

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2024年5月29日(水)

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. 3つのコア・コンピタンスを組み合わせる付加価値の高いサービスを提供	01
2. 金融業界向けコンサルティング事業が安定収益源	01
3. 2024年2月期は期初計画を大幅に上回る黒字に転換	01
4. 2025年2月期も大幅増収増益予想	02
5. 各事業の連携を強化して新たなソリューションの展開を目指す	02
6. 成長ステージへの移行加速を評価	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
事業概要	06
1. 事業概要	06
2. コンサルティング事業	07
3. イノベーション事業	08
4. DX・地方共創事業	12
5. セグメント別の推移	13
業績動向	14
1. 2024年2月期の業績概要	14
2. セグメント別の動向	15
3. 財務の状況	16
今後の見通し	17
● 2025年2月期の業績見通し	17
成長戦略	18
1. 成長の実現と収益化のフェーズへ移行	18
2. 株主還元	20
3. サステナブル経営	20
4. 弊社の視点	21

■ 要約

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

サインポスト<3996>は、創業の理念「孫の代まで豊かな社会を創る一翼を担う」を事業活動の最上位概念として、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である。2022年3月にはCI（コーポレート・アイデンティティ）を刷新し、新たにマスコットキャラクター「えすびい」を制定した。

1. 3つのコア・コンピタンスを組み合わせる付加価値の高いサービスを提供

報告セグメントは、金融機関の基幹システム構築・更改支援などを行うコンサルティング事業、BtoC事業者の生産性を高める製品・技術の開発などオープンイノベーションを通じた事業創造を目指すイノベーション事業、金融機関との連携やDX技術を活用して地方共創に資する製品・サービスの提供を目指すDX・地方共創事業としている。課題解決まで行うコンサルティング能力、高度な画像認識・AI技術及び開発力、オープンイノベーションという3つのコア・コンピタンスを組み合わせ、各事業の強みや営業基盤を共有または補完し合いながら事業を運営し、顧客の業界とその業務内容を熟知したうえで、事業部の枠を超えて付加価値の高いサービスや製品を提供している。

2. 金融業界向けコンサルティング事業が安定収益源

コンサルティング事業は、金融業界の課題の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、解決策の実行まで、ワンストップで付加価値の高いサービスを提供している。銀行の勘定系システム構築に熟知した知見を強みとして安定収益源となっている。イノベーション事業は、社会の発展に貢献する製品・ソリューションとして、自社開発の設置型AI搭載セルフレジ、書店向けセルフレジ、POS機能付コンパクトセルフレジなどを展開している。なお完全スルー型の無人決済システムについては、JR東日本スタートアップ（株）と合併で設立した（株）TOUCH TO GO（以下、TTG）が展開している。DX・地方共創事業は、全国の地域金融機関との連携、同社の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。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である。

3. 2024年2月期は期初計画を大幅に上回る黒字に転換

2024年2月期の業績（非連結）は、売上高が前期比13.8%増の2,929百万円、営業利益が101百万円（前期は110百万円の損失）、経常利益が94百万円（同119百万円の損失）、当期純利益が128百万円（同132百万円の損失）だった。期初計画（売上高2,914百万円、営業利益30百万円、経常利益27百万円、当期純利益17百万円）を大幅に上回る黒字に転換して着地した。主力のコンサルティング事業が順調に拡大し、先行投資段階であるイノベーション事業とDX・地方共創事業の営業損益も改善した。全社ベースの売上総利益は前期比14.9%増加し、売上総利益率は27.4%で同0.2ポイント上昇した。販管費は同13.4%減少し、販管費比率は23.9%で同7.6ポイント低下した。なお当期純利益については法人税等調整額（益）の計上も寄与した。

要約

4. 2025年2月期も大幅増収増益予想

2025年2月期の業績（非連結）予想は、売上高が前期比11.6%増の3,269百万円、営業利益が同29.8%増の132百万円、経常利益が同37.0%増の130百万円、当期純利益が同28.9%増の166百万円の大幅増収増益予想としている。2025年2月期は再成長への転換期と位置付けて、事業の収益を競争力強化に再投資するサイクルにより、収益性を高める方針としている。重点施策として、コンサルティング事業では金融機関にとどまらず、一般事業会社へのコンサルティングサービスを強化し、新規顧客の開拓を推進する。イノベーション事業では無人化・セルフ化を含む店舗運営全般を提案する取り組みを強化する。DX・地方共創事業では地域銀行との協業により、取引先企業のDX推進を支援するサービスを開始する。金融業界におけるDXの進展など事業環境は良好であり、主力のコンサルティング事業の伸長が牽引して会社予想に上振れ余地があると弊社では考えている。

5. 各事業の連携を強化して新たなソリューションの展開を目指す

同社は、2022年2月期までは「成長への種まき期」と位置付けて、未来に向けた積極的な先行投資（優秀な人材の確保・育成、事業領域拡大、コンサルティング・ソリューション力の強化、イノベーション事業での保有技術を活かした製品・ソリューションの開発、オープンイノベーションの推進、地方共創への取り組みなど）を実行してきた。そして2023年2月期からは「収穫期」と位置付けて、成長の実現と収益化のフェーズへ移行する戦略を推進している。コンサルティング事業は、コンサルティングサービスの品質向上や新領域の顧客の深耕などにより、豊富な実績と強固な顧客基盤を活かした成長を目指し、要員数に依存することなく、課題解決につながる新たなソリューションの開発・販売も推進している。イノベーション事業は、自社開発セルフレジの拡販とともに、保有技術とオープンイノベーションを活かした製品・ソリューションの拡充、TTGの業容拡大により収益化を推進している。DX・地方共創事業は、自社の強みを活かした社会への新たな価値創出を推進している。さらに中長期成長戦略として、コンサルティング事業とイノベーション事業及びDX・地方共創事業の連携を強化し、新たなソリューションの展開を目指す。

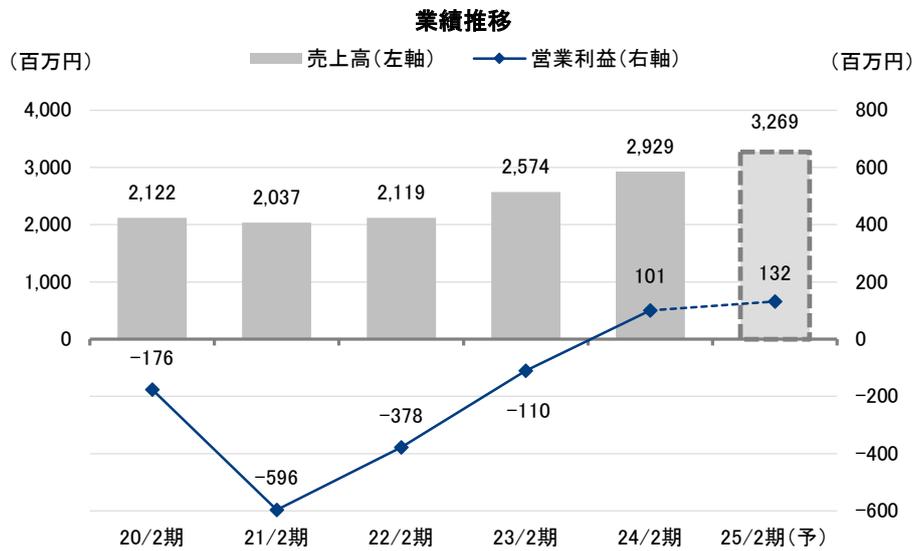
6. 成長ステージへの移行加速を評価

同社は金融業界向けコンサルティング事業を安定収益基盤として、自社技術とオープンイノベーションを活かしたイノベーション事業及びDX・地方共創事業へ積極展開している。そして2023年2月期から成長の実現と収益化のフェーズへ移行する戦略を推進してきた結果、2024年2月期は黒字転換して収益ステージへの移行を実現した。さらに2025年2月期は成長ステージへの移行が加速する見込みであり、この点を弊社では高く評価している。また中長期的には、自社技術とオープンイノベーションを活かした事業展開による収益拡大が期待され、特に小売業の課題解決に貢献する店舗の無人決済システムや無人店舗システムの展開に注目している。

要約

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企業
- ・コンサルティング事業が安定収益源、イノベーション事業とDX・地方共創事業は先行投資段階
- ・2024年2月期は期初計画を大幅に上回る黒字に転換
- ・2025年2月期も大幅増収増益予想
- ・各事業の連携を強化して新たなソリューションの展開を目指す
- ・成長ステージへの移行加速を評価



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

課題解決で社会の発展に貢献

1. 会社概要

同社は、創業の理念「孫の代まで豊かな社会を創る一翼を担う」のもと、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である。金融機関をはじめ様々な業界の顧客の経営・業務課題の解決と、これらを通じた社会課題の解決を目指し、顧客のIT部門の一員として行動し続け、オープンイノベーションを通じた社会課題解決に寄与する技術・サービスの掘り起こしとマッチングなど、サービス・製品を想像・創造することで社会の発展に貢献することを使命と位置付けている。なお2022年3月にCIを刷新し、新たにマスコットキャラクター「えずびい」を制定した。

会社概要

コーポレートロゴマーク



出所：同社ホームページより掲載

マスコットキャラクター「えすぴい」



2024年2月期末時点の総資産は2,601百万円、純資産は1,545百万円、自己資本比率は59.4%、発行済株式数は12,790,995株（自己株式3,211株を含む）である。本社は東京都中央区日本橋本町で、沖縄県那覇市に沖縄サテライトを設置している。なお、2019年7月にJR東日本スタートアップと合併で設立したTTGについては、持分法非適用関連会社（2024年3月末時点の出資比率37.4%）としている。また2020年3月には、NSD<9759>及び（株）NSD先端技術研究所と資本業務提携した。

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に同社を設立し、銀行向けのコンサルティング業務を開始した。その後、主に地域銀行、クレジットカード会社、投資運用会社を中心とする金融業界向けのコンサルティング事業、イノベーション事業、DX・地方共創事業を展開している。

2017年3月には、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、2019年7月にJR東日本スタートアップとの合併会社TTGを設立した。さらに、2021年7月にはコンパクトPOSセルフレジ「EZレジ（イージーレジ）」を発表、2021年8月には書店向けセルフレジ「ワンダーレジ-BOOK」を発表した。

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、2019年5月に東証1部へ市場変更、2022年4月の東証の市場区分見直しに伴ってプライム市場へ移行、2023年10月に東証スタンダード市場へ市場変更した。

サインポスト | 2024年5月29日(水)
 3996 東証スタンダード市場 | <https://signpost.co.jp/ir>

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
2009年 2月	日本情報処理開発協会(現 日本情報経済社会推進協会)よりプライバシーマークの付与認定を取得
2012年 1月	ISO27001/ISMS の認証を取得
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 3月	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
2017年11月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場 JR 大宮駅の特設スペースでレジ無しスルー型無人決済システム「スーパーワンダー」の実証実験実施
2018年 6月	設置型 AI 搭載セルフレジ「ワンダーレジ」の実利用開始
2018年10月	JR 赤羽駅ホーム上の特設店舗で無人決済システム「スーパーワンダー」の実証実験を開始
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)と合弁で(株) TOUCH TO GO(持分法非適用関連会社)を設立
2020年 3月	(株) NSD および(株) NSD 先端技術研究所と資本業務提携 TOUCH TO GO が JR 山手線高輪ゲートウェイ駅構内に無人 AI 決済店舗第 1 号店「TOUCH TO GO」を開業
2020年 4月	北海道新冠町の野菜直売所に設置型 AI レジ「ワンダーレジ」を設置、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
2021年 7月	コンパクト POS セルフレジ「EZ レジ」を開発
2021年 8月	本を置くだけのセルフレジ「ワンダーレジ-BOOK」を開発
2021年11月	「ワンダーレジ-BOOK」を銀座の老舗書店「教文館」に設置、実店舗での稼働開始
2022年 3月	CI(コーポレート・アイデンティティ)を刷新 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へ市場変更
2024年 4月	中堅・中小企業向け「DX 伴走支援サービス」を開始

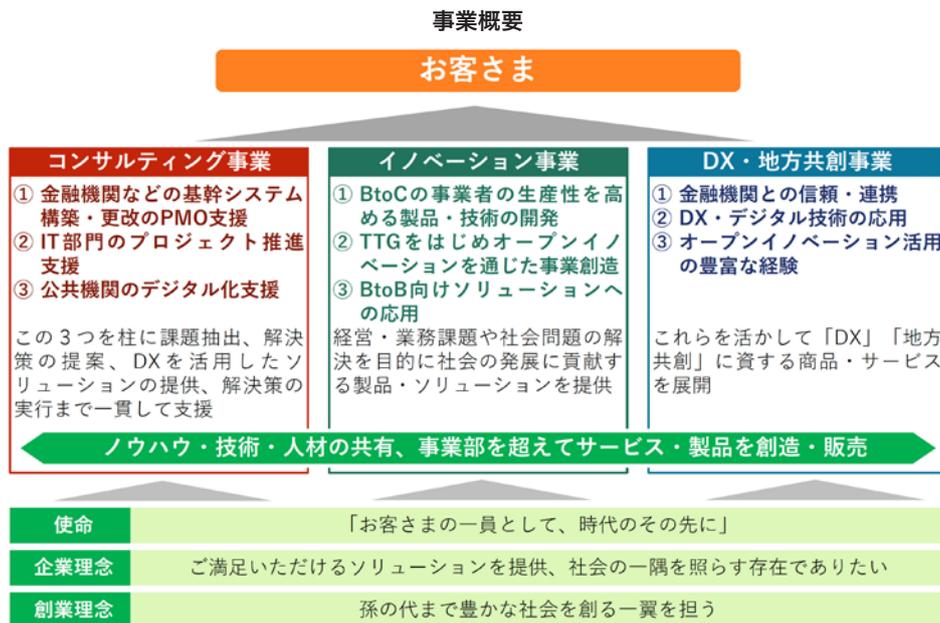
出所：同社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

事業概要

顧客や社会の課題解決に向けたコンサルティング事業やイノベーション事業を展開

1. 事業概要

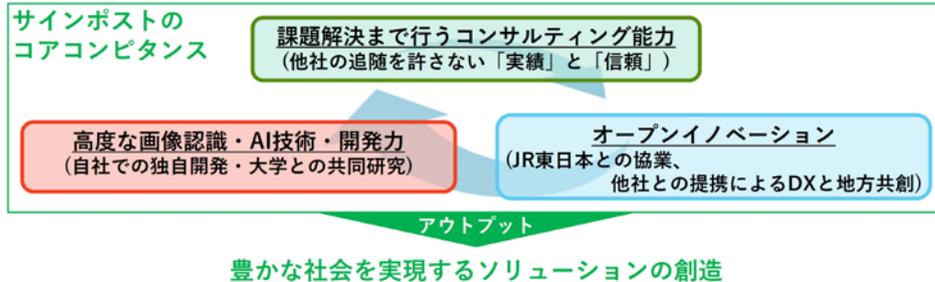
報告セグメントは、金融機関の基幹システム構築・更改支援などを行うコンサルティング事業、BtoC事業者の生産性を高める製品・技術の開発などオープンイノベーションを通じた事業創造を目指すイノベーション事業、金融機関との連携やDX技術を活用して地方共創に資する製品・サービスの提供を目指すDX・地方共創事業としている。課題解決まで行うコンサルティング能力、高度な画像認識・AI技術及び開発力、オープンイノベーションという3つのコア・コンピタンスを組み合わせ、各事業の強みや営業基盤を共有または補完し合いながら事業を運営し、顧客の業界とその業務内容を熟知したうえで、事業部の枠を超えて付加価値の高いサービスや製品を提供している。



出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

同社のコア・コンピタンス



出所：決算説明会資料より掲載

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、生・損保会社など）の基幹システム構築・更改支援、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、課題の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、解決策の実行までワンストップで付加価値の高いサービスを提供している。銀行の業務内容や、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熟知した知見を活用し、「顧客のIT部門の一員として」具体的な課題解決を行うことを特徴・強みとしている。同社は特に地域銀行、クレジットカード会社、投資運用会社向けを主力としており、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時などに合わせて引き合いを受ける。

一般的なりスク要因として、景気変動による金融業界の投資抑制、競争激化などがある。競争に関しては、同社は会社設立以来十数年で既に地域銀行30行以上と取引実績があり、同社のコンサルティングが高い評価・信頼を受けて実質的な業界スタンダードとなっている。このため競争企業が見当たらないことも特徴だ。

また金融業界のシステム投資については、システム障害が致命的な信用失墜につながる可能性があり、銀行を中心に勘定系システムの更新は定期的かつ綿密な計画を基にして実施される。仮に、地域銀行約100行が20年～30年ごとにシステムを更新するとすれば、毎年4～5件の更新プロジェクトが発生する計算となる。政府や日本銀行から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が示されていることなども勘案すれば、同社にとって需要は安定的に推移する見込みだ。

イノベーション事業は小売業向けセルフレジや無人決済システムを開発・提供

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、TTG をはじめとする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の解決によって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。

具体的には、独自開発の人工知能「SPAI」による画像認識技術、物体追跡技術をはじめ、マルチ決済技術、重量センサー技術、バーコード認識技術、文字認識技術など同社が保有する要素技術を活用し、小売業向けに自社開発した設置型 AI 搭載セルフレジ「ワンダーレジ」、書店向けセルフレジ「ワンダーレジ-BOOK」、POS 機能付コンパクトセルフレジ「EZ レジ」、完全スルー型の無人決済システム「スーパーワンダー」などを展開している。2020年3月には「ワンダーレジ」の普及に向けた取り組みを強化するため、NSD 及び NSD 先端技術研究所と資本業務提携した。

なお無人決済システム「スーパーワンダー」については、JR 大宮駅構内の特設店舗における実証実験（2017年11月）、JR 赤羽駅構内の特設店舗における実証実験（2018年10月～12月）を経て、2019年7月に JR 東日本スタートアップと合併で TTG を設立して「スーパーワンダー」の開発・販売を移管した。JR 東日本とのオープンイノベーションで迅速な社会実装を推進し、小売業者向けに店舗運営の省人化や利用者の利便性向上を図る製品・ソリューションとして提供する。同社は技術提供など開発面で協業して TTG からロイヤリティ収入を得る。

現在は同社が設置型 AI 搭載セルフレジ「ワンダーレジ」、書店向けセルフレジ「ワンダーレジ-BOOK」、POS 機能付コンパクトセルフレジ「EZ レジ」を展開し、TTG が無人決済システム「スーパーワンダー」を展開する形となっている。

事業概要

製品ラインナップを生かしたソリューションの展開

- 小さな売店からコンビニまで様々な規模の無人化・省人化ニーズに応える製品を開発
- 数多くの無人店舗の設置やセルフ化に携わってきた経験を活かした提案



出所：決算説明会資料より掲載

設置型 AI 搭載セルフレジ「ワンダーレジ」は、小売業者が抱える課題、特に店舗運営の効率化や人手不足の解消を目的として2017年3月に発表した。独自開発の人工知能「SPAI」や商品を特定する画像認識技術を活用しているため、商品を「筐体内のレジ台」に置くだけで、複数の商品やバーコードを一括認識して精算できることが特徴だ。利用者は「商品を置く&画面タッチ」だけで、簡単にセルフで買い物ができる。2018年6月に大手企業の社内弁当販売用として3台導入され、実利用を開始した。

「ワンダーレジ」の導入事例としては、JCB 高田馬場オフィスのカフェテリア、ナンモダ百貨新冠本店、レゾナックドーム（大分トリニータのホームスタジアム）内の飲食売店「トリズキッチン」西コンコース内店舗、横浜高島屋「Foodies' Port2」、野村不動産（株）が展開するサービス付小規模オフィス「H'IO 日本橋室町」「H'IO 日本橋小舟町」及びサテライト型シェアオフィス「H'IT 新宿西口」などがある。

書店向けセルフレジ「ワンダーレジ-BOOK」は、書籍販売機能を搭載した「ワンダーレジ」として2021年8月に開発した。利用客が購入する本をレジ台に並べてスタートボタンを押し、画面の案内に従って進むだけで、複数の本を一度に読み取って簡単に購入できるセルフレジである。2021年11月には銀座の老舗書店「教文館」に設置され、実店舗での稼働を開始した。その後、2021年12月にはREXT Holdings（株）が運営する「WonderGOO つくば店」に導入、2023年1月には（株）大垣書店が運営する「大垣書店 イオンモール京都桂川店」に導入（大垣書店としては2店舗目の導入）、2023年9月には（株）明文堂プランナーがフランチャイジーとして運営する「TSUTAYA レイクタウン」に導入されるなど、普及が進展している。さらに順次、新機能を追加して進化させており、2023年6月には防犯タグ解除機能を追加した。

サインポスト | 2024年5月29日(水)
 3996 東証スタンダード市場 | <https://signpost.co.jp/ir>

事業概要

POS機能付コンパクトセルフレジ「EZレジ」は2021年7月に開発した。中小の小売店舗を主ターゲットとして、シンプルな機能に絞り込んで月額9,800円〜という低価格を実現し、セルフレジ導入のハードルを大幅に低減させた。(株)グッドライフが運営するミニコンビニ4店舗(ホンダテクニカルカレッジ関西校内売店など)に導入されているほか、2022年3月には(同)AVENDが運営する無人古着屋「SELFURUGI」に、2022年4月には味楽百貨店内のマンガ専門書店「マンガナイト BOOKS」に導入された。さらに2023年4月にはAVENDと業務提携し、「EZレジ」を活用して全国100店舗のフランチャイズ展開を目指している。

ワンダーレジ-BOOK TSUTAYA レイクタウンの事例



出所：同社提供資料より掲載

EZレジ「SELFURUGI 吉祥寺店」の事例



出所：同社提供資料より掲載

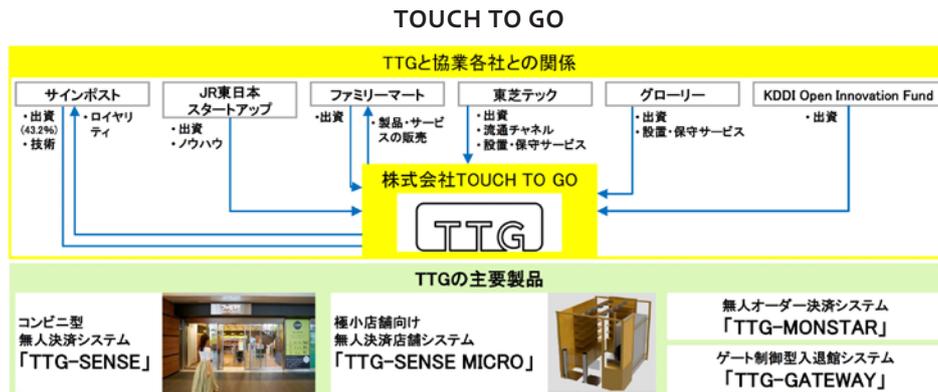
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。
 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

無人決済システム「スーパーワンダー」は、レジ作業を必要としない完全スルー型の無人決済システムである。利用者が店舗内で購入する商品を手に取ったり戻したりする都度自動で精算し、決済ゲートを通過する際に交通系 IC カードや現金などの支払方法を選択して決済を完了させる。利用者は商品を手に取るだけで精算することが可能になる。会員登録が不要で誰でも使える、利用者に合わせて決済手段を選べる、優れたコストパフォーマンスなどを競合との差別化ポイントとしている。

TTG は、製品名をコンビニ型無人決済システム「TTG-SENSE」、極小店舗向け無人決済店舗システム「TTG-SENSE MICRO」、無人オーダー決済システム「TTG-MONSTAR」、ゲート制御型入退館システム「TTG-GATEWAY」などとして事業展開している。また 2024 年 6 月には、より省スペースでの利用を可能にした「TTG-SENSE SHELF」を発売する。商品棚 1 本から構成可能なため、より幅広い業態での利用が可能となる。

なお TTG は無人決済システムの普及加速・業容拡大に向けて（株）ファミリーマートと資本業務提携（2021 年 3 月）、東芝テック <6588> と資本業務提携（2021 年 9 月）、グローリー <6457> と資本業務提携、KDDI Open Innovation Fund 3 号から資金調達（2021 年 10 月）するなど、各社との資本業務提携を強化している。



出所：決算説明会資料より掲載

TTG の導入事例としては JR 高輪ゲートウェイ駅構内、ファミリーマートのサピアタワー / S 店、ファミリーマート岩槻駅店、紀ノ國屋の無人決済小型スーパーマーケット KINOKUNIYA Sutto 目白店、ANA FESTA GO 羽田 B1 フロア店、トモニー中井駅店、千葉新港の三菱商事エナジー・タツノなどがある。さらに新業態での出店も推進しており、2023 年 5 月には無人の化粧品販売店「ORBIS Smart Stand」としてグランデュオ立川店に導入（2024 年 4 月末時点では合計 4 店舗に導入）され、2024 年 4 月には JR 東京駅の東海道新幹線 16・17 番ホームの TOKYO BANANA express に導入された。ファミリーマートは店舗無人化戦略を積極推進しており、2024 年 3 月にはファミリーマート羽村駅 / S 店（JR 東日本羽村駅）、2024 年 4 月にはファミリーマート JR 浮間舟渡駅 / S 店に導入され、ファミリーマートでの稼働店舗数は 37 店舗となった。

事業概要

TTG ファミリーマートのサピアタワー /S 店の事例



出所：同社提供資料より掲載

なお、無人レジや無人店舗決済システムの競争として今後は新規参入企業の出現も予想されるが、無人レジや無人店舗決済システムの関連市場そのものが未開拓の市場であり、同社には設置型 AI 搭載セルフレジ「ワンダーレジ」、書店向けセルフレジ「ワンダーレジ-BOOK」、POS 機能付コンパクトセルフレジ「EZ レジ」、完全スルー型の無人決済システム「スーパーワンダー」などの開発で先行している優位性がある。そして TTG による導入が加速していることも勘案すれば、当面の市場競争リスクは小さいと弊社では考えている。

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。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。2022年8月には、大分銀行<8392>をはじめとする大分県内の複数企業の出資で設立され、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自社の製品・サービスをマッチングする取り組みを開始した。

また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。第一弾の取り組みとして、(株)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宣言の作成を支援する。今後も独自技術の商品化とオープンイノベーションによって新たなソリューションを具現化し、イノベーションを通じて地方共創への取り組みを推進する。

事業概要

主力のコンサルティング事業が順調に拡大

5. セグメント別の推移

2024年2月期の営業利益（全社費用等調整前）はコンサルティング事業が494百万円、イノベーション事業が154百万円の損失、DX・地方共創事業が2百万円の損失だった。主力のコンサルティング事業は、大型案件によって変動する可能性があるものの、おおむね順調に拡大している。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だが、2024年2月期は営業損失が縮小した。なお、全体の営業利益は2020年2月期から2023年2月期まで4期連続で損失を計上したが、2021年2月期をボトムとして改善基調となり、2024年2月期は黒字転換した。

セグメント別の推移

（単位：百万円）

	22/2期	23/2期	24/2期
売上高			
コンサルティング事業	2,102	2,466	2,821
イノベーション事業	16	93	78
DX・地方共創事業	-	14	30
合計	2,119	2,574	2,929
営業利益			
コンサルティング事業	283	390	494
イノベーション事業	-328	-206	-154
DX・地方共創事業	-	-63	-2
調整額（全社費用等）	-332	-231	-236
合計	-378	-110	101

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2024年2月期は期初計画を大幅に上回る黒字に転換

1. 2024年2月期の業績概要

2024年2月期の業績（非連結）は、売上高が前期比13.8%増の2,929百万円、営業利益が101百万円（前期は110百万円の損失）、経常利益が94百万円（同119百万円の損失）、当期純利益が128百万円（同132百万円の損失）だった。期初計画（売上高2,914百万円、営業利益30百万円、経常利益27百万円、当期純利益17百万円）を大幅に上回る黒字に転換して着地した。主力のコンサルティング事業が順調に拡大し、先行投資段階であるイノベーション事業とDX・地方共創事業の営業損益も改善した。全社ベースの売上総利益は前期比14.9%増加し、売上総利益率は27.4%で同0.2ポイント上昇した。販管費は同13.4%減少し、販管費率は23.9%で同7.6ポイント低下した。販管費ではオフィス賃料が減少したことに加え、人材紹介に係る手数料の発生が想定を下回った。なお当期純利益については法人税等調整額（益）の計上も寄与した。

2024年2月期業績（非連結）の概要

（単位：百万円、%）

	23/2期		24/2期			前期比		期初計画比	
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	2,574	100.0	2,914	2,929	100.0	355	13.8	15	0.5
売上総利益	699	27.2	-	802	27.4	103	14.9	-	-
販管費	809	31.5	-	701	23.9	-108	-13.4	-	-
営業利益	-110	-	30	101	3.5	212	-	71	239.1
経常利益	-119	-	27	94	3.2	214	-	67	251.4
当期純利益	-132	-	17	128	4.4	261	-	111	657.5

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

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 14.4% 増の 2,821 百万円、営業利益（全社費用等調整前）が同 26.6% 増の 494 百万円だった。期初計画を上回る大幅増収となり、順調に拡大した。銀行の基幹システム移行・統合プロジェクト推進支援を中心に受注が好調に推移し、従業員の増加に伴って金融機関以外の一般事業会社へのコンサルティングサービスも拡大した。利益面では従業員の待遇改善に伴う人件費の増加、一部のプロジェクトにおける外注費の増加などコストアップ要因があったものの、増収効果に加え、販管費の減少も寄与した。

イノベーション事業は売上高が同 16.2% 減の 78 百万円、営業利益が 154 百万円の損失（前期は 206 百万円の損失）だった。売上高は期初計画を下回り減収となったが、利益面は研究開発テーマの絞り込み、体制効率化、固定費削減などの効果により営業損失が縮小した。

DX・地方共創事業は売上高が同 108.3% 増の 30 百万円、営業利益が 2 百万円の損失（同 63 百万円の損失）となった。先行投資段階だが、地域金融機関との協業により、同社の IT スキルやプロジェクト推進ノウハウを活用して顧客の DX 実現と持続的成長を支援するサービスの開発に取り組んでいる。

2024年2月期セグメント別動向

（単位：百万円、%）

	23/2 期	24/2 期		前期比		期初計画比	
	実績	期初計画	実績	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高							
コンサルティング事業	2,466	2,718	2,821	354	14.4	103	3.8
イノベーション事業	93	164	78	-15	-16.2	-85	-52.4
DX・地方共創事業	14	32	30	15	108.3	-1	-5.0
合計	2,574	2,914	2,929	355	13.8	15	0.5
営業利益							
コンサルティング事業	390	-	494	103	26.6	-	-
イノベーション事業	-206	-	-154	51	-	-	-
DX・地方共創事業	-63	-	-2	61	-	-	-
調整額（全社費用等）	-231	-	-236	-4	-	-	-
合計	-110	-	101	212	-	-	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

財務の健全性に大きな懸念点はない

3. 財務の状況

財務面で見ると、2024年2月期末の資産合計は前期末比で205百万円増加して2,601百万円となった。主に現金及び預金が64百万円増加、売掛金が34百万円増加、契約資産が45百万円増加したほか、繰延税金資産を56百万円計上した。負債合計は同76百万円増加して1,055百万円となった。有利子負債残高（長短借入金及び社債の合計）が484百万円となり、同45百万円増加した。純資産合計は利益剰余金の増加などにより、同129百万円増加して1,545百万円となった。この結果、自己資本比率は同0.3ポイント上昇して59.4%となった。なお2024年2月29日付で、資本金の額及び利益準備金の額を減少して繰越利益剰余金への振替を行った。勘定科目間の振替処理であり、純資産の増減に対する影響はない。

また2023年12月には、(株)りそな銀行を総額引受人とする第5回無担保社債「SDGs推進私募債」（総額2億円）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3回目の起債となる。長期固定資金の調達によって経営のレジリエンスを高めるとともに、持続可能な社会の実現に貢献する。営業キャッシュ・フローは小幅ながら4期ぶりにプラスに転じており、弊社では、財務の健全性について特に大きな懸念点はないと考えている。

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)

項目	20/2 期末	21/2 期末	22/2 期末	23/2 期末	24/2 期末	増減
資産合計	2,079	2,149	2,300	2,395	2,601	205
（流動資産）	1,418	1,432	1,699	1,794	1,958	164
（固定資産）	661	716	600	601	642	41
負債合計	1,056	840	760	979	1,055	76
（流動負債）	672	494	493	577	594	17
（固定負債）	384	346	266	401	461	59
純資産合計	1,023	1,309	1,539	1,416	1,545	129
自己資本比率（%）	49.2	60.8	66.9	59.1	59.4	0.3

項目	20/2 期	21/2 期	22/2 期	23/2 期	24/2 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	79	-601	-360	-184	49
投資活動によるキャッシュ・フロー	-510	-360	202	-1	-26
財務活動によるキャッシュ・フロー	126	1,043	390	169	41
現金及び現金同等物の期末残高	1,018	1,099	1,332	1,316	1,380

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年2月期も大幅増収増益予想

● 2025年2月期の業績見通し

2025年2月期の業績（非連結）予想は、売上高が前期比11.6%増の3,269百万円、営業利益が同29.8%増の132百万円、経常利益が同37.0%増の130百万円、当期純利益が同28.9%増の166百万円の大幅増収増益予想としている。セグメント別売上高の計画は、コンサルティング事業が同9.9%増の3,100百万円、イノベーション事業が同28.0%増の100百万円、DX・地方共創事業が同123.7%増の68百万円としている。売上総利益率は同3.6ポイント上昇して31.0%、販管費率は同1.0ポイント低下して22.9%の見込みとしている。

2025年2月期業績（非連結）予想の概要

(単位：百万円、%)

	24/2期		25/2期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	2,929	100.0	3,269	100.0	339	11.6
（コンサルティング事業）	2,821	96.3	3,100	94.8	278	9.9
（イノベーション事業）	78	2.7	100	3.1	21	28.0
（DX・地方共創事業）	30	1.0	68	2.1	37	123.7
売上総利益	802	27.4	882	26.9	79	9.8
販管費	701	23.9	750	22.9	48	7.0
営業利益	101	3.5	132	4.0	30	29.8
経常利益	94	3.2	130	4.0	35	37.0
当期純利益	128	4.4	166	5.1	37	28.9

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2025年2月期は再成長への転換期と位置付けて、事業の収益を競争力強化に再投資するサイクルにより、収益性を高める方針としている。重点施策として、コンサルティング事業では金融機関にとどまらず、一般事業会社へのコンサルティングサービスを強化し、新規顧客の開拓を推進する。イノベーション事業ではレジの販売に加え、無人化・セルフ化を含む店舗運営全般を提案する取り組みを強化する。DX・地方共創事業では地域銀行との協業により、取引先企業のDX推進を支援するサービスを開始する。また人材育成・採用・エンゲージメント向上など人的資本への施策も継続する方針だ。金融業界のDXの進展など事業環境は良好であり、主力のコンサルティング事業の伸長が牽引して会社予想に上振れ余地があると弊社では考えている。

成長戦略

1. 成長の実現と収益化のフェーズへ移行

同社は、2022年2月期までは「成長への種まき期」と位置付けて、未来に向けた積極的な先行投資（優秀な人材の確保・育成、事業領域拡大、コンサルティング・ソリューション力の強化、イノベーション事業での保有技術を活かした製品・ソリューションの開発、オープンイノベーションの推進、地方共創への取り組みなど）を実行してきた。そして2023年2月期からは「収穫期」と位置付けて、成長の実現と収益化のフェーズへ移行する戦略を推進している。

成長の種まきから収穫へ

- 未来に向けた積極投資のフェーズから、成長の実現と収益化のフェーズに移る
- 事業活動の幹になる主要な研究開発は、2022年2月期までに完了



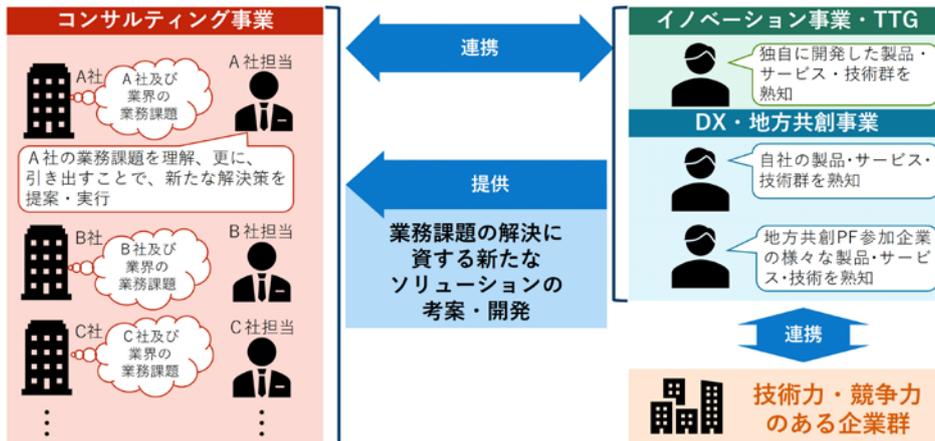
出所：決算説明会資料より掲載

コンサルティング事業は、コンサルティングサービスの品質向上や新領域の顧客の深耕などにより、豊富な実績と強固な顧客基盤を活かした成長を目指し、要員数に依存することなく、課題解決につながる新たなソリューションの開発・販売も推進している。イノベーション事業は、自社開発の設置型AI搭載セルフレジ「ワンダーレジ」シリーズ、POS機能付コンパクトセルフレジ「EZレジ」の拡販とともに、保有技術とオープンイノベーションを活かした製品・ソリューションの拡充、TTGの業容拡大により、成長投資の収益化を推進している。DX・地方共創事業は、自社の強みを活かした社会への新たな価値創出を推進している。さらに中長期成長戦略として、コンサルティング事業とイノベーション事業及びDX・地方共創事業の連携を強化し、新たなソリューションの展開を目指す。

成長戦略

コンサルティングとDX・地方共創の連携強化

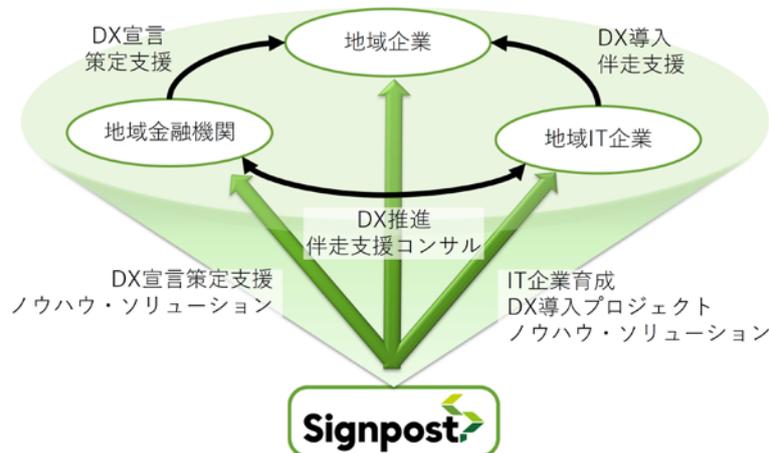
- コンサルティング事業の拡大において、従来からの社員の採用・教育に加えて、イノベーション事業やDX・地方共創事業との連携を強化
- コンサルティング事業の顧客企業へ、要員数に依存しない、課題解決に繋がる新たなソリューションの開発と販売を展開



出所：決算説明会資料より掲載

地域と連携したDXの推進（コンサルティングサービス・ソリューション提供）

- 地域金融機関とともに、中堅・中小企業のDXプロジェクトを支援するサービス
- 企業内のDX推進きっかけづくりから、完遂まで伴走し続ける
- 地域のIT企業と連携することで、スピーディで質の高い支援体制を構築
- 地域を“面”で支え、持続的な発展と成長のための“立体的な”活動(四方良し)を目指す



出所：決算説明会資料より掲載

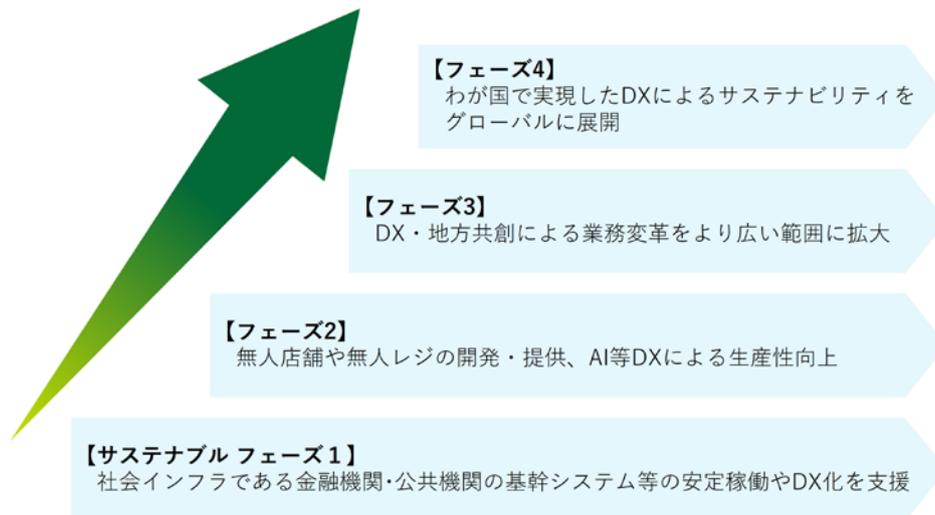
2. 株主還元

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としている。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。

3. サステナブル経営

サステナブル経営については、サステナビリティ推進の基本方針を策定し、事業を通じてフェーズ1では社会インフラである金融機関・公共機関の基幹システム等の安定稼働やDXの支援、フェーズ2では無人店舗や無人レジの開発・提供、AI等DXによる生産性向上、フェーズ3ではDX・地方共創による業務変革の範囲拡大、フェーズ4ではわが国で実現したDXによるサステナビリティのグローバル展開を推進することで、「これまでも」「これからも」サステナブル社会の実現に向けた事業に取り組む。

サステナブルな事業への取り組み



出所：決算説明会資料より掲載

成長戦略

持続可能な社会実現と SDGs 達成への貢献



出所：決算説明会資料より掲載

成長ステージへの移行加速を評価

4. 弊社の視点

同社は金融業界向けコンサルティング事業を安定収益基盤として、自社技術とオープンイノベーションを活かしたイノベーション事業及びDX・地方共創事業へ積極展開している。そして2023年2月期から成長の実現と収益化のフェーズへ移行する戦略を推進してきた結果、2024年2月期は黒字転換して収益ステージへの移行を実現した。さらに2025年2月期は成長ステージへの移行が加速する見込みであり、この点を弊社では高く評価している。また中長期的には、自社技術とオープンイノベーションを活かした事業展開による収益拡大が期待され、特に小売業の課題解決に貢献する店舗の無人決済システムや無人店舗システムの展開に注目している。

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