



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	
2,174 円	2,367,000 株	5,145 百万円	10.3%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
80.00 円	3.7%	208.30 円	10.4 倍	2,046.76 円	1.1 倍

*株価は 11/22 終値。発行済株式数、DPS、EPS は 25 年 3 月期第 2 四半期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。

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
2021 年 3 月(実)	6,069	377	403	275	135.05	40.00
2022 年 3 月(実)	5,992	413	482	338	163.00	50.00
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(予)	7,562	600	636	480	208.30	80.00

*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。2022 年 11 月 18 日付で 1:20 の株式分割を実施。2021 年 3 月期首に当該株式分割が実施されたと仮定して EPS、DPS を算定。

株式会社オービーシステムの 2025 年 3 月期第 2 四半期決算概要、2025 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. 2025 年 3 月期第 2 四半期決算概要](#)
 - [3. 2025 年 3 月期業績予想](#)
 - [4. 中期経営計画・成長戦略](#)
 - [5. 豊田社長へのインタビュー](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 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との取引が約 7 割を占める。「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。
- 25/3 期第 2 四半期の売上高は前年同期比 14.8%増の 37 億 54 百万円。全サービスラインとも増収。営業利益は同 6.7%増の 2 億 57 百万円。増収に伴い売上総利益も同 28.9%増加し、価格改定効果などで粗利率も上昇。新卒採用が倍増したほか、M&A 手数料、のれん償却費など販管費も増加したが吸収し増益となった。
- 25/3 期も増収増益、売上高は前期比 9.6%増の 75 億 62 百万円、営業利益は同 1.5%増の 6 億円を予想。案件増加は当面継続するものと考え、これを大きな成長機会と捉え、積極的に対応していく。教育・研修費用の上積みや外注単価や人件費増などの経費増加を想定するが、増収効果で吸収し増益を確保する見込み。配当を 75.00 円/株から 80.00 円/株に引き上げた。予想配当性向は 38.4%。連結配当性向の目途を 30%以上としていたが、中長期的に更に 40%以上へと引き上げ、還元していく方針である。
- 連結決算の開始に伴い、新たに 2025 年 3 月期を初年度とする 3 年間の中期経営計画(連結)を策定した。成長のための 2 つのテーマとして「既存事業の拡大」「新事業の創出・拡大」を掲げている。「既存事業の拡大」においては、既取引先のインフラ領域を中心とした DX 化に対応しつつ、新たな取引先開拓を含む事業拡大を実現する。「新事業の創出・拡大」においては、R&D(AI など)対応強化に加え、広く内外のパートナーとの業務提携を進め新たな成長の芽を創る。
- 既存事業の安定的成長を軸として 27 年 3 月期の単体売上高 85 億円を目指し、さらに新たな事業創出を図り「連結売上高 100 億円、売上総利益率 20%以上、営業利益率 10%以上、ROE13%以上」の達成を追求する。
- 豊田社長に中期経営計画のポイント、株主・投資家へのメッセージなどを伺った。「これまで連結配当性向の目途を 30%以上としていましたが、これを引き上げ、27 年 3 月期の配当性向 40%超を目標といたしました。また、来期以降は 20%以上の利益成長を目標としていますので、EPS の拡大と配当性向引き上げにより、配当金額を拡大させ、積極的な株主還元を実行していく考えです。是非中長期の視点で当社を応援していただきたいと思います。」とのことだ。

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との取引が約7割を占める。「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。

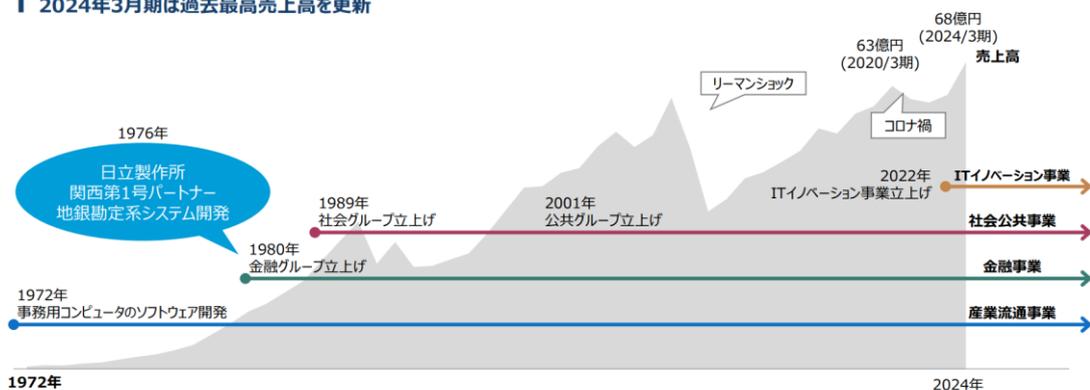
【1-1 沿革】

創業者である山田孝氏(現 株式会社オービーシステム相談役)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ーシステムを設立。

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を手掛け、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。2024年3月期には過去最高売上高を更新した。2025年3月期より連結決算を開始。

■ 2024年3月期は過去最高売上高を更新



(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

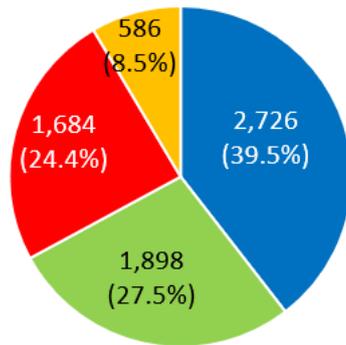
システムインテグレーションサービスの提供を主たる事業とする単一セグメント。

「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（24/3期、単位：百万円）



■ 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

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ー国内 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。

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、自動車)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、自動車保険、火災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、保守運用までをサポートする。近年は、保険分野と同様に、クラウド化案件参画への準備も進めている。</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)に対応している。</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。小売り事業者の販売、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2021年8月に臨床検査システム新製品「CLP - Version 5」の販売を開始した。

同製品は、電子カルテ等の他システムとの連携性や操作性の向上を図っており、現在100を超す病院に納入している。

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、衛星通信)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>
衛星通信分野	<p>衛星通信システムの開発</p> <p>衛星管制、航空管制など、衛星を使用した通信システムのソフトウェア開発に携わっており、豊富な実績と業務知識を有している。</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>

	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。
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、幅広く対応をしている。</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

社会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り組んでおり、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 月から追加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。

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> <p>オンプレミスからクラウドへの移行に関する経験が豊富である。</p> <p>データ利活用ソリューションの開発・保守</p> <p>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経験があり、データウェアハウス環境におけるデータ利活用対応も行っている。</p>
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>

長期間にわたり、業務コンサルティング、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。

◎特徴

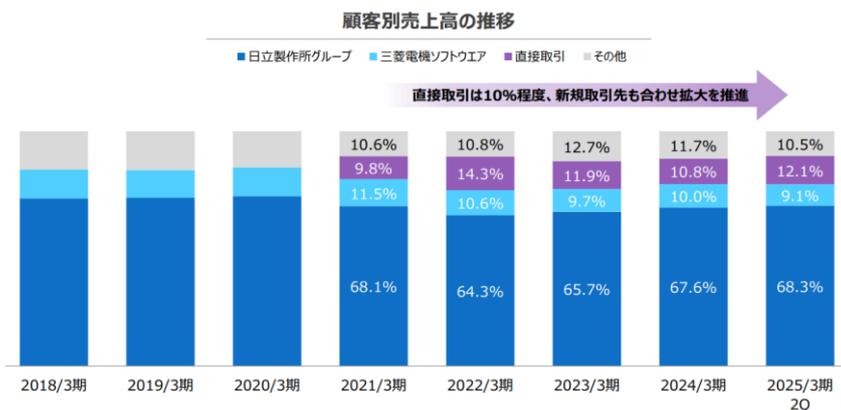
顧客ファーストの観点で、一人ひとりの社員が顧客目線で考え顧客の事業継続、発展に貢献し、顧客に近いところでシステム全体を支えるフロントシステムエンジニアとして活動している。顧客のDX化事業を含めた業務改革の取組みを支援するシステム開発や、元請システムインテグレーターとの協業によるデジタルソリューション事業の拡大に注力している。

【1-4 特徴・強み】

(1) 大手SIerとの長期的な取引

売上割合は日立製作所グループが約7割、三菱電機ソフトウェアが約1割、直接取引が約1割、その他が約1割という構成。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との取引をベースとしながらも、直接取引の拡大を図る考えだ。



(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(※)対応が増加しており、併せて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。

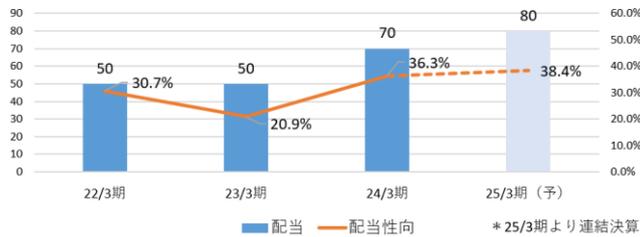
(3) 協力会社との連携

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】

配当性向の目途を30%以上としている。中長期的な視点で業績や財務状況、投資計画の状況を考慮し、更に利益を還元していく方針である。

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	目指す目標	施策
人材育成	計画的に人材育成プログラムによる社会課題への対応を促し、レガシー工場の社会実装に貢献。	<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す	<ul style="list-style-type: none"> オフィスの温室効果ガス排出量を削減、節電 各種業務の電子化を進め、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	多様な人材・人々の創造性を認め、多様な背景・能力を持つ人材を、自チーム/自部門/自社全体の能力向上に活かして、働きやすい職場を目指します	<ul style="list-style-type: none"> 定年再雇用、キャリア開発の積極実施 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長く働き続けられる職場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 健康経営推進員2024（大規模法人部門）
ビジネスパートナー	これまで以上に連携を深化、新たなパートナー提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推進
最先端セキュリティ	社会が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. 2025年3月期第2四半期決算概要

【2-1 連結決算概要】

	24/3期 2Q	構成比	25/3期 2Q	構成比	前年同期比
売上高	3,269	100.0%	3,754	100.0%	+14.8%
売上総利益	554	16.9%	714	19.0%	+28.9%
販管費	312	9.6%	456	12.2%	+46.2%
営業利益	241	7.4%	257	6.9%	+6.7%
経常利益	268	8.2%	273	7.3%	+1.8%
四半期純利益	183	5.6%	221	5.9%	+20.6%

* 単位: 百万円。25/3期より連結決算を開始。24/3期 2Q は単体、25/3期 2Q は連結。

増収増益

売上高は前年同期比 14.8%増の 37 億 54 百万円。全サービスラインとも増収。

営業利益は同 6.7%増の 2 億 57 百万円。増収に伴い売上総利益も同 28.9%増加し、価格改定効果などで粗利率も上昇。新卒採用が倍増したほか、M&A 手数料、のれん償却費など販管費も増加したが吸収し増益。

【2-2 サービスライン別動向】

* 売上高動向

	24/3期 2Q	25/3期 2Q	前年同期比
金融事業	1,300	1,532	+17.8%
産業流通事業	910	1,098	+20.6%
社会公共事業	779	836	+7.4%
IT イノベーション事業	278	287	+3.0%
売上高合計	3,269	3,754	+14.8%

* 単位: 百万円。24/3期 2Q は単体、25/3期 2Q は連結。

各サービスラインとも、旺盛な需要を取り込み増収。

(1)金融事業

主力の地銀・都銀分野での受注拡大に加え、保険分野での既存案件の増員や新規案件の獲得ができた。人材面においても順調にエンジニアを確保することができた。

(2)産業流通事業

主力である産業流通分野では、高速道路 SA 店舗システムや自動車関連システム、電力関連システムを中心に堅調に推移。マイコン分野、医療分野においても、前期に生じた開発の延期・縮小の影響から回復し、堅調に推移した。

(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。公共分野も自治体向けシステム案件(地方税管理システム案件)は堅調。一方、自治体標準化、ガバメントクラウド案件は徐々に動向が明らかになってきており、進展しつつある。

(4)IT イノベーション事業

銀行・保険システム、産業流通システム及び生成 AI 適用システムに関する受注拡大に注力し、クラウドを中心とした案件を確実に受注することができた。

【2-3 財務状態とキャッシュ・フロー】

◎主要BS

	24年3月末	24年9月末	増減		24年3月末	24年9月末	増減
流動資産	4,121	3,597	-523	流動負債	939	864	-74
現預金	2,905	2,421	-484	仕入債務	271	244	-27
売上債権	1,100	1,106	+5	固定負債	227	326	+99
固定資産	1,757	2,624	+866	負債合計	1,167	1,191	+24
投資その他の資産	1,724	2,294	+569	純資産	4,711	5,029	+317
投資有価証券	1,577	2,134	+556	利益剰余金合計	3,770	3,899	+129
資産合計	5,878	6,221	+342	負債純資産合計	5,878	6,221	+342

* 単位: 百万円。24/3 末は単体、24/9 末は連結。

投資有価証券の増加等で資産合計は前期末比 3 億円増加。利益剰余金の増加等で純資産は同 3 億円増加。自己資本比率は前期末から 0.7 ポイント上昇し 80.8%となった。

◎キャッシュ・フロー

	24/3 期 2Q	25/3 期 2Q	増減
営業 CF	-222	156	378
投資 CF	87	-448	-536
フリーCF	-135	-292	-157
財務 CF	328	-92	-420
現金同等物残高	2,282	1,821	-461

* 単位: 百万円。24/3 期 2Q は単体、25/3 期 2Q は連結。

キャッシュポジションは低下した。

3. 2025年3月期業績予想

【3-1 連結業績予想】

	24/3 期	構成比	25/3 期(予)	構成比	前期比
売上高	6,896	100.0%	7,562	100.0%	+9.6%
売上総利益	1,213	17.6%	1,406	18.6%	+15.9%
販管費	622	9.0%	806	10.7%	+29.6%
営業利益	591	8.6%	600	7.9%	+1.5%
経常利益	632	9.2%	636	8.4%	+0.6%
当期純利益	441	6.4%	480	6.3%	+8.7%

* 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。

増収増益を予想、売上高・営業利益ともに連続して過去最高更新へ

売上高は前期比 9.6%増の 75 億 62 百万円、営業利益は同 1.5%増の 6 億円を予想。

案件増加は当面継続するものと考え、これを大きな成長機会と捉え、積極的に対応していく。教育・研修費用の上積みや外注単価や人件費増などの経費増加を想定するが、増収効果で吸収し増益を確保する見込み。

配当を 75.00 円/株から 80.00 円/株に引き上げた。予想配当性向は 38.4%。連結配当性向の目途を 30%以上としていたが、中長期的に更に 40%以上へと引き上げ、還元していく方針である。

【3-2 サービスライン別動向】

金融事業、産業流通事業、IT イノベーション事業は順調に拡大すると見込む。

社会公共事業は前期、電力事業において新規開発案件により大幅に業績を伸ばした反動で横這いとなるが、高水準の売上高を維持する。

4. 中期経営計画・成長戦略

連結決算の開始に伴い、新たに 2025 年 3 月期を初年度とする 3 年間の中期経営計画(連結)を策定した。

(1) 事業環境の認識

少子高齢化、地政学的リスク増大を背景に、持続可能な社会の実現に向けた課題解決が必要である。

2030 年には最大約 80 万人規模の IT 人材の不足が予想されており、それに伴い、取引先からは IT 人材不足への対応要請が増大している。

同社が属する情報サービス業界では、「金融、公共、社会分野でのマイグレーション等システム更改の案件増による要員ニーズの拡大」「クラウド化の加速による基盤対応、アプリケーション開発が増加中」「取引先の生成 AI 対応への注力化に伴いシステム開発業務の効率化が加速」「AI への置き換えの利かない上流分野等への対応増による人材ニーズの高まり」などが想定される。

(2) 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、これまで掲げていた同社の企業理念を基に、改めて行動指針「THE OBS Way」を策定した。



(同社資料より)

(3) 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の実現へ貢献を図る。



(同社資料より)

(4)成長戦略

このような事業環境下、成長のための2つのテーマとして「既存事業の拡大」「新事業の創出・拡大」を掲げている。

「既存事業の拡大」においては、既取引先のインフラ領域を中心としたDX化に対応しつつ、新たな取引先開拓を含む事業拡大を実現する。

「新事業の創出・拡大」においては、R&D(AI など)対応強化に加え、広く内外のパートナーとの業務提携を進め新たな成長の芽を創る。

◎成長アクション

具体的には、以下の3つのアクションによって成長戦略を推進する。

<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>

取引先の拡大においては、直接取引範囲を現在の約10%から15%に引き上げるほか、新規取引先を拡大する。

社内開発人材の増強を図り、新卒中心に年間50名程度の採用を継続し、2027年3月期連結700名体制を目指す。

また、重要なステークホルダーであるパートナー連携の強化にも注力する。120社超の協力会社との取引実績をベースに、新規パートナー連携も拡大し、2027年3月期にはパートナー600名以上体制を構築。グループ連結、パートナー合わせて1,300名以上体制を目指す。

このほか、価格適正化を中心とした収益性の改善、資格取得を奨励したリスクリング・コンバート、処遇改善などによる社員満足度の向上を図る。

<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>

自社のR&Dや専門性を有する企業との業務提携を拡大し、自社ソリューションの創出・強化を図ることで、取引先への付加価値提供・新規取引先の獲得を目指す。

◎業務提携

「株式会社MLIZEと提携し、AI及び金融工学を活用した新しいサービスを提供」

金融工学・ビッグデータ・AI等の知識・経験による強みを有し、DX化を加速させるサービス提供を行っているMLIZE社と協業し、様々な顧客のDX化促進を支援する。

「株式会社コリアファステック社とマイグレーションソリューションで協業」

金融機関を中心に古いシステム基盤を新たなシステムに移行する「マイグレーション」で豊富な実績を持つ韓国コリアファステック社とマイグレーション分野で販売業務提携を締結した。

日本国内でのマイグレーションニーズに対して、コリアファステック社のソリューションを活用し効率のよいシステム移行を実現する。

コリアファステック社のマイグレーションソリューション「Smart Conversion Suite」は、古いシステムの状況分析が可能であり、この分析結果を利用して新しいシステム基盤に自動変換する機能を備えたシステムの変換ソリューションである。

同ソリューションは、200を超える顧客での導入実績があり、手作業でのマイグレーション作業に比べ開発期間を54%減少させ、

開発費用も44%節減する実績を有する。

◎生成AIへの集中投資

株式会社 MILZE との提携をベースに、自社製臨床検査パッケージ「CLIP」のユーザーインターフェース部分にAIを活用し、操作効率の向上を図る方向で開発を進めている。年内リリースの予定である。

<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推進>

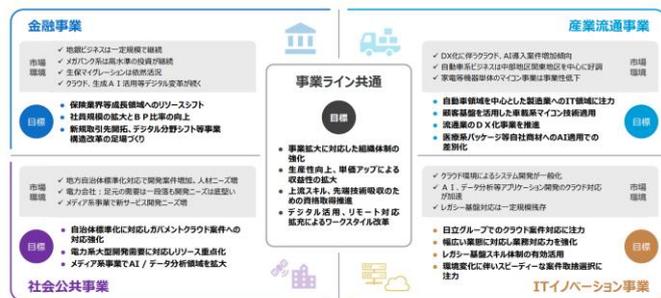
2027年3月期連結売上高100億円を目指し事業規模の拡大を図る狙いで、業務提携範囲の拡大を推進する。

2024年4月1日に株式会社ヒューマン&テクノロジーとの資本業務提携(子会社化)を実施した。

今後も、ヒューマン&テクノロジー社のように、自社を補完するスキルの獲得や自社にない特長を持った技術の獲得を目的としたM&Aを積極的に推進する。

(5)事業ライン別中期経営計画目標

「事業拡大に対応した組織体制の強化」「生産性向上、単価アップによる収益性の拡大」「上流スキル、先端技術吸収のための資格取得推進」「デジタル活用、リモート対応拡充によるワークスタイル改革」を共通目標とし、事業ラインごとの市場環境、開発トレンドを考慮し、目標を策定した。



(同社資料より)

(6)キャッシュ創出とキャピタルアロケーション

既存事業の安定的成長や連結経営拡大によりキャッシュを創出するとともに、更なる事業拡大を目指し、成長投資を継続的に実施する。

25年3月期から27年3月期の3年累計で、営業活動によるキャッシュ創出約17億円、政策保有株式売却によるその他のキャッシュ創出約4億円、手元キャッシュの活用を基に、M&AおよびR&Dの成長投資と株主還元を実施する。

投資判断基準は、営業利益率10%超、ROIC10%超としている。

株主還元に関しては、27年3月期の配当性向40%超を目標として掲げている。

1株当たり利益(EPS)と1株当たり営業キャッシュフロー(OFP)を経営指標に導入した。継続的利益拡大とそれを上回るキャッシュ成長を図り事業拡大への取り組みを加速させる。

EPSの拡大と配当性向引き上げにより、配当金額を拡大させ、積極的な株主還元を実行していく。

(7)数値目標

既存事業の安定的成長を軸として27年3月期の単体売上高85億円を目指し、さらに新たな事業創出を図り「連結売上高100億円、売上総利益率20%以上、営業利益率10%以上、ROE13%以上」の達成を追求する。

24年3月期を起点とした27年3月期までのCAGRは、売上高13.2%、営業利益20.8%となる(インベストメントブリッジが計算)。

	24/3期 (単体)	25/3期 (連結)		26/3期 (連結)		27/3期 (連結)		24/3期・27/3期の比較	
		実績	予想	前期比	予想	前期比	予想	前期比	額
売上高	68.9億円	75.6億円	110%	87.0億円	115%	100.0億円	115%	31.1億円	145%
営業利益	5.9億円	6.0億円	102%	7.6億円	127%	10.4億円	137%	4.5億円	176%
経常利益	6.3億円	6.3億円	101%	8.0億円	126%	10.9億円	136%	4.6億円	173%
当期純利益	4.4億円	4.8億円	109%	6.0億円	125%	7.6億円	127%	3.2億円	173%

※当社は政業保有株式を連結する方針であり、相場環境を問わずながら連結内は売却を検討しております。

(同社資料より)

5. 豊田社長へのインタビュー

豊田利雄社長に中期経営計画のポイント、株主・投資家へのメッセージなどを伺った。

Q: 中期経営計画の重要なポイントについてコメント頂けますか。

◎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

これまで当社は自ら積極的に営業を行うというよりは、現場営業、例えば金融であればその現場で、お客様から「こういう案件があるので対応できないか」といったお話を頂くというケースが中心でした。

しかし、システム業界も、クラウド、AI 等の登場で大きく変化していますので、今までの延長線上では取り込めなかった領域にも新たにチャレンジしていかなければいけません。

そのためには、社内開発人材の確保に向けた新卒社員を含めた人員増強、パートナーの拡大などにより、2026 年 4 月にはグループ連結、パートナー合わせて 1,300 名以上の体制を構築する必要があります。

人員育成については、OJT を中心に、資格取得の奨励やリスクリング支援にも積極的に取り組みます。

上場効果もあり、24 年 4 月は過去最高となる 52 名を採用することができました。来年以降も 50 名程度を採用していく計画です。学生が当社に興味・関心を持ってくれる点はいくつかあると思っており、1 つは「金融」「産業流通」「社会公共」「IT イノベーション」と幅広い領域で仕事ができる点。それから、日立製作所をはじめとして、日本の最先端企業の手掛ける案件に携わることができる点です。

また、当社の場合は金融しかり産業流通しかり、インフラストラクチャーのシステム構築を担っていますから、会社の成長自体が社会課題解決への貢献に繋がっているという点も、ESG や SDGs への関心が高い最近の学生には働き甲斐のある職場となっていると見えています。

ですので、当社としてもそうした点はより積極的に訴求していきたいと考えています。

◎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

株式会社 MILZE との提携に関しては、今年 4 月時点では「協業を検討中」とご案内していましたが、具体的に 25 年 4 月に向けて、ソリューション開発や人材交流についての協業の検討が加速しています。

株式会社コリアファステック社とのマイグレーションソリューションにおける協業も、具体的な採用に向けた POC に取り組んでおり、実装に近づきつつあります。

自社製臨床検査パッケージ「CLIP」については、そのユーザインターフェース部分に AI を活用し、操作効率の向上を図る方向で開発を進めています。10 月に展示会に出展したところ、お客様からのフィードバックもいただいており、来期には販売を開始したいと考えています。

◎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推進

持ち込まれる案件は増えていますが、当社を補完するスキルの獲得、当社にはない特長を持った技術の獲得、シナジー発現可能性などを重視し、厳選していく考えです。

今年 4 月に子会社化した株式会社ヒューマン&テクノロジーの PMI は順調に進んでおり、下期からは 1 プラス 1 が 2 以上のプラ

スアルファを生むフェーズに入ってきました。

オーガニックな成長に加え、年間1社程度のM&A実行により、2027年3月期売上高100億円実現は十分可能であると考えています。

Q:ありがとうございます。では最後に株主・投資家へのメッセージをお願いいたします。

これまで連結配当性向の目標を30%以上としていましたが、これを引き上げ、27年3月期の配当性向40%超を目標といたしました。また、来期以降は20%以上の利益成長を目標としていますので、EPSの拡大と配当性向引き上げにより、配当金額を拡大させ、積極的な株主還元を実行していく考えです。

是非中長期の視点で当社を応援していただきたいと思います。

<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:2024年7月9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す。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のみ保有しております。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う予定です。

日立製作所株式につきましては、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)女性の管理職への登用

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)外国人の管理職への登用

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)中途採用者の管理職への登用

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。

<多様性の確保の状況>

(1)女性の管理職への登用

現時点で、管理職が1名おります。

(2)外国人の管理職への登用

現時点で、管理職はおりません。

(3)中途採用者の管理職への登用

現時点で、管理職が11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 やロボティクス等の 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のですが、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](#)