

|| 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7月7日 (火)

執筆：客員アナリスト

中西 哲

FISCO Ltd. Analyst **Tetsu Nakanishi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業ポートフォリオ概況	04
2. SI分野	06
3. DX分野	07
■ 業績動向	09
1. 2026年3月期の業績概要	09
2. 事業領域別動向	10
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
■ 中期経営計画と進捗状況	13
1. 中期経営計画「Growing Value 2026」の概要	13
2. 実施済みの重点施策と最終年度の重点施策	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

2026年3月期は過去最高業績を更新。 2027年3月期も増収増益を見込む

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分野と、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）」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分野と高付加価値なDX分野を並走させる「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ている。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高17,314百万円（前期比6.9%増）、営業利益2,014百万円（同9.7%増）、経常利益2,043百万円（同7.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,511百万円（同14.8%増）となった。売上高と各利益が過去最高を更新し、中期経営計画「Growing Value 2026」の最終年度（2027年3月期）の目標である売上高173億円、営業利益20億円、営業利益率11.5%を1年前倒しで達成した。SI分野では金融・公共分野を中心とした大型案件が伸長し、DX分野ではBI（ビジネスインテリジェンス）ビジネスを中心とするデータ活用基盤構築案件が拡大した。加えて、PMO（プロジェクト・マネジメント・オフィス）による品質管理体制の強化や低い離職率を背景とした人材・ノウハウの蓄積が収益性向上に寄与した。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績は、売上高17,900百万円（前期比3.4%増）、営業利益2,150百万円（同6.8%増）、経常利益2,190百万円（同7.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,540百万円（同1.9%増）を見込んでいる。営業利益率は12.0%へ上昇する予想で、売上高と各利益の過去最高更新を目指す。金融・クレジット分野における大型案件や公営競技・スポーツ振興くじ向け案件がSI分野の成長を支えるほか、DX分野ではクラウド関連案件やデータ活用基盤構築案件の拡大が続く見通しである。生成AI活用による生産性向上や高付加価値案件の拡大を通じて、持続的な利益成長を目指す。

3. 中期経営計画

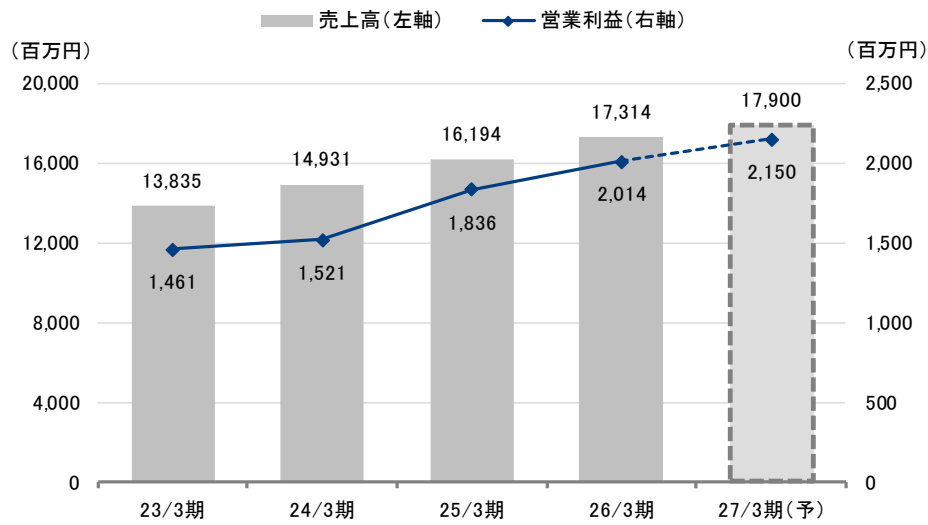
同社は中期経営計画「Growing Value 2026」において、労働集約型から知識集約型企业への転換を基本テーマに掲げている。価値提供モデルへの転換、アセットベースビジネスの拡大、顧客基盤強化、人材・組織力強化、グループ経営の展開を重点施策として進めている。最終年度となる2027年3月期の定量目標を1年前倒しで達成したことから、今後は金融・公共分野で培った業務ノウハウとDX分野の技術力を融合させながら、データ活用基盤構築やクラウド領域を成長ドライバーとして、2035年3月期の売上高300億円以上の実現を目指す。

要約

Key Points

- ・金融・公共分野などミッションクリティカル領域で長年の知見を持つ独立系SIer
- ・異なる性質を持つSI分野とDX分野を両立させ、両利きの経営を推進
- ・2026年3月期は過去最高業績を更新し、中期経営計画の定量目標を1年前倒しで達成
- ・2027年3月期も過去最高益更新を継続する見通しで、次期中期経営計画に向けた施策を進める

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

ミッションクリティカル領域での豊富な知見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分野のシステム開発で強固な事業基盤を確立しており、システム停止が許されないミッションクリティカル領域において長年にわたり豊富な開発実績と業務ノウハウを蓄積している。現在は「システムインテグレーション(SI)分野」「デジタルトランスフォーメーション(DX)分野」を2本柱として展開している。主力であるSI分野では、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分野に加え、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分野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「Growing Value 2026」に基づき業務運営を推進している。

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。DX分野については、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・分析に強みを持つため、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分野の核を形成した。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年には東証第2部に市場変更、同年12月に東証第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。

会社概要

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
1977年10月	(株)イーディーピー・アプリケーションシステムに社名変更するとともに本社を東京都中央区日本橋に移転
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
1990年 2月	通商産業省(現 経済産業省)システムインテグレータ登録企業となる
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
2013年 7月	市場統合により東証JASDAQ(スタンダード)に上場
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部へ指定替え
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

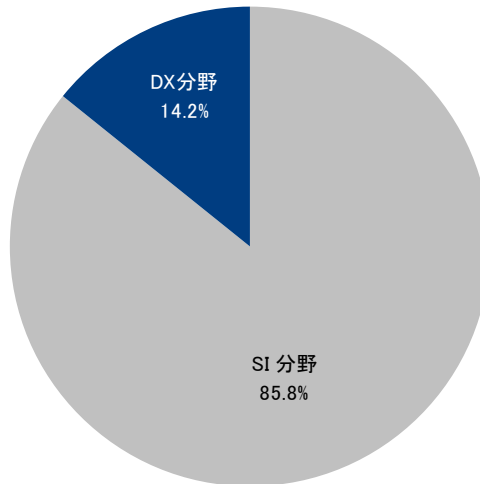
SI分野とDX分野の両利きの経営で企業価値向上を推進

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月期の売上構成比は、SI分野が85.8%、DX分野が14.2%となっている。

事業概要

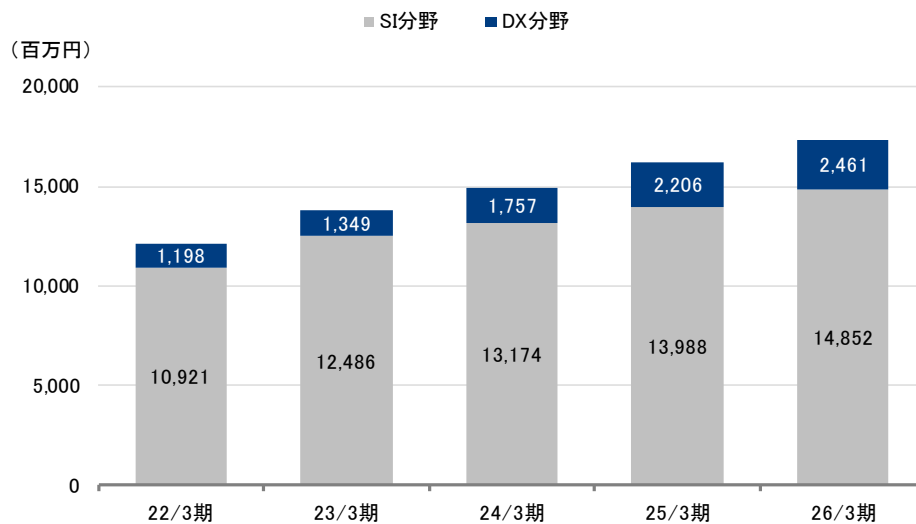
事業分野別売上構成比(2026年3月期)



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。2022年3月期を起点にすると、2026年3月期の売上高はSI分野が14,852百万円となりCAGR8.0%、DX分野が2,461百万円となりCAGR19.7%となっている。DX分野が着実に同社の収益源として、企業価値向上に寄与していることがわかる。

事業分野別売上高推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

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(株)NTTデータグループなどの大手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。

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、現在も売上高の18.2%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。現在では売上高の10.1%を占めている(構成比はいずれも2026年3月期)。

b) 官公庁・公共企業

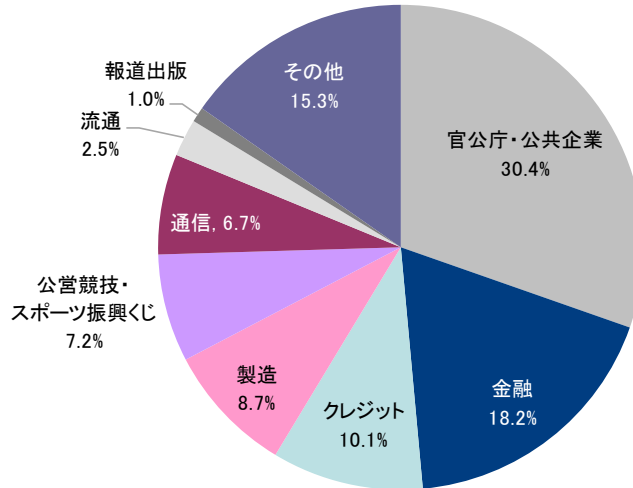
官公庁・公共企業については、中央官庁を中心に事業を展開しており、2026年3月期は売上高の30.4%を占める主要な収益基盤となっている。顧客と直接取引する一次請け案件が多いことが特長となっており、主な実績としては国税庁の確定申告書等作成コーナーの開発・保守を直接受託している。これは同社規模の企業としては稀なケースであり、同社の技術力や信頼性を示す事例である。ほかにも法務省や厚生労働省などの案件や林野庁関連のクラウド関係の入札なども受注している。

事業概要

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。なお現在は、不採算プロジェクトの未然防止と作業品質の確保のため、長年運用実績のあるISO9001を基にした品質マネジメントを実施している。

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っている。

顧客業種別売上構成比(2026年3月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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。

事業概要

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」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。

(2) 両利きの経営による事業間連携

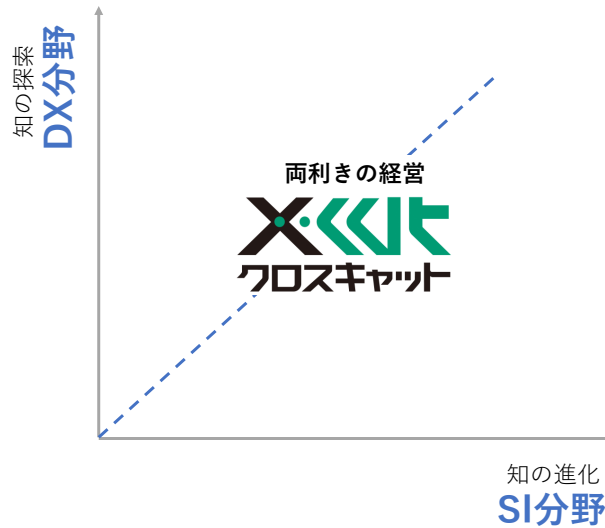
同社は、既存事業の競争優位を高める「知の深化」と、新たな成長機会を創出する「知の探索」を両立する「両利きの経営」を推進している。知の深化を担うSI分野では、金融、公共、製造、通信などの基幹システム開発・運用を通じて蓄積した業務ノウハウや顧客基盤を強みとしている。一方、知の探索を担うDX分野では、クラウドやAI、データ活用基盤などの先端技術を活用し、新たなサービスやソリューションの開発を進めている。

両分野は独立して存在するのではなく、相互に知見を循環させることでシナジーを生み出している。DX分野で培ったクラウド技術やデータ活用ノウハウは、SI分野におけるシステム刷新やクラウド移行案件へ展開されている。国税庁の確定申告システムのクラウド基盤移行案件などにも活用されるなど、既存顧客への提供価値向上と受注拡大を実現している。

また、SI分野で培った業務知識や顧客課題への深い理解は、DX分野における新サービス開発や提案活動の基盤となっている。特に公共分野や金融分野では、既存顧客との強固な関係性を足掛かりにDX案件の獲得が進んでおり、知の深化と知の探索が相互に成長を促進する好循環が形成されている。今後は、クラウドやAIを活用した高付加価値サービスの拡充に加え、公共分野を中心とした大型案件へ展開することで、DX分野の収益性向上と事業規模拡大が期待される。同社の成長は、SI分野による安定的な収益基盤とDX分野による新たな成長機会の創出を両立する「両利きの経営」によって支えられていると言える。

事業概要

同社の両利きの経営概念図



出所：同社への取材に基づきフィスコ作成

業績動向

2026年3月期は過去最高業績を更新、SI・DX両分野ともに成長続く

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比6.9%増の17,314百万円、営業利益が同9.7%増の2,014百万円、経常利益が同7.6%増の2,043百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.8%増の1,511百万円となった。売上高・各利益ともに過去最高を更新し、中期経営計画「Growing Value 2026」の最終年度の目標（売上高173億円、営業利益20億円、営業利益率11.5%）を1年前倒しで達成した。

好業績の背景には、同社が推進する「両利きの経営」の成果がある。既存事業であるSI分野において金融・公共分野を中心としたミッションクリティカル領域での受注拡大に加え、新たな成長領域であるDX分野においてクラウド案件やデータ活用基盤構築案件が伸長した。さらに、PMOによる品質管理体制の強化や、低い離職率が背景とした人材・ノウハウの蓄積が収益性向上に寄与し、増収率を上回る利益成長を実現した。

業績動向

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	16,194	-	17,314	-	1,120	6.9%
SI分野	13,988	86.4%	14,852	85.8%	864	6.2%
DX分野	2,206	13.6%	2,461	14.2%	255	11.6%
売上総利益	3,846	23.8%	4,077	23.5%	231	6.0%
SI分野	3,313	23.7%	3,535	23.8%	222	6.7%
DX分野	533	24.2%	542	22.0%	9	1.7%
販管費	2,009	12.4%	2,063	11.9%	53	2.7%
営業利益	1,836	11.3%	2,014	11.6%	177	9.7%
経常利益	1,898	11.7%	2,043	11.8%	144	7.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,316	8.1%	1,511	8.7%	194	14.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業領域別動向

(1) SI分野

SI分野の売上高は前期比6.2%増の14,852百万円、売上総利益は同6.7%増の3,535百万円となった。金融分野では大型案件が売上成長をけん引したほか、公営競技・スポーツ振興くじ向け案件も好調に推移した。同社は公営競技システム分野で40年以上の開発実績を有し、発券から払戻しまでのコアシステムを担っている。スポーツ振興くじ市場の拡大を背景に受注環境は良好であり、2026年3月期の成長ドライバーの一つとなった。

また、金融・公共分野における長年の業務知識や開発実績を背景に、高度なミッションクリティカル案件を安定的に獲得している点も同社の強みである。加えて、PMOやシステムマネジメント部による全社横断的なプロジェクト管理体制が定着しており、大規模な不採算案件の発生を抑制している。こうした高品質な開発体制が収益性向上を支え、同社の安定成長の基盤となっている。

(2) DX分野

DX分野の売上高は前期比11.6%増の2,461百万円となり、SI分野を上回る成長率を実現した。売上総利益は同1.7%増の542百万円となった。成長をけん引したのはBIビジネスを中心とするデータ活用基盤構築案件であり、DX分野のうち、データ活用に関連するBIビジネスの売上高は前期比19.9%増と高い伸びを示した。企業のデータ活用需要やクラウド移行需要の拡大を背景に、DX分野は同社の成長エンジンとして存在感を高めている。

同社の強みは、単なるデータ基盤構築ではなく、金融・公共分野で長年培ってきた業務ノウハウを活用し、データを生み出す業務プロセスそのものを理解したうえでシステム構築を行える点にある。数10億件規模のデータ移行案件を無障害で完遂した実績を有するほか、OCI関連技術の強化にも取り組んでいる。さらに、DX分野で培ったクラウドやデータ活用の知見はSI分野にも展開されており、両事業が相互に成長を促進する好循環を形成している。

業績動向

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の資産合計は前期末比319百万円増の10,846百万円となった。流動資産は同150百万円増の8,311百万円となり、営業活動によるキャッシュ創出を背景に現金及び預金が621百万円増加した。一方で、売掛金及び契約資産は大型案件の進捗や回収の進展により485百万円減少した。固定資産は同168百万円増の2,534百万円となった。のれんの償却が進んだ一方、投資有価証券を中心とする投資その他の資産が増加した。負債合計は同482百万円減の4,190百万円となった。短期借入金を800百万円圧縮したことに加え、固定負債も188百万円減少した。この結果、有利子負債は1,500百万円から700百万円へ大幅に減少した。一方、純資産合計は親会社株主に帰属する当期純利益の計上を主因として同802百万円増の6,656百万円となった。

財務指標を見ると、自己資本比率は前期末比5.8ポイント上昇の61.4%となり、財務基盤は一段と強化された。有利子負債比率は前期末の25.6%から10.5%へ低下しており、借入金依存度は大幅に改善している。また、現金及び預金の増加と有利子負債の削減により、ネットキャッシュは同1,421百万円増の2,604百万円となった。

同社は大規模な設備投資を必要としない事業モデルであり、安定したキャッシュ・フロー創出力を有している。2026年3月期末時点では総資産の約2割強に相当するネットキャッシュを保有するなど、財務安全性は極めて高い水準にある。加えて、有利子負債の圧縮と自己資本の積み上げが同時に進んでおり、今後の人的資本投資やDX関連投資、M&Aなどの成長投資を実施するうえでも十分な財務余力を確保していると評価できる。

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期末	増減
流動資産	6,241	7,014	8,161	8,311	150
現金及び預金	1,983	2,339	2,683	3,304	621
売掛金及び契約資産	4,114	4,467	5,309	4,823	-485
固定資産	2,352	2,451	2,365	2,534	168
有形固定資産	333	409	356	342	-13
無形固定資産	435	345	236	147	-89
投資その他の資産	1,582	1,695	1,773	2,044	271
資産合計	8,593	9,466	10,526	10,846	319
流動負債	2,573	3,455	3,701	3,406	-294
短期借入金	700	1,200	1,500	700	-800
固定負債	944	926	971	783	-188
長期借入金・社債	-	-	-	-	-
負債合計	3,517	4,382	4,672	4,190	-482
(有利子負債)	700	1,200	1,500	700	-800
純資産合計	5,076	5,083	5,853	6,656	802
<経営指標>					
自己資本比率	59.1%	53.7%	55.6%	61.4%	5.8pp
有利子負債比率	13.8%	23.6%	25.6%	10.5%	-15.1pp
ネットキャッシュ	1,283	1,139	1,183	2,604	1,421

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期も最高業績更新を見込む。 金融・クレジット、データ活用基盤構築案件がけん引

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比3.4%増の17,900百万円、営業利益で同6.8%増の2,150百万円、経常利益で同7.2%増の2,190百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同1.9%増の1,540百万円を見込んでいる。売上高・各利益は過去最高を更新する予想であり、営業利益率は前期の11.6%から12.0%へ上昇する見通しだ。

業績拡大をけん引するのは、引き続き金融分野を中心とした大型案件である。クレジット分野ではライフカード(株)向け案件などが進行しているほか、公営競技・スポーツ振興くじ向け案件についても良好な受注環境が継続している。これらの案件がSI分野の安定成長を支える見通しである。2027年3月期はSI分野による安定成長とDX分野による成長加速を両輪として、増収増益の継続を見込んでいる。2026年3月期中期経営計画の利益目標を前倒しで達成した勢いを維持しながら、次期成長ステージへの移行を進める1年になると考えられる。

DX分野ではクラウド関連案件やデータ活用基盤構築案件の拡大が続く見込みである。企業のデータ活用需要は引き続き高水準で推移しており、BIビジネスを中心としたデータ活用ソリューションの需要拡大が期待される。また、SI分野で培った業務ノウハウとDX分野の技術力を組み合わせることで、高付加価値案件の獲得を進める。

利益面では、PMOによる品質管理体制の継続に加え、高付加価値案件の拡大が収益性向上に寄与する見通しである。人的資本投資を継続しながらも、プロジェクト管理の高度化や生産性向上によって収益力を高め、営業利益率12.0%の達成を目指す。

2027年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	17,314	-	17,900	-	585	3.4%
営業利益	2,014	11.6%	2,150	12.0%	135	6.8%
経常利益	2,043	11.8%	2,190	12.2%	146	7.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,511	8.7%	1,540	8.6%	28	1.9%
1株当たり当期純利益(円)	107.90		110.03		2.13	

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

財務目標は前倒しで達成済み、 次期中期経営計画に向けた施策を進める

1. 中期経営計画「Growing Value 2026」の概要

(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、労働集約型企業から知識集約型企業への転換を目指している。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だ。

(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。

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。これは労働集約型企業から知識集約型企業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。

c) 顧客基盤の強化

エンドユーザー比率の拡大（2024年3月期の43%から2027年3月期は50%）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寄与している。

中期経営計画と進捗状況

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。

(3) 財務目標と進捗状況

中期経営計画では、2027年3月期に売上高173億円、営業利益20億円、営業利益率11.5%、ROE20%以上、配当性向35%以上を目標としている。また中長期目標は、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は、足元の進捗状況は順調で、売上高・営業利益・営業利益率は2026年3月期で目標を達成し、ROEは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300億円以上と挑戦的な目標を掲げている。右肩上がりのDX・AI需要が当面は見込まれるものの、今後、トップラインの拡大には計画的な人材採用やM&Aなどの成長投資が必要となろう。

中長期財務定量目標

	27/3期 予想	27/3期 計画	35/3期 中長期目標
売上高	179億円	173億円	300億円以上
営業利益	21.5億円	20億円	30億円以上
営業利益率	12.0%	11.5%	-
ROE	-	20%以上	-
配当性向	35.4%	35%以上	-
時価総額	-	-	450億円以上

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 実施済みの重点施策と最終年度の重点施策

(1) 実施済みの重点施策

同社は中期経営計画「Growing Value 2026」において、「両利きの経営」の推進を基本方針に掲げ、既存事業の強化と新たな成長領域の拡大を同時に進めてきた。SI分野では、金融・公共分野を中心としたミッションクリティカル領域において開発力の強化と顧客基盤の拡大に取り組み、金融機関向け大型案件や公営競技・スポーツ振興くじ向け案件の獲得につなげた。一方、DX分野では、データ活用需要の拡大を背景にBIビジネスやクラウド関連案件の拡大を進め、データ活用基盤構築領域における競争力を強化してきた。

中期経営計画と進捗状況

また、収益性向上に向けて、PMO及びシステムマネジメント部による全社横断的な品質管理体制を構築した。受注後も進捗状況や採算性などの先行指標を継続的にモニタリングし、問題案件の早期発見と是正を行うことで、大規模な不採算案件の発生を抑制している。さらに、人材を重要な経営資源と位置付け、年率4%以上の賃上げや新卒採用・育成を継続してきた。離職率は約6%と業界平均を下回る水準で推移しており、人材とノウハウの蓄積が競争力向上につながっている。

(2) 最終年度の重点施策

2027年3月期は次期中期経営計画につながる重要な1年と位置付けられている。SI分野では、金融・官公庁分野を中心とした大型案件の受注拡大に加え、大口顧客の育成を重点施策としている。長年培ってきた業務ノウハウや顧客との信頼関係を活用し、既存顧客との取引深耕を進める。

DX分野では、クラウド案件及びデータ活用基盤構築案件の積み増しを進める。企業のデータ活用ニーズは引き続き拡大しており、金融・公共分野で培った業務知識を生かした高付加価値なデータ活用支援を強化して事業規模を拡大する。また、収益性向上に向けては、生成AIを活用した高生産性の開発体制を構築し、AI技術を活用しながら開発効率の向上を図る。一方、同社の強みである業務理解力やミッションクリティカル領域における高品質なシステム構築能力をさらに強化し、持続的な利益成長につなげていく。

(3) 長期成長ドライバー

同社が長期的な成長機会として注目しているのは、データ活用基盤構築市場である。企業や官公庁におけるデータ活用ニーズは今後も拡大が見込まれており、クラウドやAIの普及も追い風になると考えられる。同社は単なるデータ基盤構築ではなく、金融・公共分野で培った業務ノウハウを基に、データを生み出す業務プロセスまで理解したうえでシステムを構築できる点を強みとしている。

また、金融・官公庁分野はシステム停止が許されないミッションクリティカル領域であり、新技術導入には時間を要するものの、一度採用されると長期的な取引につながりやすい特徴を有する。同社はこうした強固な顧客基盤を活用しながら、SI分野とDX分野の双方でデータ活用基盤構築案件を拡大させることで、中長期的な成長を実現していく考えである。

株主還元策

2026年3月期は上方修正し、1株当たり配当金37.0円を実施。 2027年3月期も増配を予定

同社は「安定的な配当の継続」を基本方針とし、配当性向35%以上を目標に掲げている。2026年3月期の1株当たり配当金は37.0円と、前期の33.0円から4.0円の増配を実施した。当初は1株当たり配当金34.0円を予定していたが、好調な業績進捗を踏まえ、期中に配当予想を上方修正した。これにより配当性向は34.3%となり、目標水準に近い還元を実現した。また、2027年3月期についても2.0円増配の1株当たり配当金39.0円、配当性向は35.4%を予定している。

クロスキャット | 2026年7月7日 (火)
2307 東証プライム市場 | <https://www.xcat.co.jp/ja/ir.html>

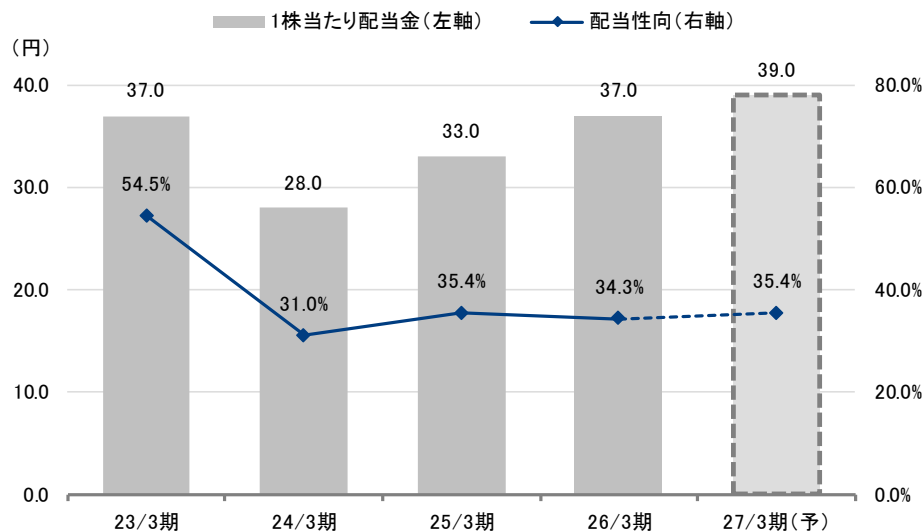
株主還元策

同社は自己株式取得も積極的に活用している。2024年3月期に907百万円、2025年3月期に223百万円、2026年3月期に138百万円の自己株式取得を実施しており、資本効率向上と株主価値向上に取り組んできた。同社は安定的なキャッシュ・フロー創出力を背景に、創出した資金を「株主還元約40%、戦略投資約40%、成長基盤投資約16%」の考え方で配分している。さらに、M&Aなどの戦略投資で資金を十分に活用できない場合には、自己株式取得によって機動的な株主還元を実施するなど、株主還元に対する経営陣の高い意識がうかがえる。

また、同社は、株主優待制度も継続している。保有株式数に応じて500円～3,000円相当のQUOカードを贈呈しているほか、6,000株以上保有する株主にはオリジナルカレンダーも進呈している。配当、自己株式取得、株主優待を組み合わせた総合的な株主還元策を展開しており、業績拡大に合わせて株主への利益還元を強化している点は評価できる。

同社の事業が大規模な設備投資を必要としないため安定的なキャッシュフロー創出力を有していることに加え、2026年3月期末のネットキャッシュが2,604百万円まで拡大していることから、今後も成長投資と株主還元を両立できる財務基盤を備えていると弊社では見ている。

1株当たり配当金と配当性向



注：23/3期の配当金については、普通配当25.0円に創立50周年記念配当12.0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・表示したものです。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、理由のいかなを問わず、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