



2020年度 経営方針説明

株式会社 YE DIGITAL

当社の経営状況と 中期経営計画遂行状況

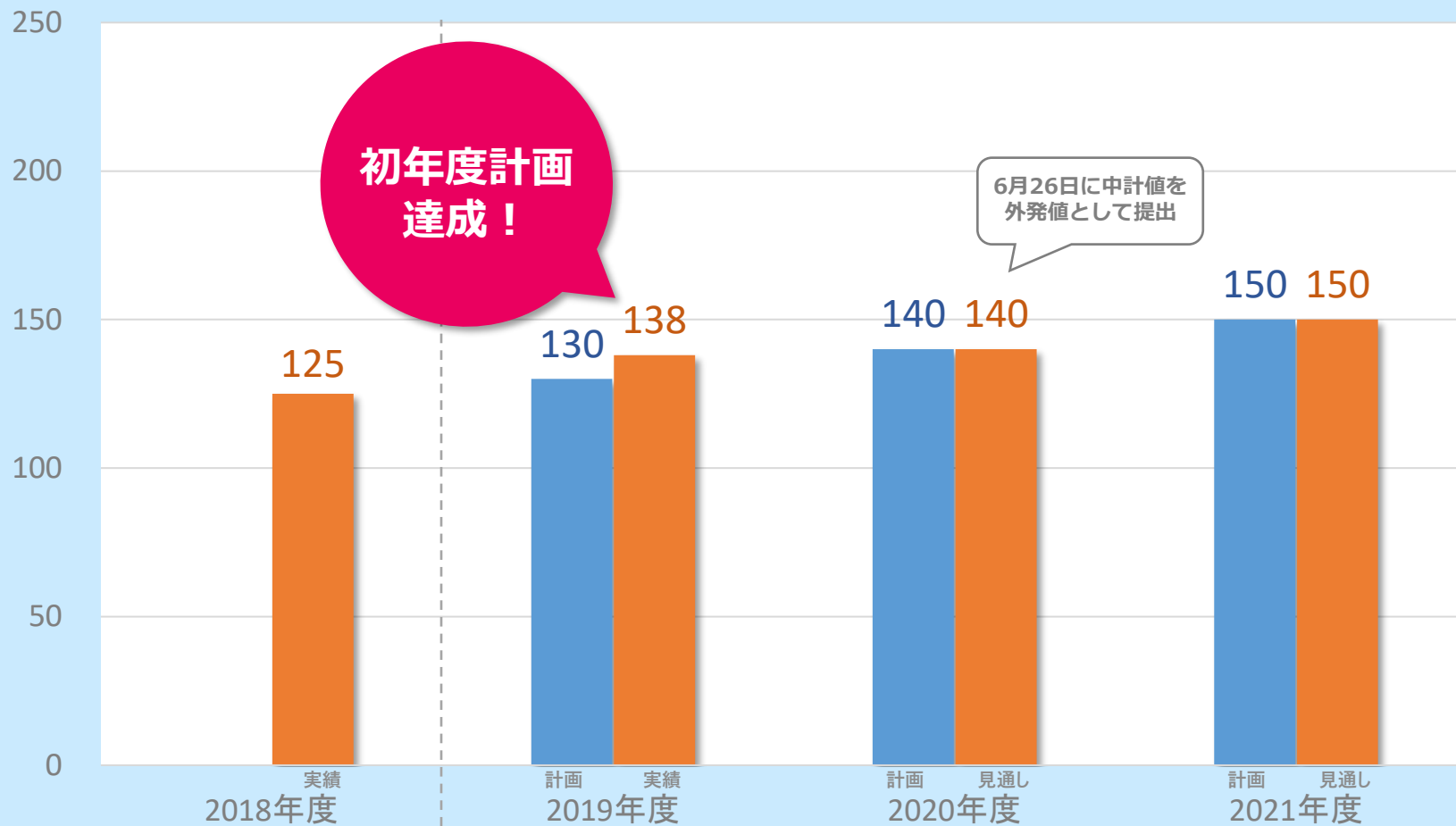
代表取締役社長
遠藤 直人

19-21中期経営計画

2019年度実績

(億円)

売上高

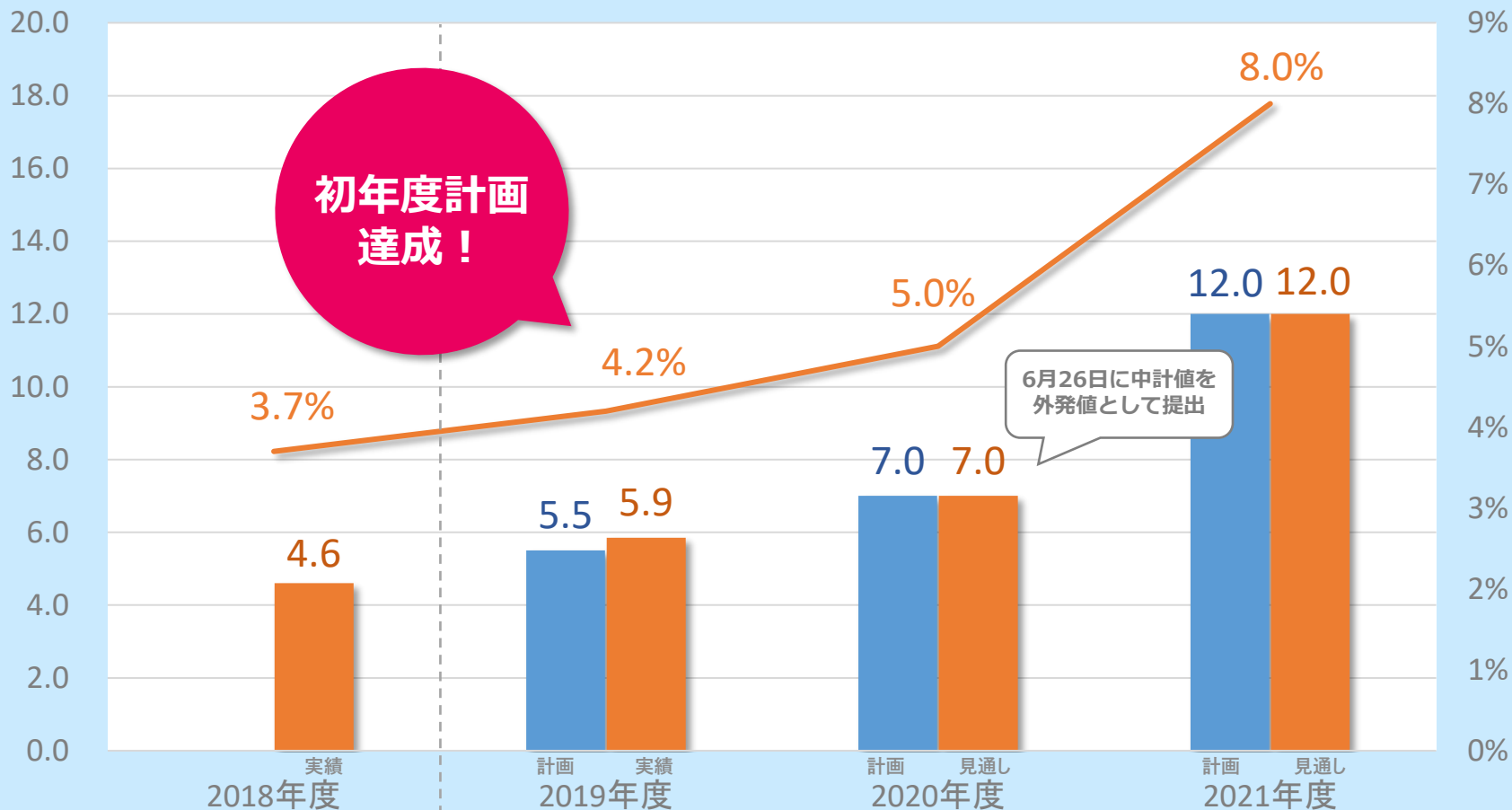


19-21中期経営計画

2019年度実績

(億円)

営業利益および営業利益率



2019年度振り返り ～事業別～

<h2>ビジネス</h2>	<p><u>事業拡大基調！一方で 大規模SI案件で不採算発生</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ YDXは富士通様協業による推進体制確立。シンクライアント展開も順調。 ・ SIプロジェクトは健康保険者向け案件開拓など、拡大基調。 ・ 大規模SI案件で不採算発生。
<h2>IoT</h2>	<p><u>さまざまなコラボレーションが進展、事業拡大路線へ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ スマートロジ・ファクトリとして対応領域拡大。 ・ ソフトウェアと設備の組み合わせで提案範囲拡大。 ・ MMEye、本採用が6社10工場に。 ・ マーケットプレイスの活用で販路拡大。
<h2>サービス</h2>	<p><u>予想を上回るペースで拡大！更なる利益率アップが課題</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ サービスビジネスの認識が全社に浸透し、提案件数増加。 ・ 売上割合が拡大 → 48%

2019年度振り返り ～取り組み別～

	できたこと
営業	<p><u>体制強化と提案力向上により案件量拡大</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当社製品+α の提案で提案範囲を拡大。 ・ 健康保険者向けデータ活用の積極的な提案活動による案件拡大。 ・ インサイドセールスによる顧客フォロー体制強化。 ・ マーケットプレイス活用で、人手のかからない拡販体制づくり。
技術	<p><u>技術力で市場拡大に寄与</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ SAP S4/HANAコンサル資格取得者増加で、ERPビジネス拡大の基盤を強化。 ・ 当社製品とさまざまな設備の組み合わせ、注力案件受注を実現。
企業体質	<p><u>IT活用による全社効率化推進</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ クラウドの活用で、前年から労働生産性 ＋ 6 % ・ BI、新電話システム等の運用および導入。 ・ 品質管理活動によるオーダ採算改善。
働き方改革	<p><u>メリハリのきいた働き方の推進</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 定時外H ▲ 20 %（前年比）、5日連続休暇取得率 96 %（分割取得含む）。 ・ 業務の見直し・効率化により、スタッフ部門の定常業務を削減。

新型コロナウイルス感染症の影響

ビジネス	<u>SAP S/4HANA移行の流れは堅調。</u>
IoT	お客様市場の影響から組み込みビジネスは一部足踏み状態にあるが、 <u>IoTビジネスは拡大している。</u>
サービス	<u>安定した利益源（ストック）として、存在感を発揮。</u>

当社経営への影響は限定的

2020年度に向けた状況

受注	<p><u>好調なビジネス事業、IoT成功事例の横展開、GIGAスクール構想に向けた学校向けセキュリティ製品や健康保険者向けデータの二次活用等、国策にフィットした事業の拡大により、受注目標達成の見通し。</u></p>
売上	<p>期初時点で今年度案件を対前年比 128% 保有。それらの確実な受注に加え、好調な市場における事業拡大を促進することで中計 2 年目も目標達成の見通し。</p>
利益	<p>不採算案件については昨年度で終息。また、活発な事業活動、サービスビジネス事業拡大による安定性・収益性向上に加え、働き方改革により生産性も向上している。<u>あらゆる取り組み成果として、安定した利益を確保できる見通し。</u></p>

全体として、中計達成できる見通し

Pick UP !

キャズム超えの芽が育つ

製造業向けIoTが堅調

①MMEye : PoCから本格導入フェーズへ

検証で効果を確認できたお客様が、
続々本格導入・規模拡大へ

②安川電機との合併会社 「アイキューブデジタル」設立

AI画像判定＋ロボットを併せた案件開拓強化

Pick UP !

キャズム超えの芽が育つ

ソーシャルIoTの市場拡大

①文部科学省：GIGAスクール構想※1

ガイドライン記載機能を搭載する製品として、
NetSHAKER W-NACが大注目！

②スマートバス停

国内唯一無二のソリューションとして注目！
クラウド機能を年内リリース予定
→来年度から本格的な導入フェーズに

③LPWA※2 によりソーシャル分野にIoT導入進む

JA西都に導入頂いた燃料タンク監視が好評！
他JAからの引き合い好調
→全国に30万あるといわれるビニールハウスへの導入を狙う

Pick UP !

ストック率が順調に拡大

サービスビジネスの売上割合が **48 %**に

※2019年度実績

サービスビジネスの 提案件数が増大。

- 基幹システムSAPのコンサル運用サービス拡大
- ソーシャルIoTにおいて保守サービス導入すすむ



ITカスタマサービスセンター

Smart Service **AQUA**

Pick UP !

戦略的IT投資

システムで場所と時間の制約を超える

「どこでもオフィス」を実現

①オフィスにしかない、をなくす

- ✓ 紙なし→オンライン・ストレージでデータ共有
- ✓ 電話機なし→PC&スマホで、在宅でも外線電話がとれる
- ✓ FAXなし→クラウドで受発信、どこでも使えてペーパーレス
- ✓ 専用TV会議システムなし→オフィスでも家でもWeb会議

②その場にはないとわからない、をなくす

“ニューノーマル”への対応、スピーディ&スムーズに

Go DIGITAL.

常に一步先を行く技術で
ソーシャルIoT市場を開拓

遠藤 直人



ソーシャルIoT拡大に向けた マーケティング戦略

マーケティング本部
叢 偉

マーケティング戦略

当社がIoTで培ってきた
“オフグリッド適応” という強みを活かし、
弊社IoTプラットフォーム上で
お客様の課題解決につながる
アプリケーションを提供する。

オフグリッド＝電力会社の送電網に繋がっていないこと。

事業展開イメージ

幅広い市場に向け、特化ソリューションを展開

バス停を電子化



燃料配達の
効率化



災害現場
監視



戦略的マーケティング



昇降機の
予兆保全

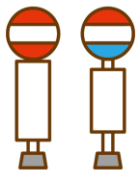


With AI

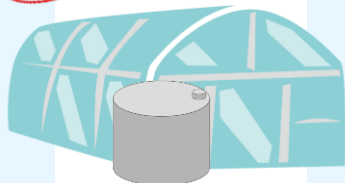
IoTプラットフォーム

MMCloud

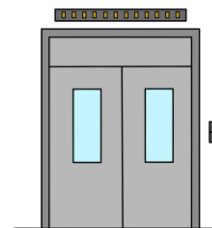
off-grid



off-grid



off-grid



①スマートバス停

全国各地へ拡大中。

導入済地域
(福岡県、岩手県、石川県、埼玉県、青森県、etc)

「withコロナ時代」を迎え、従来より機動的ダイヤ編成や迅速なお知らせ
掲示が交通事業者に求められています。

市場ニーズあわせ、新製品Type-C、Type-Dを今年度投入予定。

スマートバス停ラインアップ			
	Type-A (繁華街)	Type-B (市街地)	Type-C (郊外)
			
			Off-grid対応機種
			開発中
			開発中
電源	商用電源		太陽光
液晶	透過型LCD		反射型LCD
電子ペーパー			電子ペーパー
表示域	55inch	31.5inch	13.3inch

Focus

**バス事業者が求めていたのは
オフグリッドに対応したバス停でした！**

バス停張替え業務の軽減（働き方改革）につなげるには、バス停の約80%を占める、電源のない環境のバス停もスマート化し、すべてのバス停をカバーしなければ意味がありません。今までスマート化のボトルネックであったオフグリッド環境に対応した機種を開発できたことで、スマートバス停導入が加速しようとしています。

Nishitetsu
Group



YE DIGITAL

スマートバス停導入の交通事業者様

Nishitetsu
Group

国際東北グループ
岩手県交通株式会社

北陸鉄道株式会社

国際興業バス

十和田観光電鉄株式会社
TOWADA KANKO DENTETSU

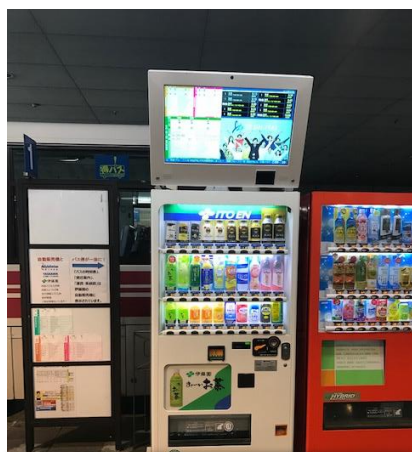
**ご利用中の
交通事業者様が
続々と増えています**

①スマートバス停

【ビジネスモデルと戦略】

戦略(1)異業種コラボレーション

オープンイノベーション手法を用いることで、様々な企業様との異業種コラボを実現、スマートバス停の導入維持コスト低減と、同時に新たな事業収益を獲得していく。



伊藤園様



セブンイレブン様



スピナ様



AiCT様、三井物産様

戦略(2)地方自治体との連携

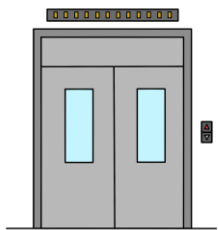
スマートバス停の特徴（文字が大きく見やすい、災害情報などの掲示等）を生かし、地方自治体からの後押し（条例変更、導入助成金等）を頂くことで、公共交通機関の発展を実現していく。

②幅広いデータ活用

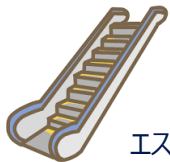
社会インフラ設備の遠隔監視

昇降機メーカー兼保守メンテナンスサービス会社様向け遠隔監視

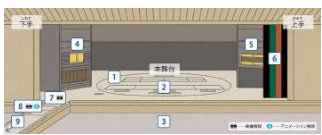
各種昇降機



エレベータ



エスカレータ



舞台用昇降機

既存システム

課題

- 旧来の通信回線の終息
- メンテ日報は紙に記載後に手入力
- 自前システムの保守が面倒
- データ蓄積しておらず、状況分析が困難

監視センター



稼働状態
データ

直近データ参照



オペレーター

【監視システム】

システム運用・メンテ

システム保守担当者

新システム

故障予知サービス
MMPredict

監視センター



稼働状態
データ



メンテ日報データ



故障予知結果参照 ※将来構想

直近・過去
データ参照



オペレーター

異常時の通報

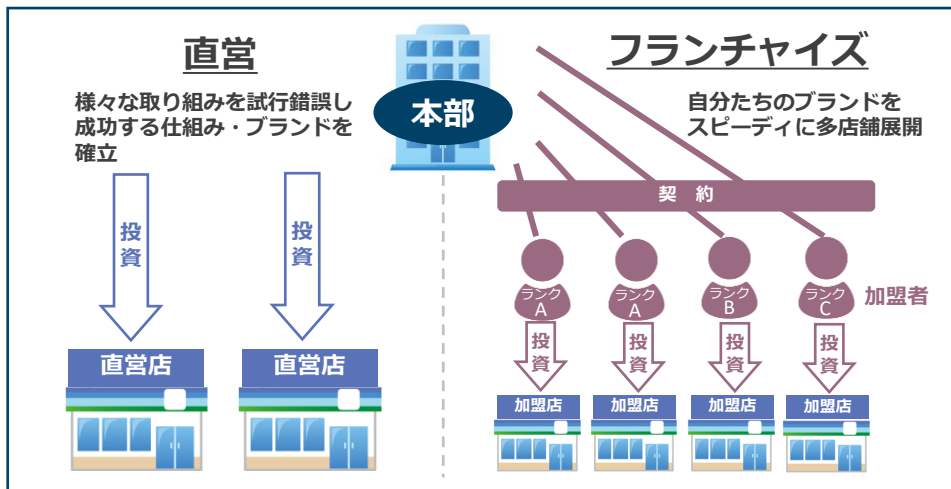
監視オペレーター

Smart Service **AQUA**

単なる「現状の見える化」から、

②幅広いデータ活用

「M2M」から「IoT」へステップアップし、サービス事業者を支援

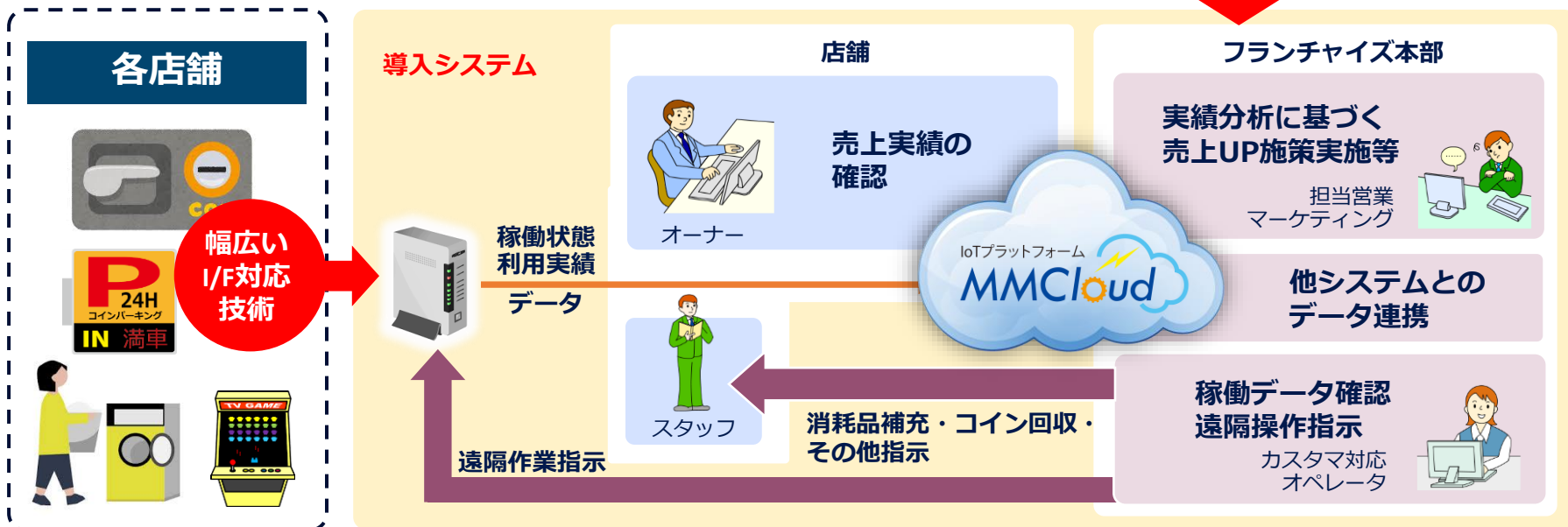


IoT化の課題

- 多様な機器からデータを吸い上げるノウハウがない
- フランチャイズ展開のスピード感を損なわない
- 関係者が多く、細やかな権限設定が必要

- 様々な装置との接続・データ収集が得意
- 汎用機能ベースで開発費用・期間を低減
- クラウドサービスの権限設定が細やか

フランチャイズ特有のニーズに対応！



③LPWA※2 活用によるオフグリッド対応

新通信技術LPWAを活用し、ソーシャルIoTを展開

ビニールハウスの燃料タンク残量監視システム

多彩な標準システムを“そのまま”活用することで、導入コストやリードタイムを削減

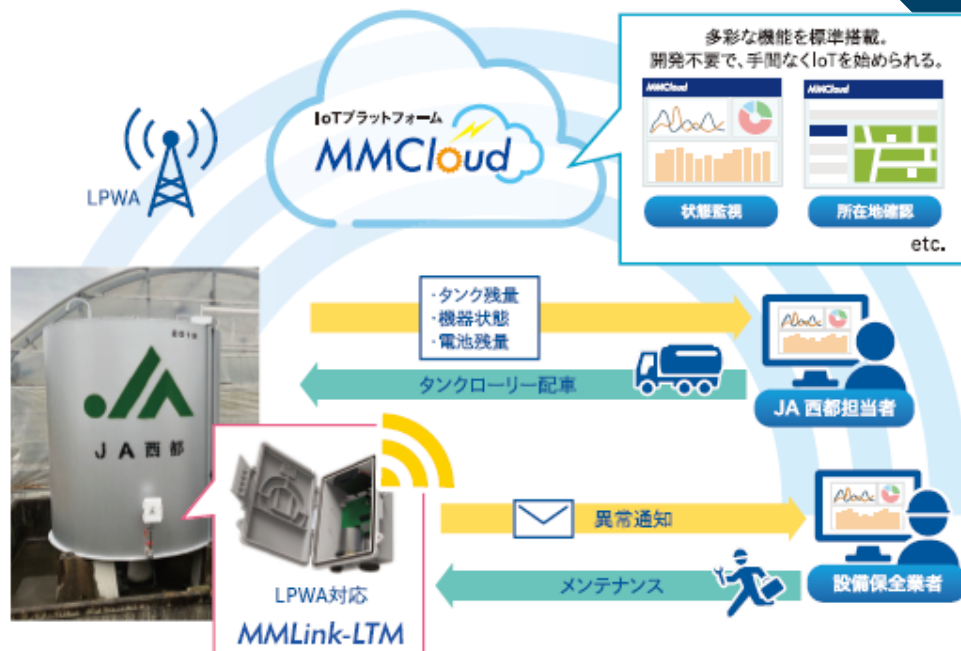
お客様の課題

温度管理が必要なビニールハウスでは、万が一燃料が切れると、ハウスの適切な温度が維持できず、農作物の生育に影響がでるリスクがあるため、生産者が1日1回タンクの残量を確認し、JA様に配送を頼んでいます。そのためJA様は配送ルートを決めることができず、補給体制が非効率となっていました。

導入効果

- タンクの状態が見える化でき、アラート通知も行うため、定期的なタンクの目視確認が不要。
- JA様側で各タンクの残量を把握できるため、配送ルートを計画できるようになり、効率的な人員配置を実現。
- 正確な需要予測により、適正価格で適切な量の燃料購入ができる。

ソリューション



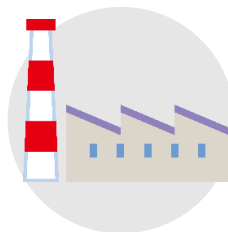
※ 本件は(株)ワイエスシー様との協業により導入を実現いたしました。

③LPWA※2 活用によるオフグリッド適応

用途にあったセンサと組み合わせ、幅広い分野に展開

	適用分野（一例）	用途
1	農業燃料タンク	農業、工場向け重油燃料タンクの残量監視、配送効率化
2	自動車整備工場	自動車整備等で利用するエンジンオイル、ギアオイルタンクの残量監視
3	家畜用飼料	畜産農家で保有する飼料タンクの残量監視、配送効率化
4	河川水位監視	自治体様向け河川、ため池の水位観測、防災システム

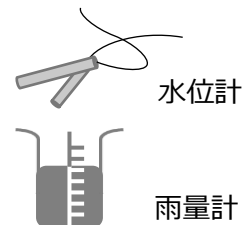
工場の燃料、ガス残量監視



畜産飼料の残量監視



河川水位監視、雨量観測



**各分野で検証フェーズから本格導入、
全国展開への移行が進行中**

Go DIGITAL.

**当社のIoT技術で
持続発展可能な社会づくりに
貢献します。**



TOPを走りつづける AI製品戦略

デジタルプロダクト本部
宮河 秀和

AI製品戦略

“次世代AI”技術の開発に取り組む
と同時に、市場拡大に向け
“導入効果を生み出すソリューション”
づくりをすすめていく。

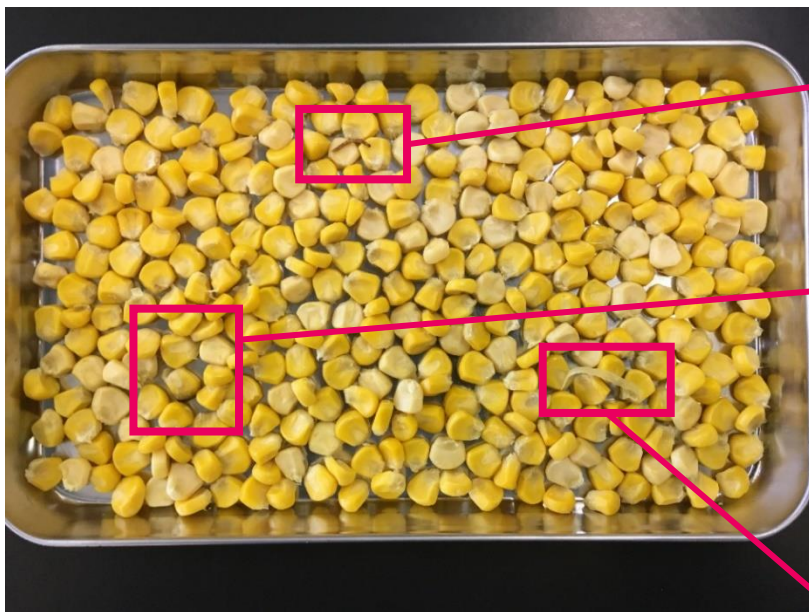
画像判定AI、さらなる技術進化①

当社独自技術
特許出願中

判定の精度アップ！ セグメンテーション技術

画像判定を画素レベルで行うことで
虫や皮など非常に小さい異物を検知可能。

異物混入検査



従来手法との比較

元画像



従来手法



セグメンテーション



検出精度が各段に向上

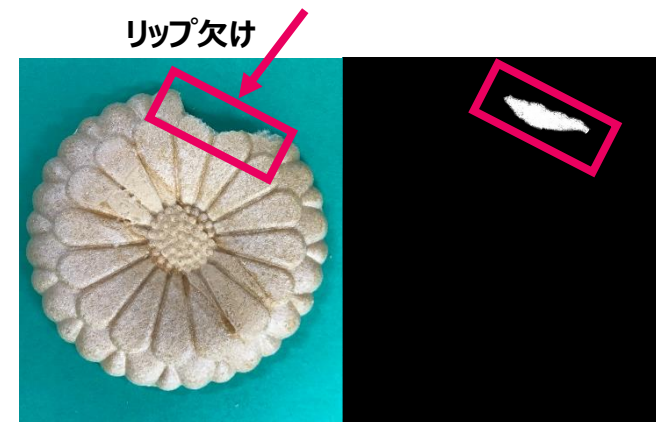
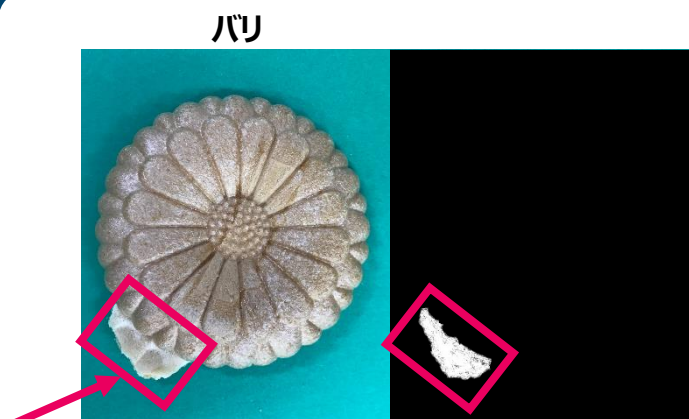
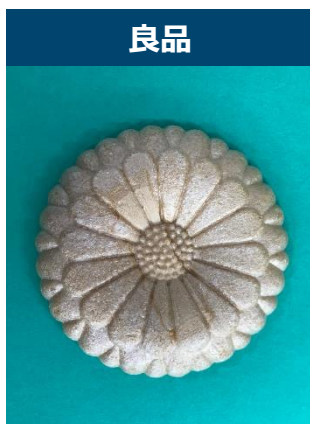
画像判定AI、さらなる技術進化②

当社独自技術
特許出願中

不良品検出システムの早期立ち上げに！ **アノマリー検出技術**

正常品画像学習のみで異常を高精度に判定。
不良品画像収集が困難・サービスの早期導入をご希望のお客様に。

良品以外



良品からの乖離が大きい不良箇所を白色で表示

画像判定AI、既存市場の深耕

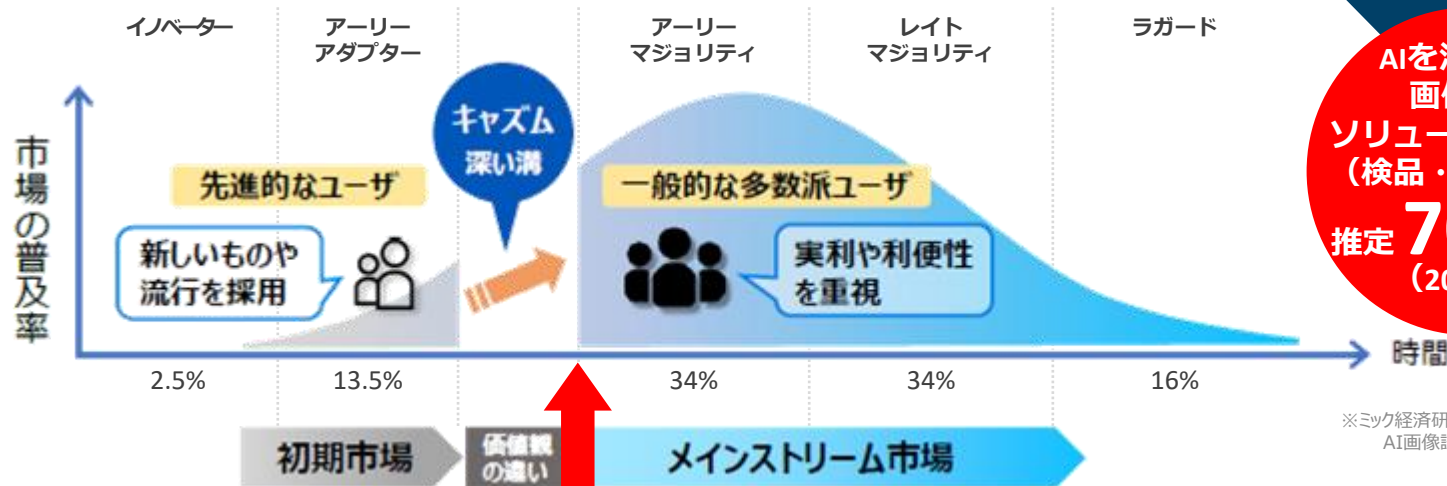
食品市場をターゲットにしたことが当たり、
大手食品メーカ **9社** に続々採用!! (昨年度比 **売上300%**)

→インシェア拡大（別品種・別ライン）を展開中。

AI画像判定サービス「MMEye」が選ばれる理由

- 目視検査でしかできなかった、判断基準があいまいな判定をAIで代替できる。
- 他社製品に比べ、判定精度が良い。(当社調べ)
- PLに現れるような効果を得ることができる。
 - ✓ 8名必要だった検査員を4名に削減できた！
 - ✓ 導入後3カ月で不良品を1%削減できた！
 - ✓ 年間で約1000万円の原料ロス削減が見込める！ など

AI画像認識市場のキャズムを超える



AIを活用した
画像認識
ソリューション市場
(検品・検査分野)
推定 **700** 億円※
(2023年)

※ミック経済研究所：2019年9月版
AI画像認識市場特集より

食品業界での認知が進み、初期市場は目標達成。
メインストリーム市場に向け
MMEye-SmartBoxを投入。

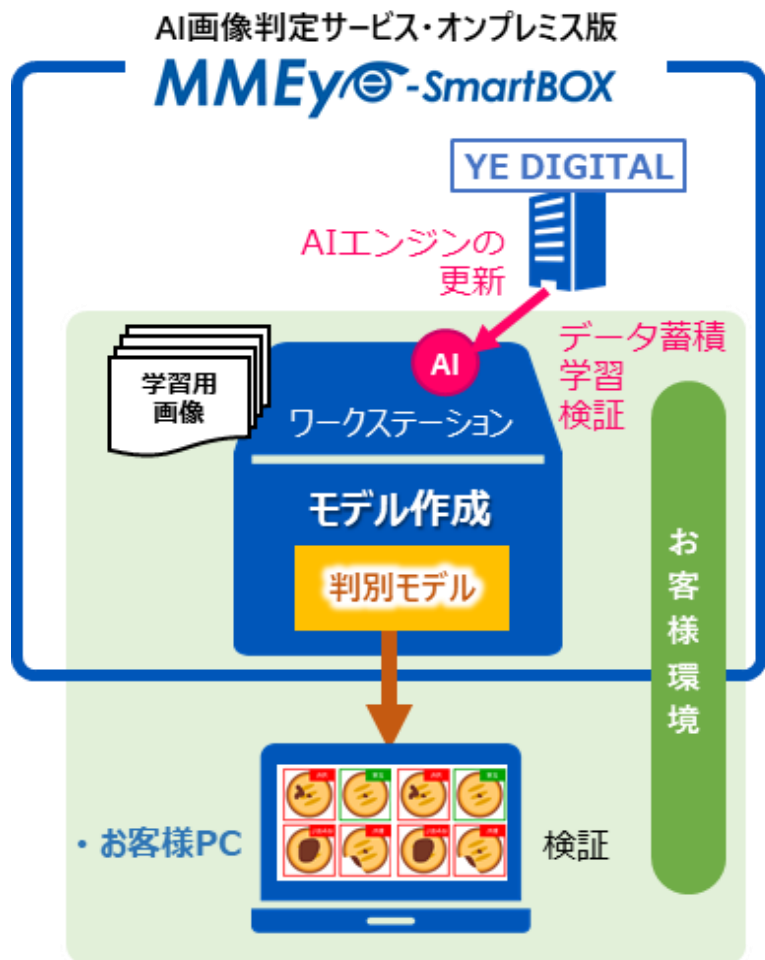
重視ポイント

実利
導入効果

利便性①
お求めやすさ

利便性②
導入しやすさ

実績あるアルゴリズムを、お求めやすい商流から、導入しやすいパッケージ製品として…



MMEyeのクラウド部分（判定モデル作成）のオンプレミス版をリリース！

社内においても、最新・高精度のAIを身近に

- 社外（クラウド）にデータを持ち出さずに社内での判別モデル作成
- 判別モデル作成に回数制限がなく好きなだけトライ！
- 手軽に複数製品の検証ができる！
- 製造業以外の対象物についても、AIを自社で試せる！

新規市場を開拓

マーケット
プレイス活用



販社による
販売促進



マジョリティ向けラインアップを強化し、キャズム超えを目指す！

Go DIGITAL.

常に最先端のAI・IoT技術を開発し、
エンジニアリング系AIで
トップクラスを走り続けます！



www.ye-digital.com

(参考資料)

※1 GIGAスクール構想

我が国の学校ICT環境整備状況は脆弱であるとともに、地域間での整備格差も大きく、ICT利活用は「学習外」に比重がおかれており、学校の授業におけるデジタル機器の使用時間はOECD加盟国で最下位となっている。この状況を受け、文部科学省では「GIGAスクール構想（Global and Innovation Gateway for All）」を掲げた。その中で、1人1台端末と、高速大容量の通信ネットワークを一体的に整備したICT環境を、これまでの教育実践の蓄積とを組み合わせることで、学習活動の一層の充実と、主体的・対話的な深い学びの視点からの授業改善を行うとしている。

今年5月、政府は新型コロナウイルス対応の緊急経済対策として、「1人1台端末」や在宅オンライン学習に必要な通信環境の整備を加速する目的で、令和5（2023）年度達成を目標としていた児童・生徒「1人1台端末」整備の実施を前倒しすべく、令和元年度補正予算と2年度補正予算に端末整備等の予算を計上するという動きがあった。

ICTの利活用が進む中、教育現場をサイバーリスクから守るため、各教育委員会・学校が情報セキュリティポリシーを見直す際に参考とする「教育情報セキュリティポリシーに関するガイドライン」（平成29年度策定）が改訂され、多岐に渡る機能や対策の実施が推奨されている。

参考）文部科学省「GIGAスクール構想の実現について」

※2 LPWA

省電力広域（Low Power Wide Area）通信技術のこと。

Bluetoothなどの近距離無線（～数十m程度）では満たせない範囲をカバーする無線通信の分類の1つ。通信速度は速くないが、省電力（低コスト）で長距離の通信が実現できるという特徴を有する。この技術を用いることで、電源が取れない環境でも電池等を用いたIoT活用が可能となることから、より広い分野へIoTの普及が進むといわれている。