



2025年3月期
第2四半期決算説明資料
2024年11月12日

社会を変革する **I T イ ノ ベ ー タ**

当社は、2021年3月期については連結財務諸表を作成しておりません。
そのため本資料において、過去数値との比較を行っている項目については、
特段の記載がない限り単体の過去数値との対比になっておりますのでご了承ください。

業績概要

S I Gグループ成長戦略と長期ビジョン

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

会社概要 事業内容

業績概要

既存事業の成長とM&Aの進捗により業績は好調に推移し、対前年を大きく上回る

- 前期末に子会社化したU I Sの売上高638百万円を連結に取り込みました。
- 既存事業の売上高は対前年で205百万円増加し、営業利益は対前年で69百万円増加しました。
- 子会社の保険解約返戻金の営業外収益への計上等により利益は大幅に増加しましたが、一部経費の先送りや、現時点での受注状況には未確定要素が多いことなどから通期業績予想は据え置いております。

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期 (連結)			
	第2四半期実績	第2四半期実績	前年同期比	業績予想 (通期)	進捗率
売上高	3,430	4,273	24.6%	8,000	53.4%
営業利益	183	306	67.3%	420	73.1%
営業利益率	5.3%	7.2%	-	5.3%	-
経常利益	146	365	149.7%	440	83.1%
当期純利益	64	198	206.0%	280	70.7%

システム開発

(単位：百万円)

	2024年3月期2Q	2025年3月期2Q	前年同期比
累計売上高	2,603	2,911	+11.9%

一般社団法人向けシステム開発の継続的な受注により売上高は好調に推移
 U I Sの売上高（164百万円）を当事業に取り込み売上高は上昇

- **公共系** 既存の国保標準システム移行支援の安定需要に加え、新規国保標準システム導入案件は稼働ピーク
 ・政令都市向け標準化の上流工程への新規参画
 ・その他政令都市向け人事給与システム保守・改修、税金・年金・共済系案件、品質保証業務案件等の安定需要により前年を大きく上回る
- **エネルギー系** 主軸の仮想移動体通信事業者向けシステム開発が前年を大きく上回り伸長したほか、ホームセンター向けDX案件、物流・サービス系ユーザ向け基幹システムの安定需要により、好調に推移
- **サービス系** 1Qにスタートした次期電力販売管理システム開発継続のほか、送配電・発電事業者向け維持保守の体制拡充、共通基盤系開発の上流工程案件、外販プロジェクトでのPoC（※）開発の検収等により、前年を上回る

(単位：百万円)

売上四半期推移



インフラ・セキュリティサービス

(単位：百万円)

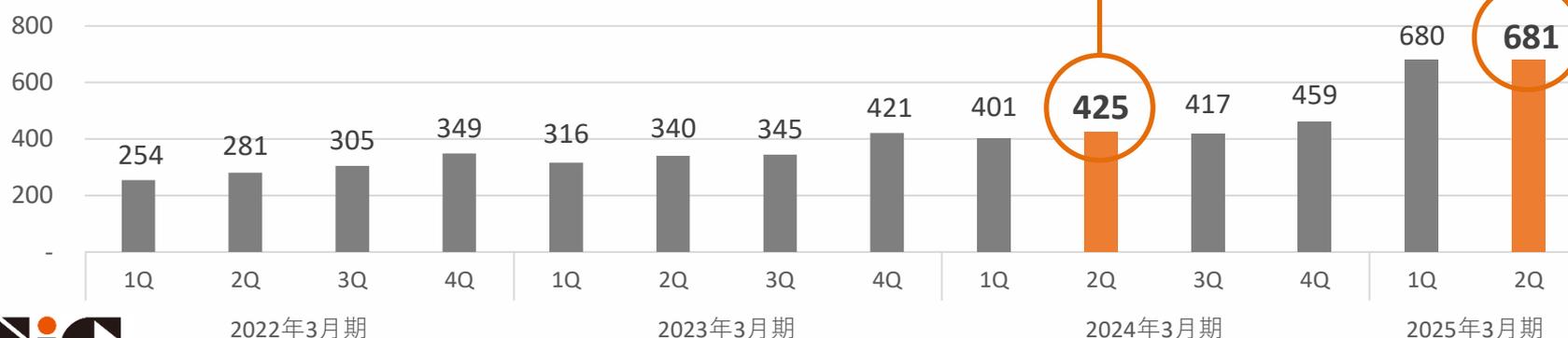
	2024年3月期2Q	2025年3月期2Q	前年同期比
累計売上高	827	1,361	+64.6%

既存事業では継続的な需要により高成長を維持し、全国事業所拠点連携推進により、例年並みの成長 U I S の売上高（473百万円）を当事業に取り込み事業全体では売上高は大幅に上昇

- **公共系** 受託領域や開発体制が安定し、単価アップも順調で堅調に推移
- **エネルギー系** 2024年4月から既存システムの保守一括請負プロジェクトがスタートし、順調に推移
- **金融系** 受託領域や開発体制が安定し、地方拠点との連携も拡大して、堅調に推移
- **セキュリティ系** 高付加価値案件への要員配置や既存案件の単価アップにより増収増益傾向
- **サービス系** AWSクラウド案件やシステム構築案件などの受託（請負）を対象に、全国拠点連携案件が増加
AI関連の引き合いも増加し、売上、利益共に堅調に推移
- **UIS** 既存案件は好調に推移し、新規案件への増員等により上期は計画を上回る

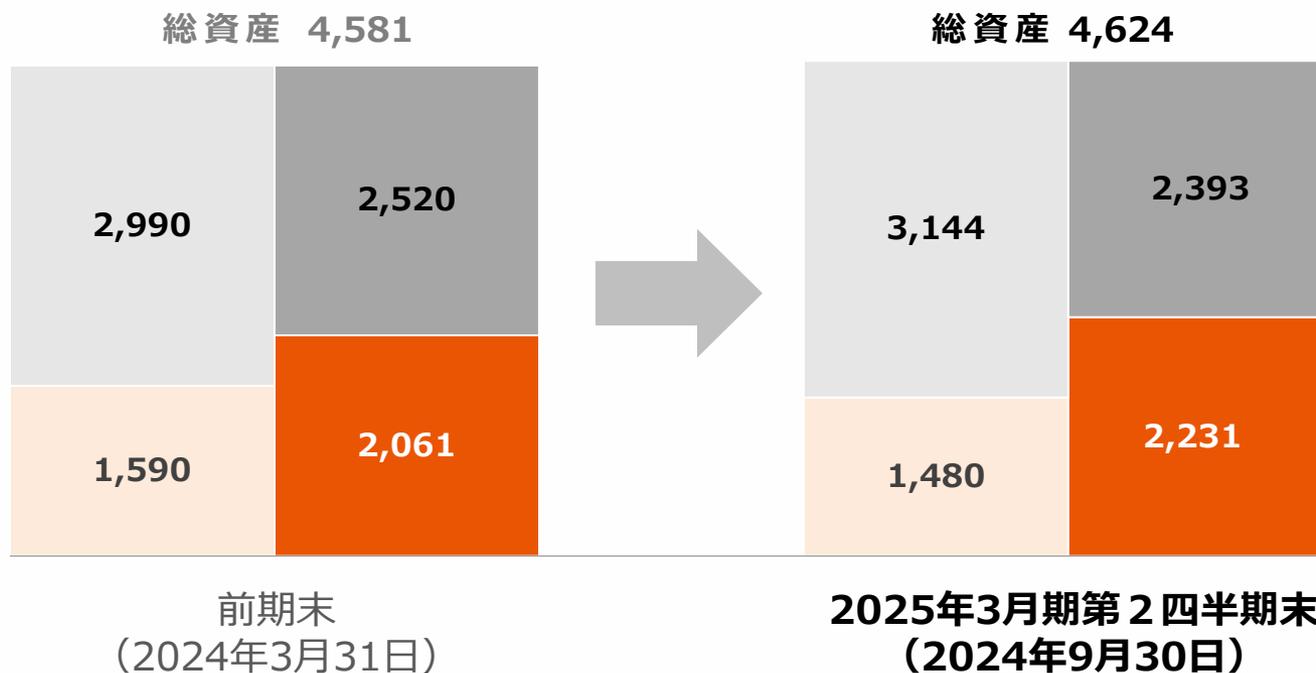
(単位：百万円)

売上四半期推移



- 流動資産：保険解約による現預金の増加
- 固定資産：保険解約による保険積立金およびのれんの減少
- 負債：借入金の返済による減少

■ 流動資産 ■ 固定資産 ■ 負債 ■ 純資産 (単位：百万円)



売上高	80 億円 (前期 69億円)
営業利益	4.2 億円 (前期 3.55億円)
経常利益	4.4 億円 (前期 3.57億円)
当期純利益	2.8 億円 (前期 2.39億円)

上半期時点での進捗率は期初予想以上に推移 通期業績は現時点で修正なし

売上 : クラウド・セキュリティ領域の拡大と、子会社 (UIS) の連結売上への取り込みにより前年に対し大幅増

営業利益 : M&Aに伴うのれん償却、管理コストの増加が継続
子会社YCOの不採算案件の影響を加味

経常利益 : 上半期に発生した子会社の保険解約返戻金の影響により計画に対する進捗は加速

システム開発

前期実績 : **52.0**億円 → 当期計画 : **56.0**億円
(前年比+7.6%)

- ・下期に新規国保案件などのピーク終了予定
- ・既存の公共、エネルギー、サービス、製造系は安定需要が継続する見込み



インフラ・セキュリティサービス

前期実績 : **17.0**億円 → 当期計画 : **24.0**億円
(前年比+40.4%)

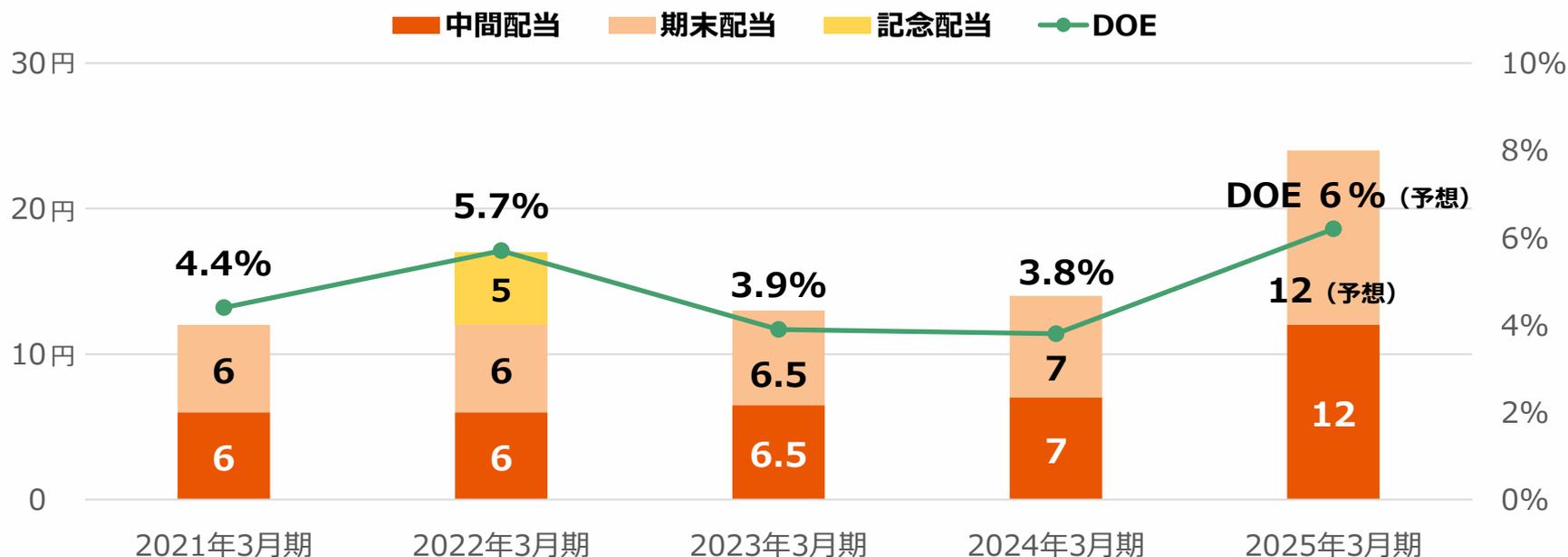
- ・業績は前期に引き続き順調に推移
- ・既存案件の単価アップへの注力や地方拠点連携案件対応への強化を継続
- ・UISの大手SIerからの受注は堅調に推移する見通し



配当をより重視した株主還元

2025年3月期より配当方針を変更しており、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保資金を確保した上で、株主資本配当率（DOE）6%を目安として、安定した配当を実施することで継続的な株主還元を行うことといたしました。

2025年3月期の中間配当金につきましては、1株あたり12円とさせていただきます。
これにより、年間配当金は1株につき24円となります。



S I Gグループ成長戦略と長期ビジョン

- 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

ITトータルソリューションカンパニー 「企業の外部CIO*として成長に貢献」

グループ内シナジーを活かし収益力向上

得意分野の事業体制と業務フロー見直し、
サービス内容と効率性を向上

新しい事業領域や技術への取り組み

業容の拡大には引き続きM&A等を有効に用い、
グループ価値向上に必要な機能・スキルを充実

経営理念

長期ビジョン
ありたい姿

中期計画
課題と施策

規模から質のグループ企業体制の構築を目指して

第1フェーズ ~2024

「崖越え*はSIGグループ」
独自のグループ体制を構築

第1フェーズの評価

M&Aの推進によりグループ企業体制を構築
企業のDXへの取り組みが加速し、計画を前倒し

- DX化依頼プロジェクト増
- 作業環境のクラウド化

➔上記2点はいずれも第2フェーズ以降の対策であった

*崖越えとは、「2025年の崖」に由来し、IT環境のシステム変換ニーズの高需要と、その需要に対応する人材の不足を当社で多くを対応しようという試み

第2フェーズ ~2027

グループのシナジーを強化し
企業価値を最大化

- 売上目標170億円(当初計画)⇒120億円
- 売上規模拡大はペースを落とし利益重視の目標へ変更

企業の外部CIOとして成長に貢献

- 企業のDX課題を多角的に支援
- グループ企業価値を再定義し、収益性確保
- 売上：120億円 営業利益：7.2億円
(既存子会社90億、新規M&A30億)

グループ各社の最適化

- 改めて各社の強みと課題を分析し、グループで活動することを前提に各社へ求める機能とスキルを特定



組織の課題を成長軸へ

- グループでしか提供できないソリューションに取り組み・提供することで企業価値向上を目指す

第3フェーズ ~2030

企業の外部CIOとしての
機能を進化

- 売上目標300億円(当初計画)⇒200億円
- 外部CIOとして多様な業態の対応が可能に
- 拠点：実績を活かし拠点展開を推進
- 売上：200億円 営業利益：14億円
(既存子会社120億、新規M&A80億)

▶当社の事業モデル



(株)SIG

(株)Y.C.O.

(株)アクト・インフォメーション・サービス

ユー・アイ・ソリューションズ(株)

グループ企業価値向上のKPIを営業利益とし、体制を再構築

方針

- グループのシナジーを強化し企業価値を最大化
- サステナビリティ経営の実践でグループ企業価値の向上
- 新しい事業領域や技術への取り組みを可能とするM&Aの推進
- DOE（株主資本配当率）6%を目安とした配当方針

（単位：百万円）

	2024年3月期 （実績）	2025年3月期 （計画）	2027年3月期 （目標）
売上高	6,900	8,000	12,000
営業利益（営業利益率）	355（5.1%）	420（5.3%）	720（6.0%）
配当金（DOE：株主資本配当率）	14円/株（3.8%）	24円/株（6.0%）	（6.0%）

グループ体制 2024年9月30日現在

持株会社

（株）SIGグループ

企業文化の形成

事業会社

（株）SIG

（株）Y. C. O.

（株）アクト・インフォメーション・サービス

ユー・アイ・ソリューションズ（株）

スマートデバイス開発やクラウド、セキュリティ事業を強みに産学官のDX推進を支える

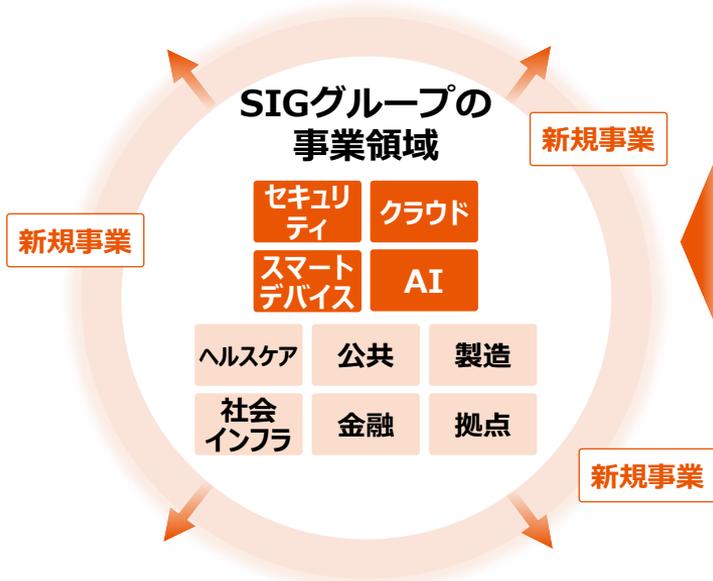
独立行政法人の管理業務等に特化した専門的な深い知識とノウハウを所有

大手企業案件で培った、多岐にわたるシステム開発・保守の高い技術を所有

顧客のITライフサイクルでの各工程にワンストップで対応

M&Aの推進

- 事業領域の拡大
- 急増するニーズへの対応
- 地域展開による作業効率の改善



業務提携・協業

- バリューHR (ヘルスケア)
- コーピー (AI)
- GMOグローバルサイン (電子認証サービス)
- 酒田エス・イー・エス (地方拠点)



AI事業

AI技術を活用したご提案を通じ、お客様のビジネス拡大に貢献

- AI需要に対し、多様化・複雑化するニーズに柔軟に対応
- データサイエンスに関連する分析・可視化からAIを活用したコピー社の業務ソリューションの提供

新規事業推進部

AI戦略グループ

技術 CORPY & Co.

AI戦略



AI活用

エンドユーザー

SIGグループ



子会社 子会社 ...



クラウド・セキュリティ事業

旧サーバーからのデータ移管に留まらず、クラウド上のデータ利活用・セキュリティに配慮した提案を実施

クラウド化支援

- クラウドへのデータ移管業務
- データ分析・解析用の基盤構築支援

セキュリティサービス

- 脆弱性診断
- アプリケーション設定確認

保守サービス

- 運用状況確認サービス
- ミドルウェアのバージョンアップ

既存サービスをAIで拡充し、顧客の課題解決に新しい視点を

方針

- AIが結果へ導く過程を専門的で多角的な品質検証で説明することでAI利用に安心感を
- ミッションクリティカルな領域でAIを実用されることを目指すコピー社と協業
- 期末までに既存顧客へのヒアリングを通して、ソリューション案を策定

サービス開拓体制

- ヒアリングのみではなく、個客の既存サービスの利用状況を分析し、AIでサービスを補完できるソリューションを模索
- 顧客のAIへの期待を含め、システムで実務の課題の解決を目指す



コピー社とは

- ミッションクリティカル領域（人命や社会の公平性に直結する分野、自動運転や社会インフラ）におけるAIの導入・運用フェーズを目指す

- 社名： 株式会社コピー（Corpy&Co., Inc.）
- 設立： 2017年3月6日
- 代表： 山元 浩平
- 従業員数： 90名（2023年8月現在 非常勤含む）
- 事業内容： AI開発/運用管理ソリューション提供
- URL: <https://corpy.co.jp/>

ITイノベーションによる社会課題解決に向け体制を構築

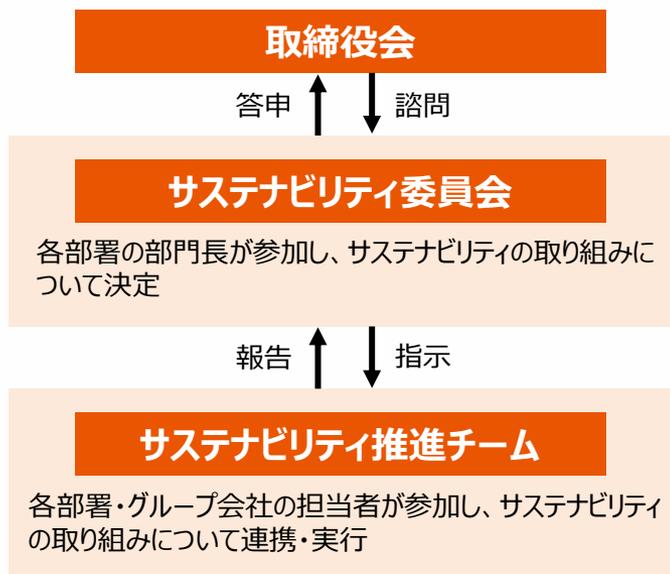
基本方針

私たちは、社会課題を「経営環境に大きな変化をもたらす要因」として、「事業機会とリスク」の両面にとらえ、

- ① マルチステークホルダーとの共創とSIノウハウを用いたDXイノベーション
- ② 課題解決型人材の育成と人的資本マネジメントの強化
- ③ 社会的倫理や規範を遵守した企業統治

に注力的に取り組むことにより、ITの力で社会の課題を解決しながら持続的な事業の成長を目指してまいります。

■ 組織横断的な推進体制



■ 当社のマテリアリティ

① マルチステークホルダーとの共創と、SIノウハウを用いたDXイノベーション



生産性向上



地域創生



少子高齢化

② 課題解決型人材の育成と人的資本マネジメントの強化



人材育成



ダイバーシティの促進



働き方改革・ES向上

③ 社会的倫理や規範を遵守した企業統治



気候変動
環境問題への配慮



BCP
対策



コンプライアンスの徹底

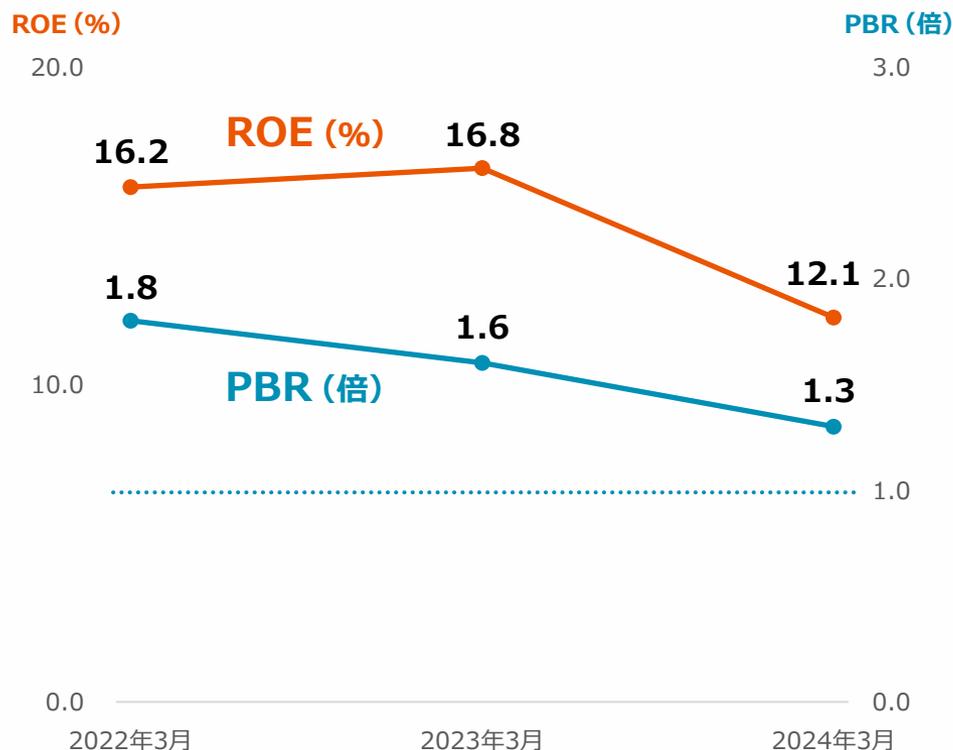


セキュリティの強化

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

現状分析

PBRは1倍を上回る推移、配当方針の変更等を受け足元で株価は上昇傾向
 現在の資本コストは5~7%前後と認識
 ROEは資本コストを上回り事業価値を創出



株主資本コスト

■ CAPM*による推計

*Capital Asset Pricing Model

$$\begin{array}{c}
 \text{リスク} \\ \text{フリーレート} \\ 1\% \text{程度}
 \end{array}
 +
 \begin{array}{c}
 \beta \\ 0.66
 \end{array}
 \times
 \begin{array}{c}
 \text{市場リスク} \\ \text{プレミアム} \\ 6\%
 \end{array}
 =
 \begin{array}{c}
 \text{株主資本コスト} \\ \text{参考値} \\ 5\% \text{程度}
 \end{array}$$

- 客観的な資本コストの参考値の一つとしてCAPMを使用
- リスクフリーレートは国内の長期金利を使用
- β 値についてはBloombergより

■ 株式益利回りによる推計

PER逆数・成長率0%と仮定

$$=
 \begin{array}{c}
 \text{株主資本コスト} \\ \text{参考値} \\ 7\% \text{程度}
 \end{array}$$

今後の取り組み

目標

収益性の向上

KPIを売上高から営業利益へ変更し、収益性を重視した経営へ

営業利益率

5% → 7%

株主還元の強化

安定した株主還元の継続に加え、2025年3月期より配当方針を変更

DOE

6%目安

サステナビリティ経営の推進

次の3点に注力

- ・ガバナンス強化
- ・働き方改革
- ・人材育成

- Ecovadisメダル取得
- 社員エンゲージメント調査の継続
- 人材育成方針に基づく教育制度の拡充

成長投資

M&Aによる人材確保
資格手当、研修制度の拡充など
人材育成のための投資に注力

- 中期計画達成に向けたM&Aを実施

会社概要 事業内容



経営理念

- 1 ITイノベーションにより社会の高度化に貢献する**

ITは社会をより便利な方向へ、より安全な方向へと変えながら皆さんを幸せにしていきます。SIGグループはそんなITイノベーションの先頭に立ちます。
- 2 自己革新と研鑽により社会のニーズにこたえる**

ITの技術を真に社会に役立つものにするには安全で迅速で確実なシステムを構築する必要がありますし、これら高いレベルの要求を実現するために自己変革と先端技術の研鑽を実施しています。
- 3 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**

幅広い人材の育成は企業の使命であり、特に大切とするテーマです。私たちは育成・指導・話し合いを行うことでビジネスを常に前進させています。
- 4 会社の発展と業績の拡大によって社員の幸福を目指す**

会社は社員みんなの夢を実現しつつ、事業を通して社会に貢献することが目標であり、その実現に向けて社員一人一人の力を集結させることが大切です。「Going All Together to SUCCESS」を合言葉に、挑戦していきます。

会社名

株式会社SIGグループ

代表取締役社長

石川 純生

連結従業員数

708名（2024年9月末日時点）

設立

1991年12月16日

グループ会社（100%子会社）

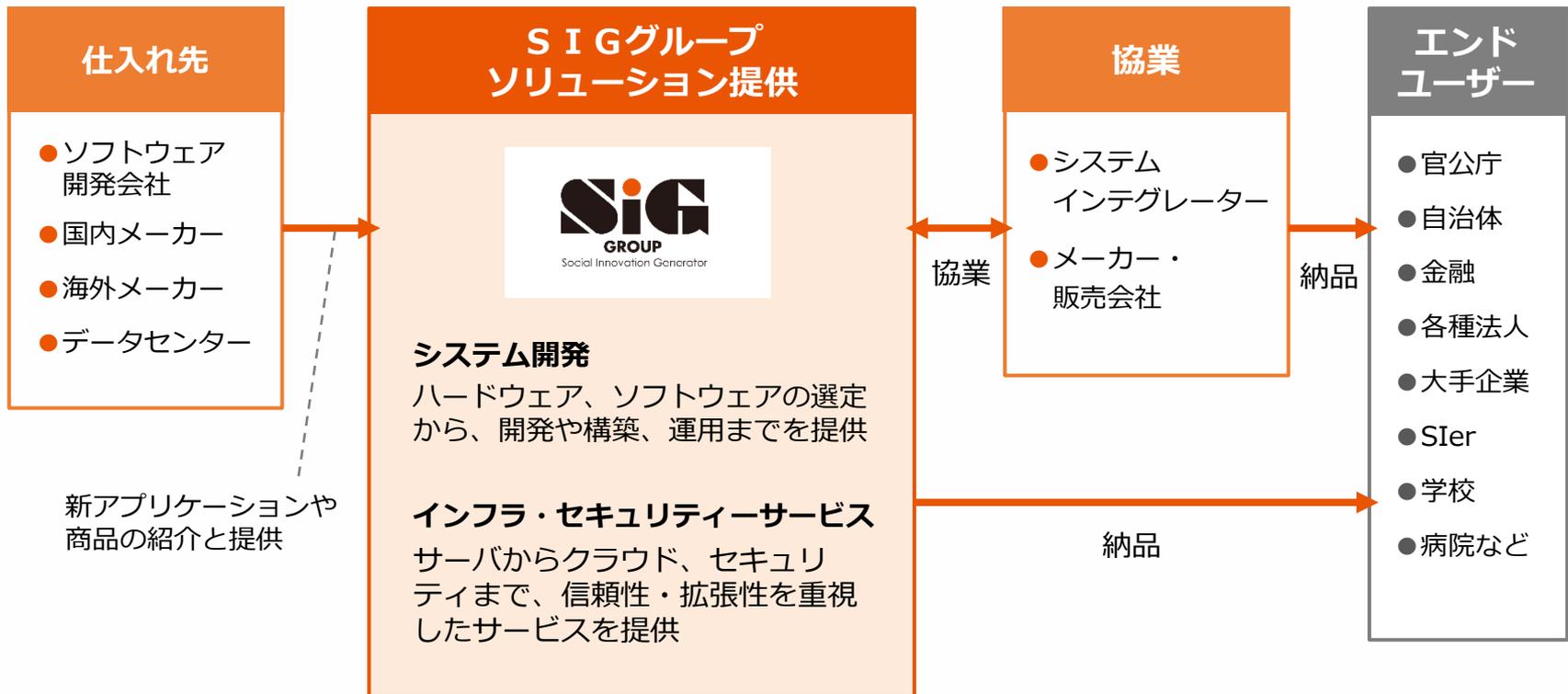
株式会社SIG（SIG）

株式会社Y. C. O.（YCO）

株式会社アクト・インフォメーション・サービス（ACT）

ユー・アイ・ソリューションズ株式会社（UIS）

- 官公庁・上場企業のシステム開発から事業拡大し多数の実績とノウハウを獲得
- ソリューション提供を通して、多種・多様なシステムニーズに対応
- ユニークなシステム開発とクラウド化ソリューション提供のポジションを構築



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

官公庁



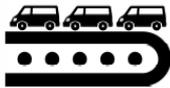
エネルギー



通信



自動車



FA



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

証券オンライン
システム構築



防災システム
構築



クラウド/
ビッグデータ



クラウド環境
セキュリティ診断



指紋認証



本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。さまざまな要因により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

●当資料に関するお問い合わせ

株式会社SIGグループ

経営企画室 TEL 03-5213-4580 (代表)