

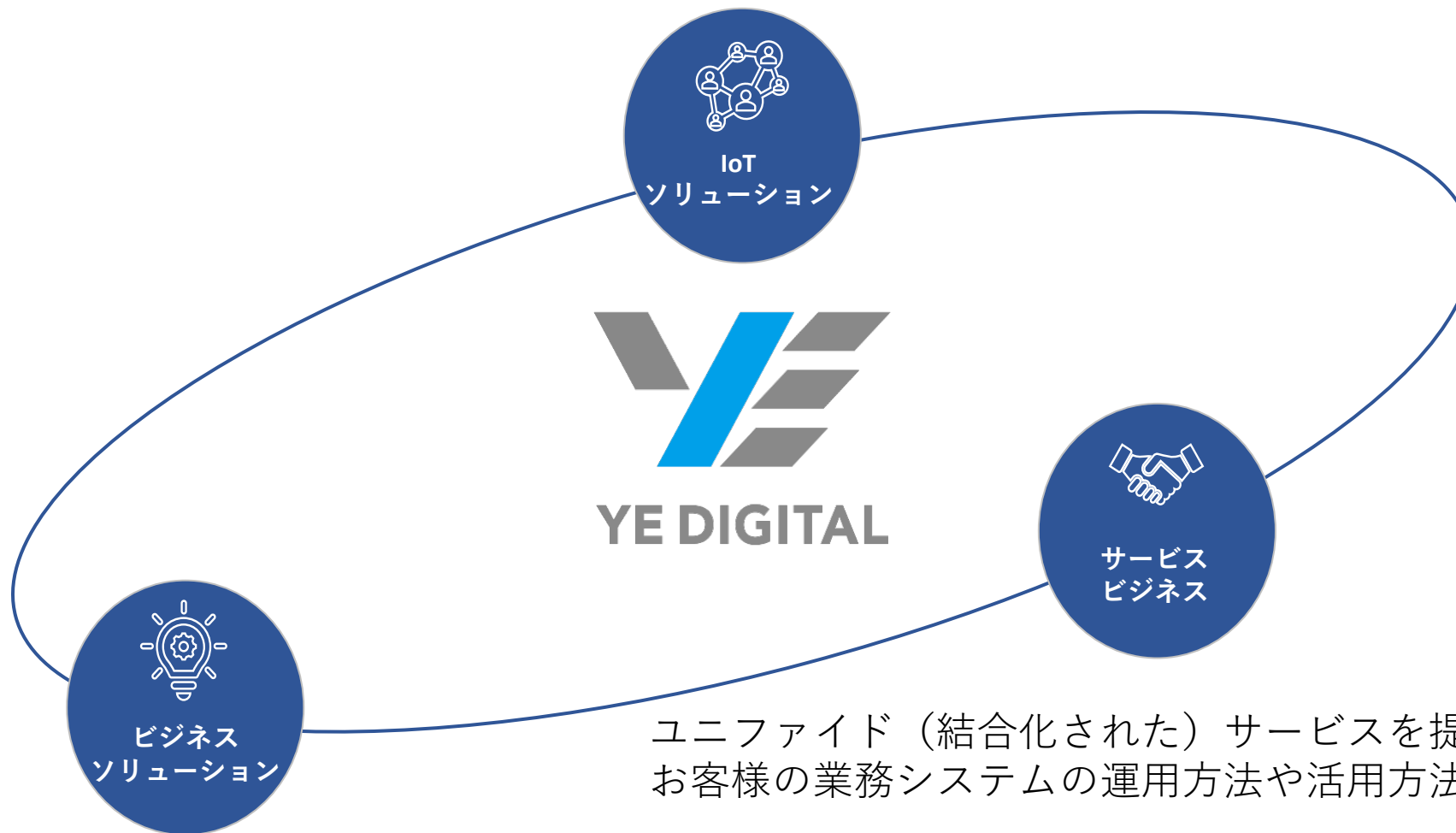
当社の事業について



YE DIGITAL

当社事業の全体像

クラウドサービスから通信機器まで、IoTでお客様の業務効率化を支援。



ERPを中心とした業務システム導入の豊富な実績を生かし、
ICTによる新たな価値創造で、お客様の経営強化を支援。

当社の事業形態（ソリューション提供モデル）



事業成長戦略

ビジネスDX事業の成長戦略について



1. 2022-24 中期計画で実現するコト

2022-24中計 ミッション

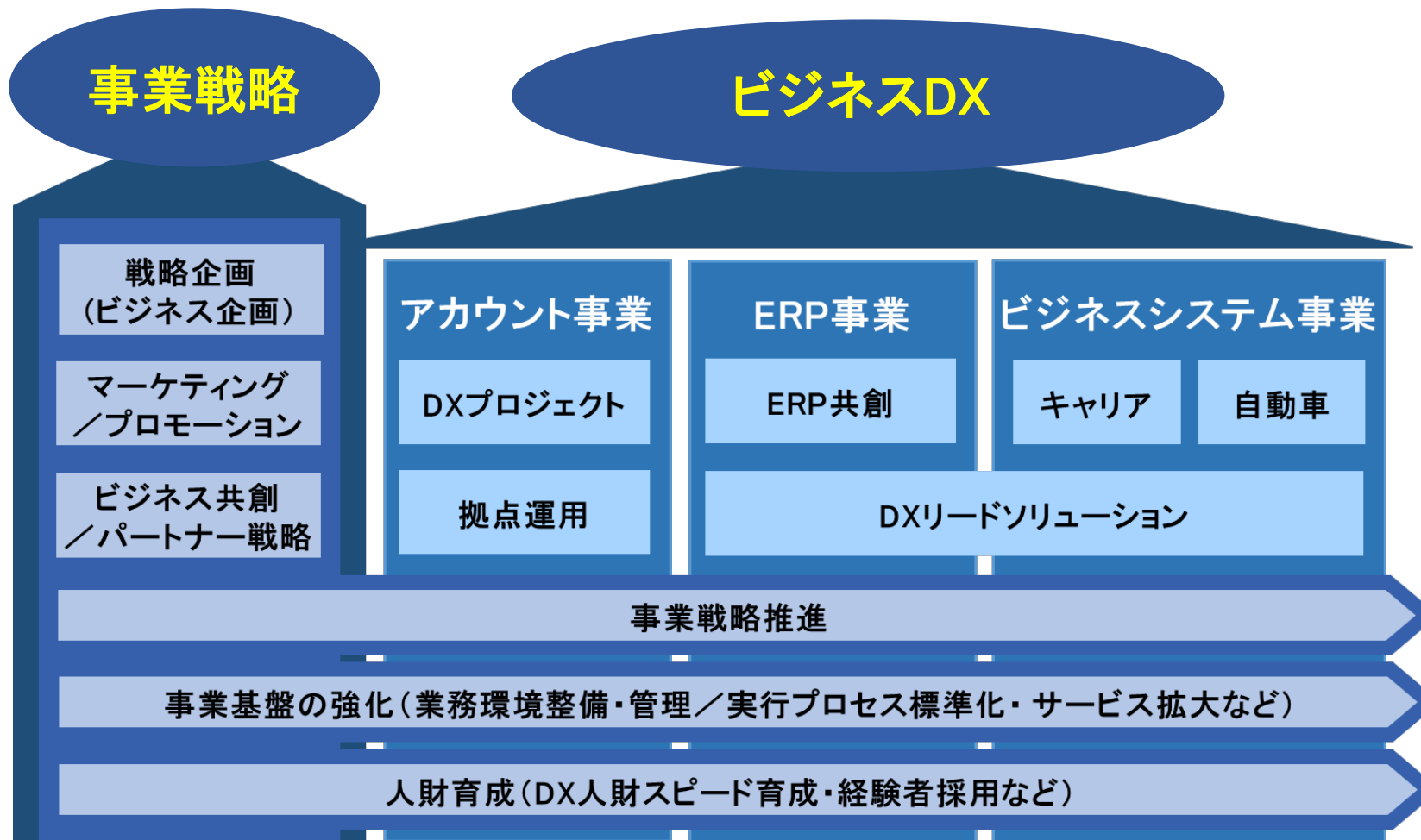
世界水準のビジネスDX推進力による顧客ニーズの獲得拡大

2022-24中計 事業方針

- ▶ YE デジタルの基幹事業として、持続的な事業成長に向けた事業戦略の推進と確実な遂行によりトップライン向上
- ▶ プライム力を磨き上げ、ノウハウを集約したビジネスDXを強かにリードし、新たな顧客ニーズの獲得と顧客エンゲージメントの深化
- ▶ DX推進とDXプロジェクト運営の新しいモデルへのチャレンジ
- ▶ 持続的な事業成長に向けたDX人材育成の仕組化と実践

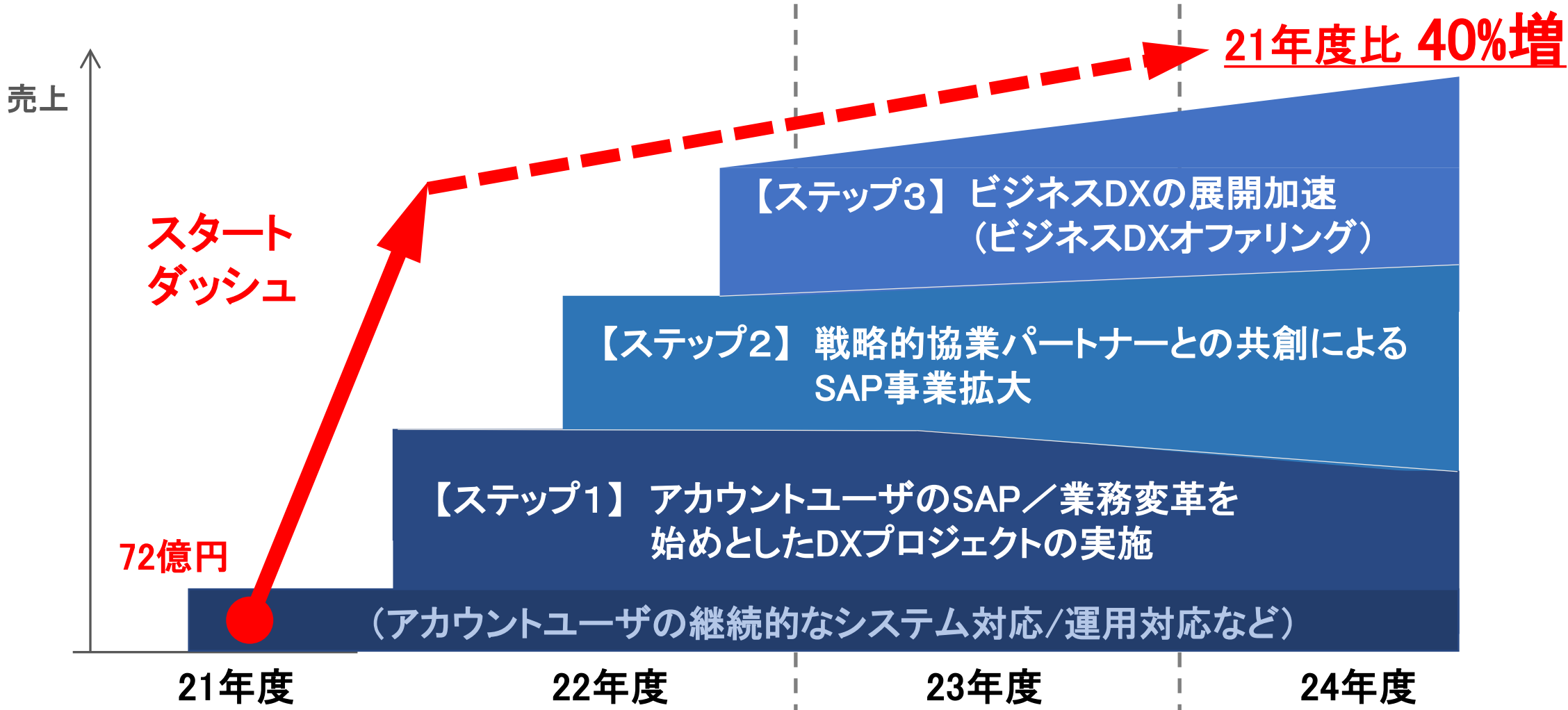
2. 2022-24 事業戦略 全体イメージ

『事業戦略』と『ビジネスDX』の推進による3つの事業の拡大を軸に本部中計を遂行。



3. 2022-24 事業計画

2022-24中計では、3ステップによる成長戦略で対21年度 売上40%成長を目指す。
まずは、アカウントユーザのDXプロジェクトの確実な実行でスタートダッシュ。

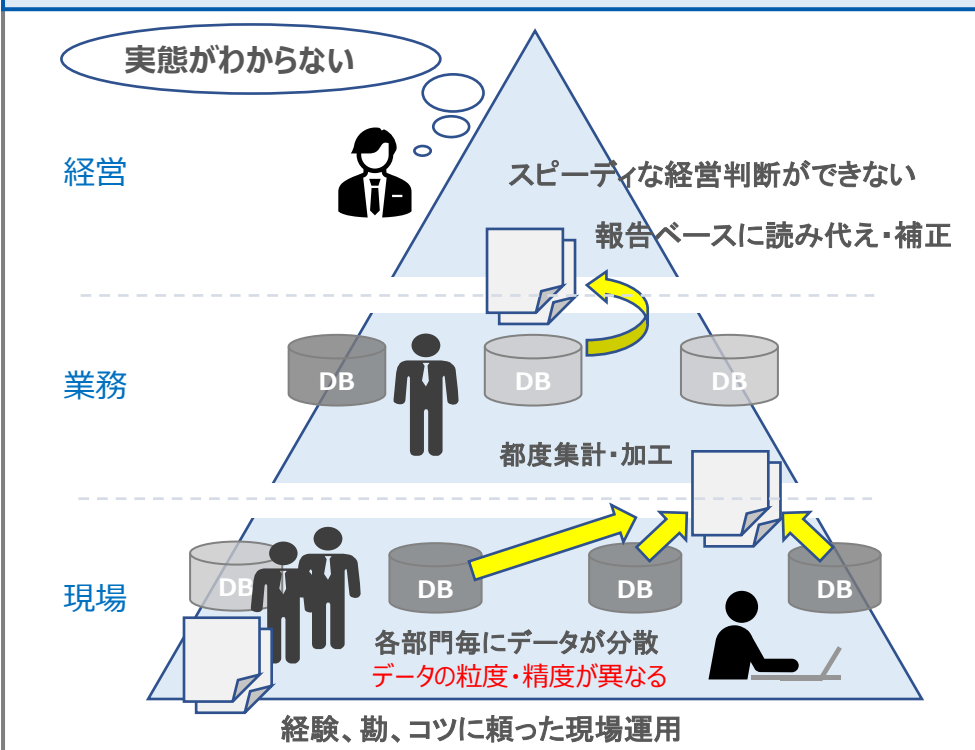


4. 成長戦略 ステップ1

ビジネスで絶えず発生する情報をデジタルデータでタイムリーに捉え、正確に把握し、分析・将来予測により、意思決定の質・スピーディーな判断を行う経営スタイルを実現。
(※ 得られた結果は、フィードバックすることで業務最適化、アクションにつなげる。)

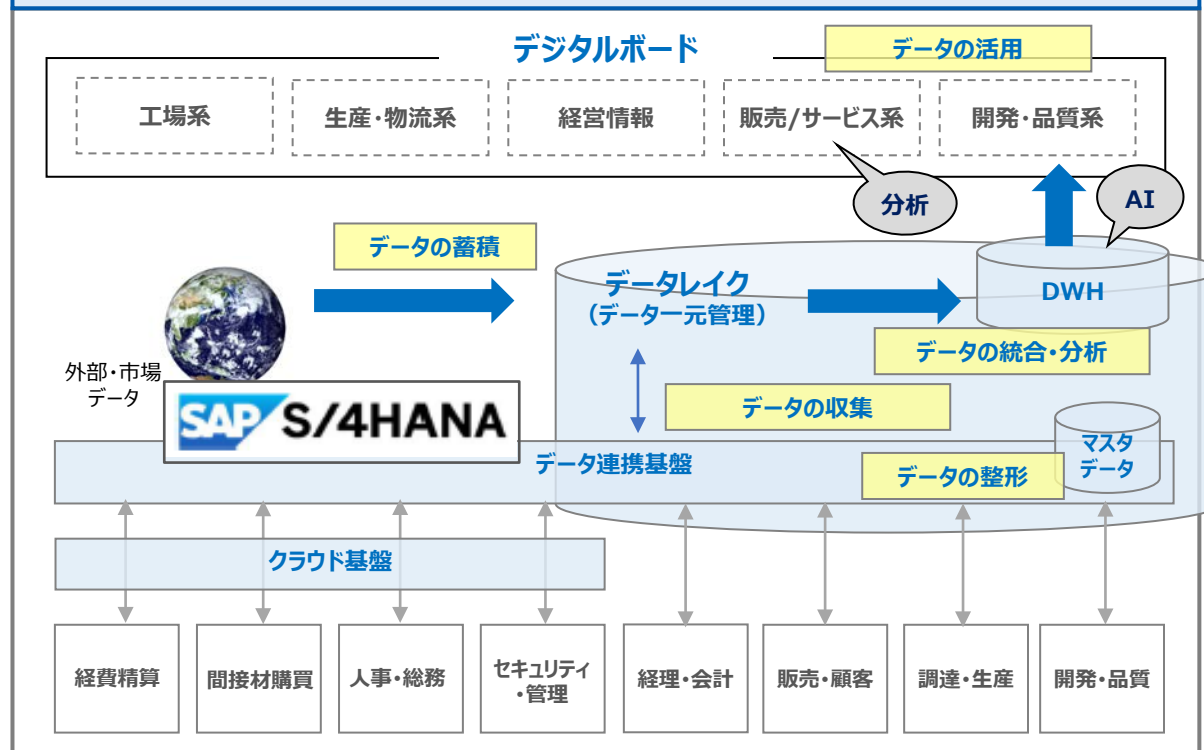
これまで

- ・各部門毎に、目的・データの精度/粒度が異なる業務データが散在
- ・報告用に集計・加工・補正されたデータに基づいた経営判断
- ・カン、コツと経験に頼った現場オペレーション



目指す姿・アプローチ

- ・ERP等の基幹システム導入により業務プロセスを標準化
- ・全社レベルでのデータ一元化(グローバル・リアルタイム)
- ・スピーディーな経営判断を目的とした情報利活用基盤の実装



5. 成長戦略 ステップ2

事業戦略の推進、及び、事業拡大に必要な要素を戦略協業パートナーと共に、Win-Winのビジネススキームを構築し、SAP事業を中心に事業拡大を図る。

- ▶ 顧客エンゲージメントの深化
- ▶ 顧客のビジネス変革を提供

お客様



YE DIGITAL

- ▶ 世界水準のDX推進力
- ▶ 組立製造業での経験とノウハウ
- ▶ SAPを中心とした基幹業務・周辺業務の対応実績

ビジネス共創



戦略的協業パートナー

- ▶ 市場ニーズ収集と提案組立
- ▶ 共同提案によるリード獲得
- ▶ 超上流コンサル対応サポート



6. 成長戦略 ステップ3

【ビジネスDXの展開加速】

世界水準の推進力と対応実績で、データドリブンによるお客様の企業価値創造とビジネス変革を提供する

お客様のビジネスDXを強かにサポートする3つのオファリング



7. 「ビジネスDX」の目指す姿

戦略的協業パートナーとのビジネス共創により、社会環境や市場状況に対応したビジネスDXを推進し、新たな顧客ニーズの獲得拡大を実施。
新しいITプロジェクト推進モデルを構築し、お客様のビジネスDXをコーディネート。

YE DIGITAL

経験と実績からプロジェクトコーディネート

ビジネスDXの推進
と価値を提供する
オファリング

ビジネスDXを実現
・実行する
プロジェクト推進環境

ITカスタマーサービスセンター
Smart Service AQUA

※ ビジネスDXの運用定着化はAQUAへ

- ▶ 顧客エンゲージメントの深化
- ▶ 顧客のビジネス変革を提供

戦略的協業パートナー



事業成長戦略

IoT（Milfee, MMLogiStation）事業の
成長戦略について



YE DIGITAL

IoTソリューション事業の全体像

2022-24中計 ミッション

社会をリードするAI・IoT製品による事業規模・領域の拡大

倉庫自動化システム

MMLogiStation

物流倉庫を自動化し
倉庫全体業務のDX推進を
支援するサービス

飼料タンク残量管理 システム

 **Milfee**

畜産農家で利用する
タンク内の餌の量を見える化するサービス

AI画像判定 システム

MMEye

サインージ クラウド

 **MMvision**

スマートバス停

 **MMsmart
BusStop**

IoT プラットフォーム

 **MMCloud**

戦略重点事業

倉庫自動化システム *MMLogiStation*

MMLogiStationは、**自動化設備の導入をスピーディに実現**し、かつ、**倉庫内のオペレーション全体の最適化**を可能にする**WES（倉庫実行システム）**です。
難しいと言われる物流自動化設備導入において、システム連携をシンプルにして可能にし、倉庫全体業務のDX推進を支援します。

運用の自動化

マテハン機器の連携

倉庫全体の自動化

運用の見える化

倉庫の状態をまとめて表示

リアルタイムな可視化

運用の最適化

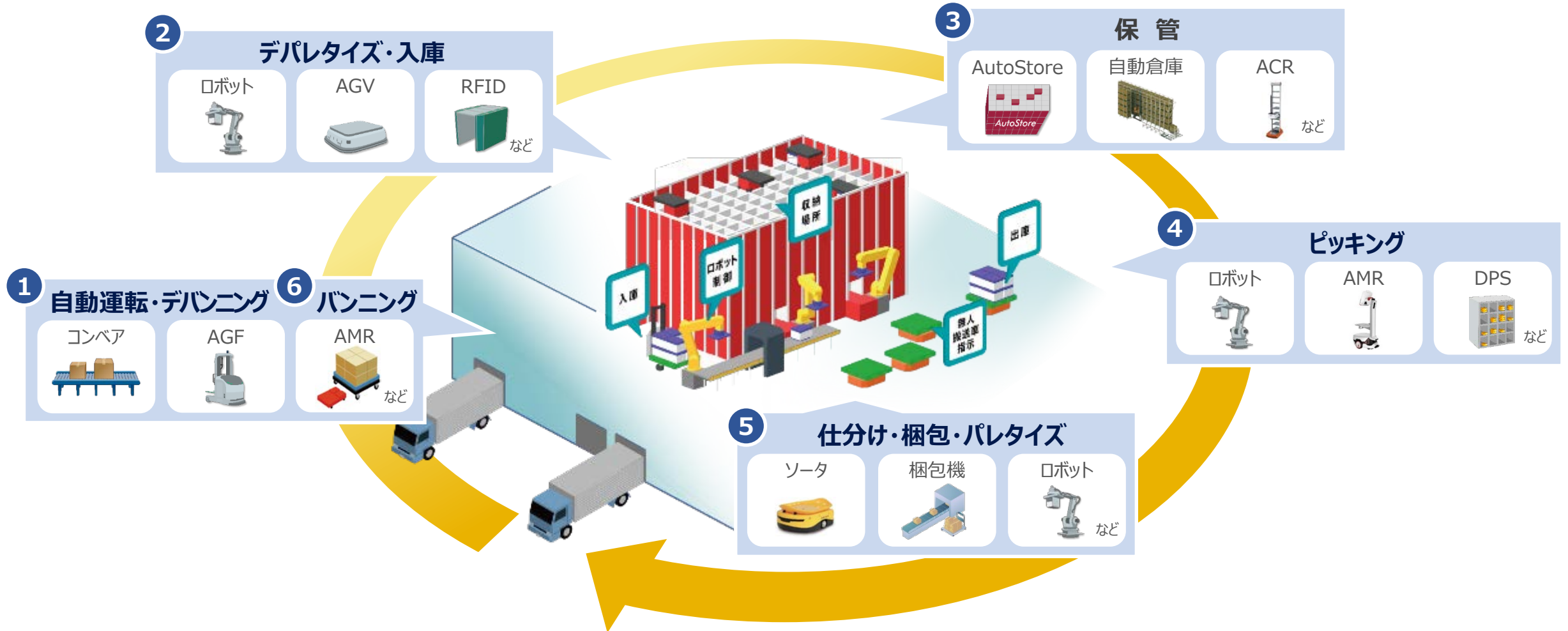
ボトルネックの特定

仮想空間による検証

1. MMLogiStation 事業成長戦略

MMLogiStationとは

人手に頼らない自動化された物流倉庫・センターの実現



1. MMLogiStation 事業成長戦略

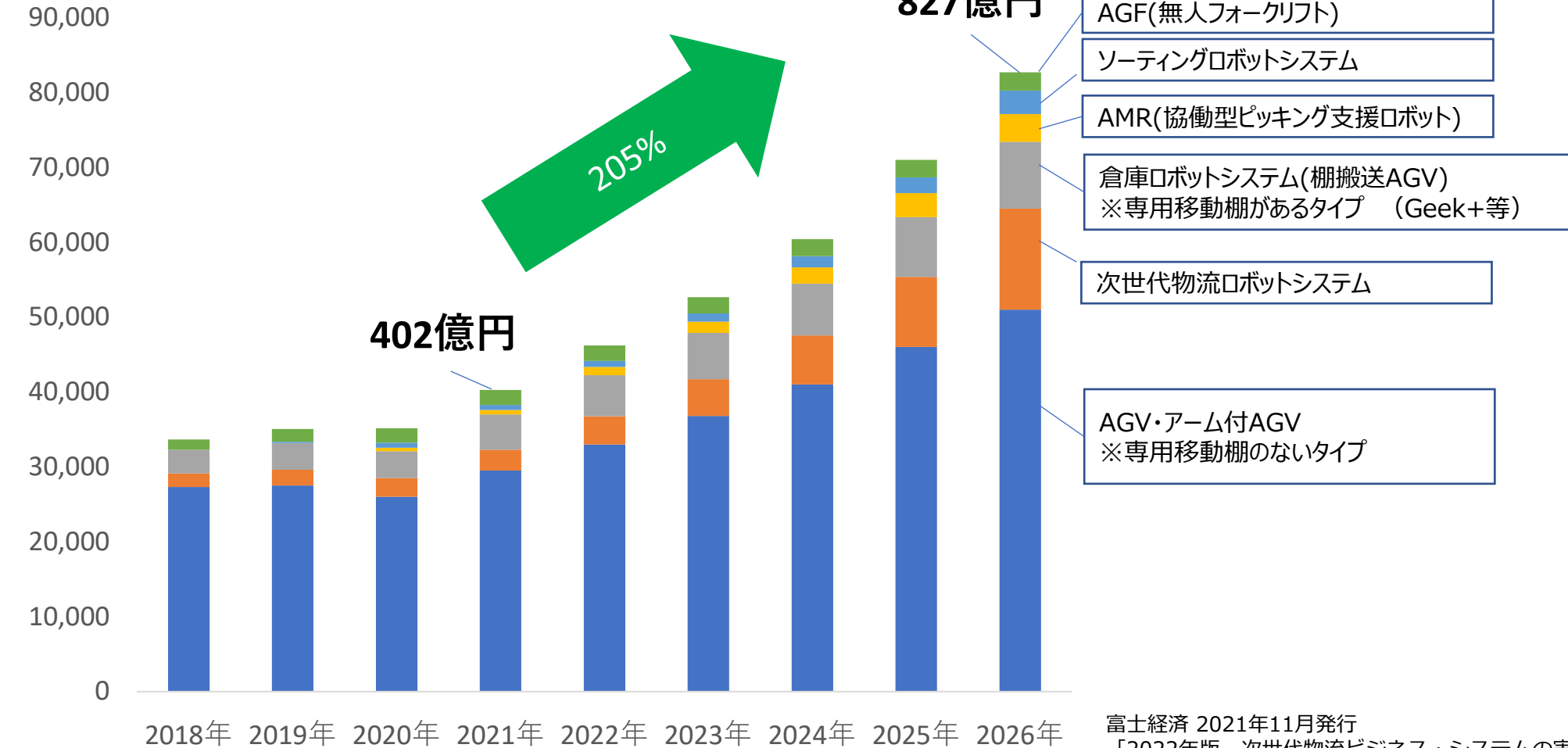
市場

ターゲットとなる物流倉庫のロボティクス・オートメーションの市場規模

2021年：402億円→2026年度 827億円（205%）

●各種ロボットとの連携、WMS、MES/WESなどのソフトウェアとの連携による自動化ソリューション展開される

単位：百万円



1. MMLogiStation 事業成長戦略

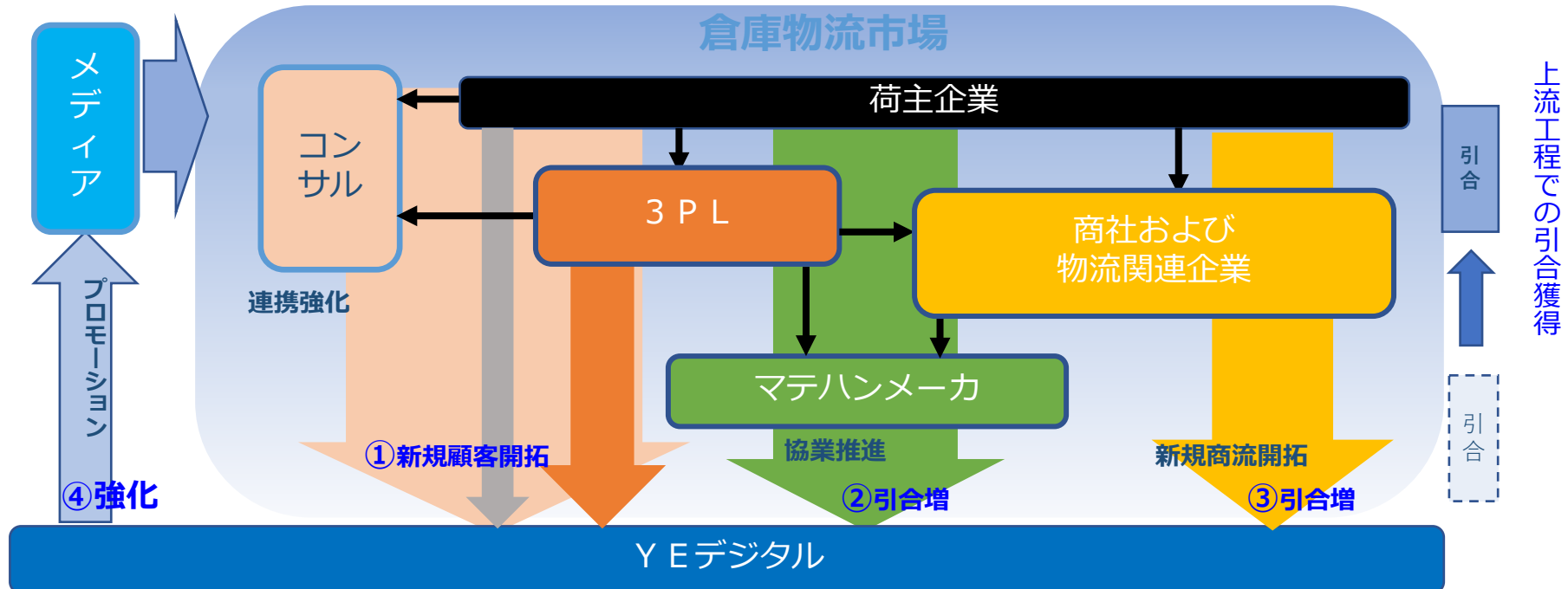
事業拡大戦略

ポイント

MMLogiStationの物流WES領域No.1製品への仕上げ
物流関連企業との協業とプライム化・サービスビジネス化の推進

具体的取組

- ① コンサルとの連携強化による新規顧客開拓とROI提案強化
- ② マテハンメーカーとの協業推進
- ③ 商社および物流関連企業の新規開拓（商流開拓）
- ④ 認知度アップのためのメディア露出・プロモーション強化
- ⑤ 機器販売・保守を含めた付加価値の高いサービスメニューの拡充
- ⑥ 市場競争力の高いマテハン機器との新たなWCSプラグイン製作加速



1. MMLogiStation 事業成長戦略

目指す姿

W E S 領域 No.1 製品へ

22年度	倉庫自動化を検討をすれば、必ず「MMLogiStation」に行き着く世界へ	<ul style="list-style-type: none">・倉庫物流市場で「W E S」を知らない人はいない世界を作る・「W E S」の成功事例を多く創出・トップランナーと協業・連携をさらに加速
23年度	倉庫自動化を検討をすれば、「MMLogiStation」を選ばない理由はない世界へ	<ul style="list-style-type: none">・「W E S」の連携機器実績No1へ・クラウド対応／デジタルツイン／AI →DX時代にふさわしい進化を遂げる
24年度	「MMLogiStation」は、名実ともに倉庫自動化のNo.1製品へ	<ul style="list-style-type: none">・「W E S」のシェア・売上規模No1へ・オペレーションデザイナーのユーザ開放、SIerとの連携で、導入加速

2. Milfee 事業成長戦略

Milfeeとは

農林水産省
「スマート農業カタログ」
掲載

目視確認に課題の多かった飼料タンクをIoT化！
残量の自動計測、クラウド管理により業務効率化を実現。

マッシュも高精度

小型で簡単設置

LPWAで広域運用



導入メリット
畜産農家

- ✓ タンク残量の巡回確認不要
- ✓ 急な注文の削減
- ✓ 飼料タンクの枯渇防止
- ✓ 飼料管理の属人化脱却



導入メリット
飼料メーカー

- ✓ 原料の調達最適化
- ✓ 製造時期の最適化
- ✓ 販売機会損失の低減



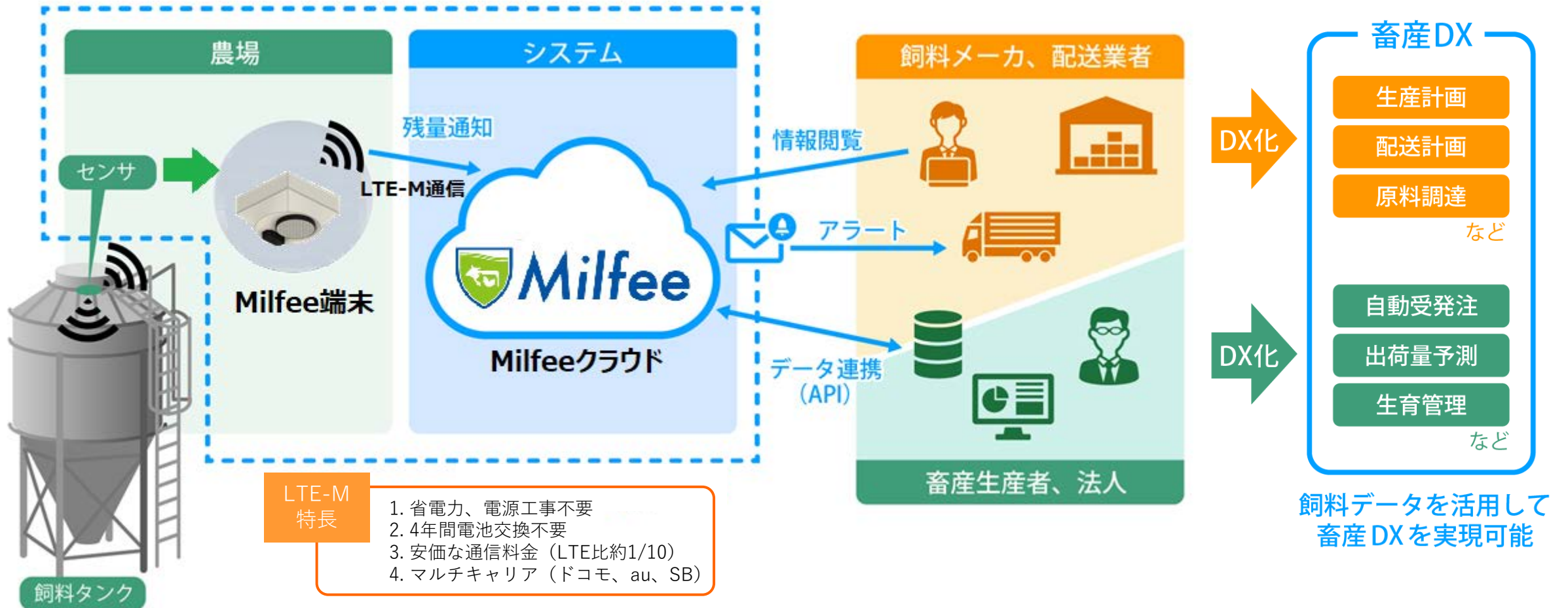
導入メリット
配送業者

- ✓ 計画配送によるコスト削減
- ✓ 配送者の省人化

PC、タブレット、携帯で
どこからでも確認可能！



残量データ活用による畜産DXへの貢献


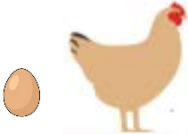





飼料残量の管理により発注タイミング検知だけでなく「消費トレンド把握」や「需要予測」などへも活用可能

2. Milfee 事業成長戦略

市場

飼養戸数、飼料タンク数（想定）から見ても市場規模は大きい

No	畜種	飼養戸数	飼養頭数	飼育数ランキング（頭数）
1		3,850戸	929万頭	鹿児島：1,372千 宮崎：766千 千葉：655千 茨城：624千
2		1,880戸	1億8,092万羽	茨城：13,120千 千葉：12,747千 鹿児島：9,897千 愛知：9,618千
3		2,160戸	7億1,383万羽	鹿児島：19,214千 宮崎：18,388千 岩手：15,409千 青森：6,105千
4		4万2,100戸	261万頭	北海道：536千 鹿児島：361千 宮崎：240千 熊本：146千
5		1万3,800戸	136万頭	北海道：828千 栃木：53千 岩手：47千 熊本：44千

21年度営業活動の結果、
20万基まで見通すことが
出来た。
（推定総タンク数40万基）

No	種別	想定タンク数
1	大手商系飼料メーカー	87,000
2	系統飼料メーカー	7,405
3	北海道	70,000
4	中堅飼料メーカー	27,453
5	特約店/協議会	1,200
6	畜産法人	10,623
合計		203,681

2. Milfee 事業成長戦略

事業拡大戦略と販売計画

取組 ポイント

1. 量産初年度導入垂直立ち上げ
2. Milfee端末量産体制の確立
3. 協業による事業拡大推進

販売計画

項目	2022年	2023年	2024年	以降
単年目標[台]	20,000	30,000	30,000	20,000～
年度末累積[台]	20,000	50,000	80,000	

22年度狙い & 販売計画

No	カスタマ種別	想定タンク[基]	販売計画[台]
1	大手商系飼料メーカー	87,000	12,500
2	JA系飼料メーカー	77,405	7,000
3	中堅飼料メーカー	27,453	13,500
4	特約店	1,200	2,500
5	畜産法人	10,623	3,000
	合計	203,681	38,500

まずは、経営判断の早いカスタマ層をターゲットに22年度早期受注獲得



量産L/T短縮による導入台数の最大化