
2019年3月期 決算説明会

株式会社クロスキャット

2019年5月23日



2019年3月期 決算の概要

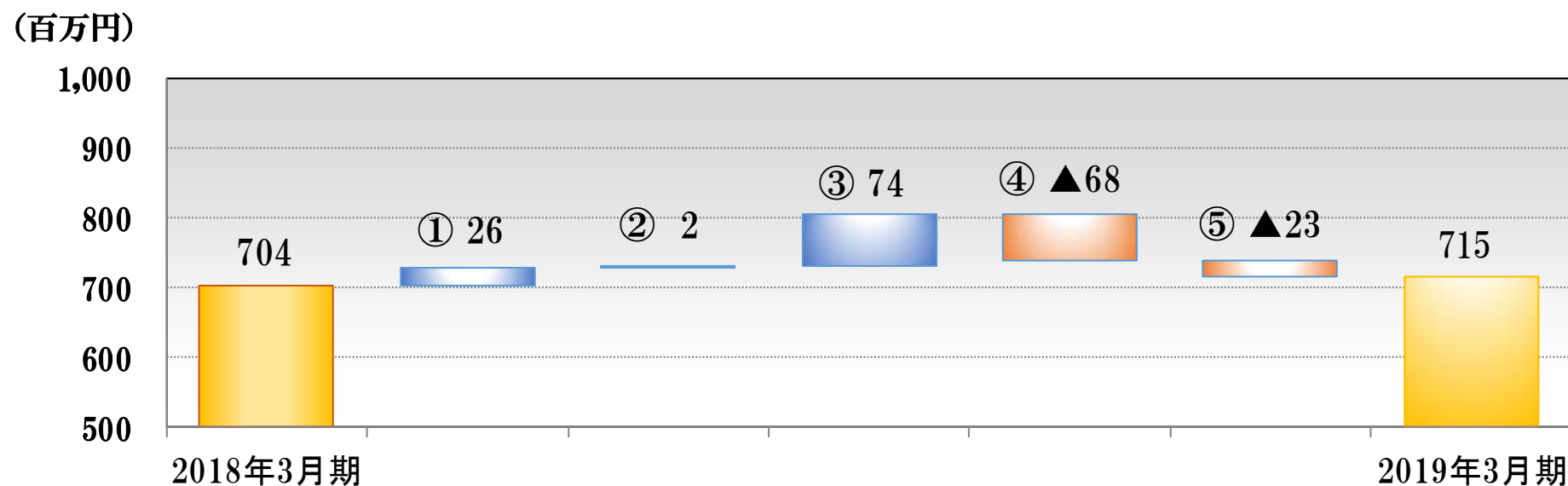


2019年3月期 決算の概要（連結）

(百万円、%)

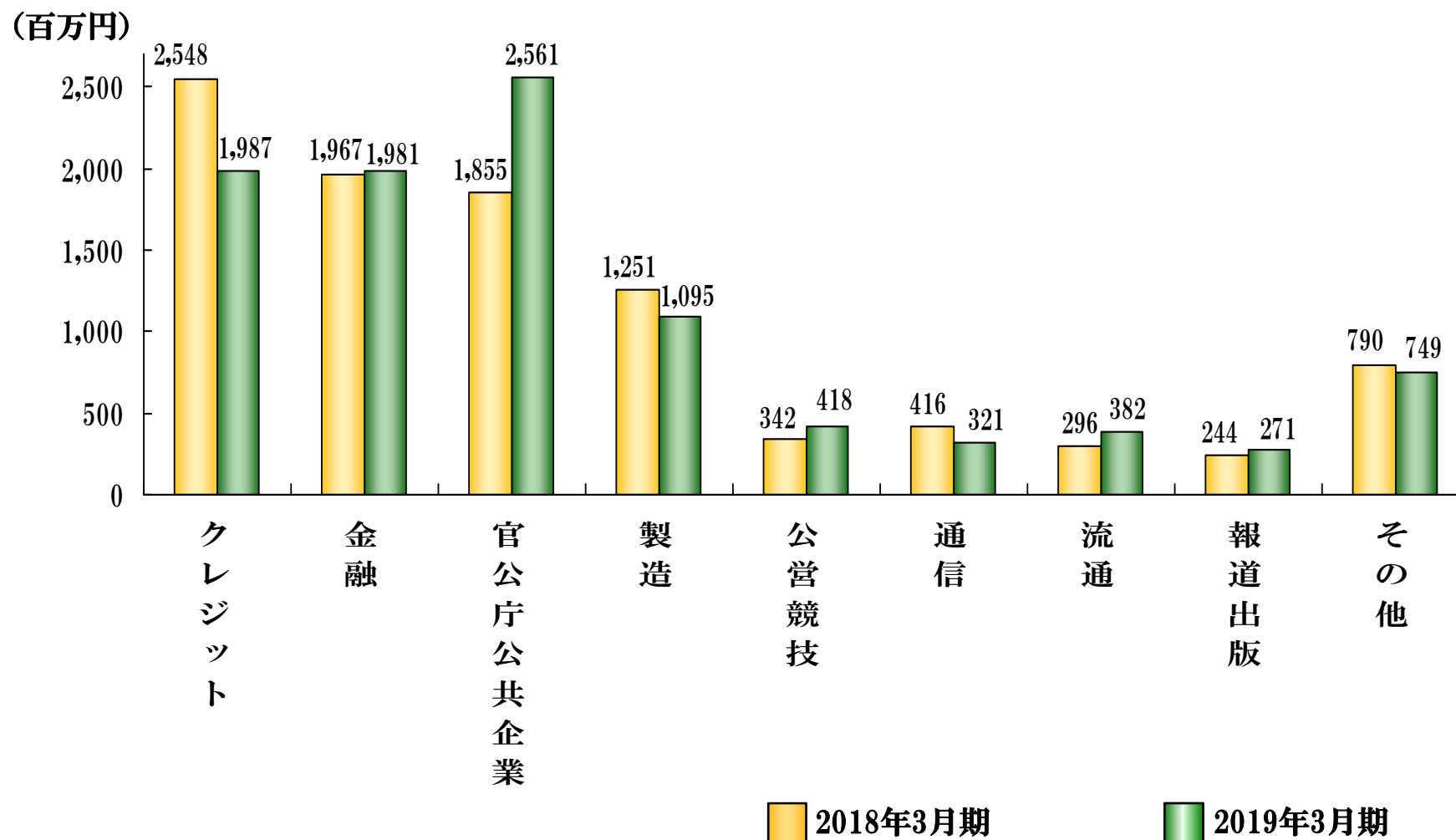
	平成30年3月期		平成31年3月期					
	実績		期初予想		実績			
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	前期比	予想比
売上高	9,713	100.0	10,350	100.0	9,769	100.0	0.6	▲5.6
売上総利益	2,102	21.6	2,215	21.4	2,164	22.2	3.0	▲2.3
販売管理費	1,397	14.4	1,485	14.3	1,448	14.8	3.7	▲2.4
営業利益	704	7.3	730	7.1	715	7.3	1.6	▲2.1
経常利益	739	7.6	760	7.3	744	7.6	0.7	▲2.0
当期純利益	473	4.9	510	4.9	535	5.5	13.1	5.1

営業利益の増減要因分析（対前年同期比）

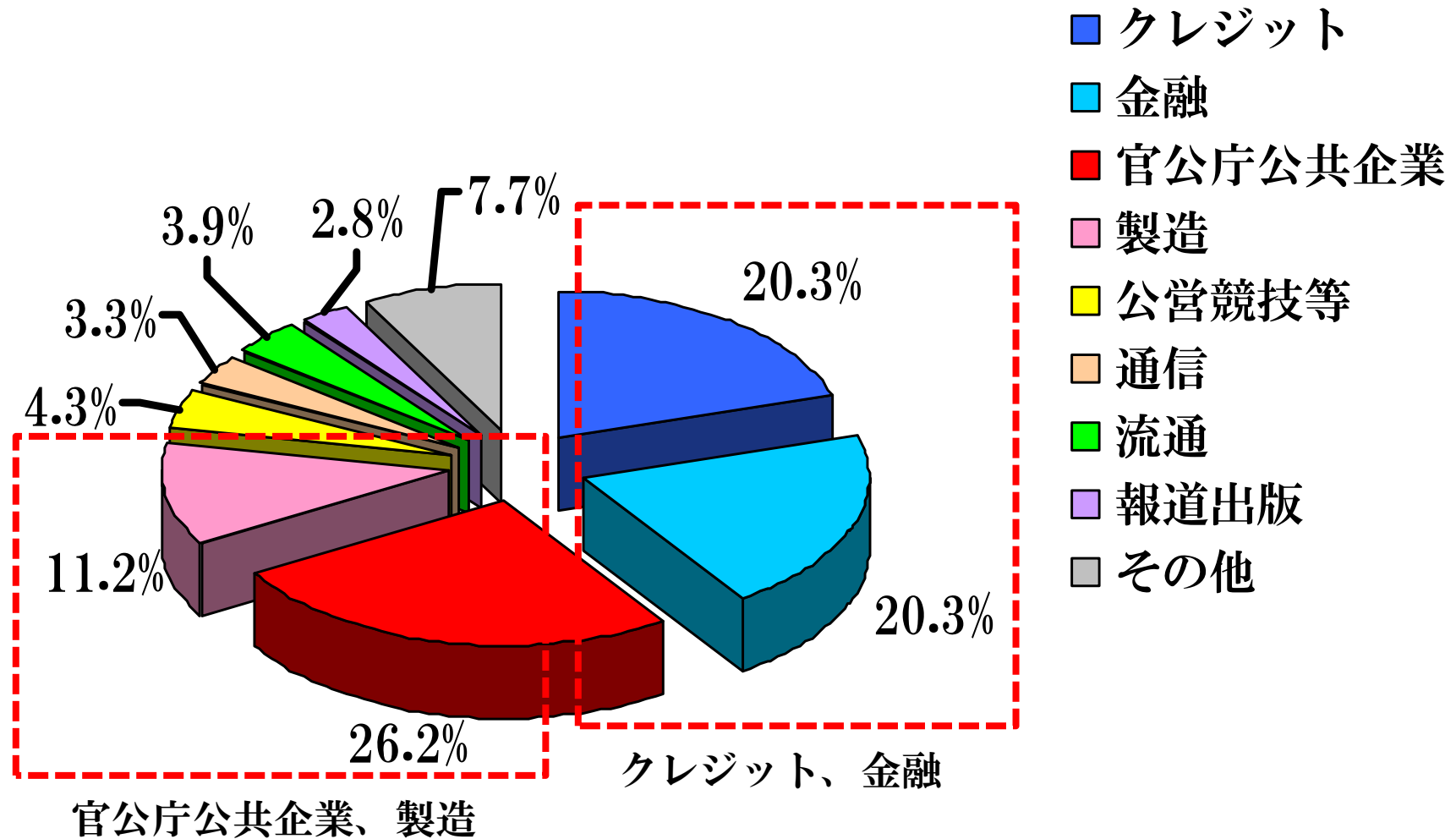


- | | |
|-----------------------------|--------|
| ① 売上高増加に伴う増益 (XCAT) | 26百万円 |
| ② 不採算プロジェクトの減少等による増益 (XCAT) | 2百万円 |
| ③ プロジェクト収支改善 (XCAT) | 74百万円 |
| ④ 販管費の増加 (XCAT) | ▲68百万円 |
| ⑤ 子会社の貢献 (XUIS) | ▲23百万円 |

業種別売上高

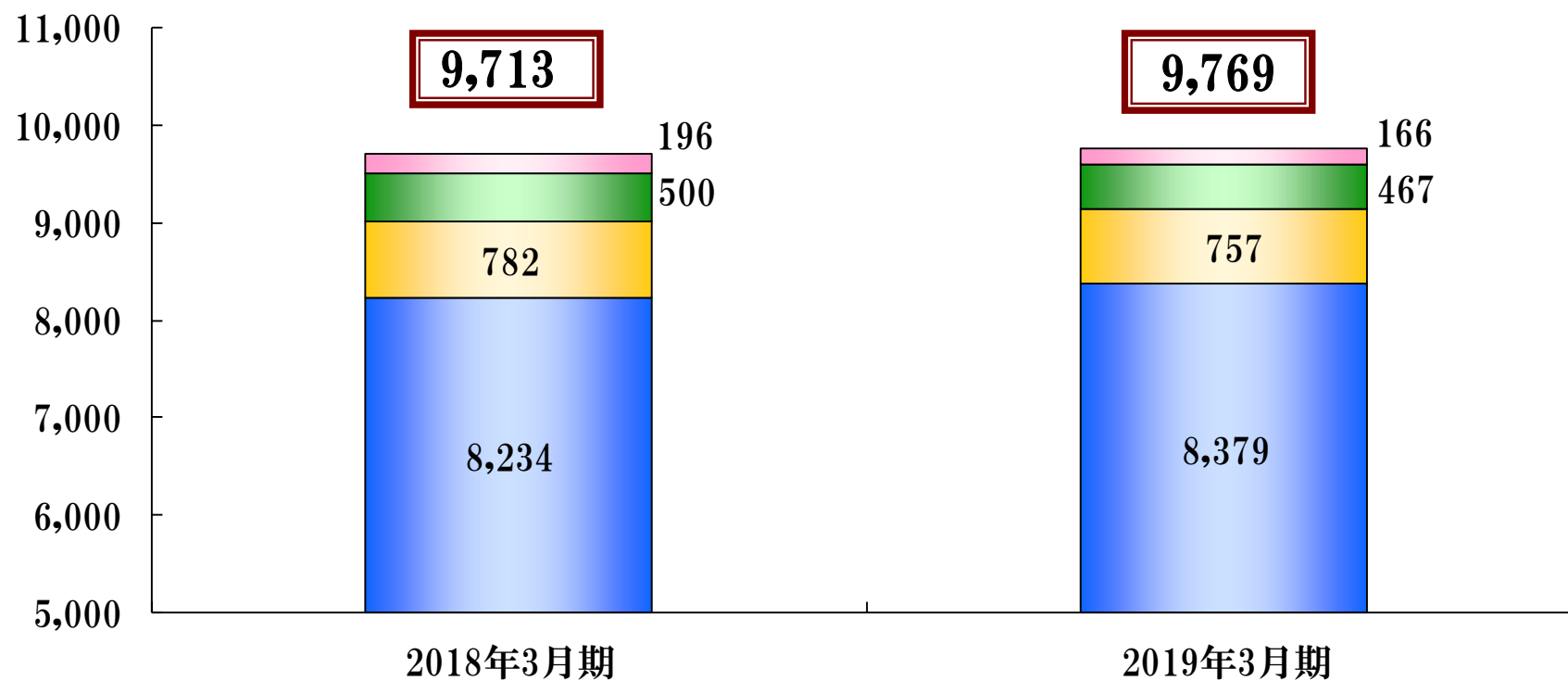


業種別売上高 構成比



事業別売上高

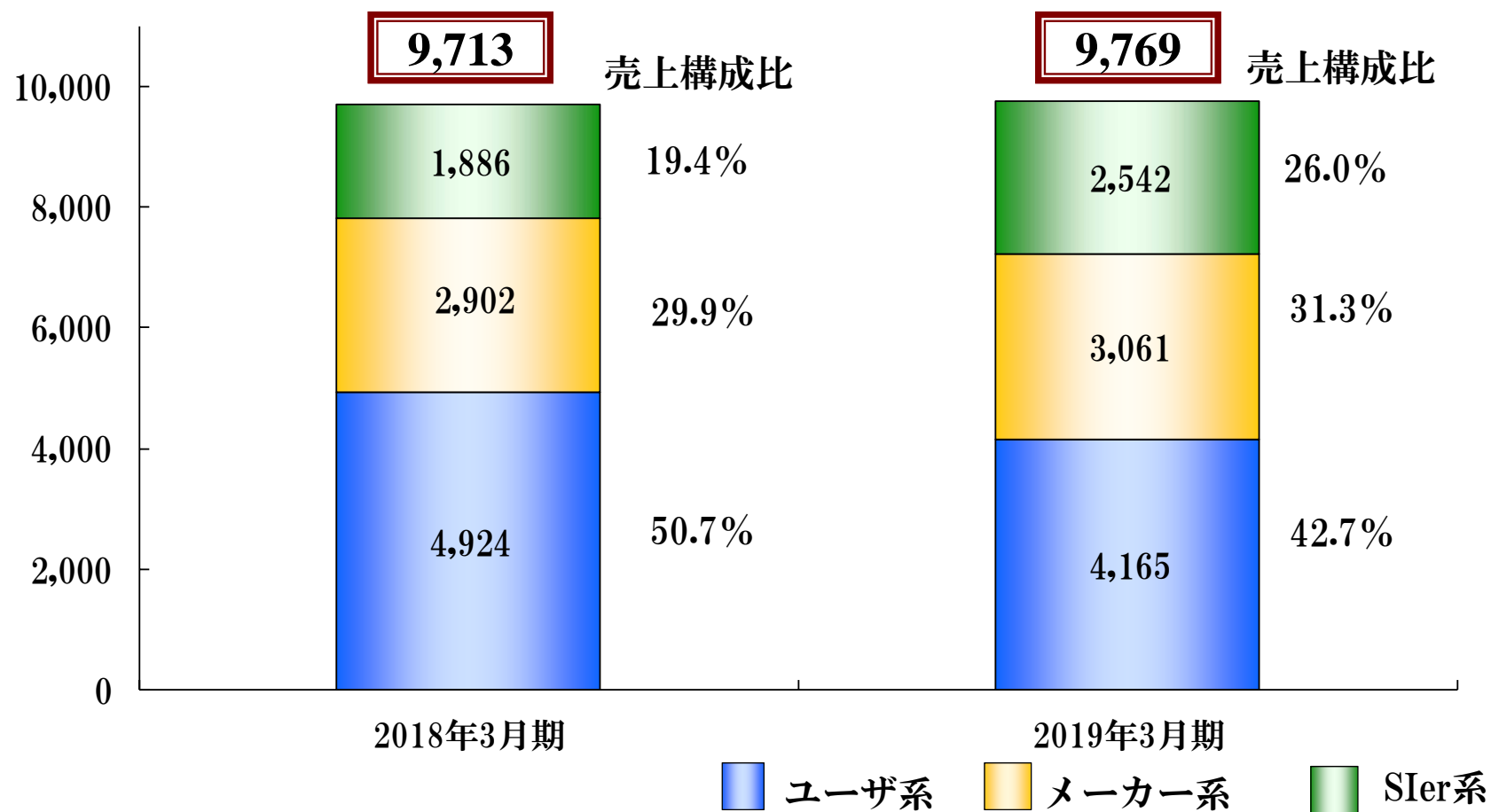
(百万円)



■ 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)



2020年3月期の見通し

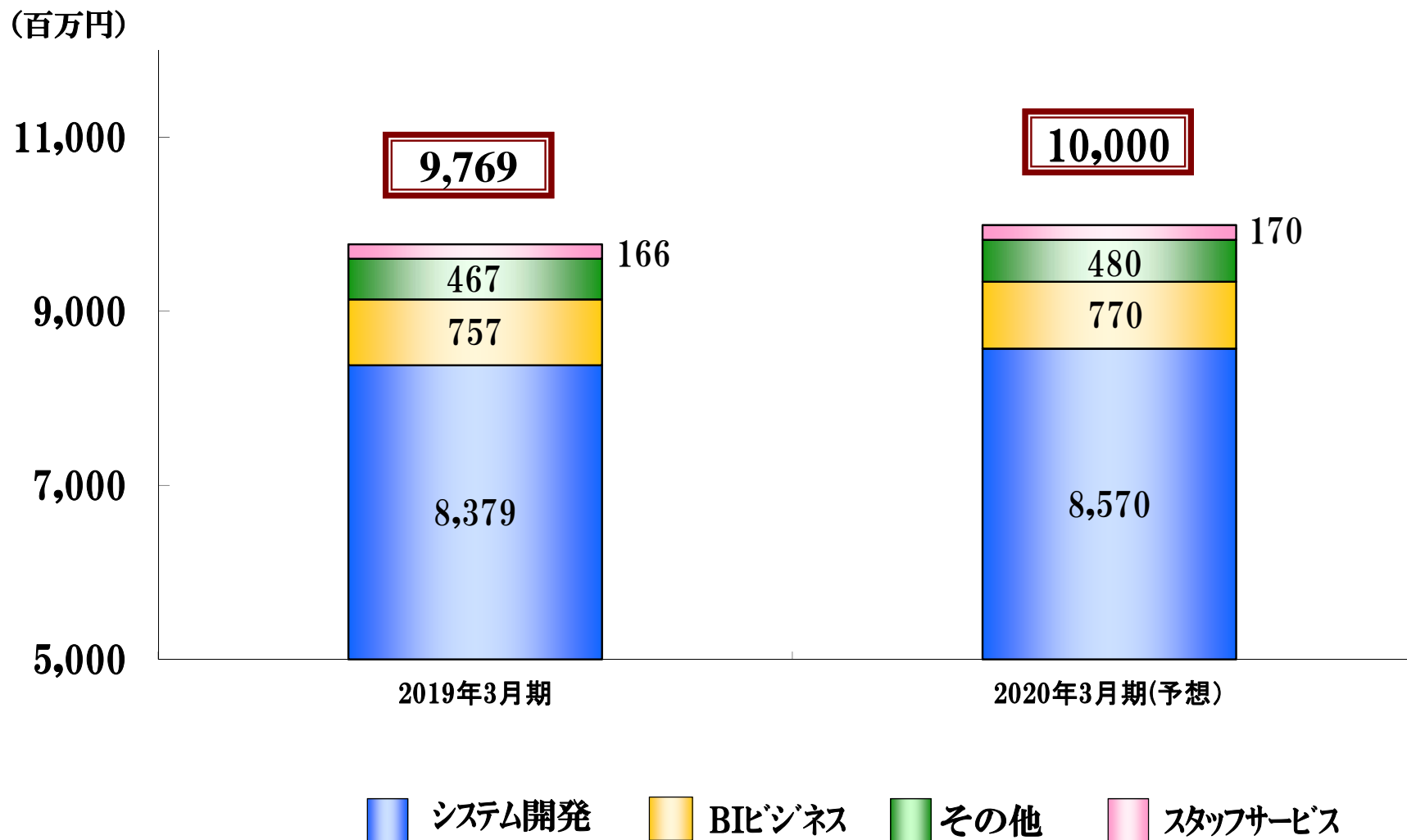


2020年3月期 業績予想（連結）

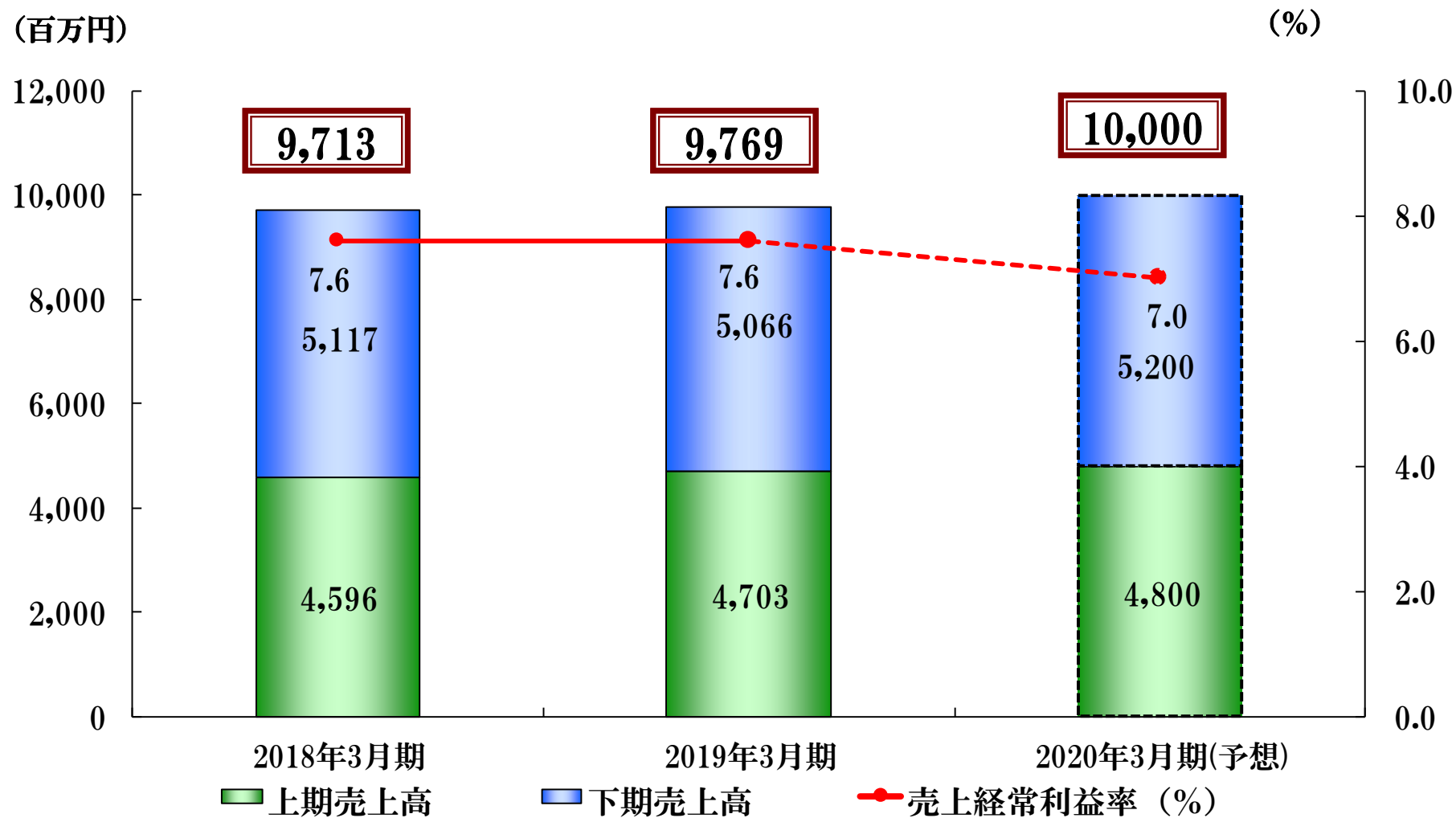
（百万円、％）

	2019年3月期		2020年3月期（予想）		
	金額	売上比	金額	売上比	増減比
売上高	9,769	100.0	10,000	100.0	2.4
売上総利益	2,164	22.2	2,150	21.5	▲0.7
販売管理費	1,448	14.8	1,490	14.9	2.8
営業利益	715	7.3	660	6.6	▲7.8
経常利益	744	7.6	700	7.0	▲6.0
当期純利益	535	5.5	430	4.3	▲19.7

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「Collaboration Hub 2020」取組み状況



重点施策

Innovation Fast 2017

Collaboration Hub 2020

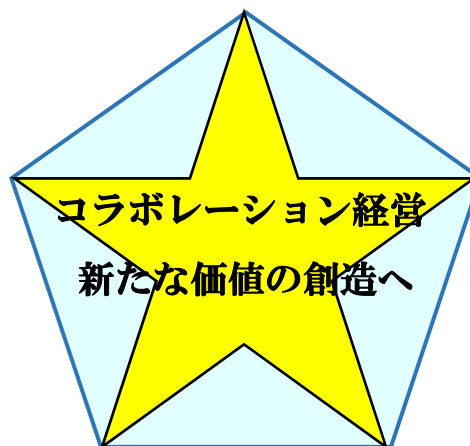
- ◇ 様々なステークホルダーとの協創
- ◇ 新たな付加価値創造の実現

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**



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

人材育成

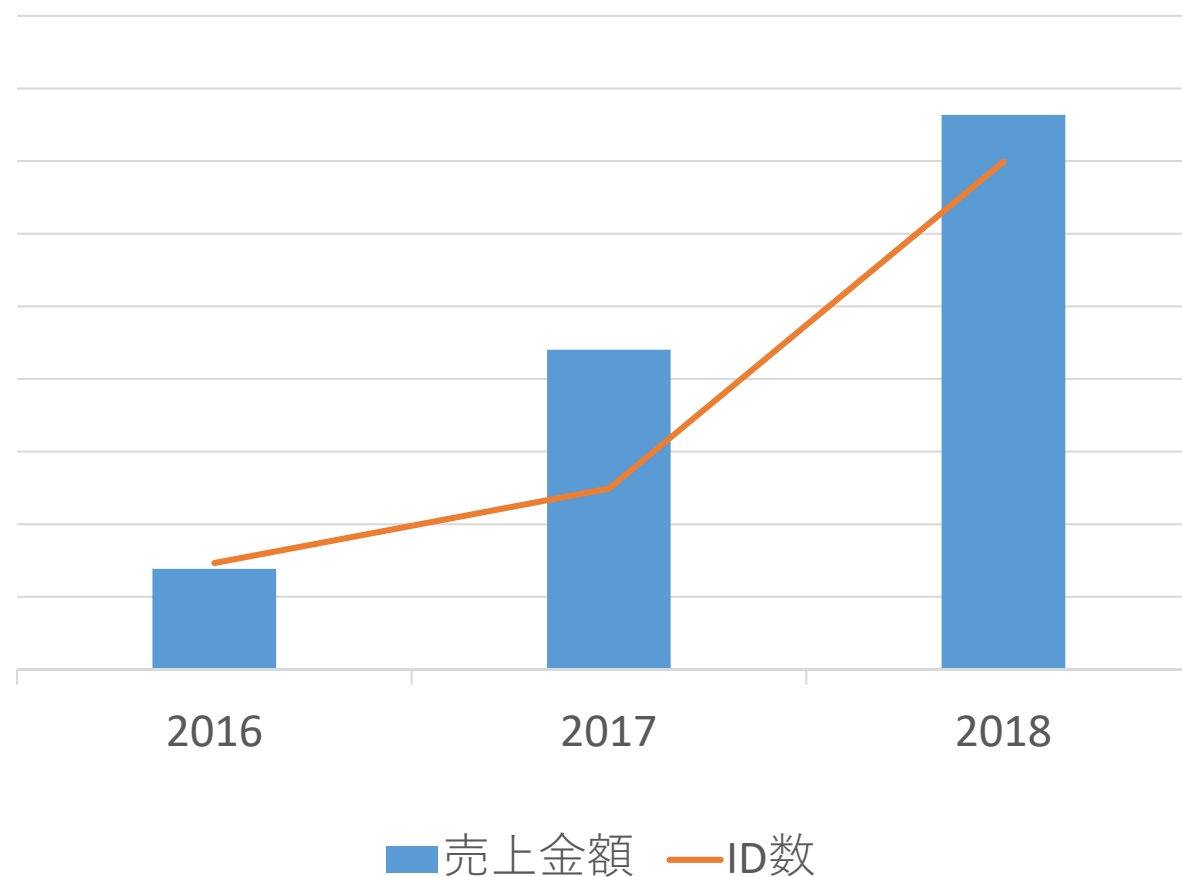
- **積極的な人材確保**
- **人材育成の強化**

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

クラウド型自社製品の拡販強化（1/4）

◆過去3年間の年次推移グラフ(売上金額/ID数)



クラウド型自社製品の拡販強化（2/4）

【2018年度に実施した主な施策】

1. Webマーケティングの強化

- ・SEO対策を中心に、Webサイトへの流入改善
- ・マーケティングオートメーションツールの運用開始

 月平均PV数**約3倍**、商談数**約2倍**に

2. 社会保険労務士とのアライアンス締結

- ・支部向け勉強会実施

3. CC-BizMateユーザー会開催

- ・共通の業務課題についてお客様同士の情報交換
- ・機能やサービスに対する要望収集

クラウド型自社製品の拡販強化（3/4）

◆傾向

- 1.商談数大幅増
- 2.商談の大型化
- 3.IT企業からの引合い増



◆対策

- 1.営業体制の強化
- 2.営業手法の改善
- 3.新バージョンの開発、市場投入

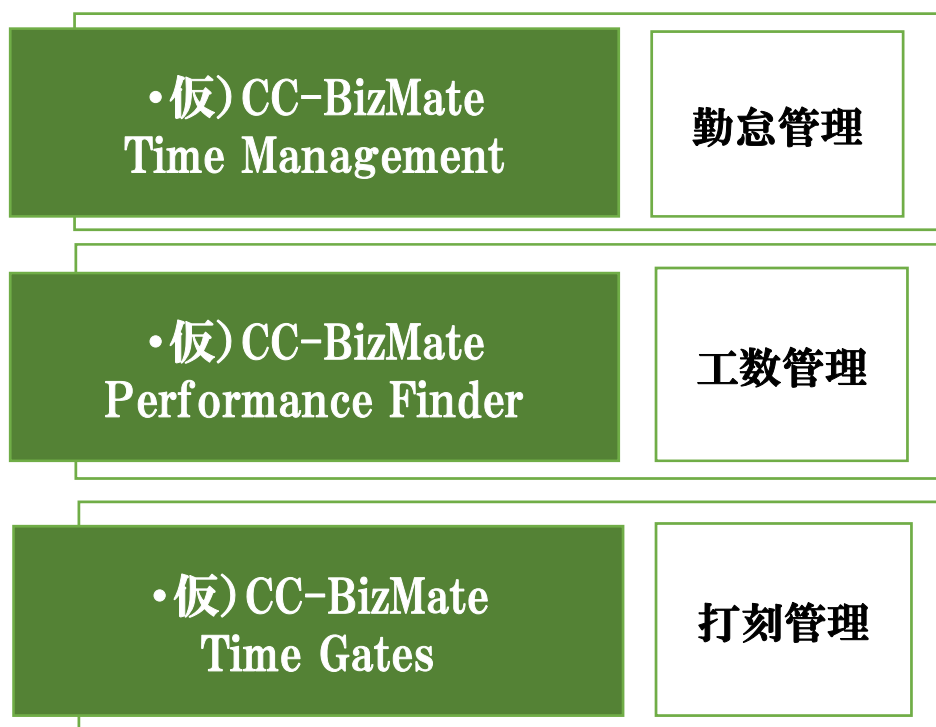


◆目標(定量/定性)

- 1.利用者ID数:100,000 ID
- 2.勤怠データの活用を強みとして
 - 新サービスの提供
 - 積極的なアライアンス推進

クラウド型自社製品の拡販強化（4/4）

◆新バージョン機能構成イメージ



×

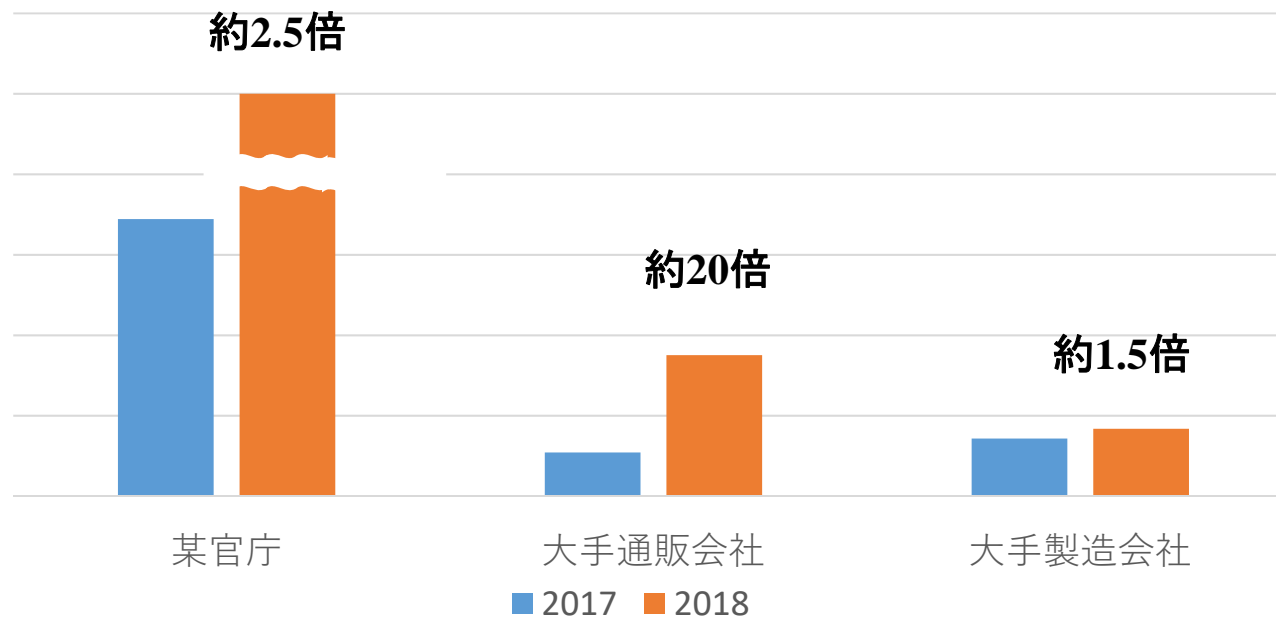
他社ソリューション

- ・人事給与システム
- ・プロジェクト管理システム
- ・勤怠管理システム

etc. . .

選択と集中によるエンドユーザー内シェア拡大

◆特定顧客売上対前年比グラフ



【2018年度に実施した主な施策】

1. 特定エンドユーザー様への提案強化
2. 社内リソースの要員シフト
3. パートナー政策

積極的な人材確保・人材育成の強化

積極的な人材確保

- ・ 順調な新卒採用（働き方改革／奨学金支援／大学との連携強化）
- ・ 中途採用、リファラル採用の強化

新技術へのスキルシフト

- ・ 全社的なスキルシフト施策による人材への積極投資
- ・ クラウド／RPA
- ・ ブロックチェーン／AI（積極的な業務提携 Scalar社他）

事業計画に連動した体制強化

DX(デジタル・トランスフォーメーション)推進組織の明確化

・金融ビジネス

・公共ビジネス

- ・各種提案支援
- ・各種技術ノウハウの共有
- ・必要に応じた体制支援 etc...

・法人ビジネス事業部の再編

- ーイノベーション推進部（営業統括より編入）：新規事業企画・推進
- ーアナリティクス推進部（旧BI部）：新規事業推進、マーケティング
- ープラットフォーム推進部（旧法人1部）：インフラ基盤構築支援

2019年3月期 決算説明会

以上をもちまして、本日のご説明を
終了させていただきます。
ご清聴、ありがとうございました。

2019年5月23日

