

2023年3月期 決算説明会 質疑応答概要
(2023年5月11日開催)

Q1. ここ2年続けて業績に影響のある高原価プロジェクトが発生していますが、2024年3月期も高原価となる可能性のあるプロジェクトはありますか。

A. (回答者：柿崎)

今現在、高原価プロジェクトは発生しておりません。高原価となっていたプロジェクトに関しましても3月末に本稼働を迎え、保守フェーズに移行しております。戦略的受注案件のお客様は20年来のお付き合いのあるロイヤルカスタマであり、今後も信頼関係を築きながら中長期的なパートナーシップを維持してまいりたいと考えています。

Q2. 3年刻みで行われてきた中期経営計画の発表は1年延期され、次の計画発表は2025年3月期になると認識しました。今お話しできる範囲で次の方向性など決まっていれば教えていただけますでしょうか。

A. (回答者：柿崎)

クレオは2024年度に創立50周年を迎えます。社内では全社会議にてクレオのこれからのあるべき姿、守りたい文化について全社員に伝えていきます。ビジョンである100年企業となるために次の50年をどう創造していくべきかを未来を支える世代と共に考え、中長期的な計画に落とし込んでまいります。人的資本に注目が集まる昨今、我々も人に投資することでクレオをより持続的かつ魅力的な企業に成長させてまいりたいと考えております。2023年度はそのための足場固めとしてお時間を頂戴したいと思います。

Q3. 今期の需要や受注の見通しについて、各セグメントごとに教えていただけますか。

A. (回答者：柿崎)

全体を通して堅調と捉えております。安定事業である受託開発事業、システム運用・サポート事業、サポートサービス事業について、受注状況は堅調となっております。それぞれ要員の確保が事業拡大のカギとなっており、こちらはオフショアなどのパートナー連携を強化することでトップラインを上げていけると認識しております。成長事業であるソリューションサービス事業の中でも主要製品であるZeeM人事給与については、アマノ社との連携が加速しており、利用料モデルへのビジネス転換やクラウドの運用、HRテック強化など様々な点で期待値が高まっています。こちらの受注見通しは明るいと考えています。

Q4. システム運用・サービス事業の主要顧客であるヤフーが10月にLINEと「統合」されますが、御社にはどの程度影響がありますか。

A. (回答者：柿崎)

システム運用・サービス事業においてはヤフー社が主要取引先となっております。今後の展開が見えない部分もありますが、予想されている動きとしては事業やサービスの選択と集中やコスト面の効率化をされると認識しており、当該事業においても影響がでる可能性はございます。現時点で開示に該当するものはございませんが、引き続き当社への影響がある場合はすみやかに情報開示を進めたいと考えております。

以上