



# VISION 2030および 中期経営計画 2025-2027

---

株式会社シーイーシー | 9692 |

1

# VISION 2030

– 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

#### IT市場の急成長とビジネス環境の変化

- 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

#### 事業ポートフォリオの進化と変革

- 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

#### 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

- 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

#### 採用・育成強化につながる人材施策の進化

- 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

#### 先端技術の急速な進展による顧客ニーズの拡大

- 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

#### 先端技術を活用した新たな価値提供の推進

- 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

#### 持続可能な社会実現への社会要請の高まり

- 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

#### 事業を通じた社会課題解決の推進

- 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



– 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

#### 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

2ndステージ

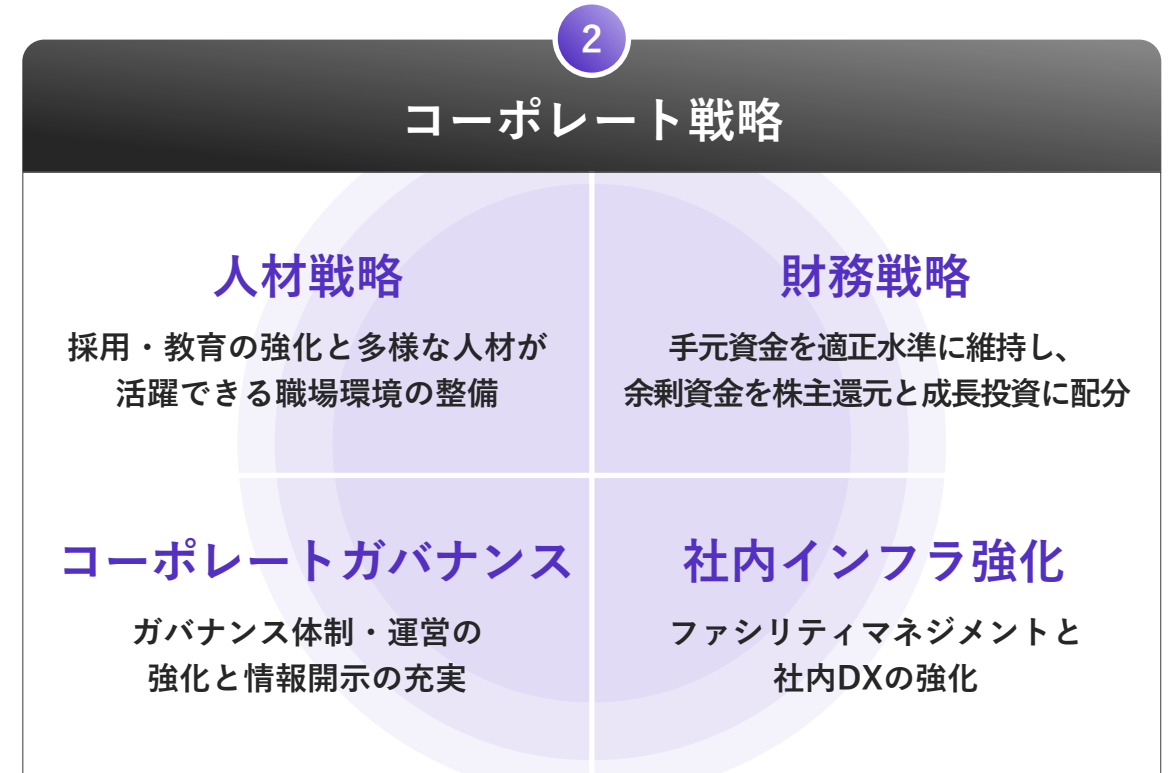
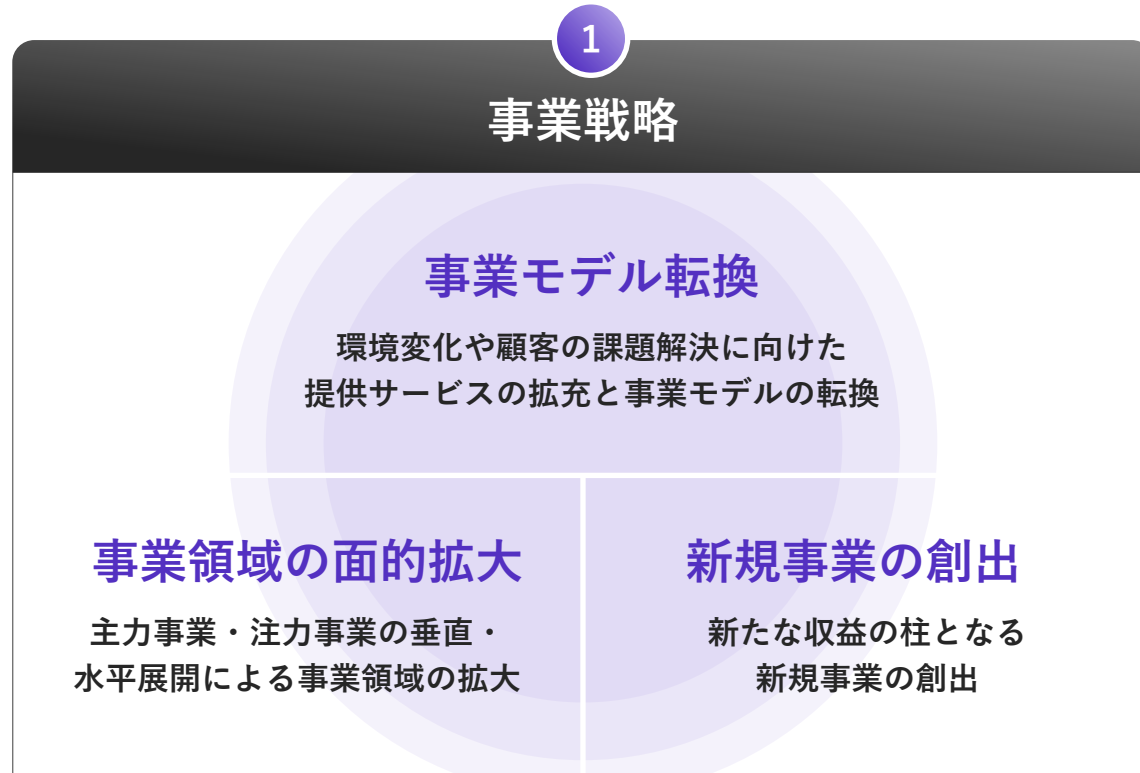
中期経営計画 2028-2030

#### 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

– 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



サステナビリティマネジメント

環境負荷低減、社会貢献、経営の透明性向上を通じた長期視点での社会価値と経済価値の両立の実現



－ 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

	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
	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

- 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**



# キャッシュ・アロケーション方針（2025-2030）

- 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



# 中期経営計画 2025-2027

- 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）

### デジタルインダストリーセグメント

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

### サービスインテグレーションセグメント

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



## 新セグメント（事業モデル）

### インテグレーション セグメント

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

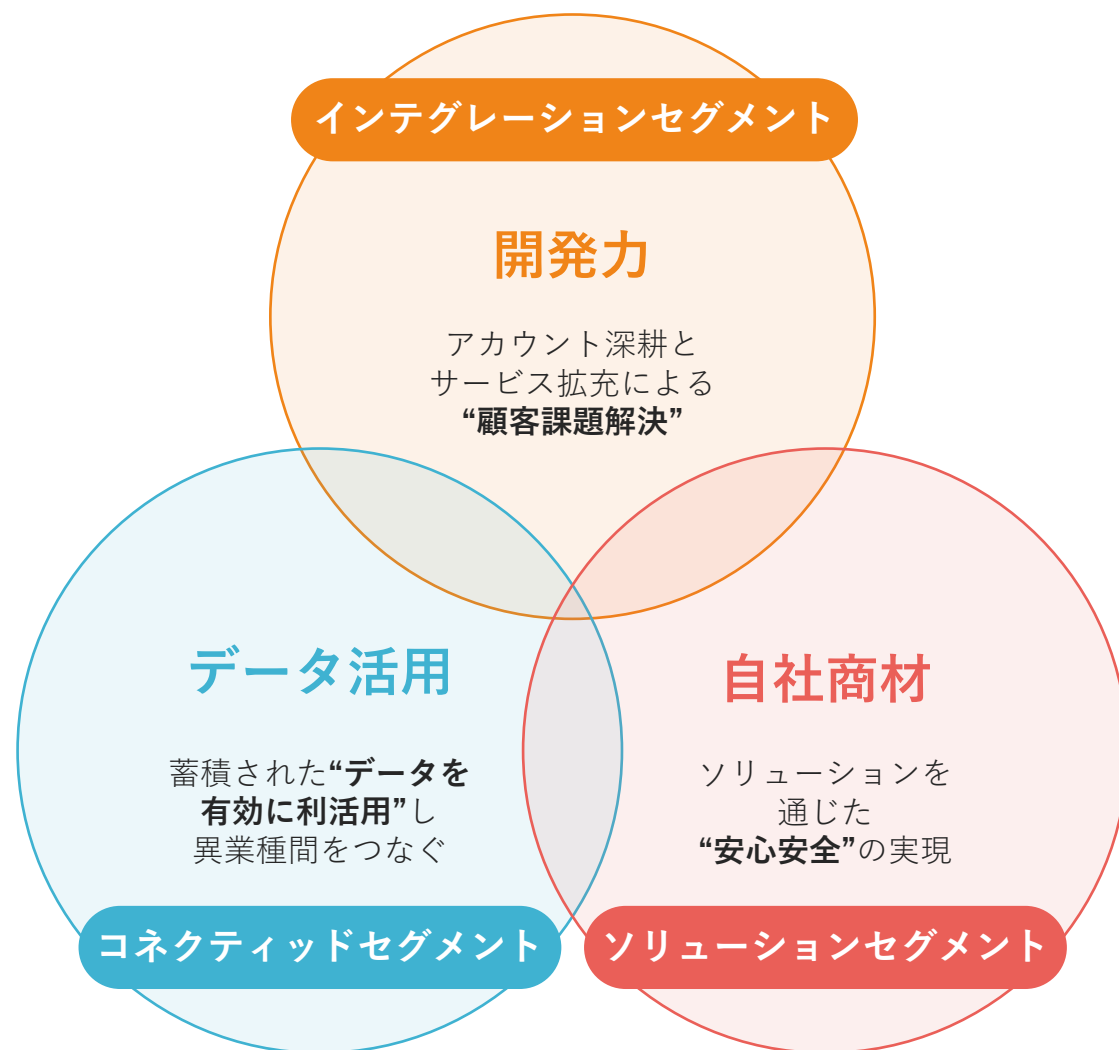
### コネクティッド セグメント

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

### ソリューション セグメント

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

– 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

- 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

- 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

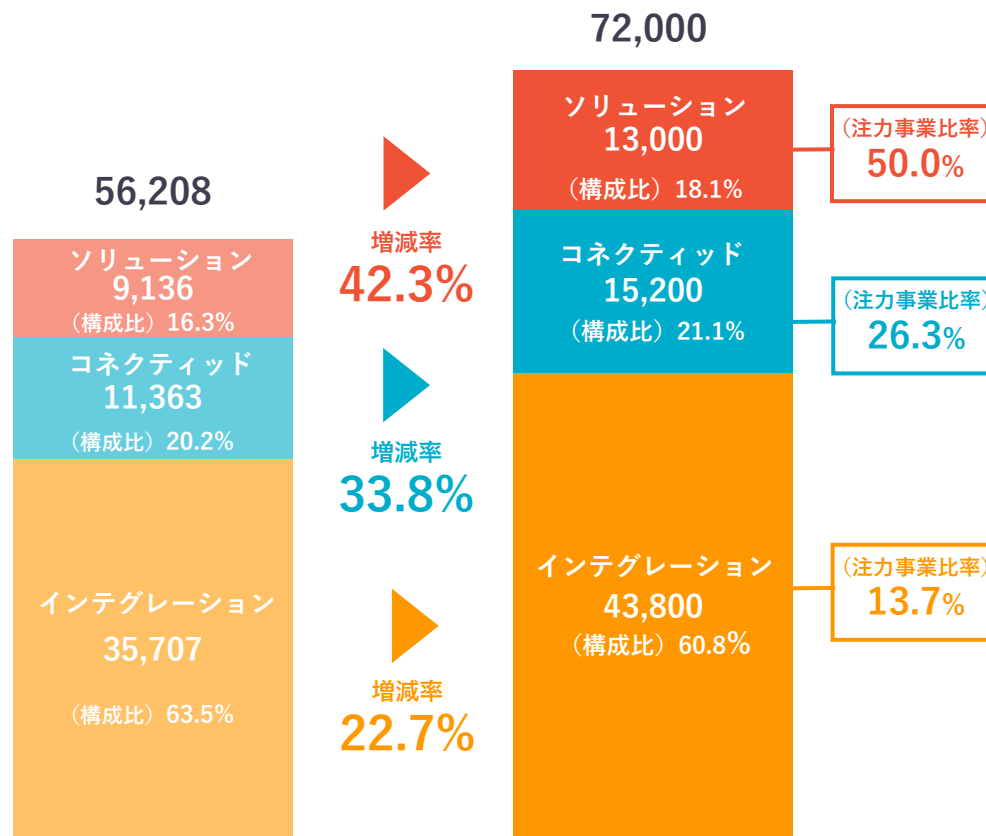
- 顧客のIT戦略に対応した自社商材の拡充
- データセンターを活用したクラウドサービスやプラットフォームを提供（ハイブリッド環境）

# 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)



FY2025/1

FY2028/1 (予想)

## セグメント別注力事業

(単位：億円)

セキュリティサービス

45億円 → **65億円**

データマネタイゼーション

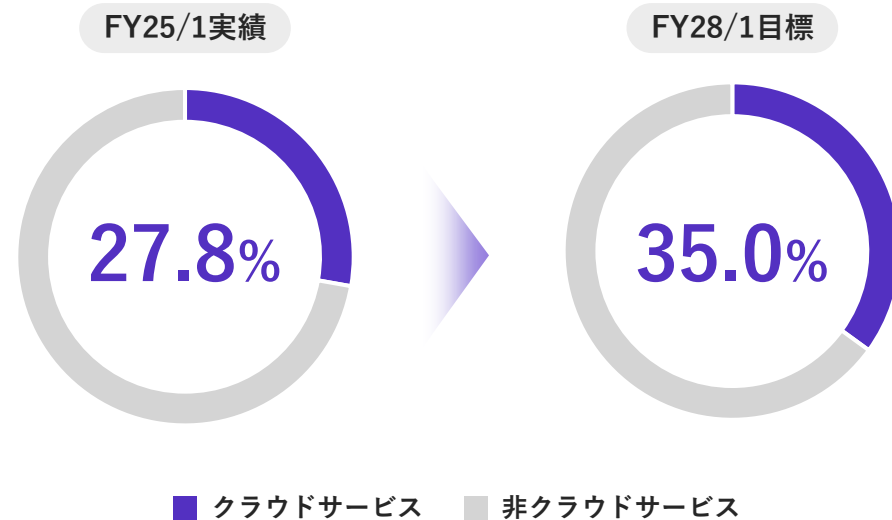
28億円 → **40億円**

マイグレーションサービス

41億円 → **60億円**

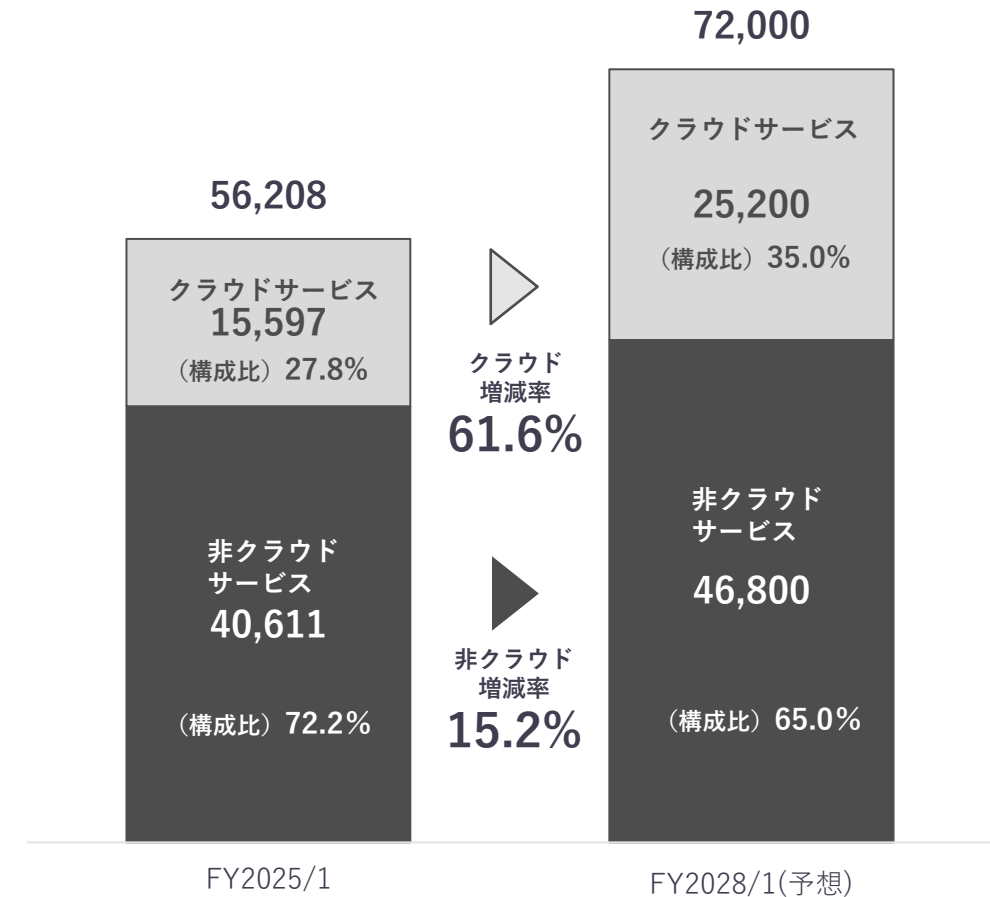
- 提供するサービスやシステム基盤においてはクラウド型へのシフトを加速
- クラウドサービス比率を伸ばし、さらなる利益率向上につなげる

## クラウドサービス比率



## 売上高

(百万円)



## – VISION 2030の目指すべき姿に向け、事業変革の加速を推進

1st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 <sup>2</sup> 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

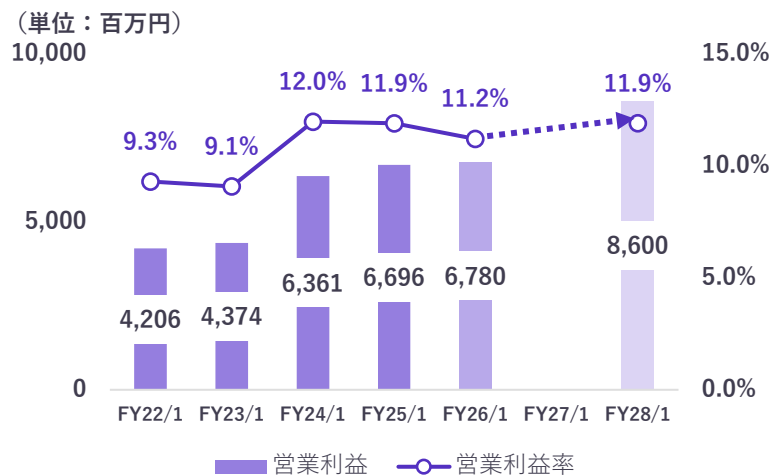


- 持続的な企業価値向上のために、稼ぐ力の強化および資本効率の向上を目指す  
最優先事項として、積極的な投資、利益成長に応じた安定的な配当および自己株式取得を実施

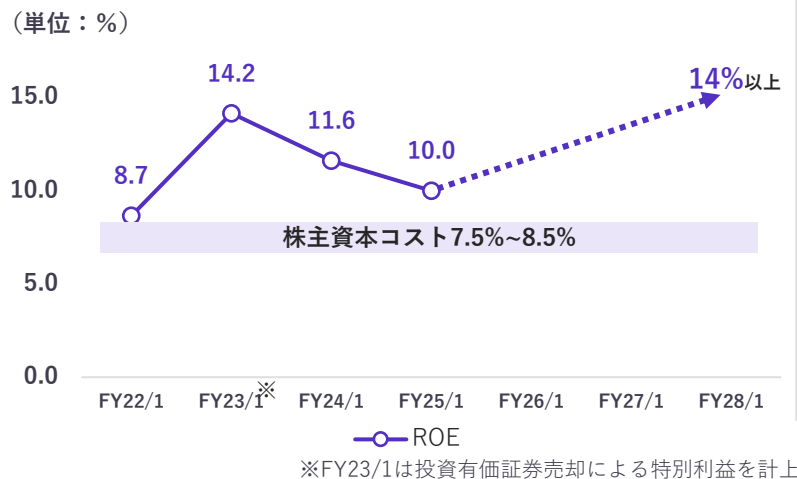


- 中期経営計画に沿った成長戦略の推進と、資本コストや株価を意識した経営の実践により、より一層の企業価値向上に取り組み、**ROE 14%以上**の達成を目指す

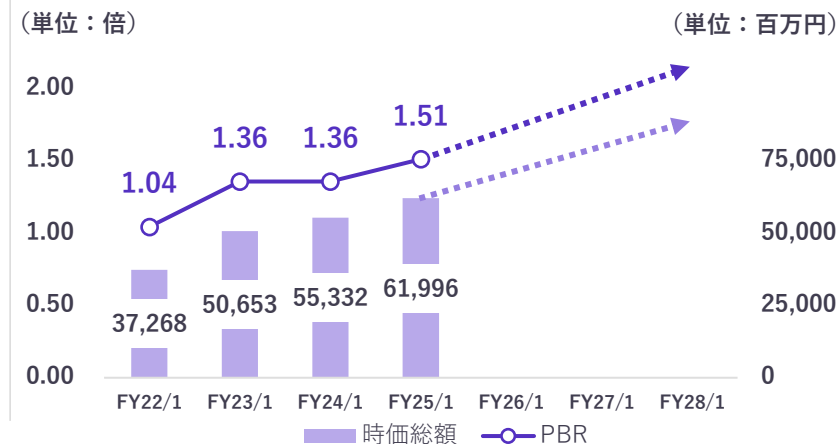
## 収益力の向上



## 資本効率



## 市場からの評価



### 投資家の期待する 資本コストを上回るROEの実現

- 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

### 企業価値向上と適正株価の実現

- 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

## 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](mailto:IR@cec-ltd.co.jp)