

2014年6月期

決算説明会

2014年8月7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(連結)

- 1.1 業績要約(計画比)
- 1.2 業績要約(前期比)
- 1.3 事業・品目別売上高(前期比)
- 1.4 顧客別売上高(前期比)
- 1.5 顧客別売上高(構成比)
- 1.6 経常利益(前期比)
- 1.7 当期純利益
 - <ご参考①>単体 業績要約(計画比)
 - <ご参考②>単体 業績要約(前期比)

2. 財務諸表(連結)

- 2.1 連結貸借対照表(要約)
- 2.2 連結貸借対照表(主な増減要因について)
- 2.3 連結損益計算書
- 2.4 連結キャッシュ・フロー計算書

3. 財務諸表(単体)

- 3.1 単体貸借対照表(要約)
- 3.2 単体損益計算書

4. 配当

- 4.1 2014年6月期の配当予定
- 4.2 2015年6月期の配当予想

5. 中期経営計画の見直し

(2013年6月期～2015年6月期)

- 5.1 中期経営計画の見直しの必要性
- 5.2 今後の景気見通し
- 5.3 当社グループの売上状況
- 5.4 中期経営計画の見直し方針
- 5.5 中期経営計画の見直し結果
- 5.6 計画達成に向けての取組み

6. 経営方針の進捗報告

- 6.1 経営方針
- 6.2 経営方針の進捗実績

7. トピックス

8. 代表取締役及び役員等の異動について

1. 業績結果(連結)

【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。

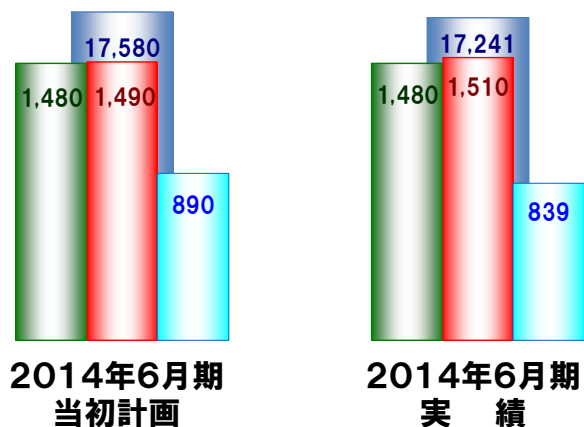
※数値は基本的に百万円単位で表記し、百万円未満は切り捨てております。

※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。

1.1 業績要約(計画比)

単位：百万円

(連結)	2014年6月期 当初計画	2014年6月期 実績	当初計画との比較	
			差額	達成率
売上高	17,580	17,241	▲338	98.1%
営業利益	1,480	1,480	0	100.1%
経常利益	1,490	1,510	20	101.4%
当期純利益	890	839	▲50	94.4%

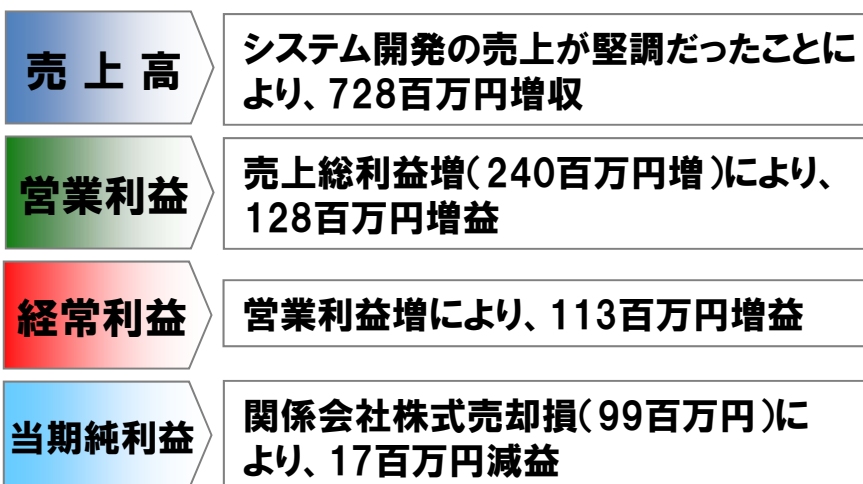
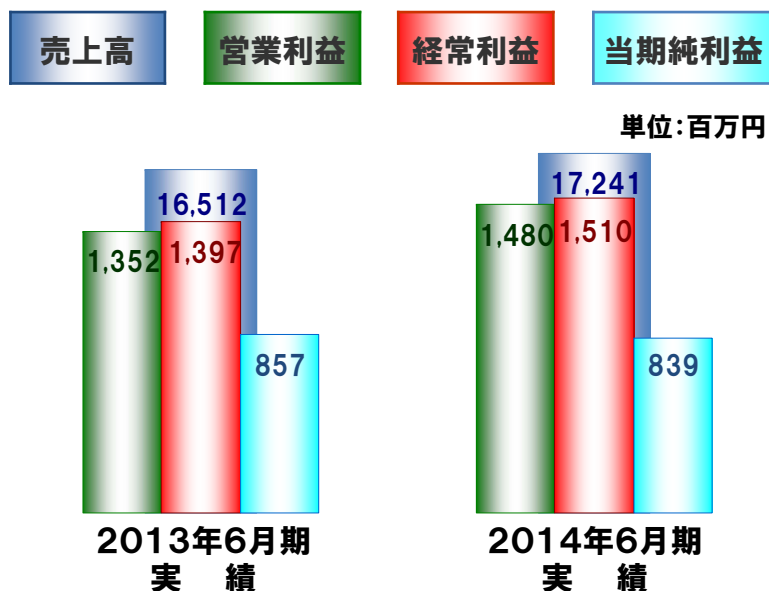


- 売上高、当期純利益は、当初計画に対して未達
- 営業利益、経常利益は、当初計画を達成

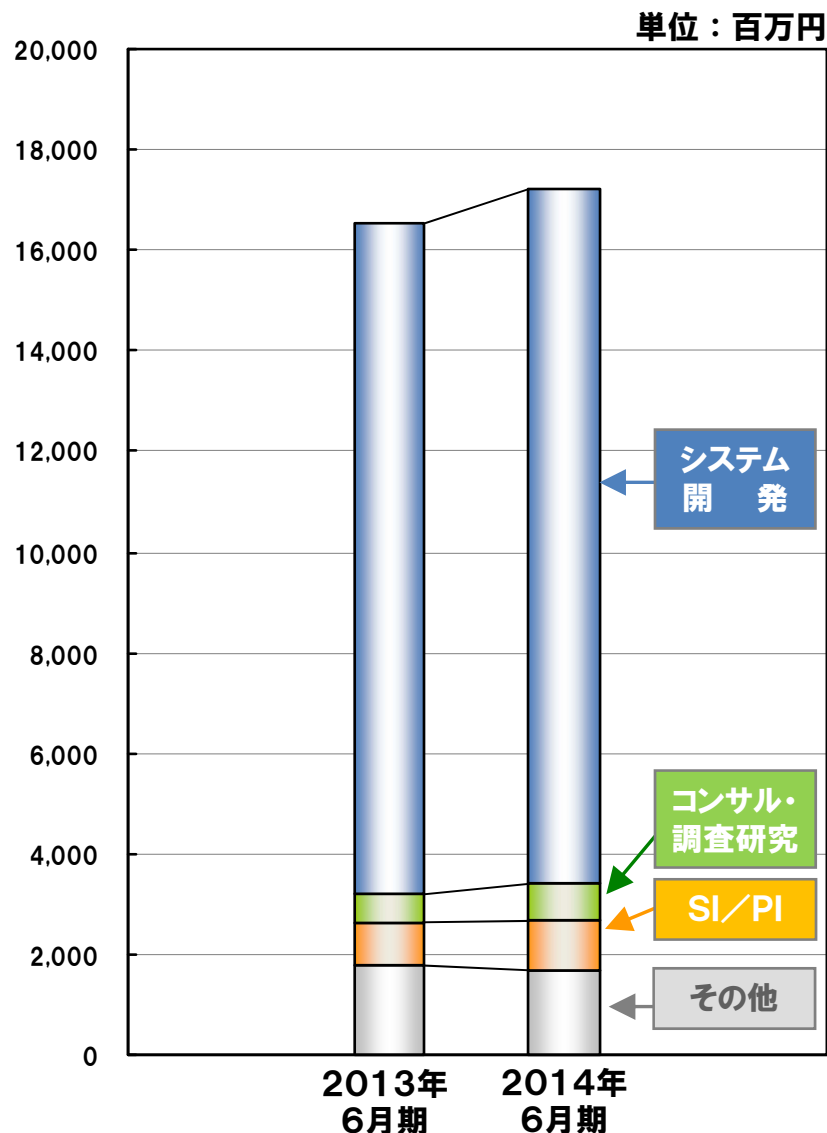
1.2 業績要約(前期比)

単位：百万円

(連結)	2013年6月期 実績	2014年6月期 実績	前期との比較	
			増減額	増減比
売上高	16,512	17,241	728	4.4%
営業利益	1,352	1,480	128	9.5%
経常利益	1,397	1,510	113	8.1%
当期純利益	857	839	▲17	▲2.0%



1.3 事業・品目別売上高(前期比)



単位：百万円

事業・品目	2013年6月期	2014年6月期	増減額	増減比
システム開発	13,306	13,849	543	4.1%
コンサル・調査研究	556	716	159	28.7%
SI/PI	870	1,016	145	16.7%
その他	1,778	1,658	▲120	▲6.7%
合計	16,512	17,241	728	4.4%

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、543百万円増収
	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、159百万円増収
	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、145百万円増収
	その他	派遣業務案件等の受注の減少により、120百万円減収

1.4 顧客別売上高(前期比)

単位：百万円

2013年6月期			2014年6月期		
顧客名(のべ1,690社)		売上高	顧客名(のべ1,702社)		増減額
①	日立製作所	2,278	①	NTTデータ	680
②	NTTデータ	1,361	②	日立製作所	▲349
③	日本電気	1,049	③	日立ソリューションズ	262
④	NTTソフトウェア	753	④	日本電気	▲279
⑤	日立ソリューションズ	582	⑤	NTTソフトウェア	▲158
⑥	TIS	493	⑥	TIS	▲4
⑦	東芝医療情報システムズ	308	⑦	NTTデータ関西	63
⑧	日本ユニシス	264	⑧	日本ユニシス	8
⑨	NTTデータ関西	237	⑨	オムロン ソーシャルソリューションズ	70
⑩	協和エクシオ	227	⑩	東芝医療情報システムズ	▲66
上位10位までの売上高		7,556	上位10位までの売上高		176
11位以下の売上高合計		8,955	11位以下の売上高合計		551

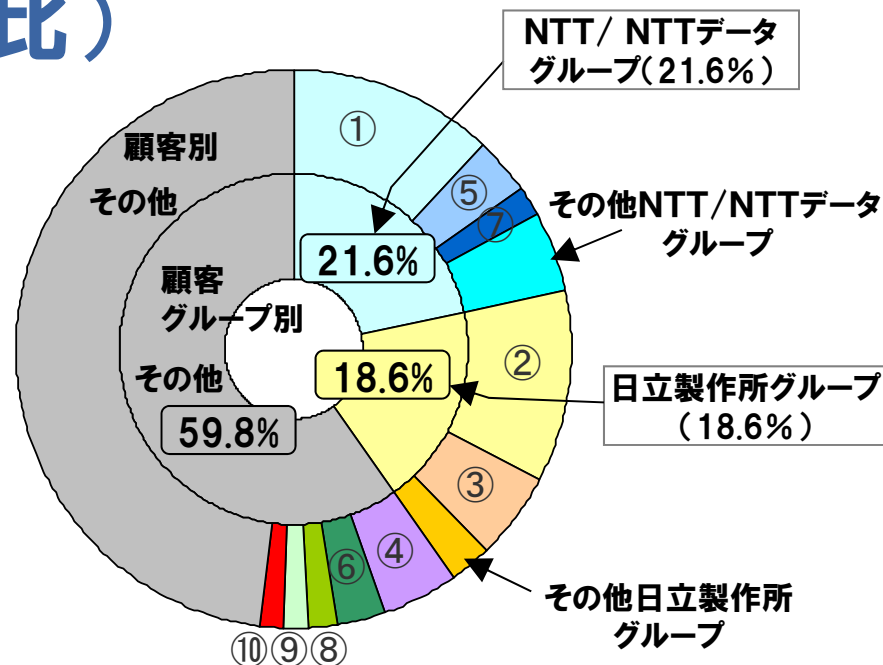
【1】 上位10社までの前期比 2.3%増の7,733百万円（176百万円増）
 構成比 前期45.8% → 44.9%（0.9ポイント減）

【2】 上位10社のうち、1社が入替わった
 ・オムロン ソーシャルソリューションズがランクイン
 ・協和エクシオがランクアウト

1.5 顧客別売上高(構成比)

単位:百万円

顧客名	2014年6月期	構成比
① NTTデータ	2,042	11.8%
② 日立製作所	1,928	11.2%
③ 日立ソリューションズ	845	4.9%
④ 日本電気	769	4.5%
⑤ NTTソフトウェア	595	3.5%
⑥ TIS	489	2.8%
⑦ NTTデータ関西	300	1.7%
⑧ 日本ユニシス	273	1.6%
⑨ オムロン ソーシャルソリューションズ	247	1.4%
⑩ 東芝医療情報システムズ	242	1.4%
上位10位までの売上高	7,733	44.9%
11位以下の売上高合計	9,507	55.1%



- 1. 売上高はNTT/NTTデータグループ、日立製作所グループ、ともに増加
- 2. 両グループの構成比は37.4%→40.2%に増加

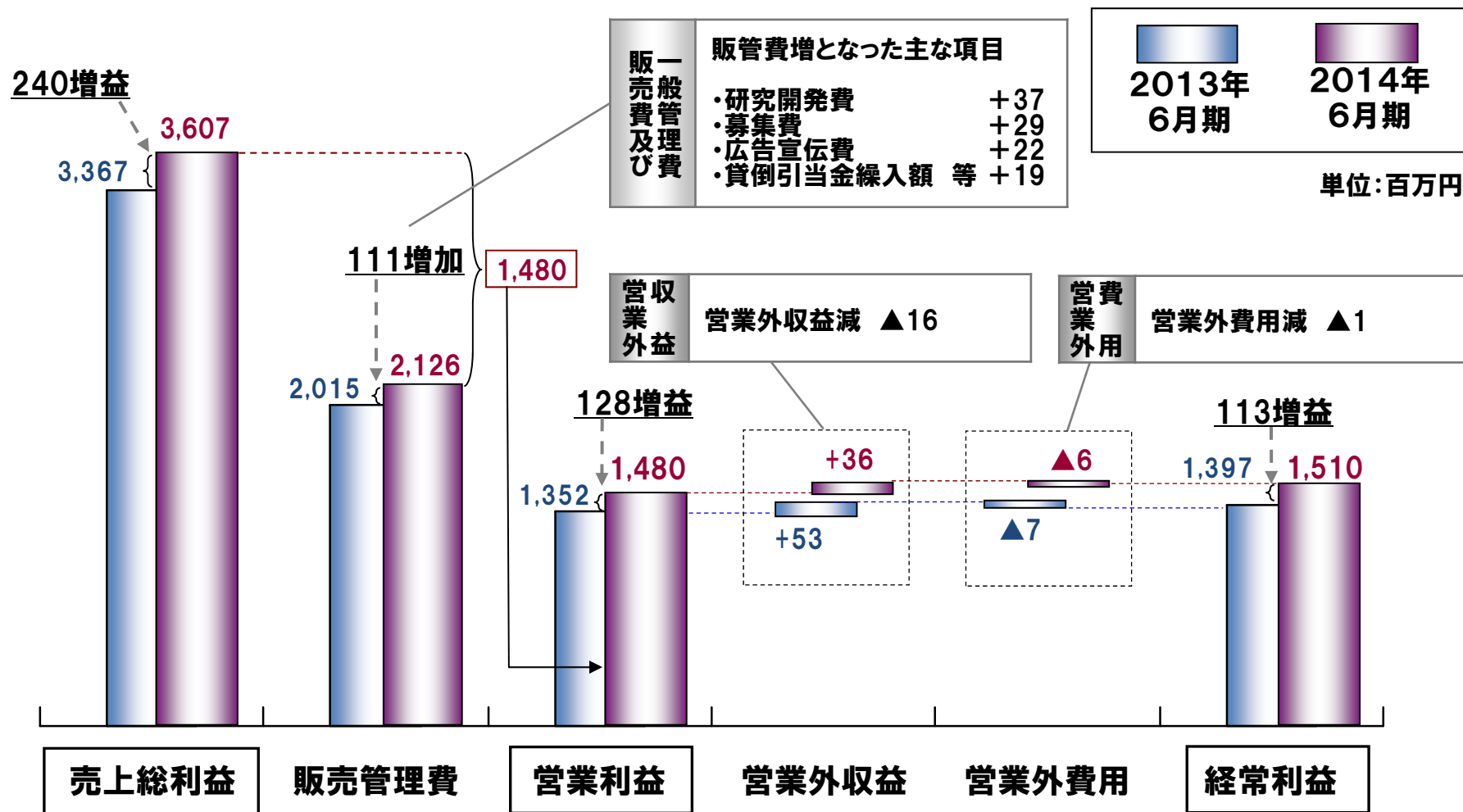
単位:百万円

グループ	2013年6月期		2014年6月期		増減額
	売上高	構成比	売上高	構成比	
NTT/NTTデータグループ	3,056	18.5%	3,725	21.6%	668
日立製作所グループ	3,117	18.9%	3,203	18.6%	86
その他	10,338	62.6%	10,311	59.8%	▲26
		37.4%		40.2%	

1.6 経常利益(前期比)

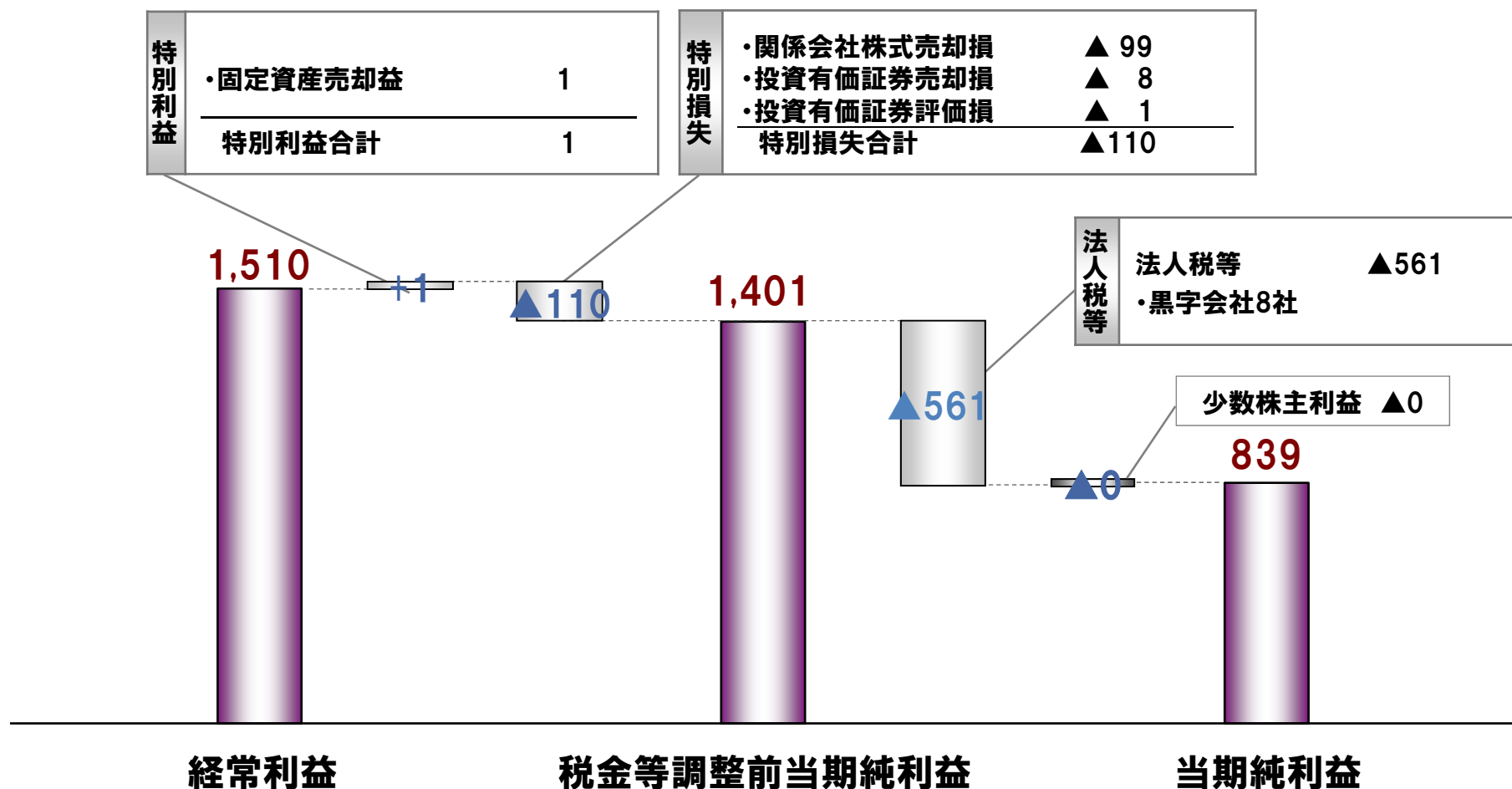
前期との経常利益差異分析

経常利益は前期比で113百万円増益



1.7 当期純利益

単位:百万円



〈ご参考①〉単体 業績要約(計画比)

単位:百万円

(単体)	2014年6月期 当初計画	2014年6月期 実績	当初計画との比較	
			差額	達成率
売上高	7,550	7,373	▲176	97.7%
営業利益	580	562	▲17	97.1%
経常利益	820	821	1	100.2%
当期純利益	500	529	29	105.8%



単位:百万円

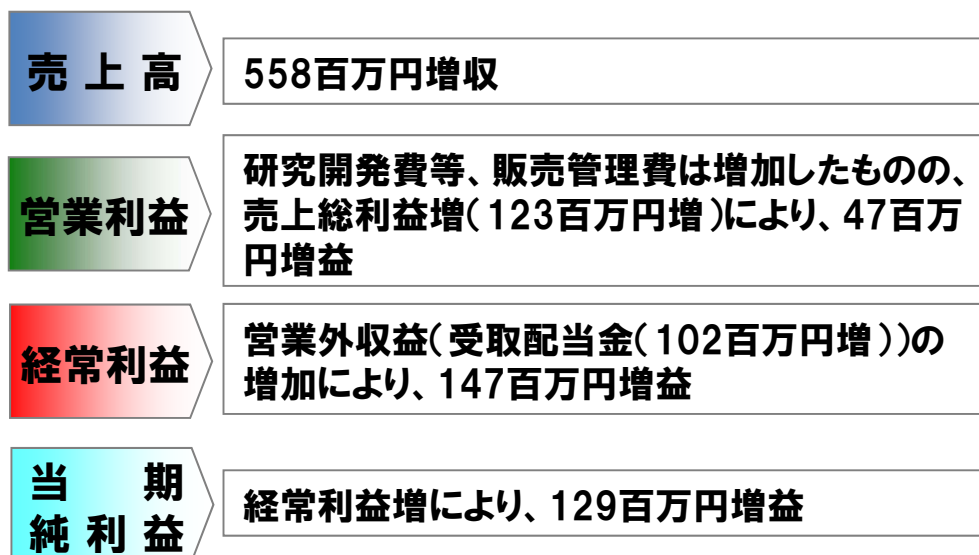
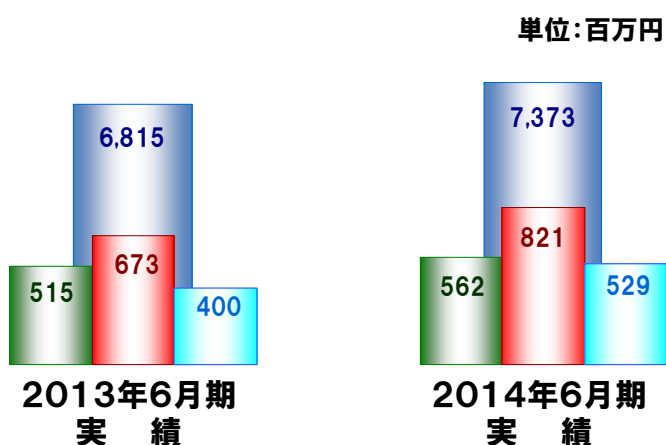


- 売上高、営業利益は、当初計画に対して未達
- 経常利益、当期純利益は、当初計画を達成

〈ご参考②〉単体 業績要約(前期比)

単位:百万円

(単体)	2013年6月期 実績	2014年6月期 実績	前期との比較	
			増減額	増減比
売上高	6,815	7,373	558	8.2%
営業利益	515	562	47	9.2%
経常利益	673	821	147	21.9%
当期純利益	400	529	129	32.3%



2. 財務諸表(連結)

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月期末
(資産の部)		
流動資産	10,141	10,600
有形固定資産	625	400
無形固定資産	159	173
投資その他の資産	1,098	1,197
固定資産	1,882	1,772
資産合計	12,024	12,372

科 目	2013年 6月期末	2014年 6月期末
(負債の部)		
流動負債	2,925	2,919
固定負債	74	48
負債合計	2,999	2,968
(純資産の部)		
株主資本	8,982	9,334
その他の包括利益累計額	38	68
少数株主持分	4	1
純資産合計	9,024	9,404
負債純資産合計	12,024	12,372

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

自己資本比率	75.0%	76.0%
--------	-------	-------

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	・有価証券……………	+435	+458
		・受取手形及び売掛金……………	+123	
		・仕掛品……………	+51	
	・現金及び預金……………	▲149		
資 産	固定資産	・投資有価証券……………	+80	▲110
		・土地……………	▲135	
		・建物及び構築物(純額)……………	▲87	
資産増減 計				+348
負 債	流動負債	・買掛金……………	+103	▲6
		・短期借入金……………	+60	
		・未払金……………	▲126	
	・未払法人税等……………	▲43		
負 債	固定負債	・その他(長期未払金)……………	▲28	▲25
	負債増減 計			▲31
純 資 産	株主資本等	・自己株式……………	+492	+379
		・その他有価証券評価差額金……………	+34	
		・利益剰余金……………	▲140	

2.3 連結損益計算書

単位:百万円

科 目	2013年6月期	2014年6月期	増減額
売上高	16,512	17,241	728
売上原価	13,145	13,633	488
売上総利益	3,367	3,607	240
販売費及び一般管理費	2,015	2,126	111
営業利益	1,352	1,480	128
経常利益	1,397	1,510	113
特別利益	3	1	▲2
特別損失	37	110	72
当期純利益	857	839	▲17

2.4 連結キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

科目	2013年 6月期	2014年 6月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,124	770	▲353
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲154	▲53	101
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲481	▲427	54
現金及び現金同等物の期末残高	5,074	5,360	285

前期との主な差異理由

営業活動によるキャッシュ・フロー

2013年6月期と比べ353百万円減少したが、2013年6月期のキャッシュ・フローが以下の特殊要因により増大したことによるものである

- ・2013年6月末が休日であったため社会保険料を翌期に納付したことにより未払金及び預り金が多かったこと
- ・2013年6月期に比べ2012年6月期の利益が少なかったことにより法人税等の支払額が少なかったこと

投資活動によるキャッシュ・フロー

連結子会社であった高知ソフトウェアセンターの株式譲渡に伴う収入(143百万円増)により+101百万円となった

財務活動によるキャッシュ・フロー

短期借入金の増加(160百万円増)があったものの、自己株式の取得額の増加(55百万円)と配当金の増加(50百万円)により+54百万円となった

3. 財務諸表(単体)

3. 1 単体貸借対照表(要約)

単位:百万円

科 目	2013年 6月期末	2014年 6月期末
(資産の部)		
流動資産	3,433	3,860
有形固定資産	29	26
無形固定資産	155	172
投資その他の資産	5,695	5,199
固定資産	5,880	5,399
資産合計	9,314	9,259

科 目	2013年 6月期末	2014年 6月期末
(負債の部)		
流動負債	1,378	1,274
固定負債	5	1
負債合計	1,383	1,275
(純資産の部)		
株主資本	7,907	7,949
評価・換算差額等	23	34
純資産合計	7,930	7,983
負債純資産合計	9,314	9,259

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

自己資本比率	85.1%	86.2%
--------	-------	-------

3.2 単体損益計算書

単位:百万円

科 目	2013年6月期	2014年6月期	増減額
売上高	6,815	7,373	558
売上原価	5,367	5,802	435
売上総利益	1,448	1,571	123
販売費及び一般管理費	932	1,008	75
営業利益	515	562	47
経常利益	673	821	147
特別利益	3	0	▲2
特別損失	64	※95	31
当期純利益	400	529	129

※ 特別損失の主な内訳は以下のとおりです。

関係会社株式売却損
投資有価証券評価損

94百万円
0.9百万円

4. 配当

4. 1 2014年6月期の配当予定

配当額	12円／株
配当金総額	223百万円
1株当たり当期純利益	44.14円
純資産配当率	2.5%

<ご参考>

総配分性向※ **57.2%**

※総配分性向:(当期における自己株式取得総額+配当総額)／当期純利益

4.2 2015年6月期の配当予想

配当額	12円／株
配当金総額	223百万円
1株当たり当期純利益	48.42円
DOE	2.2%

<ご参考> 過去の配当実績

期	1株当たり 配当額 (円)	配当金総額 (百万円)	1株当たり 当期純利益 (円)	当期純利益 (百万円)	総配分性向 (%)	DOE (%)
2010年6月期	9.0	180	15.66	311	107.6	2.2
2011年6月期	9.0	188	12.71	261	72.2	2.2
2012年6月期	9.0	177	25.18	514	110.4	2.1
2013年6月期	12.0	230	43.83	857	50.5	2.6
2014年6月期	12.0	223	44.14	839	57.2	2.4

※DOE(株主資本配当率) = 配当総額 ÷ 株主資本

※2014年6月期は(予定)の数値を記載しております。

5. 中期経営計画の見直し

(2013年6月期～2015年6月期)

5.1 中期経営計画の見直しの必要性

(1) 売上高

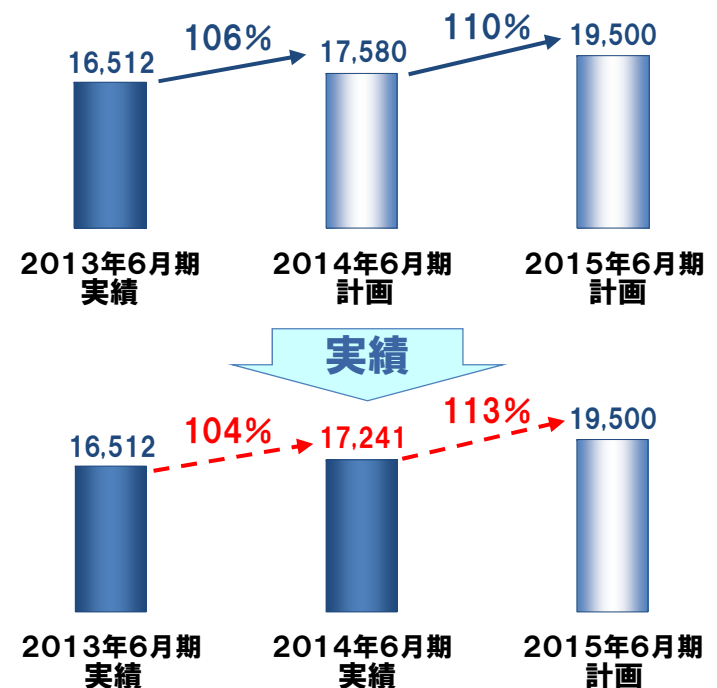
当初計画では、2015年6月期の売上高は2014年6月期の売上高に対し10%成長を予定していた。

しかしながら2014年6月期の売上高実績が計画を下回った。このため当初計画達成には13%の成長が必要である。

2013年6月期から2014年6月期の売上高成長率が4%であったこと、及び現在の事業環境を鑑みると13%の成長は困難であると推測し、2015年6月期の売上計画を見直すこととした。

単位：百万円

当初計画と2014年6月期の実績



5.1 中期経営計画の見直しの必要性

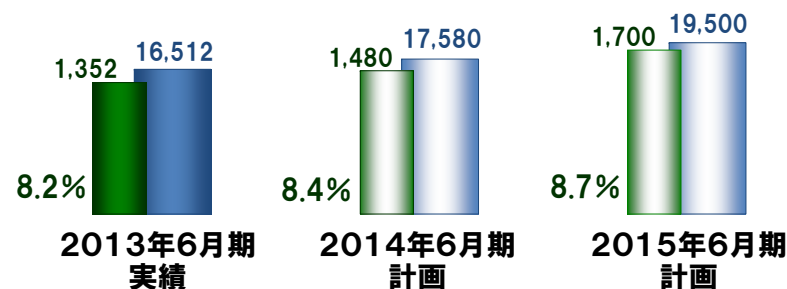
(2) 営業利益

単位：百万円

2014年6月期の営業利益は計画値どおりとなった。
 売上高が計画を下回ったため、2014年6月期の営業利益率は計画の8.4%より0.2%高い8.6%となった。

グループ全体の更なる成長を目指すために、現在の事業環境も鑑み、2015年6月期の営業利益計画も見直すこととした。

当初計画と2014年6月期の実績



実績



売上高

営業利益

営業利益率%

5.2 今後の景気見通し

(1) 景気の現状(政府見解①)

景気は、緩やかな回復基調が続いており、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動も和らぎつつある。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。

(出典:2014年7月17日 内閣府発表「月例経済報告」)

(2) 設備投資の現状(政府見解②)

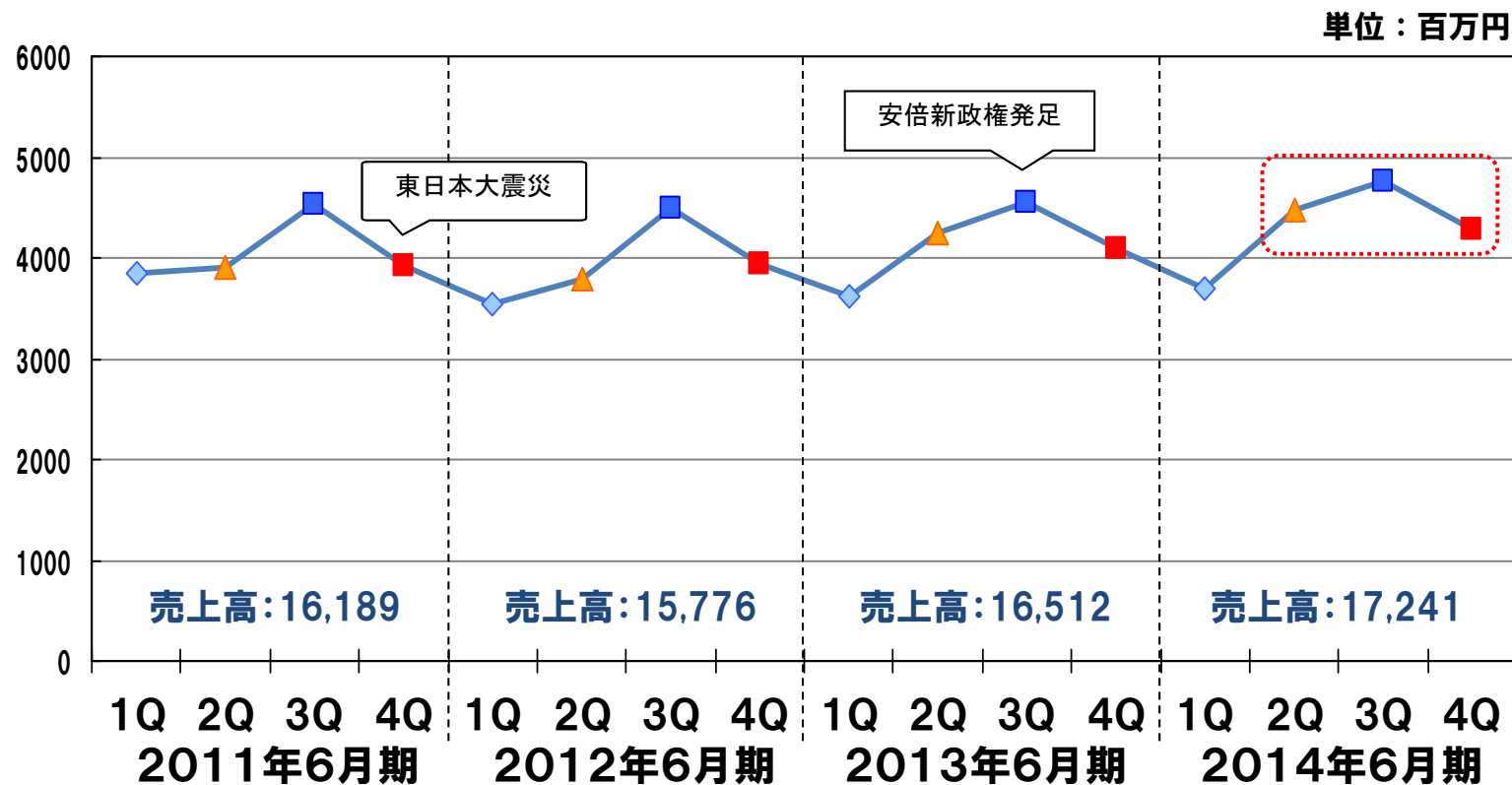
設備投資は、増加傾向にあるものの、このところ弱い動きもみられる。ソフトウェア投資は、緩やかに増加している。

(出典:2014年7月17日 内閣府発表「月例経済報告」)

5.3 当社グループの売上状況

※1Q～4Qは連結会計期間を示す

- ・当社グループの2014年6月期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、過去3年間で最も高い売上をあげることができた。
- ・下のグラフを見ると、直近3カ年に比べ、2Q、3Q、4Qの売上があがっており、顧客のソフトウェア関連投資は持ち直しの傾向にある。



5.4 中期経営計画の見直し方針

(1) 今後の見通し（当社見解）

顧客のソフトウェア関連の設備投資は上向いていくものと予想されるが、IT業界全体において人材不足の傾向にあり、顧客からのプロジェクトマネージャ等の高度な技術者の要求も依然として続いている。

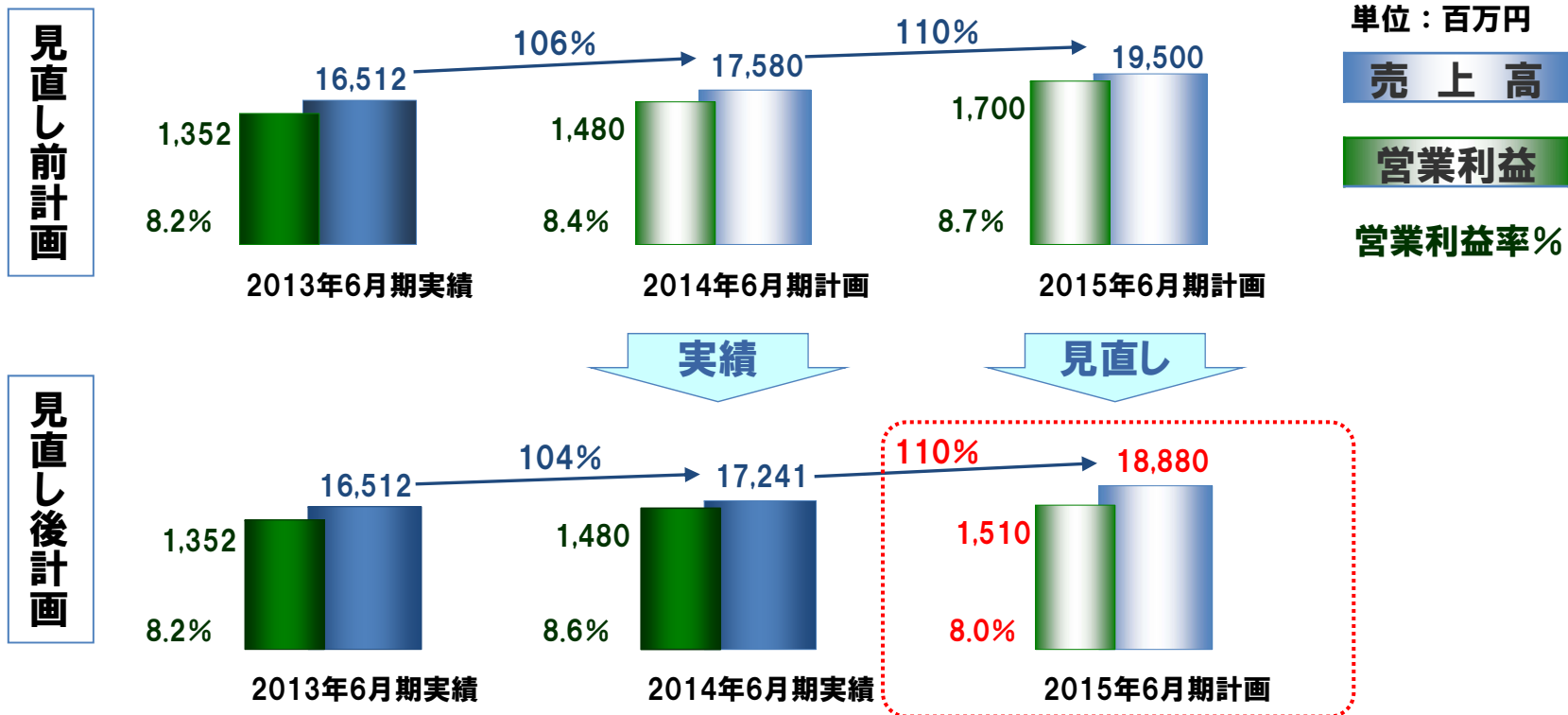
(2) 見直し方針

2015年6月期の計画は、以下の方針に基づき見直すこととする。

売上高 : 当初計画どおり**2014年6月期の実績より10%の成長**を目標とする

営業利益: 継続的な成長を目指すための施策として、採用活動の強化、研究開発の積極推進に取り組むため販売管理費が増加する計画であることを鑑み、**営業利益率8.0%**を目標とする

5.5 中期経営計画の見直し結果



2015年6月期

- ・売上高は当初計画どおり2014年6月期の実績より10%の成長を目指す
- ・営業利益率は8.0%を目標とする

5.6 計画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クラブ活動の推進

5.6 計画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
⇒製品のターゲットとする業界雑誌への広告掲出、展示会への出展等

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及び案件情報・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

④人材確保のための投資

- ・中長期的な従業員数増強に向けた採用活動の強化

5.6 計画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

⇒テストング・ソリューションの**手法、プロセスの確立に向けた取組み強化**

⇒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

⇒顧客の高いニーズに応えるため「AWS (Amazon Web Services)」
を活用したクラウド事業への展開

⇒2014年10月に、Amazon Web Services, Inc. の
パートナープログラムである「Amazon Web Services
Partner Network」のテクノロジーパートナーに加入予定

・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

「7. トピックス」で
さらに詳しく説明

5.6 計画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

②独自製品及びサービスの開発推進のための投資

- ・「Ofigo契約書管理」
⇒マーケットニーズに合わせ、AWSを活用したクラウド化を推進
- ・「SONOBA COMET」
⇒2014年8月より、台湾国内での販売を開始、中国及び
東南アジア諸国への展開を目指す
⇒汎用性を高めるための多種タブレット対応
- ・「FAX SERVER SYSTEM」
⇒クラウドサービス「C-FaCS」の販売拡大
- ・既存製品の利便性の向上のための機能拡充 等

「7.トピックス」で
さらに詳しく説明

6. 経営方針の進捗報告

6.1 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

6.2 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

情報処理技術者資格取得者数は1,451名となり、前期比76名増加した。
PMP資格取得者数は112名となり、目標としていた**100名の取得を達成**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	2014年6月期	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	3	0
プロジェクトマネージャ試験(PM)	14	17	3
システムアーキテクト試験(SA)	22	24	2
エンベデッドシステムスペシャリスト試験(ES)	7	10	3
ネットワークスペシャリスト試験(NW)	22	24	2
データベーススペシャリスト試験(DB)	26	33	7
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)	54	73	19
応用情報技術者試験(AP)	346	373	27
基本情報技術者試験(FE)	875	887	12
Project Management Professional(PMP)	92	112	20
合計(のべ人数)	1,467	1,563	96

※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。

6.2 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 1,613名(前期比28名増)
うち期中採用人数 172名(新卒93名、経験者79名)

【2】台湾 凌群電腦股份有限公司との業務提携契約を締結

2013年8月15日に、グローバルなビジネスの展開による企業競争力の強化に向けて台湾の**凌群電腦股份有限公司(SYSCOMグループ)**と**業務提携契約を締結**、以下の活動を実施した。

- ・台湾及びアジアマーケットへの展開に向けた自社製品の販売委託と多言語化対応
- ・金融関連のオフショア案件による協業

6.2 経営方針の進捗実績

(2) 営業・開発パワーの増大

【3】営業活動の活発化、強化

・営業組織の強化再編

- ・営業チャネルを有する人材の採用及び営業担当社員の増員
- ・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、各種展示会に出展

- ・2013年10月 CEATEC JAPAN 2013 (CIJ)
- ・2013年10月 ITpro EXPO 2013 (CIJネクスト)
- ・2014年 7月 第1回 ワークスタイル変革 EXPO (CIJ) 等

・新規顧客の獲得

(実績)

新規顧客数	65社
新規案件数	91件
新規売上高合計	396百万円

6.2 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。当期については以下を実施した。

「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、より一層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全株式を、
地元企業に譲渡いたしました。

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**となりました。

6.2 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情報・通信業案件 (CIJ+CIJソリューションズ)	売上高	109百万円
②官公庁案件 (CIJ+CIJネクスト+カスタネット)	売上高	74百万円
③官公庁案件 (CIJ+CIJネクスト)	売上高	40百万円
④金融業案件 (CIJ+CIJネクスト+CIJビィエスシィ)	売上高	39百万円 等
合 計	売上高	442百万円

6.2 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	15名	17名	(10名)
グループ会社	6名(3社※1)	31名(1社※2)	(7名)
合計	28名	55名	(16名)

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

※2 PMP資格取得研修にはCIJネクストが参加

②新人集合教育を合同実施

(CIJ+カスタネット+ビジネスソフトサービスで32名)

③新任管理職研修等の階層別研修や、Webアプリケーション技術教育等の目的別研修も合同実施

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。

6.2 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

	売上高合計	前期比
①情報・通信業案件	819百万円	+297百万円
②金融業案件	638百万円	+362百万円
③製造業案件	637百万円	+440百万円
④官公庁案件	454百万円	+84百万円
⑤サービス業案件	433百万円	▲46百万円
⑥その他	57百万円	▲37百万円
合計	3,041百万円	+1,105百万円

前期比57%UP

6.2 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」	9	60
文書管理／契約書管理システム「Ofigo(オフィーゴ)」	8	62
ペーパーレスコミュニケーションシステム「SONOBA COMET」	158	265
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」	8	90
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)」	37	3,147
自治体向け 福祉総合システム「SWAN(スワン)」	56	815

売上高合計 100百万円 (累計 2,619百万円)

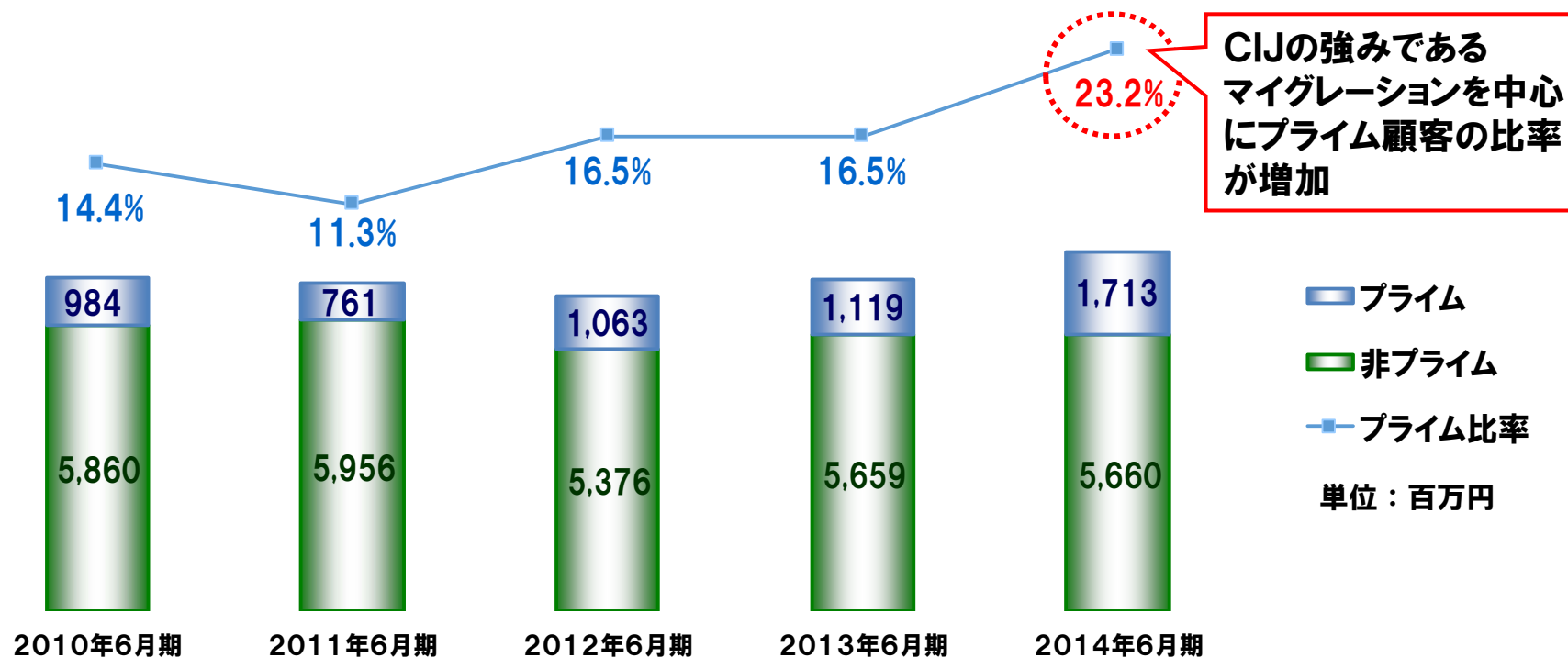
※上記の売上高(100百万円)は、プライムビジネスの売上高に含まれる

6.2 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

【3】プライム売上比率(単体)

自社製品を含むプライム売上比率 **23.2%**



6.2 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。

上期

- ・当期のJ-SOX評価対象範囲を制定し、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
- ・全社共通リスクと部門固有リスクを見直し、新たなリスクを抽出、対策を検討
- ・リスクと対策の見直し

3月

全社的リスクと部門固有リスクの
洗い出し

各部門でのデータ回復訓練の
実施

6月

結果報告を受け、重要な「事業等
のリスク」が新たに発生していない
ことを確認、既存のリスクを見直し

各部門からのデータ回復訓練の
実施報告
→データ回復訓練完了

6.2 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

2014年度6月期の活動実績

- ① 被災後の行動の指針となる**事業継続計画書の策定**(2014年7月第1版制定)
- ② 社員一人一人が被災後に適切な行動ができるよう **BCPポスター** と**携帯カード**を作成、社内で配布・掲示
- ③ 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
- ④ 被災後に社員及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**
- ⑤ 社内システム及びデータを**データセンタ**へ移行

6.2 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

今後の活動予定

- ①被災直後に活動する自衛消防隊の見直し
- ②被災後に迅速かつ適切に行動するための各種訓練の実施
- ③BCPの定着に向けた啓蒙活動
- ④策定した事業継続計画書の見直しと改定

7. トピックス

7. トピックス

(1) Amazon Web Services, Inc. との 協業を開始

クラウドサービスへのマーケットニーズが高まっていることから、自社製品やサービスのクラウド事業の推進のため、Amazon Web Services, Inc. が提供するクラウドサービス「**AWS (Amazon Web Services)**」を活用した協業を開始いたしました。

2014年10月には、Amazon Web Services, Inc. のパートナープログラムである「**Amazon Web Services Partner Network**」のテクノロジーパートナーに加入する予定です。

テクノロジーパートナーへの加入による効果として、以下を見込んでいます。

- ・AWSの提供する様々なサービスを活用することで、自社製品やサービスの付加価値を高めることができる
- ・AWS上に自社製品やサービスを展開することで、新規顧客の獲得や受注機会の拡大が見込める

7. トピックス

(2) 「Ofigo契約書管理 エンタープライズ版」の 販売開始

契約書管理システムの決定版！

自動通知で契約書更新も安心管理
煩雑な契約書管理を効率化

Ofigo[®] 契約書管理

2011年1月に販売を開始し、数多くの企業様にご導入いただいている
「Ofigo 契約書管理」のエンタープライズ版の販売を開始いたしました。

大量の契約情報でも便利に運用できるよう、搭載する機能の全面的な拡充を
行った本製品は、大手顧客からの引き合いも増え、ご好評をいただいております。

より使いやすい製品であるために、オンプレミスだけでなく、マーケットニーズに合
わせてAWSを活用したクラウドサービスも開始いたしました。

7. トピックス

(3) 「SONOBA COMET」台湾での販売開始

これからの会議のカタチ。

タブレット端末で実現するペーパーレス会議システム

SONOBA COMET

2013年8月15日に業務提携契約を締結した凌群電腦股份有限公司 (SYSCOMグループ)との協業により、**2014年8月から台湾国内での「SONOBA COMET」(台湾語版)の販売を開始いたしました。**

今回の台湾国内での販売を自社製品、事業のグローバル展開の第一歩として、**中国及び東南アジア諸国への展開**を目指し、今後も協業を進めてまいります。

7. トピックス

(4) 「FAX SERVER SYSTEM」のクラウドサービス「C-FaCS」を開始

安価に、簡単に、セキュアに
実現する FAX クラウドサービス

C-FaCS

オフィスFAXの送受信をクラウドで実現するサービス「**C-FaCS (CIJ Fax Cloud Service)**」を開始いたしました。

「C-FaCS」の利用による主なメリットは以下のとおりです。

- ・設備投資なしで必要な時に必要な量のFAX送受信を低価格で実現
- ・業務量が増えても、電話回線や通信機器の追加購入が不要となり、TCO削減に貢献
- ・「FAX SERVER SYSTEM」の従来機能はそのまま利用可

当社グループは今後も、**より魅力的で利便性の高い製品の開発を推進してまいります。**

7. トピックス

(5) 自己株式の取得と消却

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するため、自己株式の取得(2回)と自己株式の消却を行いました。

【1】自己株式の取得

	1回目	2回目	合計
取得した株式の総数	20万株	40万株	60万株
株式の取得価額の総額	80百万円	176百万円	257百万円
取得期間	2013年11月18日	2014年5月22日 ~2014年6月13日	-

【2】自己株式の消却

消却した株式の総数	200万株
消却日	2014年5月29日

2014年6月30日時点の自己株式の保有状況

・発行済株式総数	20,555,080株
・うち自己株式数	1,967,818株

7. トピックス

(6) 「第8回 ベスト・ワーキング・ウーマン表彰」受賞

2014年6月19日、社団法人神奈川県情報サービス産業協会より、「第8回 ベスト・ワーキング・ウーマン表彰」を受賞いたしました。

2007年の第1回表彰より**8回連続**の受賞となりました。

- ・第1回 キャリアアップ賞 1名
- ・第2回 リーダーシップ賞 1名
- ・第3回 キャリアアップ賞 1名、ワーキングマザー賞 1名
- ・第4回 貢献賞 1名、キャリアアップ賞 1名
- ・第5回 キャリアアップ賞 1名、ワーキングマザー賞 1名
- ・第6回 キャリアアップ賞 2名
- ・第7回 キャリアアップ賞 1名、ワーキングマザー賞 1名
- ・**第8回 リーダーシップ賞 1名、ワーキングマザー賞 1名**

当社グループは、ダイバーシティの理念に基づき、今後も女性活用及びワーク・ライフ・バランスのための様々な活動を行ってまいります。

8. 代表取締役及び役員等の異動について

8. 代表取締役及び役員等の異動について

2014年8月7日開催の取締役会において、下記のとおり代表取締役及び役員等の異動を決議いたしました。なお、本件は9月18日開催予定の第39回定時株主総会並びに同株主総会後の取締役会において正式決定予定です。

【1】代表取締役の異動（9月18日付予定）

氏名	新役職名	現役職名
堀 信一	取締役会長	代表取締役社長 社長執行役員
大西 重之	代表取締役社長 社長執行役員	取締役 副社長執行役員

【2】役員等の異動（9月18日付予定）

氏名	新役職名	現役職名
中野 正三	相談役	会長
澤田 満	退任	取締役

※澤田満は、引続き連結子会社であるCIJネクストの代表取締役副社長本務、同じく連結子会社であるCIJマネージの代表取締役社長兼務となります。

2014年6月期

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