

株式会社シイエヌエス（グロース市場・4076）

事業計画及び 成長可能性に関する事項



2026年8月31日



Index

1	会社概要	P2
2	当社のビジネスモデルについて	P7
3	当社を取り巻く市場環境について	P11
4	当社成長領域の事業状況について	P16
5	当社の競争力の源泉について	P19
6	事業計画	P26
7	リスク情報	P43

01

Company Profile

会社概要



企業名	株式会社シイエヌエス
代表者	代表取締役社長 関根 政英
設立	1985年7月4日
本社所在地	東京都品川区上大崎二丁目25番2号 新目黒東急ビル 5F
事業内容	・ テクノロジーソリューション事業 ・ ServiceNow(注1)事業 ・ AI(注2)事業 ・ システム基盤事業 ・ ビジネスソリューション事業 ・ 業務システムインテグレーション事業 ・ U-Way(注3)事業 ・ コンサルティング事業 ・ ビジネスコンサルティング事業 ・ ITコンサルティング事業
資本金	4億7,877万円
発行済株式総数	2,905,962株（自己株式を除く）
従業員数	単体213人／連結258人
子会社	株式会社シイエヌエス北海道



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

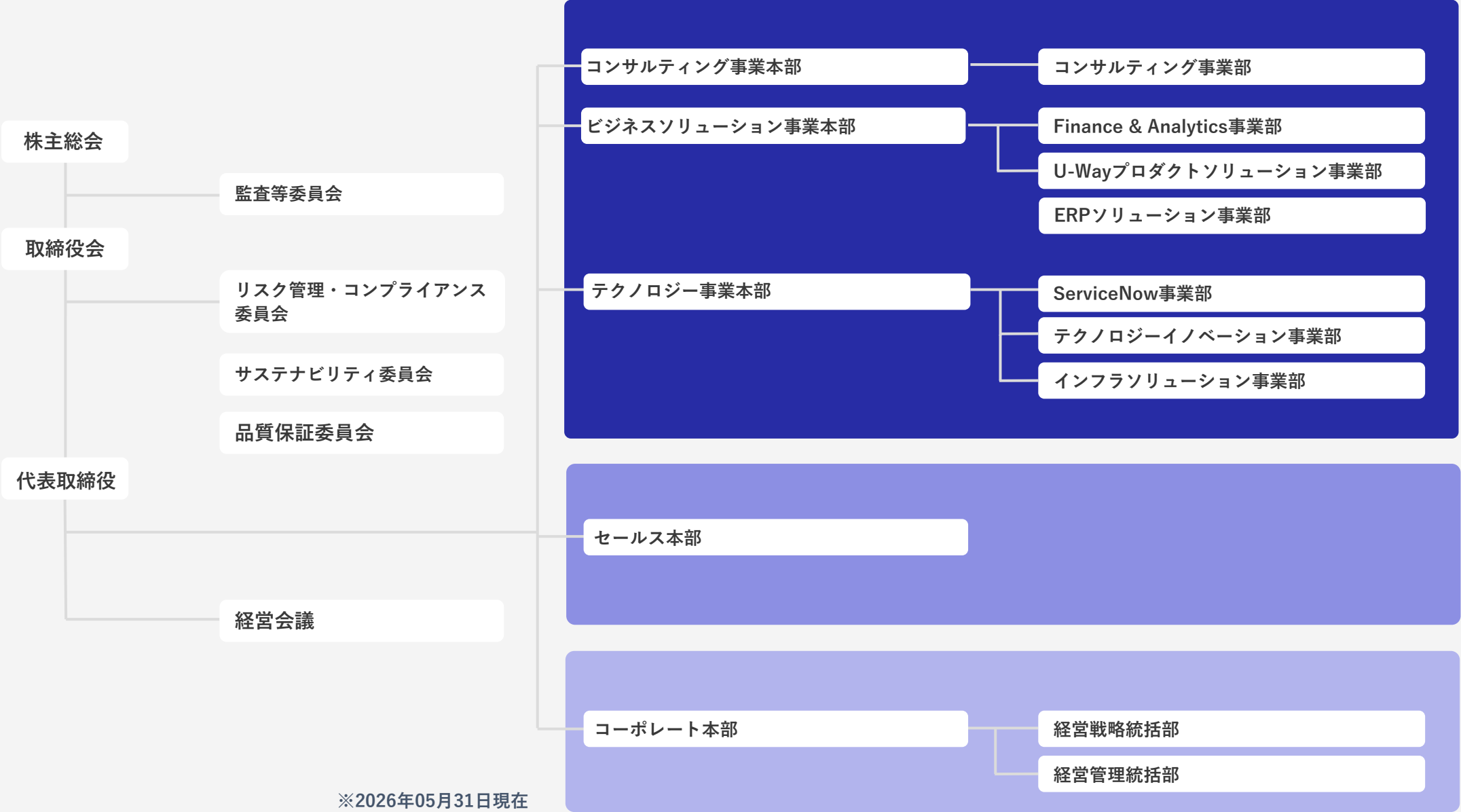
人を想う力で、社会を前進
させる新価値を、生み出す

Vision

想像を超える、創造を

Value

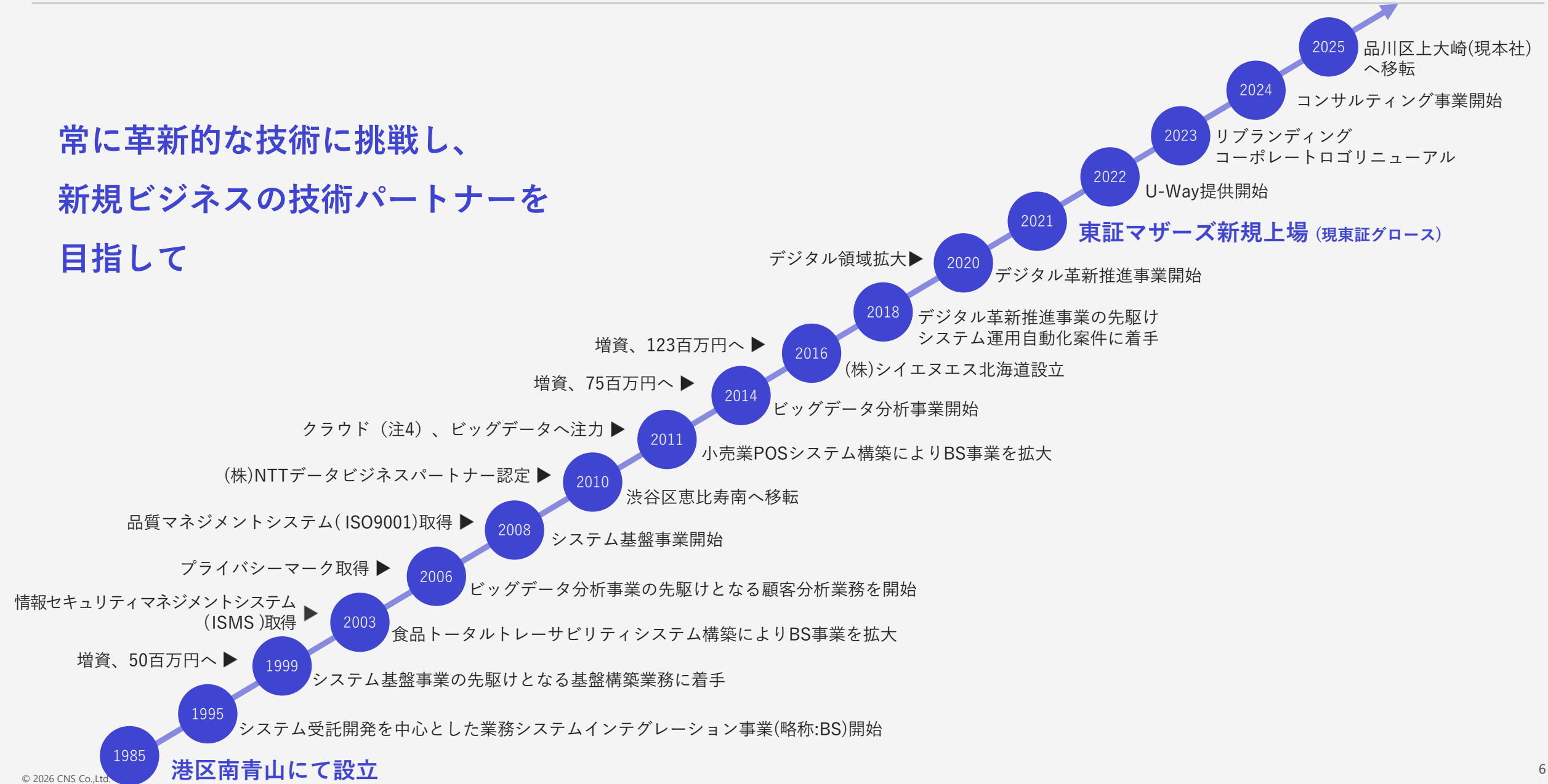
業務を深く理解したエンジニアリングサービス
お客様のビジネス変革の成功



※2026年05月31日現在



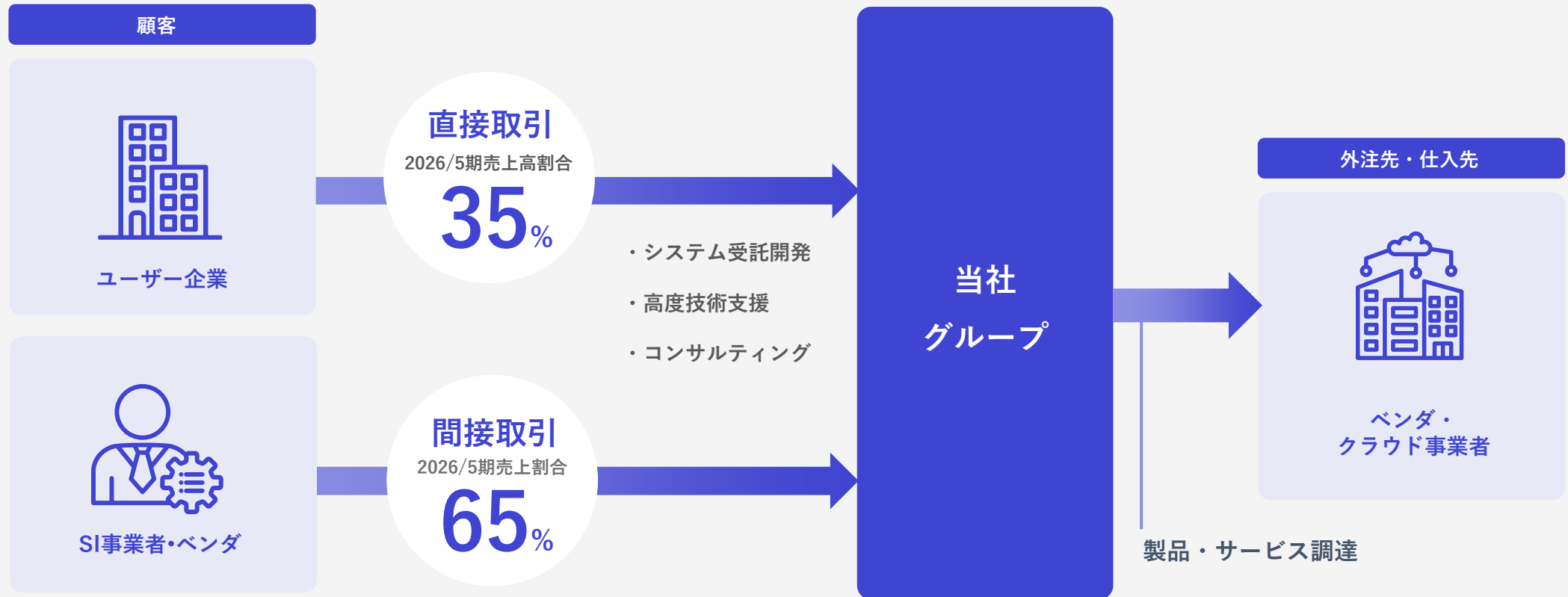
常に革新的な技術に挑戦し、
新規ビジネスの技術パートナーを
目指して



02

Business model

当社のビジネスモデルについて





先端技術を活用したテクノロジーソリューション事業、顧客業務に関する知識とノウハウを有するビジネスソリューション事業、顧客のビジネス変革をリードするコンサルティング事業でビジネスを推進します。



テクノロジーソリューション事業

ServiceNow事業

AI事業

システム基盤事業

デジタル技術活用分野

クラウド基盤
オンプレミス基盤（注5）



コンサルティング事業

ビジネス
コンサルティング事業

ITコンサルティング事業

DX（注6）コンサルティング
DXリテラシー教育

ERP（注7）コンサルティング
データコンサルティング



ビジネスソリューション事業

業務システムインテグレーション事業

U-Way事業

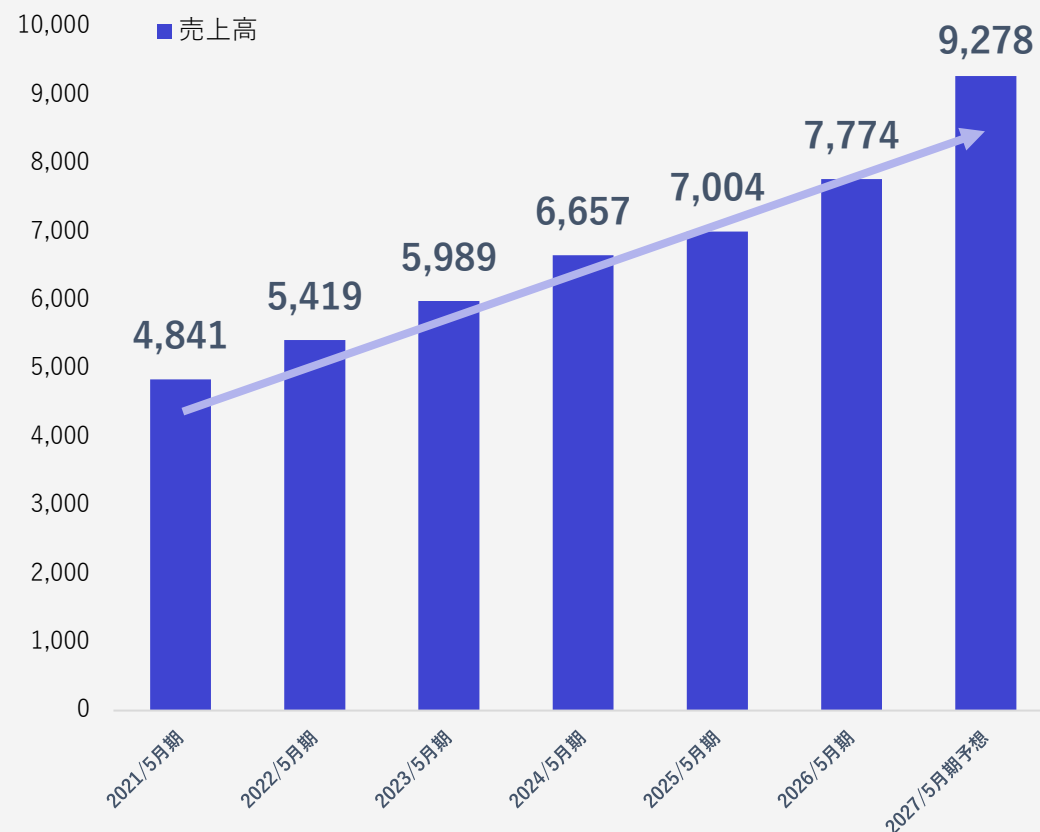
金融システム
法人系SI

ビッグデータ分析
データマネジメント

自社ブランドサービス導入
ERPパッケージ導入

2021年の上場以来、堅調な売上増加を達成してまいりました。

業績推移 (単位：百万円)

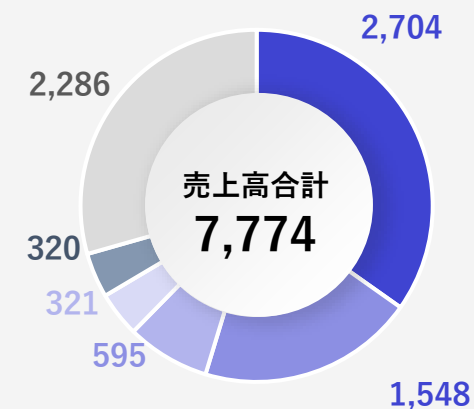


顧客基盤 (2026年5月期売上ベース)

主力取引先別

(単位：百万円)

- ◆ NTTデータグループ
- ◆ 野村総合研究所グループ
- ◆ 日鉄ソリューションズグループ
- ◆ コープさっぽろグループ
- ◆ 株式会社DGフィナンシャルテクノロジー
- ◆ その他



03

Market environment

当社を取り巻く市場環境について

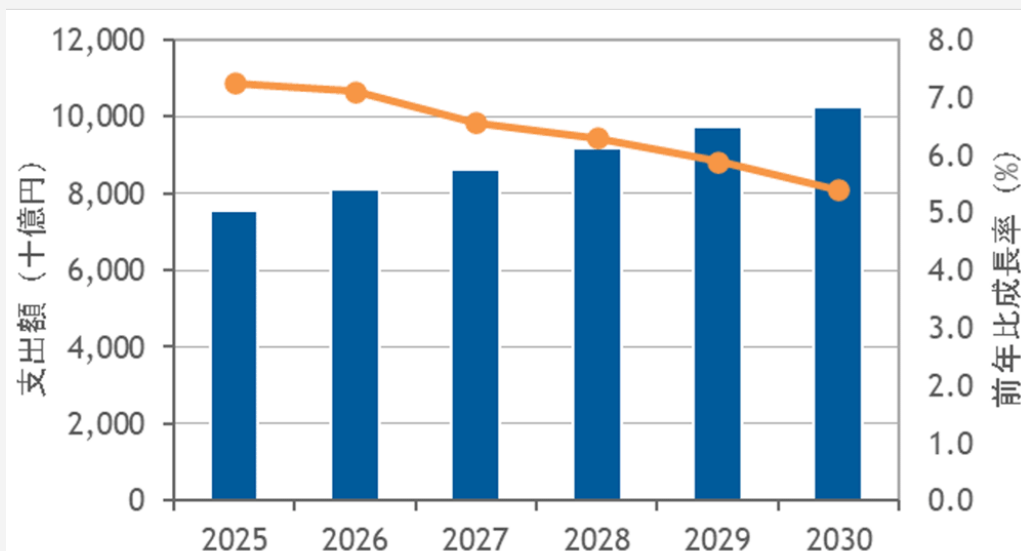


①国内ITサービス市場

国内ITサービス市場 支出額



国内ITサービス市場 支出額予測：2025年～2030年



Note: 2025年は実績推定値、2026年以降は予測

Source: IDC Japan, 3/2026

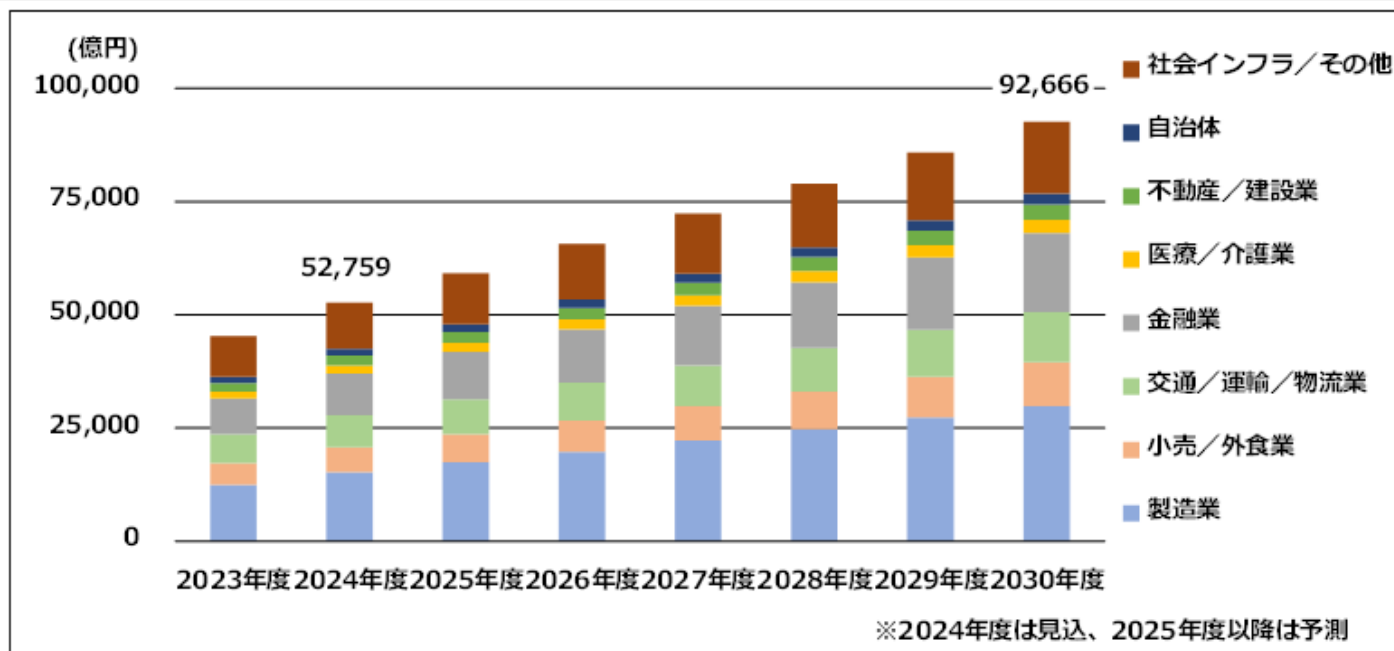
出典・IDC Japan 国内ITサービス市場予測

◆ IDC Japanの「国内ITサービス市場 支出額予測：2025年～2030年」によると、国内ITサービス市場は、2025年から2030年までの年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）6.2%で成長し、2030年には10兆2541億円に達する見込みである。2025年の国内ITサービス市場は、既存システムのITモダナイゼーション(注8)に向けた支出が市場を牽引したほか、データ・AI活用に向けた環境整備に関連する支出の拡大も見られ、前年比7.3%増となる7兆5663億円となった。



② 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



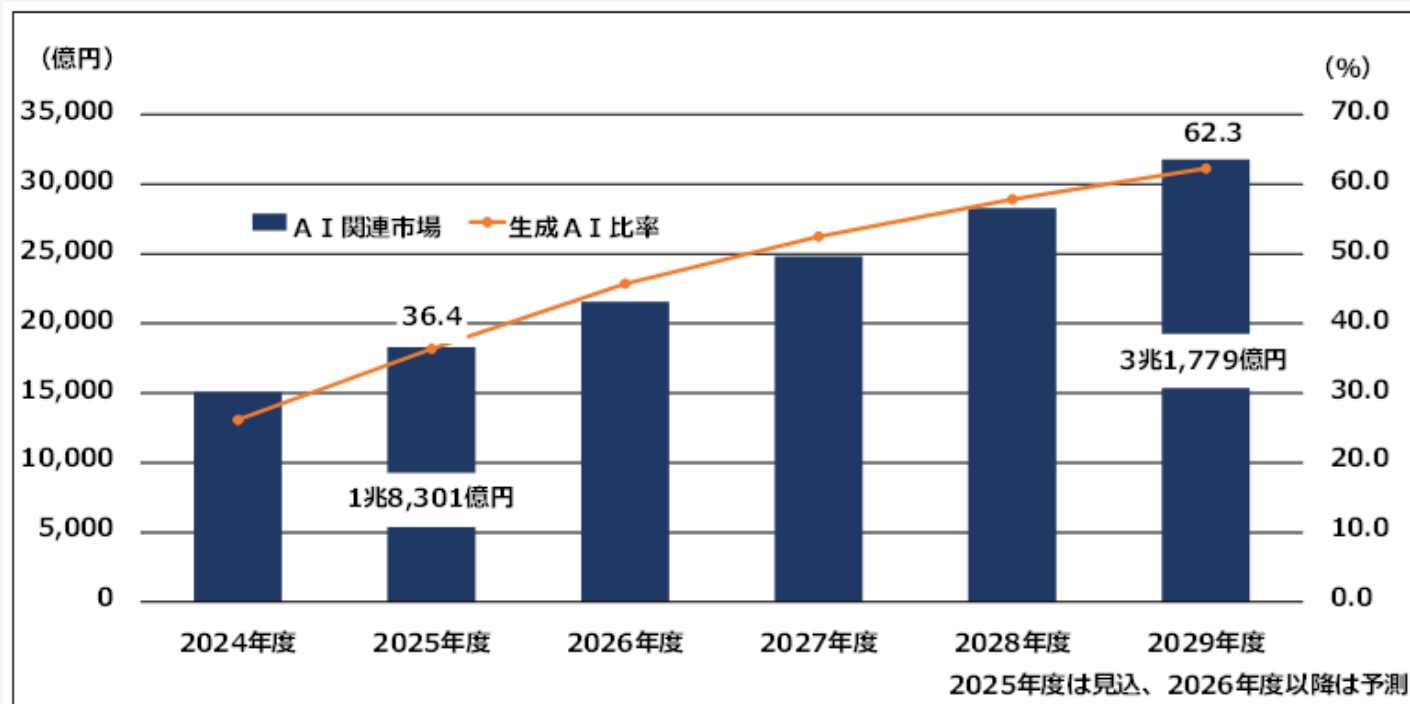
◆ 富士キメラ総研の「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」によると、企業や社会を取り巻く環境の急速な変化に対応するためのDXの重要性は増しており、2024年度のDX関連市場規模は、5兆2,759億円の見込みとなっている。大手企業を中心に具体的な実行フェーズへの移行が進み、今後は中堅、中小企業での増加により、2030年度には9兆2,666億円まで拡大すると予測しています。

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」



③AI市場

AI関連の国内市場



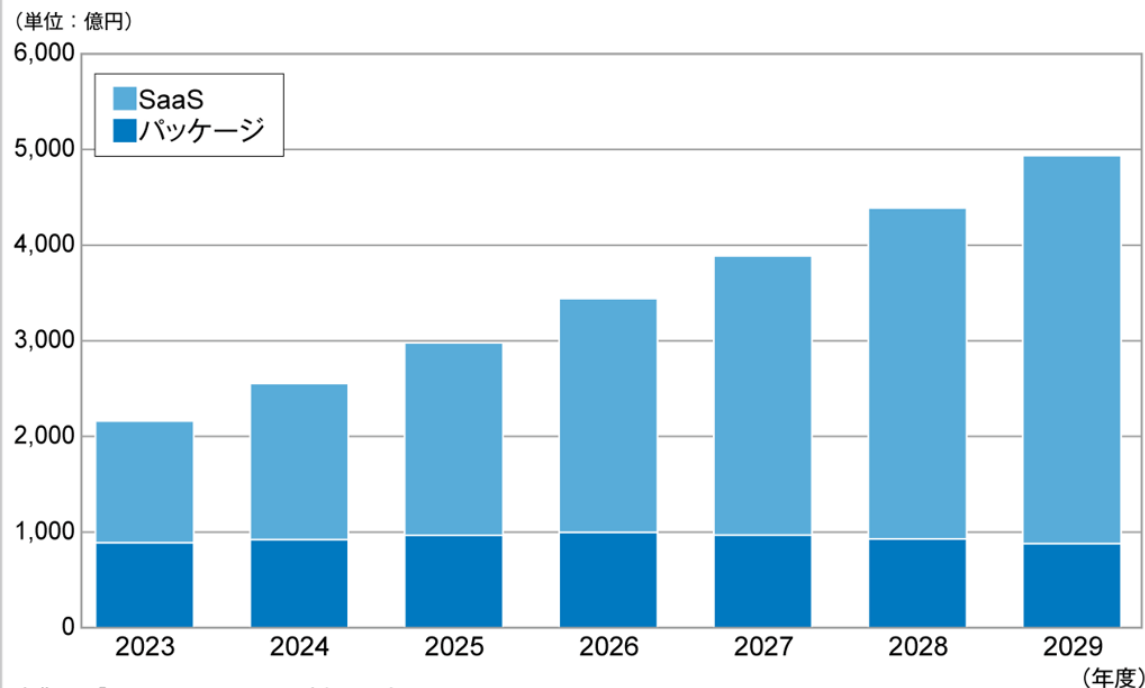
- ◆ 富士キメラ総研の「2026生成AI／AIエージェントで飛躍するAI市場総調査 市場編」によると、2025年度のAI市場規模は1兆8,301億円が見込まれ、2029年度には3兆1,779億円が予測されます。現状では、従来型AIの比率が高いですが、市場拡大を牽引しているのは、生成AIとなっています。

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」



④ERP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」

*ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2025年度以降は予測値。

◆ 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(注9)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。

出典：ITR 「ITR Market View：ERP市場2026」

04

Growth area

当社成長領域の事業状況について

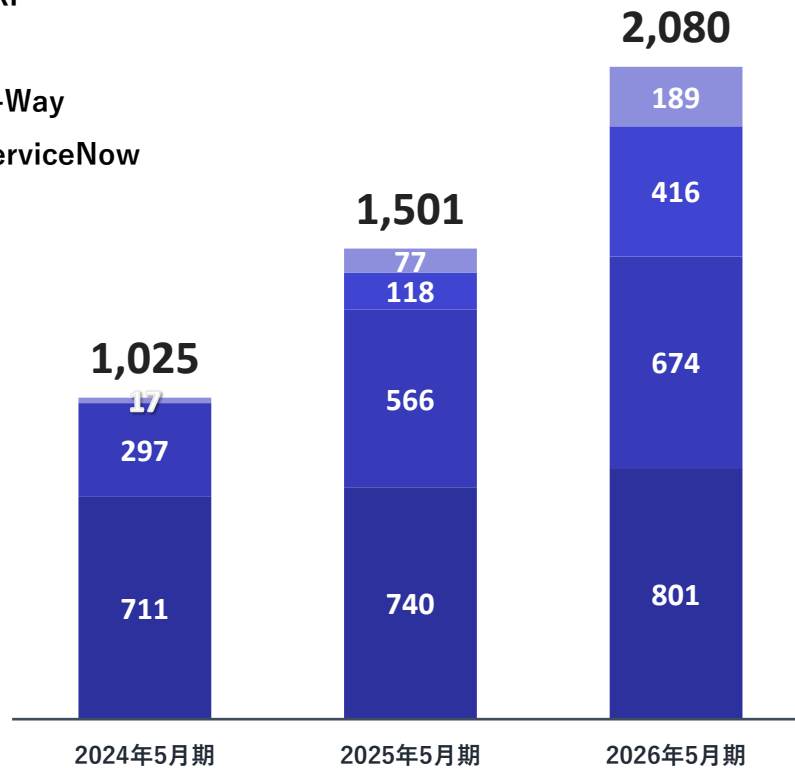


強化ビジネスの売上

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



・成長を見込む領域として、今後も成長が期待されるERPビジネス、当社ブランドサービスであるU-Way、生成AI関連ビジネス等が柱となります。2026年5月期もServiceNowは引き続き堅調に売上推移しており、当社の成長を牽引しています。

・強化ビジネス領域の売上は2,080（百万）であり、強化ビジネス領域の成長率是对前年度比139%となっています。今後はERPが引き続きの成長の主力として全体を牽引しますが、当社の新しい市場を開拓するために市場成長が有望なERP製品において、世界有数のERPベンダー企業であるOracle社のERP製品（Oracle Fusion CloudやOracle NetSuite等）を中心に売上拡大を狙うのと同時に当社ブランドサービスであるU-Wayとのシナジーを見込みます。

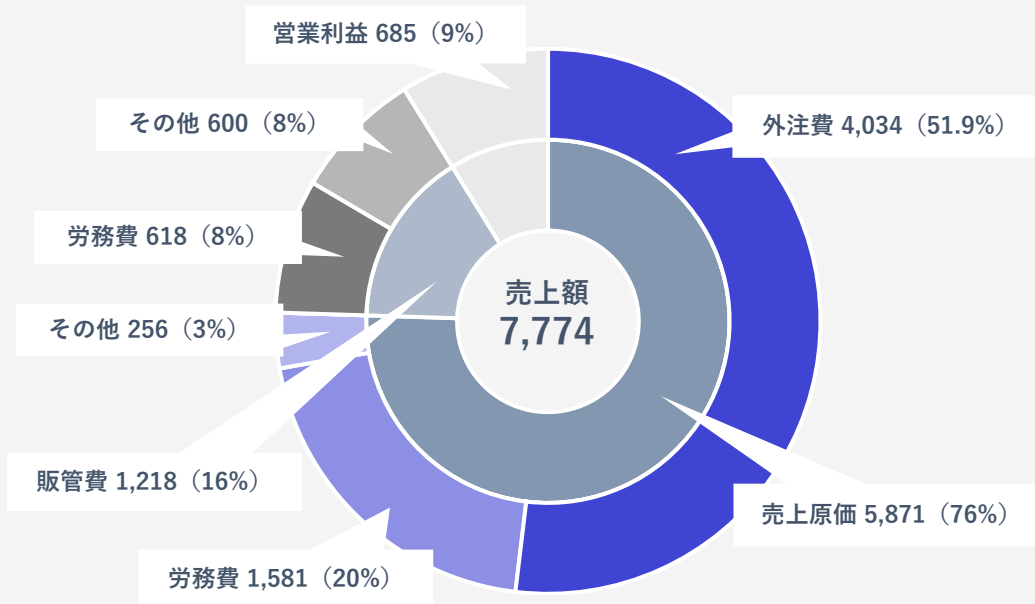
・当社では成長率の高いERP、AI、U-Way、ServiceNowを強化ビジネスとして注力しています。

※昨年(2025年8月29日)開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」では、2025年5月期の強化ビジネスの売上高は1,383百万円と記載しておりましたが、新たにAIを強化ビジネスとして追加した為、1,501百万円となっています。

2026年5月期実績と2027年5月期計画のコスト構造は以下となります。
各サービスの費用（原価）は、主に人件費および外部委託費となります。

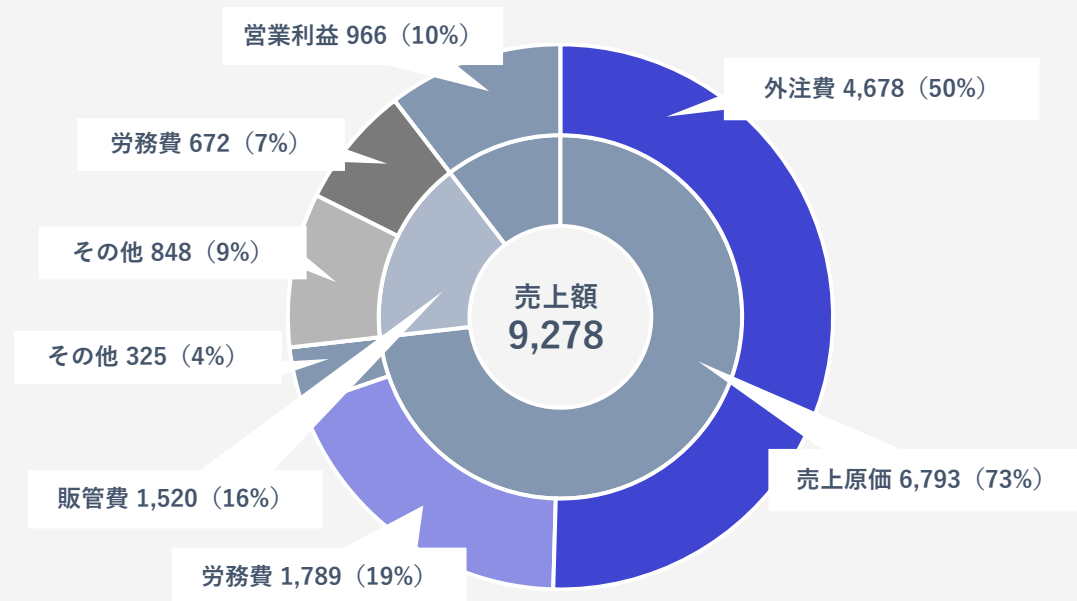
コスト構造（2026年5月期実績）

（単位：百万円）



コスト構造（2027年5月期計画）

（単位：百万円）



05

Competitiveness

当社の競争力の源泉について



1

安定×成長

2

AI Ready(注10)
な業務/社員

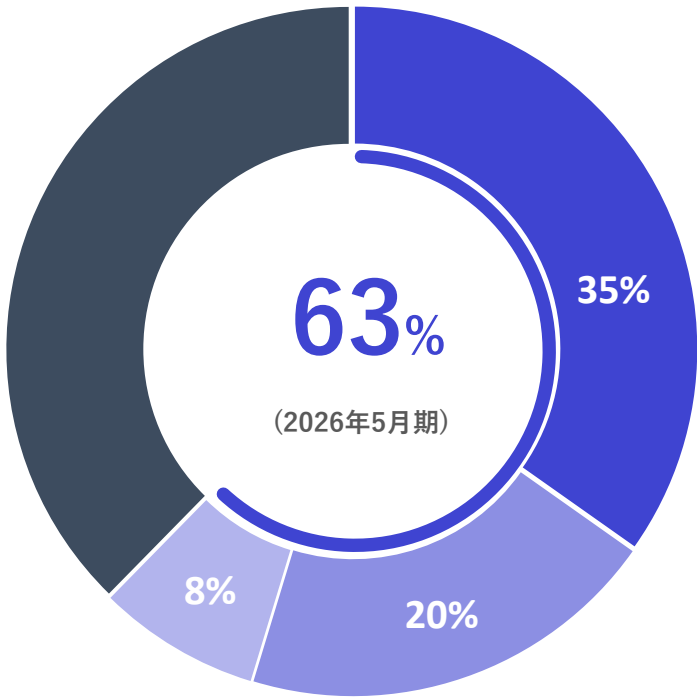
3

Oracle社との強固
な連携

NTTデータグループをはじめとする大手SIerとの長年の協業を通じて、安定的な事業基盤を構築しています。またNTTデータのAI関連部署との取引のなかで、先端技術に関する取組みも増加してきています。

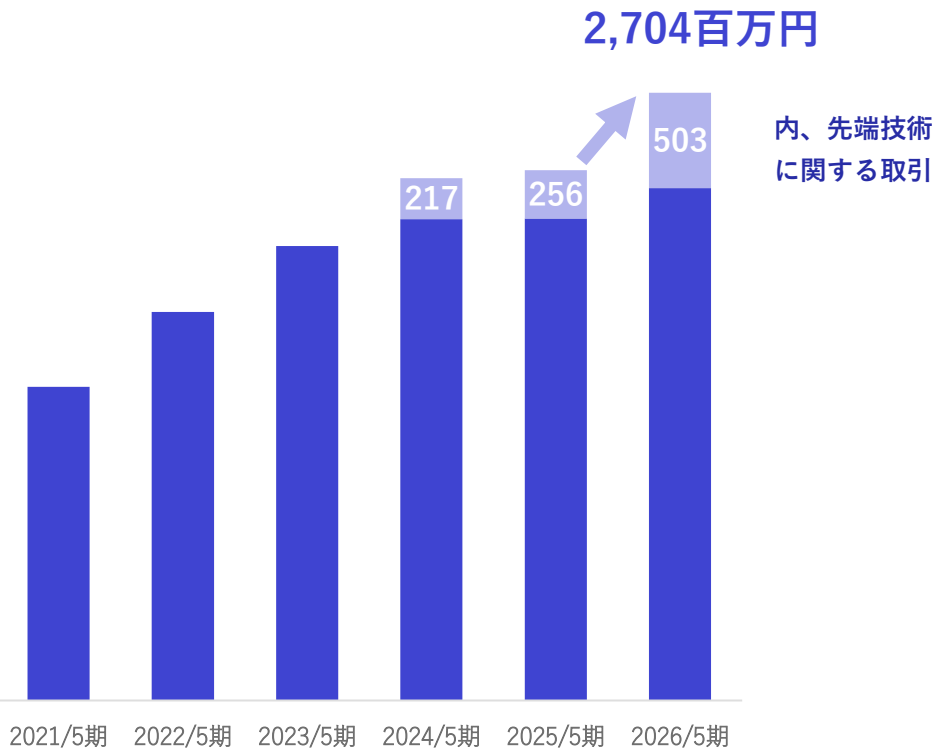
大手SIer売上高比率

- NTTデータグループ
- 野村総合研究所グループ
- 日鉄ソリューショングループ



NTTデータグループ向け売上高

2011年にNTTデータグループのビジネスパートナーに認定され、発注体制の集約化により、安定した受注関係を構築



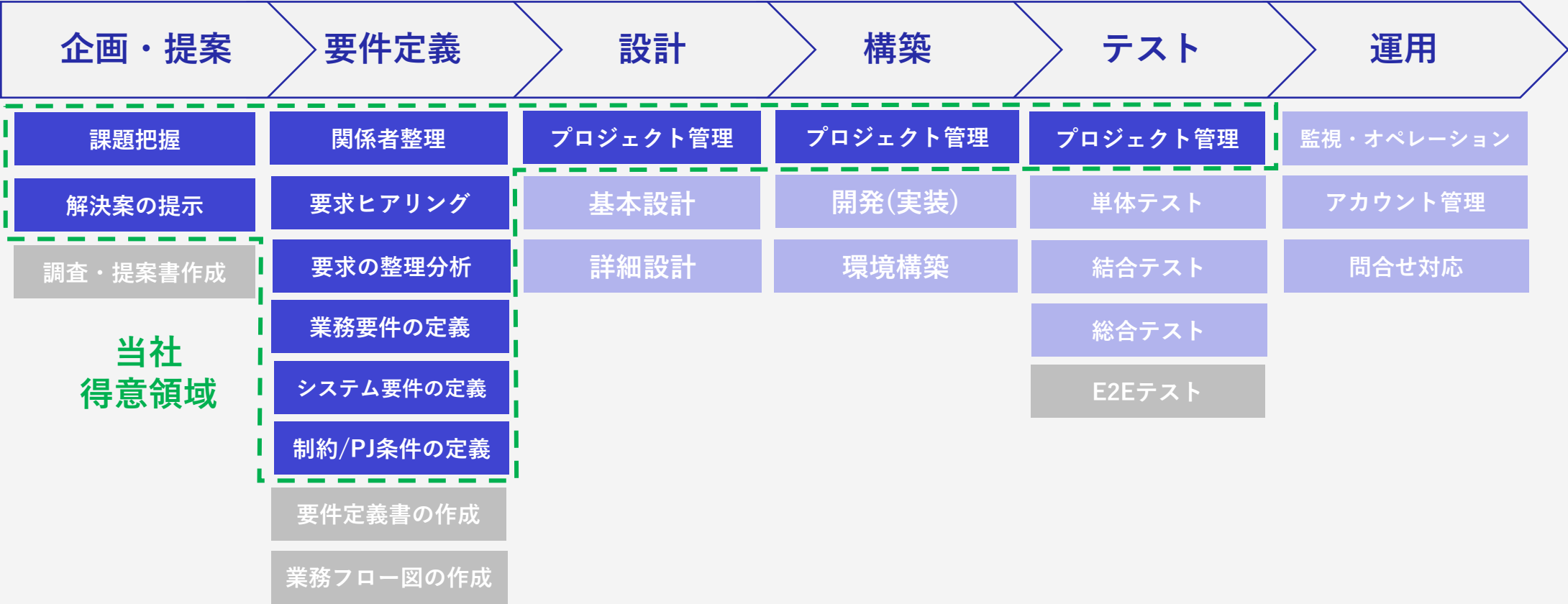
当社の得意領域はAI代替が難しい部分がある一方で、下流工程の実行部分はAI代替が進んでいくことが予想されます。当社は今後も代替が難しい領域を中心に取り組んでまいります。

AI代替 難

AI代替 一部可能

AI代替 全て可能/済

← 今後の重点領域 →



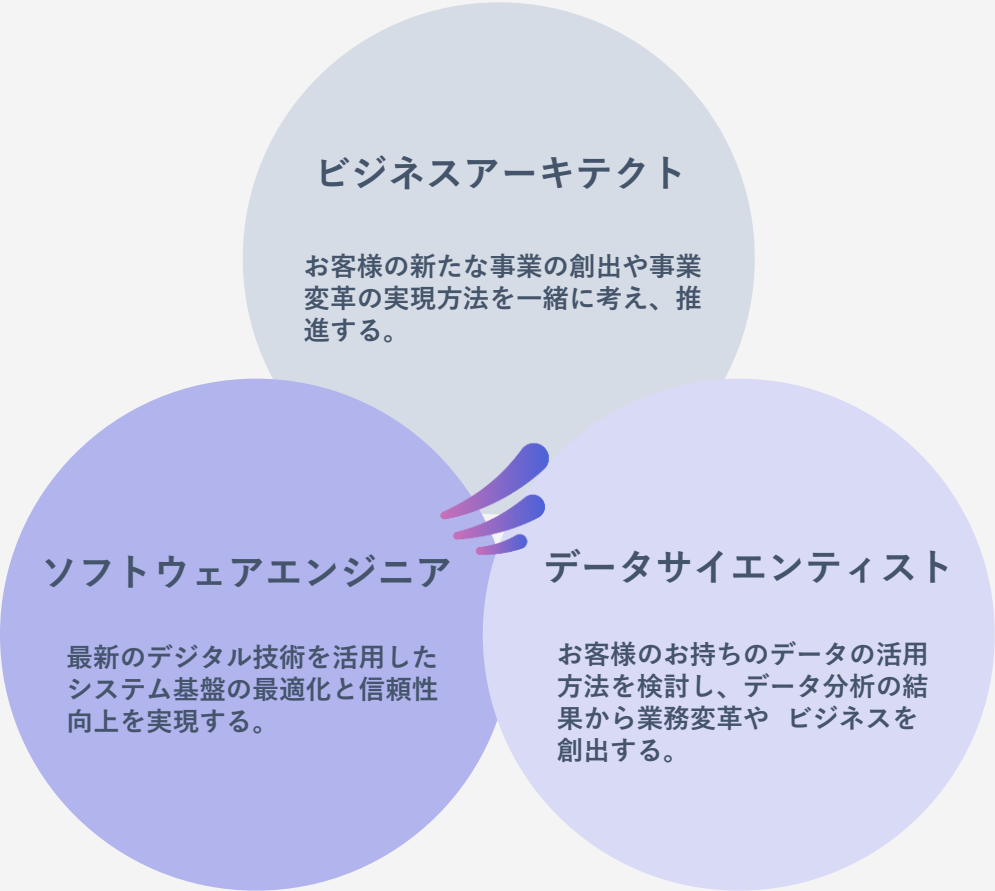
全工程において生成AIを活用した業務効率化を進めることができており、AI Readyなエンジニア/コンサルタントが多数在籍しています。特に、設計・構築においては、AI駆動開発が大きく進行しています。

受注案件の各業務工程における生成AIを活用した効率化の進捗状況(2026年6-7月受注案件)

	生成AI 活用率(※)	企画 提案	要件 定義	設計	構築	テスト	運用	その他
コンサルティング 事業	100%			4件	4件			13件
テクノロジー 事業	77%	9件	12件	22件	22件		12件	6件
ビジネスソリューション 事業	56%	9件	8件	21件	21件	17件	20件	
全社	66%	18件	20件	47件	47件	17件	32件	19件

※各案件の工程における生成AI活用比率

ビジネスアーキテクト、データサイエンティスト、ソフトウェアエンジニアの領域において、高い技術力を有したエンジニアを多数抱えております。



※ IPA（情報処理推進機構）及び経産省によるデジタルスキル標準V1.0からDX推進スキル標準のスキル定義を利用

ビジネス アーキテクト			デザイナー			データ サイエンティスト			ソフトウェア エンジニア				サイバー セキュリティ	
ビジネスアーキテクト (新規事業開発)	ビジネスアーキテクト (既存事業の高度化)	ビジネスアーキテクト (社内業務の高度化・効率化)	サービスデザイナー	UX/UIデザイナー	グラフィックデザイナー	データビジネス ストラテジスト	データサイエンス プロフェッショナル	データエンジニア	フロントエンドエンジニア	バックエンドエンジニア	クラウドエンジニア／SRE	フィジカルコンピューティング エンジニア	サイバーセキュリティ マネージャー	サイバーセキュリティ エンジニア



強化ビジネスである、U-WayやERPの導入支援ビジネスを推進する上で、オラクル社と強固なビジネス連携の体制を構築しています。

オラクル社の事業規模・成長性

ORACLE



FY26 1Qにおける
契約済み受注残

66兆円
(前年比 +359%)

日本初の契約締結

Enhanced Oracle
PartnerNetwork Level 2

Oracle NetSuite
Alliance Partner

オラクル社との連携を強化

当社ビジネスにおける

ERP・AI・クラウド
領域の事業拡大

U-Way

※オラクル 2026/Q1 決算資料より参照 1\$ = 145円換算

06

Business plan

事業計画

06-1

2026年5月期の成長戦略の達成状況



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しています。

FY27に向けた戦略方針

FY26の状況

コア 成長戦略

1 事業基盤の強化

- ・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

- ・**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

- ・**生成AI案件を始めとした強化ビジネスの拡大**
- ・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

- ・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

- ・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



- 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
(営業利益率)

685 百万円
(8.8%)

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%**



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です。

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

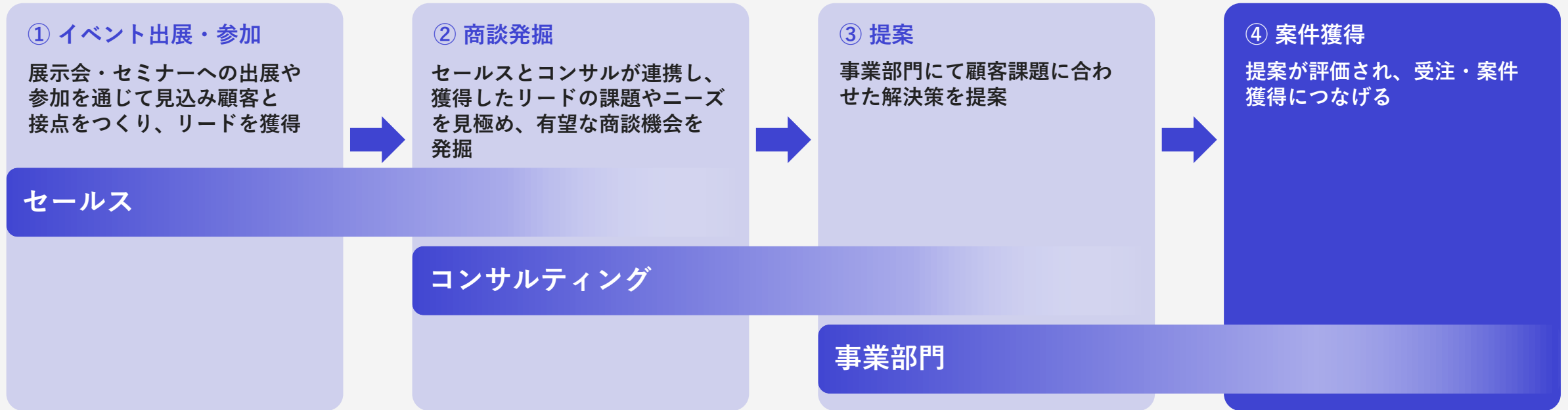
導入効果

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、新たな案件を獲得してまいります。



受注案件事例

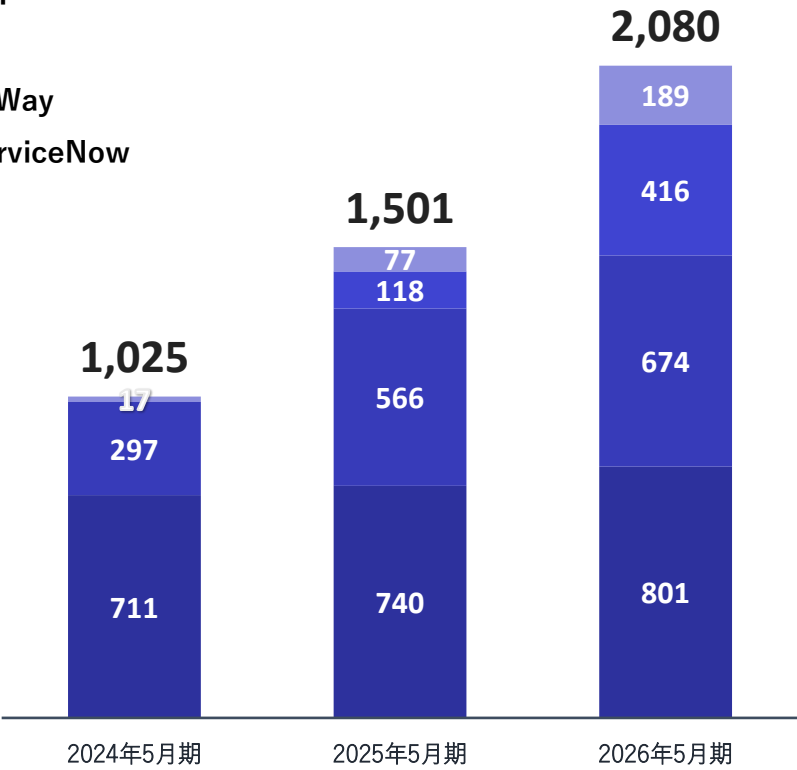
- ・ 医療業界向け物流システムベンダーのモダナイゼーション支援
- ・ 大手保険会社向けServiceNow利活用支援

強化ビジネスの売上

U-Wayビジネスの成長は緩やかではあるものの、AIビジネスの拡大が売上成長を牽引

(百万円)

- ERP
- AI
- U-Way
- ServiceNow

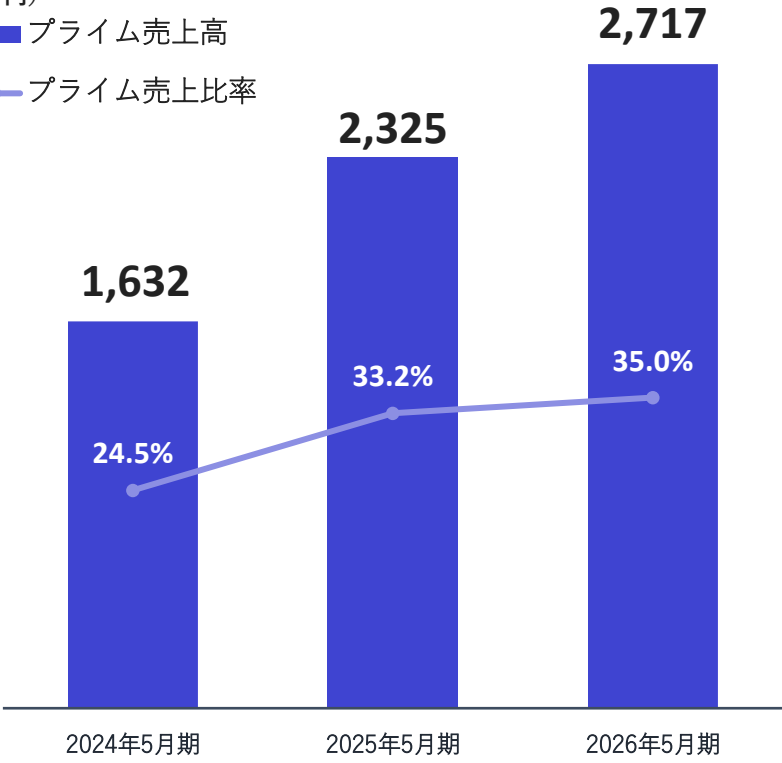


プライム売上比率

プライム売上高は着実に増加しているが、目標には達しておらず、プライム案件獲得に向けた取組みにさらに注力していく

(百万円)

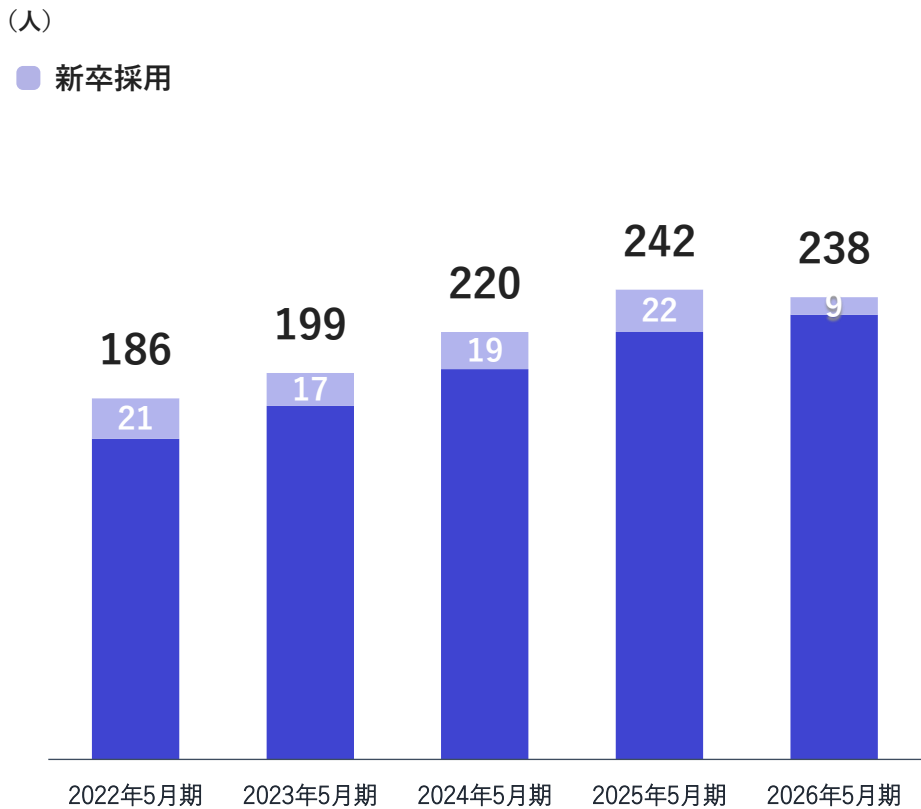
- プライム売上高
- プライム売上比率



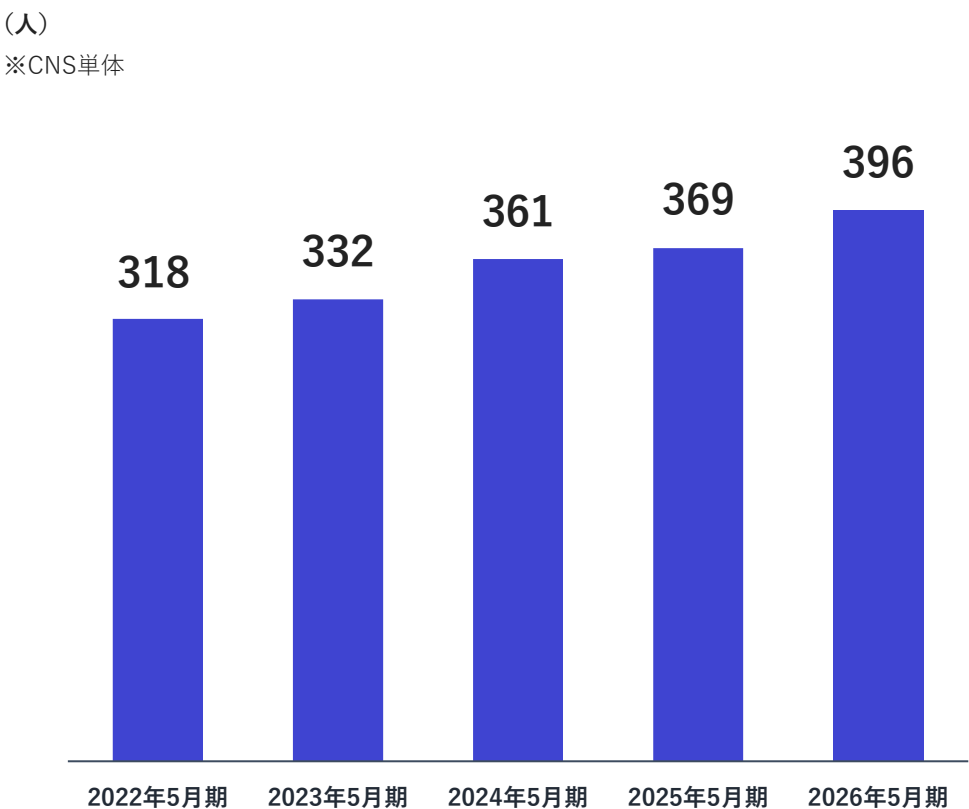
※プライム売上比率は、実態をより適切に反映するため、集計単位を顧客単位から案件単位へ変更し、過年度数値を遡及して再計算しています

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しています。

エンジニア数の推移



BPの月間平均稼働人数の推移



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しています。

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)

06-2

2027年5月期に向けた成長戦略



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、
目標達成を目指していきます。

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してまいります。

	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拡大
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してまいります。

	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

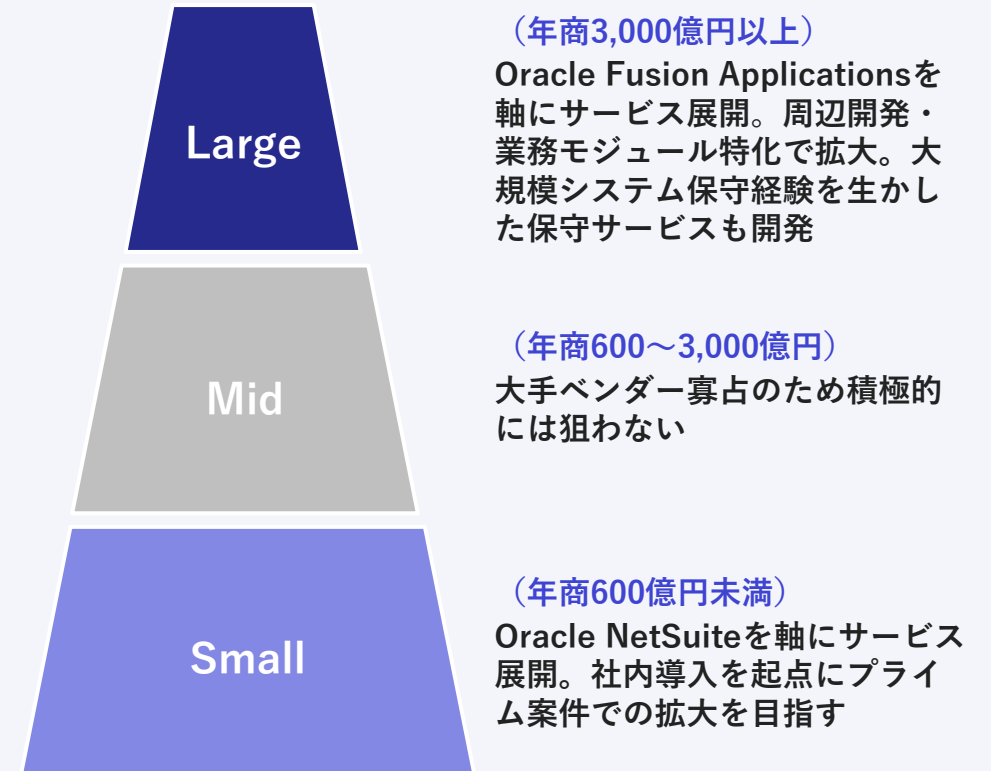


Oracle NetSuiteの社内導入を起点にERP事業基盤を強化し、業界特化テンプレート化によりプライム案件を拡大。培った知見とアライアンスを活用し、Oracle Fusion Applications領域への事業展開を推進してまいります

FY27の重点施策

- 専門組織の設置と体制強化**
1 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
- Oracle NetSuiteの社内導入とテンプレート化**
2 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
- プライム案件の獲得**
3 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
- ベンダー協業・アライアンスによるリソース拡充**
4 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、利益率の向上を図っていきます。

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を活用したモダナイゼーションサービスの構築を推進してまいります。

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



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

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



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りました。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してまいります。

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っていきます。



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

07

Risk information

リスク情報

当社が成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクとその対策は以下となります。
(その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照願います)

	認識されるリスク	当社グループの対策	顕在可能性	顕在時影響
生成AIのリスク	生成AIをコード生成などに活用することで、ITビジネスの生産性を高める事が可能になりますが、機密情報の漏洩や著作権侵害等の懸念があり、ガイドラインや安心して使うための環境整備が必要になります。情報技術の先進的活用で社会に貢献してきた当社は、生成AIを活用し受託案件の生産性を高めると共に新たなサービス開発に向けた検討と知見の蓄積を進めて参ります。しかしながら、生成AIが当社のビジネス環境を崩すような活用がされた場合には当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	生成AIを活用した生産性向上の実践、開発プロセスの確立と環境整備を進めて参ります。	中	大
人材の確保、育成	当社グループが今後さらなる事業の拡大及び高付加価値サービスの提供を図るためには、優秀な人材の確保及び育成が不可欠となります。 人材の確保及び育成が当社グループの目論見通りに進まなかった場合は、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	事業計画に沿った要員確保とスキル強化策を講じるとともに、人に依存しないビジネスモデル、サービス形態の整備を進めて参ります。	中	大
ビジネスパートナーである協力会社の確保	当社グループは、コンピューターシステム及びプログラミングの開発に関する受託業務の運営において、案件ごとの必要技術や効率性、収益性の向上の観点から当社グループ内のエンジニアの他、ビジネスパートナーである協力会社を活用することで、機会損失の発生を低減することを目指しております。そのためには、協力会社の確保及び協力会社との良好な取引関係の維持・構築の実現が極めて重要となり、今後、当社グループが事業規模の拡大を図る上で、協力会社との連携強化が必要不可欠となります。	当社グループは協力会社の継続的な確保及び一層の連携強化に努めて参ります。	中	大

当社が成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクとその対策は以下となります。
(その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照願います)

	認識されるリスク	当社グループの対策	顕在可能性	顕在時影響
大口顧客への依存	2025年5月期連結累計期間における当社グループの総売上高に対する大口顧客であるNTTデータグループへの販売額は36.3%、野村総合研究所グループへの販売額は21.4%を占めております。 経済情勢などの変化により、大口顧客の事業運営が大きく影響を受け、大口顧客による当社グループとの取引の急激な減少を余儀なくされた場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	主要取引先とのリレーションは当社グループ事業の安定性の根源となるため、今後も売上拡大に向けて主要取引先との関係強化を図って参りますが、その依存率を低減すべく、他の取引先から重点強化先を設定し、販売強化を進めるとともに、新規顧客の開拓を行います。	小	大
不採算案件の発生	原価が受注額を上回る不採算案件の発生については、品質保証委員会活動にて未然に防止を図りますが、予測できない要因により不採算案件が発生した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	対象案件のルール遵守状況について品質保証委員会でレビュー活動を継続実施することで、失敗プロジェクトの防止に取り組んでいます。	小	大
上場制度・市場規制	今後予定されている上場維持基準の見直しにより、一定期間経過後において時価総額に係る基準が引き上げられることが見込まれており、現時点の当社株式の時価総額水準によっては、当該基準を充足できない可能性があります。当該基準を充足するためには、事業成長の加速及び企業価値向上に向けた各種施策の推進が必要となるほか、株式市場の動向等の外部要因の影響も受けることから、結果として当該基準を満たせない場合には、上場区分の変更又は上場廃止に至る可能性があります。当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	事業成長の加速及び企業価値向上に向けた各種施策の推進をおこなって参ります。	中	大

なお、今回新たに「生成AIのリスク」、「上場制度・市場規制」を主要なリスクとして追加しましたが、これまで記載していた「技術革新の対応」はその他のリスクとして継続して対策を進めていくため、主要リスクから割愛しております。

注記

ページ	注記事項
3	(注) 1. ServiceNow：企業の業務効率化やデジタルトランスフォーメーションを支援するクラウドベースのアプリケーションプラットフォーム (注) 2. AI：人間の知的ふるまいの一部をソフトウェアで人工的に再現したもの (注) 3. U-Way：クラウドサービスの導入・運用支援等の強化・促進を目的に立ち上げた当社初の独自サービス「U-Way」
6	(注) 4. クラウド：サーバ等の機器をインターネット等のネットワークを介してサービスとして利用する情報システムの利用形態
9	(注) 5. オンプレミス基盤：サーバやソフトウェア等の情報システムを、使用者が管理している施設へ構築し、管理・運用する形態 (注) 6. DX：デジタルトランスフォーメーション。ITの活用を通じてビジネスモデルや組織を変革すること (注) 7. ERP：Enterprise Resource Planning（企業資源計画）の略で、企業の経営資源を有効活用しようとする考え方であり、会計、人事、生産、販売、調達など、企業の基幹業務システムを統合し、データ一元化と効率的な連携を実現するための重要なシステム
12	(注) 8. モダナイゼーション：既存システムを現代的な技術やアーキテクチャに刷新し、システム全体の価値を高める取り組み
15	(注) 9. SaaS：Software as a Serviceの略。これまでパッケージ製品として提供されていたソフトウェアを、インターネット経由でサービスとして提供・利用するクラウドサービスの利用形態
21	(注) 10. AI Ready：企業や組織がAI技術を効果的かつ効率的に導入し、その恩恵を最大限に享受できる準備が整っている状態
32	(注) 11. 重要指標：当社では、中期経営計画において、強化ビジネスの売上高、プライム比率、エンジニア数などの当社の成長戦略に寄与する指標を重要指標として定義しています



本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報から引用したものであり、かかる情報の正確性、適正性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

今後の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、本決算発表後の毎年8月頃を目途に開示を行う予定です。

次回の開示は2027年8月頃を予定しています。

