
2021年3月期 決算説明会

株式会社クロスキャット

2021年5月20日



2021年3月期決算説明会 ハイライト

【第1部】

1. 2021年3月期決算 概要

【第2部】

2. 前中期経営計画の実績

3. 新中期経営計画「Impress with customers 2023」概要

4. その他トピックス

- ① 公共ビジネス事業部の拡充（デジタルシフトへの対応）
- ② クラウド型勤怠管理システム「CC-BizMate」の近況

1. 2021年3月期 決算の概要



1-1. 2021年3月期 決算の概要(連結)

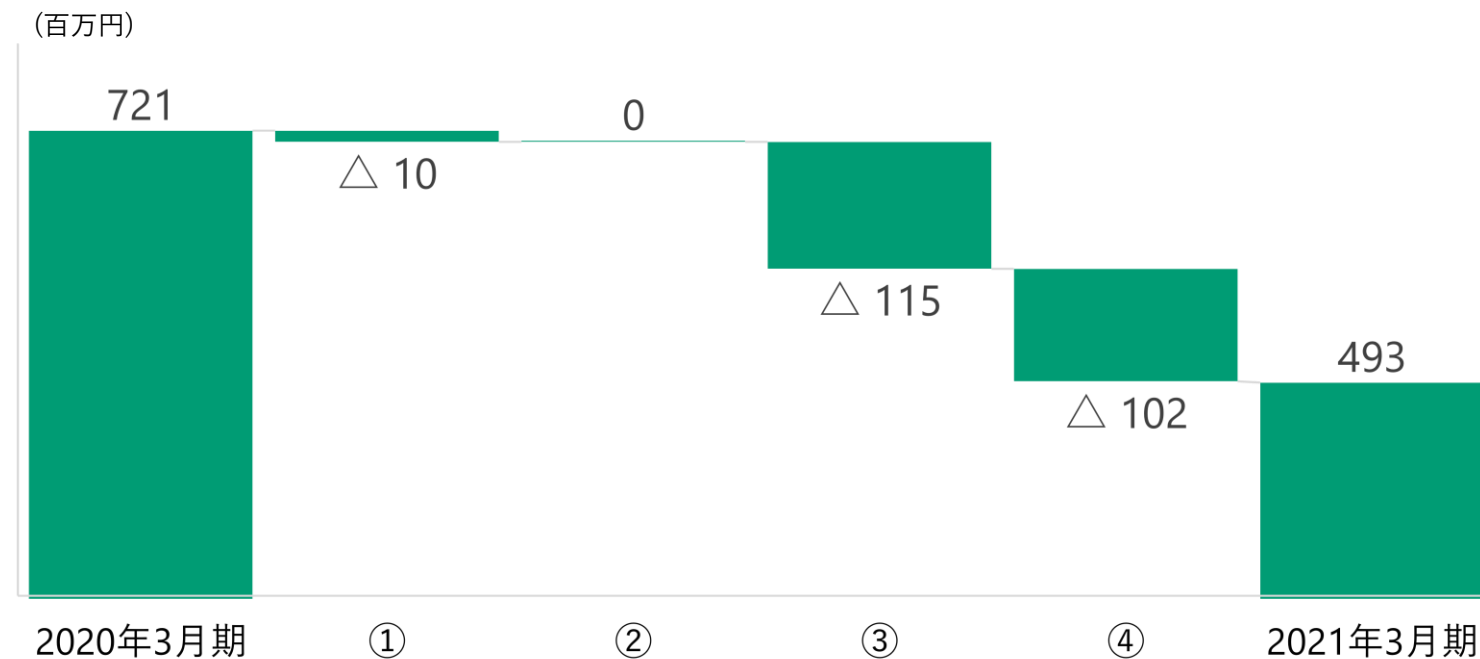
▶官公庁や通信分野の売上伸長に対して金融分野が減少し、売上、経常利益が減少

	2020年3月期		2021年3月期					
	実績		期初予想		実績			
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	前期比	予想比
売上高	9,674	100.0	10,330	100.0	9,626	100.0	△ 0.5	△ 6.8
売上総利益	2,118	21.9	2,220	21.5	2,005	20.8	△ 5.3	△ 9.7
販管費	1,396	14.4	1,570	15.2	1,511	15.7	8.2	△ 3.7
営業利益	721	7.5	650	6.3	493	5.1	△ 31.6	△ 24.1
経常利益	762	7.9	690	6.7	539	5.6	△ 29.2	△ 21.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	495	5.1	434	4.2	369	3.8	△ 25.4	△ 14.8

(百万円、%)

1-2. 営業利益の増減要因分析（対前期比）

▶ 稼働率の悪化に伴う原価率上昇や販管費の増加により、営業利益が減少

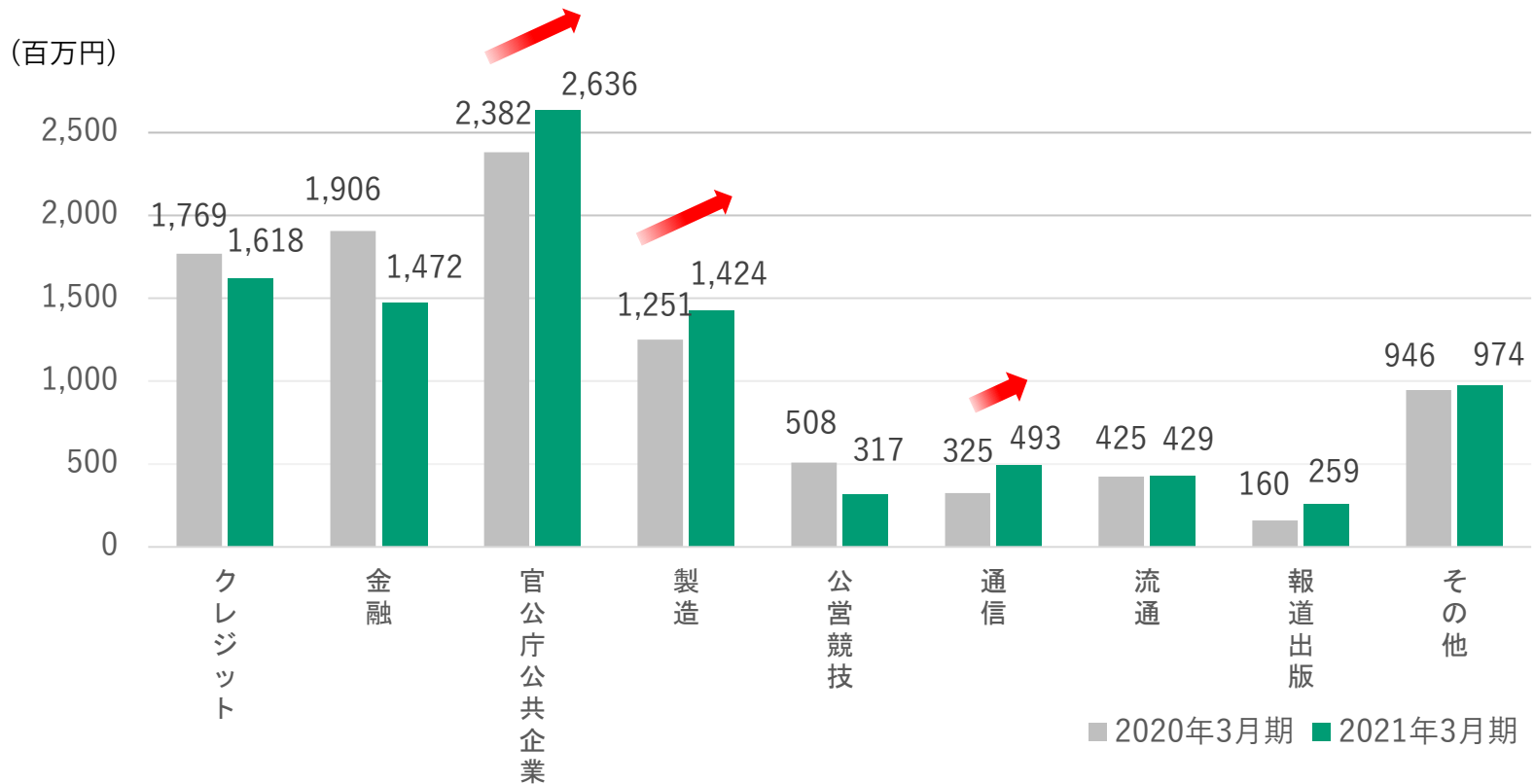


- ① 売上高減少に伴う減益
- ② 不採算プロジェクト

- ③ 販管費の増加による減益
- ④ 原価率の悪化

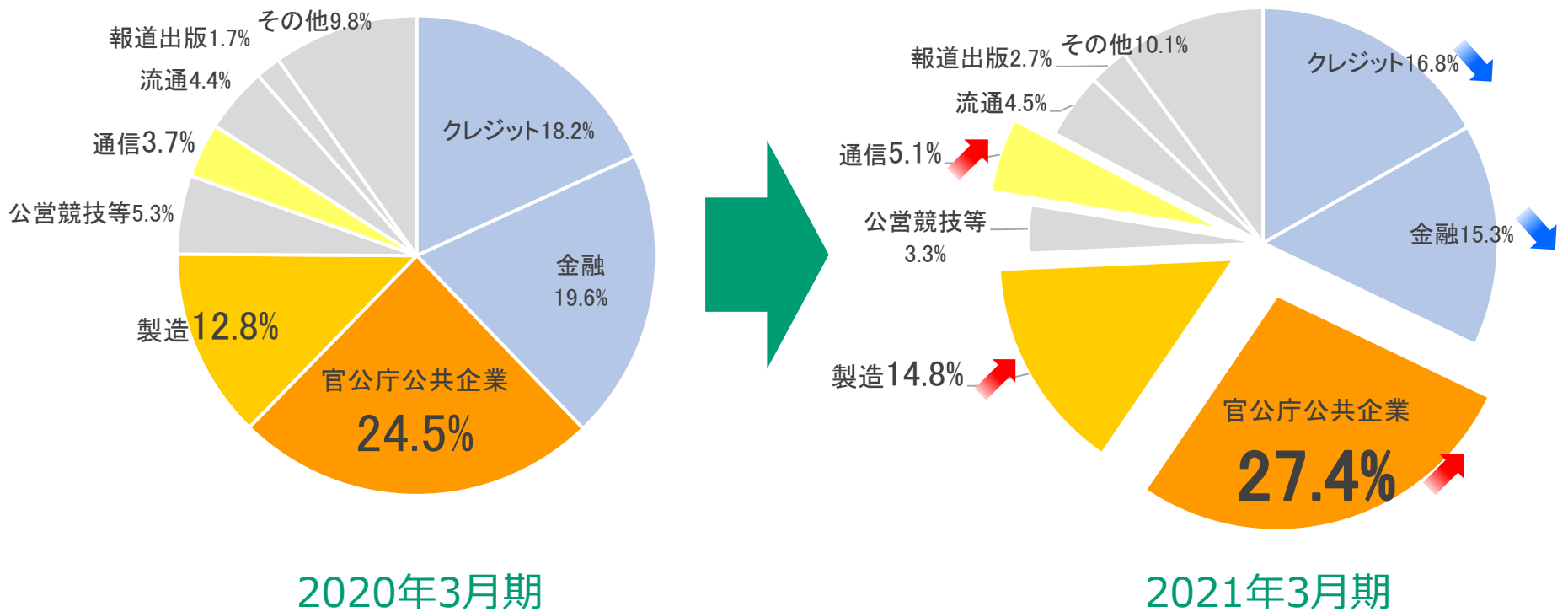
1-3. 業種別売上高

▶ 金融分野の減少したものの「官公庁公共企業」、「製造」、「通信」等がカバー



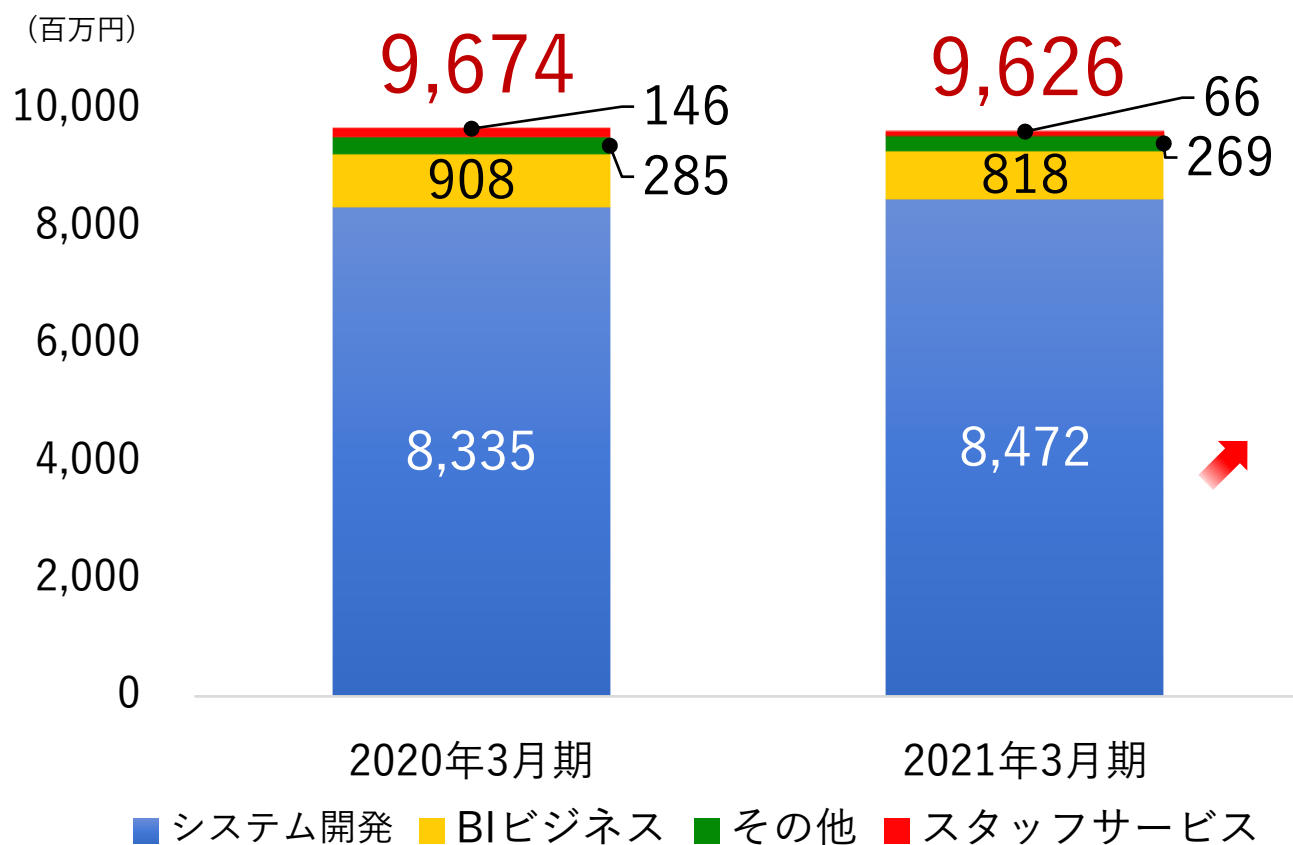
1-4. 業種別売上高 構成比

▶官公庁公共企業、製造、通信分野のビジネスが拡大



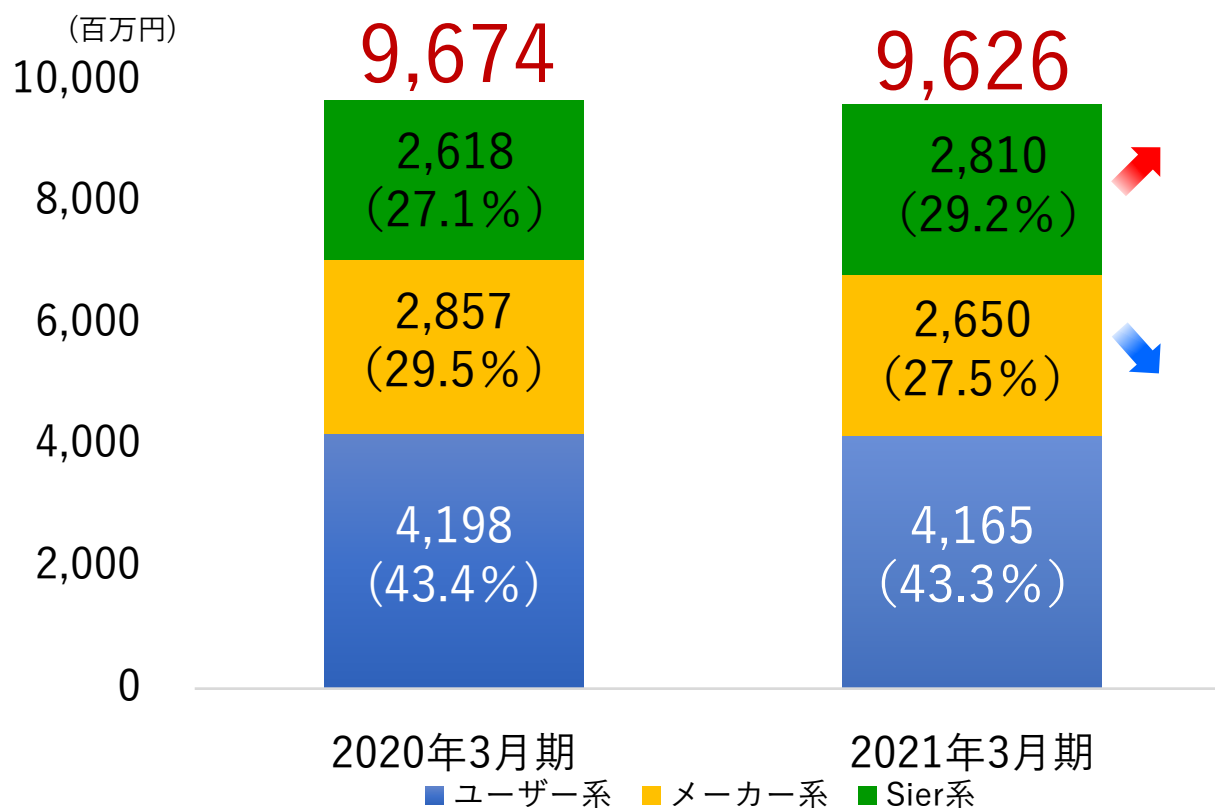
1-5. 事業別売上高

▶ コロナ禍の厳しい社会・経済環境の中、コア事業のシステム開発が牽引



1-6. 契約先別売上高

▶ メーカー系の減少分をSier系がカバーし、ユーザー系は官庁・自治体が牽引し堅調に推移



1-7. 2022年3月期 業績予想（連結）

▶公共、製造分野を中心とした事業の拡大により、売上高は14%の伸長を見込む

	2021年3月期		2022年3月期（予想）		
	金額	売上比	金額	売上比	増減比
売上高	9,626	100.0	11,000	100.0	14.3
売上総利益	2,005	20.8	2,265	20.6	13.0
販管費	1,511	15.7	1,765	16.0	16.8
営業利益	493	5.1	500	4.5	1.3
経常利益	539	5.6	550	5.0	1.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	369	3.8	371	3.4	0.4

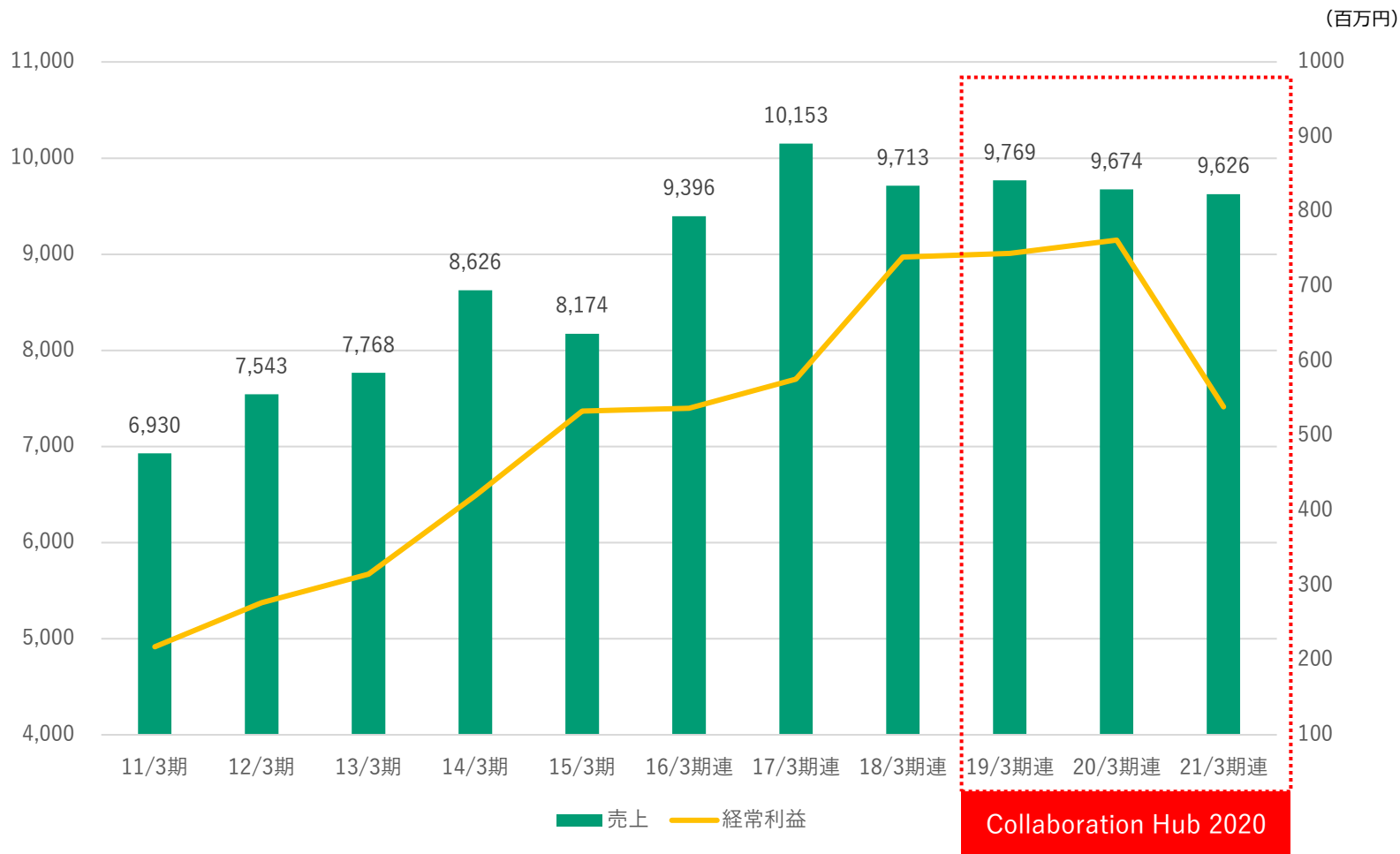
（百万円、％）

2.前中期経営計画の実績



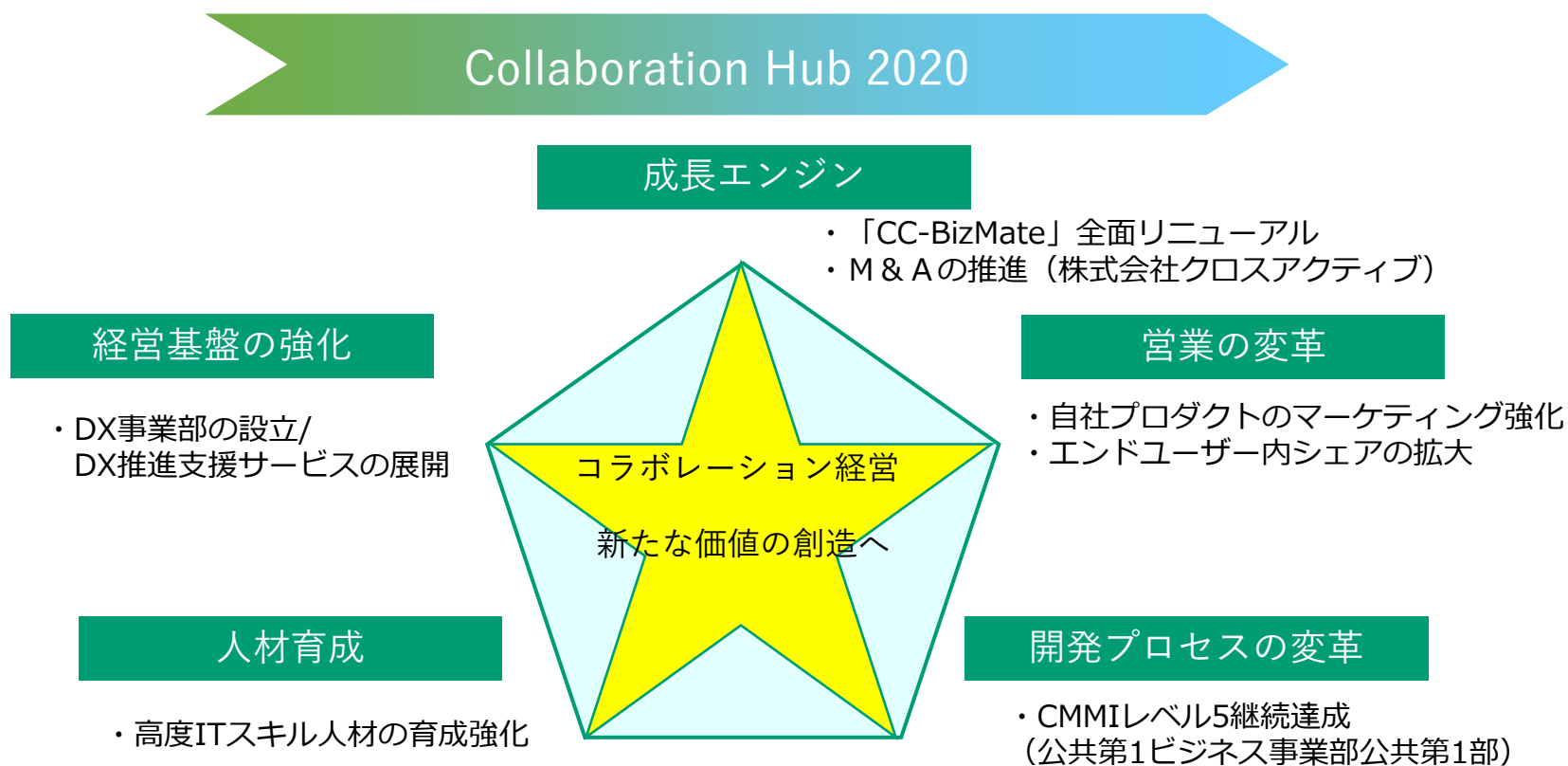
2-1.前中期経営計画「Collaboration Hub 2020」実績 ①

▶ 売上高は横ばい傾向、ROEは2桁以上の高水準を維持



2-2.前中期経営計画「Collaboration Hub 2020」実績 ②

- ▶ 5つの重点施策の推進で、様々なステークホルダーとの協創と新たな付加価値創造を実現



3.新中期経営計画「Impress with customers 2023」概要



3-1.新中期経営計画「Impress with customers 2023」基本方針

Impress with customers 2023

お客様と共に感動を!



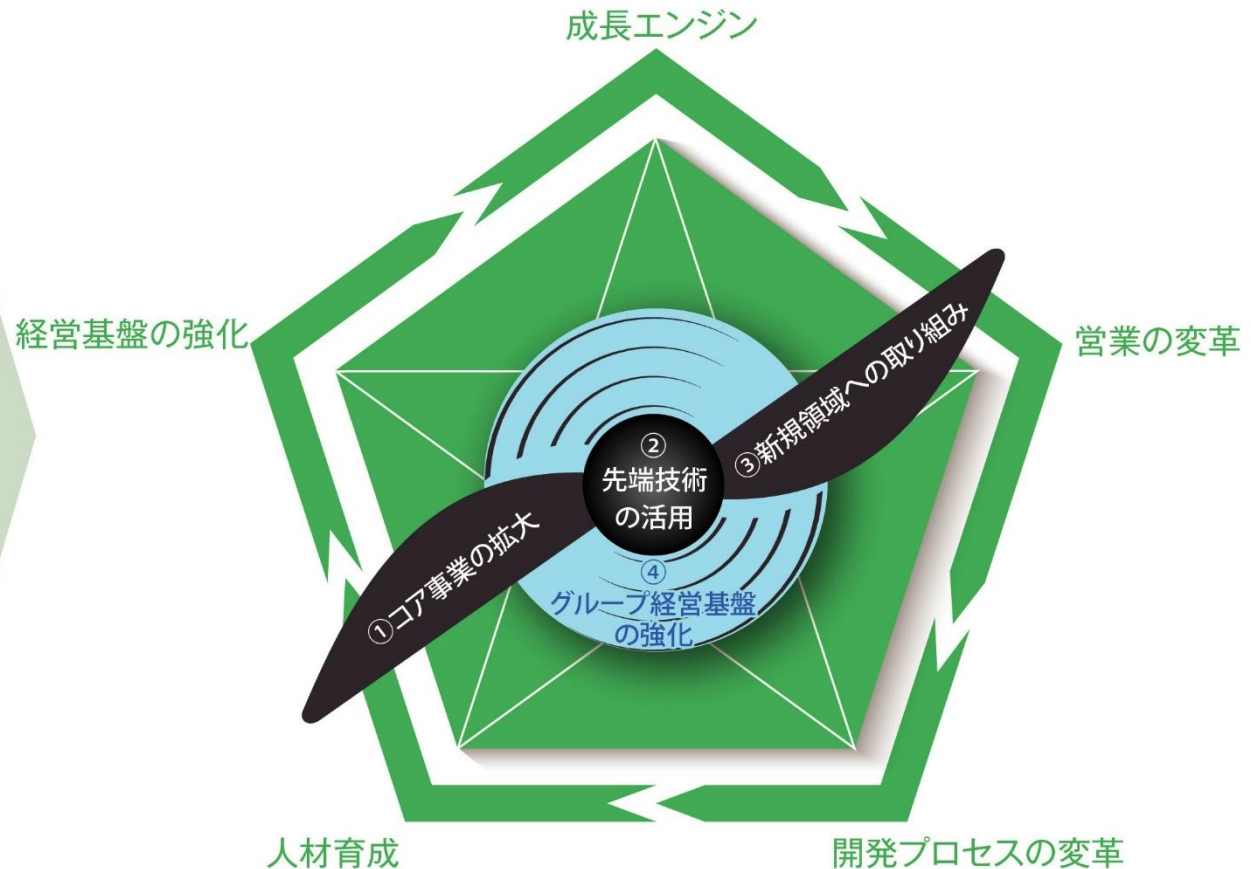
顧客課題を解決する提案活動により顧客満足度と従業員満足度を高め“共に感動を創出”し
“社会課題解決型ビジネスに取り組むIT企業グループ”を目指す

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS

3-2.基本戦略の推進

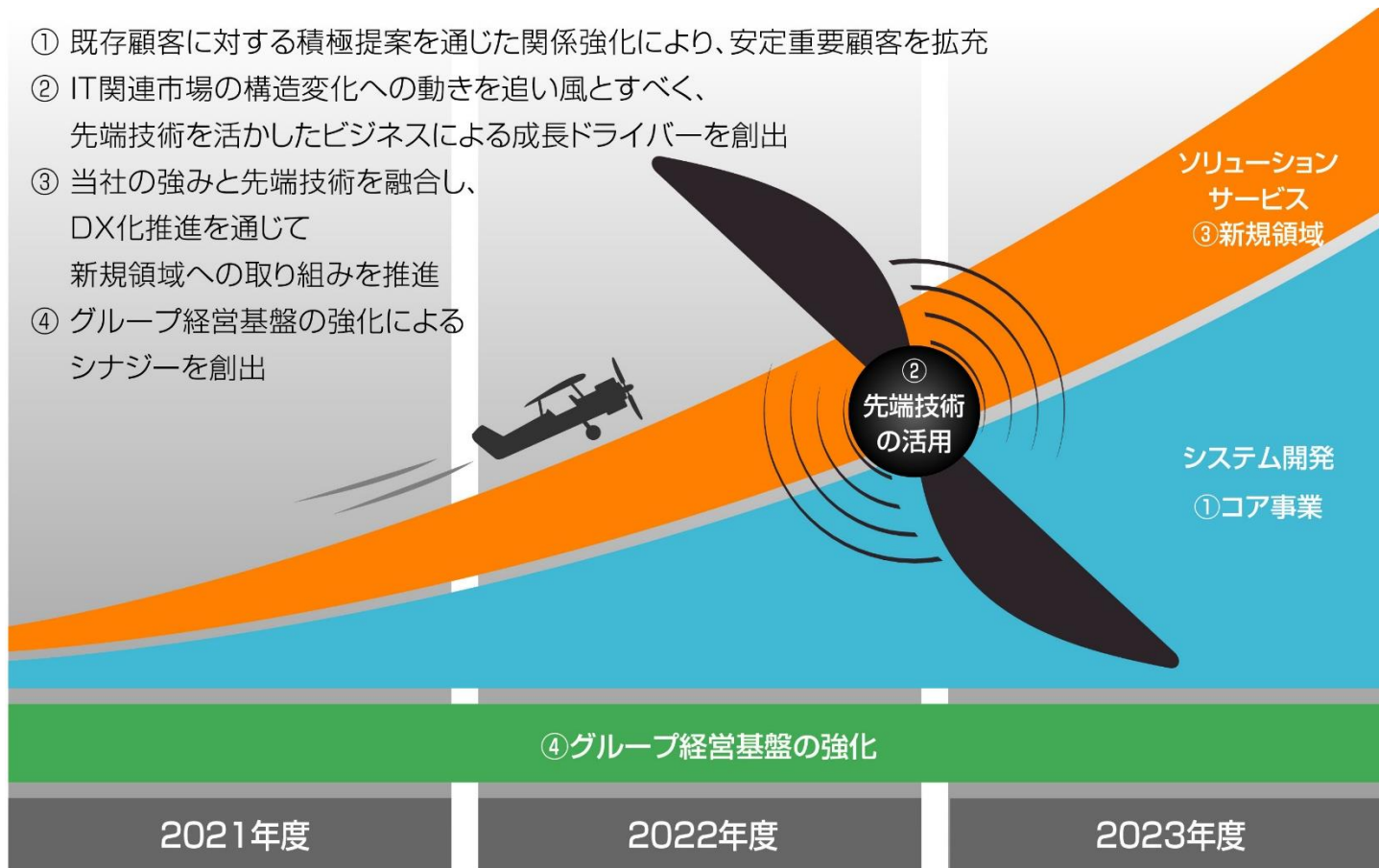
▶従来のバランス経営に基づきながら、新たに策定した4つの基本戦略を推進

Impress
with
customers
2023



3-3.事業成長シナリオ

▶4つの基本戦略の推進により、持続的な事業成長を実現

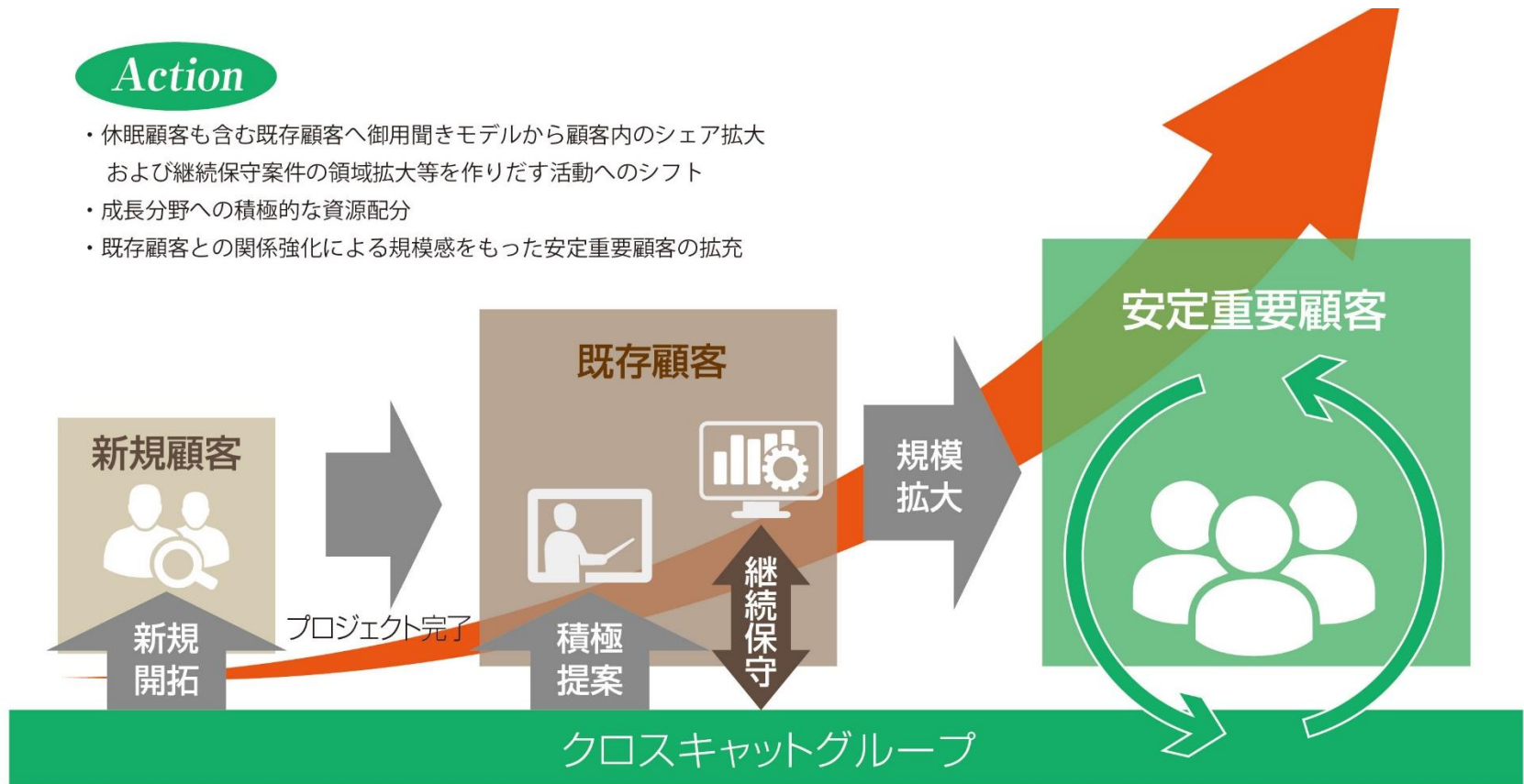


3-4.戦略の概要 ①コア事業の拡大

▶ 既存顧客との強固な信頼関係を構築し、安定的な売上成長を実現

Action

- ・ 休眠顧客も含む既存顧客へ御用聞きモデルから顧客内のシェア拡大
および継続保守案件の領域拡大等を作りだす活動へのシフト
- ・ 成長分野への積極的な資源配分
- ・ 既存顧客との関係強化による規模感をもった安定重要顧客の拡充



3-5.戦略の概要 ②先端技術の活用

▶ 社内外からの先端技術調達により、事業成長に向けた先端技術の活用を促進



【先端技術の定義】 DXトレンドに即した企業のビジネス変革に貢献できる先端技術(IoT、AI、クラウド、ビッグデータ、ブロックチェーン、ローコード、RPA、アジャイル開発など)

3-6.戦略の概要 ③新規領域への取り組み

▶ 当社グループの強みと先端技術を融合し、DX推進による新たな収益事業創造



当社の強み

- ・ハイレベルな品質管理 (CMMIレベル5達成 [公共第1ビジネス事業部 公共第1部])
- ・プロジェクトマネジメント力 (PMO機能/PMP国際資格保有者)
- ・入札資格全省統一資格Aランク
- ・自社製品(クラウド型勤怠管理システム)



新規領域進出の要件

- ・外部企業との人材交流による各種業界の知識・業務ノウハウの蓄積
- ・各業界とのネットワークの構築
- etc



先端技術の活用

AI IoT ビッグデータ クラウド

etc



- ・これまでに蓄積した当社の強みを活かした新規領域への確立
- ・他社との連携、既存ビジネスの組み合わせによる新たな顧客価値の創造

- ・研究開発等による新たなビジネスモデルの確立
- ・M & Aによる新規領域への参入

3-7.戦略の概要 ④グループ経営基盤の強化

▶ 連結経営に基づく競争力・基盤強化を図り、グループ一体経営を推進



クロスキャットグループのブランド向上

3-8. 主要な経営指標 (連結)



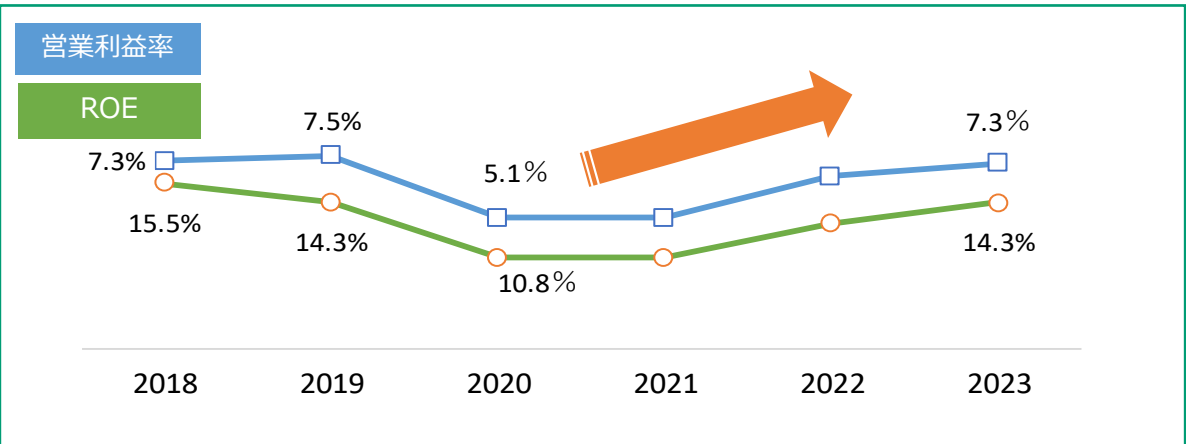
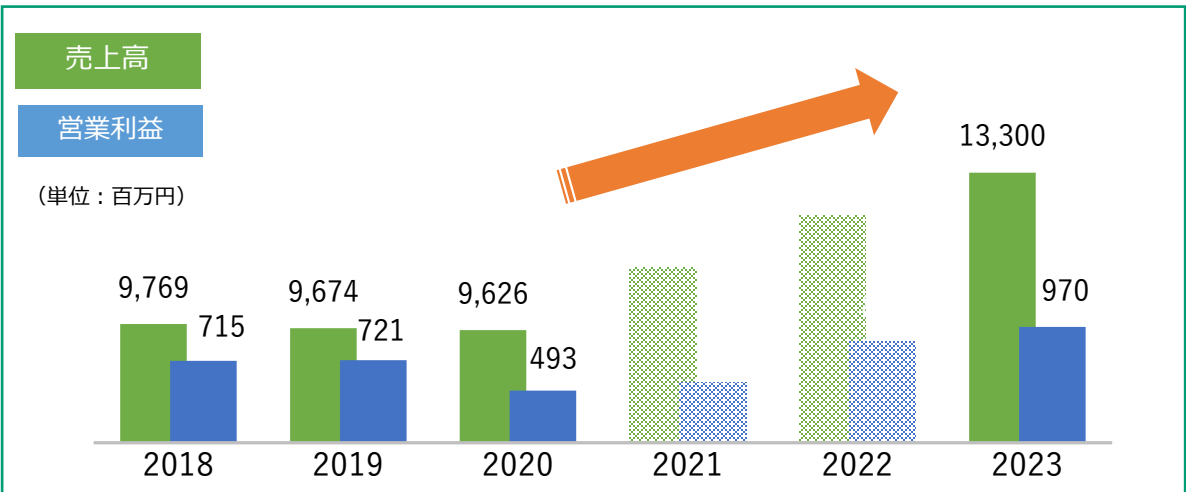
2023年度 財務目標

売上高
133億円

営業利益
9.7億円

営業利益率
7.3%

ROE
14%以上



4. その他のトピックス

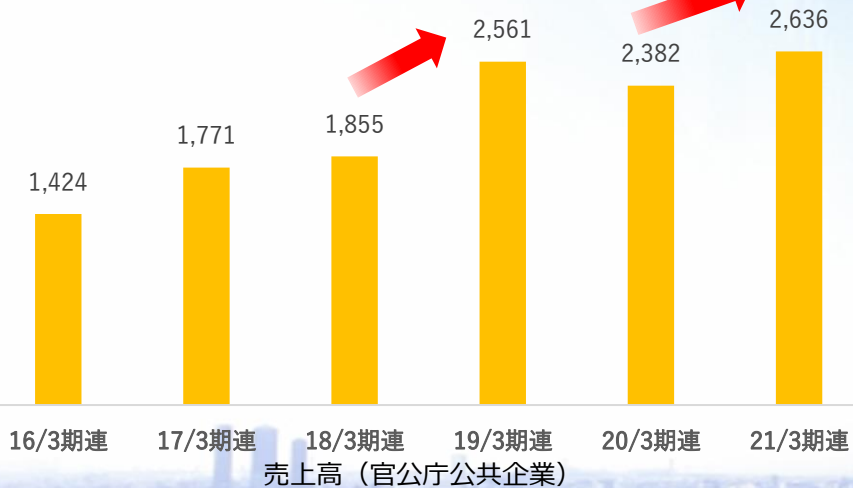


4-1.トピックス① 公共ビジネス事業部の拡充

▶公共専門組織の総合力を高め、活況の公共分野に対応

【公共分野の持続的な成長】

【拡大する公共分野へ資源をシフトし体制整備】



公共ビジネス事業部

公共第1ビジネス事業部

公共第2ビジネス事業部

ハイレベルな品質管理
CMMIレベル5達成
(公共第1ビジネス事業部 公共第1部)

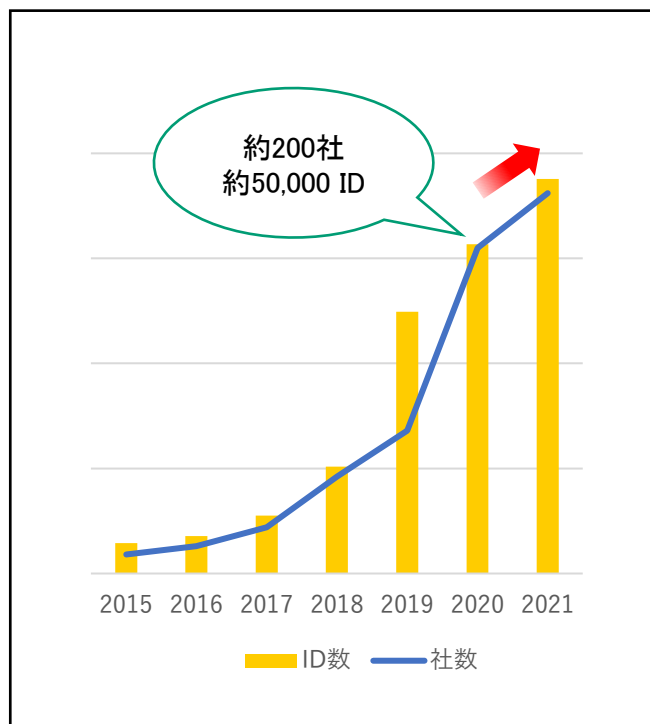
入札資格全省統一資格
Aランク

官公庁システム、通信キャリア等の
豊富な実績・業務ノウハウ

4-2.トピックス② クラウド型勤怠管理システム「CC-BizMate」の事業状況

▶テレワークなどの追い風の中、システムリニューアル等を通じ、拡大を目指す

ユーザー数の増加



全面リニューアル

人事総務の業務はもっとラクになる
ヒューマンリソースメイト

勤怠クラウドサービス

CC·BizMate

- とにかく業務がラクになる!
- 人事総務部門の声を反映しました
- もっと人事イベントにフィットする機能を追加

UI/UXの改善

システム効率の向上

*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。