

2020年6月期

決算説明会

2020年8月6日



株式会社 **CIJ**

証券コード:4826 (東証一部)

代表取締役社長 坂元 昭彦

目 次

1. 業績結果
2. 財務諸表
3. 経営方針の活動報告
4. 中期経営計画の進捗
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

（連結）	当初計画	実績	当初計画との比較	
			差額	達成率
売上高	21,000	20,685	▲314	98.5%
営業利益	1,700	1,557	▲142	91.6%
経常利益	1,680	1,534	▲145	91.3%
当期純利益 [※]	1,120	1,051	▲68	93.9%

売上高

計画時に予定していた一部の案件の受注が見送りまたは時期ずれとなったこと等により、▲314百万円となった。

営業利益

上記の売上高の減少とともに、利益率が計画を下回ったこと等により、▲142百万円となった。

経常利益

営業利益の減益に伴い、▲145百万円となった。

※
当期純利益

営業利益の減益に伴い、▲68百万円となった。

※親会社株主に帰属する当期純利益

1.2 業績要約（前期比）

単位：百万円

（連結）	2019年6月期 実績	2020年6月期 実績	前期との比較	
			増減額	増減比
売上高	19,604	20,685	1,081	5.5%
営業利益	1,770	1,557	▲213	▲12.1%
（営業利益率）	（9.0%）	（7.5%）	-	-
経常利益	1,802	1,534	▲268	▲14.9%
当期純利益 [※]	1,199	1,051	▲147	▲12.3%

売上高

主力事業である「システム開発」の受注が伸びたこと等により、**1,081百万円増加**
売上高は **過去最高額** となった。

営業利益

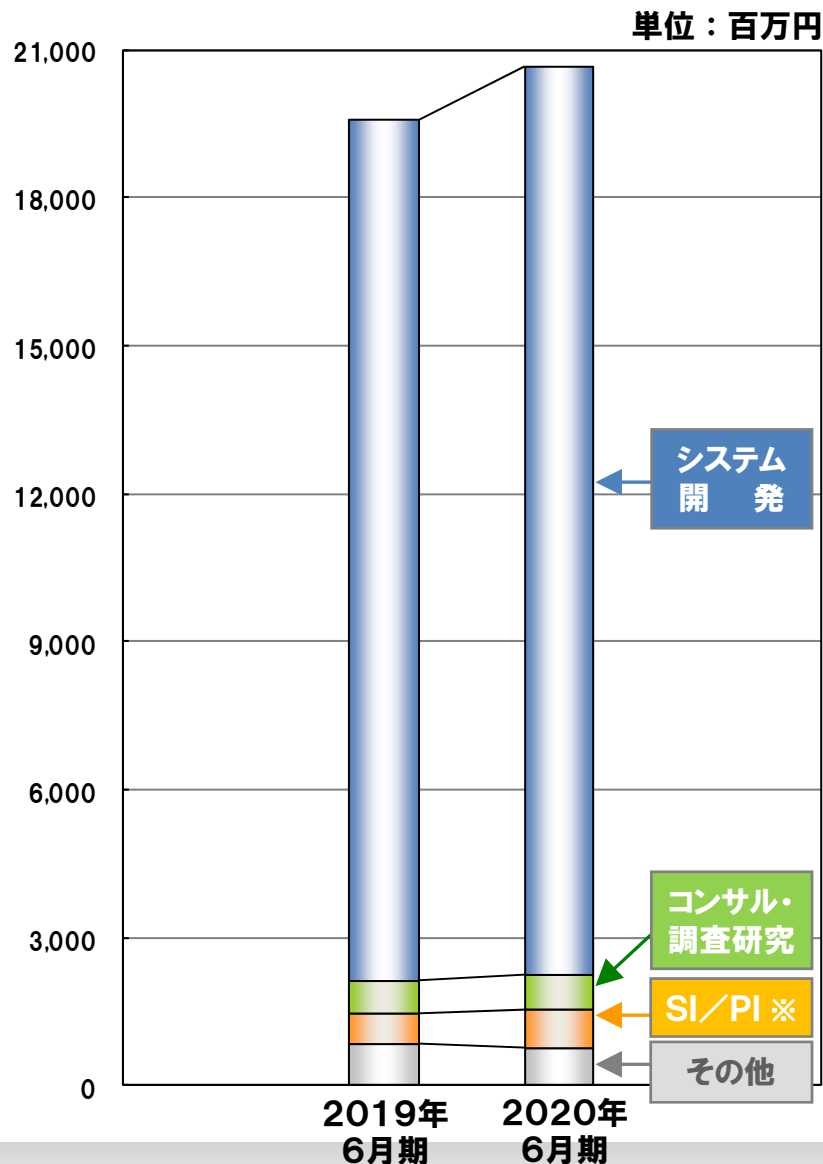
CIJグループの中長期的な成長に向けた各種施策の実施に伴い販売管理費が増加した
こと等により、**213百万円減少**

※親会社
株主に
帰属する
当期純利益

各種施策
(いずれも実施)

- ・業務効率化のための社内基幹システムの刷新（業務効率化）
- ・従業員の処遇改善
- ・帰属意識向上のための譲渡制限付株式報酬制度の導入

1.3 事業・品目別売上高(前期比)



単位：百万円

事業・品目	2019年6月期	2020年6月期	増減額	増減比
システム開発	17,494	18,436	942	5.4%
コンサル・調査研究	635	703	67	10.6%
SI/PI ※	657	772	115	17.6%
その他	816	772	▲44	▲5.4%
合計	19,604	20,685	1,081	5.5%

- システム開発** 金融・保険業関連の案件の受注が堅調に推移し、942百万円増収
- コンサル・調査研究** 情報・通信業における開発プロジェクトの技術支援や構成管理支援等の案件の受注が堅調に推移し、67百万円増収
- SI/PI ※** 自社製品の受注が堅調に推移したこと等により、115百万円増収
- その他** 派遣業務案件等の受注の減少により、44百万円減収

※システム/パッケージ・インテグレーション・サービス

1.4 顧客別売上高(前期比)

単位：百万円

2019年6月期		2020年6月期		
顧客名(のべ479社)	売上高	顧客名(のべ1,322社*)	売上高	増減額
① NTTデータ	2,133	① 日立製作所	2,046	154
② 日立製作所	1,892	② NTTデータ	1,990	▲143
③ SCSK	1,301	③ SCSK	1,820	519
④ TIS	1,092	④ TIS	1,166	74
⑤ NTTテクノクロス	965	⑤ NTTテクノクロス	1,102	136
⑥ プライムユーザA(製造業)	342	⑥ プライムユーザB(金融・保険業)	627	590
⑦ 日立ソリューションズ	318	⑦ 日本電気	438	145
⑧ 大和総研ビジネス・イノベーション	293	⑧ 日立産業制御ソリューションズ	392	106
⑨ 日本電気	292	⑨ 日立ソリューションズ	358	40
⑩ 日立産業制御ソリューションズ	285	⑩ プライムユーザC(官公庁)	328	105
上位10位までの売上高	8,919	上位10位までの売上高	10,273	1,353
11位以下の売上高合計	10,685	11位以下の売上高合計	10,412	▲272

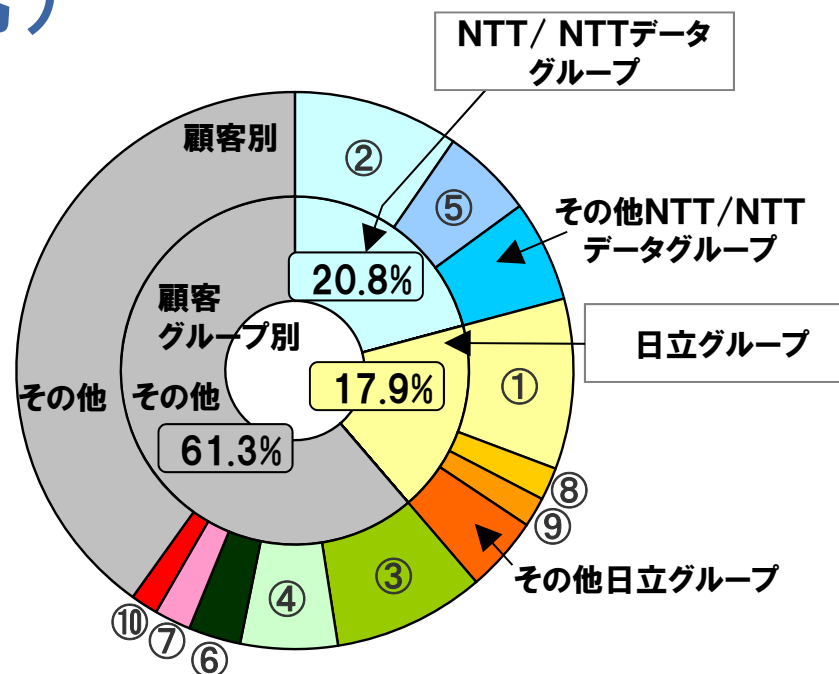
※社内基幹システムの更改に伴い、顧客の登録方法を変更したことにより、顧客数が増加
(従前パッケージ事業における販売先を一括りにしていたが、販売先それぞれを1顧客として登録)

- 【1】 上位10社までの売上高：前期比 15.2%増の10,273百万円（1,353百万円増）
構成比 前期 45.5% → 49.7%（4.2ポイント増）
- 【2】 上位10社のうち、2社が入れ替わった。

1.5 顧客別売上高(構成比)

単位:百万円

顧客名	2020年6月期	構成比
① 日立製作所	2,046	9.9%
② NTTデータ	1,990	9.6%
③ SCSK	1,820	8.8%
④ TIS	1,166	5.6%
⑤ NTTテクノクロス	1,102	5.3%
⑥ プライムユーザB(金融・保険業)	627	3.0%
⑦ 日本電気	438	2.1%
⑧ 日立産業制御ソリューションズ	392	1.9%
⑨ 日立ソリューションズ	358	1.7%
⑩ プライムユーザC(官公庁)	328	1.6%
上位10位までの売上高	10,273	49.7%
11位以下の売上高合計	10,412	50.3%



- 1. NTT/NTTデータグループは402百万円減少、日立グループは796百万円増加
- 2. 両グループの構成比は38.8%→38.7%に微減

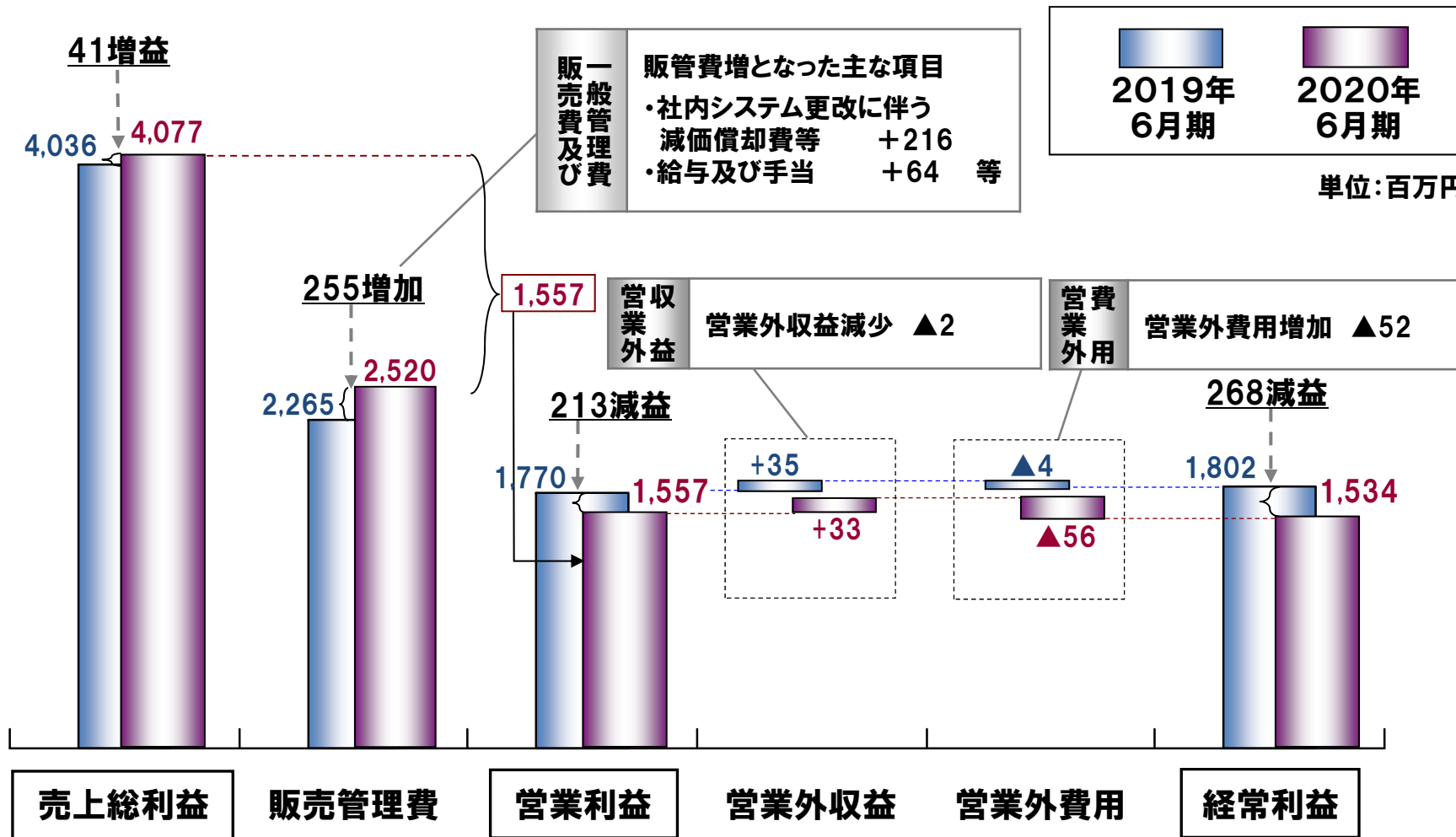
単位:百万円

グループ	2019年6月期		2020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	4,713	24.0%	4,311	20.8%	▲402
日立グループ	2,901	14.8%	3,698	17.9%	796
その他	11,988	61.2%	12,675	61.3%	686
		38.8%		38.7%	

1.6 経常利益(前期比)

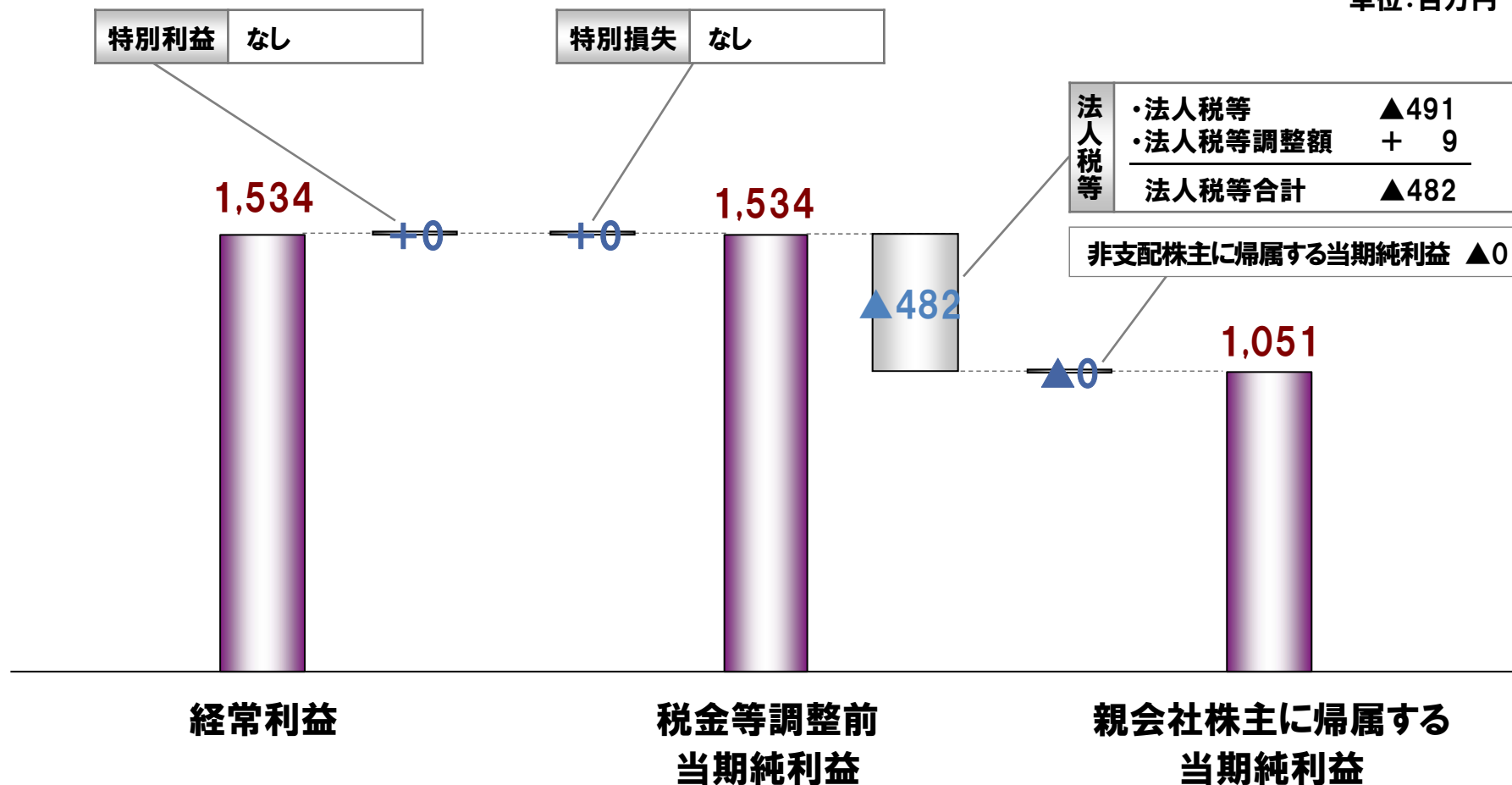
前期との経常利益差異分析

経常利益は前期比で268百万円減益



1.7 親会社株主に帰属する当期純利益

単位:百万円



1.8 2020年6月期の配当予定

1株当たり配当額	20.00円
配当金総額	334百万円
1株当たり当期純利益	63.25円
純資産配当率	2.7%

<ご参考>

総配分性向※ **55.2%**

※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

2. 財務諸表

2.1 連結貸借対照表(要約)

単位:百万円

科 目	2019年 6月期末	2020年 6月期末
(資産の部)		
流動資産	11,421	12,155
有形固定資産	201	196
無形固定資産	644	519
投資その他の資産	2,288	2,647
固定資産	3,134	3,363
資産合計	14,556	15,518

※財務諸表に関する詳細な数値は、
「2020年6月期決算短信」
を参照ください。

科 目	2019年 6月期末	2020年 6月期末
(負債の部)		
流動負債	2,696	2,709
固定負債	106	100
負債合計	2,802	2,810
(純資産の部)		
株主資本	11,722	12,694
その他の包括利益累計額	30	12
非支配株主持分	1	1
純資産合計	11,754	12,708
負債純資産合計	14,556	15,518

自己資本比率	80.7%	81.9%
--------	-------	-------

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……………	+511	+733
		・有価証券……………	+402	
		・売掛金……………	+229	
	・仕掛品……………	▲86		
	固定資産	・その他(長期前払費用等)……………	+477	+229
		・投資有価証券……………	▲135	
	資産増減 計			+962
負 債	流動負債	・その他(未払消費税等)……………	+184	+13
		・未払法人税等……………	+112	
		・短期借入金……………	▲160	
		・未払金……………	▲157	
	固定負債	・退職給付に係る負債……………	▲15	▲5
		・その他(長期未払金)……………	+9	
	負債増減 計			+8
純 資 産	株主資本等	・利益剰余金……………	+722	+954
		・資本剰余金……………	+217	
		・自己株式……………	+32	

2.3 連結損益計算書

単位:百万円

科 目	2019年6月期	2020年6月期	増減額
売上高	19,604	20,685	1,081
売上原価	15,568	16,607	1,039
売上総利益	4,036	4,077	41
販売費及び一般管理費	2,265	2,520	255
営業利益	1,770	1,557	▲213
経常利益	1,802	1,534	▲268
特別利益	0	0	0
特別損失	45 [*]	0	▲45
親会社株主に帰属する当期純利益	1,199	1,051	▲147

※2019年6月期の特別損失45百万円は事務所移転に伴う費用です。

2.4 連結キャッシュ・フロー計算書

(1) キャッシュフローの概況

単位:百万円

科目	2019年 6月期	2020年 6月期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	419	1,710	1,290
投資活動による キャッシュ・フロー	▲1,425	▲267	1,157
財務活動による キャッシュ・フロー	▲508	▲735	▲226
現金及び 現金同等物の 期末残高	5,780	6,487	707

現金及び現金同等物の期末残高は
前年比707百万円増の
6,487百万円となった

営業活動によるキャッシュ・フロー	1,710
収入:税金等調整前当期純利益	1,534
収入:その他(未払消費税等の増加)	325
支出:売上債権の増加額	▲230
支出:未払金の減少額	▲150

投資活動によるキャッシュ・フロー	▲267
収入:定期預金の払戻による収入	1,065
収入:有価証券の償還による収入	522
支出:定期預金の預入による支出	▲870
支出:有価証券及び投資有価証券 の取得による支出	▲814

財務活動によるキャッシュ・フロー	▲735
支出:配当金の支払額	▲327
支出:自己株式の取得による支出	▲247

2.4 連結キャッシュ・フロー計算書

(2) 営業活動によるキャッシュ・フロー増加の要因

営業活動によるキャッシュ・フローは前連結会計年度比1,290百万円増加した

単位:百万円

2019年6月期		2020年6月期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	419	営業活動によるキャッシュ・フロー	1,710
収入:①税金等調整前当期純利益	1,757	収入:①税金等調整前当期純利益	1,534
支出:②法人税等の支払額	▲1,082	支出:②法人税等の支払額	▲32

- ①税金等調整前当期純利益は223百万円減少（キャッシュ・フローはマイナス）
- ②法人税等の還付により法人税等の支払額が1,050百万円減少（キャッシュ・フローは大幅にプラス）



営業活動によるキャッシュ・フロー増加の主要因は上記のとおりであり、事業活動・利益構造に問題はありません

3. 経営方針の活動報告

3.1 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

3.2 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関連研修を積極的に開催
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)	2019年6月期	2020年6月期	増減
システム監査技術者試験(AU)	5	5	0
ITストラテジスト試験(ST)	4	4	0
プロジェクトマネージャ試験(PM)	21	20	▲1
システムアーキテクト試験(SA)	19	18	▲1
エンベデッドシステムスペシャリスト試験(ES)	18	21	3
ネットワークスペシャリスト試験(NW)	35	33	▲2
データベーススペシャリスト試験(DB)	47	49	2
ITサービスマネージャ試験(SM)	2	2	0
情報セキュリティスペシャリスト試験(SC)	126	117	▲9
応用情報技術者試験(AP)	397	396	▲1
基本情報技術者試験(FE)	840	822	▲18
Project Management Professional(PMP)	162	167	5
合計(のべ人数)	1,676	1,654	▲22

※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。

3.2 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

新卒者採用

- ・全国に複数の分校を持つ学校法人のIT教育アドバイザーとして当社の執行役員を選出
→学校法人との関係強化及びIT技術者育成を推進
- ・Webでの企業説明会や合同説明会を開催
- ・学生との面接においてもWebでの選考を実施



実績

従業員数(正社員)	1,553名(前年比50名減)
うち期中採用人数	119名

3.2 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

・営業体制の強化

- ・全社横断的な営業活動をより強化するため、二部体制であった営業本部に「第三営業部」を新設し、三部体制に変更
→事業部ごとに専任営業を就け、事業部門との営業会議を定期的に開催、案件やリソースの全社最適化を図った
- ・外部から営業顧問を採用し、主要取引先とのチャネル強化を図った

実績

新規顧客数	41社
新規売上高合計	223百万円

3.2 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

- ・ビジネスパートナーとの関係強化を図るため、「CIJビジネスパートナー会」を首都圏、関西地区において開催
- ・直接訪問またはWeb会議を活用し、ビジネスパートナーとの定期的な情報交換を実施

・新規ビジネスパートナーの開拓

- ・外部のビジネスマッチング商談会等、新たなチャネルを形成するための各種イベントに参加
- ・取引実績のない企業へ積極的に訪問し、アプローチ

実績

新規NDA(秘密保持契約)締結 350社

3.2 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

	業種	案件数	売上高合計
①	情報・通信業案件	107	1,652百万円
②	金融・保険業案件	35	1,340百万円
③	製造業案件	97	1,075百万円
④	官公庁案件	137	951百万円
⑤	サービス業案件	99	432百万円
⑥	その他案件	33	251百万円
	合計	508	5,706百万円

プライム売上高比率
27.6%
(前年比 2.6ポイント増)

- ・金融・保険業における大型案件の受注等に伴い、前年比710百万円増加
- ・CIJ独自ソリューション「LeGrad (レグラッド)」を活用したマイグレーション案件の受注が堅調

3.2 経営方針の活動実績

(3) プライムビジネスの拡大

【2】製品開発・独自事業開拓

・自社製品・サービスの販売拡大

- ・より多くのお客様にご利用いただけるよう、契約書管理システム「Ofigo契約書管理」を「Ofigo契約書管理F á cil」としてリニューアル（製品の販売形態を変更し、価格を改定）
- ・ペーパーレス会議システム「SONOBA COMET」の新たなラインナップとして、インターネットやクラウド接続、サーバ設置が不要な「SONOBA COMET Casual+」の販売を開始

・新たなビジネスの創出及び発展に向けた投資と既存製品の利便性や汎用性を高めるための研究開発の実施

- ・自律移動型サービスロボット「AYUDA（アユダ）」の日本国内への販売に向けた研究開発を実施
- ・CIJと日本ファイナンシャル・エンジニアリングにより共同開発した金融機関向け法人営業支援システム「CREDIAL」の販売開始

「5. トピックス」で
詳細をご紹介します

3.2 経営方針の活動実績

(4) グループ経営の効率化

【1】グループ連携による戦略的な営業と事業効率の向上

- ・ターゲット顧客・分野ごとの集中的な営業活動

- ・グループ各社と定期的に営業会議を開催

- 各社の戦略(ターゲット顧客や分野)を明確にした上で、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

- ・リソースの効率的な活用

- ・グループ内で共通する顧客や案件、人材やビジネスパートナーに対する情報を定期的に交換することで、リソースの効率的な活用を図る

3.2 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

- ・プロジェクトマネジメント力強化に向けて、各種教育を合同実施

	PL初心者 研修	PMP資格 取得研修	新任管理職 研修
CIJ単体	25名	29名	3名
グループ会社	4名 (1社)	2名 (2社)	2名 (2社)
合計	29名	※31名	5名

※ 研修受講者のうち5名がPMP資格試験に合格

- ・新入社員研修や新任管理職研修等、階層別の研修を合同実施
- ・技術教育や資格試験対策講座等、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。

3.2 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

内部統制委員会を定期的を開催。「内部統制システムの基本方針」に基づき、
全社リスクの見直しや対策の検討、J-SOXへの対応等を実施。

【2】その他の取組み

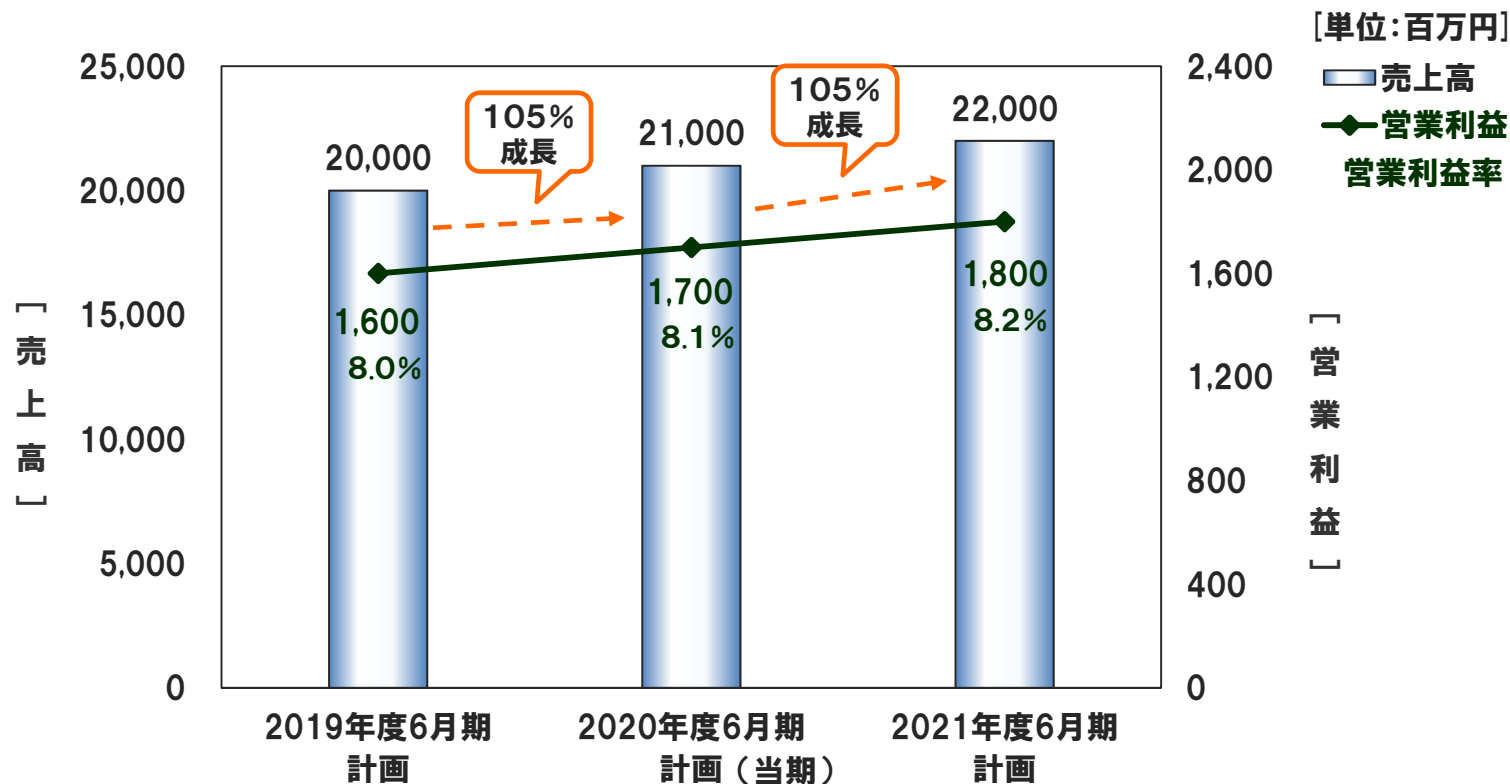
- ・「コーポレートガバナンス・コード」への対応
 - ・取締役会の実効性について、第三者機関へ委託し、客観的な評価・分析を実施
→結果を受け、取締役会の機能向上や議論の活性化に向けた課題を共有
→過去の評価からの経過を監視し、低評価項目を是正
 - ・取締役等の指名及び報酬等の決定に係る取締役会の機能の独立性・客観性を高め、説明責任及びコーポレートガバナンスの一層の充実を図るため、独立社外取締役を中心とした「指名・報酬委員会」を設置

「5.トピックス」で
詳細をご紹介

4. 中期経営計画の進捗

(2019年6月期～2021年6月期)

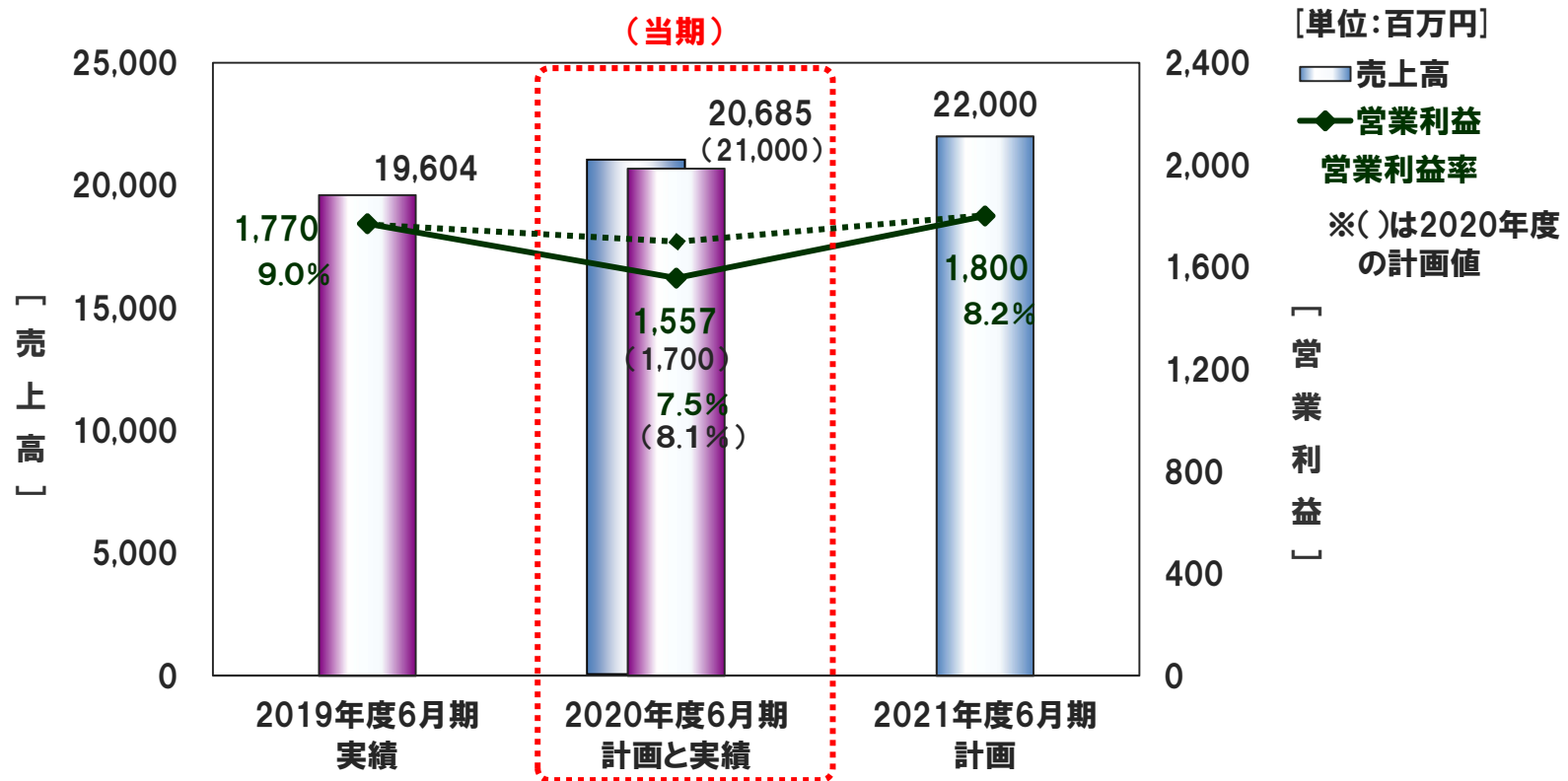
4.1 第5次中期経営計画（2019年6月期～2021年6月期）



最終年度(2021年度6月期)

【売上高】 **220億円** 【営業利益】 **18億円** の達成を目指す

4.2 第5次中期経営計画の進捗



2年目にあたる2020年度6月期は売上高はほぼ計画どおりに推移したものの、営業利益は計画に対し未達成となった

4.3 今後の景気見通し

(1) 景気の現状（政府見解①）

景気は、新型コロナウイルス感染症の影響により、依然として厳しい状況にあるが、このところ 持ち直しの動きがみられる。企業収益は、急速に減少している。企業の業況判断は、厳しさは残るものの、改善の動きがみられる。

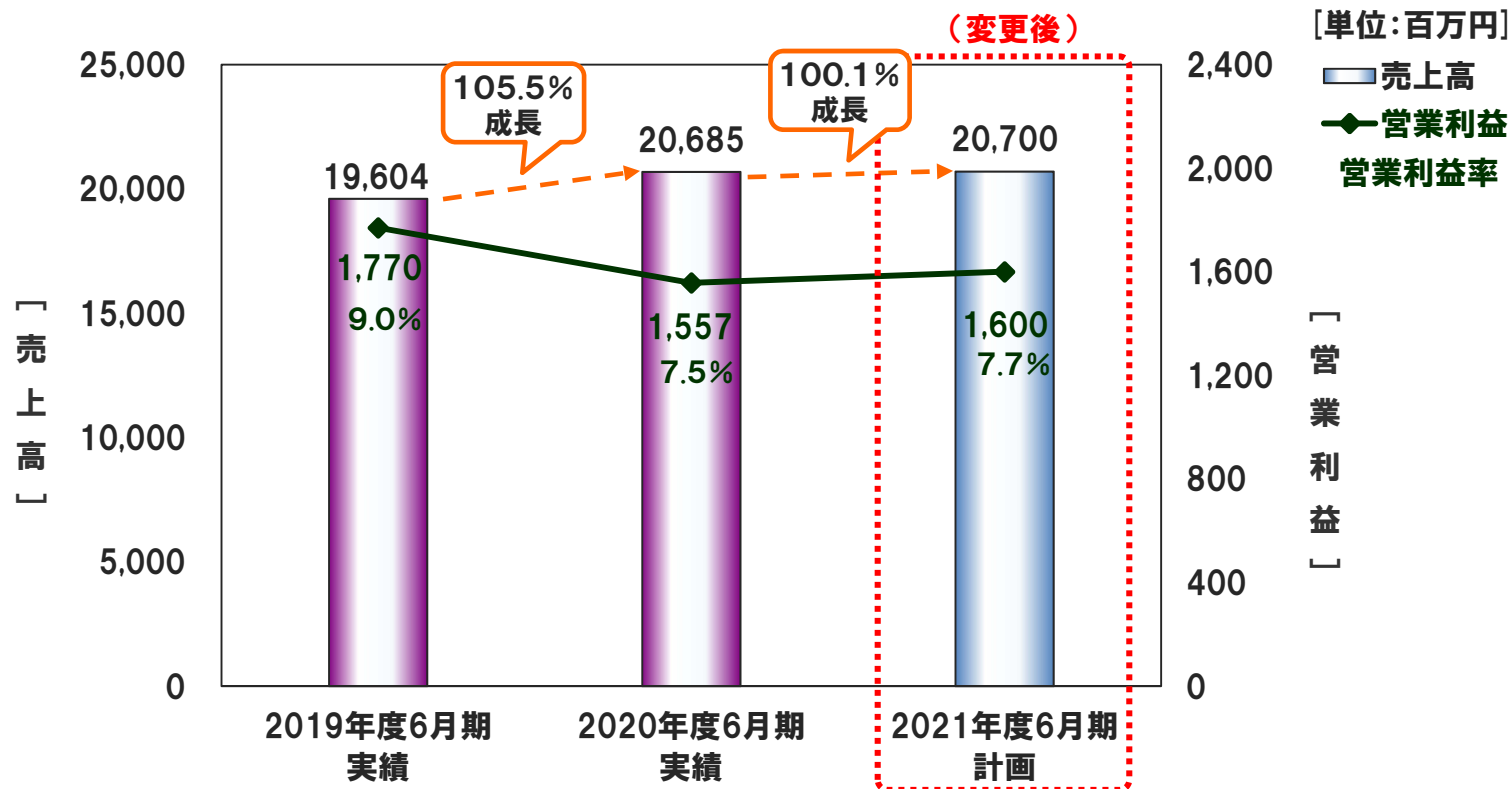
（出典：2020年7月22日 内閣府発表「月例経済報告」）

(2) 今後の見通し（政府見解②）

先行きについては、感染拡大の防止策を講じつつ、社会経済活動のレベルを段階的に引き上げていくなかで、各種政策の効果もあって持ち直しの動きが続くことが期待されるが、感染症が内外経済に与える影響に十分注意する必要がある。

（出典：同上）

4.4 2021年度6月期の計画



現在の事業環境や今後の見通しを踏まえ、最終年度である
2021年度6月期の計画を以下のとおり変更

【売上高】 **207億円** 【営業利益】 **16億円**

4.4 2021年度6月期の計画

新型コロナウイルス感染症への対応

- ・感染症の拡大や長期化が予想される中で、社員及び関係するステークホルダーの健康や安全を最優先としつつ、情勢の変化に迅速に対応し、事業への影響を抑えることに努めるとともに、成長に向けた各種施策に積極的に取り組んでいく
- 就業環境や顧客訪問における制限等、一部影響は出ているものの **成長傾向を維持できるよう2020年6月期並みの計画とする**

中長期的な成長に向けた施策

- ・中長期的な成長に向けて、2020年6月期より実施している以下の施策に、継続して取り組んでいく
 - 既存パッケージの大幅リニューアルに加え、ロボティクスやIoT等、最先端技術に関する研究開発の強化
 - 社員の心身の健康維持のための健康経営の取組みの推進
 - 業務効率化を目的とした社内基幹システムの更改

4.5 計画達成に向けての取組み

従来から設定している経営方針に沿って、課題解決に向けた各種取組みを強化し、積極的に実施していく

経営方針

各種施策のキーワード

(1) 優秀人材の量的拡大による事業基盤の強化	採用強化	離職防止	健康経営
(2) 営業・開発パワーの増大	アライアンス強化	パートナー拡大	
(3) プライムビジネスの拡大	最新技術へ投資	グローバル展開	
(4) グループ経営の効率化	情報共有・連携	M&A	
(5) コーポレートガバナンスの強化	コンプライアンス強化	CGC対応	

4.7 2021年6月期の配当予想

1株当たり配当額 20.00円

<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)	※1 当期 純利益 (百万円)	総配分性向 (%)	※2 DOE (%)	※2 ROE (%)
2016年6月期	※3 14.00	246	50.05	902	55.1	2.5	9.0
2017年6月期	13.00	223	46.89	818	56.5	2.2	7.9
2018年6月期	14.00	234	65.14	1,107	51.1	2.2	10.3
2019年6月期	20.00	328	72.08	1,199	50.3	2.9	10.5
※4 2020年6月期	20.00	334	63.25	1,051	55.2	2.7	8.6

※1:親会社株式に帰属する当期純利益

※2:DOE(純資産配当率(連結))、ROE(自己資本当期純利益率)

※3:2016年6月期 配当額の内訳:普通配当12円、創立40周年記念配当2円

※4:2020年6月期は(予定)の数値を記載しております。

5. トピックス

5. トピックス

(1) 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の遂行及び資本効率の向上、並びに株主還元を図るため、自己株式の取得を行いました。

【自己株式の取得】

- ・取得した株式の種類 : 当社普通株式
- ・取得した株式の総数 : 250,000株
- ・株式の取得価額の総額 : 246百万円
- ・取得期間 : 2019年11月26日～12月10日
- ・取得方法 : 東京証券取引所における市場買付

※上記には、2019年11月26日にToSTNeT-3によって買付けた分を含む

2019年12月31日時点の自己株式の保有状況

- ・発行済株式総数 19,555,080株
- ・うち自己株式数 2,823,478株

5. トピックス

(2) AYUDAの取組み

日本国内販売に向けて研究開発を進めている自律移動型サービスロボット「**AYUDA(アユダ)**」について、機能改善を図るとともに、知名度を向上させるため、各種取組みを行いました。

【実証実験への参加】

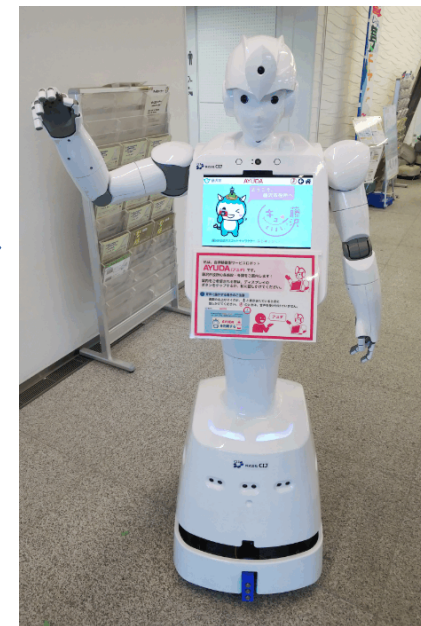
神奈川県が推進している「**かながわロボタウン**」の実証実験に参加し、藤沢市にあるショッピングモール「**テラスモール湘南**」及び藤沢市役所における来訪者の案内を「**AYUDA**」が行い、その様子はニュースにも取り上げられました。

【各種展示会への参加】

各種展示会へ「**AYUDA**」を出展し、多くの来場者に「**AYUDA**」を体験いただきました。

(出展展示会(一例))

CEATEC2019、サービスロボット開発技術展、国際ロボット展 等



▲藤沢市役所にて案内するAYUDA

5. トピックス

(3) 「指名・報酬委員会」の設置

2019年9月26日に、取締役会の諮問機関として、「指名・報酬委員会」を設置いたしました。

【設置の目的】

取締役等の指名及び報酬等の決定に係る取締役会の機能の独立性・客観性を高め、説明責任及びコーポレート・ガバナンスの一層の充実を図るため。

【委員の構成】

指名報酬委員会は議長を含む5名で構成し、
その過半数及び議長は独立社外取締役としております。

【2020年6月期の実績】

2020年9月より7回、委員会を開催し、取締役等の指名や報酬に関する方針、内容についての協議を行いました。

2020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