



2022年3月期 第2四半期 決算説明会

2021年11月2日

株式会社クレオ (JASDAQ:9698)



2021
健康経営優良法人
Health and productivity

目次

1

2022年3月期 第2四半期 決算概要



鳥屋 和彦

執行役員 管理総括兼管理本部長

2

顧客環境の変化と課題認識



柿崎 淳一

代表取締役社長

3

成長事業の展望



宮島 利光

取締役兼常務執行役員 事業総括兼事業戦略本部長

4

質疑応答

決算概要

Financial Results

2022年3月期（第2四半期累計）連結業績概要

	2021年3月期 2Q 実績	2022年3月期 2Q 計画値	2022年3月期 2Q 実績		前期比		対計画比	
					増減	%	増減	%
売上高	6,748	7,200	※ 277	7,163	414	6.1	▲36	▲0.5
営業利益	413	450	※ 64	475	62	15.2	25	5.7
経常利益	459	460		494	35	7.7	34	7.6
純利益	264	260		255	▲8	▲3.2	▲4	▲1.6

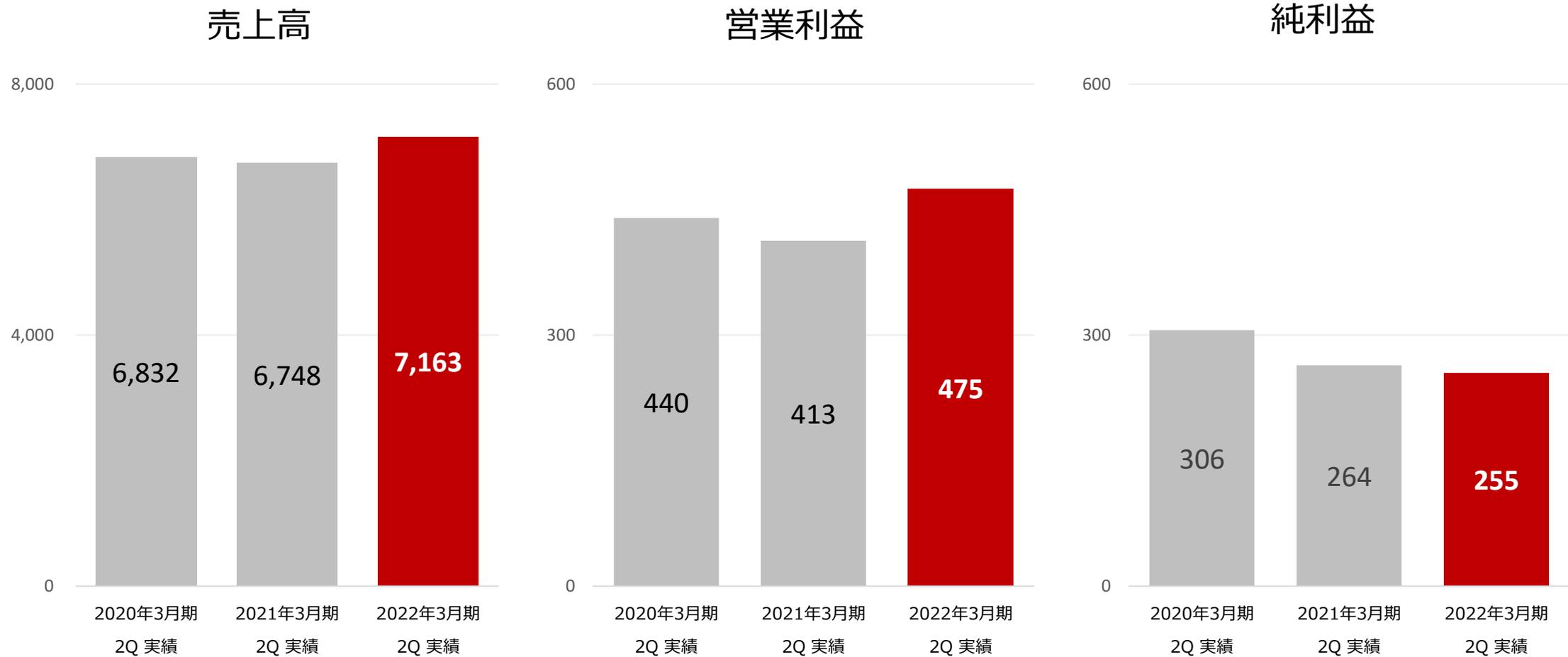
※ 収益認識基準の影響額

■ 連結業績概要について（対前期比）

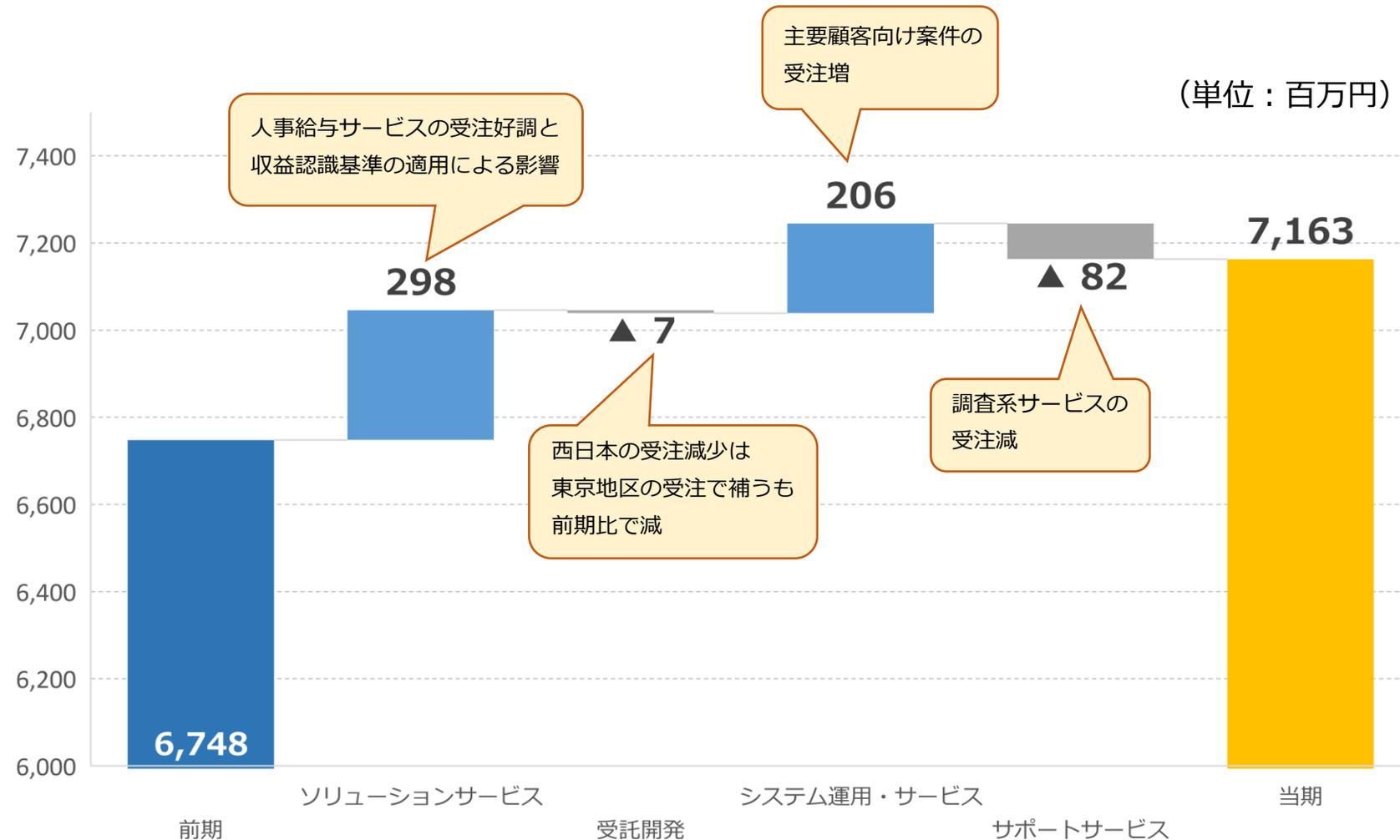
売上高：収益認識基準の適用およびシステム運用・サービス事業の伸長により前期比で4億14百万円増加
 営業利益：システム運用・サービス事業の伸長により、前期比で62百万円増加
 経常利益：営業利益の増加により前期比で35百万円の増加
 純利益：移転費用およびソフトウェア資産の減損により前期比で8百万円の減少

3力年度の業績推移（第2四半期累計）

(単位：百万円)

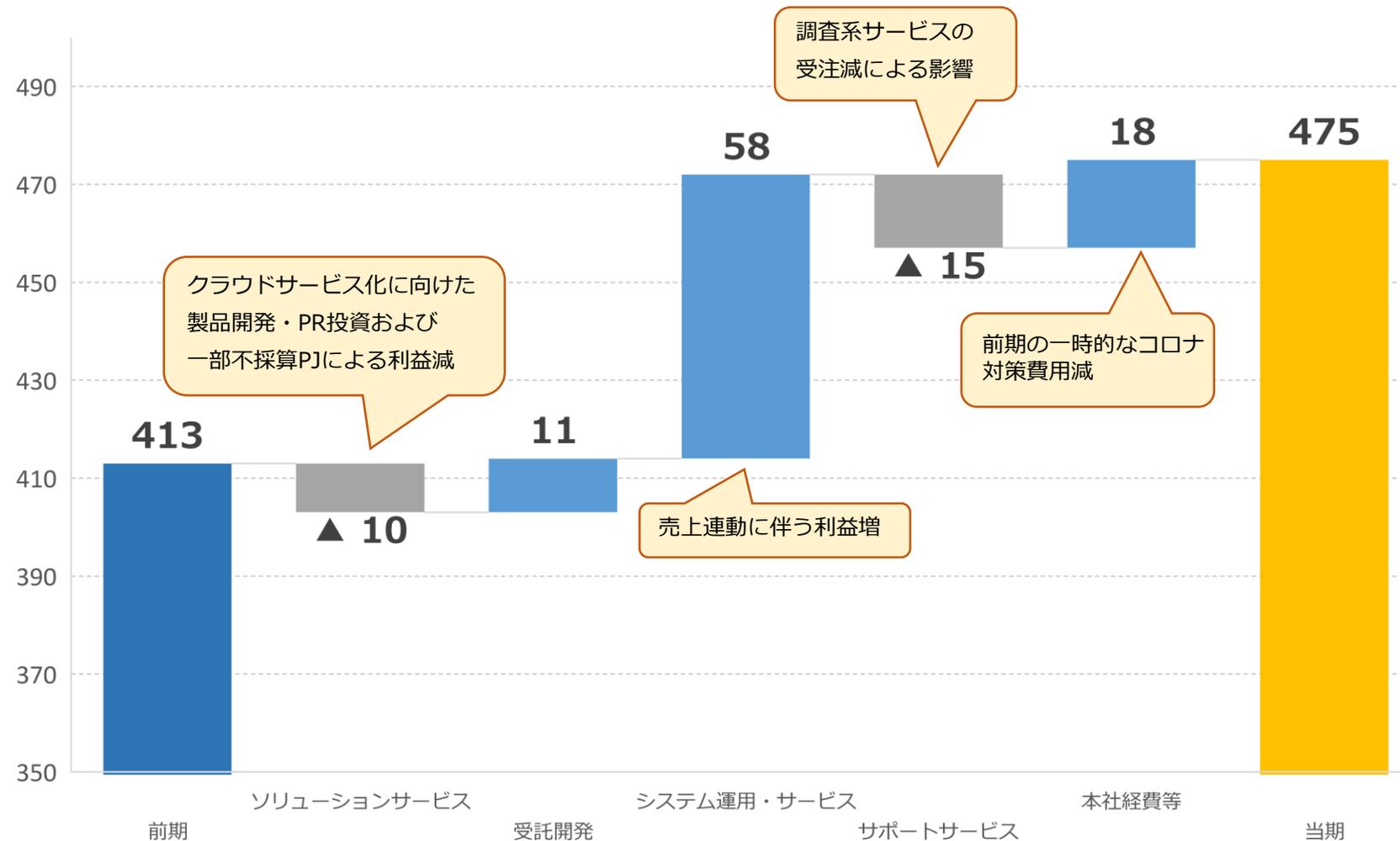


連結売上高 2Q 前期比 増減内訳



連結営業利益 2Q 前期比 増減内訳

(単位：百万円)



2022年3月期（第2四半期累計）セグメント別売上高の概要

(単位：百万円、%)

	2021年3月期 2Q 実績	2022年3月期 2Q 計画値	2022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	2,341	2,590	* 289	2,640	298	12.7	50	1.9	36.9
受託開発事業	1,158	1,160	* ▲12	1,150	▲7	▲0.7	▲9	▲0.8	16.0
システム運用・サービス事業	967	1,100		1,174	206	21.3	74	6.8	16.4
サポートサービス事業	2,280	2,350		2,198	▲82	▲3.6	▲151	▲6.5	30.7
連結合計	6,748	7,200		7,163	414	6.1	▲36	▲0.5	100.0

※ 収益認識基準の影響額

注) 短信記載では「-」のところ数値比較を参考として比較を入れています

■ ソリューションサービス事業

引き続き人事給与サービスなどの受注好調

■ システム運用・サービス事業

主要顧客の堅調な推移（前期のコロナ影響による待機の反動増）

2022年3月期（第2四半期累計）セグメント別営業利益の概要

(単位：百万円、%)

	2021年3月期 2Q 実績	2022年3月期 2Q 計画値	2022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	459	533	※ 65 449	17.0	▲10	▲2.2	▲83	▲15.7
受託開発事業	171	182	※ ▲1 183	15.9	11	6.7	1	0.8
システム運用・サービス事業	84	125	142	12.1	58	69.4	17	13.8
サポートサービス事業	169	161	154	7.0	▲15	▲8.9	▲6	▲4.0
本社経費等	▲471	▲551	▲453	-	18	▲3.9	97	-
連結合計	413	450	475	6.6	62	15.2	25	5.7

※ 収益認識基準の影響額

注1) 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2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
注2) 短信記載では「-」のところ数値比較を参考として比較を入れています

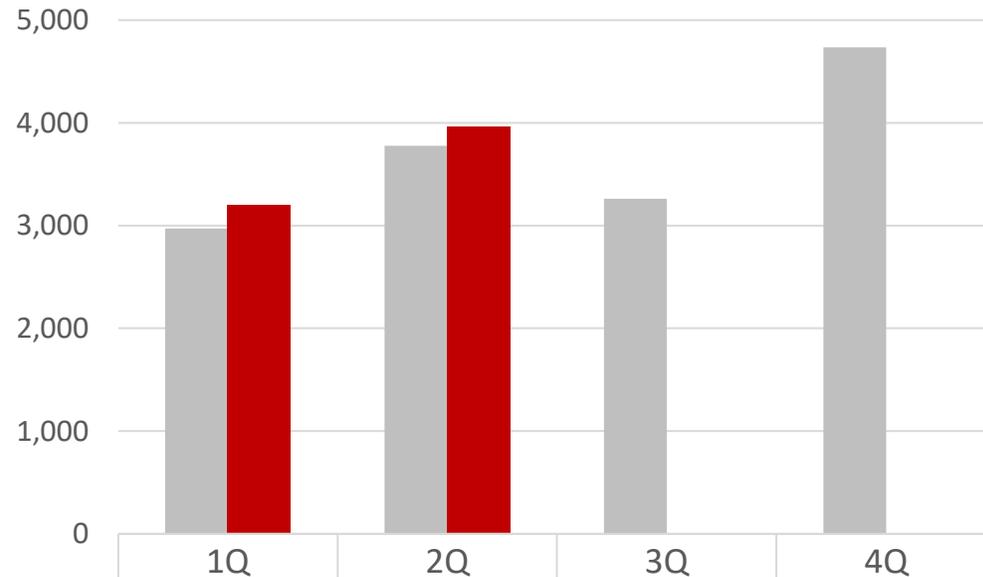
■ システム運用・サービス事業

主要顧客の堅調な推移（前期のコロナ影響による待機の反動増）

四半期別の売上高・営業利益

四半期別売上高

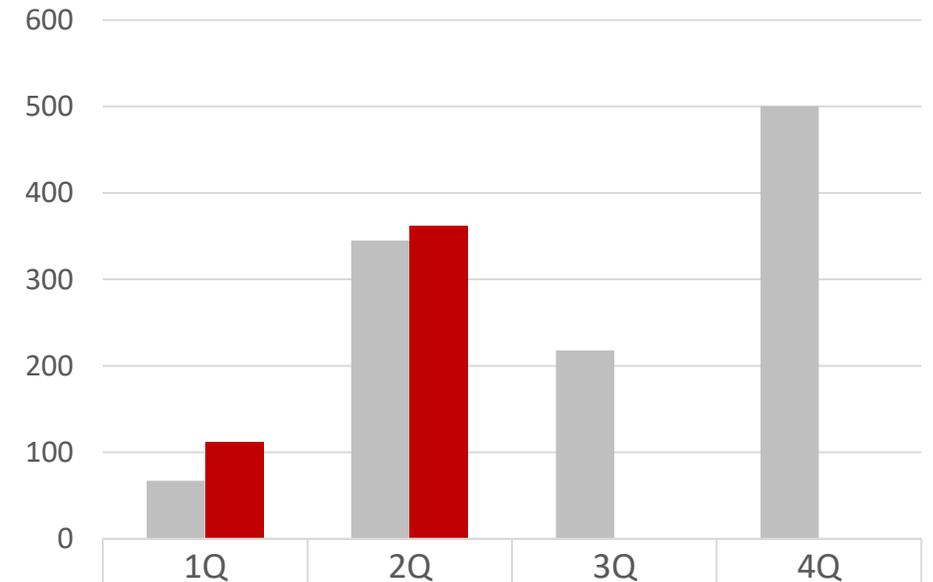
(単位：百万円)



■ 前期実績	2,972	3,776	3,261	4,735
■ 当期実績	3,201	3,961	-	-

四半期別営業利益

(単位：百万円)



■ 前期実績	67	345	218	500
■ 当期実績	112	362	-	-

2022年3月期 対通期計画値 2Q進捗率

(単位：百万円、%)

	2022年3月期 通期 計画値	2022年3月期 2Q 実績値	2022年3月期 2Q 進捗率(%)		
売上高	ソリューションサービス事業	5,950	2,640	44.4	
	受託開発事業	2,580	1,150	44.6	
	システム運用・サービス事業	2,220	1,174	52.9	
	サポートサービス事業	4,750	2,198	46.3	
	連結合計	15,500	7,163	46.2	

	2022年3月期 通期 計画値	2022年3月期 2Q 実績値	2022年3月期 2Q 進捗率(%)		
営業利益	ソリューションサービス事業	1,305	449	34.4	
	受託開発事業	460	183	39.9	
	システム運用・サービス事業	260	142	54.7	
	サポートサービス事業	340	154	45.4	
	連結合計	1,260	475	37.8	

- ・ 通期での業績平準化を目指し経営管理を進めておりますが計画は下期偏重となっております

顧客環境の変化と課題認識

Business Strategies

各事業セグメントのトピックス

ソリューション サービス事業

- ・主力製品である人事給与の受注堅調
- ・さらなる製品導入の高回転化とリソース確保
- ・PMO強化の継続（先行管理、PM育成）
- ・繋がるクラウドサービスの訴求力を高める

受託開発事業

- ・関西⇔関東の連携による案件共有、開発能力向上
- ・主要顧客（社会基盤システム）の深耕開拓

システム運用・ サービス事業

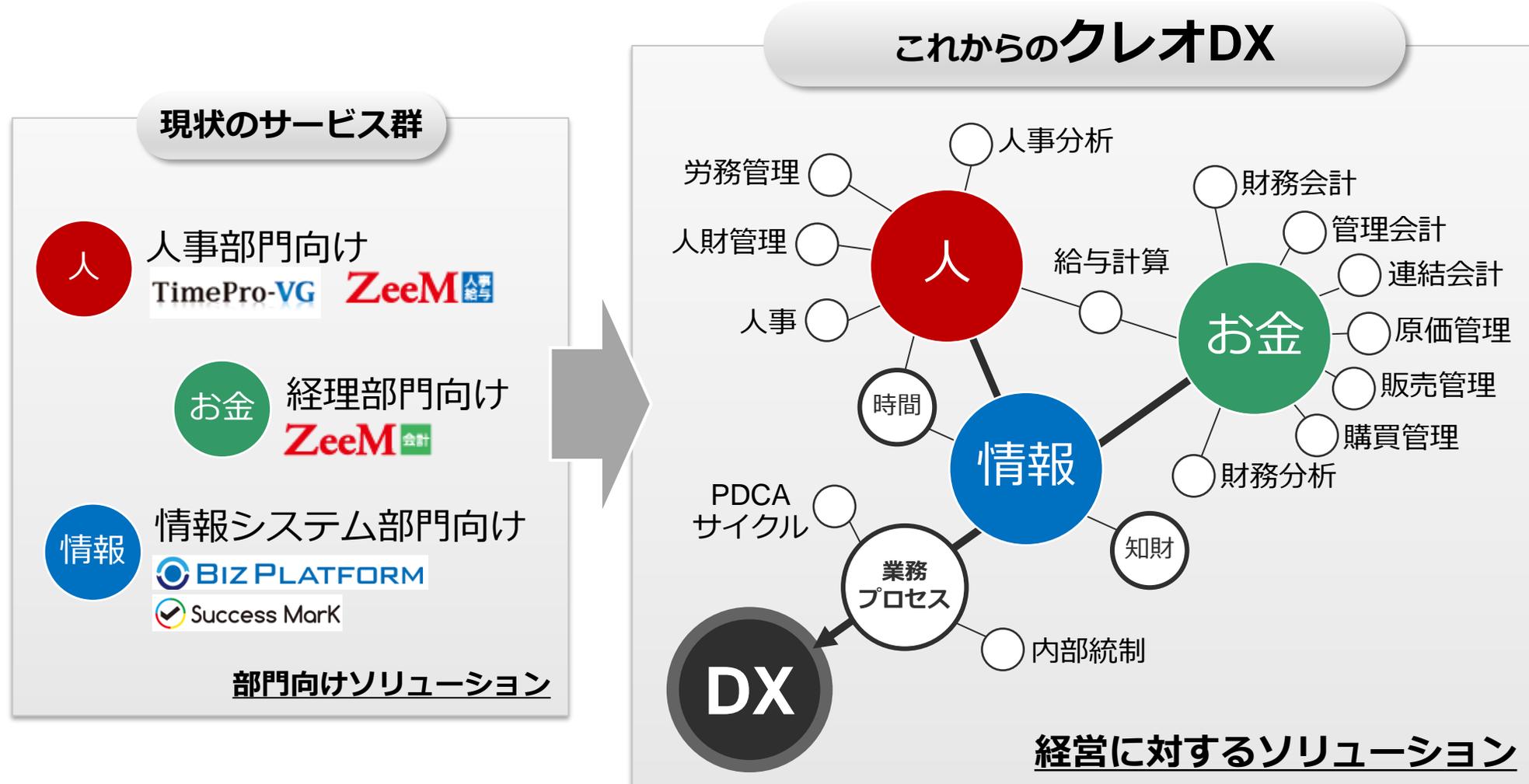
- ・既存サービスの受注堅調
- ・新たな顧客開拓も進む（ヘルスケア系）

サポート サービス事業

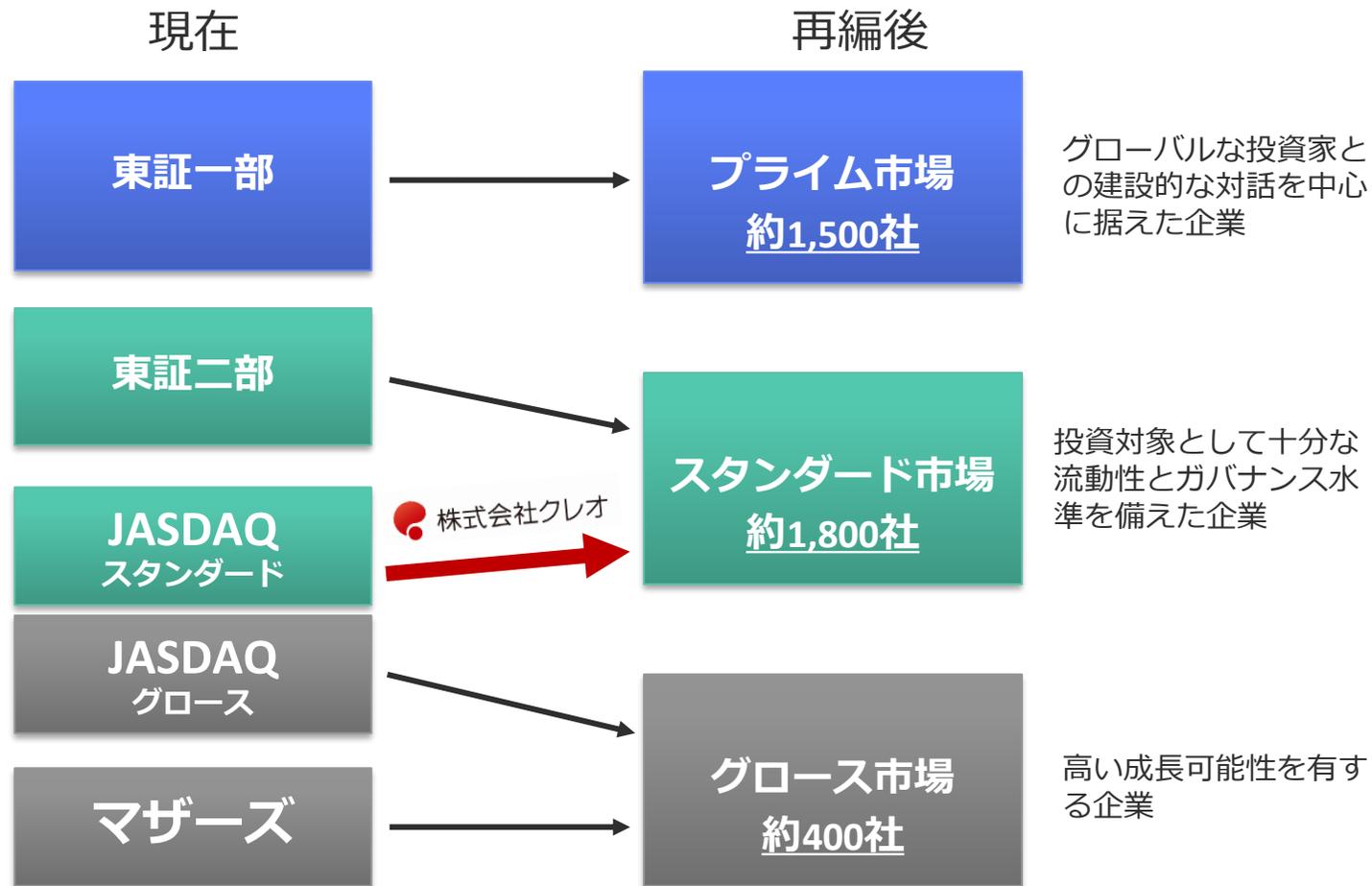
- ・既存事業の維持継続
- ・在宅でのコールセンター業務を可能に

クレオの成長戦略『情報とサービスが「繋がる」』

ソリューションサービス事業で提供している製品群を人事部門、会計部門、情シス部門のツールとしてだけでなく「経営に対するソリューション」と再定義し、お客様に提案をしていく



東証再編における市場選択について（2022年4月4日～）



2021.9.29 適時開示



株式会社クレオ



2021年 9月 29日

各 位

会社名 株式会社 クレオ
 代表者名 代表取締役社長 柿崎 淳一
 (JASDAQ・コード 9698)
 問合せ先 執行役員 管理本部長 鳥屋 和彦
 TEL 03-5783-3560

新市場区分「スタンダード市場」選択に関する取締役会決議のお知らせ

当社は、2021年9月29日開催の取締役会において、2022年4月4日に移行が予定されている新市場区分についての決議を行いましたのでお知らせいたします。

記

当社は、2021年7月9日付で株式会社東京証券取引所より、2022年4月4日に移行が予定されている新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果の通知を受領し、新市場区分「スタンダード市場」の上場維持基準への適合を確認いたしました。

この結果に基づき、当社は2021年9月29日開催の取締役会において、新市場区分「スタンダード市場」を選択する意向について決議いたしました。

今後は、2021年12月末までに行われる新市場区分の選択申請に係る所定の手続きを進めてまいります。

以 上

働く環境の変化を受けて〈中計基本方針サマリー〉

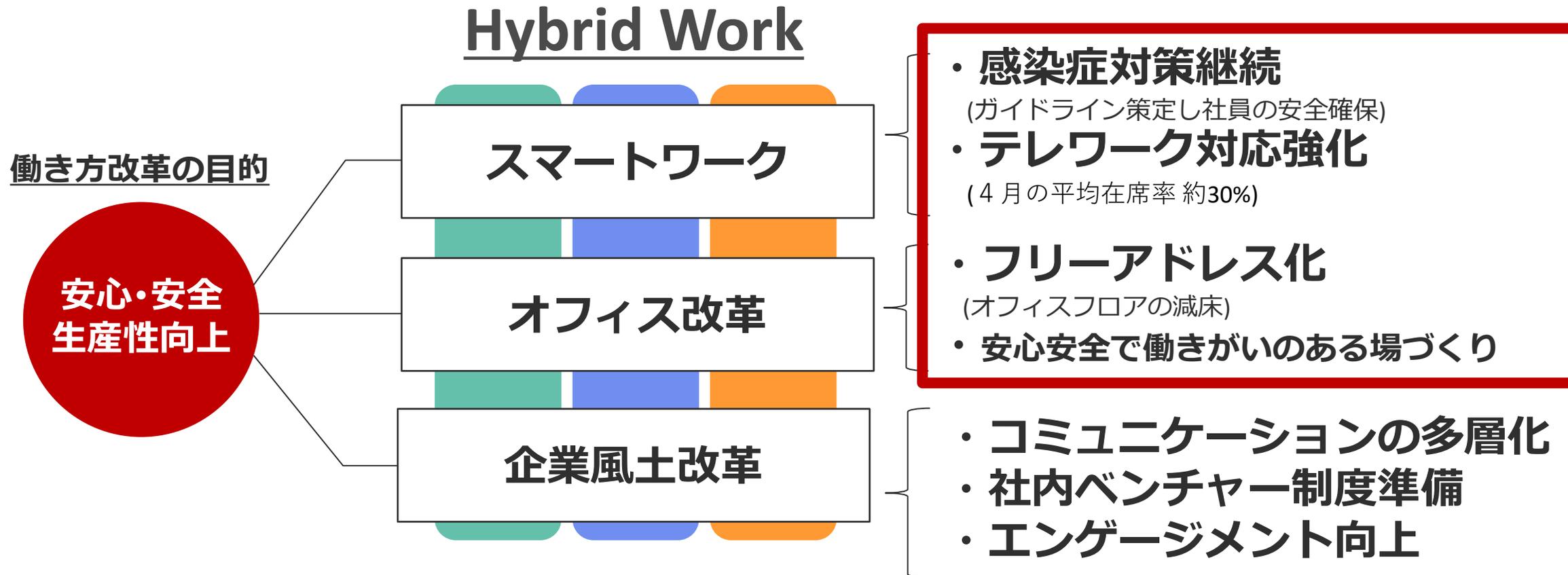
持続的成長・企業価値向上の仕組み作り

長期持続成長のための投資強化

- 1 事業構造、事業ポートフォリオの転換
- 2 持続的成長へ向けた人財育成・活用
- 3 変化、リスクに対応できる柔軟な組織、業務プロセスへの変革

働き方改革の実施

働き方改革（ワークスタイル変革）の概略



エンゲージメントの強化

- 「社会環境の変化があっても**社員、求職者に魅力あるクレオ**を作る」
- ひとりひとりが生活と仕事を両立させ、健康でやりがいを持って働き、成長し続けられる環境作り

社員の生活の向上

(限られた時間の中でステークホルダーへの付加価値を高める方法を考え行動する)

社員ひとりひとりの成長

- ・ ワークライフバランスの向上
場所に依存しない働き方確立
育児、介護と仕事の両立
自己成長に向けた時間の確保
創造性の発揮
- ・ ESとエンゲージメント向上

会社の発展成長

- ・ 変化への対応力強化
- ・ 多様な人財の活躍
- ・ 顧客への付加価値向上
- ・ 企業イメージの向上



新ワークスタイルに向けた仕組み作り

働くスタイル変更

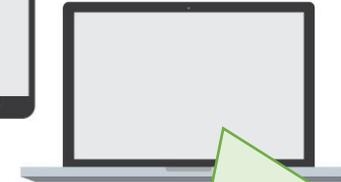
- ・ 出社/在宅のハイブリッド勤務



座席フリーアドレス化

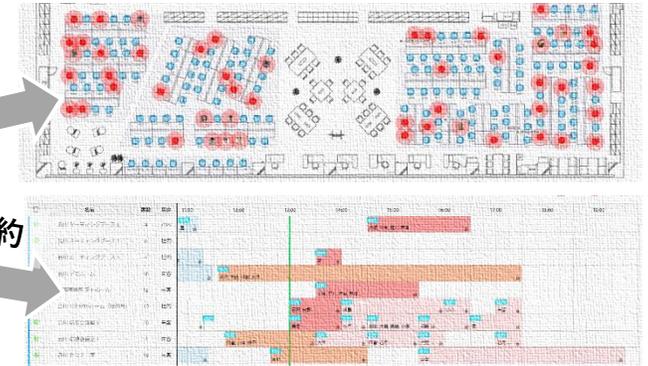
- ・ 偶発対話促進
- ・ 行動別のスペース確保
雑談スペース、リフレッシュコーナー
集中ブース、パーソナルブース
- ・ 座席予約、会議室予約アプリ利用
- ・ 固定電話削減によるスマートフォンの内線化

各種デバイスから予約可能

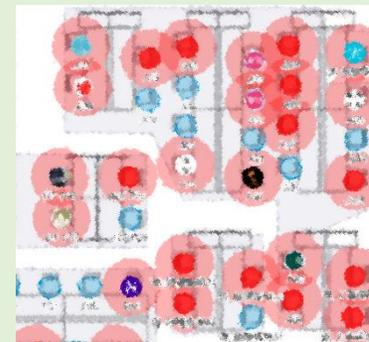


座席予約

会議室予約

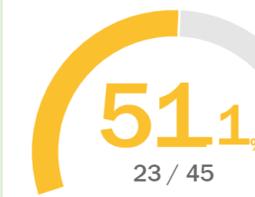


在席者の把握

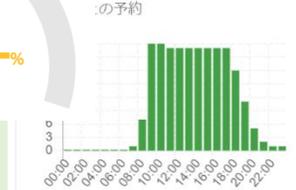


利用状況の把握

個人席利用状況



予約状況



今後も社員の声を聴きながら改善活動を進め、
安心・安全な働きがいのある環境構築を進める

成長事業の展望

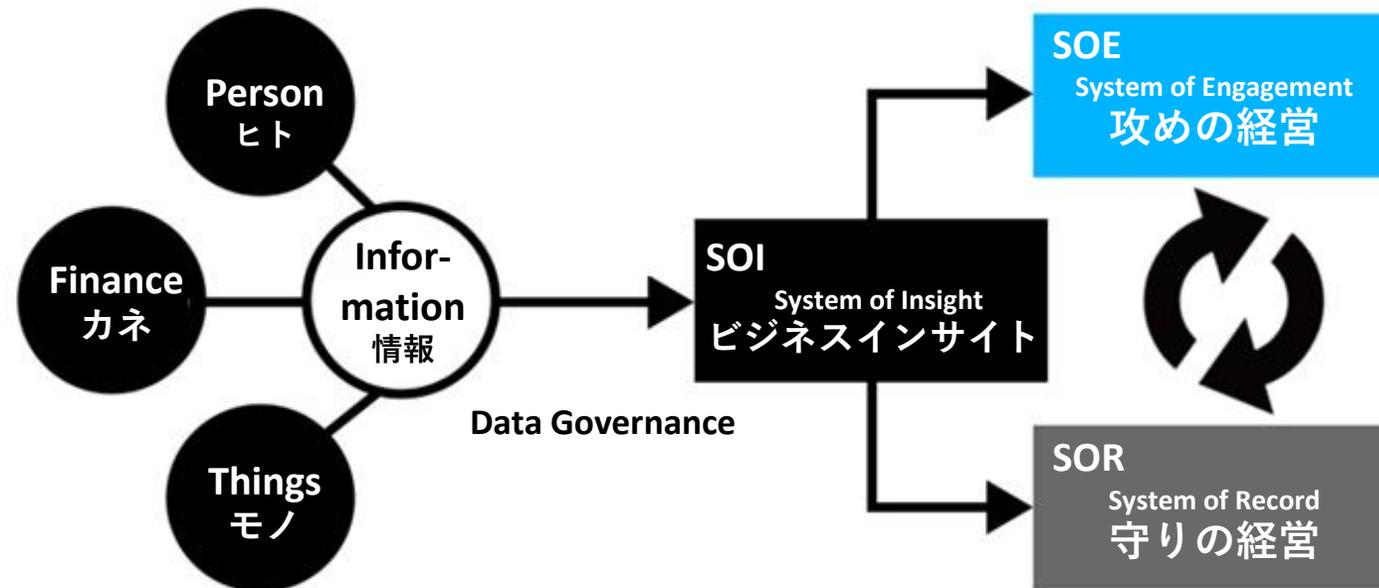
Growth business Outlook

CREO Method of DX

「攻めの経営」「守りの経営」を実現するために、
経営資源であるヒト（**Person**）・モノ（**Things**）・カネ（**Finance**）をデジタル化、
新しい視点によるアプローチを可能とし、新たな価値を創出します。

Digitalization
デジタル化

Transformation
変革



ビジネスインサイト：
データをもとに固定概念を
覆し、新しい視点でアプ
ローチしビジネスに新たな
価値を創出します

変革の源泉（ビジネスインサイト）を
活用できる経営基盤へ

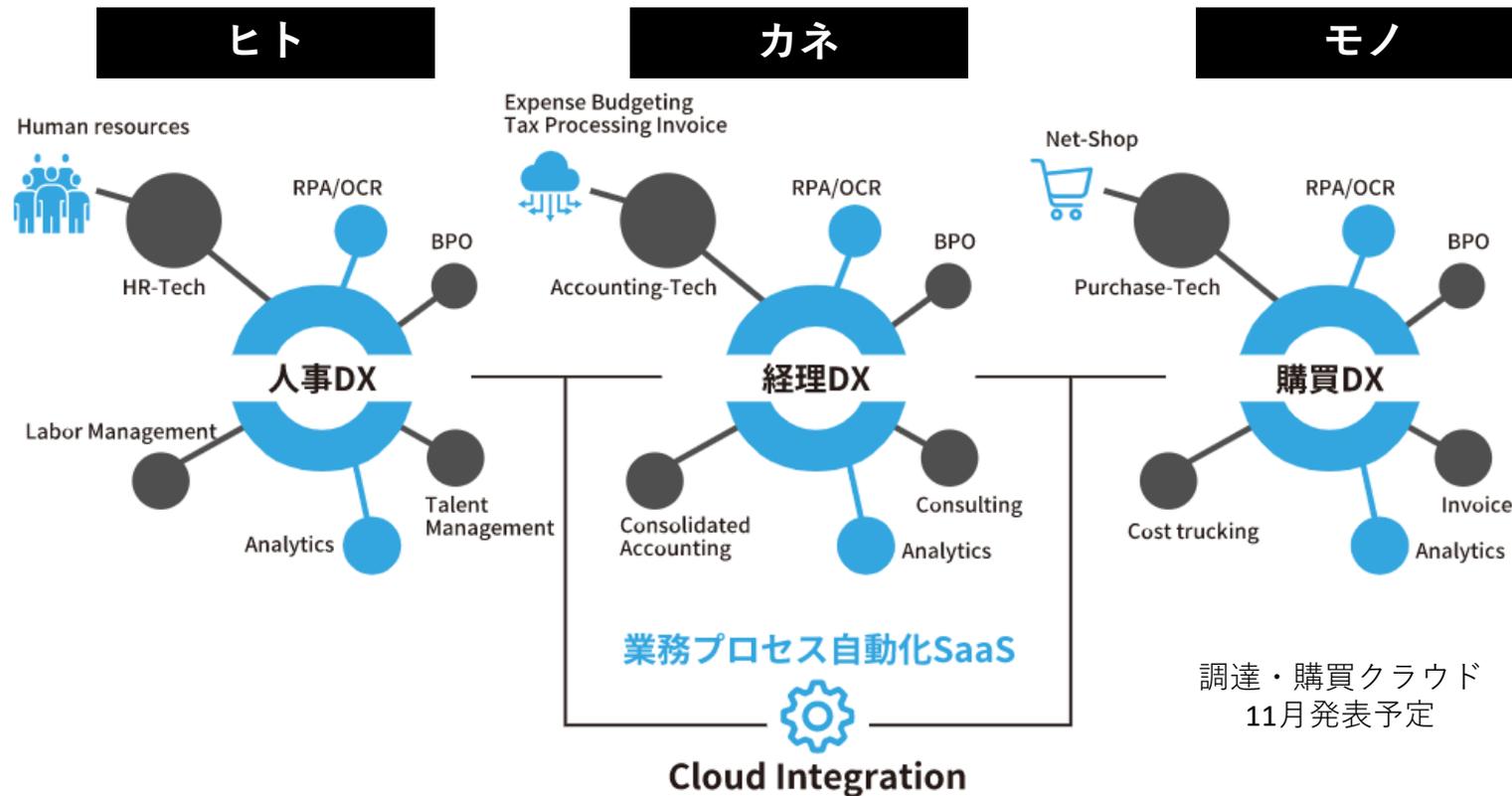
ビジネスインサイトから経営の攻めと守りの
変革をインタラクティブに推進

クラウドサービスの展開

「つながる」エンタープライズDX推進フレームワーク

エンタープライズ市場における経営資源（ヒト・モノ・カネ）マネジメントのモダナイズを支援します。「レガシーから、つながるクラウドインテグレーションへ」。「モノリシックから、マイクロサービス思考へ」。企業のデジタルイノベーションを実現し、お客様の経営基盤の持続的安定と新たな価値創造に貢献します。

経営資源：





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。