

|| 企業調査レポート ||

SIGグループ

4386 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年6月8日(月)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. システム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開	01
2. 2026年3月期は増収増益で過去最高、計画比でも上振れ	01
3. 2027年3月期も増収増益で連続過去最高予想	01
4. 成長戦略第2フェーズの目標値を達成見込み、株主還元も強化	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. システム開発事業	06
3. インフラ・セキュリティサービス事業	08
4. 特徴・強み	08
5. リスク要因・収益特性と課題・対策	08
■ 業績動向	09
1. 2026年3月期連結業績の概要	09
2. 事業別の動向	10
3. 財務の状況	11
■ 今後の見通し	12
1. 2027年3月期連結業績予想の概要	12
2. 事業別の重点施策	13
■ 成長戦略	14
1. ITトータルソリューションカンパニーを目指す	14
2. 長期ビジョン第2フェーズ	14
3. 株主還元策	17
4. サステナビリティ経営	18
5. 弊社の視点	18

■ 要約

2027年3月期は増収増益で連続過去最高予想、 配当は4期連続増配予想

SIGグループ<4386>は「社会を変革するITイノベータ」を目指す独立系システムインテグレーターである。長期ビジョンの「ありたい姿」として、AIも積極活用して企業のDXを支援し、「企業の外部CIO※として成長に貢献」するITトータルソリューションカンパニーを掲げている。

※ CIOはChief information Officerの略で、企業の情報システム責任者。

1. システム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開

同社はシステム開発事業（システム企画提案・開発・構築・運用までの総合的なサービスを提供）と、インフラ・セキュリティサービス事業（ITインフラソリューションとセキュリティサービスを一体的に提供）を展開し、M&Aも積極活用して業容を拡大している。売上高構成比はおおむねシステム開発事業が7割、インフラ・セキュリティサービス事業が3割で推移している。同社の顧客は大手企業が中心で、システム開発では地方自治体や電力会社などへの基幹システム系の導入実績が多数あり、創業以来30年以上の積み重ねで多様な導入ノウハウを蓄積している。

2. 2026年3月期は増収増益で過去最高、計画比でも上振れ

2026年3月期の連結業績は売上高が前期比24.0%増の10,877百万円、営業利益が同28.7%増の751百万円、経常利益が同18.9%増の777百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.4%増の482百万円となった。増収増益で過去最高となった。計画（2025年5月13日付の期初公表値）に対しても上振れて着地した。売上面はM&A効果に加え、公共・電力・金融分野を中心に既存顧客案件が順調に推移した。さらにインフラ・セキュリティ領域における一次請け案件の拡大や単価改善なども寄与して大幅増収となった。事業別売上高はシステム開発事業が同30.9%増の7,796百万円、インフラ・セキュリティサービス事業が同9.6%増の3,081百万円となった。利益面はのれん償却費や人件費などが増加したが、増収効果で吸収した。この結果、営業利益率は同0.2ポイント上昇して6.9%となった。

3. 2027年3月期も増収増益で連続過去最高予想

2027年3月期の連結業績予想は売上高が前期比10.3%増の12,000百万円、営業利益が同6.5%増の800百万円、経常利益が同3.6%増の804百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.8%増の505百万円としている。増収増益で連続過去最高更新の見込みだ。事業別売上高の計画はシステム開発事業が同10.3%増の8,680百万円、インフラ・セキュリティサービス事業が同7.2%増の3,320百万円としている。長期ビジョン第2フェーズの最終年度として、既存事業の拡大と成長領域への投資を両立し、売上成長と収益性向上の実現を目指す。そして最終年度目標値（2027年3月期売上高12,000百万円、営業利益720百万）を達成する見込みだ。事業環境は良好であり、グループ間及び事業拠点間の連携強化などの効果も踏まえると、2027年3月期も好業績が期待できると弊社では考えている。

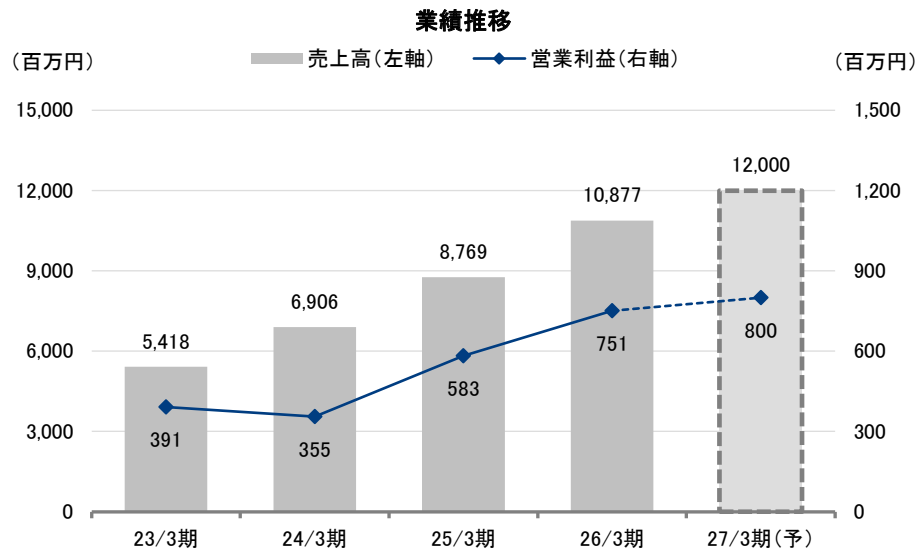
要約

4. 成長戦略第2フェーズの目標値を達成見込み、株主還元も強化

同社は長期ビジョン達成に向けたロードマップとして、2024年3月期までを「独自のグループ体制」を構築する第1フェーズ、2027年3月期までを「グループシナジーの創出による企業価値の向上」を図る第2フェーズ、2030年3月期までを「企業の外部CIOとしての機能進化」を目指す第3フェーズと位置付けている。第2フェーズの進捗状況として、2027年3月期の連結業績予想は第2フェーズの最終年度目標値を達成する見込みとなっている。株主への利益還元についてはDOE（株主資本配当率）6%を目安に、2027年3月期は4期連続増配予想としている。さらに株主優待制度を導入するなど株主還元を強化している。

Key Points

- ・独立系のシステムインテグレーターで、幅広い業種・業態へのソリューション提供力に強み
- ・2026年3月期は増収増益で過去最高、計画比でも上振れ
- ・2027年3月期も増収増益で連続過去最高予想
- ・成長戦略第2フェーズの目標値を達成見込み、株主還元も強化



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「社会を変革するITイノベータ」を目指す 独立系のシステムインテグレーター

1. 会社概要

同社は「社会を変革するITイノベータ」を目指す独立系のシステムインテグレーターである。経営理念には「ITイノベーションにより社会の高度化に貢献する」「自己革新と研鑽により社会のニーズにこたえる」「幅広く人材を受け入れプロフェッショナルとして育成する」「会社の発展と業績の拡大によって社員の幸福を目指す」を掲げ、長期ビジョンの「ありたい姿」として、AIも積極活用して企業のDXを支援し、「企業の外部CIOとして成長に貢献」するITトータルソリューションカンパニーを掲げている。

2026年3月期末時点で、本社所在地は東京都千代田区九段北、資産合計は6,029百万円、純資産合計は2,811百万円、自己資本比率は46.6%、発行済株式数は5,941,140株（自己株式216,060株を含む）、連結従業員数は808名である。グループは同社（持株会社）、連結子会社の（株）SIG（以下、SIG）、（株）アクト・インフォメーション・サービス（以下、ACT）、ユー・アイ・ソリューションズ（株）（以下、UIS）、（株）エイ・クリエイション（以下、ACR）で構成されている。

このほか、2021年12月に（株）アクロホールディングスのグループ会社であるグローバルテクノロジー宮崎（株）と業務提携、2023年12月にバリューHR<6078>と資本業務提携、2024年3月にエクストリーム<6033>の子会社である酒田エス・イー・エス（株）と業務提携、同年7月に先端AI開発スタートアップ企業である（株）コピーと業務提携した。なお、持分法適用関連会社としていたアクロホールディングスについては、同年3月に保有株式の一部を譲渡して持分法適用関連会社から除外（株式譲渡後の同社の議決権所有割合は14.98%）した。また（株）Y.C.O.については2025年3月に株式譲渡して連結子会社から除外した。

2. 沿革

1991年12月に（株）エスアイインフォジェニック（東京都品川区東五反田）を住友金属工業（株）（現 日本製鉄<5401>）グループ2社等の出資で設立、1997年8月に本社を東京都文京区本郷に移転、2000年9月に住友金属工業グループから独立した。その後、2005年12月に（株）ビジネスブレインと合併、2016年2月に商号を（株）SIGに変更して本社を東京都千代田区九段北に移転、2021年10月に持株会社へ移行して商号を（株）SIGグループに変更した。株式関係では2018年6月に東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ（スタンダード）市場に上場、2019年6月に東証2部に市場変更、2022年4月に東証の市場区分見直しに伴ってスタンダード市場へ移行した。

会社概要

沿革

年月	項目
1991年12月	(株) エスアイインフォジェニックを東京都品川区東五反田に設立 住友金属工業(株)(現 日本製鉄(株))グループ2社50%と他の出資者50%の同比率出資
1997年 8月	本社を東京都文京区本郷に移転
2000年 3月	関係会社アディ(株)を設立(2017年10月に吸収合併)
2000年 9月	住友金属工業グループから独立し、独立系システムインテグレーター会社として出発
2005年12月	(株) ビジネスプレインと合併
2006年10月	プライバシーマーク認定取得
2006年11月	一般労働者派遣事業許可取得
2011年 1月	米国SecuGen Corporationと日本での独占的販売権の契約締結
2014年 4月	子会社の(株) RMAを設立(2016年12月に清算)
2016年 2月	商号を(株) SIGに変更、本社を東京都千代田区九段北に移転
2016年 3月	子会社のRMAより事業譲受、RMAを解散(2016年12月に清算)
2017年10月	アディを吸収合併
2017年12月	(株) テブコシステムズに対する第三者割当増資を実施
2018年 6月	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)市場に上場
2019年 6月	東京証券取引所2部に市場変更
2020年10月	(株) アクロホールディングスを持分法適用関連会社化
2021年 9月	(株) Y.C.O.と資本業務提携して持分法適用関連会社化
2021年10月	持株会社に移行して商号を(株) SIGグループに変更
2021年12月	グローバルテクノロジー宮崎(株)と業務提携
2022年 2月	Y.C.O.の株式を追加取得して連結子会社化
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しに伴って東京証券取引所スタンダード市場へ移行 Y.C.O.の株式を追加取得して完全子会社化
2023年 3月	アクロホールディングスの子会社である(株) アクト・インフォメーション・サービスの全株式を取得して完全子会社化
2023年12月	(株) バリューHRと資本業務提携
2024年 2月	アクロホールディングスの子会社であるユー・アイ・ソリューションズ(株)の全株式を取得して完全子会社化
2024年 3月	(株) エクストリームの子会社である酒田エス・エー・エス(株)と業務提携 アクロホールディングスの株式の一部を譲渡して持分法適用関連会社から除外
2024年 7月	先端AI開発スタートアップ企業の(株) コーピーと業務提携
2025年 3月	Y.C.O.の株式を譲渡して連結子会社から除外 アクロホールディングスの子会社である(株) エイ・クリエイションの全株式を取得して完全子会社化
2025年 4月	子会社のSIGが先端技術推進センター(ITAC)を新設

出所：有価証券報告書、同社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

システム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開

1. 事業概要

同社は独立系のシステムインテグレーターとして、システム開発事業(システム企画提案・開発・構築・運用までの総合的なサービスを提供)と、インフラ・セキュリティサービス事業(ITインフラソリューションとセキュリティサービスを一元的に提供)を展開し、M&Aも積極活用して業容を拡大している。

事業子会社のSIGはシステム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開している。システムニーズに応える技術と30年以上の実績をもとに、あらゆる業種業態のシステム支援を提供している。ACTは日本電気<6701>及び大日本印刷(DNP)<7912>向けを中心にシステム開発事業を展開している。UISはシステム開発・構築・運用(売上高の約7割がインフラ・セキュリティサービス事業、約3割がシステム開発事業)を展開し、(株)日立ソリューションズよりエクセルパートナーに認定されている。ACRはシステム開発事業を展開し、特に製薬会社向け営業支援システム、カーシェアリング事業者向けシステム開発、ECサイト向けシステム開発、組込系ソフトウェア開発などを強みとしている。

グループ会社

株式会社 SIG

システム開発

インフラ・セキュリティ

株式会社SIG

システムニーズに応える技術と30年の実績をもとに、あらゆる業種業態のシステム支援を提供しています。

- ・次世代スマートメーター対応
- ・テレマティクス
- ・人事給与システム
- ・クラウド基盤構築
- ・SIRT運用
- ・FAシステム



システム開発

インフラ・セキュリティ

ユー・アイ・ソリューションズ株式会社

お客様のITライフサイクルにあわせた人材・サービスをワンストップでご提供し、ビジネスに貢献します。

- ・金融インフラシステム
- ・官庁業務支援システム
- ・勤怠管理システム



システム開発

株式会社アクト・インフォメーション・サービス

NEC様、DNP様をメインユーザーに、プライムパートナーとして一歩一歩確実に成長し続けます。

- ・販売管理システム
- ・購買管理システム
- ・物流システム
- ・生産管理システム
- ・営業システム
- ・人事システム



システム開発

株式会社エイ・クリエイション

「高品質のモノづくり&サービス」をモットーに、お客様のIT戦略を実現します。

- ・販売管理システム
- ・カーシェアシステム
- ・物流システム
- ・人事システム
- ・加盟店管理システム
- ・ECサイト構築
- ・医療情報営業システム



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

2022年3月期～2026年3月期で事業別売上高の推移(2024年3月期よりACTを新規連結、2025年3月期よりUISを新規連結、2026年3月期よりACRを新規連結)を見ると、売上高はシステム開発事業、インフラ・セキュリティサービス事業とも、M&Aも寄与して拡大基調である。システム開発事業の売上高は2022年3月期の3,724百万円から2026年3月期の7,796百万円へ2.1倍の規模に、インフラ・セキュリティサービス事業の売上高は同様に1,191百万円から3,081百万円へ2.6倍の規模になった。売上高の構成比はM&Aによって変動(2024年3月期はACTの新規連結によりシステム開発事業の構成比が上昇、2025年3月期はUISの新規連結によりインフラ・セキュリティサービス事業の構成比が上昇、2026年3月期はACRの新規連結によりシステム開発事業の構成比が上昇)するものの、おおむねシステム開発事業が7割、インフラ・セキュリティサービス事業が3割で推移している。

事業別売上高と構成比の推移

(単位:百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
売上高	4,916	5,418	6,906	8,769	10,877
システム開発事業	3,724	3,994	5,202	5,957	7,796
インフラ・セキュリティサービス事業	1,191	1,423	1,704	2,812	3,081
構成比					
システム開発事業	75.8%	73.7%	75.3%	67.9%	71.7%
インフラ・セキュリティサービス事業	24.2%	26.3%	24.7%	32.1%	28.3%

注: 24/3期よりACTを新規連結、25/3期よりUISを新規連結、26/3期よりACRを新規連結
出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

システム開発事業は公共関連などに豊富な実績

2. システム開発事業

システム開発事業は、官公庁・地方自治体等の公共事業、金融・サービス業向けの各種情報システム、プラント向けの制御・監視システム、製造装置向けの組込システムなど幅広い分野でシステム開発を行っている。情報システムの導入にあたり最適なシステムとなるよう、顧客の業務内容や目的に応じた企画提案、ハードウェア・ソフトウェアの選定、システムの開発・構築、運用まで総合的なサービスを提供している。特に以下の分野では、長年の豊富な開発実績とノウハウを生かし、取引先のDX支援に取り組んでいる。

1) 公共: 共済、国保、国民年金及び人事給与等の公共事業分野向けシステムの開発

人事給与システムや共済・年金システム、及び国民健康保険に関するシステムを開発しており、地方公共団体の情報システムの標準化対応やクラウド移行を実施している。

2) 電力: 社会インフラとして重要なエネルギー分野に関するシステム開発の支援

大手Sierが提供する料金計算システム及びスマートメータを活用した検針システムの開発から保守、運用支援に至るまで、幅広いサービスを提供している。グループ企業が利用する共通基盤の開発支援も行う。近年では、料金計算システムにおける法改正対応や、情報セキュリティインシデント対策を担うCSIRT(情報セキュリティインシデント対応チーム)の構築・運用支援、クラウドシフトを推進するCCoE(Cloud Center of Excellence)支援など、セキュリティ強化及びクラウド活用に関する取り組みを積極的に展開している。

事業概要

3) 製造：電子部品実装装置、半導体製造装置の組込システムの開発

半導体部品を電子基板に装着する設備の生産ライン制御システム、及び最適生産データ構築・生成や生産計画・管理等の生産プロセスに必要なソフトウェアの専用システムの設計・開発・保守を行う。ウェーハ(半導体材料を薄く円盤状に加工した板)に成膜を行う半導体製造装置のシステム開発支援も行う。

4) 通信：インターネットサービス事業者向け開発支援

インターネットサービス事業者が提供する法人・個人向けの各種サービスに伴うシステム開発、保守及び運用を担当する。テレワーク需要の増加に伴うクラウドサービスのセキュリティ強化対策に関連するアプリケーションの開発のほか、公共安全LTE (PS-LTE) サービスのシステム開発や、クラウドライセンスサービスの拡充対応なども行う。

5) 金融

IT企業が金融分野においてサービスを展開するFinTech※に関するシステム開発の支援として生命保険販売支援システムの開発支援を行うほか、銀行向け業務効率化システム開発として大手都市銀行向けにRPA (Robotic Process Automation) を中心とした業務効率化支援などを行う。

※ Finance (ファイナンス) と Technology (テクノロジー) の造語。

6) 文教：文教向けの証明書自動発行機システムの開発

大学における証明書の申込、発行から各種決済までの機能を有した証明書自動発行機システムの開発を通じて、大学事務システムの効率化を支援する。また、キャンパスのデジタル化への取り組みに対して、マイナンバーカードに対応する証明書自動発行機を開発している。

7) ヘルスケア

大手製薬会社向け営業支援システムとして、老朽化したアプリによるパフォーマンスの低下や、機能追加を繰り返した結果肥大化したシステムを統合・共通化し、使いやすく作業効率の高いシステムへの再構築を行う。また、ヘルスケア関連サービス事業者向けシステム開発として、Web上でのカフェテリアシステムや健診予約・結果管理、ストレスチェック、保健指導システムなどの開発を行う。

8) 交通

通信(テレコミュニケーション)と情報処理(インフォマティクス)を組み合わせたテレマティクスサービスの分野では、大手自動車メーカー向けの次世代情報提供サービスにおいて、車載器とデータセンター間の通信システムや、契約者向けWebサービスのシステムを開発している。またカーシェアリング事業者向けに、カーシェアリング用駐車場での開錠・施錠の遠隔操作機能の追加、管理会社のオペレータ業務効率化やセキュリティ強化などの支援を行っている。

インフラ・セキュリティサービス事業では一元的なサービスを提供

3. インフラ・セキュリティサービス事業

インフラ・セキュリティサービス事業はITインフラソリューションとセキュリティサービスを一元的に提供している。ITインフラソリューションでは、情報を管理する各種サーバやストレージ等の機器構成にとどまらず、ネットワーク、データベース、バックアップなどの設計・構築から導入支援・運用管理まで、長年の実績とノウハウに基づく信頼性・拡張性を重視したサービスを提供している。セキュリティサービスでは、米国SecuGen製品、セキュリティホール探索や侵入・攻撃を試みるペネトレーションテストなどに用いる脆弱性対策ツールなど、セキュリティ商材の販売及び設計・構築・保守・運用までのサービスを提供している。

幅広い業種・業態にソリューションを提供

4. 特徴・強み

同社の顧客は大手企業が中心で、システム開発では地方自治体や電力会社などへの基幹システム系の導入実績が多数あり、創業以来30年以上の積み重ねで多様な導入ノウハウを蓄積している。そして、顧客のシステムニーズに応える技術と実績をベースに、DX対応を含めて幅広い業種・業態にソリューション提供できることを強みとしている。また2021年12月にAWSが提供するAPNにおいて「アドバンスティアサービスパートナー」に認定されている。現在ではAWS公式の認定資格保有者も数多く在籍しており、AWSの新規システム構築だけでなく、オンプレミスからAWSへの移行、既存AWSシステムのコスト最適化やセキュリティ強化などをワンストップで提供できることも強みだ。なお主要販売先としては官公庁・地方自治体・一般社団法人・大学等の公共分野のほか、日立製作所<6501>などがある。

プロジェクト進捗・品質管理を徹底

5. リスク要因・収益特性と課題・対策

システム開発・情報サービス産業における一般的なリスク要因としては、景気変動などによる企業のIT・DX投資抑制、市場競争の激化、不採算プロジェクトや品質不具合の発生、技術革新への対応遅れ、人材の確保・育成、協力会社・販売パートナーとの関係、法的規制などがある。また収益に関する一般的な季節要因として、顧客である官公庁・地方自治体及び一般企業の多くの年度末にあたる3月に案件クローズが集中しやすいため、売上高、営業利益とも1～3月期(同社の場合は第4四半期)が高い傾向にある。

事業概要

企業のIT・DX投資については、一時的な抑制・停滞が発生しても、中長期的には高水準に推移することが予想され、同社にとって事業環境悪化への懸念は小さい。不採算プロジェクトや品質不具合の発生については、同社は受注前に顧客要件を十分に分析し、見積決済書による社内手続のうえで受注している。さらに受注後は、開発工程ごとに進捗・品質管理を徹底し、個別プロジェクトの不採算化や不具合発生を防ぐことに努めている。技術革新への対応については、資本・業務提携しているベンチャー企業やIT企業との協業も行いながら、IT技術によるクラウド環境の構築、ネットワークセキュリティの提供、サービスアプリ開発などに取り組んでいる。また、マイナンバーカードを利用した連携サービスの開発や地方自治体のDXサポートなどにも力を入れている。

業績動向

2026年3月期は増収増益で過去最高、計画比でも上振れ

1. 2026年3月期連結業績の概要

2026年3月期の連結業績は売上高が前期比24.0%増の10,877百万円、営業利益が同28.7%増の751百万円、経常利益が同18.9%増の777百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.4%増の482百万円となった。増収増益で過去最高となった。計画(2025年5月13日付の期初公表値、売上高10,500百万円、営業利益650百万円、経常利益659百万円、親会社株主に帰属する当期純利益461百万円)に対して、売上高は377百万円、営業利益は101百万円、経常利益は118百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は21百万円それぞれ上回った。

売上面はM&A効果(ACRの新規連結)に加え、公共・電力・金融分野を中心に既存顧客案件が順調に推移した。さらにインフラ・セキュリティ領域における一次請け案件の拡大や単価改善なども寄与して大幅増収となった。事業別売上高はシステム開発事業が前期比30.9%増の7,796百万円、インフラ・セキュリティサービス事業が同9.6%増の3,081百万円となった。利益面はM&Aに伴ってのれん償却費が増加したほか、人件費などが増加したが、増収効果で吸収した。売上総利益は同26.9%増加し、売上総利益率は同0.5ポイント上昇して22.0%となった。販管費は同26.1%増加し、販管費比率は同0.2ポイント上昇して15.1%となった。この結果、営業利益率は同0.2ポイント上昇して6.9%となった。なお営業外収益では受取保険金12百万円を計上、助成金収入が同5百万円増加(前期は16百万円、当期は21百万円)した一方で、保険解約返戻金が同49百万円減少(前期は54百万円、当期は5百万円)した。また特別利益では前期計上した子会株式会社売却益53百万円が一巡、特別損失では前期計上した減損損失31百万円が一巡した。

業績動向

2026年3月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比		計画	計画比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率		達成額	達成率
売上高	8,769	100.0%	10,877	100.0%	2,108	24.0%	10,500	377	103.6%
売上総利益	1,889	21.5%	2,398	22.0%	508	26.9%	-	-	-
販管費	1,305	14.9%	1,646	15.1%	340	26.1%	-	-	-
営業利益	583	6.7%	751	6.9%	168	28.7%	650	101	115.6%
経常利益	653	7.5%	777	7.1%	123	18.9%	659	118	117.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	480	5.5%	482	4.4%	2	0.4%	461	21	104.6%
事業別売上高									
システム開発事業	5,957	67.9%	7,796	71.7%	1,839	30.9%	7,500	296	103.9%
インフラ・セキュリティサービス事業	2,812	32.1%	3,081	28.3%	269	9.6%	3,000	81	102.7%

注1：計画は2025年5月13日付の期初公表値

注2：25/3期よりUISを新規連結、26/3期よりACRを新規連結

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

システム開発事業、 インフラ・セキュリティサービス事業とも順調に拡大

2. 事業別の動向

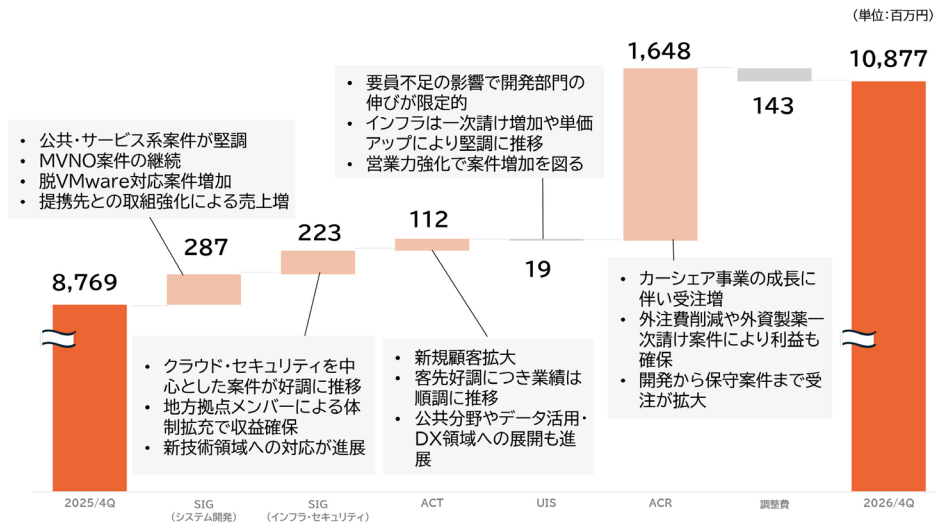
システム開発事業の売上高は計画7,500百万円を296百万円上回る大幅増収となった。ACRの新規連結効果に加え、公共・電力・金融分野を中心とした案件が堅調に推移したほか、地方拠点の活用により自治体標準化やリモート案件への対応力及び稼働の安定化を実現した。インフラ・セキュリティサービス事業の売上高は計画3,000百万円を81百万円上回る増収となった。公共・電力・金融分野を中心とした既存顧客案件が安定的に推移した。また一次請け案件の拡大や単価改善が進展し、セキュリティ、クラウド、AI等の高付加価値領域が拡大した。

なお顧客分野別の状況として、行政分野はガバメントクラウド移行支援案件が稼働中である。また標準化システム関連を中心とした既存案件が継続している。通信分野はMVNO（仮想移動体通信事業者）向けシステム開発案件の契約が継続している。また既存インフラの維持・高度化を中心に、AIを活用した開発にシフトしている。電力分野はCIS開発支援やスマートメータ制御管理システム開発支援に拠点複合チームで対応している。またセキュリティを含む運用保守など付帯業務が広がっている。金融分野は大手銀行系案件の増加と一次請け案件の増加で今後も拡大見込みである。ヘルスケア分野はサービス高度化や業務効率化を目的としたシステム刷新・追加開発需要が拡大している。IT活用を前提とした事業運営への移行が進展していることにより、継続的な開発需要が顕在化している。交通分野はテレマティクス関連案件が縮小傾向だが、カーシェアリング関連案件が安定的に推移している。

業績動向

子会社別の売上高増減(内部取引等調整前)は、SIGはシステム開発分野が前期比287百万円増収、インフラ・セキュリティ分野が同223百万円増収となった。システム開発分野では公共系・サービス系案件が堅調に推移、MVNO案件が継続、脱VMware対応案件が増加したほか、提携先との取り組み強化も寄与した。インフラ・セキュリティ分野ではクラウド・セキュリティを中心とした案件が好調に推移し、地方拠点メンバーによる体制拡充で収益を確保した。また新技術領域への対応も進展した。ACTは同112百万円増収となった。新規顧客が拡大し、公共分野やデータ活用・DX領域への展開も進展した。UISは同19百万円減収となった。要員不足の影響で開発部門の伸びが限定的だったが、インフラ分野が一次請け増加や単価アップにより堅調となった。新規転結のACRの売上高は1,648百万円となった。カーシェアリング関連の受注が増加、開発から保守案件までの受注が拡大し、利益面では外注費削減や外資製薬一次請け案件も寄与した。

売上高の増減要因



出所：決算説明資料より掲載

財務の健全性を維持

3. 財務の状況

財務面で見ると、2026年3月期末の資産合計は前期末比213百万円増加して6,029百万円となった。主にのれんが同136百万円減少した一方で、現金及び預金が同263百万円増加した。負債合計は同147百万円減少して3,217百万円となった。主に長短借入金合計が同171百万円減少して1,435百万円となった。純資産合計は同360百万円増加して2,811百万円となった。主に利益剰余金が同328百万円増加した。この結果、自己資本比率は同4.4ポイント上昇して46.6%となった。特に大きな変動項目はなく、自己資本比率が上昇した。キャッシュ・フローの状況にも懸念材料は見当たらないことから、財務の健全性が維持されていると弊社では考えている。

業績動向

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書 (簡易版)

(単位：百万円)

	22/3期末	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減
資産合計	3,160	4,277	4,581	5,815	6,029	213
(流動資産)	2,001	2,373	2,990	3,727	4,018	290
(固定資産)	1,159	1,903	1,590	2,087	2,011	-76
負債合計	1,452	2,379	2,520	3,364	3,217	-147
(流動負債)	1,136	1,422	1,643	1,843	1,860	16
(固定負債)	316	956	876	1,520	1,357	-163
純資産合計	1,708	1,897	2,061	2,451	2,811	360
(株主資本)	1,688	1,897	2,058	2,443	2,799	356
自己資本比率	53.4%	44.4%	45.0%	42.2%	46.6%	4.4pp

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	484	235	514	526	689
投資活動によるキャッシュ・フロー	-107	-500	271	-567	-97
財務活動によるキャッシュ・フロー	43	308	-153	478	-329
現金及び現金同等物の期末残高	1,094	1,137	1,769	2,207	2,470

注：24/3期よりACTを新規連結、25/3期よりUISを新規連結、26/3期よりACRを新規連結
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期も増収増益で連続過去最高予想

1. 2027年3月期連結業績予想の概要

2027年3月期の連結業績予想は売上高が前期比10.3%増の12,000百万円、営業利益が同6.5%増の800百万円、経常利益が同3.6%増の804百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同4.8%増の505百万円としている。増収増益で連続過去最高更新の見込みだ。事業別売上高の計画はシステム開発事業が同10.3%増の8,680百万円、インフラ・セキュリティサービス事業が同7.2%増の3,320百万円としている。長期ビジョン第2フェーズの最終年度として、既存事業の拡大と成長領域への投資を両立し、売上成長と収益性向上の実現を目指す。そして最終年度目標値 (2027年3月期売上高12,000百万円、営業利益720百万) を達成する見込みだ。

今後の見通し

2027年3月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比		上期 予想	下期 予想
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率		
売上高	10,877	100.0%	12,000	100.0%	1,123	10.3%	5,798	6,202
営業利益	751	6.9%	800	6.7%	49	6.5%	371	429
経常利益	777	7.1%	804	6.7%	27	3.6%	374	430
親会社株主に帰属する当期純利益	482	4.4%	505	4.2%	23	4.8%	235	270
事業別売上高								
システム開発事業	7,796	71.7%	8,680	72.3%	884	10.3%	-	-
インフラ・セキュリティサービス事業	3,081	28.3%	3,320	27.7%	239	7.2%	-	-

注：26/3期よりACRを新規連結

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上面では、公共・電力・金融分野を中心とした社会インフラ領域での安定需要を着実に取り込んで一次請け案件の比率向上を目指すほか、AI・クラウド・セキュリティなどの成長領域における案件拡大を通じて次期成長フェーズにつながる売上基盤構築を推進する。利益面では、KPIを売上高から営業利益へ転換した方針のもと、グループシナジーの最大化、高付加価値案件の選別、単価改善、体制最適化を推進し、収益性を重視した経営をより一層徹底する。

なお半期別の計画は、上期が売上高5,798百万円、営業利益371百万円、経常利益374百万円、親会社株主に帰属する当期純利益235百万円、下期が売上高6,202百万円、営業利益429百万円、経常利益430百万円、親会社株主に帰属する当期純利益270百万円としている。年度末にあたる3月(第4四半期)に案件クローズが集中しやすいため、下期偏重の計画である。事業環境は良好であり、グループ間及び事業拠点間の連携強化などの効果も踏まえると、2027年3月期も好業績が期待できると弊社では考えている。

高付加価値ビジネスへのシフトを推進

2. 事業別の重点施策

システム開発事業は、AI活用の本格展開とグループ各社の強みを生かしたAI・DX領域中心の高付加価値ビジネスへのシフトにより、収益性向上と受注拡大を推進する。会社別には、SIGはAIを“競争力の基盤”として活用し、個別のPocから全社プロジェクトへの展開、開発・業務・営業への横断的適用を推進する。また各種サービスソリューション系の受注開発・保守のさらなる基盤強化を目指し、社会インフラを支えるアプリ開発等のシステム構築受注拡大、製造・公共など、強みのある領域を主軸とする安定的な体制維持とさらなる拡充を推進する。ACTは公共・データ領域の拡大を目指し、地域社会への貢献と公共サービスの質的向上に寄与する新たな公共事業案件の受注拡大、経営情報可視化・データ統合基盤などDXニーズを取り込んだソリューションの提供を推進する。UISは受託開発モデルの強化を目指し、チーム単位での提案力強化によって安定的な収益基盤の確立と付加価値向上を図るとともに、AI領域への対応力を強化して既存顧客深耕と新規顧客開拓を推進する。ACRは高付加価値案件のシフトを目指し、製薬業界向け案件や公共案件の継続で安定収益基盤を構築するほか、PowerPlatform等のDX案件やAI利用開発案件を強化する。

SIGグループ | 2026年6月8日(月)

 4386 東証スタンダード市場 | <https://www.sig-group.co.jp/ir/>

今後の見通し

インフラ・セキュリティサービス事業は、クラウド移行需要とセキュリティ領域拡大を捉え、安定成長と人材基盤強化を推進する。会社別には、SIGではクラウド×セキュリティ領域の高度化を目指し、先端技術推進センターITAC (Inovative Technology Advancement Center) で蓄積したAI、クラウド、セキュリティ技術を活用し、新設したCAIC (Cloud AI Innovation Center) によって案件創出・収益性向上、技術探索と収益化機能の連携による事業化加速、既存顧客へのAIを活用した高付加価値サービスの提案強化を推進する。また地方拠点におけるクラウド・セキュリティ領域の要員体制強化と先端技術への対応能力アップにより、電力・金融案件への対応力向上を推進する。UISでは2026年4月に新体制が始動(新社長就任)して要員不足対策を強化する。またクラウド×セキュリティの一体提案強化によってクラウド移行支援や基盤構築案件の拡大を図るほか、クラウド基盤とセキュリティを組み合わせた高付加価値サービスの拡大を推進する。さらにSIGとUISのグループシナジーによるサービス拡大を目指し、インフラ構築、開発、運用保守の連携を強化して対応領域の拡大と顧客への提供価値向上を推進するほか、ノウハウや人材の共有によって受注機会の拡大を推進する。

■ 成長戦略

ITトータルソリューションカンパニーを目指す

1. ITトータルソリューションカンパニーを目指す

同社は長期ビジョンの「ありたい姿」として、企業のDXを支援し、「企業の外部CIOとして成長に貢献」するITトータルソリューションカンパニーを掲げている。売上拡大に向けてM&Aを積極活用し、実績のある既存事業の得意領域(公共分野、製造分野、社会インフラ分野など)と、新規事業の注力分野(スマートデバイス、クラウド・セキュリティなど)を融合させ、DXソリューションを提案できる体制の構築を推進する。成長戦略としては市場環境の変化に対応し、競争力の強化・包括的IT支援の実現に向けて、AI活用の推進(社内専用生成AIの活用、AIを活用した開発など)、セキュリティ・クラウド提供(セキュリティ対策支援、安全なクラウド環境の提供など)、M&A・協業のシナジー創出(グループ・協業先とのシナジー創出、ノウハウ共有、IT人材の確保など)、地域創生(拠点の拡大、地域雇用の創出、地域に適した課題解決など)を推進するとともに、サステナビリティ活動による経営基盤の強化として、HRマネジメントの強化(人材育成、働き方改革・ES向上、ダイバーシティの促進など)、ガバナンス強化(セキュリティ対策、コンプライアンスの徹底、環境対策など)を推進する。

成長戦略第2フェーズは利益重視でグループシナジー向上を推進

2. 長期ビジョン第2フェーズ

同社は長期ビジョン達成に向けたロードマップとして、2024年3月期までを「独自のグループ体制」を構築する第1フェーズ、2027年3月期までを「グループシナジーの創出による企業価値の向上」を図る第2フェーズ、2030年3月期までを「企業の外部CIOとしての機能進化」を目指す第3フェーズと位置付けている。

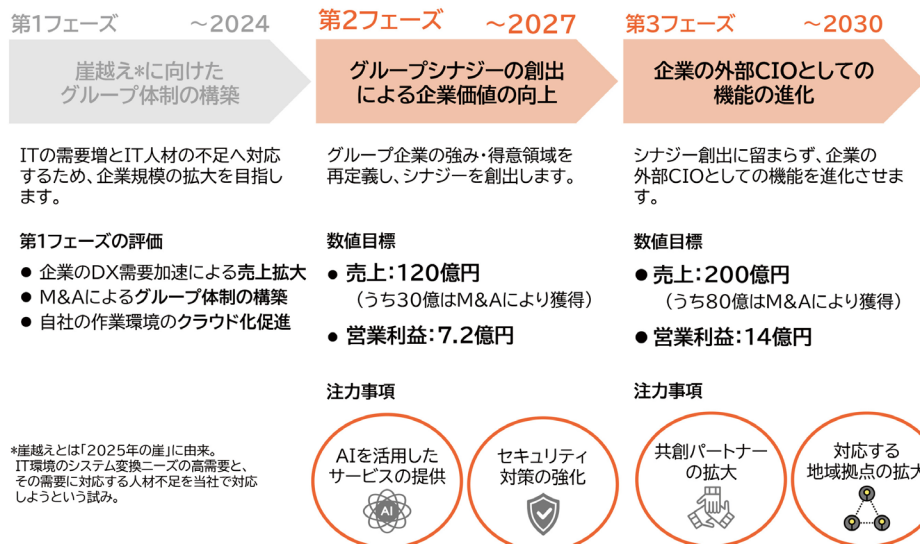
成長戦略

第1フェーズはDX需要が拡大したことに加え、既存事業の成長とM&Aの効果で売上高が目標を達成したが、利益面は目標未達となった。この点について同社では、コロナ禍への対応やM&Aに伴って販管費が想定以上に増加したことに加え、生産性の向上、受注単価の改善、サービスの高付加価値化、グループシナジー創出などへの取り組みが遅れ、課題として残ったと分析している。このため第2フェーズと第3フェーズについては売上高の目標値を下方修正して営業利益重視の方針に変更した。

2030年3月期までの長期ビジョンの基本方針に変更はなく、新事業領域・新技術の取り込みを実現するM&Aも引き続き積極推進する。ただし従来計画に比べて売上規模拡大ペースを落とし、グループシナジー創出（事業領域が近いことを活用した営業情報の共有、新しい技術やツールのノウハウ共有、グループで連携した採用強化など）や、サステナビリティ経営実践により企業価値最大化を目指す。

そして、第2フェーズの目標値には最終年度2027年3月期の売上高12,000百万円（うち3,000百万円はM&Aにより獲得）、営業利益720百万円、営業利益率6.0%、DOE6.0%を、第3フェーズの目標値には最終年度2030年3月期の売上高20,000百万円（うち8,000百万円はM&Aにより獲得）、営業利益1,400百万円を掲げている。第2フェーズでは「規模から質のグループ企業体制の構築」を目指し、グループ各社の最適化とともに組織の課題を成長軸に移す。また、企業のDX課題解決を多角的に支援する独自ソリューションの提供やグループシナジーの強化によって収益性を確保するとともに、企業価値向上を目指す。第3フェーズでは「企業の外部CIOとしての機能進化」を目指し、外部CIOとしての多様な業態への対応や拠点展開に取り組む。なお第2フェーズの進捗状況として、2027年3月期の連結業績予想は売上高が12,000百万円、営業利益が800百万円であり、第2フェーズの最終年度目標値を達成する見込みとなっている。

2030年に向けた成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

*崖越えとは「2025年の崖」に由来。IT環境のシステム変換ニーズの高需要と、その需要に対応する人材不足を当社で対応しようという試み。

成長戦略

なお同社は2025年3月に、セキュリティ企業に投資を行う国内初のファンド「日本サイバーセキュリティファンド1号投資事業有限責任組合」(2024年4月1日設立)(以下、NCSF)へ出資した。Limited Partnerとして参画し、投資先への経営・技術支援を行うとともに、ファンドへ出資する企業や投資先との交流を経て同社の強み・得意分野を生かせる事業提携やM&Aも模索する。そして同年9月にNCSFの第1号投資先がLRM(株)、同年10月にNCSFの第2号投資先が(株)コンステラセキュリティジャパンに決定した。LRMは従業員のセキュリティリテラシーを高める国産クラウドサービス「セキュリオ」を提供し、これまで累計2,200社の導入実績がある。コンステラセキュリティジャパンは、防衛庁や警察庁など官公庁のサイバーセキュリティ対策において、SNS上の不正行動解析やディスインフォメーション対策(国政選挙におけるデジタル空間での議論の進展や国際事案発生時のSNS上におけるナラティブなど)として「認知戦」に関する技術に強みを持っている。

また同年4月にはSIGが、IT技術を基盤とした新規事業領域の創出と既存領域の強化を目的とした全社横断型の体制を築くため、従来のCSソリューションセンターを発展させてITACを立ち上げた。ITACでは知識やノウハウの共有と蓄積を目的とした環境を構築し、社内技術フォーラムの開催などを行う。また仮想オフィスを構築するとともに、個人が所属する拠点や組織にとらわれずに新技術分野に挑戦できるプロジェクト体制(NUXUS※チーム)を構築し、個人間・拠点間の連携を強化する。2026年3月期は複数のテーマを設定し、各NUXUSチームで知見を高め、さらに所属する部門へ持ち帰ることで組織全体の価値を高めることを推進する。技術力向上に向けた取り組み事例としては、セキュリティ技術の向上を目指す社内クイズコンテストとして、セキュリティの攻撃・防御両方の立場から暗号、ネットワーク、プログラミングなど様々な技術を使って知識を競うCTF(Capture The Flag)を開催している。さらにITACのCLOUD NEXUS及びSECURITY NEXUSを移管してCAICを新設した。AI領域の取り組みについては、現状は社内専用生成AI「SIGPT」を開発・活用して開発効率の大幅な向上を実現している。今後の課題として、無秩序な使用による技術的負債の蓄積リスクやエンジニアの設計力・統制力向上の必要性が想定される。そのため今後の取り組みとして、AIガイドラインの整備による品質・再現性の向上を図るほか、ITACやAI NEXUS主導の活用を推進する。

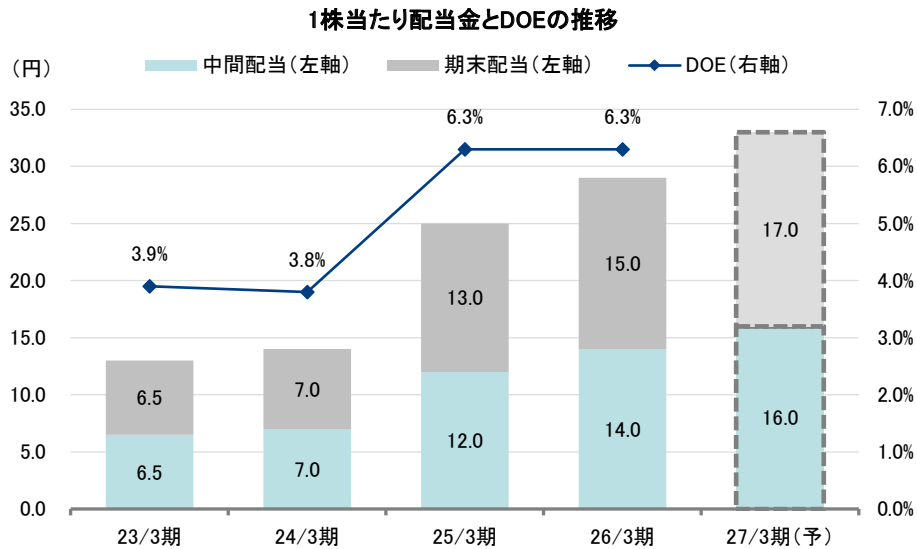
※ NEXUSの意味は「結びつき」「きずな」「交差点」など。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けては、収益性の向上(KPIを売上高から営業利益へ変更し、収益性を重視した経営へ)、株主還元の強化(安定した株主還元の継続に加え、配当方針をDOE6%目安に変更)、サステナビリティ経営の推進(ガバナンス強化、働き方改革、人材育成に注力)、成長投資(M&Aによる人材確保、資格手当や研修制度の拡充など人材育成のための投資に注力)に取り組んでいる。2025年6月には、SIGグループ従業員持株会を通じてグループ従業員に譲渡制限付株式を付与するインセンティブ制度の導入を決議した。また2026年3月には、福利厚生の実質・活用に力を入れる企業などを認証・表彰する制度「ハタラクエール」において、同社と子会社のSIGが福利厚生推進法人として認証された。なお同社は現状分析として現在の資本コストを約6~9%前後と認識しており、2026年3月期実績のROEは資本コストを大幅に上回る18.3%となった。また株価のPBRはおおむね1倍を上回る水準で推移している。

株主還元はDOE6%目安、株主優待制度も実施して株主還元強化

3. 株主還元策

株主への利益還元については2024年5月13日付で配当方針の変更を発表し、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保資金を確保したうえで、DOE6%を目安(2025年3月期より適用・実施)に、安定した配当を継続して実施することを基本方針としている。この基本方針に基づいて2026年3月期の配当は前期比4.0円増配の29.0円(中間14.0円、期末15.0円)とした。3期連続増配で配当性向は34.3%、DOE6.3%となる。2027年3月期の配当予想は同4.0円増配の33.0円(中間16.0円、期末17.0円)としている。4期連続増配で予想配当性向は37.4%となる。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

また2025年11月13日に株主優待制度の新設を発表した。毎年3月末日において1年以上継続保有している株主を対象に、保有株式数に応じてQUOカード(保有株式数3単元以上~5単元未満は3,000円分、5単元以上~10単元未満は5,000分、10単元以上は10,000円分)を贈呈する。なお初回基準日(2026年3月末日)については、継続保有期間に関わらず300株(3単元)以上保有株主を対象に贈呈する。次回基準日(2027年3月末日)以降は1年以上の継続保有が条件となる。業績の拡大に伴ってさらなる株主還元の強化が期待できると弊社では考えている。

サステナビリティ経営実践をグループ強化に生かす

4. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営に関しては2023年7月にサステナビリティ委員会を設置し、サステナビリティ経営の実現を、独自技術を持つ企業集団としてのグループ強化に生かすため、ESG(環境、社会、コーポレート・ガバナンス)を意識した取り組みを推進している。基本方針は、マルチステークホルダーとの共創とSIノウハウを用いたDXイノベーション、課題解決型人材の育成と人的資本マネジメントの強化、社会的倫理や規範を遵守した企業統治としている。2024年9月には同社ホームページ内に「サステナビリティ」サイトを開設、2025年4月には「SIGグループ人権方針」を制定した。

利益重視の戦略や株主還元の強化を評価

5. 弊社の視点

同社はシステム開発・情報サービス業界において、公共・電力・金融分野などに強みを持ち、独自のポジションを確立している。成長戦略については第2フェーズ以降を利益重視の方針に転換した。さらに配当方針の変更や株主優待制度の新設などによって株主還元も強化している。その結果、2026年3月期の株主還元は3期連続増配でDOE6%以上を達成した。さらに2027年3月期の連結業績は第2フェーズの目標を達成する見込みである。これは利益重視の方針に転換した成果と考えられ、独自ポジションの確立、利益重視の戦略、株主還元の強化を弊社では評価している。今後は新たなM&Aの実現とともに、グループシナジー創出や技術優位性の向上によって利益率を持続的に高めていくことが課題となるが、成長戦略第3フェーズにおける利益重視戦略と株主還元強化の進捗状況に注目したいと考えている。

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