

2024年6月期 第2四半期決算説明会

株式会社 CIJ

証券コード：4826

代表取締役社長 坂元 昭彦

1. 業績結果
2. 財務諸表
3. 2024年6月期通期の業績見通し
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

単位：百万円

	2023年6月期（参考）			2024年6月期		
	通期実績	2Q実績	2Q進捗率	当初計画	2Q実績	2Q進捗率
売上高	22,859	11,208	49.0%	25,300	12,693	50.2%
営業利益	1,829	960	52.4%	1,880	1,016	54.1%
経常利益	1,839	968	52.6%	1,880	1,037	55.2%
四半期純利益※	1,142	601	52.6%	1,180	665	56.4%

売上高

受注が堅調に推移したことにより、進捗率は**50%を超過**

営業利益

経常利益

四半期純利益※

プロジェクトマネジメント強化等により、費用を想定よりも低減できたため、進捗率は**営業利益が54.1%、経常利益が55.2%、四半期純利益が56.4%**となった

※親会社株主に帰属する四半期純利益

単位：百万円

	2023年6月期 2Q実績	2024年6月期 2Q実績	前年同期との比較	
			増減額	増減比
売上高	11,208	12,693	1,485	13.3%
営業利益	960	1,016	56	5.9%
(営業利益率)	(8.6%)	(8.0%)	—	—
経常利益	968	1,037	68	7.1%
四半期純利益※	601	665	63	10.5%

売上高

公共、製造分野の受注が堅調に推移したこと、日伸ソフトウェアがグループ入りしたこと等により**増収**となった

営業利益

経常利益

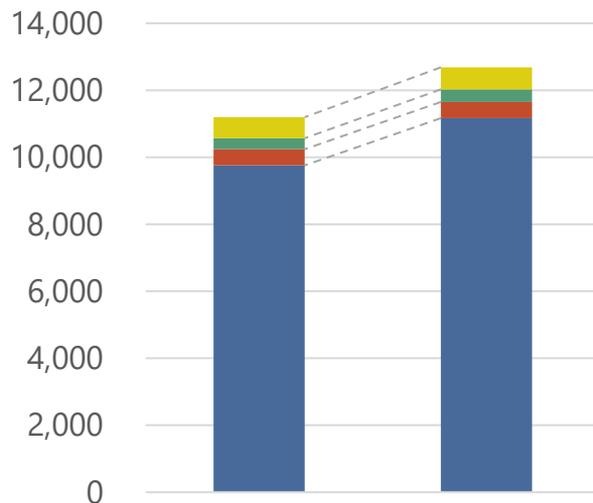
四半期純利益※

例年を上回るベースアップに伴う人件費の増加、日伸ソフトウェアのグループ入りに伴うのれん償却額の増加等を吸収し、売上高の増収等により**増益**となった

※親会社株主に帰属する四半期純利益

単位：百万円

単位：百万円



事業・品目		2023年 6月期 2Q実績	2024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	9,766	11,174	1,407	14.4%
	コンサル・調査研究	482	481	▲1	▲0.3%
	SI/PI*	327	379	52	16.0%
	その他	631	658	27	4.3%
合計		11,208	12,693	1,485	13.3%

2023年6月期 2024年6月期

2Q実績

2Q実績

■ その他

■ SI/PI*

■ コンサル・調査研究

■ システム開発

システム開発

公共、製造分野の受注が堅調に推移したこと、及び日伸ソフトウェアがグループ入りしたこと等により**増収**

コンサル・調査研究

公共、情報・通信分野における研究開発案件等の**受注が堅調に推移**

SI/PI*

福祉総合システム、ホテル・旅館向け売掛金管理システムの受注が堅調に推移し**増収**

その他

運用保守案件の受注が堅調に推移し**増収**

単位：百万円

2023年6月期2Q			2024年6月期2Q			増減額
顧客名（延べ1,162社）		売上高	顧客名（延べ1,198社）		売上高	
①	NTTデータ	1,211	①	NTTデータ*	1,240	29
②	日立製作所	1,088	②	SCSK	1,222	223
③	SCSK	999	③	日立製作所	1,126	37
④	TIS	656	④	TIS	870	214
⑤	NTTテクノクロス	618	⑤	NTTテクノクロス	645	26
⑥	日本電気	228	⑥	プライムユーザB（官公庁）	362	195
⑦	日立ソリューションズ	221	⑦	日立産業制御ソリューションズ	281	104
⑧	日立産業制御ソリューションズ	177	⑧	日本電気	265	37
⑨	プライムユーザA（金融・保険業）	170	⑨	中央コンピュータシステム	252	252
⑩	プライムユーザB（官公庁）	166	⑩	BIPROGY	233	114

上位10社までの売上高合計が前期比963百万円増の6,500百万円
 構成比 前年49.4% → 51.2% (+1.8pt)

上位10社のうち、2社が入れ替わった

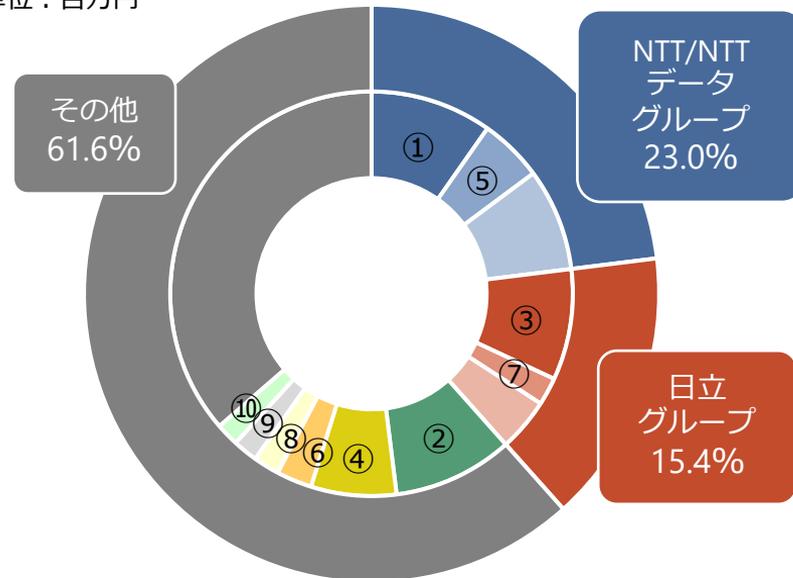
※会社分割及び社名変更を行ったため、
 「NTTデータ」と「NTTデータグループ」の
 合計を記載

1.5

顧客別売上高（構成比）

2024年6月期2Q			構成比
顧客名（延べ1,198社）	売上高		
①	NTTデータ	1,240	9.8%
②	SCSK	1,222	9.6%
③	日立製作所	1,126	8.9%
④	TIS	870	6.9%
⑤	NTTテクノクロス	645	5.1%
⑥	プライムユーザB（官公庁）	362	2.9%
⑦	日立産業制御ソリューションズ	281	2.2%
⑧	日本電気	265	2.1%
⑨	中央コンピュータシステム	252	2.0%
⑩	BIPROGY	233	1.8%
上位10位までの売上高合計		6,500	51.2%
11位以下の売上高合計		6,192	48.8%

単位：百万円

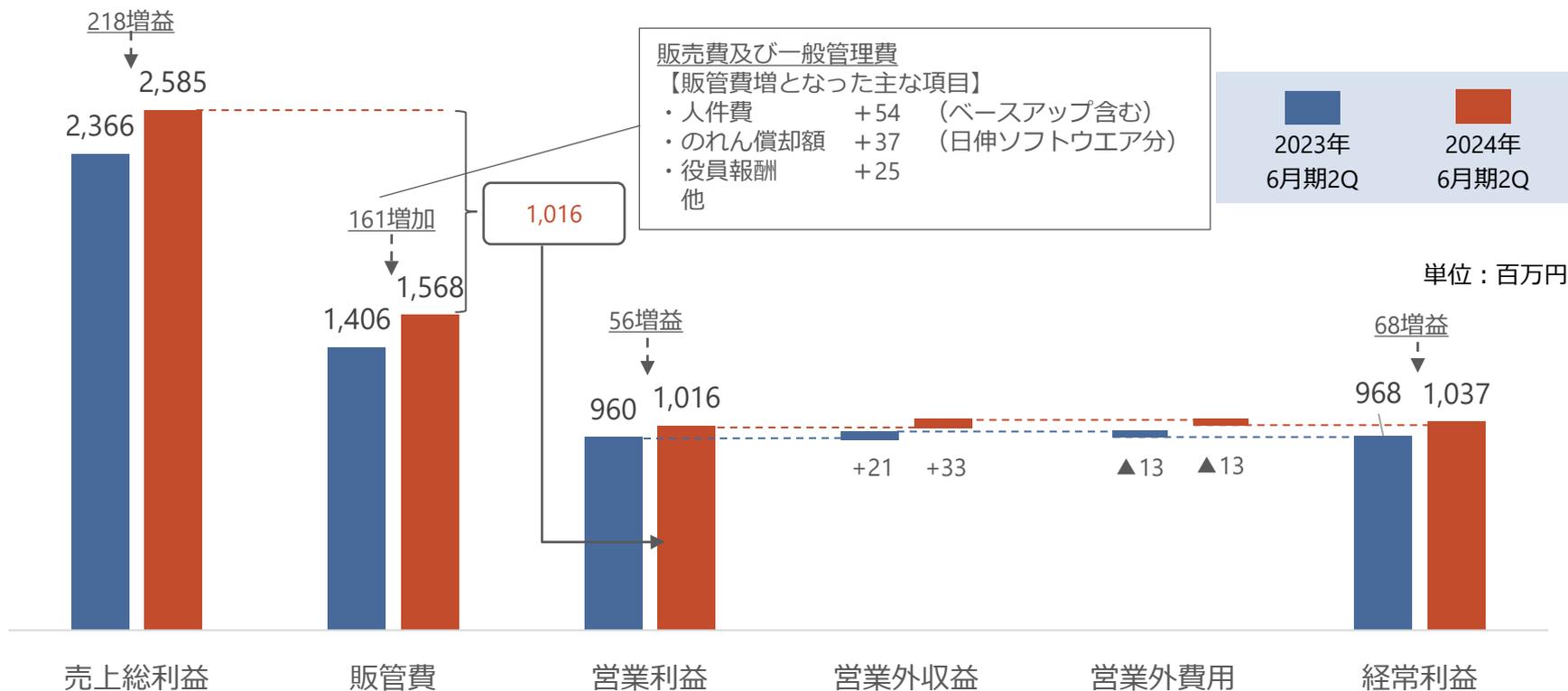


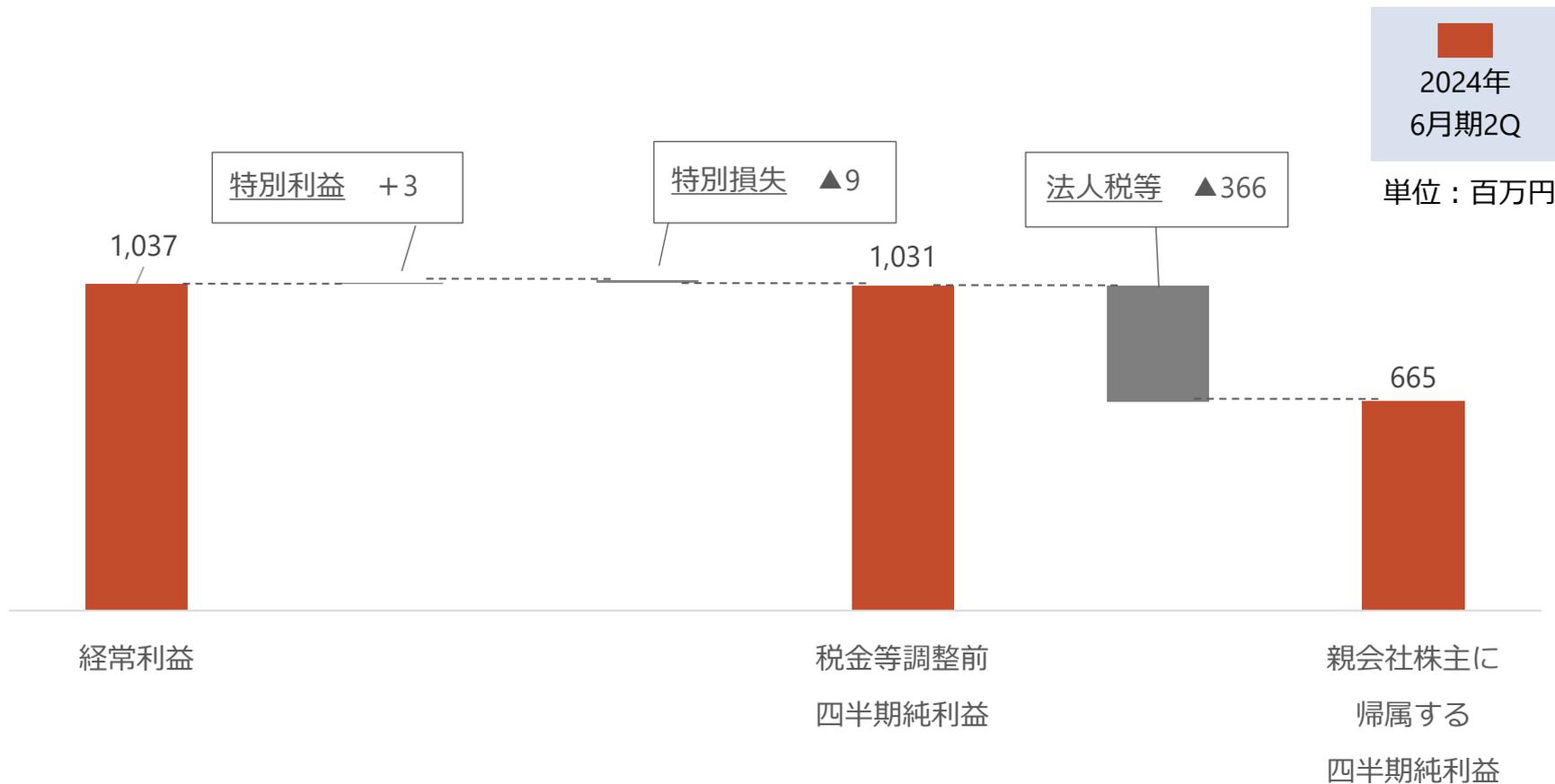
グループ	2023年6月期2Q		2024年6月期2Q		増減額
	売上高	構成比	売上高	構成比	
NTT/NTTデータグループ	2,941	26.2%	2,925	23.0%	▲16
日立グループ	1,816	16.2%	1,946	15.4%	130
その他	6,449	57.6%	7,821	61.6%	1,371

単位：百万円

主要取引先グループ（NTT/NTTデータグループ及び日立グループ）の構成比は4割弱となった

増収により売上総利益、営業利益が**増益**。経常利益は前年同期比で**68百万円増益**。







2. 財務諸表

単位：百万円

科目	2023年 6月期末	2024年 6月期2Q末
(資産の部)		
流動資産	14,464	13,751
有形固定資産	391	384
無形固定資産	767	1,182
投資その他の資産	2,152	2,857
固定資産	3,311	4,424
資産合計	17,775	18,176

※財務諸表に関する詳細な数値は、

「2024年6月期 第2四半期決算短信」を
ご参照ください。

科目	2023年 6月期末	2024年 6月期2Q末
(負債の部)		
流動負債	3,570	3,868
固定負債	65	61
負債合計	3,636	3,929
(純資産の部)		
株主資本	14,047	14,126
その他の包括利益 累計額	92	119
純資産合計	14,139	14,246
負債純資産合計	17,775	18,176
自己資本比率	79.5%	78.4%

単位：百万円

科目		主な増減要因及び増減額		
資産	流動資産	<ul style="list-style-type: none"> ・現金及び預金 ・契約資産 	▲1,230 +605	▲712
	固定資産	<ul style="list-style-type: none"> ・投資有価証券 ・のれん 	+620 +437	+1,112
	資産合計			+400
負債	流動負債	<ul style="list-style-type: none"> ・未払法人税等 ・買掛金 	+193 +122	+297
	固定負債	<ul style="list-style-type: none"> ・その他（長期未払金） 	▲5	▲4
	負債合計			+293
純資産	株主資本等	<ul style="list-style-type: none"> ・利益剰余金 ・資本剰余金 ・自己株式 	+122 +39 ▲82	+106

単位：百万円

科目	2023年6月期 2Q実績	2024年6月期 2Q実績	増減額
売上高	11,208	12,693	1,485
売上原価	8,841	10,108	1,266
売上総利益	2,366	2,585	218
販売費及び一般管理費	1,406	1,568	161
営業利益	960	1,016	56
経常利益	968	1,037	68
特別利益	17	3	▲13
特別損失	58	9	▲48
親会社株主に帰属する四半期純利益	601	665	63



3. 2024年6月期 通期の業績見通し

(1) 景気動向

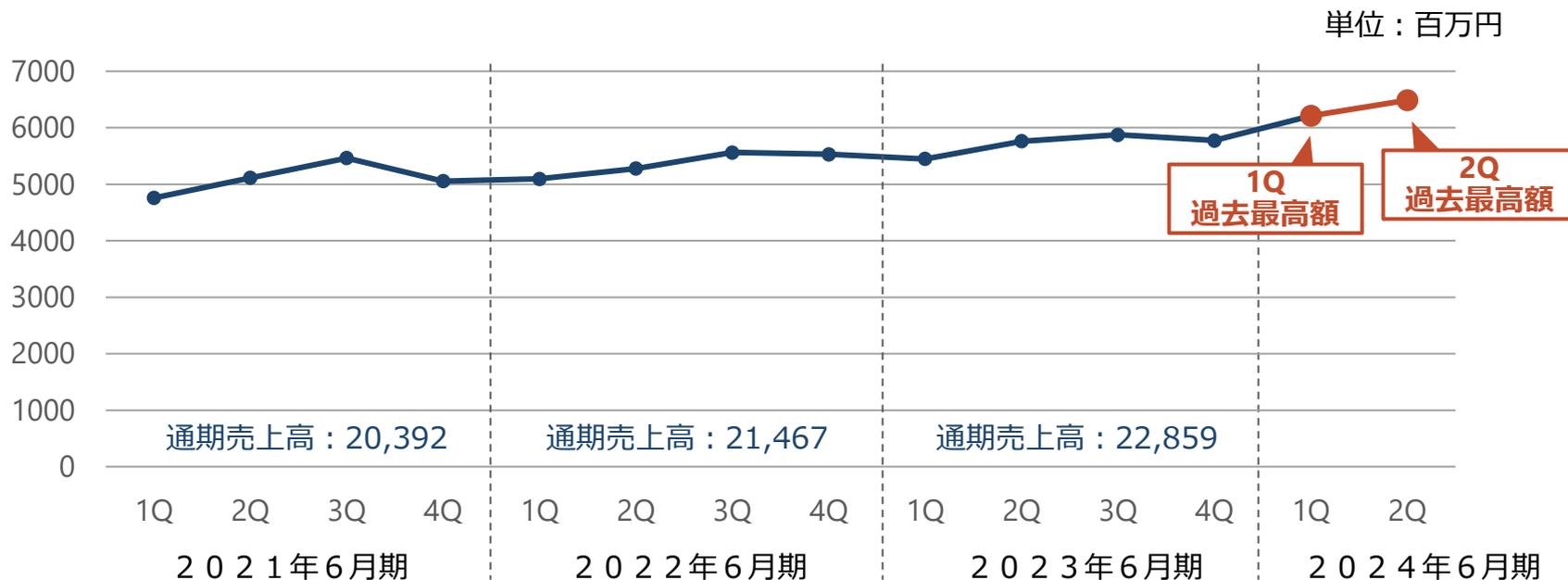
- ▶ 雇用・所得環境が改善する下で、各種政策の効果もあって、緩やかな回復が続くことが期待されていた
- ▶ 世界的な金融引き締め、中国経済の先行き懸念等、海外景気の下振れが、わが国の景気を下押しするリスクとなっていた
- ▶ 物価上昇、中東地域をめぐる情勢、金融資本市場の変動等の影響に十分注意が必要

(2) 当社グループの事業環境

お客様のソフトウェア関連の設備投資は緩やかに増加

(1) 売上高の推移

2024年6月期1Q・2Q共に、売上高は過去3年間で最も高い水準で推移



(2) 通期の業績見通し

当初計画を堅持し、通期目標の達成に向けて、引き続き経営方針に沿った活動を推進していく

単位：百万円

	上期実績	進捗率	当初計画	前期通期実績
売上高	12,693	50.2%	25,300	22,859
営業利益	1,016	54.1%	1,880	1,829
経常利益	1,037	55.2%	1,880	1,839
親会社株主に帰属 する四半期純利益	665	56.4%	1,180	1,142
(営業利益率)	(8.0%)	—	(7.4%)	(8.0%)
(経常利益率)	(8.2%)	—	(7.4%)	(8.0%)



4. 経営方針の 活動報告

経営方針

(1) 事業環境の変化に適応し、
新領域へ挑戦



(4) Trust relationship強化で、
お客様の事業拡大への貢献

(2) 特化型S Eの育成推進



(3) サステナビリティ活動の強化



(5) プライムビジネスの更なる拡大

(1) (2) (3) を推進のための方針とし、
(4) (5) の実現を目指す

※本経営方針は2022年6月期に策定

(1) 事業環境の変化に適応し、新領域へ挑戦

- ・ 事業環境の変化を捉えつつ、新領域を事業領域・業務領域・ビジネス領域の3つに分類し、それぞれに対する各種施策を実施
- ・ 今後の事業を見据え、研究開発や既存製品への投資を強化

■ 新たな事業領域への挑戦

- 従前から注力しているクラウド技術について、お客様の業務システムに対して積極的に提案し、案件拡大を実現

■ サービス・ソリューション開発、販売

- バックオフィス業務のDX化を促進する新たなソリューション「OMFLOW（オーエムフロー）」をリリース、お客様への導入実施
- VRアプリやメタバース等の3DCGコンテンツの制作に活用可能なモーションキャプチャアプリ「everymo（エブリモ）」をリリース（2024年1月）

(2) 特化型 S E の育成推進

特化型 S E を育成するため、技術分野・マネジメント分野・業務知識分野の3分野について、各種施策を強化

技術分野

- DX 推進に不可欠であるデータ利活用、AI 技術等のスペシャリスト育成プログラムを実施
- 資格取得制度を拡充し、社員の外部資格取得を推進

マネジメント分野

- PMP（プロジェクトマネジメント・プロフェッショナル）の取得推進を継続して実施
- リーダー層を対象に、広い視野を持つ S E の育成を目的として、経営戦略や全社的な課題をテーマとした研修を実施

業務知識分野

- 業務知識の習得を強化すべく、外部研修への参加を継続して推進

(3) サステナビリティ活動の強化

サステナビリティ活動を活性化するため、各種施策を実施

TCFD^{※1}の提言に基づいた活動

- CDP^{※2}、EcoVadis^{※3}への回答を通じて、TCFDに準拠した情報開示と気候変動対策についての取り組みを継続して実施

※1 TCFD : Task force on Climate-related Financial Disclosures
(気候関連財務情報開示タスクフォース)

※2 CDP : 投資家、企業、国家、地域、都市が自らの環境影響を管理するための情報開示システムを運営する組織

※3 EcoVadis : 包括的な企業の社会的責任 (CSR) 評価サービスを提供する組織

その他の取り組み

- 第一次産業に対するIT技術による問題解決について理解を深める目的で実施した社会活動により、神奈川県大井町から「おいまちSDGsパートナー」に認定

(4) Trust relationship強化で、お客様の事業拡大への貢献

S I e r のお客様、ビジネスパートナー企業様、グループ会社との関係を強化

■ お客様、ビジネスパートナー企業様との関係強化

- お客様との関係強化のための相互評価アンケートを配布し、お客様満足度の向上と信頼関係の深化を実施
- お客様、ビジネスパートナー企業様との対面による会合を再開し、情報交換、コミュニケーション強化を実施

■ グループ会社との協業

- お客様ニーズに応えるため、グループ会社間の連携強化、人材交流、情報交換を継続して実施

(5) プライムビジネスの更なる拡大

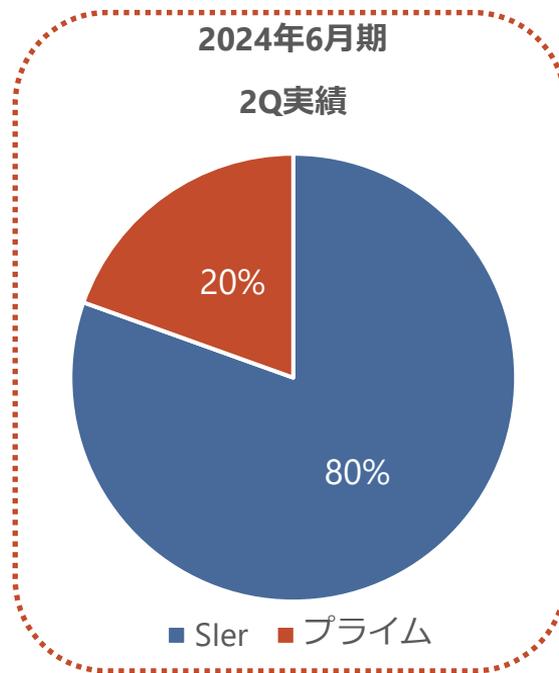
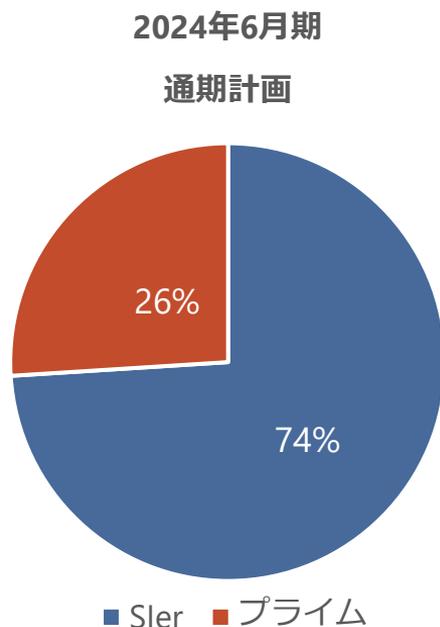
プライムビジネス拡大に向け、システム開発と製品・サービスの両面から営業活動を強化し、案件の獲得を推進

拡大に向けた取り組み及び成果

- お客様の問題解決を図るための提案型営業による受注拡大に向けて以下を実施
 - ・ 営業統括本部が持つ営業ノウハウの整備と共有を実施し、システム開発受注のための営業力とお客様の問題解決を図る提案力を強化
 - ・ 提案力のある営業パーソンの育成、スキル強化のためのサーベイを開始
- ホテル・旅館向け売掛金管理システム「ホテル売掛マイスター」について、販路の拡大を図るため、従来の直接販売に加えて販売代理店の活用検討を開始
- 製品ビジネスにおける営業組織の集約を活かし、既存のお客様に対する他製品の詳細な説明を含めた提案を実施するなど、クロスセルを継続して推進

売上高のプライム比率

2024年6月期2Q実績のプライム比率は、Sler案件の受注が堅調に推移したこともあり、通期計画に対して低調。引き続き、プライム比率向上を目指し、プライム案件の受注拡大を推進する。





5. トピックス

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行及び資本効率の向上並びに株主還元を図ることを目的として、自己株式の取得を決定

取得に係る事項の内容

- 取得する株式の種類 : 当社普通株式
- 取得する株式の総数 : 500,000株 (上限)
※発行済株式総数 (自己株式を除く) に対する割合 1.29%
- 株式の取得価額の総額 : 300百万円 (上限)
- 取得期間 : 2023年11月1日～2024年2月26日
- 取得方法 : 取引一任契約に基づく東京証券取引所における市場買付け

2023年12月31日時点の自己株式の保有状況

- 発行済株式総数 : 44,532,192株
- うち自己株式数 : 5,781,358株

当社は、自社ソリューション「OMFLOW」を、2023年10月30日に販売開始

本ソリューションは「総務」「人事」「経理」「情報システム」をはじめとした企業のバックオフィス業務部門を支援するために開発したDXソリューションである

製品の効果、ねらい

- 業務効率化によるコストの削減
- 実作業の自動化による人手不足解消
- 業務プロセスの標準化による属人化解消

製品の特長

申請から承認までの「ワークフローの電子化」に加え、決裁後の「実作業の自動化」を可能とする



※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。

2024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。

I Rに関するご質問・お問い合わせ先：株式会社C I J 経営戦略本部 経営企画部
TEL：045-222-0555