



ICTの力で新たな価値を創造し、
社会、顧客、そして社員が、
もっと輝く未来へ



目まぐるしく変化する現代のビジネス環境。

シーイーシーが、その中でも進むべき方向を見失わず、これからも発展し続けるために、
自社の「社会的存在意義」と「ありたい姿」を見つめ直し、羅針盤となる理念を策定いたしました。

ICTの力で社会課題を解決し、すべてのステークホルダーに明るい未来をお届けする。

この思いを道しるべに、シーイーシーは歩み続けてまいります。

シーイーシーの企業理念体系

Slogan コーポレートスローガン

Shape your future

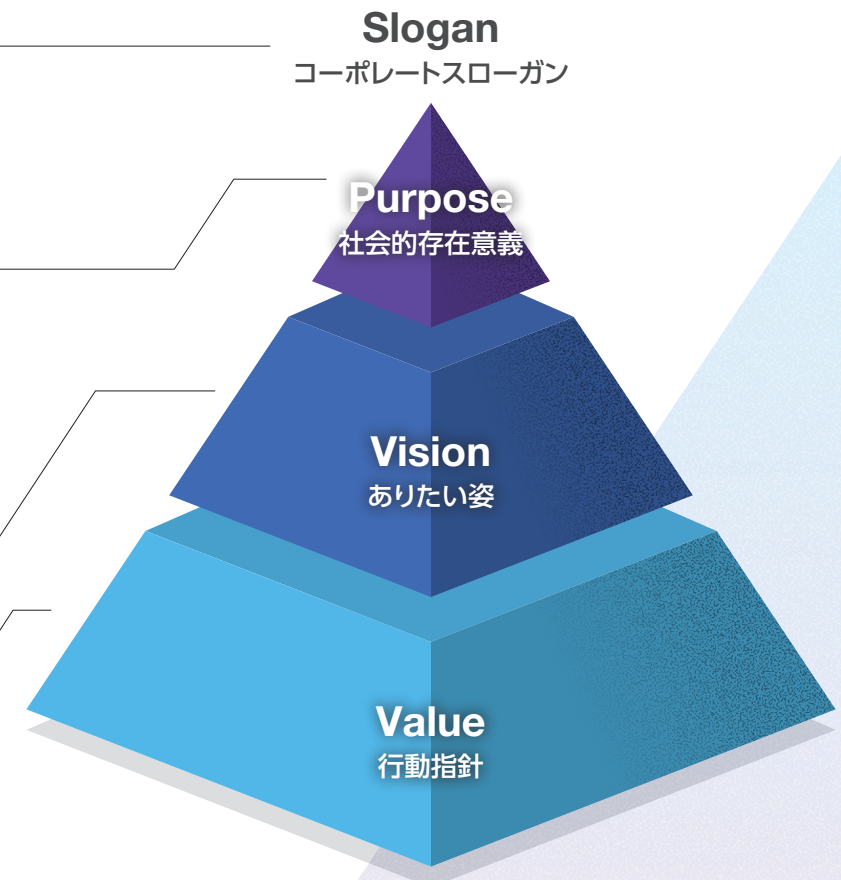
Purpose 社会的存在意義

ICTの力で**新たな価値**を創造し、
社会、顧客、そして社員が、もっと**輝く未来**へ

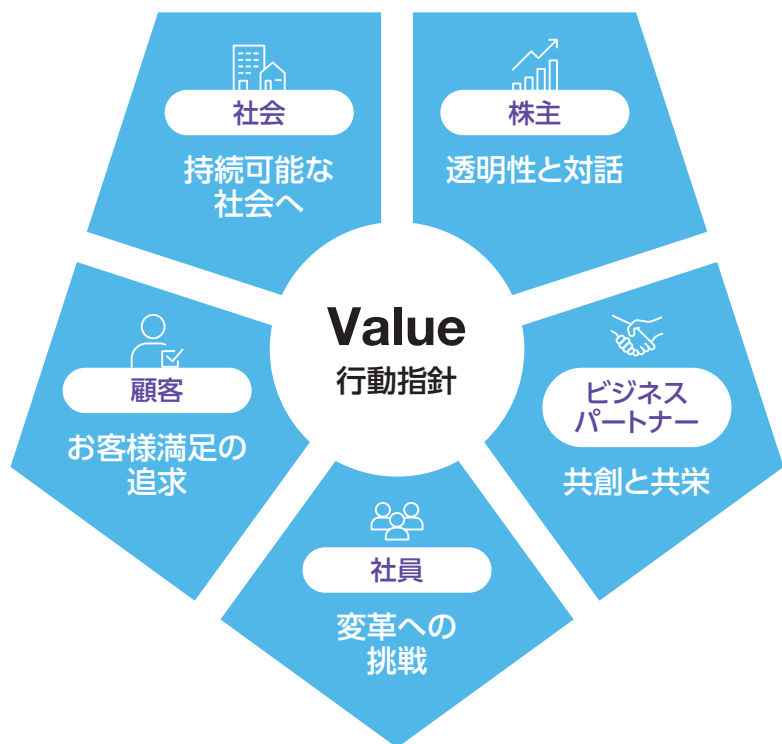
Vision ありたい姿

エッセンシャルカンパニー
Essential Company

ステークホルダーにとって、“必要不可欠な”企業へ
～豊かな未来を創造し、人々の幸せを実現する～



Value 行動指針



社会

持続可能な社会へ

私たちは、成長企業市民として、法令を遵守し、人権を尊重した上で、多様性を受容するとともに、持続可能な循環型社会を目指した責任ある企業活動を実践します。

社員

変革への挑戦

私たちは、会社の発展と社会変革に貢献するために、自己研鑽を怠らず、成長に向けた挑戦意欲を持ち続け、常に変革へ挑み、高い成果を追求します。

株主

透明性と対話

私たちは、適正な情報開示と株主および投資家等との積極的な対話を通じて、経済的価値および社会的価値の創出に向けた自社の取り組みを正しく発信し、また適切に助言を受け入れることで信頼関係を醸成し、中長期的な企業価値の向上を実現します。

顧客

お客様満足の追求

私たちは、日々の努力による技術力の向上および提案力と実行力の強化によって、お客様の満足を追求し、信頼を増大させ、期待に応え続けます。

ビジネスパートナー

共創と共栄

私たちは、さまざまなビジネスパートナーと互いを尊重し合い、長期的な信頼関係を築くことで、より一層の共創と共栄を実現します。



目次

イントロダクション

- 1 パーパス・理念体系
- 2 行動指針
- 3 目次
- 4 At a Glance
- 5 Top Message
- 9 成長の軌跡
- 11 財務ハイライト
- 12 非財務ハイライト

シーイーシーの価値創造

- 13 価値創造プロセス
- 14 長期ビジョン(VISION 2030)
- 16 サステナビリティ経営

新たな価値創造への道筋

- 19 中期経営計画 2025-2027
- 21 事業別戦略
- 21 インテグレーションセグメント
- 23 コネクティッドセグメント
- 25 ソリューションセグメント
- 27 「VISION 2030」達成に向けた営業施策
- 28 技術戦略・AI戦略
- 30 知財戦略
- 31 執行役員座談会
- 35 グループ会社紹介



新たな価値創造を実現する取り組み

- 38 コーポレートグループメッセージーコーポレート戦略ー
- 39 人材戦略
- 41 財務戦略／成長投資
- 43 事業戦略グループメッセージー事業戦略ー
- 44 全社DXの推進と新規事業の創出
- 45 TCFD提言に基づく情報開示
- 46 環境貢献／ICTソリューション
- 47 社会貢献／ICTサービス
- 48 健康経営の推進／人権尊重への取り組み
- 49 DE&I／女性活躍推進 特集
- 52 コーポレートガバナンス
- 59 リスクマネジメント
- 60 情報セキュリティ
- 61 コンプライアンス
- 62 会社情報／株式情報

編集方針

本報告書は、株主・投資家の皆さまをはじめとしたあらゆるステークホルダーの方々に、「ICTの力で新たな価値を創造し、社会、顧客、そして社員が、もっと輝く未来へ」というシーイーシーの社会的存在意義をお伝えすることを目的とし、事業、業績、サステナビリティに関する取り組みについて、統合報告書の形式で発行したものです。本報告書に掲載していない財務やサステナビリティの詳細情報については、Webサイトで開示しています。

IR情報詳細

株主の皆様へ

<https://www.cec-ltd.co.jp/ir>



サステナビリティ情報詳細

サステナビリティ

<https://www.cec-ltd.co.jp/esg>



【報告対象期間】

2025年2月1日～2026年1月31日
(一部、当期間前後の情報も含みます)

【報告対象範囲】

株式会社シーイーシーおよびグループ会社

【参考としたガイドライン】

- ・IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
- ・経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」

At a Glance

事業

インテグレーション セグメント

長年培ってきた業界知見と顧客理解をもとに、従来のシステム開発にとどまらず、企画からインフラ設計・構築、運用まで、ワンストップでインテグレーションサービスを提供

コネクティッド セグメント

モビリティ分野やスマートファクトリー分野のデータ蓄積や分析の知見を活かし、産業間の垣根を越えたデータ統合やデータ分析の仕組みや基盤を提供

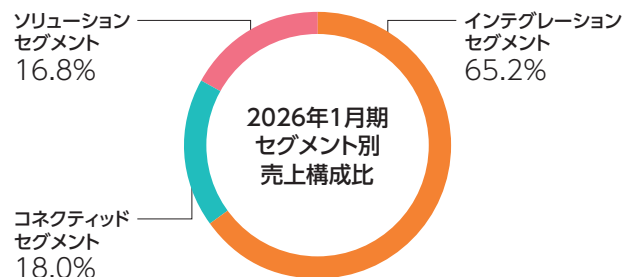
ソリューション セグメント

さまざまな業界への製品・サービス提供で培ってきたICT資産とノウハウを活かし、自社の製品・サービスを中心とした、「安心・安全」をコンセプトとしたソリューションを提供

2026年1月期

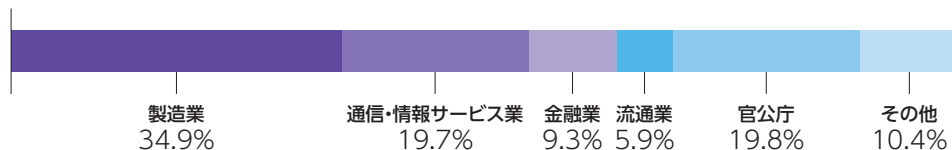
売上高
658億円

営業利益
73.3億円



独立系SIerとして幅広い業界のお客様ニーズに柔軟に対応

業種別売上高構成比



強み

Hybrid Integrator

多様化・複雑化する環境の変化に対応し、
顧客にとって最適な組み合わせ・掛け合わせのトータルサービスを提供

開発力

- ✓ 多種多様な業種・業界での開発実績をベースに顧客のDX化・課題解決を実現
- ✓ 企画から開発、インフラ構築、運用までワンストップで提供

データ活用

- ✓ ビッグデータ分析・データ流通などプラットフォーム型サービスの拡充
- ✓ 業界特化型データ活用サービスを提供
ー製造業、医療、文教、自動車、物流

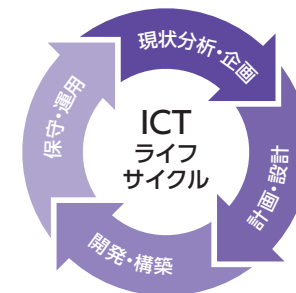
自社商材

- ✓ 顧客のIT戦略に対応した自社商材の拡充
- ✓ データセンターを活用したクラウドサービスやプラットフォームを提供(ハイブリッド環境)

ICTのライフサイクルすべてを網羅

シーイーシーは、お客様がICTを利用する際に必要となるすべてのサービスを、グループの総合力で一括して提供いたします。

企業の成長に必要なICT戦略の立案からシステムの設計・開発、インフラの構築、保守・運用サービスまで、お客様に最適なソリューションをワンストップで提供いたします。



Top Message

事業環境変化を進化の追い風とし、
お客様にとって必要不可欠なSierへ

代表取締役社長

姫野 貴



AIとの共存で転換期を乗り越える

現在、私たちはこれまで以上に大きな転換点に直面しています。生成AIの急速な進展により、企業のIT活用はPoC（概念実証）から実装・定着のフェーズへと移行し、AIトランスフォーメーション（AX）が本格化しています。AIは単なる業務効率化のツールから、企業価値を左右する基盤へと進化し、企業のIT投資は、従来のレガシーシステム維持を中心とした「守り」から、新たな事業創出や競争力強化を目的とした「攻め」へと大きくシフトしています。

「100年に一度」と言われる出来事は、いまや毎年のように起きています。もはや変化は例外ではなく、常態です。こうした環境下において、当社は創業以来、ホストコンピュータからインターネット、クラウド、そして現在のAIへと至る技術革新の潮流をとらえ、事業構造を進化させ成長を続けてきました。半世紀以上にわたり変化に適応し続けてきたこの経験値が、AIの急速な進展と普及という新たな転換点においても、当社の成長を支える重要な強みであると考えています。

AIの普及により、単一機能のプログラミングやテストといった単純作業領域がAIへと代替されていく一方、当社がコアケイパビリティとする業務理解に根差した設計力、

基幹系システム構築力、大規模システムの統合・運用力は重要性を一層高めています。さらに、顧客との継続的な対話を通じて潜在ニーズをとらえ、付加価値を提供してきた当社の営業・提案力は、AI時代において差別化の源泉となります。これらはAIが代替し得ない領域であり、当社はAIを積極的に活用することで、これらの強みをさらに強固にしていきます。そして、AIを脅威としてとらえるのではなく、成長のドライバーとしてとらえ、「AIと共存」することで競争力を拡張し、お客様に最も必要とされるSIerへの進化を目指してまいります。

価値創造モデルの進化

従来のシステム開発における労働集約的な工程は自動化が進む一方で、「データ整備」「モデル設計」「結果の検証」「業務実装」といった新たな領域に価値の重心がシフトしています。着目すべきは、AIの導入・活用が拡大するほど生じる、AIと業務をつなぐ未整備領域の存在です。この領域には、業界特性を踏まえたAIモデルやデータ基盤の構築、既存システムとの接続・運用、そして実装後のセキュリティ確保のための運用保守など、多様な価値創出機会が集約されています。当社は、この領域を的確に捉え、顧客が継続的に活用できる形でサービスとして体系化し、再現性と収益性を両立する価値提供モデルへと進化させていきます。

さらに、技術は「生成AI」から「エージェント型AI」へと移行し、複数のAIが連携して自律的に意思決定・実行する段階へと進みつつあります。当社はこの潮流を中長期的な

成長機会と位置づけ、先端技術領域における研究開発投資を継続するとともに、AIコンサルティングやAIエージェント実装に強みを持つ外部パートナーとの連携を通じて、構想策定から業務実装、運用定着に至るまで一気通貫の価値提供を実現していきます。

セキュリティを核とした競争優位性の確立

AIの普及は、業務効率の向上や新たな価値創出をもたらす反面、サイバー攻撃の高度化・巧妙化を招き、企業を取り巻くリスク環境を大きく変化させています。標的型攻撃やランサムウェア、サプライチェーン攻撃などによる被害は拡大しており、企業価値を維持・向上させるためには、「安全に業務を遂行できるIT基盤」の確保があらゆるデジタル戦略の前提となっています。

当社は、このセキュリティ領域において長年の実績を有しています。その原点は、セキュリティという言葉が世の中に認知される以前のウイルス対策やソフトウェア検証に遡り、その後、脅威の高度化に応じて防御、監視、運用へと領域を拡張し、事業として体系化してきました。現在では、SOC（セキュリティオペレーションセンター）による24時間365日の監視運用体制に加え、AIを活用した異常検知や行動分析により、脅威をリアルタイムで把握し迅速に対処する仕組みを確立しています。

加えて、近年は認証技術との融合を通じたセキュリティ高度化を推進しています。生体認証およびクラウド認証分野で強みを有する企業との資本提携により、当社のセキュリティサービスと認証技術を組み合わせた新たな

ソリューションの創出を進めています。「誰が」「どの権限で」アクセスするかを高度に制御することで、ゼロトラスト型セキュリティの実現を支援し、AIやクラウド環境においても安全性と利便性を両立するIT基盤の提供を可能としました。

今後、AI活用が進むほど、セキュリティは「守り」ではなく、企業の成長や事業変革を支える基盤へとその役割を変えていきます。当社はこれまで培った技術力と運用力、そして外部との共創力を強化しながら、競争優位を確立してまいります。

人材・無形資産の強化

当社の競争力は、技術やサービスに加え、それを生み出し続ける人材と無形資産にあります。特にこれからの



AIの進化は脅威ではなく成長機会

Top Message

AI時代においては、与えられた要件を実装する力だけでなく、市場の変化を捉え、本質的な課題を見極めて新たな価値へ変換する力が一層重要となります。このため当社は、変化を前提に主体的に挑戦し続ける人材の育成に注力しています。具体的には、①本質的な社会課題を洞察し、具体的な取り組みによって解決へ導く「社会イノベーション力」、②既存の事業モデルや仕組みにとらわれず、市場ニーズの変化に応じて自ら変革する「事業トランスフォーメーション力」、③独創的なアイデアで新たな価値を生み出す「ブレイクスルー思考」の3つを兼ね備えた「価値創造型人材」の育成を、中長期の重要なテーマと位置づけ、人材育成プログラムの強化を図っています。社内での育成を軸としつつも、自社だけで賄えない領域については外部の力を積極的に取り入れています。高度な専門知見を有する協力企業やコンサルティングの活用に加え、海外オフショア開発なども柔軟に取り入れています。こうした人材への投資に加え、人材の価値を最大化するためオフィス環境の整備にも重点的に資源を配分しています。直近では、主要拠点の拡充・刷新や、本社機能の強化を大胆に進めてきました。社員がより高いパフォーマンスを発揮できる快適なオフィス環境へとアップデートしていくことで、組織全体のエンゲージメント向上と優秀な人材の採用強化の双方へとつなげていきます。

また、無形資産の活用のあり方も見直します。知財戦略推進チームを立ち上げ、従来のプロジェクト単位の蓄積から、事業戦略と連動した共通資産として再構築することで、特許・ノウハウ・データ×AI・顧客との協創型知財を横断的に活用し、再現性のある価値創出へとつなげていきます。

企業価値向上のため 短期的な業績に左右されることなく、 成長投資を継続していく



これらの取り組みを通じてストック型収益モデルへの転換を加速させ、収益拡大と資本効率の向上を目指します。

中期経営計画の進捗と課題認識

中期経営計画初年度は、「変化」をキーワードに、事業基盤と経営基盤の変革に取り組みました。外部環境は、例年にも増して先行きの見通しにくい状況が続いたものの、IT市場は総じて堅調に推移しました。当社グループとしてもその成長の波を着実に捉えることができ、その結果、売上高・利益ともに過去最高を達成しました。既存事業においては計画を上回る進捗となり、初年度としては順調な滑り出しであったと評価しています。

この背景には、顧客深耕と提案型営業の強化による案件大型化に加え、環境変化に柔軟に対応する組織能力の向上があります。加えて、経営層および次世代リーダー層を中心に「変化への主体的対応」が定着しつつあり、新技術の取り込みや新サービス創出に向けた挑戦が現場レベル

で活発化しています。従来の延長では成長に限界があるという認識が広がり、行動変容が進み始めたことは重要な前進です。実際に、社員自らが新たなテーマに挑戦するための提案が増加しており、社内制度として設けているチャレンジプログラムの活用に加え、具体的な製品・サービス開発に向けた意欲的な取り組みも本格化しています。

一方で、課題も明確になりました。特に新規事業については、構想から事業化への移行に遅れが見られ、将来の収益の柱の確立は途上にあります。また、人材の維持・確保の観点では採用は進展したものの純増には至らず、併せてDX・AI人材の育成や社内DXの加速も喫緊の課題です。

これらの課題はいずれも、将来の競争力と成長性に直結する重要な経営課題であると認識しています。今後、外部パートナーとの連携強化、意思決定の迅速化、戦略領域へのリソース配分の最適化を通じて、構想から実行への移行を加速させていきます。

ガバナンス体制の高度化

当社では、取締役会における執行と監督の役割分担について一部に曖昧さが残っているとの認識のもと、その境界線の明確化を進めています。今後は、取締役および取締役会の役割と責任を一層明確にし、実効性の高いガバナンス体制の構築を図っていきます。また、取締役会の構成については、求められる機能に応じたスキルマトリックスの整理を進めるとともに、将来を見据えた後継者育成にも取り組み、持続的な経営体制の強化を推進しています。

さらに、グループガバナンスについては、グループ会社ごとに規約やガイドラインが整備されているものの、



内容や運用にばらつきが見られることから、統一性と実効性の向上を目的に基準や運用の整備を進め、本社と同等の水準で統制が機能する体制の構築を目指しています。加えて、重要な経営課題に関する意思決定プロセスについては、まず経営会議において十分な議論を行った上で取締役会に付議し、取締役会では社外役員の客観的かつ専門的な視点も取り入れながら多角的に検討し、適切かつ迅速な意思決定を行う体制としています。

持続的な企業価値向上に向けて

当社は来年、創業60年目を迎えます。足元の業績は、成長に向けた基盤が整いつつあることを示しています。しかしながら、真の成長はこれから実現していくものであり、経営としてはこれを持続的な利益成長と企業価値向上へと確実に結びつけていくことが重要であると認識しています。

直近では、業界全体のDX需要の一巡懸念に加え、生成AIの台頭に伴うSIビジネスの構造変化を警戒した市場の見方が当社の株価に影響を与えています。しかし、こうした短期的な株価変動にとらわれることなく、当社は既存

事業の強化と並行して、AI技術を組み込んだ高付加価値なサービス提供型へのシフト、新規事業の創出、社内DXも加速させ、中長期的な企業価値向上を図ってまいります。そのうえで、重要な経営指標であるROEIについては、足元では目標を達成する水準を維持しているものの、資本効率のさらなる改善に取り組み、「VISION 2030」の目標達成に向けて経営として強くコミットいたします。

また、IR活動の強化を通じて資本市場との対話を一層深化させていきます。統合報告書もその基盤として活用しながら、当社の戦略・成長性・リスクへの理解促進を図り、投資家をはじめとするステークホルダーの皆様からの評価向上につなげてまいります。あわせて、配当性向40%以上を目安とした継続的な増配や機動的な自己株式取得など、積極的な株主還元策を推進し、持続的な企業価値向上と信頼の獲得を図っていきます。

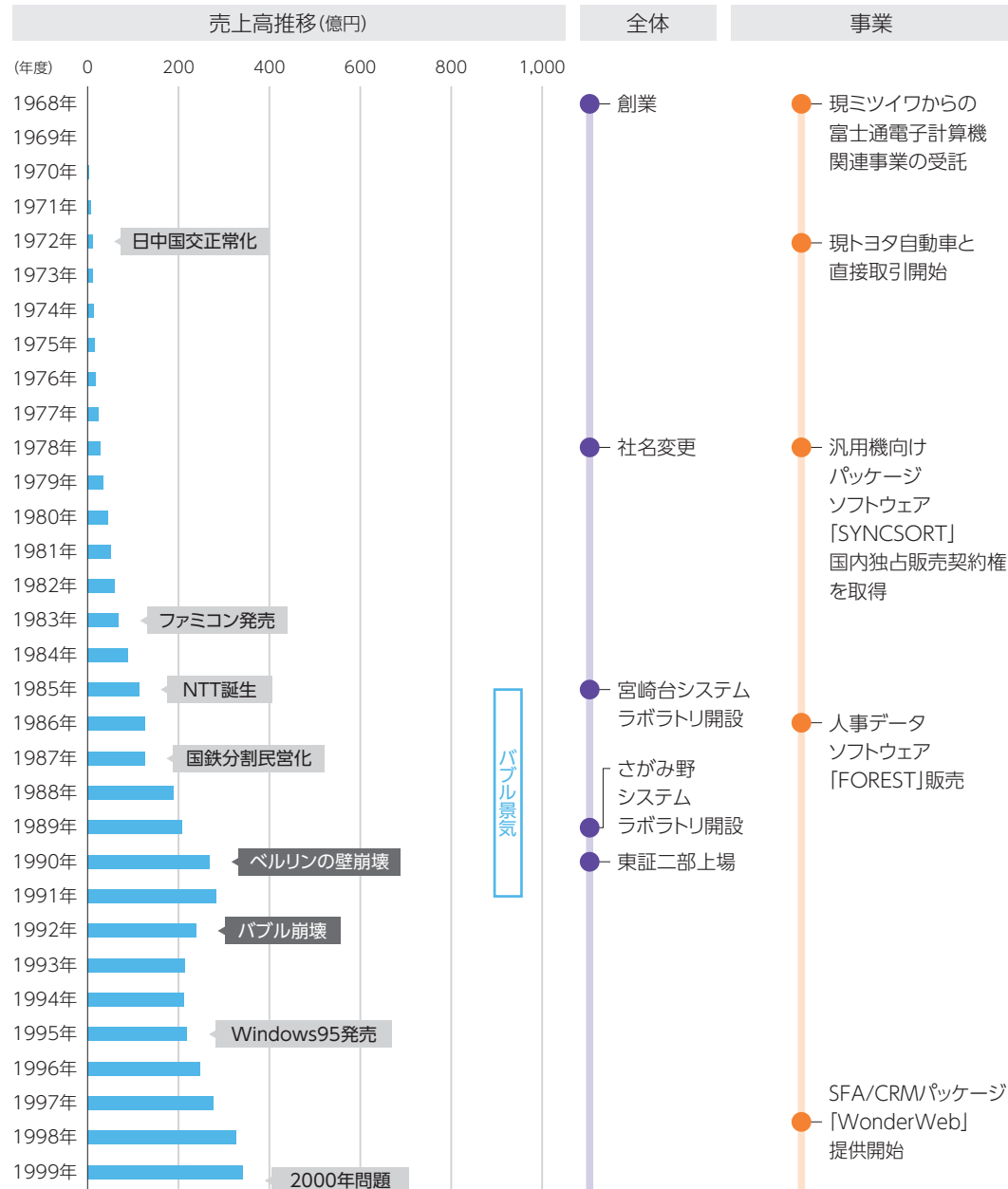
そして、AIとの共存を前提とした価値創造を通じて、社会にとって不可欠な存在となるとともに、顧客・パートナー・投資家から信頼され、「選ばれる会社」であり続けることを目指します。

当社グループのさらなる飛躍にご期待ください。

変化の時代において、変化を力に変える ——その挑戦を、これからも着実に実行していきます

成長の軌跡

IT産業の発展とともに、成長と進化を続ける独立系SIerとして事業を拡大



1960年代～

シーイーシーの創業と成長の始まり



コンピューターセンターとシーイーシーの本社事務所のあった三恵恵比寿ビル



当時、国内独占販売契約権を取得した汎用機向けパッケージ・ソフトウェア

1980年代～

事業拡大とIT革新への対応



開発だけでなくITサービスの拠点となったさがみ野システムラボラトリ



1990年東証二部上場



大分システムラボラトリ

IBM社がハードウェアとソフトウェアの分離販売、いわゆる「アンバンドリング」政策を打ち出す2年前の1968年2月、三岩商事株式会社(現・ミツイワ株式会社)のソフトウェア開発部門を母体として、株式会社コンピューターエンジニアーズ(現・株式会社シーイーシー)が設立されました。創業時は、三岩商事から富士通株式会社製電子計算機の販売・導入サポートなどを受託し歩みを始めました。1972年には、現在のトヨタ自動車株式会社からの受注を受け、直接取引を開始。同年には、技術領域の強化にも本格的に取り組み始めました。大型ベーシックソフトやオンラインコントロールプログラムの開発といった、後の主力事業となる分野にも進出し、開発ノウハウの蓄積を通じて、確固たる技術基盤を築き上げました。

1970年代には、富士通株式会社からベーシックソフトウェアの開発業務を受注し、1980年代には同社の関連セクション全体から発注を受けるまでに業務が拡大しました。また、汎用機向けパッケージソフトウェアの国内独占販売契約権を取得し、パッケージソフトの輸入販売事業にも参入しました。

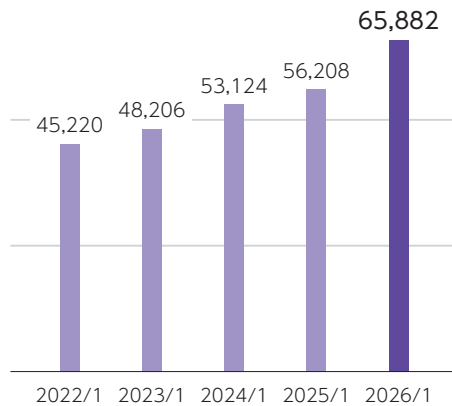
1990年には、東京証券取引所第二部に上場。1990年代に入ると、汎用機による集中型データ制御から、分散型システムへの移行期(いわゆる「ネオダマ」)を迎え、企業のIT導入が加速しました。こうした環境変化を背景に、1996年にはネットワーク事業およびサービス事業の拡大戦略を打ち出し、ストック型ビジネスの拡充を図りました。

財務ハイライト

※5カ年推移グラフ

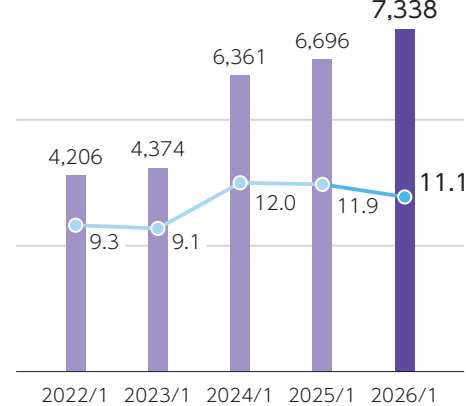
売上高

(百万円)



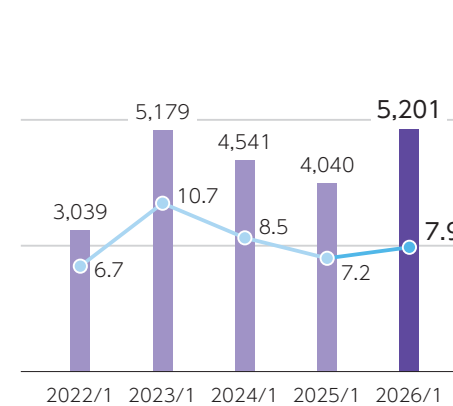
営業利益/利益率

■ 営業利益(百万円) ◆ 利益率(%)



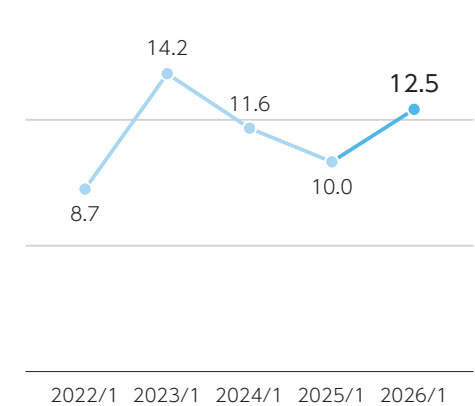
親会社株主に帰属する当期純利益/利益率

■ 親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)
◆ 利益率(%)



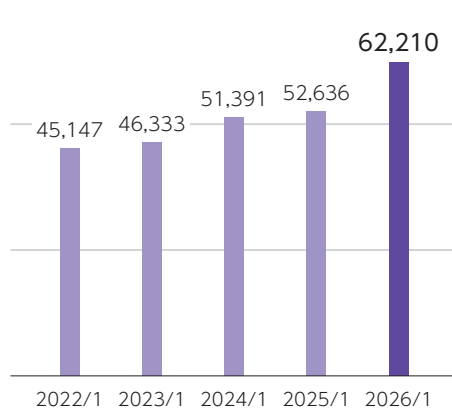
ROE

(%)



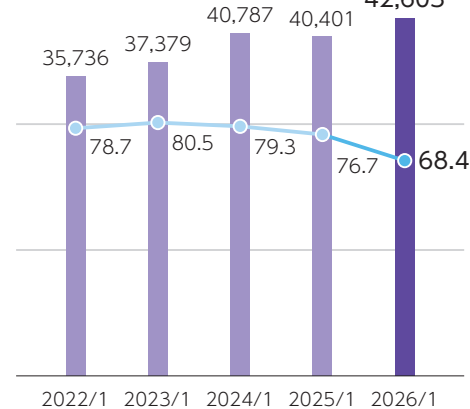
総資産

(百万円)



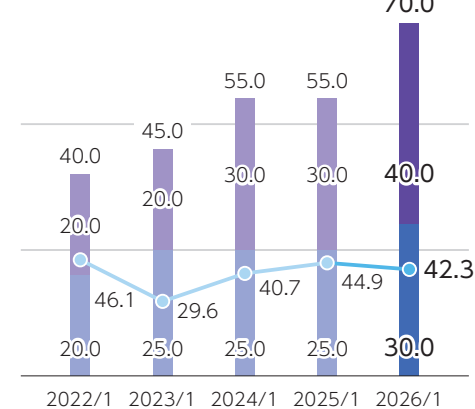
純資産/自己資本比率

■ 純資産(百万円) ◆ 自己資本比率(%)



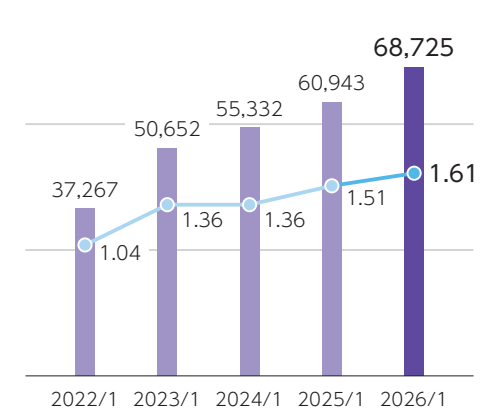
1株当たり配当金/配当性向

1株当たり配当金(円) ■ 中間 ■ 期末
◆ 配当性向(%)



時価総額/PBR

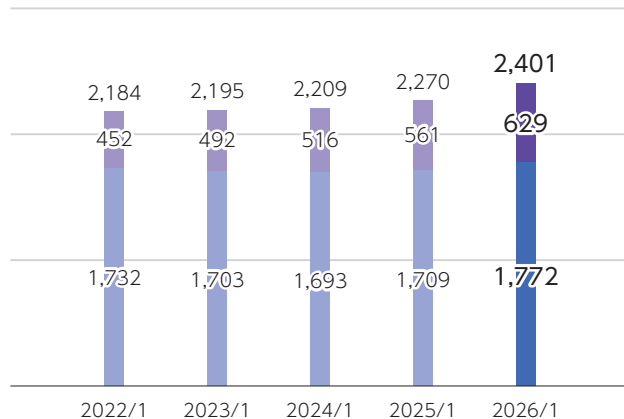
■ 時価総額(百万円) ◆ PBR(倍)



非財務ハイライト

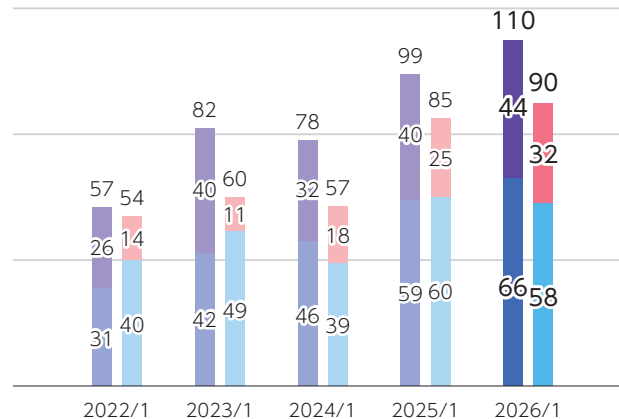
連結従業員数

■ 男性(人) ■ 女性(人)



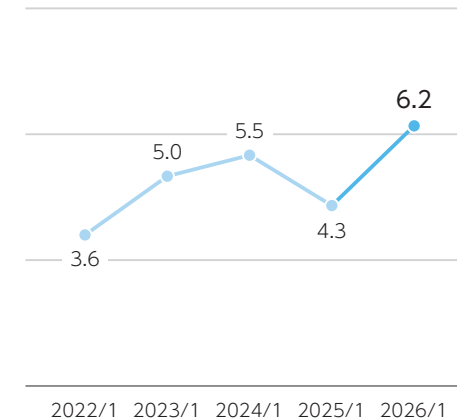
従業員採用数 ※1 ※2

■ 新卒採用/男性(人) ■ 新卒採用/女性(人)
■ キャリア採用/男性(人) ■ キャリア採用/女性(人)



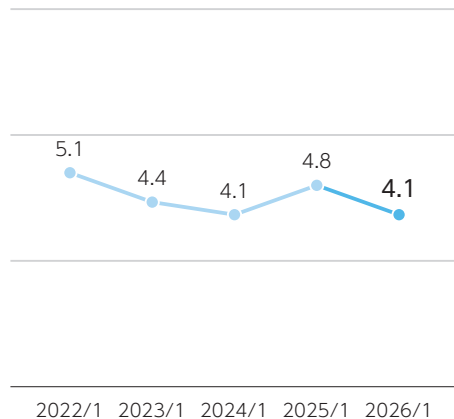
離職率 ※1 ※3

(%)



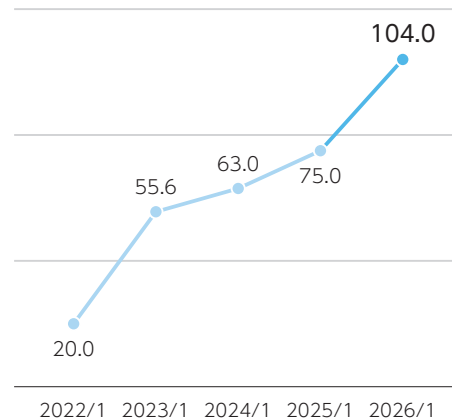
女性管理職比率 ※1

(%)



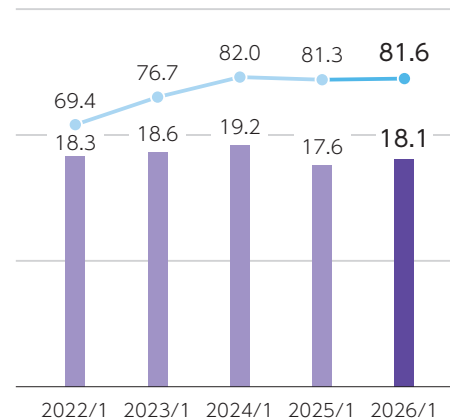
男性の育児休業取得率 ※1

(%)



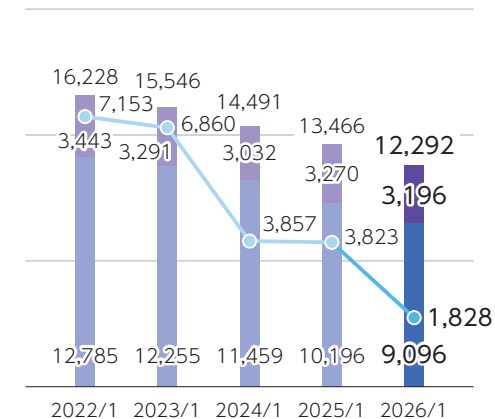
従業員1人当たり平均月間残業時間数/有給休暇取得率 ※1

■ 平均残業時間(時間/月) ◆ 年次有給休暇取得率(%)



電力使用量/CO₂排出量

■ 電力使用量/データセンター(千kWh) ◆ CO₂排出量(t-CO₂)
■ 電力使用量/オフィス(千kWh) ◆ CO₂排出量(t-CO₂)



※1 当社単体の値 ※2 転籍などは除きます ※3 自己都合退職のみ

価値創造プロセス

Purpose
社会的存在意義

ICTの力で**新たな価値**を創造し、
社会、顧客、そして社員が、もっと**輝く未来へ**

Vision
ありたい姿

エッセンシャルカンパニー

ステークホルダーにとって、“必要不可欠な”企業へ～豊かな未来を創造し、人々の幸せを実現する～



外部環境変化

IT市場の急成長
労働人口減少
先端技術の進展
持続可能な社会実現への
社会要請の高まり



INPUT

社会関係資本
顧客・ビジネスパートナー
との信頼関係

人的資本
高度な技術力やノウハウを
持つ多様な人材
さまざまなアイデアが
交わる職場環境

知的資本
多種多様な業種・業界での
開発実績に基づく
高い技術力・対応力
顧客業界への深い理解、
豊富な知見
先端技術研究

財務資本
成長投資を可能とする
強固な財務基盤

自然資本
環境負荷の低減活動

製造資本
各拠点・データセンター

多様化・複雑化する
環境の変化に対応し、
顧客にとって最適な
組み合わせ・掛け
合わせのトータル
サービスを提供

事業領域の面的拡大

**インテグレーション
セグメント**

開発力
アカウント深耕と
サービス拡充による
“顧客課題解決”

**Hybrid
Integrator**

データ活用
蓄積された
“データを有効に
利活用”し
異業種間をつなぐ

**コネクティッド
セグメント**

自社商材
ソリューションを
通じた
“安心・安全”の
実現

**ソリューション
セグメント**

新規事業創出

マテリアリティ

環境に配慮した
事業活動 豊かな未来を目指した
社会との共創 人材の可能性を
引き出す環境づくり 持続可能な
企業経営の実現

人材戦略

財務戦略

社内インフラ強化

コーポレートガバナンス

OUTPUT

**商品・サービスの
提供**

**インテグレーション
セグメント**

システム・インフラ構築事業
マイクロソフトサービス事業
マイグレーションサービス事業

**コネクティッド
セグメント**

データマネタイゼーション事業
クラウドサービス開発事業
制御シミュレーション事業
品質マネジメント事業

**ソリューション
セグメント**

データセンター事業
セキュリティ事業
業界特化型ソリューション

OUTCOME

経済的価値の創出
(2031年1月期目標)

売上高 **1,000**億円
営業利益/同率

143億円/**14.4**%

親会社株主に帰属する当期純利益/同率

100億円/**10.0**%

ROE **20**%以上

社会的価値の創出

社会

ICTによるイノベーションで、
社会課題を解決

顧客

技術力および提案力の向上による、
顧客満足の追求

社員

従業員の成長と多様性を尊重し、
いきいきと働ける環境の提供

ビジネスパートナー

長期的な信頼関係を築き、
高付加価値の共創と共栄を実現

株主

持続的成長による
中長期的な株主価値の向上

長期ビジョン

長期ビジョンの実現に向け、着実に前進

長期経営計画「VISION 2030」の実現に向けた「中期経営計画 2025-2027」は、初年度に主要経営目標を達成し、計画を上回る実績となりました。

1stステージ 成長期

事業変革の加速

- ・新たなセグメントによる事業推進
- ・提供サービスの拡充・広域拡販
- ・成長投資とM&A活動の加速
- ・先端技術者の採用・育成の促進



1stステージ初年度：
主要経営目標を達成

実績

売上高 **658**億円
ROE **12.5%**

目標

売上高 **720**億円
ROE **14%**以上

2ndステージ 拡大期

創出価値の拡大



中期経営計画
2028-2030

- ・新たな柱となる事業の確立
- ・事業規模の拡大加速
- ・イノベーションを創出する企業文化の醸成
- ・事業を通じた社会的価値の拡大

目標

売上高 **1,000**億円
ROE **20%**以上

エッセンシャルカンパニーとして
さらなる進化と成長

収益力強化と持続的な成長を
両立する事業変革の加速

VISION 2030

経営目標

	1stステージ		2ndステージ
	2026年1月期実績	2028年1月期目標	2031年1月期目標
売上高	658 億円	720 億円	1,000 億円
営業利益	73 億円	86 億円	143 億円
営業利益率	11.1%	11.9%	14.4%

	1stステージ		2ndステージ
	2026年1月期実績	2028年1月期目標	2031年1月期目標
親会社株主に帰属する 当期純利益	52 億円	62 億円	100 億円
当期純利益率	7.9%	8.6%	10.0%
ROE	12.5%	14% 以上	20% 以上

長期・中期経営計画前進

環境認識と対応方針

急速に変化するビジネス環境を成長機会と捉え、事業変革を推進し、顧客から社会へと、価値提供を広げる

環境認識	対応方針
IT市場が急速に成長しビジネス環境が変化 ・ 先端IT市場が急速に成長 ・ レガシーシステムへの対応・刷新が求められる一方、先端ITでの価値提供が求められビジネス環境に変化	事業ポートフォリオの再編 ・ 事業モデル、強みによる事業セグメントに再編 ・ 複雑化する顧客ニーズへ対応可能な、先端と従来のIT技術の知見を活用したサービスの拡充・展開
労働人口減少による技術継承や人材育成の重要性 ・ 少子化、団塊ジュニア世代の引退により労働人口が減少 ・ 匠からの技術継承や若手技術者育成の重要性が増大	採用・育成強化につながる人材施策の進化 ・ 事業戦略に連動する人材ポートフォリオに沿った強化 ・ 多様な人材を惹きつけ、能力を最大限発揮する仕組み
先端技術を活用した顧客ニーズの拡大 ・ クラウドやAIなどの先端技術が加速度的に進展 ・ 先端技術の活用により、対応可能な顧客ニーズが拡大	先端技術を活用した新たな価値提供の推進 ・ 従来×先端技術を掛け合わせた提供価値の拡大 ・ パートナー連携による先端技術者の獲得 ・ 先端技術を活用した新規事業の創出・提供サービスの拡充
持続可能な社会の実現に対する社会要請の高まり ・ ESG投資の加速や非財務情報の開示要請の高まり ・ 持続可能な社会の実現に向けて、企業貢献が求められている	事業を通じた社会問題解決の推進 ・ サステナビリティ経営の推進、積極的な対外開示 ・ 顧客ニーズの具現化を可能とする、実直で粘り強い組織風土の醸成をはじめとした人的資本経営の推進

成長戦略

「VISION 2030」の目標達成に向けて、2つの成長戦略を軸に、サステナビリティ経営への取り組みを加速させ、新たな価値を創造する

①事業戦略			②コーポレート戦略			
事業モデル転換	事業領域の面的拡大	新規事業創出	人材戦略	財務戦略	コーポレートガバナンス	社内インフラ強化
顧客ニーズに対応した提供サービスの拡充と事業モデルの転換	主力事業・注力事業の垂直・水平展開による事業領域の拡大	新たな収益の柱となる新規事業の創出	採用・教育の強化と多様な人材が活躍できる職場環境の整備	手元資金を適正水準に維持し、余剰資金を株主還元と成長投資に配分	ガバナンス体制・運営の強化と情報開示の充実	社内DXとファシリティマネジメントの強化
サステナビリティマネジメント						
環境負荷軽減、社会貢献、経営の透明性向上を通じた長期視点での社会価値と経済価値の両立の実現						

サステナビリティ経営



基本的な考え方

私たちシーイーシーグループは、ICTの力で豊かな未来を創造し、社会、顧客、社員、ビジネスパートナー、株主など、すべてのステークホルダーにとって、なくてはならない「エッセンシャルカンパニー」でありたいと考えています。継続して価値を創造し、社会の持続可能な発展に貢献することで、ステークホルダーの期待に応えていきます。

近年、気候変動をはじめとする地球環境・社会課題の深刻化を背景に、企業には事業活動を通じた課題解決と企業価値向上の両立が求められています。

世界共通の動きであるSDGsやESG（環境貢献・社会貢献・コーポレートガバナンス）に対しても、企業経営の重要課題の一つと位置づけており、特に気候変動問題については、事業活動に広く影響を及ぼす重要問題であると認識しています。そのため、地球温暖化の大きな要因とされる温室効果ガス排出量削減にも積極的に取り組んでおり、2030年度で「2016年度比46%削減」、2050年度でカーボンニュートラル（Scope1、Scope2）の実現という中長期目標に向け、邁進しています。具体的には、当社所有の全事業所において、環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001認証を取得、一部事業所やデータセンターにおいて、実質的に再生可能エネルギー由来の電力使用に切り替えるなど、低炭素化社会に向けて、温室効果ガス削減への対策を強化し、環境マネジメントサイクルとして継続的に取り組んでまいります。

ESGへの積極的な取り組みについては、サステナビリティ推進委員会のもと、すべての組織が実践し、社会の発展とグループの成長の両立を目指していきます。

推進体制

当社のパーパスである「ICTの力で新たな価値を創造し、社会、顧客、そして社員が、もっと輝く未来へ」の実現に向け、ESGをはじめとする社会課題の解決や、重要な経営課題への対応を全社横断で推進するため、2025年より「サステナビリティ推進委員会」を設置、正式な活動をスタートしています。

事務局は経営戦略室が担い、各部門と連携しながら、以下の取り組みを行っています。

- ・各種方針の策定
- ・マテリアリティの設定、対応策の立案
- ・各種KPIの管理

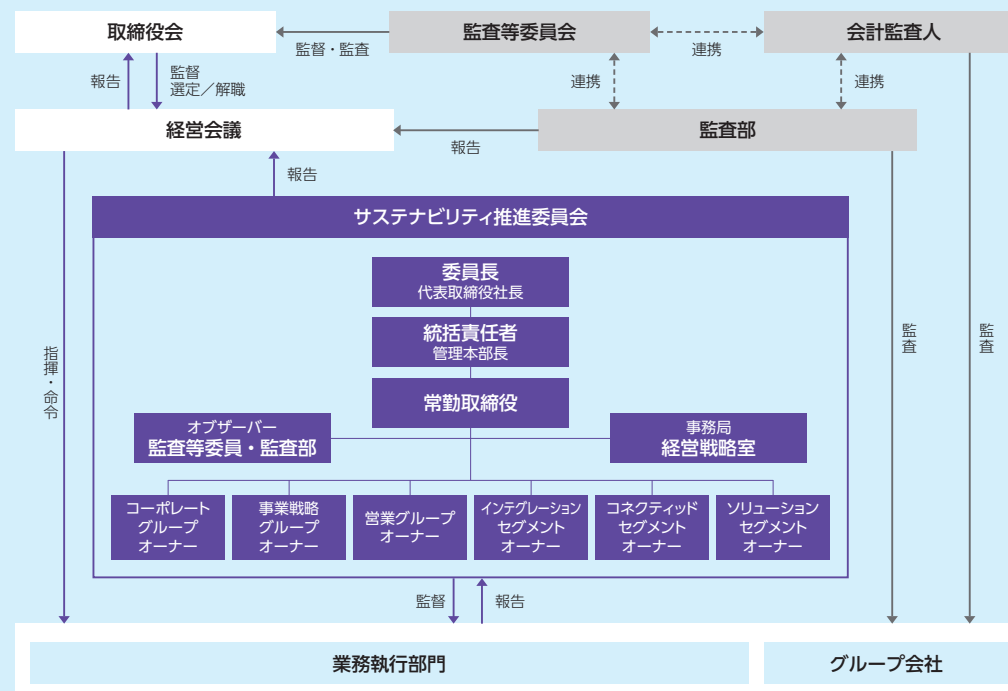
これらを通じて、当社のサステナビリティ方針に沿った全社的なサステナビリティ経営を推進・支援しています。

委員会は、代表取締役社長を委員長とし、委員長が全社から横断的に選任したメンバーで構成されています。

サステナビリティ推進委員会開催実績 7回開催（2025年4月～2026年7月）

<主な検討テーマ>

- ・サステナビリティ活動計画の方向性検討
- ・サステナビリティ経営の推進方針および実行状況の整理
- ・委員会の運営方針および役割の明確化
- ・サステナビリティ関連テーマの理解促進および認識の統一
- ・取り組みおよびKPI設定に関する検討およびレビュー（妥当性の検証を含む）
- ・委員向け研修／全社員向け研修の実施
- ・活動全体のレビューおよび次期方針の検討



方針・マテリアリティ

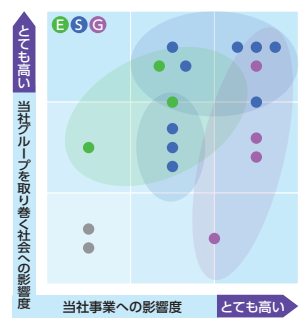
当社グループは、サステナビリティに関する重要課題(マテリアリティ)の特定にあたり、社会や事業環境の変化、経営戦略との関連性を踏まえ、取り組むべき課題を精査しました。その上で、取締役会での議論・承認を経て、2025年に当社にとってのマテリアリティを策定しました。

併せて、具体的な実行項目も策定しました。なお、特定したマテリアリティは、今後の社会情勢やニーズの変化、経営戦略などに応じて、内容の見直しを定期的を実施します。

マテリアリティ特定プロセス



各ESG課題の重要度評価



サステナビリティ方針

シーイーシーグループは、「ICTの力で新たな価値を創造し、社会、顧客、そして社員が、もっと輝く未来へ」をパーパスとして掲げています。

経済的価値の追求のみならず、ESGの観点から社会的責任を果たし、持続可能な社会の発展に貢献してまいります。

マテリアリティ

マテリアリティ	関連するSDGs目標
 環境に配慮した企業活動 地球環境・資源の保全のために、企業活動を通じて環境負荷の低減を図ります。再生可能エネルギーの利用拡大や資源循環型社会の実現に向けた取り組みを推進します。	   
 豊かな未来を目指した社会との共創 地域社会やビジネスパートナーなどの多様なステークホルダーとの対話・連携を深め、ICTによるイノベーションで、社会課題を解決し、企業としての社会的責任を果たします。	   
 人材の可能性を引き出す環境づくり 従業員一人ひとりの可能性を最大限に引き出し、多様性を尊重する職場環境を整えます。個の成長を支援することで、従業員がいきいきと働ける企業であり続けます。	   
 持続可能な企業経営の実現 透明性と説明責任を重視し、持続可能な経営を実践します。リスクと機会を的確に捉え、中長期的な企業価値の向上を目指します。	   

サステナビリティ中期目標 (26年1月期～28年1月期)

マテリアリティ	取り組み	指標	2026年1月期 (実績)	2027年1月期 (目標)	2028年1月期 (目標)
 環境に配慮した 企業活動	環境負荷低減と業務効率化を同時に実現する システム構築・運用保守・ソリューションの展開	対象サービスの新規導入案件数	35件	35件	40件
		対象サービスの製品満足度調査平均点数（5点満点）	4.52	4.0以上	4.0以上
	データセンターのグリーン電力化推進による環境負荷低減	電力使用効率(PUE)	1.658	1.65未満	1.64未満
	脱炭素への取り組み推進によるCO ₂ 排出量の削減	CO ₂ 排出量の削減率 (Scope1・2、2016年度比)	△70.5% (2,739t)	△50.7%以上	△50.7%以上
	ISO14001の認証取得	ISO14001認証取得拠点の拡大	大分シーイーシー 取得完了	取得拠点拡大	取得拠点拡大
 豊かな未来を 目指した 社会との共創	DXを通じて顧客の生産性向上と 事業革新に貢献するソリューションの展開と共創の実現	対象サービスの新規導入案件数	14件	15件	16件
		新たな共創・アライアンスの件数	アイデア5件 アライアンス0件	トライアル3件	事業立案1件
	自治体や公的機関との連携による地域課題の解決支援、 産学官連携による実証・社会実装の推進	対象サービスの新規導入案件数	3件	5件	7件
	研究成果の製品サービスへの実装	実装件数	5件	5件	5件
	多様なキャリアや活躍を支援する環境づくりの推進	連結人員数(公表値)	2,401人	2,650人	2,950人
 人材の 可能性を 引き出す 環境づくり		エンゲージメントスコア	50%	53%	55%
	DE&Iの推進	女性従業員比率	27%	27%	28%
		女性管理職比率(経営職)	4%	7%	9%
		男性育休取得率	104%	83%	85%
		障がい者雇用比率	2.53%	2.70%	2.70%
		平均年間研修時間(1人当たり)	50時間	53時間	55時間
		平均年間研修費用(1人当たり)	81千円	85千円	100千円
	人材育成制度・体制の充実	DX推進スキル保持率(DX推進スキルレベル2以上※) (全社比率)	13%	17%	20%
		プロジェクトマネジャー比率(全社比率)	24%	25%	27%
		IT業界における人材不足への対応	定年後再雇用者向け満足度調査結果	51%	55%
 持続可能な 企業経営の 実現	人権・コンプライアンス遵守の徹底	コンプライアンス研修・人権研修の受講率	100%	100%	100%
	多様性を尊重した取締役会の構築	多様性を尊重した取締役会の構築	育成P作成/SKM検討	スキル申告仕組み化 取締役構成検討	SKMIに基づく役員選任
		女性取締役役員比率	16%	16%	20%
	全社横断的なリスクマネジメント体制の構築と運用	リスクマネジメント体制の構築・運用	ツール整備・ リスク洗い出し・分析	顕在化したリスク追加対策 分科会活動の評価基準策定	優良活動の表彰、 グループ会社への展開、BCM
	セキュリティ、災害・危機対応力の強化	セキュリティ教育2回／災害対策訓練2回の実施率	100%	100%	100%
品質マネジメントシステム運用による品質担保	プロジェクト監査会の実施率	100%	100%	100%	

※DX推進スキル保持率(DX推進スキルレベル2以上)：eラーニングシステムにおける定義に基づき、DXを推進する人材として、位置づけや関連性を含め、知識として説明可能なレベルでデジタル技術を理解している状態を指す

中期経営計画 2025-2027 概要

2026年1月期から2028年1月期までの3カ年を「成長期」と捉え、事業変革を推進し、顧客から社会へ価値提供を拡大。

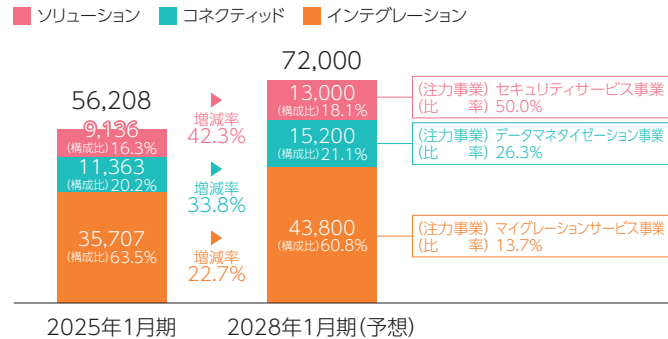
財務・非財務目標

2028年1月期目標	
売上高	720億円
営業利益/同率	86億円/11.9%
当期純利益/同率	62億円/8.6%
ROE	14%以上
CO ₂ 排出量	Scope1・2単体 2016年度比 ▲50.7%
従業員数	2,950名

セグメント別目標値、注力事業

- ・売上構成比はインテグレーションが最も高く、コネクティッドとソリューションは伸長率重視
- ・注力事業はこれまでの実績と市場動向も踏まえ、将来の中核事業を想定して設定

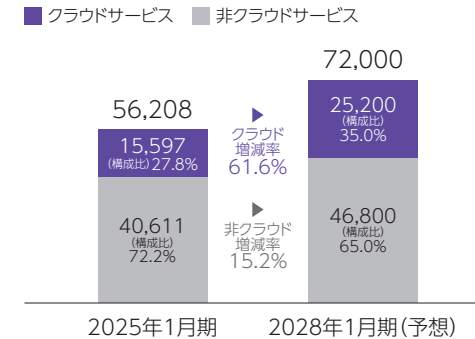
セグメント別目標値(百万円)



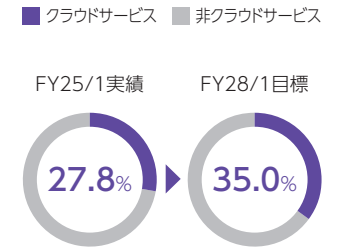
全社推進事業(クラウドサービス)

- ・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を実現

売上高(百万円)



クラウドサービス比率



社会価値の創出に向け、各セグメントで注力事業・注力ポイントを定義し、拡大・成長

VISION 2030

目指す姿

インテグレーション	“アカウント深耕”“サービス拡充”への注力と、顧客・パートナーとの共創による、顧客の社会課題解決に貢献
コネクティッド	企業間・産業間をつなぐデータを集約・利活用するデータ連携基盤と、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の提供
ソリューション	DCやセキュリティ技術のICT資産やノウハウを活用したソリューションを通じて、社会・顧客の“安心・安全”を実現

1stステージ

中計の注力ポイント

- ✓ アカウント深耕：上流工程からの参画、ワンストップのサービス提供
- ✓ サービス拡充：マイクロソフト連携、マイグレーション関連
- ✓ 共創・共栄：顧客、パートナーとの共創による取り組み強化
- ✓ サービス化：現行の強みを起点にした領域拡大およびデータ流通を支援する独自サービスの確立
- ✓ 事業の拡大：クラウドサービスの開発力をさらに強化し、モビリティ市場以外の複数産業へ展開し拡大を図る
- ✓ 自社サービス強化：認証セキュリティと業種別ゼロトラストの強化
- ✓ DCサービス拡充：従来型からクラウド型サービス拡大への転換
- ✓ 業界特化型の創出：医療・物流・公共・文教の業種ノウハウを習得し、業種に特化したソリューションの開発

注力事業

- マイグレーションサービス事業
41億円 → 60億円
- データマタイゼーション事業
28億円 → 40億円
- セキュリティサービス事業
45億円 → 65億円

中期経営計画 2025-2027 1年目(2026年1月期)

中期経営計画の初年度となる2026年1月期は、売上高・営業利益・営業利益率・当期純利益・ROEで初年度の目標を達成しました。
成長投資を継続しながら、収益性の向上と持続的な企業価値向上の両立に取り組んでいます。

経営目標の達成状況

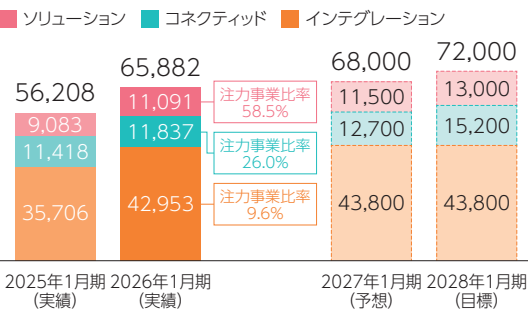
		1stステージ		
	2026年1月期目標*	2026年1月期実績		2028年1月期目標
売上高	620億円	658億円	○	720億円
営業利益	69億円	73.3億円	○	86億円
営業利益率	11.1%	11.1%	○	11.9%
当期純利益	50億円	52.0億円	○	62億円
当期純利益率	8.1%	7.9%		8.6%
ROE	12%以上	12.5%	○	14%以上
従業員数	2,450名	2,401名		2,950名

※2026年1月期第2四半期決算にて目標修正

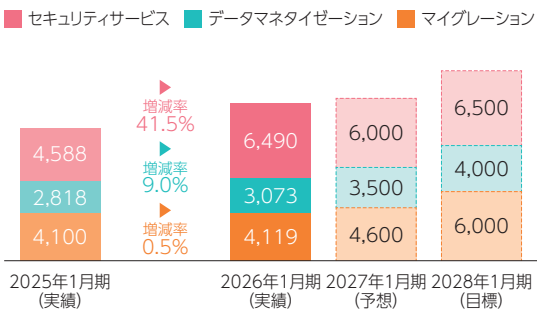
セグメント別／注力事業

・セグメント別はインテグレーション、注力事業はセキュリティサービスが業績を牽引

セグメント別 売上高(百万円)



注力事業 売上高(百万円)



成長投資

- ・人材投資・研究開発投資はおおむね計画通りに実施(人材投資19.5/20億円、研究開発投資4.6/5億円)
- ・情報システムサービス株式会社を連結子会社化、株式会社ディー・ディー・エスと資本業務提携(M&A投資13.2/20億円)
- ・名古屋事業所の移転、データセンターの設備投資(設備投資5.4億円)

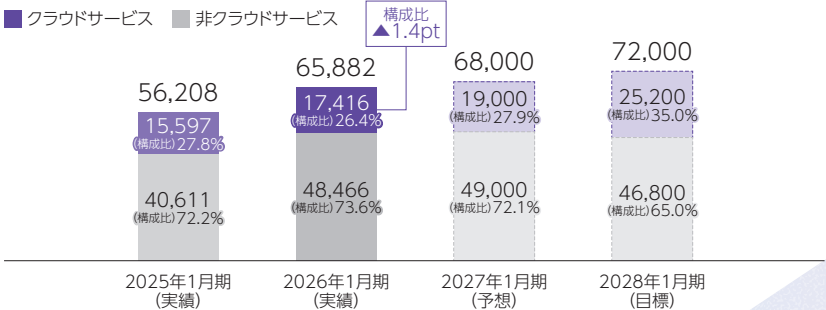
業績ハイライト

- ・官公庁向けの大型案件の獲得、セキュリティサービスの伸長が業績に大きく貢献し、前年比で売上高は+17.2%、営業利益は+9.6%となり過去最高を更新
- ・受注高は+28.4%、受注残高は+42.0%伸長し過去最高
- ・親会社株主に帰属する当期純利益は+28.8%
- ・大型案件による仕入販売の増加で利益率は一時的に低下したものの、すべての指標で過去最高を更新

全社推進事業(クラウドサービス)

・仕入販売の増加に伴い、一時的にクラウドサービス比率は低下も、クラウド型へのシフトは継続推進

売上高(百万円)



株主還元

- ・20億円を上限とした自己株式の取得を2025年6月12日に完了し、2026年1月16日に取得分を消却
- ・期末配当を5円増配し、年間配当は70円。配当性向は42.3%となり、40%以上の目標を達成

事業別戦略

インテグレーションセグメント



お客様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します。

執行役員 土岐 直路

事業内容

長年培ってきた業界知見と顧客理解をもとに、従来のシステム開発にとどまらず、企画からインフラ設計・構築、運用まで、ワンストップでインテグレーションサービスを提供

システム・インフラ
構築事業

製造業、金融業、官公庁、自治体など幅広い分野に対し、システム開発から運用保守に加え、インフラおよびクラウドサービスの企画・設計・構築・移行・運用までを一貫して提供するトータルソリューションを提供

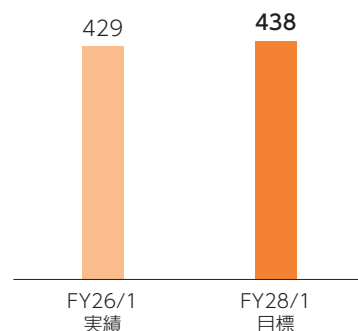
マイクロソフト
サービス事業

マイクロソフトクラウドサービス (Dynamics 365、Power Platform、Azure など) の導入コンサルティング、システム開発、保守運用に加え、AI 技術を活用した業務効率化・自動化ソリューションの企画・開発を提供

マイグレーション
サービス事業

DX実現に向けて、メインフレーム・オフコン・仮想化基盤などの既存インフラおよびアプリケーションを、最新のアーキテクチャへ移行・再構築するマイグレーションサービスを提供

売上高(億円)



注力ポイント

アカウント
深耕

主要顧客・準主要顧客に向けたさらなる提案、サポートを実現し、関係を深め共に発展する関係を構築

サービス
拡充

マイグレーションおよびマイクロソフトサービスの拡充、新たなサービスの創造

共創

サステナビリティの実現と社会価値の創出を目指し、企業・自治体・地域社会と連携した共創型のコンセプト策定、サービス提供、企画立案から実行までを一貫して推進

事業環境認識と対応策

DXやAIをはじめとした技術革新が加速する中、顧客ニーズは一段と多様化・高度化しています。現在求められているのは、単なるシステム構築にとどまらず、上流のコンサルティングからインフラ構築、保守・運用までを一貫して支援する「伴走型サービス」の提供です。

また、市場環境の変化に迅速かつ柔軟に対応するためには、アジャイル開発やAIなどの新たな技術・手法を積極的に取り入れることが不可欠となっています。さらに、優秀な人材の確保・育成および流出防止は、持続的な競争力を維持するうえで重要な経営課題です。

こうした環境変化に適切に対応し、常に一歩先を見据えた価値提案を行える企業こそが、今後の市場において優位性を確立し、継続的な成長が実現できると考えます。

SWOT

強み×機会

積極化戦略

- ・攻めのDX[価値創出]と守りのDX[効率化・自動化]をAI技術を活用しながら強化
- ・主要顧客のDX領域への深耕・拡大
- ・マイグレーションおよびマイクロソフトサービスを起点とした顧客囲い込み作戦
- ・新規優良顧客の獲得とストック型顧客基盤の構築
- ・アプリとインフラの統合シナジーによるトータルSI力の強化

強み×脅威

差別化戦略

- ・コンサルティング/大手SIerとのアライアンス施策
- ・中堅企業ターゲット戦略
- ・内製化伴走型支援(顧客との伴走スタイルを磨く)
- ・フルスタック対応
- ・マイグレーションサービス「Re@nove」、マイクロソフトサービス「Convergent」、の拡張

弱み×機会

克服戦略

- ・クラウド活用力、デジタル実装力の強化
- ・維持保守業務の高度化、スマート化
- ・顧客フロント力強化(派遣、常駐の変革)
- ・サービスビジネスで顧客の裾野拡大から深耕のサイクル構築
- ・営業力強化、プロモーション強化

弱み×脅威

防衛・撤退戦略

- ・DXコンサル機能強化(コンサルティング、アーキテクチャ、データ活用)
- ・先進技術活用力強化(R&D機能)
- ・アジャイル開発、ノーコード/ローコード開発
- ・ビジネスパートナーとの関係強化
- ・オフショア/ニアショア開拓
- ・アライアンスパートナー開拓

注力事業

【トピックス】

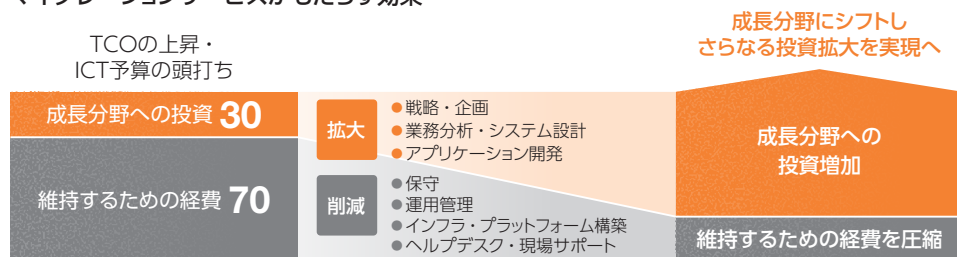
当セグメントの重点事業である「マイグレーションサービス」において、前年からの大きな進展として、前期にリリースした「富士通製オフコンマイグレーションサービス」が市場から高い評価を獲得し、多くのお客様およびパートナーベンダーより相談を受ける状況となっております。特に、EOSが明確となった比較的大規模システムに関して、最適なマイグレーション手法の選定に課題を抱える企業が増加しております。

当社は、長年にわたり蓄積してきた知見とノウハウを活かし、精緻な事前調査を実施したうえで、最適な移行計画を策定し、お客様のリソース負荷およびコストの低減を実現するマイグレーションサービスを提供しております。今後さらなるご相談、マイグレーションサービスのご提供を想定し、セグメント全体での体制強化を図っております。

【マイグレーション概要】

当社が推進するマイグレーションは、既存のICT資産を活かしつつビジネス環境に適応できる戦略資産へ再生・変革する「ICTリノベーション」を指します。多くの企業が運用保守にリソースを取られ、新規投資が難しい状況にある中、当社はICT業務プロセスの見直しを通じてTCO削減を実現し、成長分野への投資余力を創出します。

マイグレーションサービスがもたらす効果



Re@noveが実現する未来を見据えたマイグレーション3つの特長

移行後の維持・運営まで ワンストップで対応

変換サービスだけでなく、コンサルティングから、運用・保守に至るまで、システムのライフサイクルに関わるすべてのプロセスをワンストップで対応します。

独自メソッドによる高品質、 低リスクな マイグレーションの実現

蓄積されたノウハウと自動化ツールの活用、さらに専門技術者が高品質・低リスクなマイグレーションをご提案・実行します。

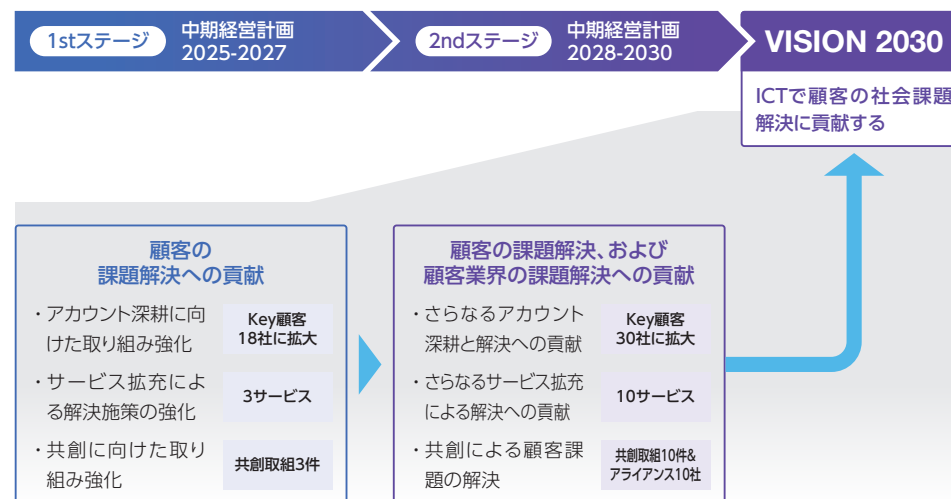
マルチベンダー マルチプラットフォーム対応

特定言語や特定製品に縛られることなく、お客様のニーズを的確に捉え、最適な環境へのマイグレーションを実行します。

成長戦略

中期経営計画はおおむね順調に推移しており、当セグメントは当初策定した成長戦略を継続して推進いたします。引き続き「アカウント深耕」と「サービス拡充」の2軸を重点領域として位置づけ、顧客の課題解決に向けた取り組みを一層強化してまいります。さらに、将来的には「共創」を通じて社会課題の解決にも貢献できる事業基盤の確立を目指します。

VISION 2030と中期経営計画の位置づけ



AI取り組み戦略

・当セグメントは、AI技術を組み込んだ開発・運用モデルの確立を目指し、以下の取り組みを推進いたします。

まず、AI駆動モデルを組み込んだシステム開発手法の確立と実践を進め、労力や時間を要する工程をAIに委譲することで、上流工程での判断業務および品質担保に注力できる体制を構築します。併せて、上流工程における適切なAI導入コンサルティングの提供を強化し、顧客の業務変革を支援します。

次に、システム運用・保守領域へのAI組み込みを推進し、障害予兆検知やインシデント分析の高度化を通じて、運用品質と効率の向上を実現します。また、既存サービスのAI高度化により、各サービスのQCD(品質・コスト・納期)向上を図るとともに、AIを活用した新規サービス開発にも取り組み、提供価値の拡大を目指します。

さらに、マイクロソフト社やAWSなどのクラウドベンダーとの協業強化を進め、AI活用領域における技術力とサービス提供力を高めます。加えて、AI人材の育成および組織体制の強化を継続的に実施し、持続的な競争力の確保を図ります。

事業別戦略

コネクティッドセグメント



産業の枠を超えて、デジタル技術とデータを活用し、顧客や事業を結びつけることで、相互の連携から新しいビジネスを創出し、創造社会の実現に寄与します。

執行役員 田蔵 慎一郎

事業内容

社会や顧客の課題解決を起点に、4つの事業シナジーを最大化するとともに、IoTデータをAI Readyな形で整備・利活用することで、顧客の意思決定高度化と新たな価値創出を実現

データ
マネタイゼーション

AI-Readyなデータ利活用基盤やAIエージェント、AI-Opsの構築等、AI・データによる新たな価値を創出

クラウド
サービス開発

クラウドアプリケーションの企画から運用保守までのワンストップ支援とDevOps環境を提供

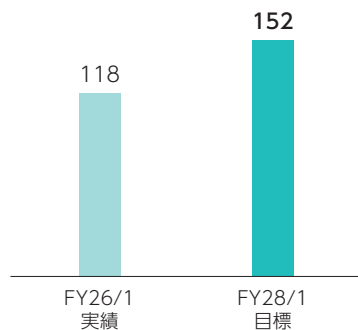
制御
シミュレーション

フィジカルとサイバーをつなぐシミュレーション技術で効率的なIoT開発や設備保全の実現、データの収集

品質
マネジメント

「プロダクト」「プロセス」「プロジェクト」の切り口でAIを含むIoTシステム全体のQCDを向上

売上高(億円)



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のデータに対する知識や、分析・加工して利活用する技術を強みにサービス領域を拡大。独自のAIReadyデータ利活用基盤サービスの提供を開始

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、クラウド技術の活用などでアプリケーション開発を高度化し拡大
- ・開発力をさらに強化し、顧客の課題解決を起点にしたアプローチにより複数産業へ展開

KPI 新規顧客数：30社以上

事業環境認識と対応策

近年、センサーデバイスやIoT機器の急速な普及、ならびにAIの台頭により、社会で生成されるデータは、量・種類ともに飛躍的に増加しています。こうした環境下において、企業はデータを単なる情報資源ではなく、価値創造の源泉として位置づけ、戦略的に利活用することが重要です。

AI・データの利活用は、業務効率の向上や新たなサービスの創出にとどまらず、社会課題の解決や持続可能な経済成長にも寄与する重要な手段です。さらに、データの流通・共有を促進することで、産業横断的なイノベーションが加速し、国全体の競争力や成長力の強化につながると考えています。

一方で、個人情報保護法をはじめとする各種法規制への対応や、サイバーセキュリティ、AI・データガバナンスの強化、AI Opsの構築、FDEの確保など、克服すべき課題も多く存在します。当社はこれらの課題に対して、技術開発・人材育成への積極的な投資に加え、パートナー企業や研究機関との連携を通じたエコシステムの形成を推進し、安心・安全かつ信頼性の高いAI・データ利活用環境とサービスの提供に取り組んでいます。

SWOT

強み

- ・自動車産業や製造業の深い顧客業務理解、および顧客との強固な信頼関係
- ・IoT、AI、AIエージェント、AI Ops、AIガバナンス、クラウド、DevOpsなど産業を限定しないデジタル技術
- ・大規模データの高速処理を実現する、クラウドを活用したデータ利活用基盤構築技術

弱み

- ・顧客の真の課題を特定し、解決策を提案できる提案型人材の量的・質的な強化
- ・知名度の向上およびパートナー企業との協業による持続可能なエコシステムの構築が道半ば

機会

- ・生成AIの台頭による、データ利活用への期待の高まりや、業務変革による新たな機会の創出
- ・社会課題の解決に向けて、産業横断的なデータ連携やデジタル技術の活用を推進する「Society5.0」の潮流
- ・内閣官房による「データ利活用制度の在り方に関する基本方針」の策定や、IPAの「Open Data Spaces」など、政府による制度整備が進捗し、AIおよびデータ利活用の社会実装の加速

脅威

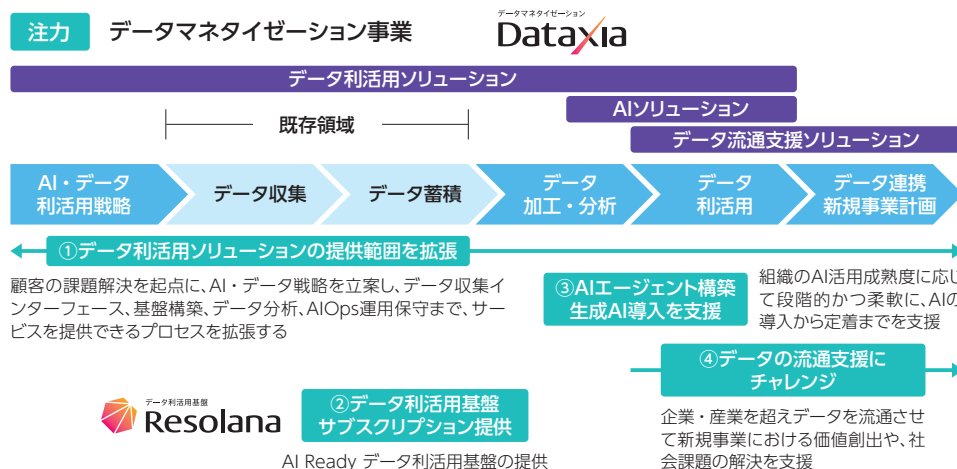
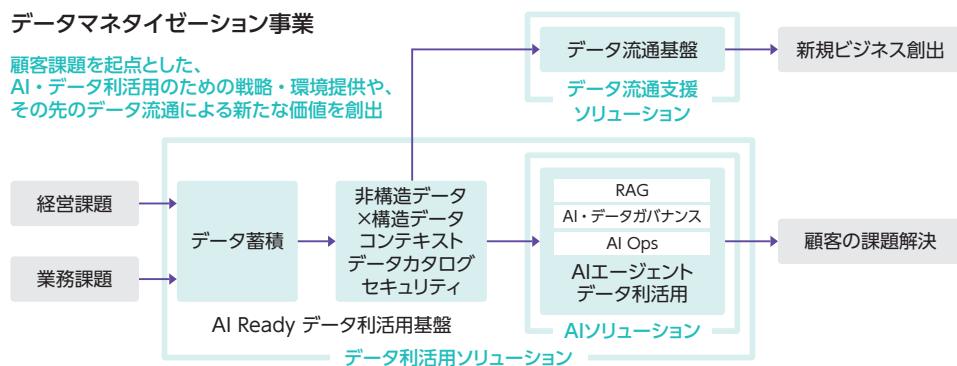
- ・生成AIやクラウドなどの技術革新によるアプリケーション開発のコモディティ化や内製化
- ・個人情報保護法など、データの取り扱いに関する規制の強化
- ・地政学影響の拡大

注力事業

4つの事業のうち、データマネタイゼーション「Dataxia（データクシア）」事業を注力事業として推進しています。本事業は「データ利活用」、「AI」、「データ流通支援」の3つのソリューションで構成されており、現中期経営計画では「データ利活用」と「AI」のサービス拡充に取り組んでいます。具体的には、顧客の課題解決を起点に、AI・データ戦略を立案し、AIエージェントのPoCから、それを実運用に定着させるための、データ収集・蓄積環境の提供、データ分析、AI Opsに至るまで、データ利活用のバリューチェーン全体を網羅したサービスを提供しています。また、「データ流通支援」の展開に向けて、すでに事業企画に着手しており、将来的にはデータ流通の促進を通じて、産業横断的なイノベーションによる社会課題の解決を支援していきます。

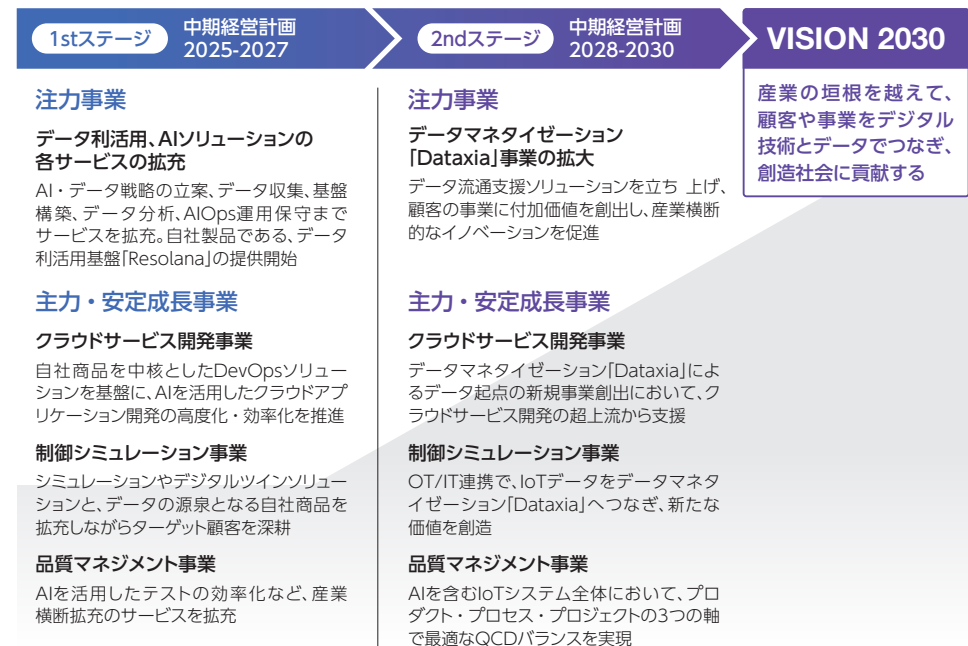
データマネタイゼーション事業

顧客課題を起点とした、
AI・データ利活用のための戦略・環境提供や、
その先のデータ流通による新たな価値を創出



成長戦略

- ・1stステージでは、パートナー企業や研究機関との連携を通じたエコシステムを構築し、事業間のシナジーを出しながら、新規ソリューション開発への投資や顧客基盤づくりに注力します。
- ・2ndステージでは、4つの事業を連鎖させた顧客提案仮説ストーリーパターンを確立させ、注力のデータマネタイゼーション「Dataxia」事業をさらに拡大、成長させ「VISION 2030」の達成を目指します。



AIとの共存に向けた取り組み

- ・調査・資料作成、およびソフトウェア開発の各工程でAIを活用し、生産性を向上
- ・データマネタイゼーション「Dataxia」事業において、パートナーや研究機関との連携による、AIエージェントの構想から業務実装、運用定着に至るまでのサービスを強化
- ・クラウドサービス開発事業において、AIを活用した開発チームの品質改善プラットフォーム「Connected CI」を展開
- ・制御シミュレーション事業において、AIの精度を上げるためのデータの源泉となる自社商品を複数展開。また産業用ロボットへのフィジカル AI × デジタルツイン技術の統合研究の実施
- ・品質マネジメント事業において、AIのアウトプット検証などの需要増による事業の拡大

事業別戦略

ソリューションセグメント



卓越したICT技術を活かし、
安心・安全で便利な社会の実現に向けて、
本中計では「コアコンピタンスの強化」に重点をおき、
医療・公共・物流など重点分野への
ソリューション提供を通じて貢献します。

執行役員 高井 英行

事業内容

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。従来型オンプレミス環境から、
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

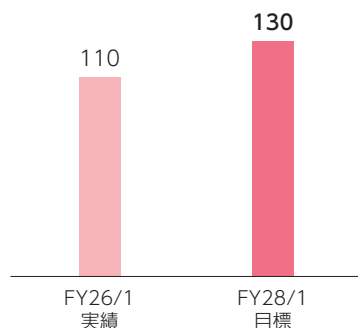
セキュリティ事業

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

医療・公共・物流など多様な
分野に対応したソリューション
を提供

売上高(億円)



注力ポイント

データセンター
事業の拡充

・クラウドサービスへのモデル転換

KPI 新規顧客数：120社以上

セキュリティ
事業の強化

・認証セキュリティ強化
・業種別ゼロトラストの強化

KPI 新規顧客数：130社以上

業界特化型
ソリューションの
創出

・医療・公共・物流などの領域で新たな
事業の育成

KPI 新規顧客数：50社以上

事業環境認識と対応策

政府によるDX推進やデジタル行政サービスの拡充など、国民生活や事業活動の利便性向上を目指した取り組みが加速しています。特に、自治体や医療・介護、教育、防災といった準公共領域においては、デジタル技術の活用によるサービス高度化への期待が高まっています。

こうした外部環境の変化に対応するため、当社では自治体向けシェアNo.1の自社製品(SmartSESAME)をはじめ、20年以上の運用実績を持つ自社データセンターの活用など、強みを活かしたソリューション提供を進めています。また、医療・物流分野においても、特定業務に特化したシステム開発・製品化の実績を活かし、重点領域への展開を図っています。

今後は、自治体DX(2030年市場規模：1,248億円)、医療・介護DX(同2,000億円)、教育DX(同3,644億円)といった成長市場において、安心・安全で便利な社会の実現に向けた取り組みを一層強化してまいります。

出典：株式会社富士キメラ総研「業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編」

SWOT

強み

- ・認証技術をもとにした自社開発製品、ノウハウがあり企画から開発、販売まで対応
- ・多くの販路を保有(ITベンダー、Sler、地域販社など)
- ・自治体導入でのトップシェア実績(ドキュメント製品ではシェア70%以上)
- ・医療情報(調剤・電子カルテ)に対する業務ノウハウ
- ・自社データセンターの保有

弱み

- ・技術者キーマンの高齢化、中堅/若手層の人材不足
- ・AI/クラウドなど新技術への遅れ
- ・専任営業の減少(製品の手離れ)

機会

- ・効果的なM&Aにより、注力事業(セキュリティ)のさらなる強化
- ・医療情報ガイドライン改定をベースに業務ノウハウを活かしつつ、ゼロトラスト拡販、データバックアップなどセグメントの武器を包括提案
- ・物流2024年問題の遅れ(改善には向かっているが、まだまだ課題あり)
- ・医療DX令和ビジョン2030の遅れ

脅威

- ・セキュリティ製品メーカーのマネージドサービス領域への進出
- ・GAFAMのヘルスケア分野への巨額投資により技術蓄積は急速に進化

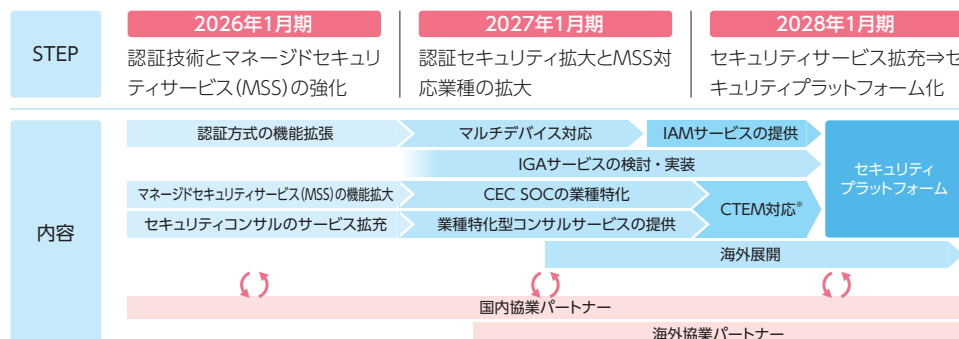
注力事業

セキュリティ事業を注力事業としています。認証セキュリティ、マネージドセキュリティを軸に、認証セキュリティは、IDライフサイクル管理を実装し、昨今脅威となっているアカウントの不正利用による情報漏えいを事前に防ぐ仕組みを取り入れることでさらに強みを強化し、マネージドセキュリティは現在200社以上でご利用いただいているSOCサービスをさらに進化させ、AI活用によりセキュリティインシデントをチェックしながら、リスクを予測して未然に防ぐようなサービスへと成長させることで、我々の強みである「認証セキュリティ技術」を武器に統合セキュリティプラットフォームへと進化していきます。

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



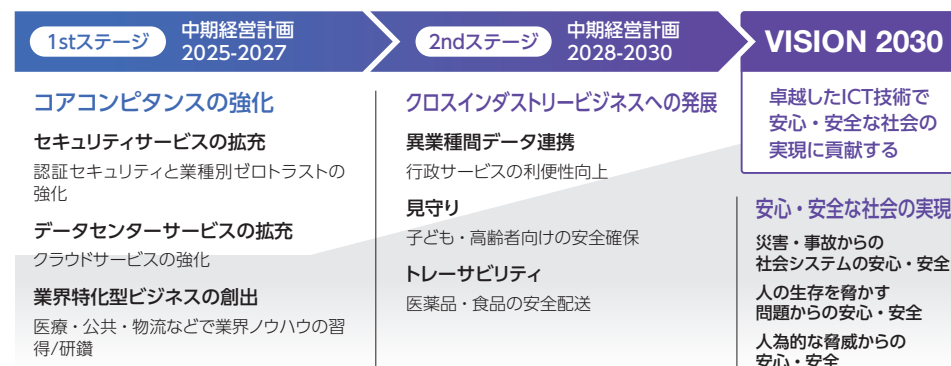
セキュリティ事業ロードマップ



*CTEM: Continuous Threat Exposure Management: 企業のセキュリティ体制を継続的に改善するプログラム

成長戦略

- 1stステージでは、「コアコンピタンスの強化」テーマにセキュリティ、データセンターサービスの拡充に加え、業界特化型のビジネスは開発中心ながらも、そこから新たなソリューションを育てます。
- 2ndステージでは、「クロスインダストリービジネスへの発展」をテーマに業界別のサービスで培った知見、高度なデータ管理とプライバシーを確保するデータセンター、セキュリティ技術を用いて、業界間での『データ連携・利活用』を可能とし、「VISION 2030」のゴールに掲げている、安心・安全な社会の実現に貢献します。



AIとの共存に向けた取り組み

- セキュリティ事業
 - AIを活用した異常検知や行動分析により、脅威をリアルタイムで把握し迅速に対処する仕組みをさらに加速させ、システム運用の自動化・高度化(AIOps)を構築、またこれまでの外部脅威を防ぐセキュリティから、AIの普及に伴い、組織内のルール違反や逸脱動作をAIシステムで監視・制御する仕組みへも挑戦
- データセンター事業
 - 国産データセンターとしてハウジングやクラウド、マネージドサービスを提供する強みを活かし、今後はAI実行基盤の提供を強化。さらにAIOpsを導入することで、より高付加価値な運用サービスの構築を推進
- 業種特化型ソリューション
 - (物流)** AIを活用した物流シミュレーションは、現実の現場を仮想空間に再現する技術により未来の作業量や混雑を先読みし、最適な改善策を自律的に実行する取り組みを推進
 - (医療)** 医療・健診データの戦略的な利活用を通じて、企業の健康経営を強力に牽引する次世代ヘルスケアソリューションの構築を推進
 - (公共)** 従来のデータ連携・利活用の枠組みを超え、住民サービスの向上と職員の業務負担軽減に主眼を置いた「窓口DX」の強力な推進とともに、AIを活用したEBPMソリューションの構築を通じて確かなエビデンスに基づく持続可能な地域社会の実現を推進

「VISION 2030」達成に向けた営業施策

多様なソリューションを統合した総合提案を軸に、顧客価値の最大化と収益基盤の強化を横断推進し、持続的な成長と企業価値向上を実現していきます。

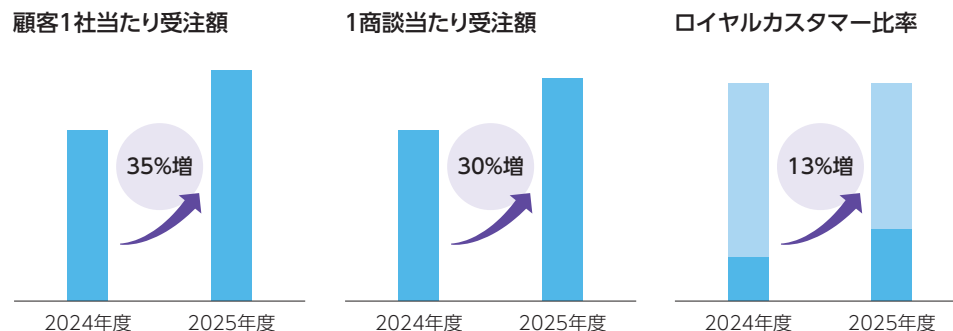
提案型営業の進展

従来、SI業界では事業部単位で個別商材を提案する縦割り型営業が主流でしたが、当社はこのモデルからの転換を図り、「VISION 2030」の達成に向けて三つの戦略を柱とする全社横断型の営業体制へ変革しています。当社は幅広い顧客基盤を有する一方、収益は一部の主要顧客に偏重し、多くの顧客とは限定的な取引にとどまっています。これを踏まえ、顧客の未開拓領域にアプローチする「ホワイトスペース戦略」を中核に据え、取引の深化と拡大を推進しています。本戦略をトップアプローチ戦略とデータ営業戦略と組み合わせ、顧客基盤全体のポテンシャルを引き出し、売上目標1,000億円達成を目指します。

具体的には、部門横断のチーム営業により連携を強化し、システム開発、構築、運用、セキュリティ、データセンター、データ活用を組み合わせた総合提案へと高度化しています。これにより顧客接点の拡大と取引の深化が進み、ロイヤルカスタマー比率※も向上しています。また、製造業の受注環境が厳しさを増す中、これを新たな営業好機と捉え、他業種への提案を拡大しています。業種横断での知見を活かし、新たな需要創出を図ります。

今後は、短期の受注にとどまらず、顧客の経営課題を先読みして最適解を提示する「ITコーディネーター」としての役割を強化します。特に経営層へのトップアプローチを深化させ、上流から関与することで関係性を高度化し、持続的な価値創出につなげていきます。

※ロイヤルカスタマー：年間売上高3億円以上の顧客



注力事業の営業状況

当社は、注力事業であるマイグレーションサービス、データマネタイゼーション、セキュリティサービスの各領域において、セグメントの事業特性に応じた営業施策を展開しています。これらの注力分野でも、複合的なソリューション提案を成長戦略の中核に据え、顧客価値の最大化と収益拡大を図っています。

注力事業	2025年度の取り組み	成果
インテグレーション マイグレーション	レガシー更新需要の拡大を背景に、開発・運用・セキュリティを組み合わせた提案を推進	顧客単価の向上と取引領域の拡大
コネクティッド データマネタイゼーション	製造業を中心としたデータドリブン経営への転換やAI需要の高まりをとらえ、分析・最適化まで踏み込んだ高付加価値提案へ進化	製造業で培ったノウハウを他業種へ提案拡大
ソリューション セキュリティサービス	公共・官公庁分野を中心とした強固な顧客基盤を背景に、認証技術やゼロトラストを軸としたソリューションを展開	ストック収益の積み上げ

▶ 深耕／開拓

多様なソリューションを掛け合わせた総合提案による顧客価値の最大化

成約事例

ゴム・プラスチック専門メーカーA社

～移行・運用・将来拡張まで含めた一体型ソリューションで受注～

近年、各ベンダーによる既存システムのサポート終了が相次ぐ中、長年使用してきたシステムへの対応は、多くの企業にとって喫緊の課題となっています。今回ご支援したA社においても、既存システムへの対応に加え、安定的な運用体制の確保が重要なテーマとなっていました。そこで当社は、単なるシステム移行にとどまらず、マイグレーションとあわせてデータセンターおよび運用保守を組み合わせた一体型ソリューションをご提案。移行後の運用まで見据えた点をご評価いただき成約に至り、システムのオープン化を実現しました。さらに、将来の段階的なシステム刷新にも対応可能な柔軟な構成とすることで、中長期的な価値創出にも貢献しています。

今後も、同様の課題を抱えるお客さまへの展開を進めていきます。

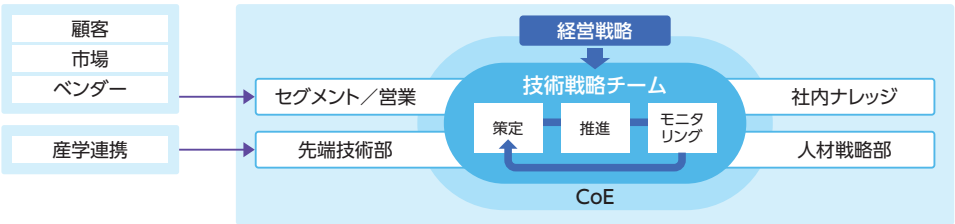
技術戦略

先端技術×実装力で加速する「価値創造」

生成AIの社会実装が本格化し、AIエージェントをはじめとする技術革新が、産業と社会の構造を不連続に変化させています。こうしたなか、技術はもはや事業を支える手段の一つではなく、企業の競争力そのものを決定づける核となりました。お客様が直面する課題はかつてないほど複雑化・高度化し、求められる技術力もまた、単一領域の専門性から、複合的な課題を解決する「総合力」へと、その質的な転換が一段と進んでいます。当社はこれらの変化を成長の機会と捉え、長年の事業活動で培った現場の技術力とドメイン知識に、AIやクラウドをはじめとする先端技術を掛け合わせて実装することで、新たな事業価値を生み出していきます。なかでもAIは、当社の技術戦略の中核を担う領域です。顧客業務を深く理解し、実業務への適用を重ねてきた当社ならではの実装力とAIを融合させることで、人とAIが共存・協働し、継続的に価値を創出する組織へと、当社自身の変革を進めています。これらの実現に向けて、各事業セグメントが有する強みを全社横断で連携させ、技術ケイパビリティを継続的に進化させます。この技術力を共創の原動力として、お客様のビジネス変革を支えるパートナーとしての役割を一層強化し、お客様と社会に新たな価値を創出してまいります。

推進体制

経営直轄の「技術戦略チーム」を中心に、各関連部門が連携して戦略策定から推進・モニタリングまでを一貫して行います。お客様や市場の動向、産学連携などを通じて得た知見も取り込みながら、重点技術の選定や習得計画の推進、技術ナレッジ基盤の構築、技術イベントを通じた情報発信など、社員一人ひとりを巻き込んだ取り組みを進めています。さらに、技術戦略チームの統括のもと、AIに重点を置く専門組織としてCenter of Excellence(以下、CoE)を設立し、活動を開始しました(詳細はTopics1参照)。



5つの技術ケイパビリティ強化

技術戦略の実現に向けて、「研究」「開発」「ナレッジ」「人材」「ガバナンス」の5つを推進軸に、全社的な技術ケイパビリティの強化に取り組んでいます。各軸が連動することで、技術力を持続的に事業価値へつなげていくことを目指しています。

	研究	先端技術の探索・先行研究 先端技術の探索と社会実装に向けた先行研究・開発	・生成AI・AIエージェント ・サイバーセキュリティ ・量子コンピューター
	開発	中核技術力の深化 AI・クラウドを中核とする技術獲得と事業実装への展開	・AI駆動開発 ・データ活用技術 ・クラウドネイティブ技術
	ナレッジ	組織知化と全社展開 技術知見とベストプラクティスの組織的共有・活用推進	・全社ナレッジの体系化 ・ナレッジ活用的高度化 ・CoEによるベストプラクティス展開
	人材	高度技術者育成 ビジネス価値を創出できる育成プログラム構築	・AI人材の育成 ・DX人材の育成 ・従来技術者のリスキリング
	ガバナンス	全体の統制・支援 セキュリティ・法令遵守を確保し全体を支える	・AI基本方針 ・生成AI利用ガイドライン ・セキュリティ・リスク管理

重点領域

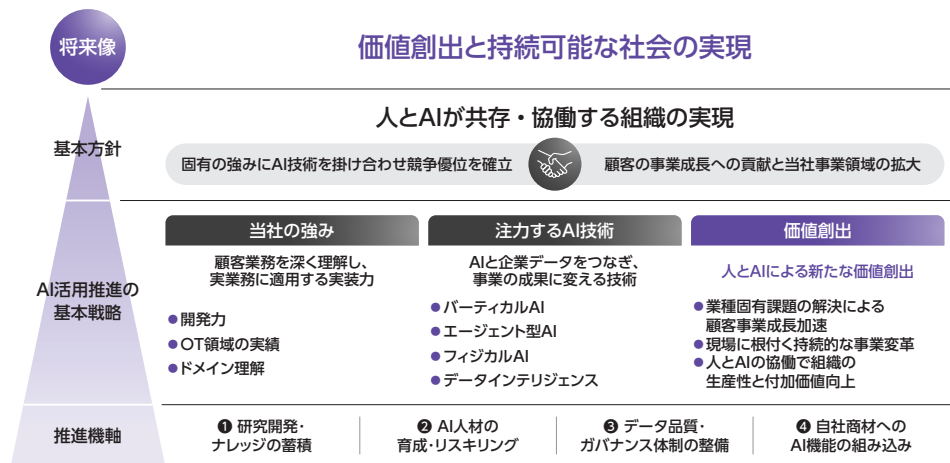
5つの推進軸のうち「研究」「開発」「ナレッジ」の3軸において、重点領域を定めて取り組みを進めています。「人材」「ガバナンス」の2軸は、これらの取り組みを支える共通基盤として強化を図ります。

01 研究	02 開発	03 ナレッジ
先端技術の獲得および 研究開発による事業化推進	AI・クラウドを中心とした 技術力強化	全社ナレッジ共有基盤整備 による組織知強化

Topics1 AI活用を牽引する専門組織「CoE」の設立

技術ケイパビリティ強化の中核と位置づけるAI領域において、重点施策の一環として掲げてきたCoEを、専門組織として設立しました。各セグメントのマネジャークラスで構成し、これまで各部門に分散していたナレッジやベストプラクティスを集約・体系化し、全社へ横断的に展開しています。こうした部門の垣根を越えた技術共創を通じて活動の質とスピードを高め、技術力を着実に事業価値へとつなげてまいります。

AI戦略



技術戦略の中核領域であるAIについて、「人とAIが共存・協働する組織の実現」という基本方針のもと、AI活用推進の基本戦略を支える土台として4つの推進機軸を定めています。これらを一体的に推進することで、当社の強みとAI技術を掛け合わせた新たな価値創出を加速させていきます。

1.研究開発・ナレッジの蓄積

進化の速いAI技術への継続的な研究開発を推進するとともに、プロジェクトで得た知見やノウハウを組織的に蓄積・共有し、再現性のあるAI実装力を組織能力として確立します。

2.AI人材の育成・リスクリング

専門人材の育成に加え、従来技術者を中心としたリスクリングを進め、ドメイン知識とAIリテラシーを兼ね備えた人材層を厚くします。当社の強みである業務知識・顧客理解は、AIを使いこなす人材を得てこそ最大の価値を発揮します。

3.データ品質・ガバナンス体制の整備

AIを事業成果に変える前提として、データの品質確保と連携基盤を強化するとともに、AI利用のルールやリスク管理の枠組みを整備し、安全で責任あるAI活用の確保に努めます。

4.自社商材へのAI機能の組み込み

培った技術と実装知見を自社の製品・サービスに組み込み、提供価値を進化させることで、顧客の事業成長への貢献と当社事業領域の拡大を目指します。

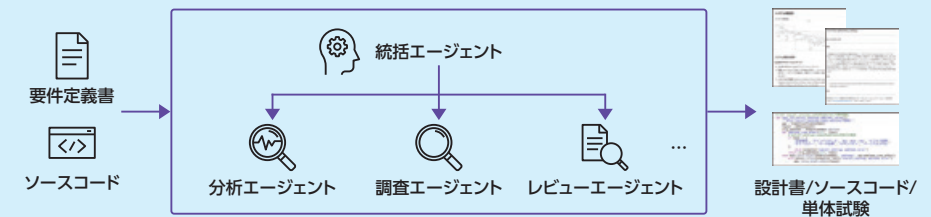
Topics2

AI駆動開発を支える自社開発ツール

当社は、自ら計画を立てて一連の作業を遂行する「AIエージェント」を用いたシステム開発支援ツールを開発し、社内プロジェクトで活用を進めています。

本ツールは、要件定義をもとに、設計書からソースコード、単体試験までの成果物を自動で生成します。タスクごとに専用のAIエージェントが連携する「マルチエージェント構成」により、設計と実装の整合性を確保し、品質と効率の両立を図ります。既存コードから設計書を逆生成することもでき、レガシーシステムのモダン化への活用が見込めます。また、社内環境で動作するローカルLLM(大規模言語モデル)に対応しており、機密性の高い情報を外部に送信することなく扱えます。

今後は適用範囲を広げ、開発生産性の向上と競争力の強化につなげてまいります。



Topics3

AI活用を支えるガバナンスの整備

技術は事業価値の源泉であると同時に、セキュリティや法令遵守の責任を伴うと認識し、技術領域固有のリスクに対応するガバナンスの整備を進めています。生成AIの活用が社内の業務からお客様へのサービス提供へと広がるなか、価値の最大化とリスクの適切な管理の両立に向け、AIガバナンスの確立を重点課題の一つとして取り組んでいます。重要な方針や課題については、経営層に報告・協議する体制としています。

●「AI基本方針」の策定 — AIガバナンスの体系化

AI活用に対する当社の基本的な考え方を「AI基本方針」として新たに策定しました。先行して運用してきた「生成AI利用ガイドライン」を方針のもとに位置づけ、理念から実務まで一貫した体系化を図っています。

●「生成AI利用ガイドライン」の運用・浸透 — 現場の実践を支える実務基準

社内での活用に加え、お客様への開発・サービス提供の現場でも遵守すべき実務基準として「生成AI利用ガイドライン」を全社で運用しています。AI特有のリスクや活用方法など、社員への教育を通じて浸透を図り、安心してAIを活用できる環境づくりを進めています。

●AI関連法令の遵守 — 変化する外部要請への適合

個人情報保護や知的財産権をはじめ、AIに関連する国内外の法令を遵守するとともに、公的ガイドラインなどの動向を継続的に把握し、適切な対応に努めています。技術の進展や法規制の変化を踏まえ、方針・ガイドラインについても継続的な見直しを行ってまいります。

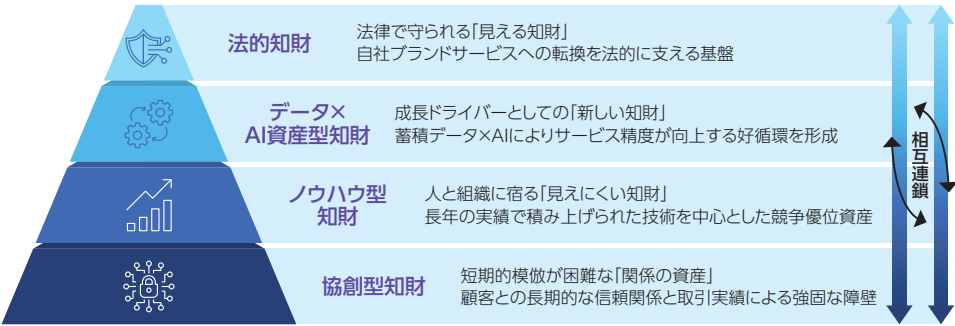
知財戦略

知的財産に関する考え方および取り組み方針

当社はこれまで、顧客ニーズに寄り添いながら、提案型かつ牽引型のインテグレーション力の強化、コネクティッド領域でのデータ・デジタル技術を起点とした新たな価値創出、ソリューション領域でのセキュリティやデータセンターサービスを通じた「安心・安全」の提供、さらに業界を横断したソリューション開発を進めることで、顧客の変革を支える事業基盤を構築してきました。こうした事業の広がりは、単なるサービス範囲の拡張ではなく、当社が社会および顧客の課題解決に向け、より高い付加価値を提供できる企業へと進化し、必要な課題解決力を保有していることを意味します。

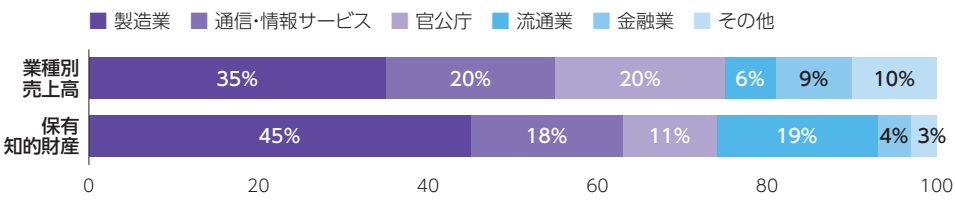
また、長年の事業活動を通じ基盤として蓄積された各種ノウハウは、AI・クラウド・インフラ・セキュリティ・モダナイズーションなどを含む広範囲な技術知見、それらを適用するためのデザイン力、インテグレーション力、データ活用の知見など総合的な技術力であり、これらは顧客協創の成果も含め、独自の競争力を有する当社の最も重要な無形の経営資源となっております。

今後、これら蓄積された無形資産の価値を経営戦略に基づき再評価・体系化するとともに、戦略的に管理・活用することで、労働集約型ビジネスからサービス提供型、いわゆるストック型ビジネスへの構造転換を加速してまいります。この変革を支えるため、当社はこれら無形の経営資源を「知的財産」とし、以下に分類しました。各知的財産が有機的に連携することで、「知財の創出→権利化→活用→収益化→再投資」という好循環を生み出し、持続的な競争優位の確立と企業価値向上を目指してまいります。



知的財産保有状況

知的財産の蓄積を進める一方で、セグメント・業種単位で管理してきた知的財産を全社的な資産として統合的に管理し、全社横断的な利活用を促進することで、新たな価値創出と収益機会の拡大につなげてまいります。



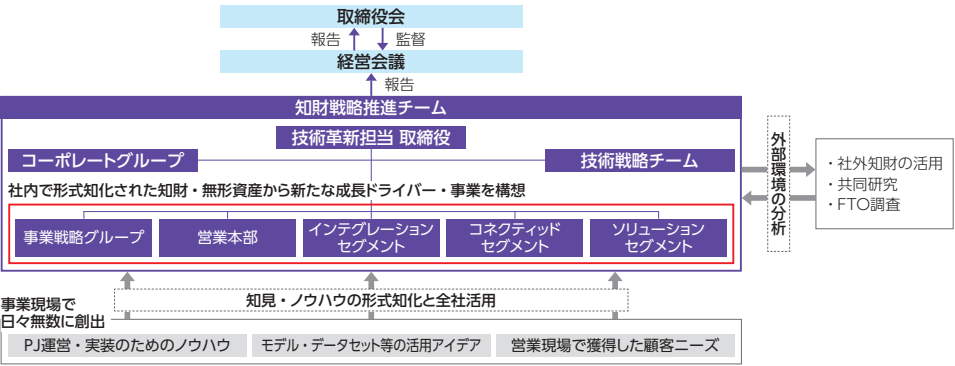
※業種別売上高および保有する知的財産のうち 特許・商標・製品・サービス・ソリューションの割合を示しています。

知財戦略推進体制

第59期より技術革新担当の取締役を統括責任者とし、技術戦略チームとコーポレート部門・各事業セグメントが参画し、全社事業戦略と知財戦略が連携の上活動を展開しております。

- ・AI等の先端領域を含む知財・無形資産の形式知化
- ・知財・無形資産がバナンスガイドラインへの対応推進
- ・取締役会における知財戦略の定期的な協議・監督

上記の取り組みにより、知的財産を企業価値創造のエンジンとして活用し、持続的な成長を果たしてまいります。



執行役員座談会

AIの進展を背景に事業環境が大きく変化する中、AIを前提とした価値創出に向けて何が求められるのか、そして新たなビジネスチャンス等について、執行役員4名がそれぞれの立場から意見を交わしました。

Special Dialogue

執行役員 営業グループ担当

柿沼 譲

Yuzuru Kakinuma



執行役員 インテグレーションセグメント担当

土岐 直路

Naomichi Toki



執行役員 コネクティッドセグメント担当

田蔵 慎一郎

Shinichiro Tazo



執行役員 ソリューションセグメント担当

高井 英行

Hideyuki Takai



AIの進展がもたらした変化

土岐：これまでもさまざまな技術革新の波を経験してきましたが、AIの進展スピードは明らかにそれらとは異なるものです。特に象徴的なのが、お客様からのご相談内容の変化ですね。ほんの数ヵ月前までは「AIをどう活用できるか」といった検討段階の相談が中心でしたが、最近は「このAIツールを前提に開発を進めたい」「AIを使って開発コストを下げつつ、品質を高めたい」といった、具体的な要望へとシフトしています。

田蔵：私たちのセグメントでも同様の変化をすごく感じています。すでに「AIありきでアプリケーションを開発する」ことが前提になっており、体感としてはインターネット黎明期に匹敵するインパクトです。足元では、AIと業務をつなぐ未整備領域が増えており、「どこまでを成果とするのか」「どの単位で契約するのか」といったビジネス面も含めた再設計が必要になっています。

土岐：本当にその通りですね。見積の仕方や、お客様への提案方法も大きく変わりました。

高井：お客様が日常の業務でAIの存在を当たり前と感じ始めているからこそ、我々はより実用的で、安全な一歩先

の手法を求められるフェーズに入ってきていると感じます。作業の効率化を考え、良かれと思って機密データや顧客情報を外部AIに入力してしまう「悪意なき漏えい」はどこにでも起こり得ることで、手軽すぎる生成AIにおいては、まさにリテラシー向上も不可欠だと感じます。

柿沼：営業の現場でも、お客様の投資の重心は明確にAIに移っています。短期的には人的業務の効率化、長期的には業務全体の最適化までAIに任せたいというニーズです。それに伴い、どのベンダーもAIを前提とした提案に変化しており、「AIを使うこと」自体では差別化が難しくなっています。その中で問われているのは、「どこまでお客様の業務に入り込めるか」「お客様の価値創出まで責任を持てるか」です。単なる受託ではなく、お客様とともに価値を創るパートナーになれるかどうか分岐点になっていると感じています。

AIとの共存でシーイーシーが発揮する強みと 広がる事業機会

田蔵：現在、私たちが注目しているのは、AIを活用したソフトウェア開発における品質管理です。生成AIの進展により、エンジニアは短期間で大量のコードを生成できるようになりました。一方で、レビューや品質保証の重要性はこれまで以上に高まっており、開発プロセス全体を適切に管理・統制する仕組みが求められています。こうした課題に対応するソリューションが、当社の開発可視化プラットフォーム「Connected CI」です。お客様が利用するさまざまな開発ツールからMCPで情報を集約し、ダッシュボード上で可視化することで、プロジェクト全体の状況をリアルタイムに把握できる環境を提供しています。AIの活用によって開発生産性が大幅に向上する中、コード量や開発スピードの変化を継続的に監視し、必要に応じてアラートを発することで、

品質を維持・向上させることが可能になります。このような、AI時代に求められる新たな開発マネジメントに大きなビジネスチャンスがあると考えています。

高井：確かにそうですね、我々の注力である「セキュリティ」の観点からもAIが学習データに基づいてコードを生成する特性上、セキュリティ脆弱性の混入やライセンス違反のリスクは確実に増加していると感じます。

ヒューマンエラーによる機密情報入力防止、AIのハルシネーションによる誤情報拡散の防止、そして組織全体のガバナンスと安全性を一律に維持するためには、ルールの整備と合わせて、技術的なガードレール機能（入力時に危険な情報を検知・制御）の整備が必要であると考え、その両面をご支援できるソリューションを提供し、お客様が「安全にAIを使える環境」を提供することで、AI活用を促進していきたいですね。

土岐：二人の発言ともつながりますが、我々の領域ではテスト工程の重要性が大きく変わってきています。AIの普及によってテスト工程はこれまでの後工程から、むしろ上流に近い役割を担うようになっていきます。膨大なアウトプットが瞬時に生成されるようになった今、最も問われているのは「データの妥当性をどう判断するか」です。

高井：AIの活用が広がる中で、ハルシネーションといったAI特有のリスクも顕在化しており、「どこまで信頼して使えるのか」という懸念をどう解消するかは、大きな課題ですね。

土岐：まさにそこが競争力に直結するポイントだととらえています。世間では「AIの普及によって技術者が不要になる」という議論もありますが、私はそうは思いません。むしろ逆です。AIによって人手で行ってきた反復作業が削減される一方で、「人が判断し、検証する領域」は確実に広がっています。我々は、多様な業種取引を通じて蓄積した業務ノウハウと品質担保力など独自の強みを掛け合わせることで、不確かなAIのアウトプットを確かな価値へと転換できる存在です。この役割は今後さらに重要性を増していくはずです。

柿沼：同感です。我々はAIに代替されるのではなく、AIと共存しながらビジネスを進化させていく立場にあります。事業そのものが大きく変わるというよりも、プロセスや提供範囲が高度化・拡張していくイメージです。



「**重要なのは、人間側が主導権を持ってAIと共存していけるか**」

執行役員座談会

お客様のAX実現に貢献できるかどうかは今後の競争力を左右する



柿沼: 重要なのは、膨大かつ不確かなデータを扱わなければいけない中で、「品質」「セキュリティ」「運用」まで含めて我々が一体的かつ長期的な目線で責任を持ち、お客様に価値として提供できるかどうかではないでしょうか。

田蔵: まさにその通りで、例えば、AIエージェントをPoCから本番運用へ展開するためには、業務プロセスへの組み込みに加え、AIガバナンス、セキュリティ、AI Readyなデータ基盤、AI Opsなど、提供範囲を広げていかなくてはなりません。いま、まさに、当社のデータマネタイゼーション事業において、パートナー企業や研究機関との共創を通じて、これらの領域のサービス開発を進めています。

顧客の課題解決に向けて、AIエージェントを本番運用まで引き上げ、安全なAI環境を提供し、運用まで一体で取り込むことで、収益軸をSIからストック型に転換していきます。

高井: 従来のようにシステムやアプリケーションを製造して納品するだけでなく、そこから得られるデータを分析・解釈することで、顧客のビジネス上の意思決定や売上向上といった具体的な成果に結びつけることが不可欠になりますが、そこに我々の強みをしっかりと付加価値として提供していくことが重要ですね。

ソリューションであれば「セキュリティ」を組み込むことで、現状のDX市場において極めて強力な差別化要素になると思っています。

例えば、データの意味付け（格付け）、プライバシー保護を両立したデータ分析、ゼロトラストに基づくアクセス制御など我々の強みをお客様により分かりやすく届けることで、データを守るセキュリティから、データの活用と防御を両立させ、安全だからこそ、「お客様はリスクを恐れず、データを攻めのビジネスへ最大限に活用できる」そんな本物の安心感を提供していきたいですね。

土岐: 「活用と防御の両立」が整うことで、初めてAIを安心して活用することができ、その上で我々が強みとしてきた品質の価値も発揮されると考えています。当社はもともと高品質を強みとしてきましたが、その価値をAIでさらに拡張していくことは大前提になります。それに加えて、最近では若手人材のAIへの関心が非常に高く、AIで成長したいという志向の人材が増えています。こうした流れを事業機会と結びつけていくことで、組織としての成長と従業員エンゲージメントの向上が相乗的に実現できそうですね。



「安全に使える環境」を提供することで、お客様のAI活用促進に貢献する

柿沼：これからは個別の技術や機能を提供するだけでは、お客様の本質的な課題解決にはつながりません。重要なのは、開発・データ・品質・セキュリティといった要素を一体として捉え、お客様の価値創出まで結び付けられるかどうかです。

そのためには、セグメントをまたいだ連携が前提になりますし、実際に複数部門が一体となった“連合チーム”で提案・実装を行うケースも増えています。我々はこうした「横断的な統合力」と「業務への深い入り込み」により、AI時代における真の価値提供を実現すべきですね。



「シーイーシーでなければならない」と 選ばれ続ける存在を目指して

土岐：AIの進展によって、お客様の内製化は進む一方でビジネス自体は拡大していくため、新たな仕組みが必要となり、我々にとっての事業機会は広がっています。

その中で重要なのは、従来のシステム起点の発想を超え、さらに先にある社会課題の解決や新たな領域に踏み込んでいくことです。その具現化に向けては受託型ビジネスの延長ではなく、企業同士が資金やリソースを持ち寄るような共創型の取り組みにも挑戦していく必要があります。こうした新たな枠組みこそが、お客様のイノベーションを支え、ひいては当社の未来を切り拓く成長エンジンにつながると信じています。

田蔵：共創型への挑戦という文脈においては、AI開発のあり方だけでなく、事業領域拡大へのトリガーにもなりますね。

これまでのシステム開発は「作って終わり」のフロー型が主流でした。しかしこれからは、AIを活用したシステムを継続的に運用・改善し、お客様に伴走しながら価値を提供し続けるストック型モデルへのシフトを進めていきます。いかに価値を紡ぎ続けるかが勝負になりますね。

高井：はい、価値を紡ぎ続けるには、「技術（運用基盤）」「人材」「価値・成果」の3要素が必要ですが、持続的に成長するAIシステムを構築する技術、ビジネスゴールに寄り

添い、AI活用を支える人材、この2つは差別化が難しくなっていると感じます。その中で価値・成果は、継続して費用を払う「価値・成果」を示せるか、これが勝負のポイントになります。例えば、AIによるコスト削減額や業務効率化などの成果も1つですが、我々が認証をはじめ、セキュリティ分野で選ばれるのは「守る」だけのセキュリティではなく、「安全だからこそ、攻めのビジネスに進める」という安心感（価値）を提供できているからだと思っています。「選ばれ続ける存在」になるには、それぞれが「価値・成果」につながる強みをしっかりと創造していくことが重要ですね。

柿沼：AIの進展によって私たちの発想の幅自体も広がってきています。開発の進め方だけでなく、「何をやるべきか」というアイデアの出し方も変わってきており、そこから生まれる新しい着想をいかに事業として育てていくかが重要です。

我々の強みは、日本の優良企業との関係性に加え、開発力や現場の知見、業務理解といった基盤にあります。これらを活かしながら、自社だけで完結するのではなく、外部のパートナーとのアライアンスを積極的に組み、知見や技術を掛け合わせていく姿勢をしっかりと示していくことで、お客様からの信頼や期待もさらに高まっていくはずです。その上で、製造や医療といった強みのある領域で成果を積み上げ、それを横展開しながら、新たな事業へとつなげていく。この循環を回していくことが、シーイーシーの次なる成長の道筋だと思います。

「AIで強みをさらに強化し、お客様からの信頼や期待をさらに高め、選ばれる存在であり続ける」

グループ会社紹介

CCS 株式会社 シーイーシーカスタマサービス

主なサービス

IT運用サポート

IT化導入支援

品質支援



ICTを「安全・安心・快適」に活用し続けられるサービスの提供による社会・顧客への貢献

株式会社シーイーシーカスタマサービス
代表取締役社長

酒井 靖男

当社は、シーイーシーグループにおけるITサービス事業の中核として、運用・保守を軸に導入支援から品質検証まで一貫したサービスを提供しています。

企業のデジタル活用が高度化する中、24時間365日の運用体制と現場に根差した技術力により、安定運用と変革対応の両立を実現しています。加えて、クラウド移行支援の強化や、グループのセキュリティ事業との連携による運用高度化を推進しています。

これらの取り組みを背景に、2025年度の運用契約継続率は94.1%(内販92.0%、外販96.2%)、パッケージ保守契約継続率は96.1%と高水準を維持しており、高い顧客基盤とサービス品質を基に、さらなる事業拡大を図っていきます。

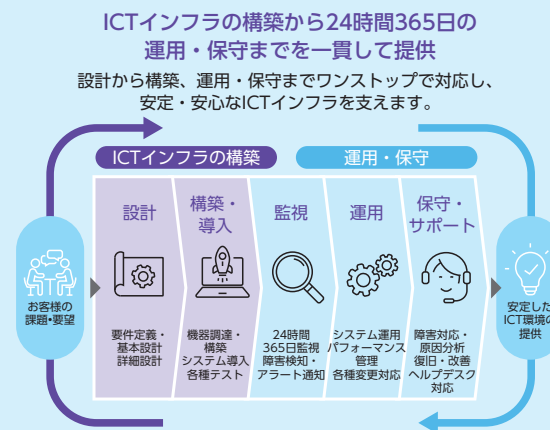
グループにおける役割・シナジー

ICTインフラの構築から24時間365日の運用・保守までを一貫して提供するサービス体制を強みに、顧客システムの安定稼働を支えることで、シーイーシーグループにおけるストック型収益の拡充に寄与しています。運用領域においては、セキュリティ監視、ヘルプデスク、インフラ運用などをシーイーシーと機能分担し、グループ全体で一体的なサービス提供体制を構築しています。

さらに、蓄積された運用実績と顧客基盤を活用し、プロダクトサービスにおいてはパッケージ展開を推進しています。既存顧客へのクロスセル、アップセルを通じて、主力事業との連携を強化するとともに、サービスの付加価値向上と収益の多層化を通じて、グループ全体の収益基盤の強化に貢献していきます。

株式会社シーイーシーカスタマサービス

設立：2012年4月1日 〒252-0004 神奈川県座間市東原5-1-11 さがみ野システムラボトリ 従業員数：194名(2026年2月1日現在)



トピックス

クラウド移行サポートの需要拡大に対応し、AIの活用を前提としたクラウドサービス対応の運用体制強化を進めています。また、セキュリティ運用の高度化においては、グループのセキュリティ事業部門と連携し、マネジメントサービスの提供拡充に取り組んでいます。さらに、ヘルプデスクではAIを活用した業務効率化を推進し、迅速かつ正確な対応の実現とオペレーターの業務負荷軽減を両立する体制整備を進めています。



地方から企業変革を支えるDXパートナー

大分シーイーシー株式会社
代表取締役社長

高木 英樹

当社は、地方から企業変革を支えるDXパートナーを掲げ、Microsoftソリューションおよび業務システム開発を軸に、企業のデジタル変革と継続的な成長を支援しています。創業以来、大分県においてIT人材の育成と事業基盤の強化を両立しながら拡大を続け、現在ではグループ売上比率が8割を超えるなど、自立的な成長力を備えた事業構造を確立しています。

今後も、地域で育成した人材と最先端技術を組み合わせることで、地方発の付加価値を全国へ展開し、シーイーシーグループ全体の成長を牽引するとともに、「地方だからこそ実現できる価値」を競争優位の源泉とし、中長期的な企業価値の向上に取り組んでいきます。

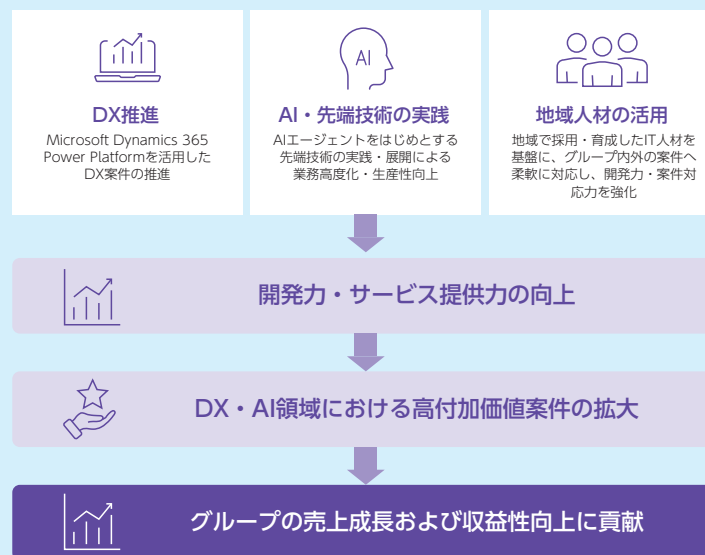
グループにおける役割・シナジー

シーイーシーグループにおける業務システム開発および業務改革支援領域の中核企業として、Microsoft Dynamics 365やPower Platformを活用したDX案件の推進を担っています。加えて、AIエージェントをはじめとする先端技術の実践・展開を担うことで、顧客の業務高度化・生産性向上を実現しています。

人材面においては、地域で採用・育成したIT人材を基盤とした体制を構築しており、グループ内外の案件へ柔軟に対応することで、開発力の向上と案件対応力の強化を図っています。これらの取り組みにより、当社はDXおよびAI領域における高付加価値案件の拡大と地域人材を活用した収益性の高い開発体制の構築を通じて、グループの売上成長および収益性向上への貢献を高めていきます。

大分シーイーシー株式会社

設立：1995年12月 〒870-0035大分県大分市中央町1丁目1-3 朝日生命大分ビル3F 従業員数：80名(2026年4月1日現在)



トピックス

人材育成や地域雇用の創出に取り組むとともに、2013年からは大分県杵築市の土地・自然を活用した太陽光発電を開始し、再生可能エネルギーを生産しています。これまでの累計発電量は384万kWhを超え、これはCO₂排出量約1,600トン分の削減に相当する規模*です。再生可能エネルギーの供給を通じて社会全体の脱炭素化に貢献するとともに、事業基盤の強化と地域社会への価値創出を通じて、持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。

*排出係数による試算値(環境価値はFIT制度上、需要家に帰属)。

グループ会社紹介



主なサービス

人材派遣



グループの現場力を支え、 必要な人材を、必要なときに

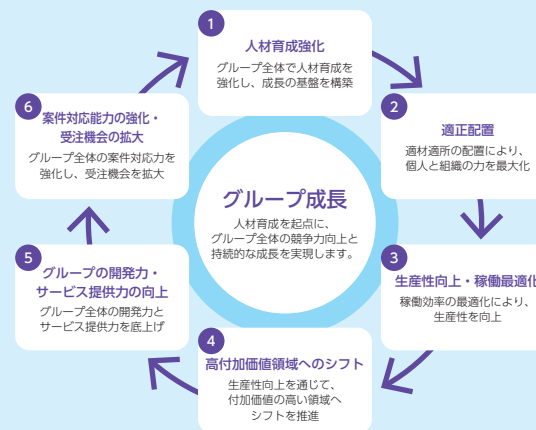
株式会社コムスタッフ
代表取締役社長
大北 敦司

IT人材供給の中核企業として2001年に創業した当社は、需給逼迫が続く市場環境下においてシーイーシーグループにとって重要な役割を担っています。福岡を拠点に、全国のグループ会社へ継続的に人材を供給し、プロジェクト推進力の強化を支えています。また、グループ外では主に福岡を中心とした地域企業に対しIT人材を提供し、外部市場における事業機会の拡大を図っています。

蓄積された技術・ノウハウおよび顧客基盤を活用し、グループ製品・ソリューションの展開を支援することで、グループ内外における事業シナジーの発現に貢献しています。加えて、人材育成および就業環境の整備を通じ、持続的成長を支える基盤強化を進めています。

グループにおける役割・シナジー

シーイーシーグループにおける人材供給機能の中核企業として、繁閑に応じた柔軟なリソース配置を通じて、各プロジェクトの推進を支えています。安定した人材供給体制とこれまで培ってきた育成ノウハウを基盤に、多様な技術領域に対応可能な人材基盤を構築しており、大型・複合案件における実行力の向上を支えています。これにより、グループ全体の案件対応能力の強化と、受注機会の拡大に寄与しています。さらに、人材のスキル高度化と適正配置を通じて稼働効率の最適化を図ることで、生産性の向上および付加価値の高い領域へのシフトを推進しています。今後は、人材供給機能にとどまらず、グループの開発力・サービス提供力の底上げに貢献していけるよう、人材育成を強化していきます。



トピックス

技術者のスキル向上に向け、eラーニングの活用や社外研修の拡充により教育機会の強化を進めています。あわせて、派遣技術者との定期面談による就業状況の把握に加え、技術者間の交流機会の創出を通じてエンゲージメントの向上と定着率の改善を図っています。福利厚生の拡充や労務管理のデジタル化を推進し、安心して働ける環境の整備と運用体制の高度化に取り組んでいます。

株式会社コムスタッフ

設立：2001年8月 〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神一丁目14-18 天神ブリッククロス北棟12階 従業員数：125名(2026年2月1日現在)

コーポレートグループメッセージ —コーポレート戦略—

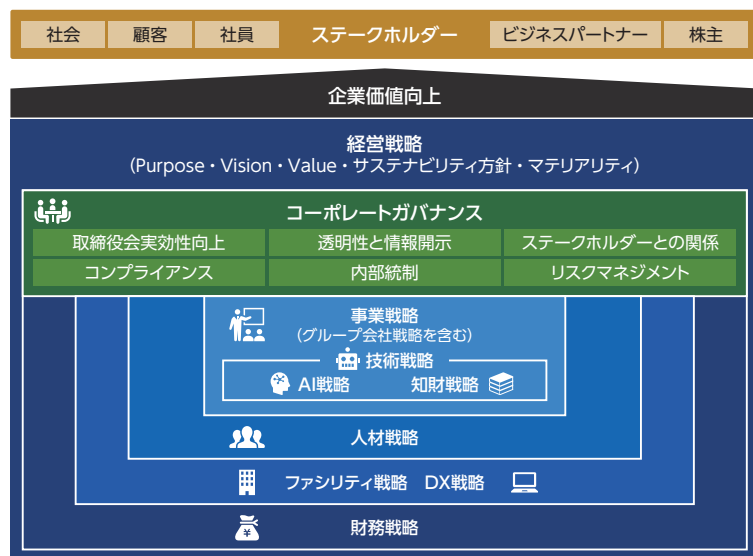
戦略の連動と心理的安全性が根づく企業文化で、企業価値の向上を実現する

1) 全体最適で築く強固な経営基盤

コーポレートグループにおきましては、サステナビリティ・リスクマネジメント両委員会の定着、人材・ファシリティ等の基盤整備、経営判断の迅速化に向けた権限基準の見直しなど、経営の土台を着実に固めてまいりました。2026年は、AIがもたらす環境変化が過去とは比べものにならない速さで進む中、労働集約型の事業モデルからの転換は、さらなる成長を遂げる大きなチャンスです。当社はこの変化を飛躍の起点と捉え、新たに「技術(AI・知財)」を経営戦略の柱に加えました。今後は、ガバナンス・事業(M&A)・技術・人材・ファシリティ・財務の「6つの戦略」を、個別施策の集合としてではなく、全体最適の視点から連動させ、企業価値の向上を加速してまいります。



取締役 兼 執行役員
コーポレートグループ担当
江上 太



経営基盤を構成する6つの戦略

① コーポレートガバナンス

知的財産の最適化とグループガバナンスの推進によるガバナンス体制の高度化

② 事業戦略 (M&A)

M&Aでオーガニック成長を補完し、顧客基盤・専門性・技術を獲得、労働集約型からサービス提供型へ転換

③ 技術戦略 (AI戦略・知財戦略)

当社の強みとAI技術の掛け合わせ、人とAIの協働を通じた、ノウハウ・データ・AI資産の知的財産化とストック型サービス事業への転換

④ 人材戦略

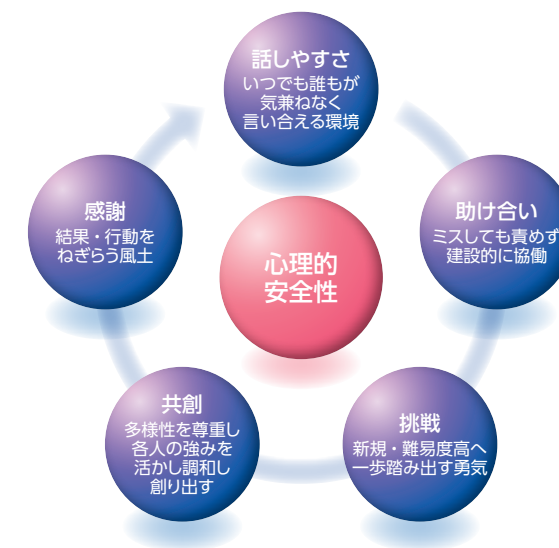
高度IT人材・経営職の採用/登用強化、スキルパス・タレントマネジメント本格稼働に加え、人事制度面の環境整備を進めることで、ハイレイヤー充足を推進

⑤ ファシリティ戦略

社内DXの推進をふまえた働き方改革の定着、オフィス増床や自社物件の環境による、働きやすく生産性の高い事業環境の構築

⑥ 財務戦略

ROE14%を通過点に20%水準を目指し、成長投資・株主還元・適正な手元資金管理を通じて企業価値の向上



6つの戦略の実行のカギとなる心理的安全性

2) 5つの価値観で高める心理的安全性

当社は「話しやすさ」「助け合い」「挑戦」「共創」「感謝」の5つを企業文化の中核に据え、心理的安全性の高い組織を目指しています。社員一人ひとりが安心して意見を言える風土こそが、「6つの戦略」を実行する力の源泉であり、当社の企業文化を支える基盤です。

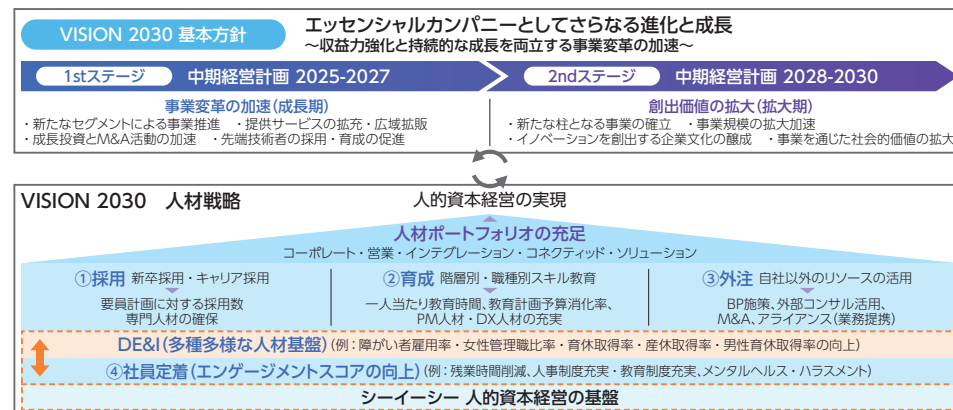
人材戦略

基本的な考え方

当社は、「ICTの力で新たな価値を創造し、社会、顧客、そして社員が、もっと輝く未来へ」というパーパスの実現に向けて、社員一人ひとりが安心して働ける環境を整備し、心身ともに健康で働きがいを感じられる職場を提供することを大切にしています。私たちにとって、社員は最も重要な資産です。社員が自らを会社にとって「不可欠な存在」と感じられるよう、成長機会の創出と働きやすい環境づくりに取り組んでいます。さらに、多様性を尊重し、社員が自らの可能性を最大限に発揮しながら、ICTの力で社会や顧客とともに新しい価値を生み出していく組織文化を育んでいます。社員一人ひとりの成長が企業の競争力を高め、持続可能な未来を切り拓く原動力になると信じています。

事業戦略と人材戦略との連動

当社は、経営戦略・事業戦略の実現を人材面から支えるため、事業戦略と人材戦略を一体で運用しています。事業戦略が描く成長の方向性から求められる人材要件を定義し、それを起点に採用・育成・環境整備の各施策へと落とし込みます。求める人材と現有人材とのギャップを継続的に把握し、経営管理サイクルと連動させながら投資の優先順位づけと打ち手の見直しを進め、確保・育成した人材が事業の実行力と競争力を高め、その成果を再び事業戦略へ還元する循環を確立しています。



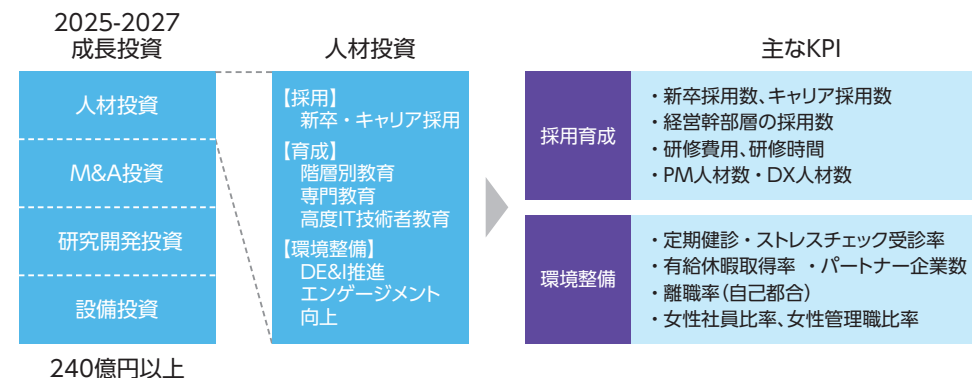
人材ポートフォリオ

変化するビジネス環境に柔軟に対応し、持続可能な成長を実現するために、人材ポートフォリオの構築を重要な経営課題と位置付けています。特に経営戦略・事業戦略の実現に向けた人材輩出および競争力の強化と、組織全体の価値創出の加速を重視し、人材ポートフォリオを策定しました。今後は人材要件および必要となるスキル、また社員の行動評価と報酬制度の見直しを行うことで、継続的に人材ポートフォリオをブラッシュアップしていきます。

特に注力分野では、デジタル技術やイノベーションを牽引する高度専門人材と、顧客の事業全体をITの領域から支援できる専門性・ビジネスノウハウを有する人材の確保が重要です。そのため、社員の現在の能力やポテンシャルを継続的に可視化し、計画的な育成を行うことで組織全体の生産性向上を図っています。

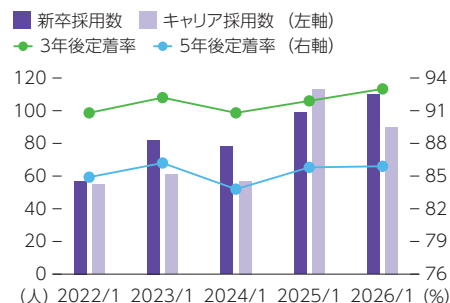
人的資本投資

人材ポートフォリオの構築を通じて経営戦略・事業戦略を支える人的資本の強化を最優先課題と捉え、その実現に向けた必要な投資を積極的に行っています。これらの投資は、「採用」「育成」「環境整備」の3つの要素を柱に、社員一人ひとりが能力を最大限に発揮できる仕組みを整えることを目的とし、2030年に向けた具体的なKPIを設定した上で定期的なモニタリングを実施することで、人材戦略を着実に遂行していきます。



日々進化するIT技術に対応するため、積極的な採用活動を推進しています。即戦力となる高度な専門知識を持つキャリア人材と、高いポテンシャルを秘めた新卒人材の双方をターゲットに、対面に加えてオンライン選考やAI面接ツールなども活用し、効率的かつ公平な選考プロセスを構築しています。さらに、採用後のオンボーディングやキャリアパスの明確化を通じて社員の成長と定着を支援し、多様な人材の活躍を促進することで、企業価値の向上を目指しています。

採用数と定着率



社員一人ひとりの成長が企業の持続的な発展に直結するとの考えのもと、人材育成を経営戦略の重要な柱と位置付けています。人事制度に基づく階層別研修や、専門領域のスキル向上を目的とした研修プログラムを提供し、体系立った学習機会を整えています。社員が自身の成長目標を明確にし、主体的に学び続けられるよう、キャリアパスの可視化や定期的な面談を実施し、キャリア形成を支援するとともに、業務を通じたスキルアップを促進するため、プロジェクトベースの実践機会を提供し、部門横断的な交流を活用した知識共有を奨励しています。一般職から幹部職、経営職に至る各段階で新任・プレ研修を体系化し、ゼネラリスト・スペシャリスト双方の育成に対応することで、社員が可能性を最大限に発揮できる環境を整備し、組織全体の競争力向上を目指してまいります。

階層別教育		専門教育				その他	
幹部職	ゼネラリスト・スペシャリスト	共通				自己研鑽	会社基礎
	マネジメント	技術	営業	CP			
	一般職						
	【M1~M3】 専門教育へ	DX研修	技術系基礎研修	営業系研修	CP系研修	社外研修・eラーニング	情報セキュリティ教育・コンプライアンス教育・ダイバーシティ教育・ハラスメント教育
	【経営職】 新任・プレ研修	PM研修				資格取得奨励制度	
	【幹部職】 新任・プレ研修						
	【R1~R3】 新任・プレ研修						

当社は、人的資本を企業価値創造の重要な基盤と位置づけ、社員一人ひとりの能力発揮と持続的な成長を支える環境づくりを推進しています。その実現に向けて、エンゲージメント調査を活用し、社員の状態や組織課題を可視化するとともに、その結果を踏まえて心身の健康や働きがいの向上、福利厚生の実施、コミュニケーション活性化などの施策を計画的かつ継続的に展開しています。

エンゲージメント向上の施策

社員が安心して働ける環境づくり

- ・自己申告面談の100%実施
- ・なんでも相談窓口(社内・社外)の設置
- ・多様な人材の活躍を促進するDE&I推進施策の実施

働きがいの向上

- ・社内表彰および永年勤続表彰
- ・パーパス浸透に向けた経営層と社員の直接対話機会の創出

ウェルビーイングの向上

- ・多様なライフスタイルに対応した選択型福利厚生サービスの提供
- ・社員ニーズを踏まえたオフィス環境整備
- ・社員および家族交流イベントの実施



【夏休みを利用した社員と家族の交流イベント】

エンゲージメントの調査では、「エンゲージメント」「総合的体験」「継続勤務意向」「ウェルビーイング」「インクルージョン」の5つの観点から構成される独自指標を設定し、社員と組織の状態を把握しています。直近の調査結果では、継続勤務意向スコアが70%以上と情報通信業平均を大きく上回る高水準を維持しており、組織基盤の安定性が確認されています。また、働きやすさや心理的安全性に関する設問においても、肯定的回答が一定水準以上で推移しています。

こうした良好な組織環境を基盤に、2030年までにエンゲージメントスコア60%以上を目標としています。今後も対話の質向上や人材育成施策の強化を通じて、従業員が当社に対して愛着を持ち、自律的に価値創出に貢献できる組織の実現を目指していきます。

エンゲージメントを構成する5つの要素



財務戦略

成長投資と株主還元を両立し、目標達成に向けて着実に前進

当社は、VISION 2030の実現に向け、持続的な成長を支える財務戦略を推進し、中長期的な企業価値の最大化を目指しております。ROEを重要な経営指標として位置付け、資本効率の向上に取り組むとともに、安定した収益基盤と健全な財務体質を維持しながら、成長戦略を加速しつつ、安定的かつ継続的な株主還元との両立を図っております。

今後も適切な手元流動性の確保、成長投資余力の維持、資本効率の向上および株主還元の充実を通じて、持続的な成長と企業価値のさらなる向上に努めてまいります。

キャッシュ・アロケーションと資本効率の取り組み状況(2026年1月期-2028年1月期)

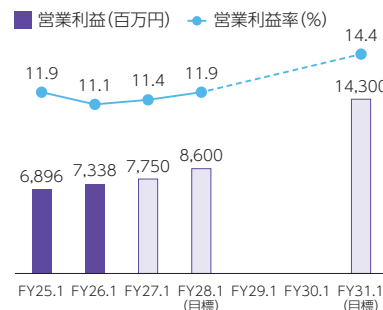
	目標	実績(2026年1月期末時点)	評価	今後の方針
 成長投資 人材投資・研究開発・M&A・設備投資 等	240億円以上 (3力年 累計)	42.7億円 (進捗率 17.8%) (内訳) ・人材投資 19.5億円 ・M&A投資 13.2億円 ・設備投資 5.4億円 ・研究開発投資 4.6億円	✓ 概ね計画通りに推移 人材投資・研究開発投資は計画どおり進捗し成長基盤強化に貢献、M&A投資は投資機会を慎重に見極めながら推進中	人材投資・研究開発投資を確実に実行するとともに、M&A推進体制強化を図るなど、案件ソーシングの強化とPMIを確実に実行してまいります
 株主還元 配当・自己株式の取得 等	125億円以上 (3力年 累計) 配当性向 45%以上 (2028年1月期)	38.9億円 (進捗率 31.2%) (内訳) ・配当 18.9億円 (配当性向 42.3%) ・自己株式取得 20億円	✓ 計画を上回る還元を実施 年間配当は前期比15円増配となる70円とし、20億円を上限とする自己株式の取得・消却を実施	2028年1月期までに、配当性向45%以上を目指すとともに、機動的な自己株式取得を継続し、3力年平均の総還元性向70%台を維持してまいります
 手元資金 財務の安定性確保・戦略機会への備え	180億円規模 月商の3カ月を目安に保有 (2028年1月期末)	252億円 (期末残高：月商4.6カ月分保有)	✓ 計画通り進捗 手元資金は2026年1月期末時点の目標水準(月商5カ月分未満)を達成し、成長投資と財務規律を両立	2028年1月期末までに、手元資金を適正水準(月商3カ月分相当)へ最適化するとともに、D/Eレシオ0.5倍を上限とする財務規律のもと、将来の成長投資機会に備えます
 ROE 資本効率の継続的な向上	14%以上 (2031年1月期：20%以上)	12.5% (前期比 +2.5pt)	✓ 計画を上回るペースで進捗 ROEは12.5%を達成し、2026年1月期目標を上回るなど、資本効率が着実に改善	成長投資と資本効率の向上を両輪で推進し、2028年1月期にROE14%以上を達成するとともに、2031年1月期にROE20%以上を引き続き目指してまいります

資本コストや株価を意識した経営への対応

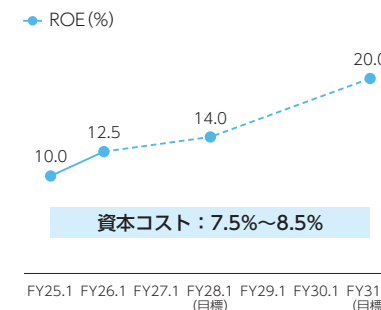
2026年1月期は、過去最高業績を達成するとともに、20億円の自己株式取得・消却を実施しました。その結果、ROEは12.5%となり、中期経営計画初年度の目標を達成しております。

今後も成長領域への投資を加速し、収益力と資本効率を高めるとともに、適切な財務規律を維持しながら、2028年1月期のROE14%以上を目指します。あわせて、成長投資と株主還元を両立し、株主・投資家との対話を通じて企業価値の向上に努めてまいります。

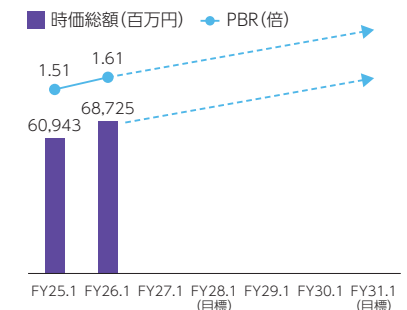
①収益力の向上



②資本効率



③市場からの評価



成長投資

変化する社会課題に応えるソリューションを提供し、競争力を高めるために、
人材投資・研究開発・M&Aの3つの成長エンジンに対する投資を一層強化し、価値創造による持続的な成長を実現します。

人材投資

持続的な成長を支える人材基盤の強化に向け、採用・育成・処遇の充実を推進し、社員が能力を最大限発揮できる環境を整備しております。

投資の狙い

 採用強化	 給与水準の向上
 教育・育成	 環境整備

主な実績

採用の強化 新卒・キャリア採用の拡充に加え、採用チャネルの拡大を推進し、持続的な成長を支える人材基盤を強化	採用
成長領域を支える専門人材を育成 DX・PMなど高度専門人材の育成プログラムを展開し、事業ポートフォリオ戦略を担う人材を計画的に育成	教育・育成
多様な人材が活躍できる環境を整備 女性活躍推進や障がい者雇用促進の整備など、多様な人材が能力を発揮できる職場環境を整備	環境整備
エンゲージメントと処遇の向上 エンゲージメント調査結果を活用した組織改善に取り組むとともに、従業員給与のベースアップを実施するなど、働きがいの向上と組織力の強化を推進	環境整備 給与

成長の実現に向けて



持続的な価値創造

人材・技術・資本を最大限に活用し、社会課題解決と企業価値の向上を両立します。



競争力の強化

イノベーションと事業ポートフォリオの拡充により強固な競争優位性を確立します。



未来への投資

将来を見据えた投資を継続し、次なる成長ステージへつなげます。

研究開発投資

競争力のあるサービスを提供するため、クラウド基盤と高度なソリューション開発への投資を推進しております。

投資の狙い

 競争力強化	 高度なソリューション開発
 AI・DX技術の活用	 研究開発体制の強化

主な実績

SmartSESAME®シリーズ各種サービスのシステム開発および実用化検証 既存サービスの機能強化に加え、データ利活用型サービスへの展開に向けたシステム開発・実用化検証を推進するとともに、IDライフサイクル管理などのサービス機能の拡充を実施	AI・DX 高度開発
データ利活用基盤Resolana™の調査研究および開発 AI活用を支えるデータ利活用基盤の調査研究・開発を推進するとともに、データの収集・統合・分析基盤の高度化や技術検証を実施	AI・DX 高度開発
クラウド統合基盤BizAxis®共通基盤の開発および構築 クラウド統合基盤の商用利用に向けた環境整備・機能拡充を推進するとともに、開発・運用基盤の高度化や運用自動化を実施	競争力 高度化
研究開発体制・先端技術活用を強化 研究開発部門の体制強化、研究機関との共同研究や先端技術の活用を推進	競争力 体制強化

M&A投資

資本参加を通じ、事業拡大に必要となるケイパビリティを獲得することで、当社の競争優位性を強化し、さらなる企業価値向上を目指します。

投資の狙い

 技術の獲得	 製品・サービスの拡充
 顧客基盤の拡大	 地理的カバレッジの拡大

主な実績

情報システムサービス株式会社を子会社化 システム開発領域の強化および関西地区における事業基盤の強化を目的として、連結子会社化	技術 地理的カバレッジ
株式会社ディー・ディー・エスの株式を取得 セキュリティ／認証ソリューション・技術の相互補完と顧客開拓を目的として、株式会社ディー・ディー・エスの株式を取得し、持分法適用会社化	技術 製品 顧客基盤
AI Librarium株式会社との資本業務提携を検討 AI技術を活用したソリューションの創出を目的としてAI Librarium株式会社との資本業務提携の検討を開始	技術

※本ページに記載の主な実績は、2026年6月末時点の内容です。

事業戦略グループメッセージ ―事業戦略―

技術と変革の力で未来図を描き、第4の柱となる新たな価値を創出する



～事業セグメントと両輪で 未来の成長を創る～

取締役 兼 執行役員
事業戦略グループ担当
石原 直樹

当社は今期、戦略立案機能の強化および意思決定の迅速化を目的に、事業戦略グループをコーポレートグループから独立・改組いたしました。同グループは、事業推進本部として事業企画部・先端技術部・デジタル変革推進部の3部で構成され、当社の未来をデザインすることをミッションに掲げています。

VISION 2030で掲げる売上高1,000億円の実現に向けては、3つの事業セグメントにおける着実な成長にとどまらず、次代を見据えた「新たな成長領域への種まき」と、全社的な「働き方変革による生産性向上」の同時追求が不可欠です。当グループは、コーポレートグループと相互に連携しながら戦略推進を担うとともに、各事業セグメントや営業本部と一体となり、全社の企業価値向上を強力に牽引してまいります。

①事業企画部

VISION 2030のその先を見据えた「第4のセグメント(事業の柱)」の創出をミッションに掲げ、新規事業領域の探索と、自社開発の戦略的プラットフォーム「クラウド統合基盤-BizAxis-」の展開を推進しています。

事業戦略グループの構造と役割

VISION 2030 売上高1,000億円

事業戦略グループ(事業推進本部)

①事業企画部

次代の事業の柱の創出
クラウド統合基盤
「BizAxis」

②先端技術部

先端ITの研究開発、
実用化推進

③デジタル変革推進部

社内DX・業務変革の推進

②先端技術部

AIや量子技術などの先端ITに関する研究開発と、その成果の自社製品・サービスへの適用を推進。技術力を起点とした競争優位性の確立を支えるとともに、知財戦略を展開しています(詳細は技術戦略ページに掲載)。

③デジタル変革推進部

社内DXのグランドデザインを策定し、業務プロセスの抜本的な変革とデータ活用的高度化を推進。この取り組みは、単なる効率化にとどまらず、経営の意思決定および事業ポートフォリオの最適化、さらには新規ビジネス創出の可能性を高めることで、当社の中長期的な競争力強化と企業価値向上に寄与しています。

今期は、事業戦略グループの新体制のもと、次代の成長を牽引する新たな事業領域の創出、先端技術の研究開発、そして「全社DXグランドデザイン」に基づく全社DXの着実な実行を、一体的に推進してまいります。これら3部が持つ高い専門性を束ね、各事業セグメントとの連携を深化させることで、中長期的な競争力の強化と持続的な企業価値向上を目指します。

全社DXの推進と新規事業の創出

全社DXブランドデザイン

2026年5月、社内における各業務分野のデジタル変革を包括的に捉えた「全社DXブランドデザイン」を策定いたしました。本デザインは、全社的な業務変革の連携・連動を重視し、経営資源（ヒト・モノ・カネ・時間）の最適な配分・計画を定めた複数年（2～3カ年）のロードマップです。定期的に見直しを行い、経営環境や技術動向に対して戦略の実効性と柔軟性を担保してまいります。

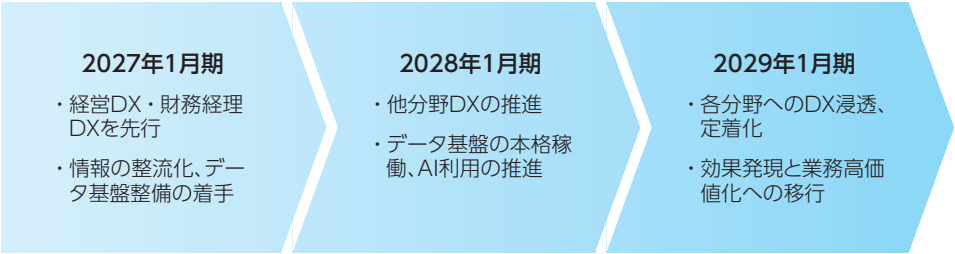
DXビジョン

最適化された業務プロセスとデータ駆動型経営により、すべてのステークホルダーへ新たな価値を提供する

5つのDX —「効率化」の先の「高価値化」へ—

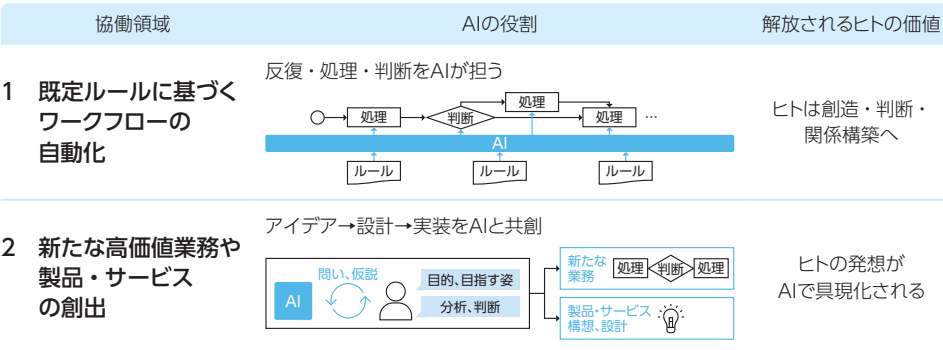
経営DX	経営の「現在を把握する」から、「変化を先読みし先手を打つ」機能へ
人事DX	「人を管理する」から、「事業の実行力を創る」機能へ
財務経理DX	「数字を作る・読む」から、「数字で経営を動かす」機能へ
総務・購買DX	「資産、ルールを守る・管理する」から、「戦略資源に転換、ルールメイク」する機能へ
マーケティング・営業DX	「市場を読む」から、「先読みし事業を創る」機能へ

ロードマップ



全社DXにおけるAIの位置づけ

社内各業務において **AIとの協働で、ヒト単独では届かない成果へ**
ヒトの限界を超える、ヒトの可能性を広げるツール



新規事業の創出 —第4のセグメント創出への探索—

VISION 2030のその先を見据え、既存3セグメントに続く「第4のセグメント（事業の柱）」の創出に向けた新規事業探索を、検証と絞り込みの規律を持って推進しています。

新規事業開発の3カ年ロードマップ

2026年1月期	【広域探索】 未参入の産業ドメインを中心に、次代の成長を牽引する新規事業案を網羅的に探索
2027年1月期	【選抜と検証】 ターゲットドメインの絞り込みとMVPIによるPoCの遂行
2028年1月期	【事業設計】 実証結果に基づく事業・サービス具現化と次期ローンチへ向けた事業仕様の確定と体制の確立

戦略的プラットフォームの外販展開と収益化

当社は、SaaS群を支える共通基盤として、サービス開発・運用の効率化と品質向上、そしてスケーラブルな事業拡大を可能とする戦略的プラットフォーム「クラウド統合基盤 -BizAxis-」を推進しています。新たなIaaS/PaaS基盤の採用によりコスト競争力と柔軟性を高め、事業採算性の改善と成長余地の拡大を牽引します。さらに、本基盤の外販を2027年1月期下期より予定しており、内製で培ったノウハウを新たな収益源へと転換することで、収益構造の高度化と中長期的な企業価値向上に寄与してまいります。

TCFD提言に基づく情報開示

ガバナンス

当社は、気候変動をはじめとする環境問題への対応を経営課題として位置付け、他の経営課題と同様に、経営会議において環境方針の審議、気候変動対策に必要な省エネ設備やグリーン電力の導入などに向けた予算の審議、環境目標および進捗状況の報告を行い、重要事項については、取締役会に報告・審議しています。経営会議および取締役会で提示された指示事項については、ISO14001認証を取得している環境マネジメントシステムにより、環境管理統括責任者、環境管理責任者から各事業部門に展開し、継続的な改善に努めています。

リスク管理

当社では、気候変動を含めた事業上のリスクを経営会議で管理し、事業リスクに対し迅速な報告や経営判断を可能としています。また、気候変動を含めた環境リスクの特定・評価につきましては、ISO14001認証を取得している環境マネジメントシステムの仕組みを活用し実施しています。また、特定したリスクへの対応につきましても環境マネジメントシステムに基づいて実施・管理を行っています。

指標と目標

気候変動関連のリスクと機会の評価に使用する指標として、当社は温室効果ガスの排出量を管理しております。2050年度カーボンニュートラルに向け、以下の通りScope1、2に関して中長期目標を設定しました。

2030年度	2016年度比46%削減 (Scope1、2)
2050年度	カーボンニュートラルを目指します (Scope1、2)

当社では、2024年度までに神奈川第一データセンター、さがみ野システムラボラトリなど、自社建物の電力契約をすべて実質CO₂ゼロのものに切り替えが完了し、70.5%の削減を達成しています。引き続きCO₂排出量の削減を進め、2050年度のカーボンニュートラルに向け削減に努めてまいります。また、今後は算定対象をグループすべてに拡大し、Scope1～3の温室効果ガス排出量の管理・削減を進めてまいります。グループ全体としての算定結果や取り組みは順次、コーポレートサイトにて開示を予定しています。

データ年度	2016年度	2025年度	2030年度目標(2016年度比)	
CO ₂ 排出量(tCO ₂)	Scope1、2	9,282	2,739	5,012(▲46%)

※算定対象：シーイーシー単体

戦略

当社は、事業における気候変動に関するリスクおよび機会について分析を行い、優先的に取り組む必要がある内容を特定しました。シナリオは、パリ協定や2021年11月に行われたCOP26のグラスゴー合意を踏まえ、気温上昇を1.5℃以下にするシナリオ (1.5℃シナリオ) と、現状から対策を変更せず最大に気温が上昇する場合のシナリオ (4.0℃シナリオ) の2つのシナリオを踏まえて、リスク・機会の分析を行いました。

【リスクおよび機会】

リスク		考えられるリスク		影響度	期間
移行リスク	政策・法的リスク	・炭素税導入や市場電力単価上昇などによるコスト増加 ・環境規制強化への設備投資コスト増加		高	中期
	テクノロジーリスク	・再生可能エネルギー使用のデータセンターや環境貢献するICTソリューションの技術進歩に遅れることによる事業機会の損失 ・再生可能エネルギー転換 (太陽光発電など) によるコスト増加		高	中期
	市場リスク	・よりGHG排出量の少ないサービス (データセンター事業など) のニーズ増加への対応が遅れることによる事業機会の損失		高	中期
	評判リスク	・ESGへの取り組み／開示対応に遅れることによる投資家からの評価の低下 ・気候変動への取り組みが遅れることによる重要顧客との事業機会の損失		中	短期
物理的リスク	急性的リスク (異常気象など)	・顧客の被災に伴うICT投資の減少、需要の減少 ・サーバー／半導体などのメーカーの工場被災による、製品調達の困難化 ・異常気象に伴う災害増による損害保険料の上昇		中	短期
	慢性的リスク (平均気温上昇など)	・気温上昇による空調コスト増加		高	長期
機会		考えられる機会		影響度	期間
機会	資源効率	・ICT技術を用いた工場の自動化／効率化需要の増加 ・DX推進による紙使用抑制／省人化需要の増加		高	中期
	エネルギー源	・再生可能エネルギーを用いたデータセンターサービスの需要増加		高	長期
	製品とサービス	・顧客のGHG排出量削減対策に向けた高効率なデータセンター、ICTシステムの需要増加		高	中期
	市場レジリエンス	・異常気象災害における情報損失リスク回避に向けたクラウド化などの需要増加 ・世界的なEVシフトに向けたモビリティ開発の需要増加		高	中期

※GHG (温室効果ガス)

【対応策】

対応方針	具体策
自社のGHG排出量の削減 (Scope1、2)	・再生可能エネルギーへの切替 ・省エネ型の設備設計や導入 ・削減目標に向けたグリーン電力の購入
サプライチェーン (上流) から排出されるGHG排出量の削減	・製造時にGHG排出量の少ない調達品の選定 ・GHG排出量の削減に取り組むサプライヤーの選択 ・オンライン会議の活用による移動の削減
提供する製品／サービスによる顧客／社会のGHG排出量の削減	・クラウドを活用したICTサービスの提供 ・業務効率化に貢献するICTサービスの提供 ・モビリティサービスに貢献するICTサービスの提供 ・省エネ型ハードウェアの提供

※TCFDに基づく開示の詳細は当社ホームページでご覧いただけます。(URL : https://www.cec-ltd.co.jp/esg/climate_change.html)

環境関連・ICTソリューション事例

環境マネジメントシステム

当社の環境マネジメントシステムは、2021年よりISO14001に準拠したマネジメントシステムに変更し、すべての拠点でISO14001認証を取得することを目指して推進しております。2025年度より、グループ会社にも環境マネジメントシステムの導入を進めており、ISO14001認証の取得計画はグループ全体に拡大しております。シーイーシーグループの事業で発生する環境負荷を低減すると同時に、ICTの力で社会の環境問題も解決できるよう、引き続き取り組みを進めてまいります。

ISO14001認証取得履歴

2021年7月	恵比寿本社
2022年7月	さがみ野本店・首都圏事業所・データセンター
2023年7月	福岡、名古屋、大阪事業所
2024年7月	全拠点 取得完了
2025年7月	グループ会社：大分シーイーシー本社
2026年7月	グループ会社：シーイーシーカスタマサービス本社

太陽光発電の取り組み

大分システムラボラトリでは、2013年より敷地内に太陽光発電パネルを設置し、累計、約384万kWhの電力を発電しています。



太陽光発電量 (kWh)

2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
329,678	309,950	326,082	317,411	327,108	321,344	312,527	334,461
※直近8年分のデータとなります。							
累計(2013年度～2025年度の総合計)							3,841,116

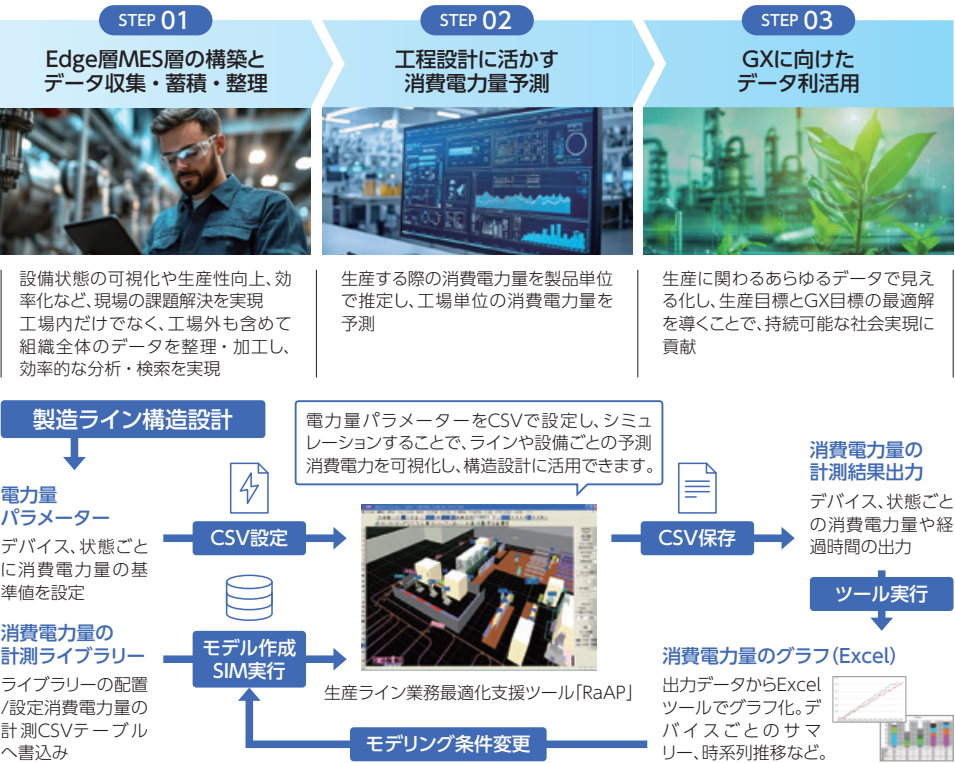
ICTソリューション事例

※サービス詳細は当社ホームページでご覧いただけます (URL : <https://vrr.cec-ltd.co.jp/solution/gx/>)

生産ラインごとの消費電力量を予測 「GX向け消費電力量予測シミュレーション」提供開始

製造業の生産ライン業務最適化支援ツールとして活用されてきた自社サービス「RaAP」の新機能として、設備の消費電力量を条件としたGXシミュレーション機能を追加。

単なる省エネ支援にとどまらず、消費電力に着目した各プランの能力値(生産時間・作業員数・消費電力)を可視化することで、CO₂排出量を見える化し、お客様のGX実現に貢献します。



社会貢献／ICTサービス



子育てアプリ[at Claps]を通じた社会貢献

当社は、紙のおもちゃを手軽に印刷できる子育てアプリ[at Claps]を2024年3月に開発し、無料で提供しています。現在、企業や自治体などから提供いただいたぬりえやペーパークラフトなどのコンテンツをアプリを通じて配布し、ご家庭や保育現場で活用いただいています。また、これらのコンテンツを活用したボランティア活動や地域交流イベントを実施し、子どもたちの体験機会の創出や世代間交流の促進にも取り組んでいます。2024年には、「BabyTech® Awards 2024(子どもの遊びと学び部門)」において大賞を受賞しました。今後も地域・教育機関・自治体との連携を広げながら、親子のコミュニケーション機会の創出と、地域社会への貢献を推進してまいります。

【at Clapsの実績(2026年6月現在)】

協力団体数：100団体 コンテンツ数：1,100点 イベント実施数：12回



地域とつながる活動

at Clapsでは、アプリを通じたコンテンツ提供だけでなく、地域のさまざまな団体と連携し、子どもから高齢者まで幅広い世代が交流できる活動を実施しています。高齢者施設での世代間交流、児童館や地域イベントでの工作体験、病院での活動などを通じて、遊びや学びの機会を届けるとともに、地域とのつながりづくりに取り組んでいます。



季節に合わせたボランティア活動の様子



病院主催のイベントとの
コラボレーション

産学連携(実践女子大学の学生との価値創出)

当社は、実践女子大学との産学連携として、at Clapsに掲載するコンテンツの企画・制作に2024年から取り組んでいます。同大学の生活科学部生活文化学科幼児保育専攻では、将来、保育士や幼稚園教諭など子どもに関わる職業を目指す学生が学んでおり、授業や保育実習で得た知識や経験を活かしながら、子どもの発達や興味・関心に寄り添ったコンテンツを企画・制作しています。実際の保育現場で働く保育士のアドバイスも取り入れ、現場で活用しやすい内容となるよう工夫しています。今後も教育機関との連携を通じて、子どもたちの遊びや学びを支えるコンテンツの充実を図るとともに、学生の実践的な学びの機会創出に貢献してまいります。



当社社員による現地での授業



学生がコンテンツを
制作している様子

実践女子大学生生活科学部生活文化学科 井口眞美教授からのコメント

2023年度、シーイーシー社員の方の篤い想いをうかがい、子どもとの遊び方に戸惑う家庭や、学童保育、病棟保育など、多様化する保育現場における[at Claps]の価値に気付かされました。そこから毎年、幼児保育専攻3年生全員で、本アプリのコンテンツ開発に取り組んでいます。

保育所実習を経た3年生対象の授業内で実施したことで、学生たちは、子どもの実態を具体的にイメージし、これまでに修得した保育スキルを発揮していました。福笑い、迷路、間違い探し等、さまざまな遊びのコンテンツが考案され、その発想の豊かさには、教員の私も驚かされたほどです。

企業と連携して社会の課題解決に向かうことで、学生自らのよさ・強み、成長を実感する機会となりました。本アプリが「BabyTech® Awards 2024」において「子どもの遊びと学び部門大賞」を受賞したことも、自分たちの作品が評価される貴重な経験となりました。そして、何より「子どもたちに喜んでもらいたい」との想いをもって活動に取り組んだことで、保育職のやりがいを感じてくれたらと願っています。



健康経営の推進

基本的な考え方

少子高齢化や働き方の多様化など社会課題が顕在化する中で、当社グループは「従業員の健康こそが企業の持続的成長を支える基盤である」と考えています。この考えのもと、健康経営を経営上の重要な取り組みの一つとして位置づけ、従業員が健康で活力を持って働ける環境づくりを推進しています。従業員の健康と成長を支えながら、持続的な価値創造を目指していきます。

主な取り組み

従業員の心身の健康維持に向け、制度やサポート体制の充実を図っています。

<健康維持・増進>

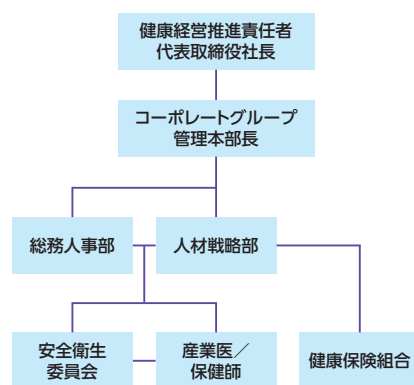
- ・産業医、保健師による健康診断結果のフォローアップ
- ・「30歳」を迎えた被保険者と被扶養者の「節目ドック」受診費用全額補助
- ・「35歳以上」の被保険者と被扶養者の「人間ドック」受診費用一部補助
- ・インフルエンザ予防接種の実施、医療機関での接種時の費用助成（扶養家族を含む）
- ・健康保険組合によるウォーキングイベント、カラダ測定会の開催
- ・事業所内での歯科健康診断
- ・女性の健康セミナーの開催

<メンタルヘルス>

- ・ストレスチェックの実施、集団分析結果報告会
- ・高ストレス社員への個別相談・産業医面談
- ・専門家に繋がる電話相談窓口の設置
- ・新入社員、中途入社者へのフォローアップ面談
- ・復職支援プログラムの実施
- ・ハラスメント研修の実施

※その他の取り組みは当社ホームページでご覧いただけます（URL：https://www.cec-ltd.co.jp/esg/health_management.html）

推進体制図



外部評価 健康経営優良法人2026

健康経営方針に基づくこれらの取り組みの結果、2023年度に「健康経営優良法人（大規模法人部門）」の認定を取得しました。

2026年3月には4年連続4度目の認定も取得し、今後はデジタルヘルステクノロジーの活用や健康課題に応じた柔軟な施策などを通じて、ホワイト500の認定取得を目指して取り組みを進めています。



人権尊重への取り組み

シーイーシーグループ人権方針

シーイーシーグループ人権方針（以下本方針）は、当社グループにおける人権尊重の基本的な考え方を示し、すべての事業活動における行動の指針と位置づけています。事業活動の影響を受けるすべての人々の人権を尊重し、その考え方と責任を明確にすることで、社会的責任の遂行に取り組んでいます。

基本的な考え方

「国際人権章典」、国際労働機関（ILO）の「労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言」、および「国連グローバル・コンパクトの10原則」など、国際的に認められている人権の規範を尊重するとともに、「ビジネスと人権に関する国連指導原則」に基づき事業活動を推進しています。

主な取り組み

<人権デューデリジェンス>

事業活動が人権に与える負の影響を特定し、防止・軽減・是正などを行うため、2025年より「人権デューデリジェンス」を開始しました。第一段階として、ガイドラインで定義される人権課題26種類のうち、当社グループと関連性の高い項目の特定、およびその要因や影響などの評価・分析を進めています。

<人権教育>

当社グループの全役職員を対象に、人権に関する教育をeラーニング形式で年1回実施しています。本方針および「ビジネスと人権」、コンプライアンス遵守に関する教育・啓発に注力しています。

<救済・相談窓口の整備>

職場で発生するおそれのあるハラスメントなどの人権問題の相談先として、「内部通報窓口」および社外の「企業倫理ホットライン」を設置しています。相談者のプライバシーを厳格に保護し、公平・公正に対応できる体制を整え、人権尊重を実現します。この窓口は、グループ社員だけでなくパートナー企業の社員も利用が可能です。

DE&I

基本的な考え方

シーイーシーグループは、「ICTの力で新たな価値を創造し、社会、顧客、そして社員がもっと輝く未来へ」というパーパスのもと、多様な人材がいきいきと活躍できる職場づくりを経営の重要課題の一つとして位置付けています。ダイバーシティ(多様性)、エクイティ(公平性)、インクルージョン(包摂性)は、イノベーションの原動力であり、企業の持続的な成長に必要不可欠となります。

あらゆる違いを尊重し合い、多様な価値観や考え方を受け入れる風土を育むことで、誰もが安心して力を発揮できる職場を目指してまいります。

女性活躍推進

女性社員の積極採用と女性比率向上を進めており、仕事と育児を両立しながら長く働ける環境づくりの一環として、制度の利用対象を「子が18歳に達した最初の3月31日まで」に拡大しています。

今期は、女性比率の向上や両立支援の継続に加え、女性社員のキャリア支援を一層強化し、女性活躍推進をさらに進めております。(詳細は次ページ参照)

障がい者の活躍推進

当社では、障がい者雇用積極的に取り組むことを基本方針として活動しています。障がいを持つ社員が採用業務の主担当として活躍しており、障がいの有無に関わらず、社員の個性を最大限に活かせる業務分配を目指しています。

また、障がい特性や配慮事項についての理解を深めるための啓発活動として社内セミナーを企画し、入社する側と受け入れる側との双方が、高い当事者意識を持ちつつ安心して働ける環境を整備しています。

これらの取り組みは社外からも高く評価されてきており、中央省庁向けセミナーや国立大学向けセミナーで講師としての登壇機会をいただいております。

引き続きこの風土を大切にしながら、さらなる成長を目指し、全従業員にとってより良い職場環境の実現に向けて取り組んでまいります。



インクルーシブな職場文化の醸成

多様な社員が力を発揮できる環境づくりを目的に、全社員・経営職・ライフイベント期の社員それぞれを対象とした研修を継続的に実施しています。

ライフとキャリアの両立支援

当社では、社員一人ひとりがライフステージに応じて活躍できるよう、育児・介護・治療と仕事の両立、柔軟な働き方など、多様な制度を整備しています。

男性の育休取得率向上など、社員が制度を利用しやすい環境づくりに取り組むとともに、女性の産前産後休暇の有給化や育児・介護休業の拡充(介護休業は最長365日取得可能)など、法定以上の制度も整備しています。これらの取り組みにより、男性の育休取得率は100%に達するなど、制度を利用しやすい環境づくりも進んでいます。

さらに、介護相談窓口の設置など、社員が介護と仕事を両立しながら、安心してキャリアを継続できる環境づくりにも取り組んでいます。

シニア社員の活躍推進

シニア社員のさらなる活躍推進に向け、定年後再雇用制度の改定なども含めた中長期的視点のロードマップを策定しております。

今後も、シニア社員が経験や専門性を十分に発揮し、若手の育成や知識継承に取り組める環境を整えることで、会社全体でシニアの経験を活かす企業文化を醸成していきます。

～今期より「DE&I推進ユニット」を新設～

IT業界を取り巻く環境が変化する中、多様な人材がそれぞれの力を発揮し、安心して働き続けられる環境づくりは、企業の持続的な成長に欠かせないと考え、互いに支え合いながら活躍できる組織を目指しています。

これまで取り組んできた女性活躍推進や両立支援、全社DE&I研修などをさらに発展させ、より体系的に推進してまいります。



人材戦略部 労務グループ
DE&I推進ユニット長
石橋 知世枝

特集 | 【女性経営職交流会】 多様な人材が支えるマネジメントのかたち

当社では、多様な経験や価値観を持つ人材が、それぞれの強みを活かしながら経営職として活躍しています。経営職に至るまでの歩みや働き方、マネジメントに対する考え方は一人ひとり異なります。

本特集では、女性経営職へのインタビューを通じて、多様なキャリアやライフステージを経験しながら組織を支える、当社の人的資本の姿を紹介します。



【部長】

伊藤 栄梨 コネクティッドセグメント コネクティッドイノベーション事業部 データマネタイゼーション部
篠原 さおり コーポレートグループ 管理本部 総務人事部
辻 理恵 監査部

【グループマネジャー】

中村 亜希子 コーポレートグループ 管理本部 人材戦略部
井上 智子 インテグレーションセグメント ビジネスイノベーションサービス事業部 関西サービス部
望月 麻美 コーポレートグループ 管理本部 人材戦略部
安部 友子 営業グループ 営業本部 営業推進部

My Story ～経営職の始まり～

Q 経営職を目指した(引き受けた)きっかけを教えてください。

篠原 約20年前、女性の離職が課題となる中、「改善したいなら自ら責任ある立場に立って実現を」という尊敬する役員の言葉を受け、課題を指摘するだけでなく、自ら変革を担いたいと思ったことが経営職を目指す原点であり、意思決定の拠り所となり続けています。

安部 現場での成果創出にとどまらず、事業や組織全体の成長に責任を持ち、意思決定を行いたいと考えたことがきっかけです。より広い視点で価値創出を推進し、意思決定の質とスピードの向上に挑戦しています。

井上 出産・育児を経験しながら働いてきた自身の経験や視点が組織の成長に役立つのではないかと考え、周囲からの期待を受け、新たな挑戦として引き受ける決断をしました。

望月 自身のキャリアや組織の将来について対話を重ねる中で、組織運営の一端を担いたいと考えるようになりました。多様な人材の力を引き出し、一人ひとりが成長し活躍できる組織づくりを通じて、組織力の向上に貢献したいと考えています。

人と組織の力を引き出すために

Q 人と組織の力を引き出すために、経営職として大切にしていることを教えてください。

篠原 私が大切にしているのは、「信頼して任せること」「成長機会を提供すること」、その前

提となる「心理的安全性」です。チームが互いに支え合いながら難しい課題にも挑戦を楽しめる環境が、個人と組織の成長につながると考えています。

辻 判断の背景を共有しながら主体的な行動を促し、多様な人材が力を発揮できる環境づくりを重視しています。組織の柔軟性や変革力を高めることが、中長期的な企業価値向上につながると考えています。

伊藤 一人ひとりの強みや価値観を理解し、能力を発揮できる役割や環境づくりを重視しています。また、明確な判断軸と迅速な意思決定により、組織全体の成果最大化につなげています。

安部 個人の能力に依存するのではなく、組織として継続的に価値を生み出せる状態をつくることを重視しています。「個の力」と「組織の再現性」を両立させる仕組みづくりが重要だと考えています。

中村 安心して意見を発信できる環境づくりを重視しています。日常的な対話を通じてメンバーを理解し、挑戦の機会を公平に提供することを大切にしています。失敗も成長につながれる環境づくりが、組織成果の向上につながると考えています。

多様な視点が生み出す価値

Q 自分の経験や視点は、組織運営や事業成長にどのような価値をもたらしていると考えていますか。

辻 技術領域、現場、内部監査と異なる立場を経験してきたことで、多面的な視点から物事

特集 | 【女性経営職交流会】 多様な人材が支えるマネジメントのかたち

を捉えることを重視しています。

本質を見極める視点が、組織の健全性と事業成長の両立につながると考えています。

伊藤 現場に近い立場で培った知見や課題認識を経営判断に活かしています。顧客起点の視点から部門横断の提案や新たな事業機会の創出につなげるとともに、多様な視点を取り入れることで意思決定の質向上に貢献しています。

安部 エンジニア、営業、マーケティング、事業推進など複数領域の経験を活かし、事業全体を俯瞰して捉えることを意識しています。各領域をつなぐことで、経営判断の精度と実行力を高め、事業全体の価値最大化を目指しています。

望月 部門横断のプロジェクト推進を通じて、多様な価値観や立場を踏まえて判断する重要性を実感してきました。多面的な視点で意思決定を行うことで、組織の実情に即した施策の実行と人材の能力発揮を促し、組織全体の成果向上につなげています。

AI時代に求められる組織づくり

Q AIの進化など事業環境が大きく変化
する中で、これからの組織づくりや人
材育成に必要なだと考えていることを教
えてください。

篠原 AIを単なる効率化ツールではなく、「思考と価値創出を高度化する基盤」と位置付けています。AIを活用しながら現状(As-Is)と目指す姿(To-Be)を往復して考える力を育成するとともに、判断の軸や思考プロセスを共有することを重視しています。AIが担う領域を明確にし、その先の議論・判断・実行を人が担

うことで、人と組織の可能性を最大化する組織づくりを推進していきます。

辻 AIの進化により意思決定のスピードや精度は向上しますが、その一方で、人が多様な視点を統合しながら判断する力の重要性はさらに高まると考えています。対話を通じて学び合い、誠実な組織文化を醸成していき、本質的な判断ができる人材を育成していくことで、持続的な企業価値向上につながると捉えています。

伊藤 AI活用を前提とした事業環境では、顧客課題を深く理解し、データやAIを組み合わせることで価値を提供する力が重要です。実践的な育成を通じてAI活用能力を高めるとともに、業務変革や新たなサービス創出を推進し、高付加価値な事業モデルへの転換を目指しています。

井上 AIの進化など事業環境が大きく変化する中でも、学び続ける人材を育て、変化に対応できる組織をつくることが重要だと考えています。また、多様な働き方やバックグラウンドを持つ人材が協働できる環境を整えるとともに、継続的な学習を支援することで、変化に強い組織づくりにつなげていきたいと考えています。

中村 AIの進展により業務の効率化が進む一方で、人が生み出す価値の重要性はさらに高まると考えています。多様な人材が挑戦し、自律的に成長できる環境を整えることで、テクノロジー活用による生産性向上と人的資本の価値最大化を両立し、持続的な競争力強化につなげていきます。

多様な人材の活躍が企業価値を生み出す

今回の対話を通じて見えてきたのは、経営人材の育成に決まった道筋はないということです。社会課題への問題意識、事業成長への挑戦意欲、周囲からの期待や対話など、それぞれ異なる経験が経営への視野を広げ、多様な視点を持つ人材の育成につながっています。

また、経営職として活躍するメンバーは、人材育成、組織変革、仕組み化、ガバナンス強化など、それぞれ異なる強みを発揮しながら組織運営や事業成長に貢献しています。こうした多様な視点が意思決定の質を高め、変化の激しい事業環境における競争力の源泉になっています。

当社は今後も、挑戦機会の提供や成長支援を通じて次世代の経営人材を育成するとともに、多様な人材が経営に参画することで生まれる新たな価値を、持続的な企業価値向上へとつなげていきます。

～人的資本経営の深化： 持続的な企業価値向上に向けたDE&I戦略～

日本では、少子化により人材獲得競争が激化しています。社員一人ひとりがその能力を思う存分発揮できる環境を整え、それにより優れた人材を惹きつけることは、人的資本が競争力の源泉であるSlertにとって、重要な経営課題です。

過去においては、定められたゴールに向かい同質性高い集団で突進することで競争に勝てたかもしれませんが、VUCAの時代では、多様な社員の衆智により、先んじて社会の変化を察知すること、複雑な課題にもソリューションを導き出すこと、防げるリスクは防ぐことが必要となります。

属性にとらわれることなく優秀な社員を採用すること、柔軟な制度設計で社員が能力を最大限発揮できる環境を整えること、適材適所の社員配置により異なる強みを掛け合わせ組織能力を最大化することが、企業価値の向上につながっていきます。DE&Iは人事戦略の範疇を超えた経営戦略であり、シーイーシーも経営課題として真剣に取り組んでいくべきと考えています。

DE&Iのスコープには、女性、シニア、外国人、LGBTQなど、多様な局面がありますが、その一局面である女性の活躍推進で、これまでの取り組みが実を結び、実力を兼ね備えた女性管理職の数が増えつつあることを好ましく感じております。

シーイーシーでなくてもやっていける優秀な人材が、それでもシーイーシーで働きたいと思える環境を築き、それを維持していくことを、社外取締役として後押ししてまいります。



社外取締役
小杉 乃里子

コーポレートガバナンス

基本的な考え方

当社グループでは、経営の透明性と効率性の向上に加え、企業倫理の徹底がコーポレートガバナンスの基本と考え「行動指針」を役員および従業員の行動基準とし、以下の方針に基づき企業経営にあたっております。

1. 各種法令やガイドライン、当社の規程などを遵守し、社会的な良識を持ち企業倫理に沿って行動します。
2. 公正かつ自由な競争ならびに適正な取引を行い、互いに尊重し合います。
3. 迅速な意思決定と行動を通して経営の効率化を図り、収益性と資本効率を向上させることで、株主、顧客、パートナー企業を含むステークホルダーの信頼に応えるとともに、持続的な企業価値向上と発展を目指してまいります。

コーポレートガバナンス体制

当社のコーポレートガバナンス体制は、監査等委員会設置会社として取締役会と監査等委員会によって、取締役の業務執行の監督および監査を行っております。業務執行については、取締役会の意思決定を迅速かつ的確に実行するため、執行役員制度を導入し、業務執行権限を執行役員に委譲して執行責任を明確にすることで経営の効率化を図っております。また、役員の指名・報酬については、取締役会の諮問機関として過半数を独立社外取締役で構成する指名・報酬委員会を設置し、委員会の答申を尊重して決定しており、決定過程の透明性・公正性を確保しております。

ガバナンス強化に向けた歩み

	ガバナンス強化							
	取締役会			監査等委員会		指名委員会		報酬委員会
	役員数	社外取締役比率	女性取締役比率	役員数	社外取締役比率	委員数	社外取締役比率	委員数
2026年	12名	41%	16%	3名	66%	6名	83%	6名
2025年	12名	41%	16%	3名	66%	7名	71%	7名
2024年	12名	41%	16%	3名	66%	9名	55%	9名
2023年	12名	41%	16%	3名	66%	9名	55%	9名
2022年	12名	33%	0%	3名	66%	7名	57%	6名

各委員会の概要

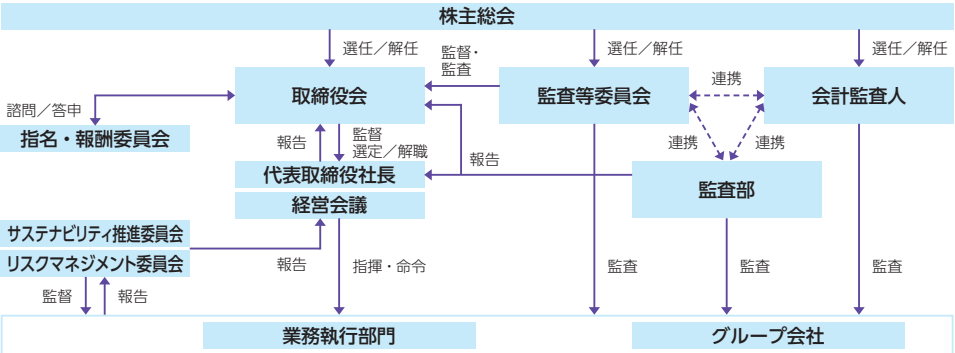
取締役会 議長：代表取締役社長 **12名** 独立社外取締役5名(内、女性2名)、社内取締役7名
取締役会は、社内規程に基づき、経営の基本方針、法令・定款に定められた事項やその他経営および業務執行に関する重要事項を決定し、各取締役の業務執行状況につき報告を受けております。2026年1月期においては法定決議事項に加え、「中長期経営計画」「成長投資」「統合報告書」に関する協議を行いました。

監査等委員会 委員長：常勤社内取締役 **3名** 独立社外取締役2名、社内取締役1名
監査等委員会は、監査方針、監査計画に基づき、代表取締役および取締役への定期インタビュー、取締役会、指名・報酬委員会、経営会議等の重要会議への出席、内部監査部門や会計監査人との連携、業務・財産の状況等の調査を通じて、経営判断のプロセスに関する正確な情報を適時に入手し、取締役の職務執行の監査を行っております。

指名・報酬委員会 委員長：独立社外取締役 **6名** 独立社外取締役5名(内、女性2名)、社内取締役1名
指名・報酬委員会では、コーポレートガバナンス強化に向けて、取締役の選解任・後継者育成および報酬決定に関する説明責任を高めることを目的とし、取締役等の指名および報酬に関する重要事項について審議、その結果を取締役に答申する役割を担っております。指名・報酬委員会の委員は、その独立性を確保するため、過半数を独立社外取締役で構成し、委員長は、社外取締役から選定しております。

経営会議
経営会議では、取締役会議議の事前審議のほか、業務執行に係る投資や新規事業に係る審議を行っております。また、常勤監査等委員である取締役が経営会議に臨席し、議決権を持たないものの適宜助言・指導を行うとともに、必要な情報提供要請を行うことで、業務執行に対する監督機能の強化を図っております。

コーポレートガバナンス体制図



役員一覧

取締役

代表取締役社長 姫野 貴



1992年 4月 当社入社
2011年 2月 当社プラットフォームサービス事業部第一サービス部長
2013年 2月 当社プラットフォームサービス事業部長
2014年 2月 当社執行役員
2020年 2月 当社プラットフォームアーキテクトビジネスグループセキュリティサービス事業部長
2020年 4月 当社取締役
当社プラットフォームアーキテクトビジネスグループセキュリティサービス事業部長
(株)コムスタッフ代表取締役社長
2022年 2月 当社プラットフォームアーキテクト事業本部長
2023年 2月 当社代表取締役社長(現任)

取締役 高木 英樹



1992年 4月 当社入社
2011年 2月 当社PROVEQサービス事業部第三サービス部長
2014年 2月 当社PROVEQサービス事業部長兼営業部長
2015年 2月 当社デジタルエンジニアリング事業部長兼製品開発サポート部長
2020年 5月 当社執行役員(現任)当社サービスインテグレーションビジネスグループデータセンターサービス事業部長
2021年 2月 当社プラットフォームアーキテクトビジネスグループセキュリティサービス事業部長
2022年 2月 当社プラットフォームアーキテクト事業本部セキュリティサービス事業部長
2023年 2月 当社プラットフォームアーキテクト事業本部長
2023年 4月 当社取締役
2024年 2月 大分シーイーシー(株)代表取締役社長(現任)
2025年 2月 当社取締役 マーケティング&事業戦略担当(現任)

取締役 大北 敦司



1990年 4月 (株)ロビン(現株)シーイーシーカスタマサービス)入社
2007年 7月 当社転籍
2013年 2月 当社中部サービス事業部第二サービス部長
2017年 2月 当社インダストリーオートメーションビジネスグループ中部第一サービス事業部長
2020年 5月 当社執行役員(現任)
当社デジタルインダストリービジネスグループ中部サービス事業部長
2022年 2月 当社エリア統括事業本部西日本サービス事業部長
2023年 2月 当社サービスインテグレーション事業本部長
2023年 2月 希意福(上海)情報システム有限公司董事長兼総経理
2023年 4月 当社取締役
2024年 2月 (株)コムスタッフ代表取締役社長(現任)
2024年 2月 希意福(上海)情報システム有限公司董事長(現任)
2025年 2月 当社取締役 品質革新担当(現任)
2026年 1月 希意福(上海)情報システム有限公司董事長兼総経理(現任)

取締役 酒井 靖男



1989年 4月 当社入社
2013年 2月 当社中部サービス事業部第五サービス部長
2017年 2月 当社インダストリーオートメーションビジネスグループ中部第二サービス事業部長
2020年 5月 当社執行役員(現任)当社デジタルインダストリービジネスグループプロモビリティサービス事業部長
2022年 2月 当社デジタルインダストリー事業本部コネクティッドサービス事業部長
2023年 2月 当社デジタルインダストリー事業本部長
2023年 4月 当社取締役
2025年 2月 当社取締役 技術革新担当(現任)
2026年 2月 (株)シーイーシーカスタマサービス代表取締役社長(現任)

取締役 江上 太



1989年 4月 当社入社
2008年 2月 当社自動車産業システム本部第一システム部長
2013年 2月 当社中部サービス事業部長
2014年 2月 当社執行役員(現任)当社中部サービス事業部長
2017年 2月 当社インダストリーオートメーションビジネスグループスマートファクトリー事業部長
2023年 2月 当社コーポレート統括本部管理本部長
2025年 2月 当社コーポレートグループ管理本部長
2025年 4月 当社取締役 社内DX担当
2026年 2月 当社取締役(現任)

取締役 石原 直樹



1989年 4月 トヨタ自動車(株)入社
2003年 1月 (株)トヨタ・モーター・マニファクチャリング・フランス出向
2017年 1月 トヨタ自動車(株)ITマネジメント部システムデザイン室長
2019年 1月 (株)トヨタシステムズ出向
2020年 6月 同社戦略企画本部副本部長
2023年 7月 同社転籍
2025年 2月 当社入社 当社執行役員(現任)
2025年 4月 当社取締役
2026年 2月 当社取締役 社内DX担当(現任)

社外取締役 高橋 静代



1984年 4月 チェース・マンハッタン銀行(現JPモルガン・チェース銀行)東京支店入行
1990年 12月 中央クーパーズ・アンド・ライブランドコンサルティング(株)入社
1994年 10月 フューチャーシステムコンサルティング(株)(現フューチャー(株))入社
2004年 4月 同社執行役員事業部長
2008年 4月 同社執行役員人財本部長
2016年 1月 (株)ビジネスブレイン太田昭和入社
2017年 7月 ウェルネット(株)入社
2017年 9月 同社取締役管理部長
2020年 7月 (株)ベビーカレンダラー社外取締役(現任)
2023年 4月 当社社外取締役(現任)
2023年 6月 飯野海運(株)社外取締役(現任)

社外 独立

社外取締役 小杉 乃里子



1990年 4月 川崎製鉄(株)(現JFEスチール(株))入社
2005年 4月 JFEホールディングス(株)財務・IR部課長
2006年 5月 JFEスチール(株)東日本製鉄所企画部経理室課長
2008年 8月 日本モレックス(株)(現日本モレックス合同会社)企画管理本部企画室長
2011年 10月 同社経営企画部統括部長
2016年 1月 同社製造本部マネジメントシステム統括部長
2017年 8月 (株)イメリスミネラルズ・ジャパン財務経理部コントローラー
2018年 4月 ユニゾホールディングス(株)常務執行役員財務企画部門(副担当)・経営企画部門(副担当)
2019年 6月 同社常務取締役兼常務執行役員財務企画部門担当
2020年 8月 プリティッシュ・スクール・イン東京ファイナンスディレクター(現任)
2023年 4月 当社社外取締役(現任)
2025年 3月 artience(株)社外取締役
2026年 3月 artience(株)社外取締役(監査等委員)(現任)

社外 独立

社外取締役 名和 亮一



1981年 4月 (株)電通国際情報サービス(現株)電通総研)入社
2011年 4月 同社執行役員
2017年 1月 同社上席執行役員
2018年 3月 同社取締役常務執行役員
2019年 3月 同社代表取締役社長
同社社長執行役員
2020年 1月 (株)電通グループ電通ジャパンネットワークボードメンバー
2024年 3月 (株)電通総研顧問
2025年 4月 当社社外取締役(現任)

社外 独立

監査等委員である取締役

取締役(常勤監査等委員) 1987年 4月 当社入社
2007年 2月 当社ITソリューション本部営業部長
2017年 2月 当社コーポレートサポート本部総務部長
2020年 2月 当社管理本部総務部長
2022年 4月 当社監査部長
2023年 2月 当社執行役員
2023年 4月 当社取締役(常勤監査等委員)(現任)

境 俊治



社外取締役(監査等委員) 1981年 4月 等松青木監査法人(現有限責任監査法人トーマツ)入所
1988年 4月 公認会計士登録
1993年 4月 監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トーマツ)シニアマネジャー
1999年 4月 デロイト トーマツ コンサルティング(株)プリンスパル
2002年 9月 (株)日本総合研究所主任研究員
2006年 12月 IBMビジネスコンサルティングサービス(株)(現日本アイ・ピー・エム(株))アソシエイトパートナー
2007年 4月 日本橋学園大学(現開智国際大学)非常勤講師
2007年 6月 (株)エヌジェーケー(現NTTデータNJK)監査役
2012年 9月 公認会計士谷口勝則事務所所長(現任)
2014年 4月 日本橋学園大学(現開智国際大学)専任准教授
2017年 4月 開智国際大学非常勤講師
2019年 4月 当社社外監査役
2020年 6月 (株)ハピネット社外監査役(現任)
2022年 4月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)

谷口 勝則



社外 独立

社外取締役(監査等委員) 1978年 4月 三井物産(株)入社
1989年 5月 欧州三井物産(株)業務課長
英国三井物産(株)業務課長
2004年 3月 ドイツ三井物産(株)有限会社業務部長兼CCO
2009年 4月 三井物産(株)内部監査部企画業務室次長
2010年 7月 アジア・大洋州三井物産(株)業務部内部統制室長
2012年 6月 トライネット・ロジスティクス(株)常勤監査役
2014年 7月 ユニキャリア・ホールディングス(株)常勤監査役
2014年 12月 同社取締役常務執行役員経営戦略室長兼管理本部長
2017年 10月 三菱ロジスネクスト(株)特別顧問
2018年 7月 (株)カープスホールディングス常勤監査役
2019年 11月 同社取締役(常勤監査等委員)
2024年 4月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)
2025年 10月 (株)ディレクトフォース理事(企業ガバナンス部会長)(現任)

國安 幹明



社外 独立

取締役の専門性と経験(スキルマトリックス)

長期経営計画における事業戦略およびコーポレート戦略の推進にあたり、取締役会が備えるべきスキルを指名委員会にて議論のうえ、改めて6つのスキルを選定しました。選定にあたり、経営環境の変化や当社が直面する経営課題を考慮し、取締役会全体として適切なスキルを具備しております。なお、本マトリックスは各取締役が有するすべての経験またはスキルを表すものではなく、各取締役に特に期待し重視するスキルに●を記しています。

氏名	企業経営	営業・マーケティング	テクノロジー	人事・労務	財務・会計	法務・コンプライアンス
姫野 貴	●		●			
高木 英樹		●	●			
大北 敦司		●	●			
酒井 靖男		●	●			
江上 太				●	●	●
石原 直樹		●	●			
高橋 静代			●	●	●	
小杉 乃里子				●	●	
名和 亮一	●	●				
境 俊治				●		●
谷口 勝則					●	●
國安 幹明	●					●

取締役会の実効性評価

実効性評価

当社では、取締役会の機能向上により企業価値を高めることを目的とし、外部機関(第三者)を活用して、全取締役(監査等委員である取締役、社外取締役を含む)を対象とした、取締役会実効性評価に関するアンケートを年に1回、定期的に実施しております。アンケートにより抽出された結果・課題を踏まえ、取締役会で議論を行い、課題に対する対策を検討、実行しております。

評価プロセス

ステップ	1.評価計画	2.アンケート作成	3.対象者へアンケート回答依頼	4.外部機関(第三者)による分析・レポートの取りまとめ	5.アンケート結果の分析	6.取締役会での意見交換	7.取締役会での課題合意
内容	取締役会実効性評価の実施スケジュールを作成	前年度の取締役会の課題などを基に、設問内容を作成	各取締役へアンケートの回答依頼	外部機関(第三者)より、アンケート結果全体の報告	外部機関からのアンケート結果報告内容を踏まえ、分析および課題整理を実施	アンケート結果と分析内容を取締役会において報告	報告内容を基に課題の優先度および課題に対する取り組みを取締役会において検討、合意

アンケートの主な項目

1. 取締役会の在り方
2. 取締役会の構成
3. 取締役会の議論
4. 取締役のパフォーマンス
5. 取締役会の運営
6. 株主(投資家)との対話
7. 指名委員会・報酬委員会運営
8. ご自身の取り組み

2025年(1月期)の課題・取り組み

- ・取締役会の機能強化に向けた基盤整備
取締役の多様性推進とスキル充足による取締役会のさらなる機能強化
- ・中長期戦略に関する議論の深度充実
経営戦略および事業戦略などの中長期戦略について、取締役会における議論深化およびモニタリング強化
- ・取締役会と各委員会との間における連携充実
サステナビリティ委員会およびリスクマネジメント委員会との連携強化
- ・社外取締役との対話の質的向上
指名委員会および報酬委員会、社外取締役との対話を通じた、議論の高度化

2026年(1月期)の取締役会での主な討議事項

- 実効性評価で抽出した課題を踏まえ、重要な議題を選定し、取締役会において重点的に議論を実施しました。
- ・経営戦略・中長期計画に関する事項
 - ・M&A・資本提携等の成長戦略に関する事項
 - ・ガバナンスの強化に関する事項
 - ・サステナビリティ推進・リスクマネジメントに関する事項
 - ・ダイバーシティ推進(人権方針の制定・DE&I推進方針の制定)に関する事項
 - ・情報開示の強化(統合報告書等)に関する事項

など

2026年(1月期)の評価概要

アンケート結果からは、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の創出に共通認識を各取締役が持ち審議を実施したこと、取締役会の機能強化に向けた「監督」の在り方にかかる合意形成、各委員会との連携強化が評価されており、取締役会の実効性が確保されていると評価しております。一方、取締役会の主に経営戦略や計画面でのアジェンダ設定の充実、議論の一層の充実化に向けた取り組みなど、取締役会実効性向上への継続課題とされる意見も出ております。

2026年(1月期)の課題に対する取り組み

<抽出された主な課題>

- 1 取締役会の機能強化に向けた基盤整備
- 2 中長期戦略に関する議論の深度充実
- 3 取締役会の議題設定の充実

<課題に対応した取り組み>

- 1 取締役会のさらなる多様性の推進と監督機能の強化
- 2 中長期戦略の振り返りを含めたモニタリングによる取締役会における議論深化
- 3 持続的な企業価値向上に向けた、中長期的な経営課題に関する事項を取り上げ、議題設定の高度化

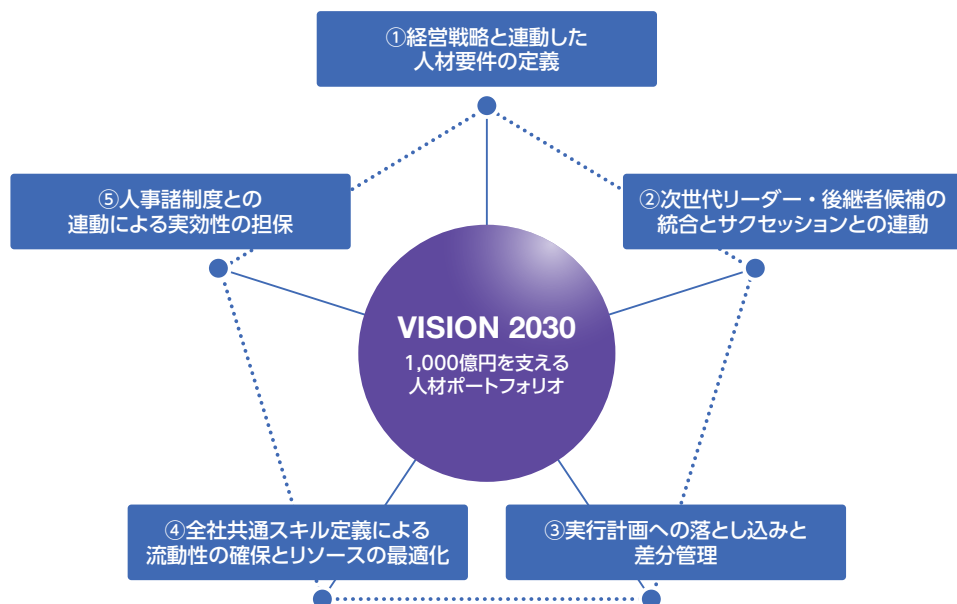
後継者育成と役員報酬

VISION 2030の達成を支える、動的な人材ポートフォリオ

当社は人材を最も重要な経営資本と位置付け、VISION 2030が掲げる1,000億円の実現と持続的な成長を支える基盤として、経営戦略と連携した動的な人材ポートフォリオへ刷新し、さらにこの充足を図るため、採用や育成の強化に向けた人材戦略を展開しております。人的資本を単なるコストではなく価値創造の源泉ととらえ、投資とリターンを明確にしながら、経営戦略と人材戦略を一体で推進します。

図に示す5つの取り組みを一体で推進し、経営戦略と連携した人材ポートフォリオから人事諸制度との連動までをつなぐとともに、次世代リーダーの育成から後継者育成計画までを明確に連動させています。

従業員一人ひとりのエンゲージメント向上と多様な人材の活躍を促し、その状況を人的資本情報として開示することで、ステークホルダーとの建設的な対話にも活かします。こうした人材ポートフォリオの充実こそが、VISION 2030の達成と、その先の企業価値創造を牽引する人的資本の基盤です。



求める人材の再定義

後継者育成と選解任プロセスの仕組みを回し進化させ続けるには、専門性の高さだけではなく、周囲を巻き込んで組織を動かす力や、変化に適応し自ら考え抜く姿勢が後継者候補者には不可欠となります。

そのため求める人材像を、スキルマトリクスに基づく専門性に下図の3つの観点を加えて多面的に定義し、「戦略を描く人材」と「現場で実行を担う人材」の双方を計画的に育成・登用します。

求める人材像 = スキルマトリクス(専門性) + 3つの観点

① マネジメント能力

② 人間力

③ 行動特性

人材を価値創造の起点に
経営戦略と整合した人材ポートフォリオの深度化

後継者育成を通じた「稼ぐ仕組み」の確立

当社は、持続的な成長と企業価値向上の実現に向けて、個人の能力や経験に依存した事業運営から脱却し、組織として再現性高く成果を創出できる「稼ぐ仕組み」の構築を進めています。

後継者候補となる経営人材には、自ら成果を創出するプレイヤーとしての能力に加え、成果創出の仕組みを設計・定着させる組織経営者としての役割を求めています。属人的な知見や経験を組織知へと昇華し、再現可能なマネジメントモデルとして展開することで、事業運営の安定性と成長性を高めます。

さらに、デジタル技術やAIを活用した業務変革を推進し、意思決定の高度化、生産性向上、新たな価値創出を実現することで、変化の大きい事業環境下においても持続的に利益を創出できる経営基盤の確立を目指します。

後継者育成と役員報酬

次世代リーダーならびに後継者候補を継続的に生み出す経営基盤

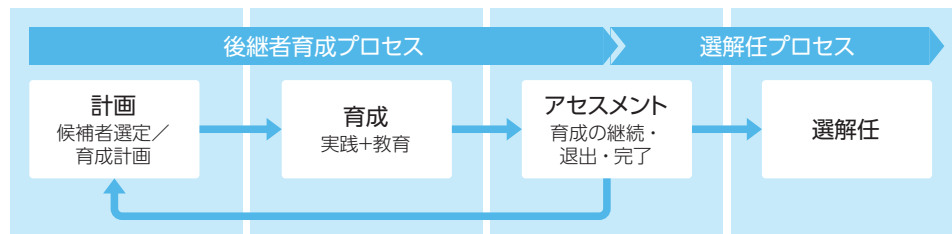
当社は、次世代リーダーの育成から後継者候補の継続的な輩出を重要な経営課題と位置付け、特定の個人の資質に依存しない経営の連続性を確保します。今期は指名委員会と報酬委員会を統合した指名・報酬委員会を設置し、「誰を登用するか」と「どう処遇するか」を一体で議論する体制へ再編しました。

委員会は独立社外取締役を中心に構成し、取締役の選解任・後継者育成・報酬体系といった重要事項について、客観的かつ多角的な視点から取締役会に答申する役割を担います。とりわけ次期経営を担う後継者の選定・育成プロセス等の後継者育成計画のモニタリングを委員会の最重要使命と位置付け、その進捗を定期的に検証しています。

このように仕組みで育てる後継者育成プロセスとして組織的に運用することで、選抜・登用の透明性と実効性を高めています。

仕組みで育てる後継者育成プロセス

後継者育成は、「計画」「育成」「アセスメント」「選解任」の4段階で循環的に運用しています。候補者に求められる要件を定義して選定し、実践・教育による経験付与と多角的なアセスメントを経て、登用・継続・退出を判断します。選抜型の育成プログラムや部門横断のジョブローテーションで経営視点を養い、後継者候補の準備状況を定期的にモニタリングして人材パイプラインを計画的に厚くします。「次のリーダーを生み出す」文化を根付かせ、経営を担う人材を継続的に輩出します。

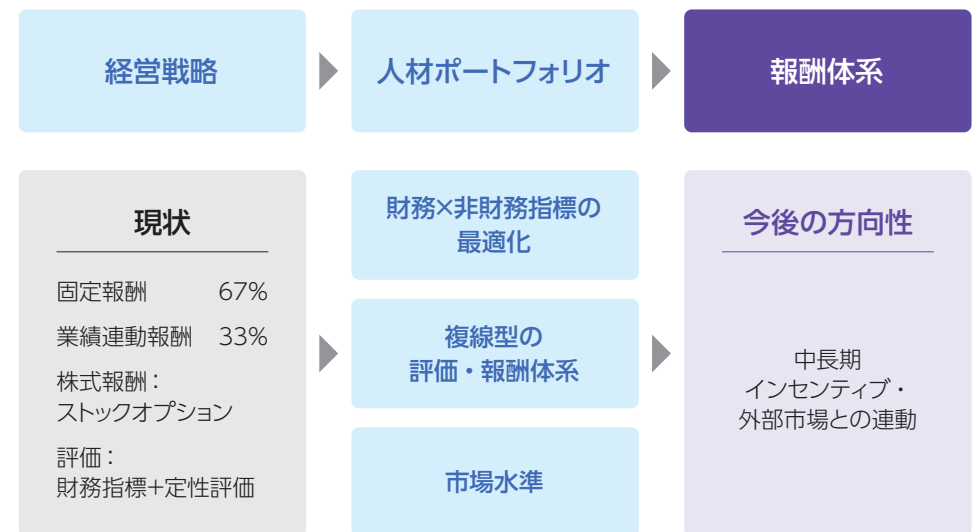


経営戦略と連動した報酬体系の高度化

当社は、取締役の報酬等の限度額を、監査等委員である取締役とそれ以外の取締役とに区分して定時株主総会で決議いただいております。また報酬水準や構成割合は客観的に検証し、指名・報酬委員会での審議を通じて妥当性と透明性を確保しております。

監査等委員でない取締役の報酬は、固定報酬と業績連動報酬で構成し、業績連動報酬には株式報酬（ストックオプション）を組み入れることで、経営陣と株主が中長期的な価値創造の視点を共有できるようにしています。評価は財務指標に定性評価を組み合わせ、役割と成果に応じた処遇を実現しています。

今後の方向性としては、報酬を戦略実現の推進力と位置付ける考え方のもと、中長期目標のインセンティブ比率を段階的に高めていながら、財務指標と非財務指標を組み合わせた評価の最適化や、複線型の評価・報酬体系への見直しを進め、経営戦略と連動した報酬体系の高度化につなげてまいります。



社外取締役メッセージ

指名・報酬委員会委員長として。稼ぐ力の強化に向けて。

社外取締役に就任し、丸3年が経過いたしました。この間、国際情勢の大きな変化、AIの急激な進展など外部環境が一変する中、当社もVISION 2030を開示するなど、新たな未来価値の創造に向け正に転機の時を迎えております。資本市場も大きな変化を遂げ、稼ぐ力とガバナンス強化による一層の高い成長が求められています。現在当社では、VISION 2030で掲げた経営戦略に基づき、サービス化と価値向上を幹とする構造改革が進められており、資本効率の向上と稼ぐ力の抜本的強化に向けた取り組みが加速しております。私も取締役会の一員として、その進捗を注視しております。

中でも、AIとの共存は、当社の強みである技術力を活かし、組織的・圧倒的な生産性向上はもちろん、人間だけでは成し得ない価値創造や、一方で人の仕事の価値を再認識し新たな役割につながるなど、付加価値力を高め収益機会獲得に寄与する技術戦略の根幹に進化しつつあります。このような中、人材戦略はその重要性を一段と増し、経営戦略を支える重要基盤に位置しております。

前期、指名委員会では、稼ぐ力の強化を見据え、監督機関としての「指名」の重要性を念頭に、後継者育成計画のあり方について議論を重ねてまいりました。今年度は、執行

側との対話をさらに重ねて論点を掘り下げ、その成果が人材戦略基本方針および人材戦略ロードマップとして整理されるに至りました。本方針は、取締役会を頂点とする意思決定の仕組みと経営陣に求められる要件、経営戦略と整合した人材ポートフォリオの深度化、どのような人材や行動にどのように報いるのかといったインセンティブ方針などを軸に、人的資本投資とリターンの関係性を明確に定義するものです。委員会は、その内容について審議を尽くし、取締役会に提言いたしました。

これらが仕組みとして定着することで、人材ポートフォリオの充実はもちろん、後継者候補の継続的な輩出と後継者育成の強化につながり、結果として適切な指名を可能とし、成長を支える柱として稼ぐ力強化の重要基盤にもなり得ると確信しております。今期より、指名とインセンティブたる報酬を一体で議論しモニタリングの実効性を高める趣旨から、取締役会の決議を経て、指名・報酬委員会へ統合されました。当委員会は、これらの仕組みが組織として定着していく過程に伴走し、その実効性を継続的にモニタリングしてまいります。私も委員長としての責任を全うし、当社の持続的な成長と企業価値向上に貢献してまいります。



社外取締役
指名・報酬委員会 委員長
高橋 静代

リスクマネジメント

リスクマネジメントへの取り組み

当社は、事業の継続と経営の健全性を保ち、当社の企業価値の維持および向上を図ることを目的として、「リスク管理規程」を制定しています。この方針にもとづき、シーイーシーグループでは、リスクを積極的に予見し、適切に評価するとともに、会社にとって最小のコストで最良の結果が得られるよう、リスクの回避、軽減および移転その他必要な措置を講じています。

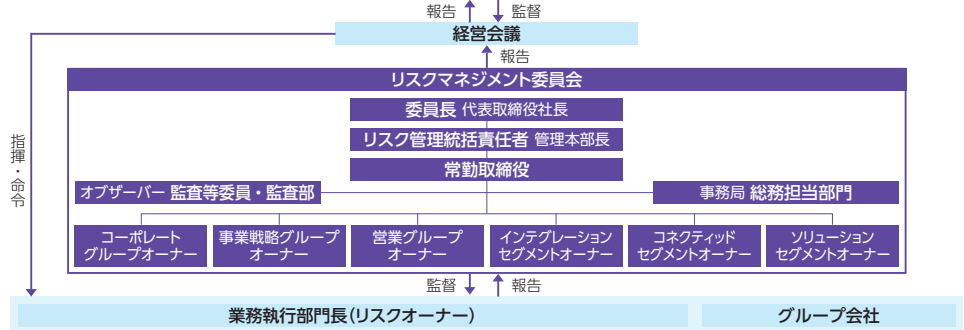
具体的には、プロジェクトにおける計画と実行の乖離モニタリング、経営計画の達成を阻害するアクシデントに対する備えと発生時の迅速な復旧体制の整備、作業品質の向上や効率改善、人材の成長を促すための教育を行っています。さらに、有事の際に迅速かつ適切な対応が可能となるよう、「災害対策管理規程」などの関連規程・マニュアルの見直しおよび体制の強化を進めています。

これらの取り組みを着実に実行する為、2025年より「リスクマネジメント委員会」を設置し、活動をスタートしております。

当社におけるリスクマネジメント活動方針



リスクマネジメント委員会体制



リスクマネジメント委員会活動実績 (2025年4月～2026年7月までに6回開催)

<主な活動テーマ>

- 全社的なリスクマネジメントの導入
- 重要リスク選定プロセス
- GDPR・人権デューデリジェンス・広報リスク
- 取締役・執行役・リスクオーナー集合研修
- リスクマップ・リスクカタログの文書化
- 事業継続計画(BCP)

CEC Risk Management

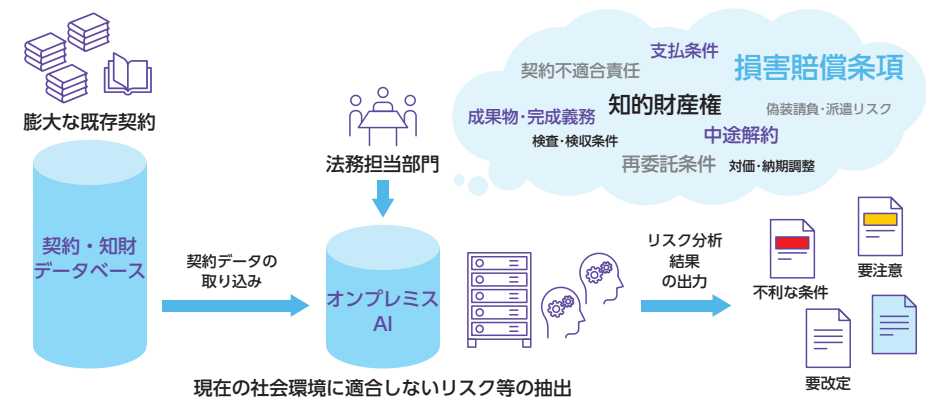
PDCAサイクルに基づく
リスクの検証・統制評価を繰り返して
リスクを低減します

優先的課題・対策すべきリスク

事業影響リスク	対策・目的
投資・会計内部統制	投資および財務・経理処理の適正化と業績管理精度の向上
人材の獲得・育成・流出	将来を担う人材育成と新しい世代の獲得・エンゲージメントアップ
品質・技術・DXの進化	開発技術のレベルアップ・DX化を進め、効率化と品質向上を両立
AI技術の発展的利活用	AIと共存・協働していくために、現事業のAI活用
個人情報・情報セキュリティ保護	情報管理の徹底と漏えい防止に向け、社員教育によるボトムアップ
GDPR等海外法への対応	事業のグローバル化を見据え、展開に向けた準備を強力に推進
訴訟・係争・不利な契約	不利条件の抽出・改定交渉によるリスク発生時の未然回避
株価影響・敵対的買収	ステークホルダーから信頼を得、外的要因影響を受けない経営へ
人権デューデリジェンスへの取り組み	人権保護の徹底や多様性への理解促進と幅広い人材の活用
広報体制の不備	報道やSNSによる風評被害・社会的信頼失墜の防止
特定顧客・委託先依存	データベース構築・分析による依存度の低減と事業影響の抑制
災害対応・BCP・IT-BCP	災害や外部攻撃への防御と備えを整備し、強靱な事業継続を実現

リスクマネジメントのAI活用に着手

- 膨大な契約書をAIで網羅的に分析し、契約締結時には顕在化していなかった法制度改正や、社会情勢の変化等により当社に不利となる可能性のある契約条件を効率的に抽出・評価
- オンプレミス環境のAIを活用することで、機密性の高い契約情報を社外に送信することなく、安全かつセキュアな環境でリスク分析を実施



情報セキュリティ／個人情報保護

情報セキュリティの取り組み

当社は、さまざまな情報を取り扱っており、お客様および社内の秘密情報につきましては、細心の注意を払っております。情報リスク管理の重要性を認識し、不正アクセスや情報漏えいの脅威から情報資産を守り、情報セキュリティを維持するための活動を、次の基本方針に従って推進し、適切な管理を実現しています。

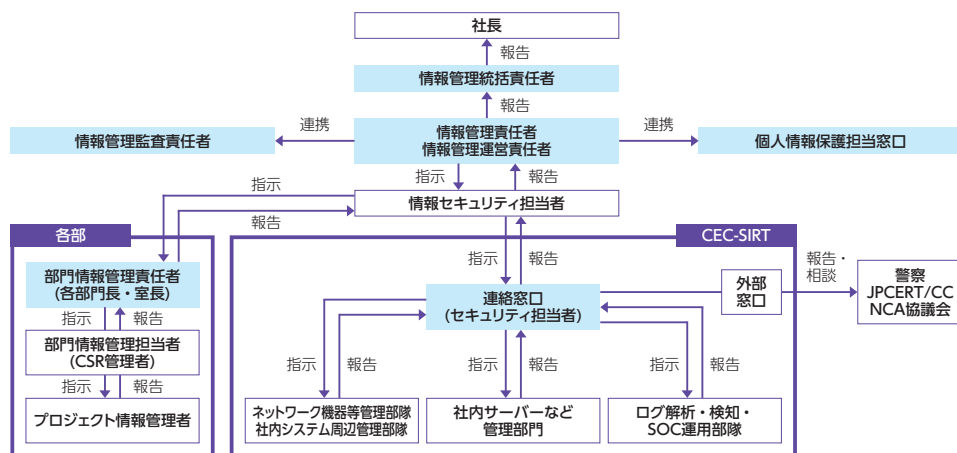
情報セキュリティ対策の実践	情報セキュリティ教育
情報セキュリティ管理体制	情報セキュリティ事故の対応
情報資産の適切な取り扱い	情報セキュリティ監査
法令および機密保持契約の遵守	情報セキュリティ対策の継続的改善

AIセキュリティの取り組み

生成AIの急速な普及は、新たな価値創出の可能性を広げる一方で、機密情報の意図しない外部送信やAIが生成する誤情報の業務利用など、従来のセキュリティ対策では想定されていなかった新たなリスクを生じさせる可能性があり、対応が求められる状況となっております。当社は、AI基本方針と生成AI利用ガイドラインを制定し、AIセキュリティ体制の整備と適切なAI利用を推進する取り組みを開始しております。

情報セキュリティの体制

当社は、社長をトップに情報管理体制を定め、各部門のセキュリティ体制を統括する仕組みを整えています。また、コンピューターセキュリティインシデントが発生した場合に被害を最小限に抑えるため、自社SOC (Security Operation Center) を含むインシデント対応組織「CEC-SIRT」を設置し、適切に対応できる仕組みを構築しています。CEC-SIRTは、日本CSIRT協議会、JPCERT/CCなどの外部組織とも連携しています。



情報セキュリティのリスク軽減アプローチ

昨今、ランサムウェア感染インシデントなどにより、個人情報や機密情報の漏えいが多く発生しています。当社グループでは、ランサムウェア感染リスクおよび、情報持出リスクへの対策のため、以下の観点にて対策を実施しています。

対応観点	施策
外部からの侵入対策	システムにより多重防御を実装し、不正通信の遮断および不審な通信の監視を実施。
マルウェア活動への対策	SOC(Security Operation Center)、EDR(Endpoint Detection and Response)により端末挙動の監視を実施、不審な動きがあれば当該端末を隔離。情報持出しリスクについては外部への不正な持出しが疑われる通信を自動的に検知できる環境を構築し、即時対応を実施。
万が一の場合の早期対策	CEC-SIRTにて適切な対応ができるよう定期的に訓練を実施。

情報セキュリティ教育・啓発

当社グループでは情報セキュリティルールや生成AI利用ガイドラインを制定し、その内容を含めた教育をeラーニング形式で年2回実施しています。さらに、個人情報の取り扱いに関する教育も行い、全員がその重要性を理解し、適切な行動をとれるようセキュリティ意識向上を図っています。

個人情報保護の取り組み

個人情報保護方針に基づき、各グループ会社において個人情報の取り扱いに関するルールを定め、お客様や従業員をはじめとするステークホルダーからお預かりした情報を適切に管理しています。

また、独自の個人情報マネジメントシステム(PMS)を制定し、リスク対応や社員教育を継続的に実施しています。これらの取り組みの結果、当社は日本産業規格「JIS Q 15001 個人情報マネジメントシステム－要求事項」に基づくプライバシーマークの認定を1999年3月に全社を対象として取得し、現在も継続して認定を受けています。今後も規程や管理体制を適切に維持・改善し、信頼性の高い情報管理を推進してまいります。



コンプライアンス

基本的な考え方

当社では、「シーイーシーグループ行動指針」を制定し、企業活動の根本理念を明確にしています。経営の透明性・効率性の向上に加え、企業倫理の徹底とコーポレートガバナンスの徹底を基本としています。また、法令や社内規程を遵守し、社会的な良識に基づいた行動を役員および従業員に求めています。

コンプライアンス概念図



コンプライアンス体制の整備状況

- ・シーイーシーグループ行動指針を制定し企業活動の根本理念を明確にするとともに、従業員向けにはシーイーシーグループ行動規範を定め、日常的な行動の際の根拠としております。
- ・従業員のコンプライアンス意識の向上・定着に向けて、コンプライアンスに関する教材を作成し、社員教育を展開しております。
- ・内部通報制度に基づき、社内／社外に相談窓口を設け、電子メール、電話、Webにより自由に投稿できる仕組みを構築しております。
- ・監査等委員会および監査部が連携して、全社のコンプライアンス体制の評価を行い、法令遵守に関する問題の有無を監視し、企業の透明性と信頼性の確保に努めています。
- ・重大な法令・定款違反行為に対しては、賞罰委員会において処分を決定します。

コンプライアンス研修

コンプライアンス意識の向上と不正行為などの防止を図り、「シーイーシーグループ行動指針」「シーイーシーグループ行動規範」の浸透を目的とした研修を毎年実施しています。

当社グループの全役職員を対象とした本研修は、上場企業において実際に起きた事案を題材に用い、企業人として誠実かつ社会的責任を果たす意識を醸成しています。

内部通報制度

内部通報窓口として社内に「なんでも相談室」、社外に「企業倫理ホットライン」を設置しております。当事業年度において受け付けた相談件数は23件でした。内部通報窓口は、毎月月初に制度および利用方法を社内イントラネット上に周知しているほか、コンプライアンス教育を通じて活用を促しております。

腐敗防止方針・対策

シーイーシーグループでは、「腐敗防止方針」に基づき「腐敗防止ガイドライン」を策定いたしました。これにより、腐敗防止方針が掲げる「適正な取引」を現場レベルから推進してまいります。(以下ガイドラインより抜粋)

基本原則

- (1)職務に関連する便宜供与を期待して利益を供与しないこと
- (2)相手方の法令、倫理規程、内規等に反する行為をしないこと
- (3)具体的案件が存在する場合は、通常時より厳格に管理すること

禁止行為

- (1)特定案件について、採択、受注、仕様策定、入札、予算化、議会質問、行政処分軽減その他の取り計らいを求める行為
- (2)その見返り又は期待をもって、金銭、商品券、贈答、接待、交通費、宿泊費その他の利益を供与する行為
- (3)公務員等又はその関係者に対し、便宜供与と疑われ得る利益を供与する行為
- (4)案件進行中に、事前承認なく私的・高額・深夜・二次会を含む会食を行う行為
- (5)選挙運動又は政治活動への寄附、差入れ、動員、車両提供、物品提供等を会社として行う行為

会食、贈答品・差入れ、選挙関連場面、受領に関するルールの策定

- ・会食は、一般的情報交換の必要性が認められる場合に限る。
- ・公務員等個人に帰属する贈答品は原則禁止とする。
- ・会社は、公務員等又は候補者等の選挙運動・政治活動に関与しない。

承認・記録

接触記録票に基づき記録を記載する。

その他

現場向け判断マトリックスの策定

研修内容	全社研修 (2024年度)	全社研修 (2025年度)	新入社員研修
コンプライアンス違反の原因	◎	○	○
コンプライアンス違反によって生じる結果	◎	○	○
パーパスとコンプラ			◎
情報漏えい	◎	◎	◎
人権とAI		◎	◎
知的財産権			○
腐敗防止	◎	◎	
パワハラ		○	○
セクハラ		○	○
インサイダー取引		◎	◎
SNS利用		○	○
契約上の問題	◎		
刑法犯罪	◎	○	
内部通報制度	○	○	○

◎：主要テーマとして研修

会社情報／株式情報

会社概要 (2026年1月31日現在)

商号	株式会社シーイーシー (Computer Engineering & Consulting Ltd.)
住所	〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南一丁目5番5号 JR恵比寿ビル
TEL	03-5789-2441(代表)
設立	1968年2月24日
資本金	65億8千6百万円
従業員数	単体1,659名／連結2,401名

主なグループ会社

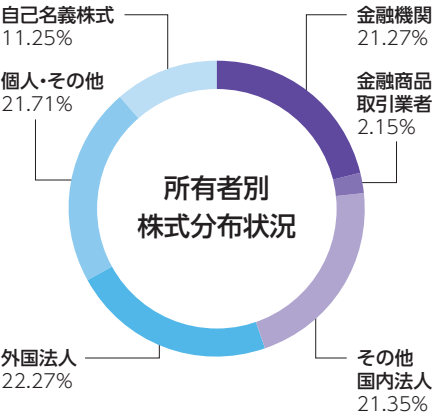
社名	事業内容
フォーサイトシステム株式会社	システム開発、構築、保守ならびに運用サービス
株式会社シーイーシーカスタマサービス	システム構築、ICT導入支援、運用サービスならびにパッケージ販売
大分シーイーシー株式会社	システム開発サービス
希意禧(上海)信息系统有限公司	パッケージ導入支援サービス
株式会社コムスタッフ	人材派遣サービス
情報システムサービス株式会社	システム開発、パッケージ開発・販売

将来の見通しに関する注意

本報告書に含まれる将来の業績に関する見通しは、日本経済やサービス産業の動向、その他本報告書作成時点で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など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。

株式状況 (2026年1月31日現在)

発行可能株式総数	80,000,000株
発行済株式総数	35,168,200株
株主数	6,812名

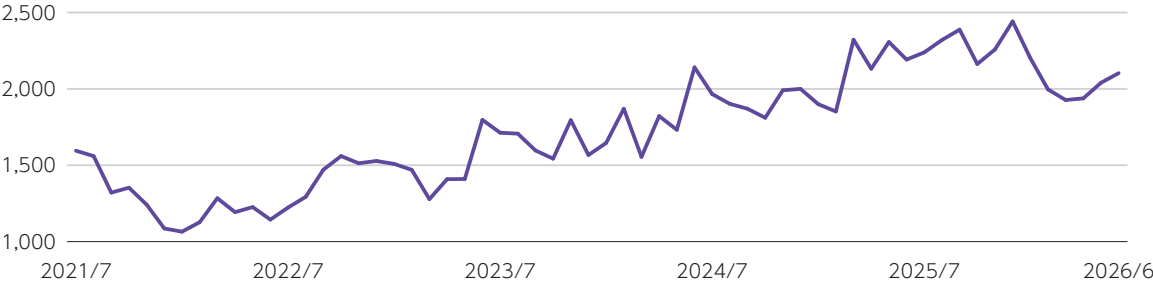


大株主

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
ミツイワ株式会社	4,447,200	14.24
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	3,679,800	11.79
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	2,345,700	7.51
岩崎 宏達	1,335,100	4.27
富士通株式会社	1,240,000	3.97
シーイーシー従業員持株会	1,059,400	3.39
BNP PARIBAS LUXEMBOURG/2S/JASDEC/FIM/LUXEMBOURGFUNDS/UCITS ASSETS	965,000	3.09
日本フオーサイト電子株式会社	930,960	2.98
MSIP CLIENT SECURITIES	758,081	2.42
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	493,931	1.58

※持株比率は、自己株式(3,957,736株)を控除して計算しております。

株価の推移 (円)





株式会社シーイーシー

〒150-0022

東京都渋谷区恵比寿南1-5-5 JR恵比寿ビル

<https://www.cec-ltd.co.jp>

