

株式会社シイエヌエス（グロース市場・4076）

2024年5月期決算 中期経営計画(FY2025-2027)説明会



2024年7月11日



Index

1	会社概要	P2
2	2024年5月期決算説明	P4
3	IPO後三か年（FY2022-2024）の成果	P16
4	中期経営計画（FY2025-2027）	P23
5	通期業績予想	P32
6	参考資料	P40

01

Company Profile

会社概要



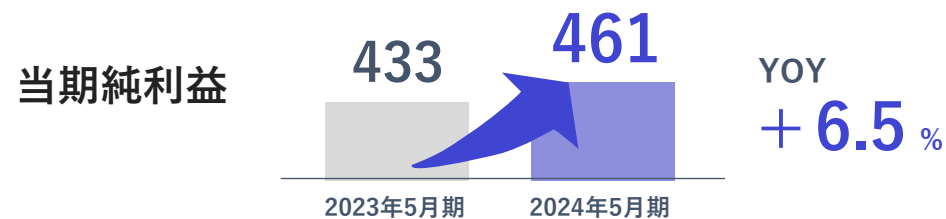
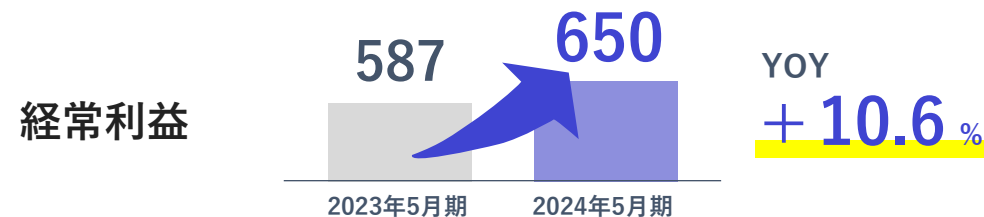
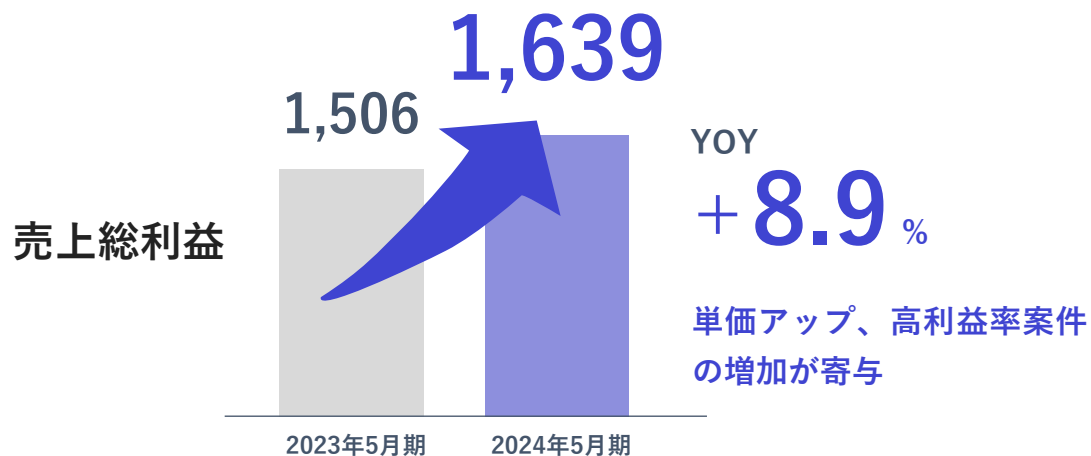
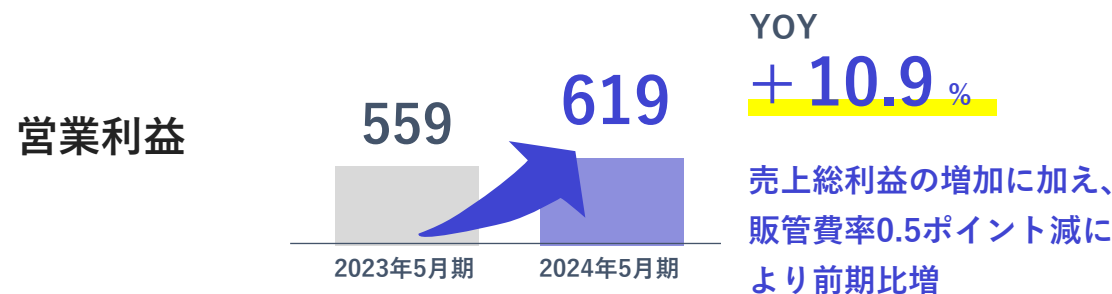
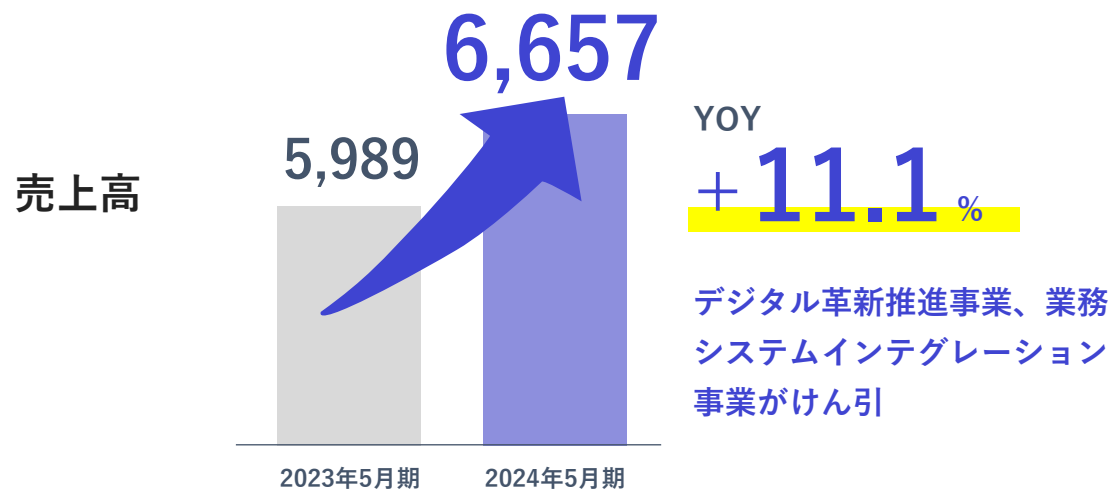
企業名	株式会社シイエヌエス
代表者	代表取締役会長 富山 広己 代表取締役社長 関根 政英
設立	1985年7月4日
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿南1-5-5 JR恵比寿ビル9F
事業内容	<ul style="list-style-type: none">デジタル革新推進事業ビッグデータ分析事業システム基盤事業業務システムインテグレーション事業コンサルティング事業
資本金	4億7,877万円
発行済株式総数	2,906,000株
従業員数	単体214人／連結255人
子会社	株式会社シイエヌエス北海道

※2024年5月31日現在

02

Financial highlights

2024年5月期決算説明



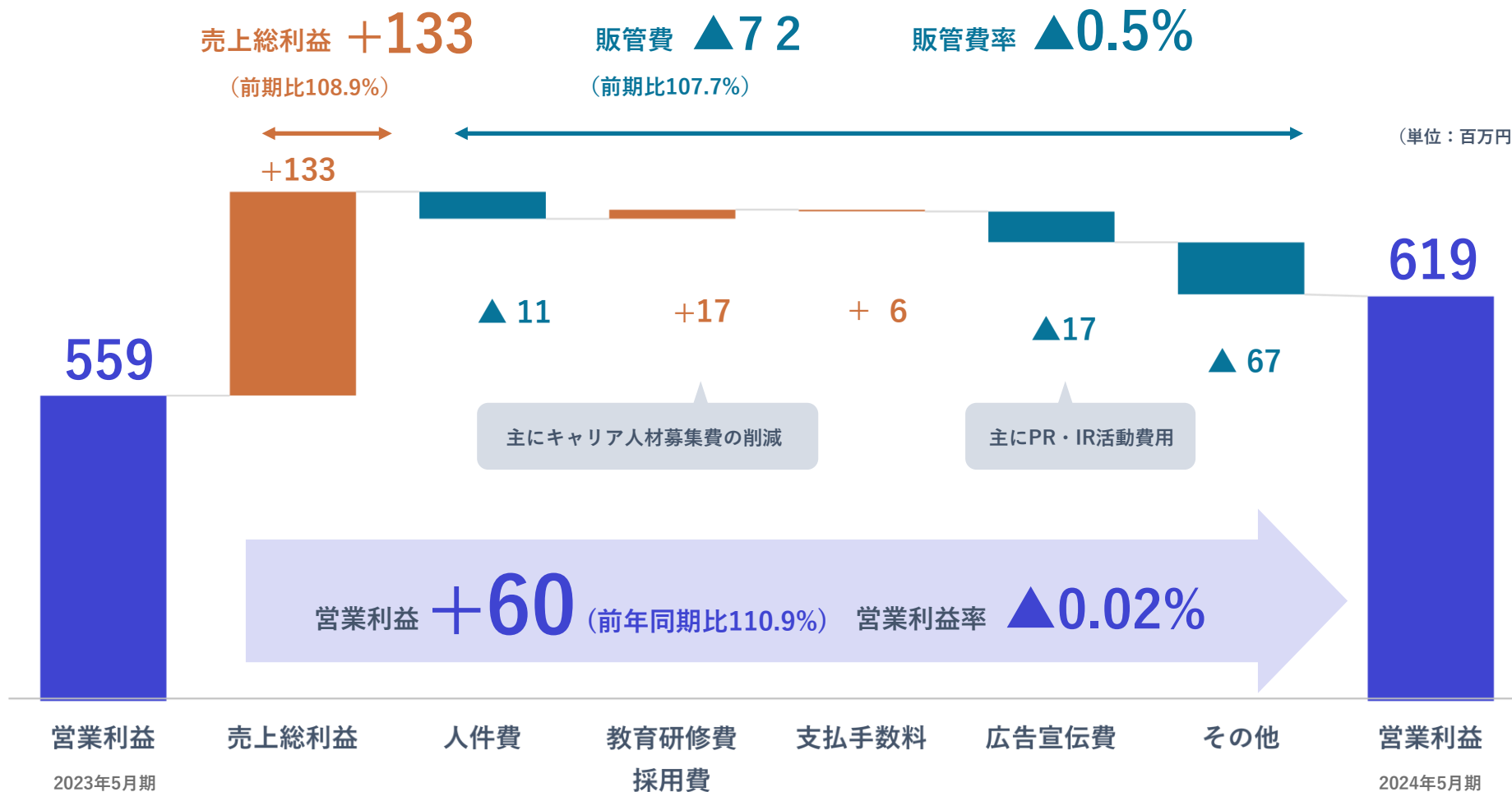
売上、営業利益、経常利益は前期比二桁増の着地

予想に対しては、シイエヌエス北海道の業績低迷の影響、コンサルティング事業の立ち上がりの遅れにより計画未達

(単位：百万円)

	2023年5月期		2024年5月期					
	実績	構成比	実績	構成比	前期比	通期予想	構成比	達成率
売上高	5,989	100.0%	6,657	100.0%	111.1%	6,724	100.0%	99.0%
売上原価	4,483	74.9%	5,017	75.4%	111.9%	-	-	-
売上総利益	1,506	25.1%	1,639	24.6%	108.9%	1,749	26.0%	93.7%
販管費	946	15.8%	1,019	15.3%	107.7%	-	-	-
営業利益	559	9.3%	619	9.3%	110.9%	724	10.8%	85.5%
経常利益	587	9.8%	650	9.8%	110.6%	740	11.0%	87.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	433	7.2%	461	6.9%	106.5%	487	7.3%	94.6%

	2023年5月期 実績	2024年5月期 実績	増減
EPS	149円04銭	158円75銭	+ 9円71銭



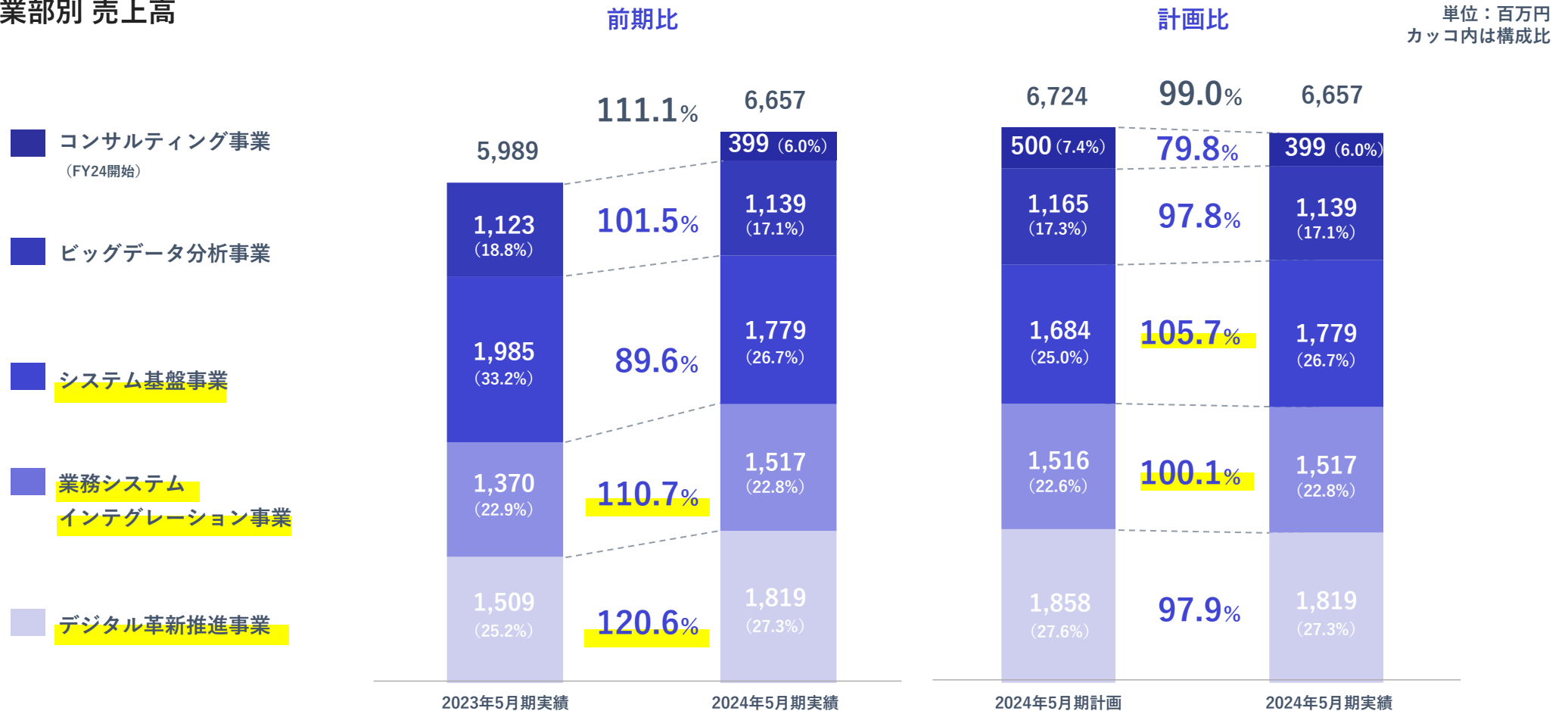


デジタル革新推進事業、業務システムインテグレーション事業が年間を通して堅調に推移し業績をけん引。計画に対しては、システム基盤事業、業務システムインテグレーションが好調

※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

事業部別 売上高



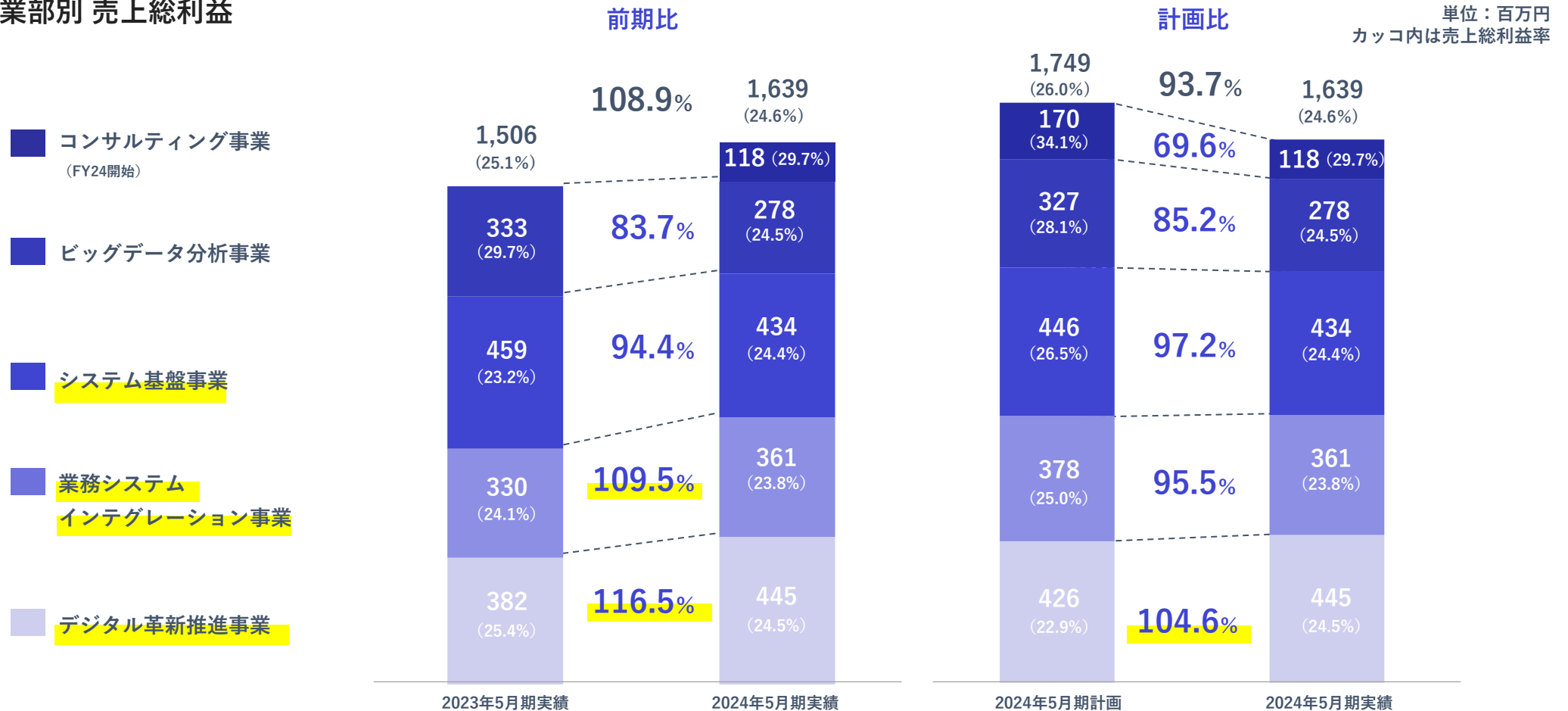


デジタル革新推進事業、業務システムインテグレーション事業が寄与
計画については、シイエヌエス北海道の業務システムインテグレーション事業において
不採算案件が発生し、連結では計画比減に

※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

事業部別 売上総利益





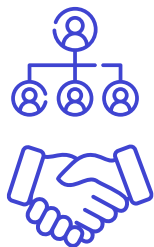
デジタル革新推進事業

環境

- ・大口顧客によるコスト抑制
- ・顧客グループ再編による案件凍結

取組

- ・既存案件の体制拡大
- ・新規顧客獲得を狙った積極的な提案活動
- ・リカバリー対応優先し、ServiceNow
パートナー認定ランクに係る取組を休止



servicenow

売上高

FY23 **1,509** 百万円 → FY24 **1,819** 百万円

売上総利益率

FY23 **25.4** % → FY24 **24.5** %

業務システムインテグレーション事業

環境

- ・金融業界における旺盛な需要
 - レガシーシステムの刷新の必要性
 - AML対策の重要性
- ・経済安全保障に関連したニアショアへの動き

取組

- ・大型スクラッチ開発案件継続、
保守フェーズでの運用
- ・システム老朽化対応案件継続
- ・経済安全保障に係る案件獲得



売上高

FY23 **1,370** 百万円 → FY24 **1,517** 百万円

売上総利益率

FY23 **24.1** % → FY24 **23.8** %



システム基盤事業

環境

- ・ 組織再編による人員減少
- ・ 日本オラクル社の強化パートナー認定
- ・ マルチクラウド化への流れ
- ・ DX化に向けクラウドリフト・シフトの需要

取組

- ・ U-Way OCIシリーズの拡充
- ・ 上記サービス拡販に向けたエンドユーザーへの積極的な営業活動
- ・ 既存案件の体制拡大

※OCI：Oracle Cloud Infrastructureの略

U-Way



売上高

FY23 **1,985** 百万円 → FY24 **1,779** 百万円

売上総利益率

FY23 **23.2** % → FY24 **24.4** %

ビッグデータ分析事業

環境

- ・ 組織再編による人員減少
- ・ 主要顧客における事業環境の変化による需要減少
- ・ 顧客グループ再編による取引規模縮小

取組

- ・ 既存顧客に対する営業活動強化
- ・ 新規顧客開拓に向けた活動
- ・ U-Way Migration to SAS Viya4の開発・リリース



U-Way

売上高

FY23 **1,123** 百万円 → FY24 **1,139** 百万円

売上総利益率

FY23 **29.7** % → FY24 **24.5** %



日本オラクル社主催「Oracle Japan Award 2024」にて

『Best Cloud Integrator Partner of the Year』受賞



Oracle Japan Awardとは

オラクル認定パートナー企業の中から、各分野において最も著しい功績をおさめ、オラクル製品とサービスを活用してオラクルビジネスの発展に大きく貢献したパートナーに対して贈られる賞



コンサルティング事業

環境

- ・既存エンジニアによって事業開始
- ・コンサルタント人材の不足

取組

- ・既存顧客への営業活動
- ・各種業界における顧客接点づくり
- ・生成AI活用に向けた取組み
- ・ビジネス変革デザインに関わる案件実績づくり



売上高

FY24予想 **500** 百万円 → FY24実績 **399** 百万円

売上総利益率

FY23予想 **34.1** % → FY24実績 **29.7** %

連結子会社シイエヌエス北海道の状況

環境

- ・大口顧客の業績低迷、システム投資方針の変更
- ・エンジニア不足

取組

- ・業務システムインテグレーション事業において不採算案件が発生
- ・大口顧客の経営状況に最適な提案による営業活動
- ・高利益率案件に優先度をつけた提案活動

売上高

前期比 ▲**4.5** %

営業利益率

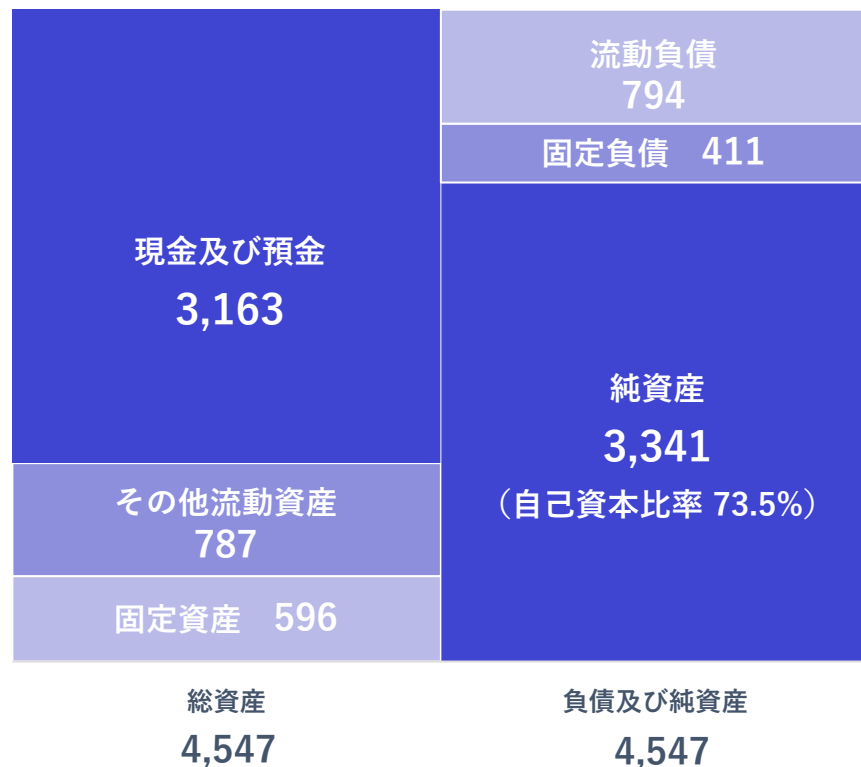
前期比 ▲**5.6** %

売上総利益率

前期比 ▲**2.4** %

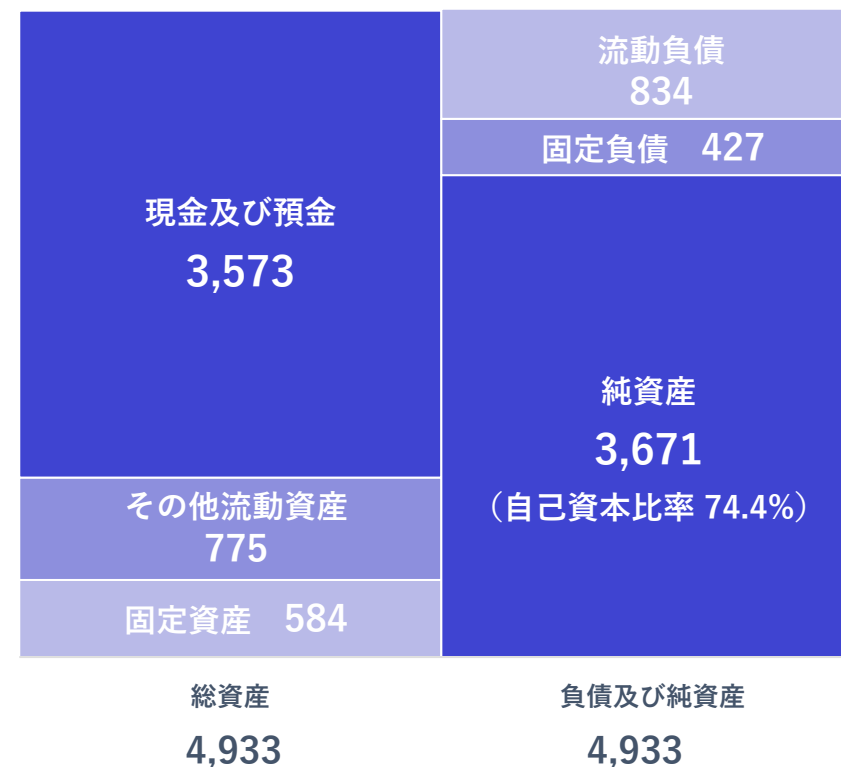
現預金13.0%増、自己資本比率0.9ポイント増
新しい技術領域での研究開発や株主還元の充実を図るための資金活用へ

2023年5月期

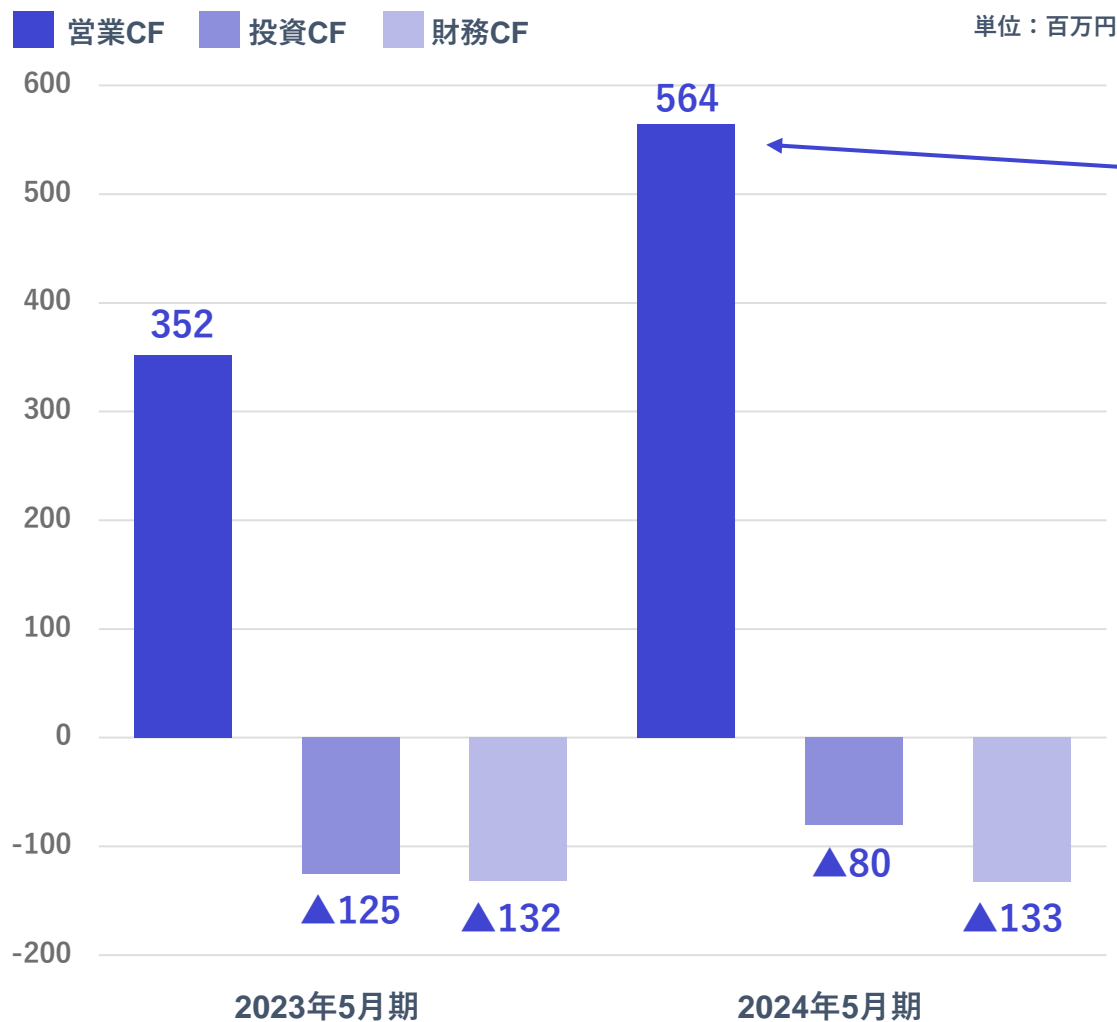


2024年5月期

(単位：百万円)



純資産
9.9%増
利益剰余金
13.6%増



営業CF

事業利益の増加 47M

売上債権の減少 199M



営業CFの増加により、

FCFも増加 +157M

03

Management Performance post-IPO (FY2022-2024)

IPO後三か年(FY2022-2024)の成果

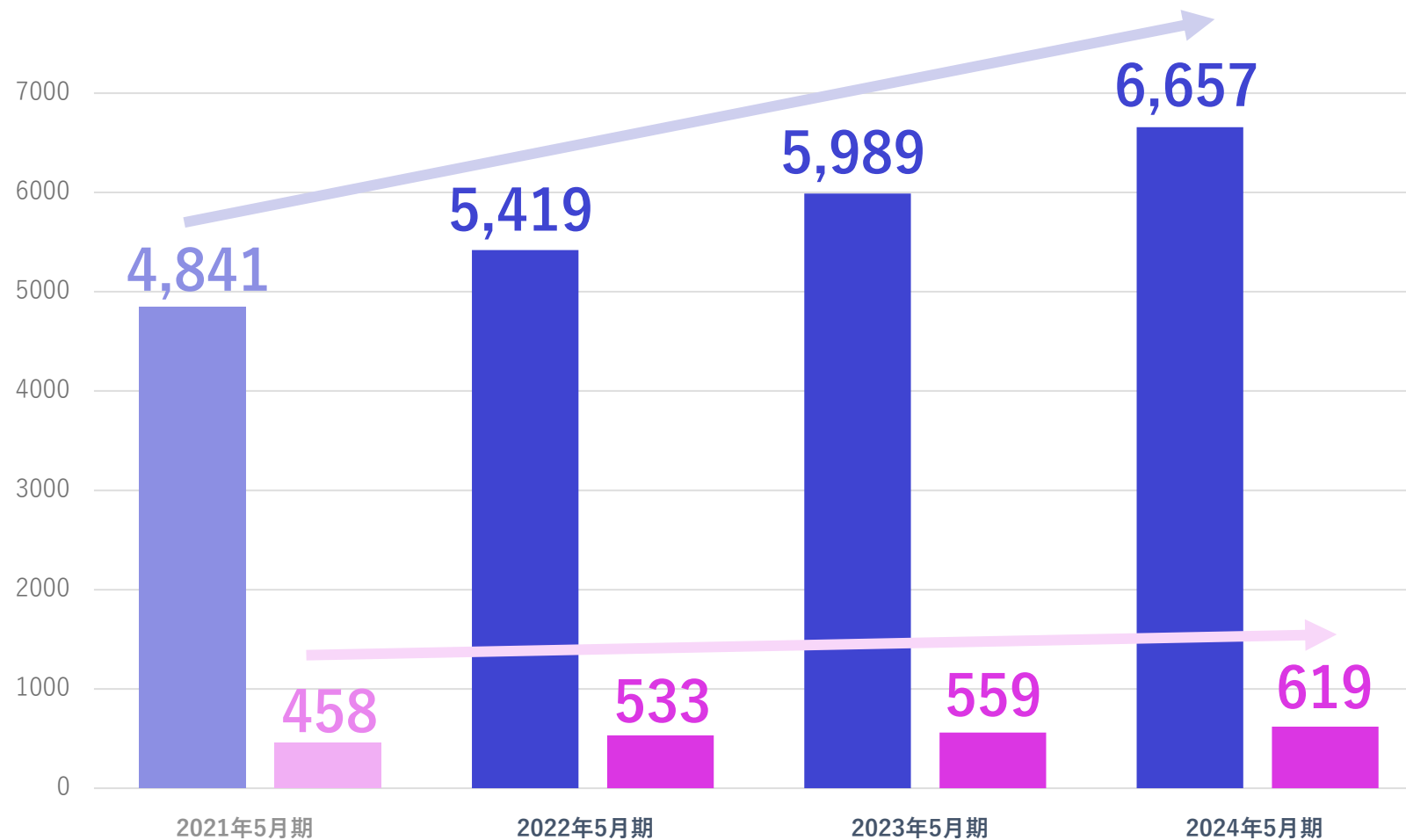


成長戦略 (FY2022-2024)

- 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

成長戦略の中核であるDXによるビジネス変革デザインの拡大を目指し
持続可能な成長を実現するための成長の土台作りとして、3つの戦略を実行

業績推移



4期売上高
年平均成長率
11.2%

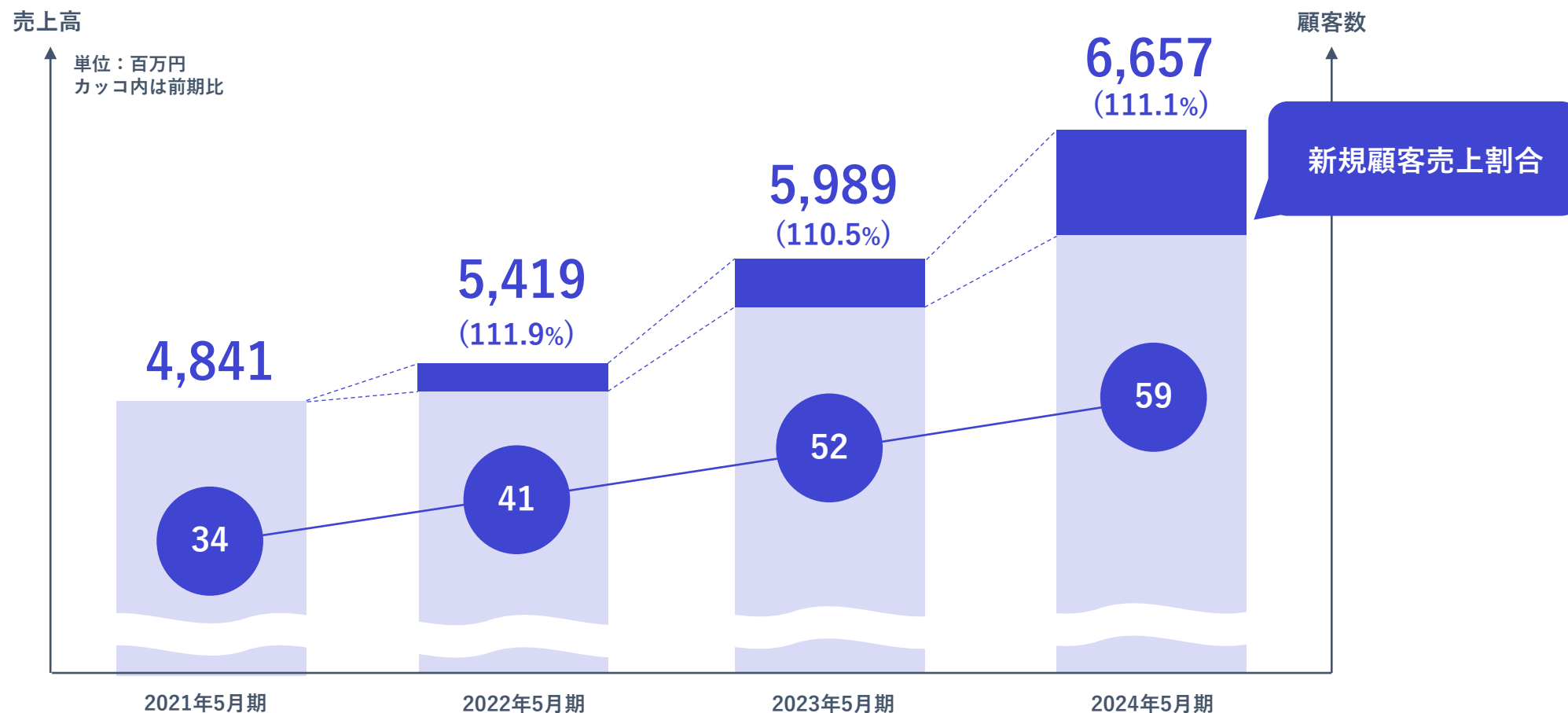
4期営業利益
年平均成長率
10.6%



	2022年5月期 末時点	2023年5月期 末時点	2024年5月期 末時点	
エンジニア数推移	186名 (新卒21名)	199名 (新卒17名)	221名 (新卒18名)	
人材育成への投資額推移	69M	64M	90M	
DX関連の取得資格・技術保有実績(延べ数)				
 デジタル革新推進事業 関連資格	ServiceNow スクラムマスター OracleDB OSS DB 等	58名	75名	100名
 ビッグデータ分析事業 関連資格	SAS Python 統計検定 マーケティング検定 JDLA Deep Learning 等	78名	115名	125名
 システム基盤事業 関連資格	AWS GCP OCI Azure 等	113名	187名	260名

コロナ禍の影響により採用数増

売上高合計と顧客数（純増減数）の実績推移

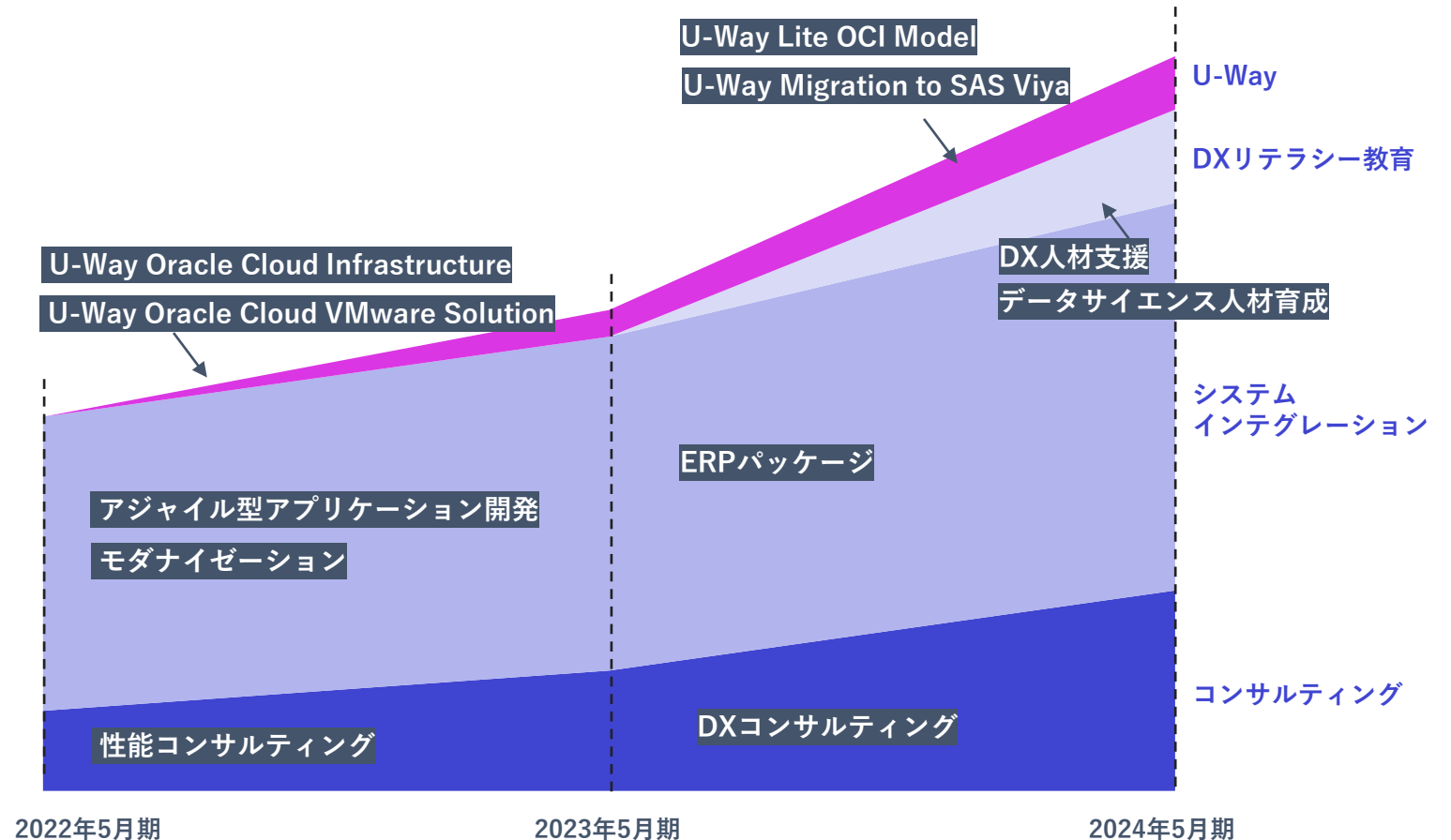


デジタル革新技術に関するノウハウの標準化・体系化を進め
サービスメニューを整備、サービス数は着実に増加

ソリューション拡充の推移

	FY22		FY24
U-Way	0	→	4
DXリテラシー教育	0	→	7
システム インテグレーション	22	→	29
コンサルティング	6	→	15

数字はサービス数



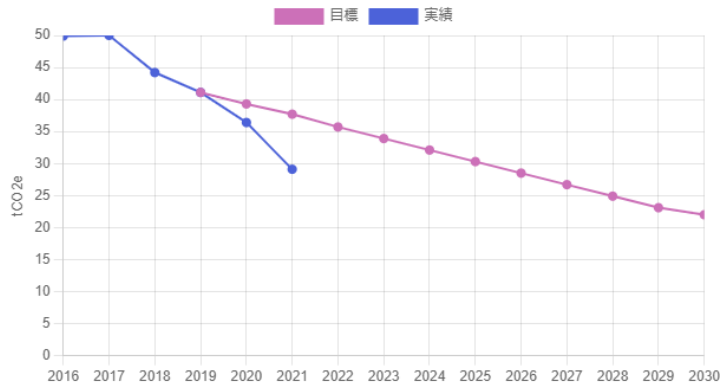


2024年2月

CDP2023 気候変動分野で リーダーシップレベル「A-」獲得



温室効果ガス排出量推移



2024年5月

EcoVadis ブロンズメダル受賞（2年連続）

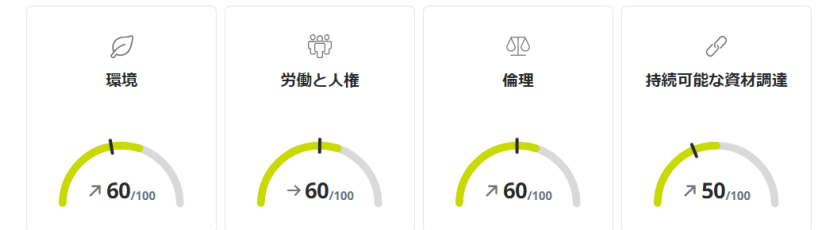


EcoVadis スコア

総合得点

パーセンタイル
70位 ◎

➤ 59/100



04

Medium-Term Management Plan (FY2025-2027)

中期経営計画 (FY2025-2027)



Stage 1

(2022/5期-2024/5期)

持続可能な成長を
実現するための
成長の土台作り

売上高 **66**億・営業利益率 **9.3%**

事業基盤の強化 (人材獲得・高度技術者の育成)

新たな顧客獲得 (アライアンス・パートナーシップの活用)

ソリューション拡充 (新技術獲得・独自サービスの開発)

Stage 2

(2025/5期-2027/5期)

エンパワーメントの促進と
イノベーションの醸成

売上高 **100**億・営業利益率 **10.0%**

組織変革の推進と提案力の強化

社会課題解決に向けたビジネス創出

Stage 3

(2028/5期-2030/5期)

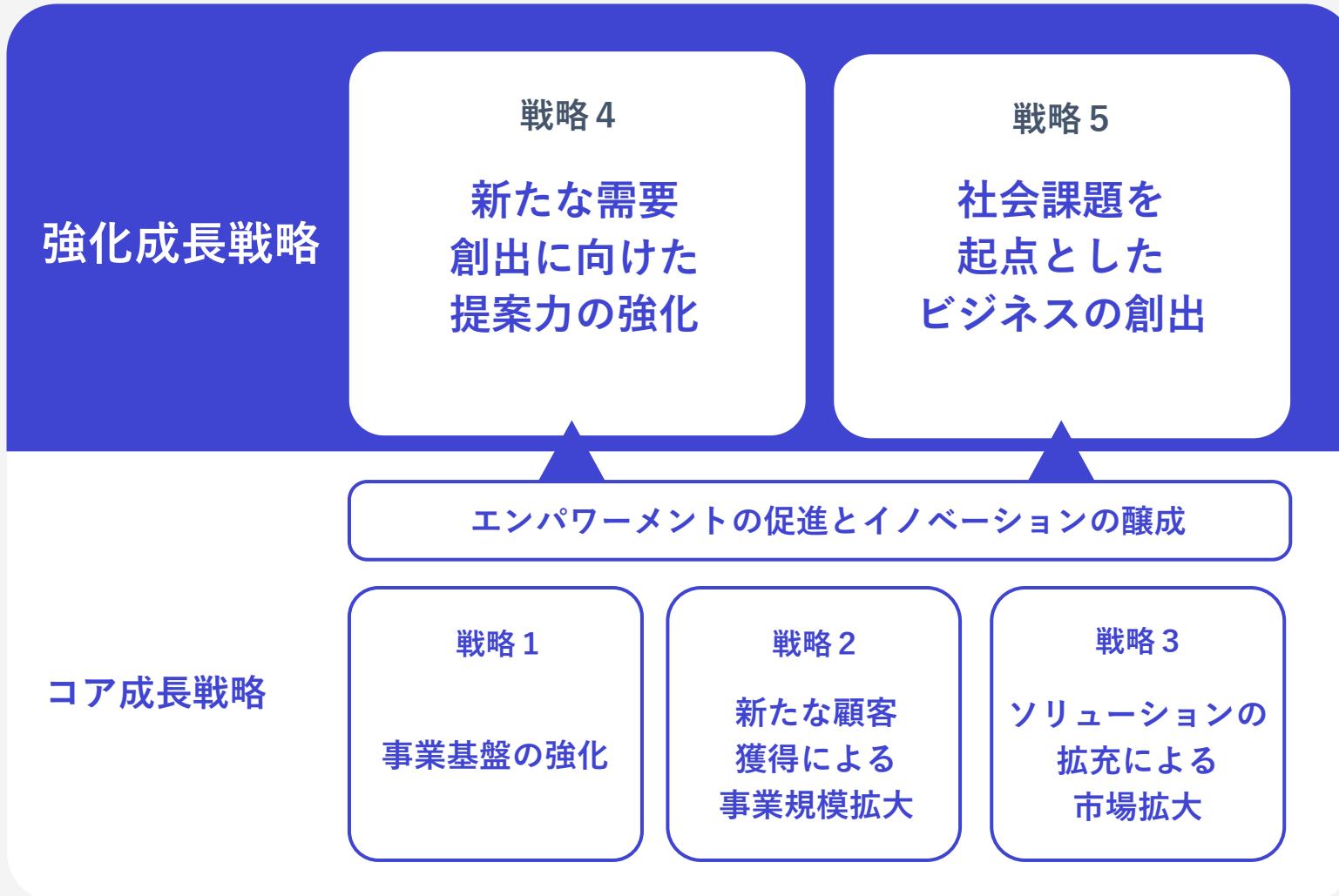
個人の成長と
社会的使命の共鳴

売上高 **150**億・営業利益率 **12.0%**

個の力と組織力によるビジネスの増大
社会課題解決による新価値の提供



コア成長戦略をベースにエンパワーメントの促進とイノベーションの醸成によって新たな成長の柱を力強く推進し、当社グループが目指す姿に向けて加速する





事業成長のスピードに先んじた事業基盤の重要要素である

優秀人材の獲得や多様性の確保と即戦力化、ワーク・エンゲージメント向上の施策を推進する

ビジネス拡大に 必要な体制の強化

- ・ 新卒採用者の増強、早期育成環境の構築
- ・ 中途採用による多様性の拡大
- ・ 高度人材の認定制度の確立

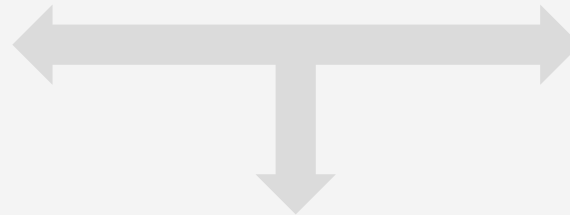
組織風土の変革

- ・ ワークエンゲージメントの向上
- ・ 社員の裁量権拡大、若手の積極的な登用
- ・ 変革マインドの醸成

重点顧客とともに新規顧客へのコンサルティング活動において、
CNSグループのサービスや技術の活用提案を積極的に行い、顧客開拓とビジネス拡大を進める

重点顧客との 連携強化による売上拡大

- ・コンサルティング活動を
基点とした新規顧客接点の開拓
- ・当社グループのケイパビリティを
活かした顧客価値の増大



長期で協業し
ビジネスを創出する
営業戦略の策定と実践

新たなアライアンスパートナーとの 協業関係整備による新規顧客の拡大

- ・ベンダー協業強化による
自社ブランドビジネスの拡大
- ・ベンダーソリューションの活用による
新規顧客獲得



新しいデジタル変革ソリューションの獲得することに積極的に投資を行い、
自社ブランドの新しいサービスの拡充によって販路を拡大する

デジタル変革ソリューションの拡充

- ・ 次世代ビジネスに向けた戦略的投資
 - ・ 投資想定
 - ・ AI活用ソリューション
- ・ 新たなケイパビリティ獲得に向けたR&D

デジタル変革を実現する ソリューションの拡大・拡充

- ・ アカウントを軸とした自社ブランド営業の強化
- ・ ニーズの深掘りによる自社ブランドの拡充
- ・ マーケティング4.0の実現



受託ビジネスの姿勢から脱却し、攻めの姿勢に転じることで顧客接点を増やす
顧客目線で課題やニーズを捉え、積極的な提案ができるよう提案力を強化する

FY25-27 強化成長戦略
新たなビジネス機会の創出に向けた提案力の強化

- ・ 顧客の企業価値向上に向けた成功体験の積み上げ
- ・ 主体的な提案活動による顧客接点の拡大
- ・ 全社横断の営業組織の立ち上げ



国内における社会課題の抽出を行い、ターゲット顧客・案件の掘り起こしを行う
各事業のケイパビリティをどう活用していくか、課題とのマッチングやニーズを見極め
ソリューション開発に向けたノウハウの蓄積を進め、ソーシャルビジネスのリーディングカンパニーを目指す

FY25-27 強化成長戦略 社会課題を起点としたビジネスの創出

<全事業横断の戦略>

- ・社会課題ソリューションの開発ノウハウ蓄積
- ・地方（自治体含む）との顧客接点開拓
- ・ソーシャルビジネスの創出と展開

<コンサルティング事業注力戦略>

- ・コンサルティング事業の営業力強化
- ・社会課題解決のコンサルティング手法確立
- ・ソリューションモデルの立案と案件適用

KGI

売上高

100億

従業員還元

+10%のベア実現

営業利益率

10%以上

株主還元

累進配当政策の長期継続

KPI

U-Way売上
20億円

重点施策

自社ブランド
拡充・拡大

プライム売上比率
60%

受託ビジネス
からの脱却

人事制度改革の
完成

人材戦略強化

ビジネスプランの
策定

ソーシャル
ビジネス創出

05

Earnings Guidance

通期業績予想



新中期経営計画において、2027年5月期に向けた飛躍的成長の実現のため
初年度である2025年5月期は、8%のベースアップ含むおおよそ11%の賃上げの実施、イノベーション創出への投資を計画

(単位：百万円)

	2024年5月期		2025年5月期		
	実績	構成比	予想	構成比	増減率
売上高	6,657	100.0%	7,562	100.0%	113.6%
売上総利益	1,639	24.6%	1,834	24.3%	111.9%
営業利益	619	9.3%	660	8.7%	106.6%
経常利益	650	9.8%	676	8.9%	104.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	461	6.9%	489	6.5%	106.2%



デジタル革新推進事業におけるServiceNow導入支援、及びシステム基盤事業におけるU-Way拡販を成長の柱に増収増益へコンサルティング事業については中長期での成長を目指し、2025年5月期は体制の立て直しを計画

(単位：百万円)

		2024年5月期		2025年5月期		
		実績	構成比 売上総利益率	予想	構成比 売上総利益率	増減率
デジタル革新推進事業	売上高	1,819	27.3%	2,367	31.3%	130.1%
	売上総利益	445	24.5%	551	23.3%	123.8%
ビッグデータ分析事業	売上高	1,139	17.1%	1,295	17.1%	113.6%
	売上総利益	278	24.5%	294	22.8%	105.6%
システム基盤事業	売上高	1,779	26.7%	2,219	29.4%	124.7%
	売上総利益	434	24.4%	576	26.0%	132.6%
業務システム インテグレーション事業	売上高	1,517	22.8%	1,524	20.2%	100.4%
	売上総利益	361	23.8%	360	23.7%	99.8%
コンサルティング事業	売上高	399	6.0%	156	2.1%	39.0%
	売上総利益	118	29.7%	51	33.0%	43.4%



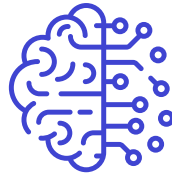
デジタル革新推進事業

- ・ ServiceNow 導入支援案件の拡大
- ・ パートナーランクPremier 維持

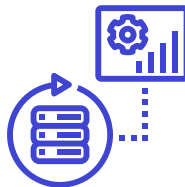
servicenow



- ・ 生成AI関連ノウハウの蓄積



- ・ 性能やデータベース移行に関するテクノロジーコンサルティングプロジェクトの拡大



業務システムインテグレーション事業



金融中心の
既存ケイパビリティの強化



会計領域への参入



SaaS ERPに係る
案件の拡大



システム基盤事業

- ・ U-Way含むマネージドサービスの提供拡大



- ・ 顧客社内IT改善へのプリセールス活動からコンサルティングサービスへの展開による新ビジネス構造の構築



ビッグデータ分析事業

- ・ U-Way等の独自サービス拡充



- ・ 新規協業ネットワークの構築
- ・ 新規領域におけるパートナーアライアンス拡充





コンサルティング事業

- ・ DXコンサルティング案件の獲得に向けた体制づくり



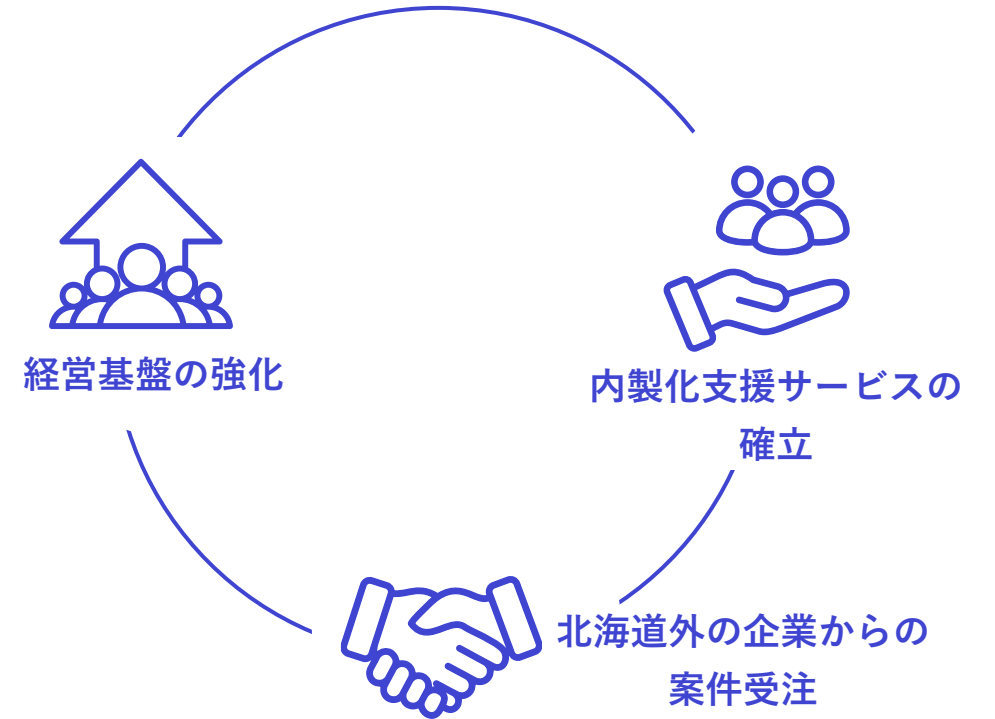
- ・ コンサルティングパッケージの開発



- ・ コンサルタントの専門性強化



連結子会社シイエヌエス北海道

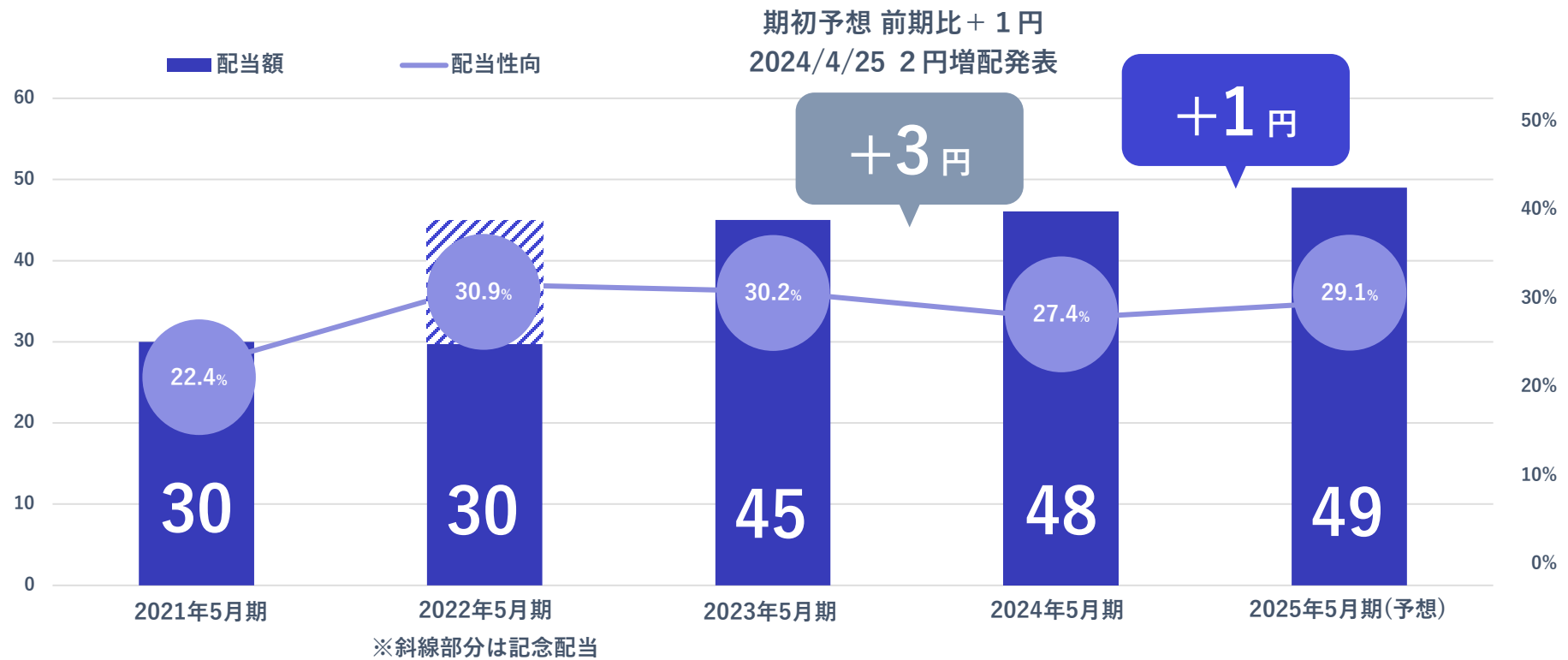




大手SI事業者からの信頼と実績、継続的なリレーションにより、ICT業界の変化を早く察知し、新しい分野に挑戦する先取性により事業を拡大

➡ 安定した収益確保を可能とする事業特性

持続的な成長を株主の皆様とともに実現すべく、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** 方針を継続



BEYOND THE RIGHT ANSWER.

正解以上の答えをだそう



06

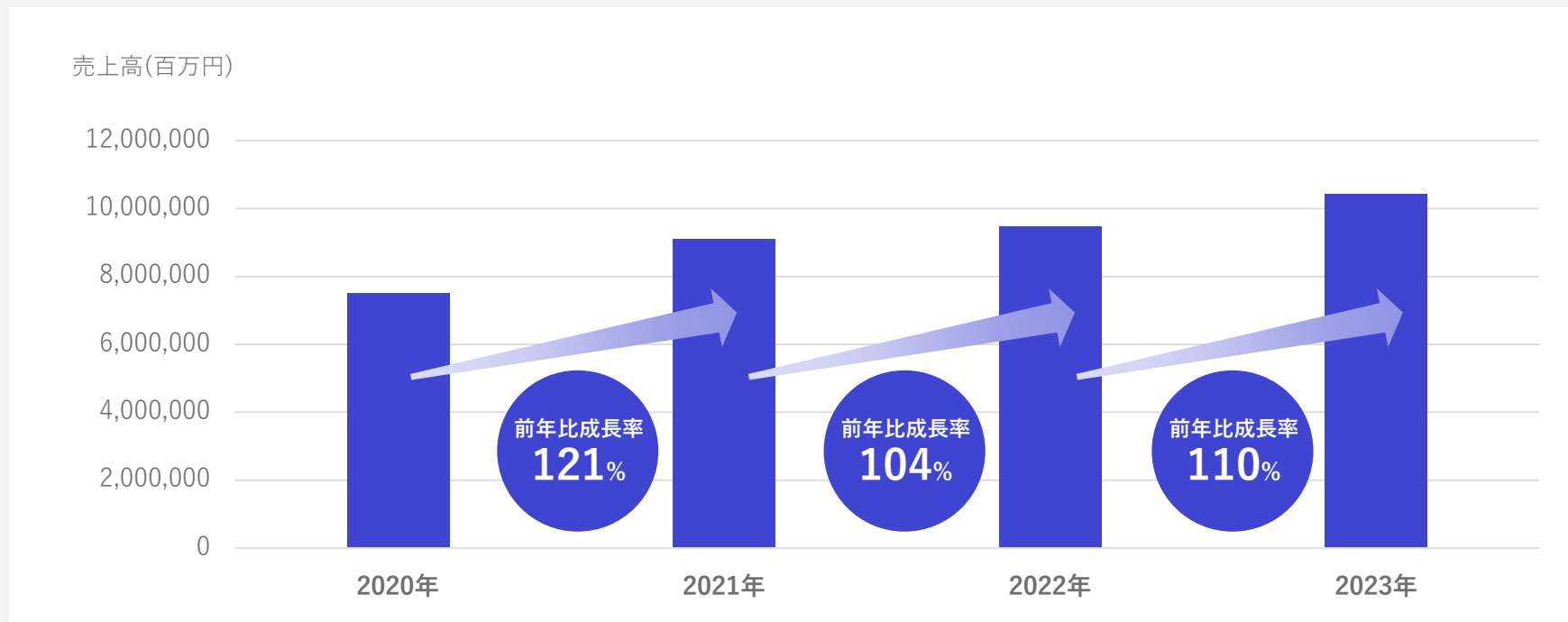
Appendix

參考資料



①情報サービス業(受注ソフトウェア)市場全体の状況

情報サービス業(受注ソフトウェア)の売上高の推移 (2020年~2023年)



情報サービス業(受注ソフトウェア)市場の拡大

情報サービス業(受注ソフトウェア)の売上高の推移は2021年が9.09兆円、2022年が9.49兆円、2023年が10.41兆円であり、2020~2021、2021~2022、2022~2023のそれぞれの成長率は121%、104%、110%となっており、市場全体が拡大しております。

出典・I経済産業省：特定サービス産業動態統計調査

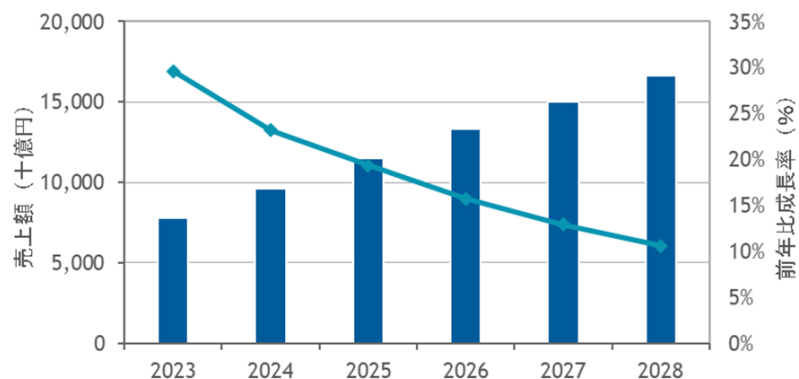


②クラウド市場

国内クラウド市場支出額予測(2023年～2028年)



国内クラウド市場予測、2023年～2028年



Note: ユーザー企業およびサービスプロバイダー向けの売上

Source: IDC Japan, 6/2024

◆ IDC Japan株式会社の「国内クラウド市場予測、2024年～2028年」によると、2023年の国内クラウド市場は、前年比29.6%増の7兆8,250億円（売上額ベース）となりました。また、2023年～2028年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は16.3%で推移し、2028年の市場規模は2023年比2.1倍の16兆6,285億円になるとIDCは予測しています。

- ◆ 同レポートにおいてIDCは、2023年の国内クラウド市場は、「製品／サービスの単価上昇（為替変動による値上げの影響を含む）」「ハードウェア製品の供給不足からの回復」「クラウドマイグレーションの拡大」によって大きく成長した2022年（前年比成長率38.7%）と比較すると成長率が大幅に低下したものの、順調に推移に推移したとしております。
- ◆ 更に今後の国内クラウド市場は、「カスタムアプリケーション開発した基幹系システムのクラウドマイグレーション」「DX／データ駆動型ビジネス」が成長を牽引、また、Generative AI（生成AI）の普及は、インフラストラクチャに対する投資を拡大すると共に、製品／サービス単価の上昇が見込まれ、DX／データ駆動型ビジネスの成長を加速するものとなっているとIDCは予測しております。

出典 ・ IDC国内クラウド市場予測、2024年～2028年

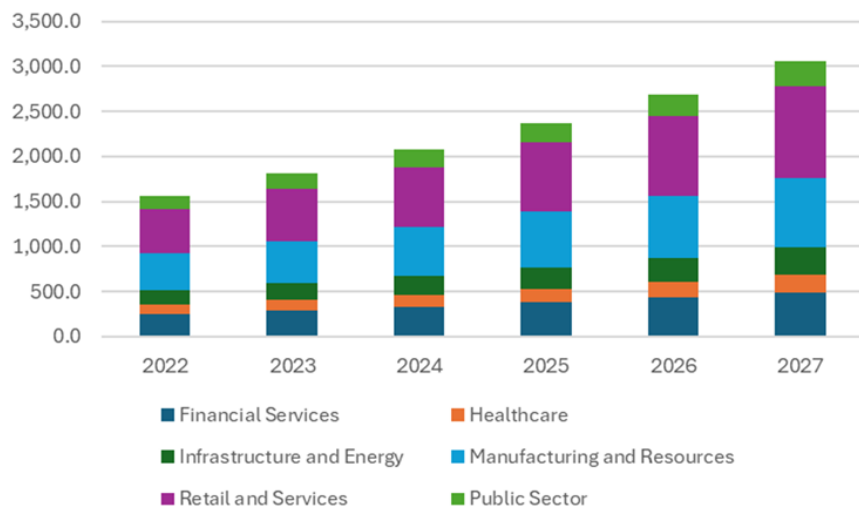


③ビッグデータ分析市場

国内ビッグデータ／アナリティクス市場
ユーザー支出額予測：産業分野セクター別
2022年の実績と2023年～2027年の予測



国内ビッグデータ／アナリティクス市場
ユーザー支出額予測：産業分野セクター別、
2022年の実績と2023年～2027年の予測（十億円）



Source: IDC 2024

◆ IDC（グローバル）では、データ管理、データ分析に関わる市場をビッグデータ／アナリティクス市場として、テクノロジー分野（ハードウェア／ソフトウェア／サービス）について、国内市場を含むグローバルな支出額分析を「IDC Worldwide Big Data and Analytics Spending Guide」として提供しています。

◆ 本レポートによると、日本国内のビッグデータアナリティクス市場の2024年の支出額は前年比14.8%増の2兆749億円になると予測しており、2022年～2027年のCAGRは14.3%で成長し、2027年に3兆541億円に達すると予測しています。

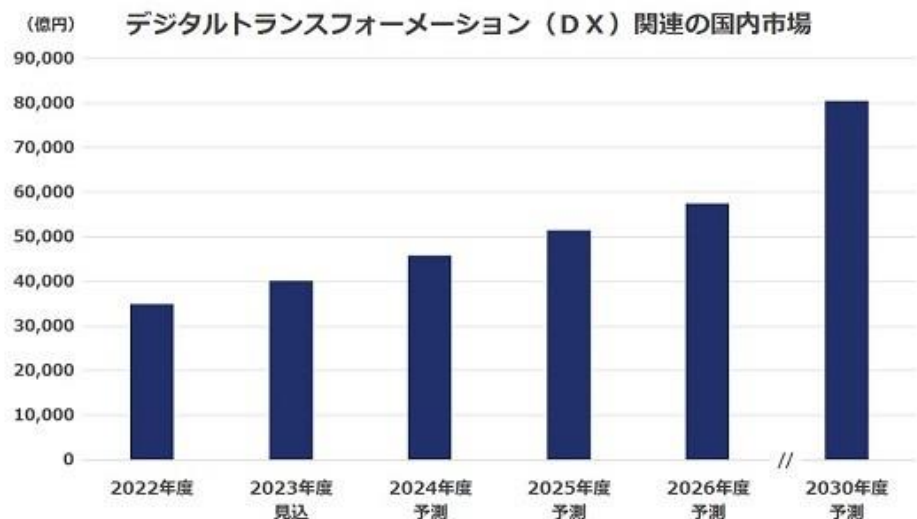
◆ 2024年以降は、生成AI／予測型AI利用の拡大とこれに伴うデータ需要の増加を予測しており、AI基盤モデルを提供するAIソフトウェアプラットフォーム市場や、生成AI適用分野と予測されるコンテンツ分析市場、検索システム市場などで高い成長が見込まれます。またAIの学習データのためのデータウェアハウス／非構造化データストアも高い成長をIDCは予測しております。

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



④ デジタルトランスフォーメーション市場

国内デジタルトランスフォーメーション2022年～2026年、及び2030年度予測



富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

- ◆ 富士キメラ総研の「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／企業編」によると、企業や社会を取り巻く環境の急速な変化に対応するためのデジタルトランスフォーメーション（DX）の重要性は増しており、2023年度のDX関連市場規模は、4兆197億円の見込みとなっている。大手企業を中心に具体的な実行フェーズへの移行が進み、今後は中堅、中小企業での増加により、2030年度には8兆350億円まで拡大すると予測しています。



CNSグループは持続可能な新しい価値創造の実現に向けて3つの方針を掲げています。

Creating New value for Sustainable

持続可能な新しい価値の創造

企業理念及び経営ミッション・ビジョンに基づき、お客様とともに社会課題を解決し、安全・安心・便利で豊かな社会づくりに貢献していく姿勢として「Creating New value for Sustainable ～持続可能な新しい価値の創造～」を掲げています。「人を想う」事業やサービスを通じて社会的課題を解決し、人や社会、未来に貢献すると同時に企業価値の増大に努めます。

Environment



地球環境問題への取り組みが重要課題であると捉え、CNSグループの事業が行うデジタル技術を通じて、サステナビリティ方針のもと新しい価値を提供することで持続可能な未来の実現に貢献します。

Social



CNSグループに関わるすべての人々の人権が守られ、尊重されることが、「人を想う力」及び、サステナビリティ基本方針でもある、持続可能な新しい価値提供への基礎となる取り組みと考えています。

Governance



CNSグループは、コーポレート・ガバナンスの充実を図りながら、経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応できる組織体制の構築を重要課題と位置づけ、株主の視点を踏まえた透明で効率的な経営に取り組んで参ります。

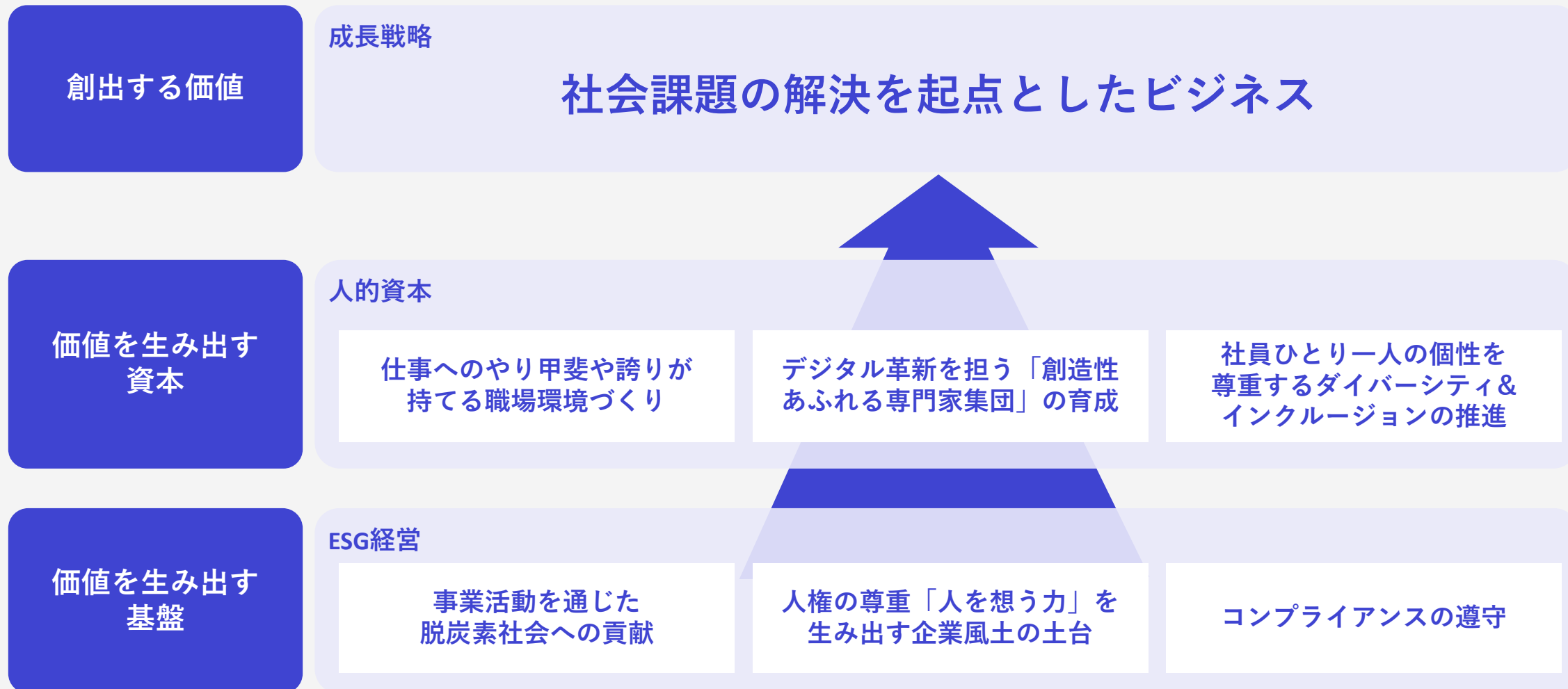


持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現に向けてマテリアリティを設定。

分類	マテリアリティ	特定された課題	主な取り組み	SDGsとの関係性
社会	「人を想い社会を前進させる新価値」を生み出すデジタルイノベーションの創出	<ul style="list-style-type: none"> お客様や社会が発展するソリューションの提供 お客様のビジネス変革の推進 シイエエスファンの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 社会課題をテーマとした未来のサービスの企画提案 DX推進の為にパートナー企業アライアンス拡大、協業 最新のIT技術の活用 潜在顧客へのブランディング活動 顧客満足度調査 	
	デジタル革新を担う「創造性あふれる専門家集団」の育成	<ul style="list-style-type: none"> 先端技術力+提案、行動力のあるデジタル人材育成 優秀な人材の獲得 イノベーション創出の土台づくり 	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な新卒採用と早期育成 ビジネスパートナーとの育成に関連する協業 全社参加のDXワークショップ 自己啓発補助と資格一時金の支給 	
	人権の尊重「人を想う力」を生み出す企業風土の土台	<ul style="list-style-type: none"> 人権重点テーマの遵守 人権を尊重したサプライチェーンの構築 	<ul style="list-style-type: none"> 人権に関する勉強会開催 人権DD実施と分析 サステナビリティ委員会の立ち上げ 是正、救済と苦情処理メカニズムの整備 	
	社員ひとり一人の個性を尊重するダイバーシティ&インクルージョンの推進	<ul style="list-style-type: none"> 多様性のある人材確保 多様な価値観の尊重 	<ul style="list-style-type: none"> 障害者雇用の推進拡大 女性管理職の拡充 公平、公正な評価制度改善 	
	仕事へのやり甲斐や誇りが持てる職場環境づくり	<ul style="list-style-type: none"> 働き方改革 健康経営 	<ul style="list-style-type: none"> フルテレワーク環境の構築 従業員の健康推進 MVVや行動指針の定着 ストレスチェックの実施 	
環境	事業活動を通じた脱炭素社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> 地球環境保全 気候変動対策 循環型経済の構築 持続可能なエネルギー利用の推進 	<ul style="list-style-type: none"> CO2排出量の見える化 (Scope1,2,3) 排出量の中期目標の設定および削減活動の推進 社員、サプライチェーン対象にした環境に関する啓蒙活動 サプライチェーン全体における環境配慮 	
ガバナンス	コンプライアンスの遵守	<ul style="list-style-type: none"> ガバナンス強化、体制の構築 サプライチェーンを通じた各種法令の遵守 情報セキュリティの遵守 	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス研修の実施 情報セキュリティ研修の実施 コーポレートガバナンスの充実 	



マテリアリティと一体となって成長戦略を実現



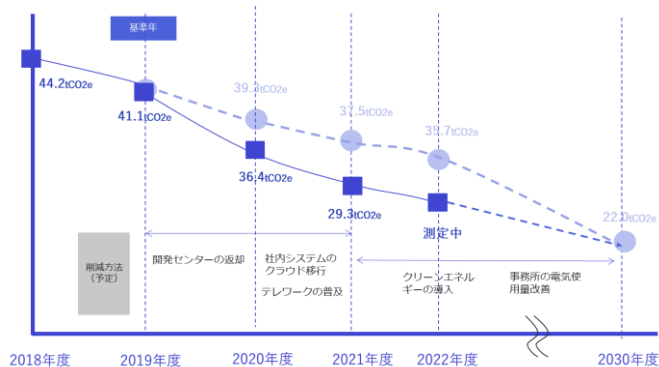


価値を生み出す基盤

事業活動を通じた 脱炭素社会への貢献

2030年までに 温室効果ガス46%削減

2030年までに温室効果ガス削減目標

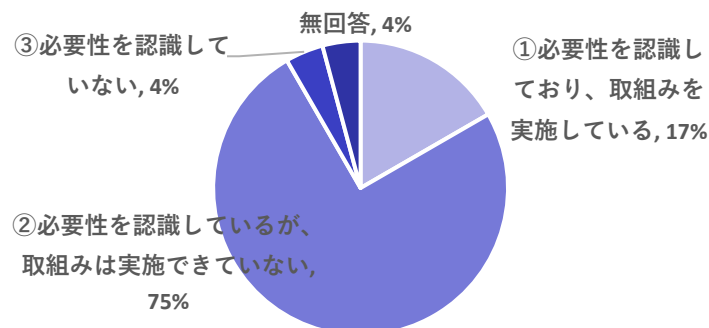


CNSグループの事業活動から発生する温室効果ガス排出量について、2019年度を基準年とし2030年度までに総排出量の46%を削減する目標を設定。

人権の尊重「人を想う力」を生み出す 企業風土の土台

人権デューデリジェンス強化と AI倫理の対応

サプライヤー様へ権への取り組み状況

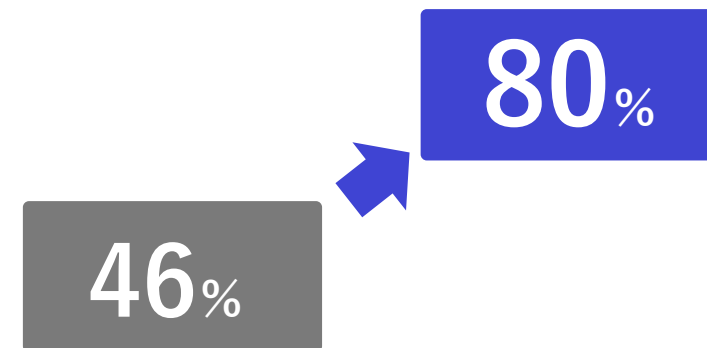


CNSグループの事業活動から発生する温室効果ガス排出量について、2019年度を基準年とし2030年度までに総排出量の46%を削減する目標を設定。

コンプライアンスの遵守

コーポレート ガバナンスコードの充実

ガバナンスコード準拠率目標



経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応できる組織体制の構築を重要課題と位置づけ、コーポレート・ガバナンスの準拠率を向上させる。

価値を生み出す資本

仕事へのやり甲斐や誇りが持てる
職場環境づくり

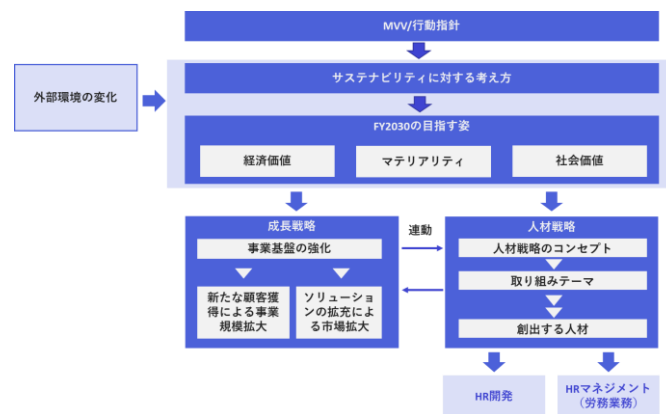
MVV・行動指針の定着による
エンゲージメントの向上



新たに作成した行動指針を浸透させ、社員がそれを理解、共感、行動化することにより、社員もCNSのファンになる状態を構築。

デジタル革新を担う
「創造性あふれる専門家集団」の育成

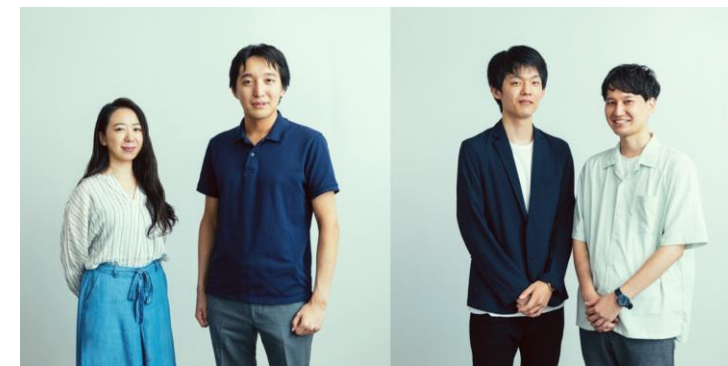
多彩な個性が活躍できる
人材戦略を構築



経営戦略・成長戦略と一体となった、人材戦略を構築し、社員の能力を最大限に引き出す人的資本経営を実現。

社員ひとり一人の個性を尊重する
ダイバーシティ&インクルージョンの推進

多彩な人材の採用と
女性管理職の拡充



多様な人材を受入れ、いろいろな価値観をお互いの力に変えながら、社会課題へアプローチするための起点となる組織を構築。

免責事項

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、さまざま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
cns-ir@cns.co.jp

