

## 株式会社クレオ 2018年3月期 決算説明会 Q&A

2018年5月14日  
株式会社クレオ

### Q1. 2019年3月期の業績目標達成に対してどのようなリスク要因があるか？

---

A.

前期連結売上高が計画値に対して未達となった要因は、受託開発事業において既存大手顧客からの案件失注が発生したことでした。

この失注の要因は当社のソフトウェア開発の品質低下などによるものではなく、一過性のものですが、適度な顧客分散にも留意したため、今期同様のリスクが生じる可能性は低いと認識しています。

ただし引き続き受託開発事業においては、エンジニア人財確保が計画通り推移しないことにより案件を失注するなど機会損失が発生するリスクが存在します。

### Q2. IT業界の人手不足にどのように対応するつもりか？

---

A.

Q1のリスクを回避するためにも人財確保は当社の重要経営課題の一つです。以下の施策によって優秀な人財確保に努めていく考えです。

#### 1) 既存社員の離職防止と生産性向上

前期から人事制度の刷新、働き方改革などに取り組み、より魅力のある環境づくりを進めています。

#### 2) 新卒採用

今後のIT業界の成長期待から、当社に対する学生の関心も高まっており、2019年新卒採用は順調に進んでいます。上記1)の取り組みも新卒採用においてプラスとなっています。

#### 3) パートナー企業との連携強化

当社のシステム開発にはパートナー企業のエンジニアの方にも多く参加いただいています。新たなパートナー企業の開拓、パートナー会の開催等によって、より多くのパートナー企業に当社との協業を呼びかけています。

#### 4) オフショア開発の活用

長期視点では国内エンジニアの不足は避けられないものと見て、ベトナム企業との連携によるオフショア開発体制の構築に向けて準備を進めています。

Q3. アマノ社とはどのような連携を行っているか、今後どのように強化・拡大するか？

A.

当社の最大の株主であるアマノ株式会社は当社グループの第 3 位の大口顧客でもあり、前期の売上高は 5 億円を上回りました。

現在以下の各事業領域において相互連携を行っています。

- ・当社の人事/会計ソリューション「ZeeM」をアマノ社顧客向けに販売
- ・アマノ社の就業管理システム「TimePro-VG」の OEM 提供を受け、当社顧客向けに販売
- ・アマノ社のパーキングシステム関連ソフトウェア開発を受託
- ・アマノ社のソフトウェア製品のサポートコールセンター業務を受託

今期は上記すべての業務の拡大を図るとともに、両社共同での新規事業の立ち上げ等にも取り組む方針です。

Q4. M&A を実施する予定はあるのか？

A.

本日発表した今期業績予想および中期経営計画において公表した来期(2019年度)業績目標は M&A による業績の増分を前提としたものではありませんが、M&A は計画を達成するための事業拡大、人財確保などを「加速・早期化」するための有効な手段ととらえ、具体的に検討を進めています。

Q5. 自己株式取得は行わないのか？

A.

現在資本政策の一つとして公表している「自己資本比率 70%超過分の自己資本を原資とする自己株式取得を行う」という方針は変更なく維持しています。

前期末時点の自己資本比率は 70.18%と 70%超過分が比較的少額であることから、一定程度の原資がまとまった時点で実施することが望ましいと考え、当面は自己株式取得を見送っています。

Q6. 大株主（アマノ社、ヤフー社）の株主構成変更など中長期的な資本政策はあるか？

A.

特に固定的に考えておらず、お互いにメリットがあれば他社との資本提携も検討したいと考えています。我々が成長できる相手と組めることが第一だと考えています。

Q7. 中期経営計画に記載されている売上高平均成長率 9.3%の伸びは大きいと感じる。どういった根拠で 9.3%を算出したのか？

---

A.

過去の売上高伸び率をベースに作成しました。

既存のコア事業である受託開発事業、サポートサービス事業の伸び率からは想定しづらい伸び率ですが、ソリューションサービス事業を加速させることで、より高い成長ができると考えました。

ソリューションサービス事業の中で自社製品を販売するビジネスにおいては、これまで 1 製品単体で販売して 1 案件の売上高が数百～数千万円程度だったものが、複数製品の組み合わせ（統合ソリューション）として販売することで 1 億円を超える商談が増えてきており、既に数件を受注しています。

中期経営計画策定時の根拠として、このような状況を想定していました。

以上