

# 2026年3月期 第2四半期 決算説明会

株式会社クレオ

東証スタンダード | 9698

2025年11月6日



# Agenda

- 01 2026年3月期 第2四半期 決算概要 ——— P3
- 02 2026年3月期 業績予想 ————— P15
- 03 持続的成長に向けて ————— P20

01

# 2026年3月期 第2四半期 決算概要

- 売上高はソリューションサービス事業およびシステム運用・サービス事業を中心に堅調に推移し、増収
- 営業利益においてもソリューションサービス事業およびシステム運用・サービス事業の伸長により、増益

## 売上高

**7,055**  
百万円

前期比

**+1.4%**

## 営業利益

**452**  
百万円

前期比

**+40.2%**

## 当期純利益

**294**  
百万円

前期比

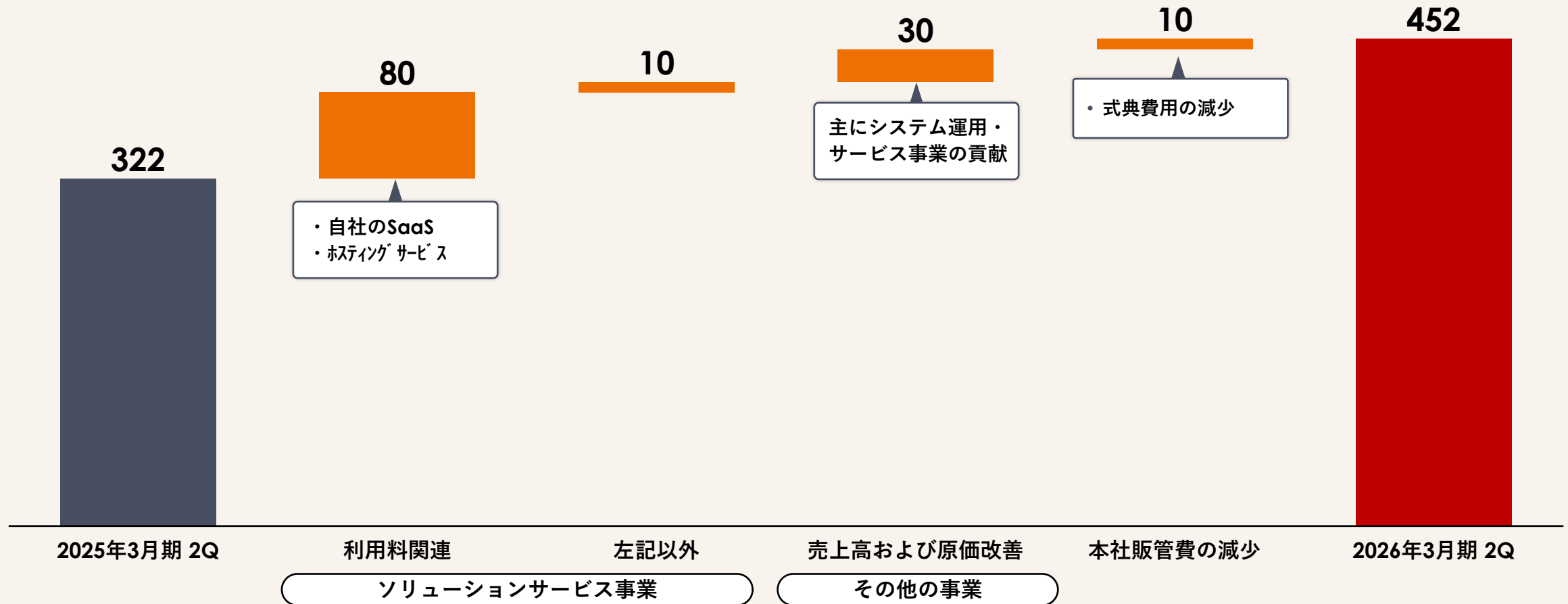
**+40.8%**

| (百万円)             | 2025年3月期<br>2Q 実績 | 2026年3月期<br>2Q 実績 | 前期比              |        | 2026年3月期<br>2Q 計画値 | 計画差              |
|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|--------|--------------------|------------------|
|                   |                   |                   | 増減額              | 増減率    |                    |                  |
| 売上高               | 6,955             | 7,055             | +100             | +1.4%  | 7,015              | +40              |
| 営業利益<br>営業利益率 (%) | 322<br>(4.6%)     | 452<br>(6.4%)     | +129<br>(+1.8pt) | +40.2% | 350<br>(4.9%)      | +102<br>(+1.4pt) |
| 経常利益              | 331               | 456               | +124             | +37.7% | 358                | +98              |
| 親会社株主に帰属する当期純利益   | 209               | 294               | +85              | +40.8% | 249                | +45              |

# 連結営業利益の増減分析

- 営業利益は129百万円増加（営業利益率4.6％から6.4％）

（百万円）



## ソリューションサービス

■ 売上高

**2,551** 百万円

前期比 **+7.4%**

■ セグメント利益

**445** 百万円

前期比 **+25.4%**

## 受託開発

■ 売上高

**1,291** 百万円

前期比 **△10.5%**

■ セグメント利益

**232** 百万円

前期比 **+5.9%**

## システム運用・サービス

■ 売上高

**1,107** 百万円

前期比 **+13.8%**

■ 営業利益

**143** 百万円

前期比 **+20.3%**

## サポートサービス

■ 売上高

**2,104** 百万円

前期比 **△2.7%**

■ 営業利益

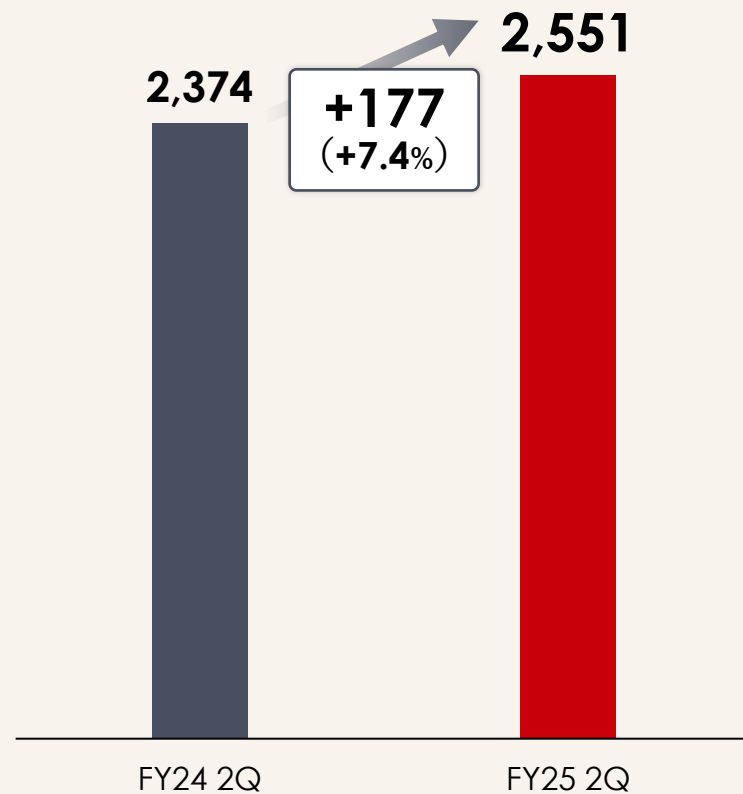
**96** 百万円

前期比 **△10.0%**

- クラウドサービスの拡充が継続、増収増益

## ■ 売上高

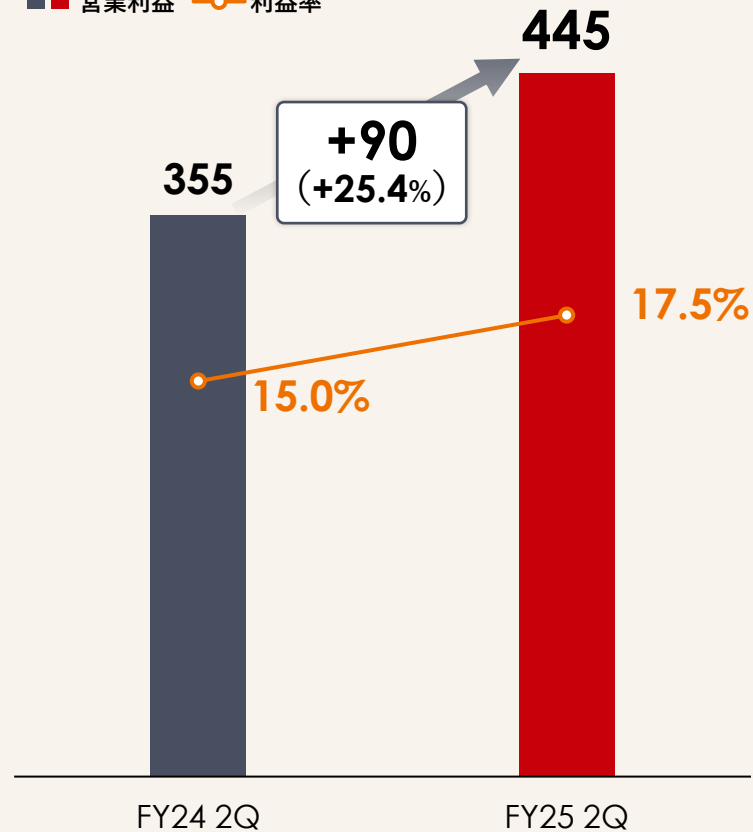
(百万円)



## ■ セグメント利益

(百万円)

■ 営業利益    ○ 利益率



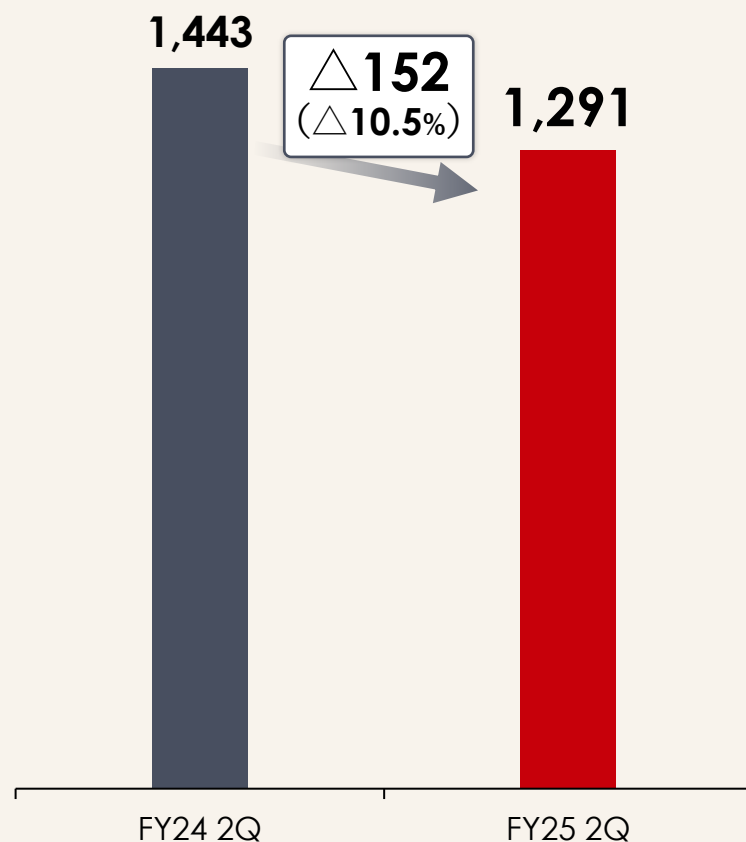
### 要因

- ・ スtockビジネスが安定的に伸長
- ・ 顧客向けのソリューション開発についても堅調な伸び

- 自社サービス開発に一部リソースシフトした影響により売上減
- 利益は前期戦略的プロジェクトの影響から回復し、増益が継続

## ■ 売上高

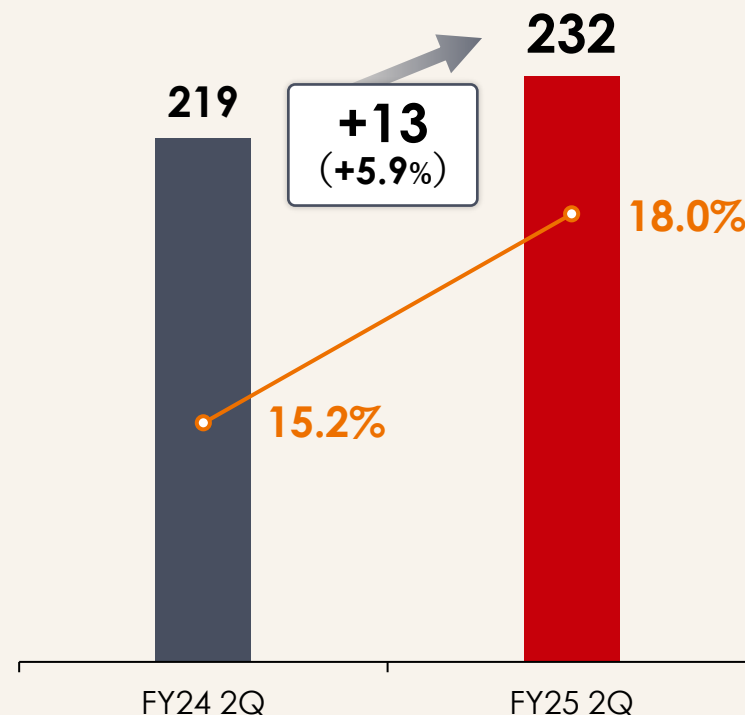
(百万円)



## ■ セグメント利益

(百万円)

■ 営業利益    —○— 利益率



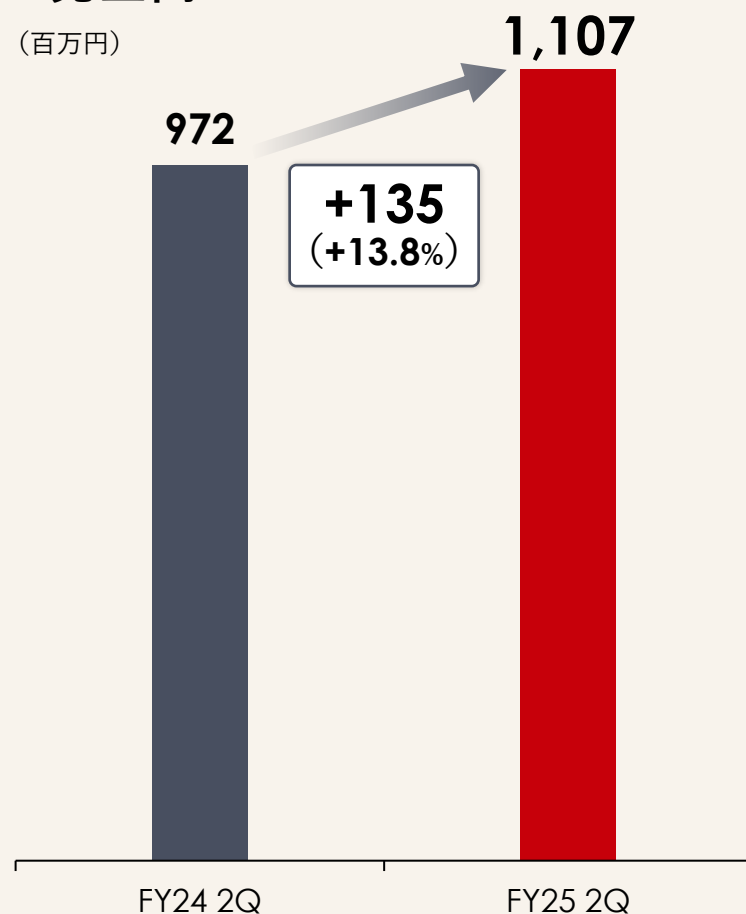
### 要因

- 1Qからの受注案件見直しの影響により売上高減
- 前期の戦略的プロジェクトの影響から回復により増益

- 主要顧客のグループ会社からの受注が堅調に推移

## ■ 売上高

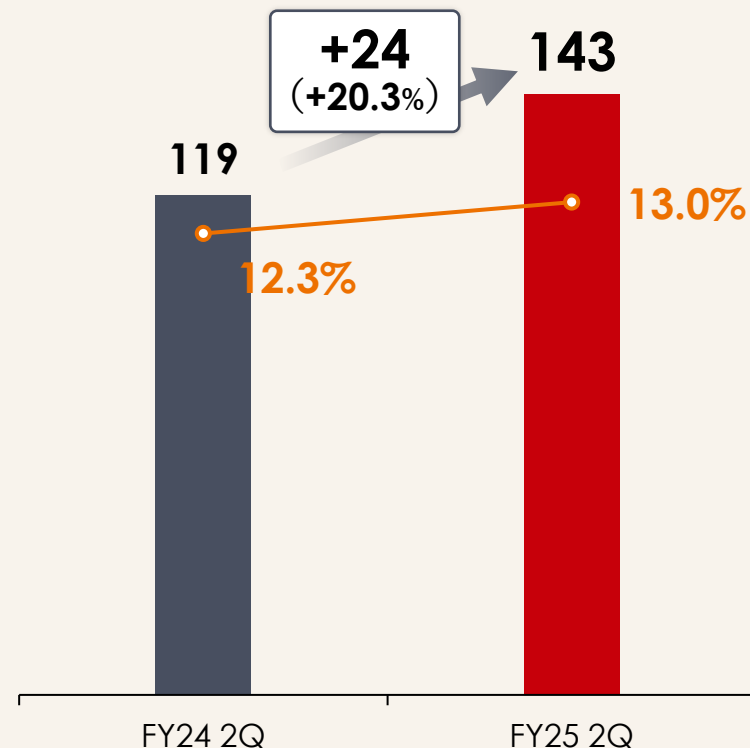
(百万円)



## ■ 営業利益

(百万円)

■ 営業利益    ○ 利益率



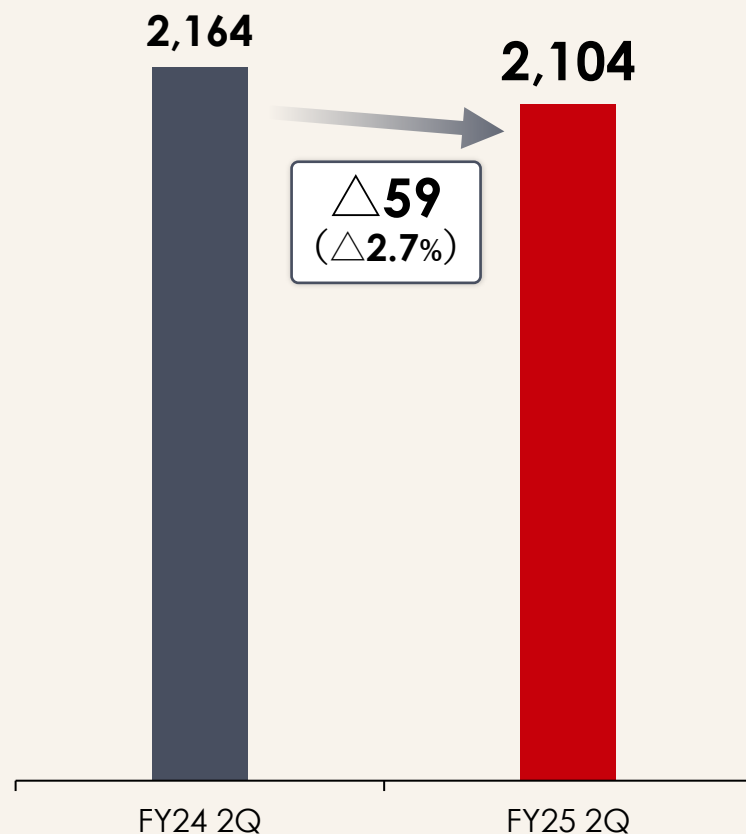
### 要因

- LINEやフーグループからの受注が堅調
- プロジェクト増員等により手堅く推移

- 主要顧客の統合による内製化影響からの回復に遅れ、クレオグループ案件によるクロスセル強化継続

## ■ 売上高

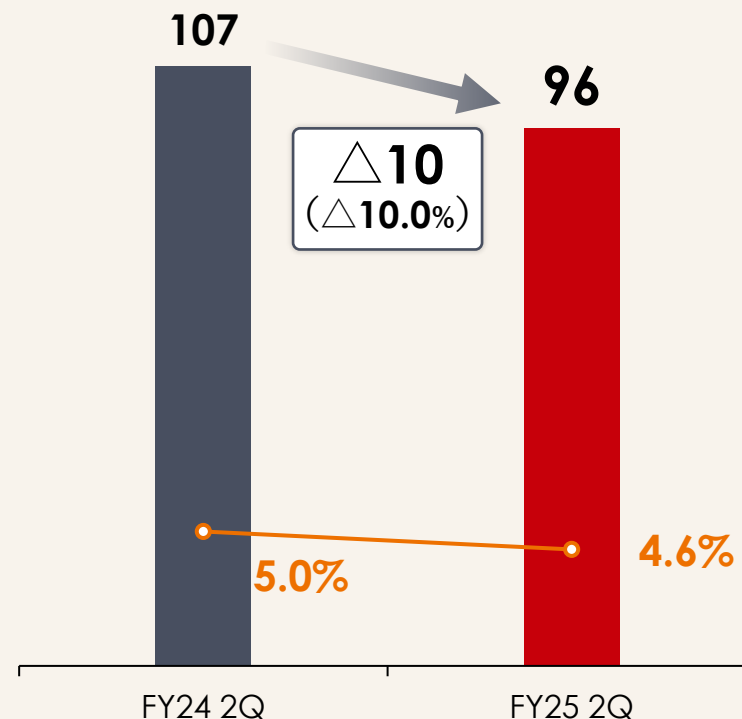
(百万円)



## ■ 営業利益

(百万円)

■ 営業利益    ○ 利益率



### 要因

- ・ 主要顧客の内製化影響による受注減が響く

|             |      | 2025年3月期実績 | 2026年3月期実績 | 前期比  |        |
|-------------|------|------------|------------|------|--------|
| (百万円)       |      | 第2四半期（累計）  | 第2四半期（累計）  | 増減額  | 増減率    |
| ソリューションサービス | 売上高  | 2,374      | 2,551      | +177 | +7.4%  |
|             | 営業利益 | 355        | 445        | +90  | +25.4% |
| 受託開発        | 売上高  | 1,443      | 1,291      | △152 | △10.5% |
|             | 営業利益 | 219        | 232        | +13  | +5.9%  |
| システム運用・サービス | 売上高  | 972        | 1,107      | +135 | +13.8% |
|             | 営業利益 | 119        | 143        | +24  | +20.3% |
| サポートサービス    | 売上高  | 2,164      | 2,104      | △59  | △2.7%  |
|             | 営業利益 | 107        | 96         | △10  | △10.0% |
| 全社費用等       | 売上高  | -          | -          | -    | -      |
|             | 営業利益 | △479       | △466       | +12  | -      |
| 連結合計        | 売上高  | 6,955      | 7,055      | +100 | +1.4%  |
|             | 営業利益 | 322        | 452        | +129 | +40.2% |

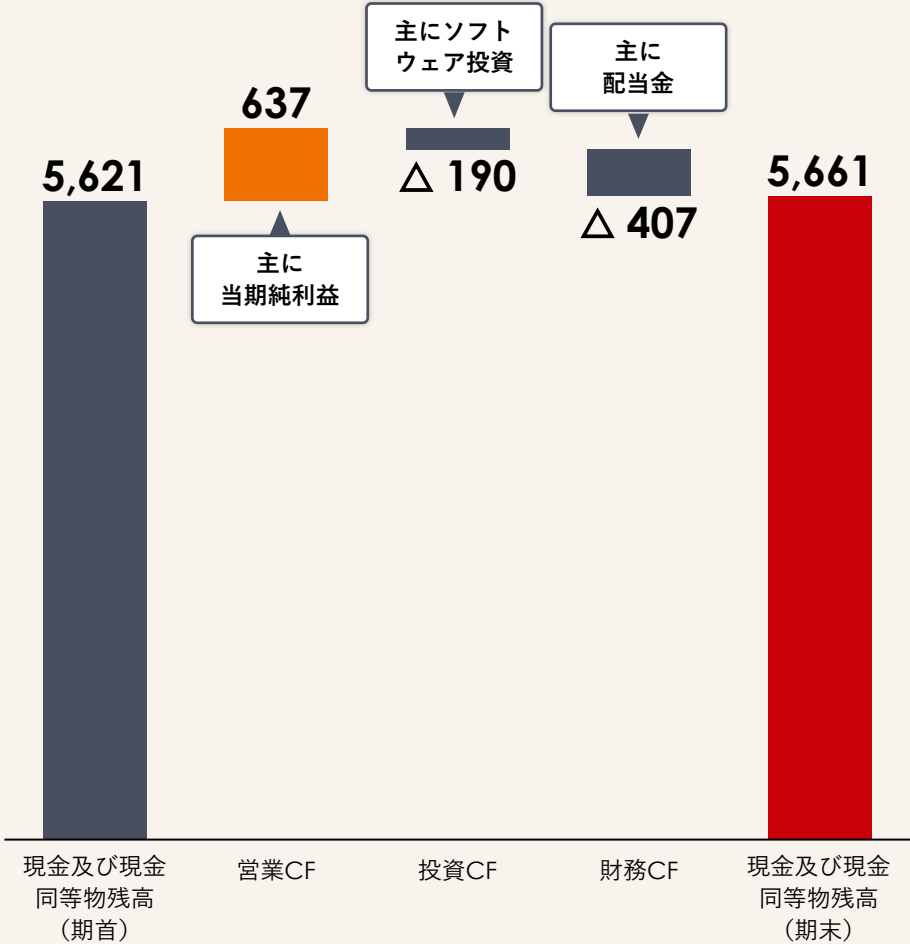
※ 連結子会社が運営する「システム運用・サービス事業」「サポートサービス事業」以外の2事業については、営業利益の算出にあたり、本社経費等の配賦を行っておりません。

- 資産の部、負債の部および純資産の部において大きな変動なし（自己資本比率は△0.4PT）

| (百万円)           | 2025年3月末     | 2025年9月末     | 増減額         | 主な増減要因                   |
|-----------------|--------------|--------------|-------------|--------------------------|
| 現金及び預金          | 5,621        | 5,661        | +39         |                          |
| 受取手形、売掛金及び契約資産  | 2,555        | 2,234        | △320        | 売掛金回収による減少               |
| 仕掛品             | 114          | 195          | +80         |                          |
| その他             | 209          | 236          | +27         |                          |
| <b>流動資産</b>     | <b>8,499</b> | <b>8,326</b> | <b>△173</b> |                          |
| 有形固定資産          | 250          | 235          | △15         |                          |
| 無形固定資産          | 494          | 561          | +66         |                          |
| 投資その他の資産        | 748          | 771          | +23         |                          |
| <b>固定資産</b>     | <b>1,492</b> | <b>1,567</b> | <b>+75</b>  |                          |
| <b>資産合計</b>     | <b>9,992</b> | <b>9,894</b> | <b>△98</b>  |                          |
| 買掛金             | 448          | 420          | △28         |                          |
| 契約負債            | 263          | 451          | +188        | ソリューションサービス事業における前受収益の増加 |
| その他             | 1,678        | 1,525        | △153        | 納税による未払法人税等の減少           |
| <b>流動負債</b>     | <b>2,389</b> | <b>2,396</b> | <b>+6</b>   |                          |
| <b>固定負債</b>     | <b>268</b>   | <b>273</b>   | <b>+5</b>   |                          |
| <b>負債合計</b>     | <b>2,658</b> | <b>2,670</b> | <b>+12</b>  |                          |
| 自己株式            | △937         | △931         | +6          |                          |
| <b>純資産合計</b>    | <b>7,334</b> | <b>7,223</b> | <b>△110</b> |                          |
| <b>負債・純資産合計</b> | <b>9,992</b> | <b>9,894</b> | <b>△98</b>  |                          |

■ 営業活動によるキャッシュ・フローの収入を投資、財務によるキャッシュ・フローで支出によりキャッシュポジションは維持

| (百万円)              | 2025年3月期<br>2Q | 2026年3月期<br>2Q | 増減額  |
|--------------------|----------------|----------------|------|
| 営業CF               | 430            | 637            | +207 |
| 投資CF               | △133           | △190           | △57  |
| FCF                | 296            | 446            | +150 |
| 財務CF               | △608           | △407           | +201 |
| 現金及び現金<br>同等物の期末残高 | 5,271          | 5,661          | +389 |



02

2026年3月期 業績予想

- 2024年6月20日「VISION2030」及び「中期経営計画」発表時の公表内容から変更なし
- 営業利益は、過去最高益の更新を計画
- ソリューションサービス事業のストックビジネスの増加が見込めるものの、製品（新規・既存）強化を中心に投資を加速させ、持続的成長に向けた事業基盤の再構築を目指す

## 売上高

**151.0**億円

前期比

**+4.0%**

## 営業利益

**11.4**億円

前期比

**+0.9%**

## 当期純利益

**7.4**億円

前期比

**+6.2%**

■ 営業利益の過去最高益を更新すると共に、EBITDA、基本的な1株当たり当期純利益（EPS）及び1株あたり配当金で過去最高を目指す

| (百万円)              | 2025年3月期<br>実績  | 2026年3月期<br>予想                  | 前期比            |        |
|--------------------|-----------------|---------------------------------|----------------|--------|
|                    |                 |                                 | 増減額            | 増減率    |
| 売上高                | 14,521          | 15,100                          | +578           | +4.0%  |
| 営業利益<br>営業利益率（%）   | 1,130<br>(7.8%) | <div>過去最高</div> 1,140<br>(7.5%) | +9<br>(△0.3pt) | +0.9%  |
| 経常利益               | 1,154           | 1,160                           | +5             | + 0.5% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益    | 696             | 740                             | +43            | +6.2%  |
| EBITDA（営業利益+減価償却費） | 1,380           | <div>過去最高</div> 1,392           | +11            | +0.7%  |
| ROE（%）             | 9.5%            | 9.9%                            | +0.4pt         | -      |
| 基本的な1株あたり当期純利益（円）  | 89.16           | <div>過去最高</div> 95.64           | +6.48          | +7.3%  |
| 1株あたり配当金（円）        | 51.00           | <div>過去最高</div> 52.00           | +1.00          | +2.0%  |

2026年3月期 連結業績予想（セグメント別）



- ソリューションサービスはストックサービスの伸長により二桁成長を計画
- 受託開発はソリューションサービスの製品開発体制強化のために減収を見込むものの、システム運用・サービス及びサポートサービスはソリューションサービスとのクロスセルによる増収を計画（3事業合計で据え置きを計画）

|             |      | 2025年3月期実績 |        | 2026年3月期予想 |        | 前期比   |        |
|-------------|------|------------|--------|------------|--------|-------|--------|
| (百万円)       |      | 第2四半期（累計）  | 通期     | 第2四半期（累計）  | 通期     | 増減額   | 増減率    |
| ソリューションサービス | 売上高  | 2,374      | 5,058  | 2,510      | 5,640  | + 581 | +11.5% |
|             | 営業利益 | 355        | 903    | 365        | 950    | + 46  | +5.2%  |
| 受託開発        | 売上高  | 1,443      | 3,039  | 1,325      | 2,840  | △199  | △6.6%  |
|             | 営業利益 | 220        | 556    | 261        | 582    | + 25  | +4.5%  |
| システム運用・サービス | 売上高  | 972        | 2,033  | 1,025      | 2,170  | + 136 | +6.7%  |
|             | 営業利益 | 119        | 310    | 129        | 311    | + 0   | 0.3%   |
| サポートサービス    | 売上高  | 2,164      | 4,390  | 2,155      | 4,450  | +59   | +1.4%  |
|             | 営業利益 | 107        | 320    | 101        | 322    | + 1   | 0.4%   |
| 全社費用等       | 売上高  | -          | -      | -          | -      | -     | -      |
|             | 営業利益 | △479       | △960   | △506       | △1,025 | △64   | -      |
| 連結合計        | 売上高  | 6,955      | 14,521 | 7,015      | 15,100 | +578  | +4.0%  |
|             | 営業利益 | 322        | 1,130  | 350        | 1,140  | +9    | +0.9%  |

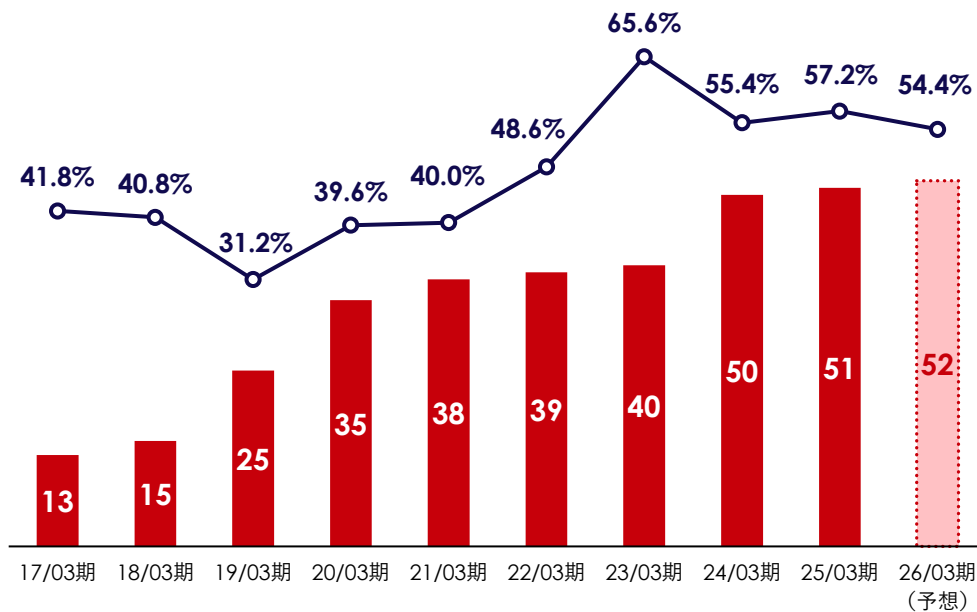
- 2026年3月期の年間配当は、9期連続増配となる52円/株を予想

## 配当

連結経営成績に応じた安定的な利益配分を基本方針とし、連結配当性向**40%**超を目指す

## ■ 1株あたり配当金と配当性向

(円) ■ 年間配当 — 配当性向



2026年3月期予想

1株あたり配当金

**52円**

## 自己株式取得

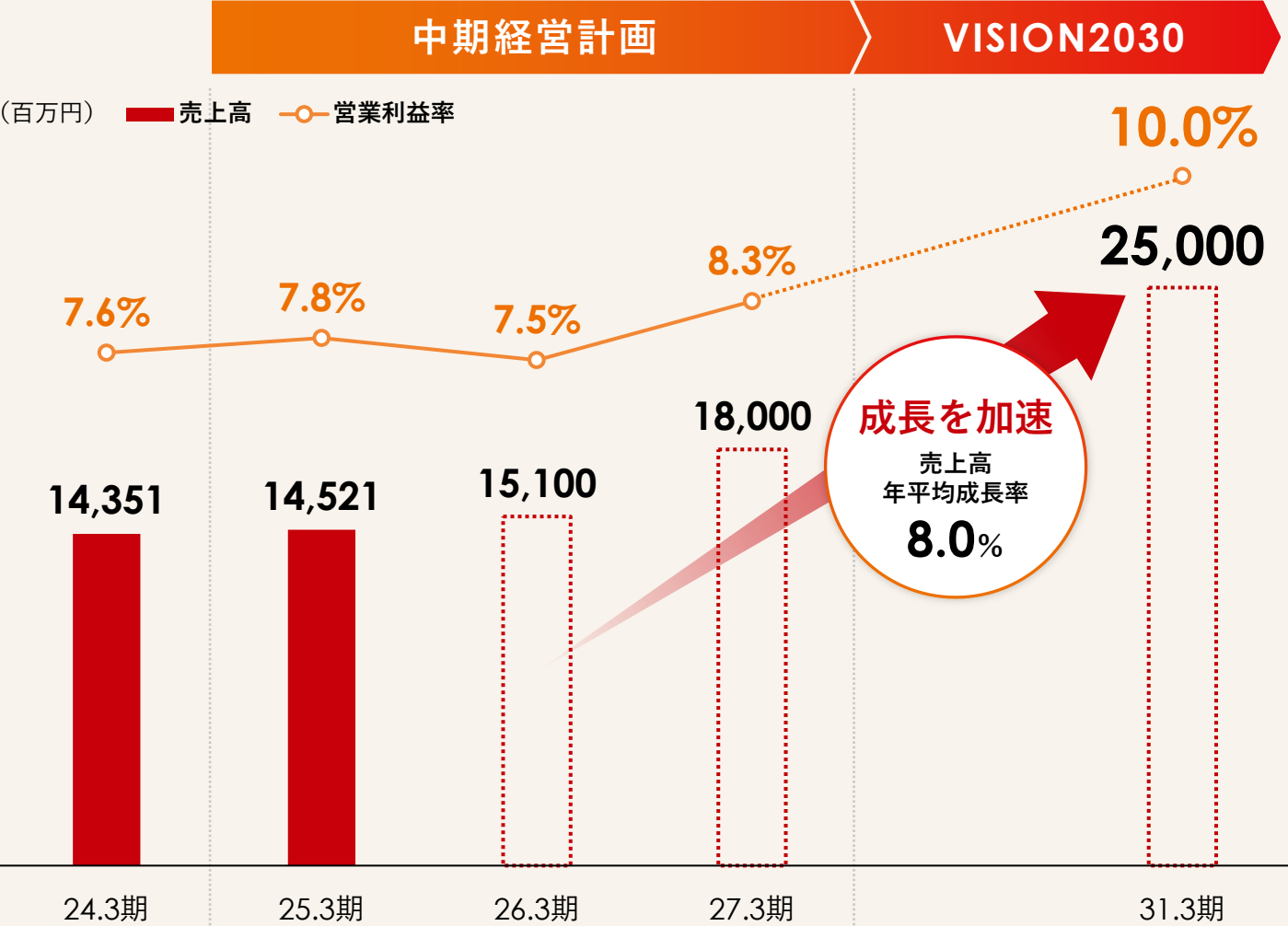
財務的余力のバランスを重視しながら機動的に実施

|                   | 2025年3月期<br>実績 | 2026年3月期<br>計画 |
|-------------------|----------------|----------------|
| 自己株取得額<br>(百万円)   | 248            | 未定             |
| 自己株取得数            | 220,000株       | 未定             |
| 総還元額<br>(総還元配当性向) | 662<br>(95.1%) | 未定             |

03

持続的成長に向けて

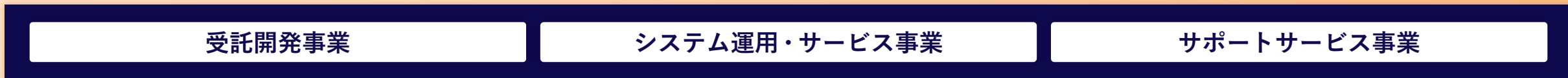
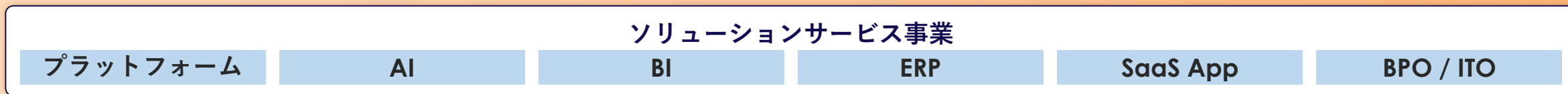
- 持続的成長に向けた事業基盤の再構築を進め、変革と創造を実現



■ 中期経営計画 27.3期目標

|                         |       |
|-------------------------|-------|
| 売上高                     | 180億円 |
| 営業利益                    | 15億円  |
| 営業利益率                   | 8.3%  |
| ROE                     | 12%超  |
| 連結配当性向                  | 40%超  |
| EPS                     | 10%超  |
| 3年間累計投資額<br>(2024-2026) | 47億円  |

ソリューションサービスで顧客を開拓・深耕し、  
パートナーとの共創により  
ロイヤルティ（愛着）を高める



# “事業・グループ融合の加速”

1

顧客価値創造に  
向けた  
新成長基盤の構築

2

“融合”提案を  
追求する営業改革

3

グループ横断型  
組織の新設

4

人財育成と  
AIの活用

# ①顧客価値創造に向けた新成長基盤の構築

## ■ 現在のサービスラインナップ（CDX）

|      |           | 導入効果                                                                                                               | ラインナップ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 経営革新 | 経営戦略支援    | <ul style="list-style-type: none"> <li>データ活用（BI/BA）</li> </ul>                                                     |  Success MarK  Talent Palette<br>タレントパレット                                                                                                                                                                                                                           |
|      | 業務最適化支援   | <ul style="list-style-type: none"> <li>業務自動化</li> <li>ビジネスプロセスの最適化</li> </ul>                                      |  CREO RPA  BIZ PLATFORM  CREO OCR  トラミロ                                                       |
| 業務改善 | 業務効率化     | <b>人事部門</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>働き方改革支援</li> <li>業務効率化</li> </ul>                               |  ジームクラウドHR  ZeeM HR  ZeeM HR<br>アウトソーシングサービス                                                                                                                                     |
|      |           |                                                                                                                    |  TimePro-VG  BIZ PLATFORM  CREO RPA  CREO OCR                                                 |
|      | 業務効率化     | <b>経理部門</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>決算早期化</li> <li>電子化促進</li> <li>コスト体質改善</li> <li>データ活用</li> </ul> |  ジームクラウドAC  ZeeM AC  ZeeM AC<br>固定資産管理                                                                                                                                           |
|      |           |                                                                                                                    |  BIZ PLATFORM  CREO RPA  QB<br>QUICKBINDER  CREO OCR                                        |
|      | 運用最適化     | <b>IT部門</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドシフト</li> <li>ITサービス管理の品質向上</li> </ul>                       |  SmartStage ServiceDesk  SmartStage IT Outsourcing  SmartStage N-CLOUD  ZeeM on Azure |
|      | 事業部門の課題解決 | <b>事業部門</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>事業拡大</li> </ul>                                                 | クラウドビジネスソリューション<br>基幹系システムインテグレーション                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

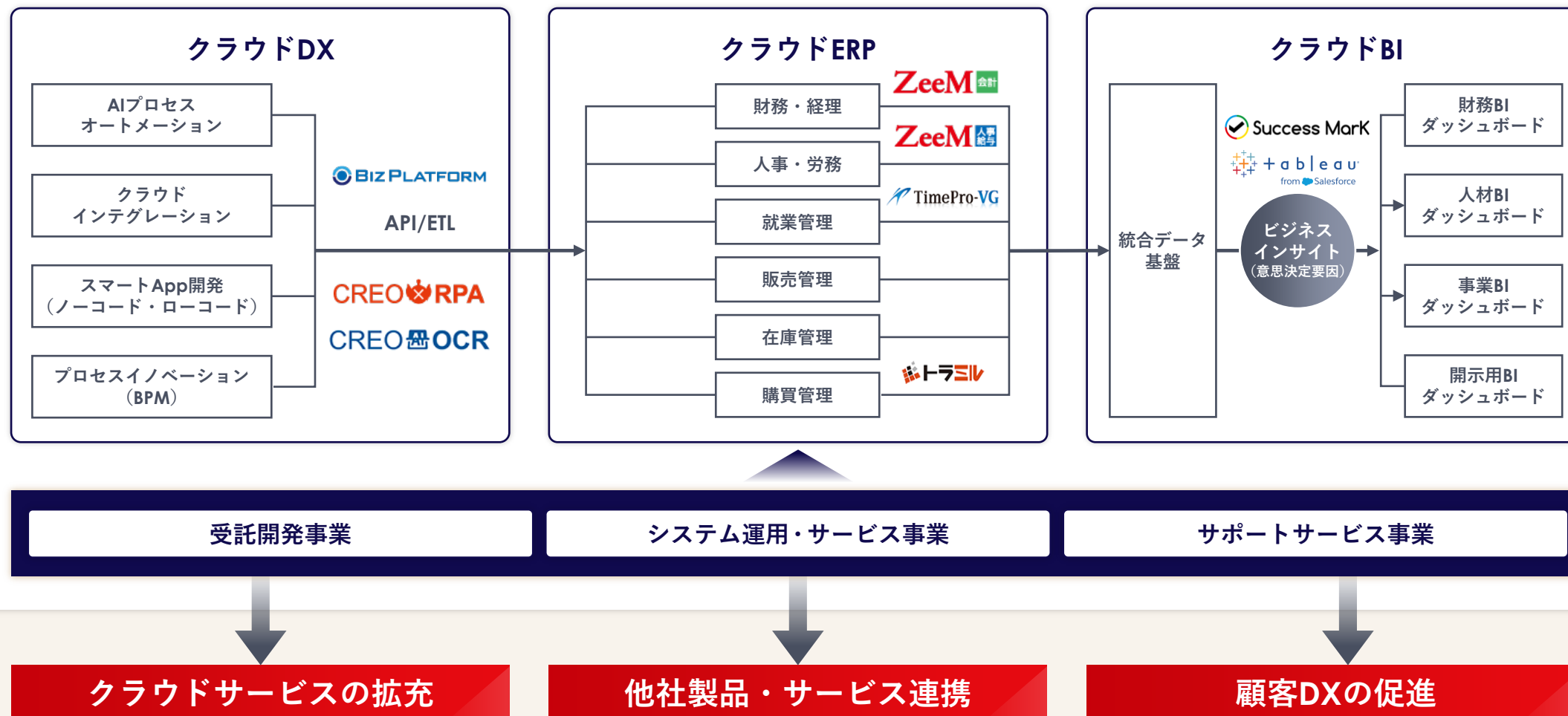
## CDXとは



CREO Integration Platform for DX  
（CDX）はクレオが提供する、様々なアプリケーション、サービス、クラウドインテグレーションの総称です。

# ①顧客価値創造に向けた新成長基盤の構築

- グループ間の事業融合で顧客価値の最大化を推進していく



# ①顧客価値創造に向けた新成長基盤の構築

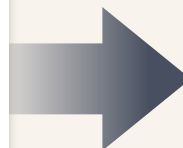
- 顧客目線でブランドを統合し、“価値”を一体訴求

## 当社が抱えるブランドの課題 － 事業起点 －

複数ブランドの並存による認知の分散

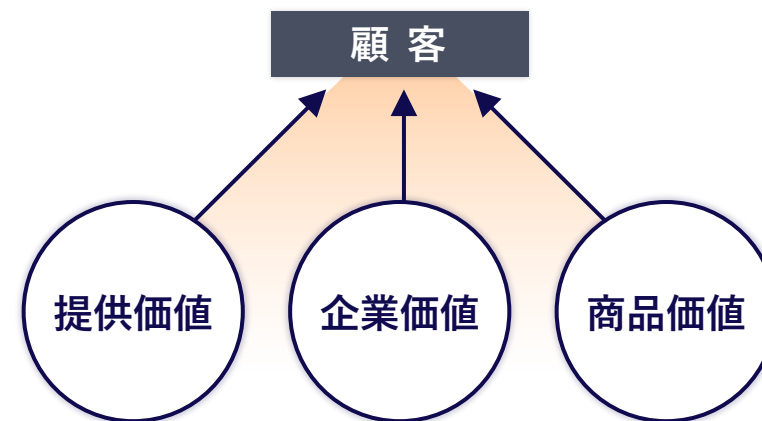
顧客が他ソリューションに気づきにくく、  
クロスセル機会を逸している

企業イメージ、提供価値の分散



## 新たなブランド戦略 － 顧客中心主義 －

分断されたブランド資産を統合し、  
成長戦略の推進力に



2029年度に統合完了予定

# ①顧客価値創造に向けた新成長基盤の構築

- 統合ブランド「SmartStage」はビジネスモデルの転換を象徴。連携強化と効率化も

グループ共通ビジネスブランド/  
各製品・サービスのマスターブランド

# SmartStage

商品ブランド

自動化推進

**SmartStage** AIエージェント

システム連携

**SmartStage** コネクト

人事・総務の効率化

**SmartStage** 人事給与

**SmartStage** 雇用契約管理

⋮

期待できる効果



顧客が製品ラインナップや利便性・  
連携効果を容易に想起



クロスセル・アップセル促進による  
CX向上とビジネスモデル転換の推進



効率的かつ戦略的ブランディング（投資）  
の実現



成長戦略の組織・営業・ビジネスモデルの  
改革と連動し、成長戦略推進力向上に寄与

## ② “融合”提案を追求する営業改革

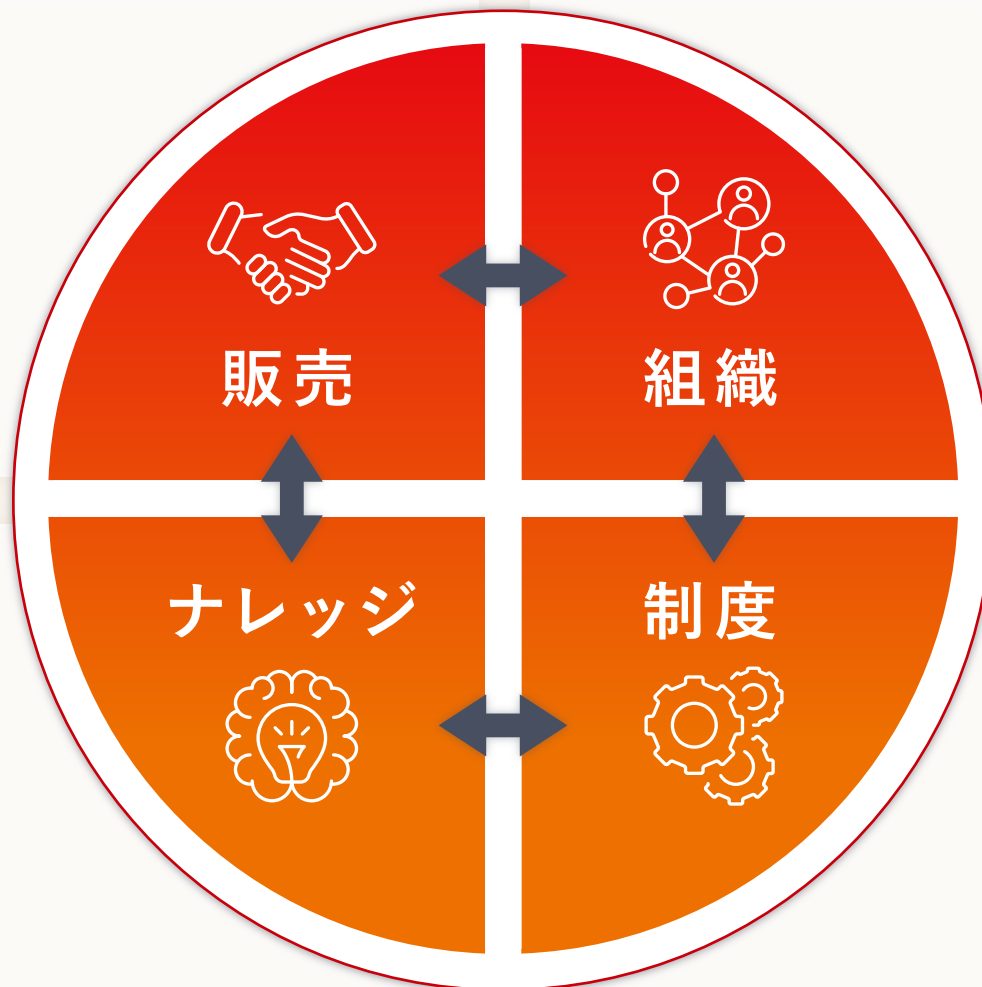
- 製品特化営業から、クロスセル志向型の“強い営業組織”へ

### 営業スタイルを 融合提案へシフト

- ・ 単一商材営業からクロスセル提案へ
- ・ 成長基盤の販売促進
- ・ グループ含め、全事業の営業機能を集約

### ノウハウの蓄積と活用

- ・ 個人から組織への展開
- ・ クロスセル提案の仕組み化



### 戦略志向の組織に再編

- ・ 製品起点の組織体制を1本化
- ・ コトの価値で「売る」組織へ

### 実際の行動を評価する

- ・ 発足・初期段階においては、戦略に準じた行動が重要

### ③ グループ横断型組織の新設

- グループ戦略推進室を新設し、各グループ会社から経営層が参加
- 俯瞰的・包括的にグループ戦略を策定・推進していく



グループ各社、セグメントの枠組み、現状の制約に囚われず、  
将来の需要・ニーズを視野にグループ融合を追求する  
製品・サービスの高度化（市場機会に応じた開発）

先端技術への投資（AIを用いた開発体制の構築）

横断的活動により企業価値向上を目指す

### ③ グループ横断型組織の新設

- 2025年4月から「DX推進部」を発足し、グループ各社の情報システム部を統合
- 2025年8月には「DX方針」を定め、全社規模でのDX展開と促進活動を強化

#### DX方針

|      |                                                                                                                                           |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 基本方針 | 現代のビジネス環境は急速に変化しており、常に革新を求められています。デジタル技術を駆使してビジネスモデル、業務プロセス、顧客体験などを根本から変革し、持続的な成長と競争力強化の実現に向け、DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進を行ってまいります。           |
| 主な目的 | <ul style="list-style-type: none"><li>デジタル技術（AI含む）を利用した働き方、開発体制など社内DXの推進</li><li>自社製品・サービスとの連携による顧客のDXに対する提供価値最大化</li></ul>               |
| DX戦略 | <ol style="list-style-type: none"><li>顧客体験の革新・向上</li><li>業務プロセスの効率化</li><li>新たなビジネスモデルの創出</li><li>サイバーセキュリティの徹底</li><li>組織文化の変革</li></ol> |

#### 推進体制



#### 主な指標

|                                        |
|----------------------------------------|
| 顧客のDXを推進する製品サービスを中心とするソリューションサービス事業の売上 |
| デジタル関連研修受講率                            |
| デジタルスキル保有者比率                           |
| セキュリティインシデント発生件数                       |

## ④ 人財に対する投資

- 人財と事業の魅力を高め、成長基盤を強化

### 人財育成

#### 人財ローテーションの構築

- 人財スキルや人財需給情報の可視化
- リスキリング学習支援
- 異動（社内、グループ内転職）の促進
- 報酬一本化に向けた制度設計

#### サクセッションプランの強化

- 経営ビジョンの浸透
- 戦略思考の高度化
- 他流試合の実施

#### 学び続ける環境づくり（クレオカレッジ構想）

- アップスキリングの支援
- 継続的な学習の制度化
- キャリアオーナーシップの浸透

一体的に推進

### AIの活用

#### ■ 基本的取り組み

- 製品サポートデスクの品質向上
- 製品へのAI搭載
- AI関連プロジェクトへの参画（設計書作成など）
- AI関連資格の奨励、コンテスト実施

#### ■ 既存ツールへの機能追加

ITサービス管理ツール  
**SMARTSTAGE**  
SERVICE DESK  
IT部門の業務効率化を支援する  
クラウド型ツールとして、大企業  
を中心に幅広い企業に導入

生成AI/自然言語処理AI

新機能

- FAQ 自動作成
- AI検索（セマンティック検索）
- チケット代理作成  
（ユーザーからの問い合わせ内容）

次世代ヘルプデスクを実現し、  
IT業務担当者の負担を大幅に軽減

# < 参考資料 >

- 人員数に依存しないソリューション事業を成長の軸とし、高付加価値ビジネスを追求する

## ソリューションサービス

人事給与・会計ソリューション「ZeeM」をはじめとするソリューションサービスを提供

従業員数 **240人**

## 受託開発

富士通グループ、アマノ株式会社をはじめとする大手企業に対して、システム受託開発サービスを提供

従業員数 **203人**

## システム運用・サービス

主に国内大手ポータルサイト事業者に対してシステム開発・保守・運用サービスを提供

従業員数 **180人**

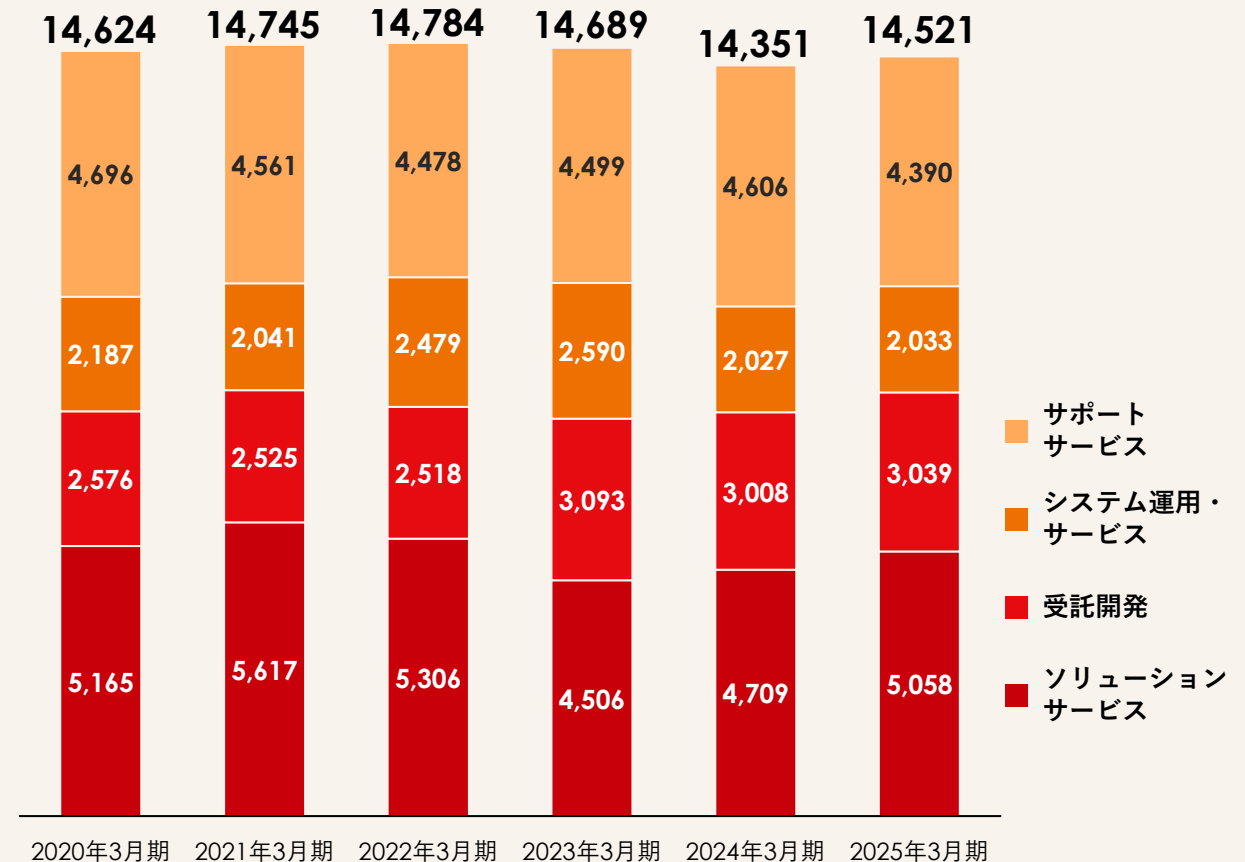
## サポートサービス

ヘルプデスク、テクニカルサポートを中心としたサポート＆サービス及び、社会調査、市場調査などのコールセンターサービスを提供

従業員数 **495人**

## ■ 連結売上高推移

(百万円)





---

本資料に記載される見通し、今後の予測、戦略などに関する情報は、本資料作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲でなした判断に基づくものです。しかしながら、現実には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生等により、本資料記載の見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。

当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の見通しのみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控え下さるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であっても、本資料を無断で複写・複製、または転送などを行わないようお願いいたします。

---