



2022年2月9日

各 位

会 社 名 株式会社電通国際情報サービス
 代 表 者 代表取締役社長 名和 亮一
 (コード番号 4812 東証第1部)
 問 合 せ 先 経営企画本部 稲木 直人
 (TEL. 03-6713-6160)

ISID グループの 2030 年長期経営ビジョンおよび新中期経営計画 (2022~2024 年) について

株式会社電通国際情報サービス (ISID) は、このたび 2030 年に向けた長期経営ビジョン「Vision 2030」および 2022 年から 2024 年までの 3 カ年を対象とする中期経営計画「ISID X(Cross) Innovation 2024」を策定しましたので、その概要をお知らせします。

I. 前中期経営計画 (2019~2021 年) の振り返り

前中期経営計画「ISID X(Cross) Innovation 2021」は、企業理念の刷新にあわせて策定した 3 カ年計画です。企業／組織／テクノロジーなどの枠を越えた価値の協創を目指す想いを「X Innovation」のスローガンに込め、2019 年にスタートしました。期間の大半がコロナ下での事業活動となったものの、基本方針「主力事業の進化」「新規事業の創出」「事業基盤の革新」のもと取り組んだ活動が奏功し、結果として、当初設定した売上高、営業利益、営業利益率、ROE の目標をすべて上回ることができました。

項目	目標	2021 年 12 月期	差異	年平均成長率
売上高	1,100 億円	1,120 億円	+20 億円	7.2%
営業利益	110 億円	137 億円	+27 億円	18.6%
営業利益率	10%	12.3%	+2.3p	
ROE	12.5%	14.3%	+1.8p	

特に、独自ソフトウェアに強みを持つビジネスソリューション、ならびに電通グループとの協業を積極的に推進するコミュニケーション IT が、競争優位性をさらに高め、年平均成長率 2 桁の高い伸び率で成長を牽引しました。金融ソリューションおよび製造ソリューションにおいても、コロナ禍の影響により一時足踏みしたものの、顧客業務への深い洞察に基づいた提案力を生かし、着実に成長しています。

セグメント	2021 年 12 月期 売上高	年平均成長率
金融ソリューション	251 億円	2.7%
ビジネスソリューション	149 億円	※12.7%
製造ソリューション	320 億円	3.1%
コミュニケーション IT	399 億円	※12.4%

※当該セグメントの年平均成長率は、2021 年度に実施した事業部移管の影響を考慮して簡易的に計算

スローガンとして掲げた「X Innovation」の実践面においても、セグメントの壁を越える統合的な案件を多数創造したほか、中計初年度に設置した X イノベーション本部に、新規事業開発や、AI、UI/UX デザイン、xR 等の先端技術を担う人材を集約し、新たな価値の創出を全社横断で実現しました。

ISID グループはこれらの成果を定量・定性の両面において高く自己評価しており、刷新した企業理念のもと、順調な成長を遂げることができたと総括しています。

II. 長期経営ビジョン「Vision 2030」

ISID グループは 2019 年に刷新した企業理念において、「誠実を旨とし、テクノロジーの可能性を切り拓く挑戦者として、顧客、生活者、社会の進化と共存に寄与する。」ことをミッションに、「HUMANOLOGY for the future ～人とテクノロジーで、その先をつくる。」をビジョンに掲げています。

本長期経営ビジョンは、企業理念の実現に向けて進む ISID グループの、2030 年におけるありたき姿とその道筋を描いたものです。コロナ禍を契機に環境変化のスピードがますます高まっています。ISID グループはこれまで、3 カ年ごとに中期経営計画を策定・推進してきましたが、変化の激しい時代においても持続的な成長を実現するためには、長期の視点をグループで共有することが必須との認識から、今般の長期経営ビジョンの策定に至りました。

1. Vision 2030 ステートメント

ISID グループは、社会と企業の変革を実現する存在“X Innovator”を目指し、自己変革していく

2. 環境認識

変化が激しく将来が予測しづらい時代ではあるものの、コロナ禍が加速させたニューノーマル社会への変化、サステナブルな社会の実現に向けた意識や責任の変化、国内の人口減少に伴う労働環境の変化、テクノロジーのさらなる進化は、今後のメガトレンドであると認識しています。

これらの変化の中で、社会や企業は、持続可能性と成長性の両立にこれまで以上にテクノロジーの活用を目指しており、この領域が ISID グループにとって大きな成長機会になると捉えています。さまざまなステークホルダーと連携し、進化・細分化する多様なテクノロジーの活用を的確に実践することができる存在に、社会や企業の期待がさらに高まると予想しています。

3. 2030 年のありたき姿

ISID グループの 2030 年のありたき姿は、企業理念を体現する高付加価値企業として、社会、企業、生活者からの期待に応える存在になることです。そのためには、1985 年に自ら標榜した“システムインテグレータ”の枠から脱却し、人とテクノロジーの多様性を備えた、社会や企業の変革を実現する存在へと自己変革していく必要があると認識しています。このありたき姿を ISID グループは、

“X Innovator” ～X Innovation の実践を通して社会と企業の変革を実現する存在～

と定義します。“システムインテグレータ”から“X Innovator”への自己変革により成長性を高め、2030 年には、社会や企業の変革を実現するに相応しい多様な人材、多彩なテクノロジー、多種のソリューションを持つ集団として、売上高 3,000 億円規模の企業になることを目指します。

4. 2030年に向けた活動方針

ありたき姿の実現に向けて、4つの自己変革を推進します。

事業領域の拡張 (拓くチカラ)	事業領域を、企業の個別業務課題を解決するビジネスから、企業全体の課題解決や社会の変革を支援するビジネスへと、拡張を図ります。
新しい能力の獲得 (創るチカラ)	テクノロジー実装の強みをさらに高めるとともに、社会や企業変革を導くために必要となる様々なケータビリティを新たな強みとして獲得します。
収益モデルの革新 (稼ぐチカラ)	ソリューションの拡充・強化に加え、新たなデリバリーモデルの構築等を通して、収益モデルの多様化と収益性の向上を図ります。
経営基盤の刷新 (支えるチカラ)	自己変革のスピードを加速させるため、また、将来の環境変化に柔軟に対応する能力を獲得するため、経営の基盤を刷新します。

5. 2030年までのステップ

2022年から2030年までの9年間で、3カ年ごと3回にわけて中期経営計画を立案し、推進していく予定です。各期間の基本的な位置づけは以下のとおりとなります。

①2022-2024年	成長を加速させつつ、将来に向けた布石として、ISIDグループの新しい基盤を構築していく期間とします。
②2025-2027年	2025年にISIDグループは創立50周年を迎えます。新しいISIDグループとして、オーガニック・インオーガニック両面で従来以上の積極的なチャレンジを行い、さらに高い成長を目指す期間とします。
③2028-2030年	ありたき姿の実現に向けて、積極的なチャレンジを継続するとともに、2030年以降を見据えた新しい長期経営ビジョンを検討する期間とします。

Ⅲ. 中期経営計画「ISID X Innovation 2024」

本中期経営計画は、長期経営ビジョン「Vision 2030」のもと、3回を予定している中期経営計画の第1回目の位置づけとなります。

1. 基本方針

X Innovationの深化により成長を加速させつつ、
2030年のありたき姿を見据え、ISIDグループの新しい基盤を構築していく

2. 重点施策

Vision 2030で定義した4つの自己変革に、合計10の重点施策をもって取り組みます。

A. 事業領域の拡張 (拓くチカラ)

ISIDグループは企業の事業活動を、モノやサービスなどの価値を創り出す活動(価値創出)と、ブランディングやマーケティングなどを通じて価値を訴求し提供する活動(価値提供)の2面で捉えており、それぞれの領域でISIDグループならではの競争優位性を確立し、事業の拡大を目指します。

- ① 価値創出の領域は、ISID グループが従来から強みを持つコアの事業領域です。既存 4 セグメント間の戦略的な人員配置と連携等により、前中期経営計画に続く継続的な成長を目指します。
- ② 価値提供の領域は、電通グループとしての強みを生かして拡大してきた事業領域です。この領域では、各部門のマーケティング関連ビジネスに関わる人材を集約し、全社横断で推進する体制を整え、「顧客接点改革事業」として確立させ、より高い成長を目指します。
- ③ 価値創出および価値提供の両領域における、ISID グループと電通グループの強みを掛け合わせ、新たに企業全体の变革と事業成長を支援する「企業变革支援事業」、ならびに社会の变革を支援する「社会变革支援事業」を立ち上げ、将来のコア事業とすべく全社横断で推進します。

B. 新しい能力の獲得（創るチカラ）

- ④ 喫緊の課題である人員不足の解消に向けて、採用方法を見直し、人員数の拡大ペースを高めるとともに、多様な外部調達を推進します。
- ⑤ 企業变革支援の事業確立に向けて、事業やサービスの構想力、デザイン力、ビジネスプロデュース力を高めるべく、コンサルティングのケーパビリティを強化・獲得します。
- ⑥ 先端テクノロジー人材の集約をさらに進め、全社横断で、テクノロジー実装における競争優位性を高めます。

C. 収益モデルの革新（稼ぐチカラ）

- ⑦ ソフトウェア製品・商品のラインアップ拡充および機能強化を推進します。
- ⑧ サブスクリプション型、SaaS 型、レベニューシェア型ビジネスの強化、BPO ビジネスの強化、パートナー協創モデルの拡大等、ビジネスモデルの多様化を推進します。

D. 経営基盤の刷新（支えるチカラ）

- ⑨ サステナビリティ方針のもと、サステナブルな社会の実現に貢献する経営を推進します。
- ⑩ 経営管理基盤、人事・教育制度、グループ／組織構造、ブランドの变革等を実施します。

3. 定量目標

2024 年の定量目標として以下の 4 点を掲げます。売上高の平均成長率を前中期経営計画実績より加速させつつ、新しい ISID グループの構築のために積極的に投資を行う計画としています。

項目	2024 年 12 月期目標	2021 年 12 月期	年平均成長率
売上高	1,500 億円	1,120 億円	10.2%
営業利益	180 億円	137 億円	9.5%
営業利益率	12%	12.3%	-
ROE	15%	14.3%	-

4. 成長投資

項目	目標	方針
人材	2024 年末の連結人員数 4,200 名超	旺盛な市場ニーズに対応すべく、2021 年 12 月末比約 1,000 名の増員を目指します。採用・教育改革に加え、新しい働き方の構築に取り組みます。
テクノロジー	3 カ年累計投資額 170 億円	先端テクノロジーの実装力の向上、開発技術の高度化、新製品・サービスの開発等へ、前中期経営計画比約 2 倍の投資を実行します。
M&A	3 カ年累計投資額 100 億円以上	高い成長目標の実現に向けて、M&A を積極的に推進します。

5. 株主還元

ISID グループは、2013 年 12 月期以降、事業成長を通して増配を継続し、2019 年 12 月期からは連結配当性向 40%以上を維持してまいりました。今後も引き続き、「持続的な成長を実現するための内部留保を確保しつつ、適正かつ安定的な配当の継続」を配当の基本方針に、「連結配当性向 40%以上」を配当性向の目安として掲げ、株主還元の充実を図ってまいります。

以上