

|| 企業調査レポート ||

## サインポスト

3996 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年6月2日 (火)

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

<b>要約</b>	<b>01</b>
1. 2026年2月期の業績概要	01
2. 2027年2月期の業績予想	01
3. 成長戦略	02
<b>会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
<b>事業概要</b>	<b>04</b>
1. 事業概要	04
2. コンサルティング事業	05
3. イノベーション事業	06
4. DX・地方共創事業	08
5. AX事業	09
6. セグメント別の推移	10
<b>業績動向</b>	<b>10</b>
1. 2026年2月期の業績概要	10
2. セグメント別の動向	11
3. 財務の状況	12
<b>今後の見通し</b>	<b>13</b>
1. 2027年2月期の業績予想	13
2. 成長戦略	14
3. 弊社の視点	16
<b>株主還元策及びサステナブル経営</b>	<b>16</b>
1. 株主還元策	16
2. サステナブル経営	16

## ■ 要約

### 2027年2月期は事業基盤強化に向けた先行投資で減益予想

サインポスト<3996>は、金融機関向けITコンサルティングを主力とし、基幹システム構築・更改支援などを手掛けるテクノロジー企業である。事業は、金融機関向けを中心とするコンサルティング事業、リテール向け製品・技術を開発するイノベーション事業、地域金融機関との連携を通じたDX・地方共創事業の3事業を展開している。主力のコンサルティング事業が収益基盤を担う一方、イノベーション事業やDX・地方共創事業は先行投資段階にある。加えて、2026年3月にはAX事業部を新設しており、生成AIを活用した社内生産性向上や新サービス展開を進める方針である。同社の強みは、顧客課題を発掘・解決するコンサルティング力と、新たなサービス・製品を生み出す開発力にある。

#### 1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の業績（非連結）は、売上高が前期比3.8%増の3,138百万円、営業利益が同50.8%減の98百万円、経常利益が同53.2%減の92百万円、当期純利益が同70.4%減の76百万円となった。売上面はコンサルティング事業を中心に堅調に推移した一方、コンサルタントの採用、営業体制の強化、新サービスの開発など、先行投資に伴う採用費・人件費・開発費の増加により減益となった。売上総利益はコンサルティング事業の増収によって同7.8%増加し、売上総利益率は同1.2ポイント上昇して32.1%となった。販管費は同23.7%増加し、販管費率は同4.6ポイント上昇して28.9%となった。一方、修正予想に対しては、繰延税金資産の一部取り崩しにより当期純利益は下回ったものの、売上高・営業利益・経常利益はいずれも上回った。第4四半期にコンサルティング事業の受注が想定を上回ったほか、中途採用関連費用が想定を下回ったことが主因である。

#### 2. 2027年2月期の業績予想

2027年2月期の業績（非連結）予想は、売上高が前期比22.7%増の3,850百万円、営業利益が同43.1%減の56百万円、経常利益が同44.9%減の51百万円、当期純利益が同13.4%減の66百万円としている。売上高はコンサルティング事業がけん引し大幅な増収を見込む。一方で、事業基盤の強化に向けた先行投資により、採用費・人件費・開発費などが増加するため、各利益は減益となる見通しである。特に上期に採用コストや新卒採用に伴う人件費の増加に加え、EC事業者向けDXトータルソリューション「Global GO!」の開発投資が集中するため、損益改善は下期から顕在化する計画である。なお、第1四半期には関係会社売却益（(株) TOUCH TO GO (以下、TTG) の株式売却益）19百万円を特別利益として計上する予定である。2027年2月期は事業基盤強化の時期と位置付けで減益予想だが、先行投資の成果により、2028年2月期から再成長ステージに移行すると弊社では見ている。

要約

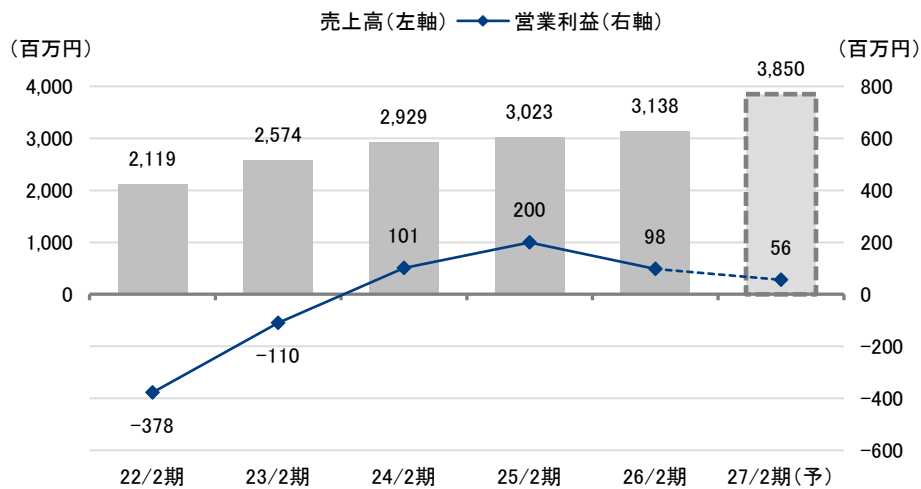
3. 成長戦略

同社は中期成長戦略として、金融・公共機関向けコンサルティング事業で培った課題発掘・解決力と、新サービス・製品を生み出す開発力を強みに、事業領域の拡大と新市場へ挑戦をする方針である。併せて、外部との提携も活用して成長を加速する方針である。2027年2月期～2029年2月期の重点取り組みは、コンサルティング事業では事業領域拡大による成長力の強化、イノベーション事業では「Global GO!」によるストック型ビジネスの確立と成長、DX・地方共創事業では「DX伴走支援サービス」の全国展開、AX事業ではサービス拡充によるSaaS型高成長モデルの実現を目指す。

Key Points

- ・ 社会に新たな価値を創出することを目指すテクノロジーに強みをもつコンサルティング企業
- ・ イノベーション事業、DX・地方共創事業、AX事業は先行投資段階
- ・ 2026年2月期は先行投資で減益も修正予想を上回る水準で着地
- ・ 2027年2月期は事業基盤強化に向けた先行投資で減益予想
- ・ 事業領域の拡大及び隣接領域・新市場に挑戦

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 社会に新たな価値を創出することを目指すテクノロジー企業

#### 1. 会社概要

同社は、金融機関を中心とした顧客に対し、経営・業務課題の解決を支援するITサービスを提供するテクノロジーに強みを持つコンサルティング企業である。「孫の代まで豊かな社会を創る一翼を担う」という創業理念の下、社会に新たな価値を創出することを目指し、顧客のIT部門の一員として実践的な課題解決に取り組んでいる。また、オープンイノベーションを通じて社会課題の解決につながる技術やサービスの発掘・マッチングを推進し、持続可能な社会の実現に貢献することを企業使命に掲げている。

2026年2月期末時点の総資産は3,043百万円、純資産は1,879百万円、自己資本比率は61.7%、発行済株式数は12,796,595株（自己株式3,219株を含む）である。本社は東京都中央区日本橋本町、事業所は新潟支社（新潟県新潟市中央区）、沖縄サテライト（沖縄県那覇市）である。2020年3月にはNSD<9759>及び（株）NSD先端技術研究所（現 NSD AIテクノロジー（株））と資本業務提携した。

なお、2019年7月にJR東日本スタートアップ（株）と合併で設立したTTGについては、2026年4月に同社が保有する全株式をセキュア<4264>に譲渡し、JR東日本スタートアップとの合併も終了した。

#### 2. 沿革

2007年3月に「お客さまのIT部門の一員として」具体的な課題解決を行うことを目的として、東京都中央区日本橋本町で設立し、銀行向けのコンサルティング業務を開始した。その後は金融業界（地方銀行、クレジットカード会社等）及び公共機関（国・地方公共団体等）向けコンサルティング事業を基盤としつつ、イノベーション事業やDX・地方共創事業へと展開している。2017年3月に小売業者が抱える課題の解決を目的として自社開発の設置型AI搭載セルフレジ「ワンダーレジ」を発表した。また、小売業者向けに店舗運営の省人化を図る製品・ソリューションの提供を拡大するため合併会社TTGを設立した。なお、TTGについては2026年4月に保有株式を譲渡し、合併を終了した。その後、2021年7月にコンパクトPOSセルフレジ「EZレジ」、同年8月に書店向けセルフレジ「ワンダーレジ-BOOK」を発表し、2025年10月にEC事業者向けトータルソリューションブランド「Global GO!」を発表した。

DX・地方共創事業では2024年4月に中堅・中小企業向け「DX伴走支援サービス」を開始し、同年8月に（株）第四北越銀行と新潟県内の事業会社のDXを促進することを目的にビジネスマッチング契約を締結した。さらに、2026年3月に新潟支社を開設し、地域企業向けDX支援体制を強化した。また、同月には経済産業省が実施する「DX認定制度」において「DX認定事業者」に認定された。

株式関係では2017年11月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場へ株式上場した。その後、2019年5月に東証1部へ市場変更し、2022年4月の東証の市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行したが2023年10月には東証スタンダード市場へ市場変更した。

## 会社概要

## 沿革

年月	項目
2007年 3月	東京都中央区日本橋本町にサインポスト(株)を設立 銀行に向けたコンサルティング業務を開始
2007年11月	カード業界等、金融業界全般に向けたコンサルティング業務を開始
2008年10月	公共機関(国・地方公共団体等)に対するコンサルティング業務を開始
2014年12月	ソリューション事業を開始
2015年 5月	バッチ処理高速化サービスの提供を開始
2016年 1月	事業性評価サービスの提供を開始
2017年11月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
2019年 5月	東京証券取引所市場第1部に市場変更
2019年 7月	JR東日本スタートアップ(株)と合併で(株) TOUCH TO GO(持分法非適用関連会社)を設立
2020年 3月	(株)NSD及び(株)NSD先端技術研究所と資本業務提携
2020年 4月	地方共創への取り組みを開始
2021年 3月	保険ソリューション部を創設して保険業界向けコンサルティングサービス提供体制を拡充
2022年 3月	DX・地方共創事業を開始
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行
2023年10月	東京証券取引所スタンダード市場に市場変更
2024年 4月	中堅・中小企業向け「DX伴走支援サービス」を開始
2024年 5月	書店特有の課題に挑む「書店活性化コンソーシアム」を組成
2024年 8月	(株)第四北越銀行とビジネスマッチング契約を締結
2025年10月	EC事業者向けサービス「Global GO!」を開始
2026年 3月	新潟県新潟市に新潟支社を開設 AX事業を開始 経済産業省が実施する「DX認定制度」において「DX認定事業者」に認定
2026年 4月	TOUCH TO GOの株式を譲渡し、JR東日本スタートアップとの合併を終了

出所：同社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

## 事業概要

### 課題発掘・解決力と新サービス・製品開発力を武器に ITサービスを提供

#### 1. 事業概要

同社は、「課題発掘・解決力と新サービス・製品開発力を武器に、地域と産業の課題を解決する」ことを事業コンセプトに掲げ、ITサービスを展開している。事業は、金融機関向けを中心に基幹システムの構築・更改支援などを行うコンサルティング事業、BtoC事業者向けに業務効率化・生産性向上に資する製品・技術を開発するイノベーション事業、金融機関との連携やDX技術を活用して地域企業のDXを支援するDX・地方共創事業の3セグメントで構成される。主力はコンサルティング事業であり、イノベーション事業及びDX・地方共創事業は先行投資の段階にある。また、生成AIを活用した社内生産性向上や他社向け独自サービスの展開、既存事業との連携強化を目的に、2026年3月1日付でAX事業部を新設した。今後は、主力事業で安定収益を確保しつつ、新規領域への投資を通じて成長機会の拡大を図る方針である。

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.

#### 事業概要

同社の特徴・強みは、コンサルタントとしての強み(課題発掘・解決力)と、イノベーターとしての強み(新サービス・製品開発力)にある。創業以来、金融・公共機関向けコンサルティング事業において、「お客さまの一員」として経営・業務課題の本質を捉え、提案から課題解決までを伴走して実行するというコンサルタントとしての強みを培ってきた。また、顧客課題解決のために従来の枠にとらわれず、新しい技術やサービスを積極的に開発するというイノベーターとしての強みを積み上げてきた。

なお、顧客からの声を定量・定性の両面から同社が独自に分析した結果、「圧倒的な信頼構築力」「組織を動かすコミュニケーション品質」「内部者としての協働姿勢」「暗黙知を形式知に変える言語化力」「先回り・範囲を超える価値提供」が同社特徴として挙げられる。5つに共通するのは「技術的スキル」ではなく「人との関わり方の質」、すなわち「人間力」であり、この「人間力」が同社にとって競合との差別化につながる最大の強みである。

## コンサルティング事業は 金融機関の勘定系システムに対する知見が強み

### 2. コンサルティング事業

コンサルティング事業は、金融業界(銀行、クレジットカード会社、証券会社、投資運用会社、保険会社など)を中心に基幹システムの構築・更改支援やIT部門のプロジェクト推進支援、公共機関のデジタル化支援を柱としている。具体的な課題抽出から解決策の提案、DXを活用したソリューションの提供、実行支援まで、ワンストップで高付加価値なサービスを提供している。

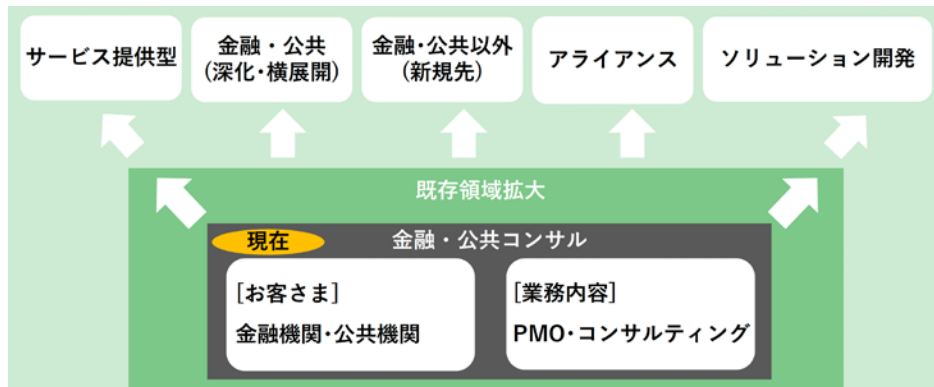
同社は金融業界の業務内容を熟知し、入出金・振込などの決済関連をカバーする勘定系システムの構築に精通している。これにより「顧客のIT部門の一員として」具体的な課題解決を実現しており、地域銀行、クレジットカード会社、投資運用会社向けを主力に、勘定系システムの更新時(おおむね20年~30年ごとに更新)や、地域銀行の経営統合に伴うシステム統合などで引き合いを受ける。

リスク要因としては、景気変動による金融業界の投資抑制、競合激化などがある。一方、同社は会社設立以来わずか十数年で地域銀行30行以上の取引実績があり、業界内で一定の認知を得ていると見られる。金融業界のシステム投資は、システム障害が致命的な信用失墜につながることから慎重さが求められ、綿密な計画に基づいて定期的実施される。このため参入障壁が高く競合企業が少ない。同社の取引実績は、地域銀行30行以上を含めて200社・団体を超え、活動地域は全国44都道府県にわたっている。仮に100行の地方銀行がシステム更新を20年~30年ごとに行う場合、毎年4件~5件の更新プロジェクトが発生する計算となる。政府や日本銀行が地域銀行の経営力強化に向けて再編やIT投資を支援する方針を示していることなども勘案すれば、同社にとって安定的な需要が見込まれる。また顧客に合わせた柔軟性と高品質なサービスにより、地域銀行以外にも着実に取引実績を積み上げている。

事業概要

今後の市場環境としても、地域金融機関の経営統合に伴い大規模システム移行プロジェクトの増加が見込まれる。DX・クラウド化・モダナイゼーションの進展に対し、企業内のIT人材不足が継続することから、同社のコンサルティング事業を取り巻く市場環境は良好と考える。こうした環境の下、同社は金融業界における横展開を進めるとともに、金融以外の業界への展開を拡大する方針である。生成AIやアライアンスも活用してコンサルティングに加えてソリューション開発にも事業領域を広げ、サービス提供型ビジネスの構築を目指す。

金融・公共コンサルティング事業の事業戦略



出所：「2027年2月期～2029年2月期 中期取り組み方針」より掲載

## イノベーション事業は新サービス「Global GO!」を開始

### 3. イノベーション事業

イノベーション事業は、BtoC事業者の生産性を高める製品・技術の開発、オープンイノベーションを通じた事業創造、BtoB向けソリューションの応用など、企業の経営・業務課題や社会課題を解決することで社会の発展に貢献する製品・ソリューションを展開している。

同社はこれまで、設置型AI搭載セルフレジ「ワンダーレジ」やPOS機能付コンパクトセルフレジ「EZレジ」などを展開しているが、2025年10月に新サービスとしてEC事業者向けDXトータルソリューション「Global GO!」を開始した。

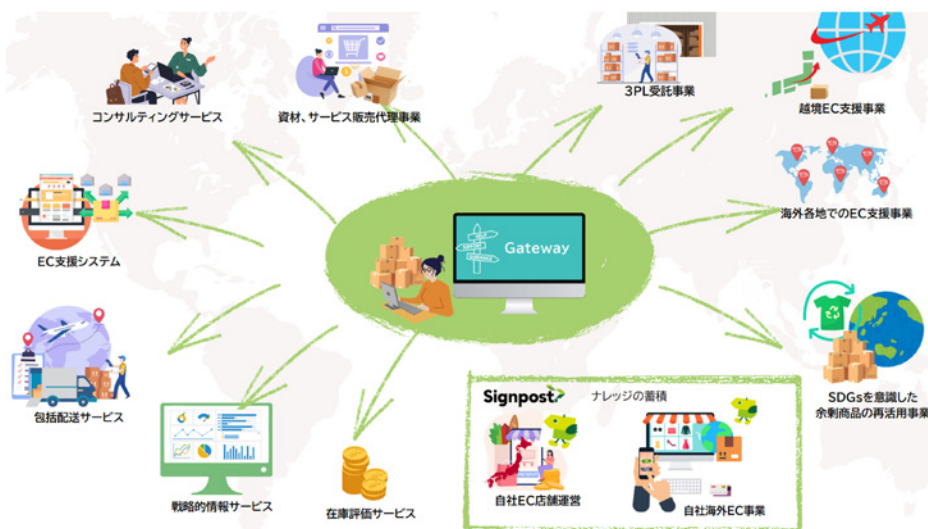
事業概要

「Global GO!」はEC事業者の業務効率化を支援するDXトータルソリューションを総称するブランドで、第1弾として出荷業務に対するDXソリューション「Global GO! Smooth EC」の提供を開始した。EC市場の拡大に伴い、多くの事業者がEC物流の根幹をなす倉庫業務(受注管理、在庫管理、出荷作業)の負荷増大に直面しており、特に中堅・中小のEC事業者にとっては、誤出荷やクレーム対応にかかる「見えないコスト」や、人手不足と物流コストの高騰が事業成長の深刻なボトルネックとなっている。「Global GO! Smooth EC」は出荷工程効率化や誤出荷削減を支援するクラウド型の出荷業務DXソリューションで、システム上で検品から発送確認まで完結し、出荷管理業務の生産性を約2倍に向上させるとともに「誤出荷ゼロ」を実現する。先行導入した大手ECモール企業(石川県金沢市)では、最大7名体制だった受注から出荷までの作業が1名で可能になり、日々発生していた誤出荷クレームも解消した。さらに、既存の受注管理システムや倉庫管理システムと柔軟に連携して利用できるため高額な初期投資を必要としない。配送キャリアとの契約を代行する「Global GO! Delivery」も提供している。収益モデルは月額課金(2026年4月23日時点 税別14,000円～)のサブスクリプション型である。また、課題分析から戦略設計、導入・運用までをハンズオンで支援する伴走型コンサルティング「Global GO! Compass」の提供も開始している。

今後は「Global GO!」をイノベーション事業の主力サービスとして、「Global GO! Smooth EC」を起点に受注・仕入・在庫管理・配送など周辺機能を順次拡充し、生成AIやアライアンスも活用してワンストップ型のEC事業者の成長エンジンプラットフォームとしての進化を目指す。また「継続課金のサブスクリプション型+周辺収益」により、第2の収益柱として安定的なストック型収益のビジネスモデル構築を目指す。2026年3月には、EC事業者向けツールや専門メディアを展開するIMソリューション(株)をトータルソリューションブランド「Global GO!」の拡大に向けた戦略的協働パートナーとして位置付けて、出荷業務DXソリューション「Global GO! Smooth EC」のプロモーションの連携を開始した。

「Global GO!」の事業展開に関するリスク要因としては市場競争があるが、現状のEC事業者支援サービスの多くは集客力向上や売上拡大を支援するマーケティング関連であり、同社が第1弾として展開する出荷業務DXソリューション「Global GO! Smooth EC」の競争は少ないと考えられる。

「Global GO!」ビジネス展開のイメージ



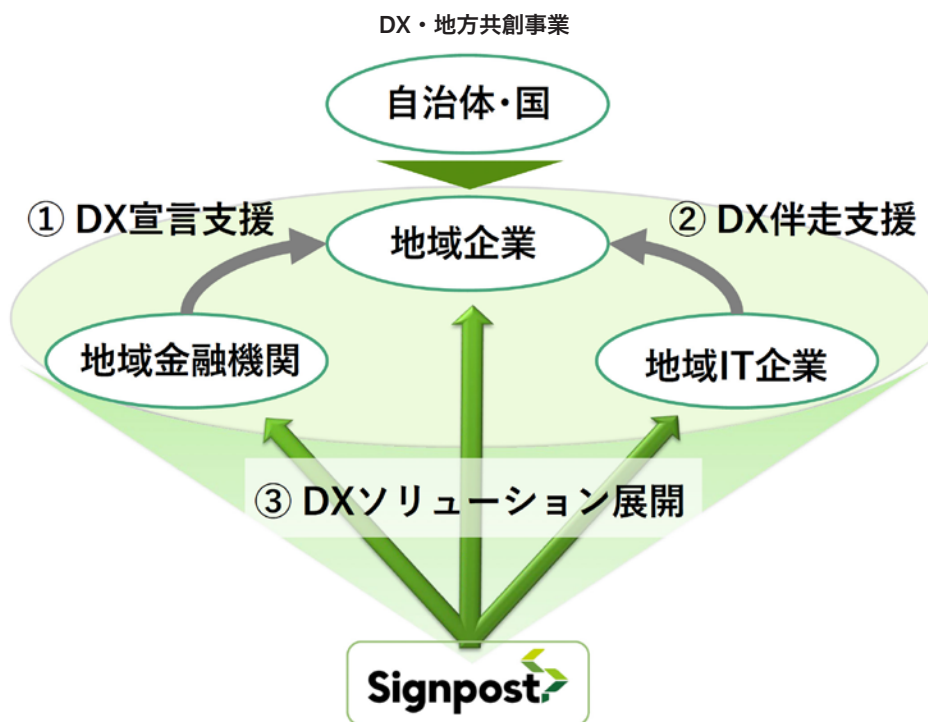
出所：「2027年2月期～2029年2月期 中期取り組み方針」より掲載

事業概要

## オープンイノベーションを活用してDX・地方共創事業を推進

### 4. DX・地方共創事業

DX・地方共創事業は2022年3月にDX・地方共創事業部を新設して開始した。地域金融機関とともに地域企業のDXプロジェクトを支援するサービスで、全国の地域金融機関との連携、自社のDX技術やオープンイノベーションを活用して地方共創に資する製品・サービスの提供を目指している。



出所：「2027年2月期～2029年2月期 中期取り組み方針」より掲載

2022年8月には、大分県産にこだわったオリジナル商品の国内外への販売を目指すOita Made (株) (大分県大分市) と協働し、大分県経済の活性化を目的に県内企業と同社の製品・サービスをマッチングする取り組みを開始した。2024年4月には中堅・中小企業のDXを支援する「DX伴走支援サービス」を開始した。第1弾の取り組みとして、第四北越銀行(新潟県新潟市)が取り扱いを開始した「DX宣言策定支援サービス」の展開にあたり「DX宣言書」作成を支援している。また同年8月には第四北越銀行と、新潟県内の事業会社のDXを促進することを目的にビジネスマッチング契約を締結した。

2025年7月にはインタセクト・コミュニケーションズ(株)と、事業会社のDX推進支援に関する事業を強化することを目的に協業を開始し、「DX伴走支援サービス」の一貫支援体制を強化している。同年8月には(株)西京銀行(山口県周南市)が提供する「さいきょうDX宣言書・DX戦略策定コンサルティングサービス」において、「DX宣言書」策定に関する領域のスキーム開発に協力した。今後も西京銀行と連携して山口県の中堅・中小企業のDX促進をサポートし、地域経済の発展に貢献する。同年9月にはNSD AIテクノロジーと共同で、「DX伴走支援サービス」の一部である「DX宣言書」作成プロセスに生成AIを活用するツールを開発し、大幅な効率改善を実現した。

事業概要

2026年3月には「DX伴走支援サービス」における新サービス「DX宣言ワークショップ」の提供を開始した。また新潟支社を開設した。第四北越銀行及び(株)第四北越ITソリューションズとの連携を強化し、新潟県内企業への「DX伴走支援サービス」の拡大を加速している。今後は、地域金融機関・地域IT企業との共創モデルとして、中小企業の「DX伴走支援サービス」の全国展開を目指す。

## 自社開発の生成AIツール「えすぴいAI」を活用したAX事業を開始

### 5. AX事業

AX事業は新たな育成事業と位置付け2026年3月にAX事業部を新設して、事業を開始した。自社開発した生成AIツール「えすぴいAI」は、同社が強みとしている課題発掘・解決力を生かして業界・職種に応じたAIで課題解決を実現すること、インターフェースを業務に合わせて構築できるため、習熟度を問わず生成AIを直感的に利用できるシステムであること、利用できるユーザー中心のシステムであること、属人化されていた業務をAIを通じて標準化し、組織で活用できることなどを特長としており、安全性と利便性を両立するオリジナルツールである。

この生成AIツール「えすぴいAI」を中核として、同社社内の生産性向上を図るとともに販売体制を整え、他社向けの独自サービスの展開や他事業と連携したサービスの拡充によりSaaS型高成長モデルの実現を目指す。なお「えすぴいAI」社内活用事例として、営業資料や提案書ドラフトの作成に約3日を要していたが、「えすぴいAI」で必要事項がほぼ網羅されたドラフトを1時間で作成することが可能になった。また社外適用事例として、EC事業者のマーケティング分野において「えすぴいAI」で業務特化メニューを作成し、データの自動収集から傾向分析、売上向上施策提案まで実現した。

#### 同社AI「えすぴいAI」の活用



出所：「2027年2月期～2029年2月期 中期取り組み方針」より掲載

## イノベーション事業、DX・地方共創事業、AX事業は先行投資段階

### 6. セグメント別の推移

セグメント別の過去5期（2022年2月期～2026年2月期）の業績推移を見ると、主力のコンサルティング事業は売上高・営業利益とも拡大基調である。2026年2月期の売上高は3,010百万円で、2022年2月期の2,102百万円に対して1.4倍に拡大した。2026年2月期の営業利益は604百万円となった。販管費の増加により、前期比4.0%減少したものの、2022年2月期の283百万円に対して2.1倍に拡大した。イノベーション事業及びDX・地方共創事業は先行投資段階のため営業損失が継続している。

#### セグメント別の業績推移

(単位：百万円)

	22/2期	23/2期	24/2期	25/2期	26/2期
<b>売上高</b>					
コンサルティング事業	2,102	2,466	2,821	2,913	3,010
イノベーション事業	16	93	78	53	50
DX・地方共創事業	-	14	30	56	77
<b>合計</b>	<b>2,119</b>	<b>2,574</b>	<b>2,929</b>	<b>3,023</b>	<b>3,138</b>
<b>営業利益</b>					
コンサルティング事業	283	390	494	629	604
イノベーション事業	-328	-206	-154	-149	-133
DX・地方共創事業	-	-63	-2	-13	-25
調整額(全社費用等)	-332	-231	-236	-266	-347
<b>合計</b>	<b>-378</b>	<b>-110</b>	<b>101</b>	<b>200</b>	<b>98</b>

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2026年2月期は先行投資で減益も修正予想を上回る水準で着地

#### 1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の業績（非連結）は、売上高が前期比3.8%増の3,138百万円、営業利益が同50.8%減の98百万円、経常利益が同53.2%減の92百万円、当期純利益が同70.4%減の76百万円となった。売上面はコンサルティング事業を中心に堅調となったが、コンサルタントの採用、営業体制の強化、新サービスの開発など、先行投資に伴う採用費・人件費・開発費の増加により減益となった。売上総利益はコンサルティング事業の増収によって同7.8%増加し、売上総利益率は同1.2ポイント上昇して32.1%となった。販管費は同23.7%増加し、販管費率は同4.6ポイント上昇して28.9%となった。当期純利益は繰延税金資産の一部取り崩し13百万円（前期は62百万円を資産計上）も影響した。

業績動向

なお、修正予想(大型プロジェクト中止の影響を考慮した2026年1月14日付の下方修正値、売上高3,100百万円、営業利益70百万円、経常利益55百万円、当期純利益85百万円)に対しては、当期純利益は繰延税金資産の一部取り崩しにより8百万円下回ったが、売上高は38百万円、営業利益は28百万円、経常利益は37百万円それぞれ上回った。コンサルティング事業において第4四半期に想定を上回る受注を獲得したことに加え、中途採用に關する費用が想定を下回ったことも寄与した。

**2026年2月期業績(非連結)の概要**

	25/2期		26/2期		前期比		修正予想比			
	実績	売上比	期初予想※1	修正予想※2	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	達成率
売上高	3,023	100.0%	3,400	3,100	3,138	100.0%	115	3.8%	38	101.3%
売上総利益	934	30.9%	1,070	-	1,007	32.1%	73	7.8%	-	-
販管費	734	24.3%	850	-	908	28.9%	174	23.7%	-	-
営業利益	200	6.6%	220	70	98	3.1%	-101	-50.8%	28	140.6%
経常利益	197	6.5%	212	55	92	2.9%	-105	-53.2%	37	168.3%
当期純利益	257	8.5%	249	85	76	2.4%	-180	-70.4%	-8	89.7%

※1 期初予想は2025年4月14日付の公表値

※2 修正予想は2026年1月14日付の修正値

出所：決算短信、決算説明資料IRニュースよりフィスコ作成

## コンサルティング事業は営業体制強化で堅調

### 2. セグメント別の動向

コンサルティング事業は売上高が前期比3.3%増の3,010百万円、営業利益(全社費用等調整前)が同4.0%減の604百万円となった。売上面は第1四半期に大型プロジェクト中止の影響を受けたため上期が低調となったが、コンサルタントの増員による営業体制強化や教育・研修体系の見直しによる新人の能力開発強化などの成果で第4四半期の受注が高水準に推移し、通期ベースで増収を確保した。利益面は販管費の増加により減益となった。

イノベーション事業は売上高が前期比4.4%減の50百万円、営業損失が133百万円(前期は149百万円の損失)となった。従来のAI搭載セルフレジ「ワンダーレジ」の販売が伸び悩んだものの、EC事業者向けの出荷業務DXソリューション「Global GO! Smooth EC」の提供を開始した。DX・地方共創事業は売上高が同36.5%増の77百万円、営業損失が25百万円(同13百万円の損失)となった。中堅・中小企業のDXを支援する「DX伴走支援サービス」が拡大した。なおイノベーション事業とDX・地方共創事業は先行投資段階であり、地域金融機関との連携や新ソリューションの開発を強化している。

業績動向

2026年2月期のセグメント別動向

(単位：百万円)

	25/2期 実績	26/2期 実績	前期比	
			増減額	増減率
<b>売上高</b>				
コンサルティング事業	2,913	3,010	97	3.3%
イノベーション事業	53	50	-2	-4.4%
DX・地方共創事業	56	77	20	36.5%
<b>営業利益</b>				
コンサルティング事業	629	604	-25	-4.0%
イノベーション事業	-149	-133	16	-
DX・地方共創事業	-13	-25	-12	-
調整額(全社費用等)	-266	-347	-80	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 財務の健全性を維持

### 3. 財務の状況

財務面で見ると、2026年2月期末の資産合計は前期末比146百万円増加して3,043百万円となった。主に売掛金が売上高の増加に伴って94百万円増加、現金及び預金が営業活動による収入によって89百万円増加した。負債合計は同69百万円増加して1,164百万円となった。主に買掛金が35百万円増加、未払費用が21百万円増加、退職給付引当金が37百万円増加した。また有利子負債残高(長短借入金及び社債の合計)は同19百万円減少して492百万円となった。純資産合計は同76百万円増加して1,879百万円となった。当期純利益の計上により繰越利益剰余金が76百万円増加した。この結果、自己資本比率は同0.5ポイント低下して61.7%となった。自己資本比率は高水準であり、キャッシュ・フローの状況にも特に懸念点は見当たらず、財務の健全性が維持されていると弊社では評価している。

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)

	22/2期末	23/2期末	24/2期末	25/2期末	26/2期末	増減
資産合計	2,300	2,395	2,601	2,897	3,043	146
(流動資産)	1,699	1,794	1,958	2,176	2,335	158
(固定資産)	600	601	642	720	708	-12
負債合計	760	979	1,055	1,094	1,164	69
(流動負債)	493	577	594	582	647	65
(固定負債)	266	401	461	512	516	3
純資産合計	1,539	1,416	1,545	1,803	1,879	76
(株主資本)	1,539	1,416	1,545	1,803	1,879	76
自己資本比率	66.9%	59.1%	59.4%	62.2%	61.7%	-0.5pp

	22/2期	23/2期	24/2期	25/2期	26/2期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-360	-184	49	316	113
投資活動によるキャッシュ・フロー	202	-1	-26	-16	-2
財務活動によるキャッシュ・フロー	390	169	41	27	-21
現金及び現金同等物の期末残高	1,332	1,316	1,380	1,708	1,797

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお同社は2025年3月に、(株)りそな銀行を総額引受人とする第6回無担保社債「SDGs 推進私募債」(総額150百万円)を発行した。りそな銀行へ支払う手数料の一部をSDGs関連団体に寄付することでSDGsの達成を支援するもので、今回が4回目の起債となる。長期固定資金の調達によって財政の健全性を保ちながら、人的資本の拡充や新事業への挑戦など成長力を高める施策に積極的に取り組んでいる。

## ■ 今後の見通し

### 2027年2月期は事業基盤強化に向けた先行投資で減益予想

#### 1. 2027年2月期の業績予想

2027年2月期の業績(非連結)予想は、売上高が前期比22.7%増の3,850百万円、営業利益が同43.1%減の56百万円、経常利益が同44.9%減の51百万円、当期純利益が同13.4%減の66百万円としている。売上高はコンサルティング事業がけん引して大幅増収だが、各利益は事業基盤強化に向けた先行投資で採用費・人件費・開発費などが増加するため減益の見込みである。特に上期に採用コストや新卒採用に伴う人件費の増加、及びEC事業者向けDXトータルソリューション「Global GO!」の開発投資が集中するため、損益改善は下期から顕在化する計画である。売上総利益は同20.6%増加、売上総利益率は同0.6ポイント低下して31.5%、販管費は同27.4%増加、販管費率は同1.2ポイント上昇して30.1%の予定である。なお第1四半期に特別利益として関係会社売却益(TTGの株式売却益)19百万円を計上する。

今後の見通し

### 2027年2月期業績(非連結) 予想の概要

(単位：百万円)

	26/2期		27/2期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	3,138	100.0%	3,850	100.0%	711	22.7%
コンサルティング事業	3,010	95.9%	3,650	94.8%	639	21.3%
イノベーション事業	50	1.6%	100	2.6%	49	97.1%
DX・地方共創事業	77	2.5%	100	2.6%	22	29.5%
売上総利益	1,007	32.1%	1,214	31.5%	207	20.6%
販管費	908	28.9%	1,158	30.1%	249	27.4%
営業利益	98	3.1%	56	1.5%	-42	-43.1%
経常利益	92	2.9%	51	1.3%	-41	-44.9%
当期純利益	76	2.4%	66	1.7%	-10	-13.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント別売上高の計画は、コンサルティング事業が前期比21.3%増の3,650百万円、イノベーション事業が同97.1%増の100百万円、DX・地方共創事業が同29.5%増の100百万円である。重点戦略としてコンサルタントの増員と営業体制強化、及び新ソリューションの開発に注力する。コンサルティング事業は上流から下流までの提案力強化と社員数増加により過去最高の売上高を見込む。イノベーション事業は「Global GO!」のユーザー獲得に注力するとともに、ニーズの高い周辺機能の開発を推進する。DX・地方共創事業は「DX伴走支援サービス」の全国への水平展開を推進する。

2027年2月期は事業基盤強化の時期と位置付けて減益予想だが、先行投資の成果によって2028年2月期から再成長ステージに向かうだろうと弊社では考えている。

## 事業領域の拡大及び隣接領域・新市場に挑戦

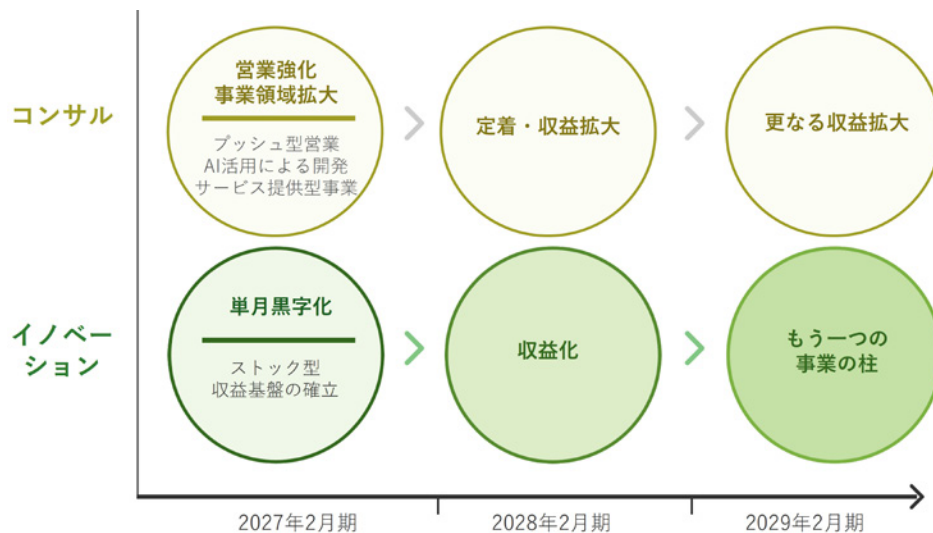
### 2. 成長戦略

同社は中期成長戦略として、金融・公共機関向けコンサルティング事業で培ったコンサルタントとしての強み(課題発掘・解決力)、及びイノベーターとしての強み(新サービス・製品開発力)を武器に、事業領域の拡大と隣接領域・新市場へ挑戦するとともに、外部との提携も視野に入れて成長を加速する方針を掲げている。

今後の見通し

2027年2月期～2029年2月期の重点取り組み施策としては、コンサルティング事業では基盤事業としての成長力強化に向けて、金融機関・公共機関以外への営業強化・事業領域拡大、コンサルティングからソリューション開発まで一気通貫サービスの拡大などを推進する。これらの取り組みによりさらなる収益拡大を目指す。イノベーション事業では「Global GO!」によるストック型ビジネスの確立と成長に向けて、出荷業務DXソリューション「Global GO! Smooth EC」の拡大、及び周辺サービス拡充によるワンストップ型EC支援ソリューションの確立を推進する。これによって2027年2月期に単月黒字化、2028年2月期に収益貢献本格化、2029年2月期に第2の収益柱への成長を目指す。DX・地方共創事業は「将来に向けた種まき」の段階だが、第四北越銀行及び第四北越ITソリューションズとの連携及び新潟支社の開設により「DX伴走支援サービス」が拡大しており、今後は全国への水平展開を推進する。AX事業は本格的な展開に向けた準備段階にあるが、自社開発した生成AIツール「えすぴいAI」を中核として、社内活用によってノウハウを蓄積しながら、アライアンスも活用して販売体制を強化し、サービス拡充によりSaaS型高成長モデルの実現を目指す。

3年後に向けた成長イメージ



出所：「2027年2月期～2029年2月期 中期取り組み方針」より掲載

こうした重点取り組み施策を推進するため、2026年3月1日付で組織変更を実施した。コンサルティング事業に関しては、ソリューションの企画・設計・開発を一貫して提供する体制を確立するためにソリューション開発事業部を新設した。また、既存の金融・公共ソリューション事業部の名称を金融・公共コンサルティング事業部に変更し、両事業部を統括するコンサルティング・ソリューション事業本部を新設した。コンサルティング事業で受注した上流工程の案件を一気通貫で対応できる体制に変更し、顧客とのコミュニケーションから課題解決の提案・実装・運用までのリードタイム短縮、及びプロジェクト全体の品質向上を通じた提供価値の最大化を図る。また社内及び顧客のAXを推進し、生成AIを活用した事業を新たな柱として確立することを目的に、AX事業部を新設した。

### 3. 弊社の視点

同社の2027年2月期業績は人件費や開発費など先行投資の影響を受ける見込みだが、地域銀行再編の動きが活発化するなど事業環境は良好であり、コンサルティング事業が今後も継続的かつ安定的に拡大することを勘案すれば、事業基盤強化に向けた先行投資の成果によって2028年2月期から再成長ステージに向かうだろうと弊社では考えている。さらに、先行投資段階であるイノベーション事業やDX・地方共創事業の収益貢献本格化も期待され、同社の中期的な成長ポテンシャルに注目したいと考えている。

## ■ 株主還元策及びサステイナブル経営

### 株主還元では早期の復配を目指す

#### 1. 株主還元策

株主への利益還元については、将来の事業拡大や経営基盤強化のための内部留保を確保しつつ、財政状態及び経営成績等を総合的に判断して利益配当を実施する方針である。現状は無配が継続しているが、この基本方針に基づいて早期の復配を目指す。

#### 2. サステナブル経営

サステナブル経営の実現に向けてはサステナビリティ推進基本方針を策定し、事業活動を通じて社会課題の解決と持続可能な社会の発展に貢献することを掲げている。併せて、社員の幸福と企業成長が一体となる組織づくりを目指し、採用の強化、女性活躍の推進、多様な働き方への対応、エンゲージメントの向上、イノベーションが生まれやすい職場環境の整備など人的資本を強化する取り組みを進めている。なお2026年3月には、経済産業省と日本健康会議が進める健康経営優良法人認定制度において「健康経営優良法人2026(大規模法人部門)」に認定された。

#### 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