

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2025年11月10日(月)

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. 2026年2月期中間期の業績概要	01
2. 2026年2月期の業績見通し	01
3. 長期ビジョンと2年経営計画	02
■ 事業概要	03
1. ERP事業	04
2. Object Browser事業	06
3. AI事業	07
■ 業績動向	08
1. 2026年2月期中間期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
1. 2026年2月期の業績見通し	13
2. 長期ビジョンと2年経営計画	15
■ 資本政策と株主還元方針	17

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2025年11月10日(月)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

要約

ERP事業が好調、ROIC経営を推進し株主還元方針も見直す予定

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ある。「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。主要事業として、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」などを提供しているObject Browser事業のほか、ERP(基幹業務システム)事業、AI(人工知能)事業などを展開している。2025年3月に開発体制の強化を目的に、(株)システム開発研究所を子会社化し、2026年2月期第2四半期より連結業績に反映した。

1. 2026年2月期中間期の業績概要

2026年2月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比22.3%増の2,725百万円、営業利益で同219.3%増の255百万円と大幅増収増益となった。製造業向けを中心にERP事業の売上高が同28.4%増の2,288百万円と大きく伸び、業績をけん引した。また、システム開発研究所が第2四半期から加わったことにより、売上高で55百万円、営業利益で7百万円(のれん償却額7百万円控除後)の増収増益要因となった。先行投資段階のAI事業は、ディープラーニング異常検知システムの営業活動を終了し、生成AIを用いた新サービス(AIエージェントサービス、検図AIサービス)に事業リソースを段階的にシフトしている。

2. 2026年2月期の業績見通し

2026年2月期の連結業績は、売上高で前期比15.3%増の5,500百万円、営業利益で同65.7%増の450百万円、経常利益で同32.3%増の400百万円と期初予想を据え置いた。中間期までの進捗率は売上高で49.5%、営業利益で56.7%と順調で、ERP事業の受注好調が続いていることから、通期予想達成の可能性は高いと弊社では見ている。下期はAI事業の新サービスで60百万円の開発投資を実行する予定となっている。ERP事業では「GRANDIT」に加えて「SAP S/4HANA Cloud Public Edition」(以下、SAP Cloud ERP)やSCMパッケージ「mcframe」※1、S&OP(Sales & Operations Planning)ソリューション「Streamline」※2など他社製品の取り扱いも新たに開始しており、顧客の多様なニーズに対応できる体制を整え、さらなる成長を目指す。

※1 2025年1月に提供開始したビジネスエンジニアリング<4828>の開発製品で、生産・原価・在庫・販売といった業務管理だけでなく、設計と製造のプロセス連携なども可能なERP製品。

※2 2025年6月に提供開始したGMDH Inc.(米国)の開発製品で、営業・製造・調達・財務部門間のシームレスな情報連携を促進し、需要と供給の最適化を実現するための戦略的意思決定を可能とする仕組みを提供する。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2025年11月10日 (月)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

要約

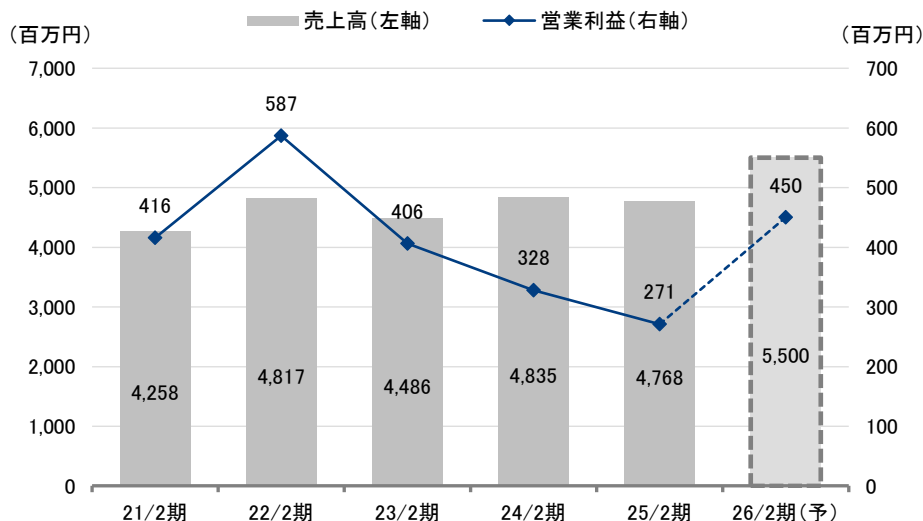
3. 長期ビジョンと2年経営計画

同社は長期ビジョンとして「ものづくり企業のビジネスプロセスをITの力で本質的に変革する」を掲げ、ビジョンの実現に向けて「2年経営計画」を策定している。2027年2月期までの「2年経営計画」では、「GRANDIT、OB、OBPM、SAP及び製造ソリューションの各事業の安定基盤確立とAI活用創成期」をテーマに、1) 収益基盤改善(1%以上の改善)、2) 事業ドメイン集中によるビジネス拡大、3) 新規事業開発(売上高比3~4%の継続投資)、4) M&A/合併出資、5) 人材育成、6) ROIC経営推進と株主還元策見直し、に取り組んでいく。業績目標は、2027年2月期に売上高6,300百万円、営業利益600百万円、長期目標として2033年2月期に売上高12,000百万円、営業利益2,000百万円を掲げた。株主還元については、単体の配当性向30%以上を目標水準としてきたが、今後は連結ベースで配当性向水準を見直し、資本政策に基づく効果的な自己株式取得も検討する方針だ。2026年2月期の1株当たり配当金は9.0円(配当性向38.5%)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された200株以上保有の株主を対象に、新潟県産の減農薬・減化学肥料栽培による新米コシヒカリを贈呈している。

Key Points

- ・ 2026年2月期中間期はERP事業がけん引し大幅増収増益に
- ・ 2026年2月期業績は期初計画を据え置き営業利益、経常利益で大幅増益見込む
- ・ 事業ドメイン集中、毎年1%以上の利益率向上を目指す
- ・ ROICをKPIとして導入し、株主還元方針も今後見直す方針

業績推移



注：25/2期より連結業績

出所：決算短信よりフィスコ作成

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2025年11月10日(月)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

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ある。「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、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。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。新製品に関しては基本的にSaaS型での事業展開を志向している。

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。また、2025年3月にERP事業の開発体制強化を目的に、生産管理システムの開発・導入支援を行うシステム開発研究所の全株式を324百万円で取得した(他アドバイザー費用22百万円)。のれんは144百万円(5年均等償却)で連結業績には2026年2月期第2四半期より組み込まれている。主に富士通<6702>の生産管理システム「GLOVIA-smart 製造 PRONES」のソリューションを提供しており、年間売上高は2億円強、営業利益率は10%を超える水準となっている。

さらに2025年5月にはノーコード開発基盤を持つクラウドネイティブの次世代ERP「BizSaaS」の開発・販売を目的とした(株)BizSaaSを富士ソフト(株)と合併で設立し(出資比率：富士ソフト51%、同社39%、同社代表取締役会長・梅田氏10%)、持分法適用関連会社としている。同社の開発力と富士ソフトの営業力を融合することで中堅・大企業向けの市場開拓を目指す。必要機能は「汎用化して標準機能として取り込む」ことを開発ポリシーとしており、標準機能や各種テンプレートを揃えることで、使い勝手の良いシステムを目指す。PaaSオプションでノーコード開発基盤を提供しており、ユーザー自身が機能を拡充することもできる。現在、同社と富士ソフトのエンジニア、並びに外注先と共同で製品開発を進めており、2026年11月に「BizSaaS」をリリースし5年後の収益化を目標としている。

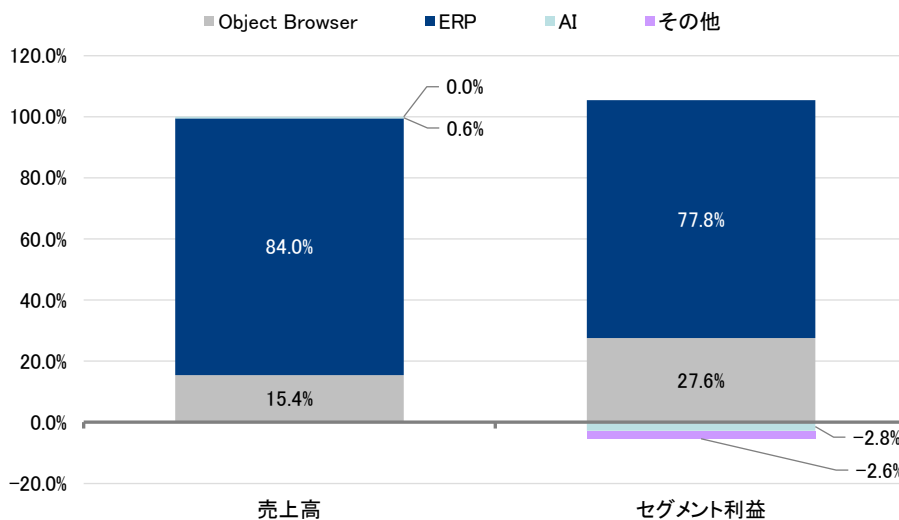
事業セグメントはObject Browser事業、ERP事業、AI事業の3事業と、新規事業が含まれるその他として区分開示している。2026年2月期中間期の構成比では、ERP事業が売上高の84.0%、セグメント利益の77.8%を占める主力事業となっており、次いでObject Browser事業が売上高で15.4%、セグメント利益で27.6%を占める。AI事業についてはまだ先行投資段階であり、売上規模も小さく収益化前の段階にある。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2025年11月10日 (月)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

事業概要

事業セグメント別構成比(2026年2月期中間期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

1. ERP事業

ERP事業では、主に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共同開発・運営されている国産ERPパッケージであり、同社は2004年のコンソーシアム結成時より「GRANDIT」の企画・開発に携わってきた。「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、近年では大企業向けも増え、導入実績はコンソーシアム全体で1,500社を超えた。「GRANDIT」の特徴は、完全Webベースで設計されている点にあり、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ほか、ハードウェアに依存せずWeb環境があれば場所を問わず利用できる。さらに、コンソーシアムに参画する各社の技術ノウハウが製品開発に反映されており、幅広い業種に対応できる。機能面での競争力も高く、生産管理までカバーできる数少ない国産ERPである。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、市場適応を続けている。

システムインテグレータ

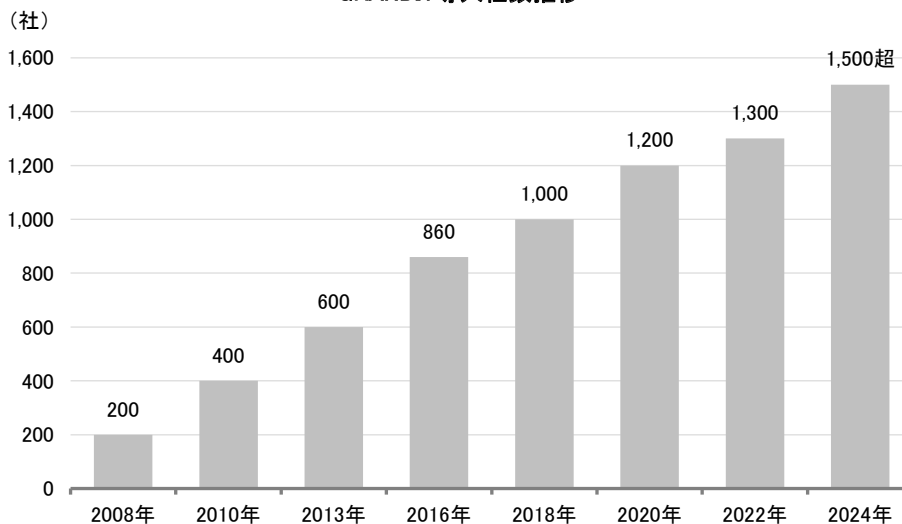
3826 東証スタンダード市場

2025年11月10日（月）

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

事業概要

GRANDIT導入社数推移



出所：GRANDIT（株）ホームページよりフィスコ作成

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、コンソーシアムの中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にある。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、コロナ禍を契機とした経営のDX投資の高まりを背景に拡大基調が続いている。業界最大手であるSAPが、既存ERPシステムの保守サポートを2027年度で終了するため、大企業を中心に「SAP S/4HANA」への移行、あるいはほかのERP製品へのリプレース需要が高まっている。こうした市場環境を背景に、同社は2024年4月より「SAP Cloud ERP」の導入支援サービスを開始したほか、2025年1月にSCMパッケージ「mcframe」、同年6月にS&OPソリューション「Streamline」の提供を開始するなど、多様な顧客ニーズに応えるべくサービスラインナップを拡充している。

ERPベンダーは顧客規模別に棲み分けが進んでいる。大企業向けではSAPやOracle<ORCL>など外資系が優勢であり、中堅企業向けでは「GRANDIT」のほか、富士通の「GLOVIA」、オービック<4684>の「OBIC7」などが競合製品となる。近年では多機能化や外部連携機能などによりプロジェクトの難易度も高まっており、中堅企業向けプロジェクトでも1件当たりの受注単価が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差異があるが、全体で平均すると20%台後半の水準で推移している。ただし、プロジェクトの長期化や改修作業が生じた場合は、利益率が低下し、不採算プロジェクトとなるリスクも存在する。

事業概要

2. Object Browser事業

Object Browser事業では、データベース開発・設計支援ツール「SI Object Browser」「SI Object Browser ER」(以下、「Object Browser」シリーズ)や、統合型プロジェクト管理ツール「OBPM Neo」を展開しており、いずれもライセンス販売またはSaaS型で提供している。

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、21,000社、51万ライセンスの導入実績がある。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、業界ではデファクトスタンダードと認知されている。この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、機能面で差があるため直接的な競合関係にはなっていない。従来はパッケージ販売(ライセンス販売+保守サービス)で展開していたが、2021年2月よりSaaS型での販売※も開始している。売上高のうち30%超は保守サービスなどのストック収入で占められており、売上高は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)するツールである。不採算プロジェクト発生の未然抑止に加え、開発部門の生産性維持・向上の支援を主な目的としている。2008年にオンプレミス版「OBPM」を発売し、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、年間10~20社ペースで新規顧客を獲得、2025年8月末時点の累計導入実績は290社超となっている。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」の業界認知度が高まり、部門内で導入を検討する企業が増えているようだ。中小企業の多くはExcelなど市販ソフトや無料ソフトを使用している。なお、既存顧客のうちオンプレミス版を継続利用している顧客の売上比率は2026年2月期中間期で約24%となっているが、今後もSaaS版の機能を拡充しながら段階的に移行を進める方針だ。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ライセンス超は個別見積りとなる。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もある。

※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

3. AI事業

AI事業においては、2018年10月にディープラーニングを活用した異常検知システム「AISIA-AD(アイシアエーディ)」をリリースした。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として導入提案を進めてきたが、検査対象物や要求精度が顧客によって異なるため、実用化フェーズへの移行に時間を要し、収益化には至っていない。こうした状況を鑑みて、同社は現在、PoC(概念実証)※を実施している案件を最後に同事業を収束させ、生成AIを活用した新サービスにリソースをシフトする方針を決定した。具体的には、2025年4月に開始したAIエージェント事業、同年5月に開始した検図AI「KENZ」のサービスを育成する。

※ PoC(Proof of Concept)とは、新しいプロジェクトが実現可能かどうか、効果や効用、技術的な観点から検証する工程を指す。「AISIA-AD」では、ラボもしくは顧客の製造現場にカメラ等の必要機材を設置して実証実験を行い、実現可能性を確認する。

AIエージェント事業では、製造業の生産性向上や競争力向上を支援するために、クライアント環境においてAIエージェントの提供を行う。特徴として、1) 企業が運用しているERPや各種業務システムを変更することなく導入でき(API連携ができない旧来システムとも自動連係が可能)、既存資産を最大限活用できること、2) 機密データ処理はクライアント内で完結し、外部のAIサービスに送信する必要がないため、高いセキュリティ性を維持できること、3) 製造現場の業務効率化に特化した専用AIエージェントであり、長く製造業向けのシステム開発に携わってきたノウハウを生かした実用的かつ効果的なソリューションになっていること、などが挙げられる。2025年秋以降、展示会への出展を開始するなど営業活動を本格的に開始しているほか、機能強化に向けた開発投資も継続している。

また、検図AI「KENZ」は製造業の設計部門において図面に不備がないかを確認する検図業務をAIがサポートするサービスである。多くの製造現場の検図業務では、設計者によるセルフチェックや上司によるダブルチェック、承認者による最終チェックを実施しており、膨大な時間とコストを費やしている。AIに単純なチェック作業を担わせることで、検図業務の大幅な時間短縮だけでなく品質向上と製造工程におけるロスの削減に貢献する。まずはソフトウェアパッケージで顧客の個別要件にも柔軟に対応しながらサービス提供し、いずれはSaaSとして提供していく意向である。現在5社程度と契約しPoCを実施している。

新サービスの活用法

AIエージェント

- ・技術・設計書類の作成、メンテナンスや類似書類の検索による設計リードタイム短縮
- ・設計変更に伴う業務精度向上
- ・製品情報の生成・更新や自動分類整理
- ・購買処理の自動最適化や精度向上
- ・受注処理の自動化
- ・需給予測計画の自動最適化など

検図AI「KENZ」

- ・部品表と組図内の部品構成の整合性チェック
- ・組図内の部品構成がもれなく図面に表記されているかの確認
- ・複数ドキュメント間の部品名、図面番号、型番の整合性チェック
- ・寸法の抜けや公差の確認など

出所：ニュースリリースよりフィスコ作成

業績動向

2026年2月期中間期はERP事業がけん引し大幅増収増益に

1. 2026年2月期中間期の業績概要

2026年2月期中間期の連結業績は売上高で前年同期比22.3%増の2,725百万円、営業利益で同219.3%増の255百万円、経常利益で同154.6%増の250百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同175.6%増の206百万円と2ケタ増収増益となった。主力のERP事業が好調に推移したほか、前年同期に計上した大阪及び福岡支社の移転・増床に伴う一時費用(約25百万円)がなくなったことが主因だ。中間期の業績計画は開示していないが、おおむね計画どおりの進捗だったと見られる。なお、システム開発研究所を第2四半期より連結業績に組み入れており、売上高で55百万円、営業利益で7百万円(のれん償却額7百万円控除後)の増収増益要因となった。

2026年2月期中間期業績

(単位: 百万円)

	25/2月中間期		26/2月中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	2,228	-	2,725	-	22.3%
売上総利益	736	33.1%	900	33.0%	22.2%
販管費	656	29.5%	644	23.7%	-1.8%
営業利益	79	3.6%	255	9.4%	219.3%
経常利益	98	4.4%	250	9.2%	154.6%
特別利益	-	-	79	-	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	75	3.4%	206	7.6%	175.6%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

売上総利益率は33.0%と前年同期並みの水準を維持した。相対的に売上総利益率の低いERP事業の売上構成比が前年同期の80.0%から84.0%に上昇したが、同事業の収益性が向上したことで前年同期並みの水準を維持したものと考えられる。ERP事業におけるエンジニアの稼働率も旺盛な需要を背景に高水準を維持した。販管費は前年同期比で11百万円減少した。M&Aのアドバイザー費用22百万円、及びのれん償却額7百万円を計上した一方で、支社の移転・増床に伴う一時費用が減少したほか研究開発費が25百万円減少した。

営業外収支は前年同期比で23百万円悪化した。持分法適用関連会社であるBizSaaSの立ち上げロスにより持分法投資損失5百万円を計上したことが主因だ(前年同期は18百万円の利益※)。また、特別利益としてBizSaaSの出資比率変動に伴い、持分変動利益79百万円を計上した。

※ 前年同期はE-Commerce事業の分社化に伴って新設した持分法適用関連会社、(株) DGコマースの持分投資利益を計上した(2025年1月に当該会社の株式をすべて売却)。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2025年11月10日(月)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

業績動向

なお、中間期末の単体従業員数は248名と前期末比で16名増加した。新卒社員が8名入社したほか、大阪及び福岡支社を中心に中途採用でエンジニア職9名が入社した。同社はERP事業の開発体制の強化を進めており、当中間期においては大阪・福岡支社を移転・増床した効果が出たものと思われる。また、ベトナムの開発子会社についても従業員数が前期末の48名から56名に増加した。同社からの開発案件だけでなく、現地の開発案件の受注も増加しているようで、エンジニアの教育研修を強化し能力増強に取り組んでいる。

ERP事業は既存・新規顧客ともに受注が好調

2. 事業セグメント別動向

(1) ERP事業

ERP事業の売上高は前年同期比28.4%増の2,288百万円、セグメント利益は同40.9%増の463百万円となり、中間期として過去最高業績を更新した。製造業を中心に「GRANDIT」の引き合いが既存顧客だけでなく新規顧客からも好調で、受注高は期初計画を上回った。売上高も導入案件の順調な進捗に加えて、周辺インフラの同時導入案件も寄与し高成長につながった。製造業をメインターゲットに活発なDX投資を取り込むべく、2年前から営業体制を強化して導入時期が少し先の案件についても積極的に受注するようにしたことが、高成長の一因となっている。また、利益率も増収効果に加えて、エンジニアの稼働率が高水準に推移したこと、大阪及び福岡支社の増床・移転に伴う一時費用がなくなったことで、前年同期の18.5%から20.3%に上昇した。

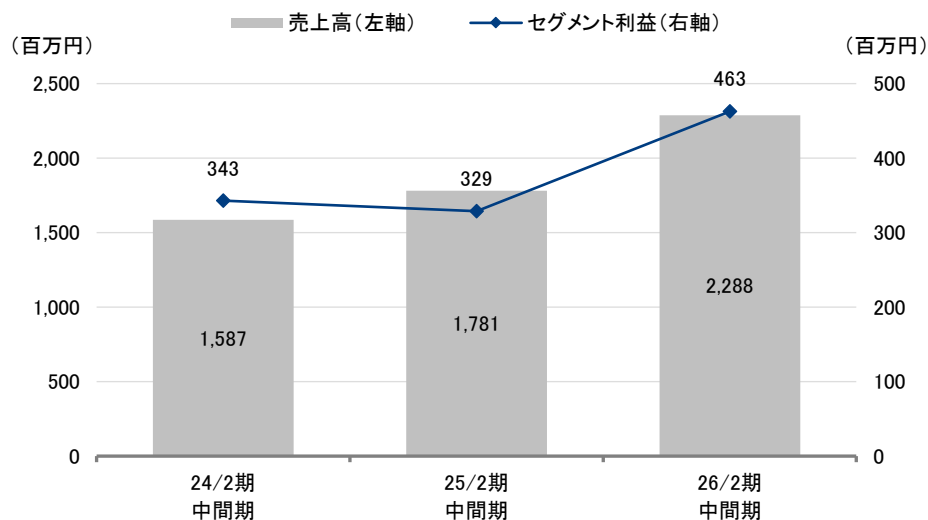
なお、2024年4月より提供を開始した「SAP Cloud ERP」は1件目の開発が順調に進んでおり、2件目の受注活動を推進している。また、2025年1月より取り扱いを開始したSCMパッケージ「mcframe」は引き合いも多く、複数件の受注を獲得しつつあり、下期には実際に開発がスタートする見込みだ。同社は、カスタマイズやアドオン開発を重視する企業には「GRANDIT」、グローバル標準や業界ベストプラクティスを活用したグループ経営・業務変革を志向する企業には「SAP Cloud ERP」、プロセス系や見込生産など生産や物流に競争優位性を持つ企業には「mcframe」をそれぞれ提案するなど、顧客のニーズと戦略に応じて最適なソリューションの選択肢を提案できるようになった。これらの需要に対応可能な開発リソースを今後も強化し、さらなる成長につなげていく方針だ。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2025年11月10日 (月)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

業績動向

ERP事業

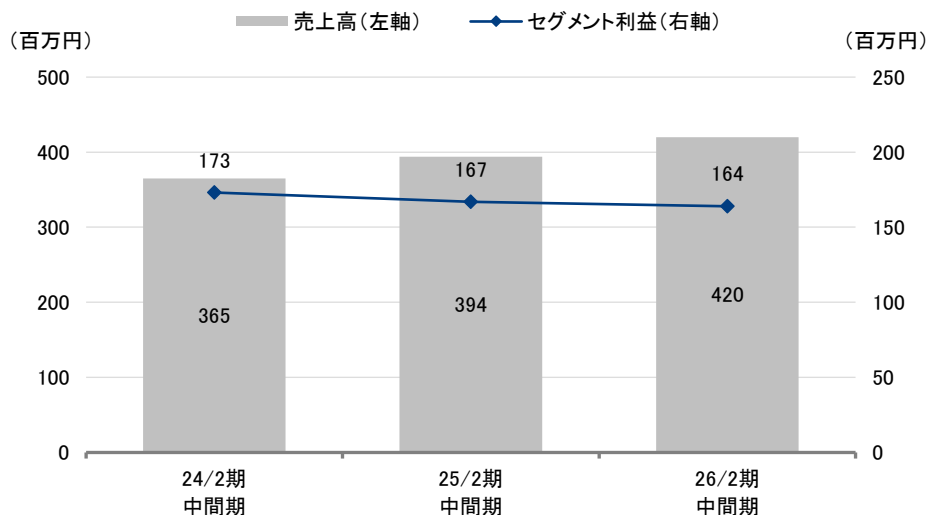


注：25/2期より連結業績
出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) Object Browser事業

Object Browser事業の売上高は前年同期比6.6%増の420百万円、セグメント利益は同1.9%減の164百万円となった。売上高の7割弱を占める「OBPM Neo」は追加案件と新規契約の増加により、当中間期末のMRR（月次計上収益）が同8.5%増の37百万円と積み上がり増収要因となったが、オープンソースデータベースMySQLに対応した「Object Browser」の開発投資が増加したことにより若干の減益となった。

Object Browser事業

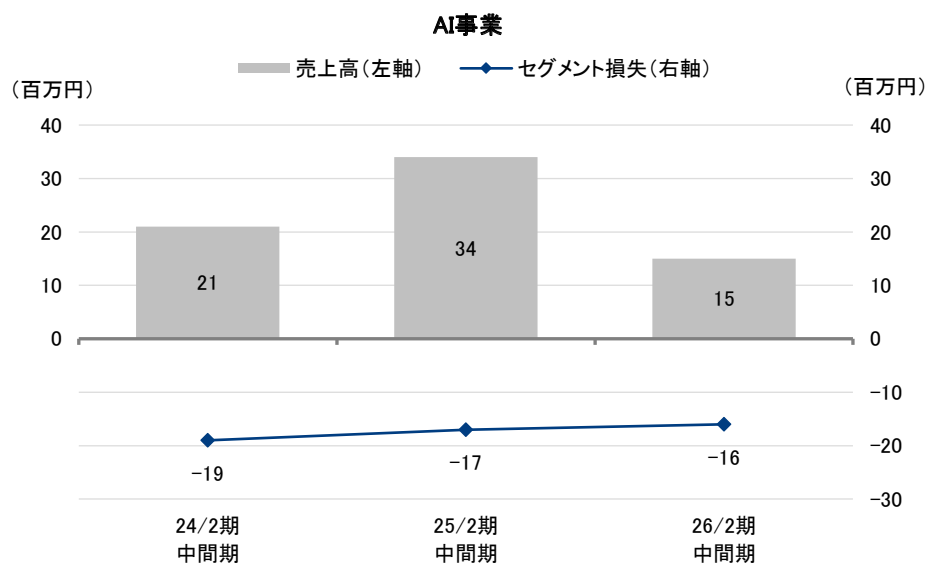


注：25/2期より連結業績
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(3) AI事業

AI事業の売上高は前年同期比54.2%減の15百万円、セグメント損失は16百万円（前年同期は17百万円の損失）となった。売上高はディープラーニング異常検知システム「AISIA-AD」を縮小し、新サービスの立ち上げに注力したことで一時的に減収となったが、損益面での影響はほとんどなく若干の損失が続いた。なお、検図AI「KENZ」など新サービスの費用についてはその他に含めている。



注：25/2期より連結業績
出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) その他

新規事業が含まれるその他は、2025年2月末でプログラミングスキル判定サービス「TOPSIC」を事業売却したことにより売上の計上がなく、新規AIサービスに関わる費用15百万円を損失計上した（前年同期は売上高17百万円、セグメント損失8百万円）。

M&Aの実施により総資産が増加、財務内容は健全な状態続く

3. 財務状況と経営指標

2026年2月期中間期末の資産合計は、システム開発研究所の連結化を主因として前期末比549百万円増加の5,531百万円となった。主な増減項目を見ると、流動資産で現金及び預金が264百万円増加した一方で、売掛金が79百万円減少した。固定資産ではシステム開発研究所の連結化によりのれんを136百万円計上したほか、関係会社株式(BizSaaS)138百万円を計上した。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2025年11月10日 (月)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

業績動向

負債合計は前期末比455百万円増加の1,320百万円となった。買掛金及び契約負債が141百万円増加したほか、未払法人税等が70百万円、賞与引当金が43百万円、受注損失引当金が23百万円それぞれ増加した。また、有利子負債14百万円を計上した。純資産合計は同94百万円増加の4,211百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益206百万円の計上と配当金支出により、利益剰余金が97百万円増加した。

経営指標を見ると、システム開発研究所の連結化に伴い自己資本比率が前期末の82.5%から76.0%に低下したものの、実質無借金経営で手元キャッシュも32億円強と、同社の売上規模に対して十分な流動性を確保しており、財務内容は良好と判断される。なお、手元キャッシュの使い道としては、M&Aも含めた成長投資や株主還元に充当する方針である。

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/2期末	24/2期末	25/2期末	26/2期 中間期末	増減
流動資産	3,092	4,171	4,462	4,674	211
（現金及び預金）	1,964	2,990	2,968	3,232	264
固定資産	687	580	519	857	338
資産合計	3,780	4,752	4,981	5,531	549
負債合計	910	1,087	865	1,320	455
（契約負債）	318	304	320	491	170
（有利子負債）	-	-	-	14	14
純資産合計	2,869	3,665	4,116	4,211	94
（利益剰余金）	2,173	3,030	3,475	3,573	97
経営指標					
<安全性>					
自己資本比率	75.9%	77.1%	82.5%	76.0%	-6.5pp
有利子負債比率	-	-	-	0.3%	0.3pp

注：25/2期より連結数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年2月期業績は期初予想を据え置き 営業利益、経常利益で大幅増益見込む

1. 2026年2月期の業績見通し

2026年2月期の連結業績は売上高で前期比15.3%増の5,500百万円、営業利益で同65.7%増の450百万円、経常利益で同32.3%増の400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同56.3%減の255百万円と期初予想を据え置いた。親会社株主に帰属する当期純利益は前期に計上した関係会社株式売却益がなくなるため減益見込みとなるが、売上高・営業利益・経常利益は2ケタ増収増益となる見通しだ。企業の生産性向上や競争力強化のためのDX投資は引き続き堅調で、下期もERP事業がけん引する格好で収益拡大が続く見通しだ。

2026年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/2期 通期実績	26/2期		中間期 進捗率
		通期予想	前期比	
売上高	4,768	5,500	15.3%	49.5%
営業利益	271	450	65.7%	56.7%
経常利益	302	400	32.3%	62.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	583	255	-56.3%	81.1%
1株当たり当期純利益 (円)	53.44	23.35		

出所：決算短信よりフィスコ作成

中間期の進捗率は売上高で49.5%、営業利益で56.7%と順調で通期予想を達成する可能性は高いと弊社では見ている。半期ベースで下期は利益水準がやや低くなるが、AIエージェント事業や検図AIサービスの開発投資や認知度向上のためのマーケティング投資等に各30百万円を投下する計画となっているため、これら投資の効果は2027年2月期以降に顕在化するものと期待される。また、営業外収支がやや悪化するの持分法投資損失の増加が要因だ。次世代ERP「BizSaaS」のリリース(2026年11月予定)を目指して開発を進めており、先行投資費用が発生する。人材採用については、単体ベースで下期に中途採用でエンジニア職15名の内定を出しており、通期では新卒含めて32名の採用を見込む。また、ベトナム子会社も受注動向に応じて数名程度の増員を見込んでいる。

事業セグメント別では、ERP事業で2ケタ増収増益を見込み、Object Browser事業については開発投資の増加により増収減益、AI事業は増収、セグメント利益で収支均衡水準を予想しているが、このうちAI事業の売上高については下振れする公算が大きく、ERP事業の伸長によりカバーするものと見られる。

システムインテグレータ | 2025年11月10日 (月)

3826 東証スタンダード市場 | <https://corporate.sint.co.jp/ir>

今後の見通し

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

売上高	24/2期	25/2期	26/2期 (予)	前期比	進捗率
ERP事業	3,295	3,850	4,585	19.1%	49.9%
Object Browser事業	739	790	815	3.1%	51.6%
AI事業	37	92	100	8.5%	15.7%
その他	50	35	-	-	-

セグメント利益	24/2期	25/2期	26/2期 (予)	前期比	進捗率
ERP事業	652	701	870	23.9%	53.3%
Object Browser事業	332	333	300	-10.1%	54.8%
AI事業	-42	-22	0	-	-
その他	-57	-11	-	-	-
全社共通費用	-727	-729	-720	-	-

注：25/2期より連結業績

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) ERP事業

ERP事業は売上高で前期比19.1%増の4,585百万円、セグメント利益で同23.9%増の870百万円を見込んでいる。製造業向けを中心に主力の「GRANDIT」の伸長を見込んでいる。「SAP Cloud ERP」や「mcframe」に加えて、2025年6月よりGMDHと国内で初の販売パートナー契約を締結し、S&OPソリューション「Streamline」の提供を開始するなど、ソリューションのラインナップをさらに拡充し、多様な顧客ニーズを取り込んでいく方針だ。また、2〜3期前より進めてきた積極採用戦略により、戦力化する社員が増加し始めており、生産性向上により利益率も前期の18.2%から19.0%に上昇する見込みだ。

(2) Object Browser事業

Object Browser事業は売上高で前期比3.1%増の815百万円、セグメント利益で同10.1%減の300百万円を見込む。通期でも開発投資の増加が減益要因となる。「Object Browser」シリーズは、2025年6月より全シリーズが利用可能な「コンプリートサブスクリプションライセンス」をリリースし、買取型からストック型への移行を進めるとともに、AI機能の強化（SQL自動生成機能に加えてソース比較機能などを実装）によって、ユーザー利便性を向上することで安定的な売上を見込む。

「OBPM Neo」は売上的一段の拡大を図るため、「プロジェクト管理研修サービス」を新たに立ち上げた。「プロジェクト成功の実践的ノウハウを学びたい」というユーザーの声に応えたサービスとなるが、既存顧客だけでなく「OBPM Neo」を契約していないユーザーでも受講が可能なため、同サービスをフックツールとして「OBPM Neo」の契約獲得を推進し、MRRの積み上げを目指す。また、下期は利便性向上を目的としたUI/UXのバージョンアップを予定している。

(3) AI事業

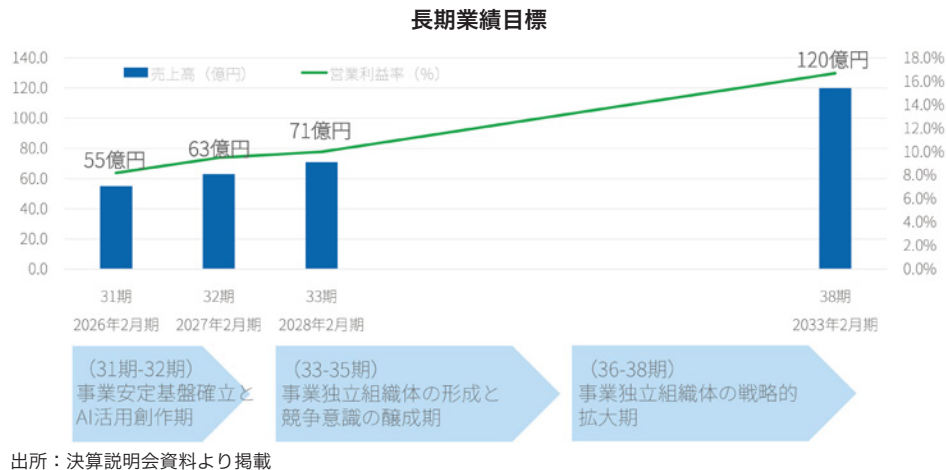
AI事業は売上高で前期比8.5%増の100百万円、セグメント利益は収支均衡水準を見込んでいる。既述のとおり「AISIA-AD」から事業リソースを新規AIサービスにシフトしているため、売上高は未達となる公算が大きい。損益面での影響は軽微にとどまる見通しだ。AIエージェント事業や検図AIサービスについては認知度向上のための投資段階であり、2027年2月期以降の売上貢献が期待される。

3つの事業に経営資源を集中、毎年1%以上の利益率向上を目指す

2. 長期ビジョンと2年経営計画

(1) 長期ビジョン

同社は長期ビジョンとして、「ものづくり企業のビジネスプロセスをITの力で本質的に変革する」を掲げ、時間を与えるソフトウェアを創り続けるとともに、プロダクト指向からの脱皮と課題解決のためのシステムインテグレーションに注力することで、中長期的な成長を目指す。2026年2月期から2027年2月期までを「事業安定基盤確立とAI活用創成期」、2028年2月期から2030年2月期を「事業独立組織体の形成と競争意識の醸成期」、2031年2月期から2033年2月期までを「事業独立組織体の戦略的拡大期」として位置付け、2033年2月期に売上高120億円、営業利益20億円を目指す。



(2) 2年経営計画

2027年2月期の業績目標は売上高で63億円、営業利益で6億円を設定した。2026年2月期の会社計画値に対して14.5%増収、33.3%増益となり、営業利益率は1.3ポイント上昇の9.5%を目指す。目標達成に向け、以下の施策に取り組む方針だ。

a) 収益基盤改善：1%以上の改善

売上総利益率、販売費比率、管理費比率など対売上比率の指標に関して、常に「(少なくとも)1%」プラスの方向に改善する意識を全社員が持ち、収益基盤の改善を進める。売上総利益率は2026年2月期で32.6%、2027年2月期で35.0%を見込む。ここ2～3年の間に採用した新卒・中途社員の戦力化が進むことで、主力のERP事業における生産性向上が期待でき、売上総利益率の上昇に寄与する見通しだ。

b) 事業ドメイン集中：業務系システム×AI×開発ツール

「業務系システム」「AI」「開発ツール」の3つの領域に経営資源を集中し、BtoBエンタープライズ向けソリューションの提供に注力するとともに、これら領域において競争優位性を確立し、持続的な成長を実現する。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2025年11月10日(月)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

今後の見通し

AI技術の利活用が進むなかで、同社は「AIファースト戦略」を掲げ、日常的な社内業務において最新のAI技術の導入を積極的に進めているほか、蓄積したノウハウを生かして各事業でAIを活用した新機能の開発や新規サービスの創出を推進する。

また、「GRANDIT」や「OBPM Neo」「Object Browser」の既存3事業においてさらに高い提供価値を生み出せるよう、次の10年を見据えた高次元ビジネスモデルを構築する。需要が旺盛な「GRANDIT」については開発リソースの強化を継続し、顧客ニーズを取り込んでいく。「OBPM Neo」は、新たに開始したプロジェクト管理研修サービスをフックツールとして既存顧客へのアップセル並びに新規顧客獲得を推進する戦略で、IT企業だけでなくプロジェクトマネジメントのニーズがあるエンジニアリング業界等の非IT系企業への拡販も目指す。「Object Browser」に関しては、マルチデータベースに対応した幅広いエンジニア向けの開発支援ツールとしてだけでなく、AI機能の実装によって開発生産性をさらに高める製品として拡販する方針だ。

c) SAP、製造ソリューション事業の基盤構築

ERP事業のうち「SAP Cloud ERP」や製造ソリューション(mcframe、Streamline、Asprova※)については、それぞれ売上20億円を目指せる事業基盤の構築を目指すべく、開発リソースの強化と子会社(ベトナム子会社及びシステム開発研究所)との連携を推進する。SAP及び製造ソリューションの開発リソースは単体で20数名となっており、今後も育成に注力する方針だ。

※生産計画を自動で立案するソフトウェアで、アsproバ(株)が開発元。

d) 新規事業開発

年間売上高の3～4%を新規事業開発に投資し、独自のステージゲート制※¹による新規事業開発を推進していく。また、出資や合併による他社との連携や、出向起業「認定・助成金」制度※²の活用も選択肢に入れ投資を行う。

※¹ 社内コンテストで選ばれた新規事業について、企画からサービスの開始まで複数のフェーズごとに次ステージに移行するための条件を設定しており、条件を達成できなければ収束させる。

※² 「出向起業」とは、大企業等の人材が所属企業を辞職せずに、外部資金調達や個人資産の投下等により自らスタートアップを起業し、出向等を通じて当該スタートアップで新規事業を開発することを指す。(一社)社会実装推進センターが公募を行い、認定された企業に対して助成金が拠出される。従来は経済産業省で出向起業補助金制度を実施していたが、2025年3月に終了し、当該制度の事務局を務めていた社会実装推進センターにて継続することになった。

e) M&A/合併出資

同社の事業に機能補完的なシナジーが見込める企業との提携を積極的に推進する。規模拡大のためだけでなく、知識とスキルの補強や質の向上と成長スピードの加速化を目的としたM&Aについても引き続き検討していく方針だ。

f) 人材育成

「問題発見・予測・創造性」を備えた人材の育成を中核に据え、教育制度の整備及び育成投資を継続的に実施する。

■ 資本政策と株主還元方針

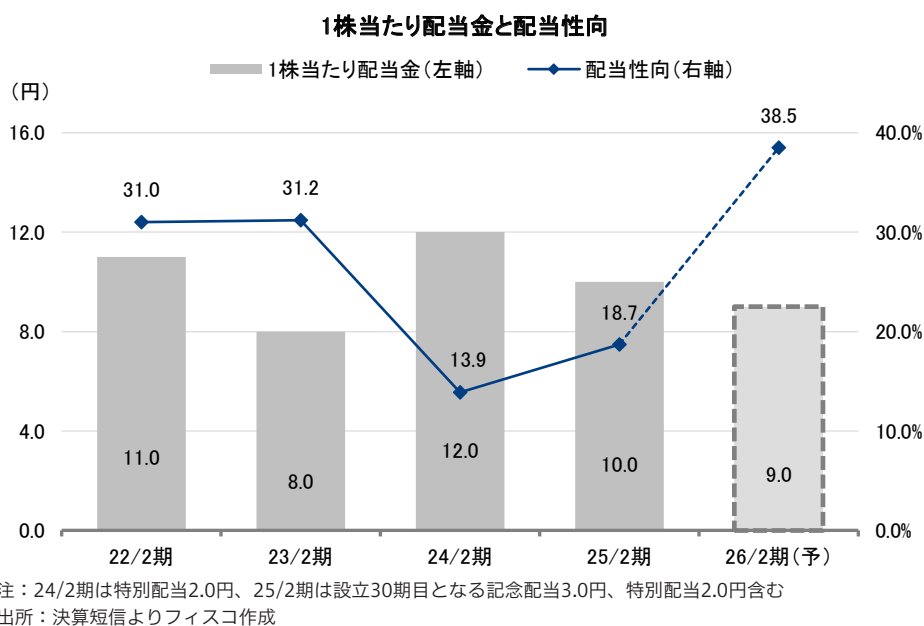
ROICをKPIとして導入し、株主還元方針も今後見直す方針

同社は企業価値の向上に向けて、今後はROIC（投下資本収益率）をKPIとし、投資効率を重視した経営を行う方針を明らかにした。ROICを引き上げるためには、売上高営業利益率、投下資本効率を2軸としてそれぞれ引き上げていく必要がある。売上高営業利益率の向上に関しては既述のとおり、AI活用や戦力化社員の貢献による生産性向上や、収益改善意識の醸成により実現していく。投下資本効率の向上については、ヒト・組織・事業への成長投資や株主還元方針の見直しによって引き上げていく方針だ。具体的な数値目標は現在検討中で、2026年2月期決算と合わせて発表するものと思われる。

株主還元については、安定的かつ継続的な株主還元によるTSR（株価上昇＋配当金）の向上を目指しており、現在は配当性向30%以上（単体）を目標水準としている※。今後は連結ベースの配当性向を基準に取り入れ、その水準についても見直すことを検討している。また、資本政策に基づく効果的な自己株取得についても検討していく考えだ。なお、2026年2月期の1株当たり配当金は前期比1.0円減配となる9.0円（配当性向38.5%）を予定している。

※ 2024年2月期及び2025年2月期の配当性向が10%台と低いのは、E-Commerce事業の売却に伴う一過性の特別利益を計上したため。

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導入している株主優待制度は、今後も継続する方針だ。優待制度の内容は、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を対象に、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を贈呈するというものである。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。



重要事項 (ディスクレーマー)

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、理由のいかんを問わず、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