

2022年1月期 決算説明会

株式会社 シーイーシー

2022年3月17日

- 1 2022年1月期 経営成績
- 2 2023年1月期 業績見通し
- 3 前中期経営計画の振り返り
- 4 新中期経営計画



1 2022年1月期 経営成績

前年比較

(単位：百万円)

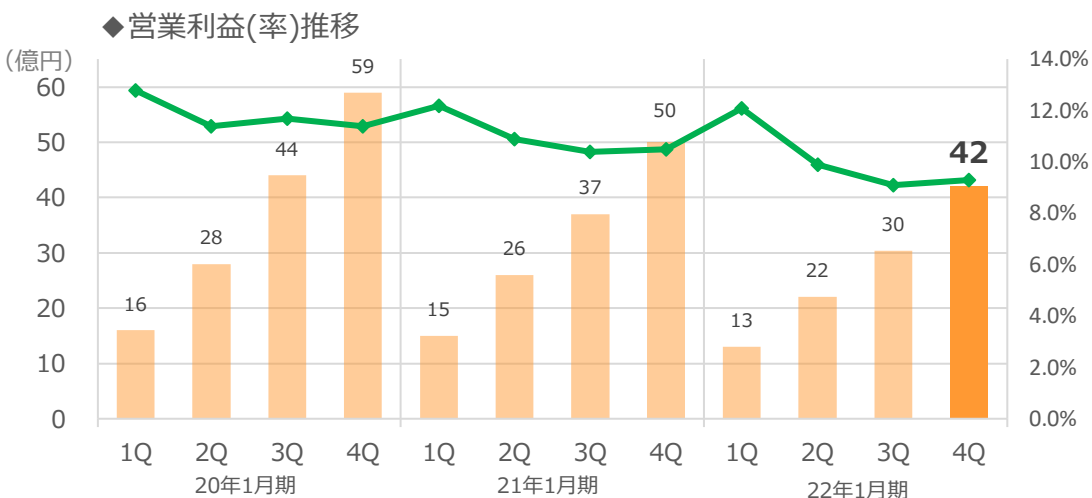
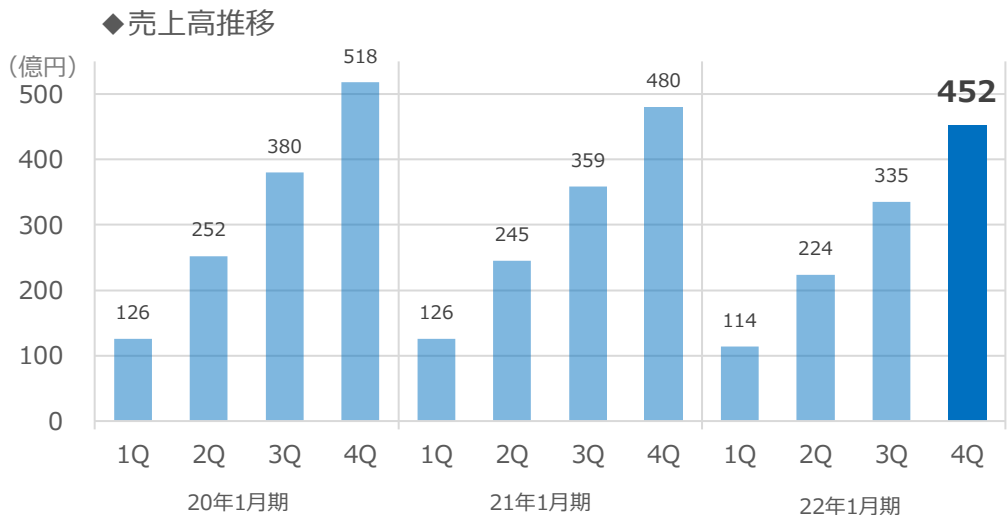
	2021年1月期 実績	2022年1月期実績		実績のポイント	
			前年比 増減額		前年比 増減率
売上高	48,003	45,220	▲2,782	▲5.8%	<p>【売上高】 顧客のICT投資に選択的傾向が強まったことに加え、前年の大型商談の剥落による反動減、半導体不足に起因する入札不調や納期遅れ発生</p> <p>【営業利益】 減収に伴う利益の減少に加えて、不採算プロジェクト対応に伴う利益率の低下</p> <p>【当期純利益】 投資有価証券売却益を計上も、前年の特別利益剥落による反動減や不採算プロジェクトの特別損失計上により減益</p>
営業利益	5,048	4,206	▲841	▲16.7%	
営業利益率	10.5%	9.3%	(▲1.2)	—	
経常利益	5,158	4,282	▲876	▲17.0%	
経常利益率	10.7%	9.5%	(▲1.2)	—	
当期純利益*	4,036	3,039	▲997	▲24.7%	
当期純利益率	8.4%	6.7%	(▲1.7)	—	

*「当期純利益」は「親会社株主に帰属する当期純利益」を示す。以降同様。

通期実績 業績予想比較

(単位：百万円)

	2022年1月期 期初予想	2022年1月期 修正予想	2022年1月期実績		
			期初予想比 増減率	修正予想比 増減率	
売上高	50,000	45,500	45,220	▲9.6%	▲0.6%
営業利益	5,200	4,050	4,206	▲19.1%	+3.9%
営業利益率	10.4%	8.9%	9.3%	—	—
経常利益	5,300	4,100	4,282	▲19.2%	+4.5%
経常利益率	10.6%	9.0%	9.5%	—	—
当期純利益	3,550	2,550	3,039	▲14.4%	+19.2%
当期純利益率	7.1%	5.6%	6.7%	—	—



売上高

- マイクロソフト連携サービスおよびマイグレーションサービスなど、DX推進関連のシステム開発事業は好調に推移
- 主要顧客のICT投資が選択的傾向にあったが、下期より徐々に回復
- インフラ構築事業において、半導体不足に起因する入札不調や納期遅れが発生
- セキュリティサービス事業および子会社において、前年の売上に寄与していた大型特需案件が剥落
- 子会社におけるニアショア開発が伸び悩み

営業利益

- 減収に伴う利益の減少
- 一部顧客で発生した不採算プロジェクトの影響により利益率が低下

不採算プロジェクトの概況並びに今後の見通し

■ 2022年1月期の業績に大きな影響を与えた2つの不採算プロジェクト

(案件概要1)

・デジタルインダストリー事業：業務系システム構築案件

【原因】顧客特有の業務・技術要件と当社の認識に乖離

【状況】テスト工程(2022年4月カットオーバー予定)

【対策】業務・技術に適応した体制再構築、完了時期見直し

(案件概要2)

・サービスインテグレーション事業：電子情報システム構築案件

【原因】上流工程での顧客とのコミュニケーション不足

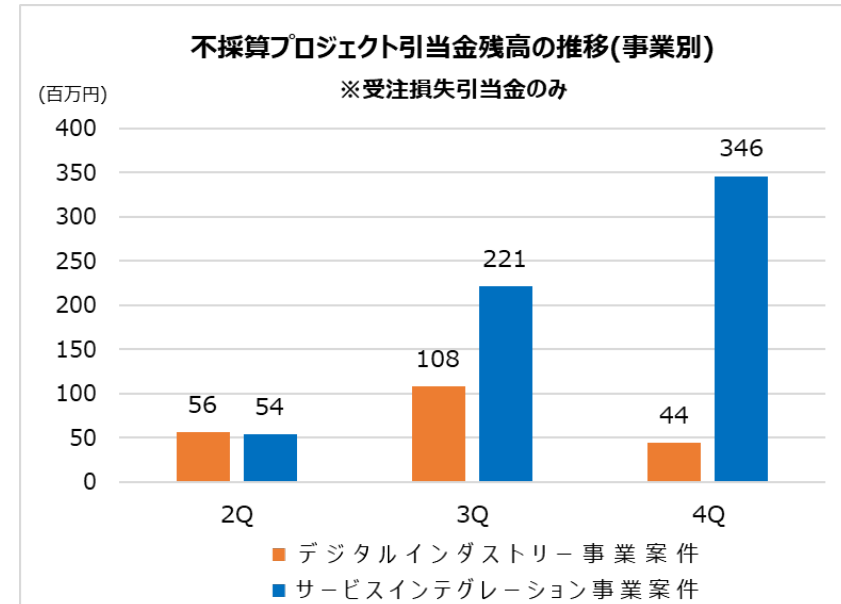
【状況】テスト工程(2022年9月カットオーバー予定)

【対策】体制強化、完了時期見直し、両者幹部レベルでコミュニケーションを実施

【備考】2022年1月期に414百万円を損失補償引当金繰入額として別途計上

・両事案とも新規顧客であり、特に「サービスインテグレーション事業：電子情報システム構築案件」に関しては、今後を見据えて戦略的受注したもの。

・両事案とも予測できるコストは将来分も含めて全て引き当てており、プロジェクトの見える化も進んでいるため、現状の計画の範囲内で進捗する限り、リスクは抑制可能であると想定している。



不採算プロジェクトの抑制に向けた取り組み

■ 今後の不採算プロジェクト抑制施策

現場のリスク管理の向上

- プロジェクトのリスク管理部門が不採算プロジェクト終息後も発生事業部門への個別フォローおよびモニタリングを継続実施

上流工程対応力の強化

- チェック項目を追加して要件定義のフレームワーク化を推進
- 上流工程エンジニアの更なる育成

プロジェクトマネジメント強化

- プロジェクトマネジメント研修と現場OJTによる育成内容見直し
- リーダー層の中途採用を積極的に行い、外部人材の登用

リスク基準の更なる細分化

- 要注意プロジェクトの定義を細分化して事業部門へ周知徹底
- 高リスク案件はリスク管理部門での審査基準を更に強化

事業セグメント別 前年比較

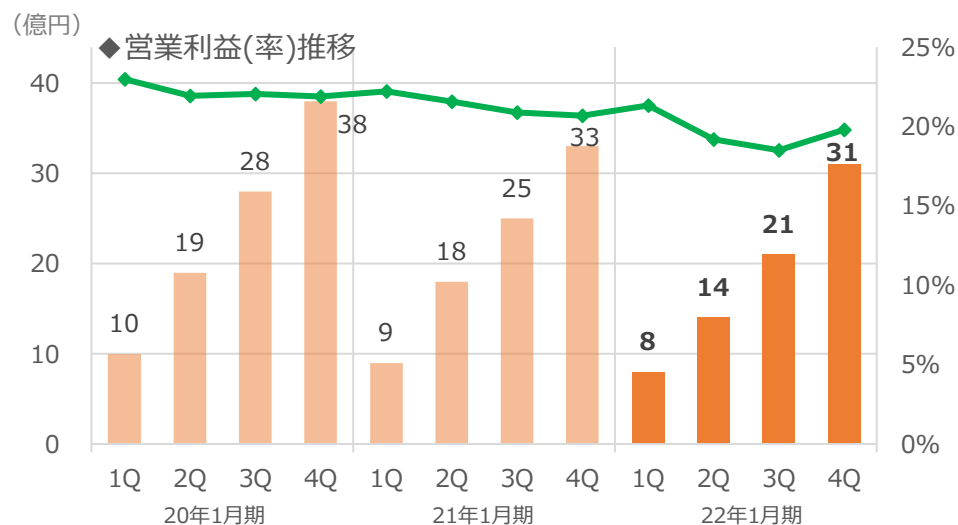
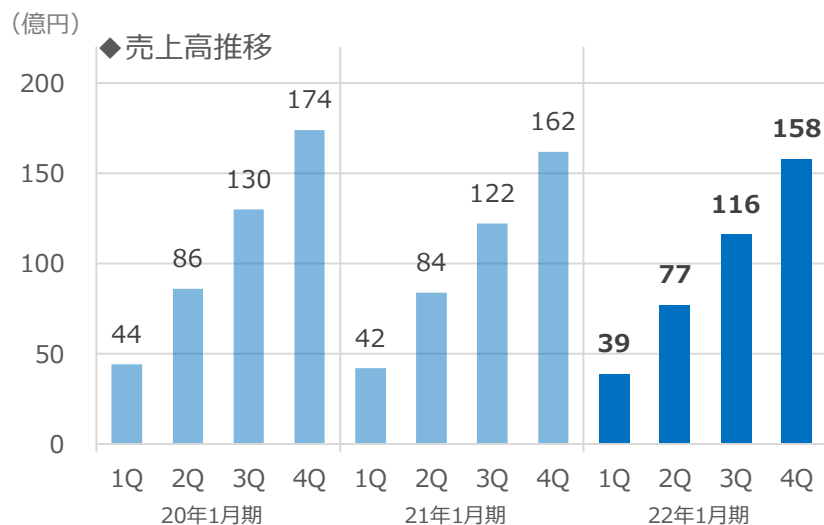
- デジタルインダストリー事業は、主要顧客のICT投資が選択的傾向にあるものの、モビリティやIoTなどのデジタル化推進需要を捉えて、事業を推進
- サービスインテグレーション事業は、大型案件の特需剥落や半導体の供給不足で、一部事業領域は停滞が見られたが、官民のDX需要を獲得するため、デジタルプロモーションの強化を図り、事業を推進

(単位：百万円)

	2021年1月期 実績		2022年1月期 実績		増減額(率)	
	売上高	営業利益 利益率	売上高	営業利益 利益率	売上高 (増減率)	営業利益 (増減率)
デジタル インダストリー事業	16,298	3,371 20.7%	15,897	3,153 19.8%	▲400 (▲2.5%)	▲218 (▲6.5%)
サービス インテグレーション事業	31,704	5,083 16.0%	29,322	4,546 15.5%	▲2,381 (▲7.5%)	▲536 (▲10.6%)
全社費用	—	▲3,406	—	▲3,493	—	▲87
合計	48,003	5,048 10.5%	45,220	4,206 9.3%	▲2,782 (▲5.8%)	▲841 (▲16.7%)

デジタルインダストリー事業概況

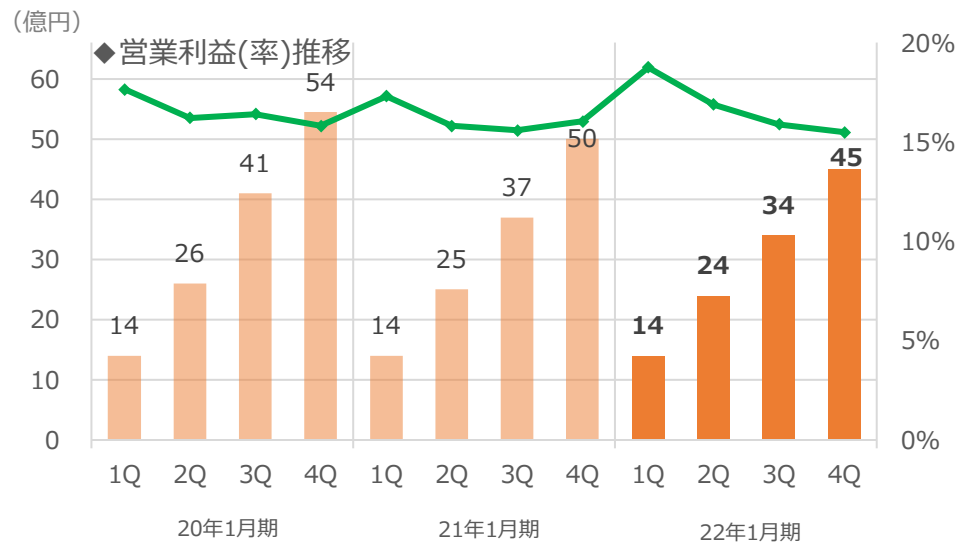
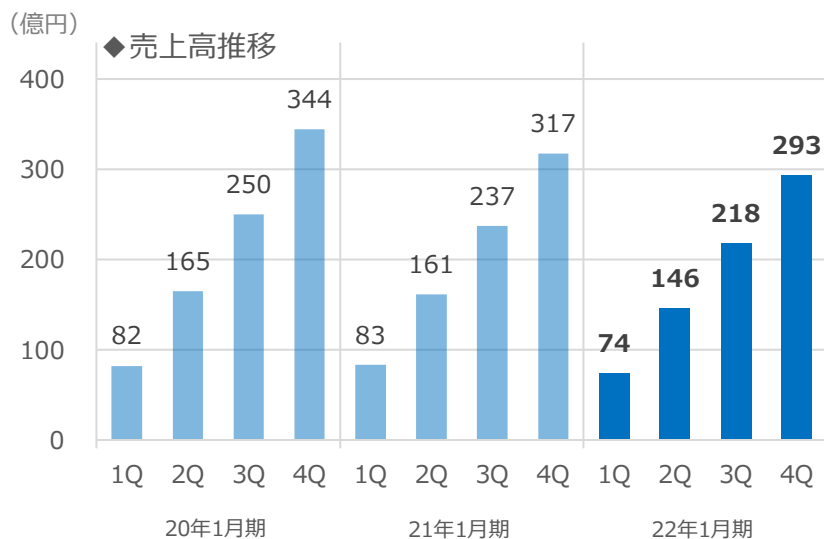
■ 売上高・営業利益(率)



事業区分	ポイント
スマートファクトリー	● SF関連の開発商談は回復傾向も、依然として新型コロナや半導体不足により慎重
デジタルエンジニアリング	● 主要顧客のICT投資回復が停滞しているものの、徐々に商談は増加し受注は回復傾向
中部地区	● モビリティ分野・既存システム分野ともに通期で前期並み、既存システム分野は下期回復
西日本地区	● 新型コロナで主要顧客の投資は停滞、製品IoT分野を注力推進して下期回復傾向

サービスインテグレーション事業概況

■ 売上高・営業利益(率)



事業区分	ポイント
セキュリティサービス	● 前年の特需商談剥落の影響が残るも、下期回復傾向で推移
サービスインテグレーション	● 官民のDX推進需要を追い風に、システム開発事業全般が好調に推移
プラットフォームアーキテクト	● 主要顧客の体制変更や半導体の供給不足等により伸び悩む
グループ会社	● 前年の金融業向け特需商談が剥落、新型コロナの地方拡大でニアショア開発が伸び悩み

業種別売上高 前年比較

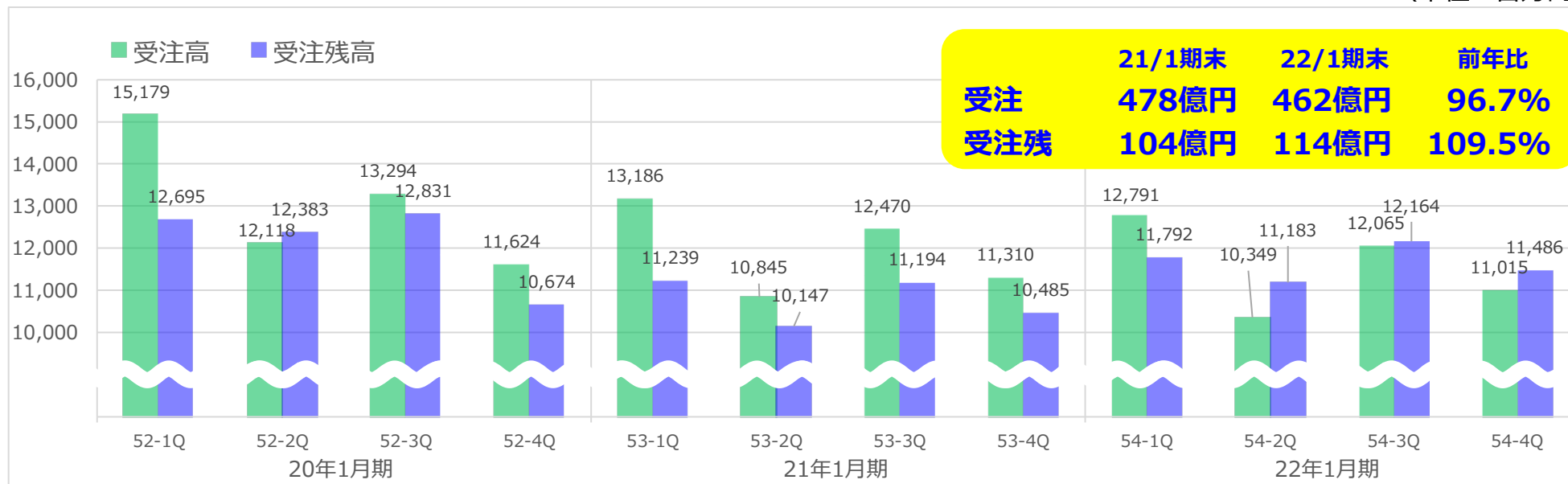
(単位：百万円)

	2021年1月期 実績	2022年1月期 実績	前年比		業種別のポイント
			増減額	増減率	
製造業 (構成比)	20,390 (42.5%)	20,316 (44.9%)	▲73	▲0.4%	【製造】 当社領域のICT投資予算執行に慎重であったが、下期で徐々に回復傾向、通期で横ばい
通信・情報業 (構成比)	11,997 (25.0%)	10,989 (24.3%)	▲1,008	▲8.4%	
金融業 (構成比)	6,174 (12.9%)	5,192 (11.5%)	▲982	▲15.9%	【通信・情報/流通】 流通業は回復傾向も、通信系企業向けが伸び悩み減収
流通業 (構成比)	2,249 (4.7%)	2,513 (5.6%)	+263	+11.7%	
官公庁 (構成比)	2,815 (5.9%)	2,087 (4.6%)	▲728	▲25.9%	【金融】 既存顧客深耕および新規開拓案件の獲得により商談増加も、前年の子会社特需案件の剥落により減収
その他 (構成比)	4,375 (9.0%)	4,121 (9.1%)	▲253	▲5.8%	
合計	48,003 (100%)	45,220 (100%)	▲2,782	▲5.8%	【官公庁】 前年のSmartSESAME特需案件の剥落により減収

受注/受注残高 四半期推移

■ 前年の特需案件剥落の影響で受注減も、受注残高は改善傾向

(単位：百万円)



セグメント	項目	2020年1月期 実績	2021年1月期 実績	2022年1月期 実績	前年比 (増減率)
デジタル インダストリー事業	受注高	17,626	16,173	16,198	+0.2%
	受注残高	2,846	2,720	3,021	+11.0%
サービス インテグレーション事業	受注高	34,589	31,640	30,023	▲5.1%
	受注残高	7,828	7,764	8,465	+9.0%

貸借対照表 期初比較

(単位：百万円)

	2021年 1月末	2022年 1月末	前期末比		ポイント
			増減額	増減率	
流動資産	33,086	34,060	+974	+2.9%	【流動資産】 売掛金の回収等 により現預金が増加
現預金	21,020	22,430	+1,410	+6.7%	
受取手形・売掛金	10,452	9,943	▲509	▲4.9%	【固定資産】 有形固定資産等 設備投資により増加
固定資産	10,703	11,087	+383	+3.6%	
有形固定資産	6,147	6,567	+420	+6.8%	【負債】 引当金計上で増加 も、買掛金の減少に より前年比で同様
無形固定資産	260	244	▲16	▲6.4%	
投資その他の資産	4,295	4,275	▲19	▲0.5%	
負債合計	9,410	9,411	+0	+0.0%	【純資産】 利益剰余金の増加に 伴い純資産の増加
流動負債	8,270	8,310	+39	+0.5%	
固定負債	1,139	1,100	▲39	▲3.5%	【自己資本比率】 78.1%→78.7%
純資産合計	34,379	35,736	+1,357	+3.9%	
負債及び純資産	43,789	45,147	+1,358	+3.1%	



2 2023年1月期 業績見通し

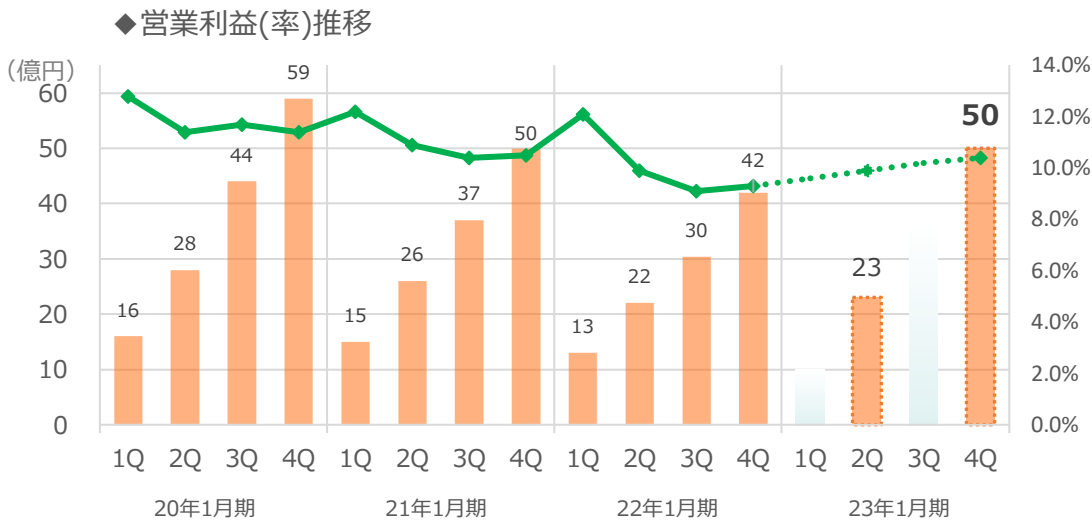
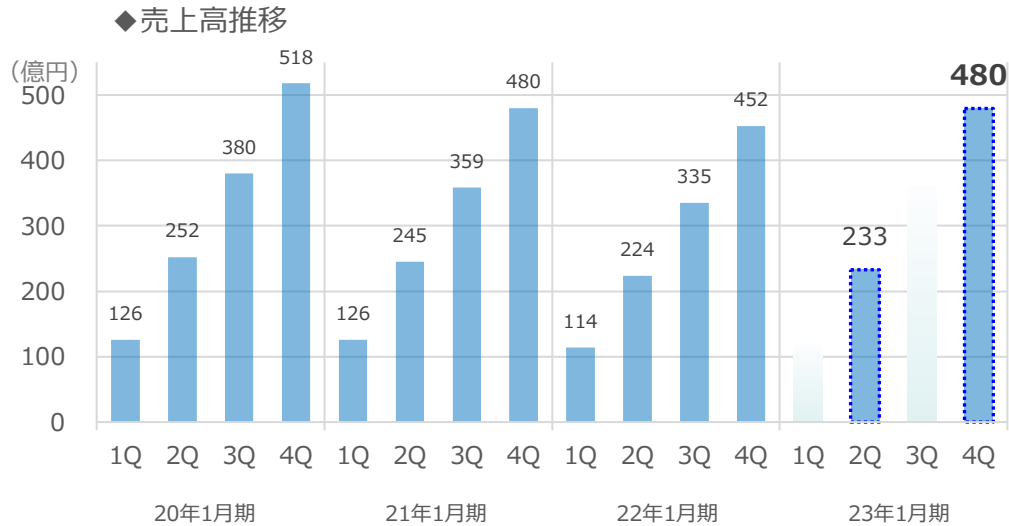
通期業績予想 前年比較

- 新中期経営計画初年度はDX関連の需要に伴い、増加傾向の商談に対応し目標達成を目指す

(単位：百万円)

	2022年1月期 実績	2023年1月期予想		
			増減額	増減率
売上高	45,220	48,000	+2,779	+6.1%
営業利益	4,206	5,000	+793	+18.9%
営業利益率	9.3%	10.4%	(+1.1)	—
経常利益	4,282	5,050	+767	+17.9%
経常利益率	9.5%	10.5%	(+1.0)	—
当期純利益	3,039	3,400	+360	+11.9%
当期純利益率	6.7%	7.1%	(+0.4)	—

業績予想のポイント



売上高

- 営業体制を強化して大口顧客へ更なる深耕
- 当社事業領域における主要顧客のICT投資は、前年下期に引き続き商談は増加傾向
- 顧客の重点投資分野向けに製品サービスメニューの拡充と、営業活動シフト
- 事業領域の融合やエリアの統合により生まれるシナジー効果を存分に活かして、新規開拓

営業利益

- 付加価値の高いマイクロソフト連携サービスやマイグレーションサービスの更なる推進
- 半導体不足の影響が少ない分野のプロジェクトと兼務して、生産性アップ
- 2022年1月期に発生した不採算プロジェクトの早期収束で、機会損失の軽減に努める

事業セグメント別 通期業績予想

(単位：百万円)

	2022年1月期 実績		2023年1月期 予想		増減額	
	売上高	営業利益 利益率	売上高	営業利益 利益率	売上高 (増減率)	営業利益 (増減率)
デジタル インダストリー事業	15,897	3,153 19.8%	17,100	3,600 21.1%	+1,202 (+7.6%)	+446 (+14.1%)
サービス インテグレーション事業	29,322	4,546 15.5%	30,900	5,100 16.5%	+1,577 (+5.4%)	+553 (+12.2%)
全社費用	—	▲3,493	—	▲3,700	—	▲206
合計	45,220	4,206 9.3%	48,000	5,000 10.4%	+2,779 (+6.1%)	+794 (+18.9%)

デジタルインダストリー事業 通期業績予想

■ 売上高・営業利益

		2022年1月期 実績	2023年1月期	
			通期予想	増減率
デジタルインダストリー事業	売上高	158億円	171億円	7.6%
	営業利益	31億円	36億円	14.1%
内、注力事業	売上高	43億円	51億円	19.5%

	ポイント
主力事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 開発と検証の融合で既存大口顧客へ商品・サービスの更なる提案を強化 ● 企画開発～システム運用サポートまでトータルサービスで顧客満足度向上 ● エリアを統合したことにより、連携を強化して新規・既存顧客対応を推進
注力事業	<ul style="list-style-type: none"> ● モビリティサービスの提供地域を拡大して新規商談を取り込む ● 2022年1月期に機能を強化したスマートファクトリー製品を武器に顧客提案 ● 注力事業の全社展開商材を大口顧客にクロスセル提案して認知度を向上

サービスインテグレーション事業 通期業績予想

■ 売上高・営業利益

		2022年1月期 実績	2023年1月期	
			通期予想	増減率
サービスインテグレーション事業	売上高	293億円	309億円	5.4%
	営業利益	45億円	51億円	12.2%
内、注力事業	売上高	61億円	69億円	12.2%

	ポイント
主力事業	<ul style="list-style-type: none"> ● DX推進を含む開発需要に合わせて、デジタルプロモーションの更なる拡充 ● 技術的な質問に回答できるPRESEを育成して営業体制の強化 ● 半導体不足の影響が少ない分野のプロジェクトと兼務して要員の有効活用
注力事業	<ul style="list-style-type: none"> ● マイクロソフト連携サービスやマイグレーションサービスは引き続き注力展開 ● 収益性や実現性の高い製品サービスの強化を行い、市場影響力の向上 ● 地方自治体向け商談数は前期比増、販売チャネルを活かした活動を強化



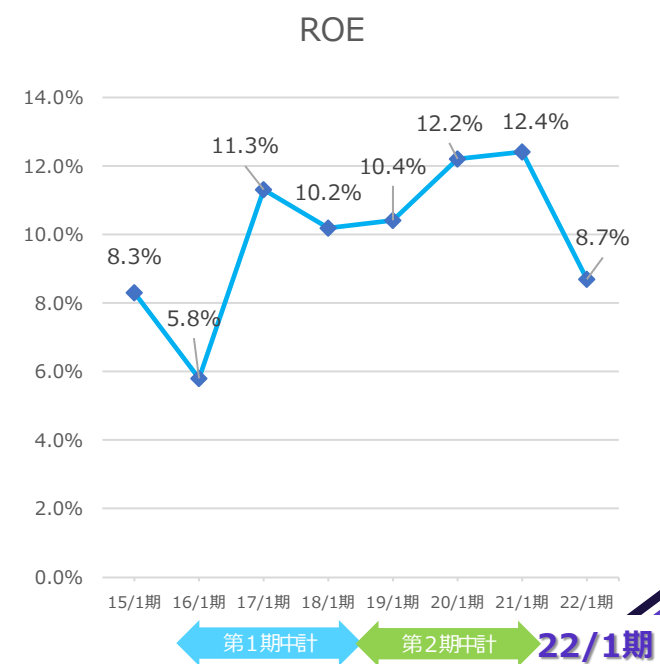
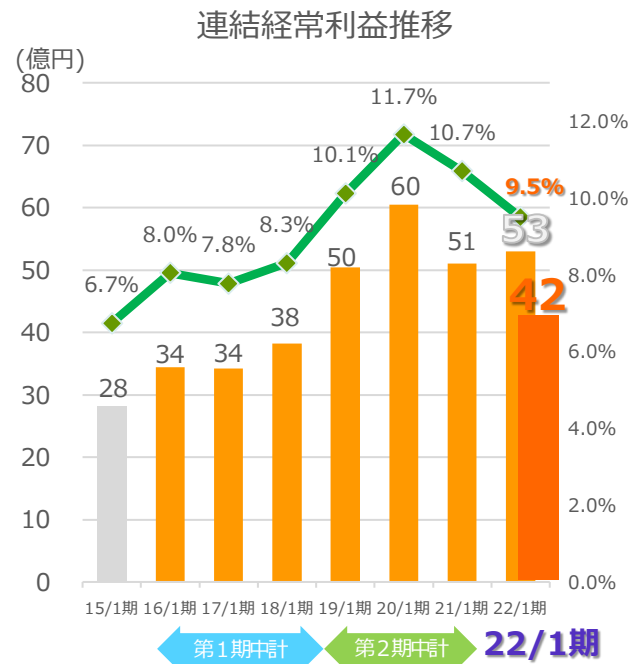
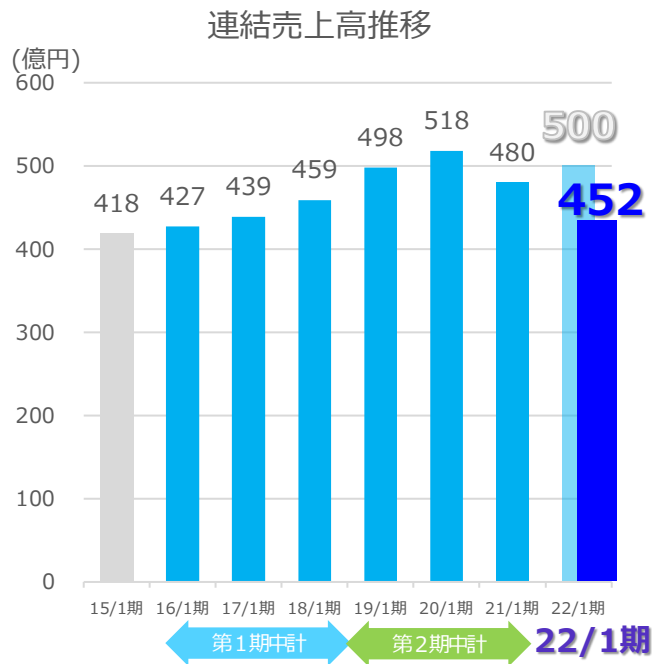
3 前中期経営計画の振り返り

	施 策	成 果
基本方針	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業効率性を重視した組織づくり ■ 特徴ある事業、製品・サービス創出 ■ 注力事業拡大を視野にM&A推進 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2つのグループに経営資源を集約 ✓ 注力事業および新規事業の創出、開発投資に重点を置く一方、事業間シナジーが不足 ✓ M&Aは成長戦略と資本コストに見合う企業の選定を進めたが、条件を満たす案件なく実現できず
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人的資本の強化・確保 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コロナ禍の環境変化、DX/デジタル人材需要急増で、計画的なIT人材獲得に至らず
主要施策	<ul style="list-style-type: none"> ■ 株主還元 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 安定的な配当政策、株主への利益還元を積極推進し、配当性向は30%以上を継続
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人材の多様性 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 有望ICT分野への人材投資と女性・障がい者活用は進むも、DX人材獲得、年齢構成に課題
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 働き方改革 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ワークライフバランスに重点を置き、長時間労働削減、有給休暇取得を促進

■ 主要経営指標

事業効率向上と事業規模拡大を計画も未達、新型コロナ感染拡大で想定下回る

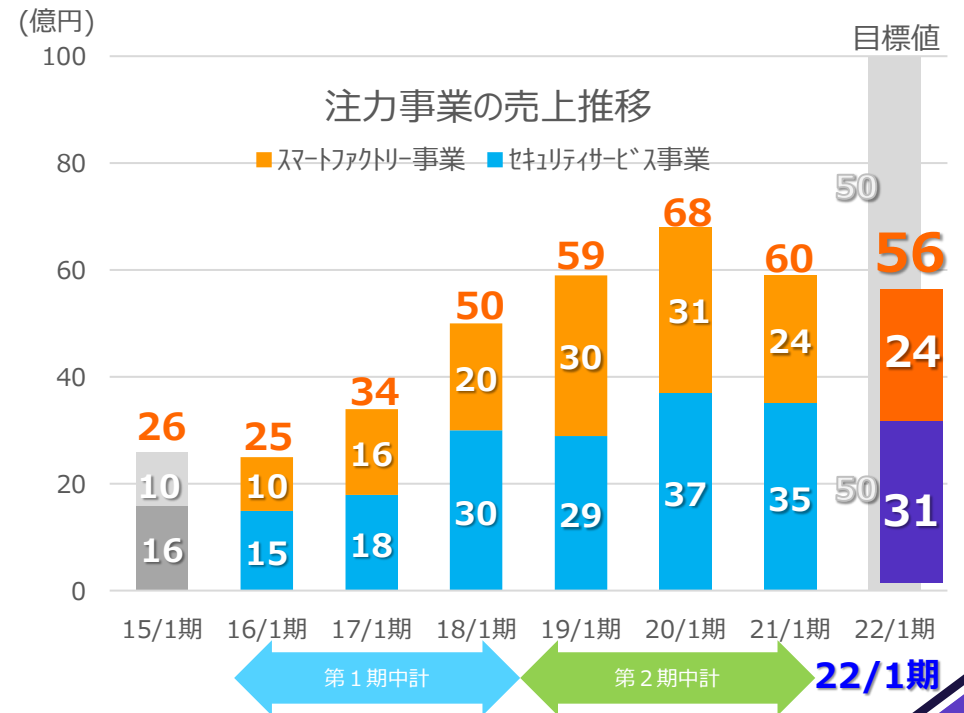
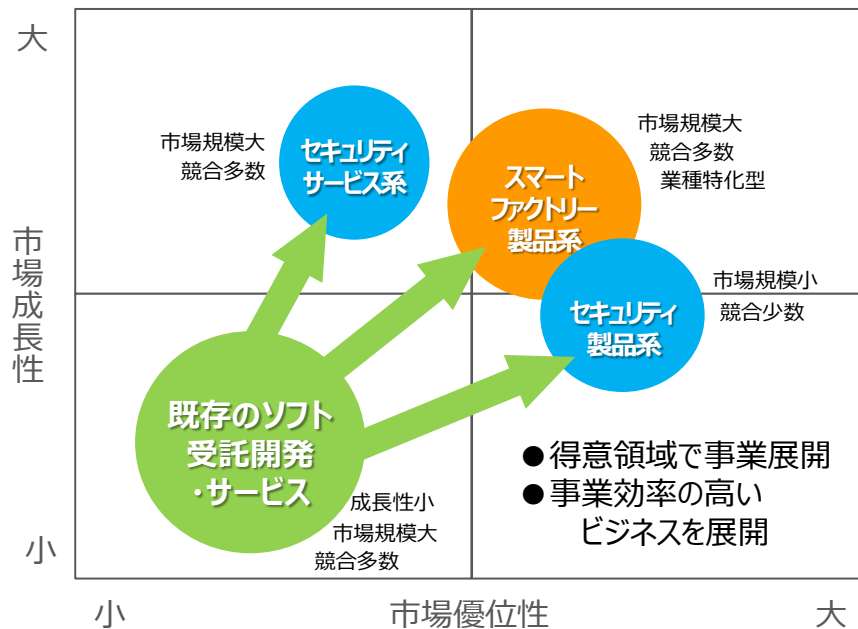
- 売上高 452億円： 目標545億円は未達成、コロナ禍で2年連続事業縮小
- 経常利益 42億円： 目標55億円は20/1期で達成も、不採算発生で収益性悪化
- 経常利益率 9.5%： 目標10%以上は19/1期で達成も、不採算で事業効率低下
- ROE 8.7%： 目標12%以上は20/1期で達成も、特別損失発生で大幅低下



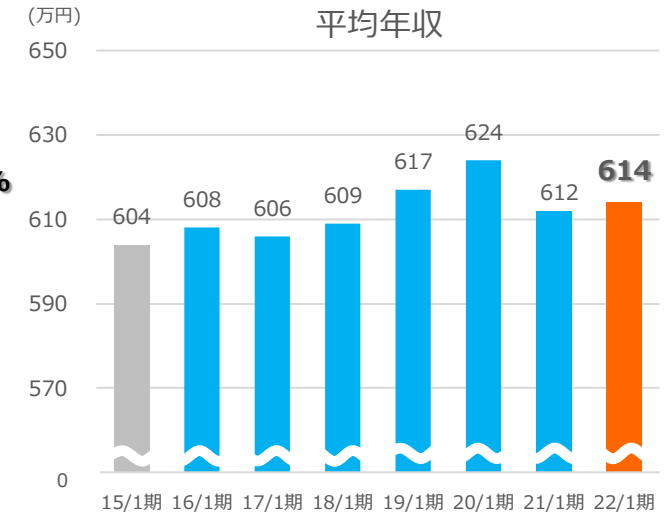
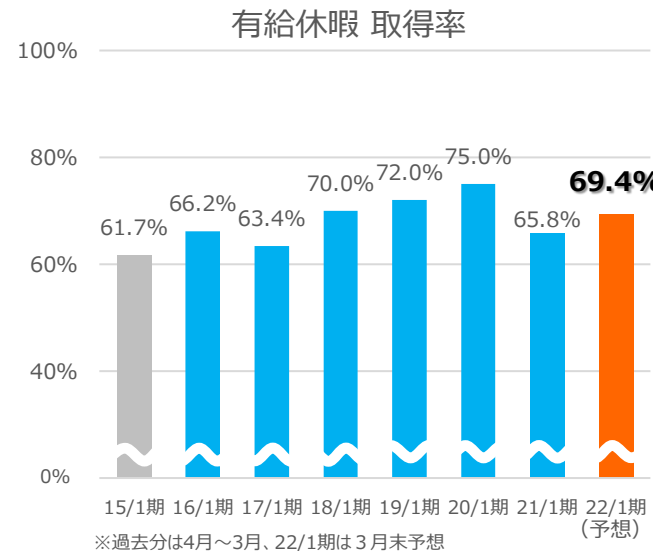
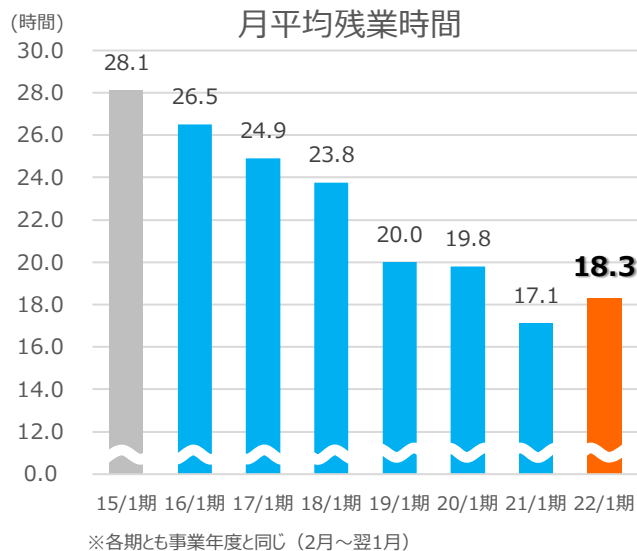
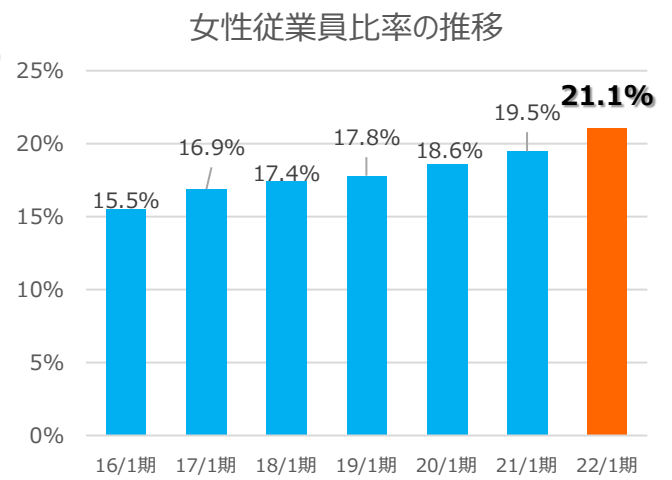
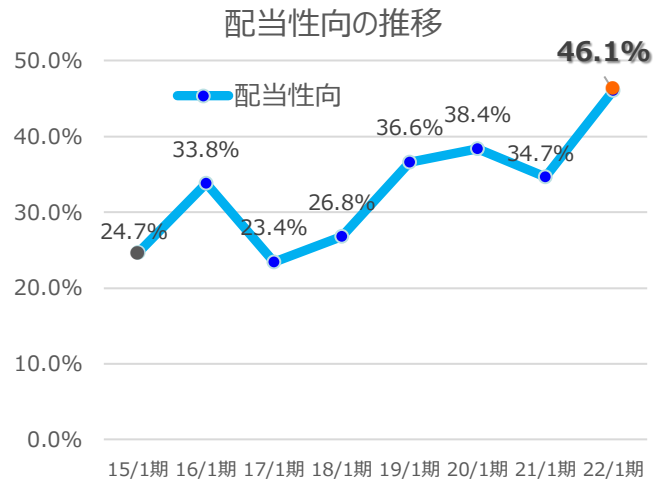
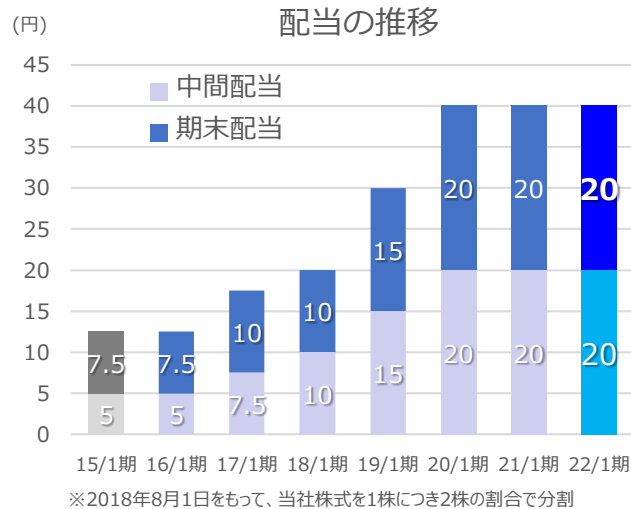
■ 注力事業の売上高推移

注力事業のM&Aを含む拡大策は進まず、独自製品やサービスを継続して創出(新製品サービス 30件)も、事業規模拡大は道半ば

- スマートファクトリー事業：目標50億円は未達、生産現場の立入制限で停滞
- セキュリティサービス事業：目標50億円は未達、移動制限で直販が伸び悩み



前中期経営計画の振り返り





4 新中期経営計画

2023年1月期 – 2025年1月期

■ サステナブルな社会実現にむけ、デジタル改革（DX）が加速

社会環境

- › 少子高齢化の急速な進展
- › 事業成長と社会貢献の両立への要請
- › ESG/SDGs
- › 価値観の多様化

ICT市場

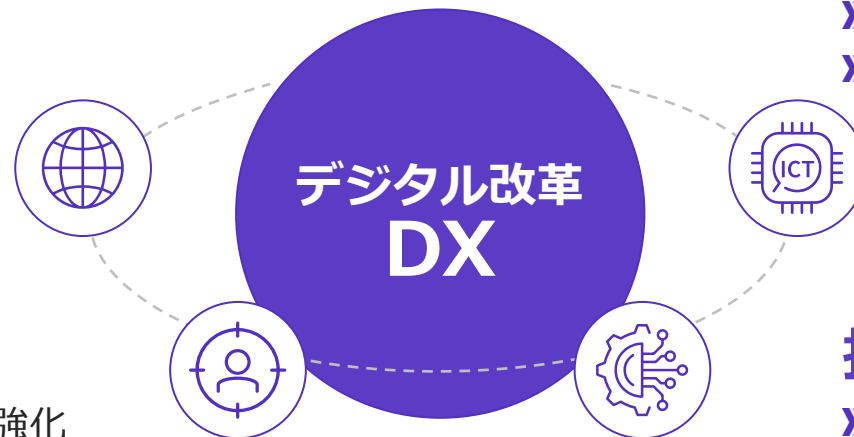
- › DX投資を中心とした市場成長
- › サービス化の加速
- › セキュリティ需要は拡大傾向
- › ICT人材の慢性的不足

顧客動向

- › 経営環境変化への対応力強化
- › 社内システムの内製化
- › 人手不足/働き方の変化
- › クラウド/アジャイル/DevOpsの加速

技術・トレンド

- › AI、IoT、クラウド、5G
- › 自動車業界のCASE進展
- › セキュリティ/リスクマネジメント
- › マイグレーション（2025年の崖）



■ 「サステナブルな社会の実現」と 「シーイーシーグループの持続的成長」のための課題

ICT技術・ICTサービスの提供と
サステナブルな社会実現への貢献



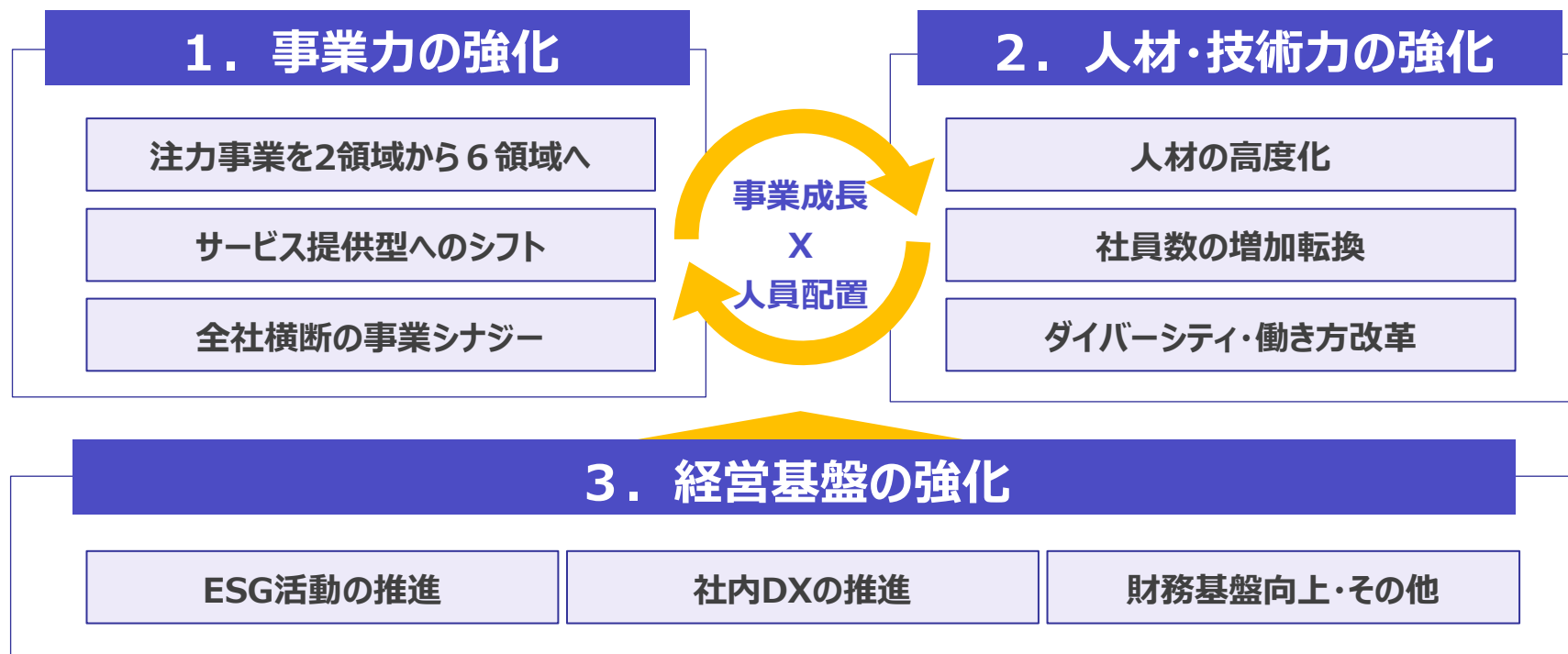
プライム市場移行に伴う
経営の高度化・効率化

- ▶ 低炭素社会の実現
- ▶ 労働力不足の補完や解消
- ▶ サイバーリスク高度化への対応
- ▶ 「2025年の崖」対応
- ▶ 業界・顧客の固有課題の解決
- ▶ DX実現のサービス開発・提供

- ▶ ガバナンス強化
- ▶ 事業ポートフォリオの最適化
- ▶ 社員数純増転換とDX人材の育成
- ▶ ダイバーシティ／働き方改革の推進
- ▶ 継続的な品質向上と生産性向上
- ▶ 社内DXの推進
- ▶ グループ経営／グループシナジーの強化

■ 基本方針

Vision 2025
「ICT技術で未来を創る企業」へ
～ シーイーシーグループの持続的成長・発展を通じて、サステナブルな未来創りに貢献します ～



■ 環境変化に強く、柔軟なビジネス構造への進化・深化 = 全社DX

基本
方針

▶注力事業の拡大

▶サービス提供型へシフト

▶全社横断の事業シナジー

戦略的投資

シナジー効果の高い成長分野・ICT技術を中心に投資

- ▶ 開発投資と成長投資の配分
- ▶ シナジー重視のM&A投資始動
- ▶ 顧客・共創型R&D、PoC拡大

顧客基盤の強化

業種特化型と新領域の両軸で顧客DX、ICT需要獲得

- ▶ 製造・IT・金融・公共特化型
- ▶ 高収益・新領域の事業創出型
- ▶ 顧客の戦略的DX、ICTに重点

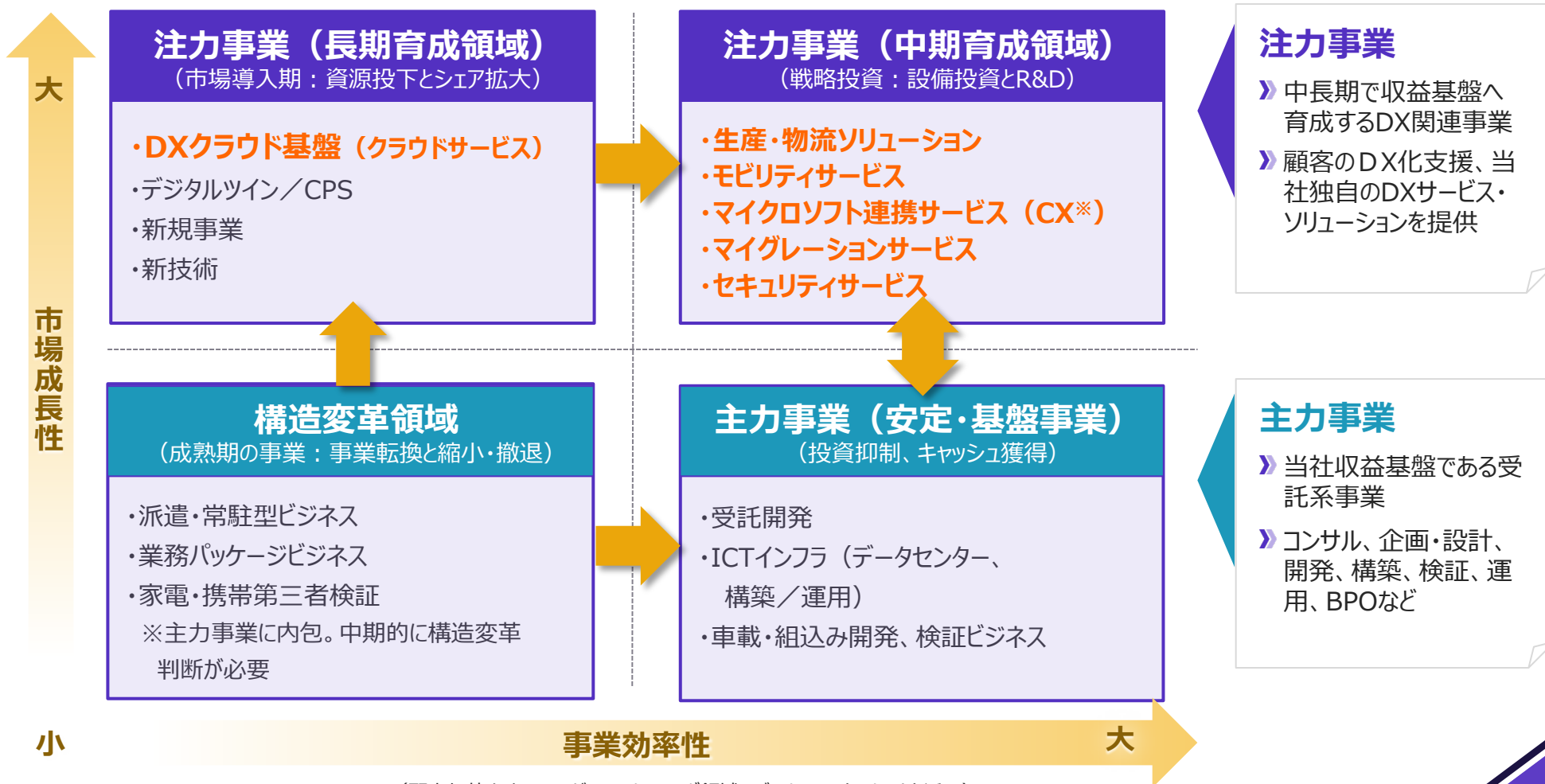
市場・環境変化に強い組織

自律型の組織、人材を活かす投下資本の仕組みづくり

- ▶ 事業本部制に組織機能を統合
- ▶ 意思決定プロセスの迅速化
- ▶ ポートフォリオ戦略の拡充

事業活動を通じた社会課題・産業課題の解決

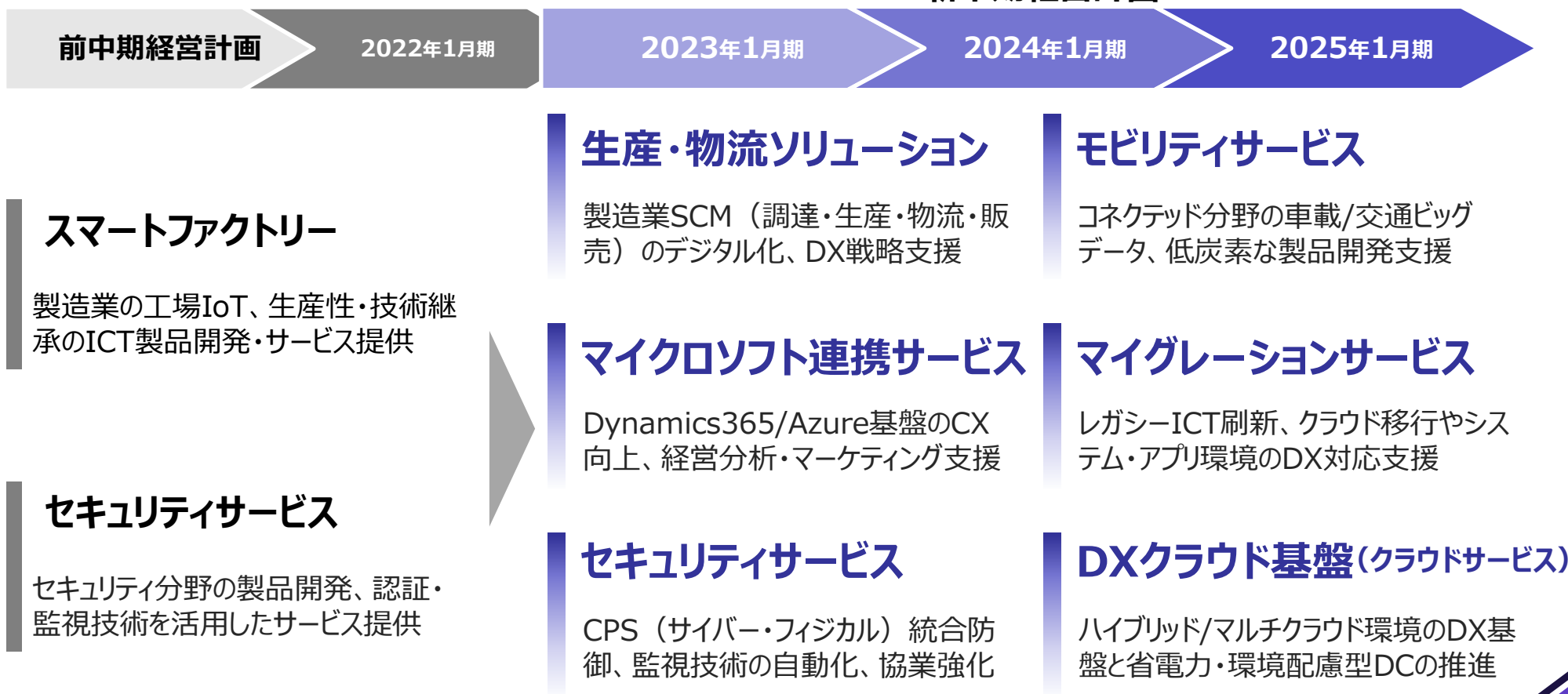
■ 主力事業の持続的成長と注力事業の領域拡大・推進



※ CX: Customer Experience（顧客価値向上につながるマーケティング領域のデジタルシフト、クラウド活用）

■ 注力事業：DX戦略・全社横断の事業シナジー創出

新中期経営計画



■ 競争力の源泉である人材の積極的な採用・高度化・再配置を図る


人材の高度化

- ・クラウド技術の強化
- ・高位技術者の選抜・育成
- ・マネジメント力の強化


社員数増加
への転換

- ・中期計画 3 年間で150名以上の純増
- ・採用強化と離職抑制


ダイバーシティ

- ・多様な社員全員の個性と価値観を重視し、活躍できる環境を整備
- ・女性活躍推進、女性管理職比率の向上など


働き方改革

- ・職制、キャリアパス、多様な働き方を踏まえた新しい人事制度の設計
- ・働き方改革、待遇改善、月平均残業時間 20H以下継続など

■ 持続的な成長を支える経営基盤の強化を図る

<p>ESG活動の推進</p>	<p>【環境】環境方針・目標の設定とPDCA、CO2削減の推進 【社会】社会貢献、医療支援 【ガバナンス】コーポレートガバナンス、リスクマネジメント、コンプライアンスなど</p> <p>事業を通じた取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> 》 物流ソリューション トラック待機時間削減、CO2削減 》 作業支援システム 外国人、聴覚障がい者とのコミュニケーション 》 認証印刷システム 紙の使用量削減、消費電力削減
<p>社内DXの推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・基幹系システムの刷新／業務プロセスのデジタル化、自動化 ・社内インフラ基盤の強化
<p>財務基盤向上 その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・財務基盤の維持・向上 ・品質向上／赤字プロジェクト撲滅 ・M&A、アライアンス、共創プロジェクトなど

- 財務基盤の維持・向上を図りつつ、積極的な成長投資と株主還元の強化により、持続的な企業価値向上を目指す

◎ 定量的目標値

- ・ROE：12%以上
- ・配当性向：40%以上

◎ キャッシュアロケーション（配分）の考え方

財務健全性	手元流動性の確保
成長投資 事業基盤投資	インタンジブル (無形資産) 投資
	タンジブル (有形資産) 投資
株主還元	配当
	自己株式取得



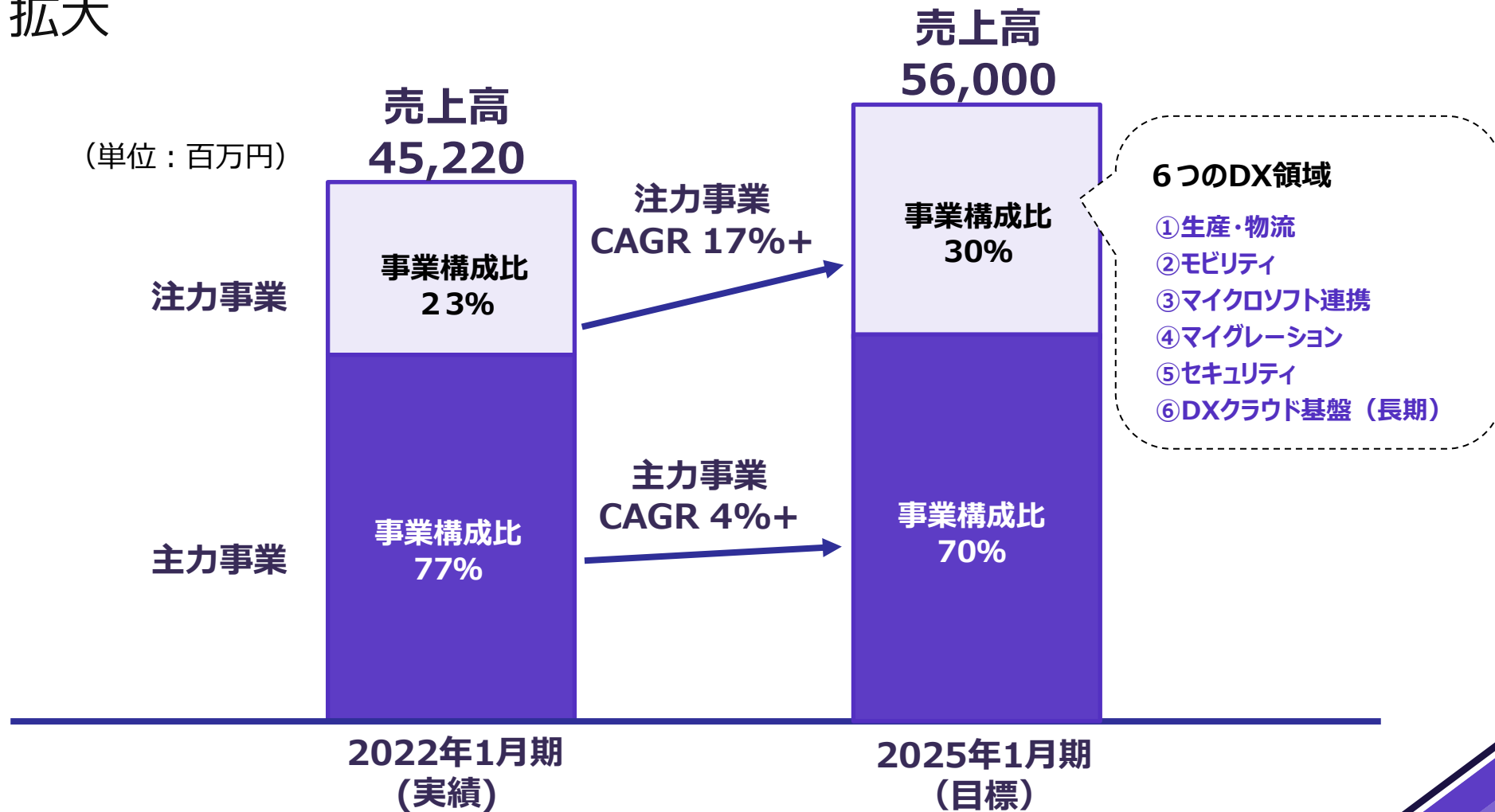
■ 主要經營指標

(単位：百万円)

	2022年1月期 (実績)	2025年1月期 (目標)
売上高	45,220	56,000
経常利益	4,282	6,900
経常利益率	9.5%	12.0%以上
自己資本利益率 (ROE)	8.7%	12.0%以上

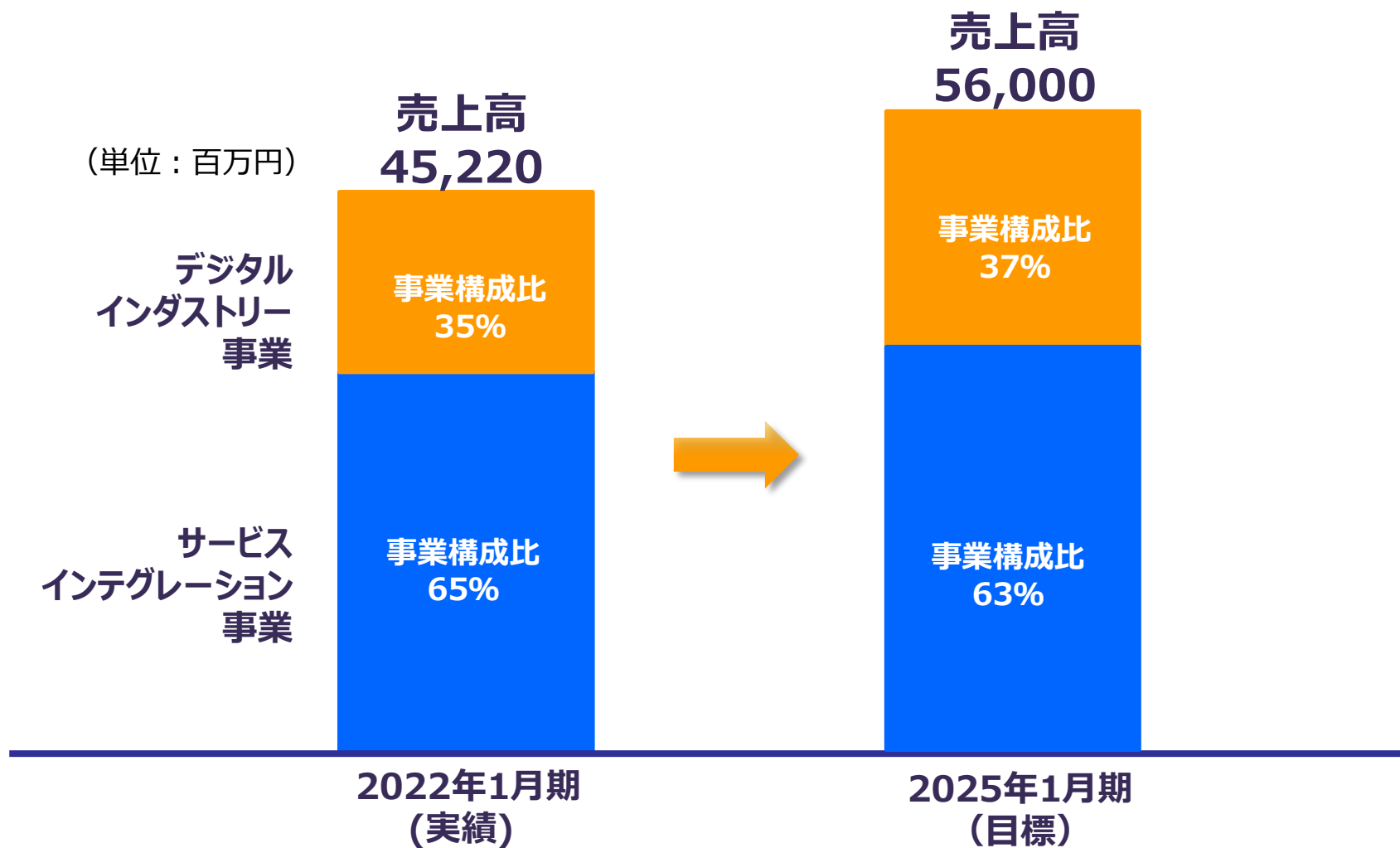
数値目標（主力事業・注力事業）

■ 主力事業の着実な成長と注力事業（DX領域）の基盤確立と領域拡大



数値目標（事業セグメント）

■ 事業セグメント別売上目標





Shape your future

[お問合せ先]	株式会社シーイーシー
経営企画部 IR担当	03-5789-2442
経理部 IR担当	046-252-4111
E-mail	IR@cec-ltd.co.jp

- 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。
- また、本資料に記載しております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、その他現時点で入手可能な情報による判断及び仮定により、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。

会社概要

名称 株式会社シーイーシー
Computer Engineering & Consulting Ltd.

設立年月日 1968年2月24日

上場取引所 2001年7月（東証一部）

資本金 65億86百万円

売上高 452億20百万円（2022年1月期）

JQA認定 品質マネジメントシステム
情報セキュリティマネジメントシステム
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
ITサービスマネジメントシステム
環境マネジメントシステム

その他 プライバシーマーク認定事業者

事業内容 ■ **デジタルインダストリー事業**
製造業のお客様を対象に、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サービスを提供

■ **サービスインテグレーション事業**
企業・組織の業務改革・改善に必要な、ICTライフサイクルのフルサポートから、クラウド、セキュリティまで一貫したサービスを提供

従業員数 2,260名（2021年4月1日現在）

連結子会社 8社

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

代表者 代表取締役会長 岩崎 宏達
代表取締役社長 大石 仁史

ISO9001:2015	登録証番号JQA-1481
ISO/IEC27001	登録証番号JQA-IM007
ISO/IEC27017	登録証番号JQA-IC0040
ISO/IEC20000	登録証番号JQA-IT0005
ISO14001:2015	登録証番号JQA-EM7701
11820032(11)	

サステナブルな社会実現に貢献する2つの事業

