



2025年3月期（第24期）2Q

決算説明資料

クルーズ株式会社

東証 スタンダード 2138

はじめに、重要なお知らせ

変化

過去、クルーズは5度に渡り事業構造を大きく変化させ、成長を続けてきました

そして今回、6度目の大きな事業戦略の転換により、ここから数年で業績や株価の低迷から脱却しV字回復を成し遂げていこうと考えています



何が変わるの？

これまでのメイン事業と
中長期の重点戦略を
大幅に変更します



重点戦略の変更について

- 1 SHOPLIST をファッション EC 分野を代表するブランドへ
- 2 SHOPLIST に続く第二・第三の事業へ新規事業へ投資
- 3 新規事業（グループウェア）の2つを主軸の戦略とする
- 4 新規事業は「人・モノ・カネ」を新たな収益源の確保に注力
- 5 「100 人の経営者」×「100 億円の事業」*



新たな重点戦略について

複数の重点戦略を追うのをやめて、ひとつに絞ります

「○○事業」をメイン事業と位置付ける

何がメイン事業になるの？

The image features a dark blue background with a network of white person icons connected by thin white lines. The icons are scattered across the frame, with some appearing to be on a smartphone screen at the bottom. The overall theme is digital connectivity and networking.

ITアウトソーシング事業

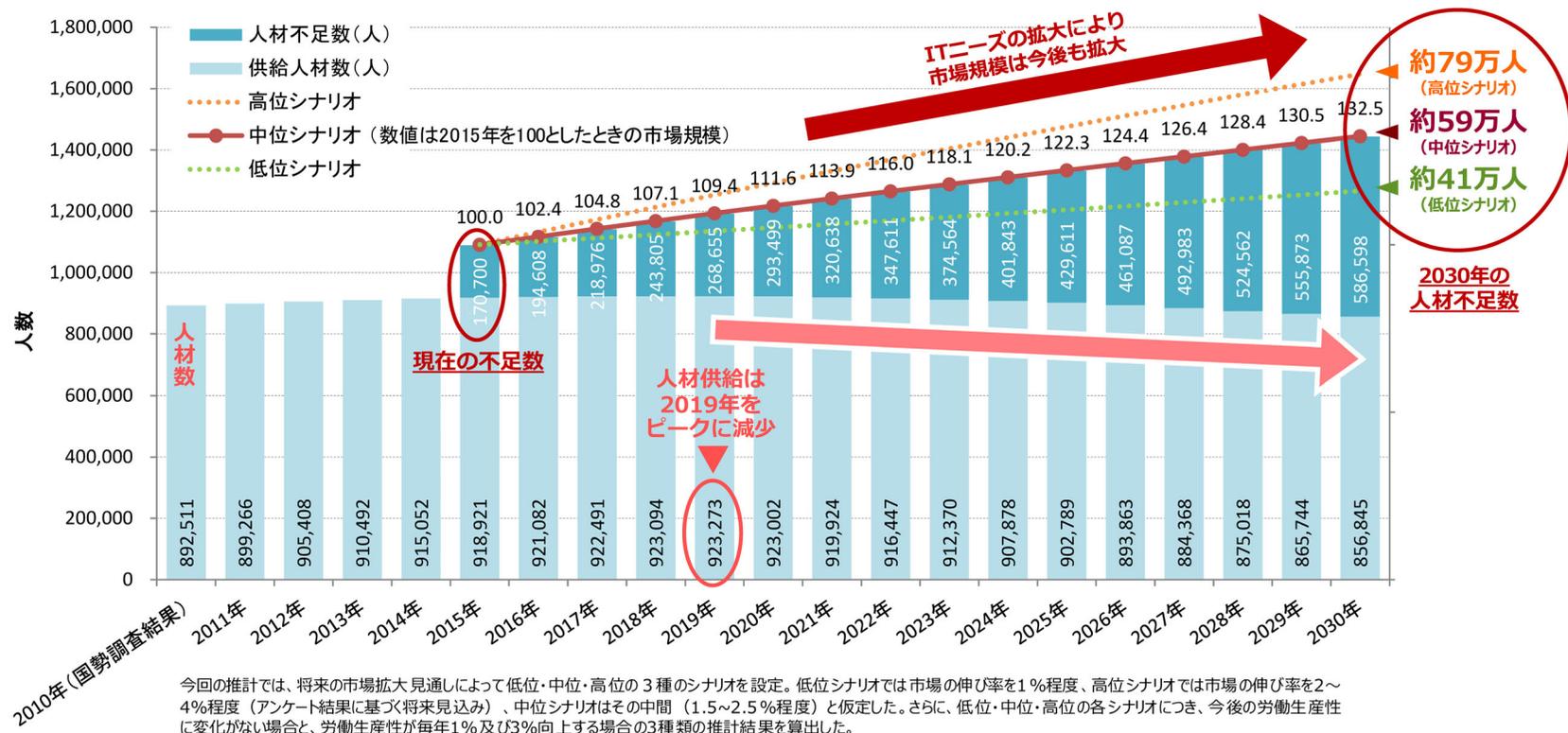
ITアウトソーシング事業について

IT人材業界におけるエンジニア人材の不足という市場課題を解決することを主としたシステムエンジニアリング事業（以下 SES 事業）を中心に、人材 × IT 領域を中心に事業展開をおこなっております

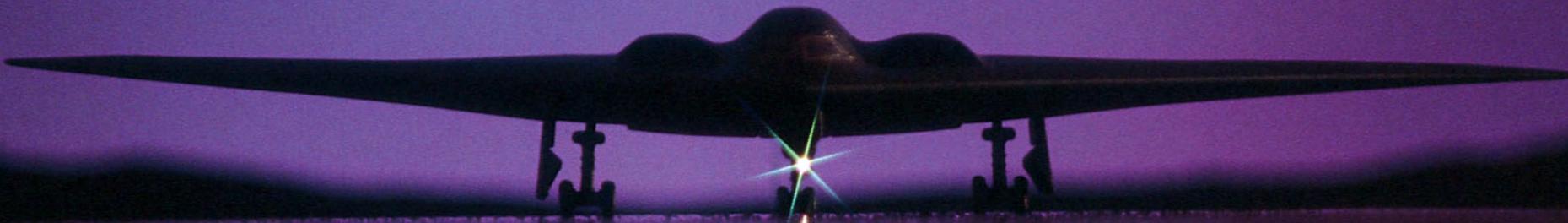
創業以来、インターネット市場で事業を推進してきた弊社の知見も活かしていければと思います

なぜ IT アウトソーシング事業なの？

IT人材が今後さらに不足し、IT人材の需要が増える見込みがあるからです。2030年に最大で79万人のIT人材が不足する*見込みがある中、IT人材の平均年齢の高齢化もあり、ITニーズの増加に伴う需給ギャップの拡大は今後益々拡大されることが予測されます



いつからこの事業をやるの？



サプライズ発表 もう、やっています

前期通期売上高30億円突破、2020年事業開始からわずか4年で爆発的に伸長。ステルスでやってきましたが、今期からセグメント化して業績を報告します

IT アウトソーシング事業の業績と中期計画

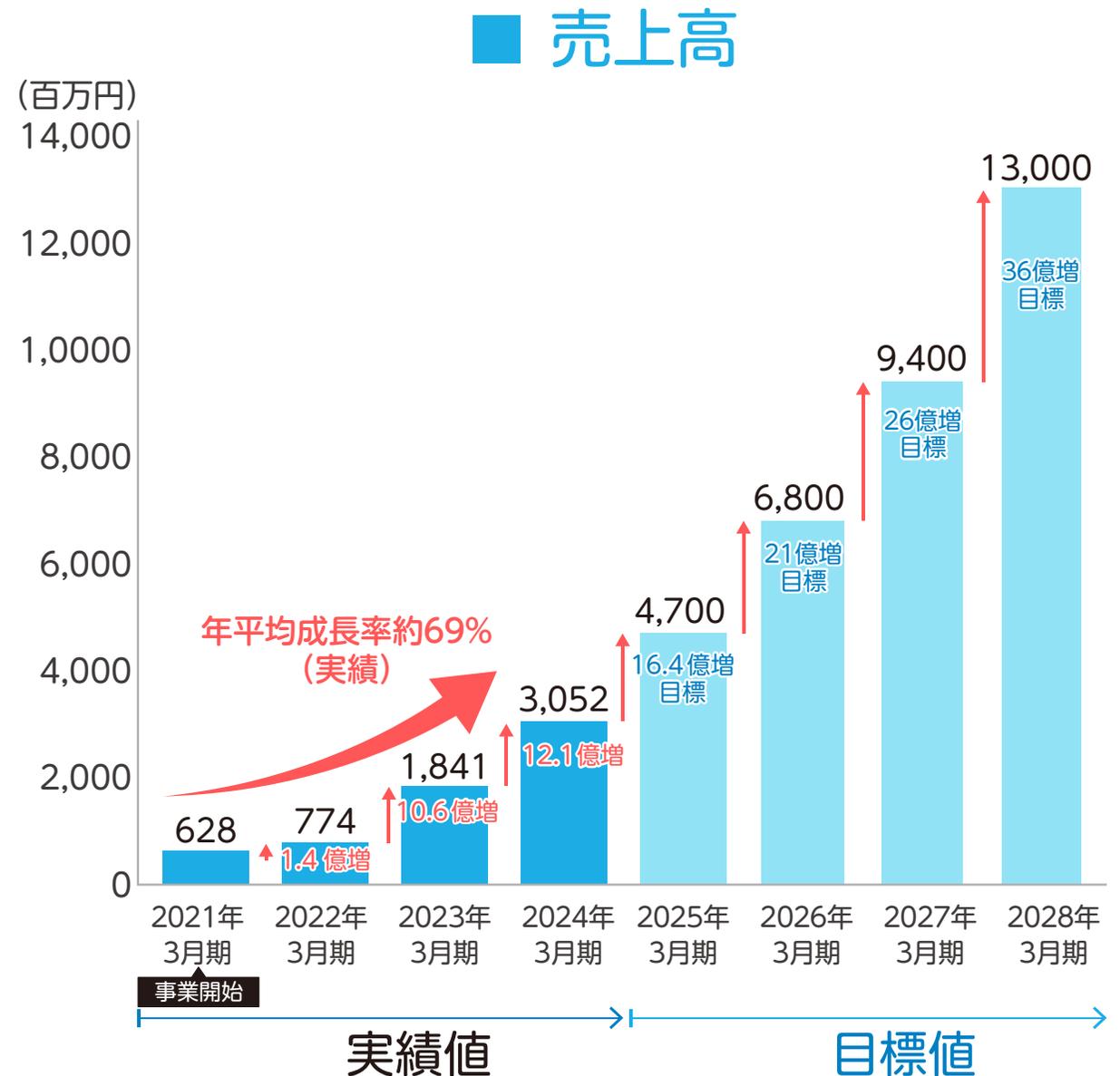
■ 過去実績

- ・ 前期実績 (2024年3月期)
売上高：30億5,200万円
- ・ 年平均成長率69%

■ 中期計画 (2028年3月期)

- ・ 売上高：130億円
- ・ 営業利益 15億円

※年平均成長率約54%の計算

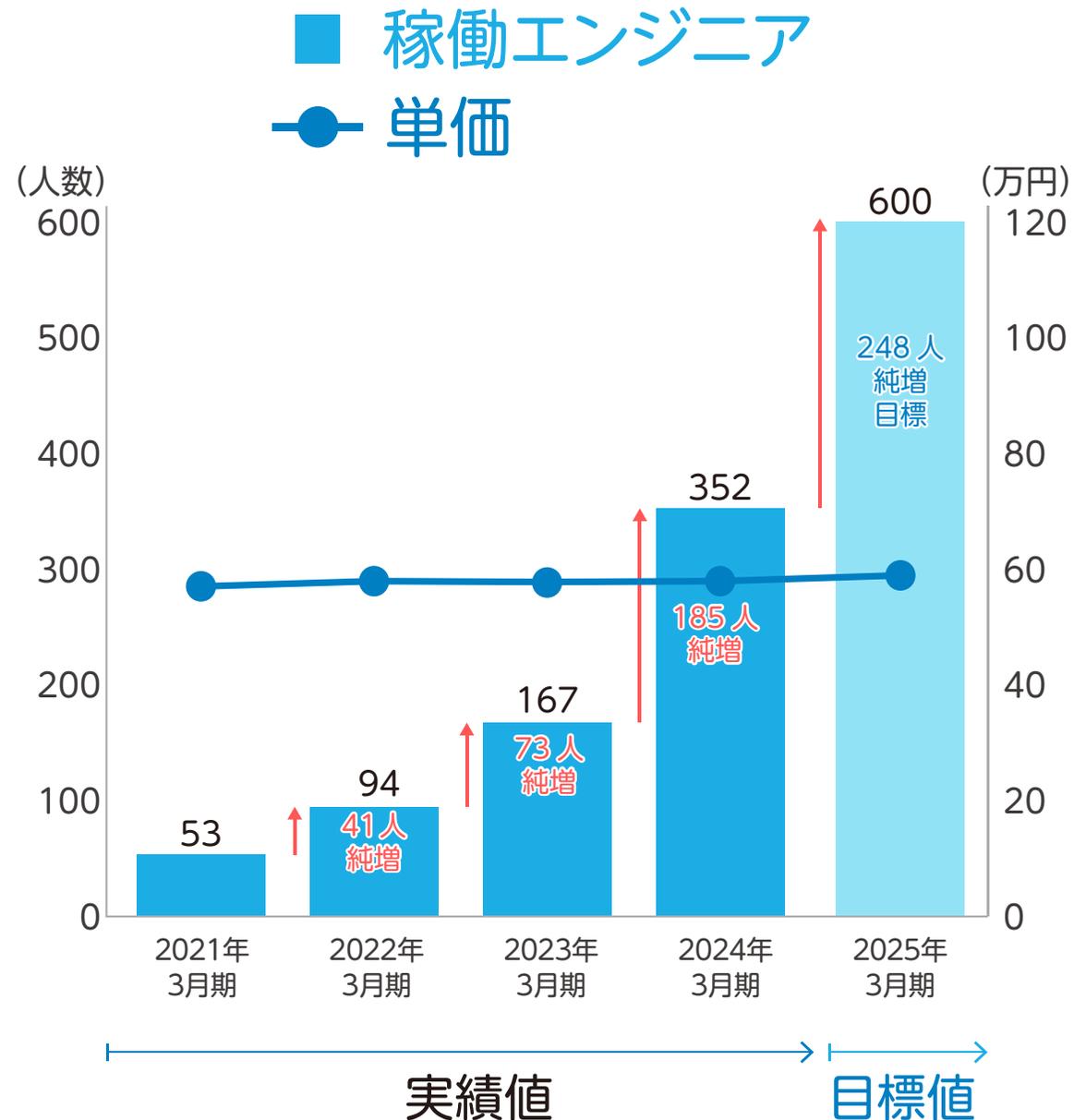


IT アウトソーシング事業の重要KPIの推移

■ ITアウトソーシング事業の売上高
 =稼働エンジニア数 × 単価

■ 稼働エンジニア数
 直近1年実績：毎月平均約18名純増
 =年間約200名超純増ペース

■ 単価実績
 平均 58.4 万円 (大きな変動なし)



IT アウトソーシング事業の中期的な展望

当社の現状の時価総額、PBR、ITアウトソーシング事業の実績値を、SES事業を主力事業とする上場他社企業（※複数社の平均）と比較すると、以下のようになります

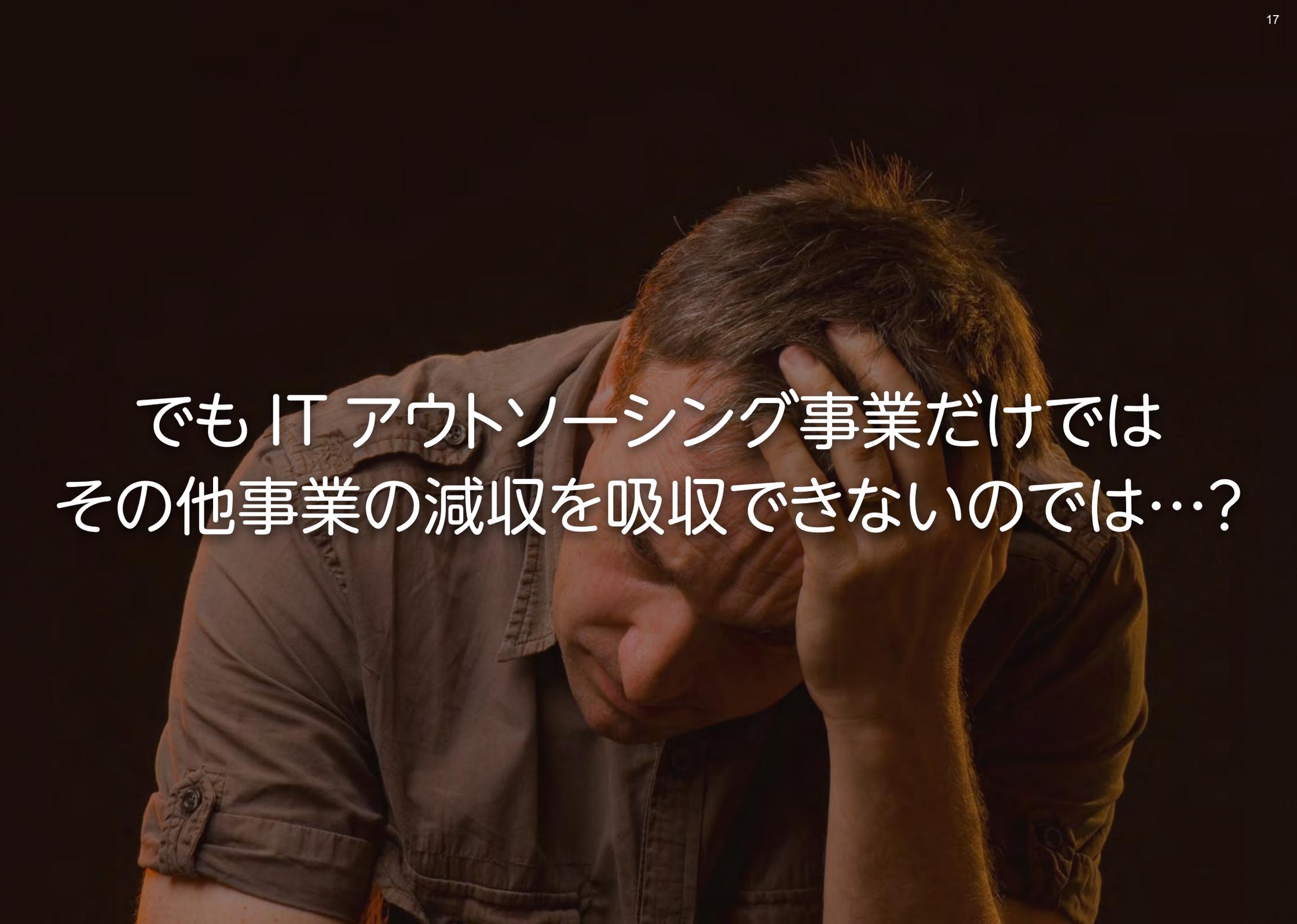
(百万円)

比較対象	売上高	営業利益	PBR	時価総額
当社ITアウトソーシング事業の業績と全社PBR、時価総額 (2024年3月期決算時数値を参照)	3,052	-11 ^{*1}	0.63倍 ^{*2}	8,279 ^{*2}
SES事業を主力事業とする上場企業他社平均 (各社2024年期末決算時数値を参照)	15,123	710	9.29倍	32,296

*1：IT アウトソーシング事業は直近（2024年9月末時点）実績ですすでに単月黒字化しています

*2：2024年9月末時点の数値を参照

前述の通り、当社ITアウトソーシング事業の中期計画は2028年3月期に売上約130億円、営業利益約15億円としています

A man with short brown hair, wearing a brown button-down shirt, is shown from the chest up. He has his head bowed and his right hand pressed against his forehead, suggesting a state of stress, frustration, or despair. The background is dark and out of focus.

でも IT アウトソーシング事業だけでは
その他事業の減収を吸収できないのでは…?



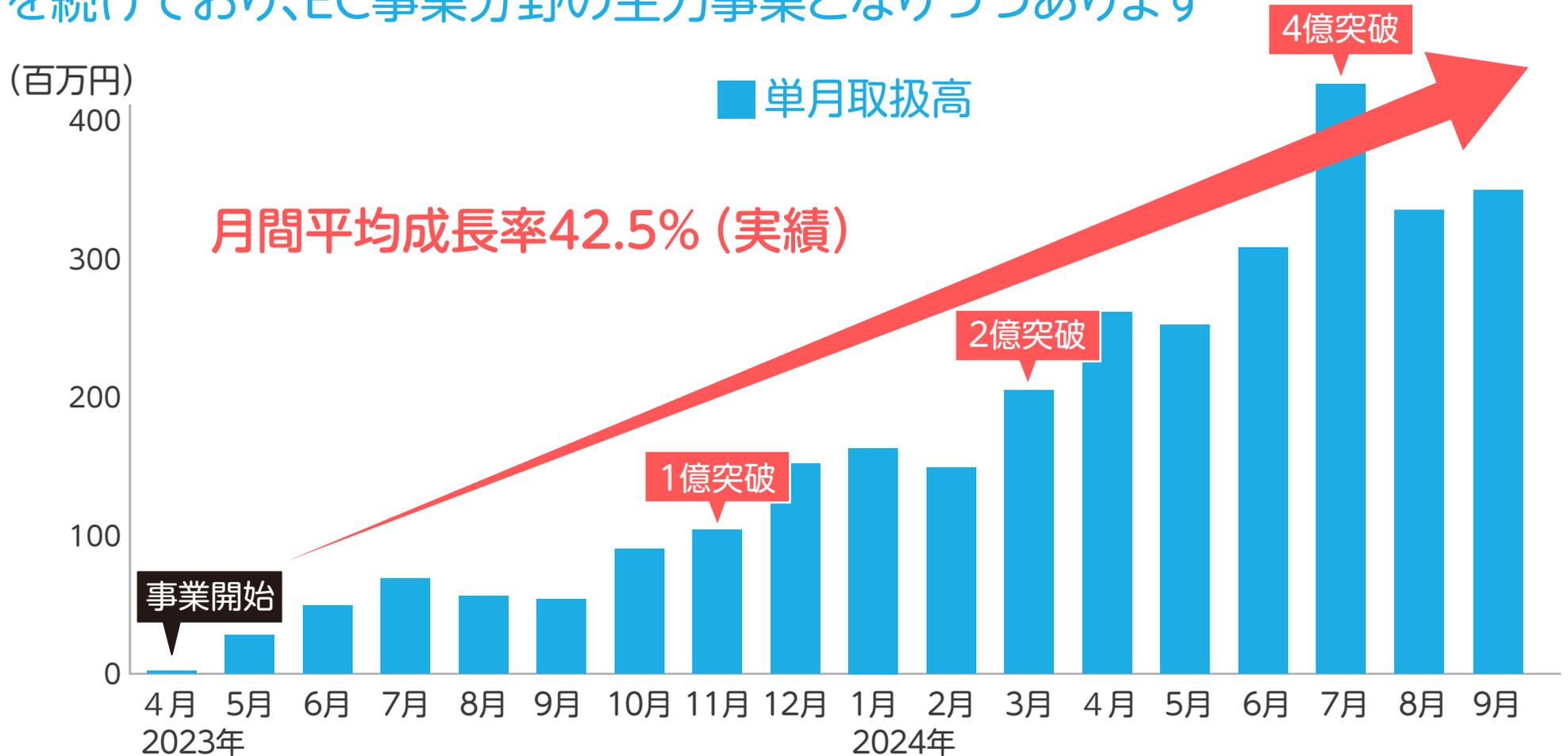
ご安心ください
SHOPLIST 事業の減収に対応した
ロケットにもすでに着火しています

新規事業「Ada.」

Ada. (エイダ) は SHOPLIST 事業とは全く別の事業で、主に『ZOZOTOWN』内で展開するオリジナル商品と他社優良ブランドの商品を厳選したファッションセレクトショップです。2023年4月から事業を開始しています

「Ada.」 事業の実績と成長率について

「Ada.」は2023年に事業を開始し、開始から約8カ月で単月取扱高1億円に達し、12ヶ月で単月取扱高2億円、16ヶ月で単月取扱高4億円を突破しました。季節要因による変動が若干ありますが、**月間平均成長率42.5%**と急速に成長を続けており、EC事業分野の主力事業となりつつあります。



「Ada.」事業とSHOPLIST事業の立ち上がり比較

事業開始から16ヶ月目の数値比較

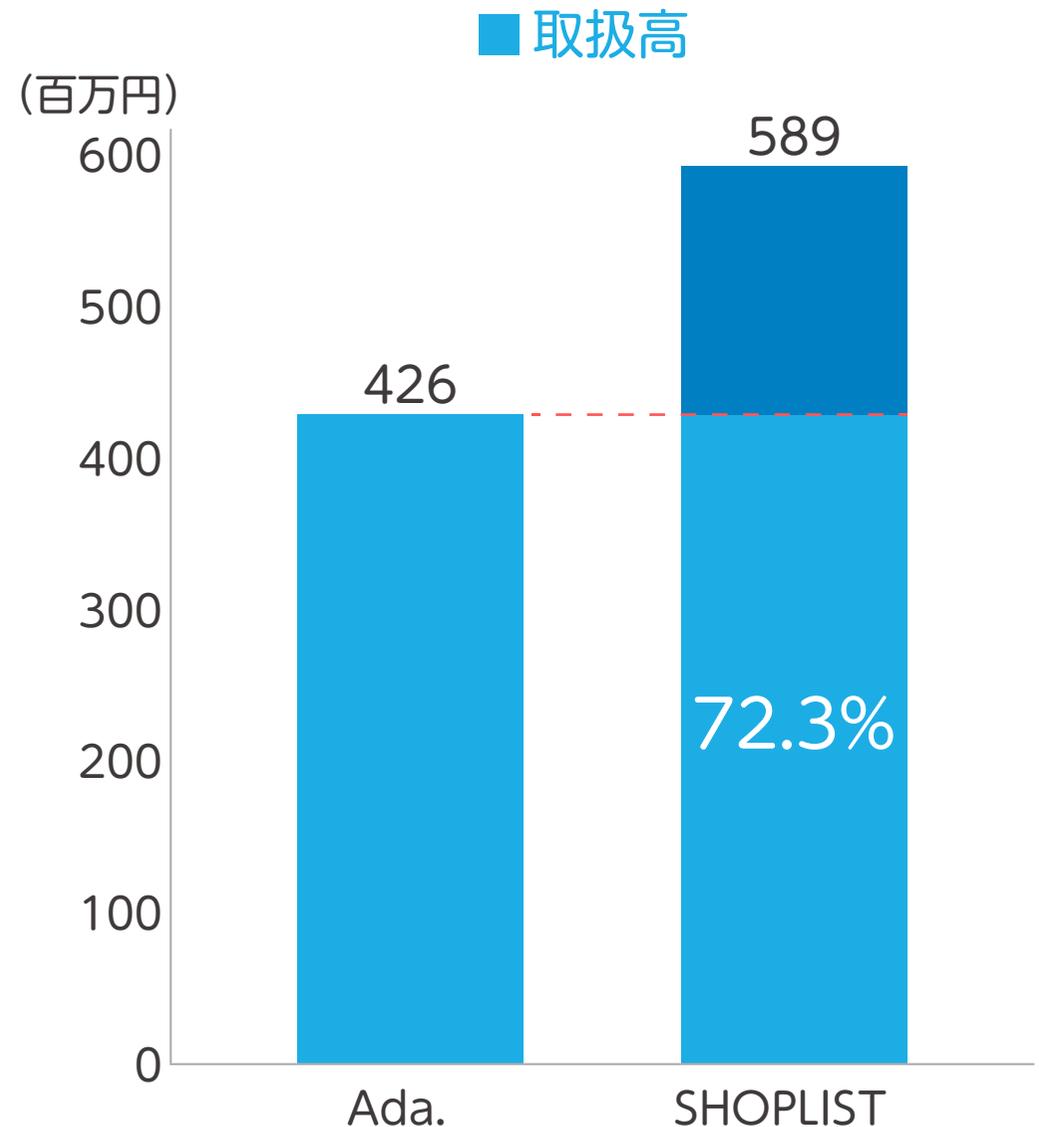
■ 単月取扱高

- Ada. : 4億 2,600 万円
- SHOPLIST : 5億 8,900 万円

■ 商品型数

- Ada. : 約 7,500 型
- SHOPLIST : 約 5万型

→ Ada. は SHOPLIST の 1割強の
商品型数で、SHOPLIST の 7割強の
取扱高に到達



「Ada.」事業についての補足

Ada. 事業は事業開始後初年度決算（2024年3月期決算）で通期取扱高11億2,600万円と二桁億円超えを記録し、爆発的な成長を遂げています

まだ事業を開始して間もないですが、素晴らしい立ち上がりを見せており、SHOPLIST事業の減収分をしっかりとカバーし、EC事業領域を増収に転換できるポテンシャルが十分あると考えています

まとめ：新たな重点戦略と中長期の展望

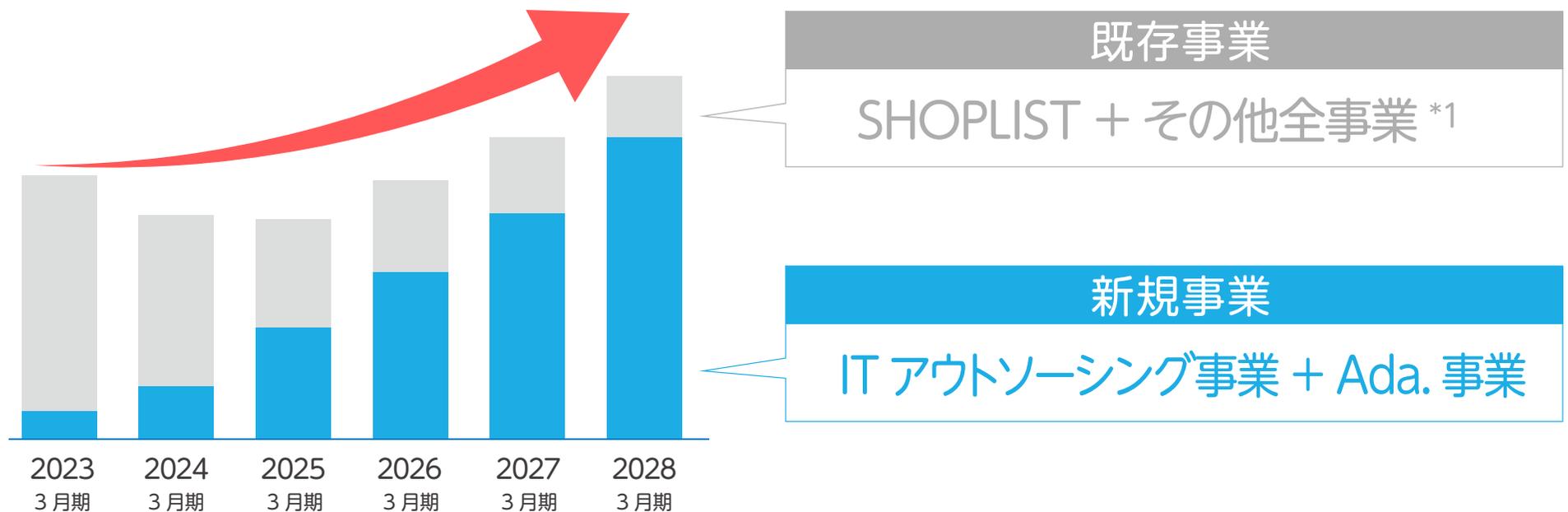
新たな重点戦略について

複数の重点戦略を追うのをやめて、ひとつに絞ります

「ITアウトソーシング事業」をメイン事業と位置付ける

2025年3月期で減収は底打ち、V字回復へ

- ・ 売上高の事業構成は、既存事業 (SHOPLIST事業やGameFi事業) から新規事業 (IT アウトソーシング事業と Ada. 事業) へすでに入れ替わりつつある
- ・ グループ連結での売上高の減少は、2025年3月期で底打ち



*1 GameFi 事業は、変動要素が大きく将来を予測することが困難なため含めておりません

低迷から躍動へ、夜明け間近

現在、上場銘柄としては異例の低PBRで低迷しておりました。しかし、この決算発表を機に確実性の高い事業で、高成長の会社へと生まれ変わります

市場規模の大きな単一の事業 (ITアウトソーシング事業) でより競争力を高めることに注力し、今後も事業を伸ばします

ゲーム事業は成功の不確実性が高い高難易度の事業なので
重点戦略事業とは位置づけず、メイン事業となる「ITアウト
ソーシング事業」のみに経営資源を集中します
過去の複数の事業戦略は忘れていただき、今後はITアウト
ソーシングの数字とKPIのみを追いかけていただければと
思います

なお、今回は「低迷から脱却し躍動を開始」がテーマでした
ので、事業と数字を中心とした事業再編の発表にとどまり
ましたが、今後は長期的にどのような会社像や社会的価値
をめざしていくのか?など、将来の価値やビジョンについて
随時発表してまいります

ここ数年のまとめ

1. 既存事業の落ち込みによる大幅な減収
2. しかし数年で、その既存事業と入れ替わる規模の新規事業を創出
3. 表面上は売上は伸びてないが、裏側では主要セグメントが入れ替わる規模にまで新規事業が成長
4. 隠れていた新規事業の売上増で、減収傾向がついにプラスの増収トレンドに転換

連結業績サマリについて

連結業績サマリ

(百万円)

	2024 2Q	2025 2Q	増減率
売上高	3,513	3,468	-1.3%
営業利益	275	-441	-
当期純利益*	677	-77	-
EBITDA	339	-394	-

* 当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益及び純損失を示します

セグメント別業績サマリ

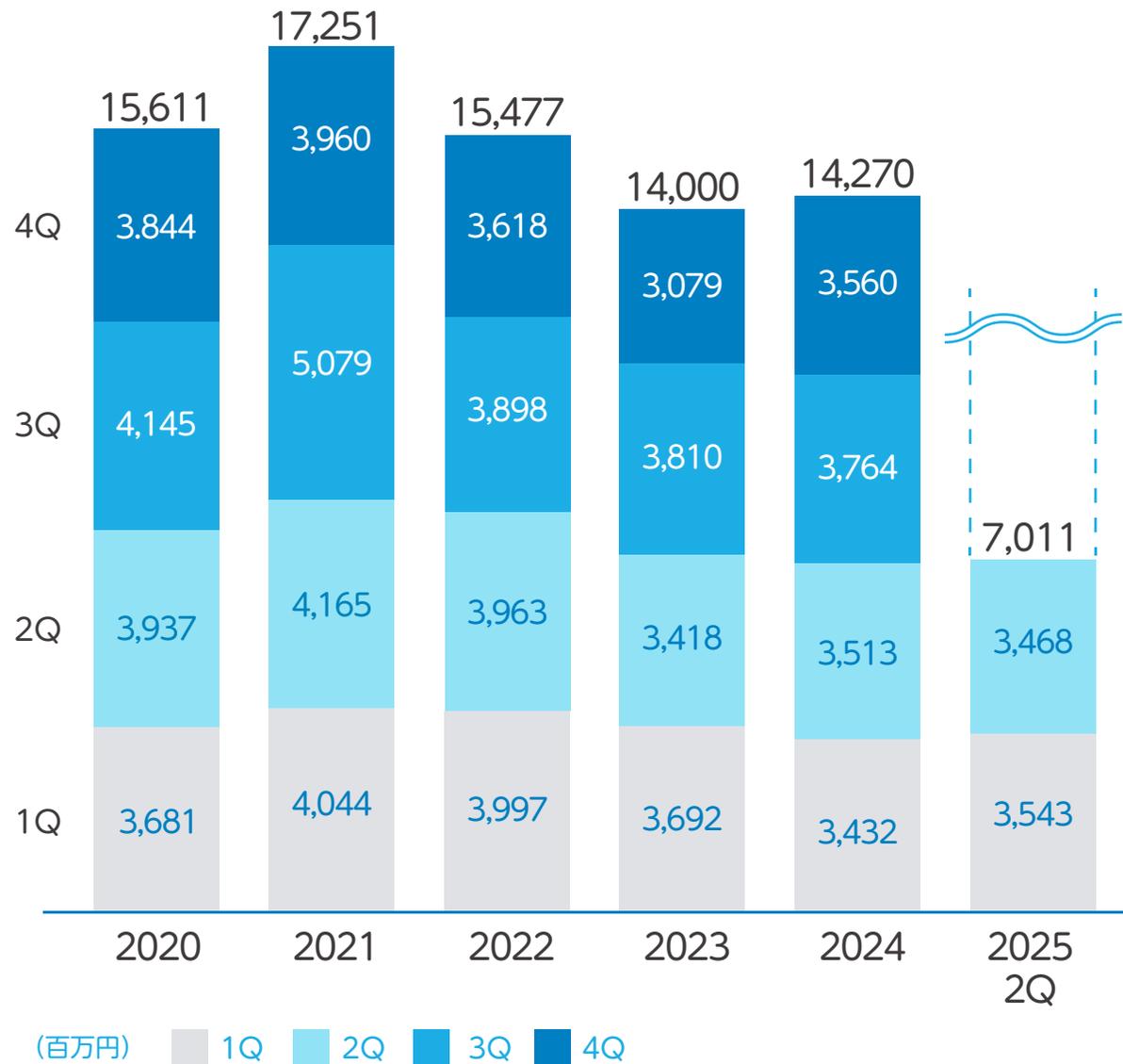
(百万円)

	2024 2Q		2025 2Q		増減率	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
IT アウトソーシング事業	690	-39	1,063	-10	54.0%	-
EC 事業	1,686	84	1,836	-51	8.9%	-
メディア事業	246	66	164	11	-33.1%	-83.0%
GameFi 事業	855	228	398	-311	-53.4%	-
その他事業	34	-65	4	-79	-86.6%	-

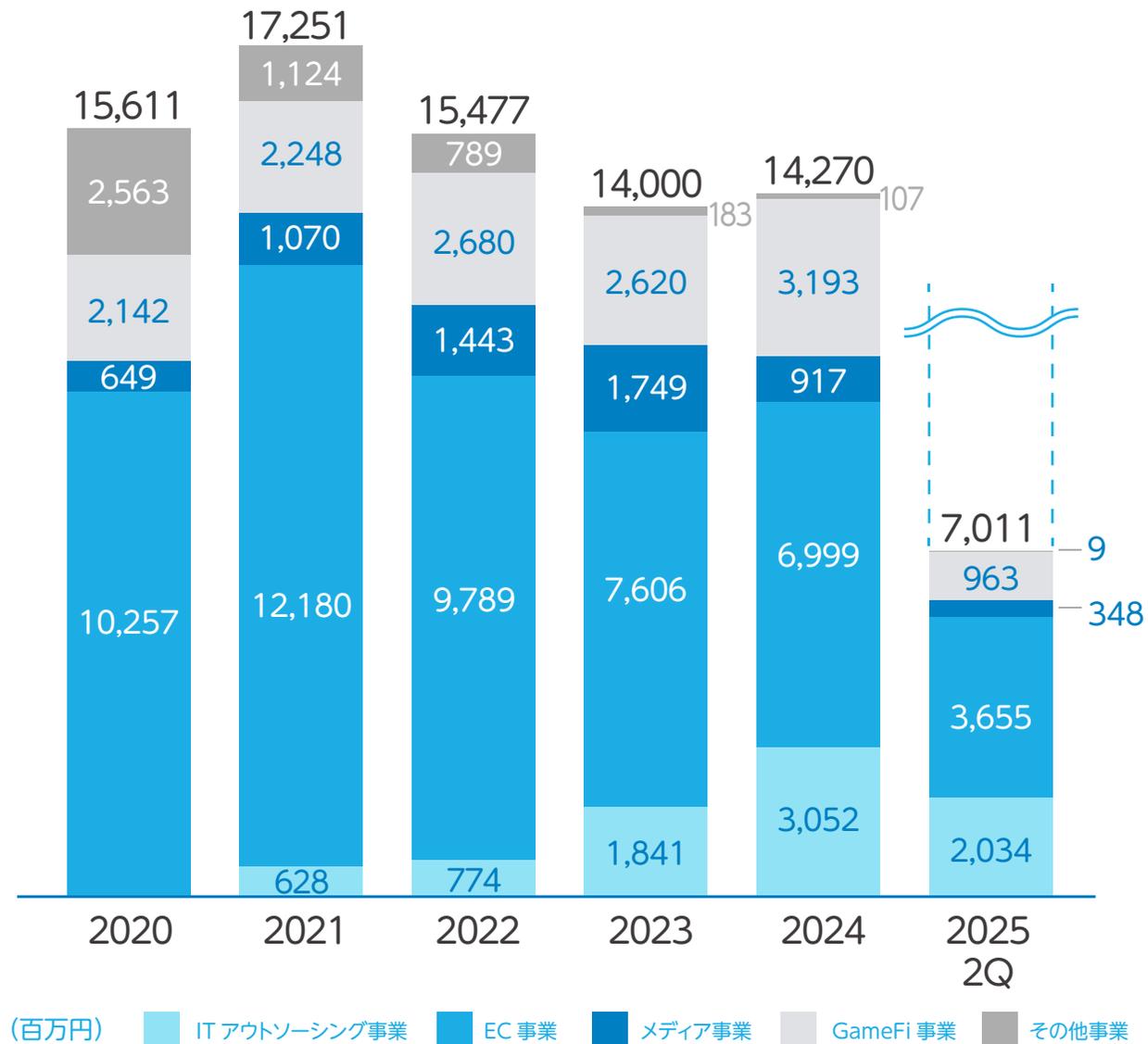
* EC 事業のうち、Ada 事業の売上高は 2024 2Q が 179 百万円、2025 2Q は 701 百万円となっております。

* 2025 2Q より、「その他事業」に区分していた「IT アウトソーシング事業」を独立した報告セグメントとして数値を開示しております

売上高の推移

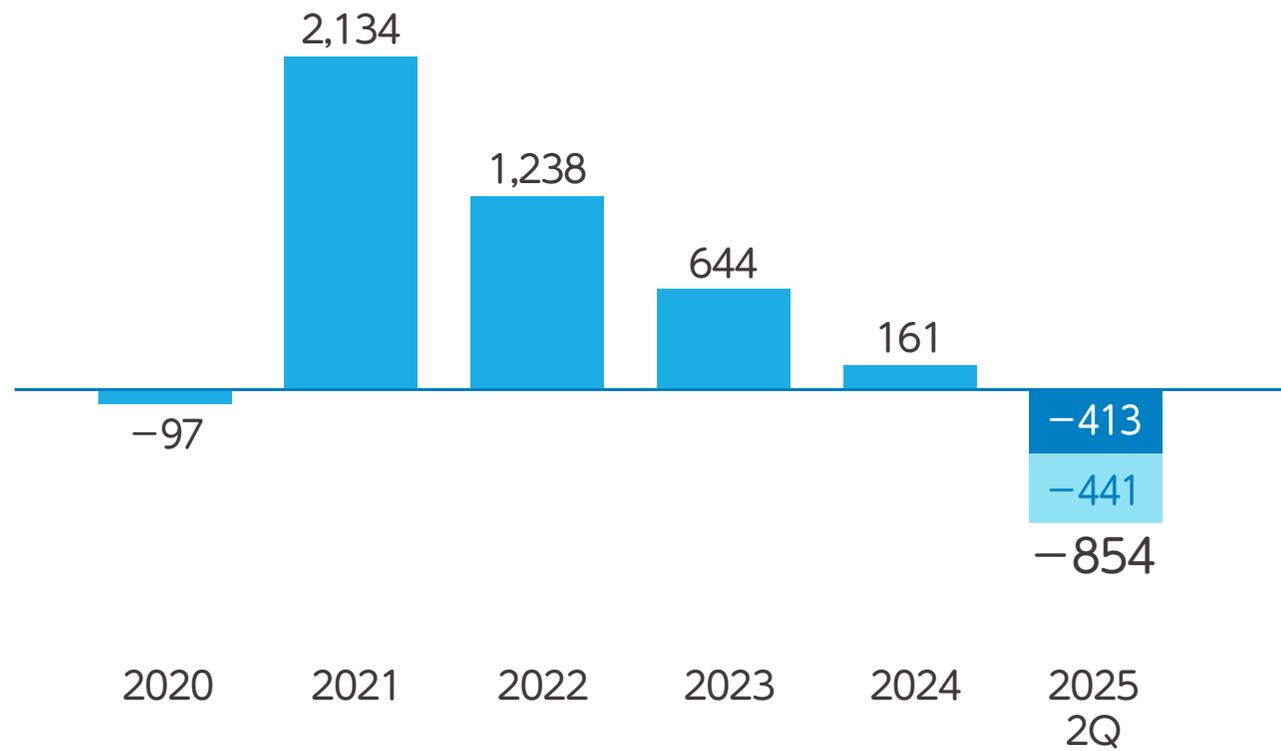


売上高の推移（セグメント別）



* 2025 2Q より、「その他事業」に区分していた「IT アウトソーシング事業」を独立した報告セグメントとして数値を開示しております

営業利益の推移



(百万円) ■ 通期 ■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

2Q の赤字についての補足説明

2Qに営業赤字が約マイナス 4.4 億円となりましたが、これは GameFi 事業における新作ゲームタイトル「エルゴスム」の開発に伴う費用先行が主たる要因です。エルゴスムは3Qのはじめ（2024年10月）に既にリリース済みですので、これまでのような規模の赤字が出ることは想定しておりません

要するに2Qは新作ゲーム開発の一過性要因です
今後につきましては、本日紹介した今後のメイン事業である「IT アウトソーシング事業」の利益貢献が徐々に始まっていく事を期待しています

クルーズの超長期的目標

これまでの超長期目標を変更します

超長期的 目標	20XY年までに時価総額1兆円以上			
中長期 目標	SHOPLIST 年間取扱高 1,000億円	SHOPLIST 2桁以上の 店舗数	2桁以上の 事業数 100事業	代表取締役の人数 100人
2025 1Q	172億円 (2024年3月期実績)	10事業	6事業*	17人

* 中長期的に見て取扱高2桁億円以上が期待できる事業を含みます

クルーズの超長期的目標

これまでの超長期目標を変更します

たくさんの事業の数を追うのをやめました。今までは中長期目標としてSHOPLISTの目標値やその他事業の数、代表取締役の人数等を目標として掲げており、本日発表した「ITアウトソーシング事業」も数あるチャレンジの一つから生まれたものです。

しかしながら、大きな事業を生み出すことは容易ではなく、現在は急速に伸びている事業が誕生してきているところ、そちらに経営資源を集中すべきと思うからです。従って、当面は中長期目標としてメイン事業である「IT アウトソーシング事業」の2028年3月期の目標数値を目指していきます

新規事業への投資方針

これまでの投資方針を変更します

「20XX年までに時価総額1兆円以上を達成する」とも長期的目標を最速で実現するべく「CROOZのデジタル化構想」を活用し、より多くの起業家を育成し、『T.com by CROOZ』を軸に、ショッピング、エンターテインメント領域を中心に、常に最先端技術と合わせて幅広くインターネットサービスを展開していきます。

新規事業への投資方針

これまでの投資方針を変更します

事業の数を追いかけるのをやめ、当面はひとつのメイン事業に集中していく戦略としたので、新規事業の投資も基本控えていきます

余剰資金は、既に実績のあるファンド等を通じたスタートアップ企業への投資、及び、不動産投資で運用してまいります。なおスタートアップ企業への投資では、2024年3月期に10.3億円、2025年3月期は上半期時点で11.9億円の利益があり、数年前からの種まきの成果が出てきております

CROOZ GROUP の概要

CROOZ GROUP は純粋持株会社であるクルーズ株式会社と
現在 18 社の子会社で構成されています

IT アウトソーシング事業

496 株式会社

システムエンジニアリング事業を中心とした、人材領域に関する事業の運営

EC 事業

Ada 株式会社

アパレルブランド運営、ファッション小売

CROOZ SHOPLIST 株式会社

ファッション通販 SHOPLIST.com by CROOZ の企画、開発、運営

メディア事業

ランク王株式会社

EC 関連メディア ランク王 等の企画、開発、運営

GameFi 事業

StudioZ 株式会社

スマートフォン向けゲームの企画、開発、運営

CROOZ Blockchain Lab 株式会社

FINTECH 分野の企画・コンサルティングサービスおよび NFT ゲームの企画・運用サービス

* 2024 年 9 月末時点で上記他 12 社の子会社が存在していますが、現時点でインパクトの大きさも成功確度も未知数な
取り組みのため記載しておりません。進捗があれば、リリース、決算説明資料など適切な方法を通じて、ご報告してまいります

* 管理上の数値のため、会計上子会社と見做されるファンド等は含まれておりません

参考 業績予想について

当社グループを取り巻く事業環境の変化は大きく

新規性の高い事業や新たなビジネスにも積極的に取り組んでいることから

当社グループの業績の見通しについて

適正かつ合理的な数値の算出が困難であるため

14期 (FY2015/3) より業績予想を非開示にしています

本資料には

当社の中長期的計画、見通しが含まれております
こうした記述は将来の業績を保証するものではなく

リスクと不確実性を内包するものであります

将来の業績は、様々な要因に伴い変化し得る可能性があり

本資料のみに全面的に依拠する事は控えるようお願いいたします