



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

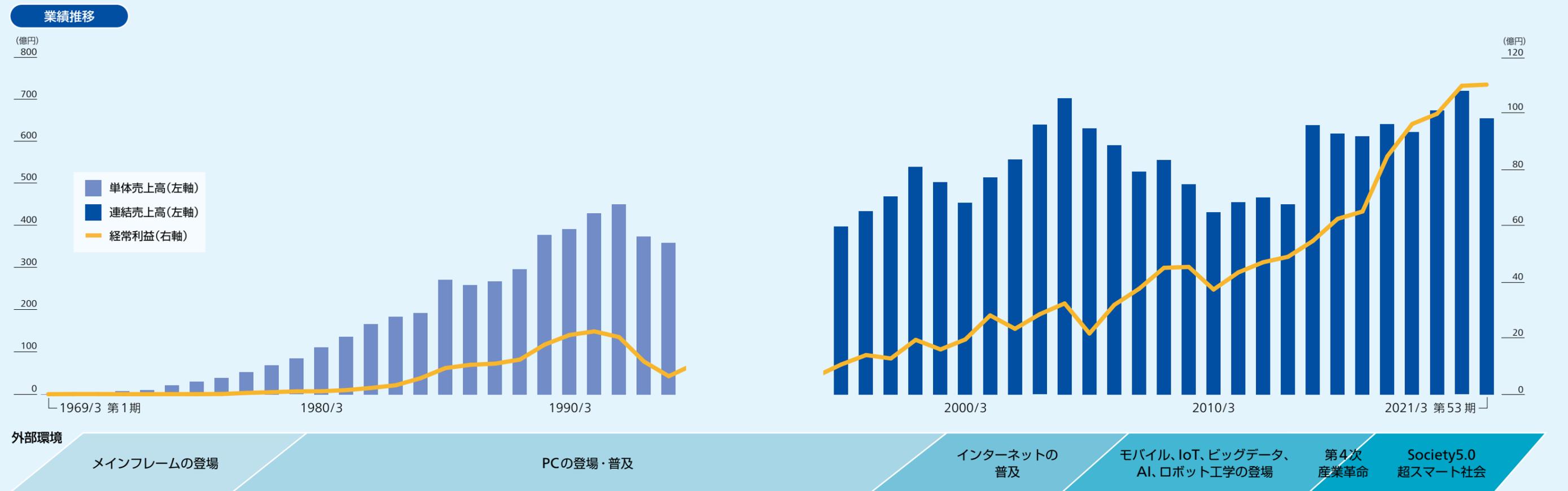
FAX : 03-5250-6856



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。



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
独自性を発揮するデジタルトランスフォーメーション(DX)戦略

- 20 ESG・SDGsへの取り組み
- 22 コーポレート・ガバナンス
- 24 新型コロナウイルス感染症への対応
- 25 社外取締役からのメッセージ
- 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

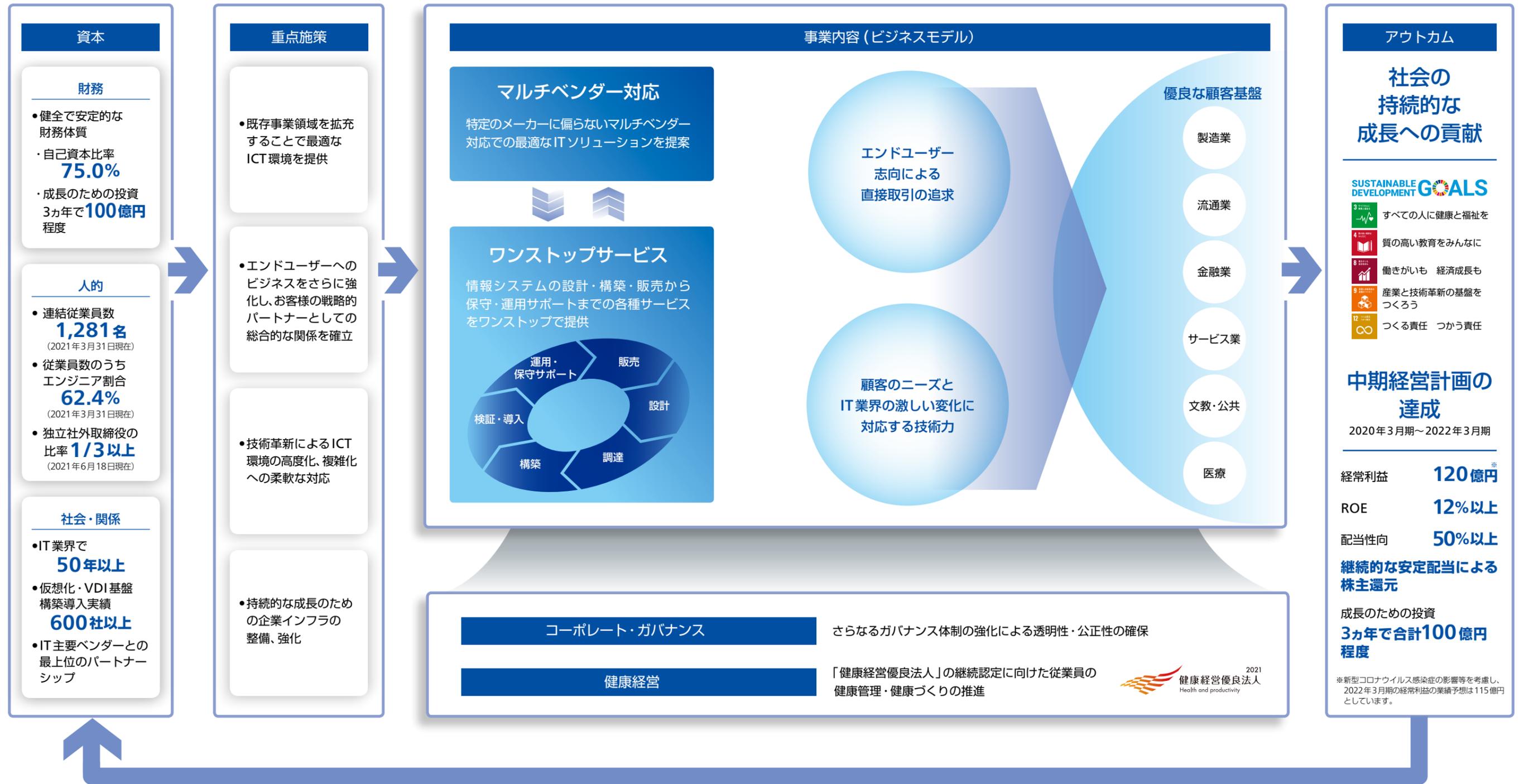
将来見通しに関する注意事項
本統合報告書には、兼松エレクトロニクスグループの今後の計画や戦略など、将来見通しに関する記述が掲載されています。これらの将来見通しにはリスクや不確実性が内在しており、実際には、当社グループの事業領域を取り巻く経済環境や市場環境、為替相場など、さまざまな要因により記述とは大きく異なる結果が生じる可能性があります。

企業理念

経営ビジョン

お客様第一主義：私たちは、常にお客様の満足度を意識し、
信頼と価値を創造するIT総合

信頼ある行動をします。
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

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。

2年目となる2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症拡大により、ライフスタイルやワークスタイルが急激に変化し、社会のデジタルトランスフォーメーション

(DX)が一層加速しました。そうした環境下、当社グループでは従業員の安全確保を図りながら営業活動を継続し、リモートワーク環境の整備のための仮想デスクトップ (VDI) 環境構築やゼロトラストセキュリティソリューションへの注力に加え、「KEL Custom Cloud (KCC)」を中心としたサービス提供型ビジネスのさらなる拡販を推進しました。今後のニューノーマル時代に向け、着実な事業基盤の強化を図っています。

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

(注)新型コロナウイルス感染症の影響等を考慮し、2022年3月期単年度の経常利益の業績見通しは115億円としています。

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」を掲げており、サービスビジネスを推進するための設備・人材投資に注力しました。KCCに加えて、最先端テクノロジーのデモ環境を体感できるKEL Briefing Center (KBC) や、お客様をシステム運用・保守から解放するITサービス群であるKEL Managed Service (KMS) の拡充・整備を図りました。

また、当社の社内システム更改の継続に加え、リモート

ワーク対応のためのネットワーク品質やセキュリティの向上にも取り組んでいます。今後、働き方改革や生産性向上としてのペーパーレス化、社内DX化にも着手し、自ら検証を重ねる中で得られた知見をお客様やパートナー企業に還元・循環するなど、外部のビジネス戦略と社内情報システム戦略の融合を進めることで、独自性のある新しい価値を創造してまいります。

投資計画	進捗状況 (2021年3月期まで)
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) のさらなる拡販 KEL Managed Service (KMS) 提供体制の整備・拡充 KBCセッションの順次拡充、VDI動作検証用のDaaSサービス環境の構築 エクイニクス、ピーエスシーとのハイブリッドクラウドビジネスでのパートナーシップ強化 GSXとの資本協力関係の強化 文教・医療・自治体ビジネス強化のための組織化……ESG、SDGsへの取り組み
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、サブシステムとの結合テスト完了 ガバナンス体制の変更と、職務権限規定の改定による意思決定の迅速化
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"> 新人事制度へ移行 働き方改革の推進……クラウドサービス利用、社内ネットワーク品質とセキュリティ向上 健康経営優良法人に認定

各施策に対する今後の取り組み		
「3K (スリーケー)」を中核としたサービスビジネスの拡販 <ul style="list-style-type: none"> KEL Briefing Center (KBC) へ最先端のデモ環境を導入。セッションを順次拡張 KEL Custom Cloud (KCC) による、囲い込み戦略の横展開 KEL Managed Service (KMS) 提供体制の強化、サービスメニューの整備 	事業領域の拡充とパートナー戦略、行政デジタル化への注力 <ul style="list-style-type: none"> アライアンスパートナーとの関係強化に基づくハイブリッド/マルチクラウド推進 DX、ERPを中心としたアプリ関連の周辺ビジネス強化のため、キーウェアソリューションズ(株)に7.21%出資し、資本業務提携 官公庁、地方自治体向けビジネスへのさらなる注力 文教分野のLMS実績、病院への仮想化基盤導入などESG/SDGsの取り組み DX専任部隊として「DX推進部」を新設、DX領域における積極的な情報発信 	健康経営のさらなる推進、基幹システム更改および社内DX化 <ul style="list-style-type: none"> 健康経営優良法人に初認定、さらなる取り組みの推進 シェアオフィスサービスの導入、利活用の促進 社内の基幹システム更改の本稼働に向け、受け入れテストおよび全社教育 働き方改革、生産性向上、リモートワーク対応としての社内ペーパーレス化



新型コロナウイルス感染症による影響を受けられた方々に心よりお見舞い申し上げます。
また、医療従事者をはじめ、社会機能の維持に向け、ご尽力いただいている方々に、
深く感謝するとともに、敬意をささげます。

KELグループの強みと目指す姿

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います。デジタルトランスフォーメーション(DX)推進の基盤を担うITインフラの構築に加え、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領域でも取引を拡大、顧客層も製造業やサービス業に加え、文教、公共、医療といった分野に横展開を図るなど、事業規模を拡大してきました。また、コミュニケーションを第

一とした直販志向を追求し、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。

現在、2022年3月期を最終年度とした3カ年の中期経営計画を推進しています。長年ノウハウを蓄積してきたオンプレミス事業のさらなる深化を図ること、新たな柱となる事業の探索を急務としサービスビジネスの拡販やアプリケーション領域への参入を果たすこと、この両輪での展開により成長の速度を上げていきます。

中期経営計画の進捗

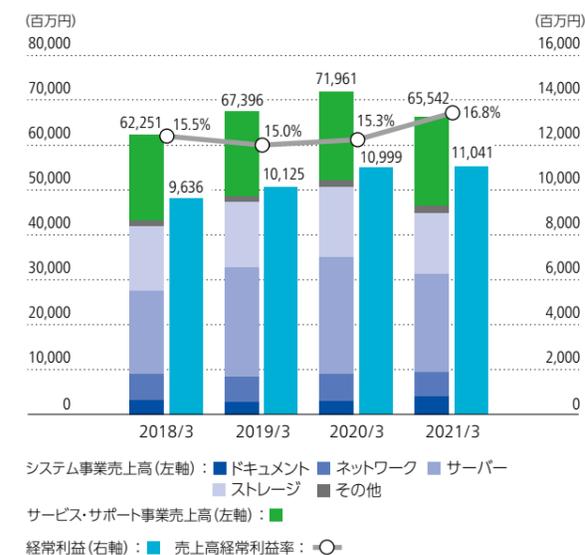
中期経営計画の3カ年は、さらなる飛躍を期するための「地固めの期間」と位置付けており、収益の拡大と人材投資および資本提携の投資をバランス良く実施することを基本的な考え方としています。

中期経営計画2年目にあたる2021年3月期は、変化の激しいIT業界で競争力を維持すべく、幅広いサービス提供のための投資やアライアンスを積極的に実施しました。最先端テクノロジーのデモ環境を体感できる「KEL Briefing Center (KBC)」や、オーダーメイドのインフラ基盤をフルマネージドサービスとして提供する「KEL Custom Cloud (KCC)」に加えて、お客様をシステム運用・保守から解放するITサービス群である「KEL Managed Service (KMS)」の拡充・整備を図りました。

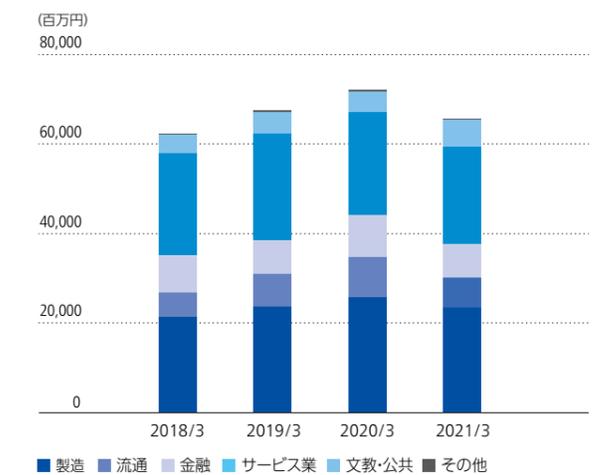
これら「3K(スリーケー)」を中核とするサービスビジネスの拡販に注力し、ニューノーマル時代に向けた着実な事業基盤の強化を図ることができました。

さらなる成長のための投資については、3カ年で合計100億円程度を想定しています。近年、当社グループが担う事業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。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、業務提携や資本提携、M&Aも視野に入れた投資の計画的な実施を予定しています。2021年3月期は、DXの実現と2025年の崖*への備えとして、オンプレミスでのITシステム構築に加えて、即時性や柔軟性を求め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

事業別売上高 / 経常利益 / 売上高経常利益率



業種別売上高



へのニーズが高まる中、アライアンス強化に努めました。まず、エクイニクス・ジャパン株式会社とのパートナーシップ強化により、顧客企業のオンプレミス環境から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ました。また、ハイブリッドクラウド環境への移行支援と運用までをワンストップ体制で提供するため、Microsoft社との長年にわたるパートナーシップ体制を築いている株式会社ピーエスシーと戦略的パートナーシップを強化しました。一方、急速なリモートワークの普及やサイバー攻撃のインシデント急増を受けたセキュリティ対策への需要増加が顕著な背景から、セキュアなインターネット接続環境を可能としたゼロトラストセキュリティの基盤サービスをクラウドで提供する米国iboss, Inc.社とのリセラー契約を締結しました。さらに、人材不足を解消するセキュリティマネージメントプラットフォームを開発・提供する米国Exabeam, inc.社とパートナー契約を締結するなど、サービスの拡充を迅速に進

ESG、SDGsへのビジネスを通じた取り組み

当社グループは、SDGs目標と理念を事業活動とひも付け、ビジネスを通じた社会課題の解決を図ることを使命としています。2021年3月期は、価値創造プロセスのアウトカムに挙げたSDGs目標の中でも、主に「3. すべての人に健康と福祉を」「4. 質の高い教育をみんなに」「12. つくる責任 つかう責任」に対応した活動で実績を積み上げ、これまで、大学など教育機関に向けた授業支援システム「Sakai」を活用したICT環境の整備や、大学病院をはじめ

社内制度改革

2020年7月に新たな人事制度を施行しました。中期経営計画期間で、人事制度改革が実現できたことは、一つの成果だと思っています。企業価値を高めるために働いてくれる人が正当に評価されることで、モチベーションの向上にもつながる制度となりました。2021年3月に経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人2021」として認定されたこともあり、多様な人材が一層働きやすく、働きがいのある環境をつくり上げていきたいと考えています。

めました。

2021年5月にはキーウェアソリューションズ株式会社との資本業務提携を締結しました。当社とは顧客基盤、技術基盤を効果的に補完し合うことで、需要の増加が見込まれる基幹系システム刷新や製造業向けソリューション等のDXに向けた企業の取り組みにトータルに貢献していきます。

当社では2021年4月に、情報共有や連携を強化する目的で、東西の営業部門を一本化する組織改正を行いました。また、システム本部内にDX専任部隊としてDX推進部を新設し、2021年5月には、経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定されました。株主・機関投資家からも、DX領域で将来性のある企業としてKELへの期待は高まっており、それに応えていくことで企業価値を向上させたいと考えています。

※経済産業省が2018年のDXレポートで指摘した、企業が2025年までにレガシーシステムからの脱却を行わない場合の経済損失の可能性。

めとした医療機関への仮想化基盤の導入といった最先端インフラの提供を行ってきました。今後も、社会インフラを提供するITの総合サービス企業として、社会的責任を果たすべく事業活動に取り組んでいきます。



ニューノーマルや働き方改革の推進に寄与する改革として、ペーパーレス化のほか、各種デジタルツールの導入による各種会議体のオンライン化など、感染症への対策を実行しながらリモートワークの促進や業務効率化を図っています。また、社内システム更改という大きなプロジェクトも並行して進めています。データ移行やサブシステム連携、運用体制などを整備できたため、全社での受入テスト、教育を経て2021年内にカットオーバーを予定しています。



中期経営計画の達成に向けて

新型コロナウイルスの感染拡大により社会の仕組みは大きく変化し、社会経済を構成するあらゆるシステムのグレート・リセットが始まっています。

このような中、企業の戦略的なIT投資に加え、生産性向上や効率化・省力化を目的としたシステム投資需要は堅調に推移するものと予想されます。お客様のIT投資への要望は高度化・複雑化が進み、多くの企業で所有から利用へのクラウドシフトが行われ、ビジネス形態は急速に変化しています。

この状況の中で、サービスビジネスの拡販に向け、設備投資を進め最先端のデモ環境をKBCに導入し、営業活動に役立つセッションの種類や回数も増やしていく計画です。また、KCCの展開では、リモートワークでの要望にも柔軟に対応しながら拡大を進め、プラチナユーザーの囲い込みを継続していきます。さらに2020年に全国的な

ステークホルダーの皆様へ

中期経営計画の最終年度となる2022年3月期は、KELグループの将来が左右される重要な一年になると認識しています。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、「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、安定的かつ継続的な配当を基本方針としており、2022年3月期

サービスを開始したKEL Remote Service Center (KRSC) を中核としてマネージドサービス事業を強化する体制を整備し、グループ全体の収益の向上を図っていく計画です。また、タイのACTY SYSTEM (THAILAND) CO.,LTD.との協業によるセミ・オーダーメイドの生産管理システム販売の事業化を機に、ソフトウェア開発、アプリケーション、ミドルウェアの領域へ参入する予定です。その延長線上には、生産管理からサプライチェーンの効率化へ事業領域を拡大することも視野に入れていきます。

官公庁、地方自治体向けビジネスも着実に実績が出始めています。特に行政のデジタル化は2021年9月にデジタル庁が発足するにあたり、省庁ごとに標準化やクラウド導入を前提としたシステム刷新に大規模な予算が組まれています。当社の得意とする仮想化、セキュリティを切り口として、国内ベンダーの牙城を崩したいと考えています。

の1株当たりの年間配当金は前期比で5円増配の140円、配当性向は52.0%とする予定です。

今後も、グループを挙げて企業価値向上に励み、持続的な成長を果たすべく中期経営計画の目標達成に向け邁進していきます。

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。

CFOメッセージ



取締役 執行役員
本社機構担当(CFO)
玉岡 英人

ご挨拶

2021年6月18日付で取締役執行役員本社機構担当(CFO)を拝命いたしました玉岡でございます。2015年度に当社グループ会社の取締役に就任して以来、主に子会社の経営に携わり、子会社の経営基盤の強化に努めてまいりました。今後はCFOという立場でグループ経営に携わることとなりますが、グループ内に分散しているリソースを集中・共有化することで労働生産性を高めるとともにムダの排除に努め、経営基盤をより強固なものとする中で、当社の企業価値をより一層高めていきたいと考えています。もちろん、守り一辺倒ではなく、当社グループの持続的な成長に資する投資にも積極的に取り組んでまいります。CFOは「B/Sの門番」ですので、攻守バランスの良い成長を目指しつつ、経営の合理化を推進していく所存でございます。平素よりご愛顧・ご厚情をいただいておりますお客様、株主の皆様をはじめ、すべてのステークホルダーの皆様に、この場を借りましてご挨拶申し上げます。

2021年3月期の振り返りおよび2022年3月期の業績予想

ここからは2021年3月期の振り返りと中期経営計画最終年度である2022年3月期の業績予想についてお話しします。

2021年3月期の業績は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、営業活動の制限による商談スピードの低下や案件の一部長期化などの要因により、売上高は前年同期比で減収したものの、経常利益は2010年3月期から11期連続の増益となり、過去最高益を更新することができました。

2021年7月には4度目となる緊急事態宣言が発令される

など、現在も世界中で猛威を振っている新型コロナウイルス感染症が2022年3月期の業績にも影響を与えることを想定し、中期経営計画の数値目標である経常利益120億円は維持しているものの、業績予想は5億円引き下げて前期比4.1%増の115億円としました。これは同感染症の影響だけでなく、「KEL Custom Cloud (KCC)」などのサービスビジネスの推進による収益認識の期間対応への移行も考慮したものです。

経常利益 / 経常利益率



投資100億円の進捗状況について

中期経営計画において並行して進めてきたのが、当社グループの持続的な成長に向けた3年間で累計100億円程度の投資計画です。

累計100億円程度の投資に必要な資金はすべて自己資金で賄う予定で、中期経営計画の3年間で創出予定の営業キャッシュ・フロー200億円から配分する予定です。

これまでの成長投資として、3K(スリーケー)*などのサービスビジネスの拡販や資本提携・パートナーシップ締結を中心とした「事業基盤の強化」への投資、社内システムの更改や事務所移転などの「企業インフラの整備」への投資、財務諸表上は費用となっておりますが、人事制度改定や働き方改革の推進に伴う「人材確保のための投資」を実施しました。具体的には、2020年7月に人事制度の改定を行い、多様な人材が活躍でき、より公平性・透明性が高い人事制度を導入しました。また、ハイブリッドクラウド領域のビジネス拡大を目的として2020年4月にはエクイニクス・ジャパン株式会社と、2021年

2月にはピーエスシー株式会社と戦略的パートナーシップを締結しました。3Kビジネスについても、「KEL Briefing Center (KBC)」には最先端のデモ環境を導入しセッションを順次拡大、「KEL Managed Service (KMS)」やKCCのさらなる拡販・体制整備に取り組んでまいりました。

2021年5月、事業の拡大・深耕を目的としてキーウェアソリューションズ株式会社と資本業務提携を行いました。現在、業務提携を通じてお互いにシナジーを創出し、本業の利益拡大につなげるべく、両社それぞれの既存事業のノウハウの共有や顧客基盤の活用、相互連携強化による各種サービスの展開などについて、現場部門間で協議している段階です。

2022年3月期も引き続き、適切な資金配分により成長投資と株主還元バランスをとりつつ、中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

*「KEL Briefing Center (KBC)」、「KEL Custom Cloud (KCC)」、「KEL Managed Service (KMS)」から成る3つのサービスビジネス群

資金配分の考え方

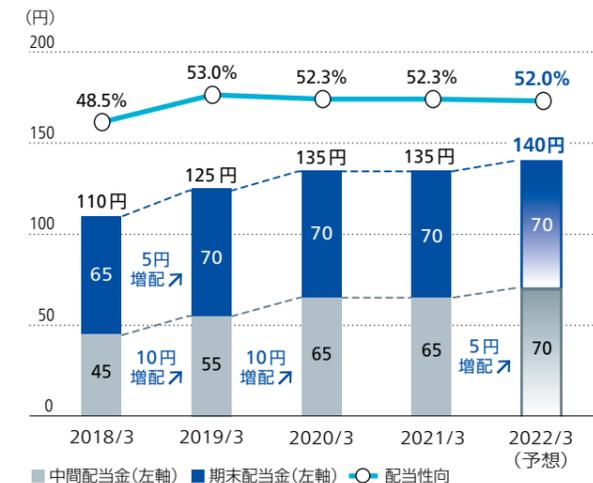


株主還元

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%以上を目標に掲げ、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。

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響などにより10期連続での増配を実現することはできなかったものの、1株当たり135円(前年同額)の配当を実施いたしました。中期経営計画の数値目標として掲げているとおり、配当性向50%以上を実現しており、2022年3月期の年間配当金におきましては、前期比5円増額の1株当たり140円(配当性向52.0%)を予定しております。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。

配当金 / 配当性向



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



常務執行役員
 営業部門担当 兼 日本オフィス・システム株式会社代表取締役社長

近藤 壮一



事業概要

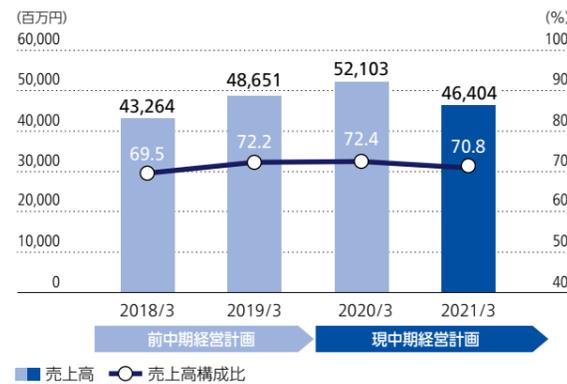
主要ITベンダーとの長期的なリレーションに基づき、お客様の課題を解決するために最適なハードウェアおよびソフトウェアを、特定のメーカーに偏らないマルチベンダー対応にて提供しています。また、IT業界の激しい変化、技術の革新に柔軟に対応するための技術力を確保しており、高度なスキルを持つエンジニアによるITインフラの設計、機器の検証、導入・構築の可能な体制を整備しています。さらに、製造業を中心として、流通業や金融業、サービス業や文教・医療・公共など、幅広い業種のお客様に対して、ITインフラ基盤の構築ビジネスを展開しています。

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

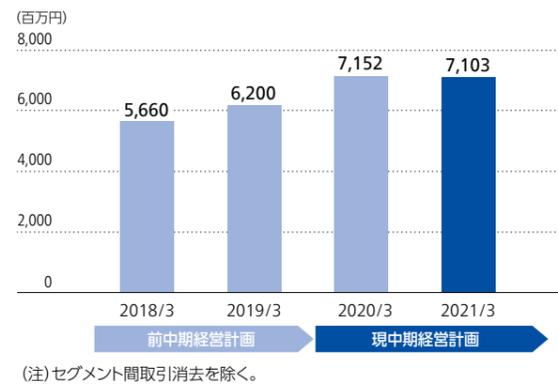
の実績があり、普及の進んだ仮想化インフラのシステム運用管理を、さらに自動化・効率化するためのソリューションの開発にも取り組んでいます。加えて、セキュリティの確保や運用・維持管理コストの削減、働き方改革の推進に伴う生産性向上などを目的としたVDI環境の構築にも取り組み、大規模案件にて培った事例・ノウハウに基づき、お客様のビジネスに役立つITインフラをご提供いたします。

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。

売上高 / 売上高構成比



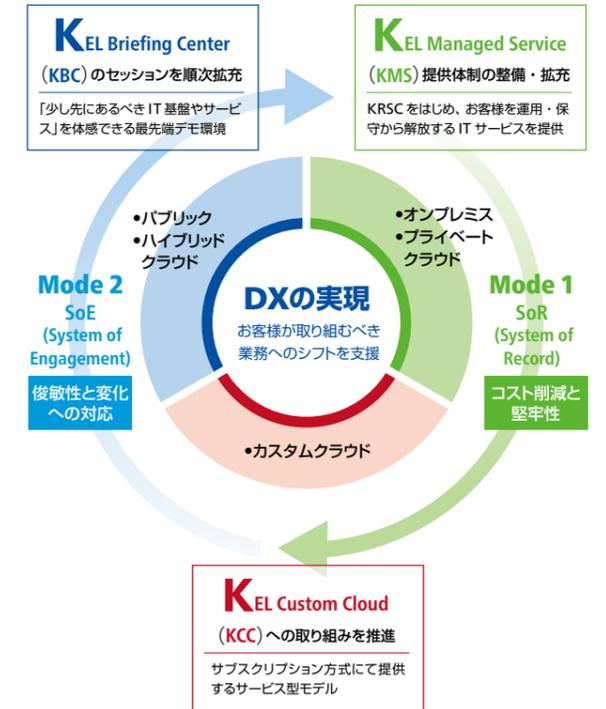
営業利益



2021年3月期の振り返りと今後の展望・ビジョン

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けた一年となり、営業活動の制限による商談スピードの低下や案件の一部長期化などの要因に加え、製造業やサービス業向けのサーバーおよびストレージ関連の売上が減少したことなどにより、売上高は464億4百万円(前年同期比10.9%減)、営業利益は71億3百万円(前年同期比0.7%減)となりました。

2022年3月期は、ビジネス基盤である仮想化・セキュリティ・ネットワークなどのソリューションビジネスに引き続き注力するとともに、2021年4月にDX専任部隊として新設したDX推進部を中心に企業のDXの推進を支援していきます。また、「KEL Custom Cloud (KCC)」などの「3K」を中核としたサービスビジネスの拡販に取り組んでまいります。さらに、グローバル事業の強化として、海外の優秀なIT人材を日本企業に派遣するサービスやセミオーダーメイドの生産管理システム販売の事業化などに注力し、新規事業領域への参入・拡大に努めてまいります。



マルチベンダー対応を活かしたオンプレミスでの多数のシステム構築実績

当社は、国内有数の大手企業を基盤として幅広い業種・業態の顧客を持ち、2008年には、当時のVMware パートナープログラムの最上位レベルである「VIP プレミアパートナー」を国内で初めて認定された1社となり、2021年現在も「Data Center Virtualization」、「Empower Digital Workspace」、「VMware Cloud on AWS」の3つのカテゴ

リーにおいて、最上位レベルである「プリンシパルパートナー」として幅広い業種の企業・団体へ仮想化技術を導入し、その実績は600社以上となっています。



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



取締役 執行役員
 技術・サービス部門担当 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



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

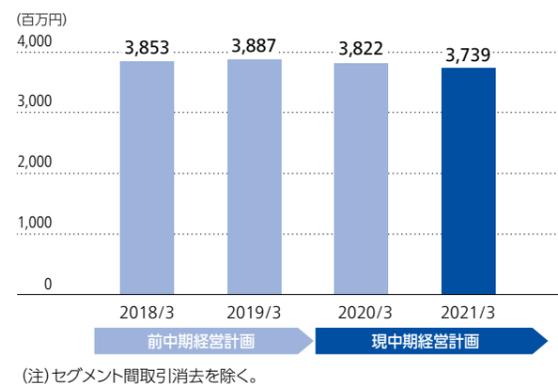
のインストール・バージョンアップなど、一貫した保守サポート体制を整えています。国内主要都市に設置された保守サービス拠点では、24時間365日サービスを提供するなど、長年にわたる豊富なノウハウを活かし、高品質な保守サービスを提供する体制を確立しています。

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

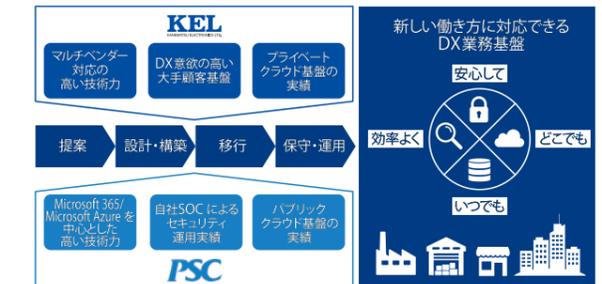


2021年3月期の振り返りと今後の展望・ビジョン

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染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、拡大に努めたものの、新型コロナウイルス感染症の影響やシステム運用ビジネス関連の売上およびストレージ関連の保守契約売上が減少したことなどにより、売上高は191億3千7百万円(前年同期比3.6%減)、営業利益は37億3千9百万円(前年同期比2.2%減)となりました。

2022年3月期は、戦略的パートナーシップを強化したアライアンスパートナーと協業し、ハイブリッドクラウド／

マルチクラウドビジネスを推進するとともに、キーウェアソリューションズ株式会社との資本業務提携を契機として、アプリケーション領域への進出や既存事業の深堀など、事業規模のさらなる拡大を図ってまいります。



KEL Remote Service Centerのサービス提供を本格的に開始

サーバー、ストレージ、ネットワーク等のいわゆるITシステム基盤には、システムのライフサイクルに基づき長期間の安定稼働、信頼性が求められており、事業の継続性確保に不可欠となります。加えて、従来のオンプレミス環境だけではなく、パブリッククラウドとの併用によるクラウド環境へのリフト&シフト、ワークスタイル変革によるリモートアクセス環境の整備など、企業のITシステムはますます多様化・複雑化し、情報システム部門の対応範囲の拡大や運用保守業務の負荷もさらに増えています。

当社グループでは、昨今のデジタルトランスフォーメー

ションの推進やワークスタイルの変革への対応に伴い、多様化・複雑化したITシステムを運用する担当者の負荷軽減、および障害時の迅速な対応や障害を未然に防ぐための保全サポートを目的に、遠隔での対応を前提とした運用・監視施設である「KEL Remote Service Center (KRSC)」を2020年8月よりサービス提供を本格的に開始し、マネージドサービス事業の強化とグループ全体の収益向上を図ってまいります。



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

独自性を発揮する デジタルトランスフォーメーション (DX)戦略

— 最新テクノロジーを自ら実装し、お客様へ還元・循環 —

新型コロナウイルス感染の拡大を契機として、社会全体でライフスタイルやワークスタイルが大きく変化しました。企業のICTシステムには、多様な人が場所・時間に制限されず、ストレスなく安心して働くことができる環境が求められるなど、お客様のデジタルトランスフォーメーション(DX)対応も急速に進展しています。

こうした環境下、兼松グループにおけるICTソリューション事業の中核会社である当社が、デジタル技術の活用により社会へ貢献・寄与できる領域は、今後、さらに拡大するものと予想しています。

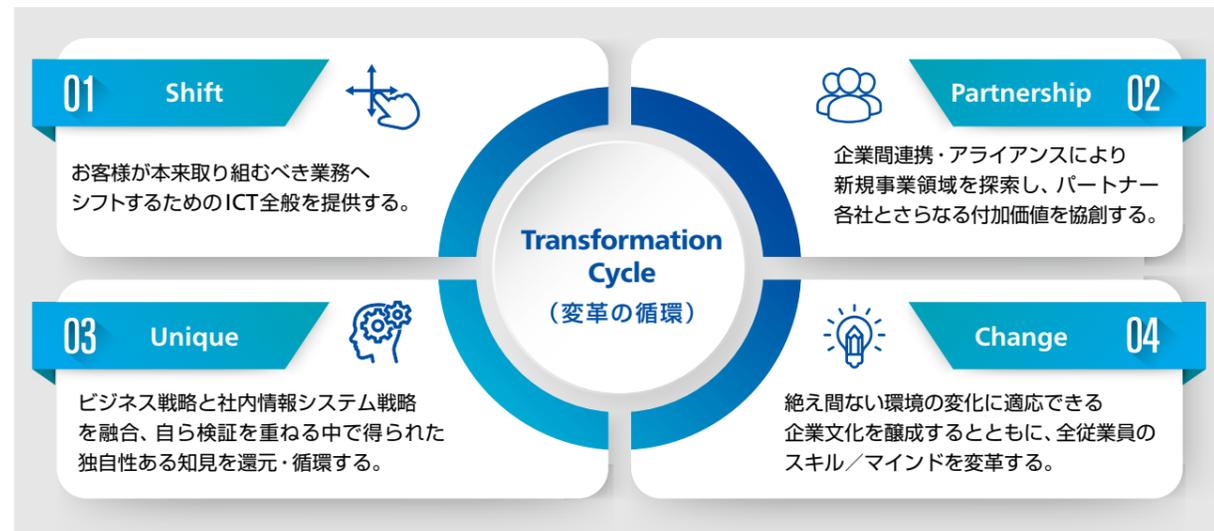
しかしながら、不確実性が一層増す時代において、単一の企業グループでDXを実現・継続するのは容易ではありません。信頼できる企業間で連携し、新たな事業領域を「探索」、今までに無かった付加価値を協創していくことが重要な戦略と認識しています。

さらに、ICT事業を営む当社グループが、自社の情報システム戦略をDX化して概念検証(PoC)を行い、その中で得られた知見をお客様やパートナーに還元・循環することで、他社に追随されない独自性(ユニークネス)が発揮できると考えています。そのためには、終わりの無いDXという試みに対し、絶え間ない環境の変化に適應できる企業文化を醸成するとともに、全従業員のスキル/マインドの変革が必須となり、全社的に取り組んでいます。

DX基本方針と4つのテーマ

当社では、DX基本方針として“Transformation Cycle(変革の循環)”をキーワードに掲げ、DXの具体的施策を推進するため、部門横断型チームとして「デジタル業務改革委員会」を発足しています。

お客様の真のビジネスの目的・課題をデジタル技術によって実現・解決する戦略的ITパートナーとして、お客様のDX推進に貢献してまいります。



DX取り組み事例

「3K(スリーケー)」サービスの拡販により、DXを実現するICTリソース全般を提供

KEL Briefing Center (KBC)

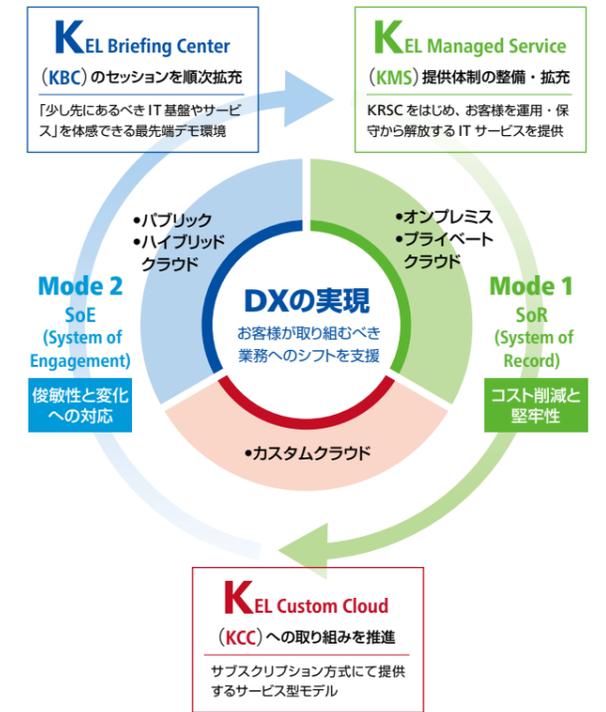
最新トレンドやテクノロジーを盛り込んだ当社が考える「少し先にあるべきIT基盤やサービス」を、デモを交えながら体感いただき、お客様のIT戦略の策定やロードマップの作成を支援します。

KEL Custom Cloud (KCC)

お客様のご要望に合わせたインフラ基盤をオーダーメイドで構築し、運用/保守/メンテナンス(保全)/管理までを含めたフルマネージドサービスとしてお客様へ提供します。

KEL Managed Service (KMS)

ITライフサイクルで、最も長く、最も手間が掛かる「運用・保守」フェーズ。KMSは運用・保守からお客様を解放するITサービス群です。設計・構築から運用・保守まで一気通貫・シームレスなサービスで、お客様が取り組むべき業務へのシフトをサポートします。



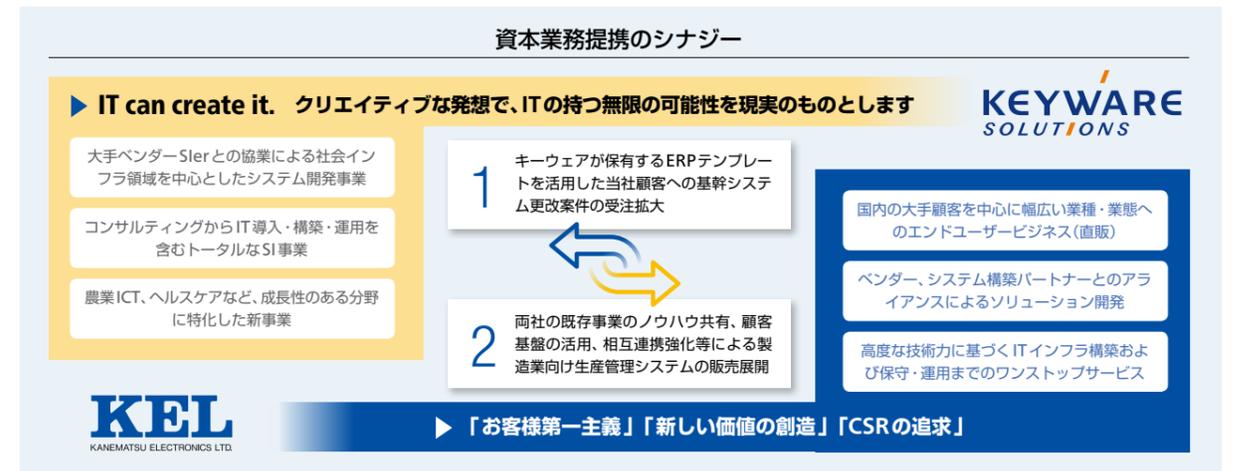
アプリケーション関連ビジネス強化のため、キーウェアソリューションズ(株)と資本業務提携

社会インフラ領域を中心としたシステム開発事業に強みを有するキーウェアソリューションズ株式会社(以下、キーウェア)に7.21%を出資し、資本業務提携を行っています。

当社およびキーウェアは、両社が保有する顧客基盤、技術基盤を効果的に補完し合い、需要の増加が見込まれるDXに

向けた企業の取り組みに対し、インフラ領域から業務システムの構築までトータルなサービス提供が可能になります。

今後、両社での事業の拡大・深耕につなげるとともに、一層の企業価値向上を図るため、シナジーの創出に努めてまいります。



当社は、経済産業省が定めるDX認定制度に基づく「DX認定事業者」の認定を取得しています。DX認定制度は、事業者が経営ビジョンの策定や、DX戦略・体制の整備などをすでに行い、DX推進の準備が整っていることを経済産業省が認定し、社会全体でDXを推進していくことを目的としています。

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>ネットアップ</p> <p>Star (最上位)</p> <ul style="list-style-type: none"> NetApp University Award 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>デル・テクノロジーズ</p> <p>Titanium (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/バックアップの各分野で大きくビジネス伸長</p>	<p>日本ヒューレット・パカード</p> <p>Platinum (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>レノボ・エンタープライズ・ソリューションズ</p> <p>Platinum (最上位)</p> <p>HCIおよびHPC関連のビジネスに加え、IBM社との協業等さまざまな販売促進進行中</p>	<p>日本アイ・ビー・エム</p> <p>Platinum (最上位)</p> <ul style="list-style-type: none"> IBM Excellene Business Partner Award 2020 <p>サーバ・ストレージ製品の 카테고리でトップクラスの販売・構築実績。特にメインフレーム系製品はNo.1シェア</p>	<p>Cohesity Japan</p> <p>Preferred Reseller</p> <p>Backup/NAS/Cloud環境におけるデータ管理ソリューションとして導入実績増加。KBCデモ環境を活用して拡販中</p>
<p>ニュータニクス・ジャパン</p> <p>CLOUD PROFESSIONAL</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</p>	<p>ヴェイムウェア</p> <p>Principal(Data Center Virtualization, VMC on AWS, Digital Workspace) (最上位)</p> <ul style="list-style-type: none"> Master Service Competency(DCV, NV, DW, VMC)取得 <p>マルチクラウドのデモ環境を実装 新たにMSP VMware Cloud on AWSのメニュー化</p>	<p>シトリックス・システムズ・ジャパン</p> <p>Platinum(最上位)</p> <p>ワークスタイル変革でセキュアなワークスペースが求められる中、高いテクノロジーに裏打ちされたプラットフォームとして注力</p>
<p>レッドハット</p> <p>Advanced</p> <p>KBC(KEL Briefing Center)にてOpenShift, Ansibleのデモ環境を実装しソリューション展開中</p>	<p>日本マイクロソフト</p> <p>Silver</p> <p>【取得コンピテンシー(4コース)】 Cloud Productivity, Cloud Platform, Collaboration and Content, Small and Midmarket Cloud Solutions</p>	<p>ピュア・ストレージ・ジャパン</p> <p>Preferred</p> <p>All FlashストレージとしてVDI案件などに強みがある。EVER GREENと言われる永久保守プロフラムが特徴</p>

<p>アカマイ・テクノロジーズ</p> <p>Select</p> <p>Enterprise Security EAA (ZTNA)、ETP (SWG) を中心に活動を開始し順調に推移。市場評価の高いクラウドWAFにも注力中</p>	<p>シスコシステムズ</p> <p>Premier</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>クラウドストライク</p> <p>Associate</p> <p>在宅勤務が加速する中でZeroTrustとしての端末セキュリティEDRの要望が増加中。販売も堅調に推移</p>
<p>Exabeam Japan</p> <p>Reseller</p> <p>大型案件を受注後、2020年既存SIEMのアドオンとしても利用できる次世代SIEMとして取り扱いを開始</p>	<p>F5ネットワークスジャパン</p> <p>Silver</p> <p>ロードバランサー(負分散装置)を中心に協業、近年ではクラウドなど仮想基盤で動作するソフトウェア(BIG-IP-VE)の販売を推進中</p>	<p>ファイア・アイ</p> <p>Platinum(最上位)</p> <ul style="list-style-type: none"> Best Growth Award 2019 <p>ランサムウェアなどの標的型攻撃対策として、EDRとEメールの販売促進強化。また、iboss社とのコラボレーションによるクラウド型サンドボックスに注力</p>
<p>フォーティネットジャパン</p> <p>Advanced</p> <p>Gateway security製品の拡販に加え、Fortinetで包括的なSecurity Solutionを展開中</p>	<p>iboss</p> <p>Reseller</p> <p>リモートワーク用インターネット接続時のセキュリティ対策としてSWGのニーズは根強い。KTS保守サポートを立て付け販売活動を強化</p>	<p>パロアルトネットワークス</p> <p>Innovator</p> <p>物理アプライアンス次世代ファイアウォールからPrisma Accessによるクラウド型FWaaSまで販売展開。SASE提供ベンダーとして取り扱い強化を図る</p>
<p>リバーベッドテクノロジー</p> <p>Elite(最上位)</p> <p>従来のSteelHeadアプライアンスでの販売から他のソリューションへの横展開に向けて様々な施策を試案・検証を強化中</p>	<p>Cato Networks</p> <p>Reseller</p> <p>世界初の「SASE」プラットフォームCato Cloudの販売開始。ネットワーク更改案件などの実績もあり、自営構築体制の確立、グループ会社によるサポート体制も完備</p>	<p>ダッソー・システムズ</p> <p>Gold</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>

アライアンス・企業間連携における付加価値の協創

不確実性が一層増す時代において、単一の企業グループでビジネスを完結させるのではなく、信頼できる企業間で連携し、新たな事業領域を「探索」、今までに無かった付加価値を協創していくことが重要な戦略となります。

当社は異なる強みを有する企業との資本業務提携や戦略的パートナーシップを強化することで、お客様のベネフィットを創出し、デジタルトランスフォーメーション(DX)の実現を支援してまいります。



グローバルセキュリティ
エキスパート株式会社

情報セキュリティ分野におけるコンサルティング、ソリューション、教育ビジネスにおける発展を期し、資本業務提携



エクイニクス・ジャパン株式会社

Silver

• Customer Success Story Award 2020

デジタルトランスフォーメーション(DX)を見据えた次世代ITプラットフォーム、Network Edgeを活用したSD-WANソリューションを展開



株式会社ピーエスシー

Microsoft AzureおよびMicrosoft365を中心にハイブリッドクラウド領域のビジネス拡大に向けた協業の強化

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となっています。

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。



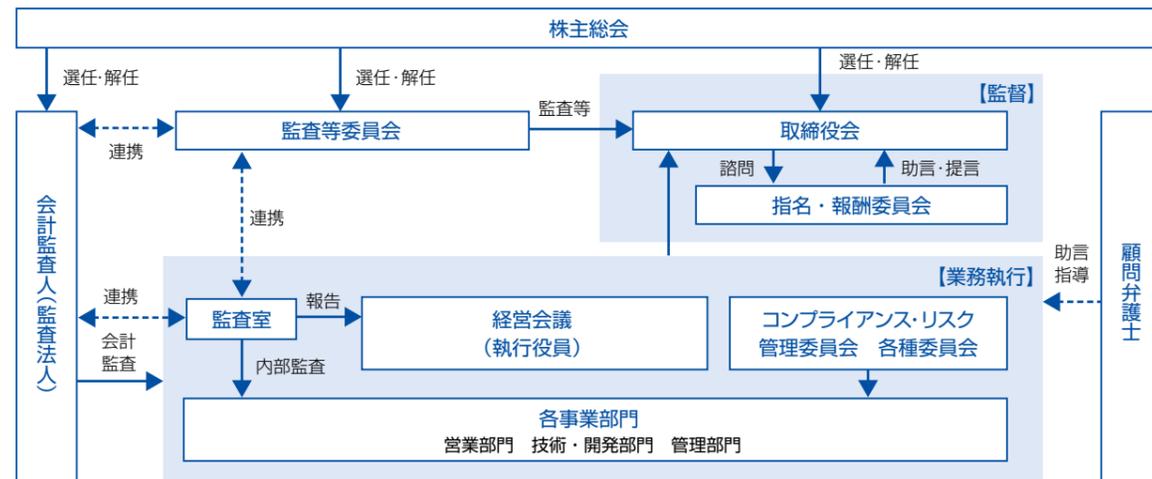
コーポレート・ガバナンス

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

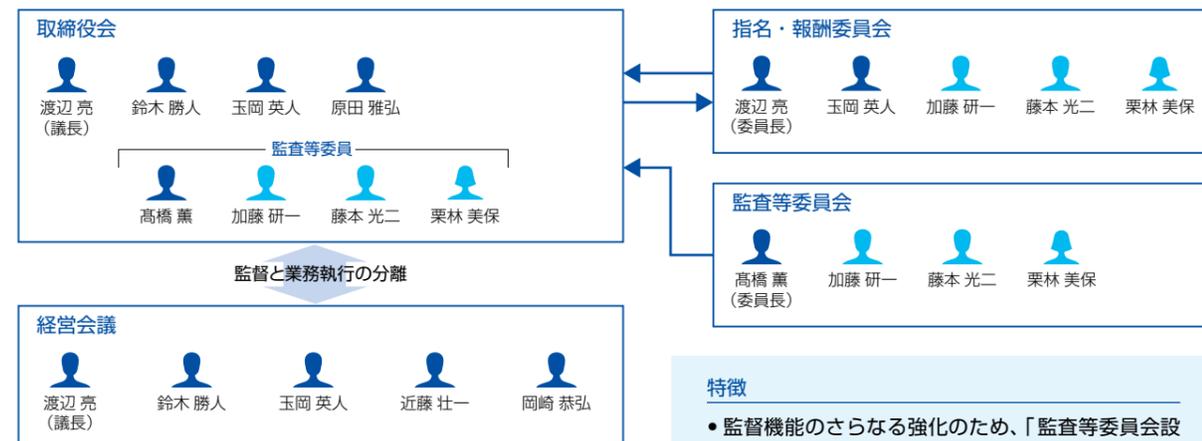


執行役員制度への移行

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 (2021年6月18日時点)



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。2021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
2021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4.60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"> ● 取締役会の構成員の多様性確保 ● 議案の事前説明や資料の事前配布、監査部門との連携強化等のサポート体制の強化 ● 当社事業や会社法関連法令・ガバナンス等に関するトレーニングの機会の提供

役員報酬

取締役(社外取締役、非常勤取締役および監査等委員である取締役を除く。以下、「対象取締役」)の報酬は、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を定めております。固定報酬は、役位に従って決定しております。短期業績連動報酬は、当事業年度の業績等を勘案し賞与として決定しております。長期業績連動報酬は「譲渡制限付株式報酬制度」として、役位に従って株数を決定しております。業績

連動報酬の支給割合は、報酬総額の概ね60%程度を想定しております。

社外取締役、非常勤取締役および監査等委員である取締役の報酬については、固定報酬のみとしております。

対象取締役の報酬は、客観性・透明性を確保するために、指名・報酬委員会での検討・答申を得た上で、株主総会にて決議された報酬総額の範囲内で、取締役会の承認により決定しております。

■ 役員報酬構成比率イメージ



■ 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(人)
		固定報酬	賞与	譲渡制限付株式報酬	
取締役(監査等委員を除く) (社外取締役を除く)	223,108	103,650	105,000	14,458	8
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	-	-	4

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 82,600千円
 注2 取締役には退職慰労金を支給しておりません。
 注3 取締役(監査等委員である取締役を除く。)の固定報酬および短期業績連動報酬限度額は、2020年6月19日開催の第52回定時株主総会において、年額250,000千円以内(但し、使用人報酬相当額を含めない。)と決議いただいております。

注4 譲渡制限付株式の付与のために支給する金銭報酬の総額および普通株式の総数は、2020年6月19日開催の第52回定時株主総会において年額30,000千円以内、年10,000株以内と決議いただいております。
 注5 監査等委員である取締役の報酬限度額は、2016年6月17日開催の第48回定時株主総会において、年額70,000千円以内と決議いただいております。

親会社との関係

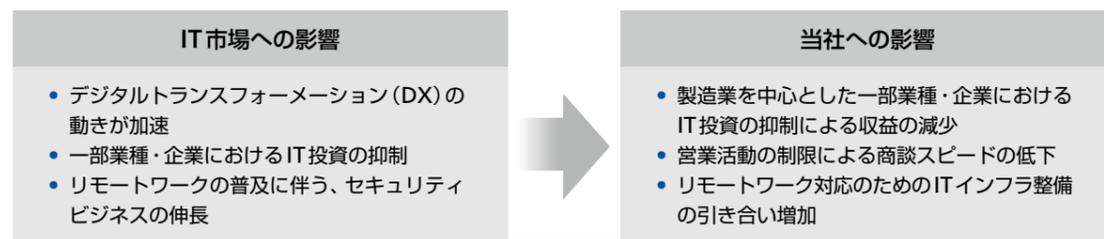
兼松株式会社は間接所有分を含め、当社議決権の58.4%を所有する親会社です。当社は親会社の企業グループの中で、電子・デバイス部門を担う企業に位置付けられております。人的関係につきましては、親会社から1名が当社

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。

ニューノーマル時代への適応 新型コロナウイルス感染症への対応

2020年度は、新型コロナウイルス感染症が世界中で猛威を振るい、社会活動や事業活動の大幅な制限など、経済や人々の生活に大きな影響を与えた1年でした。このような中、当社グループはお客様、お取引先、従業員の安全を第一に考えながらニューノーマル時代にいち早く対応し、感染拡大防止対策に万全を期しつつ、営業活動を継続してまいりました。

新型コロナウイルス感染症の影響と当社の対応



社内環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> 在宅勤務や時差出勤の推進、シェアオフィスの活用 本社全館に非接触体温計および消毒液の設置 すべての拠点に飛沫防止用パーテーションの設置 マスク品薄時に全従業員へマスクを配布 社内ネットワーク品質およびセキュリティの強化 	
---------	---	---

DX推進による業務の効率化	<ul style="list-style-type: none"> オンライン会議ツールの活用による営業活動の効率化 電子捺印サービスの導入によるペーパーレス化の促進 取締役会のオンライン開催 	
---------------	--	---

社内ネットワークの品質およびセキュリティを強化

新型コロナウイルスの感染拡大に伴うリモートワークやWeb会議の急速な普及により、社内のみならず、社外からのアクセスが増加し、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が浮き彫りになっています。

当社は、社内ネットワークの品質およびセキュリティの強化を目的として、「VMware SD-WAN by VeloCloud」、および「iboss」を社内を導入いたしまし

た。Web会議の通信は新たに用意したインターネット回線を利用して通信品質を改善し、社内外からのアクセスをibossクラウドに集約することで均一化されたセキュリティポリシーの適用が可能となりました。



社外取締役からのメッセージ



加藤 研一

中国の武漢から発生した新型肺炎は、またたく間に我が国の領土にまん延しました。日本経済に与えた影響は計り知れないものがありますが、当社では迅速な対応により被害を最小限にとどめています。2020年2月25日に政府から新型コロナウイルス感染症対策についての指針が発表された翌日には、対策ガイドラインを制定しました。具体的には、在宅勤務と時差出勤の奨励、不要不急な出張や懇親会の自粛、手洗い・うがい・マスク着用の徹底等々です。さらには3月30日に勤務形態を原則在宅勤務へ変更しました。2021年1月7日に発令された2度目の緊急事態宣言を受け、オンラインによる初めての取締役会が開催されました。今後の経営課題は、従業員の感染拡大防止と2022年3月期を最終年度とする中期経営計画の達成です。マルチベンダーとしての強みを活かし、ITインフラ基盤の設計、構築から保守、運用まで一貫したサービスをワンストップで提供し続けていく必要があります。



藤本 光二

新型コロナウイルスが猛威を振っています。当社では従業員は在宅勤務に、取締役会をオンラインに切り替えるなど率先した対策をとり、現在は抑え込みに成功しています。このような中で、当初自粛一辺倒だった本業の方にも変化がありました。

昨年4月に感染リスクを抑えるため、ビデオ会議システムを全面的に導入、7月に新人事制度に移行して従業員のモチベーションを高め、8月に高いセキュリティレベルでインフラ基盤を提供する新しいサービスを開始(KEL Remote Service Center)、10月にマルチベンダーとしての特徴を活かした独自の営業ツール(オンラインセミナーモール)を発表しました。

2022年3月期は上期の出遅れを下期に取り返し、来期に向けて良いスタートになっています。

日々変化しているIT業界でしたが、コロナはこれを激動に変えました。我々の経営課題はこの変化に順応することにあります。我々監査等委員も、会計監査人、内部監査人と連携を図り、変化に応じた監査を行ってまいります。



栗林 美保

今般のコロナ禍において、KELでは従業員に対し在宅勤務、時差出勤等を奨励しつつ、貸出PC端末、ZOOMや電子捺印サービス等の用意、ネットワーク増強などの在宅勤務実施のための環境整備をし、さらにリモートでも安全に会議ができるようリモートワークガイドラインを制定してきました。

このようなリモート会議の普及により、顧客との間でより多くの打ち合わせが可能となり、必要な場合は、それぞれの部署に居ながら参加が可能になるなど営業活動の効率化を図ることができました。

リモートワークのメリットは多々あるものの、最終合意に至るプロセスなど、顔対顔の信頼関係を築くこともなお重要であることに変わりありません。

私は、弁護士としての独立社外取締役として、新たに生じるであろう法的問題点を注意深く検討し、KELの企業活動に貢献していく所存であります。

11年間の主要な財務・非財務データ

単位：百万円

	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
会計年度：											
受注高	45,024	47,252	44,846	64,232	62,446	62,434	63,184	62,353	68,504	72,883	64,910
売上高	45,623	46,773	45,059	63,883	61,896	61,289	64,166	62,251	67,396	71,961	65,542
売上原価	32,464	33,100	31,265	46,703	44,986	44,813	45,757	43,768	48,303	51,477	45,596
販売費及び一般管理費	8,929	9,072	9,030	11,775	10,802	10,084	10,001	8,946	9,017	9,550	9,075
営業利益	4,229	4,600	4,763	5,404	6,108	6,390	8,408	9,536	10,074	10,933	10,870
経常利益	4,345	4,707	4,901	5,466	6,255	6,516	8,484	9,636	10,125	10,999	11,041
親会社株主に帰属する当期純利益	2,322	2,652	3,061	2,877	3,467	4,155	5,264	6,492	6,739	7,387	7,382
営業キャッシュ・フロー	3,299	3,453	3,258	3,651	1,915	5,066	6,218	5,822	7,719	6,538	8,610
投資キャッシュ・フロー	17,794	1,042	919	△ 488	△ 3,034	△ 171	1,440	△ 220	△ 542	△ 1,472	△ 884
フリーキャッシュ・フロー	21,093	4,495	4,178	3,163	△ 1,119	4,895	7,659	5,601	7,177	5,065	7,725
財務キャッシュ・フロー	△ 1,145	△ 1,110	△ 1,279	△ 1,816	△ 1,882	△ 2,479	△ 2,308	△ 2,731	△ 3,442	△ 3,861	△ 3,863
減価償却費	327	300	329	345	413	406	356	416	524	589	616
会計年度末：											
受注残高	9,178	9,657	9,444	11,552	12,105	13,474	12,365	12,470	13,576	14,495	13,865
流動資産	37,440	40,265	45,106	47,220	48,830	48,986	56,805	59,584	63,392	65,740	68,981
固定資産	3,983	3,930	5,551	5,931	6,852	6,287	4,387	4,205	4,777	6,050	6,183
総資産	41,424	44,196	50,658	53,152	55,683	55,274	61,193	63,789	68,170	71,791	75,164
流動負債	9,126	10,361	12,023	13,063	14,970	13,394	16,392	15,392	16,747	16,594	16,303
固定負債	693	684	2,549	2,963	2,733	3,222	2,801	2,482	1,999	2,281	2,446
負債合計	9,820	11,046	14,573	16,026	17,704	16,617	19,194	17,875	18,747	18,876	18,749
純資産	31,603	33,149	36,085	37,126	37,978	38,657	41,999	45,914	49,422	52,914	56,415
自己資本	31,603	33,124	34,885	36,069	37,841	38,597	41,946	45,866	49,369	52,863	56,361
自己資本比率(%)	76.3	74.9	68.9	67.9	68.0	69.8	68.5	71.9	72.4	73.6	75.0
その他の情報：											
営業利益率(%)	9.3	9.8	10.6	8.5	9.9	10.4	13.1	15.3	14.9	15.2	16.6
配当性向(%)	49.2	48.5	46.7	54.7	53.6	51.6	48.9	48.5	53.0	52.3	52.3
1株当たり配当金(円)	40.0	45.0	50.0	55.0	65.0	75.0	90.0	110.0	125.0	135.0	135.0
1株当たり純利益(EPS)(円)	81.22	92.73	107.04	100.63	121.24	145.29	184.09	227.02	235.66	258.33	258.11
1株当たり純資産(BPS)(円)	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	1,970.26
総資産経常利益率(ROA)(%)	10.8	11.0	10.3	10.5	11.5	11.7	14.6	15.4	15.3	15.7	15.0
自己資本利益率(ROE)(%)	7.5	8.2	9.0	8.1	9.4	10.9	13.1	14.8	14.2	14.5	13.5
非財務データ											
従業員数(連結)(名)	1,050	1,039	1,686	1,656	1,579	1,495	1,358	1,235	1,244	1,274	1,281
(単体)(名)	576	567	564	549	516	480	435	415	415	403	415
女性比率(単体)(%)	13.9	14.3	15.1	15.7	16.7	17.7	17.9	18.8	20.2	22.1	25.1
新卒採用者数(連結)(名)	18	9	10	16	29	30	27	24	38	48	53
(単体)(名)	15	9	9	7	14	14	13	13	25	27	35
新卒採用女性比率(単体)(%)	20.0	-	22.2	14.3	28.6	28.6	30.8	38.5	36.0	37.0	57.1
有給休暇取得率(単体)*1(%)	54.5	54.8	53.6	55.7	53.5	55.0	58.9	64.4	69.3	61.6	54.0
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	14.03
取締役(監査等委員を除く)*2(名)	6	6	6	6	7	8	7	7	8	4	4
(うち社外取締役)*2(名)	(1)	(1)	(1)	(1)	(2)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
取締役(監査等委員・監査役)*2(名)	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4
(うち社外取締役・監査役)*2(名)	(2)	(2)	(2)	(2)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)
女性役員比率(単体)(%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12.5	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。

*1 有給休暇平均取得日数 / 有給休暇平均付与日数 × 100 で算出

*2 各年3月期終了後の株主総会終了時点のものです。

取締役および執行役員



渡辺 亮
 在任期間 8年 / 所有株式数 10,200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)



鈴木 勝人
 在任期間 5年 / 所有株式数 7,400株
 取締役 執行役員
 技術・サービス部門担当 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)



玉岡 英人
 新任 / 所有株式数 1,000株
 取締役 執行役員
 本社機構担当
 1992年 兼松株式会社入社
 2021年 取締役 執行役員(現職)



原田 雅弘
 在任期間 4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)



近藤 壮一
 常務執行役員
 営業部門担当 兼 日本オフィス・
 システム株式会社代表取締役社長
 1984年 当社入社
 2016年 執行役員
 2019年 取締役
 2020年 執行役員
 2021年 常務執行役員(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 5年 / 所有株式数 9,300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 5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 4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
 (みずす監査法人へ改称)
 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
 在任期間 1年 / 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
 2020年 当社取締役(監査等委員)
 (現職)

会社概要

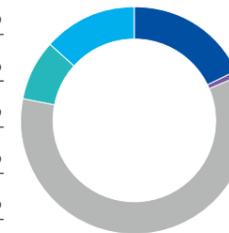
商号	兼松エレクトロニクス株式会社 KANEMATSU ELECTRONICS LTD.	代表者	代表取締役社長 渡辺 亮(わたなべ あきら)
本社	〒104-8338 東京都中央区京橋2-13-10	資本金	9,031百万円
URL	https://www.kel.co.jp	決算期日	3月31日
設立	1968年(昭和43年)7月23日	従業員数	(単体)415名 (連結)1,281名

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	11,597名(前期末比:2,714名増)

所有者別株式分布

金融機関	17.69%
証券会社	0.81%
その他の法人	58.89%
外国法人等	8.44%
個人・その他	13.17%



大株主	株主	持株数 (千株)	持株比率 (%)
兼松株式会社		16,554	57.87
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)		1,390	4.86
第一生命保険株式会社		750	2.62
株式会社日本カストディ銀行(信託口)		720	2.52
株式会社日本カストディ銀行(信託口9)		285	1.00
株式会社日本カストディ銀行(年金信託口)		282	0.99
株式会社日本カストディ銀行(信託口4)		260	0.91
株式会社三菱UFJ銀行		210	0.74
東銀リース株式会社		193	0.68
東京海上日動火災保険株式会社		169	0.59

※持株比率については、自己株式(28,039株)を控除して算出しております。

外部からの評価

兼松エレクトロニクスは「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に選定、また、「DX認定事業者(DX-Ready)」「健康経営優良法人」に認定されております。



オフィシャルWebサイトの紹介

兼松エレクトロニクスグループに関する、より詳細な情報については当社オフィシャルWebサイト掲載情報をご覧ください。

