



株式会社クレオ

2023年3月期 第2四半期 決算説明会

2022年11月4日

株式会社クレオ（スタンダード:9698）



2022
健康経営優良法人
Health and productivity

目次

1

2023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

2

重点施策とトピックス



柿崎 淳一
代表取締役社長

3

質疑応答

決算概要

Financial Results

2023年3月期（第2四半期）ハイライト

上期業績

- ・売上高は前期比横ばい、営業利益はソリューションサービス事業の高原価プロジェクト発生により108百万円減。

自己株式消却 自己株式取得

- ・自己株式消却 0.75% ※
- ・自己株式取得 2.91% ※

※ 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合

通期業績 ガイダンス

企業の働き方改革や生産性向上の取り組み等を背景としたシステム投資需要は堅調のため増収を見込む。利益面でもソリューションサービス事業の高原価プロジェクトを早期に収束し新規顧客獲得に向けた営業活動の強化により増益を見込む。

（2023年3月期通期計画：売上高 153.5億円、営業利益 12.3億円）

2023年3月期（第2四半期累計）連結業績概要

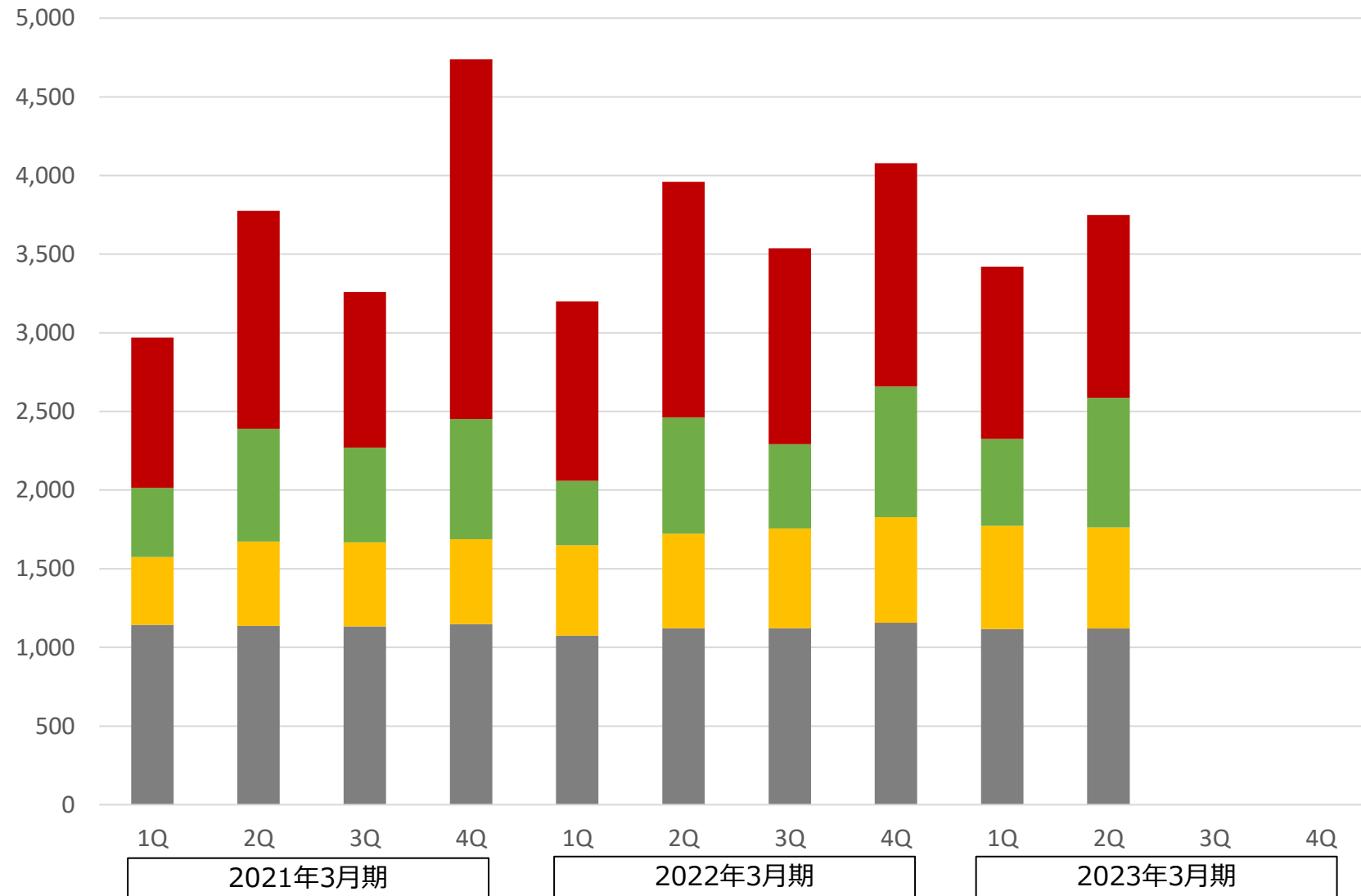
売上高：ソリューションサービス事業を除く他事業の伸長により、前期比で9百万円増加
 営業利益：ソリューションサービス事業の影響により、前期比で108百万円減少
 経常利益：営業利益の減少により前期比で130百万円の減少
 当期利益：営業利益の減少により前期比で35百万円の減少

(単位：百万円、%)

| | 2022年3月期 2Q 実績 | 2023年3月期 2Q 計画値 | 2023年3月期 2Q 実績 | 前期比 | | 対計画比 | |
|------|-------------------|--------------------|-------------------|------|-------|------|-------|
| | | | | 増減 | % | 増減 | % |
| 売上高 | 7,163 | 7,330 | 7,173 | 9 | +0.1 | ▲156 | ▲2.1 |
| 営業利益 | 475 | 420 | 366 | ▲108 | ▲22.9 | ▲53 | ▲12.6 |
| 経常利益 | 494 | 425 | 363 | ▲130 | ▲26.5 | ▲61 | ▲14.3 |
| 純利益 | 255 | 245 | 219 | ▲35 | ▲14.0 | ▲25 | ▲10.2 |

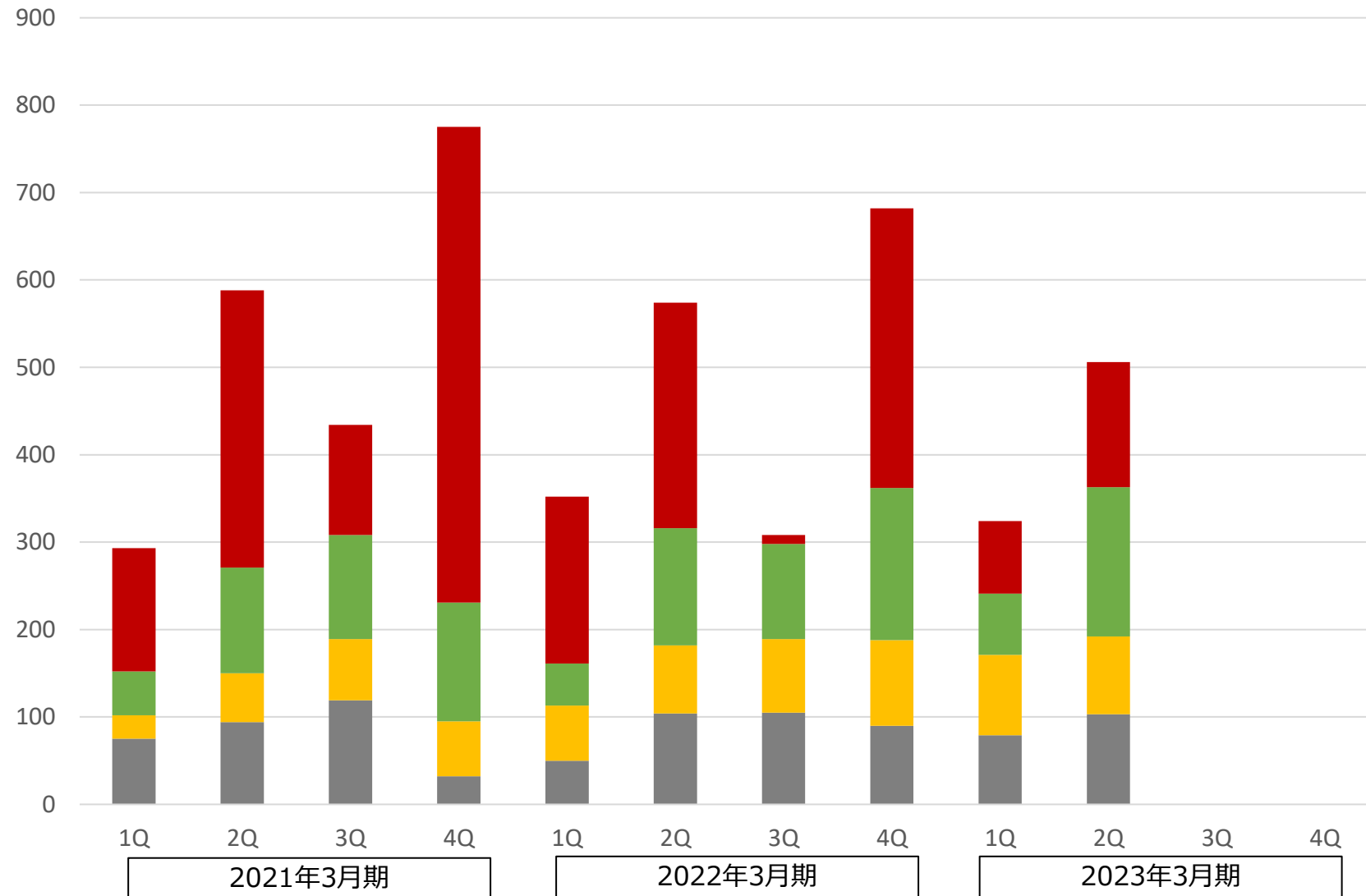
四半期別の売上高推移

(百万円) ■ サポートサービス事業 ■ システム運用・サービス事業 ■ 受託開発事業 ■ ソリューションサービス事業



四半期別の営業利益推移

(百万円) ■ サポートサービス事業 ■ システム運用・サービス事業 ■ 受託開発事業 ■ ソリューションサービス事業



セグメント別業績

| | 高原価プロジェクトの発生 | | |
|-------------|---------------------------|----------|----------|
| ソリューションサービス | 売上高 | 2,256百万円 | (△14.5%) |
| | 営業利益 | 227百万円 | (△49.4%) |
| | 主要顧客からの受注拡大 | | |
| 受託開発 | 売上高 | 1,379百万円 | (19.9%) |
| | 営業利益 | 241百万円 | (31.8%) |
| | 国内大手ポータルサイト、医療サービスの受注拡大継続 | | |
| システム運用・サービス | 売上高 | 1,299百万円 | (10.6%) |
| | 営業利益 | 182百万円 | (28.0%) |
| | 前期受注減から回復、堅調な伸び | | |
| サポートサービス | 売上高 | 2,237百万円 | (1.8%) |
| | 営業利益 | 183百万円 | (18.8%) |

2023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、％）

| | 2022年3月期 2Q 実績 | 2023年3月期 2Q 計画値 | 2023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 | 2,640 | 2,500 | 2,256 | ▲383 | ▲14.5 | ▲243 | ▲9.7 | 31.5 |
| 受託開発事業 | 1,150 | 1,320 | 1,379 | 228 | +19.9 | 59 | +4.5 | 19.2 |
| システム運用・サービス事業 | 1,174 | 1,310 | 1,299 | 124 | +10.6 | ▲10 | ▲0.8 | 18.1 |
| サポートサービス事業 | 2,198 | 2,450 | 2,237 | 39 | +1.8 | ▲212 | ▲8.7 | 31.2 |
| 連結合計 | 7,163 | 7,330 | 7,173 | 9 | +0.1 | ▲156 | ▲2.1 | 100 |

2023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、%)

| | 2022年3月期 2Q 実績 | 2023年3月期 2Q 計画値 | 2023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 | 449 | 410 | 227 | 10.1 | ▲221 | ▲49.4 | ▲182 | ▲44.6 |
| 受託開発事業 | 183 | 210 | 241 | 17.5 | 58 | +31.8 | 31 | +15.1 |
| システム運用・サービス事業 | 142 | 160 | 182 | 14.0 | 39 | +28.0 | 22 | +13.8 |
| サポートサービス事業 | 154 | 170 | 183 | 8.2 | 28 | +18.8 | 13 | +7.9 |
| 本社経費等 | ▲453 | ▲530 | ▲467 | - | ▲14 | - | 62 | - |
| 連結合計 | 475 | 420 | 366 | 5.1 | ▲108 | ▲22.9 | ▲53 | ▲12.7 |

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

2023年3月期 通期業績予想 ※変更なし

(単位：百万円、%)

| | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 前年比 | 前年差異 |
|--------------------|----------|----------------|-------|--------|
| 売上高 | 14,784 | 15,350 | +3.8 | 566 |
| 営業利益 | 1,060 | 過去最高 1,230 | +16.0 | 170 |
| 営業利益率(%) | 7.2 | 過去最高 8.0 | - | +0.8pt |
| 税引前利益 | 1,001 | 過去最高 1,260 | +25.9 | 259 |
| 親会社の所有者に帰属する当期利益 | 657 | 過去最高 800 | +21.7 | 143 |
| EBITDA(営業利益+減価償却費) | 1,332 | 過去最高 1,553 | +16.6 | 221 |
| ROE(%) | 9.6 | 11.3 | - | +1.7pt |
| 基本的な1株あたり当期純利益(円) | 80.28 | 過去最高 100.12 | +24.7 | +19.84 |
| 1株あたり配当金(円) | 39.00 | 過去最高 40.00 | - | +1.00 |

2023年3月期（第2四半期累計）対通期計画値進捗

(単位：百万円、%)

| | 2023年3月期 通期 計画値 | 2023年3月期 2Q 実績値 | 2023年3月期 2Q 進捗率(%) | | |
|-----|--------------------|--------------------|-----------------------|------|--|
| 売上高 | ソリューションサービス事業 | 5,320 | 2,256 | 42.4 | |
| | 受託開発事業 | 2,840 | 1,379 | 48.6 | |
| | システム運用・サービス事業 | 2,630 | 1,299 | 49.3 | |
| | サポートサービス事業 | 5,080 | 2,237 | 44.0 | |
| | 連結合計 | 15,350 | 7,173 | 46.7 | |

| | 2023年3月期 通期 計画値 | 2023年3月期 2Q 実績値 | 2023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 | 1,060 | 227 | 21.4 | |
| | 受託開発事業 | 510 | 241 | 47.3 | |
| | システム運用・サービス事業 | 360 | 182 | 50.6 | |
| | サポートサービス事業 | 370 | 183 | 49.5 | |
| | 連結合計 | 1,230 | 366 | 29.8 | |

- 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

重点施策とトピックス

Business Strategies

重点施策

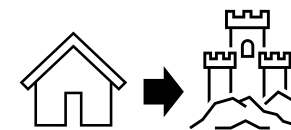
○ 大型プロジェクトマネジメント

- ・ 受注判定/受注条件のチェックプロセス強化
- ・ プロジェクトの可視化、分析
- ・ プロジェクト監視、リスクマネジメント強化



○ 高収益モデルへのシフト

- ・ 製品導入プロセスの標準化×型化による生産性向上
- ・ 受託開発事業の選択と集中（継続性・将来性のある分野へ）
- ・ システム運用サービス事業の高効率化
- ・ アマノ社協業スコープの拡大



○ DX支援・クラウドシフト

- ・ HRテックのソリューションサービス拡充
- ・ クラウドベンダー共創促進及びDX基盤の強化
- ・ デジタルビジネスの創出



○ 人財投資

- ・ 今期IVS社との提携によりオフショア強化
- ・ グローバル人財育の育成
- ・ DX人財の育成、リスキリング
- ・ 多様な働き方への対応

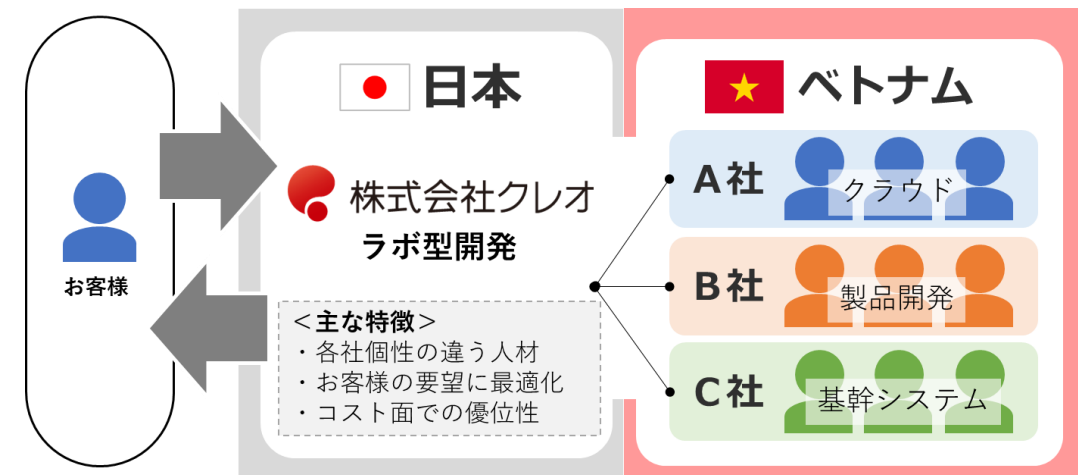


トピックス①【人財投資】ベトナム企業との連携

2018.11 ベトナム・オミネクスト社と資本業務提携

2022.05 ベトナム・インディビジュアルシステムズ社(IVS社)と資本業務提携

→ITシステム、サービスの開発を担う技術者不足を補い、安定的なサービス提供供給



クレオではベトナムの開発会社と連携し、お客様の要望に応じた開発体制を構築することで、コスト優位性を活かしながらシステム・サービスの提供を行っております。

トピックス②【人財投資】滋賀大学との産学連携協定締結

- ・ 2022年5月23日に滋賀大学と連携・協力に関する協定を締結
- ・ 人事分野で得られる膨大なデータを利活用し、お客様の継続的な改善・改革に活かす、データサイエンス分野の人財育成、製品開発を目指してまいります



滋賀大学と連携協定を締結

- ・ 社内デジタル人財の拡充
- ・ 企業情報を使ったデジタル人材育成
- ・ アナリティクスを利用した共同研究



近年のデジタル・DX人材の不足を補い、将来的なデータ・AI分野におけるビジネスを加速させる人材獲得のため、ビッグデータ・オープンデータの利活用により、ビジネス分野における課題解決に資する共同研究の実施や、データサイエンス分野の人財育成、産学連携によるインターンシップの受入・人材採用など幅広い連携を進めてまいります。

質疑応答

質疑応答

●回答者



柿崎 淳一
代表取締役社長



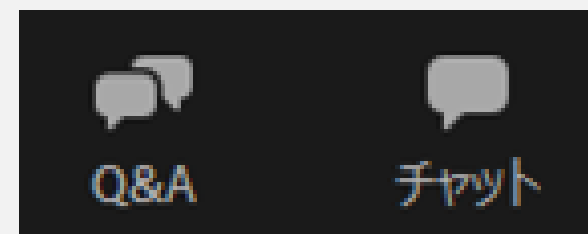
二宮 桐人
取締役副社長



鳥屋 和彦
執行役員 管理総括

- ・ご質問は「Q & A」からお願いいたします
- ・質問者のお名前は読み上げません
- ・ご質問の多い内容からご回答させていただきます
- ・ご回答は音声のみで行わせていただきます

ご質問は「Q&A機能」にてお受付いたします。



※チャット機能は使用しないでください

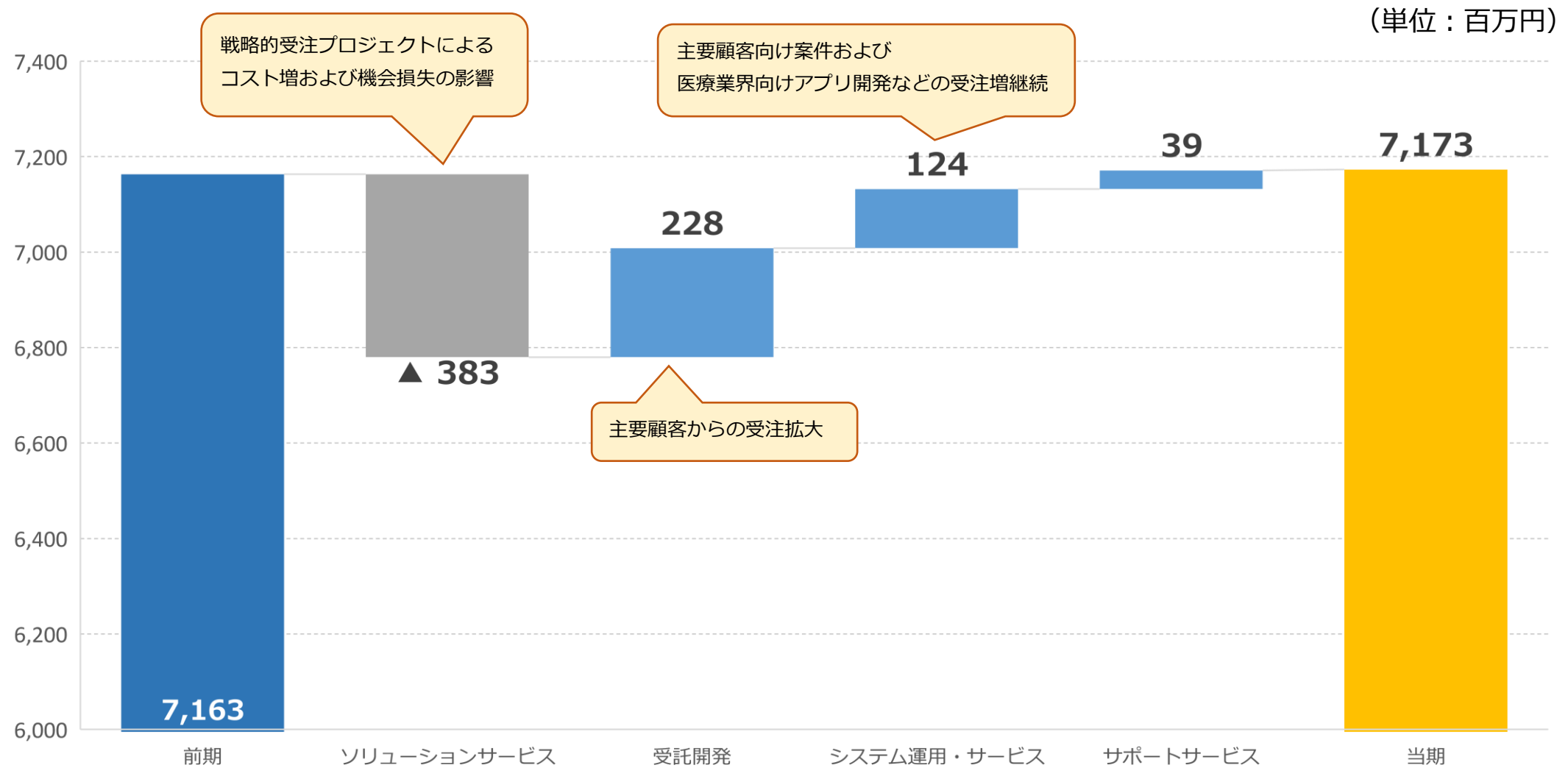


株式会社クレオ

ご参加ありがとうございました。

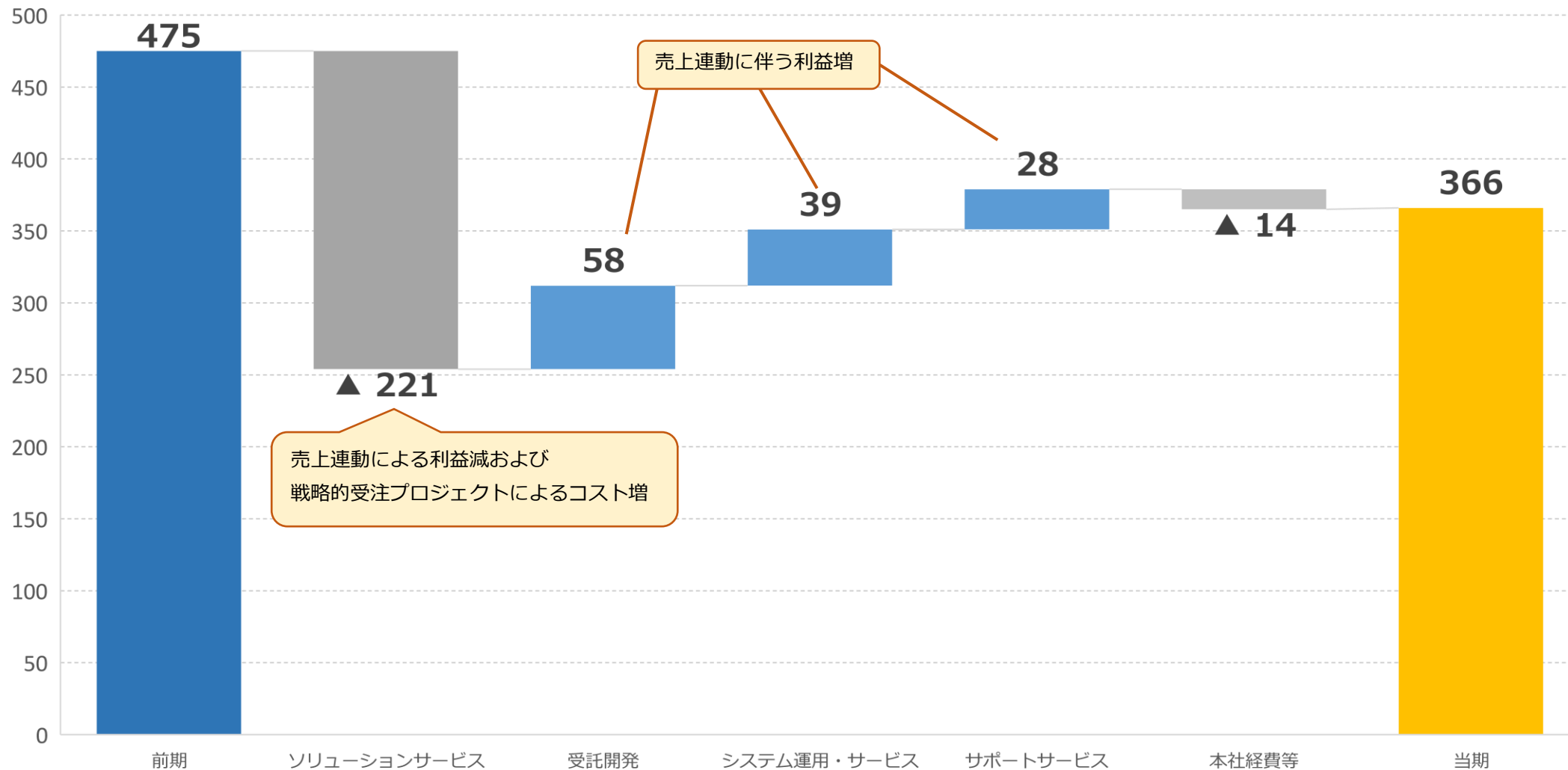
<参考資料>

連結売上高増減内訳（前期比）

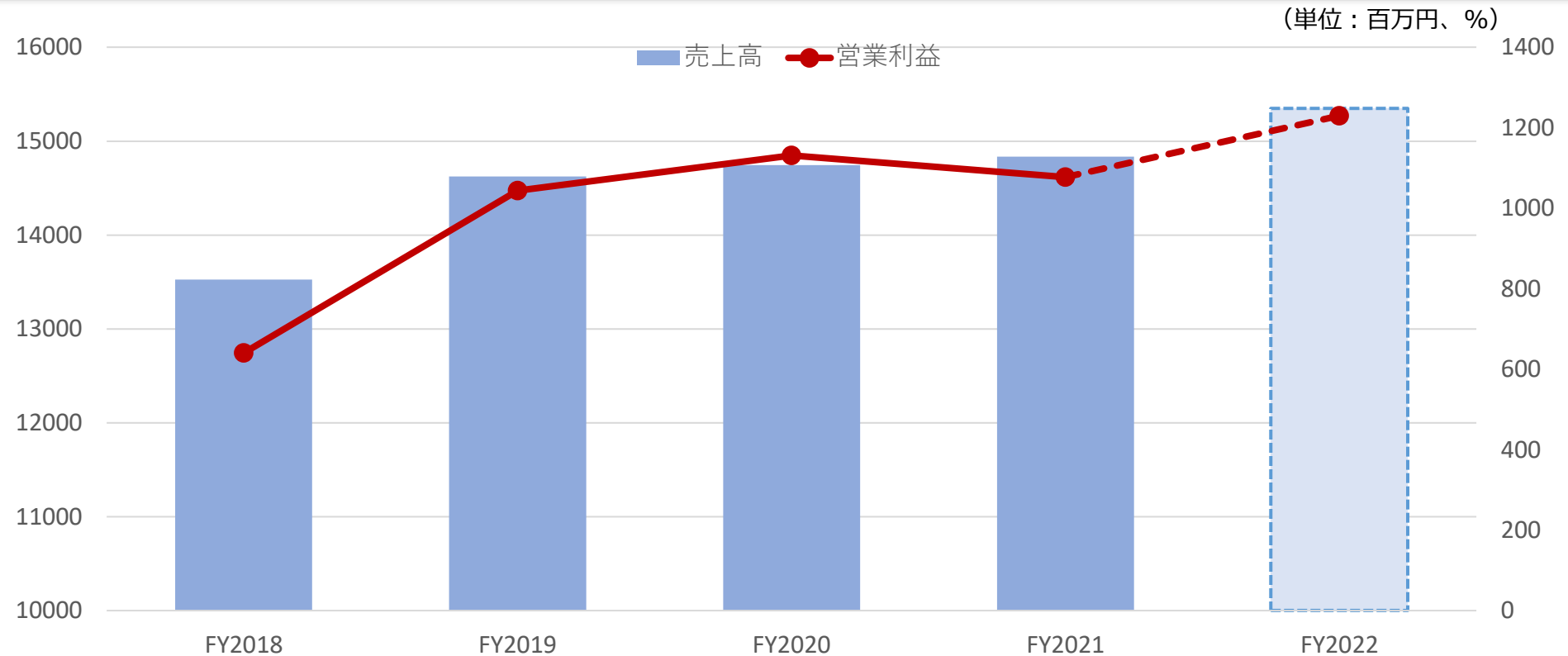


連結営業利益増減内訳（前期比）

（単位：百万円）



2023年3月期 通期業績予想



| | 2019年3月期 実績 | 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 予想 |
|----------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 連結売上高 | 13,526 | 14,624 | 14,745 | 14,784 | 15,350 |
| 営業利益 | 670 | 1,044 | 1,131 | 1,060 | 1,230 |
| 営業利益率(%) | 5.0 | 7.1 | 7.7 | 7.2 | 8.0 |

2023年3月期 連結通期予想 (セグメント別)

| | | 2022年3月期 第2四半期 実績 (累計) | 2023年3月期 第2四半期 予想 (累計) | 2022年3月期 通期 実績 | 2023年3月期 通期 予想 | 通期 増減率 |
|-------------------|------|---------------------------------|---------------------------------|----------------------|----------------------|-----------|
| ソリューション サービス事業 | 売上高 | 2,644 | 2,500 | 5,315 | 5,320 | +0.1 |
| | 営業利益 | 449 | 410 | 780 | 1,060 | +35.8 |
| 受託開発事業 | 売上高 | 1,207 | 1,320 | 2,659 | 2,840 | +6.8 |
| | 営業利益 | 183 | 210 | 467 | 510 | +9.2 |
| システム運用・ サービス事業 | 売上高 | 1,195 | 1,310 | 2,521 | 2,630 | +4.3 |
| | 営業利益 | 142 | 160 | 325 | 360 | +10.7 |
| サポート サービス事業 | 売上高 | 2,395 | 2,450 | 4,886 | 5,080 | +4.0 |
| | 営業利益 | 154 | 170 | 351 | 370 | +5.4 |
| 本社その他 | 売上高 | - | - | - | - | - |
| | 営業利益 | ▲454 | ▲530 | ▲863 | ▲1,070 | - |
| 連結合計 | 売上高 | 7,163 | 7,330 | 14,784 | 15,350 | +3.8 |
| | 営業利益 | 476 | 420 | 1,061 | 1,230 | +16.0 |

自己株式の取得と消却について

- ・ 自己株式の消却と新たな取得を完了
- ・ 取得した自己株式の使い道は役員報酬への利用、消却などを検討

自己株式消却

| | | | |
|-------------|-----|-----------|--|
| 7/1 消却完了 | (1) | 消却する株式の種類 | 普通株式 |
| | (2) | 消却した株式の総数 | 64,681株 (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合0.75%) |
| | (3) | 消却日 | 2022年7月1日 |

自己株式取得

| | | | |
|--------------|-----|-----------|-----------------------|
| 7/21 取得完了 | (1) | 取得する株式の種類 | 普通株式 |
| | (2) | 取得した株式の総数 | 250,000株(上限) |
| | (3) | 株式取得価額の総額 | 236,416,500円(上限) |
| | (4) | 取得期間 | 2022年5月11日～2022年7月21日 |
| | (5) | 取得方法 | 信託方式による市場買付 |

【製品サービス】DX支援・クラウドシフト

- ・感染症対策、金融市場の変動など先行き不透明な中、費用対効果の高いIT投資需要増
- ・経理部門と人事部門の業務効率化を追求し、情報活用による新たな部門価値創造を支援

アプリケーション／クラウドサービス



法人向け2,000社導入実績
中堅企業(数百~数千名規模)の
人事部門向けソリューション

ご利用形態 お客様の状況に応じた利用方法を選択いただけます。

ライセンス購入モデル

ライセンスをご購入いただき、お客様の
任意の環境でZeeMをご利用いただける
モデルです。
お客様固有業務要件に準じて、徹底した
業務効率化を図ることが可能です。



- ・初期導入費用が高め
- ・スペック拡張がコスト高
- ・インフラ管理が必要
- ・カスタマイズが容易

クラウド利用モデル

ZeeMをクラウドサービスとしてご利用
いただくモデルです。プライベートクラウド
の環境でご利用いただくモデルや月額
利用モデルなど、ご用途に応じたITアウト
ソーシングが可能です。



- ・初期導入費用が低い
- ・スペック拡張が容易
- ・インフラ管理不要
- ・**カスタマイズ可能**



DX支援

つながるデジタル業務基盤をメソッドとした人事・経理ソリューションを提供。エンタープライズ市場におけるコーポレート部門のDXを支援。

