6701.T

アビームの成長戦略

アビームコンサルティング

代表取締役社長 山田 貴博





市場環境を見据えた競争優位の深化

マクロ環境を追い風に今後もIT&コンサルティング市場は拡大見通し。戦略コンサル市場の伸びが顕著。 デジタル・テクノロジーの台頭により、ソリューションコンサルやアウトソーシングも堅調

経営環境

- 地政学リスク等に配慮した バリューチェーンの構造改革
- 急速なテクノロジー進化
- 消費者動向変化・価値観の多様化
- 人口動態変化・労働力確保
- 気候変動・サステナビリティ対応

顧客ニーズ

- 未来創造・新規事業開発
- サプライチェーンの最適化
- デジタル・先端テクノロジー活用 (AI・Web3・Cloud・Security)
- 価値創造経営・人的資本経営
- グローバルガバナンス強化

市場成長性

- **戦略コンサルティング:** 有望市場・継続的な成長を期待
- ソリューションコンサルティング: 確立した市場・堅調な成長を持続
- アウトソーシング:一定の市場規模・成長は差別化次第

ABeamの競争優位性

"Client First, People First."

- 顧客アジェンダ起点の価値創出
- 変革を通じた人材育成・輩出
- 戦略策定からテクノロジー実装まで の伴走型・共創型の一貫支援

テクノロジー領域での競争優位

- Al-Enabled Intelligence
- テクノロジー実装力
- テクノロジー起点のビジネス変革

"日本HQ"×"独立性"

- 日本起点のグローバルコンサルティン グファームとしての迅速な経営判断
- グローバル標準/個別最適、経営/現場のバランス (全体最適)を提案
- 独立性・中立性に基づく最適な提案

成長戦略骨子

顧客アジェンダに基づく価値最大化と変革力拡充による、 <u>戦略から実行までの変革とイノベーションの実</u>現を支援

顧客提供価値の最大化

- ▶ 顧客アジェンダ起点の価値の共創
- ▶ 多様な変革ニーズに対応した、統合サービスオファリング の拡充

変革実現力の拡充

- ▶ グローバルコンサルティングサービス体制強化
- インドのデジタル人材とテクノロジー知見を活かした、 Global Capability Centerの設立

持続的な成長モデルの確立

- ▶ ビジネスモデル変革
- 人的資本経営/組織力強化

2

成長目標

戦略・ソリューション・アウトソーシングの各事業において戦略的に注力するアカウントを設定し、 高付加価値サービスの提供と収益力向上を実現

2025年度 (売上1,670億円)

戦略 260億円 1,230億円 アウトソーシング 収益力向上に向けた施策

将来目標 (売上3,000億円・営業利益率20%)

収益成長

顧客アジェンダ起点の変革テーマ・シナリオをベースとした戦略からOSまでの 統合オファリングと顧客提供価値向上

収益成長/改善

ビジネスモデル変革による収益構造改革 (Outcome-based・Products・XaaS)

収益改善

デリバリモデル変革による生産性向上 (Al-Native・GCC/RCC)

戦略 520億円 フウト ソーシング 730億円

戦略

- 経営・成長戦略の策定
- 顧客接点・顧客体験改革
- サプライチェーン改革
- 組織・人材変革
- 価値創出経営

ソリューション

- IT・デジタル戦略策定
- クラウドモダナイゼーション
- データ・分析基盤高度化
- AI/デジタル活用最適化
- EAデザイン/基幹システム導入

アウトソーシング

- BPO
- IT/Digital Managed Service
- Operational Excellence

顧客提供価値の向上

顧客アジェンダ起点で未来像と変革テーマを描き、変革構想策定、変革実行へとつなぐ 価値創出サイクルの確立により、顧客のビジネスイノベーションと変革を実現

価値創出サイクル

主なサービスオファリング

- グローバル経営管理・ ガバナンス強化
- 2. 顧客価値創造・顧客接点改革
- 3. サプライチェーン レジリエンス強化

4. 人的資本経営・ グローバル人材マネジメント CxOアジェンダへの対応



変革シナリオ

共創 人材育成 一貫支援

変革 **構想**策定

 デジタル起点の オペレーション変革 (BPX)

5. Al-Enabled Intelligence

主なサービスオファリング

- 7. Global Capability Center (GCC)
- 8. Global Security Operation Center (GSOC)

戦略・ソリューション

インテリジェンス

変革**実現**

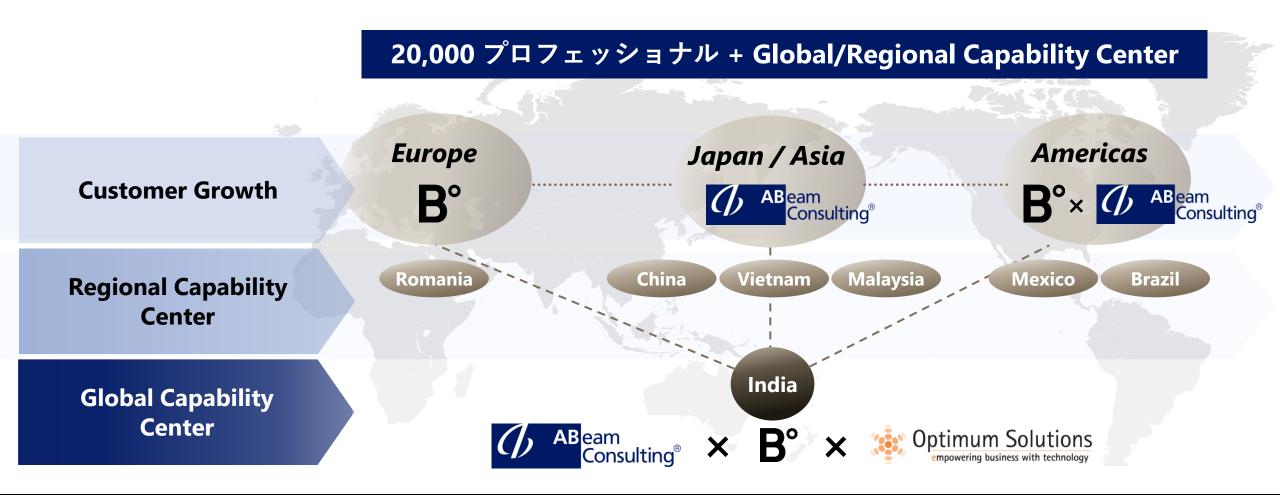
・アウトソーシング

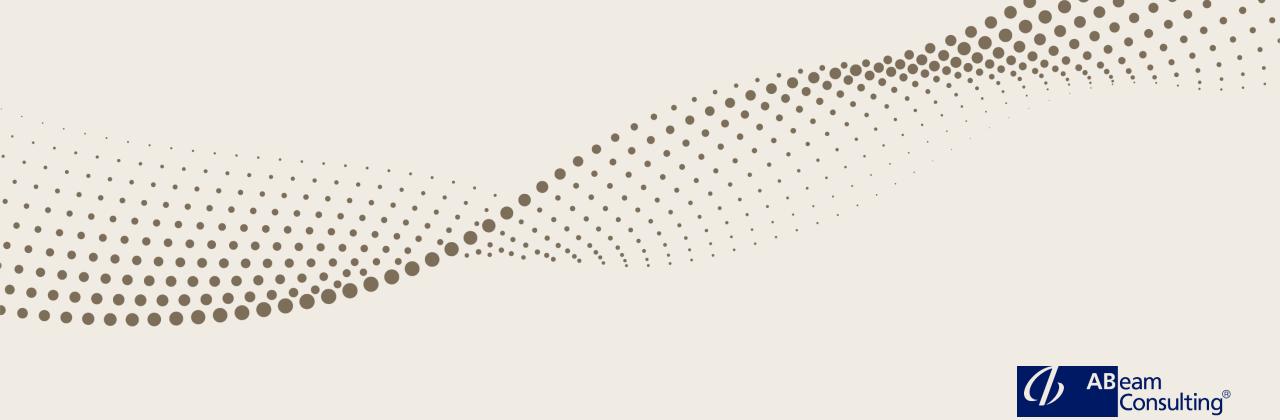
統合サービスオファリング

変革ロードマップ策定

グローバル変革実現力の拡充

アライアンスネットワーク (インテリジェンス・デジタル・人材) の活用によるグローバル変革実現力の拡充





Build Beyond As One.

アビーム、ABeam及びそのロゴは、アビームコンサルティング株式会社の日本その他の国における登録商標です。

本文に記載されている会社名及び製品名は各社の商号、商標又は登録商標です。 ©2025 ABeam Consulting Ltd.

将来予想に関する注意

本資料に記載されているNECグループに関する業績、財政状態その他経営全般に関する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいております。これらの判断および前提は、その性質上、主観的かつ不確実です。また、かかる将来に関する記述はそのとおりに実現するという保証はなく、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。その要因のうち、主なものは以下のとおりですが、これらに限られるものではありません。

- ・ 製品・サービスの品質、安全性等に関する問題の発生
- ・ サイバーセキュリティ・リスク
- ・ 優秀な人材を確保できないリスク
- ・ 従業員を含めたバリューチェーン上の人権課題への不適切な対応
- ・ 贈収賄行為や不正会計、個人情報保護法等の法令違反など、重要な不祥事の発生
- 気候変動、自然災害、環境問題等の影響
- ・ 為替・金利変動等の経済情勢の変化
- ・ 企業買収・事業提携が奏功しないリスク
- ・ 事業展開している国・地域における政治・社会情勢
- ・ 技術革新による影響や知的財産権に関するリスク
- ・ 自然災害やパンデミックの発生等のハザード・リスク
- ・ 競争法、輸出管理法令等の違反等に関するコンプライアンス問題の発生

将来予想に関する記述は、あくまでも本資料の日付における予想です。新たなリスクや不確定要因は随時生じ得るものであり、その発生や影響を予測することは不可能であります。また、新たな情報、将来の事象その他にかかわらず、当社がこれら将来予想に関する記述を見直すとは限りません。

