



Shape your future

CEC
Computer Engineering & Consulting

2015年1月期 決算説明会

株式会社シーイーシー

2015年3月16日

アジェンダ

- I. 2015年1月期の経営成績
- II. 2016年1月期の見通し
- III. 成長戦略
- IV. 第1期中期経営計画



Shape your future

2015年1月期の経営成績

5012 株式会社 経営成績

前年度比較

(単位：百万円)

	2014年1月期	2015年1月期		
			増減額	増減率
売上高	40,923	41,838	+915	+2.2%
営業利益	1,956	2,874	+917	+46.9%
営業利益率	4.8%	6.9%	(+2.1%)	—
経常利益	1,930	2,820	+889	+46.1%
経常利益率	4.7%	6.7%	(+2.0%)	—
当期純利益	1,120	1,762	+641	+57.3%
当期純利益率	2.7%	4.2%	(+1.5%)	—

業績予想比較

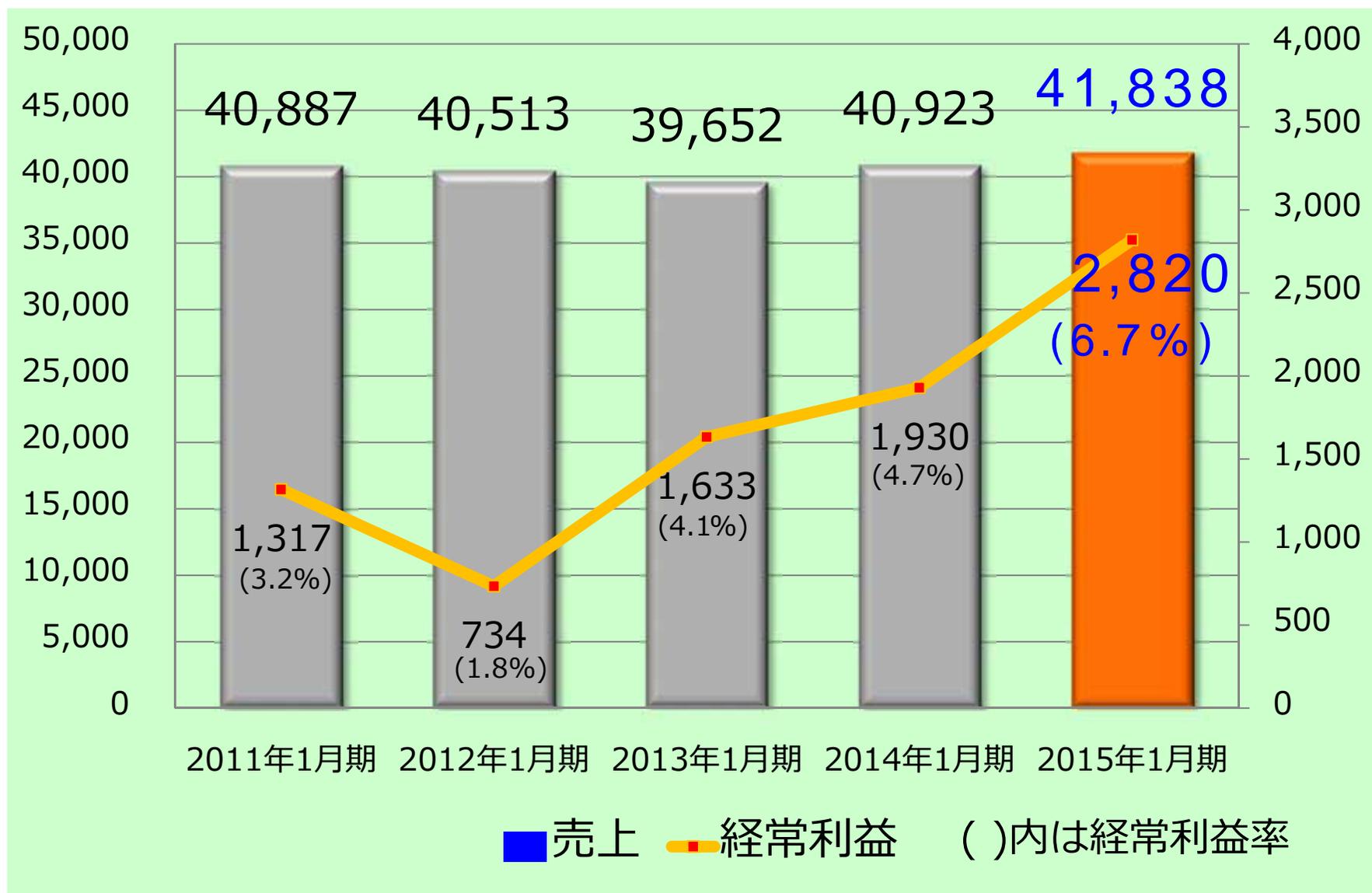
(単位：百万円)

	2014年3月 予想	2014年9月 修正予想	2015年1月 修正予想	2015年1月期 実績	2014年3月 予想に対する 達成率
売上高	42,000	42,000	41,800	41,838	99.6%
営業利益	2,150	2,500	2,800	2,874	133.7%
営業利益率	5.1%	6.0%	6.7%	6.9%	135.3%
経常利益	2,000	2,450	2,700	2,820	141.0%
経常利益率	4.8%	5.8%	6.5%	6.7%	139.6%
当期純利益	1,150	1,450	1,650	1,762	153.2%
当期純利益率	2.7%	3.5%	3.9%	4.2%	155.6%

過去5年の業績推移

売上(単位百万)

経常利益(単位百万)



事業セグメント別前年度比較

(単位：百万円)

	2014年1月期		2015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
システム構築	22,155	3,236	22,994	3,915	+838	+679
IT基盤	10,795	1,343	11,075	1,639	+279	+295
品質検証	3,374	243	3,104	462	▲269	+218
ビジネス支援	4,597	239	4,663	251	+66	+12
全社費用	-	▲3,105	-	3,394	-	▲289
全事業	40,923	1,956	41,838	2,874	+915	+917

業種別売上の推移

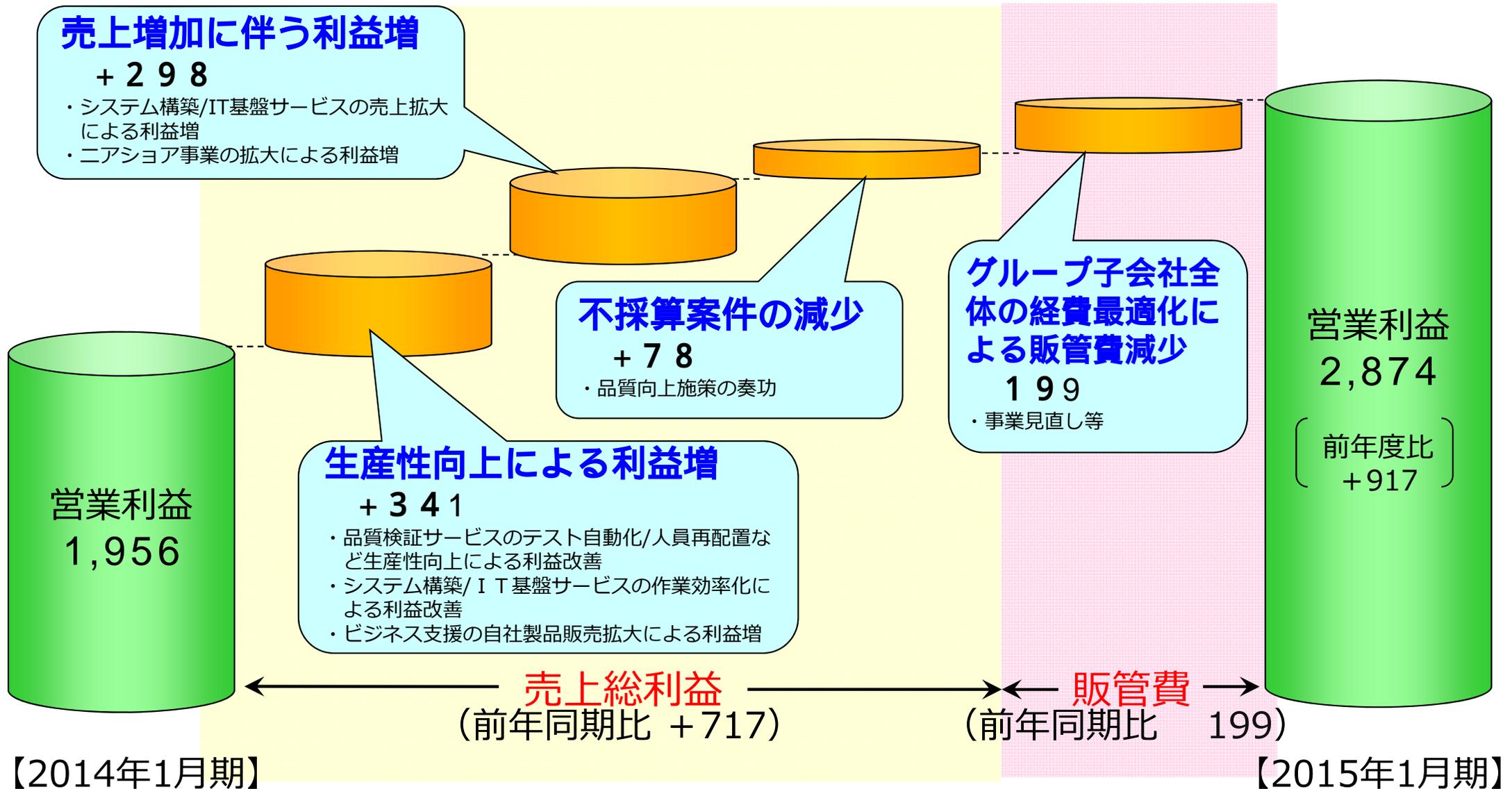
(単位：百万円)

業 種	2014年1月期	2015年1月期	前 期 比	
			増減額	増減率
製 造 業 (構 成 比)	17,503 (42.8%)	16,754 (40.0%)	▲749	▲4.3%
通 信・情 報 業 (構 成 比)	10,782 (26.3%)	10,657 (25.5%)	▲125	▲1.2%
金 融 業 (構 成 比)	7,593 (18.6%)	8,394 (20.1%)	+800	+10.5%
流 通 業 (構 成 比)	1,754 (4.3%)	1,995 (4.8%)	+241	+13.7%
官 公 庁 (構 成 比)	1,207 (2.9%)	1,460 (3.5%)	+252	+21.0%
そ の 他 (構 成 比)	2,081 (5.1%)	2,577 (6.2%)	+495	+23.8%
合 計	40,923	41,838	+915	+2.2%

通期業績の概要

連結営業利益の主な増減要因

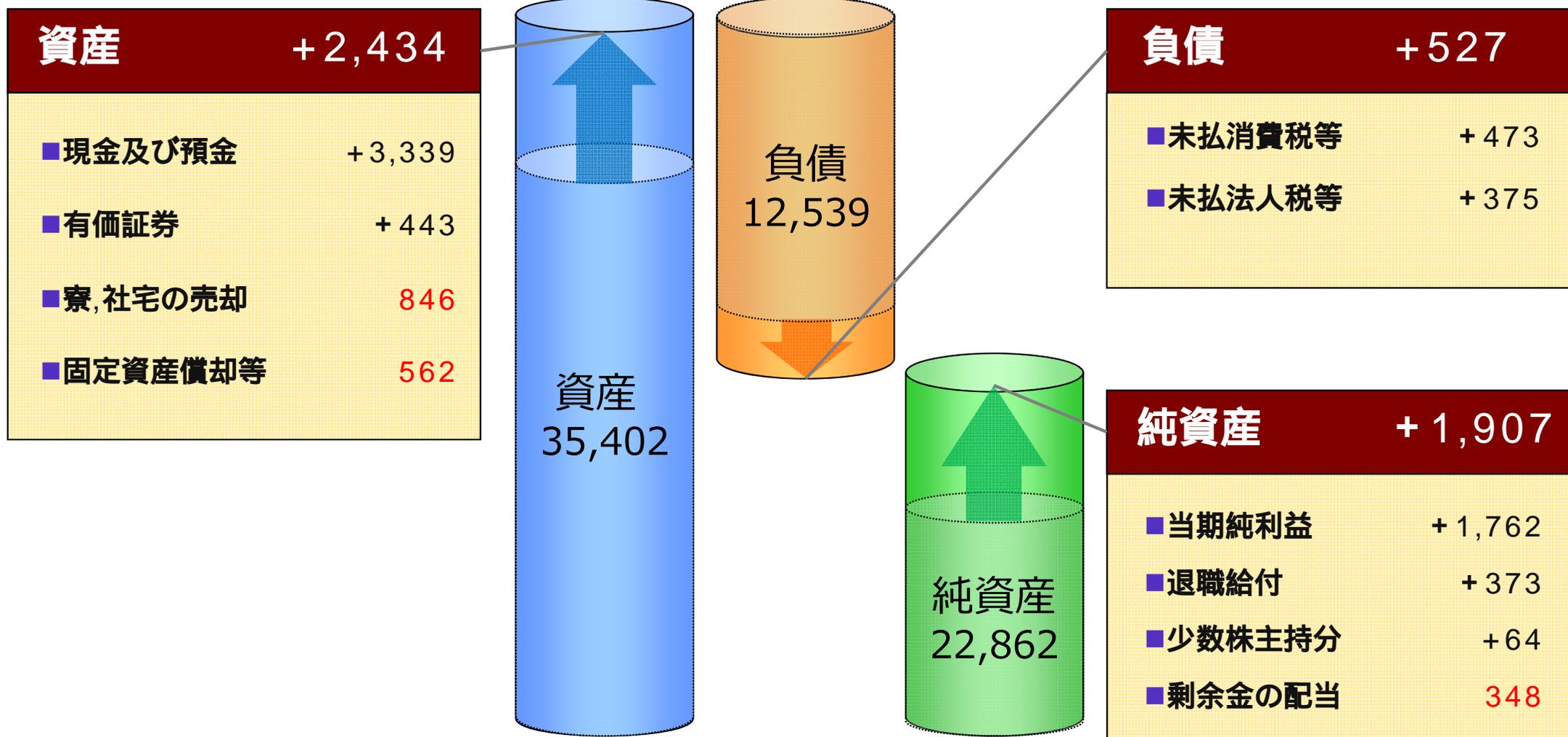
(単位：百万円)



貸借対照表 概要

連結貸借対照表 期首との比較

2015年1月31日現在
(単位：百万円)



※47期期首BS資産残高：32,967

前年比 増収増益

- ・ 売上は、前年のPC販売特需(約3.5億)の反動減、品質検証サービスのスマートフォン検証売上の落ち込み(約2.7億)を他の事業セグメントでカバーし、さらに増収(+9億)となった
- ・ 営業利益/経常利益/当期純利益は、いずれも40%以上の増加率を達成
- ・ 営業利益額/経常利益額は、第35期(2003年1月期)以降で最高値を達成、創立以来4番目に高い利益額に到達
- ・ 経常利益に関しては、2013年に発表した中期経営計画の目標25億円を一年前倒しでクリア(目標+3.2億)

業績予想に対し、3回の上方修正を実施し、すべてクリア

- ・ 2014年 6月6日 中間期見直しに対する上方修正
- ・ 2014年 9月5日 通期見直しに対する上方修正
- ・ 2015年 1月29日 通期見直しに対する上方修正

特別利益/特別損失の発生

- ・ 投資有価証券の売却による特別利益の発生 +7.3億円
- ・ 社宅/集合寮固定資産売却による特別損失の発生 ▲5.6億円
※ 利用率の低下/老朽化による修繕費増大のため

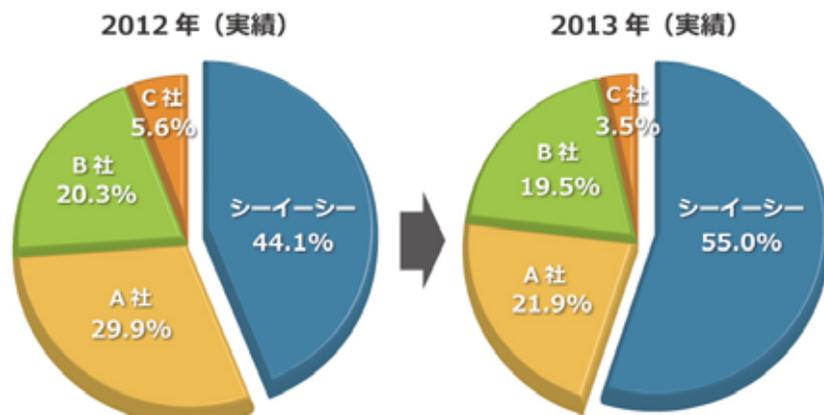
前年比 ROE/EPSの改善

- ・ ROE 8.3% (+2.8%)
- ・ EPS 101.04円/株 (+36.51円)

株価の改善

- ・ 2014年2月3日時点 663円/株 → 2015年1月30日時点 1,012円/株
※ 一年間での上昇額+349円/株(+52.6%)

認証印刷ソリューション2年連続シェアNo.1



出典：株式会社ミック経済研究所「成長性高いセキュアプリントシステムの市場動向」

- ・ 前年予想(49%)を上回りシェア55%、次年度シェア予想71.3%
- ・ 前年比売上53.8%増
- ・ オフィスにおけるワークスタイル革新ソリューション SmartSESAME Styleを発表
- ・ 新パートナープログラムSmartSESAME Connectを発表
- ・ 生体認証分野で(株)モフィリアと業務提携
- ・ 東芝テック製複合機対応、国内6社に拡大
- ・ 統合ログアプライアンスSmartSESAME M's eye connect boxの発売を発表

ものづくりソリューションが成長軌道へ

- ・ 前年比売上39.8%増
- ・ 工場自動化ソリューションとして、工場内各種設備の稼働監視/稼働情報収集プラットフォームの Facteyeの販売、ロボット制御・NC制御システム構築が伸びる

システム構築サービス/IT基盤サービスが堅調

- ・ システム構築サービス 前年比売上3.8%増/営業利益9.4%増
- ・ ICTインフラ構築サービス 前年比売上2.6%増/営業利益14.5%増
- ・ 品質検証サービスは売上は減少するも、粗利率は大幅に改善、前年比営業利益90.1%増

品質・生産性向上により営業利益率の改善

- ・ 営業利益率は前年比2.1%増
- ・ 赤字プロジェクト発生を未然に防止するQMS活動が奏功
- ・ 経費支出の最適化

システム構築サービス

- ・ 金融・官公庁関連は堅調に推移した
- ・ 円安を背景に業績が好調な大手製造業を中心に、設備投資が回復傾向にあり、IT投資も回復してきた

IT基盤サービス

- ・ ITインフラ構築サービスが堅調に推移、官公庁関連、民間企業ともに拡大傾向にある
- ・ データセンターサービスは、コロケーションの価格下落が厳しく、売上は横這いだったが作業標準化の推進などで利益改善を実現した

品質検証サービス

- ・ スマートフォン検証は、iPhone普及率拡大、日本メーカー低迷により想定以上に売上減少した
- ・ 医療機器検証、情報システムなどのアプリ検証が拡大傾向にあり、スマートフォン検証落ち込みを埋めつつある

ビジネス支援サービス

- ・ 認証印刷ソリューションSmartSESAME SecurePrint!、製造業向け工場自動化支援ソリューションVR+Rなどの自社製品による事業が成長軌道に乗った
- ・ XP保守打切りに伴うPC買い替え特需の売上反動減を、システム構築サービス/IT基盤サービス/ビジネス支援サービスでカバーした



2016年1月期の見通し

501P株式会社 総務部 管理

業績予想

(単位：百万円)

	2015年1月期 実績	2016年1月期予想		
			増減額	増減率
売上高	41,838	43,000	+1,162	+2.8%
営業利益	2,874	2,500	▲374	▲13.0%
営業利益率	6.9%	5.8%	(▲1.1%)	—
経常利益	2,820	2,500	▲320	▲11.4%
経常利益率	6.7%	5.8%	(▲0.9%)	—
当期純利益	1,762	500	▲1,262	▲71.6%
当期純利益率	4.2%	1.2%	(▲3.0%)	—

セグメント別業績予想

(単位：百万円)

新事業セグメント (ビジネスグループ)	2015年1月期		2016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	8,907	1,294	10,000	1,350	+1,093	+56
システム インテグレーション	19,496	3,232	20,000	3,050	+504	▲182
プラットフォーム インテグレーション	13,434	1,743	13,000	1,550	▲434	▲193
全社費用		▲3,394		▲3,450		▲56
全事業	41,838	2,874	43,000	2,500	+1,162	▲374

業績予想に対するコメント

2016年1月期は前中期経営計画の最終年度

- 2013年9月に発表した2016年1月の数値目標
 - 連結売上高 450億円
 - 連結経常利益 25億円 (同率5.6%)
2015年1月期に1年前倒しで達成(+3.2億円)

2016年1月の業績予想に関して

成長のための基礎作りの1年

- 連結売上高 430億円
3月6日発表の、神奈川第二DC売却により年間売上▲20億となるが、全セグメントで売上拡大を行い、前年+11.6億円(前年比+2.7%)の増収を見込む
- 連結経常利益 25億円 (同率5.8%)
成長に向けた商品開発投資増(+5億円)、賃金アップによる人件費増、神奈川第二DC売却に伴う利益減の影響はあるが、前中期経営計画で発表した2016年1月期の経常利益額25億円を堅守する

神奈川第二DCの事業譲渡に関して

■ 「DCビジネスの見直し」と「経営リスクの低減」

今期業績に与える影響

- 売上減 20億円
- 特別損失 18億円 : 資産売却損失(2015年3月に計上見込)

保有DCの事業メリット/デメリットの見直しを実施

DC事業の商談機会/ターゲット企業の再考

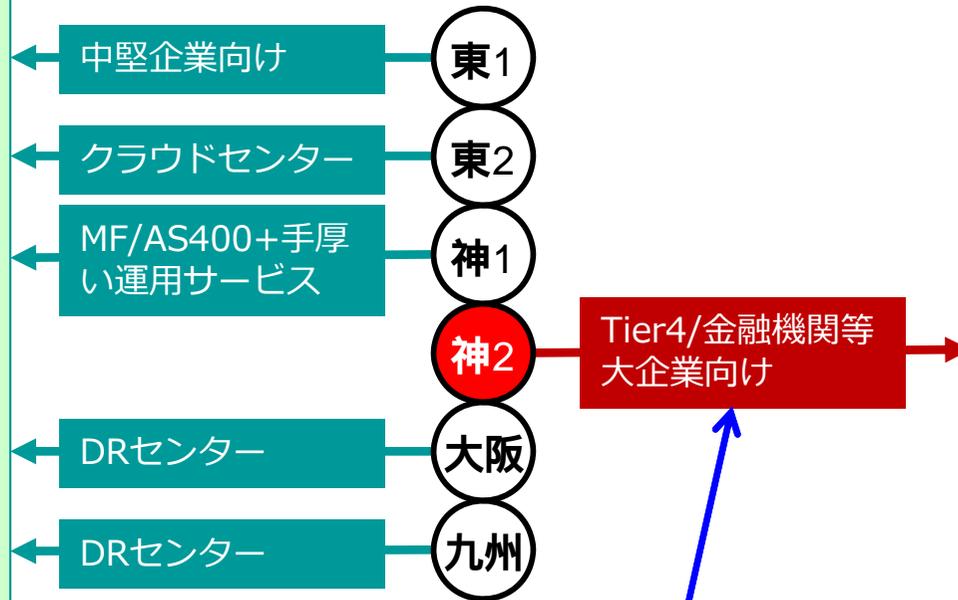
【 対象事業領域の検討 】

- ・クラウドサービス、中型コロケーションサービスを中心
- ・解約があっても代替案件を開拓しやすい50ラック前後の規模を対象
- ・DRセンターはBCPニーズから必須
- ・将来、BPOを狙える中堅企業を主なターゲット顧客層とする
- ・コロケーションだけでなく、手厚い運用サービスを差別化の武器に

経営リスクは低い
スペース不足はDCinDCで補う

存続を決定

国内6拠点のDC



【 経営リスクの検討 】

- ・1F/2F工事に多大な追加投資要(約70億円)
- ・超大手企業向けのため商談機会が少ない(金融機関/官公庁以外はTier4レベルの要求なし)
- ・“置き換え”のため顧客側にも多大な移行費用発生
- ・常に解約リスクがある(長期コミット契約は困難)
- ・設備老朽化の継続的な投資要

当社の企業規模では事業継続は経営リスクが高すぎる

事業譲渡を決断

当社が抱える課題と対策

■ 「売上高の低迷」と「事業効率の改善」

受託開発ビジネス中心では、継続的な事業拡大は困難

- ・ 商談の継続性を実現困難(要員稼働率の計画的な改善が難しい)
- ・ 競合他社との明確な差別化が困難
- ・ 生産性の向上に限界
- ・ IT技術者の絶対的な不足 (IT産業不人気と少子高齢化により今後も改善期待薄)

対策

“強み”のある分野に集中

特徴を際立たせる

期待される効果

- ① ノウハウの継続的蓄積による生産性/品質の継続的向上
- ② 競合他社との“**ノウハウ**”による差別化
- ③ 顧客との協業推進による新規ビジネス創出

対策

商品を変える

IT技術者の数に頼らない
ビジネスモデルへの変革

期待される効果

- ① 1人当りの売上高/粗利率の向上
- ② 競合他社との“**商品**”による差別化
- ③ 顧客との協業推進による新規ビジネス創出
- ④ 格段の事業効率向上の可能性

成長のためには 事業構造の改革が必須



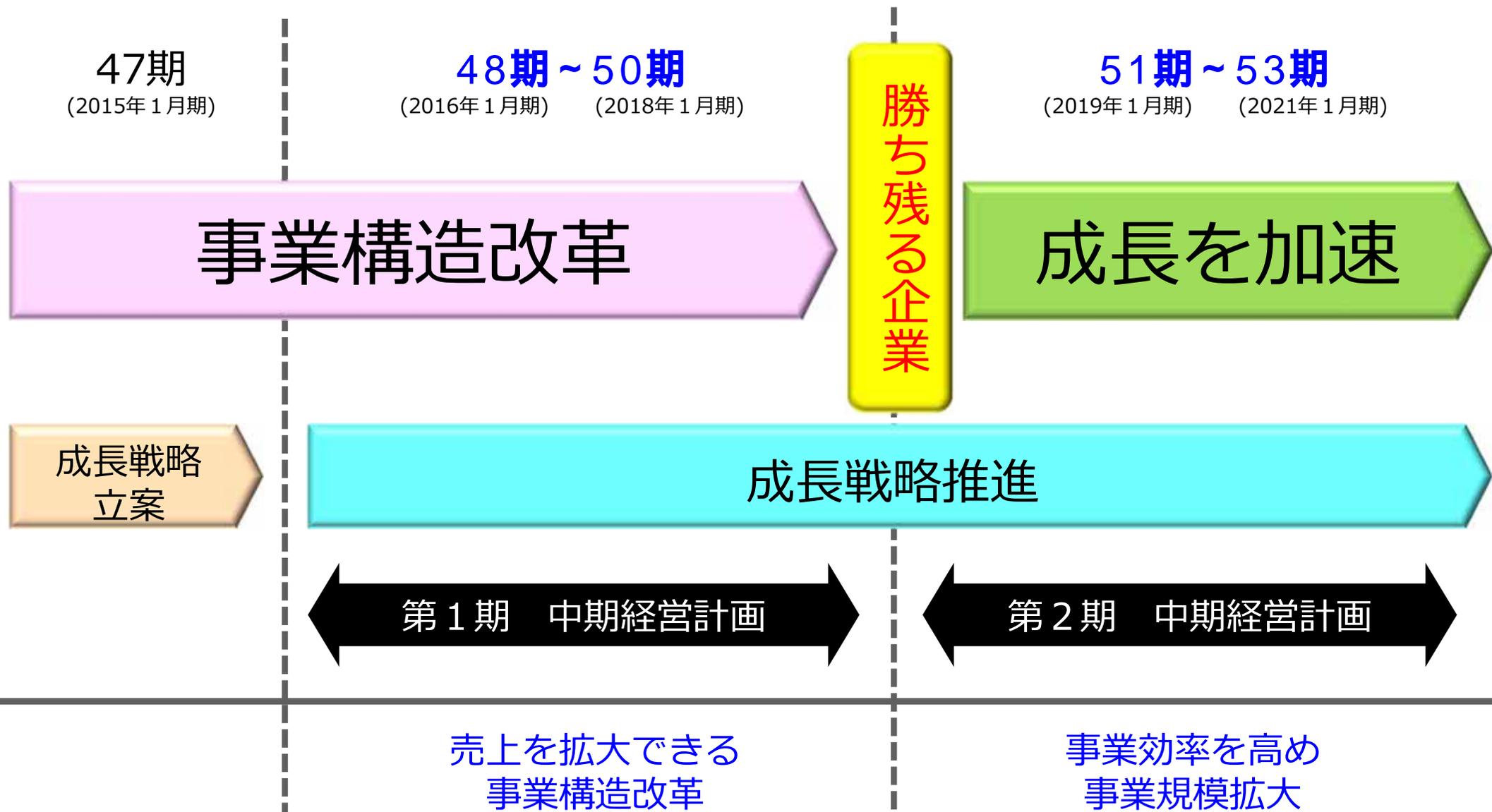
Shape your future

成長戦略

成長戦略

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



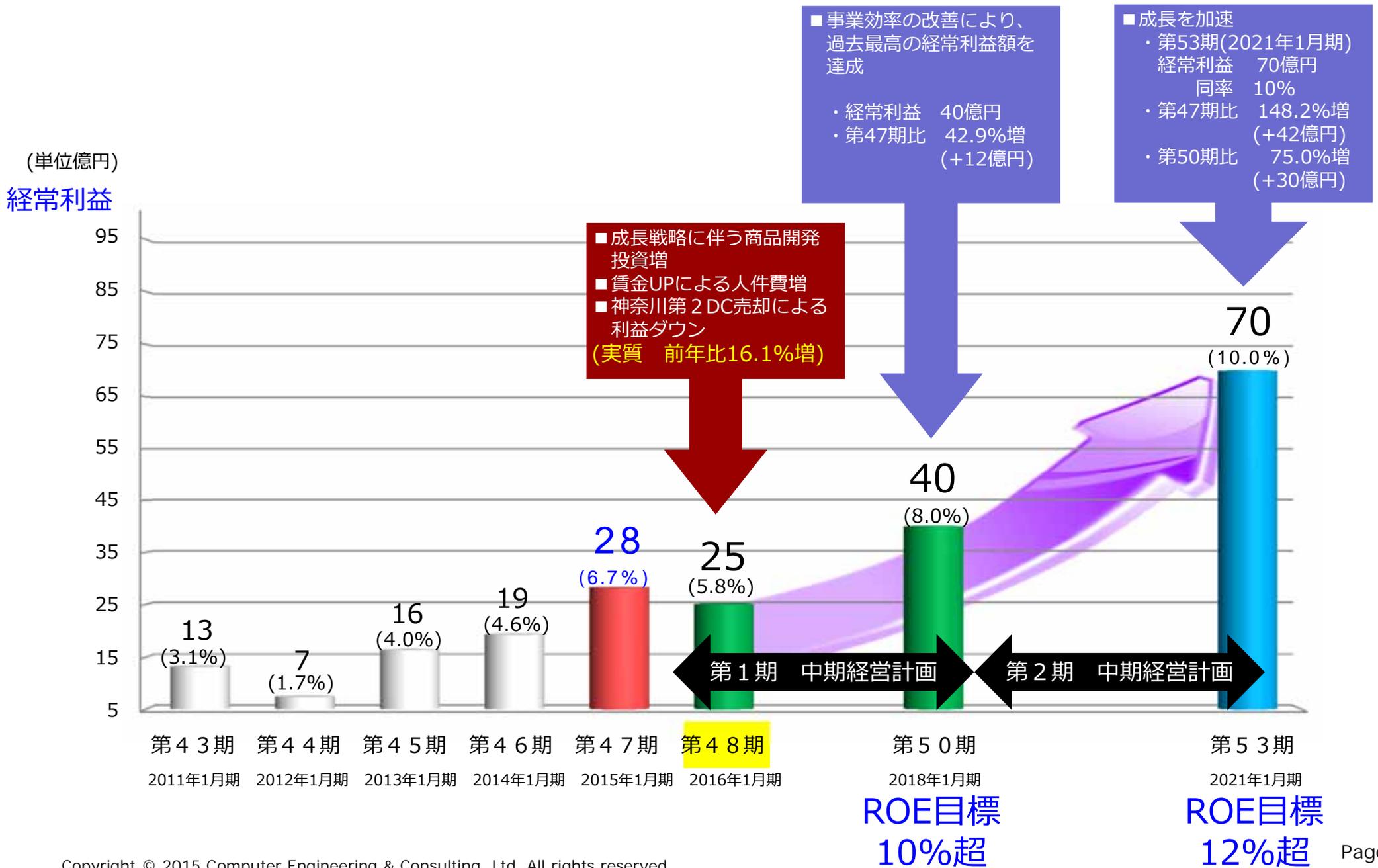
連結売上高の数値目標

(単位億円)

売上



連結経常利益の数値目標





**特徴ある製品・サービスで社会的に認知され、
市場から期待される企業**



**新たな商品（製品・サービス）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**



**従業員が活力にあふれ、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**

基本方針

強みを より強く 徹底的に強く

目標とする姿

- 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
- ⑤ 技術力が成長のエンジン
- ⑥ 女性の活用促進
- ⑦ 働きやすい会社

“第53期までに、一人当りの売上高30百万/年”
“積極的な人材育成投資”
“第56期までに、女性従業員比率を30%に”
“ワークライフバランスの取れた就労環境”

当社の最大の“強み”は2つ

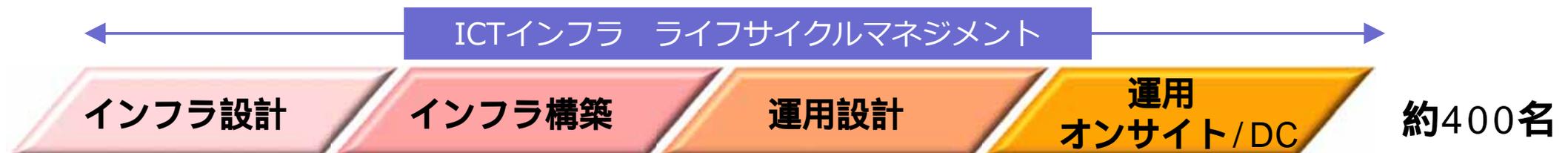
強力な組立製造業の顧客基盤と技術力

当社取引先では、組立製造業がトップ（53%）
日本を代表する大手製造業との取引を多数持つ



ICT基盤技術部隊を持つ

ICTインフラに関するLCMサービスすべてを提供



大手SIer以外に同様な体制を持つICT企業は少ない



第1期中期経営計画



INTEGRATE

統合する 調和する 完成する

事業テーマ

商品を変える

■ 基本方針

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

■ “グッドカンパニー” = “勝ち残る企業”を目指す

- ① 3年間は売上規模拡大ではなく、事業構造改革に注力
- ② 事業効率の向上 “経常利益率8%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 “平均残業時間の引き下げ/有休取得率100%”

グッドカンパニーとは？

- 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%以上）
- 高い株主貢献（高い株価、高配当）

第1期 中期経営計画

商品の見直しを行い、事業構造を改革し、グッドカンパニーを目指す

勝ち残る企業



第2期 中期経営計画

グッドカンパニーであることを維持しつつ、さらに成長を加速し、企業規模拡大を目指す

ビッグカンパニーへの挑戦

“強み”を際立たせる3つのビジネスグループ

製造業をICTで支えるCEC

特定業種に強いIS/erのCEC

業種業務分野

インダストリ
オートメーション
ビジネスグループ

システム
インテグレーション
ビジネスグループ

ICTインフラ分野

プラットフォーム
インテグレーション
ビジネスグループ

独立系企業ICTインフラ構築No.1のCEC

組織と事業概略

監査部

企画部

< 事業概略 >

工場自動化ソリューションビジネス

- ・ 日本版インダストリー4.0
- ・ Facteyeによる工場ICTプラットフォーム戦略の推進
- ・ ロボット制御SI
- ・ 製品開発プロセスSI/PROVEQによる品質検証サービス
- ・ 中部地区製造業向けSI/ICTサービス

SIビジネス

- ・ 金融分野向けSI
- ・ 官公庁/通信事業者向けSI
- ・ マイクロソフト社との協業ビジネス
- ・ 関西地区SI/ICTサービス

インフラ構築/運用アウトソーシングビジネス

- ・ データセンターサービス
- ・ クラウドプラットフォームサービス
- ・ ICTインフラ構築サービス
- ・ 認証印刷ソリューション(SmartSESAME SecurePrint!)
- ・ ビジネスICTプラットフォーム構築サービス

事業部門

インダストリーオートメーション BG

リソースを集中

600名

システムインテグレーション BG

560名

プラットフォームインテグレーション BG

400名

品質革新本部

品質管理部

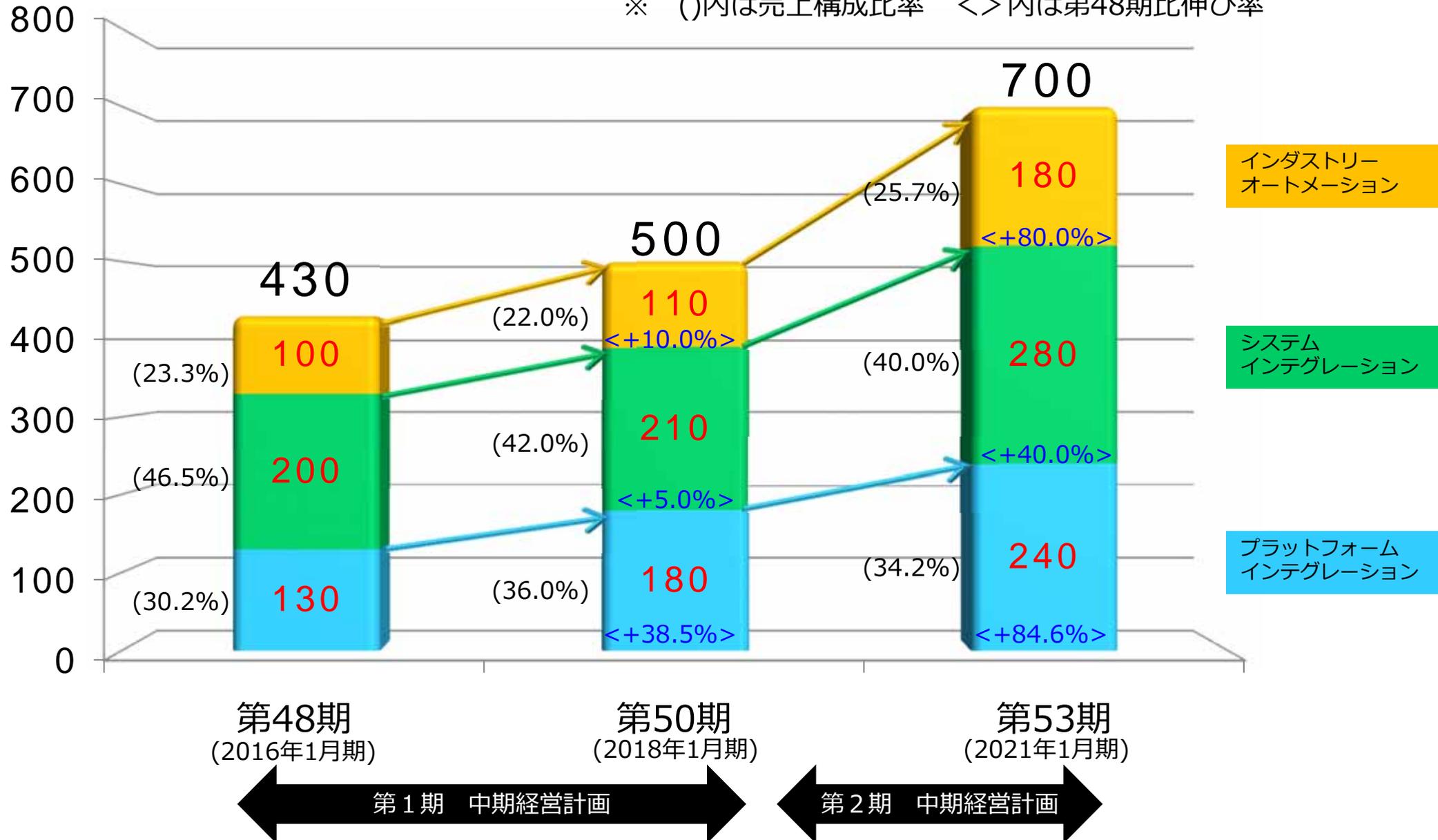
コーポレートサポート本部

人事部
経理部
総務部
eサポート部

連結売上目標の推移と売上構成

売上(単位億円)

※ ()内は売上構成比率 <>内は第48期比伸び率





インダストリーオートメーション ビジネスグループ

■ 事業コンセプト

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

■ インダストリーオートメーション事業を最重点分野とする

- ① IA分野にリソースを集中し、技術・ノウハウを集約
- ② 製品・サービスの開発投資をIA分野に集中し、競争力ある商品を創出
- ③ 当社製品と連携可能なISVとの協業強化
- ④ 設備機器メーカーとの連携推進

5つの事業テーマ

設備予兆保全・製品品質管理・トレーサビリティ

- ① 工場内すべてのロボット/PLC/工作機械など設備(IoT)の稼働情報を収集(ビッグデータ)、迅速/的確な設備保全と生産プロセスにおける品質トレーサビリティを可能とする
- ② 製品開発プロセスにおいて各種情報を蓄積し、品質トレーサビリティを可能とする

「匠」の継承

- ① 高齢化した熟練技術者の技術をICTにより再現、最適化し人材不足を補う
- ② ロボット動作のシミュレーション、動作プログラムの自動生成
- ③ 生産ラインコントローラPLMラダープログラムの自動生成
- ④ 工作機械等NC制御プログラムの自動生成

工場の無人化支援

- ① シミュレーションから稼働指示へ、シミュレーションしたそのままに工場全体を稼働させる
- ② 全国の工場稼働状況をネットワークを介し、リモートで稼働監視
- ③ 工場全体の稼働シミュレーション
- ④ 生産物流ラインの稼働シミュレーション
- ⑤ 生産/物流業務におけるピッキング効率化支援

工場の安心安全

- ① 位置測位センサーを活用し、衝突防止/危険通知
- ② 屋内3次元の位置測位システム

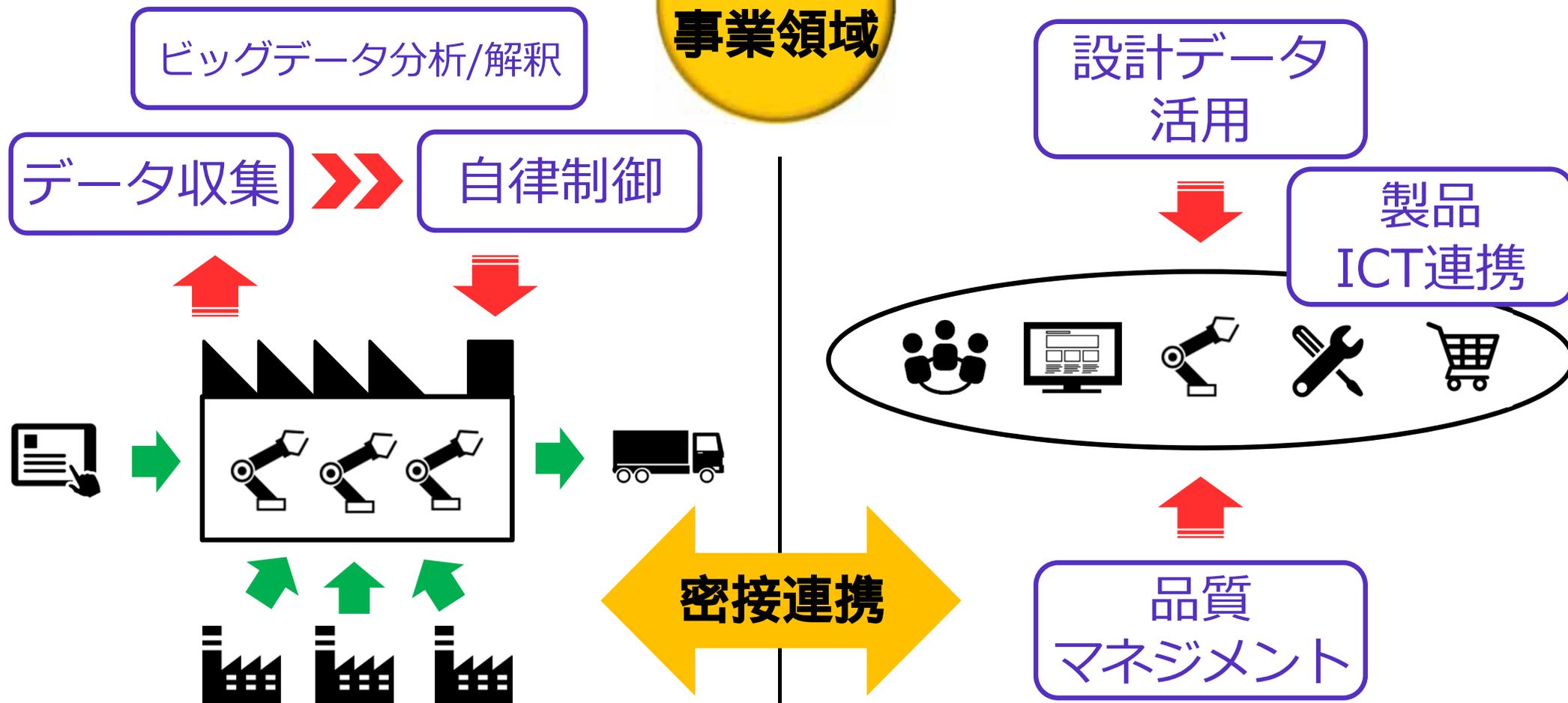
工場内情報セキュリティ

- ① ICカード、センサーを活用した作業管理

スマートファクトリー

デジタルエンジニアリング

IA
事業領域



IoT(Internet Of Things)を背景に、工場内の設備機器から稼働情報を収集し、それらビッグデータを分析、設備機器の保守に関して予兆保全と生産効率最適化を支援する

製品品質の格段の向上を目的に、製品ライフサイクル全体で活用できる品質管理システムを提供し、品質トレーサビリティを容易にする

スマートファクトリー事業 概略

1 設備稼働情報収集Sol.

Facteye

工場内設備機器

稼働情報収集/分析

止まらない工場



稼働状況
全て監視

設備機器
ビッグデータ
収集

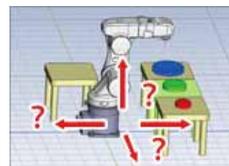
予兆保全

稼働情報基盤デファクト狙う

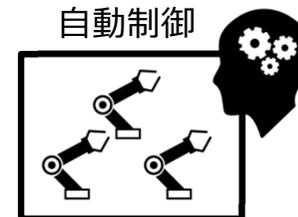
2 工場自動化/自律化Sol.

Virfit

ティーチング



自動制御



シミュレーションから自律化へ

自動化/自律化を着実に実現

3 生産設備トップメーカーと戦略的な関係へ

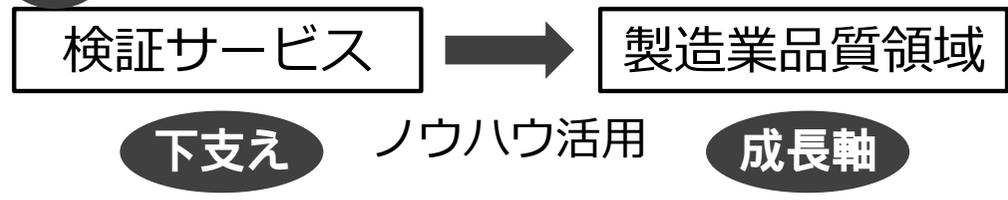
設備機器メーカー群



デジタルエンジニアリング事業 概略

1 製品の品質検証

強み  PROVEQ.



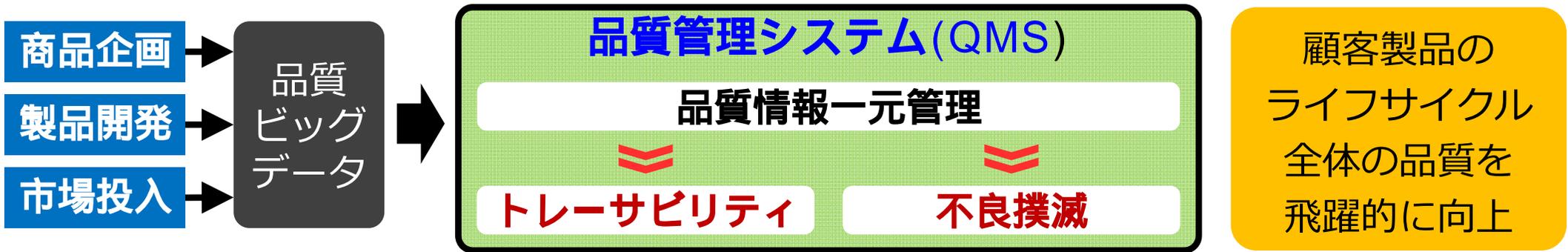
製品開発の品質向上に貢献

2 製品設計 / 製品ソフト開発



設計分野・組込みソフト強化

3 製品ライフサイクル 品質管理システム





システムインテグレーション ビジネスグループ

■ 事業コンセプト

**特定分野(業種、業務)に強みを持ち
SIerとして付加価値ある統合サービスを
提供、顧客基盤をさらに強化・拡大
する**

■ 付加価値向上により、一人当りの売上高を大幅に拡大

- ① 業種を絞り込み、強みを活かすサービスメニューを整備
- ② 特定顧客のビジネスパートナーとして、将来的にはBPOを狙いストック化する
- ③ 顧客の製品と当社のICTサービスを融合し、新たな成長市場を開拓

システムインテグレーション

SI事業は重点分野2つに絞り込み

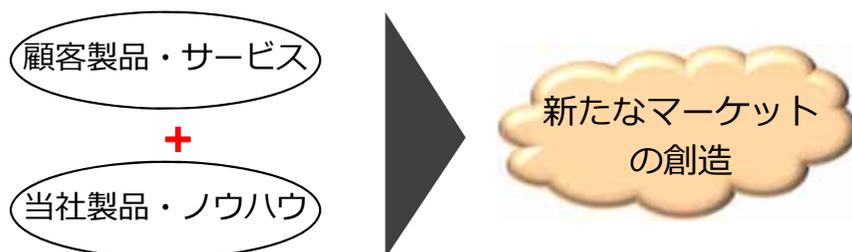
金融システム分野

- 特に、リース/証券/クレジットを重点業種に
- システム構築+製品販売+BPOの統合サービス
- マイグレーションサービスに注力

社会システム分野

- 官公庁向けSIビジネスの拡大に挑戦
- 地方公共団体を対象にマイナンバー導入サービスを推進
- 社会インフラ関連分野に対するSI事業開拓

主要顧客の製品・サービスとの融合



SI 事業領域

日本マイクロソフト様と協業

MS社のクラウドサービスと融合し、
当社独自のサービスをクラウドで提供

ホワイトカラー業務の生産性向上支援サービス
Convergent™

※2015年4月1日よりサービス開始予定

Dynamicsビジネス拡大

- CRM、AXサービスメニュー強化
- 業種特化サービス支援
- 販社連携

SMB新規顧客開拓

- Office 365を核としたクラウドサービス
- マイグレーションサービス(Windows2003server)
- Exchange、SharePoint構築支援
- Azureサービス化支援

相乗効果

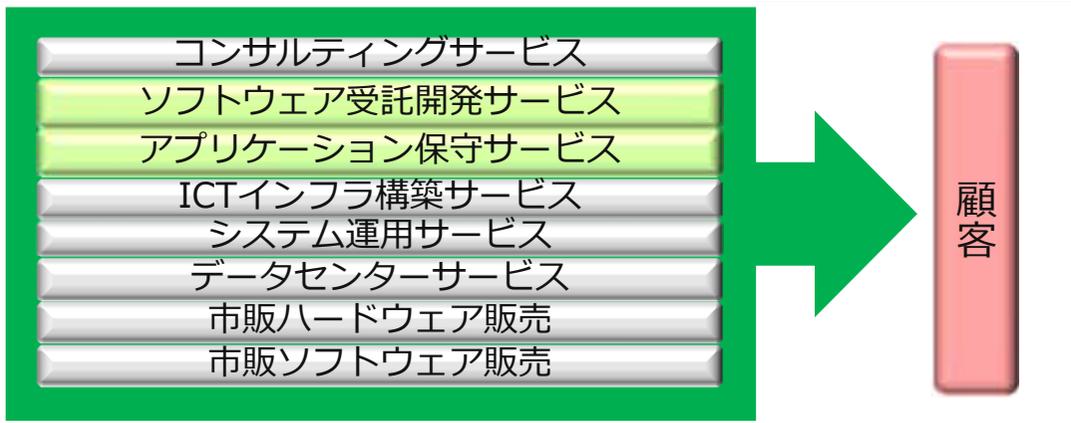


特定分野の強みをさらに強くし、SI事業の生産性/品質を格段に向上させ、市場における競争力を高める
常に顧客とともに、新規サービス創出を意識

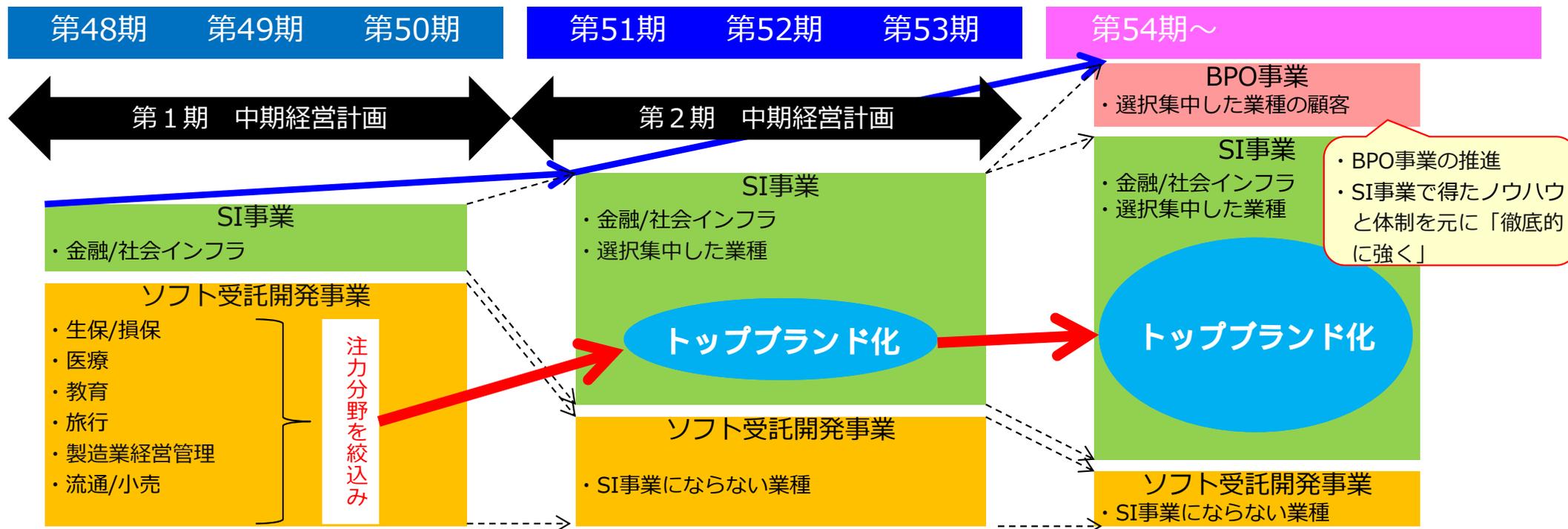
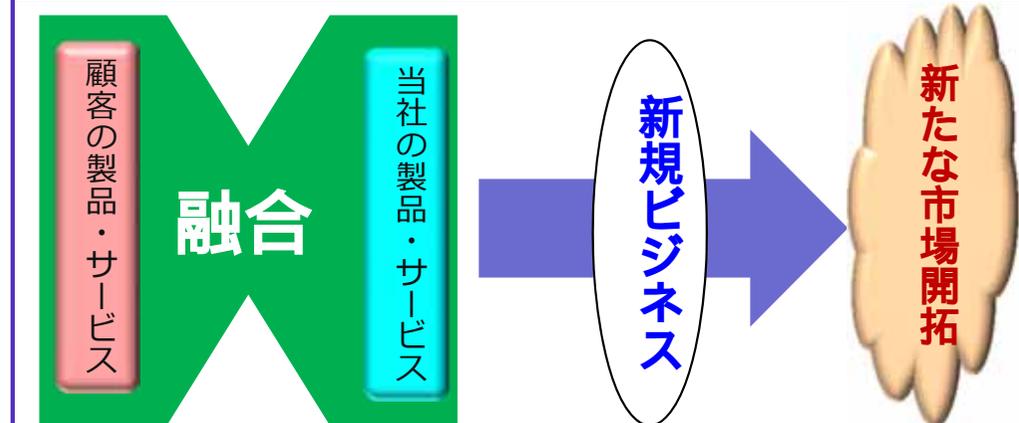
当社の業務ノウハウとMS社のクラウドサービスを組み合わせ、SMB市場を対象にホワイトカラー業務の生産性向上支援サービスを、クラウドサービスとして提供する

システムインテグレーション事業 概略

1 SIビジネス



2 顧客との協業ビジネスの創出

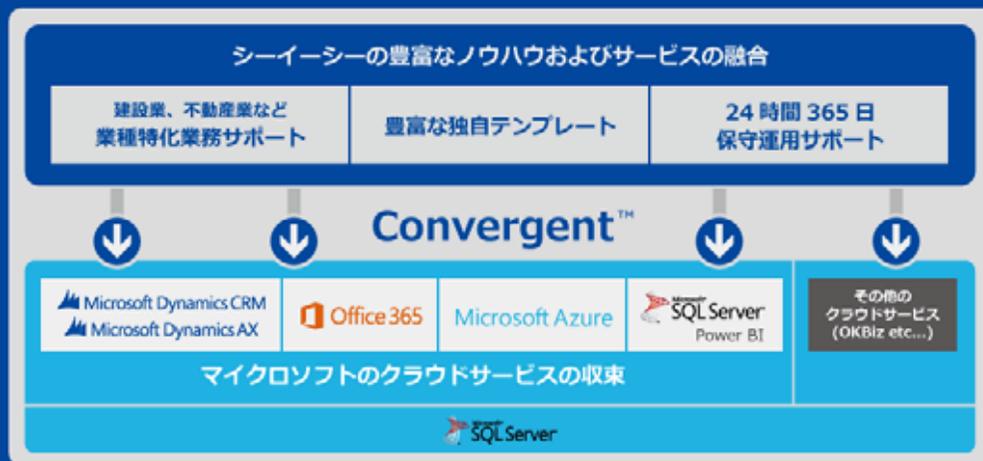


Convergent™ のサービスメニュー



✔ 「Convergent™」の仕組み

日本マイクロソフトが提供するクラウドサービス（Dynamics AX、Dynamics CRM、Office 365など）と連携し、①業種に特化した業務サポートサービス（当初は建設業、不動産業向けから）、②日本マイクロソフト製品の基本機能を強化する豊富なテンプレート、③過去の豊富な事例をもとにした活用・定着サポートや、24時間365日の保守運用サポートなど、各種サービスをご提供いたします。



業務系サービス

各種導入支援サービス

・ CRM ・ Office365 ・ BI ・ ナレッジ

効率化定着支援サービス

・ CRM ・ ERP ・ Office365 ・ ナレッジ

運用診断サポートサービス

・ CRM ・ ナレッジ

データ分析サービス

・ CRM ・ AX ・ ナレッジ

テクニカル系サービス

セキュリティサポート

・ SmartSESAME SecurePrint !

お客様独自システムクラウド対応

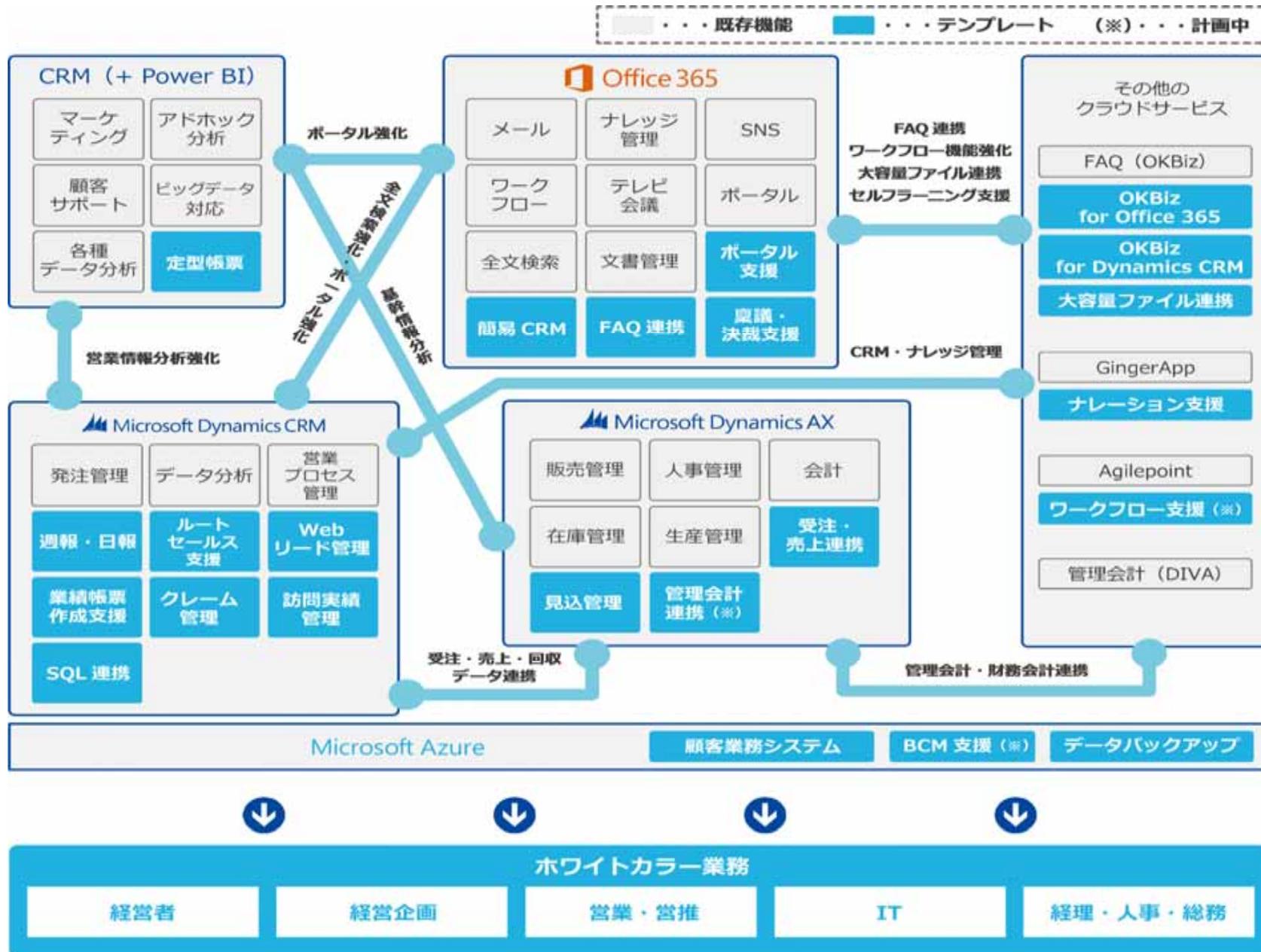
・ Azure

24時間365日サポート

※業務サポートは除く

レガシーシステムのマイグレーション

Convergent™ が提供するテンプレート群



お客様の既存システムの Azure 移行作業も承ります。



プラットフォームインテグレーション ビジネスグループ

■ 事業コンセプト

**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**

- ICTインフラ構築ビジネスは当社の強み、徹底的に強くする
 - ① 大手SIerとの協力関係を、さらに強化
 - ② ICTインフラのLCM全体のサービスを提供できるサービス体系の確立
 - ③ サーバー/ネットワーク構築だけでなく、その上位の企業の情報系ICTビジネスプラットフォームをシステムとして構築するサービスを加え、エンドユーザ開拓を強化
 - ④ SIerや競争力あるITベンダーとの協業関係を積極的に構築

ICTインフラ構築・運用・DC

ビジネスプラットフォーム

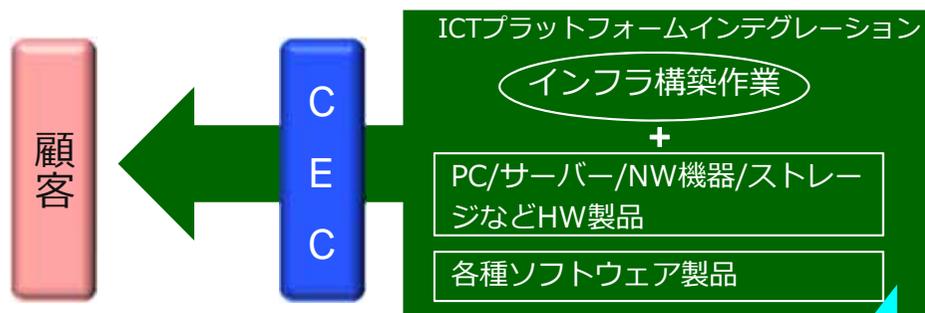
PI 事業領域

Sier/大手ベンダー連携強化

- Sier各社との連携による販路拡大
- MS/DELL/トレンドマイクロ/Netapp様などとの協力関係による付加価値の拡大

インフラ構築サービスから インテグレーションへ進化

- エンドユーザとの取引を拡大
- 協業ベンダーの製品を組み合わせ、最適なICTインフラ構築を提供 → 商談規模の拡大



DC事業の見直し/ICTFO・BPO開拓

ICTインフラ技術力をさらに強化、ICTインフラのLCM全体に対するサービスメニューを整備し、フルアウトソーシング事業の確立を目指す

ICTインフラの上に、企業活動で共通で利用されるサービス群を加え エンドユーザ開拓を強化

認証印刷ソリューションの成長加速

- SmartSESAME Connectに参加する製品連携アライアンス企業の拡大による付加価値向上
 - ・ Proofpoint社/mofiria社に加えOCR連携としてパナソニックソリューション社が参画
- マイナンバー推進を背景に、官公庁/自治体へのさらなる拡販と大手金融関連企業への拡販活動開始

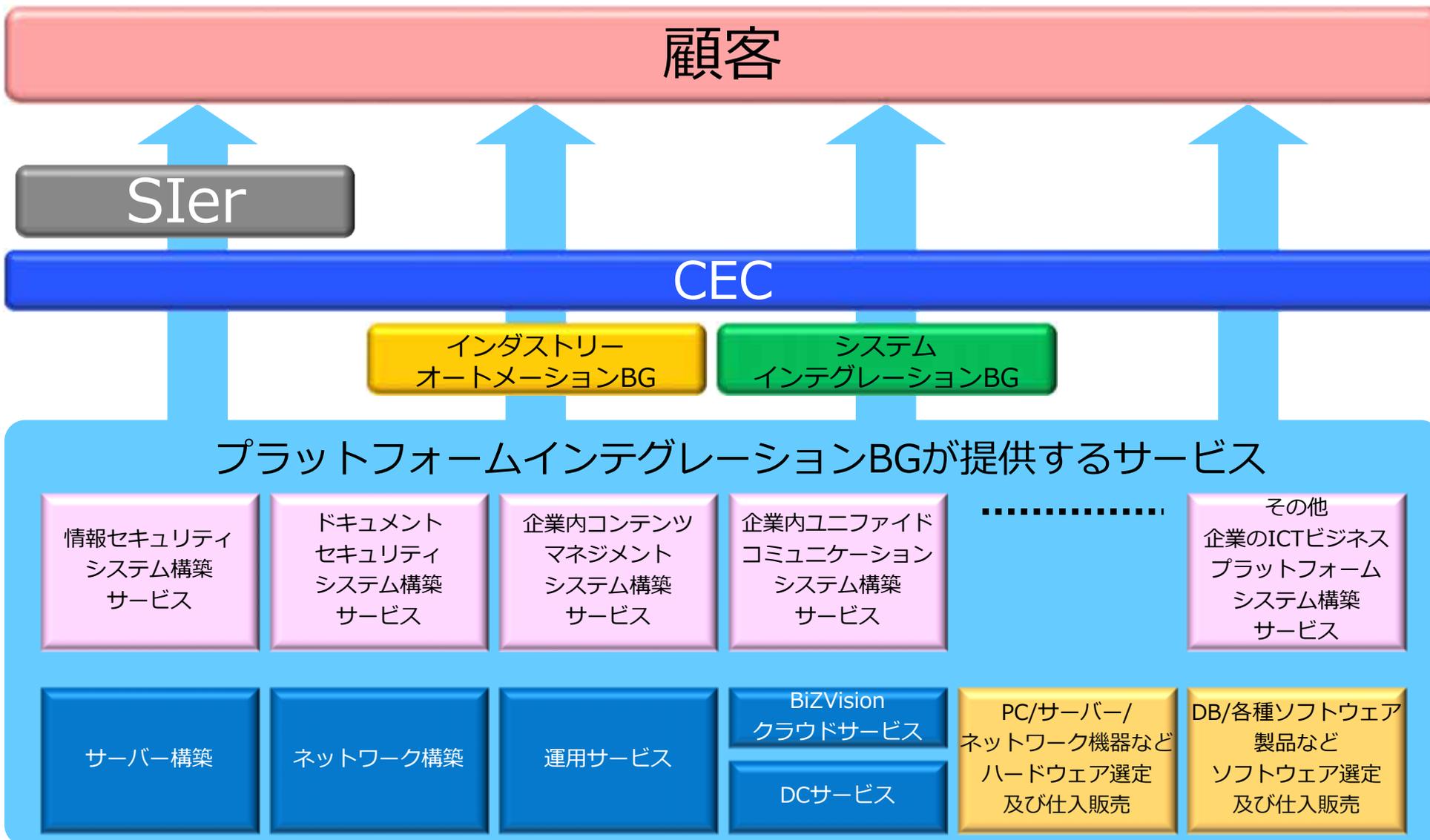
今後提供するサービスを増やし、エンドユーザ開拓に拍車

- MS社との連携強化によるDynamics/Office365関連
- 文書管理ソフト/グループウェアなど、順次ラインナップを強化

相乗効果

デファクトとなったSmartSESAME SecurePrint!を軸に、著名なオフィス向け製品を持つ企業群と積極的なアライアンスを推進し、付加価値向上と販路拡大を狙う

ICTインフラ構築サービス事業 概略



提供するサービスを、「点」から「線」、そして「面」に

ICTインフラ構築サービスメニュー概要

プロフェッショナルサービス

技術ノウハウの集大成として提供する、システム全体を対象としたコンサルティングサービス

プラットフォーム構築サービス

インフラ構築サービス、大手SIerとの取引拡大、入札参加／他事業部連携による一般顧客開拓

ITサポートサービス

リモート運用・監視サービスの事業拡大
PCキitting、破棄、保守サービスなどCCSと連携したサポートサービス事業を立ち上げ

データセンターサービス

クラウドサービスやストレージサービスなどDCを活用した新規サービスを立ち上げ
ホスティング・ハウジングサービスの事業拡大

情報基盤構築サービス

ビジネスプラットフォームとして企業活動に不可欠なコミュニケーション基盤システム構築サービス

IT機器・ソフト販売サービス

ITインフラに関わるHW/SW販売

コンサルティングサービス

ITインフラ設計サービス

ITインフラ分析サービス

サーバー構築サービス

ネットワーク構築サービス

仮想化インフラ構築サービス

システム運用サービス

システム監視サービス

ヘルプデスクサービス

PCキittingサービス

PC廃棄サービス

ホスティングサービス

ハウジング・コロケーションサービス

クラウド基盤サービス IaaS/PaaS

ストレージサービス STaaS

ネットワークトランジットサービス

ストレージシステム構築サービス

企業コミュニケーションシステム構築サービス

クラウドシステム構築サービス

PC・サーバー機器

ネットワーク機器、その他情報機器

基盤系パッケージソフトウェア

認証印刷ソリューションのさらなる成長加速

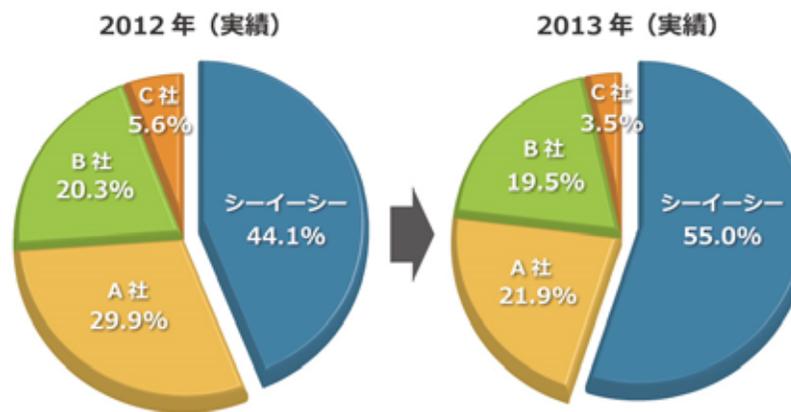
Computer Engineering & Consulting

認証印刷ソリューションSmartSESAME SecurePrint! は デファクト製品に ~ マイナンバーを背景にセキュリティ市場拡大 ~



認証印刷ソリューションの売上実績及び今後の見込
(※関連サービスを含む)

2年連続トップシェア獲得



2014年度予想



出典：株式会社ミック経済研究所「成長性高いセキュアプリントシステムの市場動向」
(ミックITレポート)

事業規模拡大の時

- 官公庁・自治体・大手金融企業への販売を重点強化
- パートナープログラム参加企業の拡大
- 製品競争力のさらなる強化 (MultiScanを発表済)

“攻め”の積極的投資をさらに継続！！

INTEGRATE

“**守り**” から “**攻めの経営**” へ
大きく舵を切った

顧客
信頼

市場
期待

従業員
希望

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。