

2025年3月期第2四半期（中間期） 決算説明会

株式会社クロスキャット

2024年11月26日



2025年3月期第2四半期（中間期）決算説明会

【第1部】

取締役常務執行役員 山下 智己

1.2025年3月期第2四半期（中間期） 決算の概要

【第2部】

代表取締役社長 山根 光則

2-1.新中期経営計画の取り組み状況①

2-2.新中期経営計画の取り組み状況②

3-1.コアビジネス・SI事業の成長・拡大①

3-2.コアビジネス・SI事業の成長・拡大②

3-3. SI事業 今後の事業拡大に向けた取り組み

4-1.DX事業の伸長①

4-2.DX事業の伸長②

4-3.Oracle Cloud Infrastructure（OCI）の最新導入実績について

4-4.DX推進支援フレームワーク「CC-Dash」のソリューションサービス拡充

5-1.人材・組織力強化（人的資本投資）

5-2.人材・組織力強化（社員エンゲージメント向上のための職場環境整備）

1. 2025年3月期第2四半期（中間期） 決算の概要



1-1. 2025年3月期第2四半期（中間期） 決算のハイライト

2025年3月期第2四半期（中間期）業績概要

- ▶ **売上高**が官公庁・自治体・公共企業向けが**増加したことで、増収増益**となり、**上期における過去最高の売上高及び利益を達成**
- ▶ **期初予想**との比較でも、**売上、利益**ともに**上回った**

2025年3月期通期 業績見通し

- ▶ 上期は順調に推移したが、**不透明な事業環境**を考慮し、**通期業績予想および配当予想は据え置き**

1-2. 2025年3月期第2四半期（中間期）決算の概要(連結)

- ▶ **売上高**は金融、官公庁・自治体・公共企業向けを中心に好調に推移したことにより**期初予想を上回る**結果となった。
- ▶ **前年同期比でも増収**となり**4期連続で上期における過去最高の売上高を達成**
- ▶ **利益**では開発の生産性向上による売上原価の改善や、販管費が計画内に収まったことで**期初予想を上回る**結果となった。
また、**前年同期比**においても増収により**増益**となった。

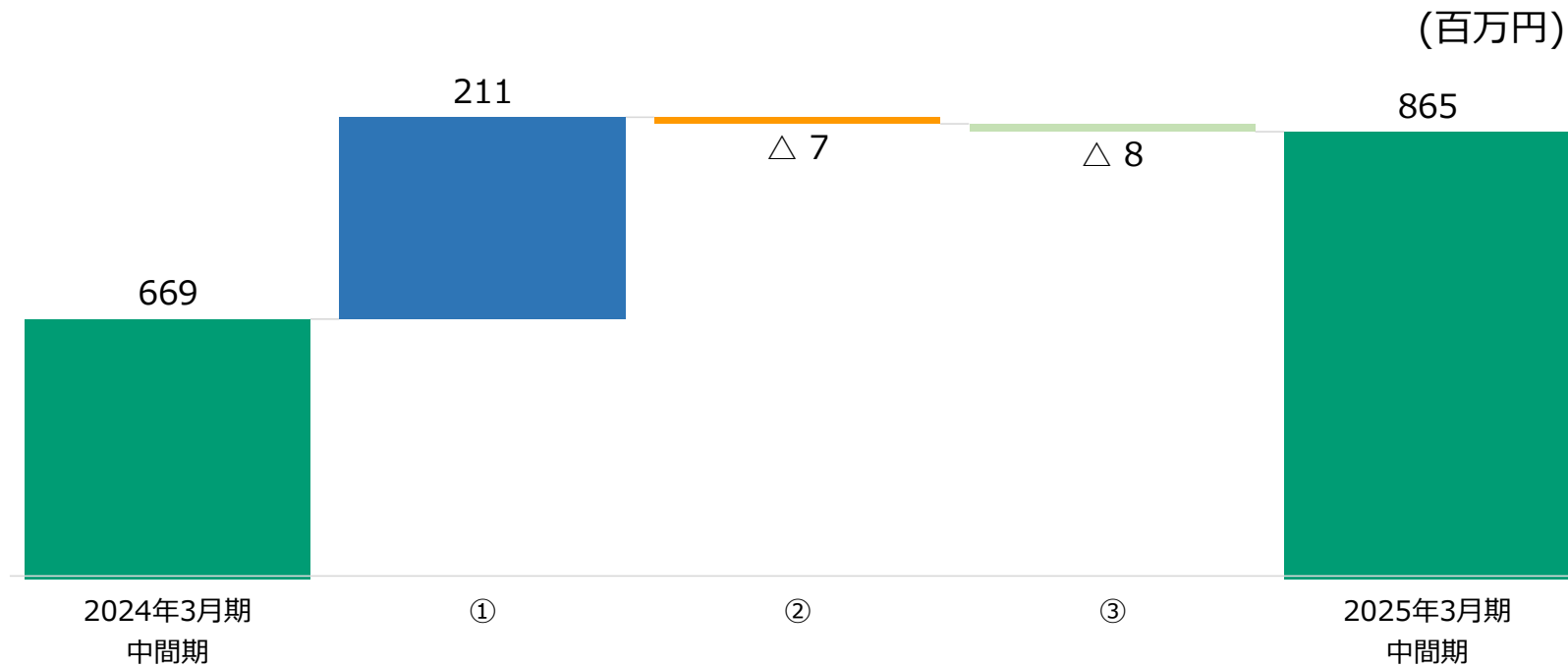
(百万円、%)

	2024年3月期 中間期		2025年3月期 中間期					
	実績		期初予想※		実績			
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	前期比	予想比
売上高	7,160	100.0	7,740	100.0	8,040	100.0	12.3	3.9
売上総利益	1,723	24.1	1,840	23.8	1,927	24.0	11.8	4.7
販管費	1,053	14.7	1,160	15.0	1,061	13.2	0.8	△8.5
営業利益	669	9.4	680	8.9	865	10.8	29.2	27.3
経常利益	709	9.9	720	9.3	898	11.2	26.7	24.8
税金等調整前中間純利益	708	9.9	720	9.3	873	10.9	23.3	21.3
親会社株主に帰属する中間純利益	473	6.6	440	5.9	583	7.3	23.2	32.5

※2024年10月31日に業績予想の修正を公表しておりますが、上記は2024年5月15日に公表した数値を記載しております。

1-3. 営業利益の増減要因分析（対前年同期比）

- ▶ 売上増加に伴い前年同期比で増益。
- ▶ 人材育成・確保の一環として賃上げ等を積極的に実施したことにより原価率（労務費）及び販管費は増加



① 売上高増加に伴う増益 ② 販管費の増加による減益 ③ 原価率の上昇

1-4. 2025年3月期第2四半期（中間期） 成長投資の上期実績

- ▶ 新入社員の増加及び給与のベースアップ等により人材投資が増加
- ▶ 先端技術資格取得の支援、教育カリキュラムの拡充に伴い教育研修費が増加
- ▶ 新サービス（CChat）の研究開発費が当期発生

（百万円）

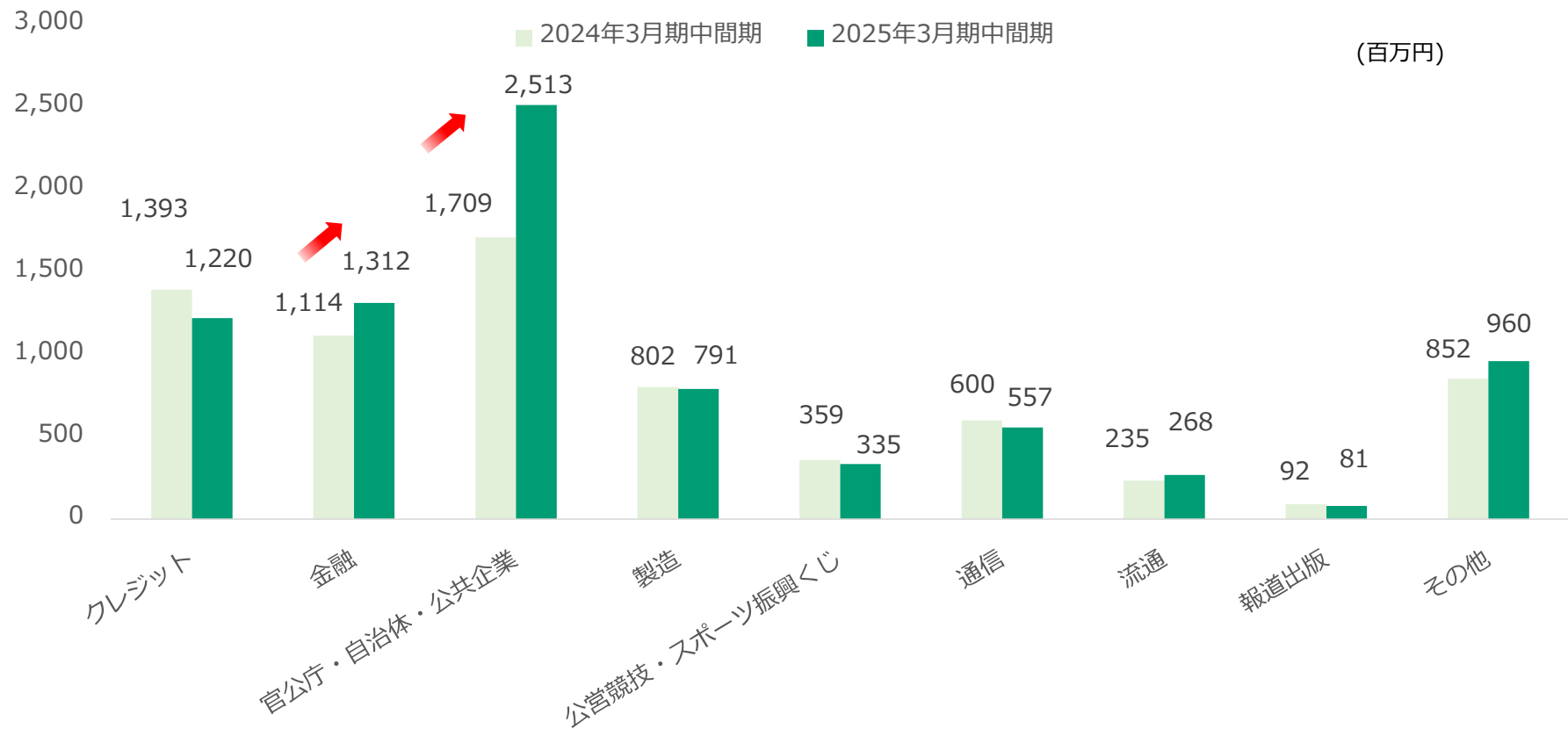
	2024年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	増減額	増減比 %	増減事由
人材投資 ※1	2,769	2,925	156	5.6	新入社員前期比増加、給与ベースアップの実施
教育研修費 ※2	37	58	21	56.8	先端技術資格取得の支援強化により増加、 教育カリキュラム拡充
研究開発費	—	4	4	—	新サービス(CChat)開発費用

※1 製造原価及び販管費に含まれるの件費（給与手当、賞与、法定福利費など）の合計。なお、役員報酬等は含まれておりません。

※2 製造原価及び販管費に含まれる教育研修費の合計。

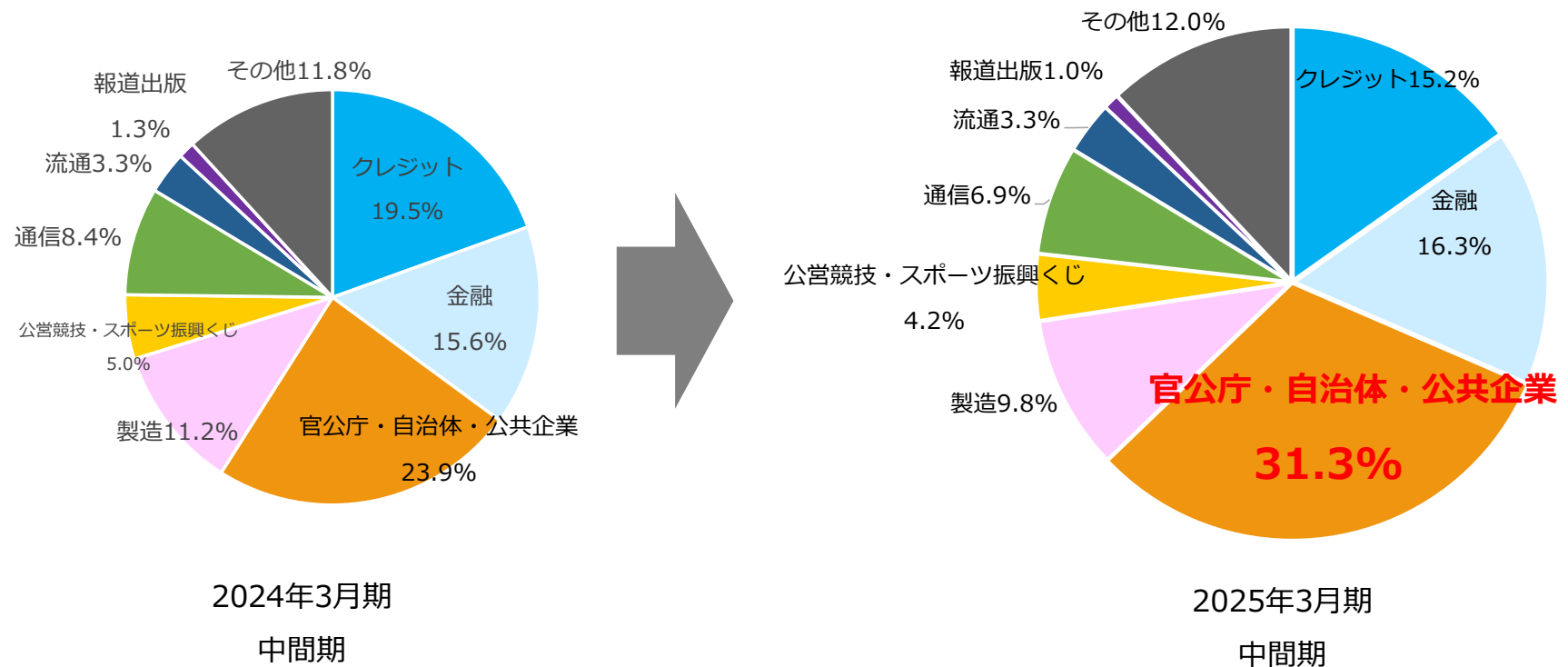
1-5. 業種別売上高

- ▶ 金融、官公庁・自治体・公共企業向けが好調に推移、特に官公庁向けでは国税庁の大型案件の受注もあり大幅に増加
- ▶ クレジット向けは前年同期に開発が集中していた反動により減少



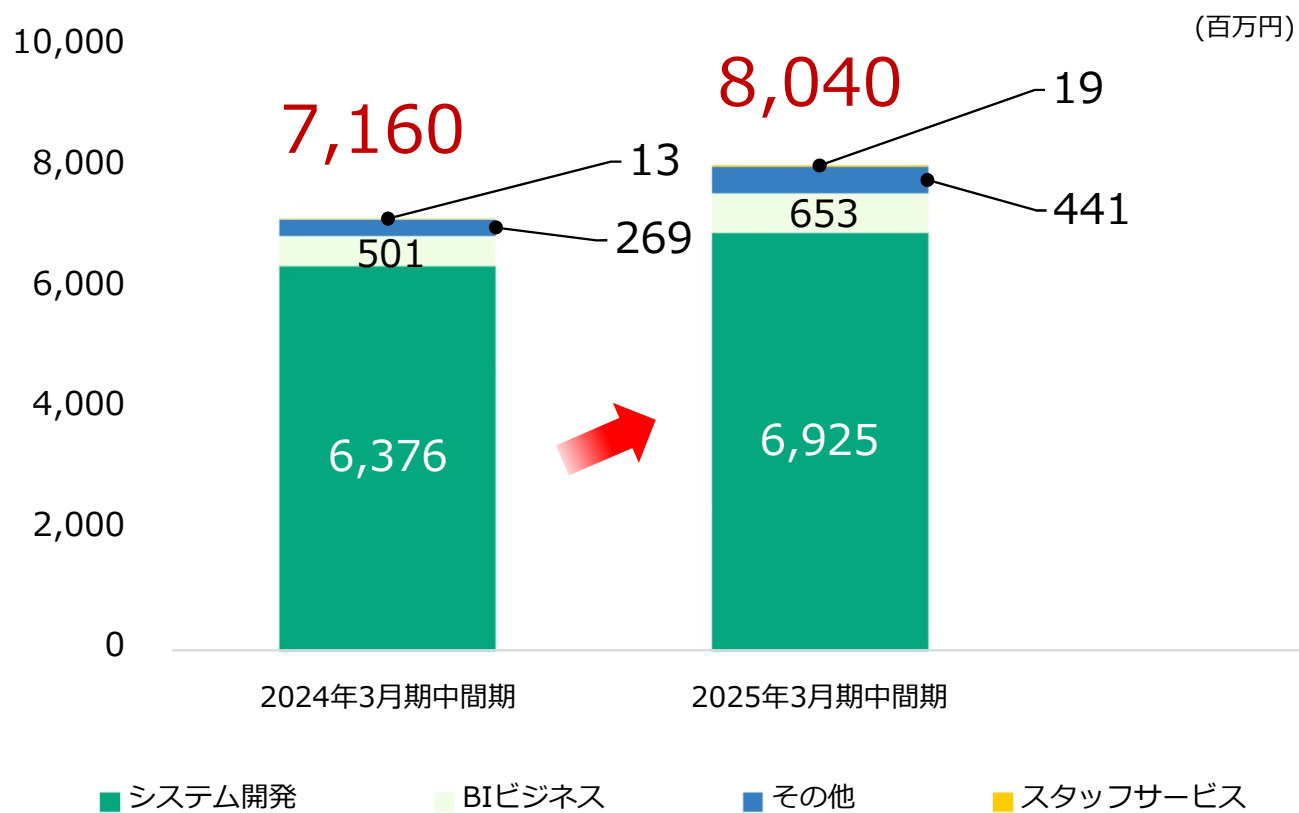
1-6. 業種別売上高 構成比

▶官公庁向けにて大型案件の受注もあり大きく伸長



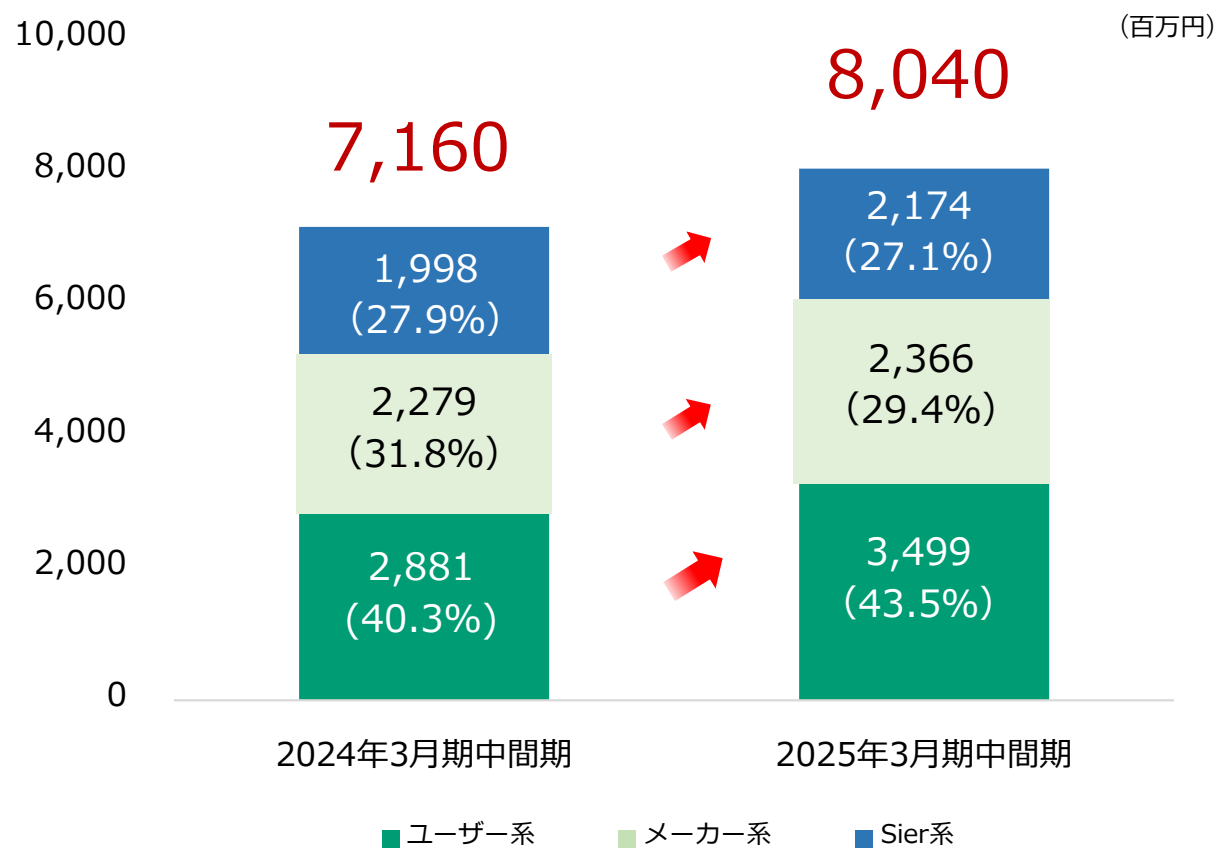
1-7. 事業別売上高

- ▶ 「コア事業」を支える金融、公共企業・官庁・自治体向けシステム開発が堅調に推移
- ▶ BIビジネス、その他事業では自社開発システム及びクラウド関連サービスが大きく伸長



1-8. 契約先別売上高

- ▶メーカー系、Sier系が堅調に推移
- ▶ユーザー系は官公庁向けにて大型案件の受注もあり大きく伸長



1-9. 2025年3月期 業績予想（連結）

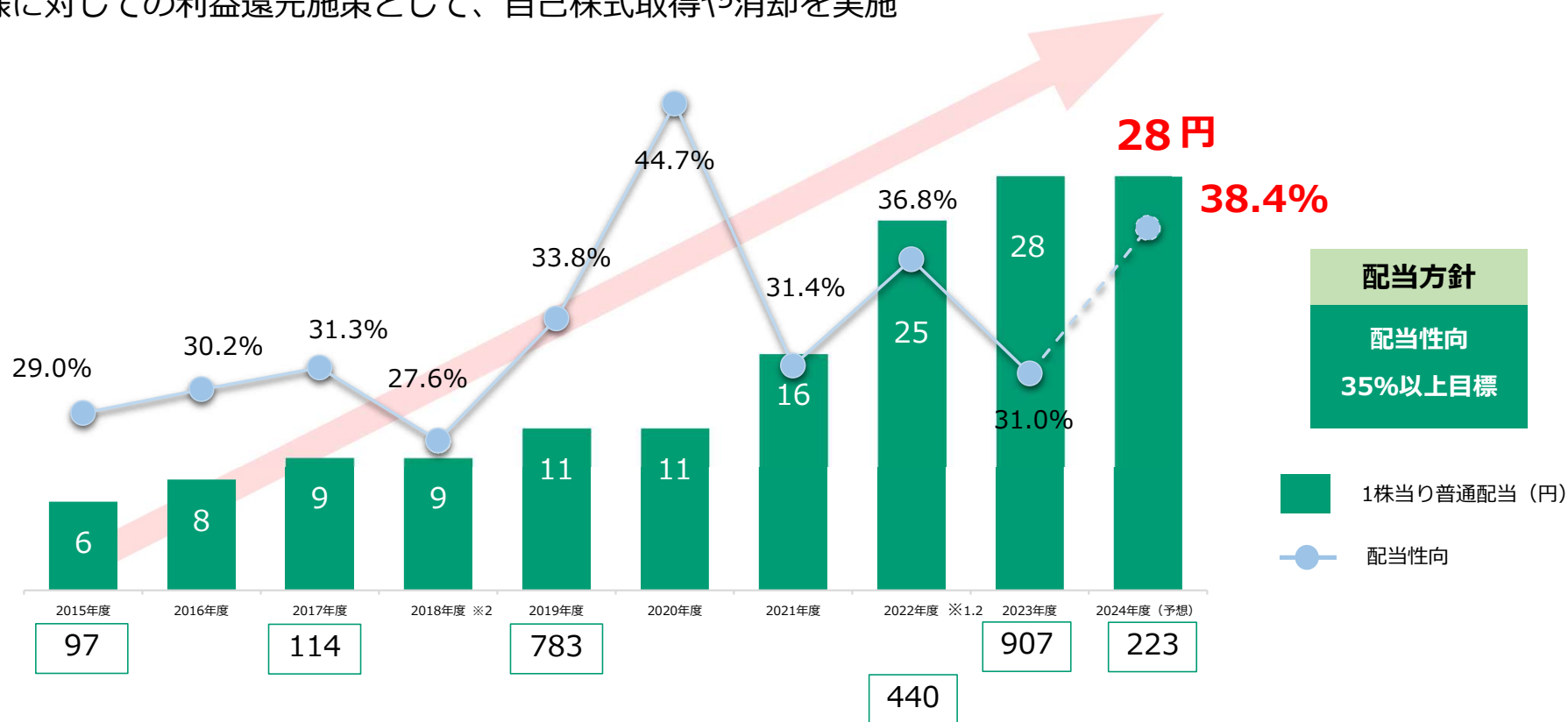
- ▶金融、官公庁・自治体・公共企業向けを中心としたコア事業の拡大により、売上高は約4.5%の伸長を見込む
- ▶人材確保の一環として、賃上げや教育カリキュラムの拡充を積極的に実施
なお、親会社株主に帰属する当期純利益の減少は、2024年3月期に投資有価証券売却益を計上した影響によるもの

(百万円、%)

	2024年3月期		2025年3月期（予想）		
	金額	売上比	金額	売上比	増減比
売上高	14,931	100.0	15,600	100.0	4.5
売上総利益	3,511	23.5	3,760	24.3	7.1
販管費	1,990	13.3	2,180	14.0	9.5
営業利益	1,521	10.2	1,580	10.1	3.8
経常利益	1,570	10.5	1,630	10.4	3.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,311	8.8	1,040	6.7	△20.7

1-10.株主還元の概要

- ▶ 中長期的に安定した配当性向を維持、当期は1株当たり28円、配当性向38.4%を予想
- ▶ 株主の皆様に対しての利益還元施策として、自己株式取得や消却を実施



※1 2022年度に株式分割 (1株→2株) を実施、2022年度以前は分割後の株数に換算

※2 2018年度に1円、2022年度に12円の記念配当を実施。配当性向は記念配当を含めずに計算しております。

2.新中期経営計画の取り組み状況



2-1.新中期経営計画の取り組み状況①

▶さらなる事業規模の拡大、収益性の向上を目指し、社内外の環境変化に対応する基本戦略の推進で『知識集約型企業』へ

新中期経営計画「Growing Value 2026」

基本方針

「当社の提供価値である品質・効率性・専門性・ノウハウを組み合わせたサービスの質を高め、カスタマーサクセスへの貢献を目指します。」

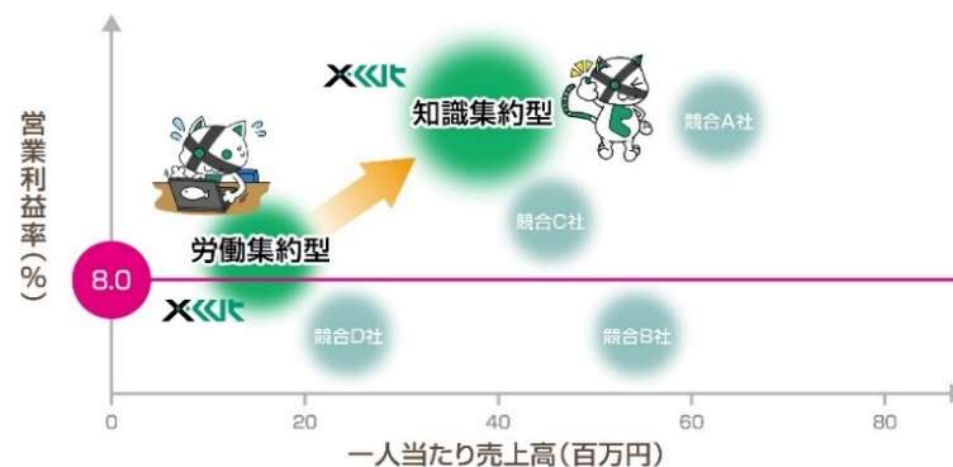
基本戦略

- ✓ 価値提供モデルへの転換
- ✓ アセットベースビジネスの拡大
- ✓ 顧客基盤の強化
- ✓ 人材・組織力の強化
- ✓ 各社の強みや特徴を活かしたグループ経営の展開

2026年度目標

売上	営業利益	ROE	配当性向
173億円	20億円	20%以上	35%以上

3年後にありたい姿

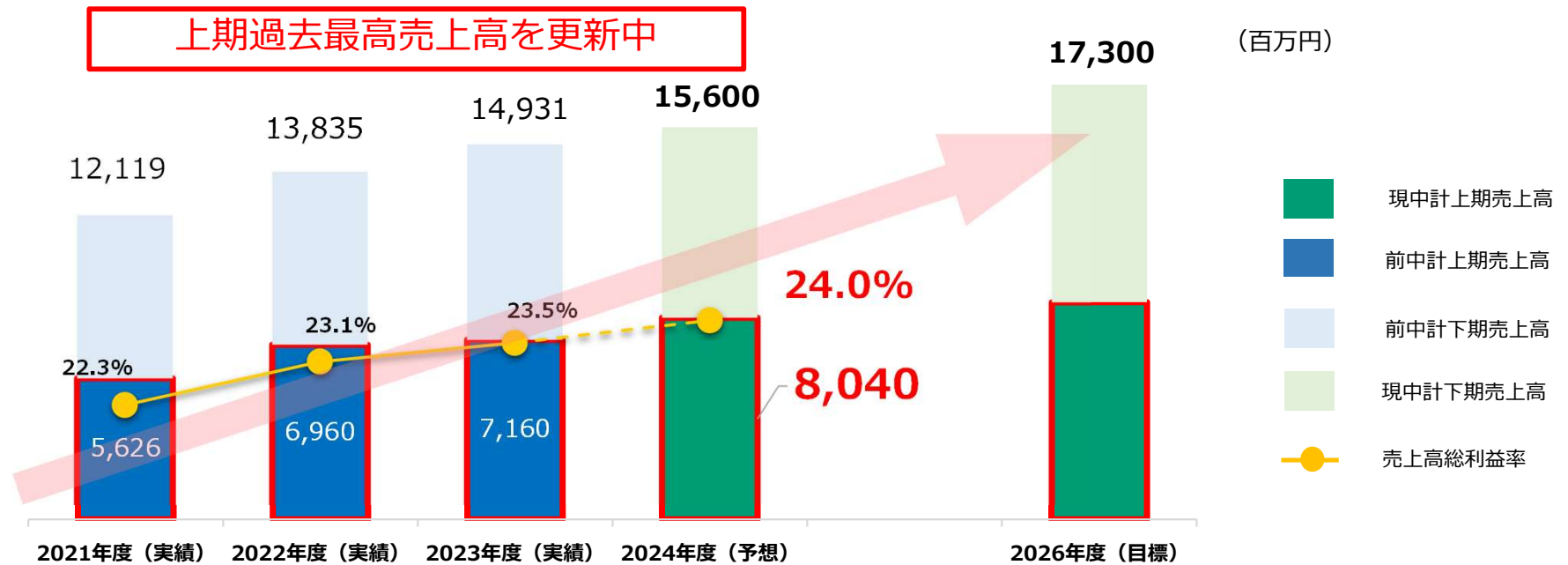


2-2.新中期経営計画の取り組み状況②

▶3期連続で最高益を出しており、上期においても最高売上、最高益を達成

前中計 (Impress with customers 2023)

現中計 (Growing Value 2026)



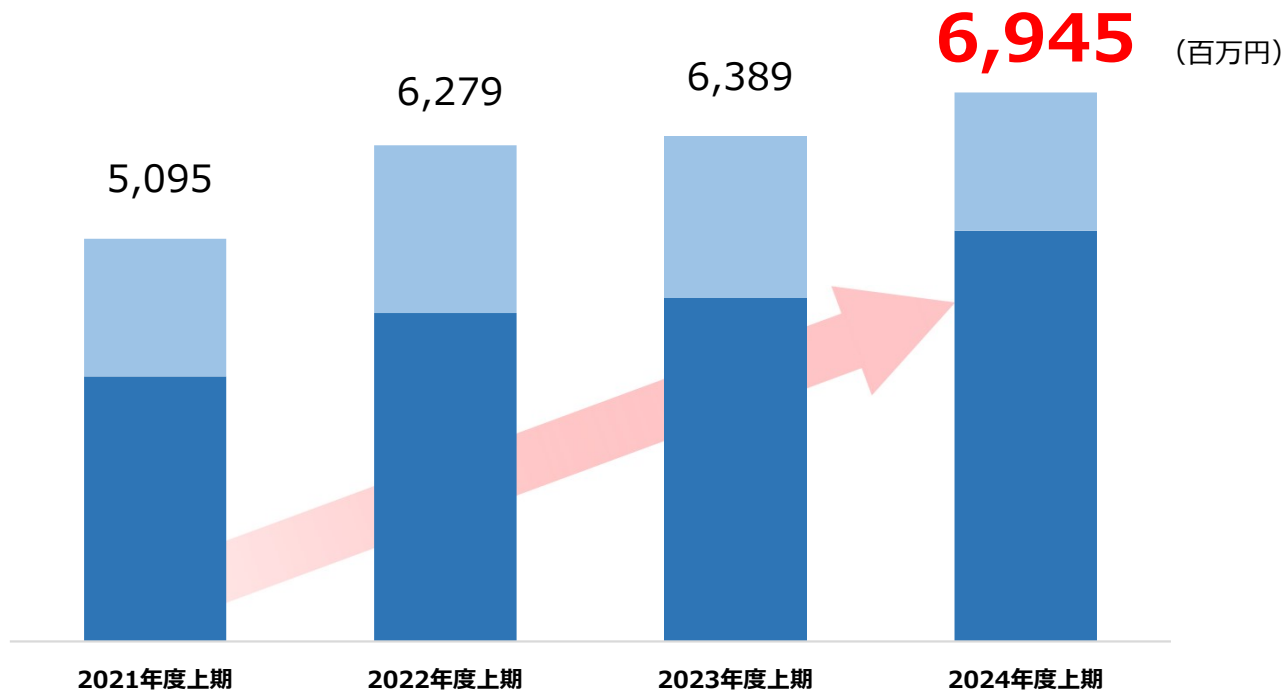
【上期売上高内訳】

	2021年度 (実績)	2022年度 (実績)	2023年度 (実績)	2024年度 (予想)
SI領域売上高	5,095	6,279	6,389	6,945
DX領域売上高	531	681	771	1,095

3-1.コアビジネス・SI事業の成長・拡大

▶クレジット・金融・公共分野などSI領域ビジネスが着実に成長

SI領域ビジネス業績推移



CAGR※ = 10.9%

主要領域



金融・クレジット



公共

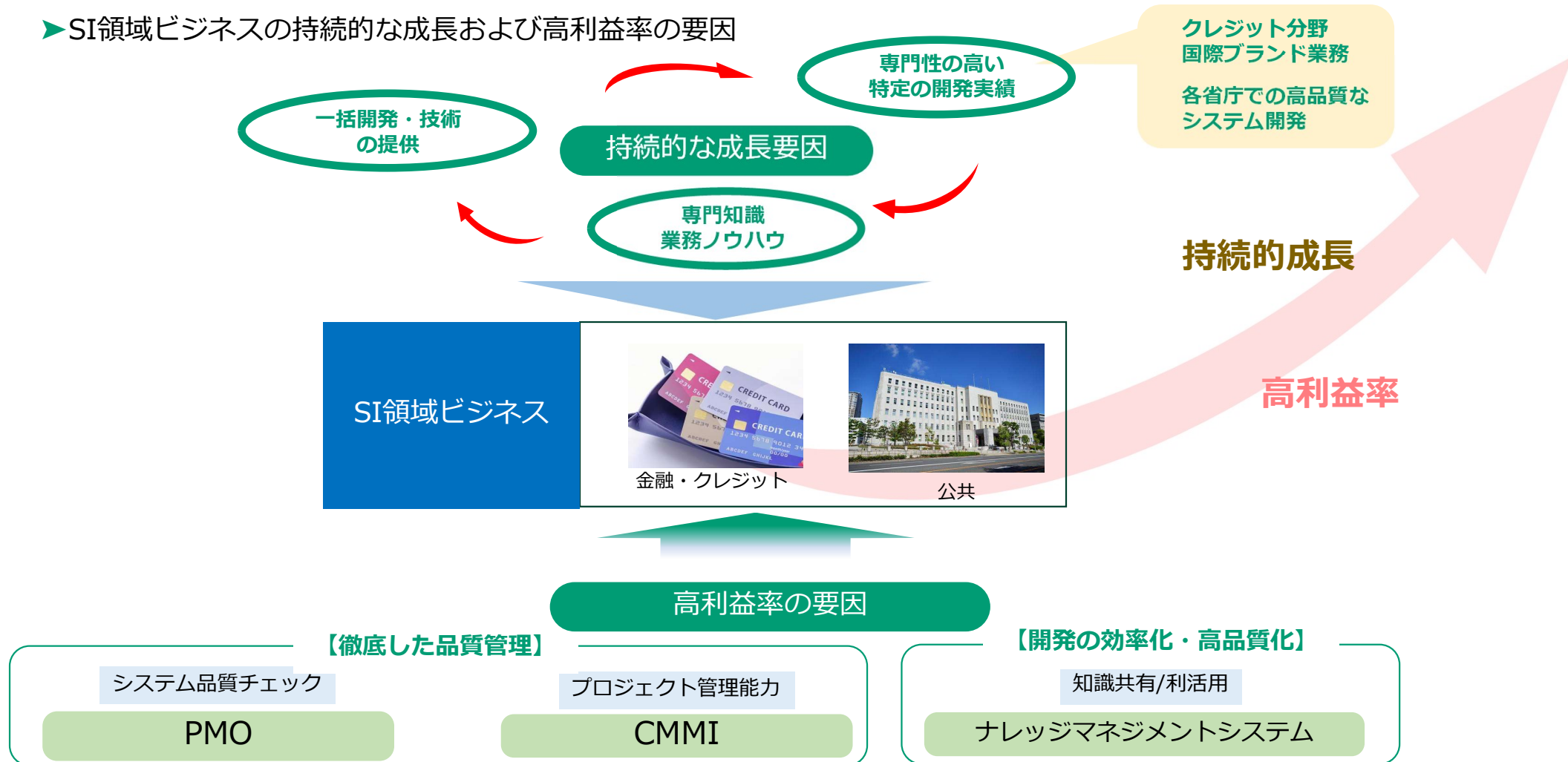
チャレンジ領域

製造業 水産 小売・外食
医療・ヘルスケア など

※CAGR = 年平均成長率

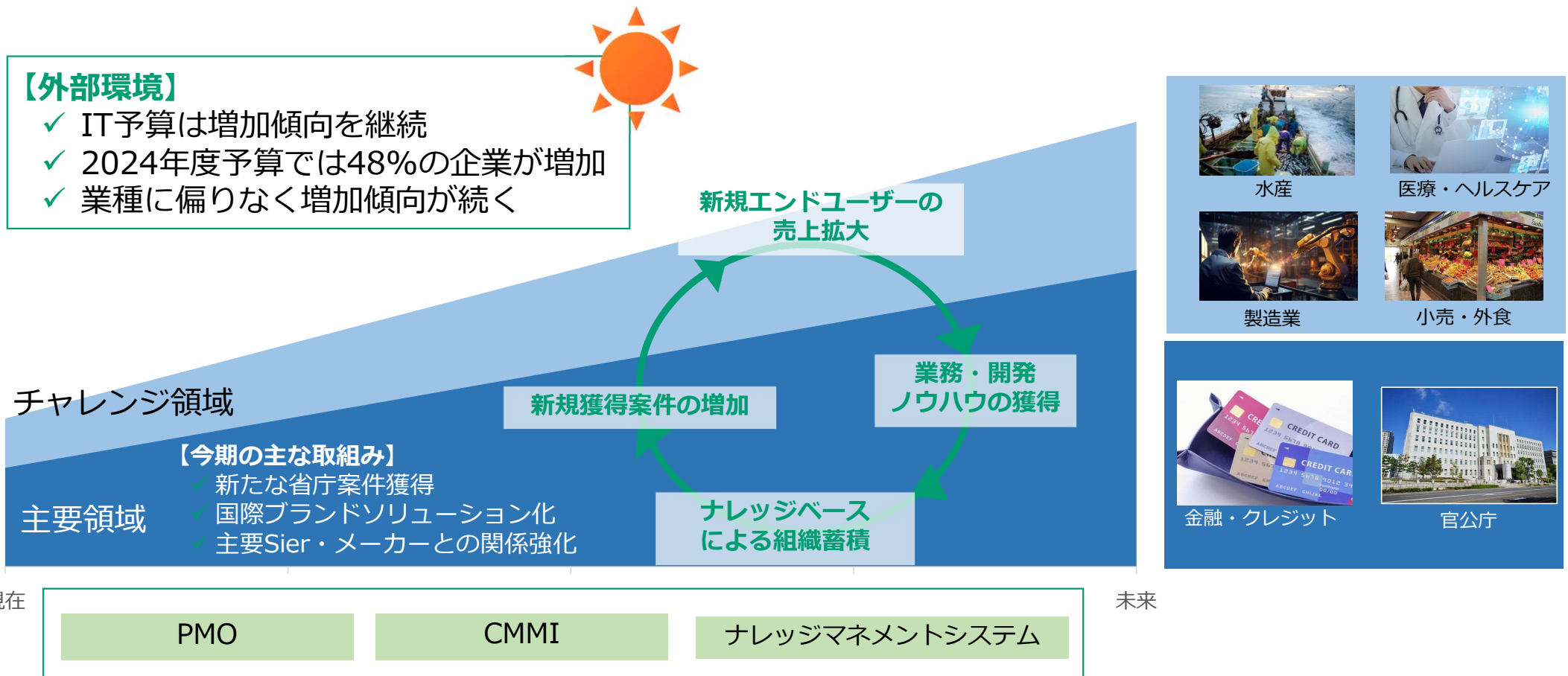
3-2.コアビジネス・SI事業の成長・拡大

▶ SI領域ビジネスの持続的な成長および高利益率の要因



3-3. SI事業 今後の事業拡大に向けた取り組み

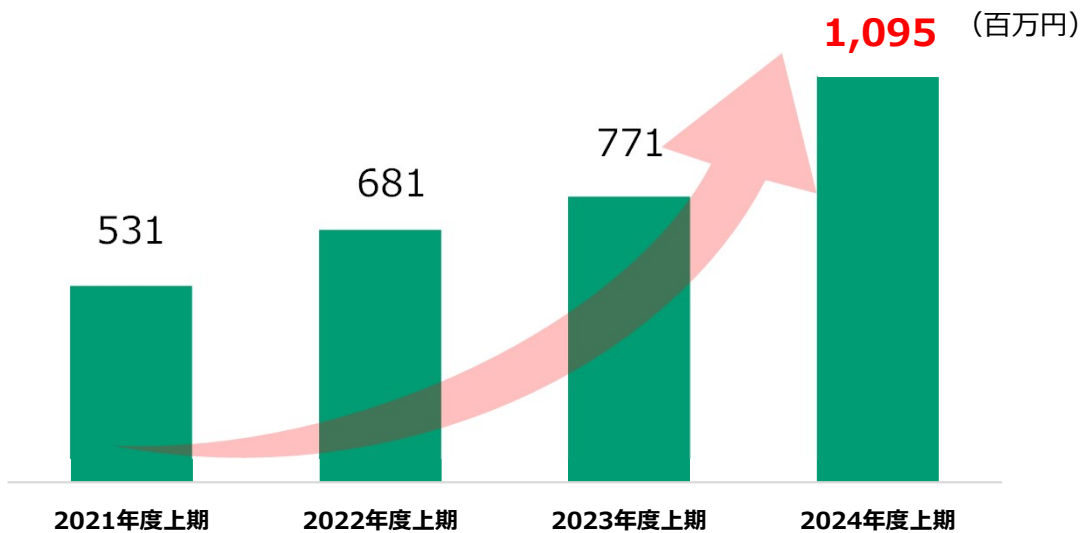
▶クレジット、金融、公共分野などSI領域ビジネスのさらなる事業拡大に向けた施策



4-1.DX事業の伸長①

▶ 勤怠管理クラウドシステム「CC-BizMate」やOracle Cloud Infrastructure(OCI)ビジネスなど、DX領域ビジネスの成長

DX領域ビジネス業績移



CAGR※ = 27.3%

当社独自のDX推進支援フレームワーク



解析人材育成

- ・リテラシー講座etc

データ収集

- ・勤怠管理クラウドシステム「CC-BizMate」etc



データ活用・分析

- ・DX活用支援サービス「CC-Dash AI」
- ・経営ダッシュボード構築支援サービス「CC-MicView」
- ・セルフサービスBIツール「Data Knowledge」
- ・BIモダナイゼーション支援サービスetc

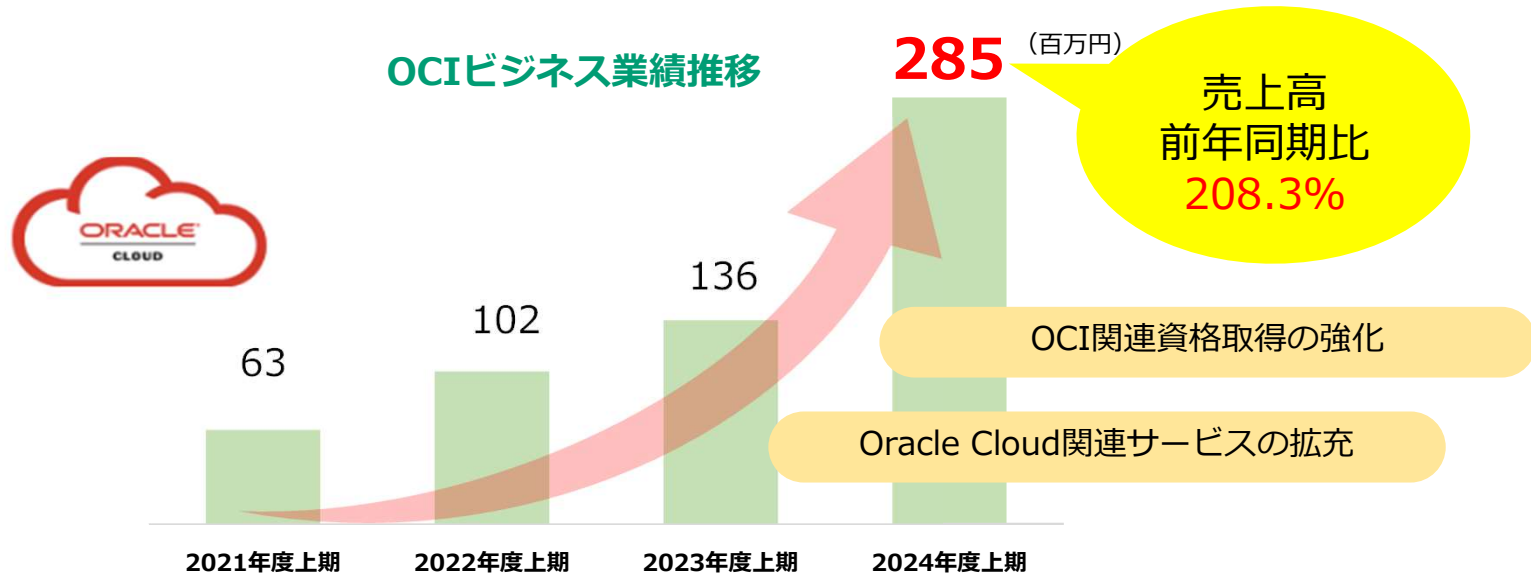


保守サービス

※CAGR = 年平均成長率

4-2.DX事業の伸長②

▶お客様のDX推進ニーズに対応するOracle Cloud Infrastructure(OCI)ビジネスの伸長



顧客ニーズ

- ✓ 旺盛なDX推進を背景としたデータ利活用の需要拡大
- ✓ セキュリティ性の高いデータ分析基盤構築
- ✓ 人的リソース、コストを抑えたクラウド移行・運用



当社の強み

- ✓ 幅広い分野におけるOCIを活用したデータ分析基盤構築実績
- ✓ BIにおける豊富な実績、ノウハウ
- ✓ PoC開発など、お客様のニーズに合わせたきめ細かい対応力

4-3.Oracle Cloud Infrastructure (OCI) の最新導入実績について

▶DX推進支援フレームワーク「CC-Dash」の活用し、OCIによるデータ分析基盤構築でデータ利活用を支援



様々な業界におけるデータ分析基盤構築ノウハウを蓄積し、開発業務の社内標準化を推進

4-4. DX推進支援フレームワーク「CC-Dash」のソリューションサービス拡充

▶ 需要が拡大するAI実装に対応する当社独自のAI活用支援サービス「CC-Dash AI」の展開について



「CC-Dash AI」の導入/引き合い

オーダーメイドな
AI実装支援が高評価

最適化AI

アミューズメント施設（映画上映スケジュール調整）

画像解析AI

建材メーカー（画像検索による品番照合）

「CC-Dash AI」ラインナップ拡充

生成AI

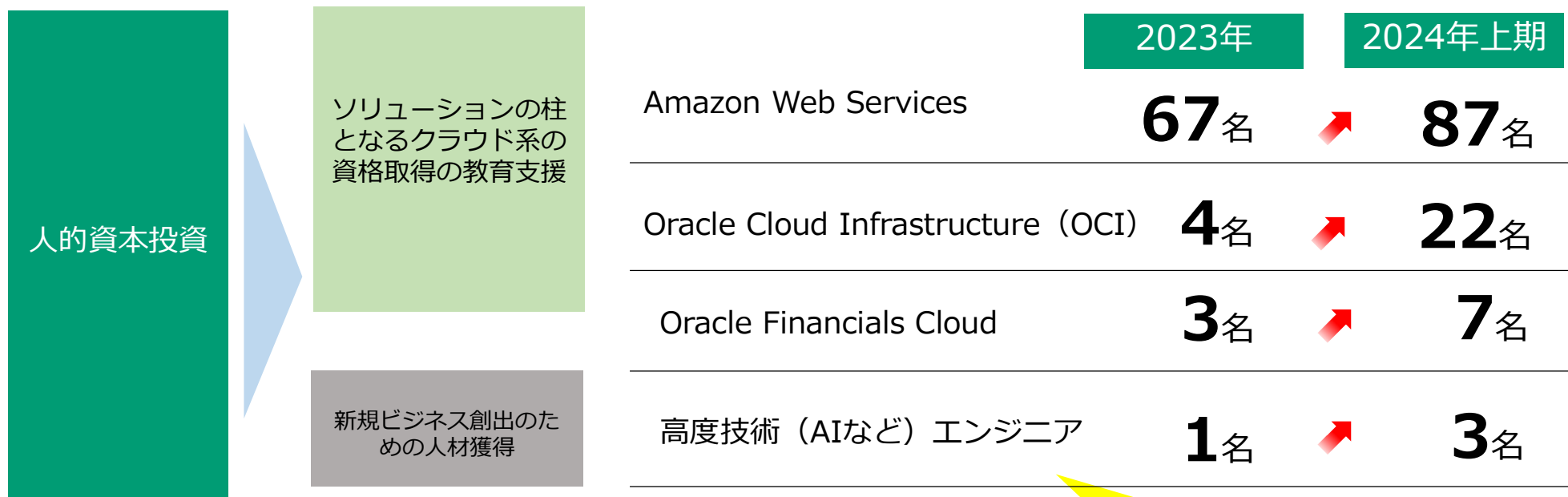


セキュアで高速なベクトル検索を実装したAIチャットボット「CChat」提供開始

多数のAI実装支援の実績、ノウハウを生かした新サービス開発等の推進により、DX領域ビジネス加速

5-1.人材・組織力強化（人的資本投資）

▶人材・組織力強化のための人的資本投資の上期における実績



AI開発技術力等が評価され
「2024 Oracle Partner Awards -
Japan Innovation Category」受賞

提供価値向上のため、積極的な人的資本投資により人材・組織力強化を推進

5-2.人材・組織力強化（社員エンゲージメント向上のための職場環境整備）

▶ 多様な人材が活躍し、持続的に働きやすい職場環境づくりに向けた取り組み



【今期の主な取り組み】

【安心して働ける環境づくり】

- ✓ くるみんの新規取得
- ✓ 金の認定（4年連続）
- ✓ 勤務間インターバル制度



【会社に対する共感の醸成】

- ✓ こども参観日実施
- ✓ ランチミーティングの実施
- ✓ スポーツイベントの開催

【ダイバーシティ】

- ✓ 女性活躍推進プロジェクトの実施（2年目）
- ✓ 育児時短勤務の適用期間延長
- ✓ オフィスカジュアル

* 本資料についてのご注意

本資料は、当社の業績および今後の業績見通し、経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に掲載されている将来予想に関する事項は、現時点における情報に基づき当社が判断したものであり、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における状況変化等により変動することがあります。

なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。