

# 2018年1月期 決算説明会

---

株式会社シーイーシー

2018年3月20日

- 2018年1月期 経営成績
- 2019年1月期 業績見通し
- 第1期中期経営計画 INTEGRATEの総括
- 第2期中期経営計画 PROMINENT
- おわりに

**2018年1月期**

2018年1月期

**経営成績**

経営成績

# 前年度比較

(単位：百万円)

	2017年1月期	2018年1月期		
			増減額	増減率
売上高	43,976	45,994	+2,018	+4.6%
営業利益	3,311	3,748	+437	+13.2%
営業利益率	7.5%	8.2%	(+0.6%)	—
経常利益	3,420	3,819	+399	+11.7%
経常利益率	7.8%	8.3%	(+0.5%)	—
当期純利益	2,612	2,604	▲7	▲0.3%
当期純利益率	5.9%	5.7%	(▲0.3%)	—

# 業績予想比較

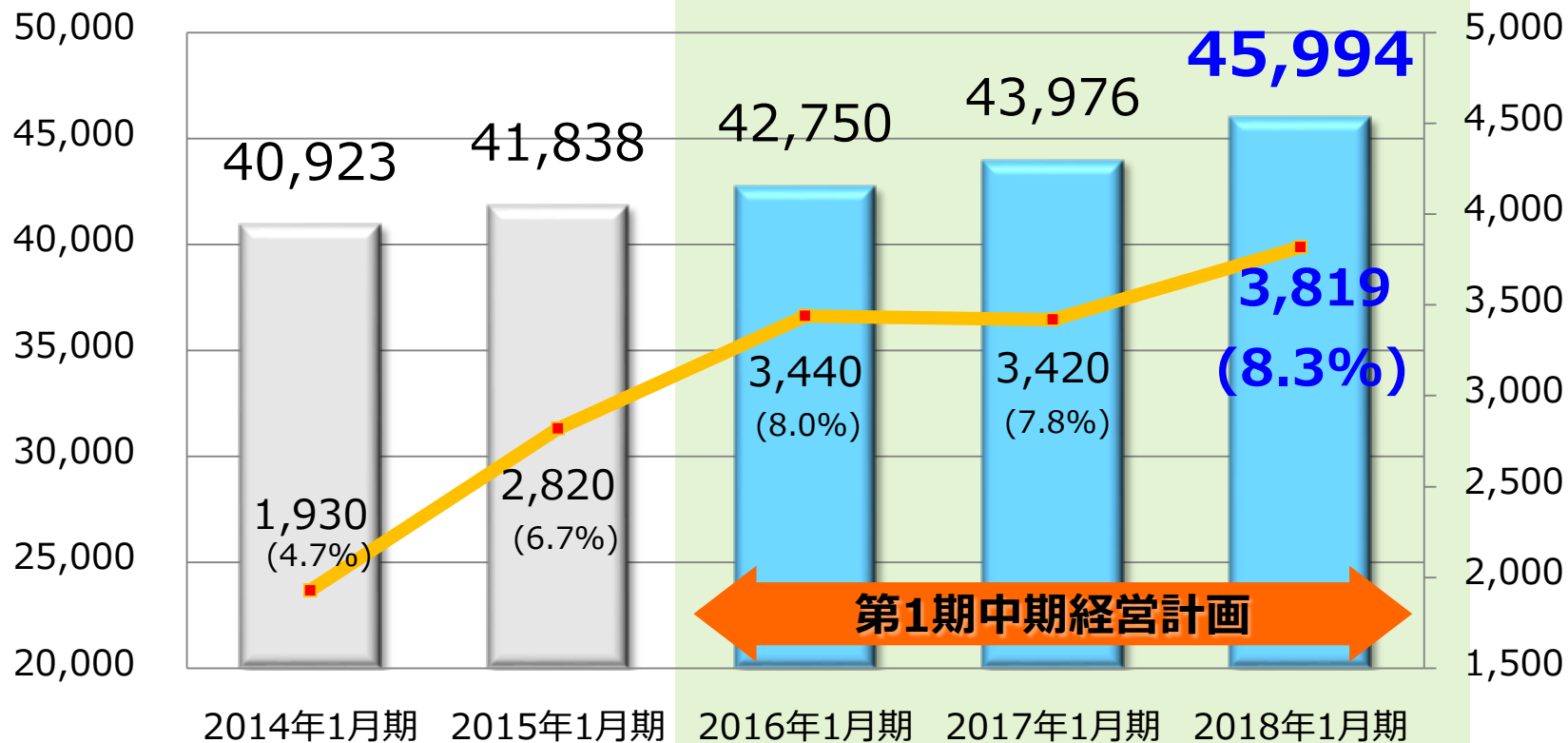
(単位：百万円)

	2018年1月期 実績	2017年3月 期首予想	2017年3月 期首予想に 対する達成率	2017年9月 修正予想	2017年9月 修正予想に 対する達成率
売上高	<b>45,994</b>	46,500	98.9%	46,000	100.0%
営業利益	<b>3,748</b>	3,750	99.9%	3,600	104.1%
営業利益率	<b>8.2%</b>	8.1%	—	7.8%	—
経常利益	<b>3,819</b>	3,850	99.2%	3,660	104.3%
経常利益率	<b>8.3%</b>	8.3%	—	8.0%	—
当期純利益	<b>2,604</b>	2,450	106.3%	2,450	106.3%
当期純利益率	<b>5.7%</b>	5.3%	—	5.3%	—

# 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)



■売上 ■経常利益 ( )内は経常利益率

- ・ 第1期中期経営計画「INTEGRATE」の3カ年は増収を継続
- ・ 経常利益率は目標の8%超を達成

# 事業セグメント別の前年度比較

(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	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	10,403	1,673	<b>11,365</b>	<b>1,921</b>	+961	+248
システム インテグレーション	21,657	3,427	<b>21,397</b>	<b>3,430</b>	▲259	+3
プラットフォーム インテグレーション	11,915	1,391	<b>13,232</b>	<b>1,780</b>	+1,316	+388
全社費用	—	▲3,181	—	▲3,384	—	▲202
全事業	43,976	3,311	<b>45,994</b>	<b>3,748</b>	+2,018	+437

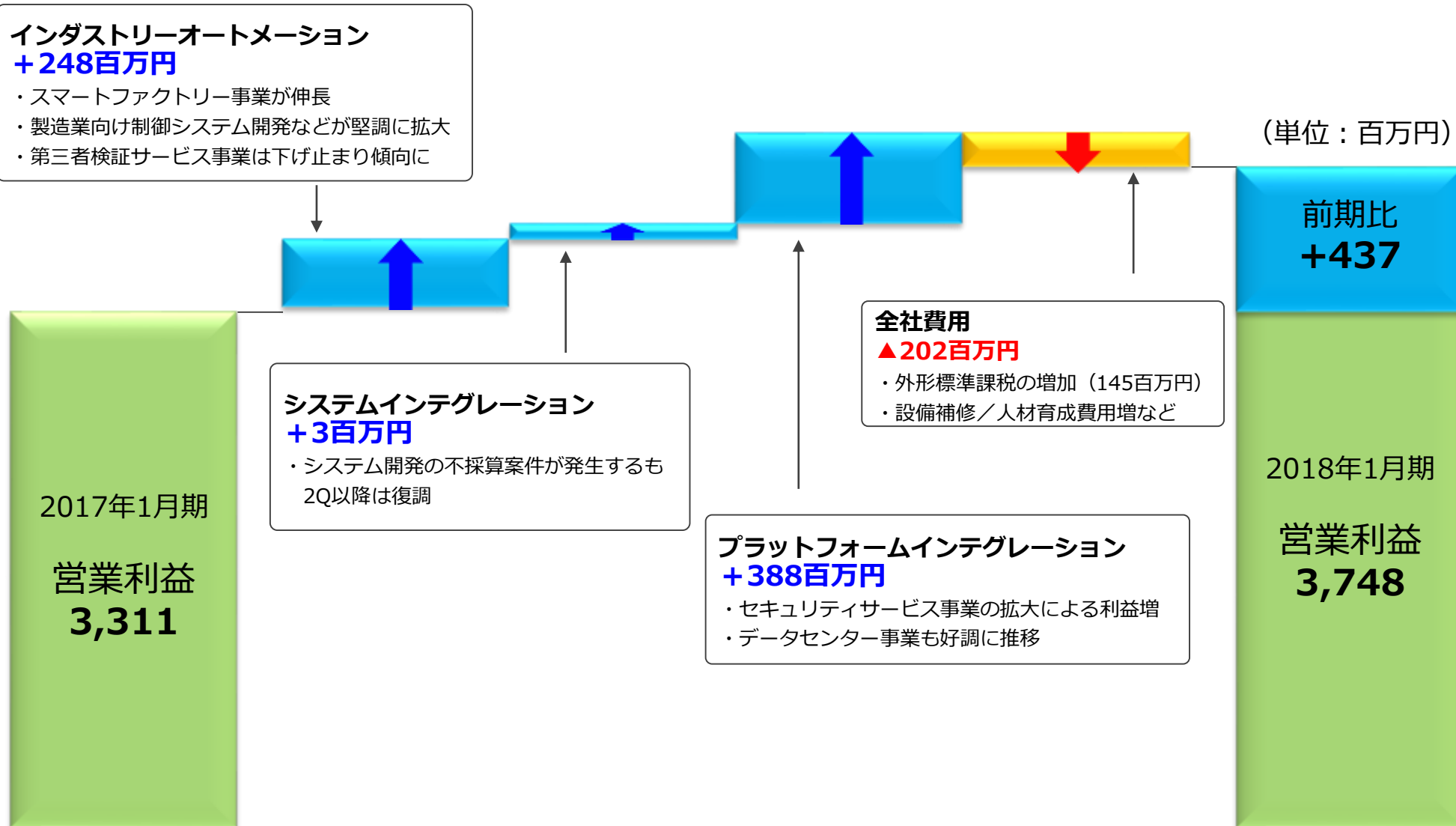
# 業種別売上の前年度比較

(単位：百万円)

	2017年1月期	2018年1月期	前 期 比	
			増減額	増減率
製 造 業 (構 成 比)	18,196 (41.4%)	<b>19,459</b> (42.3%)	+1,262	+6.9%
通 信・情 報 業 (構 成 比)	11,449 (26.0%)	<b>12,098</b> (26.3%)	+649	+5.7%
金 融 業 (構 成 比)	7,449 (16.9%)	<b>6,454</b> (14.0%)	▲995	▲13.4%
流 通 業 (構 成 比)	2,109 (4.8%)	<b>2,224</b> (4.8%)	+115	+5.5%
官 公 庁 (構 成 比)	1,258 (2.9%)	<b>1,524</b> (3.3%)	+266	+21.2%
そ の 他 (構 成 比)	3,513 (8.0%)	<b>4,233</b> (9.2%)	+719	+20.5%
合 計	43,976	<b>45,994</b>	+2,018	+4.6%



# 連結営業利益の主な増減要因



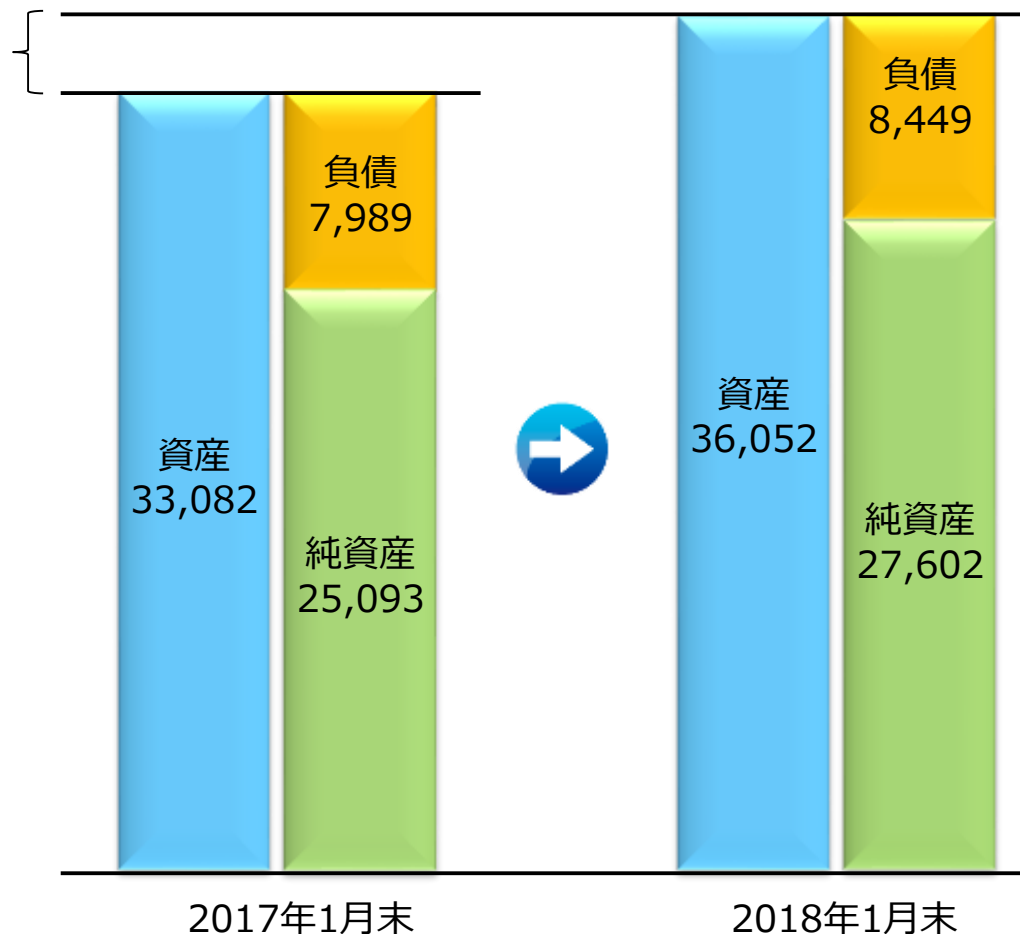
# 連結貸借対照表 期首との比較

## ◆ 当期純利益の伸長に伴い、総資産が増加

(単位：百万円)

**資産 + 2,969**

受取手形/売掛金 + 1,387  
商品 + 643  
有価証券 + 300  
現金及び預金 + 298



**負債 + 460**

買掛金 + 979  
退職給付負債 ▲ 505

**純資産 + 2,509**

利益剰余金 + 1,906  
退職給付調整 + 349

自己資本比率74.0%

# 業績ハイライト

- ◆ 期初に複数のトラブルプロジェクト発生により厳しいスタートとなったが、第2四半期から業績改善に全力上げ、期初公表値を下回ったが、利益面ではトラブルプロジェクトの業績への影響を最小限にとどめることができた

**売上高** 45,994百万円 (前期比+2,018百万)

- **インダストリーオートメーション事業** ( +961百万)
  - ・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、検証事業は4Qで下げ止まり次年度の再成長に弾み
- **システムインテグレーション事業** ( ▲259百万)
  - ・一部受託開発で発生の不採算および大型案件の開発ピークアウトに伴い減収
- **プラットフォームインテグレーション事業** (+1,316百万)
  - ・セキュリティサービス事業のSmartSESAMEやCEC SOCが好調、データセンター事業も堅調に推移し大幅に業績拡大

**営業利益** 3,748百万円 (前期比 +437百万)

- ・粗利率の高い自社製品ライセンス販売や新サービス追加など、各事業分野の売上拡大に伴い増益
- ・設備関連維持費のコストダウンや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** 3,819百万円 (前期比 +399百万)

- ・営業利益増加に加え、受取配当金などがあり経常利益率8.3%を達成

**当期純利益** 2,604百万円 (前期比 ▲7百万)

- ・前年度は税効果会計上の繰延税金資産の回収可能性を見直した影響により大幅増益だったが、今期はその影響が消え、経常利益は大きく増益だったものの、対前年では▲7百万となった

# 注力3事業の実績

## 前年度との売上比較

		2017年 1月期	2018年 1月期	増減額	伸長率
スマートファクトリー 事業	スマートファクトリー製品は工場自動化ニーズの拡大を背景に販売増。昨年度、市場に投入の新製品も商談の引き合いが増加。これらの製品を活用したシステム構築サービス案件も増え、堅調に事業拡大。	16億	20億	+4億	125.0%
MS連携Convergent 事業	大型案件の推進に手間取り、受注活動が停滞した影響で前年並みの実績となった。 引き合いも強いが、IT技術者不足もあり伸び悩み。 今後の成長を狙い、事業内容・戦略の見直しを継続。	27億	26億	▲1億	96.2%
セキュリティサービス 事業	SmartSESAMEについては、好調な公共分野に加え、民間需要も増加し、大きく事業拡大。 CEC SOCやセキュリティシステム構築サービスなども堅調に推移し、Cyber NEXT事業全体が大幅に拡大、さらなる事業拡大を狙う。	18億	30億	+12億	166.6%
<b>合計</b>		<b>61億</b>	<b>77億</b>	<b>+15億</b>	<b>126.2%</b>

## ◆生産現場の作業改善に変革。「スマートロガー」の導入加速

三芝硝材株式会社 様

“ムダを排除するのではなく、「価値の高い作業に集中する」改善活動を見出すため、  
作業者の実績内容と時間を自動集計しリアルタイムにデータ化するスマートロガーを導入しました”



人手・目視で  
日々改善

IE分析を自動化  
Industrial Engineering

作業の観察時間  
データ収集時間  
分析時間

大幅  
削減

## ◆スマートグラスとAIが熟練工の技術伝承を支援

Wise Imaging

## ◆オフィスの生産性分析にも実証加速

**JINS MEME**

まばたきの回数や強さ、姿勢のブレを感知。  
人は集中している時、まばたきの回数は少なく  
一定、且つ、姿勢はブレずに安定します。

×

スマートロガー  
Smart Logger

スマートフォン型の作業実績分析ツール。  
MEMEで計測しているデータを蓄積。  
リアルタイムで集中度を画面で確認できる。

《 オフィスでのデスクワーク中の集中度を 2週間に渡って計測 》

デスクワークの集中度を分析  
自分の集中している時間が見える化し  
作業効率が大幅に向上

生産性  
向上

## ◆ LINE WORKS と連携し、営業現場の働き方改革を支援

Convergent事業では、マイクロソフト社が提供する「Microsoft Dynamics 365」とワークスモバイルジャパン社が提供するLINE WORKSを連携、音声入力を利用した営業の業務効率化を支援するサービスの提供を開始



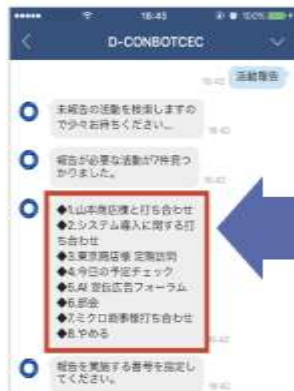
Dynamics 365 × LINE WORKS  
(CRM)



## 営業活動の効率化を支援

- 直行直帰を実現
- PCの持ち歩き不要
- PC入力を「音声」で効率化
- 外出先でスケジュール管理
- 報告書作成の簡便化

## ➤ 外出先でスケジュール確認



データを抽出して  
自動返信



Microsoft Dynamics 365

## ➤ 音声で活動報告作成



返信情報を  
自動登録

Microsoft Dynamics 365 に  
報告内容が登録されます



## ◆ 「SmartSESAME」シリーズ、官公庁・地方自治体導入が300団体を突破



総務省ガイドライン  
セキュリティ強靱化対策

多段階（二要素）認証  
生体認証のニーズ拡大

震災時のリスク管理  
ペーパーレス化・環境配慮

### 「手のひら静脈認証」に対応

富士通社および富士通フロンテック社が製造・販売する手のひら静脈認証「FUJITSU生体認証 PalmSecure Connect（パームセキュアコネク ト）」との連携を実現



### 「顔認証」に対応

NECの顔認証エンジン「NeoFace（ネオフェイス）」の技術を応用したハンズフリー（手ぶら）認証でセキュアに印刷できる新ソリューションを提供開始



**2019年1月期**

5012在1日附

**業績見通し**

美輝百通



## ① 当社の強みを“際立たせる” 2つの事業分野に組織再編

当社の大きな強みは2つ

- (1) 自動車産業、ロボット産業、プリンター産業など、日本を代表する大手組立製造業との長年にわたる取引と培ったノウハウがある
- (2) ICTインフラ構築のまとまった技術者を育成・確保しており、データセンター事業を含めて情報システムのライフサイクル全体を支援できる事業内容・組織体制を持つ

デジタルインダストリー  
ビジネスグループ

サービスインテグレーション  
ビジネスグループ

## ② 継続的な従業員年収アップを維持

## ③ 主要顧客に対する徹底した取引拡大

## ④ 2つの注力事業を徹底して伸ばす

- ・スマートファクトリー事業
- ・セキュリティサービス事業

# 業績予想

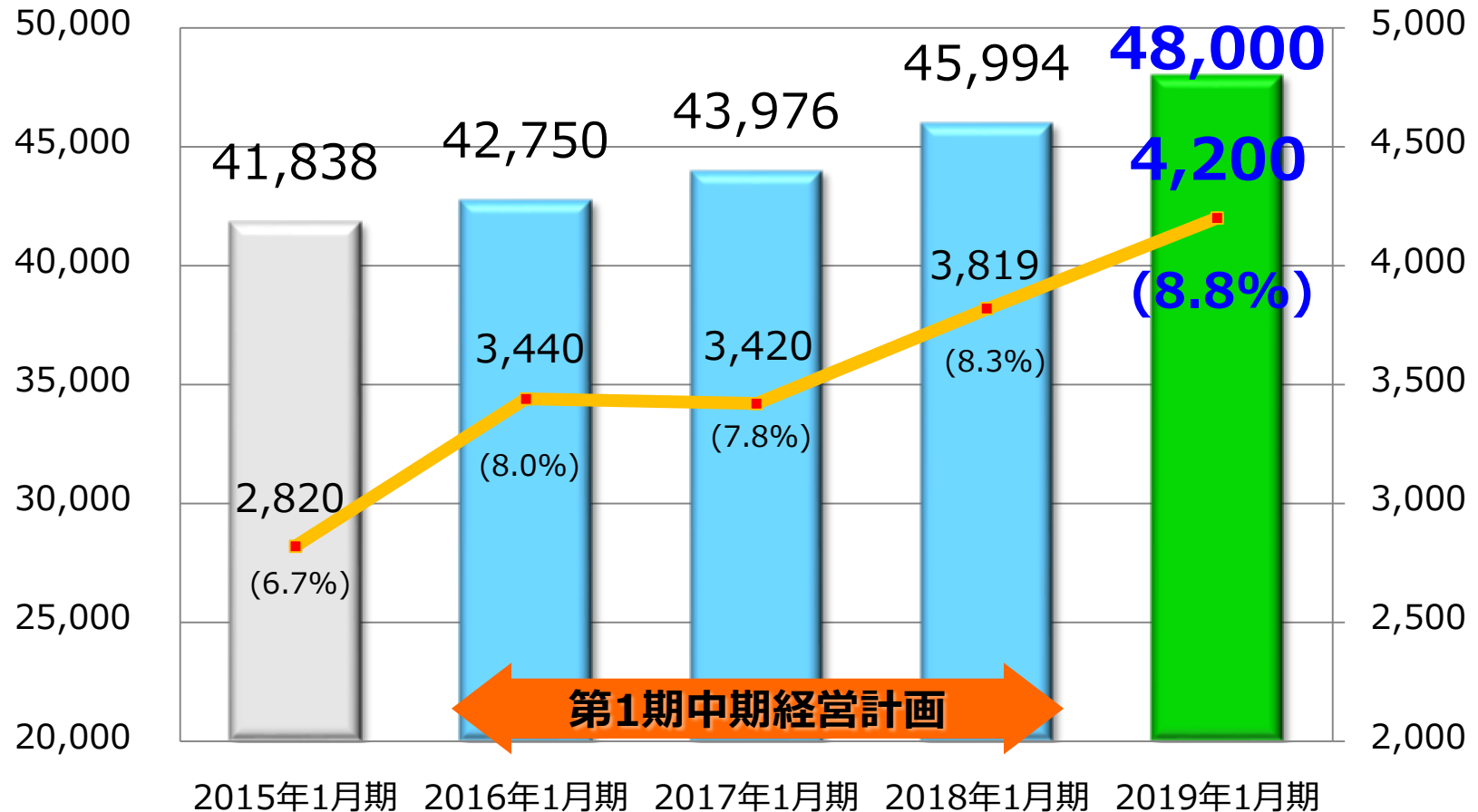
(単位：百万円)

	2018年1月期 実績	2019年1月期予想		
			増減額	増減率
売上高	45,994	48,000	+2,005	+4.4%
営業利益	3,748	4,150	+401	+10.7%
営業利益率	8.2%	8.6%	(+0.5%)	—
経常利益	3,819	4,200	+380	+10.0%
経常利益率	8.3%	8.8%	(+0.4%)	—
当期純利益	2,604	2,650	+45	+1.7%
当期純利益率	5.7%	5.5%	(▲0.1%)	—

# 業績予想の売上高・経常利益の過去比較

売上高(単位：百万円)

経常利益(単位：百万円)



■ 売上高    ■ 経常利益    ( )内は経常利益率

# 事業セグメント別業績予想

(単位：百万円)

	2018年1月期		2019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
デジタル インダストリー	14,667	2,351	<b>15,970</b>	<b>2,786</b>	+1,302	+434
サービス インテグレーション	31,327	4,781	<b>32,030</b>	<b>4,933</b>	+702	+152
全社費用	—	▲3,384	—	▲3,570	—	▲185
全事業	45,994	3,748	<b>48,000</b>	<b>4,150</b>	+2,005	+401

# 業績予想達成のためのポイント

## デジタルインダストリー ビジネスグループ

### ◆ 業績予想達成のキーポイント

- ① スマートファクトリー事業のさらなる拡大を加速
- ② デジタルエンジニアリング事業を成長軌道へ
- ③ 主要顧客との取引を集中して拡大
- ④ 中部/西日本/北陸など地域拠点合流による相乗効果創出

## サービスインテグレーション ビジネスグループ

### ◆ 業績予想達成のキーポイント

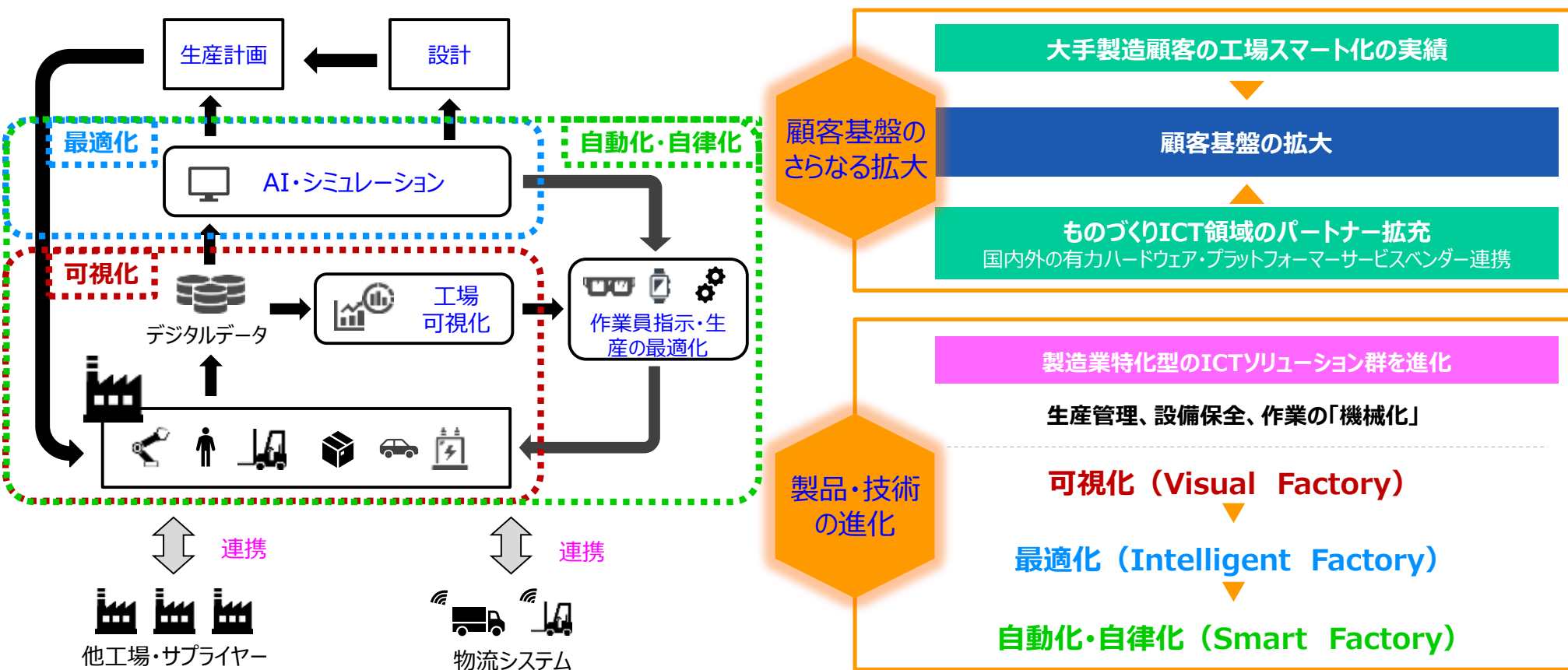
- ① トータルセキュリティソリューションCyber NEXTの事業拡大を加速
- ② SmartSESAMEのさらなる拡販とコンシューマ領域への展開を模索
- ③ LCMの個々のプロセスの“点”から、LCM全体の“面”に対するサービスの融合を図り、サービスの付加価値の向上を推進

### その他

- ・ 品質第一を継続：赤字プロジェクトの撲滅
- ・ 全社販管費の最適化による経費増大の抑制
- ・ 部門間コミュニケーション活発化による事業活性化・課題解決スピード向上

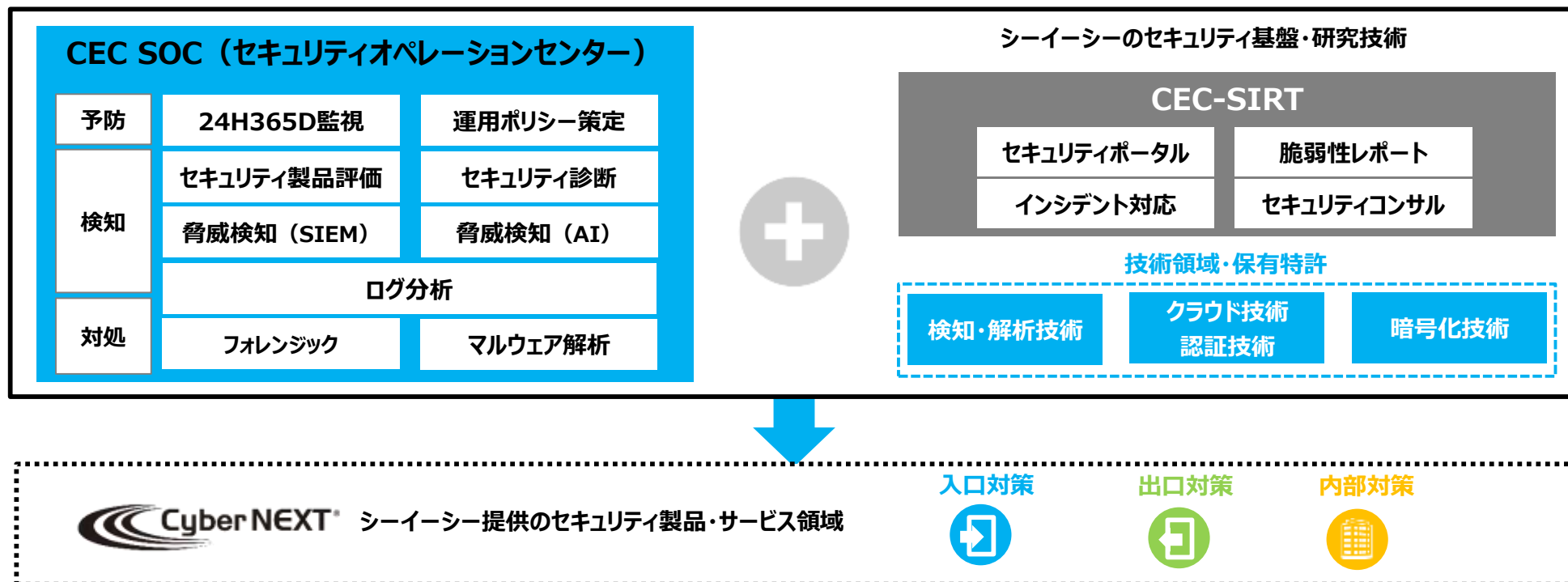
## ■ 日本版インダストリー4.0の実現をさらに進化 ～見える化から最適化へ～

- ・ 製造現場の4M（人・設備・モノ・方法）の情報を工場IoTプラットフォームで可視化
- ・ QCD向上と経営や現場のリアルタイムな情報共有と作業指示
- ・ AI、シミュレーションを活用した「とまらない工場」実現にむけた生産性向上



## ■ Cyber NEXTの成長加速

- ・ CEC SOC(セキュリティオペレーションセンター)のさらなる拡販加速とセキュリティ人材の強化
- ・ 業種/業務別特化型サービスメニューの強化



## ■ オフィスセキュリティSmartSESAMEシリーズのさらなる拡販

- ・ 官公庁/自治体分野のさらなる拡大と文教/民需市場への販売展開を推進
- ・ コンビニプリント事業の強化と新たな事業モデルの創出を模索

# 第1期中期経営計画

## INTEGRATEの総括



# 経営目標の達成状況

## ■ 第1期中期経営計画作成時に掲げた経営目標は概ね達成

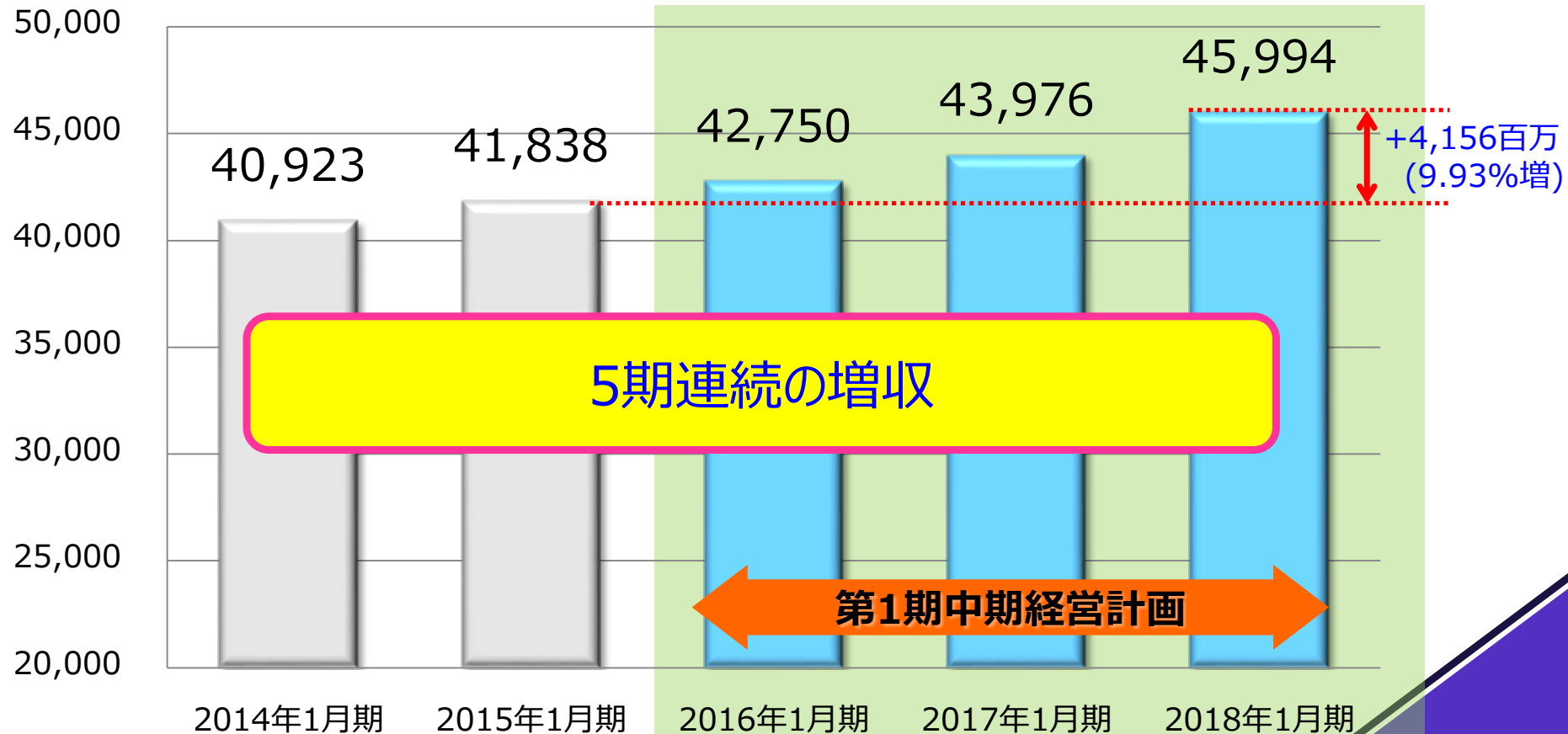
～ 3年間は売上規模拡大ではなく、事業構造改革に注力 ～

目 標	結 果	
連結売上500億/連結経常利益40億	売上▲40億、経常利益▲1.8億	△
ROE目標 10%以上	ROE 10.2%	○
事業効率の向上 “経常利益率8%の達成”	経常利益率 8.3%	○
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”	事業領域を集約し、注力事業 の拡大に集中	○
製品・サービスの創出と拡充 “積極的な商品開発投資”	注力事業を中心に、46件の 製品・サービスの創出と拡充	○
働きやすい会社 “平均残業時間の引き下げ/有給取得率100%”	平均残業時間/有給取得率とも に向上するも、目標には達せず	△

# 売上推移

- 売上規模は目標には届かなかったものの、着実な成長路線を維持した

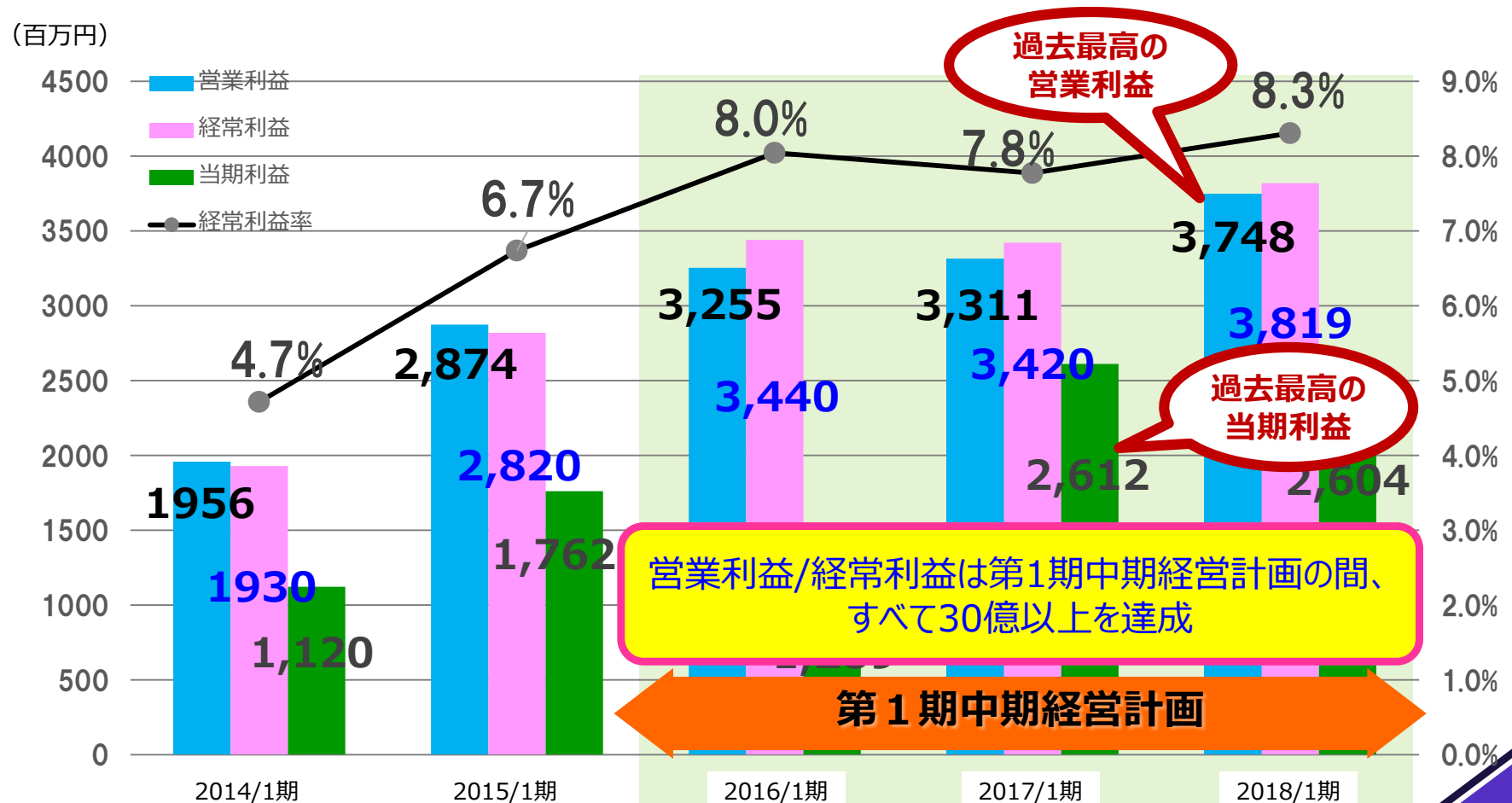
売上高(単位：百万円)



\* 中期計画数値は2017年1月期終了時に見直し

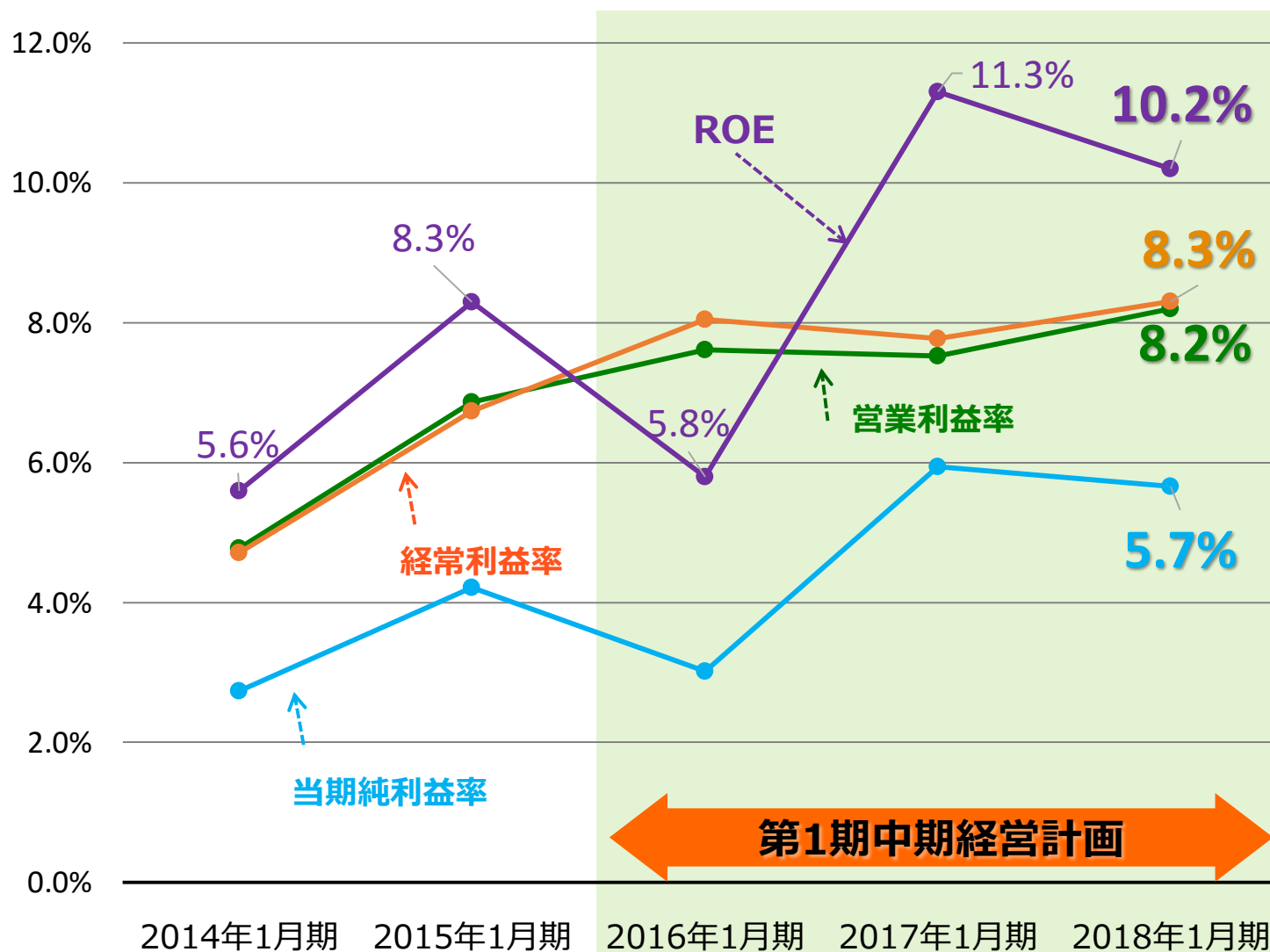
# 利益推移

## ■ 「経常利益率8.3%」達成／過去最高の営業利益と当期利益も達成



\* 中期計画数値は2017/1期終了時に見直し

# 過去5年のROE・各種利益率の推移



## ■ 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」

### インダストリーオートメーション事業

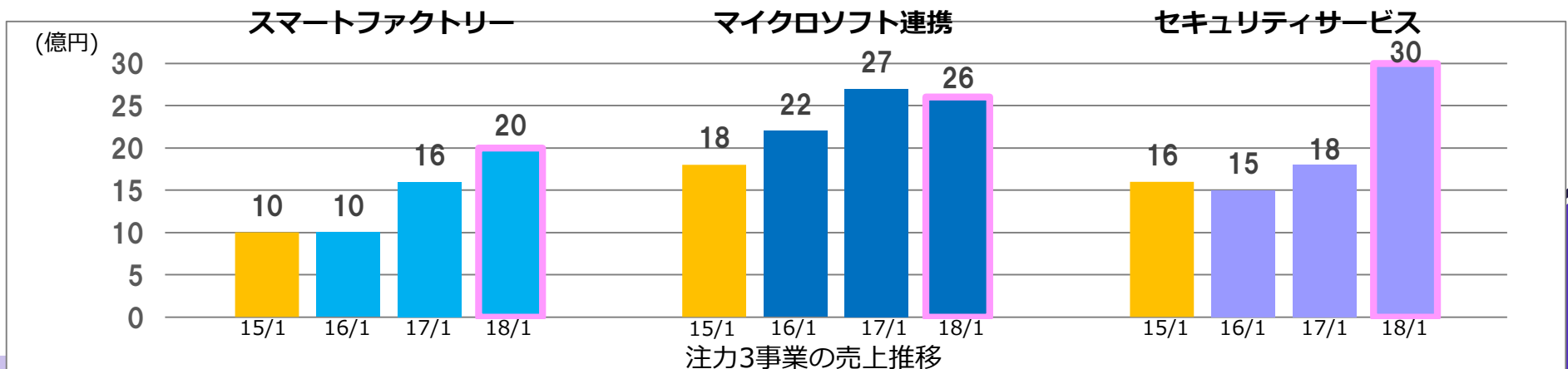
- ・組立加工製造業を中心に、事業全体では中計前年度（2015年1月期）比で+27.7%伸長した
- ・特に注力するスマートファクトリー事業は、Facteyeなどの工場自動化や日本版インダストリー4.0に貢献する製品への投資を推進し、売上は+100%伸長した

### システムインテグレーション事業

- ・事業全体では+9.8%伸長となった
- ・業務ノウハウを活かし、マイクロソフト社との協業サービスを推進、約8億円のビジネスを新たに創出した

### プラットフォームインテグレーション事業

- ・2016年1月期に神奈川第二データセンターの事業譲渡(売上▲約20億)もあり、売上は▲1.6%となったもののICTインフラ構築サービスや他のデータセンターに関する事業は堅調に推移し、成長軌道に展開できた
- ・注力するセキュリティ事業はSmartSESAMEシリーズやCEC SOCなどが伸び、+87.5%と大きく伸長した



## ■ 開発投資が注力事業の伸長を牽引し、今後期待される製品やサービスを創出

### インダストリーオートメーションBG

スマートファクトリー事業が、第1期中計において2倍の事業規模へ伸長する原動力

**Facteye** : CNC/ロボットのマルチ対応加速、AirGRID連携など

**WiseImaging** : AIを活用することで既存外観検査の工数減や認識精度の3割向上を実現、専門誌への寄稿や学会講演などによる知名度向上にも貢献

**SmartLogger** : IE (Industrial Engineering) 分析に必須である作業動態分析を圧倒的に効率化するソリューションをAGC旭硝子と共同開発

**CS Qompass** : ソフト開発統合プラットフォームを開発、組込みソフト開発など品質向上を支援

### システムインテグレーションBG

今後の成長が期待できるサービスを開発

**Re@nove** : 既存のシステム資産を有効活用しながら、戦略的に再生させるモダナイゼーションサービスを開発、今後の伸長が期待される

**CaoThrough** : ETC2.0対応クラウド型車両認識サービスを古野電気と共同開発、渋滞緩和や物流効率化などに期待

### プラットフォームインテグレーションBG

セキュリティ事業の躍進を主導

**SmartSESAME** : 顔認証や静脈認証の追加や対応複合機メーカーの拡大などを推進、コンビニプリントによるストックビジネスの推進や、「働き方改革」のキーサービスとしても成長

**Cyber Next** : CEC SOCなどトータルセキュリティサービスを体系化、セキュリティサービス事業の事業基盤を構築

# 働きやすい会社の実現

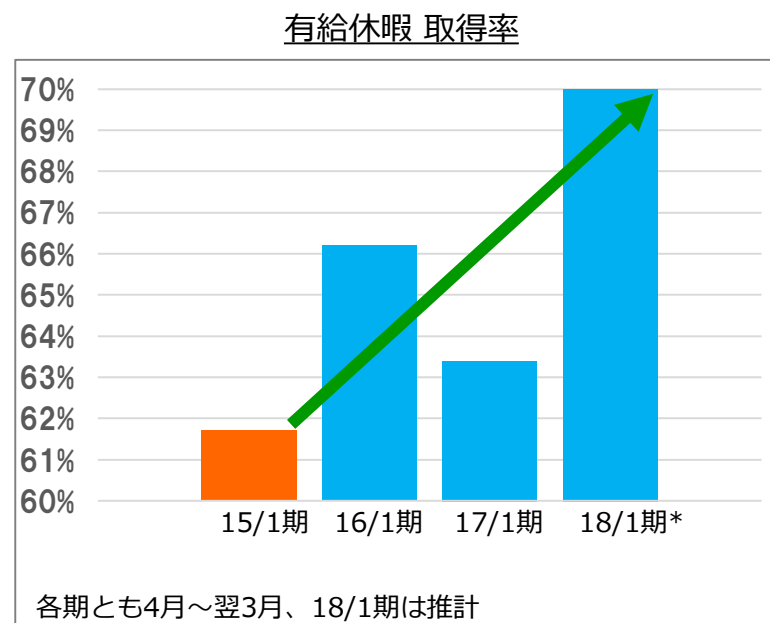
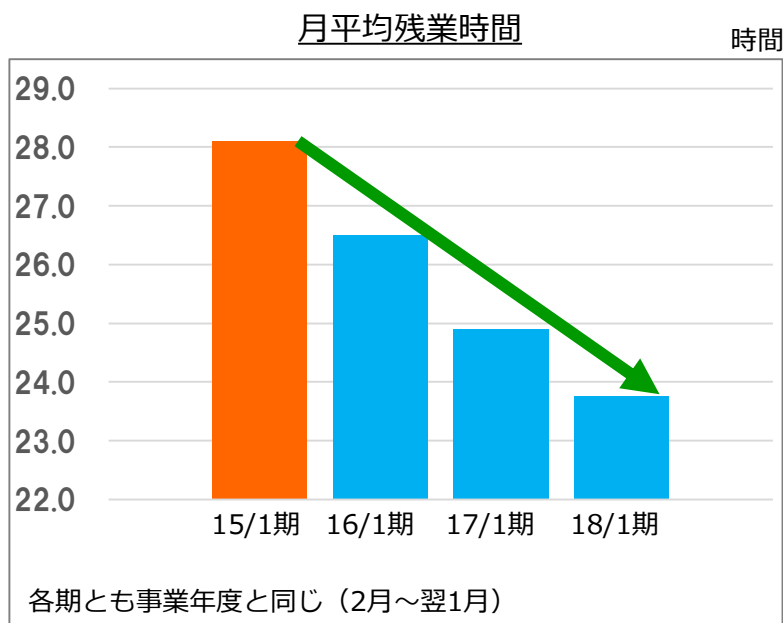
## ■ワークライフバランス改善の取り組み

### 目標 1 平均残業時間 20H/月

- ・効率的な作業実施の啓蒙と管理職の意識改善などにより、中計前年度の月間28時間超から4時間以上低減した
- ・引き続き、RPAの活用などを含む業務改善などにより、20時間以下を目標に取り組む

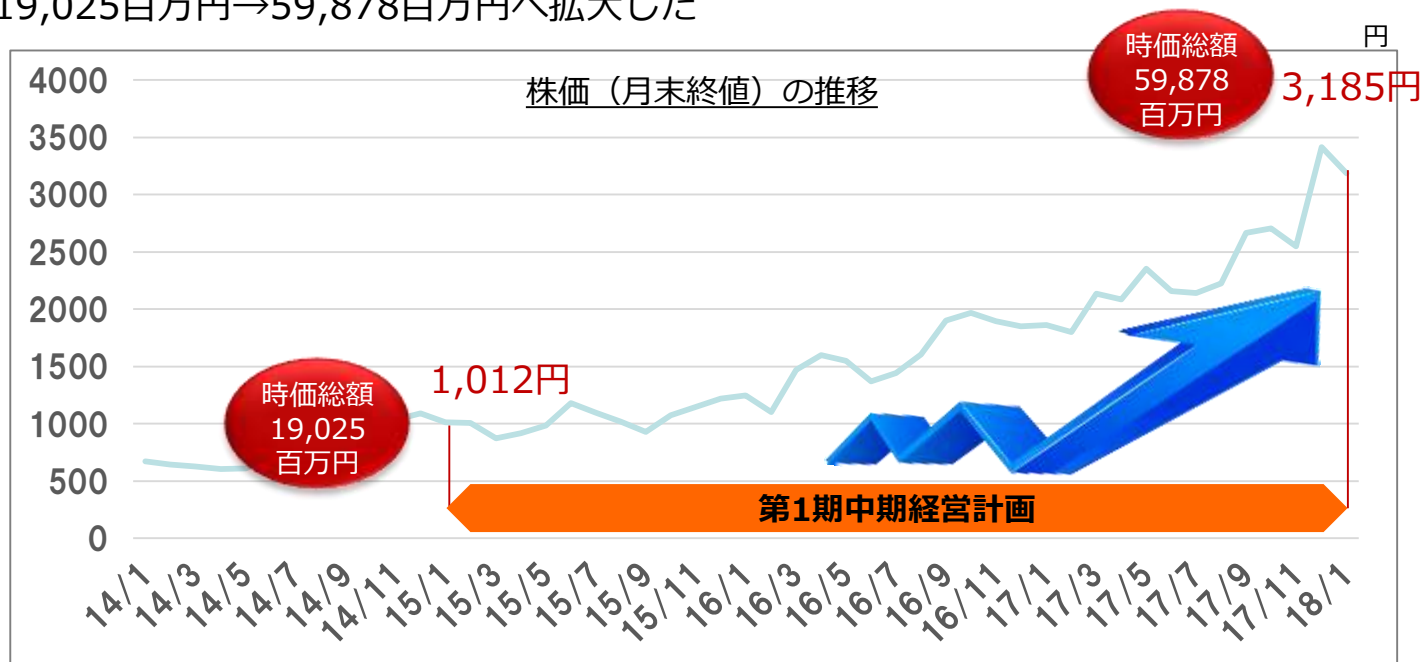
### 目標 2 有給休暇取得率 100%

- ・計画有給制度の実施やプロジェクト管理の徹底などにより、徐々に改善傾向
- ・今後もさらに工夫しながら、目標達成を目指す



## ■ 企業価値を格段に向上

- ・ 株価は1,012円（中計直前：2015年1月末）→3,185円（50期末：2018年1月末）へ3.1倍となった
- ・ 時価総額は19,025百万円→59,878百万円へ拡大した



## ■ 確実な増配を実施

	2014年1月期	2015年1月期	2016年1月期	2017年1月期	2018年1月期 (予定)
一株当たり 年間配当金	20円	25円 (+5円) *	25円 (±0円) *	35円 (+10円) *	40円 (+5円) *

\* カッコ内の数字は、前期比の増配額となる。



# 第2期中期経営計画

第2期中期経営計画

## PROMINENT

PROMINENT

# PROMINENT

特定の事業分野で**際立つ**企業となる

技術が際立つ

人が際立つ

技術

人

商品  
サービス

商品・サービス  
が際立つ

会社全体が社会で  
際立つ存在になる

**CEC**  
Computer Engineering & Consulting

社会

# 第2期中期経営計画の位置づけ

- さらに事業効率の向上を進め、「グッドカンパニー」を目指しつつ事業規模の拡大を図り、将来「エクセレントカンパニー」と評価される企業になるための第一歩とする

第48期	第49期	第50期		第51期	第52期	第53期
2016年1月期	2017年1月期	2018年1月期		2019年1月期	2020年1月期	2021年1月期

**成長戦略の対象期間 第48期～第53期までの6年間**

## 第1期中期経営計画 INTEGRATE

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

事業効率を高め、規模を拡大  
できる事業構造改革を推進

## 第2期中期経営計画 PROMINENT

特定の事業分野で際立つ企業となる

エクセレント  
カンパニー

高い事業効率を維持/向上  
した上で事業規模を拡大

## ■ ICT市場は今後長期的に拡大傾向

ICT業界 トレンド	自動車産業はじめ製造業の投資は増大基調（自動運転/コネクテッド・インダストリー）	➡
	官民を挙げてセキュリティ対策の認識向上 （2018年4月よりセキュリティ投資への税制優遇開始など）	➡
	ICT人材の大幅な不足が続き、人件費も高騰傾向	➡
全産業共通 トレンド	「生産/物流現場」「ホワイトカラー」双方で、生産性向上ニーズが拡大 （収益向上、労働力不足対応、働き方改革）	➡
	IoTや人工知能、ロボットの活用によるビジネス開発の加速	➡
マクロ環境	日本経済は「緩やかな景気回復」が当面続く模様	➡
	2019年 ラグビーワールドカップ開催・2020年 東京オリンピック開催による インバウンド含めた消費拡大	➡
	消費税増税による景気減速、大規模金融緩和等に伴う突発的金融リスク	➡

# 特にソフトウェア市場が大きく拡大

## シンギュラリティ

技術的特異点  
2045年まで、あと27年

AI

ロボット

自動運転

量子コンピュータ

超高速無線通信

- ICT技術で、「不可能が可能に」
- 人間とAI(人工知能)が共存する社会
- SFの世界が現実となる

**ICTの活用範囲は加速度的に増大していく**

# 懸念される様々な情勢変化

- **米国の政治リスクによる米国の経済成長鈍化**
- 米国の保護主義台頭による貿易戦争など諸外国との紛争の恐れ
- 中国の覇権主義強化による諸外国との紛争の恐れ
- 中国の消えない経済成長鈍化の不安
- 北朝鮮の核保有問題と朝鮮半島の関係変化によるアジア情勢不透明感の増大
- 解決の糸口が見つからないシリア等中東問題
- 英・ロシア政治トラブルをキッカケとした国際紛争の火種
- 日韓問題の泥沼化
- **日本の安定政権崩壊危機による景気減速懸念**
- 大幅な人材不足の継続(IT技術者の不足は特に顕著)

## 規模拡大を焦らず企業体質の強化に重点

事業効率の  
さらなる向上

自社製品の機能強化  
新商品の創出

人材育成  
人材増強

新技術・新たな市場など  
の研究活動にも注力

## ■ 成長戦略の基本方針 「強みをより強く、徹底的に強く」

### 強力な顧客基盤

製造業を中心とするリーディングカンパニーとの長期的な関係を構築

- ・先進事例に携わることで技術力が向上
- ・顧客の業務ノウハウを熟知した事業展開が可能

### 製造業向けICT製品を 継続的に市場投入

スマートファクトリーが今日的課題になる前から、10年以上にわたり「Facteye」などの製造業の生産性向上システムの開発を継続しており、マルチメーカー対応など、同領域で先行している

### ICTサービス全般を 手掛ける総合力

インフラ構築、システム開発、データセンター、運用保守など、ICTサービス全般を手掛けることによる相乗効果を得ることができる  
セキュリティ分野にもSmartSESAMEやCEC SOCなど製品・サービスを持つ

### 独立系事業者

特定の製品/サービスに拘束されることなく、常に顧客視点で最適なインテグレーションを行うことができる

## ■ 次の基本方針に沿った事業を推進する

### ■ 事業効率のさらなる向上（営業利益率・経常利益率10%超）

- ・主要顧客の深耕を徹底（成長分野へ重点的に経営資源を配分）
- ・注力事業の強化（スマートファクトリー事業およびセキュリティサービス事業は売上50億円へ）
- ・研究開発の継続と対象範囲の拡大（AI/ウェアラブルデバイス/セキュリティ/VR/ロボット制御など）

### ■ 事業を2つのグループに集約し、特徴ある事業として際立たせる

- ・地方拠点も含めて製造業向けビジネスを集約し、顧客の生産/物流/開発をICTで革新する
- ・金融や社会（公共）向けなどのビジネスを集約し、LCM全体へのサービス提供を推進する

### ■ 注力事業に対してはM&Aを積極的に推進し、事業拡大の加速を狙う

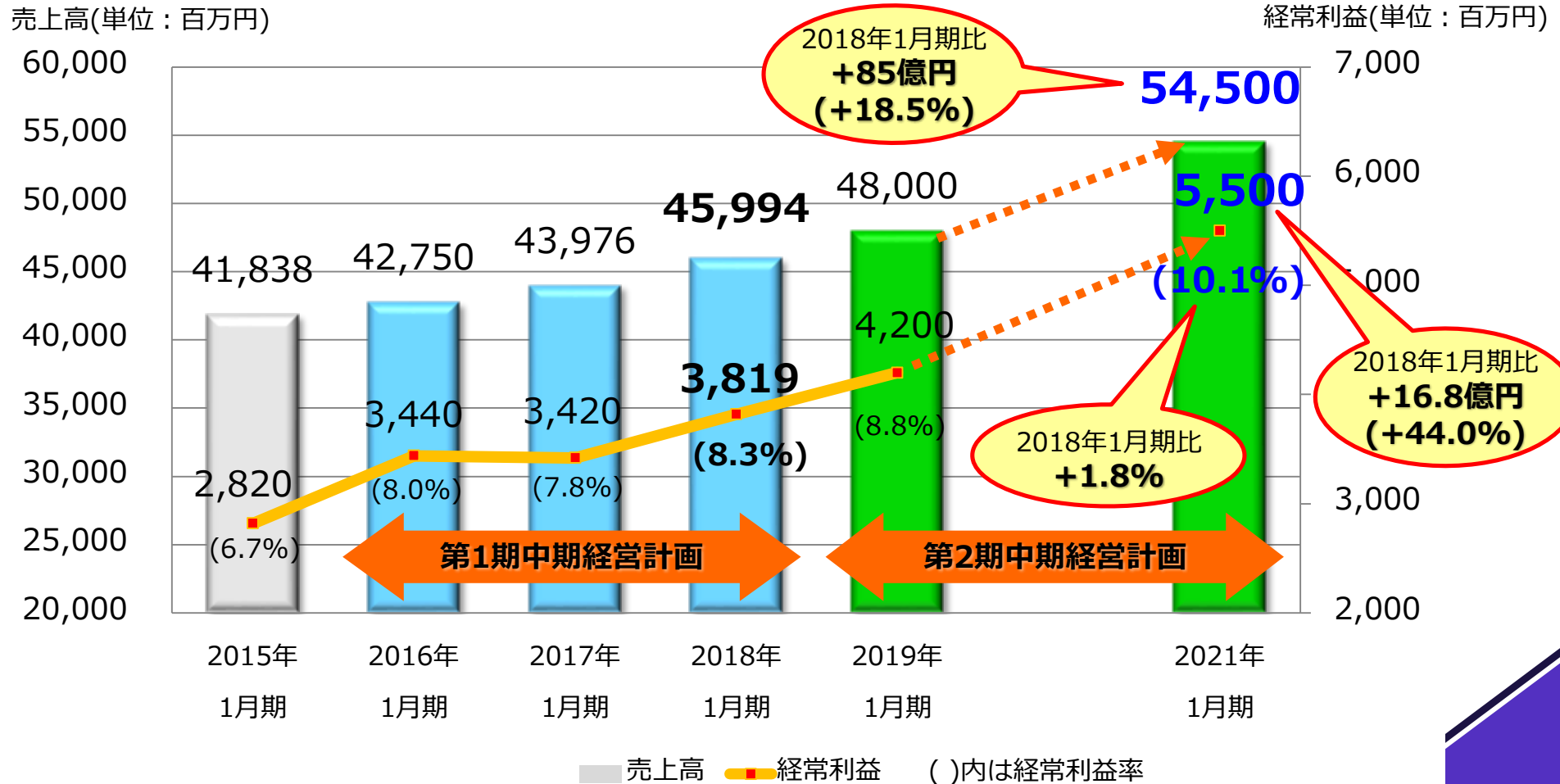
### ■ 優秀なIT技術者の確保/維持を推進

- ・積極的な中途採用
- ・待遇面の改善（人事制度改革を通じた平均年収の向上、その他働き甲斐の向上）
- ・働き方改革の推進



# 損益目標

## ■ 連結売上高545億円、連結経常利益55億円、経常利益率10%超（2021年1月期）



# その他の経営目標

- 資本の効率的かつ積極的な活用を通じて企業価値を向上し、株主に貢献する

資本効率	ROE 10.2% → <b>12%以上</b> (2018年1月期実績) (2021年1月期目標)
株主還元	配当および株価向上による資産価値向上による還元を行う 引き続き安定配当を基本としつつ、積極的に株主還元を実施
その他	設備投資も積極推進し、企業価値向上に努める

## ■ 人が際立つ企業となるため、次の施策を実施する

### 働き方改革

- ・平均残業時間20時間/月以下
- ・有給休暇取得率100%
- ・雇用形態のダイバーシティ対応
- ・テレワーク就業形態の試行
- ・業務改善（RPA活用による定型業務の自動化など）

### 働き甲斐の向上

- ・人事制度改革を通じて平均年収を向上させる
- ・優秀な人材がより多くの働き甲斐を感じることができる体制を整備

### 女性の活用

- ・女性管理職の意識的な拡大
- ・女性従業員比率を第56期までに30%(第50期末17%)
- ・女性の長期雇用を可能とする就業形態/就業支援策の整備

### 次世代人材育成

- ・幹部職/プロ技術者を組織的に育成する教育システムを追加

# 事業セグメントの見直し

## ■ 特徴あるビジネスモデル構築のため、組織再編を実施

当社の大きな強みは2つ

**1** 自動車産業、ロボット産業、プリンター産業など日本を代表する大手組立製造業との長年にわたる取引と培ったノウハウがある

**2** ICTインフラ構築のまとまった技術者を育成・確保しており、データセンター事業を含めて情報システムのライフサイクル全体を支援できる事業内容・組織体制を持つ

デジタル  
インダストリー  
事業

サービス  
インテグレーション  
事業

## 技術・人のシナジー／お客様との共創イノベーション

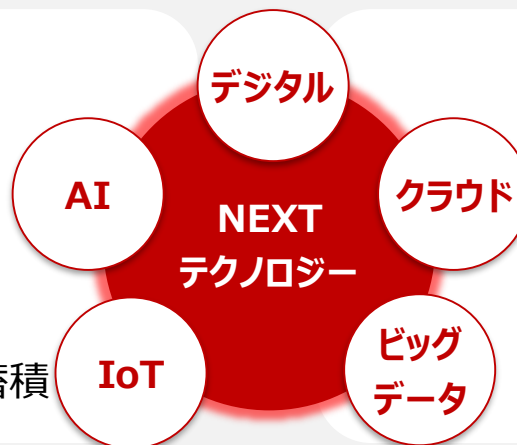
デジタル  
インダストリー  
事業

製造業特化のICTパートナー

ICTのトータルインテグレーター

サービス  
インテグレーション  
事業

- スマート工場化で進むICTニーズ
- お客様のIoT導入、PoC拡大
- AI、IoT、センシング技術
- FA制御、ロボット・設備のノウハウ蓄積



- ICTインフラ全般のノウハウ
- 自社DC、クラウド連携基盤
- 業種・業務特化型システム
- 最新テクノロジーのR&D加速



### セキュリティ共通基盤

統合セキュリティ（製品・サービス群）



24時間・365日セキュリティ監視センター



業種特化型セキュリティ



ファクトリー（工場）向けセキュリティ

### ICTトータル基盤

システム構築・運用 +  システム  
アプリ開発  IoTプラットフォーム  ネットワーク  
クラウドサービス  センサー  
組込み



# デジタルインダストリー ビジネスグループ

DIGITAL INDUSTRY BUSINESS GROUP

## ■ 事業方針

- ・ 製造業のデジタル化を支援するICT製品・サービスを提供する
- ・ 組立製造業を中心に、生産性/品質向上を実現するソフトウェア製品を企画・販売するとともに、それら製品を活用したSIサービスを提供する

## ■ 事業目標

- 1** 日本版インダストリー4.0実現の中核をなす存在となる
- 2** 当社の製品・サービスなくして組立製造業の生産性/品質革新なしと言われるステータスを獲得する
- 3** 大手製造業の主要顧客のICTパートナーNo.1の地位を獲得する

## ■ 数値目標

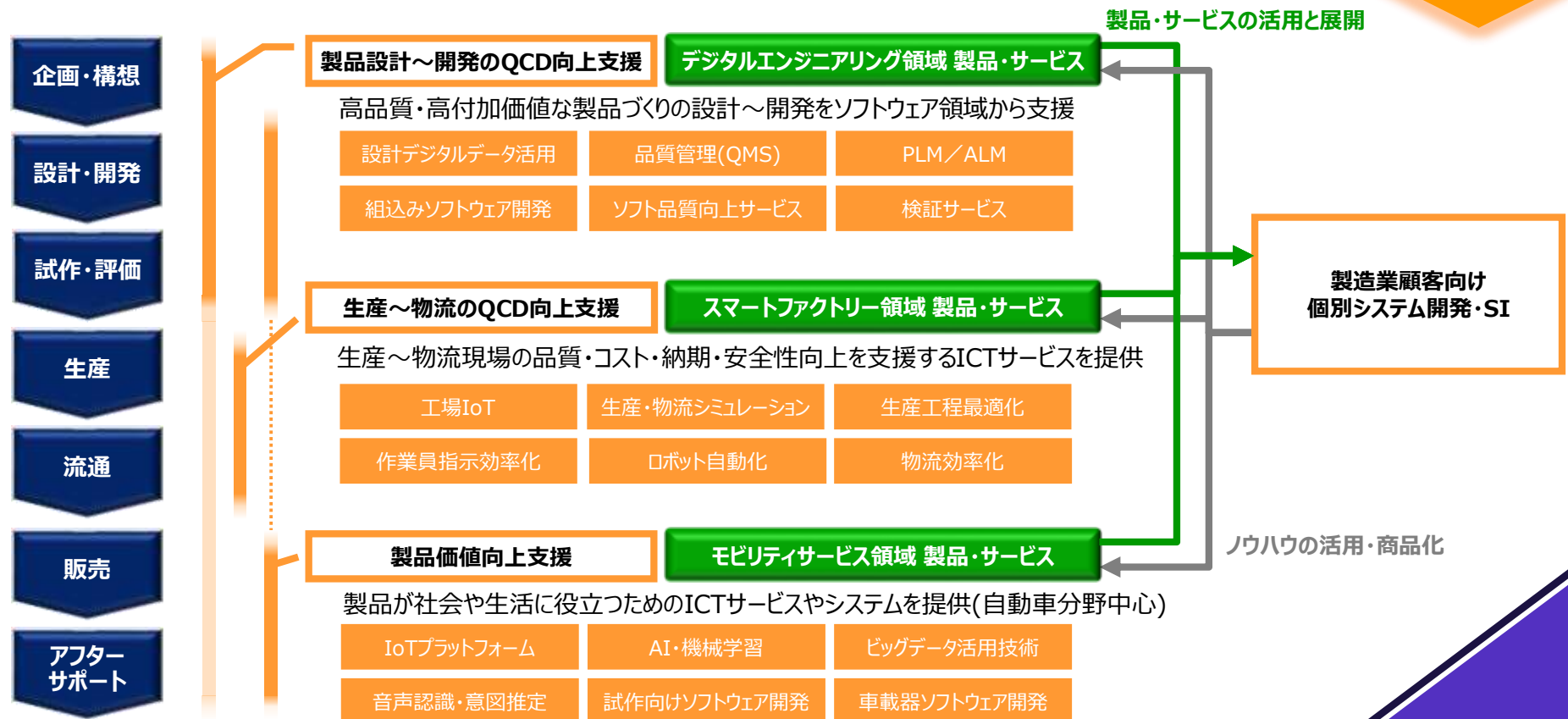
		18/1期	21/1期	増加率
目標	売上	147億円	<b>177億円</b>	<b>20.4%</b>
	(内、スマートファクトリー)	(20億円)	<b>(50億円)</b>	<b>(150%)</b>

# デジタルインダストリー 対象分野



## ■ 日本版インダストリー4.0に向けた製造業のデジタル化を支援

- ・バリューチェーン全体にわたる情報のデジタル化と活用をICTサービスで支援
- ・設計～開発と生産～物流それぞれのプロセス可視化/QCD向上へのICTサービスと自動車分野中心に製品価値向上につながるICTサービスを提供





- 長年の組立製造業向け制御システム開発で培った技術・ノウハウから生まれたものづくりソリューション「VR+R」とそれを構成するICT製品群

ものづくりソリューション  
**VR + R**

VR技術を活用した生産・物流シミュレーションとモニタリング技法を駆使して、製造業のお客様の生産/物流現場の生産効率、作業効率を最大限まで高めるソリューションサービスと各種製品群

**RaLC**  
**RaFLOW**  
**Wise Imaging**

**Facteye**  
スマートロガー  
**Smart Logger**  
**CS Compass**

中核事業として製造業を支援  
2008年にブランド化

工場IoTプラットフォーム  
**Facteye**

各社の設備機器に対応済、今後もさらに対応機器を順次拡大

- 産業用ロボット  
・ ファナック/デンソーウェーブ/三菱電機
- CNC  
・ ファナック/オークマ/東芝機械/三菱電機/ブラザー工業/ヤマザキマザック
- その他  
・ パトライトのAirGridに対応

2008年に工場IoTプラットフォーム製品として登場  
累計ユーザー数 100社突破



# サービスインテグレーション ビジネスグループ

SERVICE INTEGRATION BUSINESS GROUP

## ■ 事業方針

- ・ 特定分野のアプリ開発から、ICTインフラ構築・運用まで、情報システムのライフサイクルのすべてのプロセスに対するICTサービスを提供する
- ・ データセンターも活用し、ICT全体のフルアウトソーシングを推進し、お客様企業のICTパートナーとして、長期的なストックビジネスの事業モデルを拡大する

## ■ 事業目標

- 1** ICT基盤技術を常に探求し、最適なICTインフラ環境を構築できる技術チームを育成し続ける
- 2** セキュリティサービス事業を徹底して事業推進し、成長事業に創り上げる
- 3** 得意分野とする新たな特定市場を見出し、その分野のSIerとしてNo.1を目指す

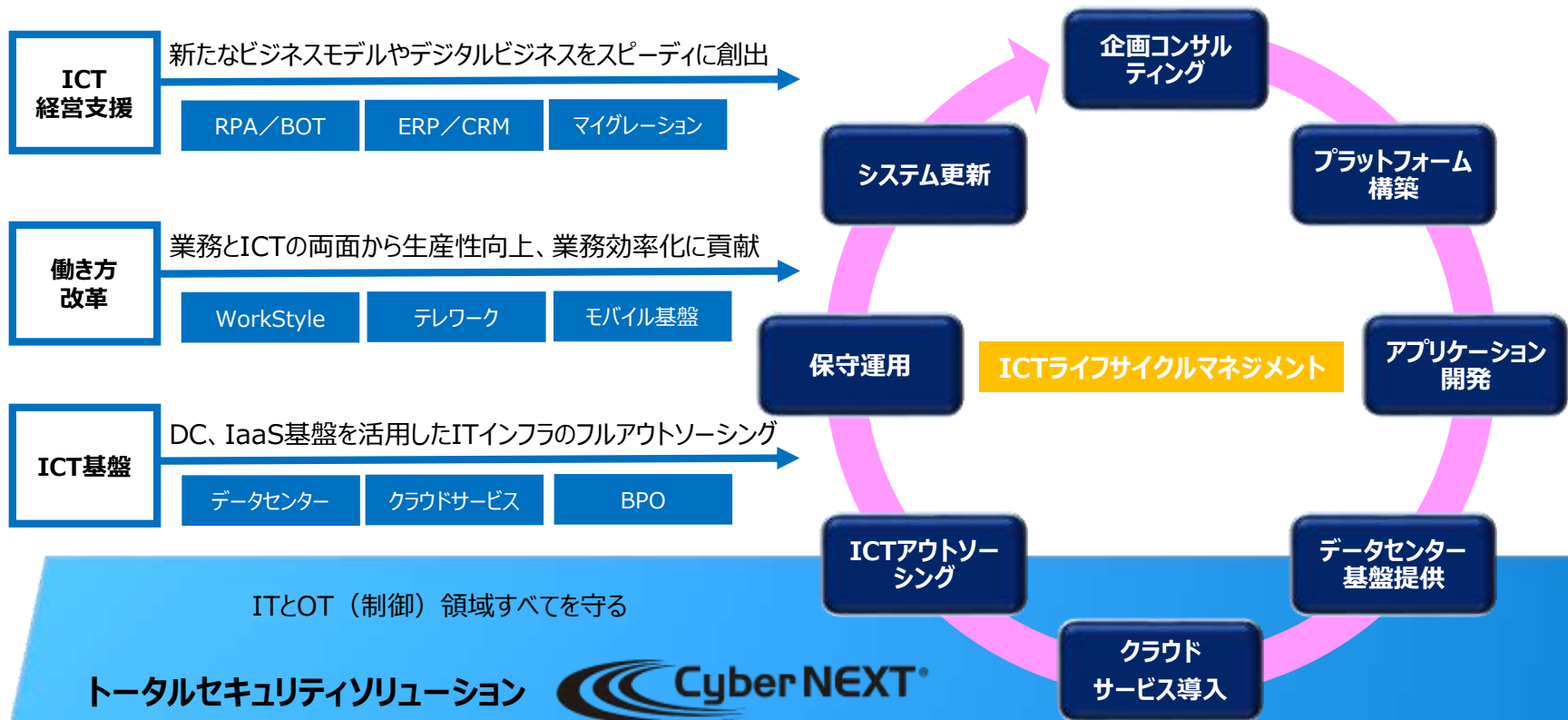
## ■ 数値目標

		18/1期	21/1期	増加率
目標	売上	313億円	<b>368億円</b>	<b>17.6%</b>
	(内、セキュリティ)	(30億円)	<b>(50億円)</b>	<b>(66.7%)</b>

# サービスインテグレーション 対象分野

## ■ 企業・組織のICTライフサイクル全般を支援

- ・アプリケーション開発から、システム構築、運用、保守、アウトソーシングまで
- ・独自サービスの提供（データセンター、セキュリティ、働き方ソリューションなど）



# サービスインテグレーション 当分野の強み

- 業務アプリケーション開発から、ICTインフラ構築、運用・保守、DC事業まで、情報システムに関するすべてのシステムライフサイクルプロセスをサービス提供できる事業内容と組織体制を持つ
- 金融・公共分野など特定の業種の業務ノウハウを有する
- 市場に認知された自社ブランド製品を有する



製造業に次ぐ金融・公共系のお客様基盤  
金融オンライン化・電子自治体の実績



市場に認知された  
豊富な自社ブランド製品群

おわりに  
おわりに

顧客

パートナー  
企業

## 四面謳歌

従業員

株主

顧客・パートナー企業・従業員・株主と  
常に喜びを分かち合える会社になる

おかげさまで創立50周年

# The 50<sup>th</sup> Anniversary

まずは、**100年続く企業**を目指して!!  
継続的に成長する  
骨太のしっかりした会社となるよう  
全社一丸となって邁進していきます



# 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。