



事業説明会

株式会社シーイーシー | 9692 |

(説明省略)

登壇者紹介



大北 敦司

株式会社シーイーシー
取締役 執行役員
インテグレーションセグメント
「品質革新」担当



酒井 靖男

株式会社シーイーシー
取締役 執行役員
コネクティッドセグメント
「技術革新」担当



高木 英樹

株式会社シーイーシー
取締役 執行役員
ソリューションセグメント・営業グループ
「マーケティング&事業戦略」担当

(説明省略)

Agenda

目次

1 インテグレーションセグメント

2 コネクティッドセグメント

3 ソリューションセグメント

(説明省略)

インテグレーションセグメント

インテグレーションセグメント担当の大北でございます。
よろしくお願いいたします。

冒頭にインテグレーションセグメントの概要・概況を
少しお話させていただきたいと思います。

まず、事業部は4つ、部署は12、社員は約800名、
ビジネスパートナーを合わせると約2,000名の規模の大きな組織となっております。
また拠点は首都圏、名古屋、大阪、福岡、富山と多岐に渡るセグメントでございます。
では、始めてまいります。

ミッション

ICTで顧客の社会課題解決に貢献する

コンセプト

顧客の潜在ニーズを具現化し、牽引型インテグレーションで
社会課題・顧客課題の解決に貢献

実現すること

1. 顧客の真の課題に対する洞察力を備え、企画構想段階からの支援を強化、社内外の製品を有機的に連携することで**顧客の求める最適なサービス**を提供する
2. 様々な業務知見を通じて蓄積したナレッジをベースに、**顧客課題を解決に導くサービスラインアップを拡充**する
3. 顧客深耕とサービスラインアップの拡充を通じ、その先にある**顧客業界、更には社会課題の解決に向けた共創**に顧客やパートナー会社と取り組む

事業コンセプトになります。

「ICTで顧客の社会課題解決に貢献する」というミッションを掲げました。

コンセプトとしては、

「顧客の潜在ニーズを具現化し、牽引型インテグレーションで
社会課題・顧客課題の解決に貢献する」

特に“牽引型インテグレーション”にはこだわって進めていきたいと考えております。

続きまして、実現することですが、

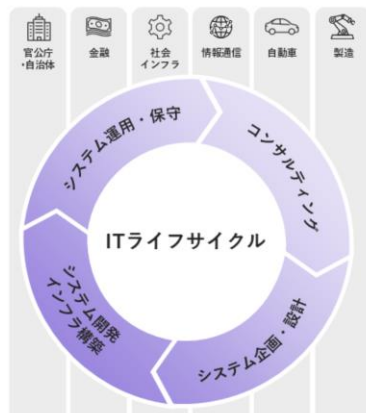
「顧客が求める最適なサービスを提供」していきたい。

これまではスクラッチ開発（お客様のリクエストによる開発）が中心でしたので、
我々として最適なサービスを牽引型で提供するというコンセプトで進めてまいります。
それを実現するために、サービスラインナップを拡充していく必要がありますし、
共創による他とのアライアンスを強化・進化していくことで
実現していきたいと考えております。

ー 牽引型インテグレーションで社会・顧客課題の解決をサポート

システム・インフラ構築事業

システム構想の企画・構想から維持保守まで、システムライフサイクルをトータルでサポート



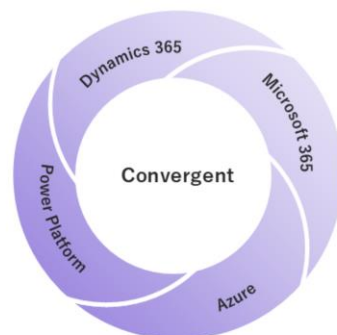
マイグレーションサービス事業

レガシーシステムが抱える問題を解決し、新しい価値を生み出すICTモダナイゼーションを実現



マイクロソフトサービス事業

マイクロソフト クラウドサービスに独自ノウハウを組み合わせ、業務効率化・生産性向上を実現



© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved.

6

大きく3つの事業概要となります。

[システム・インフラ構築事業]

これまでは部分的なサポートが中心でしたが、組織を再編することで
“企画・構想から維持保守・運用までトータルでサポートしていく”

これが大きな変化点になります。

またターゲットの業界は、今でもかなり幅広く対応させていただいていますが
今後も業種業界問わず進めていきたいと考えております。

現状は約400社との取引で、官公庁、金融、情報通信、自動車、製造と
かなり幅広いですが今後も同じように進めてまいります。

[マイグレーションサービス事業]

注力事業として進めてまいります。

特に昨今レガシーシステムの抱える問題を解決していくことがありますが、
我々が着目しているのが“モダナイゼーション”で、
ここに注力していきたいと考えております。後ほどまたご説明させていただきます。
先ほど事業部が4つと説明させていただきましたが、それぞれの事業部に
“マイグレーション”、“モダナイゼーション”といったキーワードが出てきます。
セグメントの柱になっていく事業になっていくのではないかと考えております。

[マイクロソフトサービス事業]

注力から外したのではなく、マイグレーションにより注力するという位置づけですので

引き続きしっかり進めてまいります。

マイクロソフト社との強固な連携が強みではありますが、
我々自身が付加価値をつけて、

特にDynamics 365という強みがありますので、

そこからPower Platformや生成AIに展開して
より裾野を広げていきたいと考えております。

– “アカウント深耕”と“サービスの拡充と活用”の2軸に注力し、顧客の課題解決への貢献を達成する
将来的には、“共創”によって社会貢献の一翼を担う



続きまして、成長戦略となります。

1stステージ、2ndステージと、昨年検討してまいりました。

1stステージについては、「顧客の課題解決への貢献」

[アカウント深耕]

まず、400社ある優良なお客様を深耕していきたいと考えております。

今回改めてアカウントプランを再整備させていただきました。

サポートできている部分とできていない部分がありまして、

そこをトータル的にサポートしていくことで

お客様のアカウント深耕をしっかりとやっていきたいと思っております。

[サービスの拡充]

強みであるマイクロソフト、マイグレーション、

ここから新たにラインナップを増やしていき、

お客様に訴求できるサービスを作っていきたいと考えております。

続きまして2ndステージです。

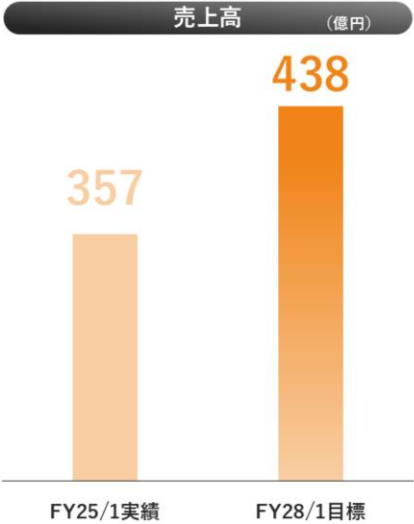
1stステージで申し上げたところは継続的に行ってまいります。

[共創]

具体的なところはこれからですが、

1stステージの中でプランを検討していきたいと考えております。

- “アカウント深耕”では、上流工程への支援拡大や一気通貫のサポート提供を実現
- “サービスの拡充と活用”では、既存サービスの継続的な拡充と、様々な製品・サービスとの融合を強化



注力ポイント	
アカウント深耕	<ul style="list-style-type: none">● 上流工程へのサービス提供● 一気通貫のサポート提供● 社内外のサービスを活用した提供価値向上● 協業パートナーとの関係性深化 <div>KPI キー顧客：12社 → 18社</div>
サービスの拡充と活用	<ul style="list-style-type: none">● 継続的な提供サービスの拡充（マイクロソフトサービス、マイグレーションなど）● 自社他社問わず、様々な製品・サービスと新技術を融合させたインテグレーション力の強化 <div>KPI 売上比率：17% → 23%</div>

続きまして事業戦略です。

まず売上は昨年357億に対して3年間で約440億までもっていきたい、
そのための注力ポイントとして、

[アカウント深耕]

- ・ 上流工程のサービス提供
- ・ 一気通貫のサービス
- ・ 人的リソースの確保として、協業パートナーとの関係性も深化していきたいと考えております。

国内だけにとどまらずオフショアも積極的に活用するような計画を考えております。

[サービス拡充]

マイクロソフト、マイグレーションは先の話と同様で、
コネクティッドセグメント、ソリューションセグメントと連携して、
商材も積極的に活用する、また他社も含めてアライアンスを強化していくことで、
サービスを拡充していく考えでおります。

– マイグレーション領域から、より広範囲なモダナイゼーションへ深化



マイグレーションサービスの詳細となります。
 今までの中心が左側のマイグレーションの部分でした。
 これからはモダナイゼーションにシフトしていきたいと考えております。
 “単なるシステム交換に終わらない”をキャッチコピーにして、
 しっかりお客様のDXを支えていきたいと考えております。

特にデータの利活用やお客様のコストの最適化にしっかり注力して
 モダナイゼーションを進めてまいります。

アカウント深耕・サービス拡充のロードマップ

インテグレーションセグメント

– “アカウント深耕”、“サービスの拡充と活用”の取り組みを通じ、顧客DXを実現するサービスインテグレーションを実現

		2026年1月期	2027年1月期	2028年1月期
STEP		<ul style="list-style-type: none">●ITライフサイクルの体系化およびケイパビリティの強化●既存サービスのラインナップ拡充	<ul style="list-style-type: none">●アカウント深耕により体系化されたアセット活用およびパイロットプロジェクト実行●既存サービスと新たなサービスの融合	<ul style="list-style-type: none">●アカウント深耕による顧客提供価値の拡大●継続的なサービス拡充／融合
内容	アカウント深耕	上流工程への支援範囲の拡大 顧客への一気通貫サポート体制の確立	上流工程への支援範囲の評価・見直し 顧客への一気通貫サポートのPoCを実施	アカウント深耕の実現 ●システム化構想～開発～インフラ構築～運用を一気通貫でサポート
	サービスの拡充と活用	マイグレーションサービス 既存サービス拡充	モダナイゼーションサービスへの拡充	顧客DXを実現する サービスインテグレーションの実現 ●DXコンサルティングサービス ●クラウドインテグレーション ●システム/データインテグレーション ●AI & データ利活用サービス
		マイクロソフトサービス 既存サービス拡充	Azure + AWS、AIサービス等 クラウド商材の更なる展開・提供	
		新製品・サービスラインナップ検討・販売 全社ソリューション活用検討	様々な製品・サービスを融合させ 新規顧客・既存深耕を実現	

© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved. 10

最後になりますが、3年間のロードマップをお示ししています。
1年目、2年間は先ほど申しあげたとおりになります。
3年目の“アカウント深耕の実現”、“顧客のDXの実現”を3年間の目標として、
これが実現することでエッセンシャルカンパニーと呼んでいただけるのではないかと、
それを目標にして進めてまいります。

簡単ですが、以上になります。
ありがとうございました。

コネクティッドセグメント

コネクティッドセグメントを担当しております。酒井です。
よろしくお願いいたします。

ミッション

産業の垣根を越えて、顧客や事業を
デジタル技術とデータでつなぎ、創造社会に貢献する

コンセプト

ビジネスイノベーターとして、
データ流通によって産業の垣根がなくなる未来の実現へ

実現すること

1. パートナーとともに、企業間・産業間をつなぎ、
データを集約・利活用するデータ連携基盤を社会実装する
2. データを起点に、顧客の求める新たなサービスを企画・開発・提供する
3. 顧客事業の先にある、社会課題にフォーカスした独自のデータ分析ソリューションを
展開する

事業コンセプトになります。

ミッションにつきましては

「産業の垣根を越えて、顧客や事業をデジタル技術とデータでつなぎ、
創造社会に貢献する」としております。

コンセプトにつきましては、

「ビジネスイノベーターとして、データ流通によって
産業の垣根がなくなる未来の実現」を目指したいと思っております。

実現することとしては、3つあげております。

・データに着目いたしまして、“データを集約・利活用するデータ基盤”を社会実装して
社会に貢献していきたいと考えております。

・データを起点に、“顧客の求める新たなサービスを企画・開発・提供”する
我々が一番得意としている部分ですが、ここをしっかりと伸ばしていきます。

・かなりチャレンジになりますが、顧客の事業の先にある
“社会課題にフォーカスした独自のデータソリューション”を展開していきたいと
考えております。

4つの事業分類

コネクティッドセグメント

– エッジとクラウド両面の強みを生かし、4つの事業間でシナジーを創出しながら、産業の垣根を超えたIoTビッグデータの利活用を推進



© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved. 13

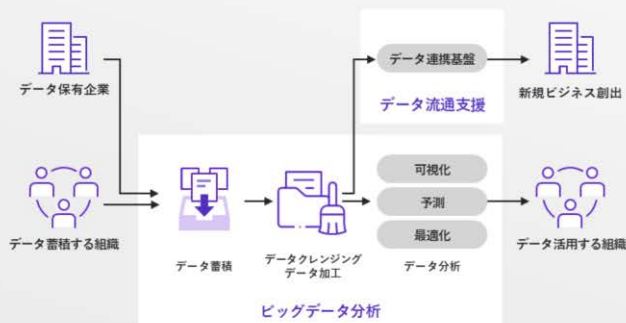
コネクティッドセグメントは、4つの事業で構成しております。
エッジとクラウドの両面の強みを生かして、4つの事業間でシナジーを創出しながら
産業の垣根を超えたIoTビッグデータの利活用を推進する。

図の地上部分を安定成長と定義づけておりますが、制御開発、品質マネジメントと、
主力と位置付けております我々の得意なクラウドサービス開発。
その間をつなぐIoTのデータ（コネクティッドデータ）に着目しまして
ビッグデータのデータ基盤を拡充し、注力として拡げていきたいと考えております。

– 産業の垣根を越えて、お客様企業や事業をデジタル技術とデータでつなぎ、創造社会に貢献

データマネタイゼーション事業

データ分析のための環境提供や、
利活用による新たな価値創出を支援



クラウドサービス開発事業

クラウドアプリケーションの
企画から運用保守までの開発支援と、DevOps環境を提供



事業概要になります。

[データマネタイゼーション事業]

データ分析のための環境提供や利活用による新たな価値創出を支援します。

ビックデータに関する基盤やデータクレンジングを含めた色々なサービスを今後開発し
いずれはデータ流通にまで踏み込んでチャレンジしていきたいと考えております。

[クラウドサービス開発事業]

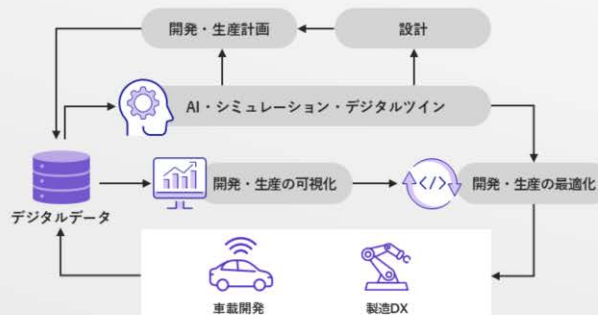
クラウドアプリケーションの企画から運用保守までの、
開発支援とDevOps環境を提供していきます。

得意としている製造DXやモビリティDXを中心としまして、
別のドメインに広がっていききたいと考えております。

– 産業の垣根を越えて、お客様企業や事業をデジタル技術とデータでつなぎ、創造社会に貢献

制御シミュレーション事業

フィジカルとサイバーを融合させ
効率的なIoTシステム開発



品質マネジメント事業

「プロダクト」「プロセス」「プロジェクト」の
切り口でIoTシステムの品質を向上



残りの二つは安定的な、オーガニックな成長をしていきます。

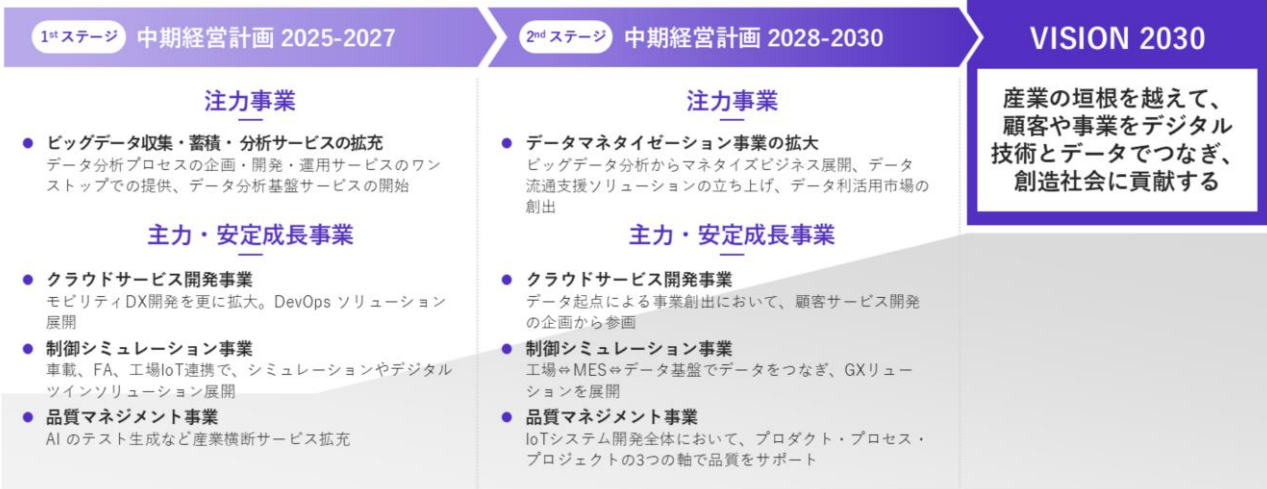
[制御シミュレーション事業]

AIやデジタルツインの部分で、AIを使って成長する余力はありますので、
しっかり伸ばしていきます。

[品質マネジメント事業]

まだまだニーズがありまして、プロダクトやプロセス、プロジェクトの3つの切り口で
強みを伸ばして成長させていきたいと思っております。

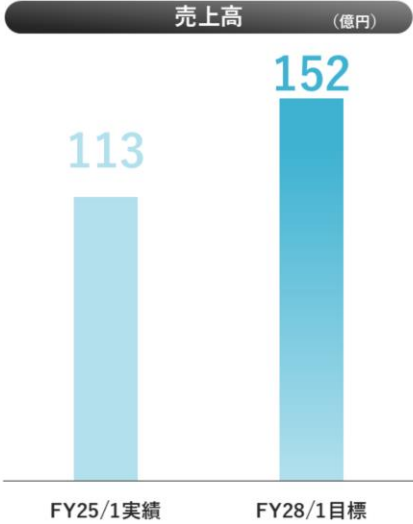
- 1st ステージで将来のビジネスに向けた投資および基盤作りに注力
- 2nd ステージでは、ビッグデータの利活用に関するコンサルティングやデータ流通などのデータマネタイゼーション事業をさらに拡大・成長させ、ビジョンの達成を目指す



成長戦略になります。
注力事業を中心にお話させていただきますが、
本中計では将来のビジネス拡大に向けた投資や基盤作りに注力いたします。

データの利活用事業をデータマネタイゼーション事業と定義づけておりますが、
次期中計では、ビッグデータの利活用に関するコンサルティングやデータ流通など、
データの利活用を更に拡大させてVISION 2030の達成を目指していきたいと
思っております。

– 知見のあるモビリティや工場IoTのビッグデータ分析基盤構築をさらにサービス強化・成長させ、その先のデータ利活用による新たな価値創出を推進し、クラウドサービス開発事業とのシナジーでさらに拡大



注力ポイント

データマネタイゼーション事業の成長

- モビリティや工場IoTのビッグデータに対する知識や分析/加工して利活用する知見を強みにサービス領域拡大、およびデータ分析基盤サービスの開始

KPI 新規顧客数：20社以上

クラウドサービス開発事業の拡大

- DevOps支援サービスやAIやクラウド技術の活用などでアプリ開発を高度化し拡大
- 開発力を更に強化し、モビリティDX市場以外の複数産業への展開

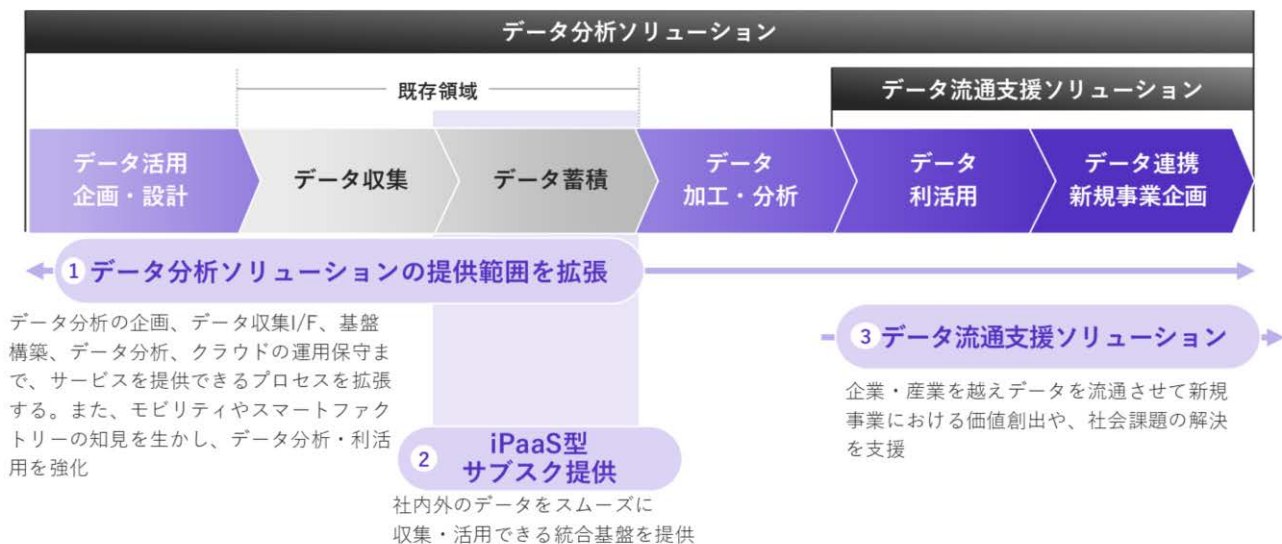
KPI 新規顧客数：30社以上

3年間の事業戦略になりますが、
知見のあるモビリティや工場IoTのビックデータ分析基盤構築を更に強化・成長させ、
その先のデータ利活用による新たな価値創出を推進し、
クラウドサービス開発事業とシナジーで連携させて更に拡大しようと考えております。

[データマネタイゼーション事業]
モビリティ、工場IoTのビックデータの利活用の知見を強みに拡大していきます。
また、ポイントとしてはデータ分析基盤をサービスとして提供していきたい、
ここをしっかりと進めていきたいと考えております。

[クラウドサービス開発事業]
主力事業としてかなりの売上を占めていますが、
DevOps支援や、AIやクラウド技術の活用で更にアプリ開発の高度化を図り、
更に強みを出して、得意のモビリティやDX市場以外のドメインにも
参画していきたいと考えています。
データ利活用とシナジーを出しながら大きく事業を展開していく、
という戦略になります。

- 大量データを効率的に蓄積・分析する「データ分析ソリューション」と、データを流通させ新規事業における価値創出や社会課題の解決を支援する「データ流通支援ソリューション」で構成



© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved. 18

注力事業のデータマネタイゼーション事業について、
もう少し詳しく話させていただきます。

大量データを効率的に蓄積・分析する「データ分析ソリューション」と
データを流通させて新規事業における価値創出や社会課題の解決を支援する
「データ流通支援ソリューション」を進めていきたいと思っております。

[データ分析ソリューションの提供範囲を拡張]

データ収集・データ蓄積・データ分析を既存領域として得意としていますが、
その前後のフェーズである企画からデータ利活用、クラウドの運用を含めて
サービスを拡充させてワンストップで提供できるようにしていきたい。
その中でモビリティやスマートファクトリーの知見を生かして分析や利活用を深めて
強みを強化していきます。

[iPaaS型サブスク提供]

培った知見を生かして他のお客様に安価にデータ分析の基盤を提供することで、
データ分析基盤のサービスとしてのサブスク提供を進めていきたいと思っております。

[データ流通支援ソリューション]

その先にデータ流通支援で企業・産業を越えてデータを流通させて
新たな価値創出、新しいマネタイズ、お客様と一緒に伴走できるような
サービスを立ち上げていきたいと考えております。

データマネタイゼーション事業のロードマップ

コネクティッドセグメント

－ ビッグデータ分析基盤構築の企画からデータ収集 IF、BI、利活用、運用保守まで領域拡大しサービスを拡販
データ分析基盤を自社サービスとして開発し提供、データ利活用をマネタイズビジネスとして展開



© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved. 19

最後にロードマップとなります。
データ流通支援は次期中計でしっかり花が咲く部分としています。

まず本中計の3カ年はデータ分析の基盤を作るための開発を始めまして、
来期にはサービスとして開始する。その中でデータ流通、データマネタイゼーションの
サービスを拡充するための仕込みをしまして、
最終年にはデータ流通支援ソリューションとしてローンチする計画で進めていきます。

簡単ですが、コネクティッドセグメントの発表は以上でございます。

ソリューションセグメント

高木でございます。

私の方からソリューションセグメントについてご説明を差し上げます。

ミッション

卓越したICT技術で
“安心・安全”な社会の実現に貢献する

コンセプト

安心・安全な社会をICT技術で支える
ソリューションプロバイダー

実現すること

1. 様々な顧客へのサービス提供を通じて蓄積した技術資産を形式化・体系化し、
社会インフラに貢献する新たなソリューションを創出する
2. 複数の業種への開発・運用で培った技術資産を活用し、産業間の垣根を超え、
業界連携を可能にしたサービスを開発し提供する
3. パートナーとともによりセキュアな領域へサービスを拡張すると同時に、
官民連携を可能とした安心・安全なシステムを社会に実装する

我々は、「卓越したICT技術で“安心・安全”な社会の実現に貢献する」を
ミッションに掲げております。

2030年までに実現することとしましては、3つ掲げております。

・社会インフラに貢献する新たなソリューションを創出していくこと

・産業間の垣根を越えて、業界連携を可能としたサービスを開発していく
これを我々はクロスインダストリーソリューションと呼んでおります。

・様々なビジネスパートナー様と一緒に、よりセキュアな領域へサービスを拡張して、
官民連携を可能にした安心・安全なシステムを社会に実装していきたいと
考えております。

ーセキュリティ技術とデータセンターサービスを活用し、多様な分野に対応したソリューションを提供

データセンター事業

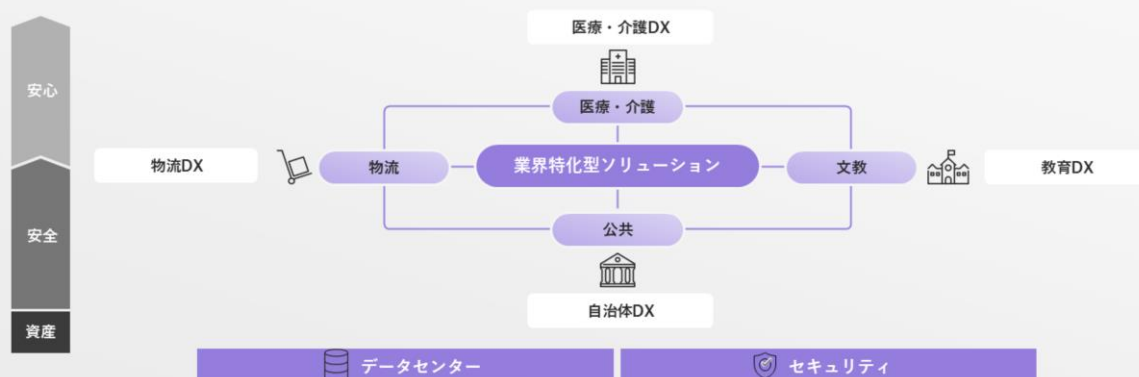
国内6拠点。従来型オンプレ環境から、クラウドサービス環境、ハイブリッド環境まで、多様化するニーズに対応可能な最適ソリューションを提供

セキュリティ事業

セキュリティの脅威から防御し、コンサルティング・設計・構築・運用を提供

業界特化型ソリューション

公共、文教、物流、医療など多様な分野に対応したソリューションを提供



© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved.

22

事業概要になります。

セキュリティ技術とデータセンターサービスを活用して多様な分野に対応した様々なソリューションを提供することを考えております。

セグメントの中には事業体が3つございまして、

[データセンター事業]

現在、国内6拠点ございます。

従来型のオンプレからクラウド、それを組み合わせたハイブリッド環境まで多様化するこれからのニーズに対応可能な最適なソリューションを提供していきたいと考えております。

[セキュリティ事業]

注力事業でもあるセキュリティ事業に関しましては

セキュリティのコンサルからセキュリティ製品の導入・構築、セキュリティの監視・運用をワンストップでサービスを提供してまいります。

[業界特化型ソリューション事業]

多様な分野に対応した、それぞれの分野で抱えている課題を解決するようなソリューションを今後展開していきたいと考えております。

それぞれのターゲットとしている市場は、

データセンターとセキュリティに関しては、これまで通り公共、民需に限らず幅広く対応していきたいと思っております。

業界特化型に関しましてはある程度分野を絞り、

現在は医療・介護、物流、公共、文教という我々がリーチしやすい分野に限って、ソリューションを提供していきたいと考えております。

— 安全を人々の安心につなげられるソリューションを創出することで、顧客、業界、そして社会にとって不可欠な会社を目指す



成長戦略になります。

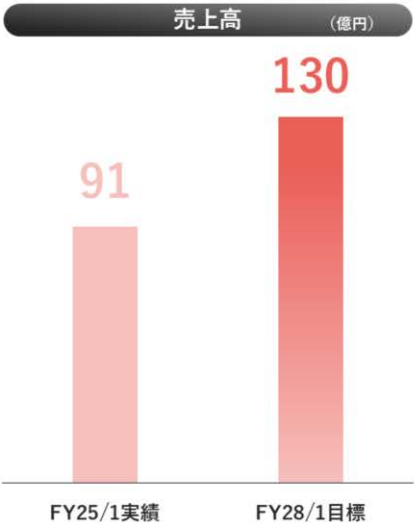
まず前半の3年間に關しましては、「コアコンピタンスの強化」を中計のテーマに据えておまして、セキュリティ、データセンターのサービスの拡充を図ってまいります。そして業界特化型のビジネスは、最初は受託開発中心になっていきますが、そこから生み出される新しいソリューションをこの3年間でしっかりと育てていきたいと思っております。

そして、この3年間でコアコンピタンスが強化できましたら、次の中計で「クロスインダストリービジネスへ発展」させていきたいと考えております。

例えば「行政＋医療・介護」の分野が連携して、子どもや老人向けの安全確保につながるような“見守りソリューション”や、「物流＋医薬品・食品メーカー」が連携した医薬品や食品の安全配送につながるような“トレーサビリティソリューション”などの高度なソリューションを後半の3年間で生み出していきたいと思っております。

それによって2030年に我々が目指している“安心・安全な社会の実現”を目指していきたいと考えています。

データセンターやセキュリティ技術等のICT資産やノウハウを活用したソリューションを通じて、安心安全の実現に貢献



注力ポイント	
データセンター事業の拡充	<ul style="list-style-type: none">クラウドサービスへのモデル転換 <div>KPI 新規顧客数：120社以上</div>
セキュリティ事業の強化	<ul style="list-style-type: none">認証セキュリティ強化業種別ゼロトラストの強化 <div>KPI 新規顧客数：130社以上</div>
業界特化型ソリューションの創出	<ul style="list-style-type: none">医療・物流・公共・文教の領域で新たな事業の育成 <div>KPI 新規顧客数：50社以上</div>

本中計の事業戦略になります。
注力ポイントとしては3つでございまして、
それぞれの事業毎の注力ポイントになります。

[データセンター事業]
従来型のコロケーションから大きく事業モデルをクラウド型へシフトしていきます。

[セキュリティ事業]
現在、我々の最大の強みである自社製品の「SmartSESAME」を中心に
認証セキュリティを行っておりますが、新しい認証技術や色々なデバイスの
新しい技術が出てきていますので、そちらに対応していきたいと思っております。
また、3年前にいち早くゼロトラストセキュリティの分野を手掛けておりますが、
各種業界毎のセキュリティガイドラインに対応した業種別ゼロトラストセキュリティを
サービス化して提供していきたいと思っております。

[業界特化型ソリューション事業]
まずはシステム開発中心にはなりますが、そこから新しいソリューションを
創出していきたいと思っております。

－ 認証セキュリティ技術を強化して統合セキュリティプラットフォームへ進化

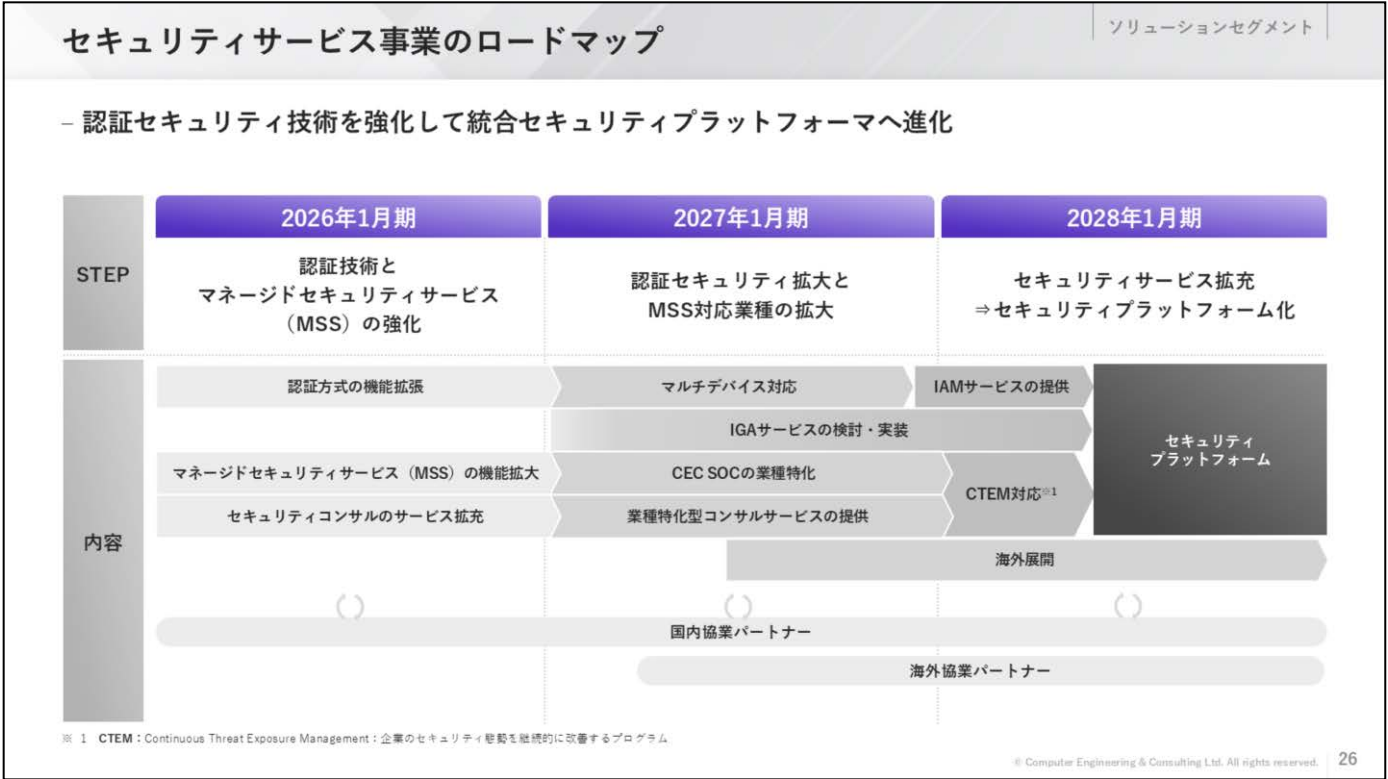


続いて注力事業になります。
前中計で全社の注力事業としていたセキュリティサービスを
引き続き注力事業と位置づけております。
セキュリティ事業は、認証セキュリティ技術に強みを持っておりますので、
これを強化して、3年間で統合セキュリティプラットフォームへ進化していきたいと
考えております。

具体的な取り組みについて、図で説明させていただきますと、
現在我々が行っている認証セキュリティとマネージドセキュリティが
大きな二軸になっております。例えば、
[認証セキュリティ]

IDライフサイクル管理の機能を実装して、
アカウントの不正利用による情報漏洩等を未然に防ぐような仕組みを取り入れます。

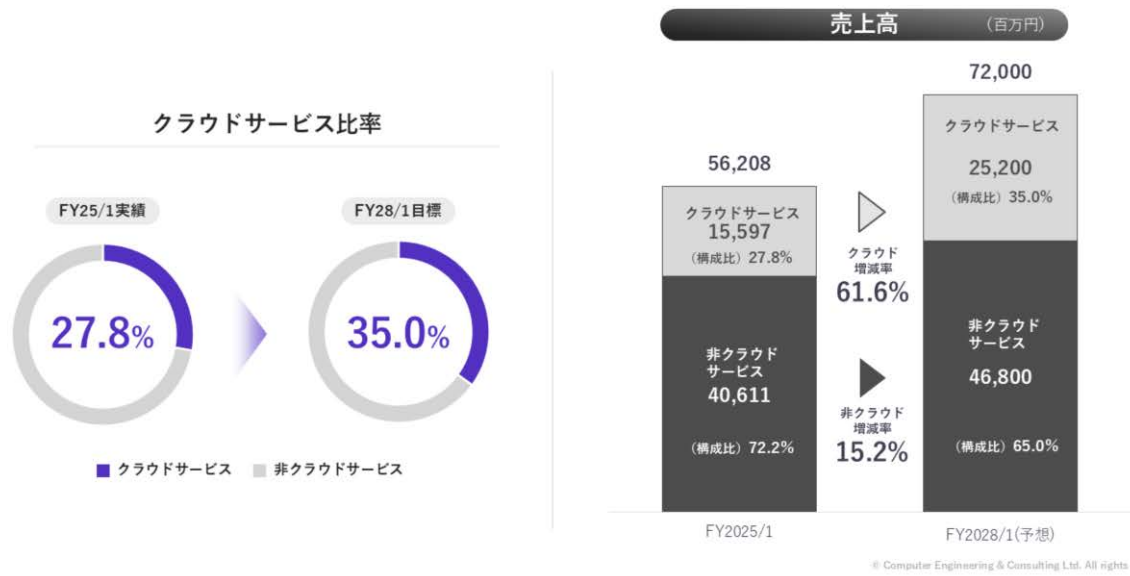
[マネージドセキュリティ]
「SOC」は現在約200社にご利用いただいておりますが、
これは基本的には事故が起きてからの対応となりますので、
AIを使い、常にセキュリティインシデントをチェックしながら、そのリスクを予見して
未然に防ぐようなサービスへ進化していきたいと考えております。



セキュリティ事業のロードマップです。
先ほどの説明と重複する部分がありますが、
認証セキュリティとマネージドセキュリティを強化し、
3年後にはセキュリティプラットフォームへ進化させます。

ポイントとしては販売面で、
これまで国内企業を中心にサービスを提供していましたが、
現在、海外展開に向けて調査を進めております。
早ければ来年の後半くらいに海外展開にもチャレンジしてきたいと思っております。

- 提供するサービスやシステム基盤においてはクラウド型へのシフトを加速
- クラウドサービス比率を伸ばし、さらなる利益率向上につなげる



決算説明会で説明のあった全社推進事業のクラウドサービスについて、補足をさせていただきます。

全社推進事業としてクラウドサービスを今後3年間で全体売上の35%を占める250億まで引き上げていくという大きな目標を掲げております。

これを達成するために我々が用意しているのがクラウド統合基盤の「BizAxis」になります。

クラウド統合基盤「BizAxis」提供

- 自社開発のクラウド統合基盤「BizAxis（ビズアクシス）」により、既存製品のSaaS化、各種クラウド型サービス・プラットフォームの集約を行うことで、全社推進事業（クラウドサービス）の拡大を目指す



© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved. 28

「BizAxis」は各セグメントでこれから色々なSaaSアプリケーションを開発していきますが、これらを動かすためのSaaS基盤としても活用されます。

また、「BizAxis」には開発プラットフォーム機能を実装しておりますので、これからのシステム開発は「BizAxis」上で開発作業を行うことになります。それによって、開発の標準化や作業品質あるいは生産性の向上につながると考えております。

クラウドサービス拡大に向けたデータセンター事業再編

- 国内事業拠点を再編、主軸事業をデータセンターサービスからクラウドサービスへと移行
- 新規データセンターはオンプレとクラウドを【融合】するハイブリッドクラウドセンターとして稼働開始



最後になりますが、1月29日にプレスリリースしましたが、国内に新たに2拠点データセンターを今年から開設しております。

一つはハイブリッドクラウドセンターです。
これまでのパブリックやプライベートのクラウドサービスと従来型のオンプレを併用して使うことができるセンターとなっております。
特長としては、国産クラウドになりますので、今話題のソブリンクラウド（データをいかに守っていくのか）等をしっかり担保できるセンターとなっております。

もう一つは東京第三データセンターで、
まだまだ根強くコロケーション、ハウジングの従来型のサービスのニーズはあります。
そこの受け入れ先としての役割と、最近お客様からの問い合わせの多いAI活用による高負荷サーバーに対応したセンターとして活用していきたいと考えております。

今後の展開としましては、データセンターの市場や我々の商談状況を見ながら新しいセンター、既存のデータセンターの拡張を積極的に行っていきたいと考えております。

私の方からの説明は以上になります。

免責事項

- ◆ 本資料は、投資を勧誘することを目的として作成されたものではありません。
- ◆ 本資料に含まれる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、その他本資料作成時点において入手している情報による判断および仮定により、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ことをご承知おきください。
- ◆ 本資料の記載内容は、当社の許諾を得ずに複製または転記、転載等を行わないようお願いいたします。記載の会社名・商品名などの固有名詞は各社の商標または登録商標です。

お問い合わせ先

株式会社シーイーシー

コーポレートグループ 事業推進本部 経営戦略室 IR担当

☎ 03-5789-2442

コーポレートグループ 管理本部 財務経理部

☎ 046-252-4111

✉ IR@cec-ltd.co.jp

© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved.

(説明省略)