

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## クロスキャット

2307 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月15日(木)

執筆：客員アナリスト

三浦健太郎

FISCO Ltd. Analyst **Kentaro Miura**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

クロスキャット  
2307 東証プライム市場

2026年1月15日 (木)  
<https://www.xcat.co.jp/ja/ir.html>

## 目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業ポートフォリオ概況	05
2. SI分野	06
3. DX分野	08
■ 業績動向	10
1. 2026年3月期中間期の業績概要	10
2. 事業領域別動向	11
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
■ 中期経営計画と進捗状況	14
■ 株主還元策	17

## ■ 要約

### 2026年3月期は過去最高業績の更新を見込む。 SI・DX分野とも業績拡大続く

クロスキャット<2307>は、東京証券取引所（以下、東証）プライム市場に上場する独立系のシステムインテグレーター（SIer）である。1973年の設立以来、金融（クレジット・銀行）や公共分野（官公庁）を中心とした社会インフラシステム開発で強固な事業基盤を構築した。その結果、金融・公共分野における長年の実績と高い品質管理能力が同社の強みとなっている。現在は、基幹システムの設計・開発から保守・運用までをワンストップで提供するSI（システムインテグレーション）分野と、独自のDX（デジタルトランスフォーメーション）推進支援フレームワーク「CC-Dash」やデータ分析基盤構築などを通じて顧客のDXを支援するDX分野を2本柱として展開している。「心技の融和」という企業理念の下、既存のSI事業と高付加価値なDX事業を並走させる「両利きの経営」を推進し、労働集約型から知識集約型企业への変革を目指し推進している。

#### 1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高で前年同期比2.3%増の8,223百万円、営業利益で同1.8%増の881百万円、経常利益で同1.7%増の914百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同14.1%増の665百万円となった。売上高・各利益はいずれも過去最高を更新し、成長トレンドが継続している。主要事業の受注増により高い稼働率を維持したほか、賃上げや物価高によるコスト増を増収効果や原価率コントロールで吸収し、増益を確保した。また、投資有価証券売却益の計上が純利益を大きく押し上げた。

#### 2. 2026年3月期業績見通し

2026年3月期通期の連結業績は、売上高について前期比5.6%増の17,100百万円、営業利益は同5.1%増の1,930百万円、経常利益は同4.8%増の1,990百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同2.5%増の1,350百万円と、いずれも過去最高を更新する予想である。中間期時点での通期計画に対する進捗率は、売上高48.1%、営業利益45.6%と、新卒採用に伴う人件費負担の影響で営業利益が下期偏重となる季節性を考慮すると、計画どおりの推移と言える。堅調なDX需要や同社のプロジェクト管理能力を勘案すると、計画達成の蓋然性は高い。

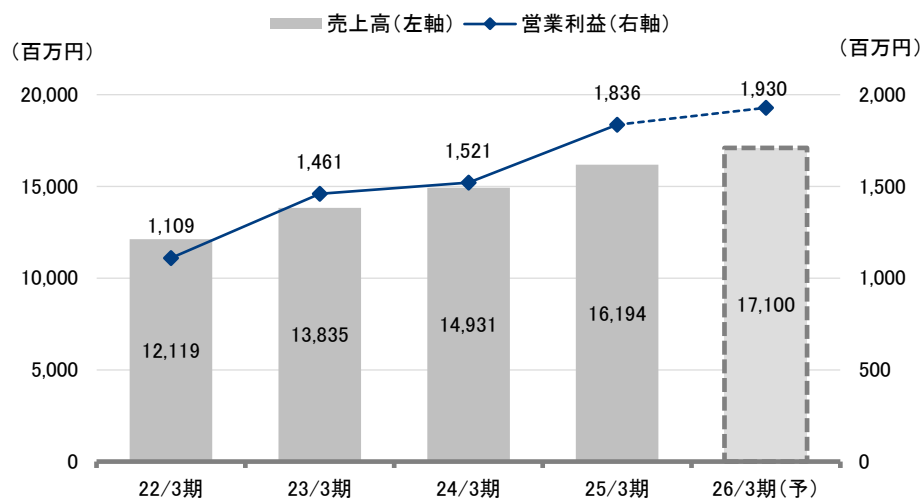
### 3. 中期経営計画

現在の中期経営計画「Growing Value 2026」では、「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す」を基本方針としている。創業50年以上の歴史で培ったナレッジを活用し、労働集約型から知識集約型企业への転換に取り組んでいる。主な財務目標として、最終年度である2027年3月期に売上高173億円、営業利益20億円、ROE20%以上、配当性向35%以上を掲げている。足元の2026年3月期における進捗状況は順調に推移しており、旺盛なDX・AI需要を背景に、計画目標に近い水準で推移している。一方、中長期目標として2034年度(2035年3月期)に売上高300億円以上を目指しており、今後は計画的な人材採用やM&Aなどの成長投資をいかに効果的に実行し、トップラインの拡大に結びつけるかが焦点となる。

#### Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は過去最高業績を更新。SI分野、DX分野ともに業績拡大続く
- ・ 2026年3月期は過去最高益を更新する見通し。人材確保に注力
- ・ 現 中期経営計画では「知識集約型」への転換に向け、人材育成やM&Aなど成長投資を推進

#### 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 金融・公共分野に強みを持つ独立系SIer

#### 1. 会社概要

同社は、東証プライム市場に上場する独立系のSIerである。金融（クレジット・銀行）や公共分野（官公庁）を中心とした社会インフラシステム開発で強固な事業基盤を確立し、現在は「システムインテグレーション（SI）事業」「デジタルトランスフォーメーション（DX）事業」を展開している。主力であるSI事業では、金融機関や公共機関、製造・流通業などを主要顧客とし、基幹システムの要件定義から設計・開発、保守・運用までを一貫して提供している。近年は「両利きの経営」を掲げ、既存のSI事業に加え、DX推進支援フレームワーク「CC-Dash」やデータ分析基盤や環境構築（BIビジネス）、クラウド型勤怠管理システム「CC-BizMate」などDX事業において高付加価値サービスを拡大している。

企業理念として「心技の融和」を掲げており、知識・技術・創意という知的要素である「技」を高め、顧客には「心」で対応することをモットーとしている。この企業理念は社員にも浸透しており、組織文化の礎となっている。

なお、同社は企業理念を頂点に、経営ビジョン、中期経営計画へと展開する3階層の経営指針体系を構築し、行動指針を定めている。経営ビジョンには、「独立系情報サービス企業として、持続的な企業価値向上と社会への貢献」を掲げ、特定の企業との資本関係を持たず、独立した立場からすべての顧客にとって最適な価値提供を行う。また、中期経営計画は、「Growing Value 2026」として定め、これに基づき業務運営を推進する。

#### 経営指針体系



出所：同社ホームページより掲載

## 会社概要

### 2. 沿革

同社は、1973年の設立以来、金融・公共分野を軸に事業領域の拡大を経て、現在の独立系システムインテグレーターとしての地位を確立した。初期の活動として、1977年に(株)イーディーピー・アプリケーションシステムへ社名を変更し、ミニコンピュータによる制御システムの開発に着手した。1980年代には銀行端末やパソコンによるシステムの開発に着手し、大規模クレジットシステムの開発を開始するなど、現在の主要顧客である金融分野の基盤を築いた。1989年に現社名へ社名変更を行うとともにSIサービス事業を開始し、1990年には通商産業省(現 経済産業省)のSI登録を完了した。

2000年代以降は、セキュリティと上場による信用力の強化を図り、2002年に日本証券業協会に店頭登録した(2004年に店頭登録を取り消し、ジャスダック証券取引所に上場)。また、2004年にBI(ビジネスインテリジェンス)ツールの販売を開始したほか、2011年以降には「CC-BizMate」などの自社パッケージの販売を本格化し、現在のDX分野の礎を築いた。このDX分野は、インターネット普及期にデータ分析領域に早期から取り組み、AI利活用を含むデータ活用・分析に強みを持つことで、需要拡大をビジネスチャンスと捉えている。2021年にはDX推進支援フレームワーク「CC-Dash」の提供を開始し、DX事業の核を形成した。株式については2013年に大阪証券取引所JASDAQから東証JASDAQスタンダードへ移行後、2018年には東京証券取引所第2部に市場変更、同年12月に東京証券取引所第1部へ指定替えをした。その後、2022年の東証再編に伴いプライム市場に移行した。

### 沿革

年月	主な沿革
1973年 6月	産業制御系ソフト開発を目的として資本金100万円をもって東京都大田区蒲田に(株)ニスコンコアを設立
1984年 4月	自動倉庫管理パッケージ(AUTO-RAPAC)販売開始。大型コンピュータ・システム(金融機関向)の受注開始
1989年 6月	(株)クロスキャットに社名変更。システムインテグレーションサービス事業開始
1998年 4月	ITコンサルティングビジネス開始
1999年 8月	ISO9001認証取得
2002年 6月	日本証券業協会に店頭登録
2004年 2月	ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)認証取得。BIツール販売開始
2004年12月	ジャスダック証券取引所(現 東京証券取引所(以下、東証) グロース市場)に上場
2007年 2月	ISO27001認証取得(ISMSからの移行)
2011年10月	クレジット国際ブランドソリューション「CC-Quattro」販売開始
2017年 3月	「CMMI レベル5」達成(公共ビジネス事業部公共第1部)
2018年 6月	東証第2部へ市場変更
2018年12月	東証第1部へ市場変更
2019年11月	クラウド型AI-OCR「CC-HyperOCR」、デスクトップ型RPA「CC-EasyRobo」販売開始
2020年11月	(株)アクティブ(現(株)クロスアクティブ)を連結子会社化
2021年 4月	仙台支店を分社化し、(株)クロスリードを設立、連結子会社化。DX推進支援サービス「CC-Dash」提供開始
2022年 2月	経営ダッシュボード構築サービス「CC-MicView」販売開始
2022年 4月	東証の市場区分の見直しにより市場第1部からプライム市場へ移行
2023年 5月	AI利活用支援サービス「CC-Dash AI」提供開始
2024年 9月	SaaS型AI Chatサービス「CChat」販売開始

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

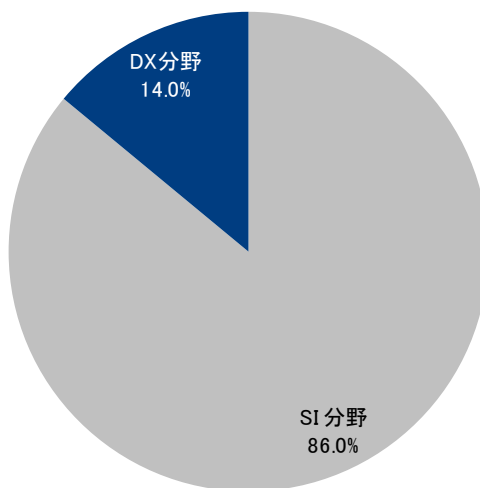
## 事業概要

### 異なるビジネス特性を持つSI分野とDX分野の2本柱で事業を展開

#### 1. 事業ポートフォリオ概況

同社の事業は、「SI分野」「DX分野」の2つの事業領域で構成される。2026年3月期中間期の売上高構成比は、SI分野が86.0%、DX分野が14.0%であり、売上総利益においても構成比はほぼ同水準となっている。

事業分野別構成比(2026年3月期中間期)

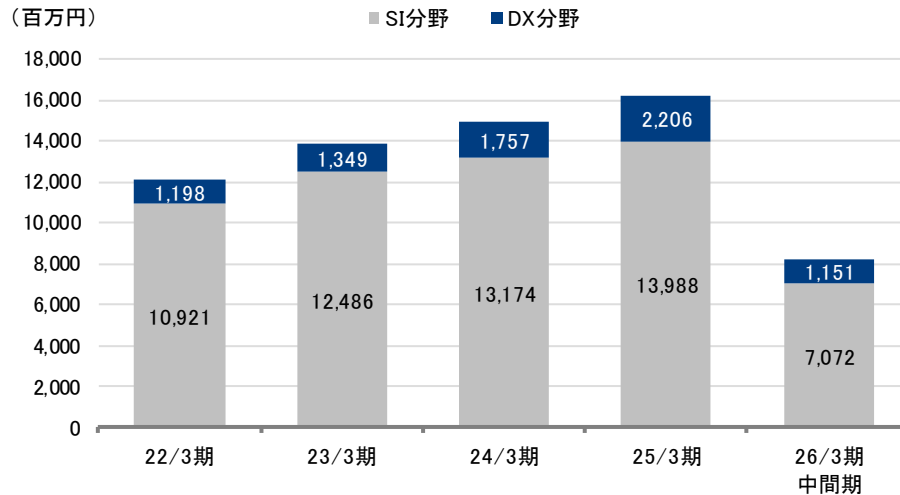


出所：決算短信よりフィスコ作成

長年の実績があるSI分野に対して、DX分野は近年のトップライン伸長に寄与している。異なるビジネス特性を持つ2事業がそれぞれに事業拡大するなかで、同社の持続的な企業価値の向上を目指すビジネスモデルとなっている。2026年3月期中間期において、SI分野は全社売上に対し86.0%を占め、DX分野は14.0%を占める。2022年3月期はSI分野が90.1%、DX分野が9.9%、2024年3月期はSI分野が88.2%、DX分野が11.8%であることから、DX分野が着実に同社の収益源として成長し、事業拡大・安定化に寄与していることがわかる。

## 事業概要

## 事業分野別売上高推移



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. SI分野

## (1) 事業概要

SI分野は、同社グループの中核をなす事業領域である。クレジットや銀行などの金融機関、官公庁・自治体・公共企業に加え、製造・通信・流通といった民間企業まで、社会インフラから民間サービスに至る幅広い業種を対象にシステム開発を行っている。システムの設計・開発から、運用・保守、テクニカルサポート、インフラサポート、システムコンサルティングまでを一気通貫で提供する点が特長であり、グループ各社と連携したシステムソリューション体制を構築している。

事業モデルとしては、自社のシステム開発要員を中核としつつ、富士通<6702>やNTTデータグループ<NTDTY>などの大手SIerを主要パートナーとし、金融機関や中央官庁向けの大規模案件で中核工程を担うケースが多い。要件定義・設計といった上流工程から開発・テスト、リリース後の運用・保守までワンストップで対応できる技術者層を擁し、多数の有資格エンジニアとそのエンジニアの知見を蓄積したナレッジシステムの運用、ISO9001に準拠したPMO (Project Management Office) 主導の充実した品質管理体制により、ミッションクリティカルな案件においても安定稼働と障害ゼロ運用を志向する高品質なSIサービスを提供している。

このSI分野は、クレジットカード決済や銀行勘定系、保険・証券、さらには国税庁や各省庁・地方自治体向けの基幹システムなど、社会の安定稼働を支える大規模・高信頼性システムを多数手掛けてきた実績を持つ。創業以来約50年にわたり、銀行・クレジット・保険・官公庁などを中心に年間1,200件超のプロジェクトを担っており、独立系SIerとして社会インフラ領域に強みを持つポジションを確立した。

## (2) 顧客の業種別構成

SI分野における顧客の業種別構成においては、金融、クレジット、官公庁・公共企業の比重が大きい。それぞれの特長や強みは以下のとおりである。



# 事業概要

## a) 金融・クレジット

同社の創業以来の軸である金融分野は、現在も売上の約20%を占め、安定的な収益源となっている。主に銀行や保険が顧客になるが、銀行においては、長年大規模開発の二次請けを中心に実績を積み重ねてきた実績と信頼関係がある。保険については、生保・損保ともに長年にわたり業務システムの関連、営業支援システム、顧客管理支援、保険代理支援システムなどの開発を中心に幅広く担当している。特定のベンダーに依存しないマルチベンダー対応力の高さと、フロントからバックオフィスまで幅広い業務ノウハウの蓄積が強みである。またクレジットは、国際ブランド業務に関する開発力に優位性がある。この分野は業務ノウハウの特殊性が非常に強く、業務知識を持つ人材がマーケットで限定的であるため、高い参入障壁となっている。近年では約10%の売上を占めている（構成比はいずれも2026年3月期中間期）。

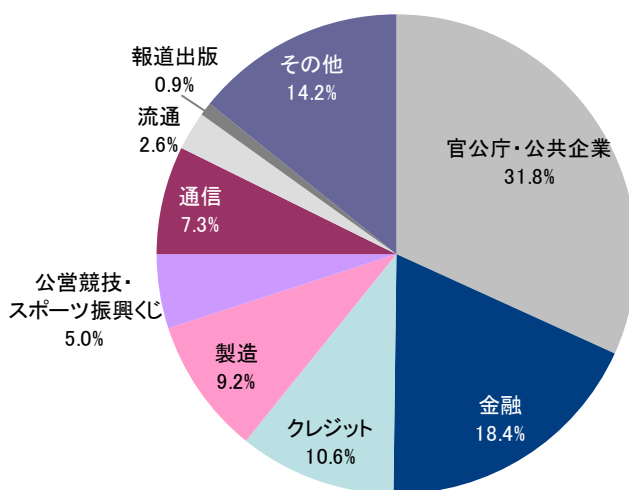
## b) 官公庁・公共企業

官公庁・公共企業については、中央官庁を中心に事業を展開しており、近年は売上高の約30%を占める主要な収益基盤となっている。顧客と直接取引する一次請け案件が多いことが特長となっており、主な実績としては国税庁の確定申告書等作成コーナーの開発・保守を直接受託している。これは同社規模の企業としては稀なケースであり、同社の技術力や信頼性を示す事例である。ほかにも法務省や厚生労働省などの案件や林野庁関連のクラウド関係の入札なども受注している。

公共分野における同社の強みは、品質の高さにある。2017年にはソフトウェア開発プロセスの国際的指標の最高位である「CMMIレベル5」を、国税庁プロジェクトを担当する公共ビジネス事業部公共第1部が達成した。これは、2014年の「CMMIレベル3」達成を経て、長年の業務ノウハウと組織的な高い品質管理体制が官公庁からの信頼獲得に貢献した結果である。

また、国税庁の案件などで長年培ってきた実績が、入札におけるアドバンテージとなっている。過去の知見や実績を活用できるため、他社と比較して余分なコストがかからず、効果的な入札を実施している。中央官庁以外にも、公営競技（競馬・競輪）やスポーツ振興くじ（サッカー）などで得られた特殊な業務ノウハウを活用し、他業界において専門的な知見を生かした業務運営を行うことができる。

顧客業種別売上高構成比（2026年3月期 中間期）



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 事業概要

### 3. DX分野

#### (1) 事業概要

同社は、DX分野を成長分野として位置付けている。DX分野は、従来のSIビジネスで培った業務・システムの知見を基盤に、クラウド環境構築や生成AIなどの先端技術とデータ利活用ノウハウを組み合わせ、顧客企業の業務効率化・生産性向上を支援している。具体的には、OCI (Oracle Cloud Infrastructure) を中心としたクラウドや生成AIを活用した独自サービス提供に加え、同社の強みであるデータ利活用支援やデータ分析基盤の構築、自社開発システムの提供を通じて、顧客のDX推進を総合的に支援する事業ポートフォリオを構成している。

主な顧客ニーズは、「データ分析基盤構築」「データ利活用支援」「クラウド移行支援」といったデータドリブン経営の基盤づくりにある。それぞれ、金融、官公庁・公共、流通、小売、外食、医療・医薬、不動産、アミューズメントなど多様な業種に対して横断的に提供している。同社は足元の生成AI関連の技術的トレンドに対しても、データ活用をAI/ITに共通する中核領域と位置付け、顧客のデータ整備から分析・可視化、AI活用に至る一連のプロセスを支援している。

DXの基盤となるデータの収集・整理、利活用等の支援を他社に先駆けて進めてきた同社は、長年にわたる日本オラクル<4716>との強固なパートナーシップを背景に、OCIの導入・構築案件において、数多くの実績を積み上げている。これにより、データ分析基盤構築から運用・保守までの一連の専門知識やノウハウを蓄積し、顧客企業のDX推進を支援する実行力を一段と高めており、需要の多いクラウド分野が事業拡大の一翼を担っている。

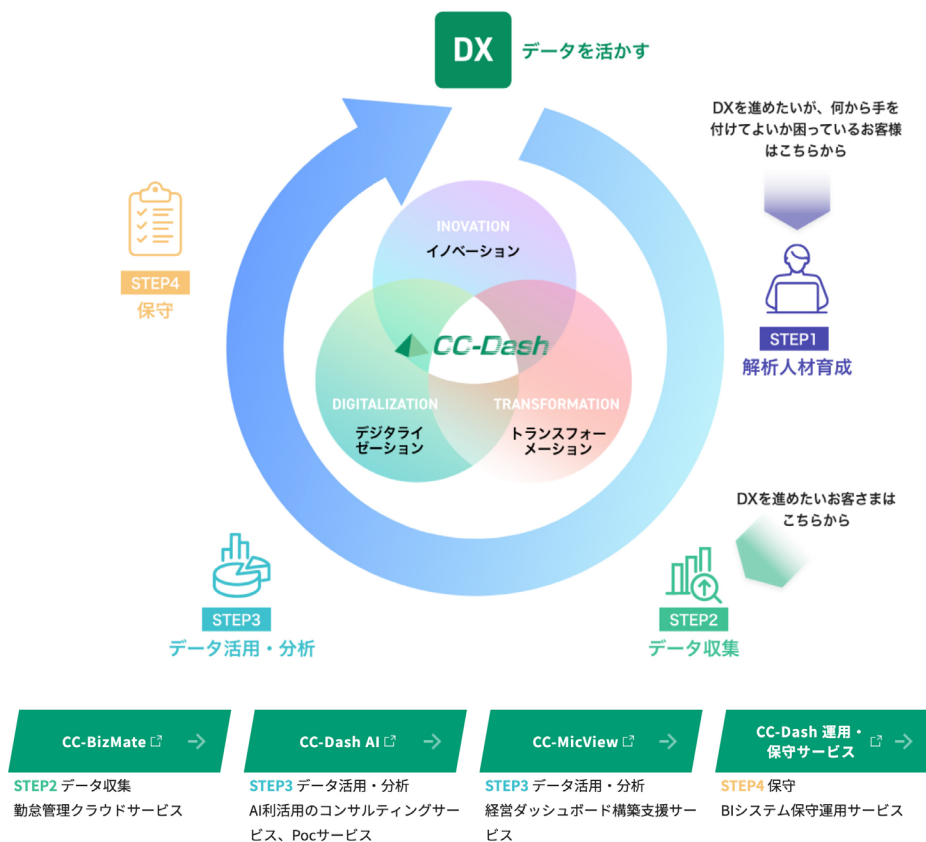
このソリューション展開の中核となるのが、独自のDX推進支援フレームワーク「CC-Dash (シーシー・ダッシュ)」である。「CC-Dash」は、データの収集・加工・蓄積・可視化を一気通貫で支援するサービスであり、BI (ビジネスインテリジェンス) ツールやDWH (データウェアハウス) の導入・構築支援を中心としており、顧客の経営課題である「データドリブン経営」の実現を、短期間かつ低コストでサポートする体制を構築している。また、SaaS型であるクラウド型勤怠管理システム「CC-BizMate」や経営ダッシュボード構築サービスである「CC-MicView」といった自社開発のサービス (リカーリングサービス) も展開しており、安定的な収益基盤の拡大に寄与している。

## 事業概要

## (2) 事業間連携

DX分野で培ったクラウドに関する知見はSI分野に援用され、特に公共分野の受注（国税庁の確定申告システムのクラウド基盤への移行）などにも活用されている。このクラウドとSIの組み合わせがシナジーとなり、近年の成長拡大を後押ししている。さらに、同分野はSI分野と同等の利益率となっているものの、目下は小型から大型案件まで取り組んでいる。今後は、官公庁等の公共分野を中心として、ノウハウ蓄積と改善によってさらなる売上拡大と利益率向上が見込まれる。

## DX推進支援フレームワーク「CC-Dash」概要



出所：同社ホームページより掲載

## 業績動向

### 2026年3月期中間期は過去最高業績を更新。 SI・DX分野ともに業績拡大続く

#### 1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高で前年同期比2.3%増の8,223百万円、営業利益で同1.8%増の881百万円、経常利益で同1.7%増の914百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同14.1%増の665百万円となった。売上高・利益は過去最高を更新しており、成長トレンドが継続している。増収増益の主因は、主要事業の受注高増加による高い稼働率の維持と、賃上げやコスト高があるなかで原価率を前年同期並みに抑えたことである。また、投資有価証券売却益81百万円の計上、中間純利益を押し上げる要因となった。

#### 2026年3月期中間期の業績

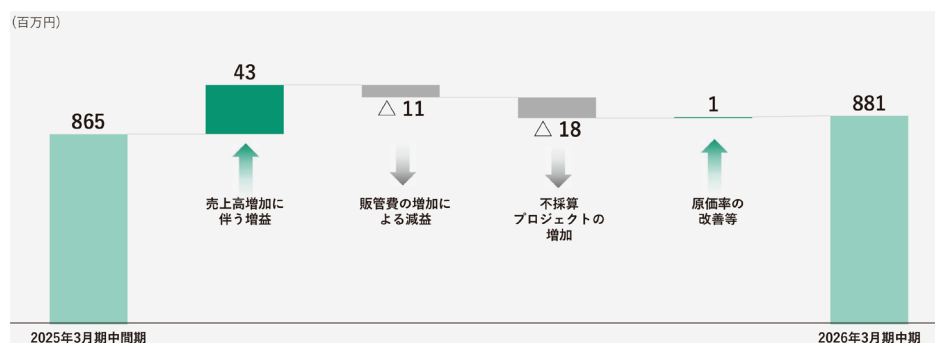
(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	8,040	-	8,223	-	183	2.3%
販管費	1,061	13.2%	1,079	13.1%	18	1.7%
営業利益	865	10.8%	881	10.7%	15	1.8%
経常利益	898	11.2%	914	11.1%	15	1.7%
親会社株主に帰属する 中間純利益	583	7.3%	665	8.1%	82	14.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益の観点から増減要因分析をすると、売上高増加に伴い43百万円の増益となった。一方、販管費の増加によるコスト増が11百万円となったが、原価率の改善等により1百万円分の増益となった。総じて、賃上げやインフレ等のコスト増はあるものの、売上高増加で十分に吸収できる範囲内に収まっている。また、不採算プロジェクトの増加から18百万円の利益下押し圧力がああったが、こちらもコントロール可能な水準にとどまった。結果として、2026年3月期中間期は前年同期比に対して15百万円の営業増益となった。

#### 営業利益の増減要因分析



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 2. 事業領域別動向

## (1) SI分野

売上高は前年同期比1.8%増の7,072百万円、売上総利益は同2.4%増の1,704百万円となった。主要業種別売上高は、クレジット向けは、前年同期に大型案件の引渡があった反動により、同28.4%減の871百万円となった。金融向けは、銀行業務システムの保守サービス等が好調に推移し、同15.8%増の1,510百万円となった。官公庁・自治体・公共企業向けは、引き続き行政の推進するデジタル化に関連した受注が拡大し、同7.5%増の2,613百万円となった。

## (2) DX分野

売上高は前年同期比5.1%増の1,151百万円、売上総利益は前年同期比2.2%減の255百万円となった。売上高は、勤怠管理クラウドサービスなど、自社開発システム関連の販売が堅調に推移し、データ利活用の需要拡大を背景としたクラウド関連サービスの受注が好調であった。一方、売上総利益については、クラウド関連サービスの事業拡大に向けた先行投資を行ったことで原価率が上昇し、小幅減益となった。

## 事業領域別業績

(単位：百万円)

<売上高>	25/3期 中間期	26/3期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
SI分野	6,945	7,072	127	1.8%
DX分野	1,095	1,151	56	5.1%

<売上総利益>	25/3期 中間期	26/3期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
SI分野	1,665	1,704	39	2.4%
DX分野	261	255	-6	-2.2%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

### 3. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期の財務状況を見ると、資産合計は前期末比1,267百万円減少の9,258百万円となった。流動資産は同1,316百万円減少し、6,844百万円となった。主な増減要因は、現金及び預金が222百万円増加し、売掛金及び契約資産が1,587百万円減少したことによる。固定資産は、同48百万円増加し、2,414百万円となった。

負債合計は前期末比1,425百万円減少の3,247百万円となった。流動負債は同1,469百万円減少し、2,231百万円となった。主に短期借入金が1,200百万円減少したことによる。固定負債は同44百万円増加し、1,016百万円となった。

純資産は、利益の積み上げから前期末比157百万円増加し、6,011百万円となった。現金及び預金は2,906百万円と積み上がり、今後の人材獲得・M&A・新規サービス開発といった成長投資拡大が期待される。

自己資本比率においては、前期末比9.3ポイント増加の64.9%と、高い水準を維持している。同社は足元ではキャッシュリッチの状態にあり、経営方針に掲げる戦略的経営投資(含むM&A)など成長に向けた財務上のバッファは十分にある。

#### 連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期 中間期末	増減額
流動資産	6,241	7,014	8,161	6,844	-1,316
現金及び預金	1,983	2,339	2,683	2,906	222
売掛金及び契約資産	4,114	4,467	5,309	3,721	-1,587
固定資産	2,352	2,451	2,365	2,414	48
資産合計	8,593	9,466	10,526	9,258	-1,267
流動負債	2,573	3,455	3,701	2,231	-1,469
短期借入金	700	1,200	1,500	300	-1,200
固定負債	944	926	971	1,016	44
負債合計	3,517	4,382	4,672	3,247	-1,425
(有利子負債)	700	1,200	1,500	300	-1,200
純資産合計	5,076	5,083	5,853	6,011	157
<安全性>					
自己資本比率	59.1%	53.7%	55.6%	64.9%	9.3pp
有利子負債比率	13.8%	23.6%	25.6%	5.0%	-20.6pp
ネットキャッシュ	1,283	1,139	1,183	2,606	1,422

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 今後の見通し

### 2026年3月期は過去最高益を更新する見通し。 人材確保のため人的資本投資に注力

2026年3月期の連結業績は、売上高について前期比5.6%増の17,100百万円、営業利益は同5.1%増の1,930百万円、経常利益は同4.8%増の1,990百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同2.5%増の1,350百万円と、いずれも過去最高を更新する予想である。

中間期時点での通期計画に対する進捗率は、売上高48.1%、営業利益45.6%、経常利益45.9%、親会社株主に帰属する中間純利益49.3%である。中間期は、顧客となる業界ごとに濃淡はあったものの、全体としては順調な進捗が確認できた。加えて、同社は、新卒者採用に伴う人件費負担の影響により、営業利益が下期に偏重する傾向がある。堅調なDX需要及び同社のプロジェクト管理や経営管理能力を踏まえると、計画達成の蓋然性は高いと考えられる。

企業のIT開発需要を背景に同社の業績は順調に拡大を続けているが、優秀な人材の確保が今後においても重要なテーマになる。同社はIT人材不足の状況下で人材獲得競争力を維持するため、毎年相応の水準で賃上げを実施している。一方、この賃上げコストは、価格転嫁及び増収のバランスを取りながら対応することで吸収されており、結果として原価率は過去と同水準並みに収められている。現段階では、価格転嫁と賃上げの両立が図られており、持続的な企業成長ができる状況が維持されている。加えて、社員エンゲージメント向上施策も積極的に実施しており、2026年3月期においては「社員が集い、つながり、広がる場」をコンセプトに、大会議室及びリフレッシュスペースをリニューアルし、働きやすさと創造性を両立する空間を整備するなど人的資本への投資にも注力している。

なお、顧客需要の拡大に対応するため、今後も従業員数を増やす方針である。同社は、特に新卒の育成を軸としており、全社員の約1割程度を目途に新卒を確保し、育成も順調のようだ。奨学金支援制度など新卒社員の支援制度が充実しており、人材確保に向けた特徴的な取り組みも積極的に実施している。

#### 2026年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		中間期進捗率
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	
売上高	16,194	-	17,100	-	906	5.6%	48.1%
営業利益	1,836	11.3%	1,930	11.3%	94	5.1%	45.6%
経常利益	1,898	11.7%	1,990	11.6%	92	4.8%	45.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,316	8.1%	1,350	7.9%	34	2.5%	49.3%
1株当たり当期純利益(円)	93.17		95.71		2.54		

出所：決算短信よりフィスコ作成



## ■ 中期経営計画と進捗状況

### 「知識集約型」への転換に向け、人材育成やM&Aなど成長投資を推進

#### (1) 中期経営計画「Growing Value 2026」

同社は中期経営計画「Growing Value 2026」において、創業50年以上の歴史で培ったナレッジを活用し、「労働集約型」から「知識集約型」企業への転換を目指す。基本方針は、「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す」と定めている。

外部環境としては、DX需要の高まりやAI・クラウド・IoTなどの普及、国内の情報サービス業界の持続的な成長を計画のベースとしている。同社は、ITの普及時と同様に、AIの発展をデータ活用社会実現の大きなチャンスと捉えており、AIエンジン本体ではなく、データ利活用・分析に強みを持つことで、企業のDX推進を支援する方針である。

#### (2) 中期経営計画の基本戦略

「知識集約型」企業への転換に向け、以下の5つの基本戦略を推進している。

##### a) 価値提供モデルへの転換

同社の価値提供モデルのコンセプトは、付加価値の向上と脱・人的リソース依存の2つの要素を柱としている。このコンセプトに基づき、主要事業であるSI分野とDX分野において、両利きの経営の観点から同時並行的にモデルの進化を目指している。具体的には、既存のSI分野で専門・上流分野での取り組みによる付加価値向上を図り、DX分野におけるリカーリングサービスの提供（DX推進サービスの継続的な提供）を通じて脱・人的リソース依存を推進している。

価値提供モデルの全体像



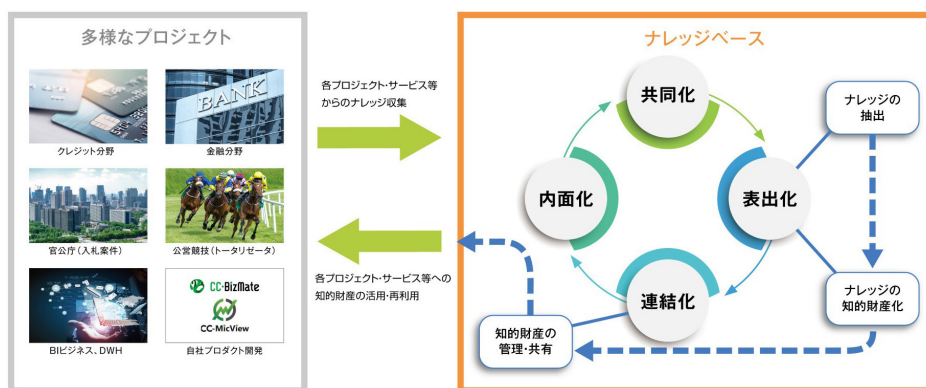
出所：同社ホームページより掲載



## b) アセットベースビジネスの拡大

各プロジェクトで蓄積されるノウハウや技術をナレッジ化し、知的財産化を図ることで、開発効率の向上を目指す。これは「労働集約型」から「知識集約型」への転換を図るためのものであり、各プロジェクトで知的財産を利活用する。多様な顧客やプロジェクトの知見を活用することで、今後新たな付加価値の創出が期待される。

### アセットベースビジネスの概要



出所：同社ホームページより掲載

## c) 顧客基盤の強化

エンドユーザー比率の拡大（2024年3月期43%から2027年3月期50%へ）を目指し、既存顧客への積極的な提案活動や、DX推進支援フレームワーク「CC-Dash」を活用したクロスセル・アップセルを強化する。これまでの取り組みとして、エンドユーザーコミュニティの拡大や積極的なアライアンスパートナーとの連携を進めてきた。これらの活動は、コアビジネスの拡大と新規ビジネス機会の創出に貢献している。

## d) 人材・組織力強化

価値の源泉である社員に対して積極的に人的投資を行い、同社のIT人材の強化を図るとともに、自発的貢献意欲の醸成、組織風土や職場環境の改善などのエンゲージメント施策を推進する。業界全体でIT人材の獲得競争が激化しており、同社においても優秀な中途採用人材の確保が難しくなっている。同社では新卒採用と育成は順調に進んでいるものの、従業員の離職は売上を左右する最大のリスク要因と認識しており、リテンション施策（人材保持）が重要な課題である。

## e) 各社の強みや特徴を生かしたグループ経営の展開

グループ各社の連携によるシナジーを追求し、グループ全体の収益性向上を目指す。取り組みとしては、営業連携による受注案件の拡大や知識各種システムの共通化、業務プロセスの標準化を目標に、サービス提供領域の拡大を進めている。

## 中期経営計画と進捗状況

## (3) 財務目標と進捗状況

中期経営計画及び中長期の目標は、次のとおりである。中期経営計画は、2026年度(2027年3月期)に売上高173億円、営業利益20億円、営業利益率11.6%、ROE20%以上、配当性向35%以上を目標としている。中長期目標は、2034年度(2035年3月期)に売上高300億円以上、営業利益30億円以上、時価総額450億円以上の達成を掲げている。

中期経営計画について、足元の進捗状況は非常に順調である。売上高・営業利益・営業利益率については、2026年3月期の計画で既に目標水準に近接している。また、ROEも2025年3月期に既に達成している。

順調に業績拡大が継続する同社であるが、中長期目標(2035年3月期)については、売上高30,000百万円以上と野心的な目標を掲げる。右肩上がりのDX・AI需要が当面は見込まれるものの、今後は計画的な人材採用や成長投資(含むM&Aなど)がトップラインの拡大には必要となる。

## 中長期財務定量目標

(単位：百万円)

	26/3期 予想	2026年度(27/3期) 中計計画	2034年度(35/3期) 中長期目標
売上高	17,100	17,300	30,000以上
営業利益	1,930	2,000	3,000以上
営業利益率	11.3%	11.6%	-
ROE	-	20%以上	-
配当性向	35.5%	35%以上	-
時価総額	-	-	45,000以上

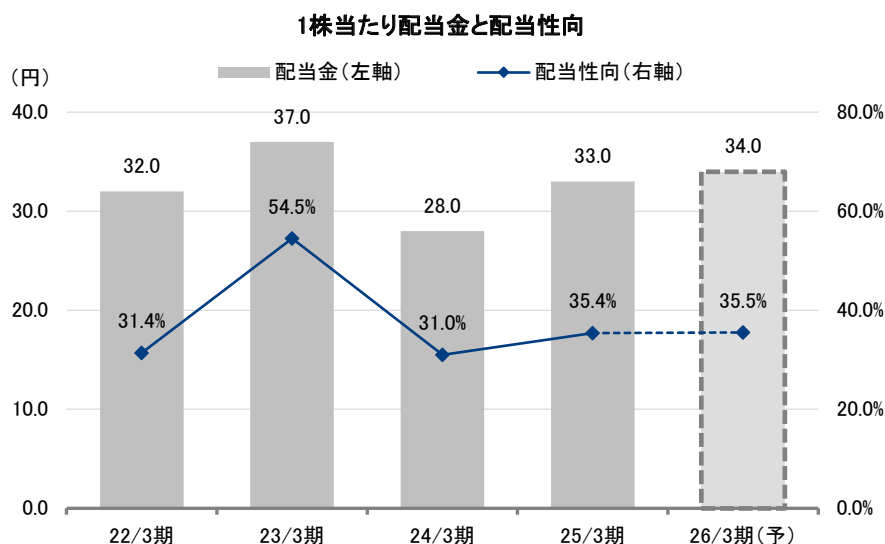
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

### 2026年3月期は1.0円増の34.0円配を予定

2026年3月期は前期より1.0円増額の34.0円(配当性向35.5%)となる見込みである。同社は、安定的な配当の継続を基本方針とし、配当性向35%以上を目標としている。また、利益還元施策として、自己株式取得や消却を実施しており、2026年3月期も2025年5月に138百万円の自己株式取得を実施した(2025年3月期は223百万円、2024年3月期は907百万円)。

加えて、同社は保有株式数に応じて500円～3,000円相当のクオカードを贈呈している(6,000株以上保有の株主にはオリジナルカレンダーも進呈)。同社による安定配当と還元施策による積極還元は企業価値向上に向けた高いコミットメントであり、株価のダウンサイドに対するサポート材料となる。



注1：2022年4月1日付で普通株式1対2の割合で株式分割を行っているが、22/3期の配当金額は分割前の数値を記載している。

注2：23/3期の配当金については、普通配当25円に創立50周年記念配当12円を含む。

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp