

|| 企業調査レポート ||

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年11月15日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年2月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2025年2月期の業績見通し	01
3. 「2年経営計画」について	02
■ 事業概要	03
1. Object Browser 事業	04
2. ERP 事業	05
3. AI 事業	07
4. その他	07
■ 業績動向	09
1. 2025年2月期第2四半期累計の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2025年2月期の業績見通し	15
2. 2年経営計画	18
■ 株主還元策とSDGsへの取り組み	21
1. 株主還元策	21
2. SDGsへの取り組み	22

■ 要約

ERP事業をけん引役に業績は2026年2月期以降、成長軌道に復帰する見通し

システムインテグレータ<3826>は独立系のソフトウェア開発会社で、「時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウェアを創り続ける」をコーポレート・スローガンに掲げ、企業の生産性向上に寄与するソフトウェアの開発・販売を行っている。データベース開発支援ツール「SI Object Browser」や統合型プロジェクト管理ツール「OBPM Neo」などのObject Browser事業のほか、ERP事業、AI事業などを展開している。2024年1月にE-Commerce事業を売却して持分法適用関連会社としたほか、ベトナムの開発子会社を新たに連結対象としたことで2025年2月期より連結決算を開始した。

1. 2025年2月期第2四半期累計の業績概要

2025年2月期第2四半期累計(2024年3月～8月)の連結業績は、売上高で2,228百万円、営業利益で79百万円と期初計画(売上高2,088百万円、営業損失49百万円)を上回った。売上高はERP事業で計画を上回る受注を獲得できたこと、営業利益は増収効果に加えて福岡支社及び大阪支社の移転・増床にかかる一時費用が当初想定よりも15百万円程度減少したことが上振れ要因となった。前年同期のE-Commerce事業を除いた単体業績との比較では、売上高は11.6%増となった一方で、営業利益は7.5%減となった。支社の移転・増床費用や研究開発費の増加に加えて、新たに開始した「SAP S/4HANA Cloud Public Edition」(以下、SAP S/4HANA)導入支援事業の立ち上げ準備に伴う稼働率の一時的な低下(前年同期比1.8ポイント低下の63.7%)が減益要因となった。

2. 2025年2月期の業績見通し

2025年2月期の連結業績は、売上高で4,508百万円、営業利益で160百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期まで計画を上回るペースとなっているが、ERP事業で下期に予定していたプロジェクトの開始時期が顧客事由により2026年2月期に延期する見込みとなったことが要因だ。ただ、足元の受注状況から期初計画は十分達成可能な水準と見られる。前期のE-Commerce事業を除いた単体業績との比較では、売上高で9.4%増、営業利益で2.5%増となる見通しだ。利益率の低下は、福岡支社及び大阪支社の移転・増床にかかる一時費用約30百万円の計上や研究開発費の増加(前期比47百万円増)などが主因である。ERP事業の受注環境は良好で、選別受注をしている状況に変わりない。ベトナム子会社も含めて人材の採用・育成をどれだけ強化できるかが今後の成長のカギを握ることになる。

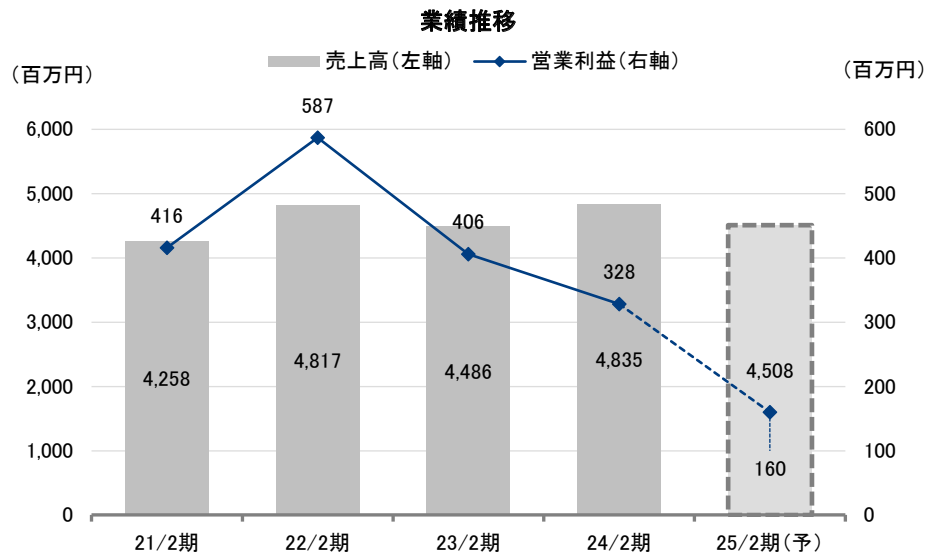
要約

3. 「2年経営計画」について

同社は期初に2ヶ年の経営計画「2年経営計画」を発表しており、2026年2月期の業績目標として売上高5,000百万円、営業利益336百万円を目標に掲げた。基本方針として、ERPやAI、開発支援ツール領域にリソースを集中し、各事業で継続的な売上成長と収益性向上を図るとともに、将来を担う新規事業の育成に取り組む。目標達成のため、2024年3月より社内の組織体制を従来の事業別から機能別（開発と営業に分離）に再編成したほか、人事評価についても業務実績やコンピテンシーを重視する評価体系に変更し、社員の意識改革に取り組んでいる。また、今後はM&Aについても前向きに検討する意向で、対象としてはERP事業の能力増強につながるシステム開発会社（ITエンジニア20～30名規模）を想定している。株主還元方針としては、TSR（株主総利回り：株価上昇＋配当金）の向上を目指しており、配当金は配当性向30%を基準に実施する意向だ。2025年2月期の1株当たり配当金は、設立30期目の記念配当2.0円を含めて5.0円（配当性向50.1%）を予定している。また、株主優待として毎年2月末及び8月末時点の株主名簿に同一株主番号で記載のある株主（200株以上保有）を対象に、減農薬・減化学肥料で栽培された新潟県産の新米コシヒカリを贈呈している。

Key Points

- ・ 2025年2月期第2四半期累計業績はERP事業の好調により期初計画を上回る
- ・ 2025年2月期は期初計画を据え置いても上振れ余地あり
- ・ ERP、AI、開発支援ツールにリソースを集中、新規事業の育成にも積極的に投資
- ・ 配当は業績連動型で配当性向30%を基準、株主優待で新潟県産新米コシヒカリを贈呈



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

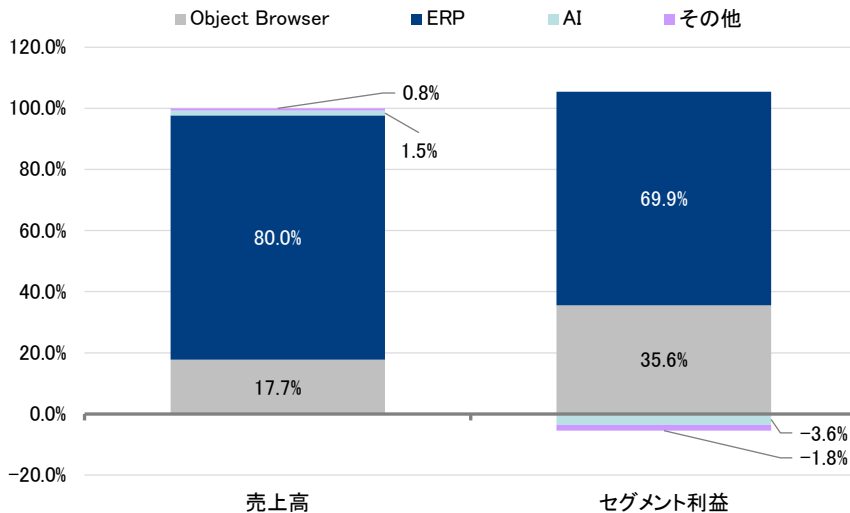
「時間を与えるソフトウェアを創り続ける」 独立系ソフトウェア開発会社

同社は1995年設立の独立系ソフトウェア開発会社で、自社開発したソフトウェアのパッケージ販売及び保守サービスのほか、クラウドサービス(SaaS)を提供している。新製品に関しては基本的にSaaSモデルでの事業展開を志向している。現在の主力製品には、データベース開発支援ツール「SI Object Browser」や統合型プロジェクト管理ツール「OBPM Neo」のほかWeb-ERPパッケージ「GRANDIT」などがある。なお、ECサイト構築パッケージ「SI Web Shopping」を主力とするE-Commerce事業については、事業分割によって新設した(株)DGコマースに承継させたうえで、同子会社株式の60.0%を2024年1月に(株)DGフィナンシャルテクノロジー※に譲渡した。これにより、DGコマースは同社の持分法適用関連会社となっている。また、2022年にベトナムにオフショア開発子会社として設立したKEYSTONE SOLUTIONS COMPANY LIMITED(出資比率83%)を連結対象子会社とし、2025年2月期より連結決算を開始した。

※ DGフィナンシャルテクノロジーはデジタルガレージ<4819>の子会社で、決済情報処理サービスや収納代行サービス、送金サービス事業などを展開している。

事業セグメントはObject Browser事業、ERP事業、AI事業の3つの事業と、新規事業が含まれるその他として区分開示している。2025年2月期第2四半期累計の構成比を見ると、ERP事業が売上高の80.0%、セグメント利益の69.9%を占める主力事業となっており、次いで、Object Browser事業が売上高で17.7%、セグメント利益で35.6%を占める。AI事業についてはまだ先行投資段階であり、売上規模も小さく収益化前の段階にある。

事業セグメント別構成比(2025年2月期第2四半期累計)



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

1. Object Browser 事業

Object Browser 事業では、エンジニアの生産性向上に寄与するデータベース開発支援ツール「SI Object Browser」やデータベース設計支援ツール「SI Object Browser ER」（以下、「Object Browser」シリーズ）のほか、統合型プロジェクト管理ツール「OBPM Neo」を開発、ライセンス販売または SaaS として提供している。

売上構成比は「Object Browser」シリーズが約 3 割、「OBPM Neo」が約 7 割である。「Object Browser」シリーズは 1997 年の発売以来、約 2 万社、50 万ライセンスの導入実績があり、Oracle 製品を筆頭に主要データベースのほぼすべてに対応していることからデファクトスタンダードとなっている。高いブランド力を持つため販売費用もほとんどかからず、売上総利益率は 80% 超と高収益製品となっている。競合製品として無料ソフトが出ているが、機能面での差があるため直接的な影響は受けていない。従来はパッケージ販売（ライセンス販売＋保守サービス）のみとなったが、2021 年 2 月より SaaS 型での販売※も開始している。売上高の 30% 超は保守サポートなどのストック収入で占められており、売上高も比較的安定して推移している。

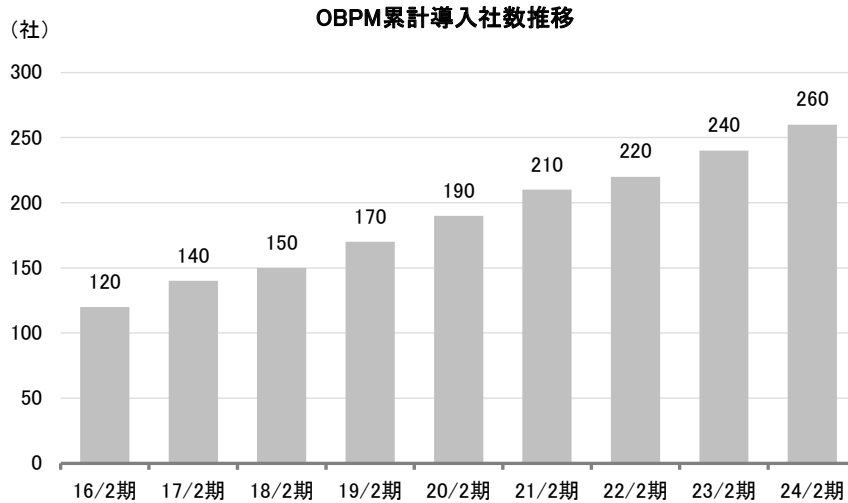
※ 契約期間は 1 年、2 年、3 年の年間契約（保守料含む）。バージョンアップは無償。for Oracle のみ。

一方、「OBPM Neo」※¹ は開発プロジェクトの進捗状況を統合管理（スケジュール、コスト、要員、品質、採算などの管理）することで不採算プロジェクトの発生を未然に抑止するなど、開発部門の生産性向上を支援するツールである。2008 年にオンプレミス版「OBPM」の開発・販売を開始し、2021 年 3 月に SaaS 版の「OBPM Neo」にリニューアルした。国内で唯一、PMBOK ※² に準拠していたことから中堅規模の IT 企業を中心に導入が進み、2024 年 2 月末時点の累計導入実績は約 270 社となっている。大手 IT 企業はプロジェクト管理ツールを内製化しているが、最近では「OBPM Neo」の認知度向上や品質の高さが評価され、部門内で導入を検討する企業も増えている。一方、中小企業は Excel などの市販ソフトや無料ソフトを使用しているケースが多い。既存顧客のうち 30% 超がオンプレミス版を継続しているが、SaaS 版の機能を拡充しながら移行を進めていく。売上総利益率は 50% 程度の水準と見られる。

※¹ 月額利用料（税抜）は 10 ライセンスで 10.5 万円、20 ライセンスで 15.75 万円、30 ライセンスで 18.9 万円、40 ライセンスで 23.1 万円、50 ライセンスで 26.25 万円。50 ライセンス超は別途相談。契約期間は 1 年。各種システムと連携するためのオプションサービス有り。

※² PMBOK (Project Management Body of Knowledge) とは、プロジェクトマネジメントに関するノウハウや手法を体系立ててまとめたもの。1987 年にアメリカの非営利団体 PMI が「A Guide to the Project Management Body of Knowledge」というガイドブックで発表してから徐々に知られるようになり、現在はプロジェクトマネジメントの世界標準として世界各国に浸透している。

事業概要

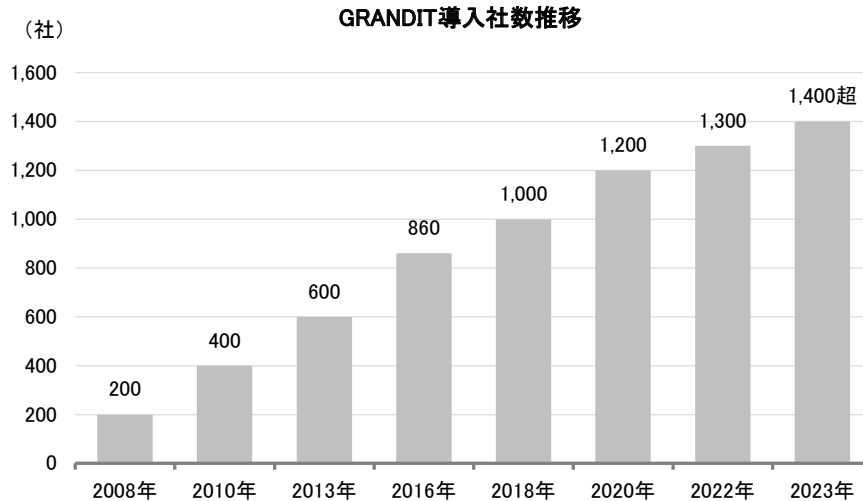


注：24/2期は同社ヒアリング
 出所：同社ホームページ、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. ERP 事業

ERP 事業では、Web-ERP パッケージ「GRANDIT」の開発、導入販売を行っている。「GRANDIT」は 11 社の IT 企業が参画したコンソーシアム方式で運営されている ERP パッケージのことで、同社は 2004 年のコンソーシアム結成時より「GRANDIT」の企画・開発に携わり、普及拡大に貢献してきた。「GRANDIT」の顧客ターゲットは年商数百億円規模の中堅企業だが、最近は大企業向けの実績も増えはじめ、導入社数はコンソーシアム全体で 1,400 社超まで拡大している。「GRANDIT」の特徴は、完全 Web ベースでバージョンアップ時にクライアント側でのメンテナンス作業が不要なこと、またハードウェアに依存しないため Web が動作する環境であればどこでも利用できる点が挙げられる。さらに、「GRANDIT」は 11 社それぞれの技術ノウハウが製品開発に生かされているため幅広い業種に対応可能で、機能面での競争力も高く、生産管理まで含む数少ない国産 ERP となっている。2022 年 11 月には、中小企業向けを対象としたクラウド ERP サービス「GRANDIT miraimil (ミライミル)」をリリースするなど、日々進化を続けている。

事業概要



出所：GRANDIT(株)公開資料よりフィスコ作成

同社の導入実績は製造業向けを中心に200社超となっており、年間販売実績が最も高かった企業に与えられる「GRANDIT AWARD Prime Partner of the Year」を2011年に初受賞して以降、通算8回受賞(2022年以降2年連続受賞中)するなど、コンソーシアムのなかでトップの実績を有する。同社の強みは、「GRANDIT」の基本機能を補完するアドオンモジュールとして製造業向けの「生産管理アドオンモジュール」や「工事管理アドオンモジュール」のほか、ソフトウェア業界向けに「OBPM Neo」と連携させた「プロジェクト管理テンプレート(ITテンプレート)」などを自社開発するなど、幅広いソリューションに対応できる開発力である。さらに、RPAやAIと組み合わせた業務自動化提案やAWS、Microsoft Azureなどのパブリッククラウドベースでのインテグレーションサービスにも対応可能である。

ERPの国内市場規模は、新型コロナウイルス感染症拡大を契機に経営のデジタルトランスフォーメーション(DX)が活発化するなかで着実に拡大を続けている。ERP最大手のSAPが既存システムの保守サポートを2027年度で終了することを発表しており、大企業を中心に既存システムから「SAP S/4HANA」への移行、またはほかのERPに切り替える動きが活発化するなかで、エンジニアが慢性的に不足する状況が続いていることから、同社も「SAP S/4HANA」の導入支援サービスを2024年4月より開始した。

ERPベンダーは顧客規模別に棲み分けが進んでおり、大企業向けではSAPやOracle<ORCL>など外資系が強く、中堅企業向けでは「GRANDIT」のほか富士通<6702>の「GLOVIA」、オービック<4684>の「OBIC7」などが競合製品となる。ここ最近では多機能化や外部連携機能など複雑化していることもあり、1件当たりの受注単価も3~5億円と大型化する傾向にある。売上総利益率は製品構成や仕様によって変わるため一概には言えないが、平均すると20%台後半の水準となる。一方、プロジェクトの延伸や改修作業が生じた場合は、利益率が低下したり不採算プロジェクトとなるリスクもある。

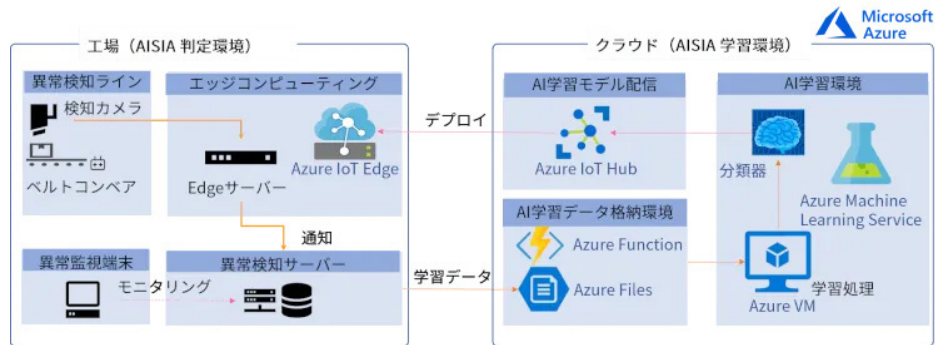
事業概要

3. AI 事業

AI 事業では、最新の画像認識技術を使用したディープラーニング外観検査システム「AISIA-AD（アイシアエーディ）」を2018年10月にリリースした。製造ラインの外観検査工程をディープラーニング技術によって自動化することで、大幅な省力化を実現するシステムである。「AISIA-AD」のディープラーニング技術は、MicrosoftのAzureを利用した学習環境によって、異常・正常を見分けられるAIモデルを作成する。異常検知処理は、製造ラインに流れる検査対象物をカメラで撮影し、エッジコンピュータにより高速でリアルタイムに判定し、異常品と判断したものを仕分けする。検査対象物や要求精度が顧客によって異なるため、個々の案件ごとにAIモデルを開発し、PoC（概念実証）を実施しながら最終仕様を固める必要がある。

PoC実施のインシヤル費用は約400万円で、実際の製造ラインに導入する際には「AISIA-AD」のライセンス費用480万円と開発費用（要件定義～導入支援、教育）1,000万円、ハードウェア機器約400万円が必要となる。PoCの検証期間で2～3ヶ月、開発導入期間で4～6ヶ月が目安となる。同社のERP事業の顧客は製造業が多いため、ERP導入で蓄積した業務ノウハウやネットワークを武器に顧客開拓を進めているが、精度向上が課題で当初想定よりも収益化までに時間を要している。

AISIA-ADの利用イメージ

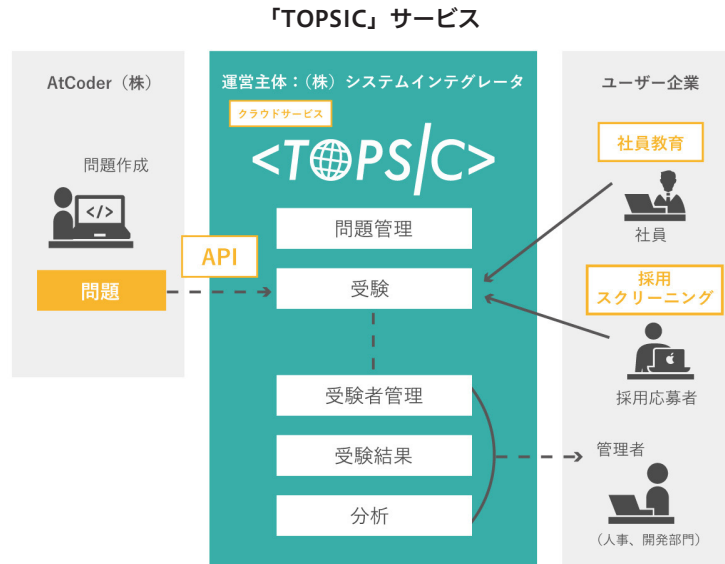


出所：同社ホームページより掲載

4. その他

その他として、2018年1月に提供を開始したプログラミングスキル判定サービス「TOPSIC」がある。プログラミングの共通スキルであるアルゴリズム力を問う問題を難易度別（6段階）に組み合わせてオンラインで出題・採点し、受験者のスキルレベルをチェックするサービス「TOPSIC-PG」と、業務系でよく使われるデータベース関連の言語であるSQLのスキルチェックを行うサービス「TOPSIC-SQL」の2つのサービスを提供している。企業における技術者採用時のスクリーニングテストや社員向け教育研修ツール、外注先企業を選定する際のスキルチェック用として活用できるほか、多言語に対応しているため外国人エンジニアの採用やオフショア企業選定の際にも活用できる。

事業概要



出所：同社ホームページより掲載

料金プラン（税抜）は両サービスとも同様で、従量制（回数課金）と定額制（人数課金）に分かれている。従量制の場合はスタンダードプラン（一般企業向け）で年間基本料 3.8 万円と受験 1 回当たり 1.9 万円、定額制の場合はスタンダードプランで年間基本料 30 万円と利用人数に応じた年間利用料が付加される（研修サービス企業向けはスタンダードプランの 5 割、学校向けは 1 割の料金で提供）。契約社数は 40 社を超えているものの、競合製品が台頭するなかで当初の想定よりも伸び悩んでいるのが実情だ。利益率に関しては、作問を外部委託している「TOPSIC-PG」よりも社内で作成している「TOPSIC-SQL」のほうが高い。

プログラミングスキル判定サービスの競合としては、(株)ギブリーの「Track Test (トラック・テスト)」があり、大手からベンチャー企業まで導入社数は 200 社超で受験者数、問題数ともに業界トップと見られる。また、スキルチェックと連携した就職・転職サービス事業や e-ラーニング事業を展開している paiza(株)が運営する「paiza」は 2024 年 4 月末時点で約 70 万人が登録し、4,000 社を超える企業が採用に利用している。ビジネスモデルは異なるものの競合の 1 つと言える。なお、同社は「TOPSIC」の認知度向上も兼ねて、2018 年から「TOPSIC」を用いた企業・学校対抗プログラミングコンテスト「PG BATTLE」を毎年秋に開催してきたが、2024 年は社内事情により開催を取りやめた。

業績動向

2025年2月期第2四半期累計業績はERP事業の好調により 期初計画を上回る

1. 2025年2月期第2四半期累計の業績概要

2025年2月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で2,228百万円、営業利益で79百万円、経常利益で98百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で75百万円となり、いずれも期初計画を超過達成した。ERP事業で想定を上回って受注を獲得できたことに加えて、福岡支社及び大阪支社の移転・増床にかかる一時費用が想定よりも15百万円程度抑制できたことが主な上振れ要因となった。

2025年2月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	24/2期2Q(単体)		25/2期2Q(連結)			前年同期比		計画比 増減額
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減率	増減率 (既存事業)	
売上高	2,424	-	2,088	2,228	-	-8.1%	11.6%	140
売上総利益	856	35.3%	-	736	33.1%	-14.0%	-	-
販管費	652	26.9%	-	656	29.5%	0.6%	-	-
営業利益	203	8.4%	-49	79	3.6%	-60.7%	-7.5%	128
経常利益	203	8.4%	-40	98	4.4%	-51.7%	-	138
特別損益	85	-	-	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	206	8.5%	-82	75	3.4%	-63.7%	-	157

出所：決算短信よりフィスコ作成

前年同期の単体業績と比較すると、E-Commerce事業がなくなった影響により売上高で8.1%減、営業利益で60.7%減となったが、既存事業ベースでは売上高で11.6%増、営業利益で7.5%減となった。営業利益の減益要因は、支社の移転・増床にかかる一時費用(約30百万円)の計上や研究開発費の増加(前年同期比28百万円増の48百万円)、並びに積極的な人材投資やSAP事業の立ち上げ準備等によるエンジニアの一時的な稼働率低下(同1.8ポイント低下の63.7%)が要因だ。第2四半期末の単体の従業員数は244名で前年同期比4名減だが、E-Commerce事業の人員32名が転籍した影響によるもので、既存事業ベースでは28名増(うち、新卒15名)となっている。そのほか、ベトナム子会社で49名の社員を有している。なお、E-Commerce事業にかかる持分法投資利益として18百万円を営業外収益として計上した。

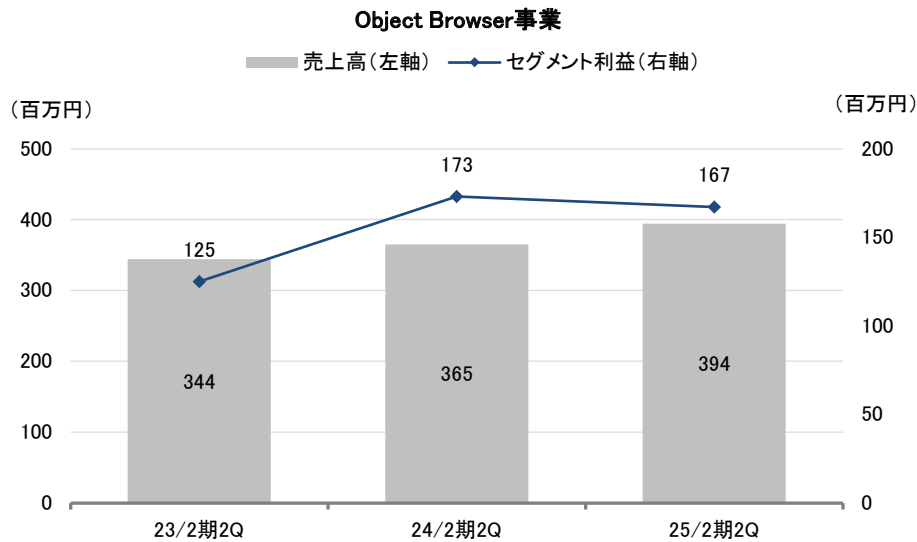
業績動向

ERP 事業は 2 ケタ増収を持続、AI 事業やその他事業は損失額が縮小

2. 事業セグメント別動向

(1) Object Browser 事業

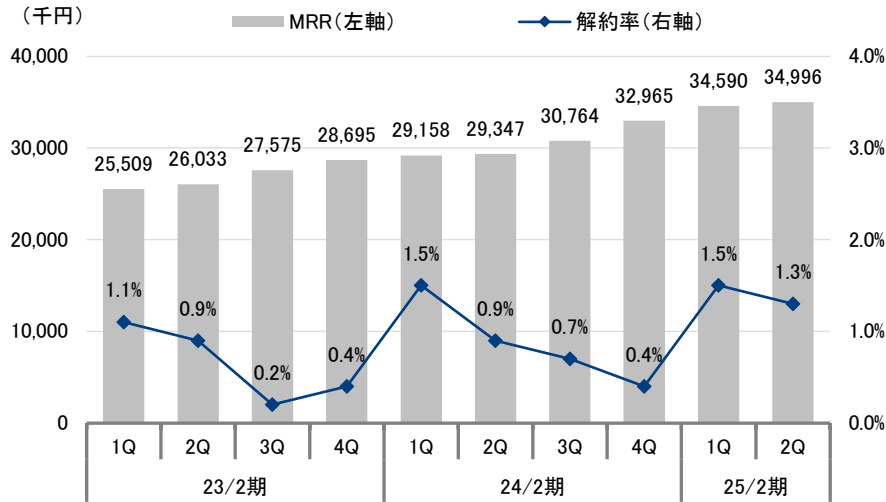
Object Browser 事業の売上高は前年同期比 7.9% 増の 394 百万円、セグメント利益は同 3.4% 減の 167 百万円となった。「Object Browser」シリーズの売上高は前年同期比横ばい水準にとどまったものの、「OBPM Neo」が既存大手 IT 企業の追加案件や新規契約の獲得により順調に拡大した。「OBPM Neo」の MRR（月次売上収益）は第 2 四半期で前年同期比 19.2% 増の 34,996 千円と 2 ケタ成長が続き、解約率も 1.3% と低水準となっている。利益面では、組織改編を実施したことに伴う一時的な販売費用の増加が減益要因となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

OBPM NeoのKPI



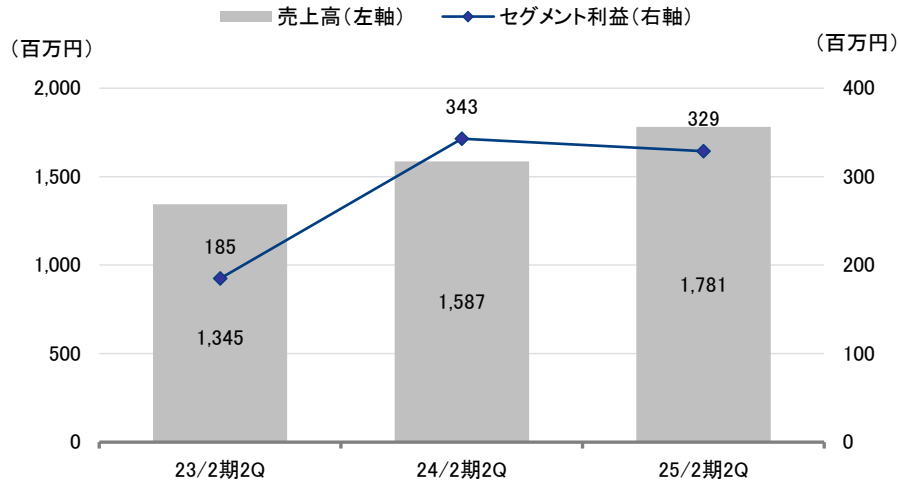
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) ERP 事業

ERP 事業の売上高は前年同期比 12.3% 増の 1,781 百万円、セグメント利益は同 4.3% 減の 329 百万円となった。製造業を中心に新規顧客からの引き合いが増加し、体制強化に取り組んできた効果もあって売上高は「GRANDIT」を中心に好調に推移した。また、「SAP S/4HANA」についても初受注を獲得し、2024 年 6 月より開発業務に着手しているが今のところ順調に進んでいるようだ。連結子会社の KEYSTONE SOLUTIONS COMPANY LIMITED もグループ外の日系製造業向け ERP 案件を受注するなど順調に拡大しており、利益も若干ながら貢献している。同子会社については、売上高の 52.7% を同社以外の受注案件で占めており、今後も同様の売上比率を維持すべく営業活動を進める方針だ。利益面では、福岡支社及び大阪支社の移転・増床費用の計上や SAP 事業の立ち上げ準備によるエンジニアの一時的な稼働率低下が減益要因となった。

業績動向

ERP事業

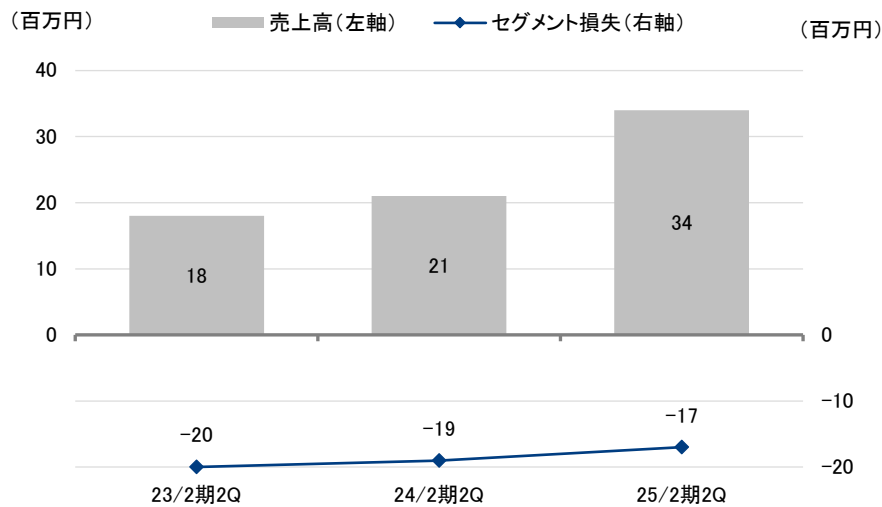


出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) AI事業

AI事業の売上高は前年同期比56.3%増の34百万円、セグメント損失は17百万円(前年同期は19百万円の損失)となった。売上高はディープラーニング外観検査システム「AISIA-AD」の導入可能性を判断する簡易検証案件が大幅に増加したこと、PoC案件も4件と堅調となったことが増収要因となった。また外観検査だけでなく、製造業で用いられる図面を読み取り、大規模言語モデルと確認ルールを用いて図面の確認業務を効率化する新サービスの検討が進んでいる。既に同技術を用いたPoC案件を第2四半期に受注した。

AI事業

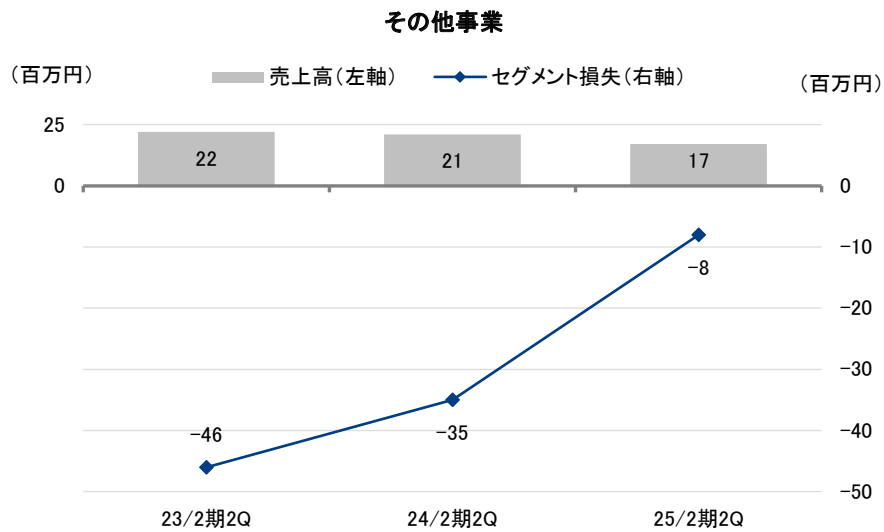


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(4) その他

新規事業が含まれるその他の売上高は前年同期比 18.2% 減の 17 百万円、セグメント損失は 8 百万円（前年同期は 35 百万円の損失）となった。プログラミングスキル判定サービス「TOPSIC」が伸び悩んだほか、アイデア創出プラットフォーム「IDEA GARDEN」の事業を前期末で終了したことが減収要因となったが、関連コストの減少により損失額は縮小した。

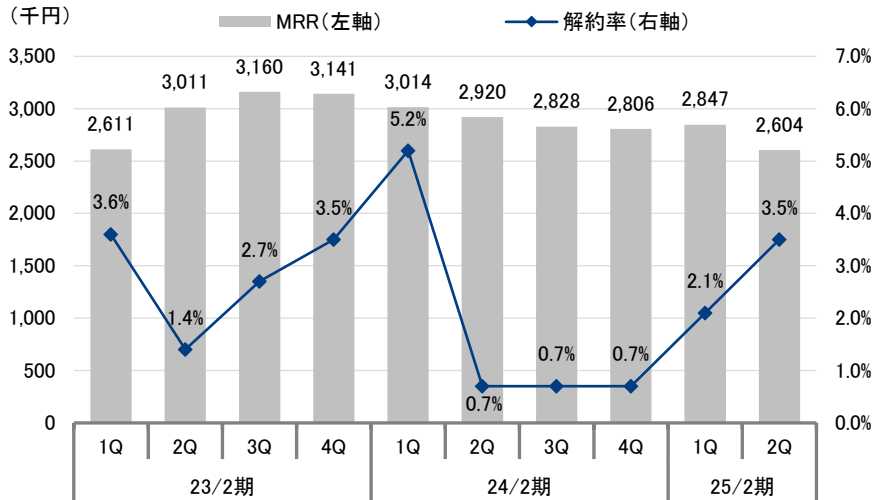


出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、「TOPSIC」については、多くの顧客企業の契約更新時期となる 3 月に解約が一部発生した影響により、契約社数は前年同期並みの水準にとどまった。また、第 2 四半期の MRR は同 10.8% 減の 2,604 千円と 5 四半期連続で減少した売上単価の高い顧客の解約が響いたものと見られる。解約率は 3.5% に上昇したが、契約社数が 40～50 件程度と少ないため、1 社解約しただけでも変動幅は大きくなる。同社は機能の拡充や顧客ターゲットを企業の HR 部門並びに研修サービス企業などに絞ってマーケティング活動を強化し、契約社数の増加につなげていく考えだ。

業績動向

TOPSICのKPI



注：MRR は定額制プランの契約先
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

財務内容は良好で手元キャッシュは M&A も含めた成長投資と株主還元に対応する方針

3. 財務状況と経営指標

2025年2月期第2四半期末の連結ベースの資産合計は、単体の前期末と比較して116百万円減少の4,635百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は配当金支出や法人税等の支払いにより現金及び預金が346百万円減少し、売掛金及び契約資産が109百万円増加した。固定資産は有形固定資産が85百万円、投資その他が24百万円それぞれ増加し、ソフトウェア（ソフトウェア仮勘定含む）が12百万円減少した。

負債合計は前期末比60百万円減少の1,027百万円となった。買掛金及び契約負債が189百万円増加した一方で、未払法人税等が320百万円減少した。純資産合計は同56百万円減少の3,608百万円となった。中間純利益75百万円の計上と配当金131百万円を支出したことにより、利益剰余金が62百万円減少した。

経営指標を見ると、自己資本比率で77.7%、無借金経営で手元キャッシュも26億円強と同社の売上規模としては潤沢にあり、財務内容は良好と判断される。同社は手元キャッシュの使い道として、M&Aも含めた成長投資や株主還元に対応する方針である。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/2期	23/2期	24/2期	25/2期 2Q	増減
流動資産	2,801	3,092	4,171	3,956	-214
(現金及び預金)	1,631	1,964	2,990	2,643	-346
(仕掛品)	169	10	17	22	4
固定資産	778	687	580	679	98
資産合計	3,580	3,780	4,752	4,635	-116
負債合計	866	910	1,087	1,027	-60
(契約負債)	340	318	304	463	159
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	2,714	2,869	3,665	3,608	-56
(利益剰余金)	1,988	2,173	3,030	2,967	-62
【経営指標】					
<安全性>					
自己資本比率	75.8%	75.9%	77.1%	77.7%	0.6pp

注：25/2期 2Qより連結数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年2月期は期初計画を据え置くも上振れ余地あり

1. 2025年2月期の業績見通し

2025年2月期の連結業績は売上高で4,508百万円、営業利益で160百万円、経常利益で178百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で109百万円と期初計画を据え置いた。既存事業ベースでの前期単体業績と比較すると、売上高で9.4%増、営業利益で2.5%増益となる見込み。第2四半期までの進捗率は売上高で49.4%、営業利益で50.0%と順調に推移しており、第2四半期までは計画を上回るペースであったが、下期にERP事業で予定していた一部の開発業務が顧客事由により2026年2月期に延期することになったため計画を据え置くことにした。ただ、足元の受注状況は順調であり、会社計画に対して若干の上振れ余地があると弊社では見ている。

2025年2月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/2期(単体)		25/2期(予)(連結)		既存事業 前期比	2Q進捗率
	通期実績	(EC事業除き)	通期計画	前期比		
売上高	4,835	4,122	4,508	-6.8%	9.4%	49.4%
営業利益	328	156	160	-51.3%	2.5%	50.0%
経常利益	336	-	178	-47.0%	-	55.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	944	-	109	-88.5%	-	68.8%
1株当たり利益(円)	86.51		9.98			

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

なお、福岡支社及び大阪支社の移転・増床に伴う関連費用として第2四半期累計で約30百万円を販管費に計上したが、下期は約15百万円を特別損失として計上する予定となっている。今回のオフィス拡張で2拠点合わせ従来比2倍の増員が可能となる（前期末の両拠点合計の従業員数はエンジニアを中心に70名）。また、ベトナム子会社については2024年8月末時点で49名在籍しているが、期末までにあと数名程度の増員を計画している（2024年2月期末は36名）。

新規の製品・サービスにかかる研究開発費は期初計画で約120百万円（前期比67百万円増）を計画していたが、約100百万円（第2四半期累計は48百万円）となる見込みだ。現在、開発を進めている新規プロジェクトの完成時期は3年後を目標としている。

事業セグメント別では、Object Browser 事業、ERP 事業、AI 事業で増収を見込む一方で、事業利益は Object Browser 事業、ERP 事業が減益となり、AI 事業とその他の損失が縮小する見込みである。

事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

売上高	23/2 期	24/2 期	25/2 期 (予)	前期比	2Q 進捗率
Object Browser 事業	695	739	793	7.2%	49.8%
ERP 事業	2,755	3,295	3,570	8.3%	49.9%
AI 事業	67	37	98	163.5%	35.0%
その他	51	50	47	-6.6%	36.7%
セグメント損益	23/2 期	24/2 期	25/2 期 (予)	前期比	2Q 進捗率
Object Browser 事業	286	332	298	-10.2%	56.2%
ERP 事業	499	652	619	-5.1%	53.2%
AI 事業	-13	-42	-17	-	-
その他	-75	-57	-15	-	-
全社共通費用	-610	-727	-725	-	-

出所：決算短信及び決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) Object Browser 事業

Object Browser 事業は売上高で前期比7.2%増の793百万円、セグメント利益で同10.2%減の298百万円を見込む。第2四半期までの進捗率は売上高で49.8%、セグメント利益で56.2%と利益ベースで好進捗となっている。下期も「OBPM Neo」の顧客数増加によるストック売上の積み上げにより、売上高は順調に増加する見通しだ。慢性的なエンジニア不足が続くなか、プロジェクト管理支援ツールとなる「OBPM Neo」を導入する可能性のある企業は2,000社以上あると見ており、新機能の追加やオンラインセミナー開催による見込み顧客の獲得により、契約につなげる方針だ。新機能については、顧客ニーズに対応するためデータベース言語の1つであるSQL対応版の開発を進めており、順次提供を開始する予定である。

また、「Object Browser」については、ChatGPT機能を追加するなどエンジニアの生産性向上につながる機能を拡充しており、今後もデファクトスタンダードとして安定した需要が見込まれる。増収にもかかわらず減益を計画しているのは、2024年3月より社内組織を事業別から機能別（開発、営業）に再編成し、集約化した営業組織の費用配賦額が一時的に増加するためだが、第2四半期までは計画を上回る進捗となっており、通期でも上振れする可能性がある。

(2) ERP 事業

ERP 事業は売上高で前期比 8.3% 増の 3,570 百万円、セグメント利益で同 5.1% 減の 619 百万円を見込んでいる。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 49.9%、セグメント利益で 53.2% と順調な進捗となっている。前期に貢献したインボイス制度対応に関連した特需はなくなるものの、同案件をフックにした追加開発案件を受注しているほか、新規顧客からの受注も増加しており、特需剥落の影響は軽微にとどまりそうだ。下期は第 2 四半期までに採用した人材の戦力化も見込まれる。一部案件の業務開始時期が 2026 年 2 月期にずれ込む影響はあるものの、期初計画から大きく乖離することはなさそうだ。現状は 2026 年 2 月期の売上につながる受注活動を行っているが、引き合いは旺盛で当面は良好な収益環境が続くものと予想される。

主力の「GRANDIT」については、新機能の開発も進めている。具体的には、製造業向けソリューションとして購買機能に EC 連携機能を追加するほか、部品や図面の管理工程と生産工程の連携機能の開発を行っており、2026 年 2 月期にリリースできる見通しだ。また、ERP 事業のさらなる成長に向けて開始した SAP 事業については、下期に 2 件目のプロジェクトがスタートする。「SAP」は大企業向け ERP 製品でトップシェアを持ち、現在は 2027 年度に予定されている既存システムの保守サービス終了を控えて、「SAP S/4HANA」への移行プロジェクトが目白押しである。大企業向けとなるため当面は二次請けで実績を積み重ね、3 年後に売上高 5 億円を目指す。

(3) AI 事業

AI 事業は売上高で前期比 163.5% 増の 98 百万円、セグメント損失で 17 百万円（前期は 42 百万円の損失）を見込む。売上高については前期から期ズレしていた既存顧客向け「AISIA-AD」の製造現場における 2 ライン目の導入案件が下期に見込まれており、80 百万円まで見えているようだ。利益面では、第 2 四半期までに 17 百万円の損失を計上しているため、通期では若干損失額が膨らむ可能性がある。

同社は、製造現場向けソリューションだけでは大きな成長が見通しにくいことから、図面の確認作業など新たな領域への展開を進め、AI 事業を成長軌道に乗せていく考えだ。図面の確認作業については、製造業向けだけでなく官公庁向けの潜在需要を掘り起こしていく。公共施設等の設計図面は大量にあり、人材不足に悩む自治体の省力化を支援するソリューションとして期待される。まずは本社のある埼玉県内の自治体向けに提案し、2026 年 2 月期の受注を目指す。また、ロボット分野で 3 次元の画像認識技術を活用した新たなソリューションを開発すべく、メーカーと共同研究を開始しており、今後の動向が注目される。

(4) その他

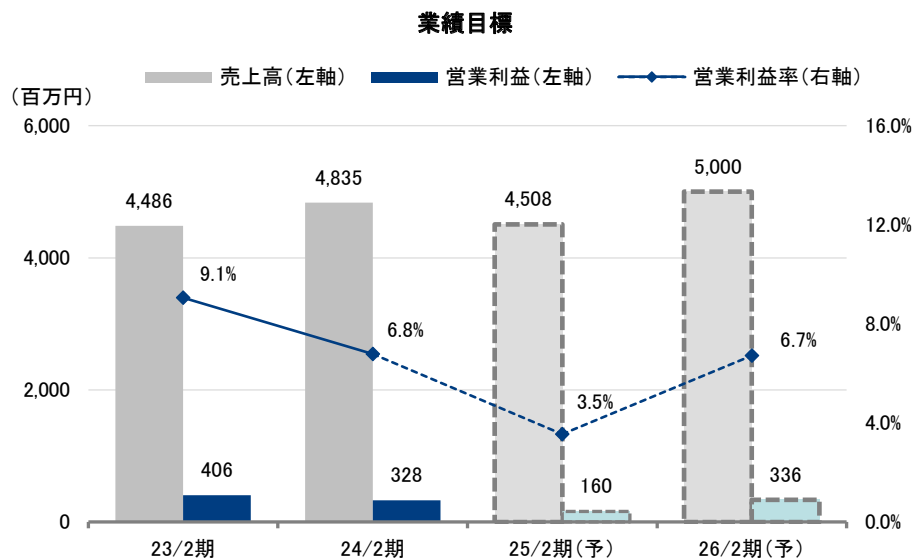
その他の売上高は前期比 6.6% 減の 47 百万円、セグメント損失は 15 百万円（前期は 57 百万円の損失）を見込んでいる。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 36.7% と計画を下回っている。「TOPSIC」の低迷が要因であり、下期も当初予定していた「PG BATTLE」の開催中止を決定したことにより、数百万円程度のスポンサー料がなくなることから、売上高は計画を下回る公算が大きい。一方、セグメント損失は第 2 四半期累計で 8 百万円となっており、計画の達成は可能と見られる。

ERP、AI、開発支援ツールにリソースを集中、 新規事業の育成にも積極的に投資

2. 2年経営計画

(1) 業績目標と基本方針

同社は期初に2ヶ年の経営計画「2年経営計画」を発表した。計画2年目となる2026年2月期の業績目標は売上高で5,000百万円、営業利益で336百万円とし、E-Commerce事業が含まれていた2024年2月期の業績水準を上回ることを目指す。営業・開発機能の強化により各事業を成長軌道に乗せる計画だ。



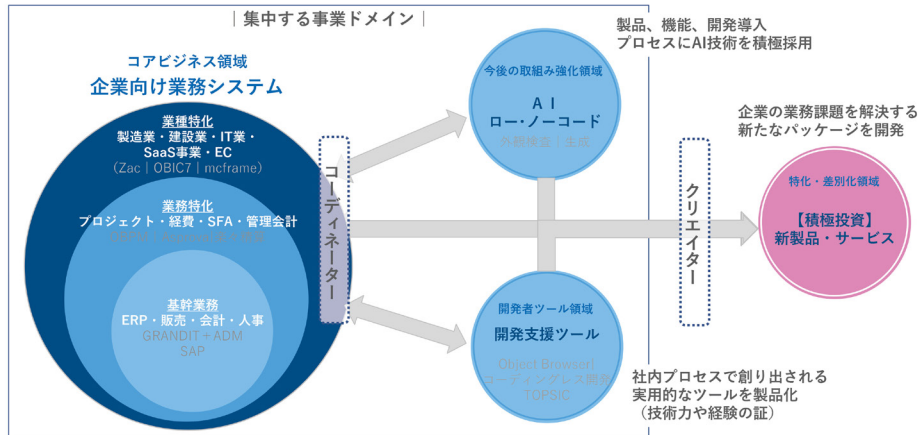
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ミッションについては従来と変わらず、「時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウェアを創り続ける」ことを掲げ、「企業向け業務システム」にリソースを集中し、基幹システムから開発支援ツール、AIシステムなどの既存事業のさらなる成長に加えて、企業の業務課題を解決する新たな製品・サービスの開発・育成に向けて積極投資を行う方針だ。

今後の見通し

事業ドメインの集中と変革

事業ドメインの中心を「企業向け業務システム」に集中し商品サービスの拡充を図る



出所：決算説明会資料より掲載

2026年2月期の目標としては、「持続的な成長とガバナンス強化を両立し株主価値最大化を推進する」ことを掲げ、その実現に向けて、「トップレベルのシステムコーディネーターとして、顧客の『業務・課題解決』に期待以上の価値を提供できる社名通りのシステムインテグレータに変わる」ことを目指す。

< 2ヶ年の基本方針 >

- ・収益力強化に取り組み、すべての事業において継続的に1%の収益性改善を図ることで、売上高営業利益率10%の早期奪回を目指す（直近では2022年10月期に12.2%を達成）。生産性向上に向けては、AI技術も社内で積極的に活用する。
- ・事業方針については、業務系システム、AI、開発支援ツール領域にリソースを集中し、同社の強みを生かした課題解決モデルを確立することで安定成長を実現する。また、次の10年を支える新規製品・サービスを創出すべく、新規事業開発にも積極投資を行う。
- ・人材・組織については、高い技術力と価値提供力ある行動力豊かなプロフェッショナル人材の育成に取り組むほか、2024年3月の組織再編成（開発と営業機能の分離）により技術力と競争力の向上を図る。人材採用については質の高い新卒の採用と即戦力となる中途採用の両方を行っており、2025年2月期も前期と同様25名程度の採用を計画している。また、2025年2月期から運用を開始した新人事制度において、業務実績やコンピテンシーを重視する人事評価体系に変更しており、社員のモチベーションのアップとエンゲージメントの向上につなげる。
- ・投資については、持続的な成長のための事業及び人材への投資のほか、M&Aも含めた企業提携への投資を進める。M&A対象としては、ERP事業の成長につながるITエンジニアを抱えるシステム開発会社となり、年商数億円規模、人員で20～30名規模の案件について精査を進めている。以前よりもM&Aコストが低下しており、成約の可能性が高まっている。

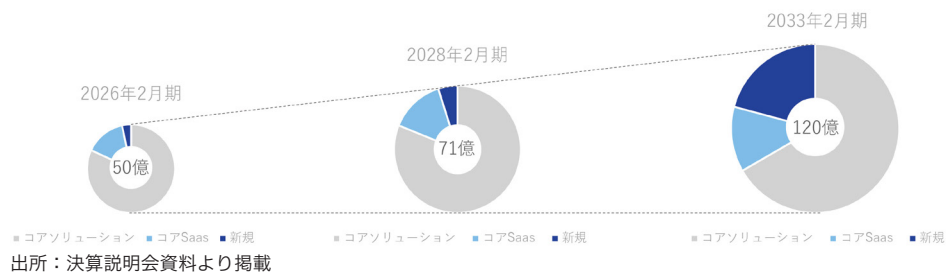
今後の見通し

- ・ 経営インフラについては、経営管理データを整備し、データ分析を行いながら機動的な経営判断を行えるような体制を構築する。
- ・ 株主還元については、TSR（株価上昇＋配当金）向上を目指し、安定的かつ継続的な株主還元を実施する。
- ・ ESG・SDGsの取り組みについては、経営の透明性の維持・確保と、競争優位性を図る執行体制、監視体制を構築するなどガバナンス体制を強化していくほか、各事業拠点において地域社会への貢献活動を従来と同様に推進する。

(2) 長期ビジョン

長期ビジョンとして、2028年2月期に71億円、2033年2月期に120億円の売上目標を掲げている。長期視点での取り組みとしては、「Object Browser」のように製品名称が会社認知となるような強い製品とブランド力の形成を図るほか、ERP事業（GRANDIT）に続く新たな柱を育成すべく、新規事業開発や企業間提携、M&Aなどにも積極投資していく。これらの取り組みにより、長期的には売上高で30～50億円規模となる事業を少なくとも3つ育成し、収益拡大を目指す方針だ。

2年経営計画 2033年2月期に向けた長期目標



■ 株主還元策と SDGs への取り組み

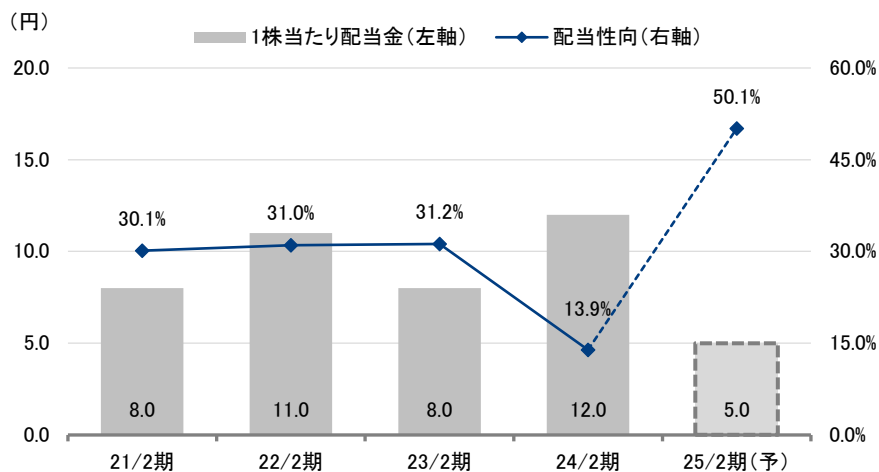
配当は業績連動型で配当性向 30% を基準、株主優待で新潟県産新米コシヒカリを贈呈

1. 株主還元策

同社は株主還元について、安定的かつ継続的な株主還元による TSR（株価上昇 + 配当金）の向上を目指している。株価上昇については収益成長によって実現し、配当金については配当性向 30% を基準に実施する方針としている。2024 年 2 月期の 1 株当たり配当金は前期比 4.0 円増配となる 12.0 円（配当性向 13.9%）を実施した。配当性向の水準が低いのは多額の関係会社株式売却益を計上し、当期純利益が膨らんだためだ。2025 年 2 月期は記念配当 2.0 円（設立 30 期目）を含めて前期比 7.0 円減配の 5.0 円（同 50.1%）を予定している。

そのほか、株式を中長期的に保有する安定株主づくりを目的として、株主優待制度も導入している。対象条件は毎年 2 月末及び 8 月末の株主名簿に同一株主番号で記載があり、200 株以上を保有する株主となる。優待品は減農薬・減化学肥料で栽培された新潟産の新米コシヒカリで、200 株以上 1,000 株未満で 1kg、1,000 株以上 4,000 株未満で 2kg、4,000 株以上 16,000 株未満で 5kg、16,000 株以上で 10kg を毎年秋の収穫後に発送している。

1株当たり配当金と配当性向



注：24/2 期は特別配当 2.0 円、25/2 期は設立 30 期目となる記念配当 2.0 円含む
 出所：決算短信よりフィスコ作成

SDGsに積極的に取り組む企業として評価

2. SDGsへの取り組み

同社はSDGsへの取り組みも積極的に推進している。環境面での取り組みとしては、社内で購入する備品、消耗品についてグリーン購入法適合製品への切り替え（2023年度実績で同比率は26.7%と2030年度目標の20%を超過）を進めているほか、データ化の推進による紙の消費量削減（2023年度実績で社員一人当たり年間印刷枚数372枚、2030年度目標240枚）に取り組んでいる。また、2023年8月には埼玉県が発行するサステナビリティボンド（埼玉ESG債）を購入した。

社会面での取り組みとしては、2021年9月より本社を置く埼玉県内の子ども食堂のホームページを無料で作成する活動を開始し、2024年10月末時点で合計19サイトのホームページを作成・支援している。また、地方の活性化や多様性のある社会の実現、IT産業の国内外での発展に貢献すべく、地方に在住する人材のリモート勤務採用（2023年度実績累計7名、2030年度目標累計20名）や外国籍採用（2023年度実績累計22名、2030年度目標累計30名）を推進している。

また、女性社員の採用を積極的に行うとともに、育児・介護支援制度なども充実させており、これらの取り組みが評価され、埼玉県より2012年に「多様な働き方実践企業」のゴールド認定を取得したほか、2021年には「埼玉県SDGsパートナー」及び「さいたま市SDGs認証企業」に登録された。また、厚生労働省からは、2017年に「仕事と介護を両立する企業（トモニン）」、2019年に「子育てサポート企業（プラチナくるみん）」の認定を取得し、2017年にはテレワークの取り組みに積極的な企業として、総務省の「テレワーク先駆者百選」にも選定されている。同社のこうした取り組みは学生などからも評価されているようで、人手不足が深刻化するIT業界のなかでは比較的順調に優秀な人材の採用ができており、社員の定着率も90%強と業界平均を上回っている。

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、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

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て作成されていますが、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