

	株式会社クレオ(9698)
	 株式会社クレオ

柿崎 淳一 社長

企業情報

市場	JASDAQ
業種	情報・通信
代表者	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
決算月	3月
HP	https://www.creo.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,351円	8,650,369株		11,686百万円	12.2%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
36.00円	2.7%	89.79円	15.0倍	750.33	1.8倍

*株価は2/4終値。発行済株式数、DPS、EPSは21年3月期第3四半期決算短信より。ROE、BPSは前期末実績。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
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(実)	13,526	670	706	664	80.05	25.00
2020年3月(実)	14,624	1,044	1,095	731	88.49	35.00
2021年3月(予)	15,500	1,100	1,130	735	89.79	36.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、円。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下、同様。

(株)クレオの2021年3月期第3四半期決算の概要と通期の見通しについてご報告致します。

目次

今回のポイント

1. 会社概要
 2. 2021年3月期第3四半期決算概要
 3. 2021年3月期業績予想
 4. 今後の注目点
- <参考:コーポレート・ガバナンスについて>

今回のポイント

- 21年3月期第3四半期(累計)の売上高は前年同期比2.5%減の100億9百万円。新型コロナウイルス感染症拡大予防対策として第1四半期(4-6月)に待機状態となった案件の影響でシステム運用・サービス事業の売上が同7.7%減少した他、複数の大型案件の検収が第4四半期(1-3月)偏重となっている関係でソリューションサービス事業も減収。営業利益は同16.4%減の6億31百万円。リモート環境構築と試験研究費などを中心とした販管費増に加え、大型案件の検収が第4四半期(1-3月)に偏重しているため減益となった。
- 通期業績予想に変更はない。売上高は前期比6.0%増の155億円、営業利益は同5.3%増加の11億円の予想。今期は第4四半期に大型案件の検収が予定されている。配当は前期比1円増配の36円/株を予定している。予想配当性向は40.1%。
- 第3四半期の進捗率は売上高で64.6%、営業利益で57.4%。第4四半期に大型案件の検収が予定されているため、売上高は例年よりも低水準である。コロナ禍でさらに加速してきた「働き方改革」に対する需要を計画通り確実に取り込んで通期予想を達成するとともに、どれだけの上積みができるかがポイントとなる。
- 中期経営計画の最終目標「23年3月期 売上高180億円(年率7.2%成長)、営業利益18億円(同19.9%成長)」達成のためにも、まずは初年度の土台をしっかりと固めることができるかを注目したい。

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、(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Zホールディングス(4689)が、それぞれ同社株式の32.31%、13.44%を保有し、同社はアマノ(株)の持分法適用関連会社に当たる。

【ロゴに込めた3つの思い】



株式会社クレオ

人間の
想像力

× 世界中の
テクノロジー

= 豊かな
未来社会の実現

「感動」を生むこと

期待を超え、驚きを提供する姿がロゴのエクスクラメーションマークに託されている。

「創造」し続けること

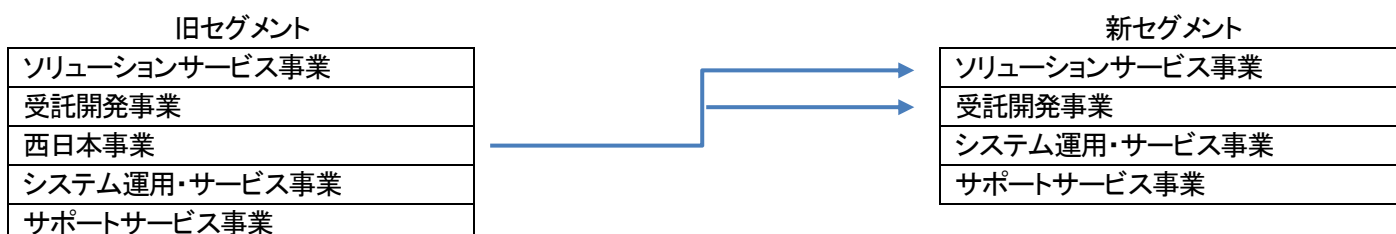
球体はクレオ自身を示し、人財、製品、サービスが生まれ育つ姿を表現している。

「永遠(とわ)」に寄り添うこと

クレオ自身である球体が、顧客や社会、株主に寄り添うイメージを表現している。

1-1 事業セグメント

21/3 期を初年度とする中期経営計画の遂行にあたり、これまで組織と同一となっていた一部事業セグメントの括り直しを行った。具体的には、「西日本事業」としてきた西日本カンパニーの売上高、利益について、事業内容に応じてソリューションサービス事業と受託開発事業の2つの事業セグメントに振り分けた。5つの報告セグメントを4つの報告セグメントに変更し、経営管理を一層強化することで収益性の最大化を図る考え。



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人事給与・会計・資産管理ERP「ZeeM シリーズ」や業務効率の向上やコスト削減に寄与するBPM「BIZ PLATFORM」等のパッケージソフトの提供とカスタマイズ、顧客企業が法人企業や消費者に提供するソフトウェアやクラウドサービスの開発(顧客企業と共に開発するビジネスであり、同社社内で「共創型受託ビジネス」、或いは「共創型開発」と呼んでいる)、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。

近年、人事給与パッケージ「ZeeM」とアマノ社の勤怠管理ソリューション「TimePro」の連携により、「働き方改革」需要の取り込みに成功しており、案件規模が大型化している。

担当事業体：ソリューションサービスカンパニー、ソリューション開発センター(2020年新設)、西日本カンパニー(製品販売)

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。

担当事業体：ネクストソリューションカンパニー、西日本カンパニー(受託開発)

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、ポータルサイト事業者のグループ企業に取引が広がっている。ポータルサイト事業者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。

担当事業体：(株)ココト

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。

担当事業体：(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
尚、(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。

1-2 中期経営計画(21/3期~23/3期)

2024年には創業50周年を迎えるが、その先の50年も全てのステークホルダーに魅力的な企業として存在し続ける「100年企業」を目指して中長期的な視点で事業運営を進めている。この一環として、持続的な成長と企業価値向上を可能にする「仕組み作り」をキーワードとする中期経営計画が、45周年を迎えた21/3期にスタートした。

中期経営計画のビジョンと3つの取り組み

前中計からの継続課題と今後の外部環境の変化を踏まえて、新中計のビジョンを「持続的成長・企業価値向上の仕組み作り」と定めた。このビジョンの下、「事業構造・事業ポートフォリオの転換」、「持続的成長に向けた人財育成・活用」、及び「変化・リスクに対応できる柔軟な組織・業務プロセスへの変革」に取り組んでいく。経営指標としては、営業利益率を重視する。過去3年間の取り組みの成果として、受注・売上高は拡大基調にあるが、コロナウイルス感染拡大による影響がどの程度相殺してしまうか、正確に予想することは難しい。仮に増収のスピードがある程度鈍化したとしても、生産性・収益性(営業利益率)の向上により利益成長を実現していく。

「事業構造、事業ポートフォリオの転換」

ソリューションサービス事業はグループの営業利益の50%を稼ぐ主力事業だが、エンジニアの不足で十分な受注体制を確立できていない。このため、グループ内での人財の流動化(事業セグメントの枠を超えた連携や人財の配置転換)やオフショア・ニアショアの活用により、経営リソースをソリューションサービス事業に集中させていく。また、並行してHRソリューションの導入により、システム設定等の「自動化」(人手を減らす取り組み)も進めていく。

「持続的成長に向けた人財育成・活用」

「将来世代のリーダー育成」、「グローバル人財の育成」、及び「技術者のレベルアップ」をキーワードに人財の育成にも取り組んでいく。この取り組みを成功させるためには社員の意欲を高めることがポイントであり、様々な領域で異なる強み、能力を発揮する多様な人財を評価し報いていく。また、各種の人事制度も多様性を許容するものである必要があるため、制度の改定、新設も進める。「将来世代のリーダー育成」は恒久的に続く取り組みでもある。一方、「グローバル人財の育成」については、意欲のある若手社員に海外での経験を積ませ徐々にグループ全体にグローバルな視点や意識を浸透させていく。「技術者のレベルアップ」については、やみくもに複数の新しい技術を追うのではなく、強みを発揮できる領域を見定めて特化していく。

「変化・リスクに対応できる柔軟な組織・業務プロセスへの変革」

グループ再編の第二弾を進めると共に、「生産性の向上」と「BCP」の両面から業務プロセスを変革する。グループ再編の第二弾については、20/3期から、より収益性の高い事業に人財をシフトさせる施策が始まっているが、単にシフトさせるだけでなく、グループ内でより柔軟に、素早く人財の配置やスキルの転換が行える体制を構築していく。業務プロセスの変革では、テレワークのためのインフラを整備し運用を開始した。再びコロナ禍のような事態が発生して働き方が大きく変わったとしても、高い生産性を維持していくことが可能だ。

投資

新たに投資委員会を設置した。同委員会は、各事業からの投資計画を「評価」「承認」するだけでなく、逆に委員会が自ら投資機会を探索し、実行を促す。委員会のメンバーは各担当領域を持ち、新規事業投資、開発投資、人財投資、設備投資を中心に投資を推進していく。グループ全体での投資額の規模は今中計期間中で5億円程度という目安を設けているが、投資機会と結果を見ながら柔軟に判断する。

経営目標

今中計の最終となる23/3期の目標は、売上高180億円(年率7.2%成長、前中計8.1%成長)、営業利益18億円(同19.9%成長、同39.0%成長)。前期までの増収・増益のペースに比べるとやや鈍化するが、コロナ禍を踏まえて保守的に見積もっていること、及び各種の投資を強化することが要因である。また、今中計では、様々な「仕組み作り」による「質」の転換を最重要視しているため、その推移を示す指標として営業利益率を重視し、10%以上の水準への引き上げを目指している。

財務・資本政策、還元方針

前中計からの変更はなく、「株主還元」、「財務安定性」、「投資」の3点の最適バランスを方針としている。永続的な成長のための「投資」を従来よりも拡大するが、営業利益率の向上により事業活動によって投資の原資を生み出しながら実施していく。このため、「財務安定性」の規律を損なうことはない。還元方針については「連結配当性向40%」の目標を継続する。

2. 2021年3月期第3四半期決算概要

2-1 連結業績(累計)

	20/3期 3Q	構成比	21/3期 3Q	構成比	前年同期比
売上高	10,268	100.0%	10,009	100.0%	-2.5%
売上総利益	2,385	23.2%	2,350	23.5%	-1.5%
販管費	1,629	15.9%	1,719	17.2%	+5.5%
営業利益	755	7.4%	631	6.3%	-16.4%
経常利益	797	7.8%	689	6.9%	-13.6%
親会社株主帰属利益	530	5.2%	402	4.0%	-24.2%

* 単位:百万円

大型案件の検収が第4四半期(1-3月)偏重となっていることなどから減収減益

売上高は前年同期比2.5%減の100億9百万円。新型コロナウイルス感染症拡大予防対策として第1四半期(4-6月)に待機状態となった案件の影響でシステム運用・サービス事業の売上が同7.7%減少した他、複数の大型案件の検収が第4四半期(1-3月)偏重となっている関係でソリューションサービス事業も減収。

営業利益は同16.4%減の6億31百万円。リモート環境構築と試験研究費などを中心とした販管費増に加え、大型案件の検収が第4四半期(1-3月)に偏重しているため減益となった。

◎セグメント別動向

	20/3期 3Q	構成比・利益率	21/3期 3Q	構成比・利益率	前年同期比
ソリューションサービス	3,409	33.2%	3,330	33.3%	-2.3%
受託開発	1,714	16.7%	1,762	17.6%	+2.8%
システム運用・サービス	1,629	15.9%	1,503	15.0%	-7.7%
サポートサービス	3,514	34.2%	3,413	34.1%	-2.9%
連結売上高	10,268	100.0%	10,009	100.0%	-2.5%
ソリューションサービス	661	19.4%	586	17.6%	-11.3%
受託開発	227	13.2%	288	16.3%	+26.9%
システム運用・サービス	117	7.2%	154	10.2%	+31.6%
サポートサービス	321	9.1%	288	8.4%	-10.3%
調整額	-573	-	-686	-	-
連結営業利益	755	7.4%	631	6.3%	-16.4%

* 単位:百万円

* 社内の管理区分の変更に伴い報告セグメントを変更しており、前年同期比較については、変更後の区分に基づき算出した前年同期の数値を用いて比較している。

* ソリューションサービス事業

減収減益。

第4四半期(1-3月)に大型案件の検収が集中していることなどが要因。

受託開発事業

増収増益。

大手ITベンダー案件の受注が回復した。

システム運用・サービス事業

減収増益。

新型コロナウイルス感染症拡大予防対策として第1四半期(4-6月)に待機状態となった案件の影響が残り減収も、プロジェクトの利益率改善効果等で営業利益は増加した。

BRIDGE REPORT



サポートサービス事業

減収減益。

コールセンターサービスの受注が減少した。

◎四半期業績

	20/3期 1Q	2Q	3Q	4Q	21/3期 1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	2,998	3,834	3,436	4,356	2,972	3,776	3,261	-
増収率	+5.6%	+14.7%	+9.8%	+3.3%	-0.9%	-1.5%	-5.1%	-
営業利益	117	323	315	289	67	346	218	-
増益率	-	+118.2%	+59.9%	-10.0%	-42.7%	+7.1%	-30.8%	-

* 単位: 百万円、増収率・増益率は対前年同期比。

第2四半期は前年同期比増だった営業利益も第3四半期は減益に転じた。

2-2 財政状態

財政状態

	20年3月	20年12月		20年3月	20年12月
流動資産	7,558	6,892	流動負債	2,696	2,042
現預金	4,128	3,901	買入債務	665	582
売上債権	2,950	1,805	前受金	215	302
固定資産	1,409	1,580	固定負債	113	154
有形固定資産	289	319	負債合計	2,810	2,196
無形固定資産	390	527	純資産	6,158	6,276
投資その他	730	734	利益剰余金	2,781	2,897
総資産合計	8,968	8,472	負債・純資産合計	8,968	8,472

* 単位: 百万円

現預金および売上債権の減少などで総資産は対前期末比4億96百万円減の84億72百万円。

賞与引当金の減少などで負債合計は同6億14百万円減少の21億96百万円。

利益剰余金の増加で純資産は同1億18百万円増加の62億76百万円。

自己資本比率は前期末比5.4ポイント上昇の73.9%となった。

3. 2021年3月期業績予想

3-1 連結業績

	20/3期 実績	構成比	21/3期 予想	構成比	前期比
売上高	14,624	100.0%	15,500	100.0%	+6.0%
営業利益	1,044	7.1%	1,100	7.1%	+5.3%
経常利益	1,095	7.5%	1,130	7.3%	+3.2%
当期純利益	731	5.0%	735	4.7%	+0.5%

* 単位: 百万円

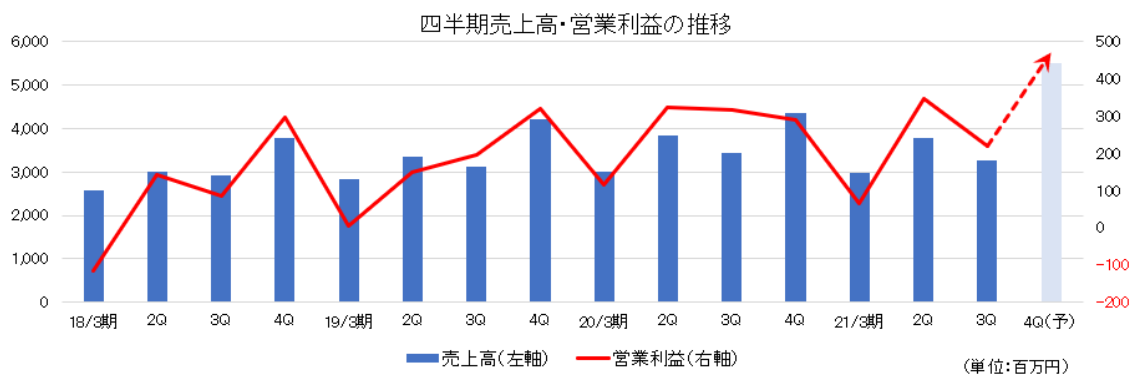
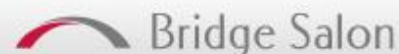
業績予想に変更無し。増収増益予想。

業績予想に変更はない。売上高は前期比6.0%増の155億円、営業利益は同5.3%増加の11億円の予想。

今期は第4四半期に大型案件の検収が予定されている。

配当は前期比1円増配の36円/株を予定している。予想配当性向は40.1%。

BRIDGE REPORT



◎セグメント別動向

	20/3期 3Q	21/3期(予)	進捗率
ソリューションサービス	3,409	5,930	56.2%
受託開発	1,714	2,620	67.3%
システム運用・サービス	1,629	2,190	68.7%
サポートサービス	3,514	4,760	71.7%
連結売上高	10,268	15,500	64.6%
ソリューションサービス	661	1,230	47.7%
受託開発	227	340	84.9%
システム運用・サービス	117	200	77.4%
サポートサービス	321	320	90.2%
連結営業利益	755	1,100	57.4%

* 単位:百万円

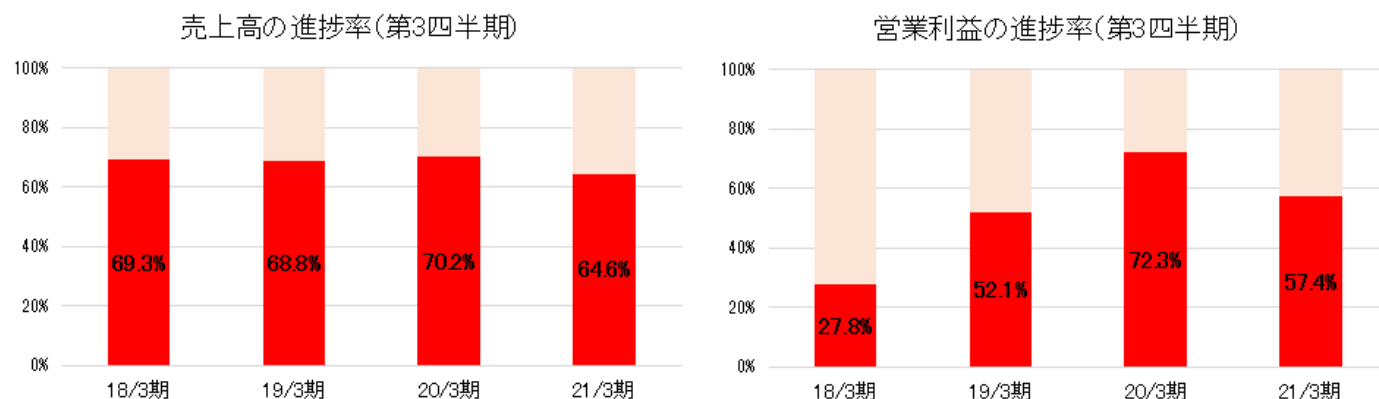
ソリューションサービス事業の営業利益計画が下期偏重となっている。

4. 今後の注目点

第3四半期の進捗率は売上高で64.6%、営業利益で57.4%。第4四半期に大型案件の検収が予定されているため、売上高は例年よりも低水準である。

コロナ禍でさらに加速してきた「働き方改革」に対する需要を計画通り確実に取り込んで通期予想を達成するとともに、どれだけの上積みができるかがポイントとなる。

中期経営計画の最終目標「23年3月期 売上高180億円(年率7.2%成長)、営業利益18億円(同19.9%成長)」達成のためにも、まずは初年度の土台をしっかりと固めることができるかを注目したい。



* 18/3期～20/3期は通期実績に対する構成比。

<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	監査役設置会社
取締役	6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:2020年6月25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。

<各原則を実施しない理由>

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】

当社は現在政策保有株式に該当する株式の保有を行っておりません。

【補充原則4-1 ① 取締役会の役割・責務】

当社は取締役会および取締役会が意思決定の一部と業務執行を委任する経営会議(社内呼称「経営戦略会議」)について、それぞれの決議事項の範囲、委任の範囲を取締役会規程および経営会議規程で定めております。その概要は以下の通りです。

・取締役会

法令上取締役会決議事項と定められた事項のほか、取締役会規程により、主に以下の事項について決議を行う。

- 1) 1億円以上または経営上重要な投資、出資、契約締結等に関する事項
- 2) 資本政策にかかわる事項
- 3) 執行役員を選解任
- 4) 中期経営計画の決定
- 5) 単年度の事業計画の決定

・経営会議

経営会議規程および職務権限基準表にもとづき、主に以下の事項について決議を行う。

- 1) 中期経営計画および単年度の事業計画の立案
- 2) 人事、組織、採用等に係る計画の決定
- 3) その他、取締役会に付議する事項の事前審議

【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は株主との建設的な対話を通じて、株主との協働により株主価値の向上を図ることを目指します。

これを実現するため、以下の体制を構築し、各施策を実施しております。

- 1) 株主との対話は主にIR部門が担当するほか、決算説明会、個人投資家向け説明会、スモールミーティング等に代表取締役社長をはじめとする役員が出席、説明を行い、質疑応答にも対応することなどにより、株主と経営陣との直接対話の場を設けております。
- 2) 当社のIR部門は、株主との対話において得られた意見を逐次経営陣にフィードバックし、中長期の経営方針の検討に活かしております。

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ものが、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) 2021 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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/ でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社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。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)