

# エンタープライズ事業グループ

常務執行役員  
エンタープライズ事業グループ担当役員  
湊原 孝徳

# エンタープライズ事業グループ：ビジネス概況

## ◆新型コロナウイルスの影響（上期まで）



- 顧客テレワーク環境の導入・増強（VDI / NW増強など）
- 顧客ビジネス環境の整備・増強（在宅コンタクトセンター / オンライン講演など）



- コロナ環境の不透明さから一部の業種や顧客において、投資の抑制・先送りの動きが見られた。
- 期初におけるテレワーク環境下での働き方への戸惑い

## ◆上期トピックス

- テレワーク環境下での新しい営業の進め方とSEのプロジェクト遂行スタイルが定着。
- コロナ影響がもたらした顧客の新たな働き方へのシフトは、DXの早期化 = IT活用への追い風になることが見えてきた。

## 1 DXビジネスの取組・拡大

上  
に広げる

### <DIGITAL SHIFT/ MODEL SHIFT> ▶▶

- ・コロナ禍が促すDXへの加速化の動きを見据え、EP事業Gが考えるDX対応ソリューションを体系化、提案を推進
- ・国内顧客のニーズに合わせた<sup>※</sup>ハイブリッドアジャイル活用およびクラウドネイティブ開発によるLOB領域への拡大

※ハイブリッドアジャイル：アジャイル開発とウォーターフォール開発のそれぞれの優れたところを利用した混成のソフトウェア開発手法

## 2) プロダクトビジネスへの注力

前  
に伸ばす

- ・ マルチベンダーの強みを活かし、プロダクトビジネスにおける顧客投資の獲得にも注力

## 3) 新規市場／事業領域への進出

外  
に出る

- ・ 中長期でのデジタル活用ビジネスへの布石
  - BIRD INITIATIVE社との協業（コア技術・研究）
  - データビジネス領域への本格的な進出



## EPの考えるデジタルトランスフォーメーション（DX）

コロナ環境におけるデジタル活用  
ニューノーマル見据えたIT戦略

ビジネスモデル変革  
コア事業のデジタル化

DXを加速させる

# DIGITAL SHIFT



業務改革型DX

**CIO**

(Chief Information Officer)

新しい時代を  
リードする

# MODEL SHIFT

事業変革型DX

**CDO**

(Chief Digital Officer)



# 流通事業グループ

常務執行役員  
流通事業グループ担当役員  
尾本 昇

# 流通事業グループ：ビジネス概況

## ◆新型コロナウイルスの影響（上期まで）



- ・ ニューノーマル案件  
引き合い増加
- リモートワーク関連案件
- 体温検知等 DX関連案件



- ・ 顧客の投資優先順位変更による  
案件中断、先送りが発生

## ◆上期トピックス

- ・ コロナ影響もあり案件獲得に苦戦 & 赤字引当の発生
- ・ 新たな収益基盤となるビジネス開拓の推進

## 1) 主要顧客群に対するビジネス深耕

前  
に伸ばす

- ・ 大型案件の早期受注と確実な推進
- ・ 横展開ソリューションの拡販

## 2) 収益基盤となるビジネスの開拓

上  
に広げる

- ・ E R P、基幹系、クラウド、セキュリティの分野における新規ソリューションの展開
- ・ 伊藤忠Gとの関係強化によるデジタルビジネスの共創
- ・ 新技術へのチャレンジによるビジネス領域の拡大



## 3 新たな事業領域の拡大

外  
に出る

- ・ WingArc1stとのDX領域における協業推進
- ・ 投資先企業との協業による  
新規サービスモデルの共創・拡販

## 4 ビジネス拡大を支える基盤強化

足元を  
固める

- ・ 人材育成と働き方変革の推進
- ・ 開発パートナーとの連携強化・新規開拓

# 情報通信事業グループ

常務執行役員  
情報通信事業グループ担当役員  
寺田 育彦

# 情報通信事業グループ：ビジネス概況

## ◆新型コロナウイルスの影響（上期まで）



- テレワーク関連案件増加
- 出張抑制など各経費削減



- メーカーからの納期遅延発生
- プロジェクト延期が発生し、稼働率が低下
- 顧客決裁に時間を要し、受注時期の期ズレが発生

## ◆上期トピックス

- 各キャリア向け5G関連案件推進
- 顧客のDX推進案件支援

## 1 収益力の改善

- ・プロジェクト管理の強化と稼働の効率化
- ・付加価値の高いサービスビジネスへのチャレンジ

前  
に伸ばす

足元を  
固める

## 2 成長期待分野の推進

- ・5G-SAの確実な遂行
- ・新領域の獲得

前  
に伸ばす

## 3 顧客のパートナーとしての地位確立

上  
に広げる

- ・ 検証環境の戦略的活用による案件獲得
- ・ 協業パートナーとしての地位確立

## 4 経営基盤の強化

足元を  
固める

- ・ SEリソースの最適化と仕掛稼働率の更なる向上
- ・ 人材確保と人材育成注力

# 広域・社会インフラ事業グループ

常務執行役員  
広域・社会インフラ事業グループ担当役員  
江田 尚

# 広域・社会インフラ事業グループ紹介

## テリトリー

公益事業、地銀、電力、自治体、教育機関、  
中央省庁、製造業、研究機関、独立行政法人



# 広域・社会インフラ事業グループ：ビジネス概況

## ◆新型コロナウイルスの影響（上期まで）



- 官公庁を中心に、新たにテレワーク関連案件が発生



- 製造、運輸業を中心に投資凍結、先送りが発生
- 顧客への面会が制限され、新規案件の開拓が困難に

## ◆上期トピックス

- 大型案件の受注により受注高が伸長

地域電力会社向け大規模インフラ案件を受注

- 顧客DX戦略の支援と実現

JR東「混雑状況予測システム」、慶応大学「デジタルID基盤実証実験」



## 1) ニューノーマル需要を捉えた新規開拓

上  
に広げる

- ・ 新型コロナウイルスによる需要の変化をキャッチ
- ・ テレワーク、GIGA School、ローカル5G  
セキュリティクラウド

## 2) 重点顧客ビジネスの深耕

上  
に広げる

前  
に伸ばす

- ・ 顧客のDX推進に向けた提案と支援
- ・ AI、IoT、アジャイル開発、映像解析

## 3 大型プロジェクトの確実な推進

前  
に伸ばす

足元を  
固める

- ・ 電力、鉄道向け等の大型プロジェクトの確実な推進
- ・ 地域間でのリソースシフト、短期・リモート環境含めた機動的なアサインを実施

## 4 新規ソリューションの開発

外  
に出る

- ・ AI/IoT等の先端技術ソリューションの整備及び拡販
- ・ アジア展開も見据えたIntumit社との協業体制強化

# 広域・社会インフラ事業グループ：補足資料(経営方針)

vision

value

## 利益ある成長とビジネスの更なる拡大

謙虚にして驕らず / 継続は力なり

拡大

深耕

強化

挑戦

重点顧客

事業G独自のビジネス

新たな顧客・マーケットの開拓

Outsystems案件  
拡大、LOB案件の  
深耕

採算へのこだわりと効率化

武器作り  
(IoT/AI/RPA/chatbot)

ICT技術と  
ソリューション価値の提供

リソース確保/人材育成

プロジェクト管理の徹底

グループ  
戦略の柱

事業  
基盤強化

# 金融事業グループ

常務執行役員  
金融事業グループ担当役員  
廣岡 純治

# 金融事業グループ：ビジネス概況

## ◆新型コロナウイルスの影響（上期まで）

**（インフラ案件）**



**政府系テレワーク推進加速  
ネット系証券口座数増加**

**（開発案件）**

**メガバンク中心に  
プロジェクト方針変更による期ズレ発生**

## ◆上期トピックス

- メガバンクの国内 I T 投資抑制は継続
- 政府系金融機関にて働き方改革案件が前倒し
- 投資堅調なASEANビジネス拡大に向け体制整備

# 金融事業グループ：2020年度 下期注力事項

## グローバルビジネス拡大

外  
に出る

前  
に伸ばす

## シンガポールに金融事業アセアン統括拠点を設置



# ITサービス事業グループ

常務執行役員  
ITサービス事業グループ担当役員  
栗井 利行

# ITサービス事業グループ：ビジネス概況

## ◆新型コロナウイルスの影響（上期まで）



- リモートワークの導入でセキュアリモートアクセス、VDI関連の案件増加



- なし

## ◆上期トピックス

- Megazone社と資本提携しクラウドビジネス(AWS)を強化
- DX/Buildサービスの専門組織を設立
- セキュリティ事業(MSS)で日立システムズと協業



## 1) マルチクラウドの拡大

前  
に伸ばす

- ・ハイパースケールクラウド(AWS)  
Megazone社の価格競争力と技術力で顧客ベースを拡大  
クラウドネイティブ技術者の育成
- ・自社クラウド:CUVICシリーズ  
ホステッドプライベートクラウド対応サービス  
(Zero/VP)の品揃え
- ・マネージドサービス  
次世代MSP対応

## 2) 価値創造のDX案件獲得

上  
に広げる

- ・ 日本市場向けBuildサービスの構築
- ・ 外部パートナーとの提携  
デザイン思考、マーケティング的発想の補充
- ・ 人材の確保

# ITサービス事業グループ：補足資料(Buildサービス)

クラウドネイティブアーキテクチャで  
お客様の事業をアジャイルに共創するサービス

デザイン思考



クラウドネイティブ

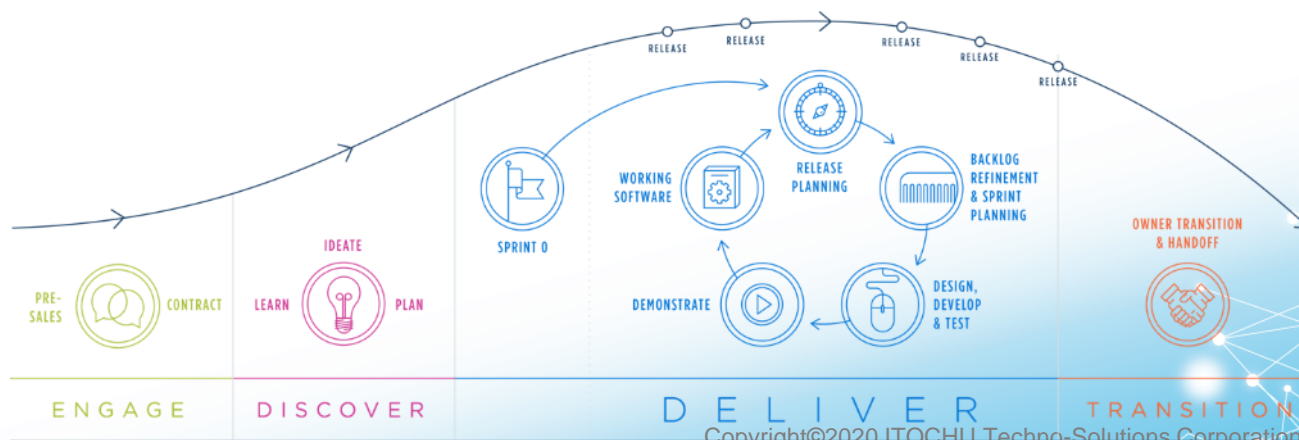


アジャイル開発



お客様と伴走するチームを提供し、DXの実現を支援

約10年の実績を誇るSlalom社のエンタープライズ向け  
Product Engineering Methodology (PEM)を採用



# サービスデザイングループ

常務執行役員  
サービスデザイングループ担当役員  
原口 栄治

# サービスデザイングループ：ビジネス概況

## ◆新型コロナウイルスの影響（上期まで）



- 国内最大規模の仮想デスクトップ、エンドポイントセキュリティ導入とショーケース化
- 社内DX進展（BPR、プロセスマイニング）



- Face to Faceコミュニケーション減により新規事業の共創活動がスローダウン
- AI顔認証入室管理ソリューションの需要が減少

## ◆上期トピックス

- TriValue(株)を設立、物流事業に参入（9月）。
- 地方型MaaS事業につき佐賀市と連携協定締結。他数市と協議中
- プロセスマイニング協会設立。案件活発化。
- テレワーク環境整備（新デスクトップ、エンドポイントセキュリティ等）

## 1 新規事業開発・推進

外  
に出る

- ・ 地方型MaaS事業の実証実験推進
- ・ TriValue(株)を核に物流DXに本格的取組み

## 2 DXソリューション拡販

上  
に広げる

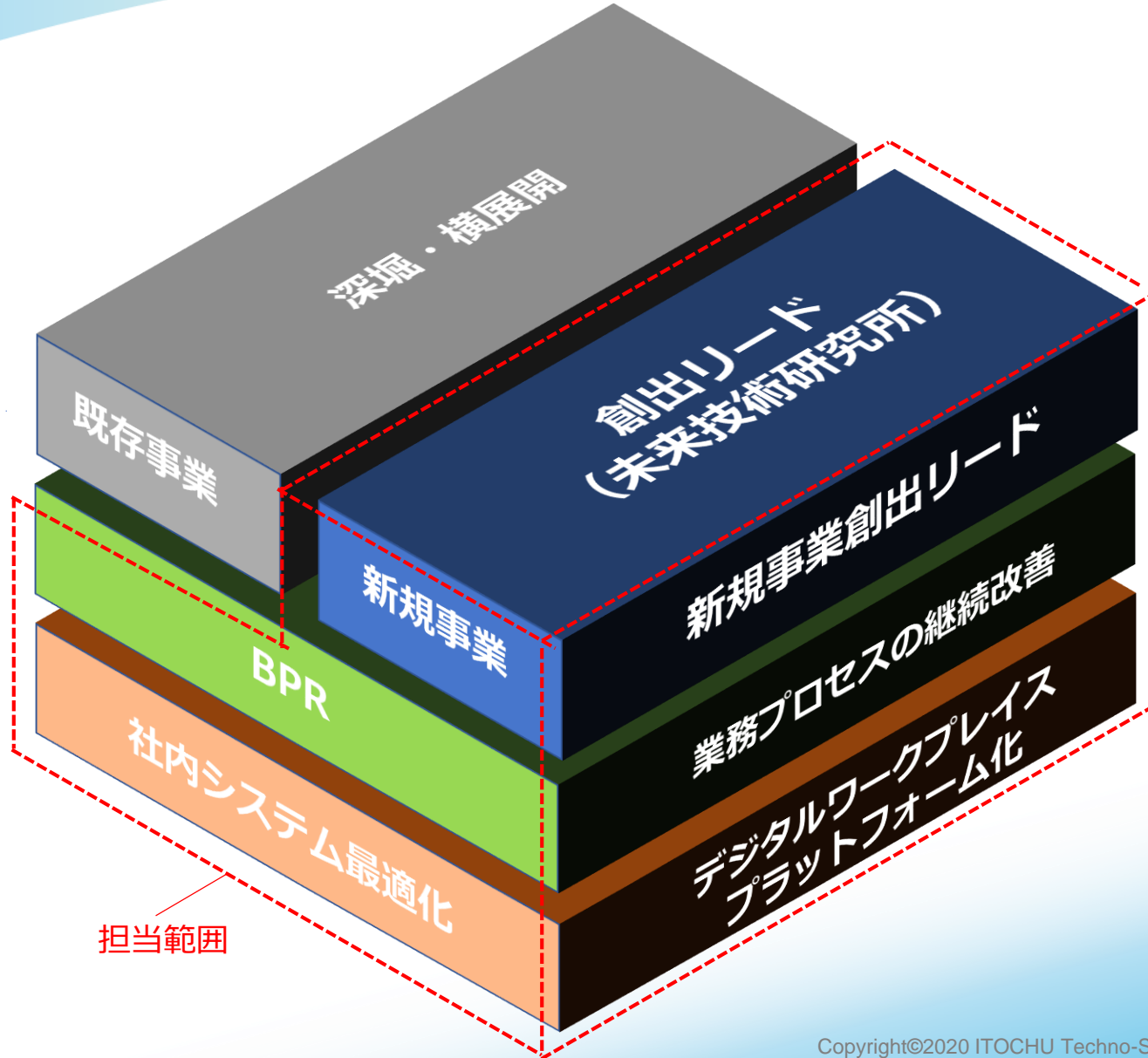
- ・ プロセスマイニング拡販  
デジタルツイン(×Witness)、RPA連携(UiPath)、ERP連携(SAP/McFrame)
- ・ AI顔認証拡販  
AyonixとCitrix/WVD連携フェイスログイン機能開発

## 3 社内DXの推進

足元を  
**固**める

- ITモダナイゼーションとBPR※1の推進
  - ・ デジタルワークプレイスプラットフォームの構築
  - ・ 社内業務プロセスの最適化
    - － プロセスマイニング・RPA※2の適用
    - － コグニティブAI検索の適用
  - ・ AI監査の試行
- 社内DXのショーケース化

# サービスデザイングループ：補足資料 担当役割





# サービスデザイングループ：補足資料

## TriValue(株)を核とする物流DX

実運送会社とJV事業を開始  
家具配送のノウハウとTMS※を融合した物流サービスを提供

販売/顧客対応

### 受注管理システム

配送予約、日時指定、  
進捗管理用アプリケーションの提供、導入支援



配送予約/配送計画

### リアルタイム 自動配車システム

TMSの導入、およびITプラットフォームを活用した物流サービスの提供



配送/運行管理

### 宅内サービスを軸とした 実配送機能

家具の組立、設置ノウハウとITを活用したラストワンマイルの提供

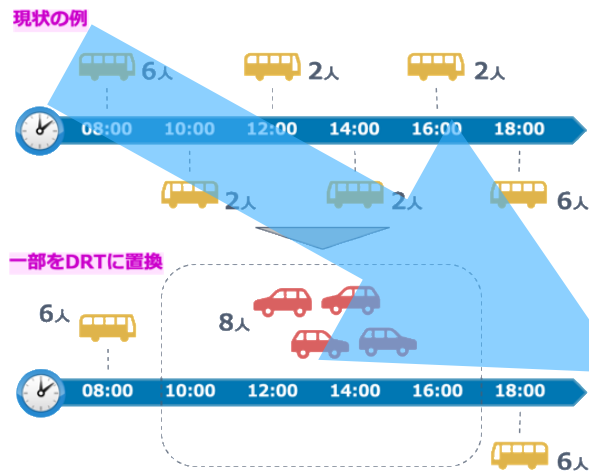


これら3つの機能を連動させた物流サービスを提供

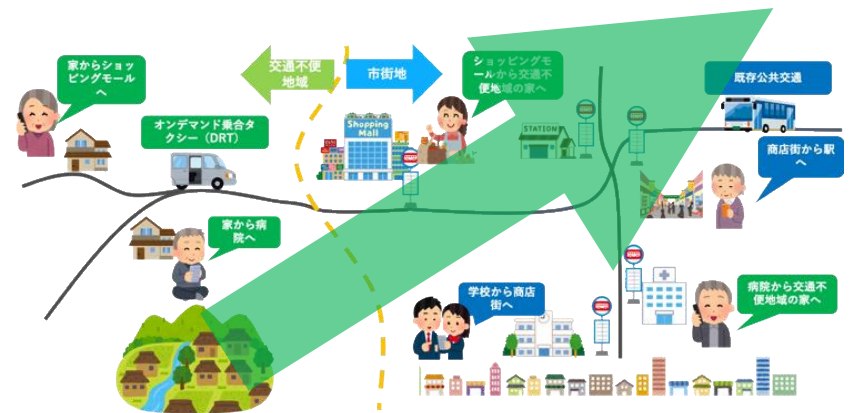
# サービスデザイングループ：補足資料

## 地方型MaaS事業

DRTにより交通空白・不便地域  
解消



MaaSによる既存公共交通利用  
者数の維持拡大



ラスト・ファーストワンマイルをDRTでカバー  
既存公共交通への適切な乗り継ぎをMaaSでサポート

持続可能な公共交通の実現へ

# サービスデザイングループ：補足資料

## AIを使った監査（社内DX適用）

CTCは企業統治に取り組んでいるのか？

ステークホルダーの不安



内部統制の対象は、  
サンプリングより  
**全量検査**が望ましい。

定期の事後調査より  
必要に応じた**随時調査**。

経営に資する提言

提言内容の充実  
予防的監査



ステークホルダーの安心を確保

組織監査

監査組織の情報を網羅的かつ短時間で収集することで  
**準備作業を効率化**

全件調査  
期間短縮

早期  
発見/是正

内部統制

不正・不備の小さい芽を  
早期に抽出し、是正することで  
**決算に関するリスクを抑える**

コグニティブ検索エンジン

Sinequa

(自然言語処理)

プロセスマイニング

Celonis

(クラスタリング分析・ML)

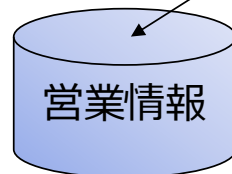
顧客接点

組織変遷

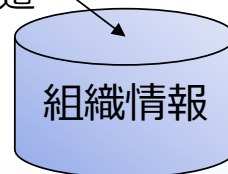
契約内容

取引実績

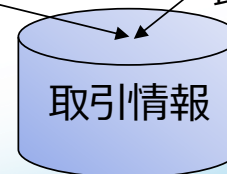
在庫状況



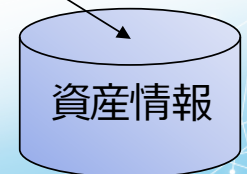
営業情報



組織情報



取引情報



資産情報

# サービスデザイングループ：補足資料 プロセスマイニング（社内DX適用）

内部統制レベルを担保・維持しつつ、「BPR（ビジネスプロセスリエンジニアリング）」を実施するためには

## 例：派遣社員受入業務の効率化

プロセスマイニングを使って  
『実際のプロセス』の可視化

### 効率化

再申請が多発

ICカード発行申請項目の見直し

時間が掛かる

社内システム利用申請と情報ツール利用申請の統合を検討

### コンプライアンス強化

指示漏れ

セキュリティ研修漏れが発生

早期受講/受入NGのアラート検討

成約時

- 採算見積 (PrimeNAVI)
- 派遣契約 (DocuSign)

受入迄

- ICカード手配申請 (e申請)
- 社内システム利用申請 (e申請)
- 情報セキュリティ研修 (eSchool)
- 情報ツール利用申請 (e申請)

受入後

- 稼働確認 (tocaro)
- 支払依頼 (TaskNAVI)
- アクセス権解除申請 (e申請)

様々な社内システム

DocuSign



実際のプロセスから『効率化/コンプライアンス強化』すべきポイントを洗い出すことで、  
BPR後の効果を事前に予測可能。

また改善後も継続して可視化することで、業務プロセスの新たな変化に気づき、継続的なBPRを実現。

# グローバルビジネス

常務執行役員  
グローバルビジネスグループ担当役員

廣岡純治

# グローバルビジネスグループ：ビジネス概況

## ◆新型コロナウイルスの影響（上期まで）



- リモートワーク関連案件増加
- 生産性向上、コスト削減をテーマにしたIT投資増加
- 経費減



- 入札案件のキャンセル・延期が発生（インドネシア）
- 営業活動スローダウン

## ◆上期トピックス

- Cardzone社への投資
- シンガポールに金融事業アセアン統括拠点設置

# グローバルビジネス：2020年度注力事項

## 1 拠点の拡張

外

に出る

前

に伸ばす

