

## 2017年 年頭挨拶

明けましておめでとうございます。謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

旧年中は格別のお引き立てを賜り、心より御礼申し上げます。

年頭にあたり、二つの事を申し上げます。

一つ目は当社各事業における2017年の市場環境と見通し、二つ目は28期下期の展開です。

### 一、2017年の各事業における市場環境と見通し

2016年は、イギリスのEU離脱や米大統領選挙でのトランプ氏勝利など、世界的に波乱続きのニュースもありましたが、OECDによると、2017年世界経済の成長は、3.3%と2016年より成長する予測をしています。また、先行きの日本経済は、円安ドル高の利益を享受したり、経済対策の実施などが下支えとなり、2017年のGDP予測は前年比+1.0%と緩やかに回復する見通しであります。

#### <ITインフラ事業>

国内のITサービス市場は8.7兆円と東京オリンピック前年の2019年までは堅調な公共投資をバックグラウンドに1.5%-2.0%増の安定成長を続けると予測されております。IT基盤領域でのビジネスにおいては、2020年までにパブリック・プライベートクラウドへの移行が約70%を占めるといわれておりますが、オンプレ市場でも3,000億はあります。現時点での当社のシェアを0.3%だとすると、今後はより全体のスキルレイヤーを上げていき、SESならびに受託にて優良な案件を獲得しながら、新しい付加価値サービスも生んでいくことが重要です。エンジニアにとって常にチャレンジできるような、魅力的な組織にしていくことで、大きくシェアを伸ばしていけると確信しています。

#### <EXCEL女子事業>

国内の人材派遣市場は2年連続プラス成長で、5.1兆円、中でも事務領域は35%を占める大きな市場となっており、今後2020年にかけても堅実に伸びていくと予測されています。一方で、社会的に「同一労働・同一賃金」などの考えから少しずつ正社員化へのバイアスがかかってきており、今後はよりコアコンピタンスへの集中が重視され、派遣における役割も、より専門特化した分野をプロに任せるといった流れに変わってくると感じています。特にモバイルやクラウド化、またIoTへの加速によりデータ量も増えてくる中で、Excelの活用やアナリティクスにおけるデータ管理などのニーズがより顕在化してきますので、その領域でもしっかりと差別化することで、飛躍していけると考えています。

#### <プラント事業>

市場規模は約2.5兆円と潜在的な需要は大きくあります。ただ大型案件が入ったタイミングによって各年の受注額が大きく変動するため、単純に比較は出来ませんが、当社の今期においては予測通りに推移していく見込みです。今後は海洋開発といわれる海底にある既存油田の開発などをはじめ活発になり、案件が多くなってくるとみえますので、その供給をどのようにしていくかがポイントであります。

#### <メディカル事業>

人材紹介業が前年度比109.5%の2,300億円と6年連続でプラス成長をしている中、メディカル業界も同様堅実に伸びておりますが、当社においては、需要に対して供給が追いついておらず、今後において戦略や体制を再検討しなくてはならないと考えています。

---

#### ニュースリリースに関するお問い合わせ先

株式会社エーアイエル 経営管理部 広報グループ

TEL:03-3265-1368 / FAX:03-3265-7840

## 2017年 年頭挨拶

### 二、28期下期の展開

今期の重点施策である「利益創出」「付加価値向上」をキーワードに、この上期は各事業が新規顧客獲得や既存顧客の深掘、社員数も着実に増加することができました。そして、一人一人が生産性を意識して取り組んだ結果がでてきており、下期も堅調に推移していくとみえています。ただ、まだ課題も残っておりますので、この下期で更に軌道にのせていくために、4つの施策を掲げました。

- ① 契約内容の見直しおよびジョブローテーションにおける収益改善
- ② 顧客の選択と集中
- ③ 社員のスキル向上
- ④ 付加価値サービスの創出

一人一人が、安心して長く働き続け、挑戦・成長できる機会を創っていくことで、よりお客様に満足のいくサービスを提供し、信頼される会社になっていくべく、全社一丸となって取り組んでまいります。

本年が皆様にとりましてよい年となりますようご祈念申しあげ、年頭の挨拶とさせていただきます。

株式会社エーアイエル 代表取締役社長 **入江 雄介**

---

### ニュースリリースに関するお問い合わせ先

株式会社エーアイエル 経営管理部 広報グループ

TEL:03-3265-1368 / FAX:03-3265-7840