
2015年3月期 決算説明会

2015年5月28日

株式会社 **クロスキャット**

Cross Computer Application Technology

決算の概要



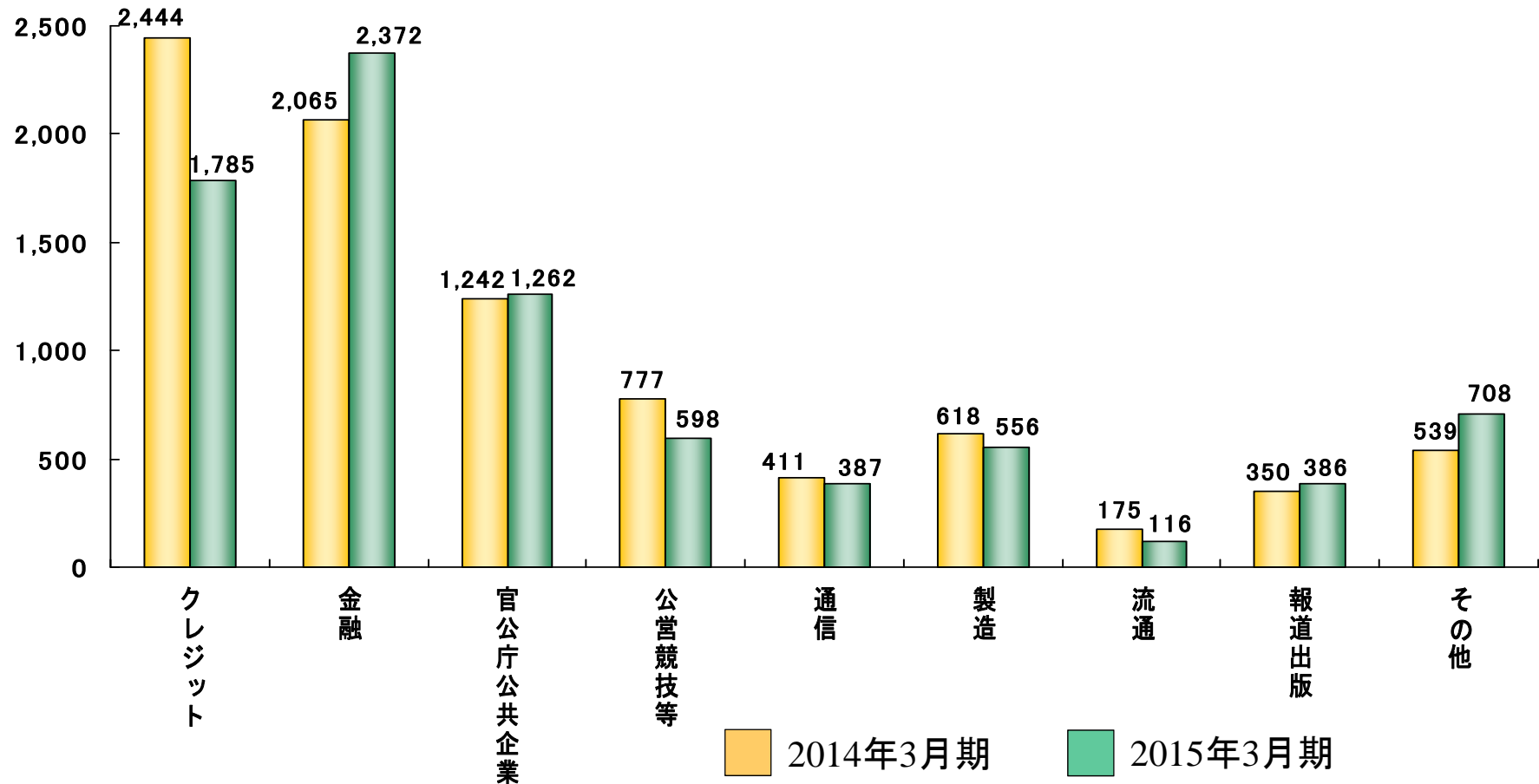
2015年3月期 決算概要

百万円、%

	2014年3月期		2015年3月期					
			期初予想		実績			
	金額	対売上比	金額	対売上比	金額	対売上比	前期比	予想比
売上高	8,626	100.0	8,600	100.0	8,174	100.0	▲5.2	▲4.9
売上総利益	1,374	15.9	1,460	17.0	1,513	18.5	10.1	3.6
販管費	974	11.3	1,030	12.0	1,005	12.3	3.2	▲2.4
営業利益	400	4.6	430	5.0	507	6.2	26.9	18.1
経常利益	420	4.9	430	5.0	533	6.5	26.9	24.2
当期純利益	237	2.7	240	2.8	300	3.7	26.5	25.0

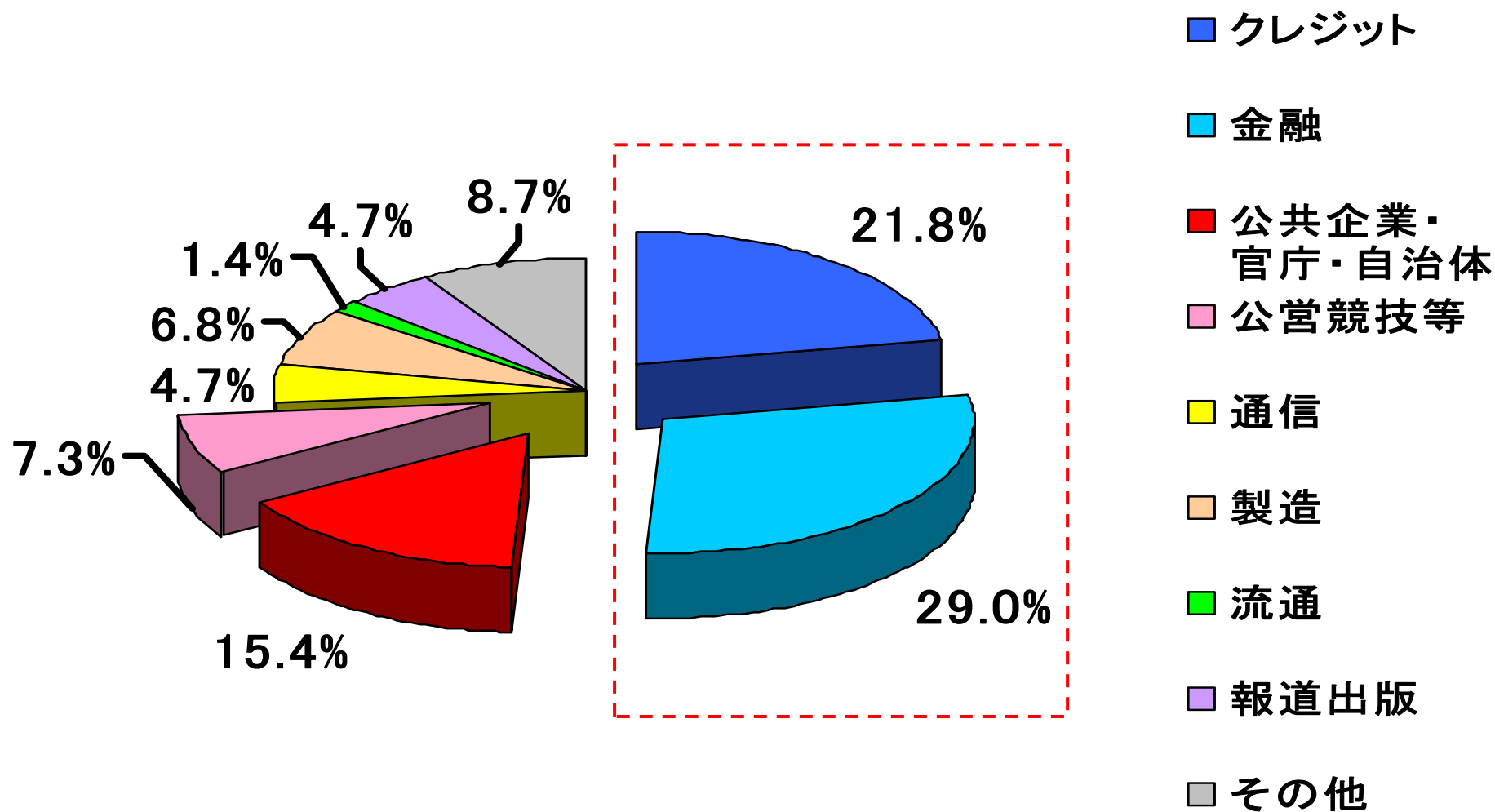
売上高 増減要因分析 ①業種別

(百万円)

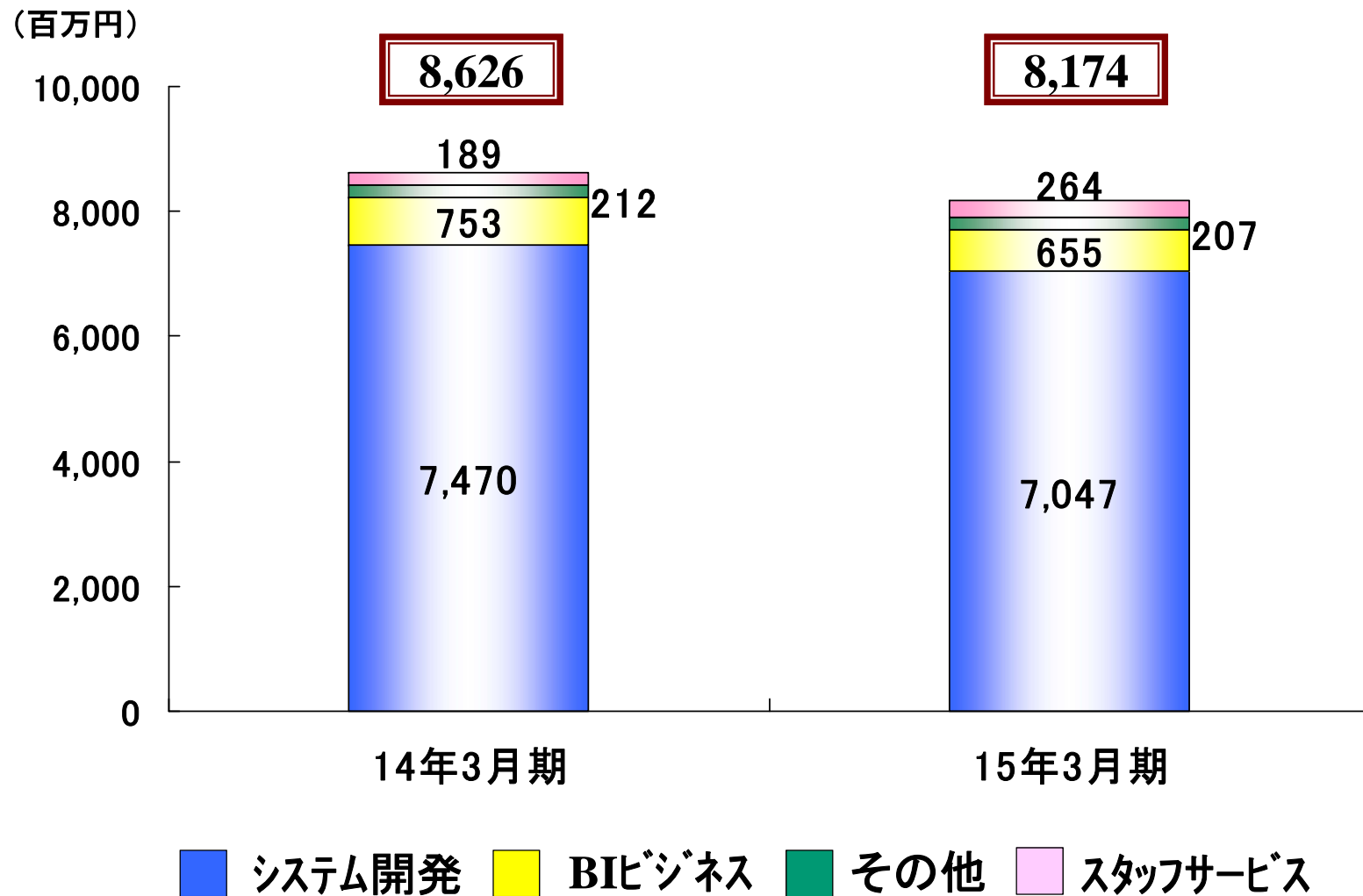


(注) 今年度より一部プロジェクトを官公庁公共企業から公営競技等に変更し、前年度分の再集計を行ないました。
この影響により前年度分の公営競技等が44百万円増加しております。

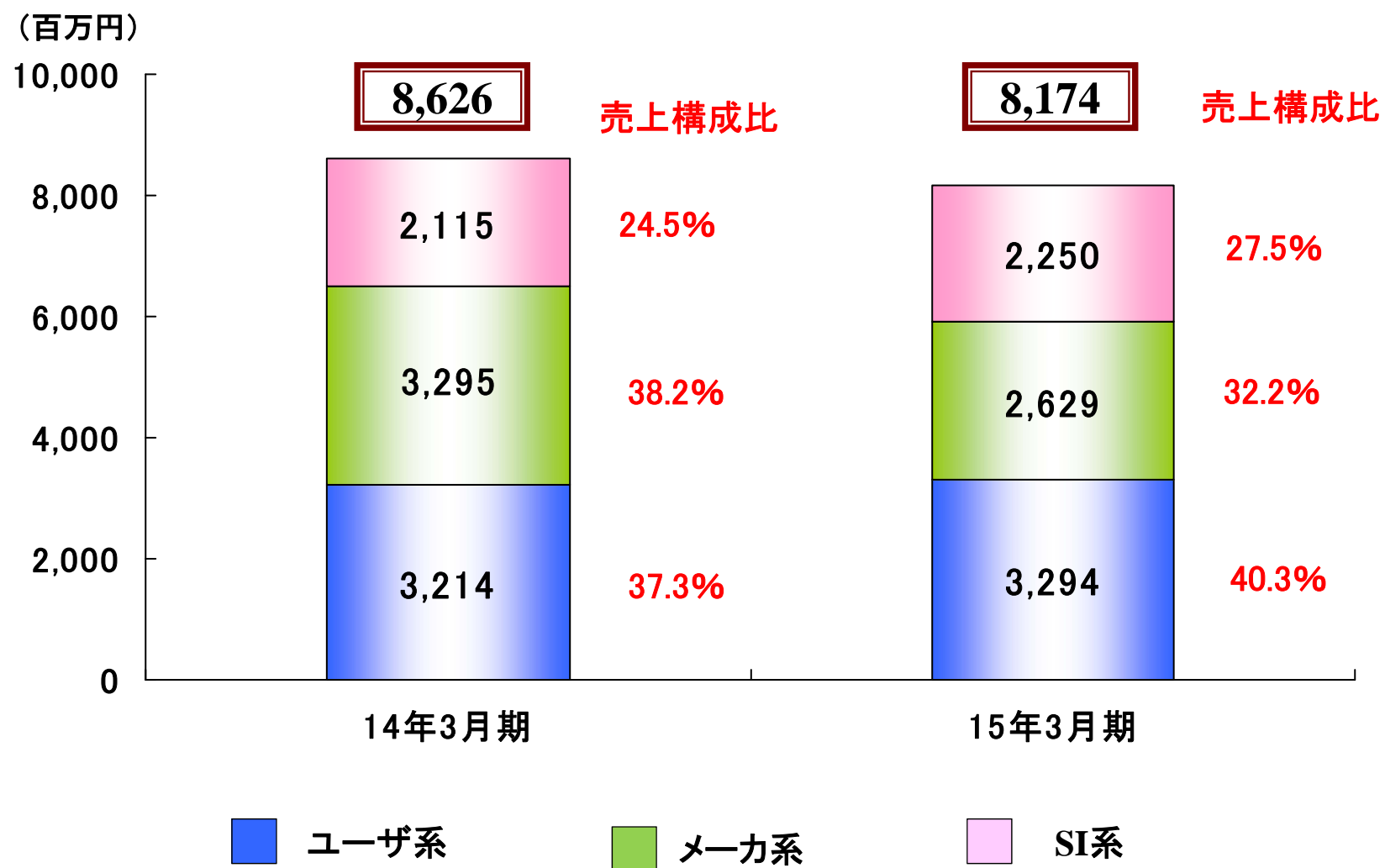
業種別売上高 構成比



売上高 増減要因分析 ②事業別売上高

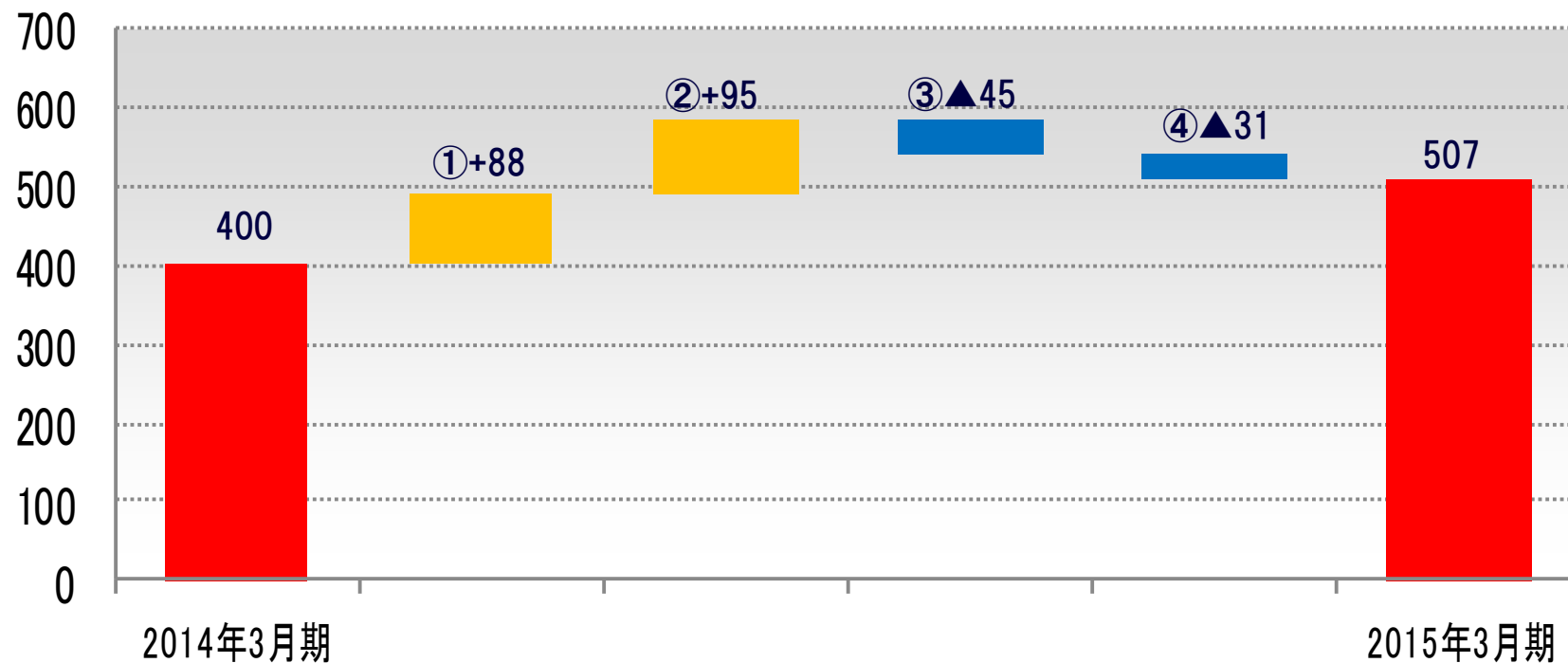


売上高 増減要因分析 ③契約先別



営業利益 増減要因分析(対前期比)

(百万円)



①不採算プロジェクトの減少 +88百万円

②生産性の改善・稼働率の向上 +95百万円

③減収による減益

④販管費の増加

▲45百万円

▲31百万円

2016年3月期の見通し

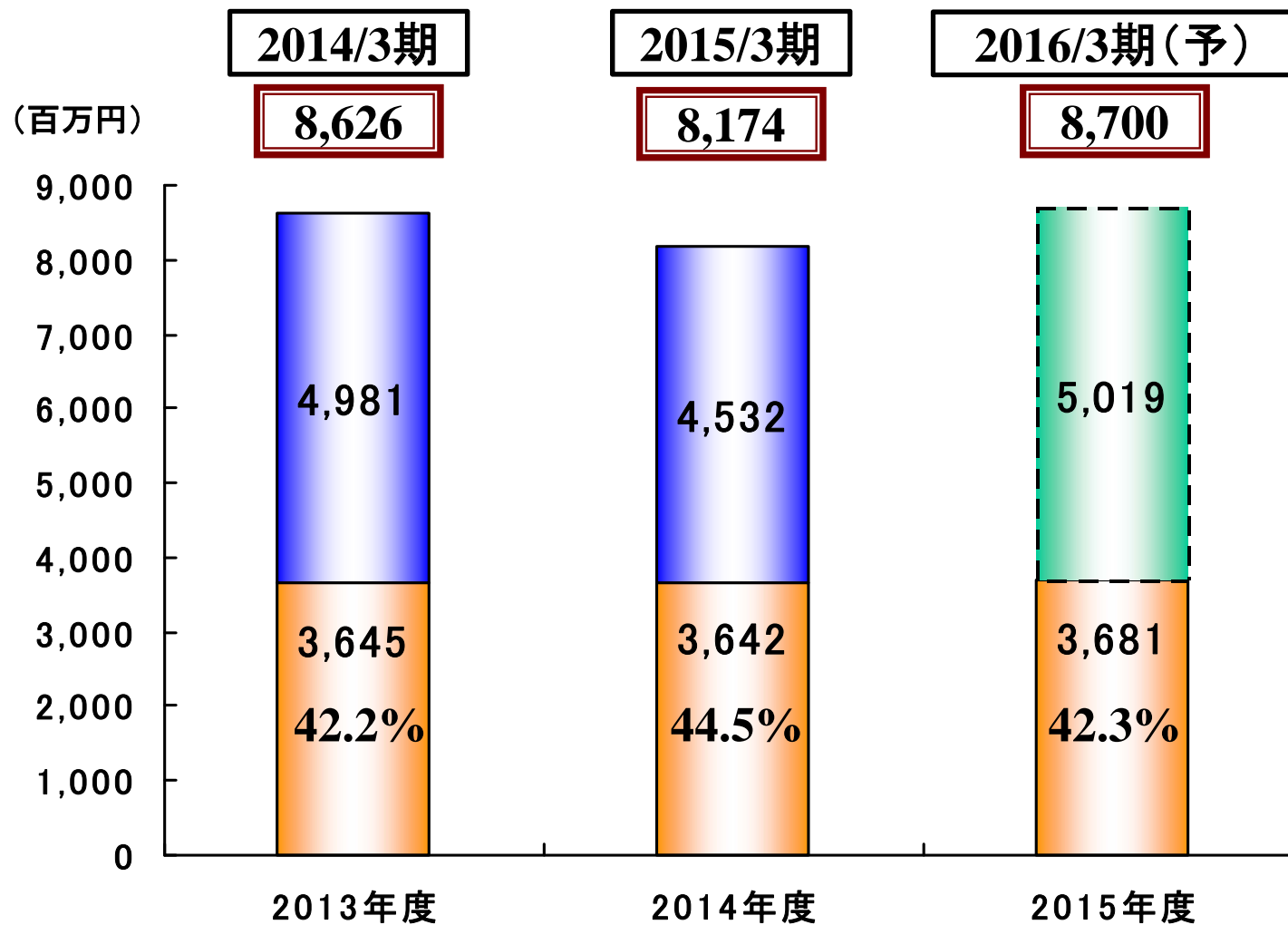


2016年3月期 決算予想

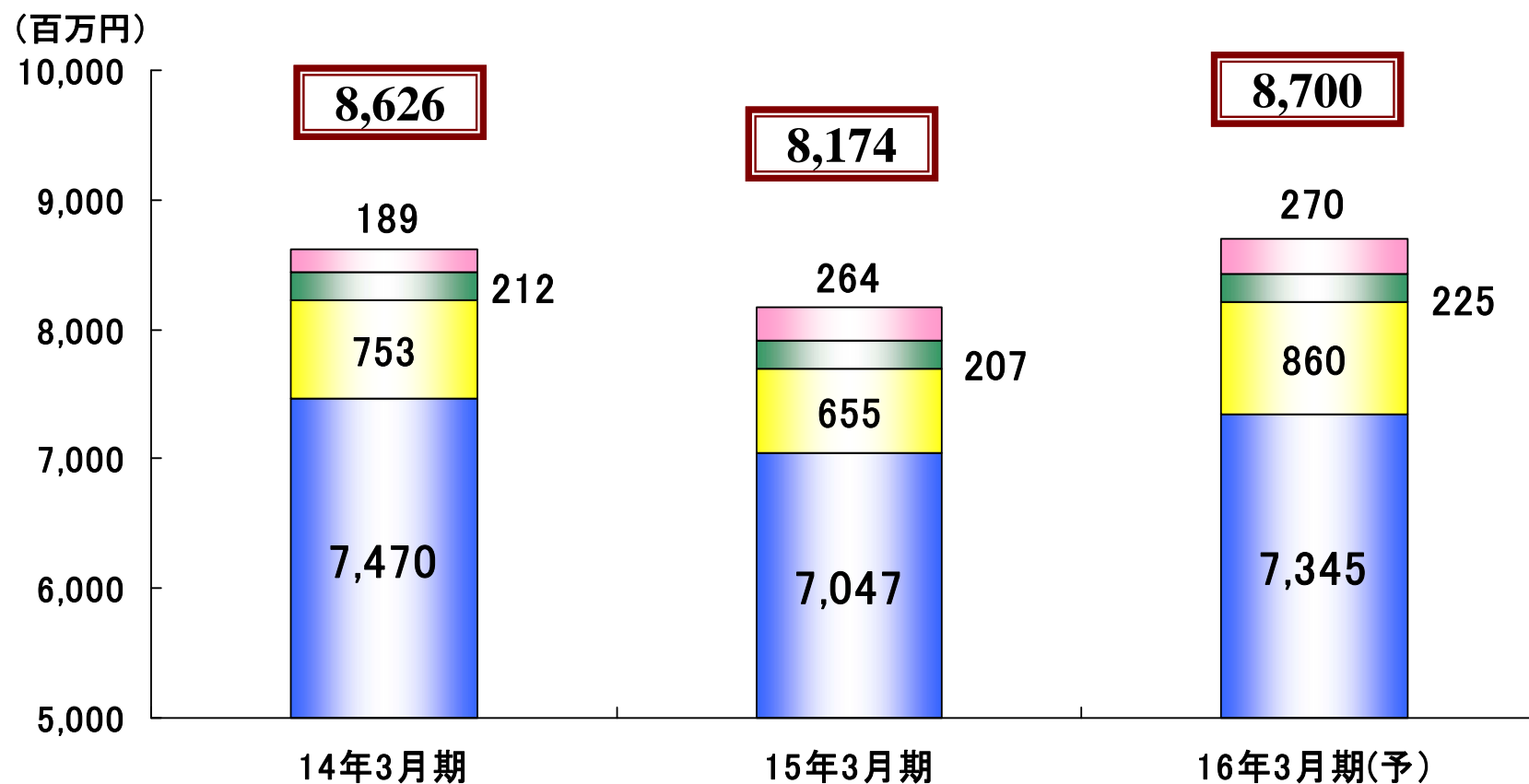
百万円、%

	2015年3月期		2016年3月期 (予)		
	金額	対売上比	金額	対売上比	増減比
売上高	8,174	100.0	8,700	100.0	6.4
売上総利益	1,513	18.5	1,663	19.1	9.9
販売管理費	1,005	12.3	1,303	15.0	29.5
営業利益	507	6.2	360	4.1	▲29.1
経常利益	533	6.5	360	4.1	▲32.6
当期純利益	300	3.7	200	2.3	▲33.3

受注残 (全事業を対象)



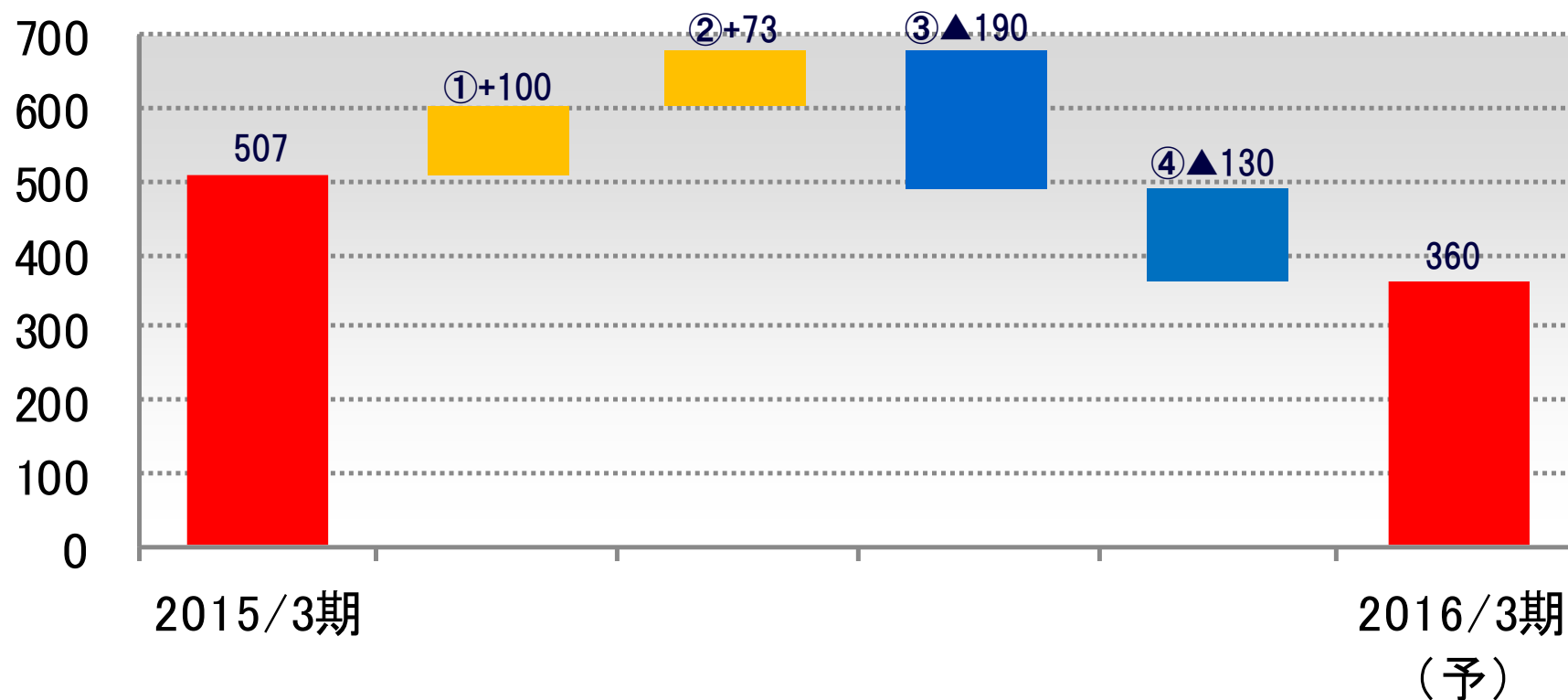
事業別売上高(予想)



■ システム開発 ■ BIビジネス ■ その他 ■ スタッフサービス

今期業績予想の根拠 増減要因分析(対前期比)

(百万円)

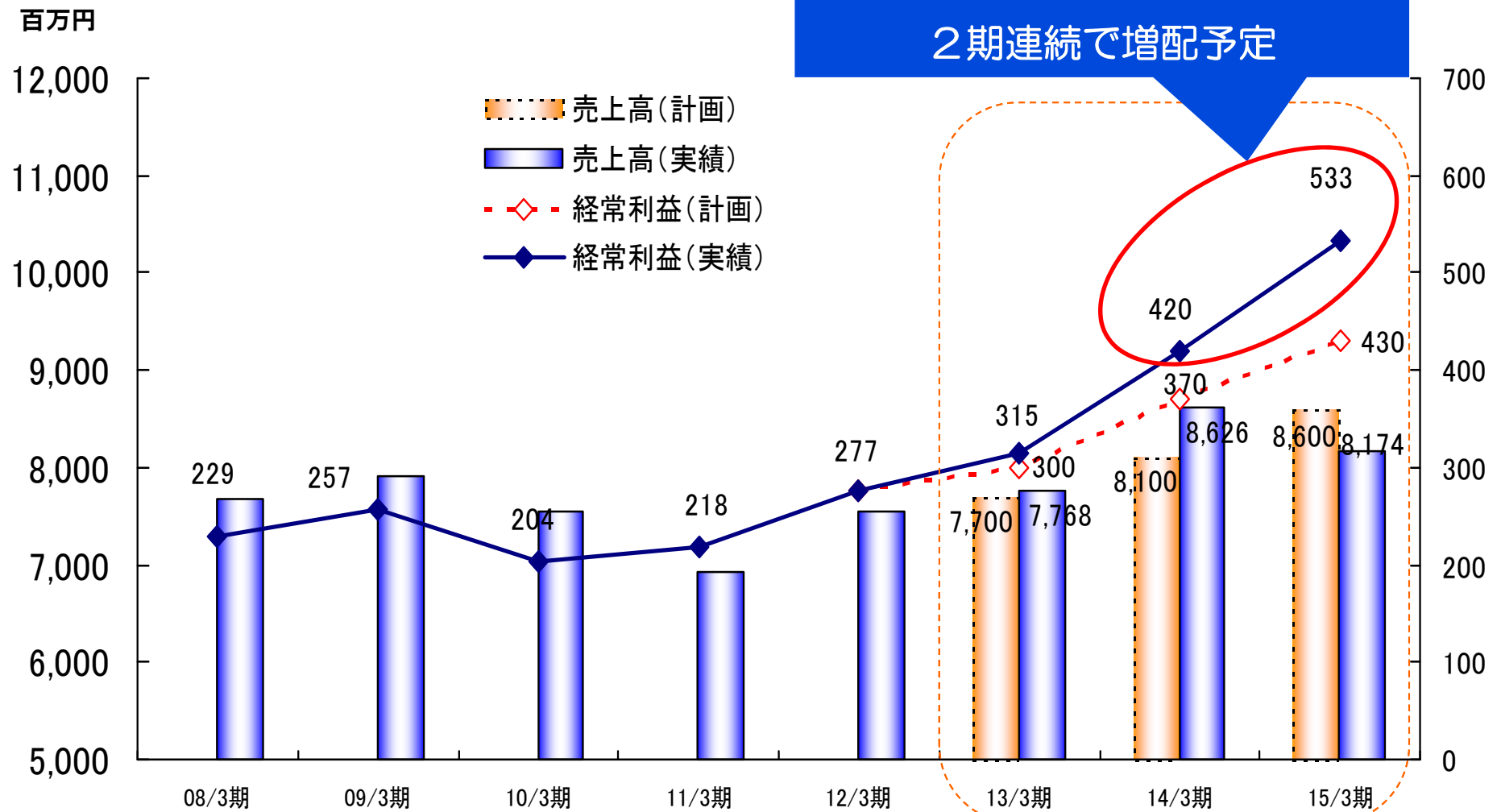


- | | |
|------------|------------------------|
| ① 増収による増益 | +100百万円 |
| ② 付加価値ビジネス | +73百万円 |
| ③ 移転に伴う諸費用 | ▲190百万円 (販売管理費・製造原価) |
| ④ 販売管理費の増加 | ▲130百万円 (研究開発費・教育研修費他) |

中期経営計画(Brights 2014 Vision)達成状況

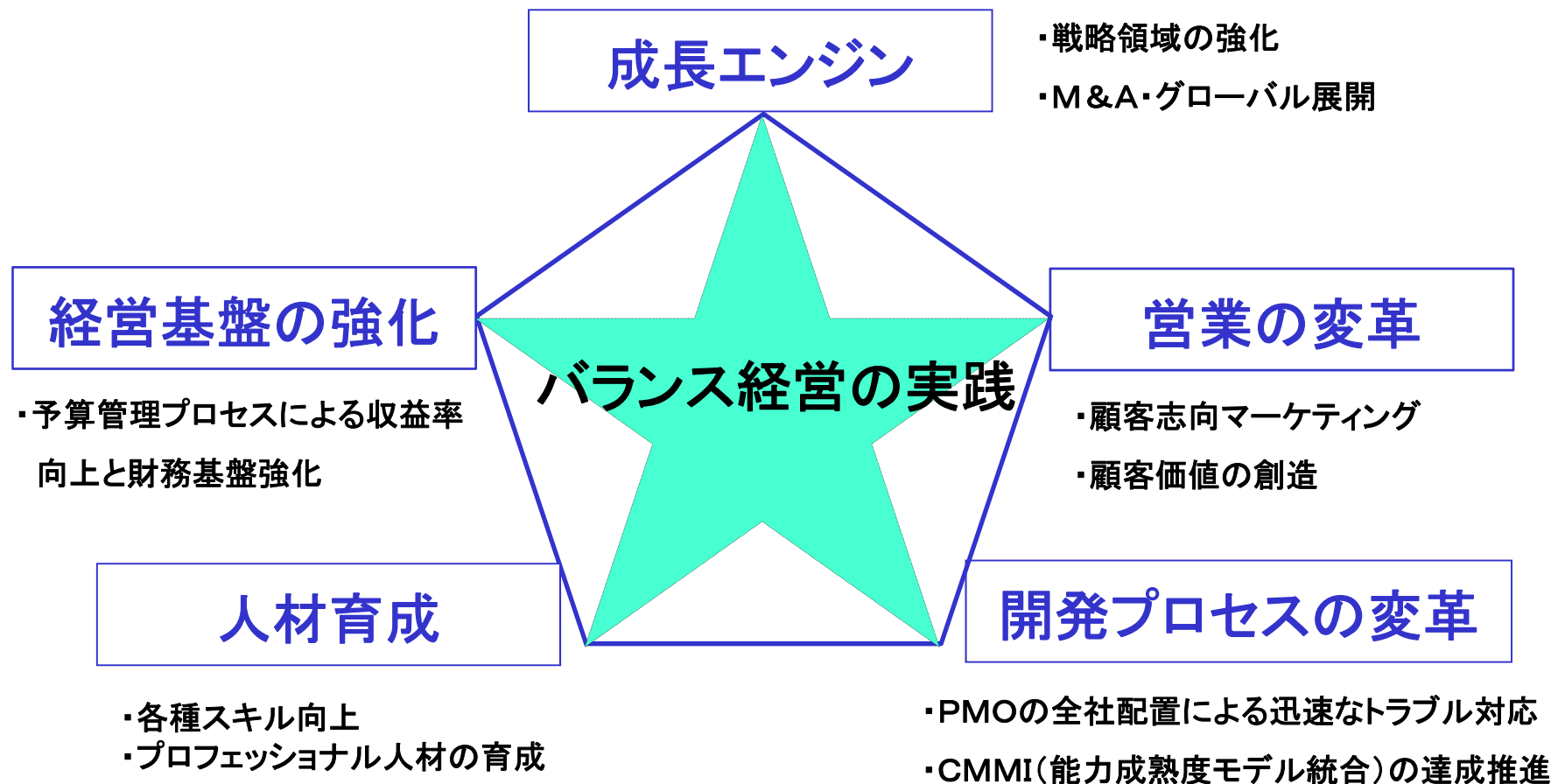


Brights 2014 Vision業績結果

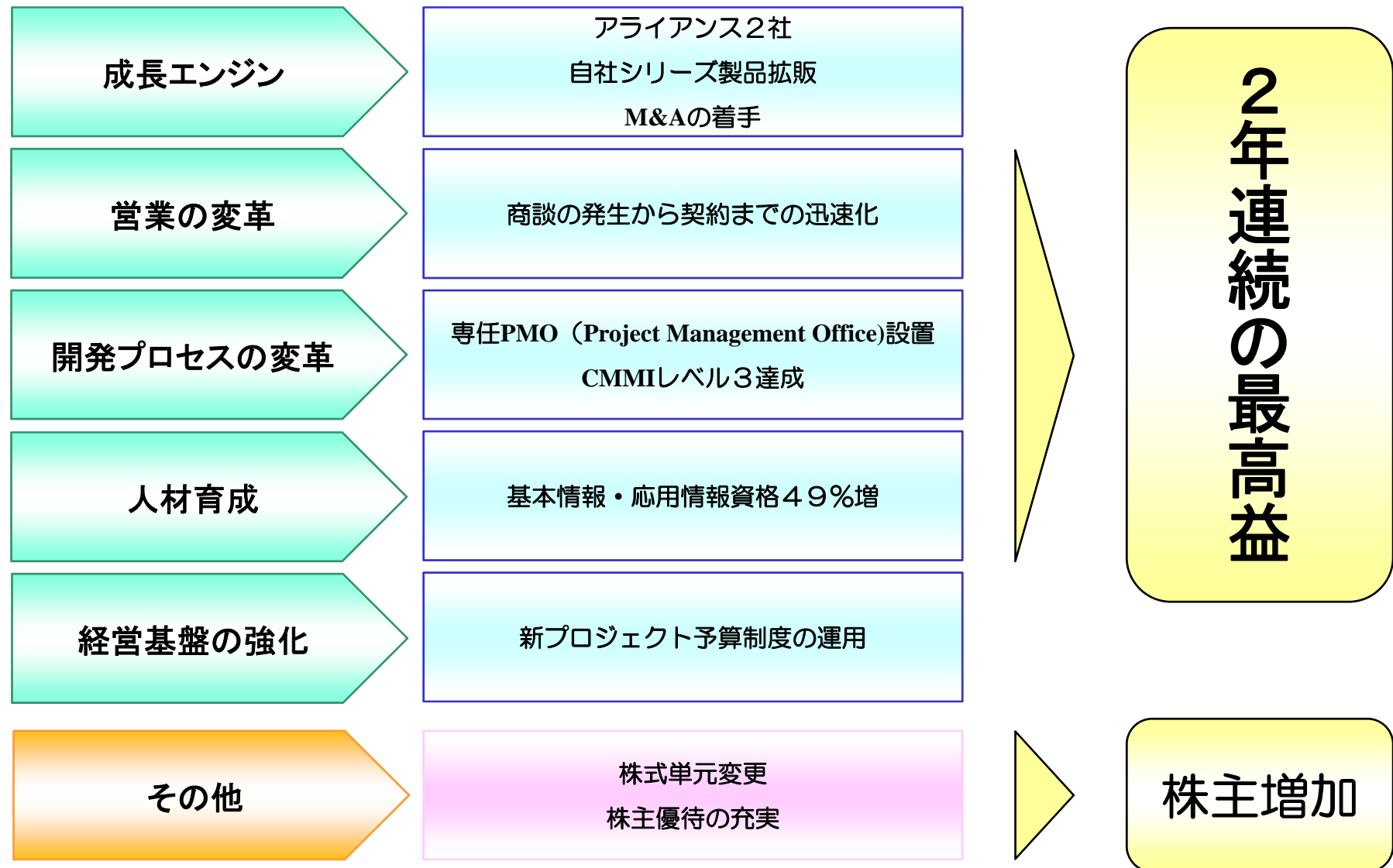


Brights 2014 Visionの経営方針

Brights 2014 Vision



重点項目の成果



M & Aの取り組み

成長エンジンの施策
としてM&Aを検討

具体的候補を
決定し 調整推進

2015年 3月27日
株式譲受を公表

名 称 : ユニチカ情報システム株式会社
(大阪市中央区)

設 立 : 昭和 62年 1月 7日

資 本 金 : 1億円

従 業 員 : 70名

売 上 高 : 10億 7,300万円

経 常 利 益 : 400万円

当 期 純 利 益 : 100万円

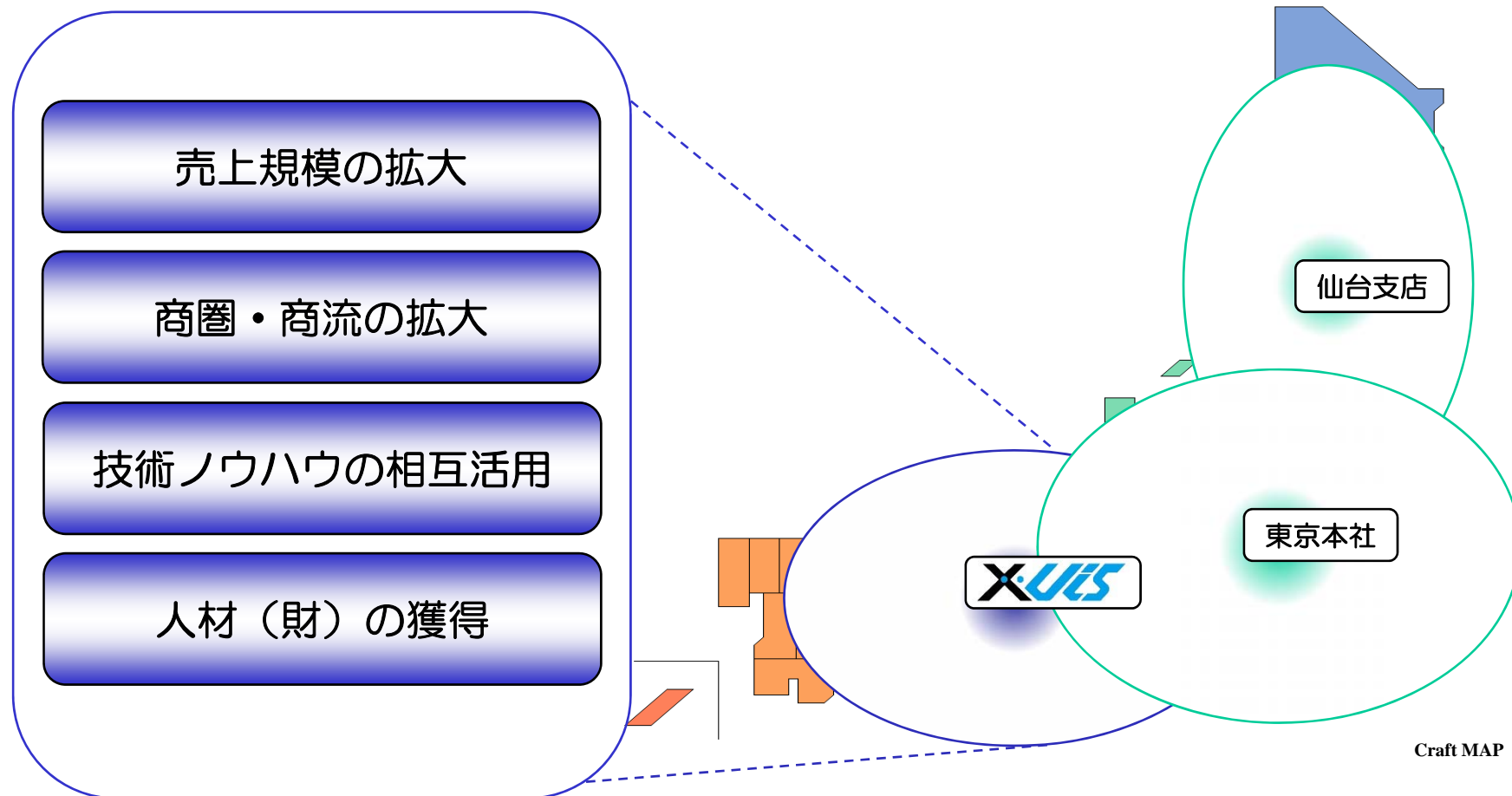
(2014年3月期業績)

新会社名 (予定)

株式会社 **クロスユーアイエス**



M & Aによるシナジー



新中期経営計画 (Innovation Fast 2017)



Innovation Fast 2017

- Nextステージに向けて -

新中期経営計画

Brights 2014 Vision

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

経営基盤の強化

営業の変革

バランス経営の継承
価値創造の加速

人材育成

開発プロセスの変革

新中期経営計画

成長エンジン

- ・新サービス／事業の創出
- ・アライアンス、M&Aの推進

営業の変革

- ・顧客志向マーケティング強化
- ・物言える真の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と活用

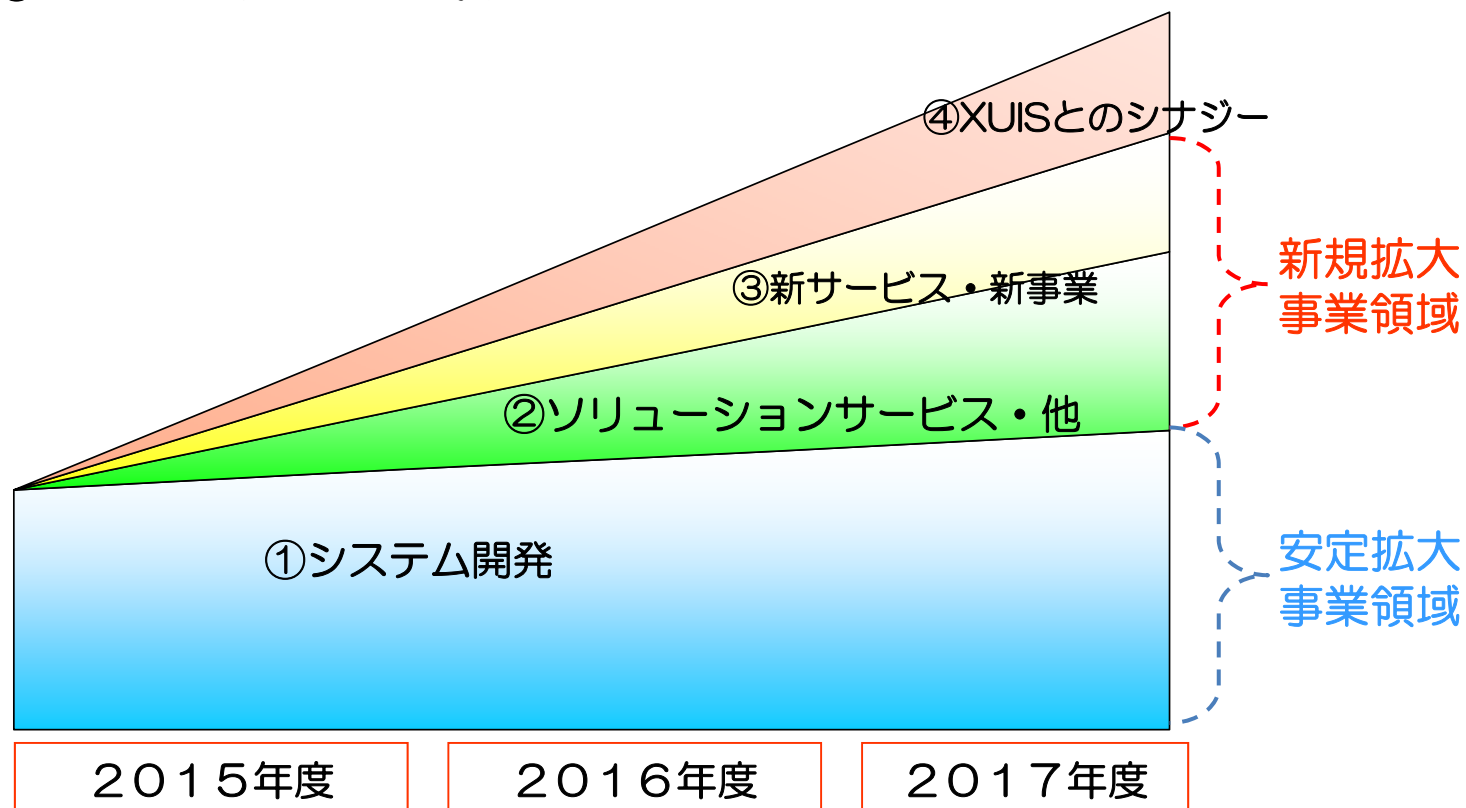
経営基盤 の強化

- ・新価値指標による利益の追求
- ・クロスキャットブランド価値の更なる向上
- ・グループ化経営の実践

事業成長シナリオ

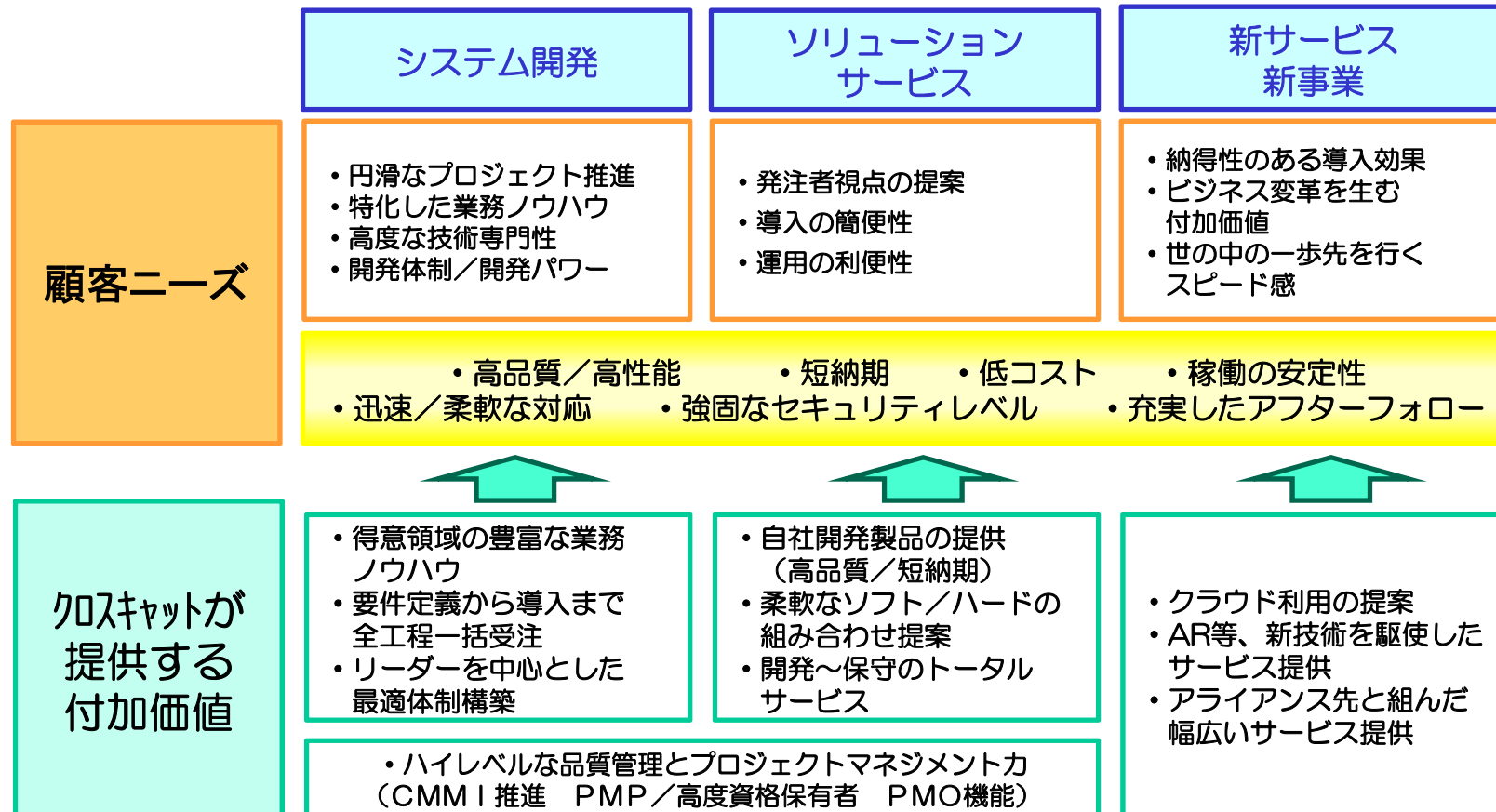
＜サービス区分別 売上拡大の施策＞

- ①システム開発ビジネスを安定拡大事業と位置付け、既存顧客との関係強化を行う
- ②ソリューションサービスの比率拡大を加速するための品揃えを整える
- ③新サービス・新事業の創出を行うための企画検討、アライアンス強化を推進する
- ④XUISとのシナジーによる拡大

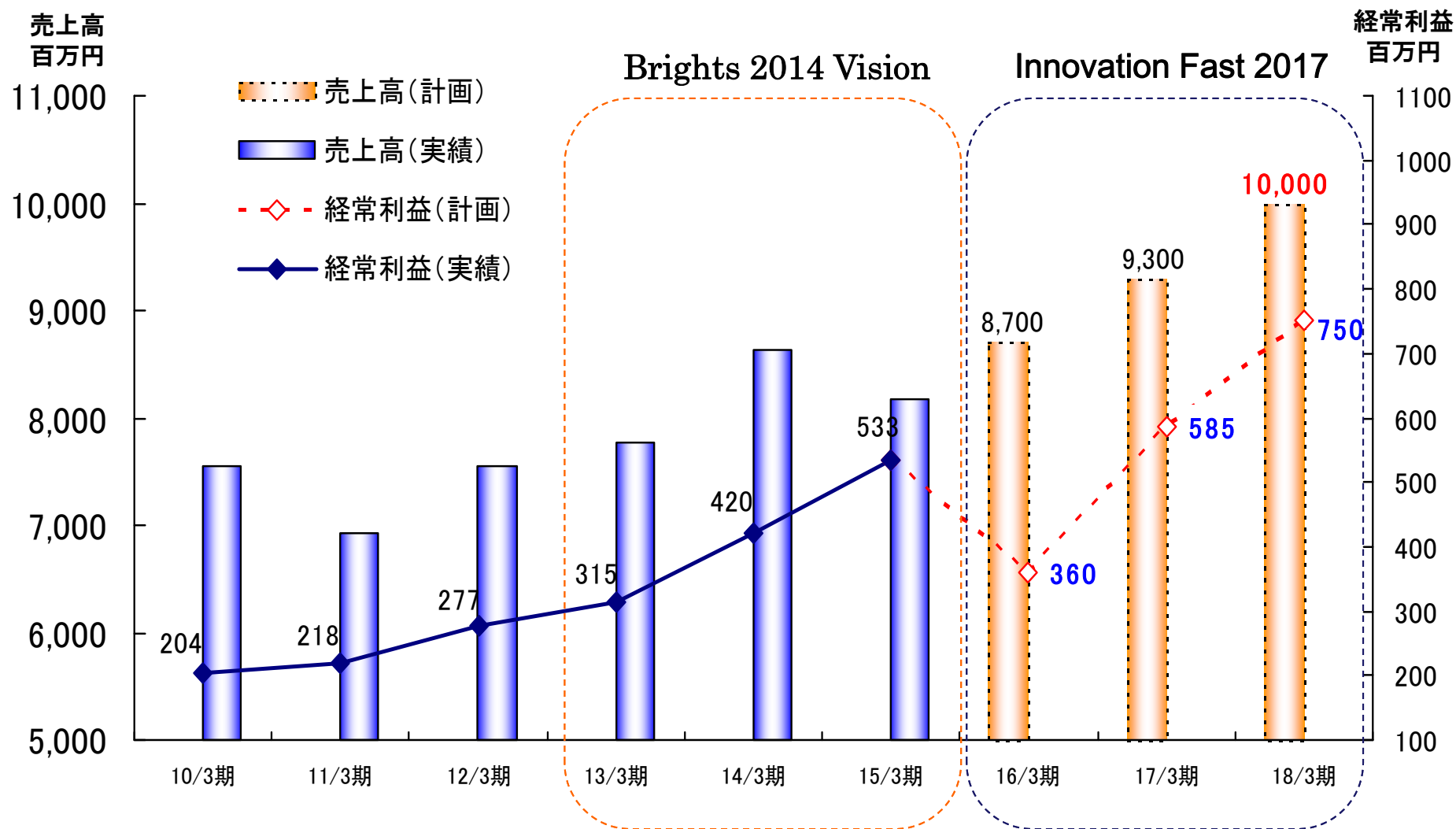


サービス区分別取り組み

顧客が求めるものを明確にし、付加価値を提供することで成長を実現する



新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。