

---

# 2012年3月期 決算説明会

---

2012年5月25日

株式会社 **クロスキャット**

*Cross Computer Application Technology*

---

# 前期決算の概要

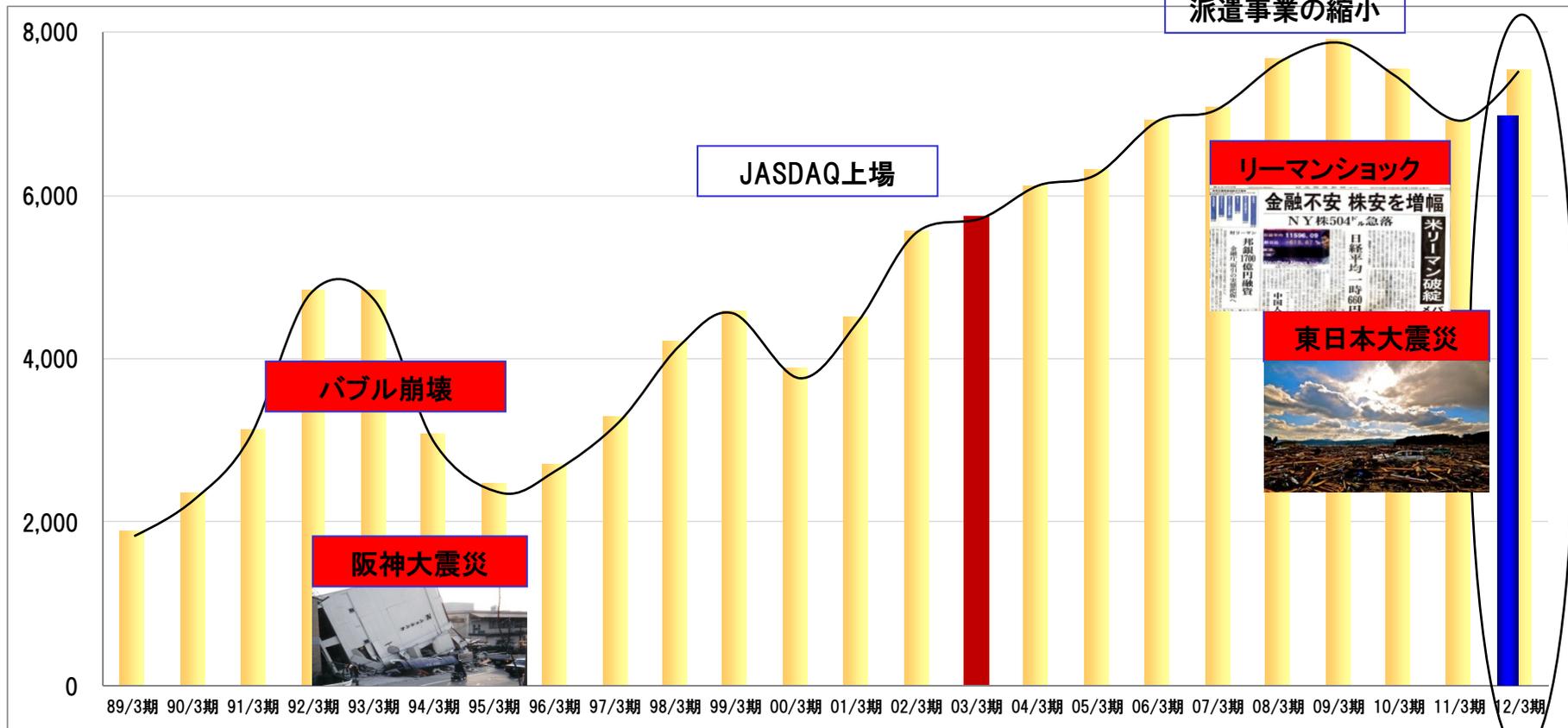
---



# 売上高の推移

2012年3月期  
 震災影響を克服し、  
 上方修正  
 売上高70億円→75億円  
 営業利益1.8億円→2.6億円

百万円



派遣事業の縮小

JASDAQ上場

バブル崩壊

阪神大震災

リーマンショック



東日本大震災



# 2012年3月期 決算概要

百万円、%

	2011年3月期 連結		2012年3月期 個別					
	金額	百分比	従来予想		実績			
			金額	百分比	金額	百分比	前期比	予想比
売上高	6,930	100.0	7,000	100.0	7,543	100.0	8.8	7.8
売上総利益	1,238	17.9	1,230	17.6	1,287	16.9	3.3	4.0
販管費	1,058	15.3	1,050	15.0	1,015	13.5	▲4.0	▲3.3
営業利益	180	2.6	180	2.6	263	3.5	46.1	46.3
経常利益	218	3.2	190	2.7	277	3.7	27.1	46.2
当期純利益	198	2.9	110	1.6	119	1.6	▲39.8	8.7

5月1日 上方修正

- ・ 子会社清算
- ・ 特益に保険金収入を計上

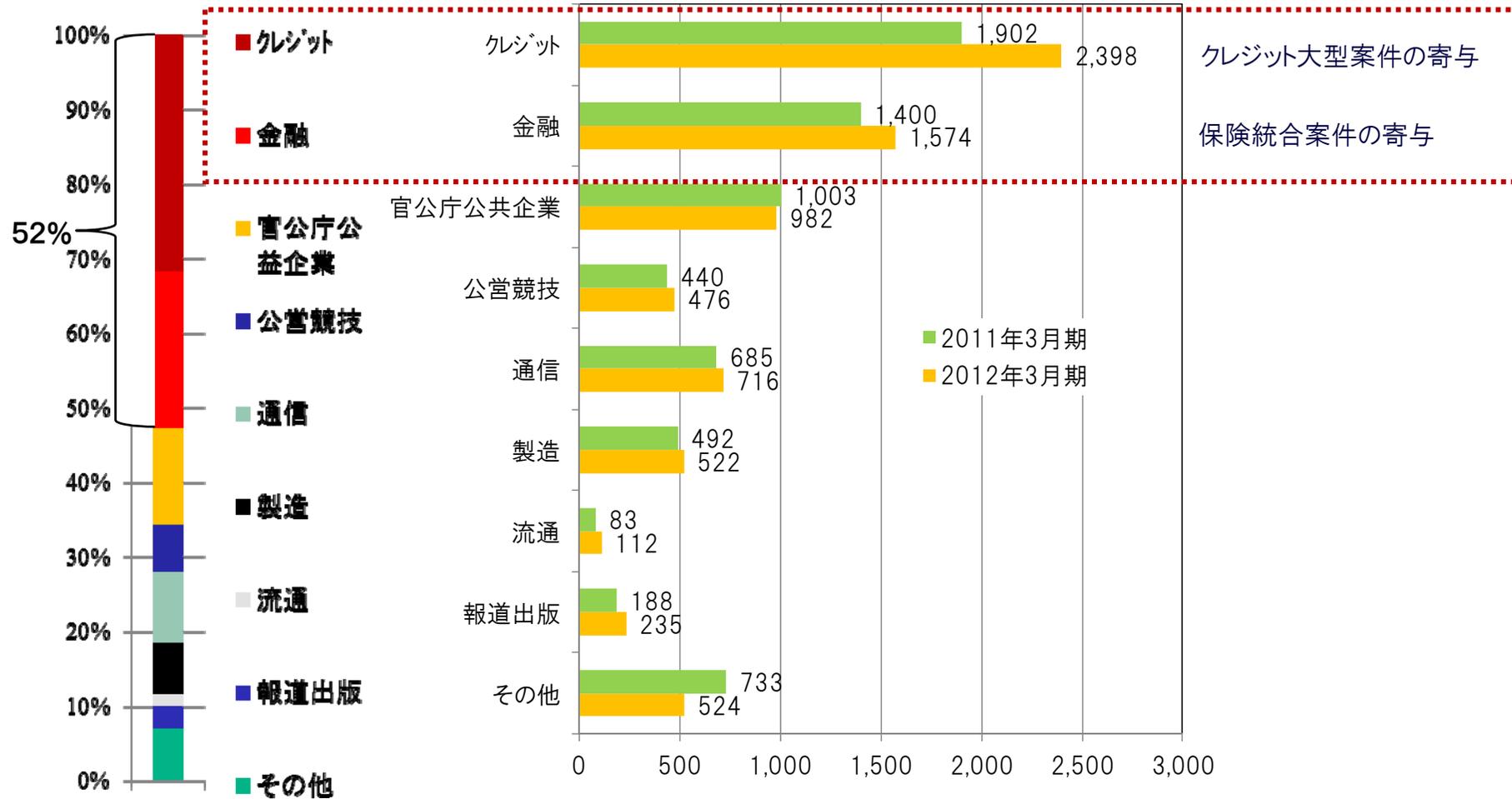
震災の影響を踏まえ、  
前期並みを予想

- ・ 好調なクレジット・保険に加え、仙台支店が健闘
- ・ 経費削減の取り組みが顕在化

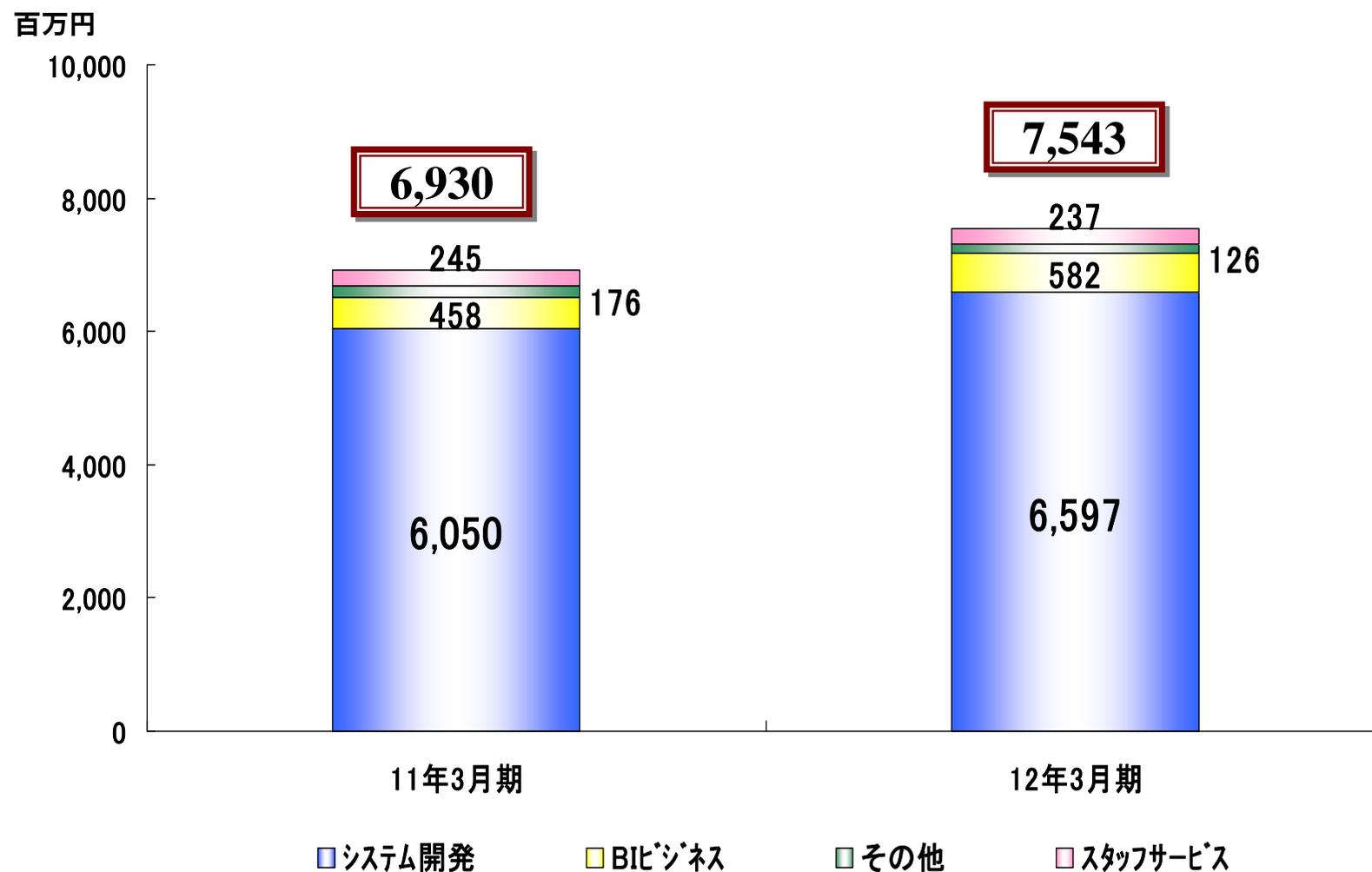
# 売上高 増減要因分析 ①業種別

2012年3月期 売上構成

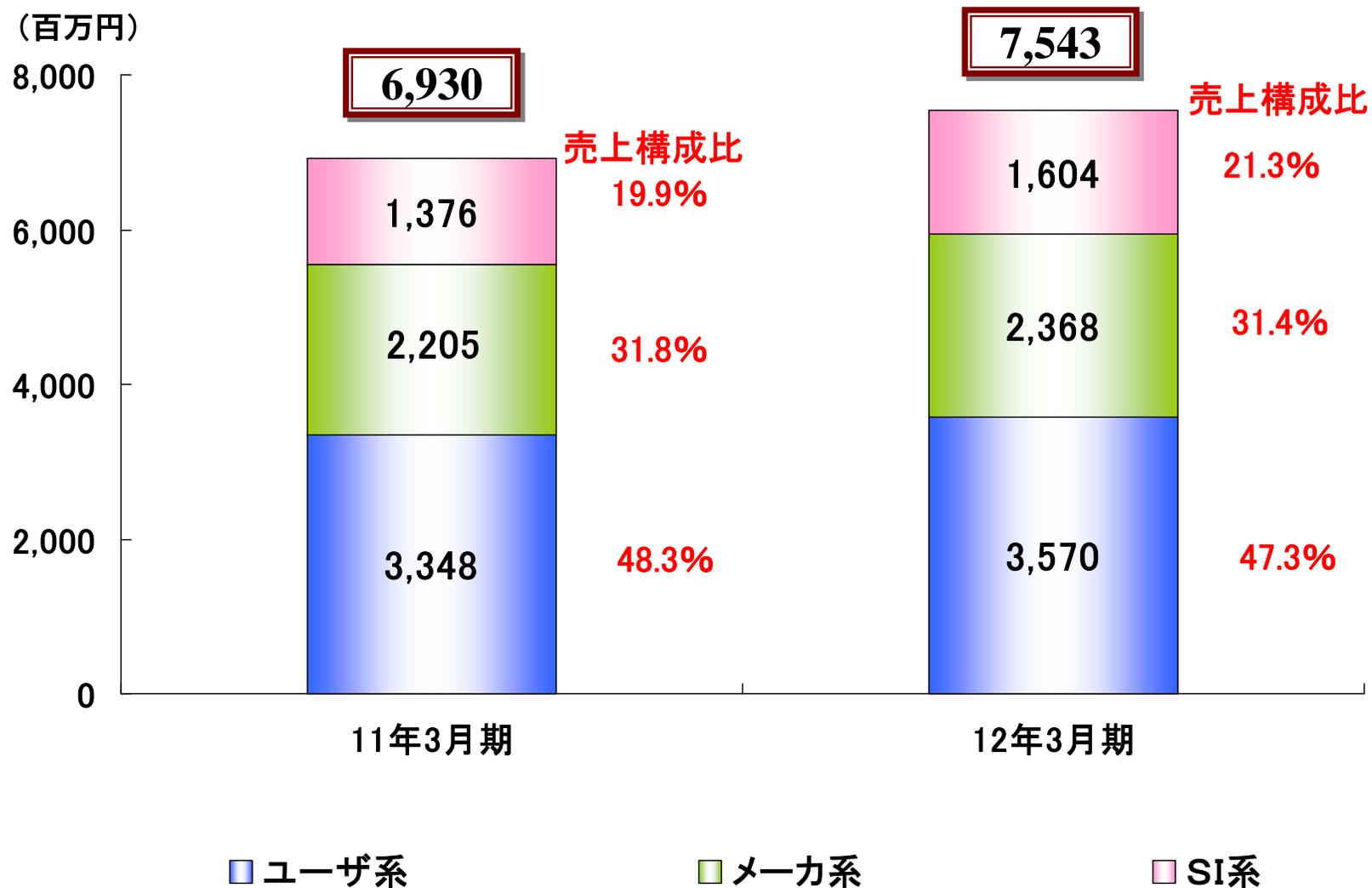
百万円



## 売上高 増減要因分析 ②事業別売上高

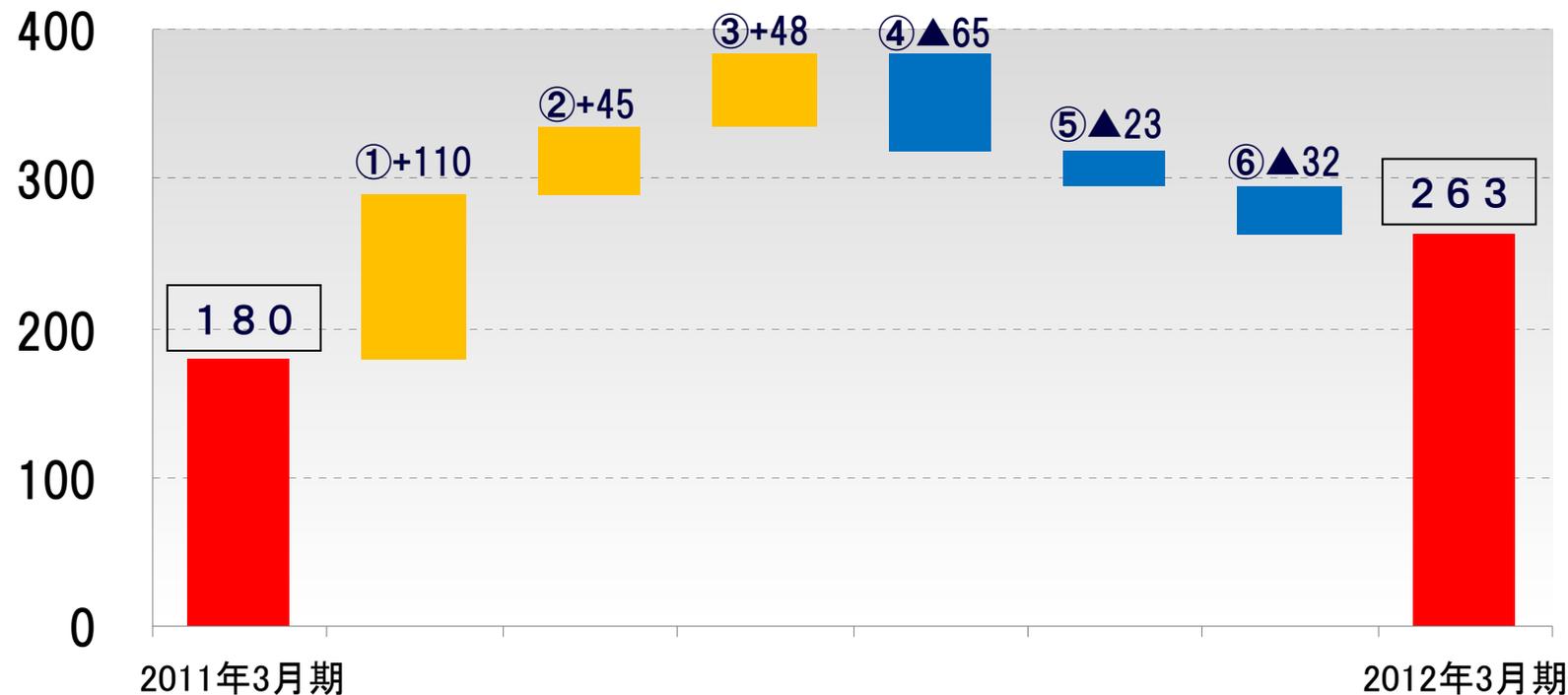


# 売上高 増減要因分析 ③契約先別 (全事業を対象に変更)



# 営業利益 増減要因分析(対前期比)

(百万円)



- ①増収効果 +110百万円  
②稼働率の向上 +45百万円  
③経費の削減 +48百万円 (内訳(百万円):販管費29、製造経費9、子会社10)  
④オフショア受注単価の影響 ▲65百万円  
⑤赤字の拡大 ▲23百万円  
⑥受注単価下落、その他 ▲32百万円

# 前期決算を振り返り

## 総括

- 震災影響を克服し、増収増益を達成
- 全社的なコスト意識の高まりと、各種取組みの効果が顕在化
- 今後の成長の牽引役となる新製品開発の強化に着手
- 当社の戦略ソリューションであるBIの進化の手ごたえ

## 課題

- システムトラブルや低採算プロジェクトの発生

---

# 今期の見通し

---



# 環境認識

## ユーザー動向

- 「ビッグデータ」への関心の高まり
- 「システムの所有から利用へ」  
～クラウドコンピューティングへの期待
- コスト削減要求の継続  
～オフショア開発の要請
- 提案力の有無による選別強化

## 業界構造

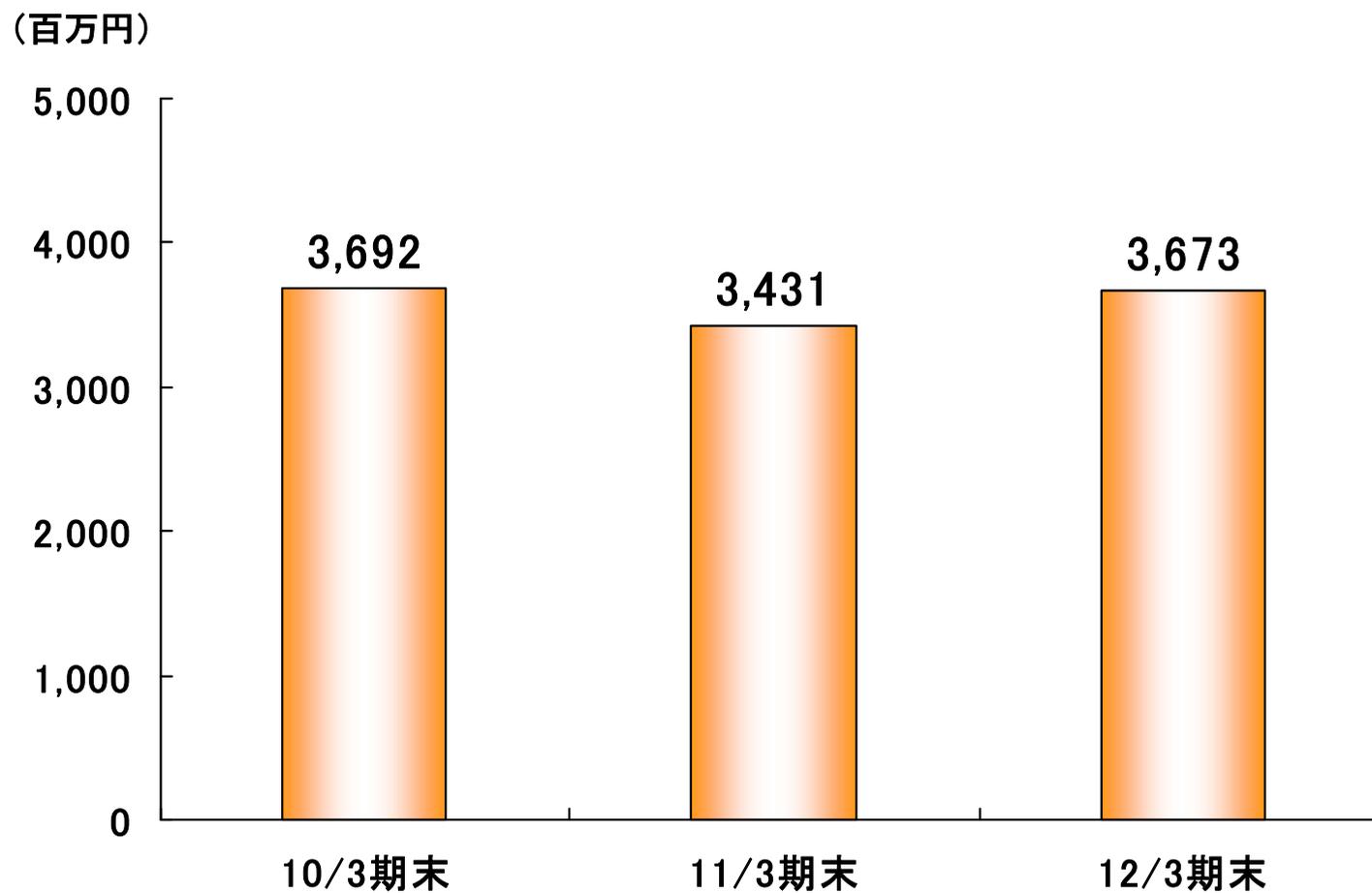
- ユーザー及び大手ITベンダーによるパートナーの選別強化
- 下請けの多層構造の解消
- 零細ソフトハウスの淘汰

# 2013年3月期 決算予想

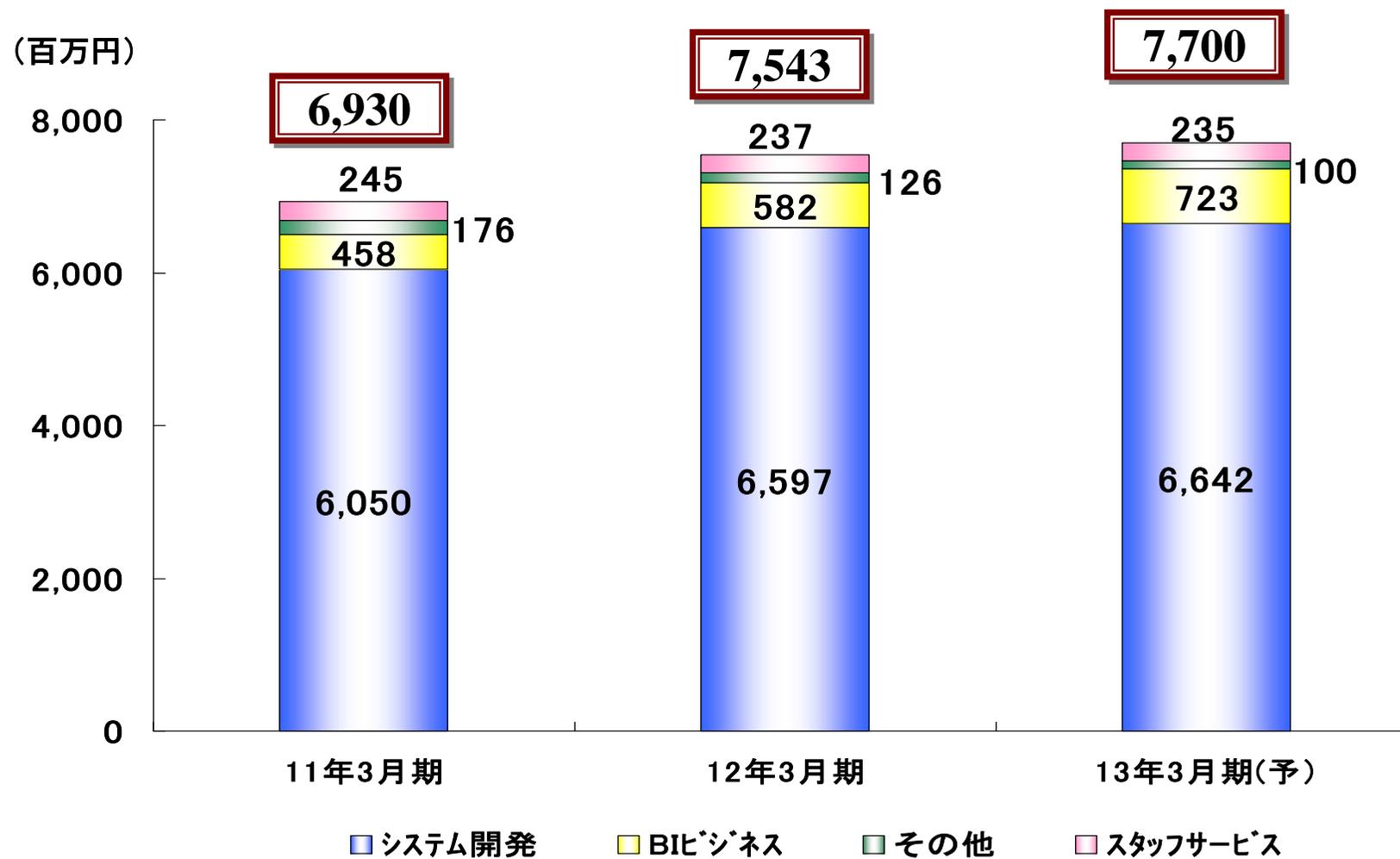
百万円、%

	2012年3月期		2013年3月期 (予)		
	金額	対売上比	金額	対売上比	増減比
売上高	7,543	100.0	7,700	100.0	2.1
売上総利益	1,287	16.9	1,346	17.5	5.3
販売管理費	1,015	13.5	1,046	13.6	3.0
営業利益	263	3.5	300	3.9	13.9
経常利益	277	3.7	300	3.9	8.0
当期純利益	119	1.6	150	1.9	25.4

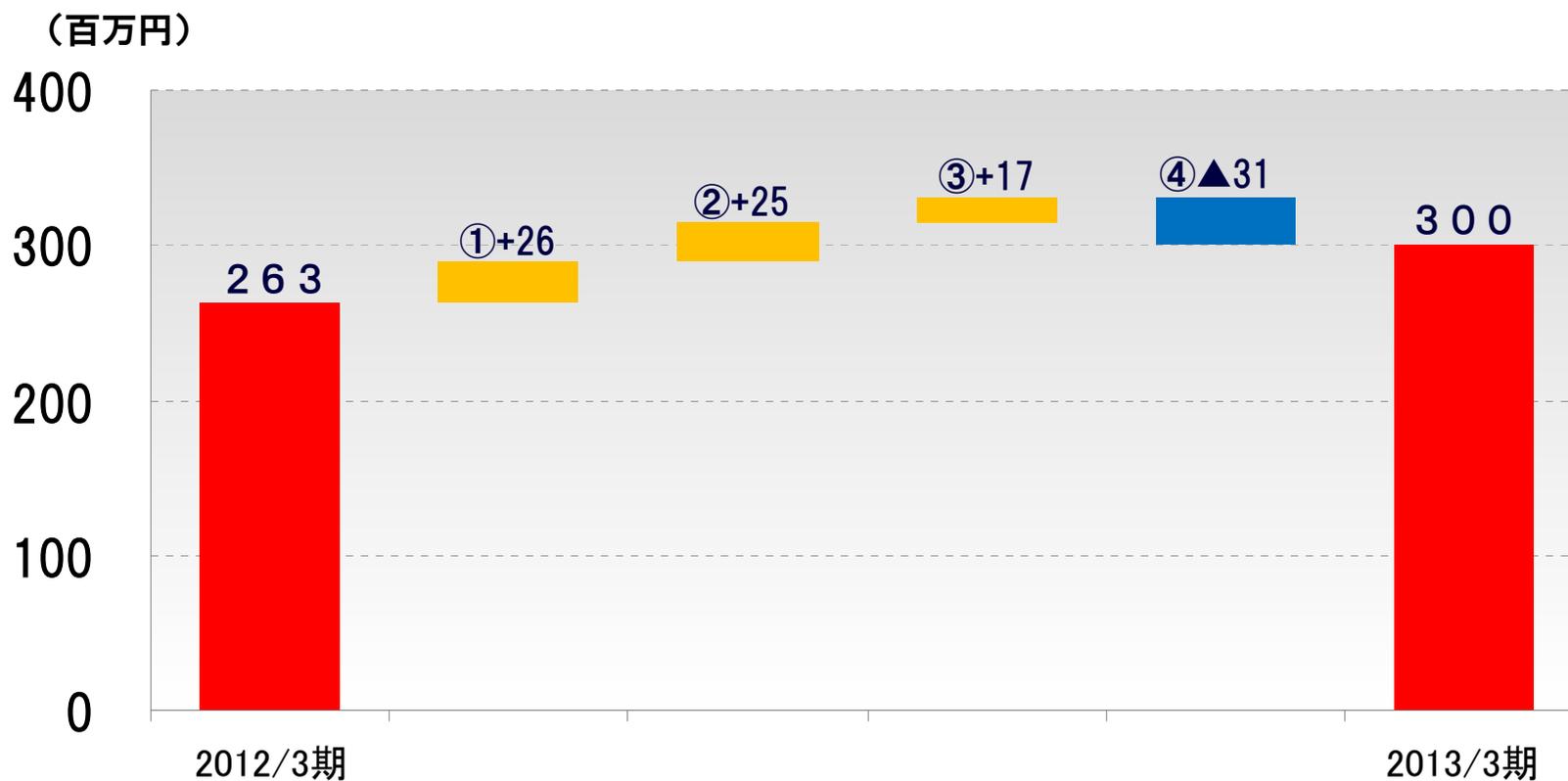
## 受注残(システムソリューション)



# 事業別売上高(予想)



# 今期業績予想の根拠 増減要因分析(対前期比)



- ①増収効果 +26百万円
- ②プロジェクト監視効果 +25百万円
- ③付加価値ビジネス +17百万円
- ④販売管理費の増加 ▲31百万円 (教育費、CMMIの取得準備費用)

---

# 中期経営計画

---



# Brights 2014 Vision



# 中期経営方針の施策

## 成長エンジン

- ・戦略領域の強化
- ・M&A、グローバル展開

## 営業の変革

- ・顧客志向マーケティング
- ・顧客価値の創造

## 開発プロセスの変革

- ・PMOの全社配置による迅速なトラブル対応
- ・CMMI(能力成熟度モデル統合)の取得推進

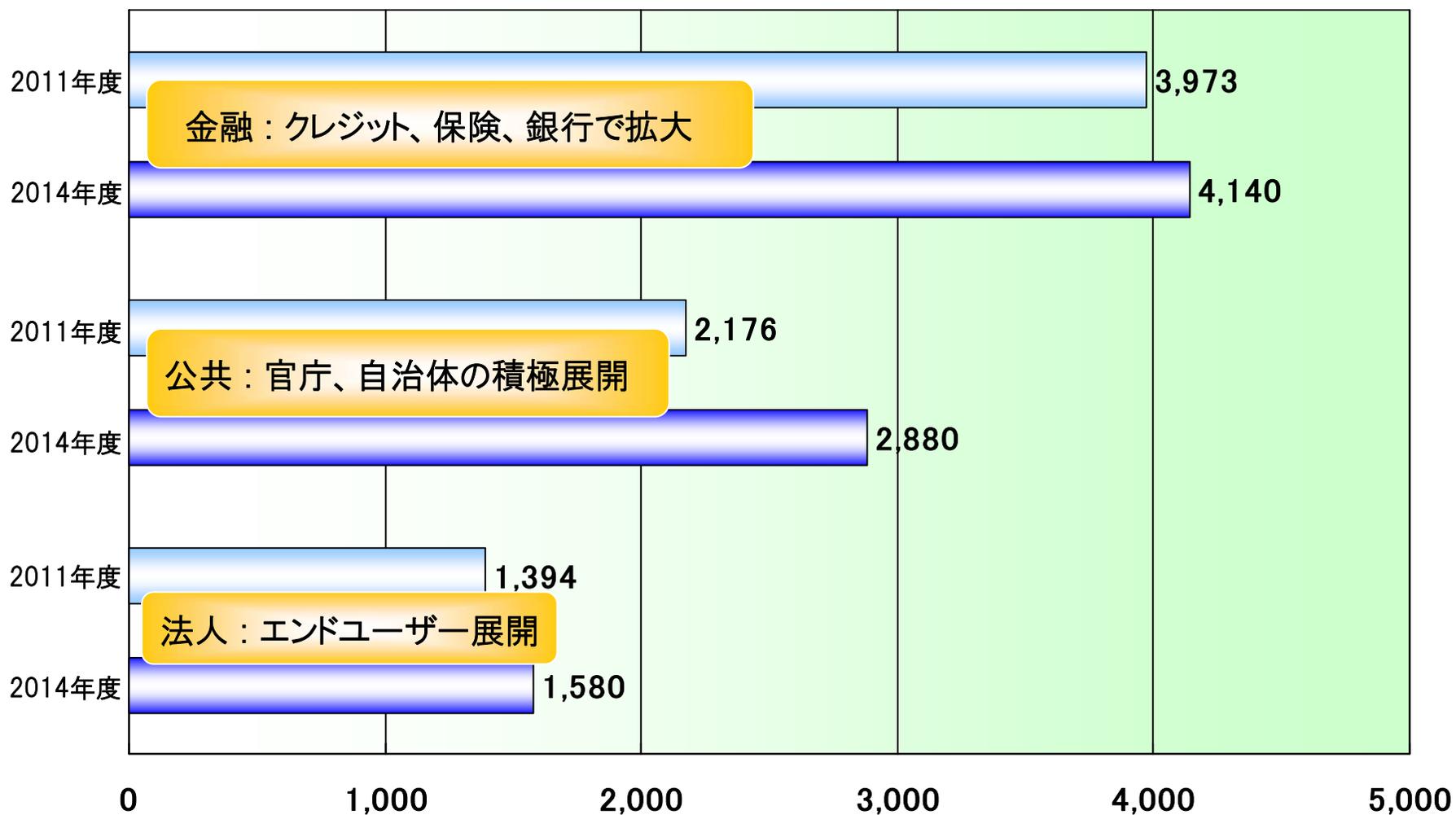
## 人材育成

- ・各種スキル向上
- ・プロフェッショナル人材の育成

## 経営基盤の強化

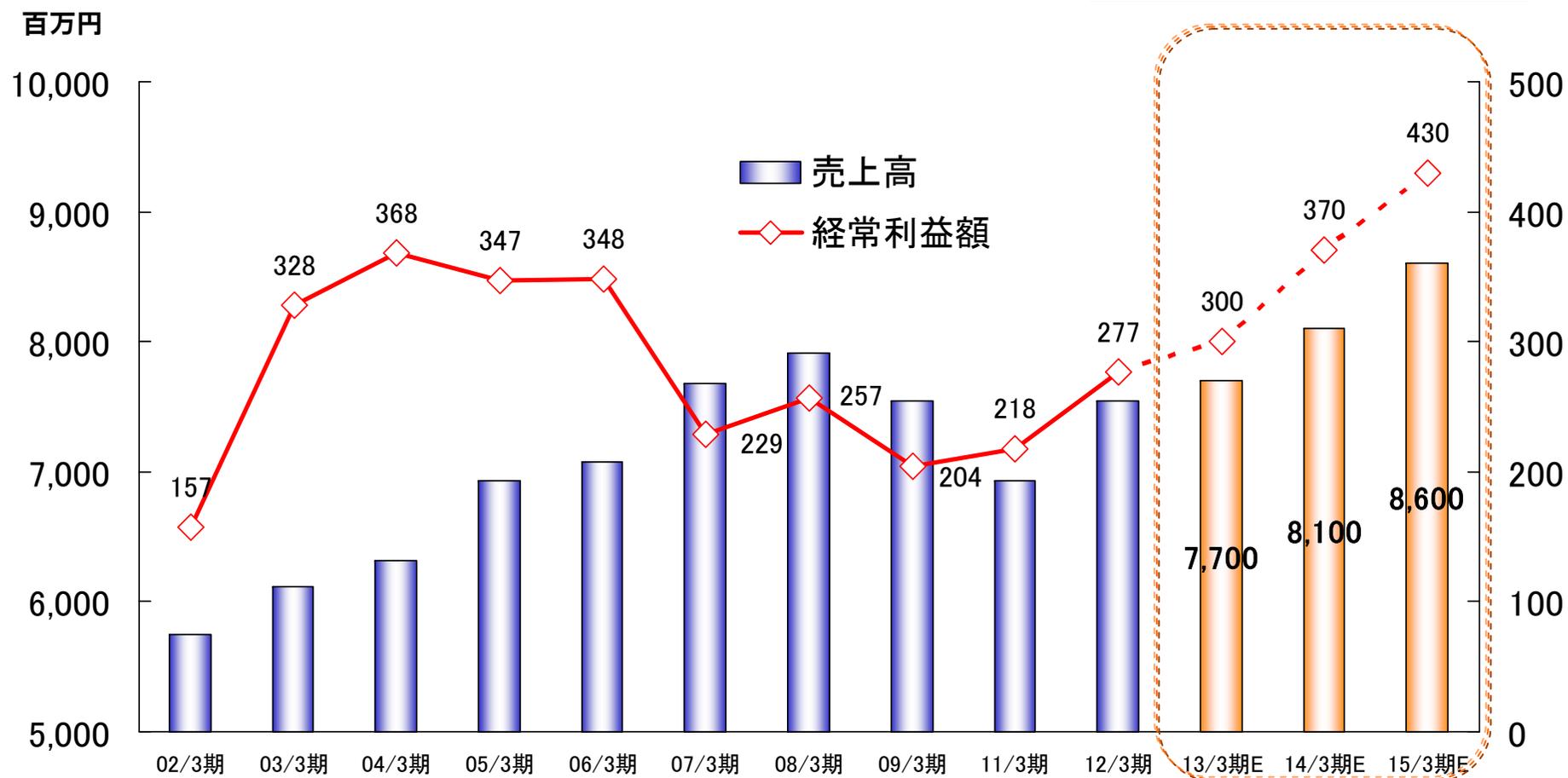
- ・予算管理プロセスによる収益率向上と財務基盤強化

# 中期計画 分野別の売上計画



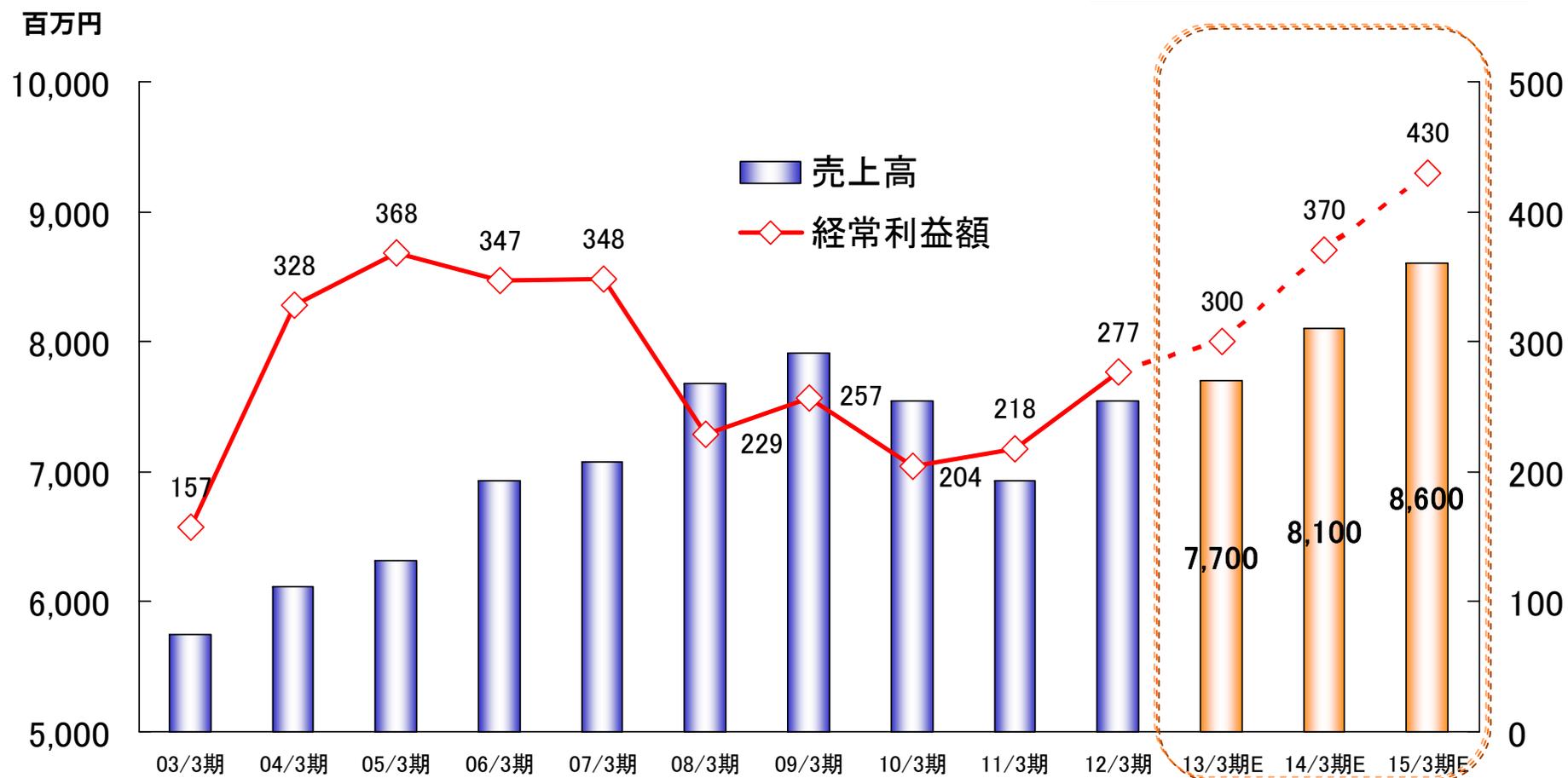
# 収益計画

上場来 経常最高益へ



# 収益計画

上場来 経常最高益へ



---

## 戦略領域の強化 ①

~新製品の概要と現状について

---



# 新製品の概要

## CC - Quattro

クレジットソリューション

国際ブランドカード(VISA、Master)システムを  
短期導入・廉価・安心運用サポートをパッケージとして提供



## Budget Runner

BIソリューション

予算管理BIソリューションを中堅企業をターゲットに  
OSS (Open Source Software) にて提供



## CC-BizMate

SaaSソリューション

勤怠管理システムをクラウドにて提供  
(マイクロソフト Azure)



---

## 戦略領域の強化 ②

~「BI」を取り巻く環境の変化と当社の取り組み

---



# BIを取り巻く環境の変化

## 1. データの量・質の変化（情報爆発、センサー技術の進化）

- 社会基盤データ（RFID、位置情報）
- 個人ライフログ（購入履歴、金融取引、SNS）
- 企業内データ

## 2. データ処理技術の進化（高速大量データ処理、分散処理）

- 大量データ処理（Hadoop）
- リアルタイム管理（インメモリDB）

## 3. データ活用の多様化

- 集計分析型
- 発見型（データマイニング）
- WHAT IF型
- イベントユース型

# BIニーズの変化と当社の取り組み

## 1. システム環境

- ・クラウド環境での利用
- ・サイジング(HW/SW選定)、及びチューニングの容易性 ⇒ アプライアンス(専用)マシン

- ・CC-BizMateとの連携(勤怠情報の活用)によるクラウドBIを検討中
- ・オラクル、IBM社とのアライアンス(アプライアンスマシン対応)を強化

## 2. アウトプット(利用者インターフェイス)

- ・高度な分析を行う、少数パワーユーザー対応 ⇒ 大量データの処理高速化
- ・多くの一般ユーザーによる分析結果の活用 ⇒ 定型化された有益情報の提供

- ・オラクル社高速分析専用マシン(エクサリティクス)の対応をスタート
- ・業種テンプレートのオープンソースBI化を推進 (CCBITemplate)

## 3. データ活用目的、領域

- ・販売管理、顧客分析 ⇒ 活用領域の拡大(エネルギー需給、スポーツ、他)
- ・過去データの分析、可視化 ⇒ 予測、シミュレーション

- ・IBM社とともにスポーツ分野での活用事例を発表
- ・予算管理、シミュレーション機能を有する Budget Runnerをリリース

\* 本資料についてのご注意

本資料は、当社の業績および今後の業績見通し、経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に掲載されている将来予想に関する事項は、現時点における情報に基づき当社が判断したものであり、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における状況変化等により変動することがあります。

なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。