

# 2022年3月期 決算説明会

株式会社クロスキャット

2022年5月20日



# 2022年3月期決算説明会

## 【第1部】

取締役常務執行役員 山下 智己

### 1.2022年3月期 決算の概要

## 【第2部】

代表取締役社長 井上 貴功

### 2.主要な取組み状況

2-1.中期経営計画「Impress with customers 2023」推進状況

2-2. CX（Corporate Transformation）戦略の推進

2-3.両利きの経営：SI（System Integration）事業の深化

2-4.両利きの経営：DX（Digital Transformation）事業の探索

## 1. 2022年3月期 決算の概要

---



## 1-1. 2022年3月期 決算の概要(連結)

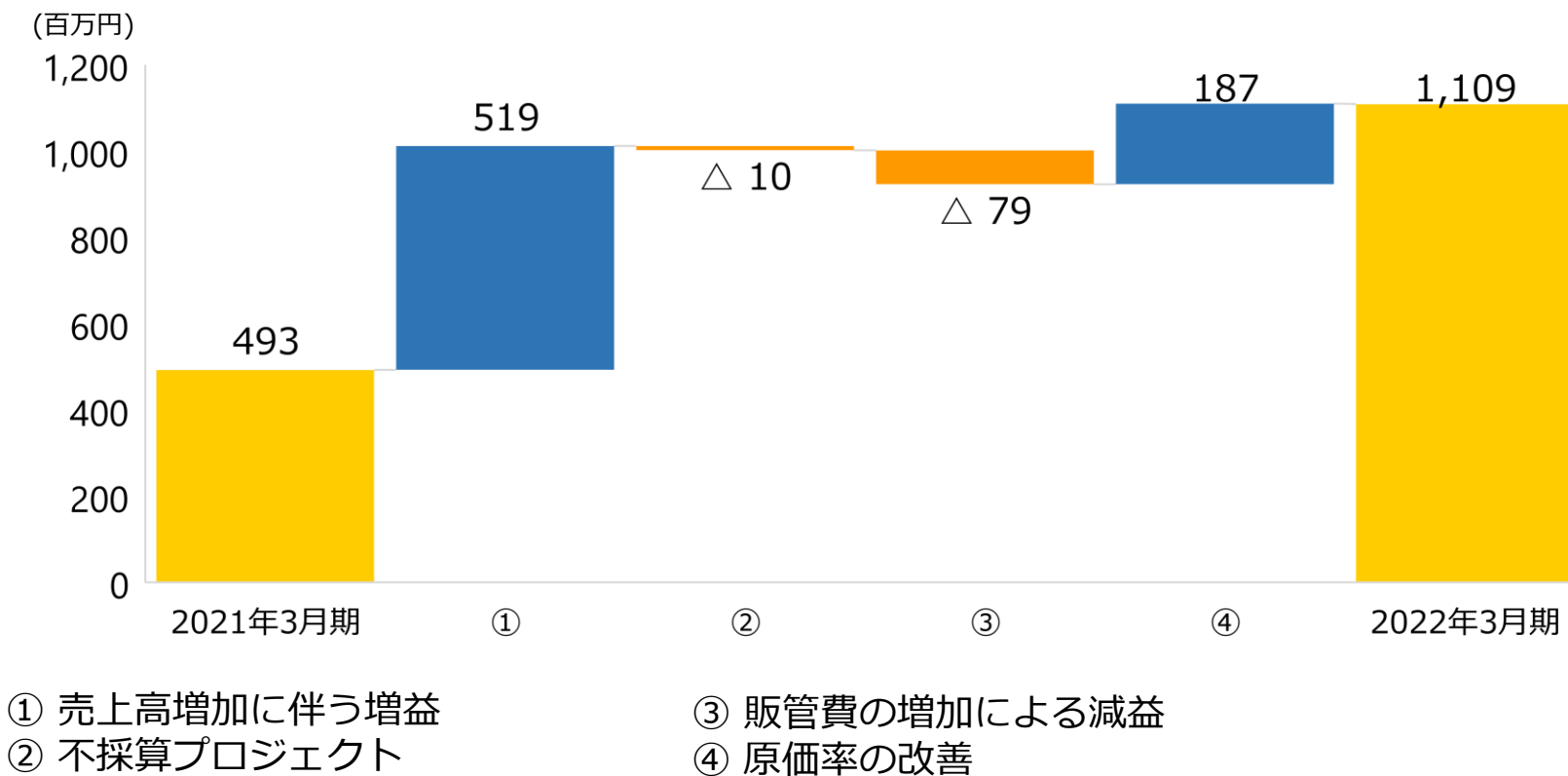
▶金融、官公庁、通信、製造など幅広い分野で売上が伸長し、前年比で増収増益

	2021年3月期		2022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	9,626	100.0	11,000	100.0	12,119	100.0	25.9	10.2
売上総利益	2,005	20.8	2,265	20.6	2,700	22.3	34.7	19.2
販管費	1,511	15.7	1,765	16.0	1,591	13.1	5.3	△9.8
営業利益	493	5.1	500	4.5	1,109	9.2	124.9	121.9
経常利益	539	5.6	550	5.0	1,171	9.7	116.9	112.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	369	3.8	371	3.4	765	6.3	107.1	106.3

(百万円、%)

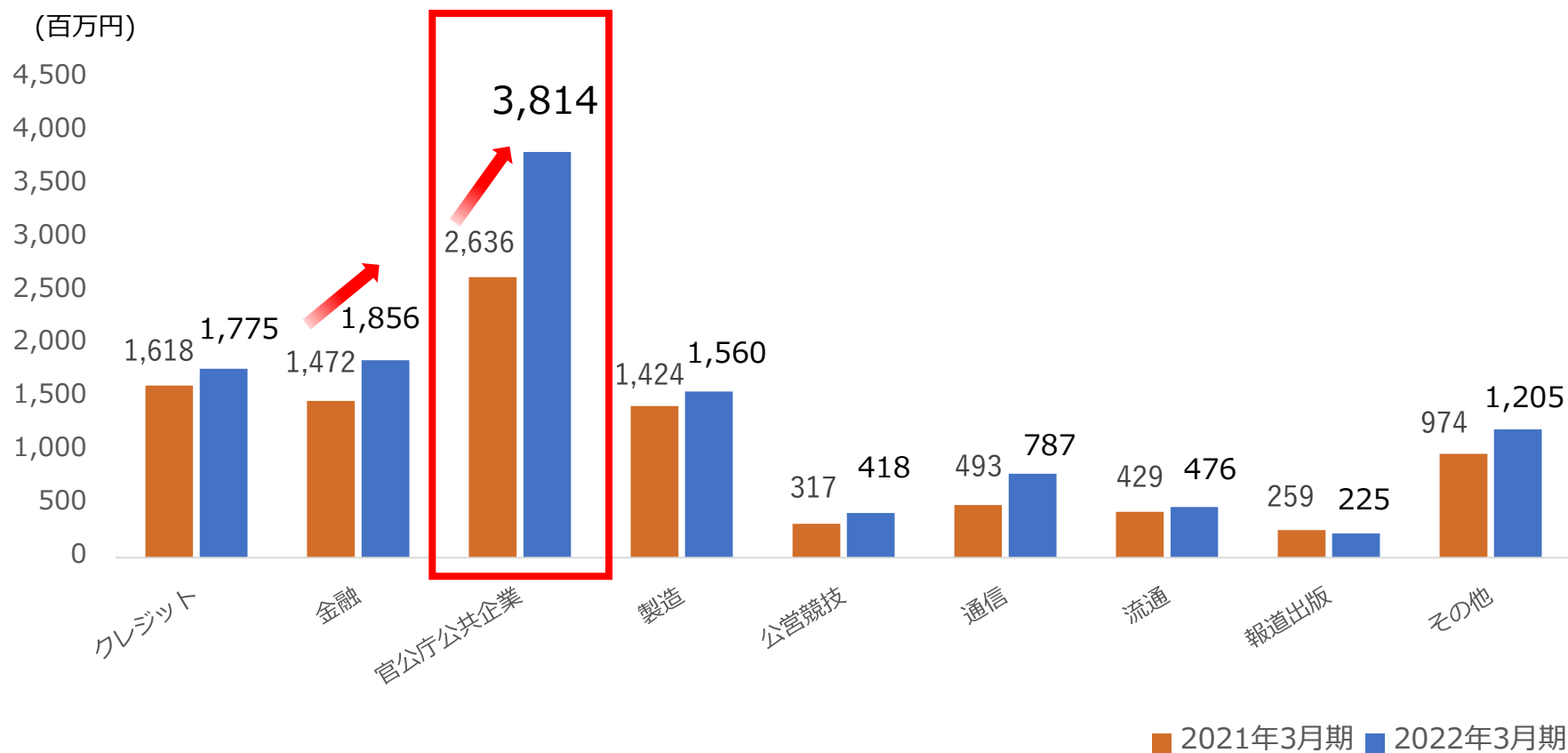
## 1-2. 営業利益の増減要因分析（対前期比）

▶ 増収及び稼働率の改善に伴う増益が販管費の増加を上回り、大幅な増益達成



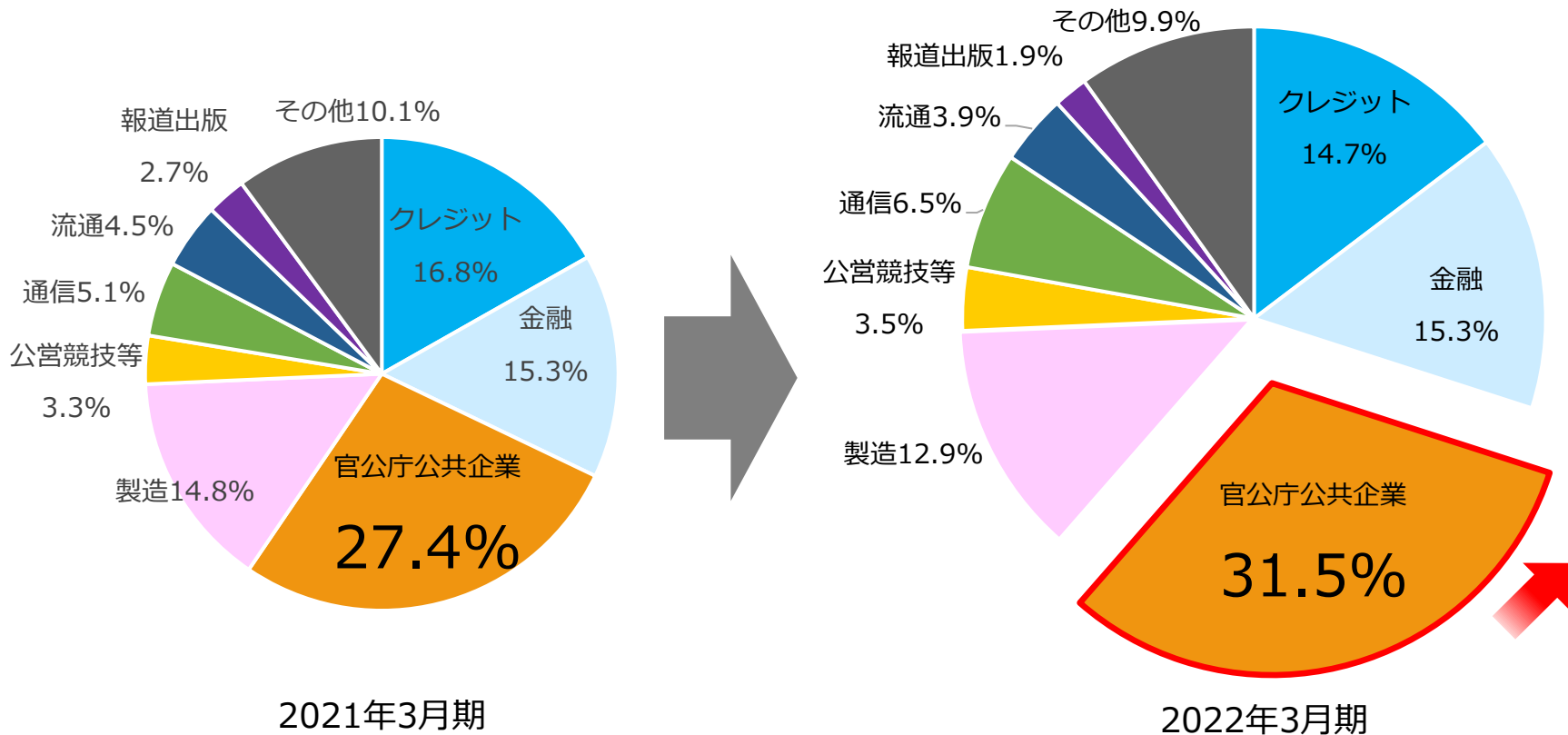
### 1-3. 業種別売上高

▶ ほぼ全ての業種において上向き傾向。特に官公庁、自治体等の「公共分野」が続伸



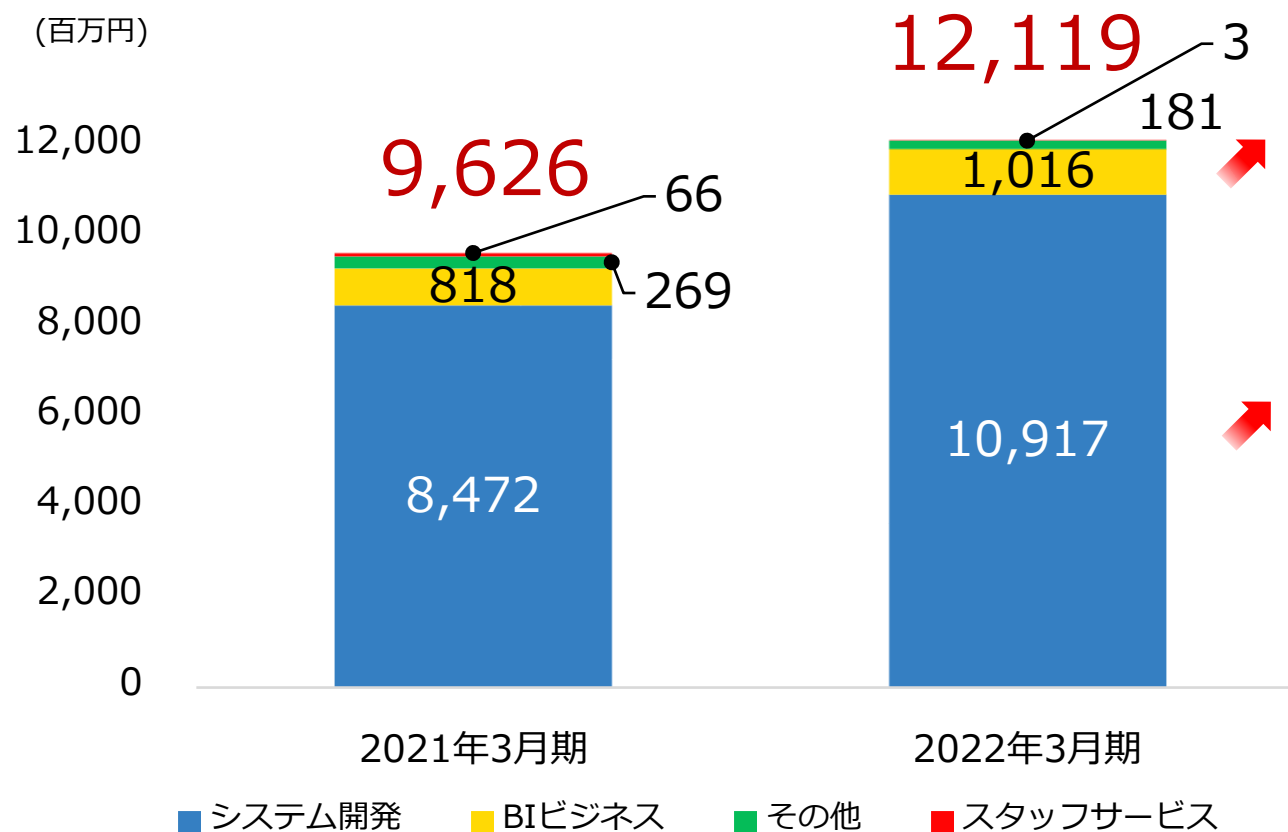
## 1-4. 業種別売上高 構成比

▶ 「官公庁公共企業」が全体の約1/3となり、「公共分野」のビジネスがさらに拡大



## 1-5. 事業別売上高

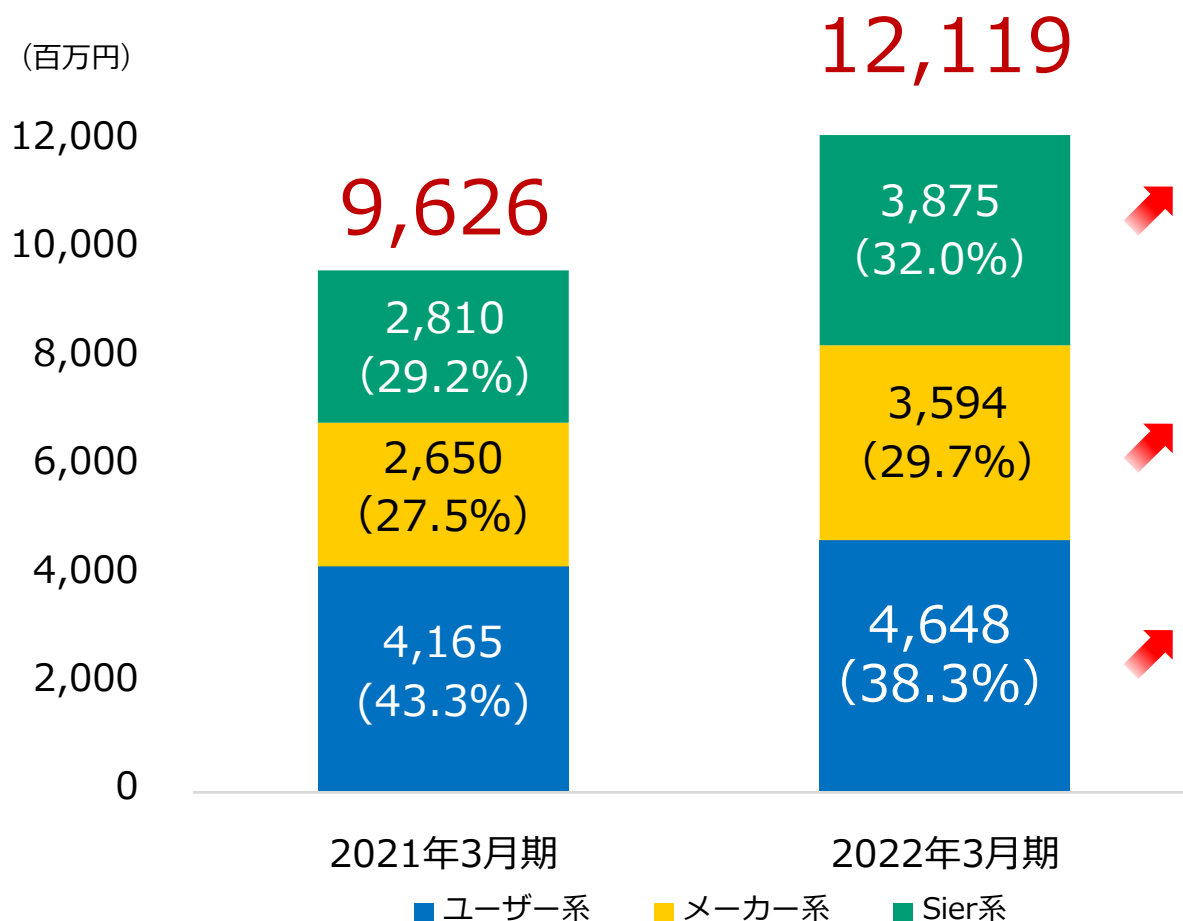
▶ 「コア事業」を支えるシステム開発が拡大するとともに、BIビジネスも着実に伸長





## 1-6. 契約先別売上高

▶ メーカー系、Sier系が大幅に伸長。ユーザー系は堅調に推移



## 1-7. 2023年3月期 業績予想（連結）

▶ 公共分野を中心とした事業の拡大により、売上高は約5%の伸長を見込む

	2022年3月期		2023年3月期（予想）		
	金額	売上比	金額	売上比	増減比
売上高	12,119	100.0	12,700	100.0	4.8
売上総利益	2,700	22.3	2,940	23.1	8.9
販管費	1,591	13.1	1,790	14.1	12.5
営業利益	1,109	9.2	1,150	9.1	3.6
経常利益	1,171	9.7	1,190	9.4	1.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	765	6.3	770	6.1	0.6

（百万円、%）

## 2. 主要な取組み状況

---



## 2-1.中期経営計画「Impress with customers 2023」推進状況

▶ 『社会課題を解決するIT企業グループ』を目指し、基本戦略を着実に推進

1

### ①コア事業の拡大



- ・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

2

### ②先端技術の活用



- ・ **当社の成長を牽引する高度IT人材を育成**
- ・ グループ会社間の人材交流を通じた技術ノウハウの相互活用
- ・ ポテンシャル人材の新卒採用

### ③新規領域への取り組み



- ・ 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

### ④グループ経営基盤の強化



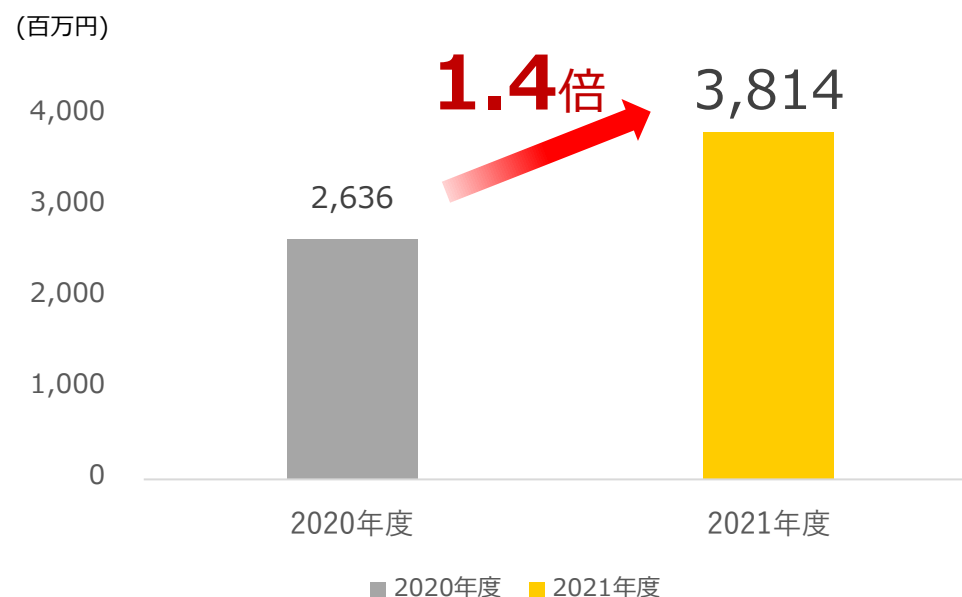
- ・ グループ各社の強み・得意領域の拡大
- ・ エンドユーザー比率の向上
- ・ グループ間経営資源管理の最適化/調達等によるコスト構造の改革
- ・ 東証新市場改編に向けた資本政策の策定・実施
- ・ ガバナンス強化/決算早期化

## 2-1-1.中期経営計画「Impress with customers 2023」推進状況

▶ 主力事業の深化による公共分野の売上伸長を実現

### 1

#### ①コア事業の拡大



■ 公共企業・官庁・自治体ビジネスにおける売上伸長

## 2-1-2.中期経営計画「Impress with customers 2023」推進状況

▶ 約70名にのぼる先端IT資格取得によるリ・スキルの推進

# 2

### ②先端技術の活用

クラウド



#### Amazon Web Services

AWS Certified Solutions Architect Associate  
AWS Certified SysOps Administrator Associate  
AWS Certified Cloud Practitioner

38名

#### Microsoft Azure

Microsoft Certified Azure Administrator Associate  
Microsoft Certified Azure Fundamentals

7名

既存

ORACLE MASTER 66名

・ ORACLE MASTER Platinum 12c  
・ ORACLE MASTER Platinum 11g 含む



#### ORACLE

OCI Foundations Certified Associate

3名

統計分析



#### 統計

統計検定2級、統計検定3級

5名

#### Tableau

Tableau Desktop Specialist

15名

## 2-2.CX（Corporate Transformation）戦略の推進

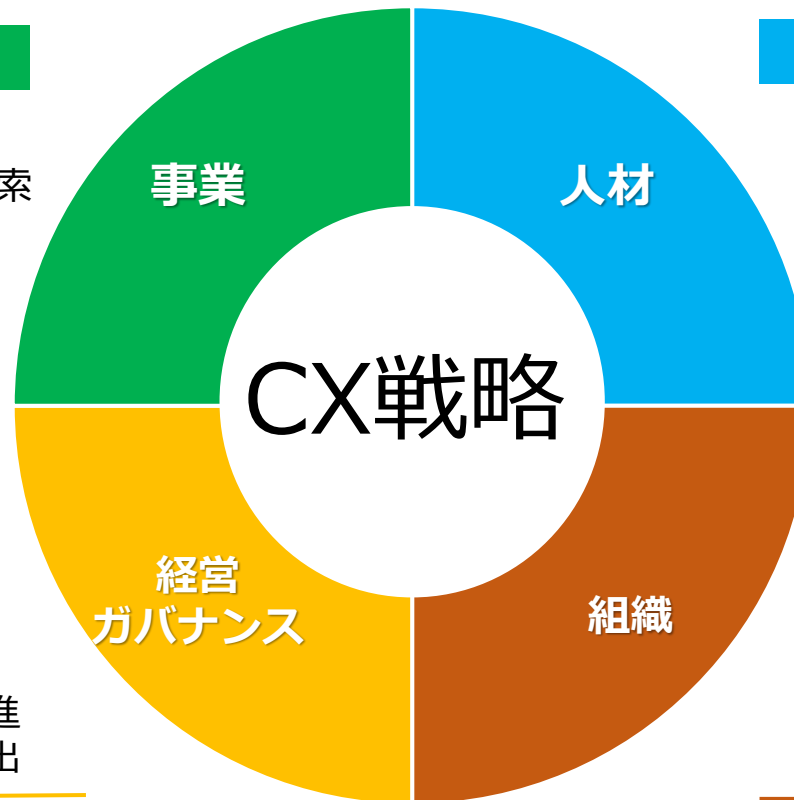
▶ 『社会課題を解決するIT企業グループ』を目指して「人、組織、経営、事業の変革」を推進

### 「両利きの経営」の実践

- ・ 既存ビジネスの深化
- ・ 新たなDXサービス事業の探索

### プライム市場への対応

- ・ 社会課題を解決するサステナビリティ経営の推進
- ・ グループ各社のシナジー創出



### 高度IT人材の採用・育成

- ・ 均一的・同質的ではない多様性に富んだ人材の確保

### 各制度設計の変革

- ・ 新たな事業を生み出しやすいフラットな組織の構築

## 2-3-1.両利きの経営：SI（System Integration）事業の深化

▶ 当社のコア事業を支えるシステムインテグレーション事業のさらなる成長



### 金融

- ・ 保守案件の伸長
- ・ 重要既存顧客の維持および支援領域拡大
- ・ モダナイゼーション/マイグレーション案件への対応
- ・ エンドユーザー（保険代理店）向けビジネスの拡張



### 公共

- ・ デジタル・ガバメント推進案件への積極的なアプローチ  
（行政手続き/業務プロセスのデジタル化、  
政府データ戦略/ベース・レジストリへの対応等）
- ・ 官公庁における支援領域の拡大
- ・ 高い品質をベースにした顧客との信頼関係の維持・拡大



## 2-3-2.両利きの経営：SI（System Integration）事業の深化

▶ 株式会社NTTデータと連携した保険代理店向けDX推進ソリューション「BizWise®」の展開

「BizWise®」を通じて保険代理店のDX推進を支援！

企業のメンタルヘルスケア対策支援およびGLTD(※1)導入支援のシェアがトップクラスを誇る

株式会社アドバンテッジリスクマネジメントに「BizWise®」を導入し、基幹システムの刷新を支援

(※1) 団体長期障害所得補償保険

## 2-4-1.両利きの経営：DX（Digital Transformation）事業の探索

▶さらなる事業成長に向けた新たなサービス事業の創造「DX事業の探索」



DX

- ・BIを軸とした自社プロダクト/データ活用サービス提案によるお客様のDX推進サポート
- ・クラウド系インフラ構築人材育成による社内横断型のクラウド構築部隊の確立
- ・BIツールベンダーとのパートナーシップ強化
- ・社内DX推進をベースとした独自ソリューション開発（CC-MicView）

## 2-4-2.両利きの経営：DX（Digital Transformation）事業の探索①

▶お客様のDXを支援する新ブランド「CC-Dash」による提供サービスのラインナップ拡充



### CC-MicView

経営ダッシュボード構築サービス

当社独自の新ソリューション



### プランシバル

簡易企業診断サービス

協業による新ソリューション

STANDARD

CC-BizMate



Data Knowledge

AUTOMATION ANYWHERE

INSIGHT TECHNOLOGY  
データ活用基盤の提供ソリューション

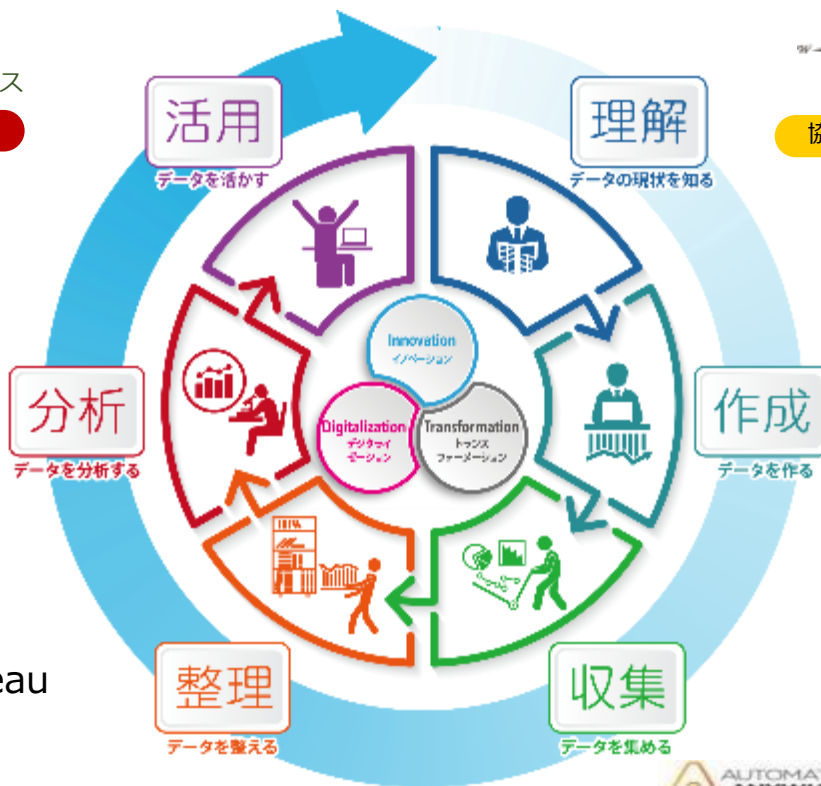
協業による新ソリューション



IBM Cognos Analytics

ORACLE  
ORACLE ANALYTICS CLOUD

Tableau



## 2-4-3.両利きの経営：DX（Digital Transformation）事業の探索②

▶ データ活用によるDXを支援する「CC-Dash」の活用実績が様々な分野で拡大



導入事例

病院

白十字会佐世保中央病院の院内データ分析システムのバージョンアップ/クラウド移行  
スペースバリューホールディングスのデータ分析基盤構築

建築/不動産

医療/医薬

岩瀬薬品の電子帳票システムの刷新

流通/小売

ゴダイの統合情報DWH構築

通信

大手通信事業者の顧客管理システム構築

## 2-4-4.両利きの経営：DX（Digital Transformation）事業の探索③

▶ 新たなコア事業の創出に向けた先端IT人材の積極的な採用と育成の強化



### 新卒スペシャリスト採用スタート

- ・ 先端 IT 人材を通常初任給の約 2 倍で募集  
(AI、サイバーセキュリティ、フィンテック、  
データサイエンスetc)

### DX人材 育成強化

- ・ クラウド系インフラ構築人材、データ分析人材等

\* 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。