



2011年3月期 第2四半期 決算説明会

2010年11月25日

株式会社 **クロスキャット**

Cross Computer Application Technology

決算の概要



2011年3月期第2四半期決算の概要(対予想比)

(単位:百万円、%)

	期初予想		2011年3月期 第2四半期累計		
	金額	対売上比	金額	対売上比	増減比
売上高	3,580	100.0	3,402	100.0	▲4.9
売上総利益	642	17.9	608	17.9	▲5.3
販売管理費	567	15.8	573	16.9	1.2
営業利益	75	2.1	34	1.0	▲53.8
経常利益	75	2.1	36	1.1	▲51.6
四半期純利益	50	1.4	89	2.6	78.2

2011年3月期第2四半期決算の概要(対前年同期比)

(単位:百万円、%)

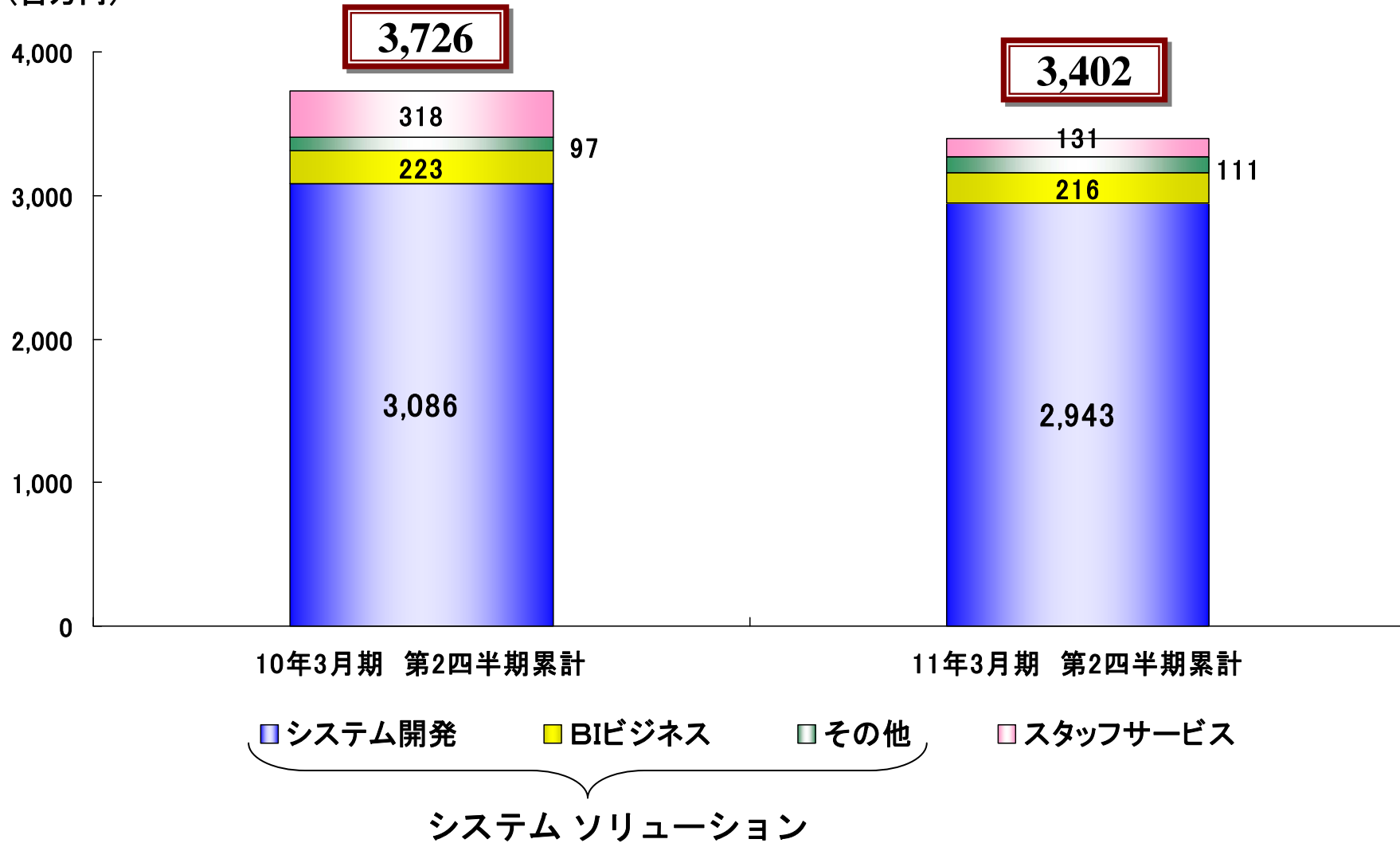
	前年同期		2011年3月期 第2四半期累計		
	金額	対売上比	金額	対売上比	増減比
売上高	3,726	100.0	3,402	100.0	▲8.7
売上総利益	616	16.5	608	17.9	▲1.3
販売管理費	584	15.7	573	16.9	▲1.9
営業利益	31	0.9	34	1.0	8.4
経常利益	37	1.0	36	1.1	▲3.5
四半期純利益	3	0.1	89	2.6	2,655

営業利益の増減要因分析(対前年同期比)

営業利益	2010年3月期 2Q	2011年3月期2Q	増減額	(百万円)
	31	34	+ 3	
システムソリューションの売上減少		▲ 13	}	売上総利益 +16百万円
プロジェクト管理による改善		+ 29		
教育の外部委託費等による増加		▲ 27		販管費 ▲ 27百万円
子会社の売上減少		▲ 24	}	子会社事業 の整理 +14百万円
子会社の販売管理費の減少		+ 38		
計		+ 3		

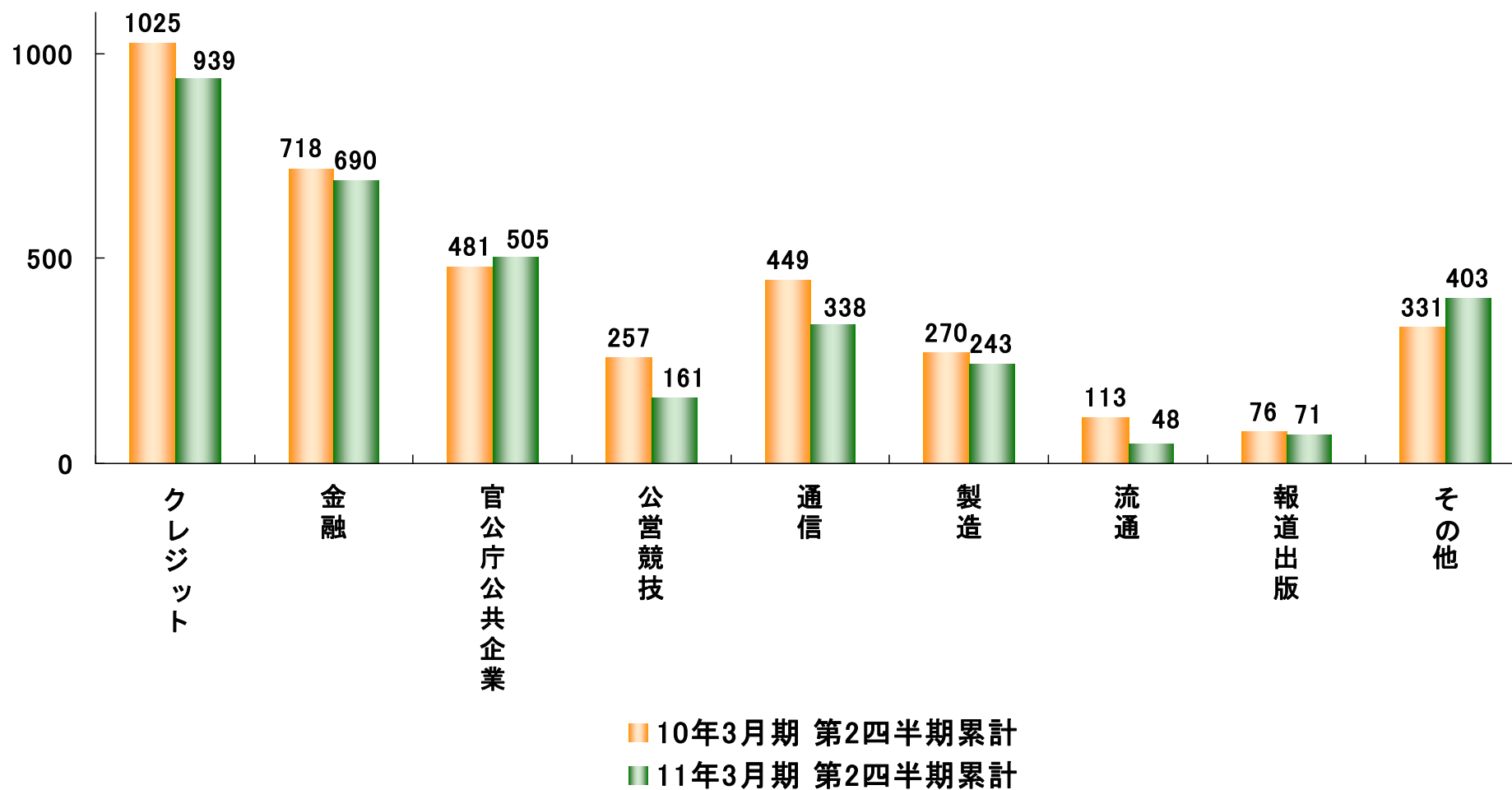
事業別売上高

(百万円)



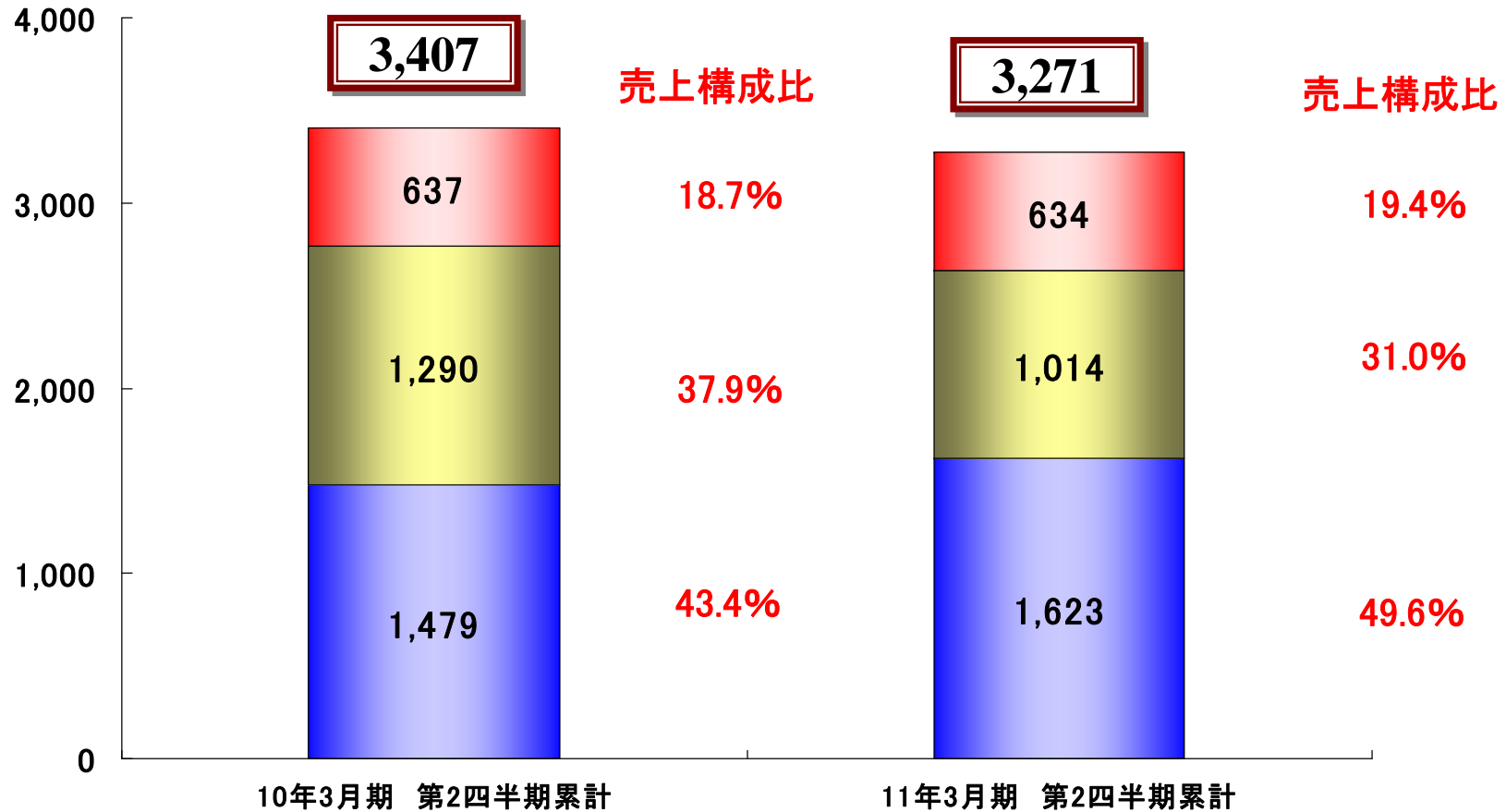
業種別売上高

(百万円)



契約先別売上高(システムソリューション)

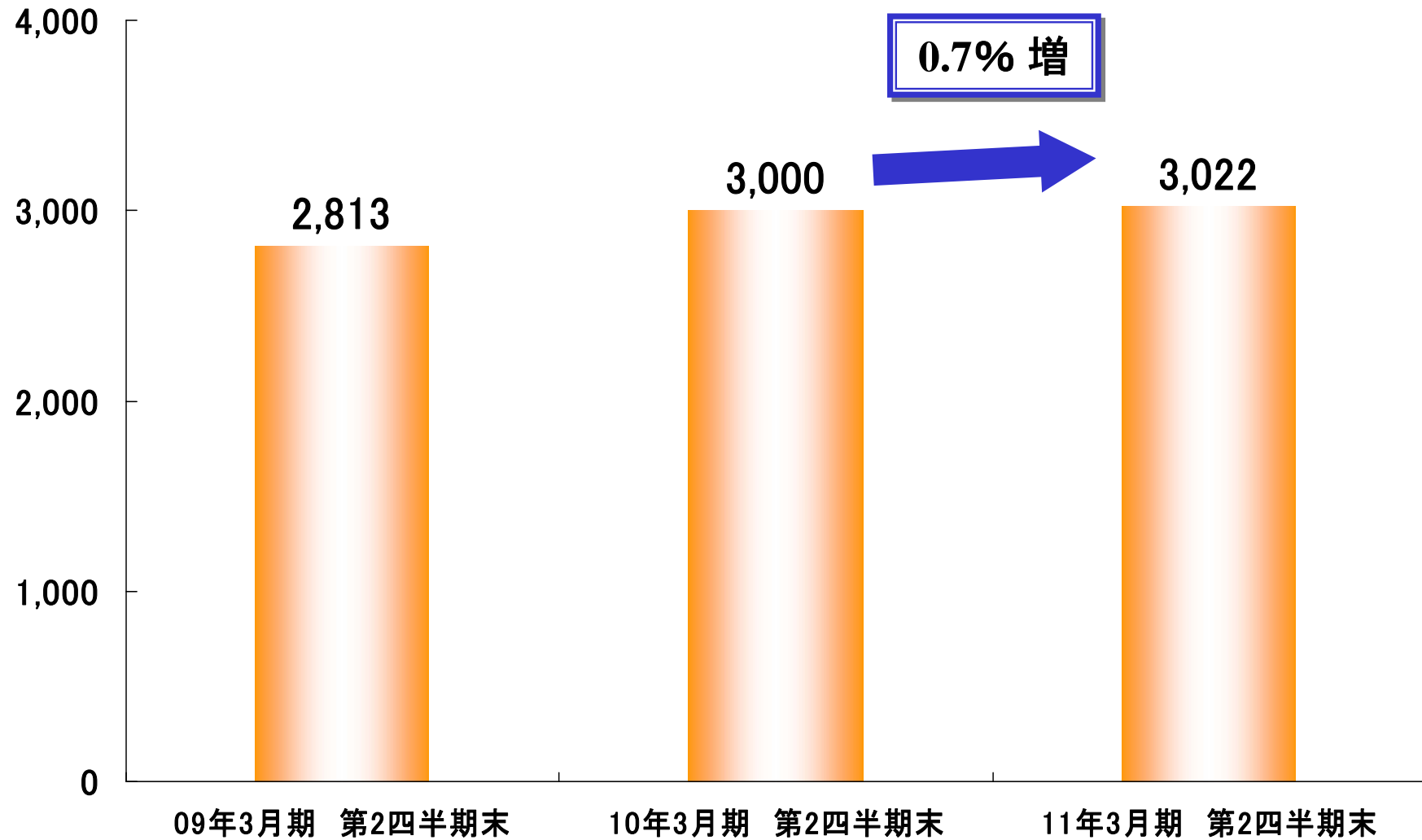
(百万円)



■ ユーザ系 ■ メーカー系 ■ SIer系

受注残(システムソリューション)

(百万円)



2011年3月期決算予想の概要

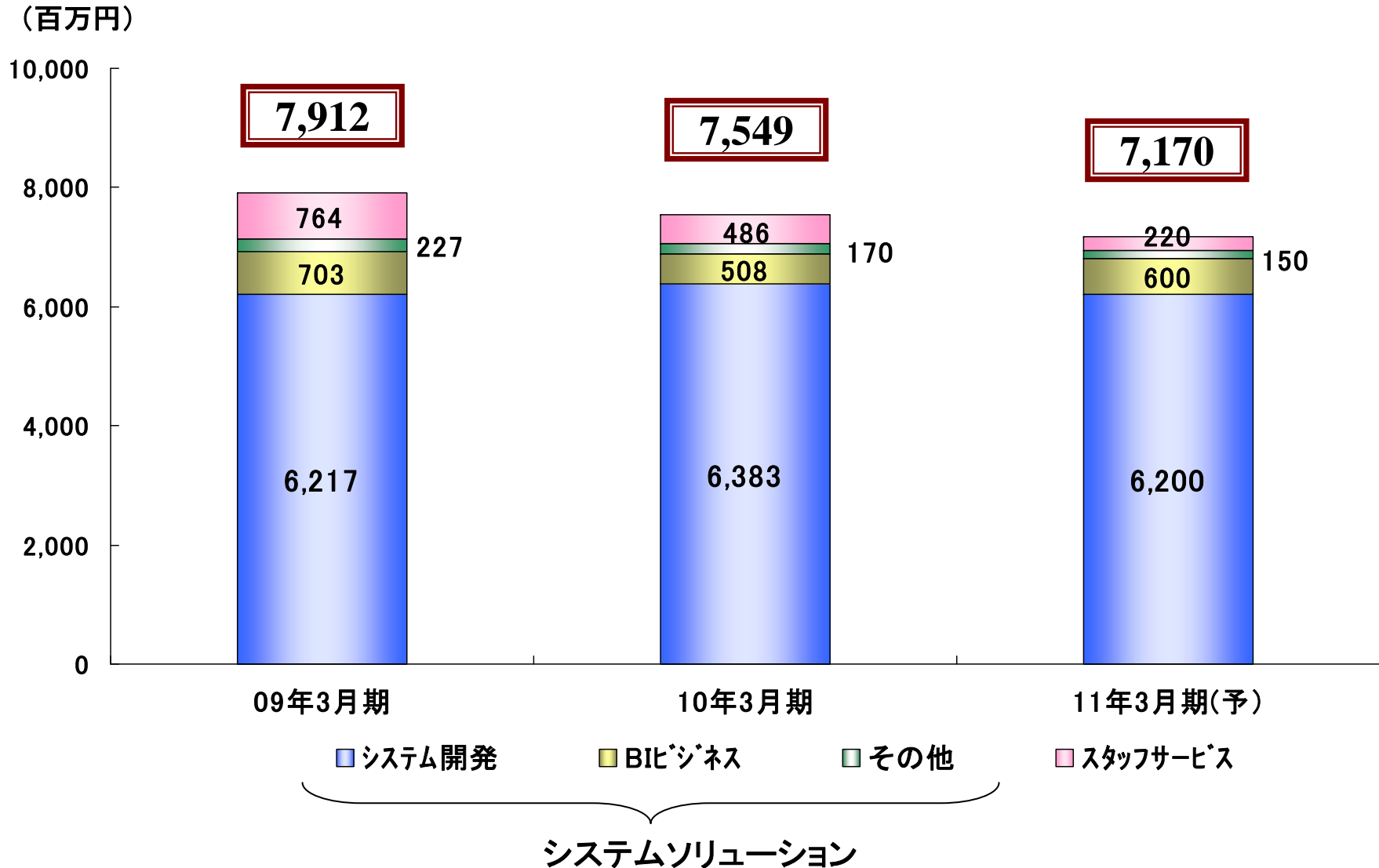
(単位:百万円、%)

	2010年3月期		2011年3月期 (予)		
	金額	対売上比	金額	対売上比	増減比
売上高	7,549	100.0	7,170	100.0	▲5.0
売上総利益	1,319	17.5	1,353	18.9	2.5
販売管理費	1,129	15.0	1,103	15.4	▲2.3
営業利益	190	2.5	250	3.5	31.2
経常利益	204	2.7	280	3.9	37.2
当期純利益	80	1.1	200	2.8	147.7

2011年3月期決算予想 営業利益の増減要因分析

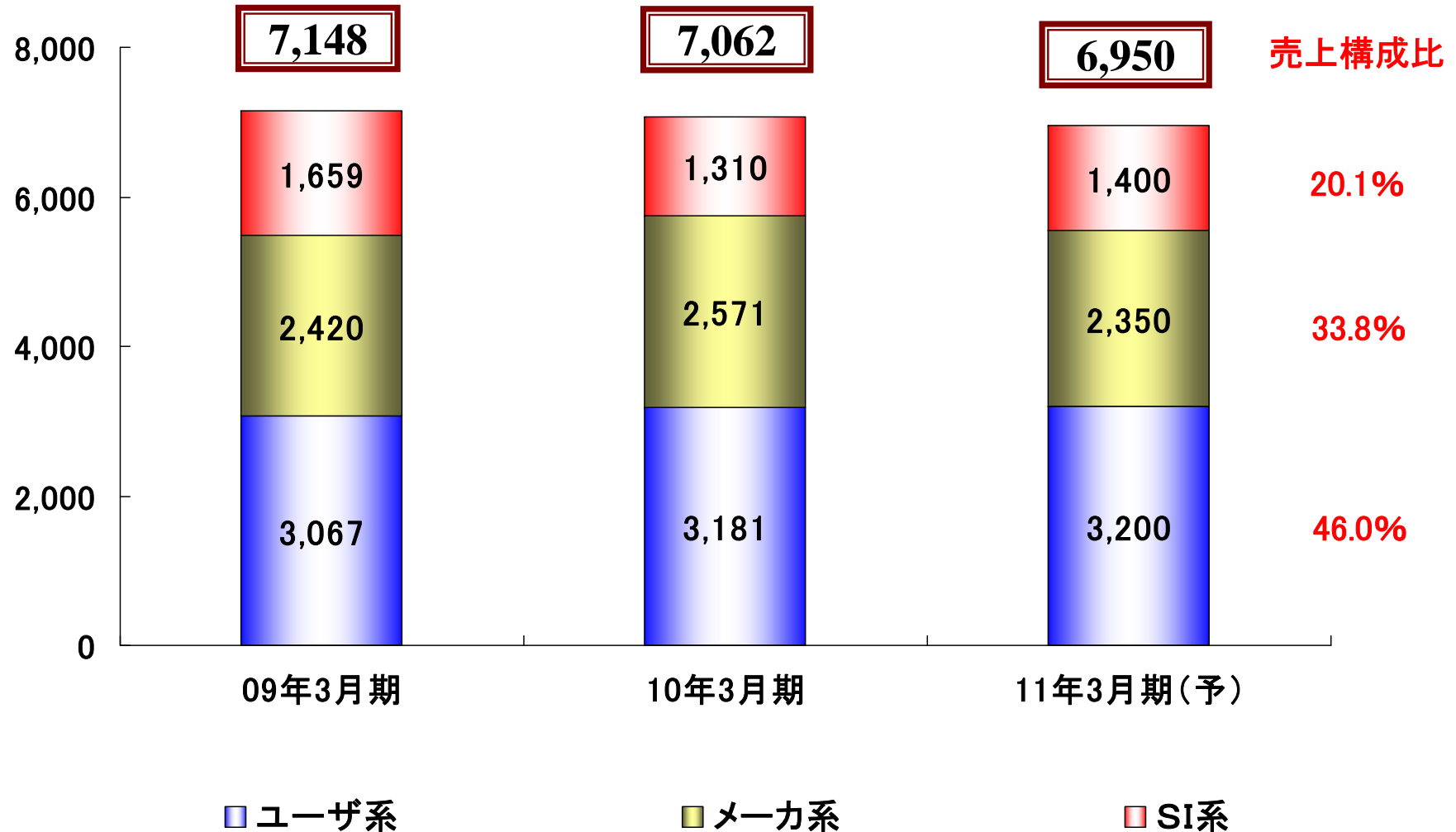
営業利益	2010年3月期	2011年3月期(予)	増減額 (百万円)
	190	250	+60
システムソリューションの売上減少		▲ 10	売上総利益 +63百万円
プロジェクト管理による改善		+ 43	
製造経費の見直し		+ 30	
教育の外部委託費等による増加		▲ 26	販管費 ▲26百万円
子会社分の売上減少		▲ 29	子会社事業 の整理 +23百万円
子会社の販売管理費の減少		+ 52	
計		+60	

事業別売上高



契約先別売上高(システムソリューション)

(百万円)



経費削減の取組み

厳しい市場環境

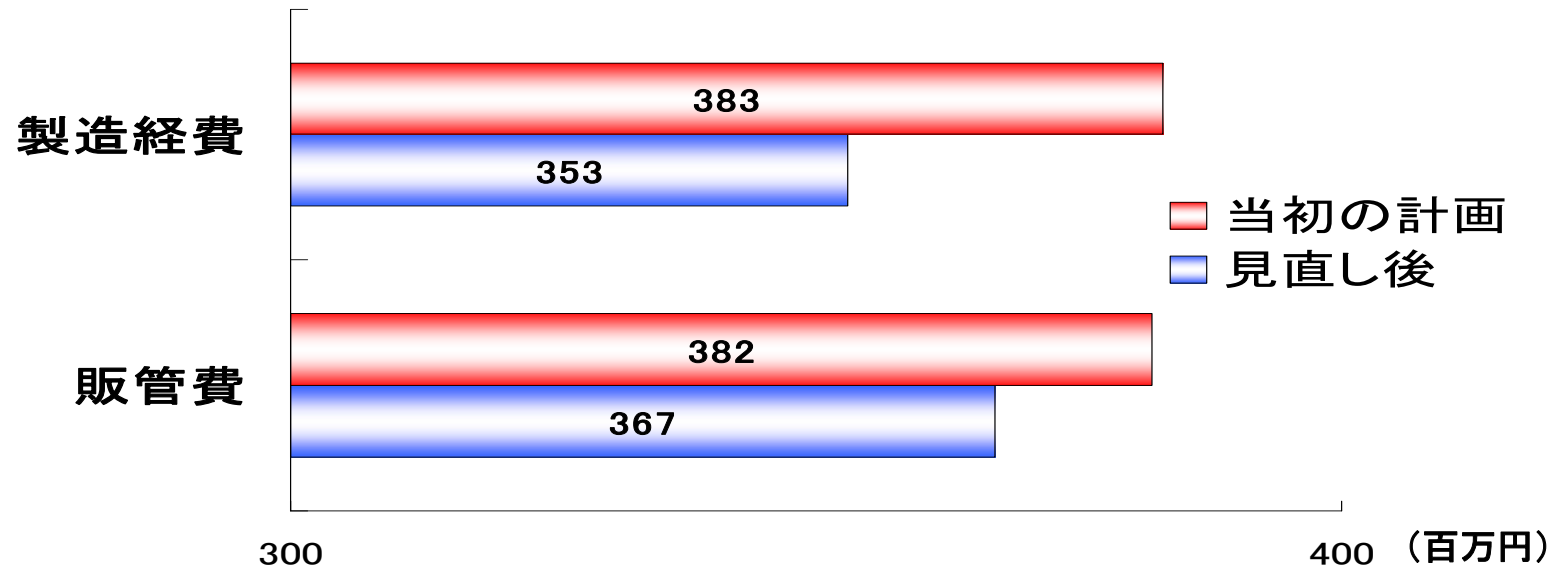
- ・顧客のシステム投資の抑制
- ・顧客の単価引下げ要請の継続



ムダな経費を排除

- ・経費を見直し、下期予算へ緊急反映
- ・次年度予算へ反映

経費削減の取組み 今期の削減額(人件費は除く)

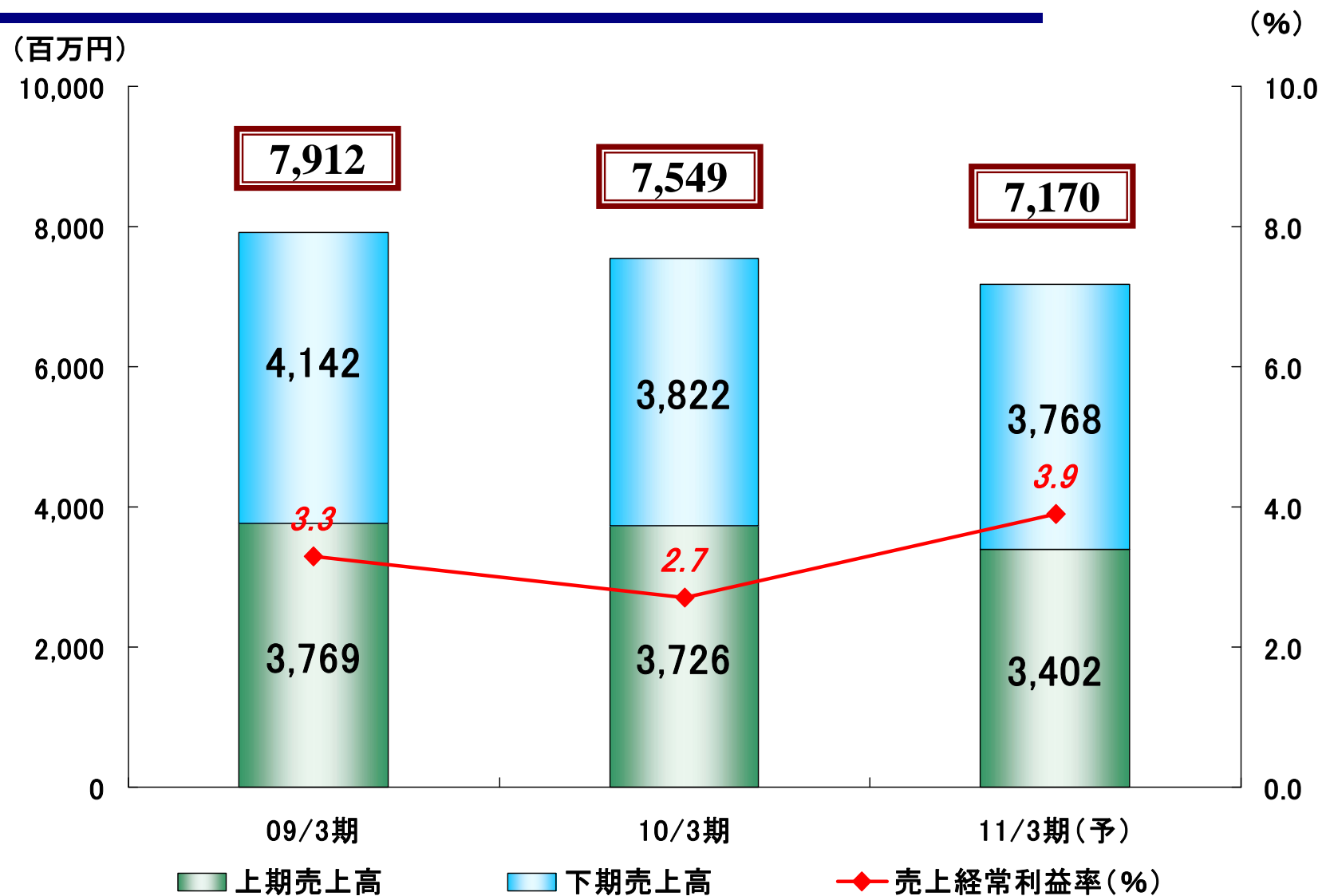


(製造経費) 当初の予算383百万 ⇒ 353百万 (30百万円削減)

(販管費) 当初の予算382百万 ⇒ 367百万 (15百万円削減)

今期の経費を見直し ⇒ 利益率の確保

売上高、経常利益率の推移



今後の展望



クロスキャットの目指す将来像

顧客・従業員・社会に信頼される企業

プロフェッショナルの育成

バランス経営の実践

コア領域の強化

経営基盤の強化

価格競争力の強化

重点戦略

顧客起点

1. プロフェッショナルの育成

技術・技能の強化
ソリューション力の強化
人間的魅力の向上

2. コア領域の強化

戦略分野の強化
キラーソリューションの強化

プロフェッショナルの育成

技術・技能の強化

- ・ 先端ITスキルの習得
- ・ 理論と実践

ソリューション力の強化

- ・ 対象業務の本質を把握
- ・ I-ガ-の業界動向と経営課題の追求

人間的魅力の向上

- ・ 行動力
- ・ 折衝能力

全ての役員・社員が
顧客・社会から
必要とされ、信頼される
プロフェッショナルを目指す為の
プラットフォームを構築

コア領域の強化（戦略分野の強化）

金融・クレジット業界への取組み

- ・ 貸金業法・割賦販売法改正等の制度改革対応はほぼ完了
- ・ 金融業界の合併や統合、再編に伴う大規模開発が予測

官公庁への取組み

- ・ 入札案件の強化（中央官庁から地方自治体まで）

保険業界への取組み

- ・ 合併や統合案件の増加

コア領域の強化(キラーソリューションの強化)

B I 活用ニーズの高まり

■ 予測/シミュレーションへの活用ニーズ

- ・ 結果分析からシナリオ分析へ
- ・ 突発的な事業環境変化への対応

■ 大手B I ベンダーの戦略的な取組み (当社パートナー)

- ・ DWH専用ハードウェアを含めた大規模情報統合基盤への対応



➡ ネットイーザ社の買収を発表



➡ サン・マイクロシステムズとの統合が完了

■ 各社製品バージョンアップ

- ・ IFRS等を見据えた機能強化
- ・ ERP導入に合わせたB I ツール導入から10年

コア領域の強化（キラーソリューションの強化）

キラーソリューション強化への取り組み

■大規模情報統合基盤への対応

- ・金融機関関連プロジェクトへの参画推進
- ・コスト競争力強化への取り組み（オフショア）

■予測／シミュレーションへの活用ニーズ

■各社製品バージョンアップ

- ・当社資産であるテンプレートのバージョンアップ
- ・アセスメントサービスの強化

最後に

顧客起点

プロフェッショナルの育成

コア領域の強化



営業力の強化

顧客の真のニーズの探求と実現

来期に向けた重点課題

エンドユーザー比率46%のシナジーを出す

*** 本資料についてのご注意**

本資料は、2011年3月期 第2四半期 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当社グループの将来予想に関する事項は、現時点における情報に基づき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致します。