

株式会社シイエヌエス（グロース市場・4076）

2027年5月期 第1四半期 決算説明資料



2026年10月14日

2027年5月期 第1四半期 決算サマリー

2027年5月期 第1四半期実績

売上高

2,036 百万円

前年同期比 +8.7%

営業利益

182 百万円

前年同期比 +0.2%

テクノロジー
ソリューション

952 百万円

前年同期比
+17.8%

ビジネス
ソリューション

900 百万円

前年同期比
+0.7%

コンサルティング

184 百万円

前年同期比
+6.8%

2027年5月期 通期連結業績予想

売上高

9,278 百万円

前年同期比 +19.3%

営業利益

966 百万円

前年同期比 +40.9%

2027年5月期 第1四半期決算概況

- 事業間で強弱があるものの、**売上高は概ね想定通りに推移**。一方、採用関連費用の下振れや、システム更改関連費用の期ズレを背景に、**営業利益は想定を上回って推移**
- テクノロジーソリューション事業においては**AI案件が引き続き好調に推移**し、想定を上回る推移
- ビジネスソリューション事業においてはERP事業の案件開始に遅れが見られるが、**第3四半期以降の貢献を見込める**状況
- コンサルティング事業は**想定を下回る水準も受注には回復の兆し**
- 第1四半期においては**一部販管費が想定を下回って推移した結果、営業利益は想定を上振れ**。一方、想定を下回った要因の内、**システム更改関連費用の期ズレは第2四半期以降に発生見込**
- 2027年5月期は下期に利益が偏る想定。**現状は業績予想 (7月13日開示)通りの推移を見込む**

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
- AI活用推進
- システム基盤の構築・クラウド活用

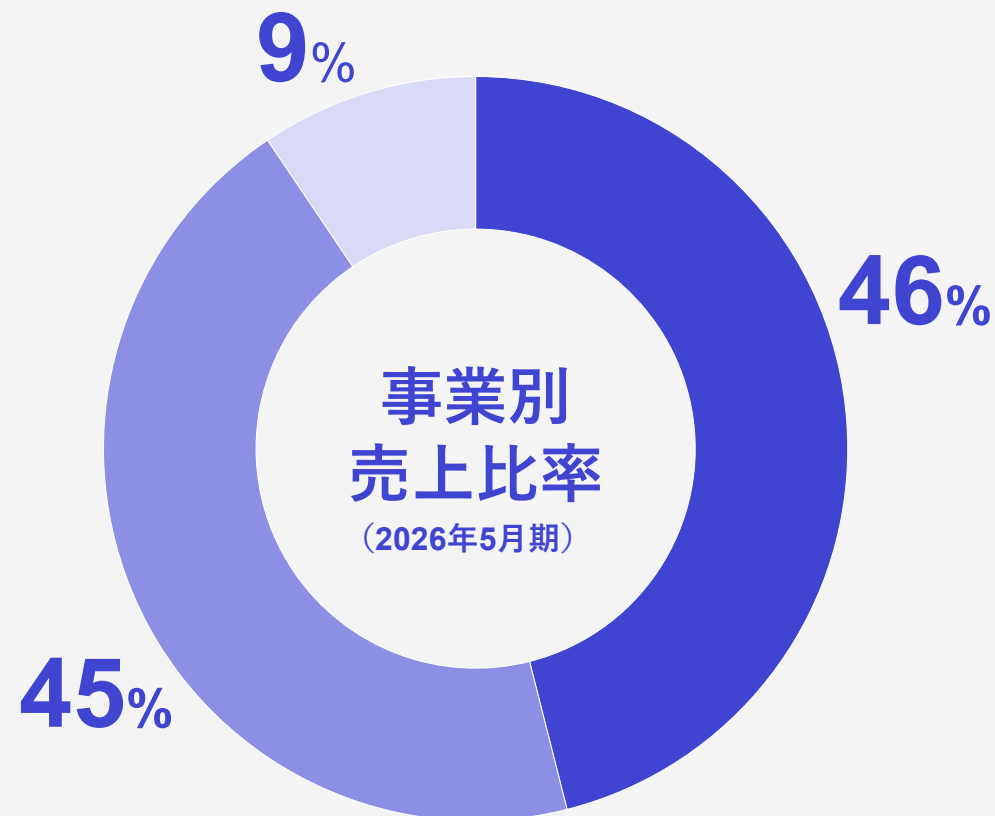
ビジネスソリューション事業

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



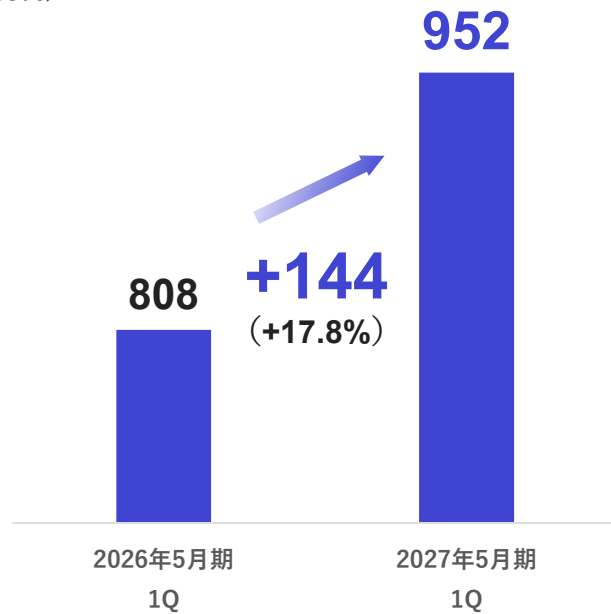
※1 ServiceNow：米国ServiceNow社が提供するクラウドサービス（組織内で発生するさまざまな業務プロセスを1つのプラットフォーム上で、統合・自動化・可視化）

※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

強化ビジネスであるAI案件、ServiceNow案件が業績を牽引し、想定を上回る着地

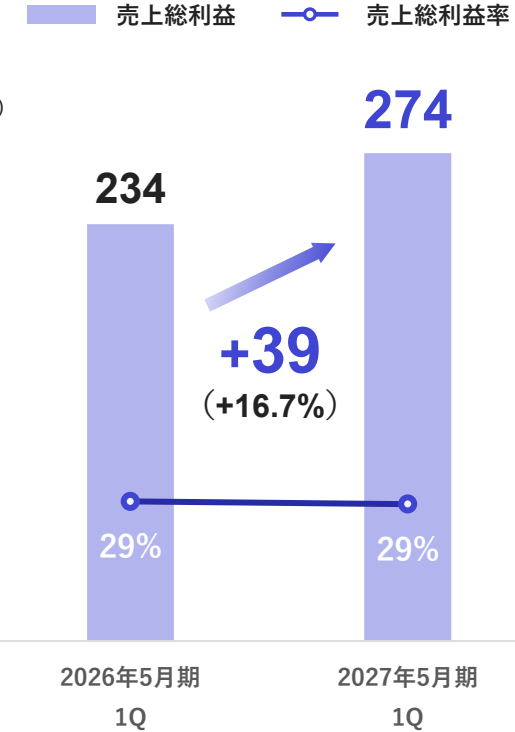
売上高

(百万円)



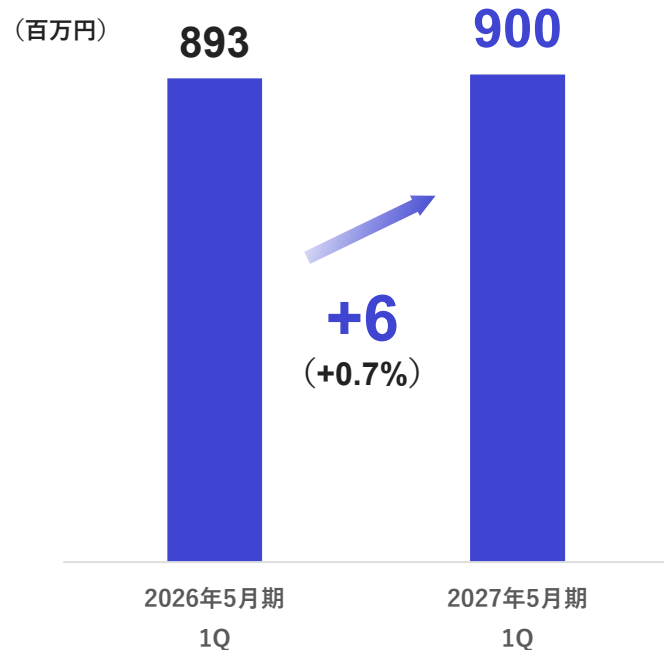
売上総利益

(百万円)

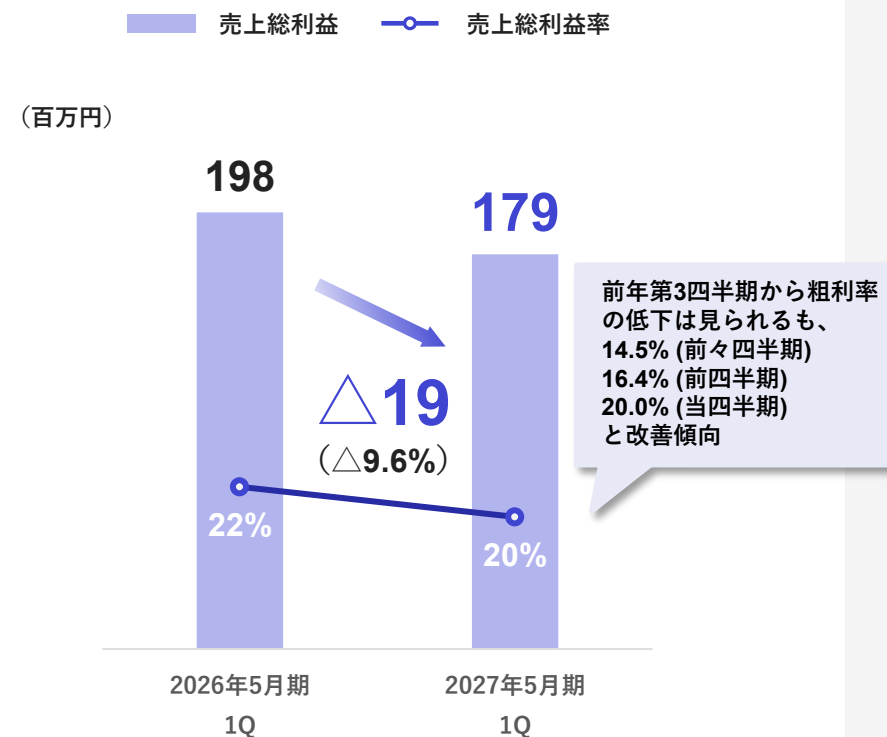


ERP事業の開始遅れにより売上高は前年比でほぼ同水準で推移。売上総利益については前期より継続する収益性の低い案件が残っており前年比で減少したものの、売上総利益率は前四半期比で改善

売上高



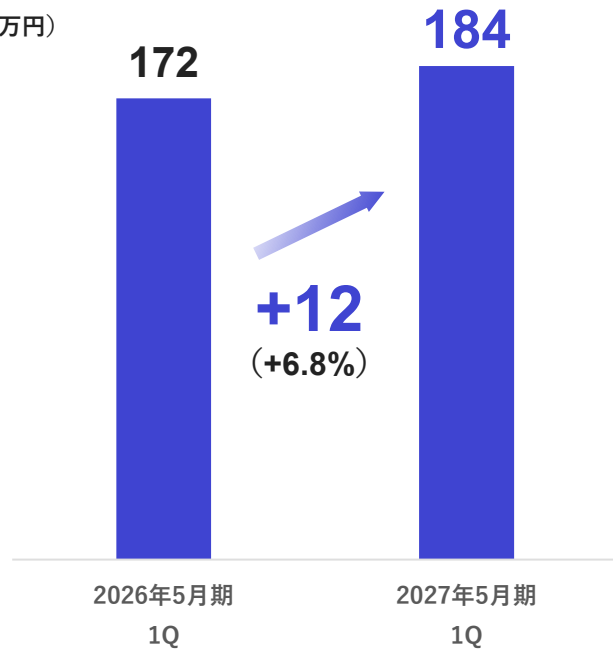
売上総利益



一部案件の終了もあり、前年比では微増で推移も想定を若干下回る水準
一方、受注回復の兆しはあり、第2四半期以降でのキャッチアップを目指す

売上高

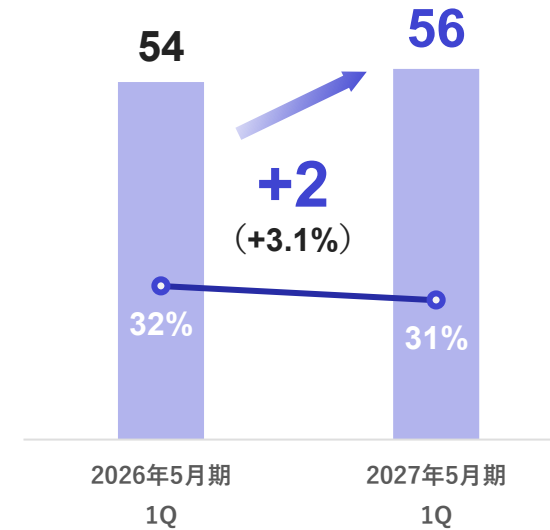
(百万円)



売上総利益

売上総利益 売上総利益率

(百万円)



2027年5月期 連結業績予想（再掲）



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、再掲）



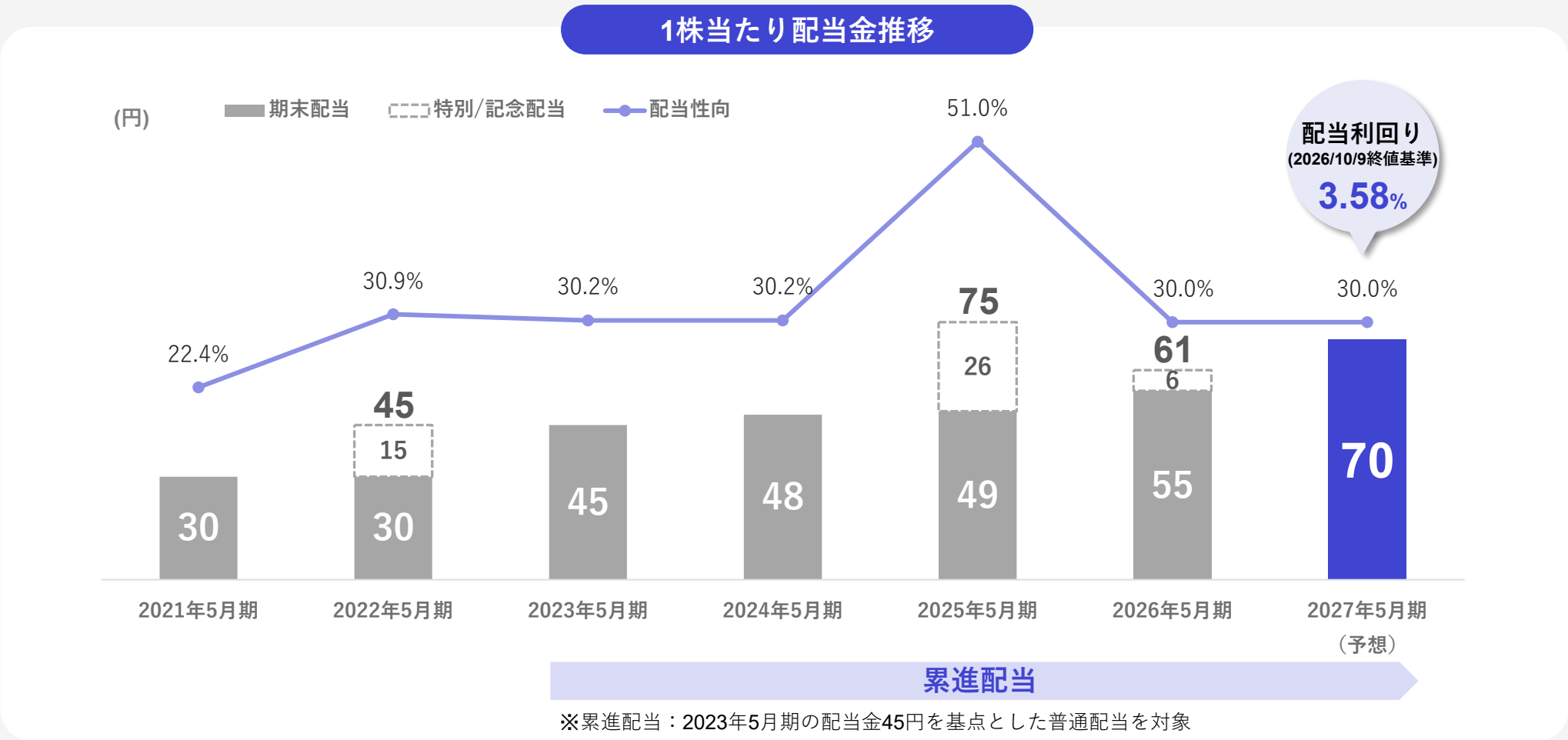
テクノロジーソリューション事業 (百万円)		2026年5月期 実績	2027年5月期 予想	前期比	
				増減額	増減率
生成AI案件の拡大を中心に事業成長を推進	売上高	3,579	4,113	+533	+14.9%
	売上総利益 (売上総利益率)	1,034 (28.9%)	1,177 (28.6%)	+142	+13.8%

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





Appendix (参考資料)

業績推移（全社）



(百万円)	2025年5月期				2026年5月期				2027年5月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,644	1,719	1,822	1,818	1,874	1,878	1,964	2,056	2,036			
前年比	△0.1%	4.2%	8.3%	8.4%	14.0%	9.2%	7.8%	13.1%	8.7%			
売上総利益	378	425	454	448	488	464	467	483	510			
前年比	△6.4%	2.5%	8.0%	12.3%	29.1%	9.2%	2.7%	7.8%	4.5%			
売上総利益率	23.0%	24.7%	24.9%	24.7%	26.0%	24.7%	23.8%	23.5%	25.0%			
営業利益	79	146	194	134	182	168	195	139	182			
前年比	△43.6%	△19.5%	3.0%	24.9%	128.7%	15.0%	0.5%	3.4%	0.2%			
営業利益率	4.8%	8.5%	10.7%	7.4%	9.7%	9.0%	10.0%	6.8%	9.0%			
経常利益	80	160	202	142	182	177	210	155	191			
親会社株主に帰属する 四半期純利益	54	107	137	127	154	118	141	175	128			

業績推移（事業別）

(百万円)	2025年5月期 ^{※1}				2026年5月期				2027年5月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
テクノロジーソリューション事業												
売上高	666	664	711	772	808	851	948	971	952			
前年比	—	—	—	—	21.3%	28.2%	33.2%	25.9%	17.8%			
売上総利益	189	187	208	228	234	254	281	264	274			
前年比	—	—	—	—	24.0%	35.6%	35.1%	15.5%	16.7%			
売上総利益率	28.4%	28.2%	29.2%	29.6%	29.0%	29.9%	29.7%	27.2%	28.8%			
ビジネスソリューション事業												
売上高	817	871	903	858	893	854	836	874	900			
前年比	—	—	—	—	9.3%	△1.9%	△7.4%	1.8%	0.7%			
売上総利益	148	178	197	169	198	153	121	143	179			
前年比	—	—	—	—	33.8%	△14.1%	△38.6%	△15.1%	△9.6%			
売上総利益率	18.2%	20.5%	21.9%	19.7%	22.3%	18.0%	14.5%	16.4%	20.0%			
コンサルティング事業												
売上高	160	183	207	187	172	171	179	210	184			
前年比	—	—	—	—	7.2%	△6.2%	△13.4%	12.4%	6.8%			
売上総利益	40	58	48	50	54	56	64	75	56			
前年比	—	—	—	—	35.6%	△4.0%	31.9%	49.8%	3.1%			
売上総利益率	25.0%	32.2%	23.6%	26.8%	31.6%	32.9%	35.9%	35.7%	30.5%			

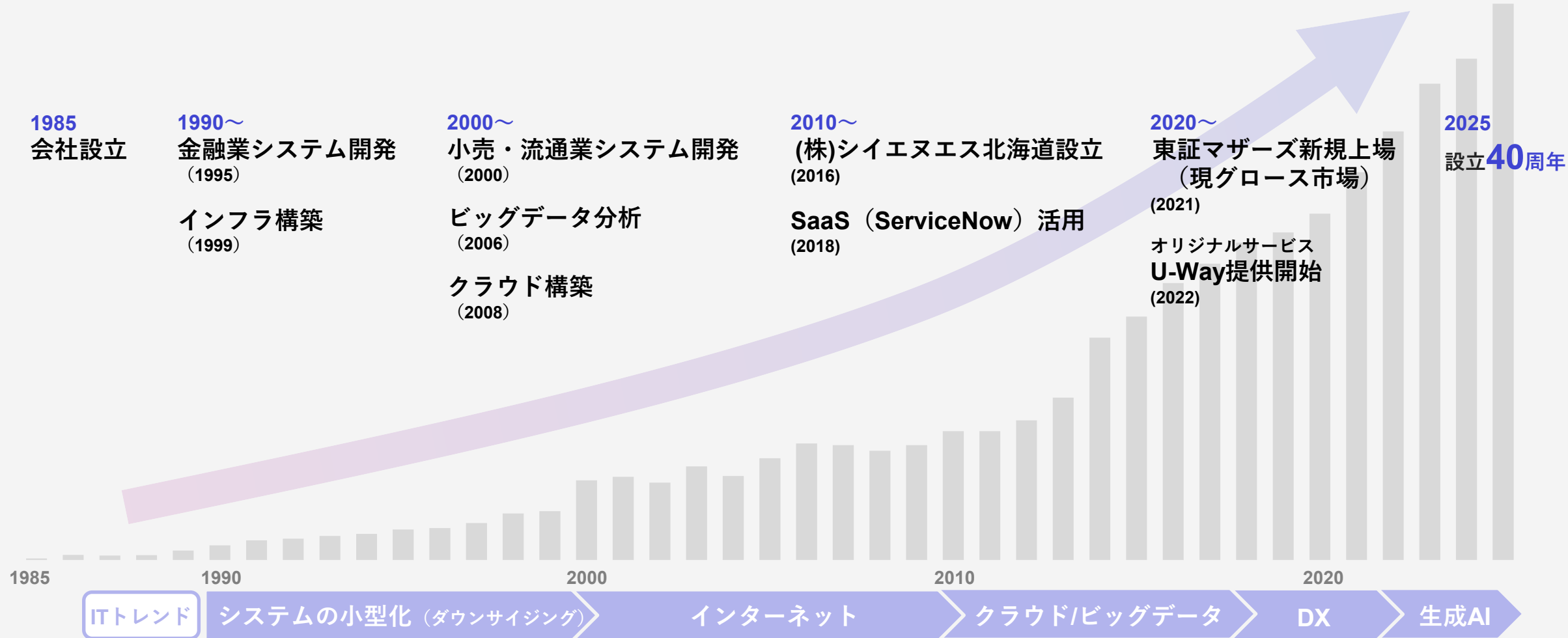
※1 事業区分の再編を行ったため、2025年5月期においては前年比の数値は無し

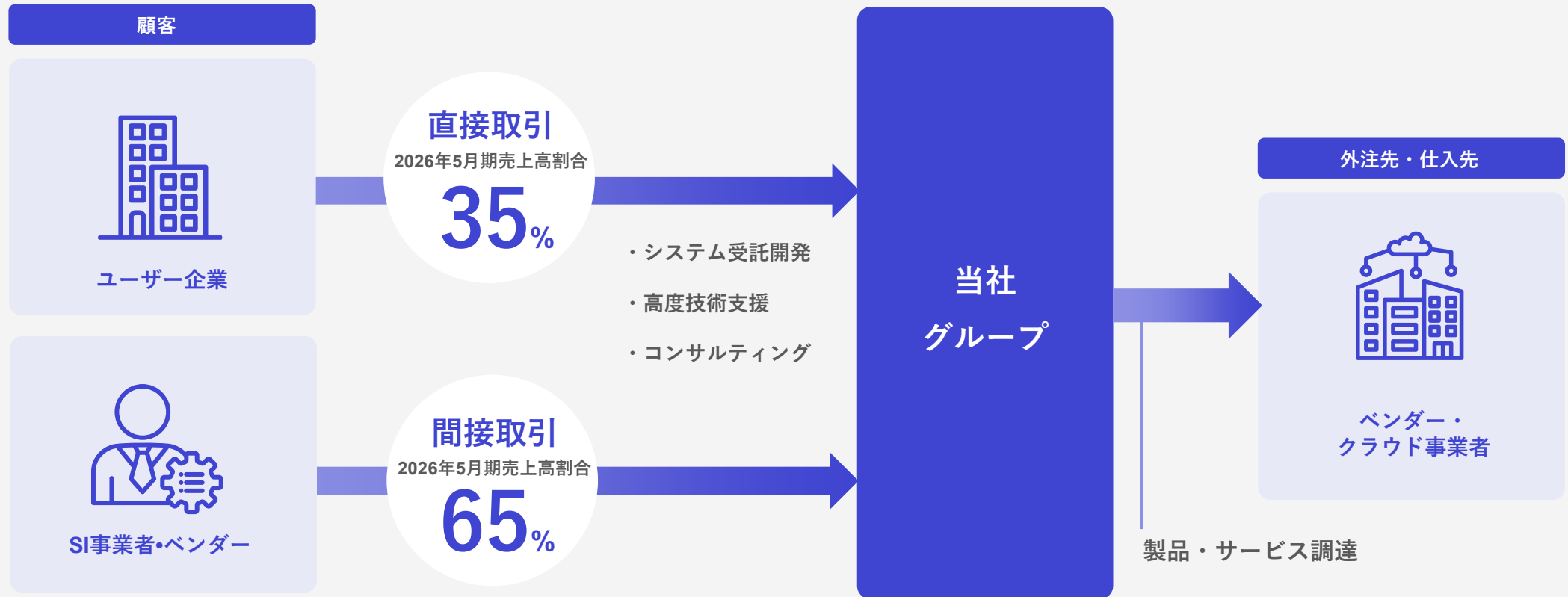
企業名	株式会社シイエヌエス
本社所在地	東京都品川区上大崎2-25-2 新目黒東急ビル5F
設立	1985年7月4日
資本金	4億7,877万円
決算期	5月期
代表者	代表取締役社長 関根 政英
市場区分	東証グロース市場（証券コード：4076）
従業員数	連結：258名 / 単体：213名（2026年5月末時点）
連結子会社	株式会社シイエヌエス北海道
事業内容	クラウド・AIなどの先端技術を活用し、 企業の業務効率化やDX推進を支援する ITソリューションを提供



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

2026年5月期
売上高
77億円





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

2030年へ向けた概要 (2026年7月13日公表)

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

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

強化成長戦略

新たな価値創出と
次の成長領域への挑戦

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

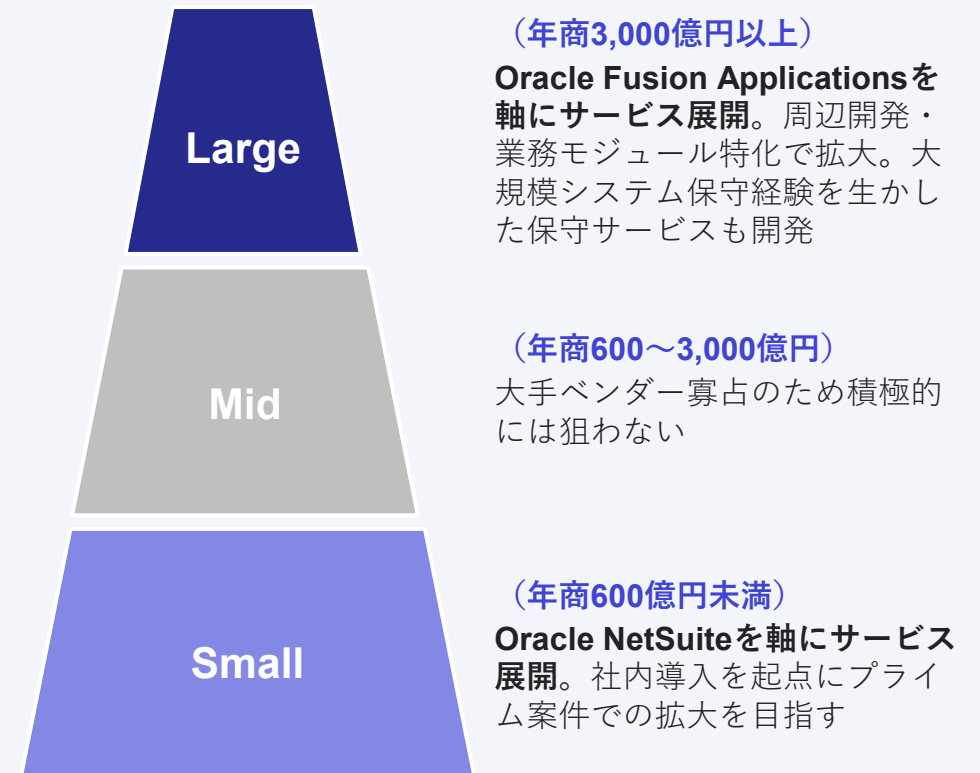
	メインターゲット① ITコンサルティング企業	メインターゲット② ERP導入支援企業
目的/ シナジー	プライム案件獲得のためのコンサルティング ノウハウ、リソース獲得	ERP事業推進のための導入構築リソース獲得
コア ターゲット	BPOまで可能なAI活用コンサルティング、 ERPの上流工程ができる企業	中堅企業向けERP導入支援企業

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

- 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

顧客規模別セグメント戦略



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

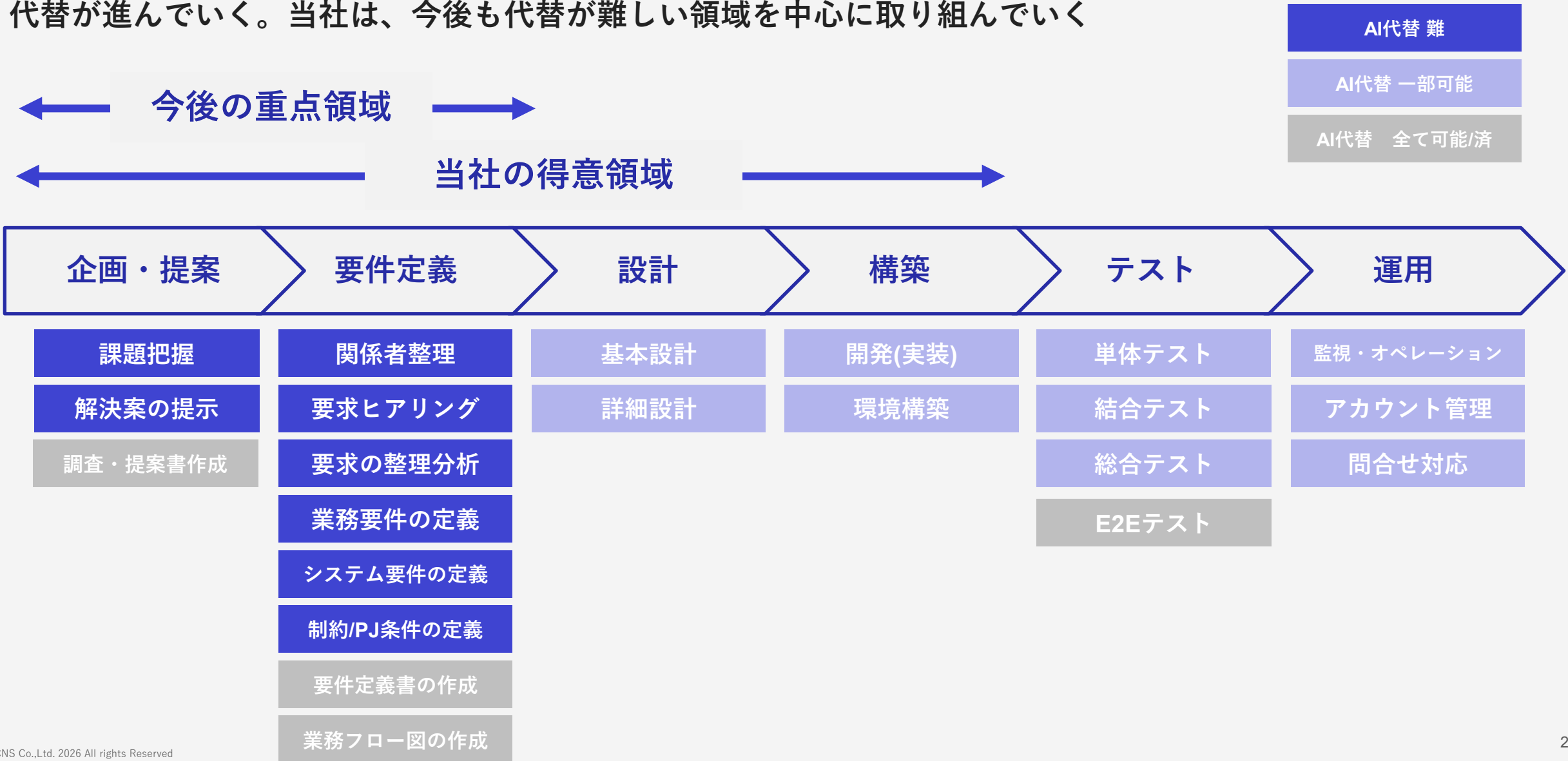
● 創出したリソースを、企画・提案など上流工程へ活用し、プライム案件の獲得強化につなげる



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

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



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

レガシーシステム



モダナイゼーション
×
生成AI

新システム



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、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。