

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アクモス

6888 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年10月16日(金)

執筆：客員アナリスト

森本展正

FISCO Ltd. Analyst **Morimoto Nobumasa**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年6月期の業績概要	01
2. 「中期経営計画2028」の概要	01
3. 2027年6月期の業績見通し	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要・経営体制	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	06
1. 事業の概要	06
2. ITソリューション事業	07
3. ITインフラ事業	08
4. ITサービス事業	08
5. 強み・特徴	09
■ 業績動向	10
1. 2026年6月期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	11
3. キャッシュ・フローの状況	13
■ 中長期の成長戦略と今後の業績見通し	13
1. 「中期経営計画2028」見直しの背景と概要	13
2. 2026年6月期における中期経営計画の進捗状況	15
3. 中期経営計画後半2期の方向性	15
4. 中期経営計画達成に向けたリスク要因	16
5. 2027年6月期の業績見通し	17
■ 株主還元策	18

要約

人財投資とM&Aで事業領域を拡大し 「中期経営計画2028」達成を目指す

アクモス<6888>は、システム開発からネットワーク構築、運用・保守までを一貫して提供する独立系ITサービス企業グループである。行政、消防防災、GIS（地理情報システム）、医療など公共性の高い分野に強みを持ち、長年培った技術力と顧客基盤を背景に安定した事業を展開している。近年は、(株)フィールドワンや(株)システムズサービスなどとのM&Aを通じて事業領域を拡大し、顧客基盤の強化を進めている。足元では人財投資を積極化する一方、受注残高は拡大しており、「中期経営計画2028」の達成に向けた事業基盤の強化が進んでいる。

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の連結業績は、売上高7,499百万円（前期比16.8%増）、営業利益524百万円（同10.2%減）、経常利益529百万円（同9.5%減）、親会社株主に帰属する当期純利益316百万円（同18.0%減）となった。システムズサービスの新規連結や(株)プライムシステムデザインの決算期変更による増収効果に加え、官公庁向け案件や消防防災関連案件が堅調に推移したことから2ケタ増収を達成した。一方、消防通信指令システム関連の原価上昇や採用費・人件費の増加に加え、フィールドワンが展開する第三者保守サービスの採算悪化が利益を圧迫した。受注高は8,140百万円（前期比22.6%増）となり、受注残高は2,952百万円（前期末比27.7%増）と過去最高となっており、成長投資による一時的な利益低下を伴いながらも、成長基盤の強化が進展した。

2. 「中期経営計画2028」の概要

同社は2024年に策定した「中期経営計画2027」を1期延長した「中期経営計画2028」を推進している。最終年度となる2028年6月期の目標として、売上高10,000百万円、営業利益1,000百万円、経常利益1,000百万円、ROE15%以上を掲げている。成長戦略の柱はBusiness（事業）、Members（人財）、Value（付加価値）の3つである。Businessでは行政DX、消防防災、ネットワークなどの成長領域に重点投資するとともに、M&Aを活用して事業領域と顧客基盤の拡大を図る。Membersでは採用強化や教育制度の充実を通じた人的資本経営を推進し、成長を支える組織づくりを進める。Valueでは高付加価値案件へのシフトや生産性向上を通じて収益力の強化に取り組む。足元では人財投資が先行しているものの、M&Aの推進や受注残高の積み上がりなど、中期経営計画達成に向けた土台づくりは着実に進んでいる。

3. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の連結業績は、売上高8,000百万円（前期比6.7%増）、営業利益700百万円（同33.5%増）、経常利益700百万円（同32.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益430百万円（同35.9%増）を見込んでいる。増益の主因は、吸収合併したシステムズサービスの通期寄与によるITソリューション事業の拡大に加え、前期に損失となった第三者保守サービスの収益改善である。特にフィールドワンでは経営体制を刷新するなど、採算改善効果が期待される。また、高付加価値案件の獲得やプロジェクト管理の強化による利益率改善にも取り組む。前期末の受注残高は高水準を維持しており、官公庁、消防防災、ITインフラ関連を中心に堅調な需要環境が続く見通しだ。「中期経営計画2028」後半2期の初年度として、同社は目標達成に向けて収益性の改善と利益成長を重視する方針である。

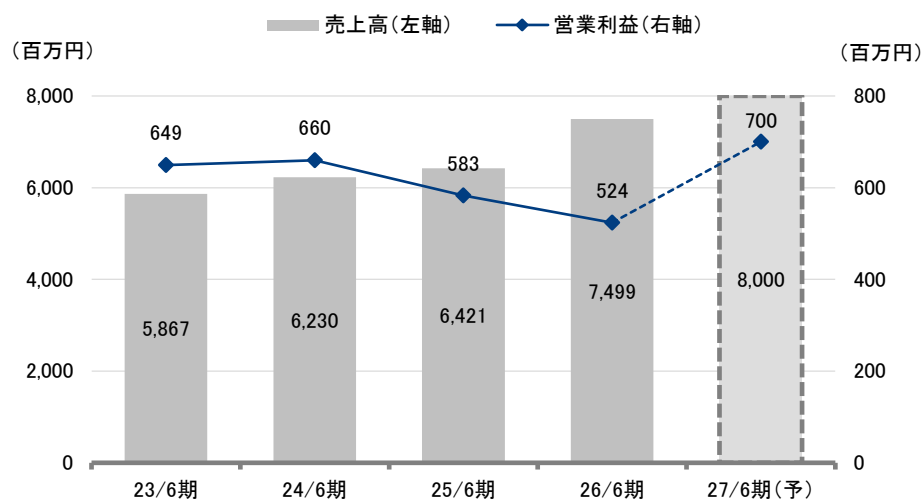
4. 株主還元策

同社は、株主還元を重要な経営課題の1つと位置付け、安定配当と資本効率向上の両立を目指している。配当方針としては、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向50%以上を目安としており、「中期経営計画2028」の期間中は累進配当を導入している。2026年6月期は1株当たり25.0円配当を実施し、配当性向は78.6%となった。2027年6月期も同額の25.0円配当（配当性向57.8%）を予定している。利益成長に応じた還元拡大を基本としながらも、業績変動局面においても減配を回避する方針である。また、PBRやROEなど資本効率指標の改善にも取り組み、株主還元と企業価値向上の好循環の実現を目指している。

Key Points

- ・ 2026年6月期は先行投資により減益となるも、受注残高は過去最高水準に
- ・ 「中期経営計画2028」で売上高10,000百万円、営業利益1,000百万円を目指す
- ・ 2027年6月期は事業領域の拡大と高付加価値化で大幅増益を計画

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

システム開発から運用・保守までを手掛ける総合ITサービス企業

1. 会社概要・経営体制

同社は、システムインテグレーション (SI) やソフトウェア開発からネットワーク構築、システム保守・運用までを一貫して提供する独立系の中堅ITサービス企業グループである。一般企業向け業務システムや自治体向けITソリューションの開発をはじめ、宇宙関連システム、防災・行政分野における社会インフラを支える各種ソリューションを展開している。また、地理情報を活用したGISソリューションにも強みを持つ。

社是である「挑戦する心」の下、企業理念として「仕事を通して心の豊かさと技術の向上を追求する」を掲げ、顧客価値の最大化と技術力の強化に取り組んでいる。高付加価値案件への対応を通じて顧客との長期的な関係構築を進めるとともに、安定的かつ持続的な成長基盤の確立を目指している。

同社グループは、事業持株会社である同社と連結子会社5社で構成されており、システム開発から運用・保守までをワンストップで提供できる体制を整えている。事業セグメントは、SI・ソフトウェア開発や消防防災ソリューション、GISソリューションなどを展開する「ITソリューション事業」、IT基盤・ネットワーク構築やクラウド関連サービスを手掛ける「ITインフラ事業」、第三者保守サービスや病院情報システム維持管理サービス、BPOサービスなどを提供する「ITサービス事業」の3つで構成される。

経営面では、創業者である代表取締役会長兼CEOの飯島秀幸 (いゐじまひでゆき) 氏と、代表取締役社長兼COOの清川明宏 (きよかわあきひろ) 氏が経営を主導している。取締役会は、監査等委員である取締役を除く取締役4名 (うち女性社外取締役1名) と、監査等委員である取締役4名 (うち社外取締役3名、いずれも独立役員) の計8名で構成され、監査等委員会設置会社としてガバナンス体制の強化に継続的に取り組んでいる。2026年6月末時点の従業員数はグループ全体で546名、このうち同社単体では320名を数える。

2. 沿革

同社の前身は、1991年8月に経営コンサルタント業を目的として設立された (株) アイ・エフ・シーである。1994年2月に社名をアクモス (株) ※へ変更するとともに、半導体事業へ進出し事業基盤の構築を進めた。1996年12月には日本証券業協会の店頭市場へ株式を公開し、資本市場からの資金調達体制を確立した。なお、2022年4月には東京証券取引所の市場区分見直しに伴い、JASDAQ (スタンダード) 市場からスタンダード市場へ移行している。

※ 社名の「アクモス」は半導体回路の一種である「アナログCMOS」に由来する。

1999年5月には「連邦経営」と呼ぶ独自の経営戦略を掲げ、M&Aや株式交換を活用したグループ経営を推進した。同年12月には最初のM&Aを実施し、2000年4月には半導体事業などを分社化して純粋持株会社体制へ移行した。

会社概要

2000年代に入ると、M&Aを活用して事業領域の拡大を進めたほか、2002年4月に人材紹介事業を新たに立ち上げ、IT事業と人材紹介事業の2本柱とした。一方で、2003年6月には半導体事業から撤退し、不採算・非中核事業の整理を進めるなど、事業ポートフォリオの再構築にも取り組んだ。2005年9月には現在の主力事業につながる茨城ソフトウェア開発(株)を完全子会社化し、その後の2008年1月に吸収合併して事業持株会社体制へ移行した。また、2007年1月にはデータ処理サービスを手掛ける(株)ジイズスタッフを子会社化している。

2010年以降は、多角化路線から「選択と集中」を重視する戦略へ転換した。非中核事業の売却を進める一方、2010年3月には医療系システム開発を手掛ける日本メカトロニクス(株)(現 アクモスメディカルズ(株))を買収した。また、2013年6月にはASロカス(株)が(株)昭文社デジタルソリューションの事業の一部を承継し、防災・GIS分野へ事業領域を拡大した。こうした取り組みにより、現在のITソリューション事業の基盤が形成された。

2015年7月には、生産性向上を目的として全員参加型のマネジメント体制「ウィングシステム」を導入した。また、2016年9月には監査等委員会設置会社へ移行し、コーポレート・ガバナンスの強化を図った。

近年では、2022年6月に第三者保守サービスを展開するフィールドワンを子会社化したほか、2024年1月にはシステムエンジニアリングサービス(SES)、システム受託開発を手掛けるプライムシステムデザインを子会社化した。これにより、インフラ構築からシステム開発、運用・保守までをカバーする総合ITサービスグループとしての体制を強化した。さらに、2026年1月には金融業界向けにSESを提供するシステムズサービスを子会社化(2026年10月に吸収合併)し、金融分野における顧客基盤の拡充とサービス領域の多様化を進めている。

アクモス | 2026年10月16日 (金)
 6888 東証スタンダード市場 | <https://www.acmos.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	沿革
1991年 8月	東京都千代田区一番町で事業目的を経営コンサルタント業とする(株)アイ・エフ・シー(現 同社)を資本金2,000万円で設立
1994年 2月	商号をアクモス(株)に変更し、半導体(IC)事業を開始
1996年12月	日本証券業協会に店頭売買有価証券(店頭特則銘柄)として登録される
1999年 5月	経営戦略として連邦経営(株式交換等によるベンチャー企業のグループ化と同社の持株会社化)の方針を決定
1999年12月	(株)エルテックスを株式交換で連結子会社化
2000年 4月	IC事業をアクモス・シーディー(株)に、キャックス事業をアクモス・アカウンティング(株)に分社(営業譲渡)し(連結子会社化)、純粋持株会社化
2000年10月	コンセーユ・アクモス証券(株)(現 コンセーユ・ティ・アイ(株))に出資して持分法適用会社(2002年12月除外)に、また、データ・ブリッジ(株)の全株式を取得し、連結子会社化
2002年 4月	新会社で人材紹介事業のアクシスコンサルティング(株)を連結子会社化
2003年 6月	IC事業から撤退
2004年 6月	(株)アルティに出資して連結対象子会社とし、モバイルインターネットコンテンツ開発事業に進出(2010年3月一部株式を売却し連結対象子会社から除外)
2004年12月	(株)インタービジョンコンソーシアムを株式交換で連結子会社化(2005年9月全株式売却)
2005年 3月	持分法適用会社であった(株)エクスカルの株式を(株)エルテックスより取得し、連結子会社化(2013年6月完全子会社化、2015年12月事業の一部を譲渡し連結子会社から除外、2018年10月同社に吸収合併)
2005年 9月	茨城ソフトウェア開発(株)を完全子会社化
2006年 3月	(株)メリト(現(株)エスピーシー)を買収し完全子会社化(2010年6月全株式を売却)
2006年 7月	エルテックスの全株式を譲渡
2006年12月	(株)マックスサポートの株式を取得し連結子会社化(2010年3月全株式を譲渡し連結対象子会社から除外)
2007年 1月	エスピーシーの子会社である(株)ジイズスタッフの株式を取得し連結子会社化
2008年 1月	茨城ソフトウェア開発を吸収合併し、事業持株会社となる
2008年 6月	連結子会社であったエスピーシーの株式の一部を譲渡し、持分法適用会社化
2008年 7月	連結子会社であったデータ・ブリッジの事業を引き継ぎ、データ・ブリッジを連結対象子会社から除外(同年12月清算終了)
2009年 9月	アクシスコンサルティングの全株式を譲渡
2010年 3月	日本メカトロニクス(株)(現 アクモスメディカルズ(株))を買収し完全子会社化
2012年10月	アクモス・アカウンティングをASロカス(株)に商号変更
2013年 6月	ASロカスが吸収分割により(株)昭文社デジタルソリューションの事業の一部を承継
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しにより東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)からスタンダード市場に移行
2022年 6月	(株)フィールドワンの株式を取得し連結子会社化
2024年 1月	(株)プライムシステムデザイン株式を取得し連結子会社化
2026年 1月	(株)システムズサービスの株式を取得し完全子会社化
2026年10月	システムズサービスを吸収合併

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

事業概要

公共・防災分野に強みを持つ独立系SIer

1. 事業の概要

同社グループは、事業持株会社である同社と、ASロカス、プライムシステムデザイン、フィールドワン、ジイズスタッフ、アクモスメディカルズの連結子会社5社で構成されている。官公庁や自治体、製造業、金融機関、医療機関など幅広い顧客に対し、システムの企画・開発からインフラ構築、運用・保守までをワンストップで提供している。2026年1月にシステムズサービスを子会社化し、同年10月に吸収合併したことで、金融業界向けの顧客基盤も拡充された。

会社別事業領域

ITソリューション事業			ITインフラ事業		ITサービス事業	
同社	ASロカス	プライムシステムデザイン	同社	フィールドワン	ジイズスタッフ	アクモスメディカルズ
SI・ソフトウェア開発			保守・運用サービス	第三者保守サービス	情報処理サービス	病院情報システム維持管理
			IT基盤・ネットワーク構築			
消防防災ソリューション			クラウド関連サービス		サーベイ・アンケート	
GISソリューション					ビジネスプロセスアウトソーシング(BPO)	

注：2026年10月時点

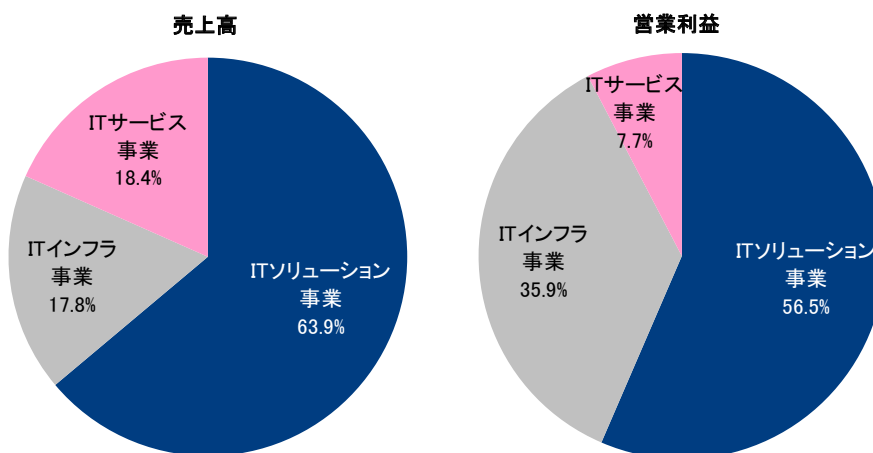
出所：有価証券報告書、同社提供資料よりフィスコ作成

事業セグメントは、「ITソリューション事業」「ITインフラ事業」「ITサービス事業」の3つで構成される。2026年6月期におけるセグメント別売上高構成比(営業利益構成比※)は、ITソリューション事業が63.9%(56.5%)、ITインフラ事業が17.8%(35.9%)、ITサービス事業が18.4%(7.7%)となった。売上高の約6割を占めるITソリューション事業が中核事業となっている。

※セグメント利益の構成比は各セグメント利益の単純合計に占める割合。

事業概要

事業セグメント別構成比(2026年6月期)



注：構成比は外部顧客への売上高に基づく
出所：決算短信よりフィスコ作成

主要顧客には、茨城県庁(知事部局、教育委員会、警察本部など)や県内市町村、商工会議所、宇宙航空研究開発機構(JAXA)、産業技術総合研究所などの公共機関が含まれる。また、日立建機<6305>、日立製作所<6501>、富士通<6702>、NTT東日本(株)、KDDI<9433>、日本電気<6701>(NEC)などの大手民間企業や、東京医科大学病院、東京臨海病院などの医療機関とも取引実績を有している。売上高上位10社で全体売上高の約6割を占めるが、官公庁や大手企業を中心とした長期取引先が多く、顧客基盤は比較的安定している。なお、日立製作所や富士通などを経由した官公庁向け案件も多いことから、エンドユーザー別の実質的な官公庁向けの売上比率は表面上の取引先構成より高いと考えられる。

2. ITソリューション事業

ITソリューション事業は売上高の約6割を占めるグループの主力事業であり、「SI・ソフトウェア開発」「消防防災ソリューション」「GISソリューション」の3分野で構成される。売上高構成比はSI・ソフトウェア開発が約74%を占め、残る約26%を消防防災ソリューションとGISソリューションがほぼ半半ずつ占めている。SI・ソフトウェア開発はアクモス、ASロカス、プライムシステムデザインが担い、消防防災ソリューションはアクモスとASロカス、GISソリューションはASロカスが展開している。

SI・ソフトウェア開発では、民間企業向け業務システムから自治体向け行政システムまで幅広い開発案件を手掛けている。顧客業務に合わせた受託開発に強みを持ち、長年にわたり培ってきた業務ノウハウを活用して最適なシステムを提供している。また、宇宙関連分野では人工衛星の軌道計算など高度な処理を伴うシステム開発にも対応している。こうした高度技術領域での実績は、同社の技術力を示す重要な強みの1つと言える。さらに、システムズサービスのグループ入りにより、保険・証券・銀行など金融業界向けの開発案件も取り込めるようになった。顧客基盤の多様化が進み、事業拡大の余地が広がっている。

事業概要

消防防災ソリューションでは、主に人口20万人以下の自治体消防本部向けに、自社開発の消防通信指令システム「SYMPROBUS Fシリーズ」を中心に提供している。同システムは、119番通報の受付から出動指令、現場対応支援までを一元的に管理し、迅速かつ正確な消防活動を支援する。公共性が高いシステムであることから導入後の更新サイクルは10年程度と長く、保守・運用需要も継続的に発生する。このため、収益基盤の安定性が高い。近年は全国の自治体への営業活動を強化しており、防災分野における事業規模の拡大を進めている。競合先には、沖電気工業<6703>、(株)ゼネラルなどがあるが、自社パッケージによる価格競争力と顧客ニーズに合わせた対応の柔軟性を強みとしている。

GISソリューションでは、地図データ整備、地理情報システムの構築、GISエンジン販売、地図情報配信サービスなどを幅広く展開している。GISは地図情報と行政情報、不動産情報、設備情報などを連携し、情報を視覚的かつ一元的に管理できるシステムである。自治体では防災や都市計画、固定資産管理などの用途で活用されており、民間企業でも物流や不動産、インフラ管理など幅広い分野で利用が進んでいる。主力製品の1つである「森林ICTプラットフォーム」は、自治体や林業事業者が森林資源や整備状況を一元管理できる環境を提供している。競合先としては、(株)インフォマティクス、アジア航測<9233>、エアロトヨタ(株)などが挙げられる。これら大手企業に対し、同社は自社開発GISエンジンによる柔軟なカスタマイズ対応と、紙地図の電子化からシステム導入、クラウド運用までを一括して請け負える体制を強みとして差別化を図っている。

3. ITインフラ事業

3セグメントの中で最も高い利益率を確保しているITインフラ事業では、「IT基盤・ネットワーク構築サービス」と「クラウド関連サービス」を中心に展開する。

IT基盤・ネットワーク構築サービスでは、サーバーやネットワーク環境の設計・構築から運用・保守までを一貫して手掛けている。官公庁や公共機関、大手企業向けの案件が多く、高い信頼性やセキュリティが求められる環境への対応実績を積み重ねてきた。デジタル化の進展に伴い、企業や自治体では安定したシステム基盤の重要性が高まっている。同社は豊富な構築実績を背景に、多様な顧客ニーズへ対応できる体制を整えている。

クラウド関連サービスでは、顧客の運用方針や業務内容に応じて最適なクラウド環境を提案し、導入から運用までを支援している。システム運用の効率化や設備投資負担の軽減に加え、柔軟な拡張性を提供できることから需要は拡大傾向にある。また、情報セキュリティ分野では標的型攻撃メール対応訓練ソリューションを展開し、顧客企業のセキュリティ意識向上を支援している。インフラ整備からサイバーセキュリティ対策までを包括的に提供できる点も同事業の特徴である。

4. ITサービス事業

ITサービス事業では、第三者保守サービス、病院情報システム維持管理サービス、サーベイ・アンケートサービス、BPOサービスを展開している。システム開発後の運用支援や保守業務に加え、顧客業務そのものを受託するアウトソーシングサービスまで提供しており、ストック型収益の拡大を担う事業として位置付けられる。

事業概要

フィールドワンが展開する第三者保守サービスは、メーカー保守が終了したサーバーやネットワーク機器に対して保守サービスを提供する事業である。EOSL (End of Service Life) を迎えた機器でも継続利用を可能にすることで、顧客は機器更新コストの抑制や投資時期の最適化を図ることができる。近年は企業のIT投資効率を重視する動きが強まっており、第三者保守市場の拡大が期待されている。

医療分野では、アクモスメディカルズが病院情報システム維持管理サービスを提供している。電子カルテや医療情報システムの運用管理を担うことで、医療従事者が診療業務に専念できる環境づくりを支援している。医療分野は高い専門知識と安定した運用体制が求められるため、参入障壁の高い市場と言える。

ジイズスタッフは、Webアンケートサービス「SurveyDesk」とBPOサービスを展開する。SurveyDeskでは、アンケート作成から公開・集計・分析までをワンストップで提供しており、コンプライアンス調査、従業員満足度調査など、サーベイ系の調査支援も手掛ける。また、BPOサービスでは顧客業務の一部を受託することで、業務効率化やコスト削減及び生産性向上に貢献している。こうしたストック型サービスは、顧客との長期的な関係構築にもつながっている。

5. 強み・特徴

同社の強み・特徴は、(1) 独立系SIerとしての提案自由度(マルチベンダー対応力)、(2) 公共性の高い領域(行政・医療・防災・GIS)での豊富な実績、(3) 大手顧客との長期継続取引による安定した収益基盤の3点に集約できる。

(1) 独立系SIerとしての提案自由度(マルチベンダー対応力)

同社は特定メーカー系列に属さない独立系SIerであり、顧客課題に応じて最適な製品やサービスを選択できる。ベンダー系SIerのような提案上の制約が少ないため、顧客本位のシステム提案が可能である。この柔軟性は、多様な業界へサービスを提供するうえで大きな強みとなっている。

(2) 公共性の高い領域(行政・医療・防災・GIS)での豊富な実績

行政システム、防災ソリューション、GIS、医療情報システムなど、社会インフラを支える分野で豊富な実績を有している。これらの分野は景気変動の影響を比較的受けにくく、デジタル行政や医療DXなど政策面からの支援も期待できる。そのため、同社の事業基盤は安定性と成長性を兼ね備えている。

(3) 大手顧客との長期継続取引による安定した収益基盤

茨城県庁をはじめとする自治体やJAXAなどの研究機関、日立建機や日立製作所、富士通グループなどの大手企業との長期取引実績を有している。また、保守サービスや運用支援サービスなどストック型収益の比率も高く、業績の安定化に寄与している。受託開発とストックビジネスを組み合わせた収益構造は、中堅独立系SIerの中でも比較的強固な経営基盤を形成していると評価できる。

業績動向

2026年6月期は受注拡大が進展、2ケタ増収も利益は先行投資で減少

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の連結業績は、売上高7,499百万円（前期比16.8%増）、営業利益524百万円（同10.2%減）、経常利益529百万円（同9.5%減）、親会社株主に帰属する当期純利益316百万円（同18.0%減）となった。

売上高が大幅に増加した主な要因は、ITソリューション事業が前期比21.2%増収となったことに加え、ITインフラ事業も同27.3%増収と好調に推移したことである。特に、システムズサービスの新規連結やプライムシステムデザインの決算期変更による増収効果が寄与した。

一方、利益面では、消防関連案件における機材費や労務費の上昇に加え、第三者保守サービスを展開するフィールドワンが営業損失を計上したことが影響した。売上総利益は増加したものの、売上総利益率は32.1%と前期比3.8ポイント低下した。また、採用活動の強化などに伴い販管費も1,881百万円（同9.1%増）まで増加した。この結果、営業利益率は前期の9.1%から7.0%へ低下した。

対照的に、受注拡大が進展している。全社受注高は8,140百万円（前期比22.6%増）、受注残高は2,952百万円（前期末比27.7%増）となり、いずれも高い水準を確保した。ITインフラ事業では大型案件の売上計上により受注残高が減少したものの、ITソリューション事業及びITサービス事業で大幅な積み上がりが見られた。

また、期初予想（売上高7,000百万円、営業利益700百万円）との比較では、売上高は期初予想を上回ったものの、営業利益は未達となった。売上高については、システムズサービスの子会社化による連結寄与やITインフラ事業の好調な推移が押し上げ要因として働いた。一方、営業利益については、消防防災ソリューションや官公庁向け大型案件における機器・資材の調達コスト上昇、人件費や採用費などの増加に加え、ITサービス事業における第三者保守サービスの収益性が想定を下回ったことが利益圧迫要因となった。

2026年6月期の業績

（単位：百万円）

	25/6期		26/6期		前期比		期初予想比	
	実績	売上比	期初予想	修正予想	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	6,421	-	7,000	7,500	7,499	-	1,077	16.8%
売上原価	4,113	64.1%	-	-	5,093	67.9%	980	23.8%
売上総利益	2,308	35.9%	-	-	2,405	32.1%	97	4.2%
販管費	1,724	26.9%	-	-	1,881	25.1%	157	9.1%
営業利益	583	9.1%	700	450	524	7.0%	-59	-10.2%
経常利益	584	9.1%	700	450	529	7.1%	-55	-9.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	386	6.0%	450	340	316	4.2%	-69	-18.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

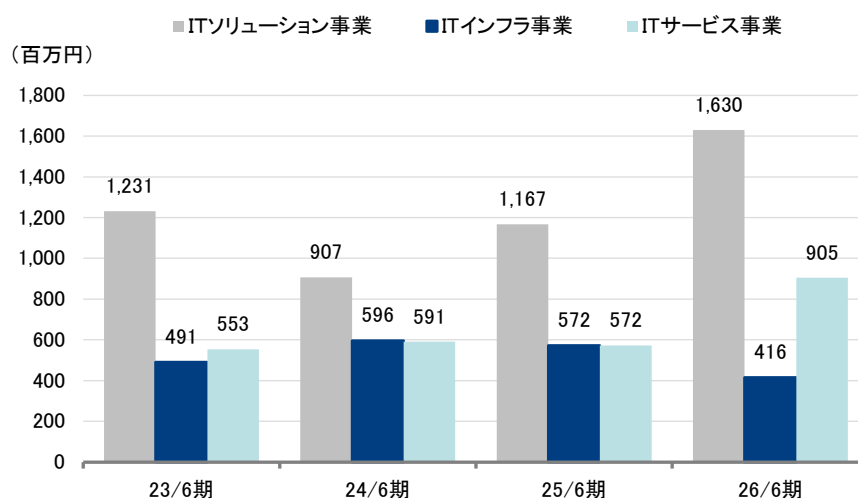
業績動向

主力事業であるITソリューション事業は売上高4,878百万円（前期比21.2%増）、営業利益334百万円（同9.0%減）となった。増収の要因は、システムズサービスの子会社化やプライムシステムデザインの決算期変更に加え、消防防災事業で消防通信指令システムの新規受注が堅調に推移したことや、行政向けITソリューション各種システム案件が着実に推移したことである。一方で、消防関連の機材費上昇や人件費の増加が利益を圧迫したことから、営業利益は減益となった。なお、受注残高は、前期末比39.6%増の1,630百万円となった。

ITインフラ事業は、売上高1,332百万円（前期比27.3%増）、営業利益212百万円（同29.9%増）と大幅な増収増益を達成した。官公庁向けDX関連案件やLGWAN環境整備案件、安全保障関連分野の基盤構築案件などが業績をけん引した。受注残高は416百万円と前期末比27.2%減少したが、これは2026年6月期に受注した案件の多くが期中に完了したためである。

ITサービス事業は、売上高1,377百万円（前期比1.3%減）、営業利益45百万円（同54.3%減）となった。第三者保守サービスで受注時期の遅れや既存契約の解約が発生し、フィールドワンが買収後初めて営業損失となったことが主因である。一方で、病院情報システム維持管理サービスやBPOサービスは堅調に推移した。対照的に、受注残高は前期末比58.2%増の905百万円と好調となった。

事業セグメント別受注残高の推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

2026年6月期末の資産合計は前期末比446百万円増加の5,824百万円となった。主な増減要因を見ると、受取手形及び売掛金が13百万円減少した一方で、のれんが180百万円、現金及び預金が155百万円、棚卸資産が70百万円それぞれ増加したことによる。

業績動向

負債合計は2,117百万円と前期末比406百万円増加した。長期借入金（1年内返済予定の長期借入金を含む）の減少57百万円や未払法人税等の減少34百万円があったが、短期借入金の増加300百万円、未払金の増加92百万円、買掛金の増加40百万円が増加要因として働いた。純資産は親会社株主に帰属する当期純利益316百万円の計上などにより、前期末比39百万円増加し3,706百万円となった。

財務安全性については、自己資本比率が59.0%と前期の62.5%から低下したものの、依然として高い水準を維持している。流動比率も234.6%と一般的な目安とされる200%を上回っていることから、財務基盤は引き続き良好な水準を維持している。収益性については、営業利益率が7.0%（前期は9.1%）、ROEも9.3%（同11.8%）となり、それぞれ前期から低下した。ただし、収益悪化の主因は人財先行投資や機材仕入増、フィールドワンの一時的な業績不振によるものであり、受注残高の積み上がりやフィールドワンの経営体制刷新などを踏まえると、今後は収益性改善が進む可能性があると思われる。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期	増減額
流動資産	4,060	4,446	4,418	4,587	4,814	227
現金及び預金	2,828	3,125	3,042	2,903	3,059	155
受取手形及び売掛金	751	799	839	1,018	1,004	-13
棚卸資産	398	446	423	545	615	70
固定資産	533	667	843	791	1,010	218
有形固定資産	191	248	286	280	287	6
無形固定資産	58	79	242	221	405	183
投資その他の資産	283	339	313	288	317	28
資産合計	4,593	5,113	5,261	5,378	5,824	446
流動負債	1,318	1,609	1,430	1,421	2,052	631
買掛金	192	209	226	313	353	40
短期借入金	197	197	210	148	627	478
固定負債	478	412	370	290	65	-225
長期借入金	437	375	325	251	15	-235
負債合計	1,796	2,022	1,800	1,711	2,117	406
(有利子負債)	635	572	536	400	643	242
自己資本	2,554	2,836	3,165	3,363	3,438	74
非支配株主持分	242	254	295	303	268	-34
純資産合計	2,796	3,091	3,460	3,666	3,706	39
<収益性>						
ROA	11.7%	14.0%	12.7%	11.0%	9.4%	
ROE	12.3%	15.6%	14.1%	11.8%	9.3%	
営業利益率	10.2%	11.1%	10.6%	9.1%	7.0%	
<安全性>						
自己資本比率	55.6%	55.5%	60.2%	62.5%	59.0%	
D/Eレシオ	0.25倍	0.20倍	0.17倍	0.12倍	0.19倍	
流動比率	307.9%	276.2%	308.9%	322.8%	234.6%	

注：短期借入金には1年内返済予定の長期借入金を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フローの状況

2026年6月期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比134百万円増の2,929百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは406百万円の収入となった。法人税等の支払額245百万円や棚卸資産の増加70百万円があったものの、税金等調整前当期純利益524百万円、売上債権の減少102百万円、非資金項目の減価償却費54百万円が寄与した。

投資活動によるキャッシュ・フローは199百万円の支出となった。主な要因は、システムズサービスの子会社化に伴う株式取得支出132百万円や、有形固定資産の取得46百万円である。財務活動によるキャッシュ・フローは72百万円の支出となった。配当金支払いによる資金流出247百万円があったものの、短期借入金の増加300百万円により一部が相殺された。

営業活動によるキャッシュ・フローが継続して収入超過を維持していることに加え、M&A実施後も十分な手元資金を確保していることから、財務余力は依然として高い水準にある。

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	358	626	347	256	406
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-341	-118	-230	-13	-199
財務活動によるキャッシュ・フロー	402	-212	-199	-382	-72
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	17	508	117	243	206
現金及び現金同等物の期末残高	2,720	3,016	2,934	2,795	2,929

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略と今後の業績見通し

「中期経営計画2028」の達成に向け、成長投資と収益性向上の両立を推進

1. 「中期経営計画2028」見直しの背景と概要

同社は、2024年7月に開始した「中期経営計画2027」を見直し、計画期間を1期延長した「中期経営計画2028」をスタートさせた。背景には、人財投資の効果発現までに想定以上の時間を要したことや、事業ごとに成長施策の進捗に差が生じたことがある。当初計画で示した各期の計画数値は1期ずつ繰り延べられ、売上高10,000百万円の到達時期は2027年6月期から2028年6月期となった。ROE目標も、当初の3期平均15%以上から、2028年6月期単年で15%以上を目指す形に改められた。一方で、採用人員の拡大や受注残高の積み上がりなど将来成長に向けた基盤整備は着実に進展している。このため、成長戦略そのものに変更はなく、Business (事業)、Members (人財)、Value (付加価値) の3つの柱を維持している。

中長期の成長戦略と今後の業績見通し

Businessでは、消防防災、ネットワーク、行政DXなどの成長分野への投資を進めるほか、M&Aを活用して事業領域と顧客基盤の拡大を図る。Membersでは、人財採用や教育制度の拡充を進め、人的資本経営の強化に取り組む。Valueでは、高付加価値サービスや高収益案件の比率を高めることで収益力向上を目指している。

最終年度である2028年6月期には、売上高10,000百万円、営業利益1,000百万円、経常利益1,000百万円、ROE15%以上の達成を目標として掲げている。

「中期経営計画2027」「中期経営計画2028」の目標及び実績

(単位：百万円)

中期経営計画2027	25/6期 計画	26/6期 計画	27/6期 計画	概要等特記事項
売上高	7,000	8,000	10,000	27/6期のグループ売上高100億円を目指す
営業利益	700	800	1,000	3期間の平均ROEを15%以上、 27/6期末の時価総額100億円を目標に資本コストと株価を意識した経営を推進
経常利益	700	800	1,000	
親会社株主に帰属する 当期純利益	450	520	640	連結配当性向 50%以上。 中期経営計画期間中は累進配当を導入し、前期実績に対して、 維持または増配を行うことを基本方針とする
ROE	13.7%	14.7%	16.6%	
経常利益率	10.0%	10.0%	10.0%	
中期経営計画2028	26/6期 計画	27/6期 計画	28/6期 計画	概要等特記事項
売上高	7,000	8,000	10,000	首都圏のBtoBのIT事業会社2社のM&Aを実施
営業利益	700	800	1,000	28/6期のグループ売上高100億円を目指す
経常利益	700	800	1,000	28/6期のROE15%以上、 時価総額100億円を目標に資本コストと株価を意識した経営を推進
親会社株主に帰属する 当期純利益	450	520	640	
ROE	13.0%	14.1%	15.9%	中期経営計画の期間延長に伴い、 配当方針における累進配当の対象となる期間も1年延長
経常利益率	10.0%	10.0%	10.0%	
実績	25/6期 実績	26/6期 実績		
売上高	6,421	7,499		
営業利益	583	524		
経常利益	584	529		
親会社株主に帰属する 当期純利益	386	316		
ROE	11.8%	9.3%		
経常利益率	9.1%	7.1%		

注：「中期経営計画2028」の計画値は2025年8月5日の発表時点のもの
出所：決算短信、中期経営計画資料、決算補足説明資料よりフィスコ作成

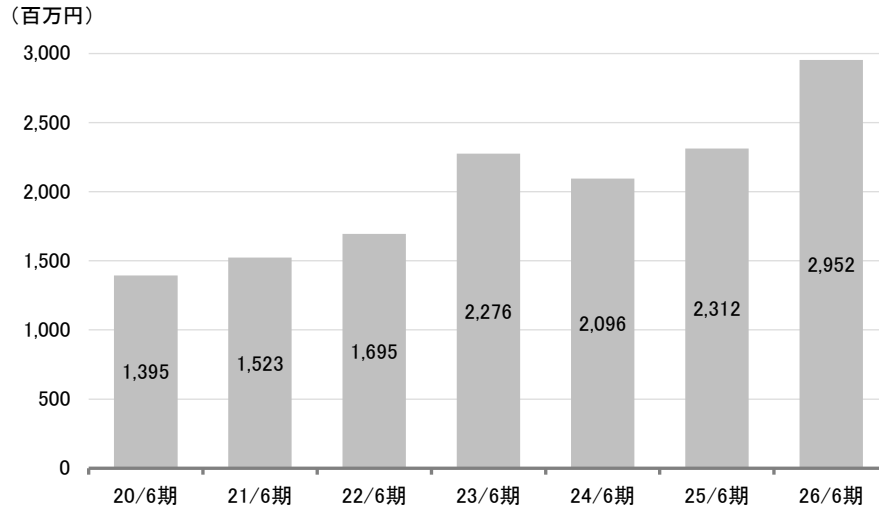
2. 2026年6月期における中期経営計画の進捗状況

「中期経営計画2028」の2期目となる2026年6月期は、前述のとおり売上高成長とM&A推進の面で前進が見られた。特にシステムズサービスの子会社化により金融業界向け顧客基盤が拡充し、ITソリューション事業の成長に寄与した。また、ITインフラ分野でも官公庁案件が順調に推移しており、成長戦略の成果が徐々に業績へ表れ始めている。

一方で、利益面では、人財確保や成長投資を優先したことから収益性が一時的に低下した。2026年6月期末のグループ従業員数は546名と前期末の490名から56名増加しており、同社が中期経営計画の重点施策である人的資本投資を積極的に進めたことがうかがえる。採用拡大や教育・育成に伴う費用増加が短期的には利益を圧迫したものの、将来の受注拡大に対応する組織基盤強化を目的とした先行投資の側面が大きい。

2026年6月期末の全社受注残高は前期末比27.7%増の2,952百万円と積み上がっており、翌期以降の事業拡大に向けた基盤は着実に強化されている。売上高10,000百万円という最終目標との比較ではまだ道半ばであるものの、売上規模拡大、M&A推進、人財の確保、受注残高増加という点では、計画達成に向けて一定の進捗が確認できる内容となっている。

全社受注残高の推移



出所：有価証券報告書、決算補足説明資料よりフィスコ作成

3. 中期経営計画後半2期の方向性

同社は2027年6月期から始まる中期経営計画の後半2期において、「成長領域の拡大」と「事業基盤の強化」を同時に進める、中期経営計画達成に向けた本格的な成長フェーズへの移行を目指す。

中長期の成長戦略と今後の業績見通し

2026年6月期の売上高実績7,499百万円から見ると、2028年6月期に売上高10,000百万円を達成するためには、今後約2,500百万円の上積みが必要となる。一方で、2027年6月期の売上高予想は8,000百万円であり、計画達成には2028年6月期にさらなる成長加速が必要となる。したがって、既存事業のオーガニック成長のみではなく、戦略的な施策を複合的に展開することが求められる。

第1の戦略は、収益性及び成長性の高い事業へのシフトと受注拡大である。後半2期を通じてITソリューション事業の増収率を15%以上、ITインフラ事業の増収率を20%以上とする目標を掲げている。自治体向けシステム、消防防災分野、AI・GIS関連サービスなど、同社が強みを持つ市場ではデジタル化需要が継続すると見込まれる。既存顧客への深耕営業を進めるだけでなく、クラウド化やAI活用ニーズを取り込むことで単価上昇と顧客基盤拡大を目指す考えである。加えて、第三者保守サービスが圧迫要因となっているITサービス事業については、第三者保守サービスの収益改善策を展開することにより増収率5%以上を目標としている。

第2の戦略は、首都圏を中心としたM&Aを推進し、新たなグループ会社の獲得を進めることである。システムズサービスの子会社化に続き、グループ各社の技術や顧客基盤を統合することでクロスセルを強化し、売上機会を増やしていくと見られる。さらに成長領域でのM&Aを継続できれば、売上規模拡大の加速要因となる可能性がある。

第3の戦略は、人財への継続投資である。IT業界ではエンジニア不足が長期化しており、案件拡大に対応するためには採用力と育成力が重要となる。同社は中期経営計画の重点テーマとして人財戦略を位置付けており、技術者数の増加、高度人財の育成、生産性向上を通じて事業拡大を支える考えである。

売上高10,000百万円を達成しても利益成長が伴わなければ企業価値向上にはつながらない。そのため、高付加価値案件へのシフトや事業ポートフォリオの見直しを進め、成長投資と利益創出のバランスを最適化する方針となっている。

4. 中期経営計画達成に向けたリスク要因

「中期経営計画2028」の達成に向けた主なリスクは、(1) 人財の確保と育成、(2) M&A及びPMIの2点と考えられる。

(1) 人財の確保と育成

人財面では、エンジニア不足が続く状況下で、高度人財やプロジェクトマネジャーを継続的に確保・育成できるかが重要となる。Growth(成長投資)領域の1つである消防防災事業では、プロジェクトマネジャーの確保・育成が受注拡大のカギを握る。また、Core(維持伸長)領域では、AIの実装や活用に関する需要拡大に対応するための体制整備が求められる。このため、単に人員数を増やすだけでは不十分であり、顧客の業務知識を保有し、AIを活用できるエンジニアの確保・育成が不可欠である。こうした人財の確保・育成が計画どおり進まなければ、案件の獲得機会を逸し、売上高や利益の伸びに影響を及ぼす可能性がある。

(2) M&A及びPMI

現状の業績予想を踏まえると、売上高10,000百万円の達成にはオーガニック成長に加え、M&Aによる成長機会の取り込みが不可欠になると見られる。したがって、案件ソーシングが計画どおり進まず、M&Aが実施できない場合や、買収実施後のPMIが想定どおり機能しない場合には、中期経営計画目標の達成に遅れが生じる可能性がある。

2027年6月期は事業領域の拡大と高付加価値化で大幅増益を計画

5. 2027年6月期の業績見通し

「中期経営計画2028」の後半2期の初年度に当たる2027年6月期の連結業績は、前期の課題の解決を図り、事業の拡大と高付加価値化に向けた施策に取り組むことで、売上高8,000百万円（前期比6.7%増）、営業利益700百万円（同33.5%増）、経常利益700百万円（同32.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益430百万円（同35.9%増）と、増収及び大幅増益を見込んでいる。

増収増益の主因は、吸収合併したシステムズサービスの通期寄与によりITソリューション事業の拡大が見込まれることに加え、フィールドワンの収益改善によってITサービス事業の採算回復が見込まれるためである。

セグメント別（売上高・営業利益ともに内部取引分を含む）では、ITソリューション事業は売上高5,400百万円（前期比10.7%増）、営業利益450百万円（同34.5%増）を計画している。吸収合併したシステムズサービスが通期寄与することに加え、高付加価値案件の拡大やプロジェクト管理の強化を通じて収益力向上を図る。

ITインフラ事業は、売上高1,200百万円（前期比10.0%減）、営業利益180百万円（同15.3%減）の減収・2ケタ減益を見込む。官公庁向けの大型案件が減少する見通しに基づいて保守的な計画を策定したことによる。中期経営計画で掲げる増収率20%以上の目標は、後半2期を通じた達成を想定している。

ITサービス事業は、売上高1,500百万円（前期比8.9%増）、営業利益100百万円（同120.6%増）と増収及び大幅増益を予想している。第三者保守サービスのフィールドワンは2026年4月1日付で代表取締役社長を含めた経営体制を刷新しており、対応機器の拡大を計画どおり進めながら解約率の改善を図り、収益性の回復と損失解消を目指す。

2027年6月期の業績予想

（単位：百万円）

	26/6期		27/6期		前期比	
	実績	売上比・ 構成比・利益率	予想	売上比・ 構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	7,499	-	8,000	-	500	6.7%
ITソリューション事業	4,878	64.3%	5,400	66.7%	521	10.7%
ITインフラ事業	1,332	17.6%	1,200	14.8%	-132	-10.0%
ITサービス事業	1,377	18.1%	1,500	18.5%	122	8.9%
営業利益	524	7.0%	700	8.8%	175	33.5%
ITソリューション事業	334	6.9%	450	8.3%	115	34.5%
ITインフラ事業	212	15.9%	180	15.0%	-32	-15.3%
ITサービス事業	45	3.3%	100	6.7%	54	120.6%
経常利益	529	7.1%	700	8.8%	170	32.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	316	4.2%	430	5.4%	113	35.9%

注1：セグメント別の数値は内部取引消去前の金額。連結の数値は内部取引消去後

注2：セグメント別売上高の構成比はセグメント計（内部取引消去前）に基づく

出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

株主還元策

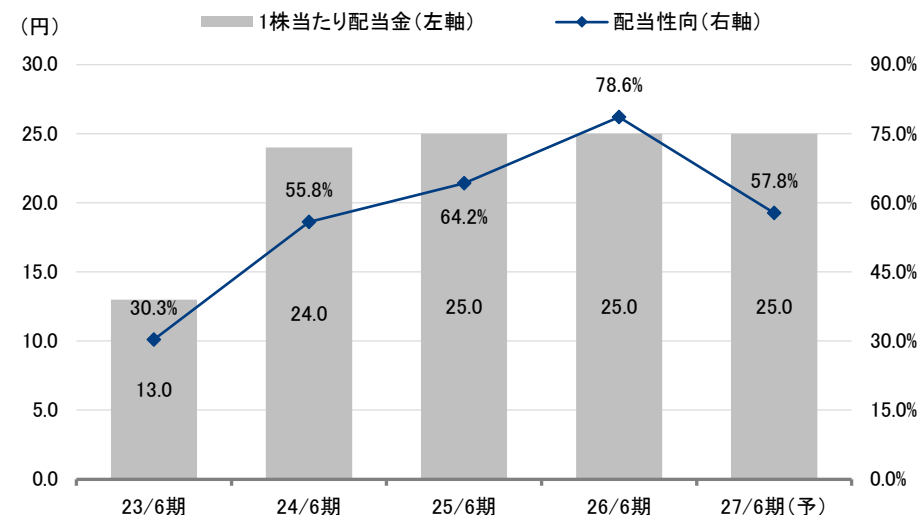
高水準の株主還元と企業価値向上の両立を目指す

同社は、株主還元を重要な経営課題の1つと位置付け、収益力の向上と財務基盤の強化を進めながら、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向50%以上を目安とする株主還元方針を掲げている。さらに、「中期経営計画2028」の期間中(2024年7月～2028年6月)は累進配当を導入し、前期実績を下回らない配当(維持または増配)を継続することを基本方針としている。

この方針に基づき、2026年6月期は1株当たり25.0円(配当性向78.6%)の配当を実施した。また、2027年6月期についても1株当たり25.0円(配当性向57.8%)の配当を予定しており、安定的かつ高水準の還元を継続する見通しである。

また、資本コストや株価を意識した経営にも取り組んでおり、ROEやPBRの改善を通じて企業価値向上と株主還元強化の好循環を実現することを目指している。収益成長と積極的な株主還元の両立を志向する点は、同社の株主重視の姿勢を示す取り組みとして注目される。

1株当たり配当金と配当性向の推移



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