

株式会社シイエヌエス（グロース市場・4076）

2026年5月期 第2四半期 決算説明資料



2026年1月9日

Agenda

1

2026年5月期 第2四半期決算

2

成長戦略の進捗

3

2026年5月期 業績予想

4

Appendix (参考資料)



2026年5月期 第2四半期決算

- 各事業は引き続き好調に推移し、增收増益を達成
- 1Qに比べ成長率は落ちていたものの、高い伸び率を維持し、利益成長を継続

売上高

3,753 百万円

前年同期比

+11.6%

営業利益

350 百万円

前年同期比

+55.0%

親会社株主に帰属する 四半期純利益

273 百万円

前年同期比

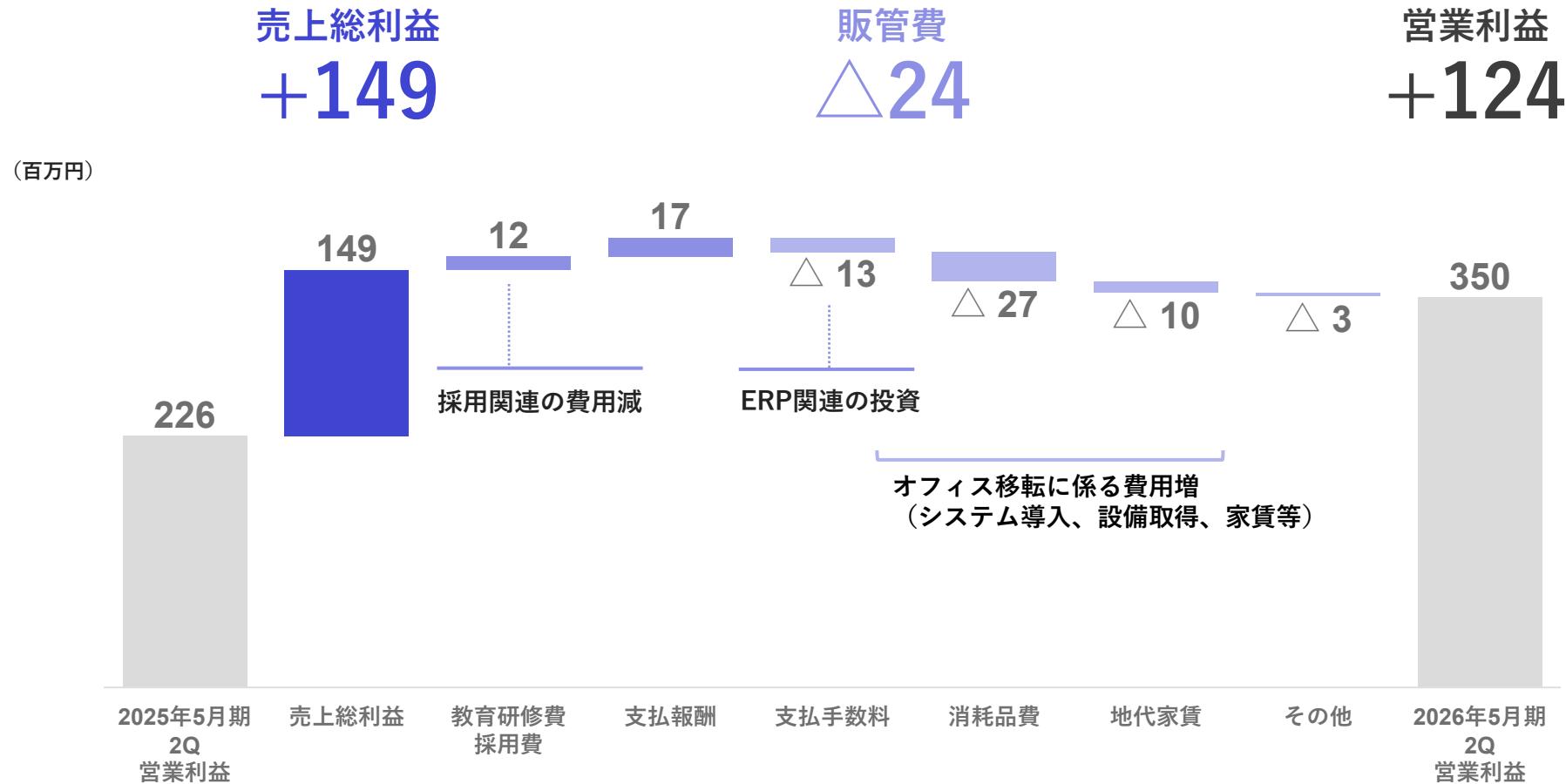
+68.7%

連結業績サマリー



(百万円)	2025年5月期 2Q	2026年5月期 2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	3,364	3,753	+389	+11.6%
売上総利益 (売上総利益率)	803 (23.9%)	952 (25.4%)	+149	+18.6%
営業利益 (営業利益率)	226 (6.7%)	350 (9.3%)	+124	+55.0%
経常利益	240	360	+119	+49.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	162	273	+111	+68.7%

事業の好調な推移により、売上総利益の増加がオフィス移転関連費用などの販管費増を吸収し、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 ※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



- 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

11%

40%

49%

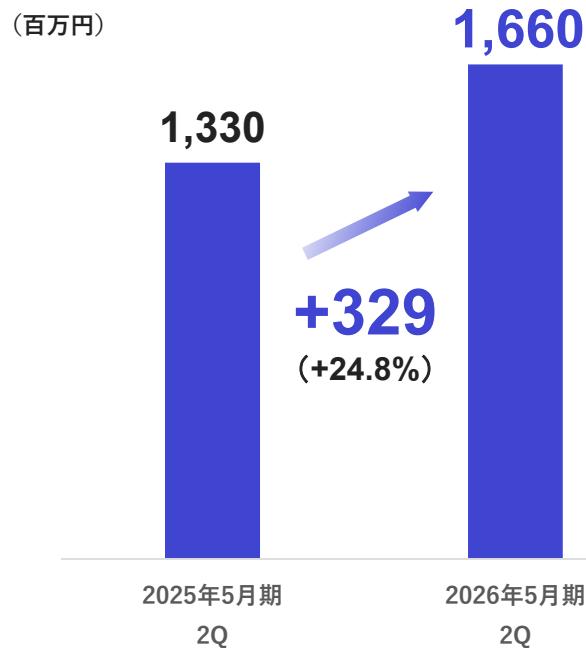
事業別
売上比率
(2025年5月期)

※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）

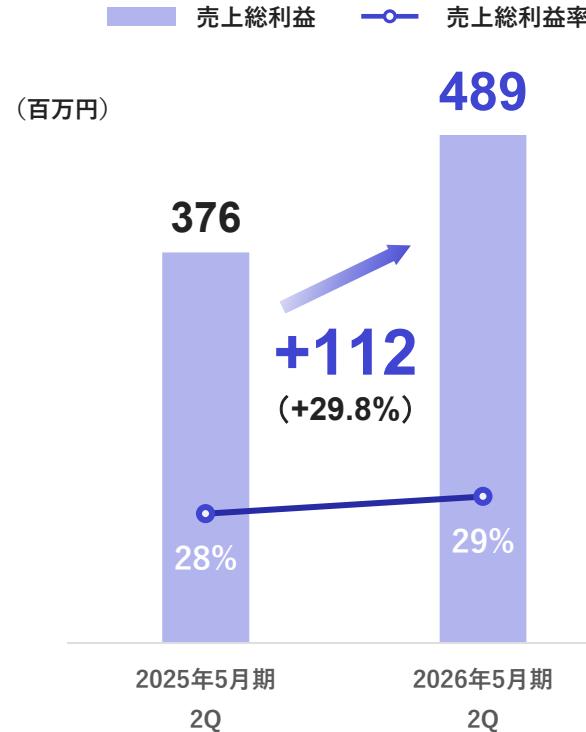
※2 U-Way：オラクルのクラウド基盤（OCI）を活用し、クラウドインフラの導入・運用を支援する自社オリジナルサービス

生成AI案件の拡大が継続し、利益率の高い案件構成により成長を維持

売上高



売上総利益



TOPICS

AI

NTTデータ向け生成AI案件拡大
システム開発の各工程における
生成AI活用ニーズが拡大

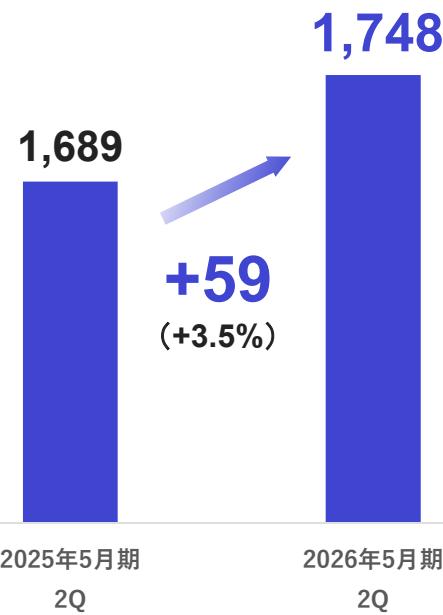


複数案件への展開により案件数が増加

金融機関向けの安定需要を背景に、U-Wayサービスの積み上げにより、売上・収益ともに堅調に推移

売上高

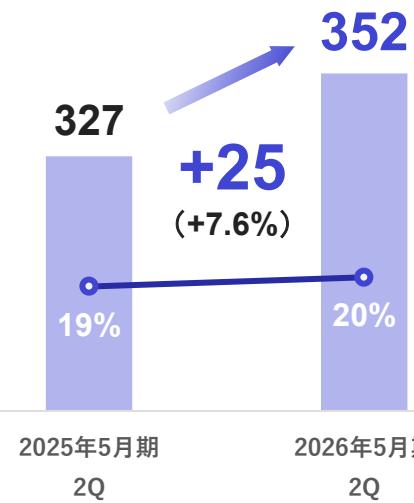
(百万円)



売上総利益

(百万円)

■ 売上総利益 ●—○ 売上総利益率



TOPICS

U-Way

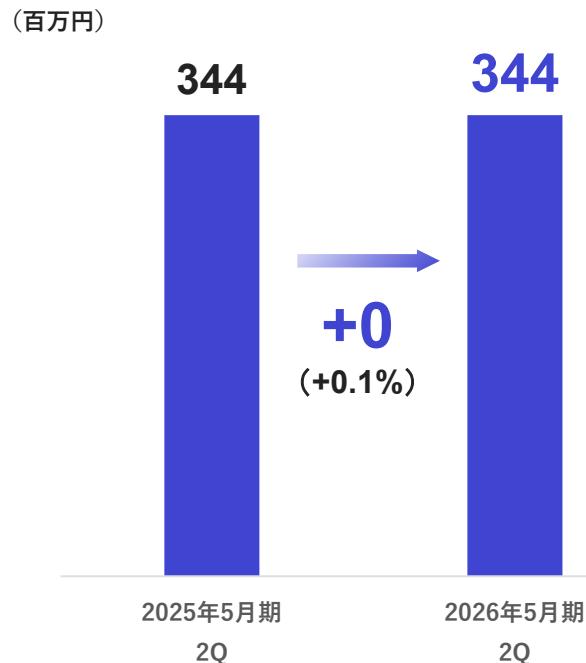
これまでの営業活動の成果が
顕在化し、OCI案件の受注が拡大



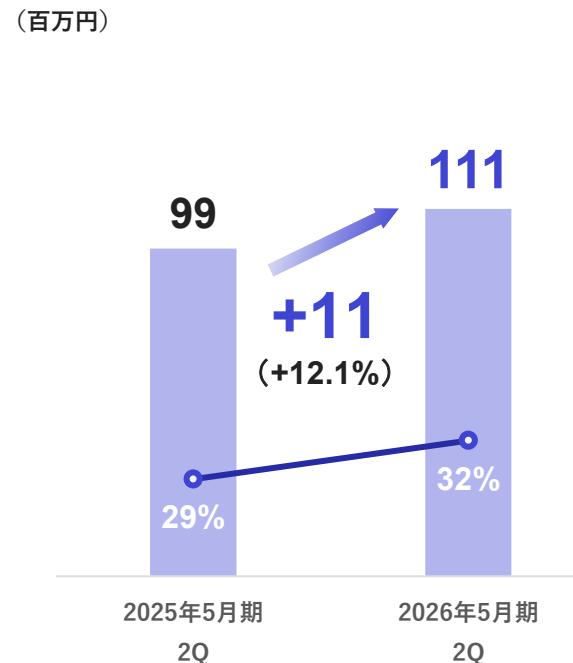
➡ 利益の向上に寄与

上流コンサルティングへの移行を進める中、売上規模を維持しつつ、高粗利案件の比率が上昇

売上高



売上総利益



TOPICS

ビジネスコンサル

エンドユーザーとの直接取引へ注力
(プライム案件)

➡ 医療系や建設大手の
プライム案件受注を達成

ERP

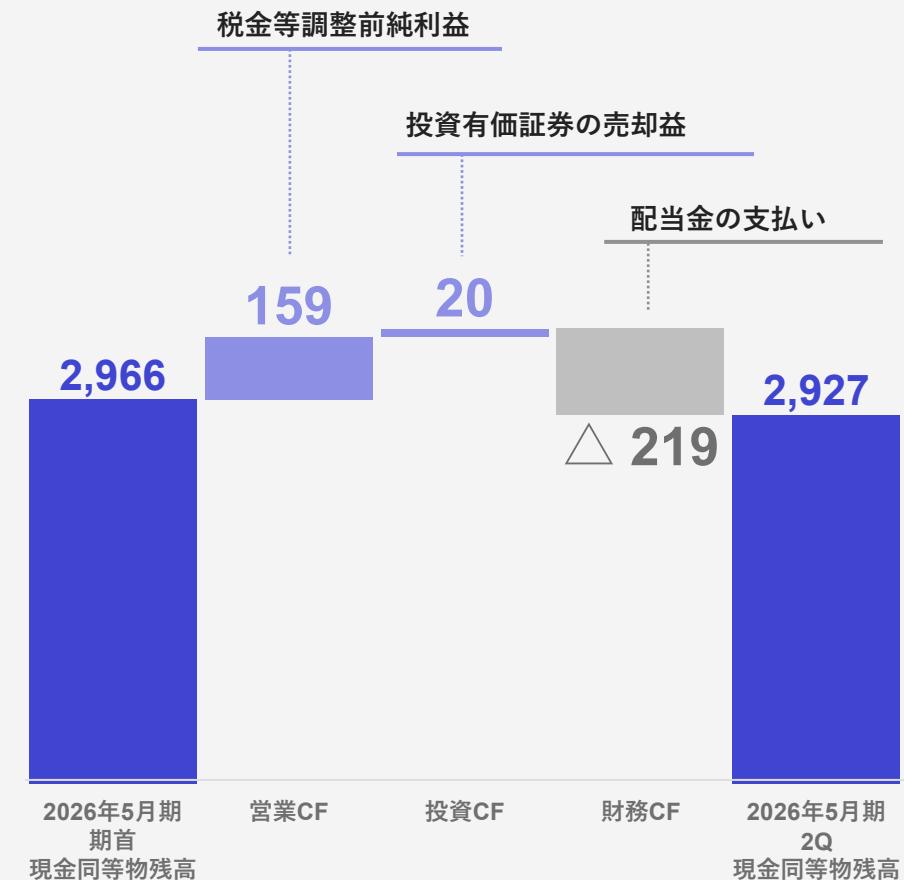
製造業向け基幹システム更改の
新規受注を獲得

オフィス移転に伴う設備投資および未払金の一時的な増加により、自己資本比率は低下

(百万円)	2025年5月期 期末	2026年5月期 2Q	増減額	主な増減要因
流動資産	4,505	4,730	+225	売掛金
固定資産	754	1,099	+345	オフィス移転による設備・備品
資産合計	5,259	5,830	+571	
流動負債	861	1,373	+511	未払金（オフィス移転関連）
固定負債	438	442	+3	
負債合計	1,300	1,815	+515	
純資産合計	3,959	4,015	+55	利益剰余金
負債・純資産合計	5,259	5,830	+571	
(自己資本比率)	(75.3%)	(68.9%)	-	

営業活動による安定的なキャッシュ創出により、現金水準は概ね横ばいで推移

(百万円)	2025年5月期 2Q	2026年5月期 2Q	増減額
営業CF	143	159	+16
投資CF	△224	20	+244
フリーCF	△81	180	+261
財務CF	△140	△219	+78
現金及び現金同等物の 増減額	△222	△39	+183
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	2,711	2,927	+215



成長戦略の進捗

2030年を見据えた長期ビジョンのもと、現在はStage2にあたる中期経営計画を推進

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

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する、コア成長戦略と強化成長戦略を展開

コア成長戦略	
前中期経営計（Stage1） の強化・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	

戦略方針	達成のための具体策
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
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
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
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
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

グローバルネットワークの構築・拡大



NTQ Solution社とDX・AI領域における戦略的パートナーシップ締結

- NTQ社：ベトナム・ハノイで2011年に設立され、ベトナム、日本、韓国、香港、EU、アメリカに拠点を展開するグローバルITサービスプロバイダー



協業内容

1. 高度人材の育成・オフショア開発センター構築
2. モダナイゼーション領域での共同体制構築
3. ERP（特にOracle ERP）事業の拡大
4. AIソリューションの共同開発

日本市場における
DX・AI・モダナイゼーション領域の
価値提供を拡大

Oracle ERPビジネス拡大に向けたパートナー体制の構築

オラクルとの関係強化を通じ、ERP領域における事業拡大の基盤整備を推進

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

本社移転による共創・イノベーション創出の環境づくり



働く環境の最適化と社内外の共創促進を目的に、本社機能を刷新

目的

- ・創造性・生産性を高める働く環境の整備
- ・オンライン×オフラインを融合したハイブリッドな働き方の実現
- ・顧客・パートナー企業との共創を促進する拠点機能の強化

背景

- ・事業拡大に伴う人員増加・働き方の多様化への対応
- ・社員間のコミュニケーション活性化やイノベーション創出を促す必要性



移転日

2025年11月4日

移転先

東京都品川区上大崎2-25-2 新目黒東急ビル5F

今後、イベントや説明会を通じて本社を活用し、

ステークホルダーとの接点拡大と提案力・発信力の強化を目指す

全社横断による連携体制の推進

体制変更や組織横断の取り組みを通じ、新たな提案機会の創出や案件獲得につながる動きが進展

取り組み内容

提案力強化のための体制変更

各事業部の持つ
ソリューション



営業

提案

顧客

コンサル

課題の
抽出

全社連携を促す文化づくり

オフィス移転



進捗・成果

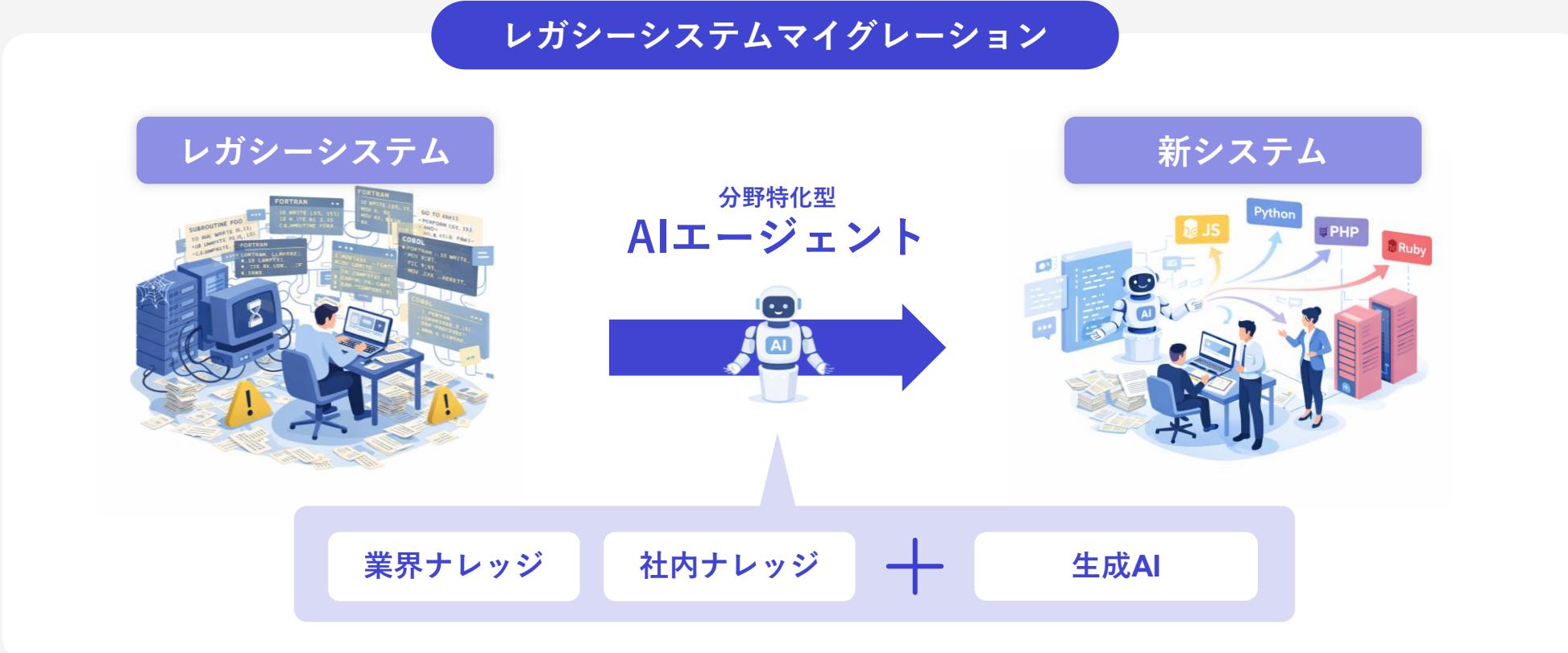
- 新規ソリューションの提案機会の増加
- 組織横断での案件獲得
- 強化領域（ERP）に関する全社的な意識醸成の取り組み



日本オラクル社三澤社長を招いた全社向け講演会

モダナイゼーションサービスの検証

モダナイゼーションサービス提供に向けた、分野特化型生成AIを活用したソリューションの検証を推進



ローカル環境で安全に動作する

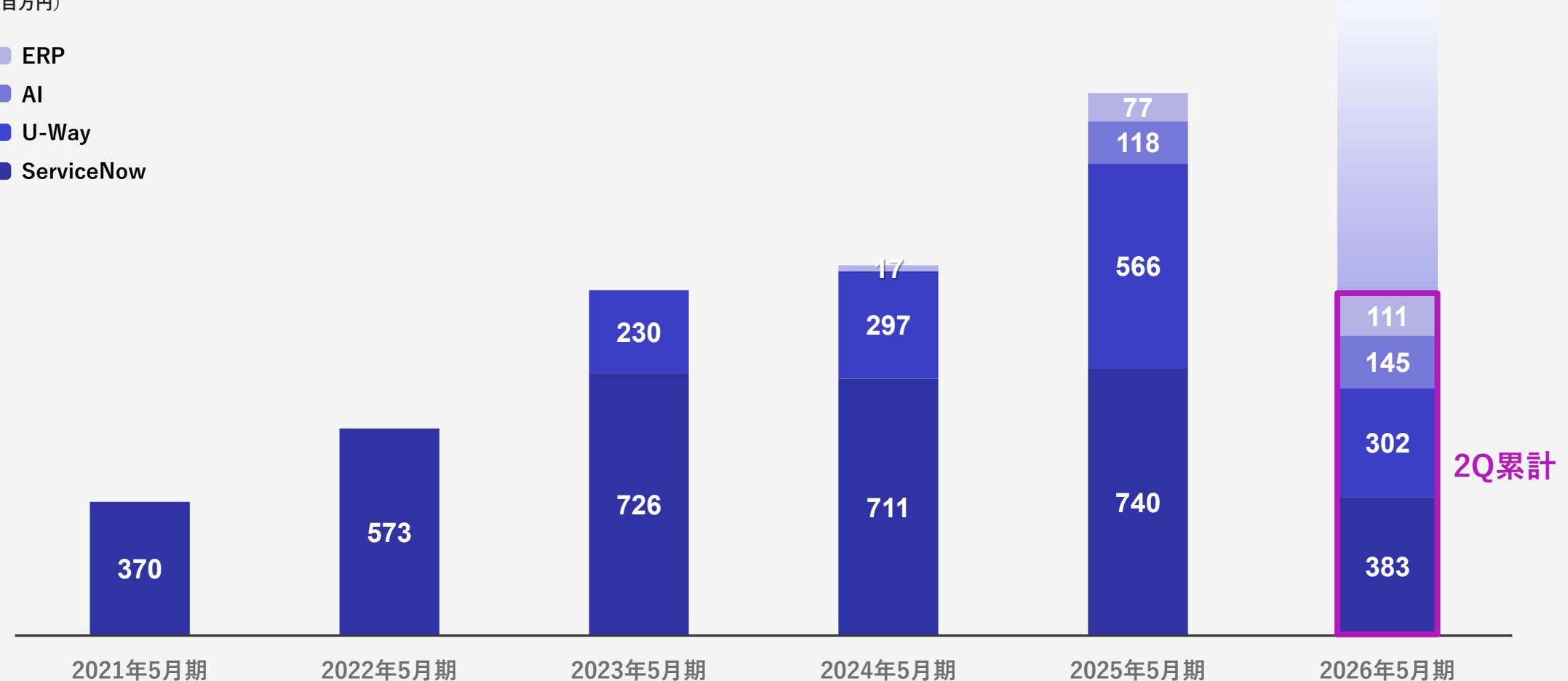
セキュリティと著作権侵害リスクに対応した高性能なAI技術を提供

強化ビジネスの売上推移

既存強化領域にERP・AIを加え、成長ドライバーを多層化

(百万円)

- ERP
- AI
- U-Way
- ServiceNow



人材採用は想定より難航しているものの、本社移転や成長戦略に向けた投資など、
その他の投資は概ね計画通りに進捗

投資内容	計画	実績	
本社移転	437 百万円	420 百万円 (※12月支払い分含む)	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	6 百万円	上期の採用難航 3Q以降の計画見直し
オラクル関連費用	34 百万円	28 百万円	パートナー契約締結 社内ERP導入を推進
ビズ広告費 (イベント出展等含む)	11 百万円	3 百万円	イベント出展 (ServiceNow、U-Way販路拡大)

DX推進体制や働きやすい職場環境の整備を通じ、持続的な成長を支える経営基盤の強化を進めている

経済産業省 DX認定



経済産業省が「デジタルガバナンス・コード」に沿って、DXに関するビジョン・推進体制などが整備された事業者を認定する制度

- DX・モダナイゼーション領域における提案の信頼性向上
- 顧客のDX推進を支援するパートナーとしての位置づけ強化

TOKYOパパ育業促進企業



男性従業員の育児休業取得率など一定の基準を満たし、育児と仕事を両立しやすい職場環境づくりを推進する企業として認定

- 多様な人材の定着・活躍による組織力の向上
- 中長期的な人材基盤の強化と持続的成長への寄与



2026年5月期 業績予想

2026年5月期 連結業績予想 (期初予想との比較)



各事業の業績、投資状況を踏まえ通期の業績予想を上方修正

(百万円)	2025年5月期 実績	2026年5月期 期初予想	2026年5月期 予想	期初予想比	
				増減額	増減率
売上高	7,004	8,253	8,253	0	0.0%
売上総利益 (売上総利益率)	1,706 (24.4%)	1,905 (23.1%)	1,940 (23.5%)	+35	+1.8%
営業利益 (営業利益率)	555 (7.9%)	557 (6.7%)	658 (8.0%)	+101	+18.1%
経常利益	585	575	675	+100	+17.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	427	427	483	+56	+13.1%
1株当たり 当期純利益 (円)	147.06	147.08	166.21	+19.13	+13.0%

2026年5月期 連結業績予想 (前期との比較)

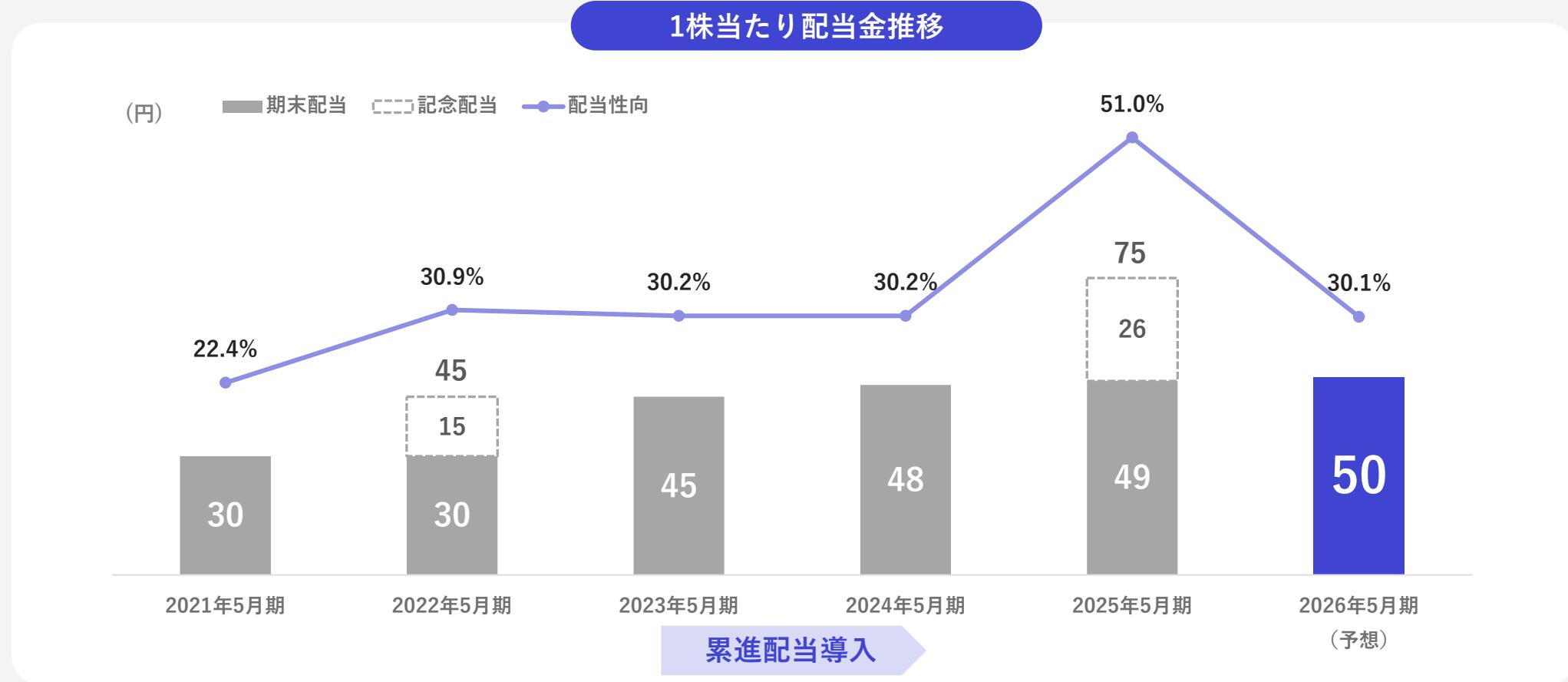


注力領域の売上拡大を図る一方で、組織力および営業力強化に向けた投資を実施

(百万円)	2025年5月期 実績			2026年5月期			前期比	
	上期	下期	通期	上期(実績)	下期(予想)	通期(予想)	増減額	増減率
売上高	3,364	3,640	7,004	3,753	4,499	8,253	+1,248	+17.8%
売上総利益 (売上総利益率)	803	902	1,706 (24.4%)	952	987	1,940 (23.5%)	+233	+13.7%
営業利益 (営業利益率)	226	329	555 (7.9%)	350	307	658 (8.0%)	+102	+18.5%
経常利益	240	344	585	360	314	675	+89	+15.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	162	265	427	273	209	483	+55	+13.0%
1株当たり 当期純利益 (円)	147.06			166.21			+19.15	+13.0%

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





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。

Appendix

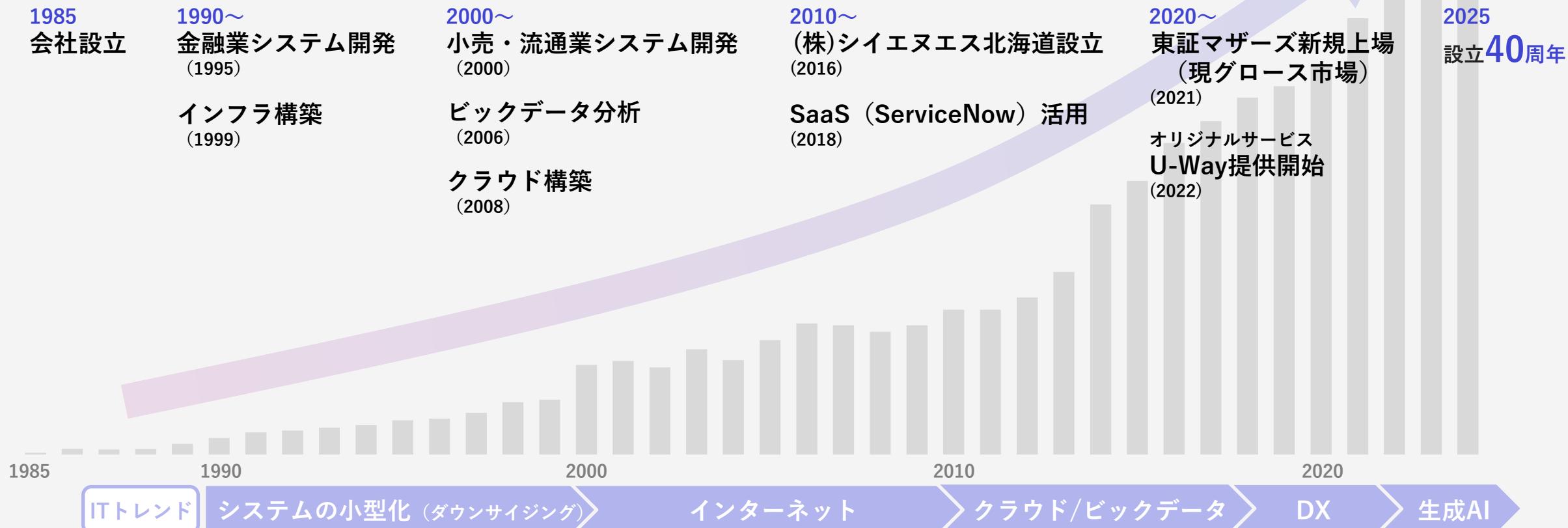
(參考資料)

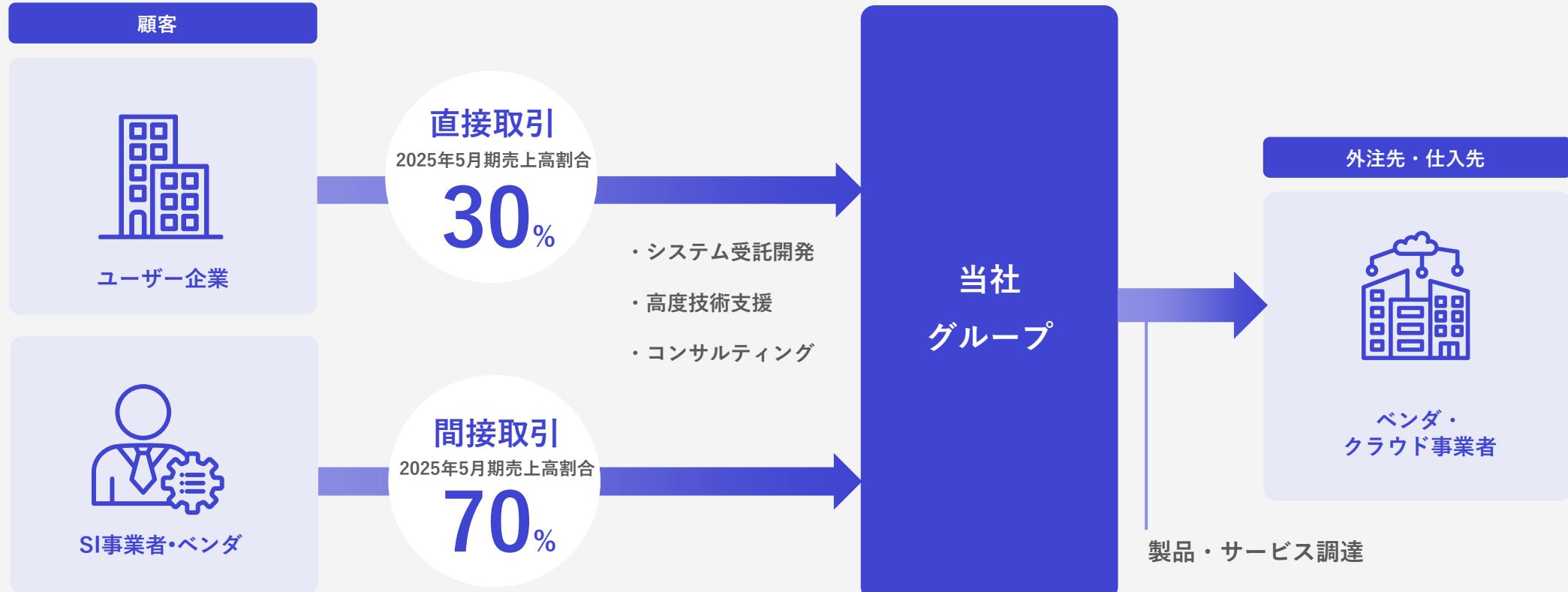
企業名	株式会社シイエヌエス
本社所在地	東京都品川区上大崎2-25-2 新目黒東急ビル5F
設立	1985年7月4日
資本金	4億7,877万円
決算期	5月期
代表者	代表取締役社長 関根 政英
市場区分	東証グロース市場（証券コード：4076）
従業員数	連結：265名 / 単体：221名（2025年5月末）
連結子会社	株式会社シイエヌエス北海道
事業内容	クラウド・AIなどの先端技術を活用し、企業の業務効率化やDX推進を支援するITソリューションを提供しています。



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

2025年5月期
売上高
70億円超





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

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

Outside in

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

経済価値

顧客の
ビジネス全体を支える
パートナーに

2030



2021

社会価値

持続可能な
社会づくりに貢献