

株式会社シイエヌエス（グロース市場・4076）

2026年5月期 決算説明資料



2026年7月13日

Agenda

1

2026年5月期 決算概要

2

成長戦略の振り返り

3

2027年5月期 業績予想

4

2027年5月期 重点施策

5

Appendix（参考資料）



2026年5月期 決算概要

- テクノロジーソリューション事業が成長を牽引し、増収増益を達成
- 高粗利案件の拡大により、売上総利益が伸長
- 販管費増を吸収し、営業利益は売上成長率を上回る増益率となり、収益性が改善

売上高

7,774 百万円

前期比 **+11.0%**

営業利益

685 百万円

前期比 **+23.4%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

590 百万円

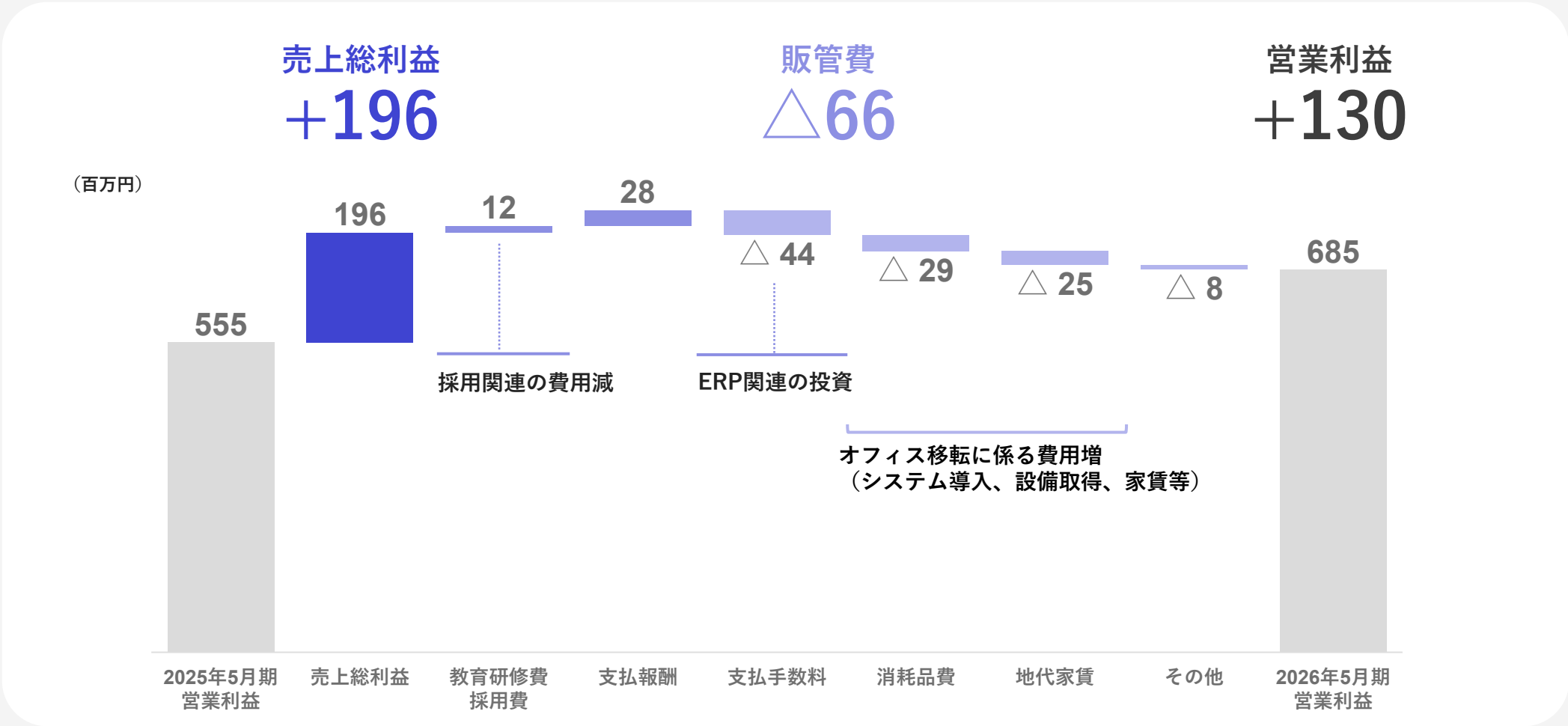
前期比 **+38.3%**

前期比では増収増益を達成し、収益性も改善するなど、全体としては成長路線へ。
修正予想に対しては、特に売上高において未達となった。主な要因としては、案件獲得の伸びが想定を下回ったことや、例年よりも年度末の案件需要が低調であったこと、低収益案件からの撤退を進めたこと等による。

(百万円)	2025年5月期 実績	2026年5月期 実績	前期比		2026年5月期 再修正予想 (2026年4月10日開示)	再修正予想 達成率
			増減額	増減率		
売上高	7,004	7,774	+769	+11.0%	8,253	94.2%
売上総利益 (売上総利益率)	1,706 (24.4%)	1,903 (24.5%)	+196	+11.5%	1,950 (23.6%)	97.6%
営業利益 (営業利益率)	555 (7.9%)	685 (8.8%)	+130	+23.4%	710 (8.6%)	96.5%
経常利益	585	725	+140	+24.0%	734	98.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	427	590 ※	+163	+38.3%	532	111.1%
1株当たり 当期純利益 (円)	147.06	203.31	+56.25	+38.3%	183.07	111.1%

※当期純利益は、営業利益の増加に加え、税効果会計の見直しによる一過性の増益影響を含む

事業の好調な推移により、売上総利益の増加がERP関連投資やオフィス移転に伴う販管費増を吸収し、営業利益は増加



当社は、クラウド・AIなどの先端技術を活用し、
企業の業務効率化と新たな価値創出を支援するITソリューションカンパニーです

テクノロジーソリューション事業

servicenow

- ServiceNow ※1の導入・運用
- システム基盤の構築・クラウド活用
- AI活用推進

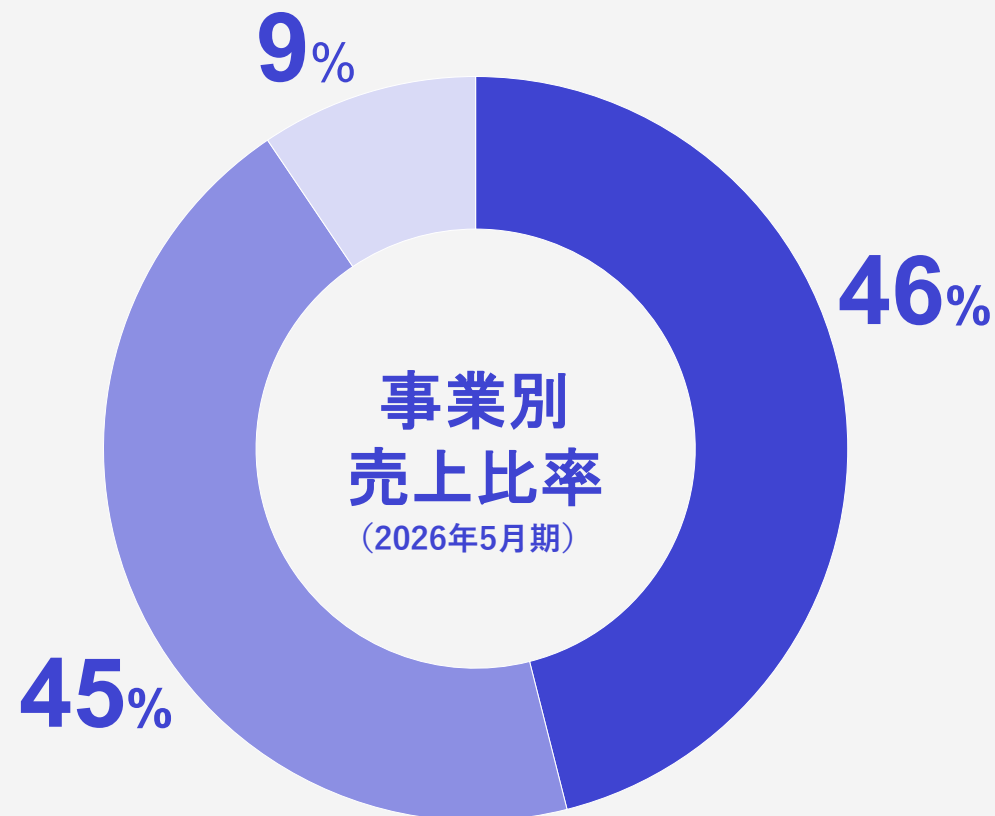
ビジネスソリューション事業

U-Way

- 金融機関、小売・流通業向けシステム開発
- 自社サービス「U-Way」※2
- ERPパッケージ導入

コンサルティング事業

- DX戦略立案・実行支援
- 業務改革・デジタル / AI人材育成



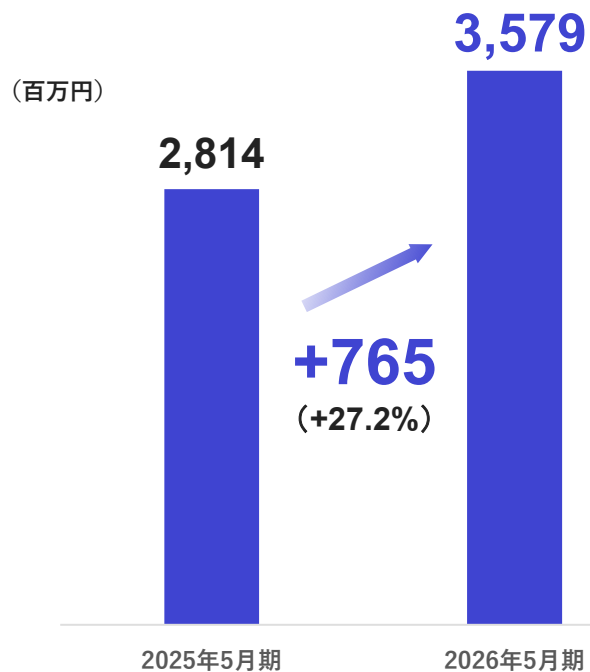
※1 ServiceNow：米国ServiceNow社が提供するクラウドサービス（組織内で発生するさまざまな業務プロセスを1つのプラットフォーム上で、統合・自動化・可視化）

※2 U-Way：オラクル社のクラウド基盤（OCI）を活用し、クラウドインフラの導入・運用を支援する自社オリジナルサービス

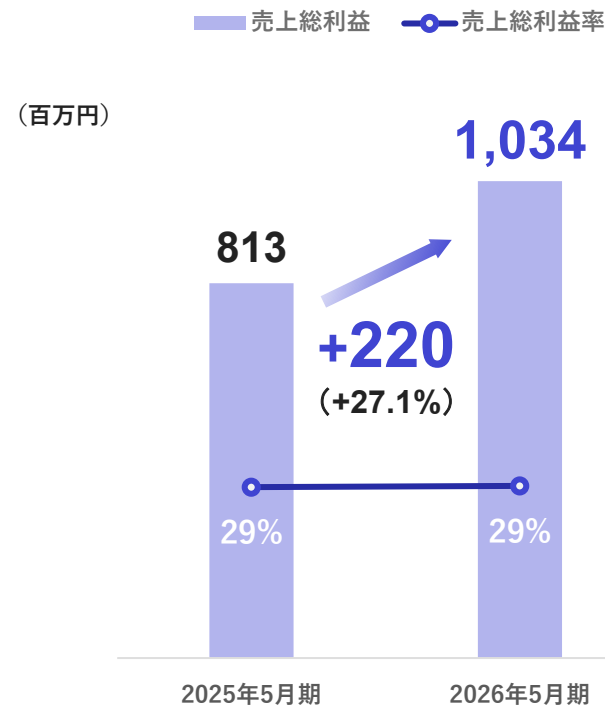
生成AIを中心に案件が拡大し、大幅な増収増益。高い売上総利益率を維持

- NTTデータ向けの生成AIアセット開発の拡大を背景としたAIツール開発案件が拡大
- 次世代キャッシュレス決済プラットフォームの新規開発案件を獲得
- ServiceNowは大規模案件が一巡したものの、新規案件の獲得が進展

売上高



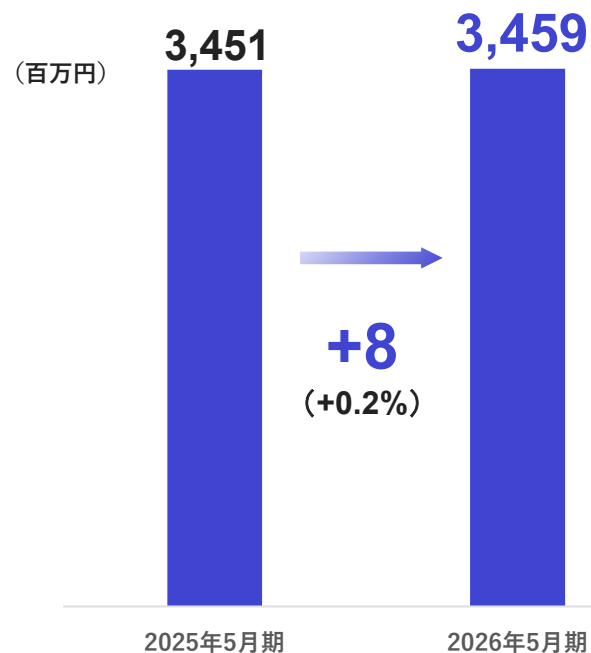
売上総利益



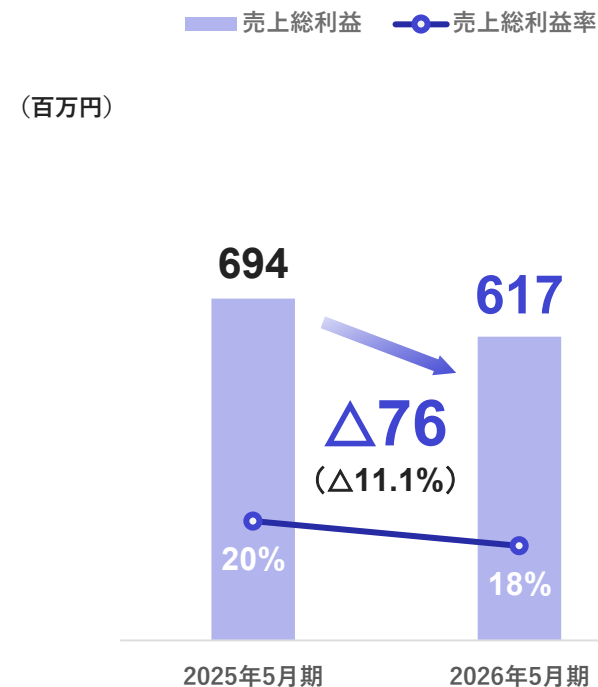
売上は横ばいで推移するも、一部案件の影響により収益性は低下

- ・ 金融機関向け案件やU-Wayサービスは堅調に推移
- ・ 一方で顧客都合による案件縮小や一部案件の長期化により収益性が低下
- ・ ERP事業立ち上げに伴う人材育成やスキル習得のコストが先行

売上高



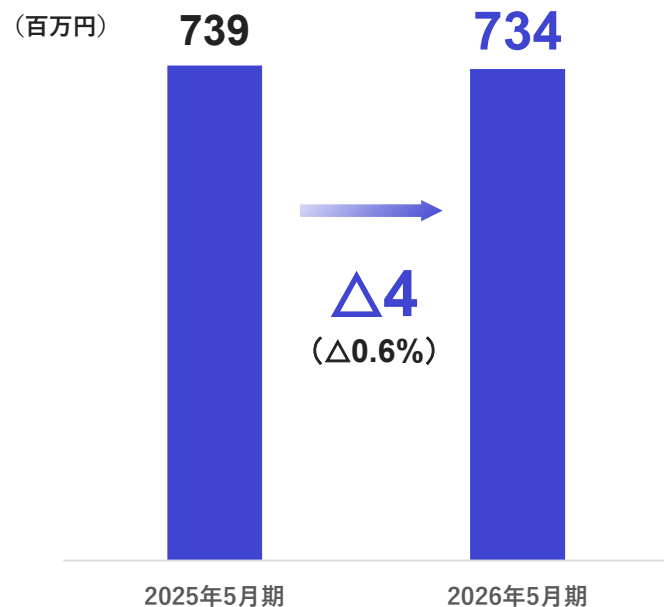
売上総利益



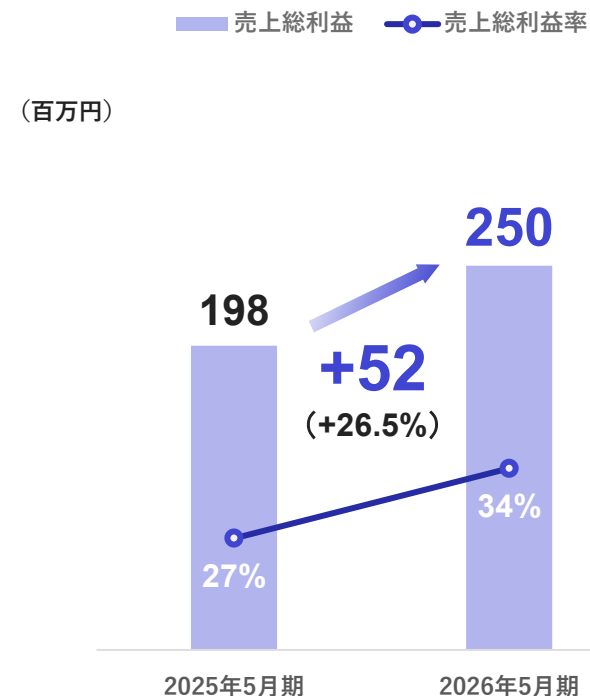
上流コンサルティング案件の拡大により、高粗利案件の比率が上昇し収益性が大きく改善

- SES案件からエンドユーザーとの直接取引（プライム案件）へ注力
- 医療系や建設大手の高粗利案件を獲得

売上高



売上総利益

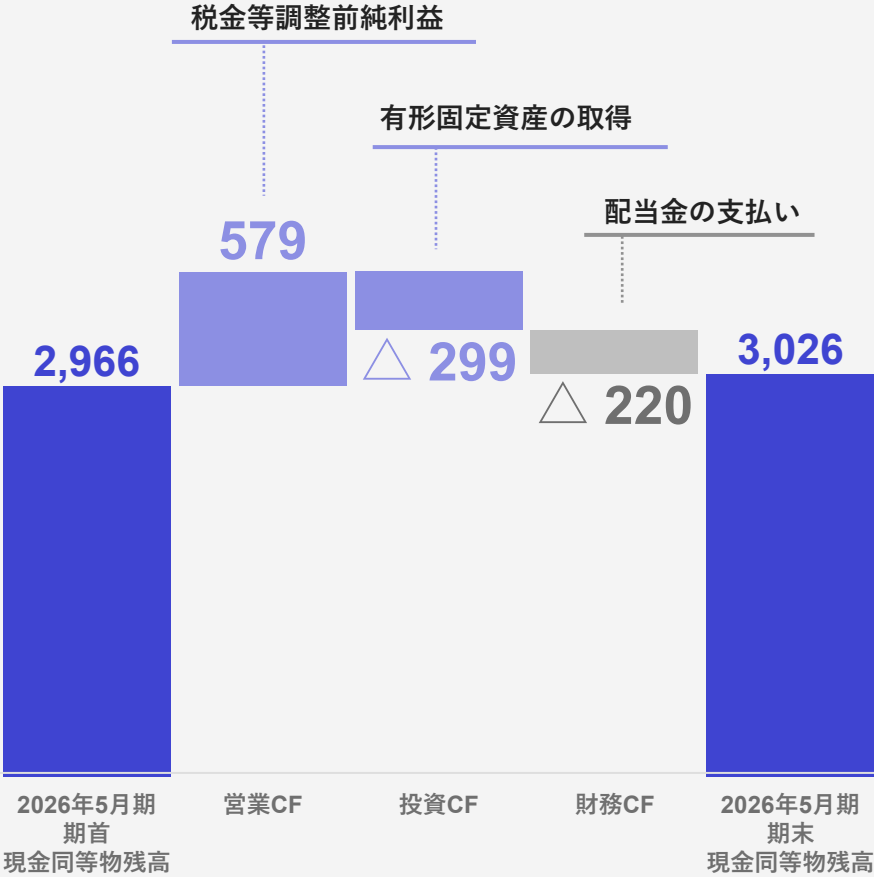


オフィス移転に伴う固定資産の増加と利益剰余金の積み上げにより総資産が増加
自己資本比率は高水準を維持

(百万円)	2025年5月期 期末	2026年5月期 期末	増減額	主な増減要因
流動資産	4,505	4,795	+290	
固定資産	754	1,060	+306	オフィス移転による設備・備品
資産合計	5,259	5,856	+596	
流動負債	861	1,073	+211	
固定負債	438	450	+12	
負債合計	1,300	1,524	+223	
純資産合計	3,959	4,332	+372	利益剰余金
負債・純資産合計	5,259	5,856	+596	
(自己資本比率)	(75.3%)	(74.0%)	-	

営業CFは増益により増加、投資活動を継続しつつも、現金残高は増加

(百万円)	2025年5月期 期末	2026年5月期 期末	増減額
営業CF	443	579	+136
投資CF	△268	△299	△30
フリーCF	175	280	+105
財務CF	△142	△220	△78
現金及び現金同等物の 増減額	32	59	+27
現金及び現金同等物の 期首残高	2,933	2,966	+32
現金及び現金同等物の 期末残高	2,966	3,026	+59





成長戦略の振り返り

成長戦略に基づく各施策を推進する中で、案件創出や提案体制の整備は進展した一方、人材確保およびERP事業においては課題が残存

	FY27に向けた戦略方針	達成のための具体策	FY26の進捗状況
コア 成長戦略	1 事業基盤の強化	高度プロフェッショナル人材登用と注力領域への増強	新卒・中途ともに採用環境が悪化する中、パートナー連携を強化し体制補完を図る（高度プロフェッショナル人材の確保は未達）
	2 新たな顧客獲得による事業規模拡大	グローバルネットワークの構築・拡大	- オラクル社協業・NTQ社連携により案件創出基盤を構築 - 新規顧客の提案活動を推進
	3 ソリューションの拡充による市場拡大	OracleERPビジネスの拡大	- 生成AI案件の拡大 - ERP事業は受注が伸び悩み、資格・スキル獲得による体制強化を推進
強化 成長戦略	4 新たな需要創出に向けた提案力の強化	顧客ニーズに寄り添った全社横断によるサービス提供	組織変更により全社横断の提案体制を整備し、プライム案件拡大に向けた基盤を構築
	5 社会課題を起点としたビジネスの創出	モダナイゼーションビジネスの実現	協業によるサービス検討は進展するも、事業化の進捗は緩やかに推移

新たな顧客獲得による事業規模拡大（導入事例）

オラクル社との協業を通じて、OCIを活用したモダナイゼーションの検証・実装を進め、ノウハウを蓄積
本案件は、その成果を具体化した事例

Oracle APEXを活用したローコード開発で株式会社ワッツのDX基盤を構築 ～属人化を解消し、お客様の自社開発体制の実現を支援～

株式会社ワッツ

日用品・雑貨の卸小売業（主に100円ショップの運営）を展開



Oracle APEX *U-Way* Lite

取り組み

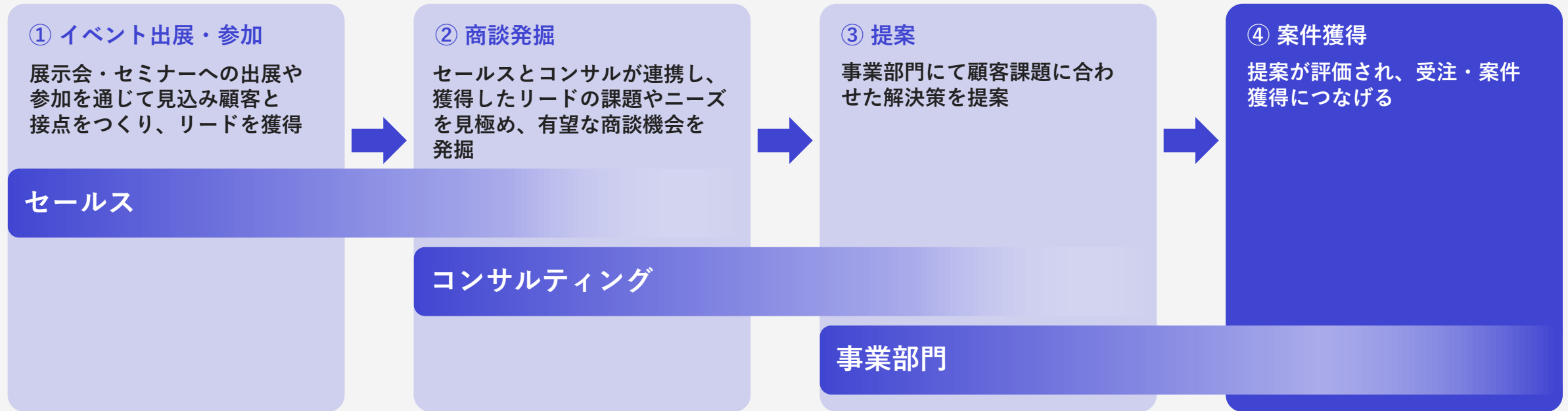
- OCI利用環境において、Oracle APEXによるローコード開発を活用
- 実績・ノウハウが評価され、構築・支援パートナーとして当社を採用
- 自社サービス「U-Way Lite」の導入で短期間での納品を実現
- 開発・運用の一元管理基盤を導入し、保守性・生産性・拡張性の観点から成果を創出

導入効果

属人化の解消と運用効率の向上に寄与し、組織全体の開発スピードと品質の底上げを実現

- プロジェクト管理の一元化による生産性向上
- メンテナンス性の向上
- 開発工数の削減
- 将来のプロジェクト拡大に対応可能な基盤の構築
- ランニングコストの削減

イベント出展によるリード獲得から提案を全社連動で行い、新たな案件を獲得



受注案件事例

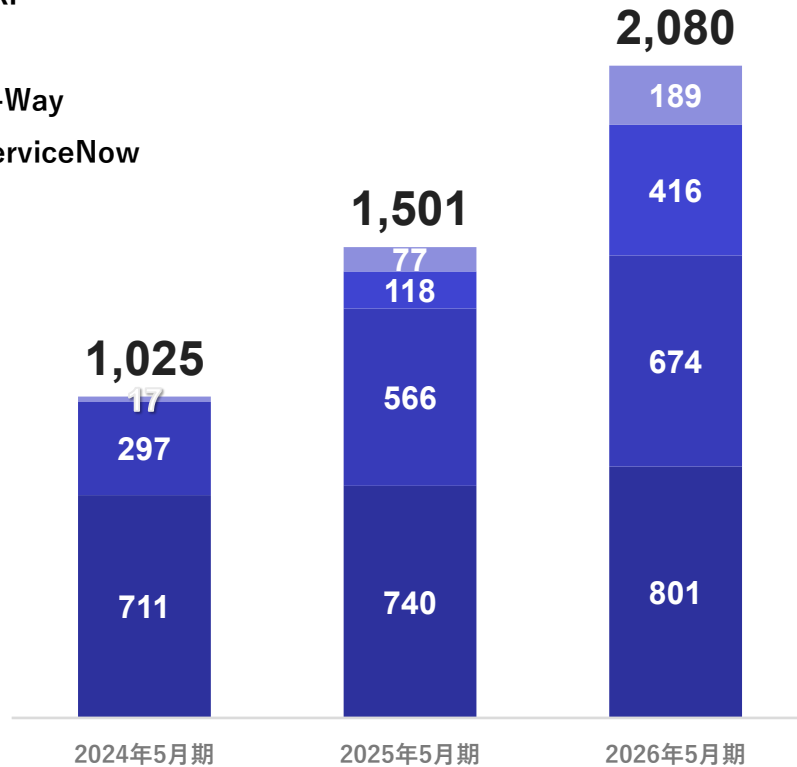
- ・ 医療業界向け物流システムベンダーのモダナイゼーション支援
- ・ 大手保険会社向けServiceNow利活用支援

強化ビジネスの売上

強化ビジネスの拡大が売上成長を牽引

(百万円)

- ERP
- AI
- U-Way
- ServiceNow

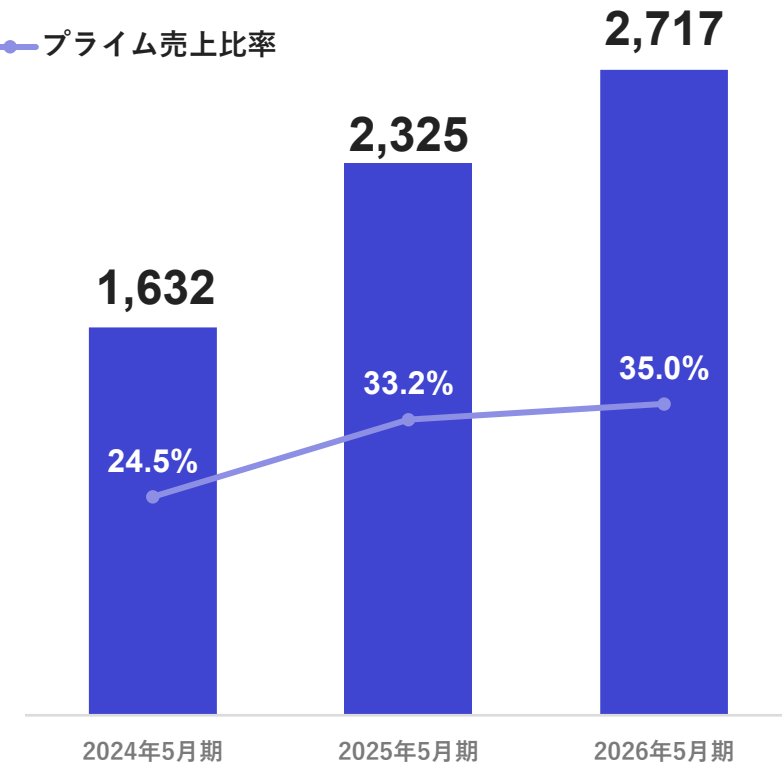


プライム売上比率

全社売上の伸長により、プライム売上比率の上昇は緩やか。プライム売上高は着実に増加

(百万円)

- プライム売上高
- プライム売上比率



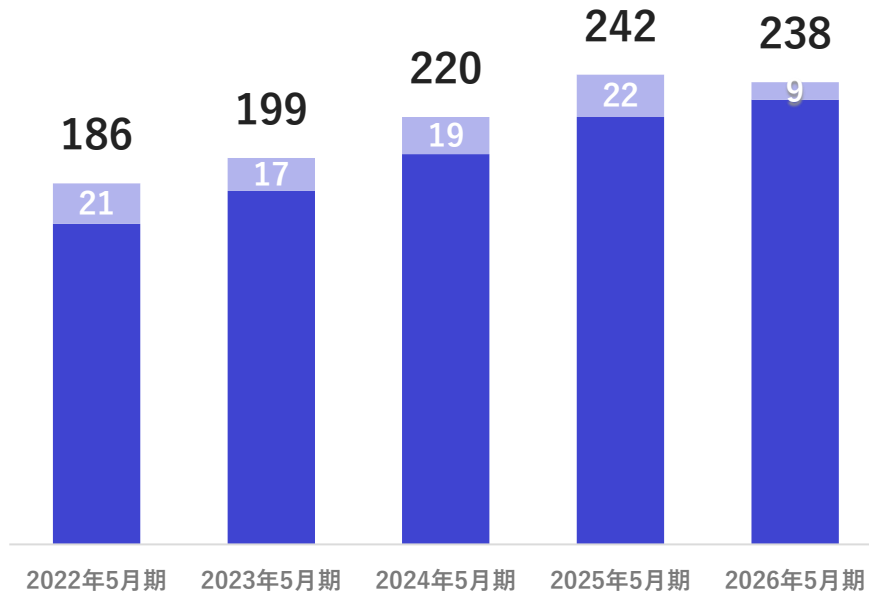
※プライム売上比率は、実態をより適切に反映するため、集計単位を顧客単位から案件単位へ変更し、過年度数値を遡及して再計算しています

採用環境の影響を受ける中、社内人材とビジネスパートナー（BP）の組み合わせにより、事業成長を支える体制を維持

エンジニア数の推移

(人)

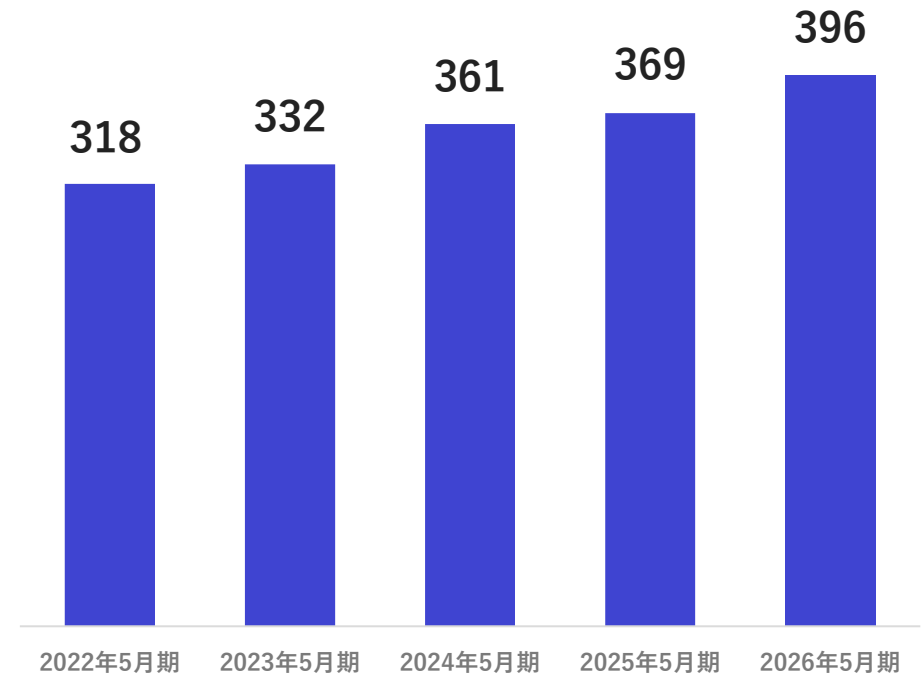
■ 新卒採用



BPの月間平均稼働人数の推移

(人)

※CNS単体



本社移転を中心に投資は概ね計画通りに進展する一方、人材採用は想定より難航

投資内容	計画	実績	
本社移転	437 百万円	421 百万円	2025年11月より新本社に移転
高度プロフェッショナル 人材採用	180 百万円	22 百万円	目標値に至らず FY27へ向けて計画見直し
オラクル社関連費用	34 百万円	40 百万円	パートナー契約締結 ERP社内導入を推進
ビズ広告費 (イベント出展等含む)	11 百万円	8 百万円	イベント出展 オラクル社と共同セミナー開催 (ServiceNow、U-Way販路拡大)



2027年5月期 業績予想

2027年5月期 連結業績予想



強化ビジネス領域の成長による増収に加え、案件構成の見直しや生産性向上による収益性の改善により、営業利益は売上成長率を上回る増益率を見込む

(百万円)	2026年5月期 実績	2027年5月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	7,774	9,278	+1,503	+19.3%
売上総利益 (売上総利益率)	1,903 (24.5%)	2,486 (26.8%)	+582	+30.6%
営業利益 (営業利益率)	685 (8.8%)	966 (10.4%)	+280	+40.9%
経常利益	725	986	+260	+35.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	590 ※	679	+88	+14.9%
1株当たり 当期純利益 (円)	203.31	233.66	+30.34	+14.9%

※2026年5月期の当期純利益は、税効果会計の見直しによる一過性の増益影響を含む

2027年5月期 連結業績予想（事業別）



テクノロジーソリューション事業 (百万円)		2026年5月期 実績	2027年5月期 予想	前期比	
				増減額	増減率
生成AI案件の拡大を中心に事業成長を推進	売上高	3,579	4,113	+533	+14.9%
	売上総利益 (売上総利益率)	1,034 (28.9%)	1,177 (28.6%)	+142	+13.8%

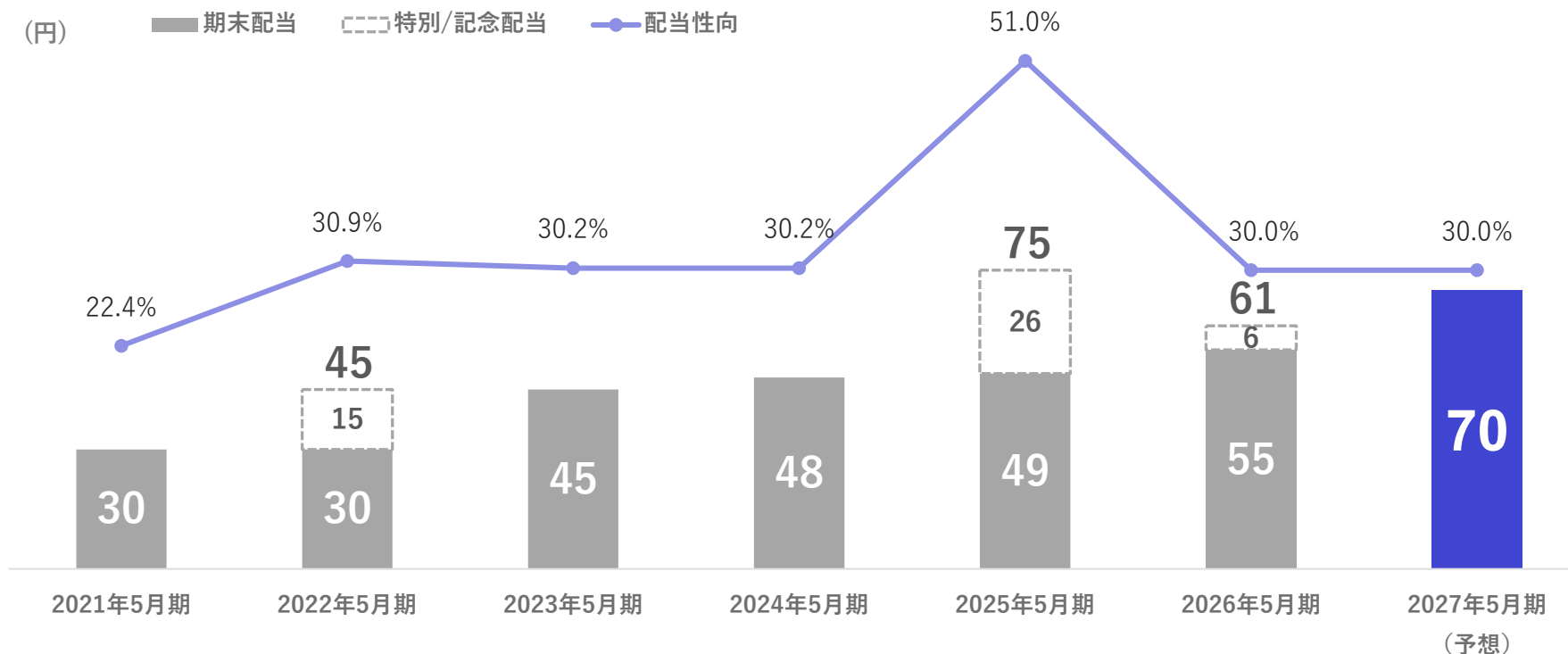
ビジネスソリューション事業 (百万円)		2026年5月期 実績	2027年5月期 予想	前期比	
				増減額	増減率
ERP事業の成長により増収と収益性改善を見込む	売上高	3,459	4,242	+783	+22.6%
	売上総利益 (売上総利益率)	617 (17.9%)	975 (23.0%)	+357	+57.9%

コンサルティング事業 (百万円)		2026年5月期 実績	2027年5月期 予想	前期比	
				増減額	増減率
プライム案件への注力を継続し、収益性向上を推進	売上高	734	921	+187	+25.5%
	売上総利益 (売上総利益率)	250 (34.2%)	333 (36.1%)	+82	+32.7%

配当方針

将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ配当性向30%以上を目安に、持続的な利益成長に合わせて増配していく累進配当を実施

1株当たり配当金推移



累進配当

※累進配当：2023年5月期の配当金45円を基点とした普通配当を対象



2027年5月期 重点施策

2030年を見据えた長期ビジョンのもと、現在はStage 2にあたる中期経営計画を推進
オーガニック成長を軸に、成長投資（M&A・アライアンス等）も組み合わせ、
目標達成を目指す

Stage 1

(2022/5期-2024/5期)

持続可能な成長を
実現するための
成長の土台作り

売上高 **66億**・営業利益率 **9.3%**

事業基盤の強化（人材獲得・高度技術者の育成）

新たな顧客獲得（アライアンス・パートナーシップの活用）

ソリューション拡充（新技術獲得・独自サービスの開発）

Stage 2

(2025/5期-2027/5期)

エンパワーメントの促進と
イノベーションの醸成

売上高 **100億[※]**・営業利益率 **10.0%**

組織変革の推進と提案力の強化
社会課題解決に向けたビジネス創出

※オーガニック成長に加え、成長投資による
M&A等の可能性も含めた目標

Stage 3

(2028/5期-2030/5期)

個人の成長と
社会的使命の共鳴

売上高 **150億**・営業利益率 **12.0%**

個の力と組織力によるビジネスの増大
社会課題解決による新価値の提供

既存事業の拡大と新たな成長領域の創出を両輪とし、FY26までに構築した事業基盤をもとに、収益力の強化と強化ビジネス領域へのリソースシフトを加速する

	戦略方針	FY27の施策
コア成長戦略 前中期経営計画（Stage1） の強化・拡大	1 事業基盤の強化	・ M&A・アライアンスの推進 ・ 高度プロフェッショナル人材の確保 ・ 生成AIの全社活用による生産性向上
	2 新たな顧客獲得による事業規模拡大	・ オラクル社とのアライアンス活用によるERP事業の拡大
	3 ソリューションの拡充による市場拡大	・ 低収益案件からの撤退と強化ビジネス領域への人材シフト ・ ERP事業の強化に向けた組織変更
強化成長戦略 新たな価値創出と 次の成長領域への挑戦	4 新たな需要創出に向けた提案力の強化	・ プライム案件拡大に向けた全社バリューチェーンの強化
	5 社会課題を起点としたビジネスの創出	・ SIで得た知見のサービス化による生産性向上、プライム案件の拡大 ・ 協業によるモダナイゼーションサービスの実現

プライム案件獲得およびERP導入提案・構築に必要なリソース拡充等を目的として、
M&A推進体制を整備し、FY27よりM&A戦略を本格的に推進する

	メインターゲット① ITコンサルティング企業	メインターゲット② ERP導入支援企業
目的/ シナジー	プライム案件獲得のためのコンサルティング ノウハウ、リソース獲得	ERP事業推進のための導入構築リソース獲得
コア ターゲット	BPOまで可能なAI活用コンサルティング、 ERPの上流工程ができる企業	NetSuite導入支援企業

Oracle NetSuiteの社内導入を起点にERP事業基盤を強化し、業界特化テンプレート化によりプライム案件を拡大。培った知見とアライアンスを活用し、Oracle Fusion Applications領域への事業展開を推進

FY27の重点施策	顧客規模別セグメント戦略
1 専門組織の設置と体制強化 ERP事業専門組織と推進責任者を設置し、PM・技術者の育成で提案・構築体制を強化 2 Oracle NetSuiteの社内導入とテンプレート化 社内導入で得た知見を業界向けテンプレートとして整備 3 プライム案件の獲得 Oracle NetSuiteでプライム案件を狙い、全社バリューチェーン強化で粗利を向上 4 ベンダー協業・アライアンスによるリソース拡充 オラクル社との協業深化とERP導入支援企業とのアライアンス強化にて案件獲得加速、デリバリ体制強化	Large (年商3,000億円以上) Oracle Fusion Applicationsを軸にサービス展開。周辺開発・業務モジュール特化で拡大。大規模システム保守経験を生かした保守サービスも開発 Mid (年商600～3,000億円) 大手ベンダー寡占のため積極的には狙わない Small (年商600億円未満) Oracle NetSuiteを軸にサービス展開。社内導入を起点にプライム案件での拡大を目指す

案件構成の最適化と全社的な生産性向上により、利益率の向上を図る

① 案件ごとの収益性管理の高度化と人材の最適配置

● 利益率の管理と対応強化

- ・ 従来より実施している案件単位での収益性管理について、モニタリングの精度・運用を強化
- ・ 低収益案件の見直し・撤退を徹底

● 強化ビジネス領域（ERP・AIなど）へ人材をシフト

● プライム案件の獲得で粗利を向上



② 生成AI活用やSI知見のアセット化による生産性向上

- 全社で生成AI（Microsoft 365 Copilot等）を活用し、開発・コンサルティング・管理業務の効率化を推進
- SIで蓄積した知見のアセット化（テンプレート化・再利用）により生産性を向上
- 創出したリソースを、企画・提案など上流工程へ活用し、プライム案件の獲得強化につなげる



利益率の向上 = 労働提供型から価値提供型ビジネスモデルへの転換

モダナイゼーションサービスに向けた取り組み

AI駆動開発を活用したモダナイゼーションサービスの構築を推進



社会課題の解決・顧客への価値提供
高品質・低コストでのDX実現

協業事例

NTQ社※のAIソリューションを活用



※ベトナムのグローバルITサービスプロバイダー
2025年11月に戦略的パートナーシップを締結

制度設計および人材確保を進める中、採用市場の競争激化を背景に、FY26は人材確保に課題が残る結果となった。FY27は採用手法の多様化と制度基盤の再構築を通じて、高度プロフェッショナル人材の獲得と組織力の強化を推進する。

評価制度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～FY26

制度基盤の構築

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/高度プロフェッショナル人材）

FY27

採用

高度プロフェッショナル人材の獲得強化

- ダイレトリクルーティングおよびヘッドハンティングの活用推進
- リファラル強化
- アルムナイ等の採用チャネルの多様化

制度

人材力強化を支える制度の高度化

- エキスパート職の導入
- ジョブディスクリプション制度の試行
- 市場競争力を踏まえた報酬・制度の見直し

FY28

人材獲得施策
の強化

全社員に向け
新制度移行

成長投資を優先しつつ、株主還元および資本政策を通じて企業価値向上を図る



成長投資 | 最優先

- 事業投資：M&A 等
- 人材投資：人材獲得・従業員報酬
- 設備投資：システム投資（経営管理の高度化・生産性向上）、本社移転（実施済）

成長投資枠（投資金額）

- M&A関連：20億円



株主還元

- 配当性向30%以上を目安に、持続的な利益成長に合わせて増配
- 累進配当を継続
- 次期中期経営計画に向けて還元方針を検討



資本政策

- 株主構成の最適化および株式の流動性向上を検討
- 成長投資と株主還元のバランスを踏まえた資本効率の向上

企業価値の向上 | 資本効率の向上と持続的な成長



BEYOND THE RIGHT ANSWER.

正 解 以 上 の 答 え を だ そ う

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（e-mail：cns-ir@cns.co.jp）

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係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、様々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ください。

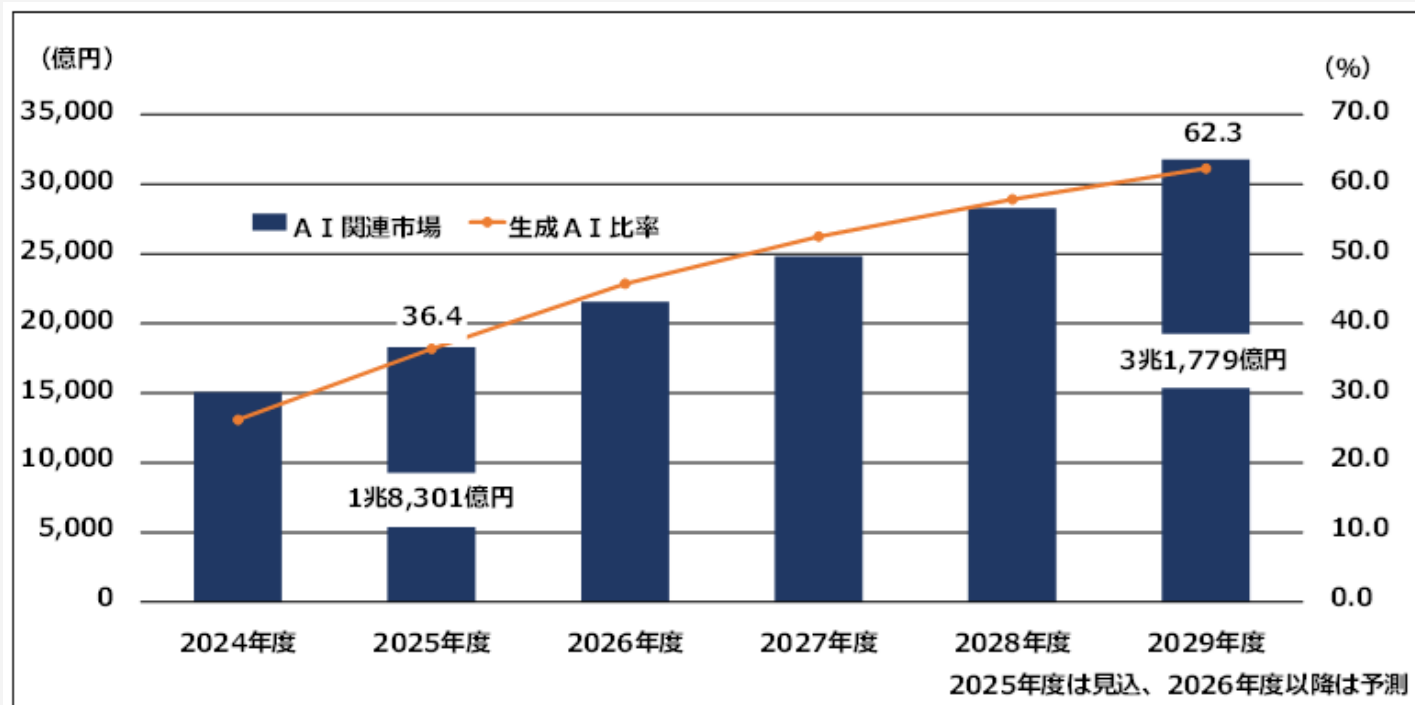
情報を掲載するにあたり、正確性を期すために慎重に行っておりますが、内容については、当社はいかなる保証も行いません。掲載された情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社は一切責任を負いかねます。また、本資料は投資勧誘のために作成されたものではありません。投資を行う際には、投資家ご自身のご判断により行われるようお願いいたします。

Appendix（参考資料）

- 市場環境（P34～37）
- 当社について（P38～42）

AI市場

AI関連の国内市場

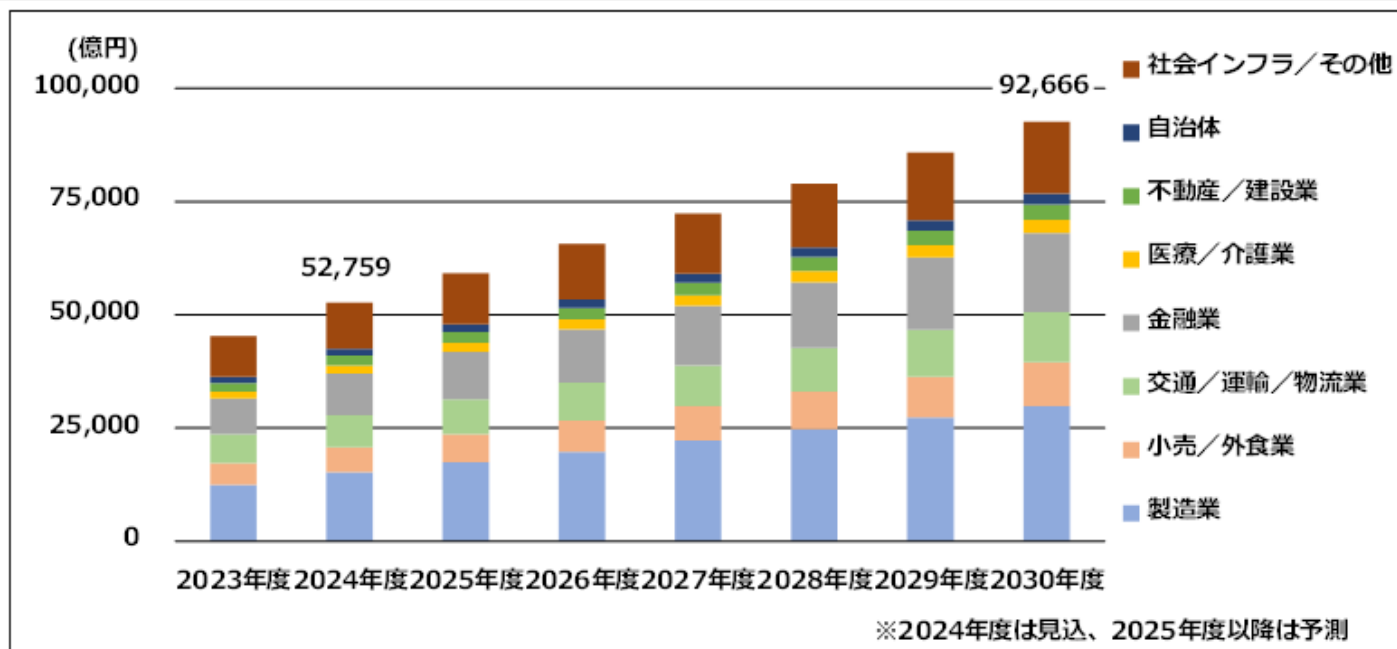


- ◆ 富士キメラ総研の「2026生成AI／AIエージェントで飛躍するAI市場総調査 市場編」によると、2025年度のAI市場規模は1兆8,301億円が見込まれ、2029年度には3兆1,779億円が予測されます。現状では、従来型AIの比率が高いですが、市場拡大を牽引しているのは、生成AIとなっています。

出典：富士キメラ総研「2026 生成AI／AIエージェントで飛躍するAI市場総調査 市場編」

DX（デジタルトランスフォーメーション）市場

国内DX関連投資額

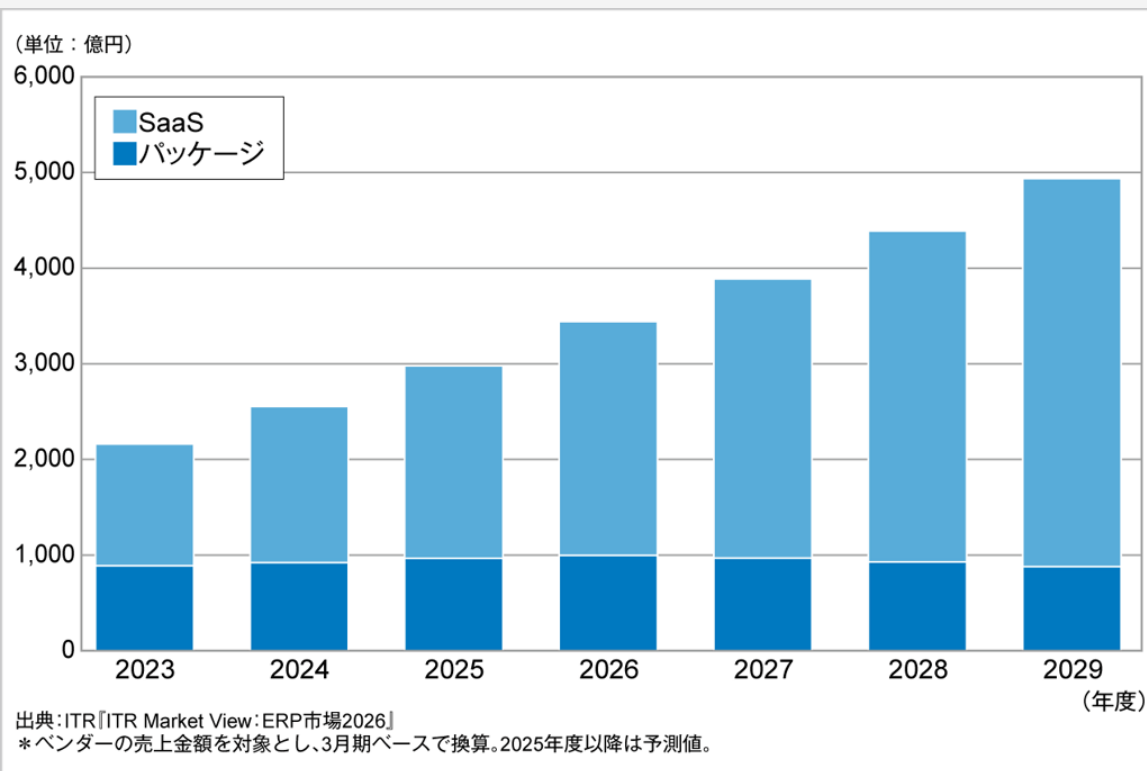


◆ 富士キメラ総研の「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」によると、企業や社会を取り巻く環境の急速な変化に対応するためのDXの重要性は増しており、2024年度のDX関連市場規模は、5兆2,759億円の見込みとなっている。大手企業を中心に具体的な実行フェーズへの移行が進み、今後は中堅、中小企業での増加により、2030年度には9兆2,666億円まで拡大すると予測しています。

出典：富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

ERP市場

ERP市場規模推移および予測：提供形態別（2023～2029年度）



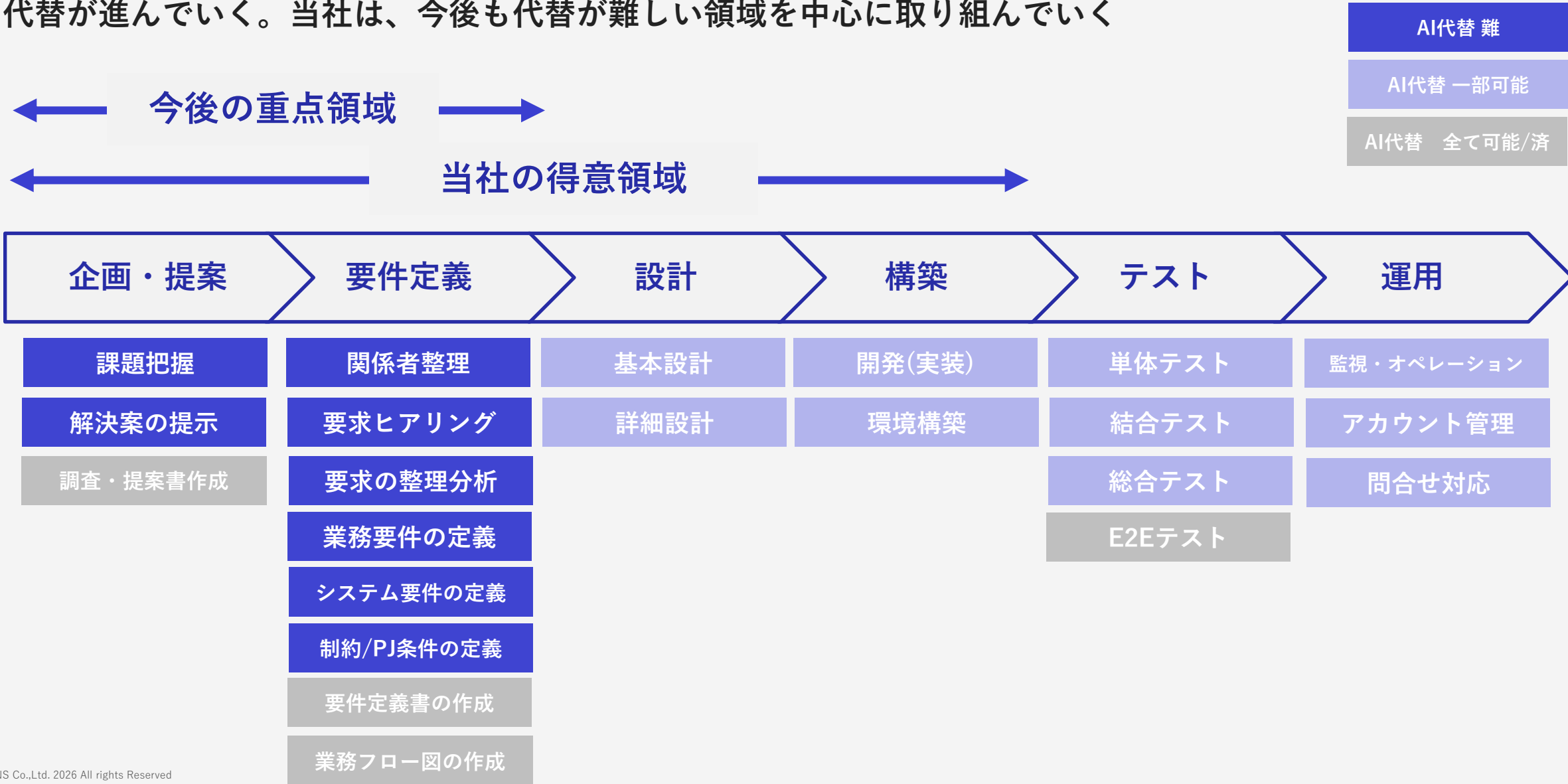
出典：ITR 「ITR Market View：ERP市場2026」

◆ ITRの「ITR Market View：ERP市場2026」によると、国内54ベンダーへの調査に基づく、国内ERP市場の2024年度の売上金額は2,558億円、前年度比18.0%増となりました。2025年度は同16.7%増を予測しています。

- 本レポートにおいては、この好調な成長の背景には、システムの老朽化と保守契約の終了を契機としたシステムのリプレイス需要増があります。近年、ERPは、AI機能の搭載によりシステムの高度化を促進しており、単なる基幹業務システムにとどまらず、経営意思決定支援の基盤へと進化しています。こうした動きから、同市場は中期的にも安定した成長が続くと予測しています。
- 同市場を、パッケージとSaaSの提供形態別で比較すると、2024年度のパッケージ市場は前年度比3.5%増となった一方、SaaS市場は同28.2%増とより高い伸びを示しました。主要ベンダーがSaaS提供に注力していることから、今後もSaaS市場は順調に拡大する見通しです。CAGR（2024～2029年度）は、パッケージ市場がマイナス0.9%、SaaS市場は同20.0%を予測しています。
- 当社は、ERPのビジネス領域において世界で高いシェアを誇るオラクル社と協力関係を深めており、SaaS ERPのお客様への導入ならびにコンサルティング事業の拡大を計画しております。

AIの進展を踏まえた当社の事業領域

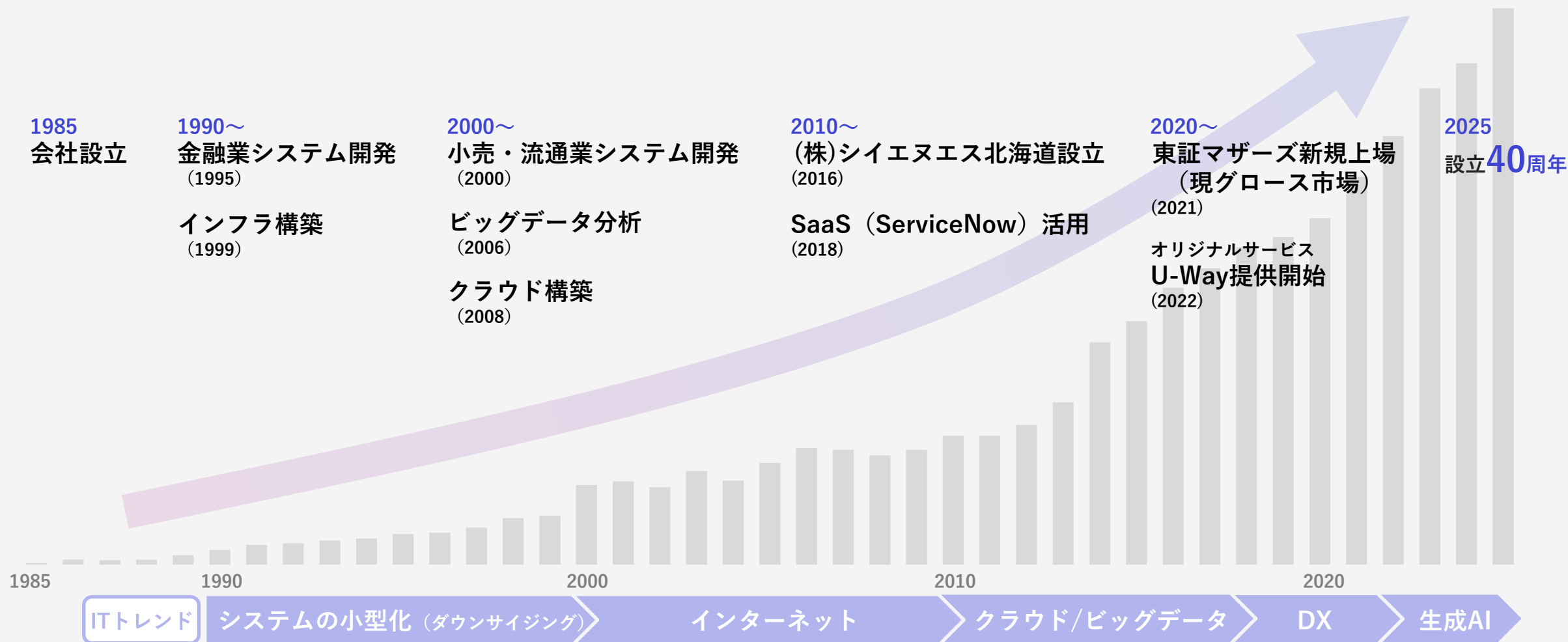
当社の得意とする上流工程はAI代替が難しい部分がある一方で、下流工程の実行部分はAI代替が進んでいく。当社は、今後も代替が難しい領域を中心に取り組んでいく

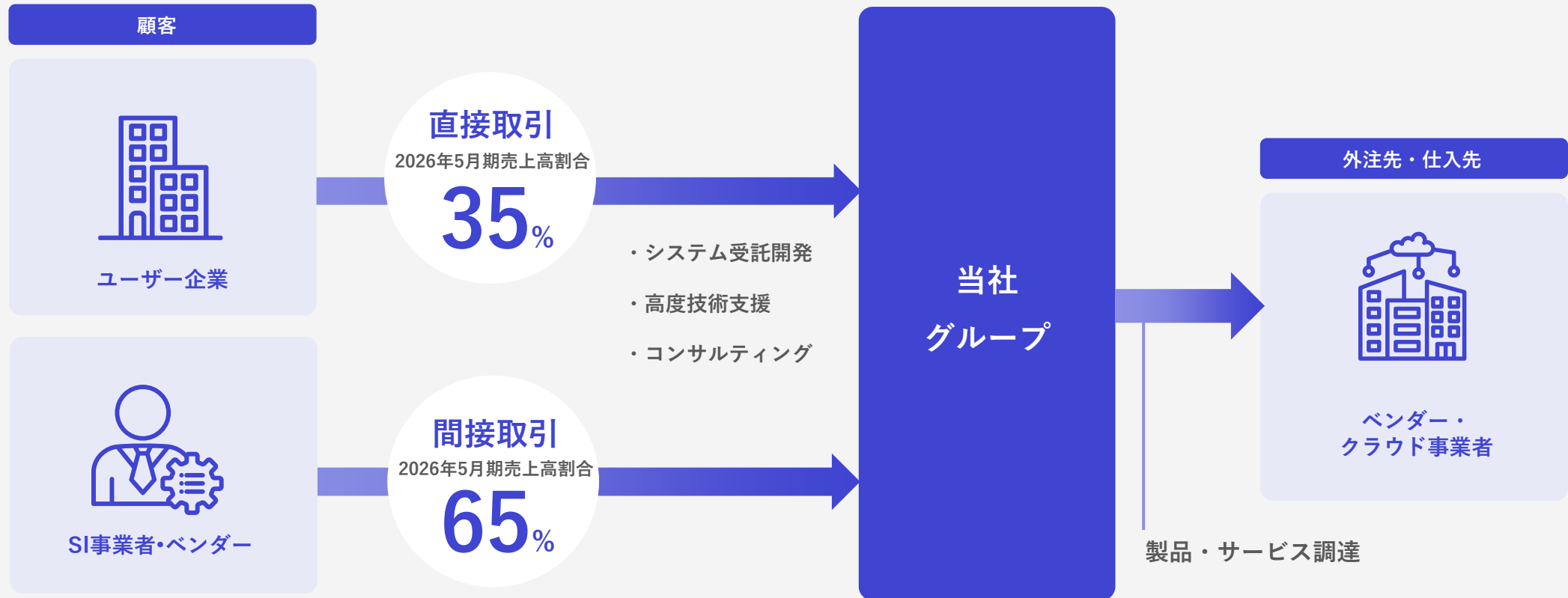


企業名	株式会社シイエヌエス
本社所在地	東京都品川区上大崎2-25-2 新目黒東急ビル5F
設立	1985年7月4日
資本金	4億7,877万円
決算期	5月期
代表者	代表取締役社長 関根 政英
市場区分	東証グロース市場（証券コード：4076）
従業員数	連結：279名 / 単体：233名（2026年5月末時点）
連結子会社	株式会社シイエヌエス北海道
事業内容	クラウド・AIなどの先端技術を活用し、 企業の業務効率化やDX推進を支援する ITソリューションを提供



ICT業界の変化をいち早く捉え、**新たな分野にも果敢に挑戦**
その先見性と行動力で、着実に事業を拡大してきました





企業理念

私たちは国際化社会の中で、社員ひとり一人の個性を尊重し、誠実を旨とし、
情報技術の先進的活用により、顧客企業と社会の発展に貢献する

Mission	人を想う力で、社会を前進させる新価値を、生み出す
Vision	想像を超える、創造を
Value	業務を深く理解したエンジニアリングサービス お客様のビジネス変革の成功



グループ全体の持続的な成長と中長期的な企業価値（経済価値＋社会価値）向上を目指して

