

第2四半期決算説明会

株式会社 **CIJ**

証券コード: 4826(東証一部)

代表取締役社長 堀 信一

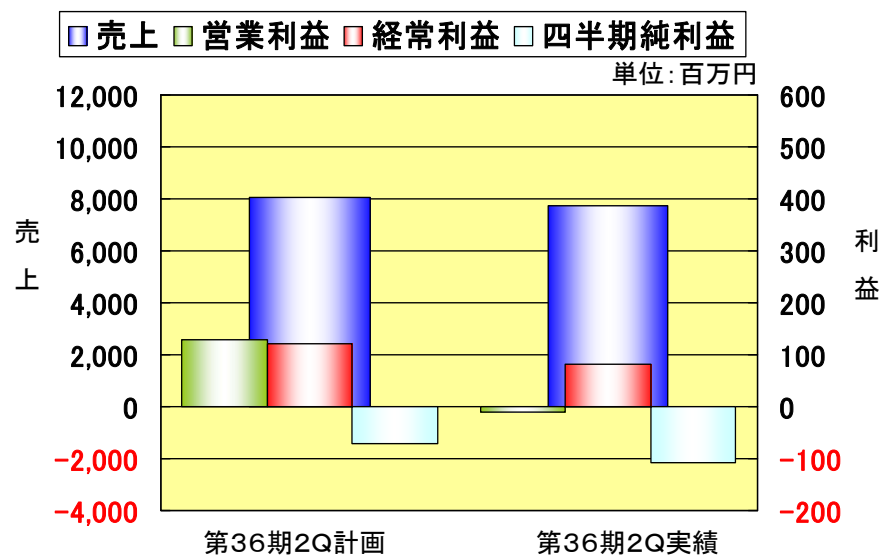
1. 業績結果（連結）

- 1.1 業績要約（計画比）
- 1.2 業績要約（前年同期比）
- 1.3 事業・品目別売上高（前年同期比）
- 1.4 顧客別売上高（前年同期比）
- 1.5 顧客別売上高（構成比）
- 1.6 経常利益（前年同期比）
- 1.7 四半期純利益
- 1.8 減収減益の要因

※コメントには、主観的な内容が多く含まれております。
※予想値及びコメントは、一切、正確性・妥当性を保証するものではありません。
※数値は基本的に百万円単位で表記し、
十万円以下は切り捨てております。
※率・差異などは概算値を用いており、
決算短信・有価証券報告書などでの
記載値とは異なる場合があります。
※図表において、「第2四半期連結累計期間」を
「2Q」と省略させていただきます。

1.1 業績要約(計画比)

(連結) (単位:百万円)	第36期2Q 計画値	第36期2Q 実績値	計画値との比較	
			差額	達成率
売上高	8,060	7,736	▲324	96.0%
営業利益	130	▲11	▲141	—
経常利益	120	82	▲38	68.3%
四半期純利益	▲70	▲108	▲38	—

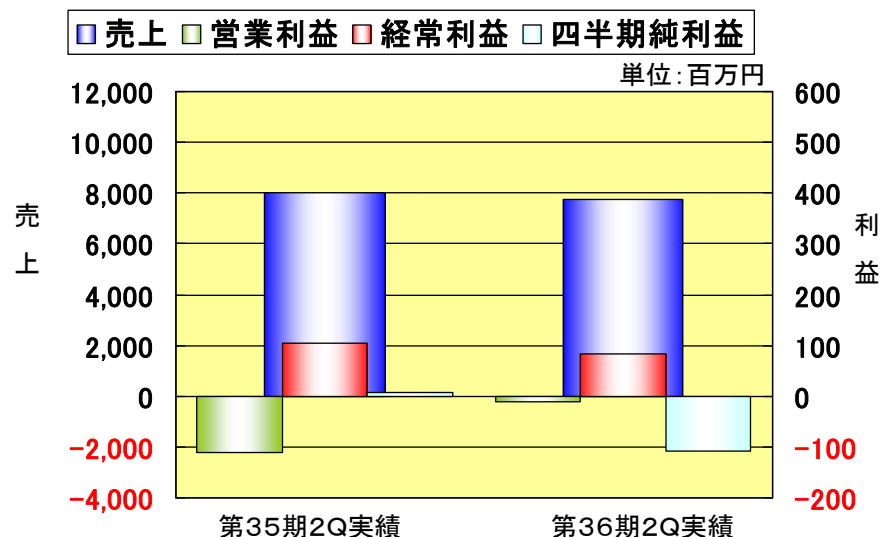


売上高、営業利益、経常利益、
ともに計画未達成となった。

四半期純利益は当初よりマイナスを
見込んでいたが、営業利益／経常利
益の未達成により赤字幅が計画値を
上回った。

1.2 業績要約(前年同期比)

(連結) (単位:百万円)	第35期2Q 実績値	第36期2Q 実績値	前年同期との比較	
			差額	増減比
売上高	8,013	7,736	▲277	▲3.5%
営業利益	▲110	▲11	99	—
経常利益	103	82	▲20	▲20.2%
四半期純利益	6	※ ▲108	▲115	—

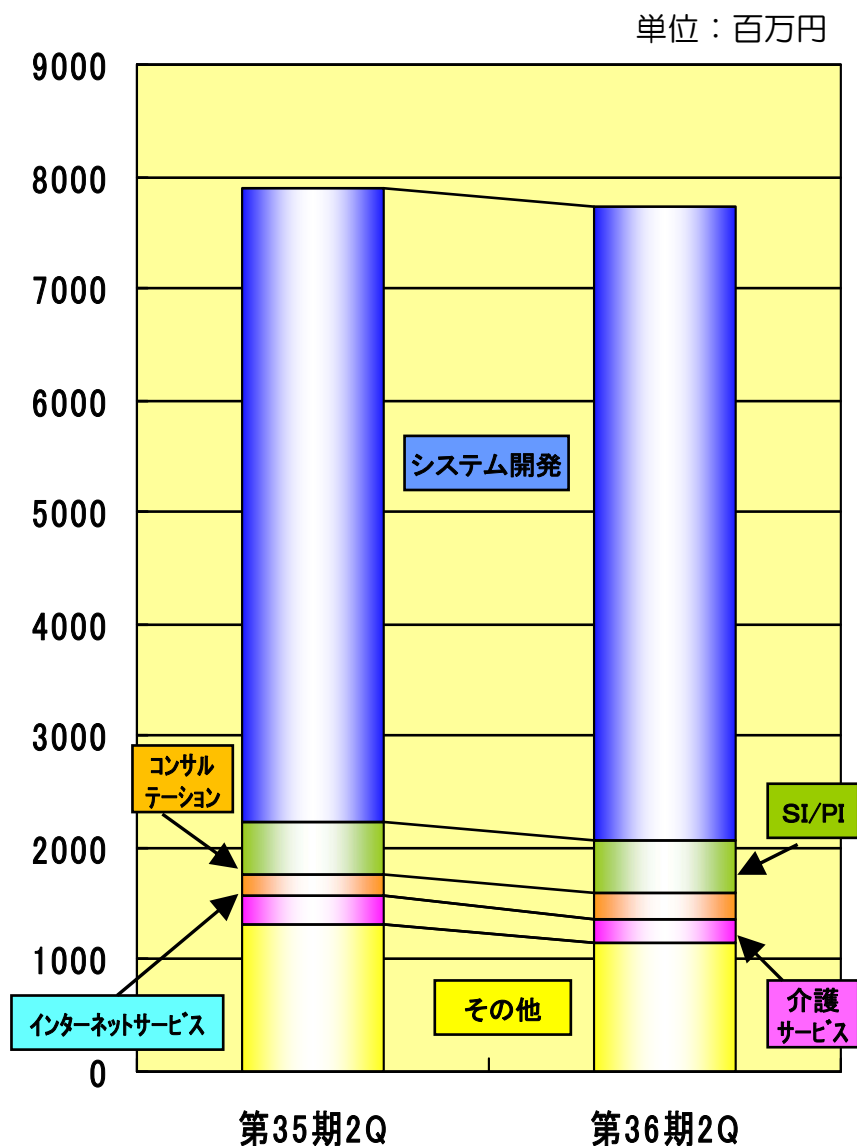


- ・売上高は減少
- ・営業利益は赤字幅が減少(改善)
- ・経常利益は減少(助成金の減少)
- ・四半期純利益は大幅減(特別損失)

※第36期2Qの四半期純利益が大幅減の理由
 資産除去債務 (65百万円)
 事務所移転関連費用 (32百万円)
 関係会社整理損 (25百万円)

1.3 事業・品目別売上高(前年同期比)

単位：百万円



事業・品目	第35期2Q	第36期2Q	増減額	増減比
システム開発等	7,765	7,506	▲259	▲3.3%
システム開発	5,779	5,668	▲110	▲1.9%
コンサルテーション	191	234	42	22.0%
SI/PI	473	458	▲15	▲3.2%
インターネットサービス	1	-	▲1	-
その他	1,319	1,145	▲174	▲13.2%
介護サービス	248	229	▲18	▲7.3%
合計	8,013	7,736	▲277	▲3.5%

※セグメント間内部売上高を除いております。

※「半導体関連」事業は第36期から廃止し、「システム開発等」に統合しております。

システム開発

予定していた案件の延期、規模縮小等により、前年同期の「半導体関連」を含み110百万円減

コンサルテーション

技術支援コンサルテーション案件受注に伴い42百万円増

SI/PI

パッケージソフトウェアの販売不振等により15百万円減

インターネット・サービス

不採算のインターネット・プロバイダー・サービス事業からの撤退により今期より除外

介護サービス

入居率の低下により18百万円減

1.4 顧客別売上高(前年同期比)

単位：百万円

第35期顧客別売上高			第36期顧客別売上高			
	顧客(のべ1,719社)	第35期 2Q		顧客(のべ1,767社)	第36期 2Q	前年 同期比
①	日立製作所	1,127	①	日立製作所	1,085	▲41
②	NTTデータ	615	②	NTTデータ	829	213
③	東芝情報システム	265	③	NTTソフトウェア	364	120
④	日本電気	262	④	日本電気	202	▲59
⑤	NTTソフトウェア	243	⑤	東芝情報システム	159	▲106
⑥	TIS	207	⑥	TIS	150	▲57
⑦	富士通	141	⑦	日立ソリューションズ*	135	32
⑧	正興電機製作所	136	⑧	NTTデータ関西	124	31
⑨	東芝住電医療情報システムズ	108	⑨	東芝住電医療情報システムズ	119	10
⑩	NTTデータ関西	92	⑩	日本ヒューレット・パカード	103	13
上位10位までの売上高		3,202	上位10位までの売上高		3,274	72
11位以下の合計		4,811	11位以下の合計		4,461	▲350

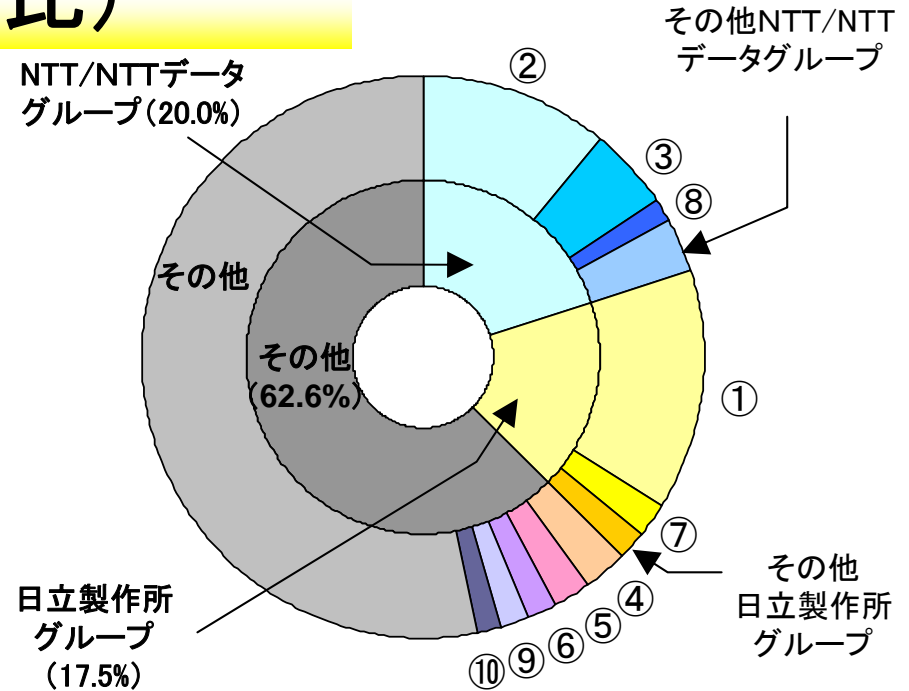
*日立ソリューションズの売上高は、旧日立ソフトウェアエンジニアリングと旧日立システムアンドサービスの売上高を合計したものです。

1. 上位6社の顧客は同じだが、NTTグループ2社の売上高が伸びた
2. 11位以下の売上高は減少したが、上位10位の売上高は前年同期並みを維持

1.5 顧客別売上高(構成比)

単位：百万円

	顧客	第36期 2Q	構成比
①	日立製作所	1,085	14.0%
②	NTTデータ	829	10.7%
③	NTTソフトウェア	364	4.7%
④	日本電気	202	2.6%
⑤	東芝情報システム	159	2.1%
⑥	TIS	150	1.9%
⑦	日立ソリューションズ	135	1.7%
⑧	NTTデータ関西	124	1.6%
⑨	東芝住電医療情報システムズ	119	1.5%
⑩	日本ヒューレット・パッカード	103	1.3%
上位10位までの売上高		3,274	42.3%
11位以下の合計		4,461	57.7%



1. 上位10社の売上高構成比が42.3%となった(前年同期は40%)
2. NTT/NTTデータグループは売上高が3億49百万円増加し、構成比も5.1ポイント増加
3. 日立製作所グループの売上高は微減で、構成比は0.5ポイント増加
4. NTT、日立製作所両グループの構成比は31.9%→37.4%に増加

単位：百万円

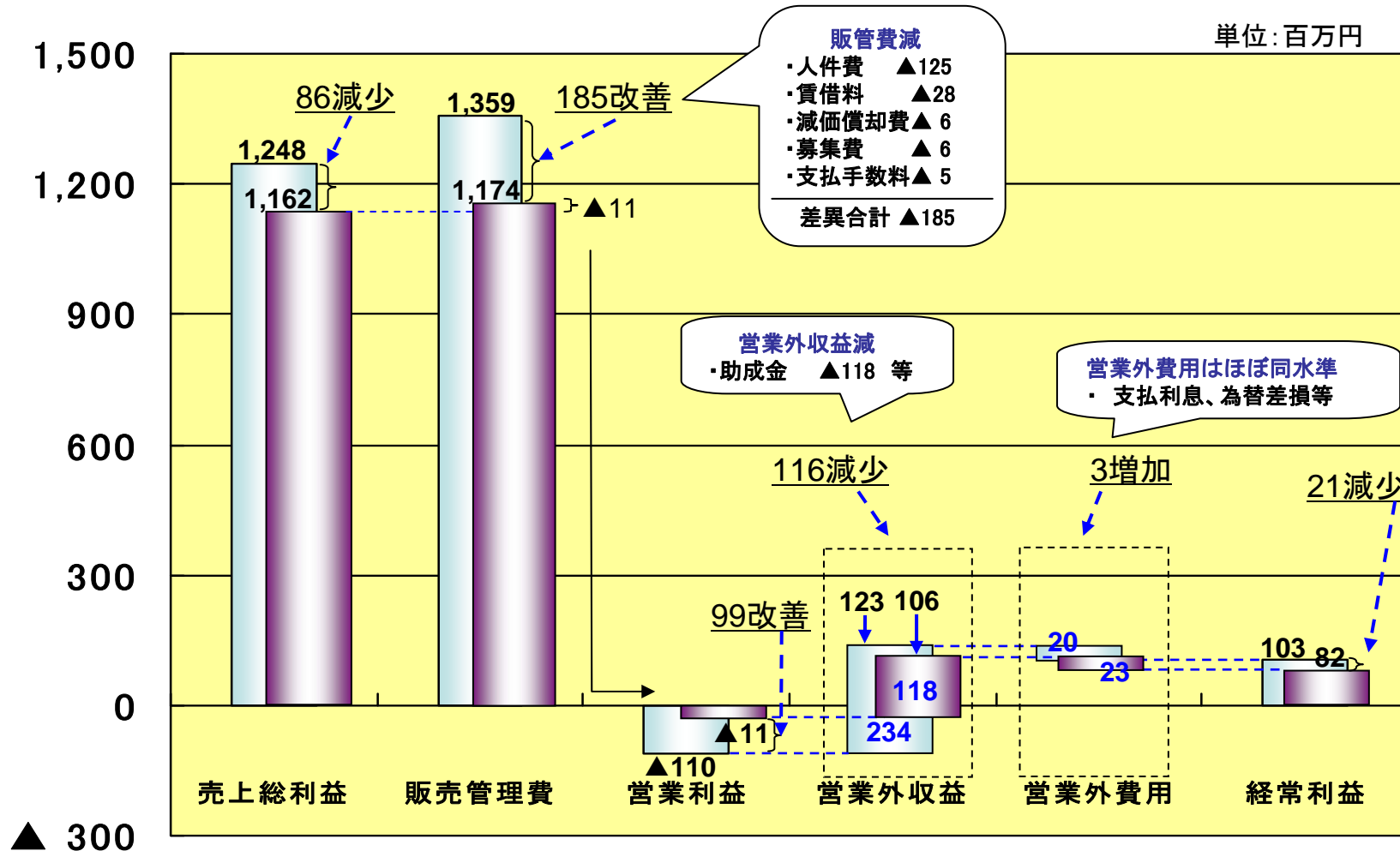
グループ	第35期 2Q		第36期 2Q		増減額
		構成比		構成比	
NTT/NTTデータグループ	1,194	14.9%	1,543	20.0%	349
日立製作所グループ	1,368	17.0%	1,351	17.5%	▲11
その他	5,455	68.1%	4,840	62.6%	▲615

1.6 経常利益(前年同期比)

前年同期との経常利益差異分析

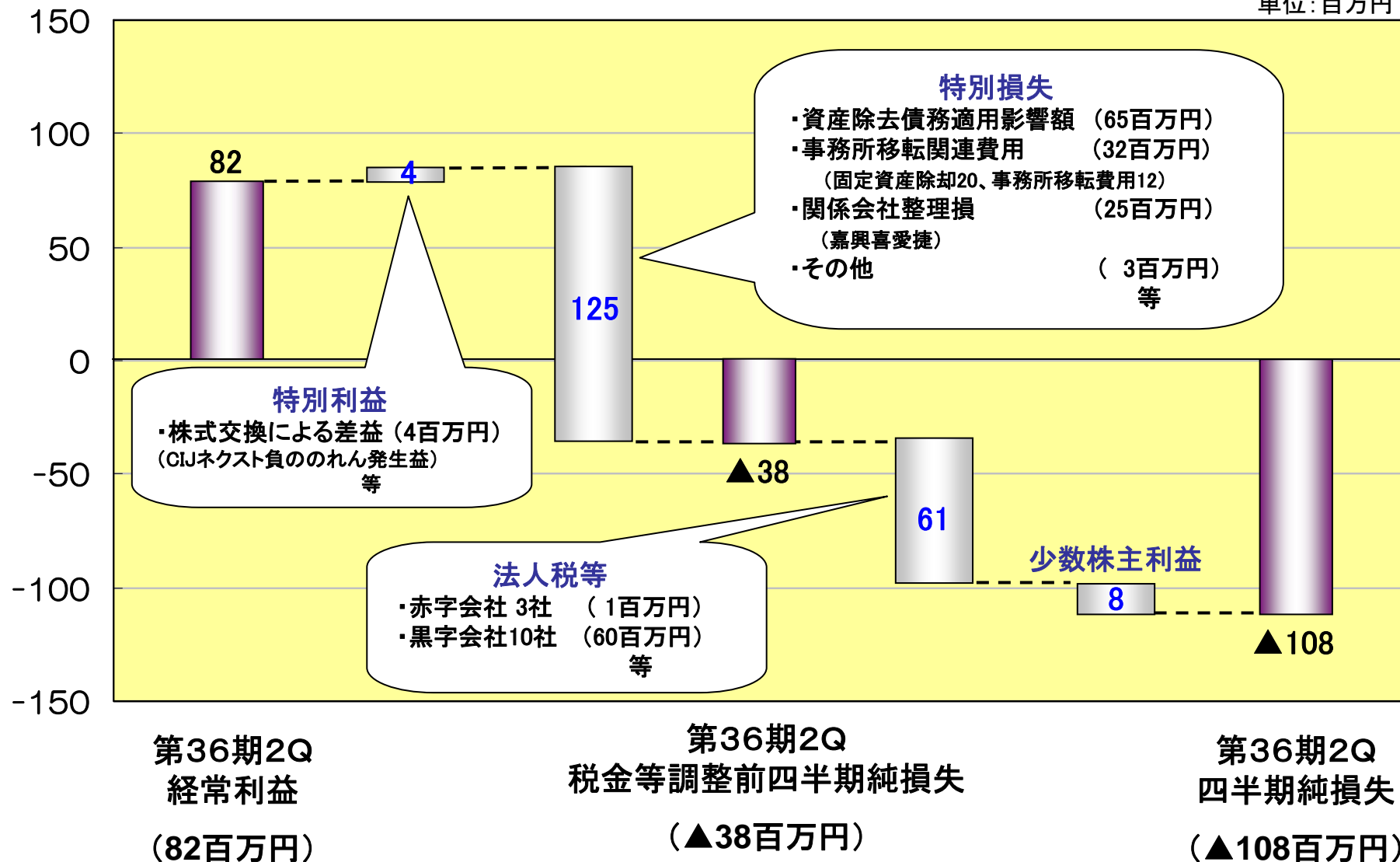
経常利益は前年同期比で21百万円の減少

■ 第36期2Q実績
■ 第35期2Q実績



1.7 四半期純利益

単位:百万円



1.8 減収減益の要因

1. 減収要因

(主な要因)

- ・継続稼働していた開発案件の減少
- ・予定していた公共案件の受注が時期ズレとなった
- ・リカバリーのための受注活動が不調であった

1.8 減収減益の要因

2. 減益要因

(1) 営業利益(損失額は減少)

(第35期2Q)▲110百万円 → (第36期2Q)▲11百万円

- ・販売費及び一般管理費の改善(前年同期比▲185百万円)
- ・子会社は体質強化で大幅に改善された 赤字会社 7社 → 3社
- ・不採算プロジェクトの影響で営業赤字となったが、前年同期比では改善

(2) 経常利益(減益)

(第35期2Q)103百万円 → (第36期2Q)82百万円

- ・助成金受給は大幅に減少(118百万円減少)となるも経常黒字を確保

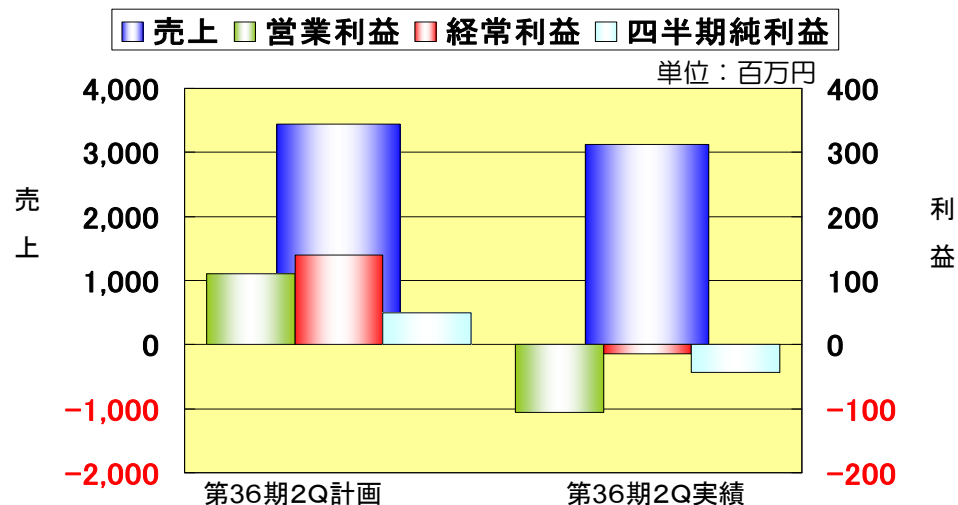
(3) 四半期純利益(減益)

(第35期2Q)6百万円 → (第36期2Q)▲108百万円

- ・資産除去債務会計影響額(65百万円)会計処理の変更による計上
- ・事務所移転費用(32百万円)グループ内拠点統合に伴う支出
- ・関係会社整理損(25百万円)経営資源統合のための子会社解散等、一時的な支出により減益となり、四半期純損失を計上した

＜ご参考＞単体 業績要約(計画比)

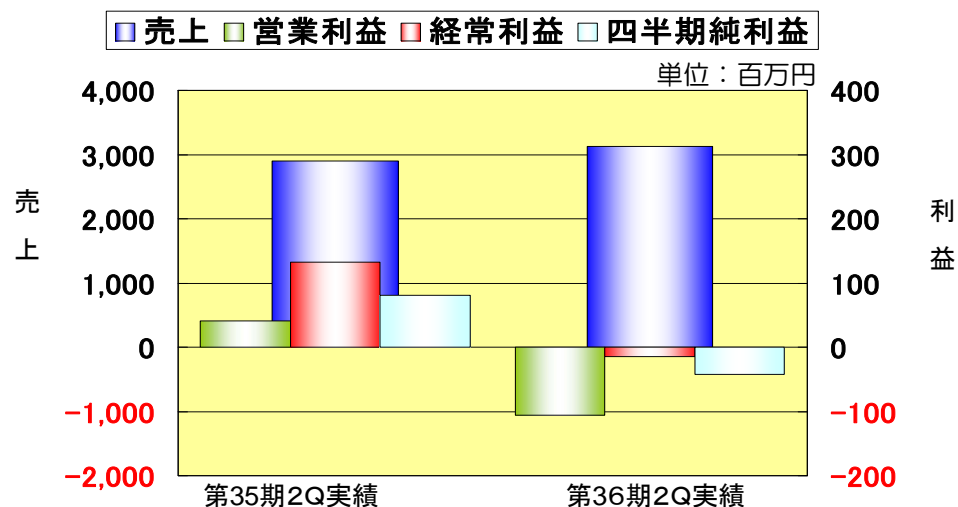
(単体) (単位:百万円)	第36期2Q 計画値	第36期2Q 実績値	計画値との比較	
			差額	達成率
売上高	3,440	3,130	▲310	91.0%
営業利益	110	▲106	▲216	—
経常利益	140	▲14	▲154	—
四半期純利益	50	▲43	▲93	—



1. 売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益とも未達成
2. 不採算案件の影響で営業赤字

＜ご参考＞単体 業績要約(前期比)

(単体) (単位:百万円)	第35期2Q 実績値	第36期2Q 実績値	計画値との比較	
			差額	達成率
売上高	2,904	3,130	226	107.8%
営業利益	41	▲106	▲147	—
経常利益	133	▲14	▲147	—
四半期純利益	81	▲43	▲124	—



1. 売上高は前年同期比107.8%
2. 営業利益、経常利益、四半期純利益は未達成

2. 第36期業績の見通し

- 2.1 平成23年度の景気見通し
- 2.2 当社グループの売上状況と今後の見通し
- 2.3 通期業績の見通し
- 2.4 通期業績達成に向けての取組み

2.1 平成23年度の景気見通し

1. 政府見解

先行きについては、当面は弱さが残るとみられるものの、海外経済の改善や各種の政策効果などを背景に、景気が持ち直していくことが期待される。

(出典：平成23年1月21日内閣府発表「月例経済報告」)

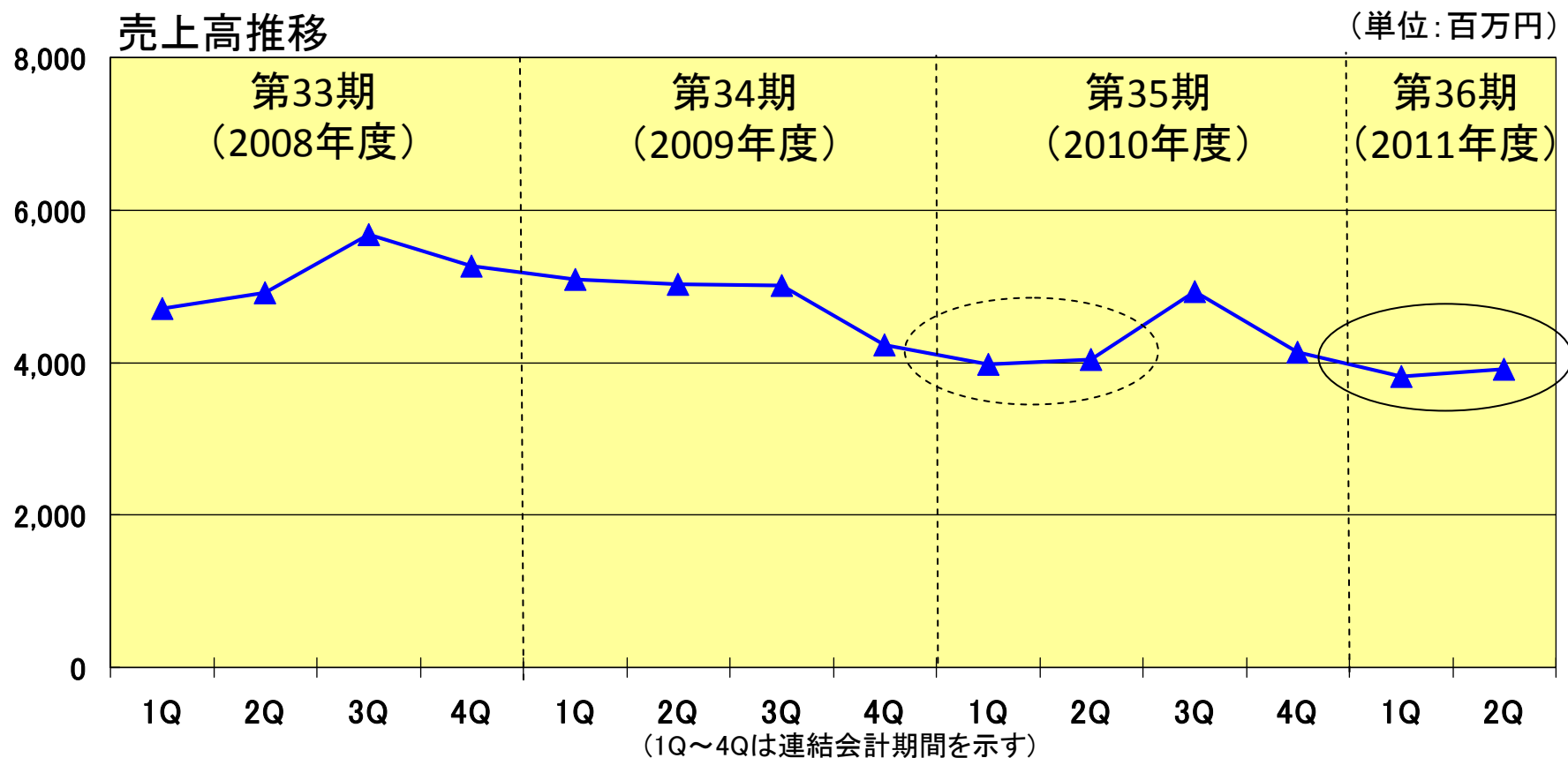
2. 日本銀行見解

先行きについては、景気改善テンポの鈍化した状況から徐々に脱し、緩やかな回復経路に復していくと考えられる。

(出典：平成23年1月26日日本銀行発表「金融経済月報」)

2.2 当社グループの売上状況と今後の見通し

当社グループ直近3期の売上高推移を四半期毎に見ると、第35期以降、下げ止まりの傾向が見られる。
第36期上期については前年同期と比べ若干落ちたが、下期計画を見直した結果、案件が出始めているとの認識であり、通期売上目標は当初計画のままとする。



2.3 通期業績の見通し

通期売上目標は当初計画のままとするが、利益については精査の結果、下方修正した。

(単位：百万円)

	上期実績	下期予想	通期予想	前期実績
売上高	7,736	9,473	17,210	17,070
営業利益	▲11	591	580	420
経常利益	82	597	680	722
当期純利益	▲108	388	280	311
営業利益率	▲0.2%	6.2%	3.4%	2.5%
経常利益率	1.1%	6.3%	4.0%	4.2%

2.4 通期業績達成に向けての取組み

1. 売上確保のための取組み

- (1) 既存顧客については、グループ各社の主要顧客への営業活動を重点的に実施する。
- (2) 新規顧客については、毎月実施しているグループ営業連絡会議で案件の発掘と共有化を図り、受注機会を拡大する。
- (3) グループ内の技術及びコスト競争力を総合的に活用し、案件確保に努力する。

2. 営業利益確保のための取組み

- (1) グループ内取引の割合を高め、グループ内での利益確保を行う。

3. 財務諸表

3.1 連結貸借対照表

3.2 連結損益計算書

3.1 連結貸借対照表(要約)

単位：百万円

科目	第35期 期末	第36期 2Q末
(資産の部)		
流動資産	9,009	9,112
有形固定資産	1,987	1,974
無形固定資産	326	216
投資その他の資産	995	1,132
固定資産	3,309	3,323
資産合計	12,318	12,436

科目	第35期 期末	第36期 2Q末
(負債の部)		
流動負債	3,269	3,701
固定負債	501	445
負債合計	3,770	4,146
(純資産の部)		
株主資本	8,237	8,185
評価・換算差額等	▲75	▲50
少数株主持分	385	155
純資産合計	8,547	8,289
負債純資産合計	12,318	12,436

3.1 連結貸借対照表(主な増減要因について)

科 目		主 な 増 減 要 因
資 産	流動資産	・現金及び預金……………:▲322百万円 ・受取手形及び売掛金……………: +139百万円 ・仕掛品……………: +215百万円 ・その他……………: +66百万円 等 計 +103百万円
	固定資産	・有形固定資産……………:▲13百万円 ・無形固定資産……………: ▲109百万円 ・投資その他の資産……………: +137百万円 計 +14百万円
	資産増減計	+118百万円
負 債	流動負債	・短期借入金……………: +395百万円 ・買掛金……………: +35百万円 等 計 +431百万円
	固定負債	・長期借入金……………:▲58百万円 ・退職給付引当金……………: +10百万円 等 計 ▲55百万円
	負債増減計	+376百万円
純 資 産	株主資本等	・自己株式……………: +344百万円 ・利益剰余金……………:▲396百万円 ・少数株主持分……………:▲229百万円 等 計 ▲258百万円

3.2 連結損益計算書

単位：百万円

科目	第35期 2Q	第36期 2Q	増減
売上高	8,013	7,736	▲277
売上原価	6,764	6,573	▲191
売上総利益	1,248	1,162	▲86
販売費及び一般管理費	1,359	1,174	▲185
営業利益	▲110	▲11	+99
経常利益	103	82	▲20
特別利益	111	4	▲107
特別損失	57	125	+68
四半期純利益	6	▲108	▲115

4. 経営方針の進捗報告

4.1 経営方針

4.2 経営方針の進捗実績

1. 高度技術者集団化
2. 開発・営業パワーの増大
3. グループシナジー増大
4. プライムビジネス拡大・製品開発・独自事業開拓
5. コーポレートガバナンスの強化

4.1 経営方針

経営方針

1. 高度技術
者集団化

2. 開発・営業
パワーの増大

3. グループ
シナジー増大

4. プライムビジネス拡大
製品開発
独自事業開拓

5. コーポレートガバナンスの強化

4.2 経営方針の進捗実績

1. 高度技術者集団化

資格取得の推進

グループ合同の各種研修教育の実施により、公的資格取得を推進

代表的な公的資格取得者数(重複取得含む)

資格名	第35期末	第36期2Q末	増減
システム監査技術者試験(AU)	4	4	0
ITストラテジスト試験(ST)	3	1	-2
プロジェクトマネージャ試験(PM)	11	11	0
システムアーキテクト試験(SA)	25	26	1
エンベデッドシステムスペシャリスト試験(ES)	7	6	-1
ネットワークスペシャリスト試験(NW)	22	19	-3
データベーススペシャリスト試験(DB)	23	21	-2
ITサービスマネージャー試験(SM)	1	1	0
情報セキュリティスペシャリスト試験(SC)	37	35	-2
応用情報技術者試験(AP)	282	283	1
基本情報技術者試験(FE)	820	801	-19
Project Management Professional(PMP)	26	41	15
合計(のべ人数)	1,261	1,249	-12

※情報処理技術者試験は、新制度の区分で集計・記載しています。

4.2 経営方針の進捗実績

2. 開発・営業パワーの増大

(1) 人員の適正化と質の向上

従業員数 1,765名(前期末比117名減)
うち上期採用人数 16名

(2) 営業活動の活発化、強化

- ・経営幹部率先による営業活動
- ・営業組織の強化再編

7月より営業本部に強力な本部長、課長を配置

- ・新規顧客の獲得

新規顧客案件の受注実績

新規顧客数	52社
新規案件数	68件
受注額合計	192百万円

4.2 経営方針の進捗実績

3. グループシナジー増大

(1) グループ経営の効率化(戦略的戦力集中)

- ・各子会社のグループ内での役割分担の整理
- ・将来性の高い事業分野への選択と集中の推進
- ・経営効率向上と企業体力強化のためのグループ会社再編成

連結子会社株式の譲渡

平成23年1月1日、ケン・システムコンサルティング株式会社の当社保有株式を譲渡しました。

この結果、当社グループは、連結子会社11社、関連会社1社となりました。

4.2 経営方針の進捗実績

3. グループシナジー増大

(2) グループ横断プロジェクトでの案件獲得

・グループ連携による幅広い大型提案営業

① グループ営業連絡会議を発足

② グループ会社横断案件の受注実績

・通信業案件 (CIJ + カスタネット)	受注金額	45百万円
・運用サービス案件 (BSC + CIJネクスト)	受注金額	44百万円
・官公庁案件(落札) (CIJ + カスタネット)	受注金額	29百万円
・金融案件 (CIJソリューションズ + CIJマネージ)	受注金額	16百万円
・医療系運用保守案件 (カスタネット + CIJネクスト)	受注金額	4百万円

4.2 経営方針の進捗実績

3. グループシナジー増大

(3) グループ内要員の相互活用を推進

① グループ東京都内拠点の集中化

平成22年11月24日、当社東京事業所と連結子会社である株式会社CIJネクストが同じビル（東京都新宿区神楽坂）に移転。この集中化により、会社間のコミュニケーションの活性化、連携の強化、及び賃料総額の低減を図ります。

② グループ内部取引の促進

内部取引額 545百万円（前年同期比168百万円増）

4.2 経営方針の進捗実績

3. グループシナジー増大

(4) 社員研修教育の合同実施を推進

① PL初心者教育、PMP資格取得研修を合同実施

	PL初心者教育	PMP資格取得研修
CIJ単体	10名	33名
グループ会社	5名	4名
参加者合計	15名	37名

成果： PMP資格取得者数 15名増

4.2 経営方針の進捗実績

4. プライムビジネス拡大・製品開発・独自事業開拓

(1) プライムビジネス(一次請けSI)拡大 ・プライムビジネス案件の受注実績

①官公庁案件(落札)	2件	受注金額合計	35百万円
②製造業案件	3件	受注金額合計	14百万円

4.2 経営方針の進捗実績

4. プライムビジネス拡大・製品開発・独自事業開拓

(2) 自社製品開発・販売の拡大

- ・当社製品ホームページやフェア出展を通じ拡販中
- ・自社製品開発・販売案件の受注実績

①FAXサーバシステム

2システム受注

②文書管理システム「Ofigo(オフィーゴ)」

3システム受注

③ホテル売掛金システム

2システム受注(うち1件新規)

受注金額合計 21百万円

(3) プライム売上比率

- ・プライムビジネス(一次請けSI)及び、自社製品開発・販売単体の売上比で見ると、14.7%(前年同期12.9%)

4.2 経営方針の進捗実績

4. プライムビジネス拡大・製品開発・独自事業開拓

(4) 独自事業開拓

- ・マイグレーションビジネスの推進

- ①マイグレーション案件の受注実績 3件

受注金額合計 101百万円

4.2 経営方針の進捗実績

5. コーポレートガバナンスの強化

(1) 全社的リスク・部門固有リスクとその対応の見直し

第1四半期末及び第2四半期末に開催した内部統制委員会において、第36期における事業等に係る全社的リスク・部門固有リスクの内容の見直し、対応状況のフォロー・評価を行い、リスク対策を強化いたしました。

(2) 金融商品取引法への対応

第35期における内部統制の状況に関し、「財務報告に係る内部統制は有効であると判断」した旨を記載し、監査法人が認めた内部統制報告書を、平成22年9月に関東財務局長に提出いたしました。

5. トピックス

5. トピックス

1. 次世代育成支援認定マーク(くるみんマーク)を取得

平成22年9月27日、厚生労働省より、「次世代育成支援認定マーク(くるみんマーク)」を取得いたしました。

くるみんマークは、次代の社会を担うすべての子どもが健やかに生まれ、育成される職場環境を整備する企業に与えられるものです。



5. トピックス

2. 均等・両立推進企業表彰 神奈川労働局長優良賞を受賞

平成22年9月30日、平成22年度「均等・両立推進企業表彰」の均等推進企業部門において、「神奈川県労働局長 優良賞」を受賞いたしました。

この賞は、地域において女性の能力発揮を促進するために、他の模範ともいべき取組みを推進している企業に与えられるものです。

5. トピックス

3. 神奈川県子ども・子育て支援推進事業者認証を取得

平成22年12月27日、神奈川県より、「神奈川県子ども・子育て支援推進事業者認証」を取得いたしました。

この認証は、子育て支援に取り組む事業者に与えられるものです。



5. トピックス

4. 連結子会社を譲渡

平成23年1月1日、連結子会社のケン・システムコンサルティング株式会社を譲渡いたしました。

第2四半期決算説明会

お配りしてあります**アンケート**にご協力をお願いいたします。

【ご注意】本資料の記載内容は投資勧誘を目的としたものではなく、一般的なIR情報の提供を目的としており、利用者がこれらの情報を用いて行う判断の一切について当社は責任を負うものではありません。本資料においては、決算短信にて開示しております業績予想数字とそれに関連するデータ等を記載しておりますが、完全な正確性及び妥当性等を保証するものではありません。当該情報に基づいて被るいかなる損害につきましても、当社は一切の責任を負いかねます。

※本資料に記載されている各種サービス名、商品名、会社名等は各社の商標または登録商標です。
※本資料に記載されている会社名等は敬称を省略しております。

END