



2026年4月14日

各 位

会 社 名 株式会社システムインテグレータ
代 表 者 名 代表取締役社長 引屋敷 智
(コード番号：3826 東証スタンダード)
問 合 せ 先 経営サポート本部 本部長 石川 伸幸
(TEL. 048-600-3880)

2026年度「2年経営計画」に関するお知らせ

当社は、2025年4月15日に公表した「2年経営計画」について、前期実績の進捗および生成AIを中心とした事業環境の変化を踏まえ、ローリング方式により更新し、2026年度を初年度とする新たな「2年経営計画」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 長期ビジョンと2026年度「2年経営計画」（2026年度～2027年度）の位置付け

当社は、「ものづ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もと、2032年に売上高120億円、営業利益20億円（営業利益率16.7%）の実現を目指しております。

2026年度「2年経営計画」（以下、「本計画」といいます。）は、この長期ビジョン達成に向けた重点実行計画として位置付けるものです。

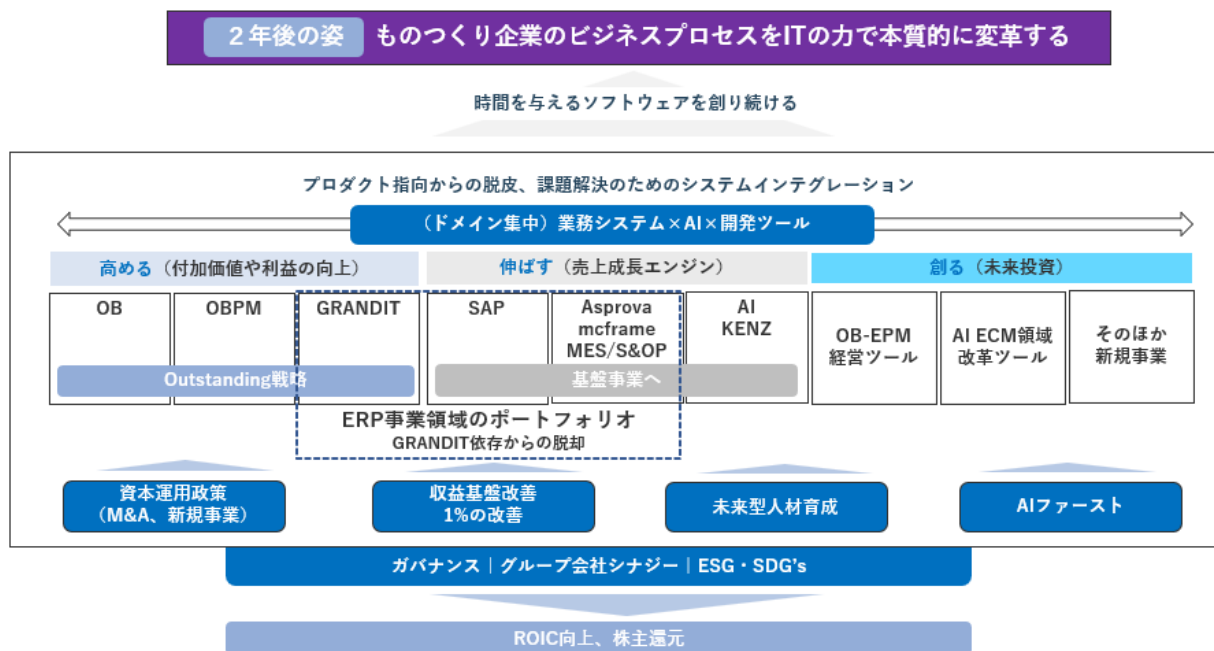
前計画期間において、当社は既存事業の成長と収益力の改善を着実に進めてまいりました。一方で、生成AIの急速な進化により、当業界および顧客企業の業務変革のスピードは一段と加速しております。こうした環境認識のもと、当社は今後の2年間で、過去の延長線上での事業運営ではなく、将来の成長軌道を明確に切り替えるための重要な移行期間と位置付けております。

本計画では、次の3点を重点テーマとし、既存事業の進化と新たな収益の柱の育成を同時に推進してまいります。

- ① 収益基盤の多軸化とクロスセルによる成長加速
- ② AIネイティブ組織への進化と人的資本の最大化
- ③ 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

2. 本計画の実行に関する戦略

当社は、本計画期間（2026年度～2027年度）において、既存事業の収益拡大と生産性向上を確実に進めるとともに、将来の成長ドライバーとなる新規事業の創出に取り組んでまいります。



2.1 事業戦略

① 収益基盤の多軸化とクロスセルによる成長加速

当社は、これまでの「GRANDIT」中心の収益構造から一歩進み、グローバル標準ERPである「SAP」および製造業特化型ソリューションである「mcframe」を次なる成長の柱として育成してまいります。

これにより、グローバル展開を進める企業や製造現場のDX需要を着実に取り込むとともに、ERP、製造業向けソリューション、AIソリューション、開発ツールを組み合わせたクロスセルを強化し、顧客単価および顧客接点の拡大を図ってまいります。

本計画における売上成長は、主としてこの収益基盤の多軸化とクロスセルの推進により実現してまいります。

② 「AIネイティブ」組織への進化と人的資本の最大化

当社は、全社員のAI活用能力を高め、「AIファースト」から、提案、設計、開発、品質管理などの業務そのものをAI前提で再設計する「AIネイティブ」な組織への進化を進めてまいります。

具体的には、職種別AIスキルモデルの整備、社内AIアシスタントの活用、業務プロセスの見直し等を通じて、社員一人ひとりの生産性と付加価値創出力の向上を図ります。

これにより、収益成長を支える実行力と利益率向上の基盤を強化してまいります。

③ AIを軸にした新規事業の創出とアライアンスを通じた飛躍的な成長

当社は、既存事業による安定的な収益基盤を維持しつつ、将来の新たな収益の柱を構築するため、AIを軸とした新規事業の立ち上げを推進してまいります。

また、合併事業やM&Aを含むアライアンスを機動的に活用し、自社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してまいります。

本計画期間においては、将来成長に向けた仕込みと事業化の加速を重点的に進めてまいります。

2.2 人材戦略

当社は、個人の成長と企業価値向上を両立させるため、一人ひとりが自ら考え、行動し、価値を創出できる「未来型人材」の育成を進めてまいります。問題発見力、予測力、創造力を備えた人材を育成するため、教育制度の整備と継続的な人材投資を実施するとともに、AIを実務で使いこなせる「一流の技術者」としての高度人材育成に取り組みます。

2.3 グループ戦略

当社は、親会社と子会社を単なる上下関係ではなく、それぞれが自立した競争力を持ちながら相互に知見を循環させる「自立型グループモデル」として進化させてまいります。

当社が保有するERP技術、AI技術、業界業務知見をグループ各社へ展開し、グループ各社はそれを基盤として独自のナレッジやビジネスモデルを強化してまいります。

これにより、グループ全体として市場開拓力と収益力を高め、連結売上高および利益の拡大につなげてまいります。

2.4 資本戦略

当社は、「業務システム×AI×開発ツール」の領域に経営資源を集中し、事業活動により獲得したキャッシュを、必要に応じて負債も活用しながら、次の成長に向けた戦略投資へ配分してまいります。

具体的には、新規事業・製品開発、人材育成、業務効率化のための社内システムやオフィス環境の整備、ならびに機能補完やシナジー創出が見込まれるM&Aに対し、継続的に投資を行ってまいります。

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、一株当たり利益（EPS）の持続的成長を重視いたします。

また、株主還元については、連結配当性向30%を下限とすることを基本方針としつつ、中長期的には累進配当を志向し、配当性向を35%、さらに40%の水準へ引き上げていくことを目指してまいります。

3. 本計画の数値目標

本計画における売上成長は、主として既存事業の拡大、SAPおよびmcframeの成長、ならびにクロスセルの強化により実現してまいります。

また、営業利益の成長については、高付加価値案件の拡大に加え、AI活用による生産性向上を通じて推進してまいります。

	2025年度 (実績)	2026年度 (本計画)	2027年度 (本計画)	2032年度 (10年目標)
売上高 (前年度比)	55.5億円 (+16.5%)	63.0億円 (+13.3%)	71.0億円 (+12.7%)	120億円 (CAGR*11.1%)
営業利益 (利益率)	5.9億円 (10.7%)	7.0億円 (11.1%)	8.0億円 (11.3%)	20億円 (16.7%)

※CAGR（年平均成長率）：複数年の一定期間における平均的な年間成長率

4. 本計画ローリングの背景

当社が前回公表した2025年度「2年経営計画」では、「ものづ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」企業への進化を目指し、事業ドメインを「業務システム×AI×開発ツール」に集中して各種戦略を推進してまいりました。

その結果、2025年度のグループ連結業績は、売上高55.5億円、営業利益5.9億円となり、前年度の売上高47.6億円、営業利益2.7億円を上回る増収増益となりました。また、期初計画である売上高55.0億円、営業利益4.5億円も上回って着地いたしました。

一方で、当社を取り巻く事業環境は、生成AIの急速な進化を背景に大きな転換期を迎えております。顧客企業におけるIT投資の重点や、ソフトウェアに求められる価値、さらにはIT人材に求められる役割も、大きく変化しつつあります。

こうした変化に対応し、持続的な成長を実現するためには、既存事業の延長線上での拡大だけでなく、収益構造、人材戦略、投資配分のあり方を含めて、次の成長フェーズを見据えた再設計が必要であると判断いたしました。

このような認識のもと、当社は2025年度「2年経営計画」をローリング方式により更新し、2026年度を初年度とする本計画を策定いたしました。

当社は、本計画を通じて、既存事業の進化、新たな成長領域への投資、AIを前提とした組織能力の向上を同時に進め、2032年に向けた企業価値向上を着実に実現してまいります。

以上