



株式会社クレオ

49th
Anniversary

FY22 決算説明会

2023年3月期 通期 決算説明会

Agenda

- 2023年3月期 決算概要
- 環境変化と今後の取組み
- 質疑応答



鳥屋 和彦
執行役員 管理総括



柿崎 淳一
代表取締役社長

決算概要

2023年3月期 連結決算ハイライト

(単位：百万円、%)

	2022年3月期	2023年3月期	前年比	前年差異	計画差	計画値
売上高	14,784	14,689	-0.6	-94	-10	14,700
営業利益	1,060	904	-14.7	-156	+29	875
営業利益率(%)	7.2	6.2	-	-1.0pt	+0.2pt	6.0
親会社の所有者に帰属する当期利益	657	487	-25.9	-169	+2	485
EBITDA(営業利益+減価償却費)	1,332	1,161	-12.8	-171	-	-
ROE(%)	9.6	7.0	-	-2.6pt	-	-
基本的な1株あたり当期純利益(円)	80.28	60.99	-24.0	-19.29	+0.32	60.67
1株あたり配当金(円)	39.00	40.00	-	+1.00	-	40.00

	フリー・キャッシュ・フロー	164百万円
キャッシュ・フロー	配当金の支払い額	334百万円
	自己株式の取得による支出	236百万円

2023年3月期 連結業績概要

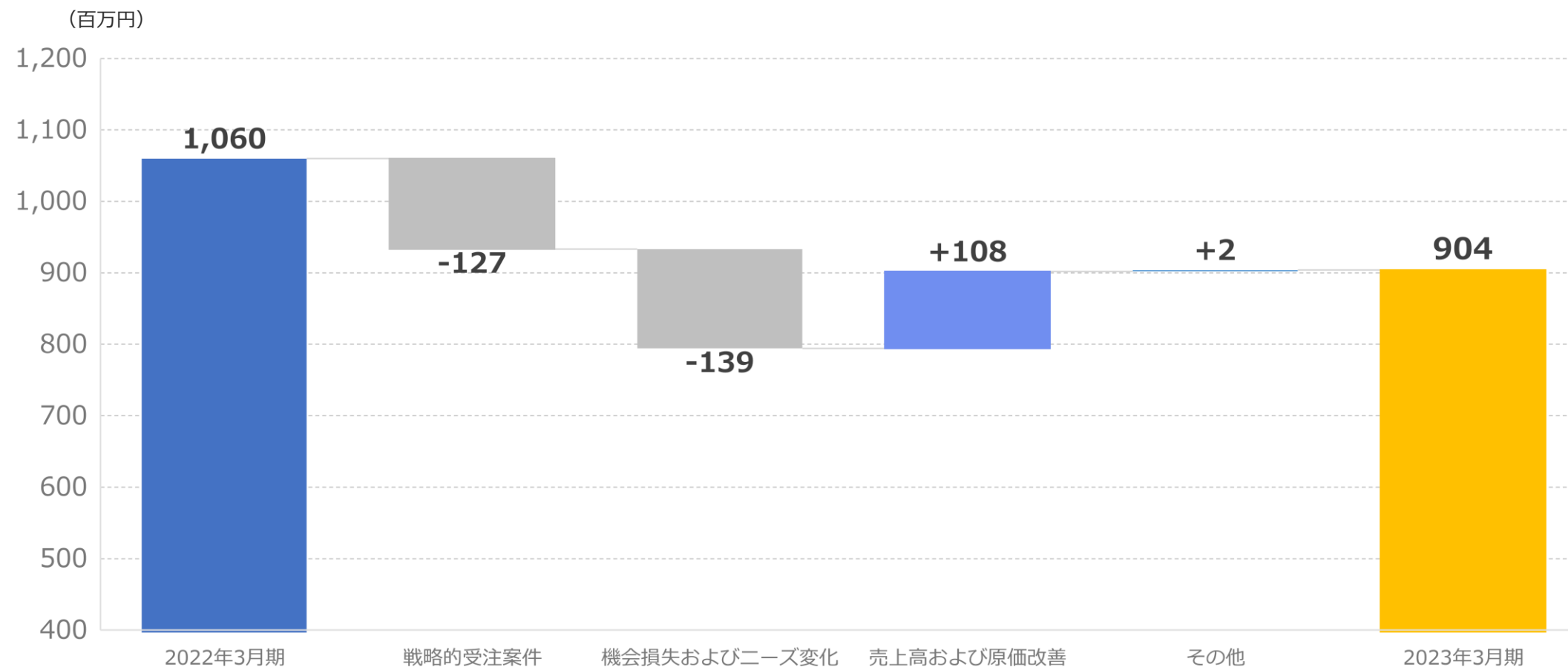
売上高 : ソリューションサービス事業の影響により、前期比で94百万円減少
営業利益 : ソリューションサービス事業の影響により、前期比で156百万円減少
経常利益 : 営業利益の減少により前期比で195百万円の減少
当期利益 : 営業利益の減少により前期比で169百万円の減少

(単位 : 百万円、%)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	前期比	
			増減	%
売上高	14,784	14,689	-94	-0.6
営業利益	1,060	904	-156	-14.7
経常利益	1,107	911	-195	-17.7
純利益	657	487	-169	-25.9

営業利益要因別増減分析

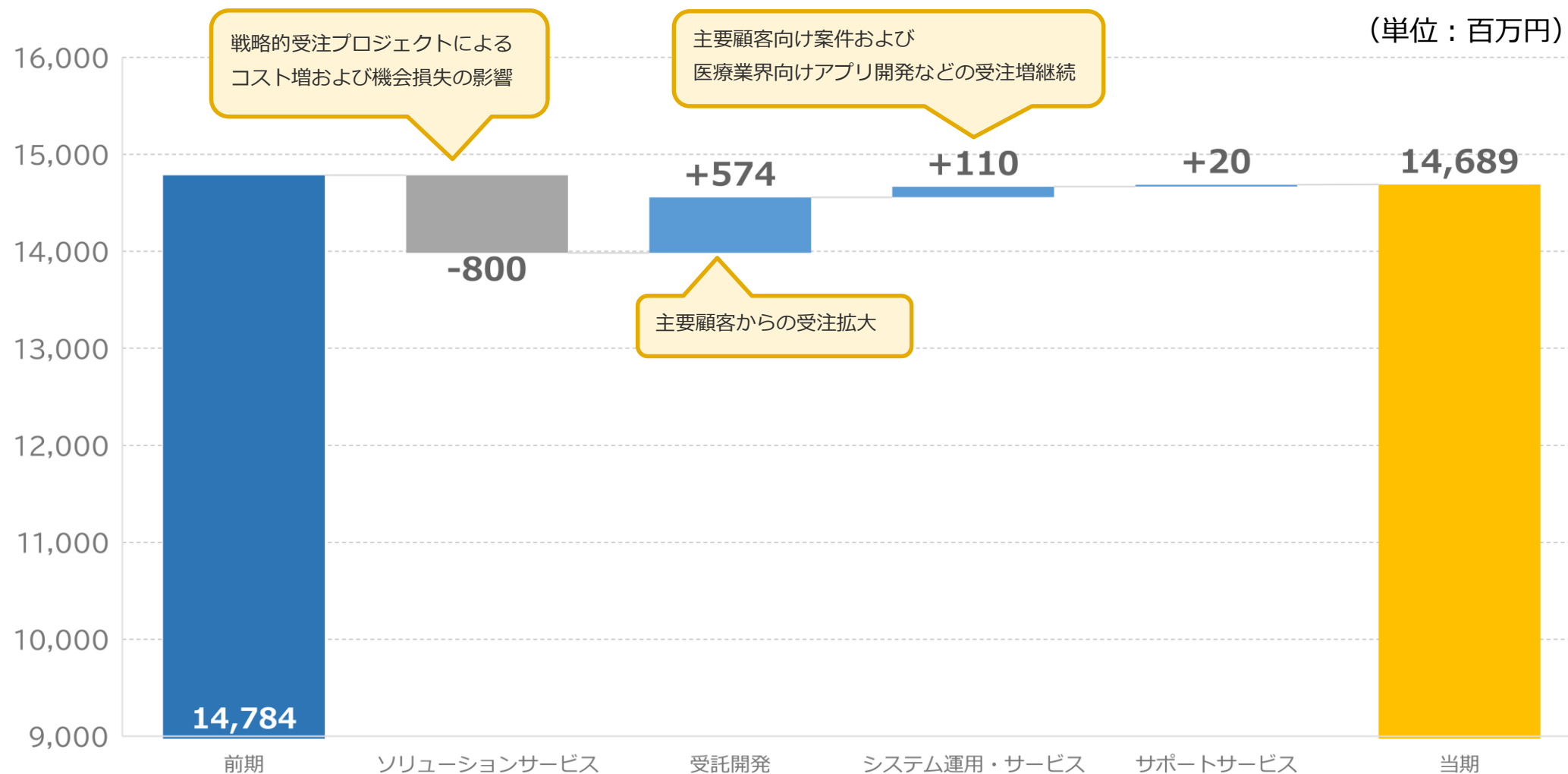
- ・ソリューションサービス事業における戦略的受注案件での高原価プロジェクトの発生
- ・上記による機会損失並びに市場ニーズの変化による対応遅れ



業績サマリー(セグメント別)

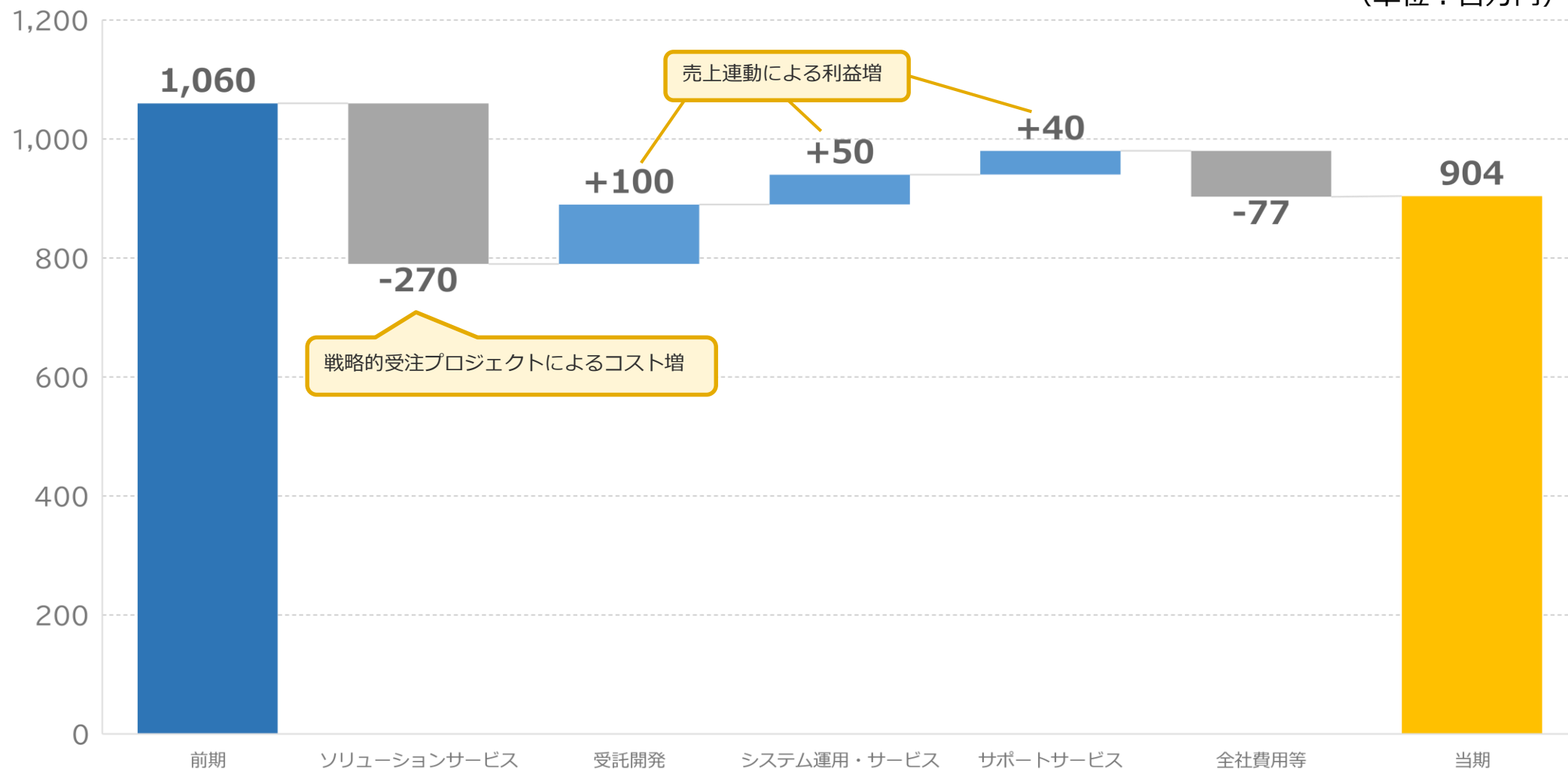
ソリューションサービス	高原価プロジェクトが発生→リソース集中→機会損失発生 市場ニーズがオンプレから利用料モデルへ加速 売上高 4,506百万円 (-15.1%) 営業利益 510百万円 (-34.6%)
受託開発	要員調整の改善により利益増、大手SIer様案件は得意分野に特化 売上高 3,093百万円 (+22.8%) 営業利益 567百万円 (+21.5%)
システム運用・サービス	国内大手ポータルサイト事業の拡大及び単価アップ、前下期からの医療サービス継続受注 売上高 2,590百万円 (+4.4%) 営業利益 375百万円 (+15.5%)
サポートサービス	調査サービスのスリム化、メインのヘルプデスク・テクニカルサポートは堅調 売上高 4,499百万円 (+0.4%) 営業利益 391百万円 (+11.5%)

2023年3月期 連結売上高増減内訳(前期比)



2023年3月期 連結営業利益増減内訳(前期比)

(単位：百万円)



2023年3月期 セグメント別売上高の概要

(単位：百万円、%)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	前期比		売上 構成比 (%)
			増減	%	
ソリューションサービス事業	5,306	4,506	-800	-15.1	30.7
受託開発事業	2,518	3,093	+574	+22.8	21.1
システム運用・サービス事業	2,479	2,590	+110	+4.5	17.6
サポートサービス事業	4,478	4,499	+20	+0.5	30.6
連結合計	14,784	14,689	-94	-0.6	100.0

2023年3月期 セグメント別営業利益の概要

(単位：百万円、%)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	前期比		営業 利益率 (%) ※注1
			増減	%	
ソリューションサービス事業	780	510	-270	-34.6	11.3
受託開発事業	467	567	+100	+21.6	18.4
システム運用・サービス事業	325	375	+50	+15.5	14.5
サポートサービス事業	351	391	+40	+11.6	8.7
全社費用等	-863	-940	-77	-	-
連結合計	1,060	904	-156	-14.7	6.2

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

連結貸借対照表の状況

(単位：百万円)

資産の部	2023年3月期	前期比増減額
資産合計	9,748	-28
流動資産	7,985	-32
現金及び預金	3,910	-406
受取手形、売掛金及び契約資産	3,567	+338
固定資産	1,762	+3
有形固定資産	267	-28
無形固定資産	722	+26
投資その他の資産	773	+5

負債及び純資産の部	2023年3月期	前期比増減額
負債・純資産合計	9,748	-28
負債	2,844	+63
流動負債	2,630	+54
未払金	236	+41
未払法人税等	174	-68
プロジェクト損失引当金	197	+31
固定負債	213	+9
純資産	6,904	-92
自己株式	-704	-168

自己資本比率	70.8%	-0.7pt
--------	-------	--------

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,110	515	-594
賞与引当金の増減額	-21	42	+63
プロジェクト損失引当金の増減額	165	31	-133
売上債権及び契約資産の増減額	222	-338	-561
たな卸資産の増減額	-151	-32	+118
法人税等の支払額	-298	-379	-80
投資活動によるキャッシュ・フロー	-389	-350	+38
無形固定資産の取得による支出	-327	-268	+58
財務活動によるキャッシュ・フロー	-330	-571	-240
配当金の支払額	-326	-334	-8
自己株式の取得による支出	0	-236	-236
現金及び現金同等物の期末残高	4,317	3,910	-406
フリーキャッシュ・フロー	720	164	-556

2024年3月期 連結業績予想

(単位：百万円、%)

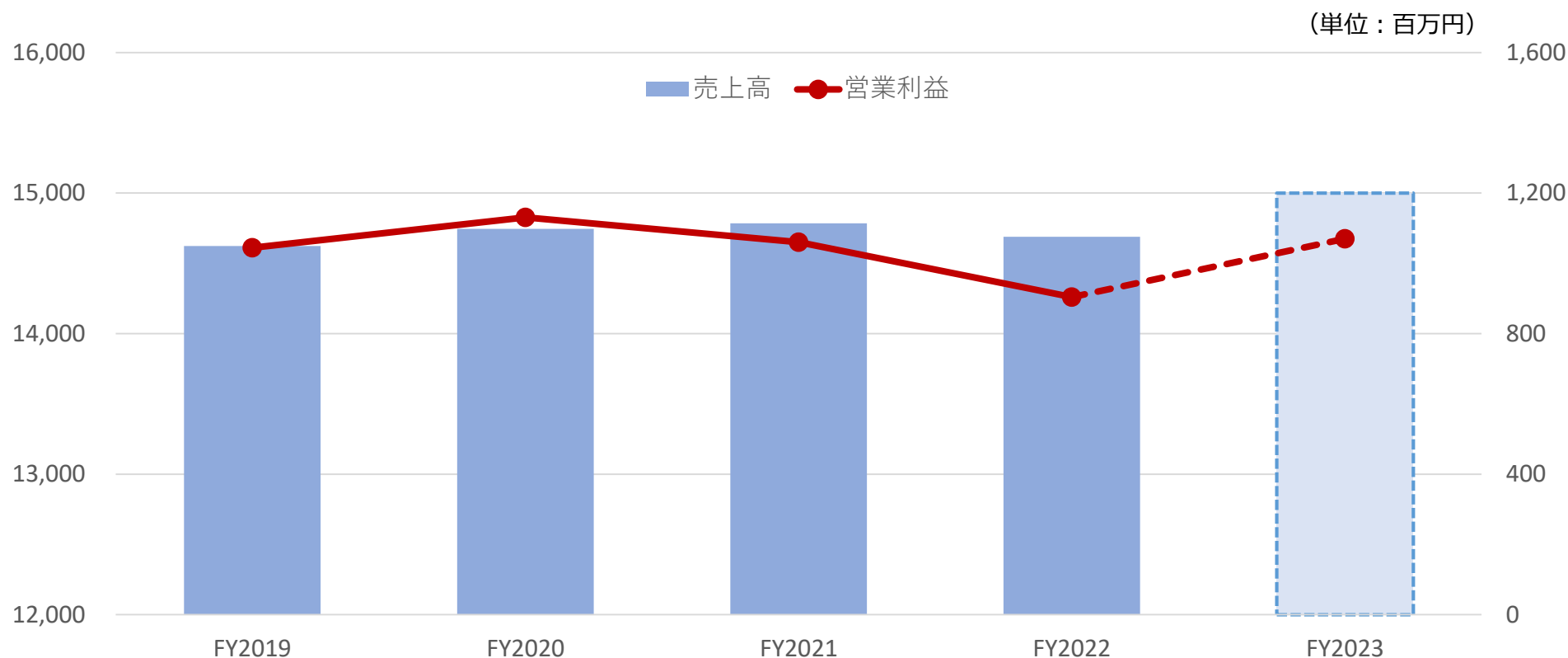
	2023年3月期	2024年3月期	前年比	前年差異
売上高	14,689	15,000	+2.1	+ 310
営業利益	904	1,070	+18.3	+ 165
営業利益率(%)	6.1	7.1	-	+0.9pt
親会社の所有者に帰属する当期利益	487	720	+47.8	+23.2
EBITDA(営業利益 + 減価償却費)	1,161	1,361	+17.2	+199
ROE(%)	7.0	10.4	-	+3.4pt
基本的な1株あたり当期純利益(円)	60.99	90.63	+48.6	+29.64
1株あたり配当金(円)	40.00	40.00	-	-

2024年3月期 連結業績予想(セグメント別)

(単位：百万円、%)

		2023年3月期 第2四半期 実績 (累計)	2024年3月期 第2四半期 予想 (累計)	2023年3月期 通期 実績	2024年3月期 通期 予想	通期 増減率
ソリューションサービス	売上高	2,256	2,240	4,506	4,720	+4.7
	営業利益	227	257	510	715	+40.1
受託開発	売上高	1,379	1,400	3,093	3,130	+1.1
	営業利益	241	260	567	600	+5.6
システム運用・サービス	売上高	1,299	1,140	2,590	2,570	-0.7
	営業利益	182	130	375	350	-6.8
サポートサービス	売上高	2,237	2,250	4,499	4,580	+1.7
	営業利益	183	155	391	380	-3.0
全社費用等	売上高	-	-	-	-	-
	営業利益	-467	-470	-940	-975	-
連結合計	売上高	7,173	7,030	14,689	15,000	+2.1
	営業利益	366	332	904	1,070	+18.3

2024年3月期 連結業績(推移)



	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想
連結売上高	14,624	14,745	14,784	14,689	15,000
営業利益	1,044	1,131	1,060	904	1,070
営業利益率(%)	7.1	7.7	7.2	6.1	7.1

環境変化と今後の取組み

新型コロナウイルス
感染症

エネルギー・物
流価格高騰

世界的インフレ
傾向

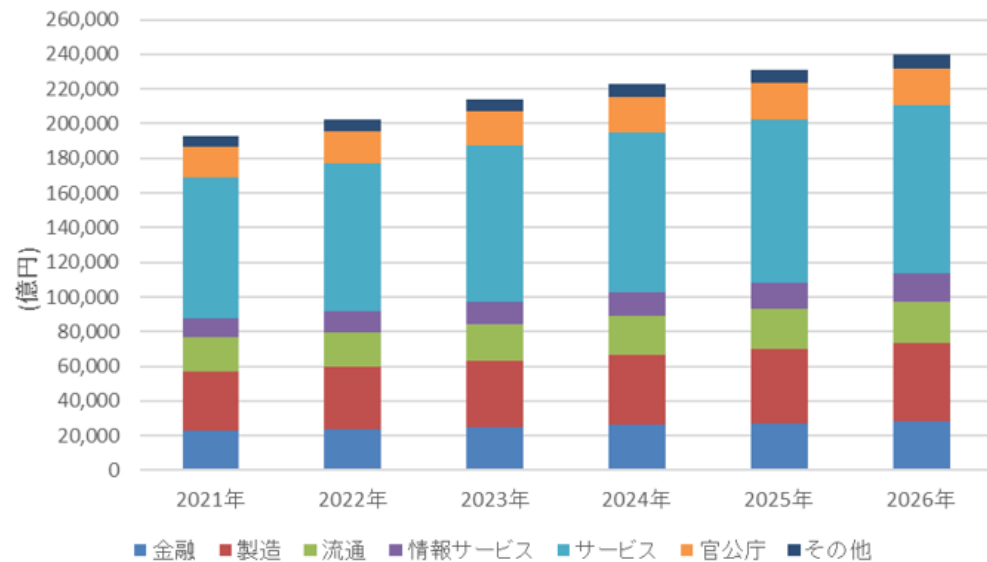
ウクライナ・ロ
シア情勢

顧客企業のIT投資に影響を与える以外では
一部サービス提供コストへの影響が出る程度にとどまる

クラウドサービス利用料など

事業環境の変化

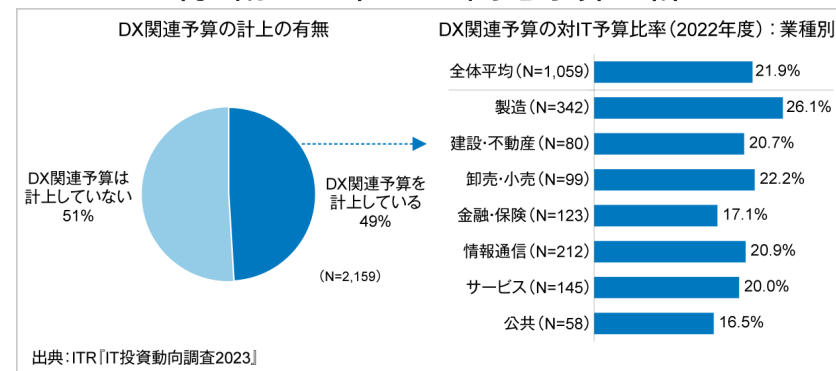
国内IT市場2023年の動向 (IDC)



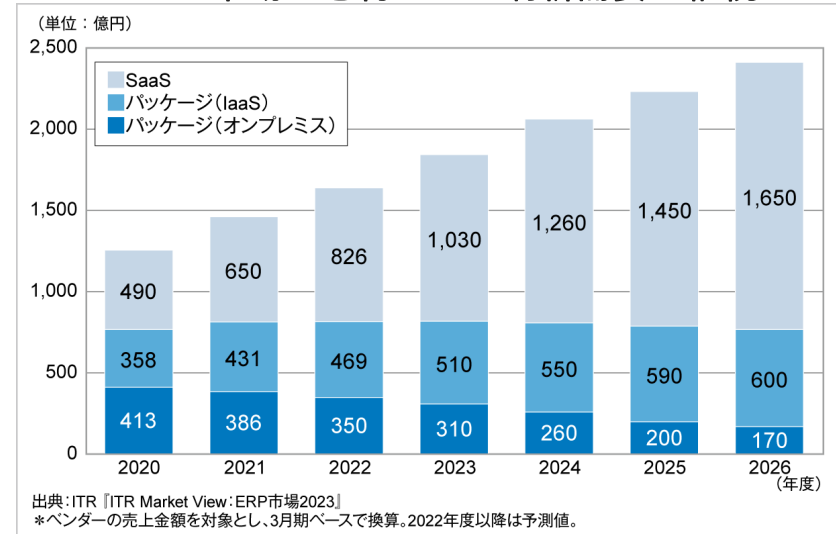
- ・ サプライチェーンにおける制約の緩和や国内消費、インバウンド需要の再開によって緩やかに回復
- ・ IT市場は企業システムのクラウド化やサブスクリプションモデルの浸透、リモートワークの定着といった、マクロ経済の変動に対して影響を受けにくいビジネス構造に変化しつつある
- ・ IT支出に対する阻害要因は過去の経済危機と比較して影響が少ない

IT投資に対する市場環境は比較的良好

約5割の企業がDX関連予算を計上



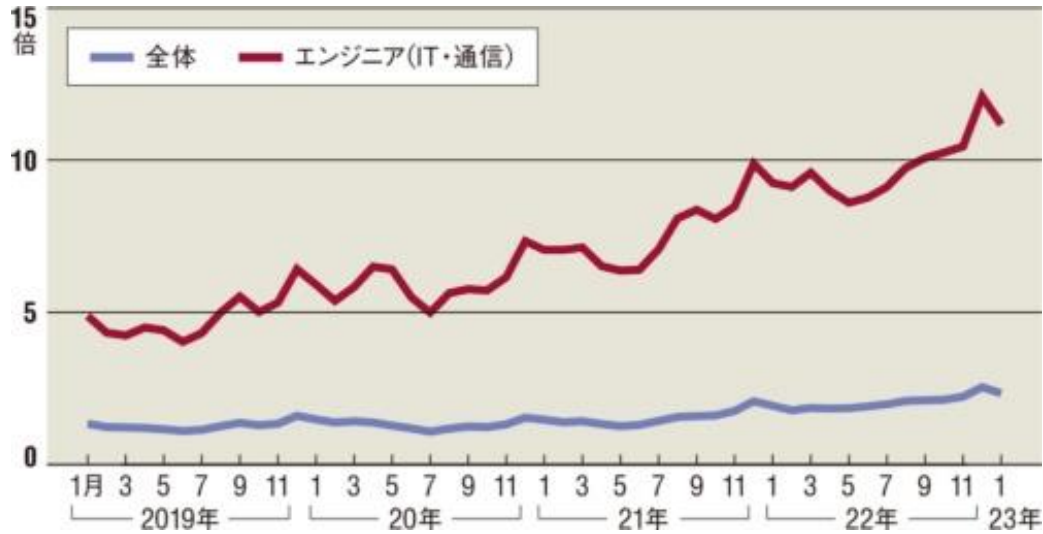
ERP市場は老朽ERPの刷新需要が継続



データドリブン経営に向けたクラウドERP需要増の兆し

事業環境の変化

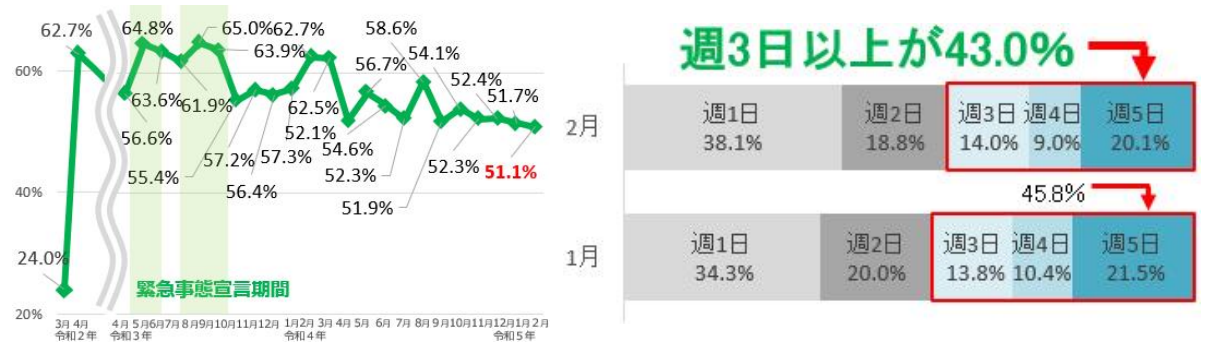
ITエンジニアの争奪戦がかつてないほど激化



- ・ 求人倍率高騰の背景は事業会社とコンサルによる囲い込み
- < 事業会社 >
 - ・ DXや内製化強化でエンジニア採用を強化
 - ・ IPAによれば2020-21年に転職した過半数が事業会社へ転職
- < コンサル >
 - ・ 強みの戦略策定を実現する開発/運用人財を採用強化
 - ・ 元々高い給与テーブルでエンジニアを吸い込む

近くSIerの多重下請構造は人手不足で維持できなくなる

テレワークは定着化（東京都）



働き方の選択肢は多様化



働きやすい×働きがいのある職場環境づくり

変化の大きい時代を生き抜く人財の採用・維持が必要

事業成長へ向けた取組み

- ・より身近な事業環境の変化と課題については各事業で把握、対策を実施
- ・コロナを経てそれぞれの環境にインパクトのある変化がみられる

	市場動向 (顧客動向主要)	ビジネスモデル・ サービス転換	サービス品質の 維持・向上	IT人財の 育成強化ポイント	
成長事業	ソリューションサービス事業	中小企業向けパブリッククラウドに対応する次世代モデルへの移行は、DXと合わせて2026年以降、一気に加速する想定。	<ul style="list-style-type: none"> ・ライセンスの一括購入型から月額課金型への需要変化 ・ビジネスモデル転換に追従するサービスモデルの刷新 	<ul style="list-style-type: none"> ・導入作業の生産性向上による高効率化 ・カスタマ営業体制の強化→顧客満足度UP ・サービスの多様性に伴う製品改善機能強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・製品導入人財育成 ・クラウド人財育成 ・オフショア活用
安定事業	受託開発事業	官公庁・地方自治体におけるIT投資動向は堅調で2021年比で2026年予測は104%成長を予測。	<ul style="list-style-type: none"> ・主要顧客の維持・拡大をしつつ、製品開発リソースシフト ・アマノ社向け製品サービス開発請負の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクトマネジメントの強化 ・業務、業種特化、差別化 	<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクトマネージャ育成 ・クラウド人財育成
	システム運用・サービス事業	「LINEヤフー株式会社」10月からヤフーとZHD、LINEが合併。選択と集中が加速する見込み。	<ul style="list-style-type: none"> ・オペレーションセンターで培ったスキル、ノウハウを活かした新規顧客拡大 ・グループニアショア拠点の活用 ・新規事業への戦略投資 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客の企業合併が進む中、顧客満足度を高め新規取引に挑戦 	<ul style="list-style-type: none"> ・ニアショア拠点(唐津)の活用強化 ・技術系人財の育成
	サポートサービス事業	コロナ禍でスポット需要が市場を押し上げるも、2023年度以降は揺り戻しが発生する予測。	<ul style="list-style-type: none"> ・優良顧客を維持しつつ新規商流開拓へ ・クラウド基盤関連案件の受注、習熟強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・トレンド技術習得、上流フェーズへの対応力強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・次世代人財の育成強化(新陳代謝促進)

成長戦略

- アマノ社とのHRテック連携による事業拡大
- 将来性、収益性の高い事業へのリソースシフト
- クラウドサービスの創出
- 新規事業への取組強化

営業戦略

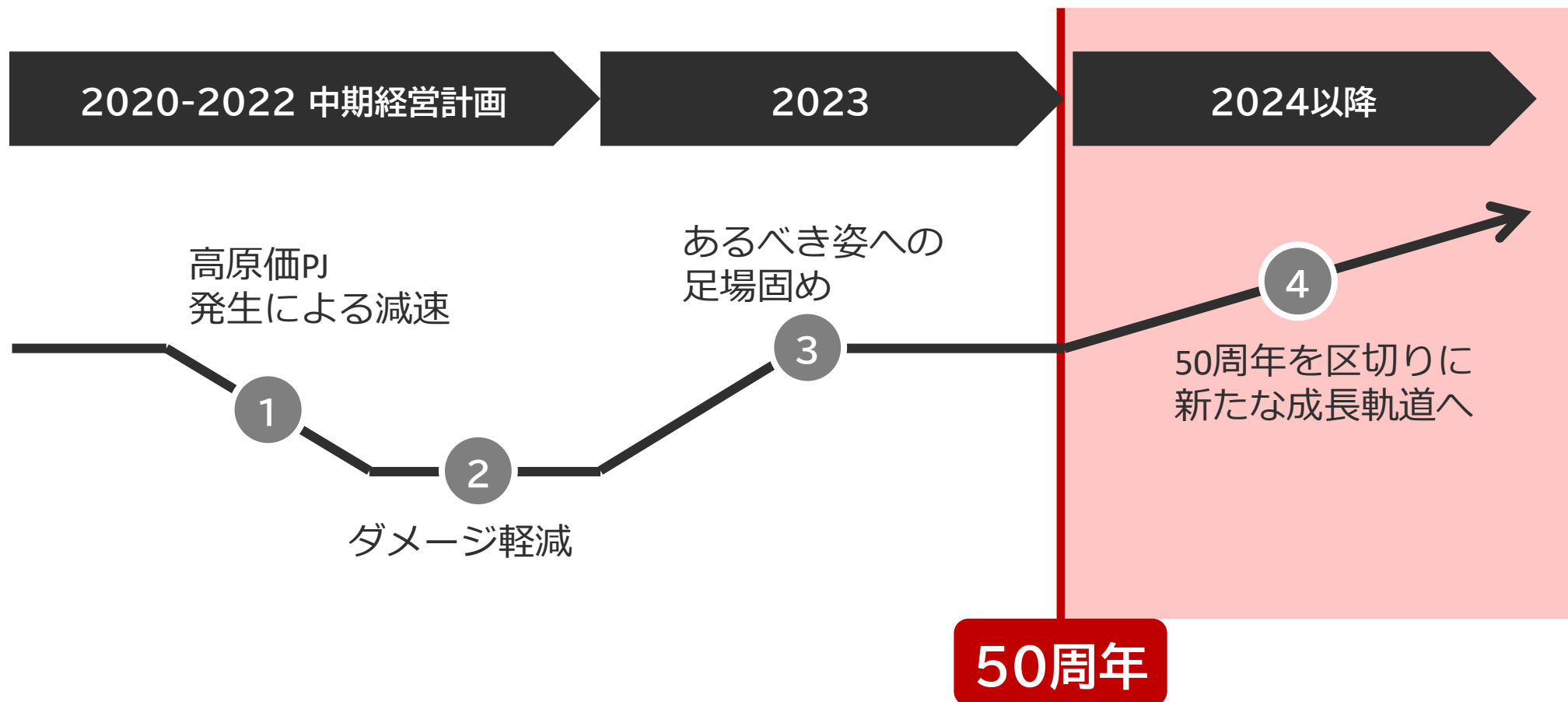
- 受注体制の確保
グループ及び外部連携強化
- 商談の良質化
受注リスクマネジメント強化
- 顧客接点の強化

組織戦略

- 組織のスリム化
組織統廃合による効率化
コスト抑制
- 生産性、創造力の向上
働きやすさ×働きがい
人財育成カリキュラム強化
- エンゲージメントの醸成

今後の中長期計画について

- ・2024年3月22日にクレオは創立50周年を迎える
- ・1年をかけて足場固めをし、来年を予定に次の成長へ向けた新たな中長期の経営方針発表を行う計画
- ・現状、配当方針については「配当性向40%」を変えず維持する



コーポレートガバナンス向上の取組み

- ・2022年4月4日よりスタンダード市場へ移行いたしました
- ・より高いガバナンスが求められる中、企業価値向上へ向けガバナンス強化を推進しております

コーポレートガバナンス・コードへの対応状況



人的資本・サステナビリティの取組み

- ・「事業活動を通じて社会課題の解決に貢献する」「持続可能な環境と経済の調和に取り組む」「変化に柔軟に対応できる経営基盤の発展を目指す」というサステナビリティ方針に基づき6つのマテリアリティを抽出
- ・加えて「環境」に対するカーボンゼロへ向けた取り組みを開始

課題分野	主な重要課題(マテリアリティ)と取組
環境	→GHG排出量の算出、可視化を準備中
社会資本	<ul style="list-style-type: none"> ・安全で便利な社会基盤の提供 →社会基盤や企業活動へのソリューション提供
人的資本	<ul style="list-style-type: none"> ・ウェルビーイング実現のための取組 →社員の持続可能なライフスタイルを支援
ビジネスモデルとイノベーション	<ul style="list-style-type: none"> ・DXによる新しい産業の創出 ・デジタル技術による新しいビジネスモデルの展開 →新たな時代にIT・デジタル技術を用いた価値創造を模索
リーダーシップとガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> ・コーポレートガバナンスの高度化 →透明性あるガバナンス体制構築

各ステークホルダーとの協働
互いの魅力を高める価値を共創

サステナビリティ方針・ESG関連情報

<https://www.creo.co.jp/corporate/sustainability/>

トピックス

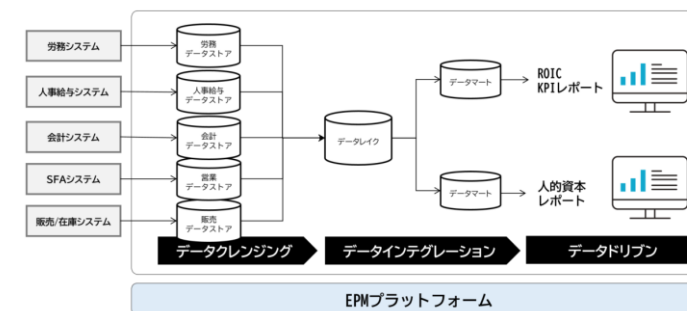
- 2022年04月04日 スタンダード市場へ移行
- 2022年05月10日 自己株式取得(上限250,000株取得/7月21日取得完了)
- 2022年05月10日 インディビジュアルシステムズ社と資本提携(オフショア連携)
- 2022年05月24日 滋賀大学と「産学連携に関する基本協定書」締結(データサイエンティスト育成)
- 2023年03月14日 経済産業省「健康経営優良法人2023」に認定

新たなDXソリューションの販売を予定

購買プロセス管理クラウドソリューション「トラミル」を販売開始

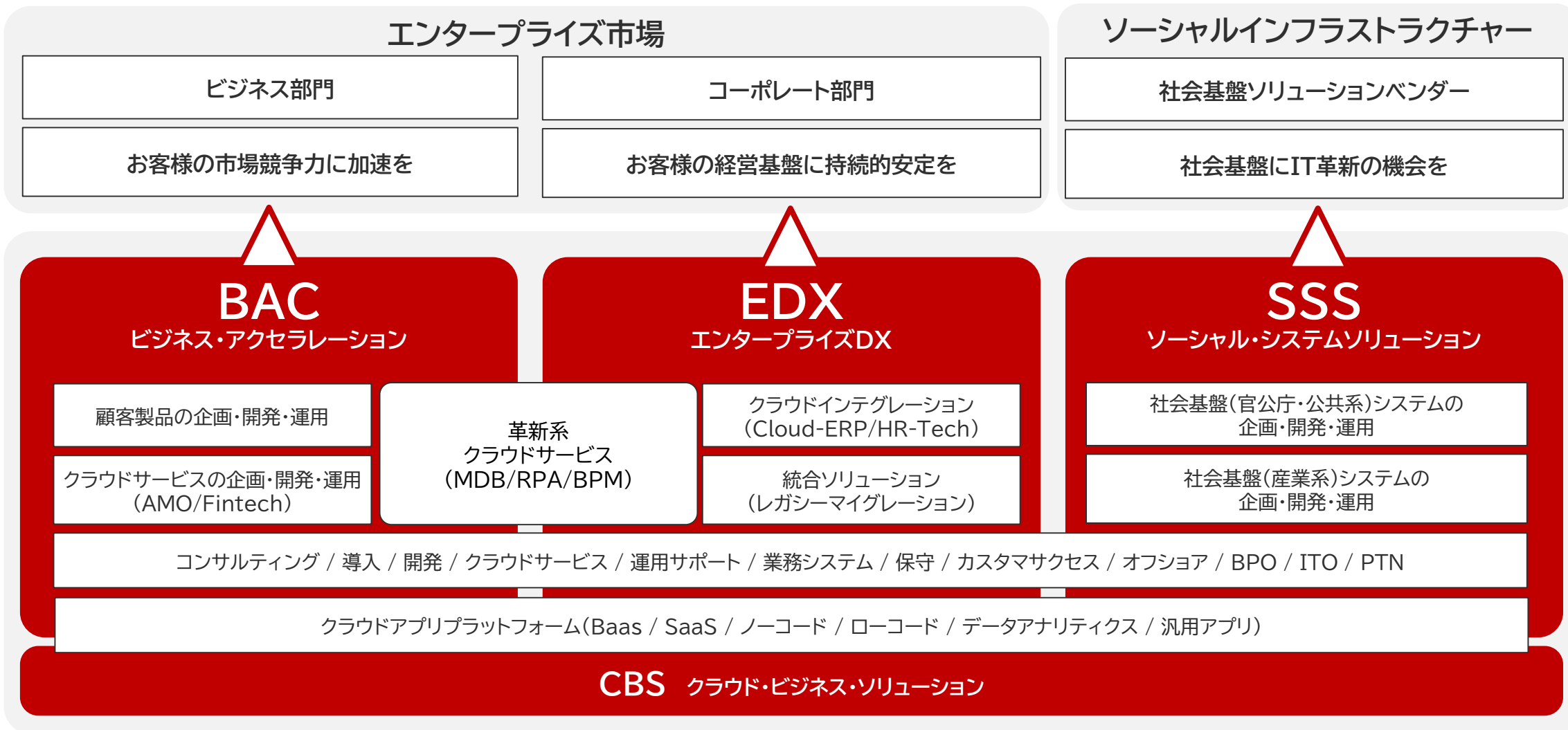


データドリブン経営をサポートする
企業パフォーマンス管理サービス



※EPM (Enterprise Performance Management)

<参考> 成長事業のソリューションマップ





FY22 決算説明会