



アイテック阪急阪神 株式会社

未来共創

中期経営計画＜2024～2025年度＞

1. 経営理念・経営ビジョン 2025年・エンゲージメント宣言

経営理念の実現のため、中期経営計画の最終年度にありたい姿「経営ビジョン 2025年」と「エンゲージメント宣言」を制定した。

経営理念

電子、通信、情報技術の活用を通じて社会の発展に貢献すると共に、事業にかかわるすべてのひとの幸福を追求します。

経営ビジョン 2025年

すべてのひとを笑顔にします

- 私たちの幸福の源泉は笑顔です
- 私たちとお客様の笑顔で社会を笑顔にします

【行動指針】

- お尽くする精神を持つ
- 互いに尊重する
- いつも挑戦している
- 迅速かつ論理的に行動している
- いきいきと成長し続けている

エンゲージメント宣言

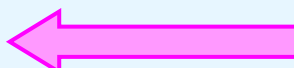
私たちは、経営理念に掲げる「事業にかかわるすべてのひとの幸福を追求します」を実現するため、従業員と会社が一体となり、互いに貢献し合う、**エンゲージメント**の高い企業を目指しています。一人ひとりが、「**お尽くする**」、「**未来へ踏み出す**」を合言葉に行動することで、共に力を合わせます。

※ここで言う「エンゲージメント」とは、従業員と会社との関係を示す指標のことで、個人と組織が互いに貢献・尊重し合う関係という意味で使っている。これを高めることで、働く人の幸せややりがいにつながり、共に成長を目指す。

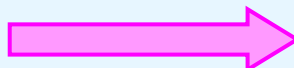
従業員



信頼、尊重、支援



エンゲージメント



帰属意識、愛着、熱意

会社



2. 長期ビジョンの基本方針と成長の方向性

長期的（2030年）にありたい姿を示す「長期ビジョン2030」を策定し、その実現に向けて、長期ビジョンの基本方針及び成長の方向性を定め、これに沿って中期経営計画の戦略を策定している。

長期ビジョン2030

■基本方針

社会の変化による新たなニーズを的確に捉え、
新技術を活用したソリューションを開発・展開することにより、
社会のデジタルトランスフォーメーションを進めるとともに、
グループ内外と連携して新しい未来を共創する

■成長の方向性

既存事業の伸長による
収益力強化

グループとの連携による
収益拡大と
経営基盤の強化

新規ビジネス開拓等の
各種施策の推進による
新たな時代の共創

M&A、
CVC投資

サステナブル経営の推進

3. 中期経営計画の策定にあたって（経営課題と解決の方針）

ありたい姿を実現するため、成長を加速させる「**市場開拓・ビジネス創造**」、顧客満足度の更なる向上に向けた「**生産性・技術力向上**」、成長を支える基盤となる「**人材育成促進**」、ガバナンスの強化に向けた「**内部統制推進**」を対処すべき課題と位置付けている。これらの経営課題に対し、それぞれ解決の方針を定めて取り組み、戦略的な事業展開を図る。



4. 中期経営計画目標と重点戦略

これからの時代においては、従来のビジネスの延長だけでは持続的な成長は実現できないため、今回の計画では、長期ビジョンの成長の方向性や事業環境の変化、経営課題を踏まえた中期経営計画を策定し、以下の4つを重点戦略に定めて取り組む。

【中期経営計画目標】
長期ビジョン2030の中間目標年度である2025年度において
売上高 **420億円**、営業利益 **27億円**を達成する

■基本方針

既存事業の収益力を強化するとともに、
DXにより社会的課題を解決し、新しい未来を共創する。

■重点戦略

戦略① 収益力の強化

▶ 市場拡大 生産性向上・高収益構造の確立

戦略② 新たな成長分野の確立

▶ 新規事業開発 M&A推進／CVC活用

戦略③ 経営基盤の強化

▶ 「働きがい」向上 人材育成促進 内部統制推進

戦略④ サステナブル経営の推進

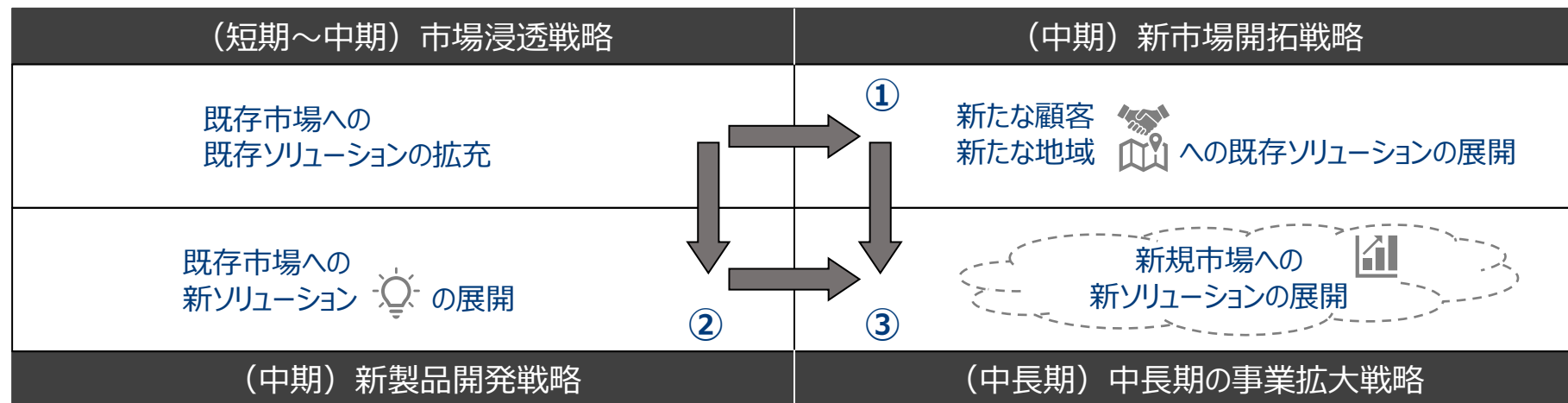
4. 中期経営計画目標と重点戦略～戦略①～

戦略① 収益力の強化

▶市場拡大

「アンゾフの成長マトリクス(※)」のフレームワークを採り入れ、当社の事業をSBU（もしくは重点施策）毎に4つの領域に分類し、成長戦略を再整理した。同マトリクスに時間軸の概念も取り入れ、①②を中期的な新市場開拓、新製品開発戦略、③を中長期的な事業拡大戦略と位置付けている。

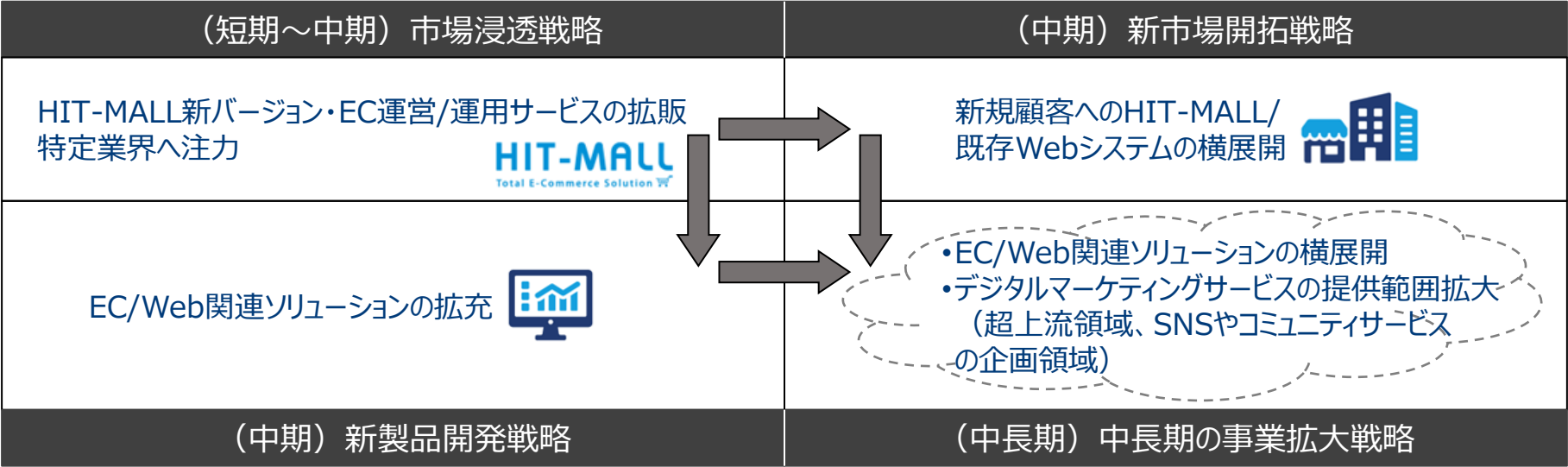
※“市場”と“製品”で縦横軸を取り、さらにそれらを“新規”と“既存”に分けた、経営戦略のフレームワークのひとつ



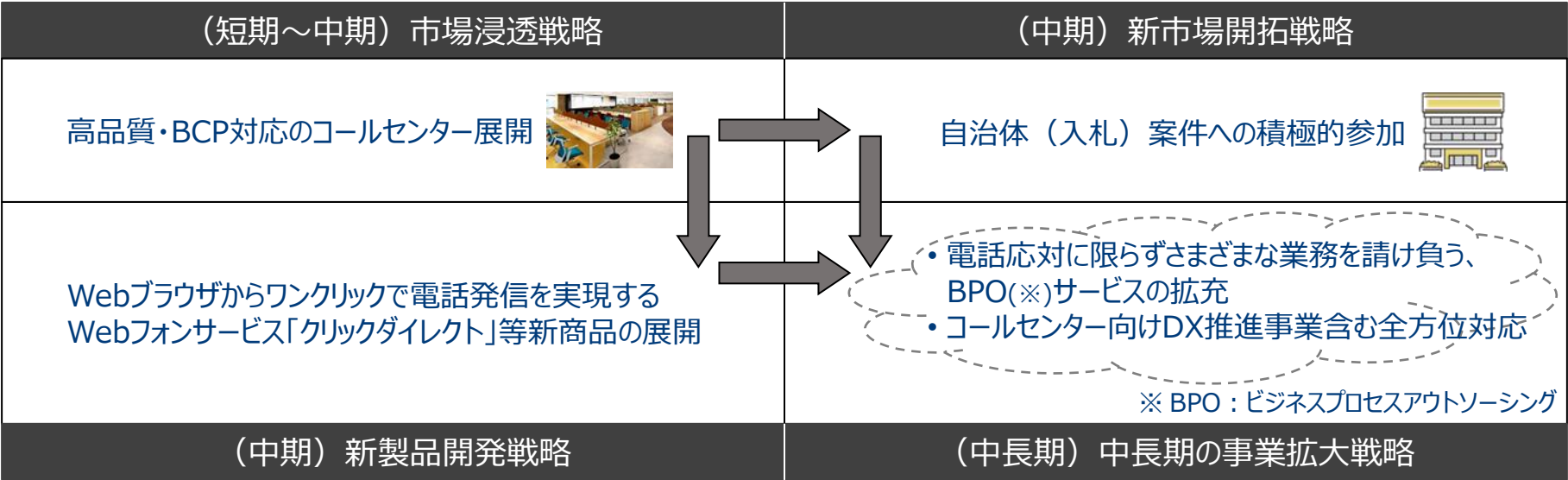
主な事業の市場拡大戦略

SBU（もしくは重点施策）毎の戦略を成長マトリクスで示す。

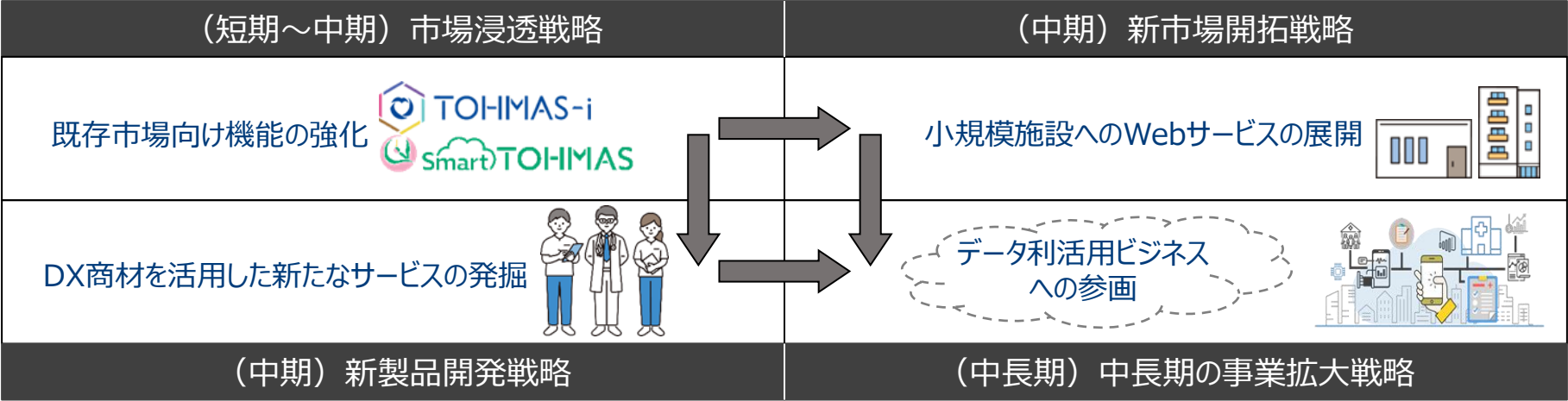
Webビジネス



コールセンター事業



健診ソリューション

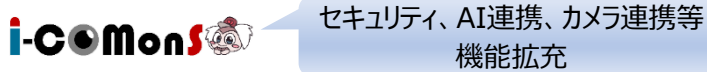


(短期～中期) 市場浸透戦略

IoT監視システムの沿線設備監視への展開



AI搭載機能等、多機能化によるモデル拡充



(中期) 新製品開発戦略

(中期) 新市場開拓戦略

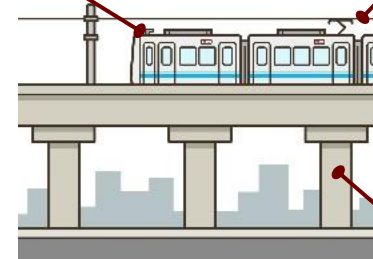
首都圏/関西圏の拡充と
低コスト化による地方鉄道への展開



保守サポートから
スマートメンテナンスへ

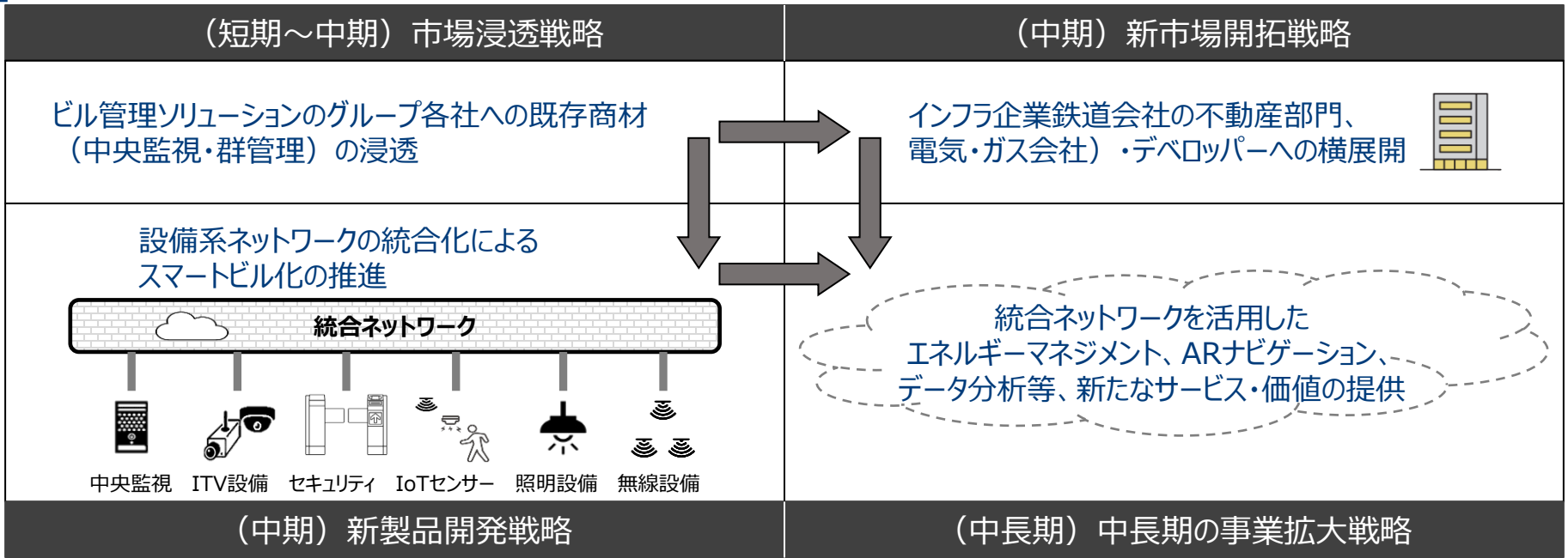
車両設備のスマートメンテ化

電路設備のスマートメンテ化



線路・土木設備のスマートメンテ化

(中長期) 中長期の事業拡大戦略



(短期～中期) 市場浸透戦略

防犯用広域ネットワークカメラの展開



AI画像処理を用いた防犯の高度化等、新商材の創出



AIエッジゲートウェイ



領域への侵入検出



転倒検出



モザイク処理



SOSジェスチャ

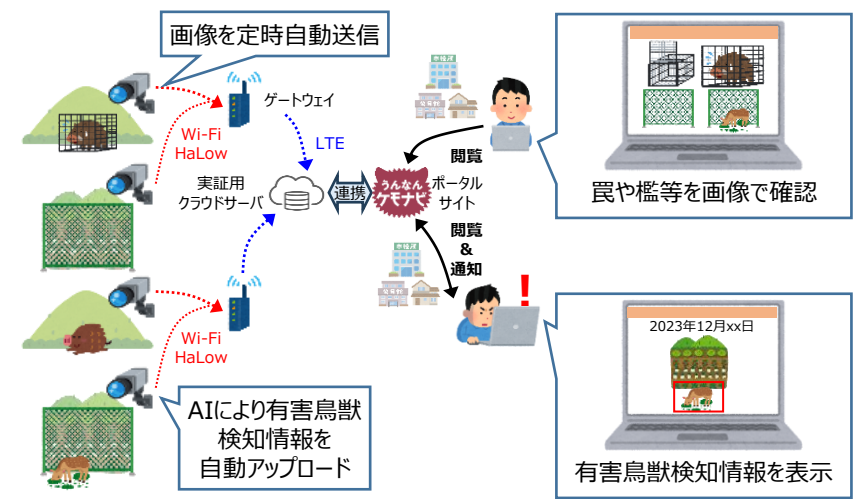


暴力検出

(中期) 新製品開発戦略

(中期) 新市場開拓戦略

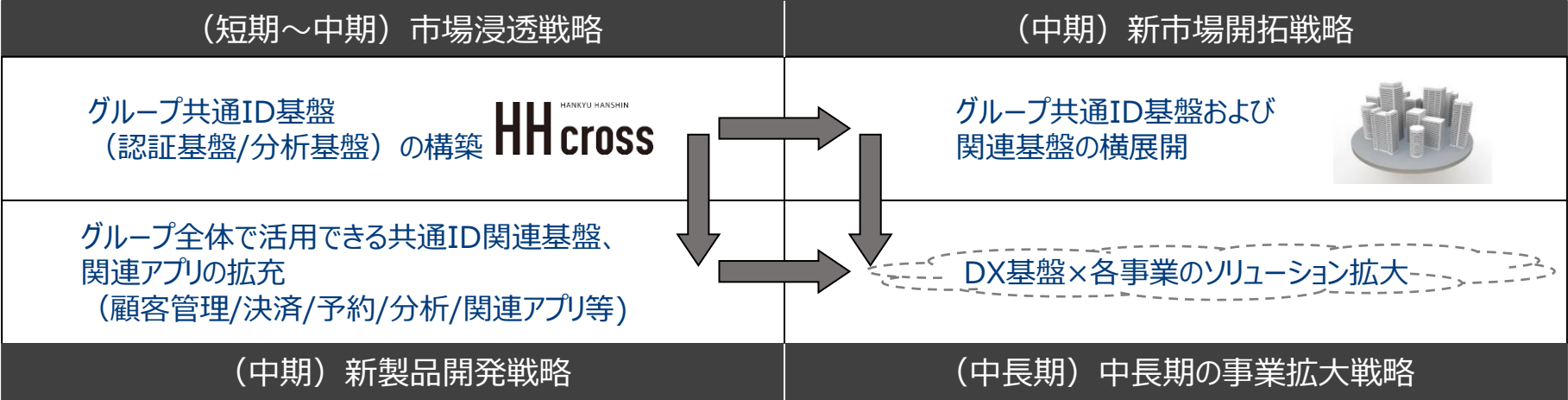
自治体のニーズを捉えたソリューション
(防災・獣害対策等) による多用途展開



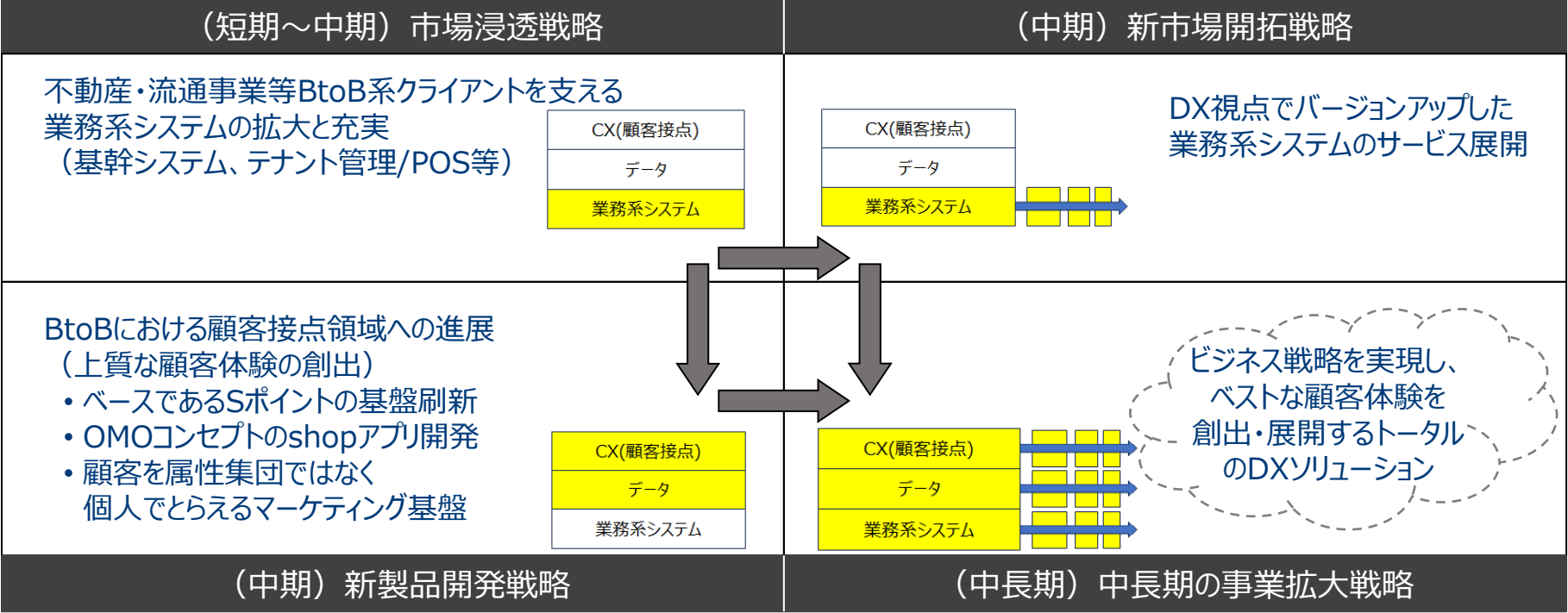
防犯・防災ソリューションの
スマートシティへの提供

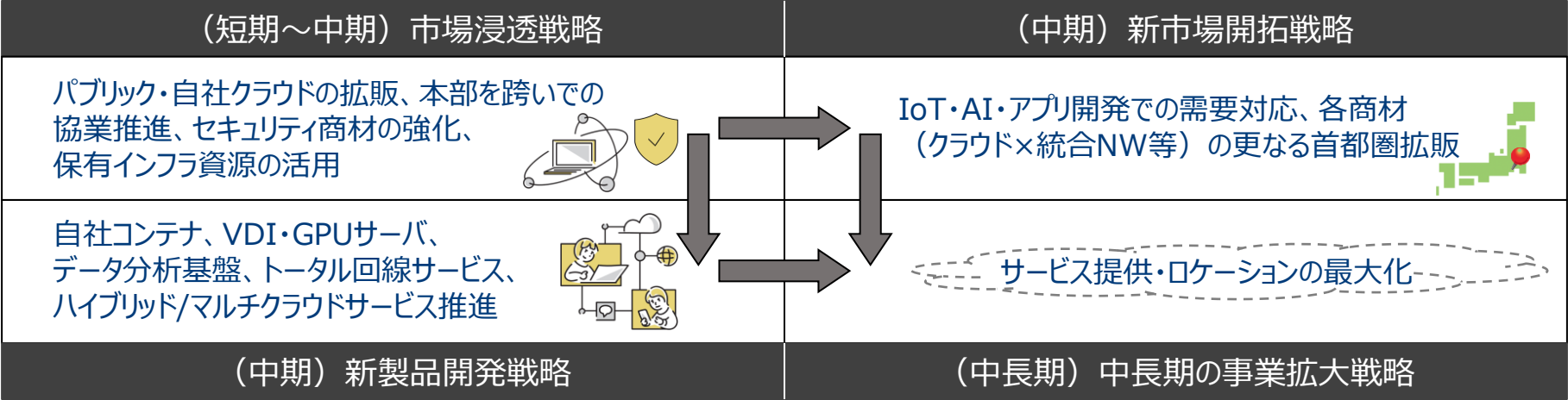
(中長期) 中長期の事業拡大戦略

DX事業（ビジネスインフラ）



不動産・流通ソリューション





▶生産性向上・高収益構造の確立

開発基盤・手法の共通化、高度化

生成AIの活用、業務プロセスの標準化、PJ管理ツールの標準化

ストックビジネスの拡大

既存のストックビジネスの拡販、新規サービスの構築、クラウド化

投資の積極的な活用

新規事業開発、製品開発、既存パッケージの改良、新規パッケージの開発

業務の効率化

社内DX推進、業務やルールの見直しなどによるコスト削減

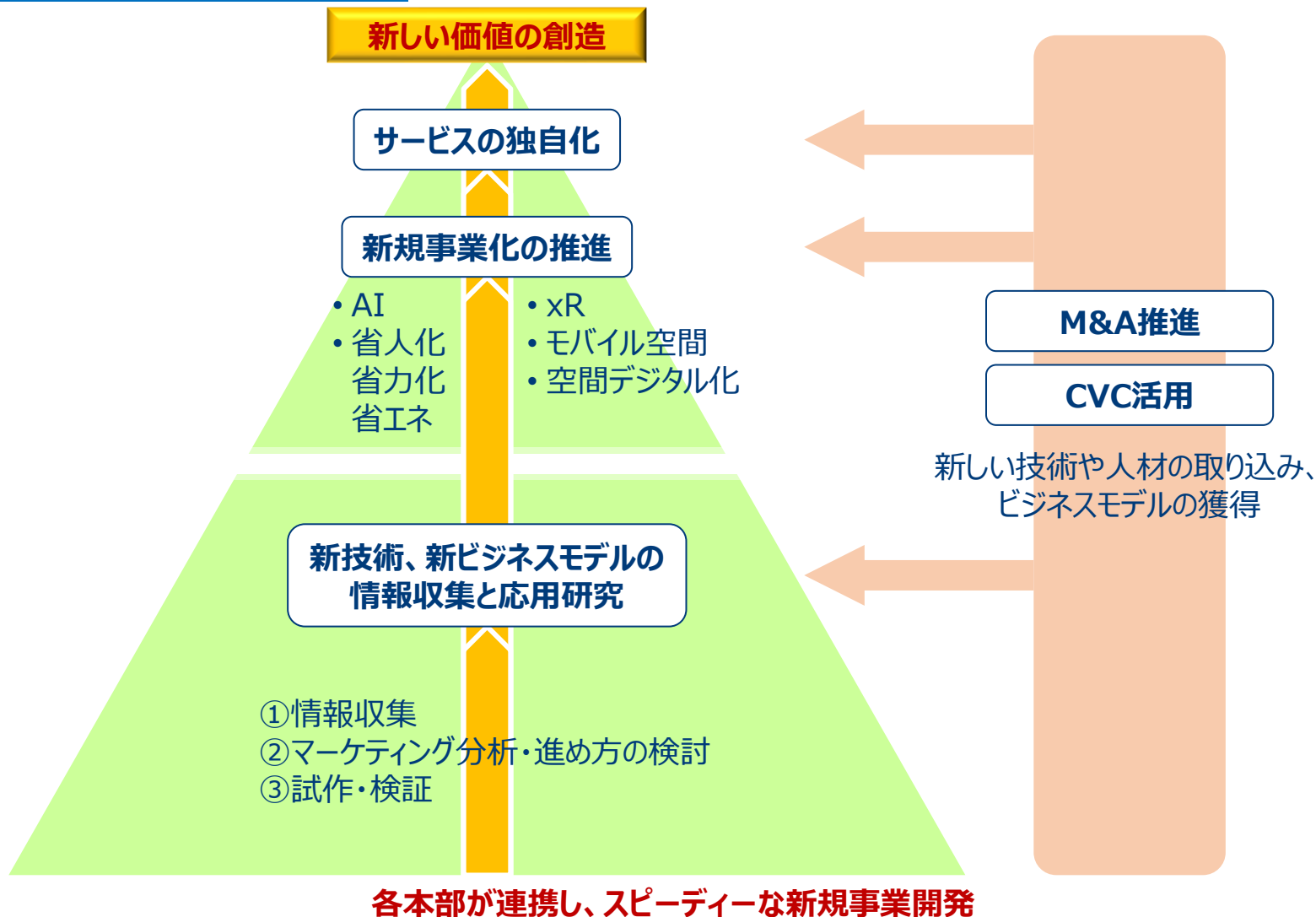
プロジェクト管理の強化

見える化促進、見積審査会・重点管理PJヒアリング

調達コストの低減

4. 中期経営計画目標と重点戦略～戦略②～

戦略② 新たな成長分野の確立



4. 中期経営計画目標と重点戦略～戦略③～

戦略③ 経営基盤の強化

会社が成長するためには、それを支える従業員の幸せが必要不可欠であるため、全ての従業員が最大限能力を発揮して活躍できるよう、従業員の健康推進、多様な働き方の実現、待遇改善など各種制度の整備を進め、エンゲージメントの向上を目指す。

実施済み施策

65歳までの定年延長

56歳以降の管理職の賃金見直し

65歳から70歳までの特別再雇用制度の整備

中堅社員の処遇見直し

働きがいアンケートやストレスチェックに基づく改善

健康関連の費用補助（歯科健診ほか）

慣らし保育期間の保育費用補助

ヘルスケア休暇取得要件の拡大

フレックスタイム制度の適用拡大

コアタイム廃止

在宅勤務制度の拡充

電子稟議の導入

健康経営優良法人認定の取得

育児休業制度の拡充

ジョブローテーションの制度化による能力開発

働きやすい会社を目指して、柔軟な働き方を可能にする制度や育児支援制度の拡充を進めており、2023年11月には**くるみん認定**(※)を取得した。

※「子育てサポート企業」として、厚生労働大臣の認定を受けた証。次世代育成支援対策推進法に基づいて行動計画に定めた目標を達成し、一定の基準を満たした企業に認められる。



4. 中期経営計画目標と重点戦略～戦略④～

戦略④ サステナブル経営の推進

Environment (環境)

環境保全の推進

○ 環境負荷低減のための取組みの推進

大阪本社 照明のLED化



照明をLED化することで、CO₂排出量を削減。

東京支社 グリーン電力プラン導入



電力を「環境価値（CO₂を排出しない価値）」として調達することで、グリーン電力を使用したものとみなすプランを導入。



Governance (企業統治)

ガバナンスの充実

○ 内部統制の強化



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



Social (社会)

安心安全の追求

○ 交通機関や施設の安心安全に資するソリューションの展開

列車モニタリングサービス「トレもに」



カメラ、非常通報、混雑、放送など、車両内情報を連携し遠隔監視。



一人ひとりの活躍

○ 従業員の健康推進、多様な働き方の実現に資する施策の実施、エンゲージメントの向上

産業医の常駐



従業員の健康の保持、増進をサポート。

健康優良法人・ホワイト500の認定取得



2019年から6年連続で「健康経営優良法人」に、2021年から4年連続で「ホワイト500」に認定。

豊かなまちづくり

- まちなかの安心安全に資するソリューションの展開
- 健康寿命の延伸に資するソリューションの展開

未来へつながる暮らしの提案

- 新規ビジネスの継続的な創出

5. 中期経営計画期間における数値計画

単位：百万円

	2023年度 実績	2024年度 計画	2025年度 計画
売 上 高	35,184	38,000	42,000
営 業 利 益	2,292	2,400	2,700
一人当たり売上高	28.4	28.9	30.1

*契約社員を含めた数値

6. DX実現に向けての体制変更（2024年度）

- IT統括本部は、テクノロジーを通して、社内のデジタル化を牽引する役割を担う組織であることを明確にするために、**デジタル推進本部**に名称を変更。また、全社のデジタルマーケティングを推進するため、**デジタルマーケティング部**を新設。
- イノベーション&アライアンス推進本部において、DX事業を強化するため、**DX事業推進部**を新設。
- エンタープライズ事業本部において、百貨店流通事業等の推進のため、**デジタルソリューション部**を新設。

