

東証スタンダード・名証メイン

証券コード：2185

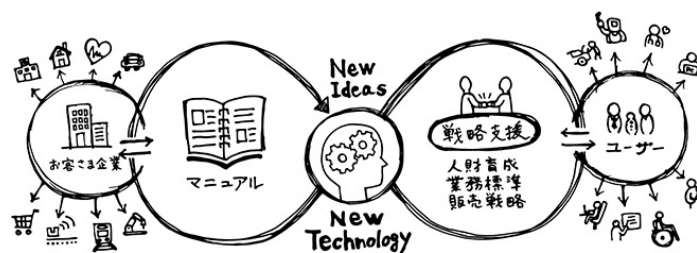
CMC GROUP

株式会社シイエム・シイ

2023年9月期 通期連結決算説明

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



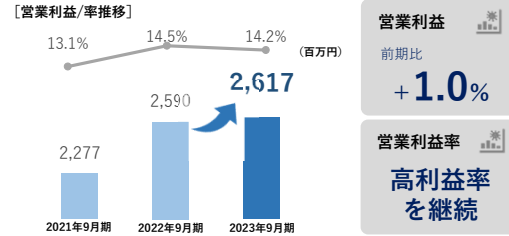
大手お客さま企業との
長年の信頼のお付き合い



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

コスト上昇・先行投資あるも、生産性向上を進め、
営業利益は3期連続で最高益更新



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・展開を着実に進行

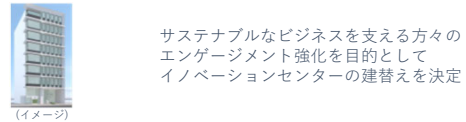
□DX推進による業務効率化・省人化



□自動車整備業界の働き方改革



●サービス提供体制の強化、R&D・イノベーション拠点リニューアル



- 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

営業利益は3期連続で最高益更新

単位:百万円

	2022年9月期	2023年9月期	前期比
売上高	17,917	18,451	+3.0%
売上総利益	6,860	6,858	0.0%
営業利益	2,590	2,617	+1.0%
営業利益率	14.5%	14.2%	▲0.3ポイント
経常利益	2,964	2,873	▲3.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,003	1,762	▲12.0%
EPS	150.56円	132.97円	▲17.59円
ROE	12.0%	9.7%	▲2.3ポイント

為替差益
前期 約256百万円
当期 約79百万円

固定資産処分
特別損失
約194百万円

【売上高】

概ね計画通りに推移、
前期比3%増の184億51百万円。

【営業利益】

デジタル化ニーズに対応したサービス・商材への転換を着実に進め、
増収効果はあったものの、外注費や原材料費等の上昇により、
前期比1%増の26億17百万円。

【経常利益】

為替差益の縮小により、
前期比3%減の28億73百万円。

【親会社株主に帰属する当期純利益】

研究開発拠点の建替えによる固定資産の処分に伴う
特別損失を計上により、
前期比12%減の17億62百万円。

為替影響や一時的な損失を除けば、前期並みの結果となった。

貸借対照表

単位:百万円

資産の部	2022年9月末	2023年9月末	差額
流動資産	17,102	18,098	+995
（内、現金及び預金）	11,504	13,538	+2,033
固定資産	5,524	6,648	+1,123
資産合計	22,626	24,746	+2,119
負債及び純資産の部	2022年9月末	2023年9月末	差額
流動負債	3,459	3,482	+23
固定負債	1,635	2,041	+406
負債合計	5,094	5,523	+429
株主資本	17,020	18,408	+1,387
その他	511	813	+302
純資産合計	17,532	19,222	+1,690
負債純資産合計	22,626	24,746	+2,119

※府中自動車株式会社の連結子会社化に伴い、2023年9月末 貸借対照表に同社数値を反映しております。

7

【流動資産】

増加要因は、主に現預金の増加によるもの。

【固定資産・固定負債】

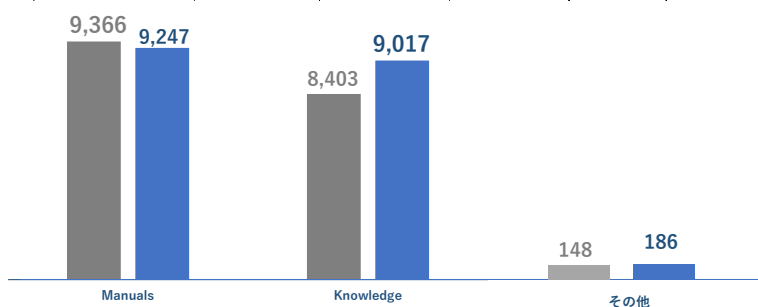
増加要因は、M&Aによる連結子会社増加によるもの。

事業分類別売上高

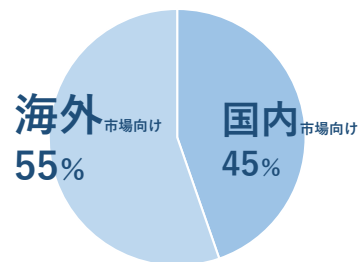
Manualsは概ね計画通りの受注。なかでも、海外仕向けが順調に推移。
 Knowledgeはデジタル化ニーズへの対応継続、アジア地域の販売支援が増加。

単位:百万円

売上高	2022年9月期		2023年9月期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
Manuals	9,366	52.3%	9,247	50.1%	▲1.3%
Knowledge	8,403	46.9%	9,017	48.9%	7.3%
その他	148	0.8%	186	1.0%	25.6%



ご参考) 仕向け先別売上高



【Manuals】

技術マニュアルにおいて、一部期ズレが発生したものの、概ね計画通りに推移。

【Knowledge】

アナログからデジタルへの商材転換が進んだほか、海外案件が好調に推移。

ご参考) 仕向け先別売上高

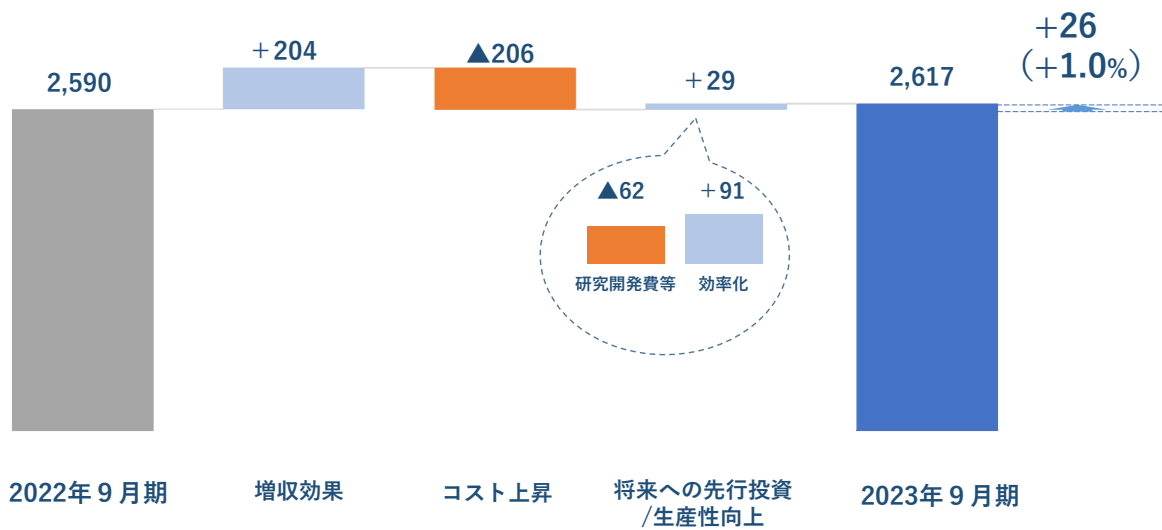
海外市場向けの売上高が増加。

アジア地域の好調に加え、技術マニュアルの好調継続によるもの。

営業利益増減要因

コスト上昇、先行投資あるも増益

単位:百万円



【営業利益増減要因】

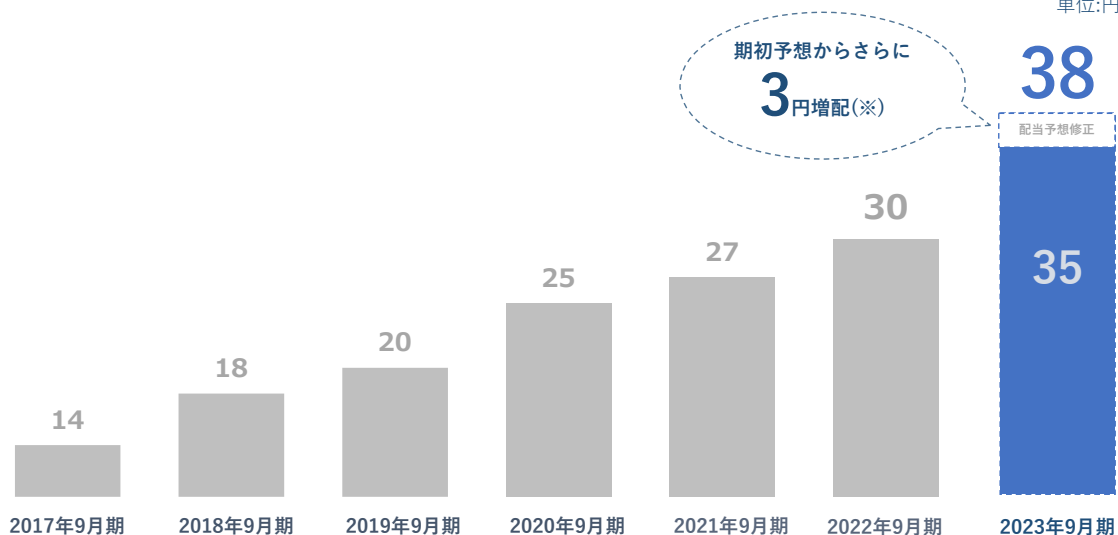
外注費や原材料費等のコスト上昇により、前期比では、若干の増益。

研究開発費等の先行投資は増加するも、DX関連のサービス・商材の提供を着実に進めたほか、社内でのDX推進による効率化、生産性向上は継続。

安定的に継続的な増配

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

単位:円



【安定的に継続的な増配】

株主数が2年連続で、大幅に増加。
株主の皆さまの期待に応えるべく、
期初予想35円に3円増配し、
1株当たり38円に修正。

2.業績見通し

投資先行、成長加速に向けた準備と挑戦

単位:百万円

	2023年9月期	2024年9月期 (予想)	前期比
売上高	18,451	19,000	+3.0%
営業利益	2,617	2,700	+3.2%
営業利益率	14.2%	14.2%	+0.0%
経常利益	2,873	2,900	+0.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,762	1,800	+2.1%
EPS	132.97円	135.76円	+2.79円
ROE	9.7%	9.2%	▲0.5%

12

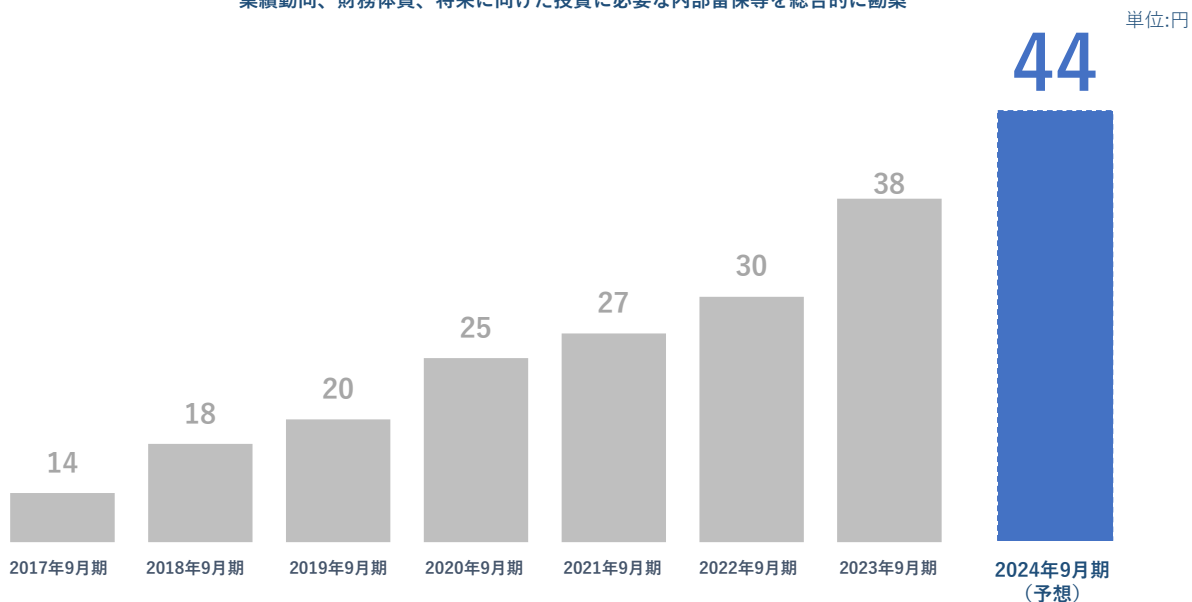
2024年9月期は増収増益を予想。

ビジネスモデル変革、事業と商材の選択と集中を完遂するため、研究開発、DX人材の採用強化等、ヒトとモノへの投資拡大を予定。

中計最終年度であり、次期中計での飛躍的な成長を目指す。

安定的に継続的な増配

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



【7期連続の増配】

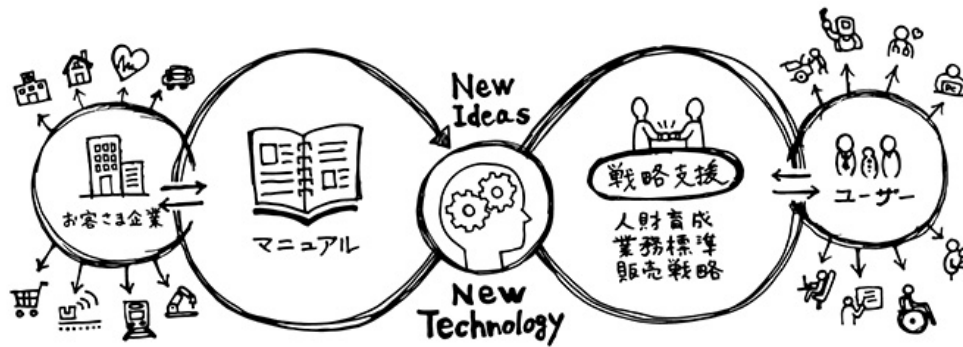
安定的に継続的な増配を目指す方針のもと、
6円増額の1株当たり44円。

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

15

【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



16

【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。

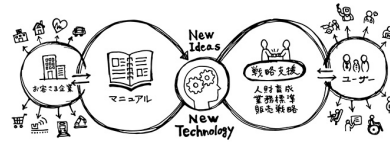
・ユーザーの情報活用動向を分析して、データベースへ反映することで、次の情報提供の質が向上。

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

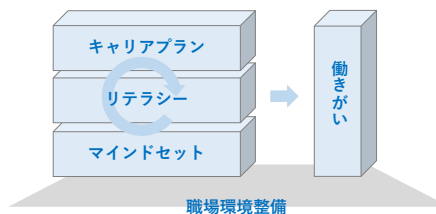


Manuals & Knowledge

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
次代に必要な人財育成を加速



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



17

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、次代に必要な人財育成を加速。

【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、着実に展開を進める

□DX推進による業務効率化・省人化

□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

 KAIZEN FARM

楽々エーミング
AIMING APPLICATION
For iPad Pro



ユーザーの声をもとに
効率化に向けた
分析機能を追加開発

行政・自治体向け活動、
アライアンス活動が拡大

導入企業・団体数 **280**社超

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

[ユーザー向け展示会]



販売パートナー
と連携した
整備事業者への
導入活動を継続



法令施行に向けた
活動サポート

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-)



自動車整備会社のM&Aにて、整備の現場を獲得 整備DXに向け、商材開発・成功モデルづくりを加速



府中自動車株式会社

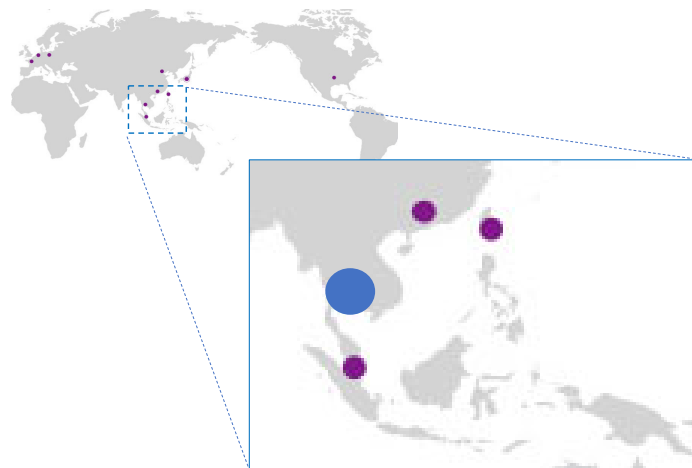


CMC GROUP



(成長に向けた主な取組み② -時代、社会、現場に寄り添う-)

東南アジア地域の現地法人を集約、経営資源を集中
多様なニーズに対応できるサービス体制を強化



CMC GROUP ASIA



適時開示はこちら <https://www.cmc.co.jp/cms/wp-content/uploads/2023/06/oshirase_20230630.pdf>

(成長に向けた主な取組み③ -時代、社会、現場に寄り添う-)



サステナブルなビジネスを支える方々とのエンゲージメント強化を目的に、
イノベーションセンターの建替えを決定

デジタル変革を推進する
リソース集約



多様な働き方に対応できる
職場環境の整備



新事業創造に向けた
共創活動の拡大



環境に配慮した
ファシリティの整備



2025年
リニューアル
(予定)

新NAGOYA BASE完成イメージ図

*完成イメージ図は現段階での設計イメージで、実際とは異なる場合がございます。

(成長に向けた主な取組み④ -時代、社会、現場に寄り添う-)

CMC GROUP

2024年9月期 第1四半期累計期間の決算発表は、
2024年2月13日(火)を予定しております。

4. 參考資料

沿革

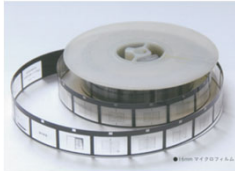
お客さま企業の
技術情報を扱う信頼の歴史

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

24

- ・ 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。

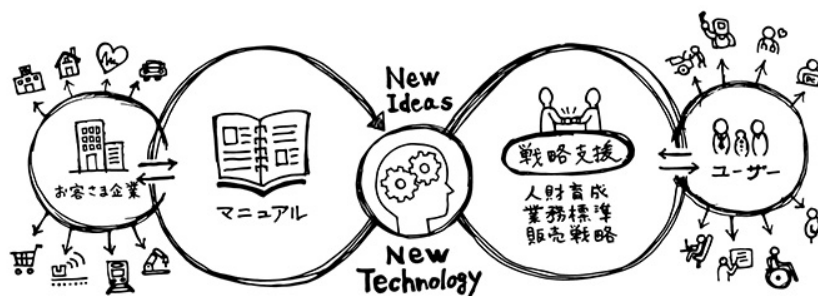
モノづくり：マイクロフィルムにはじまり、印刷、技術マニュアルなど
コトづくり：業務標準、人財育成、販売戦略など
業界拡大：モビリティ・製造業・サービス業

- ・ 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。

25

【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6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
継続成長

6期連続

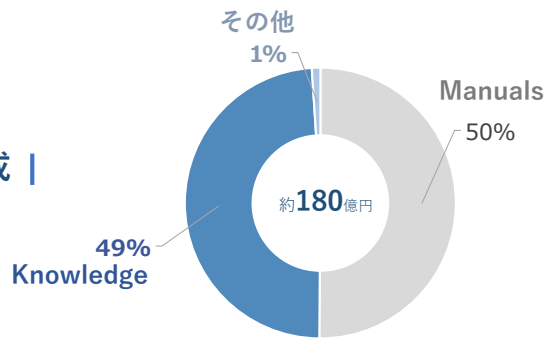
直近の実績で
6期連続増配

当社グループの特徴を6つの数値で表現。

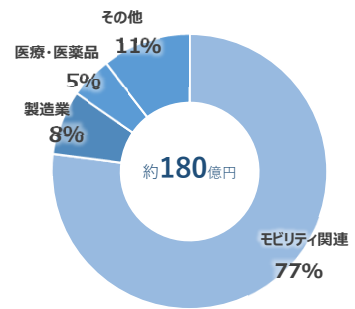
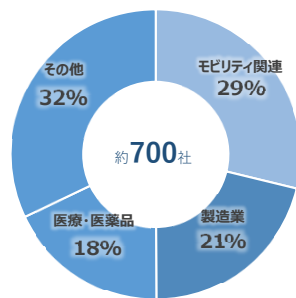
1. 創業時から続く商材数：0個
2. 大手自動車メーカーとの取引年数：約60年
3. M&A後のグループ会社の営業利益：約6倍
4. 大手自動車メーカーにおける技術マニュアルのシェア：約50%
5. グループ全社員のICT人財比率：約25%
6. 6期連続の増配

経営概況 (2023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9月30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 GROUP ASIA CO., LTD.

シンガポール



CMC GROUP ASIA CO., LTD.

海外

8ヶ国12拠点

経営指標

連結損益計算書	単位	21年9月期通期	22年9月期通期	23年9月期通期	24年9月期 予想
売上高	百万円	17,331	17,917	18,451	19,000
売上総利益	百万円	6,541	6,860	6,858	7,100
営業利益	百万円	2,277	2,590	2,617	2,700
経常利益	百万円	2,421	2,964	2,873	2,900
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	1,618	2,003	1,762	1,800
売上総利益率	%	37.7	38.3	37.2	37.4
営業利益率	%	13.1	14.5	14.2	14.2
経常利益率	%	14.0	16.5	15.6	15.3
当期純利益率 ※1	%	9.3	11.2	9.6	9.5

※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	21年9月期通期	22年9月期通期	23年9月期通期
BPS(1株当たり純資産額)	円	1,194.24	1,315.42	1,428.67
EPS(1株当たり当期純利益)	円	118.93	150.56	132.97
ROE	%	10.4	12.0	9.7
ROA	%	11.9	13.6	12.1
PER	倍	11.3	7.9	10.7
配当性向	%	22.7	19.9	28.6
従業員数	名	934	909	925

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 経営企画室 I R担当 052-322-3386

I Rサイト <https://www.cmc.co.jp/ir/>