

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 6 月 2 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. 2025 年 2 月期の業績概要	01
2. 2026 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. ERP 事業	04
2. Object Browser 事業	06
3. AI 事業	07
4. その他	08
■ 業績動向	08
1. 2025 年 2 月期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2026 年 2 月期の業績見通し	14
2. 2 年経営計画	16
■ 株主還元策と SDGs への取り組み	18
1. 株主還元策	18
2. SDGs への取り組み	19

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 2 日 (月)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

要約

2026 年 2 月期は ERP 事業の好調持続で 2 ケタ増収増益を見込む

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。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 月期の業績概要

2025 年 2 月期の連結業績は、売上高で 4,768 百万円、営業利益で 271 百万円と期初計画（売上高 4,508 百万円、営業利益 160 百万円）を上回った。ERP 事業の受注が好調に推移したことや、利益率改善に向けた取り組みを全社で推進したことが業績の上振れ要因となった。前期の単体決算との比較では、売上高で 1.4% 減、営業利益で 17.3% 減となったが、これは E-Commerce 事業を分社化して持分法適用関連会社（持分比率 40.0%）としたため※、継続事業ベースでは売上高で 15.7% 増、営業利益で 73.9% 増の 2 ケタ増収増益となった。ERP 事業、Object Browser 事業ともに増収増益となったほか、AI 事業やその他事業の損失額が縮小したことも増益要因となった。

※ 2025 年 1 月末に全株式を（株）DG フィナンシャルテクノロジーに売却し、株式売却益 547 百万円を特別利益として計上した。

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 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通し。景気の先行き不透明感が強まっているものの、企業の DX 投資は引き続き堅調であり、ERP 事業が業績をけん引する構図が続く。ERP 事業では「GRANDIT」に加えて前期から提供開始した「SAP S/4HANA Cloud Public Edition」（以下、SAP S/4HANA）や、2025 年 1 月より生産管理システム「mcframe」※の販売を新たに開始し、製造業向けを中心に幅広い顧客の需要の取り込みを目指す。2025 年 3 月には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た。売上高で 2 億円強の上乗せとなり（営業利益はのれん償却額でほぼ相殺される見込み）、今後は主に「mcframe」の導入支援で協業する方針である。

※ 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。世界 17 ケ国、2,000 サイト以上で導入されている。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 2 日 (月)

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

要約

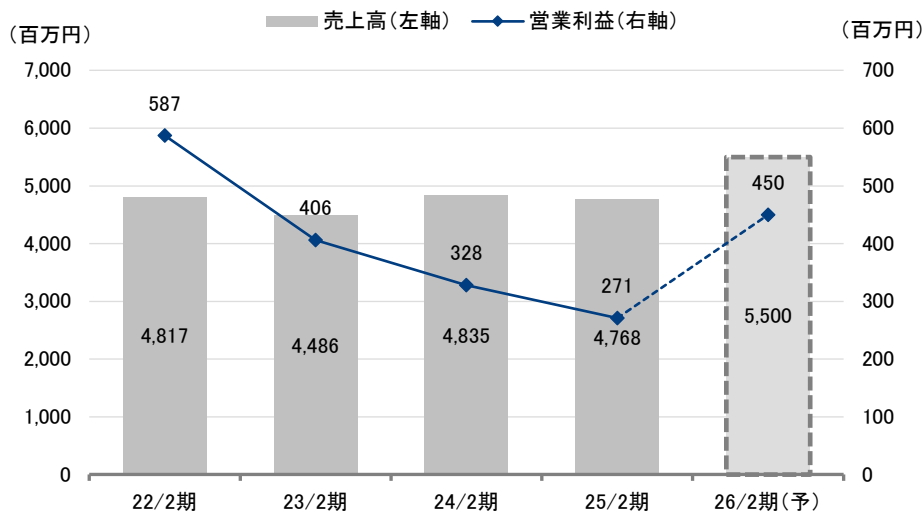
3. 2 年経営計画について

2027 年 2 月期までの「2 年経営計画」では、同期間を「GRANDIT、OB、OBPM、SAP およ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」と位置付け、既存事業の進化並びに新規事業の創出に取り組む。事業戦略として 1) 収益基盤改善、2) 事業ドメイン集中、3) AI ファースト戦略、4) Outstanding 戦略（既存事業の進化）、5) SAP 事業、製造ソリューション事業の基盤事業化に取り組む。数値目標は、2027 年 2 月期に売上高 6,300 百万円、営業利益 600 百万円を掲げた。開発体制の強化に向けた M&A も継続的に検討する。株主還元については、配当性向 30% を目安に安定配当を実施する考えであり、2026 年 2 月期の年間配当金は 9.0 円（配当性向 38.5%）を予定している。加えて株主優待として、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

- ・ 2025 年 2 月期は継続事業ベースで実質 2 ケタ増収増益に
- ・ 2026 年 2 月期も ERP 事業がけん引し、収益拡大基調が続く見通し
- ・ 2027 年 2 月期に売上高 6,300 百万円、営業利益 600 百万円を目標に掲げる
- ・ 配当は配当性向 30% を基準に実施、株主優待で新潟県産新米コシヒカリを贈呈

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 6 月 2 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。

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、会社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 DG フィナンシャルテクノロジー※に譲渡した。これにより、2025 年 2 月期は DG コマースが持分法適用関連会社となっていたが、2025 年 1 月に全株式を売却した。

※ 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。

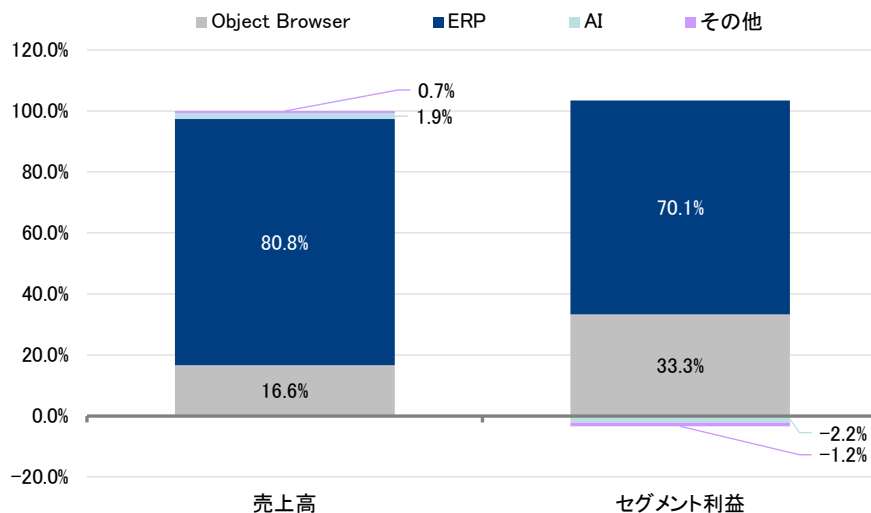
事業セグメントは Object Browser 事業、ERP 事業、AI 事業の 3 事業と、新規事業が含まれるその他として区分開示している。2025 年 2 月期の構成比では、ERP 事業が売上高の 80.8%、セグメント利益の 70.1% を占める主力事業となっており、次いで Object Browser 事業が売上高で 16.6%、セグメント利益で 33.3% を占める。AI 事業についてはまだ先行投資段階であり、売上規模も小さく収益化前の段階にある。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 2 日 (月)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

事業概要

事業セグメント別構成比(2025年2月期)

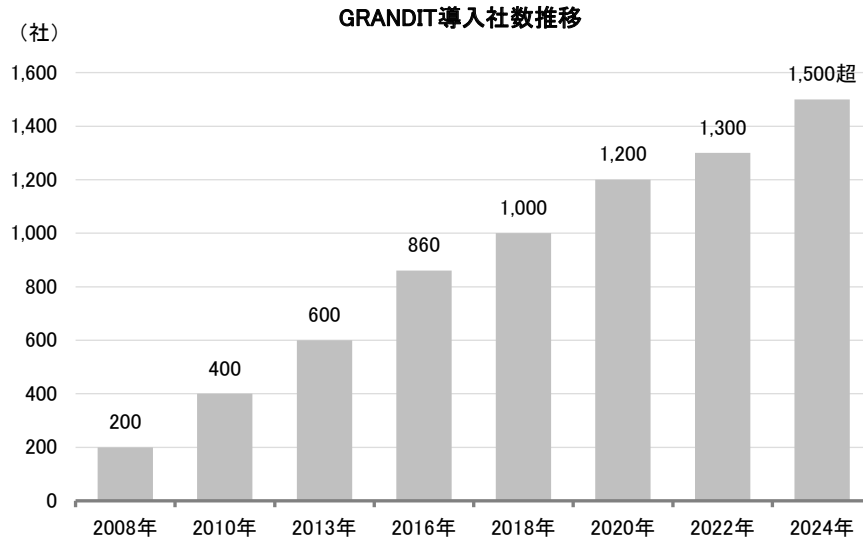


出所：決算短信よりフィスコ作成

1. ERP 事業

ERP 事業では、主に Web-ERP パッケージ「GRANDIT」の開発、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の実績も増え、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、幅広い業種に対応可能で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内製 EPR 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。

事業概要



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、コロナ禍を契機とした需要の高まりを背景に着実な拡大が続いている。市場最大手である 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加速している。こうした移行需要の高まりにより ERP エンジニアの慢性的な人材不足が続いていることを受け、同社は 2024 年 4 月より「SAP S/4HANA」の導入支援サービスを開始し、市場のニーズに応える体制を強化した。

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 <6702> の「GLOVIA」、オービック <4684> の「OBIC7」などが競合製品となる。近年では ERP のニーズは多機能化や外部連携機能など需要が複雑化しており、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。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」を販売し、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、2025 年 2 月末時点の累計導入実績は約 270 社となり、年間 10 ～ 20 社ペースで新規顧客を獲得している。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。中小企業では多くは Excel などの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 30% 超がオンプレミス版を継続利用しているが、SaaS 版の機能を拡充しながら段階的に移行を進めている。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もりとなる。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。

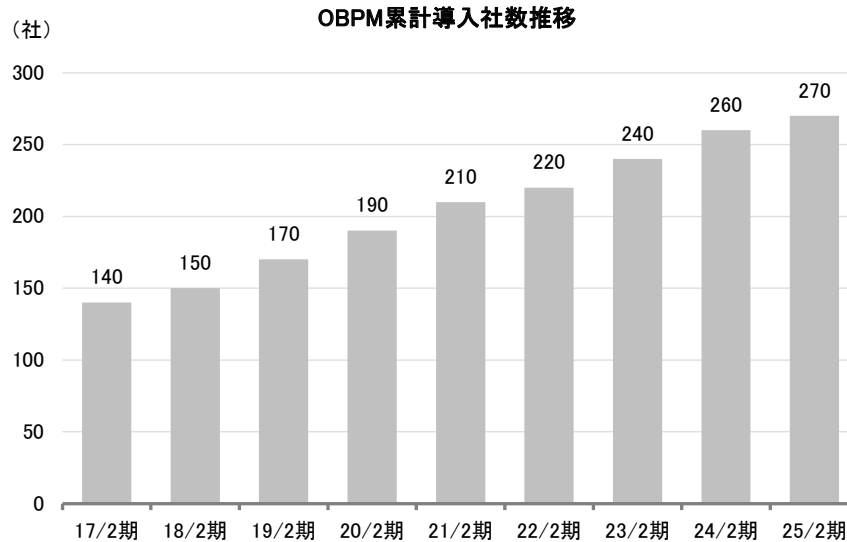
システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 2 日 (月)

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

事業概要



出所：同社ホームページ、同社リリースよりフィスコ作成

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外観検査システム「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である。「AISIA-AD」は、Microsoft Azure 上の学習環境を活用して、異常・正常を判別する AI モデルを構築する仕組みである。実際の検査では、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確定する流れとなっている。

※ 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。「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。

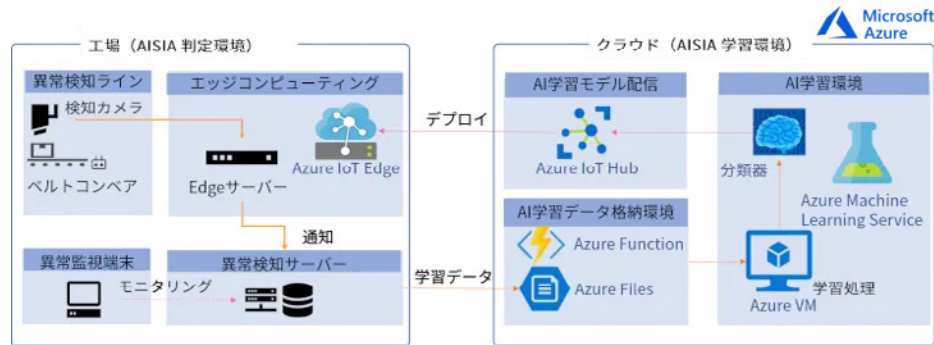
PoC 実施の初期費用は約 400 万円で、実際の製造ラインに導入する際には「AISIA-AD」のライセンス費用 480 万円と開発費用（要件定義～導入支援、教育）1,000 万円、ハードウェア機器約 400 万円が必要となる。PoC の検証期間は 2～3 ヶ月、開発導入期間で 4～6 ヶ月を要する。現時点では検査精度の向上が課題となっており当初想定よりも収益化までに時間を要している状況である。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 2 日 (月)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

事業概要

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

その他には、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」が含まれる。収益化に向けてここ数年取り組んできたが、成長の鈍化が続いたことから 2025 年 2 月末に事業を譲渡した。譲渡先は、同社の判定サービスに問題の提供を通じて運用に関与していた AtCoder(株)である。

業績動向

2025 年 2 月期は継続事業ベースで実質 2 ケタ増収増益に

1. 2025 年 2 月期の業績概要

2025 年 2 月期の連結業績は売上高で 4,768 百万円、営業利益で 271 百万円、経常利益で 302 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 583 百万円となり、いずれも期初計画(売上高 4,508 百万円、営業利益 160 百万円、経常利益 178 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 109 百万円)を超過達成した。ERP 事業において想定を上回る受注を確保したことに加え、生産性向上をはじめとする全社的な収益性改善の取り組みが奏功し、業績の上振れ要因となった。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 2 日 (月)

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

業績動向

2025 年 2 月期業績

(単位：百万円)

	24/2 期 (単体)		期初計画	25/2 期 (連結)				継続事業 前期比※
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比	
売上高	4,835	-	4,508	4,768	-	-1.4%	5.8%	15.7%
売上総利益	1,628	33.7%	-	1,549	32.5%	-4.9%	-	-
販管費	1,300	26.9%	-	1,277	26.8%	-1.7%	-	-
営業利益	328	6.8%	160	271	5.7%	-17.3%	69.7%	73.9%
経常利益	336	6.9%	178	302	6.3%	-10.0%	69.9%	-
特別損益	954	-	-	533	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	944	19.5%	109	583	12.2%	-38.2%	435.2%	-

※ 24/2 期業績から E-Commerce 事業を除いた数値との比較

出所：決算短信よりフィスコ作成

前期の単体業績と比較すると売上高で 1.4% 減、営業利益で 17.3% 減となったが、これは E-Commerce 事業を分社化し持分法適用関連会社としたためである。継続事業ベースで見ると売上高で 15.7% 増、営業利益で 73.9% 増の 2 ケタ増収増益となった。ERP 事業の拡大に加えて、AI 事業やその他事業の損失額が縮小したことが主因だ。

なお、単体売上高は 4,676 百万円となっており、連結との差額は 92 百万円となるが、これはベトナム子会社の外部顧客向け売上高である。ベトナム子会社は 48 名の陣容で、同社のほかベトナム国内で外部企業からも受注し、売上を計上している。営業利益は単体で 280 百万円となっており、連結との差額は 2025 年 3 月に子会社化したシステム開発研究所の株式取得費用となる。

売上総利益率は前期の 33.7% から 32.5% に低下したが、主に ERP 事業の構成比が高まったこと、積極的な人材投資並びに 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、大阪支社や福岡支社の移転・増床に伴う費用増が要因である。期末の単体の従業員数は 229 名でエンジニアを中心に前期末比 13 名増となった。販管費は前期比 22 百万円減少した。主要項目では研究開発費が 46 百万円増、減価償却費が 5 百万円増となった一方で、人件費関連が 12 百万円減、その他経費が 61 百万円減となった。なお、大阪支社、福岡支社の移転・増床に伴う一時費用として 25 百万円を計上した。

営業外収支が前期比で 23 百万円改善したが、主には持分法による投資利益 31 百万円の計上による。また、特別利益として持分法適用関連会社の残りの株式を 2025 年 1 月にすべて売却したことによる関係会社株式売却益 547 百万円を計上した。

旺盛な DX 投資を背景に ERP 事業の高成長が続く

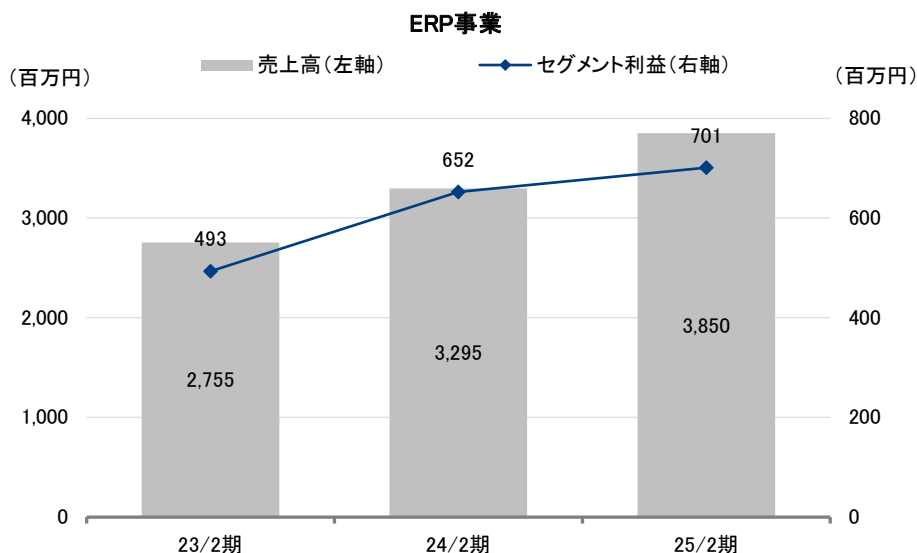
2. 事業セグメント別動向

(1) ERP 事業

ERP 事業の売上高は前期比 16.9% 増の 3,850 百万円、セグメント利益は同 7.7% 増の 701 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 2 ケタ増ペースが続いた。また、製造業界における幅広い業務領域での需要取り込みを目的に、2024 年 9 月にスマート製造ソリューション部を新設し、2016 年から取り扱ってきた生産スケジューラ「Asprova」に加え、生産管理 (SCM) システム、実績管理システムなどのソリューション展開を進めた。2025 年 1 月にはビジネスエンジニアリングとビジネスパートナー契約を締結し、生産管理システム「mcframe」の販売を開始した。「mcframe」は中堅・大手企業向けで国内トップクラスのシェアを持つ。同社は「GRANDIT」の既存ユーザーへの導入提案に加えて、自社営業やビジネスエンジニアリングからの顧客紹介によって新規受注の獲得を進める。

新たに開始した「SAP S/4HANA」の導入支援事業についても二次請けで初めて受注を獲得し、複数社の引き合いも入っており、順調な立ち上がりを見せている。開発リソースについては「GRANDIT」で約 120 人、そのほかのシステムで約 20 人体制となっている。また、ベトナム子会社も同社以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たようだ。同子会社については、売上高の約 5 割を外部顧客の受注案件で占めている。

利益面では、大阪支社及び福岡支社の移転・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により利益率が前期の 19.8% から 18.2% に低下したが、増収効果により増益となった。



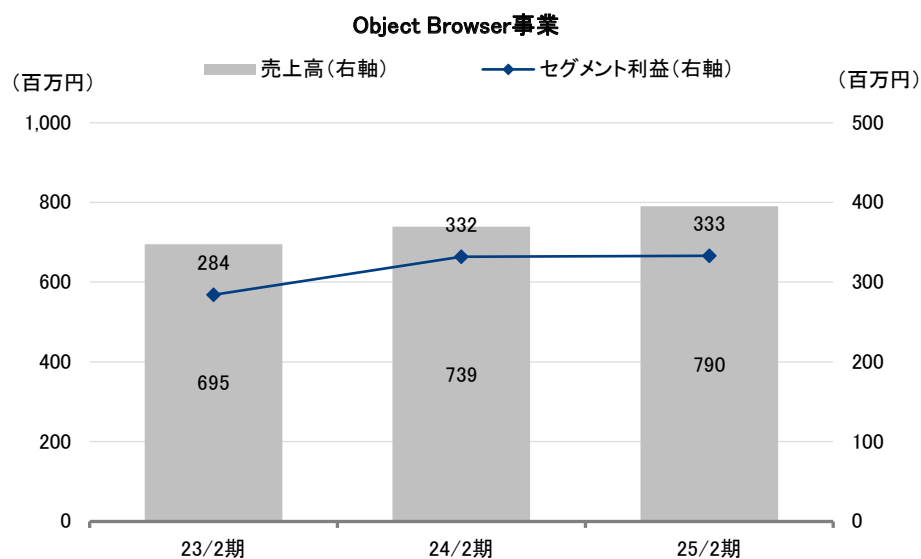
注：25/2 期より連結業績

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) Object Browser 事業

Object Browser事業の売上高は前期比6.9%増の790百万円、セグメント利益は同0.5%増の333百万円となった。売上高の約7割を占める「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。KPIとするMRR(月次売上収益)は同3百万円増、伸び率で12%増と2ケタ成長が続き、解約率も0.4%と低水準で推移した。「Object Browser」シリーズは継続的なバージョンアップにより安定した需要を取り込んだが、買取型からクラウド型への移行を進めていることもあって、売上高は前期比横ばい水準に留まった。利益面では、組織改編に伴う一時的な販売費用の増加により、前期比微増に留まった。



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

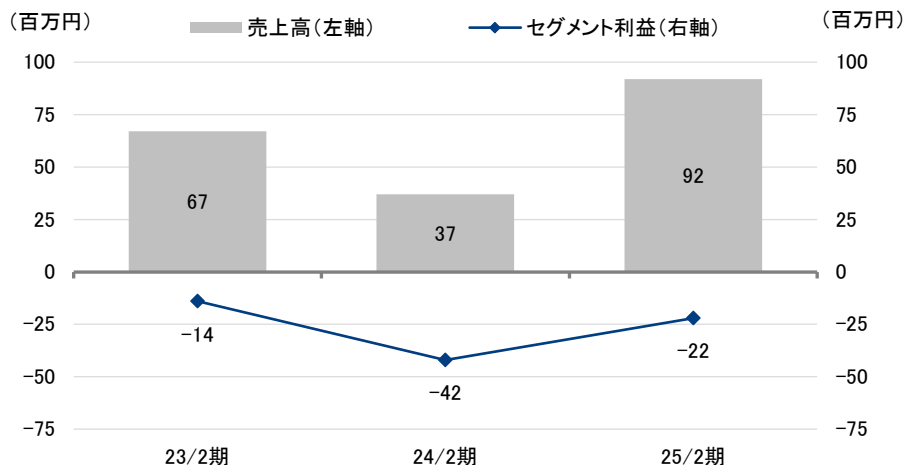
AI事業の売上高は前期比147.8%増の92百万円、セグメント損失は22百万円（前期は42百万円の損失）となった。売上高はディープラーニング外観検査システム「AISIA-AD」の導入可能性を判断する簡易検証案件やPoC案件が増加したほか、製造業で用いられる図面を読み取り、大規模言語モデルと確認ルールを用いて図面の確認業務（検図）を効率化するPoC案件を複数受注したことが、増収要因となった。増収に伴い損失額も縮小したが、外観検査領域における収益化の目途は立っておらず、今後は検図領域での展開も進めながら収益化を目指す。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 2 日 (月)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

業績動向

AI事業

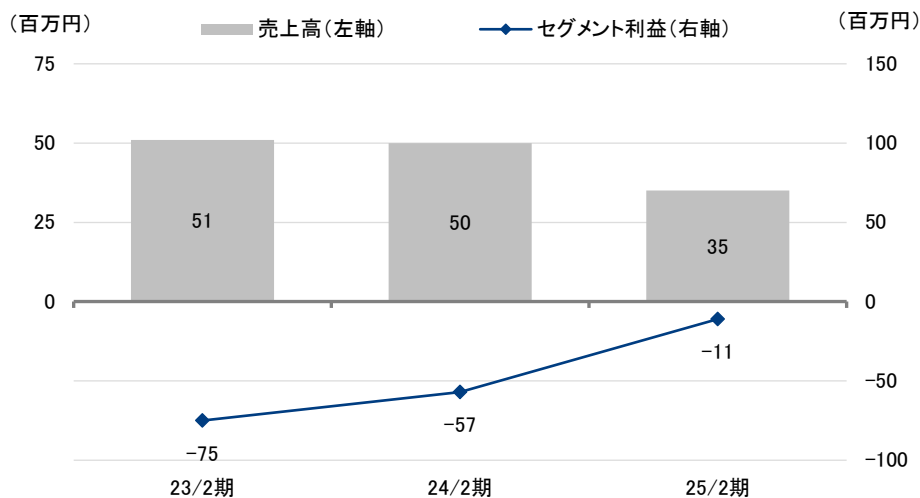


注：25/2 期より連結業績
出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) その他

新規事業が含まれるその他の売上高は前期比 30.3% 減の 35 百万円、セグメント損失は 11 百万円（前期は 57 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」が低迷したほか、アイデア創出プラットフォーム「IDEA GARDEN」の事業を前期末で撤退したことが減収要因となった。ただ、事業撤退による関連コストの減少により損失額は縮小した。なお、「TOPSIC」については 2025 年 2 月末で AtCoder に事業を譲渡した。

その他事業



注：25/2 期より連結業績
出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は 80% 以上、無借金経営で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2025 年 2 月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 229 百万円増加の 4,981 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産のうち現金及び預金は同 22 百万円減少の 2,968 百万円となった。関係会社株式の売却により 666 百万円の収入があったが、配当金支出 131 百万円や法人税の支払い 477 百万円、支社の移転・増床費用 155 百万円などが減少要因となった。また、売掛金及び契約資産は ERP 事業の拡大により 278 百万円増加した。固定資産は有形固定資産が 58 百万円増加し、無形固定資産が 24 百万円、投資その他の資産が 96 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 222 百万円減少の 865 百万円となった。契約負債が 15 百万円増加した一方で、未払法人税等が 243 百万円減少した。純資産合計は同 451 百万円増加の 4,116 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 583 百万円の計上と配当金支出により、利益剰余金が 445 百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率で 82.5%、無借金経営で手元キャッシュも 29 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いる。これらを踏まえ、財務内容は良好と判断される。収益性については、営業利益率が 5.7% と低下傾向にある。これは ERP 事業の構成比の上昇に加え、成長投資を積極的に進めていることが主因であり、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。ROE については 14.1% と高水準を維持している。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。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/2 期	24/2 期	25/2 期	増減
流動資産	3,092	4,171	4,462	291
(現金及び預金)	1,964	2,990	2,968	-22
固定資産	687	580	519	-61
資産合計	3,780	4,752	4,981	229
負債合計	910	1,087	865	-222
(契約負債)	318	304	320	15
(有利子負債)	-	-	-	-
純資産合計	2,869	3,665	4,116	451
(利益剰余金)	2,173	3,030	3,475	445
【経営指標】				
< 安全性 >				
自己資本比率	75.9%	77.1%	82.5%	5.4pp
< 収益性 >				
ROE	10.0%	28.9%	14.1%	-14.8pp
売上高営業利益率	9.1%	6.8%	5.7%	-1.1pp

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 月期も ERP 事業がけん引し、収益拡大基調が続く見通し

1. 2026 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 百万円となる見通し。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 ケタ増収増益を計画している。世界経済の先行き不透明感が強まっているものの、企業の競争力強化のための DX 投資は引き続き堅調であり、業界全体でエンジニア不足が続いていることなどから、ERP 事業を中心に良好な受注環境が続き、同事業をけん引役として業績も大きく伸張する見込みである。

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 (予)	
		通期計画	前期比
売上高	4,768	5,500	15.3%
営業利益	271	450	65.7%
経常利益	302	400	32.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	583	255	-56.3%
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

なお、開発体制の強化を目的に 2025 年 3 月にシステム開発研究所の全株式を取得し子会社化した。システム開発研究所は 1983 年設立で主に富士通系の生産管理システムの導入支援、開発に長く携わってきた。2023 年 12 月期の売上高は 247 百万円、営業利益は 36 百万円となり、従業員数は 23 名（有期雇用除く）で大半がエンジニアである。子会社化以降は、従来の富士通系のビジネスに加えて、同社を通じて「mcframe」の案件も手掛ける予定である。生産管理システムという同一領域となるため、技術スキル面での懸念はない。開発リソースに余裕ができれば順次、同社を通じて「mcframe」案件を振り向けていくことになる。なお、のれんについてはまだ確定していないが、5 年定額償却で年間償却額がほぼ営業利益と同水準となる見込みである。このため、2026 年 2 月期の連結業績には売上高（2 億円強の上乗せ）のみ計画に織り込んでいる。

人材採用については、前期並みの水準を予定している。2025 年春の新卒採用は 15 名と前期比で 4 名減となったが、中途採用を増やし合計 35 名程度とする予定だ。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。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 2 日 (月)

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

今後の見通し

営業外収支が前期比で 80 百万円ほど悪化する計画となっているが、これは DG コマースが持分法適用関連会社から外れることに加えて、新たに合併で設立した会社が 1 社加わることで持分法による投資損失を見込んでいるためである。ノーコード / ローコードをベースとした ERP の開発会社となり、5 期程度を先行投資期間と位置付けている。

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 事業については投資費用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計画している。

(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」の受注が拡大するほか、「SAP S/4HANA」や「mcframe」などの開発案件も規模は小さいながらも売上に貢献する見通しだ。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。「Object Browser」シリーズは、サブスク統合ライセンス対応版を開発し、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」は売上の一段の拡大を図るため、非 IT 領域の業種での顧客開拓を強化し、MRR の積み上げを目指す。

増収にもかかわらず減益を計画しているのは、「OBPM Neo」の非 IT 領域での顧客開拓に向けた投資費用として 1 億円弱を投下するためである。非 IT 領域の顧客開拓については数年前に試みたが、当時は目立った成果を得られなかった。今回はそれを踏まえたうえで再度の取り組みとなる。

(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。外観検査用の「AISIA-AD」は量産ラインへの本格導入が進んでいないため、AI を活用した検図業務などそのほかの領域へとリソースを展開することで増収を目指す。

また、AI エージェント事業を開始することを 2025 年 4 月に発表した。製造現場で ERP による自動化が実現できておらず、人手が必要となる狭間の業務を AI で自動化することを目的としたサービスである。活用例として、技術・設計書類の作成、メンテナンスや類似書類の検索、製品情報の生成・更新や自動分類整理、受注処理の自動化、需給予測計画の自動最適化などが挙げられる。まずはニーズを見ながら段階的に機能をリリースする計画となっており、2026 年 2 月期の業績計画には織り込んでいない。

2027 年 2 月期に売上高 6,300 百万円、 営業利益 600 百万円を目標に掲げる

2. 2 年経営計画

(1) 業績目標と基本方針

同社は 2024 年 4 月に発表した「2 年経営計画」について、2025 年 2 月期実績及び足元の事業環境を踏まえて上方修正を実施した。2025 年 2 月期の業績が計画を上回ったことから、2026 年 2 月期の業績計画も前期計画（売上高 5,000 百万円、営業利益 336 百万円）から売上高で 500 百万円増の 5,500 百万円、営業利益で 114 百万円増の 450 百万円に引き上げた。また、2 期目となる 2027 年 2 月期業績は売上高で 6,300 百万円、営業利益 600 百万円を設定し、営業利益率は每期 1% 強引き上げる形で、9.5% を目指す。

同社は 2027 年 2 月期までの 2 期を「GRANDIT、OB、OBPM、SAP およ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」と位置付け、既存事業の進化と新規事業の創出に取り組む。

中期業績計画

(単位：百万円)

	24/2 期 実績	25/2 期		26/2 期		27/2 期 今回計画
		計画	実績	前回計画	今回計画	
売上高	4,835	4,508	4,768	5,000	5,500	6,300
営業利益	328	160	271	336	450	600
営業利益率	6.8%	3.5%	5.7%	6.7%	8.2%	9.5%

注：25/2 期より連結業績

出所：IR ニュースよりフィスコ作成

(2) 事業戦略

a) 収益基盤改善：1% の改善

売上高に対する売上総利益率、販売費比率、管理費比率などを対象に、各指標で常に「(少なくとも) 1%」をプラス方向に改善する意識を持ち、収益基盤の強化を図る。売上総利益率は 2026 年 2 月期で 32.6%、2027 年 2 月期には 35.0% を見込む。売上総利益率に関してはプロダクトミックスの変化によっても変動するが、主力の ERP 事業に関しては、人材投資による生産性向上が期待できることから、今後売上総利益率が良化する可能性は十分にあると弊社では見ている。

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。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。

c) AI ファースト戦略

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るとともに、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。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 2 日 (月)

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

今後の見通し

d) Outstanding 戦略（既存事業の進化）

「GRANDIT」「OBPM Neo」「Object Browser」の既存 3 事業において、次の 10 年を見据えた高次元ビジネスモデルを構築する。

e) SAP 事業、製造ソリューション事業の基盤事業化

SAP 事業及び製造ソリューション事業において、独自のビジネスモデルを構築し、それぞれ売上 20 億円を目指す事業基盤を確立する。

(3) 投資戦略

a) 新規事業開発

年間売上高の 3 ～ 4% を継続的に投資し、独自のステージゲート制に基づき新規事業を積極的に推進する。また、AI 技術を活用した新サービスの開発や、既存事業の拡張にも積極的に投資を行う。

b) 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 を検討する。

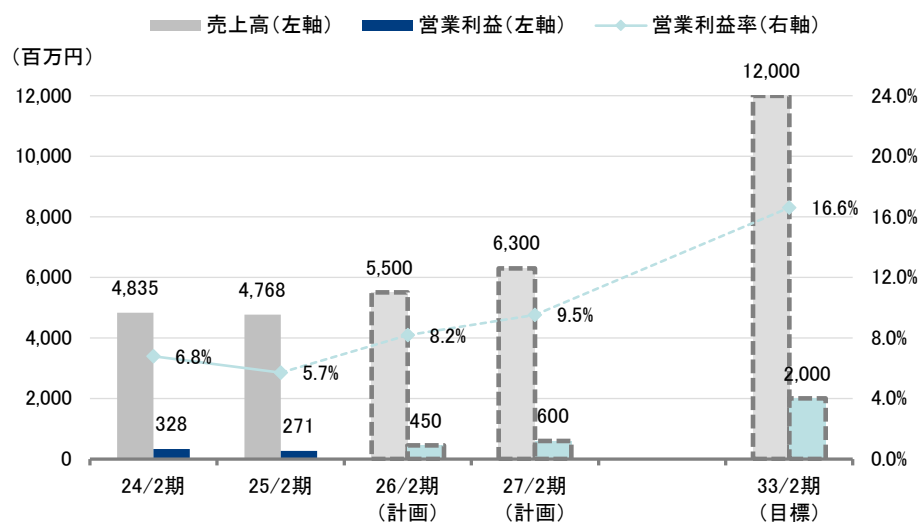
(4) 人材戦略

「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。

(5) 長期ビジョン

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 で本質的に変革する」を掲げ、「時間を与えるソフトウェアの継続的創出」「プロダクト指向から課題解決型システムインテグレーションへの転換」を進める方針である。2033 年 2 月期には、売上高 120 億円、営業利益 20 億円、営業利益率 16.6% の達成を中長期目標として設定している。

業績目標



注：25/2 期より連結業績

出所：IR ニュースよりフィスコ作成

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.

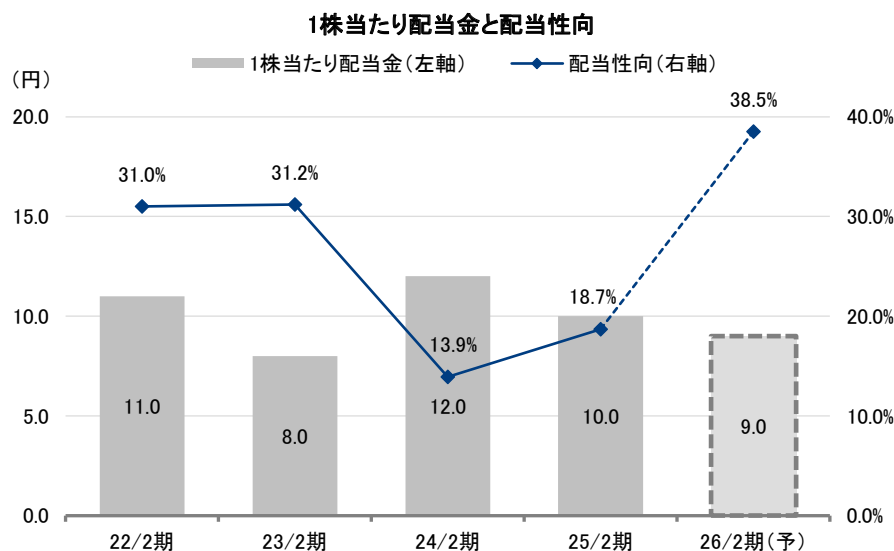
■ 株主還元策と SDGs への取り組み

配当は配当性向 30% を基準に実施、 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。2025 年 2 月期の 1 株当たり配当金は前期比 2.0 円減配となる 10.0 円（配当性向 18.7%）を実施した。このなかには設立 30 周年目の記念配当 3.0 円と特別配当 2.0 円が含まれる。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たためで、この要因を除けば配当性向は 30% を上回る。2026 年 2 月期は同 1.0 円減配の 9.0 円（配当性向 38.5%）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。



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

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を進めており、2024 年度実績で同比率は 52.0% と、2030 年度目標の 20% を上回った。また、業務のデータ化による紙の消費量削減も推進しており、2024 年度実績で社員 1 人当たり年間印刷枚数 290 枚から、2030 年度目標 240 枚への削減を目指す。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、2025 年 2 月末時点で合計 21 サイトのホームページを作成・支援している。このほか、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（2024 年度実績累計 12 名、2030 年度目標累計 20 名）や外国籍採用（2024 年度実績累計 25 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。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