
2018年3月期 決算説明会

株式会社クロスキャット

2018年5月22日



2018年3月期 決算の概要

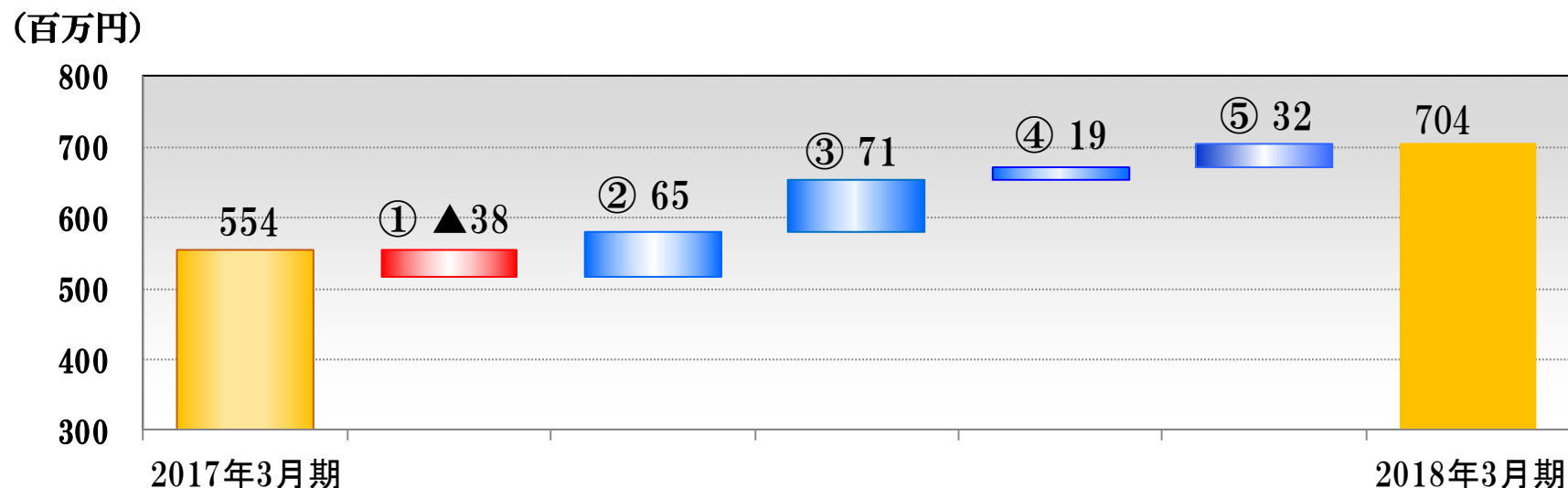


2018年3月期 決算の概要（連結）

（百万円、％）

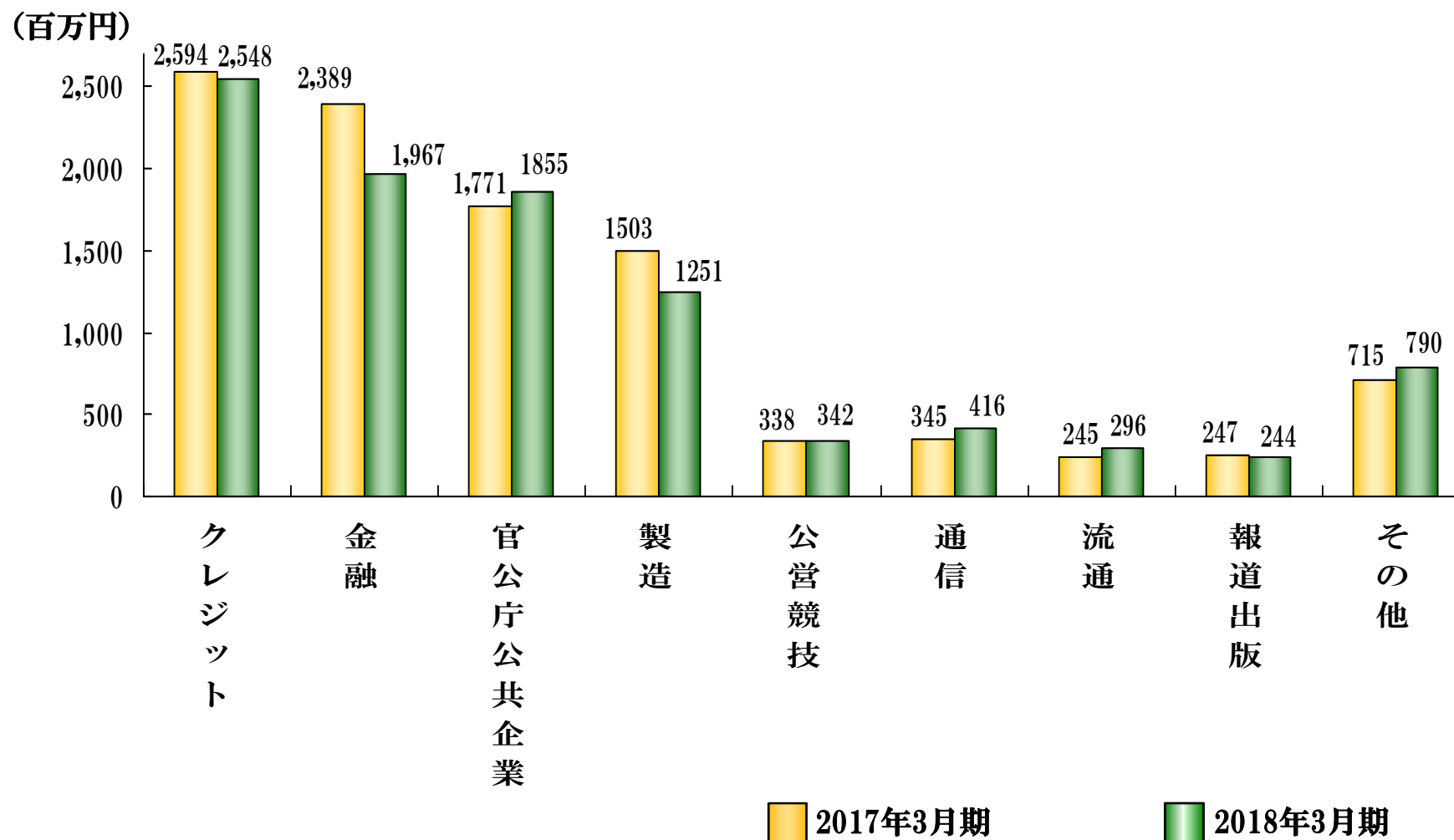
	平成29年3月期		平成30年3月期					
	実績		期初予想		実績			
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	前期比	予想比
売上高	10,153	100.0	10,600	100.0	9,713	100.0	▲4.3	▲8.4
売上総利益	1,967	19.4	2,180	20.6	2,102	21.6	6.8	▲3.6
販売管理費	1,413	13.9	1,510	14.2	1,397	14.4	▲1.1	▲7.5
営業利益	554	5.5	670	6.3	704	7.3	27.1	5.2
経常利益	576	5.7	670	6.3	739	7.6	28.4	10.4
当期純利益	417	4.1	430	4.1	473	4.9	13.3	10.1

営業利益の増減要因分析（対前年同期比）

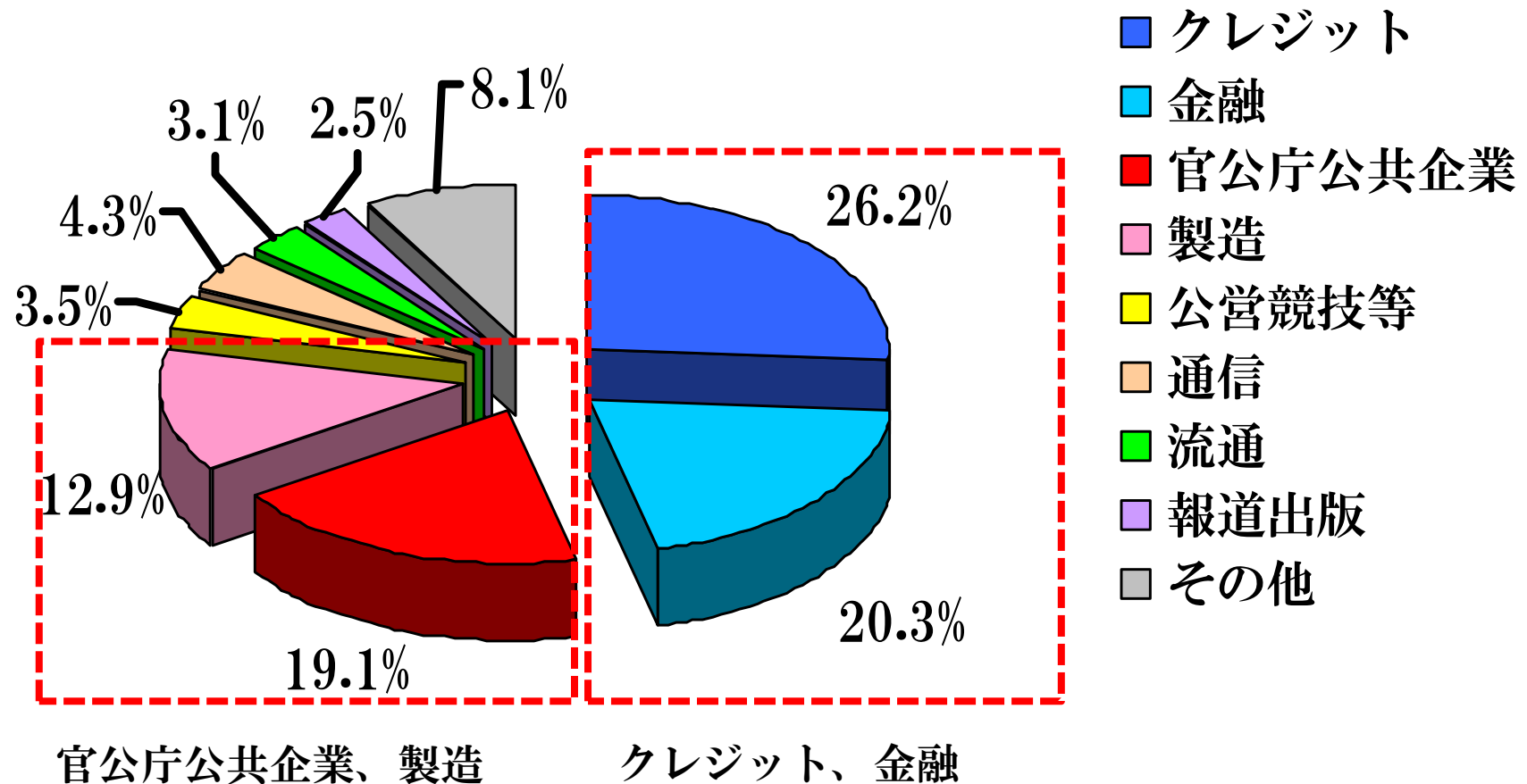


- | | |
|-----------------------------|-----------|
| ① 売上高減少に伴う減益 (XCAT) | ▲ 3 8 百万円 |
| ② 不採算プロジェクトの減少等による増益 (XCAT) | 6 5 百万円 |
| ③ プロジェクト収支改善 (XCAT) | 7 1 百万円 |
| ④ 販管費の減少 (XCAT) | 1 9 百万円 |
| ⑤ 子会社の貢献 (XUIS) | 3 2 百万円 |

業種別売上高

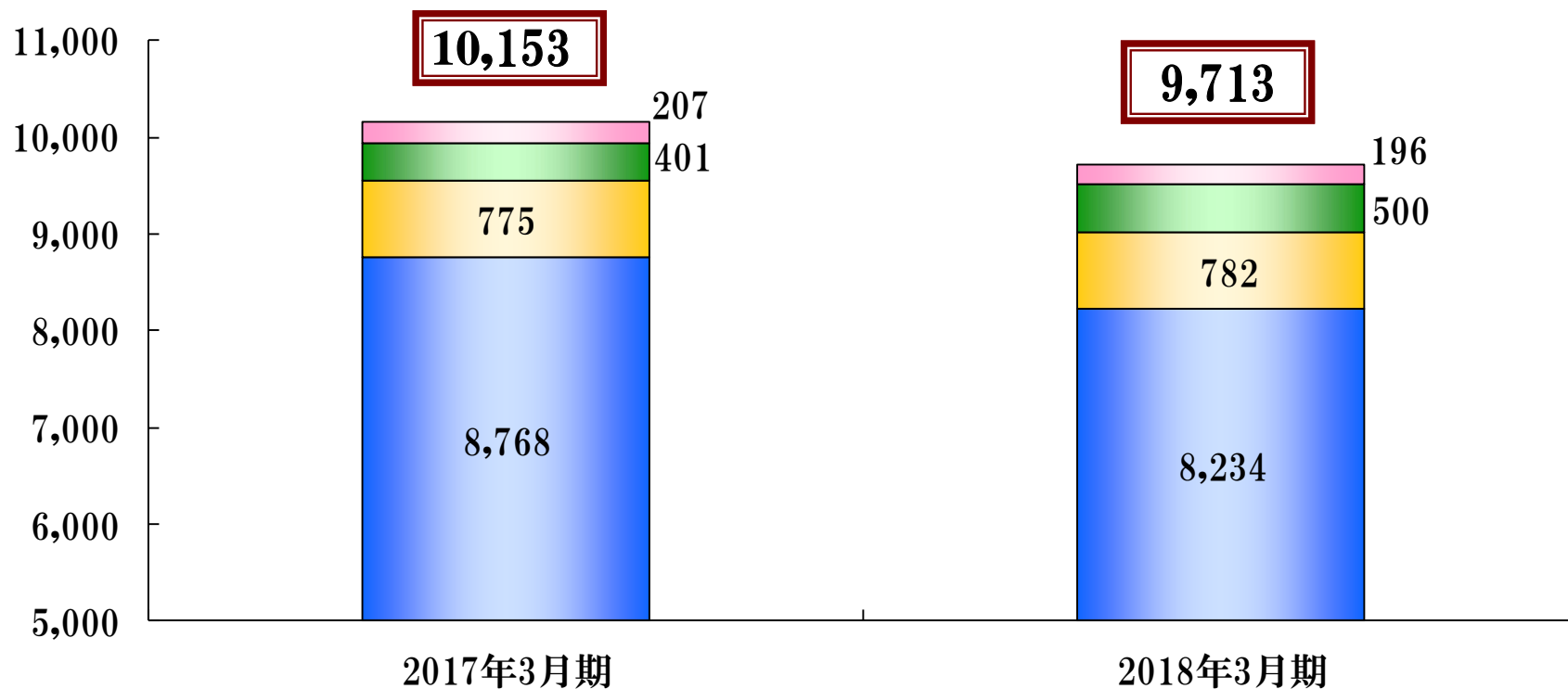


業種別売上高 構成比



事業別売上高

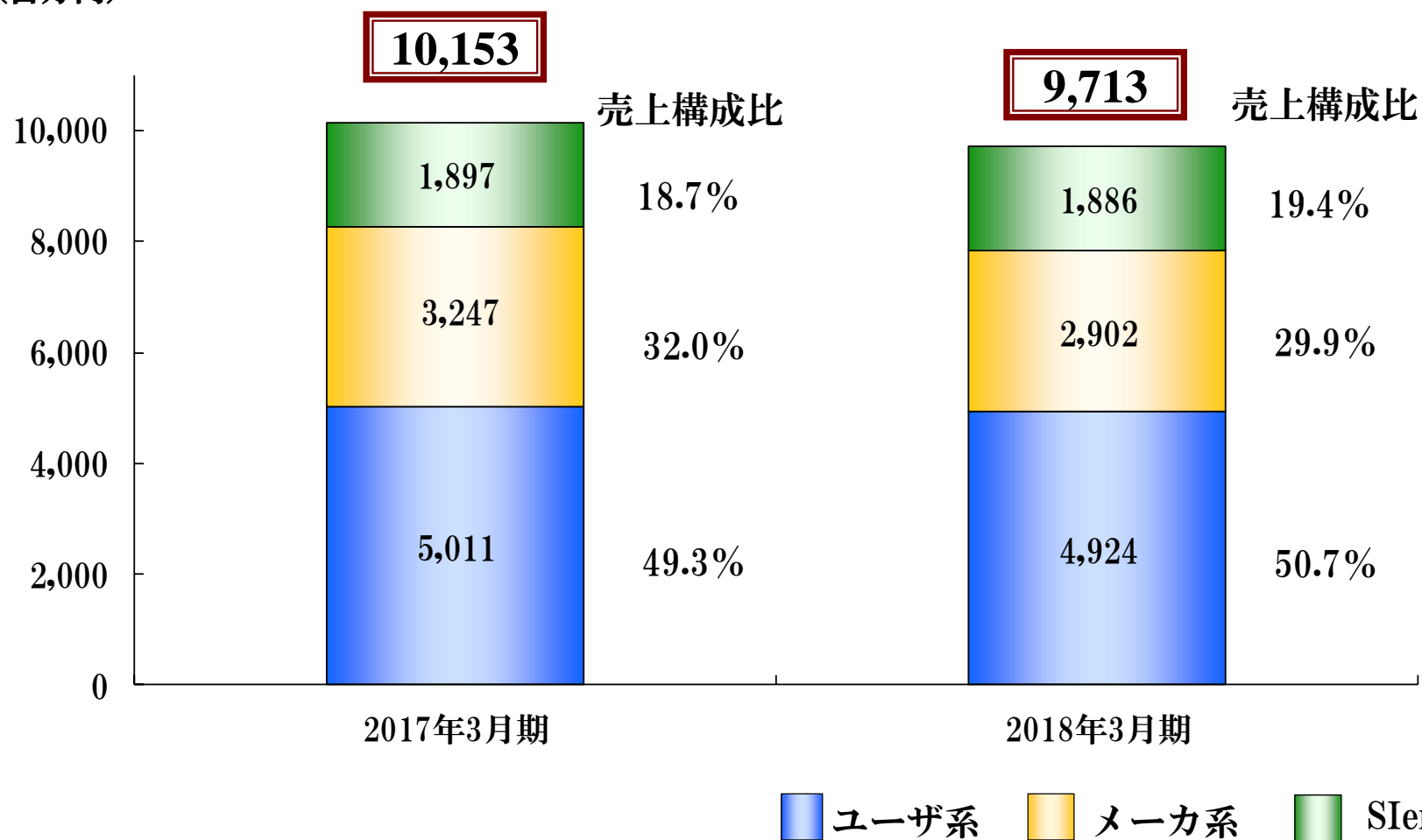
(百万円)



■ システム開発 ■ BIビジネス ■ その他 ■ スタッフサービス

契約先別売上高

(百万円)



2019年3月期の見通し

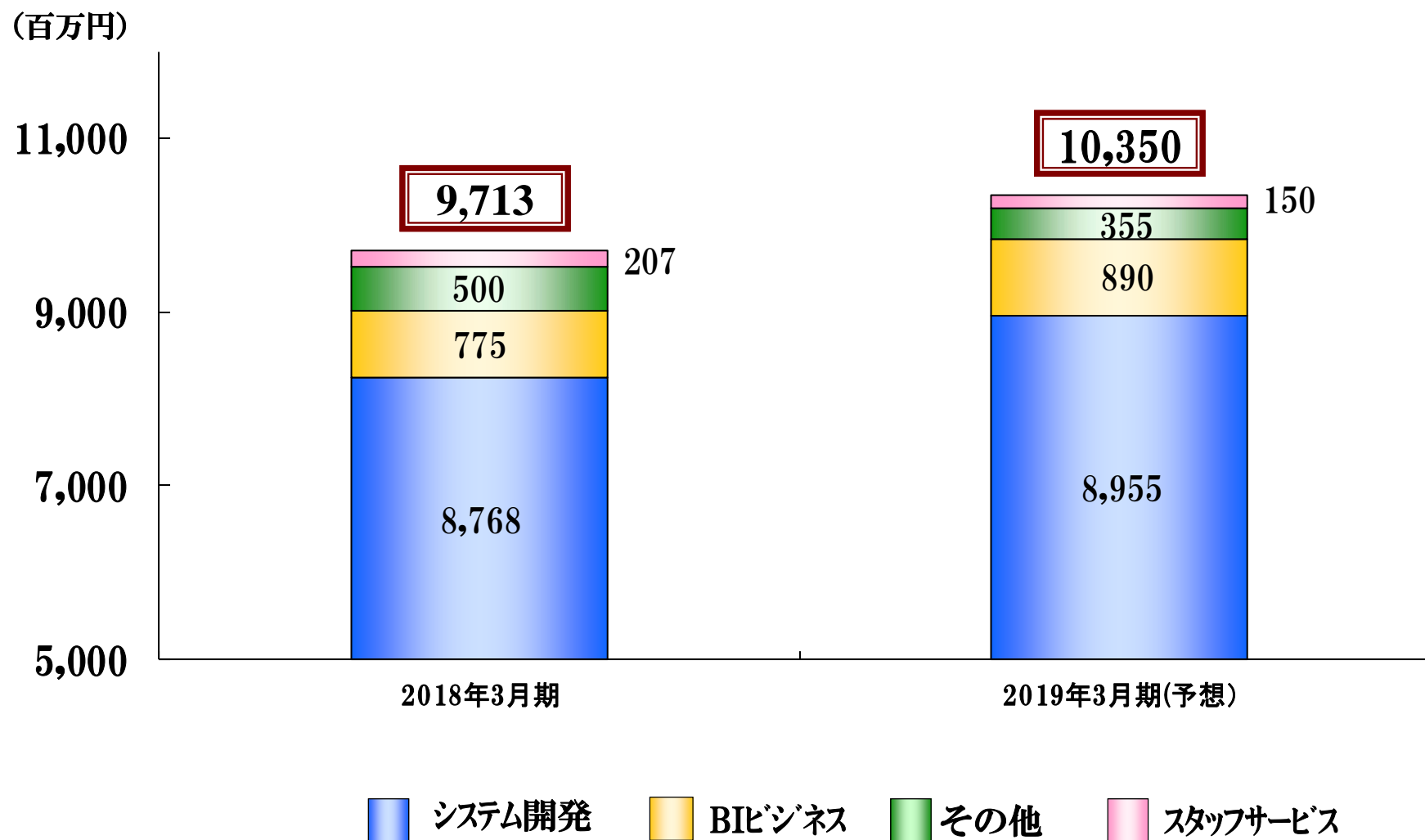


2019年3月期 業績予想（連結）

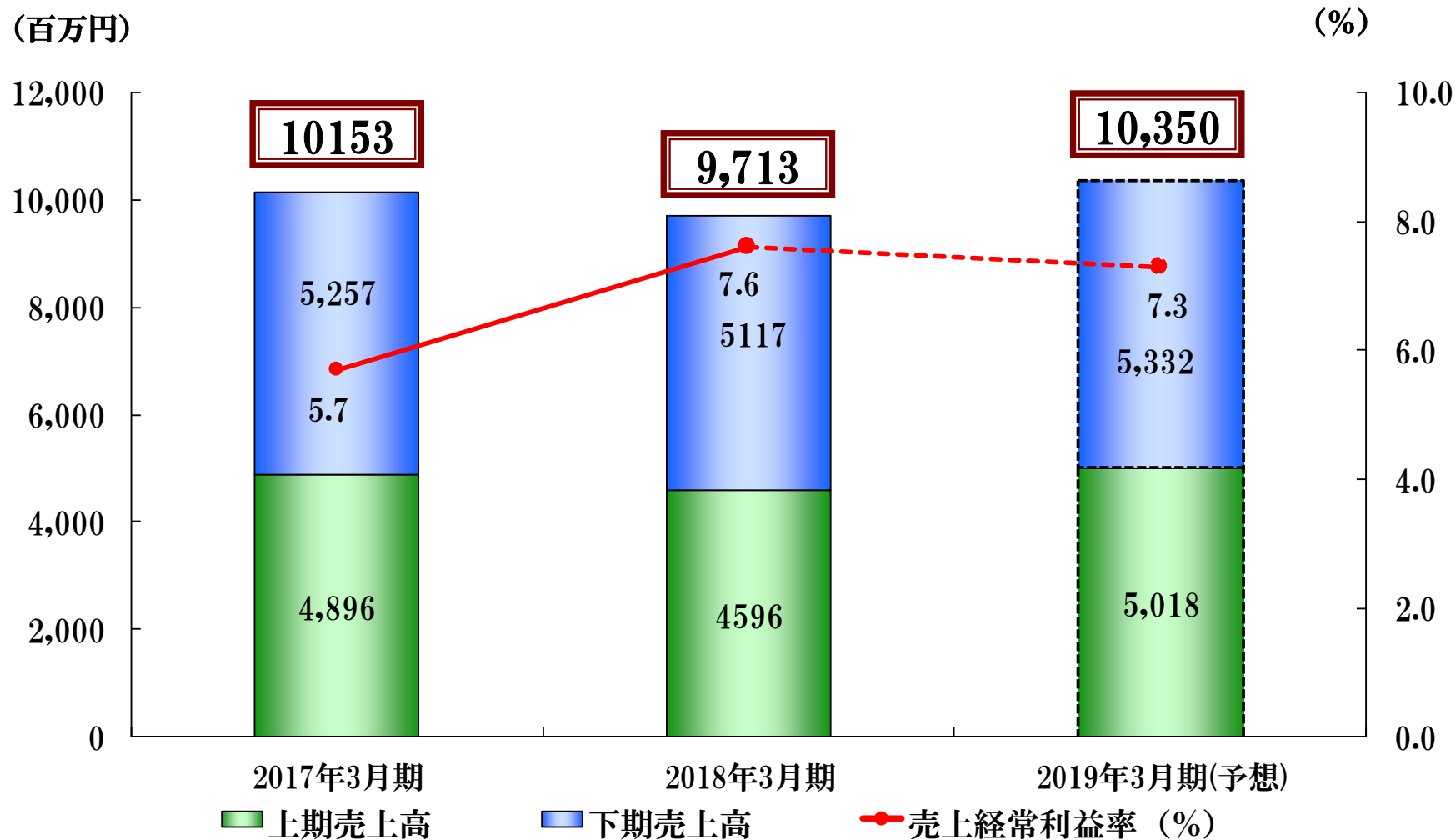
（百万円、％）

	2018年3月期		2019年3月期（予想）		
	金額	売上比	金額	売上比	増減比
売上高	9,713	100.0	10,350	100.0	6.6
売上総利益	2,102	21.6	2,215	21.4	5.4
販売管理費	1,397	14.4	1,485	14.3	6.3
営業利益	704	7.3	730	7.1	3.6
経常利益	739	7.6	760	7.3	2.7
当期純利益	473	4.9	510	4.9	7.7

事業別売上高（通期予想）



売上高、経常利益率の推移



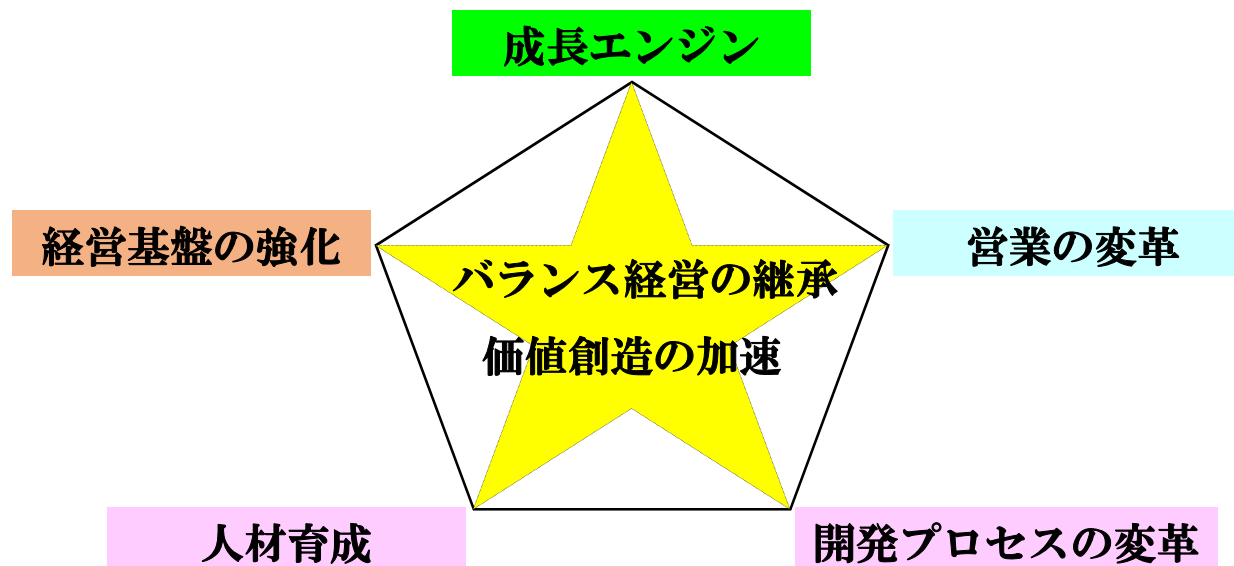
中期経営計画(Innovation Fast 2017)達成状況



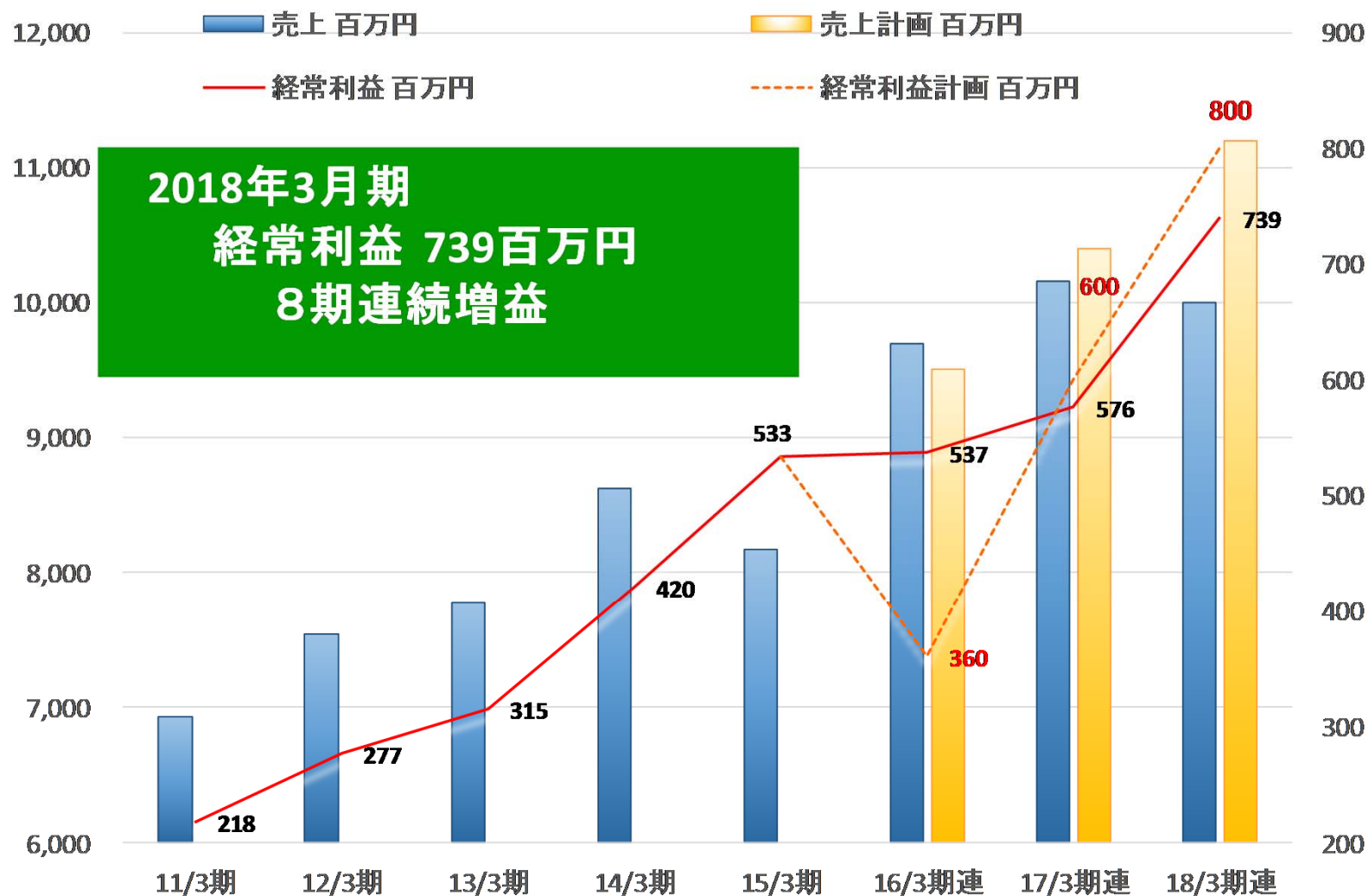
前中期経営計画の推進方針

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



中期経営計画達成状況



中期経営計画達成状況

成長エンジン

積極投資による新サービス/事業の創出

- ・ 自社プロダクトCC-BizMateの拡販（機能拡充/大口契約の獲得）

アライアンス、M&Aの積極推進

- ・ AI技術を活用したサービスの研究
- ・ ブロックチェーン人材育成プログラムを実施（カウラ社と提携）
- ・ ユニチカ子会社UIS(現XUIS)を買収（2015/6）
→シナジー効果もあり順調に推移

中期経営計画達成状況

営業の変革

顧客との関係構築の深耕強化

- ・エンドユーザーに対する提案戦略強化
- ・主要顧客に対するアカウントプラン戦略による深耕強化策実施

顧客志向マーケティング強化

- ・自社プロダクト拡販加速
SEO (Search Engine Optimization) 対策強化
マーケティングオートメーションツール導入・活用による営業効率化

中期経営計画達成状況

開発プロセスの変革&人材育成

CMMIレベル5 達成

- レベル5 達成 (2017年3月/公共ビジネス事業部公共第1部)
- レベル3 維持 (全社)

マネジメント・テクニカルスキルの向上

- PMP資格者の増員

高度専門人材育成の加速

- 高度技術資格者の増員

中期経営計画達成状況

経営基盤の強化

ブランド価値の更なる向上

- 本社移転 [東品川 → 品川シーズンテラス20F] (2016/2)
- 優秀な人材の確保
 - ・ 奨学金返済支援制度を開始(2017年度新入社員より)
- 健康経営の推進
 - ・ 健康優良企業 (銀の認定) の取得 (2017/10)
- XUISとの連携強化
 - ・ 両社のパッケージのソリューション連携等

新中期経営計画「Collaboration Hub 2020」概要



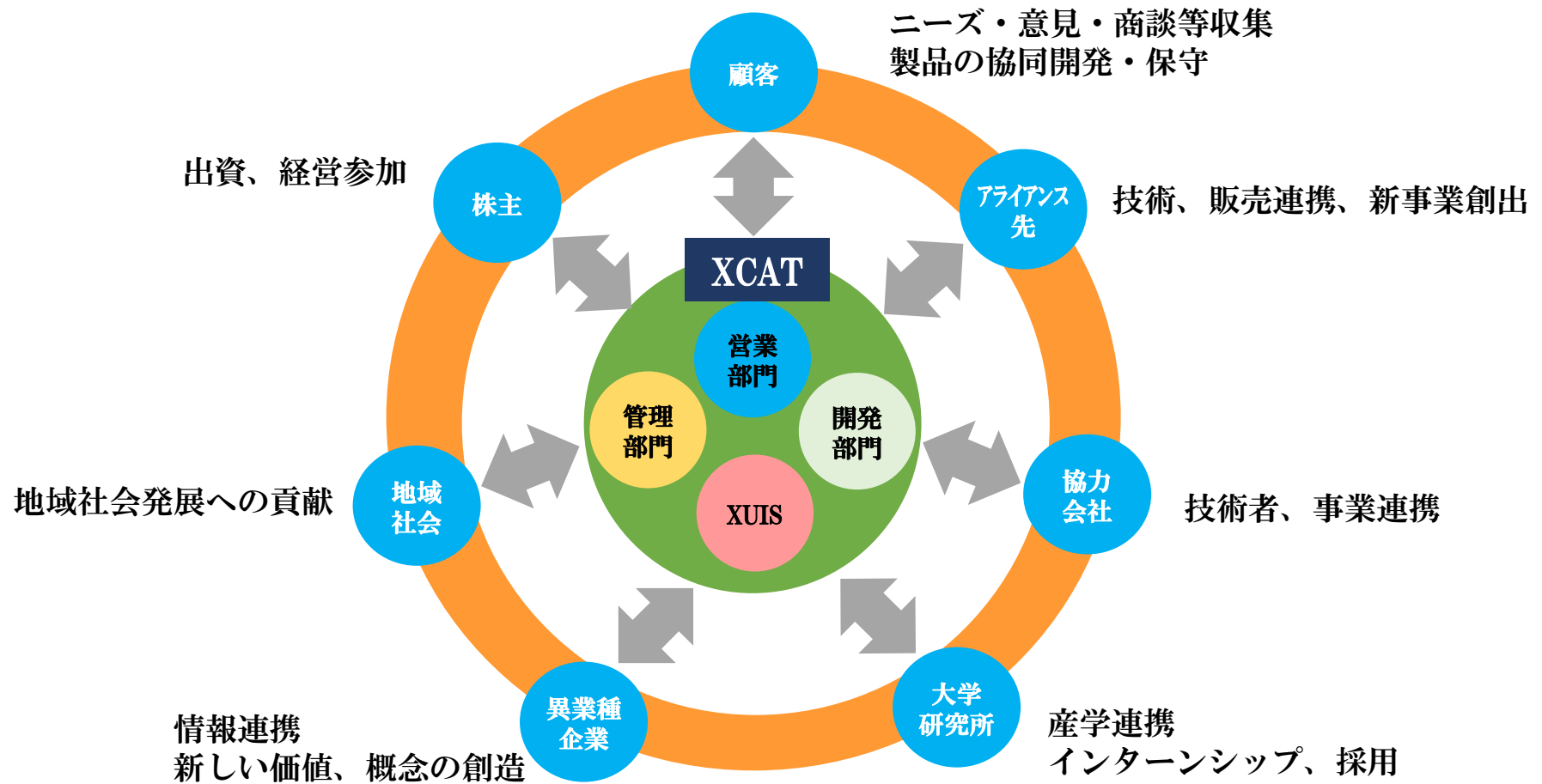
新中期経営計画

Collaboration Hub 2020

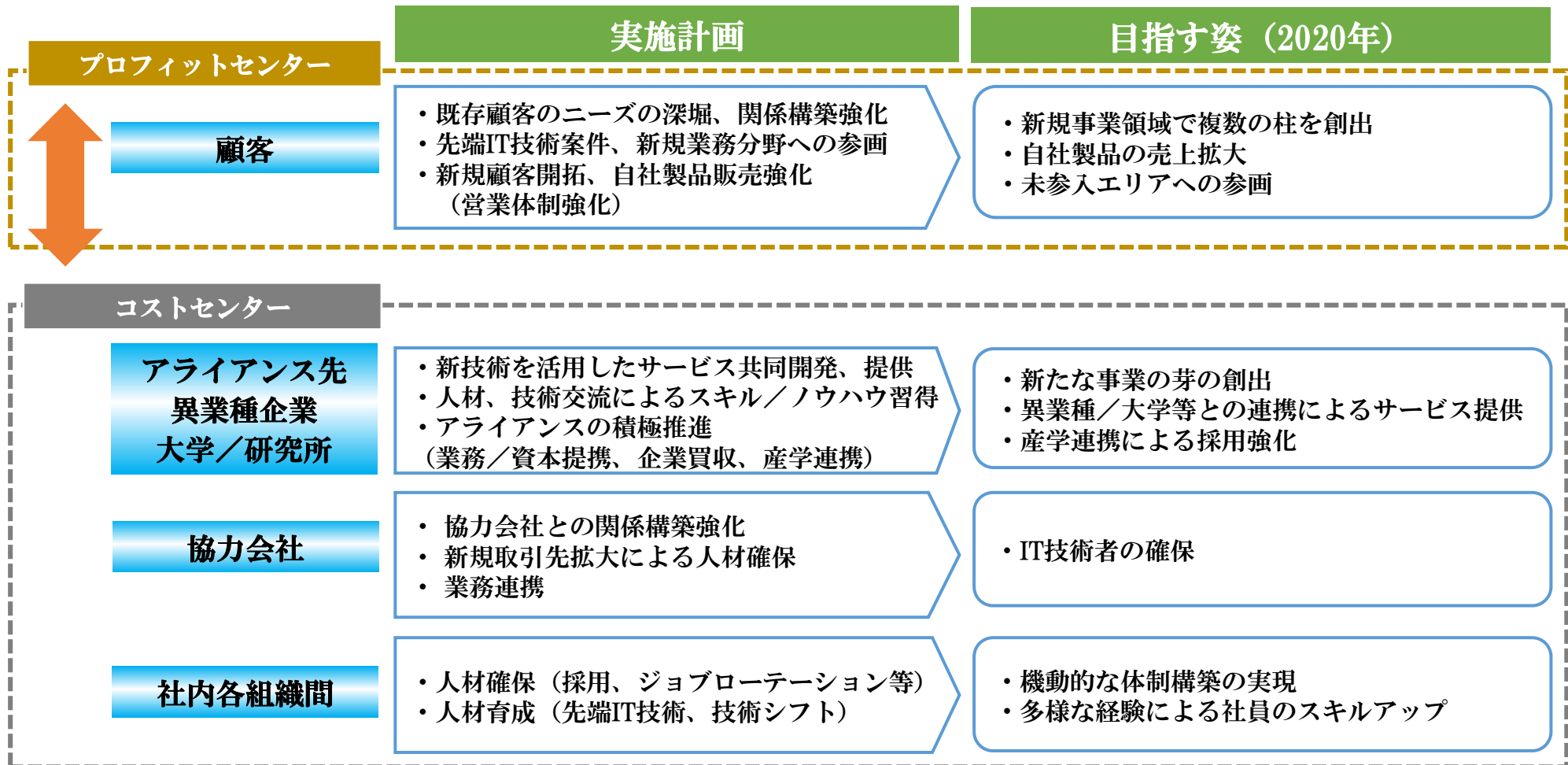
- 付加価値協創企業を目指して -

様々なステークホルダー(お客様、従業員、協業企業等)と協創し
柔軟な発想で、新たな付加価値創造を行い
様々なパートナーシップのHub (中心軸) 企業としての役割を推進する

コラボレーション戦略



主なコラボレーション



重点施策

Innovation Fast 2017

Collaboration Hub 2020

- ◇ 様々なステークホルダーとの協創
- ◇ 新たな付加価値創造の実現

成長エンジン

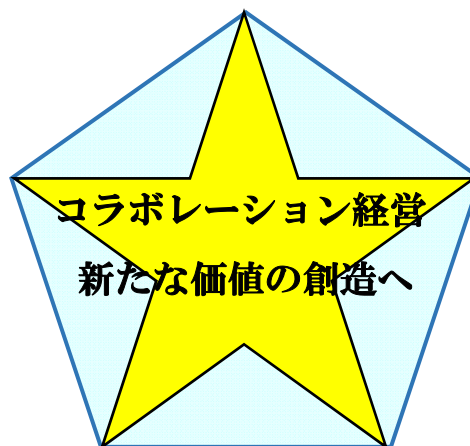
- ・アライアンス活用による新サービスの創出
- ・クラウド型自社製品の拡販強化
- ・アライアンス・M&Aの推進

経営基盤の強化

- ・働き方改革による生産性向上
- ・事業計画に連動した体制強化

人材育成

- ・積極的な人材確保
- ・人材育成の強化



営業の変革

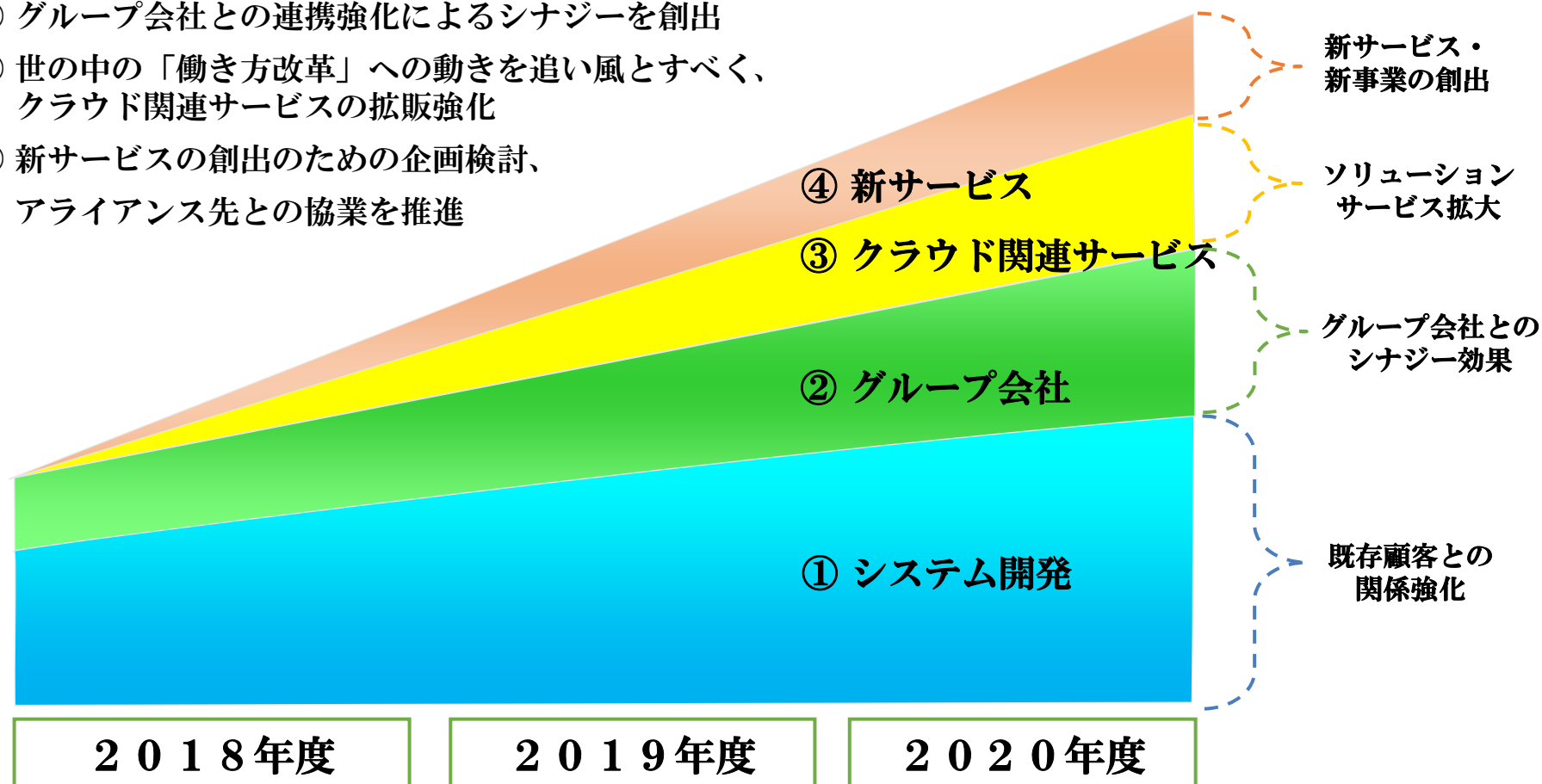
- ・顧客ニーズ、商談等の情報収集強化
- ・選択と集中によるエンドユーザー内シェアの拡大
- ・顧客との信頼関係の構築強化

開発プロセスの変革

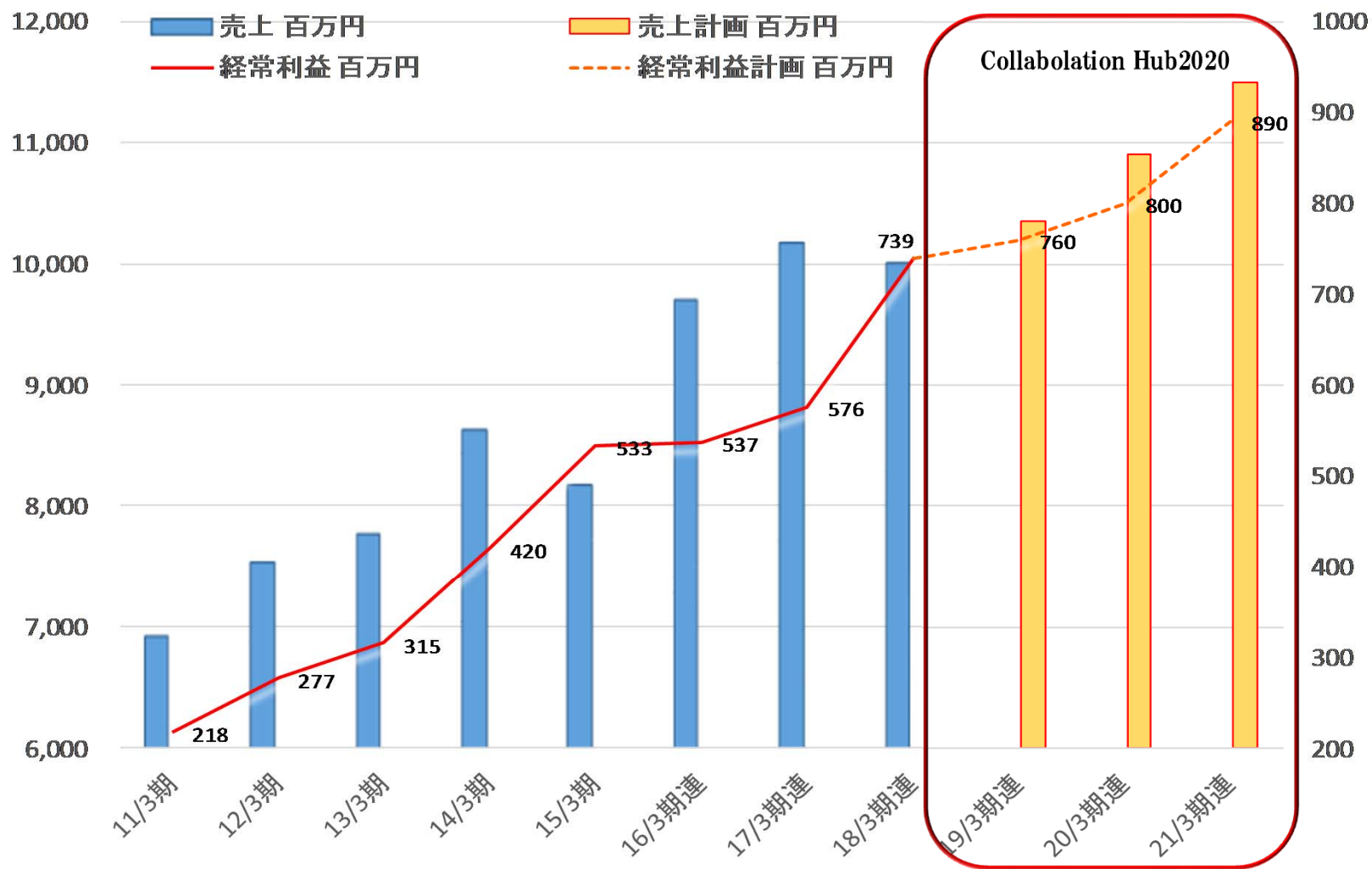
- ・プロセス管理指標の明確化・可視化
- ・予算管理プロセスの強化

事業成長シナリオ

- ① システム開発を安定拡大事業とし、既存顧客との関係強化
- ② グループ会社との連携強化によるシナジーを創出
- ③ 世の中の「働き方改革」への動きを追い風とすべく、クラウド関連サービスの拡販強化
- ④ 新サービスの創出のための企画検討、アライアンス先との協業を推進



新中計(Collabolation Hub 2020)目標値推移



*** 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。