



豊田 利雄 社長

株式会社オービーシステム(5576)



企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	情報・通信
代表者	豊田 利雄
所在地	大阪市中央区平野町 2-3-7 アーバンエース北浜ビル
決算月	3月
HP	https://www.obs.co.jp/ir/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
2,868円	2,367,000株		6,703百万円	11.1%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
125.00円	4.4%	309.20円	9.3倍	2,450.13円	1.2倍

*株価は6/30終値。各数値は26年3月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2023年3月(実)	6,163	502	517	497	239.52	50.00
2024年3月(実)	6,896	591	632	441	192.99	70.00
2025年3月(実)	7,684	562	611	485	210.57	80.00
2026年3月(実)	8,655	672	727	599	258.81	105.00
2027年3月(予)	10,000	835	900	720	309.20	125.00

*単位:百万円、円。予想は会社側予想。2025年3月期より連結決算。

株式会社オービーシステムの2026年3月期決算概要、2027年3月期業績予想などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2026年3月期決算概要](#)
 - [3. 2027年3月期業績予想](#)
 - [4. 中期経営計画・成長戦略の進捗](#)
 - [5. 豊田社長へのインタビュー](#)
 - [6. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 26/3期の売上高は前期比12.6%増の86億55百万円。R&D・業務提携の拡大により事業が拡大。いずれのサービスラインも増収、産業流通事業を除くと2桁増収を確保した。営業利益は同19.5%増の6億72百万円。売上総利益率は0.5ポイント改善し売上総利益は同15.7%増加。IT人材確保のため、経験者採用を継続した。新人を含めて生成AIをはじめとしたDX人材の教育に向けた積極的な採用や、教育・育成に注力し、早期の戦力化を図った。資本業務提携(M&A)による事業拡大を推進したこともあり販管費が13.3%増加したものの営業利益率は前期7.3%から7.8%へ向上した。期末配当は前期を15.00円/株上回る55.00円/株を実施、年間では前期から25.00円/株増配の105.00円/株。
- 27/3期の売上高は前期比15.5%増の100億円、営業利益は同24.2%増の8億35百万円を予想。新卒採用を中心とした採用活動を継続する。さらには、給与手当の水準引き上げなど待遇面の改善を進めることで、社員の生活の質を高め、優秀な人材の確保及び定着に向けた環境づくりを進めていく。27/3期は人材投資に係るコストやのれん等の無形資産に関する償却負担の増加も見込まれる。一方で、営業利益率の改善にも取り組む考え。配当は、前期から20.00円/株増配の125.00円/株(うち第2四半期末60.00円/株)を見込む。予想配当性向は40.4%。
- 27/3期は中期経営計画最終年度となる。達成に向けて、以下の成長アクションを推進する。①取引先の拡大・システム開発力/人材の一層の強化、②R&D・業務提携拡大による事業拡大の加速、③資本業務提携(M&A)による事業拡大のさらなる推進
- 豊田社長に26/3期決算の総括や今後の見通し、株主・投資家へのメッセージなどを伺った。「まずはしっかりと実績をあげていくことだと思っています。また、弊社の顧客は現在の事業環境がかなり良好であること、そういった顧客と非常に長い取引関係があることもしっかりと伝えていきたいと思っています。弊社の従業員は非常に若く、彼らがしっかりと一人前に育つことによって利益率も向上するでしょう。また近年、AIがシステムの中に入ってきており使いこなすことによりビジネスの付加価値が増していくと思います。」とのことだ。
- 26/3期は低調なスタートから四半期ごとにしっかりと挽回を進め、2桁増収増益かつ利益率も改善させた。そしてこの流れが27/3期も継続することになりそうだ。ただし、会社側の当初の中期経営計画では営業利益率10%を目指していた。現状に満足することなく利益率をさらに向上させていく考えである。実績・予想が2桁増収増益であることに加えて、利益率もさらなる改善余地があることを考慮すると、PERが10倍にも満たないのはかなり割安であると見ている。

1. 会社概要

50年以上の長きにわたり培った技術と業務知識を活かして金融/産業流通/社会公共の幅広い社会インフラ領域で事業を展開し、DX化を始めとする社会ニーズを最前線で解決するシステムインテグレーター。日立製作所グループや三菱電機ソフトウェアなどが取引先の多くを占める。「大手SIerとの長期的な取引」「幅広い業務分野での事業活動」を特徴とする。

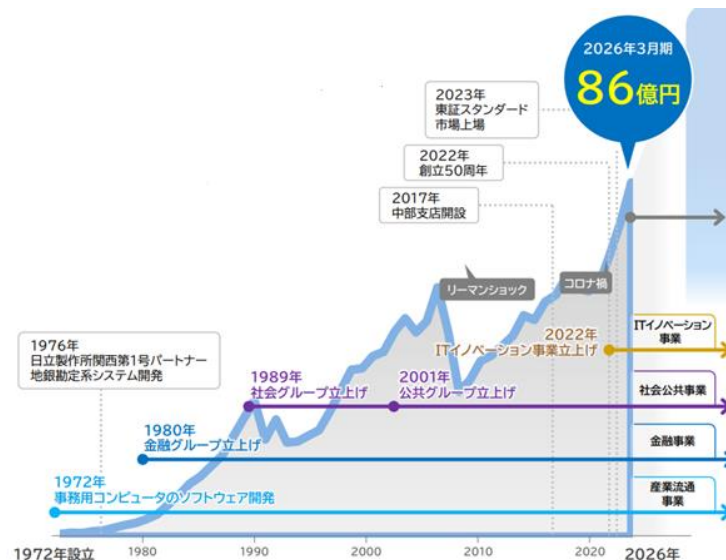
株式会社オービックが27.88%を出資する持分法適用関連会社で、株式会社オービックは社外監査役1名を派遣しているが、取引関係はない。

【1-1 沿革】

創業者である山田孝氏は、1968年に設立された株式会社オービック創業者の野田順弘氏(現 株式会社オービック代表取締役会長)と以前勤務していた会社での後輩であった関係から、1972年にオービック向けソフトウェア開発会社として株式会社オービスシステムを設立。

その後、1976年には株式会社日立製作所の関西進出時にビジネスパートナーとして取引を開始し、地銀の勘定系システム開発に参加、以後日立グループとの取引関係を拡大していく。

バブル崩壊、リーマンショック、コロナ禍など幾度か困難なフェーズがあったが、安定した取引基盤をベースに成長を続け、2023年6月に東証スタンダード市場に上場。これを機に事業拡大が加速しており、2026年3月期は3期連続で過去最高売上高を更新した。なお、2025年3月期より連結決算を開始している。



(同社資料より)

【1-2 経営理念】

経営理念として「四つの心」に基づき、確かな技術と先進のソリューションの提供を通して、顧客と社会の発展に貢献することを目指している。

四つの心で「永遠に伸びる会社」「社員一人ひとりが幸せになれる会社」「社会に貢献できる会社」にしよう

- 1.感謝の心: 今ある自分に感謝し、働く喜び、生き甲斐を持つ
- 2.人格向上の心: 仕事を通じて自己啓発し、人格向上を図ろう
- 3.生活向上の心: 豊かな安定した生活を目指そう
- 4.企業の心: デジタル・IT 関連などの情報システム技術、サービスの提供を通じて持続可能な社会の実現に貢献しよう

【1-3 事業内容】

(1)概要

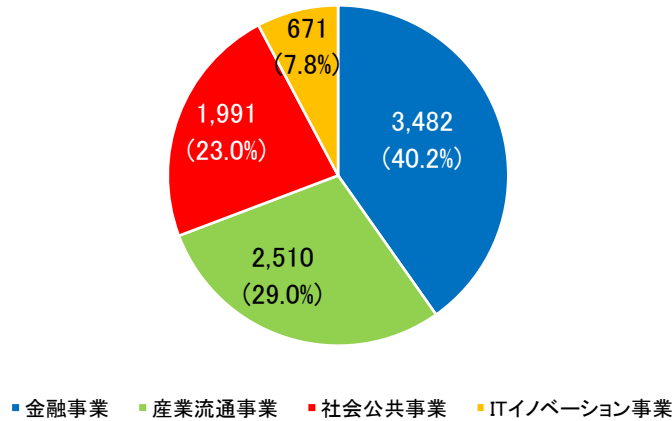
システムインテグレーションサービスの提供を主たる事業とする単一セグメント。

「システムコンサルティング」「汎用コンピュータ・ワークステーション・パソコン・マイコンに対応したアプリケーションソフトの開発」「オープン系を中心としたネットワークシステムの構築」「インターネット・Web 系システムの開発」等を手掛けている。

(2) サービスライン

事業戦略上、「金融事業」「産業流通事業」「社会公共事業」「IT イノベーション事業」の4つのサービスラインに区分している。

サービスライン別売上高構成(26/3期、単位:百万円)



① 金融事業

◎ 概要

地銀・都銀、保険、証券、クレジットの各分野のシステムインテグレーション、コンサルティング、ソフトウェアの設計・開発・保守等、ソフトウェア開発の全領域に対応した総合的なサービス事業を、顧客であるエンドユーザや国内 IT メーカー、元請システムインテグレーターからの受託開発、運用保守を中心に展開している。

なお、金融事業領域におけるクラウド化をはじめとするインフラ構築案件の増加に対応し、取引先からの案件ニーズにスムーズに応えるため、2026年4月に「金融事業本部」に「IT イノベーション事業本部」を統合した。

地銀・都銀分野	<p>基幹系三大業務(預金、貸出、為替)及び付随業務、周辺業務の開発・保守</p> <p>これまで培ってきた業務知識と技術力を活かし、勘定系/情報系システム/外接系システムの開発・保守や元帳移行など幅広く支援している。特に勘定系三大業務システム(預金、貸出、為替)やミドルウェアの開発経験は豊富で、近年は、従来のメインフレームで稼働していた勘定系システムのオープン化プロジェクトに複数参画している。</p>
保険分野	<p>損害保険業務(火災、がん)及び生命保険業務の開発・保守</p> <p>損害保険分野に関しては、火災保険、がん保険といった主力商品の開発・保守に定評があり、新商品対応をはじめとする新規開発ならびに保守・メンテナンスを、要件定義から本番化対応、保守運用に至るまで、ワンストップで対応が可能。近年は、メインフレームで稼働している生損保系システムのオープン化プロジェクトに参画しており、その後のクラウド化案件参画への準備も進めている。</p>
証券分野	<p>証券保管振替機構に係る各種システムの開発</p> <p>口座振替システムに携わってきた長年の経験があり、特に各種照会システム(口座照会、株主照会等)の豊富な実績と業務ノウハウを有している。</p>
クレジット分野	<p>請求管理業務及び審査業務、個人ローン・パッケージ業務の開発・保守</p> <p>請求管理業務及び与信審査業務の開発・保守を得意としている。新規開発ならびに保守・メンテナンスを、要件定義から本番化対応、保守運用まで一貫して対応する。近年は DX 推進の一環として、データ活用や AI 導入を見据えた基盤整備にも注力している。</p>

◎ 特徴

オープンイノベーションに関わる DX 化へと基軸を移行している。具体的には、次世代オープン勘定系システム開発への参画、保険分野での現行システムをサーバ環境で動作させるためのマイグレーション事業及び、ビッグデータ活用に向けたシステムのオープン化事業への参画等の DX 化事業に注力している。

②産業流通事業

◎概要

産業流通、マイコン、医療の各分野は東京・名古屋・大阪に組織を配置し、ソフトウェアの設計・開発・保守全般における総合サービス事業を、顧客であるエンドユーザーや国内 IT メーカー、元請システムインテグレーターからの受託開発、運用保守を中心に展開している。

産業流通分野	<p>流通/医薬大手ユーザーや自動車関連システムの開発、保守</p> <p>コネクテッドやテレマティクスなどの自動車関連システムの開発をはじめ、量販店向けの販売管理や物流管理などの流通系システム、医薬ユーザー向けの営業支援システムの開発を得意としており、要件定義から設計、開発、保守まで幅広く対応している。</p>
マイコン分野	<p>家電製品のマイコンソフト、モーター・ロボット系組み込みソフトの受託開発</p> <p>炊飯器、浄水器、リモコンなど様々な家電製品のマイコンソフト開発を得意としている。現在はモーター制御(FOC制御など)や車載関連の開発にも力を入れている。また、これらに関連したパソコンやアンドロイドのアプリの開発も可能。半導体メーカー問わず国内外の様々なマイコン(8bit~32bit)に対応が可能。</p>
医療分野	<p>自社パッケージ「臨床検査システム/CLP」、「健診システム/MEX-Plus」の販売及び顧客ニーズに即したカスタマイズ開発、保守</p> <p>電子カルテ連携、各メーカー分析装置接続など、豊富な実績があり、運用に即したカスタマイズが可能。多くの導入実績と豊富な経験を持つスタッフがサポートしている。</p>

◎特徴

ビッグデータを活用した受注予測システムの構築やクラウドコンピューティング需要が増加している。DX 関連事業は伸長しており、これまで培った要素技術に加え、分野間での技術融合による新しいソリューション事業の構築を目指している。量販店向けの販売管理、物流管理システム開発等に参画しているほか、マイコン分野では培った開発技術による IoT 組み込みソリューション事業の拡大に注力している。

更に、医療分野では 2025 年 4 月に臨床検査システム新製品「CLP® - Version 5.1 AI」を発表し、販売を開始した。同製品は、高齢化等による来生院患者数の増加に対する効率化のニーズに対応するシステムとなっている。

新健診システム「MEX-Plus®」を含め、全国の病院・施設システムの更改や新しい顧客へのさらなる導入を目指している。

③社会公共事業

◎概要

社会基盤(電力 ICT、社会インフラ)分野、交通分野、メディア情報分野、公共分野、文教・教育系分野のシステムインテグレーション、コンサルティング、ソフトウェアの設計・開発・保守等、ソフトウェア開発の全領域に対応した総合的なサービス事業を、顧客であるエンドユーザや国内 IT メーカー、元請システムインテグレーターからの受託開発を中心に展開している。

電力 ICT 分野	<p>電力託送システムの開発、保守</p> <p>電力会社向け託送システムのうち、託送料金計算機能など、高度な演算が必要となるシステムの開発に携わっている。開発、試験、保守など幅広く対応しており、顧客からも高い評価を得ている。</p>
社会インフラ分野	<p>道路、河川、ダム等の監視制御システムの開発</p> <p>道路・河川などの防災、維持を目的とした情報システムや、ダム・用水などの監視制御を行うシステムなど、社会インフラを支える重要なソフトウェアの開発に携わっており、業務知識と実績経験を活かした対応により、顧客から高く評価されている。</p>
交通分野	<p>旅客案内情報システムの開発</p> <p>新幹線の旅客案内作業を行うシステムの開発に携わっている。 運行管理との連携、多言語対応、発車標表示の高度化などの機能実装を支援している。業務知識を活かした開発により、迅速で正確な案内提供に貢献している。</p>
メディア情報分野	<p>クラウド環境での WEB システム、ビッグデータ加工システムの開発</p> <p>クラウド環境のインフラ構築からアプリ開発、保守、運用までの幅広い範囲をワンチームで対応している。クラウドサービス間でのシステム移行(AWS→GCP)の実績を有している。</p>
公共分野	<p>自治体業務のパッケージ導入や稼働維持、官公庁のシステム再構築</p> <p>自治体業務の住民登録、印鑑登録、住民税、戸籍など、法改正対応を得意としている。自治体標準化対応、近年ではクラウド化の対応にも注力している。地方消防、年金機構などの業務改善によるシステム改修の実績、官公庁のシステム再構築や機能追加に伴う改修作業などの実績もあり、幅広く対応している。</p>
文教・教育系分野	<p>教学事務(入試・教務・学生生活)及び教育支援システムの開発・保守</p> <p>教学システム/パッケージの運用・保守に長年携わっている。 入試制度をはじめとする各種制度変更の対応、教育支援システムの開発ノウハウを有している。 カリキュラム登録、履修、成績、進級卒業判定処理や、学生生活課業務システムなどのパッケージ対応、運用も得意としている。</p>

◎特徴

メディア情報分野ではクラウド環境での WEB システム開発、ビッグデータ加工システム開発を中心とした、DX 化に力を入れ顧客ニーズに対応している。この一環として、電力 ICT 分野のシステム開発にも積極的に取組んでおり、大きな成長分野となっている。公共分野では自治体のガバメントクラウド活用を見据えて、自治体情報システムの標準化対応へ参画する等、DX 化事業にも注力している。

④IT イノベーション事業

◎概要

2022年4月より既存事業から注力する事業として切り出して独立したサービスライン。

業種を問わず、様々な事業分野のシステム全体を支えるフロントシステムエンジニアとして、システム全体の見積り、業務支援アプリケーションパッケージの設定、オンプレミスシステム及びクラウドシステムのインフラ構築、プロジェクトマネジメントのサービス事業を、顧客であるエンドユーザや国内ITメーカー、元請システムインテグレーターからの受託開発、運用保守を中心に展開している。

システム基盤ソリューション	<p>オンプレミスのシステムインテグレーションから運用サービスまでトータルにサポート</p> <p>オンプレミス環境については各種 OS、ミドル製品について豊富な知識を有している。</p>
クラウドソリューション	<p>Microsoft、AWS、GCP のパブリッククラウドのサービスを提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オンプレミスからクラウドへの移行データ利活用ソリューションの開発・保守 ・AWS、Azure を活用したシステムの構築 ・クラウドデータウェアハウスの構築 ・データウェアハウス環境におけるデータ利活用対応 <p>Salesforce の導入</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Salesforce と情報系システム間で利活用するデータの連携基盤の設計・構築 ・データ連携基盤で運用するバッチ機能のノーコード開発
金融ソリューション	<p>各種サーバ環境の基盤構築</p> <p>オンプレミス環境については各種 OS、ミドル製品について豊富な知識を有している。</p> <p>クレジットカードシステム</p> <p>クレジットカードのプロジェクトマネジメントのサービスを提供しているほか、クレジットカードセキュリティ基準導入システムの基盤構築、運用保守も行っている。</p> <p>投資信託システム</p> <p>長期間にわたり、業務コンサルテーション、サーバ環境の基盤構築、運用保守のサービスを提供している。</p>

◎特徴

顧客ファーストの観点で、一人ひとりの社員が顧客目線で考え顧客の事業継続、発展に貢献し、顧客に近いところでシステム全体を支えるフロントシステムエンジニアとして活動している。顧客の DX 化事業を含めた業務改革の取組みを支援するシステム開発や、元請システムインテグレーターとの協業によるデジタルソリューション事業の拡大に注力している。

【1-4 特徴・強み】

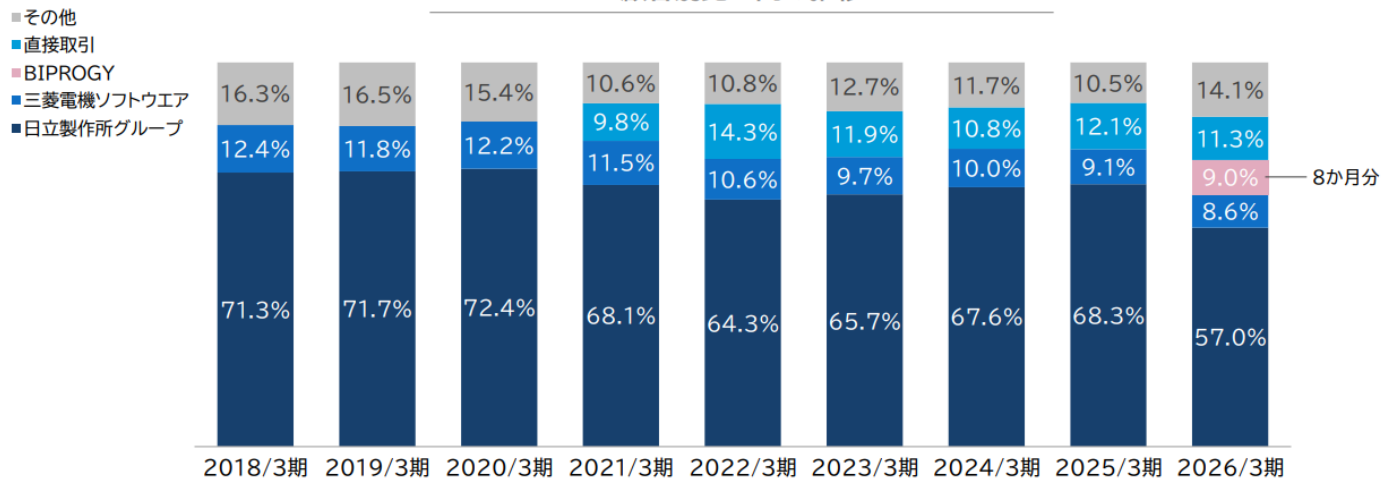
(1) 大手 SIer との長期的な取引

26/3 期の売上構成比は日立製作所グループが 57.0%、三菱電機ソフトウェアが 8.6%、BIPROGY が 9.0%、直接取引が 11.3%、その他が 14.1%。25/3 期までは日立製作所グループが 7 割弱で推移していたが、グリーンキャット社連結に伴い、準大手システムインテグレーターである大日本印刷系の BIPROGY 向けが加わった。売上全体の 7 割以上を大手 SIer が占めており、安定的な受注の継続が見込まれる。

これらの日本を代表する企業との安定的な取引基盤を長期にわたり有しているため、創業以来、損失を計上したことは一度もない。

日立製作所グループや三菱電機ソフトウェア、BIPROGY との取引をベースとしながらも、直接取引と新規取引先で拡大を図る。

顧客別売上高の推移



(同社資料より)

(2) 幅広い業務分野での事業活動

金融機関における勘定系システムや生保基幹系、社会公共分野では電力システムや自治体標準化対応など社会インフラシステム領域の開発など、各サービスラインにおいて、長期にわたり、幅広い領域での開発を行っている。

近年はオープン化やマイグレーション(※)対応が増加している。加えて、生成 AI・クラウドサービス・DX 化のニーズの案件も拡大中である。

※マイグレーション

老朽化によってかさむ運用コストの低減やセキュリティリスクの軽減などを主な目的として、現在使用している既存システムやソフトウェア、データなどを別の環境に移転したり、新しい環境に移行したりすること。

(3) 協力会社との連携

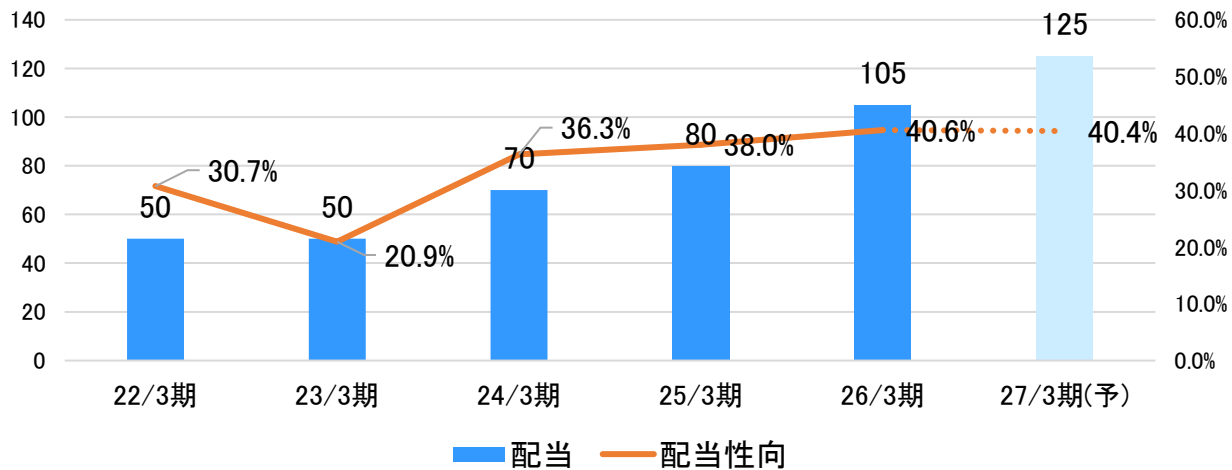
顧客ニーズの高度化、オープン化の進展によるシステムの複雑化が進み、開発の難易度がますます上昇している。そのため、各サービスラインにおいては、システムインテグレーションサービスの提供にあたって、システムの構築にかかる顧客ニーズに柔軟に対応できるよう、自社社員のみならず、協力会社(外注先)と技術を共有し連携して一体となってプロジェクトに参画している。同社では協力会社のシステムエンジニアが同社と一体になれるよう安定的、継続的な発注、定期的な情報交換を実施し、長期的な協力関係を構築できるよう推進しており、大型プロジェクトへの参画が可能な環境を整えている。

【1-5 株主還元】

配当性向 40%以上を目指していたが 26/3 期に達成した。今後も業績や財務状況、投資計画の状況を考慮したうえで、連続増配を継続して利益を還元していく方針である。

また、株式分割や自社株取得も手段として検討対象とはしているが、現段階においては配当による還元を柱と考えている。

配当と配当性向(単位:円/株、%)



【1-6 SDGs について】

後述する中期経営計画の活動を通じて、自社の成長のみならず、社会課題解決への貢献を目指している。

テーマ	目指すべきゴール	施策
人材育成	計画的な人材強化でデジタルによる社会課題への対応を図り、レジリエントな社会の実現に貢献します	<ul style="list-style-type: none"> 教育投資を強化し、人材の確保・育成を実施
気候変動への対応	温室効果ガス排出量の削減、廃棄物の削減、ペーパーレス化を目指します	<ul style="list-style-type: none"> オフィスの温室効果ガス排出量を算定、把握 各種書類の電子化を進め、オンライン会議を推進し、可能な限りペーパーレス化を図る
人権・ダイバーシティ	事業を支える人材一人ひとりの価値観や個性を認め、多様性を尊重し、男女共同参画の推進等、社員一人ひとりが自分の能力や適性を存分に活かして働ける環境を目指します	<ul style="list-style-type: none"> 定年再雇用、キャリア採用の常時実施 在宅勤務 内部通報制度
健康経営	従業員が心身ともに健康で明るく生き生きと働ける環境の維持向上を目指します	<ul style="list-style-type: none"> 仕事と育児の両立支援、女性のキャリア形成支援 健康経営優良法人2026(大規模法人部門)
ビジネスパートナー	これまでの取引先との連携を深化、新たなパートナー連携の拡大を目指します	<ul style="list-style-type: none"> パートナーシップ構築宣言
品質セキュリティ	社会から持続的に信頼される企業を目指します	<ul style="list-style-type: none"> プライバシーマーク(個人情報セキュリティ) 情報セキュリティマネジメントシステム 品質マネジメントシステム
コーポレートガバナンス	事業活動を継続的に成長させ、社会から持続的に信頼される企業を目指します	<ul style="list-style-type: none"> 企業経営の公平性・透明性の確保



(同社資料より)

2. 2026年3月期決算概要

【2-1 連結決算概要】

	25/3期	構成比	26/3期	構成比	前期比	会社予想	予想比
売上高	7,684	100.0%	8,655	100.0%	+12.6%	9,400	-7.9%
売上総利益	1,448	18.9%	1,675	19.4%	+15.7%	-	-
販管費	886	11.5%	1,003	11.6%	+13.3%	-	-
営業利益	562	7.3%	672	7.8%	+19.5%	720	-6.6%
経常利益	611	8.0%	727	8.4%	+18.9%	767	-5.2%
当期純利益	485	6.3%	599	6.9%	+23.6%	590	+1.7%

*単位:百万円。

2 桁増収増益、いずれも過去最高を更新

売上高は前期比 12.6%増の 86 億 55 百万円。R&D・業務提携の拡大により事業が拡大。グリーンキャットの完全子会社化もありいずれのサービスラインも増収、産業流通事業を除くと 2 桁増収を確保した。

営業利益は同 19.5%増の 6 億 72 百万円。売上総利益率は 0.5 ポイント改善し売上総利益は同 15.7%増加。IT 人材確保のため、経験者採用を継続した。新人を含めて生成 AI をはじめとした DX 人材の教育に向けた積極的な採用や、教育・育成に注力し、早期の戦力化を図った。資本業務提携(M&A)による事業拡大を推進したこともあり販管費が 13.3%増加したものの営業利益率は前期 7.3%から 7.8%へ向上した。

期末配当は前期実績を 15.00 円/株上回る 55.00 円/株を実施、年間では前期から 25.00 円/株増配の 105.00 円/株。

【2-2 サービスライン別動向】

*売上高動向

	25/3期	構成比	26/3期	構成比	前期比
金融事業	3,052	39.7%	3,482	40.2%	+14.1%
産業流通事業	2,308	30.0%	2,510	29.0%	+8.7%
社会公共事業	1,722	22.4%	1,991	23.0%	+15.7%
IT イノベーション事業	601	7.8%	671	7.8%	+11.7%
売上高合計	7,684	100.0%	8,655	100.0%	+12.6%

*単位:百万円。

いずれも増収となり、産業流通事業を除くと 2 桁増収。

(1)金融事業

主力の銀行分野では、大型案件の終了により受注が一時的に減少し、厳しい事業環境となった。しかし、2Q から参画した ATM 関連ソフトウェア開発案件に加え、新規案件の受注も確保した。27/3 期以降の業績回復に向けた事業基盤の強化を進める一年となった。一方、保険及びその他の分野では、積極的な営業活動により既存案件の拡大や新規案件の獲得が進み、事業は安定的かつ堅調に推移した。

(2)産業流通事業

主力の産業流通分野では、自動車関連システムや大手家電量販店向けシステム案件を中心に堅調に推移した。一方、マイコン分野では、米国の関税政策の影響による車載系案件の受注減少を受け、他業種案件へも展開を図っている。医療分野においては、医療機関を取り巻く経営環境の厳しさを背景に検査システムパッケージの販売は減少したが、27/3 期の販売拡大を目指した取組みを進めた。

(3)社会公共事業

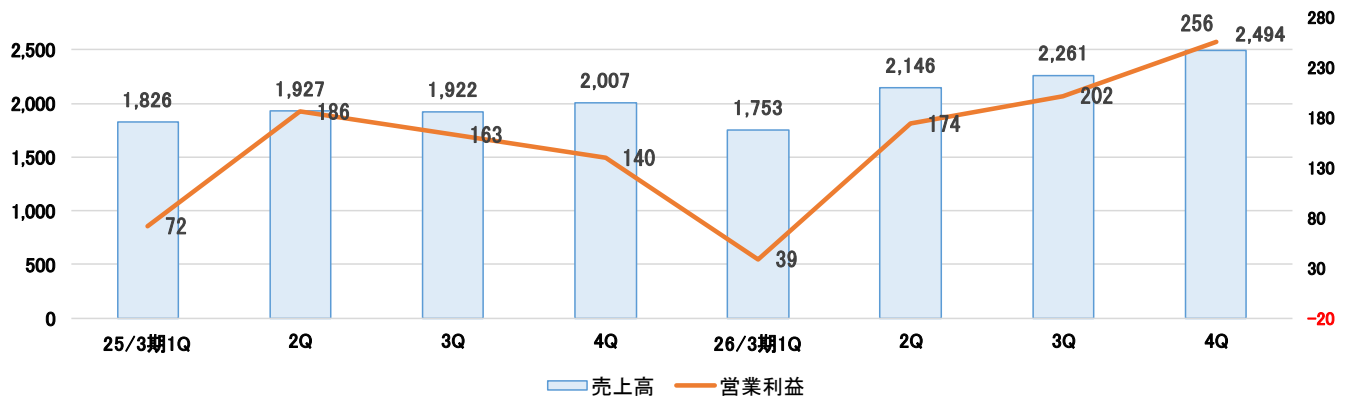
主力の電力 ICT 分野、メディア情報分野は堅調に推移した。社会インフラ分野では、開発体制の強化も順調に進み受注拡大につながった。一方、公共分野は自治体向けの地方税管理システム案件が端境期に入ったことで厳しい状況が続いたが、自治体標準化やガバメントクラウド関連の案件は堅調に推移した。

(4)IT イノベーション事業

クラウドソリューション分野では、マイクロソフトが提供する「Azure」を活用したアプリケーション開発案件が拡大した。また、生成 AI を活用した提案活動を強化し、受注拡大に努めた。システム基盤ソリューション分野では銀行系システムの基盤構築案件を、金融ソリューション分野では投資信託案件をそれぞれ計画通りに受注することができ堅調に推移した。27/3 期に向けた開発体制強化を図り、クラウドソリューション分野及び金融ソリューション分野の受注拡大にも努めた。

【2-3 四半期推移】

四半期売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



1Qは金融事業において銀行系システムの延期があり、また人員増強のための人件費の一時的増加の影響もあって売上・営業利益とも低水準だった。

しかし、四半期ごとに順調に売上・利益とも伸長した。2Qは売上高が過去最高を更新、3・4Qと連続して売上高・営業利益とも過去最高を更新している。

【2-4 財務状態及びキャッシュ・フロー】

◎主要BS

	25年3月末	26年3月末	増減		25年3月末	26年3月末	増減
流動資産	3,937	3,834	-102	流動負債	1,051	1,238	+186
現預金	2,638	2,291	-346	仕入債務	268	310	+42
売上債権	1,214	1,426	+211	固定負債	305	682	+377
固定資産	2,534	3,785	+1,251	負債合計	1,357	1,921	+564
投資その他の資産	2,168	2,722	+553	純資産	5,113	5,698	+584
投資有価証券	2,011	2,505	+493	利益剰余金合計	4,071	4,462	+391
資産合計	6,471	7,620	+1,148	負債純資産合計	6,471	7,620	+1,148

*単位:百万円。

投資有価証券等固定資産の増加により資産合計は前期末比 11 億 48 百万円増加。借入金の増加等で負債合計は同 5 億 64 百万円増加。純資産は同 5 億 84 百万円増加。自己資本比率は前期末から 4.2 ポイント低下し 74.8%となった。

◎キャッシュ・フロー

	25/3期	26/3期	増減
営業CF	461	329	-132
投資CF	-444	146	+591
フリーCF	17	475	+458
財務CF	-184	-271	-87
現金同等物残高	2,038	2,242	+203

*単位:百万円。

投資CFがプラスに転じており、キャッシュポジションは増加した。

3. 2027年3月期業績予想

【3-1 連結業績予想】

	26/3期	構成比	27/3期(予)	構成比	前期比
売上高	8,655	100.0%	10,000	100.0%	+15.5%
営業利益	672	7.8%	835	8.4%	+24.2%
経常利益	727	8.4%	900	9.0%	+23.8%
当期純利益	599	6.9%	720	7.2%	+20.1%

* 単位:百万円。予想は会社側予想。24/3期は単体、25/3期は連結。

2 桁増収増益を予想、3Q・4Qは売上高・営業利益ともに連続して過去最高更新へ

27/3期の売上高は前期比15.5%増の100億円、営業利益は同24.2%増の8億35百万円を予想。

今期は中期経営計画最終年度となる。達成に向けて、以下の成長アクションを推進する。

- ① 取引先の拡大・システム開発力/人材の一層の強化
- ② R&D・業務提携拡大による事業拡大の加速
- ③ 資本業務提携(M&A)による事業拡大のさらなる推進

27/3期においても、新卒採用を中心とした採用活動(年間40~50名程度)を継続する。さらには、給与手当の水準引き上げなど待遇面の改善を進めることで、社員の生活の質を高め、優秀な人材の確保及び定着に向けた環境づくりを進めていく。さらに、26/3期に子会社化した(株)グリーンキャットとの人員やノウハウの共有を通じた効率的な運営と、さらなる事業拡大を推進する。これらの施策に伴い、27/3期は人材投資に係るコストやのれん等の無形資産に関する償却負担の増加も見込まれる。一方で、営業利益率の改善にも取り組む考え。また、保有する政策保有株式の縮減方針を取締役会で決議しており、25/3期より市場環境を踏まえ、計画的に売却を進めている。

配当は、前期から20.00円/株増配の125.00円/株(うち第2四半期末60.00円/株)を見込む。予想配当性向は40.4%。

4. 中期経営計画・成長戦略の進捗

連結決算の開始に伴い、2025年3月期を初年度とする3年間の中期経営計画が進行中である。

(1) 中期経営計画新行動指針

連結中期経営計画策定にあたり、これまでも掲げていた同社の企業理念を基として、改めて行動指針「THE OBS Way」を策定した。

THE OBS Way

Creating the future with new values

～ 新たな価値で未来を創る ～



(同社資料より)

(2) 中期経営計画の目標

これまでの事業基盤を活かしつつ、新たなビジネステーマへの挑戦を行い、さらなる成長を実現する。人材と技術力を強化し、社会課題解決と自社成長を目指す。

取引先の多くで社会イノベーションへの取り組みが進んでおり、これらへの参加を通じて持続的社会的な実現へ貢献を図る。



(同社資料より)

中期経営計画の数値目標は以下の通り。

24年4月にヒューマン&テクノロジー社、25年5月にグリーンキャット社の全株式を取得し、中期経営計画達成に向けた体制を整備。なお、政策保有株式を縮減する方針であり、相場環境を睨みながら継続的な売却を検討している。

中期経営計画策定後の環境変化で人件費、外注費の上昇、M&Aコストなど販管費の大幅増加により利益率は当初目標を下回るが、着実に伸長させてゆく計画としている。

(億円)	24/3期 (単体) 実績	連結経営開始 →								24/3期・27/3期の比較	
		25/3期 (連結)		26/3期 (連結)		27/3期 (連結)		24/3期・27/3期の比較 額	24/3期比		
		実績	前期比	見通し	実績	前期比	予想			前期比	
売上高	68.9	76.8	111%	94.0	86.5	113%	100.0	116%	31.1	145%	
営業利益	5.9	5.6	95%	7.2	6.7	120%	8.3	124%	2.4	146%	
経常利益	6.3	6.1	97%	7.6	7.2	119%	9.0	124%	2.7	142%	
当期純利益	4.4	4.8	110%	5.9	5.9	123%	7.2	120%	2.8	163%	

(同社資料より)

(3)成長戦略の進捗

持続的成長に向けたビジネステーマとして「これまでの事業基盤の一層の成長」「体制の強化、技術力の強化」を掲げている。これら新たなビジネステーマへの挑戦を行いさらなる成長を実現させる。人材と技術力を強化し、社会課題解決と自社成長を目指していく。取引先の多くでは社会イノベーションへの取り組みが進んでいる。これらへの参加を通じて持続的社会的の実現へ貢献を図っていく。

◎成長アクション

急速なAIシフトに対応するための追加アクションも推進中。

以下の3つのアクションによって成長戦略を推進している。

<成長アクション①:取引先の拡大・システム開発力/人材の一層の強化>

●計画的な新卒社員の確保による体制拡大

24年4月に52名、25年4月に49名、26年4月に46名の新卒採用

●M&Aによる事業体制強化

ヒューマン&テクノロジー社約40名、グリーンキャット社約90名

<成長アクション②:R&D・業務提携拡大による事業拡大の加速>

●MILIZE社と協創し開発したAI機能搭載「CLIP®-Version5.1AI」を25年4月より販売

●大阪大学との共創検討を継続

→25年度研究成果取り纏め:ソフト開発上流の完全性考察

●「AX推進室」発足…26年1月からAIビジネスの加速を狙いとしたR&D活動、共創提案を推進中

<成長アクション③:資本業務提携(M&A)拡大による事業拡大の加速>

●株式会社ヒューマン&テクノロジーとの資本業務提携(24年4月)

15年10月設立の札幌を拠点として組込み系システムおよびWeb系アプリ開発に強みを持つソフト開発会社

●株式会社グリーンキャットとの資本業務提携(25年5月)

84年8月設立のBIPROGYを始めとした大手上場企業を中心に、金融系に強みを持つSI、ソフト開発会社

◎AIを中心としたR&D強化、取引先連携強化

26年1月にAX推進室を発足し自社R&D活動の強化、取引先とのビジネス共創の活動強化を推進している。

AX推進室取り組み内容

①取引先に対するAIエージェントを活用したPOC(実証実験)提案により新たなビジネスの共創を推進

・社内業務効率化をテーマとしたAIエージェント開発

→社内業績管理業務効率化、社内規定検索効率化、社外向けFAQ試行等

・取引先へ向けた共創提案を推進中

→取引先ごとの付加価値創出テーマを提案(2案件進行中)

②産学協同によるAI共同研究の推進

ソフトウェア開発上流設計の生成AI活用による十分性評価の研究実施(~25年3月)

③社内AIリテラシー向上へ向けた教育推進

AI資格取得に向けた取り組みを強化。26年4月末時点で150名の資格取得(Azure、AWSが実施するAI資格取得)

(4)まとめ

既存事業を着実に伸長させ強固な経営基盤を築く

連結体制での売上高100億円規模の実現のため、連結中期経営計画を策定。

M&A、業務提携などによる事業規模拡大、差別化

さらなる成長に向けた基盤づくり

大手Sierとの取引を中心とした盤石な経営基盤

AI、DX等による付加価値の創出

AIを中心としたR&Dの強化により高付加価値ビジネスを創出

AIエージェントを活用した取引先共創

高付加価値ビジネスの創出

5. 豊田社長へのインタビュー

豊田利雄社長に 26/3 期決算と今後の見通し、株主・投資家へのメッセージなどを伺った。

Q:26/3 期実績を総括していただければと思います。会社予想は若干下回りましたがその要因と、売上・利益とも四半期毎に伸びておりましてその背景についても解説していただければと思います。

26/3 期 1Q に生じた期中最大のネガティブインパクトが某地方銀行の大型案件の中断にありました。これまでになかった規模の失注となり、1 年でそれを挽回すべく努力をいたしましたが、埋め合わせるまでには至りませんでした。その結果、1Q の売上が低調になりました。その後四半期ごとに売上が伸びた要因は、25 年 5 月から新規連結となったグリーンキャット(2Q は 2 ヶ月分)の貢献によるものです。4Q につきましては、期末に納入が偏りやすいこともあり売上は大きく伸びました。

利益面においては、1Q は失注による影響と人件費等が一時的に増加したことにより低調なスタートとなりました。ただし、その後は新卒の従業員の戦力化も寄与したことにより利益率も改善しており、4Q は売上高、売上総利益・営業利益・経常利益とも四半期として過去最高を更新しております。

Q:27/3 期予想につきまして、営業利益が中期計画で掲げた水準を下回っていることや、予想に対するオポチュニティやリスクについてご解説いただければと思います。

売上高 100 億円については、グリーンキャットの M&A もありほぼ目途が立っております。ただし、営業利益は 10 億円を目標としていましたが未達の予想です。初任給も引き上げておりますし、人件費や教育研修費用の増加がその大きな要因となっております。また、外注費も想定以上に増加していることも要因として挙げられます。加えまして M&A に係る費用もありますが、こちらについては連結子会社の貢献によりアップサイドの可能性を秘めております。

また、弊社の取引先である日立、三菱電機、BIPROGY とも事業環境が非常に良いことがアップサイドポテンシャルといえるでしょう。長年の実績に伴う信頼関係もありますし、非常に期待されております。ただし、弊社は足元フル稼働の状態、パートナー企業の動員力が鍵を握ります。ダウンサイドリスクについては、やはりコスト増ということになるかと思っております。また、人材不足が深刻になっております。特に即戦力である中途採用については、かなり厳しい状況にあります。なお、離職率については業界平均よりもかなり低く抑えられております。

Q:27/3 期は中期経営計画最終年度となります。次期中期経営計画はいつごろを予定されていますか。また、競合状況はいかがでしょう。

次期中期計画の発表は 4Q の決算発表時になるかと思っております。

競合につきましては、我々は顧客が安定しているうえ、仕事が目一杯入っておりますので特にございません。また、仕事自体は様々なお声かけもいただいている状況で、新規顧客との取引もあります。また、金融系でも ATM の仕事などこれまではなかった取引も始めております。

エンドユーザとの直接取引は利益率も高く増やしていきたいと思っております。

Q:ありがとうございます。最後に現状の株価へのご認識と株主・投資家へのメッセージをお願いいたします。

27/3 期は 15.5%増収、24.2%営業増益と 2 桁増収増益かつ利益率も改善する予想となっております。しかし、株価の反応は鈍く PER は 10 倍にも届かずかなり低位にとどまっております。配当利回りは 4%を超えており、私は相当に割安な水準であると認識しております。前期は 11 倍程度にはなっておりますので、しっかりと実績をあげていくことにより、それなりに評価されるとは考えております。

配当性向は 40%に達しておりますが、投資家からはさらなる株主還元の強化を希望する声もあります。弊社は自己資本比率が 75%と財務体質が良好でキャッシュも豊富にあります。しかし、自社株買いを行うには株式の流動性が低い。このため、株式分割による還元を視野に入れております。また、豊富な現金を活用した M&A も積極的に考えたいと思っております。

投資家に対しては、まずはしっかりと実績をあげていくことだと思っております。また、弊社の顧客は現在の事業環境がかなり良好であること、そういった顧客と非常に長い取引関係があることもしっかりと伝えていきたいと思っております。弊社の従業員は非常に若く、彼らがしっかりと一人前に育つことによって利益率も向上するでしょう。また近年、AI がシステムの中に入ってきており使いこなすことによりビジネスの付加価値が増していくと思っております。

6. 今後の注目点

26/3期は大型案件の中断に伴い低調なスタートとなったが、新規連結もあり2Q以降は四半期ごとにしっかりと挽回を進めた。通期実績は会社予想を若干下回ったものの2桁増収増益かつ利益率も改善させた。そしてこの流れが27/3期も継続することになりそうだ。2桁増収増益かつ利益率も向上する予想。ただし、会社側の当初の中期経営計画では営業利益率10%を目指していた。現状に満足することなく利益率をさらに向上させていく考えである。

実績・予想が2桁増収増益であることに加えて、利益率もさらなる改善余地があることを考慮すると、豊田社長の株価に対する考えはもっともであろう。PERが10倍にも満たないのはかなり割安であると見ている。実績をあげていくことと投資家にその認識が広がることにより株価は見直されていくだろう。

来年には新たな中期経営計画も発表となる見通し。どのような目標になるか、楽しみにしている。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	7名、うち社外取締役2名(うち独立役員2名)
監査役	3名、うち社外監査役3名(うち独立役員1名)

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2026年6月29日

<基本的な考え方>

当社は、「永遠に伸びる会社」「社員一人ひとりが幸せになれる会社」「社会に貢献できる会社」という経営理念を掲げております。この理念のもとで、当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上のため、経営の透明性・公正性・効率性の維持・向上を図り、社会、株主をはじめとするステークホルダーの信任を得ることであり、事業活動を継続的に成長させていく基盤として、コーポレート・ガバナンス体制の強化及び充実に取り組んでまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

【補充原則3-1② 海外投資家等の比率を踏まえた英語での情報の開示・提供】

当社は、現時点において株主構成も考慮し英語での情報の開示・提供は実施しておりません。

今後の株主数や株主構成の変化等の状況に応じて、実施を検討してまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

【原則1-4 政策保有株式】

(1)政策保有に関する方針

当社は、取引・協業関係の維持・強化等、経営戦略上重要な目的を併せ持つ政策保有株式を保有しております。当社は持続的な成長と中長期的な企業価値向上のため、業務上の提携など事業戦略の一環として、また、取引の維持・強化のために必要と判断する企業の株式を保有する方針です。

なお、現在保有している株式は日立製作所株式会社のみであり、取引先持株会での積立投資により取得したものです。

(2)政策保有株式にかかる検証の内容

当社は、中長期的な視点から成長性、収益性、取引関係強化等の観点から、保有の合理性を検証しております。個別の政策保有株式については、取締役会において上記の保有の合理性等を踏まえ、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上に資するかどうかの検証を行い、政策保有の意義、中長期的な経済合理性等を勘案して、保有継続の適否に関し年度計画策定時に判断を行っております。

日立製作所株式会社につきましては、同社と中長期的に取引関係を維持・強化を図るうえで、株式を保有する必要性が乏しくなっていることに鑑み、保有株数の縮減を取締役会において決議しております。

(3)政策保有株式に係る議決権行使基準

当社は、政策保有株式に係る議決権行使については、政策保有先及び当社の中長期的な企業価値向上の観点から、議案ごとに総合的に賛否を判断いたします。

【補充原則2-4① 中核人材の登用等における多様性の確保】**＜多様性の確保についての考え方＞****(1) 女性の管理的地位にある労働者への登用**

女性社員教育・育成に関しては、男女共通の計画に基づく対応を行っております。

また、人事評価・昇格考課においても、男女共通の評価体系を設定し、能力・業績重視で管理職への登用を図っております。

(2) 外国人の管理的地位にある労働者への登用

新卒採用者または中途採用者と同様の対応をしております。

(3) 中途採用者の管理的地位にある労働者への登用

中途採用者は、即戦力となる人材を採用しております。採用時点において当社の求める業務経験・業務知識・人格を兼ね備えているため、採用と同時に既存社員と同等の人事評価・昇格考課の対象となります。

(4) その他の事項

自主的かつ測定可能な目標を示さない理由は、次のとおりです。

・外国人および中途採用者については、採用数そのものが少ないためです。

＜多様性の確保の自主的かつ測定可能な目標＞**(1) 女性の管理的地位にある労働者への登用**

2026年において、女性社員の管理的地位にある労働者における構成比を10%程度とすることを目標といたします。

＜多様性の確保の状況＞**(1) 女性の管理的地位にある労働者への登用**

現時点で、管理的地位にある労働者が3名おります。

(2) 外国人の管理的地位にある労働者への登用

現時点で、管理的地位にある労働者はおりません。

(3) 中途採用者の管理的地位にある労働者への登用

現時点で、管理的地位にある労働者が13名おります。

＜多様性の確保に向けた人材育成方針、社内環境整備方針、その他の状況＞

当社は、人材育成方針、社内環境整備方針について、次のような対応の一層の充実を考えております。

(1) 健康経営の推進**(2) 女性のキャリア形成支援****(3) 仕事と育児の両立支援****(4) 経験者採用の常時実施****【補充原則3-1③ サステナビリティについての取組等】****＜サステナビリティについての取組＞**

(1) 経営理念に基づき、当社の持続的成長を図り、社会課題の解決に向けて産業と技術革新の基礎を作り持続可能な社会の実現に貢献します。

(2) 前記の目標に向けて、企業行動規範にサステナビリティに関する重要課題を設定しています。

① 人権；当社の事業活動に関わる人々の人権を尊重

② 人材；従業員の力を引き出す、心身の健康と安全に配慮した働きやすい職場環境の実現

③ 環境；組織的な危機管理の対象として適切な対策構築

④ ガバナンス；法令及び社会規範の遵守、情報開示と情報管理、知的財産の保護、組織的な危機管理、実効性のある管理体制の整備

(3) サステナビリティに関する諸課題については、事業上の重要なリスクとして、コンプライアンス・リスク管理委員会における審議項目とし、その検討内容は取締役会へ定期的に報告しております。

＜人的資本、知的財産への投資等＞

当社は、経営理念の1つに「仕事を通じて自己啓発し、人格向上を図ろう」を掲げ、教育投資を強化し、人材の確保・育成を行っております。

人材の確保においては、採用選考基準を明確化し、新卒採用、中途採用を問わず積極的な採用活動を行っております。

教育投資においては、成長戦略の最重要課題と位置付けており、クラウド化技術、AI やビッグデータ等の DX 関連技術に関する教育プログラムの充実を通じて、戦略事業ドメインに係る技術スキルを維持向上させるための人材を育成しております。

【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は、持続的な成長や中長期的な企業価値向上に資するように、「情報開示に関する基本方針」及び関連規程を定め、適時適切な情報提供を行うとともに、株主との間で建設的な対話を行うことを基本方針といたします。

体制整備については、情報開示を所管する広報IR及び適時開示の担当部署を総務部と定め、情報開示の手続等を定めております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(オービーシステム:5576)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)