



2024年3月期 決算説明資料

2024年5月13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

- ACT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いたしました。（ACT売上高11.1億円）
- システム開発事業では、YCOの不採算案件の発生によりマイナス影響がありましたが、柱となるサービス系分野の需要が伸長したほか、その他分野においても好調に推移し、計画値を上回り着地いたしました。
- インフラ・セキュリティ事業ではクラウドを中心としたサービス系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着地いたしました。
- 人事評価制度改正による労務費の上昇等に伴う販管費の増加、M&Aに伴うのれん償却額、管理コストの増加等により、営業利益は対前年を下回りましたが、計画は上回りました。
- 経常利益は持分法による投資損失が発生しましたが、ほぼ計画通りに着地いたしました。
なお、アクロホールディングスは2024年3月に当社の持分法適用関連会社から除外されました。

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期（連結）			
	通期実績	通期実績	前年同期比	達成率	通期計画
売上高	5,418	6,906	27.5%	106.3%	6,500
営業利益	391	355	▲9.2%	112.9%	315
営業利益率	7.2%	5.1%	-	-	4.8%
経常利益	457	357	▲21.9%	99.2%	360
当期純利益	301	239	▲20.7%	108.8%	220

システム開発

前期実績： **39.9**億円 → 当期実績： **52.0**億円（前年同期比+30.2%）

YCOの不採算案件の発生によるマイナス影響を受けたが、ACTではDX案件の増加や単価アップに注力し業績は順調に推移。SIGでは製造系顧客の一部予算削減の影響を受けたが軸となるサービス系分野の需要が伸長したほか、エネルギー系、公共系への要員体制の拡充を行い、第3四半期以降の請負開発による追加受注等の結果、前期比・計画値を上回り着地。

- 公共系 : 既存(人事給与・共済・国保)のシステム開発・保守体制を維持しつつ、国保標準システム新規導入案件、税システムへの要員体制拡充等の結果により、計画値を上回り着地
- エネルギー系 : 託送^{*1}、検針等の既存体制のほか、首都圏以外の要員をリモートで共通基盤開発・システム保守・PMOプロジェクト等へ拡充した結果、計画値を上回り着地
- サービス系 : 主軸のMVNO^{*2}向けシステム開発の取引が伸長したほか、DX化案件、一般社団法人向けシステム開発等の継続的な追加受注とその成果により、前期比・計画値を大幅に上回り、主要分野の取引では最も高い売上高を計上

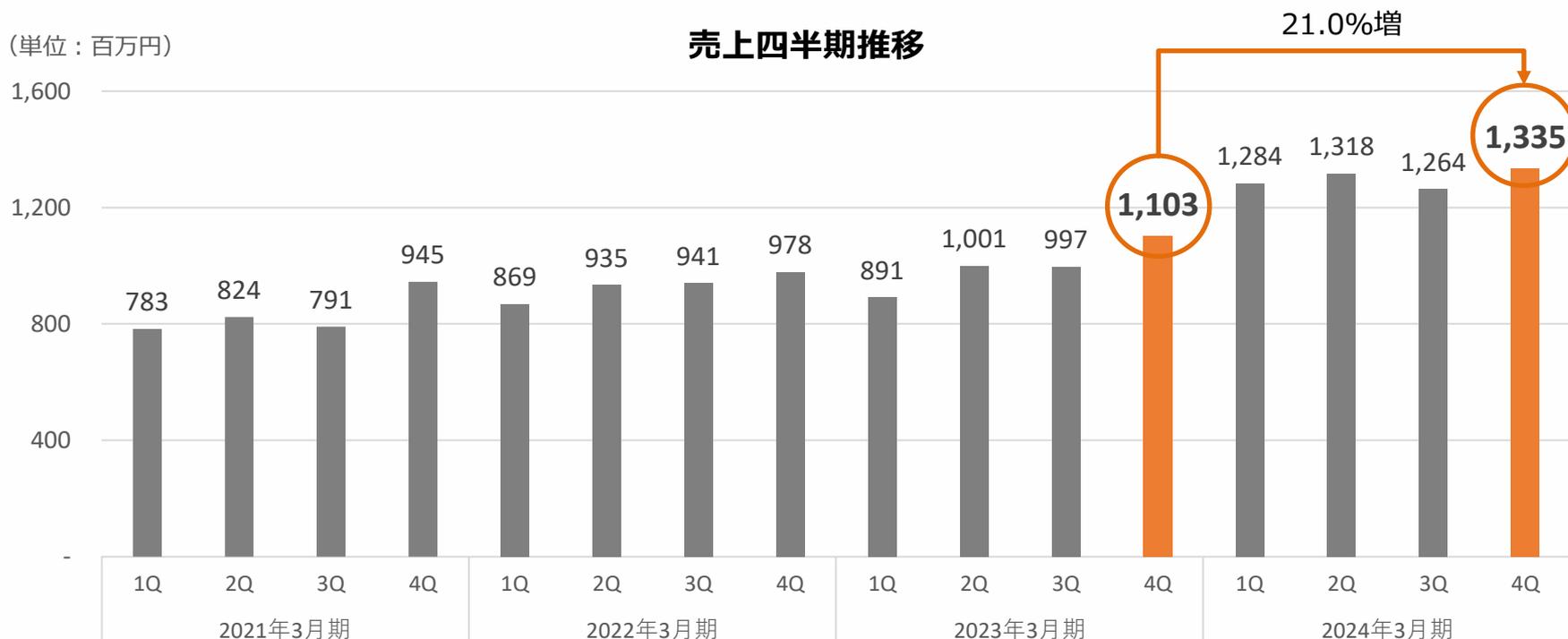
*1託送：電力会社が有する送配電網を、発電事業者や他の電力小売り事業者が利用すること

*2MVNO:仮想移動体通信事業者

システム開発

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比
累計売上高	3,994	5,202	30.2%



インフラ・セキュリティサービス

前期実績： **14.2億円** → 当期実績： **17.0億円**（前年同期比+19.7%）

当期の売上高は、2期連続で過去最大の売上高成長率約20%を達成。

特にクラウドを中心としたサービス系が突出した伸びを示し、エネルギー、セキュリティが続いており利益面で大きく寄与。公共系を除き、全分野で売上目標を大きく上回る着地。

- 公共系 : 需給関係が安定しており、前期並みの着地
- 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及び地方拠点メンバー増で対応し、売上の大幅な伸びに貢献（前期比+67%）
- 金融系 : 小規模、短期開発案件でサイクルが短い傾向にあるが、一時的な需要減でエネルギー系への要員シフトにより、前期比若干の売上減
- サービス系 : 既存顧客の保守や小規模な構築案件を中心としたクラウド案件の需要が伸びており、安定した売上の伸びを達成（前期比+18%）
- セキュリティ系 : セキュリティ系は、サービス系のクラウド環境構築等のワンストップサービスで提供されることも多くなり、商品販売・セキュリティシステム構築案件や脆弱性診断などの案件では若干の売上減

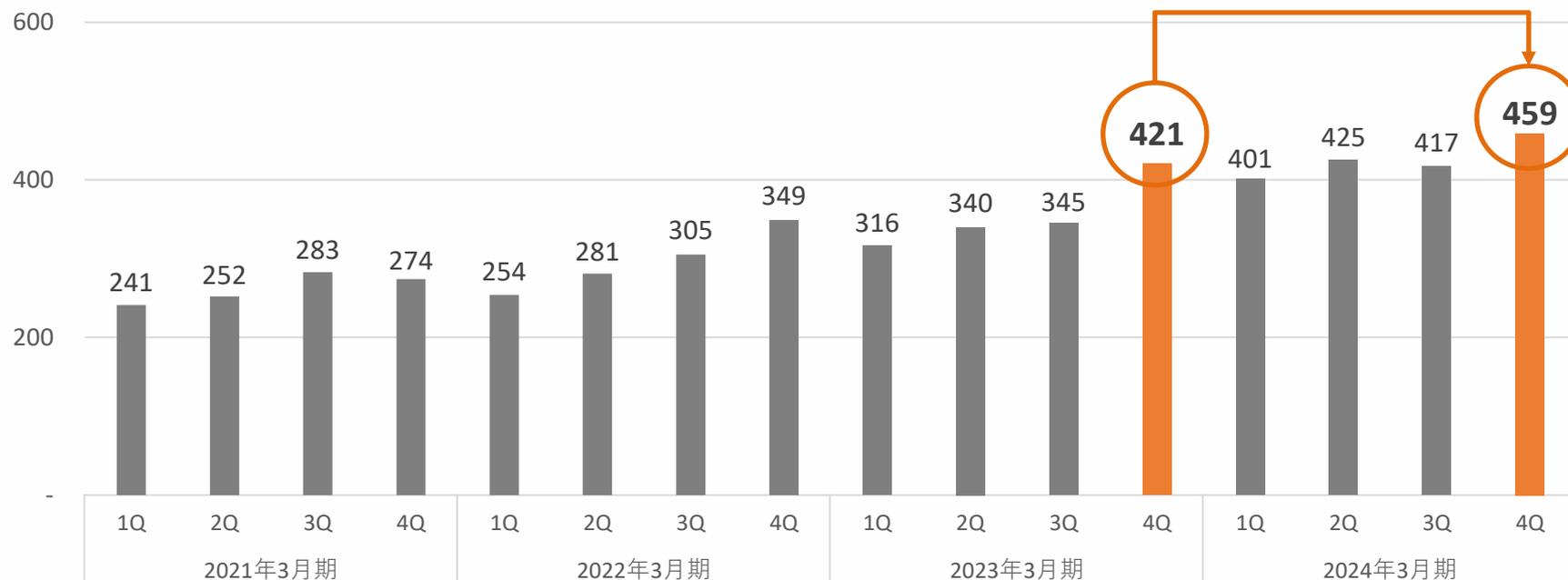
インフラ・セキュリティサービス

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比
累計売上高	1,424	1,704	19.7%

(単位：百万円)

売上四半期推移



貸借対照表 (要約)

(単位：百万円)

	前年度末 実績	当期末 実績	前年度末比		主な要因
			増減額	増減率	
資産合計	4,277	4,581	304	7.1%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 流動資産 <ul style="list-style-type: none"> ・ 現金及び預金の増加 ： アクロ株式一部売却 ■ 固定資産 <ul style="list-style-type: none"> ・ アクロ株式一部売却
流動資産	2,373	2,990	617	26.0%	
現金及び預金	1,177	1,809	631		
売掛金	892	1,007	115		
仕掛品	0	0	0		
その他	302	172	▲130		
固定資産	1,903	1,590	▲312	▲16.4%	
有形固定資産	173	180	6	4.0%	
無形固定資産	570	554	▲15	▲2.7%	
投資その他の資産	1,160	855	▲304	▲26.3%	
負債合計	2,379	2,520	140	5.9%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 流動負債 <ul style="list-style-type: none"> ・ 短期借入金の増加
流動負債	1,422	1,643	220	15.5%	
固定負債	956	876	▲79	▲8.3%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 固定負債 <ul style="list-style-type: none"> ・ 長期借入金の返済
純資産合計	1,897	2,061	163	8.6%	
株主資本	1,897	2,058	161	8.5%	
負債純資産合計	4,277	4,581	304	7.1%	

損益計算書 (要約)

(単位：百万円)

	前期 実績	当期 実績	前年同期比		主な要因
			増減額	増減率	
売上高	5,418	6,906	1,488	27.5%	<ul style="list-style-type: none"> ■売上高 ・従業員数増加による受注案件数の増加
売上原価	4,116	5,435	1,318	32.0%	
売上総利益	1,301	1,471	169	13.0%	<ul style="list-style-type: none"> ■営業利益 ・販売費及び一般管理費の増加 ：のれん償却の増加 ：人件費の増加
販売費及び一般管理費	909	1,115	205	22.6%	
営業利益	391	355	▲35	▲9.2%	<ul style="list-style-type: none"> ■営業外収益 ・持分法による投資損失の発生
営業外収益合計	72	15	▲56		
持分法による投資利益	56	1	▲54		
営業外費用合計	6	14	7		<ul style="list-style-type: none"> ■特別損益 ・子会社（YCO）減損
経常利益	457	357	▲100	▲21.9%	
特別損益	▲7	▲34	▲26		<ul style="list-style-type: none"> ■法人税等調整額 ・みなし配当の発生
税金等調整前純利益	449	322	▲126	▲28.1%	
法人税、住民税及び事業税	154	157	3		
法人税等調整額	▲6	▲74	▲67		
法人税等合計	147	83	▲63		
当期純利益	301	239	▲62	▲20.7%	

売上：クラウド・セキュリティ領域の拡大やグループ間拠点の連携による既存事業の順調な成長を見込む
 ：昨年度新規連結子会社（UIS）ではシステム開発とインフラセキュリティの両事業で売上計上
 利益：M&Aに伴うのれん償却、管理コストの増加が継続するほか、子会社YCOに発生した不採算案件（※）の影響を加味し営業利益率は5.2%にとどまる見込み

（※）仕様面等の問題に対処するために開発体制を強化したこと、進捗率を見直したことにより、案件が不採算化した
 が2025年3月期中に収束見込み

（単位：百万円）

	2024年3月期（連結）		2025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	3,430	6,906	3,900	8,000
営業利益	183	355	188	420
営業利益率	5.3%	5.1%	4.8%	5.2%
経常利益	146	357	200	440
当期純利益	64	239	115	280
EBITDA*	—	481	—	548

当期実績：52.0億円 → 来期計画：56.0億円（当期実績比+7.6%）

1

公共系は、既存体制の拡充・維持

前期稼働スタートした自治体向け国保標準システム移行プロジェクトのほか、共済・国保系の既存案件、税システム開発は通年で継続する見込み
また人事給与システム刷新プロジェクトへの参画等を目指す

2

製造系は、一部体制縮小(維持)もエネルギー系の体制再構築にシフト

前期に引き続き、製造系は一部体制縮小見込みのなか、公共系案件へのシフトや、リモート環境を活用したエネルギー系案件への要員拡充など体制再構築に注力

3

サービスの拡充による伸長とソリューション化の推進

主軸のMVNO事業者向けシステム開発の予算が前期比プラスで確保できたほか、ヘルスケア事業者との協業・体制拡充、および、年々取引が拡大している一般社団法人向けシステム開発による売上、DXソリューション開発の受注に注力

4

ACTの業績は堅調に推移

アクト・インフォメーション・サービスは、既存の取引先を中心に安定した取引の継続で堅調な推移を見込む

当期実績：17.0億円 → 来期計画：24.0億円（当期実績比+40.4%）

1

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

喫緊課題である要員不足を補うため、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更に強化し、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技術レベル向上を計る。

2

クラウド領域の領域拡大

全分野でクラウド移行案件需要が高まっていることから、今までの主力であるAWSに加えてAzure領域含めて、技術者層の強化と売上拡大を目指す。また、AI関連分野のインフラ構築の引き合いも増加していることから、自らのAI活用含めてノウハウの蓄積を計る。

3

セキュリティサービス領域拡大と既存領域の顧客拡大

セキュリティ分野は特定の顧客依存が高いこと、また製品販売支援、脆弱性診断及びSIRT*運用の売上シェアが高いことから、付加価値の高いコンサル領域や特徴のあるサービス等、現状主力の顧客以外からの受注拡大も目指す

4

UISの業績を連結予算に計上

売上の約7割がインフラセキュリティ事業のユー・アイ・ソリューションズでは業績は順調に推移する見込み

* SIRT（セキュリティ・インシデント・レスポンス・チーム）

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、安定した配当を継続して実施してまいりました。

従来の基本方針に基づき2024年3月期の期末配当金につきましては、1株あたり7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14円となります。

2025年3月期より従来の配当方針に加え、株主資本配当率（D O E）6%を目安に実施していくことといたしました。

この方針に基づき2025年3月期に関しては年間配当金は1株あたり24円となる予定です。

	2024年3月期	2025年3月期（予想）
1株あたり中間配当金	7.0円	12.0円
1株あたり期末配当金	7.0円	12.0円
年間配当金	14.0円	24.0円

SIGグループ成長戦略と長期ビジョン

企業のDXへの取組みが加速、計画を前倒し

第1フェーズ 振り返り

- 得意分野の深化と物量対応の強化を目的にグループ企業体制を構築
- 想定を上回るクラウド対応需要が増加し、成長シナリオの再考が求められた
- 独自の量産体制を構築するものの、収益力に課題

持株会社の機能でグループ体制構築

- グループ体制を構築し、ビジネスチャンスを拡大
- 顧客をグループ内企業に紹介するスキームを構築

SIGグループ体制

独自技術を持つ企業集団

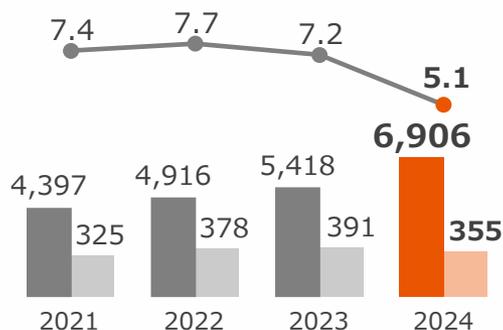
YCO — ACT

SIG — UIS

組織力・開発力・営業力・
対応力のある企業

売上高の目標は達成、営業利益は未達

- 既存事業の成長とM&Aにより、計画当初の目標60億を15%上回る69億円で着地
- リモート環境拡大により開発・作業対応の容認、デファクト化が進み、第2フェーズに対応予定であった業務を実行
- コロナ対応やM&Aにともなう販管費等の増加により収益の計画は未達



■ 売上高 (百万円) ■ 営業利益 (百万円)
● 営業利益率 (%)

事業環境の変化と課題

- **クラウド環境での作業依頼の急増**
企業の積極的なクラウド活用が増加
クラウド環境での作業環境整備により
リモート対応可能案件が増加
- **外部CIOとしての問合せ増**
人的資本の有効活用を意識し、DX化を急ぐ企業が増加
- **グループ各社の課題分析の遅れ**
1フェーズ早い対応が求められた結果、
対策に遅れグループ各社の課題分析に遅れ
- **海外展開**
海外へのサテライトオフィスではなく、
国内の地方拠点の有効活用へシフト
- **定量目標の変更**
フェーズ1までの状況と予測し得る将来を
鑑み、定量目標を変更しました。

- 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&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&A 80億)

▶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

（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

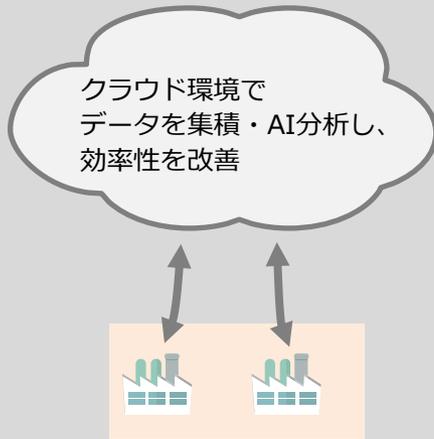
独立行政法人の管理業務等に特化した専門的な深い知識とノウハウを所有

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

AI・IoT事業

製造現場の人手不足対策としてスマートファクトリー化を加速する企業の支援



実績

- IoTを利用した設備保全管理
- AI技術による生産性向上システム

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

ソリューションセンター

次世代の独自ソリューション開発を検討するプロジェクトを立上げ

各事業部から次世代事業を検討できる人材を結集

現状維持へのシステム投資：ラン・ザ・ビジネス

システムソリューション

ICT

北陸・東北
西日本

・CSソリューションセンター

グループ会社

事業戦略室

新規事業
推進部

事業成長へのシステム投資：バリュー・アップ

新規事業

「CSソリューションセンター」は、クラウド及びセキュリティ事業に関してソリューションを提供の第一弾として「AWS安全化ソリューション」のセミナーを始動
全国拠点連携の柱となり多様な案件に対応

大手企業より優良企業として登録された実績を保有

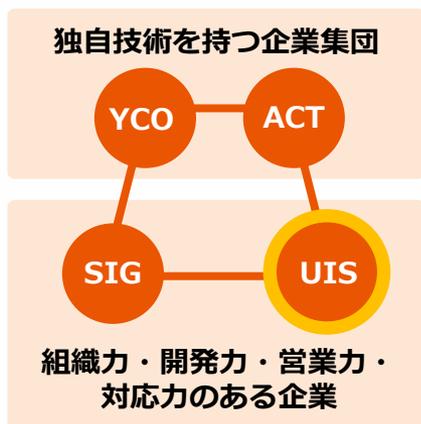
特徴

- 顧客のITライフサイクルでの各工程に合わせた人財・サービスをワンストップで提供
- 「人材育成」「経験スキル」「チーム力」を強みに、SIGグループへ貢献
- 高いスキルとチーム力で量産体制を活かす企業グループへ編成

ユー・アイ・ソリューションズへの期待

- 3つの強みをグループにおける組織力・開発力・対応力に活かし、品質の高いソリューションを提供
- ワンストップのノウハウを共有し、SIGグループのシナジー創出に貢献

SIGグループ体制におけるポジション



ユー・アイ・ソリューションズの概要

【社名】 ユー・アイ・ソリューションズ株式会社

【代表者】 代表取締役 佐々木 祐仁

【設立】 2001年7月

【資本金】 10,000千円

● システム開発

Web系・オープン系・汎用系・制御系など幅広い分野・言語に対応できる人材・サービスを提供

● システム構築

顧客の要件に合わせたシステム基盤の提案・設計・構築をサポート

● システム運用

業務における障害対応、改善提案、ツールの開発などに積極的に取り組み、お客様により良いサービスを提供

企業サイト <https://www.ui-solutions.com/>



2024年3月期 決算説明資料

2024年5月13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。