

東証JASDAQ・名証二部

証券コード：2185

CMC GROUP

株式会社シイエム・シイ

2021年9月期 通期決算・成長戦略説明

1.業績報告

2.中期経営計画の振り返り

(2019年9月期～2021年9月期)

3.成長戦略、業績見通し

4.参考資料

1.業績報告

増収・増益（過去最高益）を達成

マニュアル案件は順調に推移、各種教育・イベント案件ではオンライン化が加速。
デジタル化の需要に対応したサービス・商材の提供、原価低減活動の継続。

単位:百万円

	2020年9月期	2021年9月期	前期比
売上高	17,071	17,331	+1.5%
売上総利益	5,998	6,541	+9.1%
営業利益	1,818	2,277	+25.2%
(営業利益率)	(10.7%)	(13.1%)	(+2.5%)
経常利益	1,827	2,421	+32.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,354	1,618	+19.5%
EPS (※)	96.64円	118.93円	+22.29%
ROE	9.2%	10.4%	+1.2%

※2021年10月1日付で1株につき2株の株式分割を実施。2020年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定しEPSを算定。

4

【売上高】

マニュアル案件が順調に推移した一方で、
各種教育・イベント案件ではオンライン化が加速し、
前期比1.5%増の173億3千1百万円。

【営業利益】

デジタル化の需要に対応したサービス・商材の提供による利益構造の変化が、
当期は特に原価低減に効果を発揮し、前期比25.2%増の22億7千7百万円。

【経常利益】

為替差益などにより、前期比32.5%増の24億2千1百万円。

- ・親会社株主に帰属する当期純利益 前期比19.5%増の16億1千8百万円
- ・1株当たりの当期純利益（EPS） 前期比22円29銭増の118円93銭

以上の結果、ROEは10%超を実現。

営業利益、経常利益、当期純利益においては、過去最高益を達成。

貸借対照表

単位:百万円

資産の部	2020年9月末	2021年9月末	差額
流動資産	13,696	15,261	+1,564
（内、現金及び預金）	9,386	9,931	+544
固定資産	5,991	5,807	▲183
資産合計	19,687	21,068	+1,381
負債及び純資産の部			
流動負債	2,618	3,455	+836
固定負債	1,650	1,650	0
負債合計	4,268	5,106	+837
株主資本	14,920	15,441	+520
その他	498	521	+22
純資産合計	15,419	15,962	+543
負債純資産合計	19,687	21,068	+1,381

【流動資産・流動負債】

期末月である9月の売上が前年比大幅に増加したことにより、売掛金、買掛金が増加。

【純資産】

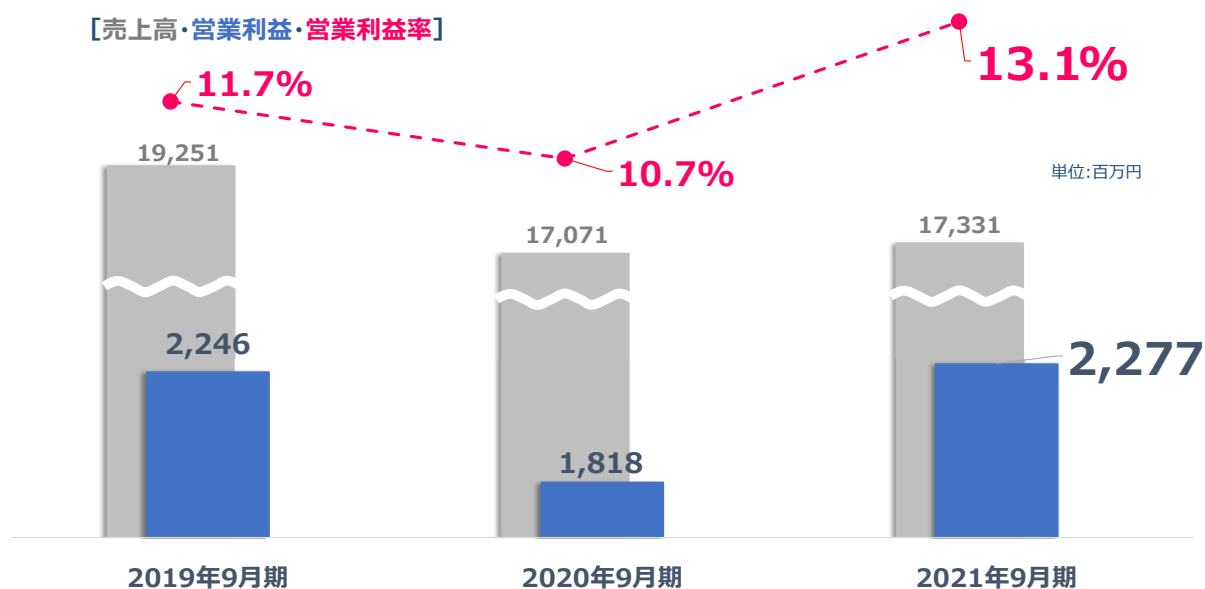
前期末比増加したが、自己株式の取得等により、自己資本比率は前期比約3%減少し、約75%。

引き続き、負債資本構成の適正化に努める。

3カ年の振り返り：利益構造の変化

顧客のデジタル化の需要に対応したサービス・商材の提供に伴い、**収益構造が変化。**

[売上高・営業利益・営業利益率]



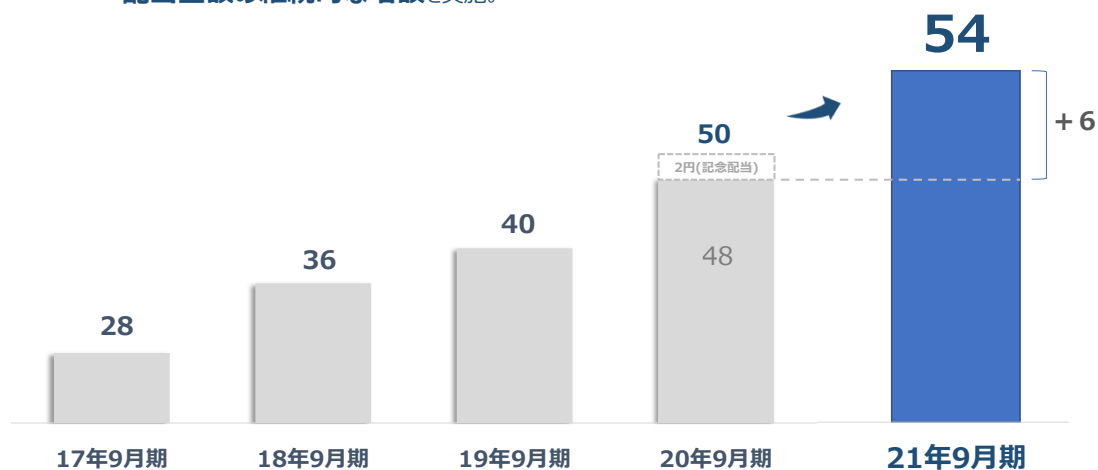
2021年9月期は、3年にわたる中期経営計画の最終年度。
3ヵ年の業績を振り返ると、利益構造が大きく変化。

計画2年目の2020年9月期は、コロナ影響により売上高、営業利益が大幅に減少したが、
弊社が強みとする、お客様企業のデジタル化需要に対応するサービス・商材の提供により、
利益構造を変化させ、2021年9月期には、大幅な増益、過去最高益を達成。

4 期連続の増配

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実施。

単位:円



2021年9月期の期末配当は、配当金額の継続的な増額をめざす方針のもと、
1株当たり実質6円増配の54円とし、4期連続の増配を実現。

機動的な資本政策の実施



主力、主力
市場の拡大
拡大・深耕



モビリティ市場の
拡大・深耕



海外市場の
拡大・深耕



戦略的M&Aの
推進による
市場拡大、
商材強化



ICT活用による
生産性の
飛躍的向上



継続的増配、
機動的な資本政策



自己株式の取得

総額 約7億8千万円を取得

- ・株主還元の充実
- ・資本効率の向上

N-NET3による買付：2021年2月実施 200,000株取得

市場買付：2021年5月～7月実施 108,500株取得



株式分割

1株につき2株の割合で分割

- ・流動性の向上
- ・投資家の拡大

基準日：2021年9月30日(木)

効力発生日：2021年10月1日(金)

総還元性向 70.4%

- ・2021年9月期は、株主還元の充実と資本効率の向上をめざし、自己株式の取得を実施。
- ・株式の流動性向上、投資家層の拡大をめざし、株式分割も実施。

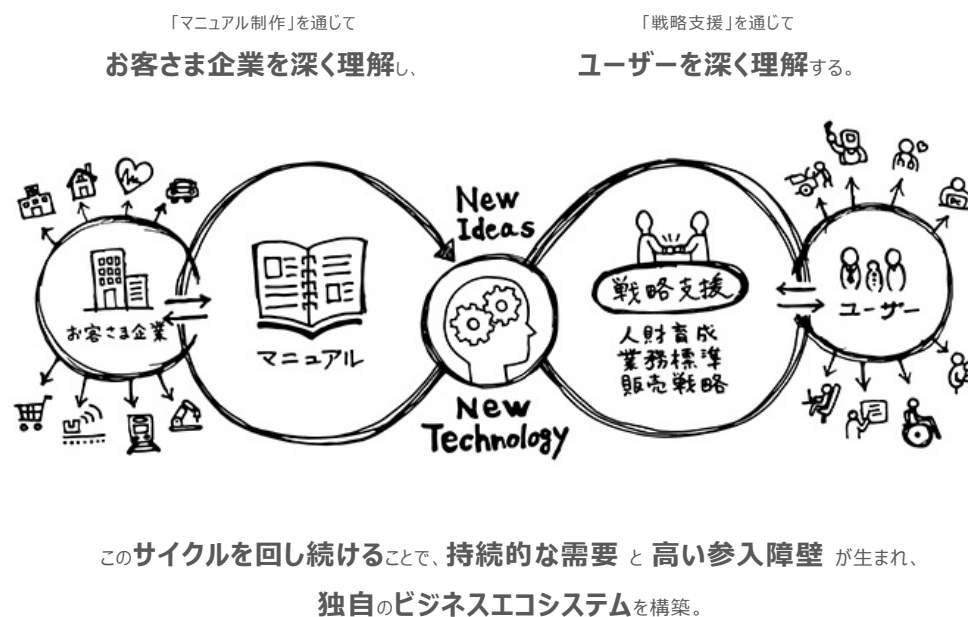
以上の結果、当期の総還元性向は70.4%。

今後も、機動的な資本政策の実施を通じて、株主還元の強化に努める。

2.中期経営計画の振り返り

-2019年9月期～2021年9月期-

ビジネスモデル戦略



10

【当社グループのビジネスモデル戦略】

- ・「マニュアル」とは、
技術情報・お客さま情報・製品知識・現場でのカンコツなど、
お客さまを深く理解すること。
- ・「戦略支援」とは、
「マニュアル」で培ったノウハウを活用し、人材育成・業務標準・販売戦略などを通じて、
お客さま企業を全面的にサポートすること。

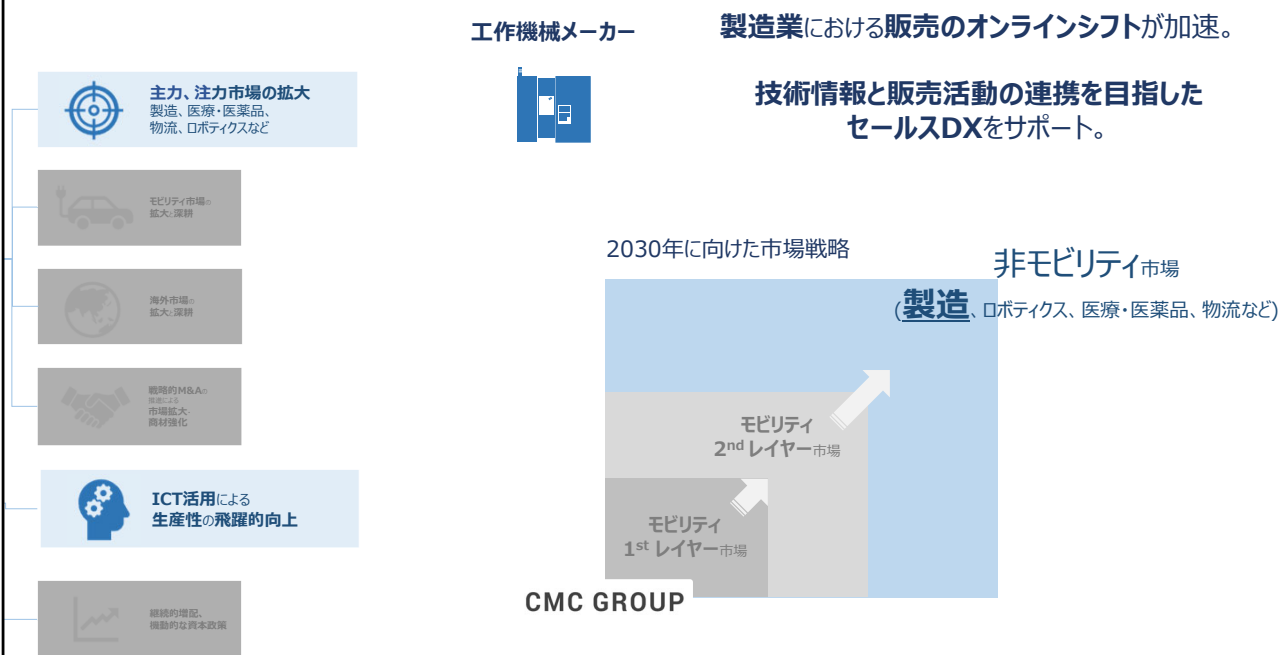
振り返り① -モビリティ市場の拡大と深耕-



11

(モビリティ市場における当期の取組み)

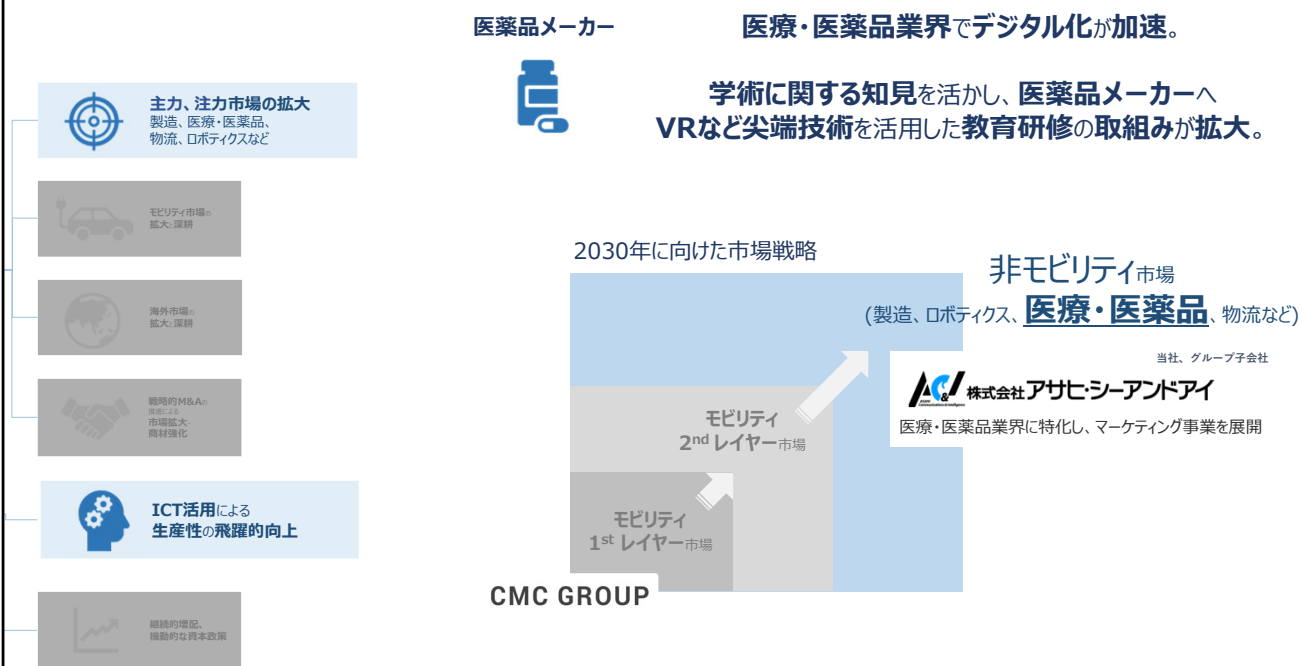
振り返り② -注力市場（製造業）の拡大-



12

(注力市場_製造業における取組み)

振り返り③ -注力市場（医療・医薬品）の拡大-



13

(注力市場_医療・医薬品市場における取組み)

振り返り④ -KAIZEN FARMの開発-

業務改善に対するニーズの高まりを背景に、
当社のノウハウを集約し、業務手順の棚卸を
支援するシステムを開発。



**特許
出願中**

カイゼンの
種を蒔こう。

この種には、あなたの会社の
業務のノウハウや事業などを
入力することができます。
この種をいっさい蒔いて、
あなたのオフィスの「KAIZEN FARM」
で育てていきましょう。
より効率的に改善するための
「DX」という変革を
もたらさんだに
なることで
あなたの会社の業務効率や品質向上が期待されます。
さあ、KAIZEN FARMに種を蒔いて、
オフィスに実感を覚えさせましょう。

**特許
出願中**

あなたの頭の中にある
カイゼンの種となる情報を
KAIZEN FARMに
入力するだけです。
必要な情報を順番通りに入力するだけで、
単純作業であるが、連携ツールによって
最適な改善案を生み出すことが可能です。

**特許
出願中**

**特許
出願中**

KAIZEN FARMで
未来の仕事のあり方を
変えていこう。

私たちのビジネス戦略における様々な課題は
その組織、その状況によって、
実に多岐多岐です。
それぞれの課題にあった
カタチにマッチする改善策を導き出し、
業務効率や品質向上の花を咲かせます。

KAIZEN FARM

知識集約型のビジネスプラットフォーム
「KAIZEN FARM」を10/1に提供開始。

(当社グループのノウハウを結集したKAIZEN FARM_カイゼンファームの紹介)

振り返り④ -KAIZEN FARMの開発-

**KAIZEN FARMで蓄積した情報は連携DXツールにスムーズに接続可能。
働き方改革、お客さま企業のDX推進をサポート。**



15

【KAIZEN FARMの特徴】

- ・蓄積した情報を、電子マニュアル、RPA、チャットボットなどの業務改善DXツールにスムーズに連携。
- ・KAIZEN FARMを通じて、お客さま企業の業務効率化、省人化をサポートし、働き方改革に貢献。

振り返り⑤ -SDGs・ESGの取組み-

ビジネスモデル変革や職場環境整備の取組みを通じて
SDGs・ESGの取組みへ貢献



岐阜市連携協定活動にて、
環境負荷軽減に貢献

業務改善取組みを通じて、
出力用紙の大幅削減を実現

(検証期間：2020年8月1日～10月31日)



従業員とその家族の健康・幸せな生活と、
モチベーション高く楽しく働ける職場づくりを通じ、

持続的な成長と社会の発展に貢献

(SDGs・ESGの取組み)

3.成長戦略、業績見通し

ビジネスモデル実現のためのキーワード「人財」と「データ」

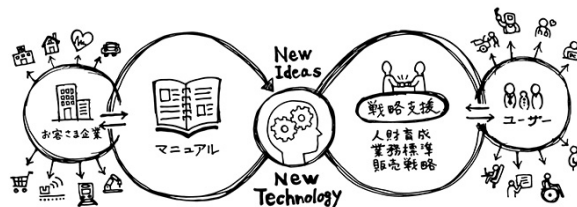
我々が創り出す情報のユーザーエクスペリエンスを最大化し、
ビジネスを次世代の価値に進化させる

人財を育てる

次代の価値をつくる
ための人財育成

成長・変革推進のため
の次世代人財育成

・次世代育成（Z世代）



Manuals & Knowledge

データを育てる

次代の資産とするため
のデータ育成

情報価値を高めるため
のデータ育成

・“人にやさしい・機械にやさしい”
データ

持続的な成長を実現するには、人財の育成、データの育成が重要な経営課題。

【人財を育てる】

Z世代をはじめとするデジタルネイティブ人財などの採用、育成を推し進め
次代の価値をつくるための人財を育てる取組みを強化。

【データを育てる】

“人にやさしい・機械にやさしい”データを育成し、
情報価値を高めるためのデータの育成を強化。

ゲーミフィケーションの技術や仕組みを
実際に体験し・学び、実ビジネスへの応用・活用を図る。

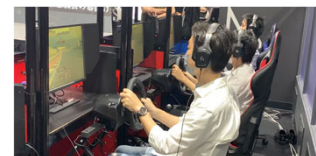
愛知eスポーツ連合賛助会員加盟

eスポーツの普及・発展を通して、経済社会の発展に貢献
一般社団法人 愛知eスポーツ連合 賛助会員に入会



(写真提供：日本eスポーツ連合)

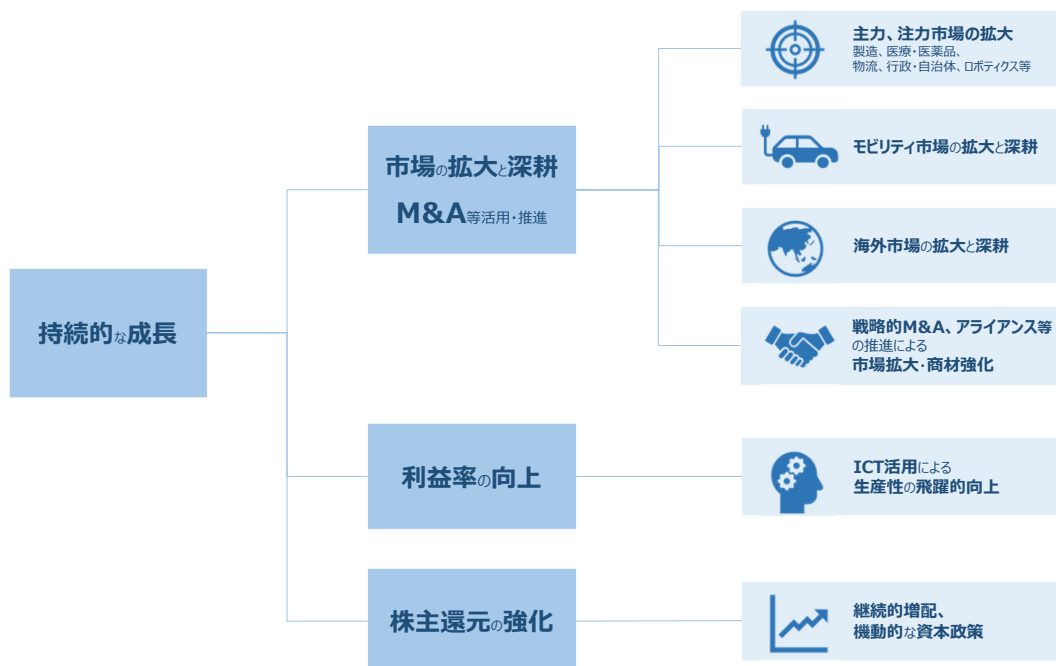
eスポーツを活用した社内懇親イベント



【時代に合った人材育成の取り組み】

- ・ 当社は、2021年、愛知eスポーツ連合賛助会員に加盟し、初めて、eスポーツを活用した社内懇親イベントを開催。
- ・ 新たなコミュニケーションの形を生み出す、ゲーミフィケーションの技術やしくみを体験し、ビジネスへの応用・活用を図る。

成長戦略ロードマップ



20

【成長戦略のロードマップ】

- ・ ビジネスの持続的な成長のため、
「市場の拡大と深耕」「利益率の向上」「株主還元の強化」を
成長戦略の重要な柱と捉え、活動を推進。
- ・ 新たな中期経営計画では、成長戦略実現のために、
「商材・サービス」、「市場」、「体制」、「アライアンス・M&A」、
「人財・データ」戦略を推進。

増収・増益を予想 新中期経営計画スタート

単位:百万円

	2021年9月期	2022年9月期 (予想)	前期比
売上高	17,331	19,500	+12.5%
営業利益	2,277	2,600	+14.2%
(営業利益率)	(13.1%)	(13.3%)	(+0.2 ^{ポイント})
経常利益	2,421	2,700	+11.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,618	1,800	+11.2%
EPS	118.93円	135.35円	+16.42円
ROE	10.4%	10.7%	+0.3 ^{ポイント}

21

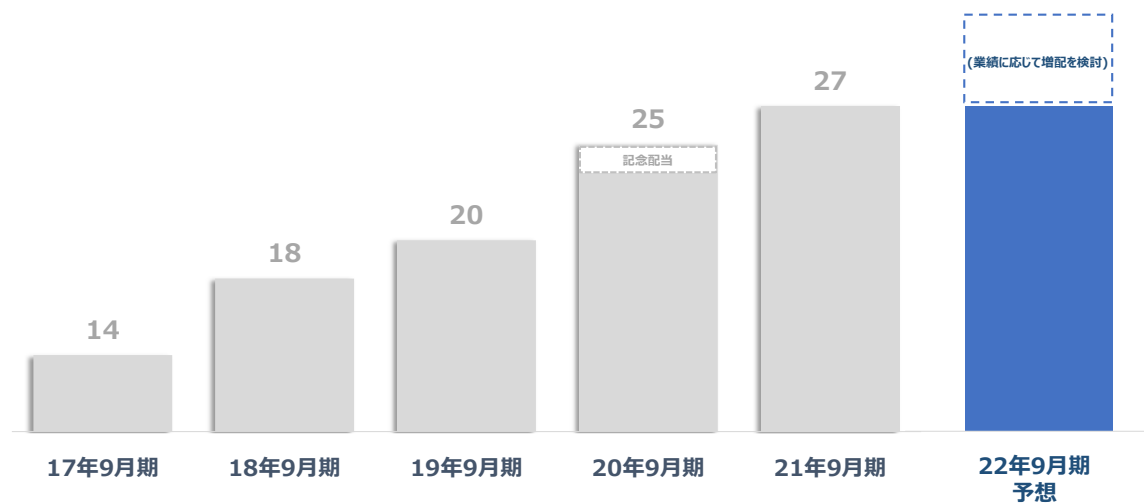
- ・ 2022年9月期は、新中期経営計画の初年度。
ビジネスモデル変革をさらに加速し、成長戦略を着実に成果に結びつける。
- ・ 2022年9月期は増収増益を見込む。
売上高 195億円
営業利益 26億円
親会社株主に帰属する当期純利益 18億円

配当予想

継続的な増配を検討

継続的な増配をめざす方針のもと、業績の進捗状況に応じて増配を検討。

単位:円



※2021年10月1日付で1株につき2株の株式分割を実施。2020年9月期以前については、当該株式分割が行われたと仮定し、算定した額を記載。

22

【配当予想】

現時点では、1株当たり27円と前期より据え置き。
今後の業績の進捗状況に応じて増配も検討。

報告セグメントの変更（2022年9月期～）

お客さま企業への理解をもとに各事業をつなげ、包括的なサービス提供をめざし、

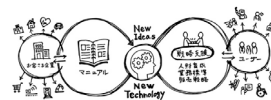
従来の「マーケティング事業」「システム開発事業」を
「Manuals&Knowledge事業」の単一セグメントへ変更

従来

- マーケティング事業
- システム開発事業

2022年9月期～

**Manuals
&
Knowledge事業**



23

（報告セグメントの変更）

2022年5月25日で創立60周年

シイエム・シイは、
2022年5月25日、創立 **60** 周年を迎えます。

CMC GROUP

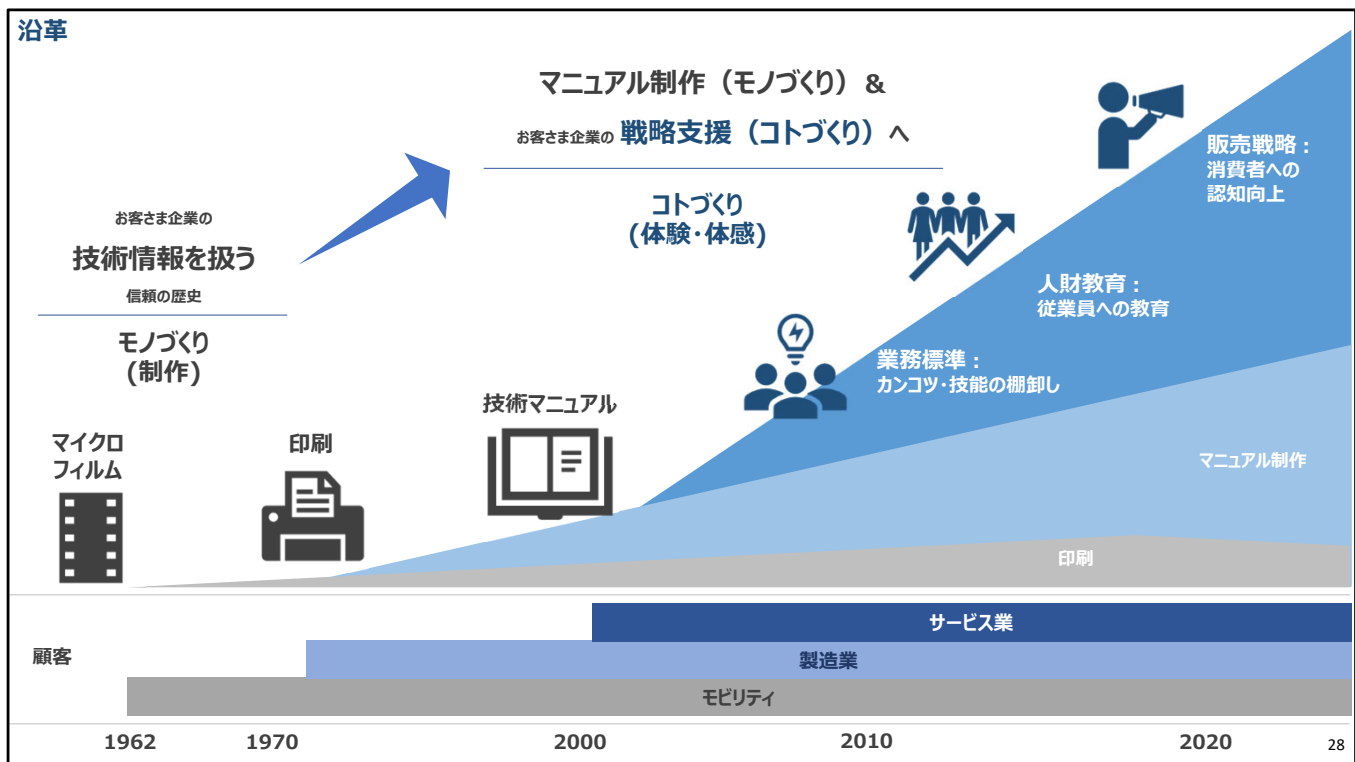
2022年9月期 第1四半期累計期間の決算発表は、
2022年2月10日（木）を予定しております。

4. 參考資料

参考資料 企業プロフィール

▶社名	株式会社 シイエム・シイ
▶設立	1962年5月
▶住所	名古屋市中区平和1-1-19
▶代表者	代表取締役社長 佐々 幸恭
▶資本金	6億5,761万円
▶従業員数	441名（単体）/934名（連結）
▶グループ会社・拠点	19社（国内9社、海外10社） 31拠点（国内16拠点、海外15拠点）

※2021年9月30現在



- ・ 企業（商材）の寿命は約30年。
お客さま企業の技術情報を扱い続けながら、時代の変化に対応し、商材を変化。

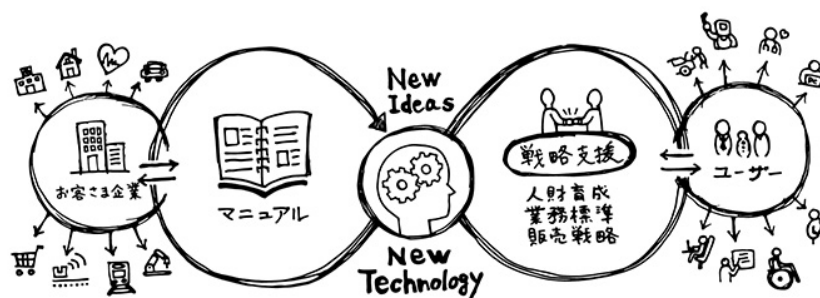
モノづくり：マイクロフィルムにはじまり、印刷、技術マニュアルなど
コトづくり：業務標準、人財教育、販売促進など
業界拡大：モビリティ・製造業・サービス業

- ・ 情報を利用するユーザーへ
「必要な時に、最適な方法で、必要とする」情報を伝える、という
ビジネスの本質は変えず、時代に合った形にビジネスモデルを変革・成長させる。

ビジネスモデル戦略

「マニュアル制作」を通じて
お客さま企業を深く理解し、

「戦略支援」を通じて
ユーザーを深く理解する。



このサイクルを回し続けることで、
持続的な需要 と 高い参入障壁 が生まれ、
独自のビジネスエコシステムを構築。

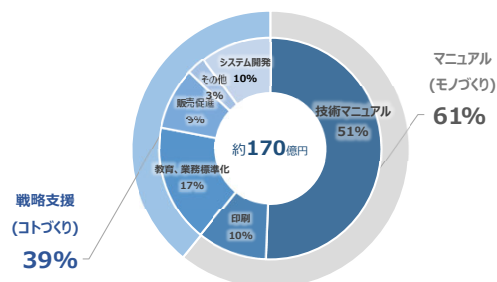
29

【当社グループのビジネスモデル戦略】

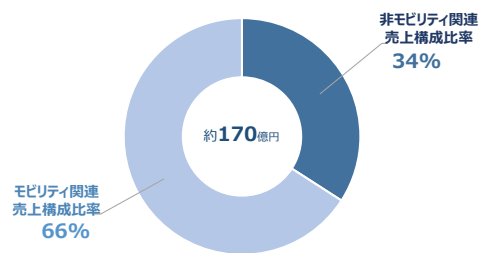
- ・「マニュアル」とは、
技術情報・お客さま情報・製品知識・現場でのカンコツなど、
お客さまを深く理解すること。
- ・「戦略支援」とは、
「マニュアル」で培ったノウハウを活用し、人材育成・業務標準・販売戦略などを通じて、
お客さま企業を全面的にサポートすること。

経営概況（2021年9月期末時点）

売上構成 |

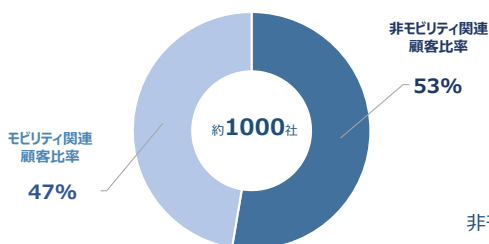


マニュアル（モノづくり）を基盤としつつ、
戦略支援（コトづくり）が全体の約40%まで成長



モビリティ関連を深耕しつつ、
非モビリティ関連が34%まで拡大

顧客構成 |



顧客構成においても
非モビリティ関連社数が53%と市場拡大中

【商材別 売上高構成】

「マニュアル」（モノづくり）を基盤としつつ、
「戦略支援」（コトづくり）が全体の約40%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34%に拡大。

【顧客構成】

非モビリティ関連社数が53%に拡大。

Who we are



時代の変化に対応し、
変わり続ける

0

個 創業時から続く
商材の数



一流企業に鍛え上げられた
品質と信頼性

約 60

年 大手自動車会社との
取引年数



仲間づくりと
グループ総力の結集

約 8

倍 グループ3社
M&A前後の
営業利益増加



圧倒的なナレッジと経験を持つ
マニュアル業界最大手

約 50

% 大手自動車会社における
技術マニュアルの
当社シェア



最尖端ICT技術の
開発・活用

約 25

% グループ全従業員
ICT人財比率



利益・配当の
継続成長

4

期連続 直近の実績で
4期連続増配

当社グループの特徴を6つの数値で表現。

1. 創業時から続く商材数：0個
2. 大手自動車メーカーとの取引年数：約60年
3. M&A後のグループ会社の営業利益：約8倍
4. 大手自動車メーカーにおける技術マニュアルのシェア：約50%
5. グループ全社員のICT人財比率：約25%
6. 4期連続の増配

参考資料 経営指標

連結損益計算書	単位	19年9月期通期	20年9月期通期	21年9月期通期	22年9月期 予想(※3)
売上高	百万円	19,251	17,071	17,331	19,500
売上総利益	百万円	7,106	5,998	6,541	-
営業利益	百万円	2,246	1,818	2,277	2,600
経常利益	百万円	2,248	1,827	2,421	2,700
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	1,314	1,354	1,618	1,800
売上総利益率	%	36.9	35.1	37.7	-
営業利益率	%	11.7	10.7	13.1	13.3
経常利益率	%	11.7	10.7	14.0	13.8
当期純利益率 ※1	%	6.8	7.9	9.3	9.2

※1 当期純利益率 = 親会社株主に帰属する当期純利益 ÷ 売上高

その他の指標	単位	19年9月期通期	20年9月期通期	21年9月期通期	22年9月期 予想(※3)
BPS(1株当たり純資産額) ※2	円	1,013.45	1,103.29	1,194.24	1,329.58
EPS(1株当たり当期純利益) ※2	円	94.34	96.64	118.93	135.35
ROE	%	9.7	9.2	10.4	10.7
ROA	%	12.4	9.5	11.9	12.3
PER	倍	10.7	10.1	11.3	9.9
配当性向	%	21.2	25.9	22.7	19.9
従業員数	名	1,001	972	934	934

※2 当社は、2021年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

2019年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益を算定しております。

※3 2022年9月期業績予想につきましては、一部、2021年9月末実績とそれに基づく予想値をもとに算定しております。

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 Europe E.U.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
北京国超森茂森網絡科技有限公司

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 15拠点

参考資料 将来の見通しについて

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、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、投資家の皆さま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 <https://www.cmc.co.jp/ir/>