

統合報告書 2020

2020年3月期

KEL

兼松エレクトロニクス株式会社

本統合報告書に関するお問い合わせは、下記までご連絡ください。

兼松エレクトロニクス株式会社 経営企画室

〒104-8338 東京都中央区京橋2-13-10

TEL : 03-5250-6537

FAX : 03-5250-6856



KELグループのあゆみ

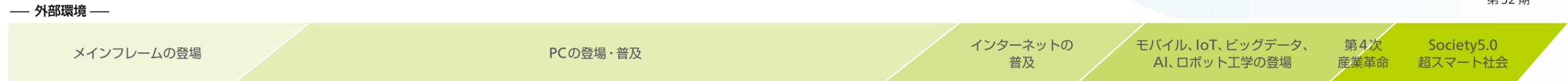
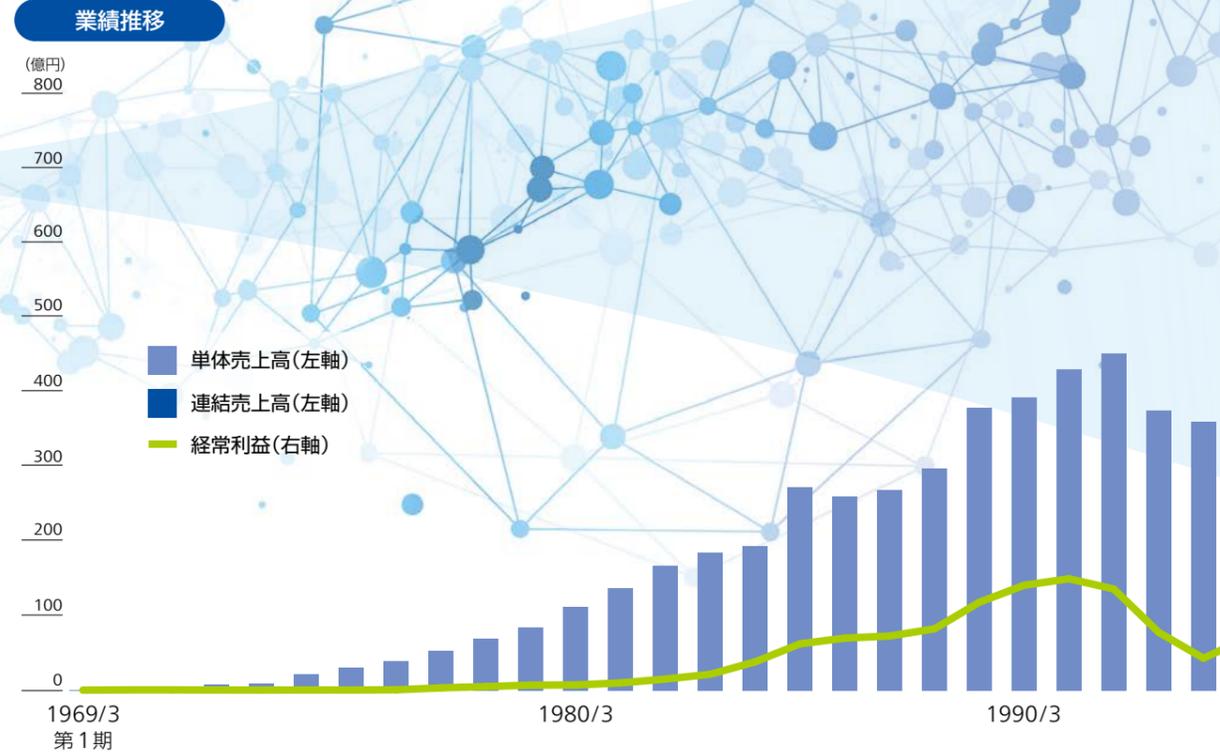
兼松エレクトロニクス(KEL)グループは、信頼と価値を創造する企業集団を目指し、メーカーにとられない幅広いIT製品の中から、常にお客様にとって最適なITソリューションをご提案してまいりました。現在では、日本全国に構えた販売拠点や保守サービス網に加え、海外におきましても中国・ASEAN地域・インドに拠点を設置し、ITソリューションと

サービスを提供しております。経営戦略として「グループ総合力の強化」および「事業領域の拡充」を掲げ、企業価値の向上に向かって当社グループ一丸となって邁進してまいります。



- 1968** 兼松江商株式会社(現兼松株式会社)の販売する電子機器類の据付、調整、メンテナンスを目的として同社の100%出資により兼松電子サービス株式会社を設立
- 1970** 社名を兼松エレクトロニクス株式会社に変更
- 1973** 技術センター開設
- 1983** 米国法人KEL Inc.を設立
コンピュータ・エンジニアリングセンター開設
- 1987** 東京証券取引所市場第二部上場
- 1990** 米国法人KEL Electronics Inc.を設立
KEL Inc.をKEL Electronics Inc.に統合
- 1991** 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
- 1992** 米国法人KEL Trading Inc.を設立
- 1996** ケー・イー・エルテクニカルサービス株式会社を設立
- 1998** ケー・イー・エルシステムズ株式会社を設立

- 2006** 全社でISMS国際規格「ISO/IEC27001」の認定取得
- 2007** メモレックス・テレックス株式会社と合併
- 2010** 日本オフィス・システム株式会社に出資
兼松電子(成都)有限公司の営業を開始
- 2014** タイに現地法人Kanematsu Electronics (Thailand) Ltd.を設立
- 2015** 連結子会社ケー・イー・エルテクニカルサービス株式会社とケー・イー・エルシステムズ株式会社を合併
日本オフィス・システム株式会社を完全子会社化
- 2016** 監査等委員会設置会社へ移行
- 2018** 創立50周年
「JPX日経中小型株指数」構成銘柄に選定



目次

- 1 KELグループのあゆみ
- 2 価値創造プロセス
- 4 中期経営計画
- 6 社長メッセージ
- 10 CFOメッセージ
- 12 事業紹介
システム事業
- 14 サービス・サポート事業

- 16 特集
KEL Custom Cloud (KCC)

- 20 ESG・SDGsへの取り組み
- 22 コーポレート・ガバナンス
- 25 財務・非財務ハイライト
- 26 11年間の主要な財務・非財務データ
- 28 役員紹介
- 29 会社情報

将来見通しに関する注意事項
本統合報告書には、兼松エレクトロニクスグループの今後の計画や戦略など、将来見通しに関する記述が掲載されています。これらの将来見通しにはリスクや不確実性が内在しており、実際には、当社グループの事業領域を取り巻く経済環境や市場環境、為替相場など、さまざまな要因により記述とは大きく異なる結果が生じる可能性があります。

企業理念

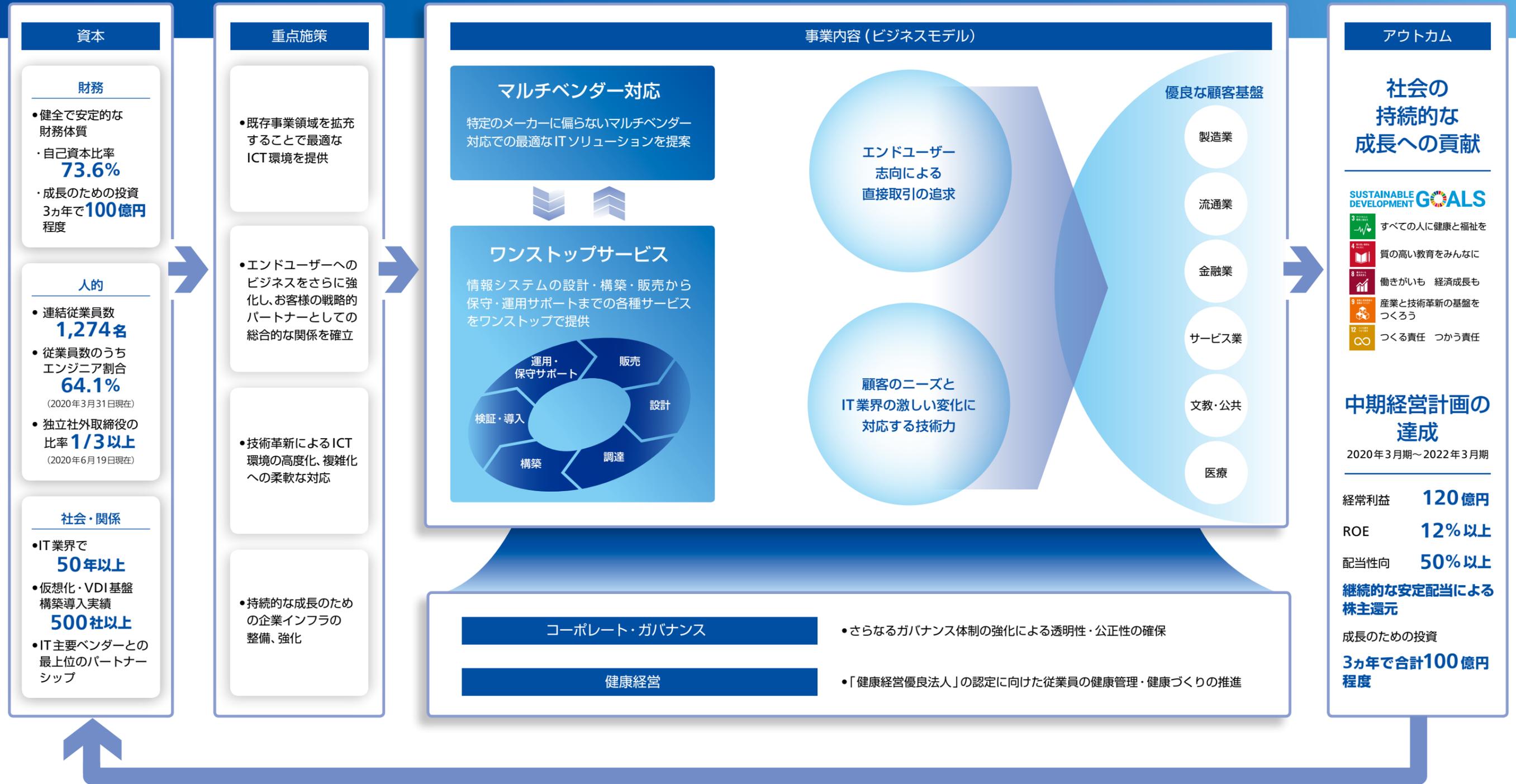
お客様第一主義：私たちは、常にお客様の満足度を意識し、

信頼ある行動をします。

経営ビジョン

信頼と価値を創造するIT総合

サービス会社を目指します



外部環境・業界特性

•AI / IoTを活用したビッグデータへの対応

• 強固なセキュリティ環境の実現

• Society5.0や働き方改革に伴うIT投資の増加への対応

中期経営計画の進捗状況について (2020年3月期～2022年3月期)

当社グループは、2020年3月期から2022年3月期までの3年間を対象期間とする中期経営計画をスタートしました。この3カ年は、さらなる飛躍を期するための「地固めの期間」と位置付け、収益の拡大と人材投資および資本提携などの投資をバランス良く実施することを重点施策に据え、事業に取り組んでまいりました。

初年度となる2020年3月期は、国内企業において、

戦略的なIT投資が旺盛であったことに加え、業務効率化を目的とするシステム投資が増加するなど、堅調な事業環境で推移しました。そうした環境下、当社グループの強みである「仮想化」や「セキュリティ」を基軸としたインフラ構築ビジネスを推進するとともに、サービス提供型ビジネスの拡充にも注力し、順調な成果・手応えを得ています。

重点施策

- 1 既存事業領域を拡充することで最適なICT環境を提供
インフラ構築ビジネスの展開に加え、運用サービスの質の向上など、アプリケーション開発以外のビジネス領域の拡充
- 2 エンドユーザーへのビジネスをさらに強化し、お客様の戦略的パートナーとしての総合的な関係を確立
- 3 技術革新によるICT環境の高度化、複雑化への柔軟な対応
アライアンスによるマルチクラウドやデジタルトランスフォーメーション(DX)、柔軟なITサービスなどへの取り組み
- 4 持続的な成長のための企業インフラの整備、強化
人材確保のための積極的な取り組みやアライアンスパートナーへの業務提携を前提とした投資

数値目標 (最終年度)

経常利益	120億円
ROE	12%以上
配当方針・配当性向	継続的な安定配当による株主への利益還元 配当性向 50%以上
成長のための投資	3カ年で合計 100億円程度

成長のための投資 (3カ年で合計100億円程度)

数値目標として「成長のための投資：3カ年で合計100億円程度」を掲げており、初年度は各投資計画に対する施策を着実に実行してまいりました。今後、これらの投資を収益につなげるべく事業に取り組んでまいります。

また、透明性の高いガバナンス体制の確立、生産性向上、人材確保への積極的な取り組みなど、企業インフラの整備も継続して進めてまいります。

投資計画	初年度の進捗状況
事業基盤の強化 <ul style="list-style-type: none"> 技術力の確保を図るためのアライアンス強化 クラウド対応など柔軟なITサービス提供のための投資 運用サービスの質の向上 	<ul style="list-style-type: none"> 「KEL Custom Cloud(KCC)」サービス提供開始 KEL Remote Service Center(KRSC)を開設 KEL Briefing Center(KBC)東京・大阪にハイブリッド/マルチクラウドのデモ環境を構築 グローバルでのパートナーシップを締結
企業インフラの整備 <ul style="list-style-type: none"> 社内システムの更改 技術センター移転に伴う投資 	<ul style="list-style-type: none"> 社内システム更改、KELグループ向けの設計・開発を完了 技術センター移転を完了
人材確保のための投資 <ul style="list-style-type: none"> 人事制度改革 働き方改革、健康経営、生産性向上に向けた取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> 人事制度改革の方針決定 リモートワーク、時差出勤の推奨、プラスワン休暇の励行 服装自由化 新卒採用人数の増加

各施策に対する今後の取り組み

お客様の競争力を支えるITインフラ提供による囲い込み戦略 <ul style="list-style-type: none"> 従量課金サービス「KEL Custom Cloud(KCC)」の横展開 KEL Remote Service Center(KRSC)のサービス開始 KEL Briefing Center(KBC)ハイブリッド/マルチクラウド環境の整備とメニュー拡充 	事業領域の拡充と、特定業種・業態へのビジネス強化 <ul style="list-style-type: none"> グローバルパートナーとの資本提携を見据えた関係強化 文教/医療/公益企業のビジネス推進のための組織化 技術力確保のためのアライアンス先の選定 新型コロナウイルス対策としてのVDIやネットワーク増強、セキュリティ強化支援 	透明性の高いガバナンス体制、生産性向上、人材確保の取り組み <ul style="list-style-type: none"> ガバナンス体制の変更、執行役員制度の導入 新人事制度の導入 社内システム更改に向けたデータ移行検証、全社ユーザー教育
---	--	---

社長就任の初年度は、ITという社会インフラを担うことにより社会への使命を果たすことが、自身に課せられた責務であると強く認識し、新たな経営計画を強力に推進してまいりました。

世界経済の先行きは不透明な状況ではありますが、その中でもチャンスを実確にとらえ、企業価値向上を図るべく、攻めの経営を実践してまいります。

代表取締役 社長執行役員

渡辺 亮

(わたなべ あきら)



IT業界の動向と業績

2020年3月期の国内IT業界では、デジタルトランスフォーメーション(DX)をキーワードとした戦略的なIT投資に対する需要の高まりに加え、働き方改革を契機とした業務効率化を目的とするシステム投資が増加傾向にあることなどから、事業環境は堅調に推移しました。新型コロナウイルスの影響については、サプライチェーンの崩壊により、各メーカーの納期遅延なども散見され、見通しが立たない状況が続く一方で、業務環境の変化をきっかけにITニーズが一気に高まり、導入前倒しの動きも出てきています。

こうした状況のもと、2020年3月期は、中期経営計画初年度として今後の基盤づくりに注力し、売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに増収増益、すべての項目において公表値を上回る結果となりました。また、年間配当金は1株当たり135円(連結配当性向

52.3%)とし、9期連続の増配を実現することができました。

KELグループのバリューと強み

当社グループは、複数のメーカーとの連携による独自性のある提案を特長としており、長年培ってきた顧客基盤と高品質なサービスを実現する高い技術力を最大の強みとして、ITインフラの構築ビジネスに特化してきました。さらに、働き方改革の一環としても導入が堅調な仮想化やネットワーク、セキュリティ、クラウド対応といった業務の基盤となる領域でも取引を拡大し、顧客層も製造業やサービス業に加え、文教、公共さらに医療といった分野にも横展開を図るなどして、事業規模を拡大しています。

また、お客様の声をじかに聞く直販志向を追求しており、コミュニケーションを第一とし、お客様が求める情報を的確に発信することで他社との差別化を図っています。

中期経営計画初年度を終えて

中期経営計画の3年間は、収益の拡大と将来への投資を実施し、持続的成長に向けた地固めを行う重要な期間と位置付けています。変化の激しいIT業界において、常に先見性を持ち、最先端で有効なサービスをお客様に提供するため、優れた人材の確保や技術力の向上、幅広いサービス提供のための投資、アライアンスなどを積極的に実施しています。

昨年の就任以来、サービス化への取り組み強化と、ストックビジネスの推進について、強い意志を持って推進してきました。企業や公的機関などは資産を持ちたくないことから、期間拘束なしでサービス契約を結ぶクラウドへの移行が進んでいます。当社グループでは、こうしたニーズに応えるべく、さまざまなパートナーの協力により「KEL Custom Cloud(KCC)」の提供を開始しました。今後はプラチナユーザーの囲い込みを図るべく、ターゲットを明確化し販売拡大に努めたいと考えています。

また、2020年1月にKEL Remote Service Center(KRSC)を開設しました。今後はKEL Briefing Center(KBC)東京・大阪や、2020年4月に戦略的パートナーシップを強化したエクイニクス・ジャパン株式会社が展開するIBXデータセンターと接続し、オンプレミス環境とパブリッククラウドをつなぐハイブリッド/マルチクラウドのデモ環境を整備し、順次メニューを追加、拡充する計画です。

昨今、お客様からの要望は多岐にわたり、当社グループが担う領域は情報システム部門の垣根を越えた領域にまで達しています。こうしたニーズを取り込むために、加えて、将来の成長の源泉である優れた人材の確保や技術力の向上のために、アライアンスパートナーを増やすとともに、業務提携や合併会社の設立、M&Aも視野に入れた投資を計画的に実施することが必要です。現在、国内外で、テクニカルスキル、デリバリーの品質などを基準に調査し、業務提携、資本提携やM&Aを見据えた選定を進めています。2020年4月からは、グローバルセキュリティエキスパート株式会社をはじめとした

複数の企業と、新たなアライアンストライアルをスタートさせました。

一方、当社の課題であるグローバル化の促進については、ヨーロッパを中心に、現地パートナーと連携し、ロンドン郊外のデザインセンターのインフラ構築を実現しました。今後、他のお客様に対しても継続して同様のサービスを提供できる体制が確立しましたので、欧米に限らずニーズの開拓に努めていきます。またASEAN地域では、タイ、バンコクの企業との資本提携をきっかけに、ベトナムのITリーディングカンパニーであるHPT VIETNAM CORPORATIONと2020年3月に業務提携契約を締結しました。当社とは、2016年よりアライアンスパートナーとしてサービスを展開し、現地での実績と信頼を重ねてきた非常にクオリティの高いITベンダーです。引き続き、国内外でこうしたパートナーの発掘を図り、事業拡大に向けた体制の強化を推進していきます。

2021年3月期の取り組み

中期経営計画では、人材に配慮した制度や働き方、職場環境の整備、コーポレート・ガバナンスの強化についても言及しており、2021年3月期にはこれらの経営基盤の強化にも着手しています。

まず、優秀な人材の維持とともに、社員のモチベーションを喚起すべく、2020年7月に新たな人

事制度を施行しました。役割に応じた公平かつ平等な人事制度を目指し、業績や発展に貢献した人が報われる、社員が活躍できるように配慮した制度となっています。

さらに、2020年は、社内システム更改という大きなプロジェクトを抱えています。これは、働き方改革の推進に寄与する改革となります。当社グループでもシステム更改ができて、ようやく社内のデジタル化、ペーパーレスが実現し、業務改善の第一歩が実現します。今後リモートワーク、サテライトオフィスなどの社内インフラの整備、全社の教育、検証を経て、2020年11月のカットオーバーを予定しています。

また多くの企業では、新型コロナウイルス感染症の拡大や働き方改革の推進により、リモートワーク環境の急速な整備に追われています。加えて、デジタルトランスフォーメーション(DX)の波を受け、企業の情報資産は所有から利用するスタイルへと変革しています。しかしながら、企業におけるSaaS活用や社外からのアクセスが増加する一方で、従来のデータセンター中心のWANデザインの崩壊、ネットワーク回線の逼迫といった問題も浮き彫りになっています。こうした課題に対応すべく、当社では、SD-WANといった従来のWAN機能に加え、クラウド上にセキュリティ境界を設置し、デバイスや利用者のロケーションに依存しない新たなセキュリティモデルであるSASEの仕組みを提供していく予定です。



コーポレート・ガバナンスへの取り組み

より一層透明性の高いガバナンス体制の確立を目指し、2020年6月に体制の見直しを実施しました。

経営の意思決定の迅速化および、監督機能と業務執行機能を分離することによる職務責任の明確化を図るとともに、業務執行の機動性を高めるため、「執行役員制度」へ移行しました。

また同時に、役員報酬体系の見直しを行い、社外取締役および監査等委員である取締役を除く取締役に対し、株主の皆様との価値共有を深め、長期的な企業価値向上への努力を継続的に図るべく、新たなインセンティブ制度である「譲渡制限付株式報酬制度」を導入しました。

ESG、SDGsへのビジネスを通じた貢献

当社グループは、社会インフラとしてますます重要性の高まるITの総合サービス企業です。ビジネスを通じて社会課題の解決を図るべく、中期経営計画に「ESGへの取り組み」を掲げています。これまで、大学など教育機関のICT環境の整備や、医療機関への最先端インフラの提供などで経験を積み、2021年3月期には、社会的に重要度の高い事業として、公共・公益企業向けの組織を独立させました。昨今のリモートワークやリモート研修に合わせた、eラーニングやオンライン研修などのニーズの高まりは、従来当社グループがあまり入り込んでいない領域でもあり、また、将来的に必要不可欠となる社会課題の一つとして、市場ニーズに対応していきたいと考えています。

ステークホルダーの皆様へ

世界経済は不透明な状況が継続すると予想されるものの、IT市場での潜在的な需要の増加は必至と考えられることから、中期経営計画の数値目標については変更せず、利益目標は毎年7%成長とし、「経常利益120億円、ROE12%以上」を据え置きます。



また、株主の皆様への利益還元につきましては、今後とも中長期的な企業成長の基盤強化に努め、安定的かつ継続的な配当を基本方針としていきます。

ビジネスは確実に動いています。変化の激しい時代には、迅速で柔軟な判断ができる企業が勝ち残れるのです。このような状況だからこそ、顧客企業の業務環境の改革やITインフラの再構築を一気に推し進めることができるものとポジティブにとらえ、当社グループの力を今こそ発揮すべき時だと考えています。

当社グループが創業60年、80年、100年を迎えるためには、経営者はもちろん、従業員一人ひとりが成長・発展していくという信念を持つことが重要であると、就任以来社内に問いかけ続けています。当社グループには創業から現在に至るまで、高い目標をクリアするために、困難から逃げずに創意を重ねる意識の高い社員が集まっています。今後もこの企業風土を一層強固なものにし、全社グループを挙げて企業価値向上に励み、次の時代の成長・発展に向けて邁進していきます。

ステークホルダーの皆様には、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。



取締役 専務執行役員
本社機構担当(CFO)
作山 信好

2020年3月期の業績・財政状態について

中期経営計画の初年度となる2020年3月期は、業績面においてすべての項目で予想を上回る結果となり、良いスタートを切ることができました。

2019年4月には組織改編を行い、営業部門を東日本と西日本の2部門制とし、技術部門を再編したことで、リソースの効率的運用とスキル・品質の平準化を図ること

売上高 / 経常利益 / 経常利益率



ができました。この生産性向上の取り組みが奏功し、KELが得意とする仮想デスクトップ (VDI) の構築案件やサーバー・ストレージ基盤の構築ビジネスなどが堅調に推移、過去最高益を更新しました。

中期経営計画達成に向けて

当社は、「KEL Custom Cloud (KCC)」などの一部を除き、基本的にバランスシートに依存しないビジネスモデルですが、クラウド・サービス化の流れが進んでいることもあり、お客様のご要望に応じて、当社が資産を持って売上・利益が平準化するリカーリングビジネス (サブスクリプションモデル) にも対応してまいります。

これまでエンドユーザーダイレクトに納入する直販営業を進め、技術をセットにしたワンストップサービスを図ることで営業利益率の向上に努めてまいりましたが、新しい中期経営計画では、従来のビジネスモデルを踏襲しつつもトップラインを伸ばすこと、M&Aなどで規模の拡大とともに利益の向上を図ってまいります。そのためには人手不足への対応、特にエンジニアの確保が重要課題と認識しています。すでに実績のあるパートナー企業や企業マインドが合致し、品質が確かな企業があれば資本参加やM&Aを積極的に行い、技術リソースの確保を図っていきたくと考えています。また、新卒の採用や中途採用も積極的に進め、人材の確保に努めたいと考えています。中期経営計画の期間ではKELグループ全体で年間50名程度の純増を計画しており、社員教育や研修・人事制度を充実させることで、質の向上も図ってまいります。

連結従業員数の推移

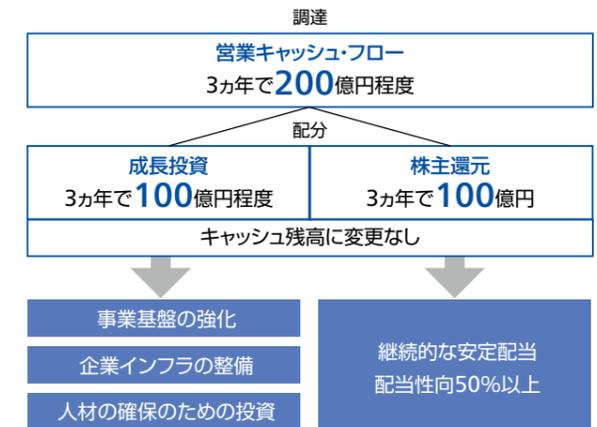


キャピタルアロケーション戦略

中期経営計画の3カ年は、さらなる成長のための地固めの期間と位置付けており、さらなる事業規模の拡大に向け、M&Aや資本業務提携による規模の拡大、企業インフラの整備、人材確保のための施策など、3カ年で100億円程度の投資を計画しております。これらの投資に必要な資金は、自己資金でまかなう予定で、中期経営計画の3カ年で創出予定の営業キャッシュ・フロー200億円程度のうち、半分の100億円を成長のための投資に、もう半分を株主還元配分する予定です。

こうした中期経営計画の投資目標に対し、初年度となる2020年3月期では、まず第一に「事業基盤の強化」「事業規模の拡大」のため、クラウド対応など柔軟なITサービスの提供を目的として、「KEL Custom Cloud (KCC)」サービスの提供を開始しました。また、KEL Remote Service Center (KRSC) を開設し、お客様に応じてカスタマイズされた資産を当社で保有し、お客様の運用をリモートおよび常駐により支えることで、お客様の情報システムインフラのアウトソース化を実現・サポートしてまいります。また、ベトナムのHPT社とパートナーシップ契約を締結し、グローバルネットワークの拡充にも取り組みました。「企業インフラの整備」では、2019年7月に当社技術センターの移転を実施し、業務の効率化および生産性向上に資するワークスタイルの変革に取り組みました。「人材確保のための投資」では、前述した積極的な採用活動の実施のほか、リモートワークの導入やサテライトオフィス、時差出勤、プラスワン休暇の奨励など、社員一人ひとりがいきいきと働くことのできる環境を整備しました。

2021年3月期には、社内基幹システムの更改や新人事制度なども控えており、引き続き資本コストを意識した経営の導入、中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。



株主還元

当社は、中長期的な企業成長のための事業基盤の強化に努め、安定的かつ継続的な配当を実現していくことを基本方針としております。中期経営計画の数値目標の一つに、配当性向50%以上を掲げ、業績に連動したより高い利益還元を行うことで株主の皆様にお応えしていきます。

2020年3月期の年間配当金は1株あたり135円 (配当性向52.3%)となり、9期連続での増配を達成することができました。今後も株主・投資家の皆様のご期待に沿えるよう、努めてまいります。

年間配当金 / 配当性向



ステークホルダーエンゲージメント

当社は、株主・投資家の皆様との「建設的な対話」を通じて、持続的な成長と中長期的な企業価値向上に取り組んでおります。2018年4月から個別ミーティングを再開し、2019年5月には、およそ5年半振りとなる決算説明会を開催しました。また、当社株式を9%程度保有する海外投資家に直接訪問し、対話を行うなど、情報の開示・発信も強化してまいります。また、2019年7月に刊行した統合報告書については、財務内容に加え具体的な事業展開や社会貢献活動なども開示し、今後も内容の充実にも努めてまいります。

2020年3月期のIR活動実績

- ・決算説明会：2回
 - ・個別ミーティング：31回*
 - ・海外ロードショー：3回
- *電話会議およびメール取材含む

システム事業

■ 兼松エレクトロニクス株式会社 ■ 兼松電子(成都)有限公司 ■ Kanematsu Electronics (Thailand) Ltd.

強み

- 日本を代表する製造業・サービス業を中心とした優良な顧客基盤
- お客様にとって最適なITソリューションを提供するマルチベンダー機能
- VDIなど、インフラ統合、仮想化市場におけるトップランナー
- ベンダー・メーカーとの強固なリレーションシップ
- エンドユーザーへの直販志向の追求

事業概要

主要ITベンダーとの長期的なリレーションに基づき、お客様の課題を解決するために最適なハードウェアおよびソフトウェアを、特定のメーカーに偏らないマルチベンダー対応にて提供しています。また、IT業界の激しい変化、技術の革新に柔軟に対応するための技術力を確保しており、高度なスキルを持つエンジニアによるITインフラの設計、機器の検証、導入・構築の可能な体制を整備しています。さらに、製造業を中心として、流通業や金融業、サービス業や文教・医療・公共など、幅広い業種のお客様に対して、ITインフラ基盤の構築ビジネスを展開しています。

仮想化技術を用いたITサービスについては、国内でも有数

売上高 / 売上高構成比



の実績があり、普及の進んだ仮想化インフラのシステム運用管理を、さらに自動化・効率化するためのソリューションの開発にも取り組んでいます。加えて、セキュリティの確保や運用・維持管理コストの削減、働き方改革の推進に伴う生産性向上などを目的としたVDI環境の構築にも取り組み、大規模案件にて培った事例・ノウハウに基づき、お客様のビジネスに役立つITインフラをご提供いたします。

これらITシステム基盤を、オンプレミス/パブリッククラウドなどの垣根を越えて、当社がすべてコーディネートして提供することで、お客様が本来取り組むべき業務へシフトを促し、企業価値の向上に貢献しています。

営業利益



執行役員
東日本営業部門担当 兼
ドキュメント&サプライ室長

田中 康雄



執行役員
西日本営業部門担当 兼
大阪支社長 兼
西日本総務部長

近藤 壮一

2020年3月期の振り返り

システム事業においては、製造業や流通業向けのサーバー関連事業、高付加価値のストレージ関連事業が堅調に推移したことにより、売上高は521億円(前年同期比7.1%増)、営業利益は71億円(前年同期比15.3%増)になりました。

近年のクラウド化への波を受け、サービス化の推進とリカーリングビジネスの強化をするべく、パブリッククラウドとプライベートクラウドの利点を兼ね備えたサブスクリプション方式のクラウド型サービス「KEL Custom Cloud (KCC)」の提供を開始しました。その一例として、KCC上でVDI基盤を構築し、監視・維持を含めた運用サービスをセットにしたサブスクリプション方式でご利用いただいております。2020年3月期は、従来、強みとするITインフラ構築に加え、運用・監視サービスを組み合わせ、サービスビジネススキームで提供することで、既存顧客の新しい事業領域や、新規顧客のさらなる開拓を進めることができました。

2021年3月期の展望・ビジョン

新型コロナウイルスの影響により国内外の経済活動が抑制され、見通しが立たない状況が続く一方で、ICTを活用したリモートワークの常用化が進み、日本国内でも働き方改革の推

進が加速していくことが予測され、各企業においてもこの時代に沿ったICTインフラの整備が急務になってきております。従来の社内管轄データセンター内のICTリソースや情報活用がクラウド利用へ移行している技術背景もあり、企業ネットワークの定義の見直しが必要になってまいりました。

さらに、そのネットワークの再デザインとともに最も重要な技術要素はセキュリティになります。当社はゼロトラストネットワーク時代に沿った柔軟性・信頼性の高いセキュリティソリューションを強化してまいります。

また、当社は大学を中心とした教育機関のICT環境の設計・構築に長年注力してきましたが、2020年4月には、文教・公共さらに医療向けの営業組織を独立させ、文教にはオンライン学習支援システム、医療分野には遠隔業務を可能とする技術・サービスと特定業務に特化したソリューションをそろえ、新たな領域にも注力し、事業拡大を図ってまいります。

グローバルネットワークの拡充にあたっては、ASEANに軸足を置いたビジネス拡大を目指しています。中でもベトナムでは、日系企業の多くが事業拡大に意欲的であることから、さらなるIT需要の増加が見込まれています。今後は、ASEANにおけるサポート力のさらなる向上を図ってまいります。

課題

- 「KEL Custom Cloud (KCC)」のさらなる展開に向けた人員のスキルアップ
- 付加価値の高いビジネスの拡大とさらなる収益性の向上
- ハイブリッド/マルチクラウドビジネスの拡大・推進
- 高い専門性や営業力の基となる優秀な営業人材の確保
- グローバルネットワークの拡充と競争力の強化

中長期的な成長に向けた施策・戦略

- クラウド時代に沿った新しいネットワーク技術とセキュリティソリューションの模索
- ハイブリッドクラウドとして新たなサービスを創出するためのスキル・ナレッジの習得
- マルチクラウド実現に向けたデータ連携の手法の開拓や、特化したサービスとのアライアンス強化
- 文教、医療分野への特定業務に対応したソリューションの開拓
- デジタルトランスフォーメーション(DX)を実現するVR/ARソリューションの開拓

サービス・サポート事業

■ 兼松エレクトロニクス株式会社 ■ 日本オフィス・システム株式会社 ■ ケー・イー・エルテクニカルサービス株式会社



- 強み**
- グループでの協業体制を確立し、スペシャリストであるインフラエンジニアを結集した大規模案件への対応
 - 長期にわたり信頼関係を築いてきた豊富な顧客基盤
 - 提案・設計・構築から保守・運用サポートまでの各種サービスをワンストップで提供
 - オンプレミスビジネスのノウハウを活かしたハイブリッドクラウドビジネスへの取り組み

事業概要

保守サービスにおいてマルチベンダー／マルチプロダクトでの対応を実施しており、提供したITインフラを安心・安全にお使いいただけるよう、当社グループでの保守対応を行っています。

システムのトラブル発生時には、お客様が複数のメーカーに問い合わせる手間のないように、障害連絡やお問い合わせを当社グループにて一括して受け付けるなど、柔軟な対応が特長です。

また、機器の障害対応にとどまることなく、据付・調整から設置環境の調整・対策・レイアウトなどの導入コンサルテーションや初期稼働時の総合テスト、実運用時のソフトウェア

のインストール・バージョンアップなど、一貫した保守サポート体制を整えています。国内主要都市に設置された保守サービス拠点では、24時間365日サービスを提供するなど、長年にわたる豊富なノウハウを活かし、高品質な保守サービスを提供する体制を確立しています。

さらに、お客様環境やシステムの重要性などを熟知したエンジニアによる、運用オペレーションと技術支援によるシステム環境の継続的な維持・改善まで含めたトータルな対応を行うことで、複雑化・高度化するシステムの運用負荷やマンパワー不足といった課題を、当社グループの総合力にてカバーしています。

売上高 / 売上高構成比



営業利益



取締役 執行役員
技術・サービス部門担当 兼
システム本部長 兼
テクニカルサービス 本部長 兼
ケー・イー・エルテクニカルサービス
株式会社 代表取締役社長
鈴木 勝人



日本オフィス・システム株式会社
代表取締役社長
戸田 克則

2020年3月期の振り返り

ハイブリッドクラウド環境の最適なソリューションとして KEL Briefing Center (KBC) 内に新たな Hybrid Cloud セッションを立ち上げるとともに、セキュリティ分野においてはエンドポイントからクラウドまでソリューションの幅を大きく拡充しました。また、運用・保守サポート分野においては、24時間365日体制で総合的な遠隔サポートサービスを提供し、リモート監視から運用、保守までワンストップでのITインフラのトータルサポートを実現可能な KEL Remote Service Center (KRSC) を開設しました。さらに、お客様の要求に合わせたインフラ基盤をサブスクリプション方式のオーダーメイドで提供するクラウド型サービス「KEL Custom Cloud (KCC)」の開発を行いました。

グループ企業間においては、新技術の取り組みや大型基幹システムの開発案件などに注力し、協業をさらに推進することでグループシナジーを最大限に発揮しました。

2021年3月期の展望・ビジョン

新型コロナウイルス感染症拡大の影響や働き方改革の推進による、企業のテレワーク環境の整備、仮想デスクトップやクラウド需要の加速、ITインフラの遠隔運用など、ITサービス分野における需要の増加に対応するため、既存事業の拡大と新規分野の開拓を推進し、さらなる収益基盤の強化、拡大に努めていきます。クラウド活用の多様なニーズに対しては、コンテナ^{※1}、SD-WAN^{※2}など、ハイブリッドクラウドの取り組みを加速します。また、ゼロトラスト時代における新たなセキュリティ対策としてUEBA^{※3}、SWG^{※4}の取り組みに注力し、セキュリティ対策のトータルソリューションを提供します。これらのソリューションの検討・実装をサポートすべく、KBCにて各セッションメニューの立上げを行います。また、お客様のインフラ運用のさらなる負荷軽減を実現すべく、KCCの運用品質向上・効率化を行い、提供メニューの拡充を行います。

※1 コンテナ：仮想化を実現する技術の一つ。従来の仮想マシン型に比べ迅速に構築でき、動作も高速。別のインフラ環境への移設も容易。
※2 SD-WAN：Software-defined Wide Area Networkの略。ソフトウェア制御によりWAN（広域ネットワーク）を仮想的に一元管理する技術。
※3 UEBA：User and Entity Behavior Analyticsの略。ユーザーおよび機器の行動分析を行い、機械学習にてリスクを早期に検知する技術。
※4 SWG：Secure Web Gatewayの略。リモートワークや国内外拠点におけるWEBアクセスをクラウドにてセキュアに提供するゲートウェイ技術。

課題		
人材	技術開発	営業
<ul style="list-style-type: none"> • エンジニアリソースの確保と育成 • セキュリティエンジニアの育成 	<ul style="list-style-type: none"> • 新技術の研究開発（コンテナ技術、自動化、5G/Wi-Fi 6、クラウド技術、ゼロトラストネットワーク） • VDI構築の内製化とクラウド構築スキルの向上 	<ul style="list-style-type: none"> • プラチナカスタマーの創出（休眠・新規顧客から収益を支える大型優良顧客の獲得） • 営業・開発部門連携による受注活動推進により受託開発案件の定常獲得 • NOS特化型クラウドの拡販 • BPOビジネスの安定的な成長（PC運用・LCM顧客の新規顧客を獲得）
ビジネスモデル		
<ul style="list-style-type: none"> • サービスビジネスへのシフト（サービススキルの向上によるサービス品質の一層の向上） 		

中長期的な成長に向けた施策・戦略

- デジタルトランスフォーメーション(DX)時代に向けたサービスビジネスの実現と拡充
- DXを実現するインフラ基盤を顧客向けオーダーメイド型従量課金サービスとして提供
- オンプレミス環境、パブリッククラウド環境の統合管理をインフラサービスとして提供
- 新規ビジネス創出のためのプロジェクト体制の整備
- 営業・SE確保のための継続的な求人活動
- M&A、資本提携も含めたアライアンス先の検討

— サブスクリプション方式にて提供するサービス型モデル —

KEL Custom Cloud (KCC)

お客様のデジタルトランスフォーメーション(DX)を実現するインフラ基盤をオーダーメイドで開発

近年、企業のITインフラは、オンプレミスによる自社運用型からクラウドによるサービス利用型へとシフトしております。しかしながら、従来のオンプレミス環境は、一時的なアクセス数の増加など、ピーク時に備えた構成にする必要があり、利用していない時期にも余分な費用が発生していました。また、ITインフラ基盤の自社保有に伴う設備の点検・保守など、運用負荷が高いことも課題の一つでした。

当社では、こういったお客様の課題・ご要望にお応えするべく、柔軟で最適なインフラ基盤を当社がオーダーメイドでご用意し、サブスクリプション方式にて提供するサービス型モデル「KEL Custom Cloud (KCC)」を開始しています。

「KEL Custom Cloud (KCC)」では、お客様が設備を自社保有することなく、従量課金による費用適正化、ポータルサイト提供による運用・管理工数の削減など、お客様のニーズに沿ったサービスを提供いたします。また、パブリッククラウドでは実現が難しいお客様ごとの特殊なセキュリティ要件にも対応可能です。



KEL Custom Cloud (KCC) の特長

- ▶ お客様のビジネスの競争力強化を支える、迅速なITインフラの提供を実現
- ▶ クラウド、サブスクリプション方式による費用適正化とコスト平準化
- ▶ ポータルサイト提供および運用・監視サービスにより運用・管理工数を削減
- ▶ パブリッククラウドなどでは実現ができない、特殊なセキュリティ要件へも対応

サービス利用事例 1

ストレージ従量課金サービスの提供

大手製造業のお客様では、データ量が爆発的に増加する中、ストレージ基盤の迅速な拡張と、調達コストの最適化が課題でした。しかしながら、大規模なストレージ基盤の増強にあたって購入またはリース契約では金額が高額となり、社内の審議・発注手続きに長期間を要するケースがありました。

そうした課題を解決するため、当社では使用ディスク容量単位でのストレージ従量課金サービスを提供しております。当社にて、合意したサービス仕様の範囲内でシステムを自動拡張するため、お客様はサービス契約書の締結以降、都度の発注手続きや、増強計画の検討業務自体が不要となり、ITインフラの迅速な利用が可能となっています。

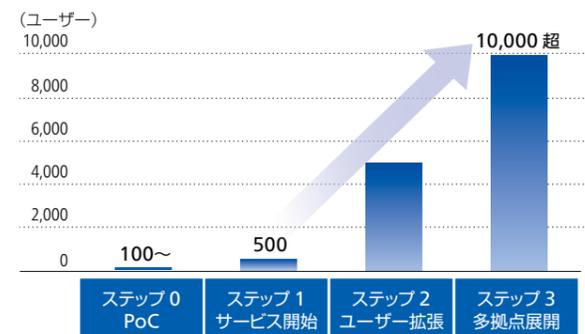


サービス利用事例 2

10,000ユーザーを超える大規模な Desktop as a Service (DaaS)

概念検証(PoC)段階の数百ユーザー規模から開始し、多拠点への展開を含めて10,000ユーザーを超える大規模な仮想デスクトップ(VDI)環境を、サービスとして提供するプロジェクトを進行中です。長年培ったVDI基盤構築のノウハウを活かして、ユーザーに影響を与えない確実なステップでのDaaS展開を行ってまいります。

「KEL Custom Cloud (KCC)」のDaaSでは、大手パブリッククラウドのDaaSと比較しても価格競争力のある料金体系で提供していることに加え、会社ごとの独自の厳格なセキュリティ基準にも対応しており、他社では追従のできない柔軟かつコスト競争力のあるサービスを、オーダーメイドで開発・提供している点が特長となります。



KEL Remote Service Center による運用・監視サービスをセットで提供

24時間365日体制で統合的な遠隔サポートサービスを提供

「KEL Custom Cloud (KCC)」の開発と同時に、お客様インフラ環境の運用・監視を、24時間365日体制で統合的な遠隔サポートサービスを提供するため、KEL Remote Service Center (KRSC) を開設しています。



KRSCの設備は、障害コール受け付け、監視システムアラート受信、運用管理を行うコントロールエリアと、お客様のセキュリティ要求に応じて専用機器と作業ブースを設置し、お客様システムの各種保守対応やオペレーションを行うリモートオペレーションエリアに分かれます。

KRSCのサービスにより、お客様は保守・運用業務から解放され、企画開発の業務へ人員リソースをシフトすることができます。当社はKCCおよびKRSCのサービス展開を推進することで、お客様のデジタルトランスフォーメーション (DX) のためのインフラ基盤を実現してまいります。



KRSCエリアマップ

KRSCコントロールエリアの様子

ハイブリッド/マルチクラウド領域のビジネス拡大 —エクイニクスとの戦略的パートナーシップ強化—

ハイブリッド/マルチクラウド領域のビジネス拡大に向けて、エクイニクス・ジャパン株式会社(以下、エクイニクス)との戦略的パートナーシップを強化しています。

エクイニクスがグローバルに展開するInternational Business Exchange™ (IBX®) データセンター(以下IBXデータセンター)と、KELが東京と大阪の2拠点に常設するKEL Briefing Center(KBC)を物理的および仮想的に接続、オンプレミスVMware製品環境から複数のパブリッククラウドへ、シームレスに連携するデモ環境を実現しています。

近年、デジタルトランスフォーメーション(DX)の実現のため、柔軟性・信頼性・費用対効果などの種々の要件を満たしたITシステム基盤が求められており、パブリッククラウドを自社のシステム運用に組み込む、「ハイブリッドクラウド」へのお客様のニーズが高まっております。しかしながら、パブリッククラウドの注意点の一つとされる遅延の問題や、障害発生時のバックアップ、コスト面の検討が課題になっています。

こうした背景から、当社では長年、オンプレミスまたはVMwareを中核技術とした仮想化ソリューションによる企

業のプライベートクラウド構築を中心としてビジネスを展開してまいりましたが、お客様のビジネス課題の解決を支援するため、ハイブリッド/マルチクラウドビジネスを推進することといたしました。

この度、グローバルに高品質なデータセンターサービスを展開するエクイニクスと協業することで、両社の強みを最大限に活かしつつシナジーを創出し、お客様の課題を解決するとともに、ベネフィットを最大化するため、戦略的パートナーシップを強化し、ハイブリッド/マルチクラウド領域のビジネス拡大を図っています。

● KBCデモ環境イメージ



● KBCにおける革新仮想化ソリューションのデモ環境

ハイブリッド・マルチクラウドソリューション

1. ハイブリッドクラウドVMware vSphere®ソリューション
2. バックアップ/BCP対策ソリューション
3. ハイブリッドクラウドヘルスマonitoringソリューション
4. SD-WANネットワーク経路最適化ソリューション
5. マルチクラウドプラットフォームソリューション
6. ハイブリッドクラウドエンドポイントセキュリティソリューション

エクイニクスの強み「インターコネクション(相互接続)」

エクイニクスは、一貫性のある高品質なIBXデータセンターとインターコネクションサービスを世界26カ国以上、55以上の都市圏の210以上の拠点において提供しています。日本では東京11拠点、大阪2拠点のデータセンターを運営しています。

また、Equinix Cloud Exchange Fabric™(以下ECX Fabric™)サービスというSDN(ソフトウェア・デファインド・ネットワーク)ベースのインターコネクションサービスを世界45以上の都市圏で提供しています。ECX Fabricを利用することで、お客様はグローバルパブリッククラウドサービスやネットワークサービスと、セキュアなダイレクト接続を簡易かつ迅速に実現することができます。(数字は2020年6月現在)



東京都心部に開設された、日本で最大規模となるIBXデータセンター「TY11」データホール

各ベンダー・メーカーとの強いパートナーシップに基づくマルチベンダー対応

当社は、特定のメーカーに偏らない、業界トップレベルのマルチベンダー対応力が強みです。各製品の特徴を理解し、技術ノウハウとグループ総合力により、お客様に最適なITインフラシステムを導入しています。

また、その高い技術力と販売実績を評価され、メーカー各社より各種アワードを受賞しております。

近年は、ソフトウェア・デファインド、マルチクラウド連携、各種セキュリティ等の製品・ソリューションにフォーカスし、多様化するお客様ニーズにお応えすべく、技術・ノウハウの蓄積にも取り組んでおります。

主要ベンダーとパートナーレベル/受賞アワード/主な協業状況

<p>VMware</p> <p>Principal(DCV)(プリンシパル・最上位) Advanced(他のSpecialization)</p> <ul style="list-style-type: none"> Master Service Competency(DCV)取得 Master Service Competency(NV)取得 <p>KEL Briefing Center (KBC) 東京・大阪を開設し、Equinix社と連携し、マルチクラウドのデモ環境を公開</p>	<p>NetApp</p> <p>Star (スター・最上位)</p> <ul style="list-style-type: none"> NetApp University Award 2018/2019 NetApp Partner of the Year 2020 <p>強固なKEL自営保守体制と取引開始から20年超の信頼関係 オンプレに加え、ハイブリッドクラウドソリューションを展開</p>	<p>日本ヒューレット・パッカード</p> <p>Platinum (プラチナ・最上位) SimpliVity フォーカスパートナー</p> <ul style="list-style-type: none"> Japan Solution of the Year 2018 <p>KEL自営保守を含め、サーバー/ストレージ/ネットワークの各分野で販売からサポートまで深い信頼関係を展開</p>
<p>Dell Technologies</p> <p>Titanium (タイタニウム・最上位)</p> <ul style="list-style-type: none"> Dell Technology Award Finalist 2018 <p>PC/ワークステーション/サーバー/ストレージ/バックアップの各製品分野で中心ベンダーとして大きくビジネス伸長</p>	<p>シスコシステムズ</p> <p>Premier (プレミア)</p> <ul style="list-style-type: none"> Cisco Service Partner of the Year 2018 Cisco Reseller of the Year 2019 <p>ネットワーク/データセンター/コラボレーション/セキュリティのあらゆる分野で、トップリセラーとしての協業を展開</p>	<p>日本アイ・ビー・エム</p> <p>Platinum (プラチナ・最上位)</p> <ul style="list-style-type: none"> IBM Excellene Business Partner Award 2020 <p>Systems Hardware部門において、トップクラスのシェアと販売・技術的なナレッジベースでの深いリレーション</p>
<p>ダッソー・システムズ</p> <p>Gold(ゴールド)</p> <ul style="list-style-type: none"> Japan Marketing Award 2019 MIP(Most Impressive Partner)部門 <p>3D CAD/PDMからPLM分野において、30年以上にわたる強固なパートナーシップを構築</p>	<p>レノボ・エンタープライズ・ソリューションズ</p> <p>Platinum (プラチナ・最上位)</p> <p>HCIおよびHPC関連のビジネスに加え、IBM社との協業によるさまざまな販売促進を進行中で、大きくビジネス伸長</p>	<p>ニュータニックス</p> <p>Scaler(スケーラー)</p> <p>HCIからマルチクラウドソリューションの展開に伴い、メーカー純正・OEM製品を展開し、さまざまなベンダー協業も含め販売促進</p>
<p>ファイア・アイ</p> <p>Platinum(プラチナ・最上位)</p> <ul style="list-style-type: none"> Best Growth Award 2019 <p>国内最大規模の「FireEye エンドポイント・セキュリティ」の導入実績。加えて、各種サービス提供に注力し、FY19(19/1~19/12)にてパートナー中、No.1の成長率を達成</p>	<p>アカマイ・テクノロジーズ</p> <p>Silver(シルバー)</p> <p>ゼロトラストモデルのセキュリティを実現するための新しいクラウド型サービスの展開。また、超分散型WAFサービスを新たな領域として取り込む</p>	<p>iboss</p> <p>Reseller(リセラー)</p> <p>国内初のReseller契約締結し、コンテナ技術を採用したクラウド型Secure Web Gateway(SWG)を取り扱い開始</p>



Reseller of the Year - FY19 Partner Award (Cisco Connect Japan 2019 Partner Day)



VMware最上位コンピテンシー「VMware Master Service Competency」を取得



日本IBM「Excellence Business Partner Award 2020」を取得

ESG・SDGsへの取り組み

KELグループは、企業理念である「CSRの追求」を実現するため、本業そのものであるITを活かして、SDGs(持続可能な開発目標)の17の目標のうち、グループとして優先的に取り組む社会課題を以下のとおり設定しています。

ITは、これまでの時代も、社会課題の解決に貢献してきました。近年は、急速に技術革新が進み、デジタルトランスフォーメーション(DX)が加速する中、その重要性や影響度は一層高まっていると認識しています。

こうした環境下、我々は社会に果たすべき責任を自覚し、お客様や社会が持続的に発展していくための新たなソリューションの創造と提供に取り組み、企業価値の向上を図ってまいります。

SDGs-17の目標	取り組み内容	具体的事例
 <p>3. すべての人に健康と福祉を</p>	<ul style="list-style-type: none"> 健康面に配慮した、病院・医療機関への技術の提供 	<p>医療IT環境への仮想化技術、HCIソリューションの展開</p>
 <p>4. 質の高い教育をみんなに</p>	<ul style="list-style-type: none"> ICTを活用した教育環境の設計・構築 	<p>教育機関のICT環境構築の実績／授業支援システム(LMS)のサポート</p>
 <p>8. 働きがいも経済成長も</p>	<ul style="list-style-type: none"> 仮想化デスクトップ(VDI)によるサテライトオフィス、在宅勤務の推進(働き方改革) 	<p>豊富な実績とノウハウに基づく仮想化デスクトップ(VDI)環境の構築</p>
 <p>9. 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>	<ul style="list-style-type: none"> 企業や行政機関を支えるITインフラ整備 サイバー攻撃対策としてのセキュリティ事業 	<p>クラウド、ゼロトラスト時代における新たなセキュリティ対策</p>
 <p>12. つくる責任 つかう責任</p>	<ul style="list-style-type: none"> PLMソリューションによる、製造業の設計・開発環境の構築支援 	<p>「3Dエクスペリエンス」基盤によるグローバルの統合プラットフォーム</p>

企業や行政機関を支えるITインフラ整備／サイバー攻撃対策としてのセキュリティ事業

企業システムにクラウド利用が広がり、従来、自社内やデータセンターで保有されていた情報資源がクラウドへとシフトしています。また、モバイルユーザーの増加や、グループ会社を含めたガバナンス強化など、企業のセキュリティ要件は高度化しています。

サイバー攻撃が重大な経営リスクとして認識され、その対策は投資判断の一つとして欠くべからざる要素ですが、多くの企業で、オンプレミス前提のセキュリティ対策から脱却できていないのが実情です。

こうした背景から、KELはセキュリティベンダー各社と協業し、ゼロトラスト時代における新たなネットワークデザインおよびセキュリティ境界の構築サービスを開始しています。

また、新型コロナウイルス感染拡大を受け、リモートワー

クをテーマにしたウェビナーを多数開催し、お客様への情報発信を積極的に行っております。

今後も、企業のセキュリティ対策を推進し、変化に対応したサービス提供に取り組んでまいります。



PLMソリューションによる、製造業の設計・開発環境の構築支援

「3Dエクスペリエンス」基盤によるグローバルの統合プラットフォーム

製造業の現場では、各工程で使用するソフトウェアが異なり、技術文書や部品表などのデータは個別に維持管理されています。データ保管や変更事由の管理、版管理などは人間系の管理が多く、この結果、業務の過程で手戻りや作業遅延が発生していることに加え、トラブル時には、原因の特定に膨大な工数を要しています。

こうした課題に対応するため、当社ではダッソー・システムズ株式会社の製品である「3Dエクスペリエンス」を基盤とした、製品開発に関わるすべての情報をグローバルで統合、一元管理するプラットフォームの構築に取り組んでいます。

情報の効率的な連携を実現、工数の削減や品質の向上に貢献します。また、デジタル上で行うバーチャルな解析・検証等は、試作品を不要とし、環境配慮にもつながります。

KELは、30年にわたり、製造業現場のPLM戦略を支援してまいりました。今後も、ものづくりをIT基盤で支え、製造業の品質向上のための環境を構築してまいります。



仮想デスクトップによるサテライトオフィス、在宅勤務の推進(働き方改革)

豊富な実績とノウハウに基づく仮想化デスクトップ(VDI)環境の構築

昨今、国内企業においても、働き方改革やセキュリティ強化を契機に、仮想化デスクトップ(VDI)環境の構築案件が増加しています。VDI化により情報システム部門はPC管理・運用業務を効率化・自動化でき、戦略的なIT活用ヘリソースのシフトが可能になります。

しかしながら、VDI環境構築には、仮想化するサーバーはもとより、統合ストレージやネットワークなど関連するシステムのサイジングが重要となります。

KELは、早期にVDIの取り組みを開始、複数ベンダーの仮想化技術を評価・検証して、最適なソリューションを検討してまいりました。また、大規模なプロジェクトを多数、積み重ねる中で、豊富な実績とノウハウに基づく提案や、プロジェクトを円滑に進行するための体制を整備しています。

さらにはユーザー単位の従量課金制など、お客様のニーズに応じたファイナンスのサービスをセットにご提供することで、企業のリモートワークの推進、働き方改革の実現を支援してまいります。



ICTを活用した教育環境の設計・構築

教育機関のICT環境構築の実績／授業支援システム(LMS)のサポート

KELは長年、大学を中心とした教育機関のICT環境の設計・構築に注力しており、特定のメーカーに偏らないマルチベンダー対応での学内PC教室の構築等で、多数の実績とノウハウを有しています。

また、文教分野においては、オープンソースの授業支援システム(LMS)である「Sakai」をサポートしており、日本国内での「Sakai」普及に向けたサービスを展開しております。

教職員と学生の双方が、時間や場所を選ばずに授業の補完ができるように、「Sakai」とスマートフォン/タブレットなどのマルチデバイス対応や、学生が任意のタイミングで受講するための動画配信機能の実装にも取り組んでいます。さらには、学部や個人単位でのスモールスタートが可能なクラウドサービスでの対応も行っています。

昨今では、教員の長時間労働の是正など、教育現場での働き方改革も必要となっております。今後も、教育機関におけるICTの利活用を推進せしめることで、教育の質の向上に貢献してまいります。



健康面に配慮した、病院・医療機関への技術の提供

医療IT環境への仮想化技術、HCIソリューションの展開

近年、病院などの医療機関においても、ICTを活用した業務効率化・最適化、診療の質の向上、経営への貢献が求められております。一方、部門システムなどのサーバーの増加、運用管理の複雑化に加え、セキュリティ要件の厳格化やBCP対策など、医療IT環境における課題への対応が急務になっています。

こうした環境下、2014年の薬事法の改正により、従来、一括購入が必要であったアプリケーションとインフラ機器の分離調達が可能になりました。これを受けて、KELでは強みとする仮想化技術やハイパーコンバージドインフラストラクチャ(HCI)などのソリューションを提供しております。

仮想化を用いた部門システムの統合とリソースの最適化や、HCIによる導入時のコスト削減、運用管理の負荷の軽減、データの冗長化によるセキュリティ要件の確保、導入後も拡張の容易なITインフラの構築に取り組んでいます。

各種医療機関を支える高度なICT環境を構築し、より質の高い医療の実現に寄与してまいります。



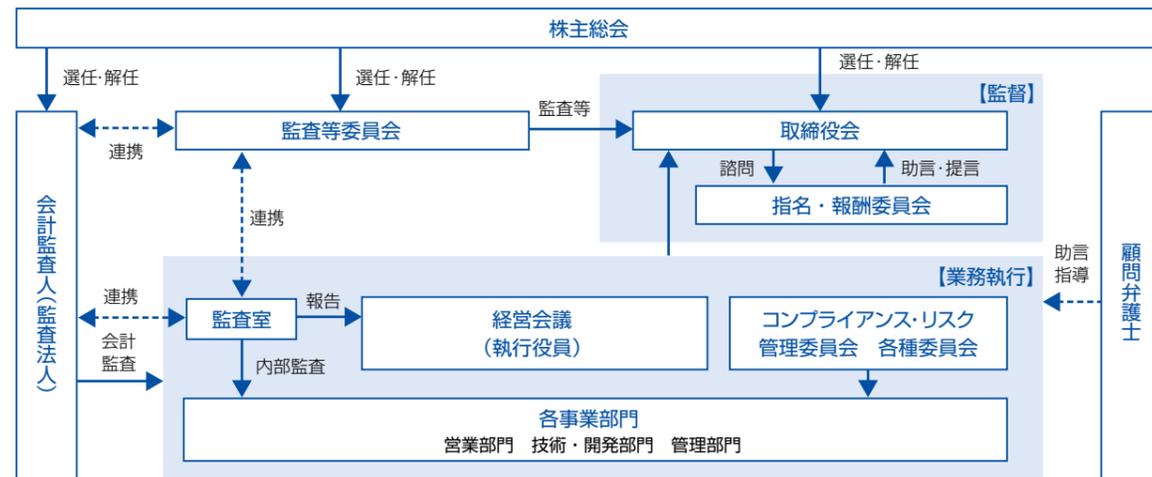
コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの基本方針

当社では、コーポレート・ガバナンスの強化を経営の最重要課題の一つと認識しており、株主やお客様、従業員などさまざまなステークホルダーからの信頼性を高め、企業価値を向上させるため、経営の透明性の確保・意思決定の迅速化および内部統制の強化に努めております。

企業理念に、「お客様第一主義」「新しい価値の創造」「CSRの追求」を掲げ、社会からの信頼を得る企業であるべく、すべてのステークホルダーとの関係を適切に構築し、高い自己規律に基づき健全に業務を運営する企業文化・風土を醸成してまいります。

コーポレート・ガバナンス体制図

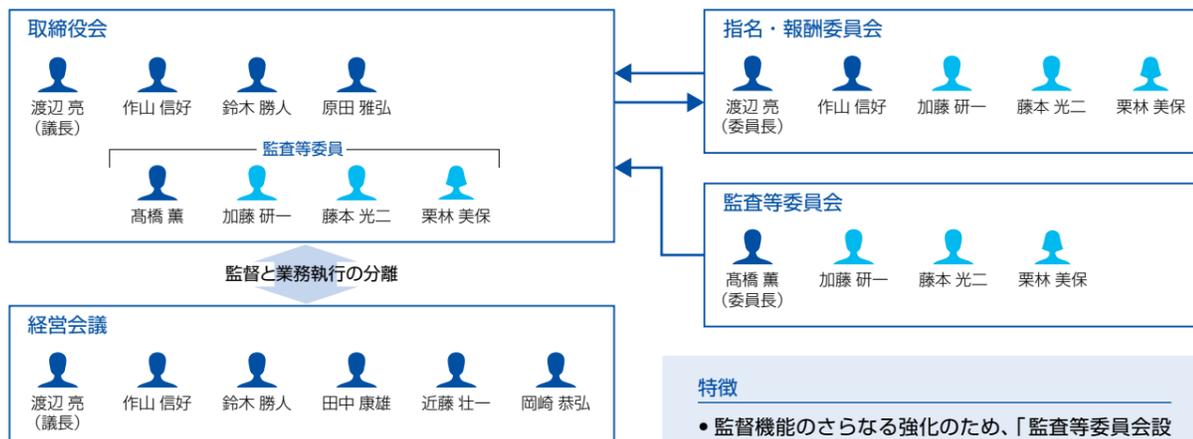


執行役員制度への移行

当社は、取締役会の監督機能をより一層強化するとともに、監督と業務執行の分離による意思決定の迅速化を目的として、2020年6月に「執行役員制度」へ移行しました。また、2018年6月に改訂されたコーポレートガバ

ナンス・コードへの対応として、取締役会を構成する8名の取締役のうち、女性を含む社外取締役を3分の1以上の3名とし、多様な視点を経営に反映させるとともに、監督機能の強化を図っております。

取締役会と各種委員会の構成 (2020年6月19日以降)



経営会議には、常勤の監査等委員である取締役も出席しております。

● 取締役 ● 社外取締役

特徴

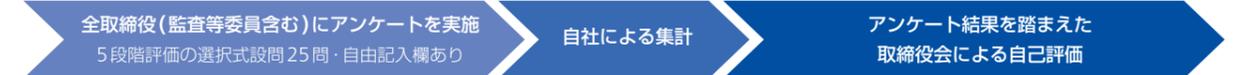
- 監督機能のさらなる強化のため、「監査等委員会設置会社」を継続
- 取締役会に占める独立社外取締役比率が1/3以上
- 監督と業務執行の分離による意思決定の迅速化のため、「執行役員制度」へ移行

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の機能の向上を図り、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目的として、2016年3月期から取締役会全体の実効性の分析・評価を実施してまい

す。2020年3月期の分析・評価プロセスおよび評価結果は以下のとおりです。

分析・評価プロセス



	評価結果	主な意見・提案
2020年3月期	アンケート結果の分析・評価の結果、全体として5段階評価で平均4.66となり、取締役会全体の役割・責務を適切かつ実効的に果たしていると結論づけました。	<ul style="list-style-type: none"> ●コーポレートガバナンス・コードに即した取締役会構成の継続的な検討 ●取締役会資料の早期配布、電子化の推進 ●経営・IR戦略、人材育成、資本コストなど、さらなる知識の習得に向けた機会の充実

役員報酬

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額(千円)	報酬等の種類別の総額(千円)		対象となる役員の員数(名)
		固定報酬	賞与	
取締役(監査等委員を除く) (社外取締役を除く)	268,650	118,650	150,000	10
取締役(監査等委員) (社外取締役を除く)	19,200	19,200	-	1
社外役員	18,000	18,000	-	3

注1 上記報酬等の総額に含まれていない支払額
使用人兼務取締役に対する使用人報酬相当額 81,950千円

注2 取締役には退職慰労金を支給しておりません。

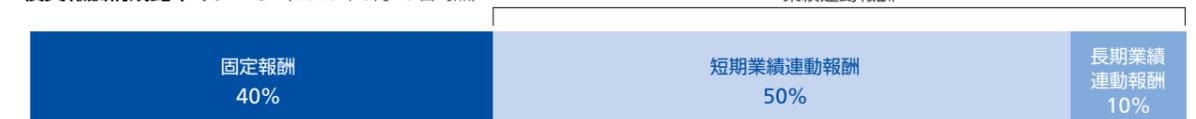
注3 上記には2019年6月20日開催の第51回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役2名を含んでおります。

譲渡制限付株式報酬制度の導入

当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、対象取締役(社外取締役、非常勤取締役及び監査等委員である取締役を除く。)と株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として、役員報酬体系の見直しを行い、2020年6月19日開催の第52回定時株主総会にて、対象取締役に対する新たなインセンティブ制度である「譲渡制限付株式報酬制度」の導入を承認いただきました。

2020年6月19日以降の役員報酬につきましては、固定報酬と業績連動報酬(短期業績連動報酬および長期業績連動報酬)による報酬体系とすることといたしました。改定時点での対象取締役の業績連動報酬の支給割合は、報酬総額の概ね60%程度を想定し、設計しております。固定報酬は、各取締役の役位に従って決定しております。短期業績連動報酬は、連結経常利益に一定の係数を乗じ、報酬限度額を決定いたします。長期業績連動報酬は、役位に応じた株数を支給いたします。

役員報酬構成比率イメージ (2020年6月19日時点)



親会社との関係

兼松株式会社は間接所有分を含め、当社議決権の58.3%を所有する親会社です。当社は親会社の企業グループの中で、電子・デバイス部門を担う企業に位置付けられております。人的関係につきましては、親会社から1名が当社

取締役に就任しており、経営基盤の強化を図っております。なお、業務執行上の重要事項は、すべて取締役会で意思決定されており、上場会社としての自主性・独立性が確保されております。

社外取締役からのメッセージ



加藤 研一

2020年3月期は兼松エレクトロニクスにとって中期経営計画の初年度でしたが、順調なスタートを切ることができました。経営状態は極めて順調であるといえます。

一方で当社を取り巻く環境は、常に変化をしています。特に昨今は、環境、社会、ガバナンスの3つを重視した経営が求められるようになりました。その意味で、新中期経営計画の中に「ESGへの取り組み」を掲げたことは、時宜を得たものと評価できます。

企業風土を見渡せば、大企業にありがちな組織の硬直化や、意思決定の遅れはありません。若い人材も伸び伸びと活躍できる体制が整っています。頑張った者には報いる人事制度も、他社に誇れるものです。

しかしながら、アクセルを全開にして進めば、軌道修正が必要な場面も現れます。今後の課題としましては、成長へのアクセルを緩めることなく、かつ、迅速な軌道修正への進言をためらわない、監督体制のさらなる強化が重要と思われます。



藤本 光二

当社の中期経営計画は、ROE12%、配当性向50%以上を維持しつつ、100億円の投資を行い、最終年度に経常利益120億円を達成する計画です。

初年度は渡辺社長のリーダーシップのもと全社一丸となり、計画の達成に大きく前進したと評価しています。

2期目に入り、IT需要はますます高まることが予想されています。新型コロナウイルス感染症により、在宅勤務・WEB会議などさまざまな働き方が許容され、リモートワークや新しいセキュリティ対策などが必要となっています。

このため当社では、さらなる「成長のための投資」として、事業領域の拡大、新たなサービスの提供、新しい技術を取り入れ、人材への投資を計画しています。また、市場の変化に適切に対応すべく、経営の意思決定を迅速化し、職務責任の明確化を図る新しいガバナンス体制を採用しました。

私は意思決定の透明性確保、公正性の担保を重視するとともに、公認会計士ならびに税理士として培った知識を活かし、当社ガバナンスのより一層の向上に貢献いたします。



栗林 美保

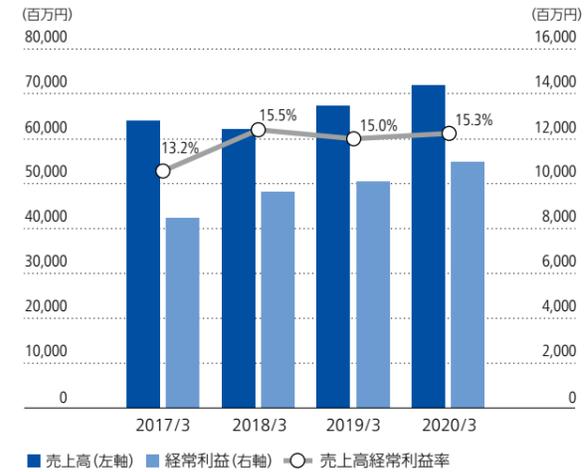
本年6月の定時株主総会で取締役役に選任いただきました。よろしくお願いいたします。

現在、社会は新型コロナウイルスの世界的蔓延により、テレワーク、オンライン授業が加速度的に普及するなど、大きな変革を迫られておりますが、当社の担う業務分野はますます広がっていくことが確実です。当社には、これに対応する多様な人材と柔軟な発想、それらを十分に発揮させる組織力が、今まで以上に求められるでしょう。

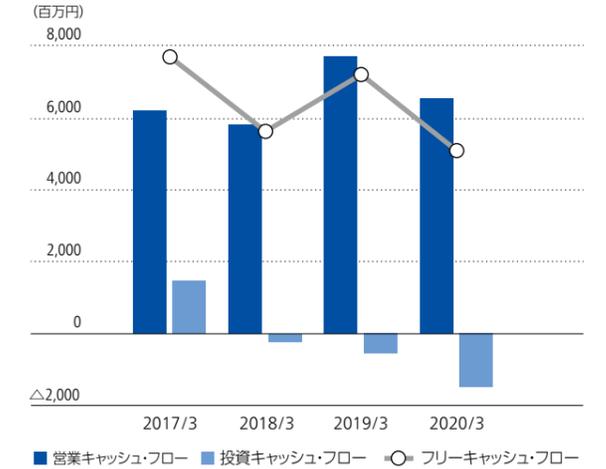
私は社外取締役として、当社の業務執行に関する情報を的確に把握することに努め、その業務執行が法令や社会的ルールに従って行われることをチェックすることにより、当社の人材が十分に活躍できることに寄与したいと考えております。私が弁護士として、あるいは大学教員としての仕事を通じてさまざまな方々・学生と接してきた経験に加え、女性としての視点を活かして、当社の継続的成長の実現に貢献できるよう努力いたします。

財務・非財務ハイライト

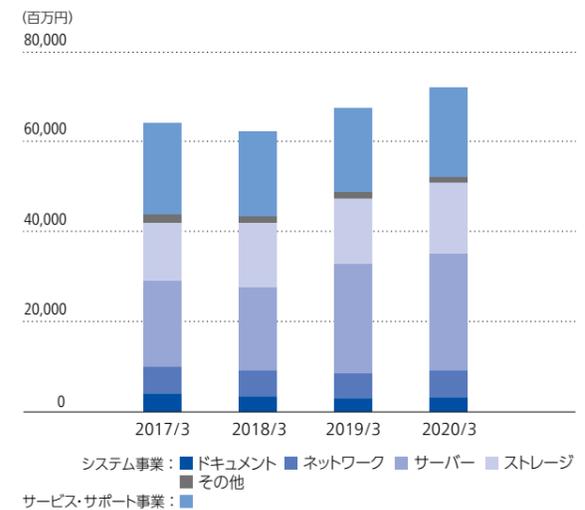
売上高 / 経常利益 / 売上高経常利益率



営業キャッシュ・フロー / 投資キャッシュ・フロー / フリーキャッシュ・フロー



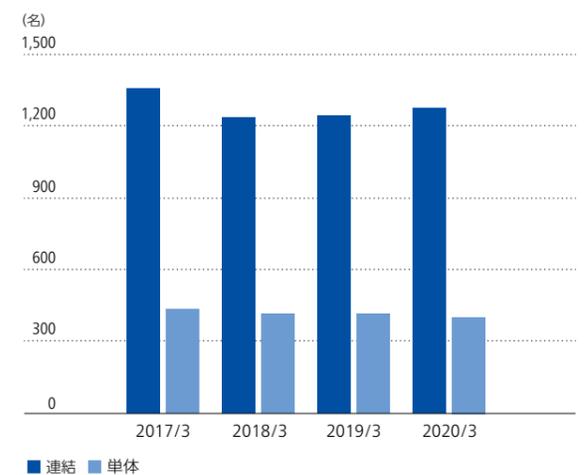
事業別売上高



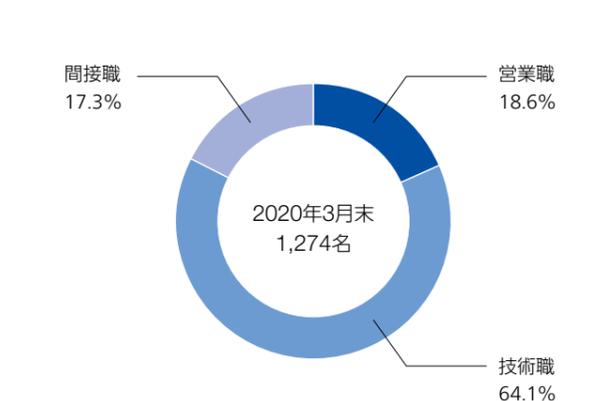
業種別売上高



従業員数の推移



職種別人員構成



11年間の主要な財務・非財務データ

単位：百万円

	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
会計年度：											
受注高	42,395	45,024	47,252	44,846	64,232	62,446	62,434	63,184	62,353	68,504	72,883
売上高	43,189	45,623	46,773	45,059	63,883	61,896	61,289	64,166	62,251	67,396	71,961
売上原価	30,064	32,464	33,100	31,265	46,703	44,986	44,813	45,757	43,768	48,303	51,477
販売費及び一般管理費	9,526	8,929	9,072	9,030	11,775	10,802	10,084	10,001	8,946	9,017	9,550
営業利益	3,598	4,229	4,600	4,763	5,404	6,108	6,390	8,408	9,536	10,074	10,933
経常利益	3,733	4,345	4,707	4,901	5,466	6,255	6,516	8,484	9,636	10,125	10,999
親会社株主に帰属する当期純利益	2,163	2,322	2,652	3,061	2,877	3,467	4,155	5,264	6,492	6,739	7,387
営業キャッシュ・フロー	1,487	3,299	3,453	3,258	3,651	1,915	5,066	6,218	5,822	7,719	6,538
投資キャッシュ・フロー	△ 19,696	17,794	1,042	919	△ 488	△ 3,034	△ 171	1,440	△ 220	△ 542	△ 1,472
フリーキャッシュ・フロー	△ 18,209	21,093	4,495	4,178	3,163	△ 1,119	4,895	7,659	5,601	7,177	5,065
財務キャッシュ・フロー	△ 1,430	△ 1,145	△ 1,110	△ 1,279	△ 1,816	△ 1,882	△ 2,479	△ 2,308	△ 2,731	△ 3,442	△ 3,861
減価償却費	403	327	300	329	345	413	406	356	416	524	589
会計年度末：											
受注残高	9,777	9,178	9,657	9,444	11,552	12,105	13,474	12,365	12,470	13,576	14,495
流動資産	34,908	37,440	40,265	45,106	47,220	48,830	48,986	56,805	59,584	63,392	65,740
固定資産	4,394	3,983	3,930	5,551	5,931	6,852	6,287	4,387	4,205	4,777	6,050
総資産	39,302	41,424	44,196	50,658	53,152	55,683	55,274	61,193	63,789	68,170	71,791
流動負債	8,213	9,126	10,361	12,023	13,063	14,970	13,394	16,392	15,392	16,747	16,594
固定負債	641	693	684	2,549	2,963	2,733	3,222	2,801	2,482	1,999	2,281
負債合計	8,854	9,820	11,046	14,573	16,026	17,704	16,617	19,194	17,875	18,747	18,876
純資産	30,448	31,603	33,149	36,085	37,126	37,978	38,657	41,999	45,914	49,422	52,914
自己資本	30,448	31,603	33,124	34,885	36,069	37,841	38,597	41,946	45,866	49,369	52,863
自己資本比率(%)	77.5	76.3	74.9	68.9	67.9	68.0	69.8	68.5	71.9	72.4	73.6
その他の情報：											
営業利益率(%)	8.3	9.3	9.8	10.6	8.5	9.9	10.4	13.1	15.3	14.9	15.2
配当性向(%)	52.9	49.2	48.5	46.7	54.7	53.6	51.6	48.9	48.5	53.0	52.3
1株当たり配当金(円)	40.0	40.0	45.0	50.0	55.0	65.0	75.0	90.0	110.0	125.0	135.0
1株当たり純利益(EPS)(円)	75.63	81.22	92.73	107.04	100.63	121.24	145.29	184.09	227.02	235.66	258.33
1株当たり純資産(BPS)(円)	1,064.55	1,105.02	1,158.20	1,219.80	1,261.20	1,323.17	1,349.64	1,466.76	1,603.83	1,726.33	1,848.56
総資産経常利益率(ROA)(%)	9.5	10.8	11.0	10.3	10.5	11.5	11.7	14.6	15.4	15.3	15.7
自己資本利益率(ROE)(%)	7.2	7.5	8.2	9.0	8.1	9.4	10.9	13.1	14.8	14.2	14.5
非財務データ											
従業員数(連結)(名)	1,067	1,050	1,039	1,686	1,656	1,579	1,495	1,358	1,235	1,244	1,274
(単体)(名)	590	576	567	564	549	516	480	435	415	415	403
女性比率(単体)(%)	13.6	13.9	14.3	15.1	15.7	16.7	17.7	17.9	18.8	20.2	22.1
新卒採用者数(連結)(名)	25	18	9	10	16	29	30	27	24	38	48
(単体)(名)	21	15	9	9	7	14	14	13	13	25	27
新卒採用女性比率(単体)(%)	23.8	20.0	-	22.2	14.3	28.6	28.6	30.8	38.5	36.0	37.0
有給休暇取得率(単体)(%)	-	54.5	54.8	53.6	55.7	53.5	55.0	58.9	64.4	69.3	61.6
社員一人当たりの月平均残業時間(単体)(時間)	-	19.17	20.12	19.93	18.32	18.38	18.95	18.78	16.61	15.08	15.75
取締役(監査等委員を除く)* (名)	5	6	6	6	6	7	8	7	7	8	4
(うち社外取締役)* (名)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(2)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
取締役(監査等委員・監査役)* (名)	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4
(うち社外取締役・監査役)* (名)	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)
女性役員比率(単体)(%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12.5

(注) 当社は、2016年に監査等委員会設置会社に移行しております。

* 各年3月期終了後の株主総会終了時点のものです。

役員紹介 (2020年6月19日現在)

取締役および執行役員



渡辺 亮
在任期間 7年 / 所有株式数 7,100株
代表取締役 社長執行役員
1991年 当社入社
2013年 取締役
2019年 代表取締役社長
2020年 代表取締役
社長執行役員(現職)



作山 信好
在任期間 4年 / 所有株式数 3,600株
取締役 専務執行役員
本社機構担当
1984年 兼松株式会社入社
2014年 同社取締役常務執行役員
2016年 当社取締役
2020年 取締役
専務執行役員(現職)



鈴木 勝人
在任期間 4年 / 所有株式数 5,500株
取締役 執行役員
技術・サービス部門担当 兼 システム
本部長 兼 テクニカルサービス 本部長
兼 ケー・イー・エルテクニカル
サービス株式会社代表取締役社長
1991年 当社入社
2016年 取締役
2020年 取締役 執行役員(現職)



原田 雅弘
在任期間 3年 / 所有株式数 0株
取締役
兼松株式会社 上席執行役員
1985年 兼松株式会社入社
2017年 当社取締役(現職)
2018年 兼松株式会社 上席執行役員
電子・デバイス部門長
(現職)



田中 康雄
執行役員
東日本営業部門担当 兼 ドキュメント
& サプライ室長
1990年 当社入社
2016年 執行役員
2019年 取締役
2020年 執行役員(現職)



近藤 壮一
執行役員
西日本営業部門担当 兼 大阪支社長
兼 西日本総務部長
1984年 当社入社
2016年 執行役員
2019年 取締役
2020年 執行役員(現職)



岡崎 恭弘
執行役員
経営企画室長 兼 経理部長
1987年 当社入社
2011年 執行役員
2019年 取締役
2020年 執行役員(現職)

監査等委員である取締役



高橋 薫
在任期間 4年 / 所有株式数 9,200株
取締役
1981年 当社入社
2016年 取締役(監査等委員)
(現職)



加藤 研一
在任期間 4年 / 所有株式数 0株
取締役
※独立社外取締役
1983年 積水化学工業株式会社入社
2015年 当社監査役就任
2016年 当社取締役(監査等委員)
(現職)
2018年 積水化学工業株式会社
開発推進センター 部長
2019年 一般財団法人総合研究奨励
会主任研究員(現在に至る)



藤本 光二
在任期間 3年 / 所有株式数 0株
取締役
※独立社外取締役
1999年 中央監査法人
(みずほ監査法人へ改称)
入社
2003年 公認会計士登録
(現在に至る)
2013年 藤本光二税理士事務所開設
2017年 当社取締役(監査等委員)
(現職)
2020年 税理士法人藤本会計事務所
開設(現在に至る)



栗林 美保
新任 / 所有株式数 0株
取締役
※独立社外取締役
1983年 東京弁護士会弁護士登録
2010年 東京弁護士会人権擁護
委員会委員(現在に至る)
2012年 東京家庭裁判所家事調停
委員(現在に至る)
2018年 防衛省防衛人事審議会会長
(現在に至る)
2020年 当社取締役(監査等委員)
(現職)

会社情報 (2020年3月31日現在)

会社概要

商号	兼松エレクトロニクス株式会社 KANEMATSU ELECTRONICS LTD.	代表者	代表取締役社長 渡辺 亮(わたなべ あきら)
本社	〒104-8338 東京都中央区京橋2-13-10	資本金	9,031百万円
URL	http://www.kel.co.jp	決算期日	3月31日
設立	1968年(昭和43年)7月23日	従業員数	(単体)403名 (連結)1,274名

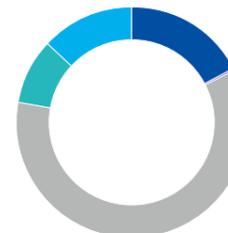
株式情報

上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部
証券コード	8096
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
発行済株式総数	28,633,952株
株主総数	8,883名(前期末比: 3,277名増)

大株主	株主	持株数 (千株)	持株比率 (%)
兼松株式会社		16,554	57.89
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)		1,225	4.28
第一生命保険株式会社		750	2.62
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)		747	2.61
資産管理サービス信託銀行株式会社(年金信託口)		513	1.79
GOVERNMENT OF NORWAY		371	1.30
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)		228	0.80
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4)		226	0.79
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)		216	0.76
株式会社三菱UFJ銀行		210	0.74

所有者別株式分布

金融機関	17.26%
証券会社	0.34%
その他の法人	60.22%
外国法人等	9.36%
個人・その他	12.82%



株価と出来高の推移

