

# 2010年3月期 第2四半期決算説明会



ZeeM

株式会社クレオ  
2009年10月30日





# 決算概要

# 2010年3月期 第2四半期(累計)決算概要

(百万円)

	売上	営業利益	経常利益	四半期純利益
10/3月期	4,594	△43	△32	△1
09/3月期	6,185	△42	△39	△120

## (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、営業利益・経常利益はほぼ横ばい。四半期純利益は保有株式の売却により大幅に改善。

## (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、商談数の増加により増収増益、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、主要製品のシェアを拡大したものの、市場の縮小により売上、利益ともに減少
- 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、利益ともに減少
- サポート&サービス事業は、顧客内製化により売上、利益ともに減少
- その他事業は、サイオとパワーウイングスが連結除外となったため、売上、利益ともに減少

# 2010年3月期 第2四半期(累計)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)	4,700	△360	△360	△370
Q2実績 (B)	4,594	△43	△32	△1
増減額 (B-A)	△106	317	328	369
増減率	△2.3%	—	—	—

## 【修正の理由】

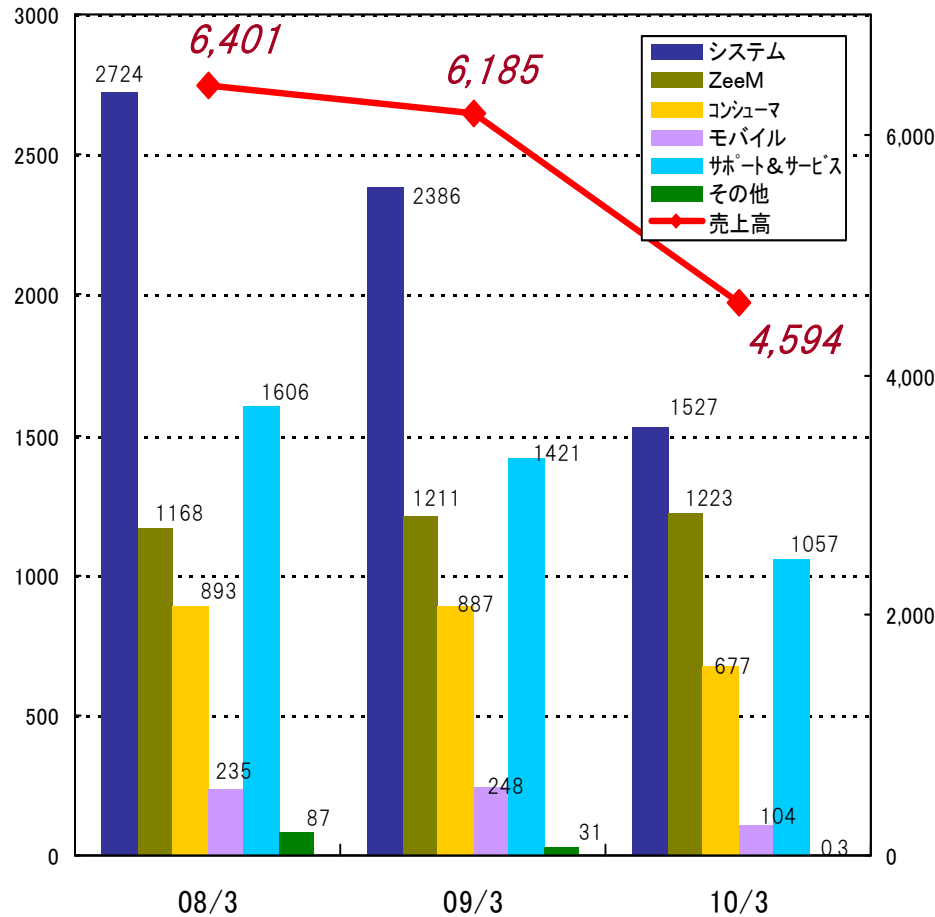
企業の設備投資抑制による落ち込みはあったものの、当第2四半期の売上については概ね計画通り推移した。営業利益、経常利益については、「筆まめVer.20」の前倒し出荷やZeeM製品の販売増加による利益の増加と、販売促進費や徹底したプロジェクト管理による原価低減など、全社的な経費削減を行ったことに伴い予想数値を上回った。また、四半期純利益の増加については、投資有価証券売却益を特別利益に計上したことによる。

# 2010年3月期 第2四半期(累計)決算の概要(売上)



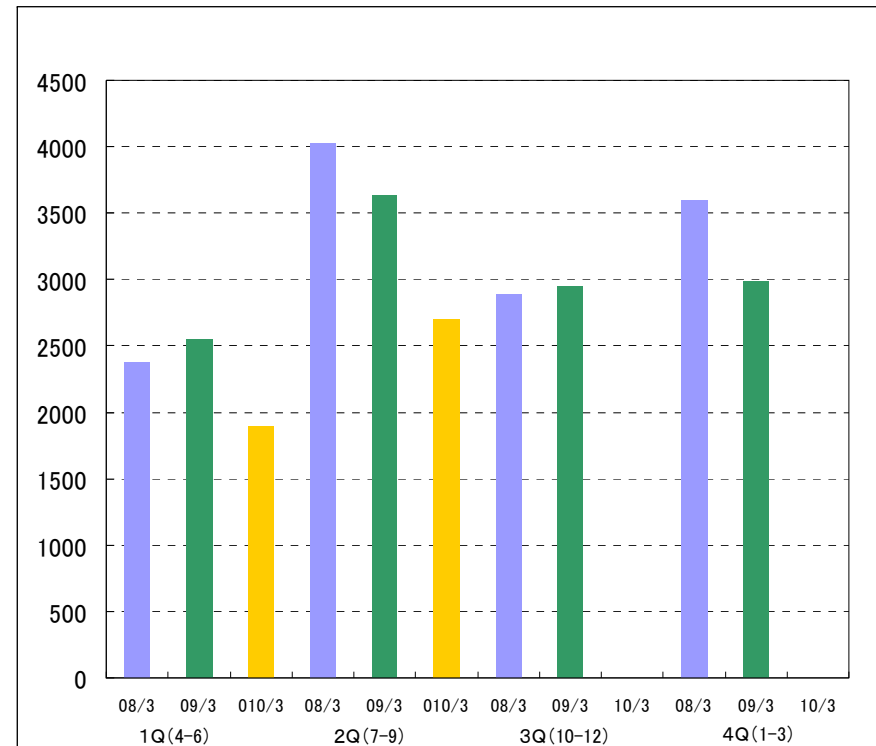
(百万円)

## 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

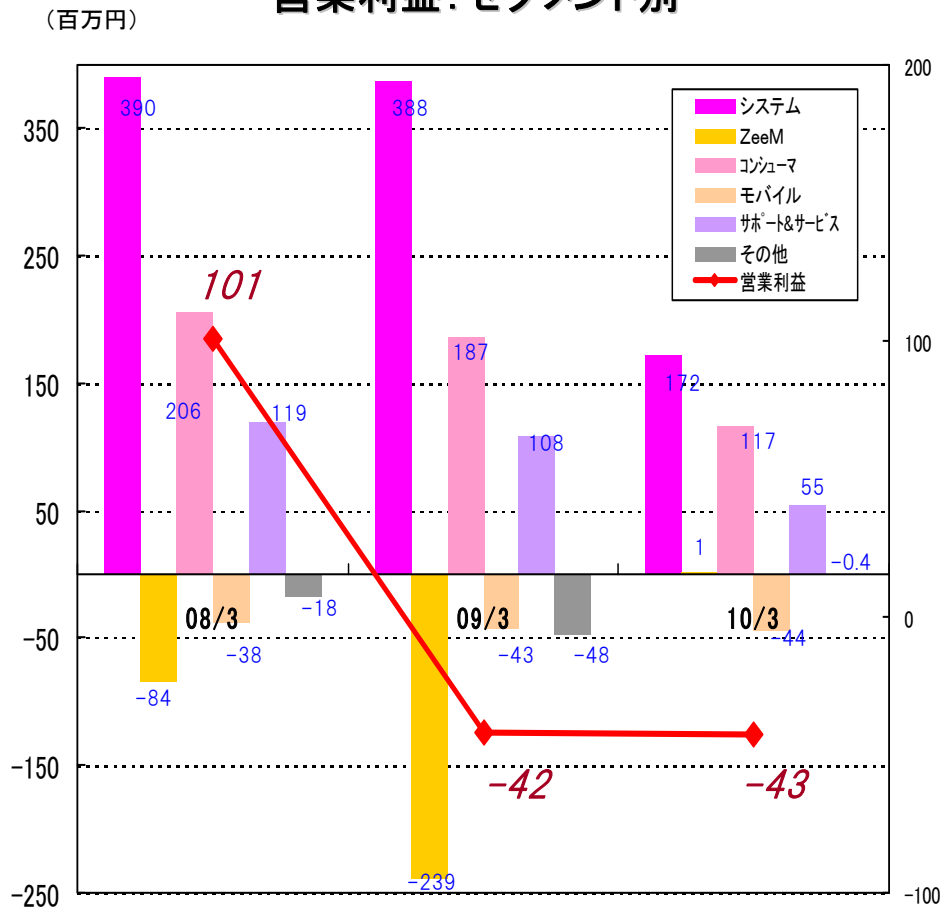
## 売上高:四半期推移



	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	2,701	—	—

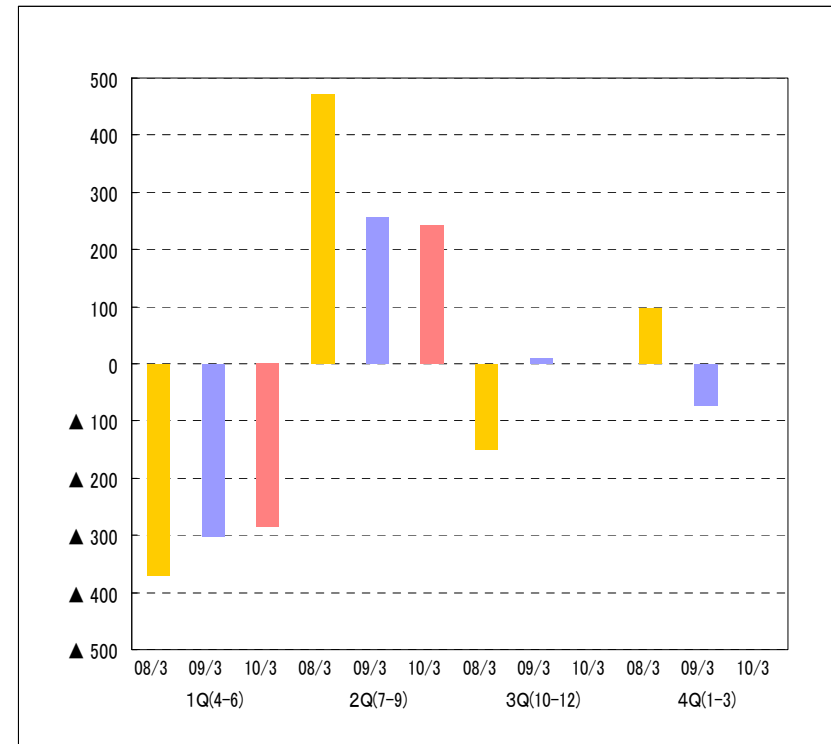
# 2010年3月期 第2四半期(累計)決算の概要(営業利益)

## 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幅改善し黒字化達成

## 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	242	—	—

# 2010年3月期 第2四半期(累計)損益計算書の概要

〔百万円未満は切り捨て〕

主な科目	2009/9末			2008/9末	
	金額	構成比	増減	金額	構成比
売上高	4,594	100.0%	△1,591	6,185	100.0%
営業費用	4,637		△1,590	6,227	
営業利益 (△は営業損失)	△43	-0.9%	△1	△42	-0.7%
営業外損益	11		8	3	
経常利益 (△は経常損失)	△32	-0.7%	7	△39	-0.6%
特別利益	46		44	2	
特別損失	7		△14	21	
税引前四半期純利益 (△は税引前四半期純損失)	6	0.1%	63	△57	-0.9%
法人税等	18		△64	82	
少数株主利益 (控除)	△10		9	△19	
四半期純利益 (△は四半期純損失)	△1	0.0%	119	△120	-1.9%

## 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:  
還付消費税等の収入
- ・特別利益:  
保有株式売却による投資有価証券売却益
- ・法人税等:  
前期は繰延税金資産の取崩による増加
- ・少数株主利益  
サイオの連結除外による増加

# 2010年3月期 第2四半期(累計)貸借対照表の概要①

〔百万円未満は切り捨て〕

主な科目	2009/9末			2009/3末	
	金額	構成比	増減	金額	構成比
資産合計	6,380	100.0%	△147	6,527	100.0%
流動資産	5,343	83.7%	128	5,215	79.9%
現金・預金	2,603		△86	2,689	
受取手形及び売掛金	2,098		58	2,039	
棚卸資産	439		172	267	
その他	206		△15	221	
貸倒引当金	△3		0	△3	
固定資産	1,036	16.2%	△276	1,312	20.1%
有形固定資産	194		△27	222	
無形固定資産	509		77	432	
のれん	121		△24	145	
その他	387		101	286	
投資等	332		△325	658	

## 増減ポイント

### 流動資産

#### ・受取手形及び売掛金:

筆まめの出荷に伴う増加

#### ・棚卸資産:

システム開発およびZeeMサービスの  
仕掛増加

### 固定資産

#### ・その他:

筆まめ、ZeeM等の製品開発投資増加

#### ・投資等:

主に保有株式の売却による投資有価

証券の減少と、長期定期預金の流動

資産への振替(1年内期限)による減少



## 2010年3月期 第2四半期(累計)貸借対照表の概要②

〔百万円未満は切り捨て〕

主な科目	2009/9末			2009/3末	
	金額	構成比	増減	金額	構成比
負債合計	2,223	34.8%	△135	2,359	36.1%
流動負債	1,850		△55	1,906	
買掛金	343		△26	369	
短期借入金および社債	175		15	160	
その他	1,332		△44	1,377	
固定負債	372		△80	452	
長期借入金および社債	180		△80	260	
その他	192		0	192	
純資産合計	4,156	65.2%	△11	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	△306		△1	△304	
自己株式	△122		△0	△121	
株式等評価差額金	0		0	-	
少数株主持分	7		△10	17	
負債純資産合計	6,380	100%	△147	6,527	100%

### 増減ポイント

#### 流動負債

##### ・買掛金:

3月検収分の支払による減少

##### ・その他:

賞与引当金、未払消費税の減少

#### 純資産

##### ・利益剰余金:

少数株主持分の減少

(子会社の損失による)

# 2010年3月期 第2四半期(累計)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	2009/9末		2008/9末
	金額	増減	金額
<b>営業活動CF</b>	<b>△173</b>	<b>△37</b>	<b>△136</b>
税金等調整前四半期純損失	6	63	△57
減価償却費	127	△173	300
売上債権の増減額（増加：△）	△58	424	△482
たな卸資産の増減額（増加：△）	△172	△44	△128
仕入債務の増減額（減少：△）	△26	14	△40
その他	△50	△321	271
<b>投資活動CF</b>	<b>△75</b>	<b>146</b>	<b>△221</b>
有形固定資産の取得	△1	81	△82
無形固定資産の取得	△217	△51	△166
その他	143	116	27
<b>財務活動CF</b>	<b>△67</b>	<b>67</b>	<b>△134</b>
長期借入金の返済による支出	△5	50	△55
自己株式の取得による支出	0	3	△3
その他	△62	14	△76
現金及び現金同等物の期末残高	2,173	130	2,043

## 増減ポイント

### 営業活動キャッシュフロー：

- ・受注不足による売上債権の減少
- ・システム開発およびZeeMサービスの仕掛け増加によるたな卸資産の増加
- ・その他は筆まめ等の売上減による引当金の減少、連結納税による税金還付、投資有価証券売却益等による減少

### 投資活動キャッシュフロー：

- ・有形固定資産の増加は前期にCCLコンタクトセンターの設備投資があったことによる
- ・製品開発投資により無形固定資産増加
- ・その他は投資有価証券の売却による増加


## 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
2009年3月期 3Q累計実績	9,133	△32	△7	△109
2010年3月期 3Q累計	7,000	△180	△180	△160
2010年3月期 通期	10,900	10	10	10

### ■第3四半期累計見通し、通期見通し

- ・第2四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2四半期までの進捗および 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。従来のような単なる受発注関係でなく、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。  
⇒ 上期予算達成。注残や下期商談の状況より、CBMSからZeeMにリニューアル後初のセグメントとしての通期黒字化が視野に。下期の投資需要が上期並にある事が前提。
- (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。  
⇒ 子会社(株)クレオスマイルは、ほぼ計画通りに既存顧客とのリレーションを向上させている。
- (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。  
⇒ 専門部署を設けての取り組みは計画通り進展中だが、間接販売の実績数字は、未だ計画を下回る。今後、戦略目標の共有化など、更に深化を図る。

トピックス

・10月20日、ZeeM会計IFRS対応計画発表

## 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。  
⇒公共関連市場の拡大を引き続き注力中。ただし、政権交代の影響で公的機関からの発注が一時止まっている状況。  
品質については活動の効果が出ており、不採算PJの発生は押さえ込めている状況。
- (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。  
⇒ヤフー殿が持つ外販サービスとの連携によるサービスビジネス展開に着手。下期中にその成果を出し、今後の拡大に繋げる。
- (3) 新規得意分野の確立へ向けて、トライアルを強化する。  
⇒大手放送映像販売会社との協業、CATV会社を主市場にした放送・映像サービスビジネスに着手。  
また、某メーカーの海外向新規ビジネスについては、未だ小額であるものの順調に拡大中。

## 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。  
⇒今年度は困難と予想していた筆まめ新製品(Ver.20)の上期売りによる利益の前倒しを達成し、全社上期利益に貢献。  
シェアについては、景気の影響で店頭売りパッケージソフト市場全体が低迷する中、引き続きNo.1を維持。
- (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。対前年上期比PV:474%、UU:657%。  
金額面は未だ小額ながら売上は約20倍に。
- (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。  
⇒年内に新製品を発売予定。

トピックス

・筆まめ20周年キャンペーン展開中  
・10月22日、マイクロソフトの新OS Windows7発売



## 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。  
⇒ 定期セミナー集客による拡販効果が低く依然苦戦中。  
上期成約率がセミナーよりWebサイト問合せの方が高かったため、下期はWebプロモーション中心に変更して実施。  
その他、ネット広告とのセット販売企画を提案中。
- (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。  
⇒ 上期に受注実績が出たが、未だ目標を大きく下回る状況。
- (3) 事業単体の通期黒字化を目指す。  
⇒ 第2四半期から注力している新規チャネル開拓については中堅・大手企業3社(Sier系1社、ネットサービス系2社)からの商談を獲得し、今後拡大を目指す。  
しかし、既存チャネルからの商談が減少傾向で、受注状況は依然非常に厳しい状況。

## 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。  
⇒既存大手顧客の業務内製化による受注減に対応するため新規業務・新規顧客の受注を目指すも、未だ量的には不十分。今後、更なる拡販を図ると同時に、確実な利益を上げるための運営を徹底する。
- (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  
⇒既に5月8日に認証規格『BS25999-2:2007』(所謂BCMS)取得し、これをテコに品質アピールで市場拡大を展開中。
- (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。  
⇒引き続き、資格奨励などを徹底して、要員のスキルアップを推進中。テーマは、Javaなどの言語系やネットワーク技術。

## 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。  
⇒上期目標はクリアした。引き続き、全社運動として展開する。
  
- (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、セキュリティ・マネジメント・システム構築の外販が予定よりも好調なため、体制を強化して対応する。

— 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。