



2019年3月29日

各 位

会 社 名 株式会社 YE DIGITAL
代表者名 代表取締役社長 遠藤 直人
(コード番号 2354 東証第2部)
問合せ先 取締役管理本部長 久野 弘道
(TEL. 093 - 622 - 6111)

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、2019～2021年度の中期経営計画「デジタル社会のリーディングカンパニー」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 基本方針

デジタル・トランスフォーメーションが加速していく中、当社は、新生「YE DIGITAL」として、お客様や社会のデジタルソリューションを実現するブランド企業の地位を確固たるものとするため、成長・収益・経営の3つの基盤強化を図り、躍進します。

2. 方針の要旨

- (1) 基幹事業における収益力の拡大強化
 - ・従来の基幹事業において、経験やノウハウの展開による新規顧客の獲得や事業ドメインの拡大と、事業のモデルチェンジの加速により、収益力の強化を図ります。
- (2) 中核事業における成長路線の追求
 - ・IoT、AI、セキュリティなど、IoTソリューション事業において、優れた技術・製品力とマーケティング戦略、営業力の強化により、成長路線を追求します。
- (3) サービス事業における安定的・高収益ビジネスの確立
 - ・新たな設備（Smart Service AQUA）と当社の強みを活かしたサービスの提供により、安定的かつ高収益ビジネスの確立を図ります。
- (4) 事業活動を支える経営基盤の充実
 - ・コーポレート部門の効率化と戦略機能を強化し、組織・人材、IT環境、品質保証体制等の安定・充実した経営基盤を構築します。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

3. 数値目標

(単位：億円)

	2018年度実績	2021年度目標
連 結 売 上 高	124	150
連 結 営 業 利 益	4	12
連 結 経 常 利 益	4	12

以 上

2019.03.29

2019-2021年度
中期経営計画

株式会社 YE DIGITAL

2016-2018 中期経営計画 「Challenge for Excellence」

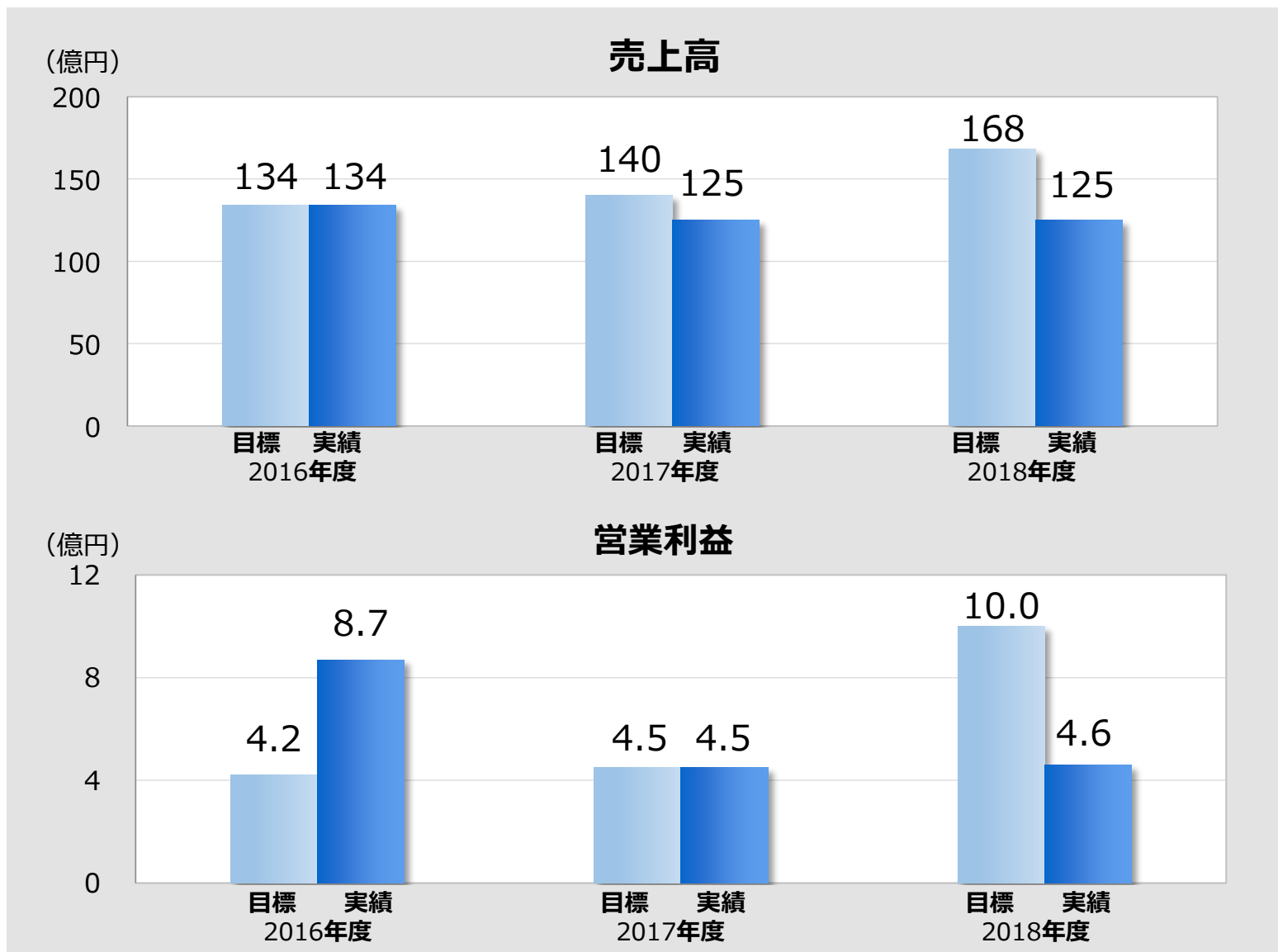
基本方針

営業力・技術力・生産性等あらゆる面でのエクセレントカンパニーを目指し、
ビジネスモデルの変革とコスト構造改革による将来への成長基盤固めに取り組みます。



- 方針 1. ビジネスモデルの再構築と付加価値の追求によるビジネスの成長
- 方針 2. 技術力の強化とコスト構造改革による企業競争力の強化
- 方針 3. 成長を支える企業風土への変革

2016-2018中期経営計画 「Challenge for Excellence」 総括



総括

ビジネスモデルの変革、コスト構造改革は、予定通り進んだが、お客様のIoTへの大型投資が期待より少なかったこと等の要因により、最終目標に未達となった。

方針1

ビジネスモデルの再構築と付加価値の追求によるビジネスの成長

- ・ IoT事業分野を中心に情報発信、製品投入と顧客獲得に努め、業界内での知名度・認知度がアップした。
- ・ 「SmartServiceAQUA」の開設等、サービス分野をビジネス化することができた。

方針2

技術力の強化とコスト構造改革による企業競争力の強化

- ・AI分野での技術力の評価、IoTの製品ラインナップの充実、スマートファクトリ分野向け製品化ができた。
- ・SAPやSalesforce導入等のシステム刷新により業務プロセス改革、生産性の向上を実現した。

方針3

成長を支える企業風土への変革

- ・人事考課(年2回化)、地域正社員制度、FA・社内公募制度など人事制度の改革を実施した。
- ・働き方改革の促進(連続年休取得、長時間労働削減)や女性活躍推進活動に取り組んだ。

新中期経営計画 基本方針

2019-2021 中期経営計画 「デジタル社会のリーディングカンパニー」

基本方針

デジタル・トランスフォーメーションが加速していく中、当社は、新生「YE DIGITAL」として、お客様や社会のデジタルソリューションを実現するブランド企業の地位を確固たるものとするため、成長・収益・経営の3つの基盤強化を図り、躍進します。

- 方針 1. 基幹事業における収益力の拡大強化
- 方針 2. 中核事業における成長路線の追求
- 方針 3. サービス事業における安定的・高収益ビジネスの確立
- 方針 4. 事業活動を支える経営基盤の充実



2021年 当社の目指すべき姿

デジタル社会の リーディングカンパニー

- ・ エンジニアリング系AIでトップクラス
- ・ 当社のIoT/AI/セキュリティ製品の増え続ける需要
- ・ 様々なシーンで当社のIoT/AI/セキュリティ製品を発見

- ・ 労働集約的なSIを脱し、主流はソリューションやサービス
- ・ 蓄積した経験・ノウハウの強みを活用した新ビジネスの拡大
- ・ 当社のソリューションやサービスに対する高いお客様満足度

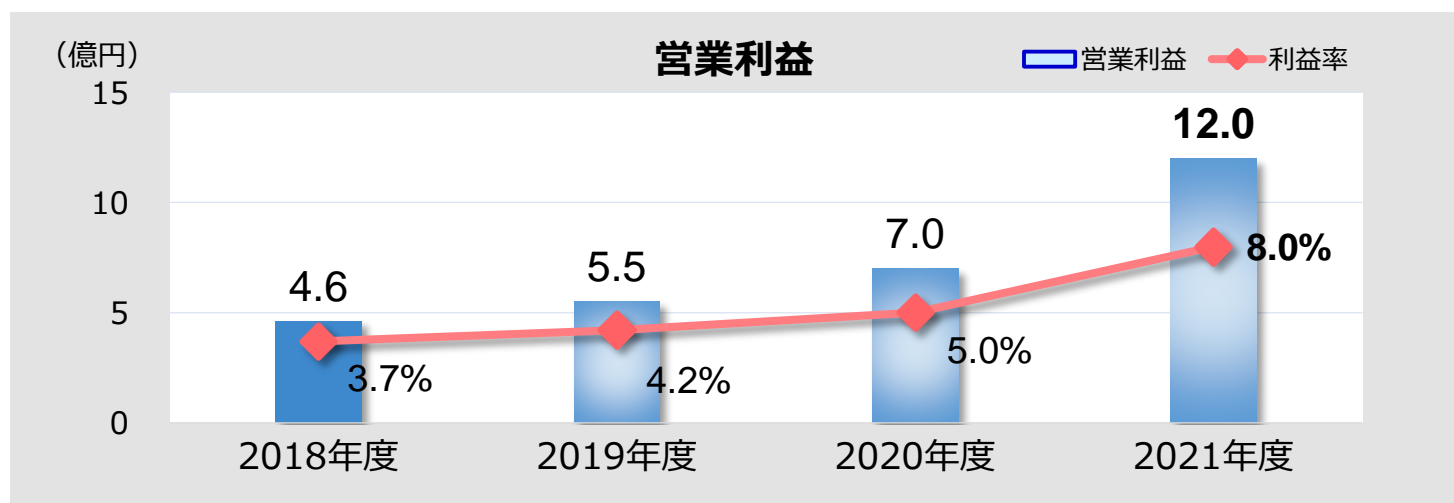
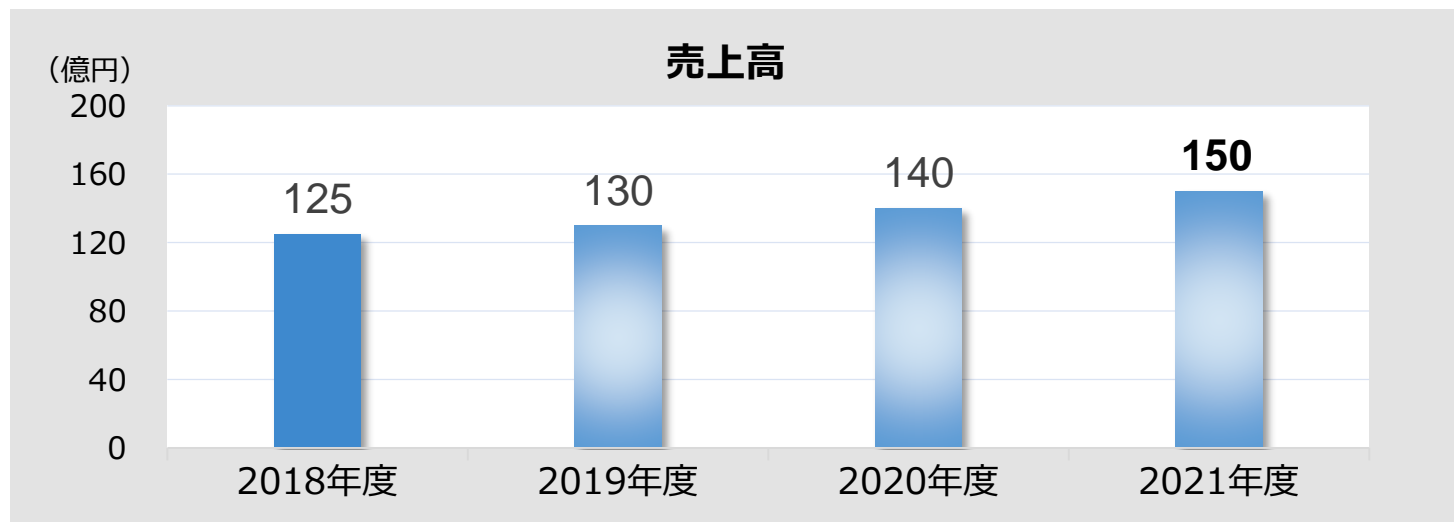
- ・ 多くの戦略的、高付加価値人材が大活躍する会社
- ・ 社員が生き生きと働いている就業環境、職場環境
- ・ 平均年収ランキング上位企業

- ・ デジタル社会をリードする会社（未来を変える会社）
- ・ 北九州だけでなく全国で認知度の高い会社（自慢の会社）
- ・ 成長のスパイラルが続く企業（優良成長企業）

中計目標数値（売上高、営業利益）

2021年度(中計最終年度) 目標数値

売上高 150億円 営業利益 12億円



基本方針 1. 基幹事業における収益力の拡大強化

従来の基幹事業において、経験やノウハウの展開による新規顧客の獲得や事業ドメインの拡大と、事業のモデルチェンジの加速により、収益力の強化を図ります。

方策 1. 事業のモデルチェンジの加速

組込・制御事業分野において、ソリューションビジネスの拡大により、事業のモデルチェンジを加速します。

方策 2. ソリューションプロバイダーとしての地位確立

ビジネス事業分野において大手顧客で培ったプライム力や経験、ノウハウを活用しソリューションプロバイダとして新規顧客の拡大展開を図ります。

方策 3. 事業ドメインの拡大

健康保険者向けシステム構築での実績、経験やノウハウを基軸として、既存分野への展開と新規分野への参入により、事業ドメインの拡大を図ります。

基本方針 1. 基幹事業における収益力の拡大強化

当社の主力各事業における実績・成果・経験・知識・ノウハウを活用し、デジタル・トランスフォーメーション（DX）時代における新たなソリューションやサービスを実現する事業へ進化、発展する。

経験やノウハウを活かし事業収益拡大

組込・制御システム

- 労働集約型のシステム開発から、スマートファクトリーに代表される付加価値の高いソリューション開発へと事業体制をシフトする。
- ロボットや物流/搬送の制御などのFAシステムで培った経験・知識・ノウハウを活かし、製造現場のデジタルイゼーションとロボットSI事業を強化する。

ビジネスシステム

- 安川電機グループの基幹システム構築やDXの導入・支援で培ったプライム力で、グループ以外の企業に展開する。
- SAP HANAに特化したコンサルティングやプライム力の基盤を担う体制強化を図り、必要な人材の獲得、育成を行う。

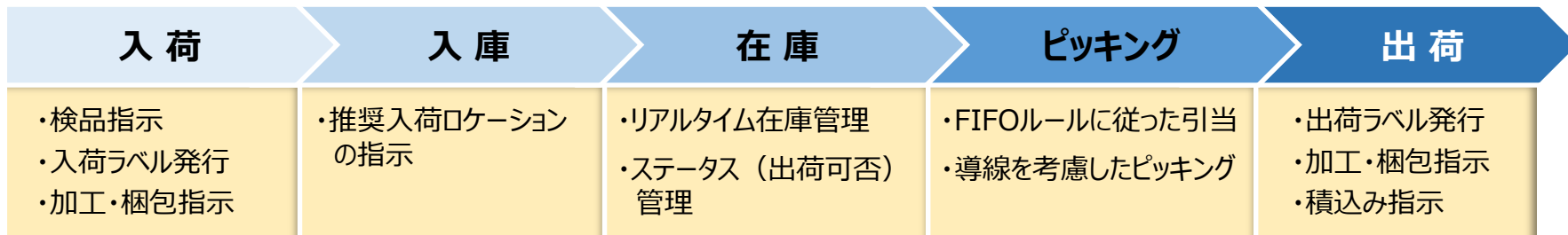
SIプロジェクト

- 大規模データベースシステム構築で培ったプロジェクトの経験、知識、ノウハウを活かし、開発現場に展開する。
- ビッグデータの運用や活用支援などのサービスビジネスの展開により、事業領域の拡大を図る。

組込・制御事業の取組み：倉庫物流ソリューション

物流ノウハウ、高い制御技術、各種システムを統合するシステムインテグレーション力を活用し、物流センターにおける倉庫業務の効率化や倉庫の自動化を支援。

導入実績
100システム
以上



組込・制御事業の取組み：倉庫物流ソリューション

当社が得意とする物流・搬送関連で他社との連携を強化し、物流分野での新規顧客の拡大を図る。

- * 株式会社岡村製作所様が販売する自動倉庫ピッキングシステム「AutoStore(オートストア)」との連携機能を充実



基本方針 2. 中核事業における成長路線の追求

IoT、AI、セキュリティなど、IoTソリューション事業において、優れた技術・製品力とマーケティング戦略、営業力の強化により、成長路線を追求します。

方策 1. マーケティング戦略の強化

ターゲットとポジショニングを明確にしたプロモーション戦略の強化により、当社のプロダクトやサービスの需要喚起と獲得（キャズム超え）を図ります。

方策 2. 技術・製品力とソリューションの拡充

業界トップクラスの技術・製品力とソリューションの拡充により、市場や顧客ニーズの獲得を図ります。

方策 3. 営業力の強化

お客様のニーズを掴み、プロダクトやサービスの組み合わせを通して、最適なソリューション提案営業の強化により、受注拡大を図ります。

基本方針 2. 中核事業における成長路線の追求

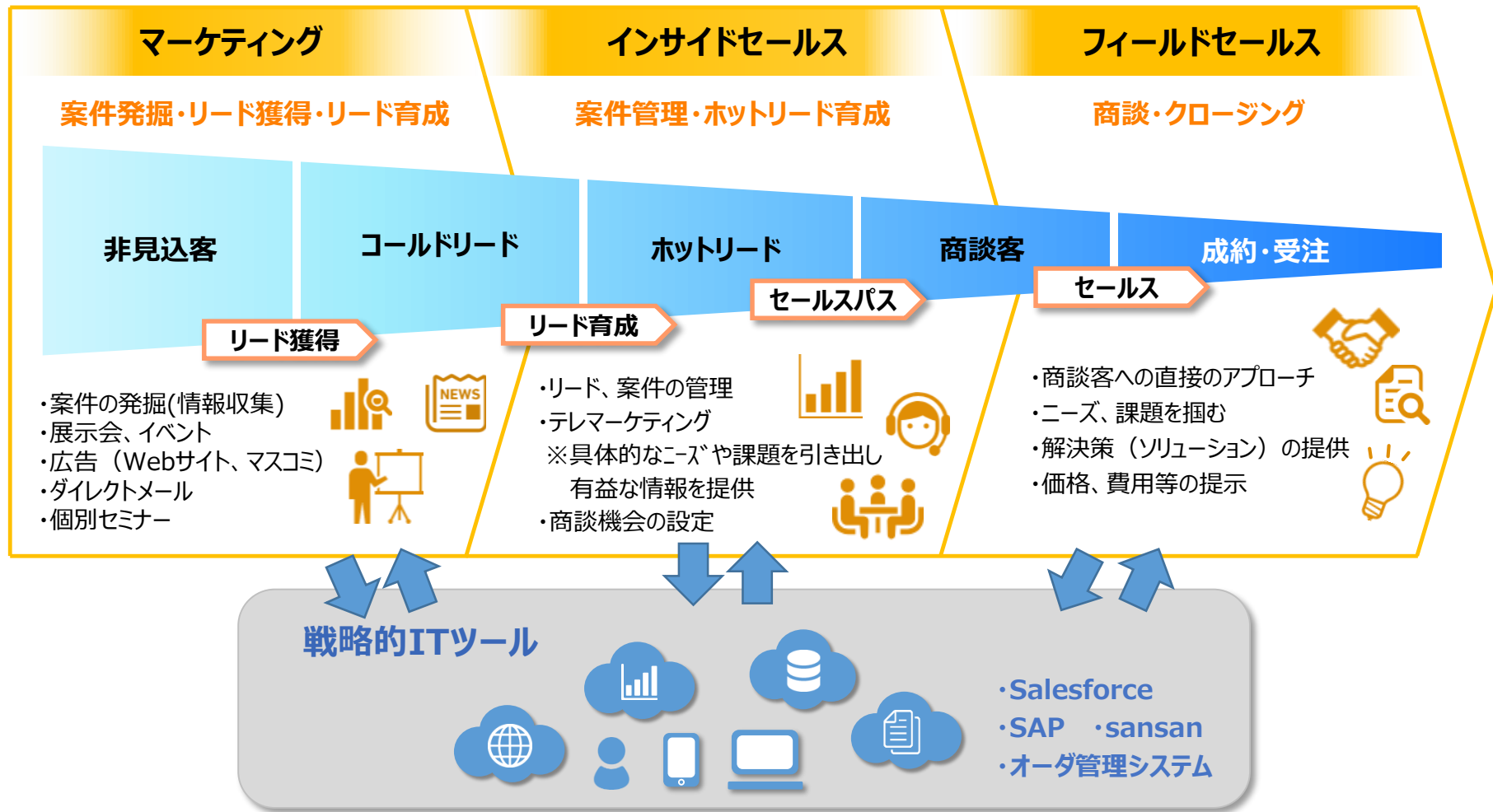
市場におけるキャズムを超え、当社の製品・サービスの普及を拡大させるため、マーケティング、R&D、営業が一体となり攻勢をかけ、エンジニアリング系AIトップクラスの地位を確実なものとする。



マーケティング	R&D	セールス
“売れる仕組み”をつくる <ul style="list-style-type: none">・プロダクトオーナー制によるマーケティング戦略の強化・ブランディング戦略によるリード獲得の強化・米国子会社による最先端のニーズ等の情報収集の強化	魅力ある商材を開発する <ul style="list-style-type: none">・エンジニアリング系AIのトップクラスの地位を確立・当社の全製品AI化・お客様の課題やニーズに応える技術力、ソリューション開発力の強化	最適なソリューションを提案する <ul style="list-style-type: none">・お客様の課題を掴み、商材の組み合わせによるベストなソリューション提案営業の強化・案件の絶対量の維持・確保・商談開始から成約までのリードタイムの短縮

基本方針 2. 中核事業における成長路線の追求

当社の製品・サービスに関心を抱かれたお客様（リード）の購入意欲を高め、商談、さらには受注の機会を増やすため、インサイドセールス機能を強化する。



IoTソリューション事業取組み：スマートバス停

西鉄グループのバス事業ノウハウ等と当社のIoT技術を融合し、スマートバス停事業を共創。
バス停の電子化により、時刻表や運行情報は勿論、緊急案内や広告などをリアルタイムに提供でき、
バス利用者の利便性向上、従業員の業務量の大幅削減、深夜作業の撲滅など働き方改革の推進を実現。

当 社



IoT/AI、通信技術

西鉄グループ

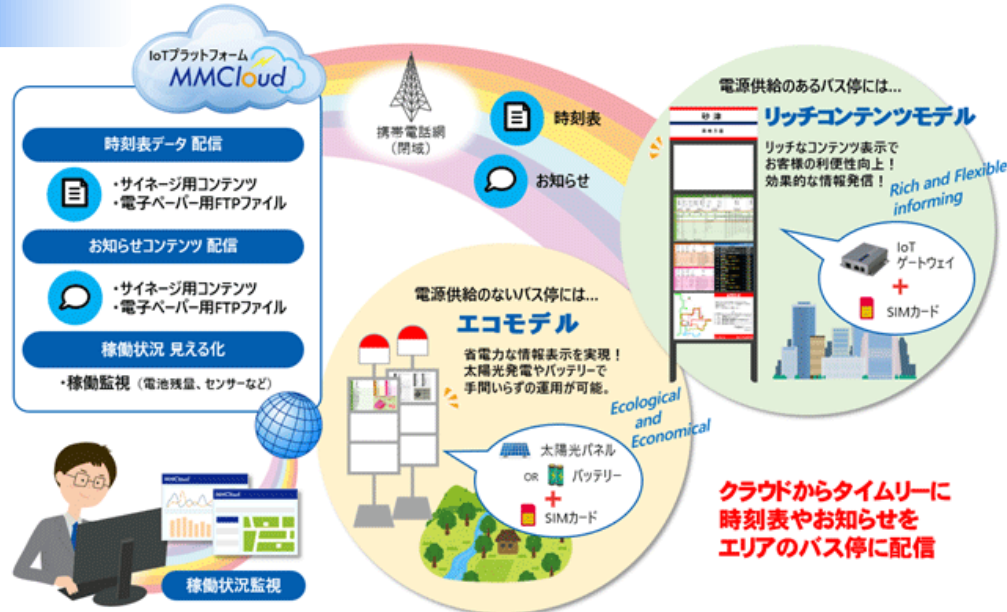
まちに、夢を描こう。



バス事業ノウハウ、現地サポート等

共同開発

スマートバス停

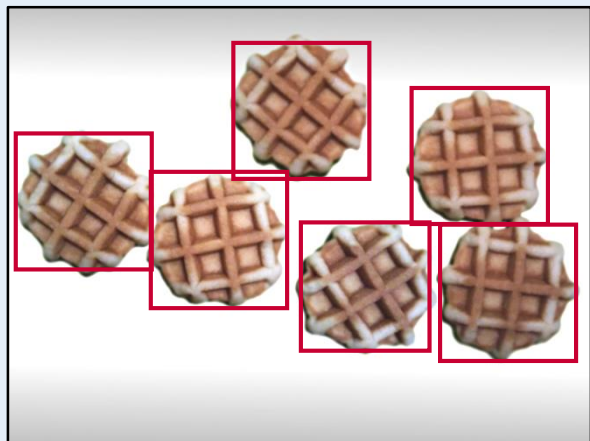


従来の技術では判定が困難で、人の目視に頼らざるをえなかった外観検査をAIで自動化

食品製造ラインへの適用例

対象物の焼き色を**ディープラーニング**で分類、学習します。それにより色の極端に濃いモノ、薄いモノはNG品（不良品）として取り除き、また、良品でも色の濃さを判定し、火加減を調整できます。

カメラ画像



分類

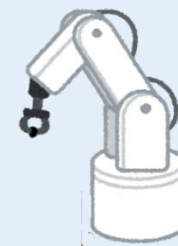
強火 **NG**

良品

弱火 **NG**



即時に焼き色を判別



NG品除去



火力アップ指示

従来は検査員による目視検査



IoTソリューション事業取組み： AI技術 類似画像の自動生成

類似画像を自動生成することで、横展開を加速

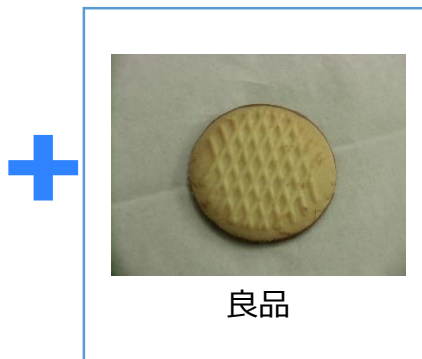
2019年度
開発予定

AIによる画像検査では、学習のために大量の画像（100枚程度）が必要。
**GAN（敵対的生成ネットワーク）を応用した画像のドメイン変換技術により、
既存の画像を別商品の特性に変換し、高精細な類似画像を自動生成する。**

A商品（収集済み画像）



B商品



類似画像を自動生成



基本方針 3. サービス事業における安定的・高収益ビジネスの確立

新たな設備（Smart Service AQUA）と当社の強みを活かしたサービスの提供により、安定的かつ高収益ビジネスの確立を図ります。

方策 1. サービスビジネスの訴求と浸透

サービスビジネスの訴求と浸透により、安定的なストックビジネスの拡大等による事業収益の成長を図ります。

方策 2. Smart Service AQUAの利活用強化

他社との事業連携を視野に入れ、Smart Service AQUAを最大限に利活用し、受注拡大と効率化を図ります。

方策 3. 利用の拡大と継続利用の促進

サービスのワンストップ提供等による利便性を高め、利用の拡大と継続利用の促進を図ります。

基本方針 3. サービス事業における安定的・高収益ビジネスの確立

Smart Service AQUAを中心としたビジネスモデルの確立により、既存顧客との継続的な関係性の構築を図るとともに、新規や追加導入による利用の拡大により、事業の高収益化、ストック化を図る。

利用の拡大と 継続利用の促進

- ・導入支援や活用支援等のアフターコンサルによる定着化の徹底
- ・サービスのワンストップ提供による利便性の向上



Smart Service AQUAの利活用強化

- ・他社との事業連携を視野に入れた、AQUA利活用の拡大
- ・充実したユニファイドサービスの提供とサービスレベルの向上

Smart Service **AQUA**
グローバルサービスセンター

サービスビジネスの訴求と浸透

- ・利用数と利用範囲の拡大
- ・新規顧客から優良顧客への進展

基本方針 4. 事業活動を支える経営基盤の充実

コーポレート部門の効率化と戦略機能を強化し、組織・人材、IT環境、品質保証体制等の安定・充実した経営基盤を構築します。

方策 1. 組織力と人材力の強化

事業活動の重要なリソースである組織と人材の活性化により、成長エンジンの増強・加速を図ります。

方策 2. 戦略的なIT環境の実現

デジタルトランスフォーメーションの先導企業として、戦略的なIT環境の実現により、事業活動の支援を図ります。

方策 3. 品質保証体制の強化

新規事業領域の拡大、サービスビジネスの拡充に付随し、品質保証体制の強化を図ります。

基本方針 4. 事業活動を支える経営基盤の充実

コーポレート部門の定常業務の効率化と戦略機能を強化することで、高付加価値人材の活躍、会社や組織の活性化、生産性の向上など経営・事業運営の基盤を充実させ、収益拡大につなげる。

戦略的なIT環境で働き方変革

- ・フレキシブルなワークスタイルを支えるITネットワークの構築
- ・進捗の可視化と判断・実行のスピードアップ
- ・Salesforce、SAP、オダ管理システム等の活用によるマーケティング、営業の実行

品質の作り込みでQCD向上

- ・新たなビジネス(IoT/AI/情報セキュリティ/データ管理等)に対応できる品質保証体系、開発標準の構築
- ・開発標準プロセスの展開と利用による品質の安定化
- ・早期の問題・課題の発見/対策実施による不採の最小化

高付加価値人材が活躍する会社・組織づくり

- ・仕事の価値を高める「働き方改革」の推進
- ・高付加価値人材の採用、育成の強化
- ・IT企業にふさわしい社内制度の改革
- ・ポテンシャル、モチベーションを高める組織職場の環境整備



※記載している会社名・製品名は、各社の商標または登録商標です。
※本掲載内容は、予告なく変更することがあります。