中期経営計画 2025

証券コード：4685

株式会社 菱友システムズ

Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.

01 ‘22中期経営計画総括

02 ‘25中期経営計画

- 基本方針
- 課題への取り組み

Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.

01 ‘22中計総括（2022年4月～2025年3月）

’22中計基本方針

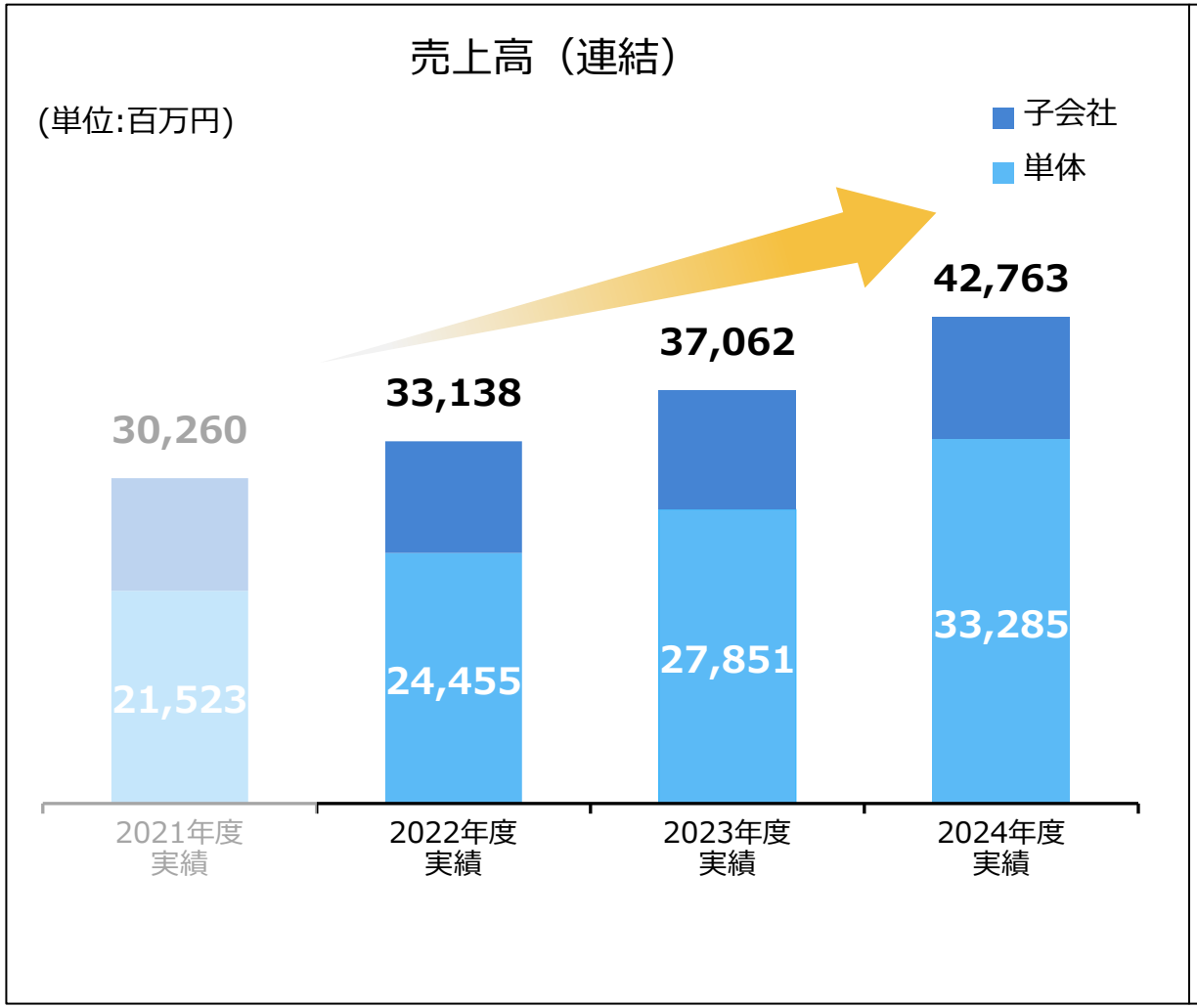
新たな成長軌道へ　～ビジネス変革を加速させ、事業拡大を図る～

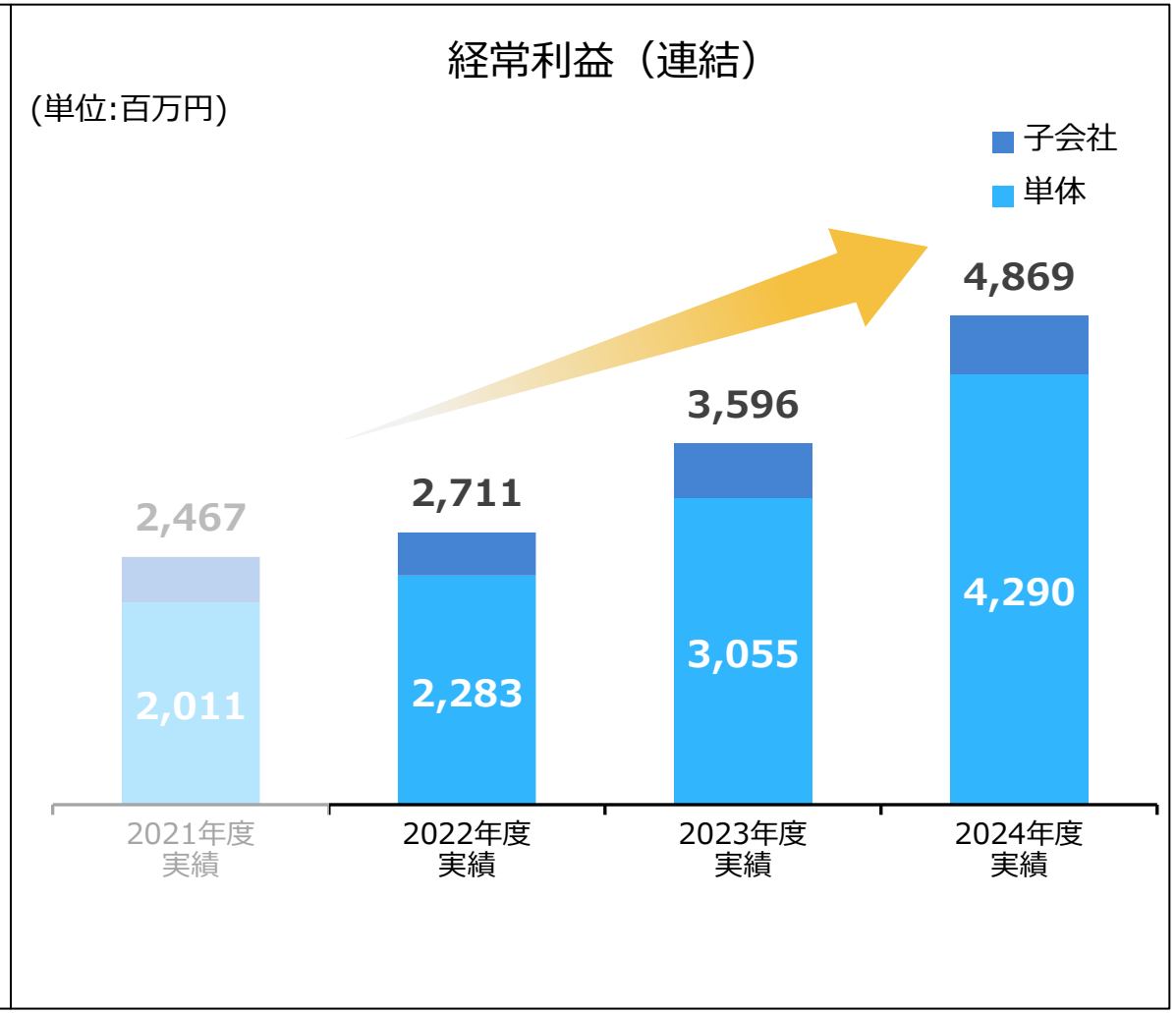
- 2022年４月から中期経営計画**「新たな成長軌道へ」**をスタート
- **①新領域の拡大、②顧客の深耕・拡大、③人的資本の充実・強化、④業務運営体制の改革、**を4本柱としたビジネス変革を加速させることで事業の拡大を図り、**“新たな成長軌道”**に繋げることを基本方針として推進した

Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.

01 ‘22中計総括（2022年4月～2025年3月）

‘22中計期間を通じて、**売上・利益ともに大幅伸長**





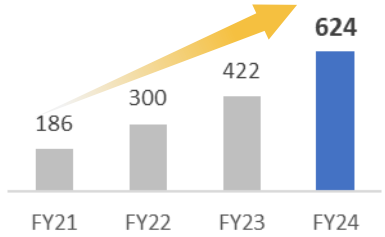
Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.

① 新領域の拡大

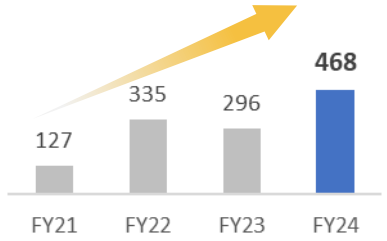
ローコード開発

- 主要顧客を中心に地歩を固めた
- 今後の事業伸長は、顧客の内製化進展、生成AI連携による高度化等の動向を見ながら対応を検討

outsystems 関連売上 (百万円)



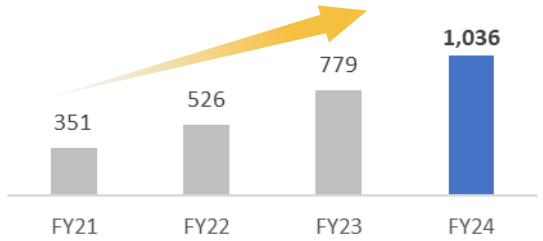
GeneXus 関連売上 (百万円)



クラウド・デジタル　AI・データ分析、RPA等

- 個別案件で引き合いは多い
- 顧客要望に広く対応するか、領域を絞り込むか、選択が必要

クラウド・デジタル関連売上 (百万円)



独自ソリューション創出の取り組み、成果

現場支援ソリューション

現場DX拡大に向けてARアプリの機能拡大・スマートグラスへの搭載、AI監視、屋内測位等の技術展開等、ソリューション開発に取組中

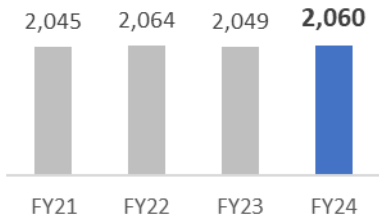
Ryosai+

植物工場生産管理システム（SaaS）開発中
25年度にサービス開始予定

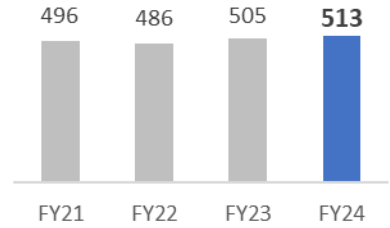
技術者確保

- 連結社員数は横這い　ITSS Lv3以上の取得者は微増

連結社員数(期中平均) (人)



ITSS Lv3以上(単体) (人)



Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.

①新領域の拡大
②顧客の深耕・拡大
③人的資本の充実・強化
④業務運営体制の改革

② 顧客の深耕・拡大

新規顧客獲得（例）

新領域拡大により新規顧客を獲得

小売	• 開発内製化支援 • 他ベンダーの保守領域の巻取り
住設機器	• 見積システム再構築 • 開発内製化支援 • ユーザー教育
総合電機	• 開発内製化支援 • ユーザー教育
流通	• 入庫カウント自動化
電炉	• PowerBIによる材料特性管理ファイル作成効率化

既存顧客の未参入分野への進出（例）

新たな切り口で、既存顧客取引を拡大

総合重機	• AI物流倉庫管理のモデル開発、データ分析に基づく改善提案で顧客ビジネスに貢献 • 事業部門向けローコード開発の拡大 • 顧客セキュリティ要件に準拠したネットワーク貸与定額サービスビジネスの開発
輸送機器	• セキュリティ監視機能（SIEM）構築及びSOC運用
情報通信	• 生成AIを活用したシステム運用モデル作成
精密機器	• 作図システムのOutSystemsによる再構築

Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.

③ 人的資本の充実・強化

人事制度・教育体系の整備

- 技術・能力を高め、高付加価値化と需要変化に即応できる人材育成環境を整備

Before

- 技術動向の急激な変化に対応した教育体系の整備が必要
- キャリアプランが不明確
- 育成を睨んだ要員配置計画が必要

After

- **キャリアプランを明確化し、職務定義書に反映**
  職位に応じた業務、資格、研修等の目安が明確になった
- **定期的なローテーションの制度化**

中堅管理職・経営人材候補者育成

- 人材コミッティの設置
  将来の役員候補・部長候補の人材プールを設定
  プール人材は、特命タスク・重要プロジェクトへの任用、部門間ローテーション等の対象
- 選抜型研修の開催
  プール人材の中から受講者を選抜し、課題解決研修を実施

④ 業務運営体制の改革

- 開発、構築業務の製販分離体制
- 研究開発制度の改定／準備の容易化、認可の迅速化
- 基幹システム更新を通じた業務効率化

Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.

01 ‘22中計総括（2022年4月～2025年3月）

ローコード開発等の新分野が事業として軌道に乗り、新規顧客開拓、既存顧客からの受注拡大につながった
また、人事制度・教育体系を改正し、人的資本充実に向けた仕組みの整備を実現

	総　括
① 新領域の拡大	● ローコード、クラウド、デジタル分野が軌道に乗った ● セキュリティ、生成AI等の取組も進展
② 顧客の深耕･拡大	● 新分野等で新規顧客を獲得、顧客DX部門の認知度向上に取組み、既存顧客の未参入分野を拡大
③ 人的資本の充実･強化	● 技術力の向上に向けた人事制度・教育体系の見直し実施 ● 中堅管理職・経営人材候補育成を開始
④ 業務運営体制の改革	● 保守運用・開発のデリバリー体制強化に向けた組織改正を実施 ● 業務革新を進展すべく基幹システムを更新

更なる事業拡大には、主体的に技術力・サービス価値の向上に取組み、顧客ニーズを先取る営業を積極的に推進する（自立・自律する）ことで、
顧客からの「引き合いを待つ」のではなく「並走する」姿勢が必要

Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.

02 ‘25中期経営計画（2025年4月～2028年3月）

基本方針	**顧客と並走する菱友** **～自立、自律、顧客目線での企業価値向上～**
事業拡大の方向性	**市場を予測し先行**　技術トレンド、マーケット状況、顧客の力点を把握 **企画・設計段階からのPJ参画**　顧客課題の正しい理解、信頼を勝ち取れる成果
そのために	**社員の確保・育成**　採用強化、教育・資格取得＋技術に見合った仕事へのアサイン **業務分担**　グループ会社およびビジネスパートナーとの連携・分担 **営業強化**　「既存顧客の深耕と新規顧客の開拓」の両面展開
注力項目	**項目①** 新ビジネスの立ち上げ **項目②** 既存顧客の深耕・接点の拡大 **項目③** “人”の価値向上 **項目④** 業務運営体制の強化 **項目⑤** 菱友グループ強化・最適化

組織・体制も強化し、持続的に成長拡大を実現

Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.

02 注力項目への取り組み

項目①　新ビジネスの立ち上げ

将来の菱友を支えるビジネスの創出

①-1　新ビジネス／新規顧客開拓
①-2　技術開発・商品化・営業展開の推進体制整備

営業力・提案力

項目②　顧客の深耕・接点の拡大

顧客にとって「無くてはならない存在」に

②-1　顧客事業部門向けビジネスへの注力
②-2　顧客業務のBPOで取り込み
②-3　顧客との関係強化
②-4　新分野での拡大
②-5　事業の選択と集中

リソース
高度技術者
提供

リソース
提供

リソース
提供

役割の
明確化

項目③　“人”の価値向上

③-1　人的資本の拡充
③-2　人的資本の有効活用
③-3　人的資本経営を支える制度・運用の整備
③-4　働く環境の改善

項目④　業務運営体制の強化

④-1　全社機能の強化
④-2　サービスデリバリー体制の強化
④-3　営業体制の再編

項目⑤　菱友グループ強化・最適化

⑤-1　担当顧客・業務内容の明確化
⑤-2　事業上のグループ連携
⑤-3　グループの活性化、活力の維持

社員活性化
生産性向上

リソース
提供

Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.

02 新ビジネスの開拓と既存ビジネスの深耕・拡大

項目①
項目②
項目③
項目④
項目⑤

① 新ビジネスの立ち上げ

将来の菱友を支えるビジネスの創出

② 既存顧客の深耕・接点の拡大

顧客にとって**「無くてはならない存在」**になる

	進出済顧客部門	新規顧客・未進出顧客部門
新分野	**拡大** ②-4 新分野での拡大	**開拓** ①-1 新ビジネス 新規顧客開拓 ①-2 技術開発・商品化 営業展開の 推進体制整備
従来分野	**深耕** ②-2 顧客業務を BPOで取込 ②-3 顧客との 関係強化	**拡大** ②-1 顧客事業部門向け ビジネスへの注力

②-1 事業の選択と集中

Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.

02 新ビジネスの開拓と既存ビジネスの深耕・拡大

項目①
項目②
項目③
項目④
項目⑤

① 新ビジネスの立ち上げ

将来の菱友を支えるビジネスの創出

①-1　新ビジネス／新規顧客開拓

- 流体・構造解析に加え、電磁場解析等の柱を立てる
- ITセキュリティフルサポート
- 自律型AIの実用化、サービス化
- モビリティーを直接支えるITへの進出　等

①-2　技術開発・商品化・営業展開の推進体制整備

- 新ビジネス創出・強化プロセス構築
- 社内起業制度を導入し、やる気のある人材を社内公募

② 既存顧客の深耕・接点の拡大

顧客にとって**「無くてはならない存在」**になる

②-１　顧客事業部門向けビジネスへの注力

②-２　顧客業務をBPOで取り込み

②-３　顧客との関係強化

②-４　新分野での拡大

②-５　事業の選択と集中

Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.

③ ”人”の価値向上

22中計の人的施策で整備したキャリアプラン、幹部候補人材育成等の仕組みをベースに
『採る・辞めない・育てる』企業像を確立すべく、人材価値の向上を実現する

③-1　人的資本の拡充

- **質を高める**
  高度技術者・高資格保有者の増加
  キャリア選択に応じたコーポレートスキルアップ教育
  タフアサインメント社内ドラフト会議の設置
- **量を増やす**
  採用数の確保
  変遷する技術領域、ツール、サービスへのリスキリング
  低水準の離職率を維持

③-2　人的資本の有効活用

- **全社の経験・技術・スキルの活用**
  個人の経験、スキル等を可視化し顧客ニーズにマッチさせることで個々の社員および会社全体のケイパビリティを向上させる
- **人材と業務のマッチング**
  ローテーション制度の実践・定着
  大規模プロジェクトに社内公募制を導入

③-3　人的資本経営を支える制度・運用の整備

- **積極性を評価する考課制度への改正**
- **管理職クラスの役割・機能の明確化**
- **エンゲージメント向上策、働き方改革**

③-4　働く環境の改善

- **集中、リラックスが可能で社員間のシナジーを高める職場づくり**

Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.

02 事業の根幹である組織・体制を強化

④ 業務運営体制の強化

業容拡大を支えるための
組織機能の強化、外作拡大とマネジメント力高度化、受託開発・構築体制の強化

④-1　全社機能の強化

- 事業部門統括組織の新設
- コーポレート部門の変革
  「事務処理の部署」から「戦略を立て推進する部署」へ

④-2　サービスデリバリー体制強化

- 全国レベルでの開発要員集約
- アウトソース拡大・主要ビジネスパートナーの確保
- オフショア・ニアショア活用の拡大
- 新技術の社内適用・事業活用の強化（ラボ環境、生成AIなど）

④-3　営業体制の再編

- 新規顧客／既存顧客、新技術／既存技術の両軸で
  各事業部門が担当する営業領域を整理

⑤ 菱友グループ強化・最適化

菱友グループの市場・顧客における
- **存在意義を明確化**し、**認知度を向上**

連携強化と役割分担の明確化により
- **グループ全体のパフォーマンスを高める**

⑤-1　グループ各社の担当顧客・業務内容の明確化

⑤-2　事業上のグループ連携

- スキル・リソースの共有、デリバリー最適化
- 既存ビジネスの営業体制の変革、業務移管

⑤-3　グループの活性化・活力の維持

- 各社の管理機能の強化
- 採用・育成のグループ間連携

Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.

- END -

株式会社 菱友システムズ

Copyright Ryoyu Systems Co., Ltd. All rights reserved.