

2017年3月期 第2四半期 決算説明会

2016年11月11日

eCREO) 株式会社クレオ

目次

Index

I. 決算概要

2017年3月期 第2四半期(累計) 連結決算概要	P. 3
2017年3月期 第2四半期(累計) セグメント別売上・営業利益比率	P. 4
2017年3月期 第2四半期(累計) 売上の概要	P. 5
2017年3月期 第2四半期(累計) 営業利益の概要	P. 6
2017年3月期 第2四半期(累計) 連結損益計算書の概要	P. 7
2017年3月期 第2四半期(累計) 連結貸借対照表の概要①	P. 8
2017年3月期 第2四半期(累計) 連結貸借対照表の概要②	P. 9
2017年3月期 第2四半期(累計) 連結キャッシュフロー計算書の概要	P. 10

II. 事業の概況

セグメント毎の概況 クレオマーケティング事業	P. 12
セグメント毎の概況 クレオソリューション事業	P. 14
セグメント毎の概況 ココト事業	P. 16
セグメント毎の概況 クレオネットワークス事業	P. 18
セグメント毎の概況 クリエイトラボ事業	P. 20

第2部 2017年3月期 経営状況と今後の経営方針	P. 22
---------------------------	-------

決算概要

Financial Results

2017年3月期 第2四半期(累計) 連結業績概要

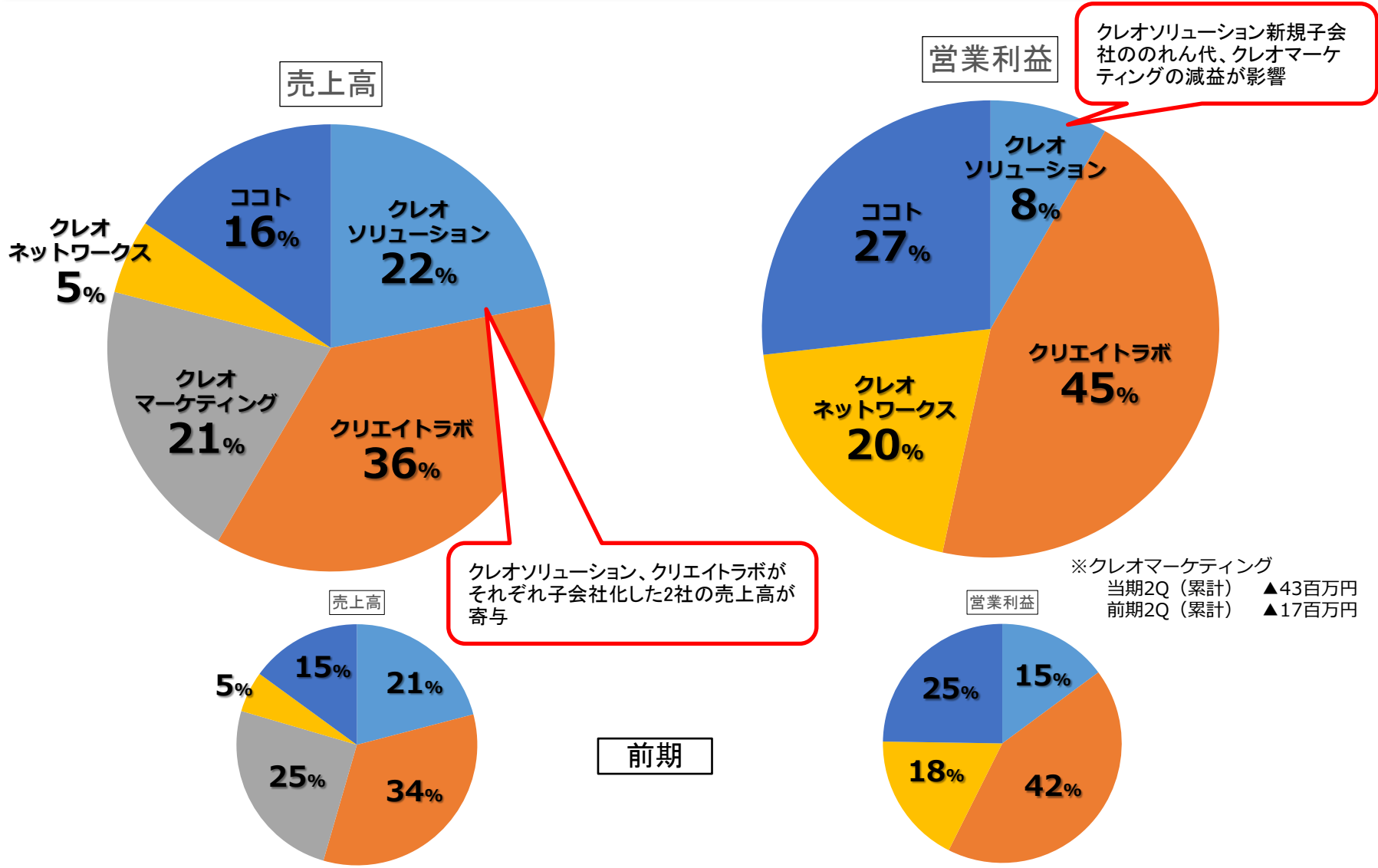
(単位:百万円)

	前期2Q(累計) (2016/3期) 実績	当期2Q(累計) (2017/3期) 実績	増減率 対前年同期比	当期2Q(累計) (2017/3期) 計画値	増減率 対計画値比
売上高	4,738	5,379	13.5 %	5,000	7.6%
営業利益	87	46	▲46.9 %	20	130.0%
経常利益	103	73	▲28.7 %	30	143.3%
四半期純利益	251	40	▲83.8 %	10	300.0%

■ 連結決算概要について

- ・ 計画値との差異：コト事業、クリエイラボ事業の増収、上半期費用の一部が下半期に期ずれ。
- ・ 売上高：連結子会社2社の増加。
- ・ 営業利益：クレオマーケティング事業、クレオソリューション事業の減益、オフィス移転に伴う費用の一部前倒し計上。
- ・ 経常利益：営業利益減に連動。
- ・ 四半期純利益：前期筆まめ事業株式売却益(204百万円)の反動減

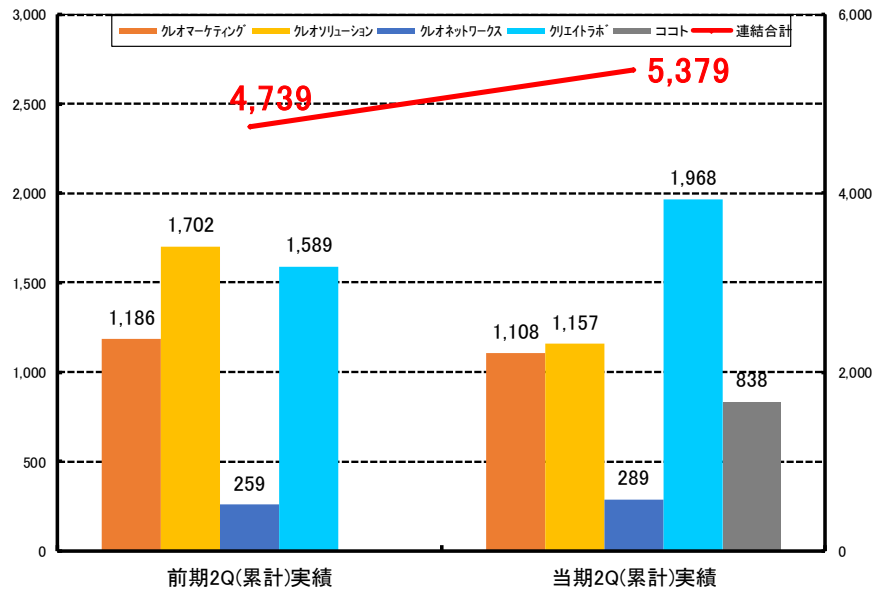
2017年3月期 第2四半期(累計) セグメント別売上高・営業利益比率



2017年3月期 第2四半期(累計) 売上の概要

売上高:セグメント別

(単位:百万円)



四半期別売上高

(単位:百万円)

	1Q	2Q	3Q	4Q
前々期	2,376	3,048	2,720	3,278
前期	2,158	2,581	2,298	3,267
当期	2,420	2,959	—	—

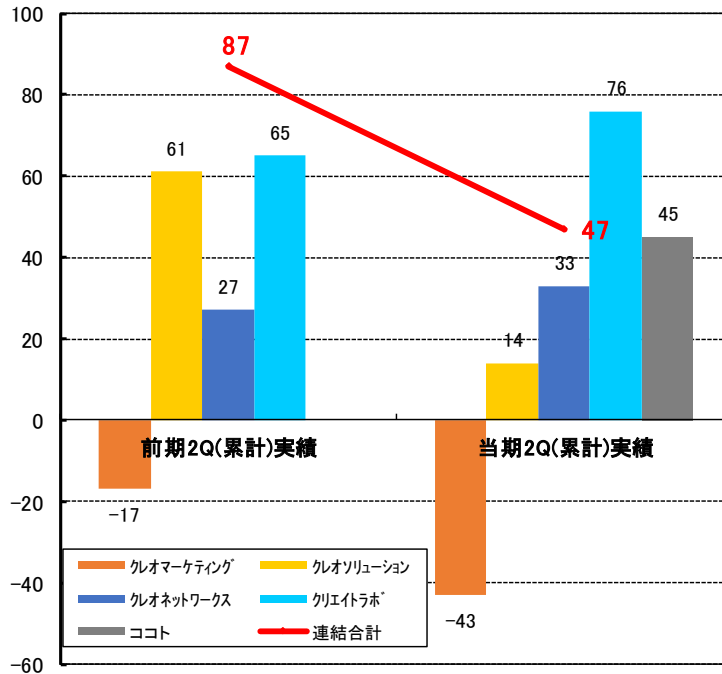
	前期 2Q(累計) (2016/3期) 実績	当期 2Q(累計) (2017/3期) 実績	増減額	増減率
クレオ マーケティング	1,186	1,108	▲78	▲6.6%
クレオ ソリューション	992	1,175	183	18.4%
クレオ ネットワークス	259	289	30	11.5%
クリエイティブ	1,589	1,968	379	23.8%
ココト	710	838	128	18.0%
連結合計	4,738	5,379	641	13.5%

※ココト事業の売上高及び営業利益の前期実績は、当期の区分と同様に記載しております。

2017年3月期 第2四半期(累計) 営業利益の概要

営業利益:セグメント別

(単位:百万円)



	前期 2Q(累計) (2016/3期) 実績	当期 2Q(累計) (2017/3期) 実績	営業 利益率	増減額	増減率
クレオ マーケティング	▲17	▲43	—	▲26	—
クレオ ソリューション	22	13	1.1%	▲9	▲40.9%
クレオ ネットワークス	27	33	11.4%	6	22.2%
クレイトラボ	65	76	3.9%	11	16.9%
ココト	38	45	5.4%	7	18.4%
連結合計	87	46	0.9%	▲41	▲46.9%

※連結合計は上記表記以外にセグメント間取引の消去や
 全社費用(セグメント間取引消去)を加味した合計値と
 なっております。

四半期別営業利益

(単位:百万円)

	1Q	2Q	3Q	4Q
前々期	▲120	212	25	240
前期	▲38	126	10	250
当期	▲119	165	—	—

2017年3月期 第2四半期(累計) 連結損益計算書の概要

〔百万円未満は切り捨て〕

主な科目	当期2Q(累計) (2017/3期)		前期2Q (累計) (2016/3期)
	金額	増減	金額
売上高	5,379	640	4,739
売上原価	4,349	512	3,837
販売費及び一般管理費	983	169	814
営業利益	46	▲41	87
営業外損益	29	13	16
経常利益	73	▲30	103
特別利益	0	▲204	204
特別損失	0	0	0
税引前当期利益	73	▲234	307
法人税等	29	▲25	54
少数株主利益(控除)	3	1	2
当期利益	40	▲211	251

増減ポイント

＜売上高＞

＜営業損益＞

＜経常損益＞

・「決算の概要」の通り

＜特別利益＞

・筆まめ株式売却益の
反動減

2017年3月期 第2四半期(累計) 連結貸借対照表の概要①

〔百万円未満は切り捨て〕

主な科目	2016/9末		2016/3末
	金額	増減	金額
資産合計	7,138	47	7,091
流動資産	5,899	▲255	6,155
現金・預金	3,580	▲19	3,599
受取手形及び売掛金	1,755	▲420	2,176
棚卸資産	297	110	187
その他	273	80	193
固定資産	1,239	304	935
有形固定資産	178	▲7	186
無形固定資産	649	213	435
のれん	151	124	26
その他	497	88	408
投資等	410	97	313

増減ポイント

<流動資産>

■ 売掛金

- ・ 前年期末売掛金の回収

<固定資産>

■ 無形固定資産

- ・ イアス社連結等による増加

■ のれん

アダムスコミュニケーション社、
イアス社

2017年3月期 第2四半期(累計) 連結貸借対照表の概要②

〔百万円未満は切り捨て〕

主な科目	2016/9末		2016/3末
	金額	増減	金額
負債合計	2,060	135	1,925
流動負債	1,874	90	1,784
買掛金	437	▲25	462
その他	1,437	115	1,322
固定負債	186	45	141
純資産合計	5,078	▲87	5,165
資本金	3,149	0	3,149
資本剰余金	743	0	743
利益剰余金	1,295	▲89	1,384
自己株式	▲180	0	▲180
株式等評価差額金	22	1	21
少数株主持分	48	1	47
負債純資産合計	7,138	47	7,091

増減ポイント

<流動負債>

■ 未払消費税等

・確定納付による減少

<純資産>

■ 利益剰余金

・配当支払いによる当期未処分利益の減少

2017年3月期 第2四半期(累計) 連結キャッシュフロー計算書の概要

〔百万円未満は切り捨て〕

主な科目	当期2Q(累計) (2017/3期)		前期2Q(累計) (2016/3期)
	金額	増減	金額
営業活動CF	442	41	401
税金等調整前当期純利益	73	▲234	307
減価償却費	130	27	103
売上債権の増減額(増加:▲)	535	37	498
棚卸資産の増減額(増加:▲)	▲108	▲31	▲77
仕入債務の増減額(減少:▲)	▲40	16	▲56
その他	▲149	224	▲373
投資活動CF	▲328	▲124	▲204
有形固定資産の取得	▲15	▲4	▲11
無形固定資産の取得	▲221	▲61	▲160
その他	▲91	▲58	▲33
財務活動CF	▲133	▲88	▲45
配当金等の支払	▲129	▲86	▲43
その他	▲3	▲1	▲2
現金及び現金同等物の期首残高	3,599	46	3,553
現金及び現金同等物の期末残高	3,580	▲124	3,704
現金及び現金同等物の増減額	▲19	▲170	150

増減ポイント

<営業活動 CF>

- ・ 売上債権の減少による収入

<投資活動 CF>

- ・ 製品開発投資による支出

<財務活動 CF>

- ・ 増配による配当金の増加

各事業の概況

Enterprise General Condition

セグメント毎の概況

クレオマーケティング事業

中心会社

株式会社クレオマーケティング

事業概要

- ZeeM 事業
法人向け基幹系ソリューション ZeeM(ジーム)を提供。
会計・人事給与などの製品を幅広くラインナップ。
20 年以上に渡り、累計 2,000 社を超える導入実績。
- システム開発事業
法人向け業務システムや組み込み系ソフトウェア開発

ZeeM 人事
給与

ZeeM 会計

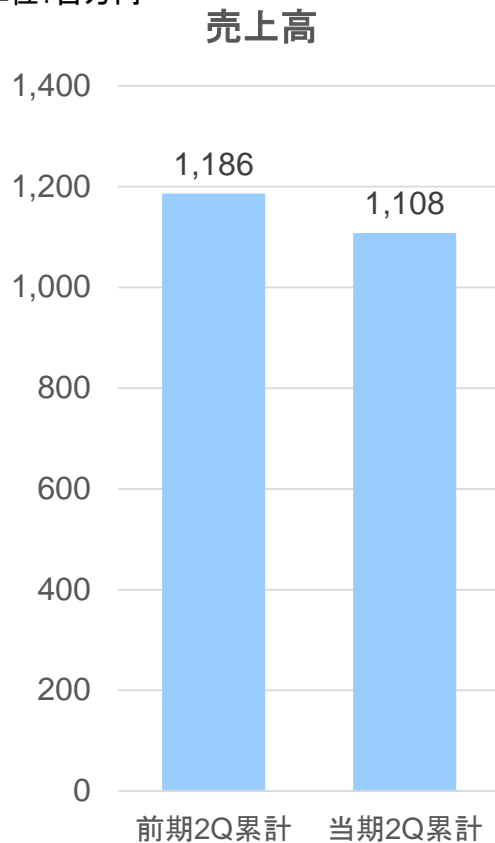
ZeeM
簡単マイナンバー収集システム

セグメント毎の概況

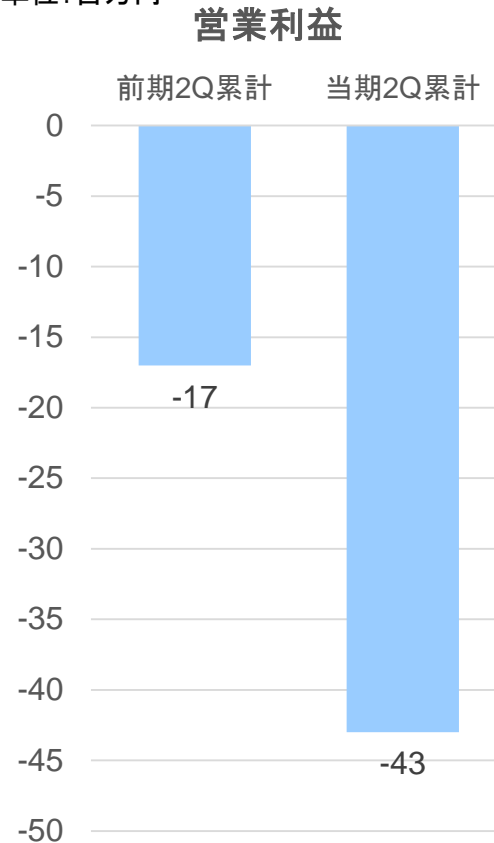
クレオマーケティング事業

事業概況

単位:百万円



単位:百万円



【売上】

- ZeeM サービス売上高が減少
ライセンス売上高は前年並みとなるも、
ライセンス導入に付随する導入支援
サービス、アドオン開発などが減少

【利益】

- 売上減に伴う利益減

※ 売上、利益は下期(年度末)偏重の
傾向あり。通期では 55百万円の計画。

【トピック】

- 電子帳簿保存法対応と電子申請
(eLTAX、e-Gov)対応を強化するため
の製品開発を実施中

セグメント毎の概況

クレオソリューション事業



中心会社

株式会社クレオソリューション 株式会社クレオサンライズ イアス株式会社

事業概要

- 受託開発・基幹システム支援
 官公庁等公共分野での個別業務システム開発と、
 その実績をベースにした民間企業向け各種システム開発
- Web サイト開発・構築
 EC サイト、コーポレートサイトなどのデザイン制作
 から開発・構築まで
- サービス 開発・テスト・運用支援
 サービスの安定稼働を実現する運用支援・監視業務など



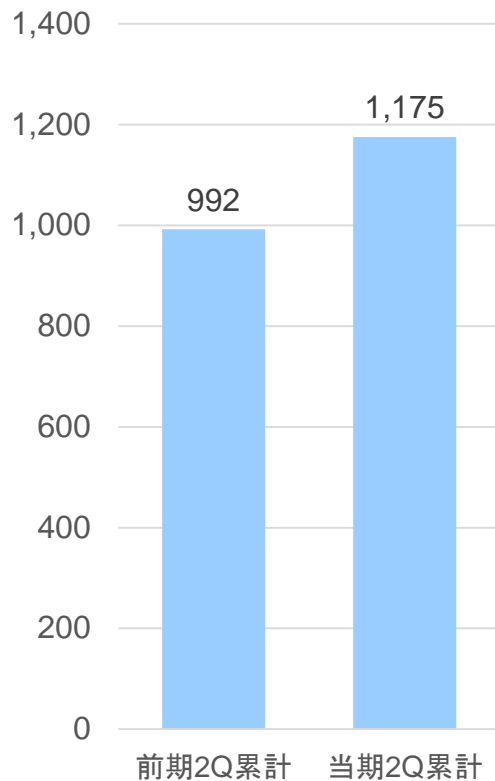
セグメント毎の概況

クレオソリューション事業

事業概況

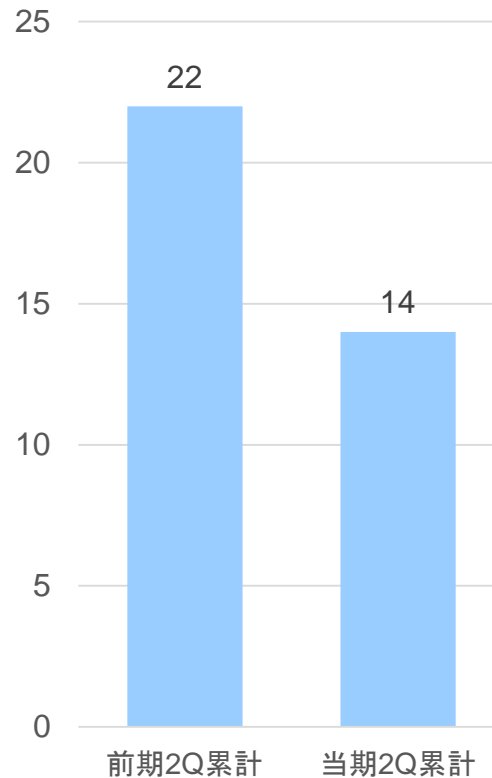
単位:百万円

売上高



単位:百万円

営業利益



【売上】

- 4月に子会社となったイアス社の連結により増加

【利益】

- イアス社のれん代により減少

【トピック】

- クレオソリューションとのシナジーにより、民事再生中のイアス単体営業損失は第2四半期累計 ▲1百万円まで縮小(前期 ▲33百万円)

セグメント毎の概況

ココト事業



中心会社

株式会社ココト

事業概要

- 国内大手ポータルサイトの運営をはじめとする、システム開発・保守・運用等。自社サービスの企画開発・運営
- アウトソーシング事業は、企業向けサイト・ECサイト構築や大手ポータルシステム開発・運用およびアプリケーションシステムの運用業務、サービス監視・テスト検証サービスなどを提供
- サービス事業は、「Yahoo!安否確認サービス」をはじめとする協業によるサービス開発、独自サービスの企画・開発を提供

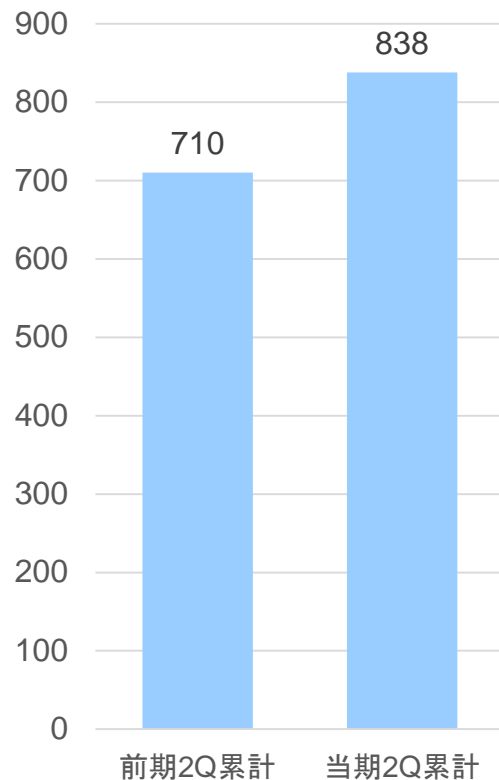
セグメント毎の概況

ココト事業

事業概況

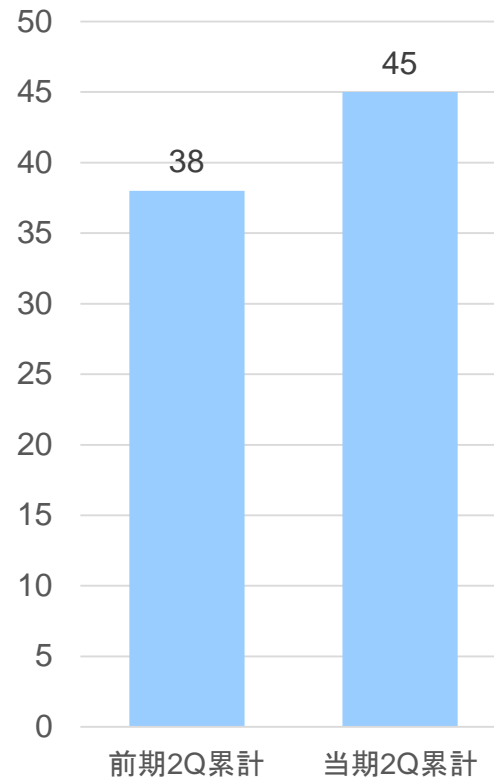
単位：百万円

売上高



単位：百万円

営業利益



【売上】

- 既存顧客からの受注増により増加

【利益】

- 売上増に伴う増加

【トピック】

- 4月からの分社、新体制始動により、新規顧客開拓等が加速

セグメント毎の概況

クレオネットワークス事業



中心会社

株式会社クレオネットワークス

事業概要

- IT サービス管理ソリューション「SmartStage」
IT サービス管理ツールに加え、IT 基盤の構築運用サービス、クラウド基盤サービス(IaaS)を統合的に提供
- 業務プロセス管理プラットフォーム「BIZ PLATFORM」
各種業務プロセスの管理プラットフォームを SaaS/オンプレミスで提供

株式会社西武ホールディングス様、キヤノン株式会社様をはじめ、
大手企業の情報システム部門が導入。

ITサービス管理ソリューション

SmartStage ServiceDesk	SmartStage ServiceDesk ITサービス管理ツール
SmartStage IT Outsourcing	SmartStage IT Outsourcing アウトソーシングサービス
SmartStage N-CLOUD	SmartStage N-CLOUD クラウド基盤サービス

業務プロセス管理システム

購買プロセス管理	調達プロセス管理
出稿・校正プロセス管理	商談プロセス管理
稟議申請プロセス管理	貸出申請プロセス管理
承認ワークフロープロセス管理	見積プロセス管理
人事目標管理	会員管理

など

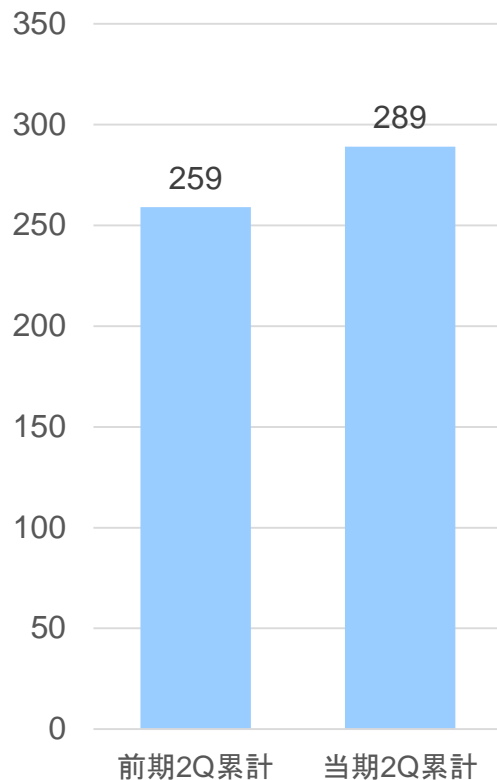
セグメント毎の概況

クレオネットワークス事業

事業概況

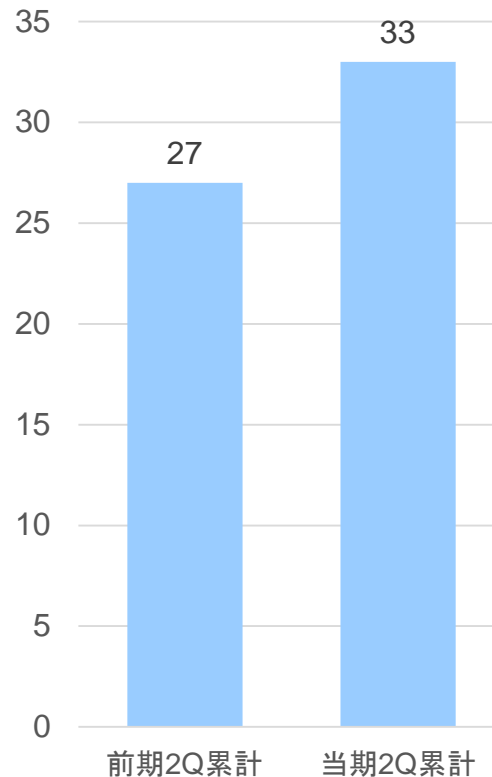
単位:百万円

売上高



単位:百万円

営業利益



【売上】

- クラウド基盤サービス「N-CLOUD」のストック収益の増加などにより、前年同期比で29百万円増加

【利益】

- 売上高増加に伴う増益

【トピック】

- イオングループ向けITサービスとバックオフィス業務のシェアードサービスを担うイオンアイビス株式会社様に、システム運用を支える業務システム管理基盤構築のためのITサービス管理ツール「SmartStageサービスデスク」を導入

セグメント毎の概況

クリエイラボ事業



中心会社

株式会社クリエイラボ 株式会社セールスゲイト 株式会社アイティアイ
株式会社アダムスコミュニケーション

事業概要

大手メーカー、大手プロバイダー、大手ソフトウェアハウスのテクニカルサポートやシステムの保守・運用、IT機器・サービスのご購入に関するご相談や製品の販売とIT人財の派遣サービスを提供

- サポートサービス
ヘルプデスク、テクニカルサポートを中心にサポートサービスを提供
- コンタクトセンターサービス
テレマーケティング、リサーチ、インサイドセールス業務の代行
- マーケティングリサーチ
電話による各種調査、テレマーケティング



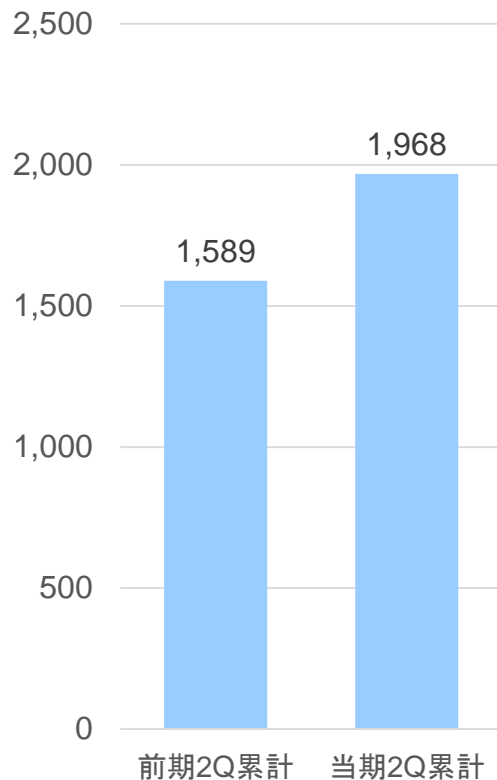
セグメント毎の概況

クリエイラボ事業

事業概況

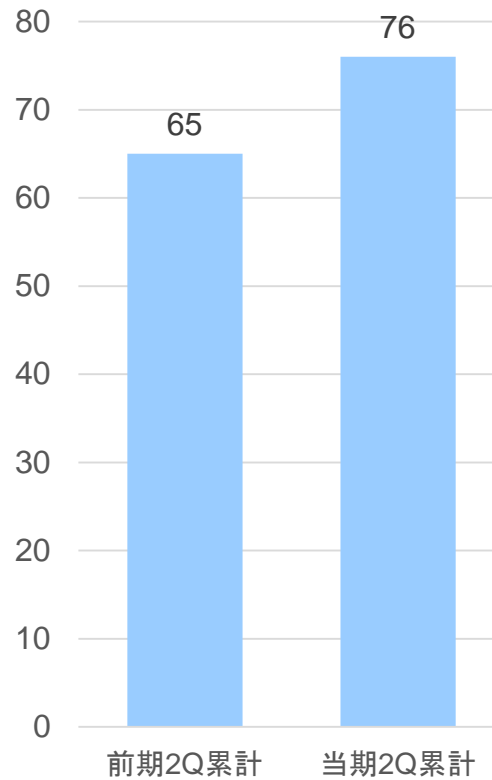
単位:百万円

売上高



単位:百万円

営業利益



【売上】

- 子会社アダムスコミュニケーション社の連結、子会社セールスゲイト社の売上増などにより、3億78百万円増加

【利益】

- 売上増に伴う増加

【トピックス】

- シナジーが期待できる、アダムスコミュニケーション社、セールスゲイト社を2017年4月に合併予定

第2部

2017年3月期

経営状況と今後の経営方針

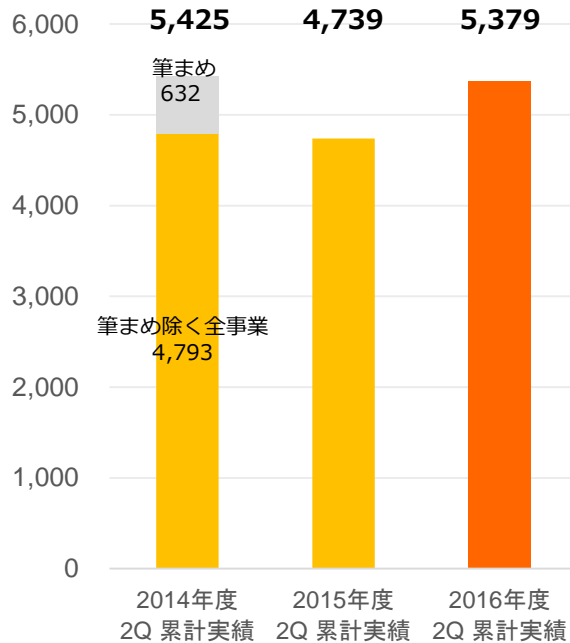
Business Strategies

以下の内容は、決算説明会にご参加いただいた皆様に、
当社の事業の状況、今後の方針についてご理解を深めて
いただくことを目的に、参考情報としてお伝えするものです。

2017年3月期 第2四半期 総括

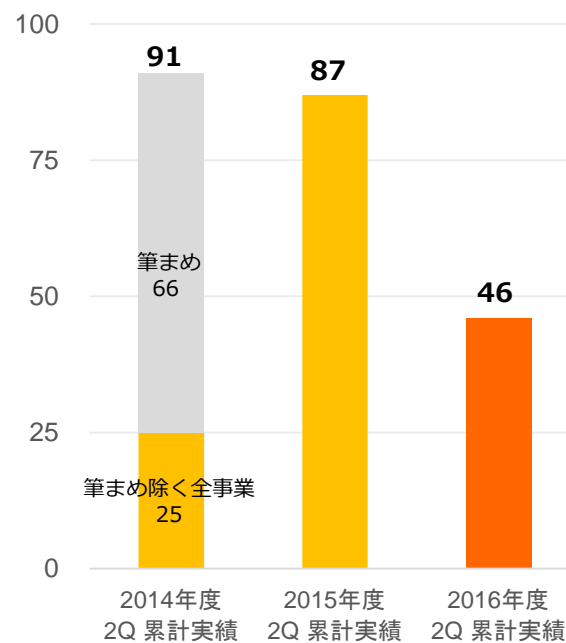
単位:百万円

売上高



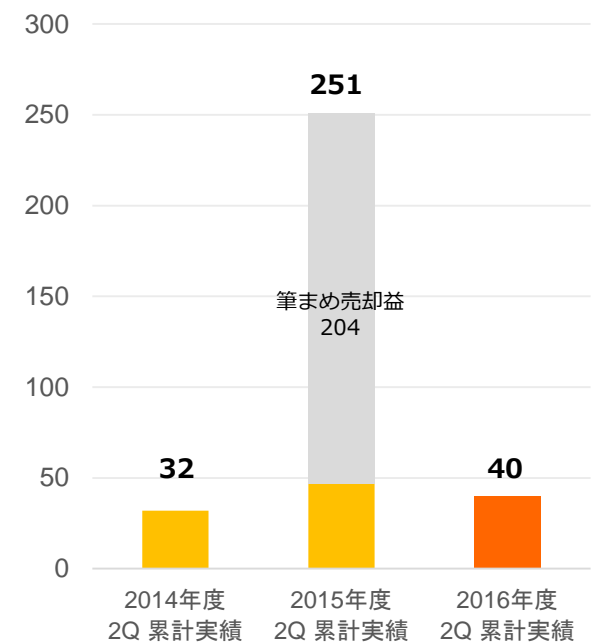
子会社化したイアス、アダムス
コミュニケーションの売上が寄与

営業利益



上期利益偏重型だった筆まめの
連結除外が今年度から顕在化

純利益



筆まめ売却による特別利益の
反動減

利益創出が下期に大きく偏重する構造の転換が課題

セグメント別売上高・営業利益 2017年3月期 計画の達成進捗

■ 売上高

単位：百万円

	クレオ ソリューション	ココト	クリエイトラボ	クレオ ネットワークス	クレオ マーケティング	連結合計
通期予想	3,000	1,500	4,000	700	2,710	11,500
上期予想						5,000
上期実績	1,175	838	1,968	289	1,108	5,379
通期予想 達成率	39.2%	55.9%	49.2%	41.3%	40.9%	46.8%

■ 営業利益

単位：百万円

	クレオ ソリューション	ココト	クリエイトラボ	クレオ ネットワークス	クレオ マーケティング	連結合計
通期予想	169	113	110	62	55	370
上期予想						20
上期実績	14	45	76	33	-43	47
通期予想 達成率	8.3%	39.8%	69.1%	53.2%	-	12.7%

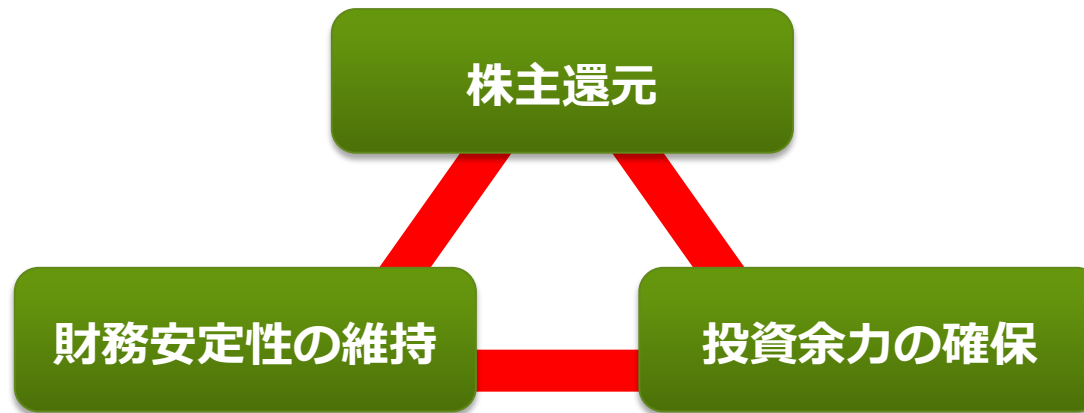
※連結合計はセグメント間取引、全社費用を除去した合計値

■ 通期見通しは修正なく据え置き

特にクレオソリューション、クレオマーケティングは利益計上が下期(年度末)に大きく偏重する傾向あり。2017年4月からのグループ再編に備え、2016年12月に実施予定の当社および子会社のオフィス移転・集約による、期初に想定していなかった費用発生等もあるものの、通期計画の達成は可能な見込みのため、通期見通しは修正なく据え置き。

株主還元

3つの視点のバランスを重視



2017年3月期以降
連結配当性向 40% 目標



(2016年3月4日発表方針)

■ 2017年3月期 予想

当期純利益 260百万円

配当支払総額 104百万円

一株当たり年間配当金 12円

➡ 連結配当性向 40%

自己株式の取得および消却

2016年10月31日発表

■ 自己株式取得の目的

資本効率の向上による企業価値の向上および
株主還元の拡充

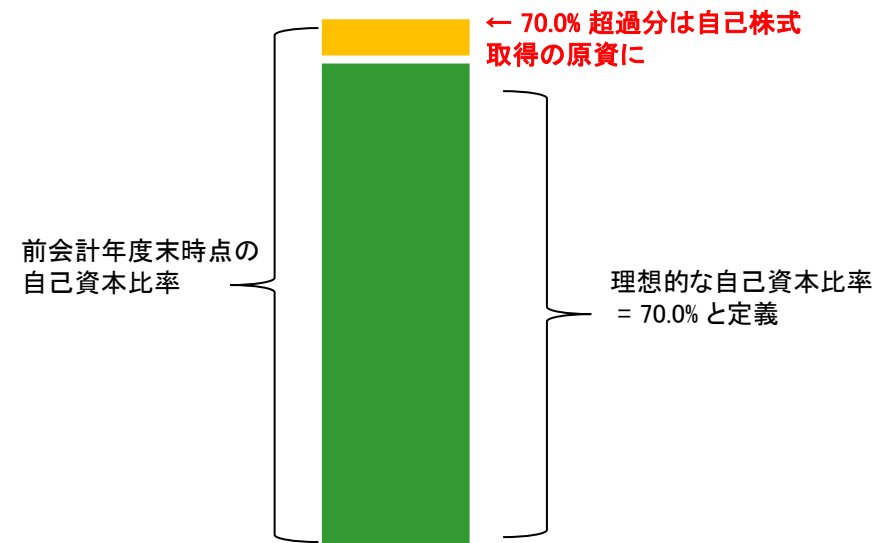
■ 自己株式取得の詳細

- 取得株式総数
300,000株(上限)
(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合: 3.5%)
- 取得総額
1億円(上限)
- 取得期間
2016年11月1日～2017年10月31日
- 取得方法
信託方式による市場買付

■ 自己株式取得の消却

2016年9月末時点で保有していた自己株式
(586,950株)は2016年11月10日に全株を消却

■ 自己株式取得の基本方針



■ 取得総額の算定根拠

総資産額 70.91億円 × (72.2-70.0)% = 1億56百万円
(※ 数値はいずれも2016年3月末時点)

次年度以降についても本方針は継続し、前会計年度末時点の自己資本比率から当年度の自己株取得の原資に充当する額の上限を算出の上、自己株取得の実施について検討する予定。

参考：総還元性向 (2017年3月期 見込)

■ 総還元性向 見込 54.6%

既に公表済みの配当計画と、新たに実施する自己株式の取得を合わせた、当期の総還元性向は54.6%となる見通しです。今後も当社は株主還元の充実に努めてまいります。

■ 各還元施策の予想値に基づく、総還元性向の試算

A: 年間配当金総額(※1)	104,000 千円	(260,000千円 × 40%)
B: 自己株式取得価額総額 (※2)	37,950 千円	
C: 当期純利益(※1)	260,000 千円	

$$(A + B) \div C = 54.6\%$$

(※1) 2016年5月13日に公表した、2017年3月期 連結業績予想に基づく

(※2) 取得価額総額を、当期中(2016年11月～2017年3月)の取引可能日数で按分した、当期中の取得価額総額の推計値

■ グループ事業・組織再編計画 進捗状況

2017年4月、当社と子会社5社を吸収合併し、カンパニー制に移行予定

※ 2017年2月に実施予定の臨時株主総会での決議により最終決定

■ 再編の目的

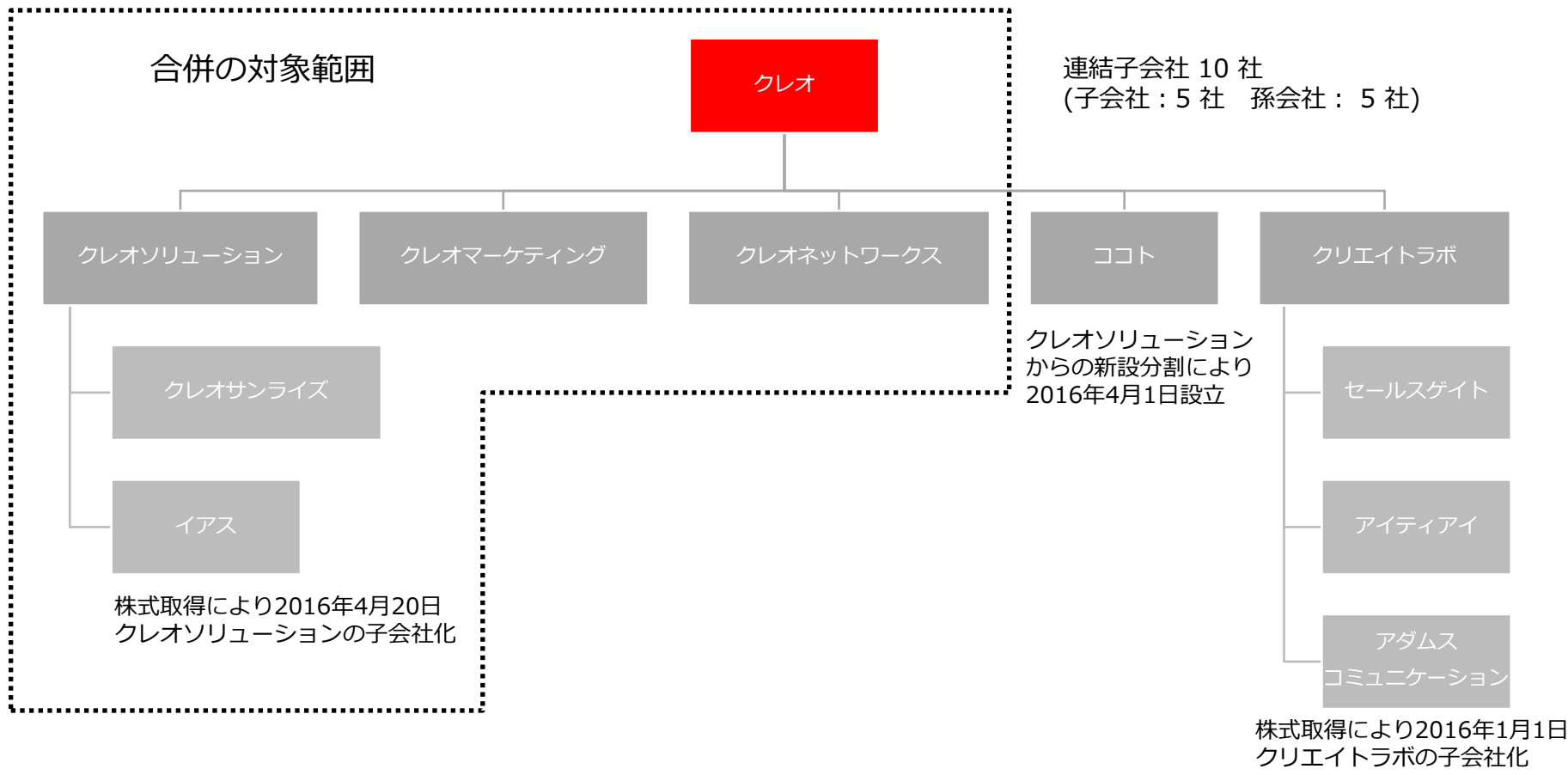
- 持続的成長を可能とする体制の構築、中長期的企業価値の向上
- グループとしての全体最適、シナジーの強化
- お客様により価値の高い製品・サービス・ソリューションを提供するためのグループ内の事業ポートフォリオの見直し

■ 再編の骨子

- 持株会社体制の見直し
- 現状の事業会社の枠組みを超えた、事業・人財の最適配置
- 「攻めの経営」を実現するための諸制度改革

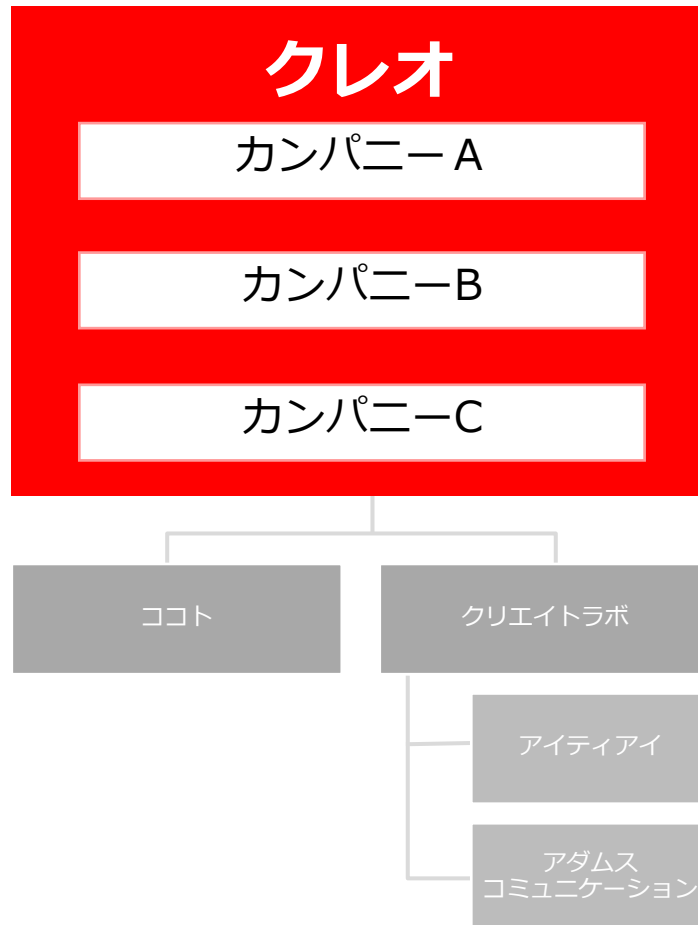
再編実施前のグループ体制

2016年11月現在のクレオグループ組織図



再編実施後のグループ体制

2017年4月以降のクレオグループ組織図(予定)



■ カンパニーA

人事給与・会計システム「ZeeM」シリーズの顧客等を中心とする、IT ユーザー企業を主要顧客とします。クレオマーケティング、クレオネットワークス、クレオソリューションの一部、イアスの一部、クレオサンライズの事業、製品、サービス等を集約。

■ カンパニーB

大手 IT ベンダー企業等を主要顧客とし、先端技術案件への対応を可能とするための技術力の強化を目指します。クレオソリューションの一部事業を承継します。

■ カンパニーC

クレオマーケティングの西日本システム事業部の事業を承継し、東海、西日本地域の IT ベンダー企業、IT ユーザー企業を主要顧客とします。

※ カンパニー名称は検討中につき仮称

※ 2017年4月 セールスゲイトと合併予定

■ 中期経営計画の発表について

2017年度～2019年度の3ヶ年の中期経営計画を
2016年12月21日に発表予定

■ 中期経営計画の内容(予定)

- グループ事業・組織再編計画
- 新体制に基づく成長戦略
- 3ヶ年の業績目標
- 資本政策

— ご清聴ありがとうございました —



＜お問い合わせ＞ 株式会社クレオ 経営企画室 広報IR担当 安田： press-ir@creo.co.jp TEL03-6866-0331

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。