



投資家の皆様へ

株式会社クレオ
(JASDAQ 上場/ 証券コード : 9698)

目次

- 1 クレオの沿革
- 2 クレオの概要（株主・事業概要）
- 3 成長分野について
- 4 人財への投資
- 5 株主還元

01 | クレオの沿革

会社概要

商号	株式会社クレオ
上場市場	JASDAQスタンダード (9698)
設立	1974年3月22日
所在地	東京都品川区東品川4-10-27
代表者名	代表取締役社長 柿崎 淳一 専務取締役 二宮 桐人 取締役 宮島 利光 社外取締役 井原 邦弘 社外取締役 春木 謙一 社外取締役 鈴木 良之 常勤監査役 雨田 高志 社外監査役 宮澤 求 社外監査役 渡辺 伸行
資本金	3,149百万円
連結売上高	14,745百万円 (2021年3月期)
連結社員数	1,196名 (2021.3末現在)





かきざき
柿崎

じゅんいち
淳一

株式会社クレオ 代表取締役

【経歴】

1987年4月	前身である「株式会社東海クリエイト」入社
2001年4月	当社 ソリューション事業部 事業部長
2003年4月	株式会社クレオソリューション 代表取締役社長
2017年4月	当社 代表取締役社長（現任）

製品・サービスの歴史

メインフレーム

ワークステーション

パソコン

ケータイ

スマートフォン

IoT / AI など

BtoB 創業～：システム開発

BtoC 1983年～2015年：2015年 筆まめ売却で終了

BtoB 1993年～：企業向け製品開発・販売

1974
東海クリエイト
設立

1983
ユーカラ販売



日本語ワープロソフト

1989
ビジコンポ販売
社名をクレオに変更



オフィス型ソフト

1990
筆まめ販売



毛筆印刷ソフト

1993
シービー・エム販売



本格業務パッケージ

2005
ヤフーと
資本・業務提携

2004
ZeeMシリーズ
販売



基幹業務向けシステム

2013
アマノと資本提携
(2015 業務提携)

2012
Y!安否確認サービス
YAHOO! JAPAN 安否確認サービス

従業員・学生向け
安否情報確認サービス

2017～

・100年企業へ向け事業変革中

CDX
CREO Integration-Platform for DX



CREO RPA

企業理念

社名のクレオは「創造」を意味し、ITを事業フィールドに、企業向け・消費者向け問わず、これまで数多くのソフトウェア開発を手掛けてきました。



株式会社クレオ

企業理念は

人間の
想像力

×

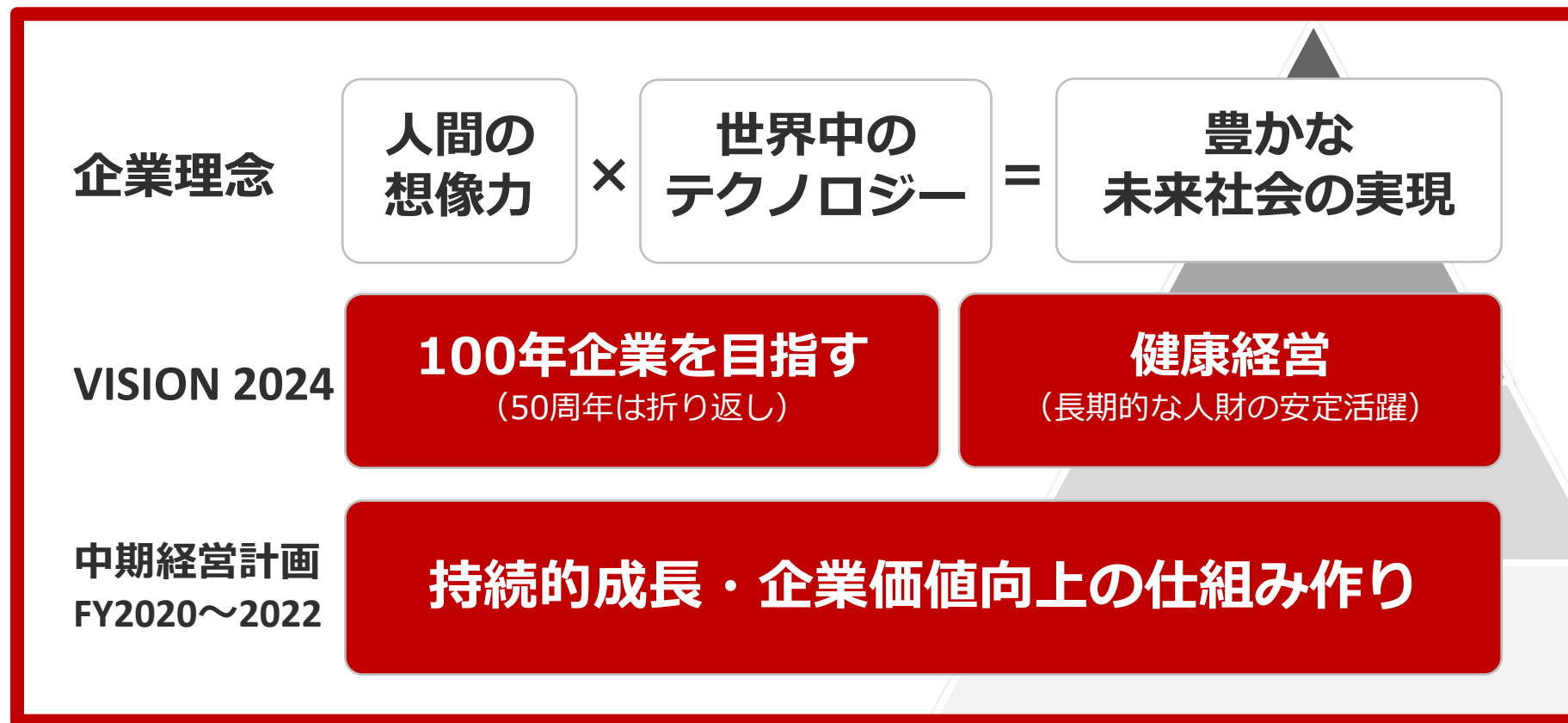
世界中の
テクノロジー

=

豊かな
未来社会の実現

感動！

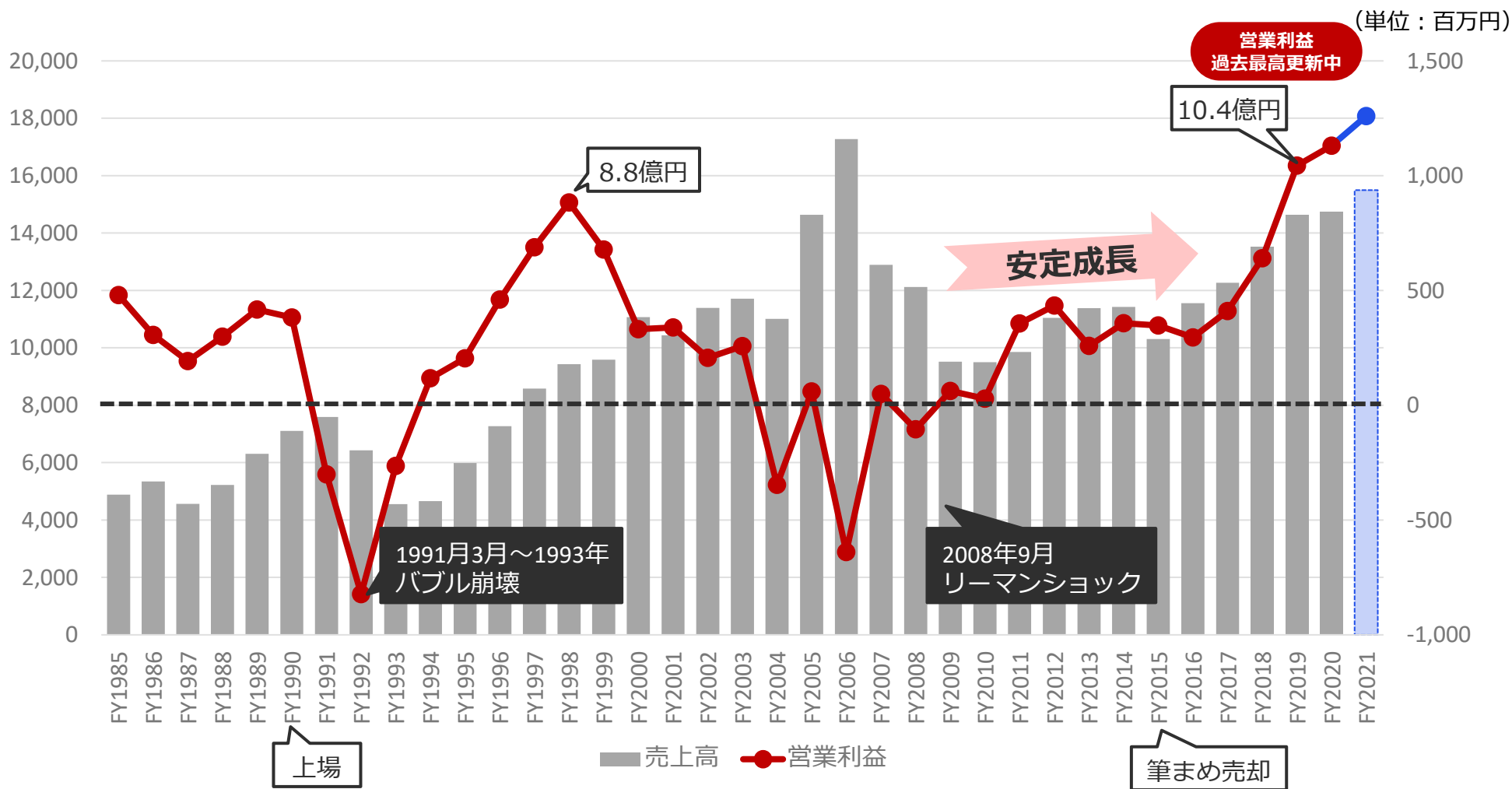
経営ビジョン



02 | クレオの概要

売上高・営業利益推移

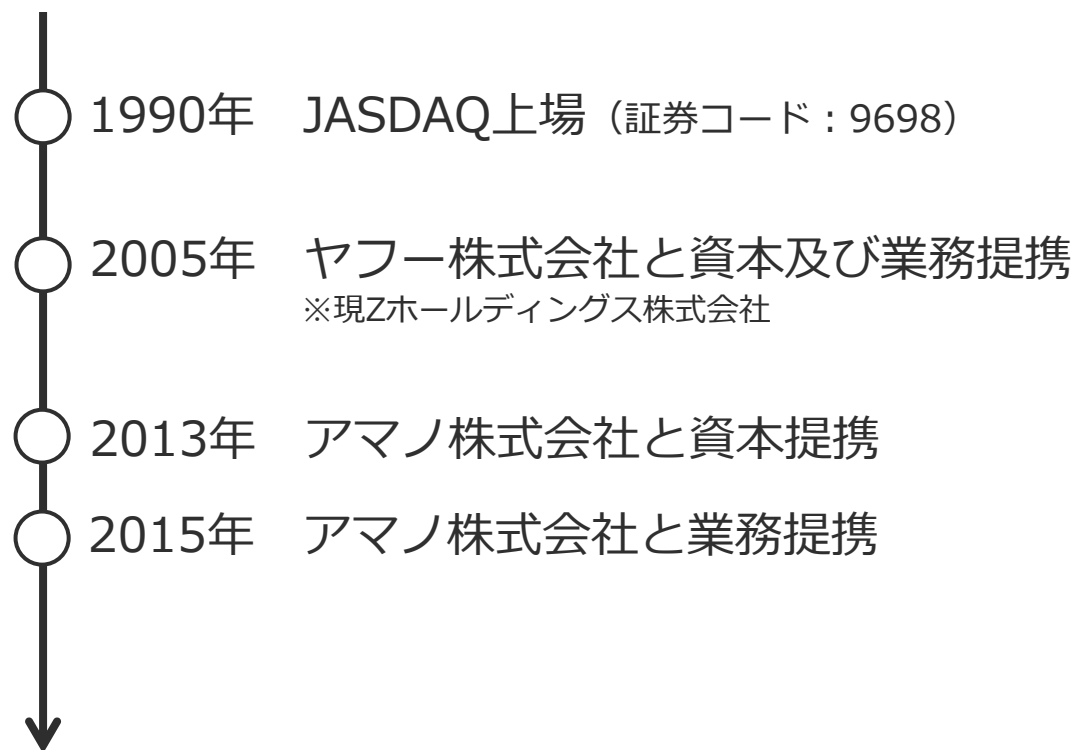
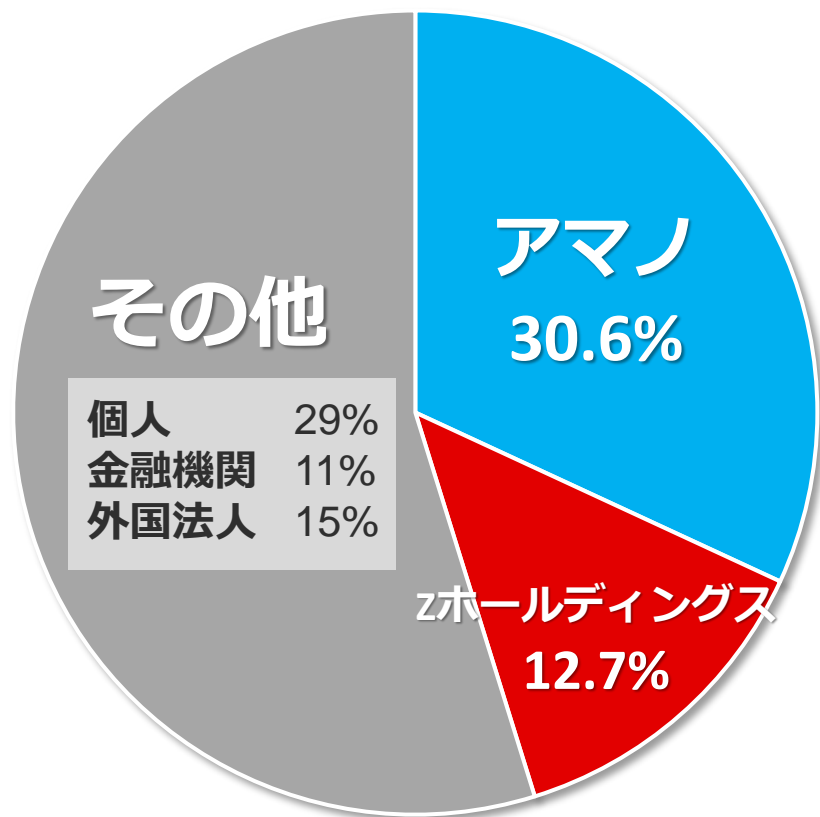
2011年以降は安定成長期。2017年4月から新たな成長ステージへ向けた事業変革開始。2019年度は21期ぶりに過去最高の営業利益を更新。以降、増収増益を継続中。



株主構成

働き方改革で注目されているアマノと、ヤフー(現ZHD)を大株主に持つ
IT企業（ソフトウェア開発・システムインテグレーター）

株主構成



※2021.3.31 現在

アマノ社のご紹介

AMANO

「人と時間」「人と環境」をテーマとしてグローバルに事業展開している企業。

設立 : 1945年11月22日
売上高 : 連結113,598百万円
従業員数 : 連結4,977名

※2021年3月末現在

AMANO

アマノホーム

It's an AMANO world.

AMANOはあちこちで未来をよくしています。

人事労務システム

パーキングシステム

環境システム

クリーンシステム

アマノ社スペシャルページより

サービス連携イメージ

AMANO



TimePro-VG

株式会社クレオ



ZeeM 人事給与



Parking Web

駐車場の売上や各種情報をWebブラウザで正確に把握できるサービス。

開発支援

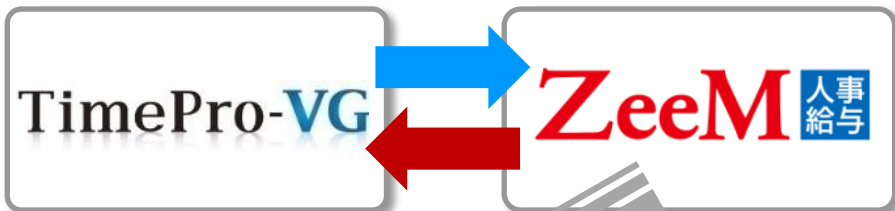
大株主とのビジネス連携

AMANO

「人と時間」「人と環境」をテーマとしてグローバルに事業展開している企業。

- 2013年3月 資本提携（2015年4月 業務提携）

製品販売連携



開発支援・サポート連携 (駐車場システム)



価値
共創

株主 Z HOLDINGS

連携 YAHOO!
JAPAN

ネット広告サービスと、ECサービスを中核とするネットサービス大手企業。

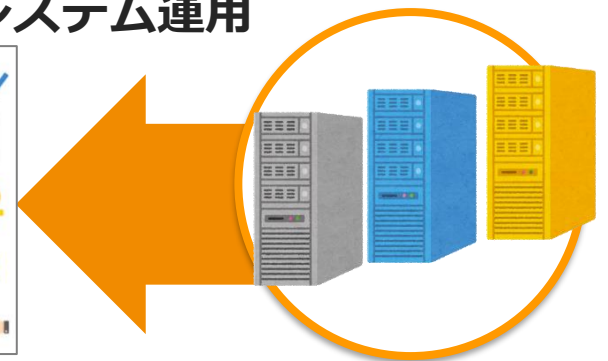
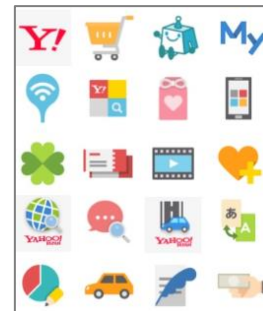
- 2005年1月 資本提携・業務提携

協業サービスの開発・販売

YAHOO! 安否確認サービス
JAPAN

自然災害やパンデミック時に従業員、学生、職員などの安否状況を簡易かつ迅速に把握できるサービス。

サービスのシステム運用



クレオグループについて

クレオグループ



事業セグメント

 株式会社クレオ

製品・クラウドサービス

エンドユーザー系ソリューションサービス

メーカー系受託開発

 株式会社ココト

 株式会社ブライエ

株式会社アダムコミュニケーション

ソリューションサービス事業

- ・人事給与・会計などのソフトウェア製品の開発・販売
- ・ICT基盤サービスプラットフォームなどの提供、Webサイト構築

受託開発事業

- ・官公庁などの独自性高いシステム開発
- ・顧客向けシステム開発、サービス開発など

システム運用・サービス事業

- ・大手ポータルサイトなどの開発・保守・運用
- ・自社サービスの企画開発・運営

サポートサービス事業

- ・ヘルプデスクを中心としたサポート&サービス
- ・サーバ構築、PCキittingサービス

ビジネスマップ

ソリューション サービス事業	受託開発事業	システム運用・ サービス事業	サポート サービス事業
<p>製品販売</p> <p>ERPソリューション 製品販売・導入・保守</p> <p>アマノ連携 HRソリューション販売</p>	<p>受託システム開発</p> <p>社会システム 官公庁・自治体向け</p> <p>メディア向け 新聞・放送関連</p> <p>特定企業 システム開発</p> <p>アマノ向け システム開発・組込開発</p>	<p>システム運用</p> <p>ヤフー向け システム運用</p> <p>Y!G向け システム開発</p>	<p>ヘルプデスク</p> <p>BtoBtoC ヘルプデスク</p> <p>BtoBtoC テクニカルサポート</p> <p>BtoBtoC 調査サービス</p> <p>アマノ向け サポートサービス</p>
<p>基幹システム開発</p> <p>企業向け システム開発</p> <p>共創型受託開発 システム開発 サービス開発</p>			

提供サービス

製品

ERPソリューション
HR (人事給与・就業)
FI (財務会計) 等

製品販売

導入サービス

保守サービス

システム開発

基幹システム

受託開発

システム
インテグレーション

システム設計・開発

カスタマイズ

システム設計・開発

パッケージ導入

製品コンサル

組込み開発

運用

システム運用

サービス開発

大手ポータルサイト運用

サービス開発・運用支援

グループ会社向けサービス

サポート

ヘルプデスク

調査サービス

テクニカルサポート

キitting支援

社会調査・市場調査

お客様

Seibu Holdings

AEON



立命館大学



SQUARE ENIX.

FUJITSU



FUJITSU 富士通アドバンスドエンジニアリング

三菱重工

YAHOO!
JAPAN

Dynatech

VALUE
COMMERCE

FUJITSU 富士通エフサス

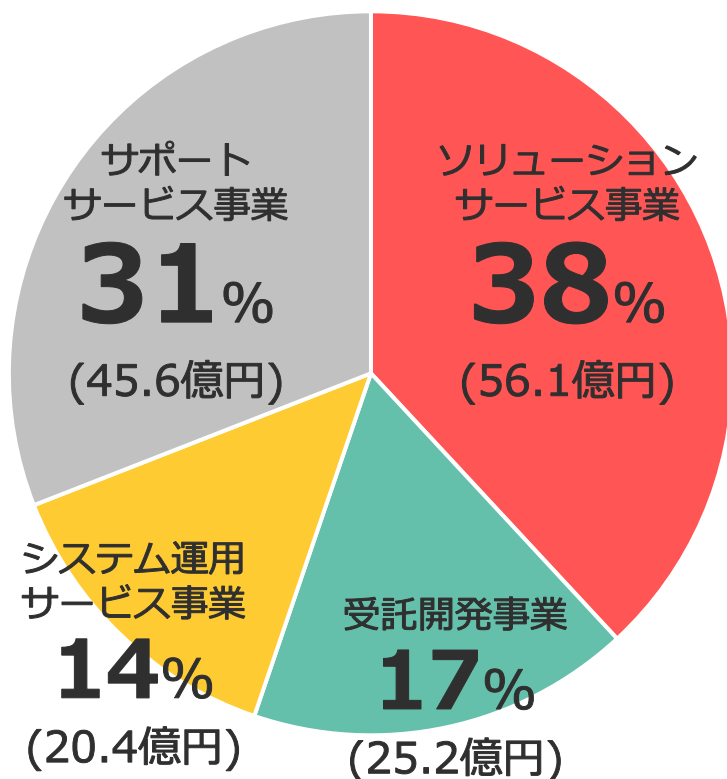
NTT DATA

en エン・ジャパン

売上比率（事業別・顧客別）

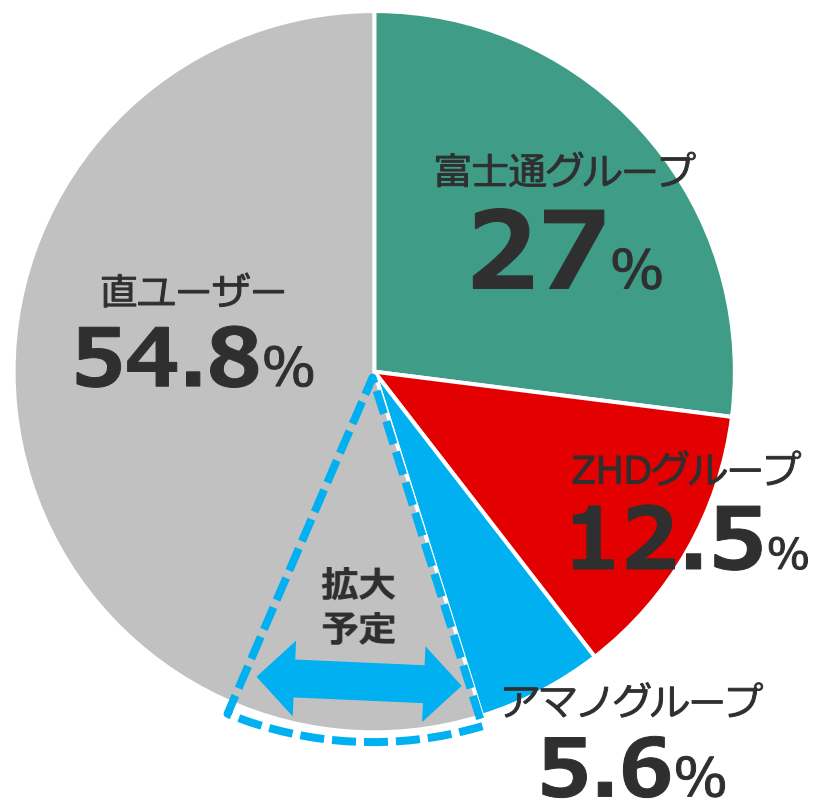
バランスある事業比率、顧客比率を保ちながら成長中。アマノグループ向けの比率は今後拡大していく見込み。

事業別売上比率



※2020年度売上に基づく

顧客別売上比率



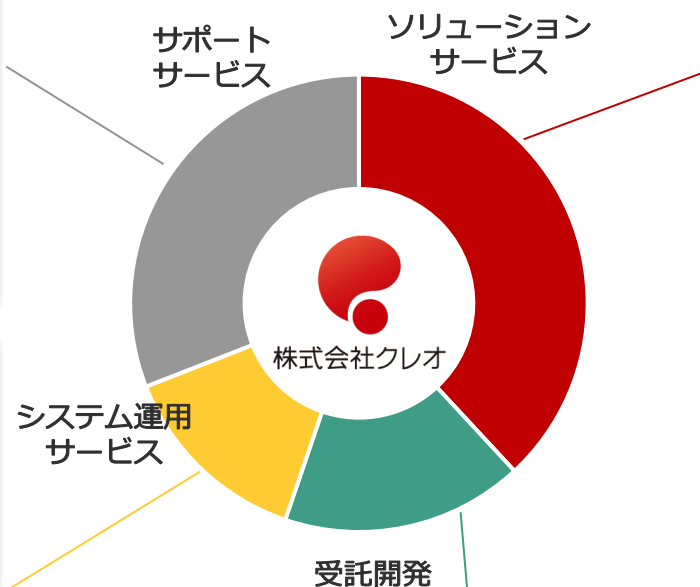
※2020年度売上に基づく

事業別のお取引先

様々な業界のトップ企業のお客様とお取引させていただいています。

- 富士通エフサス
- 日本電気グループ
- レノボ・ジャパン
- エン・ジャパン
- ⋮

- ヤフー
- GYAO!
- バリューコマース
- 専修大学
- ⋮

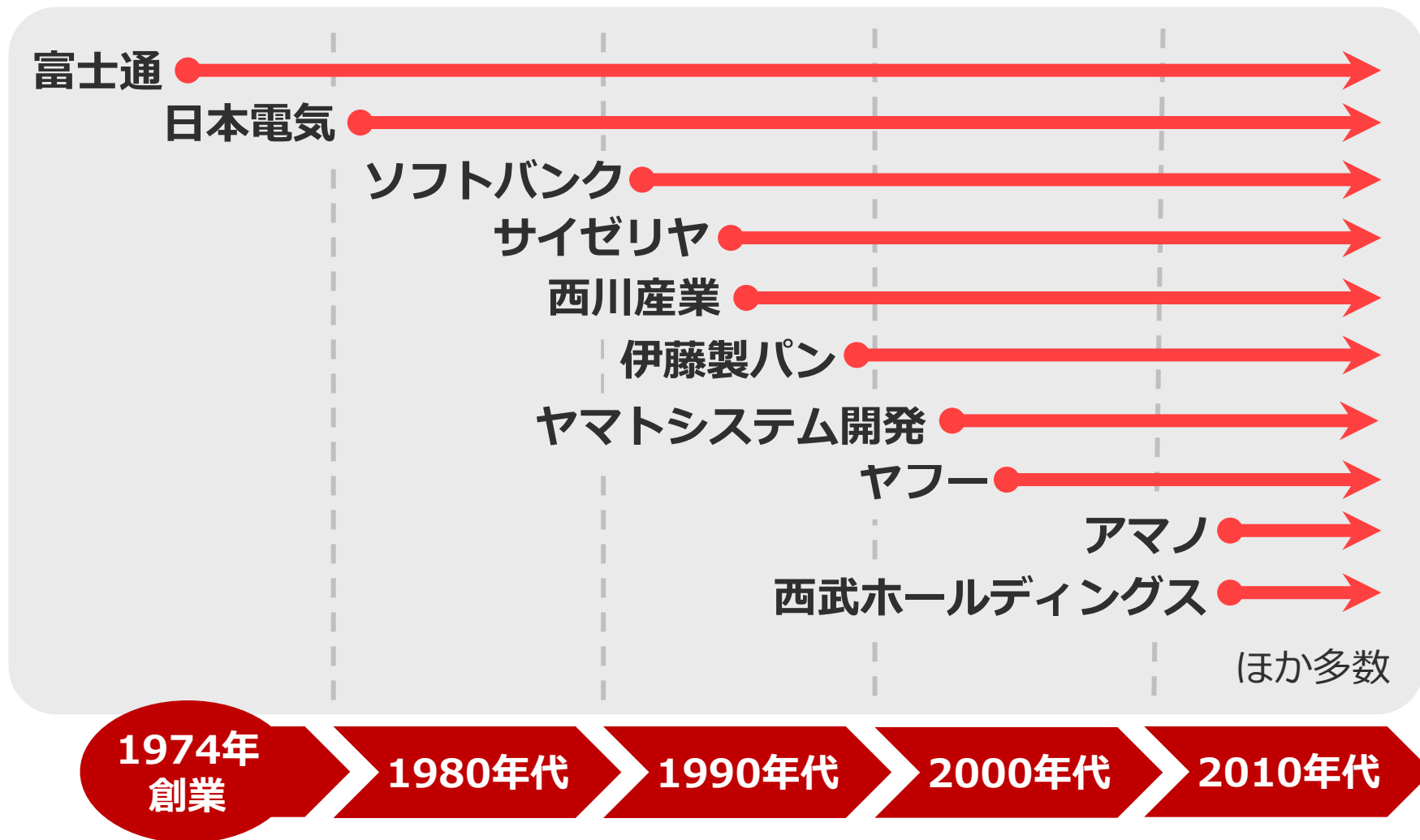


- 富士通グループ
- アマノグループ
- ヤマトシステム開発
- ⋮

- 西武ホールディングス
- ソフトバンク
- サイゼリヤ
- 東急電鉄
- トヨタ関連会社
- サミーネットワークス
- シャトレーゼ
- あいおいニッセイ同和
- 立命館大学
- 同志社大学
- ⋮

強固な顧客基盤

長年に渡り築かれた信頼関係はクレオの財産です。



03 | 成長分野について

市場動向とクレオの成長戦略

アフターコロナに向け、
社会・経済・企業のDX化・クラウド化が加速

ICT企業にとって企業の変革意識の高まりはチャンス

守りのIT

- ・ 内部（社内）に対する価値提供
- ・ 業務効率化やコスト削減の実現を目的としたIT投資

2025年の崖

攻めのIT

- ・ 外部（顧客）に対する価値提供
- ・ 新たなテクノロジーを活用しビジネス強化するIT投資

クレオの成長戦略

受託開発

運用保守

サポートサービス

BPO

安定と成長のハイブリッド経営

安定

守りのIT
(既存システム)

課題解決型

成長

攻めのIT
(デジタルビジネス)

価値創造型

連携
移行

技術基盤

価値統合

クラウドシフト

共創型受託開発

データナリティクス

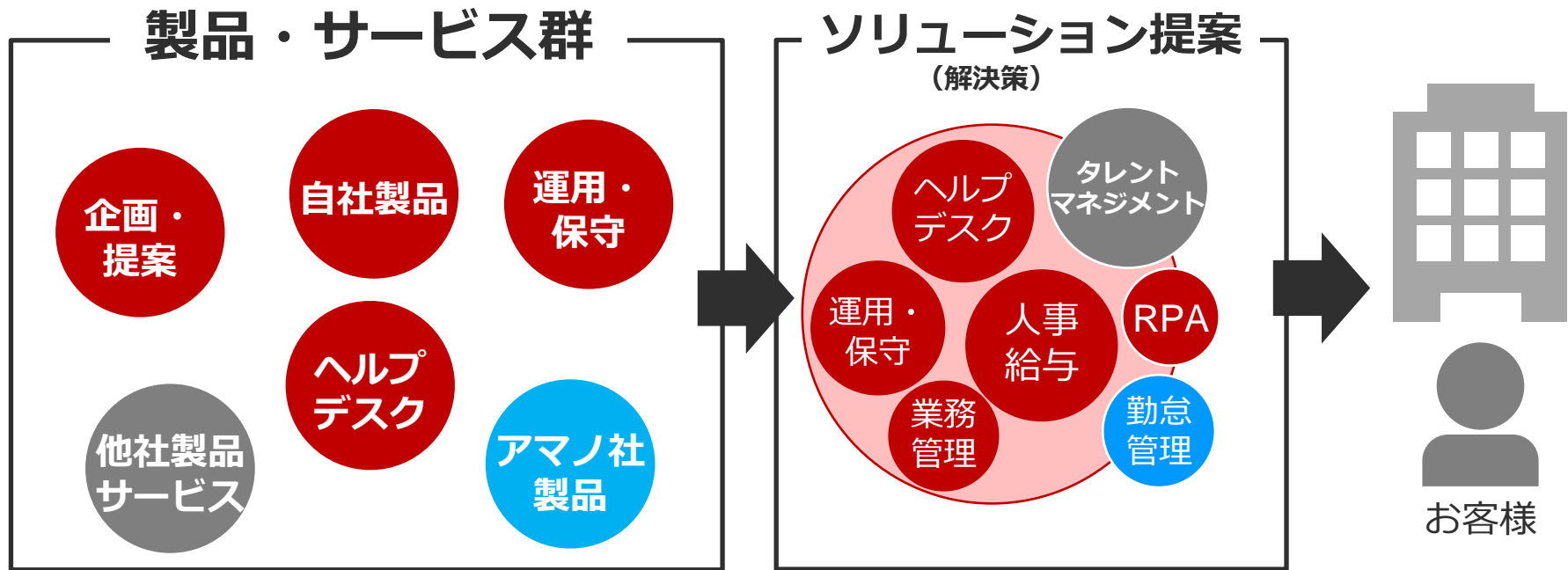
エンタープライズ
DX

DX（デジタルトランスフォーメーション）とは？

企業がビジネス環境の激しい変化に対応するために、データとデジタル技術を活用し、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務、組織、プロセス、企業文化、風土を変革し、競争上に優位性を確保すること。

クレオの強味

製品（モノ）の販売だけではなく、企業課題を解決するサービス（コト）の提供にシフト。
点だった製品を線で繋ぎ、統合サービスとして提供。（他社製品の取り扱いも強化）

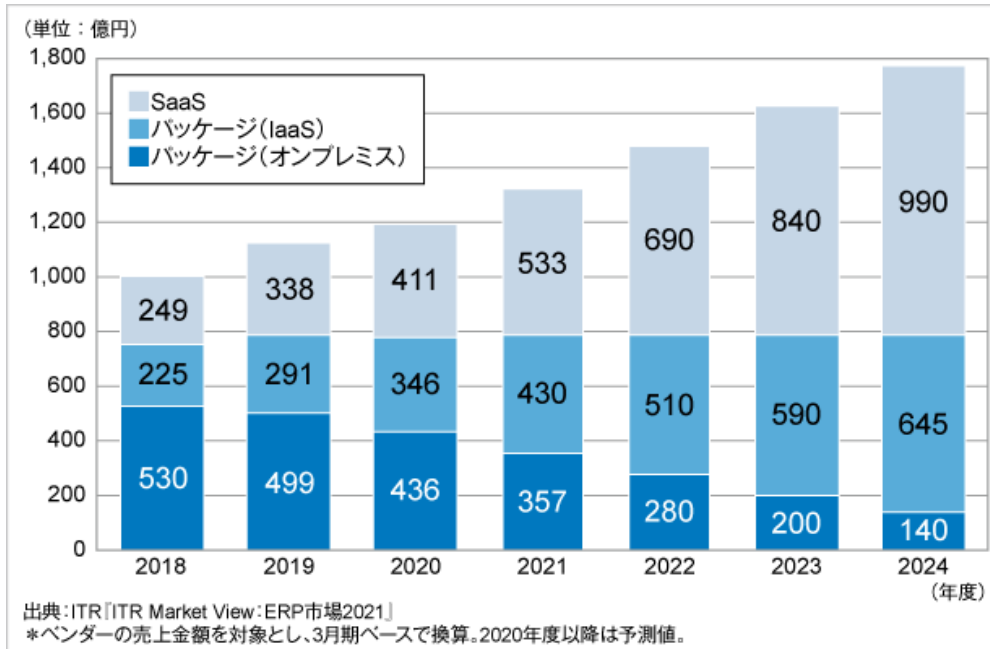


お客様のITコンシェルジュを担うことで

顧客内シェアNo.1 を目指す

ソリューションサービス事業 今後の重点戦略

ERP（基幹系情報システム）市場の変化について



<サービス形態の概要>

- SaaS：Webブラウザからサービスを利用
- IaaS：OSやソフトの管理はお客様側
- オンプレミス：お客様で設備を保有して運用する

市場全体の動向

- ・2020年度は新型コロナ拡大による営業活動低下や案件先延ばし要因あり
- ・好調だった前年に決まった受注案件もあり2020年は成長維持するベンダーも
- ・全体の3割を超えるベンダーが2019年度から売上げを減少させる一方、全体のほぼ半数のベンダーはコロナ禍にあっても高い成長を遂げている
- ・レガシーな情報システムの刷新、ビジネス変革やデジタル化推進に伴う経営基盤の見直しなど、今後はERPの再構築需要で回復見込み
- ・今後の成長性や好不調の差はこれまでになく大きくなる

●クレオの動向

- ・コロナ禍前と受注環境は変化なく引き合いは強い
- ・レガシーから置き換える製品（人事給与）、ビジネス変革のための製品開発（共創型受託開発）と両面の事業拡大を計画している

クラウド化の動向

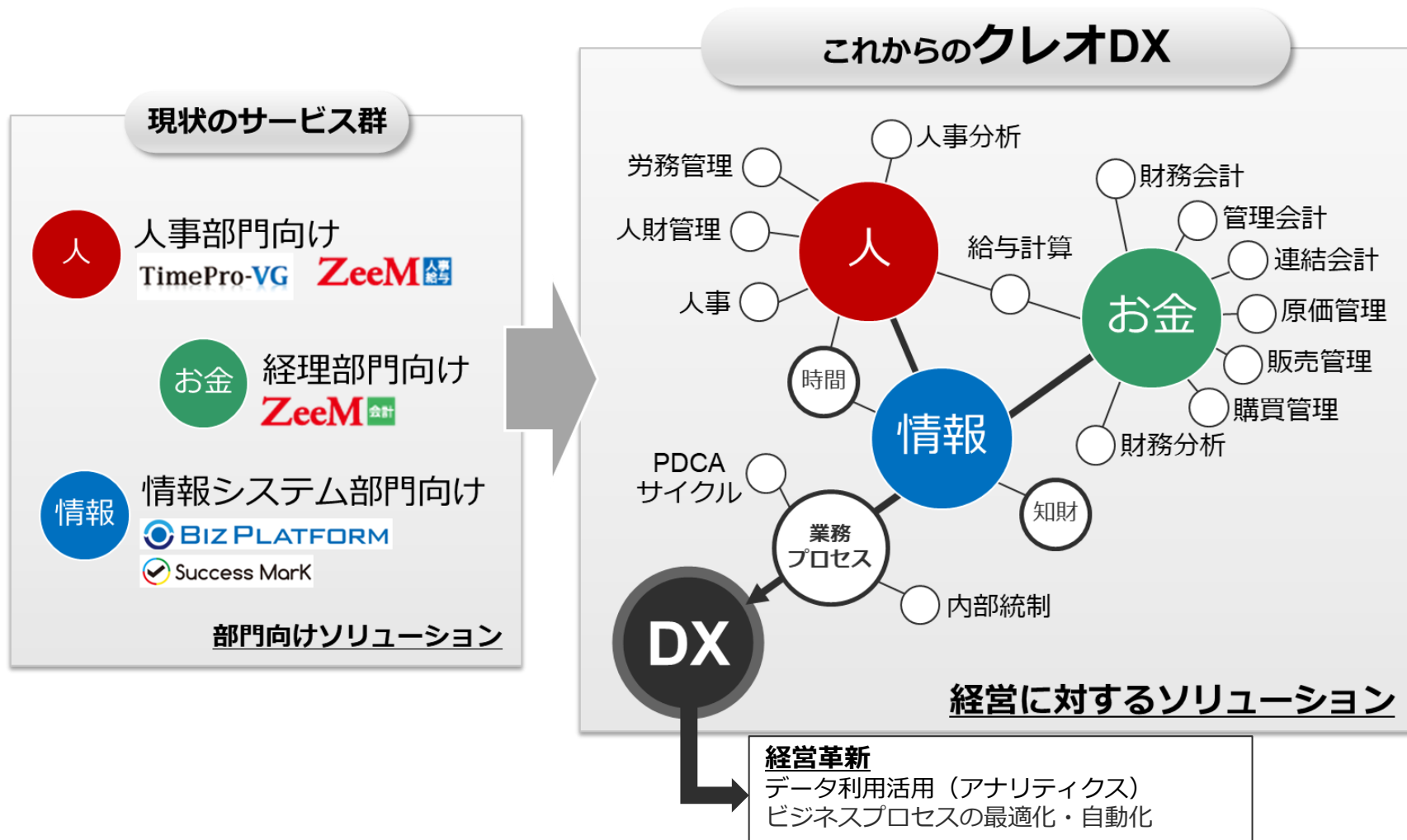
- ・非対面推奨でモバイルワーク需要が高まりクラウドの利便性を求め需要が高い
- ・ベンダー側も法令対応などのメンテナンス、不具合対応などをリモートで行えるメリットがある

●クレオの動向

- ・メインターゲットの中堅以上の企業規模ではまだクラウドよりもオンプレミス需要が高い
- ・中堅以下に向けてはクラウド製品の販売など今後強化する

クレオの成長戦略『情報とサービスが「繋がる」』

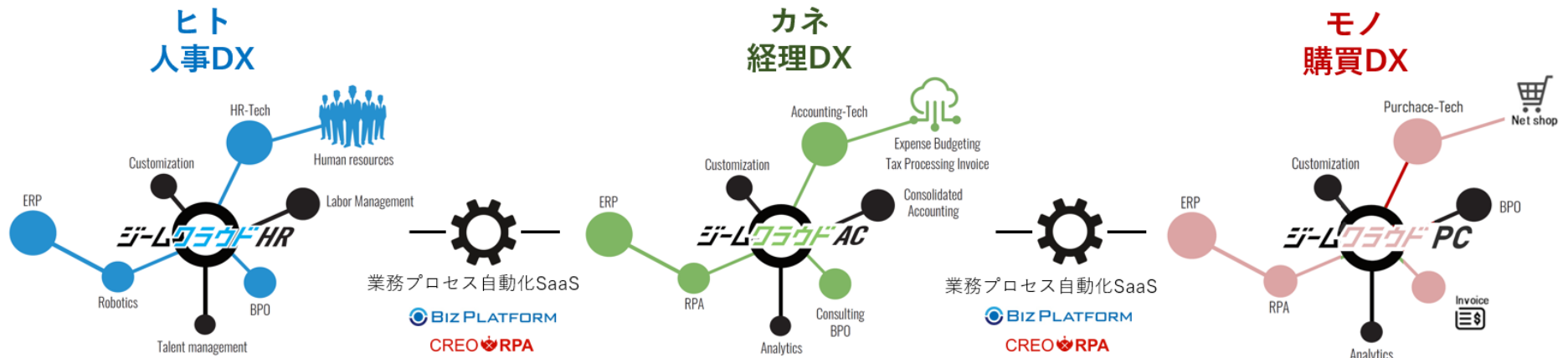
ソリューションサービス事業で提供している製品群を人事部門、会計部門、情シス部門のツールとしてだけでなく「経営に対するソリューション」と再定義し、お客様に提案をしていく



クラウド製品のご紹介

「つながる」エンタープライズDX推進フレームワーク

経営資源であるヒト・モノ・カネをつなぎ、デジタル革新に継続性をもたらす経営基盤を整備。



2021年11月
リリース

製品・サービスラインナップ



シリーズ		導入効果	製品サービス名
経営革新	経営戦略	データ活用 (BI/BA)	Success Mark Talent Palette (人材分析)
	業務最適化	業務自動化 ビジネスプロセスの最適化	CREO-RPA (RPA×ERP) CREO-RPA (RPA×OCR) CREO-RPA (RPA×BPM) BIZ PLATFORM
業務改善	業務効率化	(人事部門) 働き方改革対策 業務効率化	ZeeM 人事給与 TimePro-VG ZeeM 社会保険アウトソーシング ZeeM on Azure BIZ PLATFORM – ERP FRONT
		(経理部門) 決算早期化 電子化促進 コスト体質改善 データ活用	ZeeM 会計 ZeeM 固定資産管理 ZeeM on Azure BIZ PLATFORM – ERP FRONT プロジェクト型原価管理システム QuickBinder
	運用最適化	(IT部門) クラウドシフト ITサービス管理の 品質向上	SmartStage ServiceDesk SmartStage IT-Outsourcing SmartStage N-Cloud
	事業部門の 課題解決	(事業部門) 事業拡大	クラウドビジネス支援ソリューション 基幹系システムインテグレーション

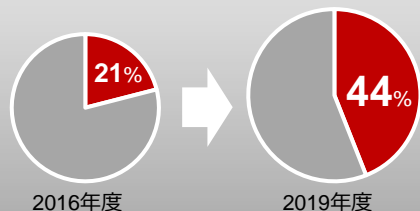


中期経営計画の進捗

前中計 サマリー(2017~2019)

グループ再編成功

- ・ソリューションサービス事業成長
- ・利益拡大し、全利益に占める割合増



業績目標達成

- ・営業利益 **過去最高益を21期ぶり更新**
- ・営業利益率 ●ポイント改善

1998年度
営業利益
8.8億円

2019年度
営業利益
10.3億円

クレオ内部

業績目標

市場環境

継続課題

追い風

IT需要好調

- ・基幹システムリプレイス需要
- ・働き方改革関連法案施行
- ・想定以上の需要増で人財不足による機会損失も

新規事業の立ち上げ

受注能力の向上

生産性の向上 (原価低減/オペレーションコスト削減)

制度改善 (働き方改革・BCP/BCM)

前中計で着手した構造改革はPhase2へ
「100年企業を目指して」の具体化

持続的成長・企業価値向上の仕組み作り

全ての
ステークホルダー
に対して

価値提供と還元 「魅力あるクレオ」

継続的な価値提供 「100年企業」



既存事業

・収益基盤安定化
・生産性向上

収益性向上

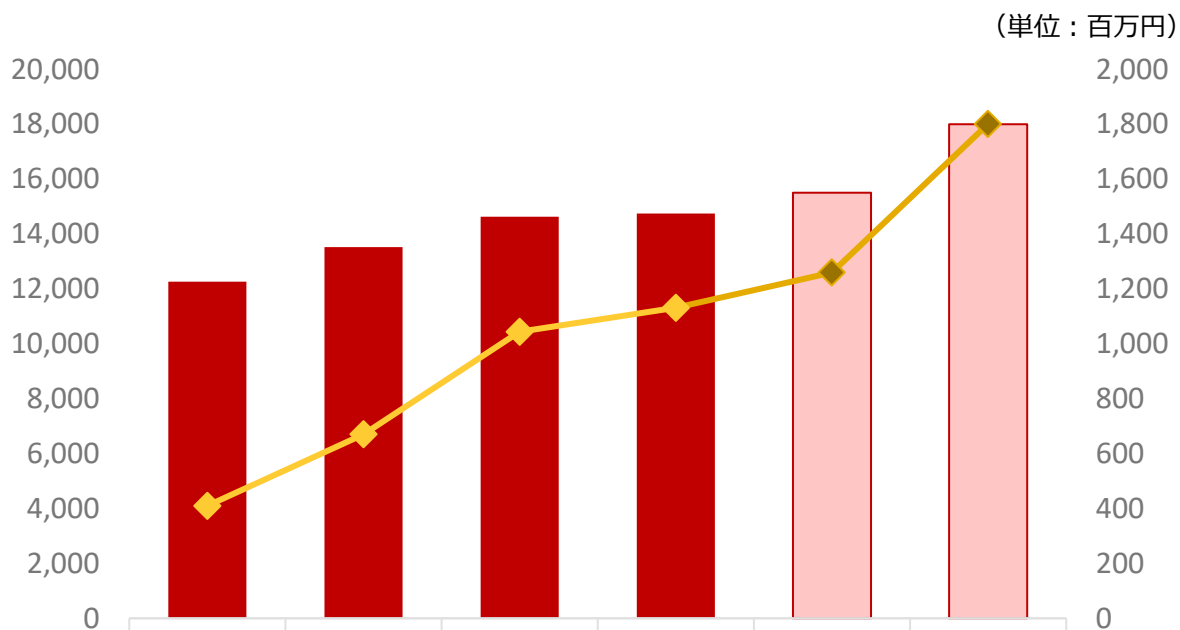
原資

長期持続成長のための投資強化

- 1 事業構造、事業ポートフォリオの転換
- 2 持続的成長へ向けた人財育成・活用
- 3 変化、リスクに対応できる柔軟な組織、業務プロセスへの変革

中期経営計画 経営指標

3カ年の中期経営計画にて以下の数値目標を設定しています。



	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
売上高	12,268	13,526	14,624	14,745	15,500	18,000
営業利益	410	670	1,044	1,131	1,260	1,800

**中期経営計画
2022年度 経営指標**

営業利益率

10.0% ← **最重要指標**

営業利益

18億円

売上高

180億円

4つの構造改革

1 事業構造改革 繋がる事業、儲かる事業にリソースを集中

- ・市場トレンド、顧客の動きを随時把握し、将来性の高いビジネスにリソースを集約
- ・事業に適した組織構造（グループ連携：リソース共有、最適化）
- ・新しいビジネス、顧客の創造に繋がる先端技術の蓄積

2 コスト構造改革 業務プロセス改善・集約、「見える化」

- ・営業利益率10%の実現へ向けたプロセス改善、見える化の促進
- ・生まれたキャッシュを未来のクレオに投資

3 ワークスタイル改革 安心、安全、生産力が上がる働き方・制度

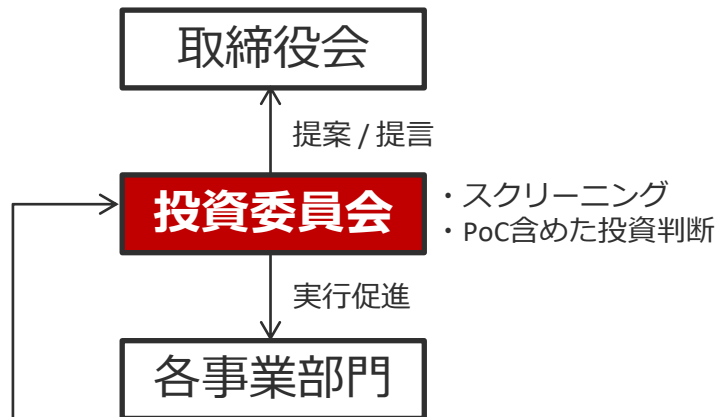
- ・コロナ禍をきっかけにテレワーク強化、オフィス減床（フリーアドレス化）
- ・生産性向上、イノベーションの起きる繋がるオフィス作り実施中

4 次世代育成 次世代幹部育成、チャレンジ風土の醸成

- ・社内エンゲージメントの醸成（想いを伝える対話、場を増やす）
- ・自律的キャリア開発（経営戦略と人財戦略の連動）

投資関連

長期視点で必要な投資が投資不足や先送りに陥ることを防ぐため、クレオグループ全般の投資を司る「投資委員会」を設置。



投資委員会について

【目的】

長期視点でクレオグループ内の投資案件を集中管理し、攻めの投資について経営トップから各事業へ実行を促す。

【メンバー】

取締役・グループ子会社社長・担当執行役員をメンバーとして運営。

3年間で5億円規模を想定

項目	目的
新規事業投資	新規事業を立ち上げるための投資。新技術獲得のための出資、M&A 等も。ツクイケアテックファンドを介した PoC などの取り組みも
開発投資	ZeeM 等自社製品のバージョンアップ、およびクラウド対応(オフショアでコストは抑制)
人財投資	経営後継者、デジタル人財、グローバル人財
設備投資	BCP+働き方改革。生産性高く、安心して働ける環境、場所に依存しない働き方の本格整備。

<具体例>

新規事業投資：介護業界向けサービスを共創モデルで実験中

04 | 人財への投資

戦略実行を可能にする最重要資産「人財」への投資

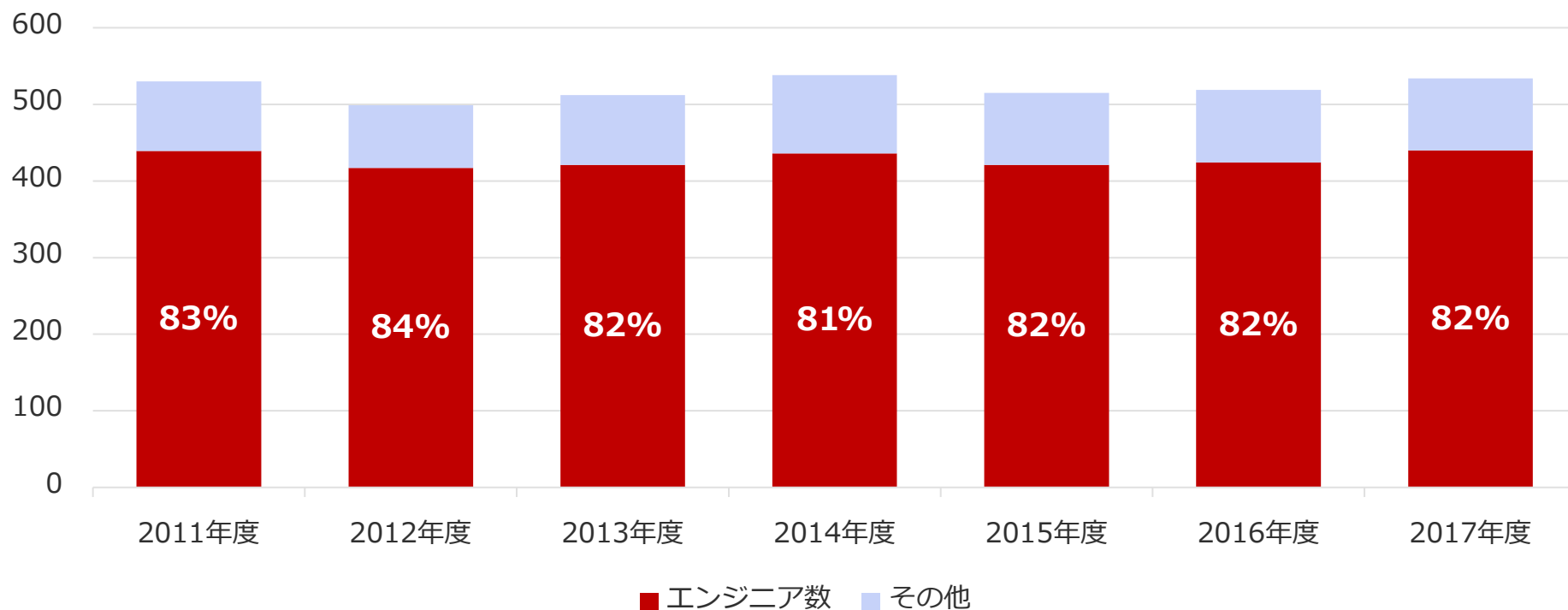
サポートサービス事業を除いた社員のエンジニア比率は常に8割を超えて推移。「安定的な開発力」を保持しています。

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
新入社員数：グループ全体	39名	47名	61名	59名
新入社員数：クレオ単体	20名	20名	35名	34名

将来に向けたDX人材の育成

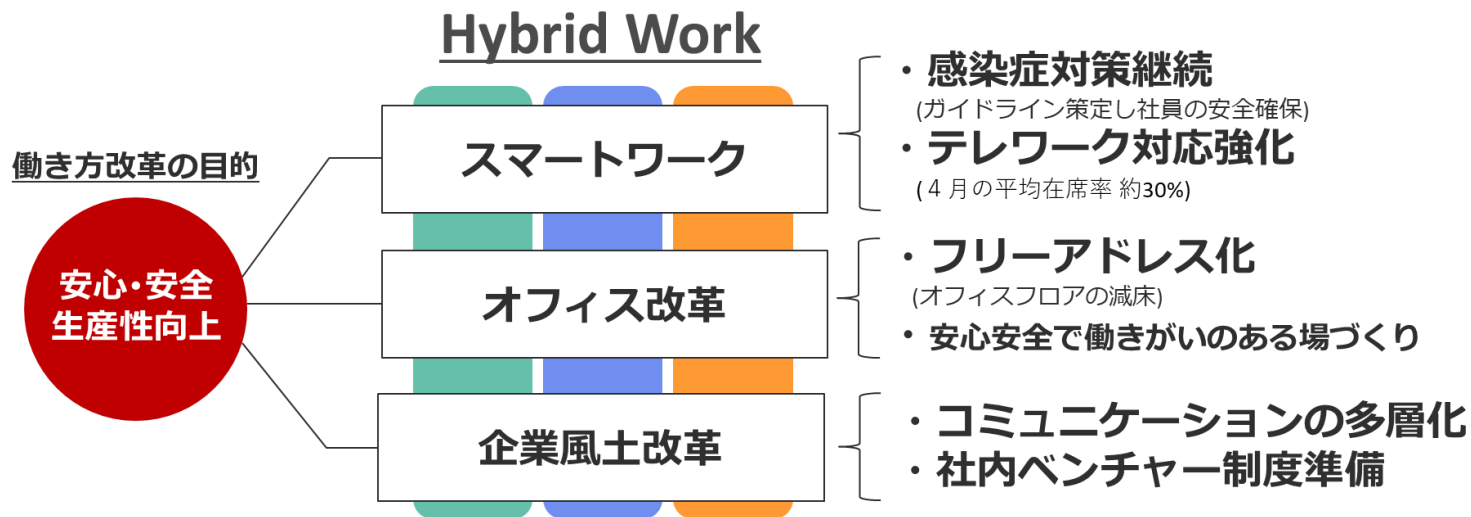
- ・データサイエンティスト・クラウドエンジニア
- ・AIエンジニア
- ・アジャイルマネージャー

(単位：人)



戦略実行を可能にする最重要資産「人財」への投資

安心、安全、生産性の上がる働き方（ハイブリッドワーク）



働くスタイル変更

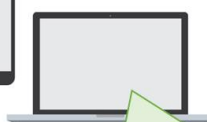
- ・ 出社/在宅のハイブリッド勤務



座席フリーアドレス化

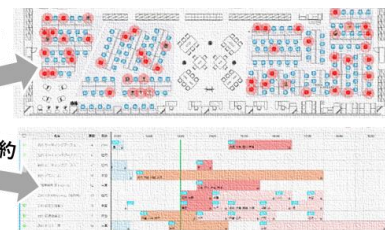
- ・ 偶発対話促進
- ・ 行動別のスペース確保
 - 雑談スペース、リフレッシュコーナー
 - 集中ブース、パーソナルブース
- ・ 座席予約、会議室予約アプリ利用
- ・ 固定電話削減によるスマートフォンの内線化

各種デバイスから予約可能



座席予約

会議室予約



在席者の把握



利用状況の把握



健康経営で100年企業へ



ラジオ体操



チャリティ駅伝



ファミリーイベント



地域交流・研修施設

CREO GROUP

ウォークレース 2017



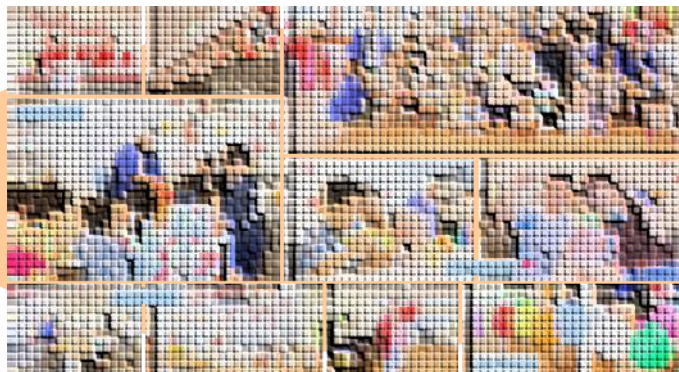
今年も歩くぜ!!

チーム対抗 10か月間で、1か月の
ひとり当たり平均歩数で競争

部門別歩数競争

社内向けイベント

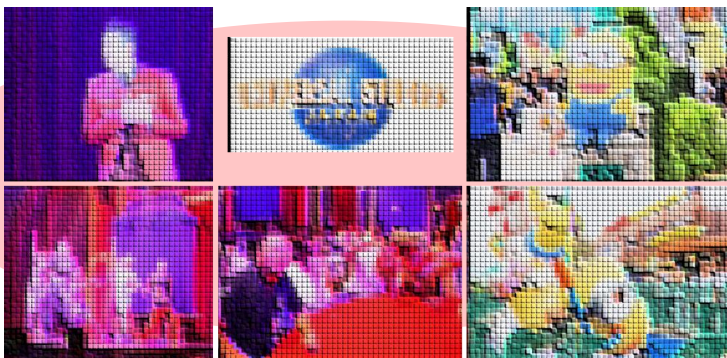
2019年08月18日(日) 夏祭りファミリーイベント



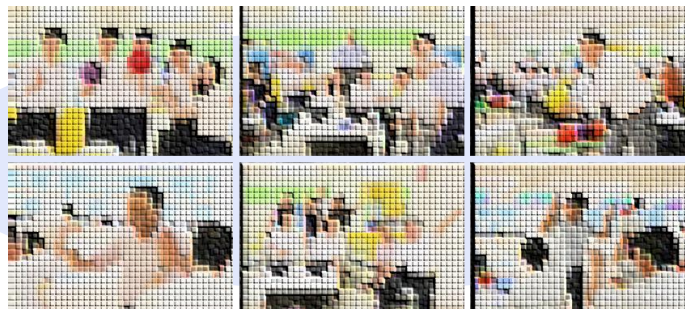
2019年09月07日 サッカー教室 (フロンターレ)



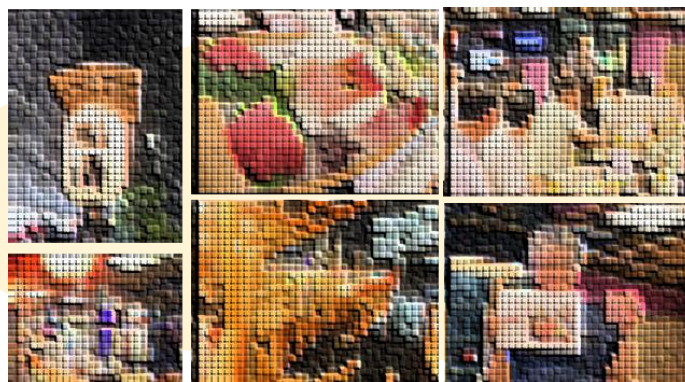
2019年09月23日 西日本C 社長賞イベント



2019年07月19日(金) 管理本部 ボウリング大会
2019年08月30日(金) SSC ボウリング大会
2019年10月18日(金) カンパニー対抗 ボウリング大会



2019年09月12日(木) 管理本部 社長賞 (屋形船)



2019年11月22日 (金) 東京地区 社長賞イベント : 船上パーティー



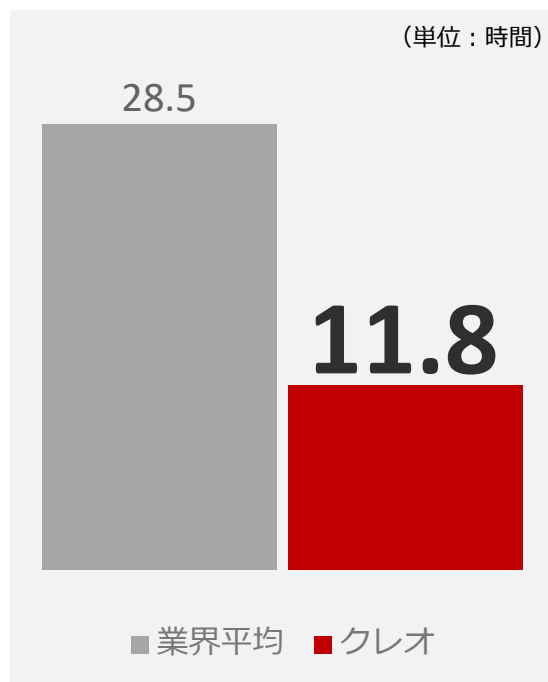
200名以上が
参加

戦略実行を可能にする最重要資産「人財」への投資

ワークライフバランスの重視等、社員が物心両面で健康を維持できる環境づくりを進めています。

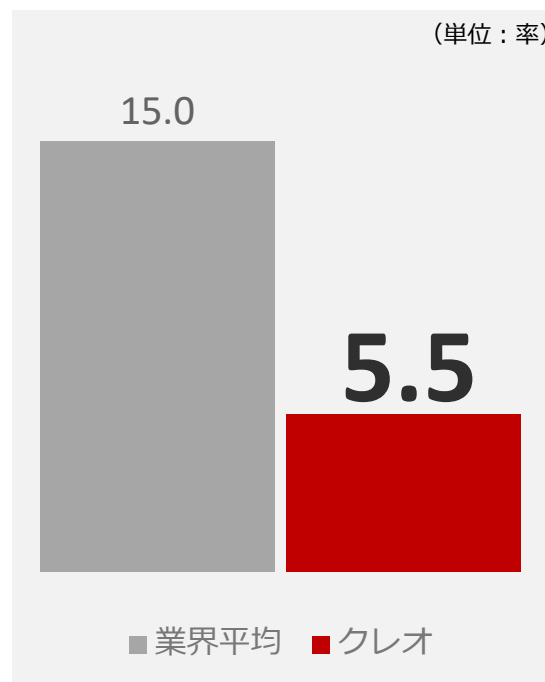
残業時間

(単位：時間)



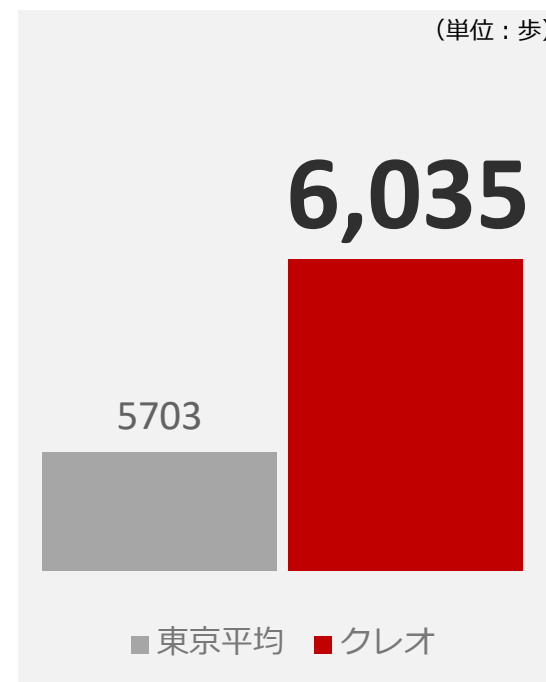
離職率

(単位：率)



平均歩数

(単位：歩)



※当社調べ

戦略実行を可能にする最重要資産「人財」への投資

「チャリティウォーク」の開催

健康経営を推進した結果を新たな社会貢献に紐づけるべく、社員が歩いた歩数を寄付へ繋げる「チャリティーウォーク」を開催し、感染症拡大防止対応や災害時の被災者支援活動をしている日本赤十字社医療センターに寄付を行いました。



戦略実行を可能にする最重要資産「人財」への投資

2019年度から3年連続で「健康経営優良法人2021」に認定されています。



優れた健康経営を実践している企業を経済産業省と日本健康会議が選定する（応募から選抜）。ESGなどの時流に合った認証ということで、アジア各国でも注目されている認証。日本ではブラック企業の逆、ということで採用に効果があると認識されています。

表彰



●救命講習受講優良証の交付

2019年10月7日（月）に東京消防庁の「応急手当奨励制度」による「救命講習受講優良証」の交付を受けました。

オフィス



●横浜地区サテライトオフィス開設

BCP対策、社員の勤務時間削減などを目的に10月からサテライトオフィスを横浜に開設。

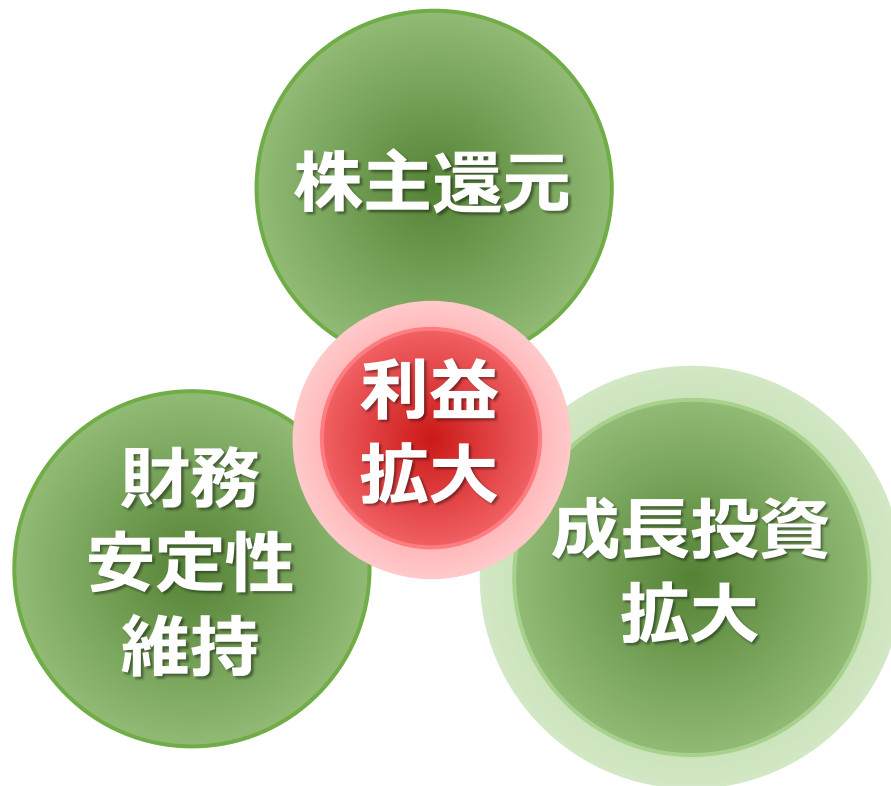
今年45周年を迎えたクレオでは100年続く企業を目指し、BCP/BCM（事業継続マネジメント）活動の一環として、災害などの不測の事態に対応するためのレジリエンス力（回復力）強化を進めています。

05 | 株主還元

株主還元の基本方針

連結配当性向 **40%**

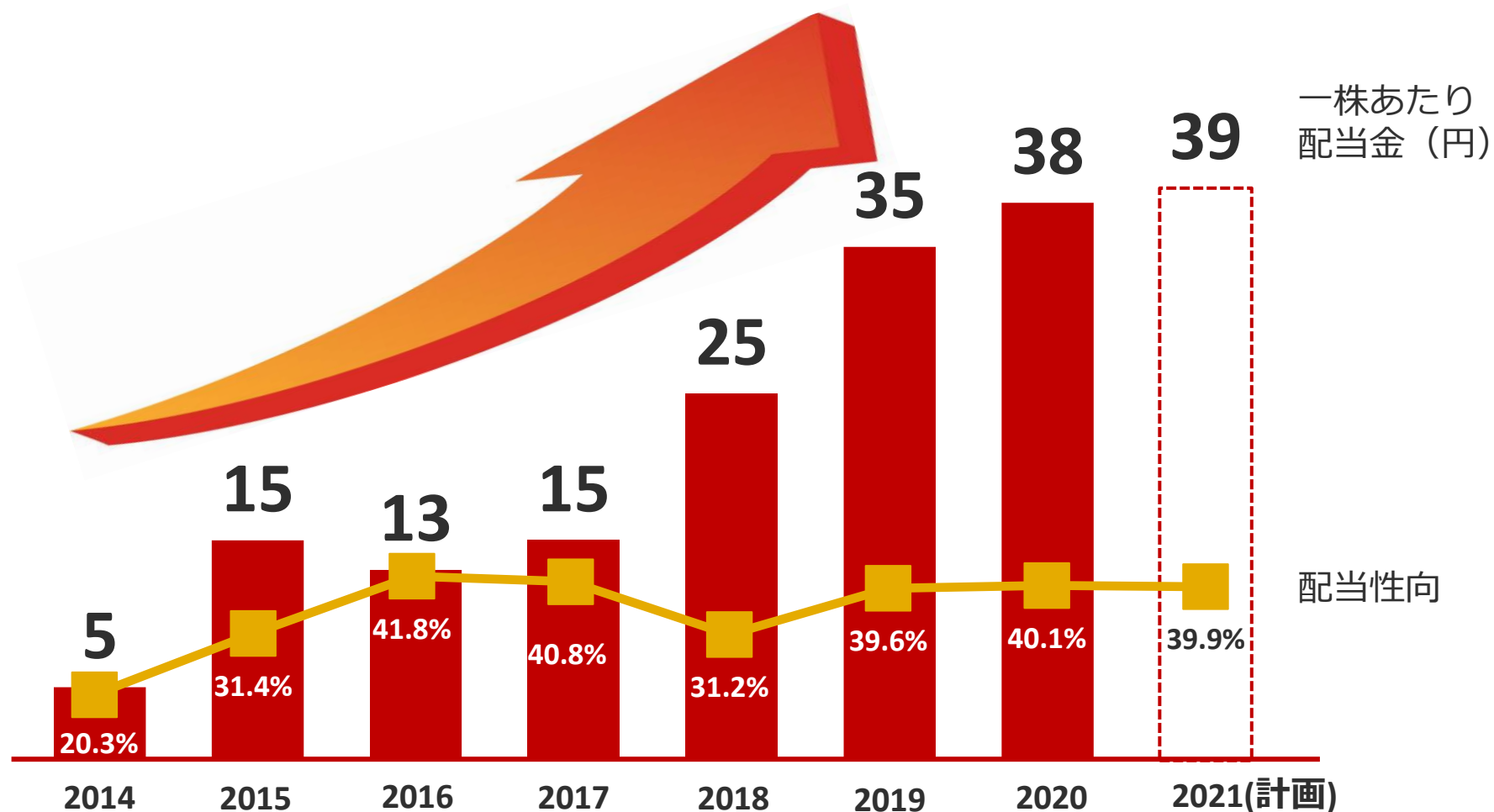
利益増による継続的な増配の実現を目指す



- ・財務安定性を維持しつつ、成長投資を拡大
- ・持続的な成長で利益拡大、企業価値向上による株価・配当還元を目指す
- ・株式報酬制度を導入し、役員・社員の持株を増やし、株主目線 + 長期持続的成長への取組みインセンティブを強化

配当政策

2016年度から「配当性向40%」を基本方針として、安定的に利益を積み増すことで配当額の水準向上を継続。



投資家の皆様への情報提供

WEBサイトのご紹介

当社ホームページでは、詳細なIR情報や財務情報など、株主・投資家様向けの情報の掲載はもちろんのこと、メールによる「IRメール配信サービス」も行っております。是非一度ご覧ください。

<https://www.creo.co.jp/ir/>



その他のお問い合わせ

株式会社クレオ

広報IR担当

press-ir@creo.co.jp

TEL03-5783-3560



株式会社クレオ

ご清聴ありがとうございました。