



*Shape your future*

**CEC**  
Computer Engineering & Consulting

# 2016年1月期 決算説明会

---

株式会社シーイーシー

2016年3月18日



# 2016年1月期の経営成績

2016年1月期の経営成績

# 前年度比較

(単位：百万円)

	2015年1月期	2016年1月期		
			増減額	増減率
売上高	41,838	<b>42,750</b>	+912	+2.2%
営業利益	2,874	<b>3,255</b>	+380	+13.3%
営業利益率	6.9%	<b>7.6%</b>	(+0.7%)	—
経常利益	2,820	<b>3,440</b>	+620	+22.0%
経常利益率	6.7%	<b>8.0%</b>	(+1.3%)	—
当期純利益	1,762	<b>1,289</b>	▲472	▲26.8%
当期純利益率	4.2%	<b>3.0%</b>	(▲1.2%)	—

# 業績予想比較

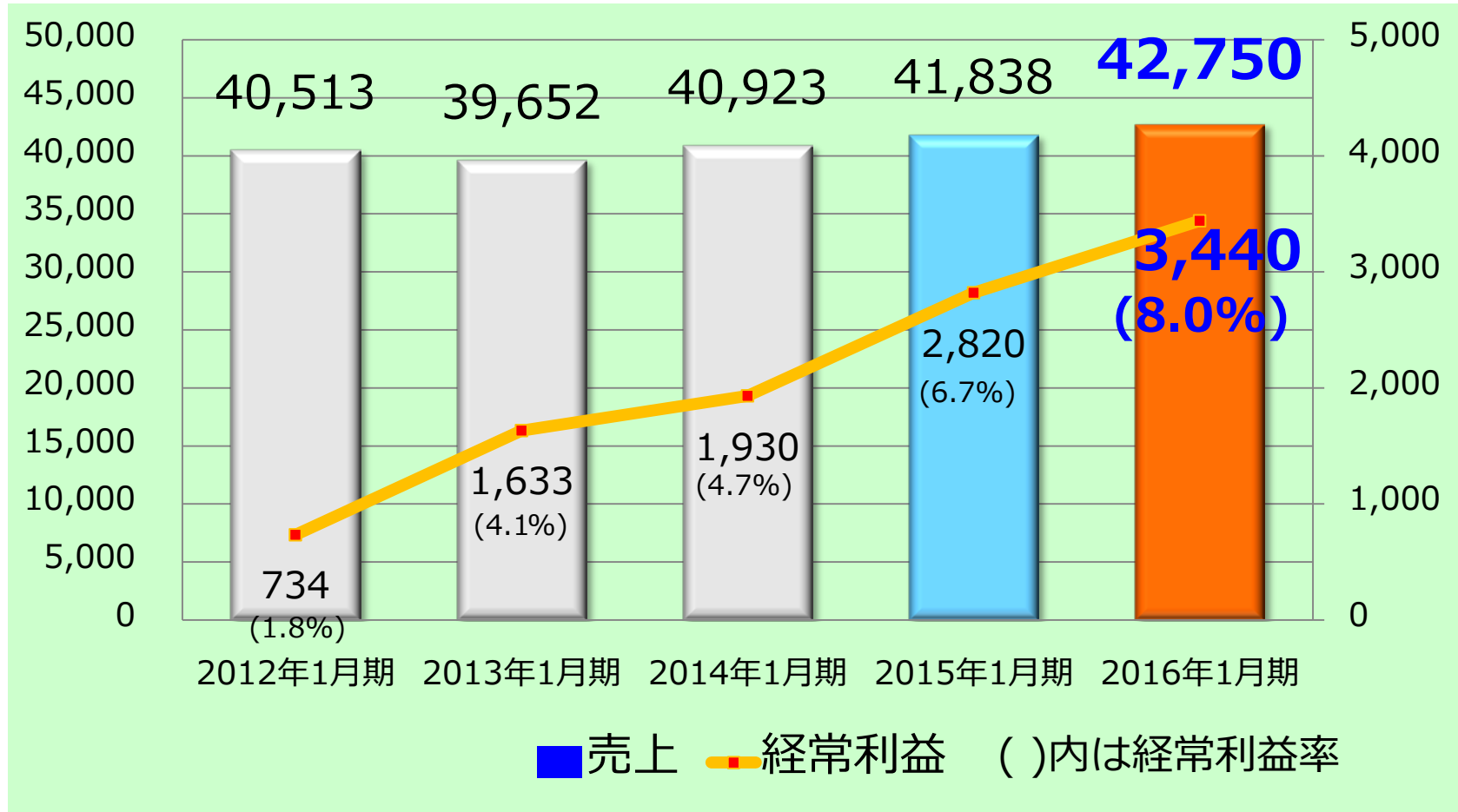
(単位：百万円)

	2015年3月 期初予想	2015年6月 修正予想	2015年12月 修正予想	2016年1月期 実績	2015年3月 期初予想に 対する達成率
売上高	43,000	43,000	43,000	<b>42,750</b>	<b>99.4%</b>
営業利益	2,500	2,900	3,100	<b>3,255</b>	<b>130.2%</b>
営業利益率	<b>5.8%</b>	<b>6.7%</b>	<b>7.2%</b>	<b>7.6%</b>	—
経常利益	2,500	3,000	3,250	<b>3,440</b>	<b>137.6%</b>
経常利益率	<b>5.8%</b>	<b>7.0%</b>	<b>7.6%</b>	<b>8.0%</b>	—
当期純利益	500	900	1,150	<b>1,289</b>	<b>257.9%</b>
当期純利益率	<b>1.2%</b>	<b>2.1%</b>	<b>2.7%</b>	<b>3.0%</b>	—

# 過去5年の売上高・経常利益の推移

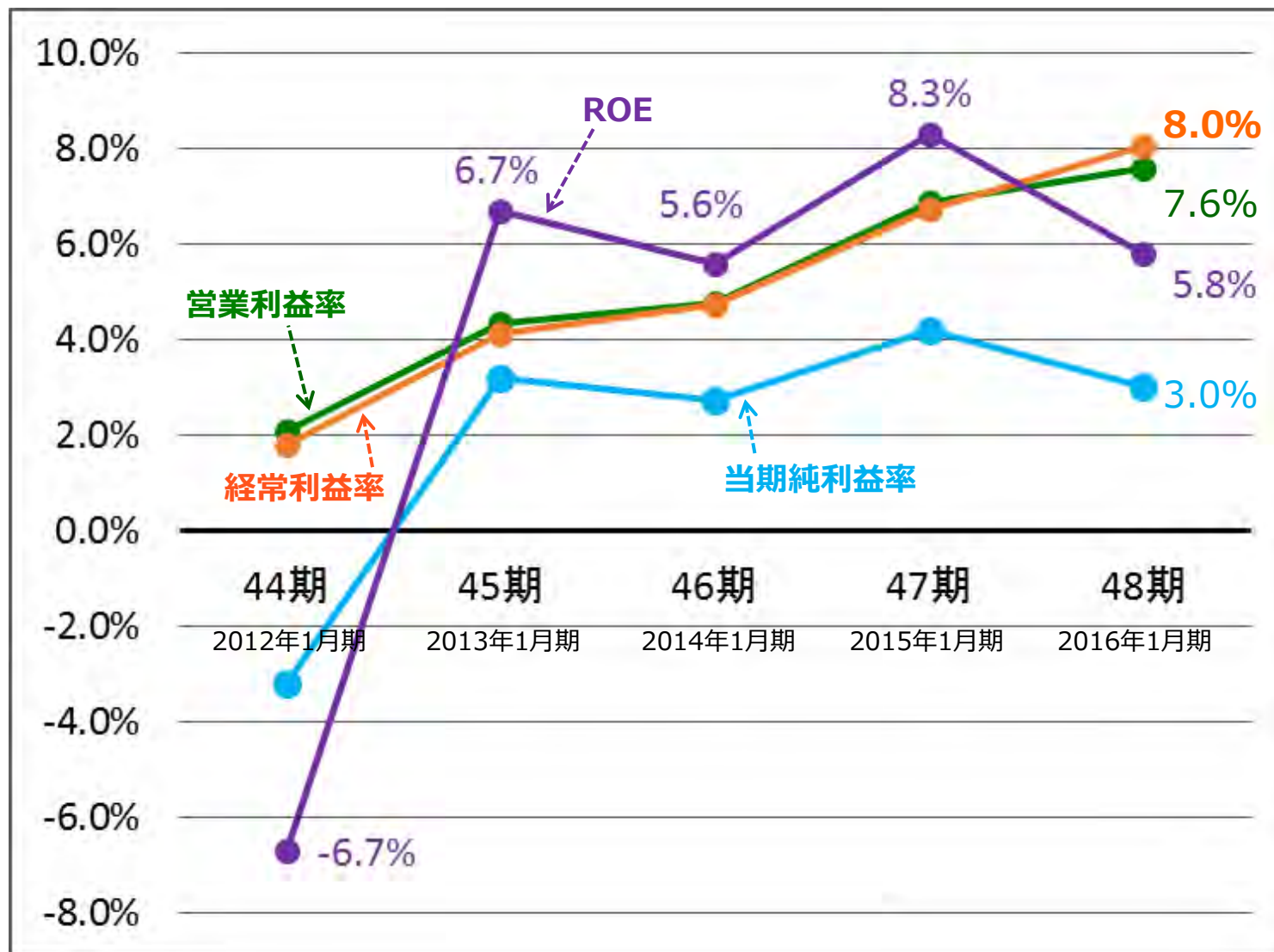
売上高(単位：百万円)

経常利益(単位：百万円)



- ・ 3期連続増収、営業利益/経常利益は4期連続増益
- ・ 経常利益率は中計目標の8%を中計1年目で達成

# 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)

	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	8,896	1,354	<b>9,591</b>	<b>1,673</b>	+694	+319
システム インテグレーション	19,496	3,212	<b>21,148</b>	<b>3,453</b>	+1,652	+241
* プラットフォーム インテグレーション	13,445	1,702	<b>12,011</b>	<b>1,330</b>	▲1,434	▲372
全社費用	—	▲3,394	—	▲3,201	—	+192
全事業	41,838	2,874	<b>42,750</b>	<b>3,255</b>	+912	+380

\* プラットフォーム・インテグレーションは、神奈川第二データセンター事業譲渡(▲20億)に伴い売上・利益が減少したが、他のデータセンターサービス事業は堅調に推移し、減少幅を縮小した

# 業種別売上の前年度比較

(単位：百万円)

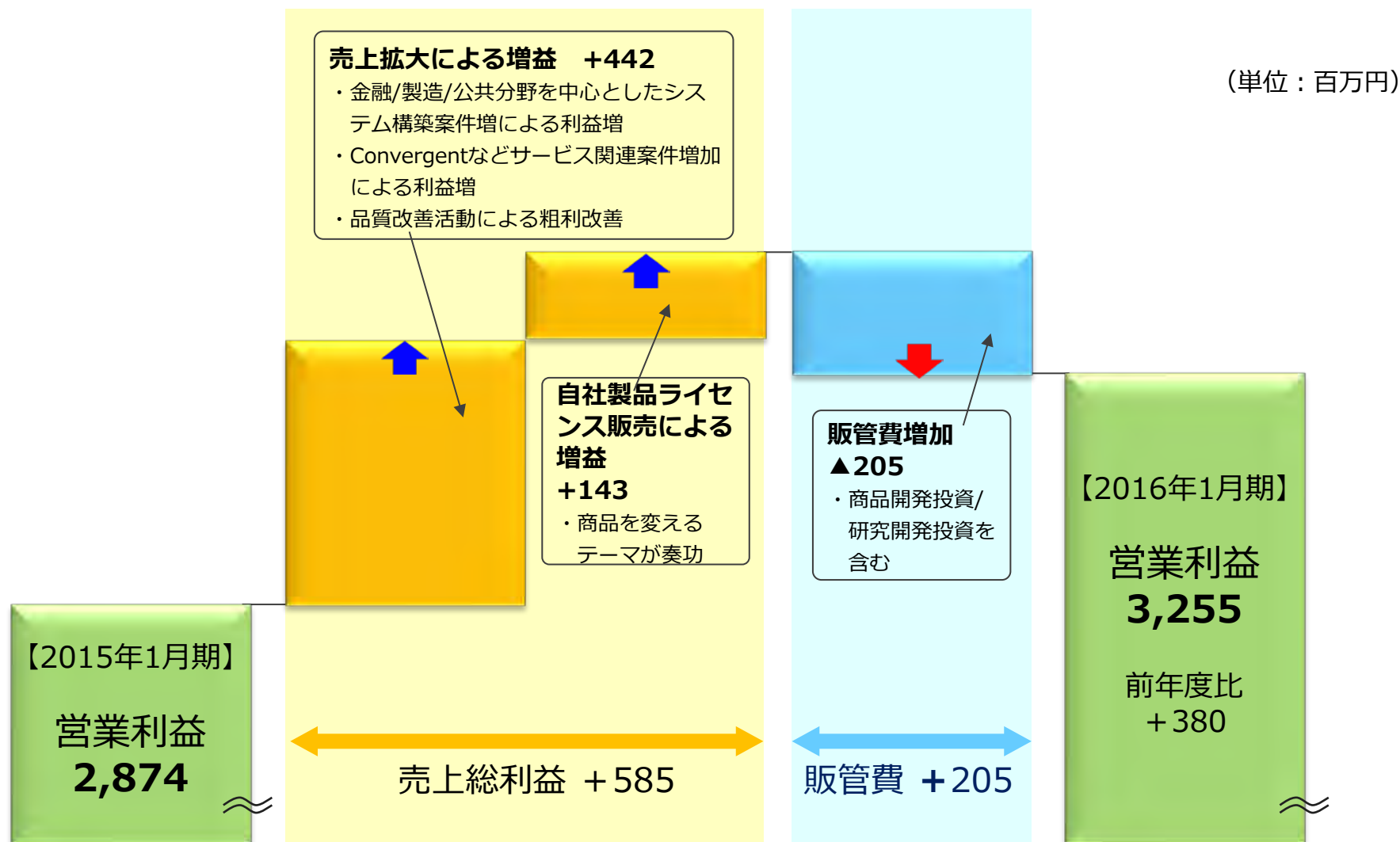
	2015年1月期	2016年1月期	前 期 比	
			増減額	増減率
製 造 業 (構 成 比)	16,754 (40.0%)	<b>17,545</b> (41.0%)	+791	+4.7%
通 信・情 報 業 (構 成 比)	10,657 (25.5%)	<b>10,846</b> (25.4%)	+189	+1.8%
* 金 融 業 (構 成 比)	8,394 (20.1%)	<b>7,738</b> (18.1%)	▲655	▲7.8%
流 通 業 (構 成 比)	1,995 (4.8%)	<b>1,824</b> (4.3%)	▲171	▲8.6%
官 公 庁 (構 成 比)	1,460 (3.5%)	<b>1,885</b> (4.4%)	+425	+29.1%
そ の 他 (構 成 比)	2,577 (6.2%)	<b>2,909</b> (6.8%)	+332	+12.9%
合 計	41,838	<b>42,750</b>	+912	+2.2%

\* 金融業は、神奈川第二データセンター事業譲渡(▲20億)に伴い減少したが、システム構築サービスは大きく伸長した



# 連結営業利益の主な増減要因

- ◆売上拡大による利益増および粗利率の高い自社ライセンス販売の好調により営業利益が増大した
- ◆成長のための商品開発投資・研究開発投資を計画通り実施し、販管費が増加



# 連結貸借対照表 期首との比較

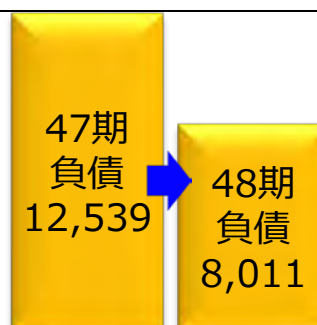
◆神奈川第二データセンターの事業譲渡に伴い、総資産が減少

(単位：百万円)

## 資産 ▲4,610

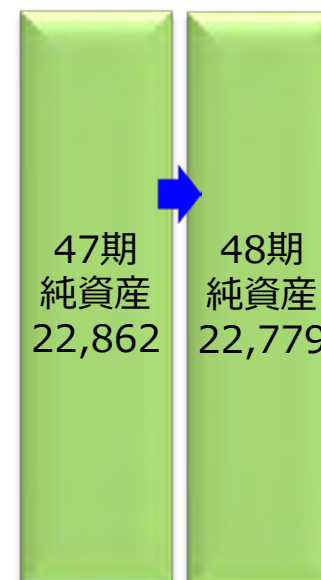
現金・預金	+2,129
受取手形・売掛金	+1,008
建物及び構築物減少	▲3,202
リース資産減少	▲3,584

\* 建物及び構築物、リース資産の  
主な減少要因は神奈川第二DC譲渡  
による



## 負債 ▲4,527

リース債務減少	▲3,632
資産除去債務減少	▲700



## 純資産 ▲82

当期純利益	+1,289
退職給付会計基準適用	▲562
有価証券評価差額金	▲282
剰余金の配当	▲436

# 業績ハイライト

- ◆ 神奈川第二データセンター事業譲渡による大幅な減収減益要因があったものの、工場自動化ソリューションのスマートファクトリー事業や金融・製造・公共分野のシステム構築サービスが堅調に推移し増収増益を確保

**売上高 42,750百万円（前期比+912百万）**

- **インダストリーオートメーション事業** （+694百万）
  - ・日本版インダストリー4.0を目指す製造業向けのスマートファクトリー事業の自社製品ライセンス販売が好調
  - ・大手製造業向けシステム開発も堅調に拡大
- **システムインテグレーション事業** （+1,652百万）
  - ・金融/製造/公共分野のシステム構築サービス案件およびニアショア開発が堅調に拡大
  - ・DynamicsCRM関連システム導入・構築サービスを含む「Convergent」事業が好調、売上拡大に貢献
- **プラットフォームインテグレーション事業** （▲1,434百万）
  - ・神奈川第二データセンター事業譲渡により大幅減収要因(▲20億)があったものの、他のデータセンター事業は堅調に推移、ICTインフラ構築サービスも計画通り売上が拡大し、減収幅を縮小した
  - ・認証印刷ソリューションのSmartSESAMEは、戦略的に官公庁/自治体など公共分野へ営業活動の重点をシフトしたこともあり、前期並みの結果となった

**営業利益 3,255百万円（前期比+380百万）**

- ・粗利率の高い自社製品ライセンス販売の増加や、各事業分野の売上拡大に伴い増益
- ・継続的に取り組んでいる品質向上活動の成果による粗利率の向上も寄与

**経常利益 3,440百万円（前期比+620百万）**

- ・営業利益増加に加え、有価証券保有目的変更による評価益(1.1億円)などがあり増益、経常利益率8%を達成

**当期純利益 1,289百万円（前期比▲472百万）**

- ・神奈川第二データセンター事業譲渡に伴う特別損失▲18.1億円を計上したが、事業全体が好調に推移し減益幅を大幅に縮小

# 事業ハイライト

## □ インダストリーオートメーション事業

4件

- 6月 2日 生産設備の事前検証ソフトウェア「Sequence-Eye」を日産自動車と共同開発
- 6月25日 工場立ち上げを仮想検証するソフトウェア「Virfit」の新バージョン発表
- 8月 5日 業界初の倉庫内ナビゲーションシステム「Visual Warehouse」をサトーと共同開発
- 11月19日 PFIと提携し、機械学習を利用したビッグデータ活用市場を開拓

## □ システムインテグレーション事業

5件

- 3月13日 日本マイクロソフトとクラウドサービス分野で協業強化、「Convergent」を発表
- 5月21日 レガシーシステムを戦略的に再生させるサービス「Re@nove」提供開始
- 6月25日 古野電気とETC利用車両認識サービス事業で協業、「CaoThrough」を発表
- 10月19日 マイナンバーワンストップサービスを提供開始
- 11月30日 国内初C S Pを適用したDynamics CRM Onlineソリューション提供

## □ プラットフォームインテグレーション事業

11件

- 2月25日 SmartSESAME M's eye connect box統合ログプラットフォーム出荷開始
- 3月10日 複合機スキャンを活用したオフィス業務の効率化支援サービス開始
- 3月10日 OCRソフトと連携、紙書の電子化を効率的に実現するスキャンサービス開始
- 5月26日 SmartSESAME SecurePrint！コンビニプリントのサービス開始
- 6月16日 AS400クラウド移行サービス「BizVision PLUS 400」をサービス開始
- 7月29日 シンクラ環境でUSB接続機器を安全活用するVUMSの販売開始
- 9月15日 本人認証・アクセス制御・不正アクセス対策を統合管理
- 9月17日 個人認証と暗号化でセキュアなマイナンバー収集・管理を実現！
- 11月17日 シーイーシーとJ F Eシステムズ、e-文書のデータ管理分野で提携
- 12月21日 セキュアプリント、理想科学工業製プリンターの認証機能にも対応
- 1月21日 標的型サイバー攻撃のセキュリティ監視センター CEC SOCを開設

(※ 黒色のニュースリリースは上期/青色は下期に発表)

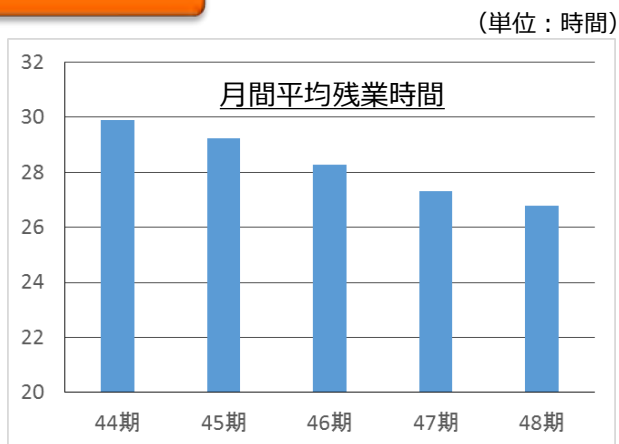
合計**20件**の  
成長のための布石

# 働きやすい会社の実現への取り組み

◆働きやすい会社の実現と業績伸長のバランスの取れた企業運営を推進

## ワークライフバランスの取れた就労環境の実現

### 残業時間の低減



### 有休取得率向上

- ・年間有給取得日数は11.9日  
(2014/4月～2015/3月)  
取得率は60.7%

※JISA平均取得日数の11.0日を上回る  
\* JISA：一般社団法人情報サービス産業協会

## 従業員の待遇改善

### 計画的な賃金UP

- ・2015年4月には、ベースアップを一律3,000円実施
- ・賞与も業績改善に伴い増額

### 雇用延長

- ・定年後のすべての社員の65歳までの再雇用制を導入



# 2017年1月期の見通し

50T \ 主T \ 日 \ 期 \ の \ 当 \ 期 \ の

**経営環境は極めて不透明な状況ではあるが、昨年発表した第1期中期経営計画 INTEGRATEの目標を変えず、目標達成に向け全力を尽くす**

## **「怯まず挑む」が合言葉**

**第1期中期経営計画の2年目として、投資と収益のバランスを取りつつ、成長のための商品の創出と事業効率のさらなる改善を進める**

- ① 前期に発表した新製品・新サービスの事業推進
- ② 成長のための武器となる、新たな商品開発のための投資を継続
- ③ 前期の特損▲18億が消え、当期利益の大幅改善（+70.6%）を計画

# 業績予想

(単位：百万円)

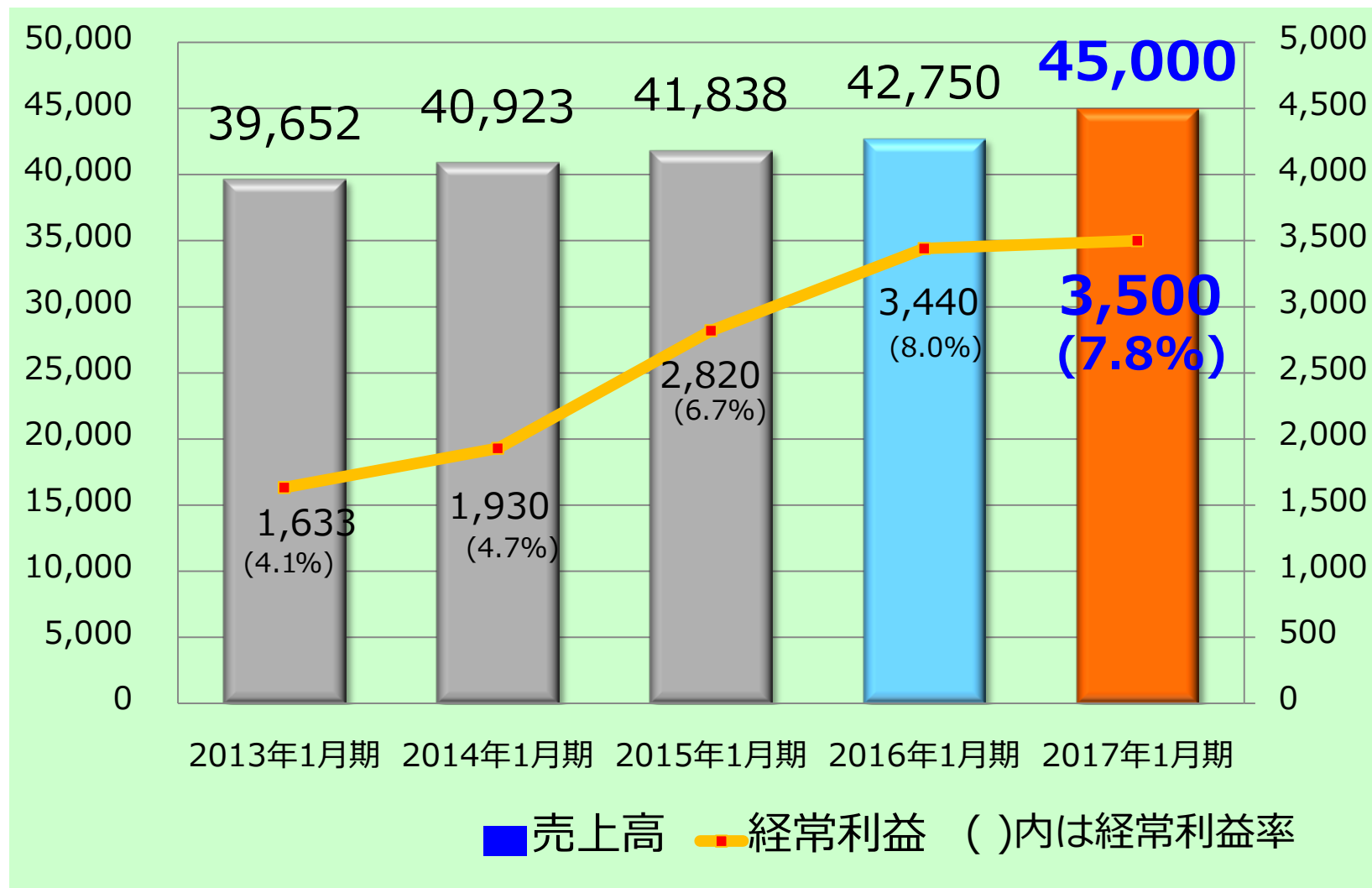
	2016年1月期 実績	2017年1月期予想		
			増減額	増減率
売上高	42,750	<b>45,000</b>	+2,249	+5.3%
営業利益	3,255	<b>3,450</b>	+194	+6.0%
営業利益率	7.6%	<b>7.7%</b>	(+0.1%)	—
経常利益	3,440	<b>3,500</b>	+59	+1.7%
経常利益率	8.0%	<b>7.8%</b>	(▲0.2%)	—
当期純利益	1,289	<b>2,200</b>	+910	+70.6%
当期純利益率	3.0%	<b>4.9%</b>	(+1.9%)	—



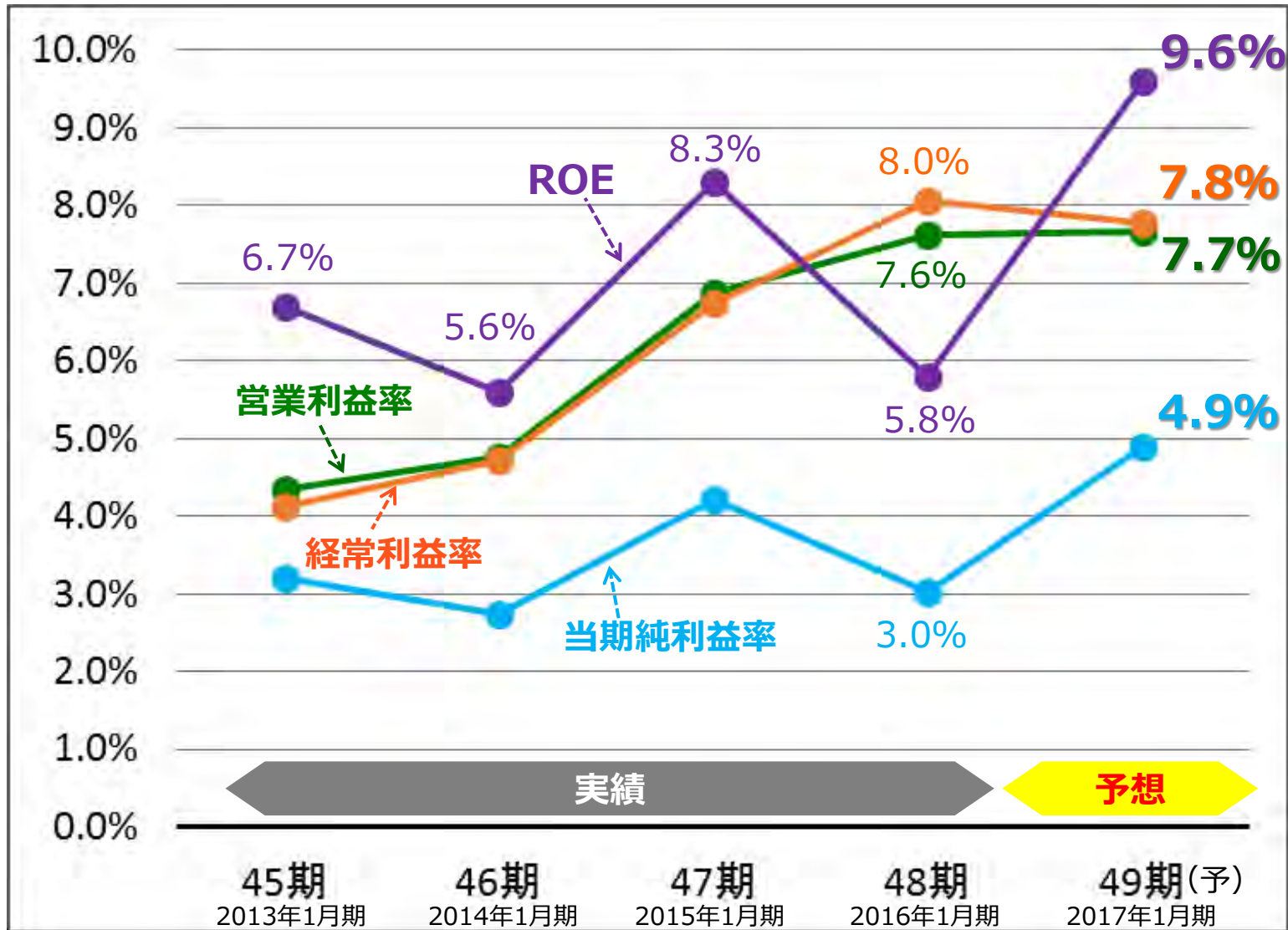
# 業績予想の過去比較

売上高(単位：百万円)

経常利益(単位：百万円)



# 予想 R O E ・ 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)

	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
インダスリー オートメーション	9,591	1,673	<b>10,500</b>	<b>1,850</b>	+908	+176
システム インテグレーション	21,148	3,453	<b>22,000</b>	<b>3,500</b>	+851	+46
プラットフォーム インテグレーション	12,011	1,330	<b>12,500</b>	<b>1,400</b>	+488	+69
全社費用		▲3,201		▲3,300		▲98
全事業	42,750	3,255	<b>45,000</b>	<b>3,450</b>	+2,249	+194

# 業績予想に対するコメント

## インダストリーオートメーション事業

- ① スマートファクトリー事業のさらなる拡大
  - ・生産現場におけるIoT、ビッグデータ活用による「止まらない工場」をICTで支援
- ② 製造業の製品開発を支援するデジタルエンジニアリング事業の促進
- ③ 機械学習/ディープラーニング技術を活用した製造業向け製品の開発

## システムインテグレーション事業

- ① 金融/製造/公共分野のさらなる顧客深耕によるSI事業の拡大
- ② マイクロソフト社との連携強化による**Convergent**事業の事業拡大を加速
- ③ 特定分野に強い顧客企業との協業による新規事業の創出をさらに強化
  - ・前期、古野電気との協業で事業スタートした「**CaoThrough**」の促進

## プラットフォームインテグレーション事業

- ① セキュリティソリューション事業の拡大
  - ・認証印刷ソリューション**SmartSESAME SecurePrint**！および二要素認証PCセキュリティ**SmartSESAME PCログオン**の公共分野向け集中拡販
  - ・セキュリティオペレーションセンター**CEC SOC**事業の推進
- ② ICTインフラ構築サービス事業のさらなる事業拡大とICTFO(ICTフルアウトソーシング)事業への発展
- ③ データセンター事業の安定的収益モデルの継続

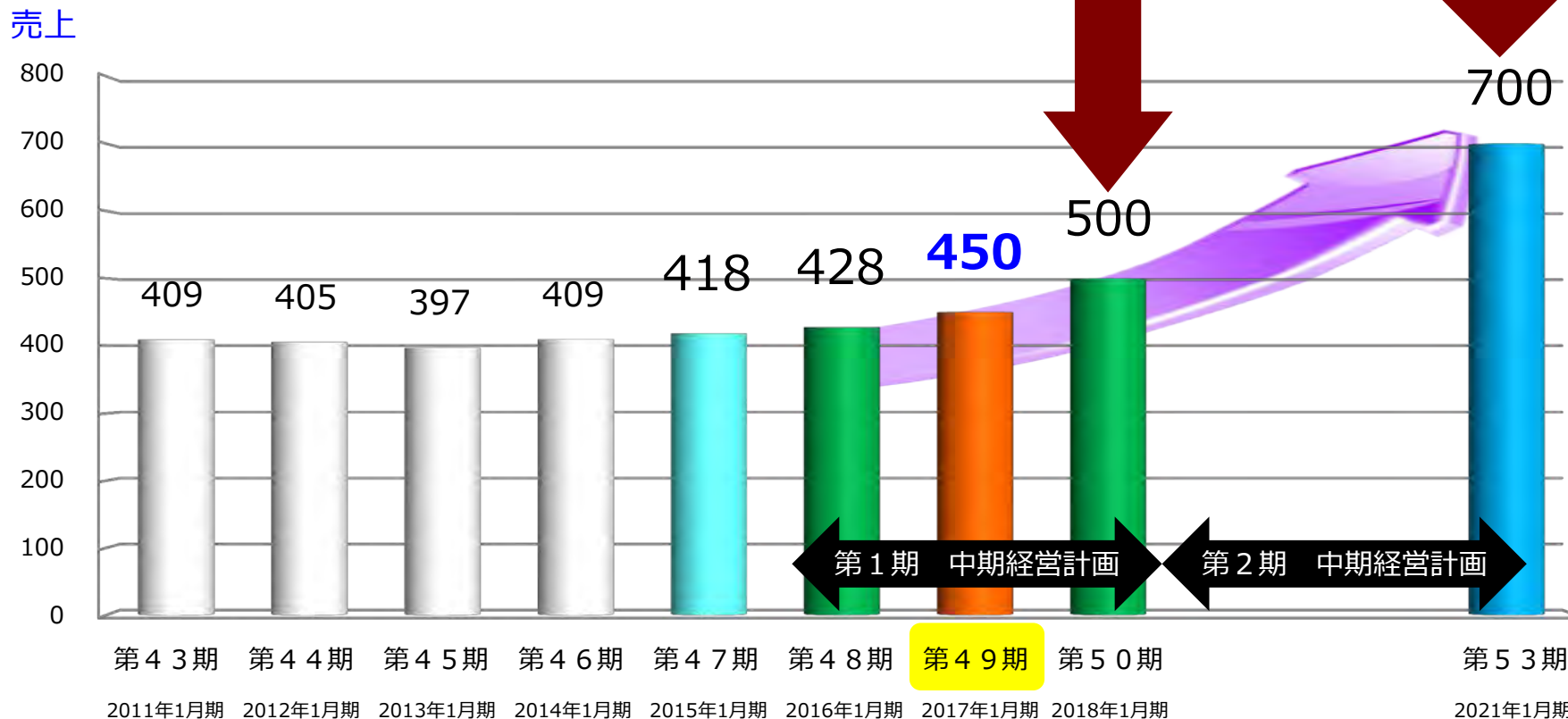


# 成長戦略の概要

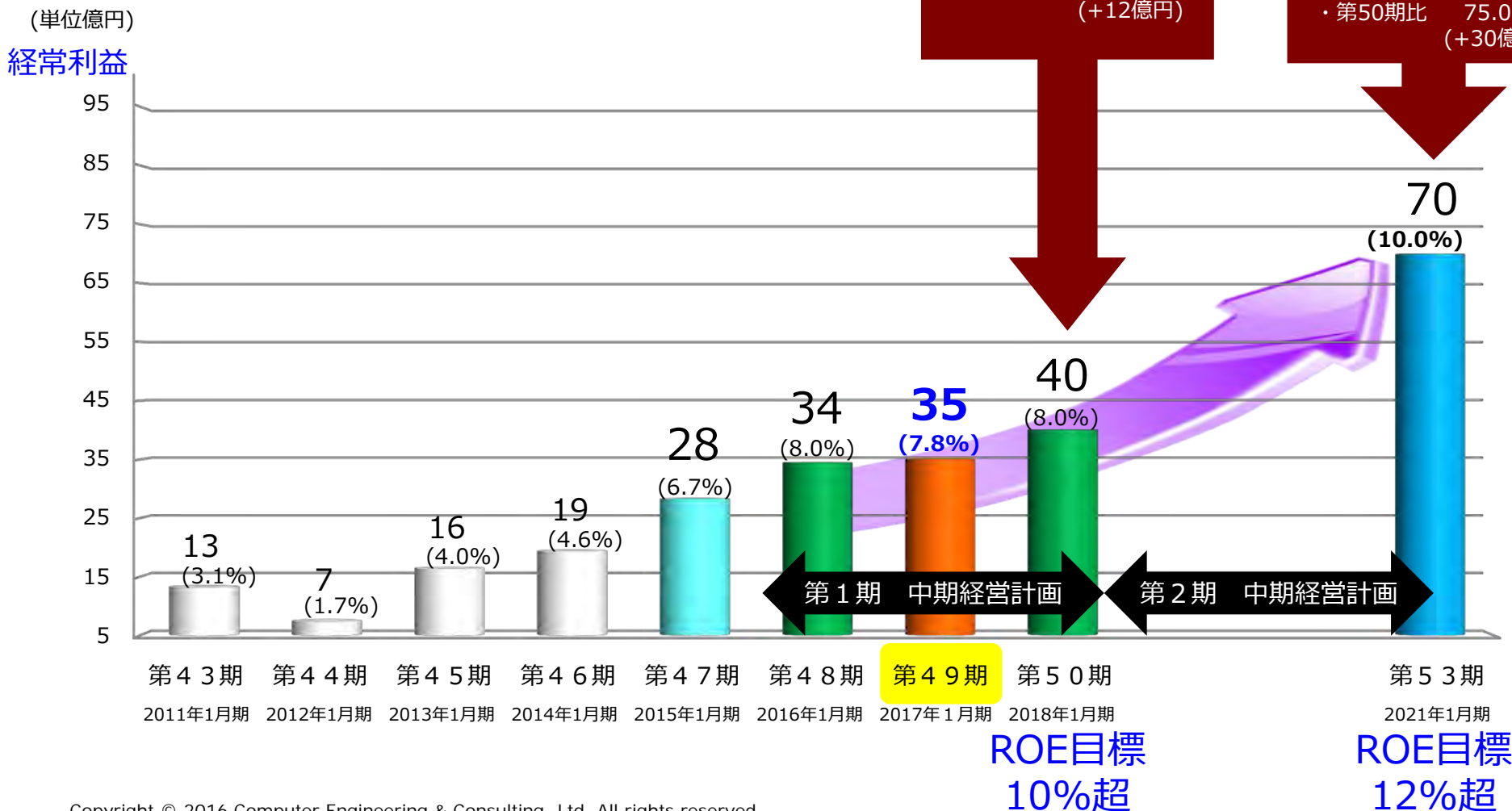
成長戦略の概要

# 連結売上高の数値目標

(単位億円)



# 連結経常利益の数値目標



## ■ 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



# 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
- **システムインタグレーションBG**
  - ・特定分野（業種・業務）に強みを持ちS I e r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





「革新的なものづくり」をICTの力でご支援  
**インダストリーオートメーション事業**  
**Industry Automation**

**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



企画・コンサルティングから、保守運用までトータルにご支援  
**システムインテグレーション事業**  
**System Integration**

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事業 概略

## SIビジネス

コンサルティングサービス

ソフトウェア受託開発サービス

アプリケーション保守サービス

ICTインフラ構築サービス

システム運用サービス

データセンターサービス

市販ハードウェア販売

市販ソフトウェア販売

顧客

## 顧客との協業ビジネスの創出

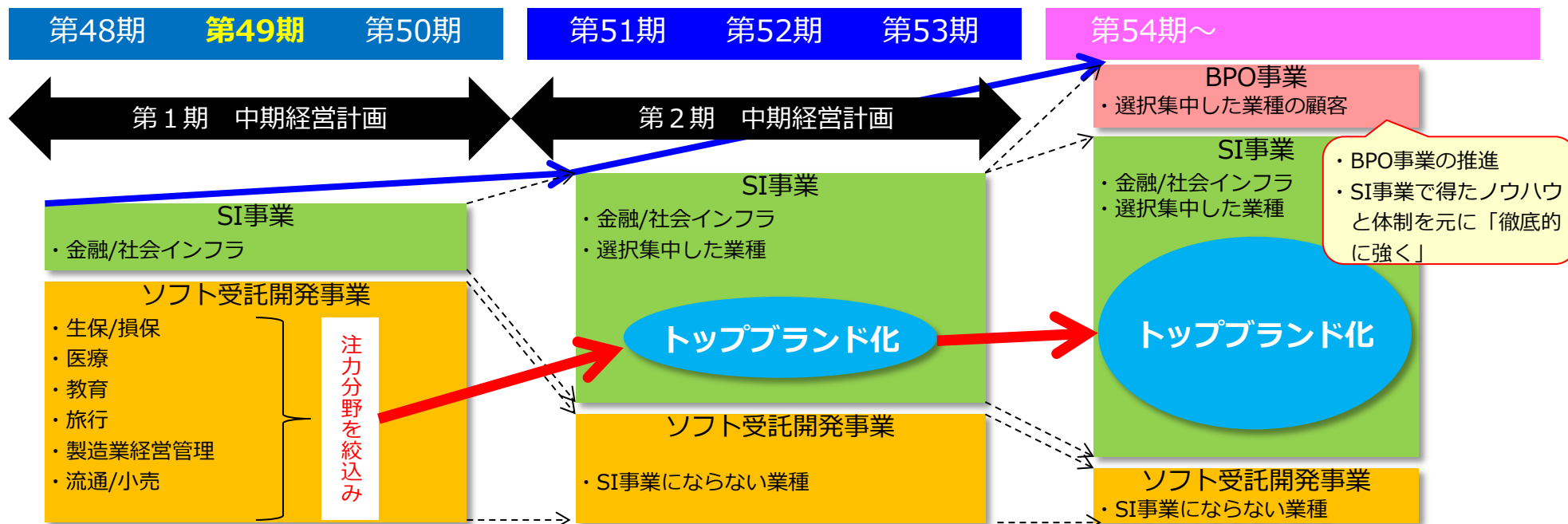
顧客の製品・サービス

融合

当社の製品・サービス

新規ビジネス

新たな市場開拓





データセンターを基盤に、ICTプラットフォームを一括してご提供  
**プラットフォームインテグレーション事業**  
**Platform Integration**

**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**



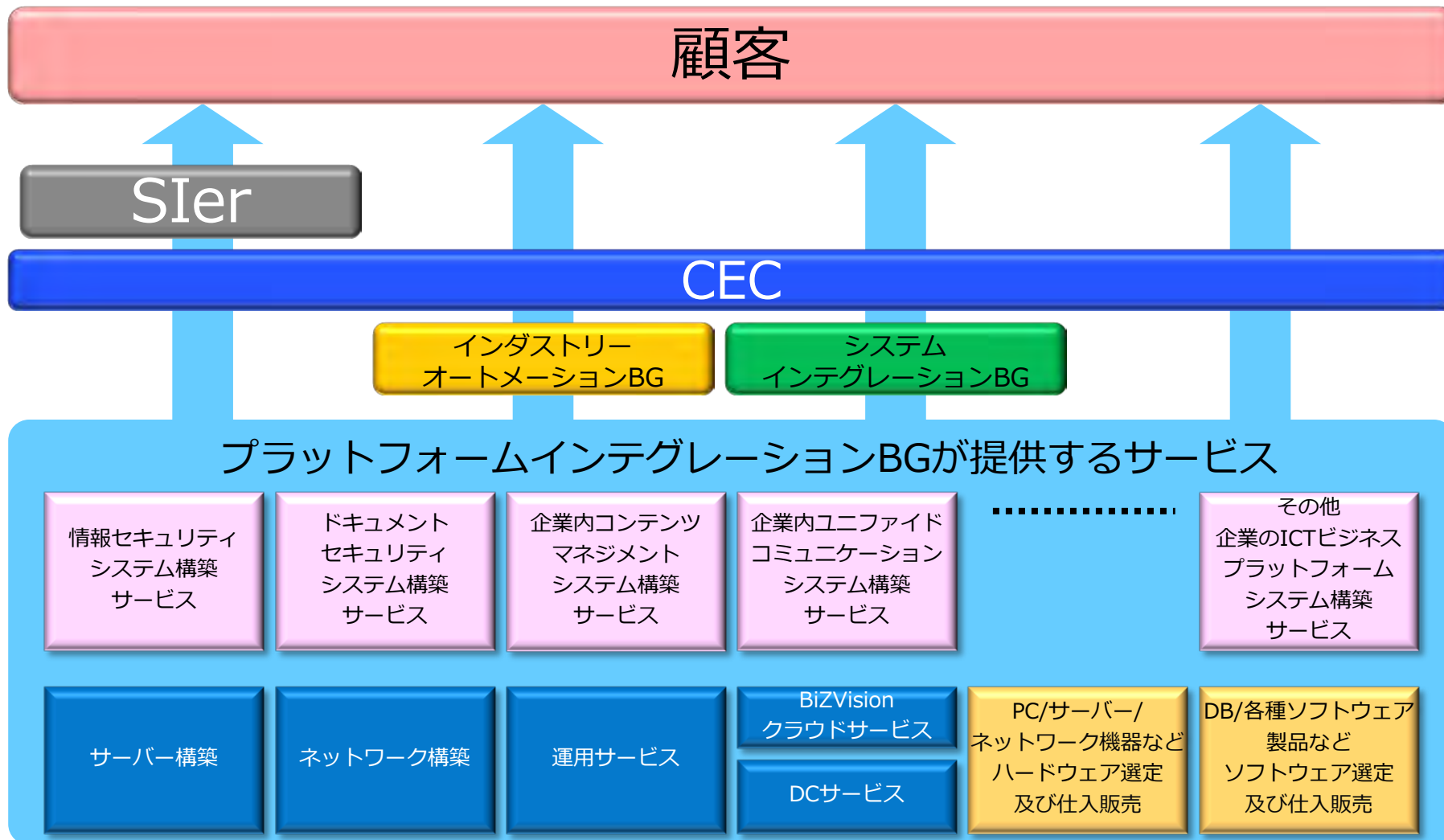
## ■ 事業コンセプト

# 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**



Shape your future

# ビジネスピックアップ

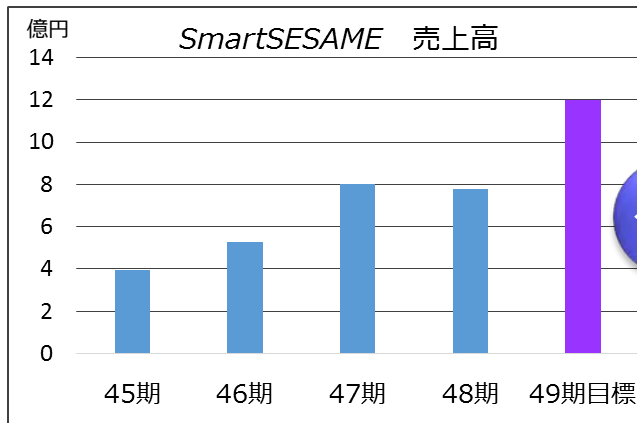
## ◆官公庁・自治体など公共分野への営業活動強化

### 48期の取組み

- ・自治体強靱化（ネットワーク分離、二要素認証義務化など）への予算執行が期待される中、好機を活かすため、民間から官公庁や自治体など公共分野へ営業パワーをシフト
- ・官公庁の調達が入札のタイミングが限られていることなどから、48期の業績は47期並となったが、今後の事業拡大の布石をうった
- ・コンビニプリントやマルチスキャンなど、新サービスの提供を開始

### 実績・目標

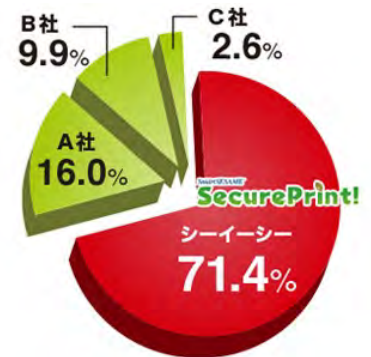
- ・49期（2017年1月期）に12億円の売上を見込む



### 徹底した官公庁、自治体深耕

- ・地域に根を張った販売パートナーとの連携強化
- ・複合機各社の官公庁営業部との連携強化
- ・他のセキュリティ商材と連携した営業活動

### 3年連続シェアNo.1



### 2014年度

セキュアプリントシステムの

売上高シェア

(システム+保守+OEM)

出典：ミックITレポート2015年9月号

### 公共分野の採用状況

括弧内：セキュアプリント数（内数）

#### ■官公庁・独立行政法人

導入済：16件（12件）

提案中：15件（12件）

#### ■自治体

導入済：31件（16件）

提案中：153件（46件）

## ◆ マイクロソフト社とCECのノウハウを融合した、マイクロソフトクラウドサービス統合ソリューション「Convergent」を拡大展開

### Convergentとは

- ・マイクロソフト社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
- ・企業部門内での情報伝達と、部門間での情報連携をスムーズに行うことで、業務効率・生産性向上に貢献

\* Dynamics CRM（顧客管理）、Dynamics AX（基幹業務）、Office365（グループウェア）、MS Azure（クラウドプラットフォーム）

### 特徴

- ・業種/業務固有の課題や悩みに対応する、多種多様なテンプレート
- ・テンプレート導入により、短期間に高品質なサービスを提供
- ・クラウドサービスによる、システム投資/保守コストの低減
- ・既存システム資産のマイグレーションに対応
- ・コンサルテーション、システム構築、保守/運用、アウトソーシングなど、情報システム活用に関わる業務を支援

### CEC独自のノウハウ・ナレッジ

- ・システム開発などで蓄積した業種や業務ノウハウ
- ・クラウドサービスの導入～導入後定着支援
- ・クラウド活用のマイグレーション経験
- ・24時間365日の保守運用や定着支援の経験、セキュリティーサービス など

### 実績・目標

- ・48期は期中からスタート
- ・50期に50億円の売上を見込む

- ・マイクロソフト社とのジョイントセールスをOffice365/MS Azureでも展開
- ・東京/名古屋/大阪でのエリア展開推進
- ・パートナー企業との協業強化
- ・開発人員体制の強化

# クラウド型車両認識サービスCaoThrough



- ◆ 古野電気株式会社との協業で、ETCを利用したクラウド型車両認識サービス「CaoThrough」（カオ・スルー）を提供開始

CaoThroughは、古野電気株式会社の商標です。

## CaoThroughとは

- ・ 車両ETC/ETC2.0\*を活用したクラウド型車両認識サービス
  - \* 国土交通省が推進する、高速道路上の料金収受のみならず各種情報提供や民間での利用を実現する、新しいETCサービス
- ・ CECの認証技術/クラウドサービスと、DSRC路側装置（ETC関連機器）に優れる古野電気の技術を融合したIoTソリューション

## 特徴

- ・ ナンバー読み取り式と異なり、車両認識時に一時停止が不要
- ・ CaoThrough コアシステムに業種/用途向けテンプレートを提供することで、顧客ニーズに応じたサービス展開が可能

ETC専用駐車場サービス

ETC2.0運行管理サービス

車両運行管理サービス

車路管制/誘導サービス

料金決済サービス

ショットガンサービス

VIP向けサービス

活用業種は多岐にわたる。…自治体、高速道路、運送業、物流業、製造業、小売流通業、マンション管理組合、宿泊業、など

- ・ 将来的には決済システムを組み入れたサービス展開が可能
- ・ IoTソリューションとして、収集・蓄積したデータを活用したサービス展開が可能

## 実績・目標

- ・ 48期に建設会社（建設現場）、ショッピングモール、自動車製造業（工場）における車両管理システムとして採用
- ・ 古野電気との連携を活かして、50期に7億円の売上を見込む

- ◆ 標的型サイバー攻撃のセキュリティ監視センター（Security Operation Center）を開設、運用を開始

## CEC SOCとは

- ・トレンドマイクロ社と連携して、標的型サイバー攻撃の検知/分析/対処を行う専門組織  
24時間365日の監視体制で、不正なアクセスなどをリアルタイムに検知、多種多様な攻撃パターンを相関分析し対処する
- ・主に中堅企業を対象にサービスを提供する


## 特徴


- ・トレンドマイクロ製品をコンサル、導入、運用までワンストップで提供、さらに攻撃対策訓練も提供
- ・オンサイトでの駆けつけ/常駐による対応
- ・トレンドマイクロ社との協業による情報収集や、対策立案
- ・松竹梅方式の利用しやすいサービス体系

## 目標

- ・49期の期初から運営をスタートした
- ・50期に5億円の売上を見込む

## CECの強み

- 
- ・セキュリティ対策だけでなく、マルチベンダー環境で企画/開発から構築/導入、運用/保守を手がけた実績
  - ・セキュリティベンダーとの連携基盤
  - ・データセンターでの24時間365日の監視体制

- 
- ・トレンドマイクロ社との連携
  - ・SmartSESAMEなどのセキュリティ商材と連携した営業活動

顧客

協力会社

# 四面謳歌

従業員

株主

常に顧客・協力会社・従業員・株主と  
喜びを分かち合える会社になる



# 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。