

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

NSW

9739 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年6月22日 (月)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



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	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 同社の特長	04
2. 事業内容	04
■ 業績動向	06
1. 2026年3月期の業績概要	06
2. セグメント別概況	07
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
● 2027年3月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 中期経営計画の概要	12
2. 事業戦略	13
3. 経営基盤戦略	16
4. 投資戦略	17
5. グループ経営目標	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

2026年3月期は営業減益ながら、期初計画を上回り着地し、大幅増配を実施

NSW<9739>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ITソリューションプロバイダで、技術者が従業員の9割近くを占めるエンジニア集団である。エンタープライズソリューション、サービスソリューション、エンベデッドソリューション、デバイスソリューションの4セグメントで事業を展開する。中期経営計画 (2026年3月期～2028年3月期) では、成長戦略の推進により競争力強化を目指している。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が52,431百万円 (前期比4.8%増)、営業利益が5,290百万円 (同13.5%減)、経常利益が5,533百万円 (同10.3%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が3,709百万円 (同1.3%増) であった。売上高は過去最高を達成し、営業利益は期初計画どおり減益となったが計画を上回って着地した。営業利益の減少は、将来を見据えたブランド力強化に伴う広告宣伝費や職場環境改善のための地代家賃など、販管費が増加したことが主因だ。セグメント別では、エンタープライズソリューションとサービスソリューションは経費増と不採算案件の影響により、大幅減益となった。エンベデッドソリューションも経費増の影響で減益となったが、計画値以上の実績により減益幅は小幅となった。デバイスソリューションは増益を達成し好調であった。また、自己資本比率は76.9%に上昇し、業界平均を大きく上回る高い安全性を維持している。2026年3月期より配当性向の目安を30%から50%に引き上げ、1株当たり年間配当金は前期比40円増の125円とし、株主還元にも十分に配慮していると弊社では評価する。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高54,000百万円 (前期比3.0%増)、営業利益5,400百万円 (同2.1%増)、経常利益5,450百万円 (同1.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益3,750百万円 (同1.1%増) を見込んでいる。経済環境の先行き不透明感を前提にした、慎重な予想である。また、将来の成長に向けて、事業拡大と人材強化にフォーカスして、関連する施策に積極投資を行う計画を織り込んでいる。セグメント別では、エンタープライズソリューションはサービスソリューションへの一部事業移管の影響により減益を見込む。サービスソリューションは増益の計画で、利益率の改善に取り組む。エンベデッドソリューションとデバイスソリューションでは、人件費増などを考慮して利益横ばいを見込む。同社は従来から保守的な期初予想を発表する傾向が強く、予想達成の可能性が高いと弊社では見ている。配当については、2027年3月期も配当性向の目安50%に基づき、1株当たり年間配当金は前期と同額の125円を予定している。

要約

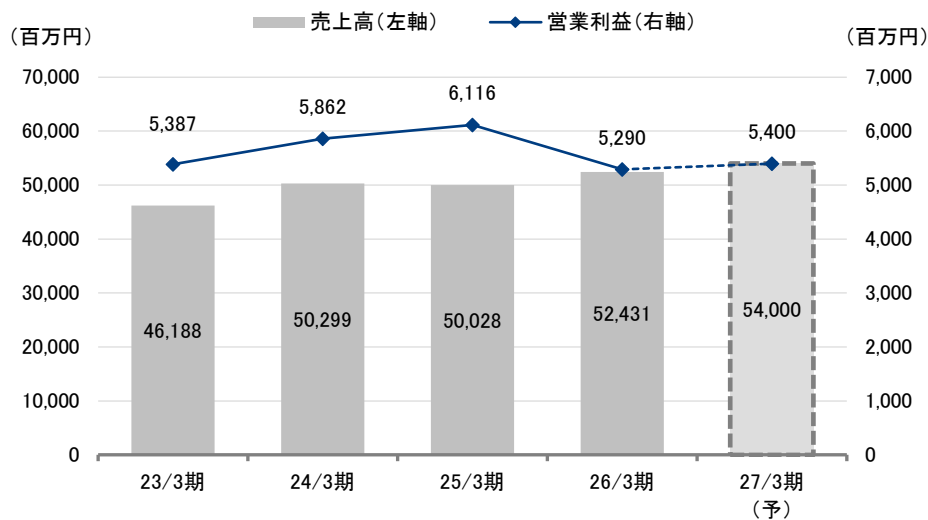
3. 中期経営計画

長期ビジョンでの売上高1,000億円を目指しており、推進中の中期経営計画(2026年3月期～2028年3月期)では、「DRIVE DX × Change The Standard」のコンセプトに基づき、最終年度の2028年3月期に売上高600億円(年平均成長率6.25%増)、営業利益率12%、ROE10%以上などの達成を目指す。業績目標の達成に向けて、「事業戦略」により各セグメントの注力分野を伸ばすとともに、「経営基盤戦略」により採用強化やサステナビリティ推進に取り組み、「投資戦略」により事業戦略や経営基盤戦略の実現に向けた投資を推進する。事業戦略の取り組みを着々と進めており、弊社では引き続き中期経営計画の進捗状況に注目したい。

Key Points

- ・ 2026年3月期は増収減益ながら、計画を上回り着地。配当は、配当性向の目安を50%に引き上げて、大幅増配を実施
- ・ 2027年3月期は引き続き将来の成長に向けた投資活動による経費増を見越し、保守的に利益の横ばいを計画。配当も前期と同額を予定
- ・ 中期経営計画では「事業戦略」「経営基盤戦略」「投資戦略」を推進し、2028年3月期に売上高600億円、営業利益率12%を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

優れたシステムを創造・提供し、社会を豊かにすることを目指す

1. 会社概要

同社グループでは、「社員一人ひとりの個性、感性、創造性を最大限に発揮し、社会の豊かさにつながる優れたシステムを創り出したい」という想いを込めた企業理念「Humanware By Systemware」の下、行動規範として「常に時代の先を見る視点」「お客様中心のビジネス発想」「可能性を最大限に活かす人材活用の思想」「自立自営の精神と礼儀正しく謙虚で誠実な社風」「社会に貢献する企業姿勢」を「NSW Way」として掲げている。

同社グループは、同社のほかに100%の連結子会社3社で構成されている。システム開発やインフラ構築事業などを展開するNSS(株)、中国において組込み開発事業などを展開する恩斯達信息技术(北京)有限公司、一般事務に関する業務代行や支援サービスを行う障害者雇用特例子会社のNSA(株)である。

同社は事業拠点を東京以西に置いているが、取引先は全国にわたり、官公庁・公共団体のほか、製造業や流通業をはじめとして多くの大手企業を抱える。設立当初は日本電気(NEC<6701>)グループとの取り引きが圧倒的に多かったが、その他の取引先の拡大に伴って2026年3月期は売上高の11.0%に低下しており、取り引きの裾野は年々拡大している。中国子会社は、主に現地に進出している日系企業をカバーしている。また、2018年4月には台湾オフィス(代表者事務所)を開設し、世界的な半導体の製造・組立・テスト拠点である台湾市場で顧客開拓・現地調査を行っている。

2026年3月期末のグループ従業員数は2,536名、うち技術者が9割近くを占めるエンジニア集団である。なお、2026年4月より多田尚二(ただしょうじ)氏が代表取締役会長(CEO)に、竹村大助(たけむらだいすけ)氏が代表取締役執行役員社長(COO)に就任し、中期経営計画の達成に向けて同社をリードする。

2. 沿革

同社は、独立系ソフトハウスとして1966年にソフトウェア開発事業及び受託計算事業からスタートした。1968年に運用管理サービス事業、1978年にファームウェア及び論理回路に関する開発事業を開始した。その後、IT技術の進化に伴い、1990年にシステムインテグレーション事業、1998年にデータセンター事業、2009年にクラウドサービス事業、2013年にIoT/M2M事業を開始するなど、事業領域を拡大してきた。

その間、1982年に日本システムウェア(株)に商号を変更した。1996年に株式を店頭公開し、市場から得た資金で1998年8月に山梨ITセンターを開設した。1999年4月に東証第2部へ株式上場し、2000年3月に東証第1部指定を経て2016年3月期には創業50年を迎えた。2022年4月には、東証の市場再編に伴いプライム市場に移行するとともに、2022年8月には、新たなステージへの飛躍を期して商号を「NSW」へ変更した。同じく、2023年1月には、連結子会社3社の社名も変更している。

■ 事業概要

同社の特長を最大限に生かし、4つの事業領域で発展を目指す

1. 同社の特長

同社はエンタープライズソリューション、サービスソリューション、エンベデッドソリューション、デバイスソリューションの4つの事業を展開し、その技術シナジーを生かしたDX関連事業の拡大を目指している。ソフトウェアとハードウェア双方の技術・ノウハウを兼ね備えている点が強みである。

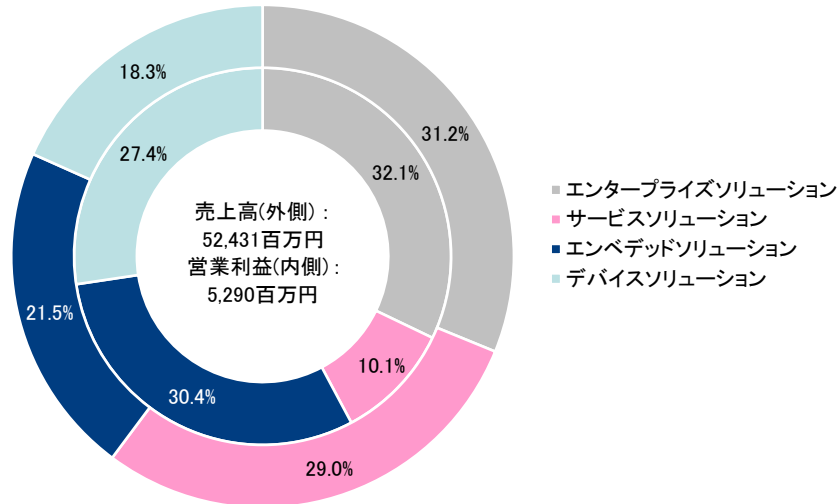
エンタープライズソリューション事業で培った各産業分野の業種・業務ノウハウの蓄積とシステム構築力、サービスソリューション事業のサービス・コーディネート力及びクラウド環境などのインフラ・プラットフォームの提供基盤、エンベデッドソリューション事業及びデバイスソリューション事業における組み込みソフトやLSI設計などの製品開発力並びに画像処理技術、それらのシナジーを生かしたIoTやAIをはじめとしたデジタル技術を軸に顧客が求めるDX実現を支援できるバックボーンがあることが同社の強みであり、これらを生かして今後の成長路線につなげていく。

2. 事業内容

2026年3月期のセグメント別売上高・営業利益を見ると、エンタープライズソリューションが売上高の31.2%、営業利益の32.1%を、サービスソリューションが売上高の29.0%、営業利益の10.1%を、エンベデッドソリューションが売上高の21.5%、営業利益の30.4%を、デバイスソリューションが売上高の18.3%、営業利益の27.4%を占める。エンベデッドソリューション及びデバイスソリューションの利益率が相対的に高いのは、技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないためと考えられる。また、エンタープライズソリューションでも、収益力向上や不採算案件抑制の取り組みなどが奏功し、近年は利益率が大きく改善している。一方、サービスソリューションは、2020年3月期より独立したセグメントであるが、事業拡大に向けた体制強化、新サービス展開のための先行投資、不採算案件への対応などが影響して、相対的に利益率が低水準にとどまっている。

事業概要

セグメント別売上高・営業利益
(2026年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

エンタープライズソリューションは、業務系ソリューションを提供している。製造業、流通業、金融・保険業、官公庁向けなどで長年にわたり培った業務ノウハウを活用し、コンサルティングからシステム設計、開発、保守・運用に至るまで、顧客に最適なソリューションを提供する。

サービスソリューションは、ITサービス及びIoT&AIサービスを提供している。ITサービスでは、システム性能を最大限に引き出すサーバやネットワーク設計、セキュアな環境構築から、都市型・郊外型データセンターによる信頼性の高い運用・監視まで、顧客のシステムを多彩なサービスで支える。また、IoT&AIサービスでは、デバイスからクラウドまでトータルコーディネートできる強みを生かし、IoTプラットフォーム「Toami」をベースに、データの蓄積から分析・活用まで、顧客の新たなビジネス価値の創出をサポートする。

エンベデッドソリューションは、組み込みシステム開発及びエッジデバイスソリューションを提供する。組み込みシステム開発では、オートモーティブや産業分野など、様々な製品開発で培ったアプリからミドルウェア、ドライバ開発の組み込み技術で、製品の多様化や効率化、高品質設計に対応し、スマート化に向けた各種ソリューションを提供する。また、エッジデバイスソリューションでは、自社で組み込みアプリからLSIまで対応できる豊富な設計・開発力と、各種センサー・デバイスベンダーとのアライアンスにより、コストを抑えたスモールスタートで顧客に最適なIoT環境を提案する。

デバイスソリューションは、LSI・FPGA（製造後に購入者や設計者が構成を設定できる集積回路）開発を行う。高位設計、論理設計・検証、論理合成、レイアウト設計、製造からテストまで、要件に応じてソリューションを提供する。画像処理や通信制御などの各分野で低消費電力設計や、先端プロセスに対応している。

NSW | 2026年6月22日 (月)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

事業概要

上記4セグメントのノウハウを融合することで、新たな収益の柱への期待が高まる事業分野がIoTやAIをはじめとしたデジタル技術を軸とするDX関連事業である。現状は既存の各セグメントの収益に含まれる形で事業を行っており、2013年5月に販売を開始したIoTプラットフォーム「Toami」を中心に、IoTに必要なアプリケーション開発と分析サービス、無線やセンサー技術をはじめとする組込みアプリ、さらにLSI設計まで対応できる力を備えていることが強みである。「Toami」は、「製品のIoT化」を中心に、累計100社以上の導入実績があるほか、アライアンスパートナーも30社以上に拡大し、世界30ヶ国以上で展開している。IoTで収集したデータをより有効に活用するための分析サービスなど、関連サービスの引き合いも堅調である。パナソニック ホールディングス<6752>、(株)ニプロン、エクシオグループ<1951>、東北エネルギーサービス(株)、渡辺電機工業(株)、ルネサスエレクトロニクス<6723>、NECネットエスアイ(株)、リオン<6823>、日本無線(株)などで「Toami」の活用実績がある。

業績動向

2026年3月期の営業利益は減益ながら、期初計画を上回り着地

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期における日本経済は、雇用・所得環境の改善や各種政策の効果もあり、緩やかな回復が続いた。一方、米国・中国等の通商政策の動向や中東情勢の悪化に伴うエネルギー、原材料高騰など、景気の下振れが懸念される要素も多く、今後の動向を注視する必要がある。こうしたなか、情報サービス産業においては、AIの実装がさらに広範に進展するなど、企業の生産性向上や競争力強化を目的としたDX関連への投資意欲は引き続き高く、IT投資需要は堅調に推移した。

このような状況の下、同社の2026年3月期の連結業績は、売上高が52,431百万円(前期比4.8%増)、営業利益が5,290百万円(同13.5%減)、経常利益が5,533百万円(同10.3%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が3,709百万円(同1.3%増)であった。売上高は過去最高を達成し、営業利益は期初計画どおり減益となったが、計画を上回って着地した。売上高の増加は、サービスソリューションの増収が大きく寄与した。売上総利益は不採算案件に伴う売上原価増加の影響を受けたが、増収に伴い10,762百万円(同2.4%増)へと増加した。営業利益の減少は、賃上げに伴う人件費増、将来を見据えたブランド力強化に伴う広告宣伝費、職場環境改善のための地代家賃などにより、販管費が5,472百万円(同24.5%増)へと大きく増加したことが主因だ。親会社株主に帰属する当期純利益が小幅増益となったのは、前期に有価証券評価損を計上した反動である。また、今後の増収につながる受注高は52,957百万円(同3.4%増)と堅調であり、事業規模は着実に拡大している。同社グループでは広範囲な取引先を抱えており、経営環境にかかわらず安定した成長を継続していると言えよう。

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		計画比		
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	50,028	-	51,000	52,431	-	2,403	4.8%	1,431	2.8%
売上原価	39,518	79.0%	-	41,669	79.5%	2,151	5.4%	-	-
売上総利益	10,510	21.0%	-	10,762	20.5%	252	2.4%	-	-
販管費	4,394	8.8%	-	5,472	10.4%	1,078	24.5%	-	-
営業利益	6,116	12.2%	5,100	5,290	10.1%	-826	-13.5%	190	3.7%
経常利益	6,168	12.3%	5,140	5,533	10.6%	-635	-10.3%	393	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,662	7.3%	3,540	3,709	7.1%	47	1.3%	169	4.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

エンタープライズソリューション、サービスソリューションが大幅な減益

2. セグメント別概況

(1) エンタープライズソリューション

売上高は16,349百万円(前期比4.9%増)、営業利益は1,698百万円(同25.6%減)、営業利益率は10.4%(同4.3ポイント低下)であった。売上高については、既存顧客を中心とした小売業向けシステム開発と、金融・保険及び官公庁向けの取り組みが増加したため、増収となった。営業利益については、経費増に加え、第3四半期に発生した不採算案件の影響により大幅減益となった。ただ、期初計画比ではおおむね計画どおりの進捗だ。また、受注高は16,277百万円(同1.8%増)、受注残高は6,511百万円(同1.2%減)であった。

売上高の内訳を見ると、金融・公共ソリューションの売上高は8,293百万円(前期比13.9%増)となった。金融・保険業向けは生損保領域が大幅に拡大して全体をけん引し、官公庁・団体向も手続きのデジタル化など官公庁向けのシステム開発が増加し好調に推移した。一方、ビジネスソリューションの売上高は6,281百万円(同1.8%減)であった。製造業・物流業向けは、物流分野における不採算案件発生と、その対応に伴う機会損失による影響で前期比減となったが、小売業向けは主要顧客の維持・拡大に努め、堅調に推移した。また、システム機器販売の売上高は下期に片寄る傾向があるものの、大口既存顧客のIT投資抑制も影響し、1,774百万円(同6.8%減)の減収であった。特に、小売業の新店舗出店に伴うPOSシステムやレジなどの機器販売が減少した。

NSW | 2026年6月22日 (月)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

(2) サービスソリューション

売上高は15,218百万円(前期比6.0%増)、営業利益は533百万円(同35.8%減)、営業利益率は3.5%(同2.3ポイント低下)となった。売上高については、IoTシステム構築関連やデータマネジメントサービスが好調で増収となった。営業利益については、経費増に加え、当期発生した不採算案件の影響により大幅減益となった。同セグメントは2020年3月期より独立したセグメントである。事業拡大に向けた体制強化、新サービス展開のための先行投資、不採算案件への対応などが影響し、その他の3セグメントと比較すると営業利益率が低い。新規顧客に取り組むため不採算案件が出やすいが、見積りの精度向上や品質管理の強化に取り組み、受注のタイミングで本部の検査を厳しくすることで不採算案件を減らしている。一方、受注高は15,317百万円(同3.4%増)、受注残高は7,121百万円(同1.4%増)と手堅く推移している。

売上高の内訳を見ると、デジタルソリューションの売上高は4,992百万円(前期比12.6%増)となった。IoT・AIは、製造業向けIoTシステム開発が好調に推移し、売上・利益面に貢献した。一方、Web・ECは不採算案件が続き利益面にインパクトがあったことから、管理体制強化による再発防止に取り組んでいる。クラウド・インフラサービスの売上高は10,225百万円(同3.0%増)となった。クラウドは、クラウドインテグレーションを中心に堅調に推移した。また、データマネジメントサービスは、引き続き好調に推移し、AIも活用した取り組みを見越した活動を進めている。

(3) エンベデッドソリューション

売上高は11,250百万円(前期比1.6%増)、営業利益は1,609百万円(同6.6%減)、営業利益率は14.3%(同1.2ポイント低下)と、高水準の利益率を維持した。売上高はオートモーティブ分野とインダストリー分野が堅調に推移して増収となった。伸び率は鈍化したものの、計画は上回った。営業利益については、経費増の影響で減益となったが、利益の積み上げを図り計画を上回って着地した。また、既存顧客の深耕により生産性が向上し、引き続き高い利益率を維持しているが、これは既述のとおり技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないためと考えられる。受注高は11,593百万円(同3.2%増)、受注残高は3,089百万円(同12.5%増)と順調である。

売上高の内訳を見ると、同社の得意分野であるオートモーティブは、既存顧客を中心にSDV※分野が引き続き堅調を維持した。インダストリーは、他分野との連携により付加価値を創出するモバイル分野を中心に拡大した。一方、通信では、既存顧客の案件の谷間なども重なり、前期比マイナスとなったが、対応領域の拡大を目指している。

※ Software Defined Vehicleの略で、ソフトウェアを変更することで価値や機能を増やしたり、性能を高められる自動車のこと。

業績動向

(4) デバイスソリューション

売上高は9,612百万円(前期比6.8%増)、営業利益は1,447百万円(同13.3%増)、営業利益率は15.1%(同0.9ポイント上昇)と、高水準の利益率を維持した。売上高は、引き続き半導体設計・開発分野が好調に推移したほか、新規顧客開拓が貢献し増収となった。営業利益については、経費増の影響はあったものの、それを上回る地道な利益改善努力により増益となった。既存顧客の深耕により生産性が向上したほか、技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないこともあり、引き続き高い利益率を維持している。同社は汎用的な分野ではなく個別分野で強いが、取引先が固定化している分野であるため、主要顧客との関係強化により業績を伸ばしている。受注高は9,769百万円(同6.8%増)、受注残高は3,087百万円(同5.4%増)と順調である。

売上高の内訳を見ると、前期より注力をしてきた新規開拓の活動成果が出てきたこともあり、業績面は改善している。受注状況も堅調で国内における対応領域の景況感は悪くはないが、慢性的なリソース不足は解消していない。海外市場はより前向きな状況であるため、海外展開の推進に注力する。半導体分野は特に専門性が高く、業界全体の慢性的な人材不足もあり、同社ではベトナムをはじめ東南アジアを中心に海外活用やパートナー連携を本格化している。また、台湾でもアライアンスを組み、海外企業からの案件獲得も目指し、新規開拓を進めている。

セグメント別業績

(単位：百万円)

	25/3期 実績	26/3期		前期比 増減率	計画比 増減率
		計画	実績		
売上高	50,028	51,000	52,431	4.8%	2.8%
エンタープライズソリューション	15,587	15,960	16,349	4.9%	2.4%
サービスソリューション	14,362	14,690	15,218	6.0%	3.6%
エンベデッドソリューション	11,075	11,180	11,250	1.6%	0.6%
デバイスソリューション	9,002	9,170	9,612	6.8%	4.8%
営業利益	6,116	5,100	5,290	-13.5%	3.7%
エンタープライズソリューション	2,283	1,750	1,698	-25.6%	-3.0%
サービスソリューション	831	810	533	-35.8%	-34.1%
エンベデッドソリューション	1,722	1,400	1,609	-6.6%	15.0%
デバイスソリューション	1,278	1,140	1,447	13.3%	27.0%
営業利益率	12.2%	10.0%	10.1%	-2.1pp	0.1pp
エンタープライズソリューション	14.6%	11.0%	10.4%	-4.3pp	-0.6pp
サービスソリューション	5.8%	5.5%	3.5%	-2.3pp	-2.0pp
エンベデッドソリューション	15.6%	12.5%	14.3%	-1.2pp	1.8pp
デバイスソリューション	14.2%	12.4%	15.1%	0.9pp	2.6pp

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

無借金経営を継続し、財務の安全性が高い

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期末における資産合計は前期末比2,139百万円増の49,289百万円となった。これは主に、受取手形、売掛金及び契約資産の増加、投資有価証券の増加による。負債合計は同337百万円減の11,397百万円となった。これは主に、買掛金の増加、未払法人税等の減少、賞与引当金の減少による。純資産合計は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上に伴い、同2,477百万円増の37,891百万円となった。

以上の結果、流動比率は前期末比37.3ポイント上昇の454.9%となり、短期的な支払い能力は極めて高い。また、固定比率は同0.9ポイント上昇の30.0%であった。固定資産（設備投資等）の調達は返済期限のない株主資本で十分に賄われており、無借金経営を続けている。自己資本比率は76.9%と同1.8ポイント上昇し、2025年3月期における東証プライム市場「情報・通信業」の平均31.4%を大きく上回っており、安全性は極めて高いと評価できる。一方、ROEは同0.6ポイント低下の10.1%、ROAは同2.0ポイント低下の11.5%となった。東証プライム市場の「情報・通信業」平均に比べROAは上回ったが、ROEはやや下回った。今後は、資本効率にも留意した経営に努める方針だ。

連結貸借対照表及び主な経営指標

	(単位：百万円)		
	25/3期末	26/3期末	増減
流動資産	36,858	37,911	1,053
現金及び預金	19,666	19,650	-16
受取手形、売掛金及び契約資産、電子記録債権	14,440	15,340	900
仕掛品	1,273	1,292	19
固定資産	10,291	11,377	1,086
有形固定資産	5,772	5,987	215
無形固定資産	403	471	68
投資その他の資産	4,115	4,918	803
資産合計	47,149	49,289	2,139
流動負債	8,826	8,334	-492
固定負債	2,908	3,063	155
負債合計	11,735	11,397	-338
(有利子負債)	0	0	0
純資産合計	35,414	37,891	2,477
【安全性】			
流動比率(流動資産/流動負債)	417.6%	454.9%	37.3pp
固定比率(固定資産/自己資本)	29.1%	30.0%	0.9pp
自己資本比率	75.1%	76.9%	1.8pp
【収益性】			
ROE(自己資本当期純利益率)	10.7%	10.1%	-0.6pp
ROA(総資産経常利益率)	13.5%	11.5%	-2.0pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

NSW | 2026年6月22日 (月)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2027年3月期は、 成長を見据えた投資により営業利益は小幅増益を予想

● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の情報サービス産業界においては、企業のさらなるDX推進やサイバーセキュリティ強化への投資、AIの社会実装の進展など、IT需要は引き続き拡大が見込まれる。一方で、緊迫する中東情勢や、米国の政策動向など不透明な世界情勢が日本経済・企業業績に与える影響や、今後ますます需要が見込まれるAI人材の獲得競争の激化など、今後の見通しへのマイナス要素も散見する。このような状況の下、同社グループは今後のさらなる成長に向け、基盤事業の拡大や中長期的な成長領域の創出に向けて積極的に取り組む計画だ。

2027年3月期の連結業績は、売上高54,000百万円(前期比3.0%増)、営業利益5,400百万円(同2.1%増)、経常利益5,450百万円(同1.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益3,750百万円(同1.1%増)を見込んでいる。これは、緊迫する中東情勢や米国の関税政策の影響に伴う先行き不透明感を前提にした、慎重な予想である。なお、中期経営計画に基づいて、将来の成長に向けて、事業拡大と人材強化にフォーカスして、関連する施策に積極投資を行う計画を織り込んでいる。経常利益のみ減益を予想するのは、前期に計上した営業外収益の受取保険金がなくなるためだ。同社は従来から保守的な期初予想を発表する傾向が強く、業績予想を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

セグメント別では、エンタープライズソリューションは、売上高13,620百万円(前期比16.7%減)、営業利益1,630百万円(同4.0%減)と減収減益の計画で、営業利益率は12.0%(同1.6ポイント上昇)を見込んでいる。利益率が低い製造業向け案件をサービスソリューションへ移管する影響から、大幅減収の一方で利益率が改善する予想だ。一方、サービスソリューションは、売上高18,670百万円(同22.7%増)、営業利益710百万円(同33.0%増)と増収増益の計画で、営業利益率は3.8%(同0.3ポイント上昇)を見込んでいる。チャレンジングな案件を多く抱えるものの、不採算案件の影響を最小限にとどめ、利益率の改善に努める。

エンベデッドソリューションは、売上高11,780百万円(同4.7%増)、営業利益1,610百万円(同0.0%増)、営業利益率13.7%(同0.6ポイント低下)を、またデバイスソリューションは、売上高9,930百万円(同3.3%増)、営業利益1,450百万円(同0.1%増)、営業利益率14.6%(同0.5ポイント低下)を計画する。両セグメントでは、増収を見込むが人件費増などを考慮して利益は横ばいを見込む。受注残を着実に売上につなげ、生産性向上により高い利益率を維持する。デバイスソリューションでは、専門性が高い半導体分野の人材不足対策として、東南アジアを中心に海外活用やパートナー連携を拡大し、海外企業からの案件獲得も目指して新規開拓を進めている。ただ、パートナー開拓のための販管費がかかり、効率性改善には時間を要することから、横ばいの営業利益を予想している。

今後の見通し

2027年3月期連結業績見通し

(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	52,431	-	54,000	-	1,568	3.0%
営業利益	5,290	10.1%	5,400	10.0%	109	2.1%
経常利益	5,533	10.6%	5,450	10.1%	-83	-1.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,709	7.1%	3,750	6.9%	40	1.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画の目標達成を目指し、 事業戦略、経営基盤戦略、投資戦略を推進

1. 中期経営計画の概要

同社では、長期ビジョンとして売上高1,000億円を目指しており、前中期経営計画(2023年3月期~2025年3月期)では、目標としていた売上高500億円、営業利益率11%を達成した。2026年3月期からの中期経営計画の策定に際し、前提とする経営環境について、社会課題では少子高齢化や労働力減少、環境問題やエネルギー問題など、技術動向ではAIによるDXのさらなる加速や次世代情報通信技術(beyond5G、6G)の発展など、市場環境では技術革新と社会のデジタル化進展やベンダー企業・ユーザー企業における人材難などを想定した。こうした環境を前提に、中長期的な成長に向けては、成長を続けるIT市場への適応、高付加価値を生み続ける技術力、それらを実現する組織体制や強固な経営基盤の構築が必要であると考えている。

長期ビジョンの達成に向けたロードマップとして、中期経営計画(2026年3月期~2028年3月期)を将来的な成長に向けて競争力を磨く「原点回帰=Reborn」の期間と定めている。すなわち、初心・原点に立ち返って地に足をつけた中期経営計画の推進を目指す。そのために、「DRIVE DX × Change The Standard」のコンセプトに基づき、Change Business(ビジネスを世界標準・業種スタンダードに)、Change Talent(積極的な人材投資による人的リソースの最適化)、Change Technology(将来の推進力となる技術の取り込み)を図る。

この中期経営計画を推進するための具体的な戦略としては、「事業戦略」で各セグメントのコア事業・基盤事業を拡大するとともに成長領域を創出し、「経営基盤戦略」で人材強化やグローバル展開やサステナビリティ推進などに取り組み、「投資戦略」で事業戦略や経営基盤戦略の実現に向けた投資を推進する。その成果として、最終年度の2028年3月期に売上高600億円、営業利益率12%、ROE10%以上などの達成を目指す。

2. 事業戦略

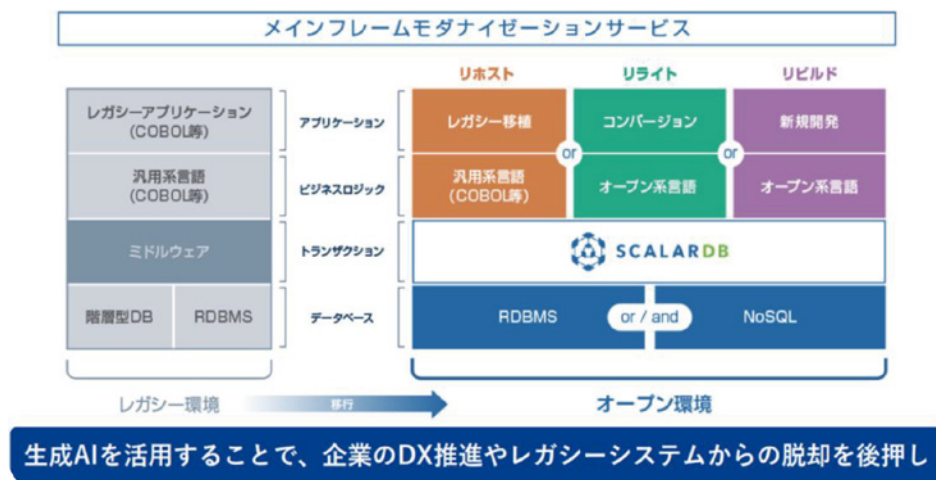
「コア事業・基盤事業の拡大」「成長領域の創出」のために以下の事業戦略を推進する。

(1) エンタープライズソリューション

Fit to Standardモデルへの転換を行う。「コア事業・基盤事業の拡大」のために、組立製造向けソリューションの拡充、クレジットカード事業者向けシステム開発領域からシステム企画領域への拡大、デジタルガバナメントプロジェクトへのシフトを図る。「成長領域の創出」のためには、異業種連携による業務コンサル人材の創出、生成AIの各業種適用による新規ビジネスの創出、SI事業（システムインテグレーション事業）のビジネススタイル進化による持続可能なビジネスモデルの確立を目指す。なお「注力分野」として、ERP（企業が有する経営資源を一元管理しリアルタイムで経営判断に役立てるシステム）事業のFit to Standardモデルへの転換、AI活用によるモダナイゼーションの加速、スマートPOS事業による購買行動の革新を図る。以上により、事業規模を2025年3月期の155億円から2028年3月期には180～190億円に拡大し、うち注力分野については40億円から70億円に拡大する。

2026年3月期の取り組みでは、「生成AIを活用したビジネス転換」として、生成AIを軸に事業構造の転換と新たな成長の創出に取り組んだ。具体的には、2025年8月に、生成AIを活用し、メインフレームやオフコンなどのレガシーシステムのコード解析や要件定義書の自動生成、そしてモダンアーキテクチャでのコード最適化を一貫して支援する「スマートモダナイゼーションサービス」の検証を開始した。このサービスにより、従来多くの工数と専門知識を必要としていたレガシー資産の解析・移行・再構築を効率的かつ高精度に実現可能となり、企業のDX推進やレガシーシステムからの脱却を強力に後押しする。顧客のシステム刷新に 대응する体制が整い、モダナイゼーション案件における中～大規模案件の受注獲得が増え、生成AIを活用したモダナイゼーションの提案機会も増えている。

提供中のメインフレームモダナイゼーションサービスに 生成AIを活用したスマートモダナイゼーションサービスを検証



出所：決算説明資料より掲載

NSW | 2026年6月22日 (月)

9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

(2) サービスソリューション

デジタルを活用し、顧客をより良い未来へ導く。「コア事業・基盤事業の拡大」のために、製造業DXでは設計・製造領域DXソリューションに特化を、クラウドプラットフォームでは基盤構築と活用促進の一括提供を、運用事業ではIT運用サービス拡充とBPO（企業の業務プロセスの一部を外部の専門業者に委託すること）事業の展開を図る。「成長領域の創出」のためには、上流領域からの企画提案及びコンサルティング人材育成、AI人材とデータ活用人材の育成、最新テクノロジーの調査と活用、生成AIを活用した業務変革を行う。また「注力分野」として、製造業アフターマーケット向けソリューション、MES（製造プロセスを管理し、データを収集・分析するシステム）やSCADA（監視制御とデータ収集システム）を主としたスマートファクトリー、AIやデータ活用におけるプロフェッショナルサービスに注力する。以上により、事業規模を2025年3月期の143億円から2028年3月期には170～180億円に拡大し、うち注力分野については60億円から90億円に拡大する。

2026年3月期の取り組みでは、「製造業DXソリューション特化」として、設計・製造領域のDX推進を強力にサポートし、「基盤・運用サービス拡充」として、クラウド一括提供、IT運用・BPO事業の展開を図った。具体的には、2025年7月に先端技術を体験できる展示施設「Kyoto Innovation Digital Labo (KiND)」を開設、デロイト トーマツ ノード(同)、京都先端科学大学とともに、同大学構内にオープンした。AI・生成AIをはじめとした最先端技術を見て、触れて、体験することができるショーケースエリアと、ショーケースエリアで得た体験を基に、企業の未来の姿や実現に必要なデジタル変革を形にするワークショップなどを行うイノベーションエリアが設けられている。

また、2026年3月には、国営昭和記念公園における設備管理DX実証実験を開始した。同公園は、開園から40年以上経過しており、公園施設の老朽化及び老朽化に伴う施設修繕等の費用が増加している。一方で、今後も来園者が安全・安心に楽しめる公園であるために、公園の管理運営の効率化及び高質化の取組が急務となっている。本実証実験では、設備点検業務の省人化・効率化にとどまらず、紙帳票のAIデジタル化やIoT活用による園内オペレーションの高度化、遠隔支援による専門技術者の最適配置を推進する。

(3) エンベデッドソリューション

多様な製品開発技術を融合し、新たな付加価値の創出を図る。「コア事業・基盤事業の拡大」のために、車載や産業機器向けの組み込み開発の深耕を図り、また特定分野の組み込み開発を幅広い業種へのシステム開発に展開する。「成長領域の創出」のためには、クルマのSDV化加速に向けた対応領域の拡大、次世代ネットワークに向けた技術強化、異なる業種ノウハウをクロスさせたビジネスモデルの創出を目指す。また「注力分野」としてモビリティ分野の強化、宇宙・防衛領域の拡大、キャッシュレス決済分野への深耕を図る。以上により、事業規模を2025年3月期の110億円から2028年3月期には130～140億円に拡大し、うち注力分野については30億円から50億円に拡大する。

中長期の成長戦略

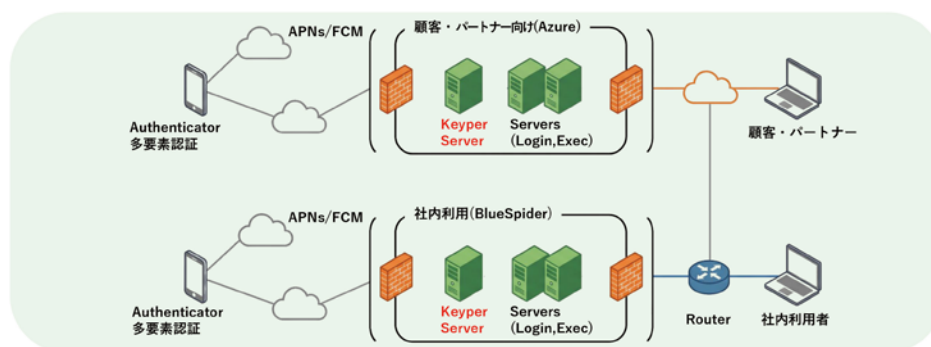
2026年3月期の取り組みでは、「SDV化・次世代NW対応」として、クルマのSDV化加速に向けた対応領域拡大と技術強化を推進し、「組み込み開発の深耕と展開」として、車載・産業機器向け、特定分野から幅広い業種へと展開を図った。具体的には、2025年6月には、MaaSプラットフォームを活用し、Qualcomm社製トラッキングデバイスと連携させた新サービス「NEXTY LocaTrack」のダッシュボードをネクスティ エレクトロニクス社と共同開発した。トラッキングデバイスが収集した位置情報、温度、湿度、気圧、衝撃、傾き、光などのデータをクラウドにアップし、API連携することで地図上に位置情報や貨物の状況を表示する。さらに貨物の位置の把握だけでなく、輸送品質向上のための各種センサーデータを確認することが可能である。今後も、モビリティの技術を転用し、組み込み開発の知見を幅広い業種で展開する。

(4) デバイスソリューション

“How to IC design”偏重から、“What to design”思考への転換を目指す。「コア事業・基盤事業の拡大」のために、デバイス提供ビジネスへのダイナミックな進化、LSIソリューションビジネスの拡大と深化、グローバル人材の育成による事業の成長を推進する。「成長領域の創出」のためには、最先端技術を活用した海外市場への進出、グローバル展開によるデバイス事業の拡大、東南アジア拠点による国際競争力の強化を図る。また「注力分野」として、デバイス提供型ビジネスの強化・拡大、車載やFA（工場の生産工程の自動化）及びセンシングデバイス分野への注力、デバイス事業のグローバル展開を行う。以上により、事業規模を2025年3月期の90億円から2028年3月期には100～110億円に拡大し、うち注力分野については10億円から25億円に拡大する。

2026年3月期の取り組みでは、「LSIソリューションの拡大」として、最先端技術を活用した海外市場への進出と深化を推進した。具体的には、2026年1月には、半導体業界向けセキュリティ基盤として、パスワードレス認証プラットフォーム「Keyper」を正式に採用した。今回の採用により、同社が提供する半導体開発環境及び半導体デザインサービスにおいて、認証及びアクセス管理に関するセキュリティ対策を強化し、半導体産業をはじめ、求められる高度なサイバーセキュリティ要件への対応を図る。半導体業界で、データや設計資産の保護を求める声に対応する取り組みである。

半導体業界向けセキュリティ基盤としてKeyperを採用



出所：決算説明資料より掲載

3. 経営基盤戦略

「人材価値の向上」「グローバル展開」「サステナビリティ推進」「ブランド力強化」を目指して、「事業成長を支える人材強化の取り組み」「経営基盤強化に向けた多面的な取り組み」を推進する。

(1) 事業成長を支える人材強化の取り組み

「育成・教育強化」では、教育システムのレベルアップ、ナレッジ蓄積による独自の学習基盤構築、技術力強化とマインドチェンジを推進し、資格取得者数を前中期経営計画期間中の800名から、本中期経営計画期間中には1,200名を目指す。「健康経営とWell-being」では、メンタル面とフィジカル面双方をサポートし、ワークライフバランスの実現を図る。「採用強化」では、本中期経営計画期間中に新卒採用500名、キャリア採用200名を行い、グループ社員数を2025年3月の2,487名から2028年3月には2,800名に増やす計画だ。

人材強化として、エンタープライズソリューションでは「業務コンサル人材の創出」のために、異業種連携を通じた高度な課題解決能力を持つコンサルタントの育成に、サービスソリューションでは「上流企画・AI人材育成」を目指して、コンサルティング能力強化と生成AIを活用した業務変革に取り組む。また、エンベデッドソリューションでは「異業種クロス人材の創出」のために、異なる業種ノウハウをクロスさせたビジネスモデルをけん引する専門技術者の育成に取り組む。デバイスソリューションでは「グローバル人材の育成」を目指して、海外事業拡大を支えるグローバル対応可能な専門人材を育成する。

(2) 経営基盤強化に向けた多面的な取り組み

「グローバル展開」として、将来的なマーケット及びパートナーを見越した地域選定、戦略的な海外技術及び海外サービスの日本市場への導入を目指す。「ブランド力強化」では、CM/広告/スポーツ協賛等への積極的な取り組み、企業価値向上に向けた株主及び投資家向けのIR強化を図る。「サステナビリティ推進」では、事業活動を通じた環境負荷の低減、ダイバーシティ推進、コーポレートガバナンスの強化に取り組む。具体的な目標としては、採用者に占める女性労働者の割合を、2025年3月期実績の18%から2027年3月期には25%に、同様に男性育児休業率を37%から70%に引き上げる。さらにGHG排出量 (Scope1 + Scope2) を2014年3月期実績の14,240から、2031年3月期には半減させることを目標に掲げている。

2026年3月期の取り組みとしては、全社ブランド力強化では、周年広告・スポーツ協賛やCM放映に取り組んだ。創立60年を機に、2025年8月より俳優の杉咲花さんを起用したCM放映を開始しており、採用面での認知度向上の効果を期待する。また、全社学習環境の整備として、学習プラットフォームの全社整備をし、資格取得率は前期比16%アップした。さらに、マレーシア法人を設立し、2026年4月より営業開始した。デバイスソリューションの重点戦略に基づき、半導体関連の拠点として海外需要を確実に取り込む計画だ。

4. 投資戦略

「競争力の源泉となる戦略的な投資」を目指す。

・事業戦略及び経営基盤戦略の実現に向けた投資

「投資戦略」としては、中期経営計画の3年間で最大100億円規模の投資を計画する。これは、貸借対照表に計上される資産と損益計算書に反映される費用を含む概算である。その内訳として、「事業戦略」では、各セグメントの施策実現を支援することで事業の最大化を目指すために、研究開発投資とビジネス開発投資で合計50億円を計画する。次に「経営基盤戦略」として、中長期的な視点による人材への投資を中心に強固な経営基盤の構築を目指すために、人的資本投資とブランドマネジメントに50億円を投じる計画だ。

2026年3月期は、事業戦略投資として、各セグメントの事業戦略拡大に向けた人材育成や技術・マネジメント教育、全社横断のAI活用推進、海外マーケティング強化などへの投資を行い、投資規模は合計7億円であった。また、経営基盤戦略投資として、賃上げ、職場環境改善等の処遇改善や、社内教育プラットフォーム強化による教育環境強化、キャリア採用強化、ブランディング活動などに投資し、投資規模は16億円であった。2027年3月期には、事業戦略に10億円、経営基盤戦略に20億円の投資を計画している。

SIerとして価値を出し続けるにはAIが重要な基盤である。社内AI活用推進では、GPT、Claude、Geminiの最新モデルを開発環境に利用し、案件や開発のフェーズによって用途にあわせたモデルの使い分けを実現している。また、社内データを活用するための独自AI基盤を構築しており、社内利用者も前期556人(社員に占める比率27.2%)から997人(同48.8%)に増加している。全社を横断する重点領域としてPhysical AI(ロボットや機械を自律的に動かすためのAI)を推進しており、現場で収集したデータをAI、デジタルツインで分析し、現場を進化させる取り組みも進めている。

5. グループ経営目標

以上のとおり、中期経営計画では「事業戦略」「経営基盤戦略」「投資戦略」の推進により、グループ経営目標として2028年3月期には売上高600億円(年平均成長率6.25%)、営業利益率12%、ROE10%以上、配当性向30%以上を掲げている。計画初年度の2026年3月期には、米国の関税の影響や将来の成長に向けた投資に伴う経費増を織り込み、売上高は横ばい、営業利益は大幅減益を予想していたが、売上高は過去最高を達成し、営業利益も計画を上回って着地した。計画2年目の2027年3月期も、小幅の増収増益の控えめな業績予想である。中期経営計画は将来に向けて力をつける3年間と位置付け、必要な投資も含めて計画どおりに進捗している。中期経営計画に沿って成長戦略を実施すれば、最終年度のグループ経営目標は達成可能であると弊社では見ている。引き続き、今後の業績の推移及び成長戦略の推進状況に注目したい。

株主還元策

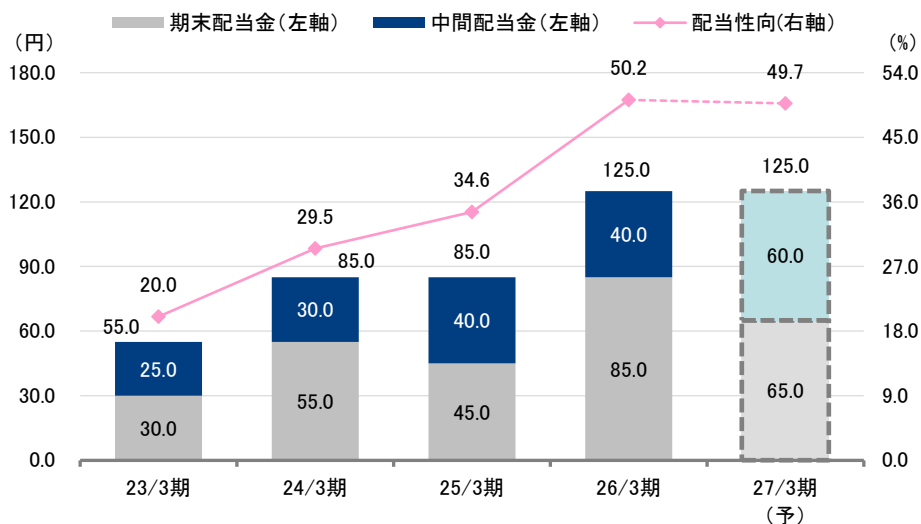
配当性向の目安を30%から50%へ引き上げ、大幅増配を実施

同社では、株主に対する利益還元を経営の重要施策の1つとして位置付け、安定的かつ継続的な配当を実施していくことを基本的な方針とし、内部留保資金の充実を図りながら、当該期の業績や財務状況等を総合的に勘案したうえで配当額を決定することを基本方針としている。

2025年3月期は、1株当たり配当金については年間配当85円(中間配当40円、期末配当45円)とし、配当性向は34.6%で目安の30%を上回った。2026年3月期については、連結売上高500億円を3年連続で上回り、一定の経営基盤を確立したことを踏まえ、株主還元に対する姿勢を明確化した。すなわち、配当性向の目安を50%に引き上げ、年間配当125円(中間配当40円、期末配当85円)への大幅増配を実施した。2027年3月期も年間配当125円(中間配当60円、期末配当65円)を予定し、株主還元にも十分に配慮していると評価できる。

東証プライム市場の「情報・通信業」平均の配当性向は2024年3月期は47.2%、2025年3月期は35.8%で、業界平均の配当性向は毎年の業績変動に応じて大きく上下する傾向にある。一方、同社では従来より安定した配当性向に基づく配当を継続している。今後も配当性向50%を目安として、財務状況及び業績に応じた安定的かつ継続的な配当を実施する方針だ。同社では東証プライム上場企業として、引き続きガバナンス強化と情報発信の充実を図るとともに、中期経営計画に基づいて持続的な企業成長とさらなる企業価値の向上に取り組んでいる。

1株当たり配当金と配当性向の推移



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