

第39期 2014年6月期

第2四半期決算説明会

2014年1月31日



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

目 次

1. 業績結果
2. 財務諸表
3. 2014年6月期業績の見通し
4. 経営方針の進捗報告
5. トピックス

【ご注意】

※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、百万円未満は切り捨てております。

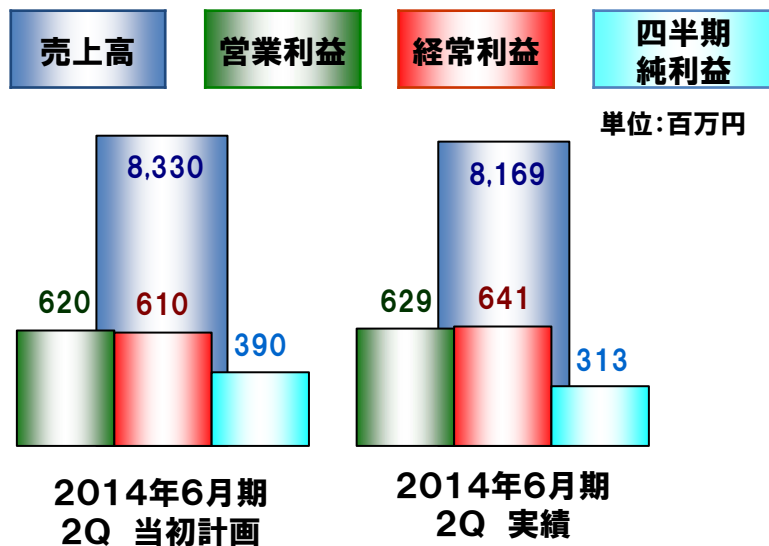
※率・差異等は概算値を用いており、決算短信・有価証券報告書等での記載値とは異なる場合があります。

1. 業績結果

1.1 業績要約(計画比)

単位：百万円

	2014年6月期 2Q 当初計画	2014年6月期 2Q 実績	当初計画との比較	
			差額	達成率
売上高	8,330	8,169	▲ 160	98.1%
営業利益	620	629	9	101.5%
経常利益	610	641	31	105.2%
四半期純利益	390	313	▲ 76	80.5%

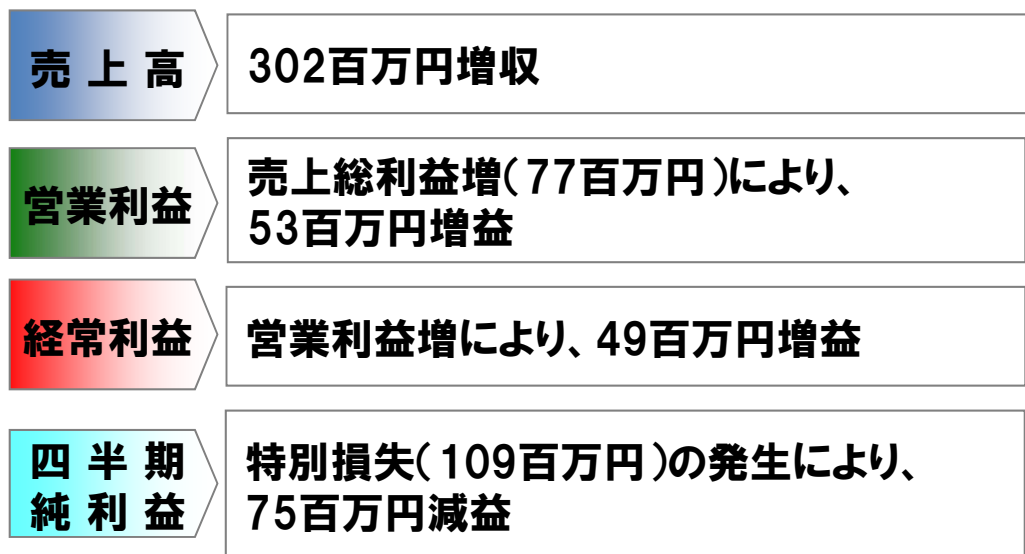
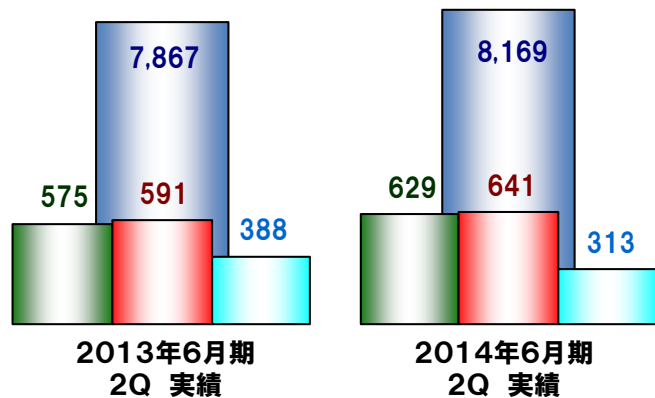


売上高、四半期純利益は当初計画
に対して未達
営業利益、経常利益は当初計画に
対して過達

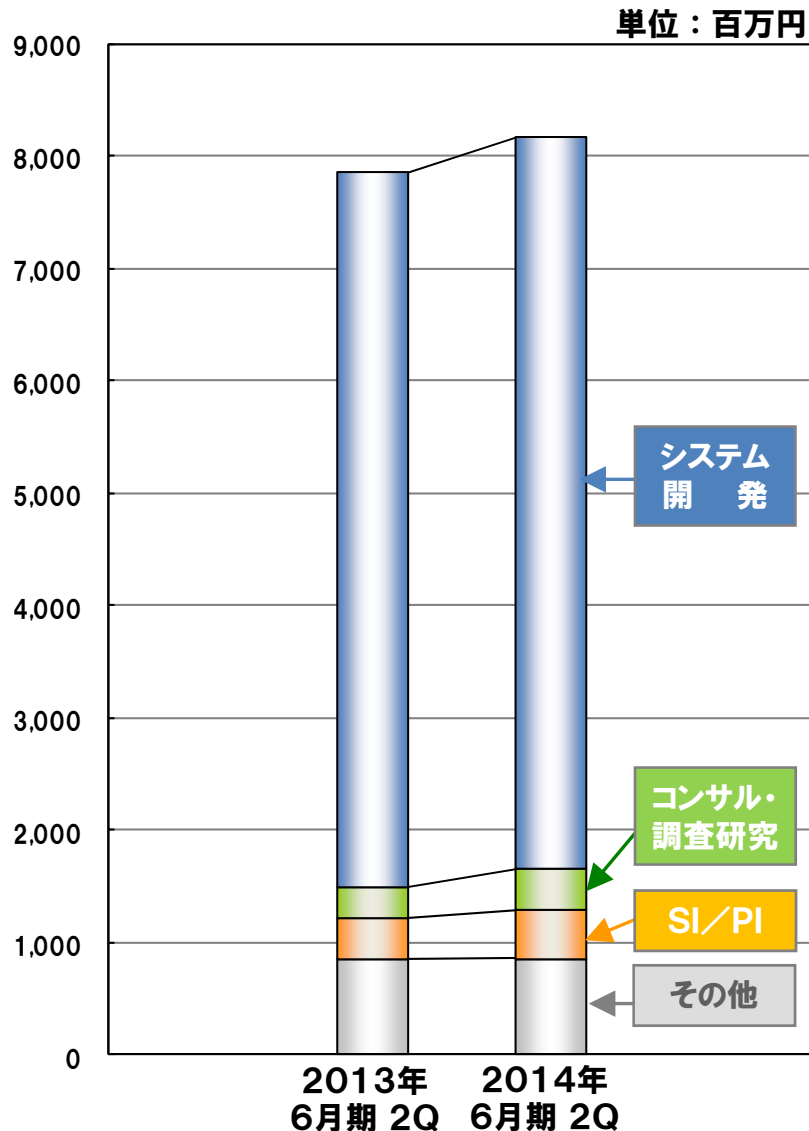
1.2 業績要約(前年同期比)

単位：百万円

	2013年6月期 2Q 実績	2014年6月期 2Q 実績	前年同期との比較	
			増減額	増減比
売上高	7,867	8,169	302	3.8%
営業利益	575	629	53	9.4%
経常利益	591	641	49	8.4%
四半期純利益	388	313	▲ 75	▲19.3%



1.3 事業・品目別売上高(前年同期比)



単位：百万円

事業・品目	2013年6月期 2Q 実績	2014年6月期 2Q 実績	増減額	増減比
システム開発	6,377	6,512	134	2.1%
コンサル・調査研究	276	362	85	30.9%
SI/PI	371	438	67	18.2%
その他	841	856	14	1.7%
合計	7,867	8,169	302	3.8%

システム開発等	システム開発	金融業関連、官公庁関連等の受注が堅調に推移し、134百万円増収
	コンサル・調査研究	技術支援コンサルティング等の受注が堅調に推移し、85百万円増収
	SI/PI	福祉総合システムパッケージ関連の受注が堅調に推移し、67百万円増収
	その他	OS切替えに伴う業務用PC入替え支援等の受注が堅調に推移し、14百万円増収

1.4 顧客別売上高(前年同期比)

単位：百万円

2013年6月期 2Q			2014年6月期 2Q		
顧客名(のべ1,626社)	売上高		顧客名(のべ1,612社)	売上高	増減額
① 日立製作所	1,195		① 日立製作所	974	▲221
② NTTデータ	577		② NTTデータ	878	300
③ 日本電気	467		③ 日本電気	407	▲59
④ NTTソフトウェア	329		④ 日立ソリューションズ	407	183
⑤ TIS	254		⑤ NTTソフトウェア	299	▲30
⑥ 日立ソリューションズ	223		⑥ TIS	226	▲28
⑦ 東芝医療情報システムズ	157		⑦ オムロンソーシアルソリューションズ	139	60
⑧ 新日鉄住金ソリューションズ	134		⑧ 東芝医療情報システムズ	135	▲21
⑨ 日本ユニシス	122		⑨ NTTデータ関西	120	10
⑩ NTTデータ関西	110		⑩ 日本ヒューレットパッカード	107	5
上位10位までの売上高	3,574		上位10位までの売上高	3,696	122
11位以下の売上高合計	4,293		11位以下の売上高合計	4,473	179

【1】 上位10社までの前期比 3.4%増の3,696百万円（122百万円増）
 構成比 前年45.4% → 45.2%（0.2ポイント減）

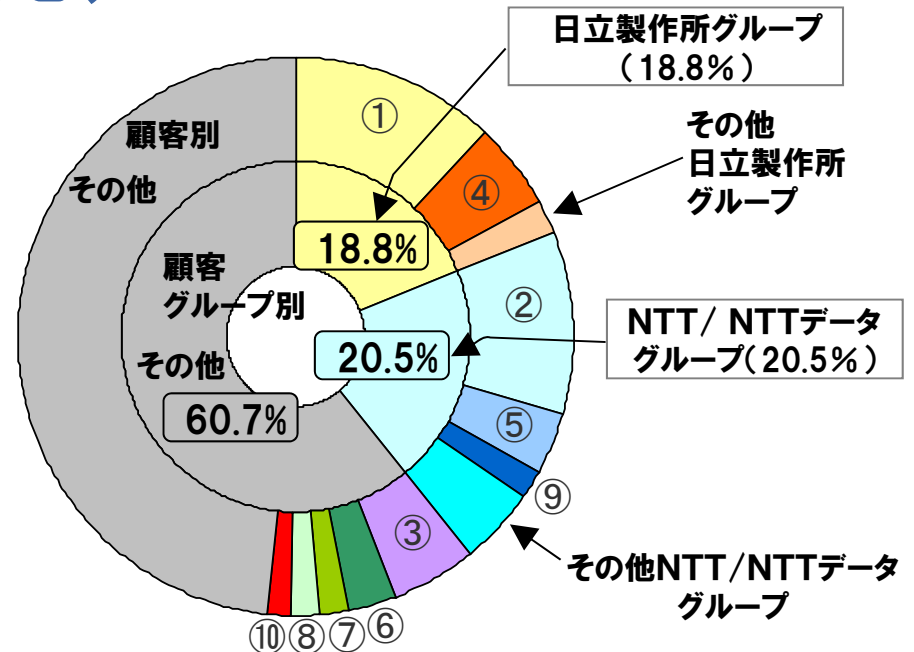
【2】 上位10社のうち、2社が入替わった

- ・オムロンソーシアルソリューションズ、日本ヒューレットパッカードがランクイン
- ・新日鉄住金ソリューションズ、日本ユニシスがランクアウト

1.5 顧客別売上高(構成比)

単位:百万円

顧客名	2014年 6月期 2Q	構成比
① 日立製作所	974	11.9%
② NTTデータ	878	10.7%
③ 日本電気	407	5.0%
④ 日立ソリューションズ	407	5.0%
⑤ NTTソフトウェア	299	3.7%
⑥ TIS	226	2.8%
⑦ オムロンソーシャルソリューションズ	139	1.7%
⑧ 東芝医療情報システムズ	135	1.7%
⑨ NTTデータ関西	120	1.5%
⑩ 日本ヒューレットパッカード	107	1.3%
上位10位までの売上高	3,696	45.2%
11位以下の売上高合計	4,473	54.8%



- 1. 売上高は日立製作所グループは減少、NTT/NTTデータグループは増加
- 2. 両グループの構成比は36.9%→39.3%に増加

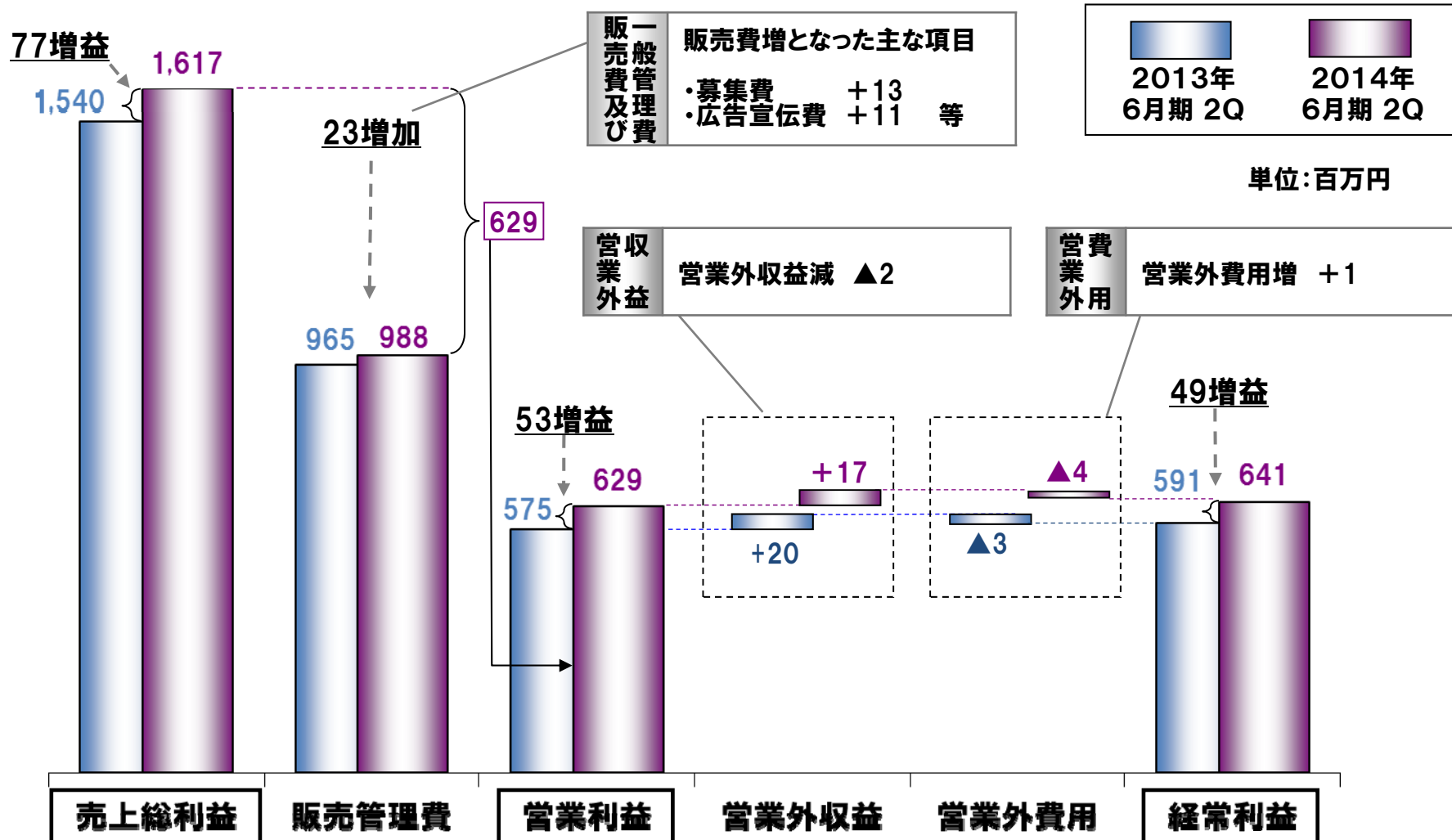
単位:百万円

グループ	2013年6月期 2Q		2014年6月期 2Q		増減額
	売上高	構成比	売上高	構成比	
日立製作所グループ	1,562	19.9%	1,534	18.8%	▲27
NTT/NTTデータグループ	1,340	17.0%	1,674	20.5%	333
その他	4,964	63.1%	4,961	60.7%	▲3
		36.9%		39.3%	

1.6 経常利益(前年同期比)

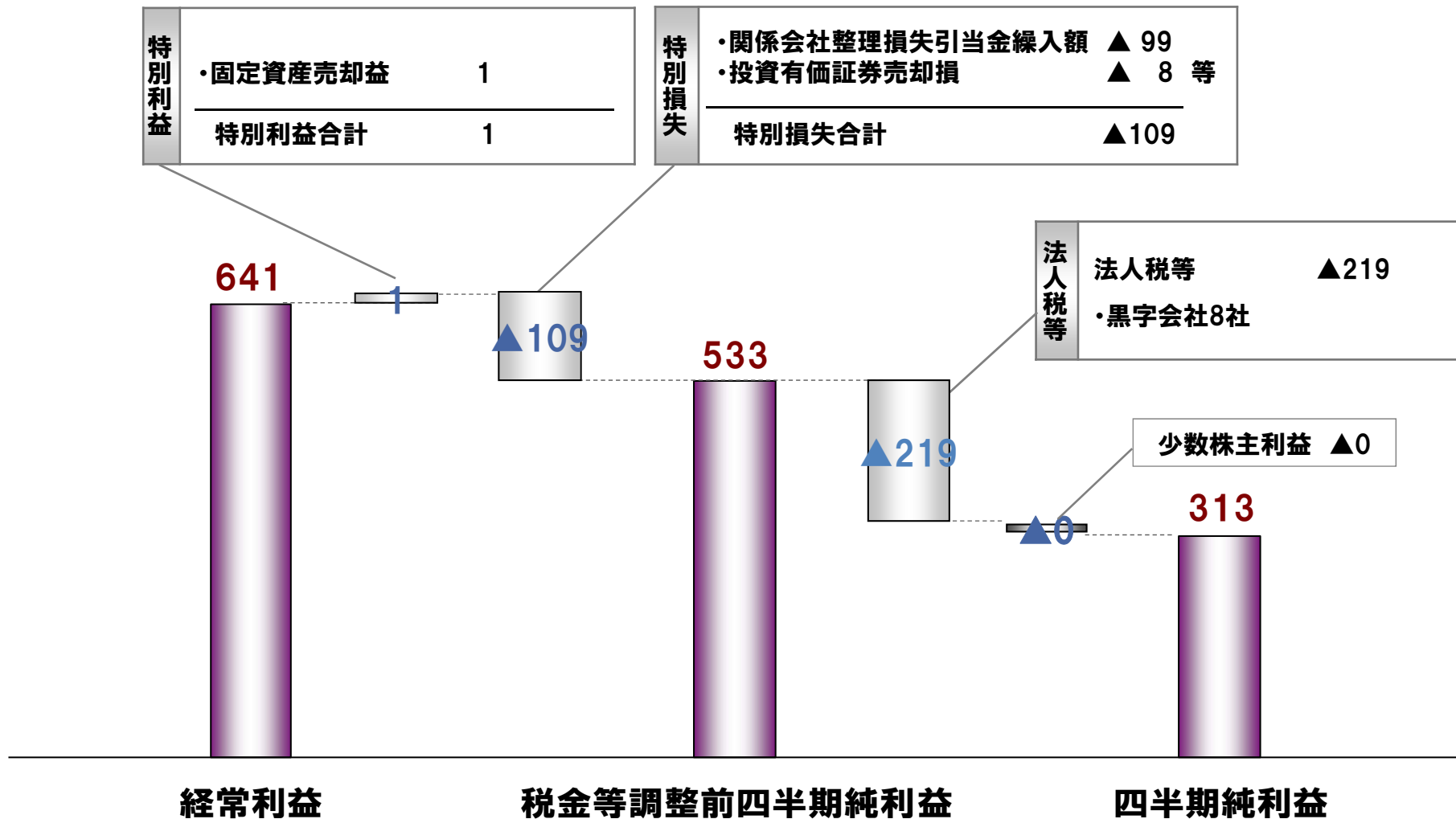
前年同期との経常利益差異分析

経常利益は前年同期比で49百万円増益



1.7 四半期純利益

単位:百万円



2. 財務諸表

2.1 連結貸借対照表(要約)

単位:百万円

科 目	2013年 6月期末	2014年 6月期 2Q末
(資産の部)		
流動資産	10,141	9,947
有形固定資産	625	618
無形固定資産	159	176
投資その他の資産	1,098	1,098
固定資産	1,882	1,893
資産合計	12,024	11,840

科 目	2013年 6月期末	2014年 6月期 2Q末
(負債の部)		
流動負債	2,925	2,708
固定負債	74	60
負債合計	2,999	2,768
(純資産の部)		
株主資本	8,982	8,985
その他の包括利益累計額	38	82
少数株主持分	4	4
純資産合計	9,024	9,071
負債純資産合計	12,024	11,840

※財務諸表に関する詳細な数値は、「平成26年6月期 第2四半期決算短信」(P5以降)を参照ください。

自己資本比率	75.0%	76.6%
--------	-------	-------

2.2 連結貸借対照表(主な増減要因について)

単位:百万円

科 目		主 な 増 減 要 因		
資 産	流動資産	・現金及び預金…………… ・受取手形及び売掛金…………… ・仕掛品……………	▲640 +243 +204	▲194
	固定資産	・その他無形固定資産(ソフトウェア)… ・建物及び構築物……………	+17 ▲8	+10
	資産増減 計			▲184
負 債	流動負債	・未払金…………… ・未払法人税等…………… ・関係会社整理損失引当金……………	▲163 ▲157 +99	▲217
	固定負債	・長期未払金…………… ・退職給付引当金……………	▲16 +1	▲14
	負債増減 計			▲231
純 資 産	株主資本等	・利益剰余金…………… ・自己株式…………… ・その他有価証券評価差額金……………	+83 ▲80 +43	+47

2.3 連結損益計算書

単位:百万円

科 目	2013年6月期 2Q 実績	2014年6月期 2Q 実績	増 減
売上高	7,867	8,169	302
売上原価	6,327	6,552	224
売上総利益	1,540	1,617	77
販売費及び一般管理費	965	988	23
営業利益	575	629	53
経常利益	591	641	49
特別利益	0	1	0
特別損失	7	109	101
四半期純利益	388	313	▲75

3. 2014年6月期業績の見通し

3. 1 今後の景気見通し

(1) 景気の現状(政府見解①)

景気は緩やかに回復しており、企業収益は改善し、設備投資は持ち直している。

(参考:2014年1月17日 内閣府発表「月例経済報告」)

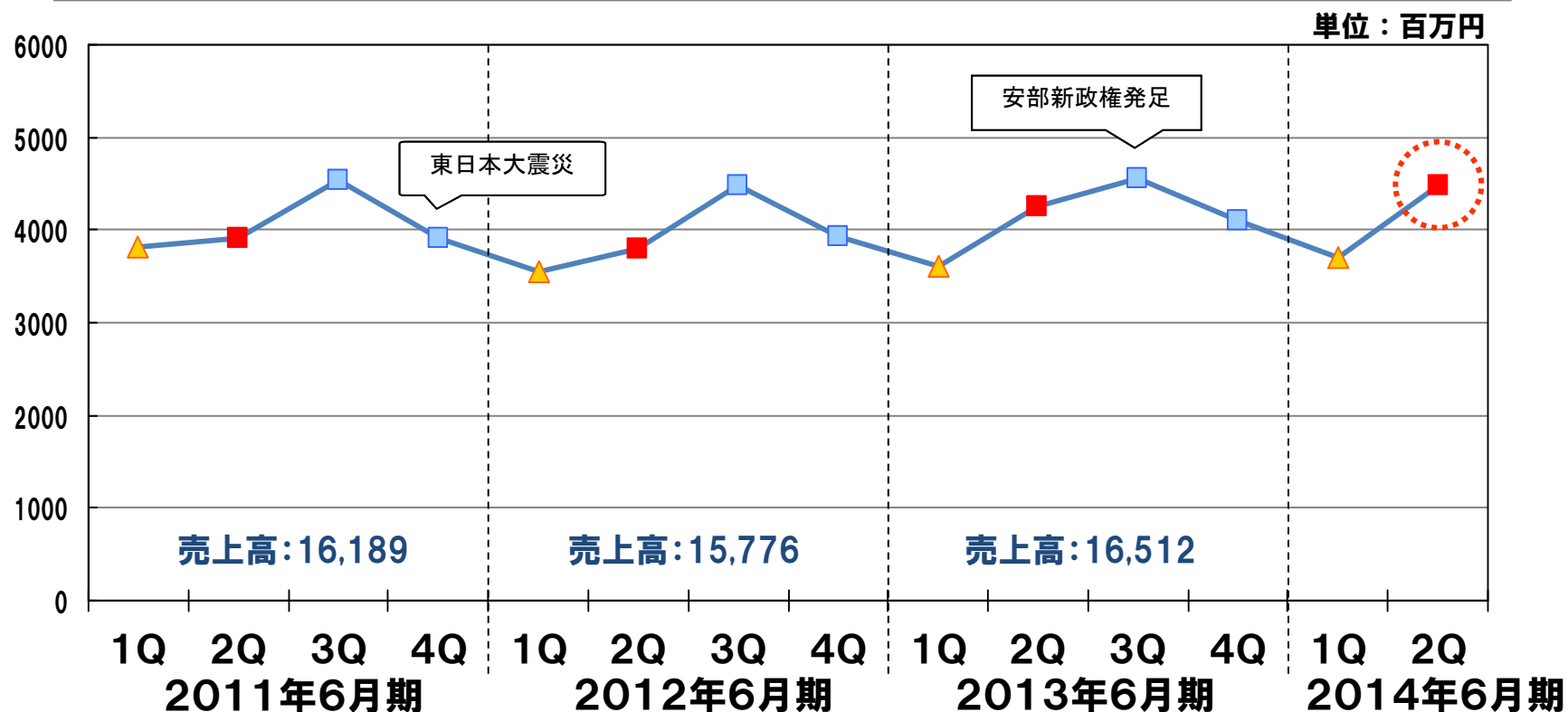
(2) 今後の見通し(政府見解②)

先行きについては、輸出が持ち直しに向かい、各種政策が下支えするなかで、景気の回復基調が続くことが期待される。ただし、海外景気の下振れが、引き続きわが国の景気を下押しするリスクとなっている。また、消費税率引上げに伴う駆け込み需要及びその反動が見込まれる。

(出典:2014年1月17日 内閣府発表「月例経済報告」)

3.2 当社グループの売上状況と通期目標の精査

- ・当社グループの2014年6月期2Qの売上高内訳を見ると、主力事業であるシステム開発の売上が堅調に推移したことにより、前年同期に比べ増収となった。
- ・下のグラフを見ると、2014年6月期2Qの売上高が、過去の2Qの中で最も高くなっており、3Q以降に向けて追い風となってきている傾向が見てとれる。
- ・2014年6月期2Qまでの勢いを緩めることなく、通期売上目標は当初計画を堅持し、計画達成に向けて取り組んでいく。



3.3 通期業績の見通し

単位:百万円

	上期実績	通期予想	前期通期実績
売上高	8,169	17,580	16,512
営業利益	629	1,480	1,352
経常利益	641	1,490	1,397
当期純利益	313	890	857
営業利益率	7.7%	8.4%	8.2%
経常利益率	7.9%	8.5%	8.5%

3.4 通期業績達成に向けての取組み

通期業績達成に向けて、従来から設定している以下の経営方針に取組み、推進している。

- (1) 優秀人材の量的拡大による組織力強化
- (2) 営業・開発パワーの増大
- (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

上記のうち、(1)(2)(4)については、さらに重点的に推進している。

(1) 優秀人材の量的拡大による組織力強化

① 人材育成による組織力の強化

- ・事業規模拡大に伴う組織拡充のため、次世代経営者層を早期に育成
- ・活力と情熱をもった若手社員を育成
 - ⇒プロジェクトマネジメント力向上を目的としたPMPフォーラムの開催
 - ⇒コミュニケーション向上と知識共有を目的とした**社内SNSの試行**
 - ⇒社内コミュニケーション活発化のための部活動の推進

3.4 通期業績達成に向けての取組み

(2) 営業・開発パワーの増大

① 広告宣伝の強化のための投資

- ・自社製品アピールのための広告宣伝の強化
⇒SEO対策(※)、電車へのつり革広告の掲出、展示会への出展、
製品のターゲットとする業界雑誌への広告掲出 等

※サーチエンジンの検索結果の上位に、自社のWebサイトを表示させるための対策

② 効率的かつスピード感のある営業方法への改善

- ・営業チャネルを有する人材の積極的な活用
- ・グループ連携営業の強化および**案件情報・技術者情報のグループ間共有**による更なる受注機会の拡大

③ 既存重要顧客との関係性の維持・拡大

- ・ビジネスエコ(生態系)システムの構築
⇒得意技術(ミドルウェア、マイグレーション、運用設計、コンテンツ等)
を活かしたお客様への更なる貢献
⇒既存顧客の未取引部署様への積極的なアピールとビジネスの横展開

3.4 通期業績達成に向けての取組み

(4)プライムビジネス拡大・製品開発・独自事業開拓

①新規マーケットの創出

・新規ビジネスの創出

⇒ テスティング・ソリューション、システム監視ソリューションの**取組み強化**

⇒ オフィス情報ソリューションビジネスの更なる積極展開

⇒ スマートシティ等の新規ビジネス分野への**積極参入**

・IT技術で顧客企業のビジネスを発展させる、魅力ある提案の推進

②独自製品及びサービスの開発推進のための投資

・「SONOBA COMET」、「Ofigo」の**グローバル展開に向けた台湾語化**

・**大規模ユーザに対応するための「Ofigo」エンタープライズ版の開発**

・**既存製品の利便性の向上のための機能拡充 等**

4. 経営方針の進捗報告

4.1 経営方針

経営方針

(1) 優秀人材の量的拡大による組織力強化

(2) 営業・開発パワーの増大

(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) 優秀人材の量的拡大による組織力強化

資格取得の推進

若年層のスキルアップとプロジェクトマネージャの育成に注力した。
国家資格である情報処理技術者資格の取得を推進した。

代表的な公的資格取得者人数(重複取得含む)	2013年6月期 2Q末	2014年6月期 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)	2	3	1
プロジェクトマネージャ試験(PM)	12	15	3
システムアーキテクト試験(SA)	21	21	0
エンベデッドシステムスペシャリスト試験(ES)	7	8	1
ネットワークスペシャリスト試験(NW)	22	22	0
データベーススペシャリスト試験(DB)	25	30	5
ITサービスマネージャ試験(SM)	2	3	1
情報セキュリティスペシャリスト試験(SC)	52	61	9
応用情報技術者試験(AP)	335	353	18
基本情報技術者試験(FE)	836	868	32
Project Management Professional(PMP)	75	99	24
合計(のべ人数)	1,393	1,487	94

※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) 営業・開発パワーの増大

【1】人員の適正化と質の向上

従業員数 1,560名(前年同期比6名増)
うち期中採用人数 38名

【2】営業活動の活発化、強化

・営業組織の強化再編

- ・営業担当社員の採用、増員
- ・グループ営業会議の実施

・展示会への出展

自社製品販売拡大のため展示会に出展

- ・2013年 9月 HCR国際福祉機器展 (CIJソリューションズ)
- ・2013年10月 CEATEC JAPAN 2013 (CIJ)
- ・2013年10月 ITpro EXPO 2013 (CIJネクスト)

4.2 経営方針の進捗実績 (2) 営業・開発パワーの増大

・新規顧客の獲得

(実績)

新規顧客数	34社
新規案件数	38件
新規売上高合計	115百万円

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

上記の具体的な施策を掲げグループ会社の整理と統合を行ってきた。今期については以下を実施した。

①「高知ソフトウェアセンター」の譲渡

概要 : 当社グループのコアな事業にリソースを集中するため、当社の保有する高知ソフトウェアセンターの株式を、地元企業に譲渡することといたしました。

実施日: 2014年1月31日

この構造改革により、当社グループは、連結子会社7社、関連会社1社となります。

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提案営業

①官公庁案件 (CIJ+CIJネクスト+カスタネット)	売上高	74百万円
②官公庁案件 (CIJ+CIJネクスト+CIJビィエスシィ)	売上高	39百万円
③情報・通信業案件 (CIJ+CIJマネージ)	売上高	29百万円
④情報・通信業案件 (CIJ+CIJネクスト)	売上高	26百万円 等
合 計	売上高	272百万円

4.2 経営方針の進捗実績

(3) グループシナジー増大

【3】社員研修教育の合同実施を推進

①PL初心者向け教育、PMP資格取得研修を合同実施

	PL初心者向け教育	PMP資格取得研修	(内PMP合格者)
CIJ単体	8名	17名	(5名)
グループ会社	3名(3社※)	25名(CNX)	(1名)
合計	11名	42名	(6名)

※ PL初心者向け教育にはCIJネクスト、CIJソリューションズ、カスタネットの3社が参加

②Webアプリケーション開発や提案力強化等、目的別の研修を合同実施 (CIJ+CIJネクストで80名)

③新任課長教育やリーダー研修等、階層別の研修を合同実施 (CIJ+CIJソリューションズ+カスタネット+ビジネスソフトサービスで35名)

各種研修教育の合同実施により、社員のスキルアップ及びグループ帰属意識の醸成が図れている。

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】プライムビジネス拡大

	件数	売上高合計
①金融業案件	26件	298百万円
②製造業案件	29件	283百万円
③情報業案件	31件	209百万円
④官公庁案件	18件	115百万円
⑤通信業案件	14件	104百万円
⑥サービス業案件	33件	64百万円
⑦その他	24件	60百万円
合計	175件	1,136百万円
【参考】前年同期実績	110件	504百万円

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】自社製品の販売拡大

当社製品ホームページやフェア出展を通じ拡販中

システム名	販売本数	累計
エコFAXシステム「FAX SERVER SYSTEM」	3	49
文書管理／契約書管理システム「Ofigo(オフィーゴ)」	3	54
ペーパーレスコミュニケーションシステム「SONOBA COMET」	65	225
ホテル／旅館経理向け 省力化ツール「ホテル売掛金システム」	5	82
社会福祉施設・事業所／社会福祉協議会向け 福祉総合システム「SWING(スウィング)」	13	3,123
自治体向け 福祉総合システム「SWAN(スワン)」	3	762

売上高合計 29百万円 （累計 2,543百万円）

※上記の売上高(29百万円)は、プライムビジネスの売上高に含まれる

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】内部統制委員会の当期の活動

当社の内部統制委員会は「内部統制システム構築の基本方針」に基づき、毎年度リスクの精査とそれに基づく活動を行っています。当期は以下の活動を行いました。

9月

- ・今期のJ-SOX評価対象範囲の選定
→内部統制方針書を改訂
- ・コーポレートガバナンス報告書の見直しと最新化

10月

- ・全社共通リスクと部門固有リスクの見直し
→新たなリスクの抽出と対策の検討

12月

- ・リスクと対策の見直し結果の確認

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

【2】災害リスク対策強化のため、BCP(事業継続計画)を策定中

- ①大地震を想定した拠点ごとの想定被害の把握（済）
- ②拠点ごとの想定被害に応じた避難場所、避難ルートの設定（済）
- ③被災後の迅速な事業復旧に向けて、社内システム及びデータをデータセンタへ移行（済）
- ④被災後に社員および社員の家族の安否状況を把握するための、安否確認システムの導入と訓練の実施（済）
- ⑤被災後、迅速に復旧すべき業務の選定（済）
- ⑥社員の防災意識を高めるための啓蒙活動の検討（実施中）
- ⑦被災直後に活動する自衛消防隊の見直し（実施中）

5. トピックス

5. トピックス

(1) 「ASP・SaaS・クラウドアワード2013」 ASP・SaaS部門 委員会特別賞を受賞

2013年9月9日に開催された
「第7回 ASP・SaaS・クラウドアワード2013」において、
CIJソリューションズのサービス
「**社会福祉法人向け SWING勤怠管理ASPサービス**」が
ASP・SaaS部門で
委員会特別賞 を受賞いたしました。



※ASP・SaaS・クラウドアワード2013:

- ・特定非営利活動法人ASP・SaaS・クラウドコンソーシアム(ASPIC)が主催
- ・日本国内で優秀かつ社会に有益なASP・SaaS・クラウドサービスを提供する企業に対して贈られる表彰

5. トピックス

(2) 「ETロボコン2013 南関東地区大会」 デベロッパー部門の競技部門 第2位を受賞

2013年9月21日～22日に開催された「ETロボコン2013 南関東地区大会」において、デベロッパー部門の競技部門で **第2位** を受賞いたしました。

組込み技術力の向上のため、若手社員が有志で集い、チャレンジし続けた努力が実を結んだ結果となりました。



※ETロボコン(ETソフトウェアデザインロボットコンテスト):

UML(Unified Modeling Language)等のモデリング手法で設計したソフトウェアを、自立型の二輪倒立振り子ライトレース・ロボットに実装してスピードを競うコンテスト

5. トピックス

(3) 「SONOBA COMET」特許取得

これからの会議のカタチ。

SONOBA COMET

2012年4月に発売を開始し、ご好評をいただいている
ペーパーレスコミュニケーションシステム「SONOBA COMET」が
複数端末間の協調機能、情報同期機能、情報交換機能を高める
技術の特許を取得いたしました。

公開日 : 2013年10月10日

公開番号 : 特開2013-211675

発明の名称 : 情報処理システム、情報処理プログラム、情報処理端末、
情報処理方法および会議システム



5. トピックス

(4) 自己株式の取得

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を行うため、期中において以下の自己株式取得を行いました。

取得した株式の総数	20万株
株式の取得価額の総額	80百万円

2013年12月31日時点の自己株式の保有状況

- ・発行済株式総数 22,555,080株
- ・うち自己株式数 3,567,648株

第39期 2014年6月期 第2四半期決算説明会

【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。

IRに関するご質問・お問い合わせ先：株式会社CIJ 経営企画部
TEL:045-324-0111

※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。



株式会社 CIJ