


## Bridge Report クレオ (9698)

 柿崎 淳一 社長	会社名	株式会社 クレオ	 株式会社クレオ
	証券コード	9698	
	市場	JASDAQ	
	業種	情報・通信	
	社長	柿崎 淳一	
	所在地	東京都品川区東品川 4-10-27 住友不動産品川ビル	
	事業内容	アマノ、ヤフー系ソフト会社。開発受託とERP販売が両輪。「筆まめ」売却し法人向けに特化。	
	決算月	3月	
	HP	<a href="https://www.creo.co.jp/">https://www.creo.co.jp/</a>	

### － 株式情報 －

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,022 円	8,299,353 株	8,481 百万円	5.9%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00 円	2.0%	48.20 円	21.2 倍	636.37 円	1.6 倍

\*株価は 11/05 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPS は前期末実績。

### － 連結業績推移 －

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2015年3月(実)	11,425	357	380	213	24.66	5.00
2016年3月(実)	10,305	348	368	413	47.79	15.00
2017年3月(実)	11,559	296	333	267	31.11	13.00
2018年3月(実)	12,268	410	457	305	36.79	15.00
2019年3月(予)	13,100	570	590	400	48.20	20.00

\* 予想は会社予想。2016年3月期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益(以下、純利益については同様)。

クレオの 2019 年 3 月期上期決算の概要と通期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2019 年 3 月期上期決算](#)
- [3. 中期経営計画\(18/3 期～20/3 期\)と進捗状況](#)
- [4. 2019 年 3 月期業績予想](#)
- [5. 今後の注目点](#)

## 今回のポイント

- ・19/3期上期は前年同期比10.7%の増収、同411.1%の営業増益となり、売上・利益共に期初予想を上回る着地。5事業のうち4事業が10%を超える増収となり売上が伸長。収益性の高い大型統合ソリューションの寄与等でソリューションサービス事業が同61%強の増益、新規大型案件と単価の改善でシステム運用・サービス事業が同83%強の増益等、主要事業で収益性の改善も進んだ。
- ・通期予想に変更はなく、前期比6.8%の増収、同38.8%の営業増益。下期の見通しに不安がある訳ではないが、同社の業績は4Q偏重であり、3Q末時点での受注状況の見極めが必要な事、人材の採用、確保、育成等に係る費用を上積みする可能性がある事等から業績予想を据え置いた。配当は、1株当たり5円増配の期末20円を予定している(予想配当性向41.6%)。
- ・2017年4月に行ったグループ再編による事業モデル転換の成果が出始めている事が好業績の背景。このため、好調な受注は一過性のものでなく、継続性が期待できる。中期経営計画の最終年度となる20/3期の目標は売上高150億円、営業利益10億円と高いが、19/3期下期の動向次第で目標達成の確度が高まってくる。モーメンタムは良好であり、期初予想にどれだけ上積みできるかが、19/3期のポイント。

## 1. 会社概要

多様なソリューションを提供するシステムインテグレーター。2,000社を超える企業ユーザーを誇る業務用パッケージ「ZeeMシリーズ」(人事・会計・資産管理等を網羅するERP)や業務効率の向上・コスト削減に寄与するBPM(Business Process Management:ビジネスプロセス管理)「BIZ PLATFORM」等の業務ソリューション、官公庁・自治体・公益法人・大企業向けシステム開発、国内大手ポータルサイト事業者向けWebシステム開発・運用、更には優良顧客を有するコールセンターサービス等を手掛ける。

グループは、同社の他、(株)ココト、(株)クリエイトラボ、(株)アイティアイ、(株)アダムスコミュニケーションの連結子会社4社。アマノ(6436)とヤフー(4689)が、それぞれ同社株式の30.57%、12.71%を保有し、同社はアマノの持分法適用関連会社に当たる。また、18/3期は富士通(株)と富士通グループ企業向けの売上が連結売上高の30.3%、ヤフー(株)向けが13.8%を占めた。

### 【企業理念】

私たちは、「人間の想像力」と「世界中のテクノロジー」を結合することで、「感動！」を生む変革を起こし、豊かな未来社会の実現を目指します。

### 【ロゴに込めた想い】



同社のロゴには、「感動」、「創造」、「永遠(とわ)」という3つの「想い」が込められている。

「感動」。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、球形は同社自身を表す。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る。

「創造」。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る。同社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る。100年企業を目指し、時代時代にあわせ、変化し続ける姿である。

「永遠(とわ)」。ステークホルダーに寄り添う企業でありたいという願いが込められている。同社自身である球体が、顧客や社会、株主に寄り添っているというイメージを表現している。社会に貢献できる価値を提供し続ける企業でありたい、という願いを象徴した。

### 【事業内容とグループ企業】

事業は、ソリューションサービス事業、受託開発事業、西日本事業、及び子会社の事業領域であるシステム運用・サービス事業、サポートサービス事業の5事業に分かれる。18/3期の売上構成比は、それぞれ、25%、11%、11%、17%、36%。

### ソリューションサービス事業

2,000社以上のユーザー企業を抱える中堅企業向け業務用パッケージ(人事・会計・資産管理 ERP)「ZeeM シリーズ」、業務効率の向上やコスト削減に寄与する BPM「BIZ PLATFORM」、更には ERP と BPM のノウハウと、ホワイトカラーの定型的な作業を自動化する RPA(Robotic Process Automation) 技術を組み合わせた新サービスであり、人とロボットが混在した業務プロセスを実現する RPA ソリューション等を提供している。

### 提案力・販売力の強化による新規開拓とクロスセルによる既存客の深堀

持株会社体制の下では、製品毎に扱う子会社が決まっていたためシナジーを発揮できていなかったが、2017年4月に事業・組織再編を行い、ソリューションサービス事業として同社に集約し統合ソリューションを本格化させた。また、事業をクレオに集約した事で筆頭株主であるアマノ(6436)との販売連携も進めやすくなった。アマノの顧客層はクレオのユーザー層と重なる部分があり、今後、販売力の強化も進む見込み(従来は、直販展開)。加えて、導入企業が2,000社を超える「ZeeM シリーズ」も、人事・会計・資産管理等がフルセットで導入されているケースは必ずしも多くない。このため、「BIZ PLATFORM」や RPA ソリューションのクロスセルも含めて深堀していく考え。

### 受託開発事業

大企業向けシステムの受託開発、官公庁・自治体向けのシステム、新聞社の組版システム、公営競技のオッズシステム等、信頼性と実績が重視される案件が多い。また、富士通経由の案件が多い事も特徴であり、短期的なぶれはあるが、安定成長が期待できる事業である。協力会社を含めた「人」の確保がポイントになる。

### 西日本事業

名古屋以西の顧客に対して、ソリューションサービスや受託開発サービスを提供する“mini クレオ”的な事業であり、安定成長が期待できる事業である。

### システム開発・サービス事業

連結子会社(株)ココトの事業領域であり、主に国内大手ポータルサイト事業者(ヤフー:4689)とそのグループ企業に対して、ポータルサイトや Web サービスの基盤となるサーバシステムの開発、保守、ハッキング対策等も含めた運用サービスを提供している。従来、持株会社傘下の複数のグループ企業で対応してきたが、2016年4月に設立した(株)ココトに集約された。これにより営業・開発面でグループ力を発揮できるようになり、ヤフーのグループ企業に取引が広がっている。ヤフーの深堀とグループ企業の開拓で事業を拡大させていく考え。

### サポートサービス事業

ヘルプデスクやテクニカルサポートを中心としたサポート&サービス、及び選挙の出口調査、社会調査、市場調査等、インバウンド・アウトバウンド両対応のコールセンターサービスを提供している。技術系では富士通系と NEC 系にサービスを提供する等、優良顧客をバランス良く抱えている事が当事業の強み。安定成長が期待できる事業だが、課題は「人」の確保。このため、外国人採用にも力を入れている。

### グループ企業

グループ企業	事業内容	議決権
(株)ココト	システム運用・サービス事業。システムやネットワークの構築から、各種業務アプリケーションの開発、運用サポート、システム運用に伴う事務作業	100.0%
(株)クリエイトラボ	サポートサービス事業(ヘルプデスク中心)。コンピュータに関するテクニカルサポート、ヘルプデスク等のサポートサービス、システムの構築及び販売支援	97.5%
(株)アイティアイ	サポートサービス事業(システム開発・運用・保守中心)。コンピューターシステムの開発運用管理及び保守業務、ネットワークシステムの設計・構築・運用・保守。	90.0%
(株)アダムスコミュニケーション	サポートサービス事業(マーケティングリサーチ・コールセンター中心)。世論調査・社会調査・市場調査の企画・実施・集計・分析、インサイドセールス、コールセンター事業の提供。	100.0%

※ (株)クリエイトラボは議決権の2.5%を従業員持株会が保有している。(株)アイティアイ及び(株)アダムスコミュニケーションは(株)クリエイトラボの子会社。

## 2. 2019年3月期上期決算

## (1) 上期連結業績

(単位:百万円)

	18/3期 上期	構成比	19/3期 上期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高	5,582	100.0%	6,181	100.0%	+10.7%	6,000	+3.0%
売上総利益	1,077	19.3%	1,235	20.0%	+14.7%	-	-
販管費	1,047	18.8%	1,082	17.5%	+3.3%	-	-
営業利益	29	0.5%	152	2.5%	+411.1%	30	+409.8%
経常利益	58	1.0%	184	3.0%	+215.6%	50	+269.3%
四半期純利益	20	0.4%	129	2.1%	+522.2%	20	+548.9%

※数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

## 前年同期比 10.7%の増収、同 411.1%の営業増益

売上高は前年同期比 10.7%増の 61 億 81 百万円。複数製品・サービスを組み合わせた大型統合ソリューションの受注等でソリューションサービス事業が同 13.5%の増収、受注回復で受託開発事業が同 21.6%の増収、「ZeeM」をはじめとするソリューションサービスを中心に西日本事業が同 14.7%の増収、新規大型案件の受注と単価の改善でシステム運用・サービス事業が同 18.4%の増収、と主要事業が二けた成長。サポートサービス事業も調査サービスの既存顧客からの受注減を吸収して同 1.7%の増収と前年同期の実績を上回った。

売上の増加に加え、収益性も改善し、営業利益は同 5.2 倍の 1 億 52 百万円。収益性の高い大型統合ソリューションの寄与と原価削減でソリューションサービス事業(同 61.4%の増益)の利益率が 12.3%と 3.8 ポイント改善した他、増収効果と単価改善効果等でシステム運用・サービス事業(同 83.1%の増益)の利益率が 2.3 ポイント、パッケージの好調で西日本事業(同 35.5%の増益)の利益率も 1.3 ポイント、それぞれ改善した。

## 四半期売上高・営業利益の推移

(単位:百万円)

	17/3-1Q	2Q	3Q	4Q	18/3-1Q	2Q	3Q	4Q	19/3-1Q	2Q
売上高	2,420	2,959	2,706	3,474	2,577	3,005	2,915	3,771	2,839	3,342
同 期初計画									2,600	3,400
営業利益	-118	164	-62	312	-115	144	85	296	4	148
同 期初計画									-85	115

ソリューションサービス事業において、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(第4四半期末)に納品が集中する事や、受託開発事業において、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等が年度末に納品が集中する事等から、同社の業績は第4四半期偏重の傾向がある。一方、第1四半期は営業損失となる事が多いが、今期はソリューションサービス事業の大型案件受注等で営業利益を計上した。

## (2) セグメント別動向

(単位:百万円)

	18/3期 上期	構成比	19/3期 上期	構成比	前年同期比	計画	計画比
ソリューションサービス	1,313	23.5%	1,491	24.1%	+13.5%	1,450	+2.9%
受託開発	538	9.6%	654	10.6%	+21.6%	760	-13.9%
西日本事業	580	10.4%	665	10.8%	+14.7%	630	+5.7%
システム運用・サービス	987	17.7%	1,169	18.9%	+18.4%	1,080	+8.2%
サポートサービス	2,162	38.7%	2,200	35.6%	+1.7%	2,200	+0.0%
連結売上高	5,582	100.0%	6,181	100.0%	+10.7%	6,000	+1.0%
ソリューションサービス	113	8.5%	183	12.3%	+61.4%	125	+46.6%
受託開発	98	18.2%	114	17.5%	+17.0%	135	-15.0%
西日本事業	41	7.1%	56	8.4%	+35.5%	30	+87.1%
システム運用・サービス	43	4.4%	78	6.7%	+83.1%	50	+57.8%
サポートサービス	98	4.6%	99	4.5%	+0.5%	73	+35.8%
調整額	-364	-	-379	-	-	-383	-
連結営業利益	29	0.5%	152	2.5%	+411.1%	30	+409.8%

### ソリューションサービス事業 人事給与・会計ソリューション「ZeeM」をはじめとするソリューションサービス

売上高 14 億 91 百万円(前年同期比 13.5%増)、営業利益 1 億 83 百万円(同 61.4%増)となり、共に期初計画を上回る着地。売上高は複数製品・サービスを組み合わせ提案する統合ソリューションの受注等で売上が増加。統合ソリューションを中心にした収益性の高い製品ライセンス売上の増加や原価削減等で収益性の改善が進んだ。

### 受託開発事業 富士通グループ、アマノ(株)をはじめとする大手企業に対して、システム受託開発サービス

売上高 6 億 54 百万円(前年同期比 21.6%増)、営業利益 1 億 14 百万円(同 17.0%増)。前年同期に主要既存顧客からの案件失注等で苦戦した反動もあり、売上・利益が増加したが、一部案件の下期へのずれ込みで売上・利益共に期初計画を下回った。

### 西日本事業 名古屋以西の顧客に対して自社製品・サービスの販売及び受託開発サービス

売上高 6 億 65 百万円(前年同期比 14.7%増)、営業利益 56 百万円(同 35.5%増)となり、共に期初計画を上回る着地。「ZeeM」をはじめとするソリューションサービスの売上が増加した事等で収益性の改善を伴って売上が増加した。

### システム運用・サービス事業 主に国内大手ポータルサイト事業者に対するシステム開発・保守・運用サービス

売上高 11 億 69 百万円(前年同期比 18.4%増)、営業利益 78 百万円(同 83.1%増)となり、共に期初計画を上回る着地。新規顧客からの大型案件受注や既存顧客の受注単価上昇等で収益性の改善を伴って売上が増加した。

### サポートサービス事業 ヘルプデスク、サポート等のサポート&サービス、社会・市場調査等のコールセンターサービス

売上高 22 億円(前年同期比 1.7%増)、営業利益 99 百万円(同 0.5%増)。第 1 四半期に調査サービスの既存顧客からの受注が減少したものの、期初計画通り、前期実績を上回る売上を計上。原価削減等で利益が上振れした。

#### 四半期売上高・利益の推移

(単位:百万円)

	18/3-1Q	2Q	3Q	4Q	19/3-1Q	2Q
ソリューションサービス	626	687	689	1,016	683	808
受託開発	172	366	268	598	255	399
西日本事業	248	332	296	502	295	370
システム運用・サービス	479	508	520	542	572	597
サポートサービス	1,050	1,112	1,142	1,113	1,032	1,168
<b>連結売上高</b>	<b>2,577</b>	<b>3,005</b>	<b>2,915</b>	<b>3,771</b>	<b>2,839</b>	<b>3,342</b>
ソリューションサービス	16	97	88	213	87	96
受託開発	4	94	37	132	33	81
西日本事業	7	34	27	71	24	32
システム運用・サービス	23	20	28	62	45	33
サポートサービス	29	69	84	16	12	87
<b>調整額</b>	<b>-196</b>	<b>-168</b>	<b>-179</b>	<b>-199</b>	<b>-198</b>	<b>-181</b>
<b>連結営業利益</b>	<b>-115</b>	<b>144</b>	<b>85</b>	<b>296</b>	<b>4</b>	<b>148</b>

#### (3) 財政状態

(単位:百万円)

	18年3月	18年9月		18年3月	18年9月
現預金	3,483	3,879	買掛金	518	509
売上債権	2,514	1,971	未払金	324	283
たな卸資産	239	449	前受金	184	365
<b>流動資産</b>	<b>6,445</b>	<b>6,514</b>	賞与・役員引当金	490	510
固定資産	1,079	1,058	負債	2,210	2,250
<b>資産合計</b>	<b>7,525</b>	<b>7,573</b>	純資産	5,315	5,323

上期末の総資産は前期末と比べて 48 百万円増の 75 億 73 百万円。5 億 26 百万円(前年同期 3 億円)のフリーCFを確保した事等で現預金が増加した他、好調な受注を反映して、たな卸資産や前受金も増加した。自己資本比率 69.8%(前期末 70.2%)。

## 3. 中期経営計画(18/3期～20/3期)と進捗状況

## 【基本方針 — 実感できる成長力、グループ総合力、安定した株主還元、及びコーポレート・ガバナンス強化 —】

実感できる成長力	20/3期目標、売上高150億円、営業利益10億円(営業利益率6.7%)。 営業利益は過去最高(「筆まめ」がけん引したWindows95発売後の8.8億円)更新。
グループ総合力	クロスセル強化、部門連携強化、新規事業創出
安定した株主還元	自己資本比率70%超過額を原資として自己株取得、配当性向40%維持
コーポレート・ガバナンス強化	株主との対話強化、役員報酬制度改定、独立役員(社外取締役又は社外監査役)選任

この上期は、5事業のうち4事業で10%超の増収を達成し、営業利益を前年同期比1億23百万円(同5.2倍に拡大)増加させた(実感できる成長力)。また、顧客内シェアの拡大と、点から線、そして面への展開を念頭に、製品連携による統合サービスの提案営業を積極的に展開し大型案件の受注につなげた(グループ総合力)。更に「クレオ RPA サービス」の提供を開始した他、これに次ぐサービスと投資も実施した(新規事業創出)。

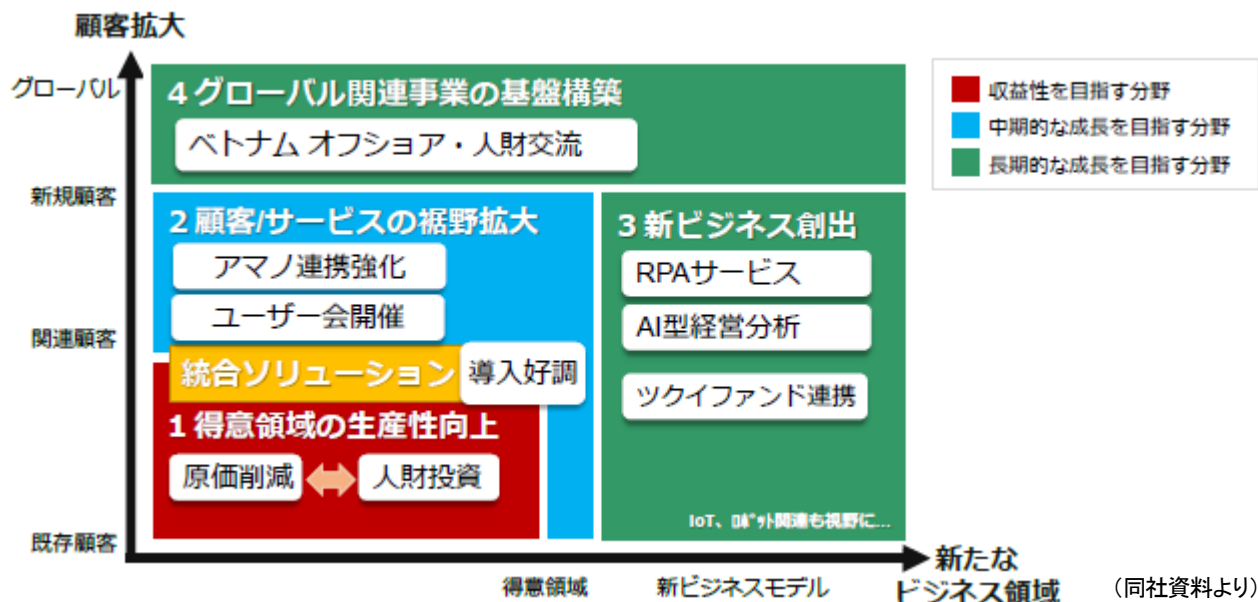
## 【数値目標】

(単位:百万円)	17/3 実績	18/3期(初年度) 実績	19/3期(中間年度) 予想	20/3期(最終年度) 計画
		課題の再設定	変化の期間	実力の証明
売上高	11,559	12,268	13,100(社内目標13,500)	15,000
営業利益	296	410	570(同650)	1,000

20/3期に、売上高150億円、営業利益10億円、経常利益10.1億円、純利益6.8億円、ROE11.5%、の達成を目指している。利益面では、ソリューションサービス事業をけん引役としつつ、事業全般で利益成長を実現し、これを原資に新規事業に投下していく。

## 【成長戦略イメージと進捗状況】

## 成長戦略イメージ



既存の窓口である人事・管理部門との取引拡大に加え、統合ソリューションの展開により、サービスの提供先を経営部門やIT部門に広げる事で得意領域の生産性向上を図る。これをベースに顧客/サービス領域の裾野拡大を図るべく、従来、ZeeMユーザーを対象としていた「ZeeMユーザー会(人事・経理部門)」を、経営部門、IT部門、事業部門等、全てのクレオ製品ユーザーに広げた「クレオユーザー会」としてリニューアルした。また、アマノとの連携を強化し、就業管理システムなどアマノ製品ユーザーへのZeeMなど同社製品のクロスセルや同社製品ユーザーへのアマノ製品のクロスセル、更にはアマノ製品を活かした新規ユーザーの開拓にも取り組んでいく。これらの取り組みにより関連顧客や新規顧客を取り込み、長期的にはグローバル展開も進め、顧客基盤を拡大させて行く。また、デジタル時代の到来を踏まえた新たなビジネスとグローバル展開により、得意領域を広げ、更には新たなビジネスモデルを構築につなげていく。新ビジネスでは、RPAサービスやAI型経営分析が既に始動している他、介護業界大手ツクイグループのファンドへ出資し、オープンイノベーションの創出にも取り組み始めた。

## 進捗状況

### 得意領域の生産性向上

人事給与、就業管理、会計、BPM など既存製品を組み合わせ、統合ソリューションとして製品力を高めると共に提案営業を強化した結果、複数製品・サービスを組み合わせた大型案件(顧客単価の上昇)の受注に成功し、今期第1四半期(4-6月)のソリューションサービス事業の大幅増益に寄与した。また、製品開発のオフショア化にも着手した。

### 顧客/サービスの裾野拡大

アマノとの連携では、この上期に製品クロスセルの領域において前期通期と同水準の売上を計上する事ができた。アマノを通してアマノ製品ユーザーへの同社人事給与システムの販売が拡大し、アマノから OEM 供給を受けている就業管理の販売が同社の新規顧客開拓につながった。パーキングシステムのカスタマイズや受託開発等の受注もあったようだ。

また、顧客の裾野拡大に向けて、10月26日にベルサール東京日本橋にて、「クレオユーザー会」の会員企業を対象にした「CREO User's Forum 2018」を開催した。IT部門、財務・経理部門、人事部門、事業部門に関わる200名超のクレオユーザーを集め、エンゲージメント強化を図ると共に製品・サービスのソリューションコンセプトを訴求した。

また、新たな取り組みとして、(経営)革新、(業務)改善、共創、というサイクルの中でデジタルトランスフォーメーション(DX:デジタル変革)を支援する「CREO Integration Platform for DX」を立ち上げた。DXとは、企業がクラウド等の新しい技術を活用して新たな価値を創出し、競争上の優位性を確立する事。IT投資の目的が、業務の効率化やコスト削減等を目的にした既存システムの維持やメンテナンスから、クラウド・ソーシャル・ビッグデータ・モビリティといった新しい技術を活用して新たな価値を創出し競争上の優位性を確立する経営革新に変化していく中で、同社は製品やサービスをリブランディングしながら新たなサービス体系の構築に取り組んでいく。

### DXを構成する製品・サービス体系

シリーズ		導入効果	製品・サービス
経営革新	経営戦略	データ活用 (BI/BA)	CDX-Analytics 予実分析 TalentPlette(人材分析)
	業務最適化	業務自動化 ビジネスプロセス最適化	CREO-RPA (RPAXERP, RPAXOCR, RPAXBPM) BIZ- PLATFORM
業務改善	業務効率化	(人事部門) 働き方改革対策 業務効率化	ZeeM(人事給与、就業V2、雇用契約管理、社会保険アウトソーシング) ZeeM on Azure BIZ- PLATFORM-ERP FRONT
		(経理部門) 決算早期化 電子化促進 コスト体質改善 データ活用	ZeeM(会計、固定資産管理) ZeeM on Azure BIZ- PLATFORM-ERP FRONT プロジェクト型原価管理システム QuickBinder
	運用最適化	(IT部門) クラウドシフト ITサービス管理の品質向上	SmartStage ServiceDesk SmartStage IT-Outsourcing SmartStage N-Cloud
	事業部門の課題解決	(事業部門) 事業拡大	クラウドビジネス支援ソリューション 基幹系システムインテグレーション

### 新ビジネス創出

RPA サービスやAI型経営分析の育成に取り組んでおり、第3四半期に入り(10月30日)、オープンイノベーションの創出を念頭にツクイ・ケアテックファンドへの出資も行った。

RPA サービスは、ロボットの不正利用の防止等、内部統制に対応したサービスを提供しており、下期に開始したRPA人財の育成に重点を置いた販売施策が好評。10月の新規商談は25社を数え、11月中にオプションサービスも開始する予定。AI型経営分析は、AI型分析ロジックにより業績予実の乖離要因分析や対策提案を自動化する。2019年7月の提供開始に向け、2019年1月からトライアル提供を開始する予定。また、介護業界大手であるツクイグループのツクイ・ケアテックファンドへの出資は、単純な投資ではなく、人事給与システムや就労管理システムを活かして介護業界の働き方改革につながるビジネスの模索を目的としている。

## グローバル関連事業の基盤構築

11月1日に、ベトナムのIT企業 Ominext Joint Stock Company(本社:ベトナム ハノイ市・代表取締役社長:Trần Quốc Dũng、以下 Ominext)と資本・業務提携に関する基本合意書を締結した。Ominext は日本企業を顧客とした医療やヘルスケアシステム開発において豊富な実績を持ち、ベトナムソフトウェア協会(Vietnam Software Association)が選定する「Vietnam's 50 Leading IT Companies」に2016年から2018年まで3年連続で選出されている成長著しいスタートアップ企業。オフショア開発に加え、人材交流や合弁会社設立を通しての、将来のグローバル展開に向けたグローバル人財の育成や共同研究開発の推進、更には「リバーズイノベーション」等に取り組んでいく考えだが、まずは日本の内需に対応するための技術者確保につなげる。

上記に加え、戦略実行を可能にする最重要資産である「人財」への投資(採用・育成)にも力を入れている。採用では、新卒採用が順調に進み、2019年の新卒入社は前年比1.5倍(30名)に増加する。インターン、SNSを活用した採用が学生から評価を得たようだ(特にSNSは気軽な登録&学生連絡のスピードアップに貢献)。同社は、2015年10月からクレオ新卒採用フェイスブックページを運営しており、2018年3月には新卒採用アカウントLINE@も開設した。人財育成では、デジタル変革(DX)を担う人財の育成に力を入れており、デザイン思考やエンタープライズ向けアジャイル開発等、今後のBtoBの価値創造の基礎となるスキル習得に重点が置かれている。

## 4. 2019年3月期業績予想

### 連結業績

(単位:百万円)

	18/3期 実績	構成比	19/3期 予想	構成比	前期比
売上高	12,268	100.0%	13,100	100.0%	+6.8%
営業利益	410	3.3%	570	4.4%	+38.8%
経常利益	457	3.7%	590	4.5%	+28.8%
当期純利益	305	2.5%	400	3.1%	+30.9%

### 通期予想に変更はなく、通期で前期比6.8%の増収、同38.8%の営業増益

第1四半期の大型統合ソリューション案件の寄与等で上期の売上・利益が上振れした。下期も堅調な業績が見込まれ、特段の不安はないものの、同社の業績は第4四半期偏重であり、第3四半期末時点での受注状況の見極めが必要な事、人材の採用、確保、育成等に係る費用を上積みする可能性がある事等を踏まえて、保守的に業績予想を据え置いた。

配当は、1株当たり5円増配の期末20円を予定している(予想配当性向41.6%)。同社は配当性向40%の維持を念頭に置いた配当と自己資本比率70%超過分を原資とする自己株式取得により、財務の安定性と成長投資のバランスを取りつつ株主還元していく考え。

### セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

	18/3期 実績	構成比・利益率	19/3期 予想	構成比・利益率	前年同期比	2Q時進捗率
ソリューションサービス	3,047	24.8%	3,400	26.0%	+11.6%	43.9%
受託開発	1,404	11.4%	1,700	13.0%	+21.1%	38.5%
西日本事業	1,379	11.2%	1,500	11.5%	+8.7%	44.3%
システム運用・サービス	2,057	16.8%	2,200	16.8%	+7.0%	53.1%
サポートサービス	4,596	37.5%	4,500	34.4%	-2.1%	48.9%
調整額	-216	-	-200	-	-	-
連結売上高	12,268	100.0%	13,100	100.0%	+6.8%	47.2%
ソリューションサービス	414	13.6%	500	14.7%	+20.8%	36.6%
受託開発	267	19.0%	360	21.2%	+34.8%	31.7%
西日本事業	139	10.1%	140	9.3%	+0.7%	40.0%
システム運用・サービス	133	6.5%	150	6.8%	+12.8%	52.0%
サポートサービス	198	4.3%	210	4.7%	+6.1%	47.1%
調整額	-742	-	-790	-	-	-
連結営業利益	410	3.3%	570	4.4%	+38.8%	26.7%



## 5. 今後の注目点

2017年4月に行ったグループ再編による事業モデル転換の成果が出始めている。再編前のグループ各社は、製品を販売する企業は製品を売り、ソリューションを提供する企業はソリューションの提供だけを考えて営業活動していたと言う。このため、再編初年度の前期は意識改革に取り組み、同社製品を活かしたソリューションの提案営業を徹底した。この取り組みにより、提案の幅が広がった事に加え、幅広くユーザーニーズに応える事ができるようになり、同社を見るユーザーの目も変わってきたようだ。この結果、これまでであれば、取りこぼしていたニーズを取り込めるようになった。そうであれば、好業績は一過性のものではなく継続性のあるものと考えられる事ができる。また、ここで実績を残しておく事が、デジタルトランスフォーメーション(DX)に対応した「CREO Integration-Platform for DX」の基盤にもなるため潜在成長力も高まる。下期も上期のペースを維持する事で社内目標を達成して、来期に弾みをつけたいところだ。

参考:コーポレート・ガバナンスについて

### ◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	7名、うち社外3名
監査役	3名、うち社外2名

### ◎コーポレート・ガバナンス報告書

更新日:2018年06月28日

#### 基本的な考え方

当社は適正なコーポレート・ガバナンス体制を構築し、不断の向上に努めることが経営の透明性・公正性を高め、企業価値の向上に寄与するものと考えております。特にコーポレートガバナンス・コードを遵守することが当社のより良いガバナンスの確立に寄与するとの基本的な考え方に基づき、基本5原則以外の原則、補充原則についても順次自主的に実施していくことを方針とし、既に実施しているものについてその内容を本報告書に記載しております。

#### <実施しない主な原則とその理由>

当社は、JASDAQ 上場会社として、コーポレートガバナンス・コードの基本原則のすべてを実施しております。基本原則以外の原則、補充原則のうち、開示が求められ、当社が既に対応を行っている原則については、下記の「コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示」にその概要を記載しております。

#### <開示している主な原則>

##### 【原則1-4. 政策保有株式】

政策保有株式については、保有に関する方針、議決権行使に関する方針を定め、以下の通り開示しております。原則的に新たな保有は行わず、既に保有している株式については、段階的に残高の削減を行うことを基本方針としております。

政策保有株式に関する基本方針と保有状況についてのお知らせ

<https://www.creo.co.jp/news/n160729-2/>

##### 【原則3-1. 情報開示の充実】

本原則に定められた開示事項のうち、「(i)会社の目指すところ(経営理念等)や経営戦略、経営計画」について以下の通り開示を行っております。

企業理念・行動指針

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

中期経営計画(2017年度~2019年度)

<https://www.creo.co.jp/ir/plan/>

東証コーポレート・ガバナンス情報サービス:<http://www2.tse.or.jp/tseHpFront/CGK010010Action.do?Show=Show>

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したのですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2018 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

▶ アラート申込み

クレオの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

▶ 登録データ変更

既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。



ブリッジサロン  
公式 twitterアカウント

(株)インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

ブリッジレポート(クレオ:9698)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。