



2009年3月期決算説明会



株式会社クレオ
2009年5月1日



決算報告

2009年3月期 第4四半期決算ハイライト



連結通期の経営成績

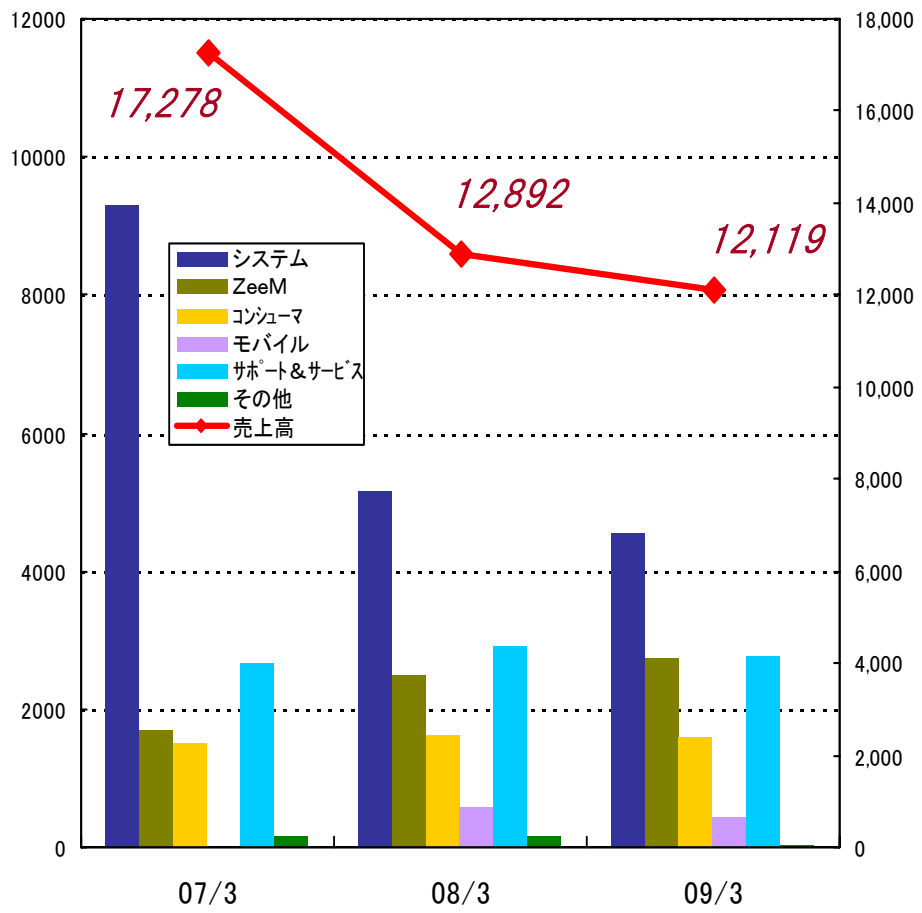
- 2009年3月期の売上高は121億19百万円(前期比6.0%減)、営業損失は1億5百万円(前期は営業利益49百万円)、経常損失は77百万円(前期は経常利益42百万円)、当期純損失は5億4百万円(前期は当期純損失1億31百万円)となった。第3四半期までは前年並みの営業利益水準であったが、第4四半期の受託系事業の減収減益が響き、厳しい決算となった。
- 今後の不透明な景況感や市場環境を考慮し、ソフトウェア、有価証券およびのれんについて厳密な評価を徹底し、ソフトウェア臨時償却費128百万円、減損損失125百万円、投資有価証券評価損58百万円を第4四半期において特別損失で計上した。
- 2009/1/29業績予測値に対しては、売上高、営業損失、経常損失は改善したが、上記評価損の影響で当期純損失は下回った。

連結第4四半期の経営成績及びセグメントの状況

- 売上高は29億86百万円(前年同四半期比17.0%減)、営業損失は73百万円(前年同四半期は営業利益98百万円)、経常損失は70百万円(前年同四半期経常損失は91百万円)、四半期純損失は3億95百万円(前年同四半期は四半期純利益32百万円)となった。
- システム開発事業は、IT投資抑制や顧客内製化による受注環境の悪化により、売上、利益とも減少
- ZeeM事業は、プロモーション及び営業活動量増加による商談の増加により売上が増加し、利益面においても改善
- コンシューマサービス事業は、新製品投入や経費節減等により売上・利益とも改善
- モバイル事業は、IT投資抑制や顧客内製化による受注環境悪化により、売上・利益とも減少
- サポート&サービス事業は、顧客内製化により売上減少し、経費節減に努めたものの利益も減少
- その他事業は、前四半期より株式会社サイオが連結除外となったため減収だが、利益は改善

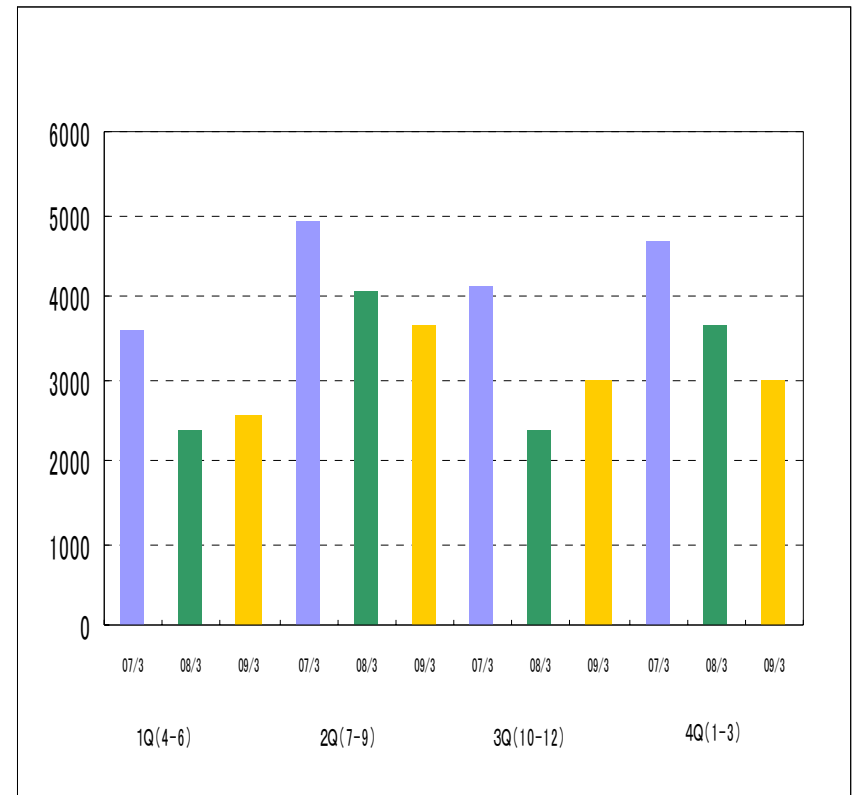
2009年3月期 決算の概要(売上)

(百万円) 売上高:セグメント別



■ 第3四半期以降の市況悪化による受託系事業の売上(システム開発、モバイル、サポート&サービス)の減少
 ■ ZeeM事業は前年同期比で10%増

売上高:四半期推移

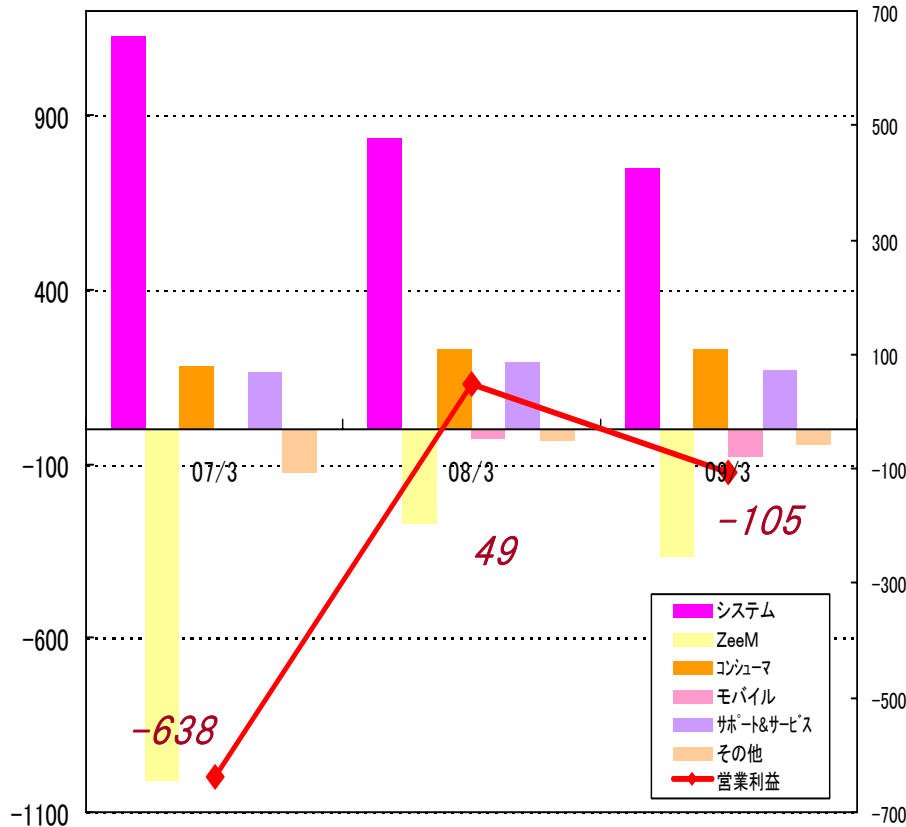


	1Q	2Q	3Q	4Q
07/3	3,573	4,887	4,123	4,695
08/3	2,368	4,033	2,892	3,599
09/3	2,554	3,631	2,947	2,986

2009年3月期 決算の概要(営業利益)

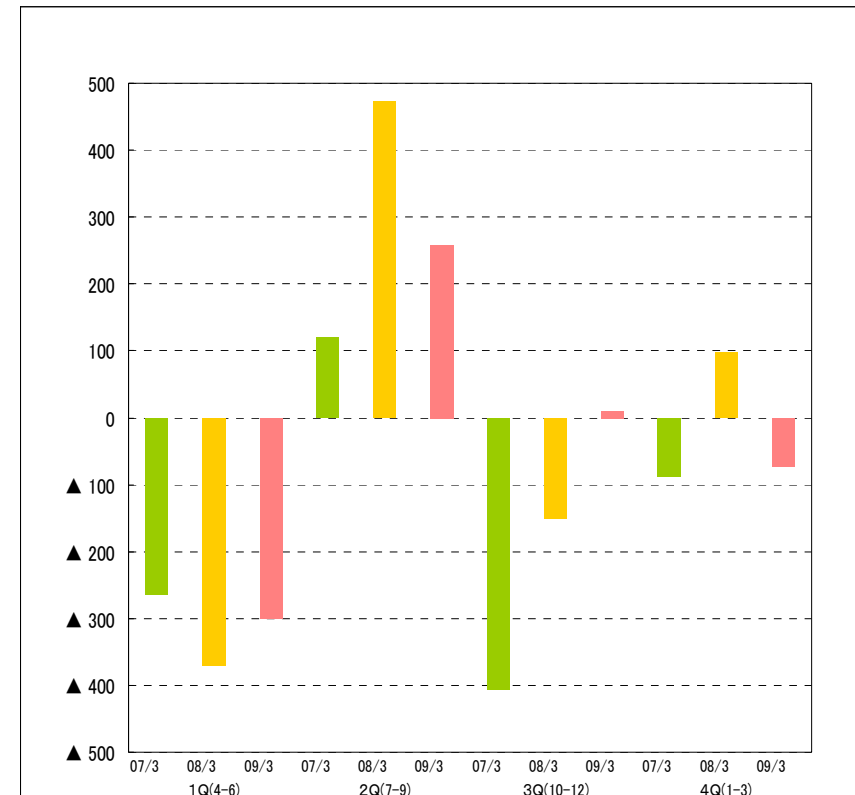
営業利益:セグメント別

(百万円)



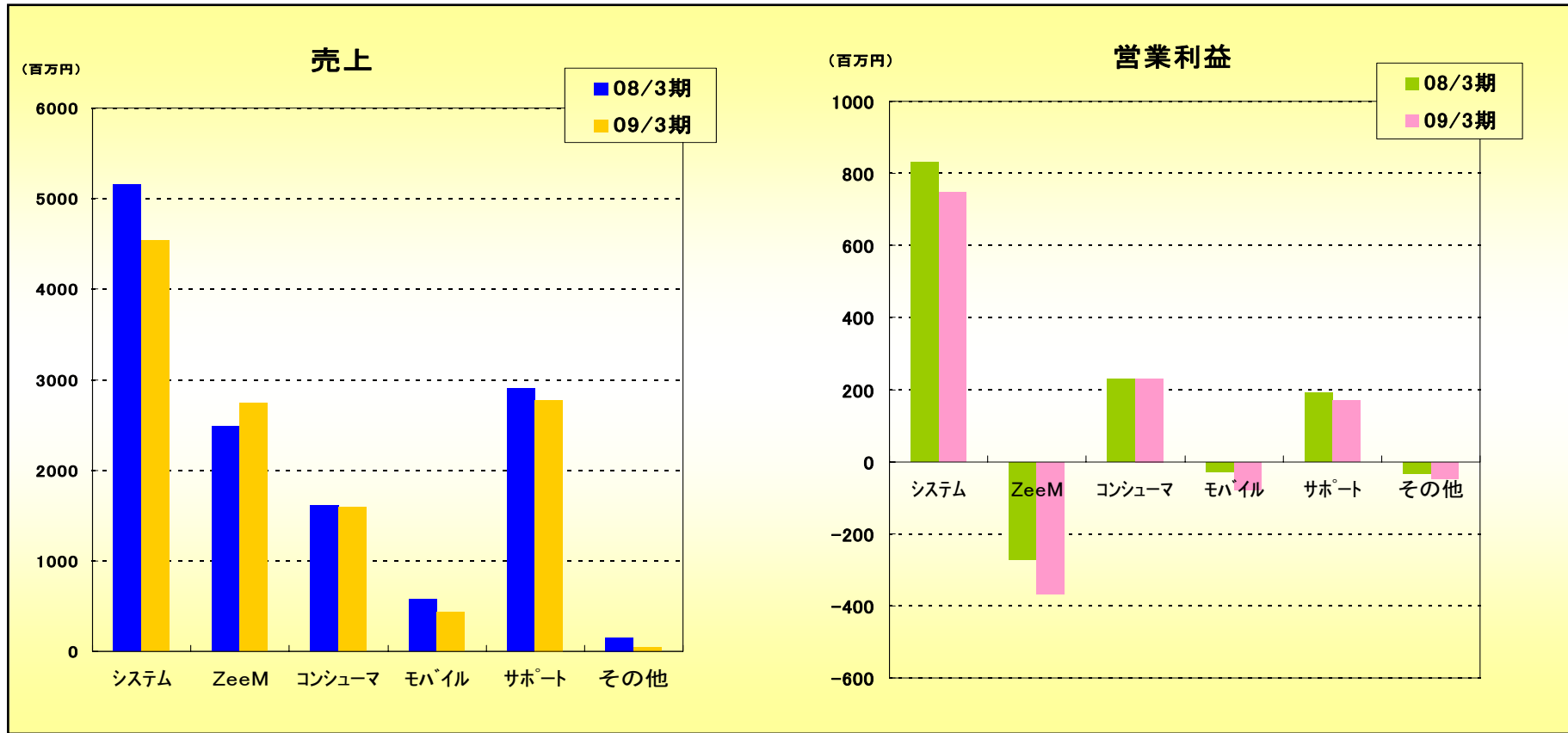
- 第4四半期の受託系事業の売上減少に伴い営業損失へ
- ZeeM事業は、上期のプロモーションコスト回収には及ばなかったものの、下期利益は前年度比で30%増加

営業利益:四半期推移



	1Q	2Q	3Q	4Q
07/3	-265	120	-406	-87
08/3	-371	472	-150	98
09/3	-301	258	10	-73

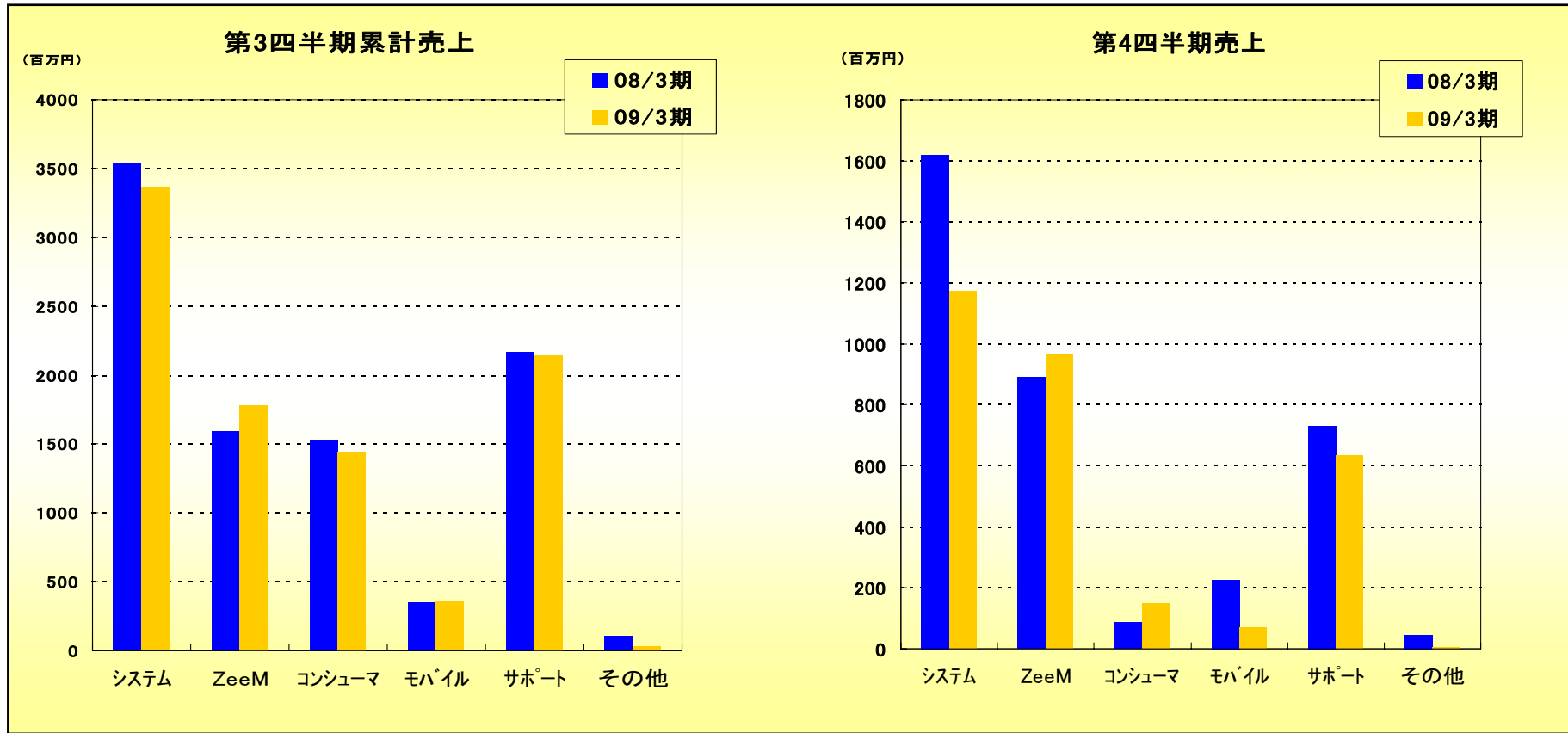
2009年3月期 セグメント別実績



	システム	ZeeM	コンシューマ	モバイル	サポート	その他	合計
08/3	5,153	2,486	1,618	576	2,904	153	12,892
09/3	4,538	2,739	1,593	432	2,773	42	12,119

	システム	ZeeM	コンシューマ	モバイル	サポート	その他	消去及び全社	合計
08/3	833	-272	228	-28	192	-33	-870	49
09/3	748	-369	230	-79	169	-48	-754	-105

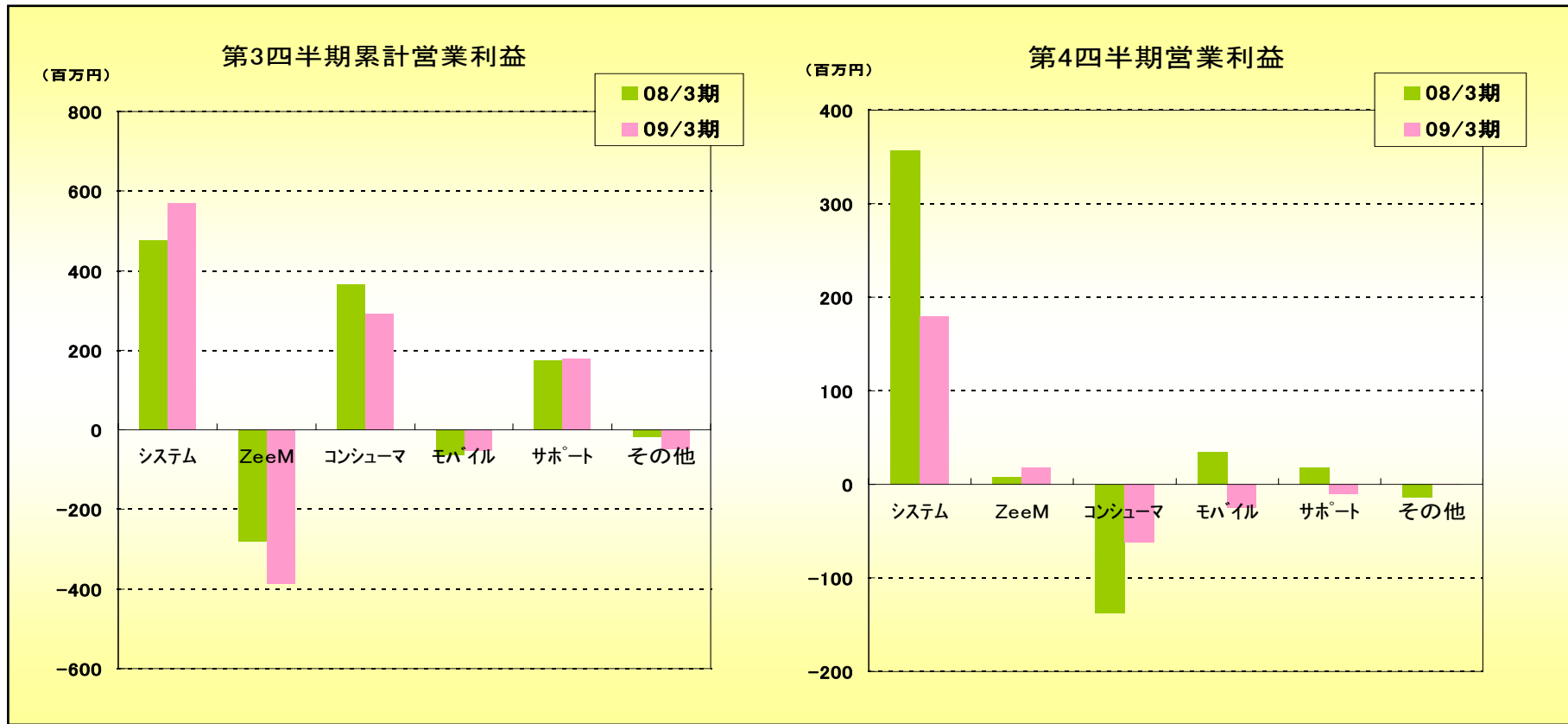
2009年3月期 セグメント別(売上)



	システム	ZeeM	コンシューマ	モバイル	サポート	その他	合計
08/3	3,535	1,595	1,533	349	2,173	108	9,293
09/3	3,365	1,783	1,445	362	2,140	36	9,133

	システム	ZeeM	コンシューマ	モバイル	サポート	その他	合計
08/3	1,618	891	85	227	731	45	3,598
09/3	1,173	956	147	70	633	5	2,986

2009年3月期 セグメント別(営業利益)



	システム	ZeeM	コンシューマ	モバイル	サポート	その他	消去又は全社	合計
08/3	476	-281	366	-64	174	-19	-702	-49
09/3	568	-388	293	-54	179	-49	-581	-32

	システム	ZeeM	コンシューマ	モバイル	サポート	その他	消去又は全社	合計
08/3	357	8	-137	35	18	-14	-168	98
09/3	179	18	-62	-25	-10	0	-173	-73

2009年3月期 損益計算書の概要

〔百万円未満は切り捨て〕

主な科目	2009/3末			2008/3末	
	金額	百分比	増減	金額	百分比
売上高	12,119	100.0%	△773	12,892	100.0%
営業費用	12,224		△619	12,843	
営業利益 (△は営業損失)	△105	-0.9%	△154	49	-3.7%
営業外損益	28		34	△6	
経常利益 (△は経常損失)	△77	-0.6%	△119	42	-4.0%
特別利益	0		0	0	
特別損失	360		316	44	
税引前当期純利益 (△は税引前当期純損失)	△438	-3.6%	△437	△1	-2.9%
法人税等	88		△43	131	
法人税等調整額	51		55	△4	
少数株主利益 (控除)	△22		△23	1	
当期純利益 (△は当期純損失)	△504	-4.2%	△373	△131	-5.6%

増減ポイント

- ▶ 売上高および営業損益については
決算ハイライトの通り
- ▶ 営業外損益
投資事業組合運用益等
- ▶ 法人税等調整額
連結納税に伴う繰延税金資産取崩
による増加
- ▶ 特別損失
投資有価証券評価損(58百万円)、
ソフトウェア臨時消却(128百万円)、
のれんの減損(125百万円)

2009年3月期 貸借対照表の概要①

〔百万円未満は切り捨て〕

主な科目	2009/3末			2008/3末	
	金額	構成比	増減	金額	構成比
資産合計	6,527	100.0%	△1,099	7,626	100.0%
流動資産	5,215	79.9%	△375	5,590	73.3%
現金・預金	2,689		45	2,644	
受取手形及び売掛金	2,039		△353	2,392	
棚卸資産	267		△27	294	
その他	220		△40	260	
固定資産	1,312	20.1%	△724	2,036	26.7%
有形固定資産	222		△33	255	
無形固定資産	432		△537	969	
ソフトウェア	272		△327	599	
のれん代	145		△208	353	
その他	15		△1	16	
投資等	658		△153	811	

増減ポイント

▶ 流動資産

受取手形及び売掛金

システム開発事業の売上減少に伴う
売掛金の減少

▶ 固定資産

無形固定資産

マスター償却(臨時償却含む)費
およびのれんの償却とのれんの減損
による減少

投資等

投資有価証券評価損および
子会社売却損等

2009年3月期 貸借対照表の概要②

〔百万円未満は切り捨て〕

主な科目	2009/3末			2008/3末	
	金額	構成比	増減	金額	構成比
負債合計	2,359	36.1%	△541	2,900	38.0%
流動負債	1,906	29.2%	△401	2,307	30.3%
買掛金	369		△268	637	
短期借入金および社債	160		△50	210	
その他	1,377		△83	1,460	
固定負債	452	7.0%	△140	592	7.7%
長期借入金および社債	260		△160	420	
その他	192		20	172	
純資産合計	4,168	63.9%	△557	4,725	62.0%
資本金	3,149		0	3,149	
資本剰余金	1,428		△2,331	3,759	
利益剰余金	△304		1,727	△2,031	
自己株式	△121		79	△200	
株式等評価差額金	0		12	△12	
少数株主持分	17	0.2%	△45	62	0.7%
負債純資産合計	6,527	100%	△1,099	7,626	100%

増減ポイント

➤負債

買掛金

売上減少および内製化による外注費減少

➤純資産

資本剰余金

第35期株主総会決議による

その他資本剰余金の欠損填補による取崩

利益剰余金

第35期株主総会決議による

その他資本剰余金取崩による振替

2009年3月期 キャッシュフロー計算書の概要

[百万円未満は切り捨て]

区 分	2009/3末		2008/3末
	金額	増減	金額
営業活動CF	652	△29	681
税金等調整前当期純損益	△438	△437	△1
減価償却費	565	△15	580
売上債権の増減額 (増加: △)	342	12	330
たな卸資産の増減額 (増加: △)	23	△65	88
仕入債務の増減額 (減少: △)	△267	△201	△66
その他	427	677	△250
投資活動CF	△466	△1,016	550
無形固定資産の取得	△328	90	△418
子会社株式の売却による収入	3	△1,204	1,207
その他	△141	98	△239
財務活動CF	△233	205	△438
長期借入金の返済による支出	△60	158	△218
社債の償還による支出	△150	0	△150
その他	△23	46	△69
現金及び現金同等物の期末残高	2,489	△48	2,537

増減ポイント

▶ 営業活動キャッシュフロー

仕入れ債務の増減額

売上減少および内製化による外注費の減少

その他

ソフトウェア償却費(128百万円)、
のれん減損(125百万円)、
投資有価証券評価損(58百万円)

▶ 投資活動キャッシュフロー

子会社株式の売却による収入

前期は中央システム株式売却による収入

「株式会社クレオスマイル」の設立

平成21年4月10日開催の取締役会にて全額出資の連結子会社設立を決議

- 設立理由 ZeeM事業の顧客深耕を主な目的とし、新規商材増加のため、IT商材のみならず一般商材についても積極的な検討をするための新会社として設立
- 事業内容 ZeeM提案、追加サービス提案、ソリューション提案を促進するとともに商品販売、サプライ品販売
- 本社所在地 東京都港区高輪3-19-22
- 代表者 林 森太郎(当社プロダクト事業部担当役員)
- 設立 2009年4月13日
- 取得する株式の取得価格 50百万円
- 持分比率 100%

2009年度の計画

(百万円)

	08年度第1四半期	09年度第1四半期	08年度第2四半期累計	09年度第2四半期累計	08年度通期	09年度通期
売上	2,554	1,800	6,185	4,700	12,119	10,900
営業利益	△301	△480	△42	△360	△105	10
経常利益	△299	△480	△39	△360	△78	10
当期純利益	△364	△480	△120	△370	△510	10

■第1四半期見通し、第2四半期累計見通し

- ・ 受託系事業の受注環境悪化が継続し、減収、減益を予測。
- ・ 全般的に稼働面で保守的な見通しを立てている。
- ・ 筆まめの初期出荷時期が下期にずれこみ、第2四半期累計のコンシューマサービス事業損益が悪化
- ・ ZeeM事業は上期に前期並みのプロモーションを予定、ブランドの一層の浸透を図る。償却減少と保守料の増加の影響で損益は大幅に改善の見込み。

■通期見通し

- ・ 上期の重点的な営業活動の推進、ZeeM事業損益改善により黒字化を目指す。



2009年度 重点方針

方針策定にあたり

方針策定の前提となる時代・環境認識

(1) 業界固有の状況

- ①国内IT産業は、長期に渡り一人当たりの生産性が向上せず、イザナギ越えを謳われた好景気の中にあって、長期低落傾向を指摘される業界になっていた。
- ②長期低落傾向から脱して生産性を向上させるため、当社はこれまでの強みを活かし、**自社パッケージ／サービスを中心とするビジネスを将来の収益の柱にする**方向を選択し、損失を計上しながらも、様々な体質改善を進めてきた。
- ③2009年度は、財務体質が大幅に改善。特に、今後の主力となるパッケージ ZeeMの償却が大幅に減少。(黒字化へのハードルが前年までより低くなる)

(2) 社会全体の状況

- ①2009年度は未曾有の経済危機の真っ只中、かつてない厳しい受注環境の年度である。

(3)このような環境下で目指すべきは、停滞することなく体質改善を進めて、長期低落傾向から脱し、その成果としての黒字化を達成することである。

(1)黒字達成

未曾有の不況ではあるが、ZeeMの償却の大幅減少、PMO定着による赤字PJの減少等の好材料を基に、大胆な原価・経費削減、徹底した受注管理などを展開、不況下での黒字転換を期す。

(2)新たなビジネススタイルの確立

IT業界長期低落は、ビジネス・テクノロジーが高速で変化する時代にあつて、IT業界がお客様のニーズの変化に応え切れなかったことが遠因。変化の時代に対応した新しいビジネススタイルの確立に努力する。
(クレオスマイル設立、筆まめonline加速など)

(3)人材育成の強化

上記新たなビジネススタイル確立に必要な教育を徹底する。

(4)コミュニケーションの活性化

モチベーションや品質の向上のために、コミュニケーションを活性化する。

ZeeM事業 ポイント

- (1) 事業セグメントとしての通期黒字化を果たす。
- (2) スtockビジネス重視の仕組みを既存顧客へ浸透させ、短期から中期の成果につなげる。
- (3) ユーフィット、インテックグループを始めとするパートナー戦略を深耕する。

システム開発事業 ポイント



- (1) 社会インフラ系と福祉介護を始めとする公共系のさらなる深耕を図る。
- (2) 効果が出始めたPMO活動の継続・深耕を図る。
- (3) ヤフー向けシステム開発は、新たなビジネスモデルを確立する。
- (4) 新規得意分野の確立へ向けて、トライアルを強化する。

コンシューマサービス事業ポイント

- (1) 筆まめ・プロアトラスなどシェアNO. 1製品のシェア・利益を維持・向上させる。
- (2) 筆まめonlineなどのネットサービスの事業化を加速し、前期実績の倍増を目指す。
- (3) コンシューマサービスのビジネスインフラ（営業体制・サポート体制など）を活用して、パッケージ展開を多様化する。
例：筆まめBridal5のハッピーボックスなど

モバイル事業ポイント



(1) 昨年市場導入したクロスモビの市場への普及を加速させる。

例: ヤフーなど他社と連携したセミナー展開

(2) Flash技術をキーにしたソリューション商談を拡大させる。

(3) 事業単体の通期黒字化を目指す。



(1) 厳しいマーケット環境に対応し、新たな顧客開拓を強化する。

(2) 経営の品質・効率をさらに向上するため、新たな認証取得を目指す。

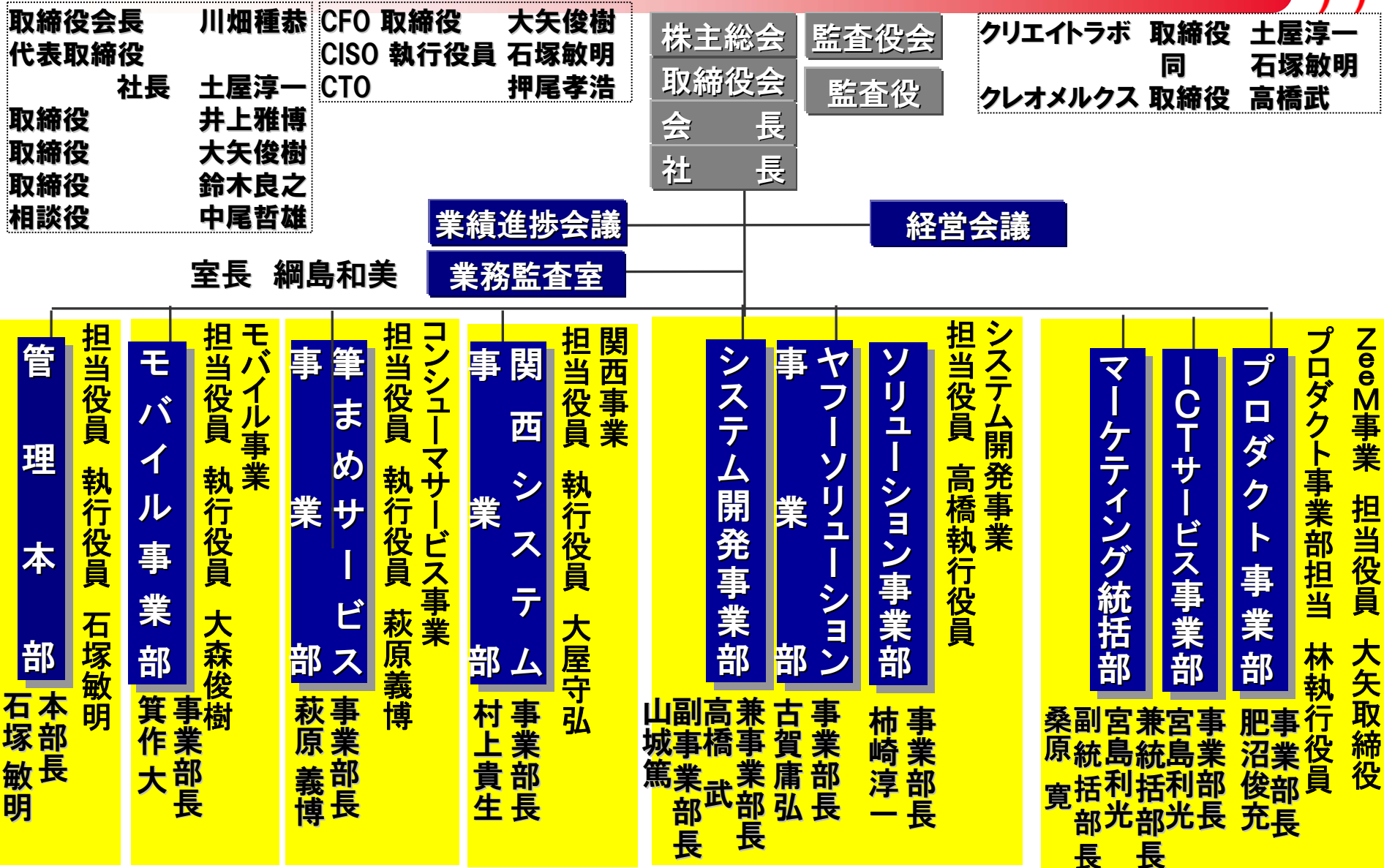
例. BCMS

(3) 適用業務範囲の拡大と深化を目的に、人材教育の強化を図る。



- (1) 全社的な経費・原価削減運動を展開し、黒字化を支援する。
- (2) 実運用に入った内部統制、引き続き重要課題でのセキュリティなどコンプライアンス活動の維持・向上を図る。
また、こうした取り組みを外販し、黒字化に貢献する。

組織概要



— ご清聴ありがとうございました —



<IR窓口> 株式会社クレオ 広報IR室 : TEL03-3445-3539

本資料に記載される見通し、今後の予測、戦略などに関する情報は、本資料作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲でなした判断に基づくものです。しかしながら、現実には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生等により、本資料記載の見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。

当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の見通しのみで全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控え下さるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であっても、本資料を無断で複写・複製、または転送などを行わないようにお願いします。