

CMC GROUP

2018年9月期
通期決算・成長戦略説明会

1. 2018年9月期 通期決算 (2017年10月～2018年9月)
2. 2019年9月期 業績見通し (2018年10月～2019年9月)
3. 事業紹介
4. 成長戦略

2018年9月期 通期決算

**2018年9月期
業績**

売上高・営業利益は過去最高を更新し、ほぼ業績見通し通りに着地

売上高： **181億円** 前年同期比 **7.3%増**
営業利益： **20億円****マーケティング
事業**

技術マニュアル制作の好調に加え、M&Aの効果が寄与

売上高： **161億円** 前年同期比 **7.7%増**
営業利益： **19億円****システム開発
事業**

物流関連システムのソフトウェア開発の売上高が増加

売上高： **19億円** 前年同期比 **3.4%増**
営業利益： **1億円**

営業利益の増加要因

- ・売上高：技術マニュアル制作の好調に加え、M&Aの効果が寄与
- ・売上原価：製造部門でのICT活用の高度化による原価低減

単位:百万円	2018年9月期	2017年9月期	前年同期比
売上高	18,114	16,889	7.3%
売上総利益	6,204	5,421	+14.4%
販売管理費	4,202	4,049	+3.8%
営業利益	2,001	1,372	+45.8%
営業利益率	11.0%	8.1%	+2.9point
経常利益	2,076	1,534	+35.3%
当期純利益	1,322	938	+41.0%

固定資産の増加要因

- ・I C T研究開発拠点「CMC GROUP NAGOYA BASE」開所に伴う設備投資の増加
- ・M&Aによるのれん及び関係会社株式の増加

単位:百万円	2018年9月末	2017年9月末	前年同期比
流動資産	11,832	11,901	▲0.6%
現預金	7,762	7,262	+6.9%
固定資産	5,608	4,776	+17.4%
総資産	17,441	16,678	+4.6%
流動負債	2,778	2,958	▲6.1%
固定負債	1,567	1,514	+3.5%
株主資本	12,760	11,943	+6.8%
純資産	13,094	12,204	+7.3%



2019年9月期 業績見通し

売上高拡大を前提に、新規投資を実施

単位:百万円

単位:百万円	2019年9月期	2018年9月期	前年同期比
売上高	19,996	18,114	+10.4%
営業利益	2,000	2,001	▲0.1%
経常利益	2,046	2,076	▲1.4%
当期純利益	1,343	1,322	+1.5%
配当金	36円	36円	—

9

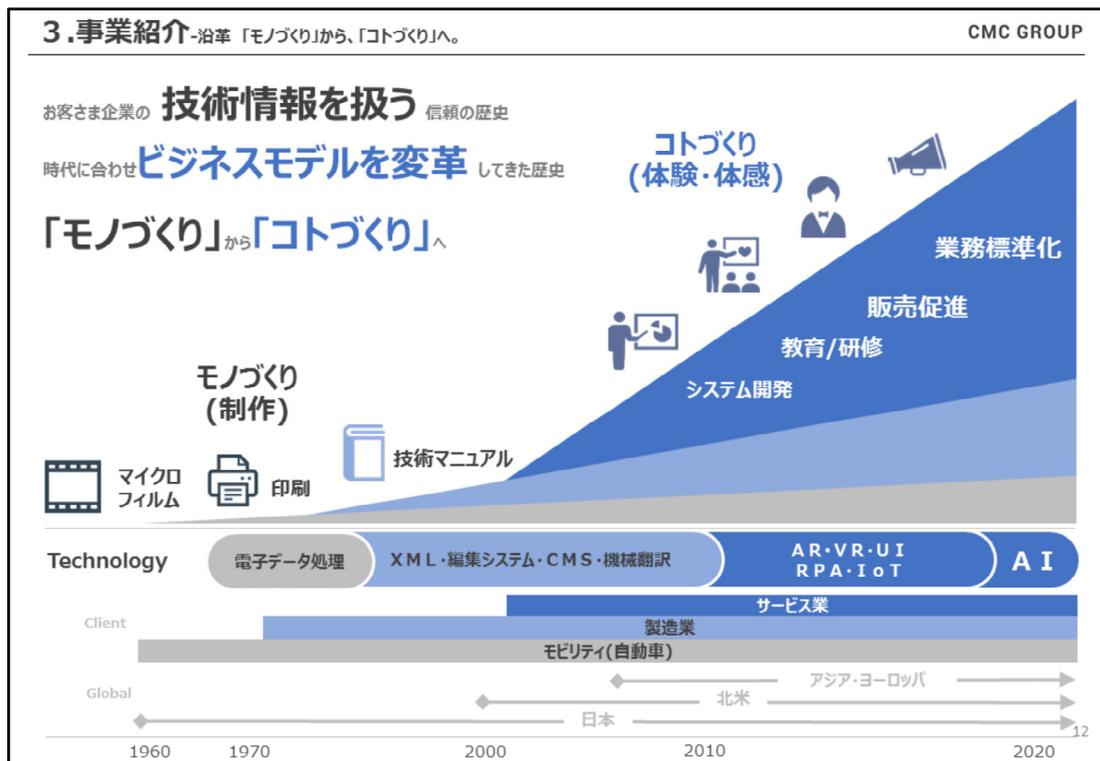
ビジネスモデル変革を進める**投資の期**とすべく、営業利益見通しは、前期同水準

配当

将来の成長を見据えた新たな投資を進めながら、着実かつ安定的な配当とするため、前期同水準の配当額とする

事業紹介

▶ 商号	株式会社シイエム・シイ
▶ 本社	名古屋市中区
▶ 創立年月日	1962年(昭和37年)5月25日 ※第58期
▶ 連結売上高	181億円(2018実績) 199億円(2019予想)
▶ 連結営業利益	20億円(2018実績) 20億円(2019予想)
▶ 子会社数	連結8社(国内 4社、海外 4社) 非連結6社(国内 1社、海外 5社)
▶ 海外拠点	USA、中国(4拠点)、台湾(2拠点)、タイ(2拠点)、シンガポール、オランダ、フランス、ポーランド 計13拠点
▶ 連結従業員数	969名
▶ 市場・証券コード	JASDAQ(スタンダード) 2185



シイエム・シイの沿革は、お客さま企業の技術情報を扱う信頼の歴史であるとともに、時代に合わせ「モノづくり」から「コトづくり」へとビジネスモデルが変革してきた歴史

お客さま企業の商材・サービスを知り尽くすからこそできる、「コト」のデザインが可能であり、強み

時代の流れに逆らわず、事業の本質は変えず、変化を続けている

①創業～1970年代

- 当社のビジネスは「技術情報」を基にした「モノづくり」からスタート
- ・マイクロフィルムは、技術情報をアーカイブする「モノ」
- ・印刷は、情報を紙媒体に置き換える「モノ」

②1980年代～2000年頃

- 単なる「モノづくり」だけではなく、「お客さま企業の業務支援」つまり、「コトづくり」という業務が発生
- ・お客さま企業が保有する情報を「編集」することで、スタッフの皆さまや製品を使用するユーザーの皆さまに「コト」をご提供
- ・グローバル市場のニーズが高まり海外進出を開始

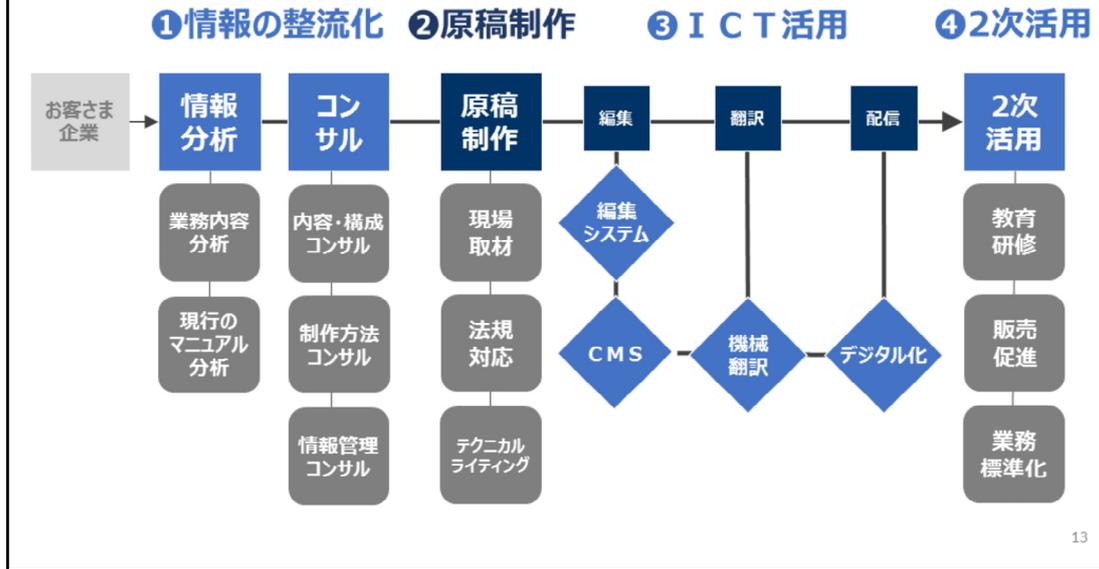
③2000年以降

- 当社の事業は「モノづくり」からお客さまに「体感や経験」といった価値を提供する「コトづくり」に変化
- ・教育、研修、販売促進、業務標準化業務など、
- 「技術情報・お客さま企業を知り尽くす」ことにより、「マニュアル以外の方法でもわかりやすく伝える」ことが可能

④2010年以降

- ICTを駆使してコトを産み出し、お客さま企業やユーザーの皆さまにコンテンツを提供
- ・AI、AR、VR、UI、RPA、IoTなど

マニュアルの一步先へ。



ビジネスの根幹である、マニュアル制作4つのフェーズ

特に、③ICT活用のフェーズ

当社グループの編集システムは、国内大手製造メーカーで多数採用

さらに、①情報の整流化と④2次活用のフェーズ

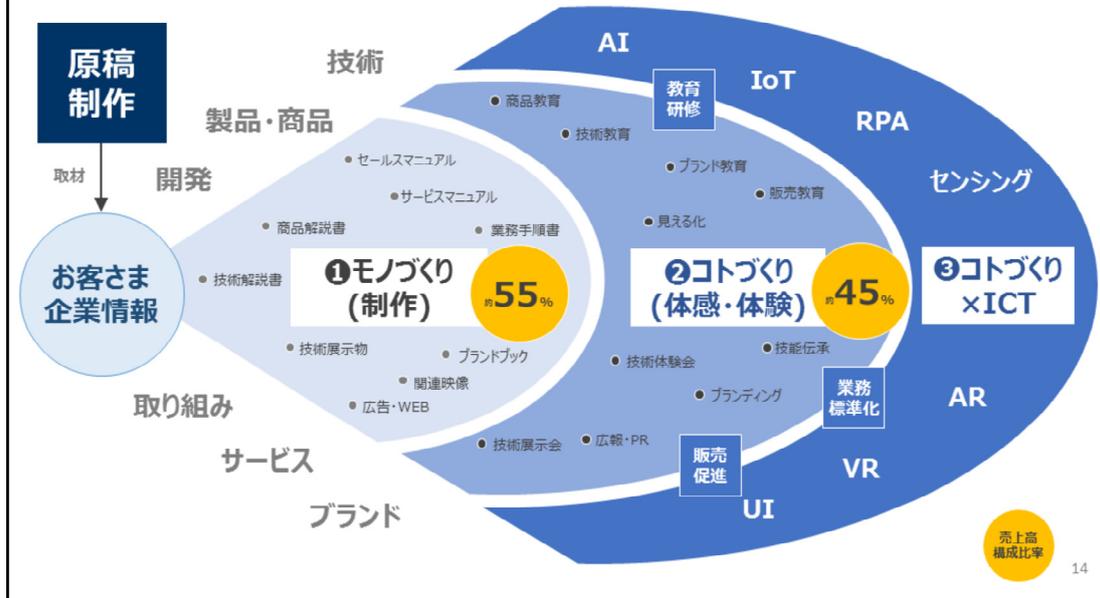
①「情報の整流化」は、お客さま企業の活動やサービスを「知り尽くす」フェーズ

このフェーズを経て、

④「2次活用」のフェーズを産み出すことが可能

マニュアルを制作するだけでなく、教育を実施、それだけでなく、「教育定着」や「改善定着」など、**お客さま企業を知り尽くすことで、より深いサポートを提供できることが、大きな特徴**

お客さま企業を知り尽くすことから多様な「モノづくり」を実現、さらに「コトづくり」へ展開



お客さま企業のことを知り尽くすことで、「解説書」「動画」「広告」といった制作物「モノづくり」から、**体験・体感に重きを置いた**、「教育研修」「イベント」「展示会」「販売促進」そして、「業務標準化」などの「コトづくり」へと変化

創業当初：「モノづくり」100% → 現在：「コトづくり」が45% → 今後増加

AI、AR、VR、UI、RPA、IoTなどのICT活用により、「ユーザーの皆様が快適に使っていただけるコンテンツ」

* 具体的な3つの事例を次のスライドで説明

ICTを活用し、**精度の高い「コトづくり」**を実現



マニュアル×AI
音声エージェントマニュアル



標準化×センシング
技能伝承・業務標準化



技術解説×VR
安全訴求コンテンツ



2018年4月OPEN 研究開発拠点新オフィス
CMC GROUP NAGOYA BASE

オープンイノベーションセンター
トンガルLABO

CMC GROUP INNOVATION CENTER

15

3つの事例に共通することは、「**コンテンツ×ICT**」

従来の「紙では伝わらない、伝えにくい情報」を、いかにユーザーに伝えられるかが、コンテンツの良し悪しとなる時代

- ① **マニュアル×AI**「自然言語処理」= 音声エージェントマニュアル
- ② **標準化×センシング**「アイトラッキング」= 技能伝承、業務標準化
- ③ **技術解説×VR**「安全訴求コンテンツ」= 安全訴求コンテンツ（自動車安全装備バーチャル体験）

お客さま企業やパートナーと共有しながらプロトタイプ開発を推進するため

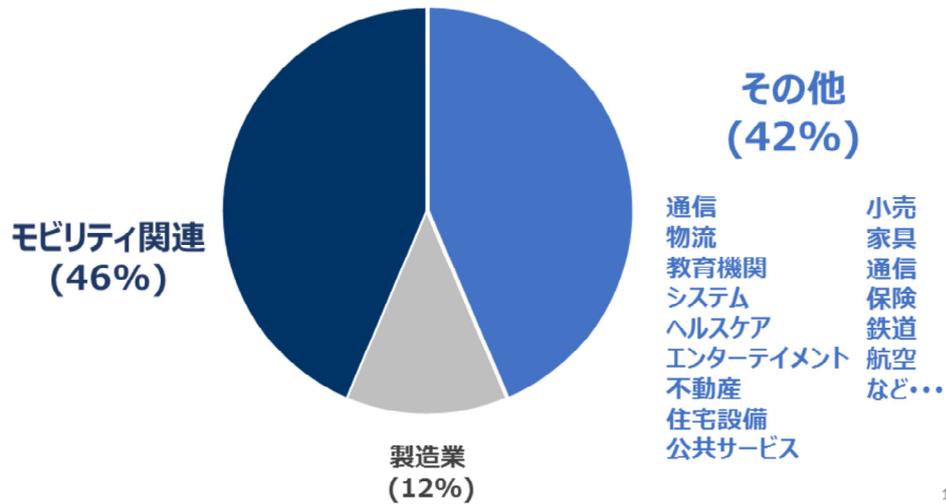
「CMC GROUP NAGOYA BASE」を設立

そこに、**オープンイノベーションセンター「トンガルLABO」**を開設

※インキュベーション例：産学連携（大学研究室）、地方自治体連携（愛知県、名古屋市、他）

モビリティ(自動車)関連の知見を活かし 他業種へ拡大中

※2018年9月期 上位顧客100社の構成



16

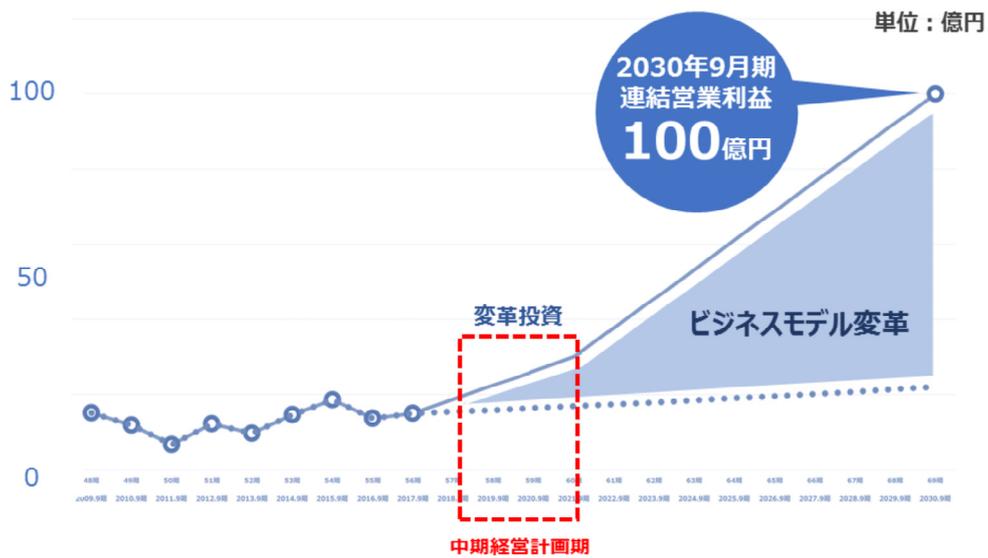
創業当初は、モビリティ（自動車）関連 = 100%でスタート
以降、モビリティ（自動車）関連 **以外**の領域を徐々に増加

モビリティ（自動車）関連のビジネスで得た知見を活かしながら、他業種へ領域拡大
さらに加速させていく計画

成長戦略

グループ全体の価値創出をはかる、CMCグループ新創業の期

ICTの徹底的な活用によるビジネス変革と拡大



18

今、中期経営計画期は、「グループ全体の価値創出をはかる期間」の位置づけ
中期経営方針は、「ICTの徹底的な活用によるビジネス変革と拡大」

目標を、**2030年 連結営業利益 100億円** と設定
目標実現につながる取り組みを進める

今が、まさに目標達成に向けての「**変革投資**」の期間

グループ全体の価値創出をはかる、CMCグループ新創業の期

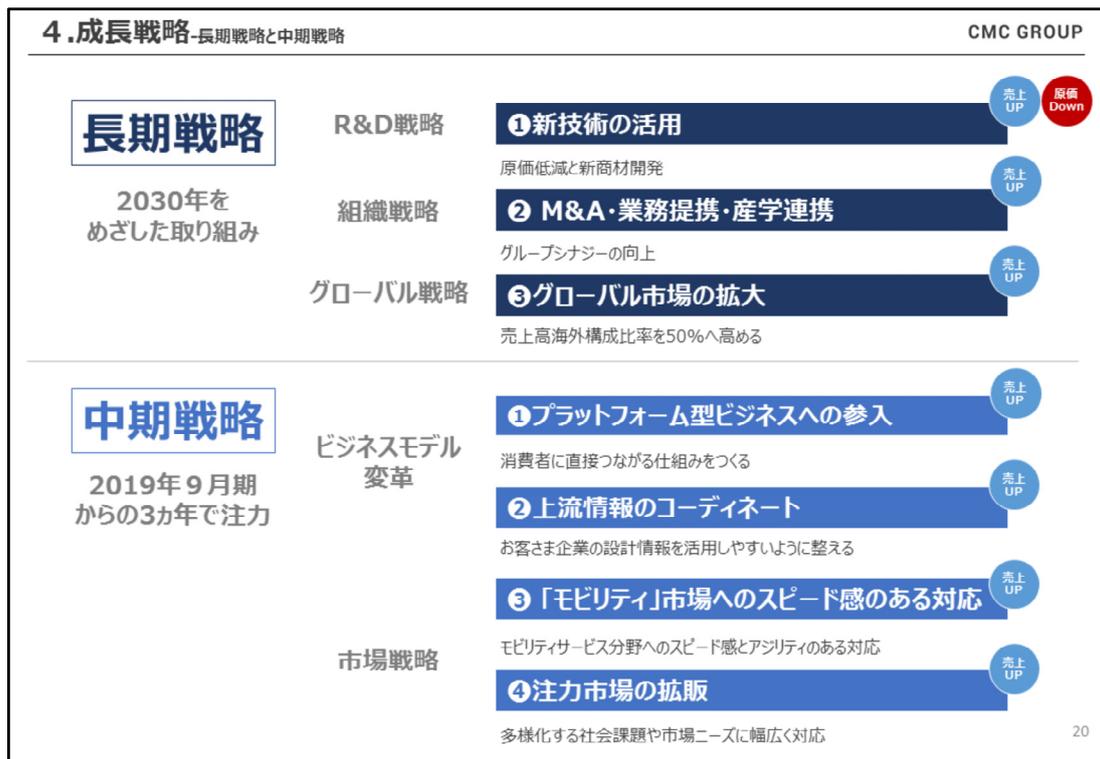
ICTの徹底的な活用によるビジネス変革と拡大

CMC GROUP 5つの変革



※Q：クオリティ P：プライス S：スピードの意味を当社グループの造語 19

グループ内の活動変革として
「テクノロジー」、「市場」、「思考」、「QPS」、「人財」の5つの変革ポイントを掲げ、
グループ一丸となって、変革に対応



グループ成長戦略は、「長期戦略」、「中期戦略」の2段階構成
 ・2030年を目指した、継続的な取り組みである長期戦略
 ・2019年9月期からの3か年で注力していく中期戦略

長期戦略の注力ポイント

- ① **R&D戦略**：尖がった新技術の活用による徹底的な原価低減と新商材開発
- ② **組織戦略**：グループ内最適化だけでなく、M&A・業務提携・産学連携による更なるグループシナジー強化
- ③ **グローバル戦略**：グローバル市場の売上高海外構成比率を50%へ高めるべく活動推進

中期戦略の注力ポイント

ビジネスモデル変革：

- ① 消費者に直接つながる仕組みをつくる、**プラットフォーム型ビジネスへの参入**
 既存ビジネスの変革：分析・編集・配信などを包括化、さらに開発スピードを加速化
- ② お客さま企業の設計情報を活用しやすいように整える、**上流情報のコーディネート**
 AIの活用：膨大な設計情報の資産化

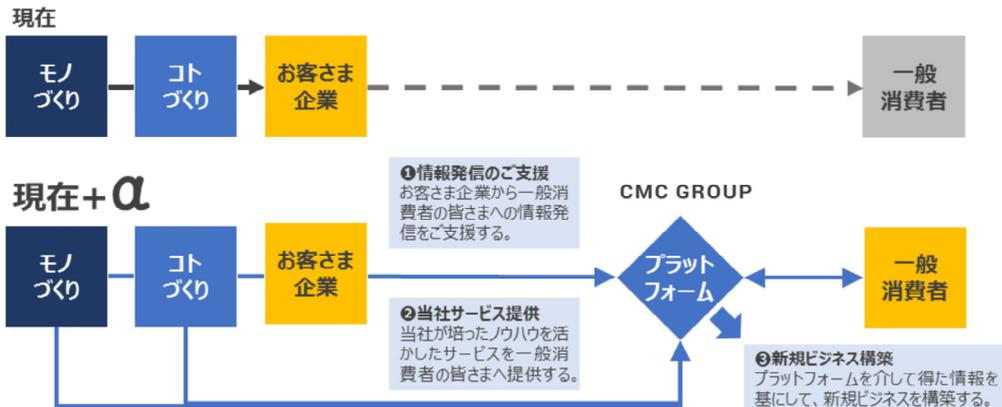
市場戦略：

- ③ **「モビリティ」市場へのスピード感とアジリティのある対応**
 MaaS、Connected：情報活用の変革により、ビジネス領域拡大のチャンス
- ④ **注力市場への拡販**
 既存の知見×ICT：医療・医薬品、物流を中心に多様化する社会課題や市場ニーズに幅広く対応

「中期戦略」の「プラットフォーム型ビジネス」について次頁にて説明

①プラットフォーム型ビジネスへの参入 中期戦略

一般消費者の皆さまが快適にアクセスできる「プラットフォーム型ビジネス」への変革。
これまでの B to B のビジネスモデルに加え、
一般消費者の皆さまに直接つながる仕組みをつくることで新たな収益基盤を拡大する。



一般消費者の皆さまに、コンテンツに快適にアクセスし、
満足を得ていただくための「プラットフォーム型ビジネスモデル」への変革

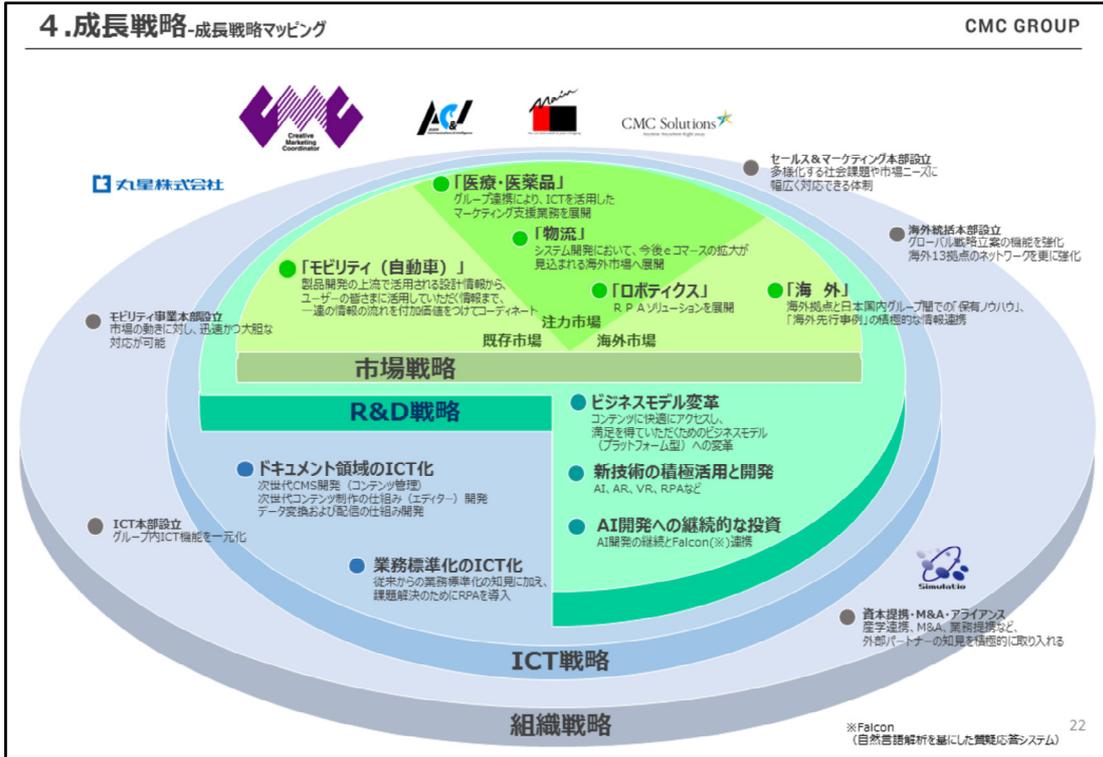
これまででは、お客さま企業への支援を通して、一般消費者の皆さまへ情報発信
今後は、ICTを活用したプラットフォームを介して、情報と消費者をマッチング

「B to B」 → 「B to B to C」 & 「B to C」

ビジネスプラットフォーム具体例：

- ①お客さま企業から消費者への情報発信を支援
- ②当社が培ったノウハウを活かしたサービスを消費者へ提供
- ③プラットフォームを介して得た情報を基にして、消費者の一人一人に最適な情報展開

以上 3つの手法により、収益基盤拡大を推進



成長戦略を体系的に捉え対応

成長を下支えする、「組織戦略」

社内外のすべてをICT化していく、「ICT戦略」

ビジネスモデル変革を進めるため、新技術開発とAI投資の継続を進める、「R&D戦略」

変革する市場に戦略的にアプローチしていく、「市場戦略」

一つ一つの戦略を積み重ねていくことで成長の実現を目指す
更なる飛躍のため、今まで以上に開発投資を進め、2030年に向けて邁進

CMC GROUP

ご清聴ありがとうございました。

參考資料



株式会社シイエム・シイ

お客さま企業のマーケティング活動における戦略パートナーとして、お客さま企業の技術情報に関する知見を活かしたマニュアルなどの制作、業務標準化支援、及び、教育・研修といった一連のサービスにICTなどを活用して提供しております。



株式会社 CMC Solutions

お客さま企業のICTに関する課題解決をトータルで支援するため、システムに関するコンサルティング・構築・運用サポートをおこなっております。経営とICTに関わるコンサルティングサービス、システムインテグレーションサービス、さまざまな業務分野やプラットフォームに対応したアプリケーションソフトウェアを提供しております。



丸星株式会社

コンテンツマネジメントシステムをベースとし、マニュアル制作に関するプロセスのすべてを支援しております。システマチックな原稿作成からコンテンツの効率的な管理、翻訳までをトータルに手がけております。また、お客さま企業の社内向け従業員教育、教育コンテンツ作成や消費者向け販売促進、自動車ディーラーへのコンサルティング、各種調査などのマーケティング事業もソリューションとして提供しております。



株式会社メイン

講師ネットワークを保有し、店舗スタッフの接客スキル向上、接客スキルを競うコンテストの運営、駅構内における外国人対応など、CS向上をめざしたサービスを提供しております。



株式会社アサヒ・シーアンドアイ

医療・医薬品業界を専門にサービスを提供するコンテンツ制作会社として、大手製薬会社を中心にマーケティング活動を支援しております。



株式会社シミュレティオ

NICT（※）発のベンチャー企業であり、自然言語処理に強みを持つ人工知能（AI）の研究・開発に取り組んでおります。また、意味解析システム [Orca]・質問応答システム [Falcon] などによる自然言語処理ソリューションも展開しております。

※ NICT：国立研究開発法人情報通信研究機構
(National Institute of Information and Communications Technology)

North America

アメリカ



CMC PRODUCTIONS USA INC.

Europe

ポーランド



Maruboshi Central & Eastern Europe Sp. zo.o.

オランダ



Maruboshi Europe B.V.

フランス



Maruboshi France S.A.R.L.

Asia

中国



広州国超森茂森信息科技有限公司
広州市丸星資訊科技有限公司

台湾



台湾丸星資訊科技股份有限公司

タイ



CMC ASIA PACIFIC CO., LTD.
Maruboshi (Thailand) Co., Ltd.

シンガポール



CMC ASIA PACIFIC CO., LTD.

海外

8ヶ国 13拠点

この資料は、株式会社シイエム・シイ（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。当資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。また、本資料には、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

以上を踏まえ、投資をおこなう際は、投資家の皆様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

お問い合わせ先
株式会社シイエム・シイ 経営企画部 IR担当 052-322-3386

IRサイト <http://www.cmc.co.jp/ir/>

2019年9月期第1四半期決算発表は2019年2月13日15時以降を予定しております。