

|| 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 >>>](#)

2026年5月26日 (火)

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月期の業績概要	01
2. 2027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
4. 株主還元方針	02
■ 事業概要	03
1. ERP事業	04
2. Object Browser事業	06
3. AI事業	06
■ 業績動向	08
1. 2026年2月期の業績概要	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. 2027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	14
■ 株主還元方針	17

要約

ERP事業の収益多軸化とAI活用により業績は成長ステージに

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月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高で前期比16.5%増の5,558百万円、営業利益で同119.3%増の595百万円と大幅な増収増益となった。企業の旺盛なDX投資を背景に、ERP事業の売上高が同20.7%増の4,649百万円、セグメント利益が同40.7%増の987百万円と伸長し、業績のけん引役となった。直近1~2年で採用した人材の戦力化と全社的なAI活用による生産性向上により、営業利益率も前期の5.7%から10.7%に上昇した。なお、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)に事業リソースをシフトした。

2. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は、売上高で前期比13.3%増の6,300百万円、営業利益で同17.6%増の700百万円と2ケタの増収増益を見込んでいる。営業利益は7期ぶりの最高益更新となる(2020年2月期は単独決算で661百万円)。ERP事業では、受注環境が引き続き良好ななか、主力の「GRANDIT」に加えて、「SAP S/4HANA Cloud Public Edition」(以下、SAP Cloud ERP)や生産管理システム「mcframe」※1など他社製品をラインナップに加えたほか、2026年11月には持分法適用関連会社の(株)BizSaaS※2で次世代ERP「BizSaaS」のリリースを予定するなど、顧客の多様なニーズに対応できる体制を整えることでさらなる成長を目指す。また、検図AIサービスの導入拡大が進んでいるAI事業も黒字化する見通しだ。

※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 中堅・大企業向けを対象としたクラウドネイティブなERPの開発・販売を目的に、富士ソフト(株)との共同出資により2025年4月に設立した会社(出資比率39%)。

要約

3. 長期ビジョンと2年経営計画

同社は、「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」という長期ビジョンの下、2033年2月期に売上高120億円、営業利益20億円を業績目標として掲げている。その実現に向けて、2028年2月期までの「2年経営計画」では、「収益基盤の多軸化とクロスセルによる成長加速」「AIネイティブ組織への進化と人的資本の最大化」「AIを軸にした新規事業の創出とアライアンスによる成長機会の拡大」を重点施策として取り組み、既存事業の収益拡大と生産性向上、並びに将来の成長ドライバーとなる新規事業を創出することで、2028年2月期に売上高71億円、営業利益8億円を目指す。

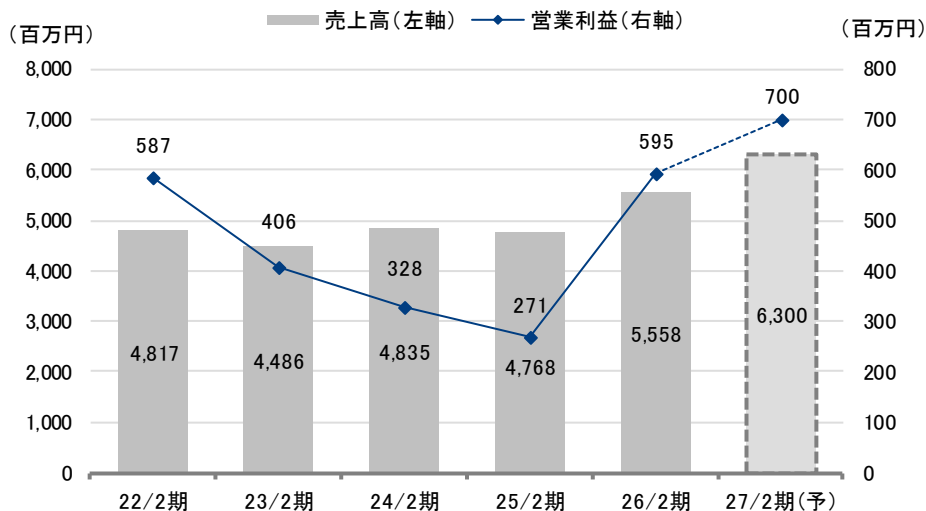
4. 株主還元方針

株主還元については、連結配当性向30%を下限にすることを基本方針としつつ、中長期的には累進配当を志向し、配当性向を段階的に40%水準まで引き上げることを目指す。2026年2月期の1株当たり配当金は前期比3.0円増配の13.0円(連結配当性向31.0%)を実施した。2027年2月期は前期に計上した特別利益が剥落する反動で1株当たり利益の減少を見込んでいることから、同2.0円減配の11.0円(同30.0%)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月期はERP事業の好調とAI活用により大幅な増収増益に
- ・ 2027年2月期は2期連続で2ケタ増収、営業利益は過去最高更新へ
- ・ ERP事業の拡大とAIを含む新規事業の創出により年率2ケタ成長を目指す
- ・ 連結配当性向30%を下限とし、今後は段階的に配当性向の引き上げを目指す

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

■ 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。

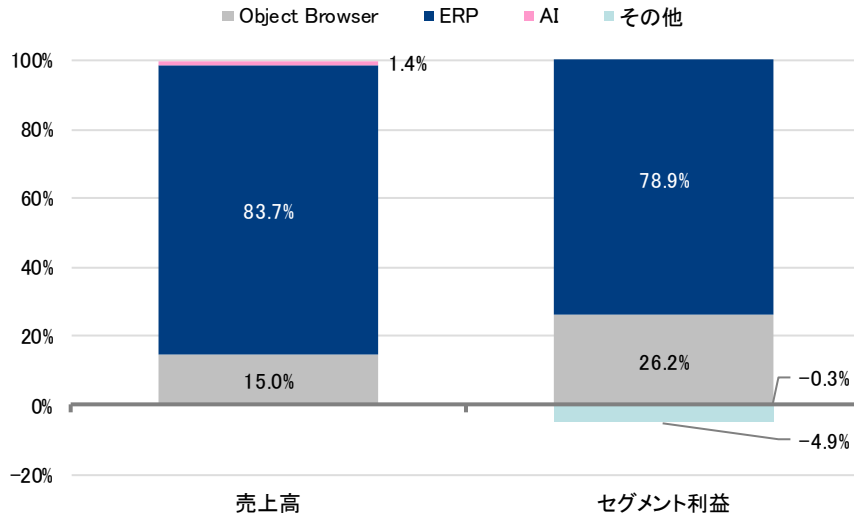
2022年にベトナムにオフショア開発子会社として設立したKEYSTONE SOLUTIONS COMPANY LIMITED (出資比率83%) を連結対象子会社とし、2025年2月期より連結決算を開始した。また、2025年3月にERP事業の開発体制強化を目的に、生産管理システムの開発・導入支援を行うシステム開発研究所の全株式を324百万円で取得した (他アドバイザー費用22百万円)。のれんは144百万円 (5年均等償却) で連結業績には2026年2月期第2四半期より組み込まれている。主に富士通<6702>の生産管理システム「GLOVIA-smart 製造 PRONES」のソリューションを提供しており、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BizSaaSを富士ソフトと合併で設立し (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月期の構成比では、ERP事業が売上高の83.7%、セグメント利益の78.9%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15.0%、セグメント利益で26.2%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。

事業概要

事業セグメント別構成比(2026年2月期)



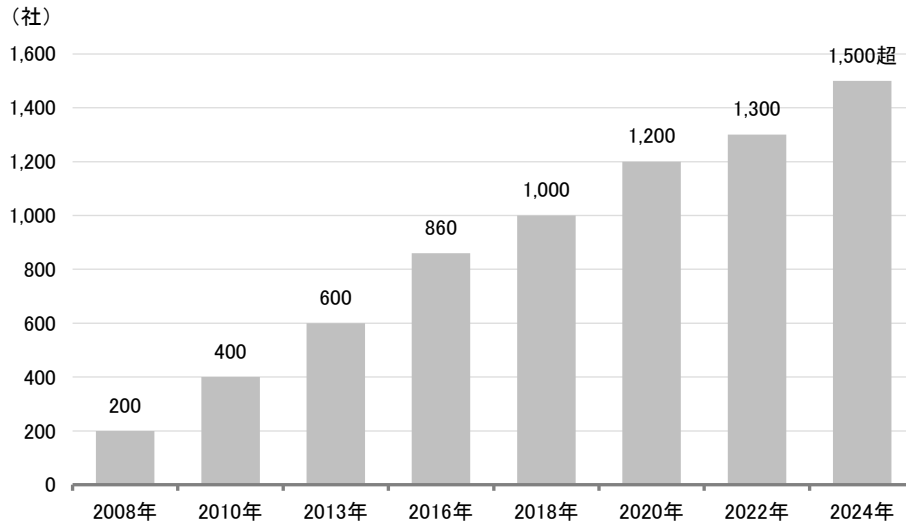
出所：決算短信よりフィスコ作成

1. ERP事業

ERP事業では、主にWeb-ERPパッケージ「GRANDIT」の開発及び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点にある。また、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、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EPRとして幅広い業種で導入されている。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、市場適応を続けている。

事業概要

GRANDIT導入社数推移



出所：GRANDIT (株) ホームページよりよりフィスコ作成

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、あるいは他社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。

※ 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。

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ある。

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、2.1万社、52万ライセンスを超える導入実績がある。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%超は保守サポート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。

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、2026年2月末時点の累計導入実績は300社を超えている。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月期で約30%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Enterprise版で10.5万円/10ライセンスから。契約期間は1年単位。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。

3. AI事業

AI事業では、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。こうした状況に照らし、同社はサービス導入済みの顧客に対する保守サポートを残して新規の営業活動を2026年2月期で終了し、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。

事業概要

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。

また、検図AI「検図」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。2026年4月時点で1社が正式導入し、5~6社がPoC※を実施している。

※ 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。

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月期の営業利益はERP事業の好調とAI活用により大幅増益に

1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は売上高で前期比16.5%増の5,558百万円、営業利益で同119.3%増の595百万円、経常利益で同88.2%増の569百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同21.4%減の458百万円となり、いずれも期初予想を上回って着地した。企業の活発なDX投資を背景に、主力のERP事業の売上が同20.7%増と期初予想を上回って伸長し、また利益率も向上したことが主因だ。なお、第2四半期より連結対象に加わったシステム開発研究所の影響額は、売上高で約2億円、のれん償却額(21百万円)控除後の営業利益で若干の増収増益要因となった。

2026年2月期連結業績

(単位：百万円)

	25/2期		期初予想	26/2期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	予想比
売上高	4,768	-	5,500	5,558	-	16.5%	1.1%
売上総利益	1,549	32.5%	-	1,922	34.6%	24.1%	-
販管費	1,277	26.8%	-	1,327	23.9%	3.9%	-
営業利益	271	5.7%	450	595	10.7%	119.3%	32.3%
経常利益	302	6.3%	400	569	10.2%	88.2%	42.3%
特別損益	533	-	-	79	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	583	12.2%	255	458	8.2%	-21.4%	79.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益率は前期の32.5%から34.6%に上昇した。ERP事業において直近1~2年で採用したエンジニアが戦力化してきたことや、良好な受注環境を背景に付加価値の高い案件の比率が高まったことが要因だ。販管費は前期比3.9%増と若干の増加に抑えることができた。主な増減要因として、人件費関連*が38百万円増加したほか、M&Aのアドバイザー費用22百万円、及びのれん償却額21百万円を計上した一方で、研究開発費が27百万円減少した。増収効果に加えて、全社的な生成AIの活用によって業務効率が向上したこともあり、営業利益率は前期の5.7%から10.7%に上昇した。

* 給料及び手当、役員報酬、賞与引当金繰入額、業績連動報酬引当金繰入額、退職給付費用の合算値。

営業外収支は前期比で57百万円悪化した。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30百万円を計上したことが主因だ(前期は31百万円の利益*)。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が、前期に関係会社株式売却益547百万円を計上していたことから、親会社株主に帰属する当期純利益は減益となった。

* 前期は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。また、2025年1月に当該会社の株式をすべて売却し、特別利益として547百万円を計上した。

業績動向

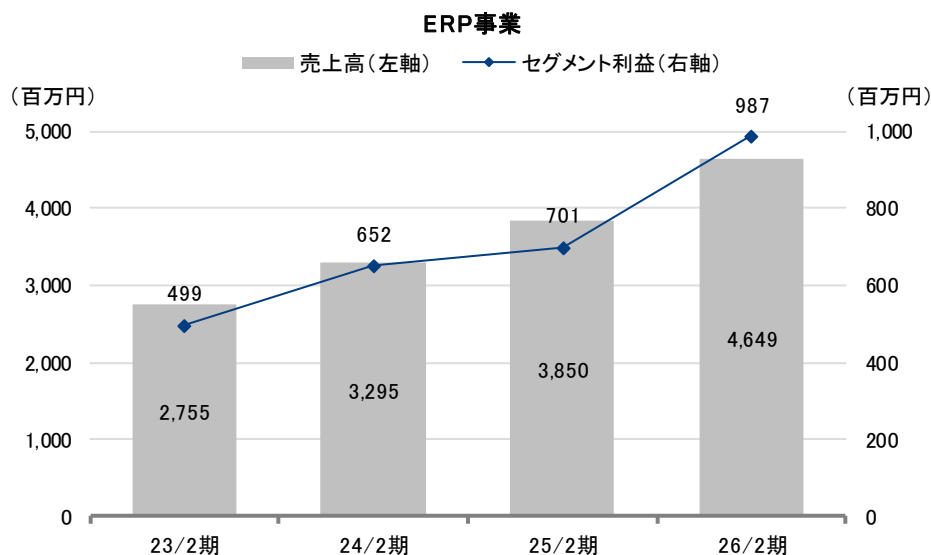
なお、期末の単体従業員数は256名と前期末比で24名増加した。新卒社員数は8名にとどまったものの、大阪及び福岡支社を中心にキャリア社員を順調に採用することができた。同社はERP事業の開発体制強化を目的に、2025年2月期に大阪・福岡支社の移転・増床を実施したが、その効果が出たものと思われる。従業員の離職率も6%台とIT業界の中では低水準となっている。また、ベトナムの開発子会社についても従業員数が前期末の48名から62名に増加した。同社からの開発案件だけでなく、現地の開発案件の受注も増加しており、業績も順調に推移した。

旺盛なDX需要を取り込み、ERP事業が大幅増収増益に

2. 事業セグメント別動向

(1) ERP事業

ERP事業の売上高は前期比20.7%増の4,649百万円、セグメント利益は同40.7%増の987百万円と大幅な増収増益となり、過去最高業績を更新した。独自要件への適合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、顧客の多様なニーズに対応可能な開発体制を整備したことで、予想を上回る受注を獲得できた。また、ここ1~2年で採用したエンジニアが戦力化してきたこと、付加価値の高い案件を受注できたことなどで収益性も向上し、利益率は前期の18.2%から21.2%に上昇した。なお、売上高の内訳としては「GRANDIT」で約40億円、「SAP Cloud ERP」で約2億円、「mcframe」を含む製造ソリューションで約3億円だったと見られる。

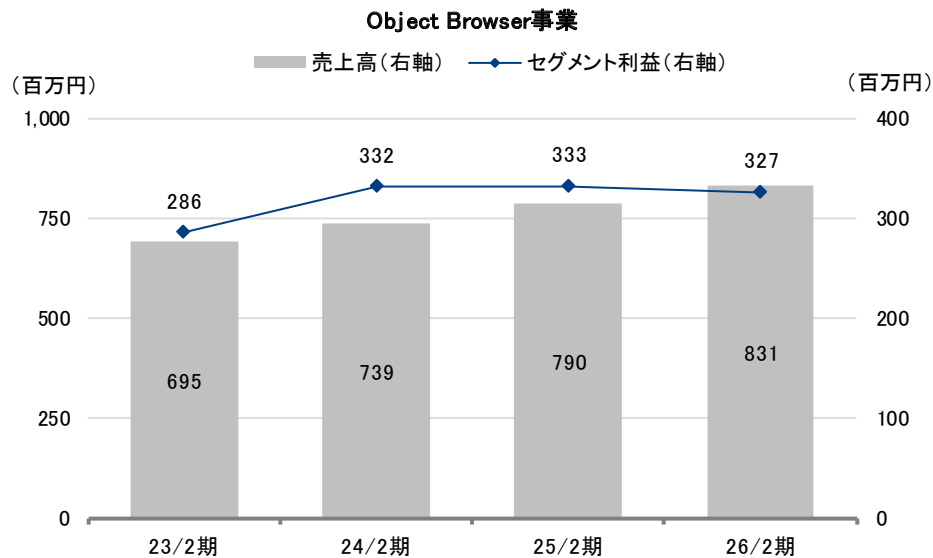


注：25/2期より連結業績
 出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) Object Browser事業

Object Browser事業の売上高は前期比5.2%増の831百万円、セグメント利益は同1.8%減の327百万円となった。売上高の約7割を占める「OBPM Neo」は新規顧客の獲得と既存顧客へのアップセルが順調に推移した結果、当期末のMRR (月次経常収益) が同10.7%増の40百万円と積み上がり、また、契約件数の伸長に伴って導入支援や研修サービスといった関連収益も堅調に推移し増収要因となった。一方、「Object Browser」シリーズは複数のデータベースで開発を行う顧客のニーズに応えるべく、同シリーズの製品すべてが利用可能な「コンプライトサブスクリプションライセンス」を2025年6月にリリースしたほか、同年10月には生成AI機能を組み込んでデータベース開発作業の生産性を大幅に向上させる自動化機能を実装するなど製品力の強化に取り組んだが、売上高としては横ばい水準にとどまった。利益面では、「OBPM Neo」が増収となったものの、オープンソースデータベースMySQLに対応した「SI Object Browser」製品の開発投資負担により、若干の減益となった。

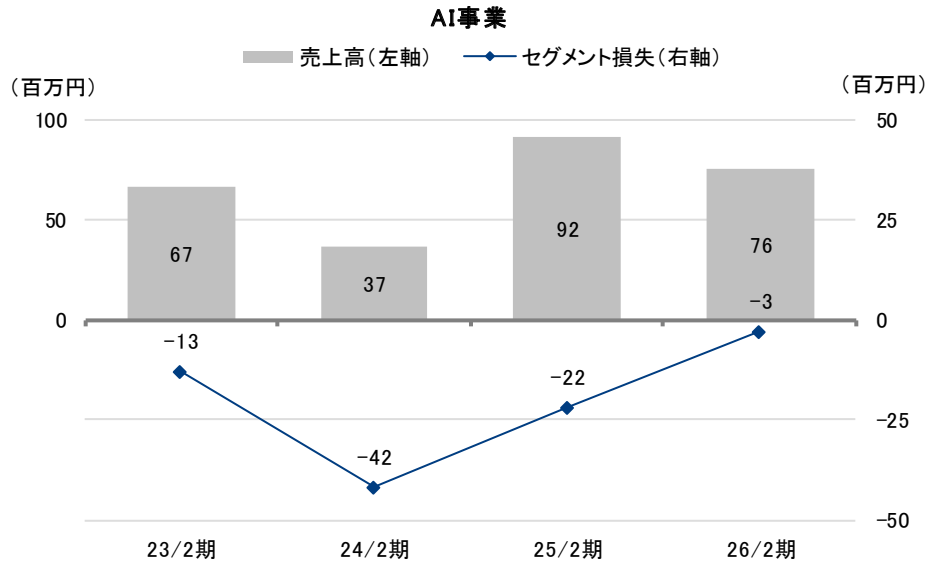


注：25/2期より連結業績
出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) AI事業

AI事業の売上高は前期比16.9%減の76百万円、セグメント損失は3百万円(前期は22百万円の損失)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」の新規営業活動を終了し、リソースを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、第3四半期よりAIエージェント事業や検図AI「KENZ」の営業活動を本格的に開始したことで、第4四半期(2025年12月～2026年2月)の売上高は前年同期比24.8%増の44百万円と増収に転じている。損益面では、「AISIA-AD」の関連費用が減少したことに加えて、新サービスの「KENZ」に係る費用をその他として計上したこともあって縮小した。

業績動向



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、新規事業開発に係る費用60百万円を損失計上した（前期は売上高35百万円、セグメント損失11百万円）。

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699百万円増加の5,681百万円となった。主な増減項目は、流動資産では現金及び預金が257百万円増加したほか、売上債権※が113百万円増加した。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122百万円計上したほか、BizSaaSへの出資等により投資有価証券が113百万円増加した。

※ 受取手形、売掛金及び契約資産の合計。

負債合計は前期末比351百万円増加の1,216百万円となった。主に未払法人税・未払消費税等が106百万円、賞与引当金が63百万円、未払金・未払費用が40百万円、契約負債が40百万円、退職給付に係る負債が29百万円それぞれ増加した。また、システム開発研究所の連結化により有利子負債13百万円を計上した。純資産合計は同348百万円増加の4,465百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上と配当金支出により、利益剰余金が349百万円増加した。

システムインテグレータ | 2026年5月26日 (火)
 3826 東証スタンダード市場 | <https://corporate.sint.co.jp/ir>

業績動向

経営指標については、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78.5%とやや低下したものの、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。また、収益性に関しては親会社株主に帰属する当期純利益が一過性の要因で減益となったことで、ROEが10.7%と前期比3.4ポイント低下したものの、営業利益率は10.7%と同5.0ポイント上昇し、4期ぶりに10%台に回復するなど実質的な収益力は大きく回復している。ここ1~2年で不採算が続いていた新規事業の整理を進めたことや、ERP事業の収益性が売上成長とともに向上したことが主因で、今後も引き続き収益性の向上を目指す。

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/2期末	24/2期末	25/2期末	26/2期末	増減
流動資産	3,092	4,171	4,462	4,845	382
(現金及び預金)	1,964	2,990	2,968	3,225	257
固定資産	687	580	519	836	317
資産合計	3,780	4,752	4,981	5,681	699
負債合計	910	1,087	865	1,216	351
(契約負債)	318	304	320	360	40
(有利子負債)	-	-	-	13	13
純資産	2,869	3,665	4,116	4,465	348
(利益剰余金)	2,173	3,030	3,475	3,824	349
経営指標					
<安全性>					
自己資本比率	75.9%	77.1%	82.5%	78.5%	-4.0pp
有利子負債比率	-	-	-	0.3%	0.3pp
<収益性>					
ROE	10.0%	28.9%	14.1%	10.7%	-3.4pp
売上高営業利益率	9.1%	6.8%	5.7%	10.7%	5.0pp

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

2027年2月期は2期連続で2ケタ増収、営業利益は過去最高更新へ

1. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は売上高で前期比13.3%増の6,300百万円、営業利益で同17.6%増の700百万円、経常利益で同8.9%増の620百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同12.7%減の400百万円を見込んでいる。売上高は2期連続の2ケタ増収、営業利益は7期ぶりに過去最高益を更新する見通しだ。持分法投資損失の拡大により営業外収支の若干の悪化を見込んでいるため、経常利益は1ケタ台の増益にとどまる。また、特別利益がなくなる影響により親会社株主に帰属する当期純利益は減益を見込んでいる。

2027年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/2期 実績	27/2期 予想	前期比
売上高	5,558	6,300	13.3%
営業利益	595	700	17.6%
経常利益	569	620	8.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	458	400	-12.7%
1株当たり当期純利益 (円)	41.99	36.64	

出所：決算短信よりフィスコ作成

ERP事業における受注状況は引き続き好調で、エンジニアの稼働率も高水準が続いている。このため開発体制の強化に向け、人材の採用も積極的に進める予定で、2026年春の新卒採用で11名が入社したほか、キャリア採用で30名程度を予定している。また、ベトナム子会社も受注動向に応じて増員を進めるほか、システム開発研究所のエンジニア (20名弱) についても、2027年2月期より同社の開発プロジェクトに参画する予定となっている。生成AIの活用については、全社員がAIリテラシーを身に付けるまで進んでおり、今後はより高度な次元で業務に生かすことで、さらなる生産性の向上を図る。

(1) ERP事業

ERP事業は前期比2ケタ台の増収増益を見込む。製造業向けを中心に主力の「GRANDIT」が堅調に推移するほか、エンジニアの増員が進むことで「SAP Cloud ERP」や「mcframe」など、その他のソリューション売上も前期の約7億円から約11億円に急成長する。利益率も前期と同様に高水準が続く見通しだ。

(2) Object Browser事業

Object Browser事業は売上高で前期比1ケタ台の増収増益を見込む。「Object Browser」シリーズは、買取型からストック型への移行を進めることもあり前期比横ばい水準となる見通しだが、2026年1月より開始した「プロジェクト管理研修サービス」とのクロスセルを推進することで、「OBPM Neo」の新規顧客獲得やアップセル拡大につなげ、MRRを積み上げる方針だ。

今後の見通し

(3) AI事業

AI事業は売上高で前期比2.5倍増となる2億円弱を見込む。前期より開始したAIエージェント事業や検図AIサービスの拡大を見込む。特に、検図AIサービスについては顧客からの評価も高く、現在PoC中である5~6社の本格導入を見込んでいる。利益面では、検図AIサービスの費用を含めても増収効果で黒字化する見通しだ。

ERP事業の拡大とAIを含む新規事業の創出により 年率2ケタ成長目指す

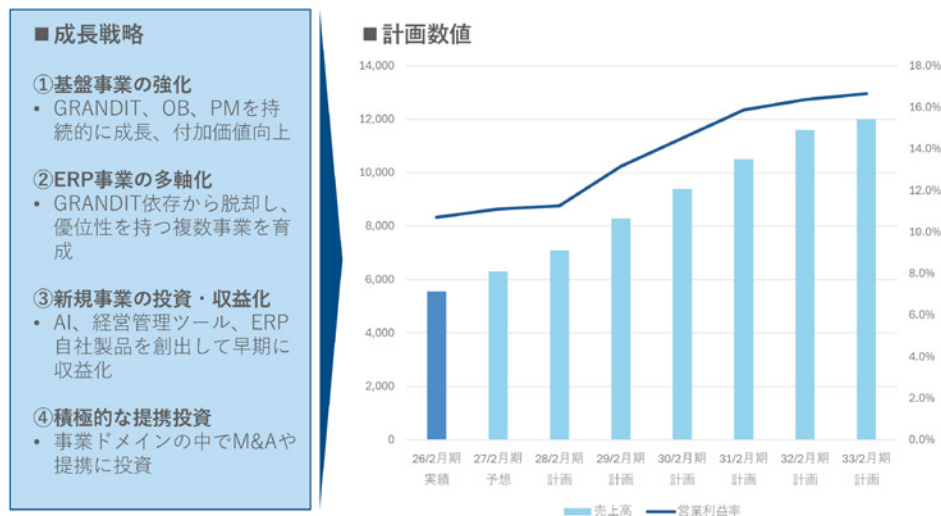
2. 長期ビジョンと2年経営計画

(1) 長期ビジョンと「2年経営計画」の位置付け

同社は2025年4月に発表した長期ビジョンで、「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、プロダクト志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していくことで、中長期的な成長を目指す方針を打ち出した。同ビジョンの下、2033年2月期に売上高120億円、営業利益20億円(営業利益率16.7%)を目指す。今後7年間の年平均成長率は売上高で11.6%、営業利益で18.9%となる。

また、毎年ローリング方式により更新する「2年経営計画」(2027年2月期~2028年2月期)を新たに策定した。生成AIの急速な進化により、IT業界及び顧客企業の業務変革スピードが一段と加速するなか、今回の「2年経営計画」では過去の延長線上での事業運営ではなく、将来の成長軌道を明確に切り替えるための重要な移行期間と位置付けている。重点テーマとして、「収益基盤の多軸化とクロスセルによる成長加速」「AIネイティブ組織への進化と人的資本の最大化」「AIを軸にした新規事業の創出とアライアンスによる成長機会の拡大」の3点を掲げ、既存事業の進化と新たな収益柱の育成を同時に推進していく。

長期業績目標と成長戦略



出所：決算説明会資料より掲載

(2) 事業戦略

a) 収益基盤の多軸化とクロスセルによる成長加速

同社はERP事業においてこれまでの「GRANDIT」中心の収益構造から脱皮し、グローバル標準ERPである「SAP」及び製造業特化型ソリューションである「mcframe」の開発体制も強化することで、多様なニーズを取り込んでいく。また、2026年11月には持分法適用関連会社のBizSaaSがクラウド型次世代ERP「BizSaaS」のリリースを予定しており、2027年以降戦力化してくるものと期待される。各種ERPや製造業向けソリューションに加えてAIソリューションや開発ツールなどのクロスセルを推進することにより顧客単価及び顧客接点の拡大を図る戦略で、「2年経営計画」における売上成長の大半をこの取り組みにより実現する考えだ。

b) 「AIネイティブ」組織への進化と人的資本の最大化

同社では、これまで「AIファースト」を掲げ、全社員にAIに関する教育研修を実施し、AIリテラシーを身に付けさせてきた。今後は、提案、設計、開発、品質管理などの業務そのものをAI前提で再設計する「AIネイティブ」な組織への進化に取り組んでいく。具体的には、職種別AIスキルモデルの整備、社内AIアシスタントの活用、業務プロセスの見直し等を通じて、社員1人当たりの生産性と付加価値創出力の向上を図り、営業利益率を引き上げていく。

c) AIを軸にした新規事業の創出とアライアンスを通じた飛躍的な成長

既存事業における安定的な収益基盤を維持しつつ、将来の新たな収益柱を育成するため、AIを軸とした新規事業の立ち上げを推進していく。AI事業では、検図AIサービス「KENZ Ver.2」を2027年2月期の上期中に販売開始し、下期には機能強化を予定している。現状は個社ごとの要望に応じたカスタムメイド仕様となっているが、将来的には機能を標準化しながらSaaSとして提供する予定だ。また、2027年2月期の下期に新規サービスとして設計Hub-AIをリリースしPoCを開始、2028年2月期に本格販売を開始する予定だ。設計Hub-AIは、設計図面だけでなく設計部門で必要となる関連書類も含めた整合性をAIで確認するツールであり、設計部門全体の生産性向上を支援する。いずれも設計部門を社内にも有している製造業が顧客ターゲット※となり、2033年2月期の売上高として両製品合わせて20億円を目指す。

※ 資本金3億円以上の機械・電機・精密・輸送機器関連企業約7千社を顧客ターゲットとしている。

また、新製品として経営管理ツールも2027年2月期の下期から販売開始する予定である。製品の特長についてはリリースを待つ必要があるが、制度会計だけでなく管理会計にも対応し、予実管理なども含めてAI機能を実装した利便性の良いツールになっているものと推測される。業界でもデファクトスタンダードとなる製品がまだ存在しないことから、顧客を獲得できる可能性は十分にあると見ており、2033年2月期の売上高として12億円を目指す。

新規事業・サービスの計画

対象領域	製品・サービス	27/2期(予定)	28/2期(見込)	33/2期(目標売上高)
PM×教育	プロジェクト管理研修	事業本格稼働(上期)	事業拡大	3億円
EPM※	経営管理ツール	Ver.1販売開始(下期)	収益化	12億円
製造業×AI	検図AI「KENZ」	Ver.2販売開始(上期)、機能強化(下期)	事業拡大	合計20億円
製造業×AI	設計Hub-AI(ECM/SCM連携)	PoC開始(下期)	Ver.1販売開始	

※ EPM(Enterprise Performance Management)とは、経営戦略の策定から実行、モニタリング、分析までを一貫して行い管理プロセスを最適化し、経営資源を最適化する経営手法

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

また、M&Aやアライアンス戦略を積極的に推進することで、単独では獲得が難しい技術・顧客基盤・市場機会を取り込み、中長期的な成長余地の拡大を目指す。M&Aについては2025年に1件を実施したが、今後も前向きに検討する方針で、2027年2月期の投資予算として1,000～2,000百万円を見込んでいる。M&Aの対象としては、人的あるいは技術的な面から既存事業 (ERP/AI領域) の成長につながる企業が対象となり、投資判断にあたっては、資本コスト (WACC) を意識した投資効率 (ROIC) の向上と、1株当たり利益の持続的成長を重視する。2027年2月期はWACCで約8%、ROICで約8.5%の水準となっている。最近は事業承継を課題とする企業の売り案件も増えてきているようで、同社にとっては事業規模拡大の好機となる。

(3) キャッシュアロケーション

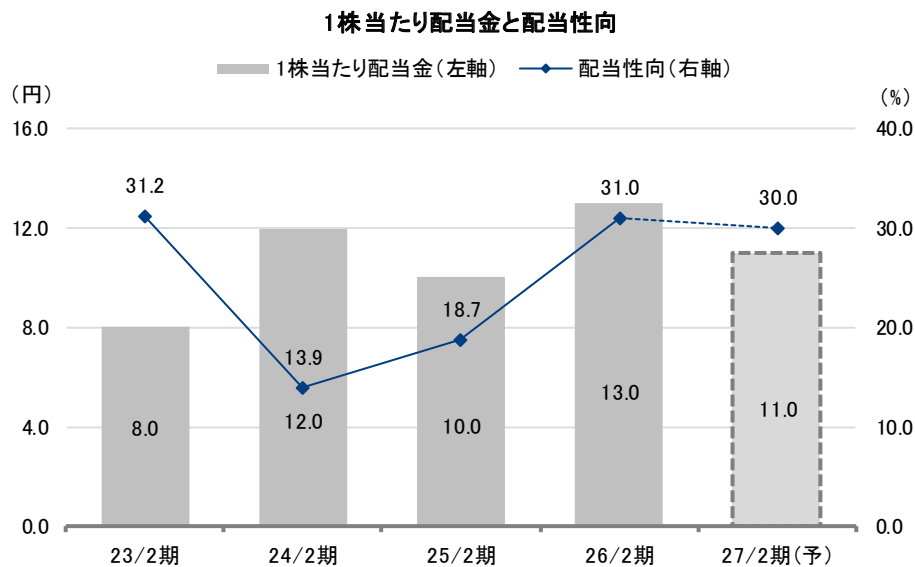
キャッシュアロケーションの考え方については、事業で創出したキャッシュと手元キャッシュ (2026年2月期末3,225百万円) に借入金も組み合わせることで、成長投資と株主還元最適配分する方針だ。2027年2月期では、成長投資としてプロダクト投資に200百万円、社内投資 (社内システム、オフィス設備) に100百万円、M&Aに1,000～2,000百万円を想定し、株主還元として配当総額120百万円を見込んでいる。M&Aの規模次第では借入金を活用する可能性もある。

株主還元方針

連結配当性向30%を下限とし、 今後は段階的に配当性向の引き上げを目指す

株主還元については、2026年2月期より連結配当性向30%を下限にすることを基本方針とした。また、中長期的には累進配当を志向し、配当性向を段階的に40%水準まで引き上げることを目指す。同方針に基づき、2026年2月期の1株当たり配当金は前期比3.0円増配の13.0円（連結配当性向31.0%）を実施した。2027年2月期は1株当たり利益の減少を見込んでいることから、同2.0円減配の11.0円（同30.0%）を予定している。ただ、利益が期初予想を上回れば配当金の上積みも期待できる。

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、保有株数に応じて減農薬・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している。具体的には、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。



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3.0円、特別配当2.0円含む
 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