



2025年1月期 決算説明会

株式会社シーイーシー | 9692 |

2025年1月期の決算概要について、ご説明させていただきます。
株式会社シーイーシー 代表取締役の姫野でございます。
よろしくお願いいたします。

Agenda

目次

- 1 2025年1月期 経営成績
- 2 前中期経営計画の振り返り
- 3 VISION 2030
- 4 中期経営計画 2025-2027
- 5 2026年1月期 業績見通し
- 6 Appendix

本日は経営成績の後に、中長期計画もあわせてご説明させていただきます。

2025年1月期 経営成績

まずは2025年1月期の経営成績です。

- DX需要増加に伴い、主力事業は堅調に推移・注力事業は上振れ
- 成長投資による費用増はあるが、売上高・営業利益・経常利益は過去最高を更新

(単位：百万円)

	2024年1月期	2025年1月期	前年比	
			増減額	増減率
売上高	53,124	 56,208	+3,084	+5.8%
売上総利益	14,096	 15,344	+1,248	+8.9%
同率	26.5%	27.3%	—	+0.8pt
営業利益	6,361	 6,696	+334	+5.3%
同率	12.0%	11.9%	—	▲0.1pt
経常利益	6,409	 6,807	+397	+6.2%
同率	12.1%	12.1%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,541	4,040	▲501	▲11.0%
同率	8.5%	7.2%	—	▲1.3pt

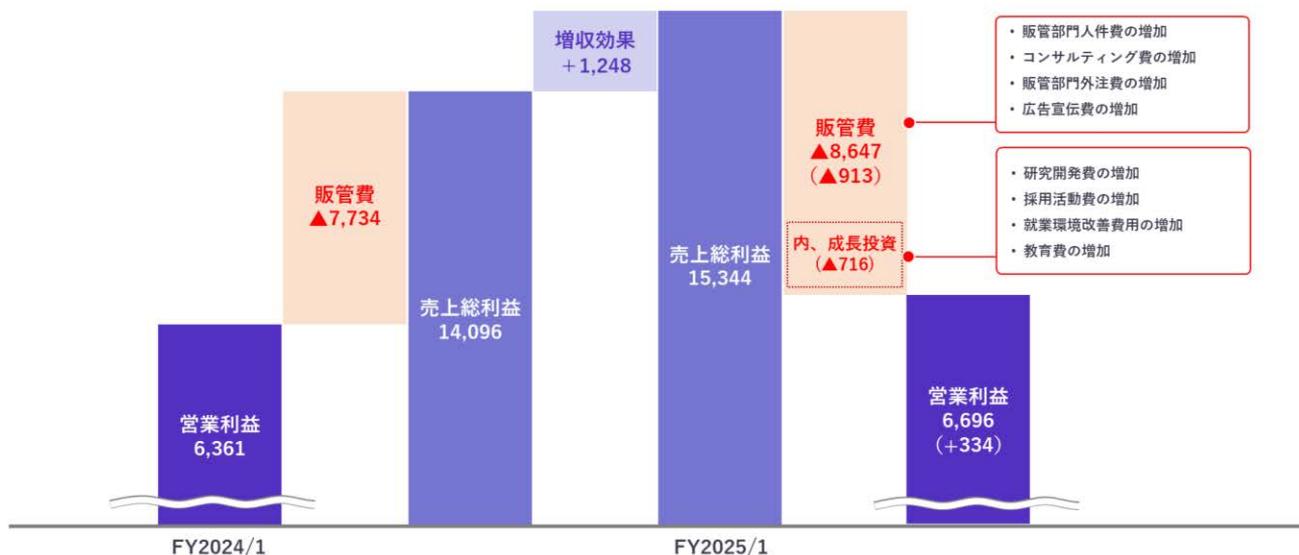
© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved. 3

2025年1月期は売上高で562億8百万円、前年から30億84千万円のプラスです。
 営業利益は66億96百万円、前年から3億34百万円のプラス
 経常利益は68億7百万円、前年から3億97百万円のプラス
 当期純利益はデータセンターの減損がございましたので、40億4千万円、
 前年からの増減は▲5億円の着地となっております。

 DX需要の増加に伴いまして、主力・注力事業ともに堅調に推移しまして、
 売上高・営業利益・経常利益は過去最高を更新しております。

- 売上総利益・営業利益は過去最高を更新、成長投資を含む販管費は増加

(単位：百万円)



- ・ 販管部門人件費の増加
- ・ コンサルティング費の増加
- ・ 販管部門外注費の増加
- ・ 広告宣伝費の増加
- ・ 研究開発費の増加
- ・ 採用活動費の増加
- ・ 就業環境改善費用の増加
- ・ 教育費の増加

営業利益の主な増減要因です。

成長投資を含め、販管費は前年から9億円ほど増えましたが、増収効果の利益増により、営業利益は前年比3億34百万円の増益です。

成長投資につきましては計画どおりに進みまして、

前年から7億16百万円と増加しております。

成長投資の主な内容としましては、研究開発費や採用活動強化費でございます。

- デジタルインダストリーは、自動車業界向けを中心に全事業区分で伸長し増収・増益
- サービスインテグレーションは、注力事業のマイクロソフト連携が伸長し増収・増益

(単位：百万円)

	2024年1月期		2025年1月期		増減額	
	売上高	営業利益・率	売上高	営業利益・率	売上高 (増減率)	営業利益 (増減率)
デジタル インダストリー	18,313	4,100 22.4%	20,016	5,048 25.2%	+1,702 (+9.3%)	+948 (+23.1%)
サービス インテグレーション	34,810	6,606 19.0%	36,192	6,856 18.9%	+1,381 (+4.0%)	+250 (+3.8%)
全社費用*	-	▲4,344	-	▲5,208	-	▲863
合計	53,124	6,361 12.0%	56,208	6,696 11.9%	+3,084 (+5.8%)	+334 (+5.3%)

*全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない管理部門に係る費用

事業セグメント別の業績となります。

デジタルインダストリーは自動車を中心にお客様のICT投資需要を取り込み、売上高で約17億プラスの200億16百万円、営業利益で約9億5千万プラスの50億48百万円で、増収増益です。

サービスインテグレーションも事業環境としましては山谷ございましたが、売上高で約13億8千万プラスの361億92百万円、営業利益も増収効果により、約2億5千万プラスの68億56百万円で、増収増益の着地となっております。

全社費用は、主に間接部門の費用となりますが、主な増加要因としましては、人件費や採用関連費の増加で前年から8億63百万円の費用増となりました。

売上高 (百万円)



営業利益・同率 (百万円・%)



事業区分	売上高 増減率	利益 増減率	ポイント
スマートファクトリー	☀️	☀️	・ 工作機械メーカーの投資抑制の影響は残るも、FA開発が伸長し増収 ・ 利益面ではFA開発の増加およびDX伴走支援が増加し増益
コネクティッドサービス	☀️	☀️	・ ビッグデータ分析基盤構築やバッテリーEV関連の車載制御開発が伸長し増収 ・ 利益面では上記案件の増加に伴い増益
中部サービス	☀️	☀️	・ 主要顧客における基幹系(設計領域)のシステム開発が堅調に推移し増収 ・ 利益面ではシステム開発の増加に伴い増益
西日本サービス	☀️	☀️	・ 物流ソリューション「LogiPull」、顧客システムのリプレースに伴うEOLサービスが増加し増収 ・ 利益面ではEOLサービスが牽引し増益

☀️ +10%以上 ☀️ +5~10%未満 ☁️ ±5%未満 ☁️▲5~10%未満 ▲▲10%以上

© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved.

デジタルインダストリー事業の事業区分別の状況です。

[スマートファクトリー]

売上面では、工作機械メーカーの投資抑制は依然として残りますが、FA開発が伸長いたしました。

利益面では工場DXの伴走支援が増加しまして、前年比で2桁の増益となりました。

[コネクティッドサービス]

ビッグデータ分析基盤構築やバッテリーEV関連の車載制御開発が好調に推移しまして、増収増益です。

[中部サービス]

お客様における基幹系（主に設計領域）のシステム開発が堅調であり、増収増益。

[西日本サービス]

物流ソリューションである「LogiPull」や、お客様のシステムリプレースに伴うEOLサービスが利益面で大きく貢献しまして増収増益で着地しております。

売上高 (百万円)



営業利益・同率 (百万円・%)



事業区分	売上高 増減率	利益 増減率	ポイント
サービスインテグレーション	☀️	☀️	・ マイクロソフト連携およびマイグレーション案件が伸長し増収 ・ 利益面では、主力事業のシステム開発および注力事業も押しなべて伸長し増益
プラットフォームアーキテクト	☁️	☁️	・ セキュリティは健闘したが、ICTインフラ構築は自治体向け構築案件の延伸で横ばい ・ 利益面でもセキュリティは伸長も、DC再編に伴う原価増で微増
グループ会社	☁️	☀️	・ 金融向けシステム開発は一段落も、新規案件や高採算案件へのシフトにより増益

☀️ +10%以上 ☁️ +5~10%未満 ☁️ ±5%未満 🌧️ ▲5~10%未満 🌧️ ▲10%以上

サービスインテグレーション事業の事業区分別の状況です。

[サービスインテグレーション]

注力事業であるマイクロソフト社との連携ビジネスやマイグレーションがDX需要を背景に伸長いたしまして増収です。利益面でも主力事業のシステム開発も伸長しまして増益となりました。

[プラットフォームアーキテクト]

売上面では、注力事業のセキュリティは健闘しましたが、インフラ構築事業はガバメントクラウド案件等の予定大型案件が延伸したことで横ばいで推移しております。利益面では、データセンター再編に伴う原価増で微増に留まっております。

[グループ会社]

金融向けのシステム開発は一段落したものの、新規案件や高採算案件へのシフトによって2桁の増益となっております。

– 顧客のDX需要に沿ったICT活用提案が奏功し、増収・増益



注力事業全体の進捗状況です。
 お客様のDX需要に沿った提案が奏功しまして、
 売上は前年から約30億円増の172億6千万円。
 利益も前年から約9億円増の48億94百万円。
 計画値以上に伸ばいたしました。

 前期のセキュリティ大型案件の反動減による影響もございましたが、
 その他の領域でカバーし、増収増益での着地となっております。

– モビリティ、マイクロソフト連携、セキュリティが全体をリード

デジタルインダストリー	生産・物流ソリューション	売上目標達成率 111.9%	<ul style="list-style-type: none"> 生産：主要顧客の投資抑制影響は継続も、製造業DX伴走支援が伸長 物流：空輸業界・自動車業界向けに物流システム開発が伸長
	モビリティサービス		<ul style="list-style-type: none"> 自動車業界向けのクラウド開発やビッグデータ分析基盤構築が好調 バッテリーEV関連の車載制御開発が好調
サービスインテグレーション	マイクロソフト連携サービス	売上目標達成率 103.3%	<ul style="list-style-type: none"> ローコード開発需要が増加し、Dynamics 365およびPower Platformが好調 生成AI (Azure OpenAI) サービスによるコンサル案件が増加
	マイグレーションサービス		<ul style="list-style-type: none"> クラウド化やセキュリティ強化を目的としたマイグレーションが堅調 オフコンマイグレーションの引合いが増加
	セキュリティサービス		<ul style="list-style-type: none"> セキュリティ監視サービス (SOC) は教育委員会、医療系市場で案件が増加 自社製品 (SmartSESAME) は金融機関・自治体向けのPCログオンの引合いが増加
	DXクラウド基盤		<ul style="list-style-type: none"> クラウド統合基盤「BizAxis」※を当社データセンターにて提供予定

※2025年3月3日よりサービス提供開始

© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved.

注力事業の各領域別の状況です。
詳細は割愛させていただきますが、

[デジタルインダストリー]

自動車メーカー各社の投資が好調な背景もありまして、
モビリティ領域の開発・サービスが伸長しております。

[サービスインテグレーション]

CRMやローコード開発需要の増加により、
マイクロソフト社との連携サービスが伸長しまして、
マイグレーションやセキュリティも堅調に推移いたしました。
DXクラウド基盤は、2月に「BizAxis」という名称でリリースさせていただきました。
これから拡販に向けて活動してまいります。

受注高・受注残高の推移

- 受注高・受注残高ともに過去最高を更新
- デジタルインダストリー：自動車業界向けを中心とした製造業顧客のICT投資意欲は高く受注も増加
- サービスインテグレーション：注力事業を中心に受注は増加も、仕入販売の減少に伴い受注残は減少



© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved. 10

受注状況です。

受注高は両セグメントとも、堅調に積み上がり、前年比+6.4%、約34億円増の566億円となり、過去最高を更新しています。

受注残高につきましても、デジタルインダストリーを中心に積み上がり、前年比+2.6%、約4億円の増加となりました。

サービスインテグレーションの受注残高が前年比で減少しておりますが、データセンター再編に伴う一時的な減少であり、計画通りに売上計上されていますので特段ご心配の必要はないとみております。

(単位：百万円)

	2024年1月期	2025年1月期	前年比		業種別のポイント
			増減額	増減率	
製 造 業 (構 成 比)	23,018 (43.3%)	24,414 (43.4%)	+1,395	+6.1%	【製 造】 自動車業界向け システム開発は堅調
通 信・情サビ業 (構 成 比)	14,102 (26.5%)	14,117 (25.1%)	+15	+0.1%	【通信・情サビ】 マイグレーション大型案件の 終了に伴い前年並み
金 融 業 (構 成 比)	4,872 (9.2%)	5,011 (8.9%)	+138	+2.8%	【金 融】 インフラ構築案件が増加
流 通 業 (構 成 比)	3,129 (5.9%)	3,852 (6.9%)	+722	+23.1%	【流 通】 CEC SOCおよびPower Platform 新規案件が増加
官 公 庁 (構 成 比)	3,580 (6.7%)	4,226 (7.5%)	+646	+18.1%	【官公庁】 システム更新需要により増加
そ の 他 (構 成 比)	4,420 (8.3%)	4,586 (8.2%)	+165	+3.7%	
合 計	53,124 (100%)	56,208 (100%)	+3,084	+5.8%	

© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved. 11

業種別の売上高です。

どの業種も前年プラスで着地いたしました。

【製造業】

自動車メーカーを中心に既存のお客様のICT投資が好調を維持いたしました。

【流通業】

マイクロソフト連携でのローコード案件、

セキュリティの監視業務（SOC）が増加いたしました。

【官公庁】

自治体のガバメントクラウド移行案件は延伸いたしました。

既存の中央官庁で更新需要があり、増収となっております。

(単位：百万円)

	2024年 1月末	2025年 1月末	増減額	増減率	ポイント
流動資産	39,005	39,114	+109	+0.3%	【資産】増加 売掛金及び 契約資産の増加
うち現金及び預金	26,714	25,472	▲1,241	▲4.6%	
固定資産	12,385	13,521	+1,136	+9.2%	【負債】増加 未払法人税等の増加
総資産	51,391	52,636	+1,245	+2.4%	
流動負債	9,006	10,389	+1,383	+15.4%	【自己資本】減少 自己株式の取得による減少
固定負債	1,597	1,844	+247	+15.5%	
自己資本	40,760	40,365	▲394	▲1.0%	
自己資本比率	79.3%	76.7%	—	▲2.6pt	

© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved. 12

バランスシート (B/S) の状況です。

〔資産〕

売掛金や契約資産が増加していますが、自己株式取得により現預金は減少です。

〔負債〕

未払法人税の増加によるものです。

〔自己資本〕

自己株式の取得により減少しております。

この結果、自己資本比率は前年から▲2.6ptの76.7%です。

前中期経営計画の振り返り

ここから前中計の振り返りにまいります。

– 経常利益・経常利益率・ROE・配当性向は目標を達成

	2022年1月期 実績	2025年1月期 目標※	2025年1月期実績（2022年1月期比）	
売上高	452億円	565億円	562億円	CAGR 7.5%
経常利益	42億円	63億円	68億円	CAGR 16.7%
経常利益率	9.5%	11%以上	12.1%	+ 2.6pt
ROE	8.7%	9.2%	10.0%	+ 1.3pt
配当性向	46.1%	40%以上	44.9%	▲1.2pt

※2024年1月期決算にて目標修正

3年前との比較になります。

主な経営指標の推移としまして、

売上高は、110億のプラス、平均7.5%の伸長です。

経常利益は、26億のプラス、平均16.7%、経常利益率も2.6ptの改善

ROEは1.3ptの向上となりました。

利益面は目標修正させていただきましたが、

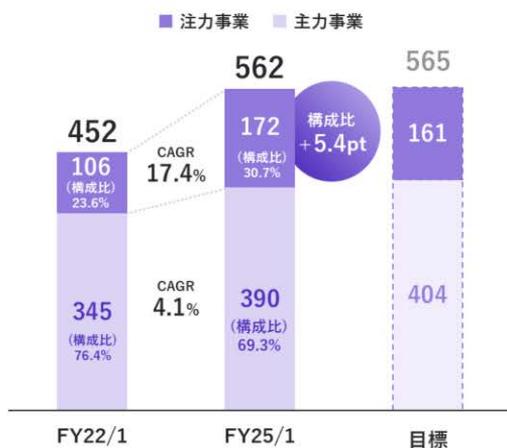
修正後の目標数値としてはクリア出来ました。

主力/注力事業別・セグメント別売上高推移

- 主力事業は着実に足固めが進み、注力事業の大幅な成長に伴い事業構成比が拡大
- セグメント別では両セグメントともに伸長し、特に注力事業が成長を牽引

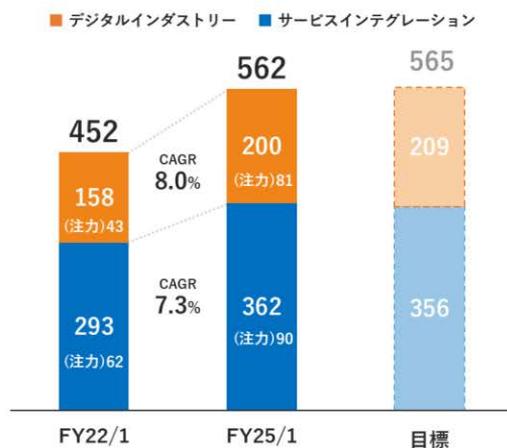
主力/注力事業別

(単位：億円)



セグメント別

(単位：億円)



主力/注力別、セグメント別の売上高推移となります。

主力/注力別では、注力事業が平均で17%の伸長、
構成比でも30%を超えて、当初の計画通りに進んでおります。

セグメント別ではデジタルインダストリーが平均8%の伸長となり、
サービスインテグレーションを超えての着地となっております。

– 事業力や人材・技術力、それを支える経営基盤を強化したことにより、業績が拡大

1. 事業力の強化

- 注力事業の強化
 - 注力事業の売上・利益伸長。モビリティ/マイクロソフト連携/セキュリティ/マイグレーションの4領域が牽引
- サービス拡充
 - 業種/業務特化型のサービスや新領域でのサービス創出
- 営業力強化
 - 営業本部新設。全社横断営業の強化により、売上TOP30社の売上・粗利が伸長

2. 人材・技術力の強化

- 人材育成
 - DX・PM人材の育成強化。教育体系を見直し、育成カリキュラムを充実させ、スキル可視化で効率的な育成へ
- 採用
 - 多様な人材獲得へ、リファラル・アルムナイ採用、地方強化
- 人事制度・福利厚生
 - 人事制度改定（役割・キャリアパスの見直し）、給与待遇改善、従業員エンゲージメント強化による働きやすい環境を整備

注力事業CAGR

17.4%

(FY22/1→FY25/1)

売上TOP30社

売上**30%**増
粗利**43%**増

(FY22/1→FY25/1)

女性従業員比率

21.1% → **25.1%**

(FY22/1→FY25/1)

従業員純増数

+86名

(FY22/1→FY25/1)

前中計では、事業力の強化、人材・技術力の強化、経営基盤の強化を基本方針として掲げて進めました。

1.事業力の強化では、主にモビリティ/マイクロソフト連携/セキュリティ/マイグレーションといった注力事業が計画値以上に伸長いたしました。営業力の強化では、営業本部を昨年から新たに新設いたしまして、全社横断営業の展開にて、TOP30社の取引額が約30%伸長いたしました。

2.人材・技術力の強化では、採用面の強化により86名の従業員が増加いたしました。育成面ではカリキュラムを充実させてDX・PM人材の育成に努め、待遇面では人事制度改定や平均給与の改善を実施いたしました。

3. 経営基盤の強化

● ESG

- ISO14001取得拠点拡大
- コーポレートガバナンス強化
 - 監査等委員会設置会社への機関変更
 - 指名・報酬委員会の設置
 - 社外役員増員・女性役員登用

● 社内DX

- 全体計画の策定
- 業務プロセスの自動化、クラウド活用

● 財務基盤の強化

- 株主還元強化
- 事業力強化を目的とした成長投資の実施

CO₂排出量(2024年度Scope1,2)

45.4%削減

(2016年度比)

健康優良法人
2023/2024認定



年間配当金の増加

40円 → **55円**

(FY22/1→FY25/1計画)

自己株式取得

50億円実施

(FY23/1: 20億円
FY25/1: 30億円)

3.経営基盤の強化においては、
監査等委員会、指名報酬委員会を設置いたしました。
Co2排出量は2016年度比になりますが45%の削減。
株主還元では、年間配当を55円に増配しまして、
自己株取得は総額50億円を実施しております。

このように前中計では事業・人材・経営基盤の強化を図り、
企業価値向上に向けて取り組んでまいりました。

VISION 2030

ここからは中長期の計画となります。

– 急速に変化する環境を成長機会と捉え、事業変革を推進し、顧客から社会へ価値提供を拡大

	環境認識	対応方針
IT市場	<p>IT市場の急成長とビジネス環境の変化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 先端IT市場が急速に拡大し、従来IT市場と同規模に成長 ● レガシーシステムの対応・刷新が求められる一方、先端IT領域での価値提供機会が増加し、ビジネス環境が変化 	<p>事業ポートフォリオの進化と変革</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 事業セグメントを再編し、労働集約型からサービス提供型へ移行 ● 先端IT技術と従来IT技術の知見を活用し、複雑化する顧客ニーズに柔軟に対応できるサービスを拡大
人口構成	<p>労働人口の減少による技術継承や人材育成の重要性の高まり</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 団塊ジュニア世代の引退により労働人口が減少 ● 高齢技術者からの技術継承や若手技術者育成の重要性が増大 	<p>採用・育成強化につながる人材施策の進化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 多様な人材を惹きつけ、能力を最大限発揮する仕組みづくり ● 事業戦略と連動した人材ポートフォリオに沿った施策を推進
先端技術	<p>先端技術の急速な進展による顧客ニーズの拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ● クラウドやAIなどの先端技術が急速に発展 ● 先端技術の活用により対応可能な顧客ニーズが拡大 	<p>先端技術を活用した新たな価値提供の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 従来技術と先端技術を掛け合わせ、提供価値を拡張 ● 新たなビジネスパートナーとの連携による先端技術の獲得 ● 先端技術を活用した新規事業の創出・提供サービスの拡充
サステナビリティ	<p>持続可能な社会実現への社会要請の高まり</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ESG投資の加速や非財務情報の開示要請の高まり ● 持続可能な社会の実現への企業貢献が求められている 	<p>事業を通じた社会課題解決の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ● サステナビリティ経営を推進し、積極的な対外開示を実施 ● 顧客ニーズの具現化を支える、粘り強い組織風土の醸成と人的資本経営の推進

まず、VISION 2030。

本題に入る前に、わたしたちを取り巻く事業環境とその対応方針となります。

[IT市場]

ビジネス環境の急速な変化には、事業再編、サービス拡充で対応してまいります。

[人口構成]

労働人口の減少には、多種多様な採用と育成の更なる強化に努めます。

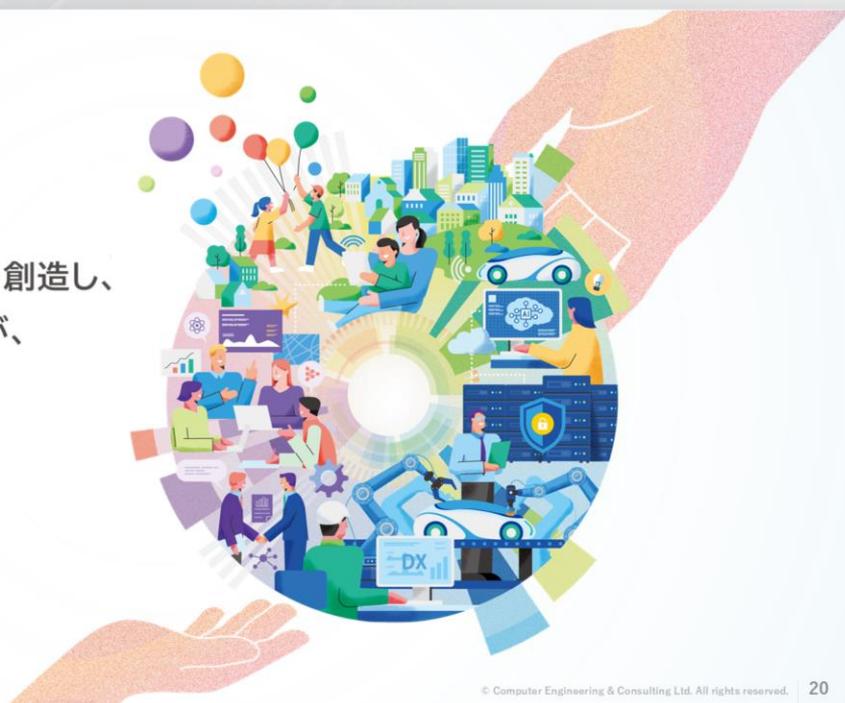
[先端技術]の進化

専任部門による先端IT技術の研究から自社商材への組込み、
ビジネスパートナーとのエコシステムの構築を推進いたします。

[サステナビリティ]

持続可能な社会の実現には、サステナ経営、人的資本経営の推進にて
対応してまいります。

ICTの力で新たな価値を創造し、
 社会、顧客、そして社員が、
 もっと輝く未来へ



© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved. 20

新しくパーパスを策定いたしました。

「ICTの力で新たな価値を創造し、社会、顧客、そして社員が、もっと輝く未来へ」

右はイメージ図となります。

サークル部分のICTによって実現された輝く未来を、右上の親世代から、

左下の子ども世代にしっかり受け継がれる様子を表現しております。

このパーパスを羅針盤・方向性としまして、「VISION 2030」を推進してまいります。

– 2030年のありたい姿に向けた6カ年の成長戦略を策定

VISION 2030 基本方針

エッセンシャルカンパニーとして更なる進化と成長

～収益力強化と持続的な成長を両立する事業変革の加速～

1stステージ 中期経営計画 2025-2027

2ndステージ 中期経営計画 2028-2030

事業変革の加速

(成長期)

- 新たなセグメントによる事業推進
- 提供サービスの拡充・広域拡販
- 成長投資とM&A活動の加速
- 先端技術者の採用・育成の促進

創出価値の拡大

(拡大期)

- 新たな柱となる事業の確立
- 事業規模の拡大加速
- イノベーションを創出する企業文化の醸成
- 事業を通じた社会的価値の拡大

「VISION 2030」の基本方針です。

「エッセンシャルカンパニーとして更なる進化と成長」

2030年までには3カ年の中計が2回ございます。

最初の3カ年は1stステージ=成長期として、

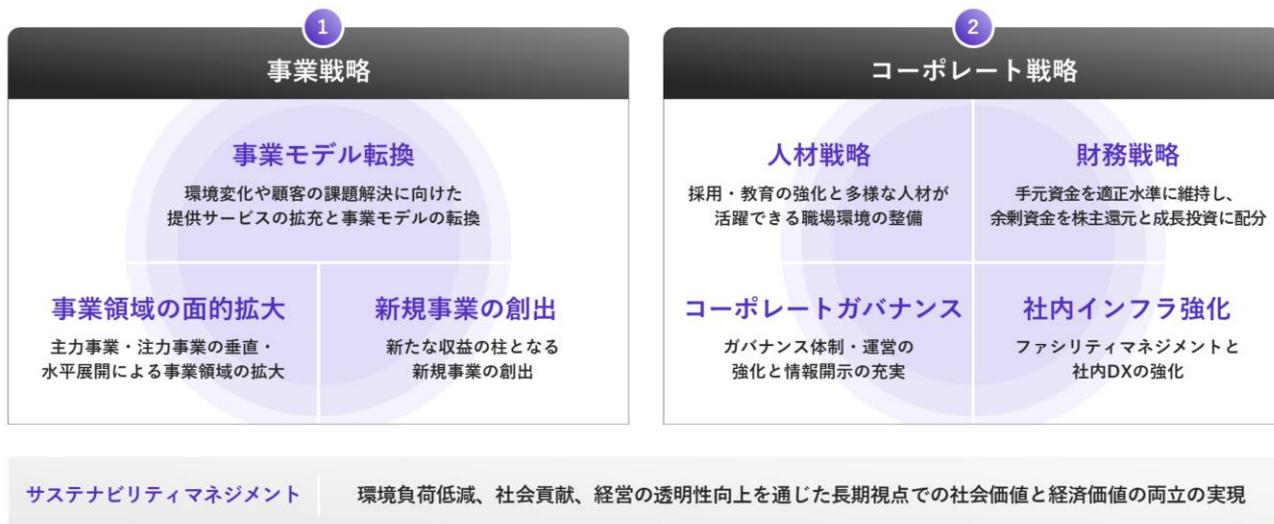
収益力強化に向けた”事業変革の加速”をテーマに進めてまいります。

次の3カ年は2ndステージ=拡大期としまして、

“創出価値の拡大”をテーマに、エッセンシャルカンパニーとして、

更なる進化を目指してまいります。

- 2つの成長戦略を軸に、サステナビリティへの取り組みを加速させ、新たな価値を創造



成長戦略は、「事業戦略」と「コーポレート戦略」の大きく2つになります。

①事業戦略では、

- ・環境変化とお客様の課題解決に向けた、サービス拡充と事業モデルの変換
 - ・事業領域の面的拡大では、主力事業・注力事業の垂直・水平展開
 - ・新規事業の創出は、次なる収益の柱となる事業を創出してまいります
- 大きくこの3つのテーマで進めてまいります。

②コーポレート戦略では、

- ・更なる採用と育成の強化を図る人材戦略
- ・資本効率の改善を進める財務戦略
- ・体制・運営の強化、情報開示の充実を図るコーポレートガバナンス
- ・社内DXの推進を図ります社内インフラ強化

この4つのテーマで進めてまいります。

これら戦略を長期的な視点で推進しまして、サステナビリティ経営を実現してまいります。

- 収益力強化と持続的な成長の両立を実現し、さらなる企業価値の向上を図る

	2025年1月期実績	2028年1月期目標	2031年1月期目標
売上高	562億円	720億円	1,000億円
営業利益/同率	66.9億円/11.9%	86億円/11.9%	143億円/14.4%
当期純利益/同率	40億円/7.2%	62億円/8.6%	100億円/10.0%
ROE	10.0%	14%以上	20%以上

経営目標です。

売上高1,000億円、営業利益143億円、当期純利益100億円を2031年1月期の目標値として設定いたしました。

– ROEを最重要経営指標と位置づけ、成長投資、株主還元、資本構成のバランスを意識し、株主資本の効率的な活用と企業価値向上を目指す

成長投資の強化

将来に向けた投資

手元資金、事業からの収入を成長投資に充当、収益性向上を目指す

- 人材投資
- 研究開発投資
- M&A投資 など

株主還元の強化

配当

配当性向50%以上を計画

自己株式取得

自己株式の取得を一定額計画

資本構成の見直し

手元資金

成長投資と株主還元の強化を通じ、手元資金の圧縮に着手

資金調達

成長投資に向けた資金調達が必要な場合は、DEレシオ0.5倍を目安とする

資本効率の向上を目指したキャッシュ・アロケーションの実現

ROE目標値 **20%以上**

資本政策におきましては、成長投資の強化、株主還元の強化、資本構成の見直しを進めまして、ROE20%以上を目標に進めてまいります。

— 持続的な企業価値向上のために、稼ぐ力の強化および資本効率の向上を目指す
最優先事項として、積極的な投資、利益成長に応じた安定的な配当および自己株式取得を実施



具体的な配分となります。

2030年までの事業収入と手元資金で約980億円

 ここから、成長投資に約45%の430億円以上、
 主に人材投資、研究開発投資、M&A、設備投資等が含まれます。

 株主還元は約30%の300億円
 配当性向は50%以上、総還元性向は70%以上を目標としています。
 自己株取得には、120億円を目安に投入いたします。

 手元資金は約25%の250億円
 月商3ヵ月分を目安としています。

中期経営計画 2025-2027

次に今年からの中計3カ年です。

- 変化する市場環境と技術革新に対応するため、事業セグメントを再編
- 強みや特徴を生かした“新たな価値”を創造し、持続的な成長を目指す

旧セグメント（製造／非製造）

<p>デジタルインダストリーセグメント</p> <p>製造業のお客様を中心に、業務の効率化や品質の向上、魅力ある製品づくりを支援するICTサービス・製品を提供</p>
<p>サービスインテグレーションセグメント</p> <p>企業・組織の業務改革・改善に必要な、ICTライフサイクル全般を支援クラウド、セキュリティ含むICTサービス・製品をトータルで提供</p>

新セグメント（事業モデル）

<p>インテグレーションセグメント</p>	<p>長年培ってきた業界知見と顧客理解をもとに、従来のシステム開発にとどまらず、企画からインフラ設計・構築、運用まで、ワンストップでインテグレーションサービスを提供</p>
<p>コネクティッドセグメント</p>	<p>モビリティ分野やスマートファクトリー分野のデータ蓄積や分析の知見を生かし、産業間の垣根を超えたデータ統合やデータ分析の仕組みや基盤を提供</p>
<p>ソリューションセグメント</p>	<p>様々な業界への製品・サービス提供で培ってきたICT資産とノウハウを生かし、自社の製品・サービスを中心とした、「安心・安全」をコンセプトとしたソリューションを提供</p>

事業戦略で最も大きな変化点が事業セグメントの再編となります。これまででは端的に言いますと“製造業”と“製造業以外”へのITサービスの提供でしたが、時間と共に境界線が曖昧となり、強みや特長がつけづらくなってきました。新たなセグメントでは事業モデル（何をコア事業とするか）や“強み”を明確にしまして、事業セグメントを再編いたしました。

[インテグレーションセグメント]

当社の主力事業であるシステム開発が中心となり、長年培った業界知見とお客様固有の業務を中心に、開発だけではなく、企画・提案からインフラ・運用までをワンストップでインテグレーションする事業セグメントとなります。

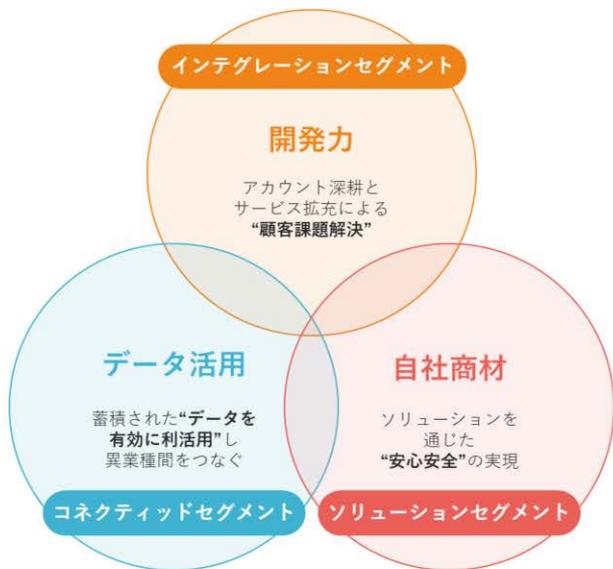
[コネクティッドセグメント]

ここではデジタルデータを中心としたビジネスを展開いたします。これまで得意としたモビリティやIoT、スマートファクトリー分野におけるデータを収集する商材や仕組みを生かしまして、データを蓄積・分析して、産業間を超えた利活用まで幅広く拡張させまして、事業展開してまいります。

[ソリューションセグメント]

当社の自社商材を中心としたソリューションになります。業種・業態は問わず、「安心・安全」をコンセプトに、当社のデータセンターや統合クラウド基盤を活用しまして、サービス展開を図ってまいります。

- 3セグメントの“強み”を掛け合わせることで、多様な顧客ニーズに合わせたトータルサービスを提供



Hybrid Integrator

多様化・複雑化する環境の変化に対応し、顧客にとって最適な組み合わせ・掛け合わせのトータルサービスを提供

開発力	<ul style="list-style-type: none"> ● 多種多様な業種・業界での開発実績をベースに顧客のDX化・課題解決を実現 ● 企画から開発、インフラ構築、運用までワンストップで提供
データ活用	<ul style="list-style-type: none"> ● ビッグデータ分析・データ流通などプラットフォーム型サービスの拡充 ● 業界特化型データ活用サービスを提供 - 製造業、医療、文教、自動車、物流
自社商材	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客のIT戦略に対応した自社商材の拡充 ● データセンターを活用したクラウドサービスやプラットフォームを提供（ハイブリッド環境）

3つの事業セグメントの特長や強みを掛け合わせ、事業シナジーも出してまいります。

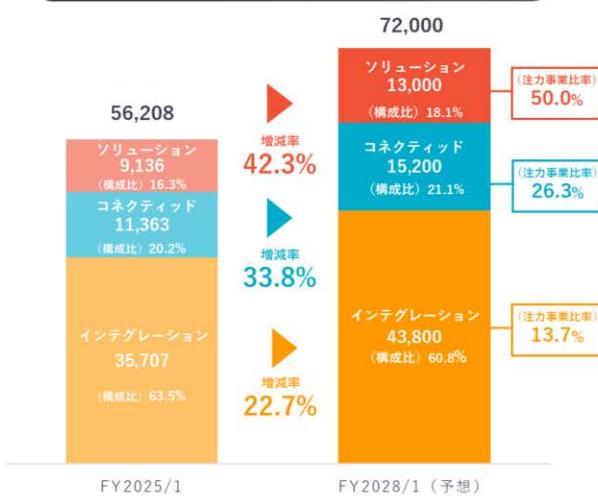
-
- インテグレーションの“開発力、高い技術力”
 - コネクティッドの“データ利活用”
 - ソリューションの“自社商材、プラットフォーム”
-

これらの“強み”を生かしたトータルサービスをハイブリット・インテグレーターとして提供してまいります。

セグメント別目標値／注力事業

- 売上構成比はインテグレーションが最も高く、コネクティッドとソリューションは伸長率重視
- 注力事業はこれまでの実績と市場動向も踏まえ、将来の中核事業を想定して設定

セグメント別目標値 (単位：百万円)



セグメント別注力事業 (単位：億円)



セグメント別の目標値です。

既存のお客様が最も多く、主力のシステム開発を中心とするインテグレーションが半分以上の約60%を占めます。

伸長率ではサービス中心のコネクティッド、ソリューションが高く成長する計画としております。

注力事業は、各セグメント一つずつ出しておりますが、前中計からの継続になります。セキュリティ、マイグレーション。

こちらは対象を少し見直しして再設定しています。

データマネタイゼーションは、売上構成比率で見ますとまだまだ小規模ですが、将来的には中核事業に押し上げたいとの想いで、

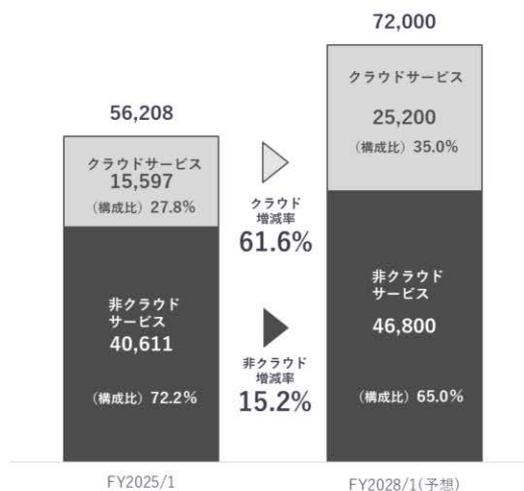
事業モデルの確立も含めまして注力事業としています。

- 提供するサービスやシステム基盤においてはクラウド型へのシフトを加速
- クラウドサービス比率を伸ばし、さらなる利益率向上につなげる

クラウドサービス比率



売上高 (百万円)



全体としてクラウドへの転換も進めていきます。
 今後、自社の製品やサービスはSaaS型で提供しまして、
 お客様のシステム基盤（プラットフォーム）も、自社のデータセンターを活用した
 クラウド統合基盤「BizAxis」へシフトするように導いていきます。
 そうすることで、更なる利益向上に繋がってまいります。

- VISION 2030の目指すべき姿に向け、事業変革の加速を推進

		1 st ステージ 中期経営計画 2025-2027		
		2025年1月期実績	2026年1月期目標	2028年1月期目標
財務目標	売上高	562億円	605億円	720億円
	営業利益/同率	66.9億円/11.9%	67.8億円/11.2%	86億円/11.9%
	当期純利益/同率	40億円/7.2%	49億円/8.2%	62億円/8.6%
	ROE	10.0%	12%以上	14%以上
非財務目標	CO ₂ 排出量	-45.4%	Scope1・2単体 2016年度比 -50.7%	
	従業員数	2,270名	2,450名	2,950名

中計3カ年の経営目標です。

売上高720億円、営業利益86億円、当期純利益62億円を2028年1月期の目標値として設定しております。

– 持続的な企業価値向上のために、稼ぐ力の強化および資本効率の向上を目指す
最優先事項として、積極的な投資、利益成長に応じた安定的な配当および自己株式取得を実施



中計3カ年のアロケーションとなります。
事業収入と手元資金で約545億円

 ここから、成長投資に約44%の240億円

 株主還元は約23%の125億円

配当性向45%、総還元性向70%台を目標としております。
 自己株取得には60億円を目安に投入いたします。

 手元資金は3か年で180億円に圧縮する計画でいます。

– 中期経営計画に沿った成長戦略の推進と、資本コストや株価を意識した経営の実践により、より一層の企業価値向上に取り組み、**ROE 14%以上の達成を目指す**



- | | |
|--|---|
| <p>投資家の期待する
資本コストを上回るROEの実現</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 新セグメントの成長戦略に沿った事業展開にて収益性を向上 ● 注力事業分野の成長を加速させることを目的とした、研究開発投資およびM&Aの継続的な実施 ● 40%を超える配当性向と自己株式取得の継続により、手元資金の適正化とともに資本効率の改善を推進 |
| <p>企業価値向上と適正株価の実現</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 株主・投資家の期待に応える充実した株主還元と、適切な情報開示、建設的な対話を通じた適正株価の形成 ● 自己株式取得や収益性の向上を通じて一株当たり利益を拡大、適正な評価を得ることで株価向上を目指す |

これからは更に、「資本コストや株価を意識した経営」を進めてまいります。

事業ポートフォリオ、事業セグメントを再編しまして、成長戦略に沿った事業展開で収益力の向上を図ってまいります。そこに向けた、人材投資、研究開発投資、M&Aなど、継続的に実施いたします。

また、資本効率の改善に向けた手元資金の適正化や株主還元を積極的に推進しまして、株式市場の評価と資本収益性の向上を目指してまいります。

2026年1月期 業績見通し

2026年1月期 単年度の見通しです。

- 営業利益は成長投資を含む販管費の増加により、前年並み
- データセンター再編に伴う事業計画により、継続した投資予定

(単位：百万円)

	2025年1月期 実績	2026年1月期 予想	前年比	
			増減	増減率
売上高	56,208	60,500	+4,292	+7.6%
営業利益/同率	6,696/11.9%	6,780/11.2%	+84	+1.3%
経常利益/同率	6,807/12.1%	6,820/11.3%	+13	+0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益/同率	4,040/7.2%	4,900/8.0%	+860	+21.3%

© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved. 35

売上高605億円、営業利益67.8億円、当期純利益49億円と設定しております。

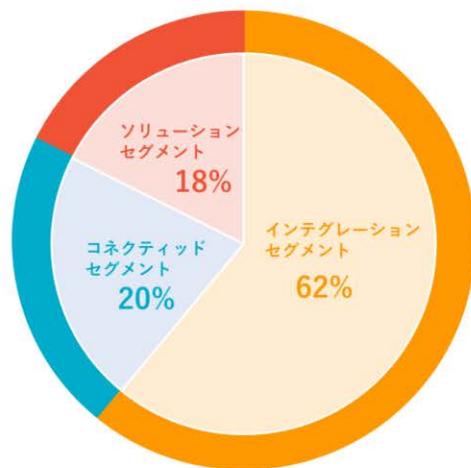
売上高では、当社グループ初の600億円超え
利益面は、まだまだクラウドサービスの開発や、
昨年取得しましたデータセンターへの移設・設備関連での投資がございますので、
前年同等に据え置いております。

事業セグメント別通期業績予想

2026年1月期 業績見通し

(単位：百万円)

		2025年1月期 実績	2026年1月期 予想	増減	
				増減額	増減率
インテグレーション セグメント	売上高	35,707	37,500	+1,793	+5.0%
	営業利益/同率	7,588/21.3%	8,040/21.4%	+452	+6.0%
内、注力事業	売上高	4,100	4,500	+400	+9.8%
コネクティッド セグメント	売上高	11,363	12,500	+1,137	+10.0%
	営業利益/同率	2,431/21.4%	2,680/21.4%	+249	+10.2%
内、注力事業	売上高	2,818	3,100	+282	+10.0%
ソリューション セグメント	売上高	9,136	10,500	+1,364	+14.9%
	営業利益/同率	2,183/23.9%	2,190/20.9%	+7	+0.3%
内、注力事業	売上高	4,588	5,500	+912	+19.9%
全社推進事業 (クラウドサービス)	売上高	15,597	17,780	+2,183	+14.0%



2026年1月期セグメント別売上構成比

© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved. 36

セグメント別の目標値と構成比になります。
 インテグレーションセグメントは、構成比62%の375億円
 コネクティッドセグメントは、構成比20%の125億円
 ソリューションセグメントは、構成比18%の105億円

- 成長投資と株主還元の着実な実施

成長投資

人材投資	20億円程度	<ul style="list-style-type: none"> 給与水準の向上／採用強化と離職抑制 人材DBの構築と人材育成／エンゲージメント向上
研究開発投資	5億円程度	<ul style="list-style-type: none"> 注力事業および製品サービスの研究開発を中心に計画 AI、セキュリティ、クラウドなど先端技術研究の事業への実装を推進
M&A投資	20億円程度	<ul style="list-style-type: none"> 情報システムサービス株式会社の株式取得に関する株式譲渡契約の締結^{※1} 案件探索の継続

株主還元

配当性向 配当金額	40%以上 年間65円計画	<ul style="list-style-type: none"> 配当性向は40%以上を目標とする 2026年1月期は年間配当65円の予定
自己株式取得	20億円	<ul style="list-style-type: none"> 2025年3月13日に20億円を上限とした自己株式取得および今期以内での消却を決議^{※2}

※1 本件株式取得が予定通り実行（4月1日）された場合、4月2日から連結子会社

※2 自己株式の保有方針：発行済み株式総数の10%程度を上限とし、超過する株式については毎期末に消却を実施

© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved. 37

単年の成長投資と株主還元になります。

人材投資に約20億円、研究開発費に約5億円、

M&Aには先月開示いたしました「情報システムサービス株式会社」の株式取得も含めまして、約20億円を予定しております。

株主還元では、年間配当金を昨年から10円プラスいたしました65円に増配しております。

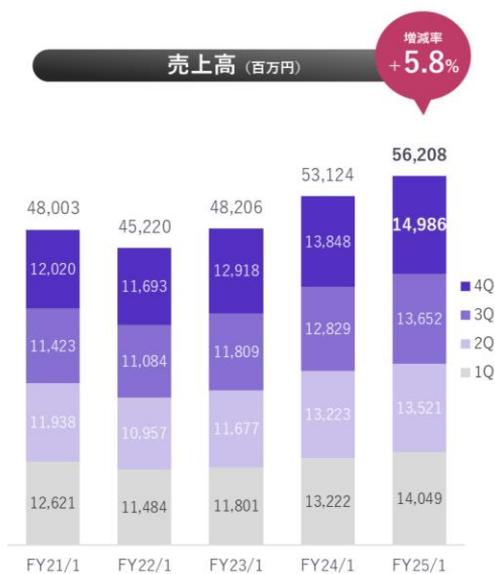
自己株式の取得は、本日開示いたしましたが、20億円規模の取得と消却を予定しております。

以上で2025年1月期の決算概要と中長期計画の説明を終了させていただきます。

長い時間、ご清聴ありがとうございました。

Appendix

(説明省略)



(説明省略)

- **デジタルインダストリー**は全サブセグメントで伸長、自動車業界向けを中心にICT投資は活発継続
- **サービスインテグレーション**は注力事業を中心に伸長も、インフラ構築事業では仕入販売が減少傾向

デジタルインダストリー	スマートファクトリー	<ul style="list-style-type: none"> 一部工作機械メーカーの投資が復調し受注増加、工場DX案件の引合いは増加 DX伴走支援サービスが増加傾向にあり、生産管理システムの開発支援が伸長
	コネクティッドサービス	<ul style="list-style-type: none"> 自動車業界向けのクラウド開発、ビッグデータ分析基盤構築、車載制御開発が引き続き好調 生成AIを活用した品質検証や開発案件が増加
	中部サービス	<ul style="list-style-type: none"> 主要顧客における部品調達システム更新に伴いシステム開発案件が増加
	西日本サービス	<ul style="list-style-type: none"> 物流ソリューション「LogiPull」は空輸業界/自動車業界向けの案件獲得により伸長 自動車業界向けEOLサービスが増加
サービスインテグレーション	サービスインテグレーション	<ul style="list-style-type: none"> マイクロソフト連携はPower Platform伸長、主力事業では官庁向けシステム開発案件が増加 マイグレーションはクラウド移行案件が伸長も、主力事業におけるシステム開発は横ばい
	プラットフォームアーキテクト	<ul style="list-style-type: none"> セキュリティ監視サービス(SOC)は教育/医療系で引合い増加 ICTインフラ構築事業は構築案件が来期に延伸し減少
	グループ会社	<ul style="list-style-type: none"> 新規顧客によるシステム開発案件の増加および既存顧客の開発規模拡大により増加

(説明省略)

– 市場環境の変化と技術革新に対応するため、成長領域を再定義し、3つの事業セグメントに再編



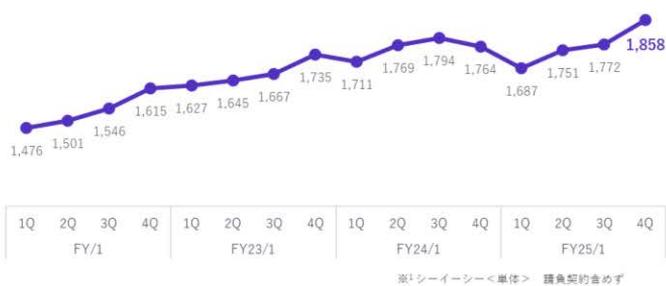
(説明省略)

その他の指標

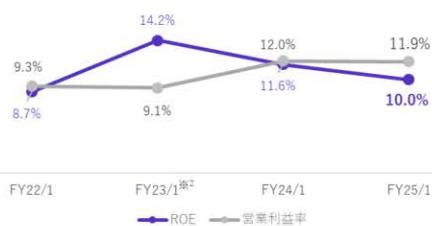
- 従業員数の推移 (名)



- パートナー人数の推移 ※1 (名)



- ROE・営業利益率推移



※2023年1月期上期は投資有価証券売却による特別利益を計上し5円増配

- 配当性向および配当金推移



© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved. 42

(説明省略)

会社概要

<p>名称 株式会社シーイーシー Computer Engineering & Consulting Ltd.</p> <p>設立年月日 1968年2月24日</p> <p>上場取引所 2022年4月（プライム市場） 2001年7月（東証一部）</p> <p>資本金 65億8千6百万円</p> <p>売上高 562億8百万円（2025年1月期）</p> <p>各種許可</p>	<p>従業員数 2,270名（2025年1月31日現在）</p> <p>連結子会社 7社</p> <p>本社事務所 〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南1-5-5 JR恵比寿ビル</p> <p>代表者 代表取締役社長 姫野 貴</p> <p>事業内容</p>	<p>■インテグレーションセグメント 蓄積した現場ノウハウに先端技術を組み合わせた知見で、顧客の潜在ニーズを具現化し、牽引型インテグレーションで社会・顧客の課題解決に貢献</p> <p>■コネクティッドセグメント 企業・産業の垣根を超えて顧客や事業をデジタル技術とデータでつなぎ、相互接続により新たなビジネスを生み出す創造社会の実現に貢献</p> <p>■ソリューションセグメント 「安全安心で便利な社会の実現」を目標に掲げ、高度なデータ管理やプライバシー保護を担保するデータセンターと、最先端のセキュリティ技術を活用し、社会全体の効率化や安全性の向上に貢献</p>
<p>■経済産業省システム監査企業台帳登録企業</p> <p>■経済産業省情報セキュリティサービス台帳登録企業</p> <p>■プライバシーマーク認定事業者11820032（13）</p> <p>■JQA認定</p> <ul style="list-style-type: none"> ・品質マネジメントシステム ISO9001:2015（登録証番号JQA-1481） ・情報セキュリティマネジメントシステム ISO/IEC27001（登録証番号JQA-IM0007） ・クラウドサービス情報セキュリティマネジメントシステム ISO/IEC27017（登録証番号JQA-IC0040） ・ITサービスマネジメントシステム ISO/IEC20000（登録証番号JQA-IT0005） ・環境マネジメントシステム ISO14001:2015（登録証番号JQA-EM7701） <p>■電気通信工事業 国土交通大臣（般-4）第28700号 （許可年月日：2022年11月21日）</p>		



(説明省略)

免責事項

- ◆本資料は、投資を勧誘することを目的として作成されたものではありません。
- ◆本資料に含まれる将来の業績に関する見通しは、日本経済や情報サービス産業の動向、その他本資料作成時点において入手している情報による判断および仮定により、算出しております。従いまして、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における内外の状況変化等により変動する可能性があることをご承知おきください。
- ◆本資料の記載内容は、当社の許諾を得ずに複製または転記、転載等を行わないようお願いいたします。

お問い合わせ先

株式会社シーイーシー

コーポレートグループ 事業推進本部 経営戦略室 IR担当

☎ 03-5789-2442

コーポレートグループ 管理本部 財務経理部

☎ 046-252-4111

✉ IR@cec-ltd.co.jp

© Computer Engineering & Consulting Ltd. All rights reserved.

(説明省略)