



株式会社クレオ

2018年3月期 第2四半期決算 決算説明会

2017年11月02日

株式会社クレオ (JASDAQ:9698)

目次

Index

I. 決算概要

2018年3月期 第2四半期(累計) 連結決算概要	P. 4
四半期別の売上高・営業利益	P. 5
3カ年度の業績推移(第2四半期累計)	P. 6
連結売上高 前期比 増減内訳	P. 7
連結営業利益 前期比 増減内訳	P. 8
2018年3月期 第2四半期(累計) セグメント別売上高の概要	P. 9
2018年3月期 第2四半期(累計) セグメント別営業利益の概要	P. 10

II. 今期通期見通しおよび中期経営計画の進捗

2018年3月期 連結通期計画	P. 12
今期通期見通し	P. 13
2018年3月期 配当金予想	P. 14
中期経営計画 基本方針	P. 15
重点事業進捗：ソリューションサービス事業	P. 16
重点事業進捗：オープンイノベーション推進室の進捗	P. 17
重点事業進捗：HR Technology カンファレンスに参画	P. 18
今後の投資家の皆様との対話スケジュール	P. 19

III. 補足資料

決算概要

Financial Results

2018年3月期 第2四半期 連結業績概要

(単位：百万円、%)

	2017年3月期 2Q 実績	2018年3月期 2Q 計画値	2018年3月期 2Q 実績	前期比		対計画比	
				増減	%	増減	%
売上高	5,379	5,660	5,582	202	3.8	▲77	▲1.4
営業利益	46	10	29	▲16	▲35.6	19	199.3
経常利益	73	20	58	▲15	▲20.8	38	192.5
純利益	40	▲20	20	▲19	▲48.7	40	—

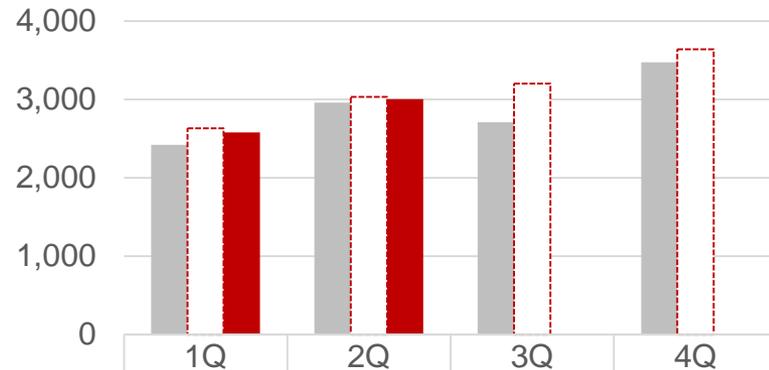
■ 連結業績概要について

- 売上高：サポートサービス事業、システム運用・サービス事業の伸長などにより前期比で増収
- 営業利益：受託開発事業の減益などにより前期比で減益
- 経常利益：営業利益の減益に伴い前期比で減益
- 純利益：営業利益の減益に伴い前期比で減益

四半期別の売上高・営業利益

四半期別売上高

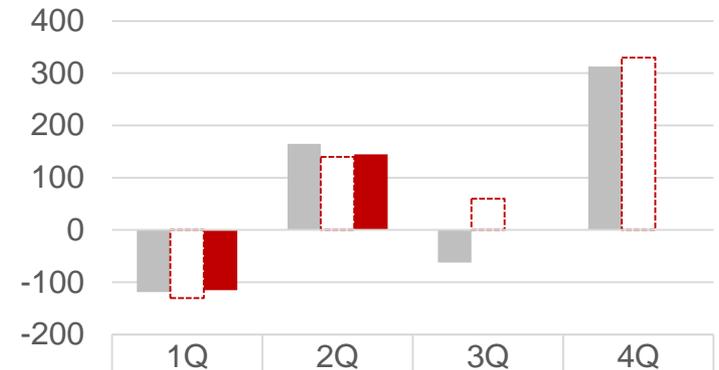
(単位：百万円)



	1Q	2Q	3Q	4Q
■ 前期実績	2,420	2,959	2,706	3,473
□ 当期計画	2,630	3,030	3,200	3,640
■ 当期実績	2,577	3,004		

四半期別営業利益

(単位：百万円)



	1Q	2Q	3Q	4Q
■ 前期実績	-119	165	-62	313
□ 当期計画	-130	140	60	330
■ 当期実績	-115	145		

当第2四半期実績はほぼ計画値の通り。

■ 以下の事業特性上、特に第4四半期に営業利益計上が偏重する傾向あり

- 人事給与、会計ソリューションは新年度からの切り替えに備えて年度末に導入が集中(ソリューションサービス事業)
- 富士通グループを介して受託する官公庁向けシステム開発は年度末に納期が集中(受託開発事業)

3力年度の業績推移 (第2四半期累計)

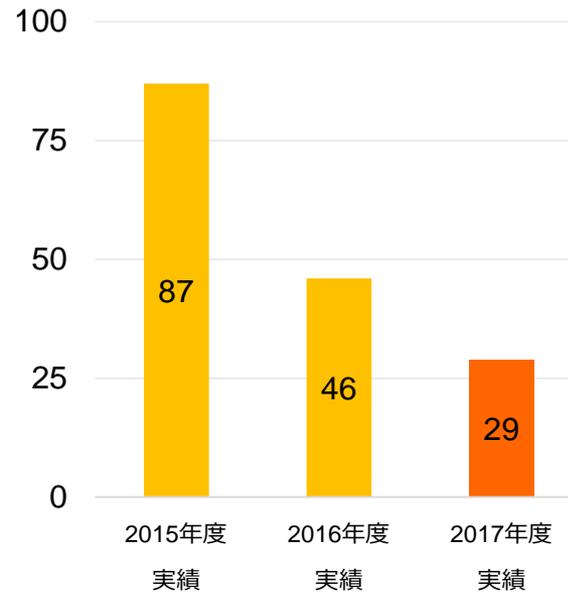
単位：百万円

売上高



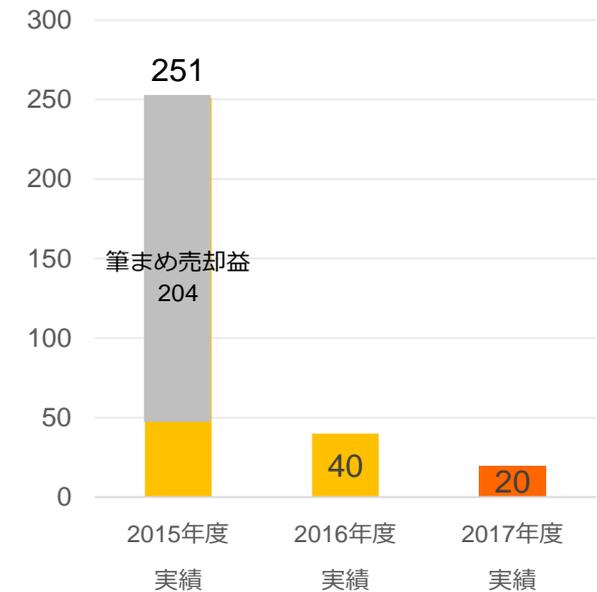
2017年度は受託開発事業の減収により前期比微増に留まる

営業利益



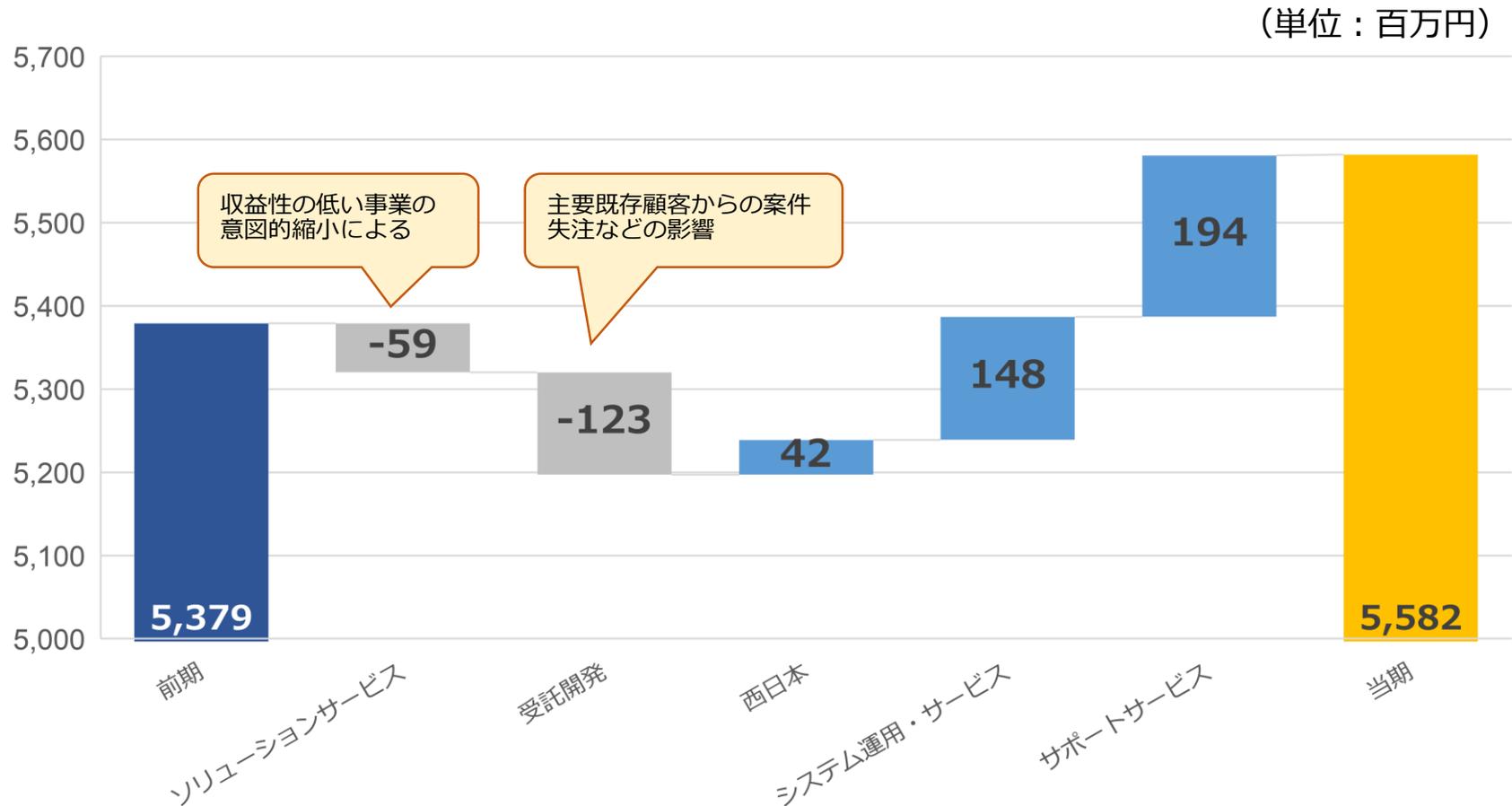
2016年度は前期大型案件の反動減。2017年度は受託開発事業の減益等による

純利益



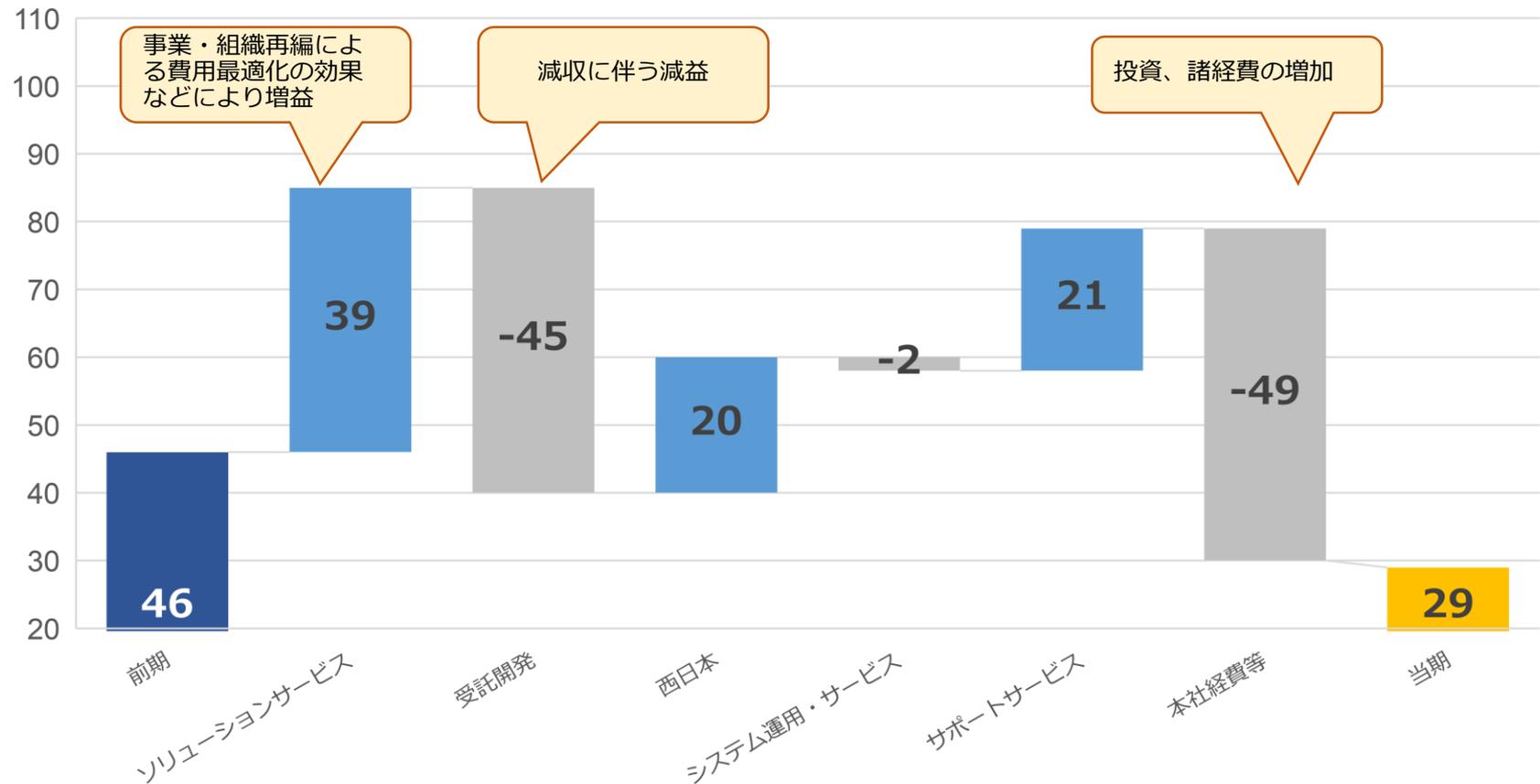
2015年度は筆まめ事業売却による特別利益が発生

連結売上高 前期比 増減内訳



連結営業利益 前期比 増減内訳

(単位：百万円)



2018年3月期 第2四半期 セグメント別売上高の概要

(単位：百万円、%)

	前期 実績	2Q 計画値	当期 実績	前期比		売上高 構成比
				増減	%	
ソリューションサービス事業	1,373	1,410	1,313	▲59	▲4.3	23.5%
受託開発事業	661	740	538	▲123	▲18.7	9.6%
西日本事業	537	490	580	42	8.0	10.4%
システム運用・サービス事業	838	940	987	148	17.8	17.7%
サポートサービス事業	1,968	2,150	2,162	194	9.9	38.7%
連結合計	5,379	※5,660	5,582	202	3.8	

※2Q計画値の連結会計は連結相殺等 70百万円控除した数値です

■ 受託開発事業

既存大手顧客からの大型案件失注などにより減収

■ システム運用・サービス事業

国内大手ポータルサイト事業者からの案件受注増などにより増収

■ サポートサービス事業

コールセンターサービスの受注拡大などにより増収

2018年3月期 第2四半期 セグメント別営業利益の概要

(単位：百万円、%)

	前期 実績	2Q 計画値	当期 実績	営業 利益率	前期比	
					増減	%
ソリューションサービス事業	74	88	113	8.5%	39	53.0
受託開発事業	143	174	98	18.2%	▲45	▲31.7
西日本事業	21	17	41	7.1%	20	95.8
システム運用・サービス事業	45	40	43	4.4%	▲2	▲5.8
サポートサービス事業	76	65	98	4.6%	21	28.4
本社経費等	▲315	▲374	▲364	—	▲49	—
連結合計	46	10	29	0.5%	▲16	▲35.6

■ 受託開発事業

売上減による減益

■ 本社経費等

新規事業のための研究開発投資、子会社合併に伴う間接部門人員の集約による人件費増など

今期通期見通し および 中期経営計画の進捗

Business Strategies

2018年3月期 連結通期計画

(単位：百万円、%)

	上期実績	3Q計画	4Q計画	通期計画	進捗率
売上高	5,582	3,200	3,640	12,500	44.7%
対前年比増減 (前年実績値)	3.8% (5,379)			8.1% (11,559)	
営業利益	29	60	330	400	7.5%
対前年比増減 (前年実績値)	▲35.6% (46)			35.1% (296)	
経常利益	58	60	331	410	14.3%
対前年比増減 (前年実績値)	▲20.8% (73)			23.0% (333)	
純利益	20	40	260	280	7.4%
対前年比増減 (前年実績値)	▲48.7% (40)			3.9% (269)	

■ 2018年3月期 通期計画値について

前期比 941百万円増収、104百万円増益(営業利益)

営業利益率 前期 2.6% → 3.2%

各事業が堅実に伸長する見通しだが、中期経営計画達成に向けた投資により当期増益幅は約1億円の見通し。

■ 今期通期見通し

通期業績予想は2017年5月発表予想から修正なし。

- 第2四半期まで期初計画値をやや上回る利益水準で推移
- 受託開発事業の営業利益は通期で第1四半期のマイナス分を完全にカバーすることは難しい見通しであるものの、第1四半期の前期比 -76.7%を第2四半期 -31.7% まで改善。第2四半期以降の受注も堅調。
- 受託開発事業の減益分をソリューションサービス事業をはじめとする他事業の増益がカバー

2018年3月期 配当金予想

	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想
年間配当金	15円	13円	14円
配当金総額	129百万円	109百万円	117百万円
配当性向(連結)	31.4%	41.8%	42.0%
当期純利益(連結)	413百万円	267百万円	280百万円

■ 2018年3月期 配当予想

連結配当性向 40% 目標を維持し、純利益増により増配を目論む

中間配当 0 円。通期業績予想据え置き。
配当金予想も 2017年5月発表予想から修正なし。

中期経営計画 基本方針

100年企業を目指して

CREO
Middle Term
2017-2019

2019年度目標

売上高

150億円

営業利益

10.0億円

※過去最高益(1998年度) 営業利益 8.8 億円超えを目指す

- 1 グループ^o総合力発揮のための総改革
- 2 実感できる成長力強化
- 3 安定的な株主還元の充実
- 4 コーポレートガバナンスの強化

2017年度計画

売上高

125億円

営業利益

4.0億円

重点事業進捗：ソリューションサービス事業

総改革

組織再編→成長力強化 グループ総合力発揮
点から面への営業展開 顧客1,000社アプローチ

上期中の成果

受注力 向上

● 単体販売から製品組合せでの統合提案へ

前年度まで各子会社での単体販売が中心だった「ZeeM」「BizPlatform」「TimePro-VG」等の製品・サービスの組み合わせによるソリューション提供を強化。複数の大型案件が進行中。

● 「ZeeM」と「TimePro-VG」のクロスセル強化施策

人事給与ソリューション「ZeeM」とアマノ社勤怠・就業管理システム「TimePro-VG」のクロスセル強化施策を準備中。「働き方改革」ニーズを取り込む。

● 「ZeeM」クラウド対応強化

顧客ニーズへの対応と、今後の新サービス提供の際に重要になる、「ZeeM」のクラウド対応を強化中。

効率化

● 顧客基盤一元化によるプロモーションコスト削減

● 人財リソース（主にSE）の適正配置による最適化

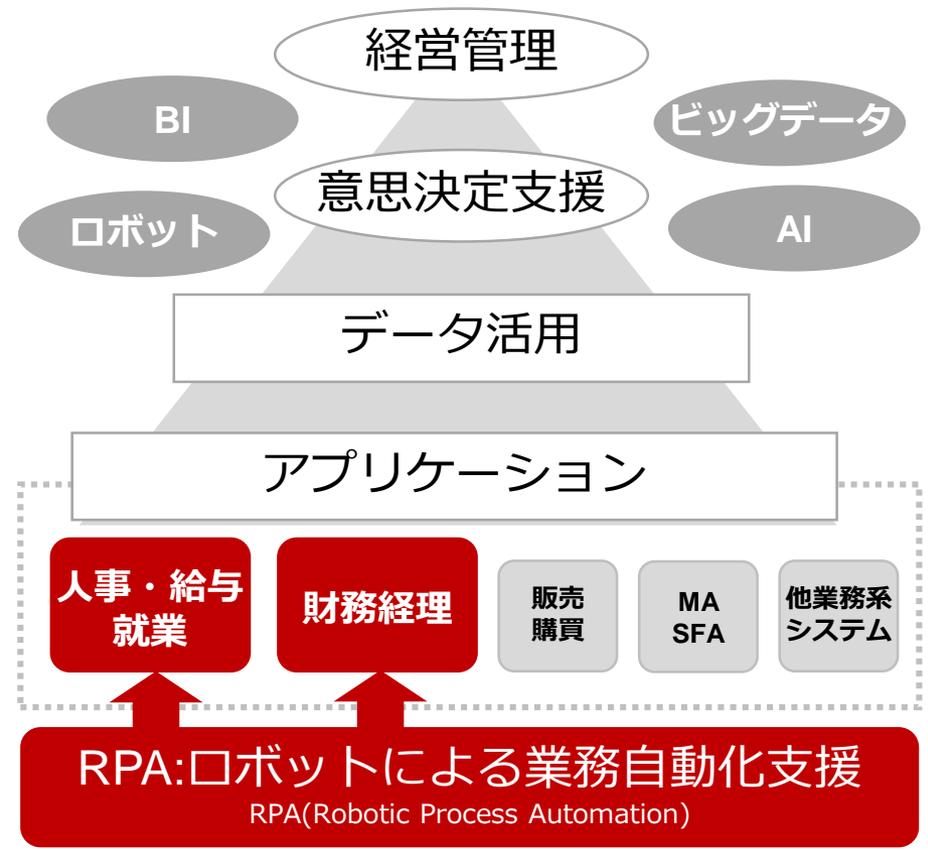
重点事業進捗：オープンイノベーション室の進捗

今ITに求められているものとは？

- 1) 成長戦略を支えるシステム投資**
ビジネスに直結したAI / IoT系テクノロジーによる攻めのIT活用
- 2) 労働人口減少への対応**
ロボティクス / ITアウトソーシング活用による労働力強化
- 3) 経営リスクの最小化**
データアナリティクス / ビジネスインテリジェンスの活用によるガバナンス向上

経営戦略と直結した、課題解決が必要

新たなサービス提供のイメージ



RPAとは？
一般的に「ロボットによる業務自動化の取り組み」を表す言葉

重点事業進捗：HR Technology カンファレンスに参画

RPA(Robotic Process Automation)技術を活用し、人給与・会計業務領域における生産性向上を支援するサービスを企画中。

日本の人事部
よくある質問 HRカンファレンス【東京】 HRカンファレンス【大阪】 参加料申込み

HR Technology カンファレンス 2017

11月22日 HR Technologyの最新情報を知り、良質なサービスを体感できるイベント

【主催】『日本の人事部』（株式会社アイ・キュー）
【後援】厚生労働省 経済産業省 【会場】ベルサール九段

PROGRAM	LOUNGE	SCHEDULE	OUTLINE
プログラム 詳細	交流ラウンジ・ 体験コーナー	スケジュール表 (申込)	概要・ アクセス

ウェアリングサービス AIスピーカー ナレッジシェア
VR 加速度センサー RPA
人工知能 IoT ビッグデータ解析

HR Technologyの最新情報を知り、
良質なサービスを体感できるイベント

オピニオンリーダーによるセッションと展示・体験コーナー



HR Technology カンファレンス 2017

11月22日（水）ベルサール九段
[後援] 厚生労働省 経済産業省

ZeeMのクレオが手掛ける、RPAで実現する 人事業務変革の「次なる一手」

政府が推進する「働き方改革」により、企業は多様な雇用体系とワークスタイルに対応していくことが求められています。そのため人事業務は、よりきめ細かな運用が必至となり、更なる業務効率化が重要課題となりました。本講演では、大手・中堅企業向け人事給与システム「ZeeM（ジーム）」のクレオが「次なる一手」と題し、人事領域におけるRPAの可能性と今後展開するサービスをご紹介します。

**弊社オープンイノベーション推進室長が
人事系技術カンファレンスにて講演**

今後の投資家の皆様との対話スケジュール

- 2017年 11月2日 第2四半期 決算説明会
- 2017年 12月上旬 スモールミーティング
- 2018年 3月3日 個人投資家向け説明会

WEBサイトのご紹介

当社ホームページでは、詳細なIR情報や財務情報など、株主・投資家様向けの情報の掲載はもちろんのこと、メールによる「IRメール配信サービス」も行っております。是非一度ご覧ください。

<http://www.creo.co.jp/ir/>



その他のお問い合わせ

株式会社クレオ

IR担当 安田

press-ir@creo.co.jp

TEL03-5783-3560

ご清聴ありがとうございました



株式会社クレオ

本資料に記載される見通し、今後の予測、戦略などに関する情報は、本資料作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲でなした判断に基づくものです。しかしながら、現実には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生等により、本資料記載の見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。

当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の見通しのみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控え下さるようお願いいたします。

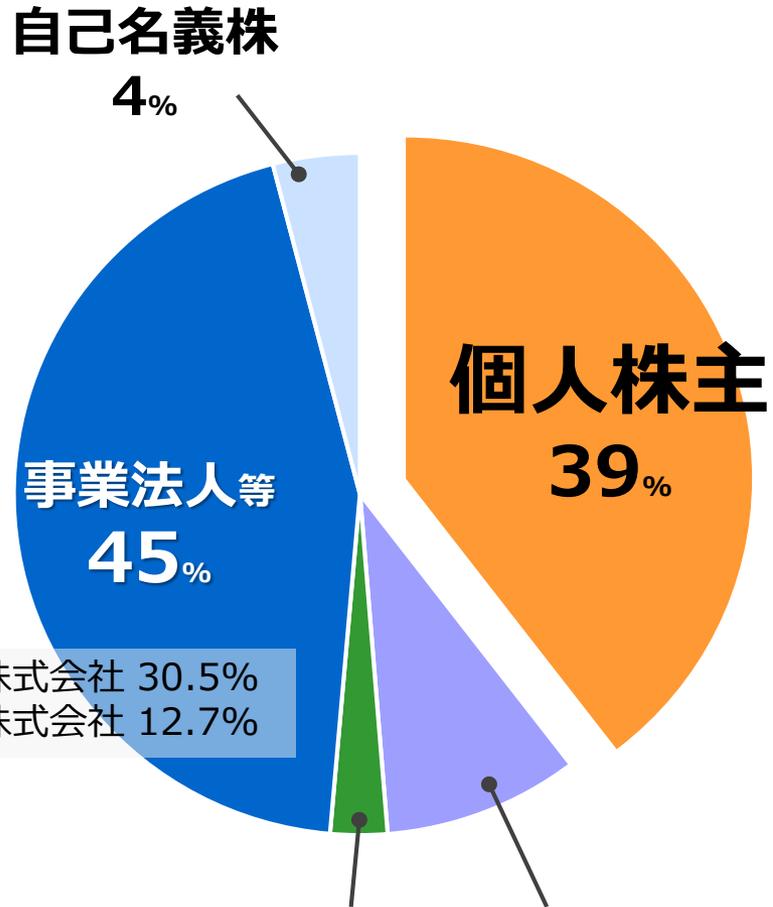
なお、いかなる目的であっても、本資料を無断で複写・複製、または転送などを行わないようにお願いします。

補足資料

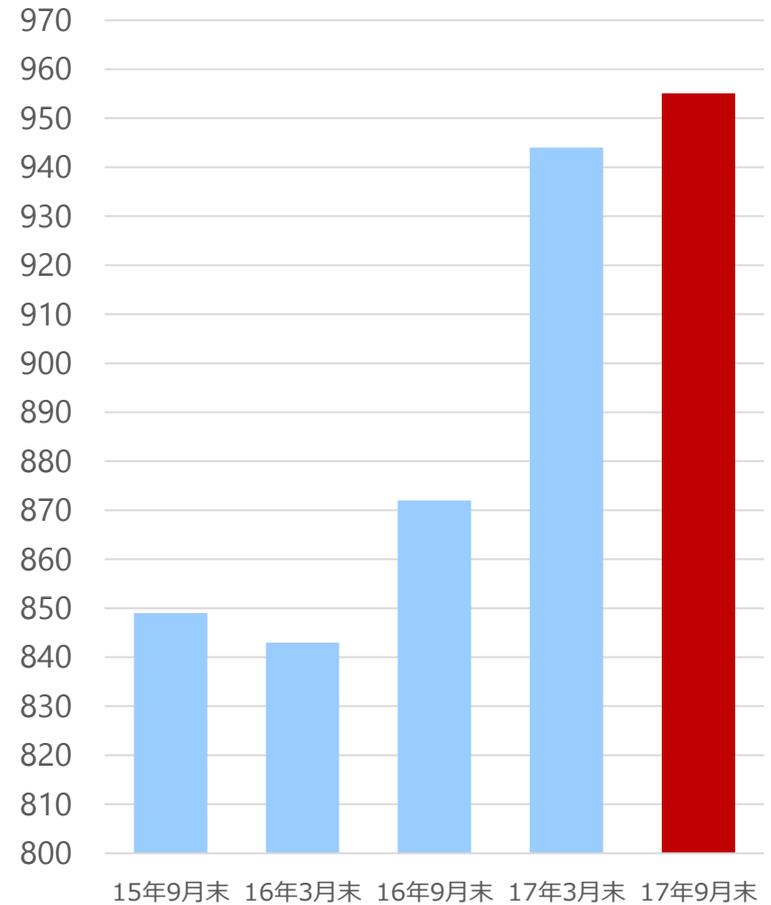
会社概要

社名	株式会社クレオ
本社所在地	〒150-0002 東京都品川区東品川4-10-27 住友不動産品川ビル12F
設立	1974年3月22日
代表者	代表取締役社長 柿崎 淳一
資本金	3,149,650千円
従業員数	連結：1,033名 単体：435名
事業内容	情報処理システムの開発及びこれらに関するサービスの提供
上場市場	JASDAQ 証券コード：9698

株主構成



(人) 個人株主数



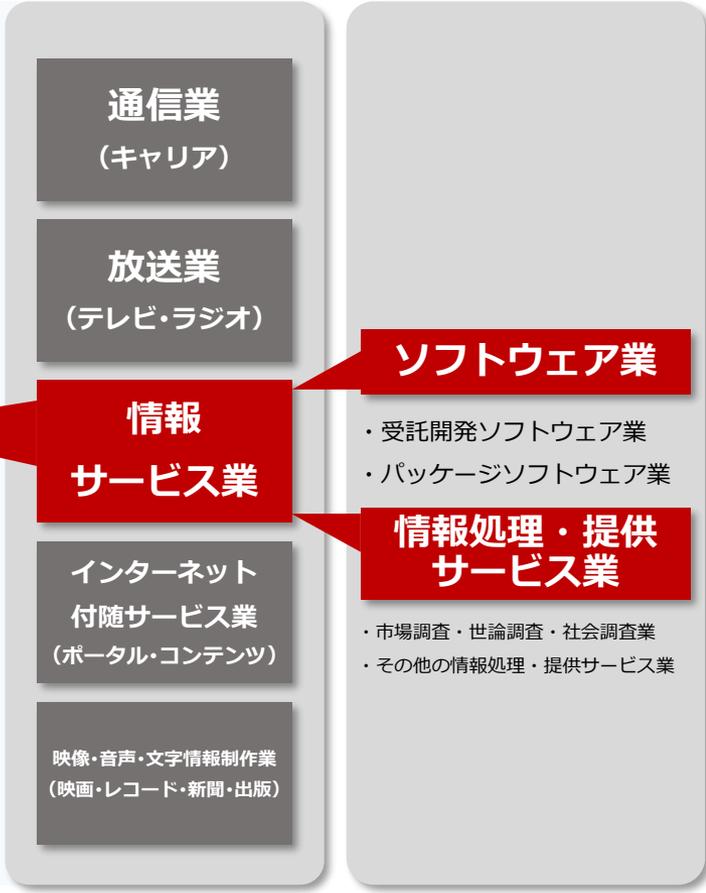
※2017年 9月30日時点 自己株式を含む発行済み株式数に占める比率

産業分類

- A 農業、林業
- B 漁業
- C 鉱業、採石業、砂利採取業
- D 建設業
- E 製造業
- F 電気・ガス・熱供給・水道業

G 情報通信業

- H 運輸業、郵便業
- I 卸売業、小売業
- J 金融業、保険業
- ・
- ・
- ・



ソフトウェア業

- ・受託開発ソフトウェア業
- ・パッケージソフトウェア業

情報処理・提供サービス業

- ・市場調査・世論調査・社会調査業
- ・その他の情報処理・提供サービス業

システムインテグレーターは、企業の成り立ちにより大きく4つに分類

外資系	国内メーカー系
国内ユーザー系	独立系

独立系はシステムインテグレーション事業を目的に、独自に設立された企業群。メーカーやベンダーにとらわれず、クライアントに最適なハードウェア、ソフトウェアを提供することができるのが強み。

※総務省 日本標準産業分類より

提供しているサービス（IT関連事業）

ハードウェア

パソコン・プリンタ
スマートフォン
関連部品メーカーなど

通信・ネットワーク

通信事業者
インターネットプロバイダーなど

コンサルティング

コンサルティングファーム
シンクタンクなど

ソフトウェア

OS、経営管理ソフト
セキュリティソフトなど

情報サービス

ソフトウェアベンダー
システムインテグレーター
など

インターネット関連

ポータルサイト
ネットショッピング
SNS・ゲーム会社

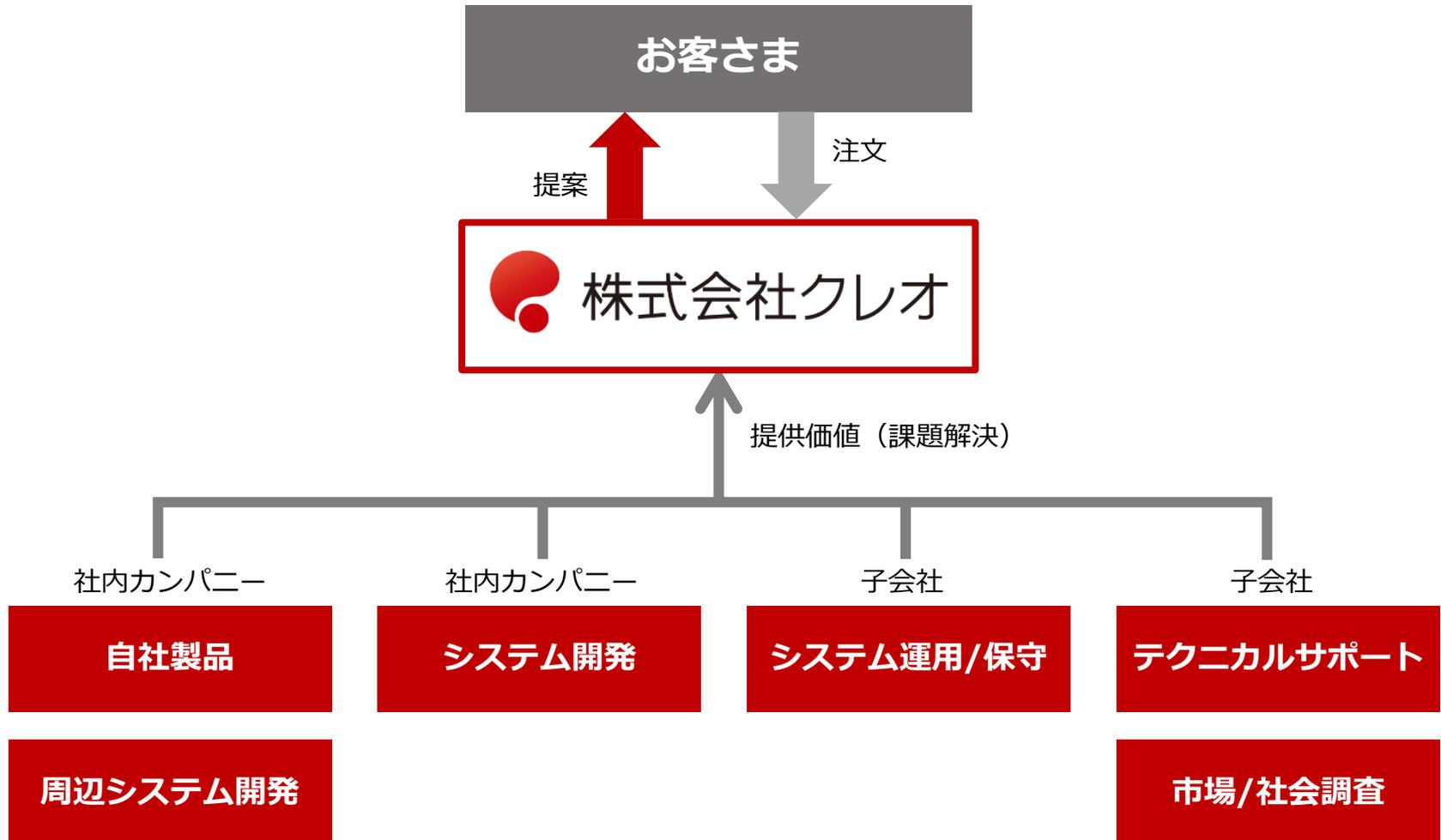
サポートサービス

テクニカルサポート
ヘルプデスクなど

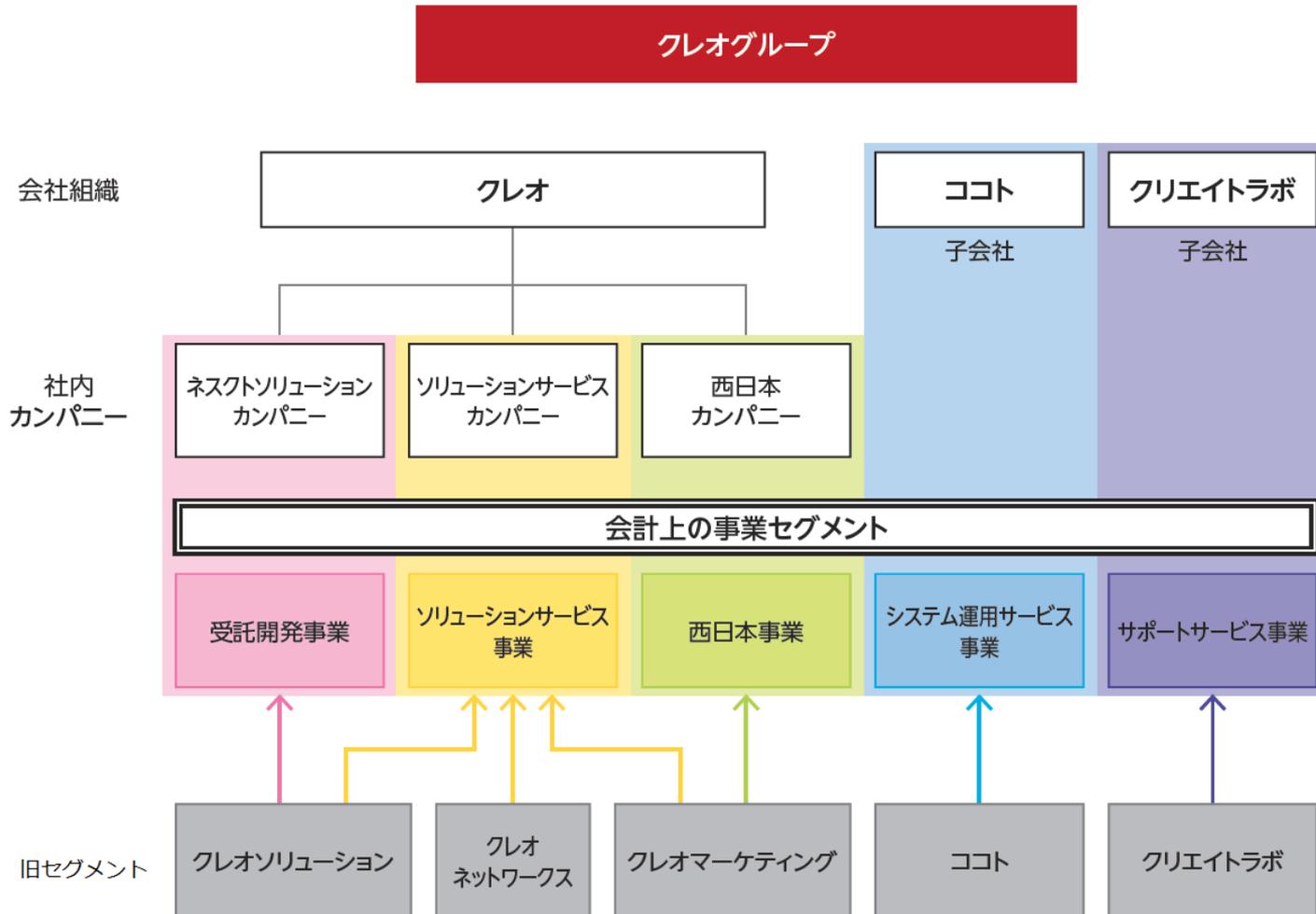
システム運用・保守

システムメンテナンス
システム監視など

クレオのビジネスモデル



当期からの事業セグメント変更



以降のページにおける各セグメントの前期比は、前期の数値をセグメント変更後の数値に組替えた上で比較を行っております。

2018年3月期 連結通期計画

	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期
売上高	2,630	3,030	5,660	3,200	3,640	12,500
対前年比増減 (前年実績値)			5.2% (5,379)			8.1% (11,559)
営業利益	-130	140	10	60	330	400
対前年比増減 (前年実績値)			▲78.3% (46)			35.1% (296)
経常利益	-120	139	20	60	331	410
対前年比増減 (前年実績値)			▲73.3% (73)			23.0% (333)
純利益	-150	130	-20	40	260	280
対前年比増減 (前年実績値)			- (40)			3.9% (269)

■ 2018年3月期 通期計画値について

前期比 941百万円増収、104百万円増益(営業利益)

営業利益率 前期 2.6% → 3.2%

各事業が堅実に伸長する見通しだが、中期経営計画達成に向けた投資により当期増益幅は約1億円の見通し。

セグメント別売上高 (2018年3月期 予想)

(単位 : 百万円、%)

		ソリューション サービス(SS)	受託開発	西日本	システム運用 サービス	サポート サービス	連結相殺等	連結合計
通期	2017年3月期 実績	2,802	1,646	1,234	1,720	4,413	▲257	11,559
	2018年3月期 予想	3,160	1,750	1,320	1,990	4,400	▲120	12,500
	増減額 (前期比)	357	103	85	270	▲13	136	940
	増減率 (前期比)	12.8%	6.3%	6.9%	15.7%	-0.3%	-	8.1%

※ 前期の各セグメント実績値は旧セグメント数値を新セグメントに組み替え、参考値として記載

セグメント別営業利益 (2018年3月期 予想)

(単位：百万円、%)

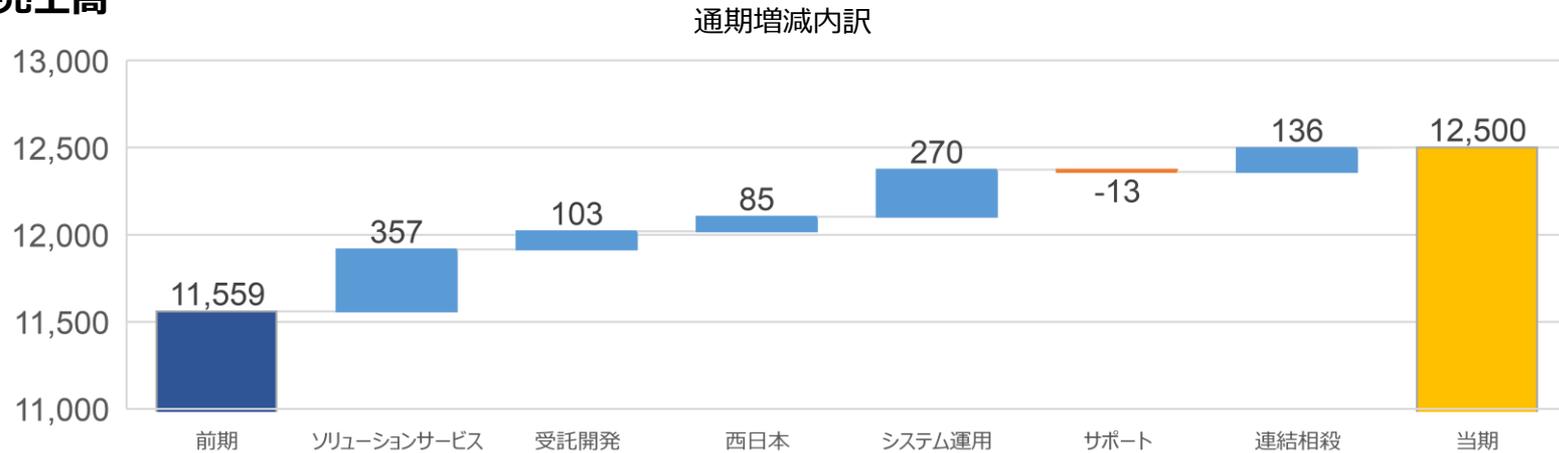
		ソリューション サービス(SS)	受託開発	西日本	システム運用 サービス	サポート サービス	本社経費等	連結合計
通期	2017年3月期 実績	247	359	99	120	177	▲704	296
	2018年3月期 予想	384	377	108	130	130	▲729	400
	営業利益率	12.2%	21.5%	8.2%	6.5%	3.0%	-	3.2%
	増減額 (前期比)	137	18	9	10	▲47	▲25	103
	増減率 (前期比)	55.7%	5.0%	9.6%	8.1%	-26.4%	-	34.8%

※ 前期の各セグメント実績値は旧セグメント数値を新セグメントに組み替え、参考値として記載

セグメント別 前期比増減要因 (2018年3月期 予想)

■ 売上高

(単位：百万円)



■ 営業利益



■ 通期増減要因

サポートサービス事業は前期特需案件の反動減などにより減益。その他事業は通期で増収増益見通し。
本社経費増は、新規事業のための研究開発投資、子会社合併に伴う間接部門人員の集約による人件費増などによる。