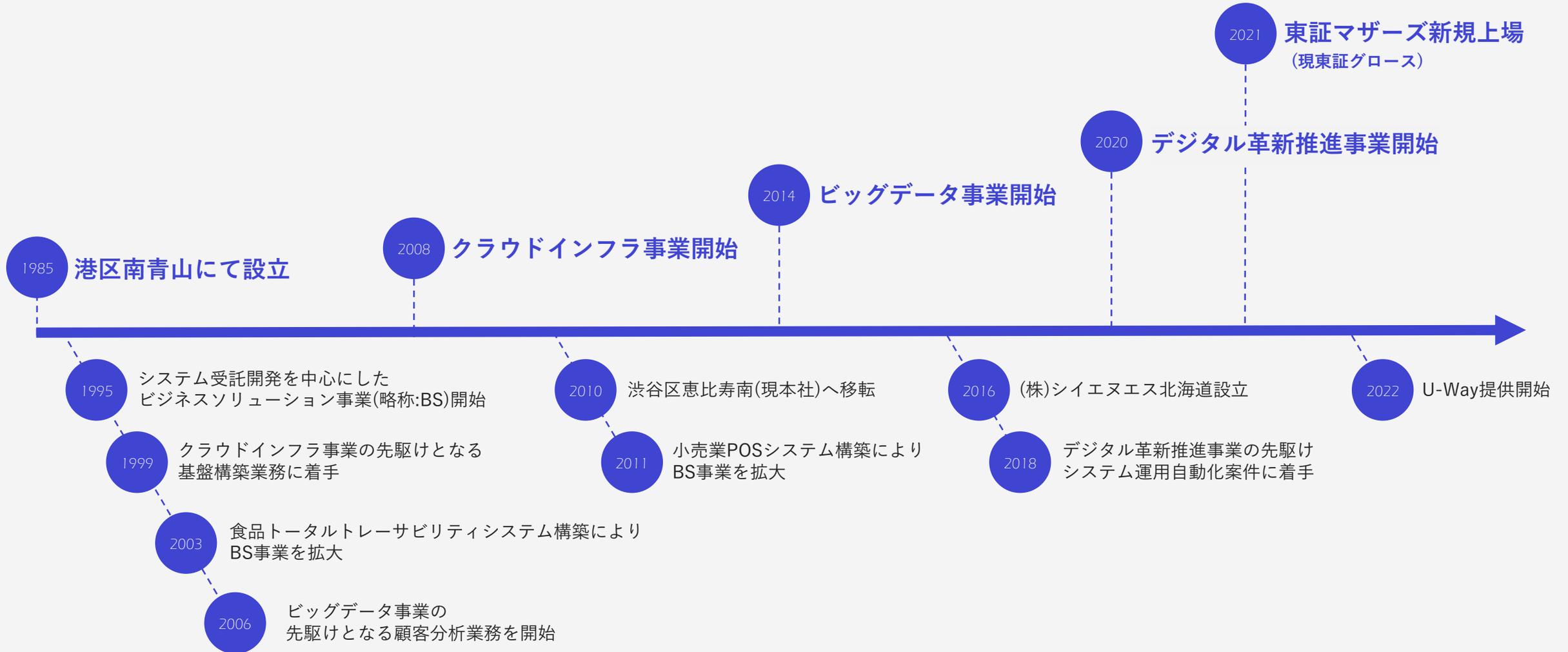
想像を超える、創造を

### Value

業務を深く理解したエンジニアリングサービス  
お客様のビジネス変革の成功

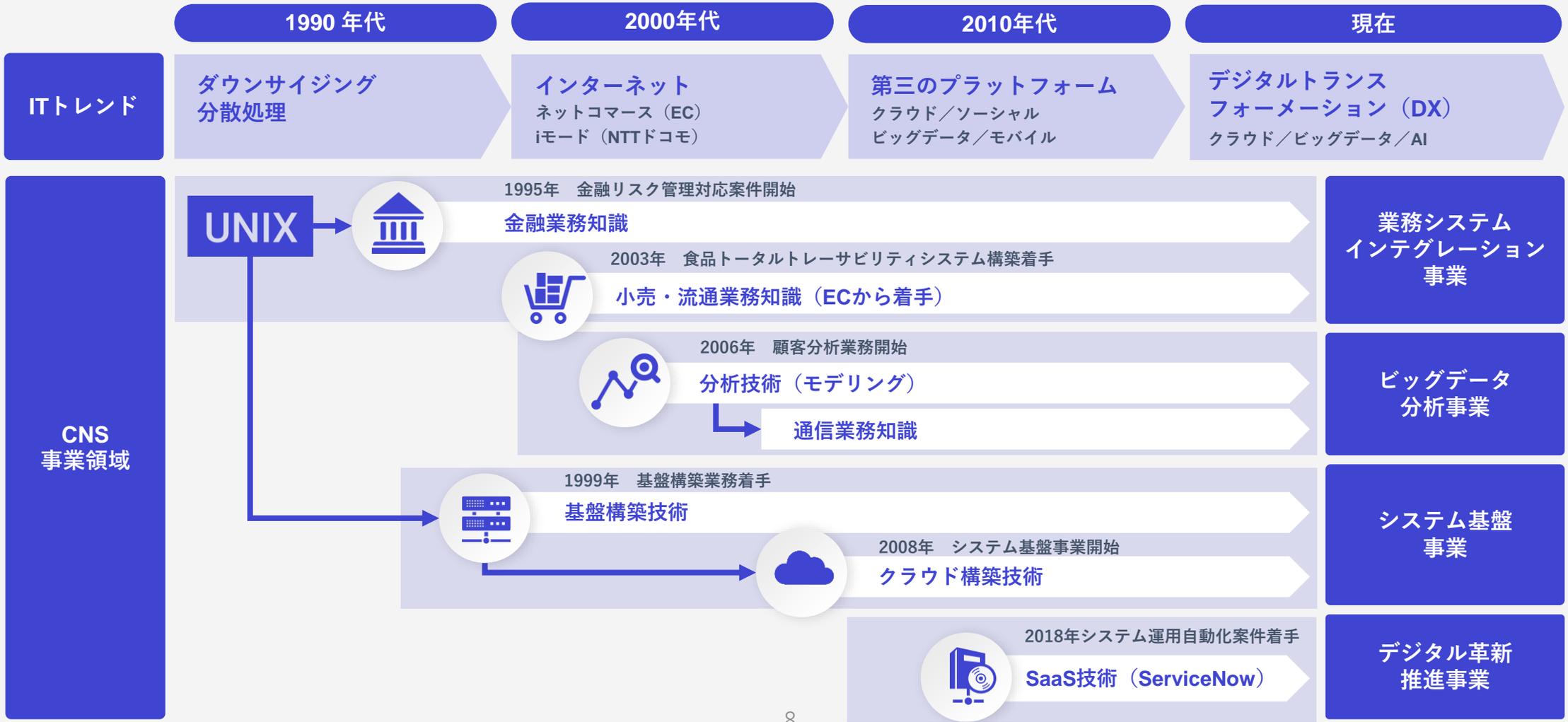


# 常に革新的な技術に挑戦し、新規ビジネスの技術パートナーを目指して



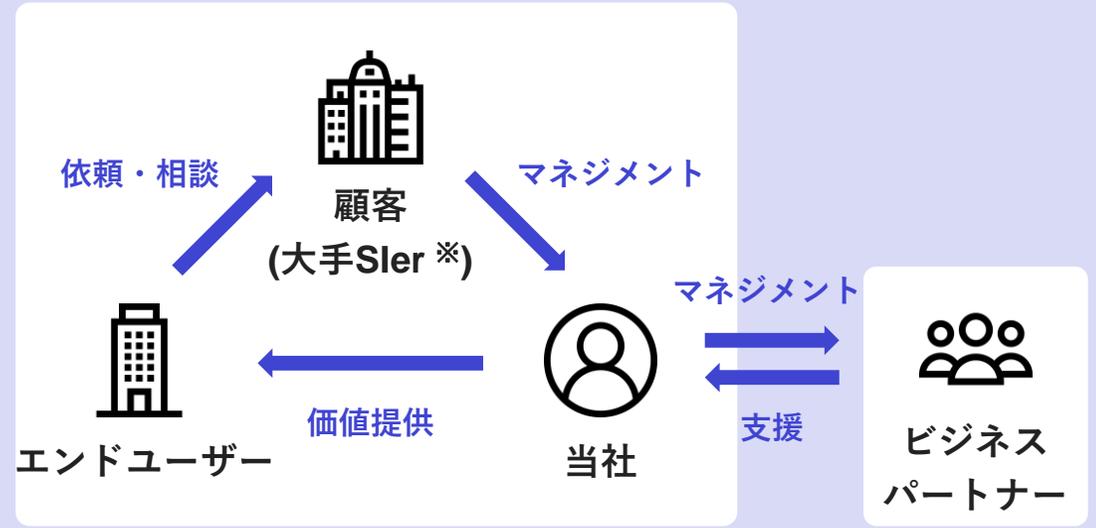
# 技術の変遷

ICT業界の変化を早くに察知し、新しい分野に臆することなく挑戦する、その先取性により事業を拡大



# ビジネスモデル

## 間接取引



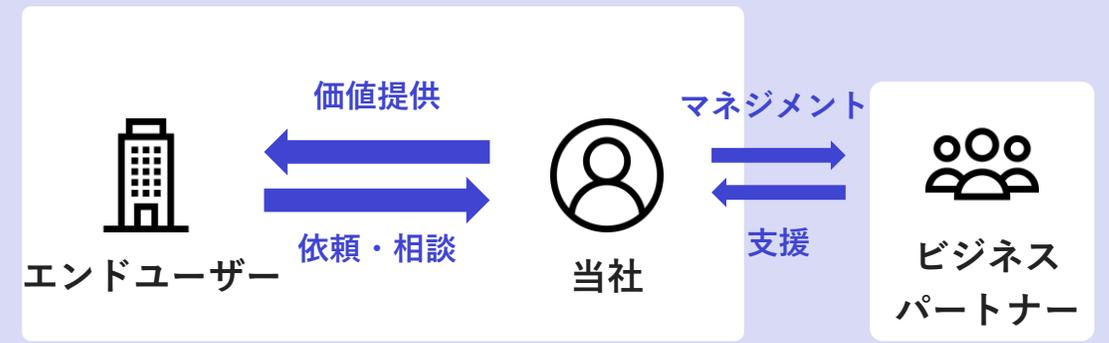
< 準委任契約 >

エンジニア単価 × エンジニア数 × 契約期間 

< 請負契約 >

案件毎の売上額 × 案件数 

## 直接取引



< 準委任契約 >

エンジニア単価 × エンジニア数 × 契約期間 

< 請負契約 >

案件毎の売上額 × 案件数 

※SIerとは・・・System Integration（システムインテグレーション）の略称  
システム開発や運用等を請け負う事業・サービスを提供する企業

## 事業領域

当社が展開する4つの事業は、DXの中核技術を用いて新しいビジネスを推進すると同時に、顧客の事業基盤の強化を支援



### デジタル革新推進事業

デジタル技術活用分野  
ServiceNow / AI技術分野



### ビッグデータ分析事業

データマネジメント  
分析モデル / マーケティング



### コンサルティング事業

(2024年5月期より開始)  
新事業部立ち上げ



### システム基盤事業

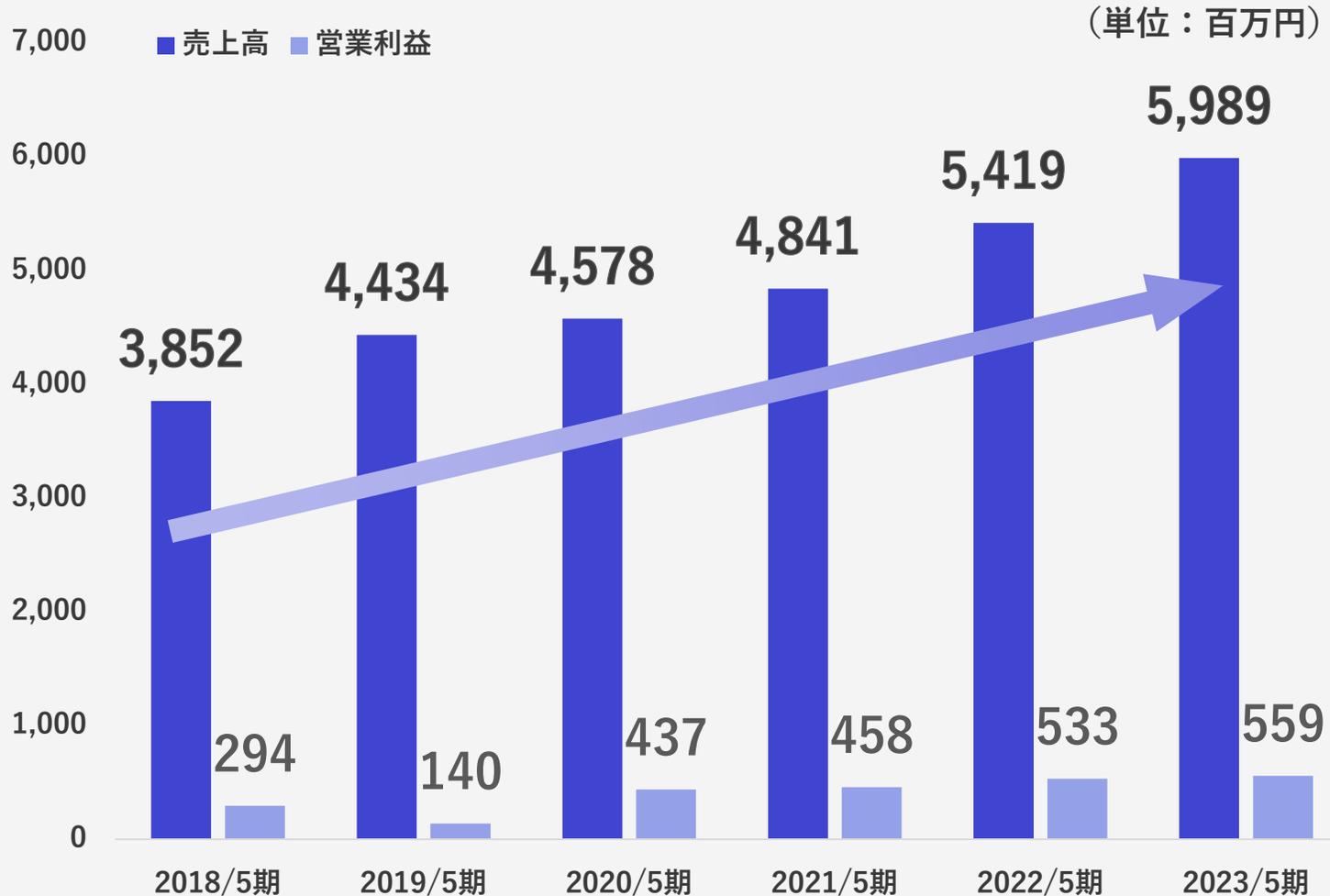
クラウド基盤	オンプレミス基盤
AWS / Azure / OracleCloud	ベンダ仮想技術 / 仮想基盤化技術DevOps



### 業務システムインテグレーション事業

法人系SI分野	金融システム分野
販売管理 / 物流管理 会員管理	信用リスク / 銀行・証券システム システム運用管理

## 業績推移



過去6期は

売上高年平均成長率

(CAGR) **9.2%**

と堅調に推移し、安定した  
売上増加を達成

創業時より積み重ねてきた  
大手SI事業者からの信頼と実績  
継続的なリレーションによる  
安定した事業基盤

- 2018/5期については、連結決算を実施していないため本社単体の数値、2019/5期以降についてはグループ連結での実績値（2019/5期～2022/5期）
- 2019/5期において、子会社であるシイエヌエス北海道は決算日を3月31日から5月31日に変更したため、2018年4月1日から2019年5月31日までの14か月間の実績を連結して計上

## サステナビリティへの取り組み

認定 受賞日	CNS	CNS北海道
2023年 2月	<p><b>第3回TOKYOテレワークアワード推進賞</b></p> <p>官民一体でテレワークの定着・浸透に向けて、東京都による「テレワーク東京ルール」の普及推進の取り組み</p>	 <p>2023 健康経営優良法人 Health and productivity</p>
2023年 3月	 <p><b>EcoVadisブロンズメダル受賞</b></p> <p>企業のサステナビリティに関する国際的な評価機関によるCSR審査で 評価を受ける</p>	<p><b>健康経営優良法人2023(中小規模法人部門)認定</b></p> <p>地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、優良な健康経営を実践する法人を顕彰する制度</p>
2023年 4月	 <p>SCIENCE BASED TARGETS DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION</p>	<p><b>CNSグループとして設定</b></p> <p><b>2030年度までに温室効果ガス総排出量の46%を削減する目標がSBT認定を取得</b></p> <p>Science Based Targets Initiative (SBTi) は国際非営利団体CDP、国連グローバル・コンパクト、世界資源研究所(WRI)、世界自然保護基金(WWF)が共同で設立した国際機関で、産業革命前と比較して世界の平均気温の上昇を1.5°Cに抑えるという目標達成に向け、企業が設定する温室効果ガス排出量削減目標を、独立した立場から審査・認定する</p>
2024年 2月		<p><b>CDP2023 気候変動分野でリーダーシップレベル「A-」を獲得</b></p> <p>CDP (Carbon Disclosure Project) は、企業や自治体の環境情報開示のための世界的なシステムを有する国際的な非営利団体で、毎年「機構変動」「フォレスト」「水セキュリティ」に関する調査を実施し、水資源や森林保護を促進する取り組みを先導する。CDPスコアやネットゼロ、持続可能でレジリエントな経済を構築するために投資や調達的意思決定に広く活用される</p>



**02**

**経営資源・競争優位性(当社の強み)**

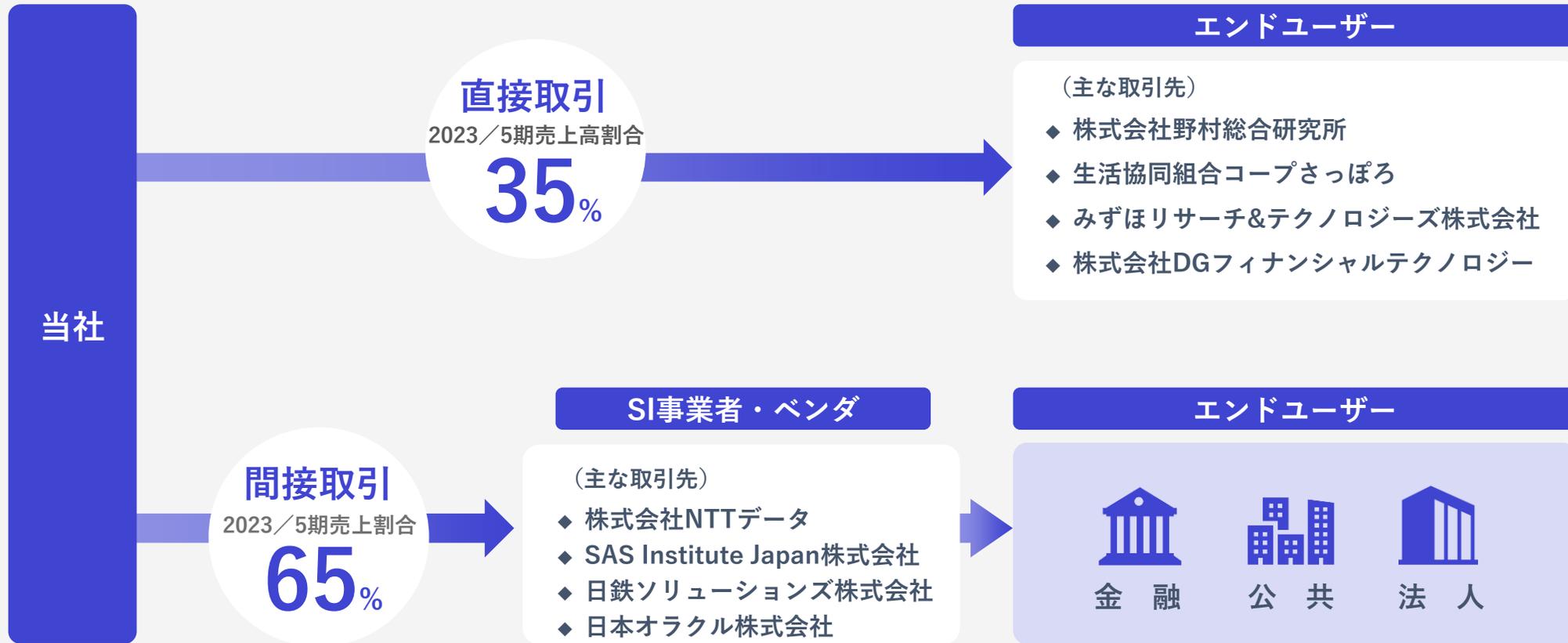
Resources・Competitive advantage (Our strengths)

## 当社の強み

- 1 エンドユーザーとの直接取引（プライム受注）
- 2 大手SI事業者との継続的なリレーション（安定した事業基盤）
- 3 デジタル革新ソリューションのノウハウ

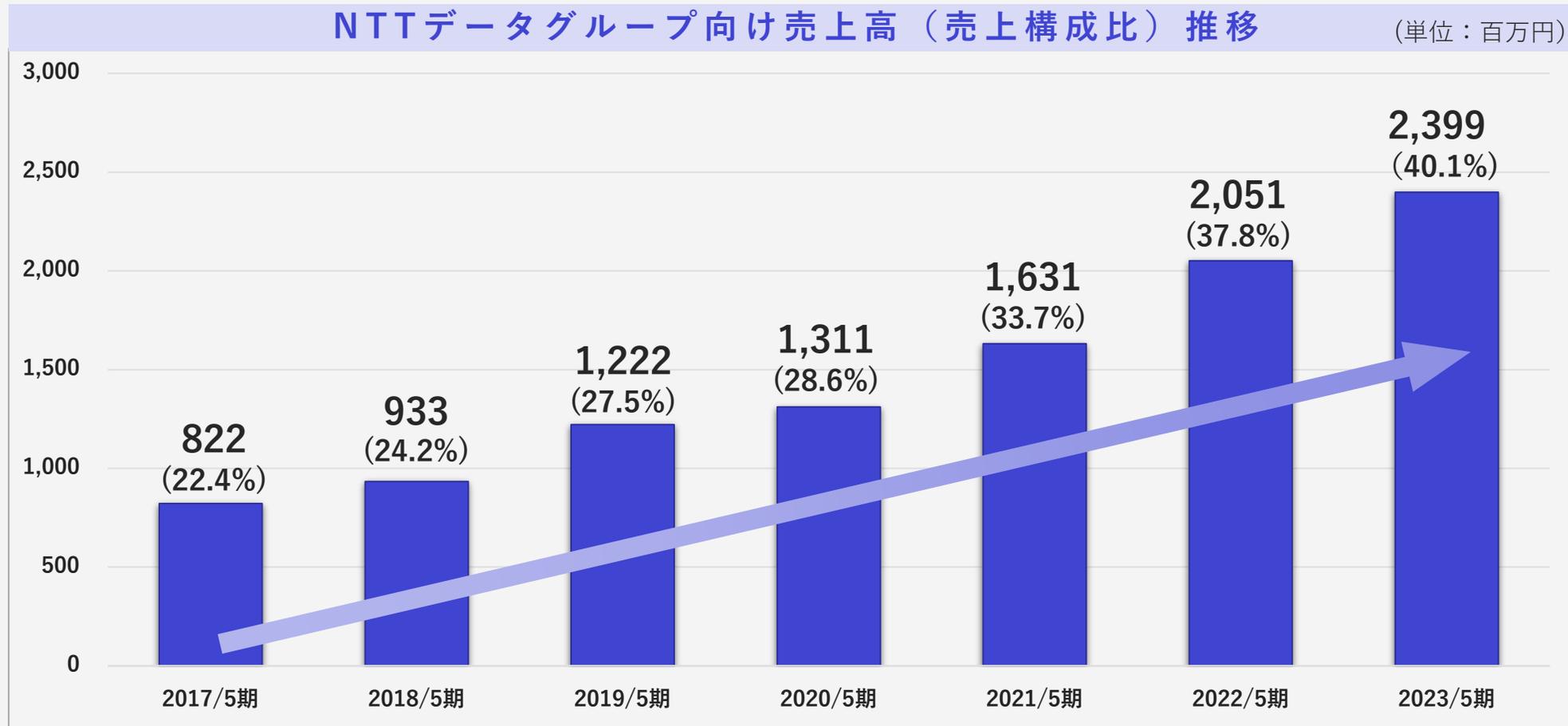
# ①エンドユーザーとの直接取引（プライム受注）案件が多いことが特徴

NTTデータグループや野村総合研究所グループからは二次請け案件の他、同社グループの自社サービス等の直接取引も実施



## ②大手SI事業者との継続的なリレーション ≡ 安定した事業基盤

2011年10月、NTTデータのビジネスパートナーに認定  
同社の発注集約施策による安定した受注に結実





### ③ デジタル革新ソリューションのノウハウ

デジタルソリューション領域へのパートナーとの早期取り組みにより、競争優位なポジションを確立

#### ビジネスアーキテクト

お客様の新たな事業の創出や事業変革の実現方法を一緒に考え、推進する。

#### ソフトウェアエンジニア データサイエンティスト

最新のデジタル技術を活用したシステム基盤の最適化と信頼性向上を実現する。

お客様のお持ちのデータの活用方法を検討し、データ分析の結果から業務変革やビジネスを創出する。

ビジネスアーキテクト			デザイナー			データサイエンティスト			ソフトウェアエンジニア			サイバーセキュリティ		
ビジネスアーキテクト (新規事業開発)	ビジネスアーキテクト (既存事業の高度化)	ビジネスアーキテクト (社内業務の高度化・効率化)	サービスデザイナー	UX/UIデザイナー	グラフィックデザイナー	データビジネス ストラテジスト	データサイエンス プロフェッショナル	データエンジニア	フロントエンドエンジニア	バックエンドエンジニア	クラウドエンジニア/SRE	フィジカルコンピューティング エンジニア	サイバーセキュリティ マネージャー	サイバーセキュリティ エンジニア

※ IPA（情報処理推進機構）及び経産省によるデジタルスキル標準V1.0からDX推進スキル標準のスキル定義を利用



**03**

**3つの成長戦略**

Three Strategies to grow our business

## 3つの成長戦略

1 事業基盤の強化

2 新たな顧客獲得による事業規模拡大

3 ソリューションの拡充による市場拡大

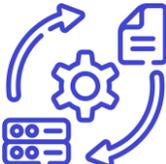


## 成長戦略①事業基盤の強化

### 技術力の強化

人材採用・育成、技術資格取得等に積極的に投資  
若手エンジニアの即戦力化、一層のビジネス拡大に貢献へ

DX関連資格の他、U-Wayシリーズに関する  
資格取得数が伸びる

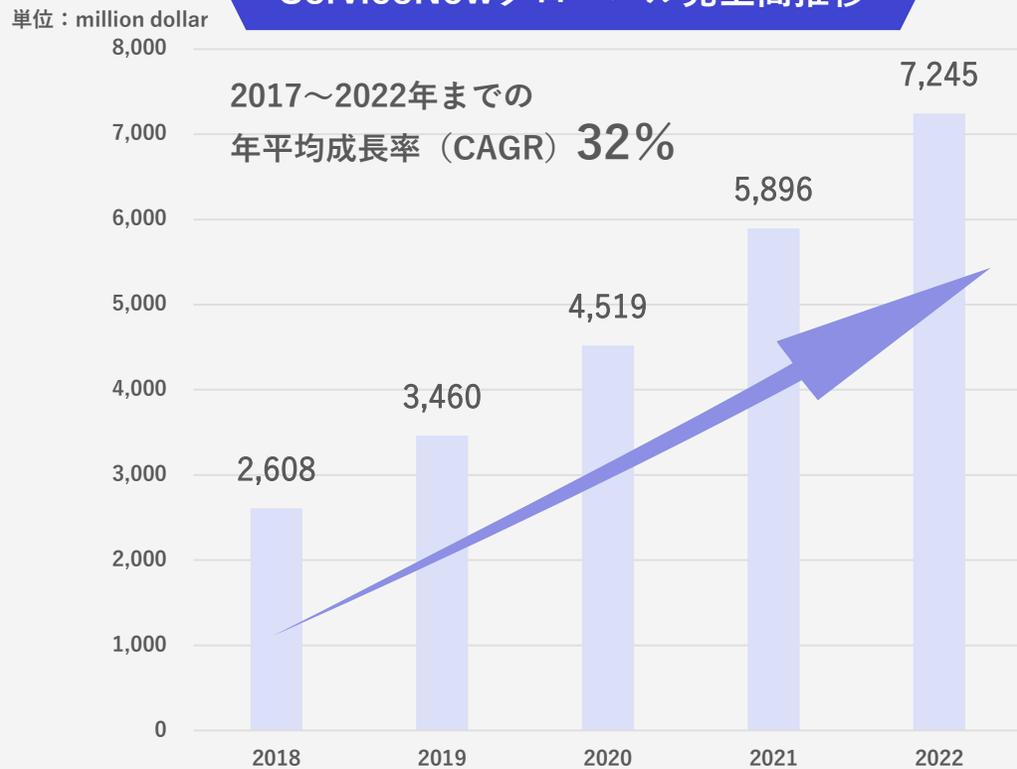
		2023年5月期 末時点	2024年5月期 2Q末時点
	ビッグデータ事業 関連資格	SAS Python 統計検定 マーケティング検定 JDLA Deep Learning	約 <b>100</b> 名 → 約 <b>115</b> 名
	クラウド事業 関連資格	AWS GCP OCI Azure	約 <b>150</b> 名 → 約 <b>200</b> 名
	DX事業 関連資格	ServiceNow スクラムマスター OracleDB OSS DB	約 <b>70</b> 名 → 約 <b>90</b> 名

# 成長戦略②新たな顧客獲得による事業規模拡大

## ServiceNowの状況

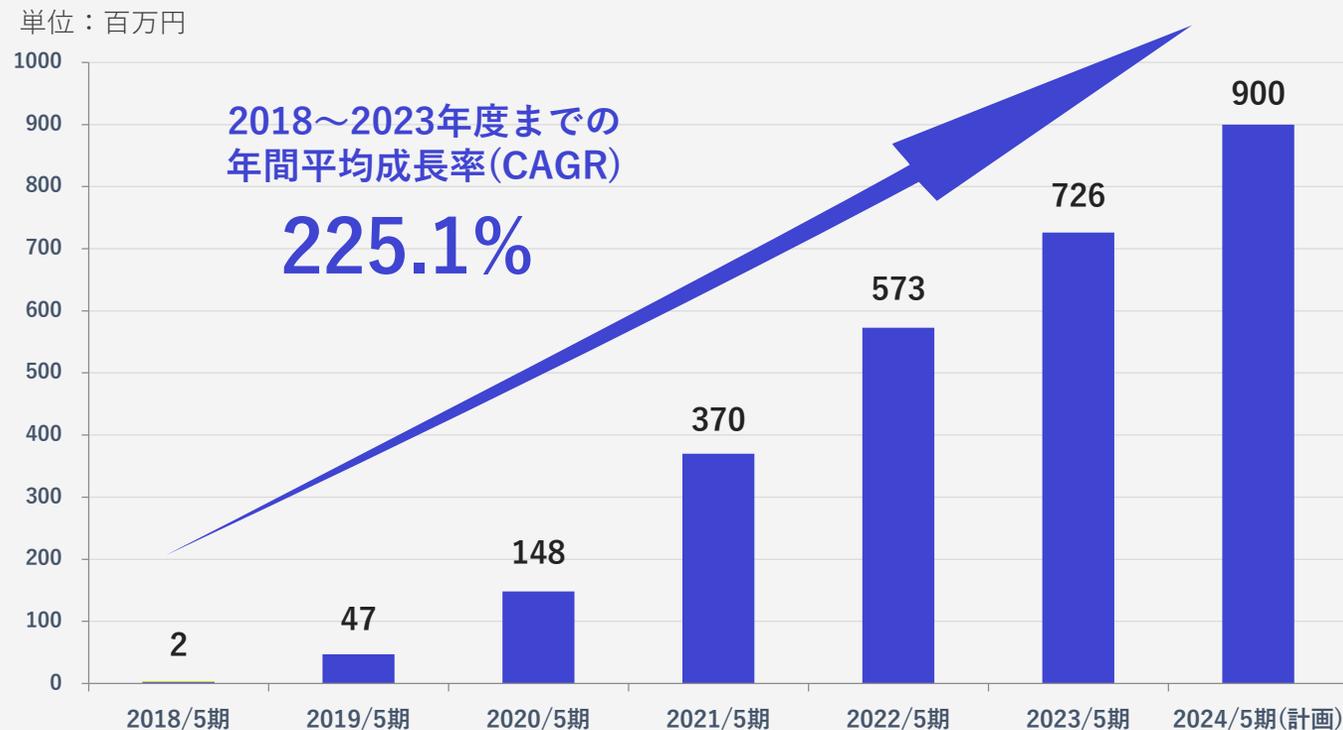
ServiceNow社は、日本市場を約1,300億円のビジネス規模と想定し、日本市場への投資を拡大  
NTTデータも2025年度までに売上を500億円規模に発展させることを目指しているなか、  
当社も引き続きServiceNowの売上規模拡大を図る

ServiceNowグローバル売上高推移



出典：Statista US "ServiceNow-statistics & facts"  
(<https://www.statista.com/topics/9364/servicenow/#topicOverview>)

当社におけるServiceNow売上高推移

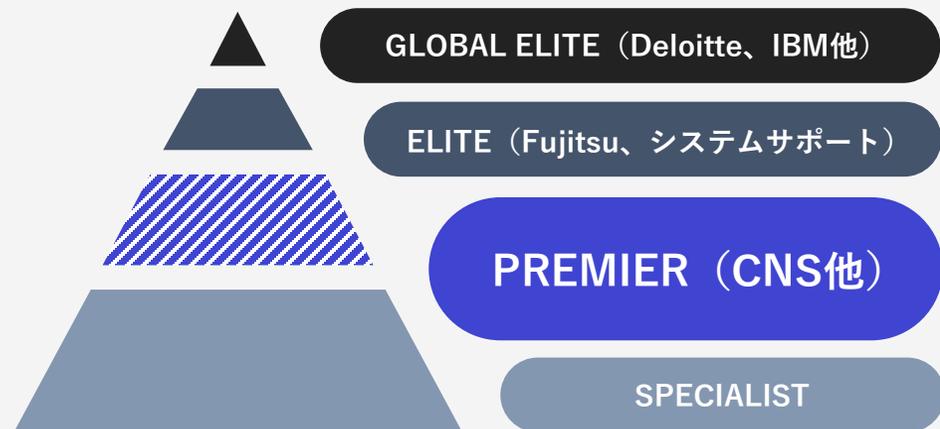


## 成長戦略②新たな顧客獲得による事業規模拡大

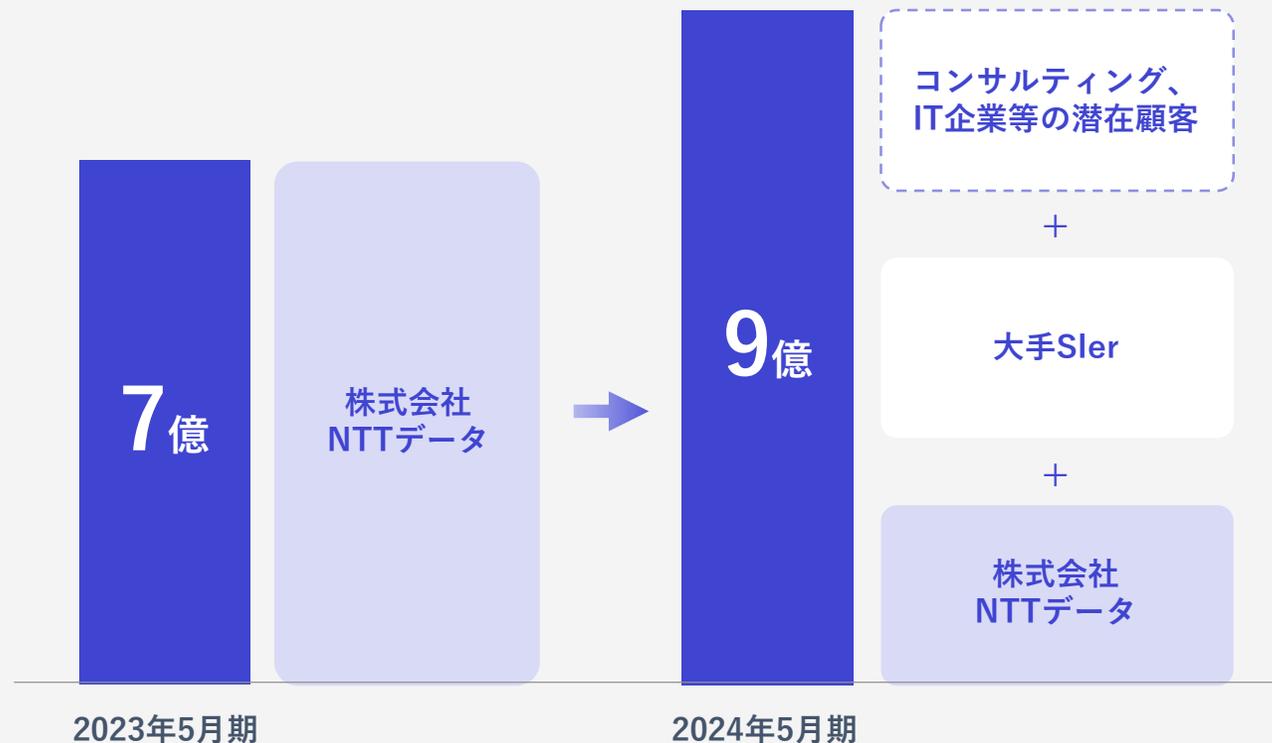
### ServiceNowの状況

主要顧客の株式会社NTTデータに加え、新規に大手SIerからの案件獲得  
さらなる収益拡大を目指し、新規顧客開拓を進める

#### ServiceNowパートナー国内認定企業のランク



#### 新規顧客の開拓状況



## 成長戦略②新たな顧客獲得による事業規模拡大

### 重点既存顧客との連携強化

NTTデータ  
野村総研等

#### 全事業

重点顧客とともに提案・コンサルティングを実施、当社サービス・技術力活用を拡大

### 新たなアライアンスパートナーとの協業

ORACLE | Partner

#### システム基盤事業

「U-Way」OCIシリーズ開発・拡充  
オラクル社の注カパートナーとして、同社と連携、販売強化、エンドユーザー獲得へ



#### ビッグデータ分析事業

新サービス U-Way Migration to SAS Viya 開発  
2023年11月 「SAS Evolve」登壇、サービス紹介

## 成長戦略③ソリューションの拡充による市場拡大

2022年10月 当社初のオリジナルサービスブランド *U-Way* を立ち上げ

### U-Wayの名前の由来

ブランド名の「U-Way」とは、ユーザー目線に立ち、それぞれの目的に合わせた道を提供するという意味が込められている。お客様のニーズに合わせて、お客様の期待値を超えるサービスを提供する

## 成長戦略③ソリューションの拡充による市場拡大

### *U-Way*

企画から構築、運用まで行う支援サービス

- 2022年10月 U-Way Oracle Cloud Infrastructure導入・運用支援サービス提供開始
- 2023年 6月 U-Way Oracle Cloud VMware Solution移行・導入サービス提供開始
- 2024年 1月 U-Way Migration to SAS Viya構築支援サービス提供開始

### *U-Way* Lite

気軽にクラウドサービスを利用できる、当社標準設計にてシンプルな構成で提供することで短納期・低コストを実現するパッケージサービス

- 2023年 7月 U-Way Lite OCI Base Model提供開始

# 04

## 2024年5月期第2四半期連結決算ハイライト

Highlights of FY24 Q2 Consolidated Financial Results

売上、利益ともに前年同期比二桁増の着地。予想に対しては、売上はほぼ計画どおり  
利益は当社と同業態であるシイエヌエス北海道の下振れの影響があったものの、概ね計画どおり

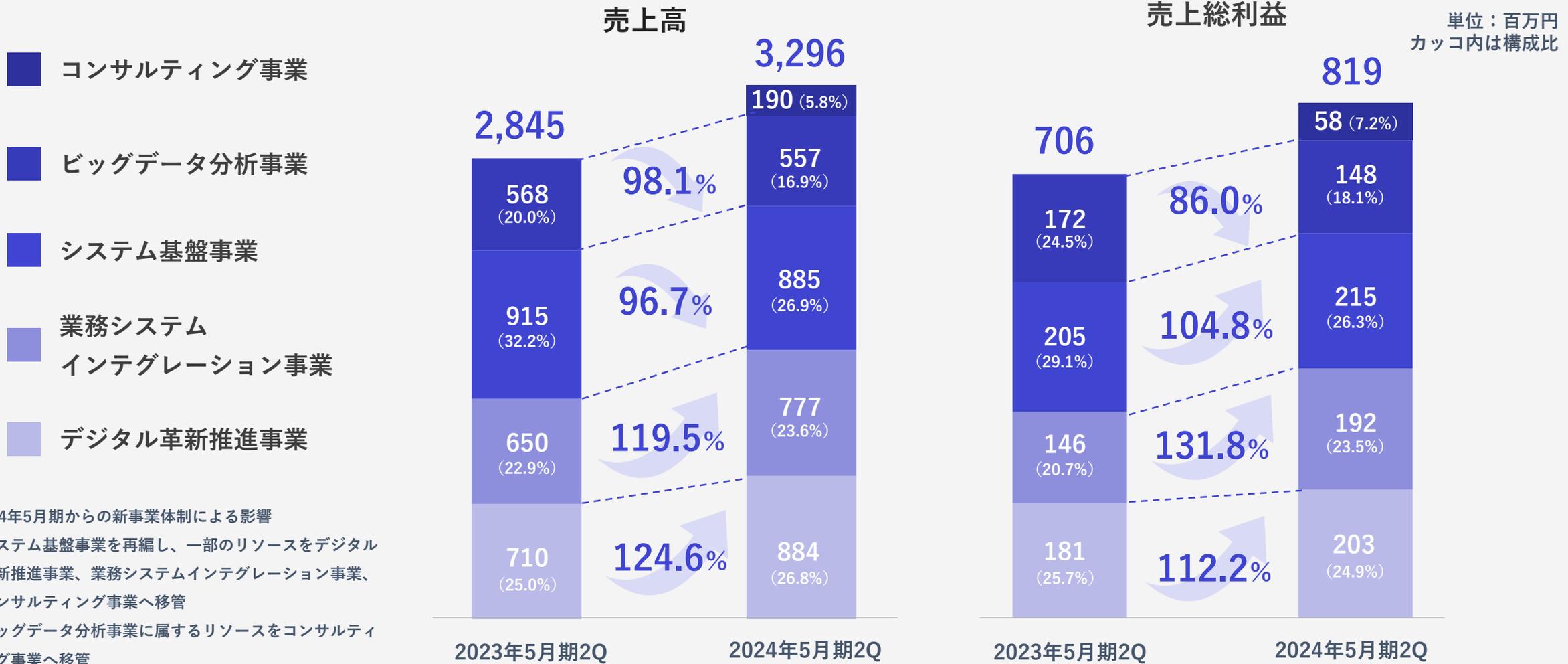
(単位：百万円)

	2023年5月期		2024年5月期					
	2Q実績	構成比	2Q実績	構成比	前年同期比	通期予想	構成比	進捗率
売上高	2,845	100.0%	3,296	100.0%	115.9%	6,724	100.0%	49.0%
売上原価	2,139	75.2%	2,477	75.2%	115.8%	-	-	-
売上総利益	706	24.8%	819	24.8%	116.0%	-	-	-
販管費	437	15.4%	495	15.0%	113.4%	-	-	-
営業利益	268	9.4%	323	9.8%	120.2%	724	10.8%	44.6%
経常利益	284	10.0%	337	10.2%	118.8%	740	11.0%	45.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	190	6.7%	220	6.7%	115.9%	487	7.3%	45.2%

	2023年5月期 2Q実績	2024年5月期 2Q実績	増減	通期予想
EPS	65円42銭	75円82銭	+10円40銭	167円89銭

# 事業別売上高・売上総利益

デジタル革新推進事業、業務システムインテグレーション事業が好調に推移し業績をけん引



※2024年5月期からの新事業体制による影響

- ・ システム基盤事業を再編し、一部のリソースをデジタル革新推進事業、業務システムインテグレーション事業、コンサルティング事業へ移管
- ・ ビッグデータ分析事業に属するリソースをコンサルティング事業へ移管



**05**

**事例紹介**

Case Studies

## デジタル革新推進事業

### 執行役員 事業部長 前田 和寛 メガがヒロ



#### 2005年 エヌ・ティ・ティ・システム開発株式会社 入社

通信キャリアのトラフィック管理、生命保険会社の営業支援、総務省の行政手続等のシステム開発に従事

#### 2010年 株式会社シイエヌエス 入社

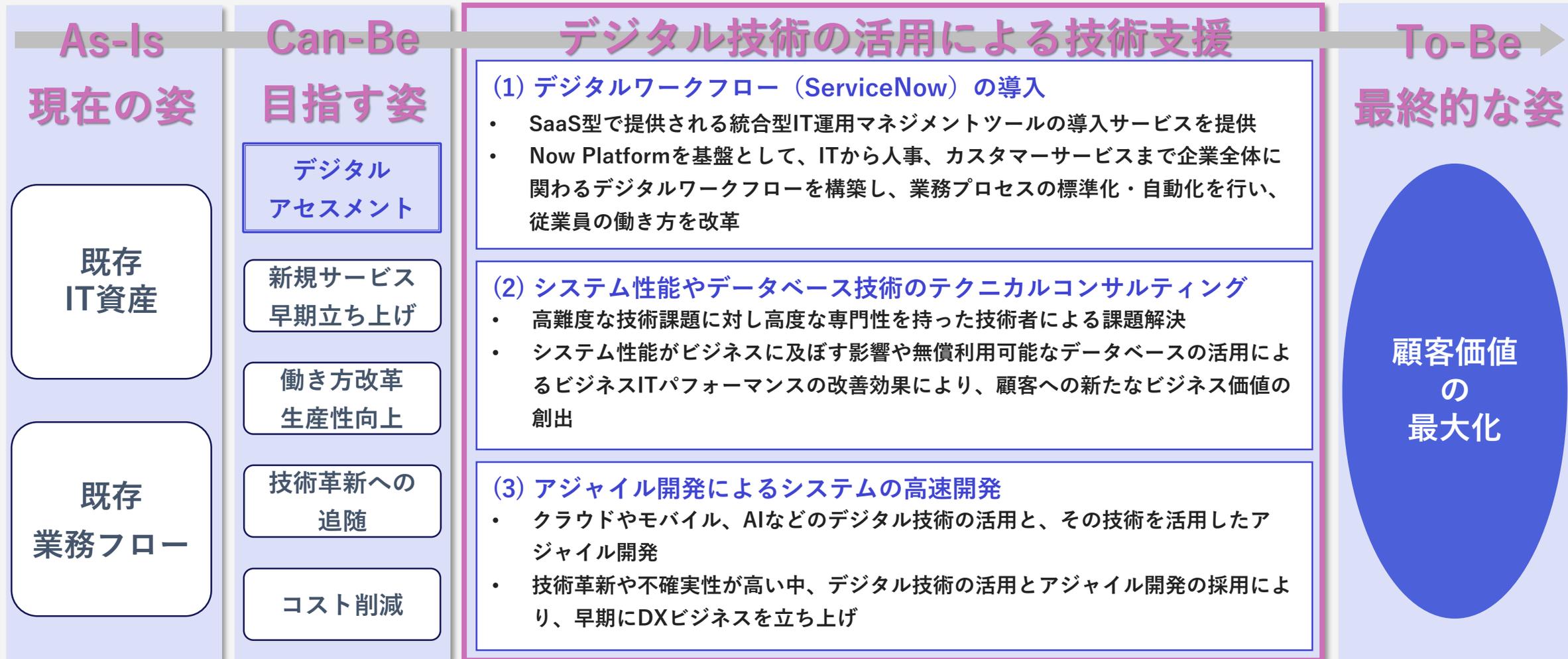
メガバンクのリスク管理システムの開発プロジェクトにおいて、業務系SEとして開発を経験した後、金融系プロジェクトのPLやPMを担当  
その後、新規顧客の開拓として、メガバンクのコンタクトセンター更改プロジェクトやクレジットカード決済システムの開発プロジェクトの立ち上げやマネジメントに従事

#### 2020年 デジタル技術推進事業部 事業部長（現在）

デジタル革新推進事業の中核ビジネスであるServiceNow（サービスナウ）の事業推進を主に担当

# デジタル革新推進事業のご紹介

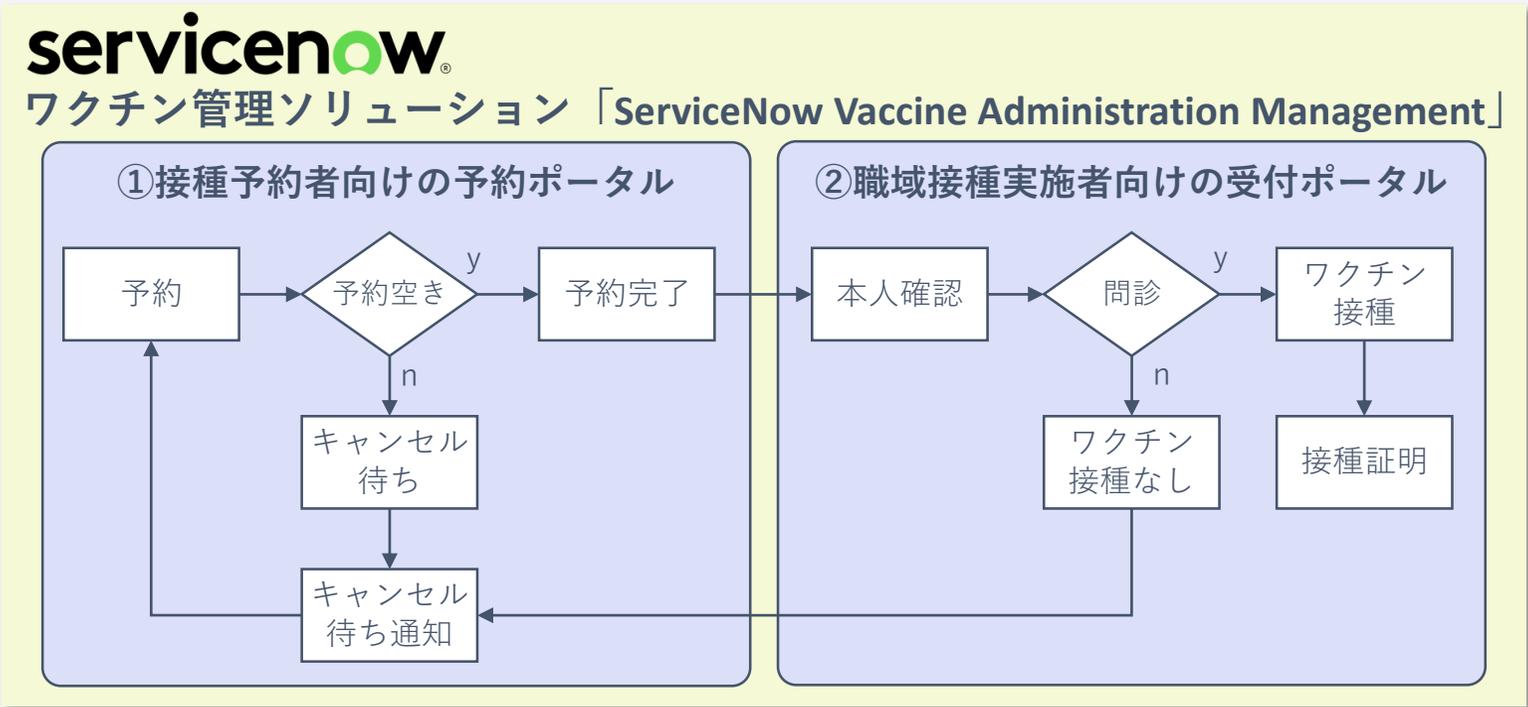
デジタル技術を活用しお客様のDX(デジタルトランスフォーメーション)を技術支援



# ServiceNow（サービснаウ）の活用事例

## 新型コロナウイルスのワクチン職域接種サイトの開発

- ✓ 従業員20万人を擁するITグループ企業向けの新型コロナワクチンの職域接種プロジェクト
- ✓ 新型コロナウイルスの感染や重症化を予防する効果が高いとされるワクチン接種に関し、自治体の負担軽減と接種の加速化を図るため、企業や大学等において職域接種の推進が求められた
- ✓ 職域接種にあたり、待ち時間による利用者と医療スタッフの双方にとっての疲弊やワクチンの余剰在庫による廃棄が課題であった



### < 当社の役割 >

- ServiceNowの標準機能であるVAM（Vaccine Administration Management）を活用し短納期で開発
- 標準の予約フローとは別に、キャンセル待ちの仕組みやワクチン在庫数のデータ更新の仕組みをカスタマイズで開発



### < 本プロジェクトでの成果 >

- 通常1か月かかるところを**2週間で完遂**
- 待ち時間の大幅短縮と**ワクチン廃棄ゼロ**を実現
- 顧客幹部からも高く評価され、**顧客社内で表彰**

## ビッグデータ分析事業

執行役員 事業部長 片山 雄高  
かやま いくたか



### 2006年 株式会社シイエヌエス 入社

10年にわたりインフラエンジニア、ソフトウェアエンジニア、データサイエンティストとして、主に大手通信キャリア向けのプロジェクトに従事

### 2016年 トリプル・ダブリュー・ジャパン株式会社 入社

シード期メンバーとして、排泄を予測するウェアラブルデバイス『Dfree』の開発、介護施設向けサービスローンチ、デバイス量産化等に従事

### 2018年 アクセンチュア株式会社 入社

ビジネスコンサルティング本部（通信・メディア・ハイテク）において、TC/Mgrとして大手通信キャリア向けの法人営業BPRに従事

### 2020年 株式会社シイエヌエス 再入社（現在）

ビッグデータ分析事業管掌。組織運営と並行して、大手通信キャリア様向けR&D(研究開発)支援、大手ユーティリティ事業者様向けDX支援等に従事

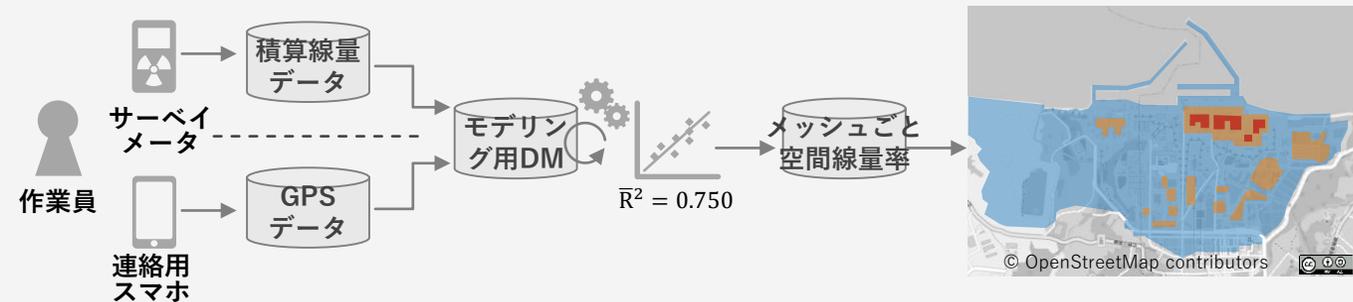
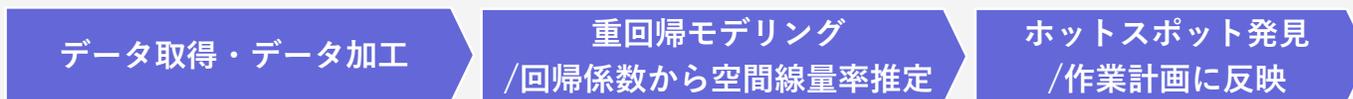
# 事例紹介

## 原発作業員のサーベイメータ・スマホGPSのデータを活用して、被ばく低減に貢献

### 事例概要

### 取組詳細

業界 業種	公共サービス／電力
案件 テーマ	原発の除染・廃炉作業における作業員被ばく低減
主な 支援内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 労務管理システムから積算線量データ取得</li> <li>・ GPSデータからメッシュごとの滞在時間算出</li> <li>・ 積算線量を予測する重回帰モデリング</li> <li>・ 回帰係数よりメッシュごとの空間線量率推定</li> <li>・ 推定空間線量率の可視化</li> </ul>
製品/ 分析手法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ SAS Analytics Pro</li> <li>・ Lasso Regression</li> <li>・ Geospatial Processing</li> </ul>



- ・ 労務管理システムから、作業員が携行するサーベイメータで記録した積算線量データを取得
- ・ 連絡用スマホのGPSデータを加工して、100mメッシュごとの滞在時間を算出
- ・ メッシュごとの滞在時間を説明変数、積算線量を目的変数とした、重回帰モデルを作成
- ・ モデルの回帰係数より、メッシュごとの空間線量率を推定
- ・ L1正則化のスパースモデリング効果により、空間線量率のマイナス推定を抑制
- ・ 推定空間線量率をマップに可視化して未知のホットスポットを割り出し、作業員の作業計画に反映、被ばく低減を図る



**06**

**今期連結業績予想**

Guidance for FY24 (Consolidated)

3つの成長戦略を加速させ、売上高・営業利益・経常利益・当期純利益において

**安定成長 × 連続最高益** を目指す

(単位：百万円、下段は売上比)

	2023年5月期	2024年5月期		
	実績	予想	前期比	進捗率 (2Q時点)
売上高	5,989 (100.0%)	6,724 (100.0%)	112.3%	49.0%
営業利益	559 (9.3%)	724 (10.8%)	129.6%	44.6%
経常利益	588 (9.8%)	740 (11.0%)	126.0%	45.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	433 (7.2%)	487 (7.3%)	112.7%	45.2%

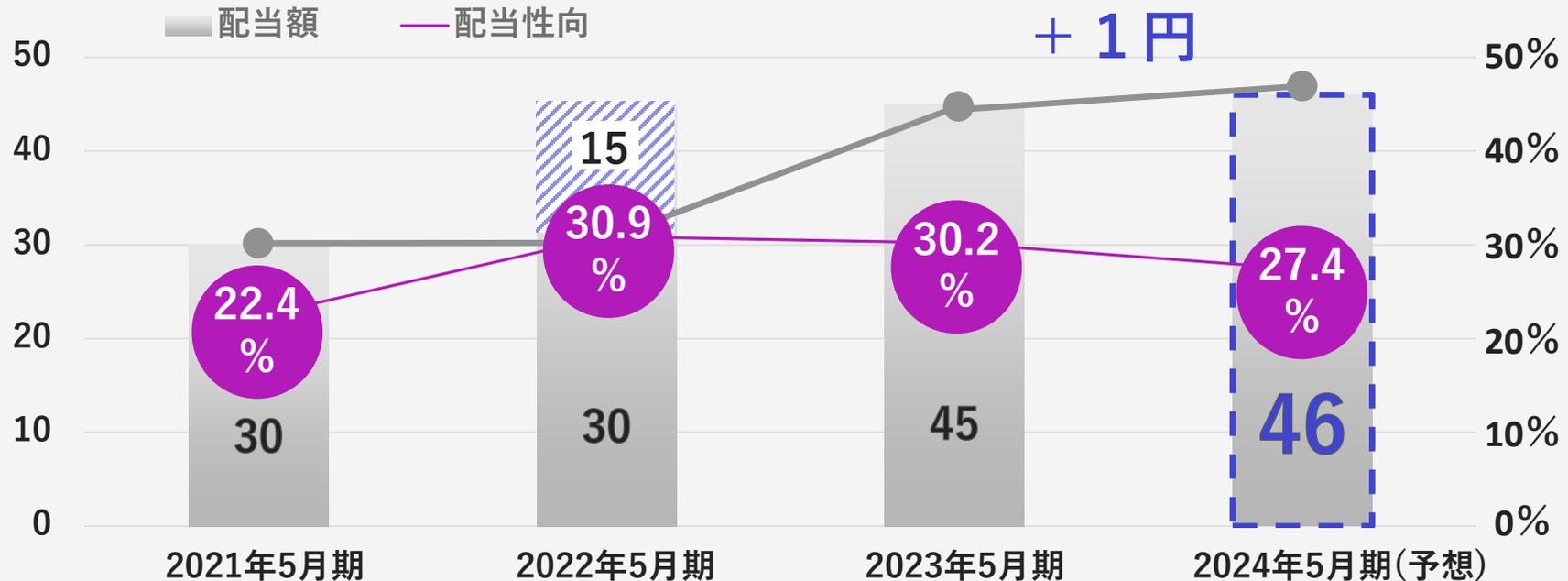
	2023年5月期	2024年5月期予想	増減
EPS	149円04銭	167円89銭	+ 18円85銭

## 2023年4月12日に配当方針の変更を発表

【新方針】 1株当たり45円を基点とし、配当性向30%以上を目安に利益成長に合わせて増配していく **累進配当** の実施

大手SI事業者からの信頼と実績、継続的なリレーションにより、ICT業界の変化をどこよりも早く察知し、新しい分野に挑戦する先取性により事業を拡大

### ▶ 安定した収益確保を可能とする事業特性



※斜線部分は記念配当



**07**

**コーポレートロゴの刷新**

Redesigning Corporate Logo

# 「人を想う力」「技術を活かす力」「可能性を広げる力」



それは、私たちが最も大切にしてきた価値観であり、他社には簡単に真似できない私たちの強みです。

さらなる高みを目指していくために3つの価値観が共に上昇し、飛躍を連想させる**翼のシンボル**と未知と先進的なイメージを与える**ブルーパープル**で、私たちが目指す新しいCNSの姿を表現しています。

ご清聴ありがとうございました。

BEYOND THE RIGHT ANSWER.

正解以上の答えをだそう



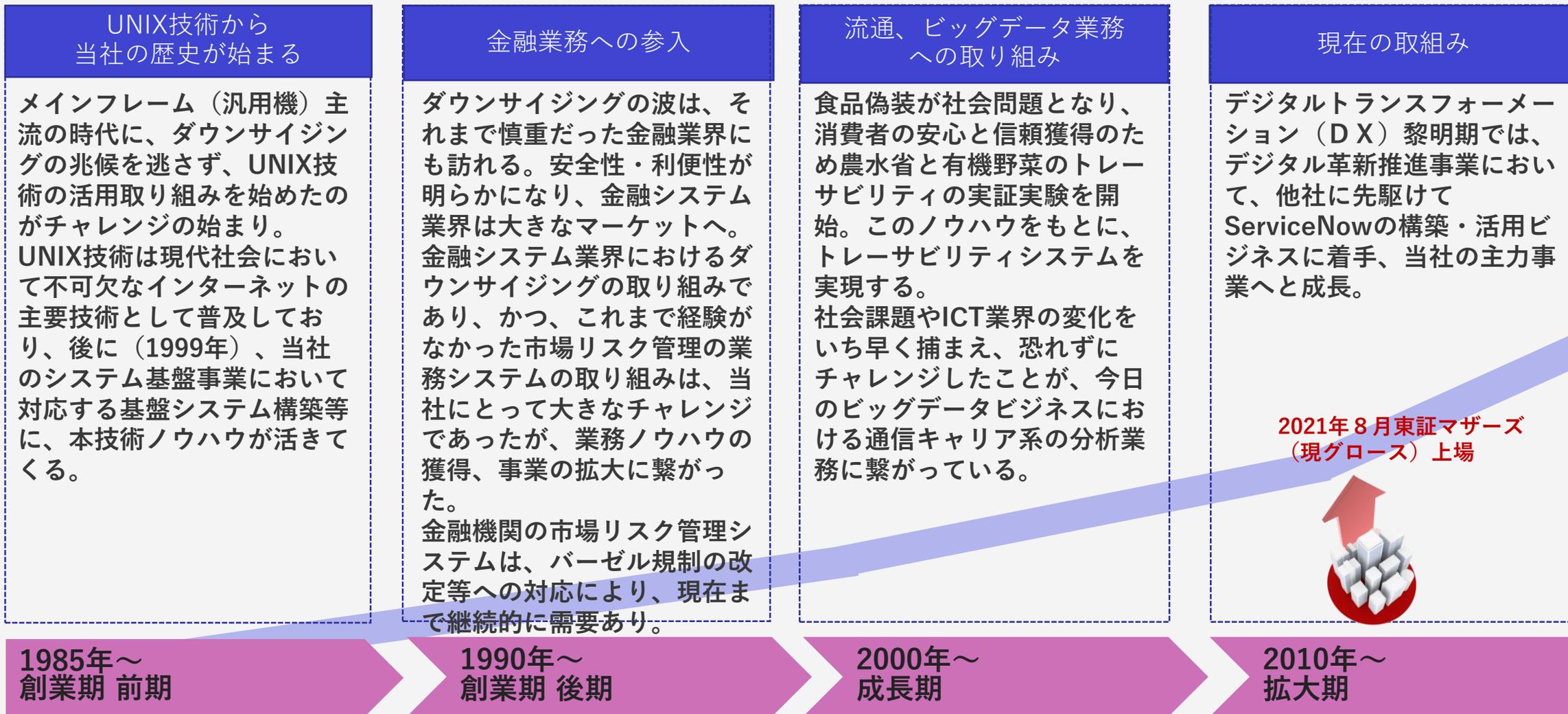


**08**

**附 錄**

Appendix

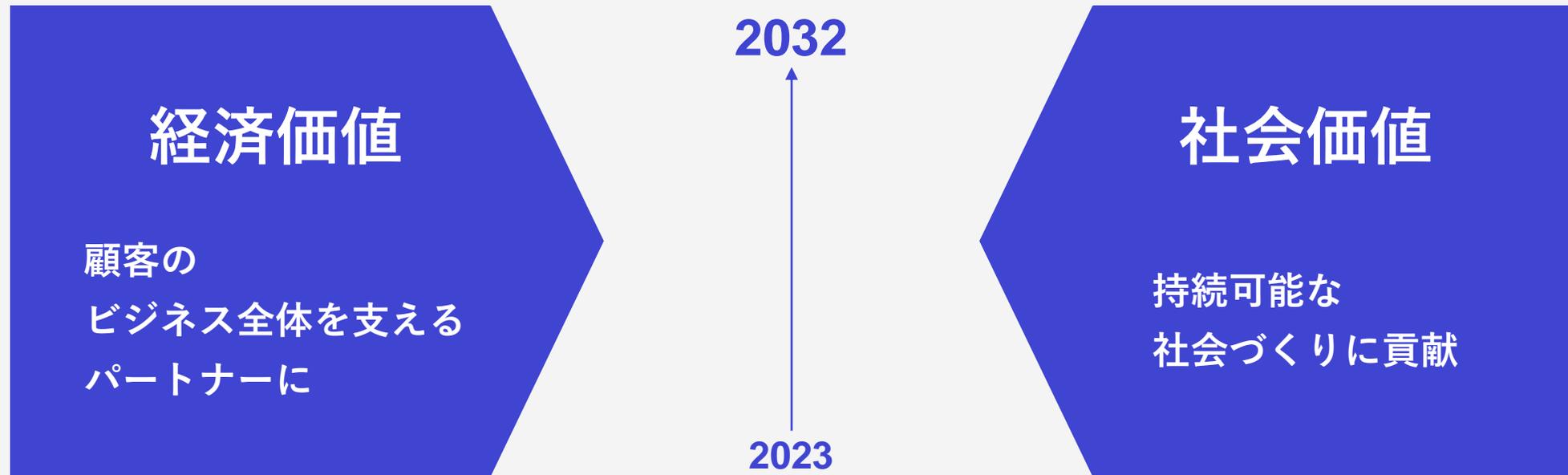
## 当社のあゆみ ～創業から現在まで～



# 長期展望：10年後を見据えたグループの方向性



グループ全体の持続的な成長と中長期的な企業価値（経済価値＋社会価値）向上を目指して



# 長期展望：経済価値の向上

ビジネス変革デザインでお客様の多様なニーズに応え、経営戦略の実現をサポート



## システムエンジニアリングサービス

顧客の要望に対して最新のIT技術を活用し、ITシステムに実装



## テクノロジー教育サービス

当社のテクノロジー（現在はデジタル技術）の知見を教育に展開し、顧客のデジタル化を推進



## ビジネス変革デザインサービス

高い技術力に裏付けされた最適なICT活用で顧客のビジネスを設計するとともに、ビジネス変革実現により顧客の経営目標を達成



## ビジネス運用デザインサービス

顧客の運用を分析・可視化し、運用の効率化、リスク対応を企画立案（提案）することで運用の最適化を実現

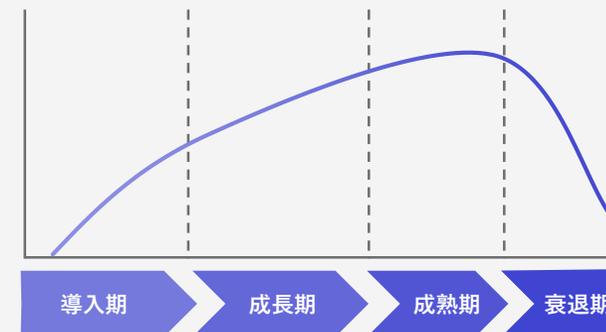
お客様の  
経営戦略  
の実現

# 当社主力技術の潮流

ServiceNowとビッグデータは成長期にある技術で、クラウドは成熟期にある技術といえる

新たに創出される技術は、導入期においてその活用方法が具体化され、市場での認知が高まる成長期に移行する。

成長期においては、企業で活用が進むなかで機能や品質が強化され、その結果、世の中で標準的な技術として認知され多くの企業の導入が進む成熟期へと進む。



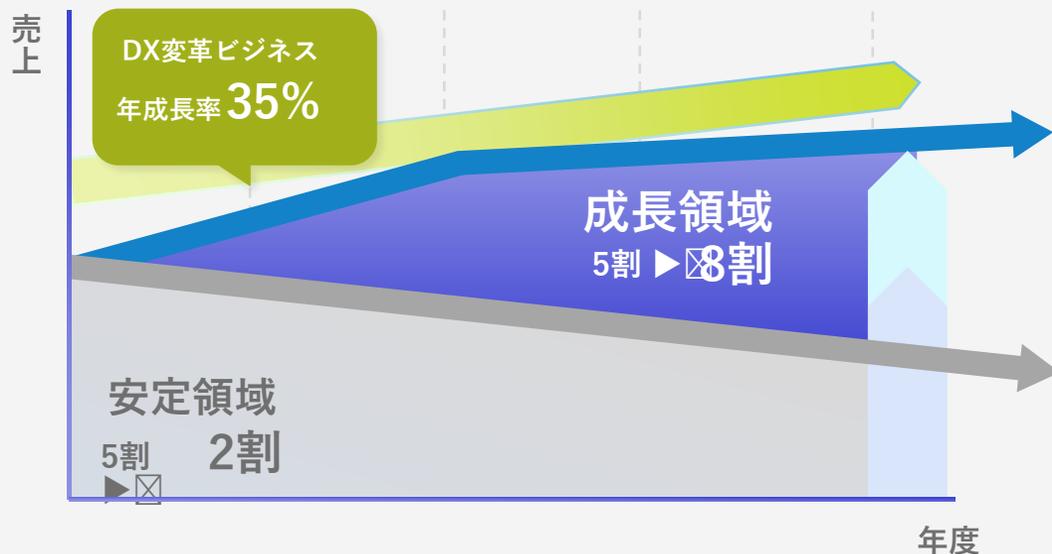
- ServiceNowにおいては、ここ数年で国内における本格的な活用が大企業を中心に始まった状況にあり、今後の成長が期待される成長期の技術と捉えている。
- ビッグデータはこれまで大企業を中心に取り組みがされ、技術力は高まってきたが、企業のデータ活用への関心が高まる中で、多くの企業で活用する成熟期へ段階的に移行。
- クラウド技術は既に多くの企業での活用が進んでおり、世の中で標準的な技術として一般的に認知される成熟期にあり、巨大な市場規模を持つ技術に成長している。

## 市場環境

### 成長・成熟するデジタルソリューション市場

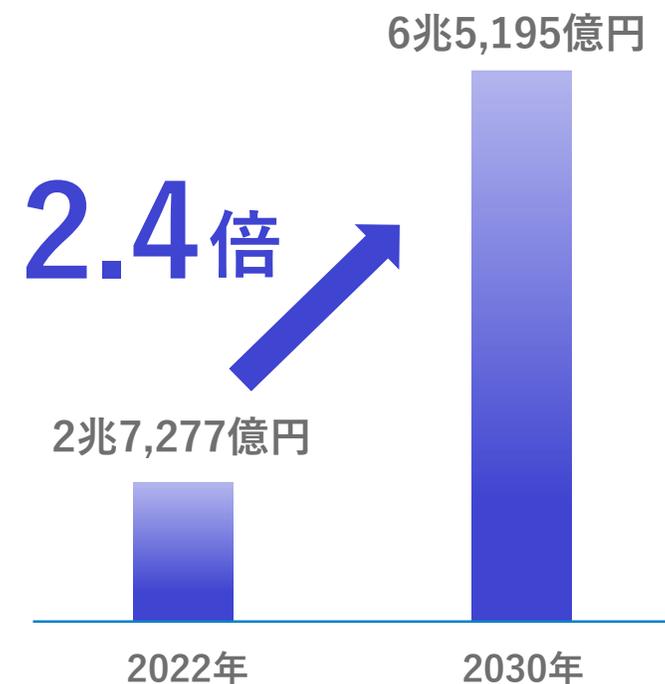
デジタル変革ソリューションの主力技術はますます市場成長の一途を辿っている。

オンプレミス基盤事業と業務システムインテグレーション事業も好調ながら、需要動向を的確に捉え、当社の強みであるDXソリューションへの事業展開を加速していく方針。



従来の基盤サービス等はデジタルシフトが進行すると考え、成長領域であるDX変革ビジネスの受注割合を強化し、比率8割達成を目標に設定。

### DX国内市場は急成長

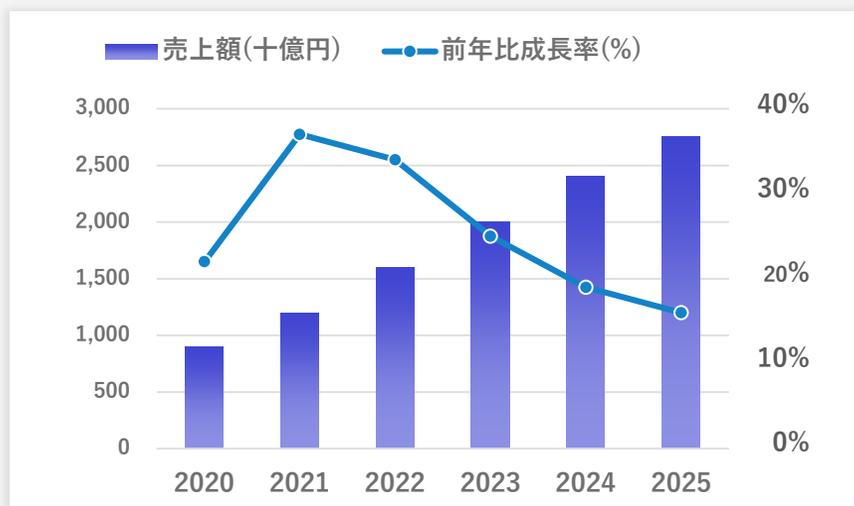


※出典：富士キメラ総研 2023年03月17日付ニュースリリース

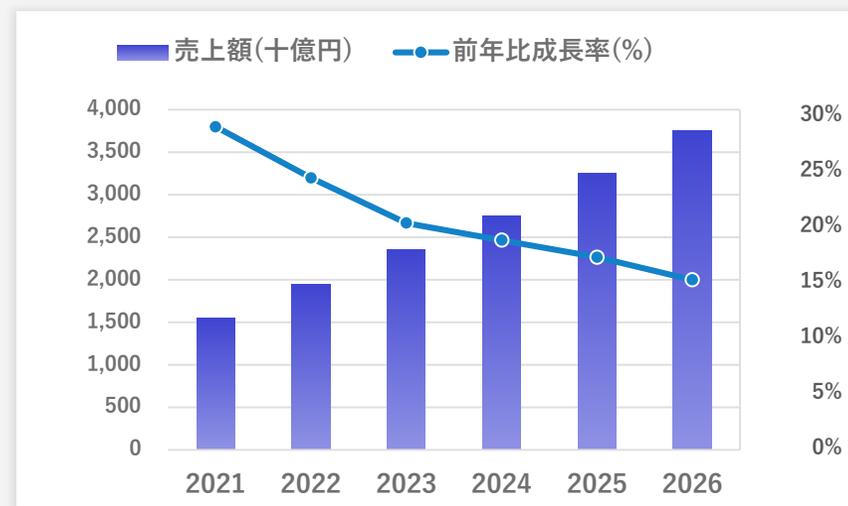
# 当社を取り巻く市場環境について

## 市場規模 ①クラウド市場

国内プライベートクラウド市場支出額予測（2020年～2025年）



国内パブリッククラウド市場支出額予測（2021年～2026年）



### 引き続き高い成長領域

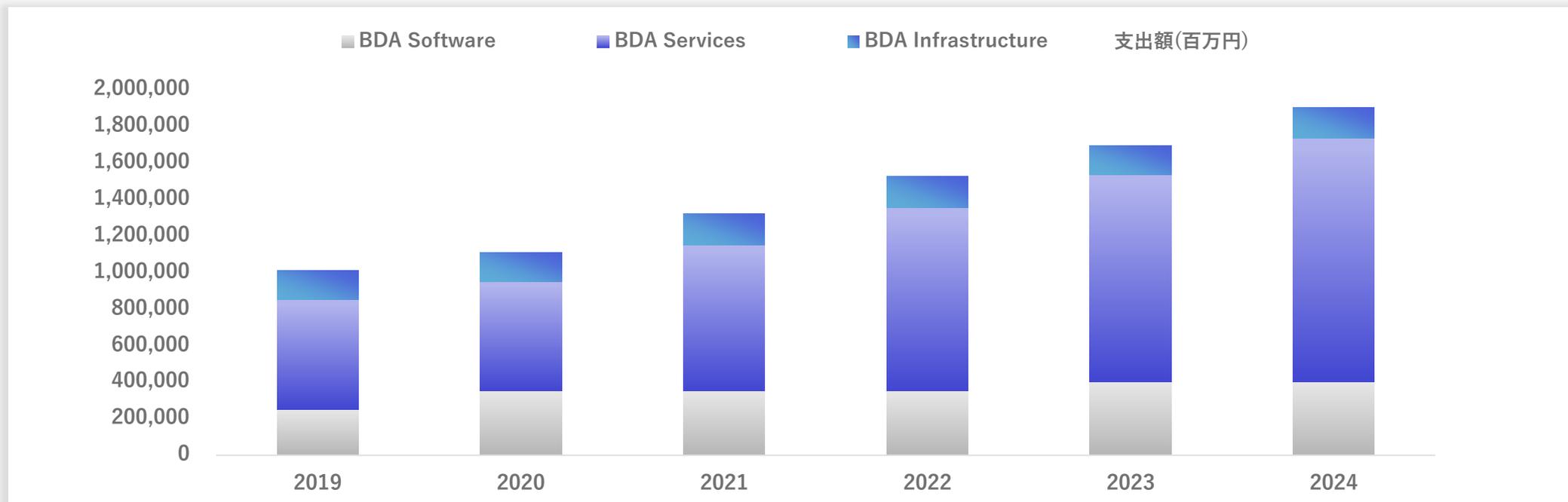
- ◆ IDC Japan株式会社の「国内プライベートクラウド市場予測、2021年～2025年」によると、2021年の国内プライベートクラウド市場規模は、前年比35.8%増の1兆2,216億円になると予測。また、2020年～2025年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は25.3%で推移し、2025年の市場規模は2020年比3.1倍の2兆7,815億円になると予測されている。
- ◆ 一方、同社の「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2021年～2026年」によると、2021年の国内パブリッククラウドサービス市場規模は、前年比28.5%増の1兆5,879億円となった。また、2021年～2026年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は18.8%で推移し、2026年の市場規模は2021年比2.4倍の3兆7,586億円になると予測されている。

出典 ・IDC国内プライベートクラウド市場予測、2021年～2025年  
 ・IDC国内パブリッククラウド市場予測、2021年～2026年

# 当社を取り巻く市場環境について

## 市場規模 ②ビッグデータ分析市場

### 国内BDA（Big Data and Analytics）テクノロジー／サービス支出額予測（2019年～2024年）



### 当社のマーケットはBDA Services 最も支出額が大きくかつ高成長が期待される領域

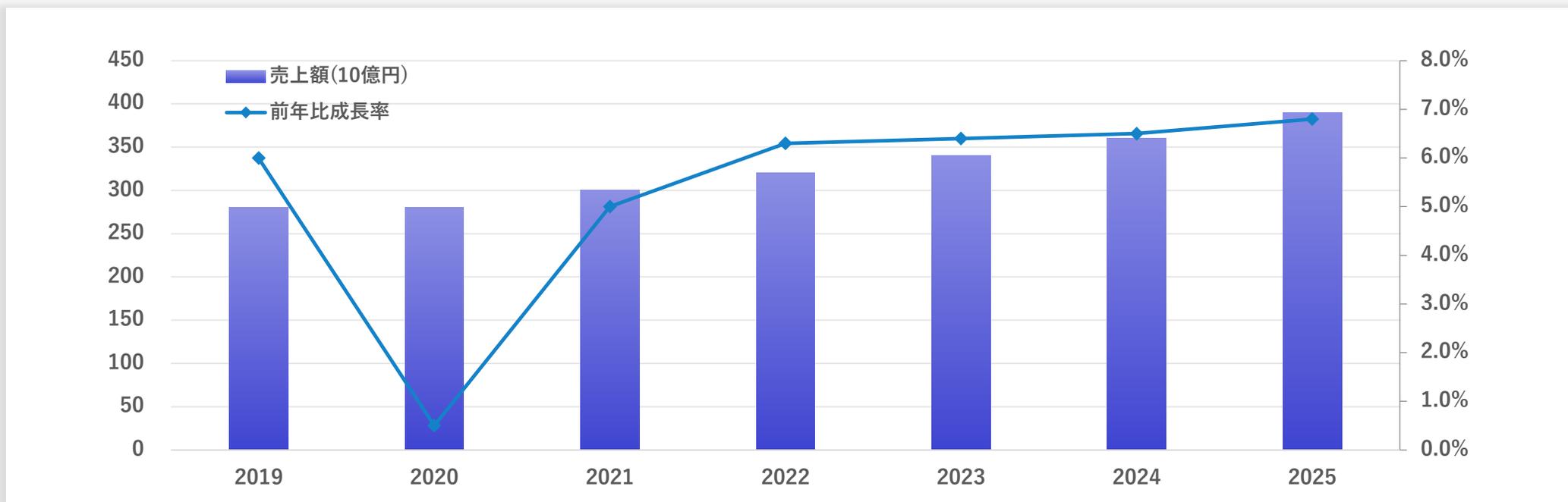
IDC Japan株式会社の「国内BDAテクノロジー／サービス市場予測、2020年～2024年」によると、2019年の国内BDA（Big Data and Analytics（注6））テクノロジー／サービス市場は売上額ベースで前年比10.0%増の1兆799億5,100万円であった。また、2019年～2024年においては、2020年、2021年において新型コロナウイルス感染症（COVID-19）流行の影響により一時的に成長が鈍化するものの、以降回復し、年間平均成長率は11.7%、2024年の市場規模は1兆8,765億7,400万円になると予測されている。

出典：IDC国内BDAテクノロジー／サービス市場予測、2020年～2024年

# 当社を取り巻く市場環境について

## 市場規模 ③システム／サービス管理ソフトウェア市場（当社主力ソリューション「ServiceNow」を含む）

### 国内システム／サービス管理ソフトウェア市場予想（2019年～2025年）

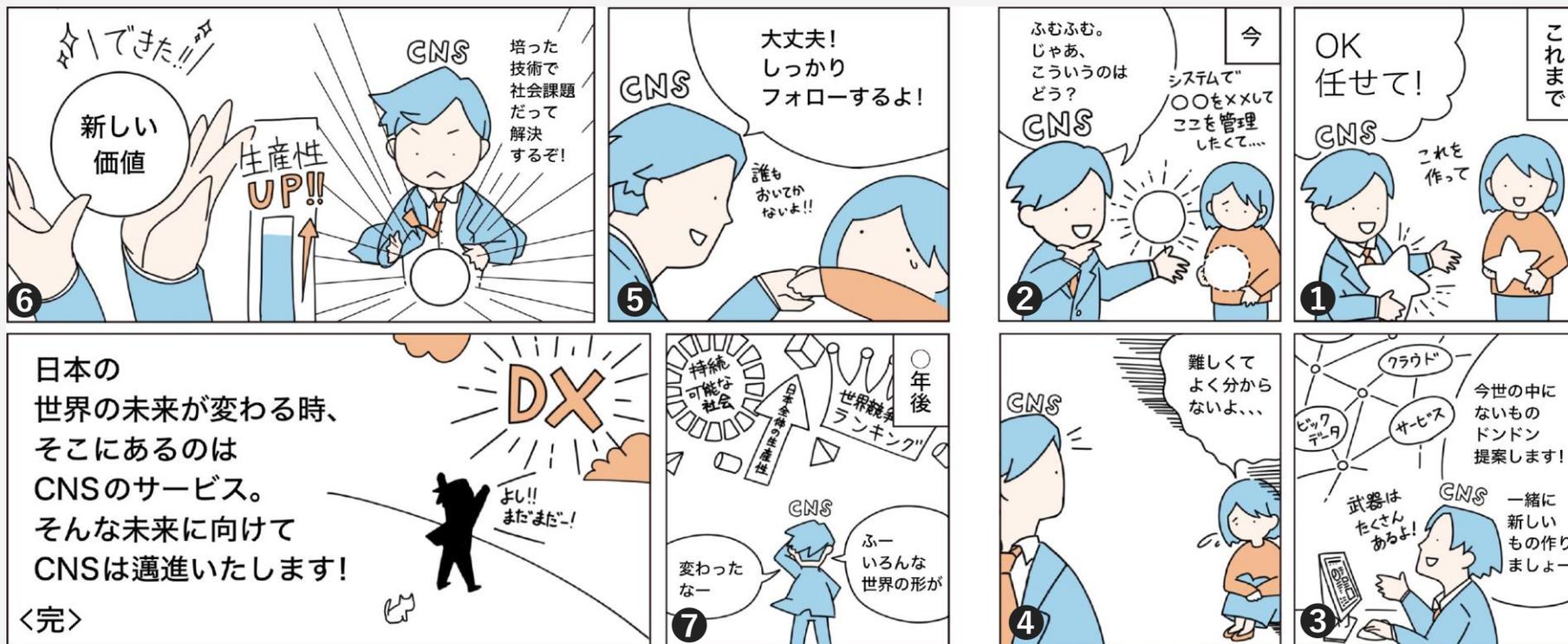


### SaaS市場についてはCAGR 32.0%を予想（2020年～2025年）

- ◆ IDC Japan株式会社の「国内システム／サービス管理ソフトウェア市場予測：2021年～2025年」によると、2021年の国内システム／サービス管理ソフトウェア市場は前年比5.4%増の3,029億7,300万円になる見込み。2020年～2025年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は6.3%となり、2025年の市場規模は3,899億800万円になると予測している。
- ◆ 上記市場の中で、ITシステムやITサービスの管理機能をクラウドサービスとして提供するServiceNowを初めとするシステム／サービス管理SaaS市場は高い成長を続けており、2020年実績は前年比40.9%増の219億900万円となり、2021年は前年比39.8%増の306億2,500万円を見込んでいる。2020年～2025年のCAGRは32.0%、2025年には877億300万円に達するとIDCでは予測している。

# 目指す未来

社会を進化させ、新価値を生み出すソリューションの提供で、日本の未来を支える一助に



本資料中に掲載されている当社の計画、戦略、業績予想等のうち、過去の実績以外のものは当社の将来の見通しに関する表明であり、当社が現在入手可能な情報、将来の業績に与える不確実な要因にかかる仮定等を前提として作成されております。従って、将来、実際に公表される業績等は、様々な要素により見通しとは異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。

情報を掲載するにあたり、正確性を期すために慎重に行っておりますが、内容については、当社はいかなる保証も行いません。掲載された情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社は一切責任を負いかねます。

また、本資料は投資勧誘のために作成されたものではありません。投資を行う際には、投資家ご自身のご判断により行われるようお願いいたします。



**お問い合わせ先 株式会社シイエヌエス 経営企画部 IR担当**

**e-mail : [cns-ir@cns.co.jp](mailto:cns-ir@cns.co.jp) / tel(代表) : 03-5791-1001**