

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

クレオ

9698 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 6 月 22 日 (金)

執筆：客員アナリスト

内山崇行

FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業概要及び同社の強み	01
2. 2018年3月期業績	01
3. 今後の見通し	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. グループ概要	04
4. 強み・特性	05
■ 事業概要	06
■ 市場環境	07
■ 業績動向	07
1. 2018年3月期業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
● 2019年3月期連結業績見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
1. 顧客内 No.1 への取り組み	12
2. 顧客 / サービスの裾野拡大	13
3. 新ビジネス創出：クレオ RPA サービス	13
4. クレオユーザー会	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

安定収益基盤に加え新規事業・顧客基盤を上積みし、 100年企業を目指しての改革が着実に進む

クレオ<9698>は、パッケージソフトの開発販売、システムの受託開発、サポート、システムの保守・運用、など、ITサービス全般を取り扱っている独立系のシステムインテグレータである。設立以来、システムの受託開発から運用サービス、個人向けはがき作成ソフトやERPパッケージの開発など、一般顧客から大手企業まで幅広いエンドユーザーにサービスを提供し、時代の変化に伴って事業やサービス形態を変化させながら、安定成長を続けている。2017年4月に、100年企業を目指して子会社5社を合併し、新体制による事業を開始した。

1. 事業概要及び同社の強み

同社は2017年4月のグループ再編により、同社及び連結子会社4社のグループとなった。人事給与・財務・管理会計統合パッケージ「ZeeM」等を用いた基幹系ソリューション、システム、ネットワーク、各種業務アプリケーションの受託開発、それらの運用サポートや事務作業、ヘルプデスクを中心としたサポート、サービスの提供を行っている。

同社の強みを4点挙げる。1点目は官公庁や自治体、企業の基幹業務システム、ETC・パーキングなどの組み込みシステムなど安定性や安全性が必要なシステムに長年取り組み、スキルやノウハウを蓄積できたことである。2点目は複数の事業ポートフォリオを持つことで、過去20年間大きく売上を減少させることなく安定的に事業を継続してきたことである。3点目は長年のシステム開発・運用を通じ、大手優良顧客と強固な関係性が築け、顧客にとって替えの効かない存在となっていること。4点目はこれらの結果、安定的な収益基盤が作れ、優れた財務体質となり無借金経営を実現しており、新規事業に取り組みやすい財政基盤が整っていることである。

2. 2018年3月期業績

2018年3月期の連結業績を見ると、売上高12,268百万円（前期比6.1%、計画比1.9%減）、営業利益410百万円（前期比38.5%増、計画比2.5%増）、経常利益457百万円（前期比37.2%増、計画比11.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益305百万円（前期比14.2%増、計画比8.9%増）となった。受託開発事業において大手既存顧客からの受注を見込んでいた大型案件の失注により売上高が計画を下回ったが、ほかのすべての事業において前期比増収増益を達成したことで営業利益、経常利益は前期比で30%を超える大幅増益となった。

売上高については計画を下回ったものの各利益が計画を上回ったことは、2018年3月期からの新体制において複数の事業におけるリスクの分散、相互補充が適切に行われたためであり、中期経営計画に基づく事業運営は想定どおり進んでいると見られる。

要約

3. 今後の見通し

同社は、ICT サービスに対するニーズが拡大傾向にある状況を踏まえ、2016年12月に2018年3月期（2017年度）から2020年3月期（2019年度）の3ヶ年の中期経営計画を発表した。2024年に迎える創業50年を前に、この節目に向けての最初の3年間と位置付け、2017年4月にグループ再編を行い、持続的な成長を可能とするために新たな改革に着手した。

2019年3月期は、合併による効果をさらに発揮させる。各事業が堅実に成長し、組織再編による費用最適化、複合的なサービスの営業提案による売上・利益拡大が引き続き見通しである。売上高13,100百万円（前期比6.8%）、営業利益570百万円（同38.8%）、経常利益590百万円（同28.8%）、親会社株主に帰属する当期純利益400百万円（同30.9%）と大幅な増益ではあるが、同社では固めに見込んでいる。

大株主であるアマノ<6436>と連携し顧客サービスの裾野を広げ、RPAサービス、経営データ分析などにより新たなビジネス領域を創出し、グローバル関連事業の基盤を構築することなどの取り組みにより、2020年3月期には売上高15,000百万円、営業利益1,000百万円を達成する計画である。

Key Points

- ・ソリューション、受託開発、システム運用、などでバランスよい事業ポートフォリオを構築
- ・2018年3月期は受託開発事業で減収も他事業好調で全体では増収増益、特に営業利益は30%超の大幅増益
- ・安定事業基盤の持続的拡大と既存顧客基盤への売上上積みを原資に、新規事業の事業化・拡大推進に取り組み、長期的な成長狙う

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

基幹パッケージや受託開発など法人向け IT サービスを展開する、独立系の老舗システムインテグレータ

1. 会社概要

同社は基幹パッケージソフトウェア「ZeeM」シリーズの製品企画、開発、販売や、「ZeeM」を主軸にした、情報系、基幹系、運用系 ICT ソリューションの提供を行っている。ネットワークやシステムの企画・開発から構築、アプリケーションソフトの導入、運用サポートまで、あらゆるフェーズに対応するシステムインテグレーションサービスを提供するなど、IT サービスをバランスよく展開しているのが同社の特徴である。ヤフー <4689> や、タイムレコーダー、就業システム、駐車場ゲートシステム等、時間管理機器において、圧倒的なブランド力とシェアを持つアマノと関係性が深く、両社が同社株式の約 45% を保持している。

2. 沿革

1974 年の設立当初は受託開発を中心に事業を行っていた。1980 年にパソコン用パッケージ分野に進出し、活躍の場を BtoC 市場にも拡大すると、1983 年には後に累積販売本数約 15 万本を記録したワープロソフト「ユーカラ」シリーズの販売を開始した。1989 年に社名をラテン語で「Creation」を意味する「クレオ」に変更し、1990 年に株式を店頭公開した。その後 1993 年に業務パッケージ「CREO Business Manager Series」(CBMS) を販売開始し、2004 年にはその後継製品である「ZeeM」を発表するなど、企業向けのソリューションを強化した。2005 年にヤフーと、2013 年にアマノと業務提携を行っている。2015 年に「筆まめ」を売却し、法人向け体制を強化している。2017 年に連結子会社 5 社を吸収合併し、グループ新体制を発足し、100 年企業を目指す体制を作った。

会社概要

沿革

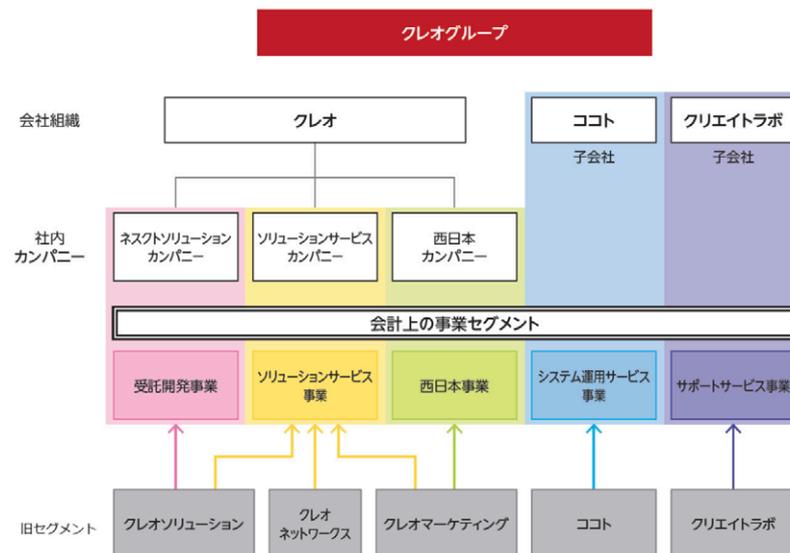
概要	
1974年	株式会社東海クリエイト設立 FSA（富士通 <6702> 系ソフトウェア業グループ）の設立に参画
1980年	パソコン用パッケージ分野へ進出
1981年	関西営業所開設
1983年	日本語ワープロソフト「ユーカラ」シリーズ販売開始
1989年	株式会社クレオへ商号変更
1990年	株式会社店頭公開（現：JASDAQ）
1990年	毛筆印刷ソフト「筆まめ」販売開始
1993年	本格業務パッケージ「CBMS」販売開始
1999年	名古屋営業所開設
2002年	第三者割当増資により資本金 23 億 3 千万円に増資
2004年	基幹業務パッケージ「ZeeM」販売開始
2005年	ヤフー <4689> と資本提携並びに業務提携
2011年	クレオを 6 社に分社化
2013年	アマノ <6436> と資本提携並びに業務提携
2015年	（株）筆まめを売却
2017年	連結子会社 5 社を吸収合併し、グループ新体制を発足 本社移転

出所：ホームページよりフィスコ作成

3. グループ概要

同社は 2017 年 4 月に子会社 5 社（（株）クレオマーケティング、（株）クレオソリューション、（株）クレオネットワークス、（株）クレオサンライズ、イアス（株））を吸収合併するとともに、子会社に分散していた製品・サービス、知識や技術を集約し、シナジー効果を最大限に発揮するため、3 つのカンパニーに組織・事業を再編した。

2017 年 4 月以降事業セグメント



出所：決算説明会資料より掲載

会社概要

4. 強み・特性

同社の強みを4点挙げる。1点目は官公庁や自治体、企業の基幹業務システム、ETC・パーキングなどの組み込みシステム、といった安定性や安全性が特に求められるシステムに長年取り組んできたことで、スキルやノウハウを蓄積できたことである。2点目はパッケージソフトの開発販売、システム受託開発、システム保守・運用、サポート、というように複数の事業ポートフォリオを持つことで、過去20年間大きく売上を減少させることなく安定的に事業を継続できてきたことである。3点目は40年超の社歴と先に掲げた長年のシステム開発・運用を通じて、大手優良顧客との強固な関係性が築けたことである。そして4点目はこれらの結果、安定的な収益基盤が作れ、優れた財務体質となり無借金経営を実現しており、新規事業に取り組みやすい財政基盤が整っていることである。

クレオグループの強み

創業 40 年のノウハウの蓄積

4 事業のポートフォリオ

沢山の優良なお客様

豊富なキャッシュ・無借金経営

出所：「100年企業を目指して」から掲載

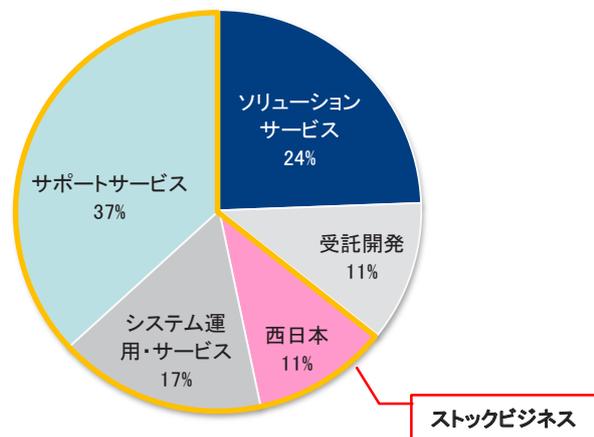
なお、同社の事業特性として、ソリューションサービス事業で人事給与・会計ソリューションが新年度からの切替に備えて年度末に導入が集中すること、受託開発事業で官公庁向けシステム開発が年度末に納期が集中すること、などから第4四半期に営業利益の計上が集中する傾向がある。この傾向に対しては、同社の株主でもあるアマノとの取引を増やすことで利益計上タイミングの平準化を図るとともに、4半期ごとの事業別損益計画を開示するなど株主の理解促進を図ることで対策している。

■ 事業概要

ソリューション、受託開発、システム運用、などで バランスよい事業ポートフォリオを構築

2018年3月期の事業別売上構成を確認すると、サポートサービス、システム運用・サービスというストックビジネスで65%の収益を上げており、同社の収益基盤が安定していることが分かる。

事業別売上構成(2018年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

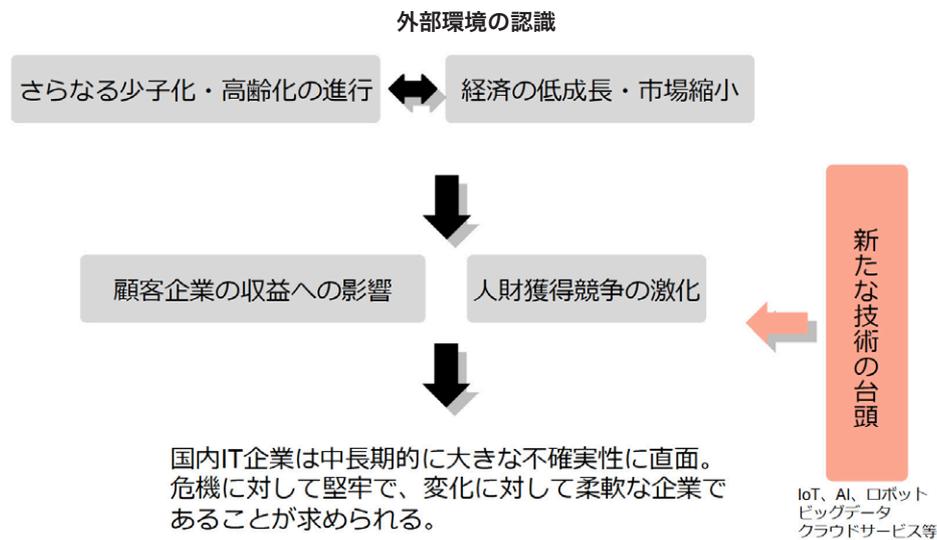
事業セグメント概要

事業名	事業概要
ソリューションサービス	人事給与・会計ソリューション「ZeeM」を始めとするソリューションサービスを提供
受託開発	富士通グループ、アマノを始めとする大手企業に対してシステム受託開発サービスを提供
西日本	名古屋以西の顧客に対して自社製品・サービスの販売及び受託開発サービスを提供
システム運用・サービス	主に国内大手ポータルサイト事業者に対してシステム開発・保守・運用サービスを提供
サポートサービス	ヘルプデスク、テクニカルサポートを中心としたサポート&サービス及び、社会調査、市場調査などのコールセンターサービスを提供

出所：会社資料よりフィスコ作成

市場環境

少子高齢化が進み、低成長経済及び市場縮小という傾向が、顧客企業の収益や、人材獲得競争の激化に影響を与えている。加えて、ICTによる各種社会インフラの高度化、幅広い産業でのIoT、ビッグデータ、AI、ロボット技術への注力、働き方改革の取り組みにおけるICTの活用など、国内IT企業は中長期的に大きな不確実性に直面しており、危機に対して堅牢で、変化に対して柔軟な企業であることが求められている。



出所：中期経営計画資料より掲載

業績動向

2018年3月期は受託開発事業で減収も他事業好調で 全体では増収増益、特に営業利益は30%超の大幅増益

1. 2018年3月期業績概要

(1) 業績

2018年3月期の連結業績を見ると、売上高 12,268 百万円（前期比 6.1% 増、計画比 1.9% 減）、営業利益 410 百万円（前期比 38.5% 増、計画比 2.5% 増）、経常利益 457 百万円（前期比 37.2% 増、計画比 11.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 305 百万円（前期比 14.2% 増、計画比 8.9% 増）となった。受託開発事業において大手既存顧客からの受注を見込んでいた大型案件の失注により、売上高が計画を下回ったが、ほかのすべての事業において前期比増収増益を達成したことで営業利益、経常利益は前期比で 30% を越える大幅増益となった。

業績動向

売上高については計画を下回ったものの各利益が計画を上回ったことは、2018年3月期からの新体制において複数の事業におけるリスクの分散、相互補充が適切に行われたためであり、中期経営計画に基づく事業運営は想定どおりの成果を得ていると当社では分析している。

2018年3月期業績

(単位：百万円)

	17/3 期		計画	18/3 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	11,559	100.0%	12,500	12,268	100%	106.1%	98.1%
売上原価	9,272	80.2%	-	9,722	79.2%	-	-
販管費	1,990	17.2%	-	2,545	20.7%	-	-
営業利益	296	2.6%	400	410	3.3%	138.5%	102.5%
経常利益	333	2.9%	410	457	3.7%	137.2%	111.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	267	2.3%	280	305	2.5%	114.2%	108.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント別

セグメント別の業績は以下のとおりである。売上高を見ると受託開発は2018年3月期第1四半期に発生した既存大手顧客を介して受注する官庁案件での入札辞退の影響を受け減収となった。ソリューションサービスは事業・組織再編により製品・サービスの複合的な営業提案が可能になったこと、システム運用・サービスは既存顧客からの受注増加、サポートサービス事業はコールセンターサービスの受注拡大、西日本は既存顧客からの受託開発案件増加などにより、ほかの事業はすべて前期比増収となった。計画比でもソリューションサービスがわずかに下回ったものの、その他は増収となり、全体ではほぼ計画どおりの数字となった。

なお、受託開発については、売上計画は未達であったが、受注計画は目標を達成しており、2019年3月期は当期の受注残もあるために順調なスタートが可能とみられる。

セグメント別売上高 (2018年3月期)

(単位：百万円)

	17/3 期		18/3 期		
	実績	計画	実績	前期比	計画比
売上高	11,559	12,500	12,268	106.1%	98.1%
ソリューションサービス	2,866	3,160	3,018	105.3%	95.5%
受託開発	1,537	1,750	1,404	91.3%	80.2%
西日本	1,234	1,320	1,378	111.7%	104.4%
システム運用・サービス	1,719	1,990	2,049	119.2%	103.0%
サポートサービス	4,200	4,400	4,417	105.2%	100.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別営業利益を見ると、受託開発は売上高減少の影響を受けて減益であった。その他を見ると、特にソリューションサービスが事業・組織再編により費用最適化の効果もあり伸びが大きく前期比208.0%と利益が倍増した。西日本、システム運用・サービス、サポートサービスも増益で、全体でも計画比前期比とも増益となった。

業績動向

セグメント別損益 (2018年3月期)

(単位:百万円)

	17/3 期		18/3 期		
	実績	計画	実績	前期比	計画比
セグメント利益 (営業利益)	296	400	410	138.5%	102.5%
ソリューションサービス	199	384	414	208.0%	107.8%
受託開発	351	377	267	76.1%	70.8%
西日本	100	108	139	139.0%	128.7%
システム運用・サービス	120	130	133	110.8%	102.3%
サポートサービス	176	130	198	112.5%	152.3%

出所:決算短信よりフィスコ作成

財務体質は高い安全性を維持

2. 財務状況と経営指標

2018年3月期末の連結貸借対照表を確認すると、流動資産は主に現預金、受取手形、売掛金の増加により、6,457百万円（前期末比467百万円増）となった。固定資産は主にソフトウェアの減少により1,068百万円（前期末比197百万円減）となった。流動負債は主に賞与引当金の増加により2,067百万円（前期末比126百万円増）となった。固定負債は主にリース債務の減少により、142百万円（前期末比12百万円減）となった。純資産は主に親会社株主に帰属する当期純利益の増加の影響もあり、5,315百万円（前期末比155百万円増）となった。

なお、当期末も無借金を継続している。安全性を示す数値を見ると、流動比率は300%超と高い水準を保っており、また、自己資本比率も70%台で推移しており、財務的な安全性については問題ない。

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	17/3 期末	18/3 期末	増減額
流動資産	5,990	6,457	467
（現預金）	3,328	3,483	155
固定資産	1,265	1,068	-197
総資産	7,255	7,525	270
流動負債	1,941	2,067	126
固定負債	154	142	-12
（有利子負債）	0	0	0
負債合計	2,095	2,210	115
純資産	5,160	5,315	155
(安全性)			
流動比率	308.6%	312.4%	3.8pt
自己資本比率	70.7%	70.2%	-0.5pt
有利子負債比率	0.0%	0.0%	0.0pt

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年3月期は合併効果がさらに進み、 中期経営計画の中間年度の目標達成を目指す

● 2019年3月期連結業績見通し

2019年3月期の連結業績見通しは、売上高13,100百万円(前期比6.8%増)、営業利益570百万円(同38.8%増)、経常利益590百万円(同28.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益400百万円(同30.9%増)を見込んでいる。グループ組織再編による費用最適化に加え、複合的なサービスの営業提案による売上、利益拡大が継続し、売上高営業利益率は4.4%に上昇するなど収益力がさらに向上し、中期経営計画の目標数値達成を目指す。

2019年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	18/3期 実績	19/3期	
		計画	前期比
売上高	12,268	13,100	106.8%
営業利益	410	570	138.8%
経常利益	457	590	128.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	305	400	130.9%
売上高営業利益率	3.3%	4.4%	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業セグメント別の売上見込を見ると、ソリューションサービスと受託開発の増加割合が大きい。しかし、ソリューションサービスは既存顧客のクロスセルなど確度の高い案件が多いこと、受託開発については前期の受注残の対応が含まれていることに加え、前期の失注原因の分析を踏まえ、案件の分散化を図るなど対策を打っていることもあり、全体的には同社としては固めの数字と見ている。西日本、システム運用・サービス、サポートサービスも持続的拡大が見込まれることから、全体的にも固めの数字と見られる。

2019年3月期セグメント別売上見込

(単位：百万円)

	18/3期 実績	19/3期	
		計画	前期比
売上高	12,268	13,100	106.8%
ソリューションサービス	3,018	3,400	112.6%
受託開発	1,404	1,700	121.0%
西日本	1,378	1,500	108.8%
システム運用・サービス	2,049	2,200	107.3%
サポートサービス	4,417	4,500	101.9%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

事業セグメント別の営業利益については、合併による費用最適化がさらに進み、加えて製品連携による統合サービス提案の増加などグループ総合力が高まることで達成を見込んでいる。

2019年3月期セグメント別利益見込

(単位：百万円)

	18/3 期		19/3 期	
	実績		計画	前期比
セグメント利益(営業利益)	410		570	138.8%
ソリューションサービス	414		500	120.6%
受託開発	267		360	134.6%
西日本	139		140	100.1%
システム運用・サービス	133		150	112.0%
サポートサービス	198		210	106.0%

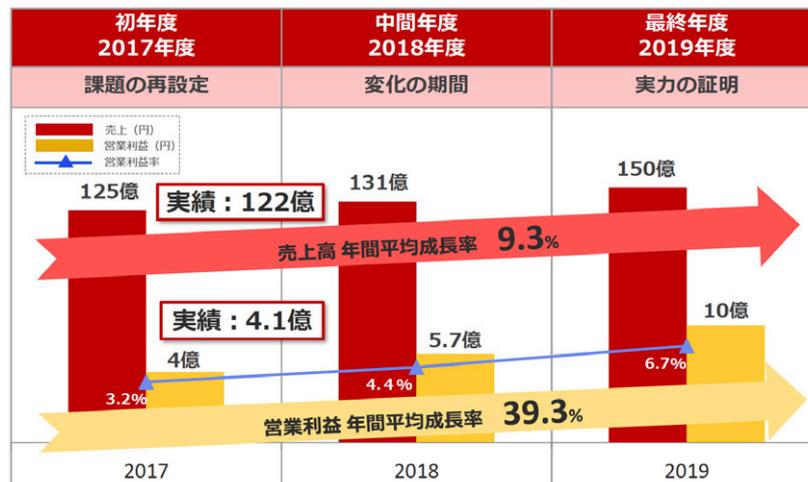
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

安定事業の持続的成長に加え、新規事業の事業化・拡大を推進し、100年企業を目指す。

同社は2017年4月に持続的成長のための事業ポートフォリオの転換に着手した。安定的収益基盤の収益を生かし、長期的に大きな事業拡大の可能性のあるソリューションサービス事業や、新規事業のための研究開発に注力し、長期的な成長ドライバーと成り得る事業の改革、育成への取り組みを始めた。2020年3月期(2019年度)には売上高15,000百万円、営業利益1,000百万円を達成し、100年企業を目指して堅実な成長を図る計画である。

中期経営計画 中間年度目標

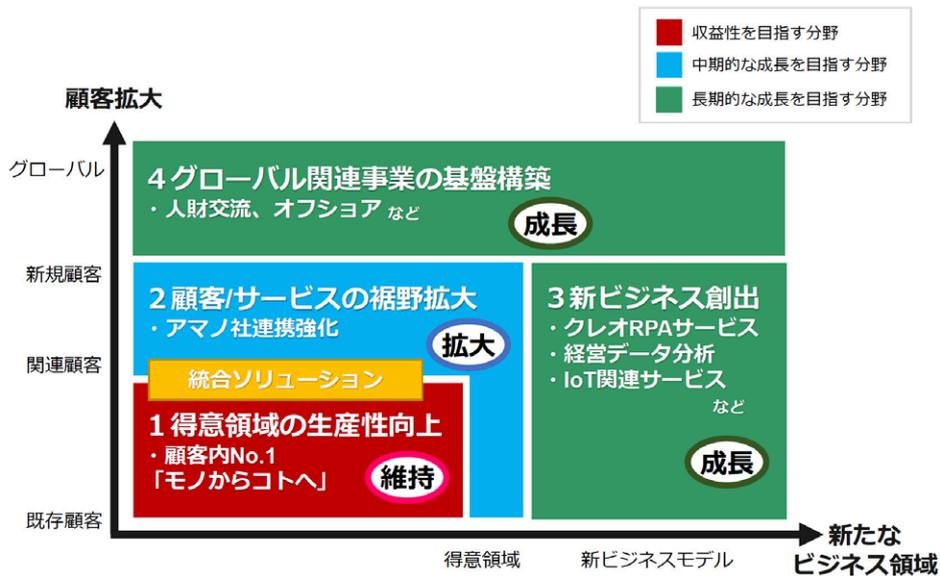


出所：決算説明会資料より掲載

中長期の成長戦略

同社の成長戦略のイメージは以下のとおりである。既存顧客に対し得意領域である統合ソリューション提案のクロスセルを行うことなどにより収益基盤を厚くし、次に株主であるアマノと協業してアマノの顧客基盤への提案を行うことで顧客・サービスの裾野を拡大する。これらの顧客に対しクレオ RPA サービスや経営データ分析など創出した新ビジネスを提供することで新たなビジネス基盤を作り、その後にグローバル関連事業の基盤を構築・拡大していく計画である。

成長戦略イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

同社の掲げる成長戦略について

1. 顧客内 No.1 への取り組み

顧客内 No.1 への取り組みとして IT サービスや製品といった「モノ」の提供に加えて、経営革新と業務改善を組み合わせた統合ソリューションというサービス、「コト」の提供にシフトし、顧客の課題に総合的に対応できる「IT コンシェルジュ」を目指し、顧客内 No.1 の確保を狙う。点だった製品を線でつなぎ、統合サービスとして提供することで、クロスセルを狙う。

中長期の成長戦略

顧客内 No.1 への取り組み

「モノ」から「コト」へ、顧客内No.1へ向けた取り組み

製品（モノ）の販売だけでなく、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）



出所：決算説明会資料より掲載

2. 顧客 / サービスの裾野拡大

同社の大株主でもあり中小・中堅企業向け就業管理システムに強みを持つアマノと協業し、アマノの営業力を生かして顧客 / サービスの裾野拡大を図っている。

3. 新ビジネス創出：クレオ RPA サービス

同社は RPA 分野のリーディングカンパニーである RPA テクノロジーズ (株) が提供する「BizRobo!」を採用、ERP と BPM (Business Process Management : 業務プロセス管理・統制) のノウハウを組み合わせ、顧客がより効果的に業務自動化を推進できる RPA サービスの提供を開始した。

同社開催のセミナーへの出席申込みは多くあり、ユーザーの関心は高く、注目度が高いことがうかがわれる。販売初年度は、基幹パッケージ「ZeeM (ジーム)」とビジネスプロセス管理ツール「BIZ PLATFORM (ビズプラットフォーム)」のユーザーを中心に 200 社の契約を目指し、3 年間で 800 社の契約を目指す。

クレオ | 2018年6月22日(金)
 9698 東証 JASDAQ | https://www.creo.co.jp/

中長期の成長戦略

クレオ RPA サービス

注力サービス紹介：「クレオRPAサービス」

RPA × ERP

業務適正化
支援

CREO-RPAなら、基幹業務の自動化も可能！

クレオ・RPAサービスは、エンタープライズ向けERPとBPMのノウハウと、サーバー管理型RPA (BizRobo!) を組み合わせ、基幹業務領域の「業務自動化」を可能にしたクラウド型RPAサービスです。

内部統制対応を実現する3つのポイント

1. BPM (業務プロセス管理・統制)
2. 管理者支援機能 (リリース・QA)
3. 集中管理型RPA (BizRobo!)

<特長>

- ・人とロボットが混在した業務プロセスの可視化と統制を実現 (将来のAI投入によるデジタルトランスフォーメーションに備えます)
- ・内部統制対応機能 (ロボット作成・リリース管理、問い合わせ管理) による基幹業務領域の自動化ニーズに対応
- ・部門向け (経理、人事、IT) ロボットテンプレートを標準装備 業務コンサルティングを提供 (RPAの早期稼働+業務適正化支援)
- ・PoC (効果検証) 支援をサービス化
- ・ロボットの利用時間に応じた従量課金制で、ROI適正化に貢献



出所：決算説明会資料より掲載

4. クレオユーザー会

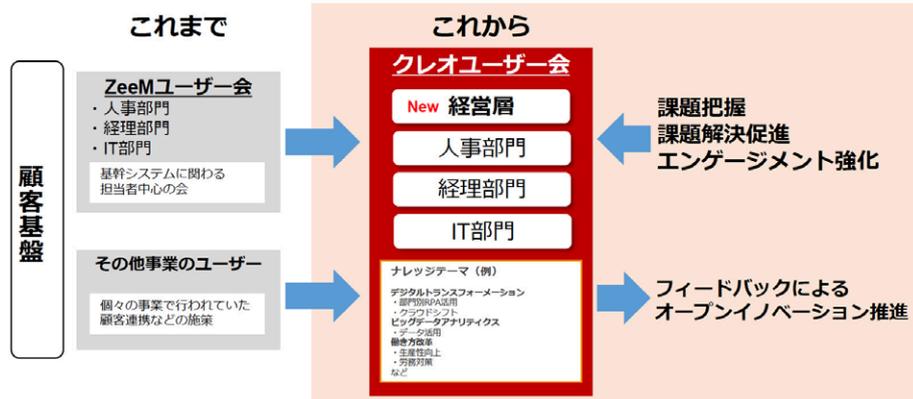
これまでは ZeeM ユーザー会として活動していたが、2018 年度よりクレオユーザー会としてリニューアルし、新たに経営層も巻き込んでいく。トップダウンでのアプローチも加えることで、顧客との関係性を強め、経営課題から業務課題まで幅広く相談に乗れる IT コンシェルジュになり、顧客内での No.1 を目指す。これらの取り組みにより、短期的な収益力の向上に加えて、中長期的な成長を狙う。

中長期の成長戦略

クレオユーザー会

顧客とのエンゲージメント強化：「クレオユーザー会」

クレオユーザー会は、お客様内のNo.1を目指し、経営課題から業務課題まで幅広くご相談に乗れるITコンシェルジュになるため、お客様とより強い関係性を結ぶ。



これまでのZeeMユーザー会（人事・経理部門）の活動実績とノウハウを基に、2018年度よりクレオユーザー会としてリニューアル。すべてのクレオユーザーを対象に、人事部門、経理部門、IT部門、経営層向けに有益な情報を提供予定。

出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

連結配当性向 40% 維持を狙う

同社では株主への剰余金処分を経営の重要な政策の1つと考えている。配当については長期的な視点に立ち、連結業績に応じた安定的な利益の配分を基本方針としている。株主への長期的な利益還元をさらに充実させるため、連結配当性向 40% を目標としており、2018年3月期は15.0円の配当を実施し、連結配当性向は40.8%であった。2019年3月期は年間20円の配当（連結配当性向41.6%）を計画している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ