

2010年3月期 第1四半期決算説明会



ZeeM

株式会社クレオ
2009年8月4日



決算概要

2010年3月期 第1四半期決算概要

(百万円)

	売上	営業利益	経常利益	当期純利益
10/3月期	1,893	△285	△281	△286
09/3月期	2,554	△301	△299	△364

(全体)

- 受注環境の悪化により法人系事業を中心に売上高は前期に比べて減収となったものの、コスト構造の改善が進み、利益面では前期を上回る結果となった。

(セグメント別状況)

- 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、売上は検収ずれ等の影響で微減だが、利益面においては製品開発費の償却負担額減少により大幅に改善
- コンシューマサービス事業は、主要3製品のシェアを拡大したものの、市場の縮小により売上減、利益は原価節減に努めたがわずかに減少
- 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は減少したものの、のれん償却の減少により利益が増加
- サポート&サービス事業は、顧客内製化により売上は減少したものの、原価節減に努め利益が増加
- その他事業は、前期より株式会社サイオが連結除外となったため売上は減少したが、利益は増加

2010年3月期 第1四半期決算概要

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
4/28予想 (A)	1,800	△480	△480	△480
Q1実績 (B)	1,893	△285	△281	△286
増減額 (B-A)	93	195	199	194
増減率	5.2%	—	—	—

【修正の理由】

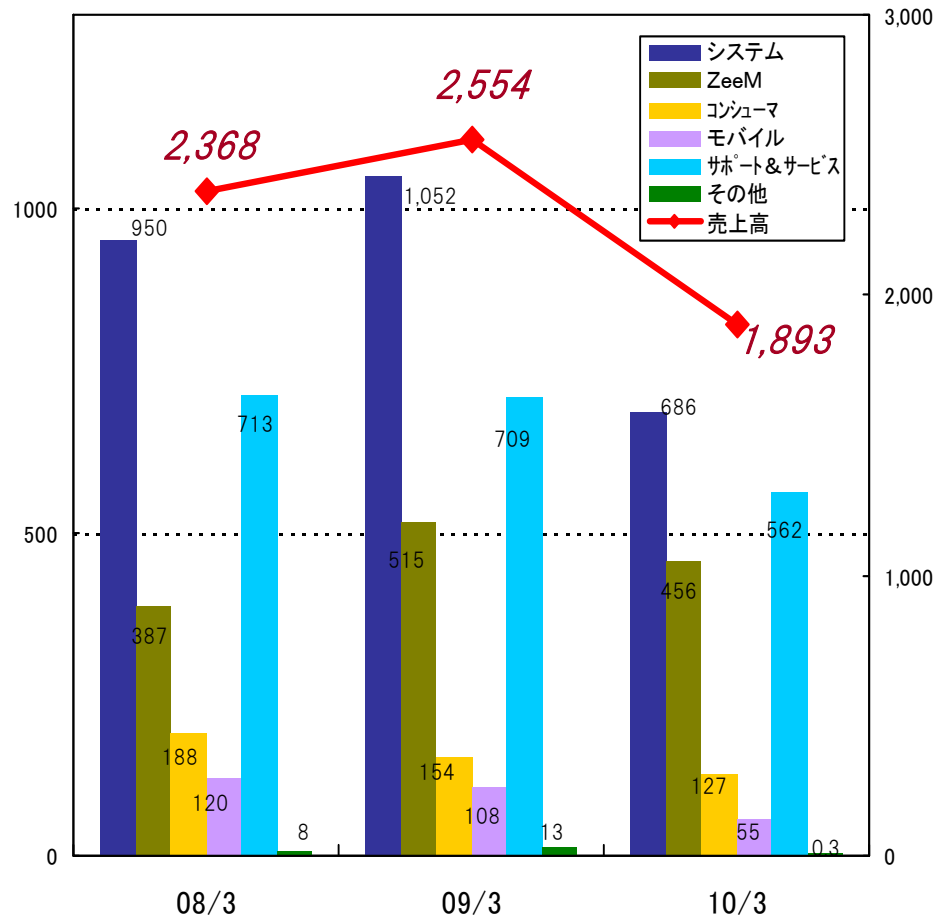
売上、利益予想とも経済状況を鑑み保守的な見通しを立てていた中で、当第1四半期の売上については概ね計画通り推移した。営業利益の増加については、システム開発事業において検収の前倒しにより増収増益となったこと、昨年来より継続している徹底したプロジェクト管理による原価低減や不要不急な経費の抑制ならびに全社的な経費削減を行ったことによる。また、経常利益、四半期純利益については、営業利益の改善に伴い予想数値を上回った。

2010年3月期 第1四半期決算の概要(売上)



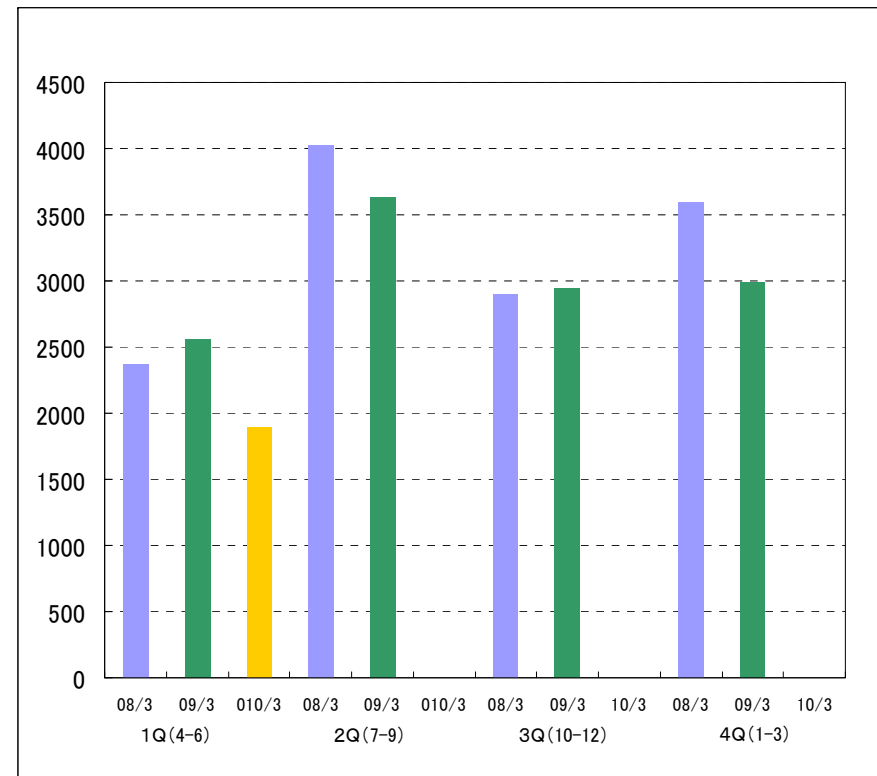
(百万円)

売上高:セグメント別



■IT投資抑制や顧客内製化による受注環境の悪化により
全体的に売上が減少

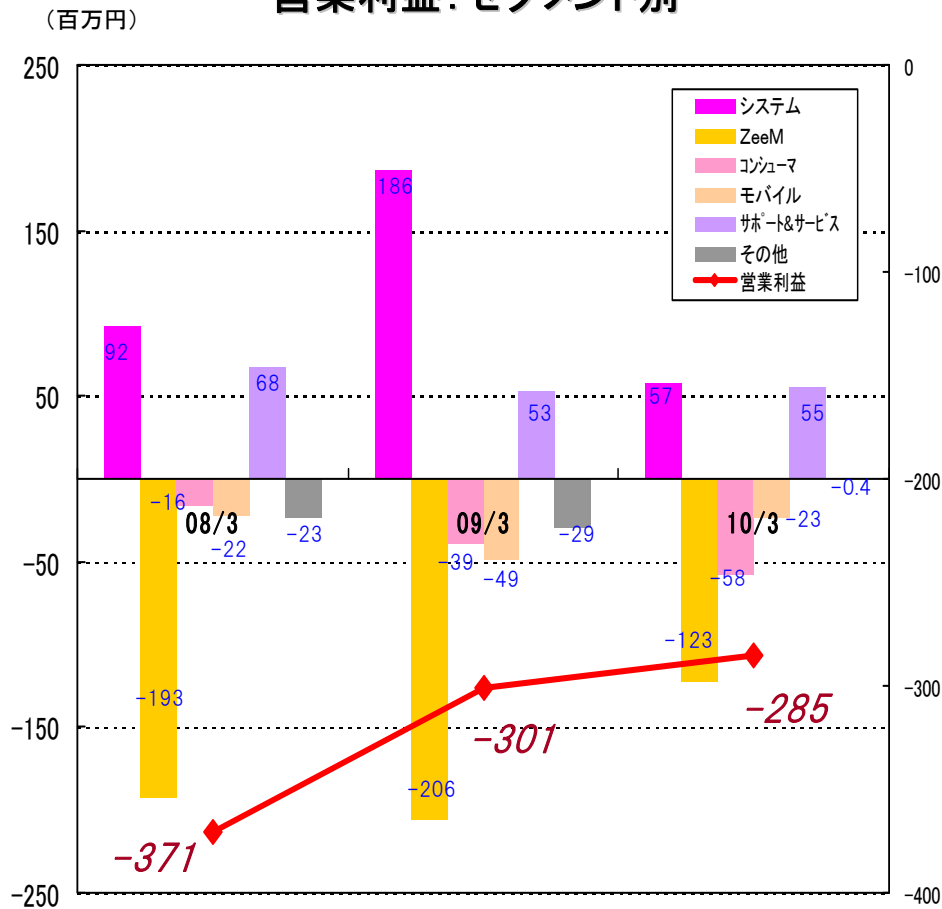
売上高:四半期推移



	1Q	2Q	3Q	4Q
08/3	2,368	4,033	2,892	3,599
09/3	2,554	3,631	2,947	2,986
10/3	1,893	—	—	—

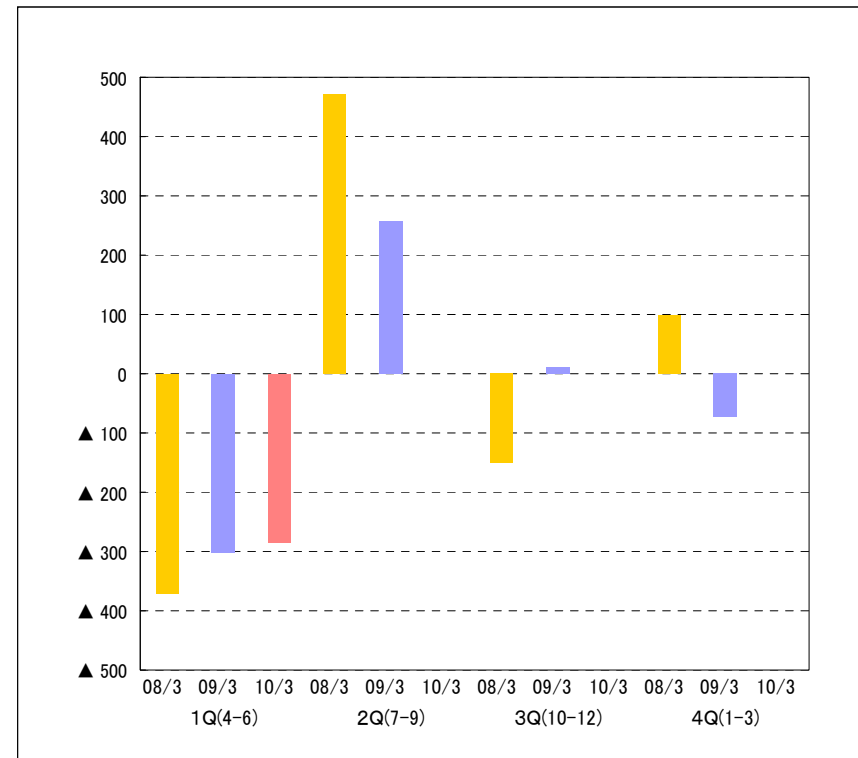
2010年3月期 第1四半期決算の概要(営業利益)

営業利益:セグメント別



- 売上が減少するなか、経費削減等により改善
- ZeeM事業は償却負担額減少により大きく改善

営業利益:四半期推移



	1Q	2Q	3Q	4Q
08/3	-371	472	-150	98
09/3	-301	258	10	-73
10/3	-285	—	—	—

2010年3月期 第1四半期損益計算書の概要

〔百万円未満は切り捨て〕

主な科目	2009/6末			2008/6末	
	金額	構成比	増減	金額	構成比
売上高	1,893	100.0%	△661	2,554	100.0%
営業費用	2,178		△677	2,855	
営業利益（△は営業損失）	△285	-15.1%	16	△301	-11.8%
営業外損益	4		2	2	
経常利益（△は経常損失）	△281	-14.8%	18	△299	-11.7%
特別利益	4		3	1	
特別損失	6		△8	14	
税引前四半期純利益（△は税引前四半期純損失）	△282	-14.9%	29	△311	-12.2%
法人税等	9		△57	66	
少数株主利益（控除）	△5		8	△13	
四半期純利益（△は四半期純損失）	△286	-15.1%	78	△364	-14.3%

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：
受取保険金等による収入
- ・特別利益：
固定資産売却益
- ・特別損失：
事務所移転費用および
投資有価証券評価損
- ・法人税等：
前期は連結納税導入に伴い繰延
税金資産の取崩があったため

2010年3月期 第1四半期貸借対照表の概要①

〔百万円未満は切り捨て〕

主な科目	2009/6末			2009/3末	
	金額	構成比	増減	金額	構成比
資産合計	5,898	100.0%	△629	6,527	100.0%
流動資産	4,612	78.2%	△603	5,215	79.9%
現金・預金	2,602		△87	2,689	
受取手形及び売掛金	1,318		△721	2,039	
棚卸資産	508		241	267	
その他	185		△36	221	
貸倒引当金	△2		1	△3	
固定資産	1,285	21.8%	△27	1,312	20.1%
有形固定資産	206		△16	222	
無形固定資産	471		39	432	
のれん	133		△12	145	
その他	338		51	287	
投資等	607		△51	658	

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、ZeeM事業の
昨年度末検収の入金による減少および
売上減少に伴う減少

・棚卸資産:

システム開発、ZeeM事業等の仕掛増加

固定資産

・その他:

ZeeM人材開発、プロアトラス製品の
開発費用による増加

2010年3月期 第1四半期貸借対照表の概要②

〔百万円未満は切り捨て〕

主な科目	2009/6末			2009/3末	
	金額	構成比	増減	金額	構成比
負債合計	2,006	34.0%	△353	2,359	36.1%
流動負債	1,547		△359	1,906	
買掛金	270		△99	369	
短期借入金および社債	175		15	160	
その他	1,102		△275	1,377	
固定負債	459		7	452	
長期借入金および社債	257		△3	260	
その他	202		10	192	
純資産合計	3,891	66.0%	△277	4,168	63.9%
資本金	3,149		0	3,149	
資本剰余金	1,428		0	1,428	
利益剰余金	△591		△286	△304	
自己株式	△121		0	△121	
株式等評価差額金	15		15	-	
少数株主持分	12		△5	17	
負債純資産合計	5,898	100%	△629	6,527	100%

増減ポイント

負債

・買掛金:

システム開発事業、ZeeM事業の
昨年度末検収の支払による減少

・その他:

夏季賞与の支払および未払金の
決済等による減少

純資産

・利益剰余金:

第1四半期の当期損失による減少

2010年3月期 第1四半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	2009/6末		2008/6末
	金額	増減	金額
営業活動CF	△84	228	△312
税金等調整前四半期純損失	△282	29	△311
減価償却費	43	△78	121
売上債権の増減額（増加：△）	720	266	454
たな卸資産の増減額（増加：△）	△240	△99	△141
仕入債務の増減額（減少：△）	△98	86	△184
その他	△227	24	△251
投資活動CF	△43	96	△139
有形固定資産の取得	△0	60	△60
無形固定資産の取得	△96	8	△104
その他	53	28	25
財務活動CF	11	68	△57
長期借入金の返済による支出	△2	50	△52
自己株式の取得による支出	△0	3	△3
その他	13	14	△1
現金及び現金同等物の期末残高	2,372	344	2,028

増減ポイント

営業活動キャッシュフロー：

- ・システム開発事業、ZeeM事業等の
売掛金減少による売上債権の減少と、
たな卸資産の増加

投資活動キャッシュフロー

- ・有形固定資産
前期は事務所移転および(株)クリエイ
ラボのコールセンター設備増加が
あったため
- ・その他
(株)クリエイラボのコールセンター閉鎖に
伴う保証金の返還


2010年3月期の計画

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2010年3月期 1Q実績	1,893	△285	△281	△286
2010年3月期 2Q累計	4,700	△360	△360	△370
2010年3月期 通期	10,900	10	10	10

■第2四半期累計見通し、通期見通し

- ・第一四半期は大幅な上方修正だが、受注環境の不透明さが継続しており、4/28/09予想を継続。
- ・引き続き、各公表値の着実なクリアーを目指す。



第1四半期の進捗および 今後の方向性

全社重点方針 〈 2009年度3月期決算説明会(2009/5/1開催)方針内容の確認 〉

(1)黒字達成

⇒現時点では、通期黒字化に向けて計画通り進行中。

(2)新たなビジネススタイルの確立

⇒現下の大不況の中、既存顧客との関係についても変革が求められている。新たな協業関係の構築を目指して、提案活動展開中。

(3)人材育成の強化

(4)コミュニケーションの活性化

⇒(3)(4)ともに、長期的には大きく業績に影響するが、短期的には実績が見え難いテーマ。

トップの参画で、“とにかく前に進めること”を実施中。

ZeeM事業（進捗状況）



- (1) 事業セグメントとしての通期黒字化を果たす。
⇒第1四半期実績は計画を若干上回っており、上期予算達成は、ほぼ計画通りに進行中。
- (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。
⇒具体的な施策として、子会社(株)クレオスマイルを設立し、既存顧客を対象としたStock・ビジネス開拓へ着手。
設立後3ヶ月が経過するが、概ね順調に進行中。
- (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。
⇒専門部署を設けて取り組みを強化、パートナーの要員受け入れなどを実施中。一部パートナーでの実績が上向き始めたところ。

トピックス

- ・新製品「ZeeM人材開発」を6月に発表
- ・7月開催“ヒューマンキャピタル2009”に出展、大好評

システム開発事業（進捗状況）

- (1) 社会インフラ系と福祉介護を始めとする公共系の更なる深耕を図る。また、効果が出始めたPMO活動の継続・深耕を図る。
⇒メーカ系中心に公共関連市場の拡大を展開中。

- (2) 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。
⇒従来の受託一辺倒から、これまで蓄積したスキルをベースに、新たなビジネス展開への提案活動を推進中。

- (3) 新規得意分野の確立へ向けて、トライアルを強化する。
⇒放送映像市場（デジタルサイネージ、デジタルコンテンツ管理）をターゲットに、現在進行中。
また、某メーカの海外向新規ビジネスに協業、小額であるが受注が発生し、今後の展開に期待。

コンシューマサービス事業(進捗状況)

- (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。
⇒ 昨年比で、主要3製品(筆まめ・プロアトラス・パーソナル編集長)のシェアは上回っているが、店頭実売数は減少。
- (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。
⇒ 5月にサービス開始の『筆まめonline写真プリント』が好評となり集客力向上。(対前年同期比PV:334%、UU:552%)
その影響か、売上・営業利益は昨年より増加。
- (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。
⇒ 新規に筆まめBridalシリーズの新製品を投入、販売実績は前年を上回る。(対前年同期比112%)

モバイル事業(進捗状況)



(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

⇒ 定期的なセミナーを開催し、好評を博しているが、不況の影響か、実際の商談確保は難航。

(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。

⇒ マーケット認知度が未だ低いため、商談獲得は目標に至らず。

(3) 事業単体の通期黒字化を目指す。

⇒ 厳しい状況であり、引き続き市場ニーズに対応できる提案型営業体制(営業・SE連携)の強化に努める。

サポート&サービス(進捗状況)



- (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。
⇒既存顧客の中で新規分野の“営業支援系業務”へ進出したが、未だ量的には不十分。営業体制を強化して、更なる顧客獲得に努める。
- (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
⇒2009年5月8日認証規格『BS25999-2:2007』(所謂BCMS)取得。日本企業で6番目、コールセンターで初。
これをテコに品質アピールで市場拡大を図る。
- (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。
⇒“テクニカル・スキルの高いコールセンター”との評価を更に向上させるため、「ソフトウェアとネットワークのスキルアップ」を目標に、「全社学習会」を開催中。

その他(進捗状況)

)))

- (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。
⇒ 昨年に引き続き『コスト最適化運動』を全社あげて展開しており、年間6000万円を目標に活動中。
上期目標については、クリアする見込み。

- (2) 実運用に入った内部統制、引き続き重要課題であるセキュリティ等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。
⇒ 現在、社内での取り組み(運用)は継続的に進行中。
また、外販に関しては、セキュリティ・マネジメント・システム構築に関するコンサルティング業務を、複数件受注成功。

— 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。