

2016年6月期

第2四半期決算説明会

2016年1月28日



株式会社 **CIJ**

証券コード:4826(東証一部)

代表取締役社長 大西 重之

目 次

1. 業績結果
2. 財務諸表
3. 2016年6月期業績の見通し
4. 経営方針の活動報告
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。

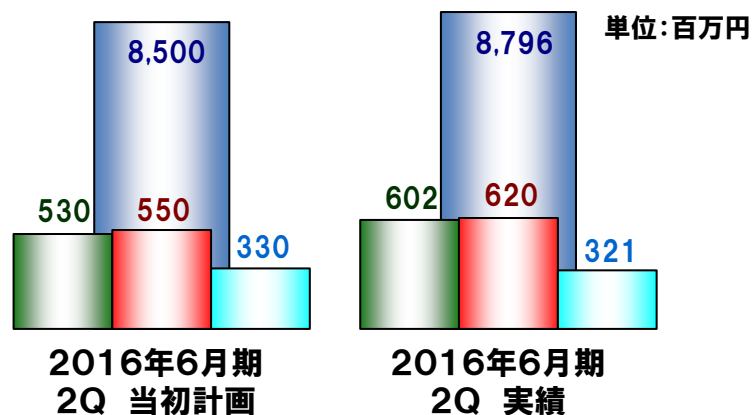
※率・差異等は概算値を用いており、決算短信・有価証券報告書等での記載値とは異なる場合があります。

1. 業績結果

1.1 業績要約(計画比)

単位：百万円

	2016年6月期 2Q 当初計画	2016年6月期 2Q 実績	当初計画との比較	
			差額	達成率
売上高	8,500	8,796	296	103.5%
営業利益	530	602	72	113.6%
経常利益	550	620	70	112.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	330	321	▲ 8	97.3%



売上高、営業利益、経常利益は当初計画を達成

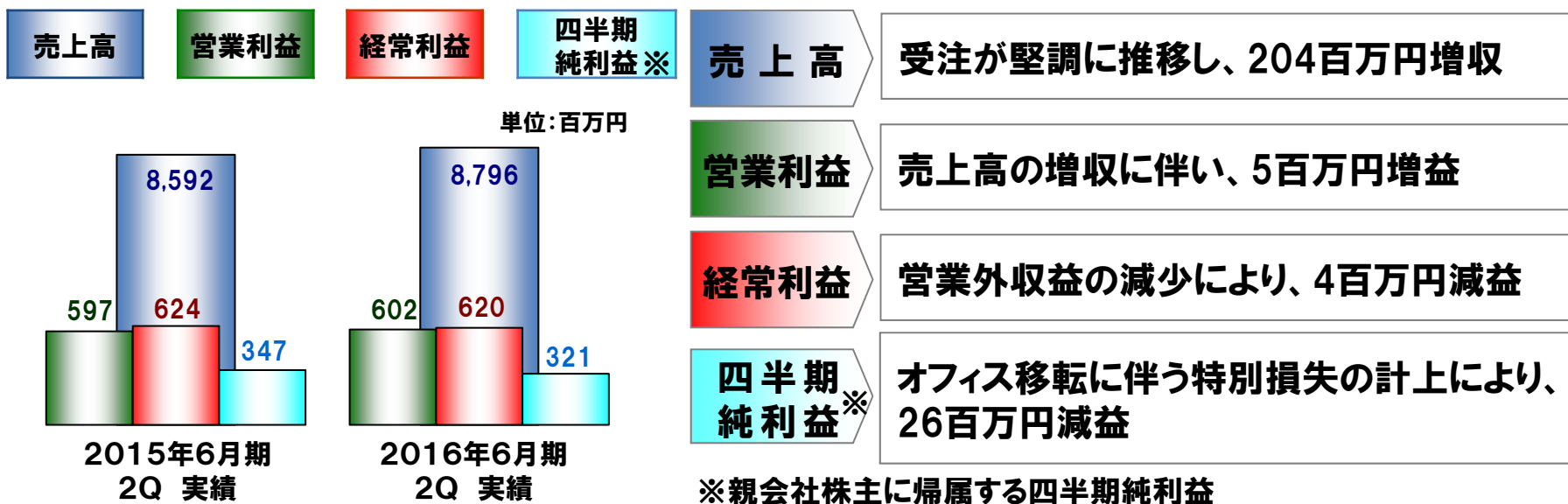
親会社株主に帰属する四半期純利益は当初計画に対して未達

※親会社株主に帰属する四半期純利益

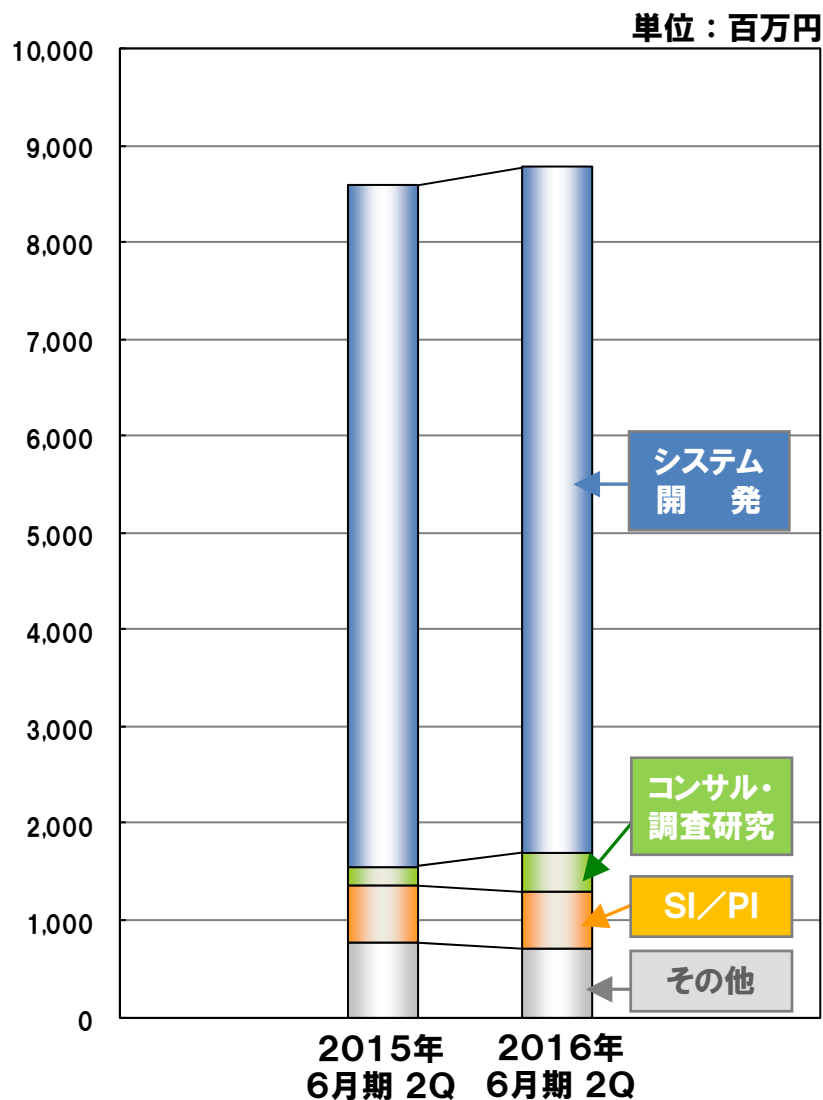
1.2 業績要約(前年同期比)

単位：百万円

	2015年6月期 2Q 実績	2016年6月期 2Q 実績	前年同期との比較	
			増減額	増減比
売上高	8,592	8,796	204	2.4%
営業利益	597	602	5	0.8%
経常利益	624	620	▲ 4	▲ 0.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	347	321	▲ 26	▲ 7.6%



1.3 事業・品目別売上高(前年同期比)



単位：百万円

事業・品目	2015年6月期 2Q 実績	2016年6月期 2Q 実績	増減額	増減比	
システム開発等	システム開発	7,039	7,103	64	0.9%
	コンサル・調査研究	204	398	194	95.0%
	SI/PI	572	588	15	2.8%
	その他	775	705	▲69	▲9.0%
合計	8,592	8,796	204	2.4%	

システム開発等	システム開発	金融業関連等の案件の受注が堅調に推移し、64百万円増収
	コンサル・調査研究	情報・通信業におけるシステムの最適化・近代化に関する研究支援等の受注が好調に推移し、194百万円増収
	SI/PI	福祉総合システムパッケージ関連等の受注が堅調に推移し、15百万円増収
	その他	派遣業務案件等の受注の減少により、69百万円減収

1.4 顧客別売上高(前年同期比)

単位：百万円

2015年6月期 2Q			2016年6月期 2Q			
顧客名(のべ1,541社)		売上高	顧客名(のべ1,547社)		増減額	
①	NTTデータ	1,206	①	日立製作所	1,128	332
②	日立製作所	795	②	NTTデータ	823	▲382
③	日立ソリューションズ	452	③	TIS	343	68
④	TIS	274	④	SCSK	303	185
⑤	日本電気	258	⑤	NTTソフトウェア	206	▲41
⑥	NTTソフトウェア	247	⑥	日本電気	151	▲106
⑦	NTTデータテラノス	156	⑦	NTTデータ関西	148	31
⑧	日立ソリューションズ・クリエイト	129	⑧	東芝メディカルシステムズ	120	3
⑨	大和総研ビジネス・イノベーション	119	⑨	富士通	113	28
⑩	日本ユニシス	118	⑩	日立ソリューションズ・クリエイト	106	▲22
上位10位までの売上高		3,759	上位10位までの売上高		3,446	▲312
11位以下の売上高合計		4,832	11位以下の売上高合計		5,349	517

【1】 上位10社までの前期比 8.3%減の3,446百万円 (312百万円減)

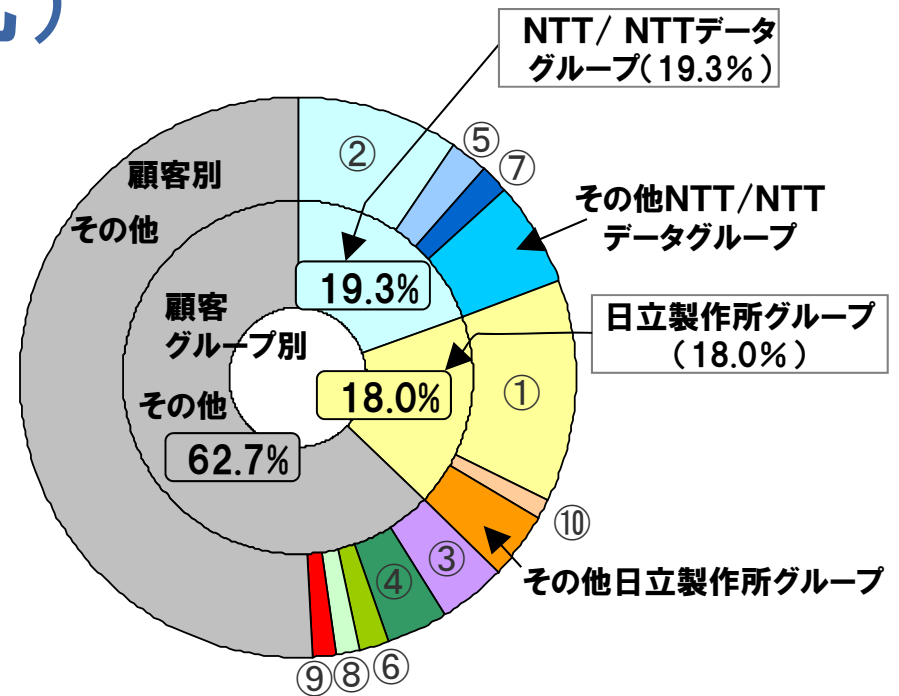
構成比 前年43.8% → 39.2% (4.6ポイント減)

【2】 上位10社のうち、4社が入替わった

1.5 顧客別売上高(構成比)

単位:百万円

顧客名	2016年 6月期 2Q	構成比
① 日立製作所	1,128	12.8%
② NTTデータ	823	9.4%
③ TIS	343	3.9%
④ SCSK	303	3.5%
⑤ NTTソフトウェア	206	2.3%
⑥ 日本電気	151	1.7%
⑦ NTTデータ関西	148	1.7%
⑧ 東芝メディカルシステムズ	120	1.4%
⑨ 富士通	113	1.3%
⑩ 日立ソリューションズ・クリエイト	106	1.2%
上位10位までの売上高	3,446	39.2%
11位以下の売上高合計	5,349	60.8%



- 1. NTT/NTTデータグループは減少
日立製作所グループはほぼ横ばい
- 2. 両グループの構成比は42.7%→37.3%に減少

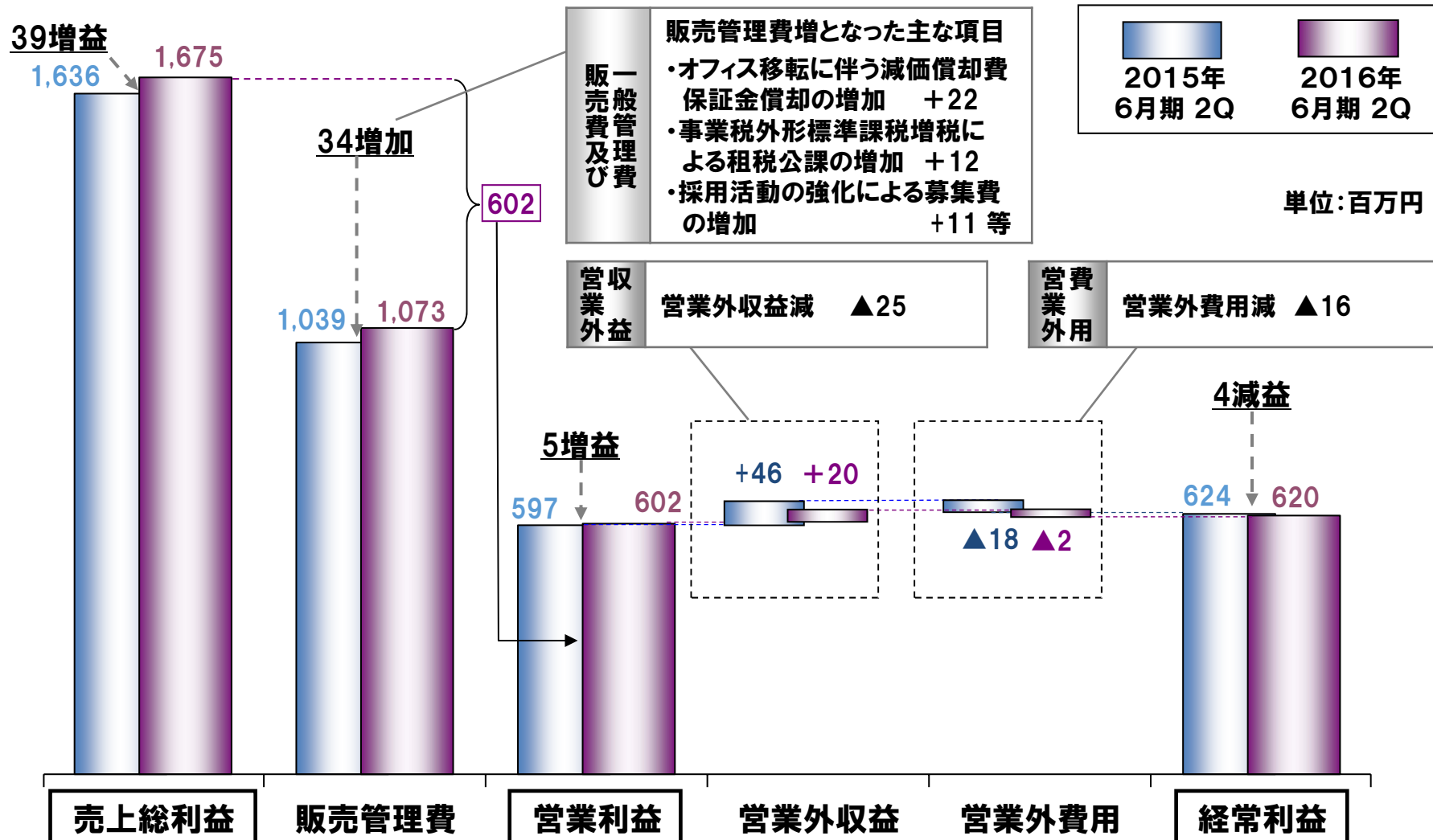
単位:百万円

グループ	2015年6月期 2Q		2016年6月期 2Q		増減額
	売上高	構成比	売上高	構成比	
NTT/NTTデータグループ	2,111	24.6%	1,701	19.3%	▲410
日立製作所グループ	1,553	18.1%	1,582	18.0%	28
その他	4,926	57.3%	5,512	62.7%	586
		42.7%		37.3%	

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4百万円減益



販売管理費増となった主な項目

- ・オフィス移転に伴う減価償却費保証金償却の増加 +22
- ・事業税外形標準課税増税による租税公課の増加 +12
- ・採用活動の強化による募集費の増加 +11 等

営業外収益

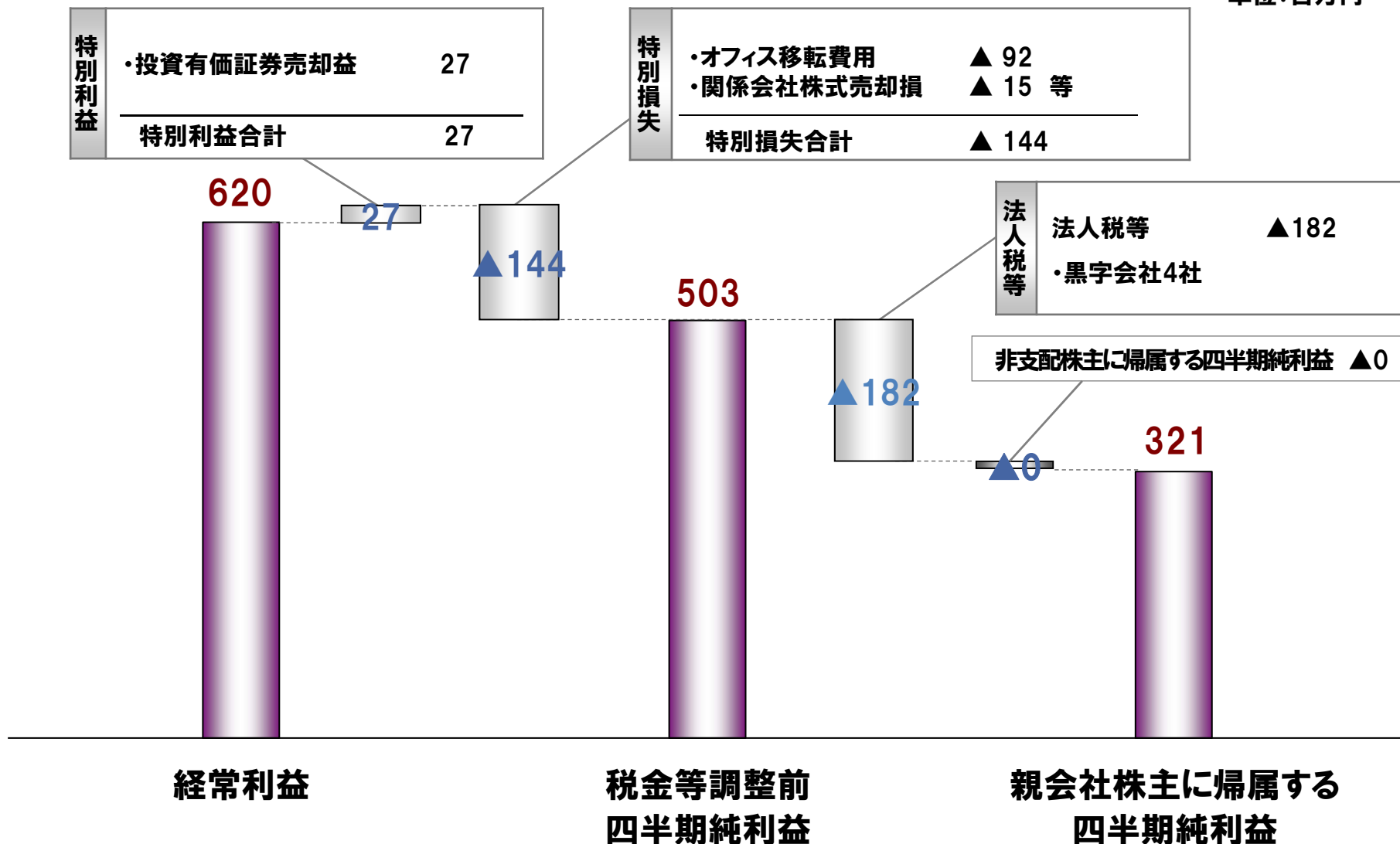
営業外収益減 ▲25

営業外費用

営業外費用減 ▲16

1.7 親会社株主に帰属する四半期純利益

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	2015年 6月期末	2016年 6月期 2Q末
(資産の部)		
流動資産	11,721	10,973
有形固定資産	142	202
無形固定資産	225	251
投資その他の資産	805	1,098
固定資産	1,172	1,552
資産合計	12,894	12,525

科 目	2015年 6月期末	2016年 6月期 2Q末
(負債の部)		
流動負債	3,050	2,676
固定負債	39	40
負債合計	3,089	2,716
(純資産の部)		
株主資本	9,697	9,747
その他の包括利益累計額	105	60
非支配株主持分	1	1
純資産合計	9,804	9,809
負債純資産合計	12,894	12,525

※財務諸表に関する詳細な数値は、「平成28年6月期 第2四半期決算短信」を参照ください。

自己資本比率	76.0%	78.3%
---------------	-------	-------

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……………	▲689	▲748
		・現金及び預金……………	▲436	
		・仕掛品……………	+257	
資 産	固定資産	・投資有価証券……………	+167	+379
		・建物及び構築物(純額)……………	+56	
		・その他(主に差入保証金)……………	+122	
資産増減 計				▲368
負 債	流動負債	・短期借入金……………	▲170	▲373
		・未払法人税等……………	▲57	
		・買掛金……………	+62	
	固定負債	・退職給付に係る負債……………	+1	0
負債増減 計				▲372
純 資 産	株主資本等	・利益剰余金……………	+99	+4
		・自己株式……………	▲49	
		・その他有価証券評価差額金……………	▲38	

2.3 連結損益計算書

単位:百万円

科 目	2015年6月期 2Q 実績	2016年6月期 2Q 実績	増 減
売上高	8,592	8,796	204
売上原価	6,955	7,120	165
売上総利益	1,636	1,675	39
販売費及び一般管理費	1,039	1,073	34
営業利益	597	602	5
経常利益	624	620	▲4
特別利益	13	27	13
特別損失	64	144	79
親会社株主に帰属する四半期純利益	347	321	▲26

3. 2016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、このところ一部に弱さもみられるが、緩やかな回復基調が続いている。

企業収益は改善、設備投資はおおむね横ばいとなっている。

(参考:2016年1月20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、雇用・所得環境の改善が続くなかで、各種政策の効果もあって、緩やかに回復していくことが期待される。

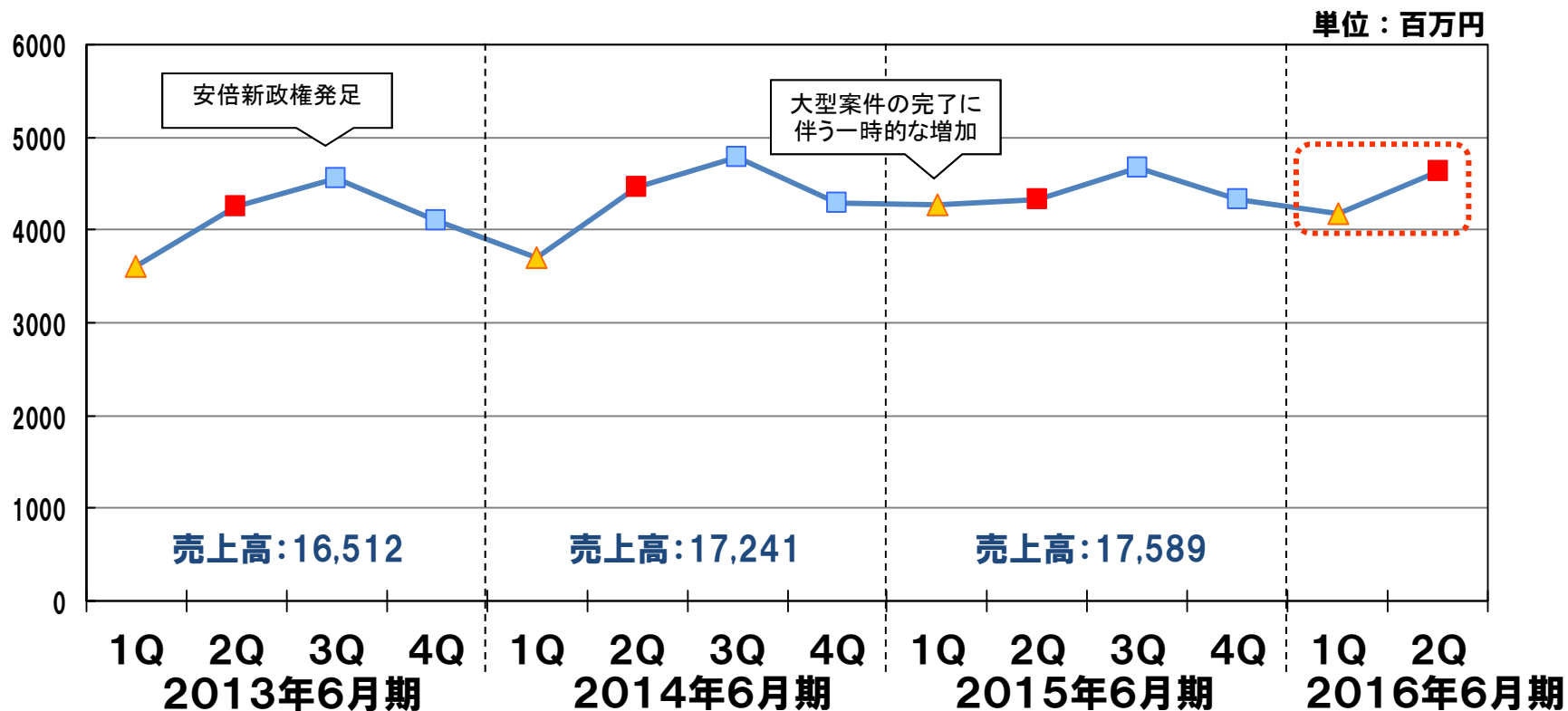
ただし、アメリカの金融政策の正常化が進むなか、中国を始めとするアジア新興国等の景気が下振れし、我が国の景気が下押しされるリスクがある。こうしたなかで、金融資本市場の変動の影響に留意する必要がある。

(出典:同上)

3.2 当社グループの売上状況と通期計画

(1) 売上高の推移

受注が堅調に推移したことから、**第2四半期累計では前年同期比で204百万円の増収**となり、下グラフのとおり本年2Qの売上高及び第2四半期累計の売上高は、過去3年間で**最も高くなった**。



3.2 当社グループの売上状況と通期計画

(2) 通期業績の見通し

外部環境や案件の受注状況等を鑑み通期計画を精査した結果、**計画は変更しない**こととした。2016年度6月期2Qまでの勢いを緩めることなく、計画達成に向けて引き続き経営方針に沿った活動を行っていく。

単位:百万円

	上期実績	通期予想	前期通期実績
売上高	8,796	18,000	17,589
営業利益	602	1,380	1,353
経常利益	620	1,420	1,393
親会社株主に帰属する 当期純利益	321	880	859
営業利益率	6.8%	7.7%	7.7%
経常利益率	7.1%	7.9%	7.9%

4. 経営方針の活動報告

4.1 経営方針

経営方針

- ① 優秀人材の量的拡大による事業基盤の強化
- ② 営業・開発パワーの増大
- ③ プライムビジネスの拡大
- ④ グループ経営の効率化
- ⑤ コーポレートガバナンスの強化

4.2 経営方針の活動実績

(1) 優秀人材の量的拡大による事業基盤の強化

【1】資格取得の推進

プロジェクトマネージャ育成のためのPMPフォーラムを開催
若年層のスキルアップに向けて各種資格の取得を推進

代表的な公的資格取得者人数(重複取得含む)	2015年6月期 2Q末	2016年6月期 2Q末	増減
システム監査技術者試験(AU)	4	5	1
ITストラテジスト試験(ST)	2	2	0
プロジェクトマネージャ試験(PM)	16	19	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)	13	14	1
ネットワークスペシャリスト試験(NW)	29	30	1
データベーススペシャリスト試験(DB)	37	39	2
ITサービスマネージャ試験(SM)	3	3	0
情報セキュリティスペシャリスト試験(SC)	76	84	8
応用情報技術者試験(AP)	380	400	20
基本情報技術者試験(FE)	872	873	1
Project Management Professional(PMP)	105	119	14
合計(のべ人数)	1,558	1,609	51

※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 経営方針の活動実績

(1) 優秀人材の量的拡大による事業基盤の強化

【2】採用活動の強化

・社員数拡大に向けた施策の実行

- ・2016年4月入社の新卒者採用のための会社説明会や大学訪問の実施、合同説明会への積極参加
- ・応募動機形成の強化と採用活動の効率化を図るための採用フローの見直しとグループワーク等の導入
- ・採用関連広告の掲出拡大及び採用関連ツールの制作
- ・人材紹介会社の積極的な活用

実績

従業員数(正社員)* 1,586名(前年同期比34名増)
うち期中採用人数 24名

※今回より定義を見直し、従業員数には有期雇用社員を含まない
こととしております。

4.2 経営方針の活動実績

(2) 営業・開発パワーの増大

【1】営業活動の活発化、強化

・マイグレーション事業における営業活動の強化

- ・当該技術のスペシャリストである社員をコンサルテーション・提案活動の専任とし、積極的な提案活動を実施
- ・「COBOLフォーラム2015」等、マイグレーション関連のイベントに協賛

・展示会への出展

500社を超える集客を達成

- ・2015年7月 第2回ワークスタイル変革EXPOへ出展
- ・製品をきっかけとした開発案件の獲得

実績

新規顧客数	25社
新規案件数	30件
新規売上高合計	108百万円

4.2 経営方針の活動実績

(2) 営業・開発パワーの増大

【2】開発パワー増大のための人材確保

- **既存のビジネスパートナーとの関係強化**
 - コアパートナーへの優先的な案件情報の提供や積極訪問
 - コアパートナー社員への当社主催研修の無償提供
 - 既存会社との定期的な情報交換、訪問
- **新規ビジネスパートナーの開拓**
 - 外部コミュニティ(情報交換会や異業種交流会等)への積極参加

実績



新規NDA締結	62社
新規取引開始	47社

4.2 経営方針の活動実績

(3) プライムビジネスの拡大

【1】プライムビジネス拡大

	件数	売上高合計
①情報・通信業案件	183件	1,100百万円
②製造業案件	152件	643百万円
③金融・保険業案件	30件	242百万円
④サービス業案件	57件	215百万円
⑤官公庁案件	34件	206百万円
⑥その他	42件	75百万円
合計	498件	2,483百万円
【参考】売上高全体に占める割合		28.2%

4.2 経営方針の活動実績

(3) プライムビジネスの拡大

【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
自治体向け 福祉総合システム「SWAN(スワン)」	33
ペーパーレス会議システム「SONOBA COMET」	15
エコFAXシステム「FAX SERVER SYSTEM/C-FaCS」	13
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」	7
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)」	7
文書管理／契約書管理システム「Ofigo(オフィーゴ)」	1

売上高合計 72百万円

4.2 経営方針の活動実績

(3) プライムビジネスの拡大

【3】製品開発・独自事業開拓

「5.トピックス」で詳細をご紹介

- **新製品の開発**
 - 営業支援コンテンツ作成ツール「VisuCook」の販売開始
- **最新技術を活用した新たなビジネスの創出に向けた投資**
 - IoT、モバイル関連の技術分野における最新技術の検証
- **開発効率の向上及び独自製品・サービスの開発推進のための投資**
 - 開発効率の向上を目的としたテスト自動化ツールの開発
 - 既存製品の利便性、汎用性の向上（複数OS対応等）

4.2 経営方針の活動実績

(4) グループ経営の効率化

【1】戦略的戦力集中

・連結子会社3社間の合併

- ・経営効率の向上を目的として、連結子会社3社(CIJネクスト(存続会社)、CIJビィエスシィ、CIJマネージ)の合併を実施
- ・グループ経営資源の更なる集約化、意思決定の迅速化を図る

CIJグループ

連結子会社5社

・受注拡大に向けた営業活動の実施

- ・各社の強み、コア技術、地域性を活かしたグループ連携営業の実施
- ・顧客情報の共有による戦略的、効率的な営業活動の実施

・リソースの効率的な活用

- ・人材情報やビジネスパートナー情報の共有によるリソースの効率的な活用

4.2 経営方針の活動実績

(4) グループ経営の効率化

【2】社員研修教育の合同実施

・PL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
CIJ単体	7名	17名
グループ会社	5名(3社※1)	5名(3社※2)
合計	12名	22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、カスタネットの3社が参加

※2 PMP資格取得研修にはCIJソリューションズ、ビジネスソフトサービス、上海技菱システム集成有限公司が参加(上海からはTV会議を利用して参加)

- ・新任管理職研修等の階層別の研修を合同実施
- ・提案力強化やPMPフォーラム等目的別の研修を合同実施

上記により、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 経営方針の活動実績

(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る。当期は以下の活動を行った。

- ・当期のJ-SOX評価対象範囲の制定と内部統制方針書の改訂
- ・全社共通リスクと部門固有リスクの見直しと対策の検討（実施中）

【2】その他の取り組み

- ・「コーポレートガバナンス・コード」への対応
- ・コーポレートガバナンスの強化に対する意識の徹底を目的とした全役員へのレクチャーの開催
- ・コーポレートガバナンスに関する基本方針の策定（実施中）

5. トピックス

5. トピックス

(1) 創立40周年ロゴの制定

2016年1月7日に**創立40周年**を迎えたことに伴い、記念ロゴを制定いたしました。

【色】

CIJグループのコーポレートカラーである深みのある紺色(CIJブルー)を基調としています。

【形】

CIJグループのロゴに用いられているハニカムをベースとし、これまでに形成した強固な基盤の上で未来に向かって成長していくイメージとしています。立ち上がるハニカムは新しいことへ挑戦し続ける姿勢を表しています。

当社の更なる成長に向けて、これからも邁進してまいります。



5. トピックス

(2) オフィスの移転

オフィススペースの効率的利用及びオフィス環境の充実を図るため、オフィスを移転いたしました。

- ・CIJ 東京事業所(東京都品川区)
関西事業所(大阪府中央区)
- ・CIJネクスト 本社(東京都品川区)
- ・カスタネット 東京事業所(東京都港区)

これを機に、社員一同気持ちを新たに、より一層業務に精励する所存です。

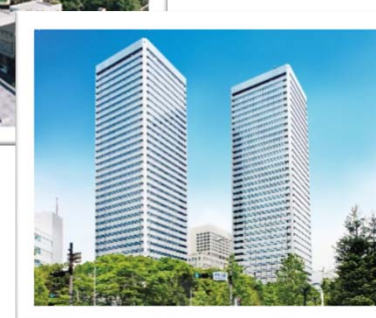


写真
(左)CIJ東京事業所 (右)CIJ関西事業所

5. トピックス

(3) 新製品「VisuCook」の販売開始

営業支援コンテンツ作成ツール「**VisuCook (ビズクック)**」の販売を開始いたしました。



【特長】

- テキストや画像、動画や音声を組み合わせて簡単にコンテンツを作成
- コンテンツはタブレット等からも閲覧可能
- ターゲットに合わせた説明の切り替えが可能
- 自動再生やステップ再生など、閲覧方法も自由に選択可能

また、本製品を使用した**オーダーメイドのコンテンツ作成サービス**の提供も開始いたしました。

2016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