



Shape your future

CEC
Computer Engineering & Consulting

2017年1月期 決算説明会

株式会社シーイーシー

2017年3月17日



2017年1月期の経営成績

507 \ 年 1 月 期 の 経 営 成 績

前年度比較

(単位：百万円)

	2016年1月期	2017年1月期		
			増減額	増減率
売上高	42,750	43,976	+1,225	+2.9%
営業利益	3,255	3,311	+56	+1.7%
営業利益率	7.6%	7.5%	(▲0.1%)	—
経常利益	3,440	3,420	▲20	▲0.6%
経常利益率	8.0%	7.8%	(▲0.3%)	—
当期純利益*	1,289	2,612	+1,323	+102.6%
当期純利益率	3.0%	5.9%	(+2.9%)	—

* 「当期純利益」は「親会社株主に帰属する当期純利益」を示す。以降同じ。

業績予想比較

(単位：百万円)

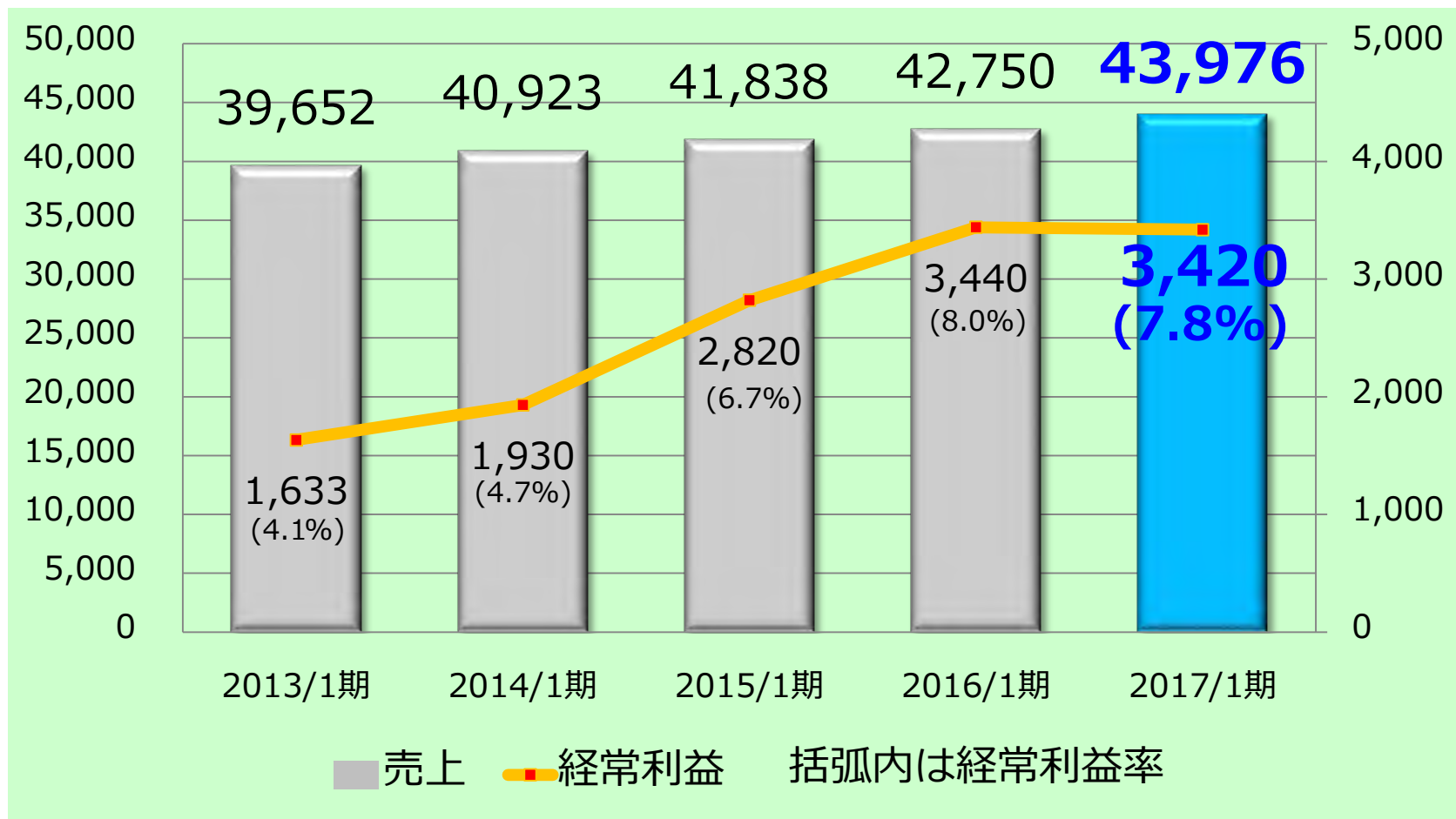
	期初予想 (2016年3月)	2017年1月期 実績	期初予想に 対する達成率
売上高	45,000	43,976	97.7%
営業利益	3,450	3,311	96.0%
営業利益率	7.7%	7.5%	(▲0.1%)
経常利益	3,500	3,420	97.7%
経常利益率	7.8%	7.8%	(▲0.0%)
当期純利益	2,200	2,612	118.7%
当期純利益率	4.9%	5.9%	(+1.1%)

過去5年の売上高・経常利益の推移

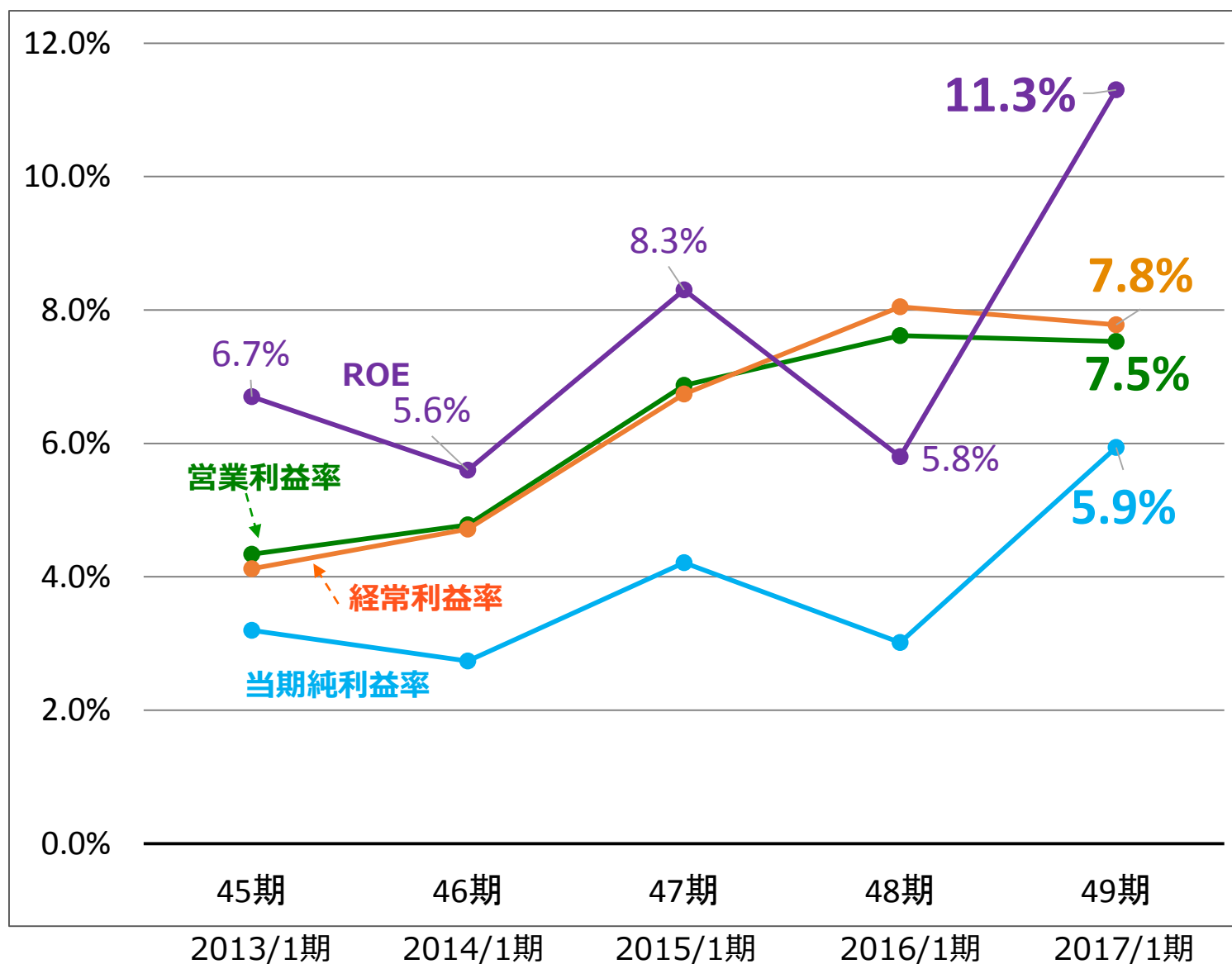
- ◆ 4期連続で増収/営業利益増益
- ◆ 経常利益は横這い、当期純利益は過去最高益を達成

売上高 (単位: 百万円)

経常利益 (単位: 百万円)



過去5年のROE・各種利益率の推移



事業セグメント別 前年度比較

(単位：百万円)

	2016年1月期		2017年1月期		増減額	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
インダストリー オートメーション	9,591	1,673	10,403	1,673	+812	▲0
システム インテグレーション	21,148	3,453	21,657	3,427	+508	▲25
プラットフォーム インテグレーション	12,011	1,330	11,915	1,391	▲96	+61
全社費用	-	▲3,201	-	▲3,181	-	+20
全事業	42,750	3,255	43,976	3,311	+1,225	+56

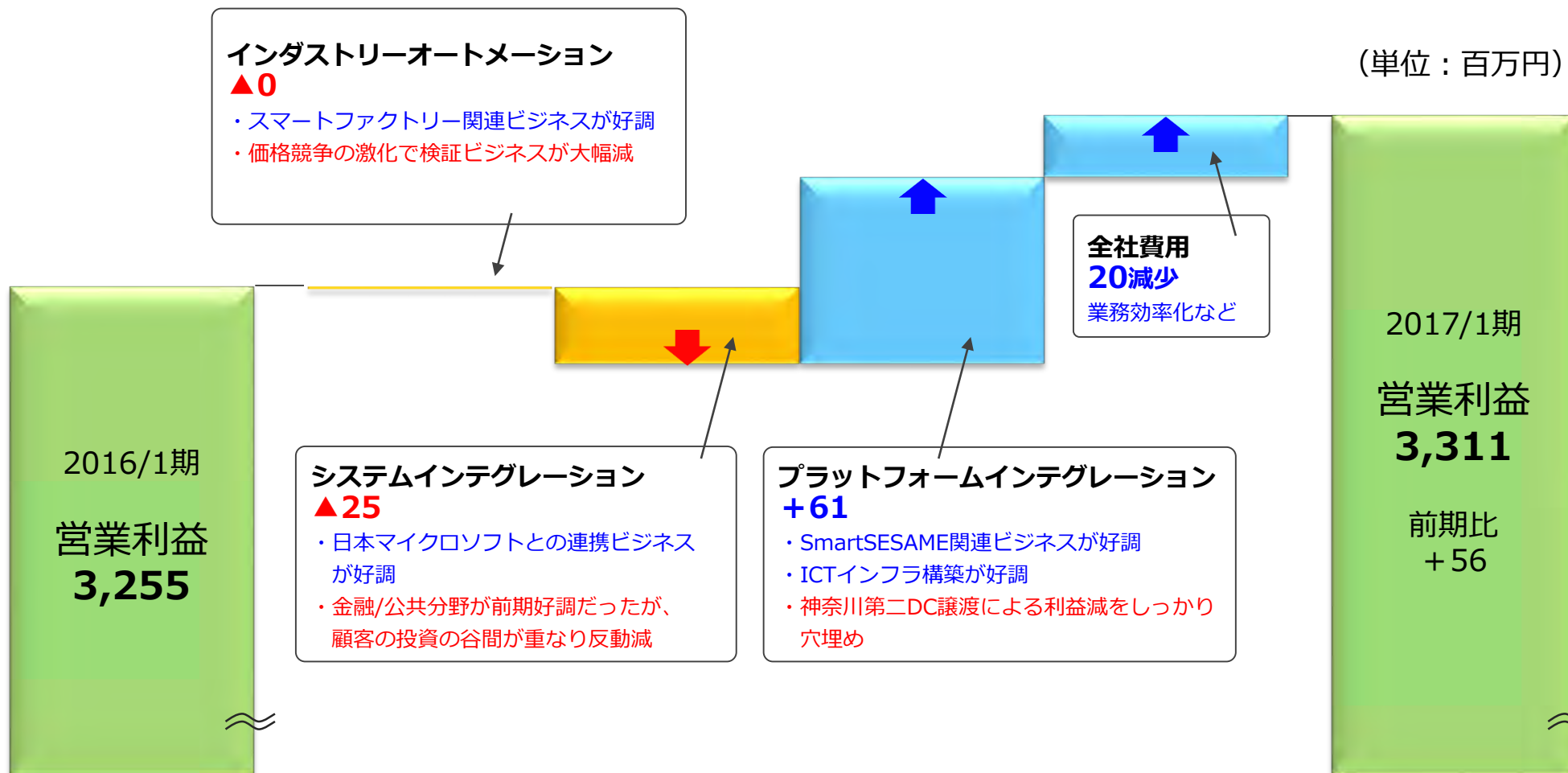
業種別売上 前年度比較

(単位：百万円)

	2016年1月期		2017年1月期		前期比	
					増減額	増減率
製造業	17,545	41.0%	18,196	41.4%	+651	+ 3.7%
通信・情報業	10,846	25.4%	11,449	26.0%	+602	+ 5.6%
金融業	7,738	18.1%	7,449	16.9%	▲288	▲ 3.7%
流通業	1,824	4.3%	2,109	4.8%	+284	+ 15.6%
官公庁	1,885	4.4%	1,258	2.9%	▲627	▲ 33.3%
その他	2,909	6.8%	3,513	8.0%	+603	+ 20.7%
合計	42,750	100.0%	43,976	100.0%	+1,225	+ 2.9%

連結営業利益の主な増減要因

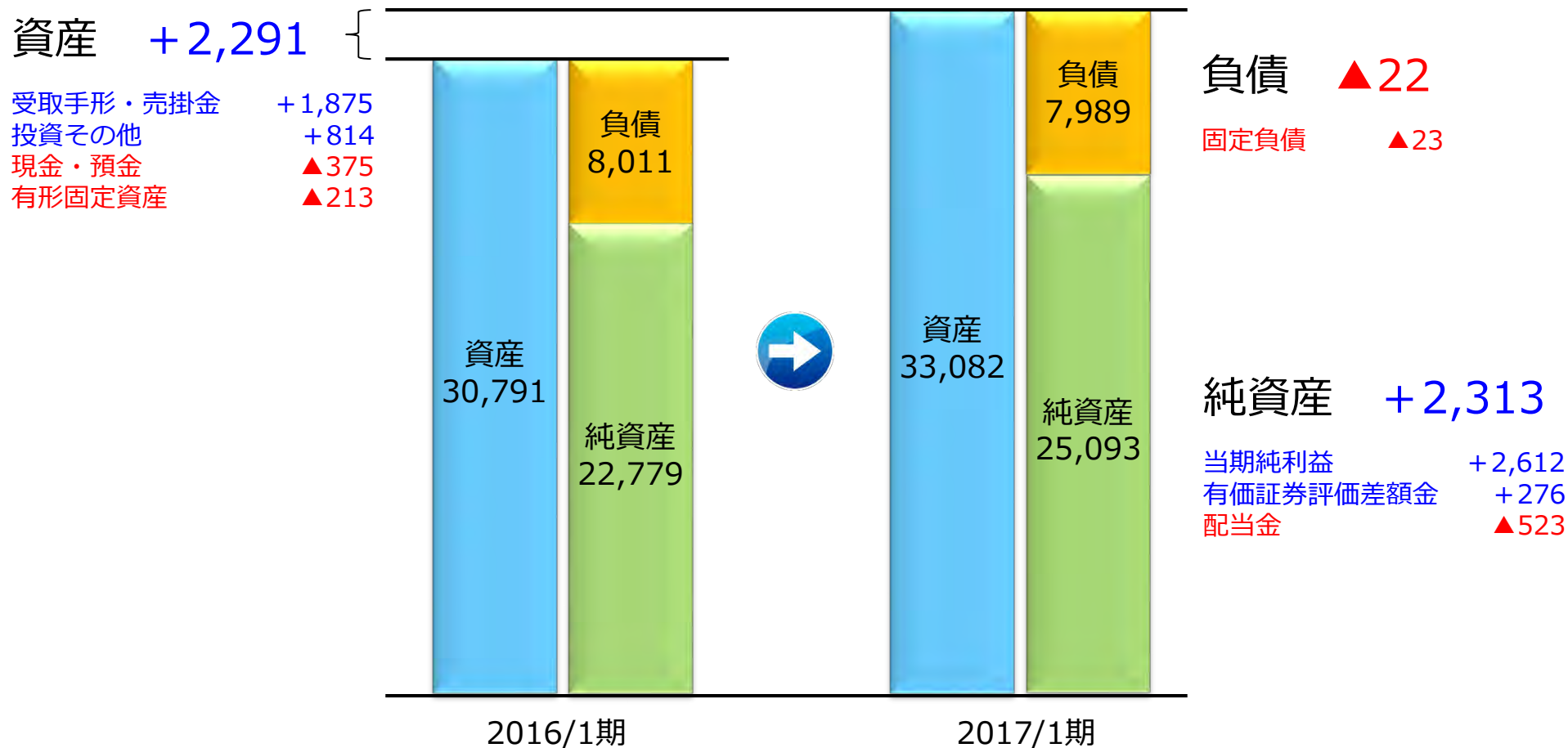
- ◆注力3領域（スマートファクトリー、マイクロソフトクラウド、セキュリティ）を中心に売上が拡大し、営業利益が増大した



連結貸借対照表 期首との比較

◆ 当期純利益の伸長に伴い、総資産が増加

(単位：百万円)



業績ハイライト

売上高 43,976百万円（前期比+1,225百万円）

◆ **インダストリーオートメーション事業** (+812百万円)

- ・工場自動化に向けた、スマートファクトリー事業の工場IoTを実現する自社製品の販売が大きく拡大
- ・製造業向けのシステム開発、および制御系システム開発や組込み開発も順調に拡大

◆ **システムインテグレーション事業** (+508百万円)

- ・日本マイクロソフト連携ビジネス「Convergent」事業が好調、売上拡大に貢献
- ・ニアショア開発も堅調に拡大
- ・金融/公共分野のシステム開発は、投資の谷間となり大幅売上減となったが、上記でカバー

◆ **プラットフォームインテグレーション事業** (▲96百万円)

- ・SmartSESAME事業が地方自治体市場を中心に大きく伸長、ICTインフラ構築サービスも堅調
- ・47期に事業譲渡した神奈川第二DCの売上減（約▲20億強）をほぼ取り返した

営業利益 3,311百万円（前期比+56百万円）

- ・各事業分野の売上拡大に伴い増益
- ・外形標準課税の税率変更に伴う税負担増加（事業税増+66百万円）

経常利益 3,420百万円（前期比▲20百万円）

- ・営業利益は増益であるが、前期（48期）に計上した有価証券評価益111百万円がなくなり経常減益

当期純利益 2,612百万円（前期比+1,323百万円）

- ・前期に計上した神奈川第二DC事業譲渡に伴う特別損失の消滅と繰延税金資産の見直しにより、過去最高益を達成

事業セグメント毎の期初予想との差異分析

(単位：百万円)

	2016年3月 期初予想		2017年1月期 実績		増減額	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
インダストリーオートメーション	10,500	1,850	10,403	1,673	▲96	▲176
システムインテグレーション	22,000	3,500	21,657	3,427	▲342	▲72
プラットフォームインテグレーション	12,500	1,400	11,915	1,391	▲584	▲8
全社費用	-	▲3,300	-	▲3,181	-	+118
全事業	45,000	3,450	43,976	3,311	▲1,023	▲138

◆インダストリーオートメーション

- ・スマートファクトリー事業は自社製品の販売拡大等により大きく伸長したものの、大手製造業向けシステム開発分野は年初からの円高基調や英国EU離脱表明、さらには米国の新大統領選にトランプ氏が勝利し米国の景気先行きならびに世界経済に与える影響への懸念から、一時的なIT投資の先送りなどが発生した
- ・検証ビジネスの市場縮小や価格競争の激化により事業が縮小した

◆システムインテグレーション

- ・日本マイクロソフトとの連携ビジネスやニアショア開発等は順調に伸長したものの、金融/公共分野は顧客のIT投資の谷間が重なり、システム開発事業が低迷し、穴埋めできるまでにはカバーするには至らなかった

◆プラットフォームインテグレーション

- ・SmartSESAMEビジネスは伸長したが、受注月が一部遅れ、期内に売上貢献できなかった（受注高は計画値を達成）
- ・神奈川第二DC事業譲渡による売上減はほぼ穴埋めできたが、計画したさらなる規模拡大は大口案件の受注月が遅れ、期内に貢献できなかった

注力領域の状況

◆スマートファクトリー事業

- ・工場IoT情報プラットフォームFacteyeを軸に、作業員の動態分析システム「スマートロガー」やディープラーニングを活用した画像検査システムWiseImagingを投入するなど、順調に推移した

◆Convergent事業(日本マイクロソフト連携ビジネス)

- ・Dynamics CRM/Dynamics AXの業種・業務テンプレートや業種特化クラウドサービスの拡販強化により、期初予測どおりの伸長となった

◆オフィスセキュリティソリューション SmartSESAME事業

- ・NECや富士通との連携による製品力向上や、地場密着型パートナー企業と協業した営業活動を推進した
- ・売上は10億となり当初計画を下回ったが、受注高は当初計画を達成した

	2016年1月期 売上実績	2017年1月期 売上実績	対前年伸長率
スマートファクトリー	10億	16億	+ 60%
マイクロソフトクラウド	22億	27億	+ 23%
SmartSESAME	8億	10億	+ 25%

事業トピックス

◆新製品・新サービスおよび新たな取り組みなどを**15件**発表

- 2月1日 **クラウドサービス事業拡大に向け、マイクロソフトクラウドビジネスを強化**
 - ・業務支援サービス基盤 Convergent（コンバージェント）のサービス内容、体制を強化
- 4月6日 **ディープラーニングを活用した高精度な画像検査システム「WiseImaging」を販売開始**
 - ・既存外観検査の工数を減らし、認識精度を約30%向上
- 4月11日 **保険代理店向けに、改正保険業法対応CRM「hoQQot（ほこっと）」を提供開始**
 - ・シーイーシーと出光保険サービス、保険代理店向けクラウドサービス分野で協業
- 4月14日 **「Re@nove」マイグレーションからリノベーションへサービスを拡充しIT環境の最適化を実現**
 - ・システム移行からBPOまでIT関連業務をフルサポート、成長分野へのパワーシフトを支援
- 4月18日 **動線分析ソフトウェア「RaFLOW」が東芝テック製の位置測位システムに対応**
 - ・UWB、Wi-Fi、PDRに続きBluetoothビーコンの測位技術にも対応完了
- 4月21日 **CECのDynamics CRM専用モジュールにより、日本最大の企業データベース「uSonar（ユーソナー）」とマイクロソフトが提供する「Microsoft Dynamics CRM」の連携開始**
- 5月19日 **日本の商習慣に適したDynamics AX対応「Convergent GOTOBI」を提供開始**
 - ・26種類の帳票を新たにラインアップ
- 5月23日 **作業者の動態分析システム「スマートロガー」をAGC旭硝子と共同開発**
 - ・スマートウォッチを活用して熟練者の作業をデジタル化

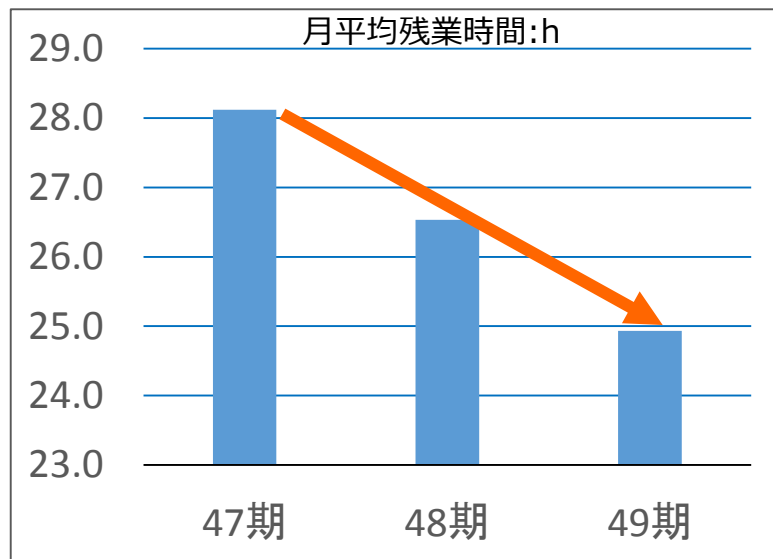
- 10月12日 **シーイーシーとシスコシステムズ、位置情報管理ソリューション分野で連携**
- ・屋内・屋外シームレスな位置情報・作業動態分析をIoTで実現
 - ・人、設備、モノのデータを高精度に収集・分析し、ムリ・ムラ・ムダが見える化
- 10月27日 **複合機スキャン機能「SmartSESAME MultiScan！」が富士通の文書管理システムと連携**
- ・公共団体向けに行政文書の電子化をもっと簡単・スピーディーに
 - ・紙文書をシームレスに電子化・管理する「ワンタッチ収受」の共同開発へ
- 11月7日 **シーイーシーとNEC、顔認証セキュリティ分野で協業**
- ・認証印刷ソリューション「**SmartSESAME SecurePrint !**」がNECの顔認証エンジン「NeoFace」と連携
 - ・ハンズフリー認証で複合機・プリンタの印刷をより簡単、安全、便利に
- 11月7日 **Microsoft Azureを活用したサービスラインアップを拡充**
- ・「**Convergent BSA**」を提供開始し、クラウドサービス事業を拡大
- 12月1日 **Microsoft Dynamics 365に既存テンプレートに対応**
- ・情報サービス業向け営業支援テンプレートを追加し、ラインアップ拡充
- 12月6日 **作業動態分析システム「スマートロガー」がスマートグラス端末に対応**
- ・製造・物流現場向け作業支援ソリューションを拡充
- 1月18日 **新たに「標的型メール攻撃セキュリティ訓練」サービスをセキュリティメニューに追加、1月より提供を開始**

働きやすい会社の実現への取り組み

◆ワークライフバランスの取れた就労環境の実現

- ・ 残業時間低減を重要な経営課題と位置付け、経営層参加会議で進捗を管理
- ・ 有給休暇取得推進のため、有給休暇が取りやすい仕事への変革に組織的に取り組んだ

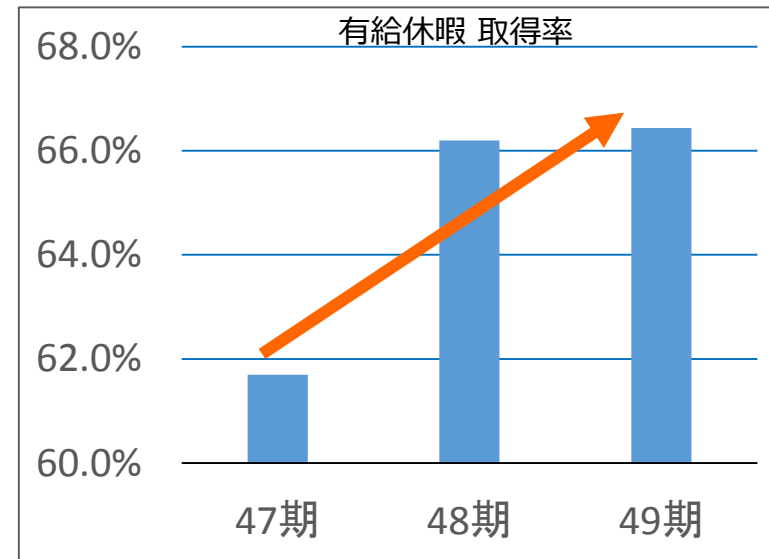
残業時間の低減



各期とも事業年度と同じ（2月～翌1月）

目標 平均残業時間20h/月以下

有給休暇 取得率の向上



47期：2014年4月～2015年3月
48期：2015年4月～2016年3月
49期：2016年4月～2017年3月（推計）

目標 有休取得率100%



成長戦略の概要

◆経営ビジョン

目指すのは「グッドカンパニー」

- ・健全な財務体質
- ・成長が期待できる事業内容
- ・優秀な人材が集まる
- ・高い事業効率（経常利益率8%超）
- ・高い株主貢献（高い株価、高配当）

◆企業として目指す姿

- ・特徴ある製品・サービスで市場から認知され市場から期待される企業
- ・新たな商品を常に生み出し、投資と収益のバランスが取れた競争力ある企業
- ・従業員が活力に溢れ、自己の成長を実感でき、会社の成長への貢献に喜びを感じられる企業

◆成長戦略のコンセプト

少子・高齢化による労働力の減少に対して、労働生産性を向上させ、それを補うICTの製品・サービスを提供し、顧客の市場競争力の維持・向上に貢献する

◆成長戦略の対象期間

第48期～第53期の6年間を成長戦略の対象期間とする

●第1期中期経営計画 INTEGRATE

（第48期～第50期の3年間）

- ・事業効率を高め、売上を拡大できる事業構造改革を完了

●第2期中期経営計画 ???

（第51期～第53期の3年間）

- ・事業効率を維持しつつ、事業規模拡大を加速

◆成長戦略の方針

強みをより強く、徹底的に強く

①「選択と集中」によるトップブランド戦略

②生産性品質レベルの格段の向上

③単体の売上高/経常利益額の向上に注力

④従業員の付加価値向上

第53期までに一人当たり売上高30百万/年

⑤技術力が成長のエンジン

積極的な人材育成投資

⑥女性の活用促進

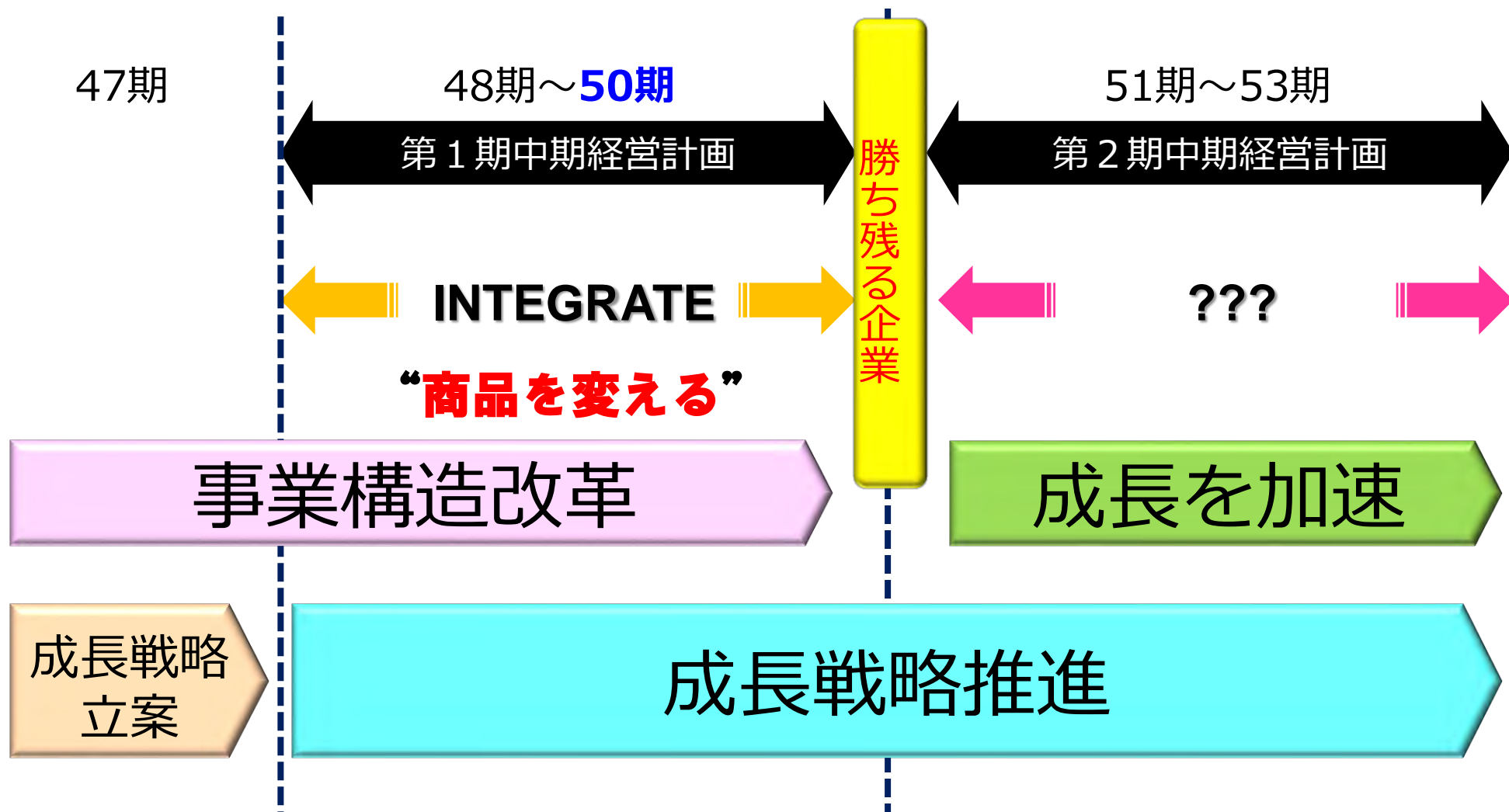
第56期までに女性従業員比率を30%に

⑦働きやすい会社

ワークライフバランスの取れた就労環境の実現

成長戦略の対象期間

第48期～第53期の6年間の成長戦略の対象期間とする



第1期中期経営計画 INTEGRATE の骨子

◆ INTEGRATE

統合する・調和する・完了する

- ・技術、サービス、組織を<統合>する
- ・他社と協業や製品連携など<調和>し新たなマーケットを開拓する
- ・事業構造改革を<完了>する

◆ 第1期中期経営計画のコンセプト

特徴ある事業モデルに集中し、事業効率の高い事業構造を創り上げる

◆ 第1期中期経営計画の方針

“グッドカンパニー” = “勝ち残る企業”を目指す

- ①3年間は売上規模の拡大ではなく事業構造改革に注力
- ②事業効率の向上
経常利益率8%超の達成
- ③事業構造改革
3つのビジネスグループに集中し特徴ある事業内容に
- ④製品・サービスの創出
積極的な商品開発投資
- ⑤働きやすい会社の実現
平均残業時間の引き下げ
有休取得率100%を目指す

◆ 3つのビジネスグループ

- **インダストリーオートメーションBG**
 - ・製造業に工場自動化ソリューションを提供し生産効率の向上に貢献、日本版インダストリー4.0の中核を担う
- **システムインテグレーションBG**
 - ・特定分野（業種・業務）に強みを持ちSIerとして統合サービスを提供、顧客基盤をさらに強化/拡大する
- **プラットフォームインテグレーションBG**
 - ・ICTインフラ技術をさらに高め、独立系企業においてICTインフラ構築・運用サービスNo.1を目指す

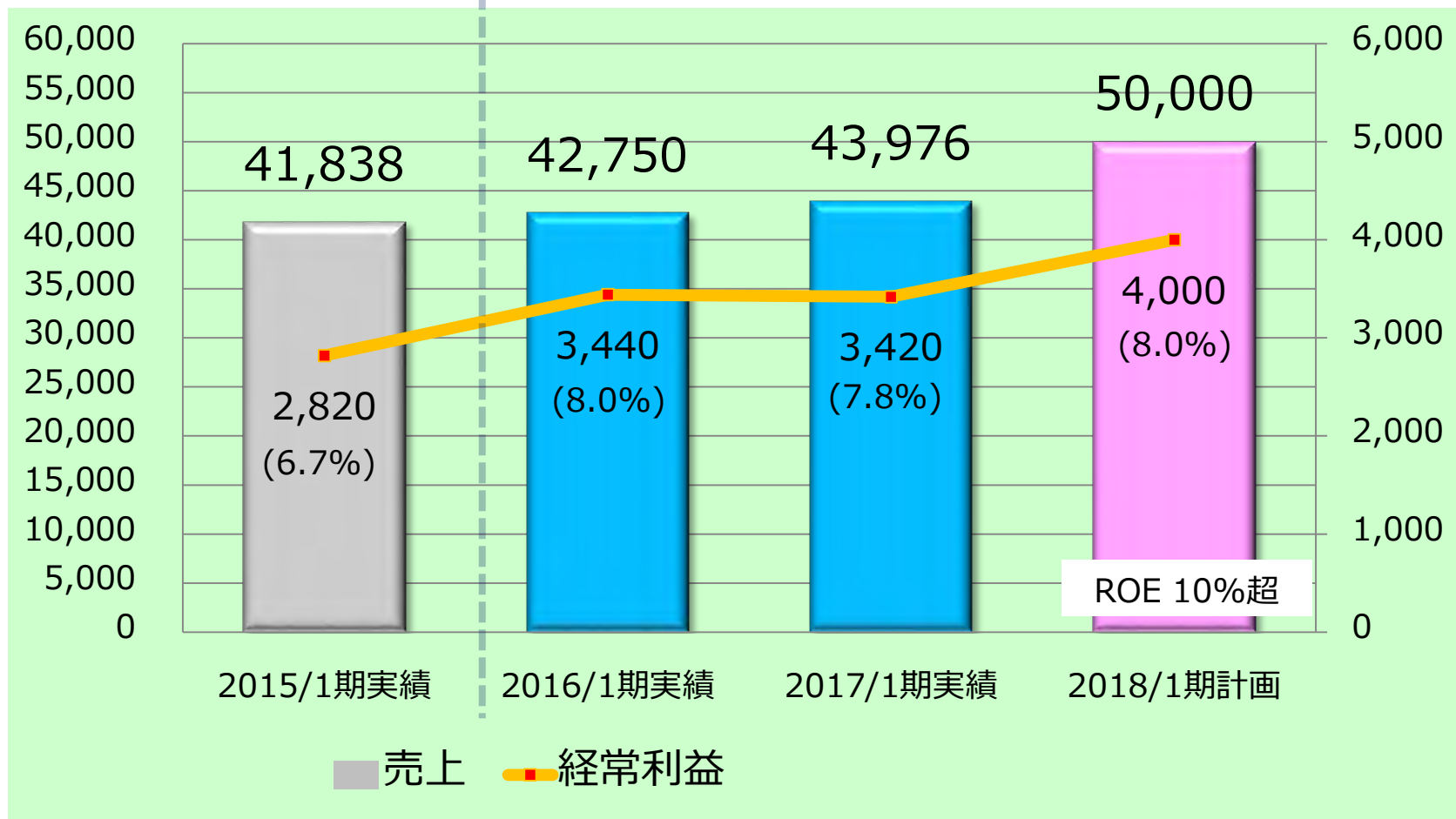


当初の第1期中期経営計画の数値目標



売上高 (単位: 百万円)

経常利益 (単位: 百万円)

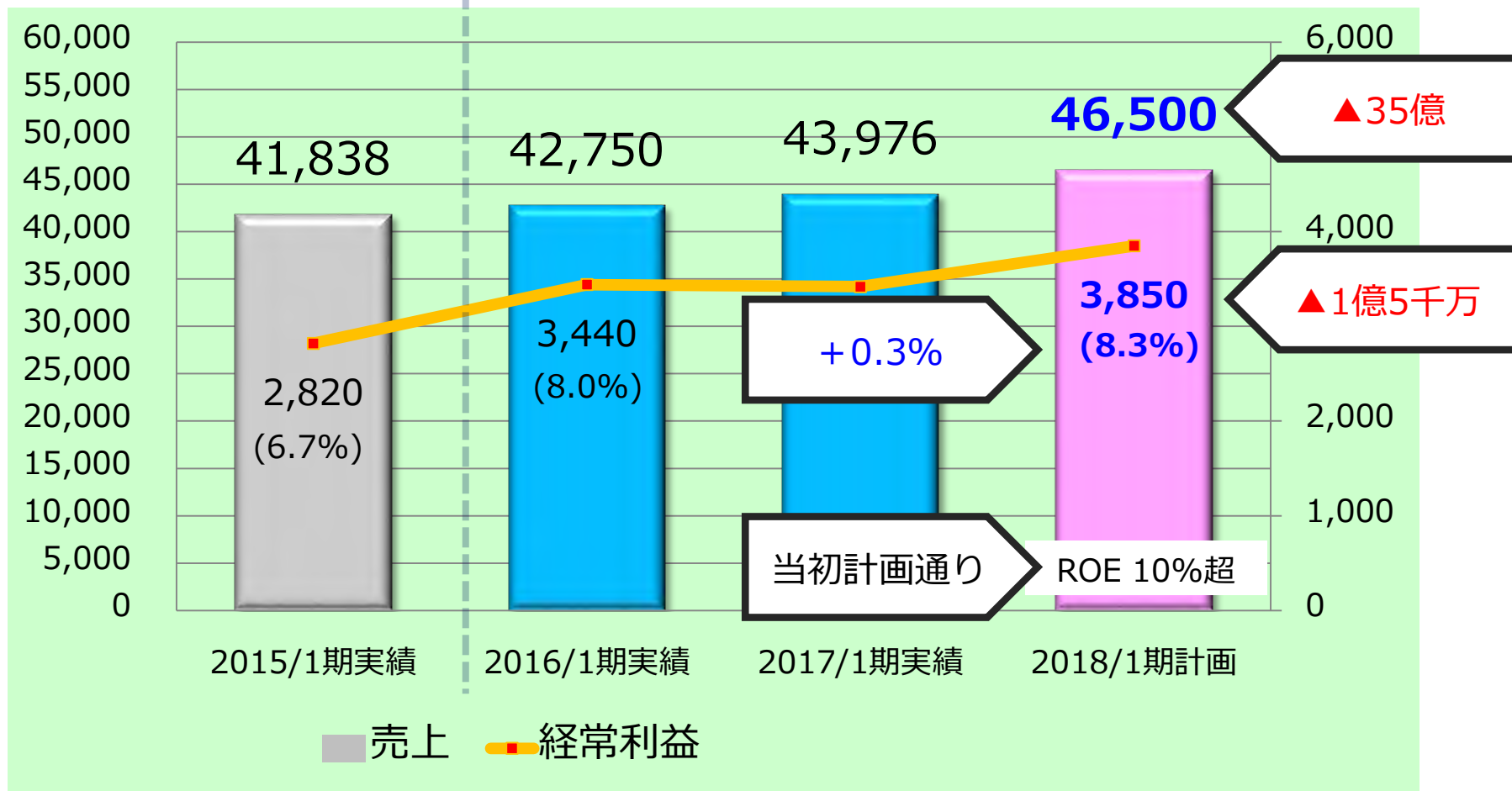


見直した第1期中期経営計画の数値目標



売上高 (単位: 百万円)

経常利益 (単位: 百万円)





Shape your future

2018年1月期の見通し

2018年1月期の見通し

- **米国は保護主義に向かい力の外交へ**
- **米国と中国の経済成長だけに頼る資本主義国**
- **移民問題を火種として、さらに深まるEU解体危機**
- **欧州各国の経済破綻危機**
ギリシャ/イタリア/スペイン/ポルトガル他
- **中国の強硬な覇権主義による東アジアの混沌**
南沙諸島/尖閣諸島/台湾問題など課題満載
- **米国がさらにかき回す中東問題**
- **ロシア経済低迷による東西関係の変化**
- **韓国の政治・経済停滞と日本との深まる溝**

さらに不透明感が増大している

- 政治は久々の安定政権
- 日本経済は緩やかに回復を継続
- ラグビーW杯や東京オリンピックなどイベント
- 大手企業はデフレ時代を乗り越え筋肉質
- 円安傾向もあり、好決算企業が多数
- 完全雇用状態が継続、街には物が溢れている
- ▲ さらに積み上がる財政赤字
- ▲ 世界経済から大きな影響を受けるグローバル経済
- ▲ 深まる地政学的リスク

大手製造業の I T 投資抑制が不安材料

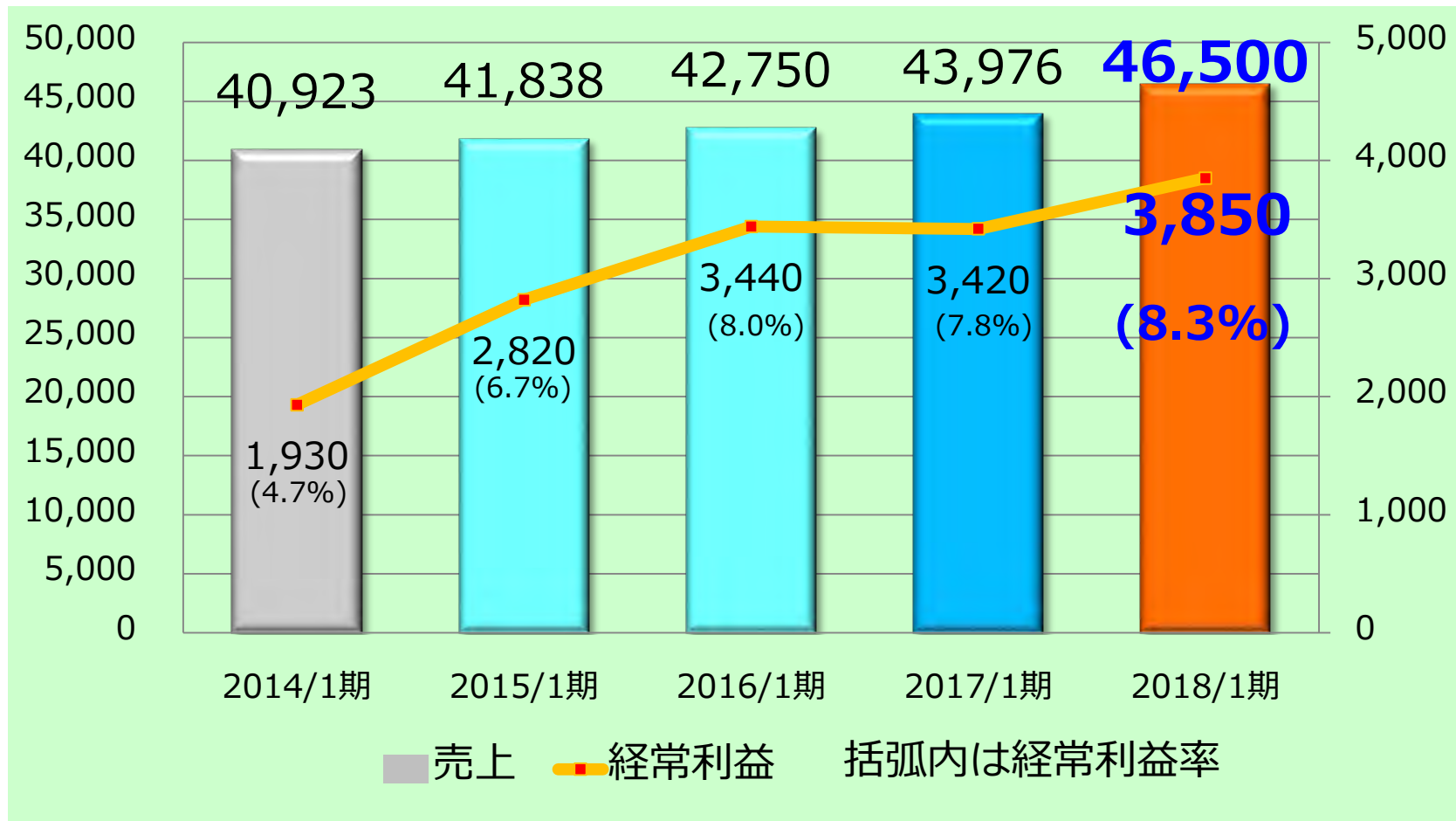
業績予想

	2017年1月期 実績	2018年1月期予想		
			増減額	増減率
売上高	43,976	46,500	+2,523	+5.7%
営業利益	3,311	3,750	+438	+13.2%
営業利益率	7.5%	8.1%	(+0.5%)	—
経常利益	3,420	3,850	+429	+12.6%
経常利益率	7.8%	8.3%	(+0.5%)	—
当期純利益	2,612	2,450	▲162	▲6.2%
当期純利益率	5.9%	5.3%	(▲0.7%)	—

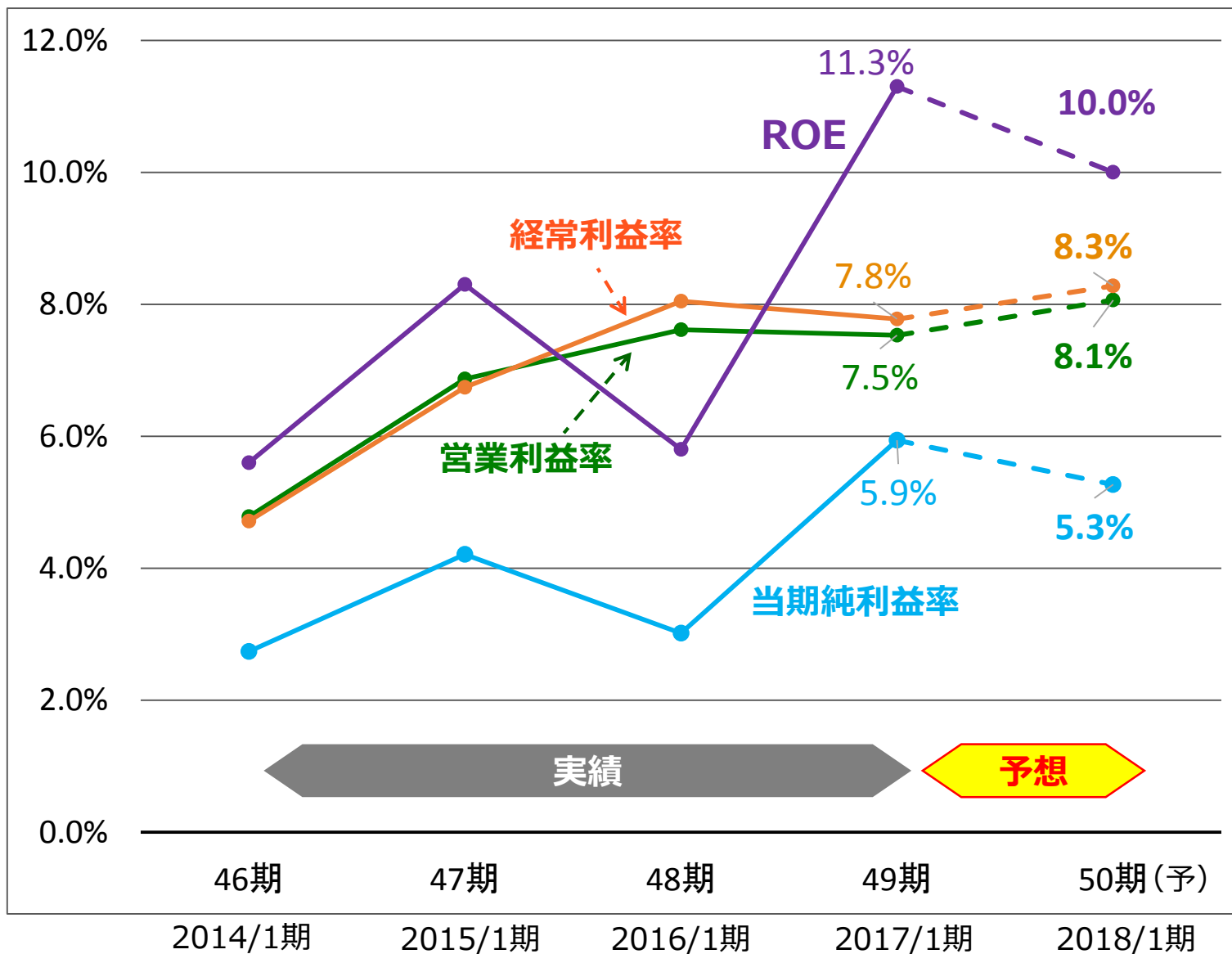
業績予想の過去比較

売上高 (単位：百万円)

経常利益 (単位：百万円)



予想ROE・各種利益率と過去比較



事業セグメント別 業績予想

(単位：百万円)

	2017年1月期		2018年1月期		増減額	
	売上高	営業利益 利益率	売上高	営業利益 利益率	売上高 (増減率)	営業利益 (増減率)
インダストリー オートメーション	10,403	1,673 16.1%	11,397	1,915 16.8%	+993 (+9.6%)	+241 (+14.4%)
システム インテグレーション	21,657	3,427 15.8%	22,480	3,642 16.2%	+823 (+3.8%)	+214 (+6.3%)
プラットフォーム インテグレーション	11,915	1,391 11.7%	12,621	1,533 12.1%	+706 (+5.9%)	+141 (+10.2%)
全社費用	—	▲3,181	—	▲3,340	—	▲158
全事業	43,976	3,311 7.5%	46,500	3,750 8.1%	+2,523 (+5.7%)	+438 (+13.2%)

業績予想達成のためのポイント

3つの注力事業を徹底して伸ばす 前年比+18億

スマートファクトリー事業

- ・ Facteyeを中心とする工場自動化ソリューション製品群の拡販強化と導入事例発表
- ・ 国内外ISV連携によるサービスラインナップ強化
- ・ トヨタ/ファナック等、主要な大手製造業顧客とのさらなる取引拡大

16億→24億

+8億 (+50%)

MS連携・Convergent事業

- ・ 業種ごとに計画的なD-CRMテンプレート充実による競争力強化とシェア拡大
- ・ 中部/関西/九州/北陸など当社拠点地域への早期地域展開
- ・ Azure/office365など他の連携ビジネスでの明確な事業戦略策定とMSとの共有

27億→30億

+3億 (+11%)

セキュリティサービス事業

- ・ トータルセキュリティソリューションCyberNEXTの成長加速
- ・ 国内外ISV連携によるサービスラインナップ強化
- ・ SmartSESAMEシリーズのさらなる拡販強化

18億→25億

+7億 (+39%)

日本版Industry4.0を実現する、スマートファクトリー事業の拡大

- 工場の人×モノ×設備の実績と計画を比較、分析とシミュレーションで最適生産を実現
 - ✓ 工場IoT情報プラットフォーム「**Facteye**」を軸に工場データの収集/活用で生産最適化に貢献
 - ✓ 製品を組み合わせ工場全体の情報基盤として展開、各製品もさらに機能を拡充し拡販を推進
 - Facteye** : 収集可能機器の拡充による導入工場の拡大
 - RaFLOW** : シスコシステムズをはじめとする位置センサー連携強化による拡販
 - スマートロガー** : 工場作業支援ソリューションとして、作業指示/作業負荷把握などの機能を拡充
 - WiseImaging** : ディープラーニングによる画像検査システムとして拡販
 - ✓ 中部地区の製造業向けにエンジニアを増強、拡販を推進

デジタルエンジニアリング事業の推進強化

- 製品設計/開発プロセス等に対し、品質や生産性向上につながるICT製品・サービスを提供
 - ✓ ESQR1.1準拠 品質マネジメントプラットフォーム「**CS Qompass**」の販売開始
 - ✓ 同ツールを中心としたQMS (Quality Management System) ソリューションの提供
 - ✓ 機能安全規格対応に向けた市場ニーズに対応するビジネス展開

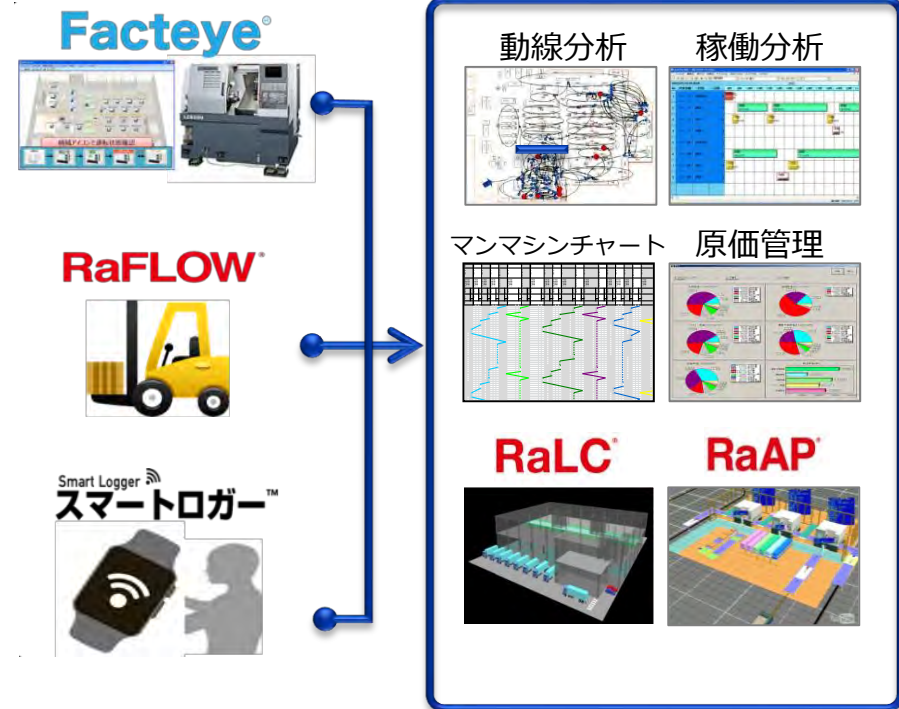
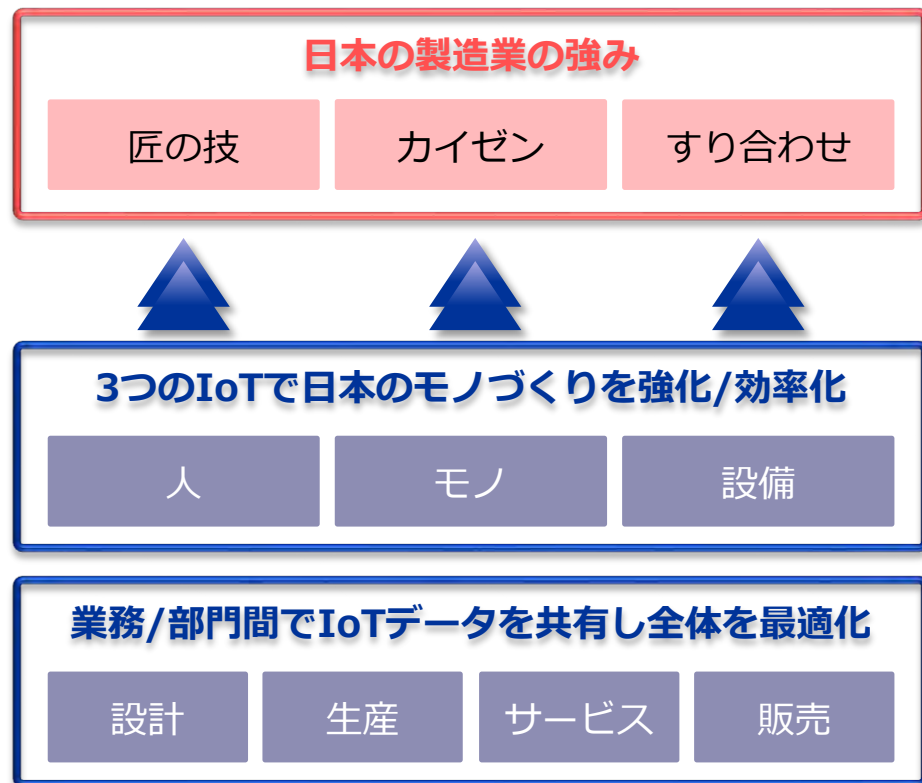
工場自動化ソリューション スマートファクトリー事業 **CEC**

Computer Engineering & Consulting

- ◆工場IoT情報プラットフォーム **Facteye** を軸に、日本版インダストリー4.0を標榜
- ◆製造業の生産性向上・製品品質の改善を支援するICT製品・サービスを提供

・日本の製造業の強み「匠の技」「カイゼン」「すり合わせ」を3つのIoTで強化/効率化、データの共有により全体を最適化

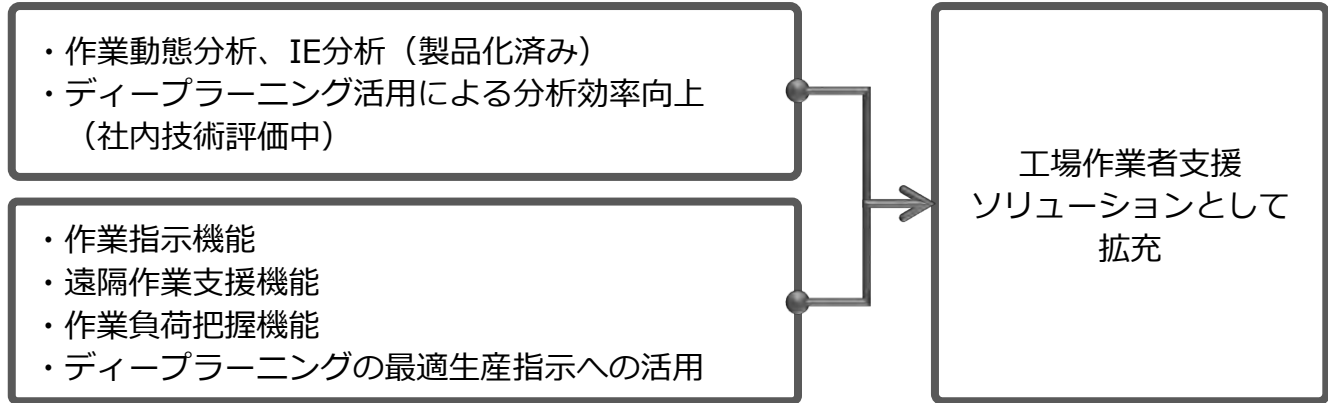
・IoTで大量時系列データをリアル収集し、有益情報へ変換
・実績情報と計画を比較、分析とシミュレーションで最適生産を実現



- ◆作業動態分析システム「スマートロガー」を皮切りに、作業指示、遠隔作業支援、作業負荷把握などの機能を順次提供、工場作業員支援ソリューションの拡充へ



【順次提供予定】



作業動態分析システム「スマートロガー」がスマートグラス端末に対応



- ・スマートウォッチ版に続き、AGC旭硝子と共同開発
- ・カイゼンの起点となる業務可視化の**分析負荷**を従来比で**1/10以下**に削減
- ・熟練/非熟練者の画像分析で容易に改善点を把握、また**熟練者の技術伝承**（マニュアル化）にも適用可能

● 成長期待事業への集中

- **マイクロソフトクラウドサービス Convergent** の事業拡大加速
 - ✓ Dynamics 365向けConvergentの強化
 - ✓ Azureを利活用した事業の推進
 - ✓ 技術者の育成/増員やパートナー連携による、地域展開を含めた規模の拡大
- **IoT関連事業**の強化と立ち上げ
 - ✓ **CaoThrough**の業種別製品化
 - ✓ メーカー製品に付加価値をつけるクラウドサービス+AI活用の事業での協業

● 受託開発から、サービス/システム インテグレーションへの流れを拡大

- ✓ ITリノベーションサービス (**Re@nove** 統合サービス) 推進拡大
- ✓ MSクラウドサービス群と連携させたソリューション 強化

「CaoThrough」は、古野電気株式会社の商標です。

◆Convergent 事業を発展させ、成長のエンジンとする

- Convergentはマイクロソフトのクラウドサービスに、CEC独自ノウハウ/ナレッジを付加した統合クラウド業務支援システム
- 部門内/部門間の情報授受・伝達をスムーズに行うことで、業務効率及び生産性の向上に貢献

Convergent の方向性：訴求カアップ/競争カアップ/魅力あるサービスの創出

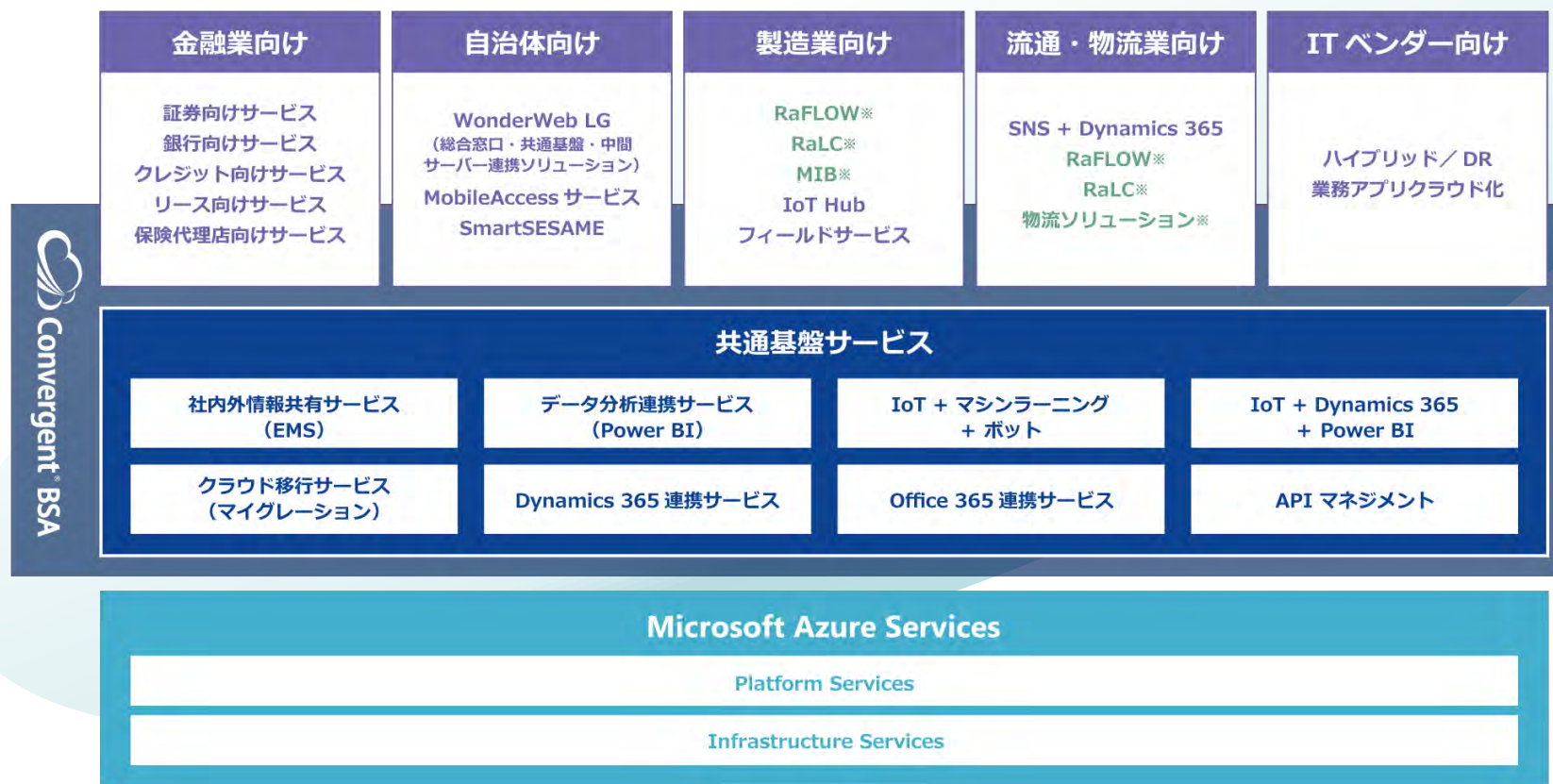


Convergent topic

◆Microsoft Azureを活用したクラウドサービスラインアップを拡充・体系化



- ・マイクロソフトのクラウドサービスAzureに、CEC独自のノウハウ/ナレッジを付加した統合クラウド業務支援ソリューション
- ・Office 365との連携支援など「共通基盤サービス」と、CECの持つ「業種向けサービス」を組み合わせ、導入計画から保守までワンストップで提供



※今後 Microsoft Azure に対応予定

🔍 トータル セキュリティ ソリューション事業 **Cyber NEXT** の本格的事業展開

- ✓「セキュリティシステム インテグレータのCEC」を目指す
- ✓インテグレーション・プラットフォーム・ディストリビューションの三領域で展開
- ✓**SmartSESAME** および **CEC SOC** を軸に順次拡大
- ✓取扱商品を拡大し、直販およびパートナー企業の販売体制にて展開

🔍 データセンターサービス事業収益の安定化（ストック化）と事業モデル改革

- ✓AS/400、メインフレーム関連サービス強化による他データセンターとの差別化
- ✓BPOサービスの新たな取組み

🔍 ビジネスプラットフォームサービス創出による、ICTインフラのSI事業化

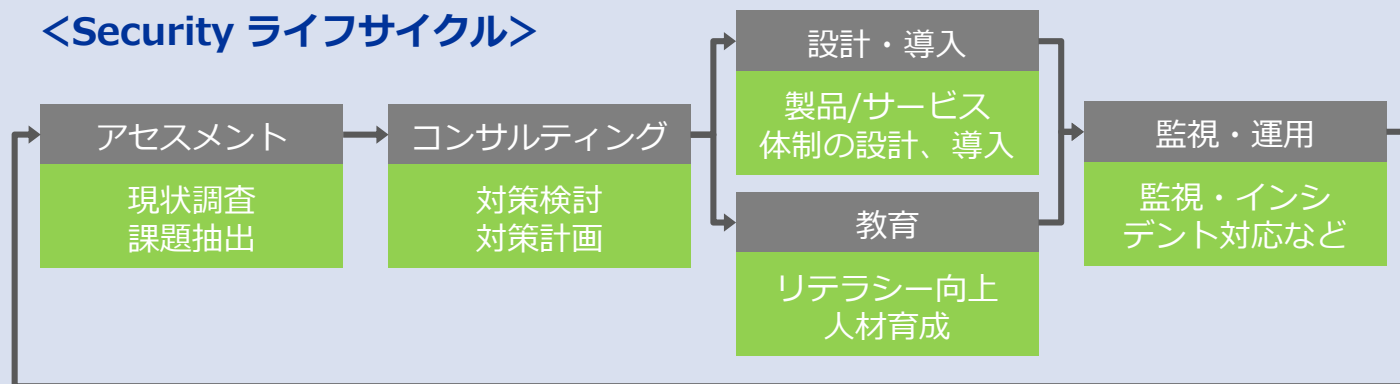
- ✓テレワークソリューションを追加
- ✓既存事業（セキュリティ・データセンター）を活用したサービス展開

◆3つのカテゴリーで「Cyber NEXT」を展開

Security Integration インテグレーション

- ・顧客に最適なセキュリティシステムをワンストップ提供
- ・セキュリティシステムのライフサイクルを担い、長期ストック化を実現

<Security ライフサイクル>



Security Platform プラットフォーム

- ・セキュリティを強化した公共団体向けプラットフォームを構築
- ・自社ファシリティを活用したクラウドの提供（データセンター事業との相乗効果）

Security Distribution ディストリビューション

- ・国内外の、差別化を図れるセキュリティ製品やサービスの販売権を確保
- ・インテグレーションおよびプラットフォームとのバンドル提供

CyberNEXT (SmartSESAME) topic

◆ 認証印刷ソリューション「SmartSESAME SecurePrint！」がNEC顔認証と連携

顔認証プリントの活用イメージ



- ✓ 情報漏えいの発生は、紙媒体経由が全体の51.4%*を占める
- ✓ 「認証印刷」が顔認証と連携し、利便性とセキュリティが向上
- ✓ 今後両社は協力して、公的機関や金融業界などを開拓

*日本ネットワークセキュリティ協会：情報セキュリティインシデントに関する調査報告書【速報版】2016/6月

◆ 複合機スキャン機能「SmartSESAME MultiScan！」が富士通の文書管理システムと連携

- ✓ 行政文書等の紙媒体割合は94.6%*にのぼる
- ✓ 行政文書の流れ（收受、起案、決裁、保管、廃棄など）をセキュアに一元管理し、收受処理の作業量も大幅に削減

*内閣府：平成26年度における公文書等の管理等の状況について

SmartSESAMETM MultiScan!

IPK KNOWLEDGETM 文書管理システム



1 複合機パネルで文書情報を設定
同時に電子化

2 スキャン後は自動的に收受文書作成完了

決然と躍進する

断固たる決意を以て
挑む道を選択し
INTEGRATEを完遂する

ご清聴ありがとうございました



Shape your future

[お問合せ先]

株式会社シーイーシー

企画部 広報グループ

03-5789-2442

経理部 IR担当

046-252-4111

- 本資料は、投資を勧誘する事を目的として作成されたものではありません。
- また、本資料に記載しております将来の業績に関する見通しは、日本経済や情報サービス産業の動向、その他現時点で入手可能な情報による判断及び仮定により、算出しております。従いまして、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における内外の状況変化等により、変動する可能性がある事をご承知おきください。