
2017年3月期 第2四半期 決算説明会

株式会社クロスキャット

2016年11月24日



Copyright (C) 2016 Cross Cat Co.,Ltd All Rights Reserved

決算の概要

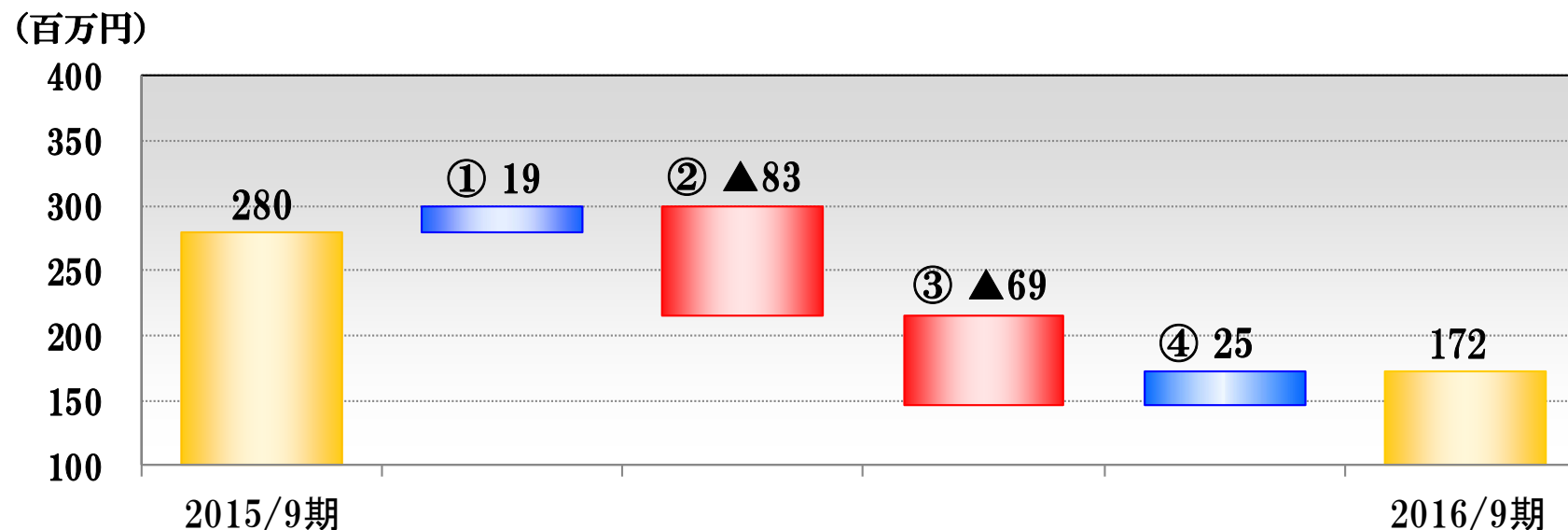


2017年3月期 第2四半期（連結）決算の概要

(百万円、%)

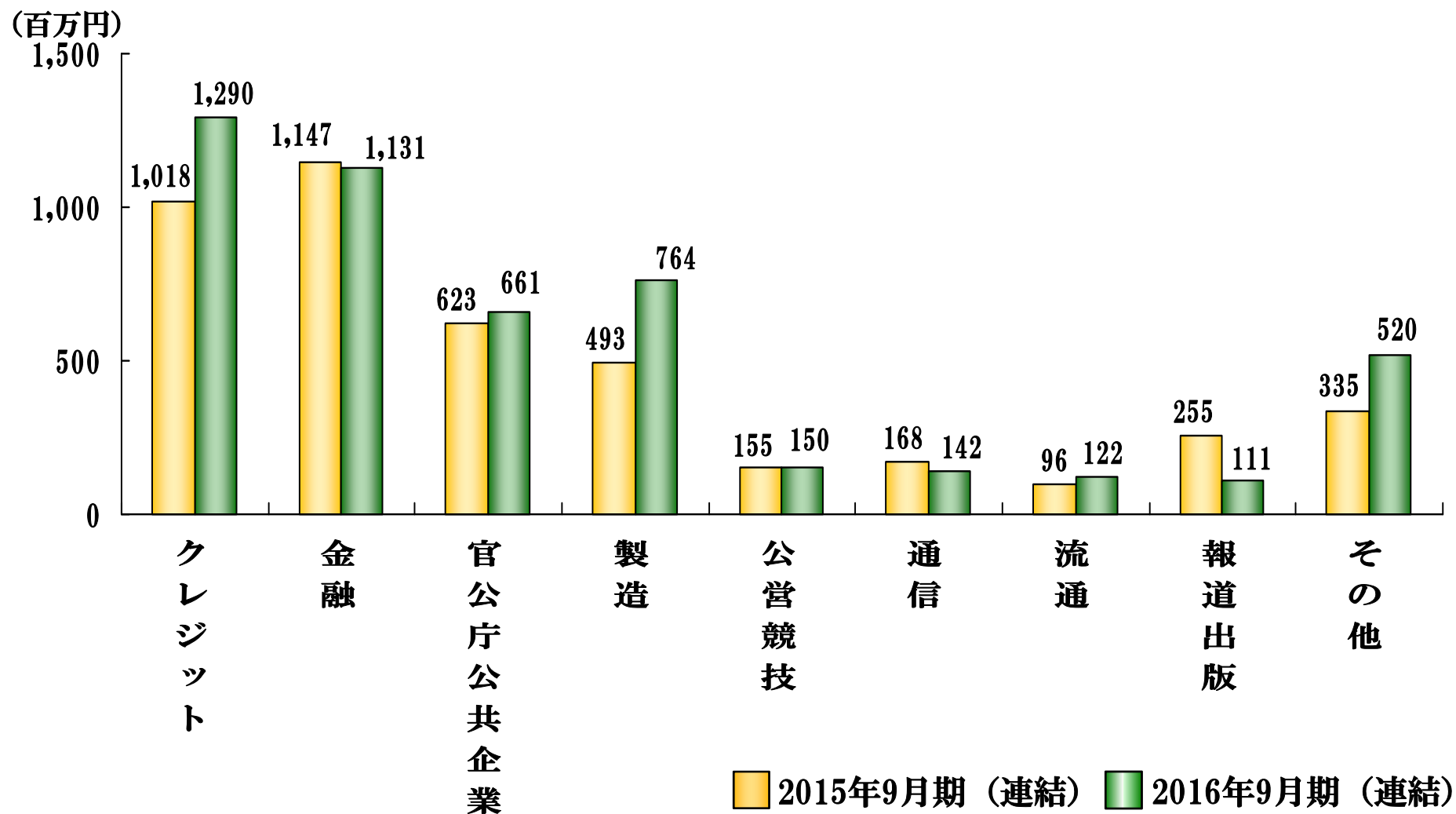
| | 2015年9月期 | | 2016年9月期 | | | | | |
|--------|----------|-------|----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 実績 | | 当初予想 | | 実績 | | | |
| | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | 前期比 | 予想比 |
| 売上高 | 4,293 | 100.0 | 5,000 | 100.0 | 4,896 | 100.0 | 14.0 | ▲2.1 |
| 売上総利益 | 910 | 21.2 | 960 | 19.2 | 886 | 18.1 | ▲2.6 | ▲7.7 |
| 販管費 | 630 | 14.7 | 760 | 15.2 | 713 | 14.6 | 13.3 | ▲6.1 |
| 営業利益 | 280 | 6.5 | 200 | 4.0 | 172 | 3.5 | ▲38.5 | ▲13.8 |
| 経常利益 | 294 | 6.9 | 200 | 4.0 | 181 | 3.7 | ▲38.2 | ▲9.2 |
| 四半期純利益 | 215 | 5.0 | 110 | 2.2 | 124 | 2.6 | ▲42.2 | 13.5 |

営業利益の増減要因分析（対前年同期比）

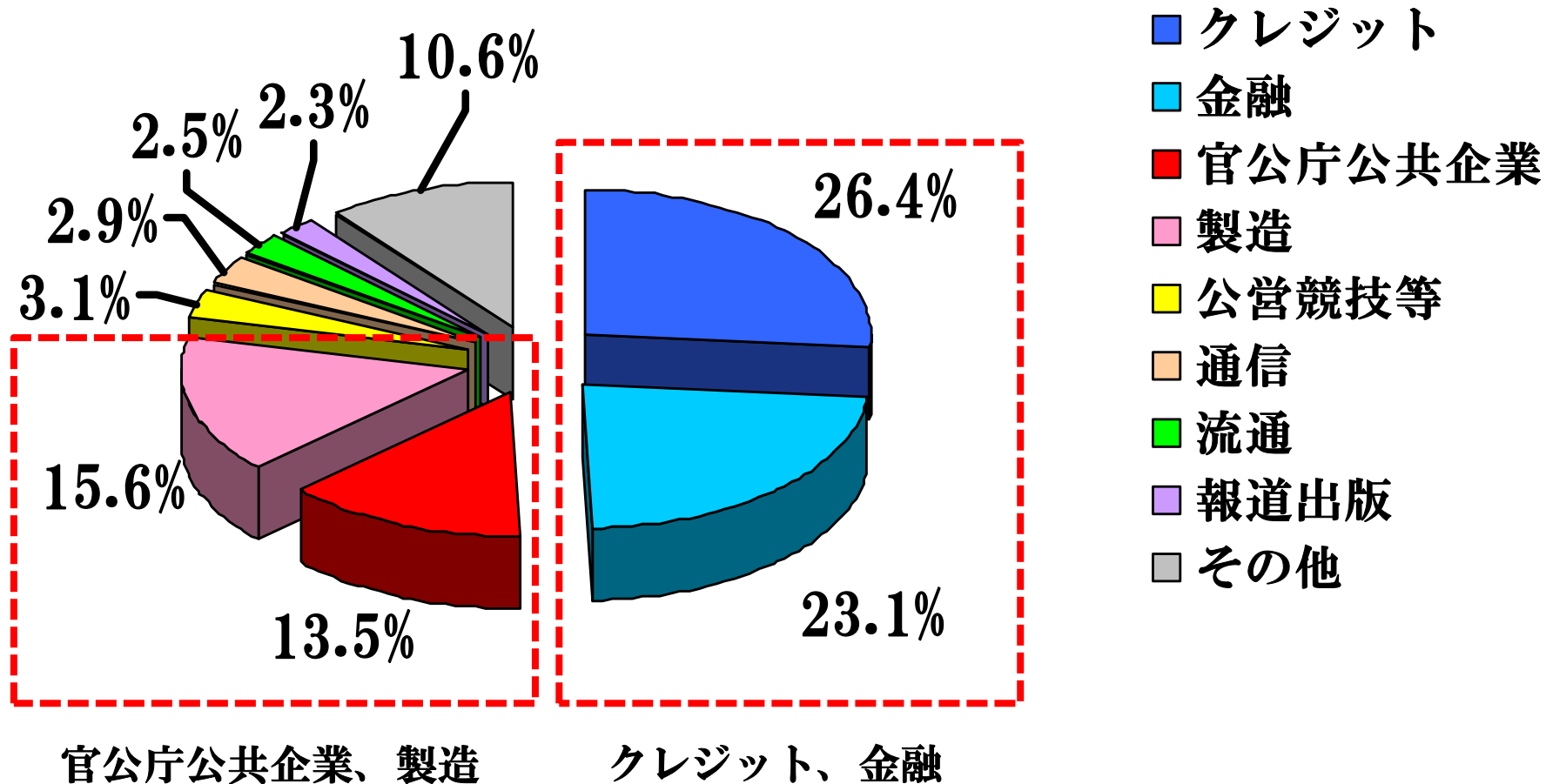


- ① 売上高増加に伴う増益 (XCAT) 19百万円
- ② 不採算プロジェクト及びその他費用の増加による減益 (XCAT) ▲83百万円
- ③ 販管費の増加及び移転による減益 (XCAT) ▲69百万円
- ④ 子会社の貢献 25百万円

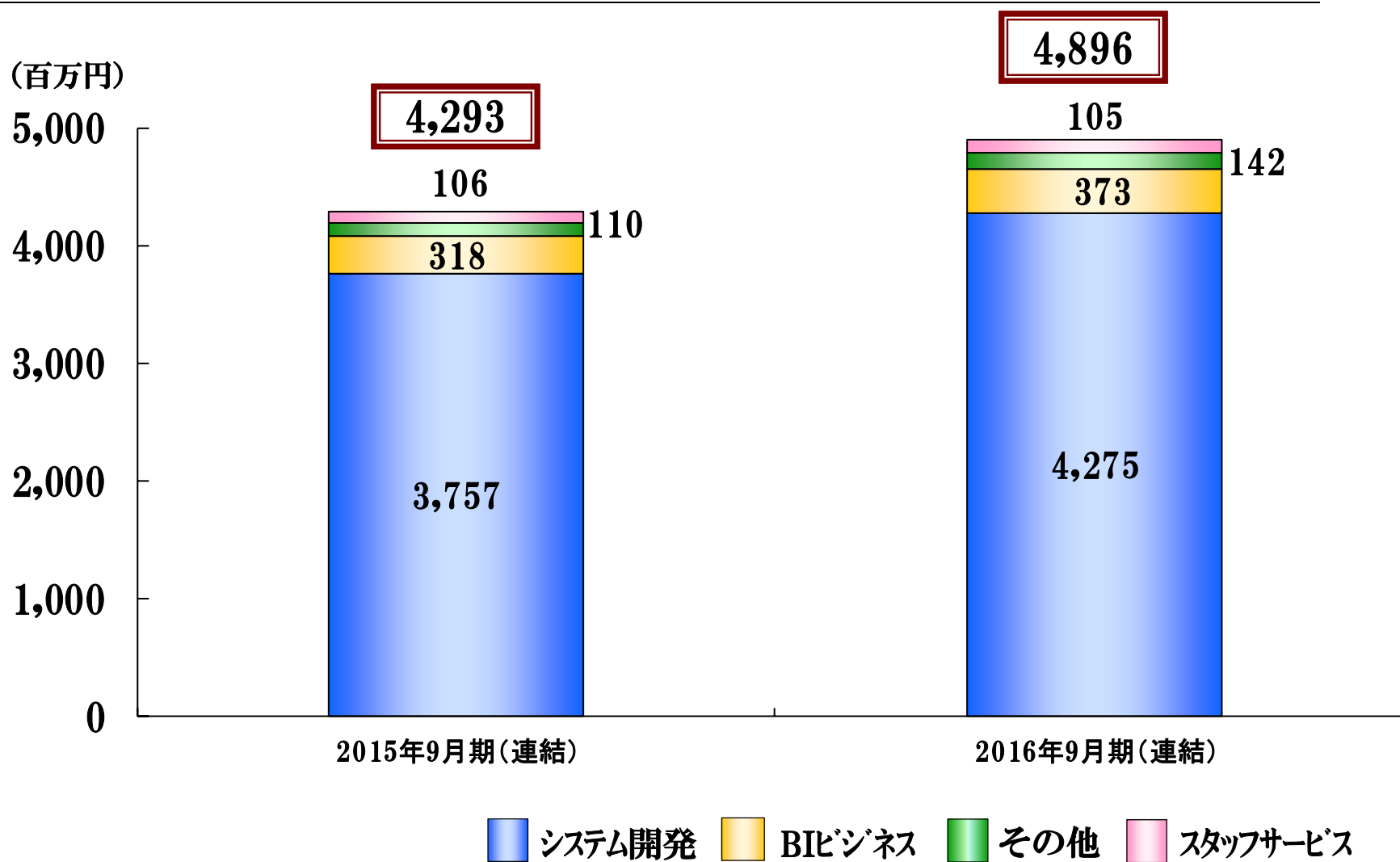
業種別売上高



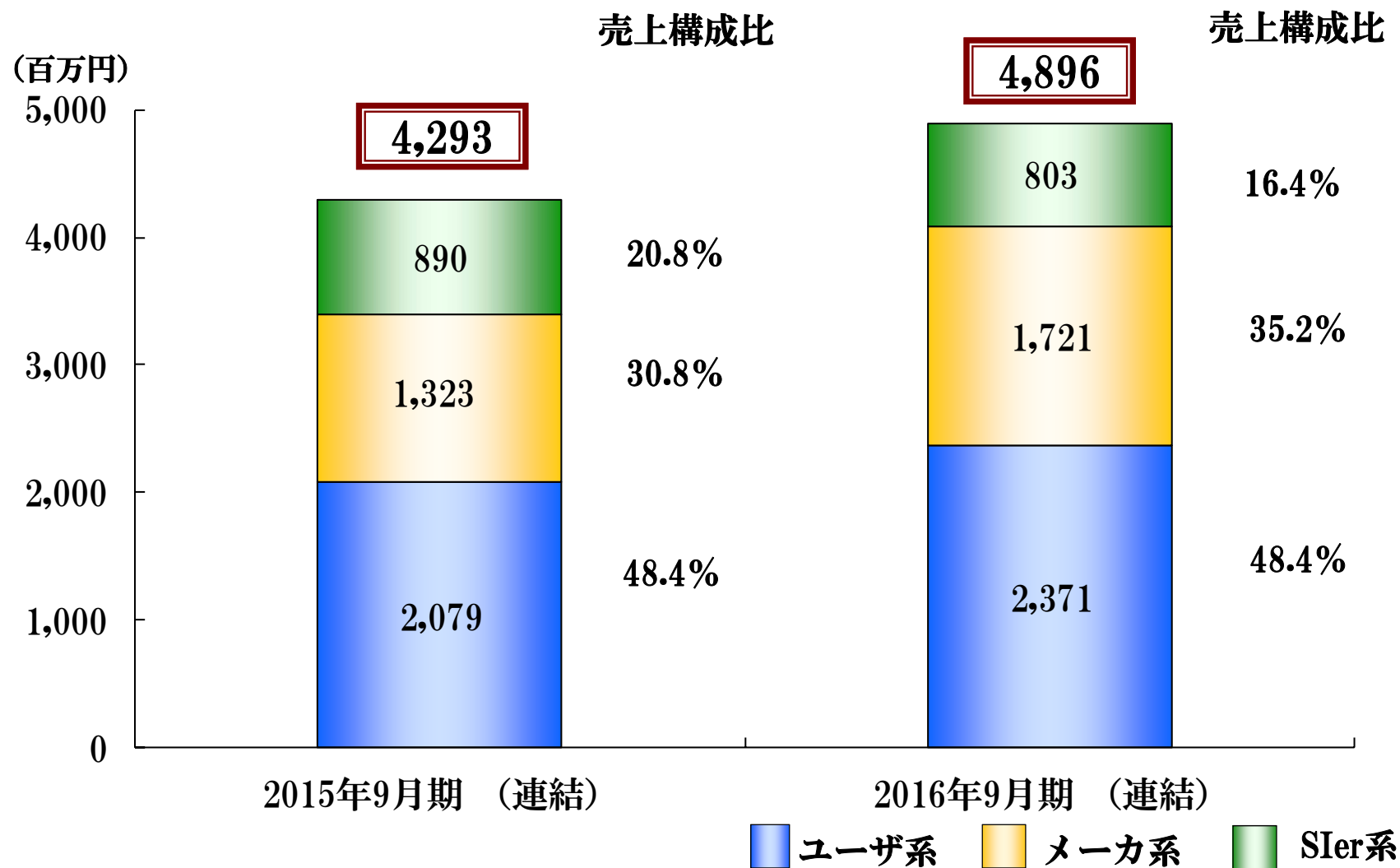
業種別売上高 構成比



事業別売上高



契約先別売上高

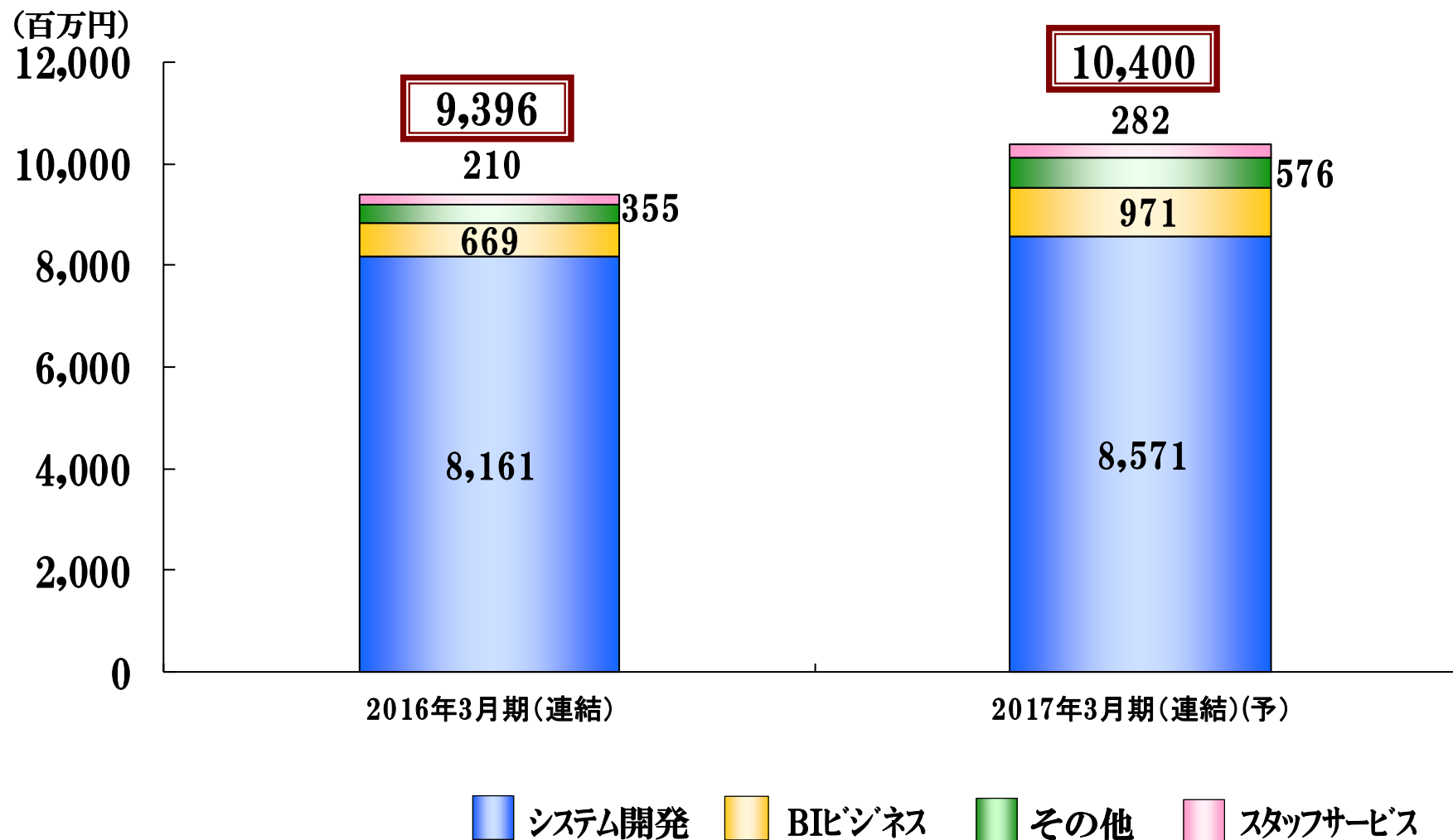


2017年3月期（連結）業績予想の概要

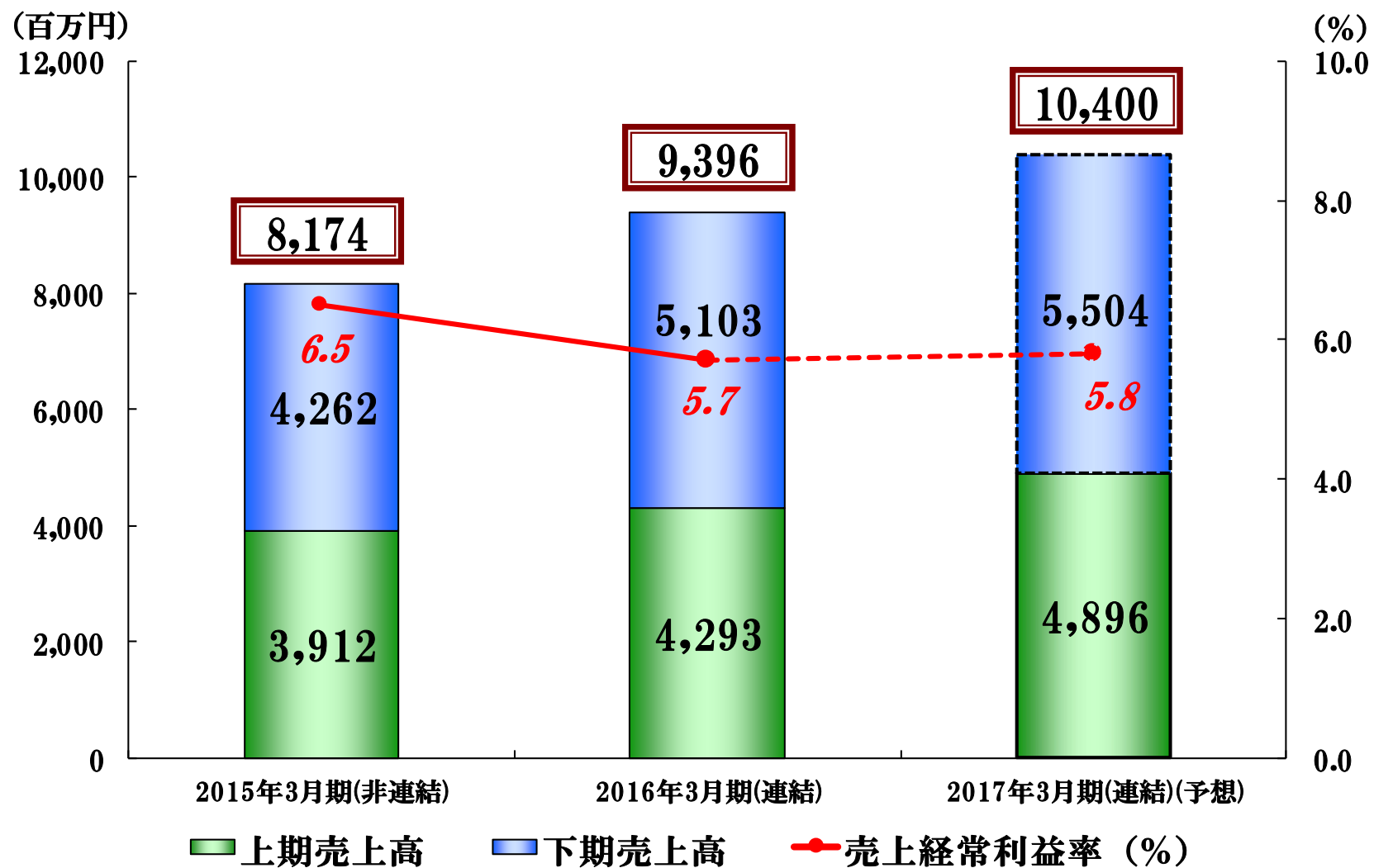
(百万円、%)

| | 2016年3月期 | | 2017年3月期（予想） | | |
|--------|----------|-------|--------------|-------|------|
| | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | 増減比 |
| 売上高 | 9,396 | 100.0 | 10,400 | 100.0 | 10.7 |
| 売上総利益 | 1,933 | 20.6 | 2,052 | 19.7 | 6.1 |
| 販管費 | 1,417 | 15.1 | 1,452 | 14.0 | 2.4 |
| 営業利益 | 515 | 5.5 | 600 | 5.8 | 16.3 |
| 経常利益 | 537 | 5.7 | 600 | 5.8 | 11.6 |
| 四半期純利益 | 352 | 3.8 | 360 | 3.5 | 2.0 |

事業別売上高（通期予想）



売上高、経常利益率の推移（通期予想）



中期経営計画報告



中期経営計画

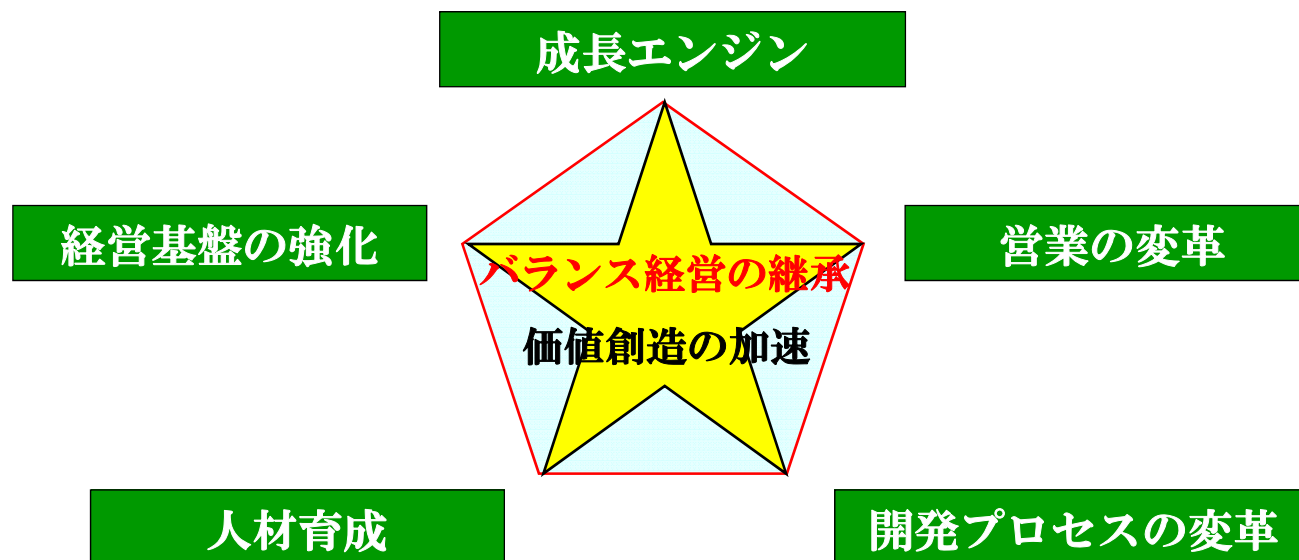
Innovation Fast 2017

- Nextステージに向けて -

中期経営計画

Innovation Fast 2017

- ◇顧客起点に立ったバランス経営を継承
- ◇個人・組織の意識と行動の変革
- ◇新たな「価値創造」の加速



成長エンジン (1/2)

- ・積極投資による新サービス/事業の創出
- ・アライアンス、M&Aの積極推進

自社オリジナルソリューション群

新規ソリューション

CC-SmartReservation (会議室管理アプリ)

CC-SmartEscort (来客受付アプリ)
*多言語対応オプションを追加

既存プロダクト

CC-Quattro (国際ブランドソリューション)

CC-BizMate (SaaS型勤怠管理システム)

CC-BudgetRunner (予算管理ソリューション)

CC-SmartContacts (職員名簿アプリ)

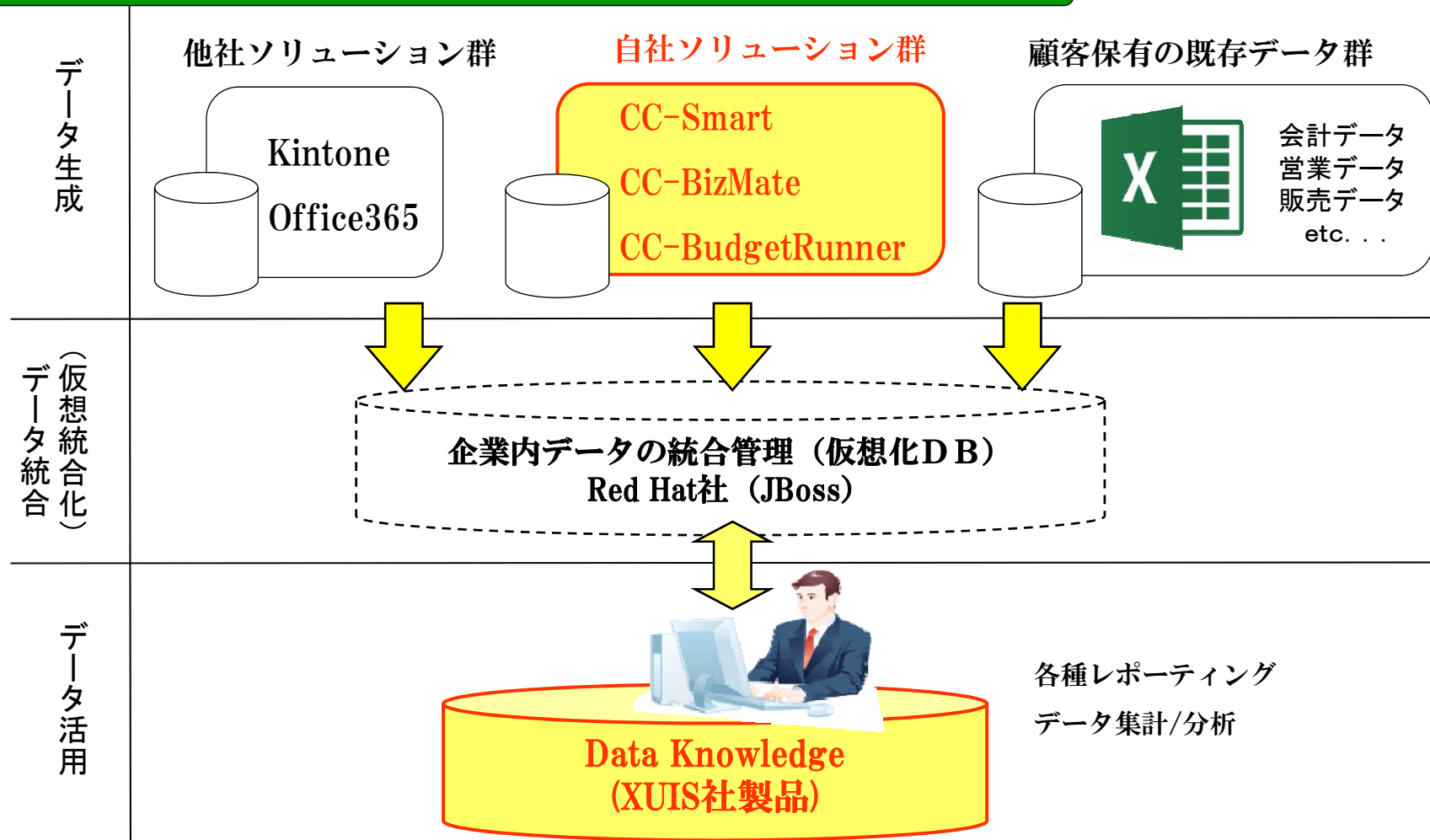
CC-SmartPopup (ポップアップ通知&メッセージ記録アプリ)

アライアンス推進

- ・ Office 365を活用したMicrosoft社との連携
- ・ CC-SmartReservationを活用した空間デザイン会社との連携
- ・ 他社ソリューションとの連携*
サイボウズ/Red Hat/Microsoft etc...

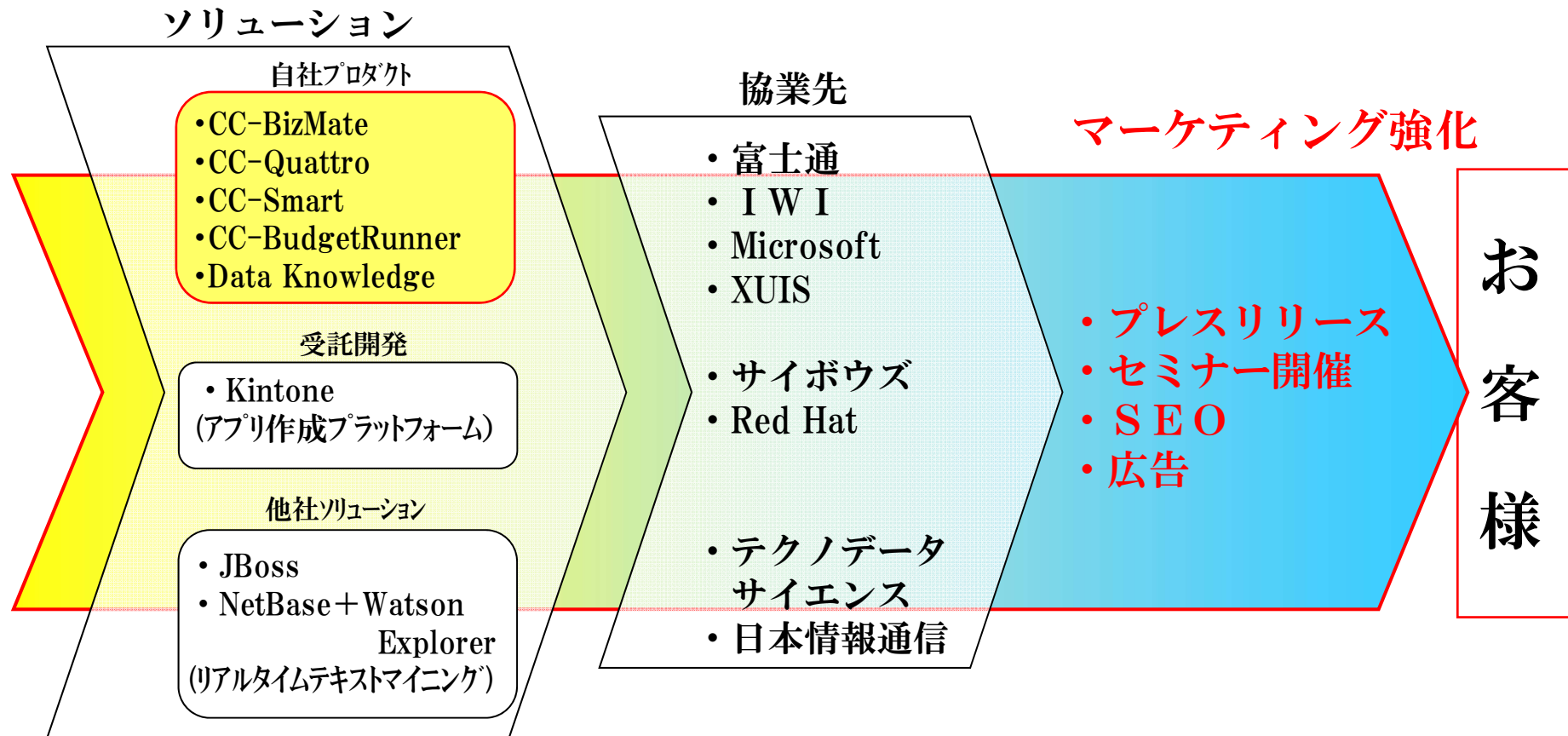
成長エンジン (2 / 2)

・情報活用ワンストップサービスの展開 (データ生成/統合/活用)



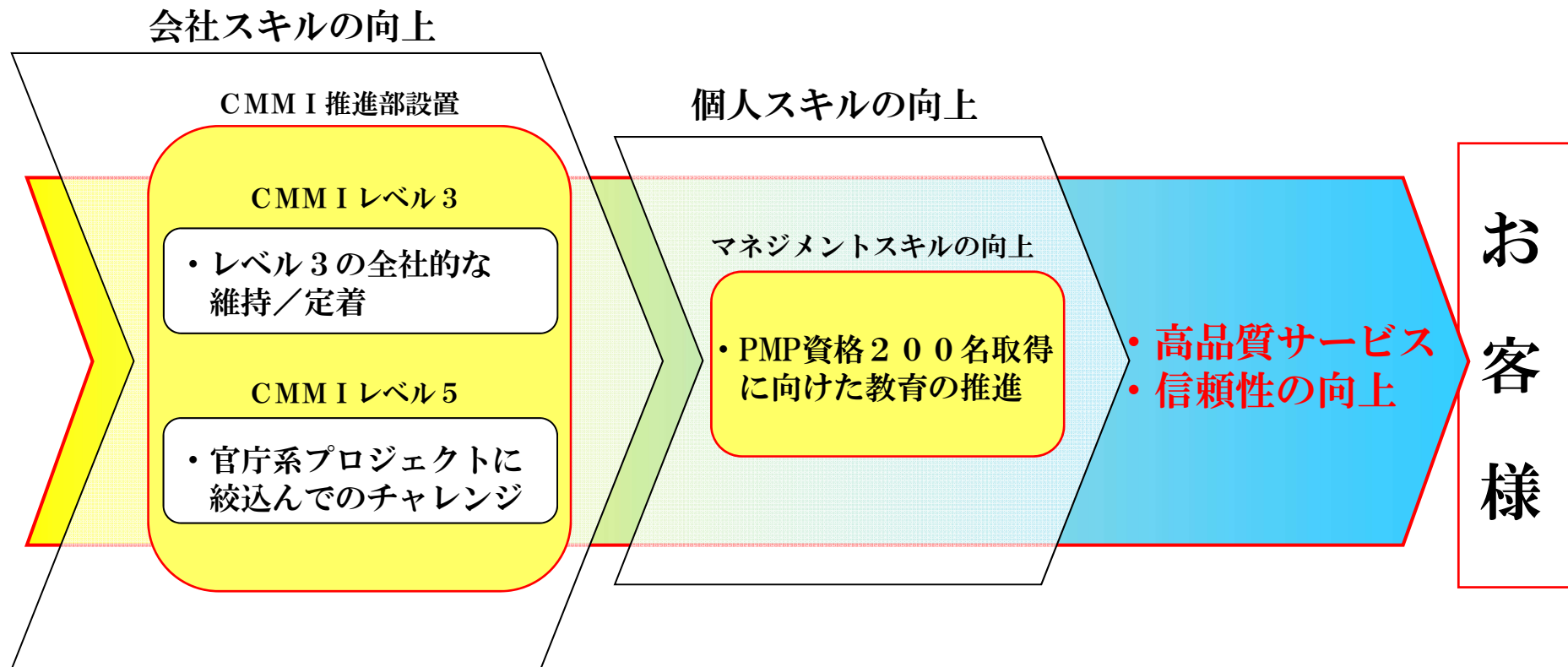
営業の変革

- ・顧客志向マーケティング強化
- ・物言えるパートナーとしての関係構築



開発プロセスの変革

- ・付加価値創造につながるマネジメント・テクニカルスキルの向上
- ・CMMIレベル5達成



人材育成

- ・ 高度専門人材育成加速
- ・ ダイバーシティを意識した人材の登用

高度資格・PMP合格者

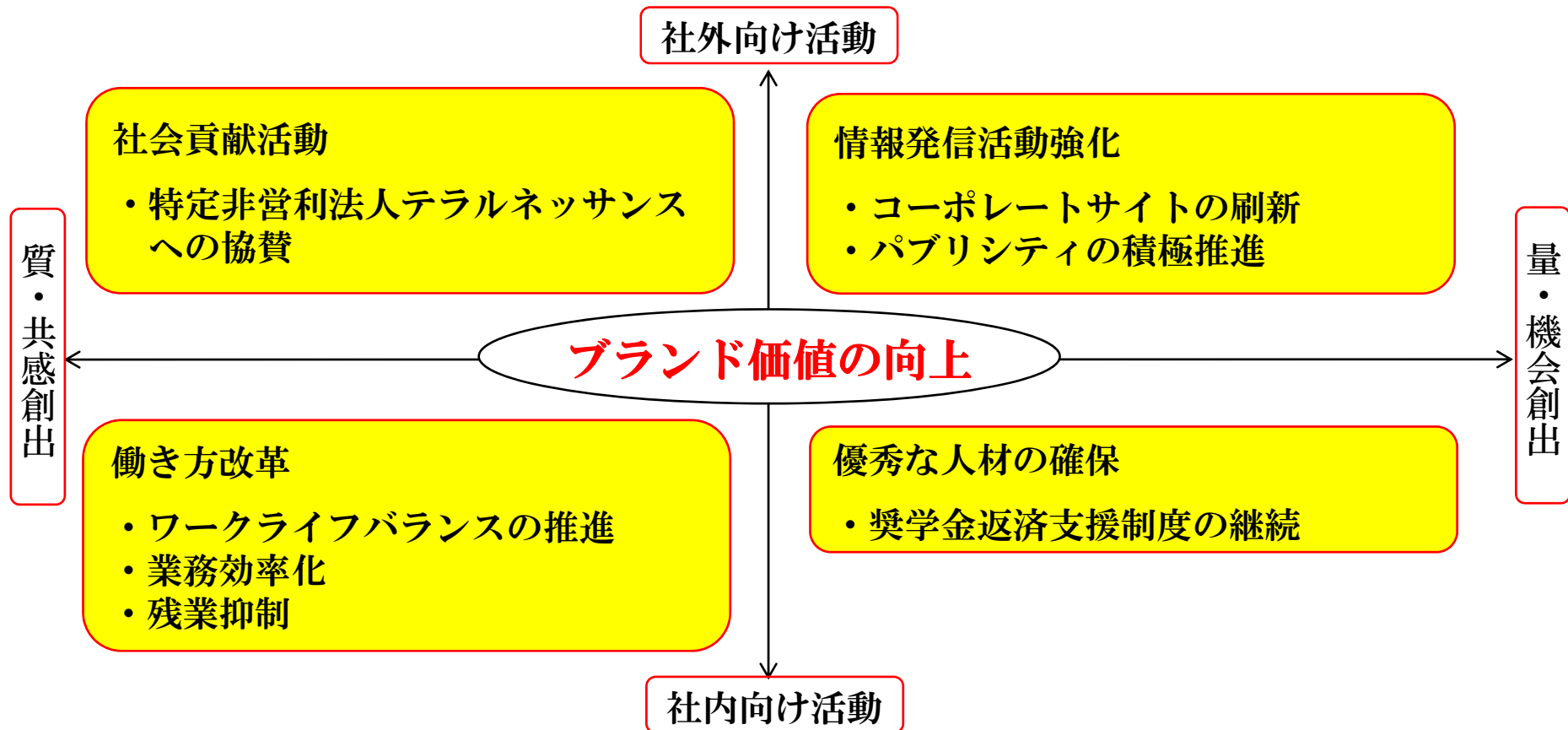
資格制度と連動した
高度資格の取得



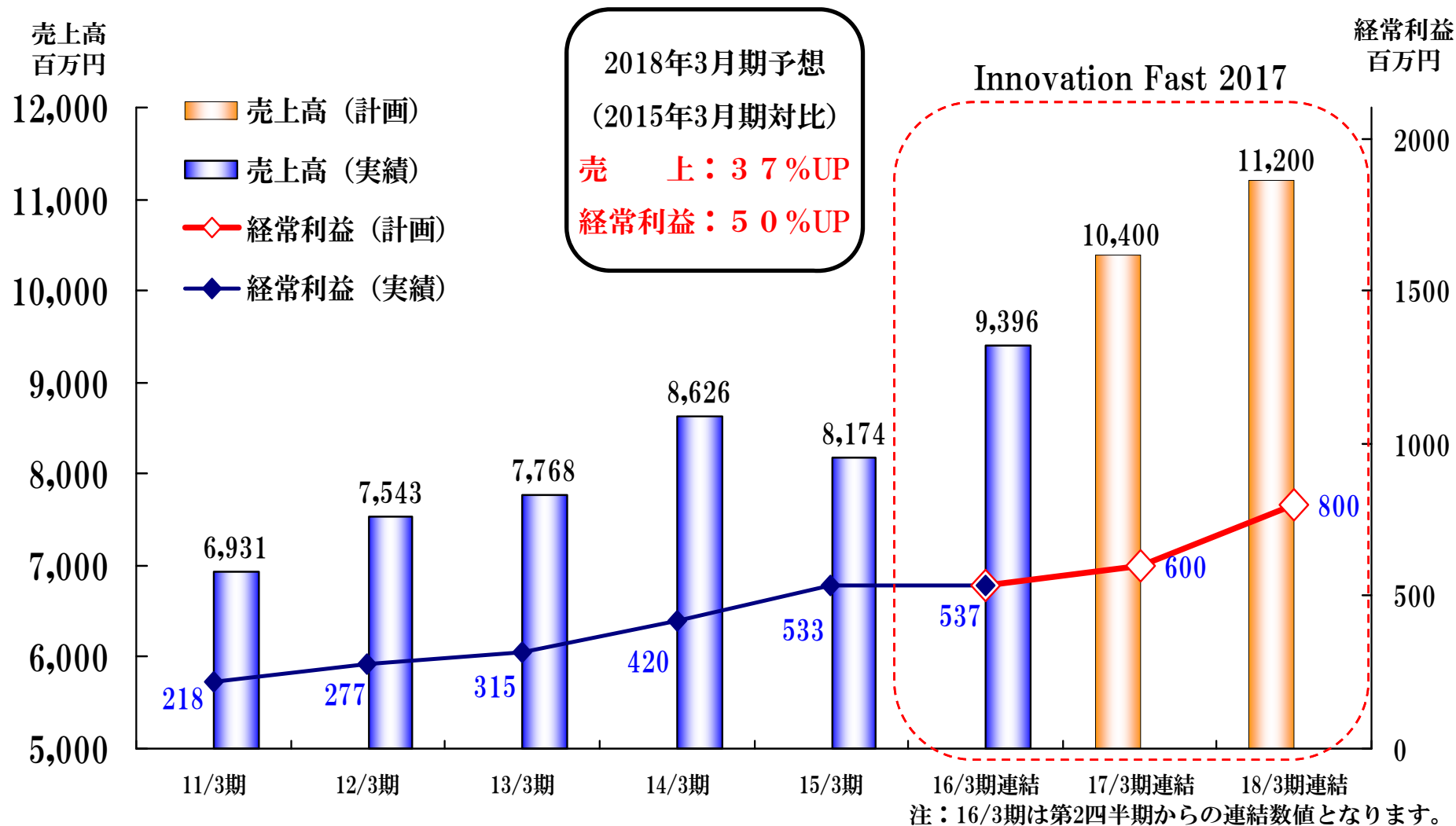
| | 当年度高度資格合格者 | 既存保有者 | 計 |
|------------------------|------------|-------|-----|
| Oracle Master Platinum | 1名 | | 1名 |
| プロジェクトマネージャ | 3名 | 5名 | 8名 |
| 情報セキュリティスペシャリスト | 3名 | 27名 | 30名 |
| エンベデッドスペシャリスト | 1名 | 1名 | 2名 |
| データベーススペシャリスト | 1名 | 15名 | 16名 |
| その他高度資格 | | 20名 | 20名 |
| 小 計 | 9名 | 68名 | 77名 |
| PMP資格合格者 | 19名 | 34名 | 53名 |

経営基盤強化

- ・クロスキャットブランド価値の更なる向上
- ・新価値指標による利益の追求



中期経営計画の業績計画



* 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。