

報道関係者各位

新中期経営計画（2024年度～2026年度） 「Growing Value 2026」4月よりスタート

～ 提供価値を高め、お客様に必要とされる企業へ ～

株式会社クロスキャット（本社：東京都港区、代表取締役社長：山根光則）は、新中期経営計画「Growing Value 2026」を策定し、4月より計画達成に向けて事業活動を始動いたします。

クロスキャットは、お客様の成功が当社の成功であるという信念のもと、金融・官公庁向けシステム開発をはじめ、様々な業種におけるお客様のDX支援など、高品質なITサービスの提供を続けることで、昨年6月に50周年を迎えることができました。

今回新たに策定した中期経営計画の期間では、これらのサービスを通じて培ってきた当社の提供価値である「品質・効率性」、「専門性・ノウハウ」をより高めていくことで、お客様の成功に貢献できる企業を目指してまいります。

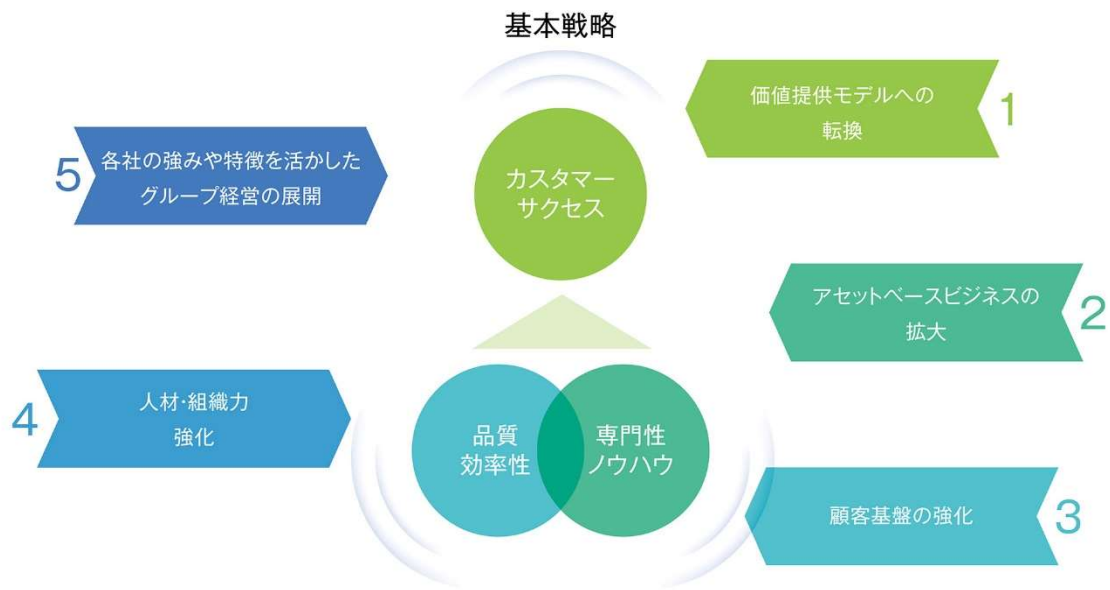
■基本方針

新中期経営計画「Growing Value 2026」では、「提供価値を高め、お客様に必要とされる企業」を目指しています。その企業像を実現する基本方針として、「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」と決めました。



■基本戦略

中期経営計画を達成していくために、社内外の環境変化に対応する5つの基本戦略を推進してまいります。



1) 価値提供モデルへの転換

価値提供モデルへの転換に向けて、カスタマーファーストの考えのもと、人的リソース依存からの脱却とクロスキャット独自の強みの追求を図ります。

2) 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等の情報をナレッジ化し、そのナレッジを整理することで知的財産化を図り、開発効率の向上を目指します。

3) 顧客基盤の強化

エンドユーザー比率の拡大に向けて、既存顧客への積極的な情報提供や提案活動、アライアンス先との共創活動、「CC-Dash」※のフル活用したクロスセル・アップセル活動などを通じて、エンドユーザーコミュニティを強化いたします。

※当社が提供するDX推進支援フレームワーク

4) 人材・組織力の強化

当社の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、当社のIT人材の強化を図るとともに、自発的貢献意欲の醸成、組織風土や職場状況の改善などのエンゲージメント施策を推進します。

5) 各社の強みや特徴を活かしたグループ経営の展開

クロスキャットグループ各社の連携によるグループシナジーを追求することで、グループの提供価値と効率性を高め、グループ全体の収益性を向上させてまいります。

■財務指標

基本戦略を推進していくことで、以下の財務目標（連結）の達成を目指します。

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

なお、新中期経営計画「Growing Value 2026」の概要につきましては、公式サイト「IR 情報」に掲載しています。

(<https://www.xcat.co.jp/ja/ir/management/businessplan.html>)

■株式会社クロスキャット 会社概要

代表者 : 代表取締役社長 山根光則
所在地 : 東京都港区港南 1-2-70 品川シーズンテラス 20 階
設立 : 1973 年 6 月
事業内容 : システム開発、BI ビジネス、自社プロダクト開発・提供
上場市場 : 東京証券取引所 プライム市場
URL : <https://www.xcat.co.jp/>

本件に関するお問い合わせ先

株式会社クロスキャット 経営企画部 : 森田、菅谷

営業直通電話 : 03-3474-5201(平日 9:00~17:30) E-mail : sales@xcat.co.jp