



2010年3月期決算説明会



ZeeM

株式会社クレオ
2010年5月7日



決算概要

2010年3月期 決算概要

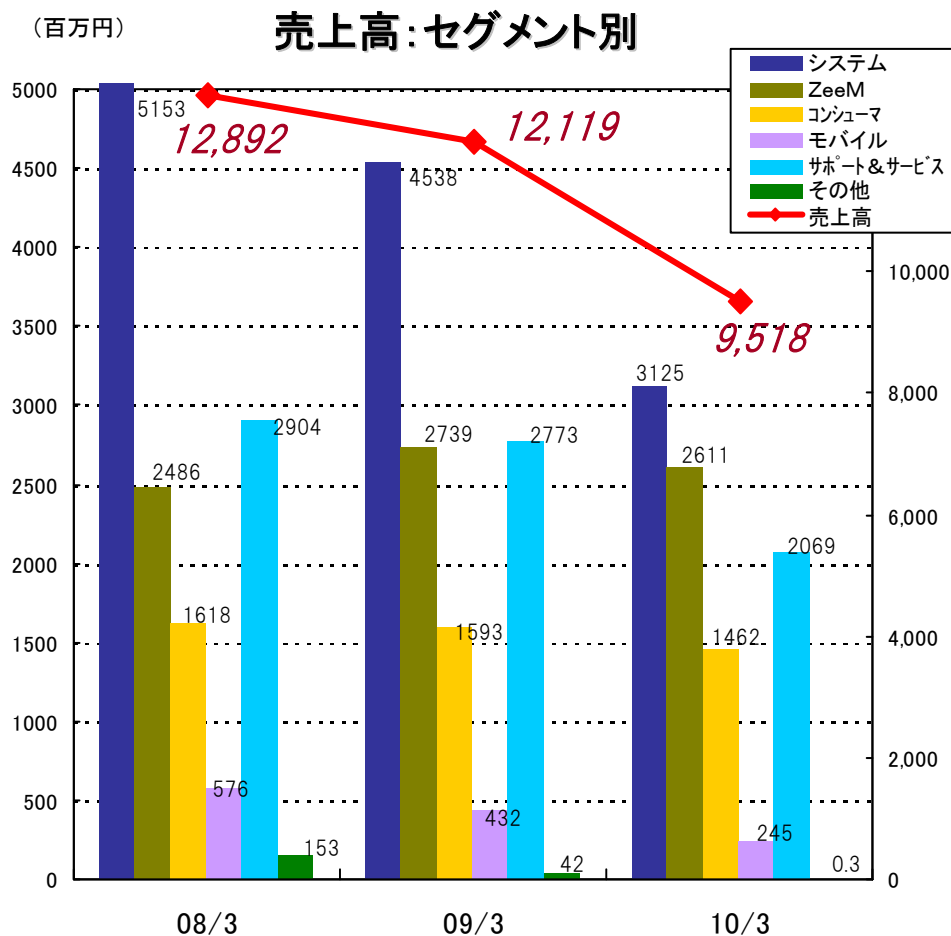


(百万円)	2009/3期 実績	2010/3期 予想	2010/3期 実績	増減額	
				前年比	計画比
売上	12,119	10,900	9,518	△2,601 (△21.5%)	△1,219 (△10.1%)
営業利益	△105	10	62	167	52
経常利益	△77	10	82	160	72
当期純利益	△504	10	86	590	76

連結通期の経営成績

- 売上については、受注環境の悪化により受託系事業を中心に09/3期を下回って推移
- 営業利益については、09/3期までの製品開発費償却の完了および徹底したコスト管理による経費削減や生産性の向上に努め大幅に改善

2010年3月期 決算の概要(売上)



	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q
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	2,359	2,564

- システム開発事業 前期比 31.1%減
- モバイル事業 前期比43.3%減
- サポート&サービス事業 前期比25.4%減

景況感悪化による企業の設備投資の手控えや先送り、顧客の内製化などにより大幅に減少

- ZeeM事業 前期比 4.7%減

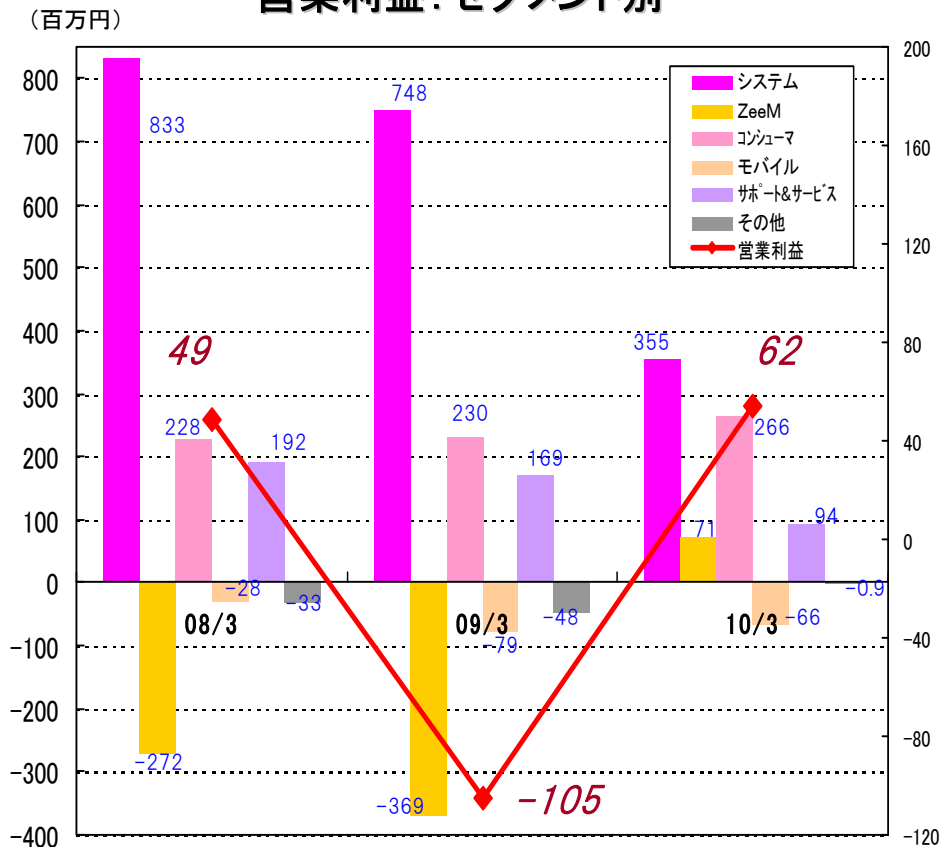
IFRS対応セミナーの開催など新規開拓にも注力し引合いは高まってきているものの、成約については長期化

- コンシューマ事業 前期比8.2%減

「筆まめ」が予定を上回る出荷となったものの、市場縮小により売上高減少

2010年3月期 決算の概要(営業利益)

営業利益:セグメント別



	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q
08/3	-371	472	-150	98
09/3	-301	258	10	-73
10/3	-285	242	-35	140

➤ **システム開発事業 前期比 52.5%減**

売上の減少に加え、SEの稼働率悪化による利益の減少

➤ **ZeeM事業 前期は営業損失369百万円**

09/3期までの製品開発費償却完了により大幅に改善。単独での黒字達成

➤ **コンシューマ事業 前期比 15.3%増**

徹底したコスト管理による経費削減により増益

➤ **モバイル事業 前期は営業損失79百万円**

売上減少の影響があったものの徹底したコスト削減により、09/3期より赤字幅を縮小

➤ **サポート&サービス事業 前期比 43.9%減**

売上減少に伴う利益の減少

2010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	2010/3末			2009/3末	
	金額	構成比	増減	金額	構成比
売上高	9,518	100.0%	△2,601	12,119	100.0%
営業費用	9,456		△2,768	12,224	
営業利益（△は営業損失）	62	0.7%	167	△105	-0.9%
営業外損益	20		△8	28	
経常利益（△は経常損失）	82	0.9%	160	△77	-0.6%
特別利益	47		47	0	
特別損失	9		△351	360	
税引当期純利益（△は税引前当期純損失）	120	1.3%	558	△438	-3.6%
法人税等	42		△46	88	
少数株主利益（控除）	△8		14	△22	
当期純利益（△は当期純損失）	86	0.9%	590	△504	-4.2%

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：
09/3期は事業投資組合運用益が発生
- ・特別利益：
保有株式の売却益(40百万円)
- ・特別損失：
09/3期はソフトウェアの臨時償却、のれんの減損等が発生
- ・法人税等：
09/3期は連結納税に伴う繰延税金資産の取崩あり

2010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	2010/3末			2009/3末	
	金額	構成比	増減	金額	構成比
資産合計	5,758	100.0%	△769	6,527	100.0%
流動資産	4,791	83.2%	△424	5,215	79.9%
現金・預金	2,510		△179	2,689	
受取手形及び売掛金	1,768		△271	2,039	
棚卸資産	340		73	267	
その他	176		△45	221	
貸倒引当金	△3		0	△3	
固定資産	967	16.8%	△345	1,312	20.1%
有形固定資産	174		△48	222	
無形固定資産	476		44	432	
のれん	97		△48	145	
その他	378		93	285	
投資等	316		△342	658	

増減ポイント

流動資産

・現金及び預金:

社債の臨時償還等による減少

・受取手形及び売掛金:

売上減に伴う減少

・投資等:

保有株式の売却及び長期預金の
流動資産への振替等による減少

2010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	2010/3末			2009/3末	
	金額	構成比	増減	金額	構成比
負債合計	1,517	26.3%	△842	2,359	36.1%
流動負債	1,321		△585	1,906	
買掛金	238		△131	369	
短期借入金および社債	25		△135	160	
その他	1,058		△319	1,377	
固定負債	196		△256	452	
長期借入金および社債	0		△260	260	
その他	196		4	192	
純資産合計	4,241	65.2%	73	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	△218		86	△304	
自己株式	△122		△1	△121	
株式等評価差額金	0		0	0	
少数株主持分	3		△14	17	
負債純資産合計	5,758	100%	△769	6,527	100%

増減ポイント

流動負債

・買掛金:

内製化推進及び売上減による
減少

・その他:

未払消費税、賞与引当金等の
減少

固定負債

社債の臨時償還等による減少

2010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	2010/3末		2009/3末
	金額	増減	金額
営業活動CF	168	△484	652
税金等調整前四半期純利益	120	558	△438
減価償却費	273	△292	565
売上債権の増減額（増加：△）	258	△84	342
たな卸資産の増減額（増加：△）	△72	△95	23
仕入債務の増減額（減少：△）	△130	137	△267
その他	△283	△710	427
投資活動CF	△276	190	△466
有形固定資産の取得	△7	80	△87
無形固定資産の取得	△324	4	△328
定期預金の預入/払戻	△130	△38	△92
その他	185	144	41
財務活動CF	△402	△169	△233
社債の償還による支出	△401	△251	△150
自己株式の取得による支出	△1	20	△20
その他	0	62	△62
現金及び現金同等物の期末残高	1,980	△509	2,489
3ヶ月超の定期預金残高	530	330	200
現金及び預金	2,510	△179	2,689

増減ポイント

営業活動キャッシュフロー:

10/3期は減価償却費等の非資金科目の減により減少

投資活動キャッシュフロー:

10/3期は投資有価証券の売却等により支出が前期より減少

財務活動キャッシュフロー:

社債の臨時償還等により支出が増加

2011年3月期の計画

(百万円)	2010/3期 第1四半期	2011/3期 第1四半期	2010/3期 第2四半期 累計	2011/3期 第2四半期 累計	2010/3期 通期	2011/3期 通期	
						計画値	前期比
売上	1,893	1,750	4,594	4,650	9,518	10,350	+8.7%
営業利益	△285	△290	△43	△40	62	40	△36.3%
経常利益	△281	△290	△32	△40	82	40	△51.4%
当期純利益	△286	△300	△1	△50	86	15	△82.7%

■2011年3月期第1四半期および第2四半期の計画

- ・システム開発事業及びサポート&サービス事業は引き続き事業環境の悪化が懸念されるため減収減益を予測
- ・ZeeM事業は、前期から受注により増収増益を予測
- ・コンシューマ事業は市場の状況を鑑み減収減益を予測

■2011年3月期の計画

- ・上期において重点的な営業活動推進により、引き続き通期黒字化を目指す



2009年度重点方針の振り返り

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

6年ぶりの黒字化は達成

(2) 新たなビジネススタイルの確立

進行中であるが、大きな成果を出すには至らず

(3) 人材育成の強化

資格取得支援、受注内容の変化に伴うスキル転換
支援教育活動は活発化

(4) コミュニケーションの活性化

コミュニケーションの重要性について関心が高まり、
活性化のための様々な企画を実施

ZeeM事業

事業セグメントとしての通期黒字化を果たす

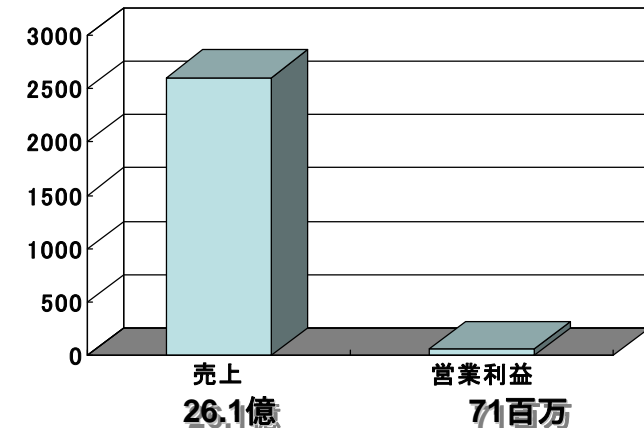
- ・ZeeM導入(2005年度)以降、初のセグメント黒字を達成

安定受注のため、ストックビジネス重視、既存顧客からのリピート拡大を目指す

- ・既存顧客からのリピート商談獲得を目指し子会社(株)クレオスマイル)設立、徐々に既存顧客市場に浸透中
- ・年間成長率35%と言われる運用系市場に向けてZeeMサービスデスクを始めとする各種商材でストックビジネスを拡大中

ufit、インテックグループを始めとするパートナー戦略の深耕

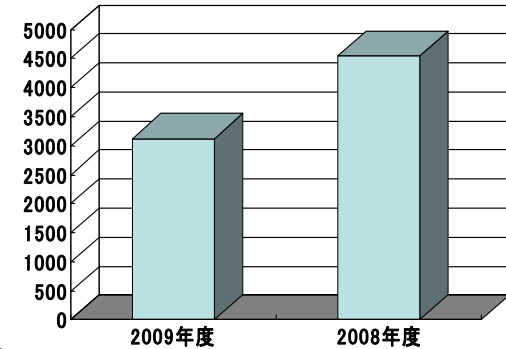
- ・パートナー支援施策強化(ex:専用サイトの設置、パートナー大会開催)
- ・SaaS、クラウド系ベンダと運用を含めたトータルソリューションとしてのアライアンスを推進・拡大中。特に、ufit殿とは”SaaS型人事給与サービス Quefit ZeeM”の展開を2009年度より開始し、積極的に拡販中



システム開発事業

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

- ・不況による競争激化と政権交代に伴う混乱が予想以上
公共系の深耕は十分な結果には至らず



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

- ・従来の開発主体から運用管理支援へのシフトを推進するも、全体のビジネス規模は縮小

新規得意分野の確立へ向けて、トライアルを強化する

- ・デジタルサイネージや放送局向けのシステム受注に注力したが十分な結果には至らず
- ・従来の開発主体からインフラ構築・運用管理などサービス主体の受注へのシフトを目指して活動中

システム開発事業は今期大幅な売上規模縮小

コンシューマサービス事業

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

製品名	2008年度	2009年度	コメント
筆まめ	46.4%	54.2%	シェアUpでNo.1
プロアトラス	26.6%	24.7%	シェア減少だがNo.1
パーソナル編集長	48.3%	53.6%	シェアUpでNo.1

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

筆まめOnline	2008年度	2009年度	対前年比
PV (ページビュー数)	1,399万	2,437万	174%
UU (ユニークユーザ数)	69万	194万	281%

※注目度は順調にアップ 収益面では前年を下回る

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

■新製品 8種(14タイトル) ■売上193百万円

モバイル事業

昨年(2008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
Flash技術をキーにしたソリューション商談を拡大させる

- ・不況の影響でモバイルサイト構築のニーズが大幅に縮小
上記2テーマとも計画を大きく下回る実績となる
- ・クロスモビは、今後撤退を視野に入れビジネス規模を縮小予定
- ・FLASH技術は、既にモバイル系ソリューションの基本要素化
しているので、引き続きスキルアップを図る

事業単体の通期黒字化を目指す

- ・黒字化の達成はできなかった

サポート&サービス

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

- ・新たな顧客開拓は必ずしも十分ではなかった
- ・計画した売上・利益を確保

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(事業継続マネジメントシステム)

- ・年初に計画したBCMS認証取得を実現
- ・自社サポートセンターに対するお客様からの信頼性向上に一定の成果

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

- ・従来のコールセンタ運営主体からサービス範囲を拡大し、データセンタ運用支援に業務範囲を拡大中
- ・要員育成強化 → 当年度は必須技術の仮想化技術の取得強化
ベンダーによる認証資格取得者:4名

その他

全社的な経費・原価削減運動を展開し、黒字化を支援する

- ・コスト削減は一定の成果を出し、黒字化の実現に大きく寄与

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

- ・重点テーマの内部統制は、監査法人の評価をクリアしセキュリティ面での大きな損失を被るような事故の発生無し。引き続き、油断することなくコンプライアンス活動のレベル向上に注力。
- ・上記活動で得たノウハウを活用したコンサルティング活動中
2009年度 ISMS取得 1社（2010年4月 1社取得）

2010年度 重点方針



2010年度重点方針

2010年度 重点方針

(1) 黒字達成

一日も早い復配実現のためには、継続した黒字計上が必須。2010年度も黒字化が最大のテーマ。

(2) 構造改革実施

急激に変化する市場環境の中で、当社が安定的に黒字計上できるよう企業体質の大胆な改革を実施する。

(3) ビジネススタイルの変革

不況以前から指摘されるIT業界の変化に対応するため、ビジネススタイルの変革を継続実施する。

(4) 人材育成の強化

構造改革実現で、最も重要なのは、会社構成する社員一人ひとりが時代に適応したプロになること。技術の変化、コンプラ面からの要請、生産性向上など、あらゆる観点から個々の社員のスキルアップを推進。

当社が目指すところ

市場環境変化に適応した収益モデルを持つSler

- (1) 自社パッケージに基づくビジネスを展開できるSler
ZeeMシリーズの更なる拡販を図る
- (2) サービス主体の受託ビジネスを展開できるSler
オフショアでは代替できない価値の提供を目指す
- (3) クラウドコンピューティング対応で強みを発揮できるSler
エンドユーザに対するアプリケーションベンダー、クラウドベンダーに対するサービス支援の両面を目指す
- (4) コンシューマビジネス(B2C)で強みを発揮できるSler
筆まめを軸に、コンシューマ向クラウド分野へアプローチする

— 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。