

|| 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 >>>](#)

2026年6月25日(木)

執筆：客員アナリスト

若杉 孝

FISCO Ltd. Analyst **Kou Wakasugi**



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. 中期経営計画の進捗	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 経営環境	05
2. 事業内容	06
3. サービスライン別事業内容	07
■ 業績動向	10
1. 2026年3月期の業績概要	10
2. サービスライン別動向	11
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
1. 2027年3月期の業績見通し	14
2. 中期経営計画	15
■ 株主還元策	18

要約

2027年3月期も過去最高業績更新へ、売上高はケタ替え目指す

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、BIPROGY<8056>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つの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、人間ドックや企業健診等をサポートする健康診断支援システム。

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8,655百万円(前期比12.6%増)、営業利益672百万円(同19.5%増)、経常利益727百万円(同18.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益599百万円(同23.6%増)となった。売上高及び各段階利益ともに過去最高を更新している。なお、期初計画比は親会社株主に帰属する当期純利益を除き未達となった。計画未達の主因は、主力である銀行分野の地銀大型案件の終了によると言っても過言ではない。同影響により金融事業は特に厳しい事業環境になったが、保険分野の拡大などによりカバーし、セグメント増収を確保した。加えて、2025年5月に完全子会社化した(株)グリーンキャット(以下、GC)の貢献(当期は8ヶ月分が寄与)など、M&Aによる規模拡大やグループでのシナジー発揮を図った効果もあり、結果的には全サービスラインで増収、連結全体としても大幅な増収と伸長した。

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10,000百万円(前期比15.5%増)、営業利益835百万円(同24.2%増)、経常利益900百万円(同23.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益720百万円(同20.1%増)と、各段階利益において約20%の大幅な増益を見込み、過去最高業績をさらに更新する計画となっている。現行の中期経営計画の最終年度にあたる重要な1年でもある。まず第一にGCの寄与がフルの12ヶ月となる部分が多い(2026年3月期は8ヶ月分)。GCの売上高としては1,600百万円程度を見込んでおり、通期計画ベースの連結増収分の5割弱に該当することになる。これに加えて、DXや生成AI、IoT、ビッグデータ等のITを活用した旺盛なシステム投資需要を背景として、継続的な受注獲得によるオーガニック成長と併せて計画の達成を目指す。また、グループ全体でのシナジー発揮、若手人材の中核戦力化も2026年3月期以上に進むほか、単価改定も進展して利益面を押し上げる公算だ。

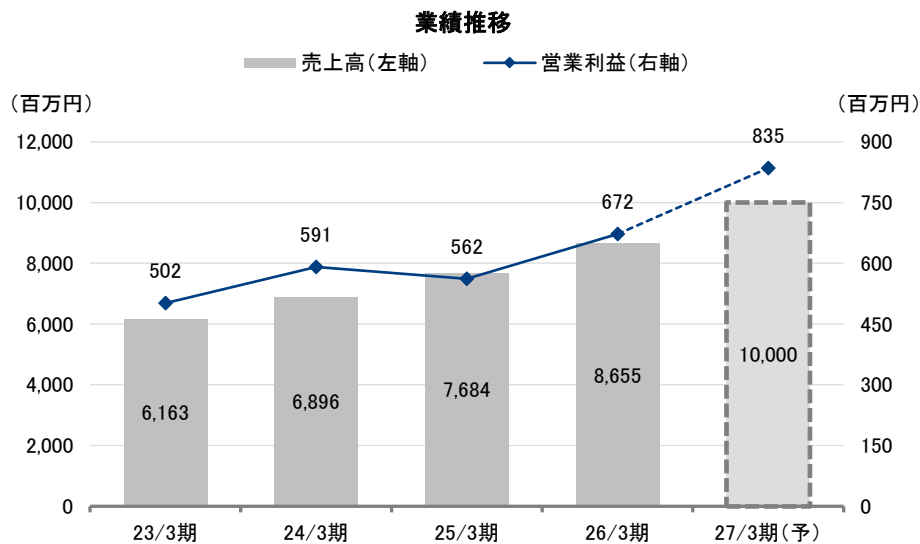
要約

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、(株)ヒューマン&テクノロジー(以下、H&T)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。ただし、2027年3月期の期初計画は利益面が中期経営計画の同目標値を下回るものとなっており、上振れ着地に期待がかかる。大阪大学が産業界との共創を通して、将来の新たな社会的・学術的価値及びビジネスを社会に提供するための仕組みである「未来社会共創コンソーシアム」を活用することを2025年7月に同社が発表し、現在同校との取り組みを進めている。2026年4月には、「生成AIを用いた要件定義レビュー支援に関する実証的研究」を実施するなど、システム開発の効率化につながる成果を早くも出しており、引き続き共創・研究の動きが加速していくだろう。

Key Points

- ・ 2026年3月期は地銀大型案件の終了をカバーしながら種まきや先行投資もこなす
- ・ 2027年3月期はGCのフル寄与にオーガニック成長で過去最高業績をさらに更新へ
- ・ 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：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

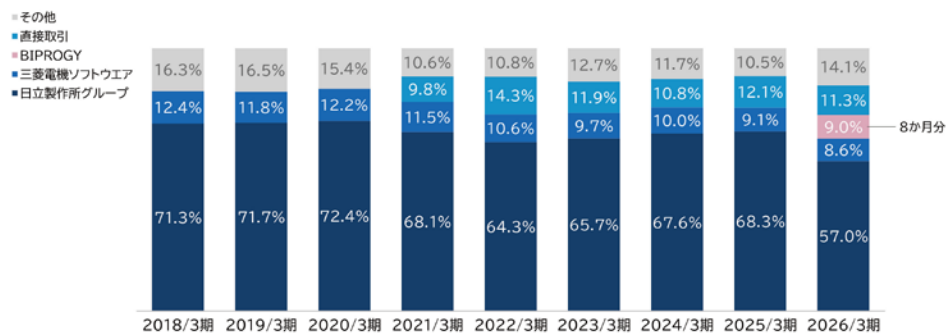
売上の7割弱を日立製作所グループ、三菱電機ソフトウェアが占める

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6割、36年の取引歴のある三菱電機グループ向け売上高とあわせて7割弱がこの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。M&Aをきっかけとして、近年はBIPROGYも主要顧客となっている。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28.38% (2026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、役員の派遣はあるものの取り引きは一切なく、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



出所：決算説明資料より掲載

同社の経営理念は、4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あたり、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

会社概要

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り引きを開始し、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*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。

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・組み込み系ソフトウェア開発を行うH&T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(株)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。同年4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を子会社化し、成長のスピードを上げて業容を拡大している。

■ 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

1. 経営環境

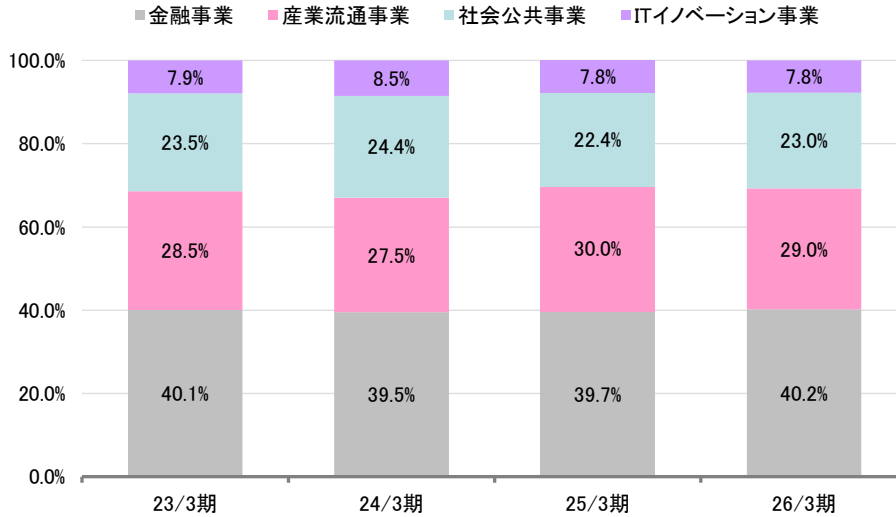
国内のICT市場は、自動化・省力化によるコスト削減やレガシーシステムの刷新、効率化に向けた投資に加えて、省エネ投資やアフターコロナの産業流通系等での幅広い投資が見込まれている。そのなかでも、コロナ禍において社会・企業のDXの必要性、緊急性が高まったことで、DX市場への投資が急速に伸長している。同社に対して、システムの老朽化やIT人材不足等に伴う「2025年の崖」に対応した、金融機関系や社会公共系のシステムのオープン化^{※1}やモダン化の要請に加え、その新しい基盤上でAI、IoT、オープンAPI、RPA、ローコード等といったデジタル技術を活用して展開するミドルウェア^{※2}等の様々な連携システム、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。

- ^{※1} 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。
^{※2} 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り引きの延長でDX案件を順調に獲得してきた。同事業の売上高は2024年3月期で586百万円（前期比20.2%増）、2025年3月期で601百万円（同2.5%増）、2026年3月期で671百万円（同11.7%増）と継続的に成長しており、全体の売上高に占める割合も7.8%となっている。ただし、同事業本部はさらなる成長に向け、2027年3月期より金融事業本部に統合されている。

事業概要

事業領域別売上構成比の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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り引きが長く、2025年3月期時点では両社向けで売上高の8割近くを占めていた。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も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ことが同社の背景となっている。なお、GCの連結によりBIPROGYとの取り引きも増加したことで、2026年3月期には日立製作所グループ向け57.0%、三菱電機ソフトウェア向け8.6%の計65.6%と分散化が進展してきている。

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つながっていくため、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社を超えるビジネスパートナー（以下、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が一段と向上したことも追い風となり、新卒採用を通じた人員の確保は順調に進捗している。

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。なお、2026年4月1日付で「金融事業本部」に「ITイノベーション事業本部」を統合している。

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し、AWS※3クラウドサーバー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 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。

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・ロボット系組み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

事業概要

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組み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）分野、交通分野、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) 交通分野

旅客案内情報システムの開発

d) メディア情報分野

クラウド環境での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・保守・運用

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。

電力各社の電力託送運用システムを対象とした設計・開発に関わる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。

事業概要

(4) ITイノベーション事業 (金融事業本部に統合)

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が進展するなかで、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おけるシステム開発、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・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。

※ 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

2026年3月期は地銀大型案件の終了が重しとなるも、過去最高業績

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8,655百万円（前期比12.6%増）、営業利益672百万円（同19.5%増）、経常利益727百万円（同18.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益599百万円（同23.6%増）となった。売上高及び各段階利益ともに過去最高を更新している。なお、期初計画比では売上高・営業利益・経常利益はそれぞれ7.9%、6.6%、5.2%未達となった。計画未達の主因は、主力である銀行分野の地銀大型案件の終了によると言っても過言ではない。同影響により金融事業は特に厳しい事業環境になったが、保険分野の拡大などによりカバーし、セグメント増収を確保した。加えて、2025年5月に完全子会社化したGCの貢献（当期は8ヶ月分が寄与）など、M&Aによる規模拡大やグループでのシナジー発揮を図った効果もあり、結果的には全サービスラインで増収、連結全体としても大幅な増収と伸長した。

利益面では、若手人材の早期戦力化※や継続的な効率化及び開発単価の転嫁などの効果もあり、売上総利益率も前期比0.5ポイント上昇の19.4%となった。一方、新卒49名の積極的な採用やベースアップに伴う人件費の増加、M&Aによるのれん償却額の増加、生成AIをはじめとする社内DX人材の教育・育成費用の増加といった将来の成長に向けた先行投資により販管費が大きく膨らんだ（同13.3%増の1,003百万円）。しかし、増収効果がこれを上回ったことで、営業利益、経常利益ともに大幅な増益を確保した格好である。予定どおり政策保有株式の縮減等も進め、投資有価証券売却益118百万円を特別利益に計上したこと等により、親会社株主に帰属する当期純利益は前期を大きく上回り、同項目については期初の業績予想も上回って着地した。

※ 新入社員の研修期間中の人件費は販管費。

2026年3月期業績

（単位：百万円）

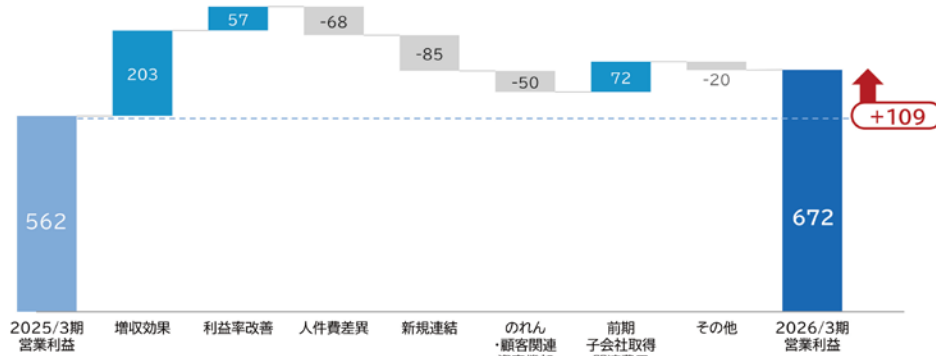
	25/3期		期初計画	26/3期		前期比	
	実績	構成比		実績	構成比	増減額	増減率
売上高	7,684	-	9,400	8,655	-	971	12.6%
金融事業	3,052	39.7%	-	3,482	40.2%	429	14.1%
産業流通事業	2,308	30.0%	-	2,510	29.0%	201	8.7%
社会公共事業	1,722	22.4%	-	1,991	23.0%	269	15.7%
ITイノベーション事業	601	7.8%	-	671	7.8%	70	11.7%
売上総利益	1,448	18.9%	1,825	1,675	19.4%	227	15.7%
販管費	886	11.5%	1,105	1,003	11.6%	117	13.3%
営業利益	562	7.3%	720	672	7.8%	109	19.5%
経常利益	611	8.0%	767	727	8.4%	115	18.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	485	6.3%	590	599	6.9%	114	23.6%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2026年3月期営業利益の増減要因分析

(単位：百万円)



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3,482百万円(前期比14.1%増)となった。主力である銀行分野においては、地銀大型案件の終了により受注が一時的に減少したことで厳しい事業環境となったものの、生命保険関連が同25%、損害保険関連も同35%程度の増加となり、銀行分野でのビハインドを大きくカバーした。加えて、第2四半期から参画したATM関連ソフトウェア開発案件や新規案件の受注も貢献した。銀行の支店統廃合の流れに伴って、その緩衝策としてATMの高機能化が進行している。ATM関連のビジネスはもともと同社の主要取引先の日立製作所、そして沖電気工業<6703>でほぼ独占していた。なお、この2社で事業統合を実施し、合併会社として2026年10月から事業を進めていくことが明らかになっており、引き続き同社のATM関連案件の受注は好調に推移しそうだ。

(2) 産業流通事業

産業流通事業の売上高は2,510百万円(前期比8.7%増)となった。主力である産業流通分野において、自動車関連システムや大手家電量販店向けシステム案件を中心に堅調に推移した。一方で、マイコン分野においては米国の関税政策の影響もあり車載系案件の受注が減少した。中東情勢も含め、自動車メーカー各社を取り巻く事業環境は大きく変化しており、注視が必要と当社も認識している。そのほか、医療分野においても医療機関の厳しい経営環境を背景に検査システムパッケージの販売が減少したが、新規導入に向けた営業強化等により来期の販売拡大に向けた取り組みを進めた。

(3) 社会公共事業

社会公共事業の売上高は1,991百万円(前期比15.7%増)となった。主力である電力ICT分野及びメディア情報分野において堅調に推移したほか、社会インフラ分野においても開発体制の強化が順調に進み受注拡大につながった。公共分野においては、自治体向けの地方税管理システム案件が端境期に入り厳しい状況が続いたが、自治体標準化やガバメントクラウド関連案件は堅調に推移しており、今後の需要拡大を見据えた開発体制の強化を継続している。同社主要顧客の公共分野ビジネスが非常に好調に推移していることを踏まえれば、同社受注環境も良好と言えるだろう。

業績動向

(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671百万円(前期比11.7%増)となった。クラウドソリューション分野において、Microsoftの「Azure」を活用したアプリケーション開発案件を拡大したほか、生成AIを活用した提案活動の強化により受注拡大に努めた。また、システム基盤ソリューション分野における銀行系システムの基盤構築案件や金融ソリューション分野における投資信託案件などを計画どおりに受注し、業績は堅調に推移した。

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1,148百万円増加の7,620百万円となった。現金及び預金が346百万円減少した一方で、売掛金が244百万円増加したほか、GC買収等に伴うのれんが426百万円、顧客関連資産が267百万円増加するなど無形固定資産が大きく膨らんだ。また、投資有価証券が493百万円増加した。負債合計は同564百万円増加し1,921百万円となった。GCの買収等により新たに借入金(1年内返済予定を含む)が計上されたほか、賞与引当金、繰延税金負債、退職給付に係る負債などが増加したことが主な要因である。純資産合計は5,698百万円と前期末を584百万円上回った。親会社株主に帰属する当期純利益599百万円等による利益剰余金の増加や自己株式が53百万円減少(純資産のプラス要因)したほか、株価上昇等に伴い有価証券評価差額金が141百万円増加した。買収に伴い借入金が増え総資産も膨らんだため、自己資本比率は74.8%と前期末を4.2ポイント下回ったが、引き続き70%台の強固な財務体質を維持している。

営業キャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益が845百万円となったものの、法人税等の支払額が332百万円あったことなどにより、329百万円の収入(前期比132百万円減少)にとどまった。一方、投資キャッシュ・フローは、GC買収に伴う子会社株式の取得による支出247百万円や投資有価証券の取得及び売却による支出(純額)168百万円があったものの、定期預金の預入及び払戻による収入(純額)598百万円があったため、146百万円の収入(前期は444百万円の支出)となった。この結果、フリー・キャッシュ・フローは475百万円の収入と大きく拡大した。財務キャッシュ・フローは、配当金の支払額208百万円や長期借入金の返済による支出63百万円などにより、271百万円の支出となった。現金及び現金同等物の期末残高は2,242百万円に増加しており、高い流動性を確保し潤沢な準備資金を背景に、今後の成長投資の行方が期待される。

オービーシステム | 2026年6月25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)

	25/3期末	26/3期末	増減
流動資産	3,937	3,834	-102
現金及び預金	2,638	2,291	-346
受取手形、売掛金及び契約資産	1,214	1,426	211
固定資産	2,534	3,785	1,251
有形固定資産	26	26	0
無形固定資産	338	1,036	698
投資その他の資産	2,168	2,722	553
資産合計	6,471	7,620	1,148
流動負債	1,051	1,238	186
支払手形及び買掛金	268	310	42
未払法人税等	211	131	-80
賞与引当金	300	344	44
固定負債	305	682	377
退職給付に係る負債	55	125	69
繰延税金負債	204	291	87
負債合計	1,357	1,921	564
純資産合計	5,113	5,698	584
資本金	190	190	0
資本剰余金	341	340	-1
利益剰余金	4,071	4,462	391
自己株式	-156	-103	53
自己資本比率	79.0%	74.8%	-4.2pp
1株当たり当期純利益 (円)	210.57	258.81	48.24

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)

	25/3期	26/3期	増減
営業キャッシュ・フロー	461	329	-132
投資キャッシュ・フロー	-444	146	591
フリー・キャッシュ・フロー	17	475	458
財務キャッシュ・フロー	-184	-271	-87
現金及び現金同等物の期末残高	2,038	2,242	203

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

2027年3月期はGC寄与、オーガニック成長で中期経営計画の仕上げへ

1. 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10,000百万円(前期比15.5%増)、営業利益835百万円(同24.2%増)、経常利益900百万円(同23.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益720百万円(同20.1%増)と、各段階利益において約20%の大幅な増益を見込み、過去最高業績をさらに更新する計画となっている。現行の中期経営計画の最終年度にあたる重要な1年でもある。前期からの変化を挙げると、第一にGCの寄与がフルの12ヶ月となる部分が大きい(2026年3月期は8ヶ月分)。GCの売上高としては1,600百万円程度を見込んでおり、通期計画ベースの連結増収分の5割弱に該当することになる。これに加えて、DXや生成AI、IoT、ビッグデータ等のITを活用した旺盛なシステム投資需要を背景として、継続的な受注獲得によるオーガニック成長と併せて計画の達成を目指す。

また、組織体制の変化も見逃せない。2026年4月1日付で従来の「金融事業本部」に「ITイノベーション事業本部」を吸収する形で統合している。もともと後者は主たる事業領域を金融ITインフラとしていたこともあり、統合によって既存ノウハウが共有されるだけでなく、取引先からのニーズや案件にワンストップで対応できるようになる。2026年1月に発足した「AX推進室」、同年4月より各事業本部に新設した「AXO(AIトランスフォーメーションオフィサー)」を中心とした組織間リレーションを強化する点も重要なポイントである。具体的には、各事業部のAXOを起点としたAI関連の現場ノウハウの全社共有・横展開を進めるため、月1回、社長も出席する会議を組成することで、トップマネジメントまで情報共有がされるような体制づくりも行っているようだ。加えて、このAX推進室及びAXOは自社R&D活動の強化や業務効率化にとどまらず、取引先に対するAIエージェントを活用したPoC(実証実験)提案により新たなビジネス共創を推進する役目も果たす。この共創の動きには、同社として早くも好感触を持っているようであり、今後の案件具体化に注目しておきたい。これらの活動を通じて、新たな高付加価値ビジネスの創出・拡大を図る。

損益面では、のれん等の無形資産に関する償却負担の増加、年間40~50名程度の新卒採用の継続や給与水準の引き上げ等に伴う人件費や外注単価などのコスト上昇も想定される。これらを増収効果により吸収する計画である。また、ドメインナレッジとAI等の最新技術を組み合わせ、システムのアーキテクト等の上流業務を担える信頼できるパートナー性をさらに磨くことで、付加価値を同時に高めていく。当然、グループ全体でのシナジー発揮、若手人材の中核戦力化も2026年3月期以上に進むほか、単価改定も進展して利益面を押し上げる公算だ。

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	8,655	100.0%	10,000	100.0%	1,344	15.5%
営業利益	672	7.8%	835	8.4%	162	24.2%
経常利益	727	8.4%	900	9.0%	172	23.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	599	6.9%	720	7.2%	120	20.1%

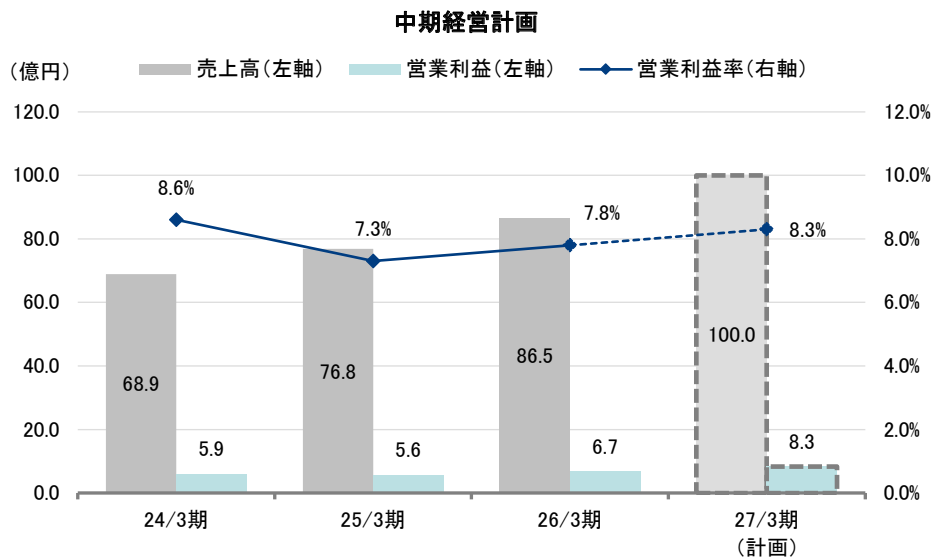
出所:決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

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の買収に伴い同年10月に連結ベースの計画に修正した。最終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。ただし、2027年3月期の期初計画は利益面が中期経営計画の同目標値を下回るものとなっており、上振れ着地に期待がかかる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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。

今後の見通し

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、自治体情報システム標準化ニーズの拡大等、「2025年の崖」に代表される銀行・社会分野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、同社では新卒採用を中心としつつも、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ったりリファラル採用、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。実績としては、2024年4月には前年の2倍以上となる新卒52名を採用し、2025年4月も新卒49名、2026年4月には新卒46名を採用した。また、H&TとGCで約130名の人材とBPも一定確保してきたことで、足元では1,000名超の開発体制を構築している。なお、社員の6割近くが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やAIスキルの早期浸透等にも期待がかかる。

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。特に2026年3月期は全社・段階的AI教育などに予算を投じた。ほかにも、AI開発/DX推進に際して開発の現場では一般化しつつあるAIコーディングアシスタント「GitHub Copilot」も新卒研修に組み込んでいる。主要取引先である日立製作所グループも標準的に同ツールを利用して生産性を向上する方針であることも踏まえれば、AIフレンドリーな新卒社員の早期かつ実践的な育成に資する取り組みだろう。加えて、社内の教育制度も拡充し、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ング支援を手厚くし、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。2026年4月末時点で150名の資格取得（Azure、AWSの実施するAI資格取得）が完了している。

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4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。2025年12月には、ローム<6963>と「Solist-AIエコシステムパートナー契約」を締結している。なお、「Solist-AI」はロームがエッジコンピューティング分野に向けて提供するエッジAIソリューションだ。

今後の見通し

ほかに、大阪大学が産業界との共創を通して、将来の新たな社会的・学術的価値及びビジネスを社会に提供するための仕組みである「未来社会共創コンソーシアム」を活用することを2025年7月に同社が発表し、現在同校との取り組みを進めている。2026年4月には、「生成AIを用いた要件定義書レビュー支援に関する実証的研究」を実施するなど、システム開発の効率化につながる成果を早くも出しており、引き続き共創・研究の動きが加速していくだろう。

M&Aについては、既述のとおり2024年4月にH&Tを完全子会社化した。H&Tは、北海道札幌市に拠点を構え、2015年より業務系、組み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。車載系などの組み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、東名阪の取引先から増加する開発案件をH&T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を完全子会社化した。GC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、売上の約8割を占めるBIPLOGYとは40年近い取引引きを継続している。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ソース、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。

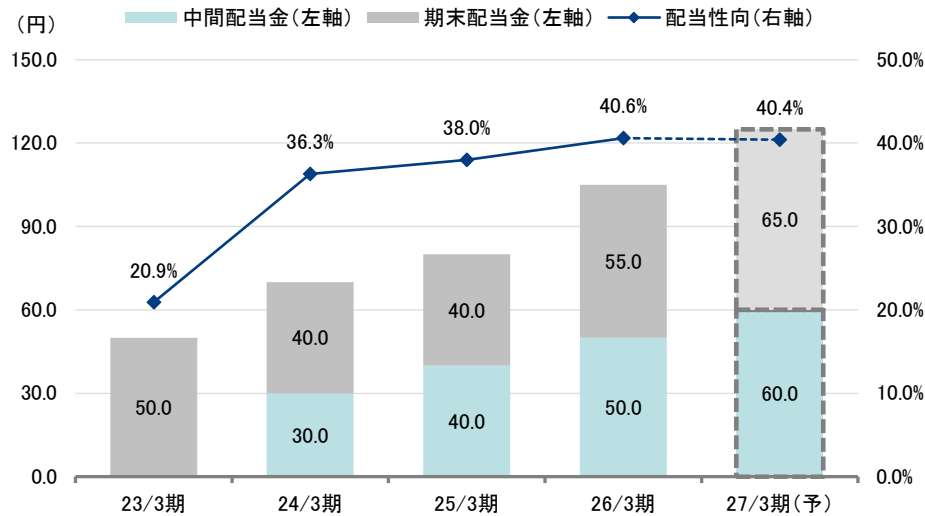
なお、見直した連結ベースの中期経営計画においては、キャッシュ創出とキャピタルアロケーションの計画を追加した。3ヶ年の既存事業の成長と連結経営による事業拡大など営業活動によるキャッシュ創出を約17億円、政策保有株式売却などその他のキャッシュ創出を約4億円見込み、これをM&AやR&Dなどの成長投資と配当など株主還元にあてる計画だ。成長投資にあたっては、既存事業強化のためのリソース強化、新事業創出のためのアセットの確保に注力する。営業利益率10%超、ROIC10%超の確保を投資判断基準に掲げている。R&Dは、AI、DX関連事業への対応を強化し、業務提携の加速、新規商材開発、社内研究開発の推進を図る。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)を経営指標として加えている。

株主還元策

2027年3月期は前期比20円増配の1株当たり125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。2026年3月期は1株当たり100.0円(中間50.0円、期末50.0円)を期初段階では予定していたが、2026年4月22日付で期末配当の5.0円増額を発表したことで、最終的に1株当たり105.0円(配当性向40.6%)となった。実績としては、上場以来3期連続の増配だ。2027年3月期については、1株当たり125.0円(中間60.0円、期末65.0円)、予想配当性向も40.4%と目標水準を達成する計画となっている。

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