

2026年3月期決算説明資料

2026.5.14



アジェンダ

- 業績ハイライト
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて
- 株主還元
- グループビジョンと成長戦略
- 直近のトピックス
- 会社概要

Results

業績ハイライト

2026年3月期通期業績サマリー

M&A効果とインフラ・セキュリティ領域の堅調な拡大により、売上高と営業利益、当期純利益は過去最高を更新しました。

<売上・利益の増加要因>

- エイ・クリエイション(ACR)の通期業績取り込みにより、売上高が大幅に増加しました。
- インフラ・セキュリティ領域における一次請け案件の拡大および単価改善が利益成長に寄与しました。
- 電力・金融・公共分野を中心に既存顧客案件が堅調に推移しました。
- AI・クラウド・セキュリティなど成長領域へのリソースシフトにより収益性が向上しました。

(単位:百万円)

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (実績)	前年比	通期計画	達成率
売上高	8,769	10,877	24.0%	10,500	103.6%
営業利益	583	751	28.7%	650	115.6%
営業利益率	6.7%	6.9%	-	6.2%	-
経常利益	653	777	18.9%	659	117.9%
当期純利益	480	482	0.4%	461	104.6%

事業概況

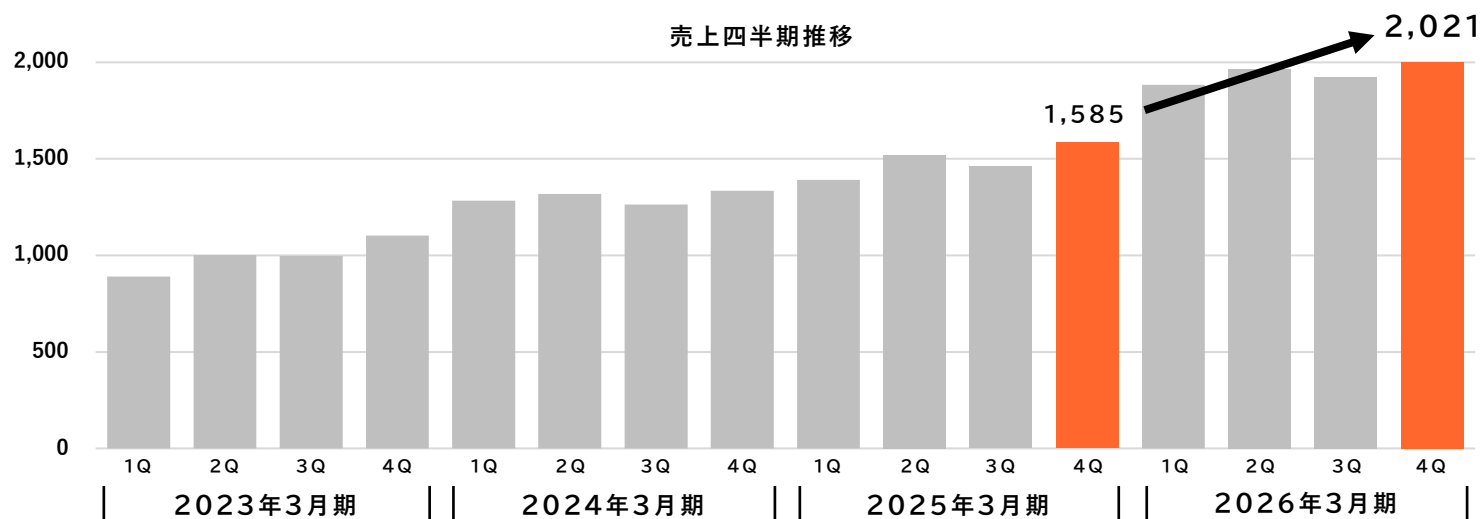
システム開発

ACRの業績取り込みと既存顧客案件の拡大により、システム開発事業はグループ全体で着実な成長を遂げました。

- 公共・電力・金融分野を中心とした案件が堅調に推移
- 地方拠点の活用により、自治体標準化やリモート案件への対応力および稼働の安定化を実現
- AI・クラウド関連案件への対応を進め、今後の成長に向けた取り組みを継続

(単位:百万円)

	2025年 3月期	2026年 3月期	前年同期比
累計売上高	5,957	7,796	30.9%



事業概況

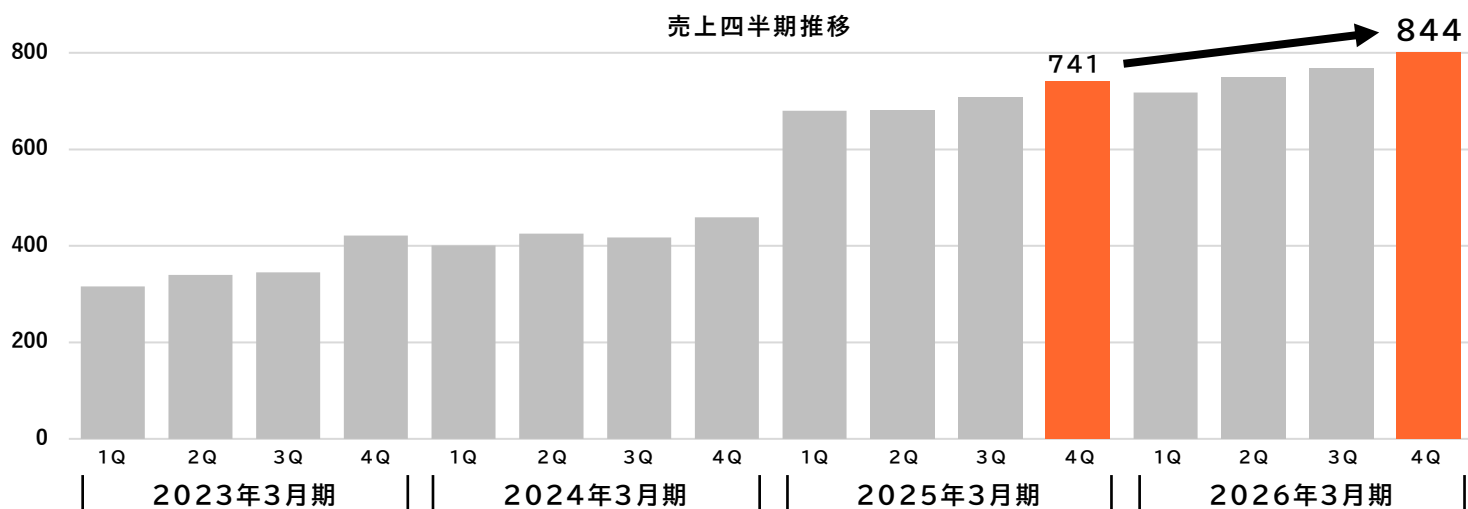
インフラ・セキュリティサービス

一次請け案件の拡大と単価改善により、既存顧客を中心とした案件が安定的に推移し、着実な業績を維持しました。

- 電力・金融・公共分野を中心に安定した顧客基盤を維持
- セキュリティ、クラウド、AI等の高付加価値領域の拡大により、収益基盤を強化

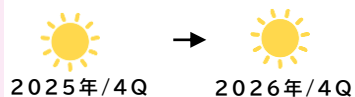
(単位:百万円)

	2025年 3月期	2026年 3月期	前年同期比
累計売上高	2,812	3,081	9.6%



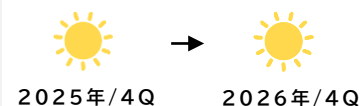
業界別の業績動向

行政



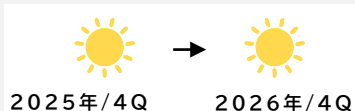
- ・ ガバメントクラウド移行は既存システムの移行・更改案件が稼働中
- ・ 標準化システム関連を中心とした既存案件は継続する一方、移行の進展により新規大型案件は限定的

金融



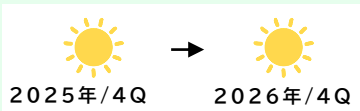
- ・ 大手銀行系案件の増加と、一次請け案件の増加で今後も拡大見込み
- ・ 品質・安定性を重視する傾向が強く、長期体制参画型の案件が主流

通信



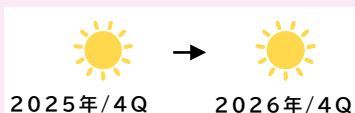
- ・ MVNO(仮想移動体通信事業者)向けシステム開発案件の契約継続
- ・ 既存インフラの維持・高度化を中心に、AIを活用した開発にシフト

ヘルスケア



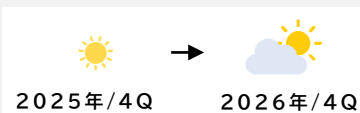
- ・ サービス高度化や業務効率化を目的としたシステム刷新・追加開発需要が拡大
- ・ IT活用を前提とした事業運営への移行が進み、継続的な開発需要が顕在化

電力



- ・ CIS開発支援やスマートメーター制御管理システム開発支援に拠点複合チームで対応中
- ・ 基幹系・運用系を中心に、継続性の高い案件構成
- ・ セキュリティを含む運用保守等、付随業務の広がり

交通

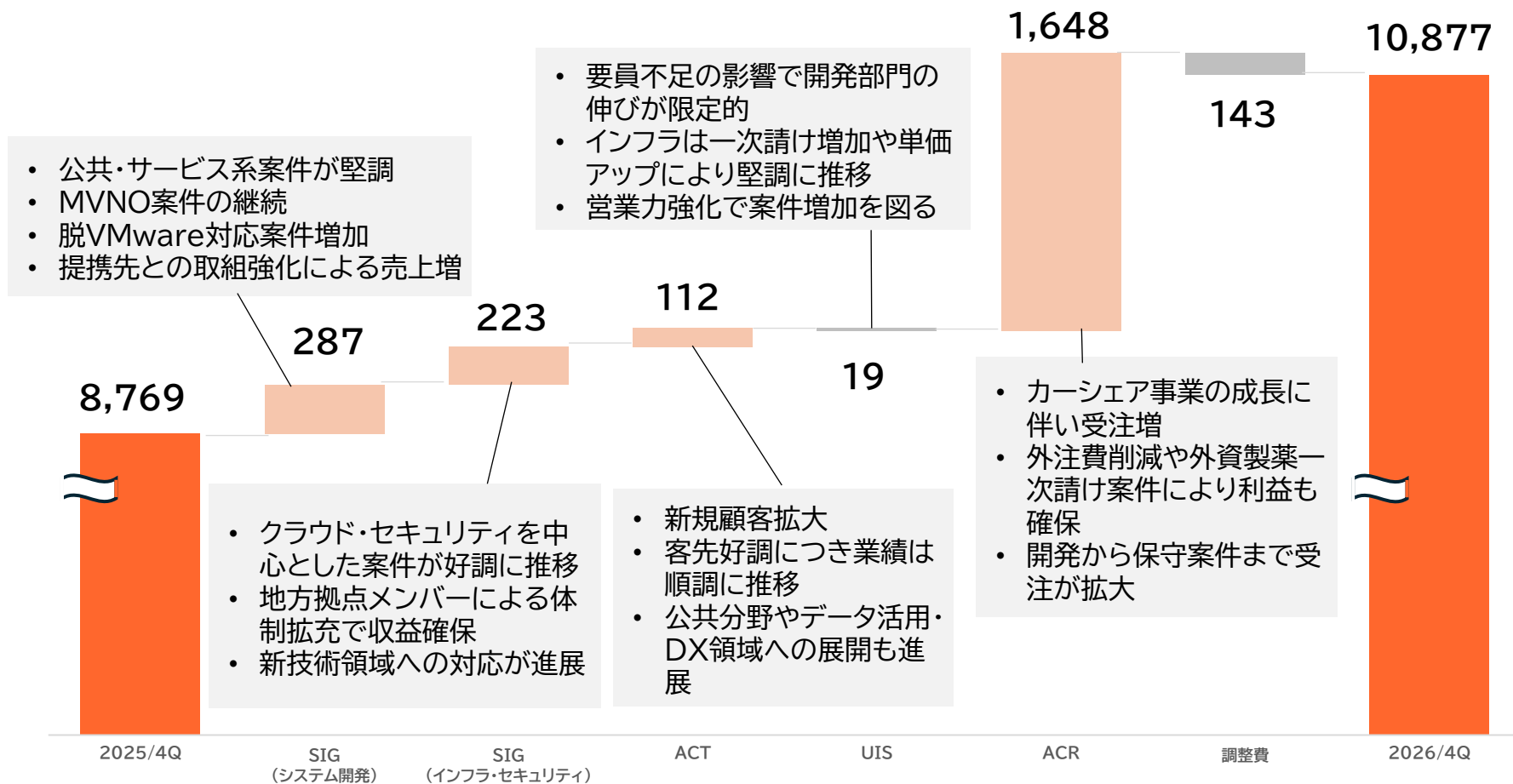


- ・ 既存の維持・運用案件を中心に安定的に推移
- ・ カーシェア関連案件は引き続き安定
- ・ テレマティクス案件は縮小傾向

売上高の増減要因

ACRの業績取り込みに加え、既存事業における案件拡大および成長領域での受注増加により、売上高は前期を大きく上回りました。

(単位:百万円)



- 公共・サービス系案件が堅調
- MVNO案件の継続
- 脱VMware対応案件増加
- 提携先との取組強化による売上増

- 要員不足の影響で開発部門の伸びが限定的
- インフラは一次請け増加や単価アップにより堅調に推移
- 営業力強化で案件増加を図る

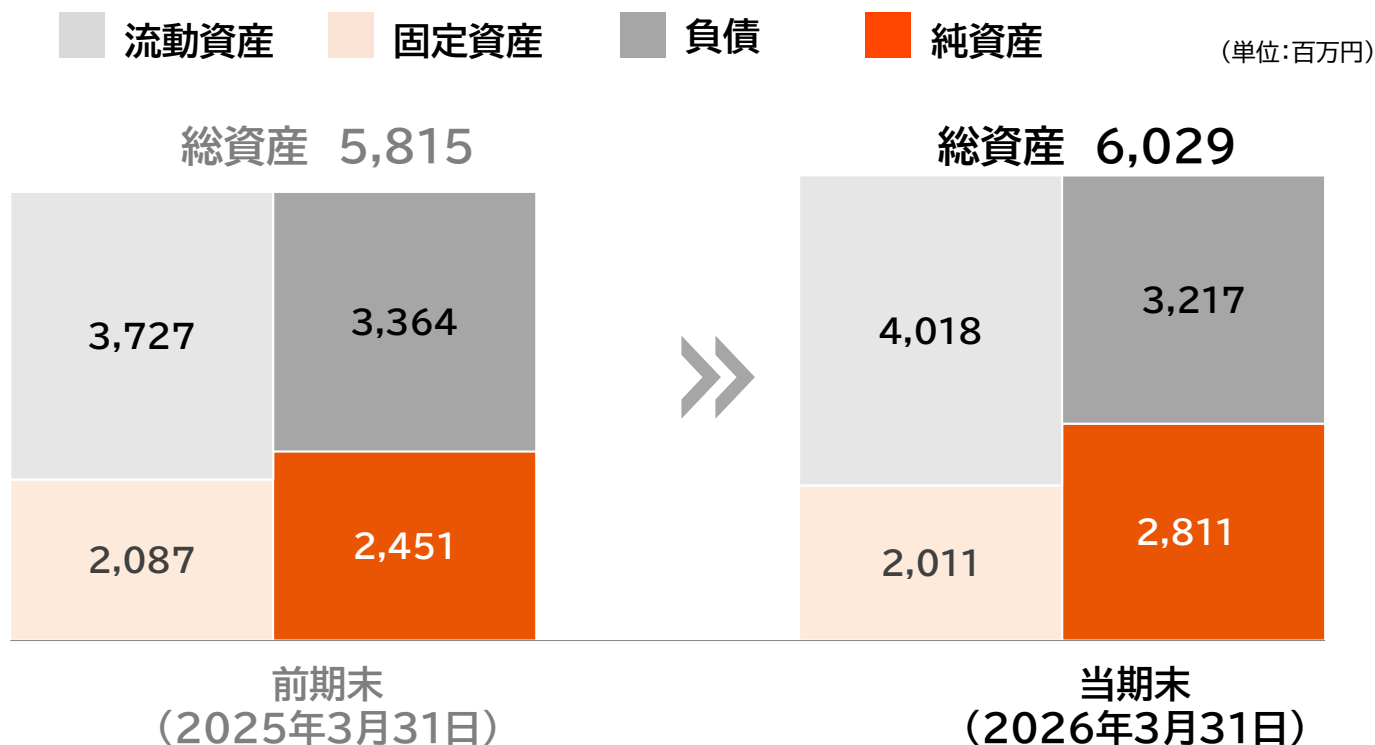
- クラウド・セキュリティを中心とした案件が好調に推移
- 地方拠点メンバーによる体制拡充で収益確保
- 新技術領域への対応が進展

- 新規顧客拡大
- 客先好調につき業績は順調に推移
- 公共分野やデータ活用・DX領域への展開も進展

- カーシェア事業の成長に伴い受注増
- 外注費削減や外資製薬一次請け案件により利益も確保
- 開発から保守案件まで受注が拡大

貸借対照表

- 売上拡大に伴い流動資産が増加する一方、のれん償却の進行により固定資産は抑制
- 当期は長期借入金の返済を進めることで財務体質を改善
- 運転資本の増減を伴いながらも、財務基盤の安定性を維持



2027年3月期計画

2030年をゴールとした長期ビジョンの「第2フェーズ(～2027年)」の最終年として、既存事業の拡大と成長領域への投資を両立し、売上成長と収益性向上の実現を目指します。グループシナジーを最大化し、持続的な利益成長モデルを確立します。

<売上>

- 既存事業の成長を着実に積み上げ、持続的な売上成長を目指します。
- 公共・電力・金融分野を中心とした社会インフラ領域での安定需要を確実に取り込み、一次請け案件の比率向上を進めます。
- AI・クラウド・セキュリティなどの成長領域における案件拡大を通じ、次期成長フェーズにつながる売上基盤を構築します。

<利益>

- KPIを売上高から営業利益へと転換した方針のもと、収益性を重視した経営をより一層徹底します。
- 高付加価値案件の選別、単価改善、体制最適化を進めます。

(単位:百万円)

	2026年3月期(連結)		2027年3月期(連結)	
	第2四半期(累計)実績	通期実績	第2四半期(累計)実績	通期実績
売上高	5,319	10,877	5,798	12,000
営業利益	341	751	371	800
営業利益率	6.4%	6.9%	6.4%	6.7%
経常利益	360	777	374	804
当期純利益	206	482	235	505

システム開発の来期トピックス

当期実績 **77.9** 億円 → 来期計画 **86.8** 億円 (当期実績比 +10.3%)

AI活用の本格展開とグループ各社の強みを活かしたAI・DX領域中心の高付加価値ビジネスへのシフトにより、収益性向上と受注拡大を推進

SIG	AI活用の全社展開 <ul style="list-style-type: none">AI活用を個別のPoCから全社プロジェクトへ展開し、開発・業務・営業に横断的に適用AIを“競争力の基盤”として活用し、中長期の企業価値向上へ
SIG	各種サービスソリューション系の受注開発・保守の更なる基盤強化 <ul style="list-style-type: none">社会インフラを支えるアプリ開発等のシステム構築の受注拡大製造・公共等、従来から強みのある領域を主軸に、安定的な体制維持と更なる拡充を目指す
ACT	公共・データ活用領域の拡大 <ul style="list-style-type: none">地域社会への貢献と公共サービスの質向上に寄与する新たな公共事業案件の受注拡大経営情報可視化・データ統合基盤などDXニーズを取り込んだソリューションの提供
UIS	受託開発モデルの強化 <ul style="list-style-type: none">受託開発の拡大を軸に、チーム単位での提案力強化で安定的な収益基盤の確立と付加価値を向上AI領域への対応力強化し、既存顧客深耕と新規開拓実施
ACR	高付加価値案件へのシフト <ul style="list-style-type: none">製薬業界向け案件、公共案件の継続で安定収益基盤を構築PowerPlatform等のDX案件やAI利用開発案件の強化

インフラ・セキュリティサービスの来期トピックス

当期実績 **30.8** 億円 → 来期計画 **33.2** 億円 (当期実績比 +7.2%)

クラウド移行需要とセキュリティ領域の拡大を捉え、安定成長と人材基盤強化を推進

SIG × UIS	グループシナジーによるサービス拡大 <ul style="list-style-type: none">・ インフラ構築、開発、運用保守の連携により、対応領域の拡大と顧客への提供価値を向上・ ノウハウ、人材の共有により、受注機会を拡大
SIG	クラウド×セキュリティ領域の高度化 <ul style="list-style-type: none">・ ITACで蓄積したAI、クラウド、セキュリティ技術を活用し、CAIC* 新設で案件創出・収益性向上を推進・ 技術探索と収益化機能の連携により、事業化を加速・ 既存顧客へのAIを活用した高付加価値サービスの提案
SIG	クラウド・セキュリティ領域の地方拠点要員の強化 <ul style="list-style-type: none">・ 地方拠点のクラウド・セキュリティ分野での要員体制強化と先端技術への対応能力アップ・ 電力、金融案件への地方拠点活用による対応力向上
UIS	クラウド×セキュリティの一体提案強化 <ul style="list-style-type: none">・ クラウド移行支援、基盤構築案件を拡大・ クラウド基盤とセキュリティを組み合わせた高付加価値サービスの提供を強化

*CAIC(Cloud AI Innovation Center):クラウド×セキュリティ領域を核に案件創出から収益化までを担う全社横断組織

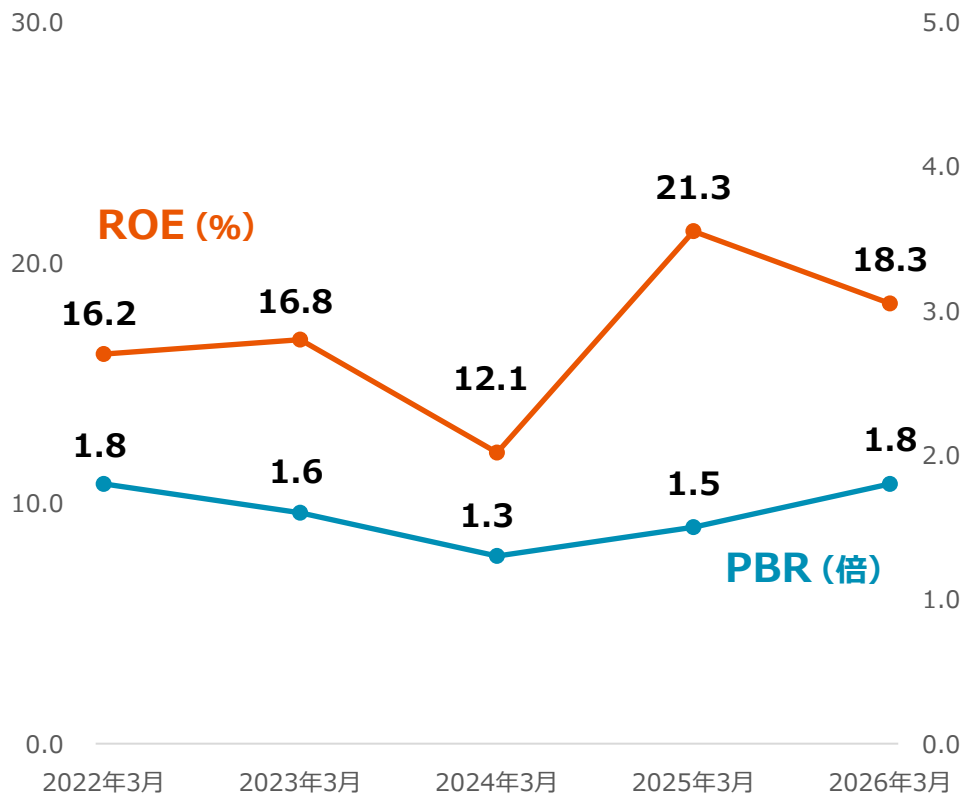
Capital Efficiency

資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けて

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

現状分析

- PBRは1倍を上回る推移、株主還元の強化で株価は上昇傾向
- 現在の資本コストは6～9%前後と認識
- ROEは資本コストを大きく上回る



株主資本コスト

■ CAPM*による推計

*Capital Asset Pricing Model

$$\text{リスクフリーレート} + \beta \times \text{市場リスクプレミアム}$$

2.4%程度 + 0.77 × 5.1%

$$= \text{株主資本コスト参考値}$$

6.3%程度

- 客観的な資本コストの参考値の一つとしてCAPMを使用
- リスクフリーレートは国内の長期金利を使用
- β 値についてはBloombergより

■ 株式益利回りによる推計

PER逆数・成長率0%と仮定

$$= \text{株主資本コスト参考値}$$

9.2%程度

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

－ 取組事項 －

収益性の向上

営業利益率

7%

株主還元の強化

DOE

6%目安

サステナビリティ
経営の推進

- Ecovadisメダル取得
- 社員エンゲージメント向上
- 人材育成方針に基づく教育制度の拡充

成長投資

- 中期計画達成に向けたM&Aを実施

－ 進捗 －

当期営業利益率

6.9%

KPIを売上高から営業利益へ変更し、収益性を重視した経営へ

DOE

6.3%

安定した配当に加え、株主優待の導入による株主還元の強化を実施

- Ecovadis2025年受審スコアアップ実現
- ハタラクエールの認定取得
- 女性健診への補助開始
- コンプライアンス教育の強化(コンプライアンスブック作成)
- 研修制度の拡充

M&A

- 株式会社アクト・インフォメーション・サービス(2023年3月)
- ユー・アイ・ソリューションズ株式会社(2024年2月)
- 株式会社エイ・クリエイション(2025年3月)

Shareholder Return

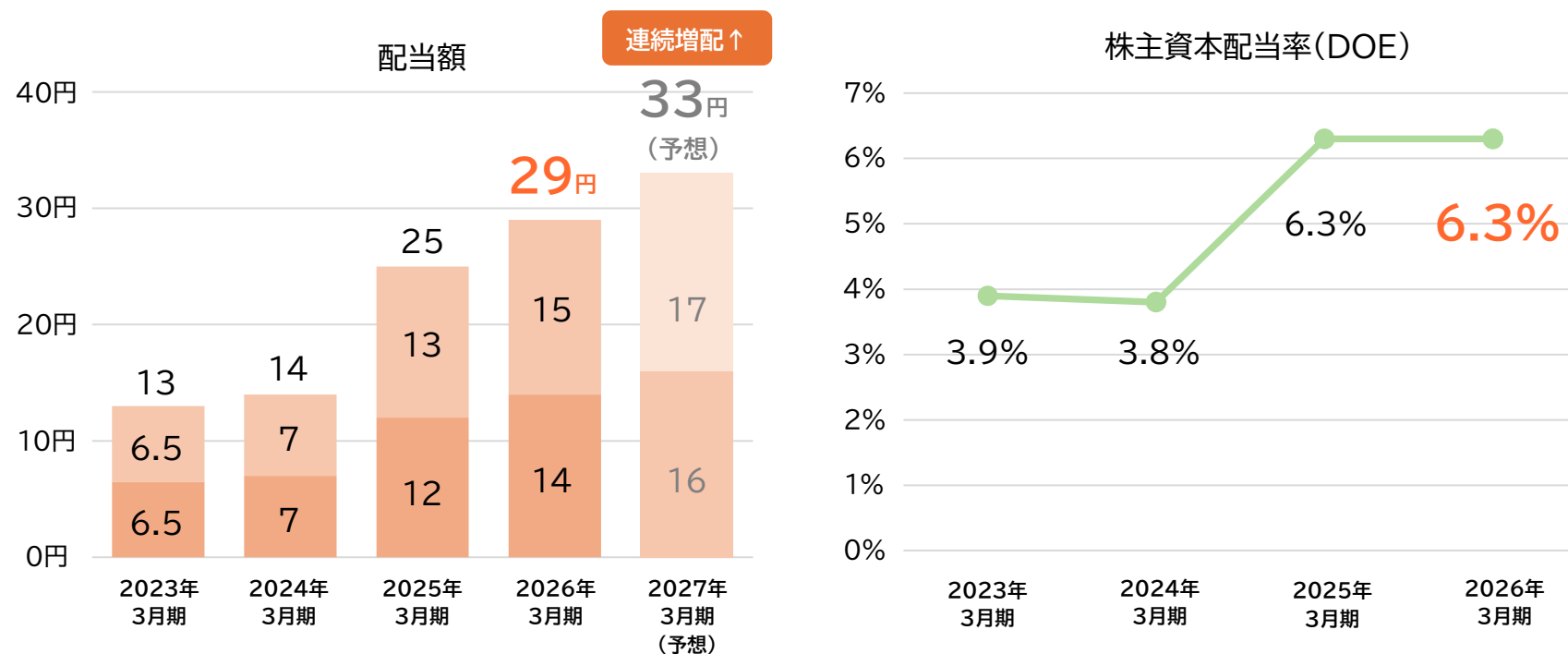
株主還元

配当金について

2025年3月期より配当方針を変更しており、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保資金を確保した上で、株主資本配当率(DOE)6%を目安として、安定した配当を実施することで継続的な株主還元を行うこととしております。

基本方針に基づき2026年3月期の期末配当金につきましては、1株あたり15円を予定しております。

これにより、年間配当金は1株につき29円となる見込みです。



株主優待の新設について

これまでの株主様のご支援に深く感謝するとともに当社株式への投資魅力を高め、長期的に保有していただくことを目的として株主優待制度を導入いたしました。

対象となる株主様

初回基準日(2026年3月末日)につきましては、継続保有期間に関わらず、当社株主名簿に記載または記録された300株(3単元)以上を保有されている株主様を対象といたします。また、次回基準日(2027年3月末日)以降は、1年以上の継続保有期間が条件となります。

※1年以上の継続保有期間とは、毎年3月末日及び9月末日における当社株主名簿に、基準日から遡って同一株主番号で連続して3回以上記載または記録されていることを指します。

株主優待制度の内容

保有株式数	優待内容
3単元以上 ~ 5単元未満	QUOカード 3,000円分
5単元以上 ~ 10単元未満	QUOカード 5,000円分
10単元以上	QUOカード 10,000円分

※制度導入初年度となる2026年3月末日を基準日とする株主優待に限り、継続保有の条件は設けません。

贈呈時期および方法

株主名簿に記載または記録された住所宛に基準日から3ヶ月以内を目処に発送いたします。

※株主優待制度の内容に変更が生じる場合には、速やかにお知らせいたします。

Vision

グループビジョンと
成長戦略

グループビジョンと成長戦略

6つの成長戦略とグループビジョン

競争力の強化・包括的IT支援の実現

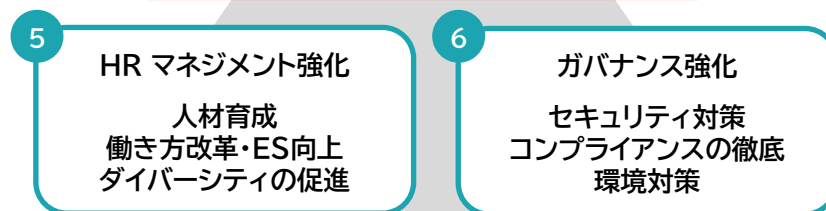
市場環境の変化

- AIの台頭・技術革新
- サイバーリスクの増加
- 少子高齢化・労働人口不足
- 地域の衰退・過疎化
- 気候変動・環境意識の高まり



顧客ロイヤリティを向上し
外部 CIO としての地位を確立

課題を包括的に解決できる
ITパートナーの需要増加



サステナビリティ活動による経営基盤の強化

2030年に向けた成長戦略

M&Aによる企業規模の拡大とともに、企業の外部CIOとしての機能の進化を追求します。

第1フェーズ ~2024

崖越え*に向けた
グループ体制の構築

ITの需要増とIT人材の不足へ対応するため、企業規模の拡大を目指します。

第1フェーズの評価

- 企業のDX需要加速による売上拡大
- M&Aによるグループ体制の構築
- 自社の作業環境のクラウド化促進

*崖越えとは「2025年の崖」に由来。IT環境のシステム変換ニーズの高需要と、その需要に対応する人材不足を当社で対応しようという試み。

第2フェーズ ~2027

グループシナジーの創出
による企業価値の向上

グループ企業の強み・得意領域を再定義し、シナジーを創出します。

数値目標

- 売上:120億円
(うち30億はM&Aにより獲得)
- 営業利益:7.2億円

注力事項

AIを活用した
サービスの提供



セキュリティ
対策の強化



第3フェーズ ~2030

企業の外部CIOとしての
機能の進化

シナジー創出に留まらず、企業の外部CIOとしての機能を進化させます。

数値目標

- 売上:200億円
(うち80億はM&Aにより獲得)
- 営業利益:14億円

注力事項

共創パートナー
の拡大



対応する
地域拠点の拡大



第2フェーズの目標(～2027年)

グループ企業価値向上のKPIを営業利益とし、体制を再構築します。

方針

- グループのシナジーを強化し、企業価値を最大化
- サステナビリティ経営の実践
- グループ企業価値の向上
- M&Aを推進し、新しい事業領域や技術への取り組みを可能とする
- DOE(株主資本配当率)6%を目安とした配当方針

(単位:百万円)

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (目標)
売上高	8,769	10,877	12,000
営業利益 (営業利益率)	583 (6.7%)	751 (6.9%)	800 (6.7%)
配当金 (DOE)	25円/株 (6.3%)	29円/株 (6.3%)	(6.0%)

進捗

- 2025年3月期より、株式会社エイ・クリエイションが参画
- グループ間シナジーの強化
- 2026年3月期の配当はDOE6.3%を実現

持株会社

2026年3月31日現在

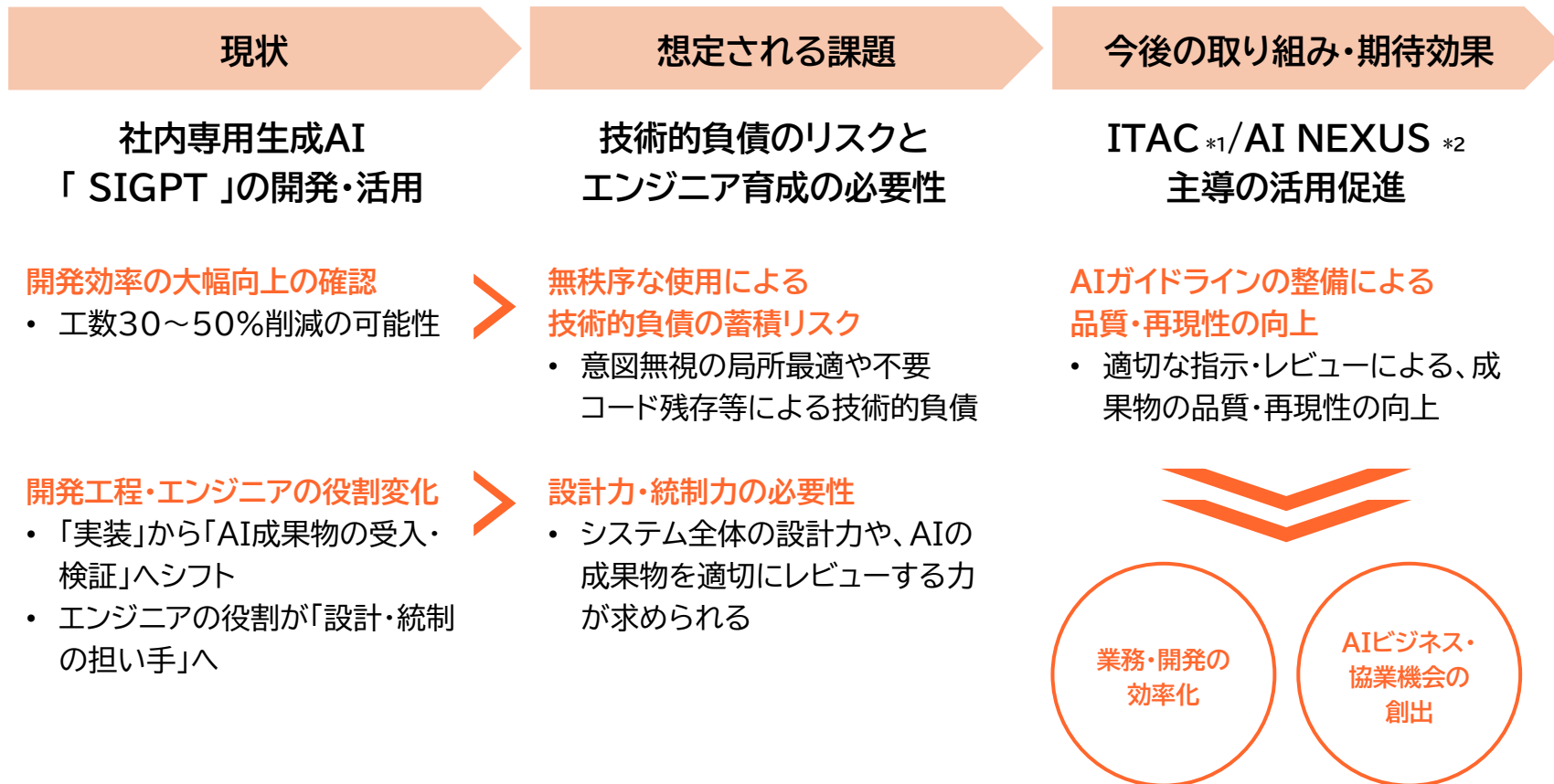


Topics

直近のトピックス

AI領域の取り組みについて

開発効率が向上する一方、技術的負債の蓄積リスクやエンジニアの設計力・統制力の必要性という課題が浮き彫りになり、全社横断組織主導で取り組みを進めています。



*1 ITAC:技術ノウハウの共有や新規プロジェクトの共創を通じた組織活性化を行う全社横断組織

*2 AI NEXUS:AI技術を“現場で使える形”に整理・つなぎ、全社横断で展開するためのITAC内部の専門組織

クラウド・セキュリティ領域の取り組みについて

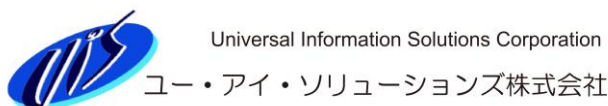
先端技術の探索・蓄積を担うITACで蓄積してきたAI・クラウド・セキュリティの技術を、案件創出・差別化・収益向上につなげるため、CAICを新設しました。



観点	ITAC	CAIC
役割	技術の探索・推進	案件化・収益化
機能	PoC・知見蓄積	案件創出・競争力強化
位置づけ	全社横断組織	ICT事業部主導の全社横断組織
技術領域	AI・開発の追求	クラウド × セキュリティに注力

グループ会社のご紹介 -ユー・アイ・ソリューションズ-

株式会社SIGグループではM&Aによりグループ体制を拡張してまいりました。
今回は2024年3月期よりグループに参画したユー・アイ・ソリューションズ株式会社について
ご紹介いたします。



2026年、新体制始動

4月より新社長が就任いたしました。
人と技術でIT課題を解決し続けてきた強みを礎に、構築・開発・運用
をワンストップでご支援いたします。
クラウドやAIなど成長領域へ挑戦し、顧客とともに価値創出を加速
いたします。

会社概要

社名	ユー・アイ・ソリューションズ株式会社
所在地	東京都千代田区神田司町2丁目6番地 アーバンセンター神田司町7F
代表者	代表取締役 小野 賀津雄
設立	2001年7月17日
従業員	108名(2026年3月時点)

グループ会社のご紹介 -ユー・アイ・ソリューションズ-

ユー・アイ・ソリューションズは人材・専門性・品質という3つの強みを軸に、様々な業界業種のお客様を対象に構築・開発・運用保守までワンストップで提供しています。

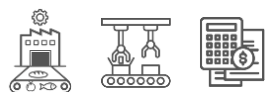
ビジネスドメイン

01 インフラ構築



- ・ クラウド移行支援
- ・ オンプレミスからのサーバ更改
- ・ ネットワーク設計構築
- ・ 仮想基盤整備

02 システム開発



- ・ 食品向け受発注システム
- ・ 製造向け生産管理システム
- ・ 金融向け顧客管理Webシステム

03 運用保守



- ・ 障害対応
- ・ 問い合わせ対応
- ・ 定期保守
- ・ 監視業務

強み

3つの強みを軸にインフラ構築から運用保守までワンストップでご提供

1
人材・体制構築

2
専門性

3
品質

設立当初、金融システム中心に24時間365日の運用保守。
ミッションクリティカルなシステムの安定稼働を支援。

迅速な
障害対応力

正確な
監視運用ノウハウ

厳しい
手順管理

高い要件に対応する実績・知見を蓄積

- ・ サーバ・ネットワーク構築、クラウド移行、基盤更改、システム開発まで
対応領域の拡大
- ・ 案件規模や顧客ニーズに応じた**柔軟な体制構築**

グループ会社のご紹介 -ユー・アイ・ソリューションズ-

ユー・アイ・ソリューションズの手がける構築・開発・運用保守の一例をご紹介します。

金融機関向け インフラ刷新支援

効率的で安定したシステム基盤への切り替え

課題・背景

- 老朽化したシステムの維持費増加、機能拡張の難しさ
- 24時間365日稼働するシステムを業務に支障をきたさず刷新することが最大の難所

アプローチ

- 既存環境との並行稼働と段階的な移行設計
- インフラ担当として、クラウド活用・サーバ集約化、運用体制の整備を実施

成果

- システム維持コストの削減
- トラブル発生件数の低下
- 将来の拡張に対応できる基盤の実現

生鮮食品業界向け 受発注システム開発

業務負荷軽減と、顧客対応品質の向上に貢献

課題・背景

- 複数手段での受注対応による確認漏れ、入力負担
- 在庫との連携不足

アプローチ

- 開発パートナーとして、受注から出荷まで一元管理するシステムの開発
- UI/UX設計、変動情報への対応機能を整備

成果

- 受発注業務の効率化
- 入力ミスや確認漏れの削減
- 在庫状況の可視化

グループシナジー

SIGグループはグループ全体として事業からバックオフィス領域までお互いの強みや情報を連携することで、グループシナジーを創出し持続的な成長を実現してまいります。



事業領域が近いことを活用した営業情報の共有

システム開発から保守・運用まで事業領域が似通っているものの、双方で提供していないサービスについて補完していきます。



新しい技術やツールのノウハウ共有

目まぐるしく技術革新が起こる中、AIなどの新しい技術やツールを活用し、グループ間でノウハウを共有します。



グループで連携した採用強化

IT人材が不足しているため、グループのブランドバリューを活用し、効率的な採用の連携を図ります。

About

会社概要

SIG Group Mission

社会インフラのDX化に貢献する ITイノベーター

エネルギーや通信、交通などの巨大インフラをはじめ、医療、教育などの公共機能、人手不足に悩む地域社会、そして高度化するサイバー攻撃への対応。

私たちSIGグループは、日本の持続的な発展に欠かせない、経済と生活を支える社会インフラの領域で、ITによる横断的な課題解決を進めてきました。

より複雑化する課題に対し、IT人材を育成し、技術と知恵を組み合わせた本質的な解決へ。これからもITの力で社会を支え、新たな可能性を築いていきます。



Company Profile



会社概要

社名 株式会社SIGグループ

所在地

本社:東京都千代田区九段北4-2-1 市ヶ谷スクエアビル8F
グループ会社拠点一覧:
東京・横浜・酒田・仙台・甲府・名古屋
金沢・福井・大阪・福岡

代表者 代表取締役社長 石川 純生

設立 1991年12月16日

従業員 808名(連結:2026年3月末日時点)

グループ会社

- 株式会社SIG(SIG)
- 株式会社アクト・インフォメーション・サービス(ACT)
- ユー・アイ・ソリューションズ株式会社(UIS)
- 株式会社エイ・クリエイション(ACR)

What We Do - 事業領域 -

SIGグループはあらゆる業界業種のお客様へ、システム開発からインフラ構築、セキュリティサービスを提供し、安心安全でより効率的な社会インフラの実現に貢献します。



主なターゲット

行政

通信

電力

金融

医療

交通

ビジネスドメイン

01 システム開発



- 自治体DX推進
- 電力業務システム
- 次世代スマートメーター対応
- テレマティクス
- 人事給与・健康保険システム
- ネットワークサービスの基盤開発

02 インフラ構築



- AI・データ活用基盤の構築
- クラウド基盤構築
- コンテナ化対応

03 セキュリティ対策



- SIRT運用
- 脆弱性診断
- セキュリティコンサルティング

Group Company

M&Aで拡充してきた様々な専門性を持つグループ会社とのシナジーをもとに、包括的な課題解決を行なっています。

株式会社 SIG

システム開発

インフラ・セキュリティ

株式会社SIG

システムニーズに応える技術と30年の実績をもとに、あらゆる業種業態のシステム支援を提供しています。

- ・ 次世代スマートメーター対応
- ・ テレマティクス
- ・ 人事給与システム
- ・ クラウド基盤構築
- ・ SIRT運用
- ・ FAシステム



システム開発

インフラ・セキュリティ

ユー・アイ・ソリューションズ株式会社

お客様のITライフサイクルにあわせた人材・サービスをワンストップでご提供し、ビジネスに貢献します。

- ・ 金融インフラシステム
- ・ 官庁業務支援システム
- ・ 勤怠管理システム



システム開発

株式会社アクト・インフォメーション・サービス

NEC様、DNP様をメインユーザーに、プライムパートナーとして一步一步確実に成長し続けます。

- ・ 販売管理システム
- ・ 購買管理システム
- ・ 物流システム
- ・ 生産管理システム
- ・ 営業システム
- ・ 人事システム



システム開発

株式会社エイ・クリエイション

「高品質のモノづくり&サービス」をモットーに、お客様のIT戦略を実現します。

- ・ 販売管理システム ・カーシェアシステム
- ・ 物流システム
- ・ 人事システム
- ・ 加盟店管理システム
- ・ ECサイト構築
- ・ 医療情報営業システム



ディスクレーマー

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。

さまざまな要因により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

- 当資料に関するお問い合わせ

株式会社SIGグループ

経営企画室 TEL 03-5213-4580(代表)