

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年7月29日 (水)

執筆：客員アナリスト

若杉 孝

FISCO Ltd. Analyst **Kou Wakasugi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 「10年後のありたい姿」と第9次中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. セグメント情報	05
2. システム開発事業	07
3. アウトソーシング事業	09
4. 優位性	10
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2027年3月期の業績見通し	15
2. 「10年後のありたい姿」と第9次中期経営計画	16
■ 株主還元策	20

要約

第8次中期経営計画は主要目標を達成。 第9次中期経営計画突入でさらなる成長ステージへ

システムズ・デザイン<3766>は、1967年の創業以来、日本のIT産業の黎明期からITビジネスを展開している独立系システムインテグレーター (Sier) である。事業領域は、情報システムの企画、開発、運用から業務のアウトソーシングまで幅広く、様々な企業のビジネスをITの分野からトータルにサポートしている。独立系Sierならではの強みを生かし、特定のメーカーや製品の制約を受けることなく、製造、医療、通信サービス、物流、官公庁、文教など幅広い分野にわたって、顧客からの厚い信頼を獲得している。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高9,993百万円 (前期比4.0%増)、営業利益595百万円 (同31.1%増)、経常利益604百万円 (同26.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益393百万円 (同32.1%増) と大幅な増収増益となった。アウトソーシング事業の売上高は微増だった一方、システム開発事業において、2025年3月期に受注した大規模案件の継続や、既存取引先からの請負案件の増加、ローコード開発ツールによる高利益案件が業績に寄与した。さらに、システム開発事業において子会社の業績が順調に推移したこともあり、全社においては過去最高となる売上高及び営業利益を達成した。2025年3月期に発生した人的資本への先行投資の負担増や本社移転費用などの一過性費用が減少したことも増益につながった。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高10,418百万円 (前期比4.2%増)、営業利益631百万円 (同5.9%増)、経常利益652百万円 (同7.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益415百万円 (同5.7%増) と増収増益を達成し、過去最高を更新する見通しである。第9次中期経営計画の初年度となることから、基本的には中計施策を着実に実行していく方針である。今期に焦点を絞ると、システム開発事業においては、2025年3月期に受注した大規模案件が開発の最終段階を迎えるため、業績への一定の貢献が生じる見込みである。また、既存の主要顧客から高収益案件を継続して受注することや子会社の好調な業績の維持を見込んでいるほか、業種別戦略の強化も図る。アウトソーシング事業においては、オンサイトビジネスの強化を引き続き図る一方で、低収益ビジネスの見直しを進める。これにより、同社の強みを活かした顧客企業の特定業務の改善など、ソリューションビジネスへの転換を強力に推進する。

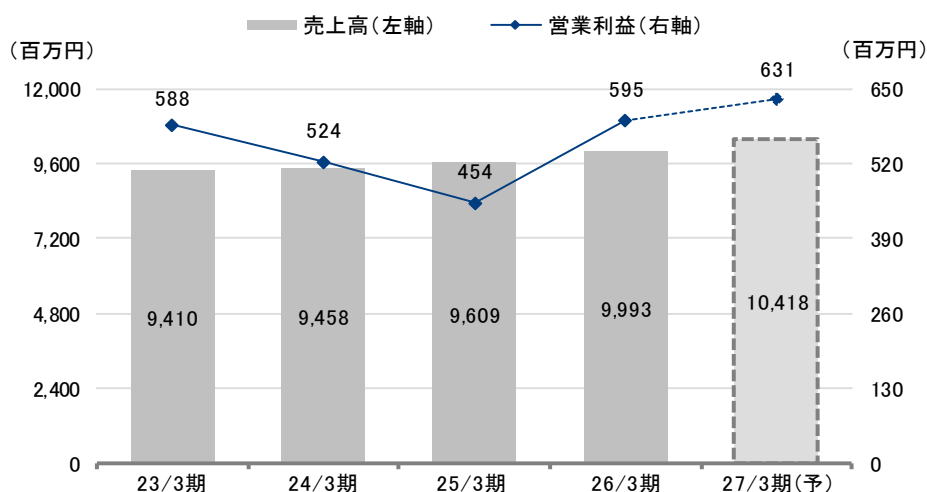
3. 「10年後のありたい姿」と第9次中期経営計画

「10年後のありたい姿」として設定した2036年3月期の売上高250億円以上、営業利益率10.0%以上に向けて、第9次中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）を推進する。同中期経営計画の目標値は、売上高125億円以上、営業利益率6.5%以上、ROE10.0%以上、DOE5.0%以上である。中期経営計画の目標売上高と2026年3月期実績との間には25億円程度の差があり、このうちオーガニック成長で17億～18億円程度、残りの7億～8億円程度をM&Aを含めた新規事業・サービスの創出等によって積み上げていく方針である。スローガンには「ONE sdc～ステークホルダーとともに、広がる価値をカタチに～」を掲げ、ビジョンは「新たな収益基盤を拡大する」及び「社会の持続的な成長に貢献する」に設定した。第8次中期経営計画では、組織として体制を筋肉質化しつつ、堅実に成長していくことに主眼を置いてきた。これを踏まえ、第9次中期経営計画では、改善及び最適化が進んだ組織が一丸となり、より具体的な成果を出す期間とすることを目指している。スローガンにおける「カタチに」という表現には、その意味が込められている。なお、中期経営計画期間のキャッシュフローアロケーションの前提となる同社グループの現預金残高は、2026年3月期末で約32億円である。このうち17億円は経営の安全性も考慮した運転資金等となる。残り約15億円を成長投資に向けた余裕資金と同社は認識しており、M&A及びマイノリティ投資、研究開発に振り向ける計画だ。また、中期経営計画期間中におけるのれん償却等を含む想定営業キャッシュフローを約15億円とみており、株主還元の強化や人的資本・サステナビリティ関連の投資原資とする。結果として、合計約30億円を持続的な事業成長及び企業価値向上に充当する方針だ。

Key Points

- ・ 2026年3月期は大規模案件の貢献や一過性費用の剥落で増収、大幅増益
- ・ 2027年3月期は増収増益計画で過去最高業績を更新へ
- ・ 第9次中期経営計画の目標値は売上高125億円以上、営業利益率6.5%以上

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

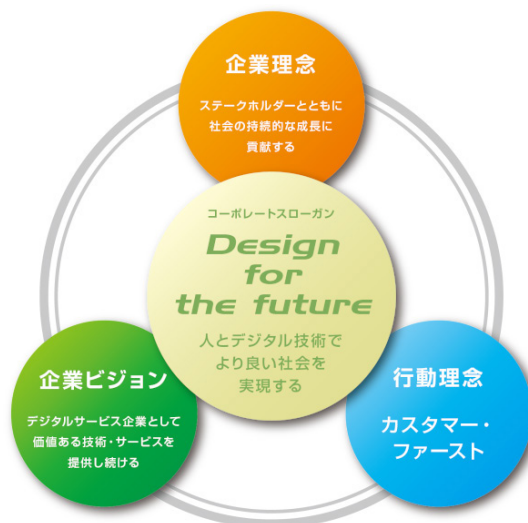
会社概要

システム開発事業とアウトソーシング事業の融合により 企業価値をより一層高める

1. 会社概要

同社は、システム開発事業及びアウトソーシング事業の2つを柱に、顧客の情報化や業務効率化を支援するデジタルサービス企業である。1967年の創業以来、市場環境や顧客課題の変化に柔軟に対応し、常に新しい技術とサービスを提供しながら事業を拡大してきた。現在は、sdcグループとして顧客の課題をワンストップで解決できる体制を確立している。2022年には、企業理念、企業ビジョン、行動理念の見直しを行った。企業理念を「ステークホルダーとともに、社会の持続的な成長に貢献する」とし、企業ビジョンを「デジタルサービス企業として、価値ある技術・サービスを提供し続ける」とした。行動理念には、創業から経営理念として用いられてきた「カスタマー・ファースト」を再定義するとともに、従業員にとってより理解しやすい指標となるよう、コーポレートスローガンとして新たに「Design for the future 人とデジタル技術でより良い社会を実現する」を策定した。「人とデジタル技術」という表現には、デジタル技術を適用すべき領域と、人がサービスを提供すべき領域を見極め、最適なサービスを提供するという思いが込められている。これは社員と企業のエンゲージメントを示すものであり、両者の一体化を図るものである。また、これらを全社員で共有するため、基本デザインは社内公募によって決定した。さらに、社員証とともに携帯できるようリーフレットを配布し、社員一人ひとりがいつでもどこでも身近に確認できるようにしている。同時に経営方針の見直しも行い、「透明性を高め、企業倫理に基づく公正で健全な企業であり続ける」、「市場環境及び顧客課題の変化に対し、適時対応する」、「デジタルサービス企業として、各事業の発展と維持向上を図るとともに、事業の融合により、企業価値をより一層高める」の3つを掲げた。

コーポレートスローガン・企業理念・企業ビジョン・行動理念



出所：同社ホームページより掲載

会社概要

2. 沿革

同社の創業は1967年であり、日本のIT産業の黎明期からITビジネスを展開してきた。事業領域は情報システムの企画、開発、運用から業務のアウトソーシングまで幅広く、様々な企業のビジネスをITの分野からトータルにサポートしている。独立系Sierならではの強みを生かし、特定のメーカーや製品の制約を受けることなく、製造、医療、通信サービス、物流、官公庁、文教など幅広い分野にわたって顧客からの信頼を獲得している。なお、2024年10月には本社を東京都杉並区から、現在の新宿区へと移転した。

沿革

年月	沿革
1967年 3月	情報処理業務を目的として、東京都荒川区町屋にシステムズ・デザイン(株)を設立。データソリューション業務を開始
1970年 2月	本社を東京都港区麻布十番に移転。大型汎用コンピュータ(FACOM 230-25)を導入し、システムオペレーション業務及びシステム開発業務に進出
1972年 8月	千代田電子計算(株)を設立し、データソリューションサービス専門会社として発足
1973年 9月	システムオペレーション業務の拡大に伴い、大阪府大阪市西区に大阪営業所を開設
1979年12月	業務の拡大に伴い、本社を東京都新宿区西新宿に移転
1983年10月	山梨千代田計算(株)を設立
1986年 7月	業務の拡大に伴い、本社を東京都渋谷区西原に移転するとともに、IBM4341を導入、オンラインサービスを開始
1994年 1月	事業所の統合・合理化のため、東京都渋谷区笹塚へ本社移転
2000年10月	千代田電子計算(株)及び山梨千代田計算(株)を吸収合併。併せて事業本部制を導入。大阪営業所を支社へ昇格。山梨営業所の設置等の機構改革を実施
2004年 6月	プライバシーマーク取得
2005年 3月	JASDAQ証券取引所に株式を上場
2006年 2月	業務拡大に伴い、東京都杉並区和泉へ本社移転
2006年 4月	(株)アイデスの株式を取得し子会社化
2012年 5月	業務効率化のため、東京都八王子市八王子東町センタービルに渋谷エントリーセンター(現 八王子事業所)を移転
2015年 7月	シェアードシステム(株)の株式を取得し子会社化
2016年 5月	(株)アイカムの株式を取得し子会社化
2018年 7月	(株)フォーの株式を取得し子会社化
2019年 2月	(株)アイデスの全株式を譲渡
2021年11月	ISO27001の認証を全社で取得
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分再編に伴い、スタンダード市場に移行
2024年 3月	マルティスブ(株)と資本業務提携
2024年10月	業務の拡大に伴い、東京都新宿区西新宿に本社移転
2025年 8月	(株)テクサーと資本業務提携
2026年 3月	業務効率化のため、天満橋事業所を閉鎖し一部の業務を山梨事業所に統合

出所：同社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2026年7月29日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

会社概要

近年ではM&Aを実施し、新しい事業領域への進出を進めている。2006年にはシステム開発の受託を手掛ける(株)アイデスの子会社化し(2019年に全株式を譲渡)、2015年にはミドルウェアパッケージソフトである「HaiSurf(ハイサーフ)」シリーズなどの開発及び販売を手掛けるシェアードシステム(株)を子会社化した。さらに、2016年にはコールセンター運営などを手掛ける(株)アイカム、2018年にはIDカードの受託発行などを手掛ける(株)フォーをそれぞれ子会社化している。また、2024年3月には、位置情報を起点とする現場情報の集約及び分析ツール「iField」を提供するマルティスープ(株)と資本業務提携を行った。持分法適用会社とはならないマイノリティ投資を行うとともに、「iField」の販売代理店契約を締結し、さらなる事業領域の拡大を目指している。さらに2025年8月にはIoTベンチャーの(株)テクサーとも資本業務提携契約を締結し、パートナーシップ及びソリューションの拡充が進展している。

同社の筆頭株主は(株)Kawashimaであり、発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数の割合は36.65%(2026年3月31日現在)である。Kawashimaは、ピー・シー・エー<9629>の創業者親族が代表を務める資産管理会社であり、ピー・シー・エーの筆頭株主でもある(ピー・シー・エーの発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数の割合は40.93%(2026年3月31日現在))。また、システムズ・デザイン現代表取締役会長(前代表取締役社長)である隈元裕(くまもと ひろし)氏は、ピー・シー・エーの取締役会長も務めている。同社は、ピー・シー・エーからシステム開発、並びにパッケージソフトウェアの製造・配送及びコールセンター業務を請け負っている。また、同社の山梨県竜王町にあるプロダクトセンターと山梨事業所は、ピー・シー・エーの土地・建物の一部を賃借している。同社のピー・シー・エーに対する取引実績は2026年3月期において売上高1,052百万円(総売上高の10.5%)と2023年3月期から10億円程度、シェア11%程度を維持している。

■ 事業概要

システム開発事業とアウトソーシング事業を展開

1. セグメント情報

同社のセグメントは、システム開発事業及びアウトソーシング事業の2つである。同社グループは、同社と子会社3社により構成されている。子会社3社のうち、シェアードシステムはシステム開発事業を担い、アイカムとフォーはアウトソーシング事業を担っている。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2026年7月29日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

事業概要

セグメント情報

区分	事業の内容
システム開発事業	
システムインテグレーション	情報システムの調査分析・企画からシステム開発、インフラ構築、保守・運用までの一貫したサービスを提供している
ソリューション	ソフトウェアを利用したソリューションや、Webやネットワーク構築、さらにハンディターミナルやスマートフォンに対応したミドルウェアパッケージソフト等を提供している
アウトソーシング事業	
コンタクトセンターサービス	コールセンターサービスとして、インバウンド・アウトバウンドにかかわらず、顧客の要請に応える多彩なサービスを提供している
ビジネスプロセッシングサービス	個別システムの企画から、開発・運用までのサポートをはじめ、その前後処理を含めたトータルなアウトソーシングまで幅広いサービスを提供している
データエントリーサービス	オペレーターによるデータ入力業務のほか、ドキュメントの電子化や、電子データのファイル形式変換を行っている
プロダクトサービス	パッケージソフトウェア等の媒体制作に伴うCD-ROMの大量プレス、梱包資材の調達・印刷から実際の梱包作業までを一貫してサポートしている
ID/ICカード発行 ソリューションサービス	自社開発のカード発行システムを用いたID/ICカードの受託発行、及びID/ICカード発行システムの販売・保守を行っている

出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

グループ会社の状況

社名	設立	資本金 (百万円)	主な事業内容	議決権の所有割合 または被所有割合 (%)	売上高
シェアード システム (株)	1990年 1月	10	・ ITコンサルティングサービス ・ トータルシステムインテグレーションサービスなど	100	2024年3月期：533百万円 2025年3月期：560百万円 2026年3月期：776百万円
(株) アイカム	2002年 4月	10	・ コンタクトセンターの運営など	100	2024年3月期：2,064百万円 2025年3月期：2,056百万円 2026年3月期：2,025百万円
(株) フォー	1990年11月	10	・ IDカード発行システムの開発・ 販売・保守、発行受託など	100	2024年3月期：250百万円 2025年3月期：329百万円 2026年3月期：332百万円

出所：有価証券報告書、同社資料よりフィスコ作成

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2026年7月29日(水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

事業概要

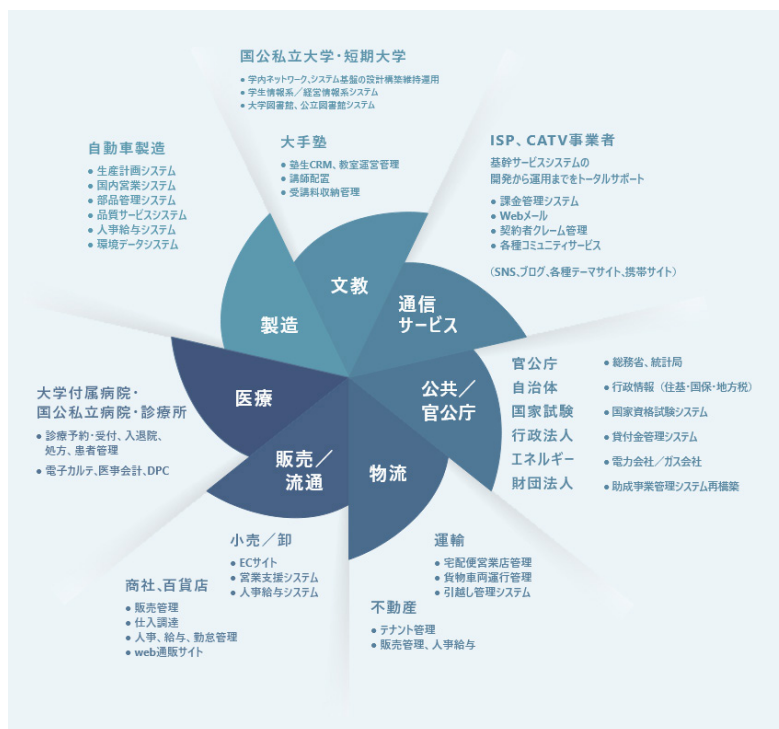
2. システム開発事業

システム開発事業では、企業向け情報システムの企画及び開発から運用までのサービスをトータルに提供するシステムインテグレーション(SI)を展開している。システム開発においてはフルオーダーメイドにとどまらず、企業のニーズに応じて「楽々シリーズ」※1などのローコード開発ツール※2、Salesforce※3、及びクラウドなどの開発プラットフォームを活用したパターンメイドのソリューションを提案している。さらに、Webや情報ネットワークなどのインフラ構築、ハンディターミナルやスマートフォンに対応したミドルウェアパッケージソフトなども提供している。

- ※1 楽々シリーズ：ローコード開発プラットフォーム「楽々Framework3」と電子ワークフローシステム「楽々WorkflowII」を中心とした、業務システム構築を支援する製品群の総称。楽々Workflow及び楽々Frameworkは、住友電気工業(株)の登録商標。
- ※2 ローコード開発ツール：最小限のプログラミングでソフトウェアやアプリケーションを短期間で開発することを支援するツール。企業のDX推進に伴い、迅速かつ柔軟にアプリケーションの開発を行う必要性が生じており、近年、注目が集まっている。
- ※3 Salesforce：米国Salesforceが提供するクラウドベースのCRM(顧客関係管理)プラットフォームであり、営業、マーケティング、及びカスタマーサービスなどの業務効率化のツールを提供する。

システム開発の主な事例としては、自動車メーカーの基幹系システム、医療機関向けの電子カルテシステム、通信サービス事業向けのシステム基盤、物流事業向けの基幹系システムなどがある。主な取引先としては、本田技研工業<7267>、富士通<6702>、(株)オプテージ(関西電力<9503>子会社)、SGシステム(株)(SGホールディングス<9143>子会社)、(株)オージス総研(大阪ガス<9532>子会社)などである。

開発実績



出所：同社ホームページより掲載

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.

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2026年7月29日 (水)

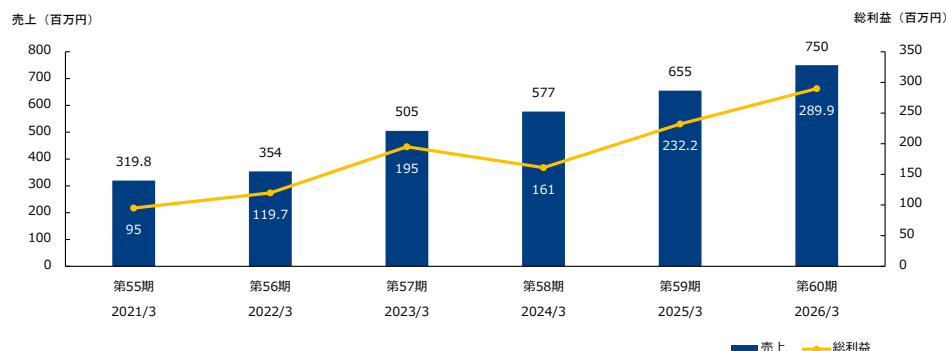
<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

事業概要

国内ICT市場においては、企業の基幹系システムの老朽化及びレガシーシステム化が、かねてより「2025年の崖」という言葉で問題視されてきた。2025年を通過できれば自動的に問題が解消するというのではなく、むしろそこを起点に問題は深刻化していく。実際、企業のモダナイゼーションの動きは鈍く、システム更新のニーズは依然高止まりしている。このような環境のもと、同社においては、新しいIT技術やDXに対応したシステムのオープン化及びクラウド化など、モダナイゼーションを伴うシステムリプレースの対応に注力している。

なかでも、ローコード開発ツールなどを活用したソリューションサービスを積極的に展開している。これは、開発生産性を高めて企業のシステム導入時間及びコストの最適化を実現すると同時に、同社の収益性の向上にも寄与している。ロイヤルカスタマーからも、ローコード開発ツールを用いて自社システムを開発したいという要望が数多く寄せられている状況のようだ。同社は、住友電工情報システム(株)のローコード開発プラットフォームである「楽々Framework3」及びノンプログラミングのワークフローシステム「楽々Workflow II」の正規販売代理店となっている。2022年11月には「楽々Workflow II」を活用した電子署名連携サービスの提供、2023年7月には「楽々Framework/Workflowインフラ基盤構築」及び「楽々Framework/Workflowインフラ老朽化対応・製品バージョンアップ」サービスの提供、2024年12月には「楽々Workflow II」と「駅すばあと API」の連携サービスの提供を開始した。このように、当該ツールをサービス、最新技術、及び業務アプリへと拡大し、DXツールとして展開する取り組みを進めている。同社としては、そのほかSalesforceやクラウドなど既存の開発プラットフォームをツールとして活用し、企業のDXなどへのソリューション提供に注力することで、新たな収益基盤を拡充する方針である。これらのツールの活用は、一から要件定義を行ってオーダーメイドで構築するシステムとは異なり、システムエンジニアのリーダー確保が厳しくなっている現状を打開する手段としても有効である。なお、IT人材確保の対応策として、同社では国内のパートナーへの外注だけでなく、国外のパートナーも活用する方針を掲げている。

ローコード及びソリューションの売上高、総利益の推移



出所：同社提供資料より掲載

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2026年7月29日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

事業概要

開発ツールとしては、子会社のシェアードシステムが、ハンディターミナル、業務用スマートフォン、及びタブレットを利用するシステムに最適化されたミドルウェアパッケージソフト「HaiSurf (ハイサーフ)」シリーズや、Android端末に特化して処理速度とデータ量の大幅な削減を実現した「Rundlax (ランドラクス)」を開発し、その販売、保守、及びサポートを行っている。シェアードシステムは、流通業向けシステムの受託開発を通じて、業界の有力企業を中心とした顧客基盤を有している。「HaiSurf」及び「Rundlax」は、ハンディターミナルが多用される倉庫業務で数多く利用されており、通販、日用雑貨、自動車、及び医薬品を中心に、国内外の導入企業は1,000社以上である。同シリーズは業界トップクラスの導入実績を誇り、国内だけでなくベトナム、タイ、シンガポールをはじめとする東南アジアに加え、北米、ドイツ、オーストラリアといった世界各国で利用されている。

2024年3月に資本業務提携したマルティスープは、地図及び位置情報プラットフォームの構築、多岐にわたる測位技術、並びに取得した位置情報と業務情報のデータ分析に強みを持ち、位置情報を起点とする現場情報の集約及び分析ツール「iField」を提供している。同社では、「iField」の販売を通じて企業との接点を増やし事業領域を拡大するとともに、同社グループが手掛ける流通などのシステムとのシナジー発現をねらっている。さらに2025年8月には、IoTベンチャーのテクサーとも資本業務提携契約を締結した。展示会DX × AIデータ分析サービス「AiMeet AI Insight (アイミート エーアイ インサイト)」を共同開発・リリースしたが、これは同社にとって新たな収益基盤の創出につながり、新たなビジネスモデル形成の端緒ともなる重要な取り組みとなっている。足元では社内で新規ビジネス創出チームも結成しており、「AiMeet AI Insight」を成功事例とし、AIを活用したDX関連サービスの開発を進め、新たな収益基盤のさらなる強化を目指す方針である。

なお、同社では社長直轄のDX推進室を設置し、新規事業のシーズ探索とそのための先進IT技術 (AIやデータサイエンスなど) の開発を進めている。2023年3月からスタートした東京大学との「ヘルスケア分野における疾病予防プログラムの共同研究」は、教授陣の異動に伴い2年間で終了した。しかし、同社では従来から富士通の病院向けパッケージソフト (電子カルテ、医療会計など) の導入を支援してきた実績がある。さらに、アウトソーシング事業においては国民健康保険団体連合会や医師会との取引があり、ヘルスケアの知識及びノウハウを有するITエンジニアや、医療機関・健康関連団体とのネットワークを有効活用できる素地を有している。今回のAIや統計を駆使したヘルスケア分野における疾病予防の共同研究で得られたノウハウや知見を生かし、成長著しいヘルスケア分野 (特に健康・保健領域) における新サービスの創出も検討している。

3. アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、情報システム運営におけるライフサイクルコストの軽減及び顧客の経営資源の最適化を目指し、多様なサービスを展開している。具体的には、コールセンターやITサポートを中核としたビジネスプロセスアウトソーシング (BPO) サービスを提供している。

主な実績には、コールセンターによる製品問い合わせ対応や販促活動、在庫・出荷管理、特定健診・保健指導の提出用データファイル作成、紙書類や画像データの入力、マイナンバー関連業務がある。さらに、PCのキッティングやヘルプデスク、情報資産管理なども行う。特に子会社のアイカムは、少額短期保険関連の自社コールセンター運営で培ったノウハウを活かし、コールセンターの構築やコンサルティングサービスを展開している。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

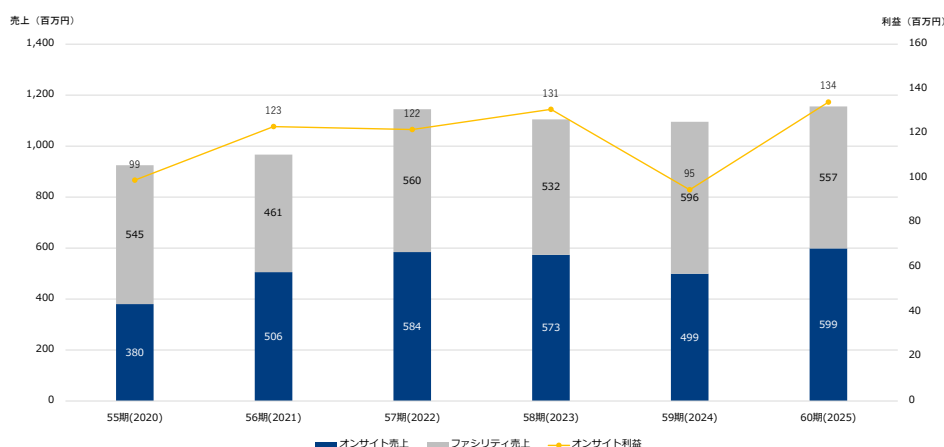
2026年7月29日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

事業概要

現在、同事業ではキitting代行やIT管理、ヘルプデスクなどのIT活用サービスにおいて、従来のファシリティ事業からオンサイト事業への移行を推進している。受託業務を持ち帰るファシリティ事業では、施設や設備、什器などの運営環境を自社で整える必要があり、固定経費が発生する。一方、オンサイト事業は顧客側の設備を活用できるため、固定費を圧縮できるメリットがある。本社移転を契機にこの移行を進めたものの、人員配置や業務管理の難しさから新規拡大に苦戦し、2025年3月期のオンサイト売上は一時的に低迷した。しかし、2026年3月期には元の水準を上回り、現在はオンサイト強化の軌道に回帰している。

オンサイト・ファシリティ売上高、オンサイト利益の推移



出所：同社提供資料より掲載

4. 優位性

顧客ニーズに合わせた最適なサービスの提供と、長年培ってきた業務ノウハウによる顧客との厚い信頼関係が同社の優位性である。独立系SIerならではの強みを生かし、特定のメーカーや製品の制約を受けることなく、常に顧客にとって最適なITソリューションの提供に努めてきた。その結果、製造、医療、通信サービス、物流、官公庁、文教など幅広い分野にわたって、顧客からの厚い信頼を獲得している。また、同社では、システム開発事業、アウトソーシング事業の2つの事業が持つ強みを生かし、コンサルティングからシステムの企画、設計、開発、システム基盤構築、システム維持運用、BPOまで、ワンストップでのサービスをしている。また、顧客のニーズに応じて特定の領域に限定したサービス提供を行うことも可能である。さらに、顧客密着型サービスとして、多くの顧客企業に対してオンサイトサービスを展開している。これは「クライアント企業と密なコミュニケーションが可能である」「レスポンスが早く、迅速に対応できる」といったメリットがあり、同社ではさらなる規模拡大を目指している。

システムズ・デザイン
3766 東証スタンダード市場

2026年7月29日 (水)
<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

事業概要

同社のサービス群

システム開発事業

 システム開発・運用 保守ソリューション	 インフラ構築・運用 保守ソリューション	 楽々Frameworkを利用 したシステム開発・ 保守サービス	 クラウド構築メニ ューのご紹介	 楽々Workflowを利用 したシステム開発・ 保守サービス
 テレワーク環境導入 支援サービス	 プロジェクト運営力 育成サービス	 展示会DX × AIデー タ分析サービス (AiMeet AI Insight)		

アウトソーシング事業

 BPOサービス	 ワンストップサービ ス	 PCライフサイクルサ ポートサービス	 コンタクトセンター サービス	 プロダクトサービス
 文書管理サービス	 特定健診・保健指導 の電子化サービス	 データエントリーサ ービス		

出所：同社ホームページより掲載

業績動向

2026年3月期は増収増益。 大規模案件の貢献と一過性費用剥落が寄与

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高9,993百万円（前期比4.0%増）、営業利益595百万円（同31.1%増）、経常利益604百万円（同26.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益393百万円（同32.1%増）と大幅な増収増益となった。アウトソーシング事業の売上高は微増だったものの、システム開発事業において、2025年3月期に受注した大規模案件の寄与が継続した。既存取引先からの請負案件の増加、ローコード開発ツールによる高利益案件が業績に寄与した。さらに、システム開発事業において子会社の業績が順調に推移したこともあり、全社においては過去最高となる売上高及び営業利益を達成した。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2026年7月29日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

業績動向

損益面については、ローコード開発ツール等による高利益案件の受注などにより売上総利益率は22.6%と前期を0.2ポイント上回った。一方、前期に発生した人的資本への先行投資の負担増や本社移転費用などの一過性費用が減少したほか、各セグメントにおける業務効率化の進展などにより、販管費は同2.0%減の1,659百万円に抑えられた。売上総利益の増加と販管費の減少が相まった結果、各段階利益が大幅に増加した。なお、営業外費用に計上された貸倒引当金繰入額25百万円は、協業先への貸付期間延長に伴う一部引き当て対応によるものである。そのため、債権の回収面において特段の不透明感が生じたわけではない。

2026年3月期業績

(単位：百万円)

	25/3期		期初計画	26/3期		
	実績	売上比		実績	売上比	前期比
売上高	9,609	-	10,058	9,993	-	4.0%
営業利益	454	4.7%	572	595	6.0%	31.1%
経常利益	477	5.0%	588	604	6.1%	26.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	297	3.1%	375	393	3.9%	32.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別業績では、システム開発事業が、売上高5,615百万円（前期比6.8%増）、営業利益454百万円（同36.9%増）となった。2025年3月期に受注した同社史上最大規模の開発案件の継続及び既存取引先からの請負案件の増加に加え、ローコード開発ツールを用いた高利益案件の受注が寄与し、子会社の業績も順調に推移した。特に貢献度の高かった大規模開発案件は、情報通信業の顧客によるデータセンター内の各種手続き効率化に関するものである。同案件の獲得を契機に、当該顧客から別案件を受注したほか、2026年1月にリリースしたPM（プロジェクトマネージャー）向けの「プロジェクト運営力育成サービス」にもそのノウハウが活かされるなど、派生的な好影響をもたらしている。なお、子会社のシェアードシステムについては、2026年3月期の売上高が前期比で約200百万円増の776百万円となった。これは大口顧客からの一時的な物販需要がトップラインを押し上げたことによるものである。

また、ソリューションビジネス拡充の一環として、2025年8月にはIoTベンチャーであるテクサーと資本業務提携を締結した。両社は展示会運営及び営業活動を革新するAI統合ソリューション「AiMeet AI Insight」を共同開発し、新たなビジネスモデル構築に向けた布石を打っている。特に展示会後のフォローアップメール送信作業など、煩雑な実務の効率化が図れる点において、利用者からの反響も良好であるようだ。

アウトソーシング事業の業績は、売上高4,378百万円（前期比0.6%増）、営業利益141百万円（同15.6%増）となった。同事業に属する子会社のアイカムは、一部顧客が内製化を進めた影響を受けたものの、他案件でカバーしたことにより、2026年3月期の売上高は前期比微減の2,025百万円にとどまった。同じく子会社のフォーはIDカードの受託発行を手掛けており、特段大きな変化はなく、2026年3月期の売上高は前期比微増の332百万円であった。結果として子会社2社の業績貢献が乏しく、売上高全体としては伸び悩んだものの、オンサイトビジネスの強化などに継続して取り組んだ。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2026年7月29日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

業績動向

一方、利益面では、長期受注案件を中心に業務ワークフローの見直しを含めたデジタイゼーションを推進し、業務効率化を図ったことが2ケタ増益確保の大きな要因となった。そのほか、一部人材の雇用形態の転換や、データエントリー及びコールセンター部隊の増強を地方へシフトしたことなども利益貢献につながった。

セグメント別の業績推移

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	増減額	前期比
売上高	8,339	9,410	9,458	9,609	9,993	384	4.0%
システム開発事業	4,331	5,208	5,171	5,256	5,615	358	6.8%
アウトソーシング事業	4,007	4,201	4,286	4,352	4,378	25	0.6%
営業利益	334	588	524	454	595	141	31.1%
システム開発事業	190	398	370	332	454	122	36.9%
アウトソーシング事業	143	190	153	122	141	19	15.6%
営業利益率	4.0%	6.3%	5.5%	4.7%	6.0%	-	1.3pp
システム開発事業	4.4%	7.6%	7.2%	6.3%	8.1%	-	1.8pp
アウトソーシング事業	3.6%	4.5%	3.6%	2.8%	3.2%	-	0.4pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

(1) 連結貸借対照表

2026年3月期末における資産合計は6,882百万円と、前期末比487百万円の増加となった。流動資産は224百万円の増加となったが、これは主に現金及び預金の増加353百万円、受取手形及び売掛金等の減少29百万円、短期貸付金の減少100百万円によるものである。固定資産は263百万円の増加となったが、これは投資有価証券の増加124百万円、長期貸付金の増加100百万円、保険積立金の増加84百万円、のれんの減少44百万円によるものである。負債合計は2,066百万円となり、同288百万円の増加となった。流動負債は216百万円の増加となったが、これは主に未払法人税等の増加90百万円、その他に含まれる未払消費税の増加77百万円、賞与引当金の増加31百万円、受注損失引当金の増加17百万円によるものである。固定負債は72百万円の増加となったが、これは主に退職給付に係る負債の増加49百万円、役員株式報酬引当金の増加18百万円、リース債務の増加4百万円によるものである。純資産合計は4,815百万円となり、同199百万円の増加となった。これは主に利益剰余金の増加239百万円、退職給付に係る調整累計額の減少43百万円によるものである。財政状況に関しては、自己資本比率70.0%と前期末を2.2ポイント下回ったものの、健全な財政状況を維持している。また、流動比率においても353.1%と前期末を44.7ポイント下回ったものの、引き続き高い水準を維持している。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2026年7月29日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	増減額
流動資産合計	4,146	4,720	4,867	4,829	5,053	224
現金及び預金	2,430	2,849	3,229	2,939	3,293	353
受取手形及び売掛金等	1,584	1,726	1,472	1,639	1,610	-29
その他	132	144	166	249	149	-99
固定資産合計	1,293	1,203	1,460	1,565	1,829	263
有形固定資産	297	256	238	333	315	-18
無形固定資産	309	233	149	71	32	-38
投資その他の資産	686	713	1,071	1,160	1,481	320
資産合計	5,440	5,924	6,328	6,394	6,882	487
流動負債合計	1,061	1,214	1,337	1,214	1,431	216
買掛金	42	51	46	52	89	36
未払金	-	-	-	628	583	-44
受注損失引当金	-	-	-	4	22	17
その他	1,018	1,163	1,291	529	735	206
固定負債合計	500	513	531	563	635	72
その他	500	513	531	563	635	72
負債合計	1,561	1,728	1,868	1,778	2,066	288
純資産合計	3,878	4,195	4,459	4,616	4,815	199
負債純資産合計	5,440	5,924	6,328	6,394	6,882	487
自己資本比率	71.3%	70.8%	70.5%	72.2%	70.0%	-
自己資本当期純利益率	6.4%	9.4%	7.9%	6.6%	8.3%	-
流動比率	390.8%	388.7%	364.0%	397.8%	353.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 連結キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フローは730百万円の収入（前期は122百万円の収入）となった。これは主に税金等調整前当期純利益604百万円、のれん償却額44百万円の収入、減価償却費38百万円の収入、仕入債務の増加額36百万円の収入、法人税等の支払144百万円によるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは217百万円の支出（前期は271百万円の支出）となった。これは主に投資有価証券の取得119百万円による支出、保険積立金の積立による支出84百万円によるものである。財務活動によるキャッシュ・フローは159百万円の支出（前期は141百万円の支出）となったが、これは主に配当金の支払153百万円によるものである。この結果、現金及び現金同等物は353百万円増加した。引き続き無借金、かつ手元資金は成長投資の余力を十分に残している。運転資本も改善し、キャッシュ創出力が増したほか、のれんの残高も減少しており、総じて財務的余力が高まっていると言える。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2026年7月29日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	229	562	859	122	730
税金等調整前当期純利益	353	596	532	454	604
減価償却費	24	26	25	33	38
のれん償却額	85	85	85	74	44
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-91	-88	-396	-271	-217
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	138	473	463	-148	512
現金及び現金同等物の増加額	88	419	379	-289	353
現金及び現金同等物の期首残高	2,341	2,430	2,849	3,229	2,939
現金及び現金同等物の期末残高	2,430	2,849	3,229	2,939	3,293

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

新中期経営計画の初年度2027年3月期は、増収増益で過去最高業績更新へ

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高10,418百万円（前期比4.2%増）、営業利益631百万円（同5.9%増）、経常利益652百万円（同7.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益415百万円（同5.7%増）と増収増益、かつ過去最高を更新する見込みである。第9次中期経営計画の推進にあたり、経営体制をより一層強化するため、2026年6月23日付で隈元裕氏が代表取締役会長、岡田秀明氏が代表取締役社長、長谷賢一氏が常務取締役に就任する新体制へと移行した。会長は、取締役会議長及び株主総会議長として経営の統括・監督や対外活動を担うほか、M&Aや資本政策を含む長期戦略を担当する。社長は、業務執行の最高責任者として中期経営計画の達成に向けた各施策の推進及びグループ全体の舵取りを行う。また、常務取締役はM&Aなどの大型投資や、財務・IR、人事といった重要事項への対応を統括する。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2026年7月29日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

今後の見通し

第9次中期経営計画の初年度においては、基本的には中計施策を着実に実行していく。今期におけるシステム開発事業の焦点としては、2025年3月期に受注した大規模案件が開発の最終段階を迎えるため、業績への一定の貢献を見込む。また、既存の主要顧客から高収益案件を継続して受注することや、子会社が好調な業績を維持することを見込んでおり、今後はさらに業種別戦略の強化を図る。あわせて、ローコード開発ツールやSalesforce、クラウドなどの開発プラットフォームを活用したソリューションビジネスの拡充を引き続き推進する。ローコード開発ツールを巡っては、生成AIの市場浸透速度が同ツールの登場時を上回っていることへの警戒感を持ちつつも、同社のツールは一定規模以上の企業体で利用されているという特徴がある。そのため、セキュリティリスクなどの観点から、事業環境が急激に停滞することはないと同社では考えている。他方で、ローコード開発ツールの開発元との連携を通じて、AIを活用したサービス展開を模索していく方針である。また、既存顧客と進めてきたAI適用の検討は、足元で実際の案件として具現化し始めている。さらに、IoTペンチャーであるテクサーと、同社のデータ分析技術を組み合わせたサービスの提供や、両社のノウハウ及び保有データを活用した新サービス創出の取り組みなど、サービスビジネスを本格的に始動させる。アウトソーシング事業においては、オンサイトビジネスの強化を図る一方で低収益ビジネスの見直しを進め、同社の強みを活かした顧客企業の特定業務改善など、ソリューションビジネスへの転換を強力に推進する。また、業務提携先との連携を拡大するとともに、新サービスの立ち上げに向けた新たな協業も検討するなど、従来の労働集約型から新たなビジネスモデルへの変革に向けた取り組みを加速させていく。

損益及び全体方針においては、人的資本投資の拡充や健康経営の推進、サステナビリティ関連の各種取り組みに継続して注力する。M&Aやマイノリティ投資の活性化といった積極的な成長投資を進めるものの、事業成長に伴う利益増により、各段階利益で手堅く増益を見込んでいる。

2027年3月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	9,993	-	10,418	-	4.2%
営業利益	595	6.0%	631	6.1%	5.9%
経常利益	604	6.1%	652	6.3%	7.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	393	3.9%	415	4.0%	5.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 「10年後のありたい姿」と第9次中期経営計画

「10年後のありたい姿」として設定した2036年3月期の売上高250億円以上、営業利益率10.0%以上に向けて、第9次中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）を推進していく。なお、同中期経営計画の目標値は、売上高125億円以上、営業利益率6.5%以上、ROE10.0%以上、DOE5.0%以上とした。同計画が掲げる売上高目標と2026年3月期実績との間には約25億円の乖離があるが、計画期間中のオーガニック成長で17億～18億円程度、残りの7億～8億円程度をM&Aを含めた新規事業及びサービスの創出などによって積み上げていく方針である。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

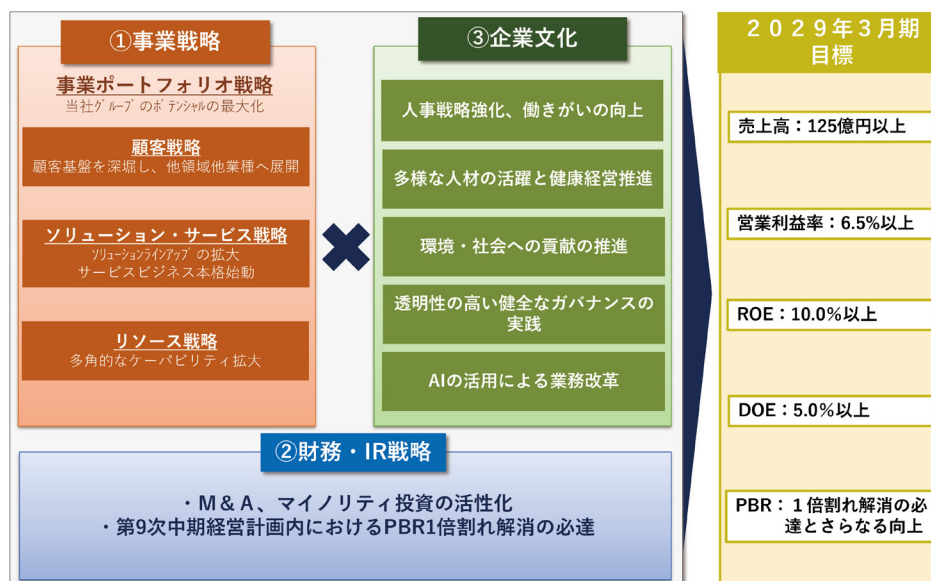
2026年7月29日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

今後の見通し

スローガンには「ONE sdc～ステークホルダーとともに、広がる価値をカタチに～」を掲げ、ビジョンとして「新たな収益基盤を拡大する」「社会の持続的な成長に貢献する」を設定した。第8次中期経営計画では、組織体制の維持及び筋肉質化を図りつつ、堅実に成長していくことに主眼を置いてきた。これを踏まえ、第9次中期経営計画では、改善及び最適化が進んだ組織が一丸となり、より具体的な成果を出す期間にすることを目指している。スローガンにある「カタチに」という表現には、その決意が込められている。今後は「事業戦略」「財務・IR戦略」「企業文化」の3つを重点戦略として掲げ、2029年3月期目標の達成に向けた各種施策に取り組んでいく。

中期経営計画の重点戦略と数値目標 (KPI)



出所: 決算説明資料より掲載

(1) 事業戦略～事業ポートフォリオ戦略、顧客戦略、ソリューション・サービス戦略、リソース戦略～

大枠として、事業ポートフォリオ戦略を基盤とする。同戦略では、大幅な組織再編を通じてグループシナジーとポテンシャルを最大限に発揮できるよう、事業構成の見直しを目指していく。具体的には、モビリティ、ヘルスケア、重点顧客の業務及びシステム、ソリューション、アウトソーシングといった領域における知見を最大限に活かすため、各事業部が専門分野に特化したミッションに集中する組織へと再編成する。特にモビリティ及びヘルスケア分野に注力する方針であり、両分野のサービス部隊を統合してサービスとナレッジの深耕を図る。併せて、システム営業本部を発展的に解消し、営業部隊を各事業部長の配下に再編することで、製販一体となった営業体制へと移行する。また、サービスビジネスを拡大するための専門組織「ビジネス推進本部」を新設するほか、事業部間の横串機能の拡充、子会社を含めた経営の見える化を推進する。特に、事業部長の権限で柔軟に組織を構成・再編し、要員の異動を行える「プロジェクト型組織」へ移行することにより、人員のタイムリーかつ最適なアサインを加速させ、全体効率のさらなる向上が期待される。この大枠を踏まえ、今後は「顧客戦略」「ソリューション・サービス戦略」「リソース戦略」を展開していく計画である。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2026年7月29日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

今後の見通し

顧客戦略では、生成AIの登場によりシステム開発における重要性が増している「顧客への理解度」を徹底的に深め、顧客基盤の拡大を図るとともに、他領域及び他業種への展開を目指す。ソリューション・サービス戦略では、テクサーと共同開発した展示会DX×AIデータ分析サービス「AiMeet AI Insight」を成功事例とし、ソリューションのラインナップをさらに強化しながら、サービスビジネスを本格的に始動させる。リソース戦略では、組織と個人のケイパビリティを拡大し、リソースの継続的な強化を図る。従業員の安定的な採用、特に上流案件や高付加価値案件を主導できるPMの増強を本格化させる。また、2026年3月期末時点で5社であるコアパートナーの拡充も並行して推進し、外部リソースを強化していく。なお、中期経営計画の最終年度におけるコアパートナーの目標数は10社である。

(2) 財務・IR戦略と企業文化

東京証券取引所がプライム市場及びスタンダード市場の上場企業に対して求めるPBR1倍以上を達成するため、同社は2024年5月に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を取締役会で決議し、継続的なアップデートを行っている。同社グループのPBRは過去おおむね0.6～0.7倍で推移していたが、2026年3月期中には何度か1倍超えを記録するなど着実に改善しており、2026年3月期末時点では0.85倍となった。第9次中期経営計画においても、PBR1倍割れの解消を必達目標に掲げ、さらなる向上を目指す。具体的には、PBRを構成する要素である「ROE×PER」の改善に向けた戦略を展開する。ROEの改善に向けては、前述した事業戦略を推進するとともに、累進配当方針の継続及び利益還元のさらなる拡充を目指す。また、PERの改善に向けては、社員の働きがい向上やSDGsの推進といった非財務戦略の各種施策を展開するとともに、IR活動を一層強化する。なお、中期経営計画期間のキャッシュフローアロケーションの前提となる同社グループの現預金残高は、2026年3月期末で約32億円である。このうち17億円は経営の安全性も考慮した運転資金等となる。残り約15億円を成長投資に向けた余裕資金と同社は認識しており、M&A及びマイノリティ投資、研究開発に振り向ける計画だ。また、中期経営計画期間中におけるのれん償却等を含む想定営業キャッシュフローを約15億円とみており、株主還元の強化や人的資本・サステナビリティ関連の投資原資とする。結果として、合計約30億円を持続的な事業成長及び企業価値向上に充当する方針だ。

新中期経営計画の基本方針である「環境・社会への貢献の推進」「多様な人材の活躍と健康経営推進」「透明性の高い健全なガバナンスの実践」などを実行し、持続的な企業価値の向上を図るため、2024年9月に設置したサステナビリティ推進委員会のもとでマテリアリティ（重要課題）の解決に全社を挙げて取り組んでいく。以下に、非財務戦略に関連する各種施策のこれまでの動向を「環境(E)」「社会・人的資本(S)」「ガバナンス(G)」の観点から整理する。これらの施策は、第9次中期経営計画においても強力に推進していく方針である。

・環境 (Environment) への取り組み

脱炭素社会の実現に向けてScope1、2、3の温室効果ガス排出量の算定を完了し、2025年10月には国際的な基準である「SBT認定」を取得した。今後は2035年の大幅な排出量削減目標の達成に向け、具体的なアクションを推進する。また、資金使途の面においても、自治体が発行するESG債券への投資を継続して実施している。

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

2026年7月29日 (水)

<https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

今後の見通し

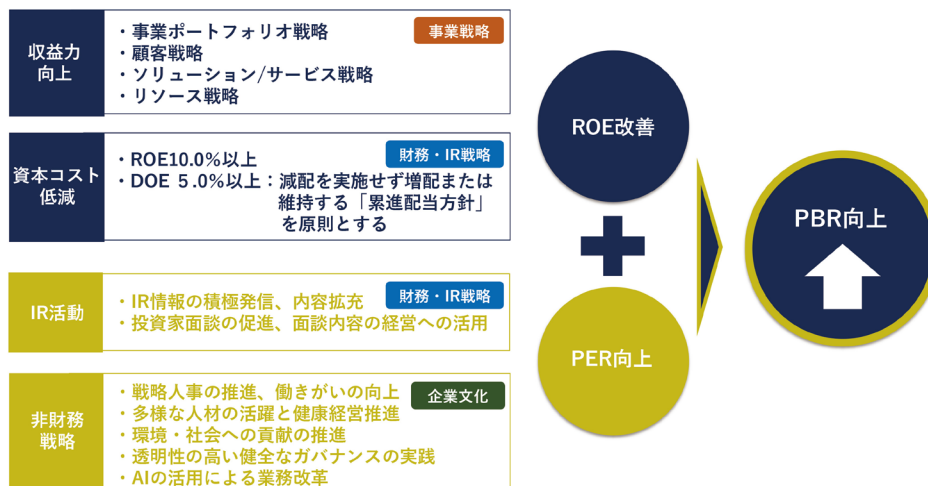
・社会・人的資本 (Social) への取り組み

社員の働きがいと企業成長を両立させるため、多角的な人的資本投資を実行している。処遇面では、目標としていた正社員の賃金10%アップを第8次中期経営計画で達成したほか、従業員持株会の奨励金を拡充したことで会員数が約80%増加し、エンゲージメントの向上につながった。人材育成においては、自律的な学びのシステムや等級別ラーニングパスを導入し、継続的なエンジニア育成及びリスクリテラシー文化の醸成を進めている。また、本社移転などによる職場環境の改善や人事制度の見直しを通じたワークライフバランスの向上、さらにはグループ会社を含めた「ユースエール認定」及び「健康優良法人認定」の取得など、健康経営の推進にも注力している。多様な人材が活躍できるDE&I (ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン) の推進においては、第8次中期経営計画の目標であった女性管理職比率15%以上を達成した。さらに、2026年1月には新たにDE&I推進ワーキンググループを立ち上げ、より一層の環境整備を進めている。今後はAIの活用による業務改革を通じ、業務効率の改善及び社員のQOL (クオリティ・オブ・ライフ) 向上も追求していく。地域社会への貢献としては、行政と連携した障がい者の職場実習支援や、障がい者が制作した絵画及びフラワーアレンジメントの本社設置、全社イベントでの福祉施設製品の提供など、独自の継続的な支援活動を行っている。

・ガバナンス (Governance) の徹底

企業倫理に基づく公正で健全な企業であり続けるため、過去のマイナナンバー制度に絡んだ法令違反による信用失墜の教訓を風化させない取り組みを徹底している。具体的には、担当事業部門を中心とした年1回の「Compliance Day」の実施や、役職者以上の「個人情報保護士」資格取得を通じて、内部統制及び双方向のコミュニケーションを絶えず強化している。さらに、より透明性の高いガバナンスの実践と国際的な要請に応えるため、2025年11月には新たに当社グループの「人権方針」を策定し、対外的な開示を行った。

中期経営計画と各種施策による企業価値向上相関図



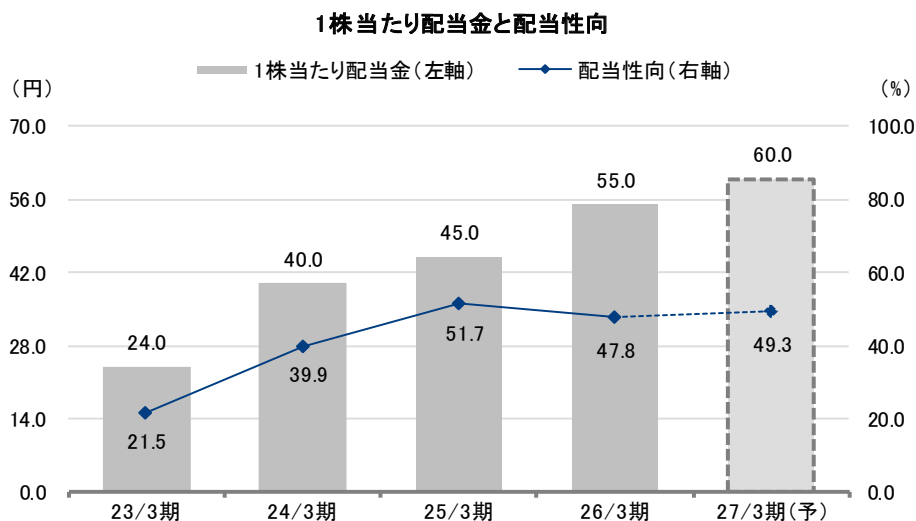
出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

2027年3月期は前期比5.0円増配し、利益還元の充実を推進

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題の1つと位置付け、「安定配当の継続」を基本方針としていたが、2024年5月に株主への利益還元をより一層充実させるという観点から配当方針を見直した。今後は減配を実施せず増配または維持する「累進配当方針」を原則としたうえで、新たにDOE目標を設定し、3.5%以上を目指すこととした。さらに、2027年3月期よりスタートした第9次中期経営計画においては、より一層の利益還元を目指し、2029年3月期のDOE目標を5.0%以上に引き上げている。一方、内部留保については、引き続き業務の一層の効率化を図るための設備投資、並びに優秀な人材の確保及び育成といった社内体制の充実などの経営基盤の強化に充当する。これにより業容の拡大に取り組み、企業価値の増大を通じて株主への利益還元を充実させることを基本としている。

こうした方針に基づき、2026年3月期の配当は、資本コストを意識した経営の実現に向け株主還元のさらなる拡充を図る観点から、従来予想からさらに5.0円増配し、普通配当を前期比10.0円増配の55.0円とした。利益の大幅な伸長により配当性向は47.8%と前期を3.9ポイント下回ったものの、DOEは4.0%と前期を0.6ポイント上回り、目標としていた3.5%以上を達成した。2027年3月期の配当予想も、利益還元をより一層高めるために普通配当を前期比5.0円増配し、60.0円（配当性向49.3%、DOE4.2%）としている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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