



株式会社クレオ

決算説明会

2018年3月期

2018年5月14日

株式会社クレオ (JASDAQ:9698)

目次

Index

I. 決算概要	P. 3 ~ P.11
II. 2019年3月期 業績予想と経営方針	P. 12 ~ P.22
III. 配当について	P. 23 ~ P.26
補足資料	P. 28 ~ P.36

決算概要

Financial Results

2018年3月期 連結業績概要

(単位：百万円、%)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画値	2018年3月期 実績	前期比		対計画比	
				増減	%	増減	%
売上高	11,559	12,500	12,268	708	6.1	-231	-1.9
営業利益	296	400	410	113	38.3	10	2.7
経常利益	333	410	457	124	37.3	48	11.7
純利益	267	280	305	38	14.4	26	9.2

■ 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：ソリューションサービス事業を中心に、事業・組織再編による費用最適化の効果などにより増益
- 純利益：営業利益の増加に伴う純利益の増加

2018年3月期 配当金

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
年間配当金	15円	13円	15円
配当金総額	129百万円	109百万円	124百万円
配当性向(連結)	31.4%	41.8%	40.8%
当期純利益(連結)	413百万円	267百万円	305百万円

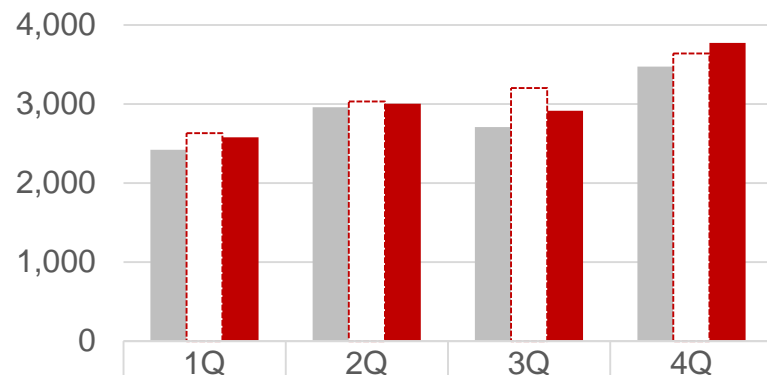
※ 当社定款の定めにより、2018年5月11日開催の取締役会において上記配当実施を決議済

■ 中期経営計画で定めた配当政策「配当性向40%」を維持し、年度予想通り「15円」の配当となりました。

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	2,915	3,770

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	84	296

■ 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

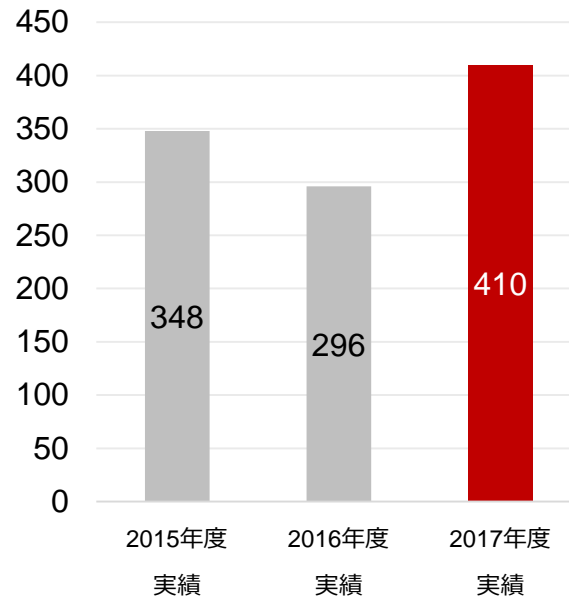
単位：百万円

売上高



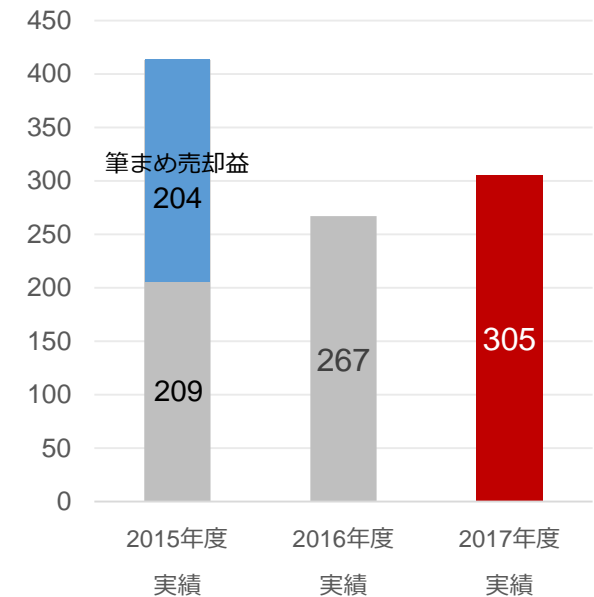
2017年度は受託開発事業の減収により前期比微増に留まる

営業利益



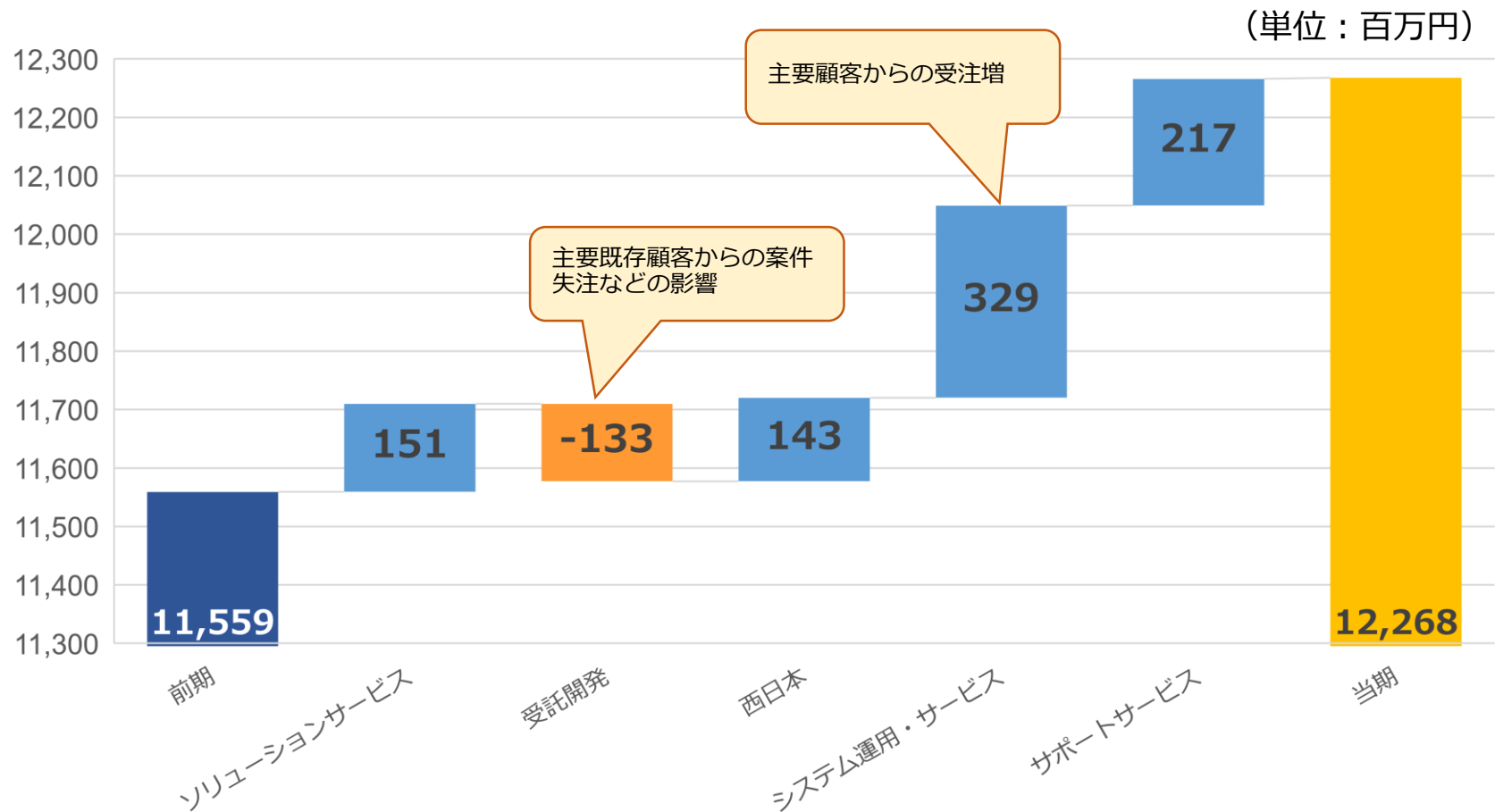
2016年度は前期大型案件の反動減。2017年度はソリューションサービス事業の増益等により増益

純利益



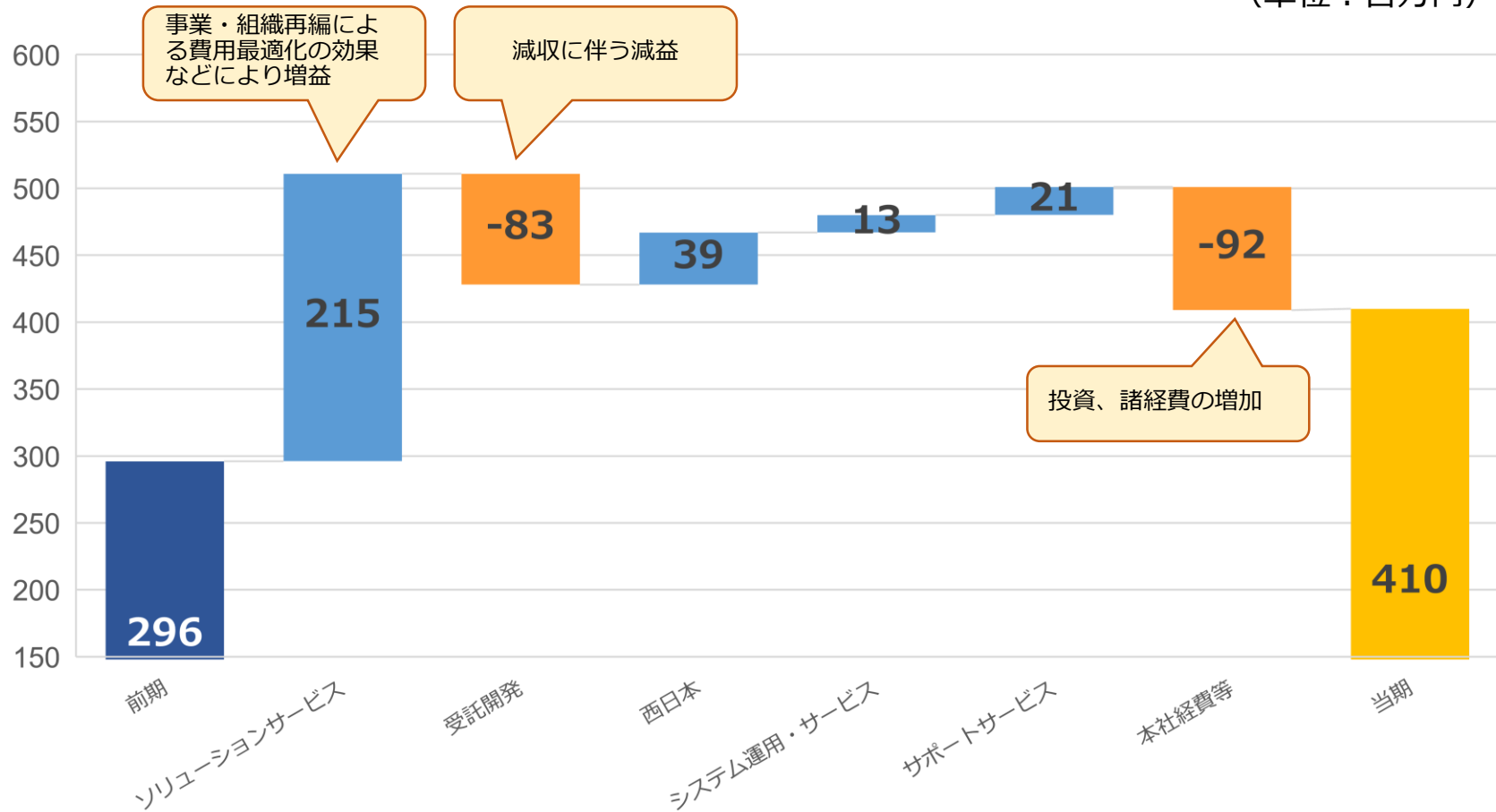
2015年度は筆まめ事業売却による特別利益が発生

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 セグメント別売上高の概要

(単位：百万円、%)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画値	2018年3月期 実績	前期比		対計画比		売上 構成比
				増減	%	増減	%	%
ソリューションサービス事業	2,866	3,160	3,018	151	5.3	-141	-4.5	24.6
受託開発事業	1,537	1,750	1,404	-133	-8.7	-345	-19.7	11.4
西日本事業	1,234	1,320	1,378	143	11.6	58	4.4	11.2
システム運用・サービス事業	1,719	1,990	2,049	329	19.2	59	3.0	16.7
サポートサービス事業	4,200	4,400	4,417	217	5.2	17	0.4	36.0
連結合計	11,559	12,500	12,268	708	6.1	-231	-1.9	100

■ 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 セグメント別営業利益の概要

(単位：百万円、%)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画値	2018年3月期 実績	営業利益率	前期比		対計画比	
					増減	%	増減	%
ソリューションサービス事業	199	384	414	13.7	215	108.2	30	7.9
受託開発事業	351	377	267	19.0	-83	-23.8	-109	-29.1
西日本事業	100	108	139	10.1	39	39.0	31	29.4
システム運用・サービス事業	120	130	133	6.5	13	11.4	3	3.0
サポートサービス事業	176	130	198	4.5	21	12.2	68	52.5
連結合計	296	400	410	3.3	114	38.3	10	2.7

■ ソリューションサービス事業

事業・組織再編による費用最適化の効果などにより増益

■ 受託開発事業

受注は4Q計画達成で盛り返したものの、営業利益は計画届かず

2019年3月期 業績予想と経営方針

Business Strategies

中期経営計画 2017~2019年度 基本方針サマリー

実感できる成長力	売上高 9.3%成長	営業利益 39.3%成長	過去最高益 8.8億円越え
グループ総合力	クロスセル 強化	部門連係 強化	新規事業 創出
安定した株主還元	自己資本比率70%超過額 を原資とした自己株取得		配当性向 40%維持
コーポレート・ ガバナンス強化	株主対話 強化	役員報酬 制度改定	独立役員 選任

中期経営指標 2019年度

売上高	営業利益	経常利益	純利益	ROE
150億円	10億円	10.1億円	6.8億円	11.5%

中期経営計画 2017年度の進捗

実感できる成長力

合併による費用最適化が進み
今年度営業利益計画値達成

グループ総合力

製品連携による統合サービスの提案増
大型案件受注を実現

新規事業創出

「クレオRPAサービス」の提供開始
事業化へ向け前進

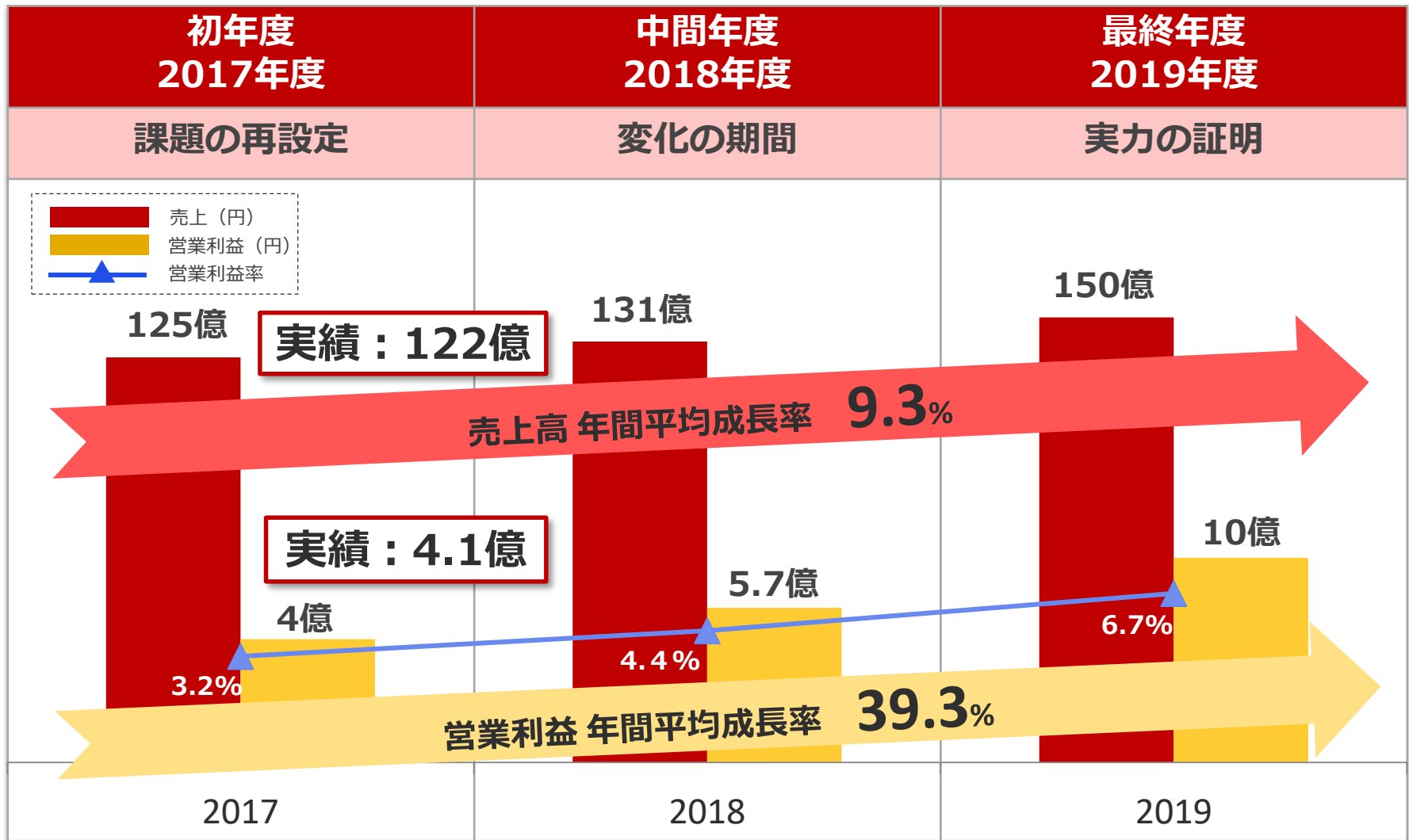
安定した株主還元

14円→15円へ増配
配当性向40%以上を維持

**コーポレート・
ガバナンス強化**

独立社外取締役の就任による
アドバイザリー機能の強化継続

中期経営計画 中間年度目標



2019年3月期 連結通期計画

(単位：百万円)

	1Q	2Q	上期	3Q	4Q	通期
売上高	2,600	3,400	6,000	3,100	4,000	13,100
対前年比増減 (前年実績値)	0.9% (2,577)	13.2% (3,004)	7.5% (5,582)	6.3% (2,915)	6.1% (3,770)	6.8% (12,268)
営業利益	-85	115	30	140	400	570
対前年比増減 (前年実績値)	- (-115)	▲21.1% (145)	0.2% (29)	66.4% (84)	34.9% (296)	38.8% (410)
経常利益	-80	130	50	140	400	590
対前年比増減 (前年実績値)	- (-111)	▲23.5% (170)	▲14.5% (58)	51.2% (92)	30.4% (306)	28.8% (457)
純利益	-95	115	20	110	270	400
対前年比増減 (前年実績値)	- (-127)	▲22.7% (148)	▲4.1% (20)	34.3% (81)	33.1% (202)	30.9% (305)

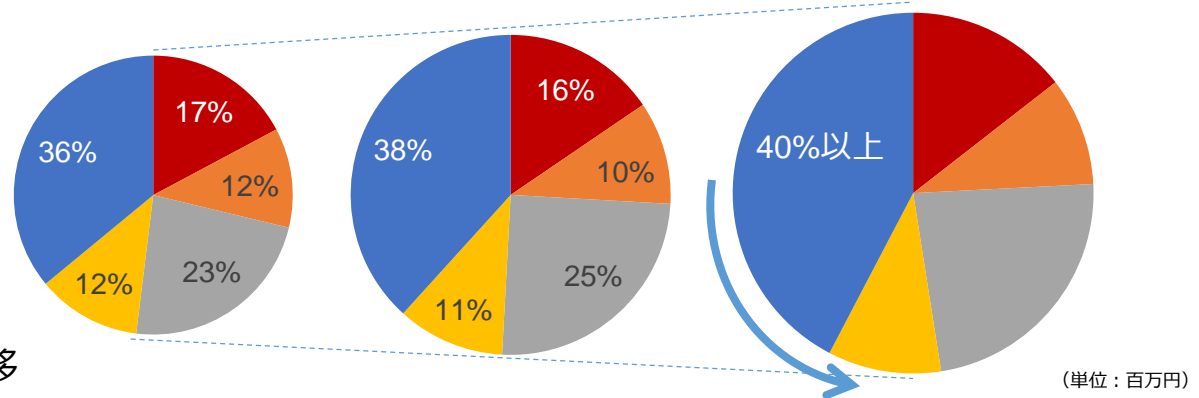
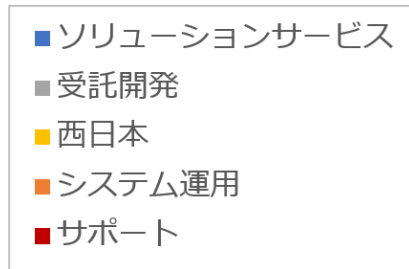
■ 2019年3月期 通期計画値について

前期比 832百万円増収、160百万円増益(営業利益)

営業利益率 前期 3.3% → 4.4%

各事業が堅実に伸長し、当期増益幅は1.6億円の見通し。

将来的な利益拡大のイメージ



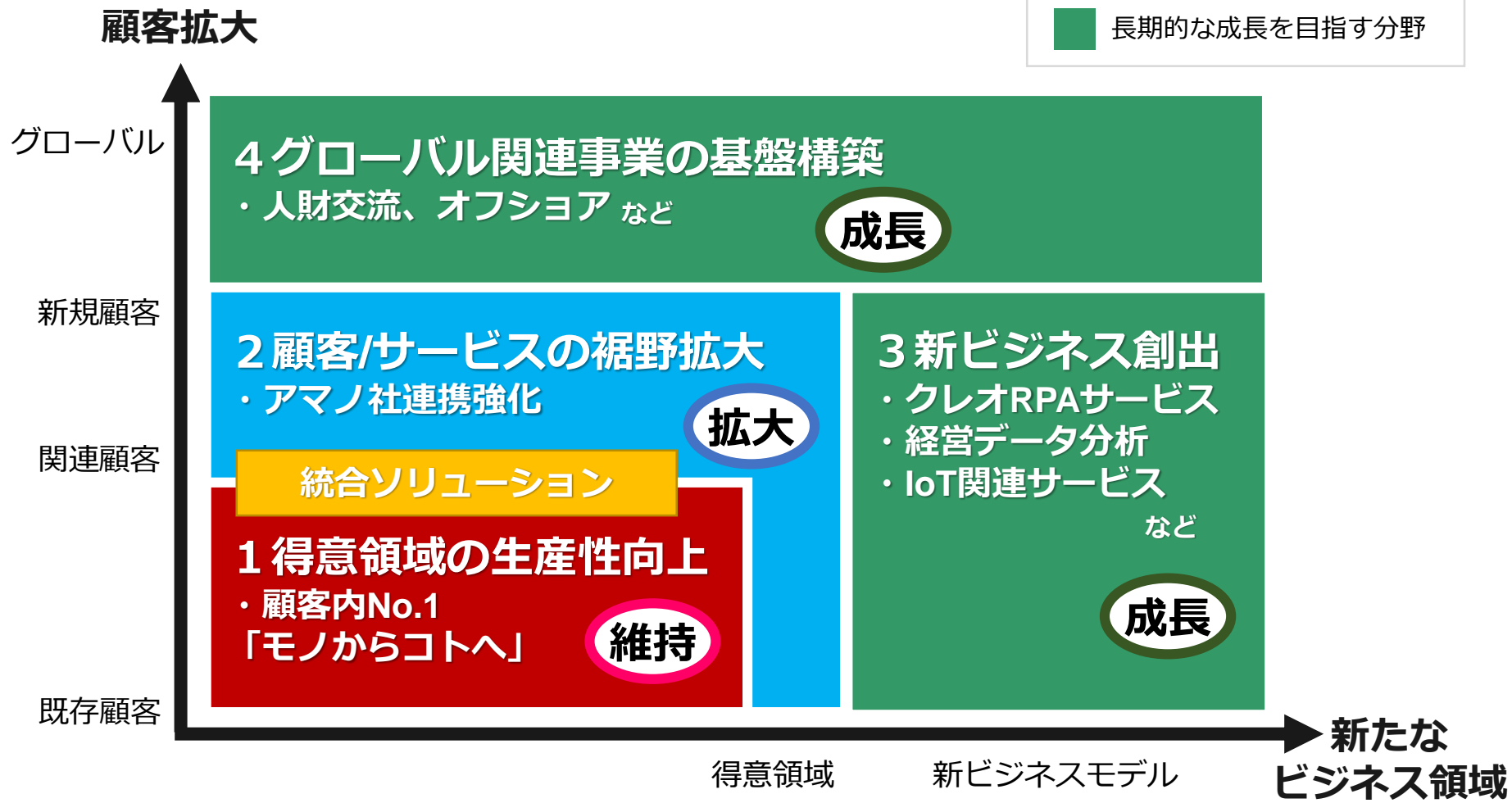
セグメント別営業利益の推移

	2017年度実績	2018年度計画	2019年度
ソリューションサービス	414	500	▲
受託開発	267	360	▶
西日本	139	140	▶
システム運用	133	150	▶
サポート	198	210	▶

中期経営計画の利益拡大で最も大きな比重を担うのはソリューションサービス事業。加えて、その他事業の持続的拡大を原資に、新規事業の事業化・拡大推進に投資し利益積み上げを狙う。

成長戦略イメージ

- 収益性を目指す分野
- 中期的な成長を目指す分野
- 長期的な成長を目指す分野



「モノ」から「コト」へ、顧客内No.1へ向けた取り組み

製品（モノ）の販売だけではなく、企業課題を解決するサービス（コト）の提供にシフト。点だった製品を線で繋ぎ、統合サービスとして提供。（他社製品の取り扱いも強化）

モノ

ITサービス / 製品

ZeeM 就業
V2
Powered by TimePro-VG

ZeeM 人事
給与

BIZ PLATFORM

クレオRPAサービス



コト

“統合ソリューション化”

経営革新と業務改善を実現

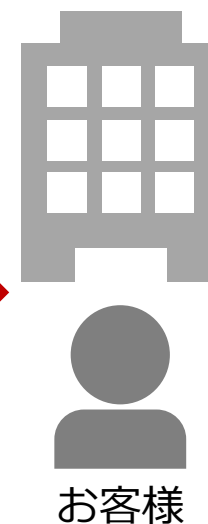
- (一例)
企業の働き方改革を実現
- ・ 勤怠管理システムで社員の働き方改革を実現
 - ・ 人事給与システム + RPAによる業務自動化で人事部門の働き方改革を実現

実際の導入事例インタビューはこちらからご覧いただけます。

東武トップツアーズ 様
企業合併で実現した人材活用基盤とは
<https://www.zeem.jp/instance/casestudy-tobutoptours/>



お客様の
ITコンシェルジュ
を目指しています。



注力サービス紹介：「クレオRPAサービス」

RPA × ERP

業務適正化
支援

CREO-RPAなら、基幹業務の自動化も可能！

クレオ・RPAサービスは、エンタープライズ向けERPとBPMのノウハウと、サーバー管理型RPA（BizRobo!）を組み合わせ、基幹業務領域の「業務自動化」を可能にしたクラウド型RPAサービスです。

内部統制対応を実現する3つのポイント

1. BPM（業務プロセス管理・統制）
2. 管理者支援機能（リリース・QA）
3. 集中管理型RPA（BizRobo!）

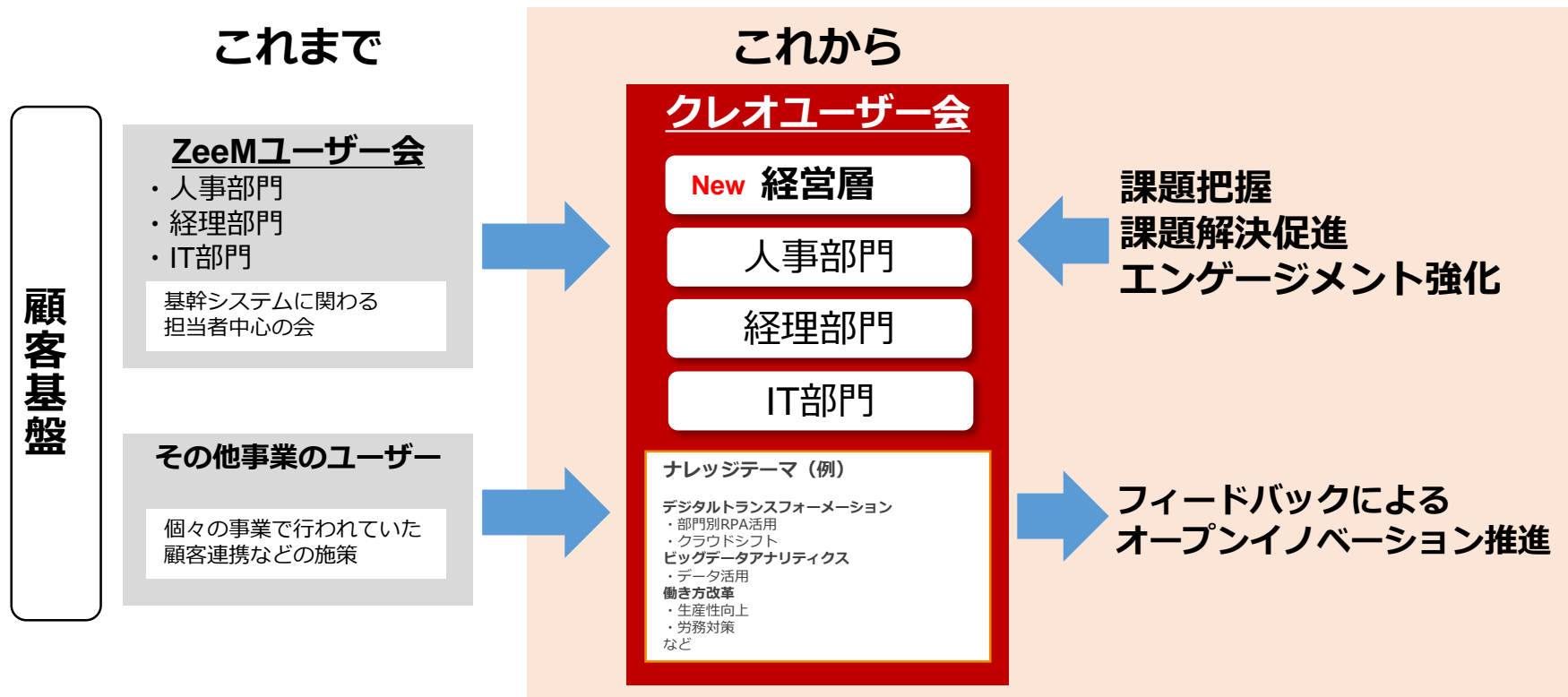
<特長>

- ・人とロボットが混在した業務プロセスの可視化と統制を実現（将来のAI投入によるデジタルトランスフォーメーションに備えます）
- ・内部統制対応機能（ロボット作成・リリース管理、問い合わせ管理）による基幹業務領域の自動化ニーズに対応
- ・部門向け（経理、人事、IT）ロボットテンプレートを標準装備
業務コンサルティングを提供（RPAの早期稼働＋業務適正化支援）
- ・PoC（効果検証）支援をサービス化
- ・ロボットの利用時間に応じた従量課金制で、ROI適正化に貢献



顧客とのエンゲージメント強化：「クレオユーザー会」

クレオユーザー会は、お客様内のNo.1を目指し、経営課題から業務課題まで幅広くご相談に乗れるITコンシェルジュになるため、お客様とより強い関係性を結ぶ。



これまでのZeeMユーザー会（人事・経理部門）の活動実績とノウハウを基に、2018年度よりクレオユーザー会としてリニューアル。すべてのクレオユーザーを対象に、人事部門、経理部門、IT部門、経営層向けに有益な情報を提供予定。

戦略実行を可能にする最重要資産「人財」への投資

ワークスタイル 変革

- ・ 人事制度見直しによる、労働環境の改善
- ・ 労働形態の自由度を高めるための「テレワーク」試験導入
- ・ 社員の給料ベースアップ

ヘルシー カンパニー

- ・ 万歩計による日々の運動支援を継続
- ・ 健康のものさしとなる数値を調査、改善
- ・ 子会社グループが「健康優良法人認定 ホワイト500」を取得



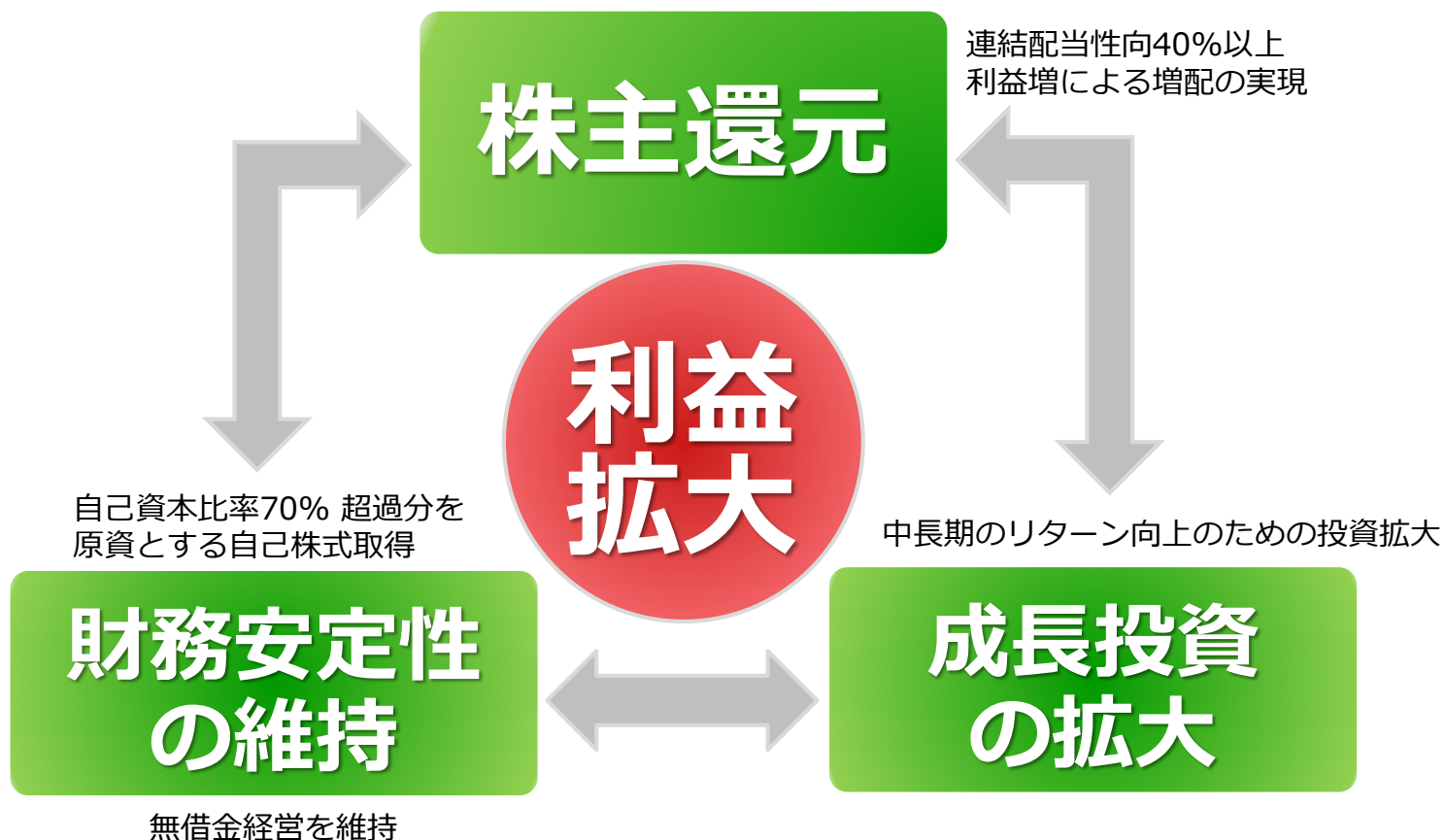
○ クリエイトラボグループ（サポートサービス事業）



配当について

資本政策と株主還元の基本方針

すべての基礎となる「利益拡大」により
企業価値向上のサイクルを加速させる



2019年3月期 配当金予想

	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期 予想
年間配当金	13円	15円	20円
配当金総額	109百万円	124百万円	166百万円
配当性向(連結)	41.8%	40.8%	41.6%
当期純利益(連結)	267百万円	305百万円	400百万円

※ 当社定款の定めにより、2018年5月11日開催の取締役会において上記配当実施を決議済

- 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

今後の投資家の皆様との対話スケジュール

- 2018年 6月下旬 第45回 定時株主総会
- 2018年 6月下旬 第45期 株主通信発行
- 2018年 7月 第1四半期 決算発表

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
 広報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

セグメント別売上高：累計 (2019年3月期 予想)

(単位：百万円)

	1Q	2Q	3Q	4Q
ソリューションサービス事業	650	1,450	2,200	3,400
対前年比増減 (前年実績値)	3.8% (626)	10.4% (1,313)	9.9% (2,002)	12.6% (3,018)
受託開発事業	250	760	1,050	1,700
対前年比増減 (前年実績値)	44.7% (172)	41.2% (538)	30.2% (806)	21.0% (1,404)
西日本事業	260	630	1,000	1,500
対前年比増減 (前年実績値)	4.6% (248)	8.5% (580)	14.1% (876)	8.8% (1,378)
システム運用・サービス事業	500	1,080	1,680	2,200
対前年比増減 (前年実績値)	4.2% (479)	9.4% (987)	11.4% (1,507)	7.3% (2,049)
サポートサービス事業	1,000	2,200	3,350	4,500
対前年比増減 (前年実績値)	▲4.8% (1,050)	1.7% (2,162)	1.4% (3,304)	1.9% (4,417)
連結合計	2,600	6,000	9,100	13,100
対前年比増減 (前年実績値)	0.9% (2,577)	7.5% (5,582)	7.1% (8,497)	6.8% (12,268)

セグメント別営業利益：累計 (2019年3月期 予想)

(単位：百万円)

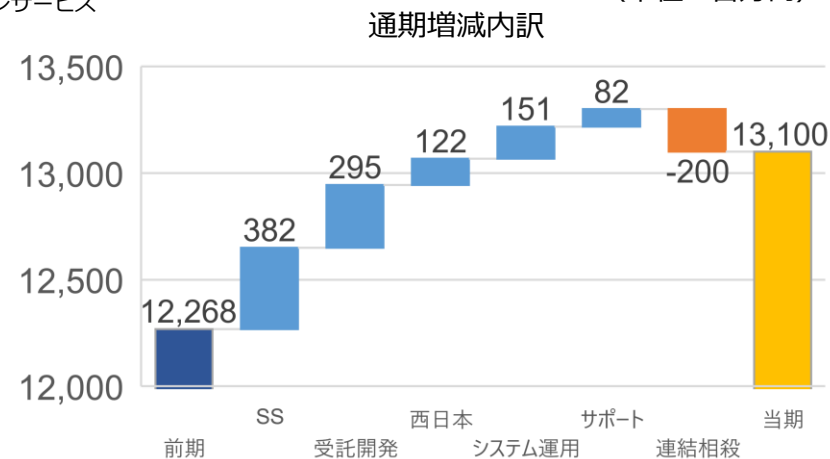
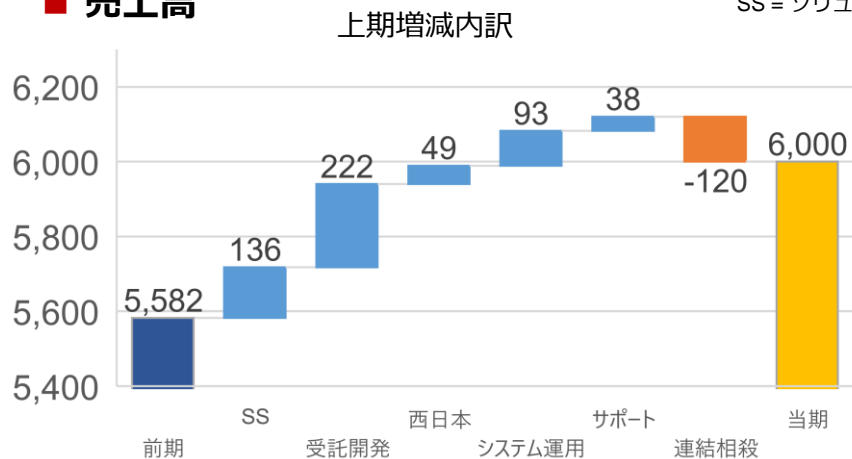
	1Q	2Q	3Q	4Q
ソリューションサービス事業	10	125	230	500
営業利益率	1.5%	8.6%	10.5%	14.7%
対前年比増減 (前年実績値)	▲39.2% (16)	10.1% (113)	14.4% (201)	20.6% (414)
受託開発事業	30	135	180	360
営業利益率	12.0%	17.8%	17.1%	21.3%
対前年比増減 (前年実績値)	627.5% (4)	37.6% (98)	33.1% (135)	34.6% (267)
西日本事業	7	30	80	140
営業利益率	2.7%	4.8%	8.0%	9.3%
対前年比増減 (前年実績値)	▲5.8% (7)	▲27.6% (41)	17.1% (68)	0.1% (139)
システム運用・サービス事業	10	50	90	150
営業利益率	2.0%	4.6%	5.4%	6.8%
対前年比増減 (前年実績値)	▲56.9% (23)	16.0% (43)	26.0% (71)	12.0% (133)
サポートサービス事業	40	73	145	210
営業利益率	4.0%	3.3%	4.3%	4.7%
対前年比増減 (前年実績値)	36.7% (29)	▲26.0% (98)	▲20.4% (182)	6.0% (198)
連結合計	-85	30	170	570
営業利益率	-	0.5%	1.9%	4.4%
対前年比増減 (前年実績値)	- (-115)	0.2% (29)	49.0% (114)	38.8% (410)

セグメント別増減要因 (2019年3月期 予想)

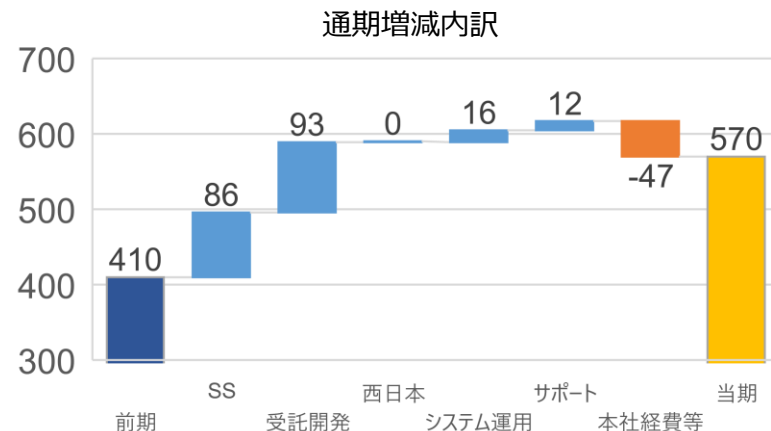
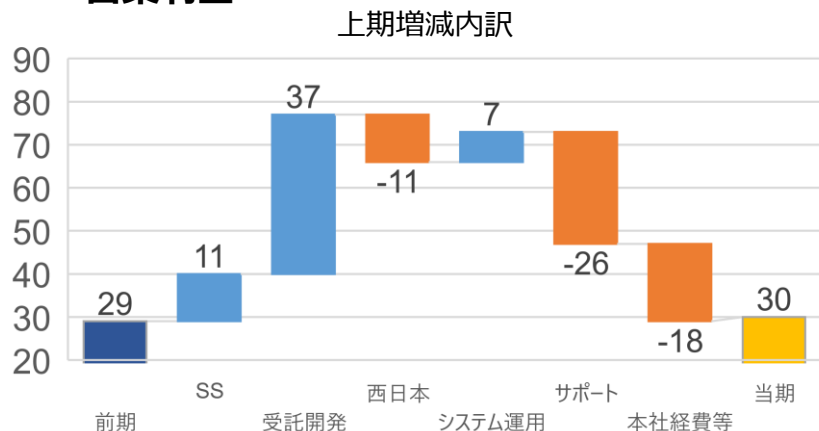
売上高

SS = ソリューションサービス

(単位：百万円)



営業利益



通期増減要因

受託開発事業は前期失注から受注回復し増収増益。その他事業も通期で増収増益見通し。

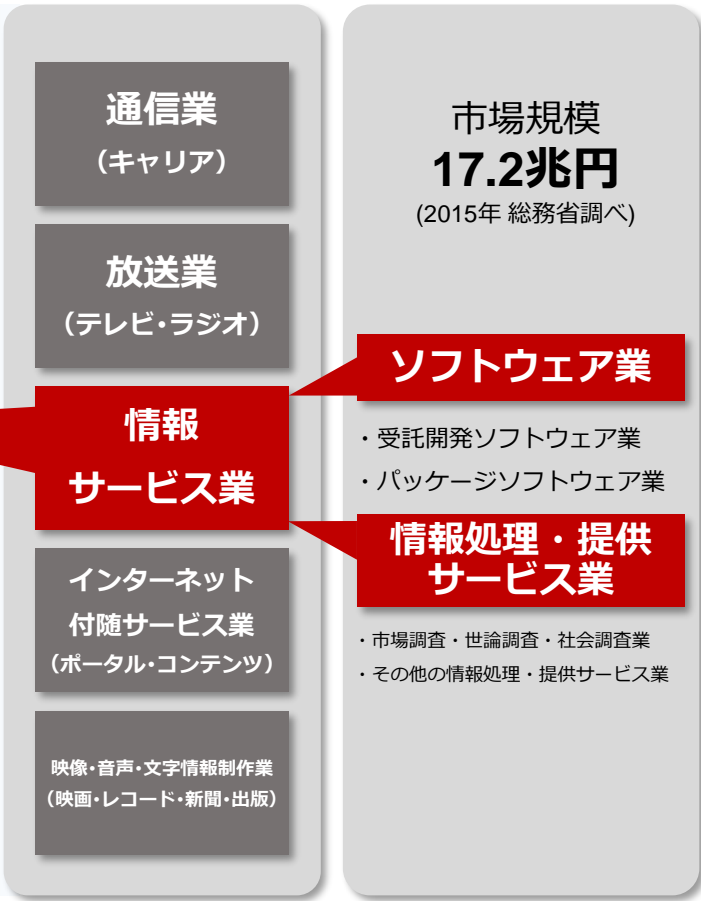
本社経費増は、RPAなど新規事業のための研究開発投資、人財確保のための採用費増などによる。

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：1,031名 単体：430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

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
- ・
- ・
- ・



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つに分類される。

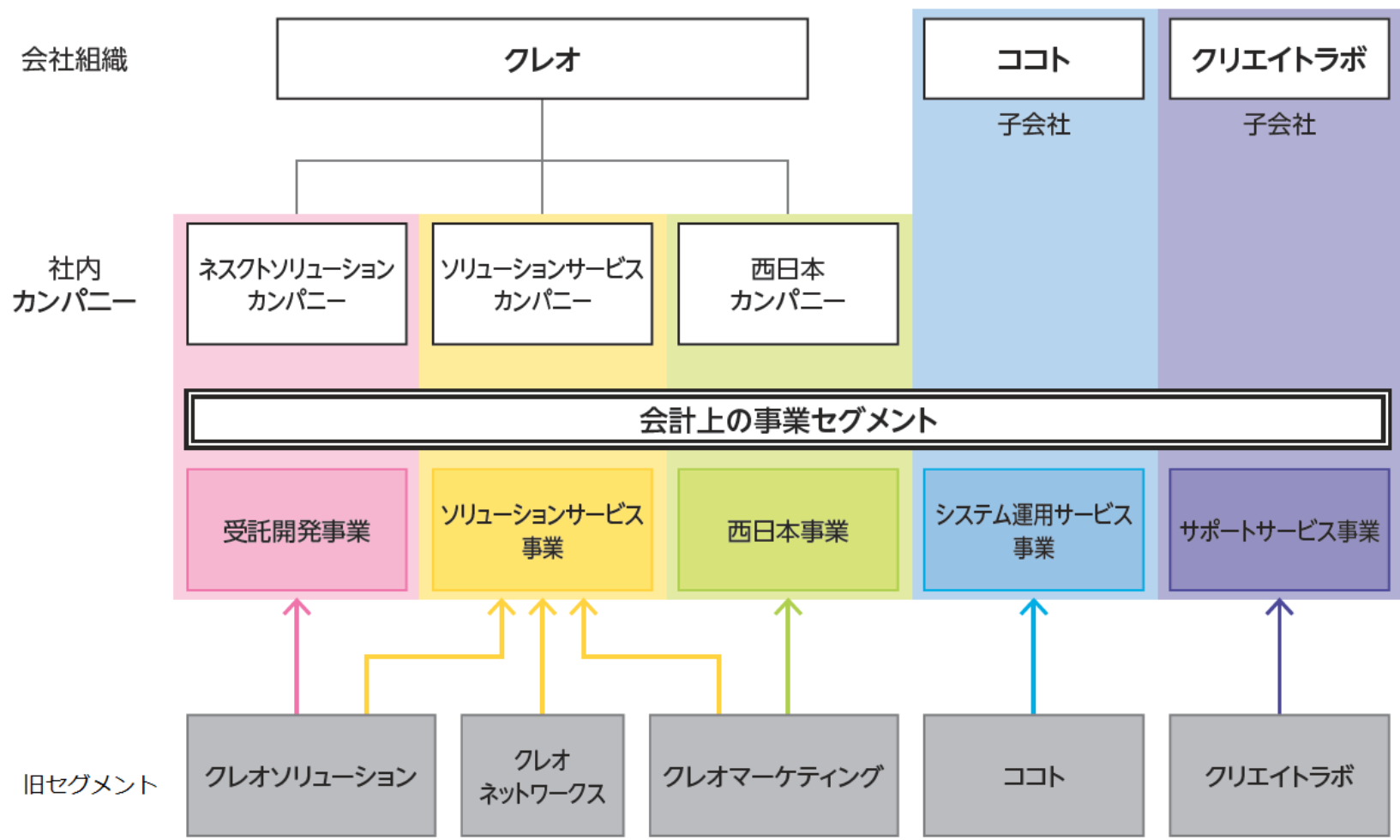


独立系は親会社はなくシステムインテグレーション事業を目的に、独自に設立された企業群。
メーカーやベンダーにとらわれず、クライアントに最適なソリューションを提供することができるのが強み。

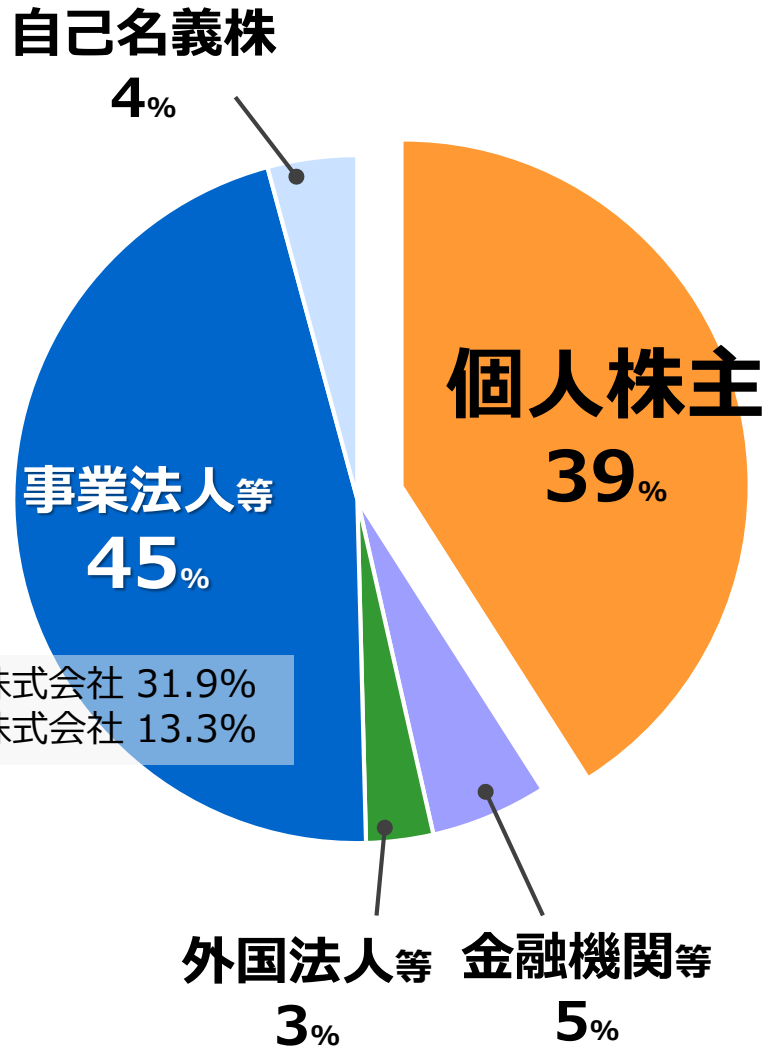


2017年度からの事業セグメント変更

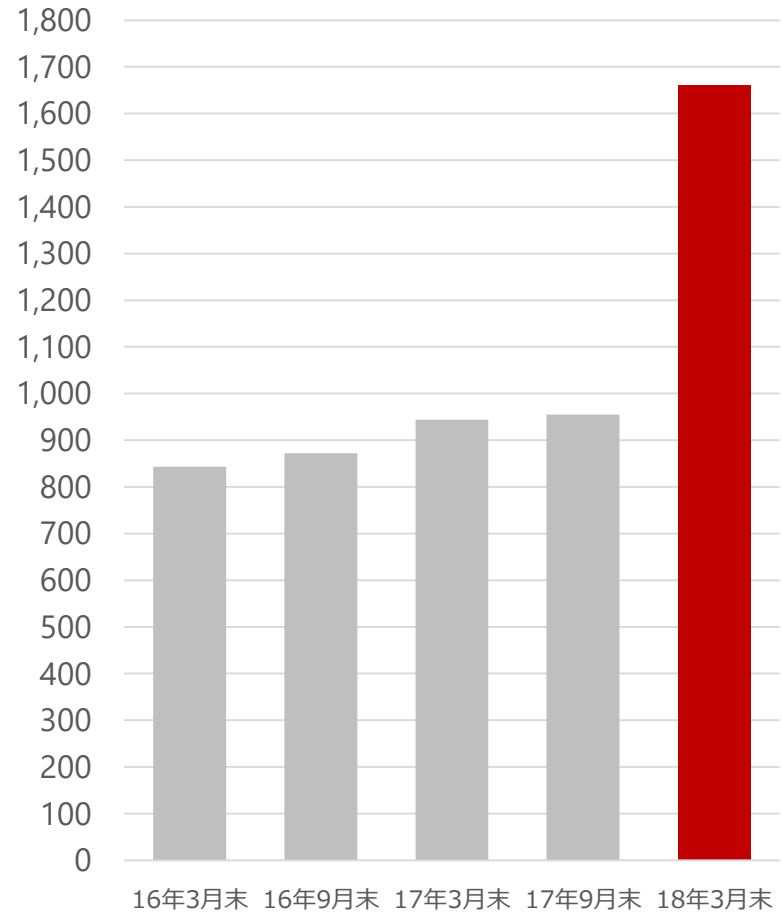
クレオグループ



株主構成



(単位：人) **個人株主数**



※2018年 3月31日時点 自己株式を含む発行済み株式数に占める比率

コーポレート・ガバナンスの強化

「稼ぐ力」向上を担保する体制強化

コーポレートガバナンス・コード

JASDAQ 上場企業としての必須対応範囲を超えて、コーポレートガバナンス・コードの各原則・補助原則への対応(コンプライ)を順次進める

株主・投資家との対話のさらなる強化

- 経営方針、業績情報などの積極的な開示
- 株主・投資家との直接対話機会の拡大

企業価値向上への役員コミットメント

- 報酬体系の改定を実施し、業績連動型株式報酬制度を新たに導入

独立社外取締役の選任

- 独立役員の視点からの事業に対するアドバイザリー機能の強化

株式会社クレオ 2018年3月期 決算説明会 Q&A

2018年5月14日
株式会社クレオ

Q1. 2019年3月期の業績目標達成に対してどのようなリスク要因があるか？

A.

前期連結売上高が計画値に対して未達となった要因は、受託開発事業において既存大手顧客からの案件失注が発生したことでした。

この失注の要因は当社のソフトウェア開発の品質低下などによるものではなく、一過性のものですが、適度な顧客分散にも留意したため、今期同様のリスクが生じる可能性は低いと認識しています。

ただし引き続き受託開発事業においては、エンジニア人財確保が計画通り推移しないことにより案件を失注するなど機会損失が発生するリスクが存在します。

Q2. IT業界の人手不足にどのように対応するつもりか？

A.

Q1のリスクを回避するためにも人財確保は当社の重要経営課題の一つです。

以下の施策によって優秀な人財確保に努めていく考えです。

1) 既存社員の離職防止と生産性向上

前期から人事制度の刷新、働き方改革などに取り組み、より魅力のある環境づくりを進めています。

2) 新卒採用

今後のIT業界の成長期待から、当社に対する学生の関心も高まっており、2019年新卒採用は順調に進んでいます。上記1)の取り組みも新卒採用においてプラスとなっています。

3) パートナー企業との連携強化

当社のシステム開発にはパートナー企業のエンジニアの方にも多く参加いただいています。新たなパートナー企業の開拓、パートナー会の開催等によって、より多くのパートナー企業に当社との協業を呼びかけています。

4) オフショア開発の活用

長期視点では国内エンジニアの不足は避けられないものと見て、ベトナム企業との連携によるオフショア開発体制の構築に向けて準備を進めています。

Q3. アマノ社とはどのような連携を行っているか、今後どのように強化・拡大するか？

A.

当社の最大の株主であるアマノ株式会社は当社グループの第 3 位の大口顧客でもあり、前期の売上高は 5 億円を上回りました。

現在以下の各事業領域において相互連携を行っています。

- ・当社の人事/会計ソリューション「ZeeM」をアマノ社顧客向けに販売
- ・アマノ社の就業管理システム「TimePro-VG」の OEM 提供を受け、当社顧客向けに販売
- ・アマノ社のパーキングシステム関連ソフトウェア開発を受託
- ・アマノ社のソフトウェア製品のサポートコールセンター業務を受託

今期は上記すべての業務の拡大を図るとともに、両社共同での新規事業の立ち上げ等にも取り組む方針です。

Q4. M&A を実施する予定はあるのか？

A.

本日発表した今期業績予想および中期経営計画において公表した来期(2019年度)業績目標は M&A による業績の増分を前提としたものではありませんが、M&A は計画を達成するための事業拡大、人財確保などを「加速・早期化」するための有効な手段ととらえ、具体的に検討を進めています。

Q5. 自己株式取得は行わないのか？

A.

現在資本政策の一つとして公表している「自己資本比率 70%超過分の自己資本を原資とする自己株式取得を行う」という方針は変更なく維持しています。

前期末時点の自己資本比率は 70.18%と 70%超過分が比較的少額であることから、一定程度の原資がまとまった時点で実施することが望ましいと考え、当面は自己株式取得を見送っています。

Q6. 大株主（アマノ社、ヤフー社）の株主構成変更など中長期的な資本政策はあるか？

A.

特に固定的に考えておらず、お互いにメリットがあれば他社との資本提携も検討したいと考えています。我々が成長できる相手と組めることが第一だと考えています。

Q7. 中期経営計画に記載されている売上高平均成長率 9.3%の伸びは大きいと感じる。どういった根拠で 9.3%を算出したのか？

A.

過去の売上高伸び率をベースに作成しました。

既存のコア事業である受託開発事業、サポートサービス事業の伸び率からは想定しづらい伸び率ですが、ソリューションサービス事業を加速させることで、より高い成長ができると考えました。

ソリューションサービス事業の中で自社製品を販売するビジネスにおいては、これまで 1 製品単体で販売して 1 案件の売上高が数百～数千万円程度だったものが、複数製品の組み合わせ（統合ソリューション）として販売することで 1 億円を超える商談が増えてきており、既に数件を受注しています。

中期経営計画策定時の根拠として、このような状況を想定していました。

以上