

証券コード：2354

株式会社 YE DIGITAL

**2025年2月期 決算 および  
2025-2027 中期経営計画 説明会**

2025.4.11



# 目次

■ 2025年2月期 連結決算概要	2
■ 株主還元	7
■ 2025-2027 新中期経営計画	9
■ トピックス	24
■ 参考資料	31

# 2025年2月期 連結決算概要



 YE DIGITAL

# 2025年2月期 連結業績ハイライト

- 旺盛なDX需要に伴い、ビジネスDXや物流DXは増加  
IoTソリューション事業が前期に比べ減少したが、3期連続の**増収（過去最高）**
- 物流DXでの品質問題対応の影響により2期ぶりの**減益**  
品質問題は**収束し、成長軌道回帰**を目指す

## 売上高

過去  
最高

**19,944** 百万円 (+2.3%)

ビジネスDXが牽引

3期連続増収



## 営業利益

**1,408** 百万円 (△5.4%)

物流DX事業の品質問題対応の影響により減益

2期ぶり減益



## 営業利益率

**7.1** % (△0.5 pt)

増収減益の影響により縮小

2期ぶり



※()内の数値は前連結会計年度比

# 2025年2月期 連結業績

単位：百万円  
(百万円未満切捨て)

	2024年度2月期 実績	2025年2月期 実績	増減額	増減率
売上高	19,504	★ 19,944	+439	+2.3%
うち ビジネスソリューション	15,024	15,837	+813	+5.4%
うち IoTソリューション	4,479	4,107	△373	△8.3%
営業利益	1,488	1,408	△80	△5.4%
経常利益	1,559	1,529	△30	△1.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,092	1,038	△53	△4.9%
1株当たり当期純利益 [円]	60.22	56.84	△3.38	△5.6%

※サービスビジネスの売上は、ビジネスソリューションとIoTソリューションに含まれています。

※★は過去最高

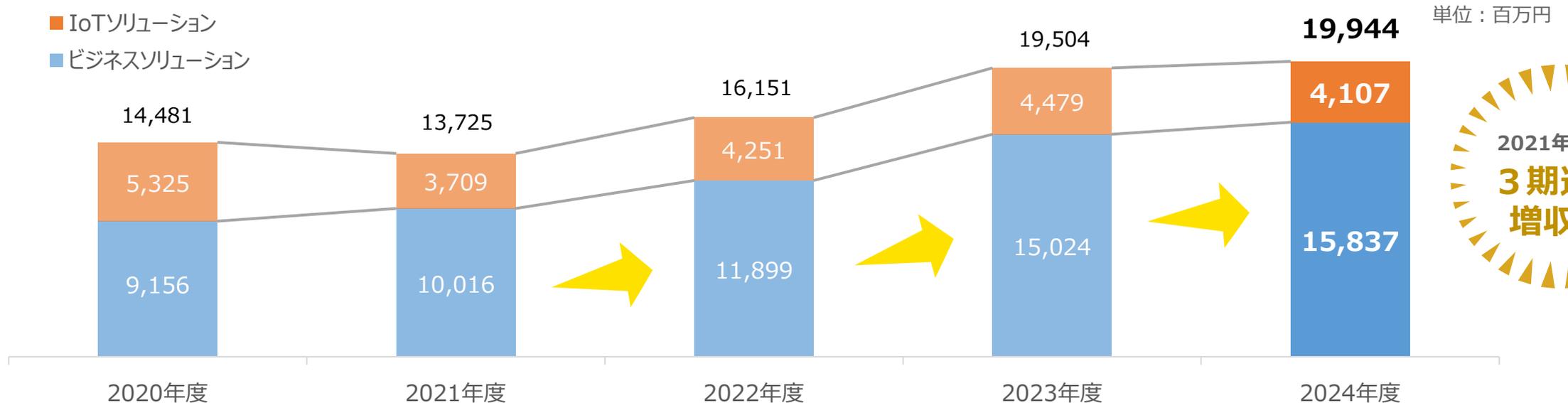
# 2025年2月期(連結) 事業別の概要

## ビジネスソリューション

- **売上高は158億37百万円（対前連結会計年度比5.4%増） 4期連続増収**
- ERPソリューションは、当社プライムでのビジネスDX推進・構築をはじめとする企業DX推進の需要により高水準で推移し、前年度に比べ約6億円増加
- 自動車製造業向けシステム構築は、新規システム案件対応により約3億円増加
- 健康保険者向けシステム構築は、大規模プロジェクトの一巡により減少

## IoTソリューション

- **売上高は41億7百万円（同8.3%減）**
- 物流DX事業は、旺盛な需要により好調に推移したものの、下期に入り品質問題対応の影響により前年度に比べ約1億円増加にとどまる
- スマートシティ向けソリューション、インターネット・セキュリティ関連製品は、増加
- 畜産DXは、大口案件の引合いも増加しているが、成約遅れ等により減少



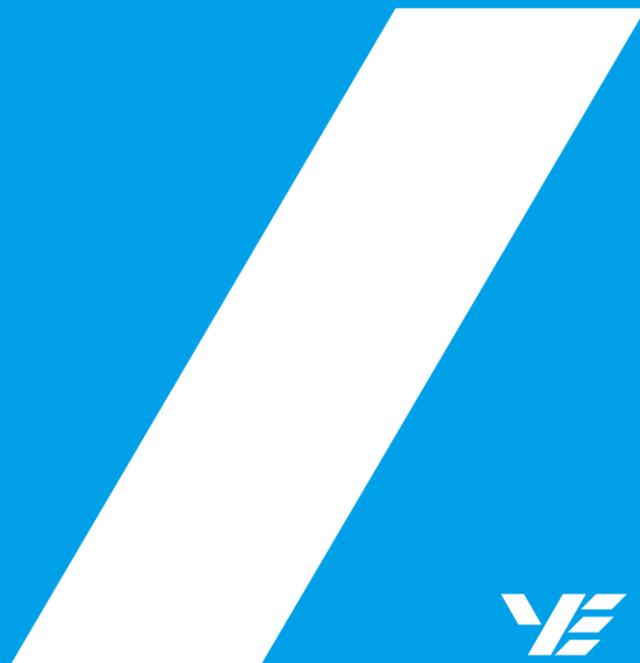
2021年度から  
**3期連続  
増収!**

## 2026年2月期 通期 業績見通し(連結)

- 大規模プロジェクト一巡後のビジネスソリューションは前年並みを維持、**物流DXの再加速によりIoTソリューションの事業拡大を図る**
- 注力分野であるIoT事業や人的資本などの**成長に向けた投資**は継続
- 年間配当は20円、中間配当は10円

単位：百万円 (百万円未満切捨て)	2025年2月期実績	2026年2月期予想	増減額	増減率
売上高	19,944	<b>20,000</b>	+56	+0.3%
うち ビジネスソリューション	15,837	<b>15,000</b>	△837	△5.3%
うち IoTソリューション	4,107	<b>5,000</b>	+893	+21.7%
営業利益	1,408	<b>1,600</b>	+192	+13.6%
経常利益	1,529	<b>1,700</b>	+171	+11.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,038	<b>1,150</b>	+112	+10.7%
1株当たり当期純利益	56.84円	<b>62.93円</b>	+6.09円	+10.7%
年間配当金 (うち中間配当金)	20円 (10円)	<b>20円 (10円)</b>	—	—

株主還元



 YE DIGITAL

# 株主還元

## 株主還元方針

株主の皆さまに対する利益還元を経営の重要課題のひとつとして認識し、今後の事業拡大に向けた内部資金を確保しつつ、長期に渡る安定的な配当を実施  
株主還元および資本効率を向上するため、**4億円を上限に自己株式取得の実施を決定**

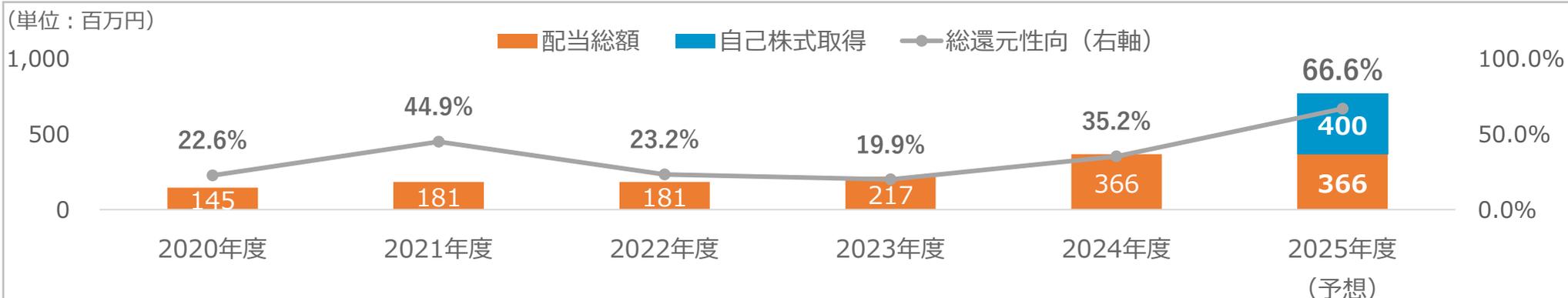
## 配当予想

2026年2月期 年間配当予想額：20円（中間：10円、期末：10円）

2026年2月期 配当性向：31.8%（総還元性向<sup>(※)</sup>：**66.6%**）

	第2四半期	期末	年間	配当性向	総還元性向
2025年2月期	10円	10円	20円	35.2%	35.2%
<b>2026年2月期(予想)</b>	<b>10円</b>	<b>10円</b>	<b>20円</b>	<b>31.8%</b>	<b>66.6%</b>

## 配当推移



(※) 総還元性向は、2025年度に自己株式を上限まで取得した前提で計算しており、計算式は（配当総額 + 自社株式取得金額）÷ 純利益 × 100です。

# 2025-2027 新中期經營計畫



**YE DIGITAL**

# 2022-2024 前中期経営計画の遂行状況

## 2022-2024中期経営計画の基本方針

# お客様に選ばれる「No.1企業」へ

変革と挑戦により、お客様に感動を与える画期的なソリューションを提供し、  
「お客様に選ばれるNo.1企業」を実現する

方針 1. 世界水準のビジネスDX推進力による顧客ニーズの獲得拡大

方針 2. 社会をリードするAI・IoT製品による事業規模・領域の拡大

方針 3. 顧客に感動を与えるサービス提供によるストック率の拡大

方針 4. 社員と会社の挑戦と成長によるサステナビリティ経営の実現

# 2022-2024 中期経営計画 実績



2025-2027 中期経営計画

目的

大きな飛躍へ向けて  
22-24中期経営計画スタート

更なる挑戦によって事業成長を加速し大きな飛躍を目指す

次期中計の高成長軌道を描く  
起点となる

業績

売上：目標達成  
利益：目標達成

売上高 161.5億円  
営業利益 9.0億円

売上：2024年度目標を前倒して達成  
利益：目標達成、最高益更新

売上高 195.0億円  
営業利益 14.8億円

過去最高収益の更新を目指す  
売上：過去最高を達成  
利益：品質対応により目標に届かず  
売上高 199.4億円  
営業利益 14.0億円

成果・取り組み

- ・ ビジネスDXリーディングセンター開設
- ・ IoT新ソリューションを市場投入 (MMLogiStation・Milfee)
- ・ Smart Service AQUA移転・拡張

- ・ ERPソリューション、物流DXが好調
- ・ MMLogiStation受注拡大
- ・ 物流DXサービスセンター開設

- ・ ERPソリューション、物流DXが好調
- ・ 品質問題等による不採算発生
- ・ Smart Service AQUA発信のサービスモデル\*の確立
- ・ 次期中計に向けた準備活動強化

更なる企業成長へ

\*「Smart Service AQUA」の施設・機能を活用したサービス

# 2022-2024 中期経営計画の遂行状況

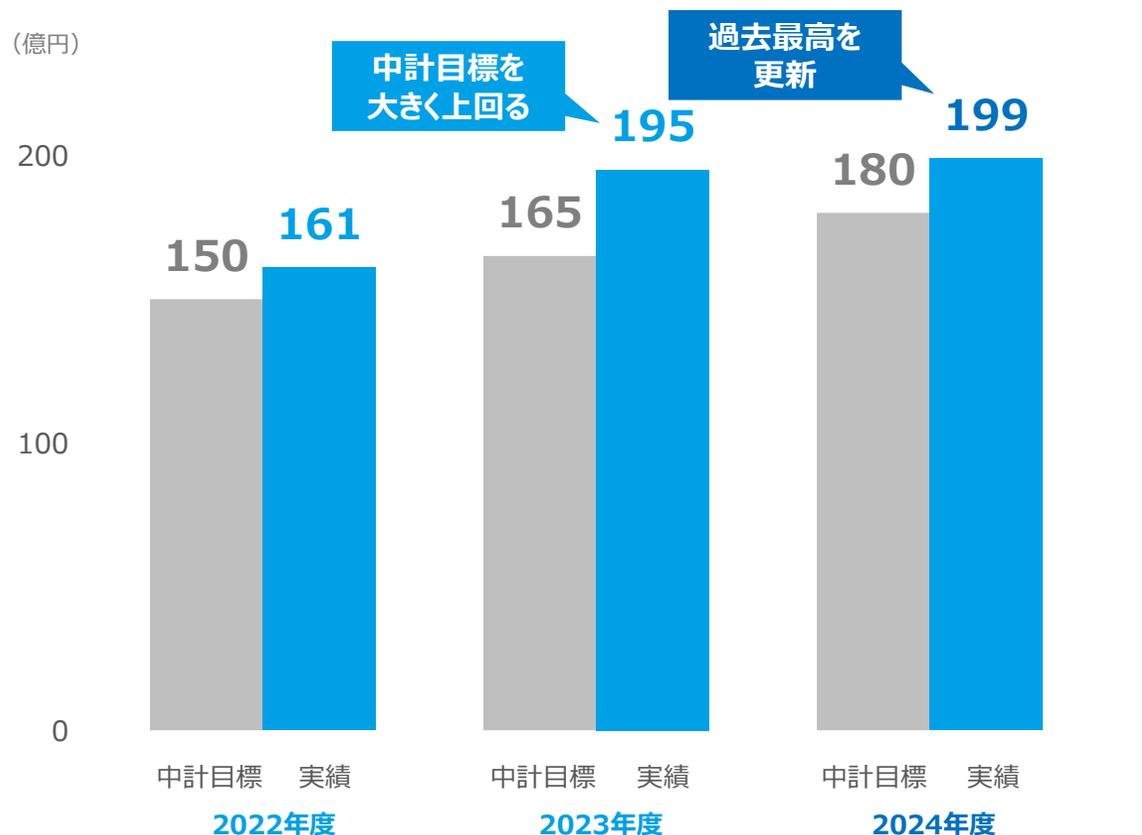
## 実績

2022年度：売上高・営業利益とも目標を達成

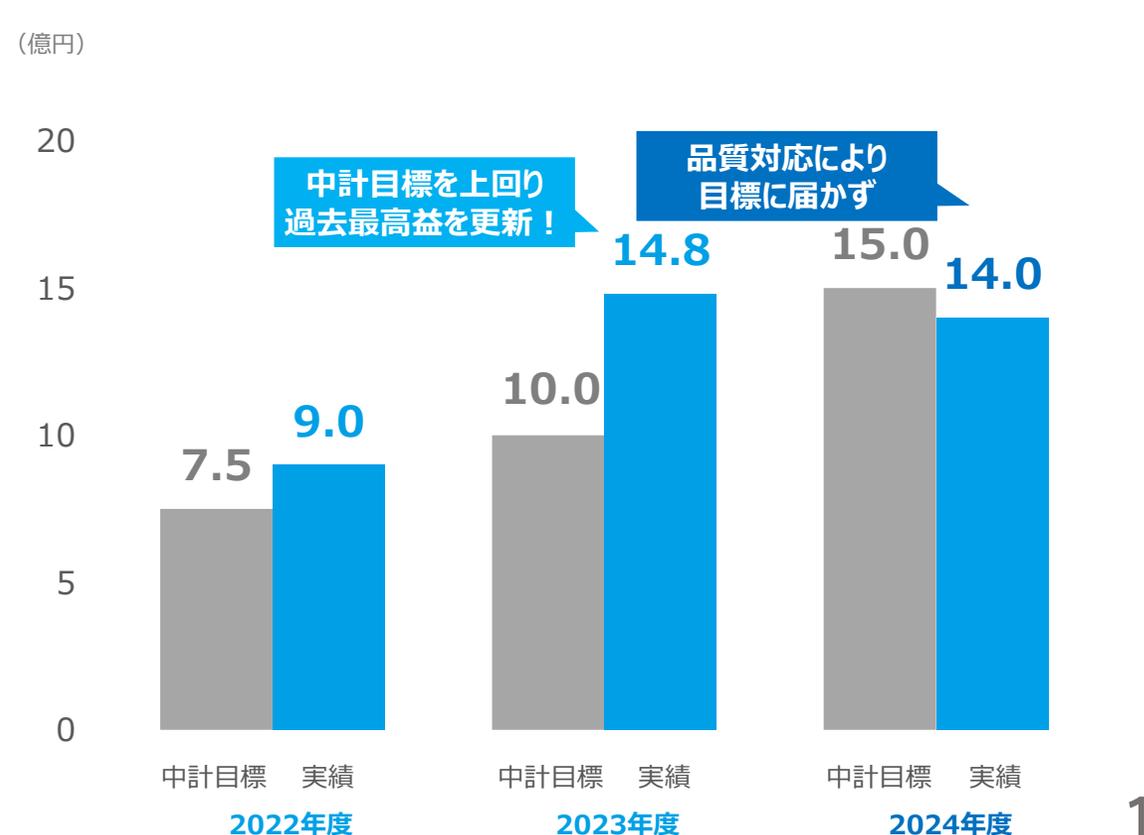
2023年度：売上高・営業利益とも中計目標を大きく上回る！営業利益は最高益を更新！

2024年度：売上高は過去最高の更新、中計目標を大きく上回る！

### 売上高



### 営業利益



# 2022-2024 中期経営計画（総括）

## 2022-2024中期経営計画の振り返り（総括）

分類	総括	課題
収益性	ビジネスDXが牽引し、 <b>中計各年度全て売上目標達成</b> 営業利益は、 <b>24年度のみ目標未達</b>	大規模プロジェクト案件一巡後の 受注高・売上高の維持・確保 <b>IoT事業の収益性拡大</b>
ビジネス	安川電機様が取組む DXプロジェクト(YDX) ----- 健康保険者向けシステム <b>大規模案件を完遂</b>	計画どおりの <b>完遂</b> 大規模プロジェクト案件一巡後の <b>新規案件の 掘り起こし</b>
AI/IoT	物流DX ----- 畜産/スマートシティ/文教 <b>成長・拡大中、品質問題によりスピードが鈍化</b> <b>時間を要しているが、成長・拡大方向</b>	<b>品質安定化と 主力事業への成長</b> ----- 安定的なストック事業への成長
サービス	<b>本部間連携・移管対応は計画どおり進行</b> <b>Smart Service AQUA発のサービス化に時間を要す</b>	Smart Service AQUA発のビジネスモデルの 確立と展開によるユーザー数拡大（ストック化）
組織・体制	オフィスやデジタル化などの <b>インフラ整備は計画どおり進行</b> <b>人的資本経営も充実</b> (新卒採用、若手育成、エンゲージメント向上)	戦略的マネジメント機能（スタッフ）強化と DX化による経営改革の推進 即戦力中途人材の採用

IoTの  
飛躍的な  
成長

# 2025-2027 新中期経営計画への課題整理

当社を取り巻く経営環境から、2025-2027 新中期経営計画における課題を整理

進化する顧客・市場ニーズ  
からの課題

## 課題

### 社会やビジネスのDXが広がる中 当社に対する顧客・市場ニーズ・期待変化への呼応

従来：システム導入やデジタルデータ基盤の構築  
(デジタルテクノロジーの提供)



今後：デジタルとデータを活用し、  
組織の革新、ビジネスモデルを共創・実現

## 目指す姿

### デジタルとサービスによる顧客サクセスの実現

- ・システム導入からデータ活用、ビジネス変革の実現まで**伴走型DX推進支援の強化**
- ・顧客ビジネスの理解を深め、**ビジネスとデジタルのハブ的機能を強化**
- ・自社のテクノロジードリブンから**顧客のニーズ/課題ドリブンへの転換**

持続的成長  
(サステナビリティ経営)  
に向けた課題

### 持続的成長と企業価値向上(サステナビリティ経営) を企業に求める動きへの対応

- ・資本コストと資本効率性を意識した経営への転換
- ・サステナビリティに関する考え方及び取組の開示の義務化 (有価証券報告書)

### データドリブン経営による持続的成長の実現

- ・「事業ポートフォリオ経営」や「経営資源の適正配分」など**戦略的マネジメント機能の強化**
- ・当社グループにとって、サステナビリティの重要なリスク・機会を特定し、経営・事業戦略に展開  
(**“攻め”と“守り”を両立した経営の実現**)

\* 詳細については、参考資料 (37ページから40ページ) をご参照ください。

# 2025-2027 新中期経営計画

# 2027年度 YEデジタルの目指す姿

## 最高のエクスペリエンスを支援するデジタル・サービス企業

### 中長期的なアウトカムを実現する企業

#### 株主・投資家

- 株主価値の向上と企業の持続的成長の実現
- IR活動による透明性の向上と建設的な対話の促進



### デジタル・データで課題を解決する企業

#### 社会・顧客

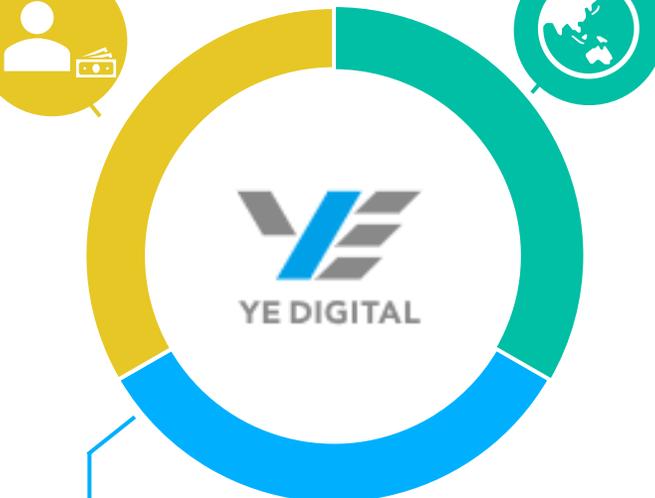
- 【社会】超スマート社会の実現
- 【顧客】デジタル化の進展とデータドリブン経営の実現



### 高い誇りを持ち、働きがいのある企業

#### 従業員

- 人材価値を最大限に発揮
- 会社や仕事を通じた自己実現
- 従業員およびその家族のウェルビーイングの実現



# 2025-2027 中期経営計画の基本方針

プロダクト・サービスの機能的価値から顧客体験価値を軸にした事業モデルに変革し、顧客や社会のDXやCXを加速する。

## 最高のエクスペリエンスを支援するデジタル・サービス企業

- 方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開
- 方針 2. カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービスカの実現
- 方針 3. ビジネス拡大を支える投資戦略の推進
- 方針 4. 持続的成長を支えるサステナビリティ経営の推進

# 2025-2027 中期経営計画（目標数値）

2027年度(中計最終年度) 目標数値

連結売上高 250億円 連結営業利益 30億円 ROE 25%

(億円)

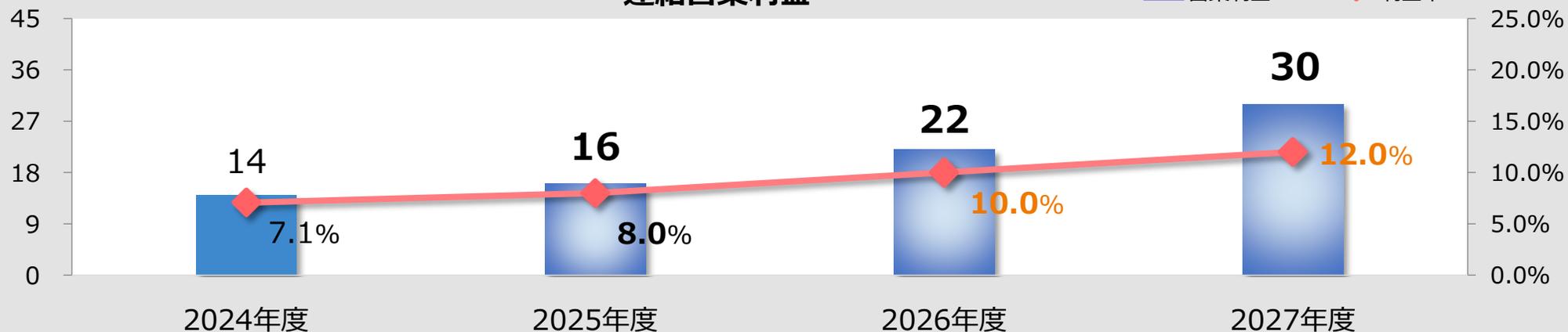
### 連結売上高



(億円)

### 連結営業利益

営業利益 利益率



# 方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

顧客ニーズ・課題を起点として、部門・他社を超えて様々な手法や形態で連携し、DX（デジタルプロダクトやサービスの提供）を通じて顧客の期待を超える体験や価値を追求することで、カスタマーサクセスを実現する

## 顧客ニーズ・課題起点のビジネス展開

CXの追求

### CX戦略の深化によるカスタマーサクセスの実現



従来のカスタマーサクセス

プロダクトやサービスが持つ具体的な機能や品質から得られる利益



今後目指すカスタマーサクセス

プロダクト・サービスの利用を通じて顧客が自己実現することによる利益・満足・感動

↑↓

DXの推進

### システム導入やデータ基盤構築などの実行およびPDCAサイクルによるDXの実現



↑↓

デジタル共創

### 重点顧客との成長戦略や組織内外とのデジタル共創戦略の推進



\* 方針 1（詳細）については、参考資料（41ページから45ページ）をご参照ください。

## 方針 2. カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービスカの実現

システム導入から、データ活用、ビジネス変革までのトータル支援により、継続的に顧客のDXを支援する  
また、支援チャンネル全体で品質向上を図り、継続した伴走型DX支援を通じてカスタマーサクセスを実現する

顧客のニーズ・課題のキャッチアップ

プロダクトアウトからマーケットインへの転換

目指す姿

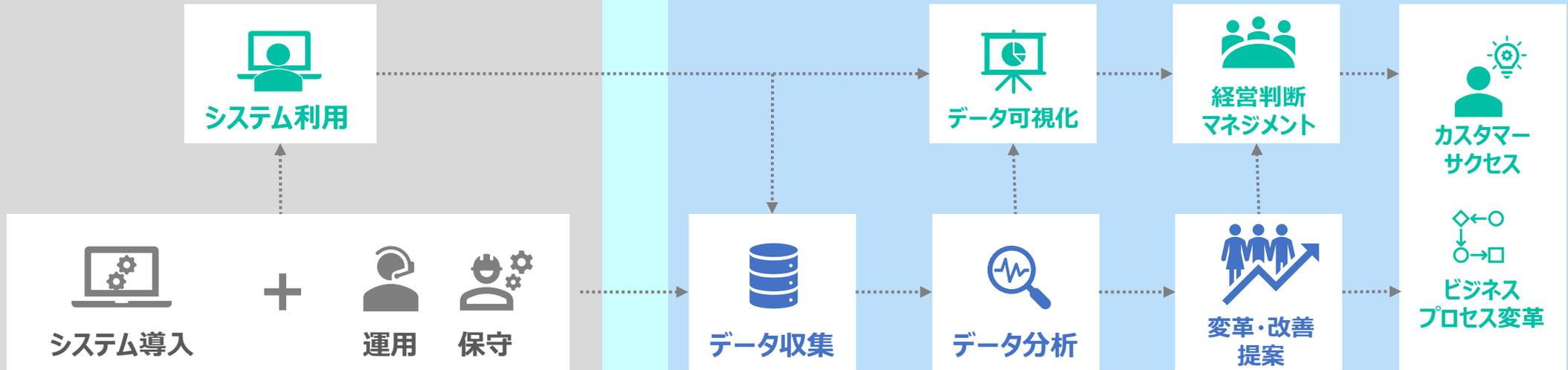
顧客DX推進の伴走型支援（システム導入～データ活用～ビジネス変革までのトータル支援）

デジタル化支援（従来）

データ活用・ビジネス変革支援(カスタマーサクセスの実現)

顧客

当社

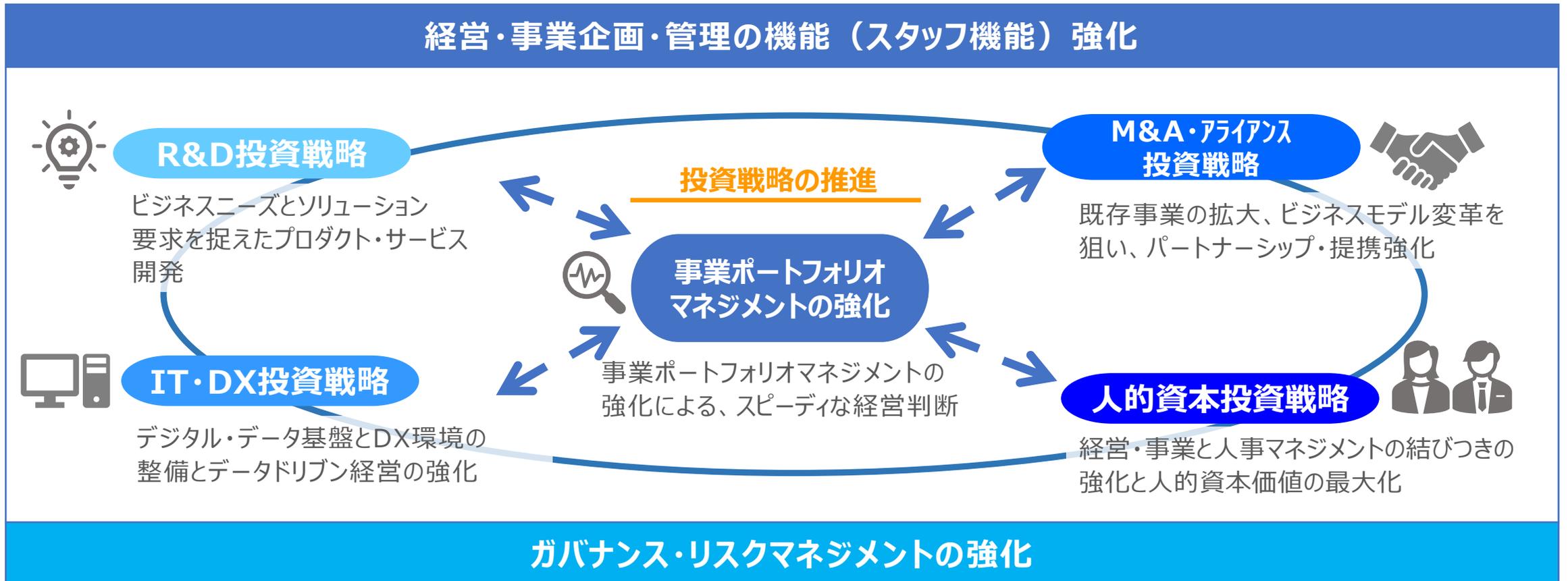


DX品質力（プロジェクト品質・システム品質・サービス品質・データ品質）の向上

\* 方針 2（詳細）については、参考資料（46ページから48ページ）をご参照ください。

# 方針3. ビジネス拡大を支える投資戦略の推進

事業ポートフォリオマネジメントの強化を図るとともに、管理体制や管理手法の見直し・強化とデータを活用する人材の育成によりデータドリブン経営を推進する

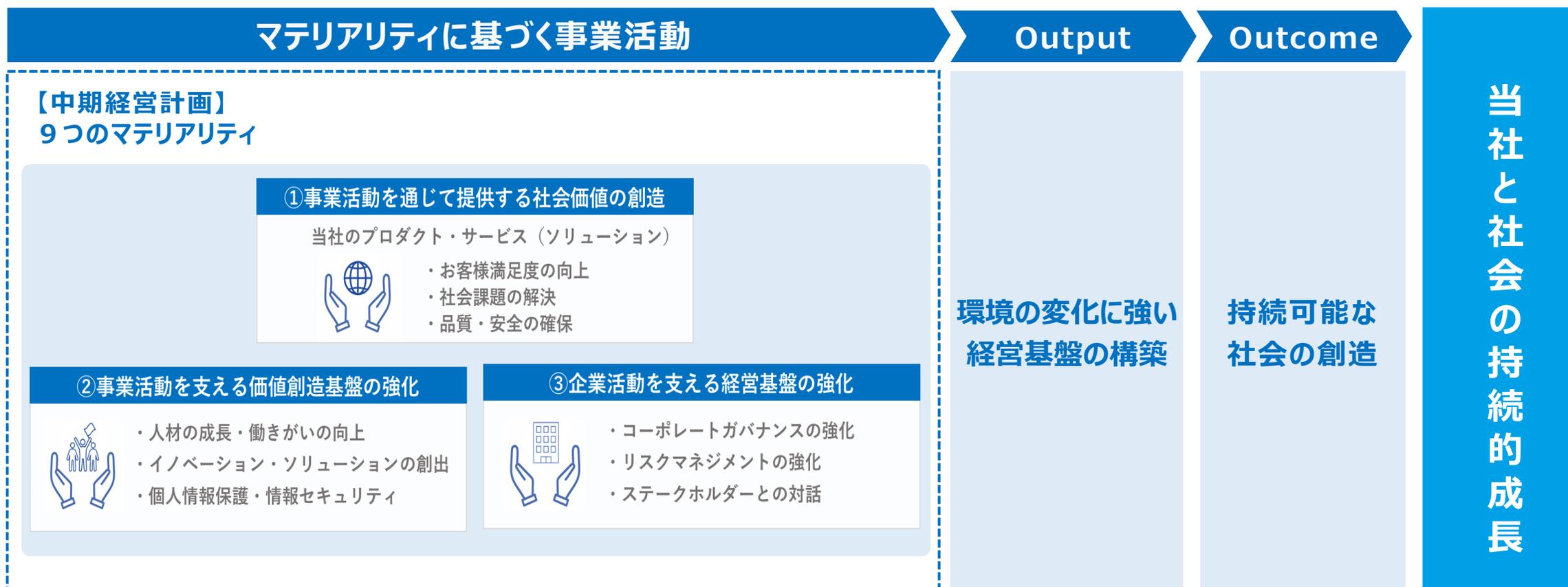


\* 方針3（詳細）については、参考資料（49ページから51ページ）をご参照ください。

# 方針4. 持続的成長を支えるサステナビリティ経営の推進

サステナビリティ経営を強く推し進めることで持続可能な社会に貢献し、社会と共に成長を続けることを目指す

## サステナビリティ経営の推進



\* 方針4（詳細）については、参考資料（52ページから53ページ）をご参照ください。

トピックス



 YE DIGITAL

# TOPICS!

## 株主還元の充実に向けて 自己株式取得に係る事項を決議(2025年3月31日)

資本効率の向上および株主還元の充実を図ります。(総還元性向：66.6%)

取得する株式の種類	当社普通株式
取得する株式の総数	上限 50万株 2025年2月28日時点の発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：2.73%
取得価額の総額	上限 4億円
取得期間	2025年4月14日～2026年2月27日
取得方法	信託方式による東京証券取引所での市場買付け
取得理由	株主還元および資本効率の向上を図るため

# TOPICS!

## No.1シェアWMS<sup>\*1</sup>とNo.1シェアWES<sup>\*2</sup>のシームレスな連携で倉庫自動化を推進！ **MMLogiStation**、 倉庫管理システム「ロジガードZERO<sup>\*3</sup>」と連携強化

連携の  
ポイント

### カスタマイズ不要で、倉庫管理システムと 倉庫自動化システムをシームレスに連携

- 「MMLogiStation」と「ロジガードZERO」の連携ソリューション提供  
(6月開始予定)
- 自動化設備導入ごとのシステム連携開発が不要
- 現場の規模に関わらず導入可能

ロジガード  
倉庫管理  
システム  
(WMS)



YEデジタル  
倉庫実行  
システム  
(WES)

自動化設備稼働までの期間・コストを大幅に削減

\*1：デロイト・トーマツ ミック研究所「スマートロジスティクス・ソリューション市場の実態と展望【2024年度版】」より

\*2：物流ニュースサイト「LOGISTICS TODAY」：第1回主要クラウドWMSアクティブ導入拠点（アカウント）数調査（2020年）、  
WMS（倉庫管理システム）に関する実態調査（2021年）、クラウド型WMSの導入に関する実態調査（2023年）、WMS関心度ランキング（2024年）より

\*3：ロジガードZEROは、ロジガード株式会社の商標または登録商標です。

# TOPICS!

## スマートバス停とデータ活用で 行政・市民・企業の“共創まちづくり”を支援！

### 観光の街「函館」に！

北海道函館市で函館バスが運営管理する  
バス停で2024年12月から運用開始

観光客や地域住民に向けたリアルタイムの運行  
情報で、日常と観光の移動をより便利に

#### 設置場所

- 函館駅前 4 番のりばバス停
- 函館山バス停



### 香川県初！「坂出市」に

香川県坂出市で市内のバス停で  
2025年1月から運用開始（香川県初）

持続可能な公共交通に向けた取り組みを推進し、  
公共交通の利便性向上と利用促進へ

#### 設置場所

- JR坂出駅構内
- 坂出市立病院受付付近



### 三重県初！「桑名市」に

三重県桑名市で三重交通が運営管理する  
バス停で2025年1月から運用開始（三重県初）

バス接近情報の多言語表示で、地域住民や  
観光客の利便性向上へ

#### 設置場所

- 桑名駅東口
- 桑名駅西口
- 藤が丘三丁目バス停
- センター前バス停



スマートバス停が  
選ばれる理由



- 利用者に分かりやすい情報発信
- 安心を支える情報発信
- さまざまな情報発信を手軽に

リアルタイムなバスの発車情報を分かりやすく提示  
荒天時の運休等も素早くお知らせ

地域のイベント、事業者や自治体からの情報などをオンラインで登録

# TOPICS!

## 飼料タンク残量管理ソリューション「Milfee」、2022年7月の提供開始から2年4カ月で 1,057農場へ導入！ (2024年11月末)

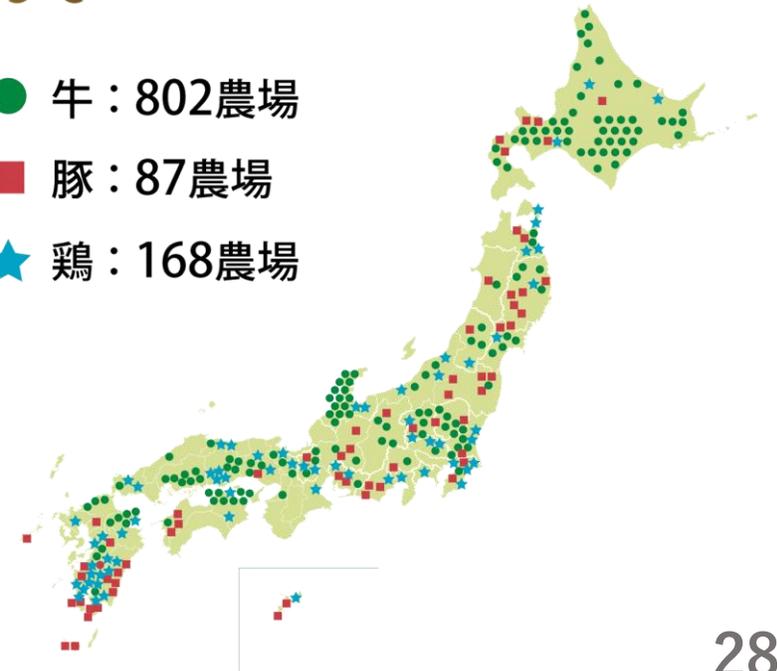
### 飼料流通の合理化を目指し「Milfee」の導入が加速

- ✓ 飼料メーカーや飼料販売会社、運送会社は、飼料流通の合理化を目指し、「Milfee」を積極的に導入
- ✓ 北海道や九州などで本格的に配送効率化の取り組みが始まり、全国的に「Milfee」の導入展開
- ✓ 2024年3月に提供を開始した「Milfeeデリバリー」や「Milfeeオーダー」も後押し

エリア営業で、「点から面」への展開で導入拡大！



- 牛：802農場
- 豚：87農場
- ★ 鶏：168農場



# TOPICS!

## セカンドGIGAにおけるネットワーク整備の需要を確実に捉え、パートナーとの連携を強化 「学びのICT環境を整える」パートナーセミナー開催

### セミナー内容

- 有識者2名を招聘し、基調講演・実践事例紹介
- 当社製品NetSHAKER W-NACの新機能紹介 など



### セカンドGIGA(2025年から本格導入開始)

- 児童1人1台端末の更新
- ネットワークインフラの強化・最適化
- 自治体間の端末利用における格差の解消
- 校務DX実現による教職員の業務負担軽減



### 製品の仕様化・需要獲得を推進

- 通信負担を軽減する  
「学習用デジタル教科書キャッシュ機能」搭載  
**NetSHAKER W-NAC** の販売
- 新製品サービス(校務DX)の提供



# TOPICS!

## 運用保守データ活用サービス

# AQUA DataFusion 6月からサービス開始

当社「Smart Service AQUA」で構築した運用管理データプラットフォーム × AI分析ノウハウで、  
物流倉庫や製造業の業務の生産性向上や新たな価値創出を支援

### 強み

- 運用保守に関するあらゆるデータを集約
- 生成AIによる分析で、短時間で適切な回答
- お客様仕様の入カインターフェースで、保守対応情報をデータ化

### 導入効果

問合せ対応時間

**35%** 削減

問合せ100件/月の対応  
400時間 ▶ **260時間**に

ナレッジ検索時間

**63%** 削減

問合せ200件/月 1,000ナレッジ検索  
67時間 ▶ **24時間**に

※当社「Smart Service AQUA」の業務で確認された効果

參考資料



 YE DIGITAL

# 会社概要

商号	株式会社YE DIGITAL YE DIGITAL Corporation
設立	1978年2月1日
本社所在地	福岡県北九州市小倉北区米町2-1-21 APエルテージ米町ビル
代表者	代表取締役会長 遠藤 直人 代表取締役社長 玉井 裕治
資本金	7億47百万円
事業内容	情報システムの構築・運営、情報処理ソフトウェアの開発・ 販売等の情報処理サービスの提供
従業員数	単独：538名 連結：694名（2025年2月28日時点）
決算日	2月末日
上場市場	東証スタンダード市場
連結子会社	株式会社YE DIGITAL Kyushu（福岡県北九州市）

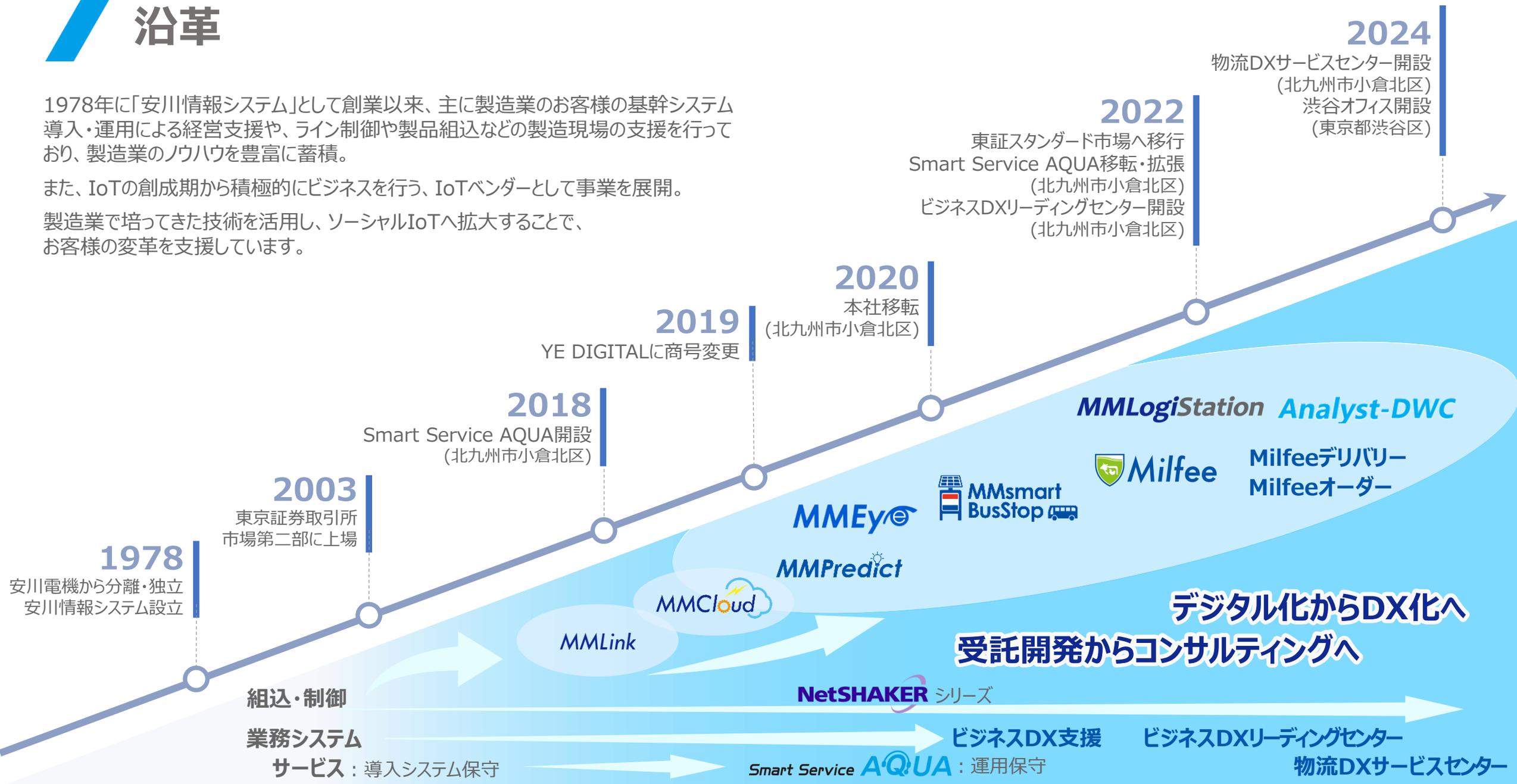


# 沿革

1978年に「安川情報システム」として創業以来、主に製造業のお客様の基幹システム導入・運用による経営支援や、ライン制御や製品組込などの製造現場の支援を行っており、製造業のノウハウを豊富に蓄積。

また、IoTの創成期から積極的にビジネスを行う、IoTベンダーとして事業を展開。

製造業で培ってきた技術を活用し、ソーシャルIoTへ拡大することで、お客様の変革を支援しています。



# ソリューション提供モデルと経営環境

## ソリューション提供モデル

## 経営環境

顧客・ユーザー

### ① ビジネスソリューション

ビジネスDX  
(ERPソリューションなど)

顧客向けシステム開発

### ② IoTソリューション

物流DX

畜産DX

スマートシティ

文教DX

### ③ サービスビジネス

Smart Service AQUA  
(物流DXサービスセンター、AQUA DataFusion)

- ・サステナビリティ経営の重要性
- ・人的資本経営の重視(人材育成、多様な人材の活用、インゲージメント等)
- ・社内DX、業務改革の推進・強化 など

### ① ビジネスソリューション

- ・データ利活用したデータドリブン経営の進展
- ・企業の日常業務改善から業務の抜本的改革へ

### ② IoTソリューション

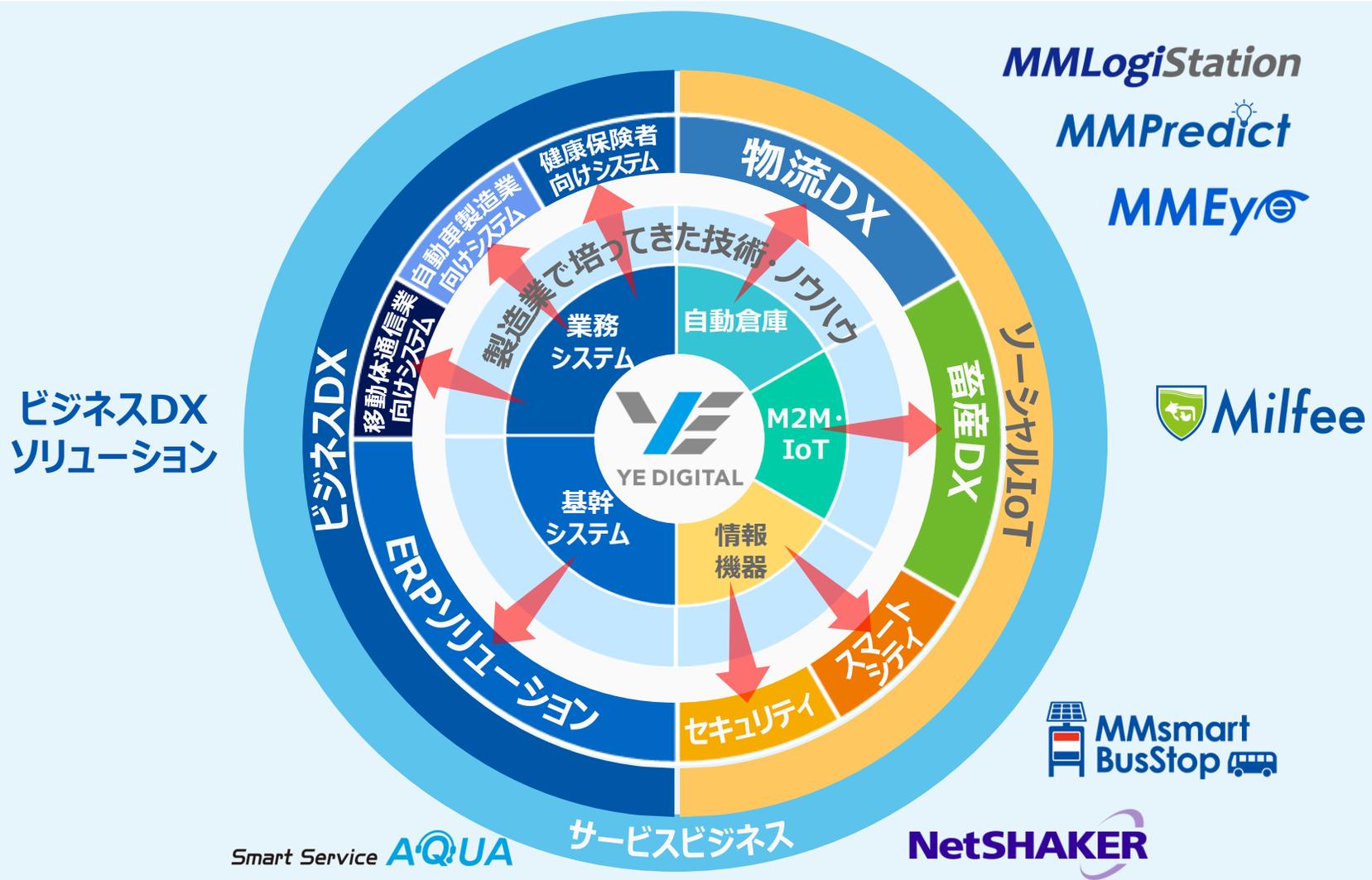
- ・人手不足/従事者の高齢化(物流業界、畜産業界など)
- ・環境負荷等サステナブルへの対応
- ・セカンドGIGA(スクール構想)の促進

### ③ サービスビジネス

- ・クラウドサービス需要の拡大と成長
- ・生成AI等を活用したデータ利活用サービスの増大
- ・ビジネスモデルの創出と進化  
サブスク、シェアリングエコノミーなど

# YEデジタルの強み

時代とともに変化し続ける社会のニーズ・シーズに対応し、製造業での長年の経験から蓄積された技術とノウハウを駆使して、ITで最適な課題解決ソリューションをご提供します。



# YEデジタルのマテリアリティ

当社グループは、サステナビリティに関するリスク・機会のうち、特に当社グループにとって重要なものをマテリアリティとして特定し、経営や事業戦略に組み込んでいきます。

## 【当社の考えるマテリアリティ】

### 事業活動を通じて提供する社会価値の創造

- 当社のソリューションに対するお客様満足度の向上
- 当社のプロダクト・サービスによる社会課題の解決
- 当社のプロダクト・サービスの品質・安全性の確保

### 事業活動を支える価値創造基盤の強化

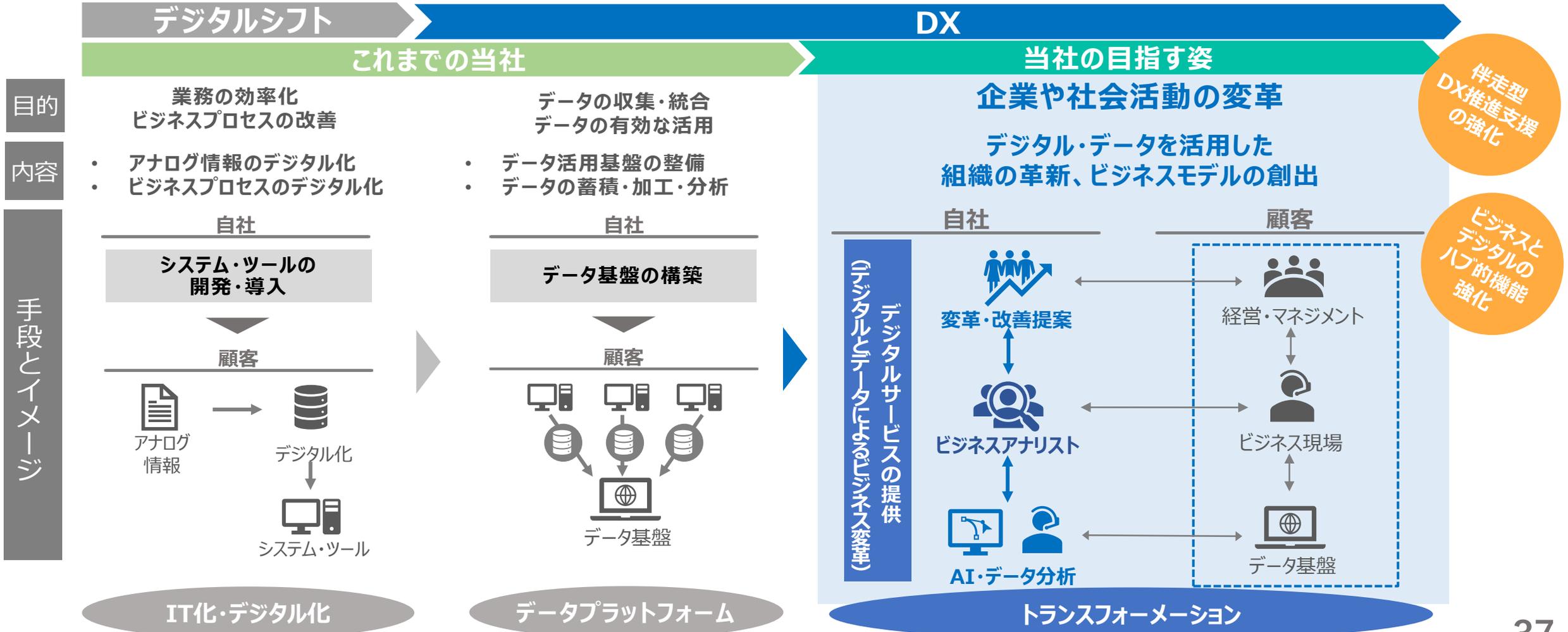
- 人材・働きがいの成長・向上
- 社会価値を創出するイノベーションとソリューション
- 個人情報保護と情報セキュリティ確保

### 企業活動を支える経営基盤の強化

- コーポレートガバナンス体制の整備と運用の強化
- リスクマネジメントの体制の整備と運用の強化
- ステークホルダーとの対話

# 進化する顧客・市場ニーズからの課題

市場ニーズが“DX”さらには“デジタルエンタープライズ”へと進化中、ベンダー企業は、ITシステムを構築して終了でなく、顧客と共創型でビジネス変革を実現することが求められる。



# 進化する顧客・市場ニーズからの課題

テクノロジードリブンからニーズ・課題ドリブンへ転換し、顧客に選ばれる真のソリューションプロバイダーへ成長しなければならない。

ニーズ・課題  
ドリブンの  
転換

これから目指す姿

**顧客のニーズ・課題**



ニーズを実現・課題解決のために何をすべきか？

✓ ニーズや課題のキャッチアップ



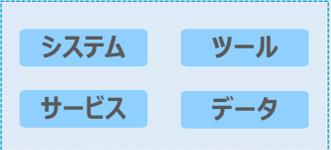
**トータルソリューション**

**自社**



✓ 顧客ニーズ・課題と自社リソースのFit&Gap

**他社**



✓ 他社のITやサービス等との連携・組み合わせ



**顧客の事業変革(Transformation) 支援  
社会ニーズに応える体験(Experience)の提供**

**DX**  
Transformation (変革)  
Experience (体験)

これまでの当社

**自社のテクノロジー**



テクノロジーで何が解決できるか？



**製品化・サービス化**




**業務効率化・プロセス改善の支援**

**D** デジタル  
データ

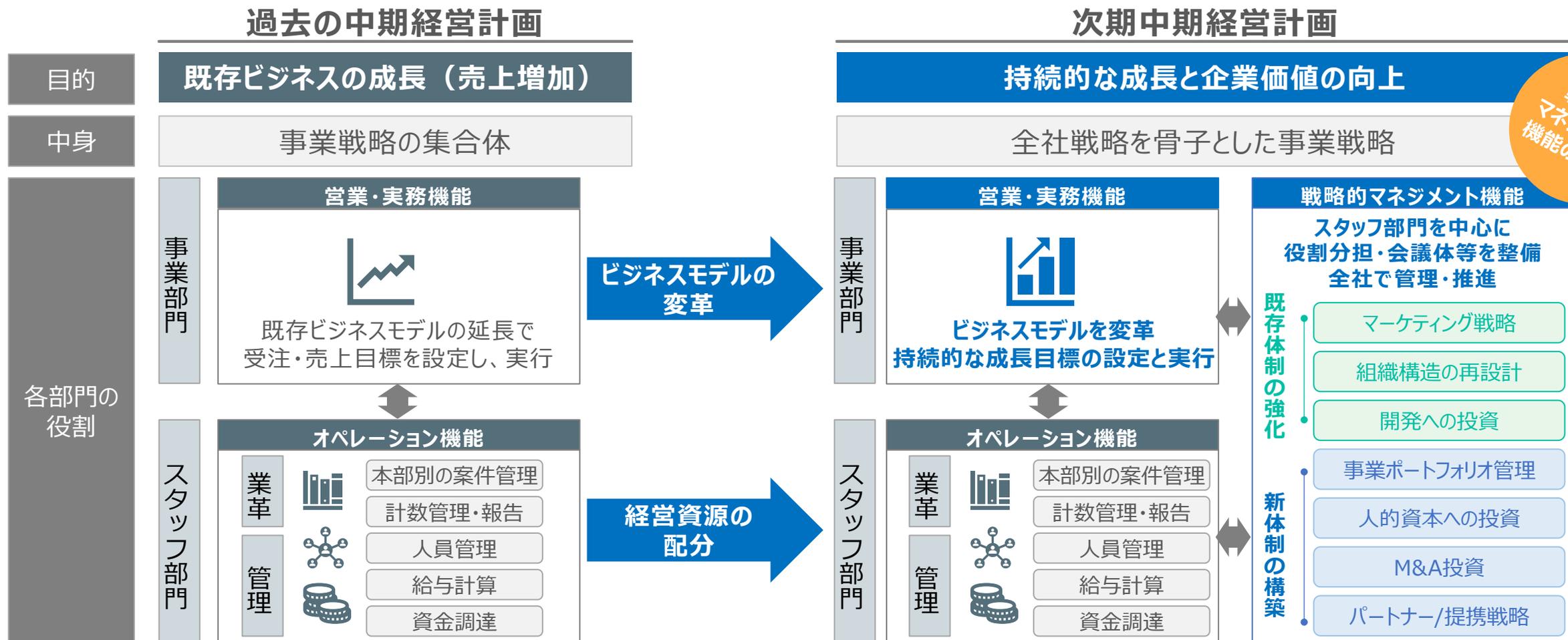
業務自動化  
データの可視化

**S** サービス

業務サポート  
改善提案  
運用・保守管理

# 持続的成長（サステナビリティ経営）に向けた課題

企業として持続的成長と企業価値向上が求められており、「経営資源の配分（研究開発投資・人材投資・M&A投資など）」と「事業ポートフォリオ戦略の実行」が求められる。



戦略的  
マネジメント  
機能の強化

# 持続的成長（サステナビリティ経営）からの課題

企業にサステナビリティ経営が求められている中、サステナビリティに関するリスク・機会のうち、特に当社グループにとって重要なものをマテリアリティとして特定し、経営や事業戦略に組み込む。

## 当社のマテリアリティ

### ① 事業活動を通じて提供する社会価値の創造

当社のプロダクト・サービス（ソリューション）



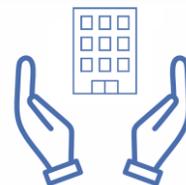
- ・お客様満足度の向上
- ・社会課題の解決
- ・品質・安全の確保

### ② 事業活動を支える価値創造基盤の強化



- ・人材の成長・働きがいの向上
- ・イノベーション・ソリューションの創出
- ・個人情報保護・情報セキュリティ

### ③ 企業活動を支える経営基盤の強化



- ・コーポレートガバナンスの強化
- ・リスクマネジメントの強化
- ・ステークホルダーとの対話

基盤強化による  
“攻め”と“守り”を  
両立した経営

ビジネスソリューション

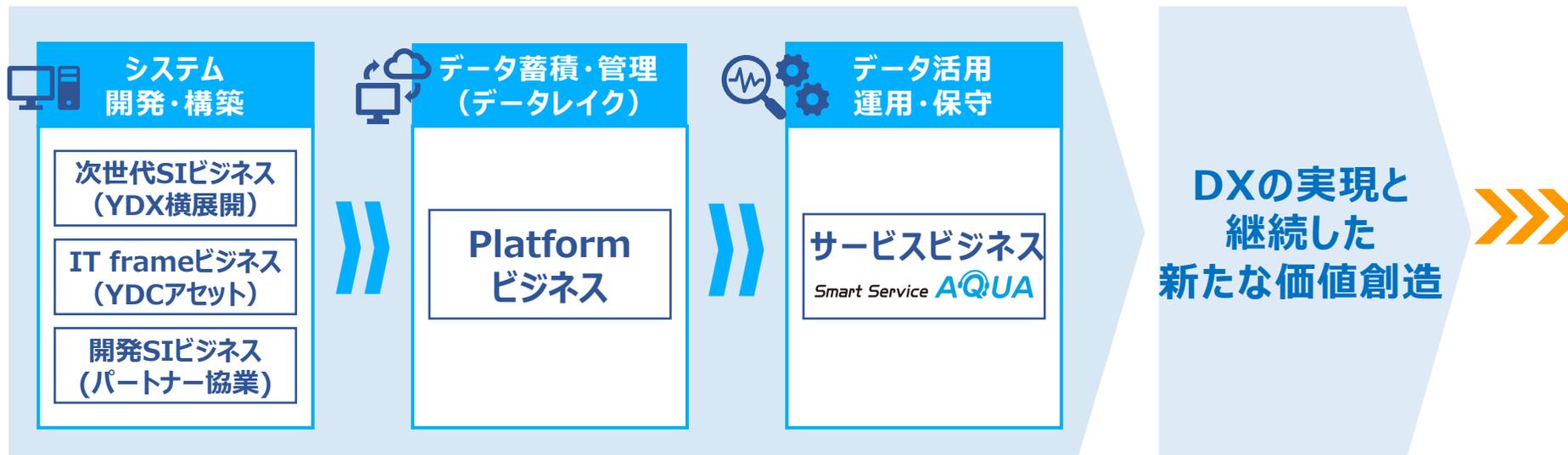
# 方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

重点顧客をはじめ既存顧客との継続取引・深耕開拓とパートナーとの協業展開により顧客DX推進を総合的に支援し、ビジネスDXの事業拡大をはかる

- ✓ 安川電機DX(YDX)で培ったDX推進のプライム経験、知識、ノウハウ
- ✓ 製造業をはじめ大規模プロジェクトで培ったSIの経験、知識、ノウハウ など



顧客DX推進（システム開発・構築～データ蓄積・管理～データ活用）を総合的にサポート



## 顧客ロイヤリティ向上



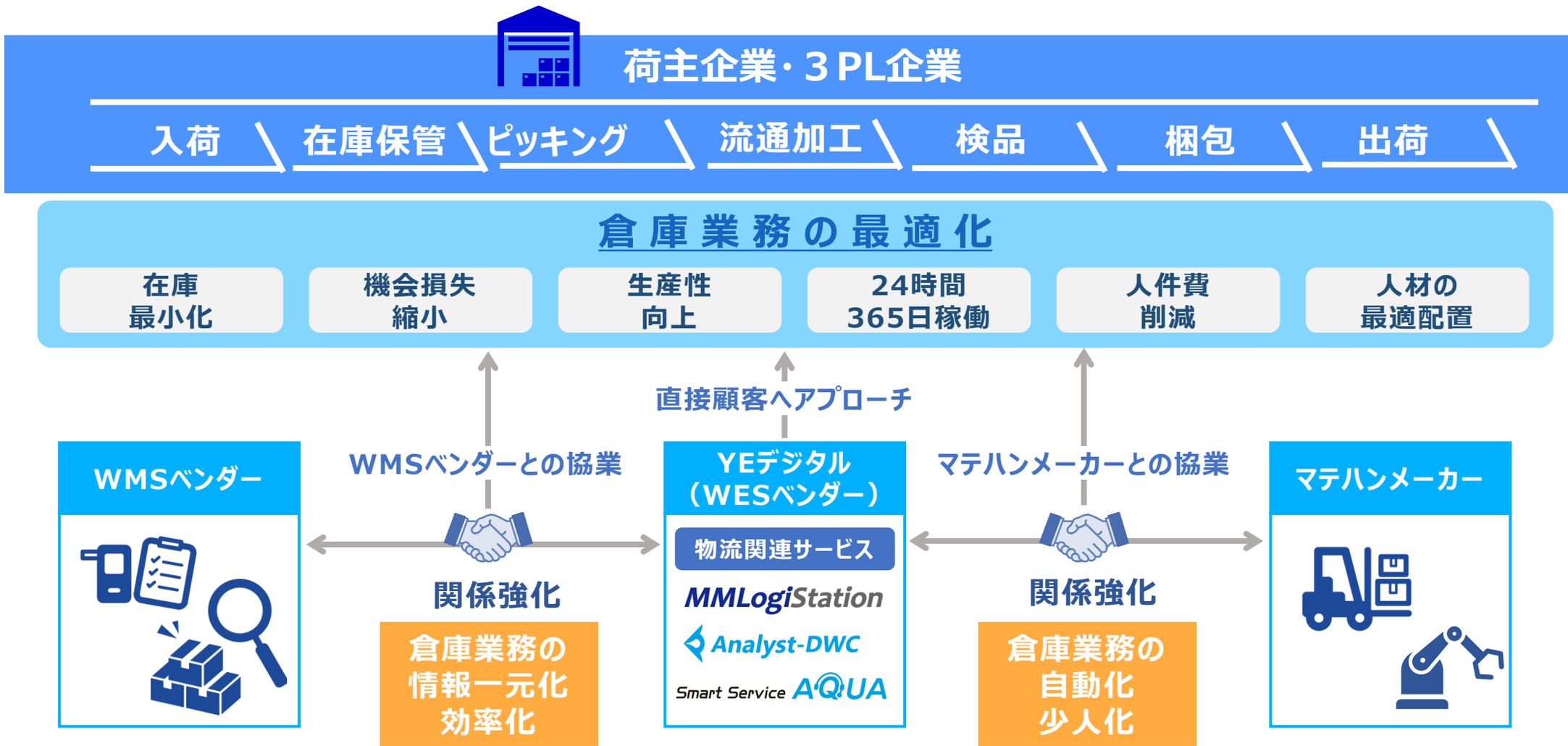
アップセル/クロスセル  
リカーリング



IoTソリューション | 物流DX

# 方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

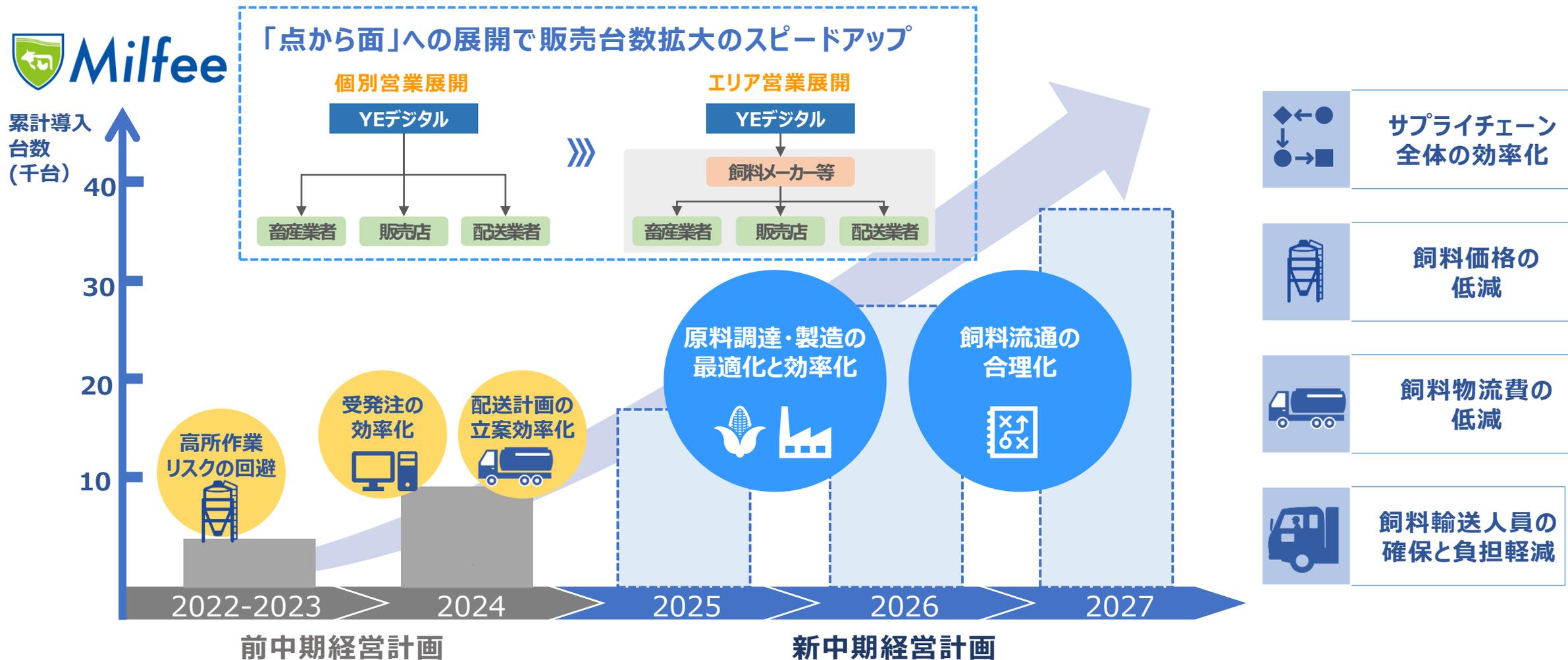
大型の物流倉庫・センターをもつ荷主や3PL企業を中心に、マテハンメーカーやWMSベンダーと連携して、倉庫業務の最適化・自動化ニーズを捉えたWES（倉庫実行システム）の拡販を狙う



IoTソリューション | 畜産DX

# 方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

Milfeeとサービス（デリバリー、オーダー）の拡販により、飼料流通合理化による物流費高騰の抑制、さらに製品製造や原料調達も含むサプライチェーン全体の効率化など、畜産DXで生産性向上に貢献する



IoTソリューション | 文教DX

# 方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

セカンドGIGAにおけるネットワーク整備の需要を確実に取り込みつつ、校務DXを中心とした新製品・サービスを企画しビジネス領域を拡大する

## GIGAスクール構想第1期 (2019年～)

児童1人1台端末の整備

校内通信ネットワークの整備

オンライン学習環境の整備

## 効果検証・課題

端末故障の増加・バッテリー劣化

不安定なネットワーク環境

自治体間での端末利活用の格差

教師のICT活用スキルの格差

## GIGAスクール構想第2期(セカンドGIGA) (2024年～)

児童1人1台端末の更新

ネットワークインフラの強化・最適化

自治体間の端末利活用における格差の解消

校務DX実現による先生の業務負担軽減

NetSHAKER *W-NAC*



デジタル教科書やキャッシュ機能等を軸に  
セキュリティ(ゼロトラスト)※強化を提案

## 次期中期経営計画 (2025-2027)

通信負担を軽減する

「学習用デジタル教科書キャッシュ機能」搭載

NetSHAKER *W-NAC* の販売

新製品サービス(校務DX)の提供

リプレイス案件  
新規導入案件  
獲得目指す

※ 国政策のゼロトラスト環境の中で NetSHAKERの必要性を提案できる様にしている

IoTソリューション | スマートシティ

# 方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

自治体が整備するデータクラウドに集まるデータと、スマートバス停（デジタルサイネージ）を中心としたデジタルテクノロジーを連携させ、行政・市民・企業による“共創まちづくり”を推進する

2020年～前中期経営計画(2022年～)

スマートバス停の導入ニーズ探索

バス事業者の  
ニーズ

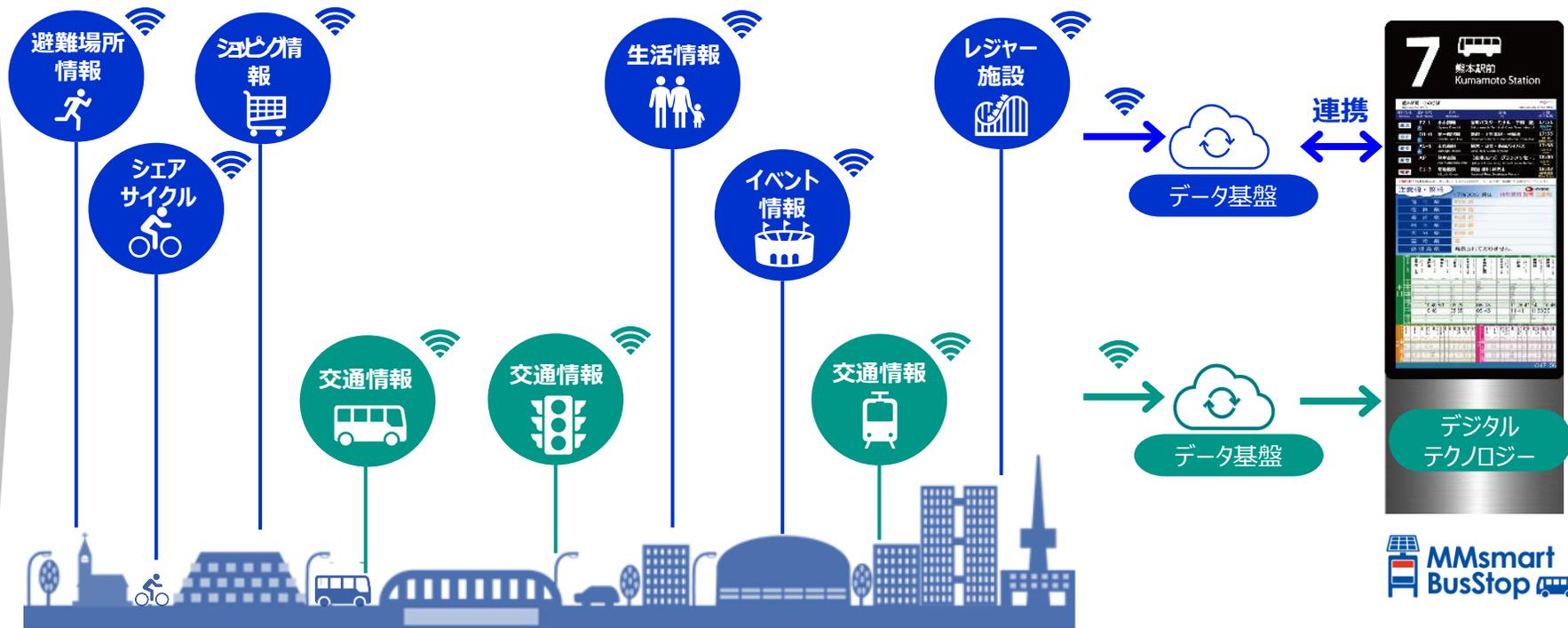
自治体の  
都市整備ニーズ

全国各地へ拡大中

23都道府県  
70事業者で利用中



新中期経営計画 (2025年～)



デジタルテクノロジーとデータ活用により、行政・市民・企業の“共創まちづくり”に貢献

ビジネスソリューション

# 方針 2. カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービスカの実現

当社の強みであるDXのソリューションやプラットフォームの競争力を活かせる市場へ展開し、  
ビジネスDXリーディングセンター（DLC）を「核」とした業務保守・ストックの拡大を狙う

22-24中期経営計画の実績

経験・ノウハウの蓄積

ノウハウの標準化・サービス化

**A** グローバル水準の  
ビジネスDX推進で培った  
プライムカ

プライムとしての  
DX推進の経験・ノウハウ

重要

DX構想・企画

システム導入・  
基盤構築

展開・運用

**B**

IT frame  
(自社アセット)

ノウハウの標準化

システム導入・構築ノウハウ

ERPテンプレート

データモデル

周辺・現場業務の  
ユースケース

他社製品・ソリューションの  
展開ノウハウ

**C**

Platform  
(新統合プラットフォーム)

Platformの構築と  
アセットの組み込み

自社のアセット

戦略パートナーのアセット

25-27中期経営計画の重点取組み

既存事業の展開に加え、ターゲットへ「次世代SIビジネス」展開

<次世代SIビジネスを通じて顧客へ提供する価値>

1. 基幹業務システムを活用した業務プロセスの標準化
2. 業務で発生する様々なデータを全社レベルで一元化
3. 迅速な判断を目的としたデータ活用基盤の実装および業務活用

次世代SIビジネス

展開

ターゲット

**A**

プライムカ

案件の発掘時、コンサルティングが  
必要な際は戦略パートナーと提携

**B**

IT frame

自社独自の展開や戦略パートナーと  
協業による幅広い展開

**C**

Platform

中堅  
製造業・  
流通小売業

大手企業

IoTソリューション | 物流DX

# 方針2. カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービスの実現

当社のWES製品・サービス (MMLogiStation、Analyst-DWC)について当社の強みを活かし、業界や業種、顧客の抱える課題や業務特性に適した機能・サービスを追加・充実し、満足度の高い製品に進化させる

YE DIGITAL

当社の強み

- 創業以来培った製造業現場のIT化/DX化に関する技術と知識、ノウハウ
- 40年培った自動倉庫システム開発に関する高い技術力と知見



製品・サービス

MMLogiStation

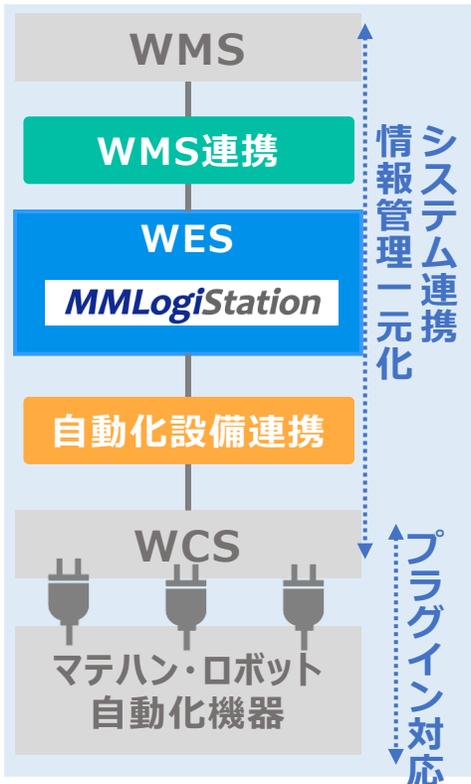
Analyst-DWC

AQUA DataFusion

生成AIソリューション

物流センター・物流倉庫におけるDX推進・支援

システム導入



システム運用

リアルタイム管理

- 在庫・場所管理
- 作業指示・管理
- データ収集・分析

MMLogiStation

Analyst-DWC

- リソース管理
- 設備の稼働管理
- 稼働データ収集・分析

データ活用

データに基づく最適化

- 計画作成/修正
- 作業人員配置/転換
- 在庫配置

Analyst-DWC

AQUA DataFusion

生成AIソリューション

- 設備の保全・保守
- 設備の台数・配置

物流DXの実現と  
継続した  
新たな価値創造

サービスビジネス

## 方針 2. カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービスカの実現

システム・製品の提供および運用保守に留まらず、顧客の課題やニーズをもとに継続して改善を繰り返すことで顧客価値の最大化を図り、長期的なパートナーシップを構築する

Smart Service **AQUA**

AQUAを中心にサービス展開



運用・保守サービス

高付加価値化サービス（当社製品 + サービス）



MMLogiStation

Analyst-DWC



生成AI



Smart Service AQUA発信サービス

**AQUA DataFusion**

【提供形態】

1. BPOサービスの付加価値として提供

BPO

+

**AQUA DataFusion**  
(データ活用)

2. 物流業界向けに設備保全管理として提供

**AQUA DataFusion**  
(データ活用)

3. マテハメカ向けインテント管理と設備保全管理を提供

**AQUA DataFusion**  
(インテント管理+データ活用+設備保全管理)

運用保守データ  
活用サービス

設備保全管理  
サービス

運用保守対応で培った  
ノウハウのサービス化

製品・システムの  
提供



高品質なサービス提供  
継続した新サービス提案による  
顧客体験の向上

# 方針3. ビジネス拡大を支える投資戦略の推進

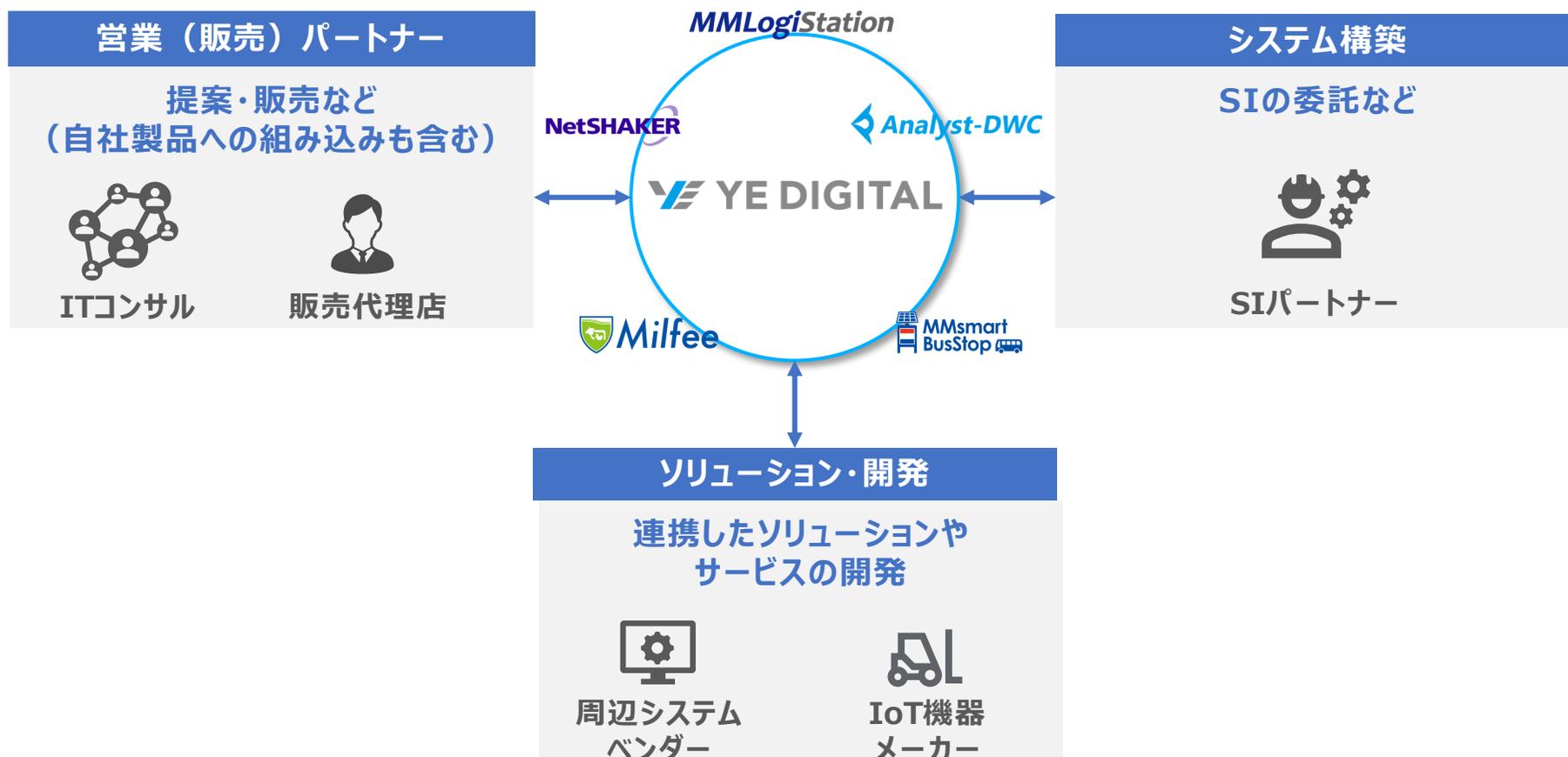
## パートナーシップ・提携強化のための戦略的投資

投資を用いてパートナーと協業・提携することで、既存事業の拡大とビジネスモデル変革を狙う

### 投資の手段



### 事業拡大のための提携先イメージ



# 方針3. ビジネス拡大を支える投資戦略の推進

## 事業ポートフォリオマネジメントの推進

経営管理システムの刷新・強化と事業ポートフォリオマネジメントの強化によるデータドリブン経営の推進により、企業の持続的な成長を図る

### 企業の持続的な成長

#### データドリブン経営の推進（経営判断の迅速化）

##### 事業ポートフォリオマネジメントの強化

各事業の成長性と収益性の可視化

新規事業の進出、改善・撤退事業の検討

各事業のリスク管理

事業の構成と経営資源の効率的配分

#### デジタル基盤・オペレーション機能の整備

##### 経営管理システムの刷新・強化

営業  
マーケティング

サービス

開発  
プロジェクト

業務  
経理

総務  
人事

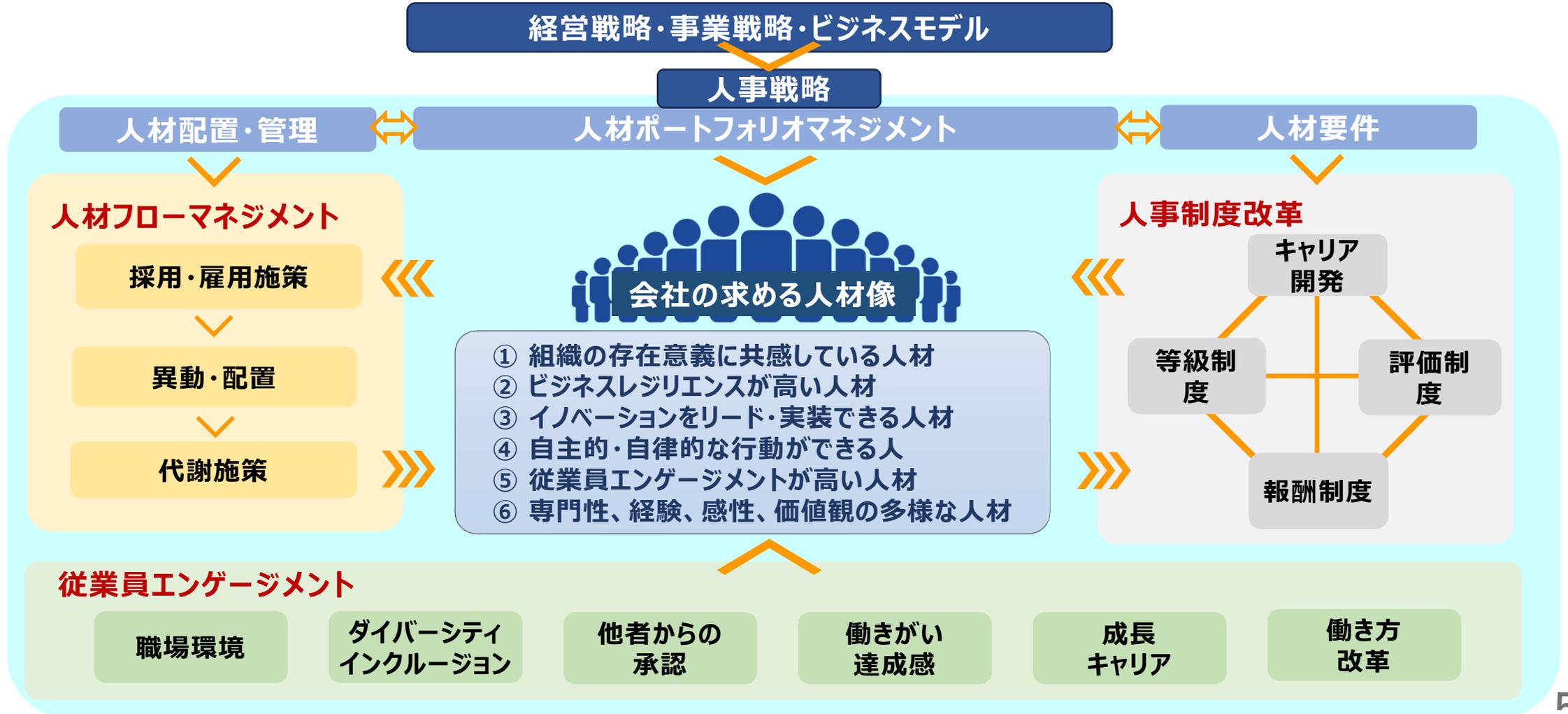
開発工数の削減  
業務作業工数の削減

×  **生成AI**  
AI-ChatBuddy他

# 方針3. ビジネス拡大を支える投資戦略の推進

## 人的資本投資の促進

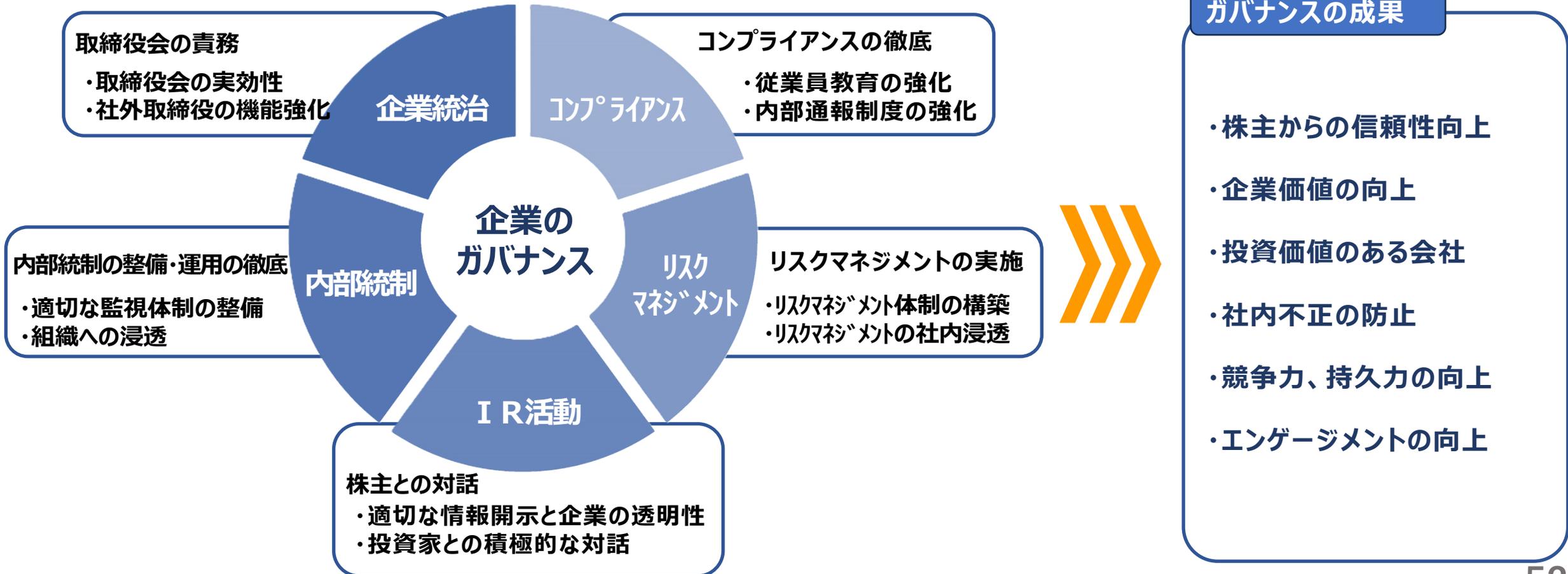
経営と人事マネジメントの結びつきの強化と人的資本を最大限に活用し、持続的な企業成長へとつなげる



# 方針4. 持続的成長を支えるサステナビリティ経営の推進

## ガバナンスとリスクマネジメントの強化

ステークホルダーの信頼向上に向けた取り組みを推進することで「攻め」だけでなく「守り」の経営強化を図り、持続的な成長を盤石なものとする



# 方針4. 持続的成長を支えるサステナビリティ経営の推進

## 株主価値を意識した経営の推進

「資本コストや株価を意識した経営の実現」と「株主・投資家との建設的な対話」に取り組み、持続的な企業価値向上につなげていく

中期経営計画の目標達成・株主価値（株価・配当）の向上・実現

IR活動による信認関係の形成

	投資家・株主	企業（経営）
対話	 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 質問や意見</li> <li>・ 企業評価と投資判断</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 適切な情報開示</li> <li>・ 信頼性と透明性の確保</li> </ul>
視点	外部環境を起点に、競争環境や事業環境を整える	自社（内部環境）を起点に市場展開や事業展開を捉える
評価	将来性・健全性・投資の効率性	競争優位性・成長可能性・収益性
指標	資本収益性・市場評価	売上高・利益・市場シェアなど



## 本資料について

本資料は、現在当社が入手している情報に基づいて、当社が本資料の作成時点において行った予測等を基に記載されています。

これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、一定のリスクや不確実性を内包しております。

従いまして、将来の実績が本資料に記載された見通しや予測と大きく異なる可能性がある点をご承知おきください。

【お問い合わせ先】

 **YE DIGITAL**

管理本部 企画部 I R 担当

URL:<https://www.ye-digital.com/ir/>

 デジタルで、  
暮らしに明るい変革を。

