



株式会社クレオ

2019年3月期 第2四半期決算 決算説明会

2018年11月02日

株式会社クレオ (JASDAQ:9698)

目次

Index

I. 決算概要	P. 3 ~ P.10
II. 中期経営計画の進捗	P. 11 ~ P.24
III. 今期業績見通し	P. 25 ~ P.28
IV. 配当について	P. 29 ~ P.31
補足資料	P. 34 ~ P.42

決算概要

Financial Results

2019年3月期 第2四半期 連結業績概要

(単位：百万円、%)

	2018年3月期 2Q 実績	2019年3月期 2Q 計画値	2019年3月期 2Q 実績	前期比		対計画比	
				増減	%	増減	%
売上高	5,582	6,000	6,181	598	10.7	181	3.0
営業利益	29	30	152	123	411.1	122	409.8
経常利益	58	50	184	126	215.6	135	269.3
純利益	20	20	129	109	522.2	110	548.9

■ 連結業績概要について

- 売上高：5事業中、4事業において前期比 10% を超える成長
- 営業利益：特にソリューションサービス事業、システム運用サービス事業の増益が寄与
- 経常利益：営業利益の増加により、前期比で大幅増
- 純利益：営業利益の増加により、前期比で大幅増

3力年度の業績推移（第2四半期累計）

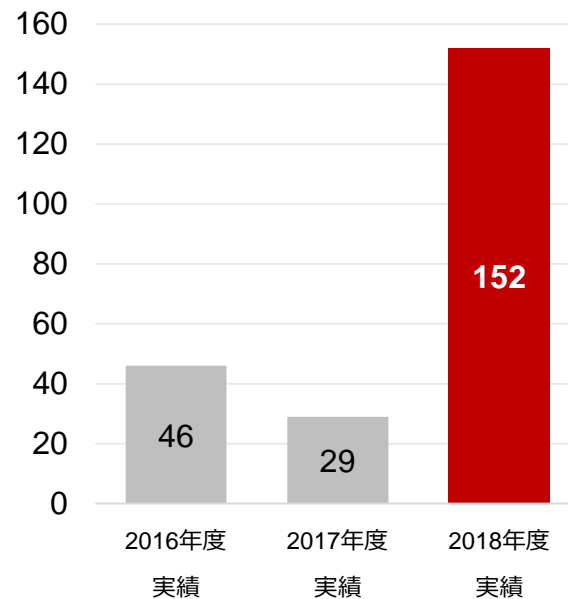
単位：百万円

売上高



2018年度は前期比 10.7% 成長

営業利益



2017年度は受託開発事業の受注不振等により前期比減。
2018年度はソリューションサービス事業の大型案件受注等により大幅増。

純利益

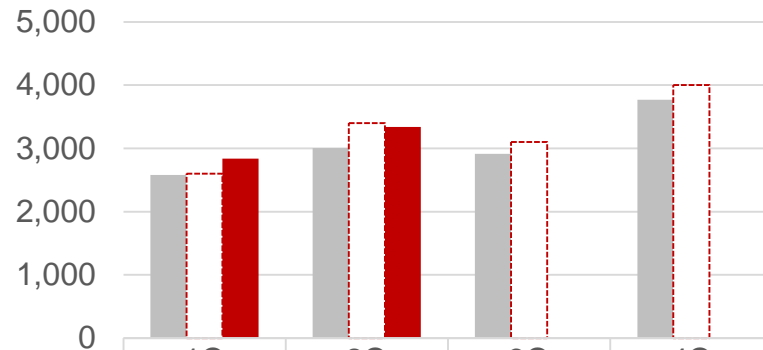


大きな特別利益・損失等無く営業利益増減に連動。

四半期別の売上高・営業利益

四半期別売上高

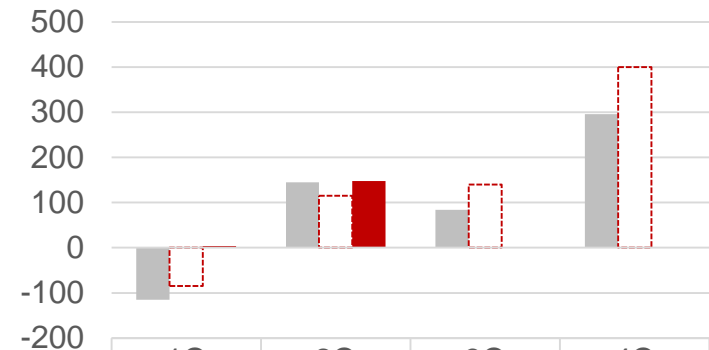
(単位：百万円)



	1Q	2Q	3Q	4Q
■ 前期実績	2,577	3,004	2,915	3,770
□ 当期計画	2,600	3,400	3,100	4,000
■ 当期実績	2,839	3,340	-	-

四半期別営業利益

(単位：百万円)



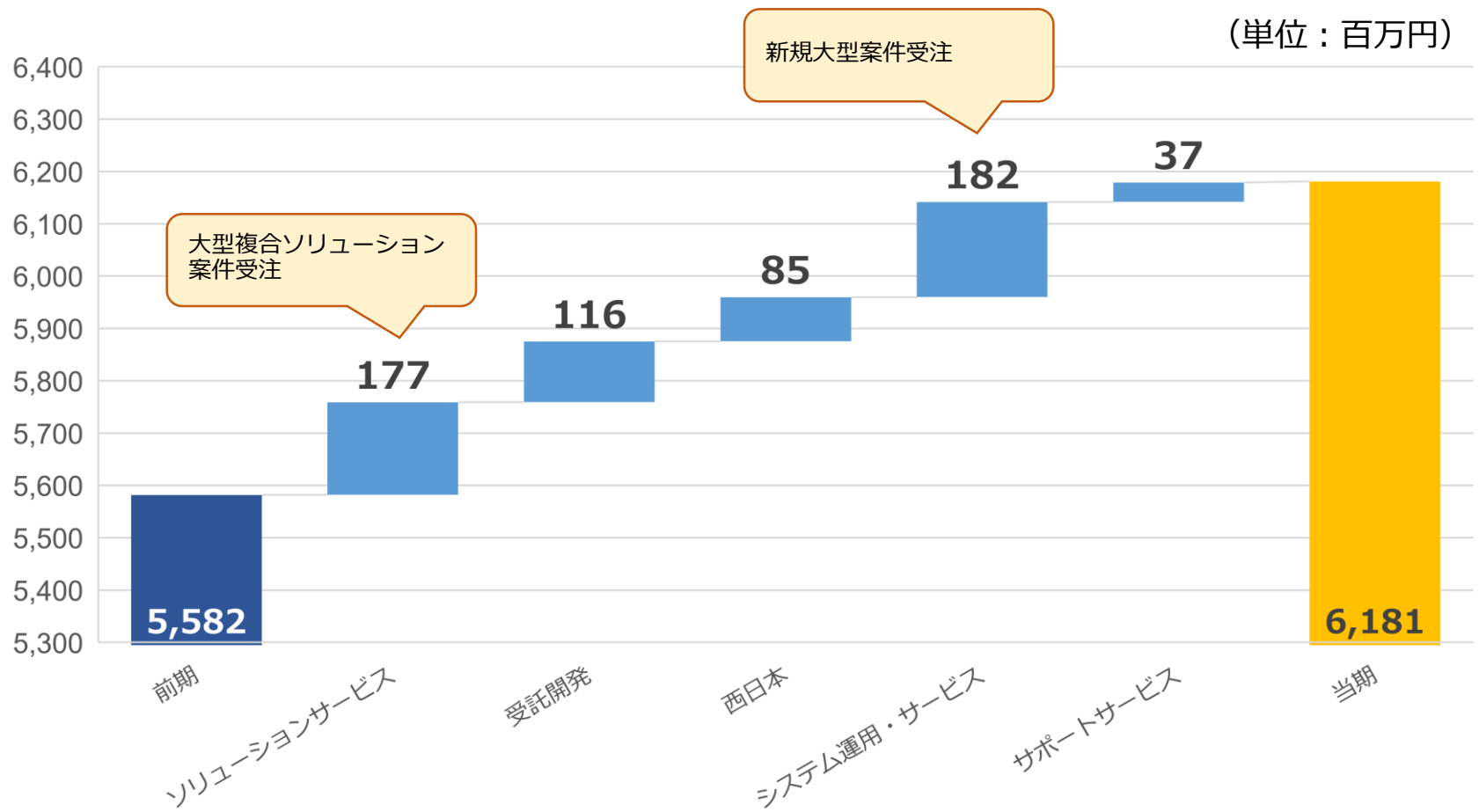
	1Q	2Q	3Q	4Q
■ 前期実績	-115	145	84	296
□ 当期計画	-85	115	140	400
■ 当期実績	4	148	-	-

■ 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等が年度末に納期が集中(受託開発事業)

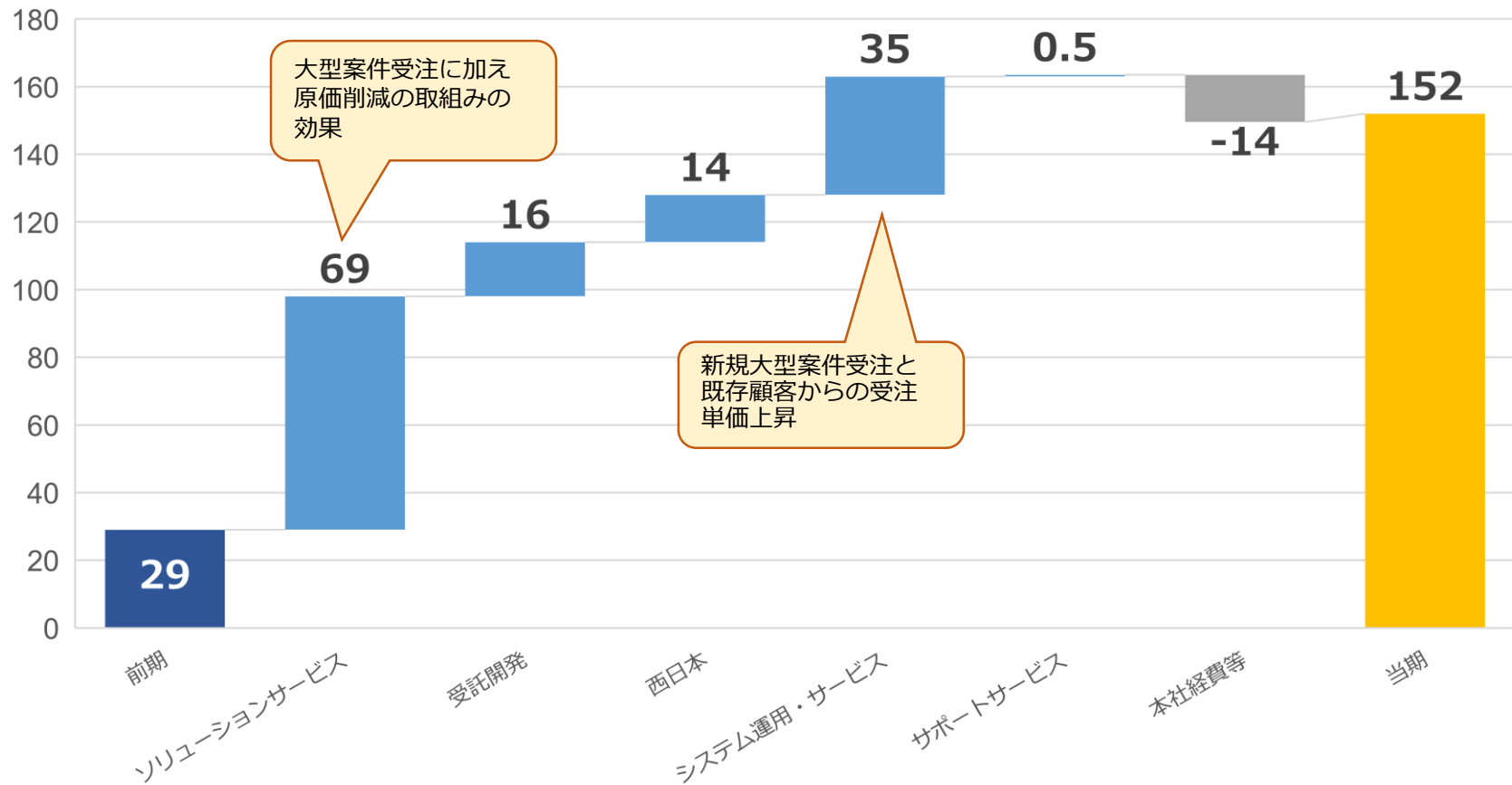
➡ 第1四半期は例年営業損失が発生する傾向があるものの、今期はソリューションサービス事業の大型案件受注などの要因により、営業利益を計上

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)



2019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、%)

	2018年3月期 2Q 実績	2019年3月期 2Q 計画値	2019年3月期 2Q 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	1,313	1,450	1,491	177	13.5	41	2.9	24.1
受託開発事業	538	760	654	116	21.6	▲105	▲13.9	10.6
西日本事業	580	630	665	85	14.7	35	5.7	10.8
システム運用・サービス事業	987	1,080	1,169	182	18.4	89	8.2	18.9
サポートサービス事業	2,162	2,200	2,200	37	1.7	0.5	0.0	35.6
連結合計	5,582	6,000	6,181	598	10.7	180	3.0	100

■ 受託開発事業

前期の受注不振から回復したものの、案件の下期への延伸等により計画未達

■ サポートサービス事業

調査サービスの既存顧客からの受注減少等により前期比微増に留まる

2019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、%)

	2018年3月期 2Q 実績	2019年3月期 2Q 計画値	2019年3月期 2Q 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	113	125	183	12.3	69	61.4	58	46.6
受託開発事業	98	135	114	17.5	16	17.0	▲20	▲15.0
西日本事業	41	30	56	8.4	14	35.5	26	87.1
システム運用・サービス事業	43	50	78	6.7	35	83.1	28	57.8
サポートサービス事業	98	73	99	4.5	0.5	0.5	26	35.8
本社経費等	▲364	▲383	▲379	-	14	-	3.7	-
連結合計	29	30	152	2.5	123	411.1	122	409.8

※ 連結子会社が運営する「システム運用・サービス事業」「サポートサービス事業」以外の3事業については、営業利益の算出にあたり、本社経費等の配賦を行っておりません。

■ ソリューションサービス事業

営業利益率は前期 8.5% から 3.8 ポイント改善。収益性の高い製品ライセンス売上増や原価削減による。

■ システム運用・サービス事業

営業利益率は前期 4.4% から 2.3 ポイント改善。既存顧客からの受注単価上昇等による。

中期経営計画の進捗

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 150億円	営業利益 10億円	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 2018年度の進捗

実感できる成長力

上期、5事業中4事業が売上成長率10%超
営業利益前期比123百万円増

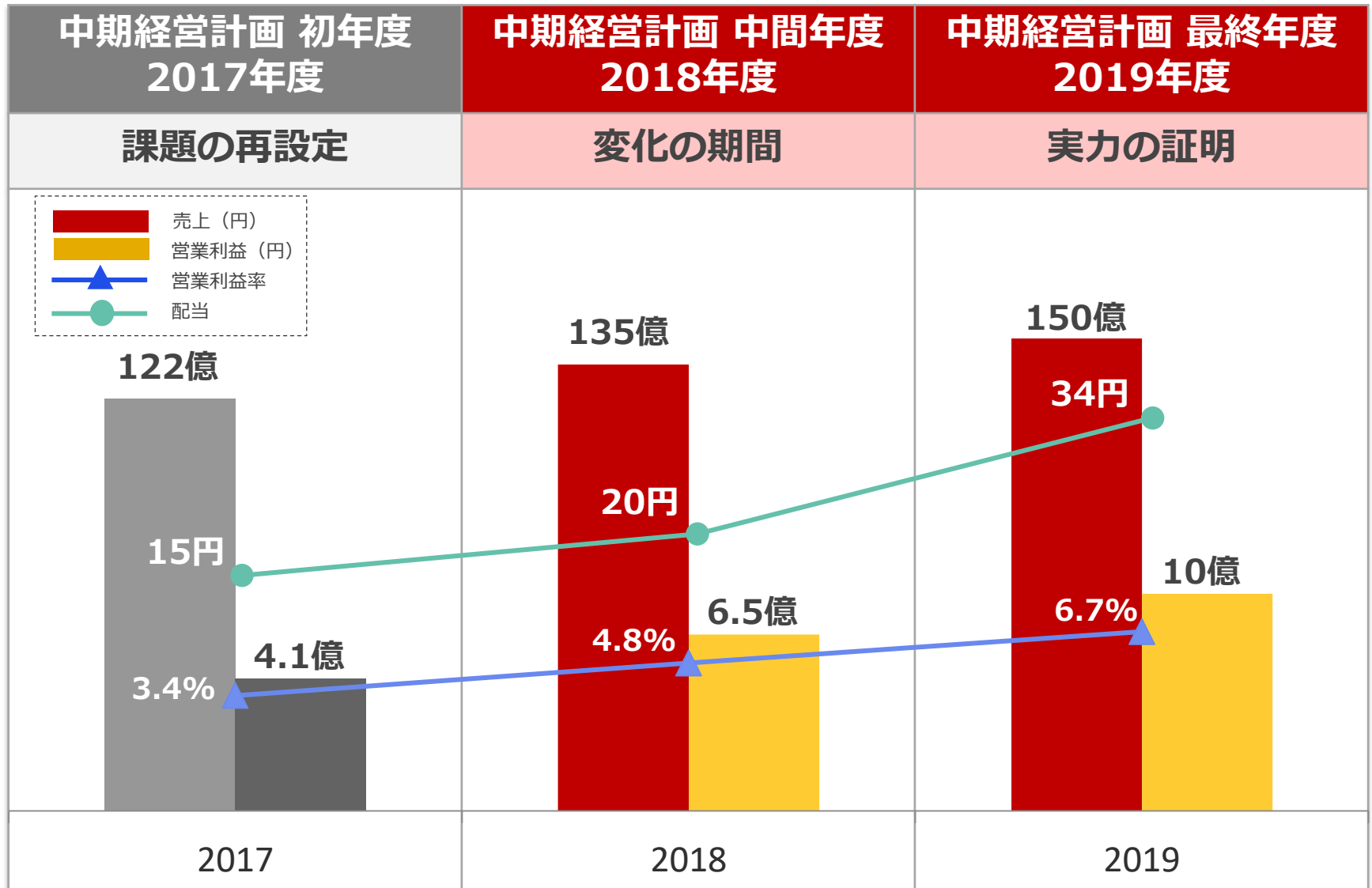
グループ総合力

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

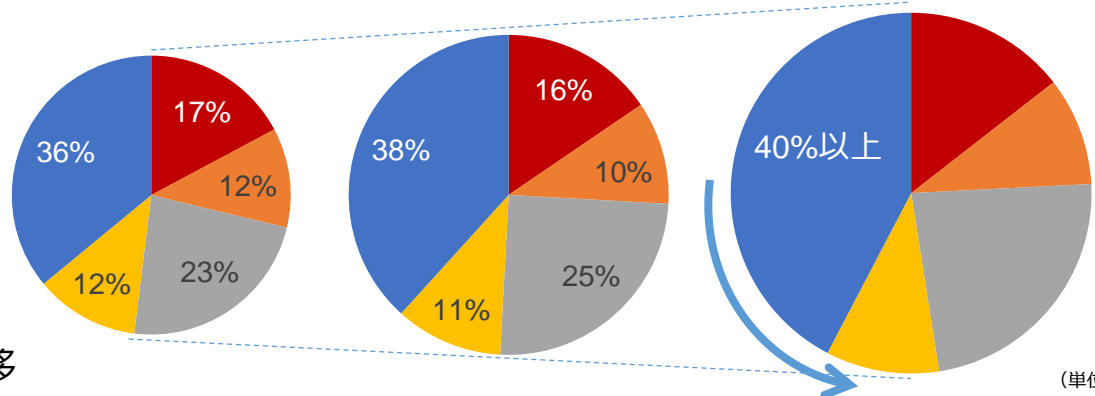
「クレオRPAサービス」の提供開始
その他、次なるサービス・投資を実施

中期経営計画 中間年度目標



将来的な利益拡大のイメージ

- ソリューションサービス
- 受託開発
- 西日本
- システム運用
- サポート



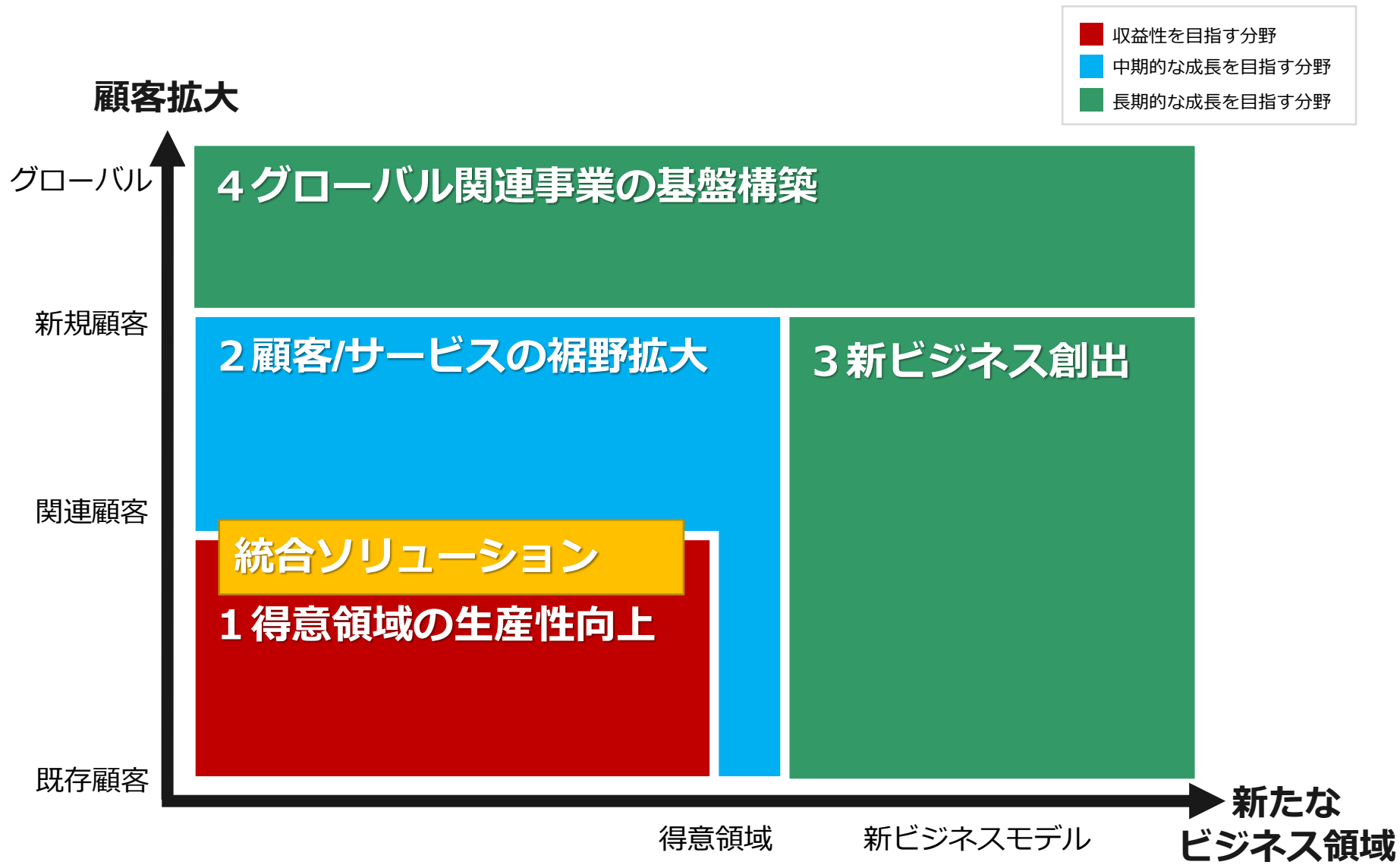
セグメント別営業利益の推移

(単位: 百万円)

	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。

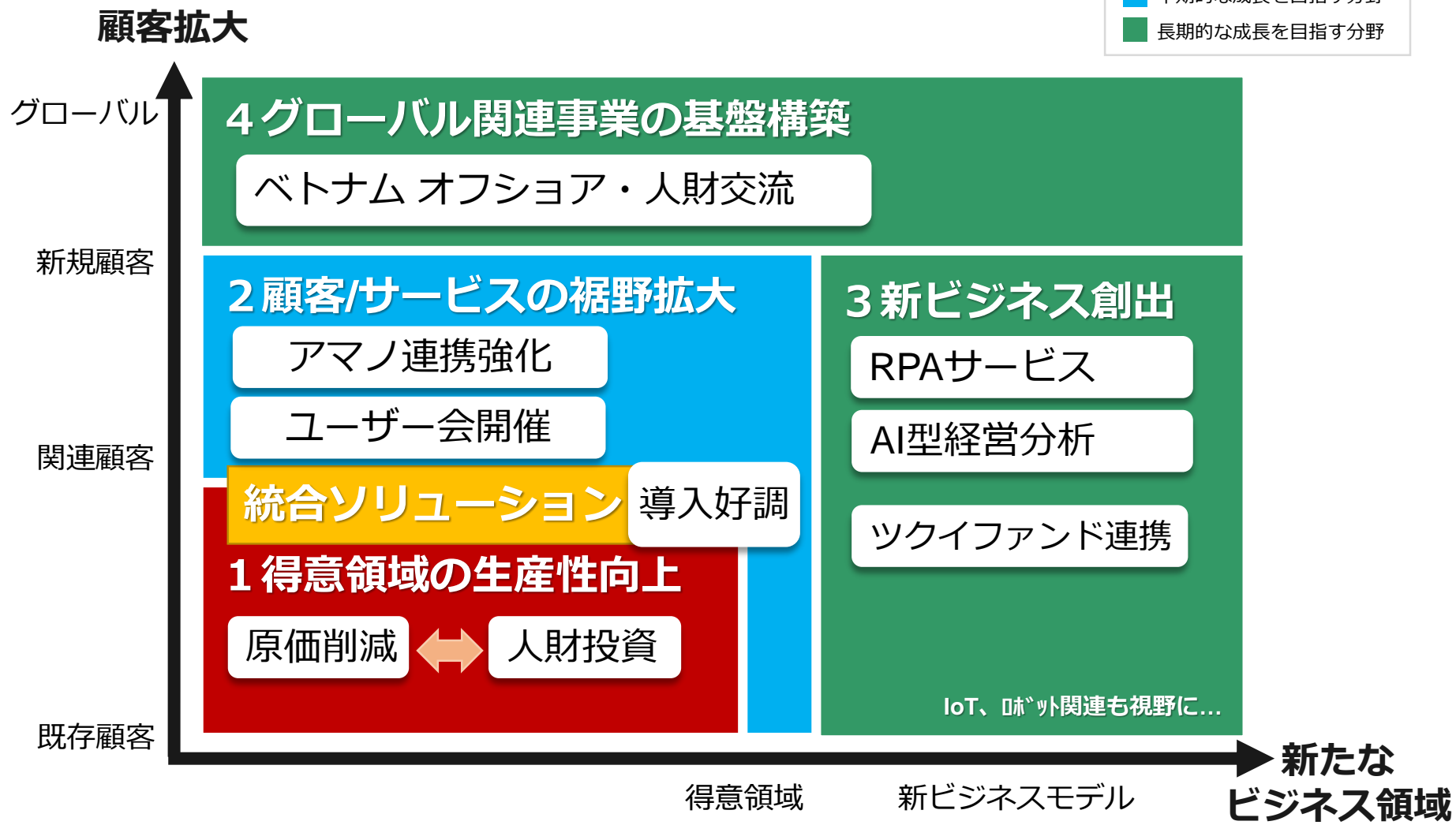
成長戦略イメージ



- 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

重点戦略：現時点までの進捗・成果

- 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



1 得意領域の生産性向上

統合 ソリューション

- 人事給与、就業管理、会計、BPM など既存製品を組み合わせ統合ソリューションとして提案強化
- 案件の大型化(顧客単価の上昇)が実現。今期第1四半期のソリューションサービス事業の大幅増益に寄与
- 製品開発のオフショア化にも着手

2017年4月に行ったグループ再編による、事業モデル転換の成果が出始めている

2 顧客/サービスの裾野拡大

アマノ社連携

- 両社間の製品クロスセルは前期通期実績水準を上期で達成

当社人事給与 → アマノ顧客への販売拡大

アマノ就業管理(OEM) → 当社新規顧客開拓に寄与

CREO User's Forum 2018

- 10/26 に新生クレオユーザー会を開催
- 既存顧客とのエンゲージメント強化とともに、製品・サービスのソリューションコンセプトを訴求

CREO USERS FORUM 2018

「変革」の時代を生き抜くビジネスパーソンへ



開催日時：2018年10月26日(金)

開催場所：ベルサール東京日本橋

◆参加対象

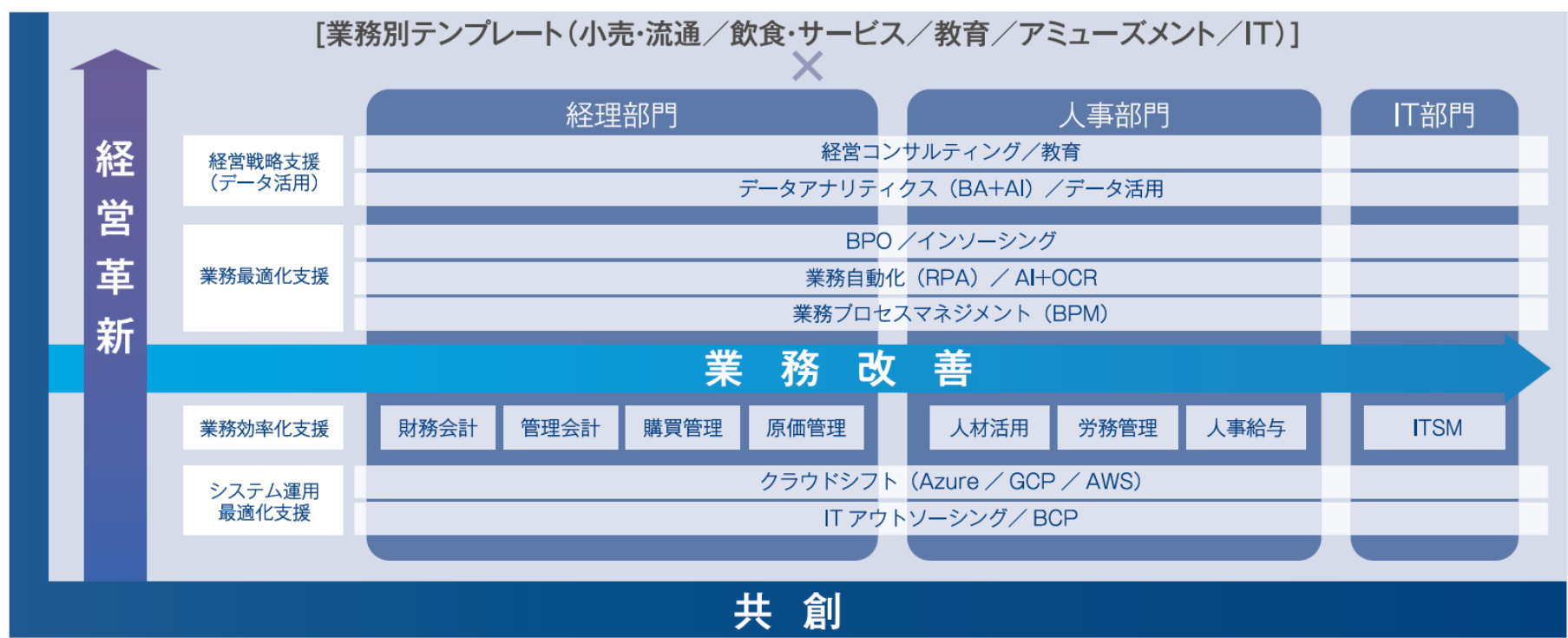
IT部門、財務・経理部門、人事部門、事業部門に関わる全てのクレオユーザー様



2 顧客/サービスの裾野拡大

CREO Integration-Platform for DX

「革新」「改善」「共創」でデジタルトランスフォーメーションを推進する
 企業価値創造プラットフォーム



[DXを支援する3つの軸]



2 顧客/サービスの裾野拡大

CREO Integration-Platform for DX

構成する各製品・サービス

シリーズ		導入効果	製品・サービス名
経営革新	経営戦略	データ活用 (BI/BA)	CDX-Analytics 予実分析 TalentPlette (人材分析)
	業務最適化	業務自動化 ビジネスプロセスの最適化	CREO-RPA (RPA×ERP) CREO-RPA (RPA×OCR) CREO-RPA (RPA×BPM) BIZ PLATFORM
業務改善	業務効率化	(人事部門) 働き方改革対策 業務効率化	ZeeM 人事給与 ZeeM 就業V2 ZeeM 雇用契約管理システム ZeeM 社会保険アウトソーシング ZeeM on Azure BIZ PLATFORM-ERP FRONT
		(経理部門) 決算早期化 電子化促進 コスト体質改善 データ活用	ZeeM 会計 ZeeM 固定資産管理 ZeeM on Azure BIZ PLATFORM-ERP FRONT プロジェクト型原価管理システム QuickBinder
	運用最適化	(IT部門) クラウドシフト ITサービス管理の 品質向上	SmartStage ServiceDesk SmartStage IT-Outsourcing SmartStage N-Cloud
	事業部門の 課題解決	(事業部門) 事業拡大	クラウドビジネス支援ソリューション 基幹システムインテグレーション



3 新ビジネス創出

RPAサービス

- 下期よりRPA人材育成に焦点を置いた販売施策を実施し好調。
- 営業進捗：10月新規商談25社
11月よりオプションサービス開始予定。

AI型経営分析

- AI型分析ロジックにより業績予実の乖離要因分析、対策提案を自動で。
- 2019年7月提供開始に向け、2019年1月からトライアル提供開始予定。

(詳細) 10/17 プレスリリース
クレオ、「提案型データ分析ツール」を開発
AI型分析ロジックによるビジネスアナリティクスをクラウドで提供

ツクイ・ケアテック ファンド出資

- 介護業界大手ツクイグループのファンドに出資
- 介護用 IoT、AI、ロボットの開発を行うベンチャー企業等とオープンイノベーション創出

(詳細) 10/30 適時開示
ツクイ・ケアテック投資事業有限責任組合への出資に関するお知らせ

4 グローバル関連事業の基盤構築

Ominext社 資本・業務提携

- 「Vietnam's 50 Leading IT Companies」3年連続選出のベトナム・スタートアップ企業と資本・業務提携に関して基本合意
- オフショア開発を皮切りに、人財交流、合併会社設立を通して、以下の取組み
 - 将来のグローバル展開に向けた、グローバル人財の育成
 - 同社との共同研究開発、「リバーズイノベーション」の模索

(詳細) 11/1 プレスリリース

クレオ、ベトナムのIT企業 Ominext JSC と資本・業務提携に関する基本合意書を締結

2016



2017



2018



Vietnam's 50 Leading IT Companies

戦略実行を可能にする最重要資産「人財」への投資

新卒採用

- ・ 新卒採用好調で2019年卒は昨年比1.5倍増
- ・ インターン、SNSを活用した採用が学生から好評価
(主にSNSは気軽な登録&学生連絡のスピードUPに貢献)



LINE@

新卒採用
アカウント開設
2018.3~

LINE@開設
(LINEの企業向けアカウント)
2018.3~



**クレオ新卒採用
フェイスブックページ**
2015.10~

新卒向けイベント
社内の雰囲気の開示

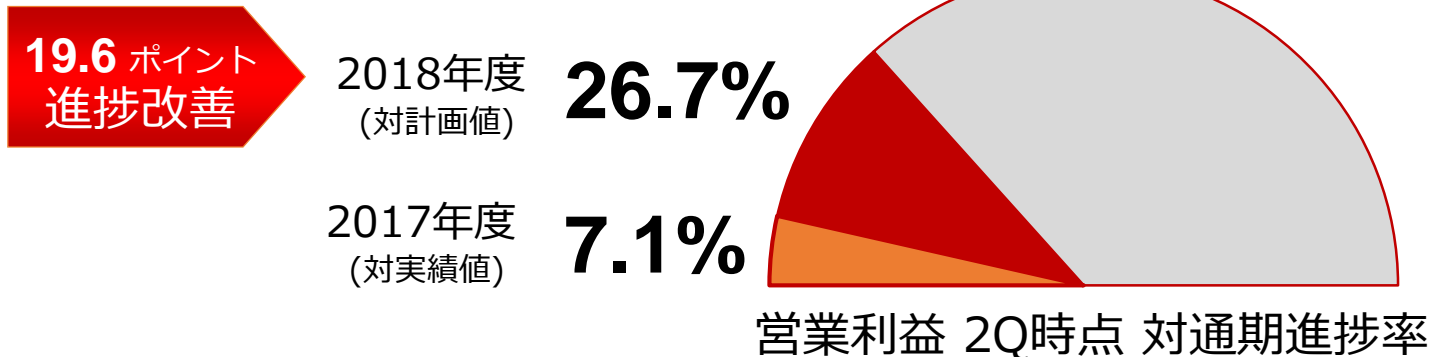
人財育成

- ・ デジタル変革 (DX) を担う人財の育成に注力
- ・ デザイン思考やエンタープライズ向けアジャイル開発など
今後のBtoBの価値創造の基礎となるスキル習得を推進

今期通期業績見通し

■ 今期通期業績見通し

- 通期業績予想は 2018年5月発表予想を据え置き
- 営業利益は第2四半期まで期初計画、前年度を上回る水準で推移。主要因は第1四半期の大型案件。
- 第3四半期以降も堅調な業績を見込むが、依然第4四半期への利益偏重傾向あり。案件の大型化により業績のブレも生じやすく、第3四半期末時点における受注状況の見極めが必要と判断。



2019年3月期 対通期計画値 第2四半期進捗率 (売上高)

(単位：百万円、%)

売上高

2017年度	2018年3月期 通期 実績値	2018年3月期 上期 実績値	2018年3月期 2Q 進捗率(%)	
ソリューションサービス事業	3,018	1,313	43.5	
受託開発事業	1,404	538	38.3	
西日本事業	1,378	580	42.1	
システム運用・サービス事業	2,049	987	48.2	
サポートサービス事業	4,417	2,162	48.9	
連結合計	12,268	5,582	45.5	

■ 売上高は各四半期大きな偏りがない

売上高

2018年度	2019年3月期 通期 計画値	2019年3月期 上期 実績値	2019年3月期 2Q 進捗率(%)	
ソリューションサービス事業	3,400	1,491	43.9	
受託開発事業	1,700	654	38.5	
西日本事業	1,500	665	44.3	
システム運用・サービス事業	2,200	1,169	53.1	
サポートサービス事業	4,500	2,200	48.9	
連結合計	13,100	6,180	47.2	

2019年3月期 対通期計画値 第2四半期進捗率（営業利益率）

営業利益

(単位：百万円、%)

2017年度	2018年3月期 通期 実績値	2018年3月期 上期 実績値	2018年3月期 2Q 進捗率(%)	
ソリューションサービス事業	414	113	27.3	
受託開発事業	267	98	36.7	
西日本事業	139	41	29.5	
システム運用・サービス事業	133	43	32.3	
サポートサービス事業	198	98	49.5	
連結合計	410	29	7.1	

■ 営業利益計上は第4四半期に偏重する傾向あり

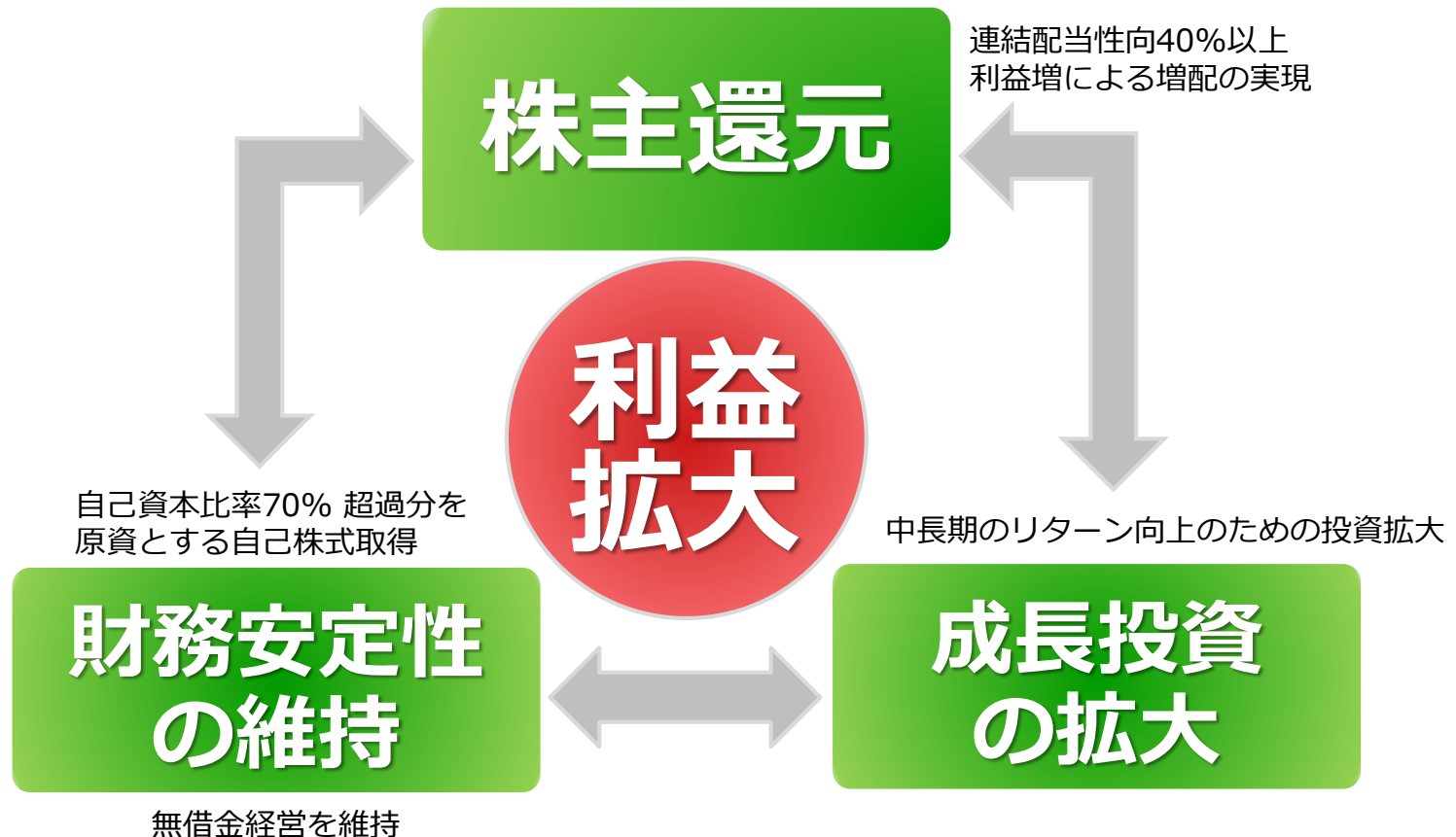
営業利益

2018年度	2019年3月期 通期 計画値	2019年3月期 上期 実績値	2019年3月期 2Q 進捗率(%)	
ソリューションサービス事業	500	183	36.6	
受託開発事業	360	114	31.7	
西日本事業	140	56	40.0	
システム運用・サービス事業	150	78	52.0	
サポートサービス事業	210	99	47.1	
連結合計	570	152	26.7	

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

- 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 2018年5月発表予想から修正なし。

今後の投資家の皆様との対話スケジュール

- 2018年 11月02日 第2四半期 決算説明会
- 2018年 11月17日 個人投資家向け説明会
- 2018年 12月中旬 スモールミーティング

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)

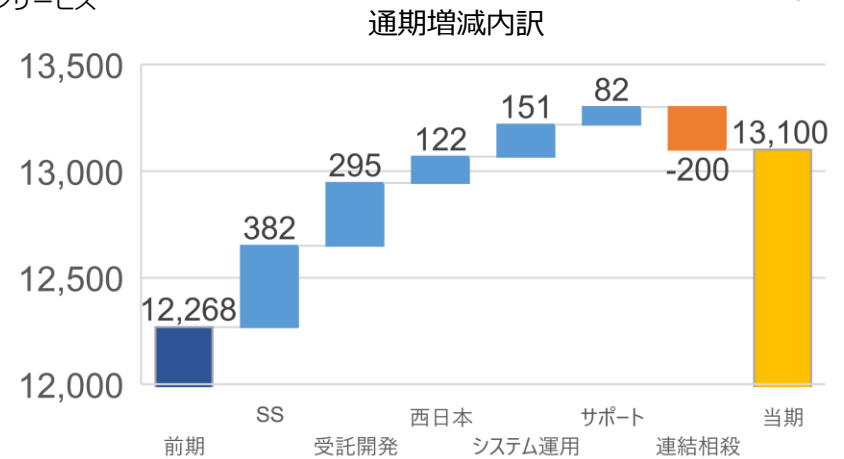
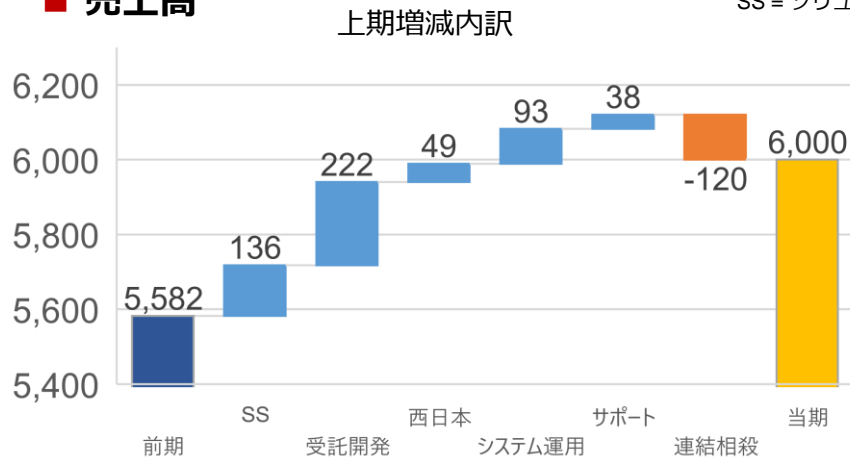
	1Q	2Q	3Q	4Q
ソリューションサービス事業	10	125	230	500
営業利益率	1.5%	8.6%	10.5%	14.7%
対前年比増減 (前年実績値)	▲39.2% (16)	10.1% (113)	14.4% (201)	20.6% (414)
受託開発事業	30	135	180	360
営業利益率	12.0%	17.8%	17.1%	21.3%
対前年比増減 (前年実績値)	627.5% (4)	37.6% (98)	33.1% (135)	34.6% (267)
西日本事業	7	30	80	140
営業利益率	2.7%	4.8%	8.0%	9.3%
対前年比増減 (前年実績値)	▲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)

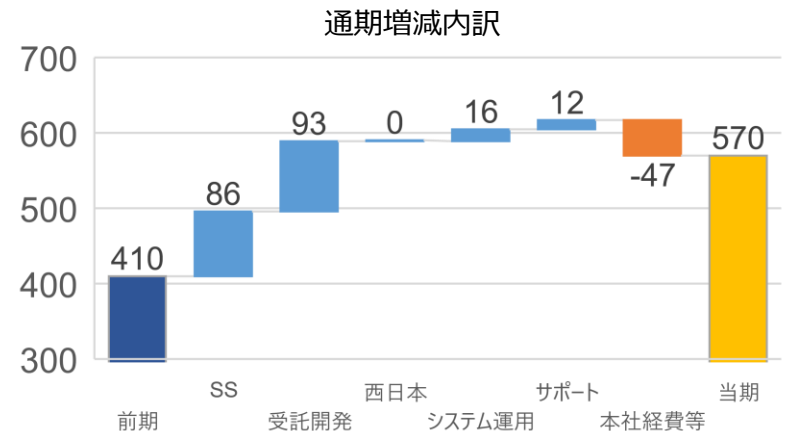
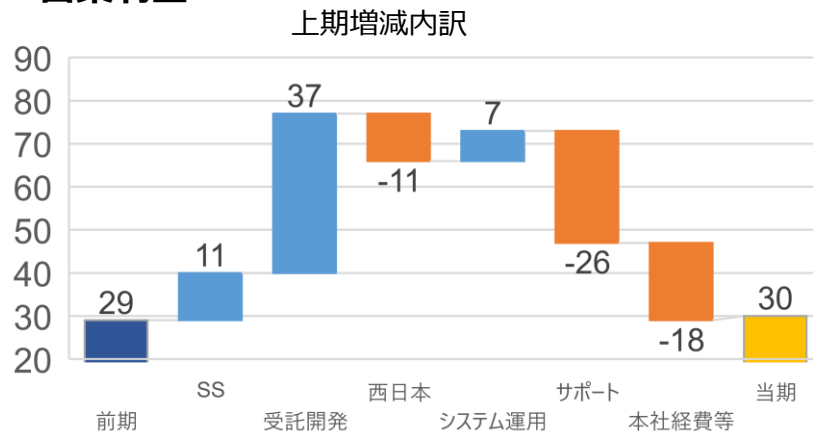
売上高

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

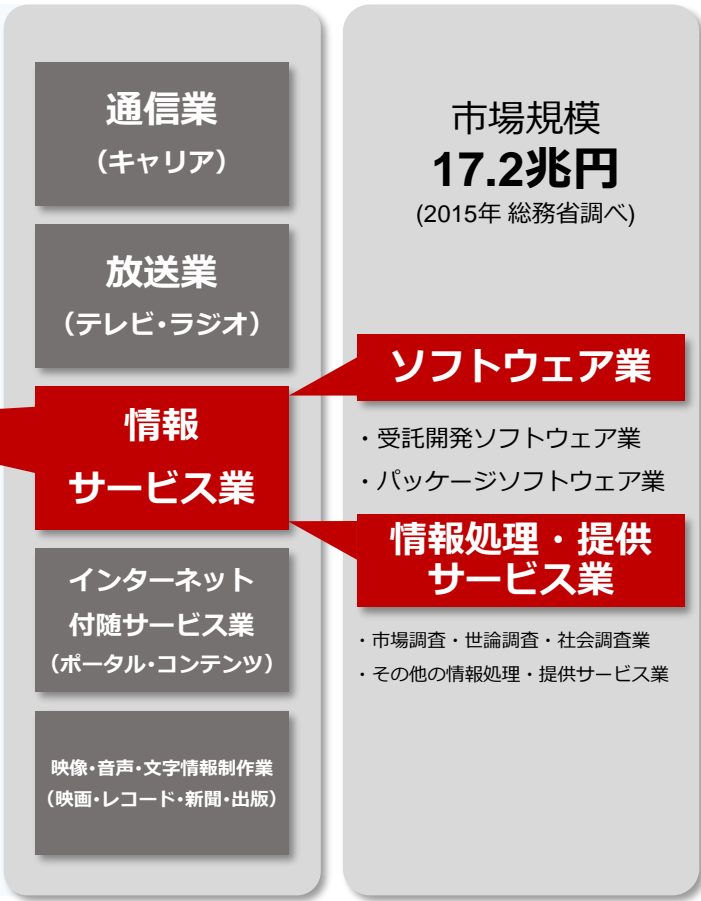
受託開発事業は前期失注から受注回復し増収増益。その他事業も通期で増収増益見通し。
 本社経費増は、RPAなど新規事業のための研究開発投資、人財確保のための採用費増などによる。

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：1,143名 単体：450名（2018年9月30日現在）
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
- ・
- ・
- ・



市場規模
17.2兆円
(2015年 総務省調べ)

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。

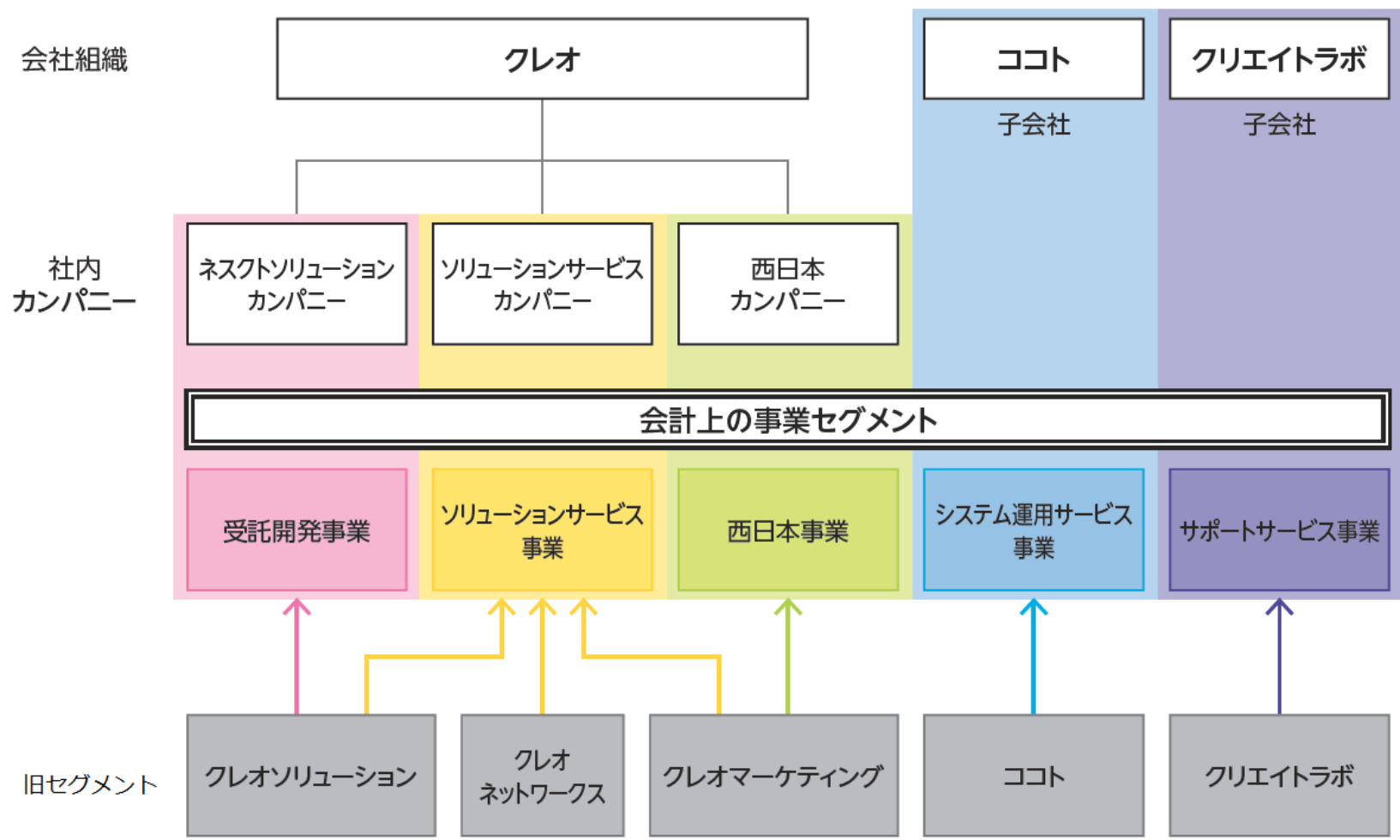


独立系は親会社はなくシステムインテグレーション事業を目的に、独自に設立された企業群。
メーカーやベンダーにとらわれず、クライアントに最適なソリューションを提供することができるのが強み。

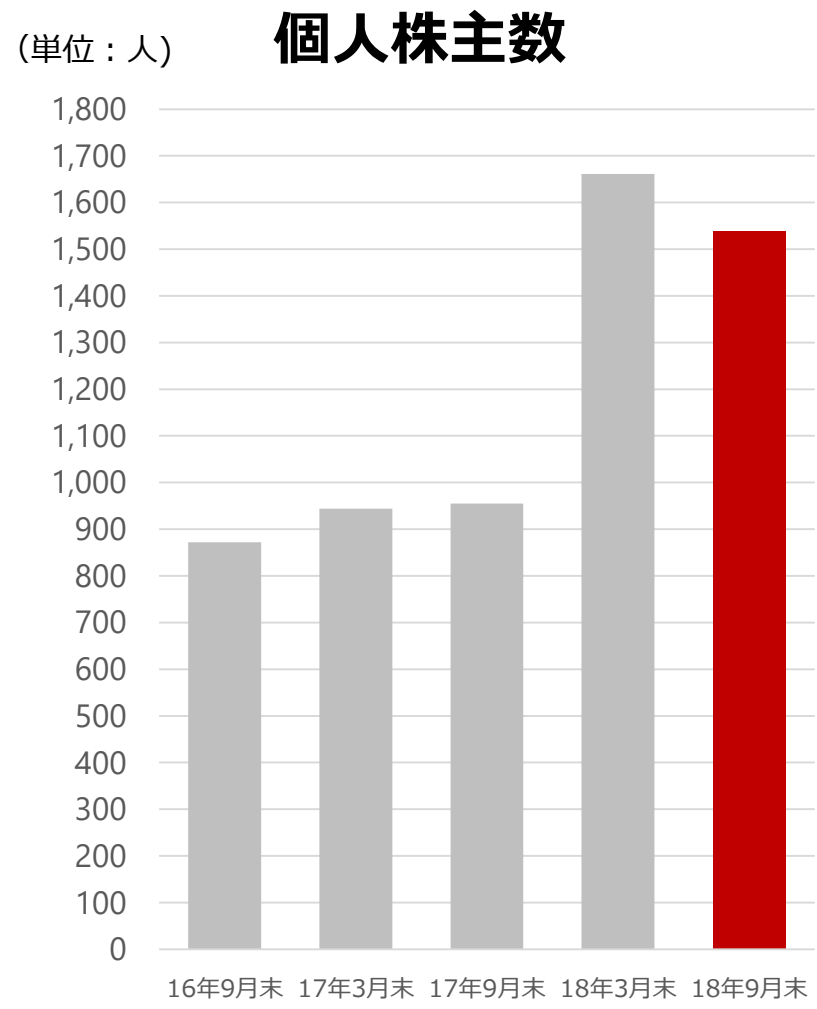
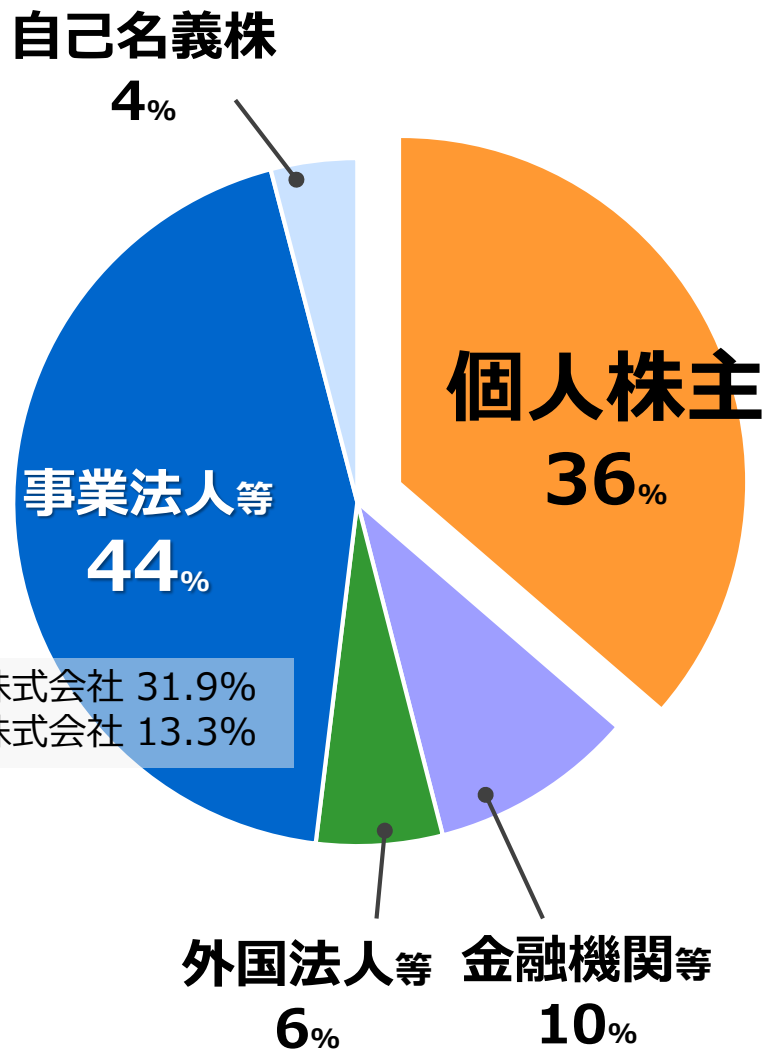


2017年度からの事業セグメント変更

クレオグループ



株主構成



※2018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

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ー機能の強化

株式会社クレオ 2019年3月期 第2四半期 決算説明会 Q&A

2018年11月2日
株式会社クレオ

Q1. 最近の自社の株価の値動きについてどう考えているか？

A.

今年2月の年初来最安値が514円、4月の年初来最高値が1340円であることが示す通り、今年投資家の皆様の評価水準が大きく切り上がったと認識しています。

今年に入ってから大きな株価の上昇は、当社が4月から提供を開始したRPAサービスに絡んで「テーマ銘柄」として、主に個人投資家の方に注目されたことなどによるものと解釈しています。

加えて、この一年ほど機関投資家による注目が以前より高まり、中長期の視点で当社の企業価値を評価いただく機会が増えていると実感します。この結果として、9月末時点の株式保有数10位以内に新たな機関投資家がランクインするなどの動きがあります。

業績向上、中期経営計画の達成に邁進することに加え、投資家の皆様からの当社の認知度向上、企業価値評価の向上にも一層努めてまいりたいと考えています。

Q2. 事業の環境、景況感等についてどう認識しているか？

A.

ICTサービス業界については、特に受託システム開発の領域では2020年度まで堅調に推移すると予想されています。

経済産業省が公表した「DX(デジタルトランスフォーメーション)レポート」の中で「2025年の崖」というキーワードでも語られている通り、企業のお客様のニーズが既存のシステムの維持、メンテナンスから新しいビジネスを創出するためのシステムへと大きく動いたときに、当社がどうキャッチアップするかが重要な課題と考えています。

10月30日に発表した「ツクイ・ケアテック」ファンドへの出資を通じたベンチャー企業とのイノベーション創出や、ソリューションサービス事業で取り組んでいる、お客様がデジタルトランスフォーメーションを実現するためのプラットフォームなどを展開していきたいと考えています。

Q3. 「人材不足」は受注単価の上昇など、業績にプラスに働いているか？

A.

上半期「システム運用サービス事業」において一部受注単価の上昇などがありましたが、すべての事業で同様の状況というわけではありません。

人月単位のビジネスもありますが、受託開発事業においてはシステム開発の一括請負が主であるため単価の上昇にはあまり期待しておらず、人材育成を続けてより高付加価値の仕事にシフトさせることが収益拡大につながると考えています。

Q4. 人材確保は順調か？

A.

ICT 企業は今年はどこも採用が順調との話を聞いています。当社は新卒採用を中心に人材確保を行っており、新卒採用は順調です。

この他に、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、複数の現地企業と取り組みを始めています。

Q5. 来年度はさらに高い業績目標となっている。目標達成の見込みはどうか？計画の見直し(下方修正)はあり得るのか？

A.

来年度の営業利益目標は 10 億円で、中期経営計画の最終年度のハードルは高く設定されています。

計画初年度の「助走」、2 年目の「変化」は着実にできており、来年度の目標も達成できると考えています。

景気、業界動向など外的要因で大きな変動が起こる場合には計画の見直しの可能性はありますが、そのような状況がない限り中期経営計画で定めた来年度の業績目標の見直しは行わない方針です。

Q6. 「ツクイ・ケアテック」ファンドへの出資によって、ファンドの投資先企業のシステム開発のニーズがあればそれを手掛けるのか？

A.

そのようなニーズがあれば対応していきますが、介護事業者の中で働く従業員の方々の働き方改革を支援したいと考えています。介護業界は IT 化が進んでいない業界と聞いているので、人事給与システムや就業管理システムなど既存の事業の中でも介護業界に対して貢献できる接点があると考えています。

Q7. クレオの RPA サービスは他社サービスとどのように差別化されているのか？

A.

ソフトウェアロボットを多数作成するようになると不適切な動作をするロボットが作成、放置されたりすることなどが無いよう管理することが必要になります。

当社はロボットの不正利用の防止など内部統制にも対応した RPA サービスを提供しています。

Q8. グローバル展開ではベトナム以外の国について検討しているか？

A.

まずはベトナム企業との提携を着実に進めていきます。ベトナムは国民性の面で私たちと

親和性が高いと感じています。

海外の市場に対して製品、サービスを展開するのはまだ先になりますが、まずは日本の内需に対応するための技術者の人材確保などを進めていきます。

以上