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 >>>

2017 年 9 月 4 日（月）

執筆：客員アナリスト
内山崇行
FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**

FISCO
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 月期第 1 四半期業績及び通期見通し 01
3. 今後の見通し 01
■会社概要 02
1. 会社概要 02
2. 沿革 03
3. グループ概要 03
4. 強み 04
5. 市場環境 04
■業績動向 05
1. 2018 年 3 月期第 1 四半期業績概要 05
2. 財務状況と経営指標 08
■今後の見通し 08
● 2018 年 3 月期業績見通し 08
■中長期の成長戦略 10
1. 安定事業 10
2. 既存事業 11
3. 新規事業 12
■株主還元策 12

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

安定収益基盤を軸に、既存事業強化や新規事業創出に取り組み持続的な成長を図る

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。

1. 事業概要及び同社の強み

同社は 2017 年 4 月にグループ再編を行い、同社及び連結子会社 4 社のグループとなった。人事給与・会計パッケージ「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たことである。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いることである。

2. 2018 年 3 月期第 1 四半期業績及び通期見通し

2018 年 3 月期第 1 四半期の業績は、売上高は 2,577 百万円（前年同期比 6.5%、計画比 -2.0%）、営業損益は 115 百万円の損失（前年同期比 3 百万円増、計画比 15 百万円増）、経常損益は 111 百万円の損失（前年同期比 10 百万円減、計画比 9 百万円増）、親会社株主に帰属する四半期純損益は 127 百万円の損失（前年同期比 13 百万円減、計画比 23 百万円増）となっている。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、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などから第 4 四半期に売上計上が集中する傾向がある。このため、第 1 四半期時点では利益がマイナスではあるが、おおむね計画どおりと捉えており、通期予想は売上高 12,500 百万円、営業利益 400 百万円、経常利益 410 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 280 百万円と 2017 年 5 月に公表した予想を据え置いている。

3. 今後の見通し

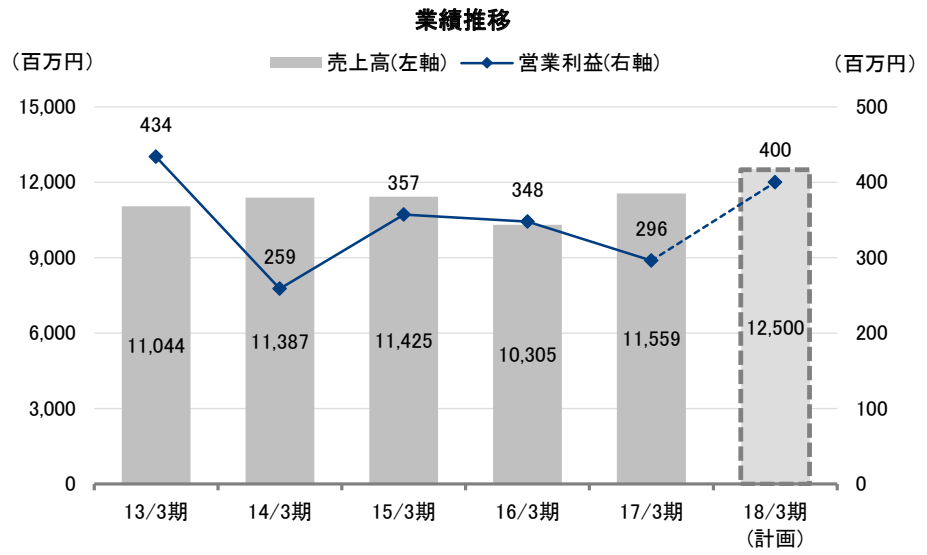
同社は、2016 年 12 月に 2018 年 3 月期から 2020 年 3 月期の 3 ヶ年の中期経営計画を発表した。2024 年に迎える創業 50 年を前に、この節目に向けての最初の 3 年間と位置付け、2017 年 4 月にグループ再編を行い、持続的な成長を可能とするために新たな改革に着手した。受託開発事業、システム運用・サポート事業などの安定的な基盤での収益を活用し、ソリューションサービス事業の営業戦略、サービス戦略の見直しや、新規事業に投資するなど、長期的な成長ドライバーとなり得る事業の改革・育成に重点を置き、取り組みを始めている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

Key Points

- 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などをバランスよく展開
- 2018 年 3 月期第 1 四半期は受託開発事業での既存顧客の受注減で増収減益もおおむね計画どおり
- 安定事業基盤の収益を生かし長期的成長を図り、既存事業強化や新規事業創出に着手



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などの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 <6436> と関係性が深く、両社が同社株式の約 4 割を保持している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 沿革

1974 年に株式会社東海クリエイトとして設立され、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。1889 年に社名をラテン語で「創造」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（株）筆まめを売却し法人向け体制を強化している。

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

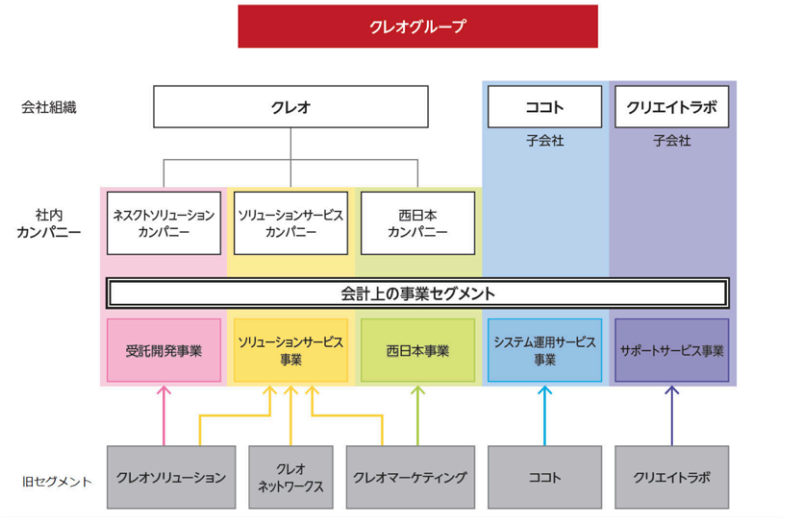
出所：ホームページよりフィスコ作成

3. グループ概要

同社は 2017 年 4 月に連結子会社 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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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

4. 強み

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してきたことである。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。そしてこれらの結果、安定的な収益基盤が構築でき、優れた財務体質となり無借金経営を実現できていることが、4 点目の強みと考えられる。

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

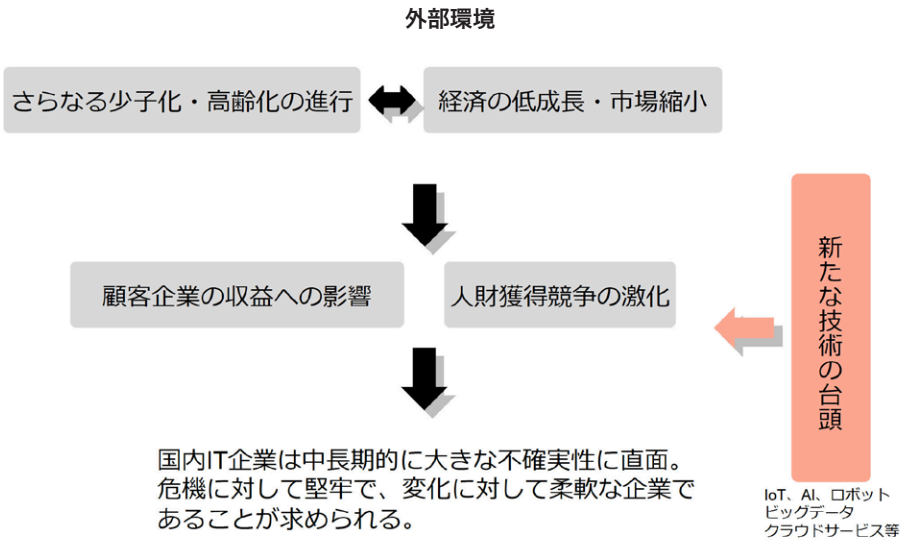
出所：会社資料よりフィスコ作成

5. 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、人財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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要



出所：中期経営計画より掲載

業績動向

2018 年 3 月期第 1 四半期は受託開発事業での既存顧客の受注減で、増収減益もおおむね計画どおり

1. 2018 年 3 月期第 1 四半期業績概要

2018 年 3 月期第 1 四半期の業績を見ると、売上高は 2,577 百万円（前年同期比 6.5%、計画比 -2.0%）、営業損益は 115 百万円の損失（前年同期比 3 百万円増、計画比 15 百万円増）、経常損益は 111 百万円の損失（前年同期比 10 百万円減、計画比 9 百万円増）、親会社株主に帰属する四半期純損益は 127 百万円の損失（前年同期比 13 百万円減、計画比 23 百万円増）となっている。サポートサービス事業、システム運用・サービス事業の伸長などにより前期比増収も、受託開発事業の減益、助成金収入の期ずれ、連結納税非対象子会社の増益による税負担増加などにより前期比減益となっている。しかし、同社の売上計上が第 4 四半期に集中するということもあり、現状ではおおむね計画どおりに推移していると思料される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2018 年 3 月期第 1 四半期業績

（単位：百万円）

	17/3 期 1Q		18/3 期 1Q				
	実績	対売上比	計画	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	2,420	100.0%	2,630	2,577	100.0%	6.5%	-2.0%
売上原価	2,038	84.2%	-	2,144	83.2%	5.2%	-
販管費	501	20.7%	-	548	20.7%	9.4%	-
営業利益	-118	-4.9%	-130	-115	-4.9%	-	-
経常利益	-101	-4.2%	-120	-111	-4.3%	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	-114	-4.7%	-150	-127	-4.9%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別業績（2018 年 3 月期第 1 四半期）

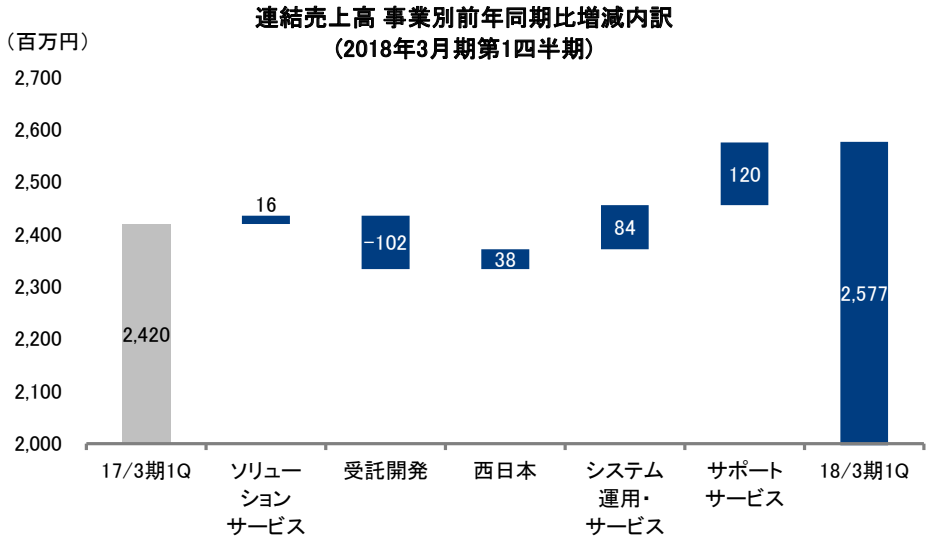
（単位：百万円）

	17/3 期 1Q	18/3 期 1Q	
	実績	実績	前年同期比
売上高	2,420	2,577	6.5%
ソリューションサービス	609	626	2.7%
受託開発	274	172	-37.1%
西日本	210	248	18.1%
システム運用・サービス	395	479	21.3%
サポートサービス	929	1,050	12.9%
セグメント利益（営業利益）	-118	-115	-
ソリューションサービス	-3	16	-
受託開発	17	4	-76.7%
西日本	-1	7	-
システム運用・サービス	-4	23	-
サポートサービス	37	29	-21.8%
本社経費等	-165	-196	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

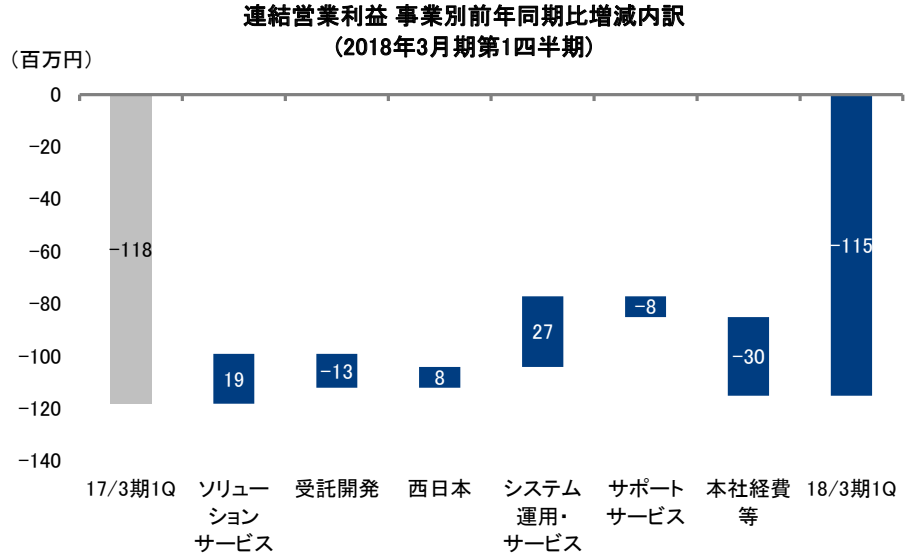
売上高を見ると、受託開発事業において、既存大手顧客（富士通）からの案件受注減少の影響を受け減収となった。一方、システム運用・サービス事業が既存顧客からの受注増加、サポートサービス事業がコールセンターサービスの受注拡大により増収となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

営業利益はソリューションサービス事業において収益性の高い「ZeeM」販売が増加したこと、システム運用・サービス事業が既存顧客からの受注増加したことで増益となったが、新規事業のための研究開発投資や子会社合併に伴う間接部門人員の集約による人件費増などにより、全体では減益となった。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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 月期第 1 四半期は、流動資産は主に受取手形及び売掛金が減少したことで、369 百万円減少している。固定資産については無形固定資産の償却により、72 百万円の減少となった。流動負債については賞与引当金が減少したことで、153 百万円の減少となった。純資産については親会社株主に帰属する四半期純損失と配当金支払いにより 280 百万円の減少となった。なお、無借金で、300% 超の高い流動比率を保っており、財務的な安全性については問題ないと思料される。

連結貸借対照表、経営指標

（単位：百万円）

	17/3 期	18/3 期 1Q 末	増減額
流動資産	5,990	5,621	-369
（現預金）	3,328	3,594	266
固定資産	1,265	1,192	-72
総資産	7,255	6,813	-442
流動負債	1,941	1,787	-153
固定負債	154	145	-9
（有利子負債）	-	-	-
負債合計	2,095	1,933	-162
純資産	5,160	4,880	-280
（安全性）			
流動比率	308.6%	314.5%	5.9%
自己資本比率	70.7%	71.2%	0.5%
有利子負債比率	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2018 年 3 月期は合併によるシナジー効果を固めに見込む

● 2018 年 3 月期業績見通し

2018 年 3 月期の業績見通しは、売上高 12,500 百万円（前期比 8.1% 増）、営業利益 400 百万円（同 34.8% 増）、経常利益 410 百万円（同 22.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 280 百万円（同 3.9% 増）と増収増益を見込んでいる。各事業が堅実に伸長する見通しだが、中期経営計画達成に向けた投資を行うこと、グループ再編によるシナジー効果が出るまでには 2 ～ 3 年かかると見込んでいることから、2018 年 3 月期の計画は固めに見込んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2018 年 3 月期業績見通し（全社）

（単位：百万円）

	17/3 期 実績	18/3 期 予想	18/3 期 前期比
売上高	11,559	12,500	8.1%
営業利益	296	400	34.8%
営業利益率	2.6%	3.2%	–
経常利益	333	410	22.9%
経常利益率	2.9%	3.3%	–
親会社株主に帰属する当期純利益	267	280	3.9%
当期純利益率	2.3%	2.2%	–

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業別の増減要因を見ると、サポートサービス事業は前期特需案件の反動減により減益を見込むが、その他の事業は通期で増収増益を見込んでいる。また、本社経費については、新規事業のための研究開発投資、子会社合併による間接部門人員の集約による人件費増などもあり、増加見込みである。

2018 年 3 月期業績見通し（事業別）

（単位：百万円）

	17/3 期 実績	18/3 期 予想	18/3 期 前期比
売上高	11,559	12,500	8.1%
ソリューションサービス	2,802	3,160	12.8%
受託開発	1,646	1,750	6.3%
西日本	1,234	1,320	6.9%
システム運用・サービス	1,720	1,990	15.7%
サポートサービス	4,413	4,400	-0.3%
連結相殺等	-257	-120	-
セグメント利益（営業利益）	296	400	34.8%
ソリューションサービス	247	384	55.7%
受託開発	359	377	5.0%
西日本	99	108	9.6%
システム運用・サービス	120	130	8.1%
サポートサービス	177	130	-26.4%
本社経費等	-704	-729	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

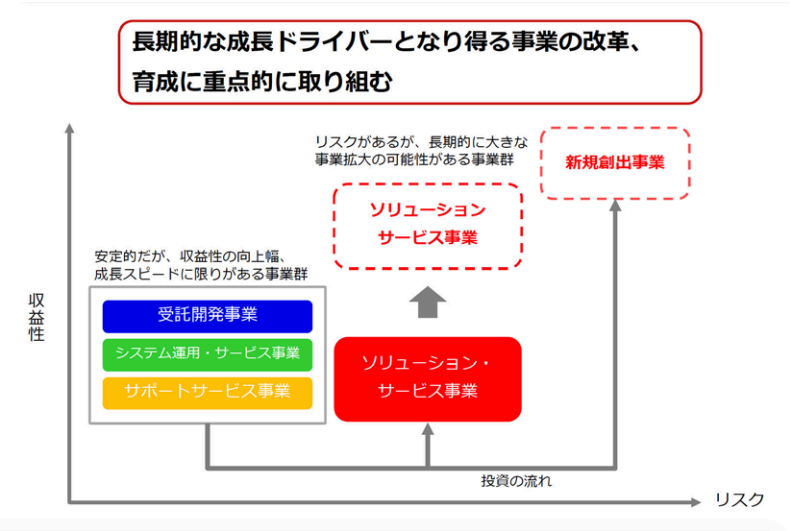
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中長期の成長戦略

安定事業基盤の収益を生かし、既存事業強化や新規事業創出に着手することにより長期的な成長を図る

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が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投資し、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。

中期経営計画期間中の重点事業



出所：決算説明会資料より掲載

1. 安定事業

安定的な事業基盤である受託開発事業、西日本事業、システム運用・サービス事業、サポートサービス事業では次のことに取り組み、売上拡大・収益性向上に努める。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

安定事業での当期収益向上要因と今後に向けた取り組み

■ 受託開発事業
- 富士通グループ経由の大型案件の受注(当社が強みとする社会基盤・公共分野)
- 文教、ヘルスケアなど新規分野の受注拡大
- アマノ社との取引拡大
- 富士通グループの AI プロジェクトへの参画

■ 西日本事業
- 富士通グループ経由の案件受注を関西地区から中部地区にも拡大
- 高度道路交通システム・道路料金収受システム・物流システム分野での受注拡大
- アマノ社からのパーキングシステム開発受注を拡大

■ システム運用・サービス事業
- ヤフー社およびそのグループ会社との取引領域拡大

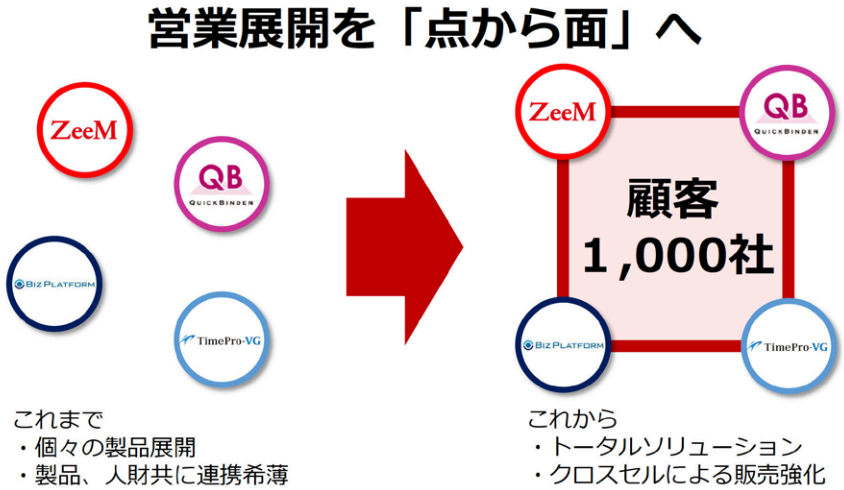
■ サポートサービス事業
- アマノ社からのサポートコールセンター業務受託分野の拡大
- 電子カルテシステムサポートなど医療分野での顧客拡大
- アウトバウンドコールセンターでの EC 事業者向けサービスの拡大

出所：決算説明会資料より掲載

2. 既存事業

ソリューションサービス事業では、子会社の合併･再編により、各社に分散していたソリューションを集約し、トータルソリューション、クロスセルによる既存顧客の顧客単価の増加で収益拡大、利益率の向上を図る。ここでは、人事･給与システムに強みを持つアマノとの協業を全面的に生かし、他社とは異なる同社ならではの展開を図る。

ソリューションサービス事業における取り組み



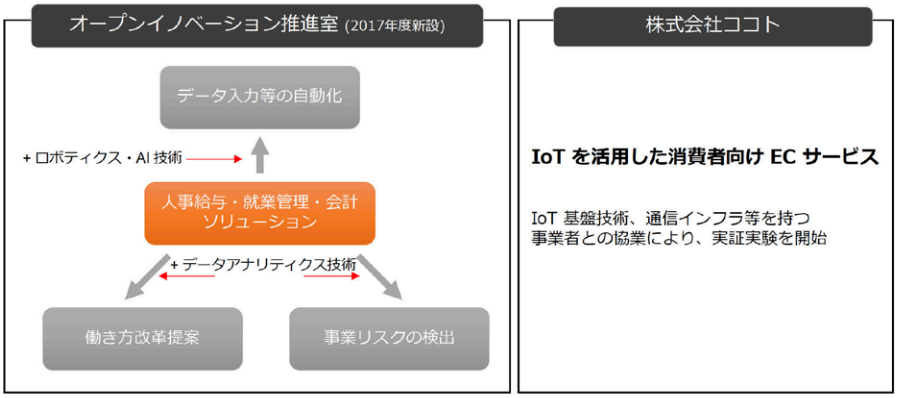
出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 新規事業

先端技術への取り組みを通じて、先進的・独創的なサービスを開発し、長期的にグループの新たな柱と成り得る事業を創出する。既に導入済みの人事給与・就業管理・会計ソリューションを通じて得られた各種企業のデータを分析し、改善提案を行うこと、ロボティクス・AI の技術を生かして、人手によるデータ入力作業の半自動化による負荷軽減などに取り組んでいる。海外リソースの活用、海外への事業展開や先端技術の活用など、安定的な財務基盤を生かし、M&A などで短期的に事業を拡大することも今後の可能性として考えられる。

新規事業創出への取り組み



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、2017 年 3 月期は 13 円の配当を実施した。2018 年 3 月期は年間 14 円の配当を計画している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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にお願いします。

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