

2025年3月期 決算説明会

株式会社クレオ

東証スタンダード | 9698

2025年5月13日



Agenda

- 01 2025年3月期 決算概要 ————— P3
- 02 2026年3月期 業績予想 ————— P16
- 03 持続的成長に向けて ————— P20

01

2025年3月期 決算概要

- 売上高及び営業利益は、ソリューションサービス事業の伸長により増収、増益
- 当期利益は、減損処理により減益

売上高

145.2億円

前期比

+1.2%

営業利益

11.3億円

前期比

+4.2%

当期純利益

6.9億円

前期比

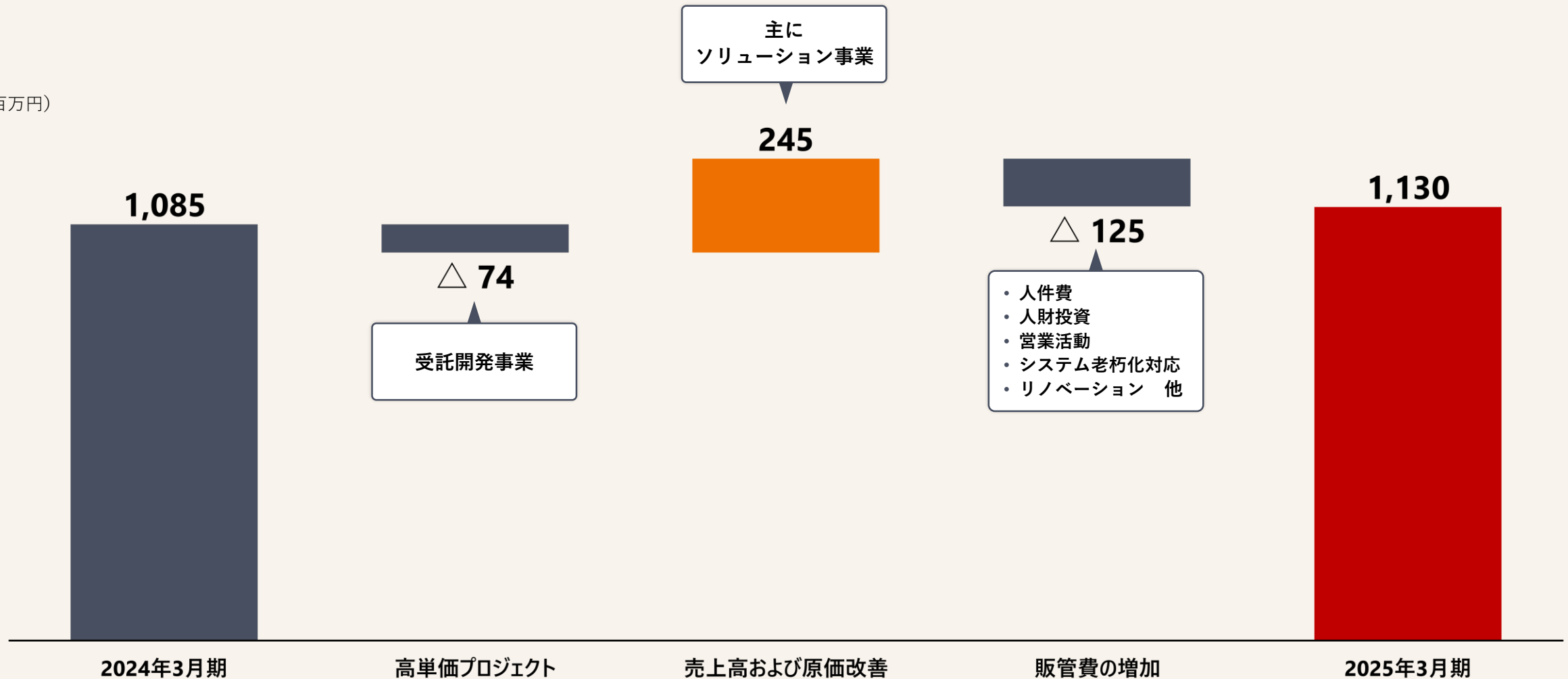
△**2.9%**

(百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比		2025年3月期 計画値	計画差
			増減額	増減率		
売上高	14,351	14,521	+169	+1.2%	15,000	△478
営業利益 営業利益率 (%)	1,085 (7.6%)	1,130 (7.8%)	+45 (+0.2pt)	+4.2%	1,140 (7.6%)	△9 (+0.2pt)
経常利益	1,100	1,154	+54	+4.9%	1,145	+9
親会社株主に帰属する当期純利益	717	696	△20	△2.9%	790	△93
EBITDA (営業利益+減価償却費)	1,357	1,383	+26	+1.9%	1,385	△1
ROE (%)	10.1%	9.5%	△0.5pt	-	10.7%	△1.1pt
基本的な1株あたり当期純利益 (円)	90.26	89.16	△1.10	△1.2%	100.27	△11.11
1株あたり配当金 (円)	50.00	51.00	+1.00	+2.0%	51.00	-

連結営業利益の増減分析

- 営業利益は45百万円増加（営業利益率7.6%から7.8%）
- 売上高総利益率24.5%（前年同期比+0.9PT）

（百万円）



- 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**

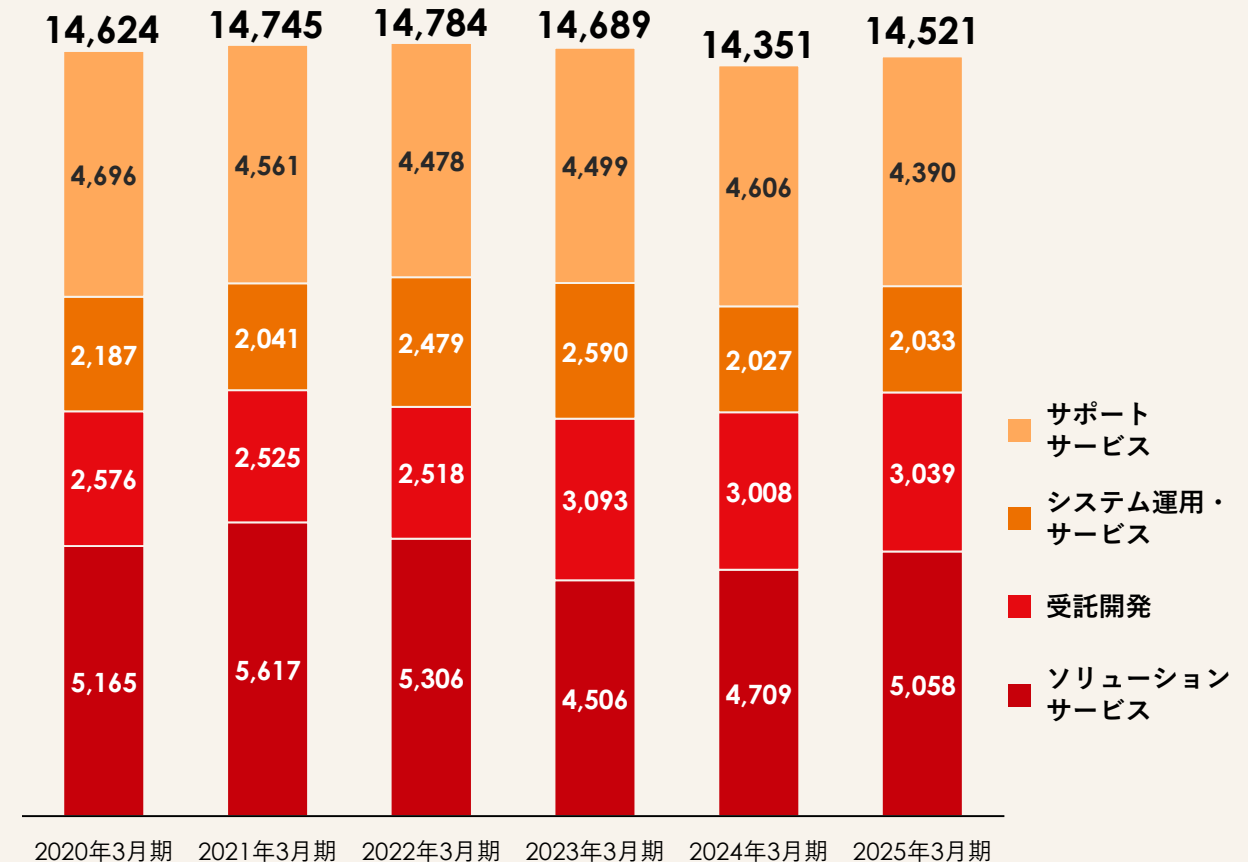
サポートサービス

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)



- 成長事業のソリューションサービスは一昨年よりライセンスモデルから利用料モデルへ大きくシフトし、ストック売上高が伸長
- 受託開発、サポートサービスにおいては上期大規模案件での高原価や主要顧客の内製化による受注減が発生し減収・減益

ソリューションサービス

■ 売上高

50.5億円

前期比 **+7.4%**

■ セグメント利益

9.0億円

前期比 **+23.5%**

受託開発

■ 売上高

30.3億円

前期比 **+1.0%**

■ セグメント利益

5.5億円

前期比 **△7.6%**

システム運用・サービス

■ 売上高

20.3億円

前期比 **+0.3%**

■ 営業利益

3.1億円

前期比 **+14.9%**

サポートサービス

■ 売上高

43.9億円

前期比 **△4.7%**

■ 営業利益

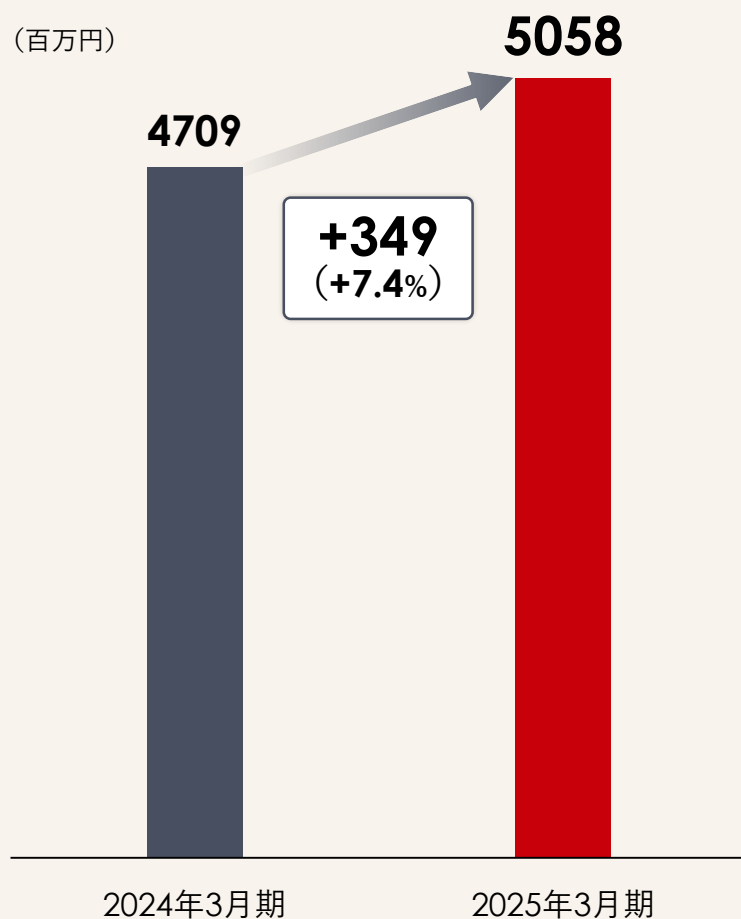
3.2億円

前期比 **△15.9%**

- CREO Integration Platform for DX (CDX) におけるクラウドサービスの拡充によりクラウド型利用料の拡大し、増収増益

■ 売上高

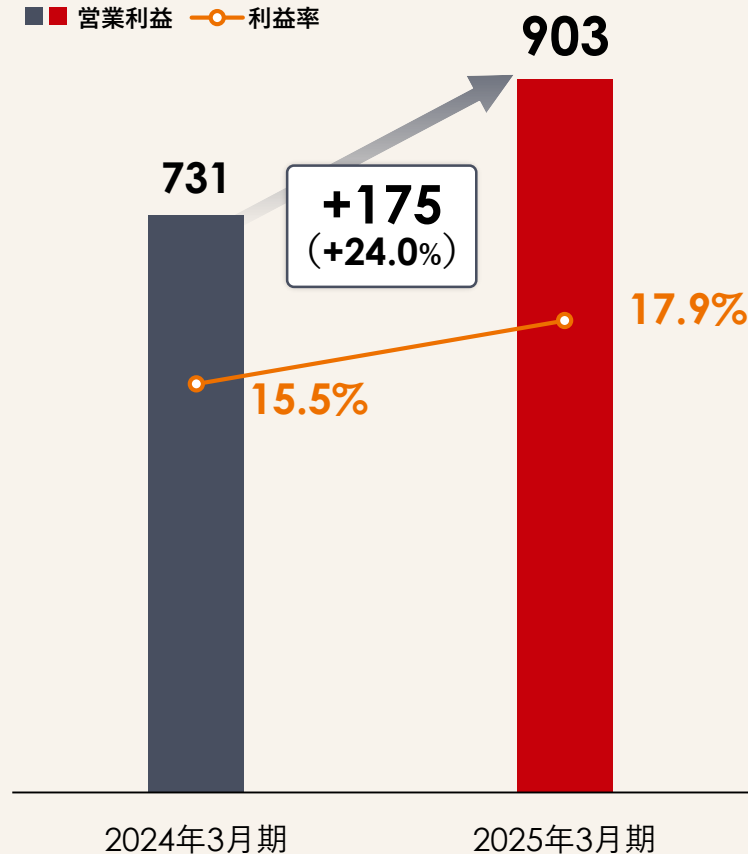
(百万円)



■ セグメント利益

(百万円)

■ 営業利益 ○ 利益率



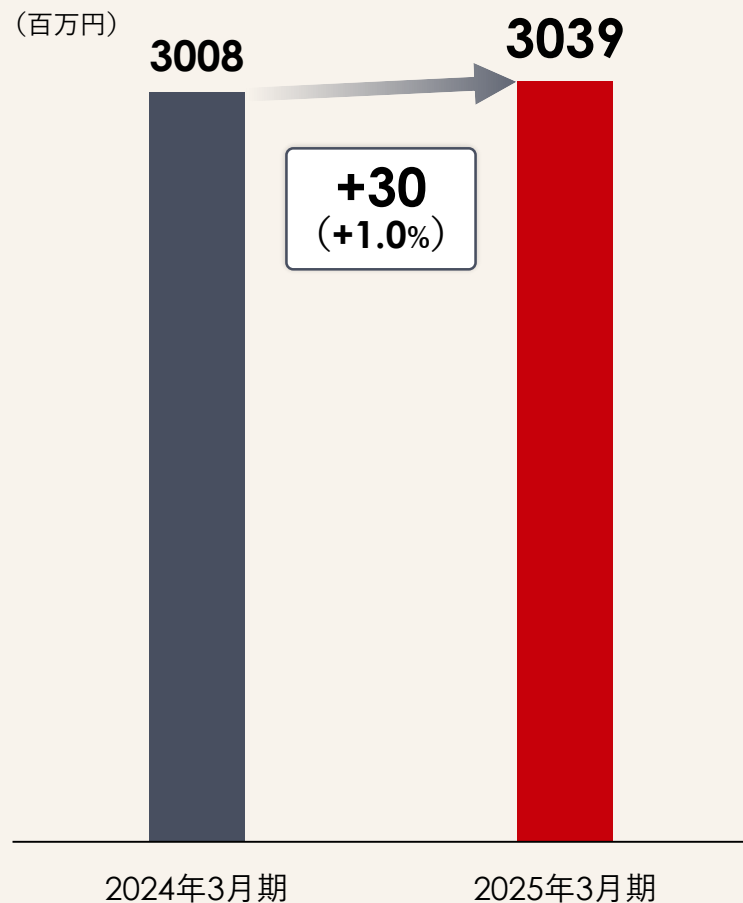
要因

- クラウドサービスの体制強化による導入、構築の速度アップ
- ZeeM周辺サービスの開発着手
- クラウド技術者の増強（資格取得及びパートナー拡大）
- 新規製品サービスによる大型案件受注

- 主要顧客向け案件の堅調に推移し、増収。利益は、戦略的受注プロジェクトにおいて発生した高原価状態の影響に伴い、減益

■ 売上高

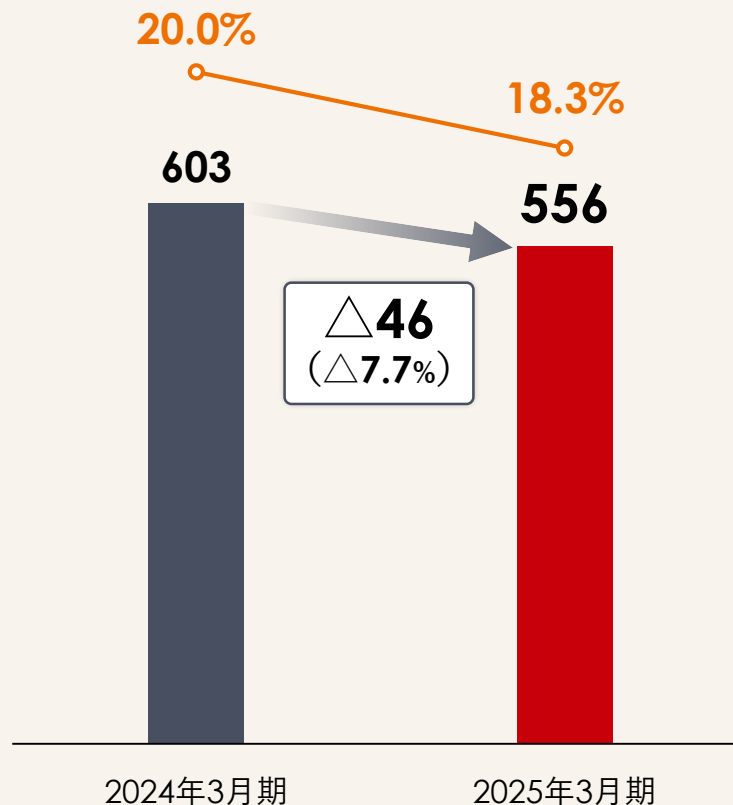
(百万円)



■ セグメント利益

(百万円)

■ 営業利益 ○ 利益率



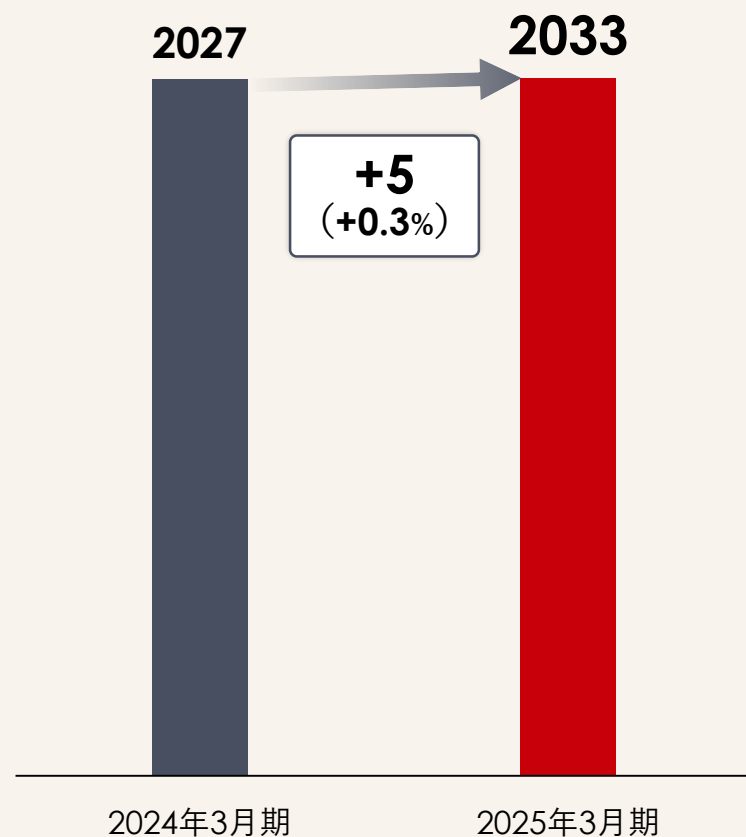
要因

- ・ 大手Slerによる社会インフラシステムは安定受注
- ・ 上記以外のSler案件が徐々に拡大
- ・ 上期に高原価プロジェクトが発生

- 主要顧客からの受注は維持、また生産性向上により、増収増益

■ 売上高

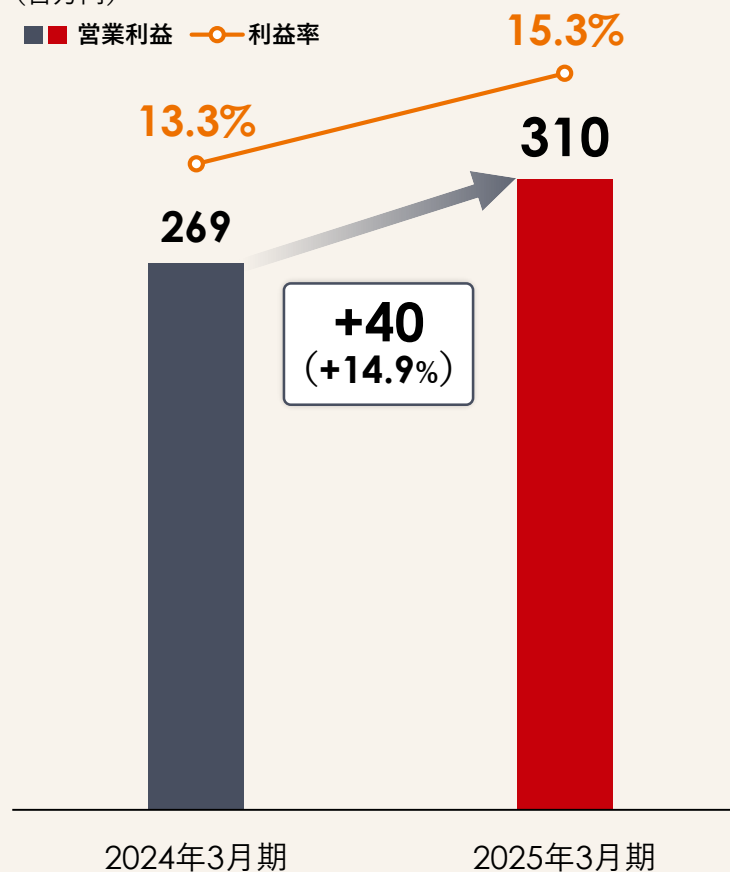
(百万円)



■ 営業利益

(百万円)

■ 営業利益 —○— 利益率



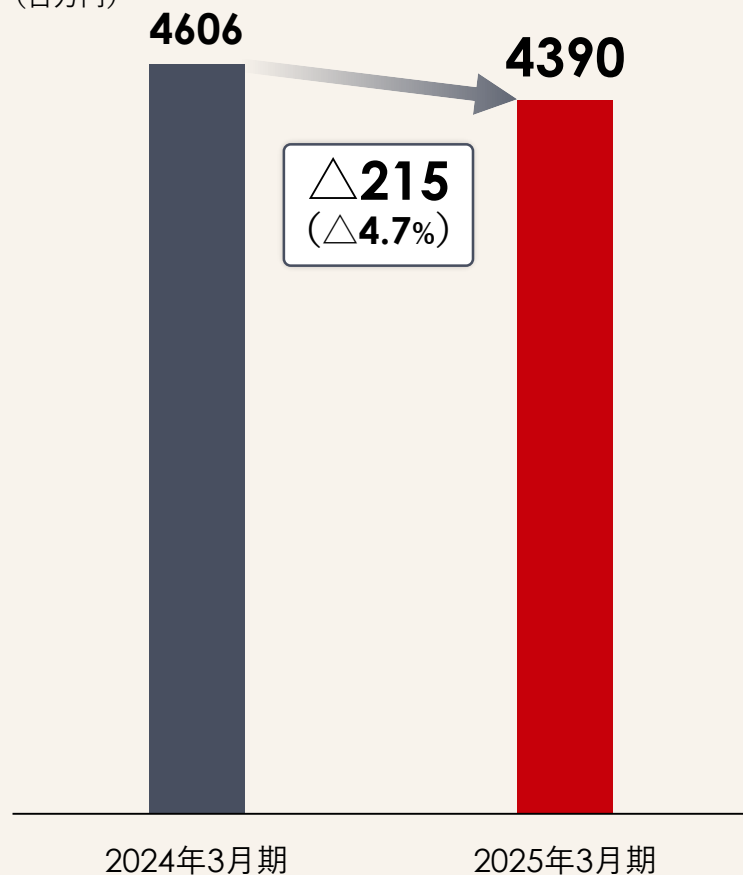
要因

- ・ 既存顧客の受注が若干減少するものの新規顧客の開拓でカバー
- ・ 受託開発とシステム運用・サービスのクロスセルが進行
- ・ ニアショア拠点の稼働率向上

- 主要顧客の統合による内製化の影響などにより、減収減益

■ 売上高

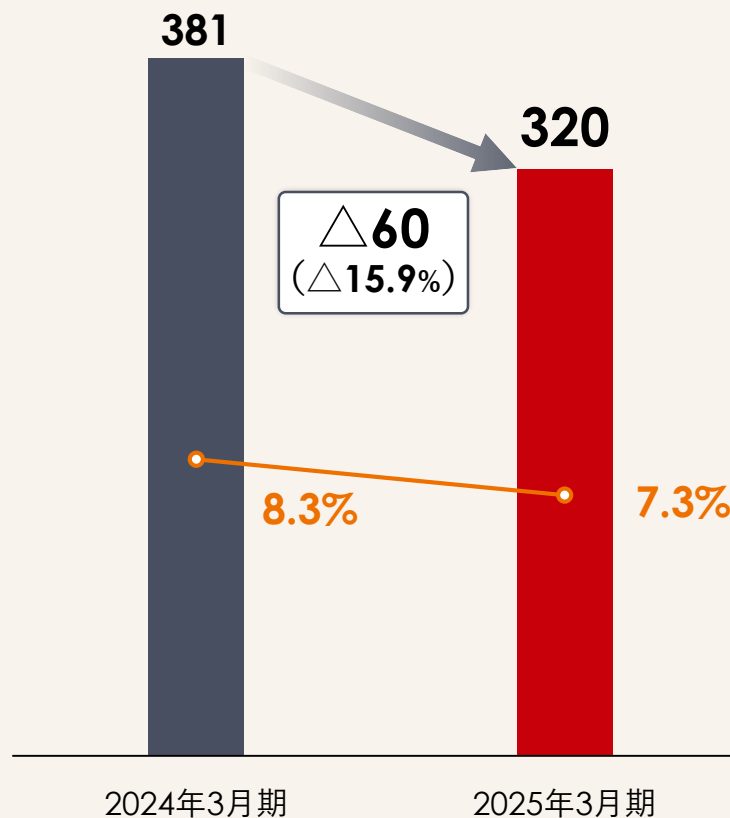
(百万円)



■ 営業利益

(百万円)

■ 営業利益 ○ 利益率



要因

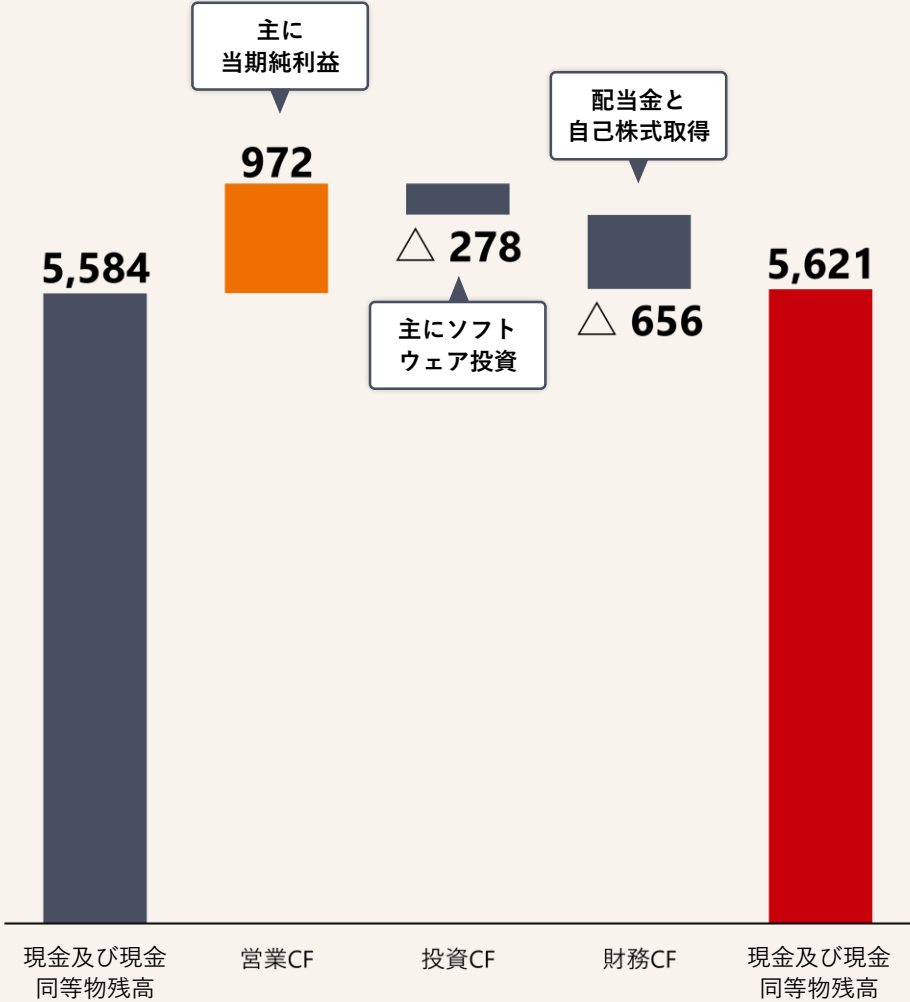
- ・ 主要顧客の内製化による長期継続案件の減員及び終了が発生
- ・ リスキリングによるクラウド技術者拡充を図るも収益化までは至らず

■ 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+0.9PT）

(百万円)	2024年3月期末	2025年3月期末	増減額	主な増減要因
現金及び預金	5,584	5,621	+37	
受取手形、売掛金及び契約資産	2,396	2,555	+158	3月末検収案件の増加
仕掛品	297	114	△183	3月末検収案件の増加による減少
その他	196	208	+12	
流動資産	8,474	8,499	+25	
有形固定資産	256	250	△6	
無形固定資産	533	494	△39	
投資その他の資産	793	748	△45	
固定資産	1,583	1,492	△90	
資産合計	10,057	9,992	△65	
未払法人税等	122	268	+145	
プロジェクト損失引当金	173	-	△173	引当対象プロジェクトの検収による減少
その他	2,245	2,121	△124	
流動負債	2,542	2,389	△152	
固定負債	219	268	+48	
負債合計	2,761	2,658	△103	
自己株式	△697	△937	△240	自己株式取得2.64%
純資産合計	7,296	7,334	+37	
負債・純資産合計	10,057	9,992	△65	

■ 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)	2024年3月期	2025年3月期	増減額
営業CF	2,174	972	△1,202
投資CF	△172	△278	△106
FCF	2,002	694	△1,308
財務CF	△329	△656	△327
現金及び現金 同等物期末残高	5,584	5,621	+37



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 実績	2026年3月期 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 営業利益率（%）	1,130 (7.8%)	過去最高 1,140 (7.5%)	+9 (△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	過去最高 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	過去最高 95.64	+6.48	+7.3%
1株あたり配当金（円）	51.00	過去最高 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）

(百万円)		2025年3月期実績		2026年3月期予想		前期比	
		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%

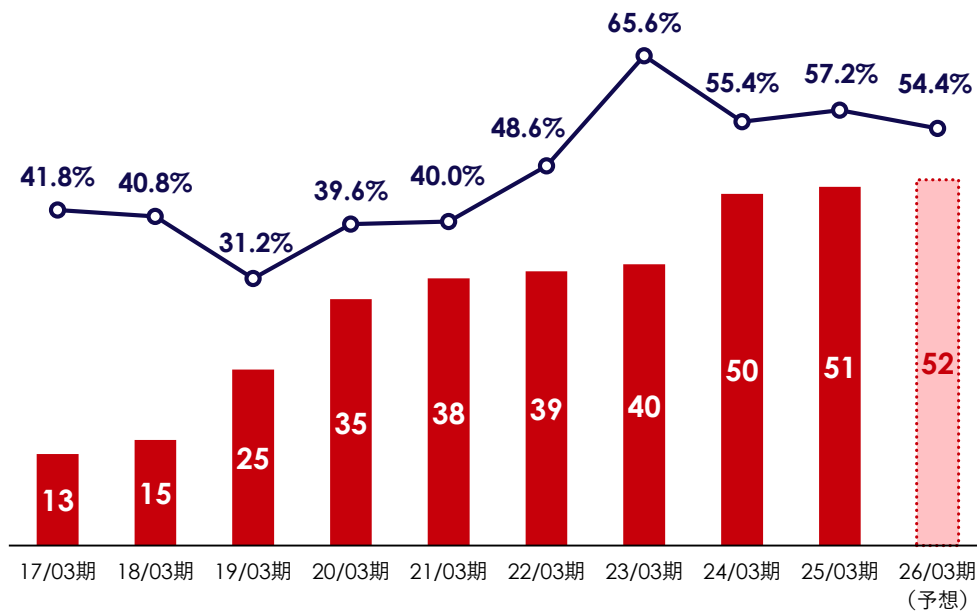
- 2026年3月期の年間配当は、9期連続増配となる52円/株を予想

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

03

持続的成長に向けて

経営方針

持続的成長に向けた 事業基盤の再構築

基本方針

- 1 ストックビジネスの拡充
- 2 人財の強化
- 3 グループ総合力の強化
- 4 投資の拡大

経営数値目標	2024年3月期 実績	2027年3月期 計画
売上高（百万円）	14,351	18,000
売上高成長 CAGR	0.2%	8.0%
営業利益（百万円）	1,085	1,500
営業利益率	7.6%	8.3%
EPS成長 CAGR	48.0%	10%超
ROE	10.1%	12%超

■ IT業界全体の市場動向と当社の現状を踏まえ、クレオグループの持続的成長に繋がる施策を実施

	市場	現状	課題
全体	- DXの推進、クラウドサービスの普及、AIなどの活用拡大 - 旧来システムの刷新やクラウド移行への需要が依然として高く、IT投資は活発	- 堅調な成長を継続し、クラウドシフトが加速（自前からクラウドへ） - 市場の拡大に伴いIT人材の需要が増加	- 労働人口の減少に加え、IT需要の高まりによりIT人材の不足が深刻化 - 高度化するサイバー攻撃に対応するため、最新セキュリティ技術導入や人材育成が必要
ソリューションサービス事業	- HRテック市場は、労働人口減少や働き方改革の推進、人材確保の困難性などを背景に成長中 - 人材活用、人事関連業務の効率化分野で需要が拡大、AI活用した高度なサービスも登場	ターゲット市場においてHRテックに向けたフロントサービス強化、データ活用支援のニーズが顕在化	HRテック周辺領域の拡充、他社サービス連携強化、データ活用支援の拡大、顧客価値（カスタマーエクスペリエンス）の最大化
受託開発事業	- AIやIoTといった新しい技術を活用したシステム開発の需要が拡大、堅調な成長見込み - 開発効率の向上に向けた生成AIや支援ツールの導入が進み、ビジネス構造に変化をもたらす可能性	主要顧客の受注堅調、他案件が拡大傾向	主要顧客からの受注を維持しつつ、先端デジタル領域（AI等）におけるエンジニア育成と案件開拓
システム運用・サービス事業	デジタル化の進展、クラウドサービスの増加、サイバーセキュリティに対する意識の高まりなどを背景に成長	主要顧客案件は維持しつつ、主要顧客グループからの受注が増加傾向	主要システム監視業務を軸に受注を強化
サポートサービス事業	働き方の変化によるアウトソーシング需要の高まりによる人手不足、チャットボットなどテクノロジーの進化による代替手段への変革など多面的な課題に直面	主要顧客の取引縮小に伴い、成長領域や当社グループ商流の案件参画を目指す	サポート人材からエンジニア人材への転換などリスクリリング強化をし、事業領域の幅を拡大

各事業を有機的に連携させ、共創によって組織全体の能力を飛躍的に向上させる

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



ソリューションサービス事業

プラットフォーム

AI

BI

ERP

SaaS App

BPO / ITO

受託開発事業

システム運用・サービス事業

サポートサービス事業

共創パートナー戦略
(開発・販売パートナーシップ)

AMANO

FUJITSU

LINEヤフー

LINEヤフーグループ

Fsas Technologies

NTTデータ

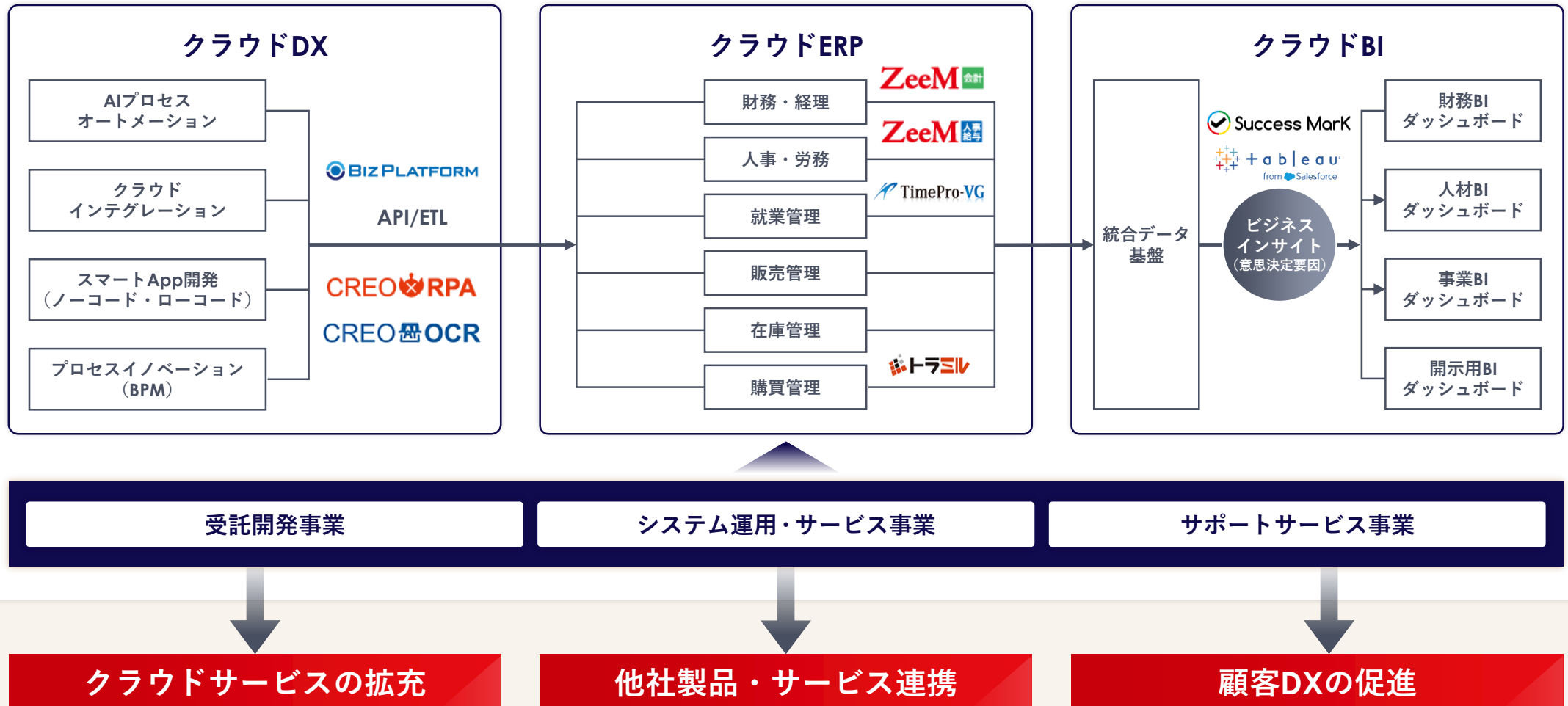
グロースパートナー

- 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



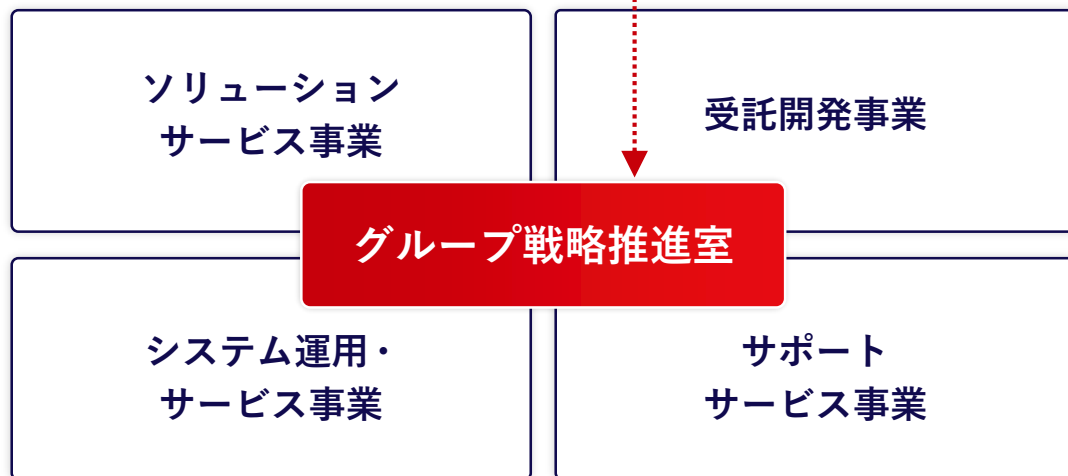
CDXとは

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。

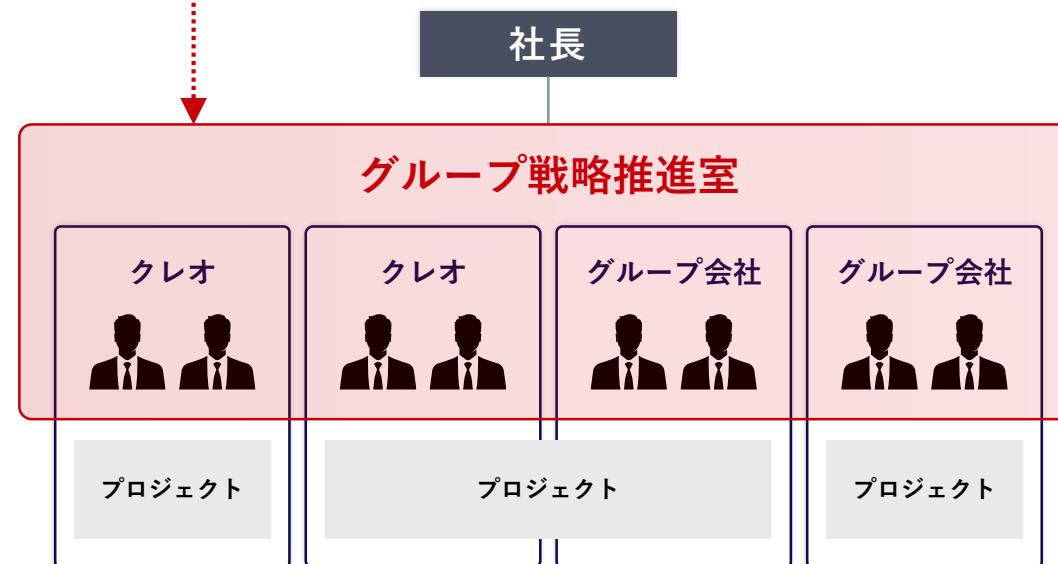


各グループ会社から経営層が参加し、俯瞰的・包括的にグループ戦略を策定・推進していく

2025年4月新設



- グループ融合を推し進め、事業モデルの転換による顧客価値の最大化を狙う



- 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

- 人的資本強化に向け、クラウド、DX、AI技術者の拡充と次世代経営幹部育成のためのサクセSSIONプラン強化、組織活性化のための人財ローテーション制度構築、そして個人の成長と組織全体の競争力向上を目指した学び続ける環境作り（リスキリング）を一体的に推進

人財ローテーション の構築

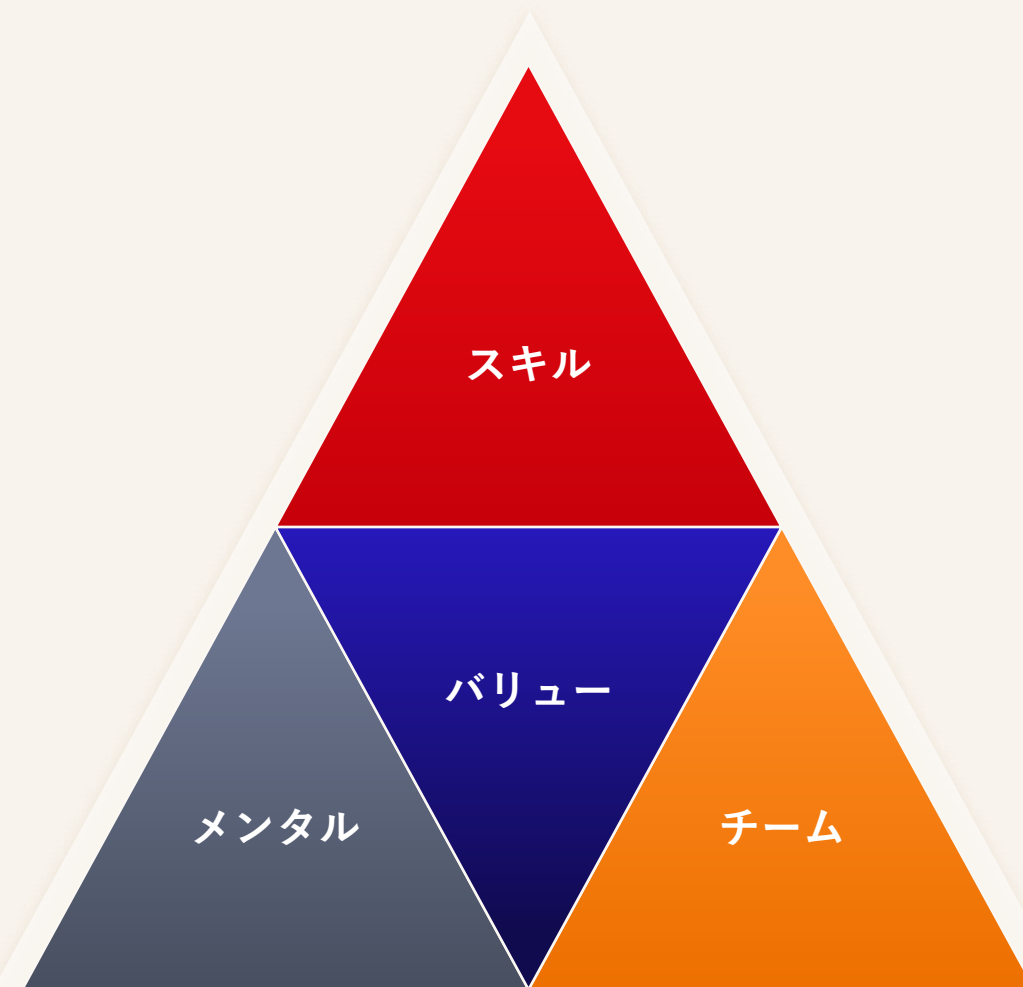
- ・ 人財スキルや人財需給情報の可視化
- ・ リスキリング学習支援
- ・ 異動（社内、グループ内異動）の促進
- ・ 報酬一本化に向けた制度設計

サクセSSION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



健康経営優良法人が7年継続認定、スポーツエールカンパニー、東京都スポーツ推進企業が共に4年連続認定

		重要経営指標	2023.3 実績	2024.3 実績	2027.3 目標	2025.3 実績
人的資本経営	女性活躍	女性従業員比率	26.4%	27.2%	30%以上	26.8%
		女性管理職比率	8.0%	12.7%	15%以上	10.1%
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	7.1H
		有給取得率	69.8%	67.4%	70%以上	67.2%
		育休復帰率	100%	100%	100%	85.7%
人材育成	健康維持	健康診断受診率	100%	100%	100%	100%
	エンゲージ メント	社内調査スコア	-	54.3	65以上	51.1
	成長投資	1人当たり研修費	60,906円	67,150円	15万円	約85,000円

外部評価



2025
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門



SPORTS
YELL
COMPANY
2025



TOKYO
東京都スポーツ推進企業
2025 認定



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。
