

東証スタンダード・名証メイン

証券コード：2185

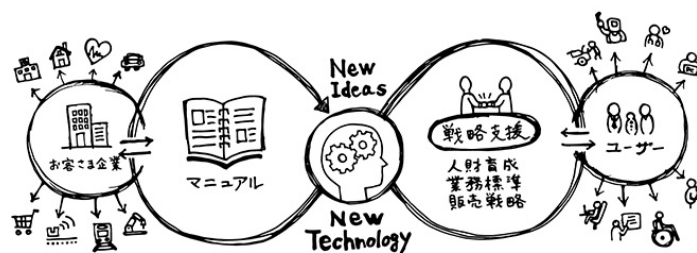
CMC GROUP

株式会社シイエム・シイ

2023年9月期 第2四半期連結決算説明

CMC GROUPの特徴

製品・技術情報を知り尽くし、お客さま企業に寄り添う、
「DXを影で支える黒子企業」



創業60年、
常に変化をしながら、
持続的に成長



大手お客さま企業との
長年の信頼のお付き合い

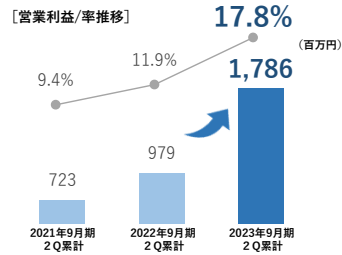


磐石の財務基盤により、
成長戦略への投資や
資本政策を機動的に実施

業績

- 売上高、営業利益ともに大幅な増収増益を達成
- 生産性向上の取組みが増収効果と収益性向上に寄与

中間決算で過去最高



営業利益
前年同期比
+82.4%

営業利益率
前年同期比
+5.9pt

成長に向けた主な取組み

●情報価値を高めるプラットフォーム構築・展開を進行

□DX推進による業務効率化・省人化



自治体・官公庁を中心に
サービス導入を推進

□自動車整備業界の働き方改革



整備事業者への導入活動に注力

●時代に合わせた新たなコミュニケーション手法の研究を進行

メタバース技術を活用した産官学連携イベント、就活生向け会社説明会の実施

- 1.業績報告
- 2.業績見通し
- 3.成長戦略への取組み
- 4.参考資料

1.業績報告

売上高、営業利益ともに大幅な増収増益

データの利活用を用いた継続的な生産性向上により、想定以上の受注に対応

中間決算において
売上高、利益項目
ともに過去最高

単位:百万円

| | 2022年9月期 第2四半期累計 | 2023年9月期 第2四半期累計 | 前年同期比 |
|----------------------|---------------------|---------------------|---------|
| 売上高 | 8,203 | 10,012 | +22.1% |
| 売上総利益 | 3,050 | 3,878 | +27.1% |
| 営業利益 | 979 | 1,786 | +82.4% |
| (営業利益率) | (11.9%) | (17.8%) | (+5.9%) |
| 経常利益 | 1,115 | 1,745 | +56.5% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 747 | 1,173 | +56.9% |
| EPS | 56.18円 | 88.54円 | +32.36円 |

【売上高】

技術マニュアル案件において、受注案件の規模が期初想定を大幅に超え、また、受注案件の期ズレによる前倒しが重なったことが寄与し、前期比22.1%増の100億12百万円。第2四半期としては過去最高、初の100億円超え。

【営業利益】

増収効果に加え、生産性向上による収益性向上が大きく貢献し、前期比82.4%増の17億86百万円。営業利益率は17.8%と、第2四半期ベースでは金額、利益率ともに過去最高。

【経常利益】

円安是正に伴う、為替差損が約1億円あったものの、前期比56.5%増の17億45百万円。

【親会社株主に帰属する四半期純利益】

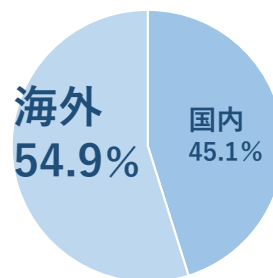
前期比56.9%増の11億73百万円。

Manualsの受注拡大により、大幅な増収

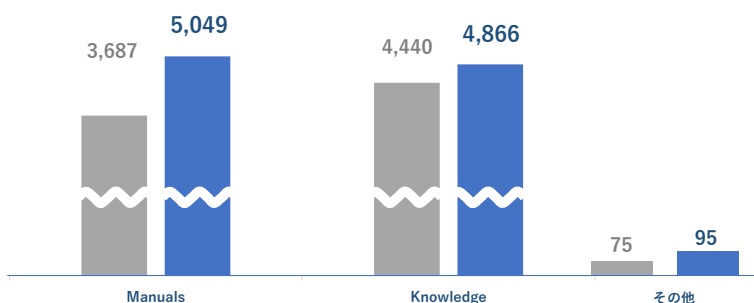
単位:百万円

| 売上高 | 2022年9月期 第2四半期累計 | | 2023年9月期 第2四半期累計 | | |
|-----------|---------------------|-------|---------------------|-------|--------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 前年同期比 |
| Manuals | 3,687 | 45.0% | 5,049 | 50.4% | +36.9% |
| Knowledge | 4,440 | 54.1% | 4,866 | 48.6% | +9.6% |
| その他 | 75 | 0.9% | 95 | 1.0% | +26.7% |

ご参考) 仕向け先別売上高



※国内 国内市場向けの商材・サービス
 ※海外 海外市場向けの商材・サービス



技術マニュアル、特に海外市場向けの受注拡大により、Manualsが大幅な増収。

【Manuals】

50億49百万円と前期比36.9%の増収。

【Knowledge】

48億66百万円と前期比9.6%の増収。

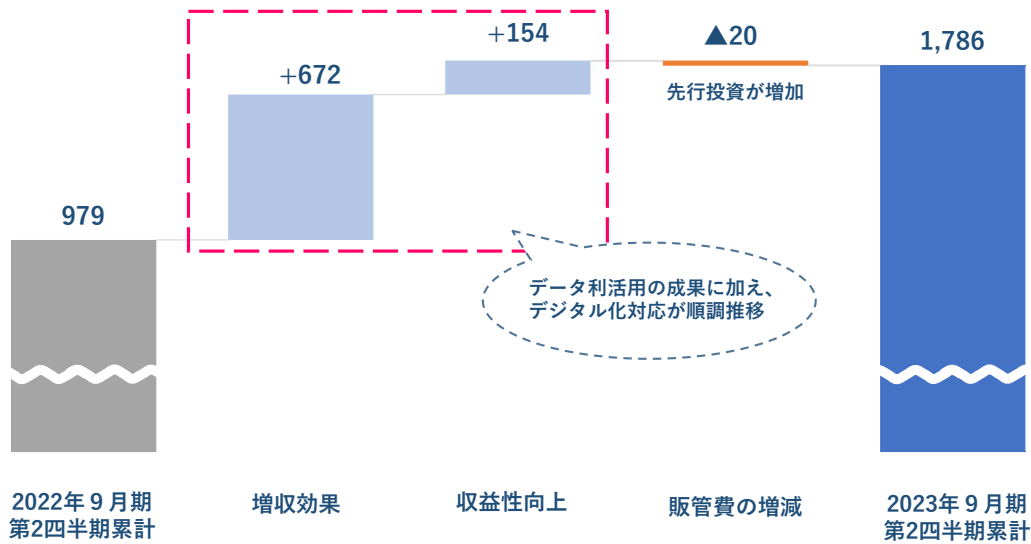
ご参考)仕向け先別売上高

海外市場向けの技術マニュアルが好調に推移し、海外市場向けの売上高が大幅に増加。

営業利益増減要因

生産性向上の取組みが増収効果と収益性向上に寄与

単位:百万円



【営業利益増減要因】

受注規模の拡大と、期ズレによる前倒しにより、期初想定を超える受注量となったが、自社開発ソフトウェアの徹底活用と、DX推進によるデータの構造化や利活用を進めた結果、生産性と収益性の向上を図ることができ、前期比、大幅な増益を達成。

貸借対照表

単位:百万円

| 資産の部 | 2022年9月末 | 2023年3月末 | 差額 |
|----------------|----------|---------------|---------------|
| 流動資産 | 17,102 | 17,402 | +300 |
| （内、現金及び預金） | 11,504 | 13,203 | +1,698 |
| 固定資産 | 5,524 | 5,482 | ▲42 |
| 資産合計 | 22,626 | 22,884 | +257 |
| 負債及び純資産の部 | 2022年9月末 | 2023年3月末 | 差額 |
| 流動負債 | 3,459 | 2,920 | ▲539 |
| 固定負債 | 1,635 | 1,636 | +1 |
| 負債合計 | 5,094 | 4,556 | ▲538 |
| 株主資本 | 17,020 | 17,814 | +793 |
| その他 | 511 | 514 | +2 |
| 純資産合計 | 17,532 | 18,328 | +795 |
| 負債純資産合計 | 22,626 | 22,884 | +257 |

9

【純資産】

増益により増加し、自己資本比率は約80%。

2.業績見通し

3期連続の増益、最高益更新を予想

単位:百万円

| | 2022年9月期 | 2023年9月期 (予想※) | 前期比 |
|---------------------|----------|-------------------|-------------------------|
| 売上高 | 17,917 | 18,000 | +0.5% |
| 営業利益 | 2,590 | 2,800 | +8.1% |
| (営業利益率) | (14.5%) | (15.6%) | (+1.1 ^{ポイント}) |
| 経常利益 | 2,964 | 3,000 | +1.2% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 2,003 | 2,100 | +4.8% |
| EPS | 150.56円 | 158.57円 | +8.01円 |
| ROE | 12.0% | 11.4% | ▲0.6 ^{ポイント} |

※2022年11月11日に公表した予想からの変更はございません

11

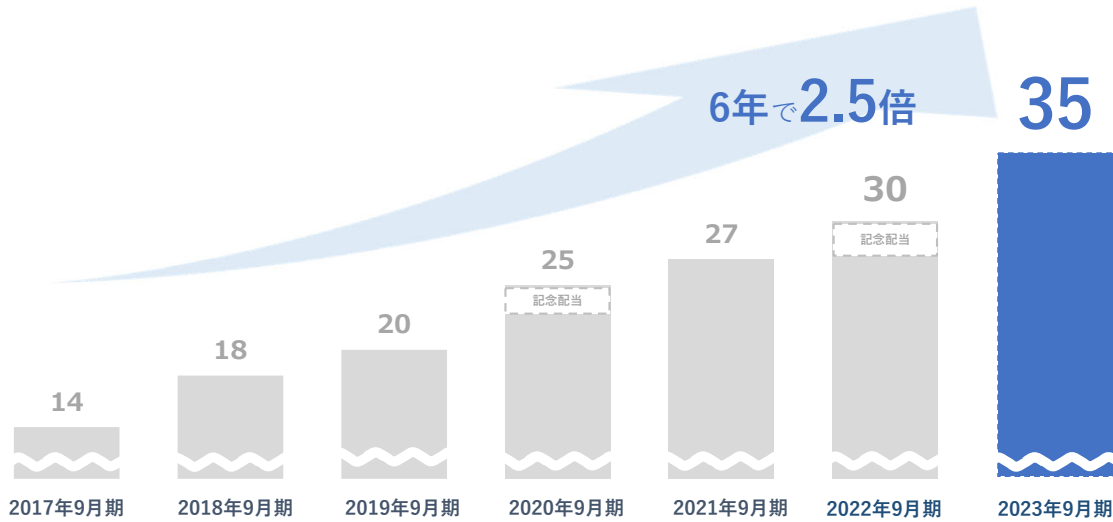
- ・ 2023年9月期の通期業績予想は、昨年11月に公表した予想数値からの変更はなし。
- ・ お客さま企業の動向による期ズレの発生など、事業環境には不確定な要素もあるほか、下期に予定の投資実行を見極める必要もあるため、通期業績予想については据置き。

配当予想

6期連続の増配予想

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実施

単位:円



12

【配当予想】

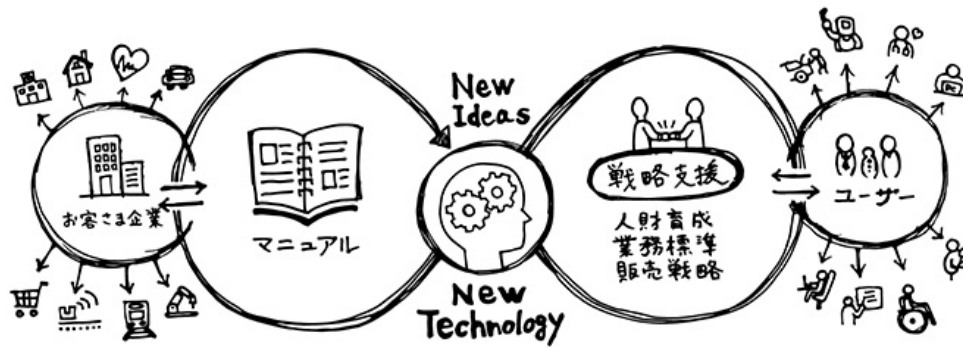
安定的に継続的な増配を目指す方針のもと、
5円増額の1株当たり35円。(6期連続の増配)

3.成長戦略への取組み

中期経営計画の実現に向けて

「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、
お客さま企業を全面的にサポートし、行動変容に導く

14

【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、人財育成・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。

中期経営計画の実現に向けて

我々が創り出す情報のユーザーエクスペリエンス（顧客体験価値）を**最大化**し、**情報価値向上サイクルの実現**をめざす



15

【持続的な情報価値向上サイクル】

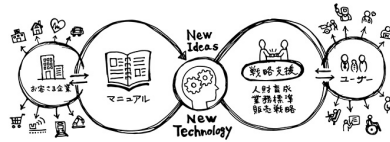
- ・お客さま企業の技術情報や製品情報、カンコツなどの情報を体系化し、情報を必要とする人へ、「必要な時に」、「必要な情報を」、「最適な方法」で提供することで、ユーザーのうれしさを創出。
- ・ユーザーの情報活用動向を分析して、データベースへ反映することで、次の情報提供の質が向上。

中期経営計画の実現に向けて

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

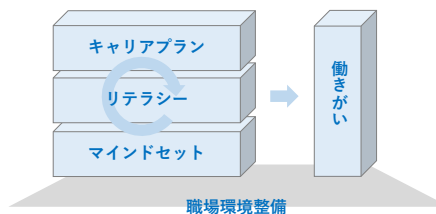


Manuals & Knowledge

データを育てる

次代の資産とするため
のデータ育成

人財への積極投資を通じて
次代に必要となる人財育成を加速



デジタル変革の取組みを通じて
次代に資産となるデータ育成を具現化



16

中期経営計画の方針 「2030年に向け、人財を育てる、データを育てる」

【人財を育てる】

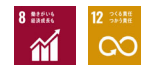
職場環境の整備に加え、マインドセット、リテラシーの向上、キャリアプランの実現、のサイクルを回し、働きがいを醸成する取組みを行い、次代に必要となる人財育成を加速。

【データを育てる】

お客さま企業と共創しながら、「データをつくる、つなげる」、「データを貯める」、「データを分析、変換する」、「データを利活用する」取組みを進め、次代の資産となるデータ育成を具現化。

成長に向けた主な取組み -時代、社会、現場に寄り添う-

データを育てる

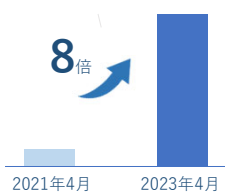


知識、経験、ノウハウなどをデータ化し、 情報価値を高めるプラットフォーム実現に向け、展開を進める

□DX推進による業務効率化・省人化



[導入自治体・官公庁数]



自治体・官公庁に
強みを持つ企業と連携し
サービス導入を推進

導入企業・団体数 **190**社を突破

KAIZEN FARMに関する情報はこちら <<https://kaizenfarm.jp/>>

□自動車整備業界の働き方改革



整備DXに向けた
第一弾取組み

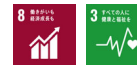
[ユーザー向け展示会]



現場に寄り添い、
整備事業者への
導入活動に注力

楽々エーミングに関する情報はこちら
<https://www.cmc.co.jp/cms/wp-content/uploads/2022/04/oshirase_20220420.pdf>

(成長に向けた主な取組み① -時代、社会、現場に寄り添う-)



「必要な時に、必要とする情報を、最適な方法で提供」 時代に合わせた、新たなコミュニケーション手法を研究

[産官学連携(※) 自閉症啓発イベント]



※中京大学、愛知県、岡崎市、大府市、木村情報技術

[就活生向け グループ合同 会社説明会]



産官学連携によるメタバースイベントに関する情報はこちら
<https://www.cmc.co.jp/cms/wp-content/uploads/2023/03/oshirase_20230315.pdf>

(成長に向けた主な取組み②) -時代、社会、現場に寄り添う-

メディア出演のご紹介

日本経済新聞社 テレビ愛知主催
「LBS ザ・フォーラム」



日経CNBC×株探スペシャル 2023
点検！知られざる最高益企業
～未来の“ブルーチップ”を探せ～



動画視聴URL [こちら](#)

テレビ東京 事業承継紹介番組
「THE 事業承継 その灯を消すな！」



動画視聴URL(YouTube) [こちら](#)

[お問い合わせ先] 株式会社シイエム・シイ 経営企画室 keieikikaku@cmc.co.jp

19

(メディア出演のご紹介)

CMC GROUP

2023年9月期 第3四半期累計期間の決算発表は、
2023年8月10日（木）を予定しております。

4. 參考資料

沿革

お客さま企業の
技術情報を扱う信頼の歴史

商品知識・理解、
ノウハウを活用

マニュアル制作（モノづくり） &
お客さま企業の戦略支援（コトづくり）へ

モノづくり(制作)

コトづくり(体験・体感)



書面や図面を微小サイズに縮小し、
フィルムで記録したもの



取扱説明書、修理書などの原稿(データ)制作



技術、特定業務の棚卸支援



商品研修会



展示会の支援 (VR活用)



1962



1970



2000



業務標準：
カンコツ・技能の棚卸し

印刷

2010



人財育成：
従業員への教育

マニュアル制作

2020



販売戦略：
消費者への
認知向上

22

- ・ 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。

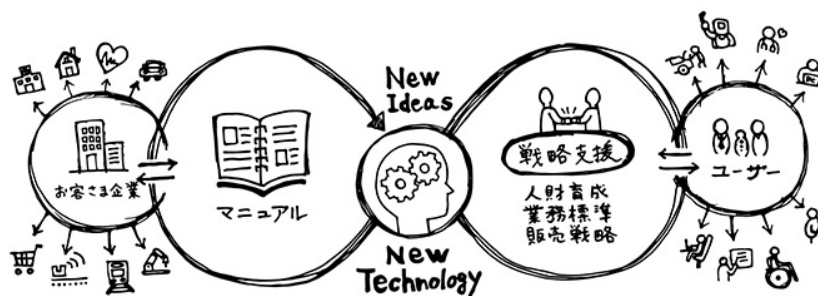
モノづくり：マイクロフィルムにはじまり、印刷、技術マニュアルなど
コトづくり：業務標準、人財育成、販売戦略など
業界拡大：モビリティ・製造業・サービス業

- ・ 情報を必要とする人へ
「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わらず、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。

23

【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。

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



先端技術の
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

5

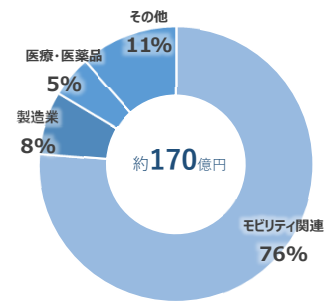
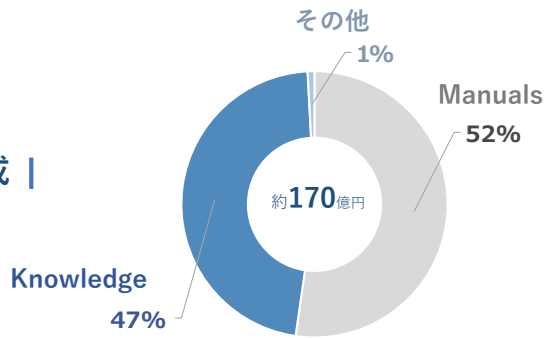
期連続
直近の実績で
5期連続増配

当社グループの特徴を6つの数値で表現。

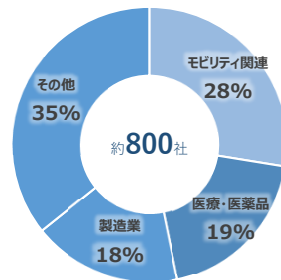
1. 創業時から続く商材数：0個
2. 大手自動車メーカーとの取引年数：約60年
3. M&A後のグループ会社の営業利益：約8倍
4. 大手自動車メーカーにおける技術マニュアルのシェア：約50%
5. グループ全社員のICT人財比率：約25%
6. 5期連続の増配

経営概況 (2022年9月期末時点)

売上構成 |



顧客構成 |



顧客構成においては
注力・主力市場への選択と集中が進む

【顧客構成】
注力・主力市場への選択と集中が進む。

海外拠点 (2023年3月31日時点)

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14拠点

経営指標

| 連結損益計算書 | 単位 | 20年9月期通期 | 21年9月期通期 | 22年9月期通期 | 23年9月期 予想(※3) |
|-----------------|-----|----------|----------|----------|---------------|
| 売上高 | 百万円 | 17,071 | 17,331 | 17,917 | 18,000 |
| 売上総利益 | 百万円 | 5,998 | 6,541 | 6,860 | 7,020 |
| 営業利益 | 百万円 | 1,818 | 2,277 | 2,590 | 2,800 |
| 経常利益 | 百万円 | 1,827 | 2,421 | 2,964 | 3,000 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 百万円 | 1,354 | 1,618 | 2,003 | 2,100 |
| 売上総利益率 | % | 35.1 | 37.7 | 38.3 | 39.0 |
| 営業利益率 | % | 10.7 | 13.1 | 14.5 | 15.6 |
| 経常利益率 | % | 10.7 | 14.0 | 16.5 | 16.7 |
| 当期純利益率 ※1 | % | 7.9 | 9.3 | 11.2 | 11.7 |

※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 | 20年9月期通期 | 21年9月期通期 | 22年9月期通期 |
|--------------------|----|----------|----------|----------|
| BPS(1株当たり純資産額) ※2 | 円 | 1,103.29 | 1,194.24 | 1,315.42 |
| EPS(1株当たり当期純利益) ※2 | 円 | 96.64 | 118.93 | 150.56 |
| ROE | % | 9.2 | 10.4 | 12.0 |
| ROA | % | 9.5 | 11.9 | 13.6 |
| PER | 倍 | 10.1 | 11.3 | 7.9 |
| 配当性向 | % | 25.9 | 22.7 | 19.9 |
| 従業員数 | 名 | 972 | 934 | 909 |

※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。
2020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 2023年9月期業績予想につきましては、一部、2022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。

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 経営企画室 I R担当 052-322-3386

I Rサイト <https://www.cmc.co.jp/ir/>