

株式会社シイエヌエス（グロース市場・4076）

2025年5月期第2四半期（中間期） 決算説明資料



2025年1月10日



Index

1

会社概要

P3

2

2025年5月期第2四半期（中間期）決算説明

P5

3

成長戦略進捗

P17

4

通期業績予想

P29

01

Company Profile

会社概要



| | |
|---------|---|
| 企業名 | 株式会社シイエヌエス |
| 代表者 | 代表取締役会長 富山 広己 代表取締役社長 関根 政英 |
| 設立 | 1985年7月4日 |
| 本社所在地 | 東京都渋谷区恵比寿南1-5-5 JR恵比寿ビル9F |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none">デジタル革新推進事業ビッグデータ分析事業システム基盤事業業務システムインテグレーション事業コンサルティング事業 |
| 資本金 | 4億7,877万円 |
| 発行済株式総数 | 2,906,000株 |
| 従業員数 | 単体220人／連結261人 |
| 子会社 | 株式会社シイエヌエス北海道 |

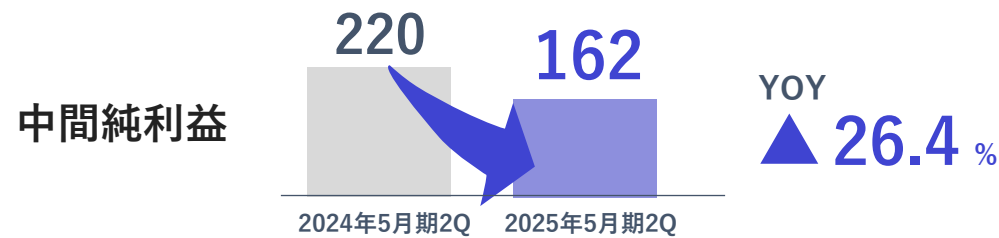
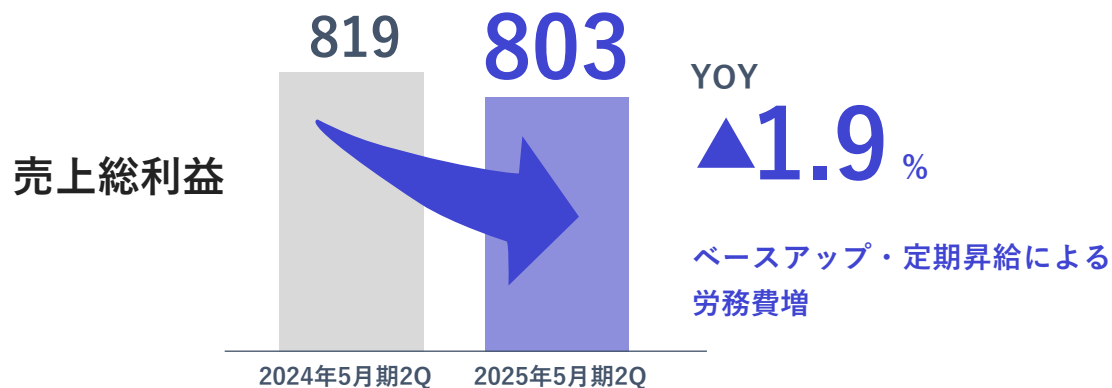
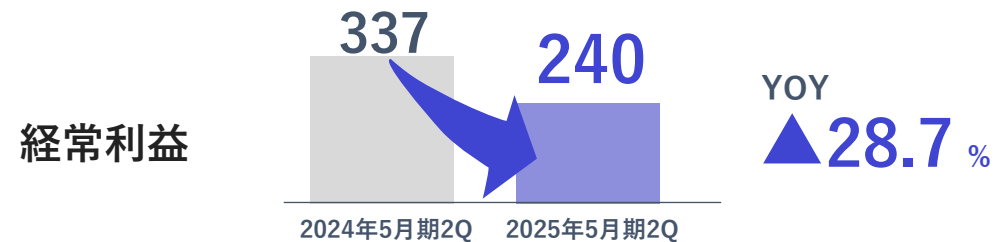
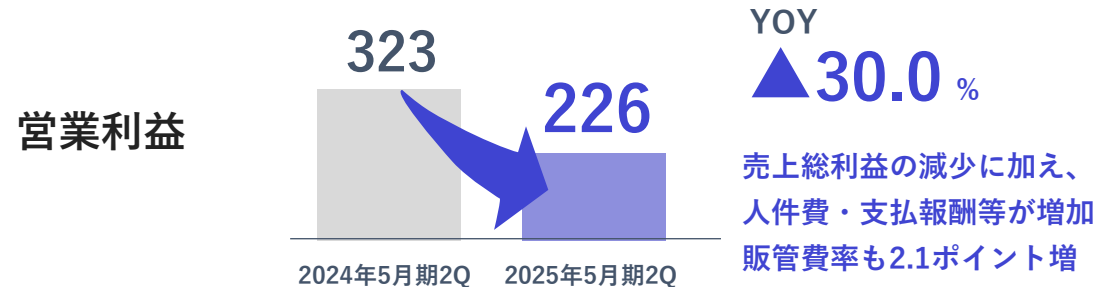
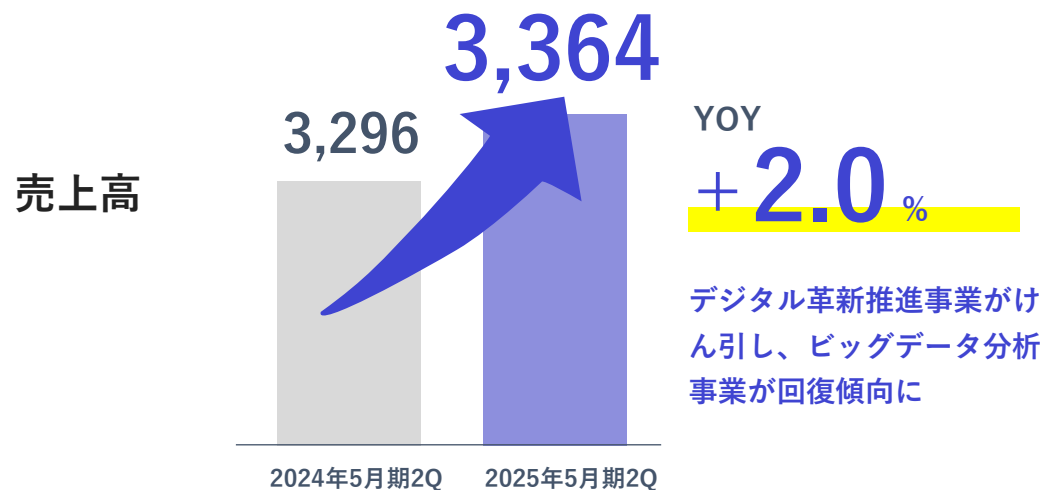
※2024年11月30日現在

02

Financial Highlights

2025年5月期第2四半期（中間期）

決算説明

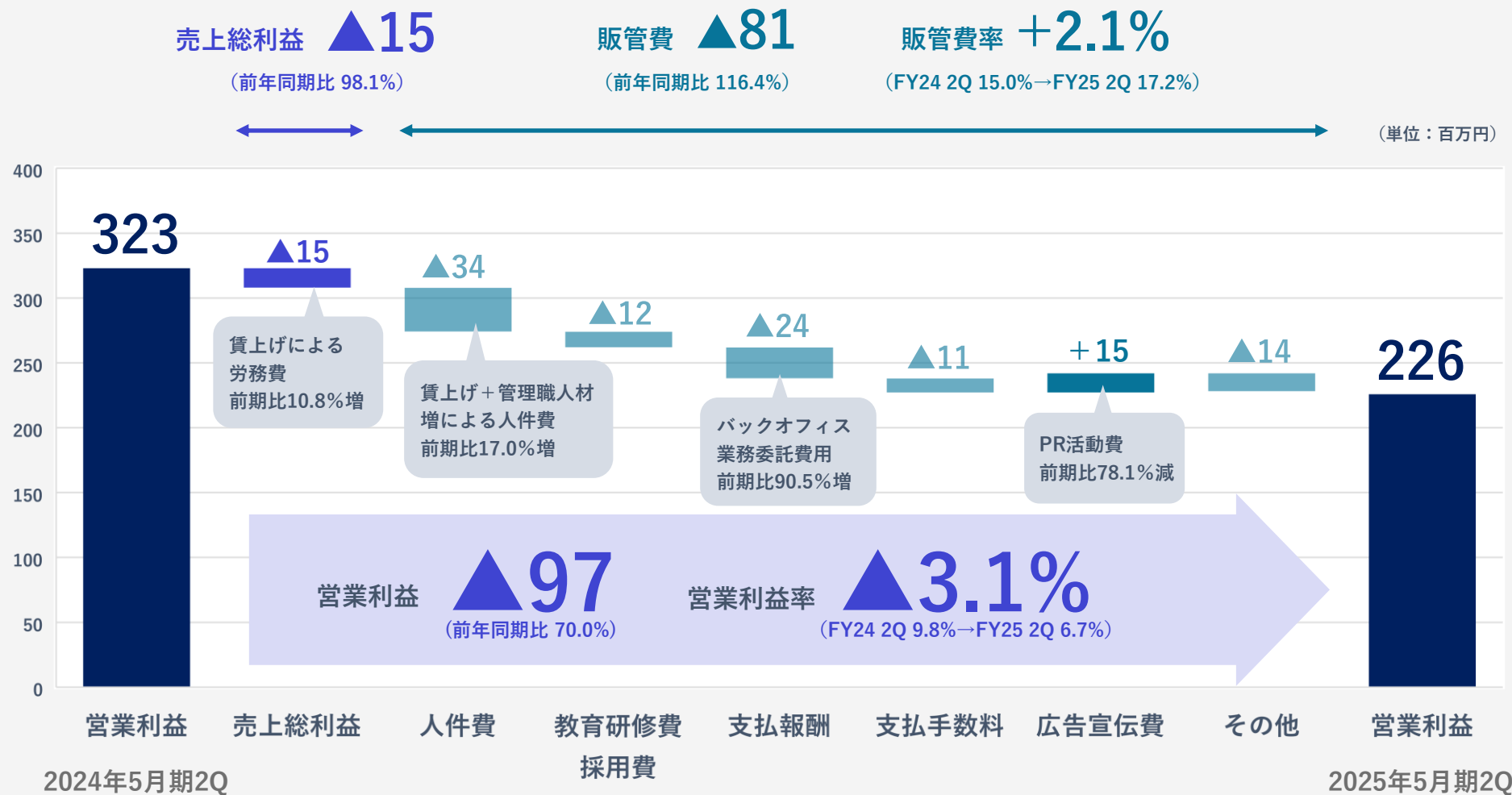


売上高は前年同期並みも、利益は賃上げの影響が大きく前年同期比減
予想に対しては、概ね計画どおりの進捗

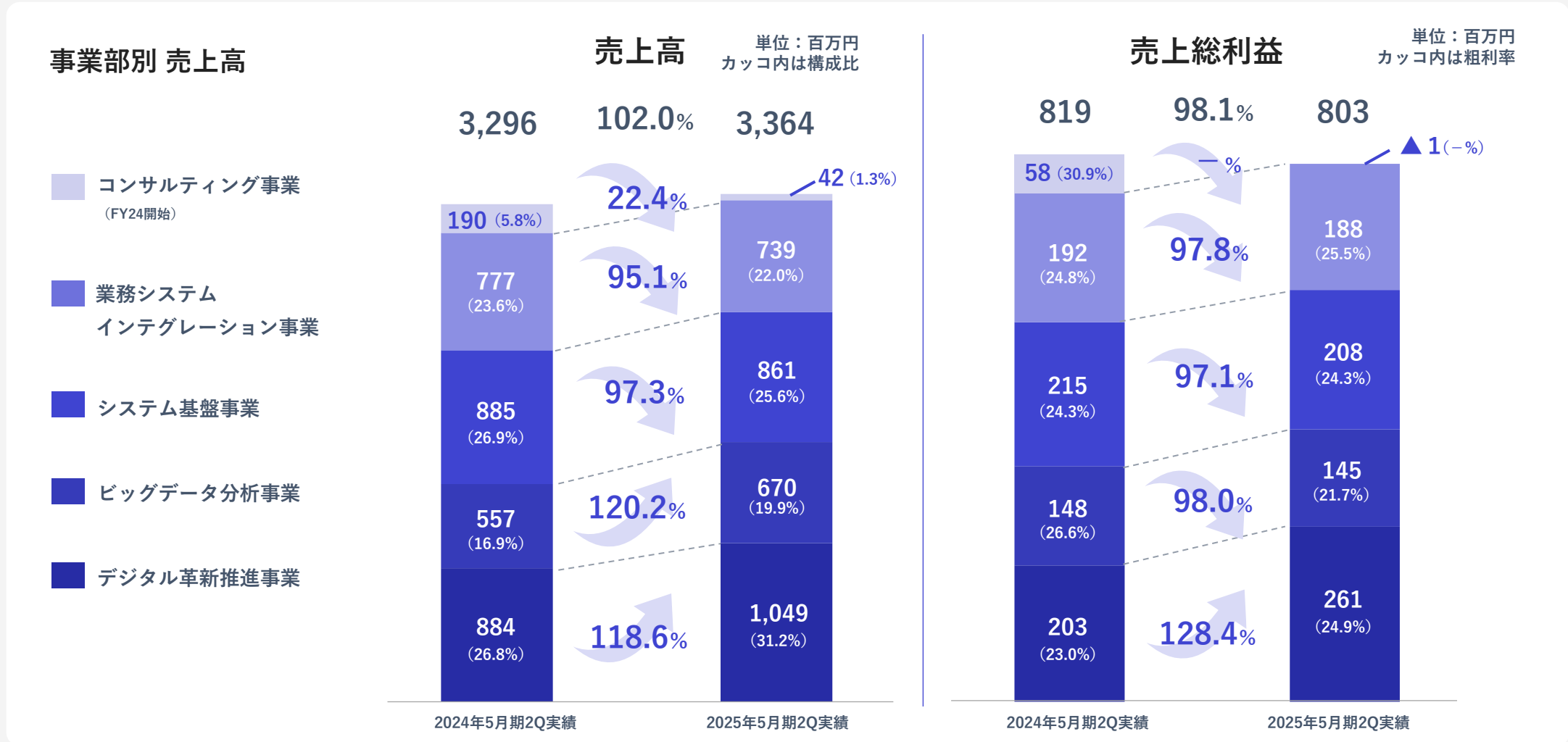
（単位：百万円）

| | 2024年5月期 | | 2025年5月期 | | | | | |
|---------------------|----------|--------|----------|--------|--------|-------|--------|-------|
| | 2Q実績 | 構成比 | 2Q実績 | 構成比 | 前年同期比 | 通期予想 | 構成比 | 進捗率 |
| 売上高 | 3,296 | 100.0% | 3,364 | 100.0% | 102.0% | 7,562 | 100.0% | 44.5% |
| 売上原価 | 2,477 | 75.2% | 2,560 | 76.1% | 103.3% | — | — | — |
| 売上総利益 | 819 | 24.8% | 803 | 23.9% | 98.1% | 1,834 | 24.3% | 43.8% |
| 販管費 | 495 | 15.0% | 577 | 17.2% | 116.4% | — | — | — |
| 営業利益 | 323 | 9.8% | 226 | 6.7% | 70.0% | 660 | 8.7% | 34.2% |
| 経常利益 | 337 | 10.2% | 240 | 7.2% | 71.3% | 676 | 8.9% | 35.6% |
| 親会社株主に帰属 する中間純利益 | 220 | 6.7% | 162 | 4.8% | 73.6% | 489 | 6.5% | 33.1% |

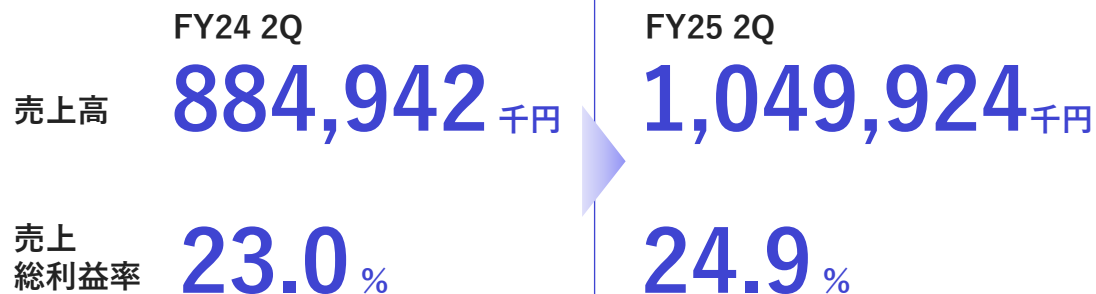
| | 2024年5月期 2Q実績 | 2025年5月期 2Q実績 | 増減 | 通期予想 |
|-----|------------------|------------------|---------|---------|
| EPS | 75円82銭 | 55円82銭 | ▲20円00銭 | 168円56銭 |



売上高はデジタル革新推進事業及びビッグデータ分析事業
利益はデジタル革新推進事業が好調に推移



売上高・売上総利益率



今後の取り組み

生成AI案件の受注拡大

NTT Data

既存顧客



NTT DATAや既存顧客を中心にさらなる受注増を目指す。

TOPICS

ServiceNowに係る 新規顧客案件



前年度に獲得した
ServiceNow案件が好調

生成AI案件数の増加

NTT DATA

NTT DATAを中心に
生成AI案件が増加

キャッシュレス 決済サービス案件



キャッシュレス決済サービス
案件の増加

上記の要因により、前期獲得案件が飛躍的に拡大

ServiceNow案件体制拡大

servicenow



営業人員の増員



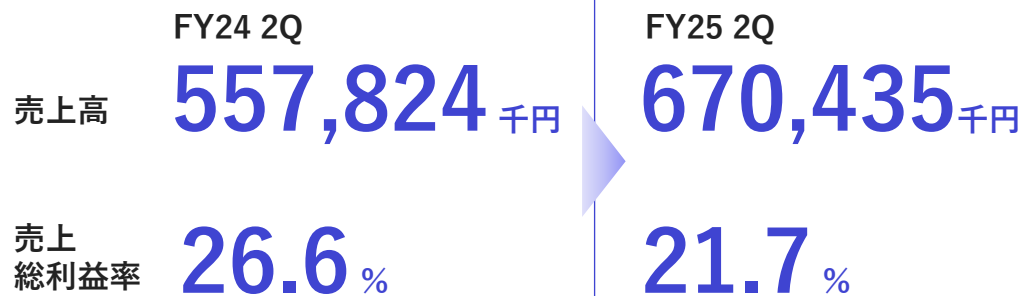
開発体制の強化

獲得案件の体制拡大



キャッシュレス決済サービスを
中心とした案件

売上高・売上総利益率



今後の取り組み

新規案件獲得に向けた積極的な提案

- 案件の選択と集中（高単価案件への移行）
- U-Way Migration to SAS Viyaの実績を引き続き拡大
- 複数企業のケイパビリティを活用した新規大型案件の開拓

TOPICS

既存案件における増員

大手通信
キャリア

ソフトウェア
ベンダー



上半期で獲得した新規顧客

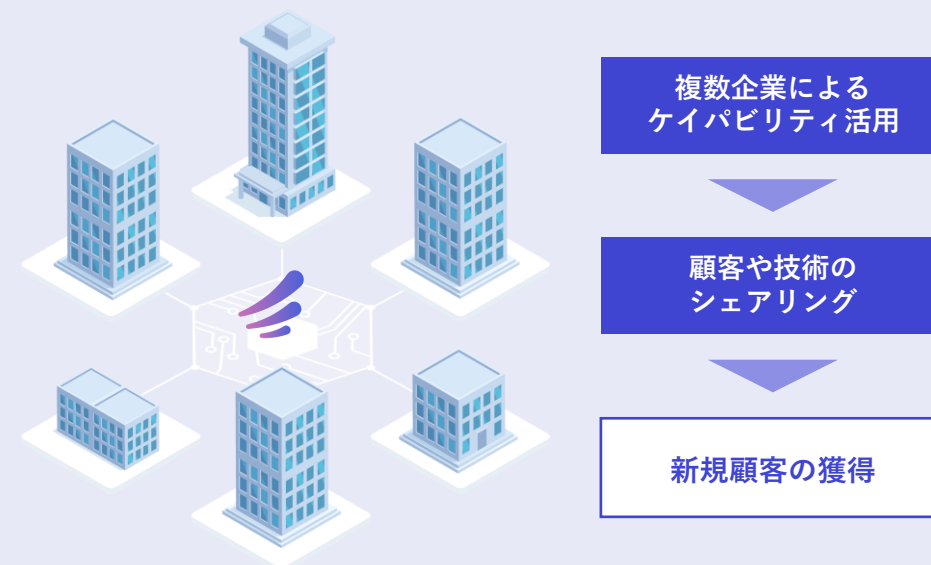
コンサル大手

金融



積極的な営業活動により
複数の新規顧客を獲得

上記の要因により、売上前期比120%UPを達成





売上高・売上総利益率



今後の取り組み

経済安全保障に係る案件規模の拡大を図る

既存顧客の大型ニアショア
案件の規模拡大

先端的な
重要技術の開発支援

Oracle ERPの実績づくり

ORACLE
ERP

実績づくりの継続

案件規模の拡大

TOPICS

既存案件の拡大



経済安全保障



NS Solutions



経済安全保障や
既存案件の
拡大に注力

売上としては5%減ではあるが利益率を向上

売上高・売上総利益率



TOPICS

目標未達成の要因

- 主要既存顧客における計画見直しにより新規案件開始が先延ばしに
- 新規顧客獲得も、小規模案件にとどまる

今後の体制拡大に期待



デジタル庁の施策である
ガバメントクラウド案件が開始予定

上記の理由から売上・利益共に横ばいに

今後の取り組み

新規エンドユーザー獲得・既存案件増員施策の実施

- 既存案件の増員に向けた提案活動を進める
- U-Way Oracle Cloud VMware Solution移行・導入支援サービスを起点にエンドユーザー獲得を目指す

U-Way

U-Way Oracle Cloud VMware Solution 移行・導入支援サービス

vmware®
これまでの
VMware のノウハウ

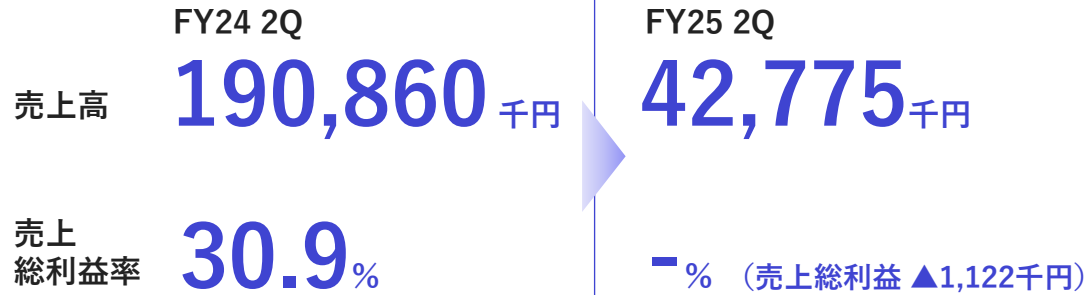
ORACLE
Oracle Cloud Infrastructureや
Oracle社製品のノウハウ

お客様のご要望に合わせて
システム企画から運用までをご支援

新規顧客の獲得



売上高・売上総利益率



今後の取り組み

既存案件の増員



既存案件への増員による
立て直し

採用による体制強化



中途採用コンサルタントを
軸に体制強化

TOPICS

新規コンサルタントの 増員・強化



立て直しに向けて
コンサルタントを増員

今期の売上・粗利減少の要因

- 今期の立て直しを目的に
現状の体制を大幅に縮小
- DX推進の先行投資に
よるコスト増加



新規エンドユーザーにおける取引拡大

上半期に獲得した
エンドユーザー

電気機器メーカー

輸送用機器メーカー



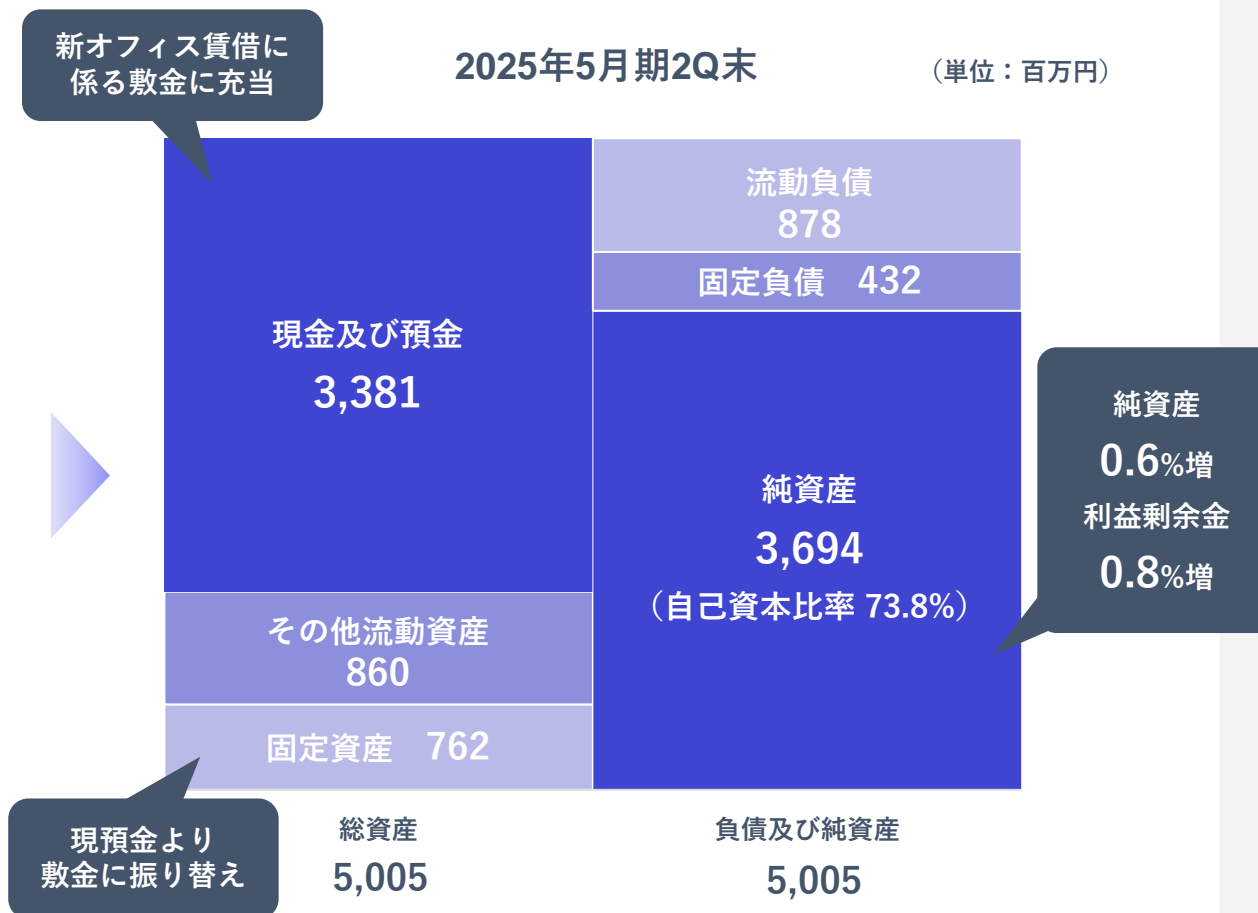
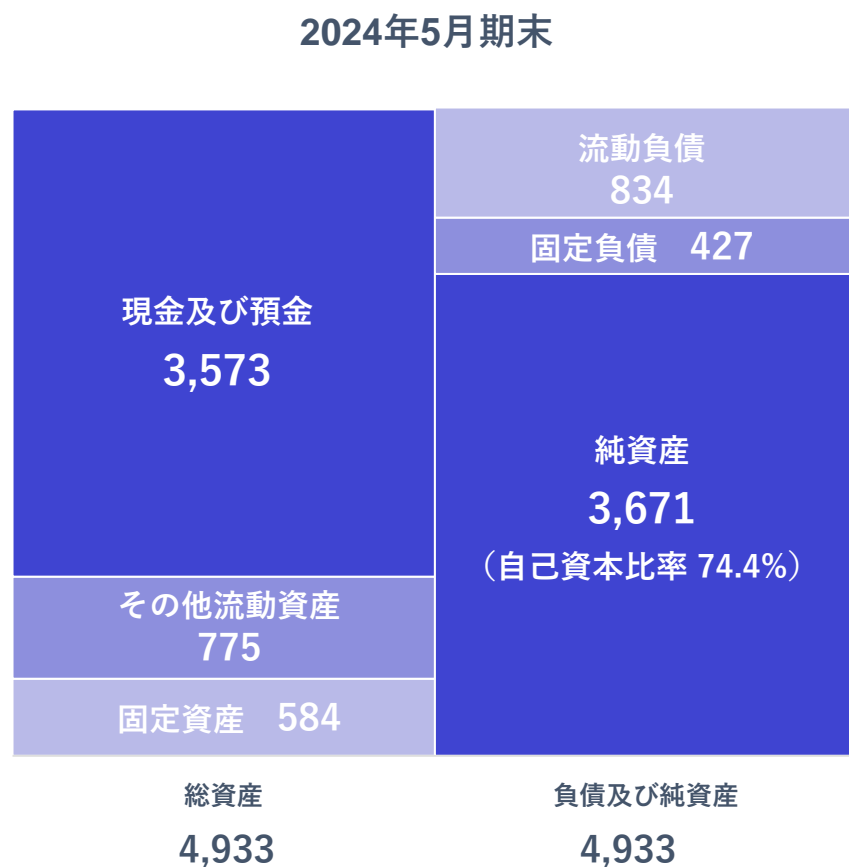
新規エンドユーザーへ
高品質サービスを提供

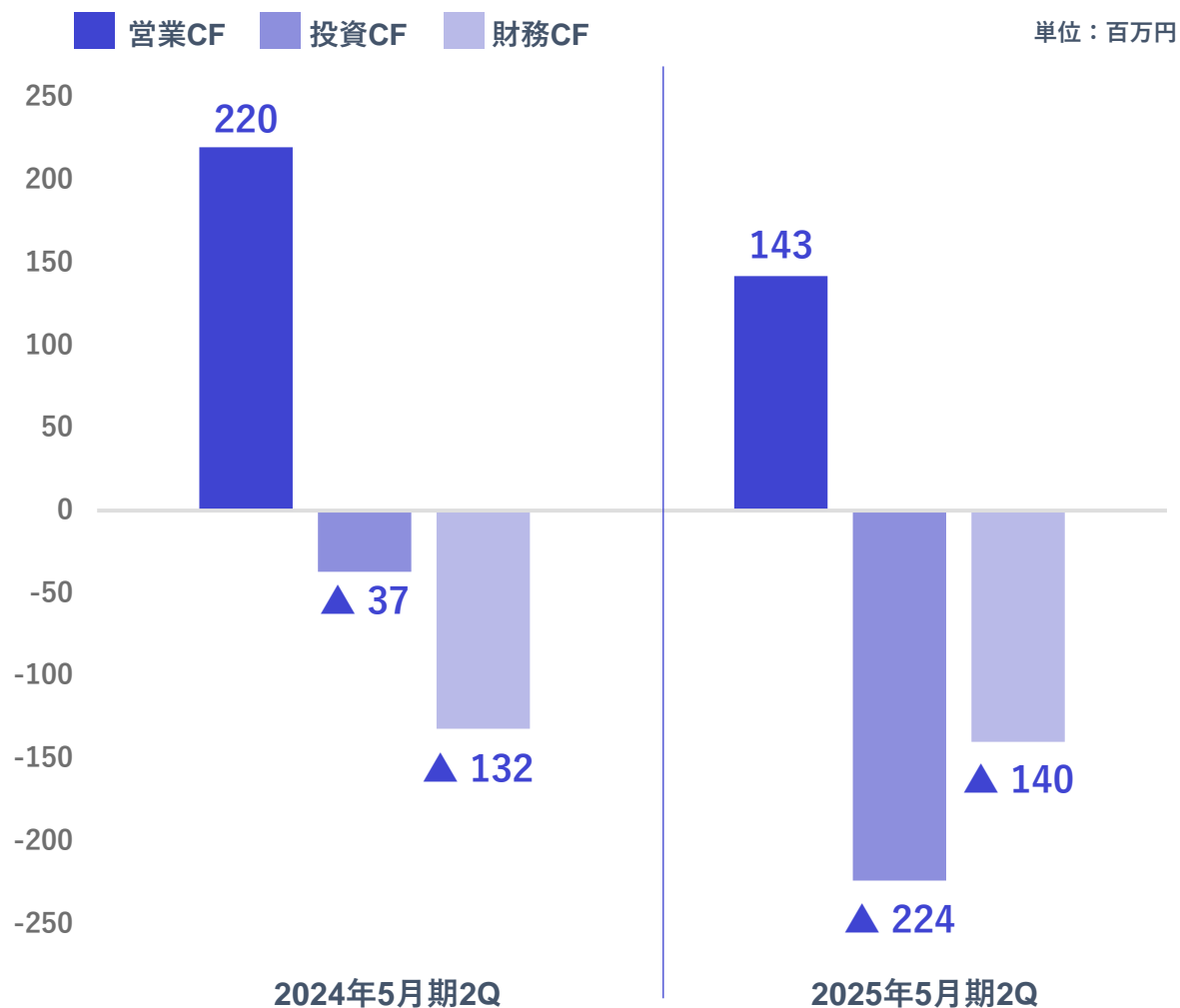
体制強化

取引拡大

BS(貸借対照表) 概要

現預金5.4%減、自己資本比率0.6ポイント減





営業CF

事業利益の減少

83百万円

投資CF

敷金及び保証金の
差入による支出

181百万円

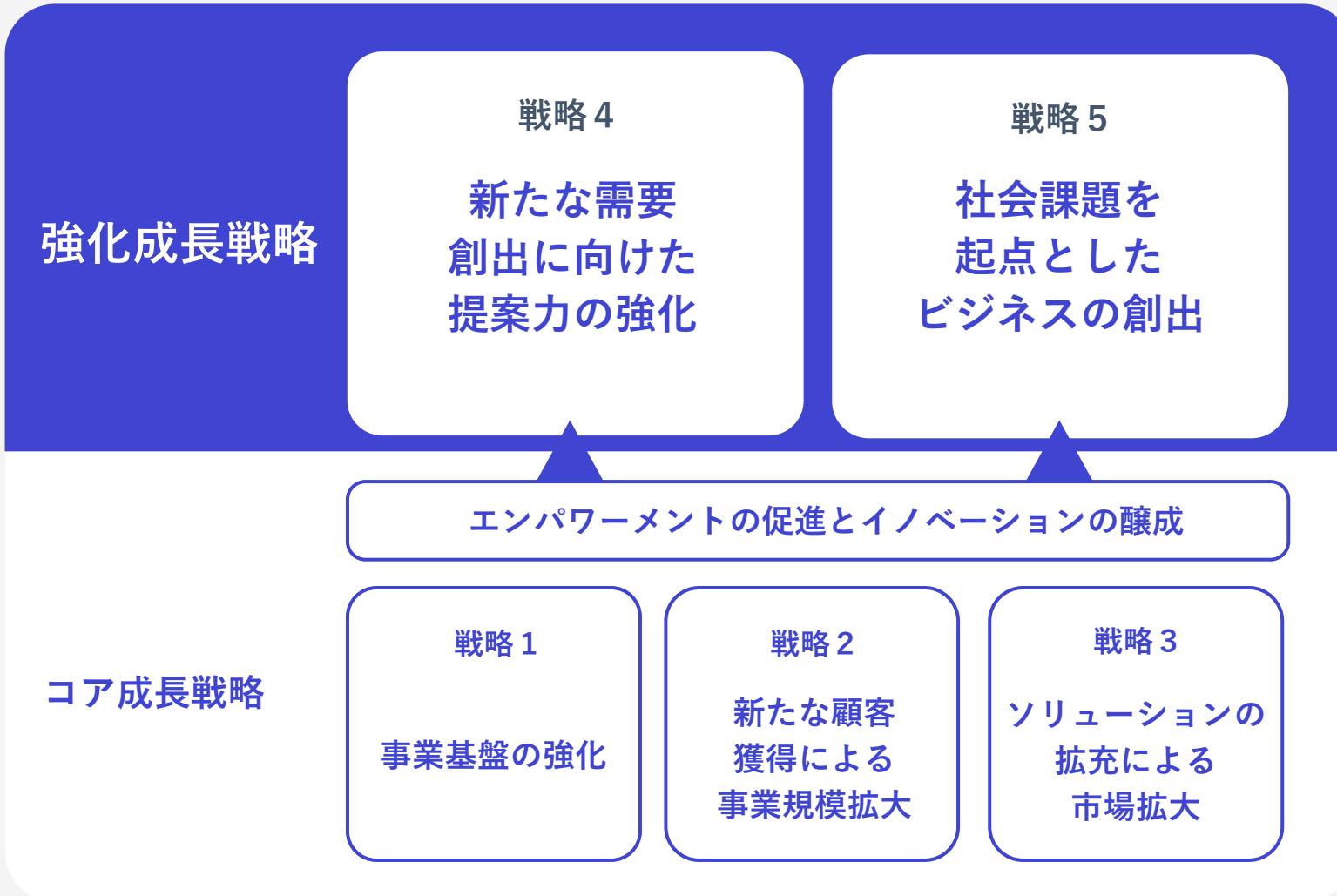
03

Update on Growth Strategy

成長戰略進捗



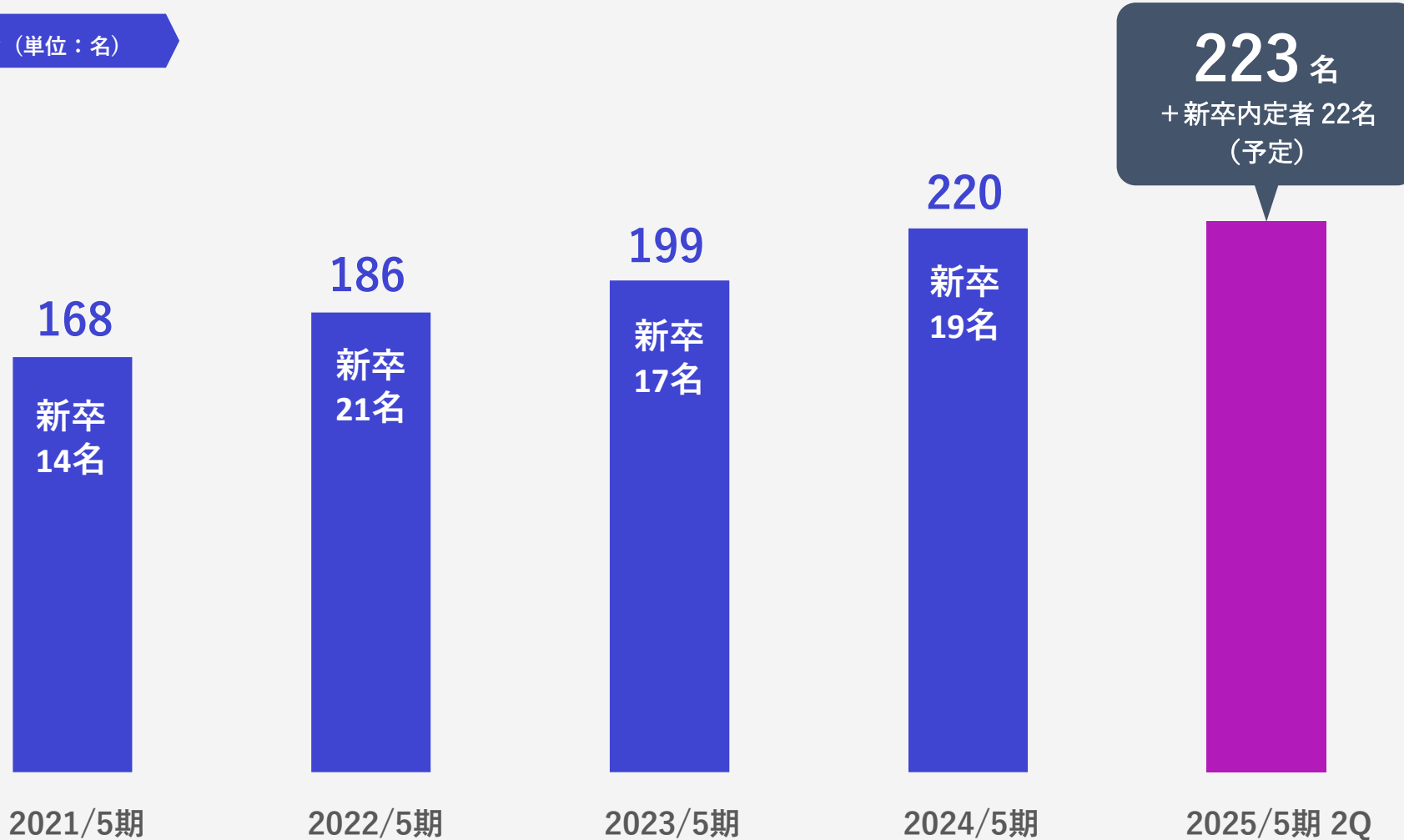
コア成長戦略をベースにエンパワーメントの促進とイノベーションの醸成によって新たな成長の柱を力強く推進し、当社グループが目指す姿に向けて加速する





ビジネス拡大に必要な体制の強化

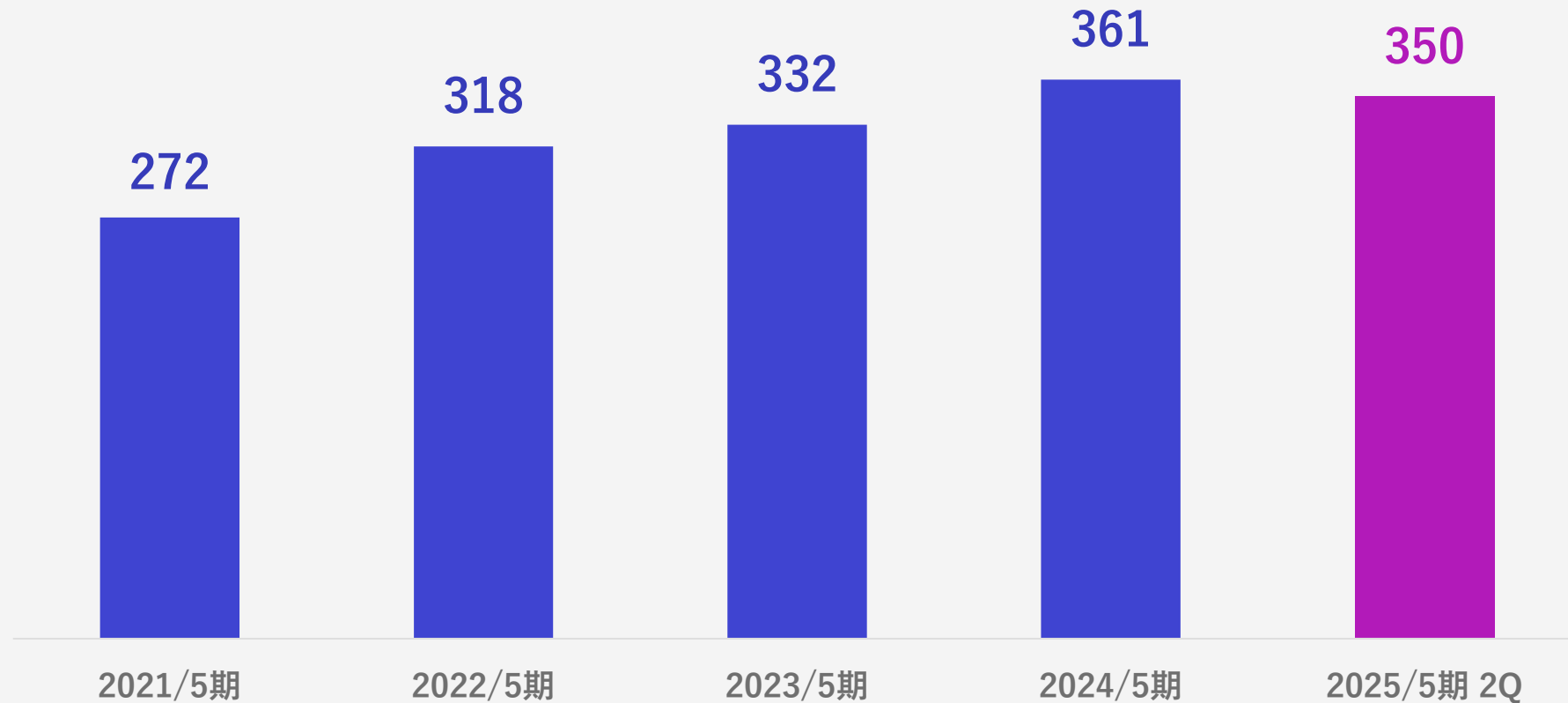
エンジニア数の推移 (単位:名)







ビジネス拡大に必要な体制の強化

月間平均BP数の推移 (単位:名)





在籍社員の主なDX関連の取得資格・技術保有実績

| DX関連資格の他、U-Wayシリーズに関する資格取得数が伸びる | | 2023年5月期 末時点 | 2024年5月期 末時点 | 2025年5月期 2Q末時点 |
|---|--|-----------------|-----------------|-------------------|
|  | デジタル革新推進事業 関連資格 ServiceNow スクラムマスター OracleDB OSS DB | 75名 | → 100名 | → 106名 |
|  | ビッグデータ分析事業 関連資格 SAS Python 統計検定 マーケティング検定 JDLA Deep Learning | 115名 | → 125名 | → 131名 |
|  | システム基盤事業 関連資格 AWS GCP OCI Azure | 187名 | → 260名 | → 330名 |



人材戦略・評価制度の見直し

見直しのコンセプト

一人ひとりの「考え、創り、伝える力」を磨き、
社会に感動を与えられる人材の創出

目指す組織の形

社会課題解決に向けた
自律型組織へ

FY25（現在地）

制度設計及びそれぞれの設計に着手中

基本方針

戦略人事（計画人事）への移行
透明性と客観性の確保（キャリアの予見性確保）
チャレンジと心理的安全性の確保
ビジネスリーダーの強化（マネジャー/高度人材）

設計内容

等級制度
評価制度
報酬制度
教育制度

FY26

新制度リリース
新評価制度の
適用開始

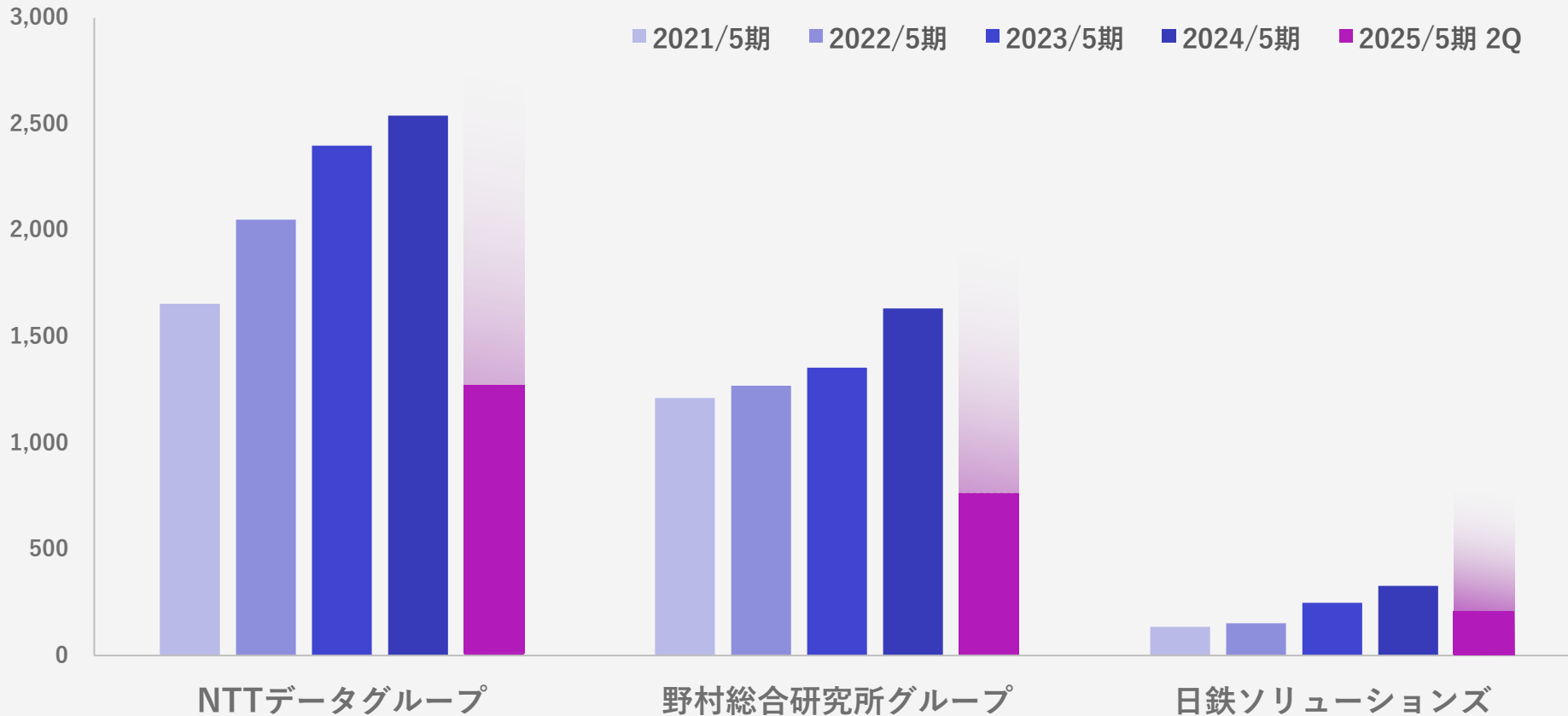
FY27

新等級・
報酬制度の
適用開始



重点顧客との連携強化による売上拡大

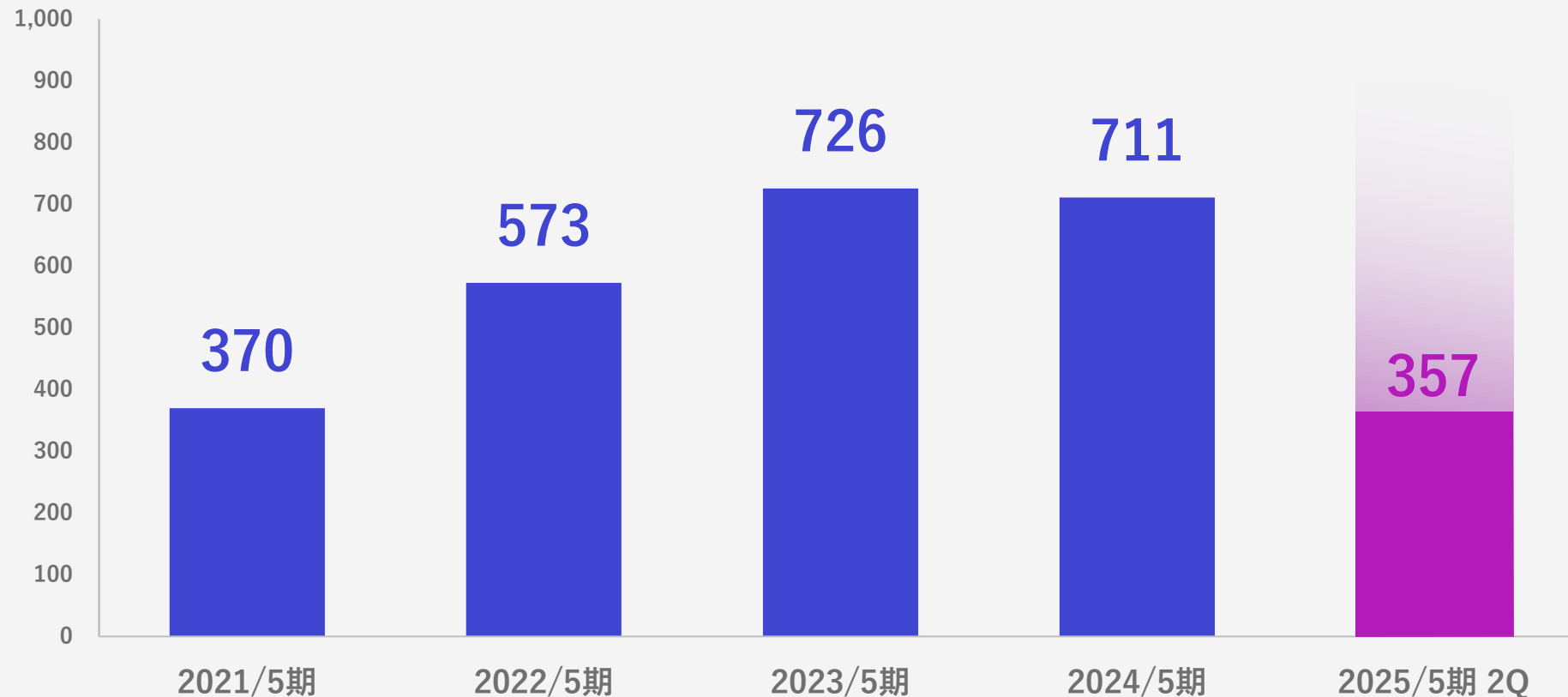
重要顧客との売上高推移 (単位：百万円)





新たなアライアンスパートナーとの協業関係整備による新規顧客の拡大 (ServiceNow)

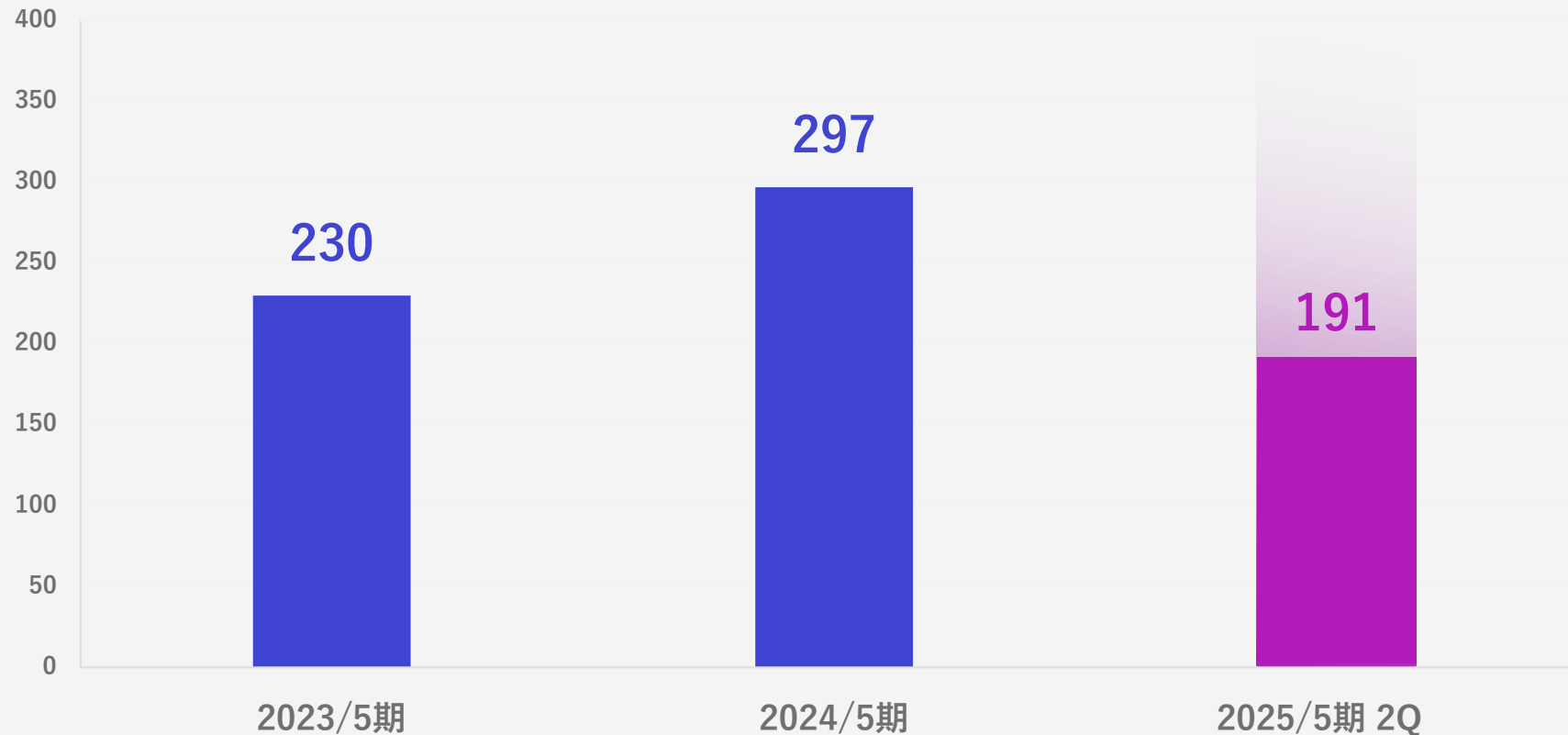
ServiceNow売上高推移 (単位: 百万円)





2023年5月期（2022年10月）オリジナルサービスU-Way立ち上げ

U-Way売上高推移（単位：百万円）





2025年1月から提供開始（1月6日付リリース）

U-Way Lite

OCI DB Model MySQL対応版

オープンソース・データベースであるMySQLを使用されておりOracle Base Database Serviceよりも運用コストを抑え、手軽にデータベースを利用したいお客様向けサービス

OCI DB Modelの特徴

1

複雑な前提知識は
不要

ヒアリングシートさえ
埋めれば、面倒な構成
検討や設計は不要

2

有識者監修による
環境構成

OCI有資格者が自社ノウ
ハウをもとに設計した
安心のパッケージ構成

3

ツール活用による
品質保証

実績のあるツールを
用いることによる
品質保証

4

データ保護への
対応が可能

データ保存のための
障害対策や
データ保存に対応

5

効率的な
分析処理を実現

リアルタイム分析、機械
学習サービス向けの
データベースとして採用



デジタル革新ソリューションの拡充

DX診断支援

DX推進に向けた顧客の現在の状況と課題を可視化、
目標レベル及び方針決定を支援するサービス（開発中）

内容

- DX自己診断と経営ヒアリングにより
DX始動に向けた客観的な状態や課題の把握
- DX推進に向けて、経営の在り方・仕組みがわかる
- DX推進に向けて、あるべき事業運営基盤がわかる

主なアウトプット

- DXレベル現在値と目標
- DX ready状態可視化・分析結果
- DX診断結果報告書

支援の流れ

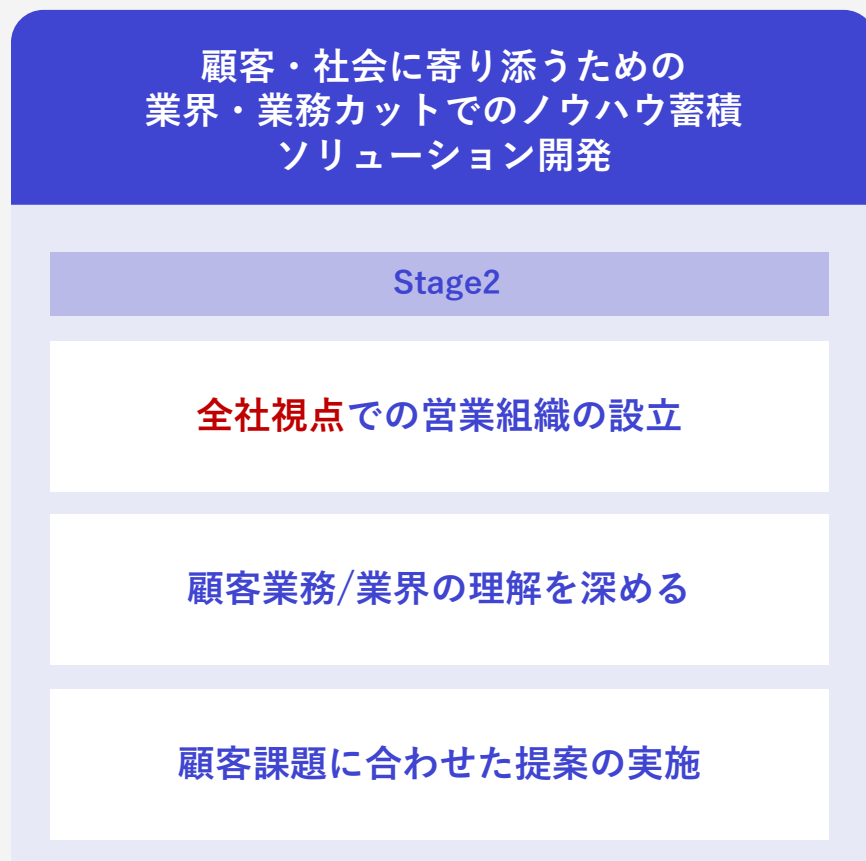
DX自己診断

経営ヒアリング

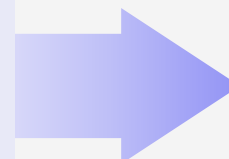
可視化・分析

DX診断結果

組織横断タスクフォースの立ち上げ



FY25では
全社視点での営業組織立ち上げに注力



FY25の中で蓄積したデータ・ノウハウを元に
FY26以降の受注件数増へつなげる

04

Earnings Guidance

通期業績予想

下半期における各種取り組みを進め、計画値達成を目指す

(単位：百万円)

| | 2024年5月期 | | 2025年5月期 | | |
|---------------------|----------|--------|----------|--------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 予想 | 構成比 | 前期比 |
| 売上高 | 6,657 | 100.0% | 7,562 | 100.0% | 113.6% |
| 売上総利益 | 1,639 | 24.6% | 1,834 | 24.3% | 111.9% |
| 営業利益 | 619 | 9.3% | 660 | 8.7% | 106.6% |
| 経常利益 | 650 | 9.8% | 676 | 8.9% | 104.0% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 461 | 6.9% | 489 | 6.5% | 106.2% |

(単位：百万円)

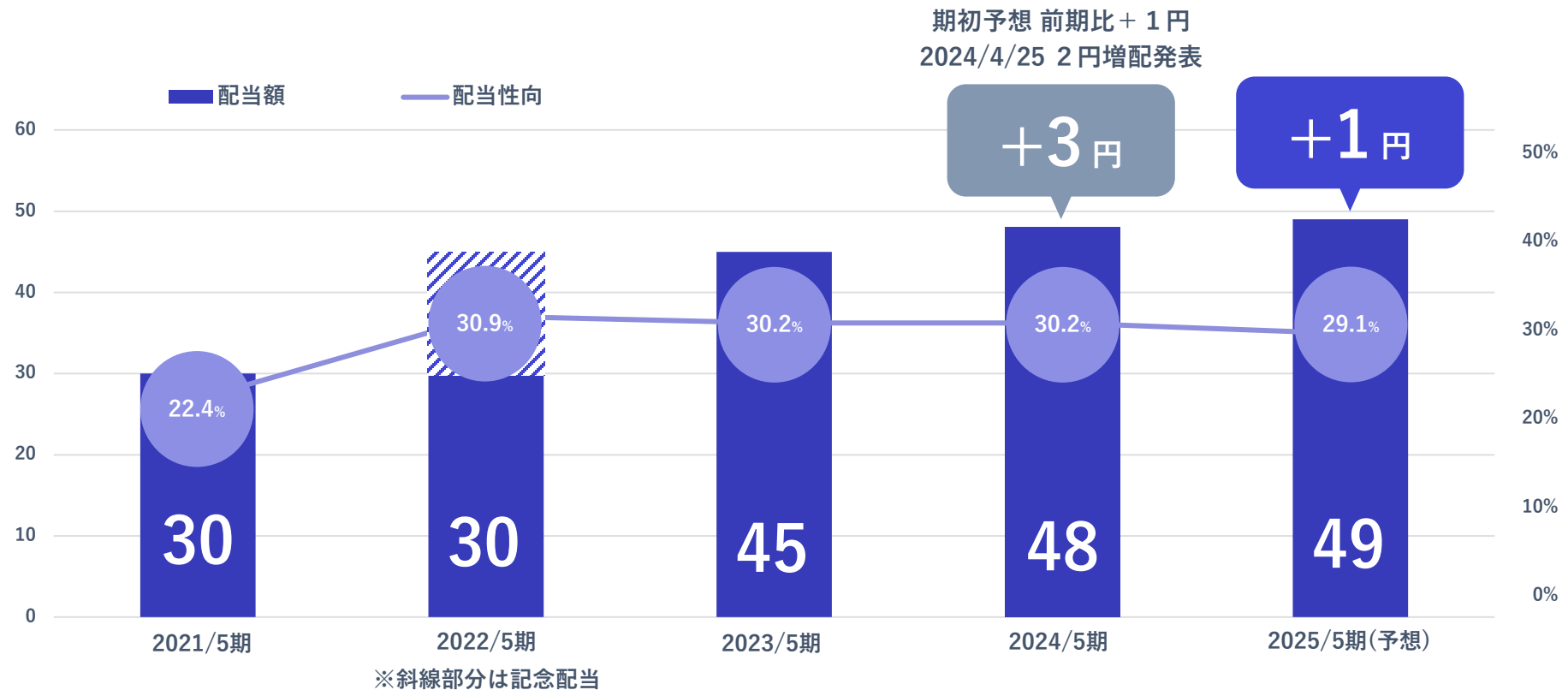
| | | 2024年5月期 | | 2025年5月期 | |
|-----------------------|-------|----------|---------------|----------|---------------|
| | | 通期実績 | 構成比 売上総利益率 | 通期予想 | 構成比 売上総利益率 |
| デジタル革新推進事業 | 売上高 | 1,819 | 27.3% | 2,367 | 31.3% |
| | 売上総利益 | 445 | 24.5% | 551 | 23.3% |
| ビッグデータ分析事業 | 売上高 | 1,139 | 17.1% | 1,295 | 17.1% |
| | 売上総利益 | 278 | 24.5% | 294 | 22.8% |
| システム基盤事業 | 売上高 | 1,779 | 26.7% | 2,219 | 29.4% |
| | 売上総利益 | 434 | 24.4% | 576 | 26.0% |
| 業務システム インテグレーション事業 | 売上高 | 1,517 | 22.8% | 1,524 | 20.2% |
| | 売上総利益 | 361 | 23.8% | 360 | 23.7% |
| コンサルティング事業 | 売上高 | 399 | 6.0% | 156 | 2.1% |
| | 売上総利益 | 118 | 29.7% | 51 | 33.0% |



大手SI事業者からの信頼と実績、継続的なリレーションにより、ICT業界の変化を早く察知し、新しい分野に挑戦する先取性により事業を拡大

➡ 安定した収益確保を可能とする事業特性

配当性向30%以上を目安に利益成長に合わせて増配していく **累進配当** 方針を継続



免責事項

本資料中に掲載されている当社の計画、戦略、業績予想等のうち、過去の実績以外のものは当社の将来の見通しに関する表明であり、当社が現在入手可能な情報、将来の業績に与える不確実な要因にかかる仮定等を前提として作成されております。従って、将来、実際に公表される業績等は、さまざまな要素により見通しとは異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。

情報を掲載するにあたり、正確性を期すために慎重に行っておりますが、内容については、当社はいかなる保証も行いません。掲載された情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社は一切責任を負いかねます。

また、本資料は投資勧誘のために作成されたものではありません。

投資を行う際には、投資家ご自身のご判断により行われるようお願いいたします。

お問い合わせ先

株式会社シイエヌエス
経営企画部 IR担当
cns-ir@cns.co.jp

