

2026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

2026年5月13日



Agenda

- 01 2026年3月期 決算概要

 P3
- 02 業績予想と資本政策

 P15
- 03 成長戦略について

 P21

01

2026年3月期 決算概要

- 売上高は、ソリューションサービス事業を中心に堅調に推移し、増収が継続
- 営業利益においても売上高と同じく、ソリューションサービス事業の伸長により、増益

売上高

14,569
百万円

前期比 **+0.3%**

営業利益

1,194
百万円

前期比 **+5.7%**

当期純利益

807
百万円

前期比 **+15.9%**

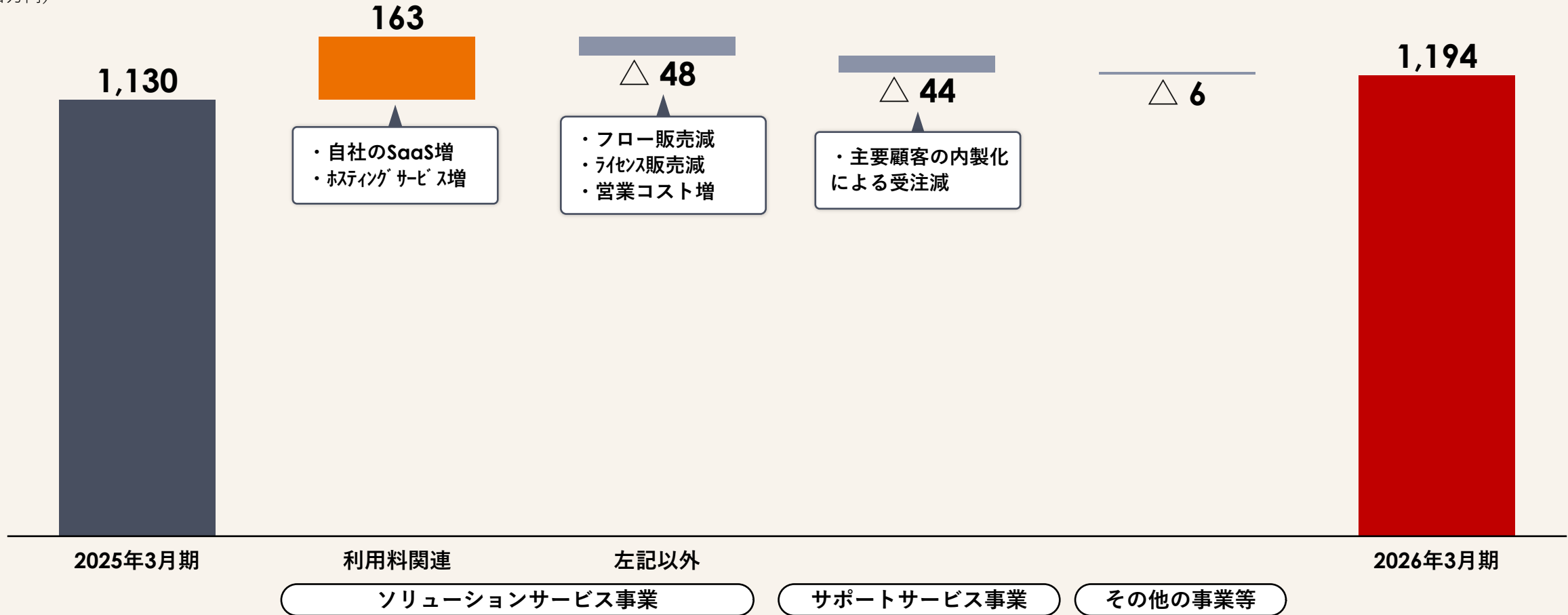
2026年3月期 連結業績

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	前期比		2026年3月期 計画値 (※3/25予想修正)	計画差
			増減額	増減率		
売上高	14,521	14,569	+47	+0.3%	14,600	△30
営業利益 営業利益率 (%)	1,130 (7.8%)	1,194 (8.2%)	+64 (+0.4pt)	+5.7%	1,180 (8.1%)	+14 (+0.1pt)
経常利益	1,154	1,207	+52	+4.6%	1,190	+17
親会社株主に帰属する当期純利益	697	807	+110	+15.9%	810	△3
EBITDA (営業利益+減価償却費)	1,383	1,440	+57	+0.04%	-	-
ROE (%)	9.5%	10.7%	+1.2pt	-	-	-
基本的な1株あたり当期純利益 (円)	89.16	104.32	+15.16	17.0%	104.64	△0.32
1株あたり配当金 (円)	51.00	55.00	+4.00	7.8%	55.00	0.00

連結営業利益の増減分析

- 営業利益は64百万円増加（営業利益率7.8%から8.2%）
- ストック売上が大きく伸長

(百万円)



ソリューションサービス

■ 売上高

5,342百万円

前期比 **+5.6%**

■ セグメント利益

1,019百万円

前期比 **+12.8%**

受託開発

■ 売上高

2,786百万円

前期比 **△8.3%**

■ セグメント利益

553百万円

前期比 **△0.6%**

システム運用・サービス

■ 売上高

2,165百万円

前期比 **+6.5%**

■ 営業利益

309百万円

前期比 **△0.1%**

サポートサービス

■ 売上高

4,275百万円

前期比 **△2.6%**

■ 営業利益

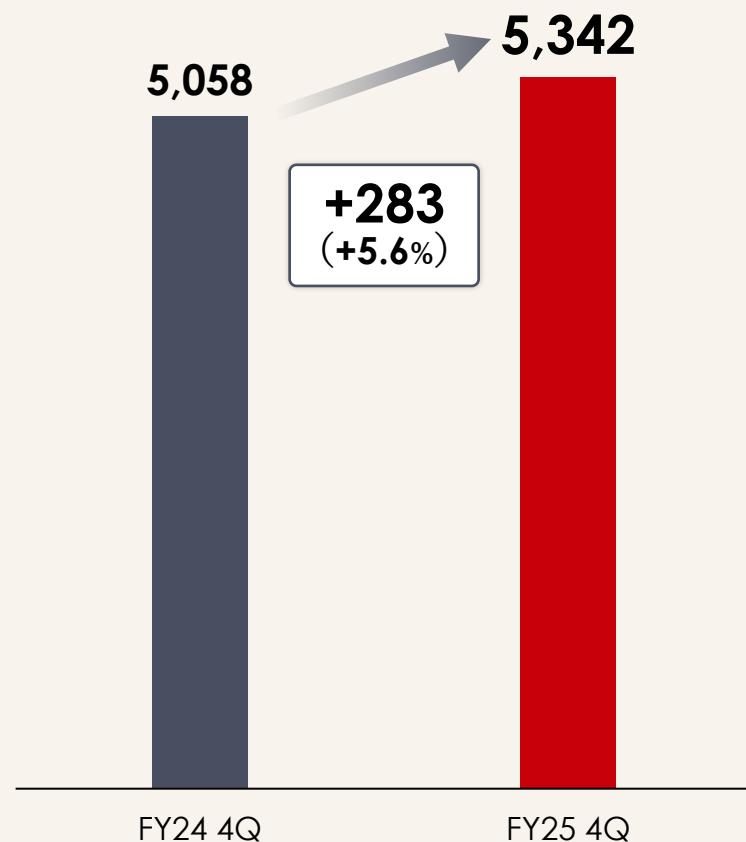
275百万円

前期比 **△14.0%**

- ソリューションサービス事業はストックサービス等の安定的な伸長により、増収増益を達成

■ 売上高

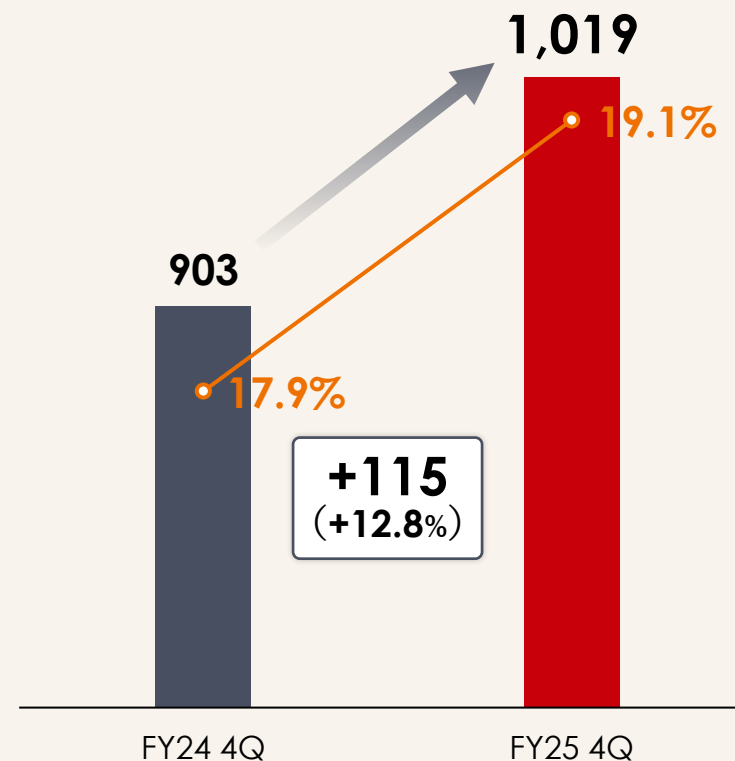
(百万円)



■ セグメント利益

(百万円)

■ セグメント利益 —○— 利益率



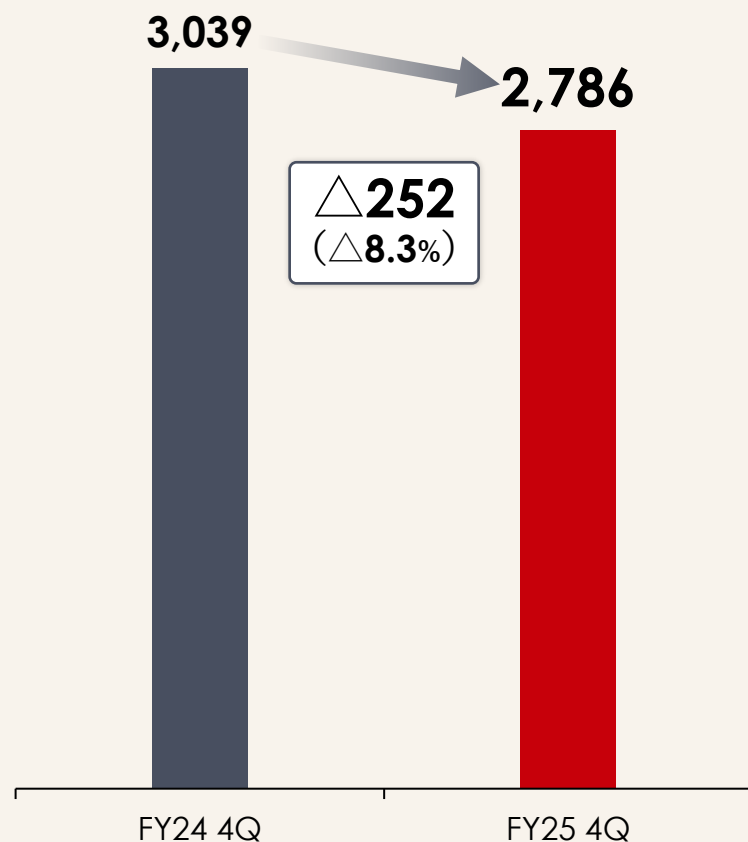
要因

- 主力のZeeM人事給与や周辺製品におけるストックサービスが堅調に推移し、収益基盤が拡大
- 顧客向けのソリューション開発についても堅調な伸びを維持

- 受託開発事業は戦略的な開発体制のシフトおよび前期大型案件の影響により、減収

■ 売上高

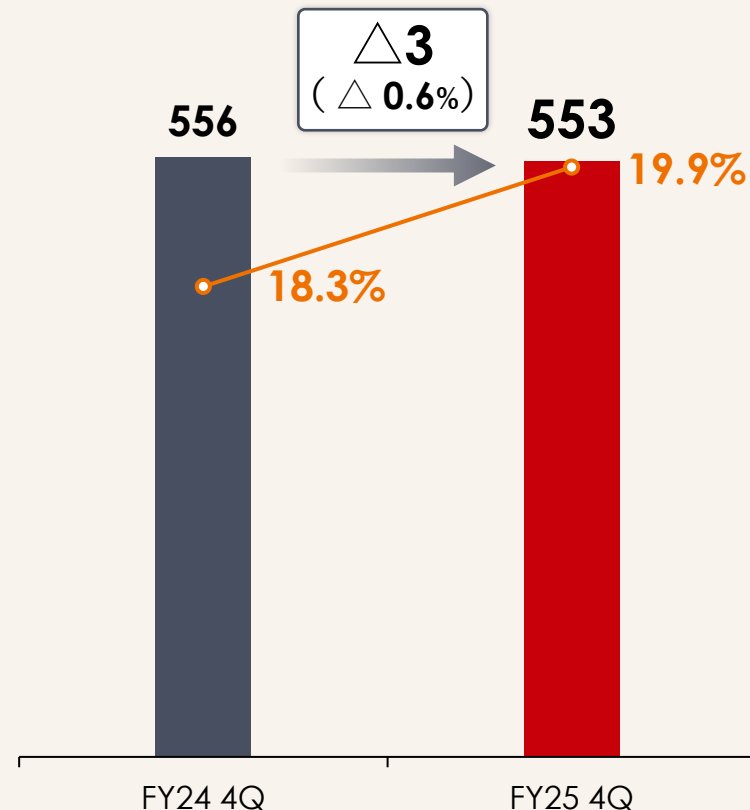
(百万円)



■ セグメント利益

(百万円)

■ セグメント利益 ○ 利益率



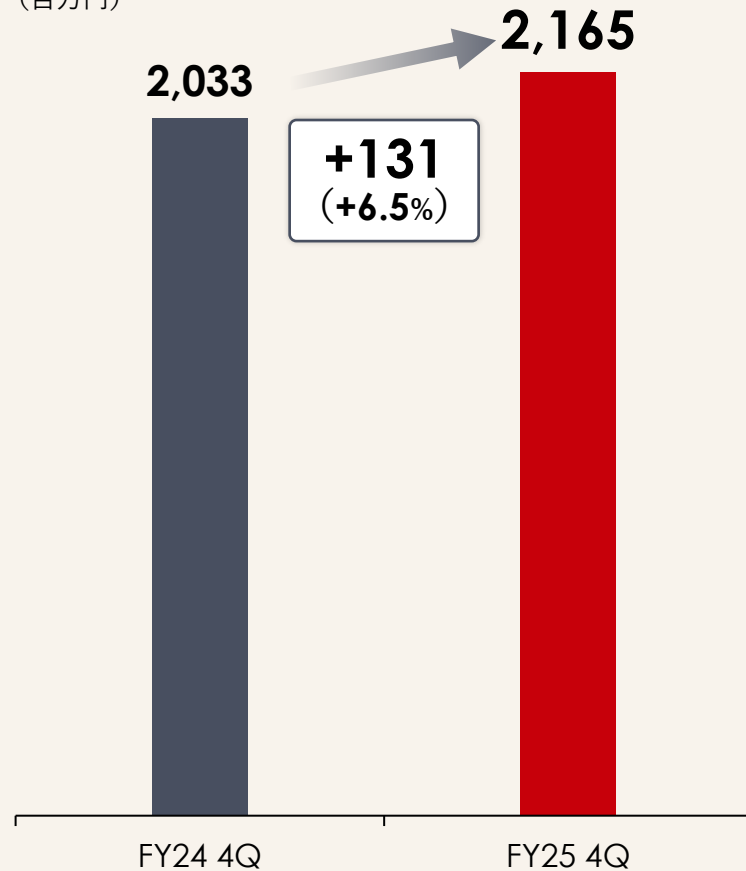
要因

- 売上高の減少は大型プロジェクトの終了による影響で減収
- 前期の戦略的受注案件の終了に伴い全体の利益率が改善し、収益性は向上

- システム運用・サービス事業は主要顧客との関係性強化および取引規模の拡大により、増収

■ 売上高

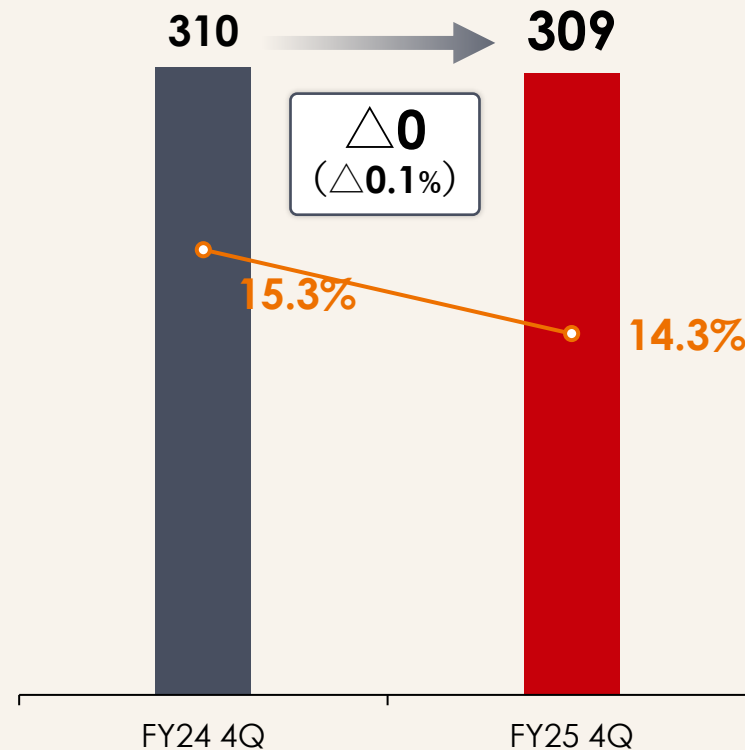
(百万円)



■ 営業利益

(百万円)

■ 営業利益 ○ 利益率



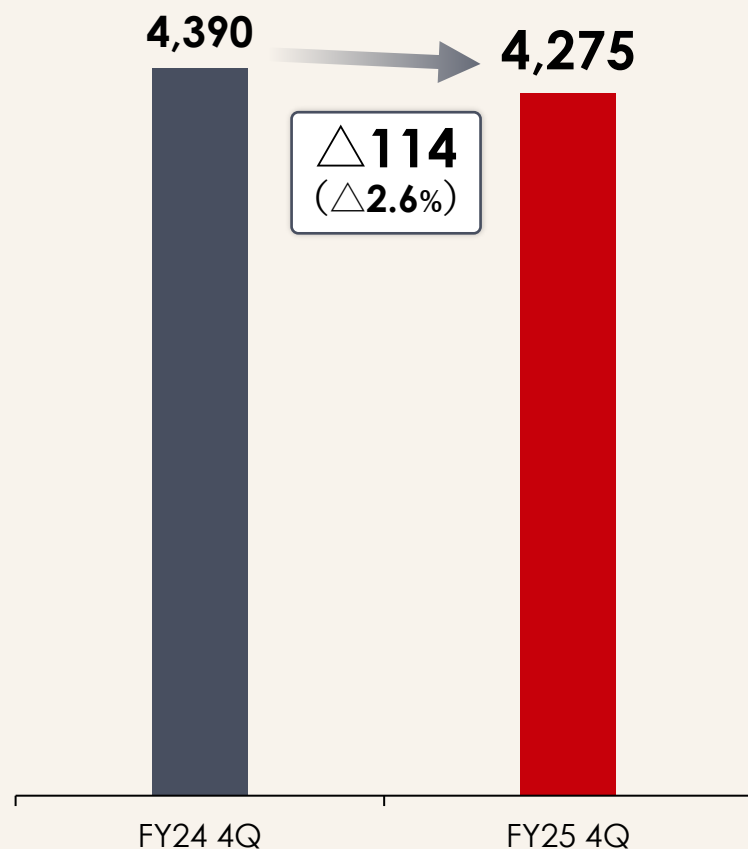
要因

- LINEやフーグループをはじめとする主要顧客からの受注が引き続き堅調に推移
- 取引単価の改善や参画プロジェクトの増員が寄与し、着実な成長を維持
- 拠点の移転費用等の影響があったものの、経費削減や新規案件の獲得により補完

- サポートサービス事業は主要顧客の動向および大型案件終了の影響を受け、減収減益

■ 売上高

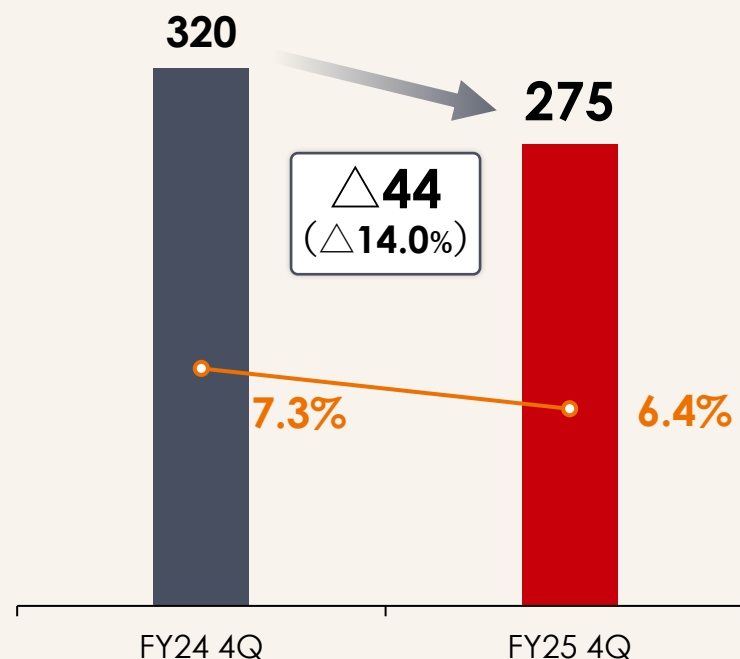
(百万円)



■ 営業利益

(百万円)

■ 営業利益 ○ 利益率



要因

- ・ 主要顧客の組織統合に伴う業務の内製化や、既存の大型サポートプロジェクトの終了が売上・利益に影響

連結業績（セグメント別）

		2025年3月期実績	2026年3月期	前期比	
		通期	通期	増減額	増減率
ソリューションサービス	売上高	5,058	5,342	+283	+5.6%
	セグメント利益	903	1,019	+115	+12.8%
受託開発	売上高	3,039	2,786	△252	△8.3%
	セグメント利益	556	553	△3	△0.6%
システム運用・サービス	売上高	2,033	2,165	+131	+6.5%
	営業利益	310	309	△0	△0.1%
サポートサービス	売上高	4,390	4,275	△114	△2.6%
	営業利益	320	275	△44	△14.0%
全社費用等	売上高	-	-	-	-
	営業利益	△960	△963	△2	-
連結合計	売上高	14,521	14,569	+47	+0.3%
	営業利益	1,130	1,194	+64	+5.7%

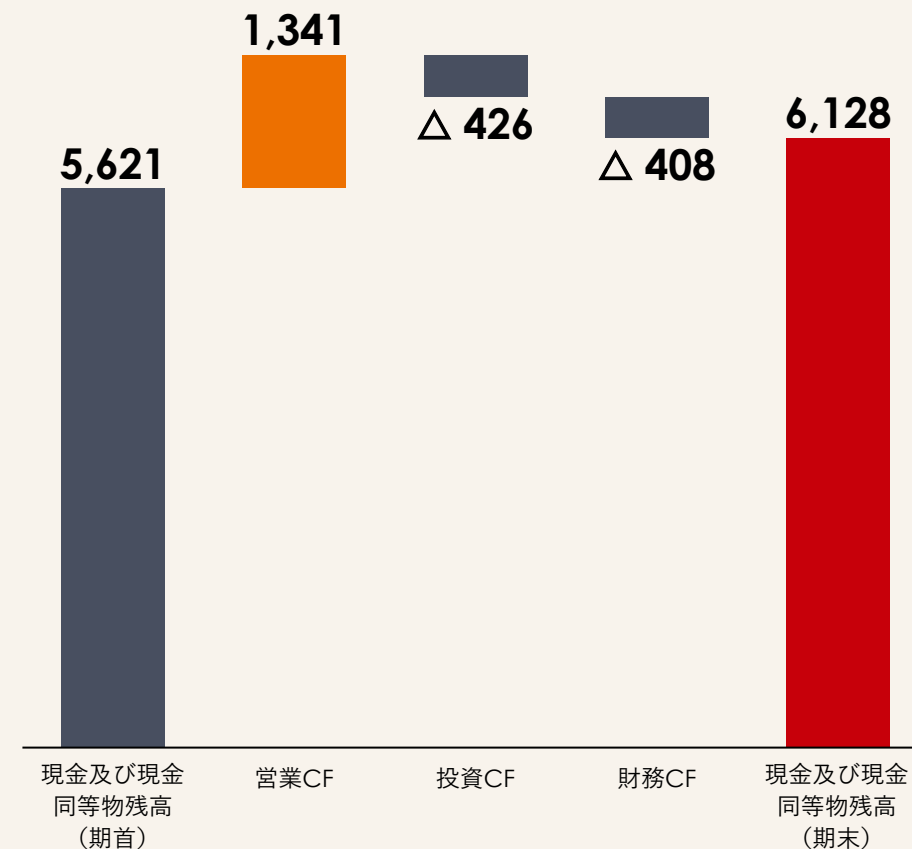
※ 連結子会社が運営する「システム運用・サービス事業」「サポートサービス事業」以外の2事業については、営業利益の算出にあたり、本社経費等の配賦を行っていません。

- 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

(百万円)	2025年3月末	2026年3月末	増減額	主な増減要因
現金及び預金	5,621	6,128	+507	利益計上による増加
受取手形、売掛金及び契約資産	2,555	2,397	△158	売掛金回収による減少
仕掛品	114	132	+18	
その他	209	232	+23	
流動資産	8,499	8,889	+390	
有形固定資産	250	268	+18	
無形固定資産	494	645	+151	製品マスターUPによる増加
投資その他の資産	748	752	+4	
固定資産	1,493	1,665	+172	
資産合計	9,992	10,554	+562	
買掛金	449	456	+7	
契約負債	263	285	+22	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	1,771	+93	
流動負債	2,390	2,512	+122	
固定負債	268	300	+32	
負債合計	2,658	2,812	+154	
自己株式	△938	△931	+7	
純資産合計	7,334	7,742	+408	
負債・純資産合計	9,992	10,554	+562	

- 営業CF：税金等調整前当期純利益の増加
- 投資CF：無形固定資産の取得による増加
- 財務CF：配当金支払いによる減少

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	増減額
営業CF	+972	+1,341	+369
投資CF	△278	△ 426	△148
FCF	+694	+915	+221
財務CF	△657	△ 408	+249
現金及び現金 同等物の期末残高	+5,621	+6,128	+507



02

業績予想と資本政策

- 2024年6月20日「中期経営計画」の当初公表内容より変更
- 増収増益、また営業利益、経常利益、当期純利益は過去最高益の再更新を計画
- ソリューションサービス事業の将来におけるストックビジネス拡大に向けて、製品投資を強化

売上高

151.0億円

前期比 **+3.6%**

営業利益

12.4億円

前期比 **+3.8%**

当期純利益

8.2億円

前期比 **+1.5%**

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

	(百万円)	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	前期比	
				増減額	増減率
売上高		14,569	15,100	+530	+3.6%
営業利益 営業利益率 (%)		1,194 (8.2%)	過去最高 1,240 (8.2%)	+45 (△0.0pt)	+3.8%
経常利益		1,207	過去最高 1,250	+42	+3.6%
親会社株主に帰属する当期純利益		807	過去最高 820	+12	+1.5%
EBITDA（営業利益+減価償却費）		1,439	過去最高 1,500	+61	+4.2%
ROE (%)		10.7	10.4	△0.3pt	-
基本的な1株あたり当期純利益（円）		104.32	過去最高 107.64	+3.32	+3.2%
1株あたり配当金（円）		55.00	過去最高 56.00	+1.00	+1.8%

2027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事業はストック及びフローのサービス共に伸長計画、クロスセルで他セグメントを牽引
- 受託開発事業はプロジェクト運営の効率化により利益率の向上を狙う
- 全社費用等はAI活用によるサービス展開に向けた投資を本格的に実施

		2026年3月期実績		2027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
(百万円)							
ソリューションサービス	売上高	2,551	5,342	2,740	5,730	+387	+7.3%
	セグメント利益	445	1,019	475	1,140	+120	+11.9%
受託開発	売上高	1,291	2,786	1,325	2,850	+63	+2.3%
	セグメント利益	232	553	280	610	+56	+10.3%
システム運用・サービス	売上高	1,107	2,165	1,050	2,140	△25	△1.2%
	営業利益	143	309	130	310	+0	+0.1%
サポートサービス	売上高	2,104	4,275	2,135	4,380	+104	+2.4%
	営業利益	96	275	115	290	+14	+5.2%
全社費用等	売上高	-	-	-	-	-	-
	営業利益	△466	△963	△530	△1,110	△146	-
連結合計	売上高	7,055	14,569	7,250	15,100	+530	+3.6%
	営業利益	452	1,194	470	1,240	+45	+3.8%

※ 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いません。

- 2027年3月期の年間配当は、前期55円から+1円増配し56円。10期連続増配を計画しております。

2027年3月期計画

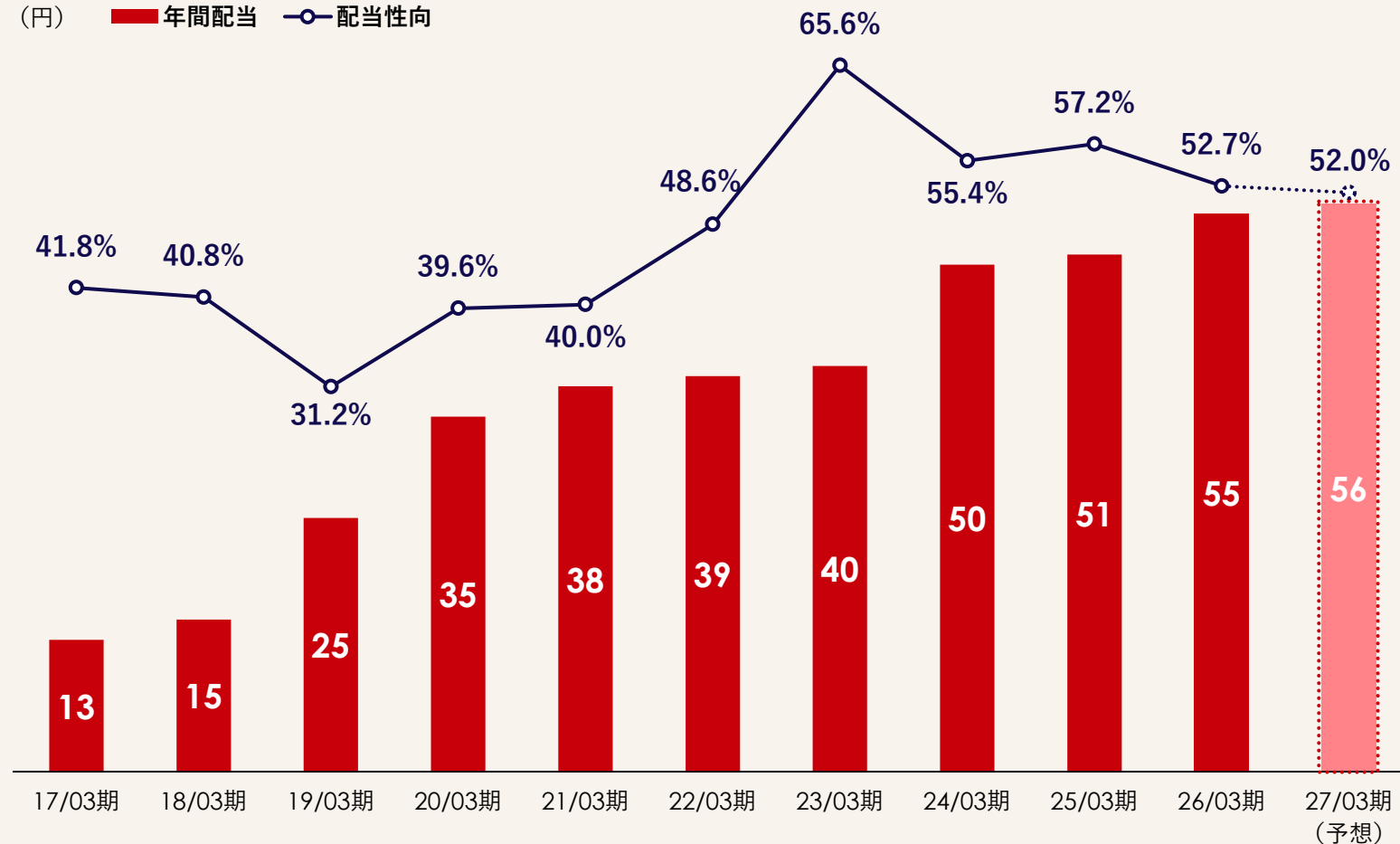
1株あたり配当金

56円

前期比 + **1**円増額

1株あたり配当金と配当性向

(円) ■ 年間配当 ○ 配当性向



- 機動的な自己株式の取得を実施（2026年5月8日開示）

2027年3月期計画

自己株取得額（上限）

150百万円

自己株取得数（上限）

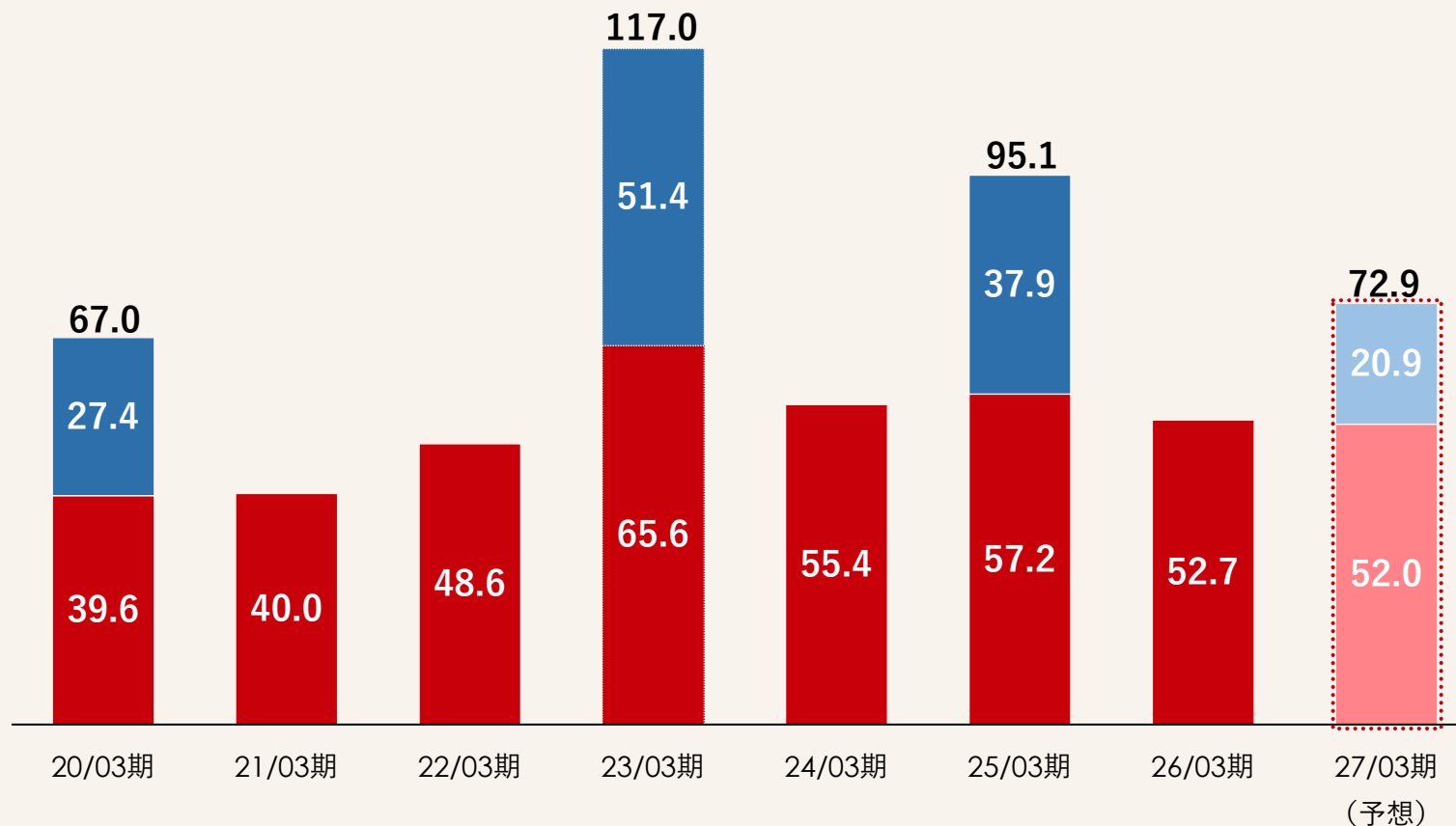
125,000株

実施期間

2026年5月11日～
2026年11月30日

総還元性向の推移

(%) ■ 配当性向 ■ 自己株取得



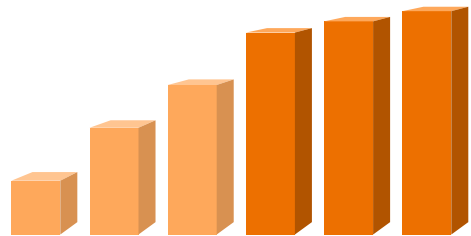
03

成長戦略について

再構築が必要な要素

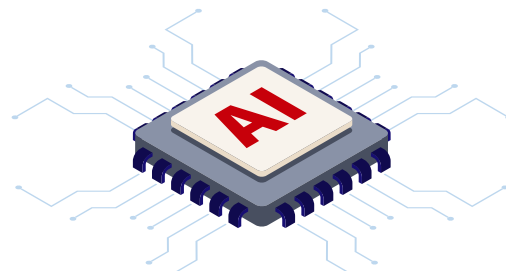
- AIという破壊的技術の台頭と足元の業績変化を受け、これまでのビジネスモデル（人依存や単なるSaaS）のままでは未来がない
- 現在の盤石な利益を『AI技術への対応と製品基盤の再構築』という次代の投資に回す
- そのために現行中計の最終年度計画値を（売上高151億円、営業利益12.4億円へ）見直す

顧客の内製化に伴う、 従来型安定事業の成長鈍化



従来の「人月ビジネス（労働集約型）」による成長は鈍化しつつある。この実態を直視し、無理な規模（トップライン）拡大を追わない。

AIの台頭への先行対応



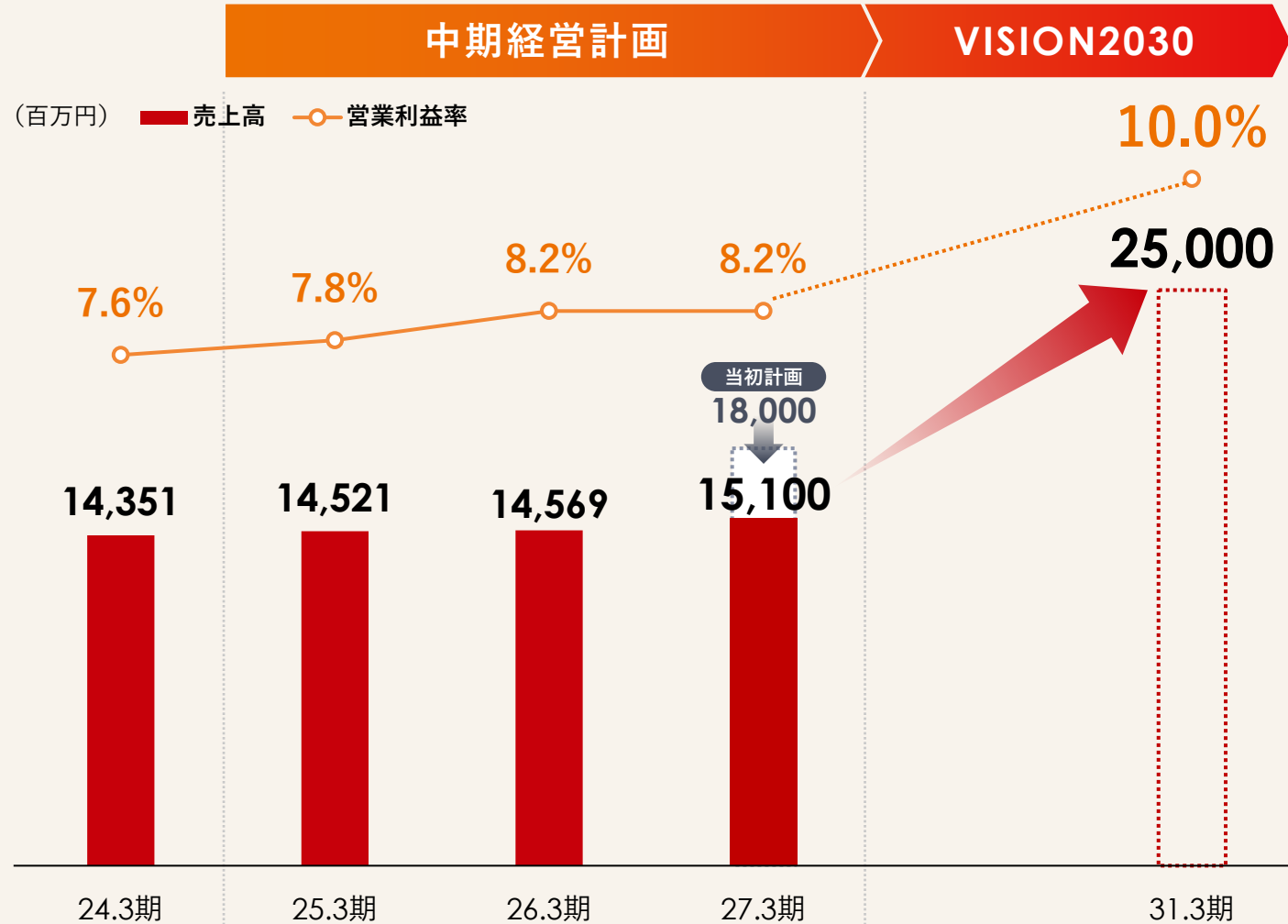
人に依存したサポート業務など、将来的にAIに置き換わる領域が広がっている。この破壊的な環境変化を「事業存続のリスク」であると同時に「次世代サービス創出のチャンス」と捉える。

M&A計画の 進捗停滞を踏まえた、 投資戦略と実行体制の再構築



対象企業の慎重な見極め等により、当初想定していたM&Aによる業容拡大の進捗に遅れ（停滞）が生じている。この状況を業績目標に現実的に反映させた。

- <中計テーマ> 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（修正後）

売上高	151億円
営業利益	12.4億円
営業利益率	8.2%
ROE	10%超
連結配当性向	40%超
EPS	100円超

■ ソリューションサービス事業の戦略

ストックビジネスの拡大と 強固な収益基盤の構築

収益性の高いストックビジネス（利用料サービス、サブスクリプション等）と顧客基盤の拡大に徹底してこだわり、持続的な利益成長を牽引する。

「攻めの投資」による プロダクト競争力の強化

主力ERP製品（「ZeeM」等）のトレンドに適合した製品開発を進めるとともに、AI組み込みなどフロントエンド開発を強化し、提供価値を高める。

AI開発・実装サービスの提供

自社製品のAI実装に留まらず、他社のAI製品開発・AI機能の実装に貢献し、ビジネスとしての拡大を狙う。

アマノ社との共創強化による 業容拡大

当社の強力な成長ドライバーとして、アマノ社との協業を一段と深め、AI領域の開発と製品系のサポート対応を当社が全面的に支援していくことで両社の強みを強化する。

- 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の戦略

「One CREO」による クロスセルの加速

単一事業ごとの提供から脱却し、グループ・事業部の壁を越えた連携営業を推進。成長事業であるソリューションサービス事業とのクロスセルを強化し、グループ全体での増収基盤を構築。

主要顧客の深耕と 事業モデルの高度化

主要顧客との関係維持・領域拡大（守りの戦略）を図るとともに、顧客側のシステム内製化やAI化の動きに先手を打つ。エンジニアのリスキリング（AIやクラウド技術の習得）を推進し、人月依存から高付加価値なサービス提供（ソリューション事業との融合）へと事業モデルの転換を図っていく。

- 先端技術への投資・育成

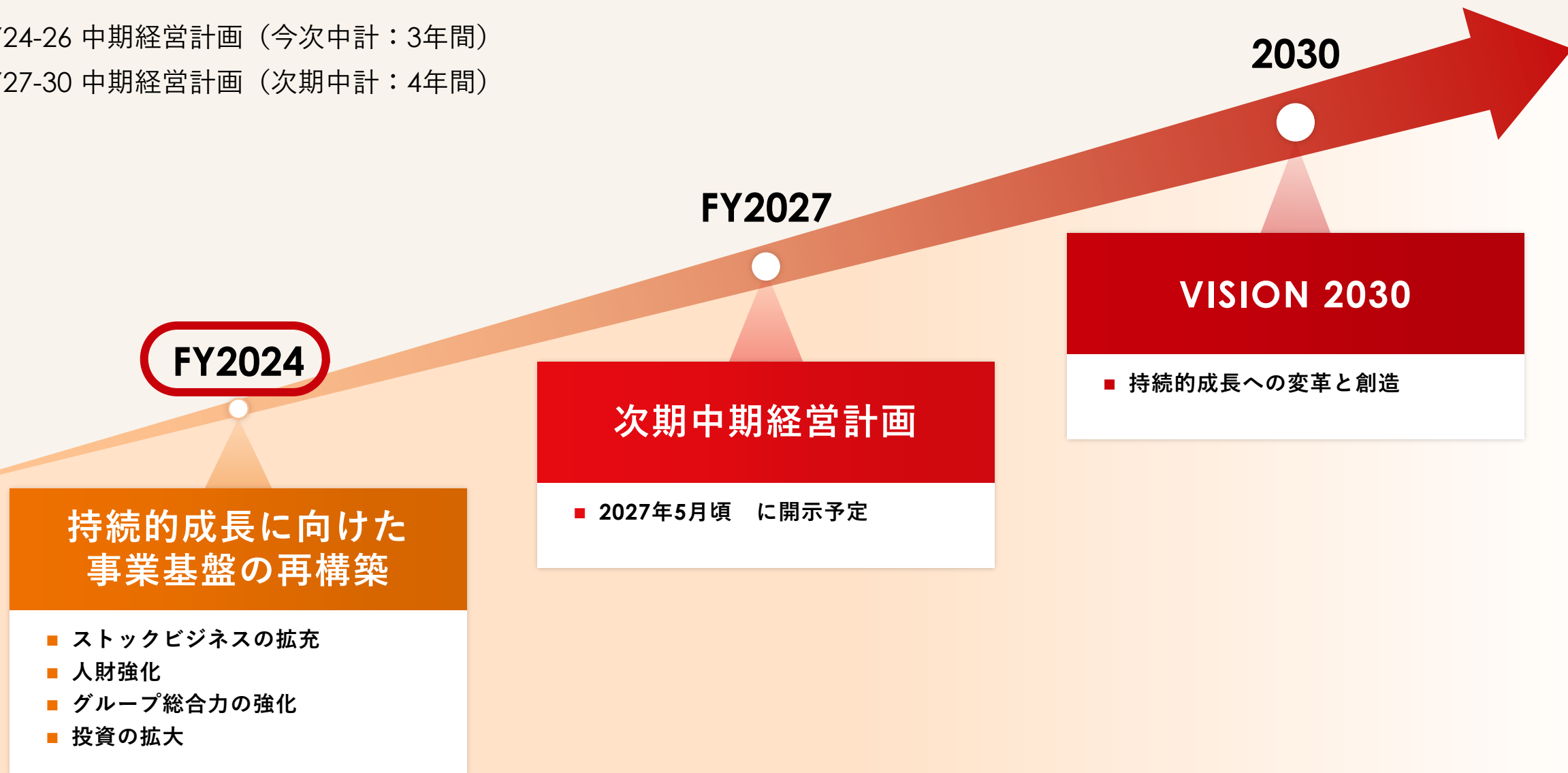
AI人財の育成

あらゆる事業と業務でAIを使い仕事を進める。
AI関連資格の取得奨励やコンテストを実施し、社員のAIスキルの底上げを図り、「AIの波を乗り越え、自分たちの力に変える」ことを優先し、今後不可欠となるAI人財を確実に育成・強化していく。

DX戦略の実質化

IT企業である自社が、まず自らをDXのモデルにする。新たに「DX本部」を設置し、自社製品×AIで生産性向上を部門最適ではなく、グループ全体での最適化を加速させる。将来的にDX成功事例をパッケージ化し「DXコンサルティング・ソリューション」として新たな価値提供に繋げる。

- FY24-26 中期経営計画（今次中計：3年間）
- FY27-30 中期経営計画（次期中計：4年間）





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。
