

|| 企業調査レポート ||

オービーシステム

5576 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年7月17日(木)

執筆：客員アナリスト

松本章弘

FISCO Ltd. Analyst **Akihiro Matsumoto**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年3月期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 経営環境	06
2. 事業内容	07
3. サービスライン別事業内容	08
■ 業績動向	11
1. 2025年3月期の業績概要	11
2. サービスライン別動向	12
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2026年3月期の業績見通し	15
2. 中期経営計画	16
■ 株主還元策	19

要約

旺盛なシステム開発需要により売上高は過去最高更新。 M&Aによる成長加速で売上高 100 億円が視野に

オービーシステム<5576>は、日立製作所<6501>グループ、三菱電機ソフトウェア(株)^{※1}等を主要顧客として、金融事業、産業流通事業、社会公共事業、ITイノベーション事業の4つ事業領域でソフトウェアの設計・開発・保守などのシステムインテグレーションサービスを展開する独立系IT企業だ。自社製品「臨床検査システム/CLIP^{※2}」「健診システム/MEX-Plus^{※3}」も展開している。

- ※1 2022年4月に三菱電機<6503>のソフトウェア設計子会社6社が経営統合し「三菱電機ソフトウェア」に社名変更している。
- ※2 血液、血清、細菌、病理、生理といった検査部門ごとにデータ管理する分散型処理機構と検査室の依頼、検査データを一元管理する臨床検査システム。
- ※3 病院及び健診センターにおける、人間ドックや企業診断等をサポートする健康診断支援システム。

1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高7,684百万円(前期比^{※1}111.4%増)、営業利益562百万円(同4.8%減)、経常利益611百万円(同3.3%減)、親会社株主に帰属する当期純利益485百万円(同9.9%増)となった。売上高は過去最高を更新した。金融機関等のマイグレーション^{※2}やDXの進展に伴うクラウド化等の需要拡大により各事業とも好調に推移した。また、2024年4月にM&Aにより子会社化した(株)ヒューマン&テクノロジー(以下、H&T社)の業績も貢献した。旺盛な需要に対応するための開発人員の増員、BP(ビジネスパートナー)企業への外注比率アップなどもあるが、開発単価への転嫁や効率化の取り組みにより売上総利益率は前期比1.3ポイント上昇し増益を確保した。一方、新卒の採用倍増、H&T社のM&A、連結決算に伴う費用増、2025年5月に700百万円を投資して子会社化した(株)グリーンキャット(以下、GC社)のM&A費用などの成長投資により販管費が膨らみ、営業利益、経常利益は前期を下回った。ただし、政策株式の段階的な売却に伴う売却益84百万円を計上し親会社株主に帰属する当期純利益は前期を上回った。2023年3月期の税効果会計による特殊要因を除けば、実質的には過去最高となる。

- ※1 前期比較はすべて2024年3月期の単体数値との比較のため参考値。
- ※2 システムやデータを新しい環境(基盤)に移行すること。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高9,400百万円(前期比22.3%増)、営業利益720百万円(同28.0%増)、経常利益767百万円(同25.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益590百万円(同21.6%増)といずれも20%超の増収増益の見通しだ。クラウド化など旺盛なシステム投資需要による受注が継続し、オーガニックで8%程度の成長が期待できることに加え、2025年5月より連結対象となるGC社の業績が8ヶ月分寄与する。GC社は大手SIer(システムインテグレーター)であるBIPROGY(旧日本ユニシス)<8056>と40年近い取引がある金融系に強いSIerであり、需要が好調であるとともに同社との大きなシナジーが期待できる。一方、外注単価、人件費などの上昇に加え、新卒採用の増員、教育・研修費用の増加、のれん償却費用など成長投資が先行するが、受注増や受注単価への転嫁により吸収する計画だ。

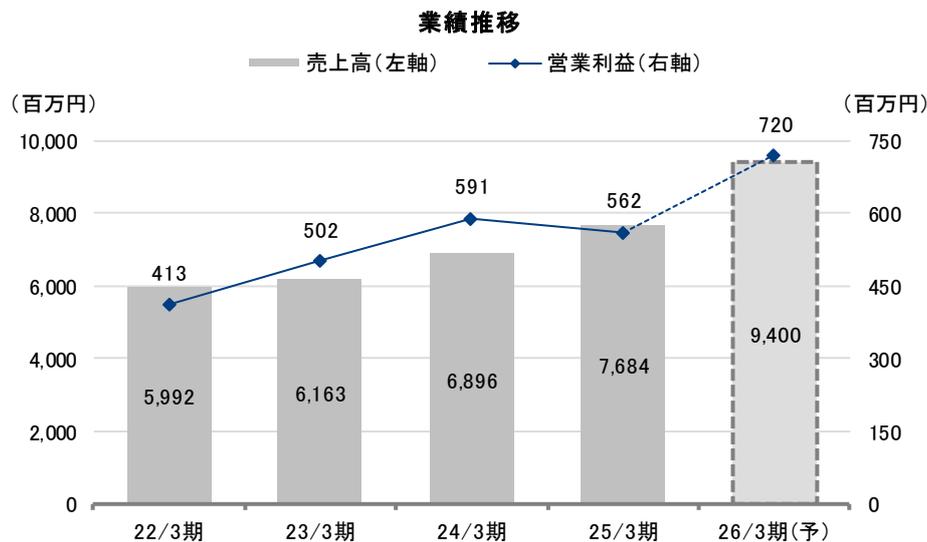
要約

3. 中期経営計画の進捗

2024年5月に単体の中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）を公表したが、H&T社の買収に伴い同年10月に連結ベースの計画に修正した。2027年3月期の売上高は単体で85億円を目標とし、さらに業務提携やM&Aなど新事業の創出・拡大により連結で100億円規模を目指す点は変わらないが、利益目標は変更し、営業利益を9.3億円から10.4億円に、親会社株主に帰属する当期純利益を7.2億円から7.6億円にそれぞれ引き上げた。業務システム開発力・人材の計画的な強化と特徴ある技術/ソリューションを保有する企業との業務提携を拡大し既存事業を拡大するとともに、広く協業できる企業との業務提携やM&Aにより新事業を創出・拡大する戦略に変更はない。既にH&T社、GC社のM&Aにより事業領域を拡大し、売上高の目標100億円は視野に入った。業務提携については、2024年4月に提携した(株)MILIZE(ミライズ)と自社医療パッケージ「CLIP」にAI機能を搭載し音声によるシステム操作機能を備えた「CLIP Ver5.1 AI」を共同開発し、2025年4月から販売を開始した。なお、株主還元については、従来30%以上としていた配当性向の目標を、2027年3月期から40%超に見直した。

Key Points

- ・ 2025年3月期から連結経営スタート。
- ・ 2025年3月期は、好調なシステム開発受注により売上高は過去最高を更新。営業利益は2件のM&Aなど成長投資により減益となるも、親会社株主に帰属する当期純利益は実質過去最高を更新
- ・ 2026年3月期は連結経営拡大により20%超の増収増益を見込む
- ・ 既存事業の拡大と新事業の創出・拡大により2027年3月期売上高100億円を目指す



出所：決算短信等よりフィスコ作成

■ 会社概要

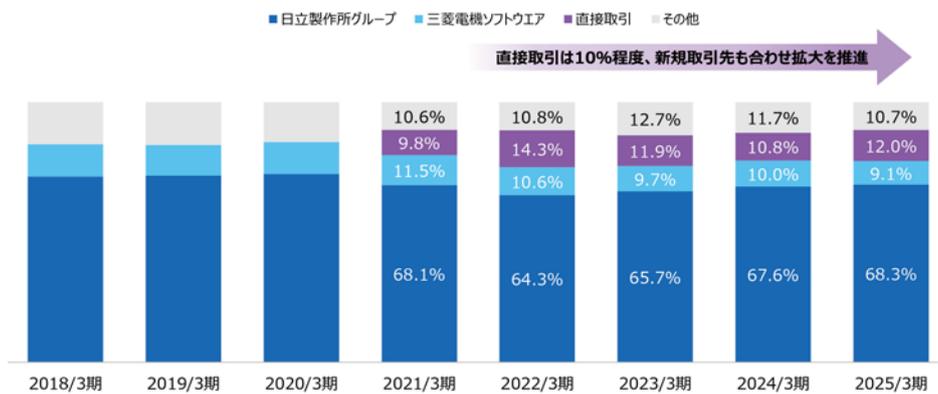
売上の約 8 割を日立製作所グループ、三菱電機ソフトウェアが占める

1. 会社概要

同社は、日立製作所グループ、三菱電機ソフトウェアを主要顧客として、金融事業、産業流通事業、社会公共事業、ITイノベーション事業の4つのサービスラインに区分した事業領域において、ソフトウェアの設計・開発・保守等のシステムインテグレーションサービスを展開する独立系IT企業である。約50年の取引歴のある日立製作所グループ向け売上高は約7割弱、36年の取引歴のある三菱電機グループ向け売上高と合わせて約8割がこの2グループ向けである。2グループからの継続案件、運用保守案件、新規案件を中心に継続的に受注を確保しており、経営基盤は安定している。また、営業にかかるコストを開発投資に振り向けられることも強みの1つである。加えて、自社製品「臨床検査システム/CLIP」「健診システム/MEX-Plus」を全国の病院等に展開している。

オービック<4684>が同社の発行済株式総数の28.63%（2025年3月末現在）を所有する大株主となっているため、同社はオービックの持分法適用会社であるが、これは設立時からの経緯によるもので、役員への派遣はあるものの取引は一切なく、独立性を確保している。オービックはシステム開発を内製化しており、大手SIerからの受託開発を中心とする同社とは直接競合する関係にはない。

顧客別売上高の推移



注：直接取引はエンドユーザーとの直接取引（代理店経由を含む）、その他は日立製作所グループ、三菱電機ソフトウェア以外のSIer
出所：決算説明資料より掲載

会社概要

同社の経営理念は、四つの心に基づき、「永遠に伸びる会社」「社員一人ひとりが幸せになれる会社」「社会に貢献できる会社」を目指している。連結の中期経営計画策定に当たり、この四つの心を改めて行動指針「THE OBS Way」とした。

Purpose in life (生きがい) : 「感謝の心」 今ある自分に感謝し、働く喜び、生き甲斐を持つ

Self-development (成長) : 「人格向上の心」 仕事を通じて自己啓発し、人格向上を図ろう

Peaceful living (幸福) : 「生活向上の心」 豊かな安定した生活を目指そう

Sustainable society (持続的成長) : 「企業の心」 デジタル・IT 関連などの情報システム技術、サービスの提供を通じて持続可能な社会の実現に貢献しよう

2. 沿革

同社の創業者である山田孝氏（現 同社相談役）が、1968年に設立されたオービック創業者の野田順弘氏（現 オービック代表取締役会長）と以前勤務していた会社での後輩であった関係から、1972年にオービック向けソフトウェア開発会社として同社を設立した（現在の産業流通事業を開始）。その後、1976年には日立製作所の関西進出時に関西第1号ビジネスパートナーとして取引を開始し、地銀の勘定系システム開発を手掛け、以後、日立製作所グループとの取引関係を拡大していった。

1980年の金融グループの立ち上げ（現在の金融事業を開始）から、1989年には社会グループの立ち上げ（現在の社会公共事業を開始）、2001年には公共グループを順次立ち上げた（現在の社会公共事業に統合）。その間、1988年1月には大阪にテクノセンターを開設し、1991年2月には通商産業省（現 経済産業省）のSIerに登録、1992年2月に業務拡大に伴いテクノセンターを増築し、同年9月には本社をテクノセンターに移転統合した。1999年3月には東京及び東京周辺の事業拡大のために、大阪本社・東京本社の2本社体制とした。2000年4月には自社製品「臨床検査システム/CLIP」をリリースした。2005年2月には同じく自社製品となる「健診システム/MEX-Plus」をリリースした。CLIPはバージョンアップを繰り返し、2025年4月には「CLIP Ver5.1 AI」をリリースした。

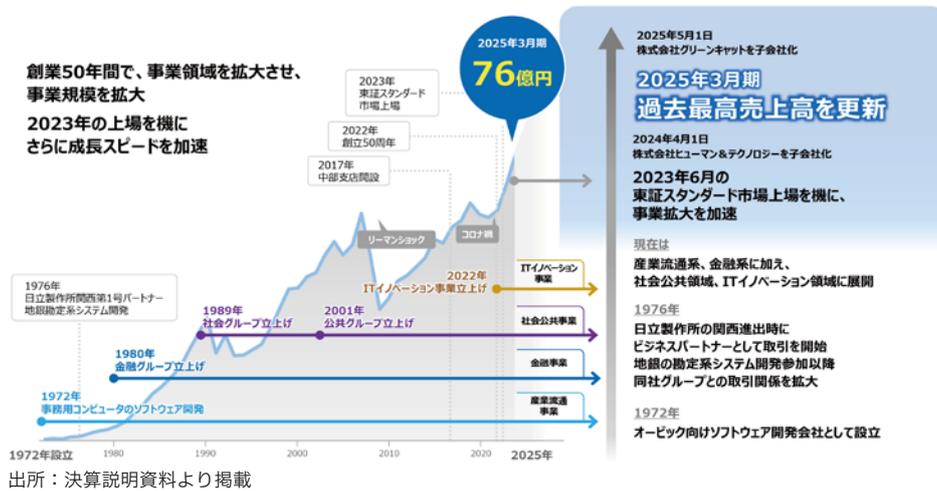
情報保護等の品質管理面においては、2007年1月にはプライバシーマークを取得、2019年3月には情報セキュリティマネジメントシステム ISO/IEC 27001:2013/JIS Q 27001:2014※認証を取得した。また、2021年11月には品質マネジメントシステム ISO 9001:2015 認証を取得した。

※ ISO/IEC 27001：国際標準化機構（ISO）が企業・組織の活動に関する情報資産のセキュリティリスクを低減し、発生を予防するためのセキュリティ管理の要求事項を制定した国際規格で、信頼性が高い情報システム管理体制を確立・実施する企業等に対して認証が付与される。

会社概要

2022年4月には社会・企業のDXに対応するため金融事業からITイノベーション事業を分離独立させ、事業本部を設置した。2023年6月には東京証券取引所（以下、東証）スタンダード市場に上場した。2024年4月には業務系・組込み系ソフトウェア開発を行うH&T社を子会社化し、同年4月にはAIと金融工学を組み合わせたシステム開発を行うMILIZEと、CLIPシリーズにAIを活用してシステム操作をサポートする機能の実装を共同開発することをリリースした。続けて5月にはマイグレーションソリューションシステムを開発・販売するコリアファステック（韓国）とマイグレーション分野での販売業務提携を行った。2025年4月にはMILIZEとの共同開発の成果として、AI機能を搭載し音声によるシステム操作機能を備えた「CLIP Ver5.1 AI」の販売を開始した。2025年5月には1984年に創立した老舗Sierであり金融系のシステム開発に強みを持つGC社を子会社化し、成長のスปีートを上げて業容を拡大している。

事業領域の拡大と売上高推移



■ 事業概要

金融機関系や社会公共系システムの更新ニーズに応え業容拡大。 DXに対応したITイノベーション事業が伸長

1. 経営環境

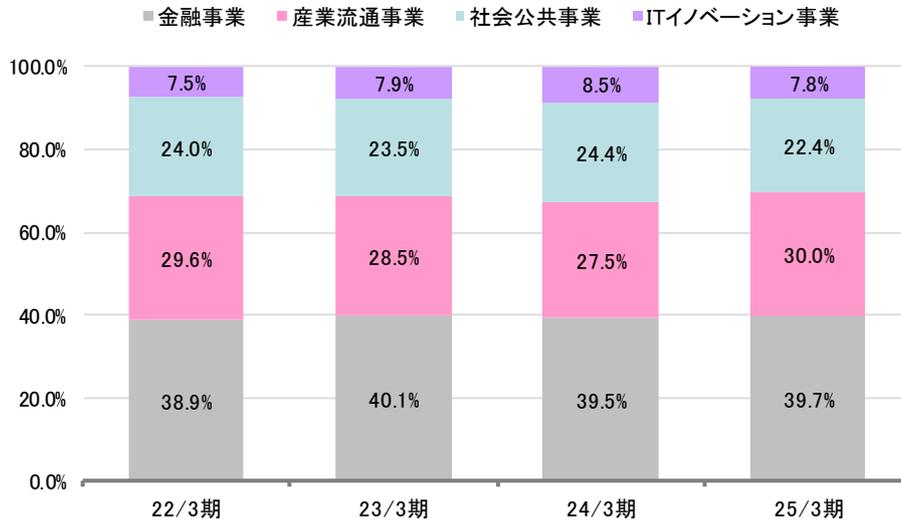
国内のICT市場は、自動化・省力化によるコスト削減やレガシーシステムの刷新、効率化に向けた投資に加えて、省エネ投資やアフターコロナの産業流通系等での幅広い投資が見込まれている。そのなかでも、コロナ禍において社会・企業のDXの必要性、緊急性が高まったことで、DX市場への投資が急速に伸長している。同社に対しても、システムの老朽化やIT人材不足等に伴う「2025年の崖」に対応した、金融機関系や社会公共系のシステムのオープン化やモダナイゼーションの要請に加え、その新しい基盤の上でAI、IoT、オープンAPI、RPA、ローコード等といったデジタル技術を活用して展開するミドルウェア*等の様々な連携システム、既存システムを含めたクラウド化といったDXへの要請が高まっている。

* OS（基本機能を提供するオペレーティングシステム）と、アプリケーション（各種業務処理の遂行に特化したソフトウェア）との間に位置付けられ、OSが提供する基本機能を用いてアプリケーションの開発負担を軽減することに重点を置いたソフトウェア。

こうした状況にあることから、2022年4月にITイノベーション事業本部を設立し、事業領域にとらわれないDX案件の獲得、技術・ノウハウの共有やクラウド環境における技術検証・研究開発の促進、リスクリング等による技術者の育成に着手した。また、主要取引先のDX案件開発企画等、上流フェーズへの提案活動を推進した結果、日立製作所グループとの協業をはじめとして既存顧客の取引の延長でDX案件を順調に獲得してきた。売上高は2024年3月期で586百万円と前期比20.2%の伸びを示し、全体の売上高に占める割合も8.5%と前期を0.6ポイント上回った。2025年3月期も601百万円（前期比2.5%増）と堅調に推移している。

事業概要

事業領域別売上構成比の推移



注：ITイノベーション事業は2022年4月設置であり、2022年3月期は金融事業に含まれるITソリューション事業相当の売上高を同社が算出したもの
 出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 事業内容

同社は、事業領域を金融事業、産業流通事業、社会公共事業、ITイノベーション事業の4つのサービスラインに区分している。各事業において、ソフトウェアの設計・開発・保守等のシステムインテグレーションサービスを展開する。日立製作所グループ、三菱電機ソフトウェアとの取引が長く、両社で売上高の約8割を占めることから、両社との取引関係が強固な金融機関・自治体のシステム、電力会社のシステム等社会・公共インフラにかかるシステム開発、並びに電機メーカーである両グループとの取引関係が強固な家電、自動車産業等のシステム開発に強みを持つ。

システム開発は、主に大手SIerが開発する現場やプロジェクトに同社従業員がチームで参画する形で進められる。新卒採用者については、一定期間の専門的な研修を実施した後、チームに参加しOJTにより専門性を高めていく。チーム自体も新人がワークしなければ納期遅延等が発生するため、現場で教育するという社風・文化が定着しているようだ。同社チームが信頼関係を築いた現場やプロジェクトの大手SIerの担当者が、別の現場やプロジェクトを紹介する形で受注が繋がっていくため、必然的に特定のSIerに売上が集中するとともに、あらためて営業活動を行う必要がないのも同社の特徴であり、強みである。

同社の業容拡大、また社会のICT投資の拡大とともに、開発人材不足が顕在化してきているが、同社には120社を超えるBP企業網があり、BPと連携しながら開発人材を確保している。ただし、日本社会全体の課題であるが故にBP企業側も同様に人材不足に悩んでおり、同社においては社内人員の採用者を増員して対応を進めている。一方、東証に上場したことで知名度も一段と向上し、2024年4月は前期の2倍となる新卒52名を、2025年4月は新卒49名を採用した。今後も事業の成長に合わせた人員の確保が期待できる。

事業概要

3. サービスライン別事業内容

(1) 金融事業

地銀・都銀、保険、クレジットの各分野のシステムインテグレーション、コンサルティング、ソフトウェアの設計・開発・保守等、ソフトウェア開発の全領域に対応した総合的なサービスを、顧客であるエンドユーザーや国内大手SIerからの受託開発、運用保守を中心に事業展開する。サービスラインは以下の分野で構成される。

a) 地銀・都銀分野

基幹系三大業務（預金、貸出、為替）及び付随業務、周辺業務のシステム開発、保守並びにミドルウェアの開発、保守

b) 保険分野

損害保険業務（火災、自動車）及び生命保険業務（養老、終身、医療）のシステム開発、保守

c) 証券分野

保管振替システムの構築

d) クレジット分野

請求管理業務及び審査業務、個人ローン業務のシステム開発、保守

そのほか、流通系銀行の勘定系システムに加え、ネットバンキングシステム等のサブシステムの開発、保守も基盤事業としているが、現在はオープンイノベーション※¹に関わるDXへと基軸が移行しているため、従来メインフレームで稼働していた次世代オープン勘定系システム※²へ参画している。保険分野において従来メインフレームで稼働しているシステムをオープン化※³し、AWS※⁴クラウドサーバ上に構築するためのマイグレーション事業、ビッグデータ活用に向けたシステムのオープン化事業に参画するなど、DX事業にも注力している。

※¹ メーカーやベンダーにかかわらず、異業種、異分野が持つ技術やアイデア、サービス、ノウハウを組み合わせ、革新的なビジネスモデルにつなげる方法論。

※² (株)静岡銀行と日立製作所が共同開発したオープン基盤上で稼働する勘定系システム。日立製作所は製品化して、他の金融機関への導入を進めている。

※³ 従来大規模な情報システムで採用されていたメーカーごとに非公開の固有の仕様を持つメインフレーム（大型汎用機）を中核とするシステム構成から、標準規格や公開仕様に基づく汎用製品を主体としたシステム構成に置き換えること。

※⁴ Amazon Web Serviceの略で、Amazonが提供するクラウドコンピューティングサービス。サーバー、ストレージ、データベース、ネットワーキング、ソフトウェア、分析等のITリソースをインターネット経由で提供する。

(2) 産業流通事業

産業流通、マイコン、医療の各分野は東名阪に組織を配置し、ソフトウェアの設計・開発・保守全般における総合サービス事業を、顧客であるエンドユーザーや国内ITメーカー、大手SIerからの受託開発、運用保守を中心に展開する。サービスラインは、以下の分野で構成される。

事業概要

a) 産業流通分野

流通 / 医薬大手ユーザーや自動車関連システムの開発、保守

b) マイコン分野

家電製品のマイコンソフト、モータ・ロボット系組込みソフトの受託開発

c) 医療分野

自社製品「臨床検査システム /CLIP」「健診システム /MEX-Plus」の販売及び顧客ニーズに即したカスタマイズ開発、保守

産業流通分野では、ビッグデータを活用した受注予測システムの構築やクラウドコンピューティング需要の増大に伴い、DX 関連事業も伸長している。これまで培った要素技術に加え、分野間での技術融合による新しいソリューション事業の構築を進めている。小売業ではスマートデバイス IT 技術を活用したタブレット商談等のシステム開発に参画している。自動車関連システムではコネクテッドカー関連の開発が拡大しており、車両情報等をクラウド経由で収集し、ユーザー、販売店への情報提供やサービス向上につなげるシステム開発等に参画している。マイコン分野では、IoT 組込みソリューション事業の拡大に注力している。医療分野では、電子カルテ等他のシステムとの連携性や操作性を向上させている「臨床検査システム /CLIP」及び「健診システム /MEX-Plus」の拡販や顧客となっている全国の病院・施設システムの更改や新規顧客開拓に注力している。

(3) 社会公共事業

社会基盤（電力 ICT、社会インフラ、衛星通信）分野、メディア情報分野、公共分野、文教・教育系分野のシステムインテグレーション、コンサルティング、ソフトウェアの設計・開発・保守等、ソフトウェア開発の全領域に対応した総合的なサービス事業を、顧客であるエンドユーザーや国内 IT メーカー、大手 Sier からの受託開発を中心に展開している。サービスラインは、以下の分野で構成される。

a) 電力 ICT 分野

電力託送システム*の開発・保守

b) 社会インフラ分野

道路、河川、ダム等の監視制御システムの開発

c) 衛星通信分野

衛星通信システムの開発

d) メディア情報分野

クラウド環境での Web システム（違法動画コンテンツ検出システム、TVCM 枠購入予約システム等）、ビッグデータ加工システム（テレビメーカー視聴ログを活用する各種システム）の開発

e) 公共分野

自治体業務のパッケージ導入や稼働維持並びに官公庁のシステム再構築

f) 文教・教育系分野

教学事務（入試・教務・学生生活）及び教育支援システムの開発、保守

* 電力会社が所有する送配電網を利用して需要家に電気を供給する電力小売業者に対して、請求する託送料金を送電線の使用量に応じて計算するシステム。

事業概要

電力各社のメインフレームをはじめとするシステムのオープン化やマイグレーションの開発案件に参画している。また、自治体のガバメントクラウド^{※1}活用を見据えて、自治体情報システムの標準化^{※2}対応へ参画するなど、DX事業に注力している。

※1 政府の情報システムについて、共通的な基盤・機能を提供する複数のクラウドサービス (IaaS、PaaS、SaaS) の利用環境。

※2 2026年3月までに住民記録等の業務を標準準拠システムに移行するもので、デジタル庁や総務省が推進するDX施策の一環。同社は日立製作所グループの自治体情報システム標準化案件に多く参画している。なお、技術的・スケジュール的な理由で2026年4月以降に移行せざるを得ないシステムについても、両省庁が内容を把握しおおむね5年以内に移行できるように支援する方針が打ち出された。

(4) ITイノベーション事業

2022年に金融事業から分離独立させたサービスラインである。市場のDXが進展する中で、クラウド系を中心としたDX対応の要請が拡大したため、特定技術領域にリソースを集中させ事業領域を拡大する目的で設置した。当該領域においては、業種を問わず、様々な事業分野のシステムを支えるフロントシステムエンジニアとして、システム全体の見積り、業務支援アプリケーションパッケージの設定、オンプレミスシステム及びクラウドシステムのインフラ構築、プロジェクトマネジメントなどのサービス事業を、エンドユーザーや国内ITメーカー、大手SIerからの受託開発、運用保守を中心に展開する。サービスラインは、以下の分野で構成される。

a) システム基盤ソリューション分野

オンプレミス環境にあるシステム開発、保守

b) クラウドソリューション分野

パブリッククラウド環境への移行・同環境におけるシステム開発、保守、データ利活用ソリューションの開発、保守

c) 金融ソリューション分野

クレジットカードシステム、投資信託システム等の開発、保守

AI、ビッグデータ等のデジタル技術を活用したソリューション開発案件や既存のオンプレミスシステムをAWS、Azure[※]等のクラウド基盤に構築する案件等を手掛けている。

※ Azure : Microsoft Azure の略で、Microsoft が提供するクラウドプラットフォーム。

業績動向

2025年3月期は過去最高の売上高を更新するも、M&A、人員増などの成長投資により営業・経常段階は減益

1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高7,684百万円（前期比11.4%増）、営業利益562百万円（同4.8%減）、経常利益611百万円（同3.3%減）、親会社株主に帰属する当期純利益485百万円（同9.9%増）となった。売上高は過去最高を更新した。連結決算への移行に伴い、2024年8月に売上高のみ上方修正していた業績予想も1.6%上回った。金融機関などのマイグレーションやDXの進展に伴うクラウド化などの需要拡大により各事業とも好調に推移した。2024年4月に子会社化したH&T社は業務系、組込み系ソフトの開発を行っており、売上高で3億円程度貢献した。H&T社を含む産業流通事業の売上高は同21.6%増と伸長した。旺盛な需要に対して開発人員の増員、BPへの外注比率アップなどもあるが、開発単価への転嫁や開発の効率化への取り組みにより売上総利益率は前期比で1.3ポイント上昇し増益を確保した。一方、新卒の採用倍増（前期の25名から52名へ増員）に伴う費用増^{*}、H&T社のM&A、連結決算に伴う費用増、2025年5月に700百万円を投資して子会社化したGC社のM&A費用などの成長投資により販管費が膨らみ、営業利益、経常利益は前期を下回った。修正業績予想に対しても、それぞれ6.3%、4.0%下回った。営業利益の増減要因は、増収効果で483百万円増加したが、外注費・人件費で304百万円減少、新入社員の教育研修費で53百万円減少、連結に伴う費用で117百万円減少（のれんと顧客関連資産の償却費43百万円、H&T社のM&Aアドバイザー費用28百万円、GC社のM&Aアドバイザー費用45百万円）、MILIZEとの業務提携後の研究開発費などで37百万円減少し、合計で28百万円減少した。ただし、政策株式の段階的な売却に伴う売却益84百万円を計上したことで当期純利益は前期を上回り、修正業績予想を上回って着地した。2023年3月期の税効果会計による特殊要因を除けば、実質的には過去最高となった。

^{*} 新入社員の研修期間中の人件費は販管費。

2025年3月期業績

（単位：百万円）

	24/3期（単体）		25/3期（連結）			前期比	
	実績	売上比	修正計画	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	6,896	100.0%	7,562	7,684	100.0%	787	11.4%
金融事業	2,726	39.5%	-	3,052	39.7%	326	12.0%
産業流通事業	1,898	27.5%	-	2,308	30.0%	409	21.6%
社会公共事業	1,684	24.4%	-	1,722	22.4%	37	2.2%
ITイノベーション事業	586	8.5%	-	601	7.8%	14	2.5%
売上総利益	1,213	17.6%	1,406	1,448	18.9%	235	19.4%
販管費	622	9.0%	806	886	11.5%	263	42.4%
営業利益	591	8.6%	600	562	7.3%	-28	-4.8%
経常利益	632	9.2%	636	611	8.0%	-21	-3.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	441	6.4%	480	485	6.3%	43	9.9%

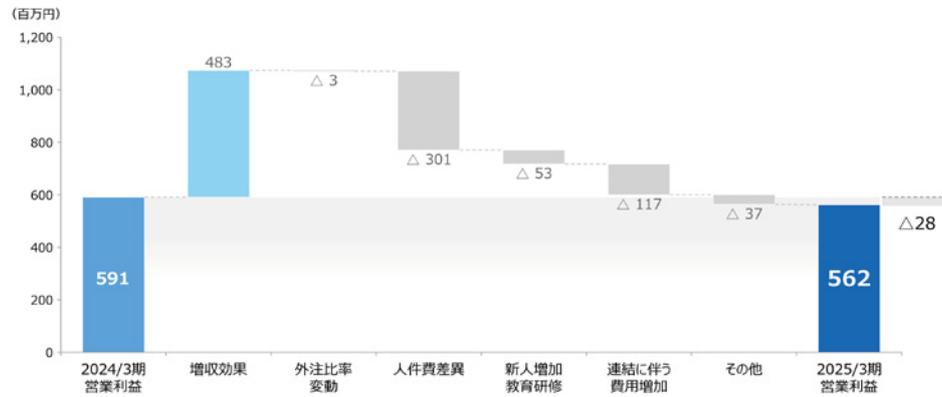
出所：決算短信、決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2025年3月期営業利益の増減要因分析



出所：決算説明資料より掲載

2. サービスライン別動向

(1) 金融事業

金融事業の売上高は 3,052 百万円（前期比 12.0% 増）となった。大型マイグレーション案件の受注が拡大している生損保関連分野において、既存案件の増員と新規案件の獲得により事業が拡大した。加えて、メガバンク系も高水準での投資が継続しており、積極的な営業活動により新規案件の獲得が順調に進んだ。また、人材面においてもスキルの高いエンジニアの確保により、組織競争力を強化しており業績は順調に推移した。

(2) 産業流通事業

産業流通事業の売上高は 2,308 百万円（前期比 21.6% 増）となった。組込み系ソフト開発を行う H&T 社の業績も貢献した。産業流通分野において自動車関連や製薬企業向けソリューション案件が堅調に推移した。マイコン分野においても自動運転などの車載案件を中心に、モータ制御系、IoT 関連案件が好調であり、医療分野においても臨床検査システムパッケージ「CLIP」の販売・開発が順調に進んだ。

(3) 社会公共事業

社会公共事業の売上高は 1,722 百万円（前期比 2.2% 増）となった。電力 ICT 分野において電力託送システム案件が堅調に推移した。メディア情報分野においては新規案件を開発からリリースまで完遂し、顧客満足度の向上に寄与した。公共分野においても自治体向けシステム案件の受注を拡大するなど、全体的に堅調に推移している。

(4) IT イノベーション事業

IT イノベーション事業の売上高は 601 百万円（前期比 2.5% 増）となった。システム基盤ソリューション分野においてユーザーのシステム投資計画が早まったことから、オンプレミス環境構築・運用案件の受注拡大に成功した。金融ソリューション分野においても、クレジットカードシステムや投資信託システムの開発案件を確実に受注できたことにより、業績は堅調に推移した。

3. 財務状況と経営指標

2025年3月期末の資産合計は前期末比592百万円増加の6,471百万円となった。現金及び預金が267百万円減少した一方で、売掛債権が114百万円増加したほか、H&T社買収に伴うのれん188百万円、顧客関連資産143百万円など無形固定資産が329百万円増加した。また、株価の上昇と満期保有目的の有価証券300百万円の購入により投資有価証券が434百万円増加した。負債合計は同190百万円増加し1,357百万円となった。前期に創業者の山田氏への退職慰労金500百万円の期ずれでの支払いがあり税務上圧縮されていた納税額が増加したこと、有価証券の評価益が増加したことにより、未払法人税額、繰延税金負債が増加した。純資産合計は5,113百万円と前期末を402百万円上回った。親会社株主に帰属する当期純利益485百万円に自己株式の取得・売却によるネット収支7百万円が加わったほか、株価上昇に伴い有価証券評価差額金が93百万円増加した。買収に伴い総資産が膨らんだため、自己資本比率は79.0%と前期末を1.1ポイント下回ったが、無借金を継続し財務体質は引き続き盤石である。

営業キャッシュ・フローは、創業者の山田氏への退職慰労金の支払いがなくなったため前期比431百万円増加した。一方、H&T社の株式取得407百万円（投資額500百万円－H&T社の現金及び預金93百万円）、有価証券の売買などにより投資キャッシュ・フローは444百万円の支出となり、フリー・キャッシュ・フローは17百万円の収入に留まった。財務キャッシュ・フローは配当金の支払184百万円の支出となったが、現金及び預金を取り崩して賄い、無借金経営を継続した。投資キャッシュ・フローにおいては、満期保有の有価証券300百万円を買い増すなど実質的な流動性を積み上げており、潤沢な準備資金を背景にした今後の成長投資が期待される。

オービーシステム | 2025年7月17日(木)
 5576 東証スタンダード市場 | <https://www.obs.co.jp/ir/>

業績動向

貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期末	増減
流動資産	4,121	3,937	-184
現金及び預金	2,905	2,638	-267
受取手形、売掛金及び 契約資産	1,100	1,214	114
固定資産	1,757	2,534	776
有形固定資産	24	26	2
無形固定資産	8	338	329
投資その他の資産	1,724	2,168	444
資産合計	5,878	6,471	592
流動負債	939	1,051	112
支払手形及び買掛金	271	268	-4
未払法人税等	26	211	184
賞与引当金	286	300	13
固定負債	227	305	78
退職給付に係る負債	82	55	-26
繰延税金負債	112	204	91
負債合計	1,167	1,357	190
純資産合計	4,711	5,113	402
資本金	190	190	0
資本剰余金	342	341	-1
利益剰余金	3,770	4,071	300
自己株式	-165	-156	8
自己資本比率	80.1%	79.0%	-1.1pp
1株当たり当期純利益(円)	192.99	210.57	17.58

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期	増減
営業キャッシュ・フロー	30	461	431
投資キャッシュ・フロー	-7	-444	-438
フリーキャッシュ・フロー	23	17	-6
財務キャッシュ・フロー	92	-184	-277
現金及び現金同等物の期末残高	2,205	2,038	-168

 注：現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表の現金及び預金残高との差異は、
 預入期間が3ヶ月を超える定期預金残高

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期は連結経営の拡大により、20%超の増収増益

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高9,400百万円（前期比22.3%増）、営業利益720百万円（同28.0%増）、経常利益767百万円（同25.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益590百万円（同21.6%増）といずれも20%超の増収増益を見込んでいる。クラウド化など旺盛なシステム投資需要による受注が継続し、オーガニックで8%程度の成長が期待できることに加え、2025年5月より連結対象となるGC社の業績が8ヶ月分（12月決算に変更するため、同年5月～12月分）寄与する。GC社は大手SIerであるBIPROGYと40年近い取引があり、金融系のなかでもメガバンク中心に市場系/資金運用系のシステム開発に強く、需要が好調であるとともに、地銀系基幹系開発に強みを持つ同社とは違った領域での強みを持つため、大きなシナジーが期待できる。売上高では約11億円を計画している。損益面では、外注単価、労務費などの上昇もあるが、受注増と受注単価への転嫁により吸収し、売上総利益率は19.4%と同0.5ポイント上昇を見込む。また、新卒採用による増員（2025年4月49名採用）、教育・研修費用の増加、GC社のれん償却費用（のれんの金額は現時点では未確定）など成長投資が先行するが、売上総利益の増益で吸収し、営業利益率は同0.4ポイント上昇を見込んでいる。営業利益の増減要因としては、増収効果と受注増に合わせた効率的な外注委託により1,096百万円増加するも、人件費や新人の採用・教育費用で854百万円減少、連結に伴う諸費用で32百万円減少を見込む。

また、政策保有株式である日立製作所の株式約32万株の漸次縮減を進めているため、80百万円の売却益を特別利益に織り込んでいる。なお、日立製作所の子会社が保有していた同社の株式は、同社上場時にすべて売却しており、政策保有株式の売却が両社の取引関係に影響することはない。

2026年3月期業績見通し

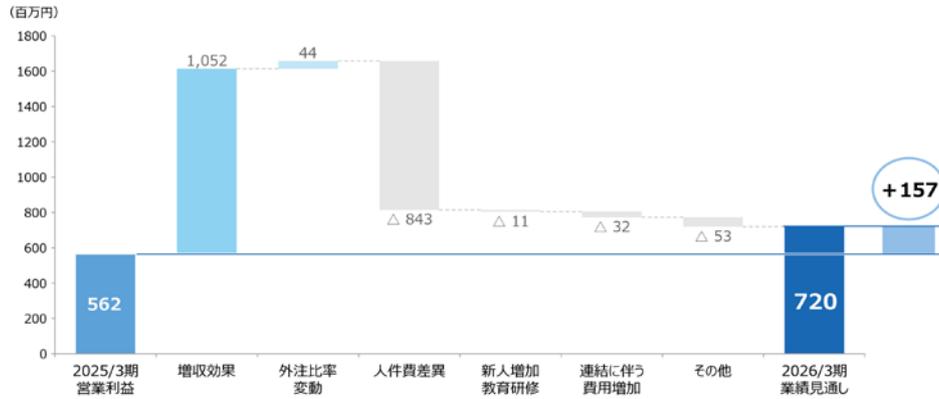
（単位：百万円）

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	7,684	100.0%	9,400	100.0%	1,715	22.3%
売上総利益	1,448	18.9%	1,825	19.4%	376	26.0%
販管費	886	11.5%	1,105	11.8%	219	24.7%
営業利益	562	7.3%	720	7.7%	157	28.0%
経常利益	611	8.0%	767	8.2%	155	25.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	485	6.3%	590	6.3%	104	21.6%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2026年3月期営業利益見通しの増減要因分析



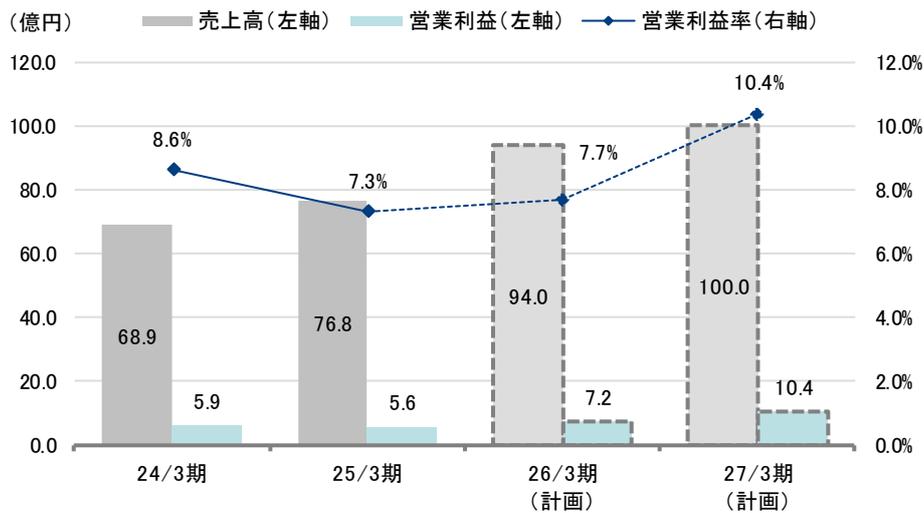
出所：決算説明資料より掲載

既存事業の拡大と新事業の創出・拡大で 連結売上高 100 億円規模を目指す

2. 中期経営計画

2024年5月に単体の中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）を公表したが、H&T社の買収に伴い同年10月に連結ベースの計画に修正した。2027年3月の売上高は単体で85億円を目標とし、さらに業務提携やM&Aなど新事業の創出・拡大により連結で100億円規模を目指す点は変わらないが、利益目標は変更し、営業利益を9.3億円から10.4億円に、当期純利益を7.2億円から7.6億円にそれぞれ引き上げた。

中期経営計画

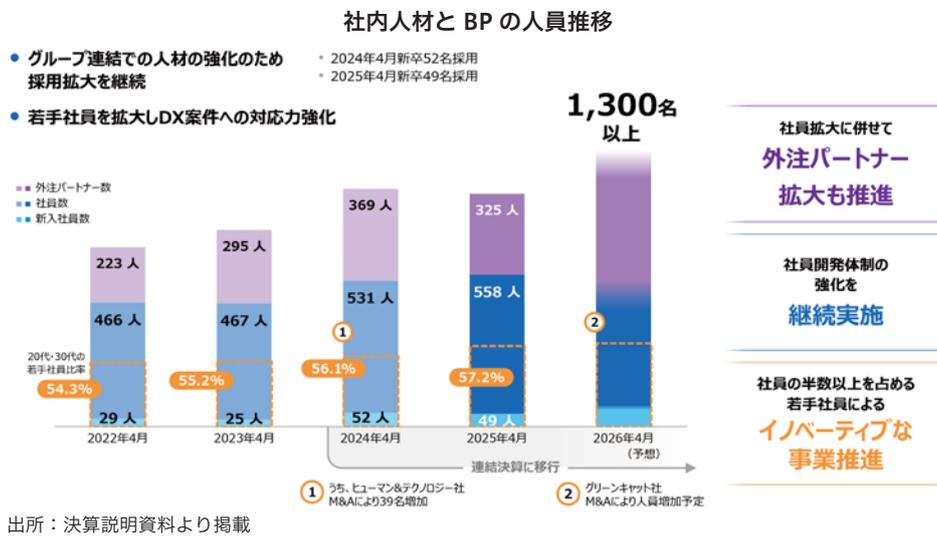


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

中期経営計画では、「既存事業の拡大」と「新事業の創出・拡大」の2軸で成長を加速させる。業務システム開発力・人材の計画的な強化と特徴ある技術/ソリューションを保有する企業との業務提携により新たな付加価値を提供し、新たな取引先を開拓し既存事業を拡大する。また、幅広く協業できる企業との業務提携・M&Aにより新事業を創出・拡大する戦略だ。

既存事業については、銀行オープン勘定系ソフト開発への継続的対応、保険系システムのマイグレーションニーズの拡大、電力会社の脱メインフレームの動きの拡大、自治体標準化ニーズの拡大等、「2025年の崖」に代表される銀行・社会等のインフラ領域でのオープン化、マイグレーションニーズが依然として増大している。この状況に対応するためには計画的な開発人員強化が最大の課題だが、同社では新卒採用のみならず経験者の中途採用、従業員の友人や知人をリクルートしてもらいリファラル採用、過去に退職した社員を再雇用するアルムナイ採用等、採用手法を多角化させて社内人材を拡大していく考えだ。同社は、経験豊富な社内人材が中心となって取引先の開発をけん引できる強みを生かして、取引先からの信頼を得て受注拡大しているため、社内開発人材の確保の優先度合いは極めて高い。加えて、現在120社超のBP企業との連携を深めるとともに、開発品質を維持・確保できる新規BPとの連携拡大も進めていく。2024年4月時点では社内人材は531名、BPは369名と合計で900名体制であるが、2026年4月には合計で1,300名以上を目指す方針であり、当初計画の目標としていた社内600名体制を拡充した。実績としては、2024年4月には前年の2倍となる新卒52名を採用し、2025年4月も新卒49名を採用した。また、H&T社とGC社で130名の人材と70名近くのBPを確保した。なお、社員の半数以上が20代、30代の若手社員であり、若手社員によるイノベティブな事業推進にも取り組んでいくことを企図している。



また、教育投資を強化することで、専門性を有する人材育成と業務システム開発力を強化する。社内の教育制度を拡充し、資格取得をサポートしていく。AIやIoT、ロボティクス関連、クラウド関連等の新技術は、新デジタル分野として同社に必須の技術であり、技術革新へ対応していくためリスクリテラシー支援を手厚くし、部門間異動を柔軟にすることで事業変革への対応、社員のやる気をサポートしていく。

オービーシステム | 2025年7月17日(木)
 5576 東証スタンダード市場 | <https://www.obs.co.jp/ir/>

今後の見通し

さらに、既存取引先との事業規模拡大に対応しつつ、生産性を向上していくために、特徴ある技術 / ソリューションを持った企業との業務提携や M&A を加速し、取引先への新たな付加価値の提供や新たな取引先の開拓によって事業の成長スピードを加速させる。

業務提携については、2024年4月に AI と金融工学を活用した金融 WEB サービス・プラットフォームを提供する MILIZE と、同社 CLIP シリーズに AI を活用して臨床検査分野でのシステム操作をサポートする機能を実装する共同開発を開始し、2025年4月には AI 機能を搭載し音声によるシステム操作機能を備えた「CLIP Ver5.1 AI」の販売を開始した。既に「CLIP」を導入している全国 130 の医療機関からのニーズでもあったため、この機能強化により全国の病院等取引先の拡充が見込まれる。また、2024年5月には韓国のコリアファステックが展開するマイグレーションソリューションシステム「Smart Conversion Suite」の日本における販売代理店・保守サービス提供契約を締結した。本システムは、古いシステムの状況分析、設計文書の自動出力が可能であり、この分析結果を利用して新しいシステム基盤に自動変換する機能を備えたシステムの変換ソリューションである。本システムは 2007 年のリリース以来 200 超の顧客の導入実績があり、手作業でのマイグレーション作業に比べて開発時間で 54% 減少、開発費用の 44% 節減を可能にする。この提携により、日本におけるマイグレーション、モダナイゼーション事業分野におけるソリューション展開が期待できる。現在は、システム開発案件での実証テストなどを進めている段階だ。

M&A については、既述のとおり 2024年4月に H&T 社を完全子会社化した。H&T 社は、北海道札幌市に拠点を構え、2015年より業務系、組込み系ソフトウェアの開発を行っており、主要取引先には富士ソフト(株)、東京エレクトロンテクノロジーソリューションズ(株)(東京エレクトロン<8035>のグループ会社)等がある。車載系などの組込み系ソフトウェアの開発に精通した技術者を擁していることから、東阪名の取引先から増加する開発案件を H&T 社との連携によりキャパシティの拡大と開発期間、コスト効率の最大化を図る、同社 DX 開発案件を強化する、同社の教育システムを活用して H&T 社の体制強化を行い、IT 産業振興に取り組む札幌市のソフトウェア開発案件への取り組みを加速するなどのシナジー効果を見込んでいる。既に、H&T 社の人材が参加した同社の開発プロジェクトが進行しているようだ。2025年5月には GC 社を完全子会社化した。GC 社は東京都千代田区に拠点を構え、1984年より有価証券管理システム、日銀即時決済システム(RTGS)、与信管理システムなどの金融系のシステム開発、特にメガバンク系のシステム開発を行っており、売上の 8 割を占める BIPLOGY とは 40 年近い取引を継続している。売上の約 7 割が金融系システムの業務であり、残り 16% が流通系、14% が公共系のシステムである。同社とは業務領域、技術面で親和性が強く、増加する金融系 / 公共系の GC 開発案件を同社の開発リリース、ノウハウにより開発キャパシティの拡大と開発期間、コスト効率の最大化が期待される。また、同社は地域金融機関の基幹系に、GC 社はメガバンクの市場系 / 資金運用系の開発にそれぞれ強みを持つため、両社の取引先に対する開発対応範囲の拡大が可能だ。さらに、H&T 社の開発プロジェクトにも対応していくことで、グループ全体でのさらなる開発効率の拡大など大きなシナジー効果が期待される。

今後の見通し

なお、見直した連結ベースの中期経営計画においては、キャッシュ創出とキャピタルアロケーションの計画を追加した。3ヶ年の既存事業の成長と連結経営による事業拡大など営業活動によるキャッシュ創出を約17億円、政策保有株式売却などその他のキャッシュ創出を約4億円見込み、これをM&AやR&Dなどの成長投資と配当など株主還元へ充てる計画だ。成長投資に当たっては、既存事業強化のためのリソース強化、新事業創出のためのアセットの確保に注力する。営業利益率10%超、ROIC10%超の確保を投資判断基準に掲げている。R&Dは、AI、DX関連事業への対応を強化し、業務提携の加速、新規商材開発、社内研究開発の推進を図る。また、1株当たり純利益（EPS）と1株当たりキャッシュ・フロー（CFPS）を経営指標とし、EPSは2026年3月期に前期比25%増益、2027年3月期に同27%増益を計画し、その増益率を上回る各期26%、37%のCFPSの成長、事業拡大を加速させる。M&A、R&Dによる営業利益の成長確保とともに、のれんや研究開発費の償却などが加わるEBITDAはそれを上回る成長を確保する計画だ。なお、株主還元方針についても、目標とする配当性向を見直した。

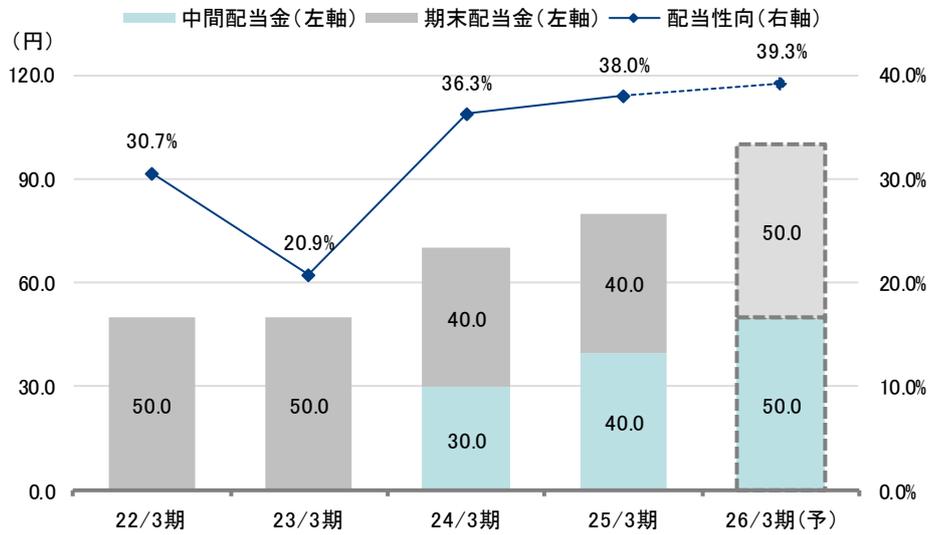
■ 株主還元策

株主還元方針を見直し配当性向40%超を目指す。 2026年3月期は前期比20.0円増配の1株当たり100.0円を予定

同社は株主への利益還元を経営の重要課題の1つと位置付けている。経営体質の強化と今後の事業展開に必要な内部留保の充実を勘案したうえで、継続的かつ安定的な利益還元を行うことを基本方針としている。同社は上場前の2022年11月に普通株式1株につき20株の株式分割を実施した。2025年3月期には連結の中期経営計画において、連結経営の拡大に合わせて株主への利益還元を強化する方針を打ち出し、従来30%以上を目途としていた配当性向を、2027年3月期には40%超とする目標を掲げた。2025年3月期は1株当たり80.0円(中間40.0円、期末40.0円)、前期比10.0円増配(前期は普通配当60.0円、上場記念配当10.0円)とし、配当性向は38.0%と前期を1.7ポイント上回った。2026年3月期は1株当たり100.0円(中間50.0円、期末50.0円)を予定し、配当性向は39.3%を見込んでいる。配当性向40%に近づくが、同社では増益率に見合う程度の増配を実施し、継続的かつ着実な株主還元の充実を進める考えだ。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信等よりフィスコ作成

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、配布等することは堅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