

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

SIG グループ

4386 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年12月20日(水)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. システム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開	01
2. 2024年3月期第2四半期は計画を上回る大幅増収・大幅営業増益	01
3. 2024年3月期は減益予想据え置きだが上振れの可能性	02
4. 長期ビジョン達成に向けて当面はM&Aを活用した体制構築・規模拡大を優先	02
5. 意欲的な長期ビジョンの達成に向けた戦略の進捗状況に注目	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業概要	06
2. システム開発事業	07
3. インフラ・セキュリティサービス事業	08
4. 特徴・強み	09
5. リスク要因・収益特性と課題・対策	10
■ 業績動向	11
1. 2024年3月期第2四半期連結業績の概要	11
2. 事業別の動向	12
3. 財務の状況	13
■ 今後の見通し	14
● 2024年3月期連結業績予想の概要	14
■ 成長戦略	16
1. DX変革の流れが加速して市場環境は良好	16
2. ビジネス変革(DX)を支援するITトータルソリューションカンパニーを目指す	16
3. 当面はM&Aを活用した体制構築・規模拡大を優先	18
4. 株主還元策	21
5. サステナビリティ経営	21
6. アナリストの視点	22

■ 要約

「社会を変革する IT イノベータ」を目指す 独立系システムインテグレーター

SIG グループ<4386>は「社会を変革する IT イノベータ」を目指す独立系システムインテグレーターである。長期ビジョンの「ありたい姿」として、企業のビジネス変革（DX：Digital Transformation）を支援し、企業の外部 CIO（Chief Information Officer = 企業の情報システム責任者）として企業成長に貢献する IT トータルソリューションカンパニーを掲げている。

1. システム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開

システム開発事業（システム企画提案・開発・構築・運用までの総合的なサービスを提供）と、インフラ・セキュリティサービス事業（IT インフラソリューションとセキュリティサービスを一元的に提供）を展開している。売上高構成比はおおむねシステム開発事業が 8 割弱、インフラ・セキュリティサービス事業が 2 割強で推移しているが、インフラ・セキュリティサービス事業の売上高構成比が上昇傾向にある。同社の顧客は大手企業が中心で、システム開発事業では地方自治体や電力会社などへの基幹システム系の導入実績が多数あり、創業以来 30 年以上の積み重ねで幅広い業種・業態の導入ノウハウを蓄積している。顧客のシステムニーズに応える技術と実績をベースとして、DX 対応を含めて、幅広い業種・業態にソリューション提供できることを強みとしている。また同社は Amazon Web Services（以下、AWS）が提供する AWS Partner Network（以下、APN）において「AWS アドバンスティアサービスパートナー」に認定されており、AWS の新規システム構築だけでなく、オンプレミスから AWS への移行、既存 AWS システムのコスト最適化やセキュリティ強化などを、ワンストップで提供できることも強みとしている。

2. 2024 年 3 月期第 2 四半期は計画を上回る大幅増収・大幅営業増益

2024 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 34.5% 増の 3,430 百万円、営業利益が同 66.5% 増の 183 百万円、経常利益が同 22.0% 減の 146 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 55.5% 減の 64 百万円となった。期初計画を上回る大幅増収・大幅営業増益だ。売上面はシステム開発事業が同 37.5% 増の 2,603 百万円、インフラ・セキュリティサービス事業が同 25.8% 増の 827 百万円と大幅伸長した。受注が好調に推移したことに加え、受注単価上昇や高収益率案件へのシフトに注力したことも奏功した。また、(株)アクト・インフォメーション・サービスの新規連結も寄与した。営業利益は、新規連結に伴う販管費の増加があったものの、増収効果に加え、前年同期に計上した一過性費用（オフィス増床関連費用、監査法人変更に伴う移行期間の監査費用、セキュリティ対策に伴うハードウェア購入費用）の一巡、経費の一部の下期への先送りなども寄与した。なお新規連結（売上高 564 百万円）を除く既存事業ベースでは売上高は 315 百万円増加、営業利益は 26 百万円増加した。経常利益と親会社株主に帰属する四半期純利益については、持分法適用関連会社であるアクロホールディングスの子会社による事業損失の影響のため持分法による投資損失を 34 百万円計上したため減益だった。

要約

3. 2024 年 3 月期は減益予想据え置きだが上振れの可能性

2024 年 3 月期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が前期比 20.0% 増の 6,500 百万円、営業利益が同 19.6% 減の 315 百万円、経常利益が同 21.3% 減の 360 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 27.1% 減の 220 百万円としている。事業別売上高の計画はシステム開発事業が同 21.3% 増の 4,840 百万円、インフラ・セキュリティサービス事業が同 16.8% 増の 1,660 百万円である。利益面は、人事評価制度改正に伴う人件費の増加、M&A に伴うのれん償却額の増加、管理コストの増加などの影響で減益予想としている。ただし、のれん償却額などを考慮した EBITDA (= 営業利益 + のれん償却額 + 減価償却費) は同 1.4% 減の 438 百万円と、微減益に留まると予想している。通期会社予想に対する上期実績の進捗率は売上高が 52.8%、営業利益が 58.2%、経常利益が 40.7%、親会社株主に帰属する当期純利益が 29.4% だった。売上高、営業利益とも第 4 四半期の構成比が高い傾向があり、期初時点で下期偏重の計画だったことを勘案すれば、経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益が持分法投資損益悪化の影響を受けたが、全体として上期の進捗率は高水準だったと言える。弊社では、上期が計画を上回ったこと、戦略的な高収益率案件へのシフトや受注単価の上昇が進展していること、さらに生産性向上の効果が高まっていることなどを勘案すれば、通期会社予想は上振れの可能性が高いと考えている。

4. 長期ビジョン達成に向けて当面は M&A を活用した体制構築・規模拡大を優先

同社は長期ビジョン達成に向けたロードマップとして、2024 年 3 月期までを大量の DX 案件へ対応できる体制構築を目指す第 1 フェーズ、2027 年 3 月期までを IT トータルソリューションカンパニーへの飛躍を目指す第 2 フェーズ、そして 2030 年 3 月期までを企業の外部 CIO として企業成長に貢献することを目指す第 3 フェーズと位置付けている。意欲的な長期ビジョンである。第 1 フェーズの目標値は 2024 年 3 月期売上高 6,000 百万円、営業利益 600 百万円、営業利益率 10.0% としている。上述の 2024 年 3 月期連結業績の会社予想は売上高が 6,500 百万円、営業利益が 315 百万円であり、目標値に対して売上高は超過達成、営業利益は未達の見込みとなっているが、当面は M&A を活用した体制構築や規模拡大を優先させる方針だ。第 2 フェーズの目標値は 2027 年 3 月期売上高 170 億円 (既存事業 60 億円、新規事業 110 億円) としている。IT トータルソリューションカンパニーとして、システム構築支援企業から事業成長支援企業への成長を推進する。さらに第 3 フェーズの目標値は 2030 年 3 月期売上高 300 億円、従業員 2,000 名体制としている。国内で外部 CIO として企業成長に貢献するとともに、海外展開も目指す方針だ。

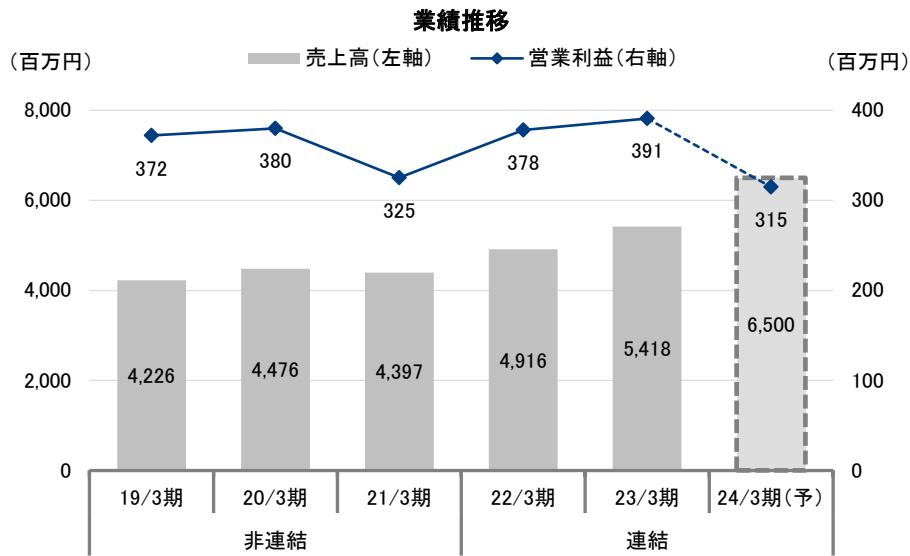
5. 意欲的な長期ビジョンの達成に向けた戦略の進捗状況に注目

同社は、第 1 フェーズの目標は既存事業のオーガニック成長で達成可能、第 2 フェーズと第 3 フェーズの目標達成に向けて M&A・アライアンス戦略を積極推進する方針としており、グループ各社の特長を生かすフォーメーションの構築を推進している。これらの成果として 2024 年 3 月期は売上高拡大が加速する見込みである。弊社では、営業利益も会社計画に対して上振れの可能性が高いと考えており、収益拡大基調である点を評価している。当面は M&A に伴うのれん償却が利益圧迫要因となる可能性はあるが、市場環境は良好であり、中長期的にはソリューションのさらなる向上など M&A・アライアンス戦略によるシナジー効果が期待できる。したがって、2030 年 3 月期に売上高 300 億円を目指す意欲的な長期ビジョンの達成に向けた戦略の進捗状況に注目していきたいと考えている。

要約

Key Points

- ・独立系システムインテグレーターで幅広い業種・業態にソリューション提供できることが強み
- ・2024年3月期第2四半期は計画を上回る大幅増収・大幅営業増益
- ・2024年3月期は減益予想据え置きだが上振れの可能性
- ・当面はM&Aを活用した体制構築や規模拡大を優先
- ・意欲的な長期ビジョンの達成に向けた戦略の進捗状況に注目



■ 会社概要

独立系のシステムインテグレーター

1. 会社概要

同社は「社会を変革するITイノベータ」を目指す独立系のシステムインテグレーターである。経営理念には「ITイノベーションにより社会の高度化に貢献する」「自己革新と研鑽により社会のニーズにこたえる」「幅広く人材を受け入れプロフェッショナルとして育成する」「会社の発展と業績の拡大によって社員の幸福を目指す」を掲げ、長期ビジョンの「ありたい姿」として、企業のビジネス変革(DX)を支援し、企業の外部CIOとして企業成長に貢献するITトータルソリューションカンパニーを掲げている。

会社概要

2021 年 10 月 1 日付で旧 (株)SIG が会社分割方式によって持株会社に移行し、商号を SIG グループに変更した。2024 年 3 月期第 2 四半期末時点の資産合計は 4,196 百万円、純資産合計は 1,934 百万円、資本金は 507 百万円、自己資本比率は 46.1%、発行済株式数は 5,929,980 株 (自己株式 274,210 株を含む)、連結従業員数は 575 名である。

本社所在地は東京都千代田区九段北で、グループは同社 (持株会社)、連結子会社の SIG、(株)Y.C.O. (2022 年 4 月に株式を追加取得して完全子会社化)、アクト・インフォメーション・サービス (2023 年 3 月に (株)アクトホールディングスより全株式を取得して完全子会社化、P/L は 2024 年 3 月期より連結)、及び持分法適用関連会社の (株)アクトホールディングス (2020 年 10 月に資本業務提携、出資比率 33.4%) で構成されている。

連結子会社の SIG はシステム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業、Y.C.O. は独立行政法人・国立大学・公益法人向けを中心とする財務会計システムなど管理業務系システム構築・運用支援、アクト・インフォメーション・サービスは日本電気 <6701> 向けを中心とするシステム開発やシステムエンジニアリングサービスを展開している。アクトホールディングスは IT ソリューション・プロダクトなどを展開する IT 企業グループの持株会社である。また 2021 年 12 月には、アクトホールディングスのグループ会社であるグローバルテクノロジー宮崎 (株) と業務提携している。

2. 沿革

1991 年 12 月に (株) エスアイインフォジェニック (東京都品川区東五反田) を住友金属工業 (株) (現 日本製鉄 <5401>) グループ 2 社 50% と他の出資者 50% の同比率出資で設立、1997 年 8 月に本社を東京都文京区本郷に移転、2000 年 9 月に住友金属工業から独立した。

その後、2005 年 12 月に (株) ビジネスブレインと合併、2016 年 2 月に商号を SIG に変更、本社を東京都千代田区九段北に移転、2020 年 10 月にアクトホールディングスと資本業務提携、2021 年 10 月に持株会社へ移行して商号を SIG グループに変更、2022 年 4 月に Y.C.O. を完全子会社化、2023 年 3 月にアクト・インフォメーション・サービスを完全子会社化した。

株式関係では、2018 年 6 月に東京証券取引所 (以下、東証) JASDAQ (スタンダード) 市場に上場、2019 年 6 月に東証 2 部に市場変更、2022 年 4 月の東証市場再編に伴ってスタンダード市場へ移行した。

会社概要

沿革

年月	項目
1991年12月	(株) エスアイインフォジェニックを東京都品川区東五反田に設立 住友金属工業(株)(現 日本製鉄 <5401>) グループ 2 社 50% と他の出資者 50% の同比率出資
1992年 9月	九州事業所を開設
1996年 4月	関西事業所を開設
1997年 8月	本社を東京都文京区本郷に移転
2000年 3月	関係会社アディ(株)を設立(2017年10月に吸収合併)
2000年 9月	住友金属工業グループから独立し、独立系システムインテグレーター会社として出発
2005年12月	(株) ビジネスブレインと合併
2006年 6月	総合研究所(金沢・福井)を開設
2006年10月	プライバシーマーク認定取得
2006年11月	一般労働者派遣事業許可取得
2008年 1月	名古屋オフィス開設
2011年 1月	米国 SecuGen Corporation と日本での独占的販売権の契約締結
2011年 7月	甲府事業所を開設
2013年 8月	仙台オフィスを開設
2014年 4月	子会社の(株)RMAを設立(2016年12月清算)
2016年 2月	商号を(株)SIGに変更、本社を東京都千代田区九段北に移転
2016年 3月	子会社のRMAより事業譲受、子会社のRMAを解散(2016年12月清算)
2017年 1月	横浜分室を開設
2017年10月	アディ(株)を吸収合併
2017年12月	(株) テプコシステムズに対する第三者割当増資を実施
2018年 6月	東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード) 市場に上場
2019年 6月	東京証券取引所市場第2部に市場変更
2019年10月	クラウドビジネスセンター(横浜)を開設
2020年10月	(株) アクロホールディングスを持分法適用関連会社化
2021年 9月	(株) Y.C.O. と資本業務提携して持分法適用関連会社化
2021年10月	持株会社に移行して商号を(株)SIGグループに変更
2021年12月	グローバルテクノロジー宮崎(株)と業務提携
2022年 1月	酒田事業所を開設
2022年 2月	Y.C.O. の株式を追加取得して連結子会社化
2022年 4月	東京証券取引所の市場再編に伴ってスタンダード市場に移行 Y.C.O. の株式を追加取得して完全子会社化
2023年 3月	アクロホールディングスの子会社である(株)アクト・インフォメーション・サービスの全株式を取得して完全子会社化

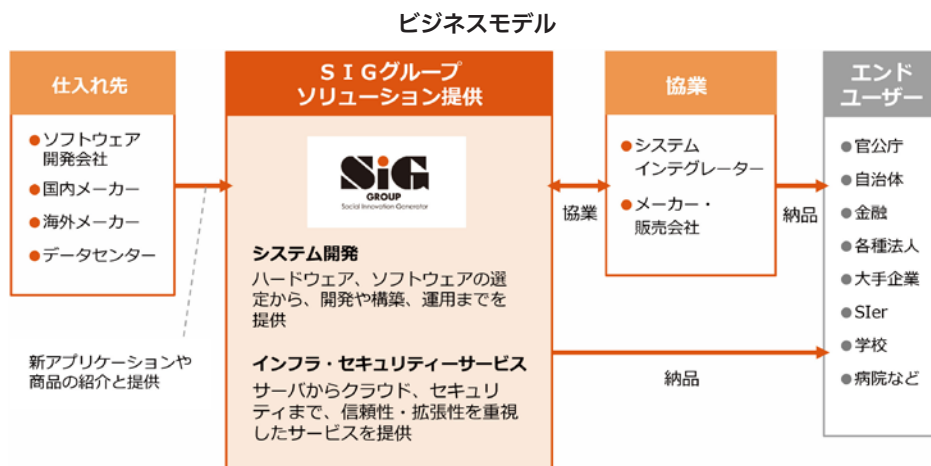
出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

事業概要

システム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開

1. 事業概要

同社は独立系のシステムインテグレーターとして、システム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開している。過去5期（2019年3月期～2023年3月期）及び2024年3月期第2四半期の事業別売上高と構成比の推移は以下の通りである。売上高構成比はおおむねシステム開発事業が8割弱、インフラ・セキュリティサービス事業が2割強で推移しているが、インフラ・セキュリティサービス事業の売上高構成比が徐々に上昇傾向となっている。2023年3月期はシステム開発事業が73.8%、インフラ・セキュリティサービス事業が26.2%、2024年3月期第2四半期はシステム開発事業が75.9%、インフラ・セキュリティサービス事業が24.1%だった。なお2024年3月期からアクト・インフォメーション・サービスを新規連結している。



出所：決算説明資料より掲載

事業別売上高と構成比の推移

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期 2Q
売上高						
システム開発事業	3,370	3,543	3,344	3,724	3,994	2,603
インフラ・セキュリティサービス事業	856	932	1,052	1,191	1,423	827
合計	4,226	4,476	4,397	4,916	5,418	3,430
構成比						
システム開発事業	79.7%	79.2%	76.1%	75.8%	73.8%	75.9%
インフラ・セキュリティサービス事業	20.3%	20.8%	23.9%	24.2%	26.2%	24.1%

注1：21/3期まで非連結、22/3期から連結

注2：24/3期からアクト・インフォメーション・サービスを新規連結

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

システム開発事業は公共関連などに豊富な実績

2. システム開発事業

システム開発事業は、官公庁・地方自治体等に加えて、サービス業、製造業、流通業、金融業など、様々な業種・分野向けに幅広く、顧客の業務内容・目的に応じた企画提案から、ハードウェア・ソフトウェアの選定、システム開発・構築・運用までの総合的なサービスを提供している。特に以下の分野において、長年にわたる豊富な開発実績とノウハウを誇っている。

システム開発事業の詳細

システム開発

最適なシステムとなるよう、業務内容や目的に応じた企画の提案、ハードウェア、ソフトウェアの選定、システムの開発や構築、運用までを提供



出所：決算説明資料より掲載

1) 公共事業分野向けシステムの開発

政令指定都市向け人事給与システム、共済・年金システム、国民健康保険に関するシステム開発など。

2) 産業用ロボット組込みシステムの開発

電子部品実装装置の生産ライン制御システムや生産計画・管理システムの設計・開発・保守、半導体製造装置のシステム開発支援など。

3) 移動体通信技術を利用して車載器に各種情報提供を行うテレマティクスサービスの開発

通信（テレコミュニケーション）と情報処理（インフォマテックス）を組み合わせた、大手自動車メーカー向け次世代情報提供サービスにおける車載器とデータセンター間の通信システム、契約者向け Web サービスのシステム開発など。

4) 文教向け証明書自動発行機システムの開発

大学事務システムの効率化を支援する証明書申込・発行・各種決済機能を有した証明書自動発行機システムの開発、キャンパスのデジタル化に向けたマイナンバーカード対応証明書自動発行機の開発など。

事業概要

5) エネルギー分野に関するシステム開発の支援

2016 年 4 月の電力自由化関連での送配電事業者の受付・託送システムの開発支援・保守、発電事業者向け HMI (Human Machine Interface) の PoC (Proof of Concept) の構築など。

6) 不動産関連業務に関するシステムの開発の支援

不動産業における契約関連書類 (契約書や重要事項説明書など) の効率化を図るドキュメント管理システムの開発など。

7) インターネットサービス事業者向けの開発支援

インターネットサービス事業者が提供する法人・個人向け各種サービスに伴うシステムの開発・保守・運用、5G 対応の次世代ブランド向けサービスの開発支援、クラウドサービスのセキュリティ強化対策関連のアプリケーション開発など。

8) IT 企業が金融分野で展開する FinTech (Finance と Technology の造語) に関するシステム開発の支援

生命保険販売支援システムの開発支援など。

インフラ・セキュリティサービス事業は一元的なサービスを提供

3. インフラ・セキュリティサービス事業

インフラ・セキュリティサービス事業は、IT インフラソリューションとセキュリティサービスを一元的に提供している。IT インフラソリューションでは、情報を管理する各種サーバやストレージ等の機器構成にとどまらず、ネットワーク、データベース、バックアップなどの設計・構築から導入支援・運用管理まで、長年の実績とノウハウに基づく信頼性・拡張性を重視したサービスを提供している。セキュリティサービスでは、米国 SecuGen 製品、セキュリティホール探索や侵入・攻撃を試みるペネトレーションテストなどに用いる脆弱性対策ツールなど、セキュリティ商材の販売及び設計・構築・保守・運用までのサービスを提供している。

事業概要

インフラ・セキュリティサービス事業の詳細

インフラ・セキュリティサービス

サーバからクラウド、セキュリティの設計から構築導入支援、運用管理まで信頼性・拡張性を重視したサービスを提供



出所：決算説明資料より掲載

幅広い業種・業態にソリューションを提供

4. 特徴・強み

同社の顧客は大手企業が中心で、システム開発では地方自治体や電力会社などへの基幹システム系の導入実績が多数あり、創業以来 30 年以上の積み重ねで幅広い業種・業態の導入ノウハウを蓄積している。顧客のシステムニーズに応える技術と実績をベースとして、DX 対応を含めて、幅広い業種・業態にソリューション提供できることを特徴・強みとしている。また同社は 2021 年 12 月に AWS が提供する APN において「AWS アドバンストティアサービスパートナー」に認定されている。現在では AWS 公式の認定資格保有者も数多く在籍しており、AWS の新規システム構築だけでなく、オンプレミスから AWS への移行、既存 AWS システムのコスト最適化やセキュリティ強化などを、ワンストップで提供できることも強みとしている。なお主要販売先は、パナソニック コネクト(株)、日立製作所 <6501> などである。



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

主な取引先一覧

(株)CIJ ネクスト	(株)IIJ エンジニアリング
(株)JVC ケンウッド	SCSK Minori ソリューションズ(株)
NDI ソリューションズ(株)	(株)NTT データ
SCSK(株)	アルビス(株)
(株)インターネットイニシアティブ	(株)インテック
オープンリソース(株)	兼松エレクトロニクス(株)
キャノン IT ソリューションズ(株)	(株)キャピタル・アセット・プランニング
(株)システムリサーチ	澁谷工業(株)
総合警備保障(株)	大東文化大学
(株)ダイドーリミテッド	ダイワボウ情報システム(株)
(株)テブコシステムズ	東京エレクトロンテクノロジーソリューションズ(株)
東京大学	東洋大学
TOPPAN ホールディングス(株)	日鉄テックスエンジ(株)
日本情報通信(株)	日本電気(株)
日本ビジネスシステムズ(株)	ネットワークシステムズ(株)
パナソニック コネクト(株)	パラマウントベッド(株)
(株)日立製作所	(株)日立ソリューションズ
(株)日立ソリューションズ・クリエイト	一橋大学
富士通(株)	北海道大学
(株)ミロク情報サービス	横浜国立大学(他 国立・私立大学多数)
(株)ラック	(株)レコチョク

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

プロジェクトの進捗・品質管理を徹底し不採算化を防止

5. リスク要因・収益特性と課題・対策

システム開発・情報サービス産業における一般的なリスク要因としては、景気変動などによる企業の IT・DX 投資抑制、市場競争の激化、不採算プロジェクトや品質不具合の発生、技術革新への対応遅れ、人材の確保・育成、協力会社・販売パートナーとの関係、法的規制などがある。

企業の IT・DX 投資については、一時的な抑制・停滞が発生しても、中長期的には高水準に推移することが予想され、同社にとって事業環境悪化への懸念は小さい。

不採算プロジェクトや品質不具合の発生については、同社は受注前に顧客要件を十分に分析して見積決済書による社内手続のうえで受注し、受注後も開発工程ごとに進捗・品質管理を徹底することで、個別プロジェクトの不採算化や不具合発生を防ぐことに努めている。

技術革新への対応については、資本・業務提携しているベンチャー企業や IT 企業との協業も行いながら、IT 技術によるクラウド環境の構築、ネットワークセキュリティの提供、サービスアプリ開発などに取り組んでいる。また、デジタル庁が推進する「デジタル社会の実現に向けた重点計画」の取り組み内容である、マイナンバーカードを利用した連携サービスの開発や、地方自治体の DX サポートなどに力を入れている。

事業概要

なお収益に関する季節要因として、顧客である官公庁・地方自治体及び一般企業の多くの年度末にあたる 3 月に案件クローズが集中しやすいため、売上高、営業利益とも第 4 四半期（1～3 月）の構成比が高い傾向がある。

業績動向

2024 年 3 月期第 2 四半期は計画を上回る大幅増収・大幅営業増益

1. 2024 年 3 月期第 2 四半期連結業績の概要

2024 年 3 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 34.5% 増の 3,430 百万円、営業利益が同 66.5% 増の 183 百万円、経常利益が同 22.0% 減の 146 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 55.5% 減の 64 百万円だった。期初計画（売上高 3,190 百万円、営業利益 97 百万円、経常利益 120 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益 73 百万円）を上回る大幅増収・大幅営業増益となった。

2024 年 3 月期第 2 四半期連結業績の概要

(単位：百万円)

	23/3 期 2Q		24/3 期 2Q		前年同期比		期初計画	期初計画比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	2,550	100.0%	3,430	100.0%	879	34.5%	3,190	240	7.5%
売上総利益	561	22.0%	737	21.5%	176	31.5%	-	-	-
販管費	450	17.7%	554	16.2%	103	22.9%	-	-	-
営業利益	110	4.3%	183	5.3%	73	66.5%	97	86	88.7%
持分法による投資利益	79	3.1%	-	-	-79	-	-	-	-
経常利益	187	7.4%	146	4.3%	-41	-22.0%	120	26	21.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	145	5.7%	64	1.9%	-80	-55.5%	73	-9	-12.3%
事業別売上高									
システム開発事業	1,892	74.2%	2,603	75.9%	711	37.5%	-	-	-
インフラ・セキュリティサービス事業	657	25.8%	827	24.1%	170	25.8%	-	-	-

注：24/3 期からアクト・インフォメーション・サービスを新規連結
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

売上面は両事業とも大幅伸長（システム開発事業が37.5%増の2,603百万円、インフラ・セキュリティサービス事業が25.8%増の827百万円）した。受注が好調に推移したことに加え、受注単価上昇や高収益率案件へのシフトに注力したことも奏功した。また、アクト・インフォメーション・サービスの新規連結も寄与した。営業利益は、新規連結に伴う販管費の増加があったものの、増収効果に加え、前年同期に計上した一過性費用（オフィス増床関連費用、監査法人変更に伴う移行期間の監査費用、セキュリティ対策に伴うハードウェア購入費用）の一巡、経費の一部の下期への先送りなども寄与した。売上総利益は前年同期比31.5%増加したが、売上総利益率は同0.5ポイント低下して21.5%となった。販管費は同22.9%増加したが、販管費率は同1.5ポイント低下して16.2%となった。この結果、営業利益率は同1.0ポイント上昇して5.3%となった。なお新規連結（売上高564百万円）を除く既存事業ベースでは売上高は同315百万円増加、営業利益は同26百万円増加した。経常利益と親会社株主に帰属する四半期純利益については、持分法適用関連会社であるアクロホールディングスの子会社による事業損失の影響のため持分法による投資損失を34百万円計上したため減益だった。

システム開発事業、 インフラ・セキュリティサービス事業とも大幅伸長

2. 事業別の動向

システム開発事業では、製造系は計画を下回った。鉄鋼系プロセスコンピュータ（材料搬入から製品輸出までの一連の制御を行う工場ライン制御システム）開発請負案件の一部が第2四半期に終了したほか、世界的な半導体不況の影響で第2四半期より電子部品実装機関連の体制を大幅に縮小したことに伴い、公共系・その他分野に要員をシフトした。公共系は増収だった。自治体DX化推進に伴い、既存の政令都市向け人事給与システム保守・改修、公共系システム品質保証業務、自治体向けシステム構築などが安定的に推移したほか、第2四半期から政令指定都市向け国保標準システム導入案件を新規受注し、プロジェクトがスタートしたことが寄与した。サービス系は大幅増収だった。主軸となる仮想移動体通信事業者（MVNO）向けのシステム開発が好調に推移し、物流やその他既存ユーザー向けシステム開発が安定的に推移したほか、ホームセンター向け大型DX請負案件の売上計上、近年取り引きが拡大している一般社団法人向けシステム開発などが寄与した。なお四半期別売上高の推移を見ると、2023年3月期は第1四半期が前年同期比2.5%増の891百万円、第2四半期が同6.6%増の1,001百万円、第3四半期が同6.0%増の997百万円、第4四半期が同12.8%増の1,103百万円、2024年3月期は第1四半期が同44.1%増の1,284百万円、第2四半期が同31.7%増の1,318百万円となった。2024年3月期はアクト・インフォメーション・サービスの新規連結も寄与して売上拡大が加速している。

システム開発事業 売上四半期推移

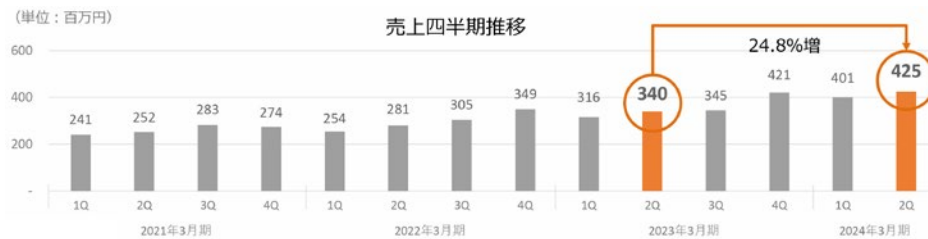


出所：決算説明資料より掲載

業績動向

インフラ・セキュリティサービス事業では、公共系は要員不足の影響で外注比率が上昇したため利益増加は小さかったが、売上面は受託領域拡大によって好調だった。エネルギー系は需要増に応えられない状況が続いているが、新規案件への対応などで売上高・利益とも伸長した。金融系は受託領域や開発体制が安定し、CSソリューションセンターを中心とする地方拠点連携も寄与して堅調だった。セキュリティ系は高付加価値案件への要員シフトや既存案件の単価アップなどにより大幅増収増益だった。サービス系はAWSクラウド案件やシステム構築案件などの受託（請負）案件を対象に全国拠点連携案件を強化させた結果、売上高・利益とも増加した。なお四半期別売上高の推移を見ると、2023年3月期は第1四半期が前年同期比24.2%増の316百万円、第2四半期が同19.6%増の340百万円、第3四半期が同13.1%増の345百万円、第4四半期が同20.4%増の421百万円、2024年3月期の第1四半期が同26.9%増の401百万円、第2四半期が同24.8%増の425百万円となる。2024年3月期は全国事業所拠点連携推進の成果で例年以上の成長を実現している。

インフラ・セキュリティサービス事業 売上四半期推移



出所：決算説明資料より掲載

財務面の健全性を維持

3. 財務の状況

財務面で見ると、2024年3月期第2四半期末の資産合計は2023年3月期末との比較で81百万円減少して4,196百万円となった。主に現金及び預金が109百万円増加した一方で、受取手形・売掛金及び契約資産が56百万円減少、未収還付消費税等が93百万円減少、のれんが37百万円減少、関係会社株式が52百万円減少した。負債合計は118百万円減少して2,261百万円となった。有利子負債残高（長短借入金合計）が91百万円減少して1,012百万円となったほか、買掛金が40百万円減少した。純資産合計は37百万円増加して1,934百万円となった。利益剰余金が34百万円増加した。大きな増減項目はなかったが、自己資本比率は1.7ポイント上昇して46.1%となった。同社の場合、M&A時に有利子負債残高が増加する可能性があるが、2024年3月期に関しては利益剰余金の積み上げによって自己資本比率が上昇し、キャッシュ・フローの状況にも特段の懸念材料が見当たらないことなどを勘案すれば、財務の健全性が維持されていると弊社では考えている。

業績動向

財務諸表

(単位：百万円)

	20/3 期 非連結	21/3 期 非連結	22/3 期 連結	23/3 期 連結	24/3 期 2Q 連結	増減
資産合計	2,615	2,596	3,160	4,277	4,196	-81
(流動資産)	2,365	1,669	2,001	2,373	2,353	-20
(固定資産)	250	927	1,159	1,903	1,842	-61
負債合計	1,250	1,049	1,452	2,379	2,261	-118
(流動負債)	848	738	1,136	1,422	1,370	-52
(固定負債)	402	311	316	956	890	-66
純資産合計	1,365	1,547	1,708	1,897	1,934	37
(株主資本)	1,365	1,547	1,688	1,897	1,938	40
自己資本比率	52.2%	59.6%	53.4%	44.4%	46.1%	1.7pt
営業活動によるキャッシュ・フロー	317	-6	484	235	284	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-47	-678	-107	-500	-42	
財務活動によるキャッシュ・フロー	87	-197	43	308	-132	
現金及び現金同等物の期末残高	1,557	674	1,094	1,137	1,246	

注：21/3 期まで非連結、22/3 期から連結

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期は減益予想を据え置きだが上振れの可能性

● 2024年3月期連結業績予想の概要

2024年3月期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が前期比20.0%増の6,500百万円、営業利益が同19.6%減の315百万円、経常利益が同21.3%減の360百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同27.1%減の220百万円としている。売上面はシステム開発事業、インフラ・セキュリティサービス事業とも好調に推移し、子会社化したアクト・インフォメーション・サービスも寄与して大幅増収としている。事業別売上高の計画はシステム開発事業が同21.3%増の4,840百万円、インフラ・セキュリティサービス事業が同16.8%増の1,660百万円である。利益面は、人事評価制度改正に伴う人件費の増加、M&Aに伴うのれん償却額の増加、管理コストの増加などの影響で減益予想としている。ただし、のれん償却額などを考慮したEBITDAは同1.4%減の438百万円と、微減益に留まると予想している。

今後の見通し

2024 年 3 月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期			上期	
	実績	構成比	予想	構成比	増減率	実績	進捗率
売上高	5,418	100.0%	6,500	100.0%	20.0%	3,430	52.8%
売上総利益	1,301	24.0%	-	-	-	737	-
販管費	909	16.8%	-	-	-	554	-
営業利益	391	7.2%	315	4.8%	-19.6%	183	58.2%
持分法による投資利益	56	1.0%	-	-	-	-34	-
経常利益	457	8.4%	360	5.5%	-21.3%	146	40.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	301	5.6%	220	3.4%	-27.1%	64	29.4%
EBITDA	444	8.2%	438	6.7%	-1.4%	-	-
事業別売上高							
システム開発事業	3,994	73.7%	4,840	74.5%	21.3%	2,603	53.8%
インフラ・セキュリティ サービス事業	1,423	26.3%	1,660	25.5%	16.8%	827	49.8%

注：EBITDA = 営業利益 + のれん償却額 + 減価償却費
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

システム開発事業では、製造系が半導体不況の影響で厳しい状況が下期も継続するが、仮想移動体通信事業者 (MVNO) 向けを中心とする既存主要領域が安定的に推移するほか、公共の政令指定都市向け国保標準システム導入案件の開始、自治体向けシステム開発案件やホームセンター向け DX 系案件の追加受注、エネルギー系の基幹システム開発上流工程案件の開始などが寄与する見込みだ。インフラ・セキュリティサービス事業は、上期が計画外の商品販売や請負案件が好調だったのに対して、下期は上期実績をやや下回るが、おおむね通期計画を達成する見込みとしている。重点施策として、事業部間をまたぎ全国ネットで活動する CS ソリューション機能の強化、地方拠点におけるクラウド・セキュリティ分野でのさらなる活性化推進、クラウド移行案件需要の増加に対応した AWS 及び Microsoft の Azure 領域の技術者層の強化と売上拡大などを推進する方針だ。

通期会社予想に対する上期実績の進捗率は売上高が 52.8%、営業利益が 58.2%、経常利益が 40.7%、親会社株主に帰属する当期純利益が 29.4% だった。売上高、営業利益とも第 4 四半期の構成比が高い傾向があり、期初時点で下期偏重の計画だったことを勘案すれば、経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益が持分法投資損益悪化の影響を受けたが、全体として上期の進捗率は高水準だったと言える。弊社では、上期が計画を上回ったこと、戦略的な高収益率案件へのシフトや受注単価の上昇が進展していること、さらに生産性向上の効果が高まっていることなどを勘案すれば、通期会社予想は上振れの可能性が高いと考えている。

■ 成長戦略

市場環境は良好

1. DX 変革の流れが加速して市場環境は良好

市場環境については、いわゆる「2025 年の崖」問題（2018 年 9 月に経済産業省が発表した「DX レポート～IT システム『2025 年の崖』の克服と DX の本格的な展開～」）では、既存システムの老朽化・肥大化・複雑化・ブラックボックス化などによって、企業の競争力が低下し、2025 年以降に最大 12 兆円 / 年（現在の約 3 倍）の経済損失が発生する可能性が指摘されている。したがって、あらゆる産業で新たなビジネスモデルが求められ、DX 変革の流れが加速すると予想される。システム開発・情報サービス産業の市場環境は中長期的に良好と言える。

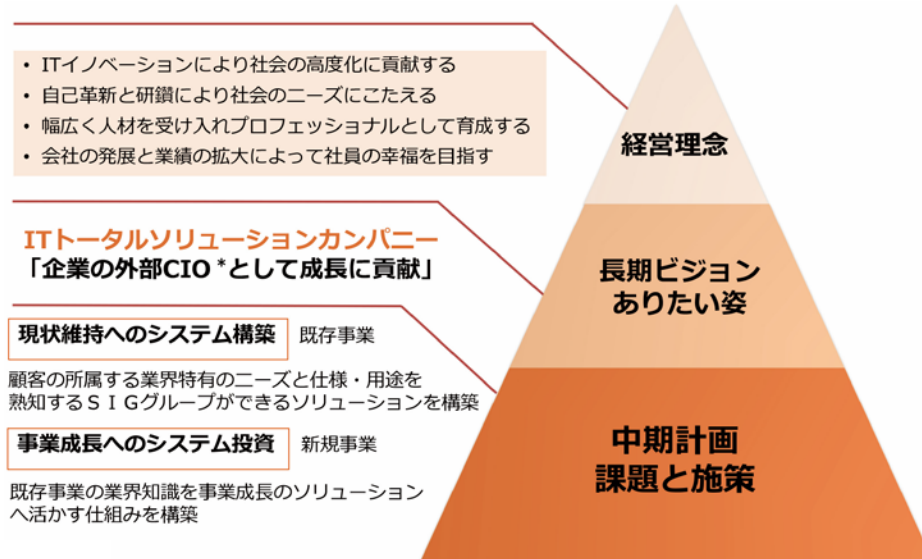
長期ビジョンで IT トータルソリューションカンパニーを目指す

2. ビジネス変革 (DX) を支援する IT トータルソリューションカンパニーを目指す

同社は長期ビジョンの「ありたい姿」として、企業のビジネス変革 (DX) を支援し、企業の外部 CIO として企業成長に貢献する IT トータルソリューションカンパニーを掲げている。売上拡大に向けて M&A 戦略を積極推進し、実績のある既存事業の得意領域（公共分野、製造分野、社会インフラ分野など）と、新規事業の注力分野（スマートデバイス、クラウド、セキュリティなど）を融合させ、DX ソリューションを提案できる体制の構築を推進する方針だ。注力分野のセキュリティ事業では、特に需要拡大が予想される中小企業向けに説得力のあるサービス設計を構築し、特徴のあるセキュリティソリューションの提供を目指す方針である。

成長戦略

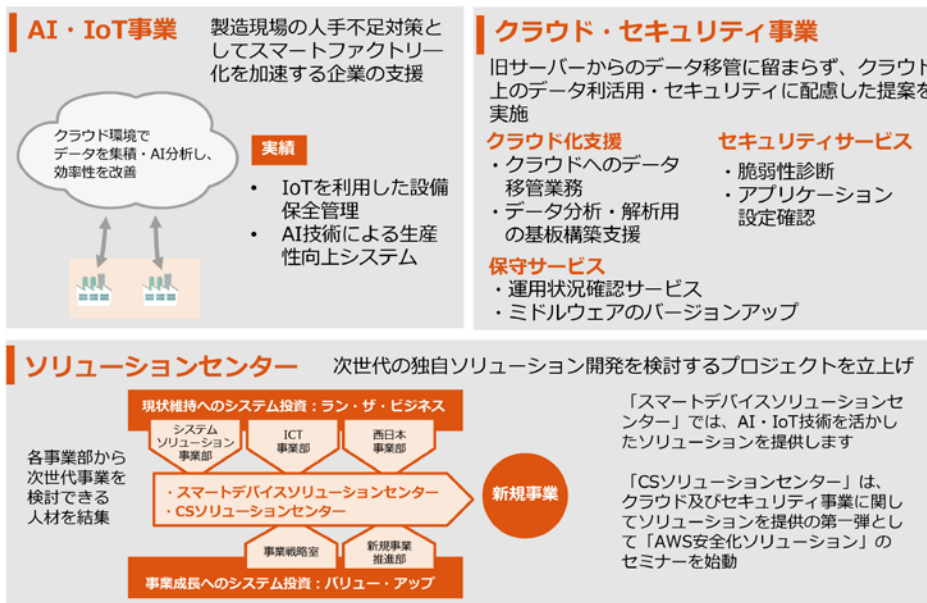
長期ビジョン



*CIO (Chief Information Officer)企業の情報システム責任者

出所：決算説明資料より掲載

成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

当面は M&A を活用した体制構築・規模拡大を優先

3. 当面は M&A を活用した体制構築・規模拡大を優先

同社は長期ビジョン達成に向けたロードマップとして、2024年3月期までを大量のDX案件へ対応できる体制構築を目指す第1フェーズ、2027年3月期までをITトータルソリューションカンパニーへの飛躍を目指す第2フェーズ、そして2030年3月期までを企業の外部CIOとして企業成長に貢献することを目指す第3フェーズと位置付けている。意欲的な長期ビジョンである。

長期ビジョン達成に向けた中期計画の詳細

第1フェーズは、SIGグループ文化の再評価から体制構築



出所：決算説明資料より掲載

成長戦略

第 1 フェーズの目標

「崖越えはSIGグループ」の体制を構築し、売上高60億円を達成

方針

- 事業体制強化と成長を勘案した数値目標を設定
- 事業執行の確実性とスピード化、ガバナンス強化のための持株会社化
- DX需要を確実に捉える体制を構築する

売上目標

(単位：百万円)

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (目標)	2024年3月期 (計画)
売上高	5,418	6,000	6,500
営業利益 (営業利益率)	391 (7.2%)	600 (10.0%)	315 (4.8%)
EBITDA	444	-	438



出所：決算説明資料より掲載

第 1 フェーズのテーマには「崖越えは SIG グループ」（いわゆる「2025 年の崖」問題に由来し、IT 環境のシステム変換の高需要と人材の不足を同社で対応しようという試み）を掲げ、得意領域の実績と新規事業の注力分野を融合させ、DX ソリューションを提案できる体制の構築と顧客に訴求できるソリューションの組成を推進している。目標値は 2024 年 3 月期売上高 6,000 百万円、営業利益 600 百万円、営業利益率 10.0% としている。2024 年 3 月期連結業績の会社予想は売上高が 6,500 百万円、営業利益が 315 百万円であり、目標値に対して売上高は超過達成、営業利益は未達の見込みとなっているが、当面は M&A を活用した体制構築や規模拡大を優先させる方針だ。

第 2 フェーズの目標値は 2027 年 3 月期売上高 170 億円（既存事業 60 億円、新規事業 110 億円）としている。IT トータルソリューションカンパニーとして、システム構築支援企業から事業成長支援企業への成長を推進する。さらに第 3 フェーズの目標値は 2030 年 3 月期売上高 300 億円、従業員 2,000 名体制としている。国内で外部 CIO として企業成長に貢献するとともに、海外展開も目指す方針だ。

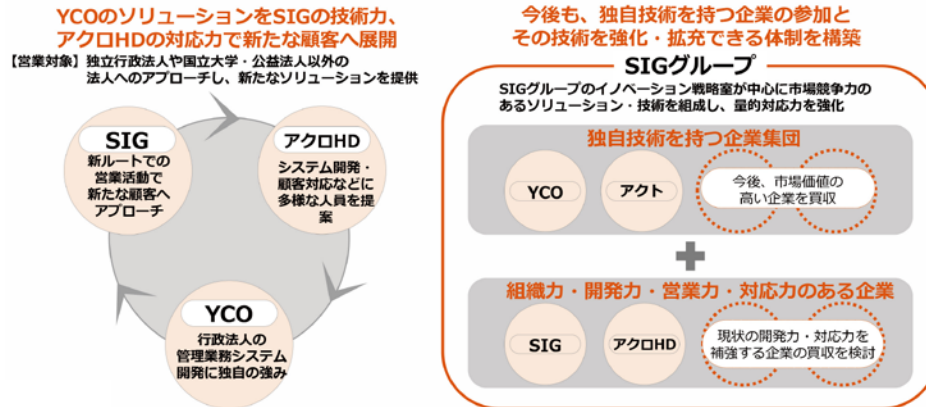
グループ各社の特長を活かすフォーメーション構築の推進では、2021 年 12 月にグローバルテクノロジー宮崎と業務提携、2022 年 4 月に Y.C.O. を完全子会社化、2023 年 3 月にアクト・インフォメーション・サービスを完全子会社化し、M&A・アライアンスを加速させるとともに、個社の独自技術をベースにしたグループ営業による新規顧客獲得、グループの開発力をベースにした新たな価値の提供、グループ力・技術力の強みを市場へ訴求できる体制の構築などを推進している。

各社の特長を活かすフォーメーションを構築

新規加入企業の強みをSIGグループ力で拡充し、新たな可能性を組成

進捗
課題

- 【進捗】 個社の独自技術をグループ力で営業し、新規顧客を獲得
- 【進捗】 グループの開発力で、既存のソリューションに新たな価値を提供
- 【課題】 グループ力・技術力の強みを市場へ訴求できる体制へ



出所：決算説明資料より掲載

クラウド・セキュリティ事業の強化としては、各事業所から次世代事業を検討できる人材を結集したCSソリューションセンターにおいて、ノウハウ・知見共有による組織力の強化を推進するとともに、次世代の独自ソリューション開発を検討するプロジェクトを立ち上げている。2024年3月期第2四半期までの進捗状況としては、週次会議での他社のサービス内容・価格の分析を基に自社サービス価格を再設定し、既存サービスの単価改善につなげて収益性改善を推進した。また、社会インフラ事業会社（大手電力会社）へのサービス提供・プロジェクト進行を通してノウハウの蓄積や信頼関係構築を推進するとともに、類似プロジェクト・案件の受注にもつなげている。今後は、独自のクラウド・セキュリティ検査サービスをドアノックツールとして開発し、グループ全体で新規顧客の開拓や既存顧客の深掘りを推進する方針だ。さらに、独自のクラウド・セキュリティサービス提供に賛同する企業とのアライアンスも推進する。

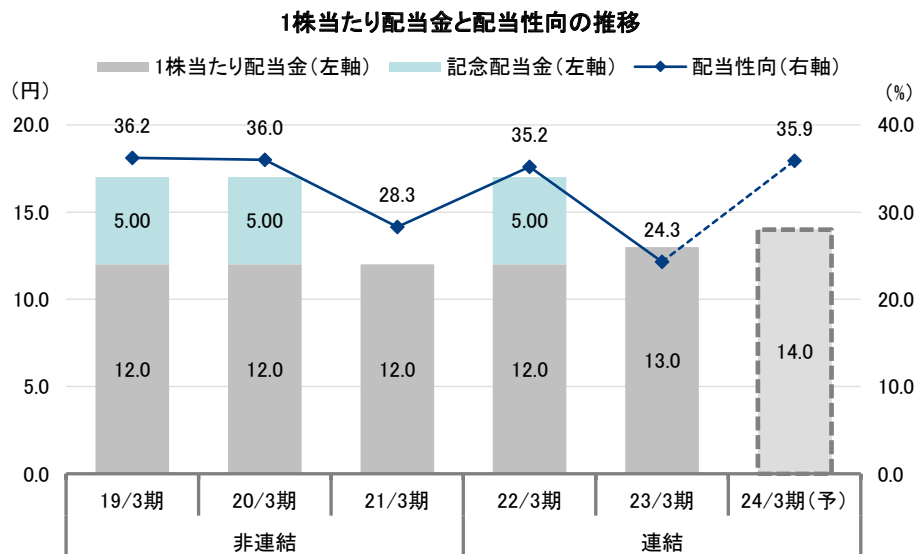
また、地方拠点発のDX課題解決ソリューションの事例として、SIGの福井事業所が地元商業施設（東証プライム市場上場のホームセンター運営企業）向けに営業支援システムを開発・提供した。ネット注文・決済や売上・在庫管理など地方小売業が必要とする機能に絞り込み、顧客の販売・管理負担を軽減した。今後はこのシステムを基盤として、各地方の商業施設のニーズに合わせた横展開を推進する方針で、2023年5月には注文受付から在庫まで一括管理する小売業向けシステム「ピッスル」としてリリースした。また同月には、SIGの福井事業所が開発した飲食店向けモバイルオーダーシステム「タノモバ」をリリースした。レストラン・カフェなどの飲食店だけでなく、イベント・催事・コンサート・スポーツ観戦など幅広いシーンでの活用が可能なシステムである。今後も顧客ニーズを反映した自社開発ソフトウェアの開発・拡販を強化する方針だ。

株主還元は安定した配当を継続して実施

4. 株主還元策

株主への利益還元については、将来の事業展開と経営体制の強化のために必要な内部留保資金を確保しつつ、安定した配当を継続して実施することを基本方針としている。この基本方針に基づいて 2024 年 3 月期の配当予想は前期比 1.00 円増配の 14.00 円（第 2 四半期末 7.00 円、期末 7.00 円）としている。予想配当性向は 35.9% となる。

なお 2023 年 11 月には SIG グループ従業員持株会を設立し、2024 年 3 月より継続的に同社株式を購入することを決定した。安定的な同社株式購入の需要確保及び出来高増加により株式市場における流動性向上につなげるとともに、従業員の福利厚生制度の充実を図る。さらに、株主価値を株主と一層共有することにより、企業価値の向上に努めるとしている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

サステナビリティ経営の実現をグループ強化に活かす

5. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営に関しては、現時点では具体的な目標や取り組みを設定していないが、第 1 フェーズの最終年度となる 2023 年 7 月にサステナビリティ委員会を設置し、サステナビリティ経営の実現を、独自技術を持つ企業集団としてのグループ力強化に活かすため、ESG（環境、社会、コーポレート・ガバナンス）を意識した取り組みを本格化させている。

成長戦略

サステナビリティ経営の実現をグループ強化に活かす

展開

- グループフォーメーション*を十全に活かすことで崖越えを目指す
- プロジェクト単位で最適なチームをグループ企業単位で組成
- グループ一丸となったサステナビリティ経営関連の推進体制がスタート

特長を活かしたプロジェクト運営体制

- グループ各社の特長を文化と捉え、プロジェクト単位の運営体制を通してビジネスチャンス拡大
- 特異案件の対応から物量対策まで、プロジェクトを通して、グループ機能を強化

SIGグループフォーメーション*



グループ間連携強化にサステナビリティ活動

- グループ各社にサステナビリティ活動に参画を依頼
- グループ各社の取り組みを相互で確認し、あるべき姿の共有を図る



出所：決算説明資料より掲載

意欲的な長期ビジョンの達成に向けた戦略の進捗状況に注目

6. アナリストの視点

同社は、第1フェーズの目標は既存事業のオーガニック成長で達成可能、第2フェーズと第3フェーズの目標達成に向けてM&A・アライアンス戦略を積極推進する方針としており、グループ各社の特長を活かすフォーメーションの構築を推進している。これらの成果として2024年3月期は売上高拡大が加速する見込みである。弊社では、営業利益も会社計画に対して上振れの可能性が高いと考えており、収益拡大基調である点を評価している。当面はM&Aに伴うのれん償却が利益圧迫要因となる可能性はあるが、市場環境は良好であり、中長期的にはソリューションのさらなる向上などM&A・アライアンス戦略によるシナジー効果が期待できる。2030年3月期に売上高300億円を目指す意欲的な長期ビジョンの達成に向けた戦略の進捗状況に注目していきたい。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp