



株式会社クレオ

決算説明会

2017年3月期

2017年5月15日

株式会社クレオ (JASDAQ:9698)

目次

Index

I. 決算概要

2017年3月期 連結決算概要	P. 4
2017年3月期 配当金	P. 5
連結売上高 増減内訳	P. 6
連結営業利益 増減内訳	P. 7
3カ年度の業績推移	P. 8
四半期別の売上高・営業利益	P. 9
2017年3月期 セグメント別売上高の概要	P. 10
2017年3月期 セグメント別営業利益の概要	P. 11

II. 2018年3月期 業績予想と経営方針

ロゴリニューアル	P. 13
中期経営計画 基本方針	P. 14
2018年3月期 連結通期計画	P. 15
資本政策と株主還元の基本方針	P. 16
2018年3月期 配当金予想	P. 17
2018年3月期 自己株式取得について	P. 18
自己株式の取得状況および取得した自己株式の利用方針	P. 19
事業セグメント別計画	P. 20
新規事業創出への取り組み	P. 29
コーポレート・ガバナンスの強化	P. 30

決算概要

Financial Results

2017年3月期 連結業績概要

(単位：百万円、%)

	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	増減率 前期比	2017年3月期 計画値	増減率 対計画値比
売上高	10,305	11,559	12.2%	11,500	0.5%
営業利益	348	296	▲14.8%	370	▲19.8%
経常利益	368	333	▲9.5%	380	▲12.2%
純利益	413	267	▲35.4%	260	2.7%

■ 連結業績概要について

- 売上高：
連結子会社 2 社(株式会社アダムコミュニケーション、イアス株式会社)の増加をはじめ、各連結子会社の売上高伸長により増収。
- 営業利益：
連結子会社の増収に伴う増益額が合計1億6百万円あったものの、クレオマーケティング事業の減益に加え、2016年12月の事業所移転費用等が発生したことにより減益。
- 経常利益：
営業利益減に連動。各種助成金収入や保険金配当収入などの営業外収益により減益幅縮小。
- 純利益：
前期第1四半期の筆まめ事業の株式売却益の反動減があったものの、政策保有株式の売却益など特別利益の発生により減益幅縮小。
(筆まめ事業株式売却益：2億4百万円)

2017年3月期 配当金

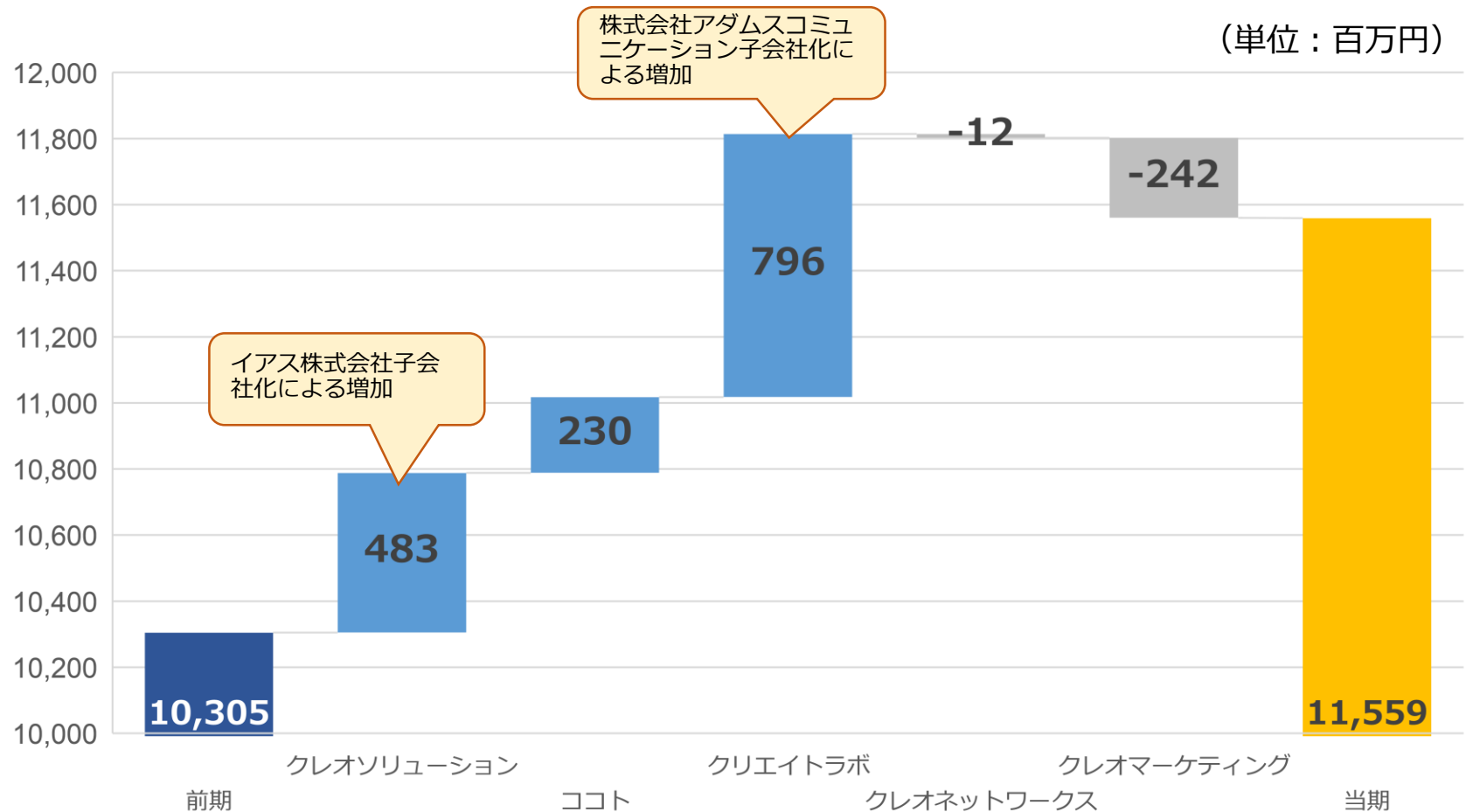
	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期
年間配当金	5円	15円	13円
配当金総額	43百万円	129百万円	109百万円
配当性向(連結)	20.3%	31.4%	41.8%
当期純利益(連結)	213百万円	413百万円	267百万円

■ 株式会社筆まめの株式譲渡による特別利益発生により、特別配当(10円)を実施した前期と比べ、1株当たり配当金は2円減配となるものの、2016年11月から実施している自己株式取得に伴い配当金支払いの対象となる株式数が減少したことにより、1株当たり配当金は当初予想12円を上回る結果に。

※ 当社定款の定めにより、2017年5月12日開催の取締役会において上記配当実施を決議済

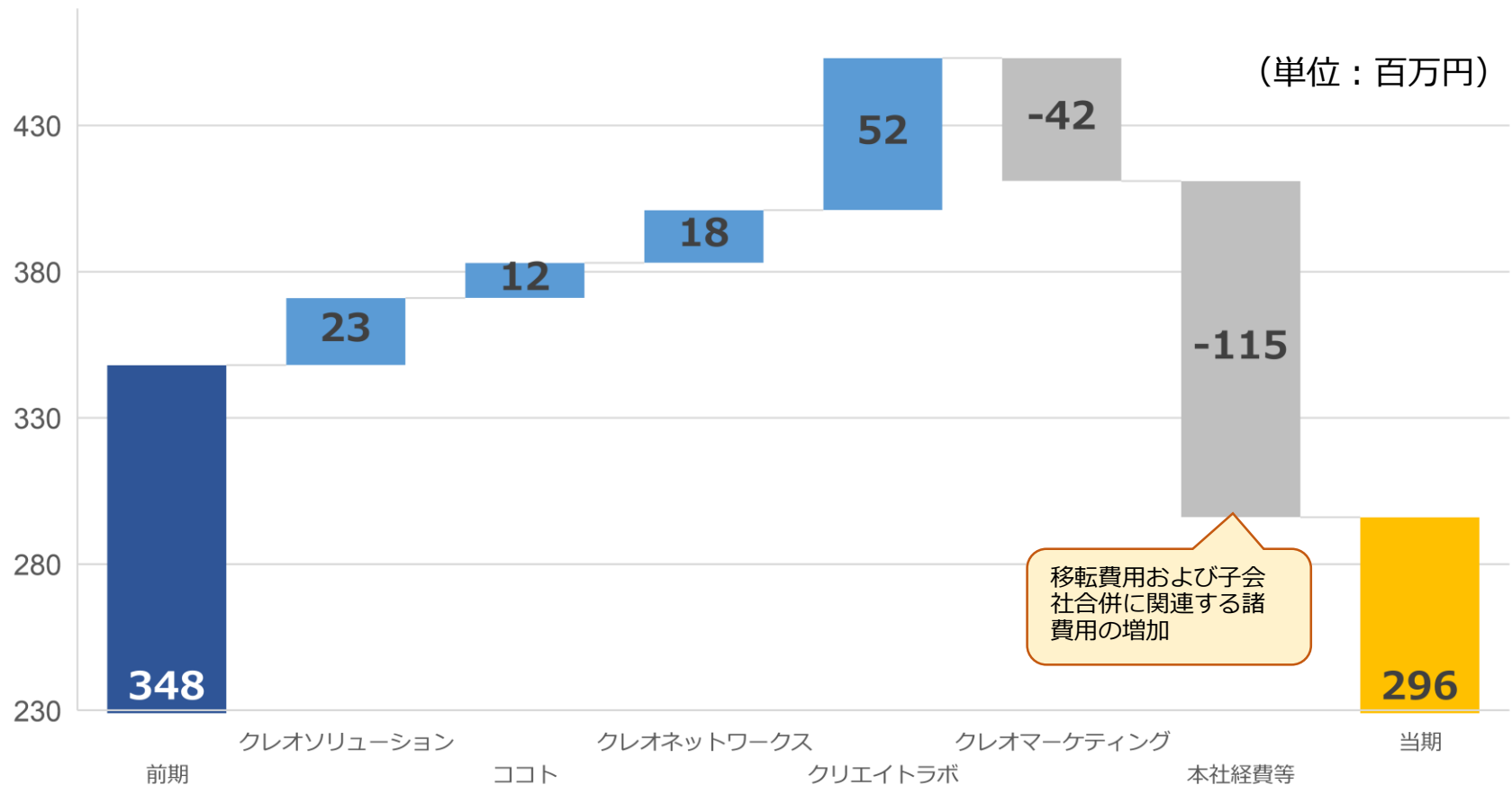
連結売上高 増減内訳

連結子会社 2 社の増加をはじめ、各セグメントの売上高伸長により
前期比12億53百万円増収。



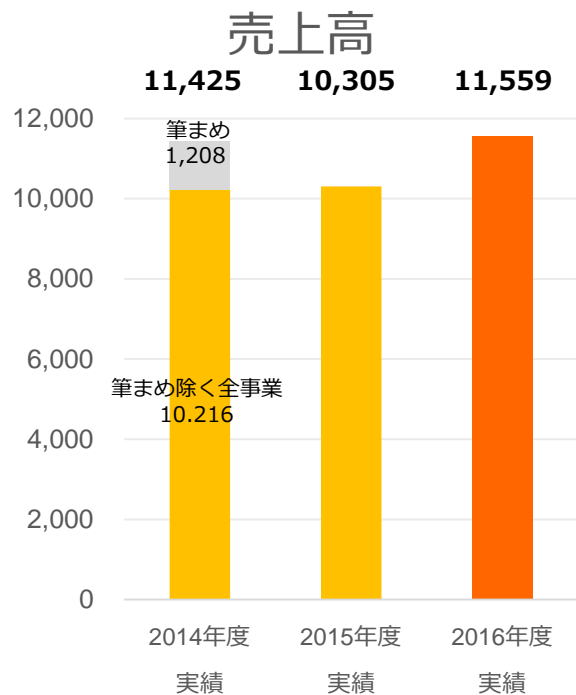
連結営業利益 増減内訳

連結子会社の増収に伴う増益額が合計1億6百万円あったものの、クレオマーケティング事業の減益に加え、事業所移転費用等が発生したことにより前期比51百万円減益

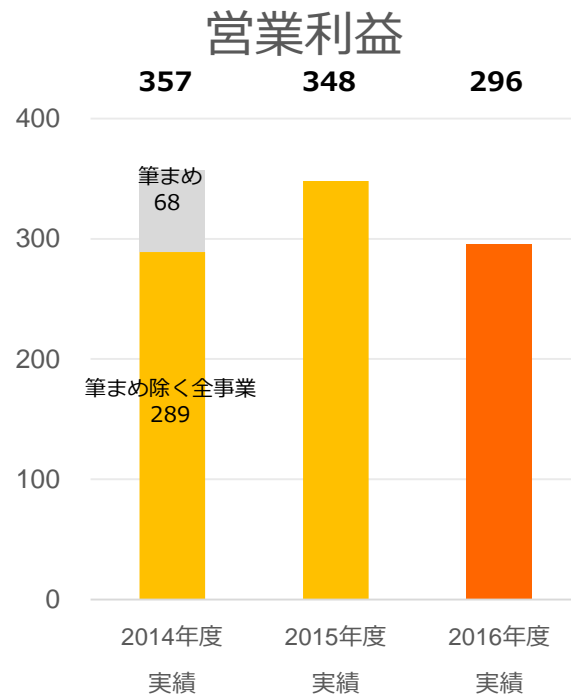


3力年度の業績推移

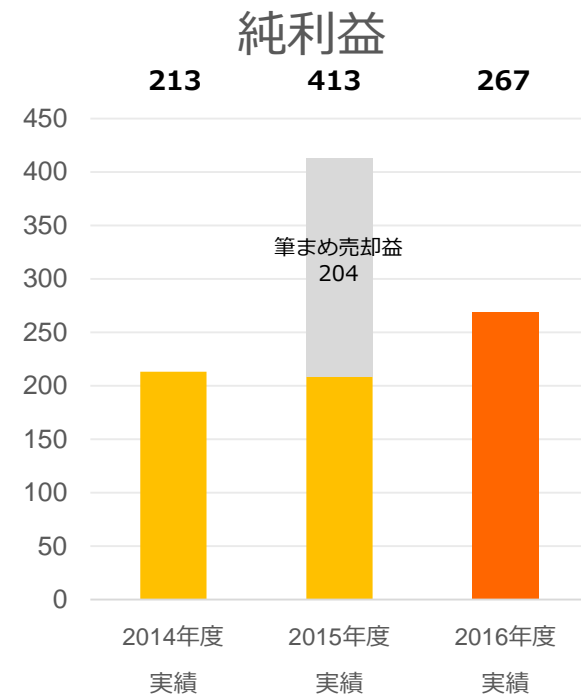
単位：百万円



新たに子会社化した2社の売上高増分が寄与



子会社合併、事業所移転等の一時的費用により減益

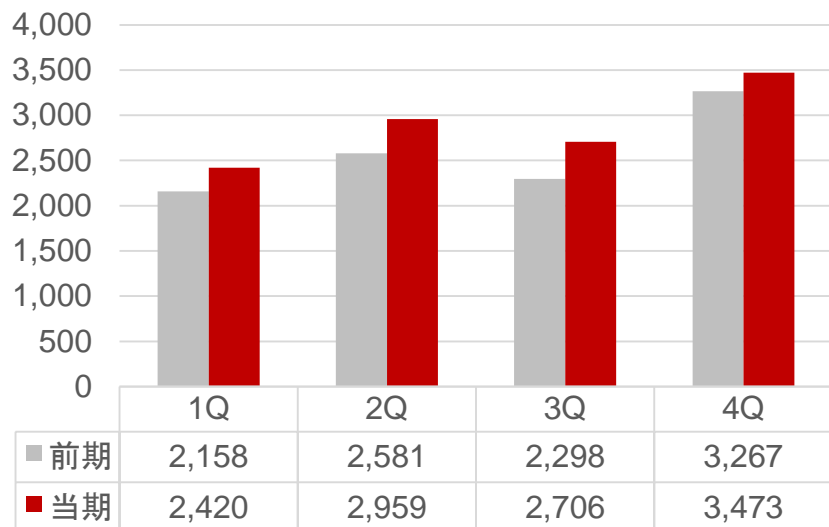


筆まめ売却による特別利益の反動減があるも、政策保有株売却益などにより減益幅縮小

四半期別の売上高・営業利益

四半期別売上高

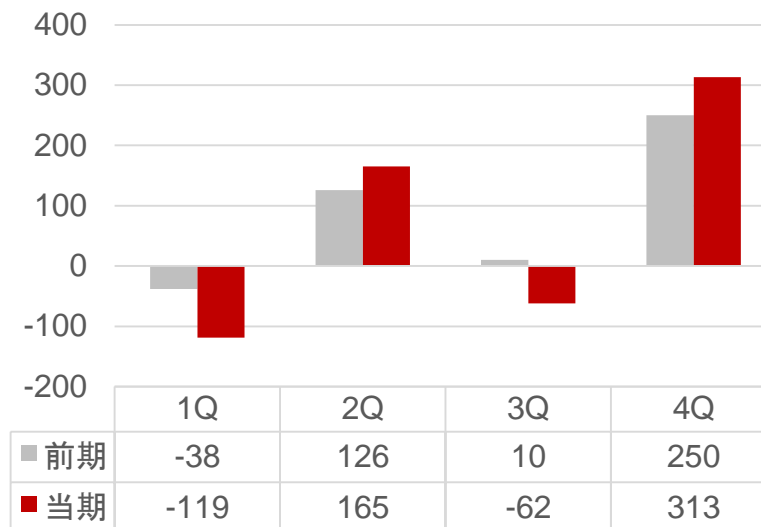
(単位:百万円)



■ 前期 ■ 当期

四半期別営業利益

(単位:百万円)



■ 前期 ■ 当期

■ 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(クレオマーケティング事業)
- ・ 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(クレオソリューション事業)

■ 当期第1四半期は同四半期内に子会社化したイアス株式会社の営業損失、クレオマーケティング事業の減益などにより前期比で減益。第3四半期はクレオマーケティング事業の減益のほか、事業所移転関連費用の発生により前期比で減益。

2017年3月期 セグメント別売上高の概要

(単位：百万円、%)

	前期 実績	当期 予想値	当期 実績	前期比 (金額)	前期比 (増減率)	連結構成比
クレオマーケティング	2,662	2,710	2,419	▲242	▲9.1%	21%
クレオソリューション	2,159	3,000	2,643	483	22.4%	23%
クレオネットワークス	589	700	576	▲12	▲2.2%	5%
クリエイトラボ	3,403	4,000	4,200	796	23.4%	36%
ココト	1,489	1,500	1,719	230	15.5%	15%
連結合計	10,305	11,500	11,559	1,253	12.2%	

■ クレオマーケティング事業：減収

人事給与、会計を中心とした「ZeeM」シリーズ製品の販売において、第4四半期の受注を見込んでいた大型案件の獲得が進まず、新規ライセンス売上およびこれに付随するサービス売上が減少。

■ クレオソリューション事業：増収

主に当第1四半期より連結子会社となったイアス株式会社の売上高増加分(524百万円)が寄与。

■ クリエイトラボ事業：増収

2016年1月(前期第4四半期)に連結子会社とした株式会社アダムスコミュニケーションの売上高増加分(485百万円)が寄与。連結子会社株式会社セールスゲイト、株式会社アイティアイも増収。

2017年3月期 セグメント別営業利益の概要

(単位：百万円、%)

	前期 実績	当期 予想値	当期 実績	営業 利益率	前期比 (金額)	前期比 (増減率)	連結構成比
クレオマーケティング	45	55	3	0.1%	▲42	▲92.9%	1%
クレオソリューション	118	169	141	5.4%	23	20.2%	28%
クレオネットワークス	50	62	69	12.0%	18	37.8%	14%
クリエイトラボ	124	110	176	4.2%	52	41.9%	35%
ココト	107	113	120	7.0%	12	11.4%	24%
連結合計	348	370	296	2.6%	▲52	▲14.8%	

■ クレオマーケティング事業：減益

「ZeeM」シリーズ売上高の減少に伴い減益。

■ クレオソリューション事業：増益

当社による連結子会社化の前に民事再生手続きを実施したイアス株式会社が業績回復により営業利益を計上したことなどにより増益。(※イアス株式会社株式取得による当期ののれん償却額 28百万円)

■ クリエイトラボ事業：増益

子会社化した株式会社アダムスコミュニケーションの利益増分(24百万円)をはじめ、クリエイトラボおよび傘下の各社が増益。(株式会社アダムスコミュニケーション株式取得による当期ののれん償却額 9百万円)

2018年3月期 業績予想と経営方針

Business Strategies

ロゴリニューアル



株式会社クレオ

1つは「感動」を生むこと

クレオは「感動」を提供する企業です。常に周囲の期待を超え、驚きを提供していく姿をロゴに託しました。ロゴはエクスクラメーションマーク（感嘆符）をかたどりました。球形はクレオ自身を表します。共に語り、共に考え、共に成長するという共創の精神を象徴しています。

1つは「創造」し続けること

クレオの歴史は創造の歴史です。ロゴは、知識や技術、関係の新たな結びつき（新・結合＝イノベーション）を発見、創造し続ける決意を象徴しています。クレオ自身を示すこの球体から、次代を担う人材、製品、サービスが次々と生まれ、大きく育っていく姿を表しています。100年企業を目指し、時代時代にあわせ、変化し続ける姿です。

1つは「永遠（とわ）」に寄り添うこと

クレオはいつもステークホルダーの皆様寄り添う企業でありたいという願いを込めました。ロゴは、クレオ自身である球体が、お客様や社会、株主の皆様寄り添っているというイメージを表現しています。社会に貢献できる価値を提供し続ける企業であるという私たちの願いを象徴しました。

持続的な成長をしていくこと意味したロゴを新たに作成し、
「変革の意思」を社員をはじめ、ステークホルダーの皆様視覚的に発信

中期経営計画 基本方針

100年企業を目指して



**CREO
Middle Term
2017-2019**

2020年3月期目標

売上高	営業利益
150 億円	10 億円

1 グループ総合力発揮のための総改革

- ・グループ再編による新体制構築
- ・会社間の垣根を取り払い「稼ぐ力」を最大化

2 実感できる成長力強化

- ・過去最高営業利益 8.8 億円の更新
- ・成長を数字で実感していただけるように

3 安定的な株主還元の充実

- ・成長力強化、稼ぐ力最大化で原資を確保
- ・安定的な利益創出による増配、自己株式取得

4 コーポレートガバナンスの強化

- ・攻めの経営を実現する役員人事・報酬制度創設
- ・挑戦意欲の醸成で継続的な企業価値向上へ

2018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	2,630	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

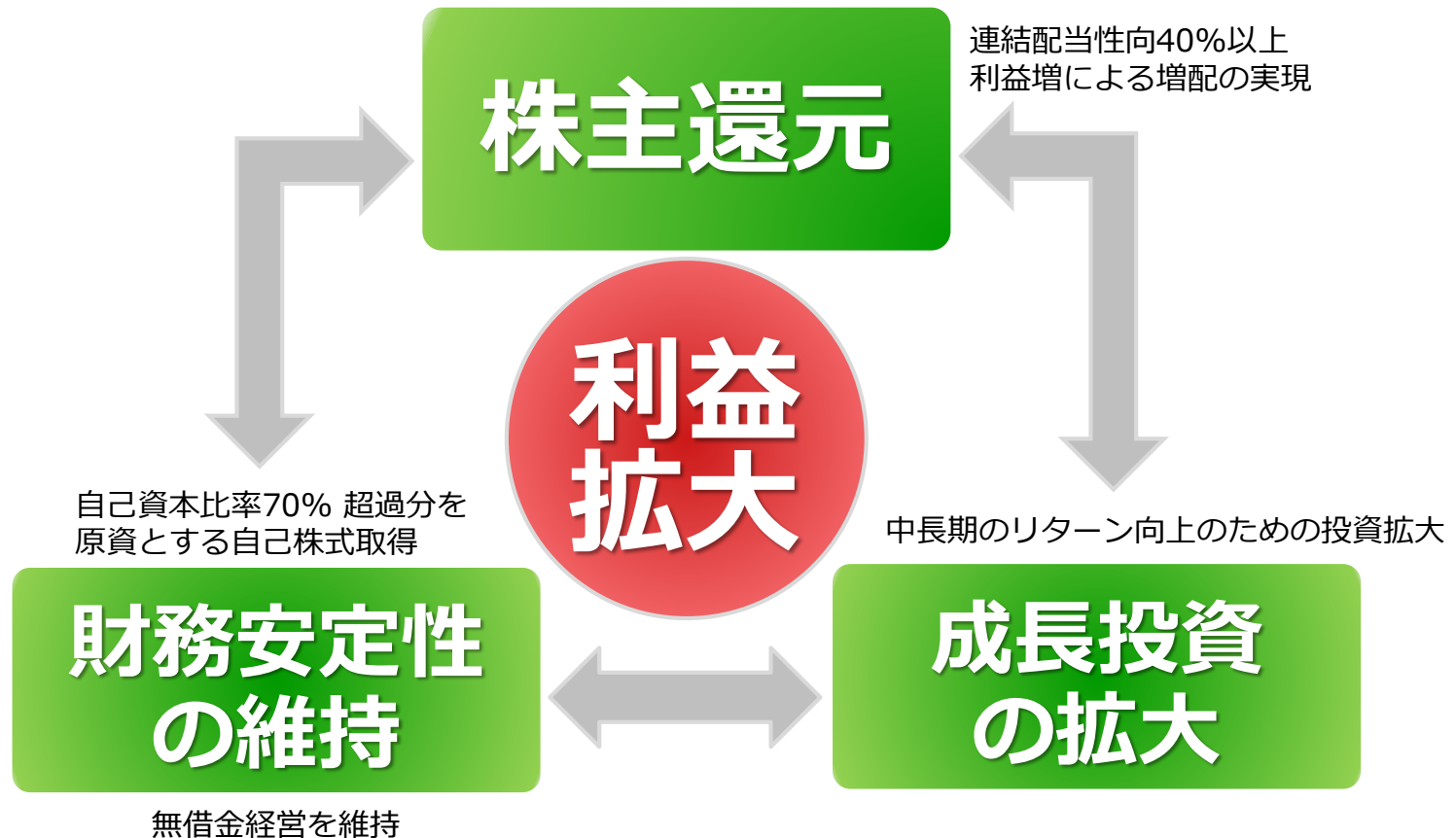
前期比 941百万円増収、104百万円増益(営業利益)

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。

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



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

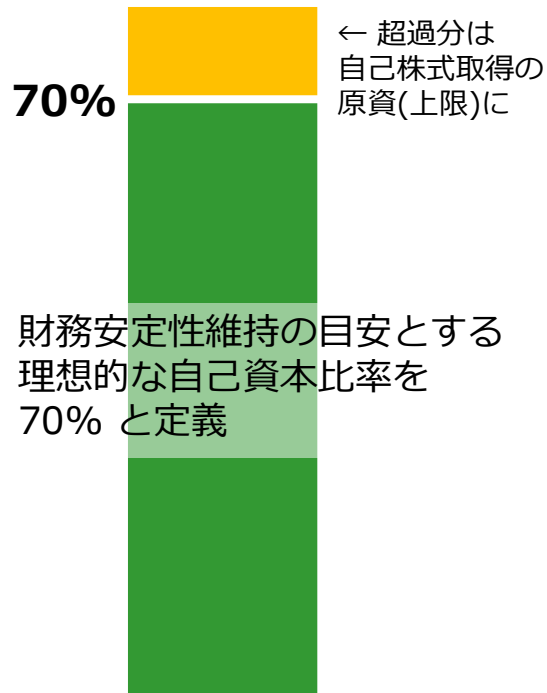
■ 2018年3月期 配当予想

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

2018年3月期 自己株式取得について

■ 自己株式取得の基本方針

前期末時点の自己資本比率
= 70.7%



- 左記基本方針に基づき、前期から自己株式取得を実施し、取得期間を継続中。
- 前期実績に基づく自己株式取得原資は35百万円
(前期末自己資本額 5,128百万円 × 0.7%)
- 現在のところ、当期は前期から継続実施中の自己株式取得を実施予定(詳細次頁)。

自己株式の取得状況および取得した自己株式の利用方針

■ 自己株式の取得状況

取得期間 2016年11月1日～2017年10月31日

2017年4月30日現在の取得状況

取得可能株式数上限	取得済株式数	上限に対する比率
415,000株	292,300株	70.4%

取得価額上限	累計取得金額	上限に対する比率
150,000,000円	122,371,400円	81.6%

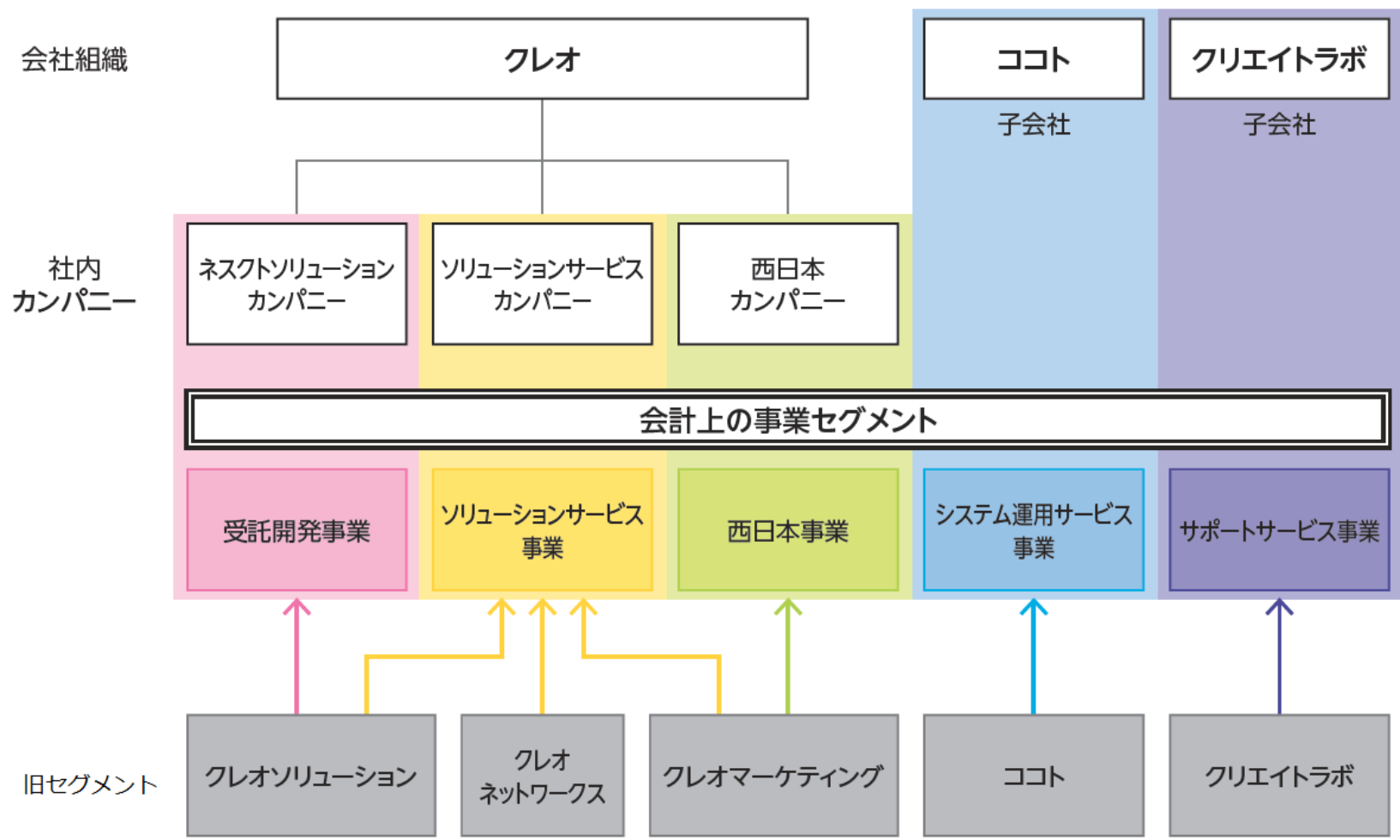
■ 取得した自己株式の利用方針

- 「攻めの経営」を強化するための役員報酬としての付与を検討中
- 報酬として付与する可能性のある株数を除く分は消却を検討
- 現時点で再度市場での売却方針はなし

事業セグメント別計画

当期からの事業セグメント変更

クレオグループ



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
上期	2017年3月期 実績	1,458	732	538	839	2,081	▲268	5,379
	2018年3月期 予想	1,410	740	490	940	2,150	▲70	5,660
	増減額 (前期比)	▲48	8	▲48	101	69	197	281
	増減率 (前期比)	-3.3%	1.1%	-8.9%	12.0%	3.3%	-	5.2%
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
上期	2017年3月期 実績	92	151	20	46	77	▲340	46
	2018年3月期 予想	88	174	17	40	65	▲374	10
	営業利益率	6.2%	23.5%	3.5%	4.3%	3.0%	-	0.2%
	増減額 (前期比)	▲5	23	▲3	▲6	▲12	▲34	▲36
	増減率 (前期比)	▲5.2%	15.3%	▲14.5%	▲12.6%	▲15.4%	-	▲78.5%
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%

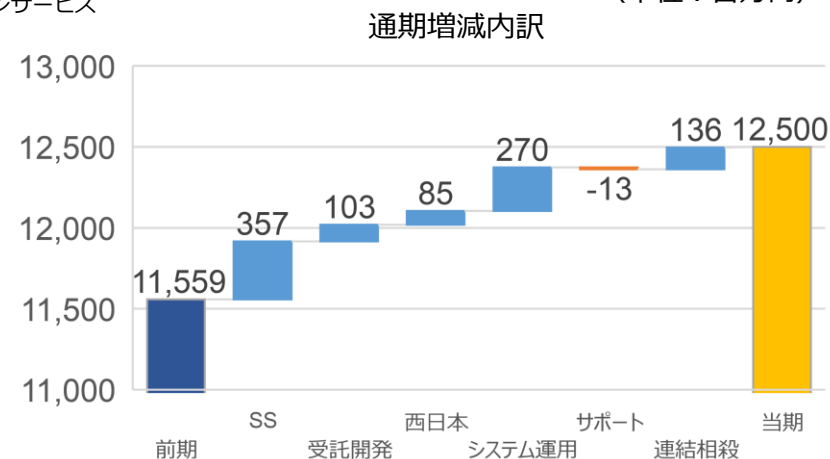
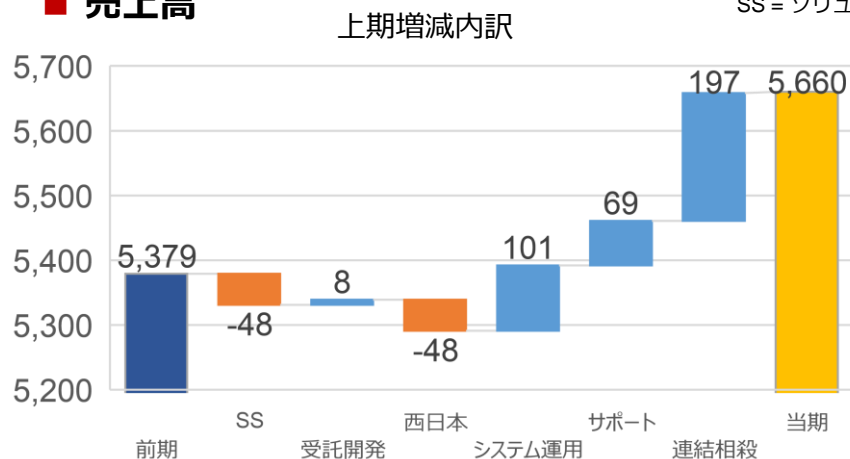
※ 前期の各セグメント実績値は旧セグメント数値を新セグメントに組み替え、参考値として記載

セグメント別増減要因 (2018年3月期 予想)

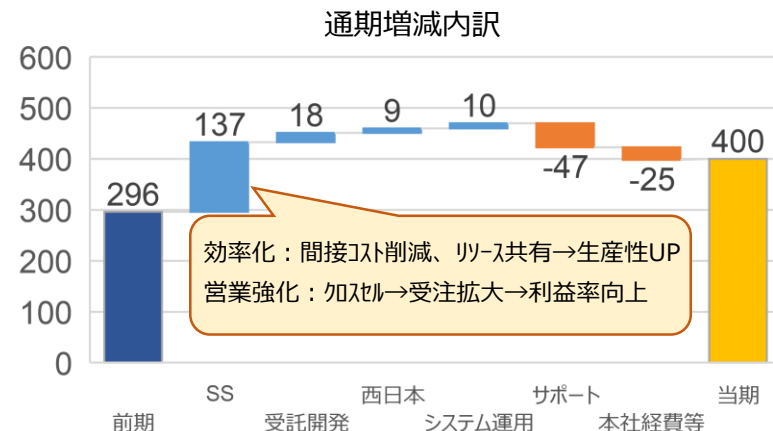
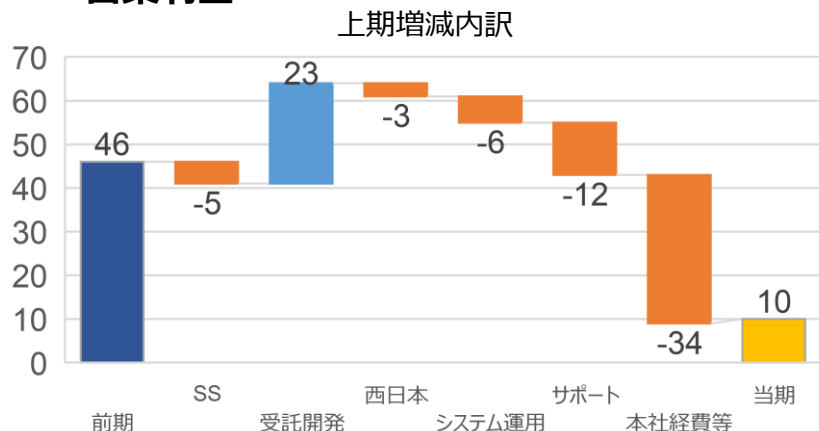
売上高

SS = ソリューションサービス

(単位：百万円)



営業利益

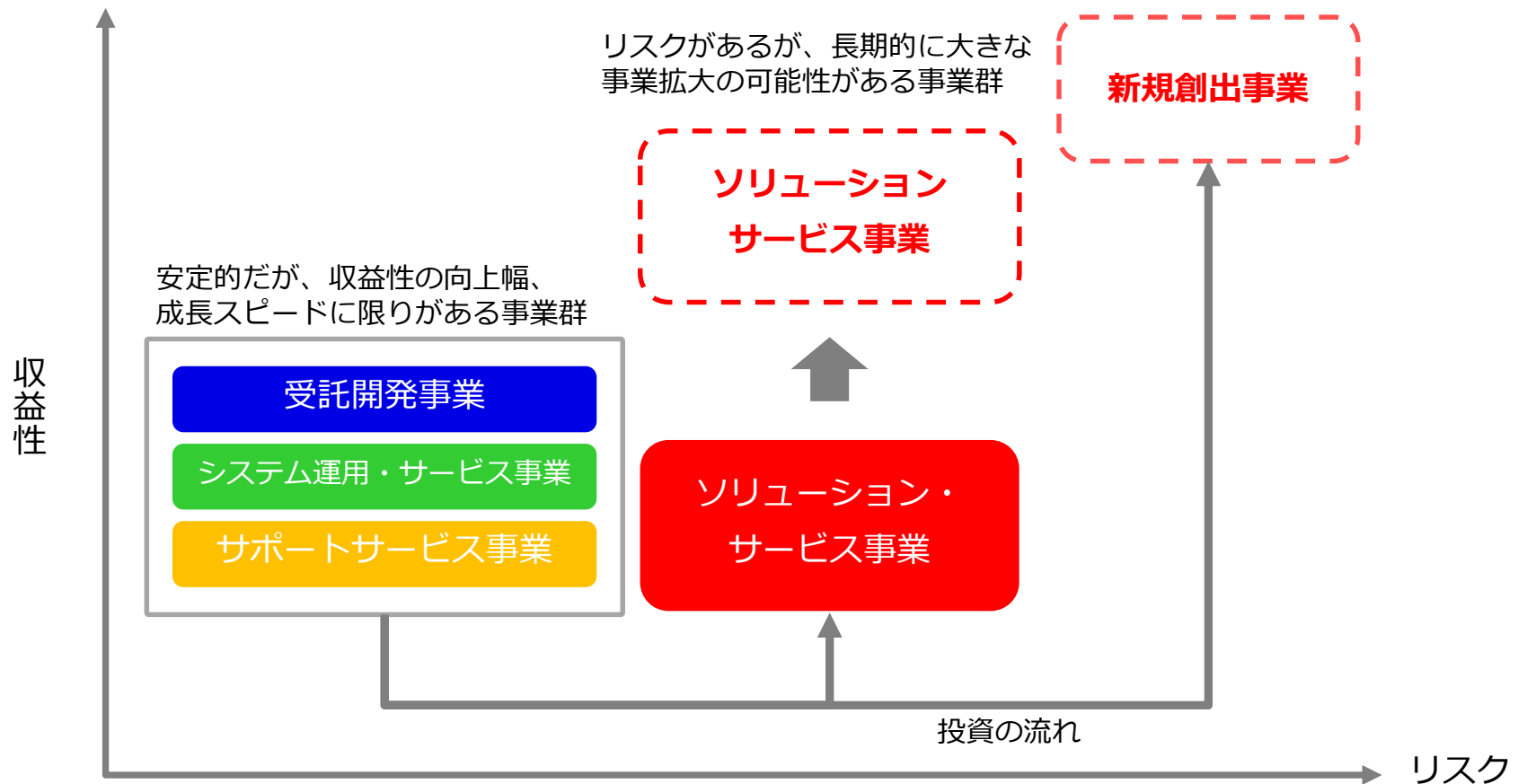


通期増減要因

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。

今次中期経営計画期間中の重点事業

**長期的な成長ドライバーとなり得る事業の改革、
育成に重点的に取り組む**



安定事業での当期収益向上要因と今後に向けた取り組み

■ 受託開発事業

- 富士通グループ経由の大型案件の受注(当社が強みとする社会基盤・公共分野)
- 文教、ヘルスケアなど新規分野の受注拡大
- アマノ社との取引拡大
- 富士通グループのAIプロジェクトへの参画

■ 西日本事業

- 富士通グループ経由の案件受注を関西地区から中部地区にも拡大
- 高度道路交通システム・道路料金収受システム・物流システム分野での受注拡大
- アマノ社からのパーキングシステム開発受注を拡大

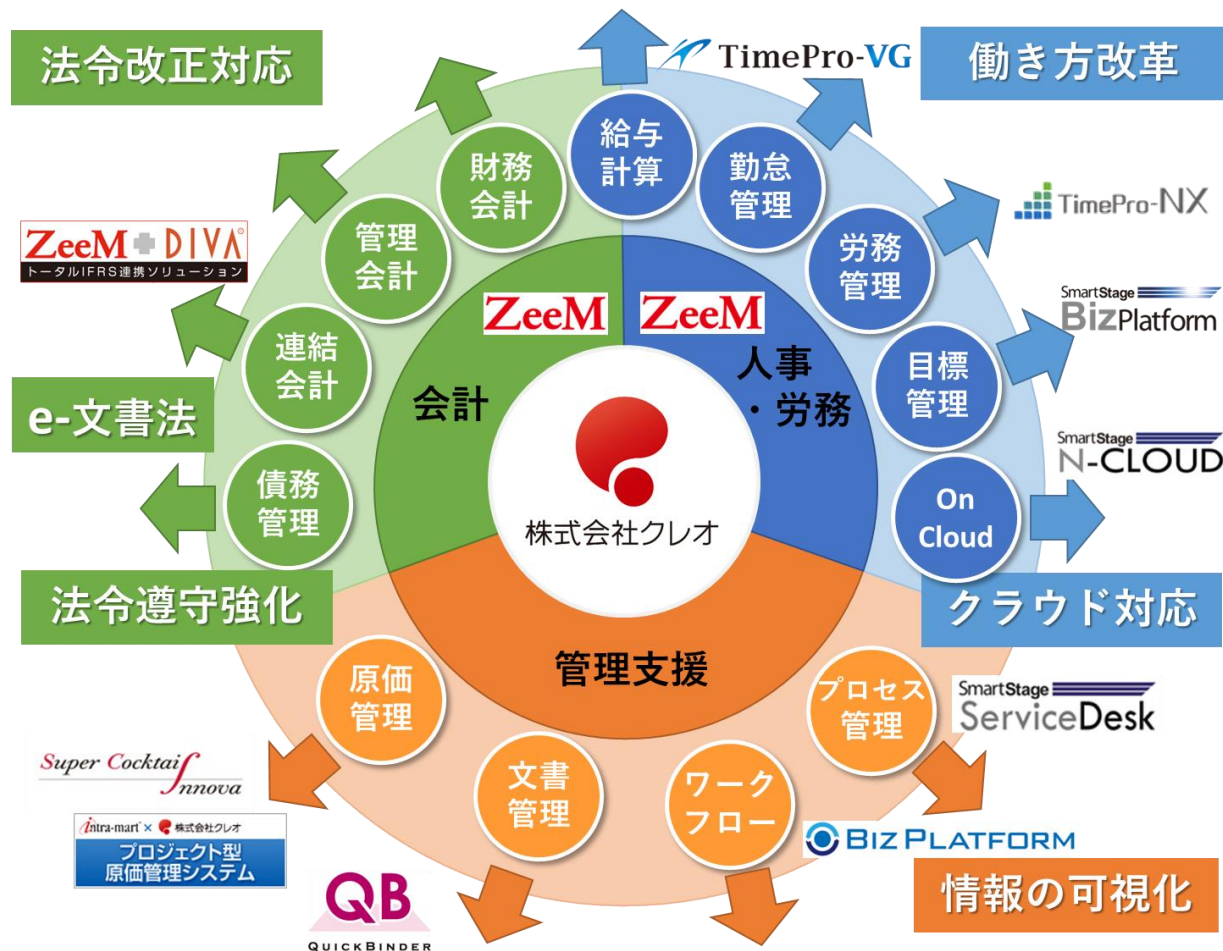
■ システム運用・サービス事業

- ヤフー社およびそのグループ会社との取引領域拡大

■ サポートサービス事業

- アマノ社からのサポートコールセンター業務受託分野の拡大
- 電子カルテシステムサポートなど医療分野での顧客拡大
- アウトバウンドコールセンターでのEC事業者向けサービスの拡大

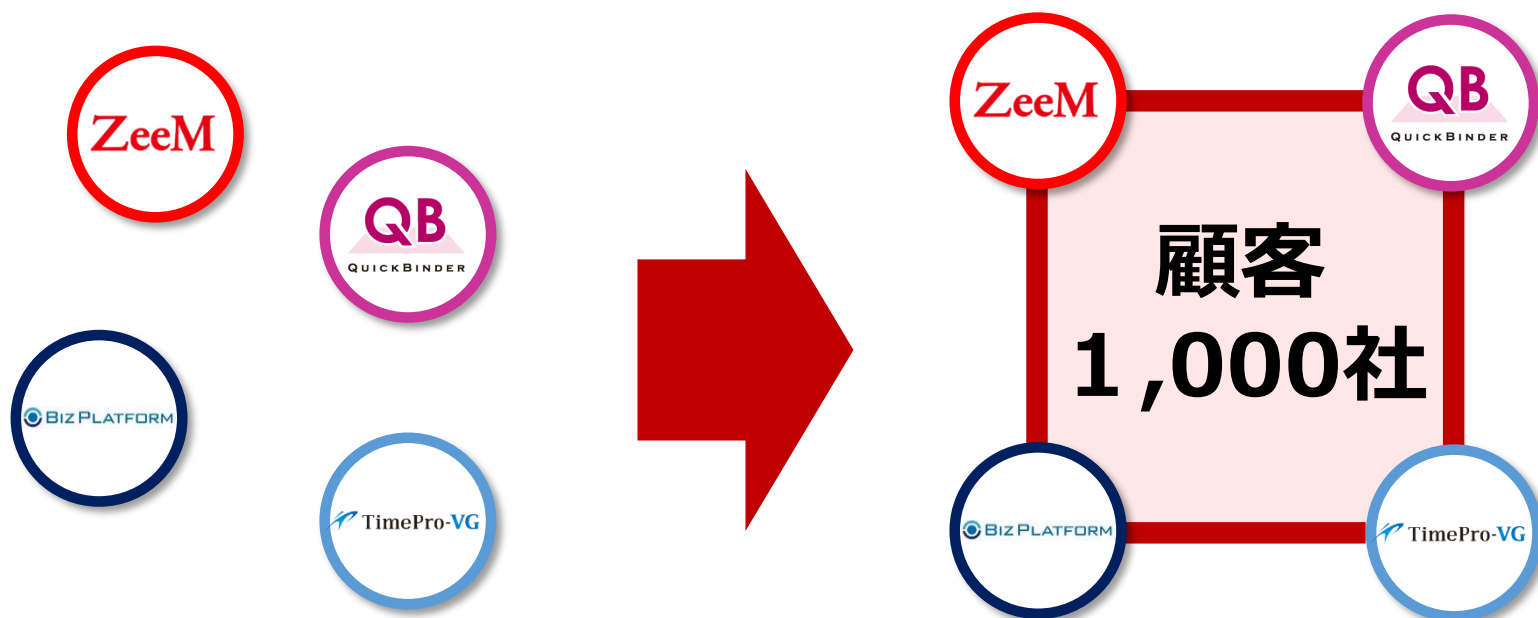
ソリューションサービス事業：サービス戦略



子会社の合併・再編により、各社に分散していたソリューションを集約、パートナー企業のソリューションとの連携も強化し、トータルソリューションを構築。

ソリューションサービス事業：営業戦略

営業展開を「点から面」へ



これまで

- ・個々の製品展開
- ・製品、人財共に連携希薄

これから

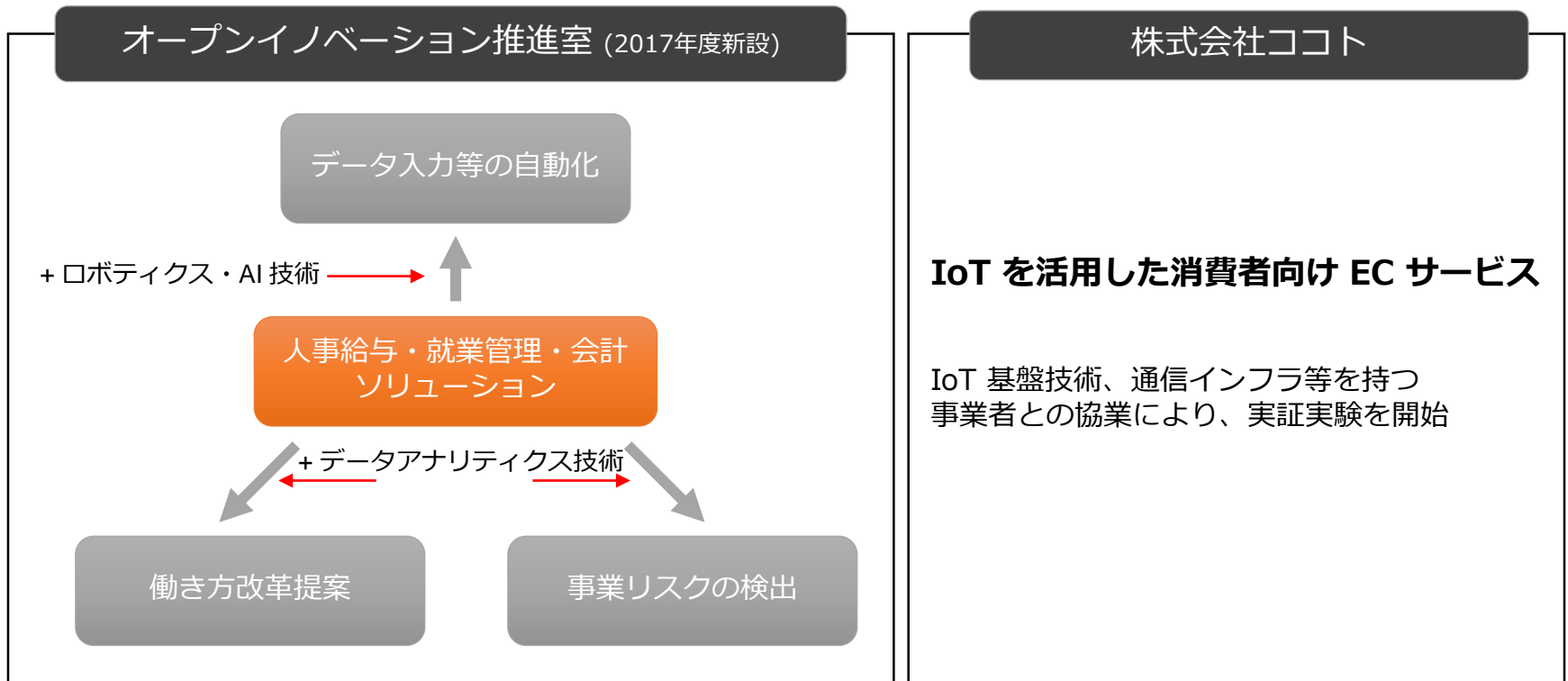
- ・トータルソリューション
- ・クロスセルによる販売強化

子会社各社が持っていた顧客基盤を最大限に活用し、既存顧客の顧客単価を上げることで収益拡大、利益率の向上を図る。

新規事業創出への取り組み

- 先端技術への取り組みを通じて、先進的・独創的なサービスを開発し、長期的にグループの新たな柱となり得る事業を創出する
- AI等の基盤技術を当社グループで開発するのではなく、それらの先端技術の「活用」により新たな価値を生み出す「オープンイノベーション」の手法で事業創出に取り組む

<取り組み中の事例>



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

今後の投資家の皆様との対話スケジュール

- 2017/ 6/下旬 第44回 定時株主総会
- 2017/ 6/下旬 第44期 株主通信発行
- 2017/ 7/31 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。

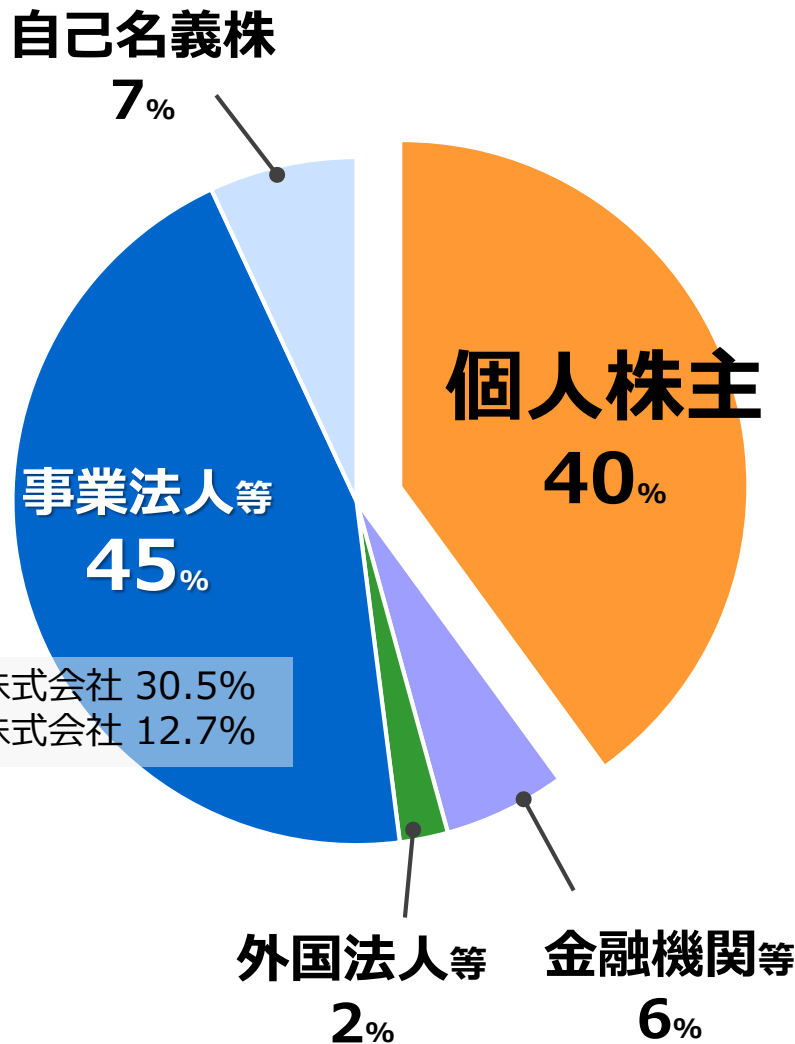
なお、いかなる目的であっても、本資料を無断で複写・複製、または転送などを行わないようにお願いします。

補足資料

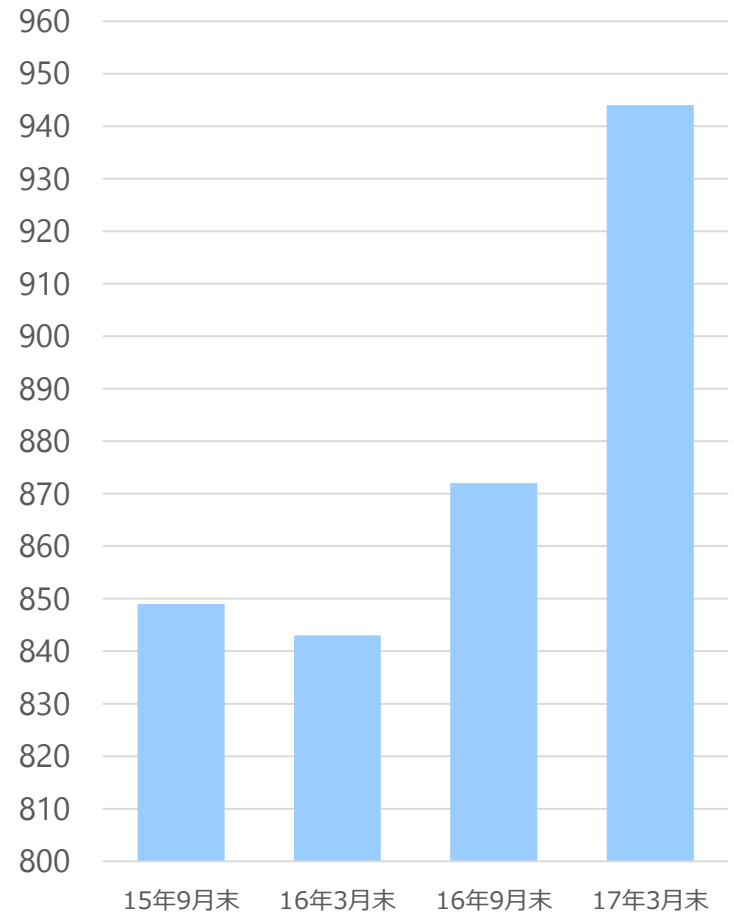
会社概要

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：1,046名 単体：466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



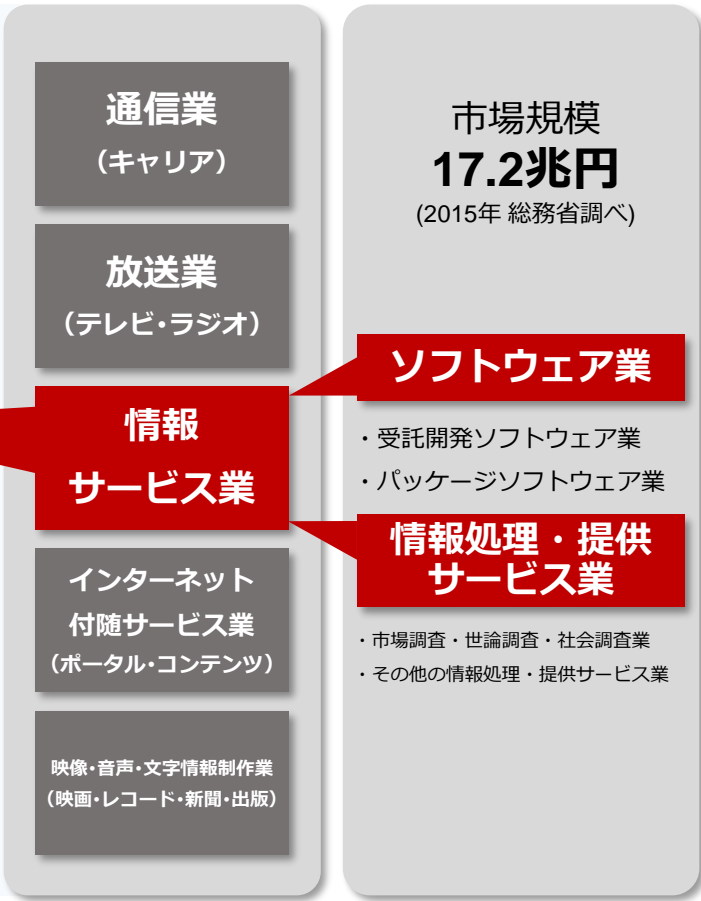
(人) 個人株主数



※2017年 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

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。

