

# 2025年3月期 第2四半期(中間期)決算 決算説明会

2024年10月29日  
株式会社クレオ (スタンダード:9698)



「明日」に挑み、  
「明日」を創る。



2024  
健康経営優良法人  
Health and productivity

## Agenda

---

- 決算概要
- 環境変化と今後の取組み
- 質疑応答



鳥屋 和彦  
執行役員 管理総括



柿崎 淳一  
代表取締役社長

# 決算概要

## 業績概要(連結累計)

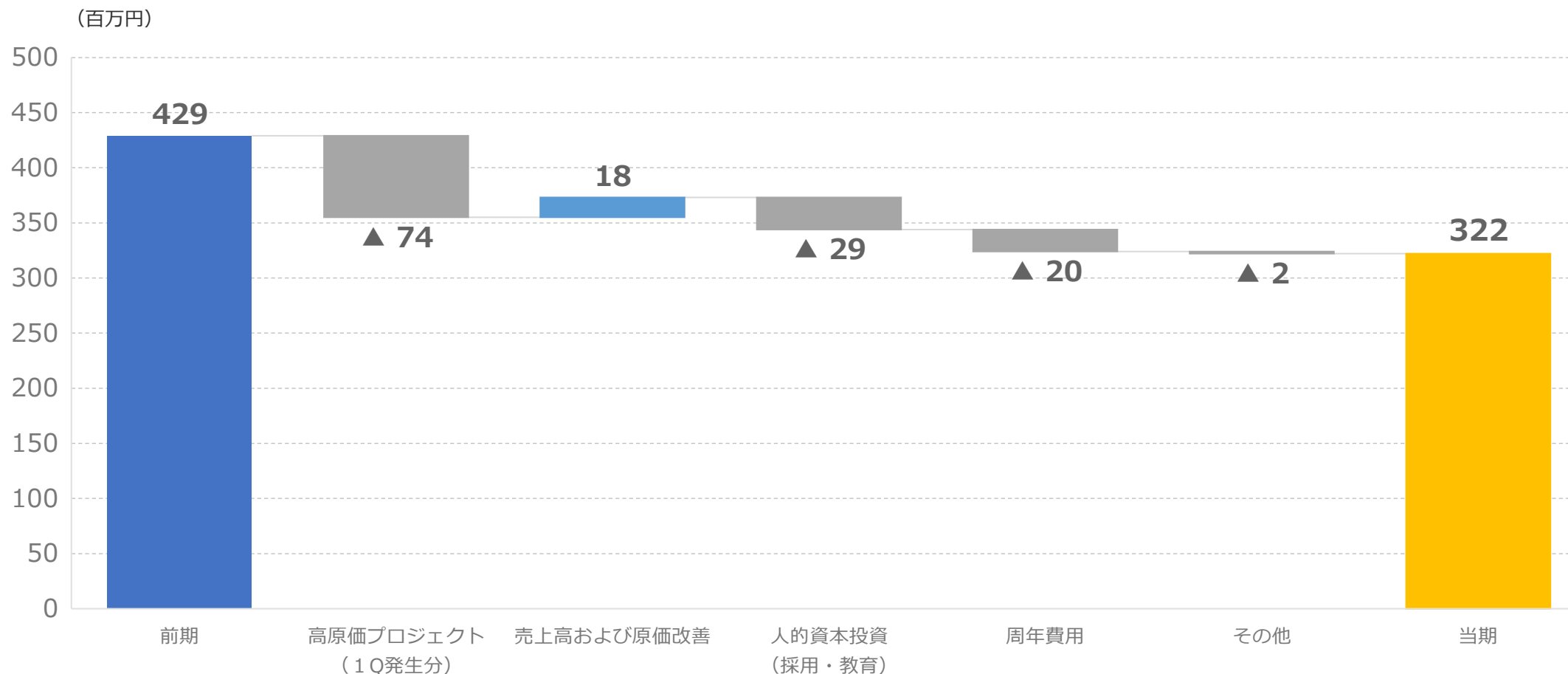
売上高 : 主軸のソリューションサービス事業は堅調に推移したものの、システム運用・サービス事業およびサポートサービス事業の影響により、前期比で28百万円減少  
 営業利益 : 主軸のソリューションサービス事業は堅調に推移したものの、受託開発事業およびサポートサービス事業の影響により、前期比で107百万円減少  
 経常利益 : 営業利益の減少により前期比で106百万円の減少  
 当期利益 : 営業利益の減少により前期比で78百万円の減少

(単位 : 百万円、%)

	2024年3月期 2Q実績	2025年3月期 2Q実績	前期比	
			増減	%
売上高	6,983	6,955	▲28	▲0.4
営業利益	429	322	▲107	▲24.9
経常利益	437	331	▲106	▲24.3
純利益	288	209	▲78	▲27.4

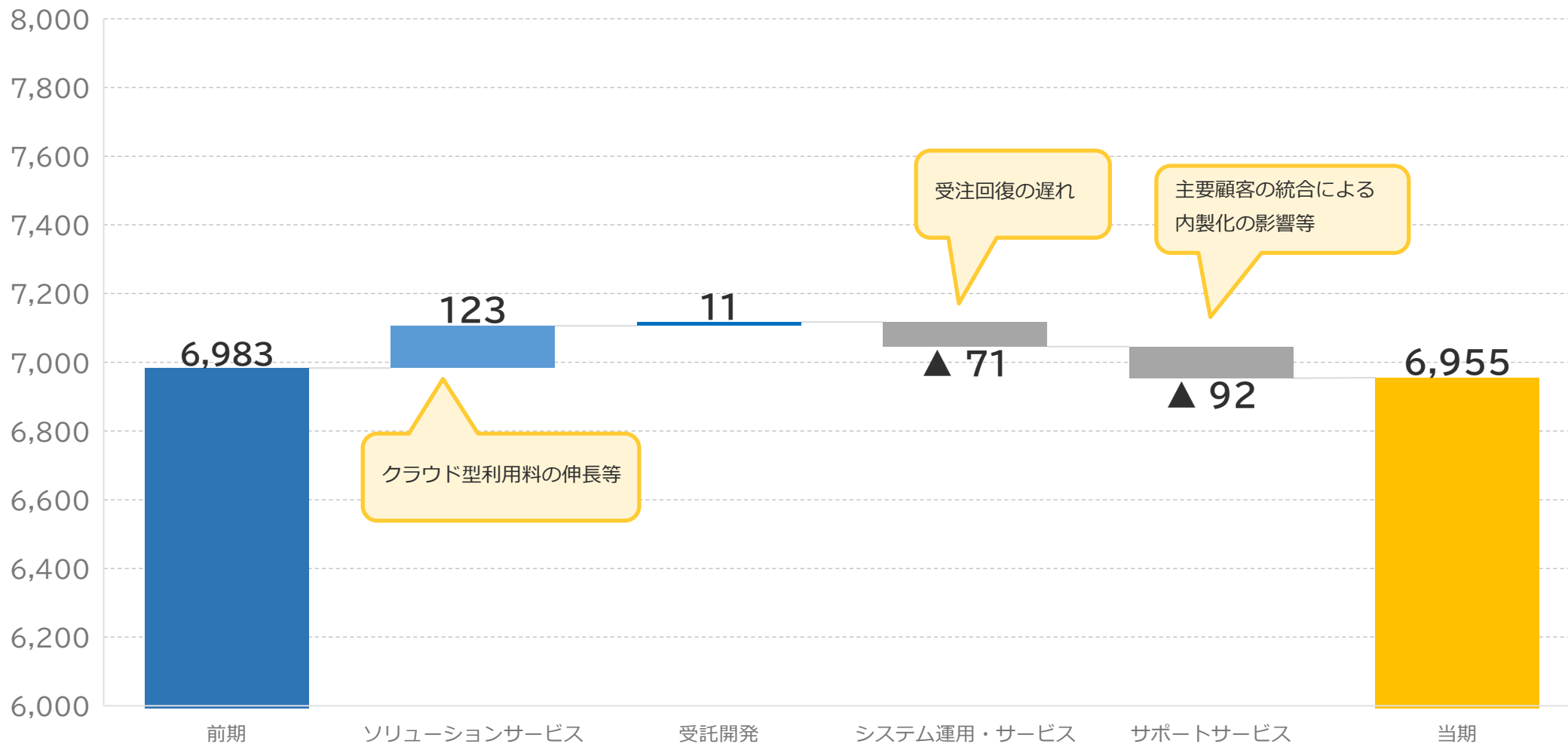
# 営業利益要因別増減分析(連結:前期比)

- ・ 1Qに受託開発事業における高原価プロジェクトの発生により減益

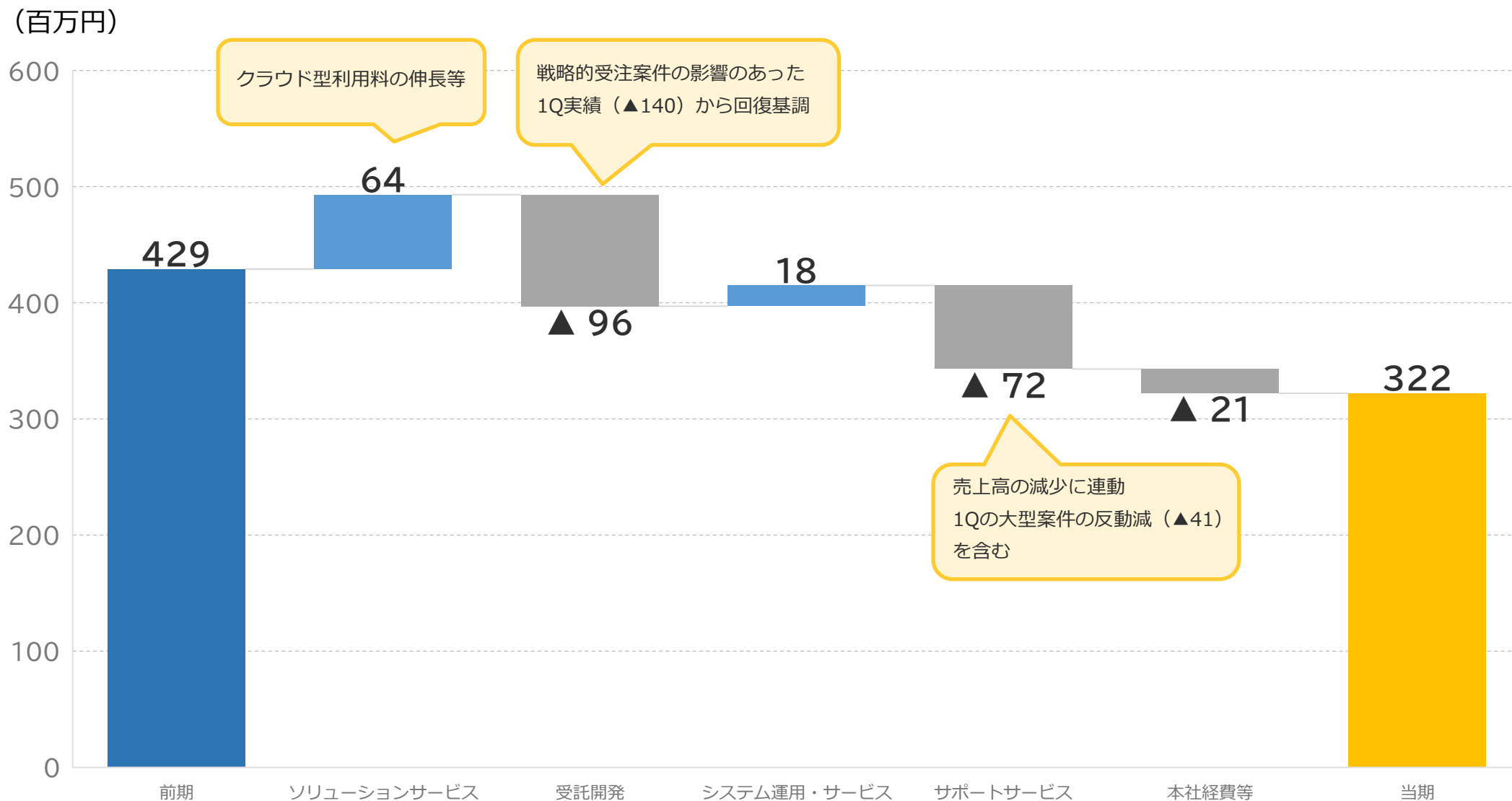


# 売上高増減内訳(連結:前期比)

(百万円)



# 営業利益増減内訳(連結:前期比)



## 業績サマリー(セグメント別)

ソリューションサービス	<b>クラウド型利用料モデルの加速により売上、利益共に増加</b> 売上高 2,374百万円 (+5.5%) 営業利益 355百万円 (+22.3%)
受託開発	<b>戦略的受注案件により1Qに利益率の悪化が発生も、回復基調</b> 売上高 1,443百万円 (+0.8%) 営業利益 219百万円 (▲28.1%)
システム運用・サービス	<b>主要顧客からの受注減少は底打ち、新規顧客獲得等で挽回へ</b> 売上高 972百万円 (▲6.8%) 営業利益 119百万円 (+18.4%)
サポートサービス	<b>大型案件による反動減と主要顧客の内製化により微減 採用活動強化による求人費増</b> 売上高 2,164百万円 (▲4.1%) 営業利益 107百万円 (▲40.1%)



# 売上高の概要(セグメント別)

(単位：百万円、%)

	2024年3月期 2Q実績	2025年3月期 2Q実績	前期比		売上 構成比 (%)
			増減	%	
ソリューションサービス事業	2,250	2,374	123	5.5	34.1
受託開発事業	1,431	1,443	11	0.8	20.8
システム運用・サービス事業	1,043	972	▲71	▲6.8	14.0
サポートサービス事業	2,257	2,164	▲92	▲4.1	31.1
連結合計	6,983	6,955	▲28	▲0.4	100

# 営業利益の概要(セグメント別)

(単位：百万円、%)

	2024年3月期 2Q実績	2025年3月期 2Q実績	前期比		営業 利益率 (%) ※注1
			増減	%	
ソリューションサービス事業	290	355	64	22.3	15.0
受託開発事業	316	219	▲96	▲30.7	15.2
システム運用・サービス事業	100	119	18	18.4	12.3
サポートサービス事業	179	107	▲72	▲40.1	5.0
本社経費等	▲457	▲479	▲21	-	-
連結合計	429	322	▲107	▲24.9	4.6

注1) 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

# 対通期計画値(2Q進捗率)

(単位:百万円、%)

	2025年3月期 通期 計画値	2025年3月期 2Q 実績値	2025年3月期 2Q 進捗率(%)		
売上高	ソリューションサービス事業	5,000	2,374	47.5	<div style="width: 47.5%;"><div style="background-color: red; width: 47.5%;"></div></div>
	受託開発事業	3,110	1,443	46.4	<div style="width: 46.4%;"><div style="background-color: red; width: 46.4%;"></div></div>
	システム運用・サービス事業	2,240	972	43.4	<div style="width: 43.4%;"><div style="background-color: red; width: 43.4%;"></div></div>
	サポートサービス事業	4,650	2,164	46.5	<div style="width: 46.5%;"><div style="background-color: red; width: 46.5%;"></div></div>
	連結合計	15,000	6,955	46.4	<div style="width: 46.4%;"><div style="background-color: red; width: 46.4%;"></div></div>

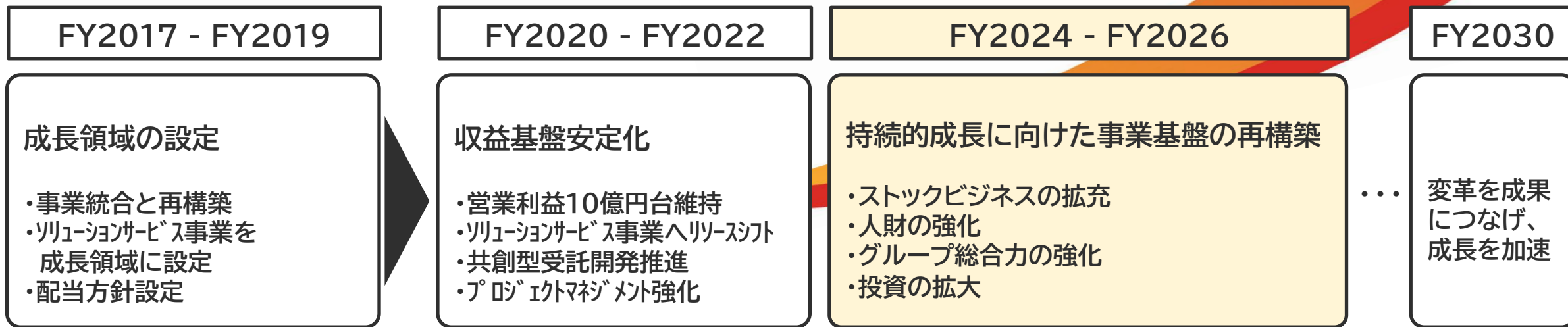
	2025年3月期 通期 計画値	2025年3月期 2Q 実績値	2025年3月期 2Q 進捗率(%)		
営業利益	ソリューションサービス事業	840	355	42.3	<div style="width: 42.3%;"><div style="background-color: red; width: 42.3%;"></div></div>
	受託開発事業	615	219	35.6	<div style="width: 35.6%;"><div style="background-color: red; width: 35.6%;"></div></div>
	システム運用・サービス事業	305	119	39.0	<div style="width: 39.0%;"><div style="background-color: red; width: 39.0%;"></div></div>
	サポートサービス事業	375	107	28.5	<div style="width: 28.5%;"><div style="background-color: red; width: 28.5%;"></div></div>
	連結合計	1,140	322	28.3	<div style="width: 28.3%;"><div style="background-color: red; width: 28.3%;"></div></div>

- ・ 通期での業績平準化を目指し経営管理を進めておりますが計画は下期偏重となっております

# 環境変化と今後の取組み

# VISION 2030

## 「持続的成長への変革と創造」



2026年度	売上高：180億円	営業利益：15億円	営業利益率：8.3%
2030年度	売上高：250億円超	営業利益：25億円超	営業利益率：10%超

## 持続的成長に向けた事業基盤の再構築

### 1 スtockビジネスの拡充

#### ・クラウドサービスによる収益力の向上

- ・主要顧客との共創強化
- ・クラウドベンダー共創推進
- ・カスタマエクスペリエンスの向上

### 2 人財の強化

#### ・クラウド技術者の拡充(資格取得+パートナー確保)

- ・エンゲージメント、働きがいの向上
- ・多様な人財の採用・登用促進

### 3 グループ総合力の強化

#### ・営業連携による受注力の向上

- ・顧客への提供価値を最大化
- ・人財交流を通じた企業連携強化(効率性の改善)

### 4 投資の拡大

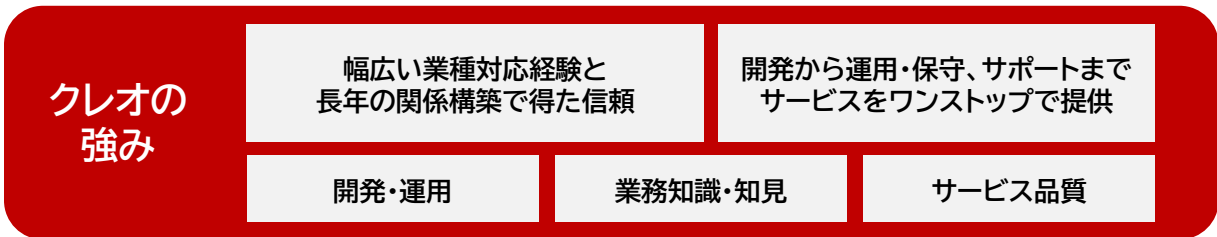
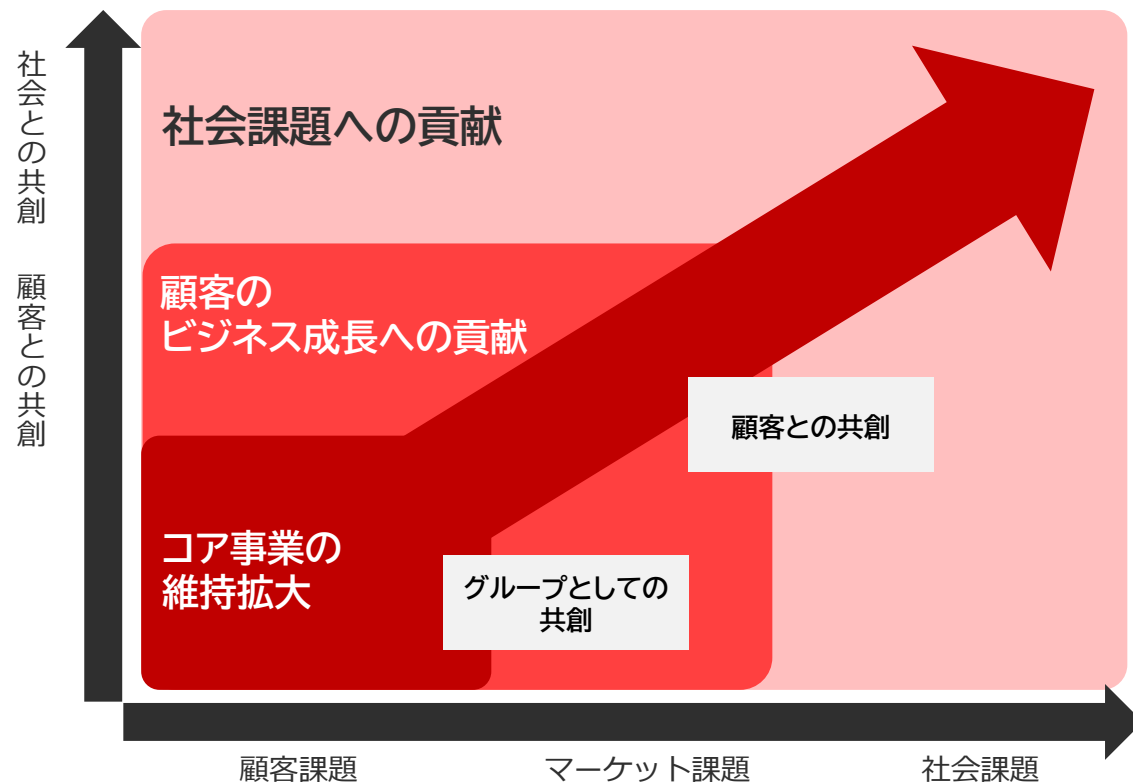
#### ・HR周辺領域のサービス開発や連携

- ・社員の環境や待遇の向上
- ・継続的な株主への還元

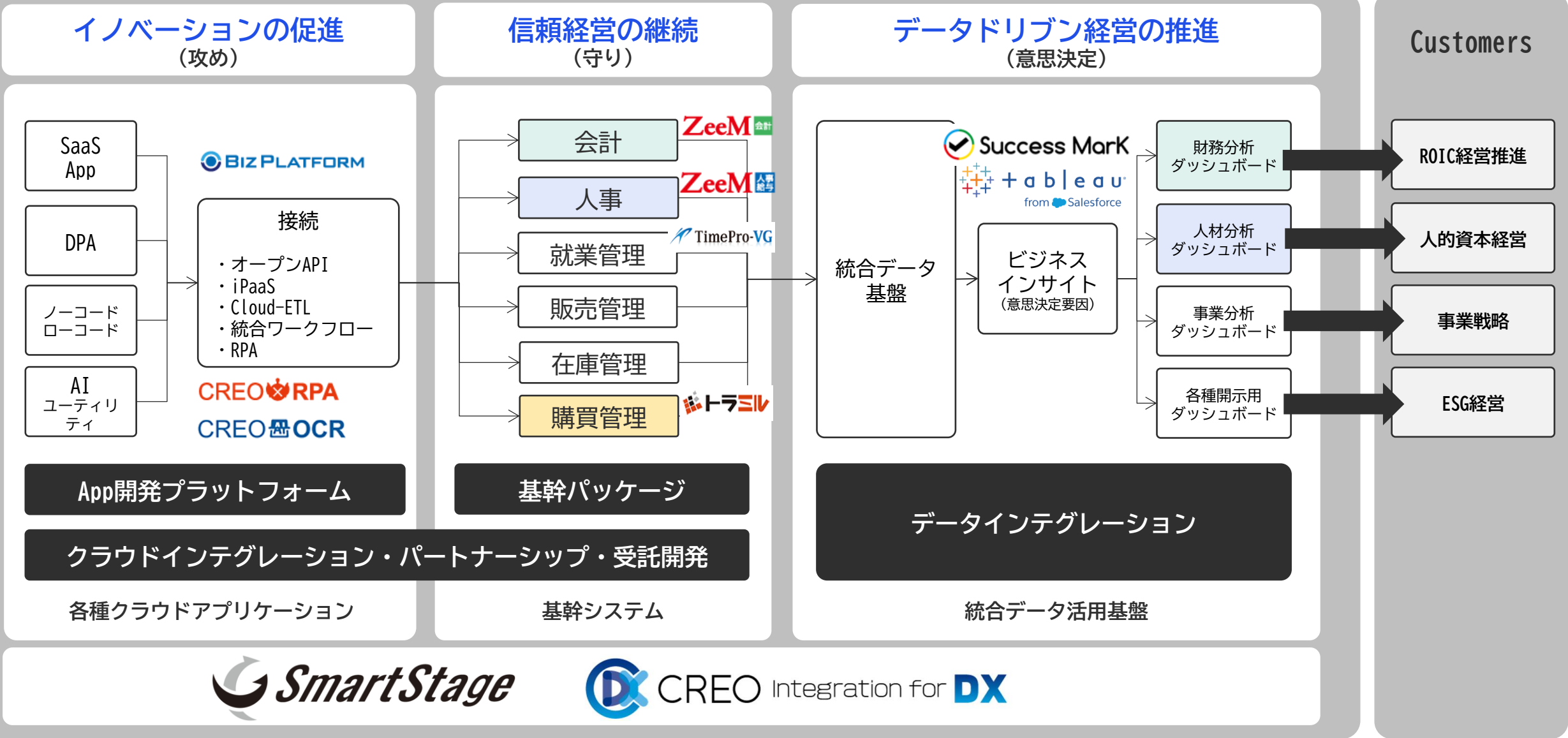
# < 中期経営計画 > 主な成長戦略(ストックビジネスの拡充)

CDXシリーズ(※)		導入効果	ラインナップ
経営革新	経営戦略支援	データ活用 (BI/BA)	 Success Mark + a b l e a u from Salesforce
	業務最適化支援	業務自動化 ビジネスプロセスの最適化	 CREO RPA CREO OCR BIZ PLATFORM トラミル
業務改善	業務効率化	(人事部門) 働き方改革対策 業務効率化	 ジームクラウドHR ZeeM HR TimePro-VG
		(経理部門) 決算早期化 電子化促進 コスト体質改善 データ活用	 ジームクラウドAC ZeeM 会計 ZeeM 会計 固定資産管理
	運用最適化	(IT部門) クラウドシフト ITサービス管理の品質向上	 SmartStage ServiceDesk SmartStage IT Outsourcing SmartStage N-CLOUD ZeeM on Azure
	事業部門の課題解決	(事業部門) 事業拡大	クラウドビジネスソリューション 基幹系システムインテグレーション

※CDXとは「CREO Integration-Platform for DX」の略  
各種アプリケーションやサービスをご提供し、お客様のデジタルトランスフォーメーションをサポートします



# <中期経営計画> 主な成長戦略(ソリューションサービスの戦略)





人財の価値を最大化し、個と企業の成長へ繋げる

- ・多様な人財の採用・登用促進
- ・人財価値を反映する報酬

- ・階層別教育の強化
- ・先端技術者の育成(AI、クラウド)

- ・エンゲージメント向上
- ・共に成長できる環境構築



人財育成方針

才能と情熱を最大化

健康経営宣言

長期的、持続的な活躍

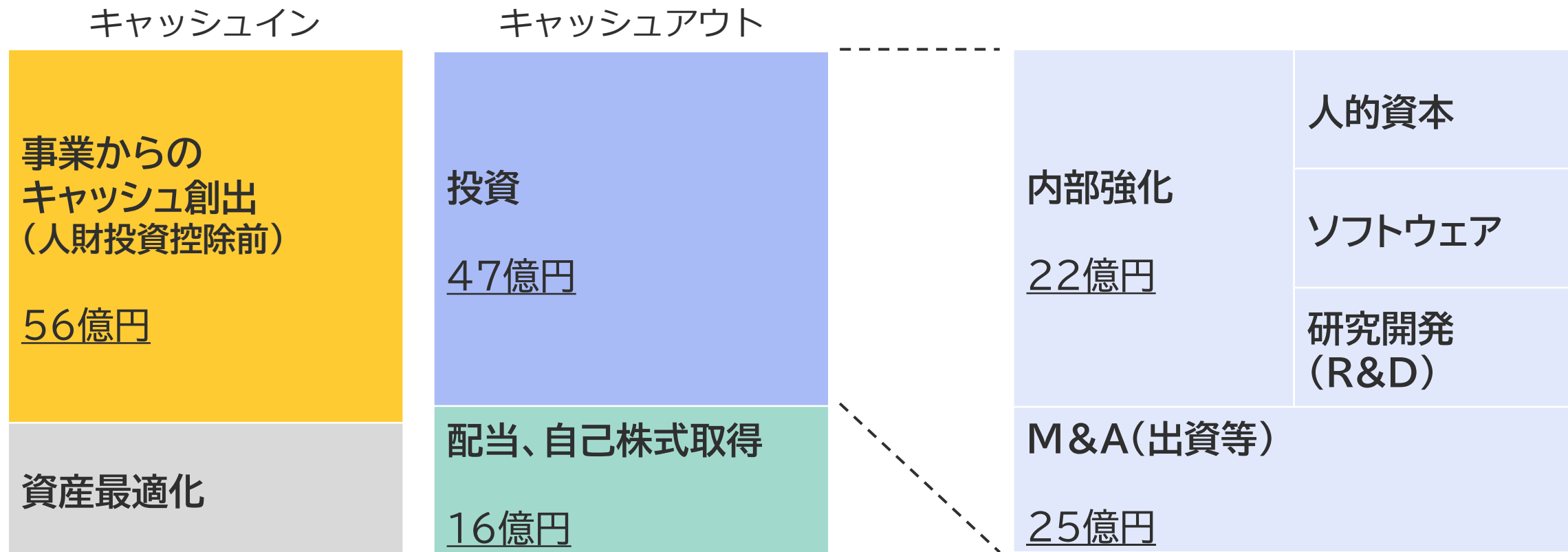
企業理念

豊かな未来社会の創造

## <中期経営計画> サステナビリティ(人的資本等)

		重要経営指標	2023.3 実績	2024.3 実績	2027.3 目標	将来目標
人的営	女性活躍	女性従業員比率	26.4%	27.2%	30%以上	50%
		女性管理職比率	8.0%	12.7%	15%以上	男女比と同等
健康経営	ワークライフバランス	平均残業時間	9.7H	6.7H	10H以下	10H以下
		有給取得率	69.8%	67.4%	70%以上	100%
		育休復帰率	100%	100%	100%	100%
健康維持	健康診断受診率	100%	100%	100%	100%	
人財育成	エンゲージメント	社内調査スコア	-	54.3	65以上	100
	成長投資	1人当たり研修費	60,906円	67,150円	15万円	50万円

# <中期経営計画> 投資の拡大



## 株主還元(自己株式取得)

	2024年5月8日開示 計画(当初)	2024年8月28日開示 計画(拡大)
取得総額(上限)	200百万円	250百万円
取得株式(上限)	150,000株	220,000株
実施期間	2024年5月9日~11月29日	2024年5月9日~11月29日

(単位:百万円、%)

	2020年3月期 実績		2023年3月期 実績		2025年3月期 計画(実施中)
自己株取得額	199	...	236	...	250(上限)
自己株式取得数	113,300株	...	250,000株	...	220,000株(上限)
総還元額	486	...	570	...	666
総還元性向	67	...	117	...	84

## <2025年3月期> 課題認識と今後の取組

	課題認識	施策・取組
ソリューションサービス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウド利用や月額課金型の需要増に向けたリソースの確保(ストックビジネスの拡充)</li> <li>・クラウドサービスによる収益力の向上</li> <li>・クラウドベンダー共創推進</li> <li>・カスタマエクスペリエンスの向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製品導入作業の高効率化による回転率向上</li> <li>・サービス拡張に伴う製品開発及び機能追加</li> <li>・クラウド技術者の増強(資格取得+パートナー確保)</li> <li>・カスタマ営業体制の強化→顧客満足度UP(離反防止)</li> </ul>
受託開発事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主要顧客との共創強化</li> <li>・新規顧客の獲得、領域拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ロイヤルカスタマの創出と信頼の醸成</li> <li>・プロジェクトマネジメントの強化・徹底</li> <li>・業務、業種特化、差別化</li> <li>・高付加価値エンジニアの育成</li> </ul>
システム運用・サービス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オペレーションセンターで培ったスキル、ノウハウを活かした新規顧客拡大</li> <li>・グループニアショア拠点の活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客に選ばれ続ける優位性の向上</li> <li>・顧客の潜在的ニーズ把握を加速</li> <li>・運用監視ノウハウの可視化</li> </ul>
サポートサービス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人月ビジネスから価値提供型への転換</li> <li>・クラウド基盤構築案件の受注力強化(AWS・Azure関連)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自動化と人財のハイブリッド運用の追求</li> <li>・ChatbotやAIツールの活用による自動化拡大</li> <li>・グループクロスセルによる案件獲得</li> <li>・人財のリスキリング</li> </ul>



「明日」に挑み、  
「明日」を創る。



株式会社クレオ

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。