

---

# 2023年3月期 決算説明会

---

株式会社クロスキャット

2023年5月25日



# 2023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

1.2023年3月期 決算の概要

## 【第2部】

代表取締役社長 井上 貴功

- 2-1.クロスキャット50年の歩み
- 2-2.社会課題解決提案型へ
- 3.エンドユーザー比率の拡大に向けて
- 4.エンドユーザー拡大戦略（5つの戦略）
- 5.エンドユーザー拡大のための施策

# 1. 2023年3月期 決算の概要

---



## 1-1. 2023年3月期 決算の概要(連結)

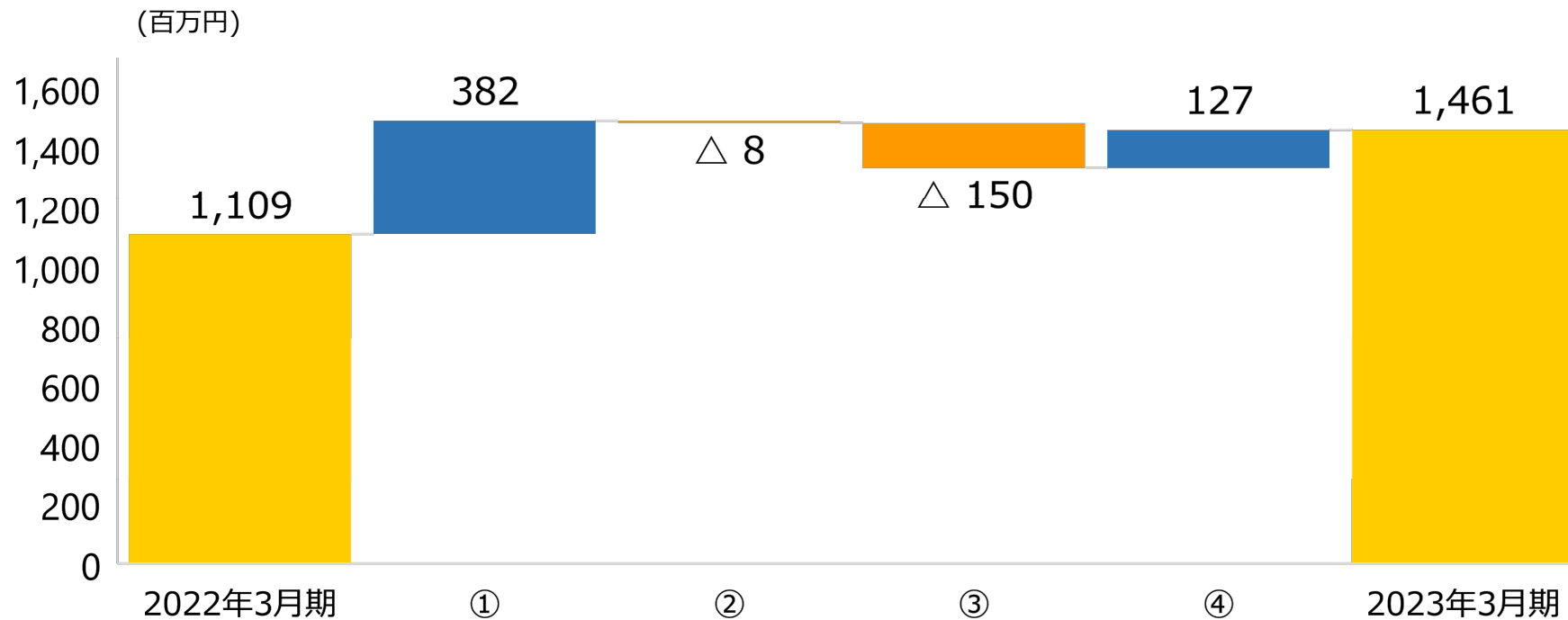
▶金融、官公庁、公営競技、通信など幅広い分野で売上が伸長し、前期比で増収増益

	2022年3月期		2023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	12,119	100.0	12,700	100.0	13,835	100.0	14.2	8.9
売上総利益	2,700	22.3	2,940	23.1	3,202	23.1	18.6	8.9
販管費	1,591	13.1	1,790	14.1	1,741	12.6	9.5	△2.7
営業利益	1,109	9.2	1,150	9.1	1,461	10.6	31.7	27.1
経常利益	1,171	9.7	1,190	9.4	1,510	10.9	29.0	26.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	765	6.3	770	6.1	1,019	7.4	33.3	32.5

(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、増益達成

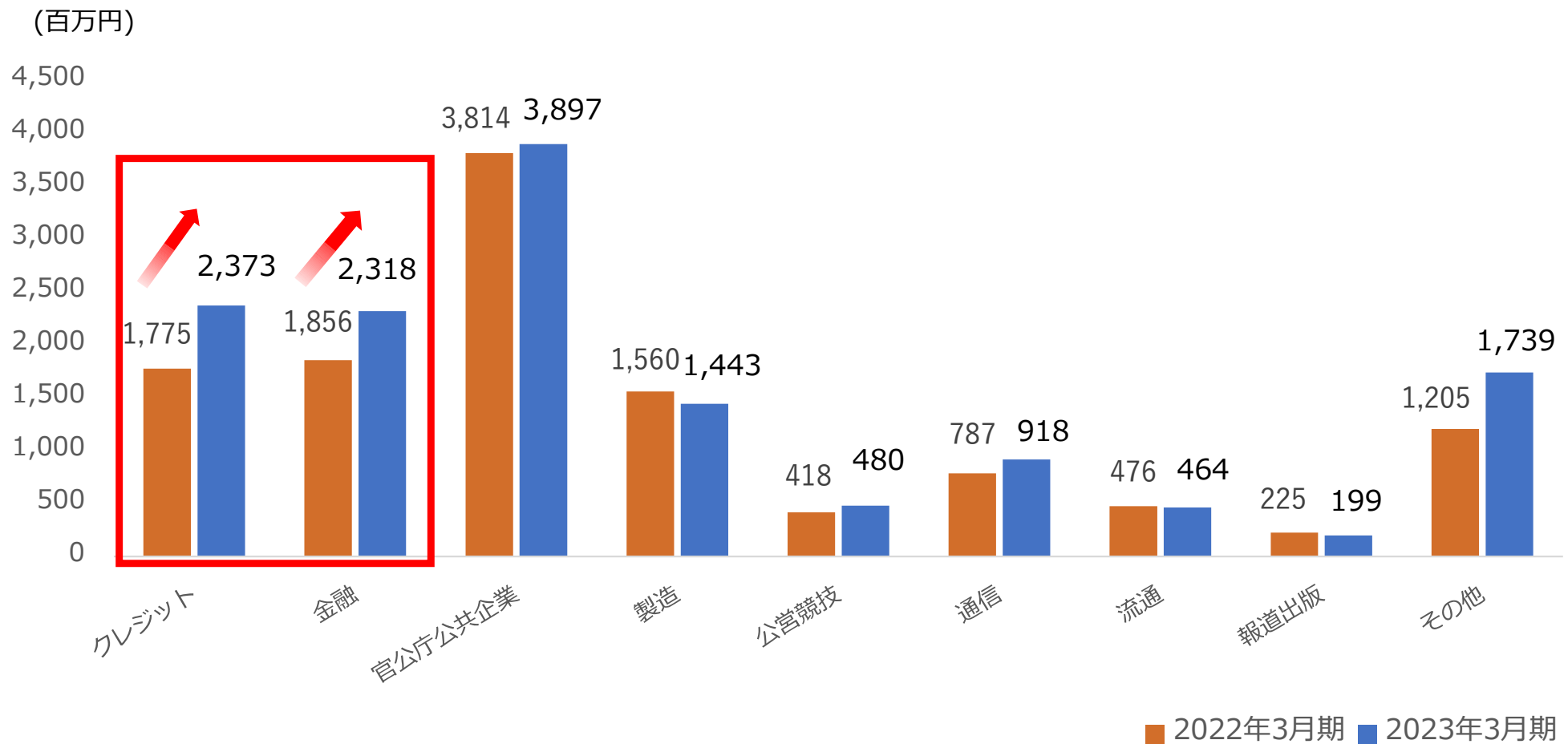


- ① 売上高増加に伴う増益  
② 不採算プロジェクト

- ③ 販管費の増加による減益  
④ 原価率の改善等

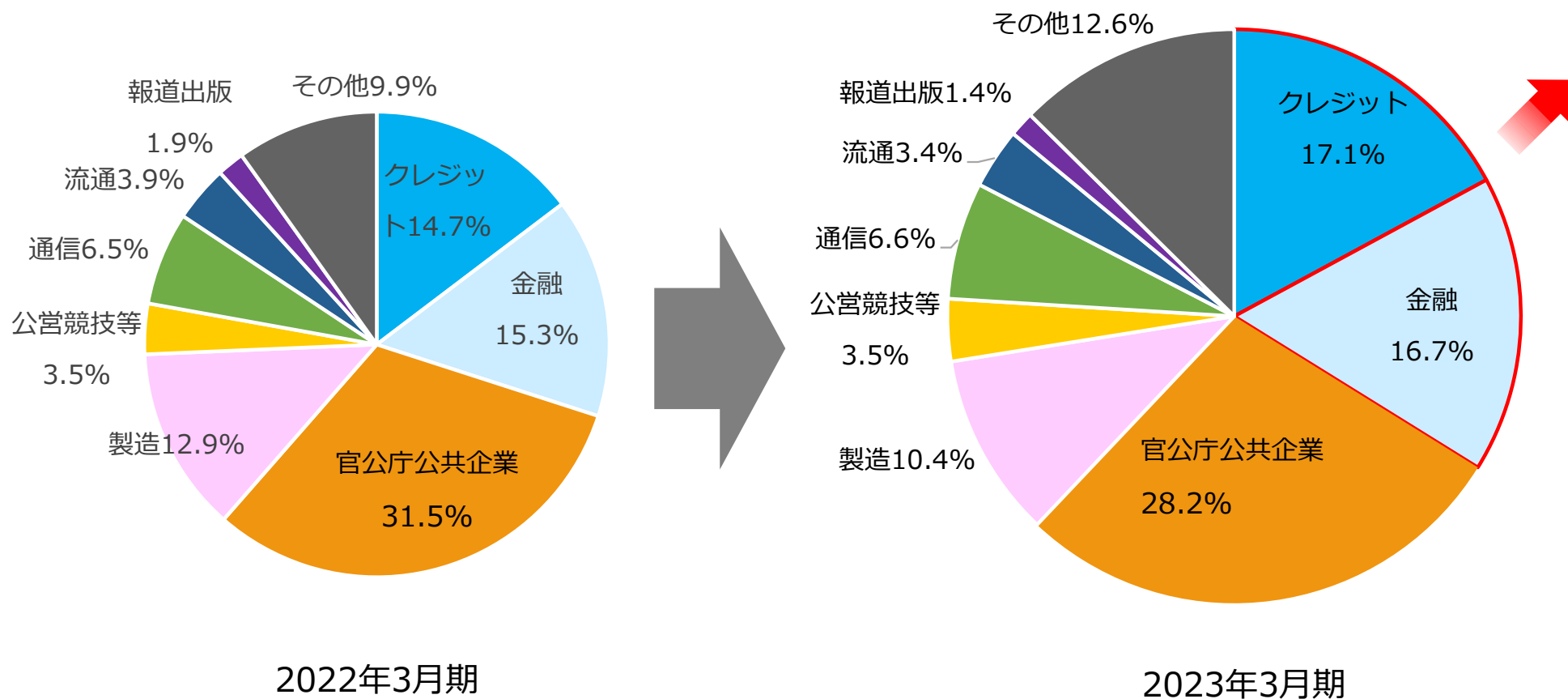
### 1-3. 業種別売上高

▶多くの業種において上向き傾向。特にクレジット・金融が続伸



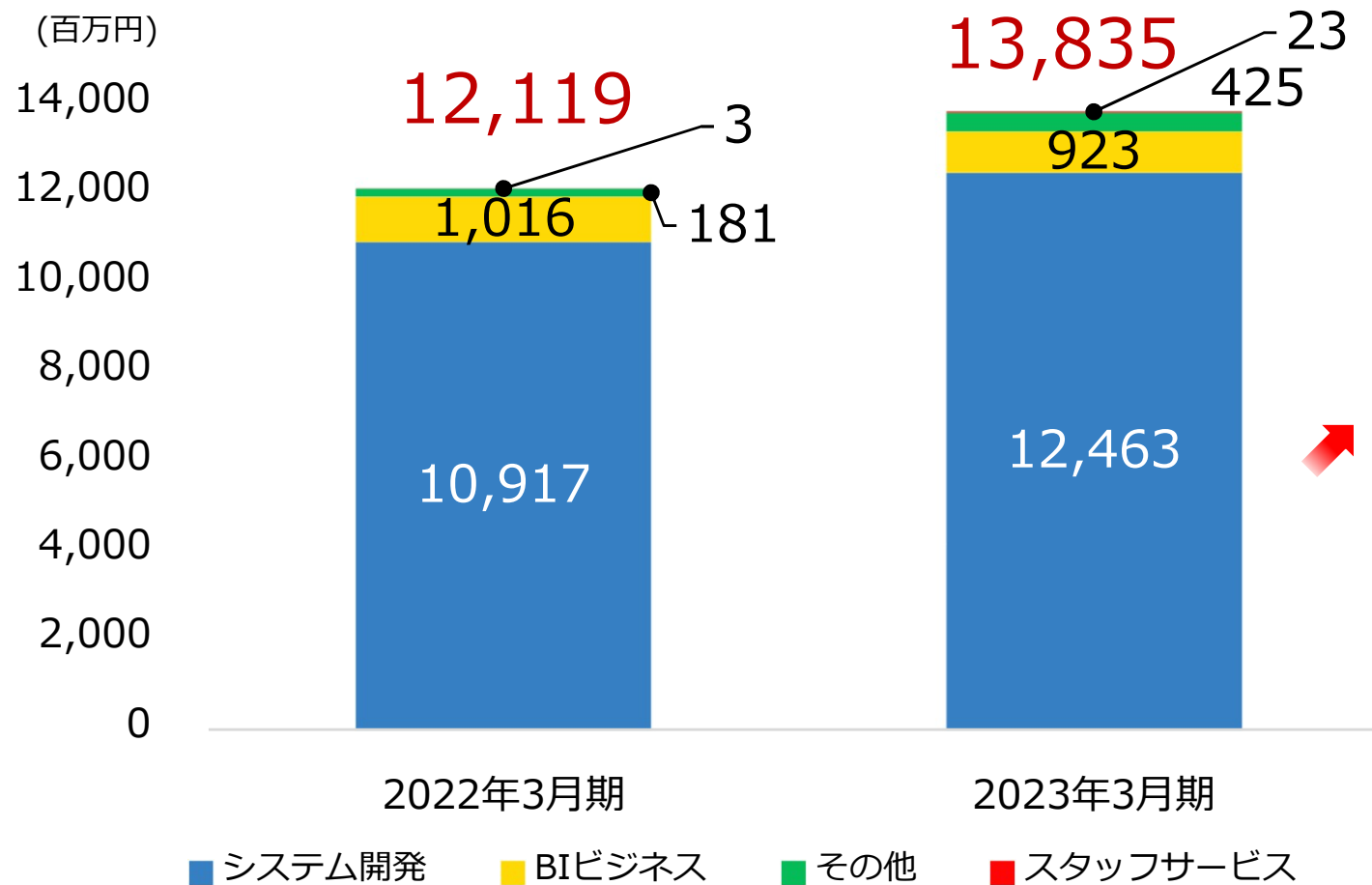
## 1-4. 業種別売上高 構成比

▶ 「クレジット・金融分野」のビジネスがさらに拡大



## 1-5. 事業別売上高

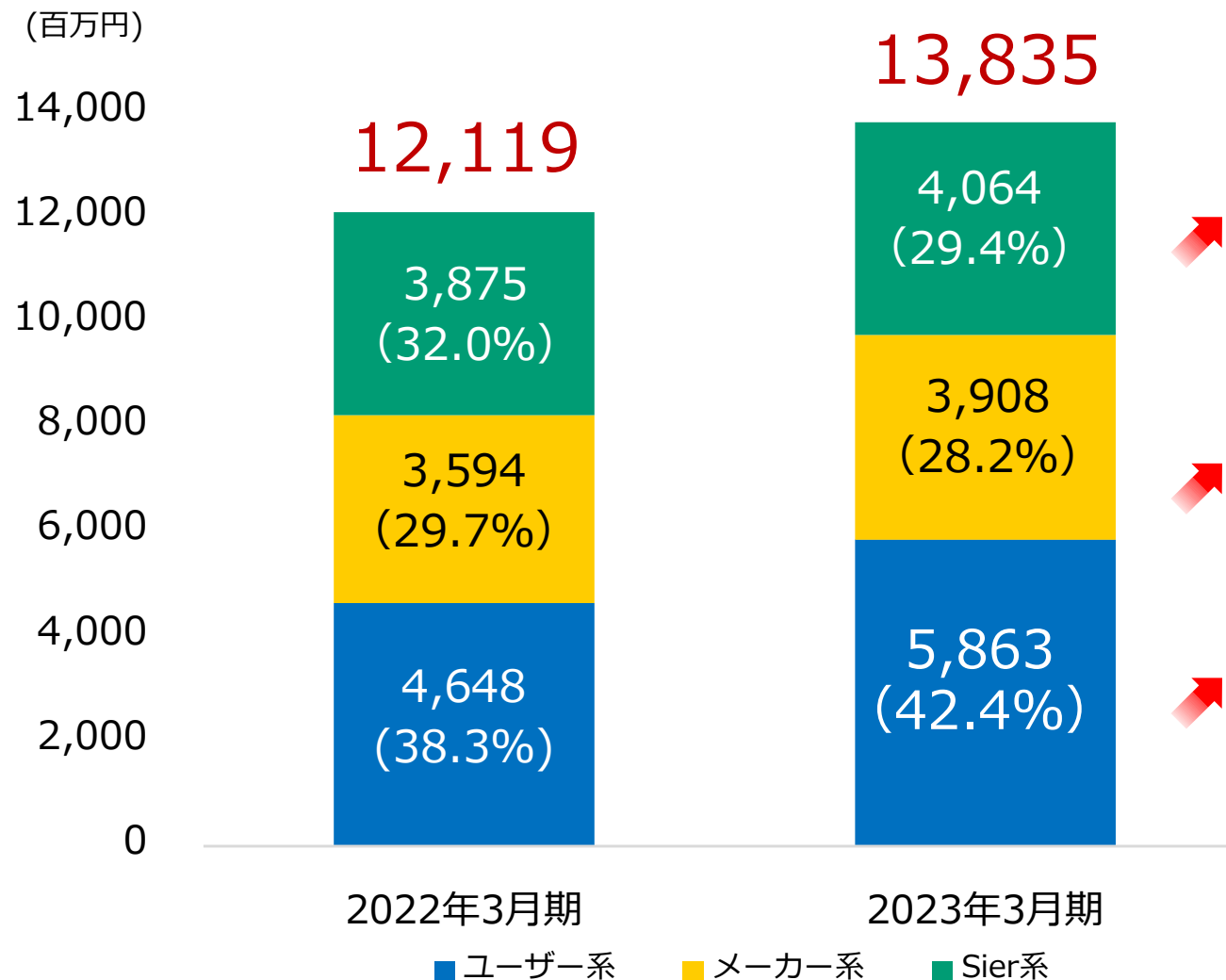
▶ 「コア事業」を支えるシステム開発が着実に伸長





## 1-6. 契約先別売上高

▶ ユーザー系が大幅に伸長。メーカー系、Sier系は堅調に推移



## 1-7. 2024年3月期 業績予想（連結）

▶金融・公共分野を中心とした事業の拡大により、売上高は約6%の伸長を見込む

	2023年3月期		2024年3月期（予想）		
	金額	売上比	金額	売上比	増減比
売上高	13,835	100.0	14,700	100.0	6.2
売上総利益	3,202	23.1	3,570	24.3	11.5
販管費	1,741	12.6	2,020	13.7	16.0
営業利益	1,461	10.6	1,550	10.5	6.1
経常利益	1,510	10.9	1,600	10.9	6.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,019	7.4	1,070	7.3	4.9

(百万円、%)

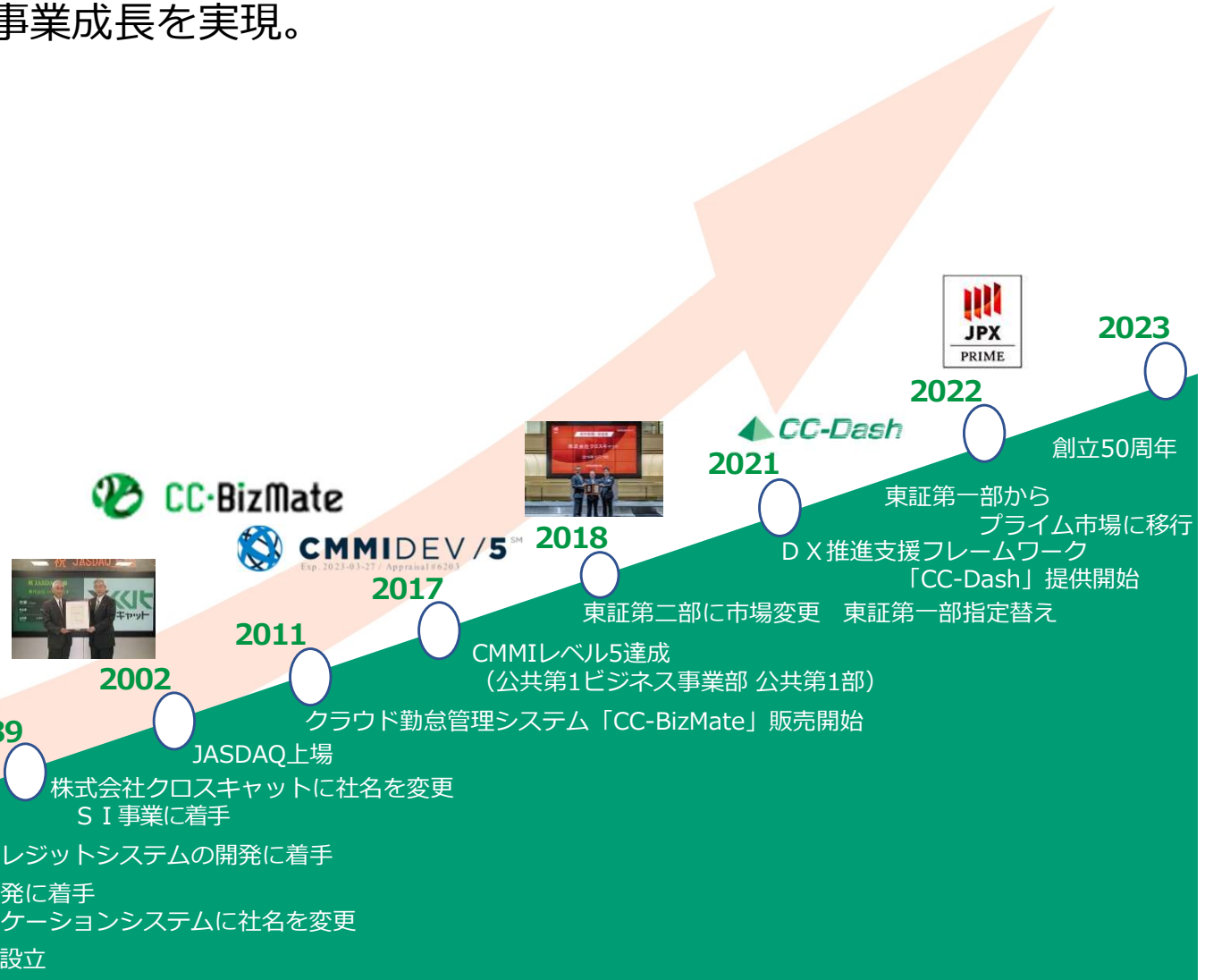
## 2. 主要な取組み状況

---



## 2-1. クロスキャット50年の歩み

- ▶ 1973年の創業から50年。ITソリューションカンパニーとしてお客様とともに歩み、コア事業であるSIを中心に事業成長を実現。



## 2-2. 社会課題解決提案型へ

▶ 次の50年に向けて、様々な社会課題解決を通じてさらなる事業成長へ。

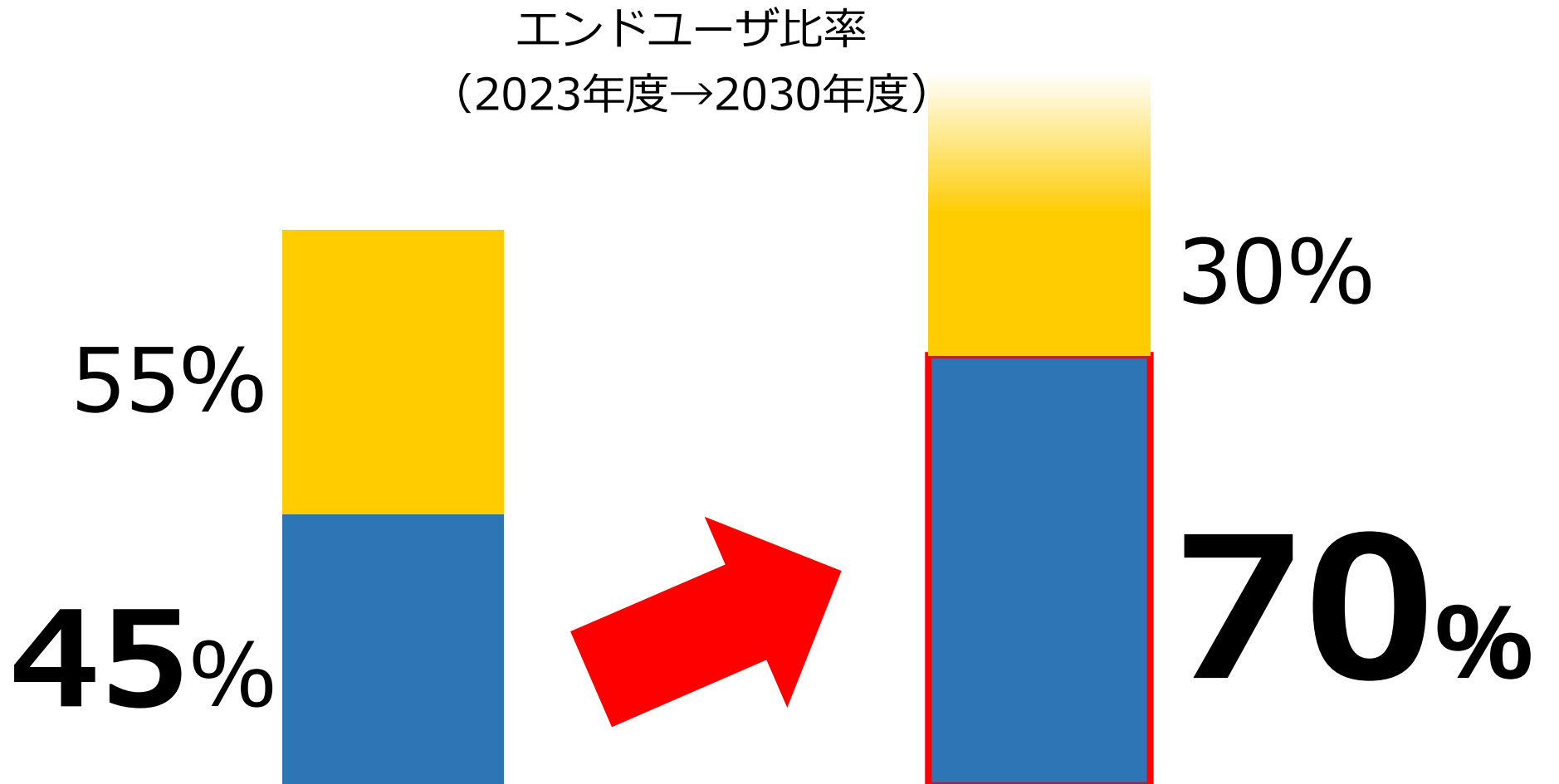
お客様課題解決型企业

社会課題解決型企业



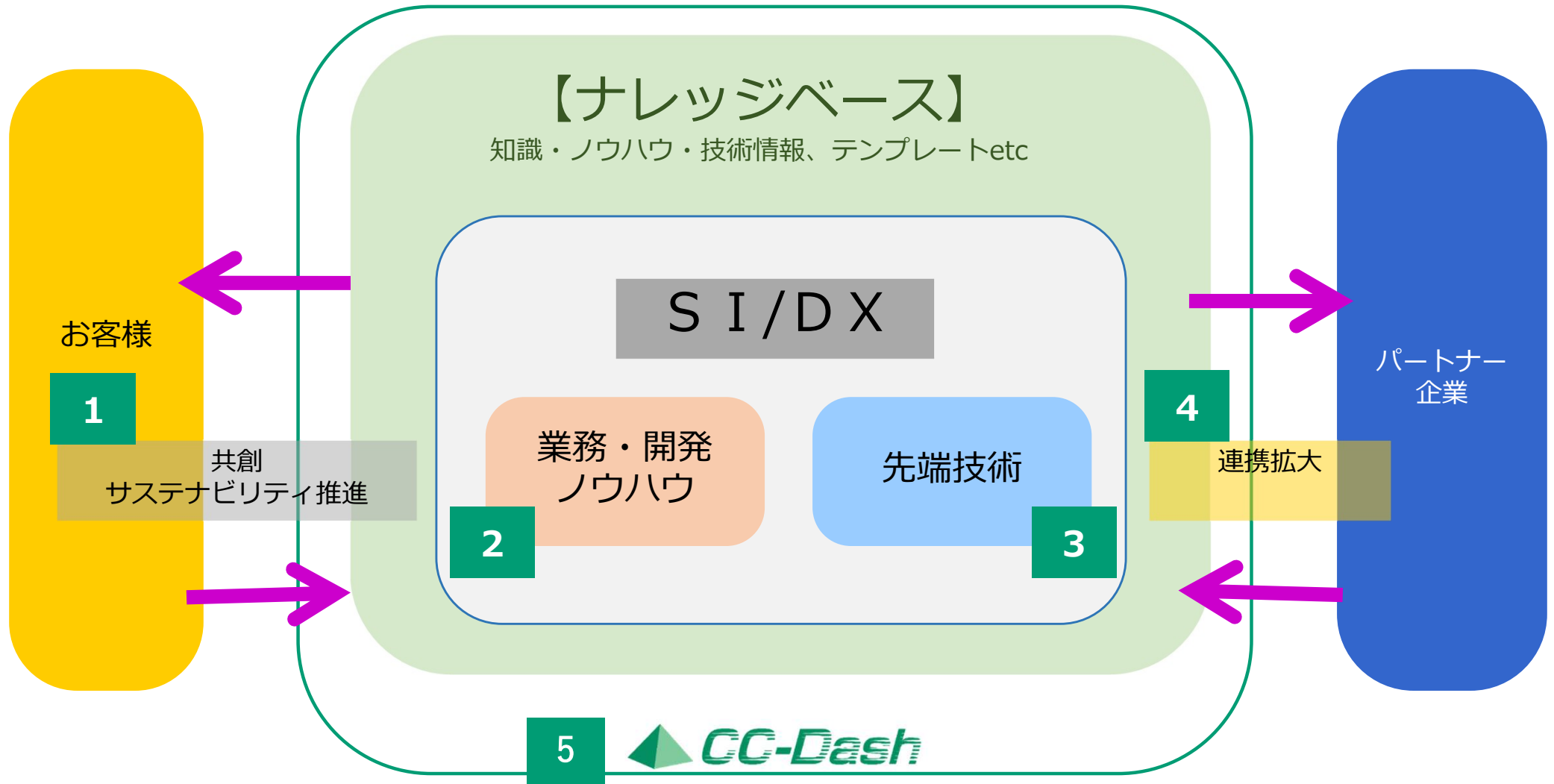
### 3.エンドユーザー比率の拡大に向けて

- ▶ 社会課題解決を通じ、お客様に提供する価値を最大化し、エンドユーザー比率を高める



## 4.エンドユーザー拡大戦略（5つの戦略）

▶お客様との共創、パートナー企業との連携、ナレッジ活用による価値の最大化



## 5-1.エンドユーザー拡大のための施策①

### 1 お客様との共創によるサステナビリティ推進で社会課題解決へ



**お客様と共に社会課題を解決するプラットフォームへ**



## 5-2.エンドユーザー拡大のための施策②

2 50年間で蓄積した業務・開発ノウハウ、データ分析ノウハウの活用による課題解決支援

### お客様満足度向上



国際ブランドの業務ノウハウ



金融基幹システムの開発ノウハウ



官公庁（入札案件）などの開発実績  
CMMIレベル5 達成、高品質な開発



公営競技（トータリゼータ）



BIビジネス、DWH



## 5-3.エンドユーザー拡大のための施策③

### 3 先端IT技術の蓄積による提案力強化

#### 先端技術の習得



#### ■ 既存社員のリスキリング推進 (先端技術研修拡充)

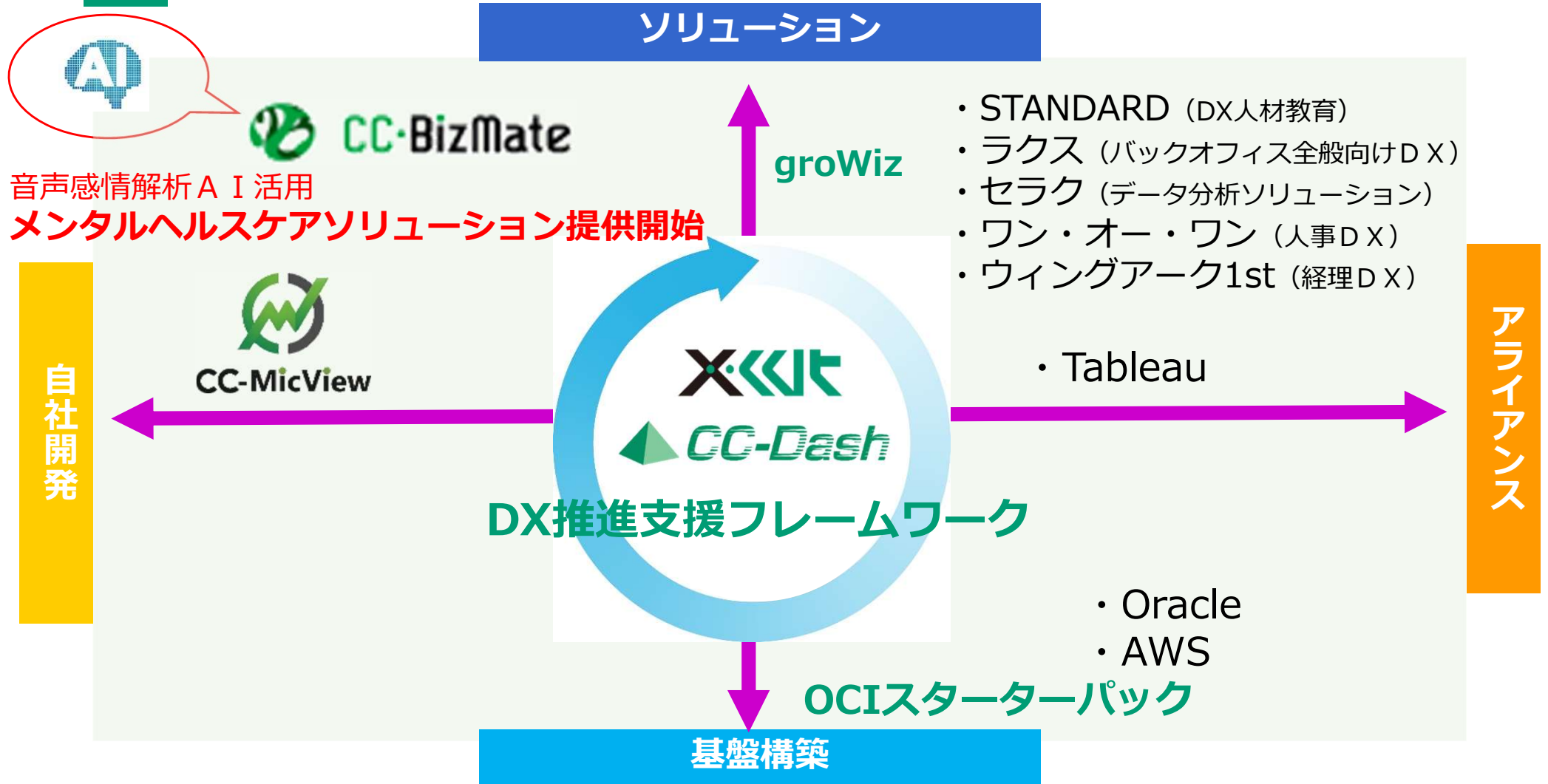
- ・クラウド (ORACLE、AWS、Microsoft Azure)
- ・統計分析 (統計、Tableau)

#### ■ 新卒スペシャリスト採用活動展開

- ・AI、Iot、クラウド、データサイエンスetc

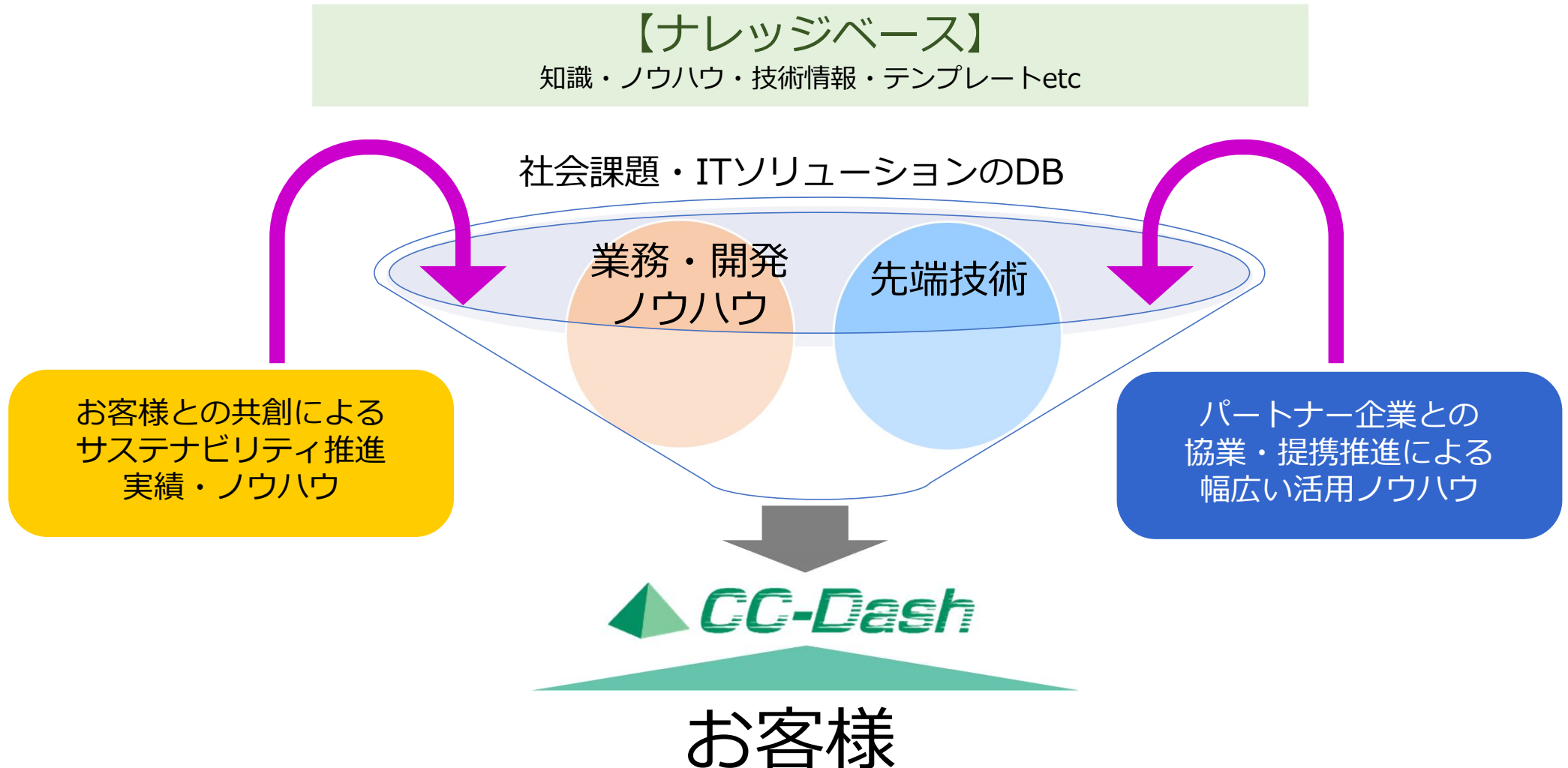
## 5-4.エンドユーザー拡大のための施策④

### 4 パートナー連携によるソリューション領域拡大



## 5-5.エンドユーザー拡大のための施策⑤

### 5 情報資産をナレッジシステムに集約し、データ活用による提案力の強化



\* 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。