

CMC GROUP

2019年9月期 通期決算説明会

業績報告

業績報告

単位:百万円

	2018年9月期	2019年9月期	前期比	要因
売上高	18,114	19,251	+6.3%	技術マニュアル制作、システム開発の好調に加え、M & A の効果が寄与
売上総利益	6,204	7,106	+14.5%	I C T 活用の高度化による原価低減
販売管理費	4,202	4,859	+15.6%	M & A による増加、成長戦略に基づく先行投資
営業利益	2,001	2,246	+12.2%	先行投資を上回る、大幅な原価低減を実現
(営業利益率)	(11.0%)	(11.7%)	(+0.6%)	
経常利益	2,076	2,248	+8.3%	為替差損の発生など
親会社株主に帰属する当期純利益	1,322	1,314	▲0.7%	A I 開発を担うシミュレイオのビジネスモデルを見直した結果、特別損失として133百万円を計上
EPS	188.74円	188.68円	▲0.1円	
ROE	10.5%	9.7%	▲0.8%	

貸借対照表

単位:百万円

	2018年9月末	2019年9月末	差額
流動資産	11,603	13,131	+1,528
内)現金及び預金	7,762	8,832	+1,070
固定資産	5,807	5,665	▲141
総資産	17,410	18,797	+1,387
流動負債	2,778	3,137	+359
固定負債	1,537	1,442	▲94
株主資本	12,760	13,820	+1,059
純資産	13,094	14,217	+1,122

業績見通し

4 期連続の増収増益を予想

注力市場における拡販、汎用商材の販売の開始
さらなる、I C T活用の高度化による原価低減

単位:百万円

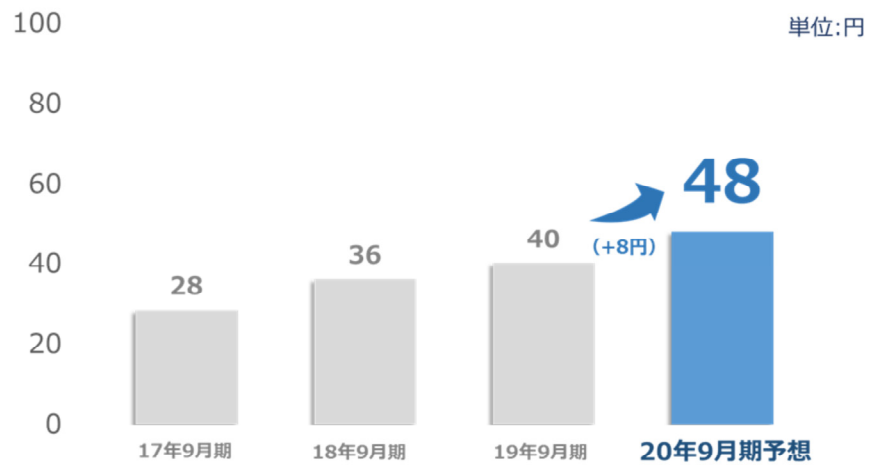
	2019年9月期	2020年9月期	前期比	要因
売上高	19,251	20,000	+3.9%	各注力市場における拡販、汎用商材の販売の開始
営業利益	2,246	2,500	+11.3%	先行投資を上回る、大幅な原価低減
(営業利益率)	(11.7%)	(12.5%)	+0.8%	
経常利益	2,248	2,487	+10.6%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,314	1,583	+20.5%	増収増益を受け、最高益を予想
EPS	188.68円	227.37円	+38.68円	
ROE	9.7%	10.6%	+0.9%	

5

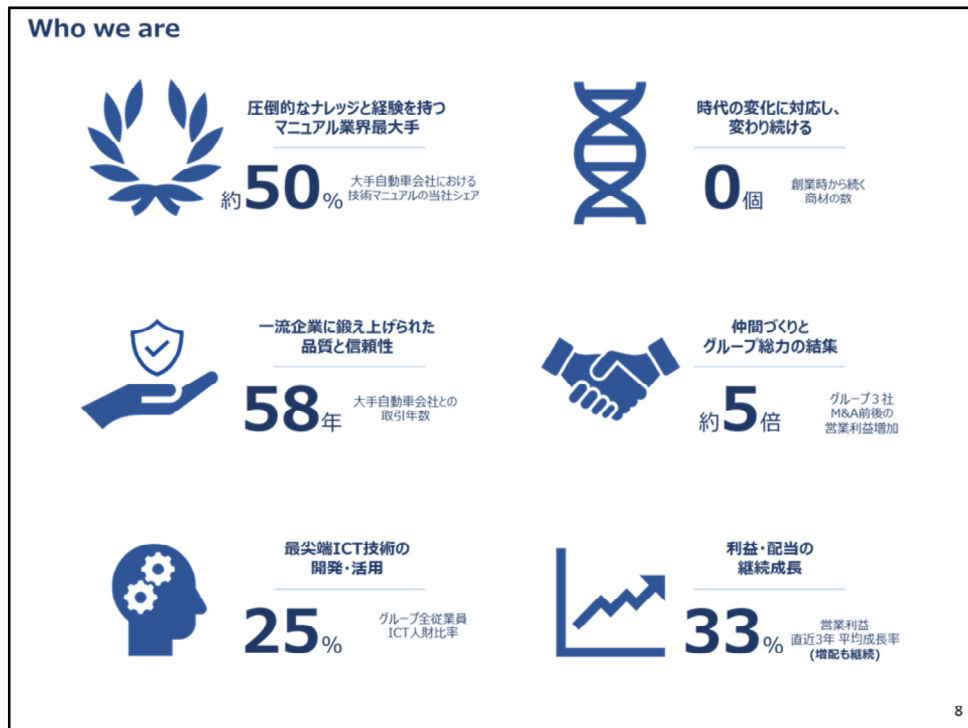
配当予想

3期連続の増配を予想

業績動向、財務体質、将来に向けた投資に必要な内部留保等を総合的に勘案し、
配当金額の継続的な増額をめざしていく



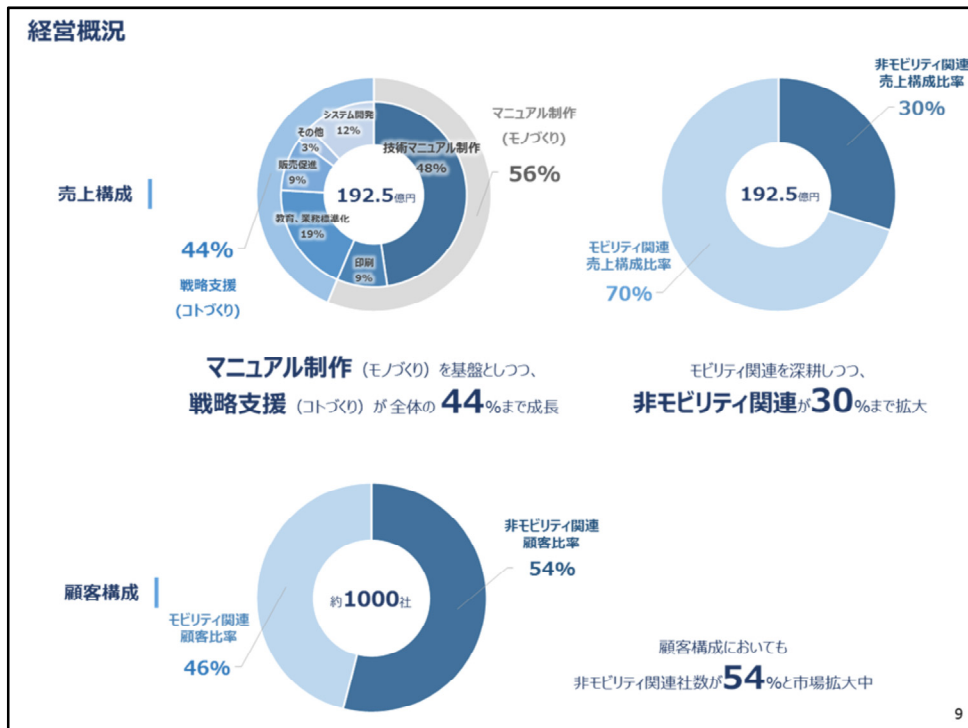
**Who we are
&
What we do**



Who we are

当社グループの特徴を数値で表現

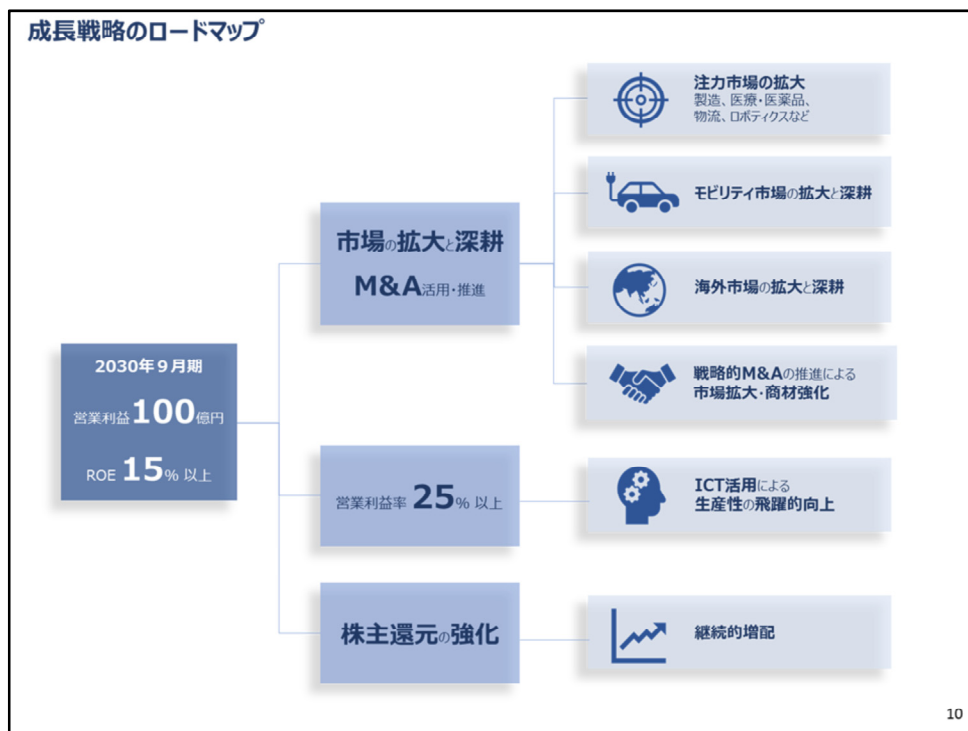
- ①**大手自動車会社における技術マニュアルのシェア：約50%**
(圧倒的なナレッジと経験を持つマニュアル業界最大手)
- ②**創業時から続く商材数：0個**
(時代の変化に対応し、変わり続けたため、創業時から続く商材はゼロ)
- ③**大手自動車会社との取引年数：58年**
(大手自動車メーカー中心に長い歴史)
- ④**グループ3社M&A前後の営業利益増加：約5倍**
(仲間づくりとグループ総力の結集)
- ⑤**グループ全従業員のICT人財比率：25%**
(最尖端のICT技術を積極的に取り込み)
- ⑥**営業利益の平均成長率：33% ※直近3年**
(利益・配当の継続的な成長)



商材別 売上高構成
「マニュアル制作」モノづくりを基盤としつつ、
「戦略支援」コトづくりが全体の**44%**に成長

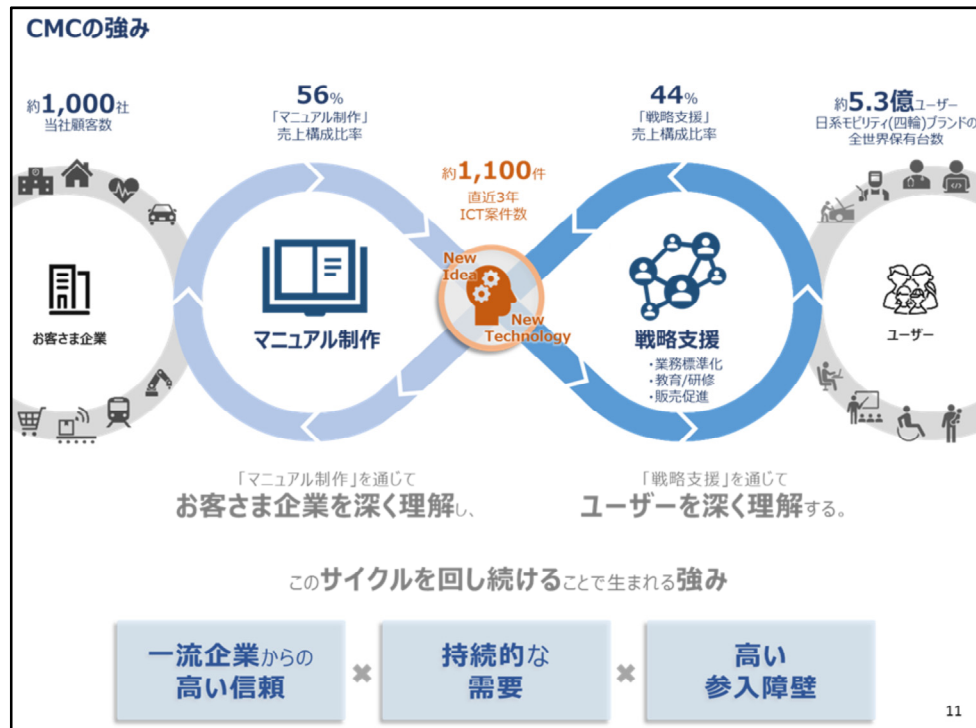
顧客別 売上高構成
モビリティ関連を深耕しつつ、
非モビリティ関連が**30%**に成長

顧客構成
非モビリティ関連社数が**54%**に成長



2030年9月期 長期目標

- ・連結営業利益 100億円
- ・ROE 15%以上



ビジネスモデル

- ・マニュアル制作を通じて、お客様企業の製品、サービスを深く理解
- ・業務標準化、教育/研修、販売促進などの戦略支援を通じて、ユーザーを深く理解
- ・両ビジネスの間で、新たなアイデアやICT技術を掛け合わせることで、
お客様企業の情報をより使いやすく価値あるデータに深化

強み

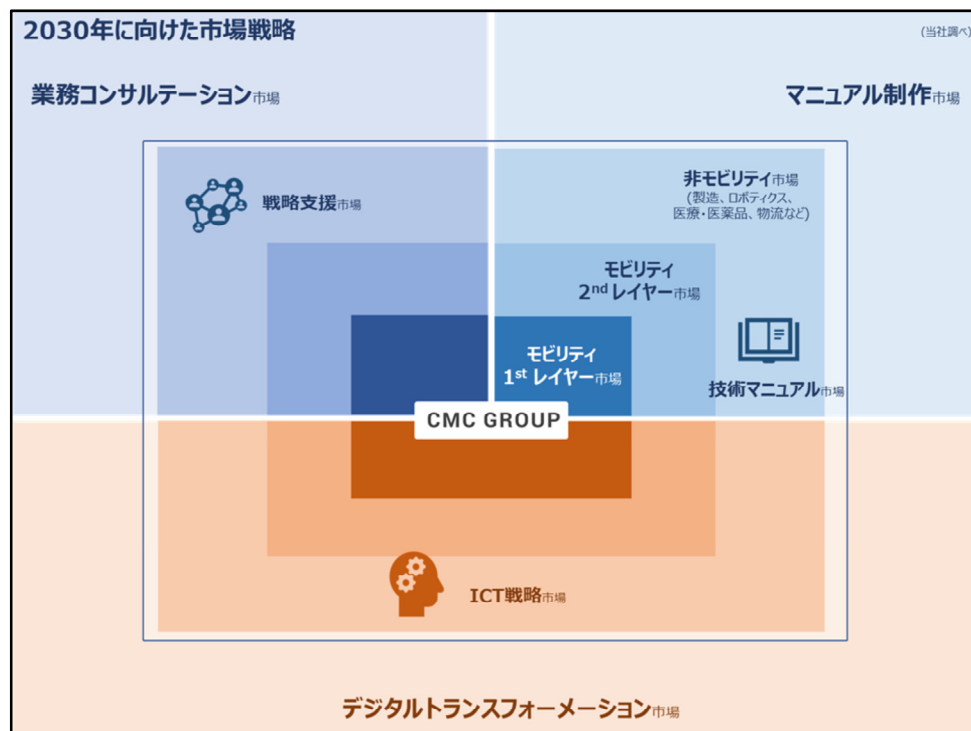
ビジネスモデルのサイクルを回し続けることで、

- ・一流企業からの高い信頼を得られる
- ・持続的な需要が生まれる
- ・それによって高い参入障壁ができる



M&A戦略の3つの柱

- ・2011年以降、積極的な仲間づくりを継続
- ・市場拡大・商材強化・テクノロジー強化の3つの柱を軸に推進
- ・M&A後の子会社3社の営業利益はいずれも大幅に改善



市場戦略マップ（全体像）

3つの市場を戦略的に開拓

①マニュアル制作 市場

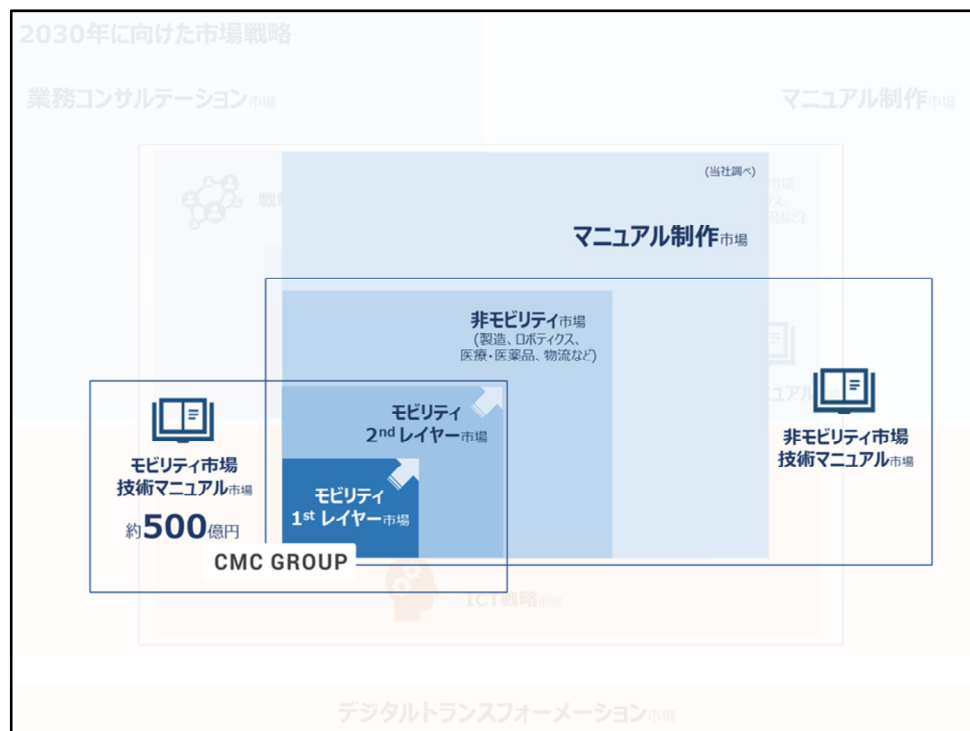
主力のモビリティ市場を中心に、非モビリティ市場（製造、ロボティクス、医療・医薬品、物流など）を開拓

②戦略支援 市場

マニュアル制作（モノづくり）から、戦略支援（コトづくり）へ

③ICT戦略 市場

マニュアル制作（モノづくり）と戦略支援（コトづくり）のICTによる高度化



市場戦略マップ（マニュアル制作市場）

AIやICT技術を活用した**知識集約型の制作方法に変革**

原価低減などにより、非モビリティ市場において、**利益率を維持しつつ、拡販を推進**

※モビリティ関連技術マニュアル市場の市場規模を約500億円と試算（当社調べ）



成長戦略に向けた2019年9月期の取り組みについて、
ロードマップに沿って紹介

成長戦略に向けた19年9月期の取り組み



16

海外市場の拡大と深耕①

ASEAN地域の物流サービス拡大にあわせ物流システム開発拠点を開設

開設の経緯

- ・当社グループでは、長期にわたり、物流倉庫のシステム開発をご支援
- ・市場成長が著しいASEANにおいて、物流サービスのニーズが拡大
- ・ニーズに対応するため、物流システム開発を担う、現地の人財を採用・日本で育成
- ・物流システム開発拠点をタイ・バンコクに開設し、開発業務を開始

今後の展開

さらなる市場の発展が見込まれるASEAN地域において、
物流システムの開発支援を今後も継続・拡大予定

成長戦略に向けた19年9月期の取り組み



17

海外市場の拡大と深耕②

モビリティ関連 eコマースビジネスを担う新会社を中国に設立

設立の経緯

- ・中国において、eコマース市場及び富裕層をターゲットとした市場が拡大
- ・当社グループのマーケティングノウハウを生かし、大手自動車会社向けに eコマースビジネスを支援
- ・新会社を設立し、高級車ブランド関連商品販売を中心に、eコマース関連サービスを開始

今後の展開

eコマース市場の拡大がめざましいタイにおいても、今後、展開予定



海外市場の拡大と深耕③

AI翻訳サービス「ATOM KNOWLEDGE」の提供を開始

サービス提供の経緯

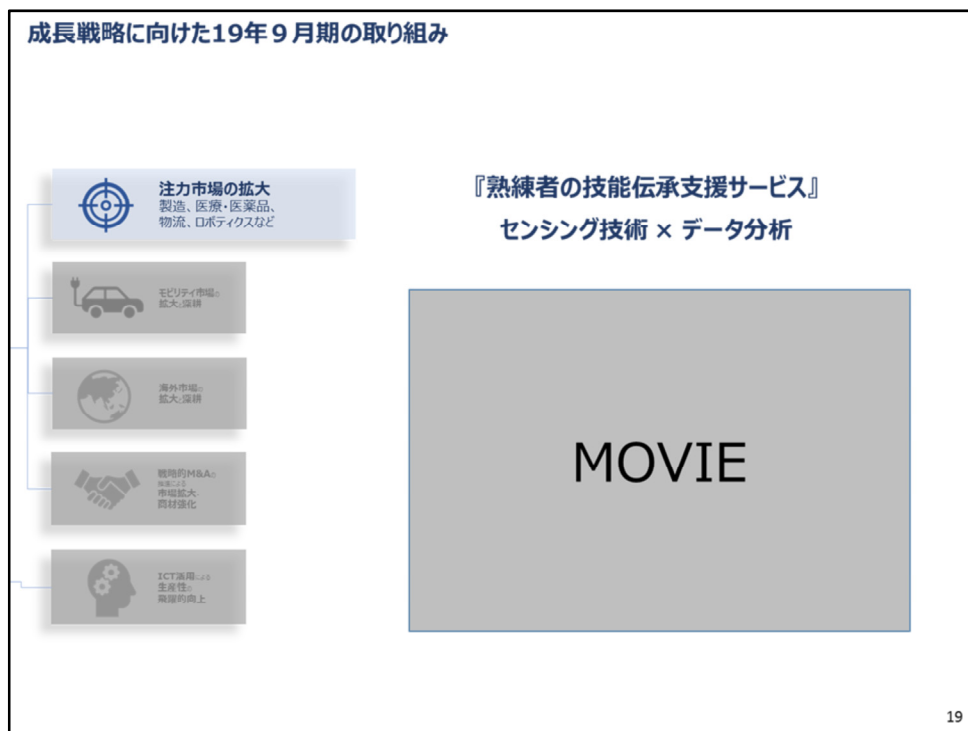
- ・当社グループでは、技術マニュアル制作に関連して、翻訳経験が豊富
- ・国立研究開発法人 NICTが開発した国産の機械翻訳エンジンを活用したAI翻訳サービスを開発

サービスの特徴

- ・エンタープライズ向けの自動翻訳サービス
- ・お客さまの環境に合わせ、導入から運用までをサポート
- ・翻訳結果の信頼性をチェックする仕組みや、ユーザー側の翻訳工数削減に配慮したツールを搭載

今後の展開

- ・モビリティ市場を中心に展開
- ・ポーランドにある当社グループの翻訳拠点のICT対応力強化



注力市場の拡大

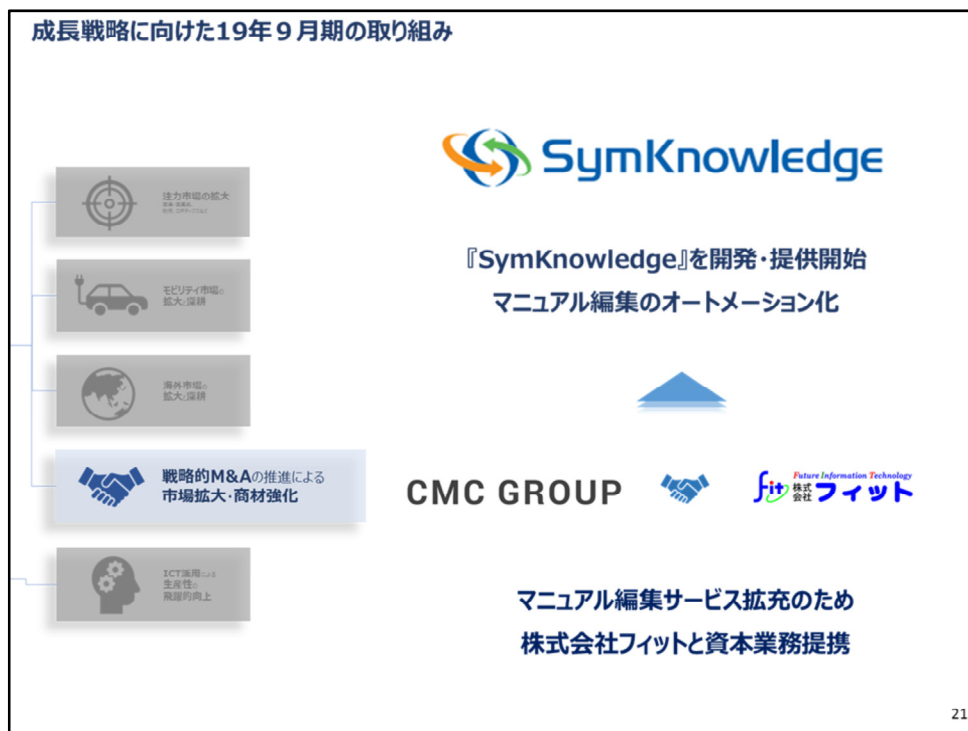
センシング技術とデータ分析を掛け合わせた『熟練者の技能伝承支援サービス』の拡販



モビリティ市場の拡大と深耕

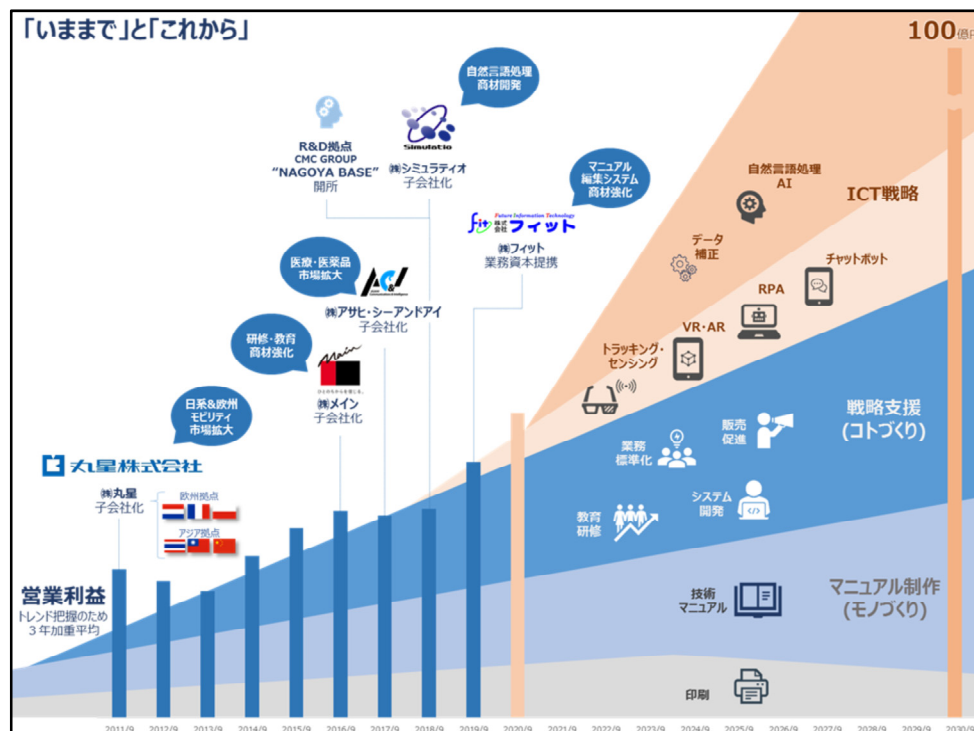
Hololens（スマートグラス）を活用した 自動車整備向け業務効率化ツールを提供開始

※業界初の実案件（当社調べ）



戦略的M&Aの推進による市場拡大・商材強化

マニュアル編集のオートメーション化の実現に向けて、株式会社フィットと資本業務提携
「SymKnowledge」を開発、提供開始



今後の取り組み

成長戦略に沿った活動を通じて、2030年に向けた変革を推進

本質を見極めながら商材を進化させ、お客さま企業・ユーザー・社会に笑顔を届けるビジネスをめざす

<ご参考：仲間づくりとグループ総力の結集 ※M&A実績のご紹介>

2011年 丸星

欧州とアジアにおける拠点、技術マニュアル制作における強みを活かし、マニュアル市場におけるシェア拡大をめざす

2016年 メイン

おもてなし教育・人間系オペレーションにおける強みを活かし、戦略支援の高品質化をめざす

2017年 アサヒ・シーアンドアイ

医療・医薬品における実績を基盤に、注力市場への参入・拡販をめざす

2018年 シミュラティオ

自然言語処理型 AI開発における強みを活かし、データ活用の高度化をめざす

2019年 フィット

マニュアル制作工程のオートメーション化に向けた商材開発・サービス提供をめざす

CMC GROUP

2020年9月期 第1四半期累計期間
決算発表は2月13日(木)を予定しております