

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

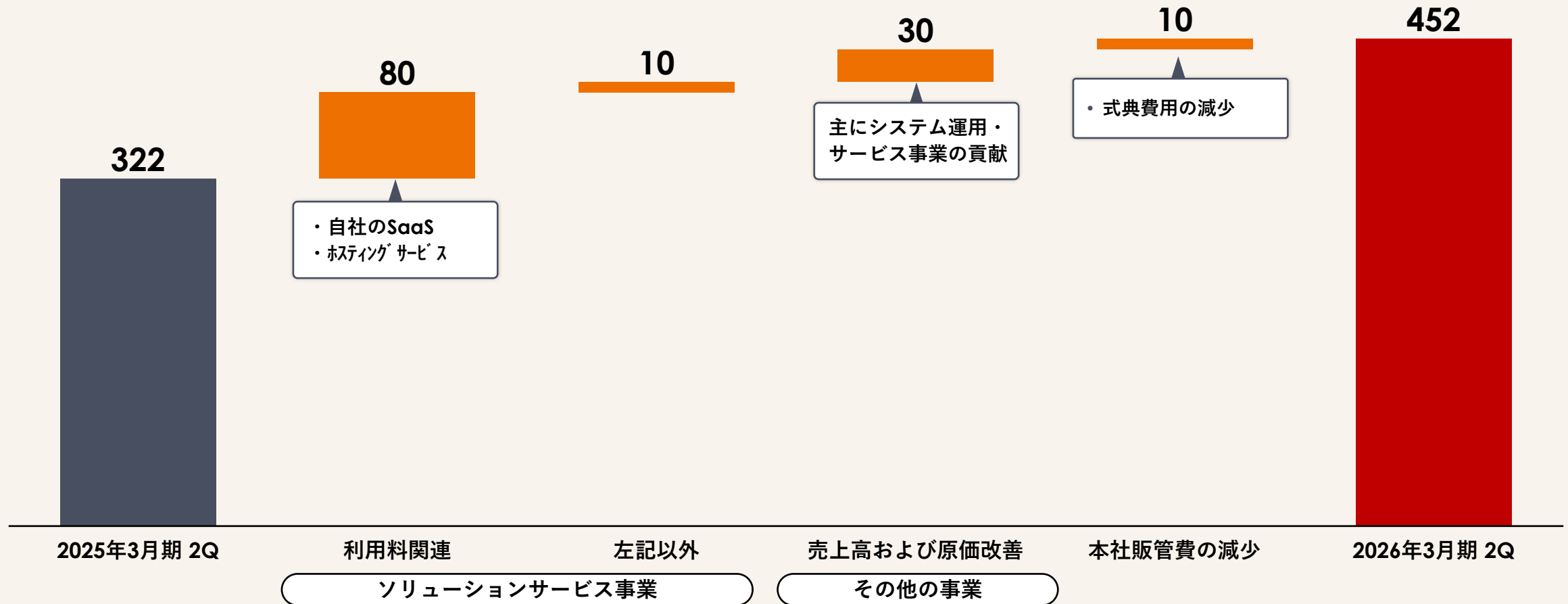
+40.8%

(百万円)	2025年3月期 2Q 実績	2026年3月期 2Q 実績	前期比		2026年3月期 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 営業利益率 (%)	322 (4.6%)	452 (6.4%)	+129 (+1.8pt)	+40.2%	350 (4.9%)	+102 (+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

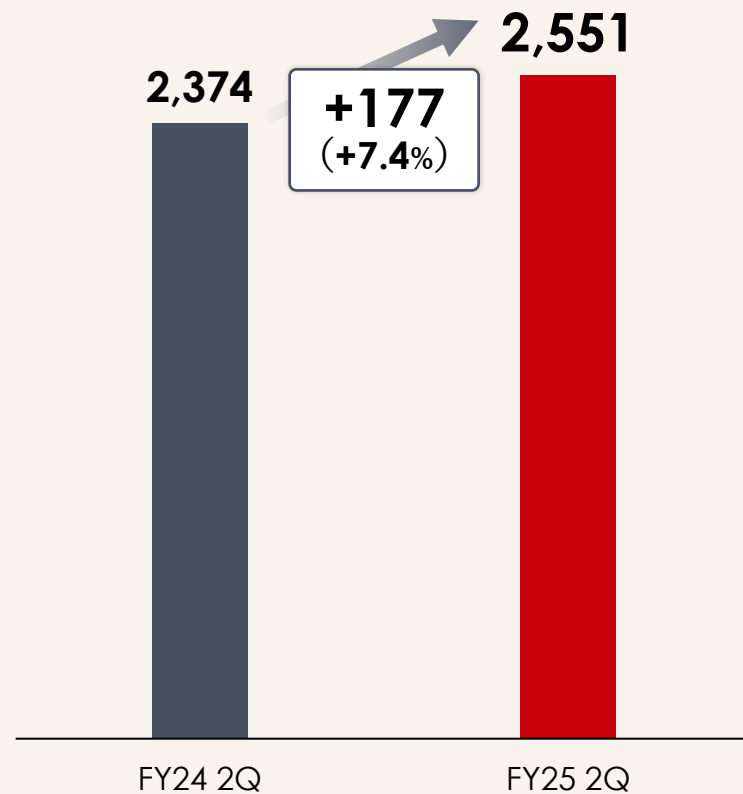
前期比

△10.0%

- クラウドサービスの拡充が継続、増収増益

■ 売上高

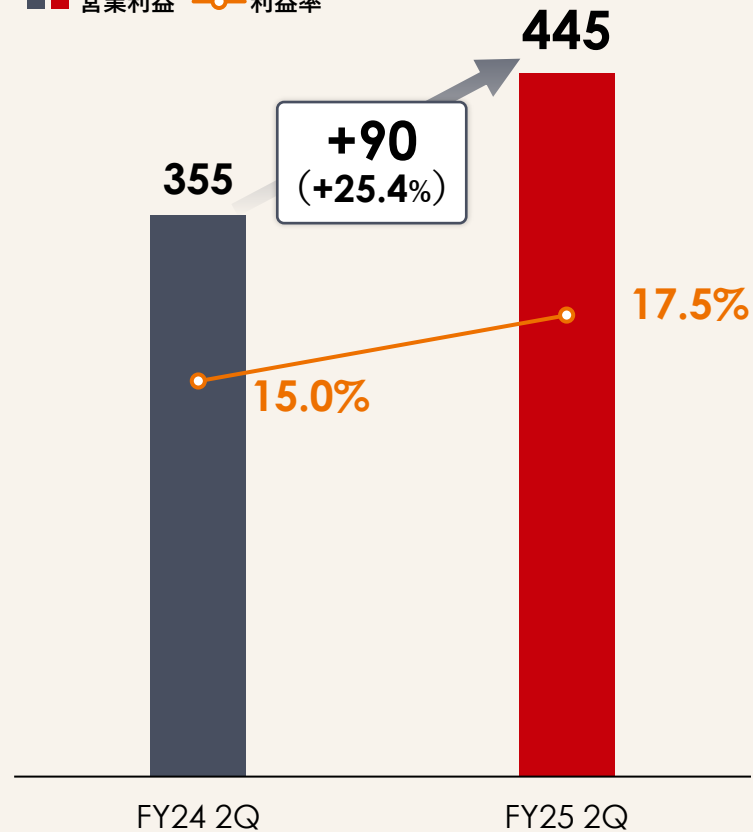
(百万円)



■ セグメント利益

(百万円)

■ 営業利益 ○ 利益率



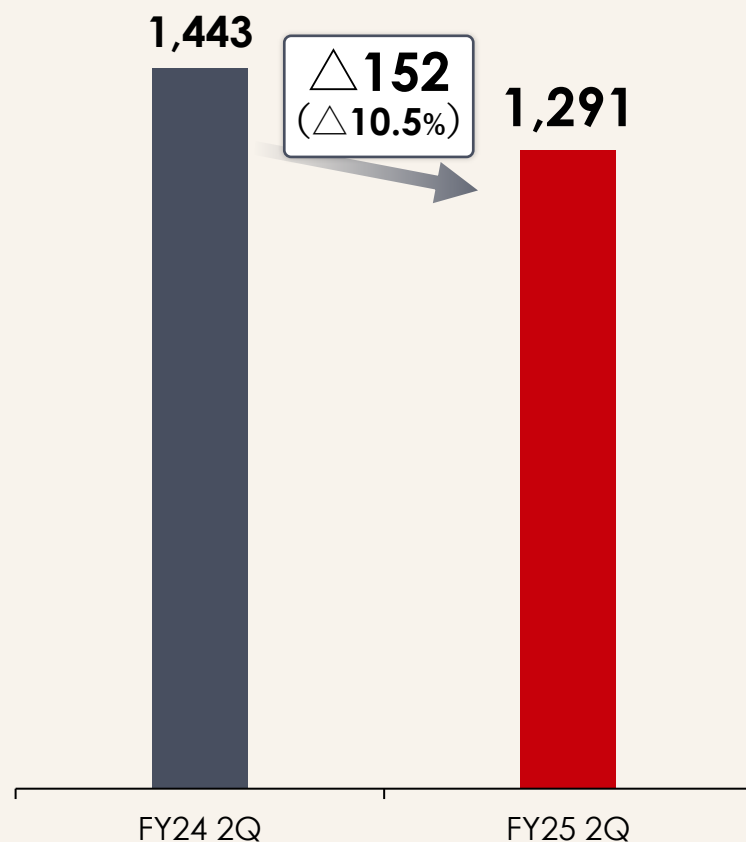
要因

- ・ 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

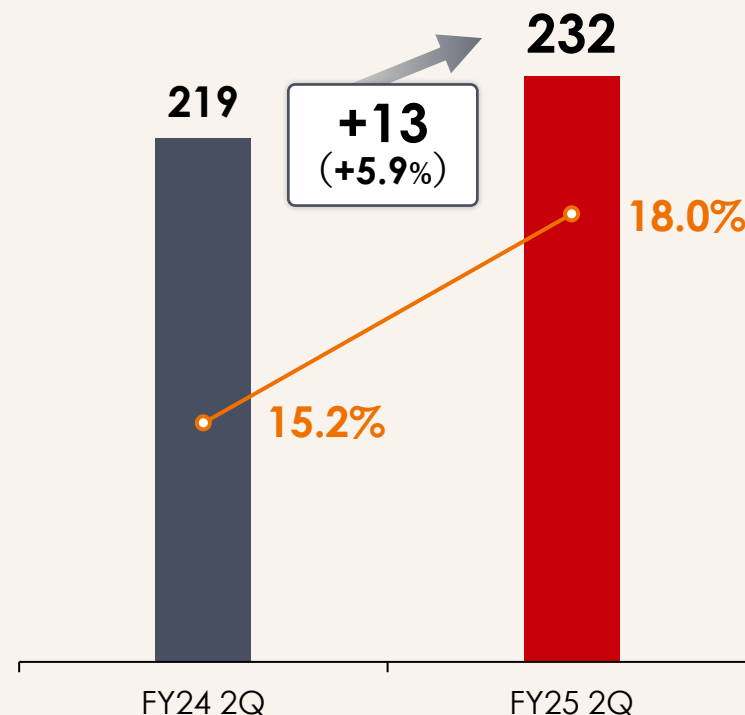
(百万円)



■ セグメント利益

(百万円)

■ 営業利益 ○ 利益率



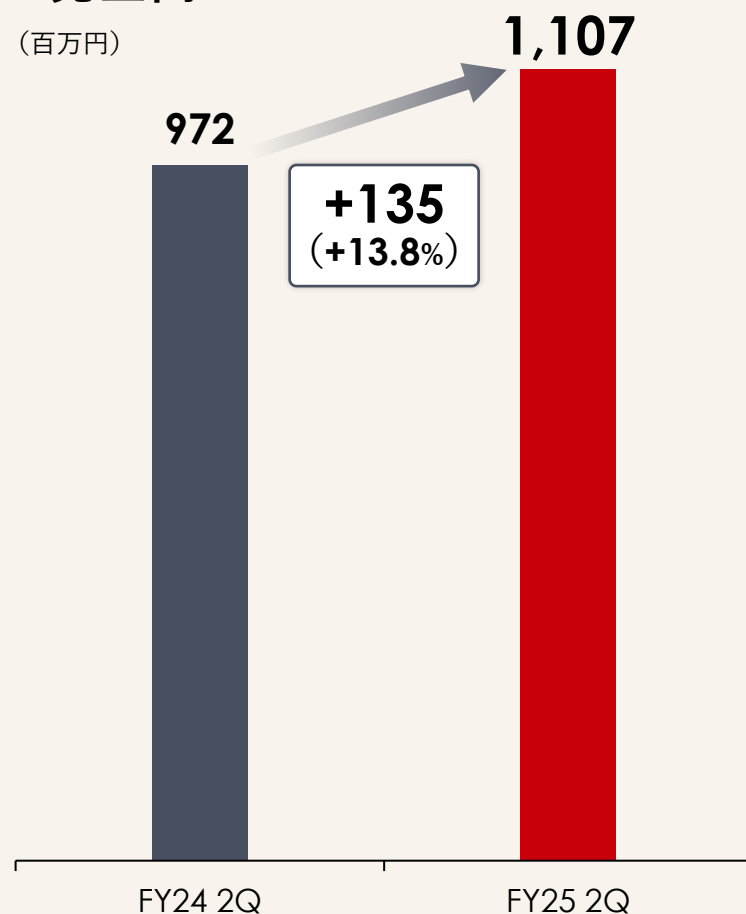
要因

- 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

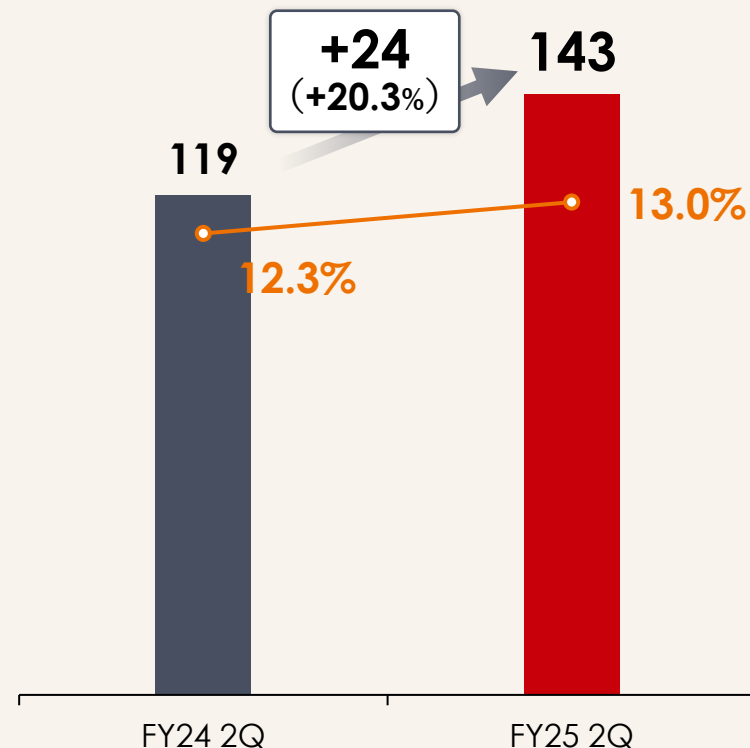
(百万円)



■ 営業利益

(百万円)

■ 営業利益 ○ 利益率



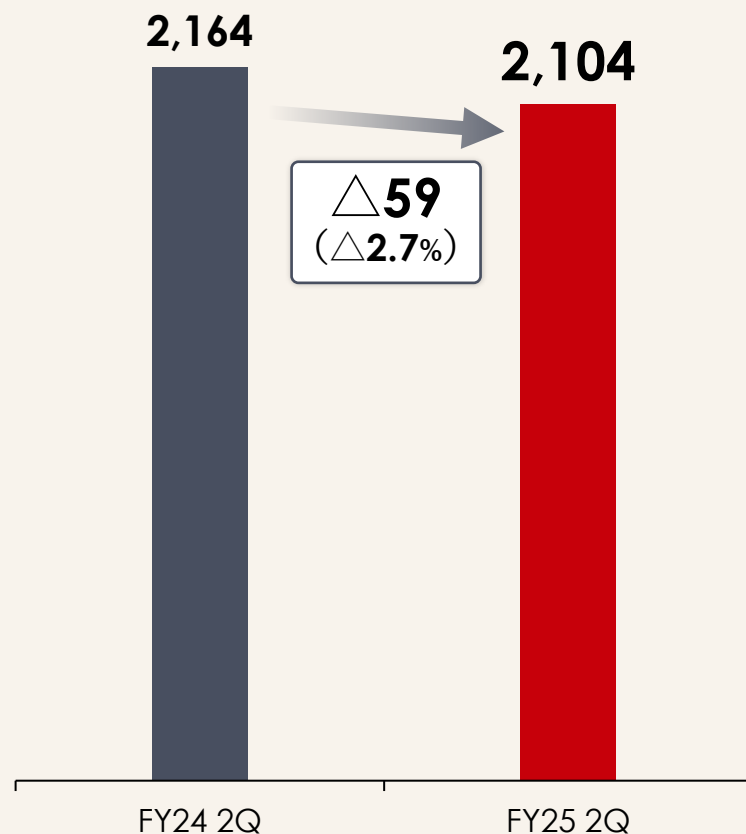
要因

- 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

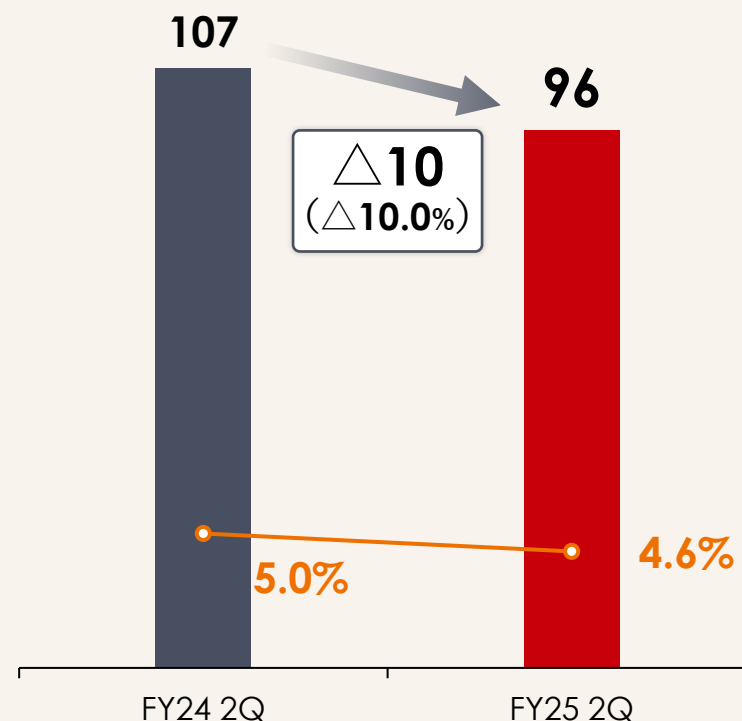
(百万円)



■ 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%

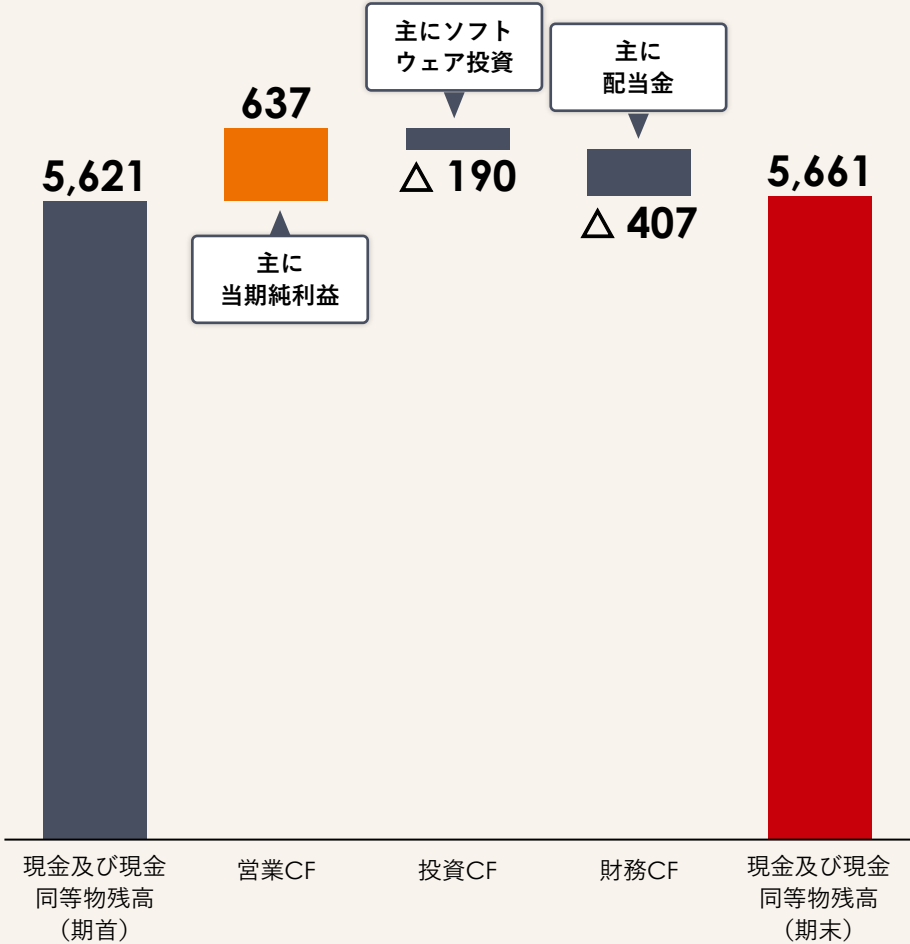
※ 連結子会社が運営する「システム運用・サービス事業」「サポートサービス事業」以外の2事業については、営業利益の算出にあたり、本社経費等の配賦を行っておりません。

- 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	
流動資産	8,499	8,326	△173	
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	
固定資産	1,492	1,567	+75	
資産合計	9,992	9,894	△98	
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
流動負債	2,389	2,396	+6	
固定負債	268	273	+5	
負債合計	2,658	2,670	+12	
自己株式	△937	△931	+6	
純資産合計	7,334	7,223	△110	
負債・純資産合計	9,992	9,894	△98	

■ 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 2Q	2026年3月期 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 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 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）

		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%

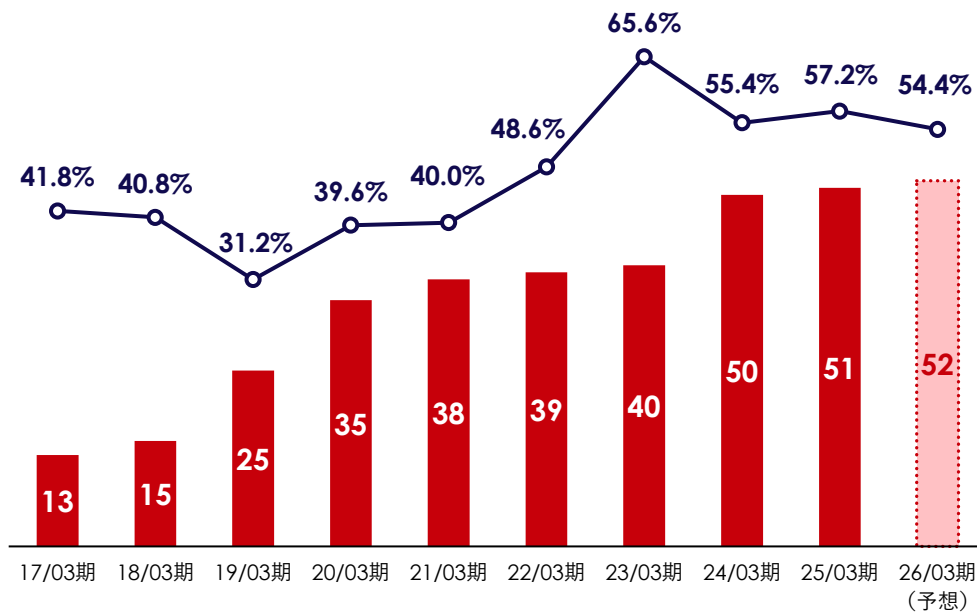
- 2026年3月期の年間配当は、9期連続増配となる52円/株を予想

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

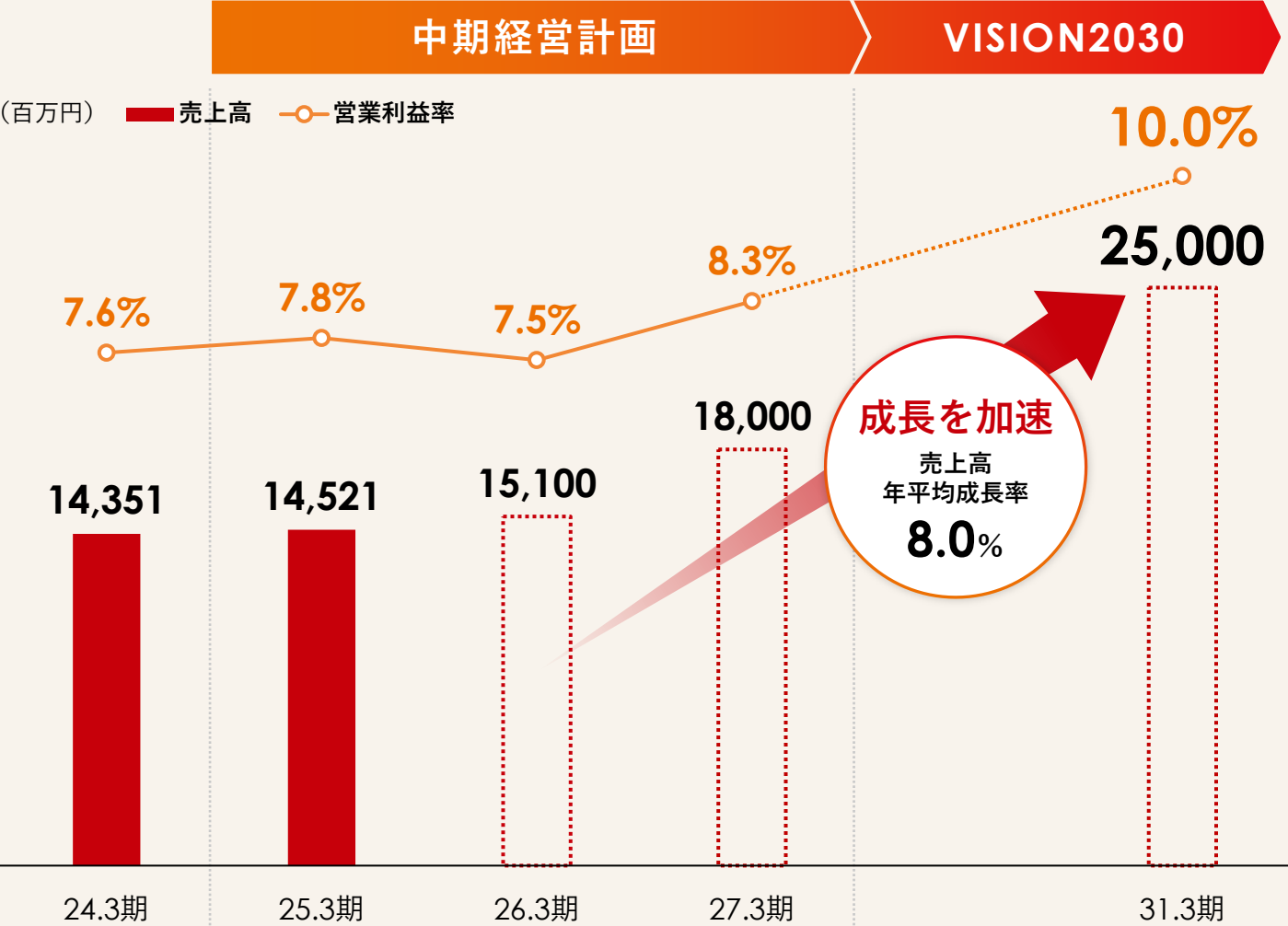
財務的余力のバランスを重視しながら機動的に実施

	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

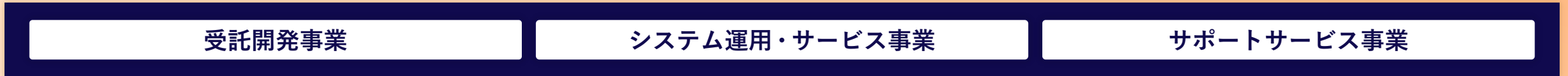
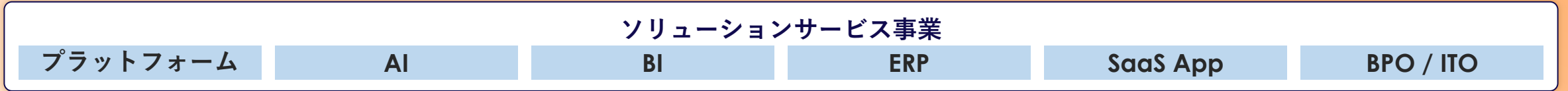
- 持続的成長に向けた事業基盤の再構築を進め、変革と創造を実現



■ 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 (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

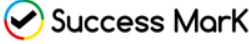
グループ横断型
組織の新設

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	データ活用（BI/BA）	 Success MarK  Talent Palette タレントパレット
	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  BIZ PLATFORM  CREO OCR  トラミロ
業務改善	業務効率化	人事部門 - 働き方改革支援 - 業務効率化	 ジームクラウドHR  ZeeM  ZeeM アウトソーシングサービス
		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  ZeeM 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

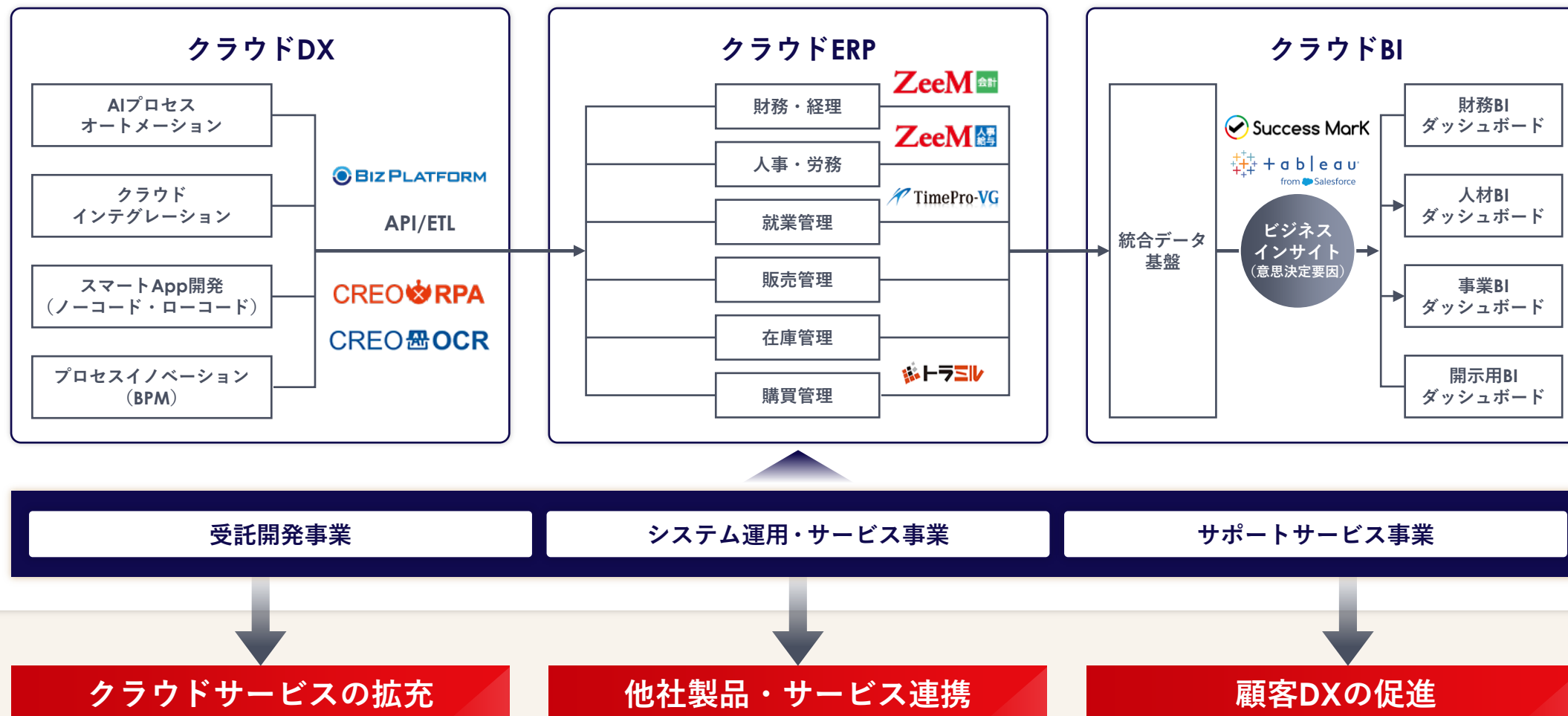
CDXとは



CREO Integration Platform for DX
（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

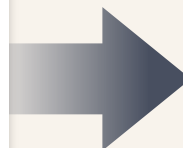
- 顧客目線でブランドを統合し、“価値”を一体訴求

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

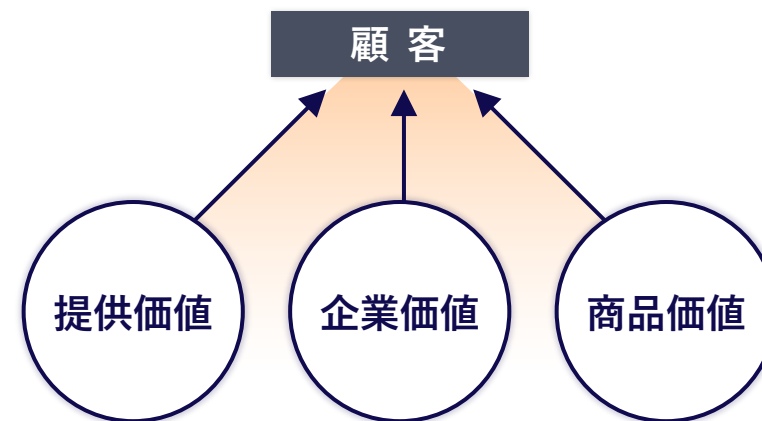
顧客が他ソリューションに気づきにくく、
クロスセル機会を逸している

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

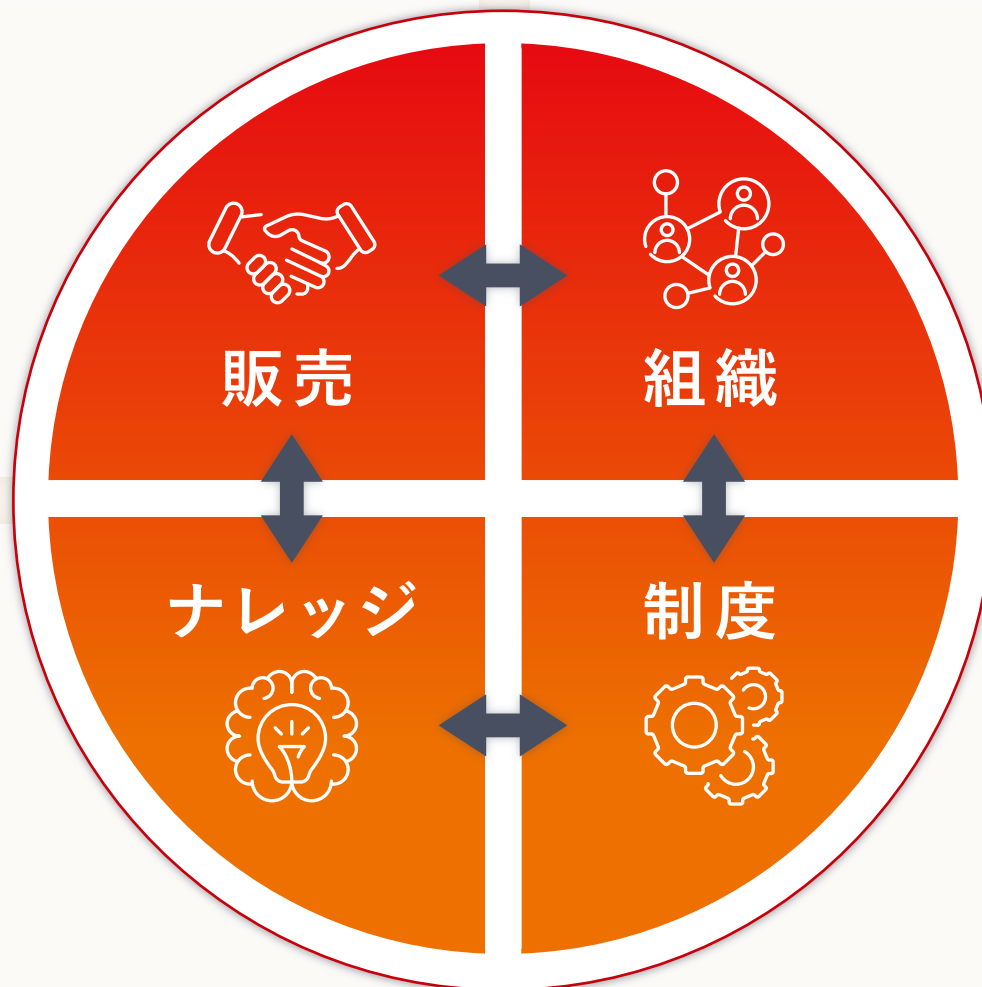
- 製品特化営業から、クロスセル志向型の“強い営業組織”へ

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

- ・ 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
- ・ 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

DX戦略

1. 顧客体験の革新・向上
2. 業務プロセスの効率化
3. 新たなビジネスモデルの創出
4. サイバーセキュリティの徹底
5. 組織文化の変革

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



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**

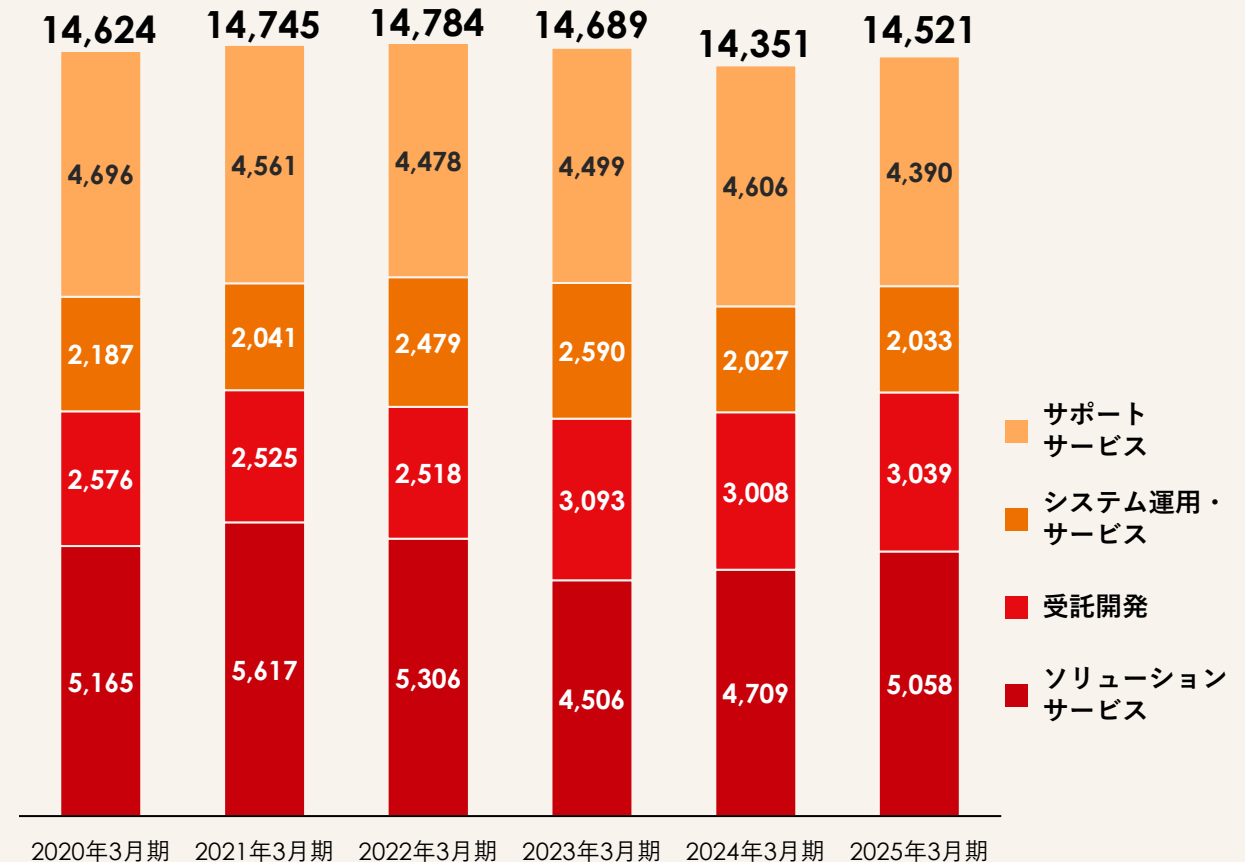
サポートサービス

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。
