

# (株)ebs 第 5 期〔2018～2020 年度〕中期経営計画書

## 中期ビジョン

### 経営方針

- ・顧客に最良のシステム・サービス提供
- ・高次のプロフェッショナル志向重視
- ・健全な人材を確保・育成し健全経営

### 中期ビジョン

- ・堅実な経営目標を立て、業界随一の「強小企業」を目指す
- ・CoreBanking ベースの FinTech 企業として「The one and only!」を目指す
- ・R&D を強化し知財権確保及び PKG・Solution 化を推進、優位性を高める

## 現状環境分析

### ■内部環境

(強み)

- (1) 稼動実績のある融資勘定系 PKG を保有
- (2) 海外の FinTech ソリューションを発掘できるポテンシャルを保持
- (3) 金融 IT ソリューションへのコンサルティング・提案力を保持
- (3) エントユーザ、大手 SIer、コンサルファームとの関係性向上
- (4) 同業他社よりコストパフォーマンスの高い IT サービスを提供可能

(弱み)

- (1) 取引先が限られた企業、大手 SIer に集中傾向
- (2) 戦略的な先行投資を行うには資金力が不足
- (3) ソリューション・ベンダーとしての人的リソースや組織力不足

### ■外部環境

(脅威)

- (1) 大手 SIer に取引集中のリスク増大
- (2) リーガル面での不測事態発生による信用力低下懸念

(機会)

- (1) 会社、IT ソリューションの知名度向上で事業拡大の機会増加
- (2) 優位性のあるソリューションで有望な取引先の開拓機会増加
- (3) FinTech 動向等で IT に対する柔軟でスピーディな対応要求
- (4) マイナス金利や新商品・新サービスの高まり
- (5) 海外事例や FinTech テーマへの関心が増加

## 中期基本方針

- I 金融向けに堅実経営を堅持し、業界随一の「強小企業」を目指す。
- (1) 「強小企業」に足り得る優秀な人材を発掘し、育成する。
  - (2) IT を持って金融利便性及び金融競争力向上への貢献を目指す。
  - (3) コンプライアンスを重視し、更なる徹底を図り顧客からの信頼を得る
  - (4) 売上より利益を重視し、財務面での長期的安定を図る
  - (5) CSR 活動を推進し、ステークホルダーの満足度向上を図る
- II CoreBanking ベースの FinTech 企業として **The one and only** を目指す。
- (1) **AgilityLayer 向けに機動力の高い FinTech Solution の展開を行う。**
  - (2) Front や API Layer 向けには自社 UX, GX, API Solution を展開する。
  - (3) 海外動向等を常に注視しソリューションの発掘・企画力の強化を図る。
  - (4) 直取引を優先しながら適宜、大手とも連携し事業拡大を目指す。
- III R&D を強化し知財権確保及び Solution 化を推進、優位性を高める。
- (1) 海外や異業種との交流機会を増やしビジネスチャンス獲得に努める。
  - (2) 見込めるテーマはリスクを背負って先行投資し、ソリューション化を目指す。
  - (3) 企画や R&D の実行力強化、関連会社とも連携し戦略的に推進する。

## 経営目標 (収支)

3 年度の具体的到達目標(単位:百万円) ※ebs 単体

管理項目	2018年度 (H30年)	2019年度 (H31年)	2020年度 (H32年)
売上高	1,276	1,870	2,520
研究開発費	85	120	162
営業利益	148	210	330
役員員数(人)	70	84	100

売上構成比	2018年度 (H30年)	2019年度 (H31年)	2020年度 (H32年)
ソリューション事業	60%	83%	90%
SI事業	40%	17%	10%

## 中期達成の取組

### A 組織面

- (1) 持続的な成長の為に不断の業務改善、経営品質改善活動の展開
- (2) 経営体制強化、企画・R&D 部門新設等組織体制の見直し
- (3) コンプライアンスの徹底、プライバシーマーク・ISMS の維持
- (4) 中期ビジョンを支える人材育成へ外部教育機関も活用し積極投資
- (5) 人材登用、人事考課制度の刷新、福利厚生制度の充実  
…層別育成・処遇、雇用条件の多様化を図る
- (6) 有能・有望な人材の採用および M&A 等による着実な拡充
- (7) CSR への取り組みを推進  
…低炭素社会、ダイバーシティ、社会貢献活動等

### B 営業面

- (1) 採用による営業体制を強化しつつ、外部の人材活用を推進
- (2) 知財権(著作権、特許権、等)の確保
- (3) 大手 SIer・コンサルファームの深耕、および連携の強化

### C 財務面 (2020 期末)

- (1) 増資を含む資本力の強化 …… 純資産 5 億円以上を達成
- (2) 経常利益率の改善 …… 対売上比 10%以上を目指す
- (3) 負債/純資産比率 …… 常時 100%未満とし実質無借金経営
- (4) フリーキャッシュフロー改善による先行投資資金確保
- (5) PKG・ソリューションの保守・エンハンス推進による収益の長期的安定化
- (6) 状況を見極めた上で、IPO を視野に入れ検討

### D 技術面

- (1) R&D への投資による知財権確保、ソリューション化の推進
- (2) UX、KYC/AML 等の PKG・FinTech ソリューションの強化
- (3) 社内預金、ポイントバンク等の業務ソリューションの拡充
- (4) 有効資格取得奨励制度の確立、および自己啓発支援の拡大
- (5) 各種成果物のライブラリ化、社内開発標準の整備を推進

### E 関連会社

- (1) アーネスト・コリア (韓国ソウル市所在)
  - ・eSCOFI のエンハンス及びコアシステム・保守・品質向上
  - ・内部留保・資本力の強化—— 純資産を 5 千万円以上達成
  - ・新規ビジネス/ソリューション開拓等、コンサル力強化
- (2) AMP、アーネスト・ニューヨーク
  - ・各種情報を収集しながら継続してビジネス・チャンスを狙う。