

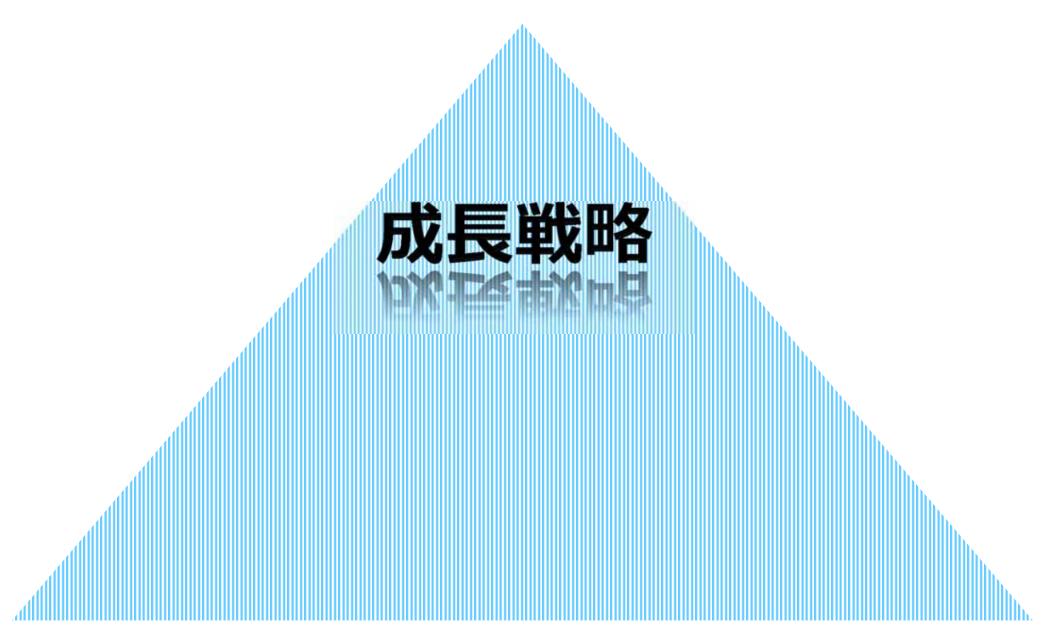


第1期中期経営計画 INTEGRATE

~ 新たな事業モデルの構築を目指す ~

株式会社シーイーシー 2015年3月16日





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

47期

(2015年1月期)

48期~50期

(2016年1月期)

(2018年1月期)

事業構造改革

膀

51期~53期

(2019年1月期)

(2021年1月期)

成長を加速

成長戦略推進

第1期 中期経営計画

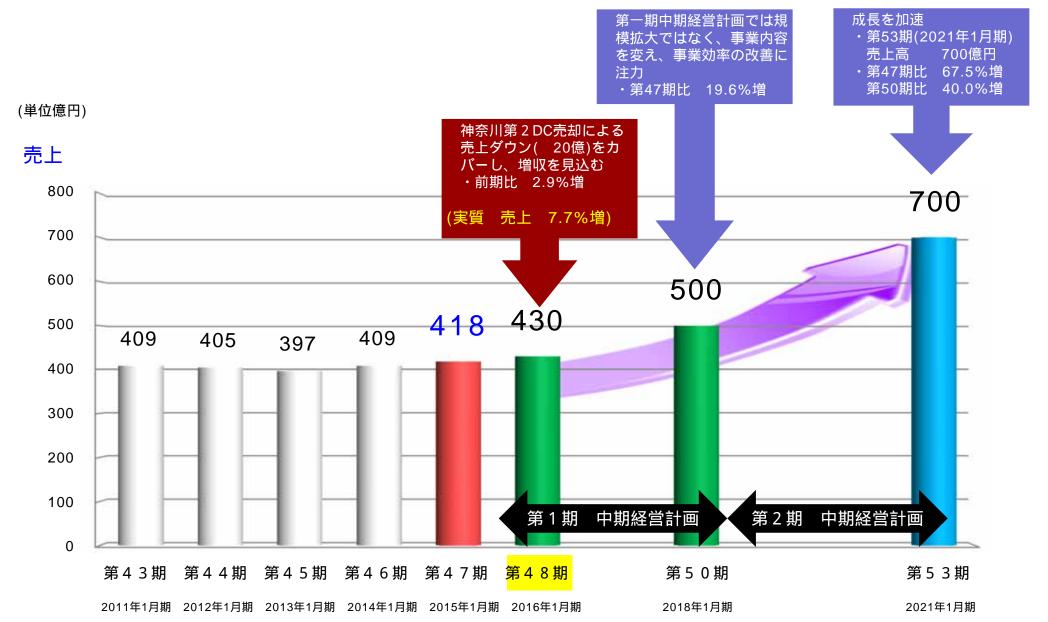
第2期 中期経営計画

売上を拡大できる 事業構造改革

事業効率を高め 事業規模拡大

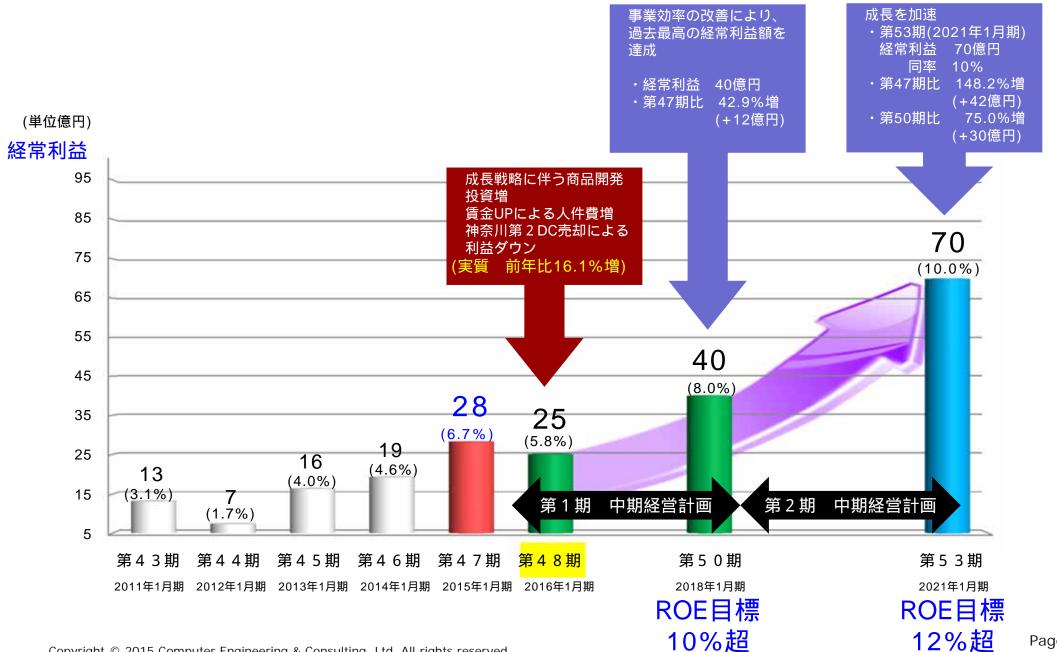
連結売上高の数値目標





連結経常利益の数値目標





企業としての将来像





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

成長戦略の方針

Computer Engineering & Consulting

基本方針

強みをより強く徹底的に強く

目標とする姿

「選択と集中」によるトップブランド戦略 生産性/品質レベルの格段の向上 単体の売上高/経常利益額の向上に注力 従業員の付加価値向上 技術力が成長のエンジン 女性の活用促進 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



トヨタ自動車 日産自動車 ホンダ技研 日野自動車 ダイハツ自動車 アイシン精機 デンソー etc



ファナック 安川電機 三菱クマ オオソー 不二 etc



キヤノン 富士ゼロックス リコー コニカミノルタ シープン ファン ファク 東芝 リソー化学 etc



ソニー パナソニック 三菱電機 シャープ etc

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

ICTインフラ ライフサイクルマネジメント

インフラ設計

インフラ構築

運用設計

運用 オンサイト/DC

約400名

大手Sler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

第1期 中期経営計画の方針



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

3年間は売上規模拡大ではなく、事業構造改革に注力

事業効率の向上

事業構造改革

製品・サービスの創出

働きやすい会社

"経常利益率8%の達成"

"3つのビジネスグループに集中し特徴ある事業内容に"

"積極的な商品開発投資"

"平均残業時間の引き下げ/有休取得率100%"

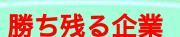
グッドカンパニーとは?

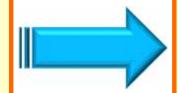


健全な財務体質 成長が期待できる事業内容 優秀な人材が集まる 高い事業効率(経常利益率8%以上) 高い株主貢献(高い株価、高配当)

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





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SIerのCEC 業種業務分野 インダストリ システム インテグレーション オートメーション ビジネスグループ 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

事業部門



< 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



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

コーポレートサポート本部

品質管理部

人事部

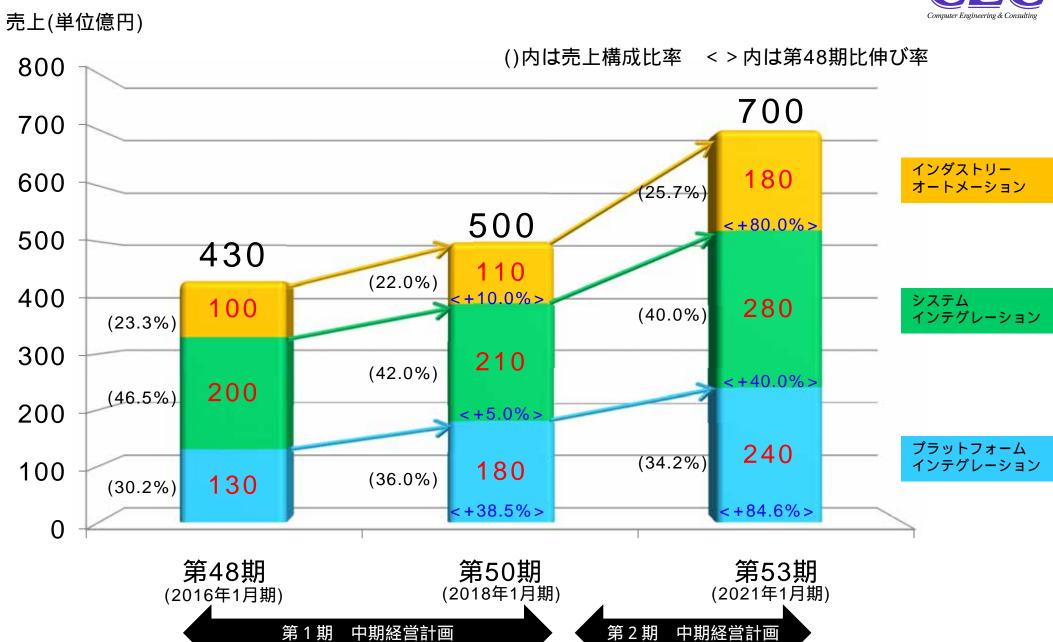
経理部

総務部

e サポート部

連結売上目標の推移と売上構成









事業方針



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

IA分野にリソースを集中し、技術・ノウハウを集約 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 当社製品と連携可能なISVとの協業強化 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

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 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

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

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 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 工場全体の稼働シミュレーション 生産物流ラインの稼働シミュレーション 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

位置測位センサーを活用し、衝突防止/危険通知 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

ICカード、センサーを活用した作業者管理

事業戦略





IΑ 事業領域 デジタルエンジニアリング

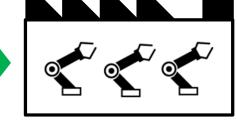
ビッグデータ分析/解釈

設計データ 活用













自律制御



密接連携

製品 ICT連携











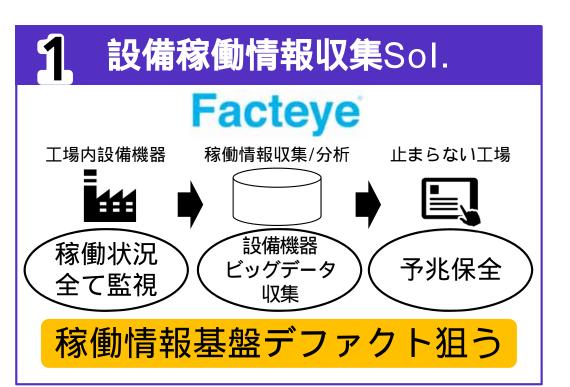
マネジメント

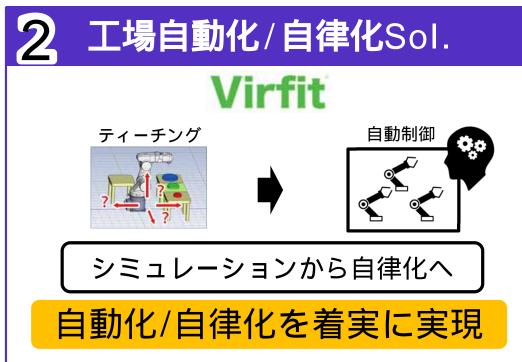
IoT(Internet Of Things)を背景に、工場内の設備機器 から稼働情報を収集し、それらビッグデータを分析、設備 機器の保守に関して予兆保全と生産効率最適化を支援する

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







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

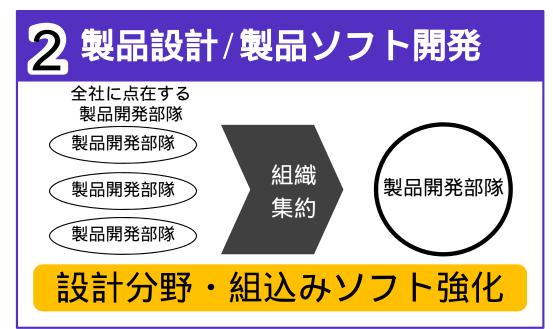


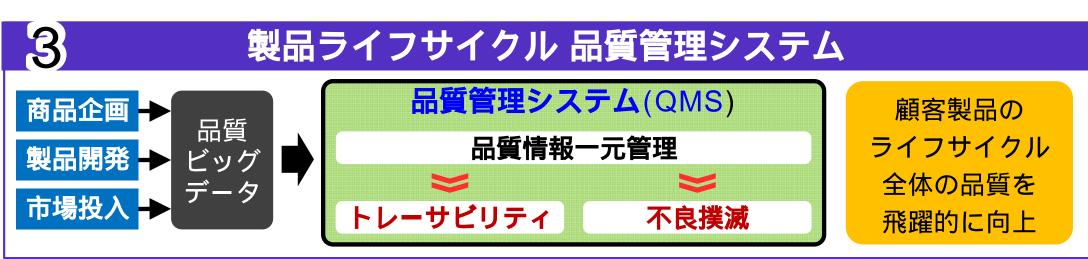


デジタルエンジニアリング事業 概略











システムインテグレーションビジネスグループ

事業方針



事業コンセプト

特定分野(業種、業務)に強みを持ち Sler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

業種を絞り込み、強みを活かすサービスメニューを整備 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 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

事業戦略



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



新たなマーケット の創造

相乗効果

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 販計連携

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







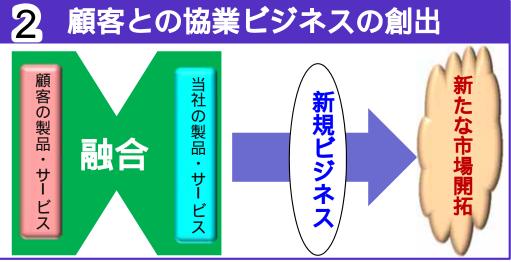
特定分野の強みをさらに強くし、SI事業の生産性/品質を 格段に向上させ、市場における競争力を高める 常に顧客とともに、新規サービス創出を意識

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

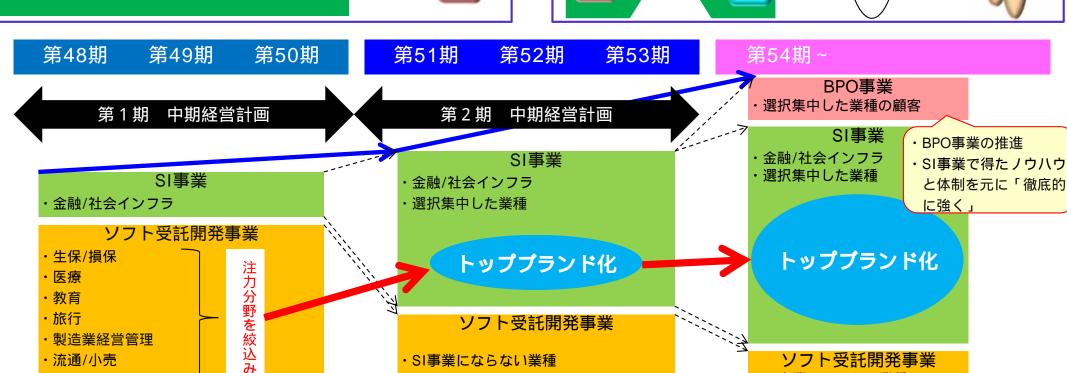






ソフト受託開発事業

・SI事業にならない業種



・SI事業にならない業種

・流通/小売

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

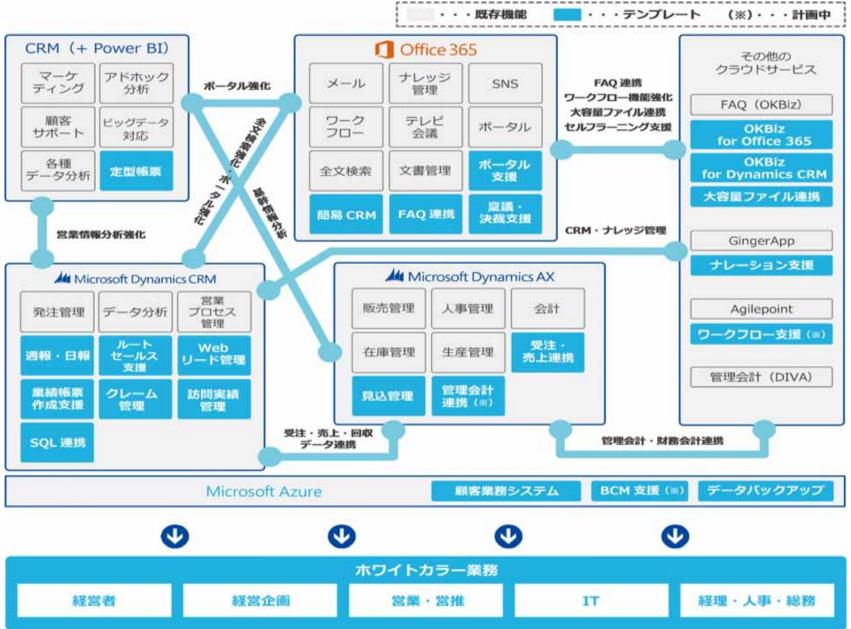
24時間365日サポート

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









事業方針



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

大手SIerとの協力関係を、さらに強化 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 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

Slerや競争力あるITベンダーとの協業関係を積極的に構築

事業戦略



ICTインフラ構築・運用・DC

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

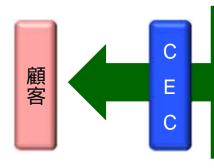


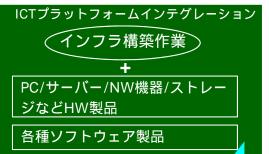
<u>ビジネスプラット</u>フォーム

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

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

相乗効果

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

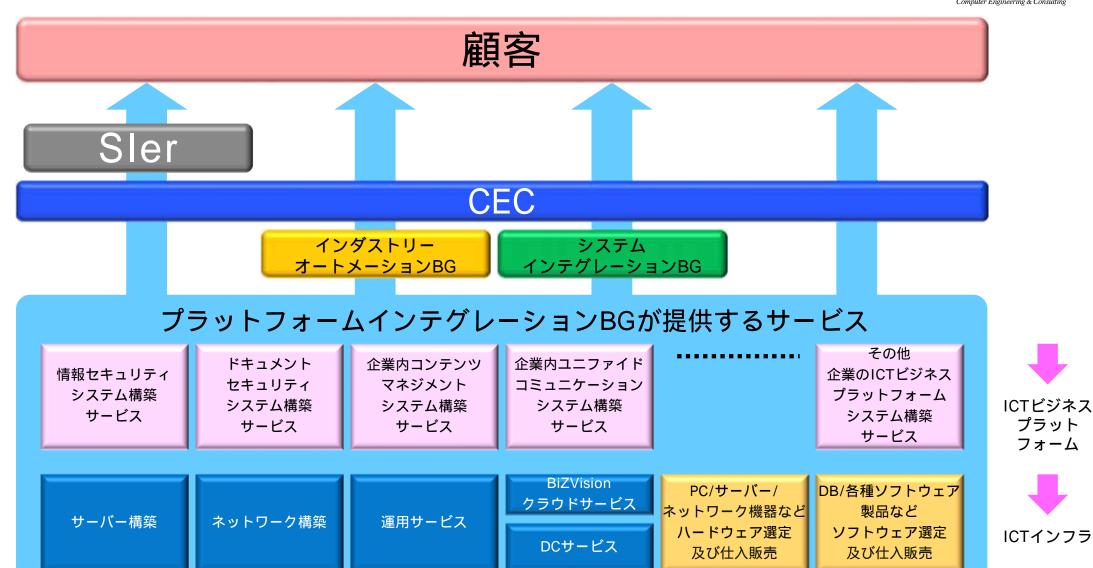
文書管理ソフト/グループウェアなど、順次ラインナップを強化

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

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キッティング、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キッティングサービス 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

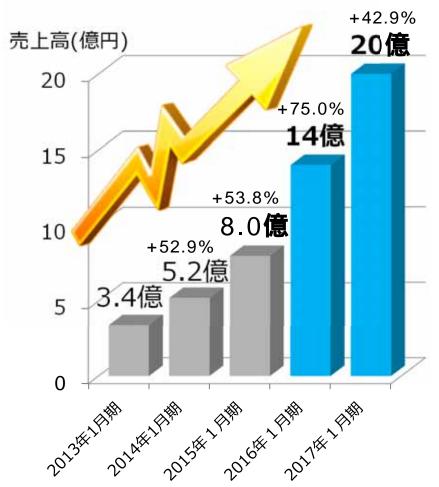
ストレージシステム構築サービス 企業コミュニケーションシステム構築サービス クラウドシステム構築サービス

> 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(

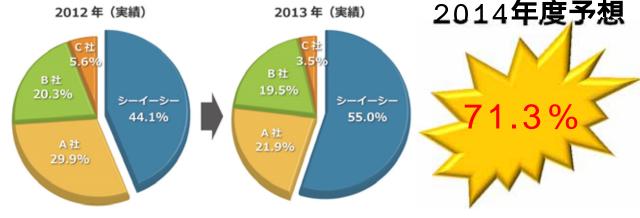


認証印刷ソリューションSmartSESAME SecurePrint!は デファクト製品に ~マイナンバーを背景にセキュリティ市場拡大~



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



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リポート)

事業規模拡大の時

 \checkmark

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"<u>攻めの経営</u>"へ 大きく舵を切った

顧客信頼

市場期待





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ございません。
- 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。