

# 2025-2027 中期経営計画 2025年度遂行状況

2026.03.01

# 目次

- 2025-2027 中期経営計画と2025年度 遂行状況（総括） 2
- 「方針1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開」 遂行状況 12
- 「方針2. カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービス力の実現」 遂行状況 17
- 「方針3. ビジネス拡大を支える投資戦略推進」 遂行状況 21
- 「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」 遂行状況 24

# 2025-2027 中期経営計画と2025年度 遂行状況（総括）

# 2027年度 YE DIGITAL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

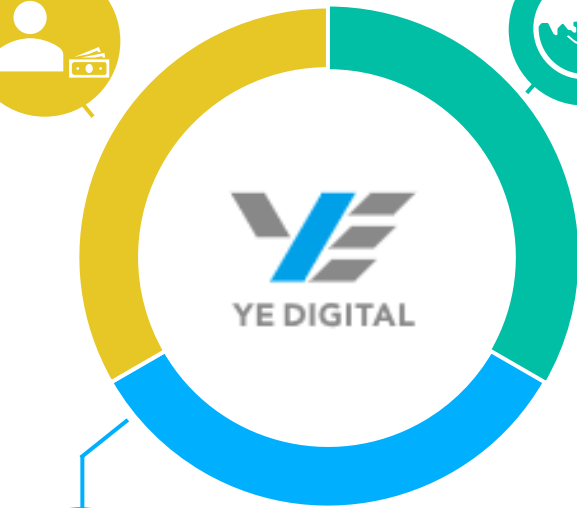
- 株主価値の向上と企業の持続的成長の実現
- IR活動による透明性の向上と建設的な対話の促進



### 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・サービス力の実現

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

# 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戦略の深化によるカスタマーサクセスの実現

CXの追求



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



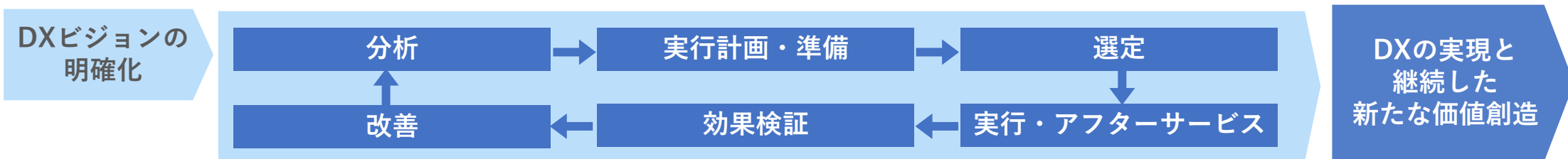
今後目指すカスタマーサクセス

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

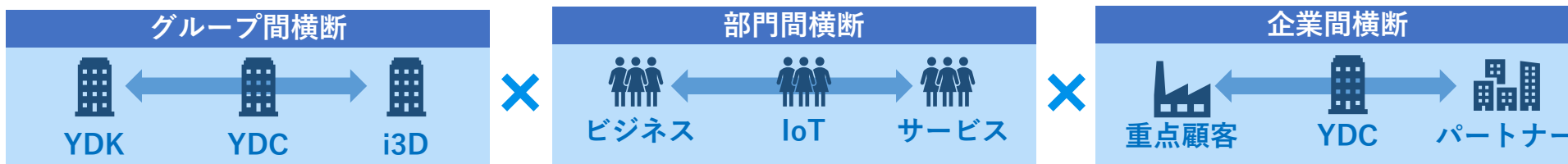
### システム導入やデータ基盤構築などの実行およびPDCAサイクルによるDXの実現



↑↓

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2. カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービス力の実現

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)

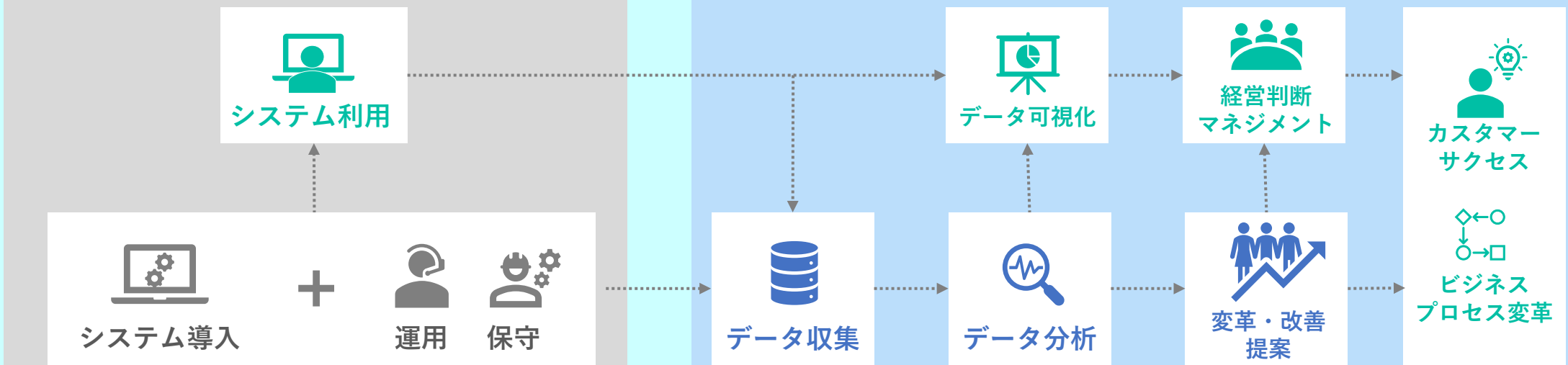
デジタル化支援 (従来)



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

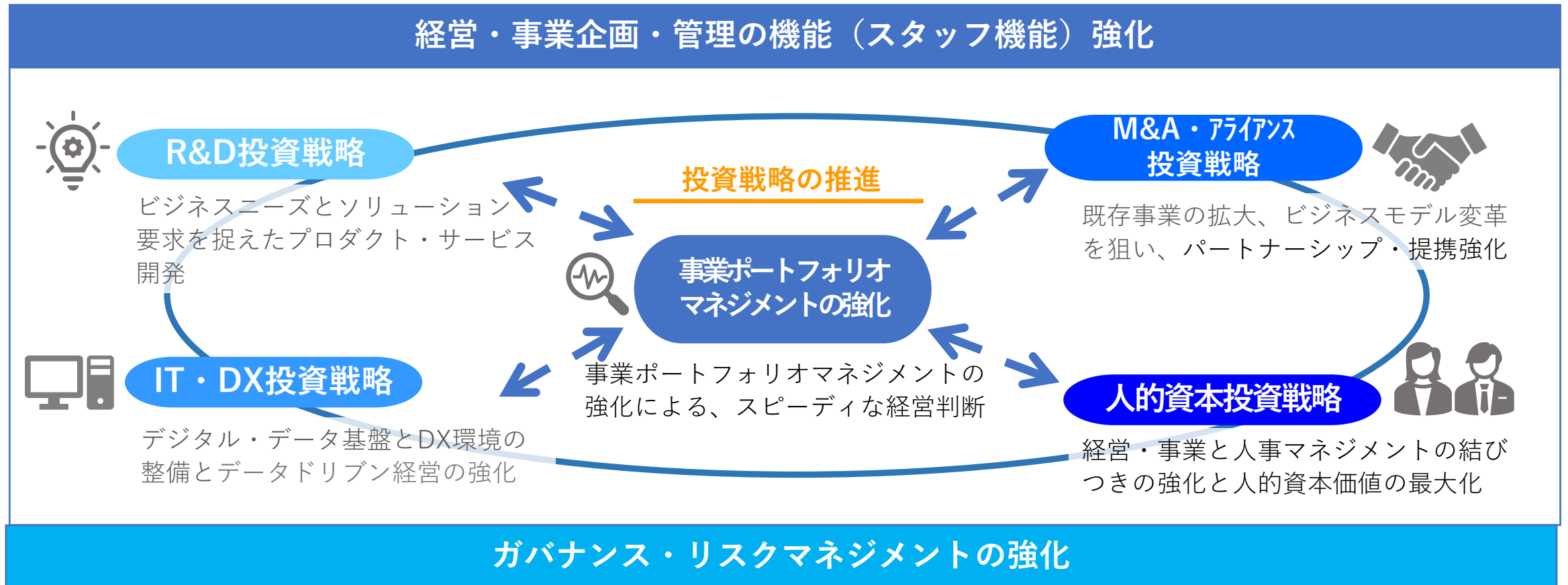
当社



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 3. ビジネス拡大を支える投資戦略の推進

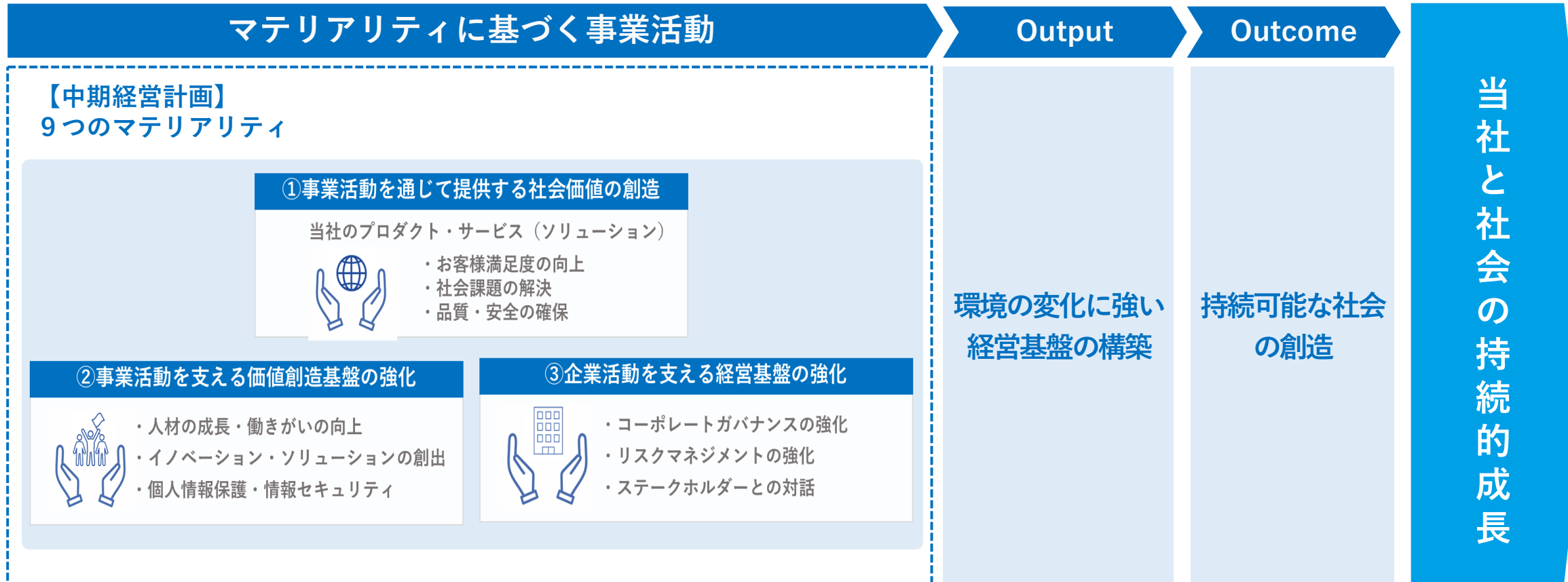
事業ポートフォリオマネジメントの強化を図るとともに、管理体制や管理手法の見直し・強化とデータを活用する人材の育成によりデータドリブン経営を推進する



# 方針 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

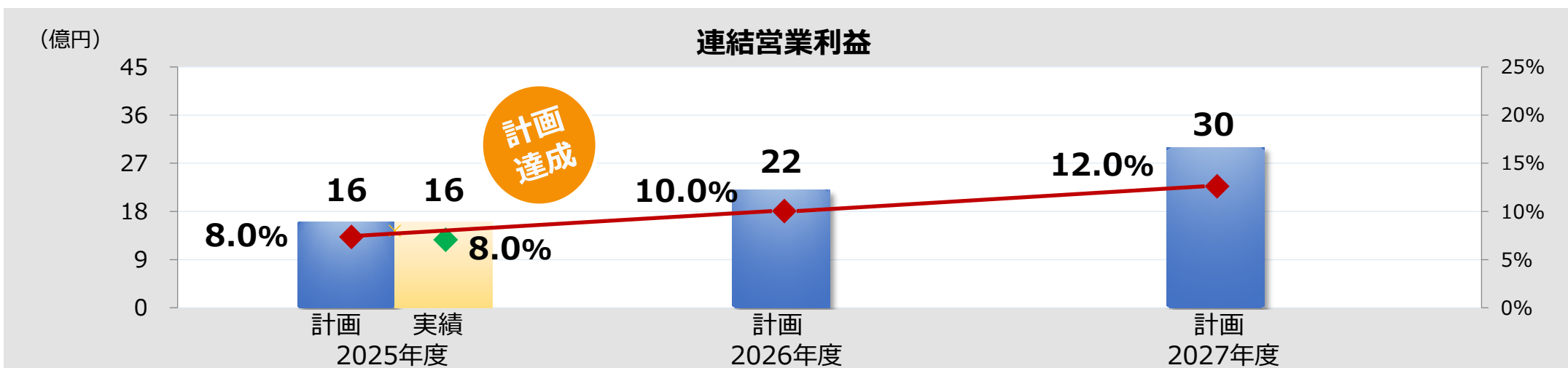
## サステナビリティ経営の推進



# 2025-2027 中期経営計画 2025年度遂行状況 (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%



## 方針1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

### 成果

- ビジネスソリューション: データ統合サービス「COREVIO SERVICES」の提供開始
- IoTソリューション: (物流DX) 製造業向け工場内物流分野への販路拡大

### 課題

- ビジネスソリューション: 「COREVIO」を軸としたビジネスDX提案による受注獲得
- IoTソリューション: 営業・提案活動の量と質の強化による営業リードタイムの短縮と受注拡大

## 方針2. カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービス力の実現

### 成果

- 当社の製品・サービスのラインナップによるトータルソリューションの展開
- サービスビジネス: 運用保守データ活用サービス「AQUA DataFusion」の提供開始
- 現場に入り込んだ品質活動による早期問題発見と早期対応により、不採算を抑制

### 課題

- クロスファンクショナルな営業・提案活動によるトータルソリューションの拡大
- サービスビジネス: 「AQUA DataFusion」の受注拡大
- 品質保証活動の更なるブラッシュアップによる不採算撲滅

## 方針3. ビジネス拡大を支える投資戦略の推進

### 成果

- 事業ポートフォリオマネジメントの導入
- 各事業における人材ポートフォリオの作成

### 課題

- 事業ポートフォリオを活用した経営資源最適配分のタイムリーな討議と意思決定の徹底
- 人材ポートフォリオを起点とした人事施策の検討と実行

## 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

### 成果

- 全社リスクマネジメント体制・委員会・会議体などの基本事項を整備
- 個人投資家層を意識したIR活動の展開

### 課題

- サステナビリティ経営におけるマテリアリティに基づく事業活動の継続的な取り組み
- 個人投資家層向けのIR活動の継続と強化

## 2025-2027 中期経営計画

「方針1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開」  
遂行状況

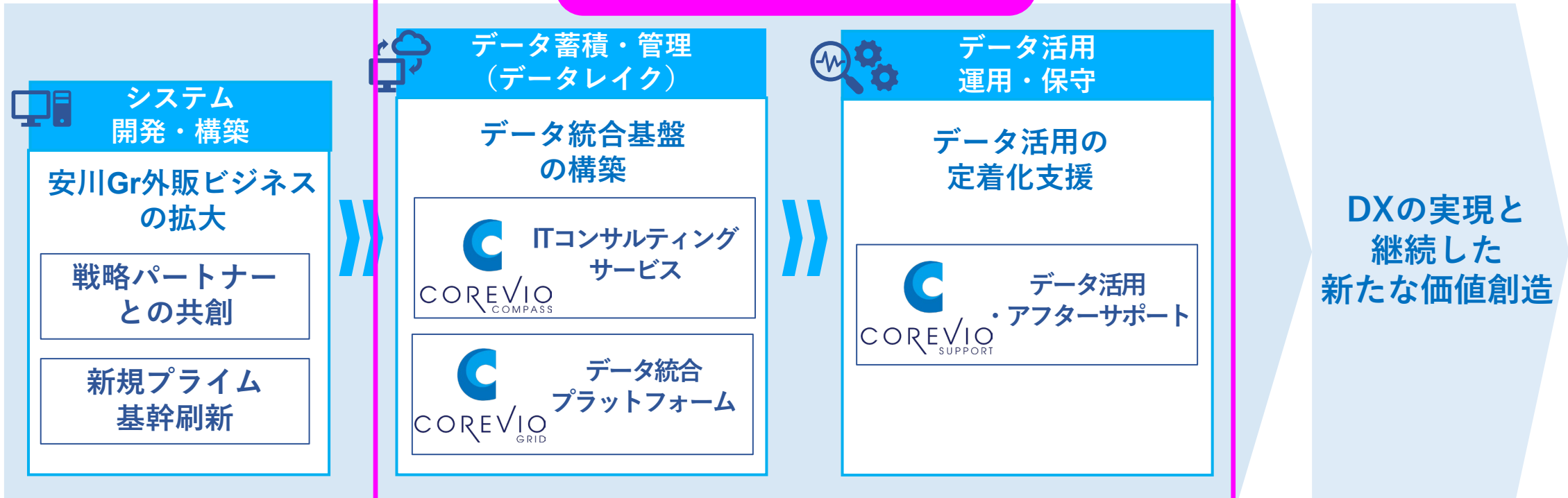
# 方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

安川電機DX(YDX)で培ったDX推進のプライム経験、知識、ノウハウを、顧客DX推進に展開しております。特に、データ統合管理・活用の分野では、新しい事業ブランド「COREVIO」を立ち上げ、拡販を進めています。

✓ 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



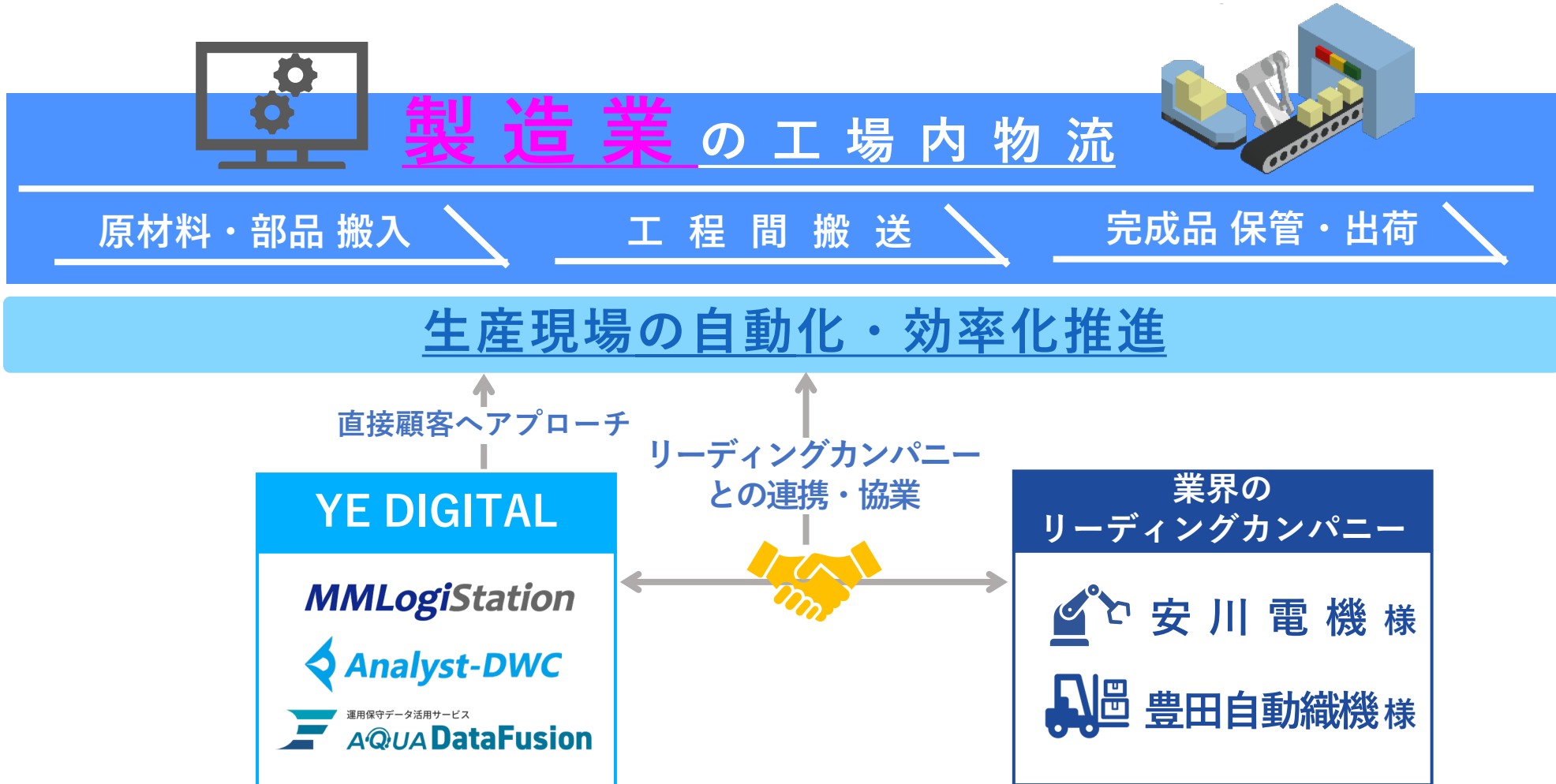
## COREVIO SERVICES



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

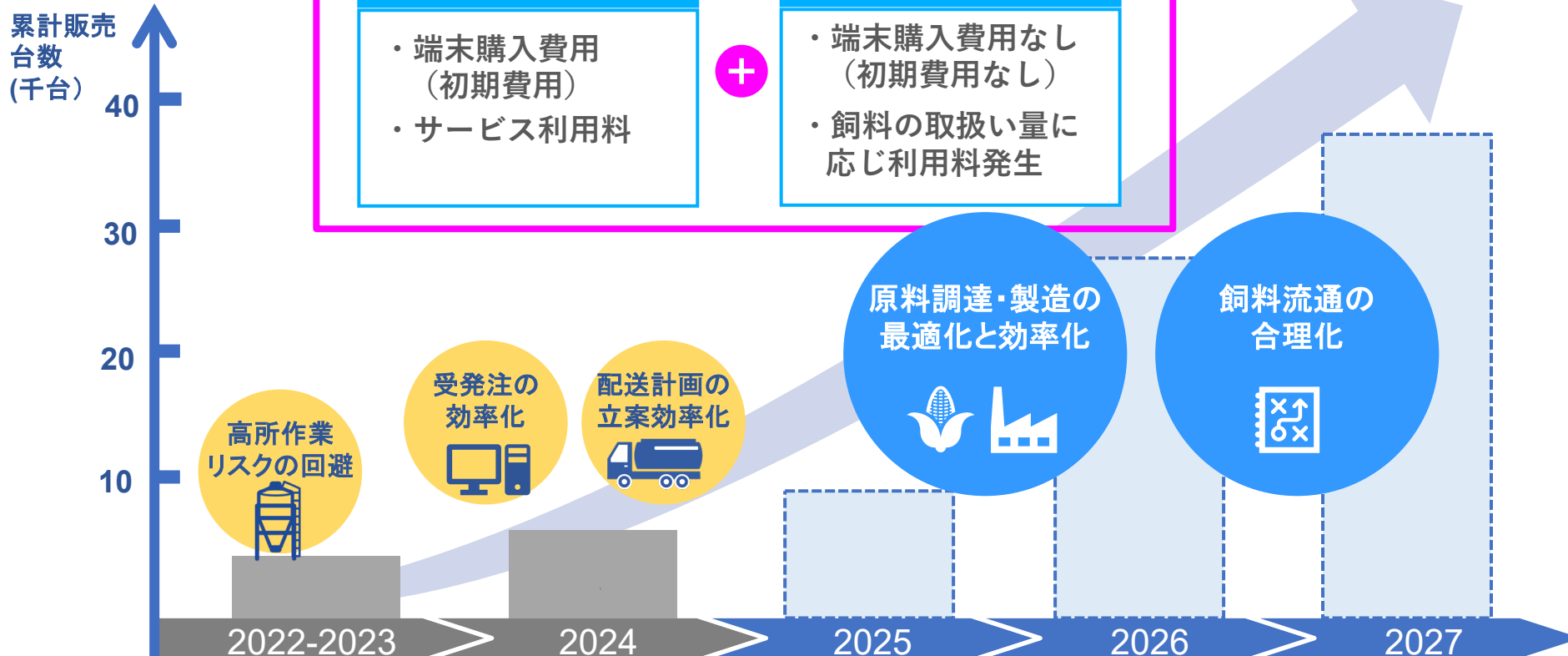
# 方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

当社が得意とする製造業向けの工場内物流の自動化分野へ、業界のリーディングカンパニーである豊田自動織機様や安川電機様と連携・協業し、倉庫自動化システム「MMLogiStation」等の拡販を展開しております。



# 方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

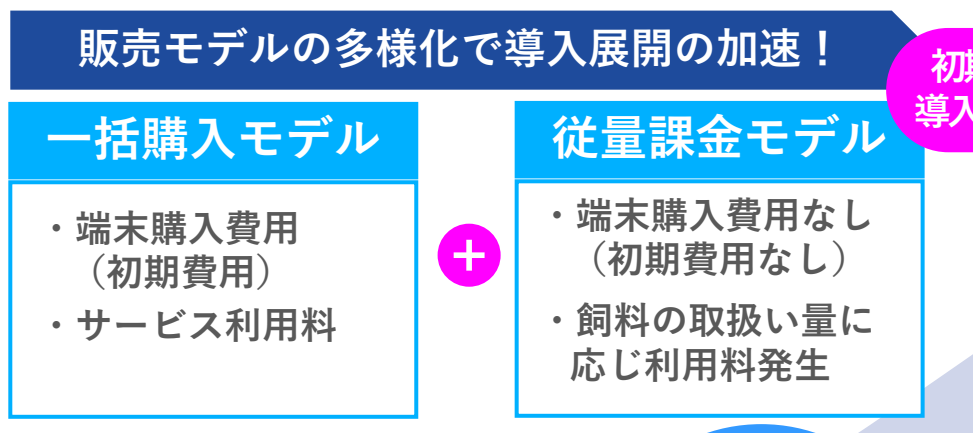
一括購入モデルに加え、JAや飼料メーカーなどのアカウント顧客に対して、新たに、導入ハードルの低い従量課金モデルを追加し、飼料タンク残量管理ソリューション「Milfee」の導入展開を加速しております。



前中期経営計画

現中期経営計画

2025年度  
累計販売台数 9,000台 突破



初期費用負担を軽減  
導入ハードルを下げる

- 
 サプライチェーン全体の効率化
- 
 飼料価格の低減
- 
 飼料物流費の低減
- 
 飼料輸送人員の確保と負担軽減

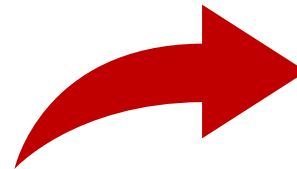
# 方針 1. 顧客起点のマーケティング戦略の展開

駅前などの交通拠点での、乗り入れバス事業者が「スマートバス停」の共同設置・管理を行い、時刻表とリアルタイムの接近情報を統合し、一画面にまとめて表示するニーズに応えた「Bus One」を開発しました。(2026年4月リリース)

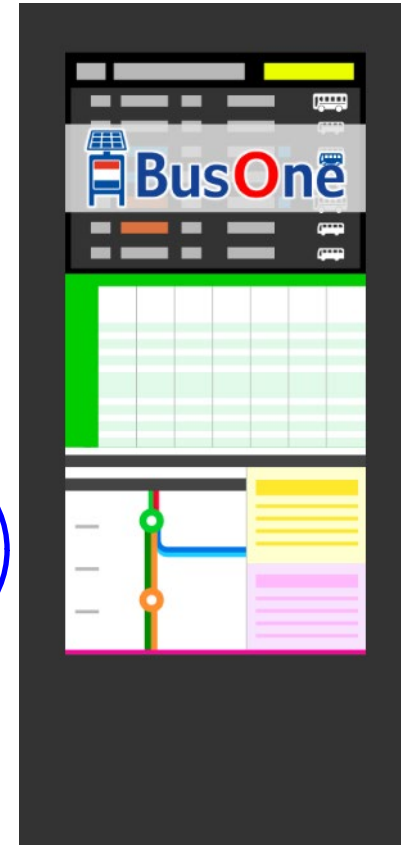
複数のバス事業者が乗り入れる  
駅や観光地のバスターミナル



複数バス事業者の  
時刻表情報の  
統合



複数バス事業者の  
接近情報の  
統合



バス事業者の  
垣根を越えて  
バス接近情報を  
統合・表示



28都道府県

80事業者へ導入  
(2026年2月現在)

2025年度  
岡山市、金沢市、  
長野駅東口、那覇空港

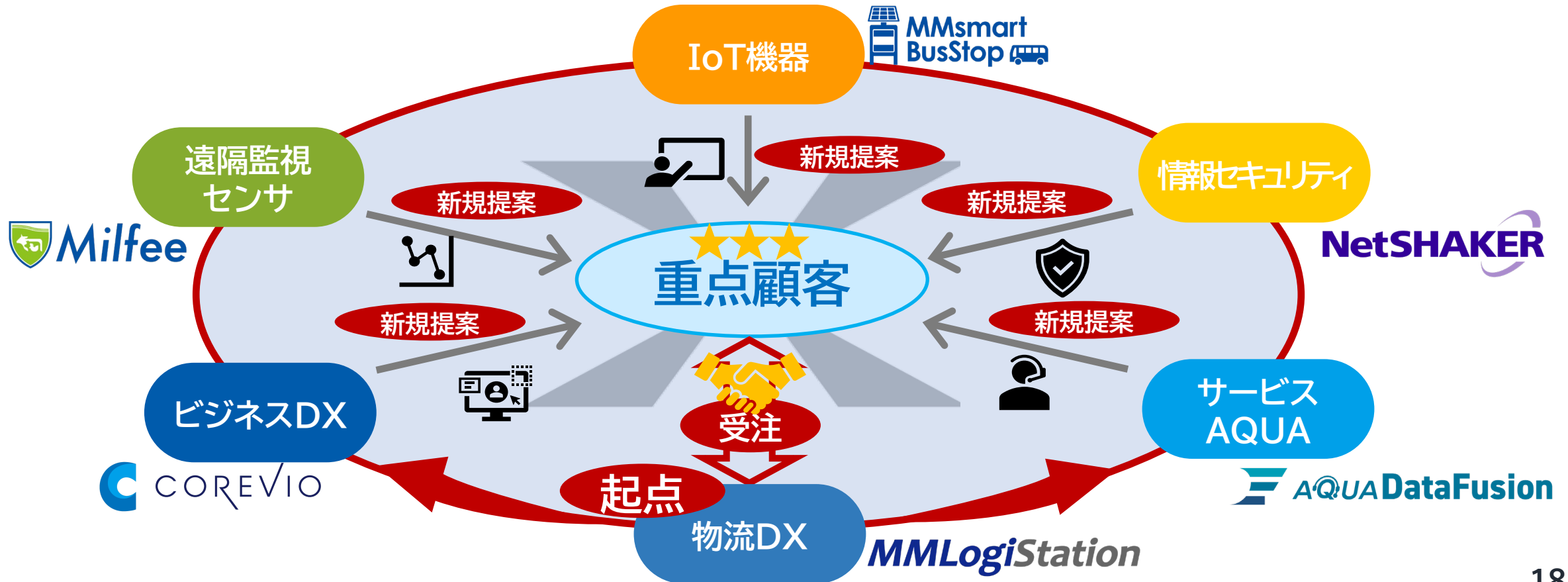
## 2025-2027 中期経営計画

「方針2. カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービス力の実現」  
遂行状況

# 方針2. カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービス力の実現

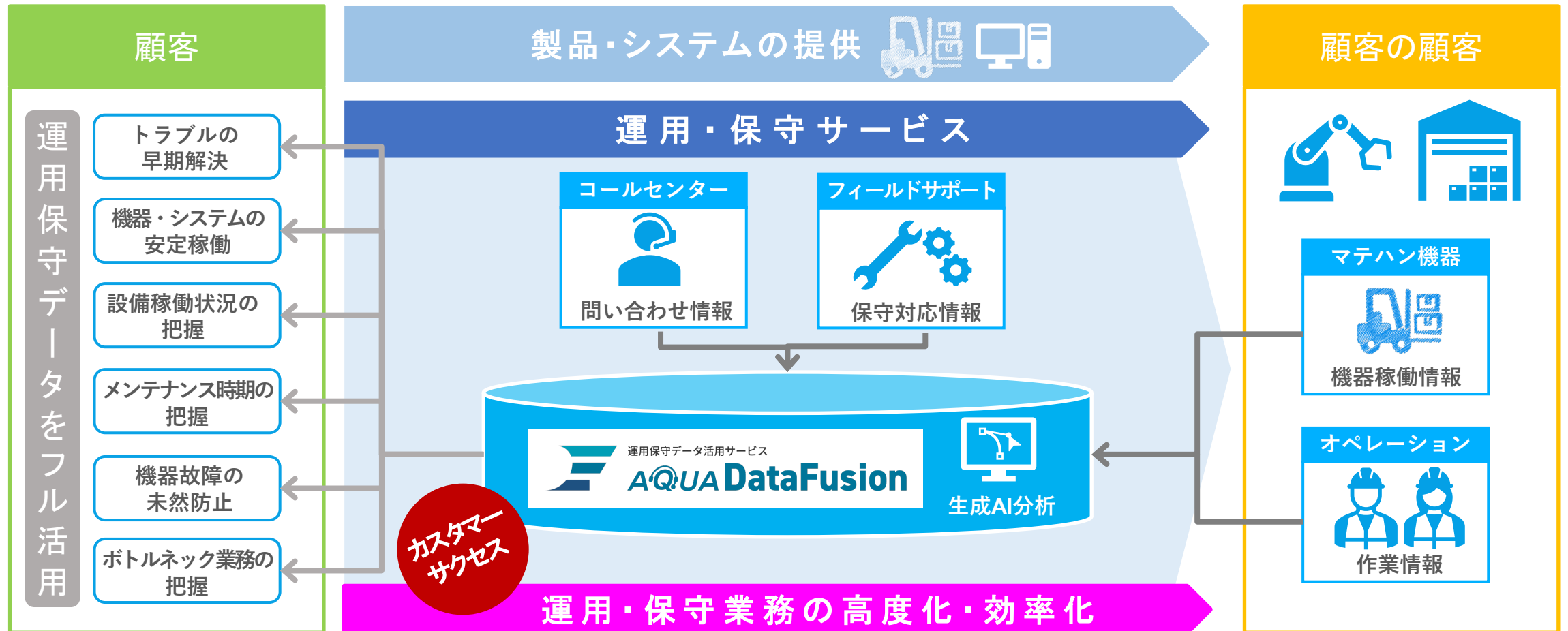
当社の持つ個々のソリューションを組み合わせた「トータルソリューション」の提案により、お客様のDX推進を伴走支援し、カスタマーサクセスに導く、営業活動展開に取り組んでおります。

## 重点顧客に向けたトータルソリューション提案による受注拡大



# 方針2. カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービス力の実現

運用保守データ活用サービス「AQUA DataFusion」を2025年6月から提供開始しました。データ活用・分析ノウハウに最新の生成AI分析を組み合わせたサービスで、お客様の運用・保守業務の高度化・効率化の実現により、需要拡大に取り組んでおります。



## 方針2. カスタマーサクセスに導くプロダクト・サービス力の実現

社長直属の組織として品質保証本部を設置し、品質向上への取組みを全社レベルで推進・強化、企業の競争力を支える強固な品質基盤の構築を行い、顧客満足度とカスタマーサクセスの向上に取り組みました。

### 品質保証本部を新設

#### ✓ プロアクティブな品質チェックの推進

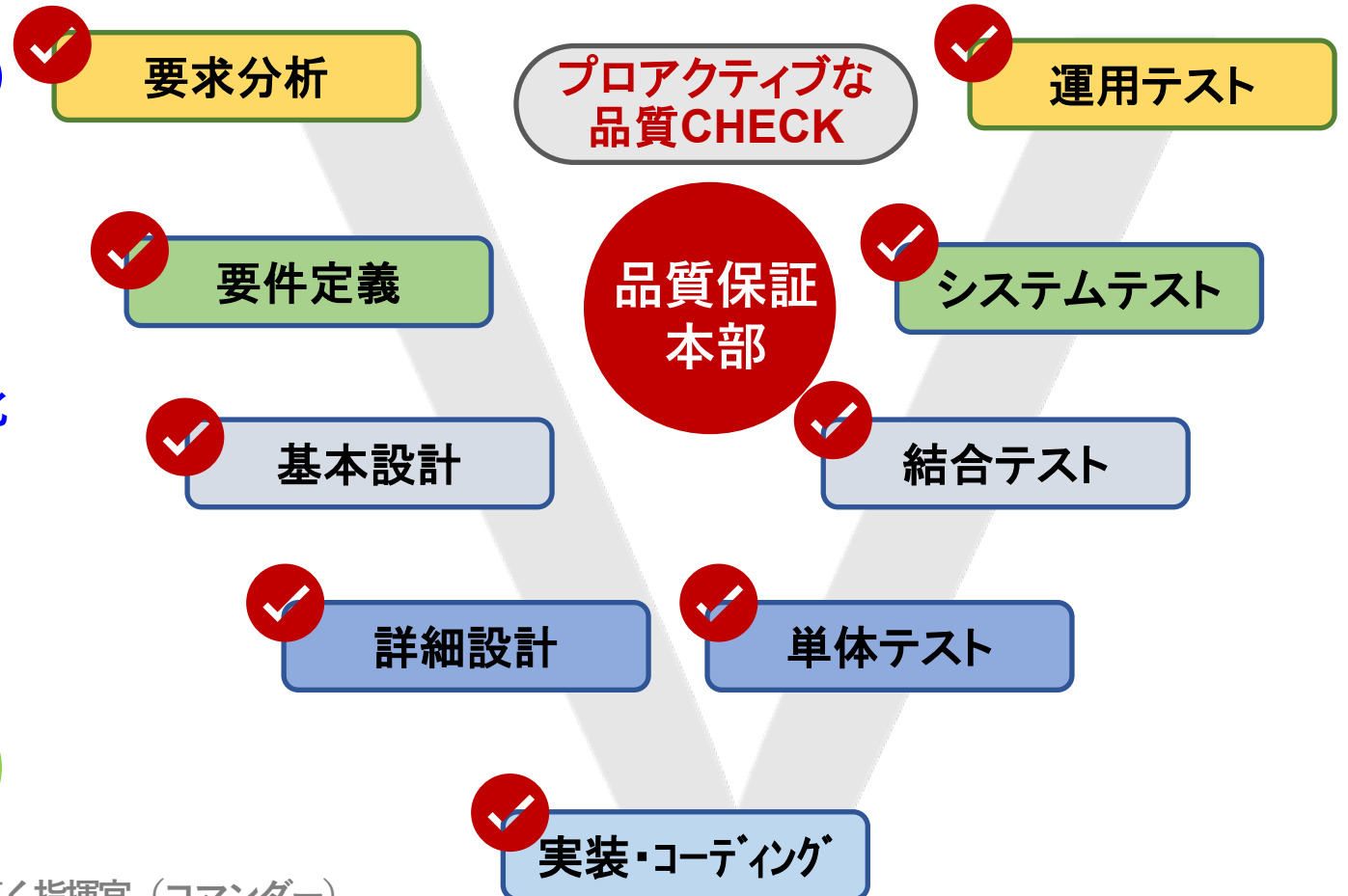
特定プロジェクトについて、主体的に品質管理・検査を実施

#### ✓ インシデントコマンダーとしての機能強化

品質問題の早期発見・終息によるクレームの最小化に向けた取組み強化



顧客満足度の向上  
カスタマーサクセスの向上



※ インシデントコマンダー：障害（インシデント）を解決に導く指揮官（コマンダー）

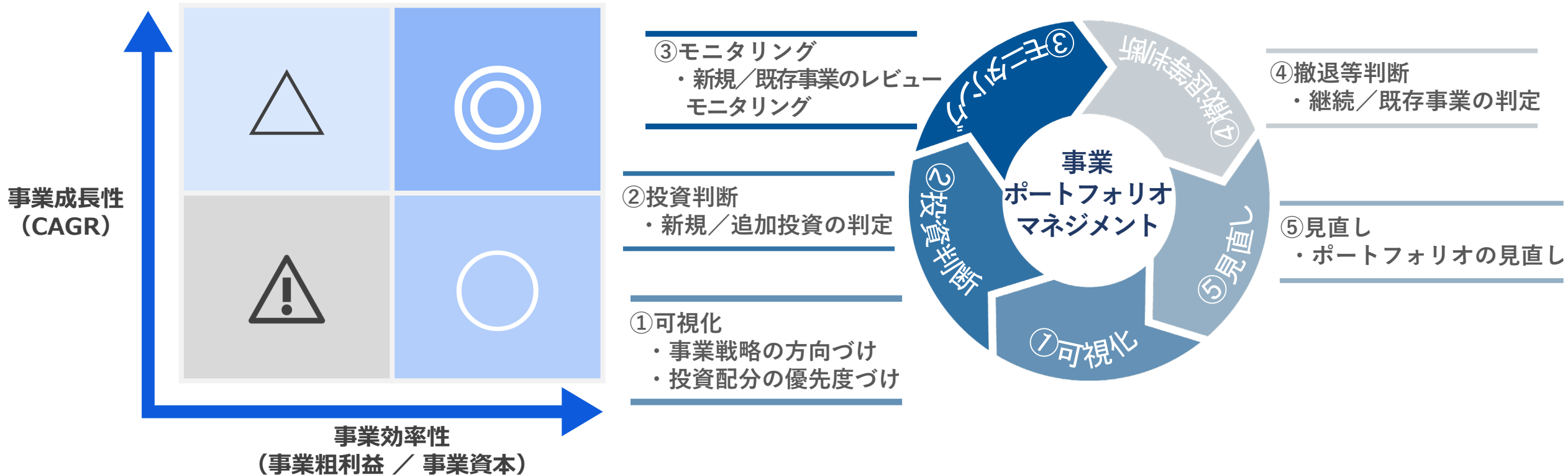
## 2025-2027 中期経営計画

### 「方針3. ビジネス拡大を支える投資戦略推進」 遂行状況

# 方針3. ビジネス拡大を支える投資戦略推進

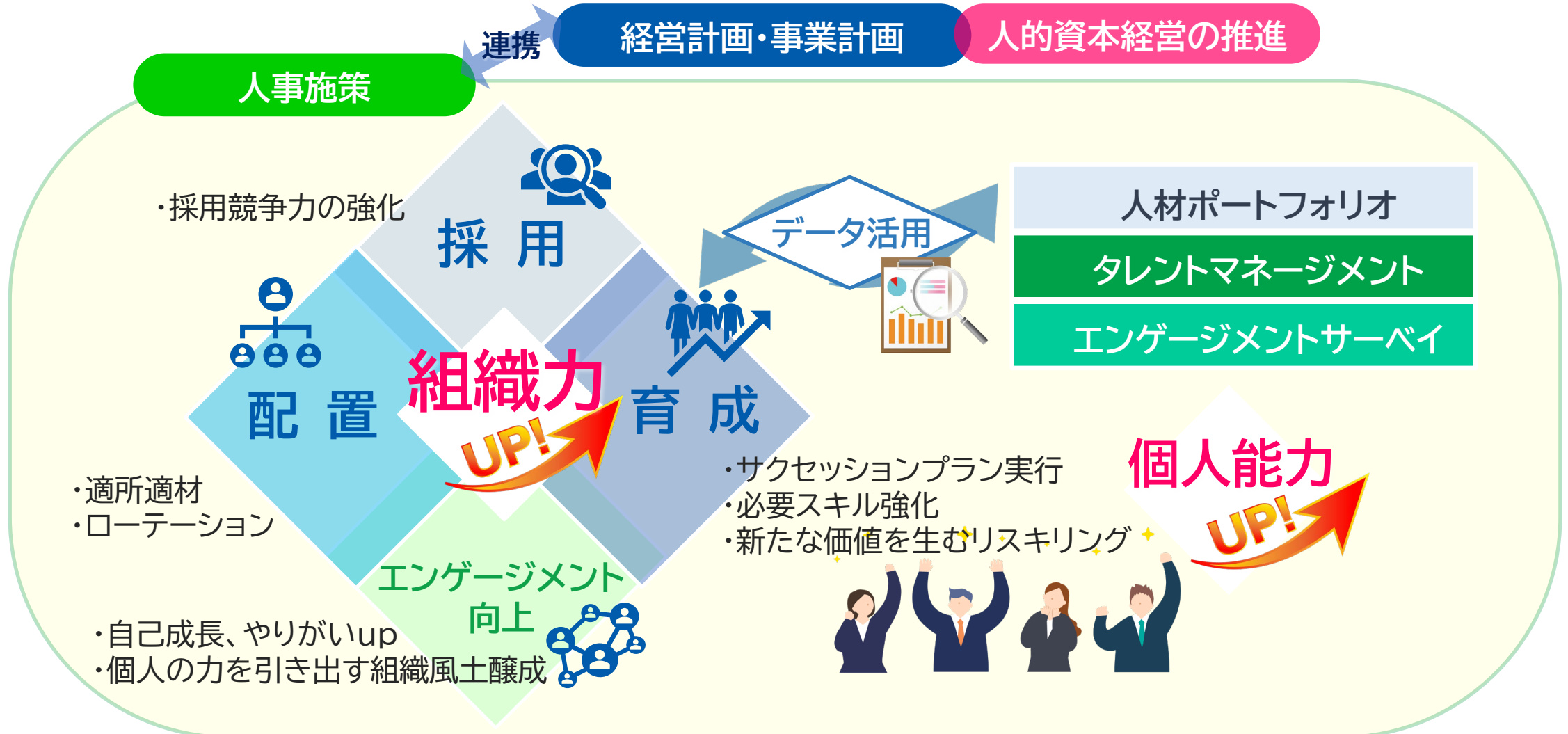
経営資源の最適配分のためのタイムリーな討議と意思決定のため、事業ポートフォリオマネジメントを導入し、ポートフォリオに対する評価基準と仕組みを策定し、中長期的な資本の効率性に取り組んでおります。

## 事業ポートフォリオの最適化



# 方針 3. ビジネス拡大を支える投資戦略推進

人的資本経営の取り組みとして、2025年度、事業別の「人材ポートフォリオ」を作成しました。  
2026年度は「人材ポートフォリオ」を活用し、人材育成などの人事施策を行い、人的資本経営に取り組みます。



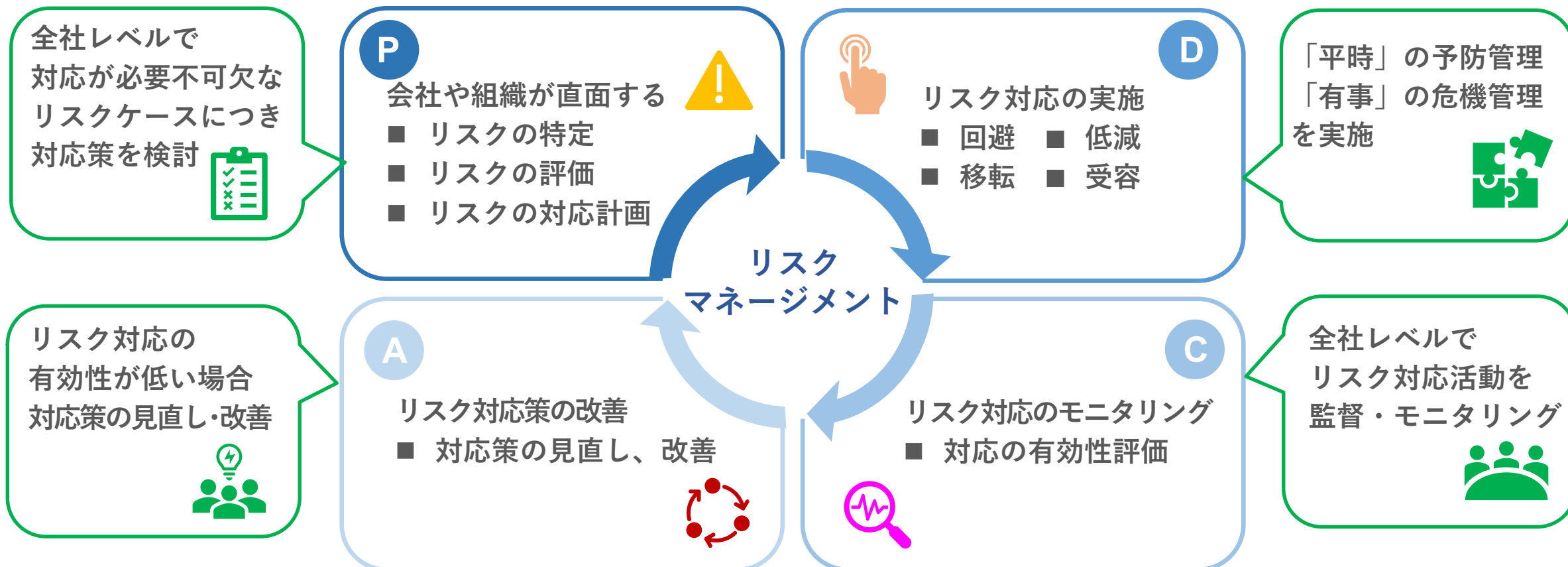
## 2025-2027 中期経営計画

「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」  
遂行状況

# 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

当社が直面するさまざまなリスクを体系的に認識し、評価し、適切に対処するプロセスを確立し、全社リスクマネジメント体制・委員会・会議体などの基本事項を整備し、全社レベルでリスクマネジメントに取り組んでおります。

## 全社リスクマネジメント（リスクを一気通貫で管理）



当社の主要な投資家層である個人投資家の投資意欲を高め、長期的投資を行っていただくため、個人投資家層を意識したIR活動の展開を行ってきました。

### 主要な投資家層の特定

#### 個人投資家



#### ペルソナ分析



#### フェーズ移行

認知拡大 → 投資意欲

短期投資思考 → 長期投資思考

### 具体的なIR活動の展開

#### IRサイトのリニューアル

- 個人投資家の投資意欲、長期投資思考を意識した内容にリニューアル



#### 株主アンケートの実施

- 経営やIR活動に対する意見や期待について株主アンケートを実施
- 投資家や株主の経営やIR活動に対する信頼度向上につなげる



株式会社YEデジタル  
[www.ye-digital.com](http://www.ye-digital.com)