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 >>>

2026 年 11 月 27 日（金）

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

システムインテグレータ | 2026年11月27日（金）
3826 東証スタンダード市場 | https://corporate.sint.co.jp/ir

目次

要約 01
1. 2027年2月期中間期の業績概要 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. データベース開発ツール事業 06
3. プロジェクト管理事業 06
4. AI事業 06

業績動向 08
1. 2027年2月期中間期の業績概要 08
2. 事業セグメント別動向 09
3. 財務状況と経営指標 14

今後の見通し 15
1. 2027年2月期の業績見通し 15
2. 長期ビジョンと2年経営計画 17

株主還元方針 20

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

要約

ERP 事業の拡大と設計領域の AI サービス育成に注力

システムインテグレータ<3826>は、「時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウエアを創り続ける」をコーポレート・スローガンとし、企業の生産性向上に寄与するソフトウェアを開発・販売する独立系のソフトウェア開発会社である。現在は ERP（基幹業務システム）事業、データベース開発ツール事業、プロジェクト管理事業、AI 事業の 4 事業を展開している。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ており、M&A も成長戦略の 1 つとして前向きに検討している。

1. 2027 年 2 月期中間期の業績概要

2027 年 2 月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比 16.3%増の 3,169 百万円、営業利益で同 27.6%増の 325 百万円と 2 ケタ増収増益となった。企業の旺盛な ERP 更新需要が続くなか、「GRANDIT」を中核に「SAP Cloud ERP」や SCM パッケージ「mcframe※」を加えた 3 つのソリューションを提案することで多様な顧客ニーズを取り込み、ERP 事業の売上高が同 18.1%増の 2,702 百万円、セグメント利益が同 29.2%増の 599 百万円と好調に推移したことが主因である。新規事業として育成中の AI 事業では、製造業の設計部門の生産性及び品質の向上を支援する検図 AI「KENZ」（2025 年 7 月提供開始）の有償 PoC（概念実証）が進んでおり、このうち 2 社で本格導入に向けた開発がスタートした。先行投資段階ではあるものの、売上高は同 223.5%増の 50 百万円と順調な立ち上がりを見せている。

※ 同社が 2025 年 1 月に提供を開始した、ビジネスエンジニアリング<4828>開発の製品で、生産・原価・在庫・販売といった業務管理に加えて、設計と製造のプロセス連携にも対応する。

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 百万円とする期初予想を据え置いた。中間期の進捗率は売上高で 50.3%、営業利益で 46.5%と順調であったものの、ERP 事業で顧客事由による中断・延期プロジェクトが発生したほか、仕入・外注費比率の高い案件が増加するなど、下期に収益が一時的に悪化するリスクが出てきている。同社では、人員の再配置による外注費の削減や AI 活用による生産性向上に取り組むことで収益性を維持し、会社予想の達成を目指す。ERP 事業の受注環境は引き続き良好なため、不足感のある上流工程の即戦力人材を中心に採用を強化していく。また、AI 事業では、PDF 化された図面の検図に特化したレビューツール「SEKEY レビュー」を 2026 年 10 月にリリースしており、設計領域における生産性向上や人材不足といった課題を AI サービスの提供により支援していく戦略である。

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

3. 長期ビジョンと 2 年経営計画

同社は、「ものつ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。目標達成に向けて「業務領域の拡大」「ストック収益の積み上げ」「AI による提供能力の向上」を重点施策とし、持続的な成長を実現するための基盤を構築していく考えである。まずは「2 年経営計画」の最終年度である 2028 年 2 月期に、売上高 71 億円、営業利益 8 億円の達成を目指す。

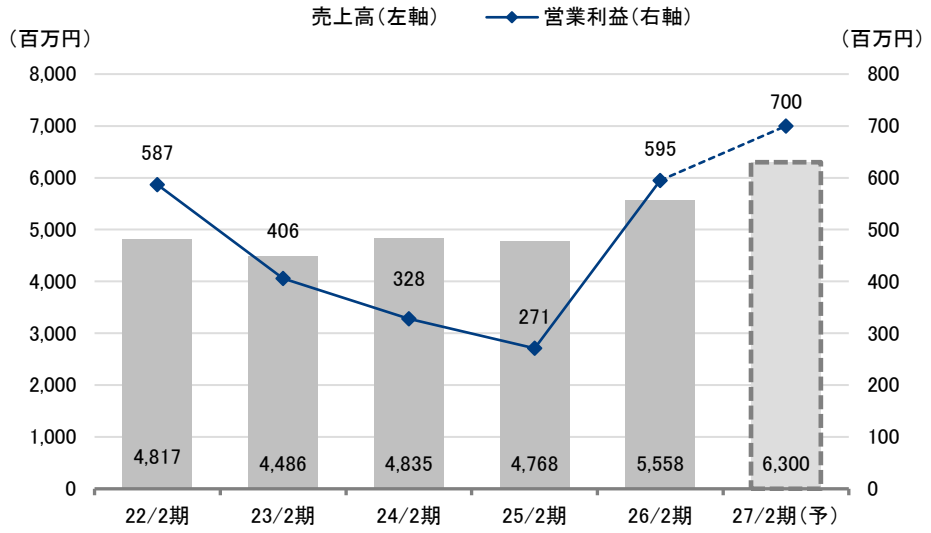
4. 株主還元方針

同社は利益成長と連動した安定配当を株主還元の基本方針とし、連結配当性向 30%を基準としつつ、中長期的には配当性向の引き上げを検討している。2027 年 2 月期は、前期に計上した特別利益の剥落により 1 株当たり利益の減少を見込むことから、1 株当たり配当金は前期比 2.0 円減配の 11.0 円（連結配当性向 30.0%）を予定している。また、株主優待制度として、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

- 2027 年 2 月期中間期の業績は ERP 事業がけん引し、2 ケタ増収増益に
- 人員の再配置で外注費を削減し、2027 年 2 月期業績予想の達成を目指す
- 業務領域の拡大とストック収益の積み上げにより、年率 2 ケタ成長を目指す
- 利益成長と連動した安定配当を基本とし、連結配当性向 30%を基準に中長期的な引き上げを検討

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

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

事業概要

ERPを主軸に設計領域のAIサービスを育成する独立系ソフトウェア開発会社

同社は1995年に設立された独立系のソフトウェア開発会社であり、「時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウエアを創り続ける」をコーポレート・スローガンとしている。自社開発ソフトウェアのパッケージ販売及び保守サービスに加え、クラウドサービス（SaaS）を提供しており、主力製品にはWeb-ERPパッケージ「GRANDIT」、データベース開発支援ツール「SI Object Browser」、統合型プロジェクト管理ツール「OBPM Neo」などがある。新製品については、SaaS型での事業展開を基本方針としている。

連結子会社には、2022年にベトナムでオフショア開発拠点として設立したKEYSTONE SOLUTIONS COMPANY LIMITED（以下、KEYSTONE、出資比率83%）があり、同子会社の連結に伴い2025年2月期から連結決算に移行した。また、2025年3月にはERP事業の開発体制を強化するため、生産管理システムの開発・導入支援を手掛けるシステム開発研究所の全株式を取得して子会社化し、2026年2月期第2四半期から連結業績に組み込んでいる。システム開発研究所は主に富士通<6702>の生産管理システム「GLOVIA-smart 製造 PRONES」に関わる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%を超える水準にあると見られる。

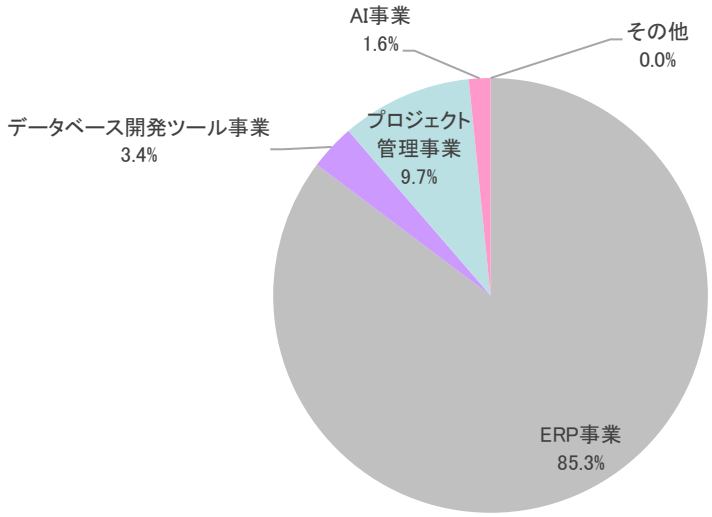
さらに2025年5月には、クラウドネイティブの次世代ERP「BizSaaS※」の開発・販売を目的として、富士ソフト（株）との合弁で（株）BizSaaSを設立した（出資比率：富士ソフト51%、同社39%、同社代表取締役会長・梅田弘之（うめだ ひろゆき）氏10%）。BizSaaSは同社の持分法適用関連会社であり、同社の開発力と富士ソフトの営業力を組み合わせることで、中堅・大企業向け市場の開拓を目指す。必要な機能は「汎用化して標準機能として取り込む」ことを開発方針とし、標準機能や各種テンプレートの充実に加え、ノーコード開発基盤によりユーザー自身が機能を拡張できる使い勝手の良いシステムを目指している。同合弁会社が製品開発とクラウド基盤の提供を、富士ソフトが実装パートナーとして販売から導入支援までを担う体制で、2026年12月より提供を開始する予定である（富士ソフトによる販売開始は12月1日）。提供開始から5年後の収益化を目指しているものと見られる。

※ 業務システム専用のノーコード開発基盤「BizCodeless」を自社開発し、その上に業界・業種ごとの実務に即した業務アプリケーションを構築・提供するERP。

事業セグメントは、ERP事業、データベース開発ツール事業、プロジェクト管理事業、AI事業の4事業と、新規事業を含むその他に区分して開示している。2027年2月期より、従来Object Browser事業に含めていた「OBPM Neo」に関する事業（プロジェクト管理研修サービス事業を含む）を、提供する製品・サービスの性質が異なることからプロジェクト管理事業として独立させ、併せてObject Browser事業の名称をデータベース開発ツール事業に変更した。2027年2月期中間期の構成比を見ると、ERP事業が売上高の85.3%、セグメント利益の75.9%を占める主力事業であり、次いでプロジェクト管理事業が売上高の9.7%、セグメント利益の14.4%、データベース開発ツール事業が売上高の3.4%、セグメント利益の10.3%を占める。AI事業は先行投資段階にあり、売上規模も小さく収益化前の段階にある。

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

事業セグメント別売上構成比（27/2期中間期）

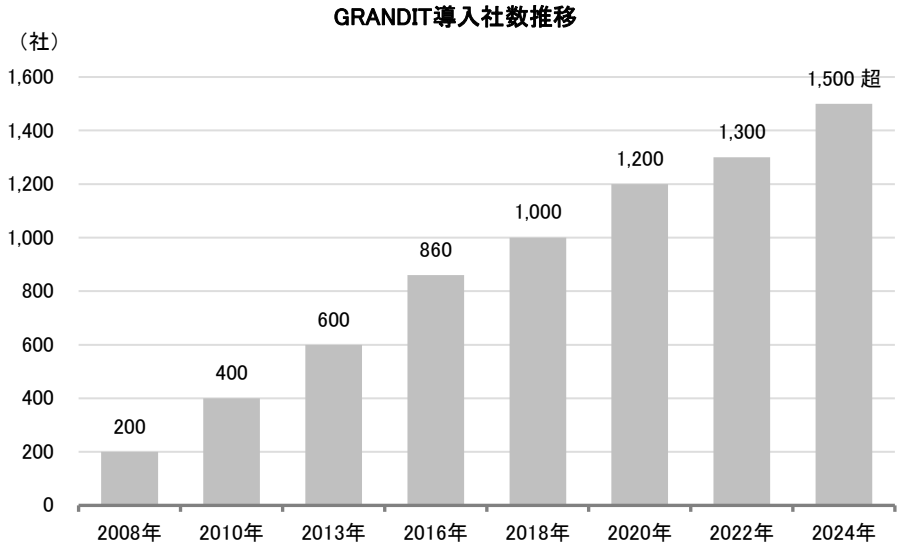


出所：決算短信よりフィスコ作成

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手掛けている。「GRANDIT」は 11 社の IT 企業が参画する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、同社は 2004 年のコンソーシアム結成時から企画・開発に携わってきた。主なターゲットは年商数百億円規模の中堅企業であるが、近年は大企業での採用も増えており、コンソーシアム全体の導入実績は 1,500 社を超える。完全 Web ベースで設計されているため、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であり、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が特長である。また、参画各社の技術ノウハウが製品開発に反映されていることから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 ERP 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のクラウド ERP サービス「GRANDIT miraimil（ミライミル）」をリリースするなど、市場の変化への対応も進めている。

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



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 社を超え、コンソーシアム内でトップの実績を有する。「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」、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）」などを自社開発しており、幅広いソリューションに対応できる開発力が強みである。RPA や AI を組み合わせた業務自動化の提案や、AWS、Microsoft Azure などのパブリッククラウドを基盤としたインテグレーションサービスにも対応している。2026 年 5 月には「GRANDIT AWARD 2025」において、GRANDIT 事業に最も貢献した企業に贈られる「Prime Partner of the Year」を 4 年連続（通算 10 回目）で受賞するなど、高い評価を受けている。

また、多様化する顧客ニーズに対応するため、2024 年以降は「GRANDIT」以外のソリューションにも注力している。具体的には、2024 年 4 月に「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 統合型 SCM ソリューション「Streamline※」の提供をそれぞれ開始している。

※ GMDH Inc.（米国）が開発した製品で、営業・製造・調達・財務部門間のシームレスな情報連携により、SCM 最適化に向けた戦略的意思決定を可能にする仕組みを提供する。直感的な UI で誰でも使いやすく、世界 35 ヶ国・1,200 社超の企業に導入されている。

ERP ベンダーは顧客規模によって棲み分けが進んでいる。大企業向けでは SAP SE<SAP>や Oracle Corporation<ORCL>などの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」やオービック<4684>の「OBIC7」などが競合製品である。近年は多機能化や外部連携機能の拡充などによりプロジェクトの難易度が高まっており、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 億円程度と大型化する傾向にあると見られる。売上総利益率は製品構成や仕様によって異なるが、全体の平均では 20%台後半の水準で推移していると見られる。ただし、プロジェクトの長期化や改修作業が発生した場合には利益率が低下し、不採算プロジェクトとなるリスクもある。

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

2. データベース開発ツール事業

データベース開発ツール事業は、データベース開発支援ツール「SI Object Browser」とデータベース設計支援ツール「SI Object Browser ER」の 2 製品で構成されている。主力の「SI Object Browser」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を持ち、Oracle 製品をはじめ主要な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して認知されている。無料の開発支援ツールも存在するが、機能面で差があるため直接的な競合関係にはない。販売費用がほとんどかからず、売上総利益率は 80%を超える水準と見られ、高収益製品である。

販売形態は、従来の「買取型」（ライセンス販売＋保守料 2 年間）から、2021 年 2 月より「サブスクリプション型」（1 年、2 年、3 年の年間契約、保守料含む）への移行を進めており、ストック収入の積み上げに注力している。2027 年 2 月期中間期のストック収入比率（保守料含む）※は 51.5%と着実に上昇している。

※ 一定の期間にわたり移転される財またはサービスの売上高比率。

3. プロジェクト管理事業

プロジェクト管理事業では、プロジェクトの品質・コスト・納期の可視化と管理の標準化を実現する統合型プロジェクト管理ツール「OBPM Neo※」を開発・提供しており、プロジェクト管理研修サービスも同事業に含まれる。

「OBPM Neo」は、不採算プロジェクトの発生を未然に防ぎ、開発部門の生産性の維持・向上を支援するツールとして、中堅 IT 企業を中心に導入が進んでいる。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」へリニューアルした。年間 10～20 社のペースで新規顧客を獲得しており、2026 年 8 月末時点の累計導入実績は 300 社を超える。大手 IT 企業ではプロジェクト管理ツールを内製化しているケースが多いが、最近は「OBPM Neo」の業界認知度の高まりを背景に、部門単位で導入を検討する企業が増えている。一方、中小企業の多くは Excel などの市販ソフトや無料ソフトを使用している。2027 年 2 月期中間期のストック収入比率は 83.7%で、一部の顧客は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る方針である。売上総利益率は 50%程度の水準と見られる。

※ 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。

4. AI 事業

AI 事業では、製造業の設計部門をターゲットとした検図 AI「KENZ」を開発し、2025 年 7 月より提供している。「KENZ」は、AI を活用して図面確認（検図）作業を自動化・効率化するとともに、熟練技術者に蓄積された検図ノウハウをナレッジ化することで、設計品質の向上や技術継承、人材不足など、製造業の設計現場が抱える課題の解決を支援するサービスである。多くの製造現場では、設計者によるセルフチェック、上司によるダブルチェック、承認者による最終チェックという多段階の検図を実施しており、膨大な時間とコストを費やしている。単純なチェック作業を AI に担わせることで、検図業務の大幅な時間短縮に加えて、品質向上や製造工程におけるロスの削減にも貢献する。

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

オンプレミス/クラウドの両環境で提供可能であるが、当面はソフトウェアパッケージとして顧客の個別要件に柔軟に対応しながらサービスを提供し、将来的には SaaS として提供していく意向である。2026 年 8 月時点で累計 9 社が有償 PoC※を実施し、このうち 2 社が正式導入を決定している。PoC を実施した企業では、検図時間の従来比 50%削減や、製造トラブルにつながる設計ミスの削減、業務効率の大幅な向上などの効果が確認されており、今後の成長が期待できる滑り出しを見せている。

※ PoC（Proof of Concept）とは、新しいプロジェクトが実現可能かどうかを、効果や効用、技術的な観点から検証する工程を指す。

「KENZ」の主な機能

- ・寸法の抜けや公差の確認
- ・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
- ・図面内の表記と端子ユニット表の整合性チェック
- ・図面内の端子配置と端子一覧表の表記の整合性チェック
- ・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

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

他サービスとの比較

	3DCAD（3D 設計データ活用）	図面検索システム（類似図面との比較）	KENZ
抜け漏れ・誤記の検出	△	×	○
図面間の整合性チェック	△	×	○
類似図面（元図面）との比較	×	○	△（今後実装）
図面データ以外を用いたチェック	×	×	○
採用時の既存システムの変更有無	変更有	変更有	必要なし

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

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

業績動向

2027 年 2 月期中間期の業績は ERP 事業がけん引し、2 ケタ増収増益に

1. 2027 年 2 月期中間期の業績概要

2027 年 2 月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比 16.3%増の 3,169 百万円、営業利益で同 27.6%増の 325 百万円、経常利益で同 19.2%増の 298 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同 3.6%減の 199 百万円となり、通期予想に対して順調に進捗した。企業の活発な DX 投資を背景に主力の ERP 事業の受注高が計画を上回り、同事業の売上高も同 18.1%増の 2,702 百万円と高成長が続き、業績をけん引した。

2027 年 2 月期中間期連結業績

（単位：百万円）

	26/2 期中間期		27/2 期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	2,725	-	3,169	-	16.3%
売上総利益	900	33.0%	1,073	33.9%	19.3%
販売費及び一般管理費	644	23.7%	748	23.6%	16.0%
営業利益	255	9.4%	325	10.3%	27.6%
（持分法投資損益）	-5	-0.2%	-28	-0.9%	-
経常利益	250	9.2%	298	9.4%	19.2%
特別損益	79	2.9%	-	-	-
親会社株主に帰属する中間純利益	206	7.6%	199	6.3%	-3.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益率は前年同期の 33.0%から 33.9%に上昇した。開発人件費が前年同期比 84 百万円、生成 AI ツールの利用料が同 22 百万円それぞれ増加したものの、外注費比率の低減や、人件費の一部を研究開発費として販売費及び一般管理費に振り替えたことが上昇要因となった。販売費及び一般管理費は同 103 百万円増加したが、販管費率は同 0.1 ポイント低下の 23.6%となった。主な増加要因は、単体の人件費 40 百万円、研究開発費 29 百万円、消耗品費 9 百万円、支払手数料 9 百万円である。また、システム開発研究所の連結期間が前年同期の 3 ヶ月から 6 ヶ月に延びたことで、システム開発研究所の販売費及び一般管理費 3 ヶ月分が上乗せ要因となった。この結果、営業利益率は前年同期の 9.4%から 10.3%に上昇した。

営業外収支は前年同期比で 22 百万円悪化した。持分法適用関連会社である BizSaaS の立ち上げに伴う損失により、持分法による投資損失が 22 百万円増加したことが主因である。また、前年同期に特別利益として計上した BizSaaS の持分変動利益 79 百万円がなくなったことから、親会社株主に帰属する中間純利益は小幅な減益となった。

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

中間期末の単体従業員数は前期末比 9 名増の 265 名、連結従業員数は同 15 名増の 353 名となり、エンジニアを中心に体制を強化した。単体の採用数は 18 名（うち新卒 11 名）である。子会社の業績動向を見ると、システム開発研究所は旺盛な ERP 開発需要を背景に、同社の開発プロジェクトへのエンジニアリソースの組み込みなど協業が順調に進み、堅調に推移した。一方、ベトナムの開発子会社 KEYSTONE は、期中に既存顧客からの継続案件が終了した影響で減益となった。

ERP 事業はソリューションの拡充で多様な顧客ニーズを取り込む

2. 事業セグメント別動向

（1）ERP 事業

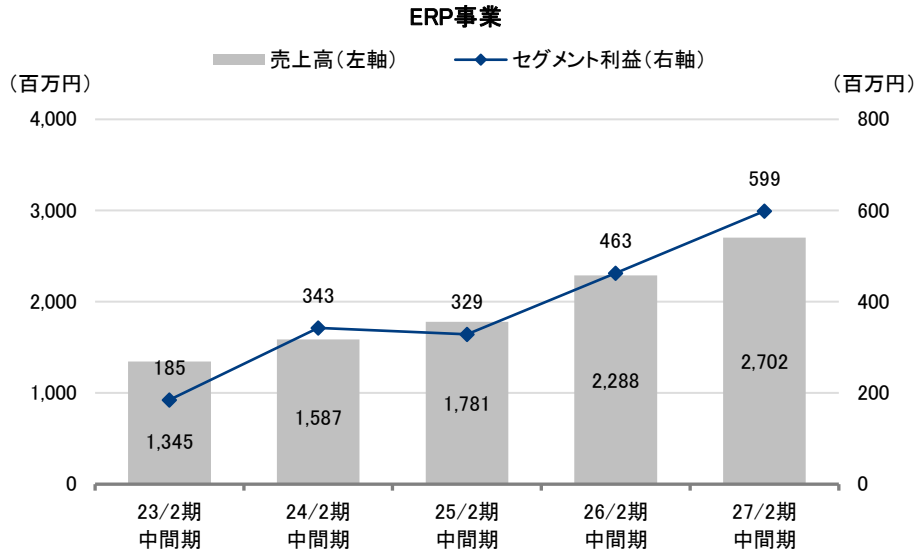
ERP 事業の売上高は前年同期比 18.1%増の 2,702 百万円、セグメント利益は同 29.2%増の 599 百万円となり、中間期として連続で過去最高業績を更新した。企業の旺盛な ERP 更新投資が続くなか、主力の「GRANDIT」に加えて「SAP Cloud ERP」や「mcframe」など複数のソリューションの提案を進めたほか、周辺インフラ（AWS のサービス等）を含めたクロスセルを推進したことで受注高が会社計画を上回り、好業績につながった。セグメント利益率は前年同期の 20.3%から 22.2%へ 1.9 ポイント上昇した。エンジニアの稼働率上昇に伴う生産性向上に加えて、外注費及び仕入高を抑制※できたことが要因である。

※ 単体ベースの外注費及び仕入高の対売上比率は、前年同期比 0.6 ポイント低下の 36.5%となった。

ソリューション別の売上高は、「GRANDIT」が前年同期比 14.0%増の 2,348 百万円、製造ソリューション（mcframe＋生産計画システム）が同 89.8%増の 188 百万円、「SAP Cloud ERP」が同 27.4%増の 166 百万円となり、すべてのソリューションで 2 ケタ増収となった。各ソリューションの棲み分けとしては、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の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・物流に競争優位性を持つ企業には「mcframe」をそれぞれ提案している。

また、新たな取り組みとして、既存の「GRANDIT」顧客向けに、AI エージェント連携の標準規格である MCP（Model Context Protocol）に準拠したデータアクセス基盤「SI AI Connect」を開発し、2026 年 4 月よりサブスクリプション形式で提供を開始した。MCP 対応 AI クライアント（Claude Desktop 等）と「GRANDIT」を接続することで、日本語による自然言語の指示を通じて企業の基幹データへ安全かつ正確にアクセスできるようになる（「GRANDIT」以外の ERP 等のデータにも接続可能）。従来は各種経営情報を分析する際に、現場担当者によるデータの抽出・加工・集計作業が必要であったが、同基盤を用いることで必要な経営情報を対話形式で迅速に取得できるようになり、経営の意思決定までのリードタイム短縮と現場部門の業務効率向上を支援する。2026 年 8 月時点で有償 PoC2 件を実施中であり、効果が確認されれば正式導入となる。2027 年 2 月期の業績への影響は軽微であるが、企業の AI 活用ニーズが高まるなかで、中長期的に収益に貢献するものと期待される。

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

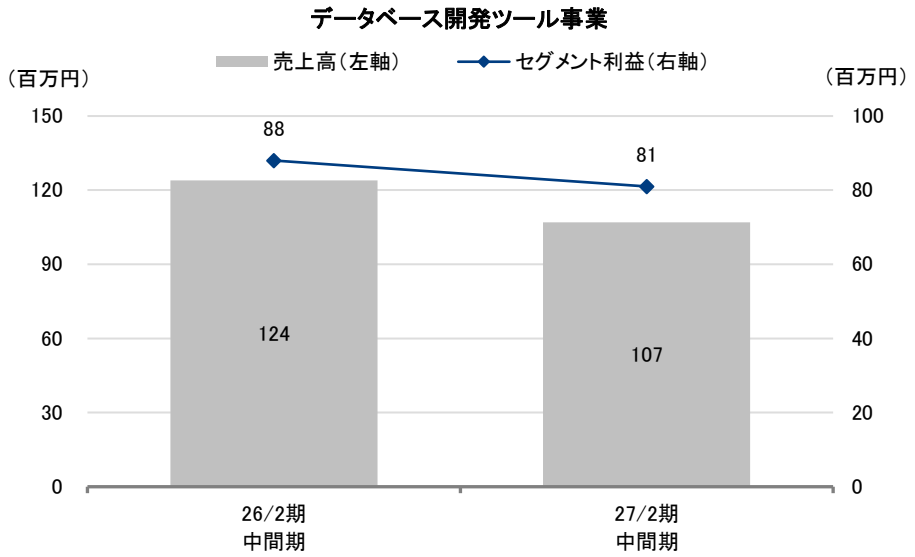


注：25/2期より連結業績
出所：決算短信よりフィスコ作成

（2）データベース開発ツール事業

データベース開発ツール事業の売上高は前年同期比12.9%減の107百万円、セグメント利益は同8.1%減の81百万円となった。事業モデルをサブスクリプション型へ移行する過渡期にあり、従来の買取型の売上減少をストック収入の積み上げで補いきれなかったことが減収減益の要因である。形態別売上高では、フロー収入が同26.2%減の52百万円、ストック収入が同4.8%増の55百万円となり、ストック収入比率は前年同期の42.8%から51.5%に上昇した。

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

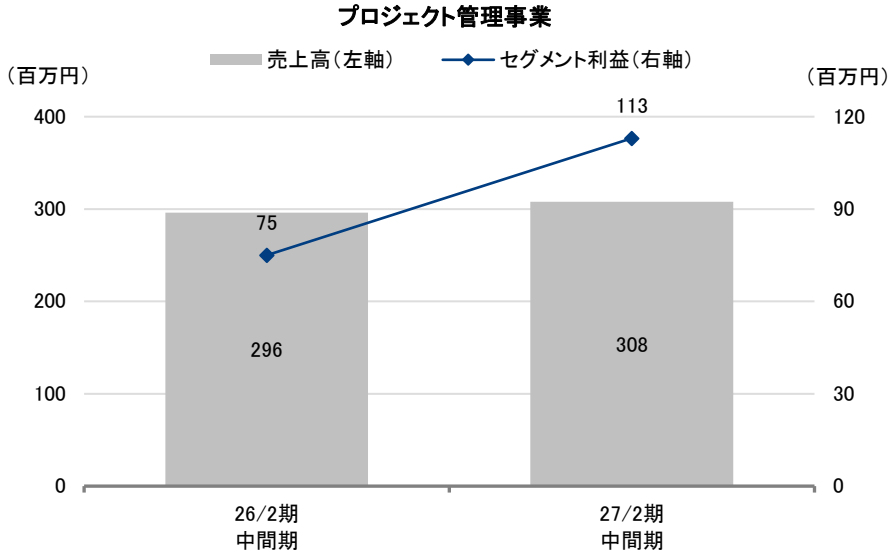


注：27/2期よりObject Browser事業をデータベース開発ツール事業とプロジェクト管理事業に分割。26/2期中間期は組替後の数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

（3）プロジェクト管理事業

プロジェクト管理事業の売上高は前年同期比3.9%増の308百万円、セグメント利益は同50.1%増の113百万円となった。新規顧客の開拓及び既存顧客へのアップセルが順調に進捗したことに加え、大型案件が増加したことで、2026年8月末のMRR（月次経常収益）が前年同期末比7.7%増の40.9百万円となり、増収要因となった。形態別売上高では、フロー収入が前年同期比15.3%減の50百万円、ストック収入が同8.7%増の258百万円となり、ストック収入比率は前年同期の80.0%から83.7%に上昇した。新規顧客の獲得に伴い、導入支援や研修サービスなどの関連収益も堅調に推移した。利益面では、利益率の高いストック収入が順調に積み上がったことに加え、過年度の製品開発投資に関わる減価償却費が減少したことなどが増益要因となり、セグメント利益率は同11.3ポイント上昇の36.8%となった。

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

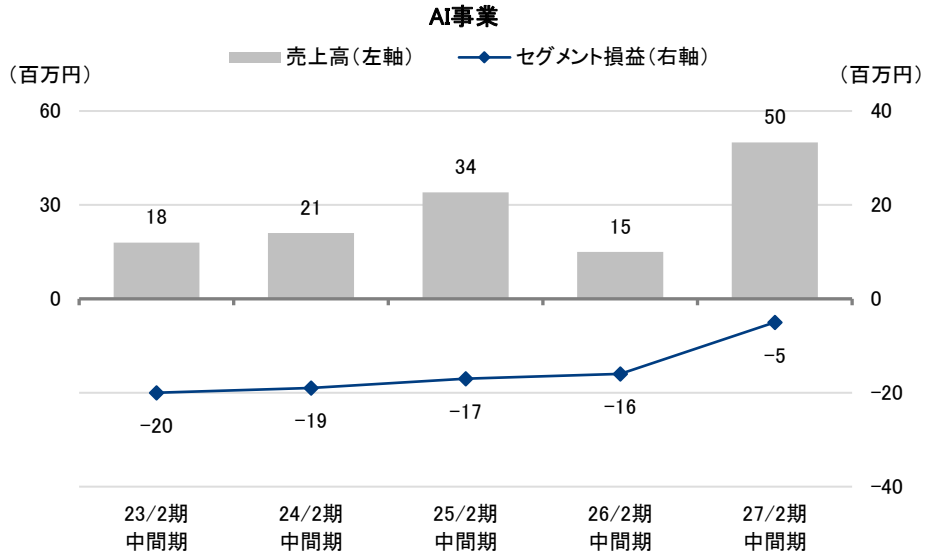


注：27/2 期より Object Browser 事業をデータベース開発ツール事業とプロジェクト管理事業に分割。26/2 期中間期は組替後の数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

（4）AI 事業

AI 事業の売上高は前年同期比 223.5%増の 50 百万円、セグメント損失は 5 百万円（前年同期は 16 百万円の損失）となった。「KENZ」の有償 PoC を複数社で実施したことが増収に貢献した。有償 PoC は累計で 9 社・15 件を実施しており、工程ごとに PoC を実施しているため社数よりも件数が多くなっている。有償 PoC を実施した企業のうち 2 社が本格導入を決定して開発ステージに入っており、下期以降に売上に貢献するものと見られる。なお、前年同期の売上高は、既にサービスを終了したディープラーニング異常検知システム「AISIA Anomaly Detection（アイシア AD）」関連である。

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



注：25/2 期より連結業績
出所：決算短信よりフィスコ作成

（5）その他

その他には事業化前の新規事業に関わる開発費用を計上しており、2027 年 2 月期中間期は 52 百万円の損失（前年同期は 15 百万円の損失）となった。

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

財務内容は健全で手元キャッシュは成長投資と株主還元に充当

3. 財務状況と経営指標

2027 年 2 月期中間期末の資産合計は、前期末比 322 百万円増加の 6,003 百万円となった。流動資産では、現金及び預金が 291 百万円増加したほか、売掛金が 415 百万円増加した一方で契約資産が 469 百万円減少した。固定資産では、有形固定資産が 18 百万円、ソフトウェアが 21 百万円それぞれ増加した一方で、のれんが 14 百万円、投資その他の資産が 21 百万円減少した。

負債合計は前期末比 249 百万円増加の 1,466 百万円となった。主に契約負債が 239 百万円、未払法人税等が 32 百万円増加したことによる。純資産合計は同 72 百万円増加の 4,537 百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益の計上と配当金の支払いにより利益剰余金が 53 百万円増加したほか、自己株式が 18 百万円減少（純資産の増加要因）したことによる。

経営指標では、自己資本比率が前期末の 78.5%から 75.5%へやや低下したものの、実質無借金経営であり、手元キャッシュも 35 億円強と、安定した事業運営に必要な資金（月商の 4 ヶ月分以上、2027 年 2 月期は 21 億円）を上回っていることから、財務内容は良好と判断される。同社は潤沢な手元キャッシュを、M&A を含めた成長投資や株主還元に充当していく方針である。

貸借対照表

（単位：百万円）

	24/2 期末	25/2 期末	26/2 期末	27/2 期 中間期末	増減
流動資産	4,171	4,462	4,845	5,162	317
（現金及び預金）	2,990	2,968	3,225	3,517	291
固定資産	580	519	836	841	4
資産合計	4,752	4,981	5,681	6,003	322
負債合計	1,087	865	1,216	1,466	249
（契約負債）	304	320	360	600	239
（有利子負債）	-	-	13	11	-1
純資産	3,665	4,116	4,465	4,537	72
経営指標					
＜安全性＞					
自己資本比率	77.1%	82.5%	78.5%	75.5%	-3.0pp
有利子負債比率	-	-	0.3%	0.3%	-0.0pp

注：25/2 期より連結数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

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

今後の見通し

人員の再配置で外注費を削減し、2027年2月期業績予想の達成を目指す

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400百万円とする期初予想を据え置いた。売上高は2期連続の2ケタ増収、営業利益は7期ぶりの最高益更新を目指す。持分法による投資損失の拡大により営業外収支の悪化を見込むことから経常利益は1ケタ台の増益にとどまり、特別利益がなくなる影響で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	27/2期		中間期進捗率
	実績	会社予想	前期比	
売上高	5,558	6,300	13.3%	50.3%
営業利益	595	700	17.6%	46.5%
経常利益	569	620	8.9%	48.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	458	400	-12.7%	49.8%
1株当たり利益（円）	41.99	36.64		

出所：決算短信よりフィスコ作成

中間期までの進捗率は売上高で50.3%、営業利益で46.5%とおおむね順調であるが、ERP事業において下期に入ってから顧客事由によるプロジェクトの中断・延期が発生していることや、中間期と比べて外注費及び仕入比率の高い案件が増加していることなどから、期初予想に対して下期業績に下振れリスクが生じている。こうした状況に対応するため、同社では社内の人員を再配置して外注費を削減し、案件の利益率改善につなげていくほか、AI活用による開発工数の削減にも取り組み、業績の下振れリスクを軽減していく考えである。また、中間期に苦戦したベトナム子会社においても、AI活用を前提とした開発体制づくりに取り組み、「GRANDIT」や「SAP」の新規導入及びバージョンアップ案件の受注獲得を強化することで、収益の回復を目指す。

人材の採用については、下期も引き続き開発部門を中心に10名程度の採用を目標としている。特に、現在不足感のある開発の上流工程を担えるPM（プロジェクトマネジャー）やPL（プロジェクトリーダー）などの即戦力人材の採用を強化していく。事業拡大を見据え、営業職や管理部門の人材も若干名増やす予定である。2027年春の新卒採用は12名程度を予定している。新卒社員については、2026年より教育体系をAI活用を前提としたものに大きく見直し、研修も内製化している。今後も上流工程を担える即戦力の中途採用と、AIを活用した新卒社員の育成により、付加価値の高い上流工程の開発体制を強化し、さらなる事業拡大を図っていく戦略である。

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

（1）ERP 事業

ERP 事業は増収を計画しており、利益率も前期並みの水準を想定している。製造業向けを中心に主力の「GRANDIT」が堅調に推移するほか、「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 億円への急拡大を見込んでいる。足元の受注状況は引き続き旺盛で、選別受注が可能な環境が続いているものの、既述のとおり顧客事由による中断・延期案件の発生や、外注・仕入比率の高い案件の増加傾向により業績の下振れリスクがあり、今後の動向を注視する必要がある。

なお、AI の活用については、「GRANDIT」の導入中の 3 つのプロジェクトにおいて 6 工程で実施しており、利益改善効果を検証している段階にある。効果が確認されれば他のプロジェクトにも適用を拡大し、外注比率の低減なども含めて収益力の強化を図っていく方針である。

ERP 開発における AI の活用について

工程	AI による支援・生成内容
要件定義	議事録から要件・課題一覧を作成支援
基本設計（SDD）	振る舞い仕様・顧客向け基本設計書を生成。標準仕様・開発規約との照合による変更仕様書の作成支援
詳細設計（SDD）	ソースから標準機能仕様を生成し、カスタマイズ内容を反映した内部設計書を生成
製造（SDD）	一定規模・難易度のプログラムを生成し、仕様との整合性を分析
単体テスト（SDD）	テストケースを生成し、画面操作テストを自動実行
バージョンアップ	新旧差分・アドオンへの影響範囲を分析

注：SDD（仕様駆動開発）は、仕様を起点に AI が設計・コード・テストを生成し、人が確認する開発方式
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

（2）データベース開発ツール事業

データベース開発ツール事業は前期並みの業績水準を計画していたが、サブスクリプション型への移行に伴う買取型売上の落ち込みにより、通期でも減収減益となる可能性がある。生成 AI の急速な進展によりソフトウェアの開発環境が大きく変化するなか、今後は既存顧客への継続的な価値提供を重視し、マルチデータベース対応に加えて、AI 機能をはじめとする機能強化とサブスクリプション型への移行、アップセルを推進する。新規顧客の獲得にも取り組みながら、安定収益基盤としての位置付けを維持していく考えである。また、既存顧客や技術資産を生かした新たな事業モデルの開発も検討していく。

（3）プロジェクト管理事業

プロジェクト管理事業は、増収増益基調が続く見通しである。「OBPM Neo」の新規顧客獲得やアップセルにより、MRR の積み上げに注力していく。今後はプロジェクト管理における AI の活用領域を見極めたうえで、実務の効率化を支援する機能を順次実装し、付加価値を高めながら成長を目指す。

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

（4）AI 事業

AI 事業は、売上高で前期比 2.5 倍となる 2 億円弱を目指す。「KENZ」の有償 PoC や本格導入に向けた取り組みを推進するほか、2026 年 10 月に提供を開始した新サービス「SEKEY レビュー」の拡販を進めていく。同ツールは、PDF 化された図面の検図に特化したレビューツールで、大判図面を見渡すためのビューア、異なる版との比較機能、紙と同じ感覚で赤入れできる注釈機能、複数人の指摘を集約して対応状況と承認までを管理するワークフロー機能を備えている。検図で下されたすべての判断を構造化データとして蓄積することで、これまで属人的であった設計ノウハウを組織の資産として蓄積することが可能になり、設計部門の品質及び生産性の向上を支援する。提供形態は、データの安全性・機密性を考慮してオンプレミス型のみとし、料金は月額 12,500 円（税抜、レビュアー5 名まで）からと、レビュアーの人数に応じた料金体系としている。設計部門の生産性向上や人手不足の解消にとどまらず、各社が積み上げてきた設計ノウハウの承継を支援するツールとして、今後の導入拡大が期待される。

「SEKEY レビュー」で変わる業務

業務	現在	「SEKEY レビュー」導入後
図面を見る・比較する	大判の図面を小さな画面で拡大・縮小しながら確認し、旧版と見比べるときは位置と倍率を手作業で合わせる	大判図面を見渡しながら細部を確認でき、2 つの図面が常に同じ位置・同じ倍率で連動する
指摘を書く	図面に書き込んだ内容は残るが、どの部分への、どのような指摘なのかは後から読み取りにくい	書き込むと同時に、対象範囲・カテゴリ・判定・理由が記録される
指摘を集める・対応する	複数人の指摘を集約し、対応が済んだかどうかを目視で追う	1 つの一覧に集約され、未確認/確認済みのステータスで追える
承認する	進行状況が見えにくく、差し戻しの理由は個別に確認する	多段承認の進行状況をタイムラインで確認でき、差し戻しの理由も残る
経験を生かす	「なぜそう設計したか」は、個人の記憶や図面上の赤字にとどまる	「いつ・誰が・何を指摘し、なぜ変えたのか」が、構造化され、次の設計で使える形で残る

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

業務領域の拡大とストック収益の積み上げにより、年率 2 ケタ成長を目指す

2. 長期ビジョンと 2 年経営計画

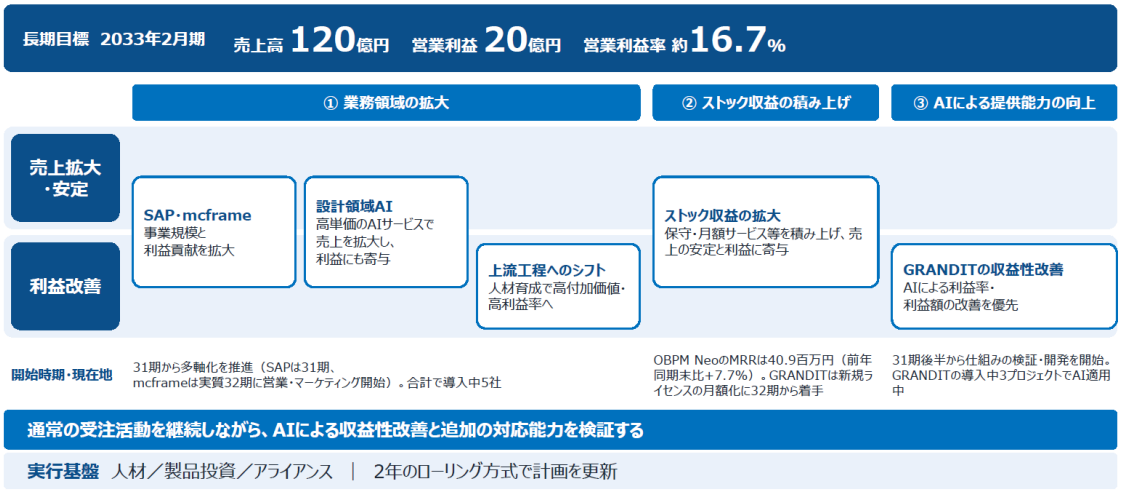
（1）長期ビジョンと「2 年経営計画」の位置付け

同社は 2025 年 4 月に発表した長期ビジョンにおいて「ものつ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エアを創り続けるとともに、プロダクト志向から脱皮し、顧客の課題解決に向けたシステムインテグレーションに注力することで中長期的な成長を目指す方針を示した。このビジョンの下、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%）を目指している。2026 年 2 月期実績を起点とした 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。

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

また、毎年ローリング方式で更新する「2 年経営計画」（2027 年 2 月期～2028 年 2 月期）では、生成 AI の急速な進化によって IT 業界及び顧客企業の業務変革のスピードが一段と加速するなか、「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」を重点テーマとし、今後の 2 年間を将来の成長軌道を切り替えるための重要な移行期間と位置付けている。

長期業績目標と成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

（2）成長戦略

a）業務領域の拡大

ERP 事業では収益の多軸化を推進して顧客層を拡大するとともに、上流工程を担う人材の採用・育成に注力することで、同事業の高付加価値化・高利益率化を目指す。また、AI による設計支援サービスを展開し、新たな収益源の育成にも取り組む方針である。ERP 事業の顧客には製造業が多いことから、これらの顧客に対して AI 設計支援サービスを提案するなどクロスセルを推進し、事業間シナジーを創出していく。AI 事業については引き続き機能強化のための開発投資が先行するが、成長ポテンシャルは大きく、長期業績目標の達成に貢献するものと期待される。

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

b）ストック収益の積み上げ

ストック収益を積み上げることで、収益の安定性を高めながら成長を目指す。2027 年 2 月期中間期の単体ベースのストック売上高（保守料＋月額課金収入）は前年同期比 16.8%増の 940 百万円、単体売上高に対する比率は同 1.4 ポイント上昇の 32.3%となった。ストック売上には含まれないものの、ERP 事業における既存顧客からの反復受注 532 百万円を含めれば、売上比率は 50.6%と全体の約半分を占めるまでになっており、ここ数年取り組んできたストック型の収益モデルへの転換が着実に進んでいると言える。同社はこの取り組みをさらに推進すべく、2027 年 2 月期より「GRANDIT」の新規ライセンスについて月額課金型での提供に着手した。今後開始する新規サービスもサブスクリプション型での提供を基本としているため、ストック売上比率はさらに上昇し、収益の安定性も向上するものと予想される。

c）AI による提供能力の向上

既述のとおり、ERP 事業の開発工程において AI を活用し、その効果を検証している段階にある。AI の活用効果を付加価値として ERP 事業の収益性向上につなげるか、コスト競争力の向上を通じて売上規模の拡大につなげるかについては、今後の市場環境を見極めながら決定していく方針である。

d）M&A・アライアンス戦略

M&A やアライアンスを積極的に推進し、単独では獲得が難しい技術・顧客基盤・市場機会を取り込むことで、中長期的な成長余地の拡大を目指す。M&A 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あり、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。対象は、人材や技術の面から既存事業（ERP/AI 領域）の成長につながる企業である。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な成長を重視する。最近は事業承継を課題とする企業の売り案件も増加傾向にあると見られ、同社にとっては事業規模拡大の好機となる。

また、AI 事業などの新規事業に関する投資判断は、社内で定めたゲート制のルールに基づき、定量・定性の両面から段階ごとに確認しながら行う。評価の観点としては、同社の経営戦略との適合性、事業化までの期間、収益への寄与などが挙げられる。

（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（2027 年 2 月期中間期末 3,517 百万円）に借入金も組み合わせ、成長投資と株主還元に最適配分する方針である。2027 年 2 月期は、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 百万円を想定しており、株主還元として配当総額 120 百万円を見込んでいる。M&A の規模によっては借入金を活用する可能性もある。

（4）2028 年 2 月期の業績目標

2028 年 2 月期の業績目標として、売上高 7,100 百万円（2027 年 2 月期予想比 12.7%増）、営業利益 800 百万円（同 14.3%増）を掲げている。目標達成に向けて、ERP 事業における収益の多軸化及びクロスセルの推進、ストック収益の積み上げ、AI 事業の育成、「GRANDIT」における AI 活用による生産性向上に注力していく。

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

リスク要因としては、仕入・外注費比率の高い案件の増加、顧客事由によるプロジェクトの中断・延期、ベトナム子会社の動向、AI 事業における PoC 案件の本格導入への移行状況などが挙げられる。同社では人員の再配置や上流工程を担う人材の採用・育成などを推進することで、こうしたリスクを軽減していく考えである。

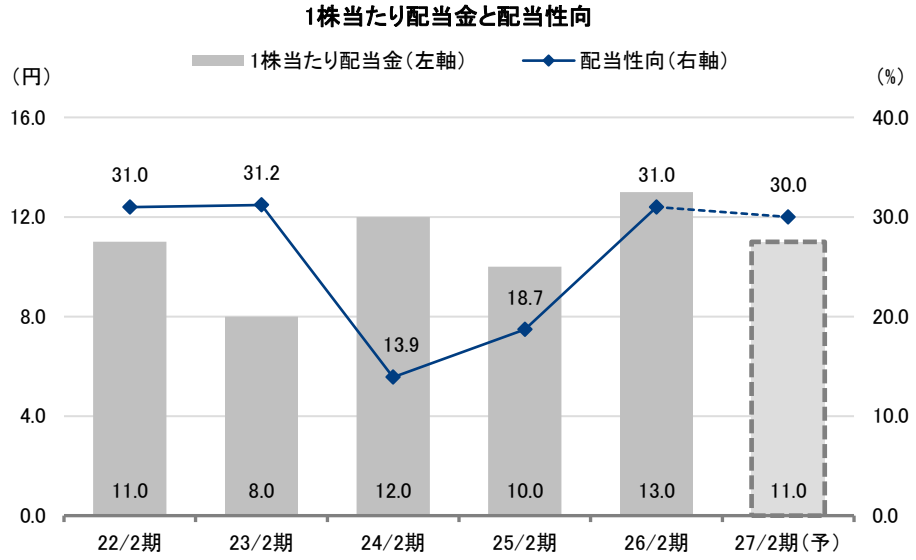
株主還元方針

利益成長と連動した安定配当が基本方針、

連結配当性向 30%を基準に中長期的な引き上げを検討

同社は利益成長と連動した安定配当を株主還元の基本方針とし、2027 年 2 月期は連結配当性向 30%を基準としている。中長期的には、配当性向の引き上げを検討する。2027 年 2 月期の 1 株当たり配当金は、1 株当たり利益の減少を見込むことから、前期比 2.0 円減配の 11.0 円（連結配当性向 30.0%）を予定している。

また、株式を中長期的に保有する安定株主の形成を目的として株主優待制度を導入している。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され、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県産の新米コシヒカリを贈呈する内容である。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 期目の記念配当 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

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

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