



2025年3月期
決算説明資料
2025年5月13日

社会を変革する **I T イ ノ ベ ー タ**

業績概要

S I Gグループ成長戦略と長期ビジョン

会社概要 事業内容

業績概要

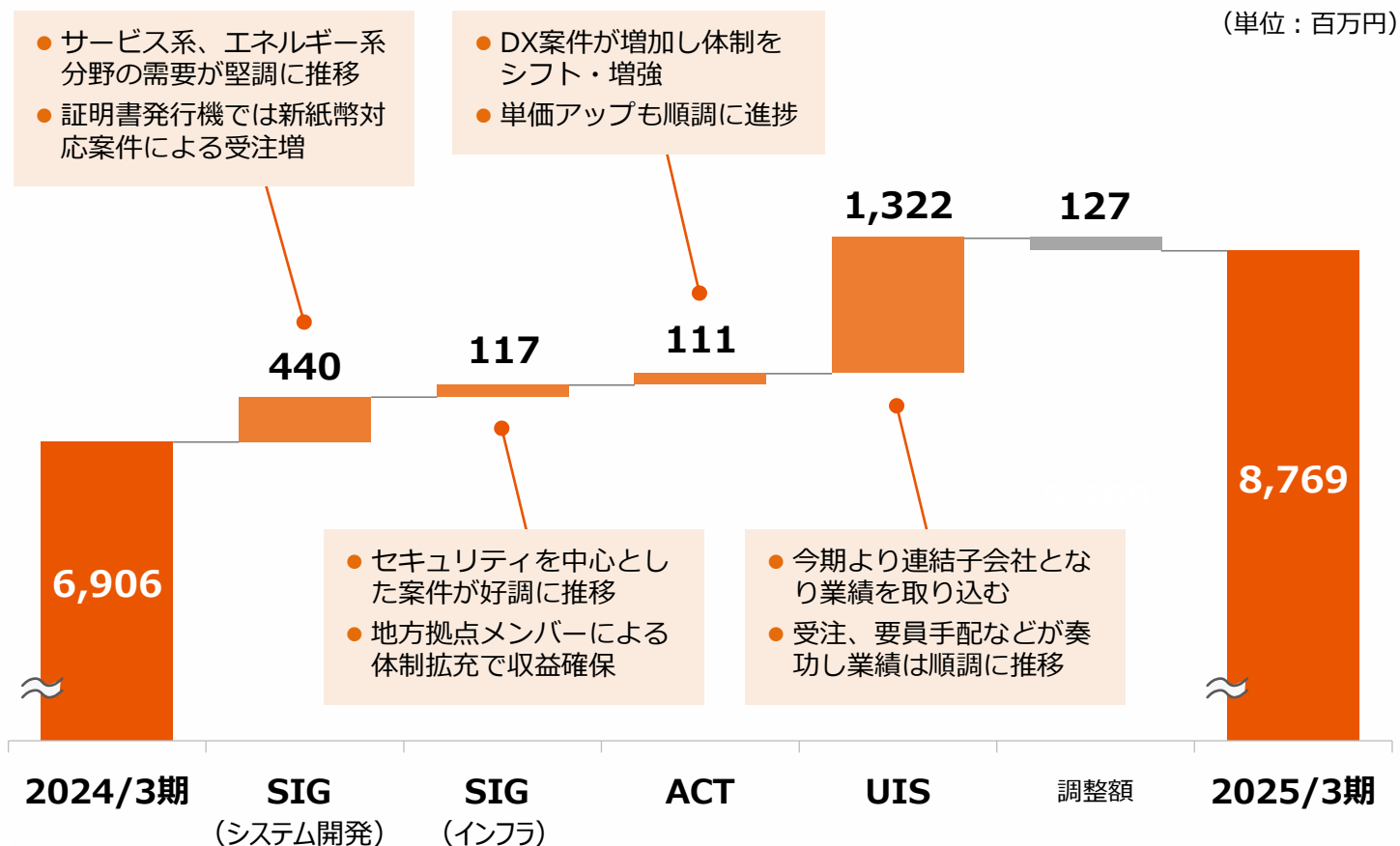
売上高、営業利益、当期純利益全てにおいて過去最高を達成

- システム開発事業では、サービス系、エネルギー系分野の需要が堅調に推移したほか、文教系事業の特需も重なり、その他分野においても好調に推移し、計画を上回りました。
- インフラ・セキュリティ事業ではセキュリティを中心とした案件が好調に推移したほか、エネルギー系の需要増加に対する地方拠点メンバーによる体制拡充などにより計画を大きく上回りました。
- 労務費の上昇等に伴う販管費、M&Aに伴うのれん償却額、管理コスト等も前年に引き続き増加しましたが、好調な売上に伴い営業利益が増加し、これらのコスト増加分をカバーした結果、計画を上回りました。
- 経常利益は子会社の保険解約返戻金および事業収益の段階利益増加に伴い計画を上回りました。

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期 (連結)				
	通期実績	通期実績	前年同期比	達成率	修正通期業績予想	当初通期業績予想
売上高	6,906	8,769	27.0%	102.0%	8,600	8,000
営業利益	355	583	64.2%	112.3%	520	420
営業利益率	5.1%	6.7%	-	-	6.0%	5.3%
経常利益	357	653	83.0%	110.8%	590	440
当期純利益	239	480	100.8%	126.5%	380	280

- UISを連結対象に取り込んだ結果、売上高は対前年で大きく増加
- 要員確保が難しい中、グループ会社間や事業拠点連携などにより開発体制強化を推進



システム開発

前期実績： **52.0**億円 → 当期実績： **59.5**億円（前期比+14.5%）

S I G DX化対応が進むサービス系事業の主要取引先からの継続受注のほか、公共系事業およびエネルギー系事業が全社業績を牽引。既存システムの機能拡張開発の継続受注や新規取引先からの大型案件の受注等も加わり、前期売上高を大幅に上回る。

- **公共系** : 通期にわたり国保標準システムの新規導入案件が公共系事業を牽引（2Q～3Q稼働ピーク）
: 既存の人事給与システムの保守・改修、税金・年金・共済系案件、品質保証業務の安定需要も重なり、分野別では対前年比で141%の成長
- **エネルギー系** : 次期電力販売管理システム開発をはじめ、送配電事業者向けの保守のほか、共通基盤系開発支援等による体制拡充が全社的に進み、分野別では対前年比で154%の成長
- **サービス系** : 主軸のMVNO* 向けシステム開発の取引が拡大した影響が大きいほか、前々期末の建設業向けアプリ開発の要件定義フェーズ受注にはじまり、新規の大型案件として通期での開発がサービス系事業の業績を押し上げた結果、分野別では前年比で113%の成長

A C T 設立以来の主要取引先のDX関連案件が活性化し、この分野への要員シフトを実施

- 既存システム構築のノウハウを活かし売上、利益ともに好調に推移

システム開発

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	前期比
累計売上高	5,202	5,957	14.5%



インフラ・セキュリティサービス

前期実績：17.0億円 → 当期実績：28.1億円（前期比+65.0%）

SIG 全国事業所拠点連携が進み、継続的な案件需要により安定的な成長を維持
高利益率案件への要員シフトで利益を確保

- **公共系** : 需給関係と利益面を考慮し、エネルギー分野へ要員をシフト
- **エネルギー系** : 需要の急速な高まりにより、公共系やセキュリティ系からの要員シフトおよび地方拠点メンバー増で対応し、対前年で139%成長し売上の大幅な伸びに貢献
- **サービス系** : 小規模、短期の請負案件が多い分野であり、需給関係により期毎の変動幅が大きくなっている
- **セキュリティ系** : 製品、サービス販売系は需給関係により期毎の変動幅が大きくなっているが、セキュリティ事業で主力の脆弱性診断、SIRT*対応等のコンサル、業務支援系については特にエネルギー系顧客向けが好調で対前年で132%の成長

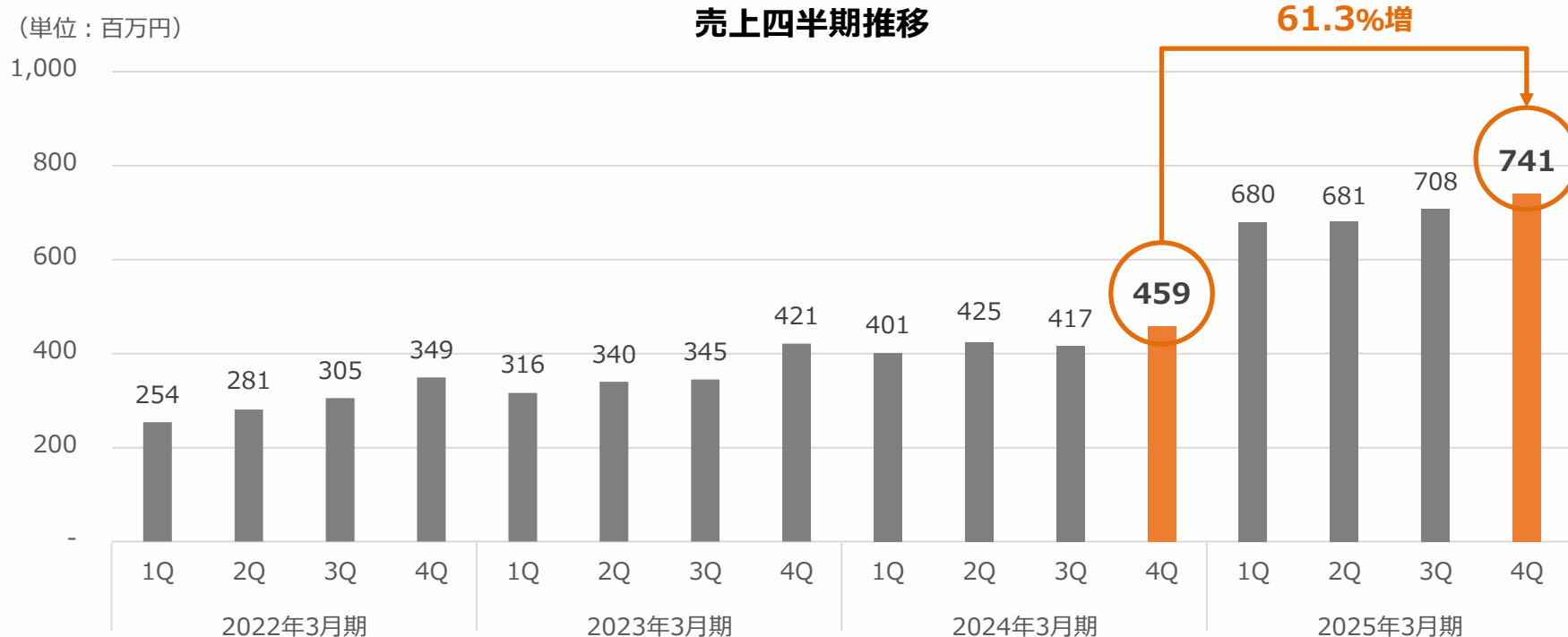
UIS インフラ関連の売上高992百万円を当連結会計年度より取り込み
対前年で約120%の成長

- 技術力や幅広い対応力など客先からの絶大な信頼により計画外の受注が増加
- 銀行向け開発の商流変更により単価アップし、利益率が好転

インフラ・セキュリティサービス

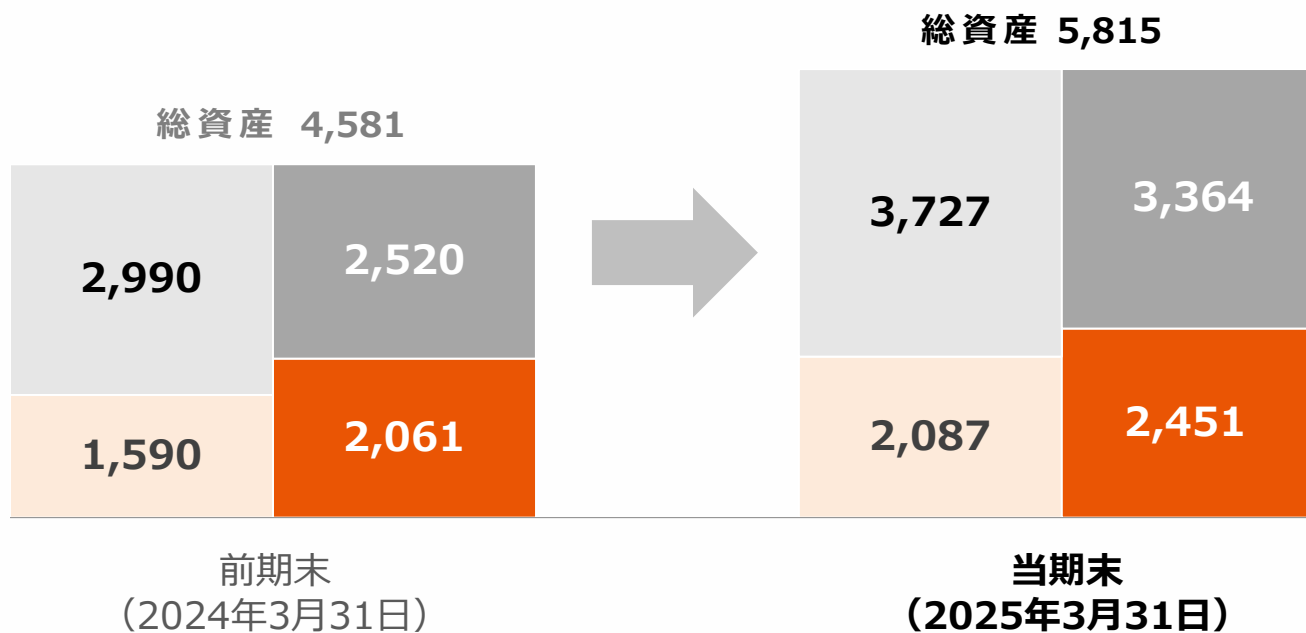
(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	前期比
累計売上高	1,704	2,812	65.0%



- 流動資産：長期借入金による現預金の増加および子会社取得に伴う諸資産の増加
- 固定資産：ACR* 株式取得によるのれんの増加
- 負債：長期借入金の増加および未払法人税等の増加

■ 流動資産 ■ 固定資産 ■ 負債 ■ 純資産 (単位：百万円)



損益計算書 (要約)

(単位：百万円)

	前期 実績	当期 実績	前期比		主な要因
			増減額	増減率	
売上高	6,906	8,769	1,862	27.0%	■売上高 ・UISの連結子会社化
売上原価	5,435	6,879	1,444	26.6%	
売上総利益	1,471	1,889	418	28.4%	
販売費及び一般管理費	1,115	1,305	190	17.0%	
営業利益	355	583	228	64.2%	
営業外収益合計	15	81	65		■営業外収益 ・保険解約返戻金
持分法による投資利益	1	0	▲1		
営業外費用合計	14	11	▲2		
経常利益	357	653	296	83.0%	
特別損益	▲34	22	56		■特別損益 ・子会社 (YCO) 売却益
税金等調整前純利益	322	675	353	109.4%	
法人税、住民税及び事業税	157	216	58		
法人税等調整額	▲74	▲20	53		
法人税等合計	83	195	111		
当期純利益	239	480	241	100.8%	

売上：前年に引き続きクラウド・セキュリティ領域の拡大や、受注が好調なエネルギー系案件へ注力。
 グループ間拠点の連携による既存事業の効率化を強化することで需要旺盛なDX案件へ対応し収益向上を図る。
 ： 今期から業績に含まれるACRではシステム開発で16.7億円を売上見込み。

利益：人事制度の改定で労務費（原価）は上昇。M&Aに伴うのれん償却、管理コストの増加が継続するが、営業利益は対前年で11.3%増の6.5億円を見込む。

ACT/UIS/ACR：2024年度に新オフィスへ移転。当社グループ入りを背景に採用強化を睨む。

(単位：百万円)

	2025年3月期（連結）		2026年3月期（連結）	
	第2四半期 （累計） 実績	通期実績	第2四半期 （累計） 計画	通期計画
売上高	4,273	8,769	5,060	10,500
営業利益	306	583	316	650
営業利益率	7.2%	6.7%	6.2%	6.2%
経常利益	365	653	310	659
当期純利益	198	477	217	461

当期実績：59.5億円 → 来期計画：75.0億円（当期実績比+26.0%）

SIG

先端技術推進センターを活用した技術力アップと新領域の拡大

新たに発足した先端技術推進センターを活用し、生成AIの活用による既存領域の効率化を強化試行しながら、新技術領域の技術力向上と新たな市場開拓を図り、更にクラウド、セキュリティ等のノウハウを活用したワンストップシステム開発受注の拡大を目指す。

SIG

各種サービスソリューション系の受注開発・保守の更なる基盤強化

ヘルスケア、リーガルサポート、工事等のサービスを展開するシステム構築の受注拡大や、製造・公共と言った従来から強みのある領域を軸に、安定的な体制維持と更なる拡充を目指す。

SIG

技術力や案件対応力の均衡強化と地元企業貢献強化の両立

全国9拠点に広がるシステム開発能力の地域格差を無くすと共に、拠点間連携プロジェクトを強化し、同時に各拠点の強みである地元企業への訴求力の両面を強化し、柔軟な受注体制と高い品質確保によるシステム開発全般の強化を目指す。

ACT

売上、利益は順調に推移

NECをはじめとする既存顧客のDX案件対応は継続し、順調に推移する見込み。

ACR

来期より連結予算に計上

2025年3月より子会社化した株式会社エイ・クリエイションのシステム開発、運用・保守は順調に推移する見込み。

当期実績：28.1億円 → 来期計画：30.0億円（当期実績比+6.7%）

SIG

クラウド・セキュリティ領域の地方拠点要員との連携強化

事業部間をまたぎ全国ネットで活動するCSソリューションセンター機能を、今期より全国組織として発展させた先端技術推進センター（ITAC）を活用しながら、地方拠点のクラウド・セキュリティ分野での要員体制強化と先端技術への対応能力アップを図る。

SIG

クラウド技術のカバー領域拡大

Azure領域を含めた技術者層の強化とAI関連分野のインフラ構築を継続課題として、地方拠点連携も含めてノウハウの蓄積を図る。

SIG

セキュリティサービス領域拡大と既存領域の顧客拡大

既存の主力領域である脆弱性診断およびSIRT運用に加えて、より付加価値の高いコンサル領域への進出を目指し、実践案件確保によるノウハウ蓄積を強化して行く。

UIS

既存顧客への対応力アップと新規顧客開拓

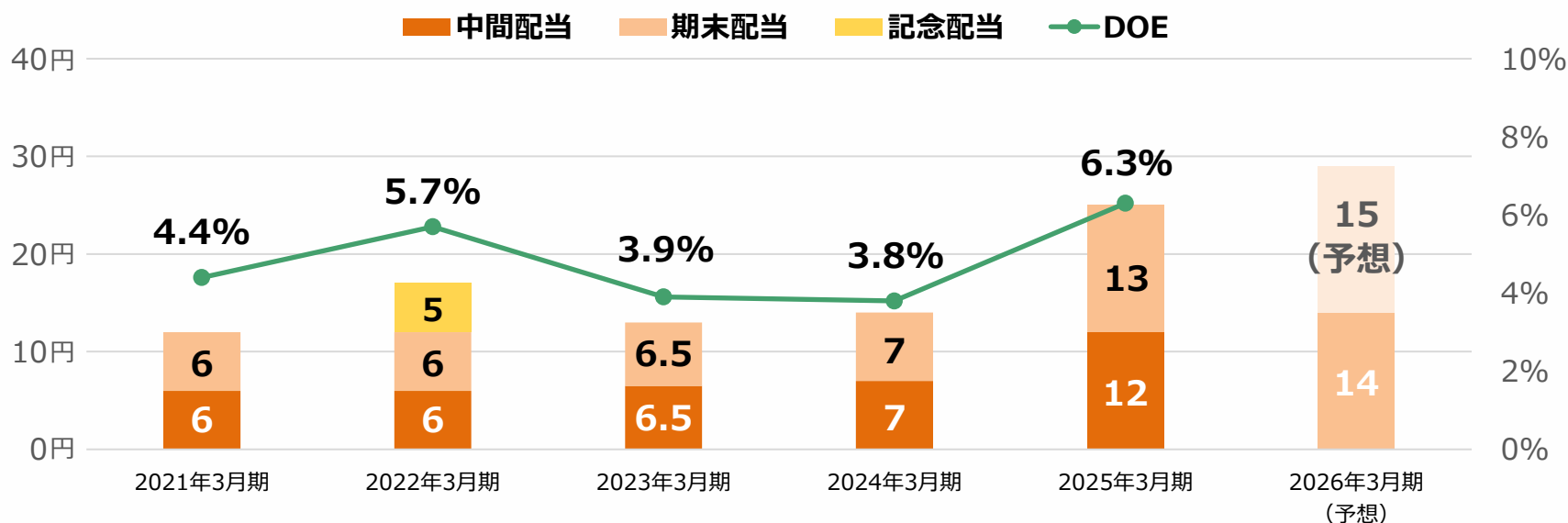
マネジメント人材の育成強化による対応範囲の拡大を図る。
一次請けの比率向上による単価、利益率アップを図る。

配当について

当社では、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を確保したうえで、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を基本方針としております。（2025年3月期に基本方針変更）

業績は好調に推移しており、当期純利益については当初計画を上回り着地いたしました。基本方針に基づき2025年3月期の期末配当金につきましては、1株あたり13円とさせていただきます。これにより、年間配当金は1株あたり25円となります。

2026年3月期に関しては年間配当金は1株あたり29円となる予定です。



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&A 30億)

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&A 80億)

▶当社の事業モデル



(株) SIG

(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)

(株) エイ・クリエイション

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)	2025年3月期 (実績)	2027年3月期 (目標)
売上高	6,900	8,600	8,769	12,000
営業利益（営業利益率）	355 (5.1%)	520 (6.0%)	583 (6.7%)	720 (6.0%)
配当金（DOE：株主資本配当率）	14円/株 (3.8%)	25円/株	25円/株 (6.3%)	(6.0%)

グループ体制 2025年3月31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

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

(株) アクト・インフォメーション・サービス

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

ユー・アイ・ソリューションズ (株)

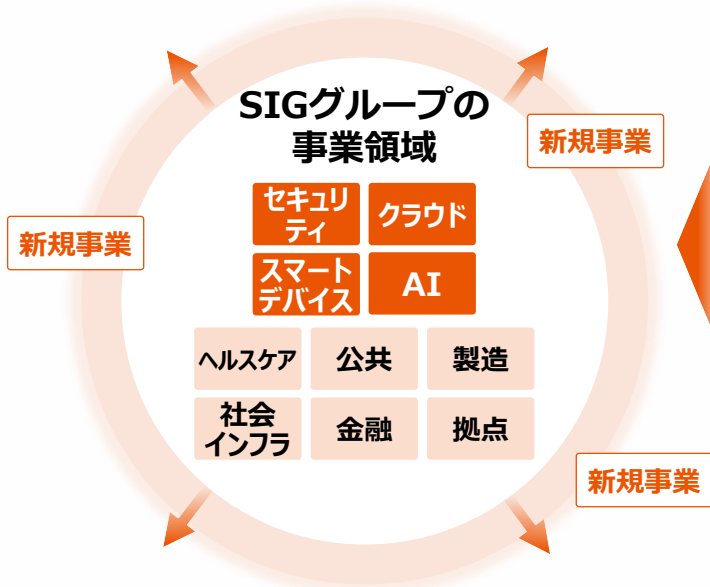
顧客のITライフサイクルでの各工程にワンストップで対応

(株) エイ・クリエイション

幅広いITトータルサービスと、ニーズに応じたサービスの提供

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



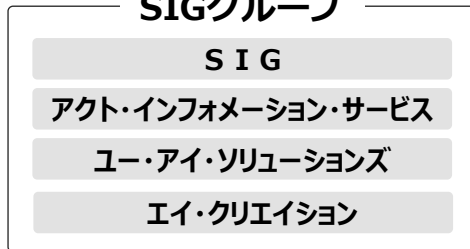
AI戦略



AI活用

エンドユーザー

SIGグループ



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

より安全なサイバー空間を構築・提案するために

概要

- 国内初のサイバーセキュリティ専門企業に投資・支援（ハンズオン）をするファンド
- 参加企業間の交流から業界内独特な課題の共有等、協業・事業提携の可能性を模索
- 今後重要性を増すサイバーセキュリティ領域で当社の特長を活かした領域拡大に挑戦

サイバーセキュリティファンドの設立の背景

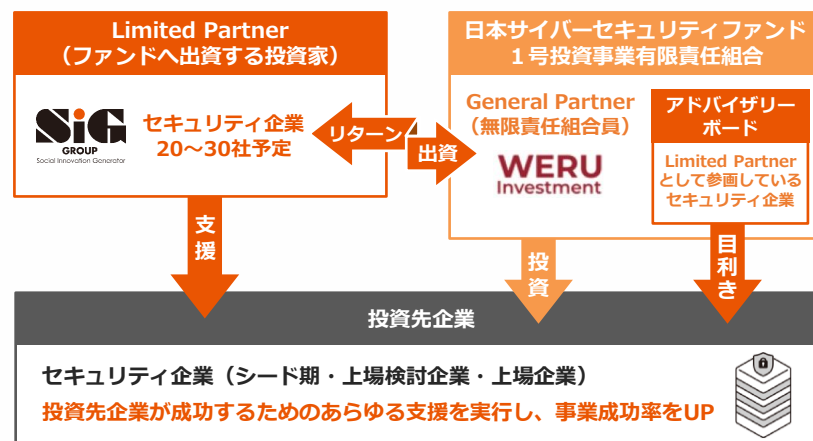
- サイバーセキュリティソリューションを提供する企業は、その得意領域や提供サービスに偏りがある
- 国内の企業・組織はサイバー攻撃への対応・対策が急務
- サイバー攻撃から日本企業を守るためには、セキュリティ企業が協力して取り組むことが不可欠

サイバーセキュリティ企業が出資し、
サイバーセキュリティ企業に投資する
日本初のファンド



当社の目的

- Limited Partnerとして出資、投資先への経営・技術支援を実施する予定
- ファンドへ出資する企業や投資先との交流を経て、当社の強み・得意分野が活かせる事業提携・M&A先を模索



CSソリューションセンターからITACへ

目標

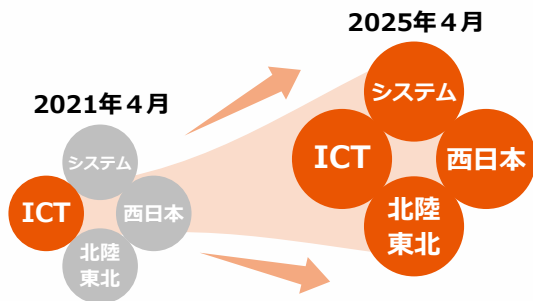
- 技術の進歩と環境変化が著しいIT業界で、従業員が自発的にスキル・知見を向上する仕組み
- 業界で重要性を増すAI、クラウド、セキュリティ分野の知識やノウハウを組織全体で共有
- NEXUS*2チーム発足により組織全体の価値を向上
- メンバーの技術力アップへの高いモチベーションを業績へ反映

ICT事業部のCSソリューションセンター

- 2021年4月、事業所間の交流を深め、本社を含む事業所間の協業を目標に発足
- 本社以外の拠点でもインフラ業務に対応できる体制を構築

【実績】

- ・インフラ系新入社員の合同研修
- ・プロジェクト協業



ITAC設立背景

【課題】

- 技術ノウハウの共有不足
- 新規領域での協力体制不足
- 挑戦の停滞
- 拠点間の偏りの是正

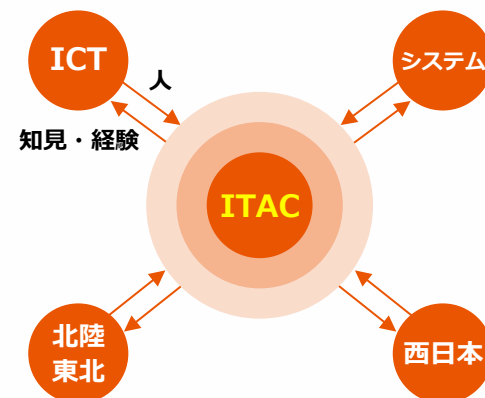
【求められる組織の概要】

- 事業変革を拠点横断的に推進するコラボレーション基盤の確立
- 所属に依存せずバーチャルなチームで全社的な効率化と収益性の向上
- CS（クラウドセキュリティ）分野に加えてAI、サービス、ソリューション等を強化

NEXUSチーム発足と運用体制の確立

NEXUSチームとITACの構造

- 従業員がITACへ自発的に参加し、技術・ノウハウを高めるために活動する場（仮想空間）をNEXUSと命名
- 2025年度は、複数のテーマを設定し、各NEXUSチームで知見を高め、所属する部門へ持ち帰ることで、組織全体の価値を高めるスキーム



*1 ITAC : Innovative Technology Advancement Center

*2 NEXUSの意味：「結びつき」「きずな」「交差点」等

具体的な成果：人権方針策定、新グループ会社、顧客の評価

進捗

- SIGグループ人権方針を明文化
- 「よりホワイトなIT企業」を目指すエイ・クリエイションがグループ傘下へ
- 長期間のプロジェクトへの参加と高い業務品質等で、クライアント企業から表彰

グループ人権方針の策定

2023年7月 **サステナ委員会発足**

サステナ基本方針とともに マテリアリティ特定

- ・ 3つの分野と10項目から構成
- ・ 課題解決型人材の育成と人的資本マネジメントの強化をマテリアリティの一つとし、多様な人材の活躍により、社会に広がるIT課題の解決を目指しています

人権方針策定

当社グループはこれからも人権を尊重した企業活動を行い、サステナブルな成長を目指します

株式会社エイ・クリエイション

- 10年間で売上と社員数が約4倍に増加、着実に成長
- アプリ系や検証、インフラ構築、運用などITトータルサービスを提供
- 従業員に若手が多く、現社会にマッチした働き方を推奨、リモートワークにより地方在住の採用にも積極的

【会社概要】（2025年4月時点）

設立：1990年4月23日

資本金：3,000万円

売上高：16.5億円

従業員：103名

顧客からの評価実績

複数企業からパートナー認定や表彰

● SIG

(株)日立製作所

公共セグメントパートナー

金融セグメントプラチナパートナー

(株)日立ソリューションズ

エクセルパートナー

(株)日立ソリューションズ・クリエイト

CSパートナー

● ACT

NECソリューションイノベータ(株)

プライムパートナー

● UIS

(株)日立ソリューションズ

エクセルパートナー

● ACR

(株)電通総研セキュアソリューション

コアパートナー

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

762名（2025年3月末日時点）

設立

1991年12月16日

グループ会社（100%子会社）

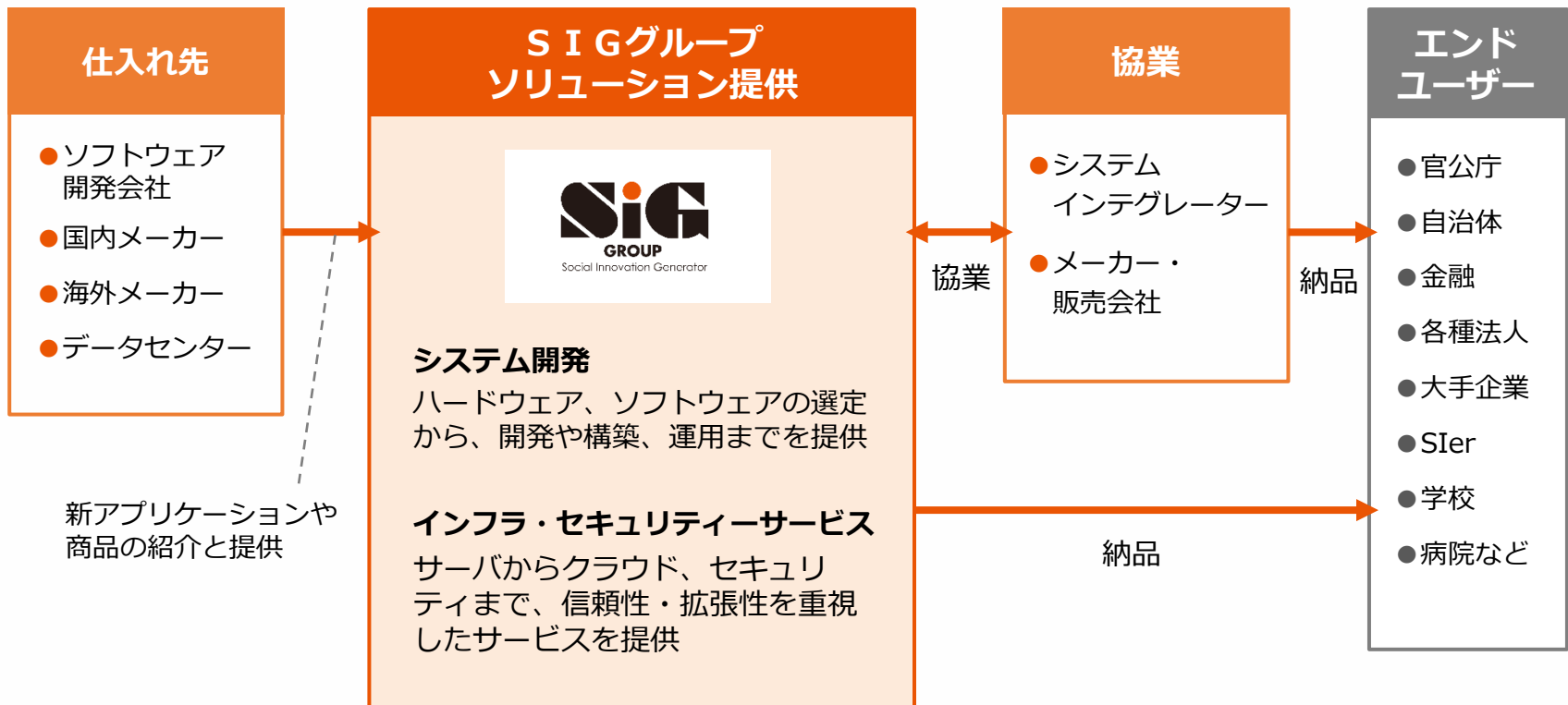
株式会社SIG（SIG）

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）

株式会社エイ・クリエイション（ACR）

- 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



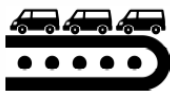
エネルギー



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)