

2021年3月期 決算説明会 質疑応答概要
(2021年5月14日開催)

Q1. クレオは業績の平準化を進めている認識ですが、2022年3月期の通期計画が下期に偏重しているようです。要因は何でしょうか？

A. (回答者：柿崎)

業績の平準化は継続的に努めているが、お客様の都合もありまだまだ道半ば。現状はまだオンプレ商談が活発であり、期末のボリュームが多くなっている。今後の戦略として主力製品である ZeeM を中心にクラウド化を進め、平準化に努めていきたい。

Q2. オフィススペース、フロアの減少とありましたが、いつ頃行う予定でしょうか、またコストなどが発生する予定はありますか？

A. (回答者：鳥屋)

コロナ禍によりリモートワークが増加したが、終息後も変わらずハイブリッドな働き方を継続していくつもりでありオフィスの使い方も変えていきます。今年度中に大阪地区ではグループ会社間のオフィス共有、東京地区では一部オフィスの解約準備を進めています。2022年3月期の計画には社員の働く環境をより良くするためのオフィス改築等のコスト増と家賃減で前年と同等としています。家賃減少分は翌期に反映される予定。

Q3. 上期にお話しされていた大型プロジェクト（ソリューション開発センター）はどの部門に所属となりますか。このプロジェクトの進捗、見通しについてお話しできる範囲でお願いします？

A. (回答者：柿崎)

ソリューション開発センターは今期からビジネスアクセラレーション事業本部に統合しています。理由は要件定義で機能を整理していく中で規模感が膨らんでおり、当初の体制からさらに増員が必要となり連携部門と統合させている。進捗については前期の規模ほどではないが今後も2年3年と続く中長期的なプロジェクトとして、利益貢献していく位置づけになる。

Q4. アマノ社との連携状況はいかがでしょうか。アマノビジネスの見通し（前期比の伸び、進捗など）を教えてください？

A. (回答者：宮島)

2020年3月期から2021年3月期で22%の成長しております。2022年3月期の計画では20%の成長としており、それ以上の成長のための施策を用意している。

Q5. 各セグメントについて、足元の受注・需要の状況と今期の見通しを教えてください？

A. (回答者：柿崎)

受注の状況については昨年と同程度で堅調に推移している認識。ソリューションサービス事業では働き方改革が昨年から追い風になり、人事給与サービスは活発化している。課題としては導入フェーズでのSE確保が重要。受託開発事業では民需よりも社会基盤やインフラに注力しており、国策系のデジタル庁関連に期待している。サポートサービス事業については特段大きな変化はない認識でいる。

Q6. 前期第4半期は営業利益率10%を達成しましたが、今後も意識する水準なのでしょうか。それとも今回が出来すぎなのでしょうか？

A. (回答者：柿崎)

我々の経営指標としては通期全体で営業利益10%を目標としている。中期経営計画の中でも最重要視しており、将来的にはクラウドビジネス拡大によりストックが増え、通期の平準化に繋がると考えている。

Q7. 株主還元は配当だけでしょうか、それとも将来的には株主還元のための自社株買いということも可能性としてはあるのでしょうか？

A. (回答者：柿崎)

株主還元は配当での還元を続けていきたい。自社株買いについては機動的に検討を進めて対応していきたい。

以上