

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



2025年8月29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	P25
7	リスク情報	P37

01

Company Profile

会社概要



企業名	株式会社シイエヌエス
代表者	代表取締役会長 富山 広己 代表取締役社長 関根 政英
設立	1985年7月4日
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿南1-5-5 JR恵比寿ビル9F
事業内容	<ul style="list-style-type: none">• テクノロジーソリューション事業<ul style="list-style-type: none">• ServiceNow事業• AI事業• システム基盤事業• ビジネスソリューション事業<ul style="list-style-type: none">• 業務システムインテグレーション事業• U-Way事業• コンサルティング事業<ul style="list-style-type: none">• 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234人／連結278人
子会社	株式会社シイエヌエス北海道

※2025年05月31日現在



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

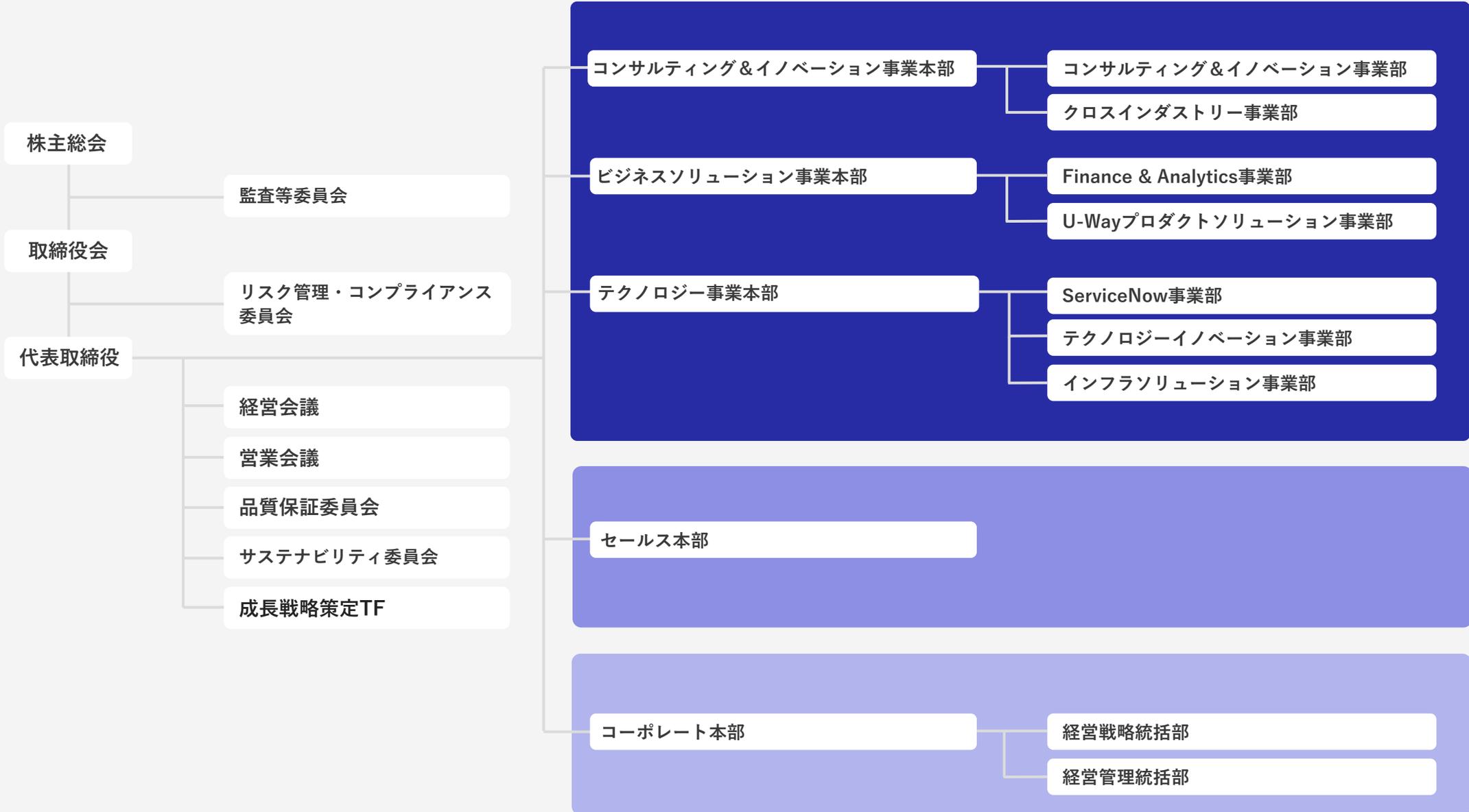
人を想う力で、社会を前進
させる新価値を、生み出す

Vision

想像を超える、創造を

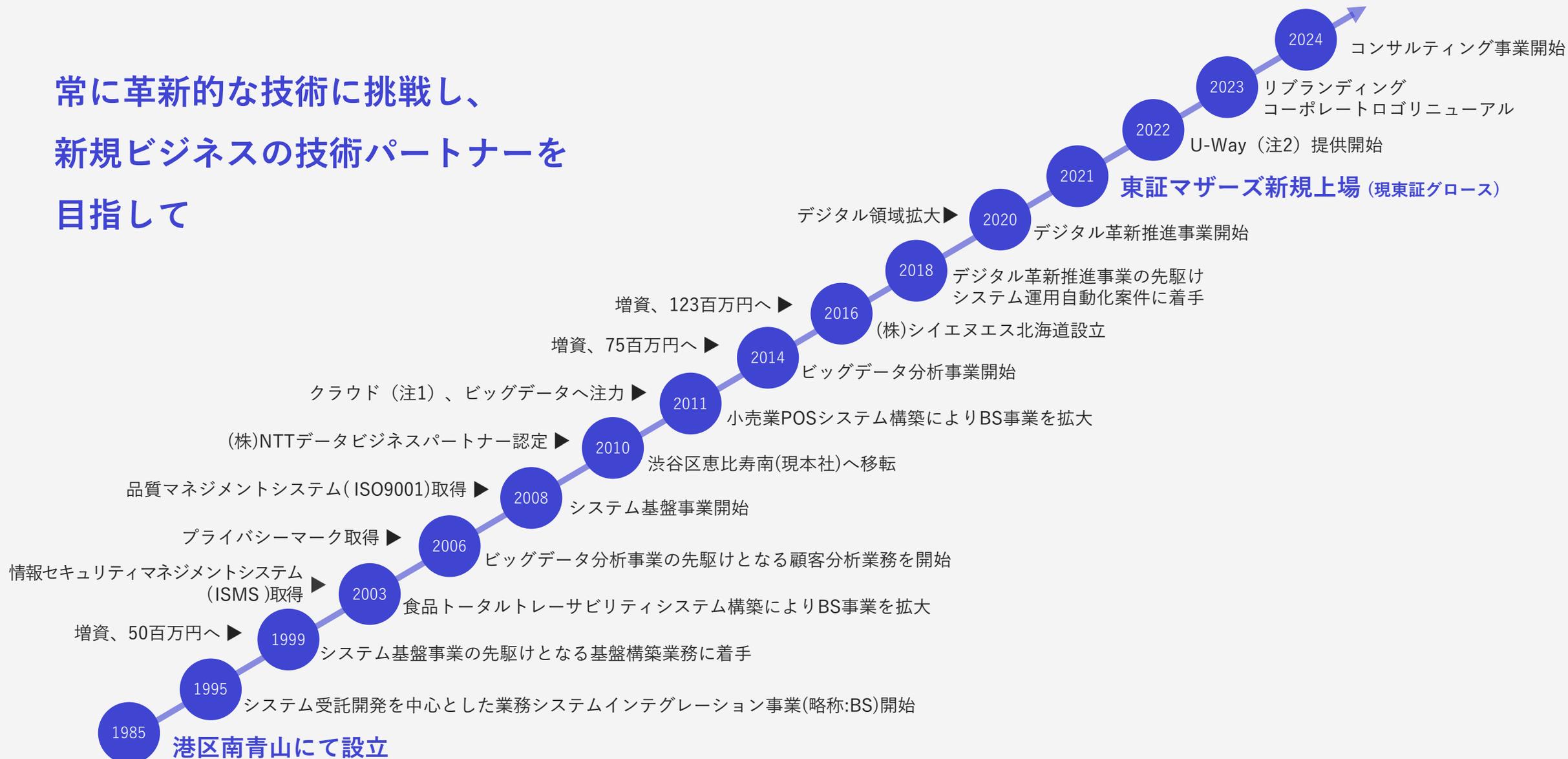
Value

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





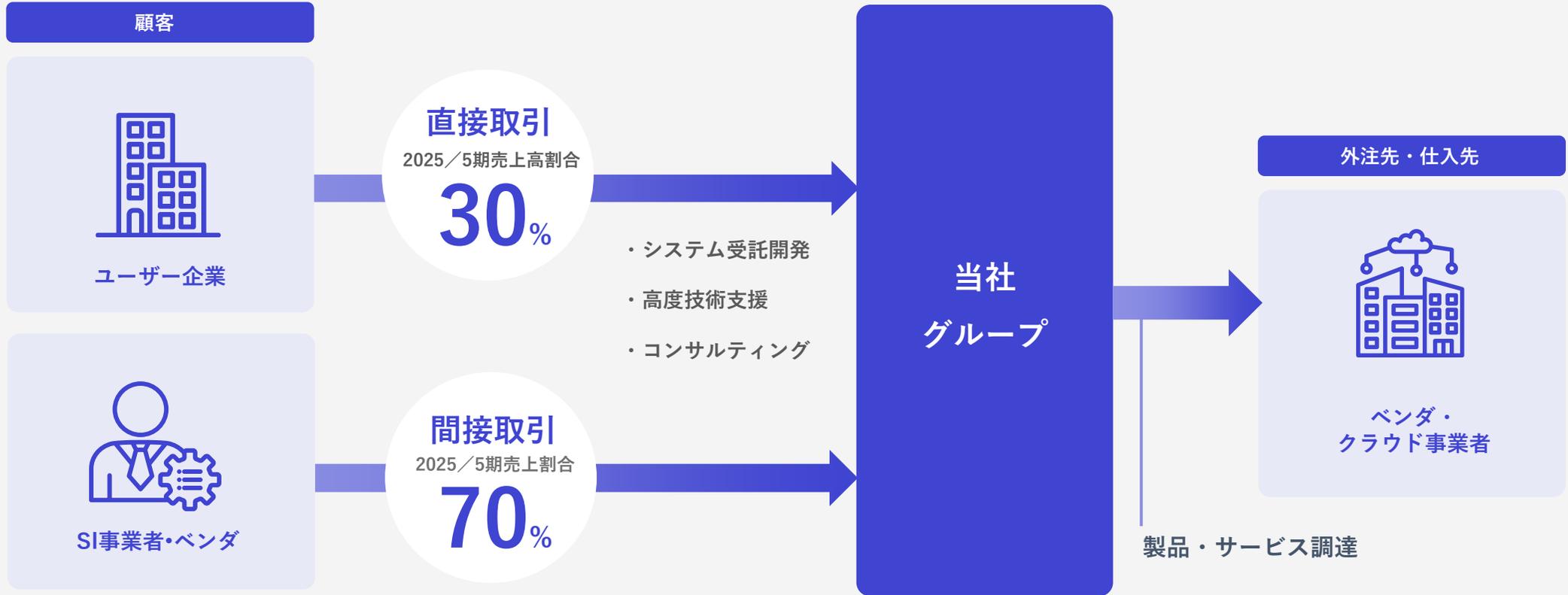
常に革新的な技術に挑戦し、 新規ビジネスの技術パートナーを 目指して



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技術（注3）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4）



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5）コンサルティング
DXリテラシー教育

ERP（注6）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

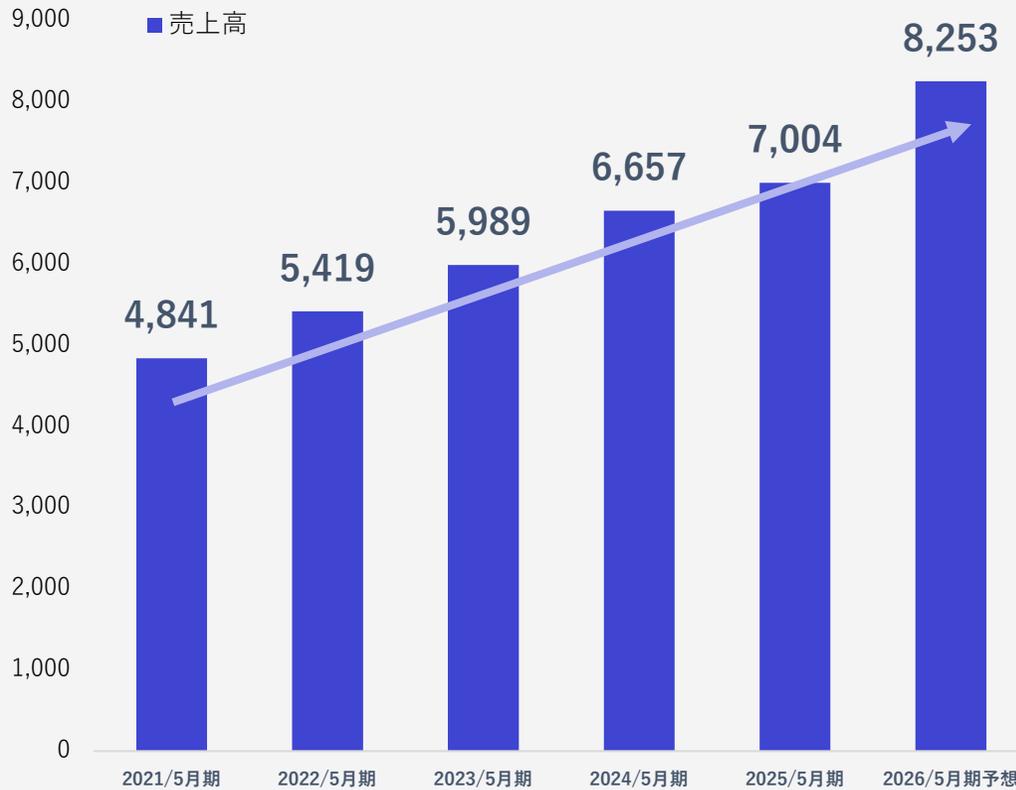
金融システム
法人系SI

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

直近5期において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 (2025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

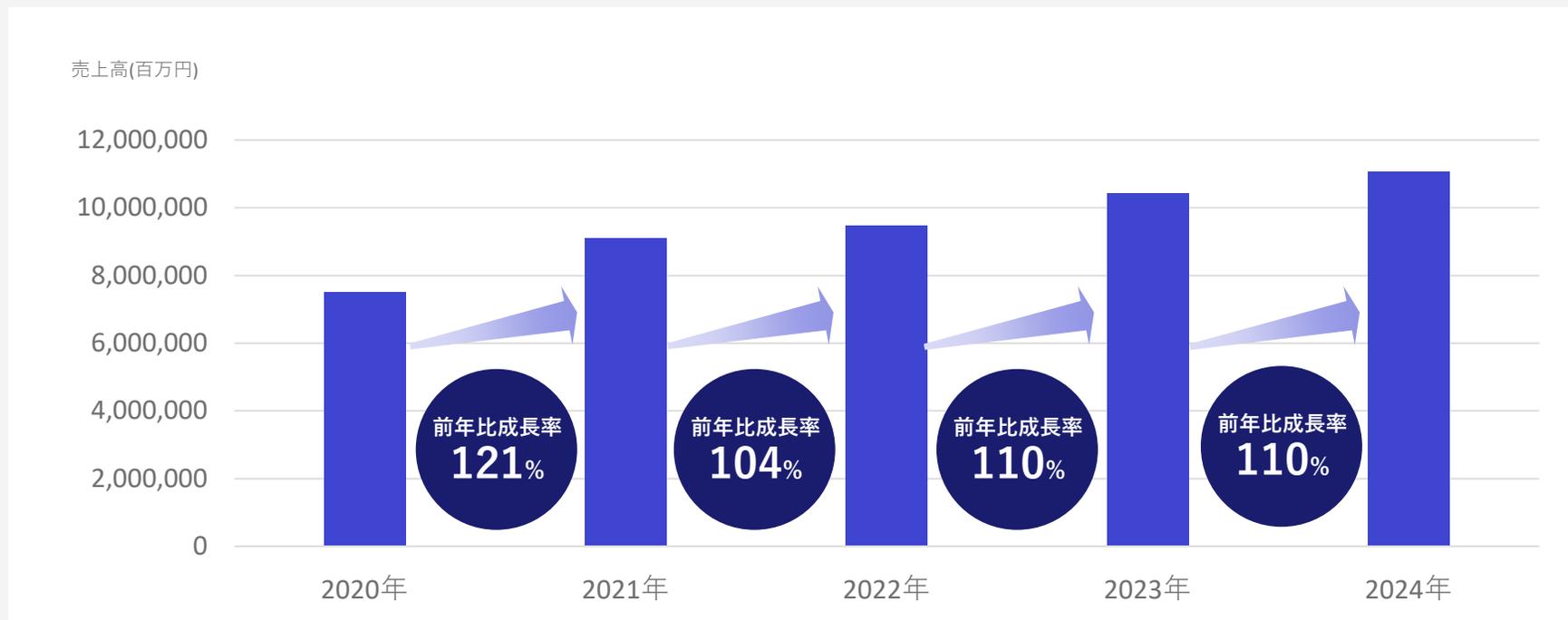
Market environment

当社を取り巻く市場環境について



①情報サービス業(受注ソフトウェア)市場全体の状況

情報サービス業(受注ソフトウェア)の売上高の推移 (2020年~2024年)



情報サービス業(受注ソフトウェア)市場の拡大

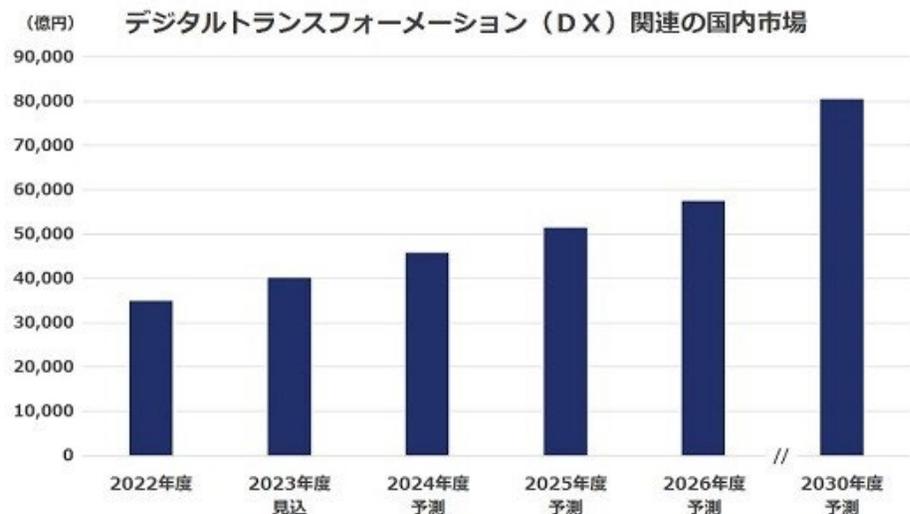
情報サービス業(受注ソフトウェア)の売上高の推移は2022年が9.49兆円、2023年が10.41兆円、2024年が11.04兆円であり、2021~2022、2022~2023、2023~2024のそれぞれの成長率は104%、110%、106%となっており、市場全体が拡大しております。

出典・I経済産業省：特定サービス産業動態統計調査



② デジタルトランスフォーメーション市場

国内デジタルトランスフォーメーション2022年～2026年、及び2030年度予測



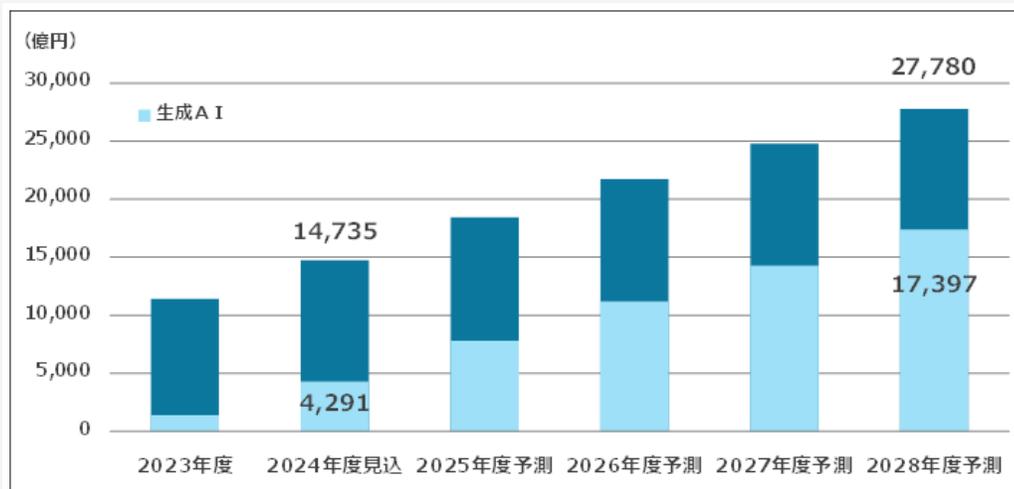
富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

- ◆ 富士キメラ総研の「2024 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／企業編」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デジタルトランスフォーメーション (DX) の重要性は増しており、2023年度のDX関連市場規模は、4兆197億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8兆350億円まで拡大すると予測しています。



③AI市場

AI（生成AIを含む）国内市場（2023-2028年）



◆ 富士キメラ総研の「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」によると、2024年度のAI市場は前年度比29.1%増の1兆4,735億円が見込まれ、2028年度には2兆7,780億円が予測されます。現状では、従来型AIの比率が高いですが、市場拡大をけん引しているのは、生成AIとなっています。

◆ 生成AIは、2022年11月の対話型AI「ChatGPT」の登場により一気に注目が集まり、世界中でLLM（大規模言語モデル注7）の開発やLLMをベースとした新規サービス/ソリューションの創出、実用化に向けた取り組みが加速し、国内ベンダーも国産LLM開発やLLM導入支援ソリューションなどの体系化を進めています。政府もLLM開発に取り組むスタートアップ企業の支援や生成AI関連のガイドライン策定を進めるなど、取り組みを活性化させており、2024年度の生成AI市場は前年度比3.0倍の4,291億円が見込まれています。

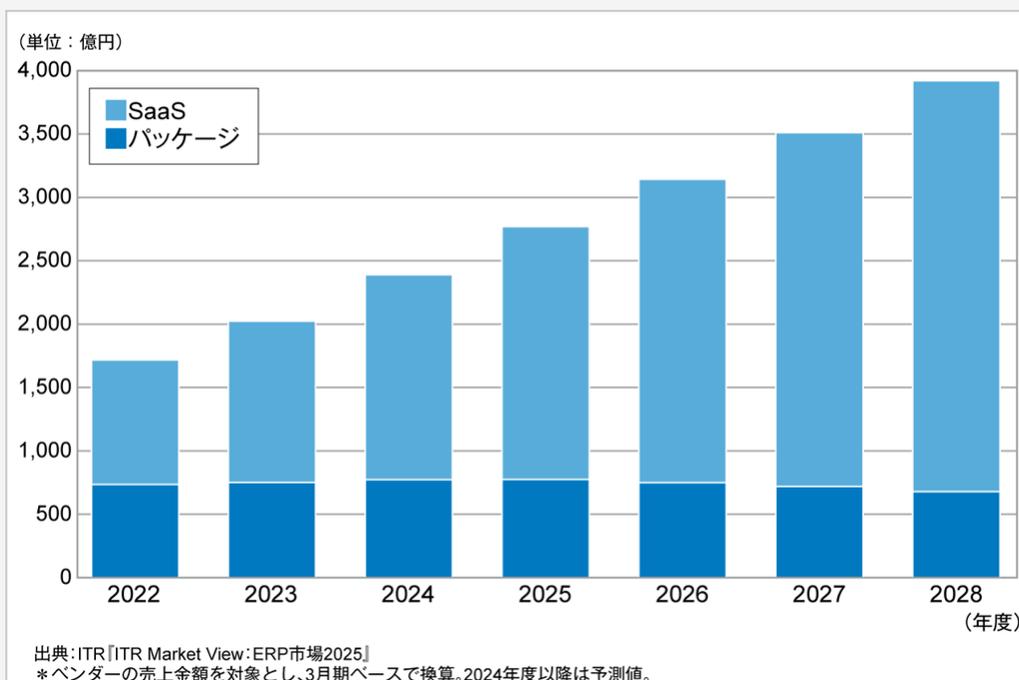
◆ 今後は、生成AIの採用が増加し従来AIとの併用・連携が進むことで、これまで以上の業務変革やイノベーション創出が可能となり、市場拡大が予想されます。2028年度の生成AI市場は2023年度比12.3倍の1兆7,397億円が予測され、AI市場の6割程度を占めるとみられています。

出展・富士キメラ総研 「2025 生成AI/LLMで飛躍するAI市場総調査」 (2024/12/2発表)



④ERP市場

ERP市場規模推移および予測：提供形態別（2022～2028年度）



◆ ITRの「ITR Market View : ERP市場2025」によると、「国内53ベンダーへの」調査に基づく、国内ERP市場の2023年度の売上金額は2,027億円、前年度比17.7%増となりました。2024年度は同18.2%増と2023年度を上回る伸びを予測しています。

- ◆ 本レポートにおいては、この好調な成長の背景には、インボイス制度や電子帳簿保存法などの法改正対応に加え、DX推進に伴って老朽化したERPシステムのリニューアル案件が着実に増加していることがありとております。企業はデジタル化への取り組みを強化するとともに、ビジネスの基盤である基幹システムの刷新に向けた投資を継続しており、同市場は中期的にも2桁増で推移することが見込まれます。
- ◆ 同市場を、パッケージとSaaS（注8）の提供形態別で比較すると、2023年度のパッケージ市場は前年度比2.2%増となったのに対して、SaaS市場は同29.3%増の高い伸びを示しました。CAGR（2023～2028年度）ではパッケージ市場はマイナス2.0%、SaaS市場は同20.6%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Oracle社と協力関係を深めており、SaaS ERPのお客様への導入、ならびコンサルティングの事業の拡大を計画しております。

出展：ITR 「ITR Market View : ERP市場2025」

04

Growth area

当社成長領域の事業状況について



- ・成長を見込む領域として、2025年5月期から成長戦略として新しく策定された強化ビジネス領域では、従来より成長エンジンであったServiceNowのほか、今後も成長が期待されるERP市場への新規参入、当社ブランドサービスであるU-Way等が柱となります。2025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。また、ERP領域での売上についても萌芽し始めました。
- ・強化ビジネス領域の売上は 1,383（百万）であり、強化ビジネス領域の成長率は対前年度比134%となっています。今後はServiceNow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。

強化ビジネス領域の売上高推移

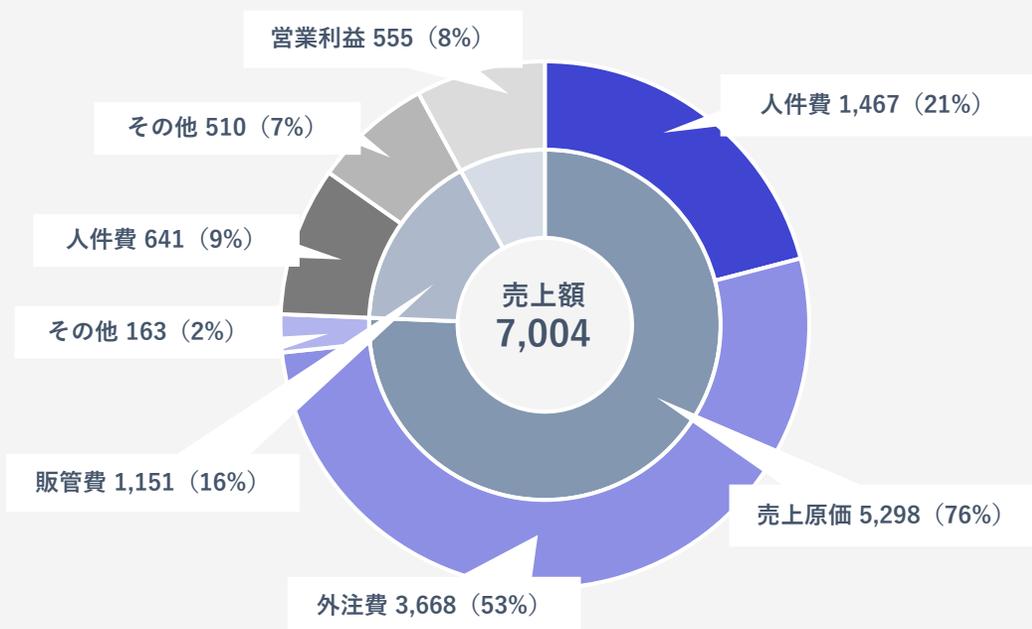
（単位：百万円）

	2023年5月期	2024年5月期	2025年5月期
ServiceNow	726	711	740
U-Way	230	297	566
ERP	0	17	77
強化ビジネス領域全体	956	1,025	1,383

2025年5月期実績と2026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。

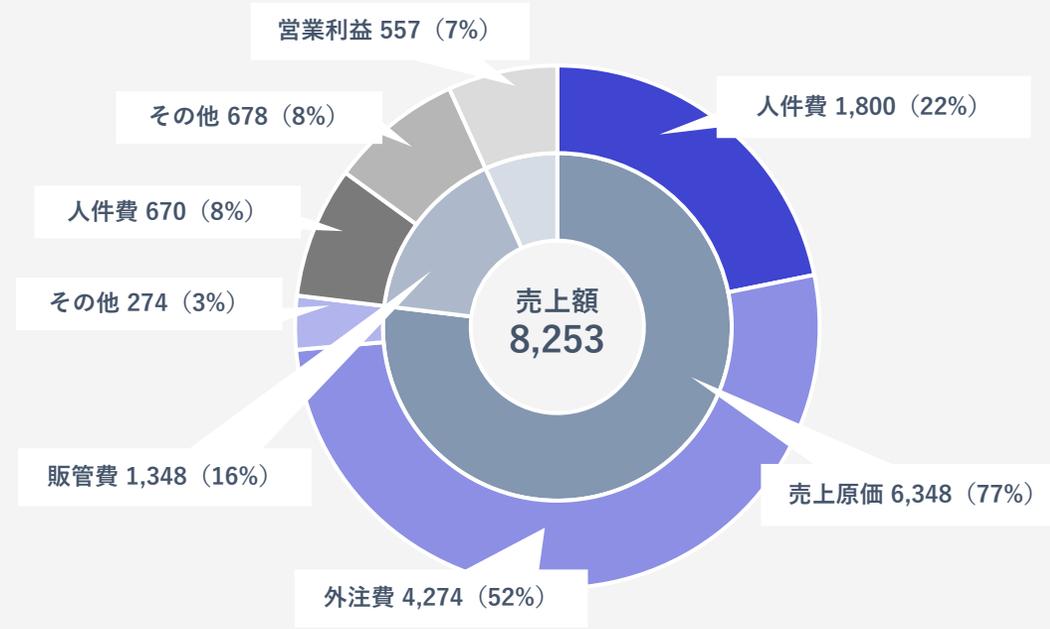
コスト構造（2025年5月期実績）

（単位：百万円）



コスト構造（2026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

情報システムに
関わる技術力

2

豊富なDX知識と
DX関連サービス

3

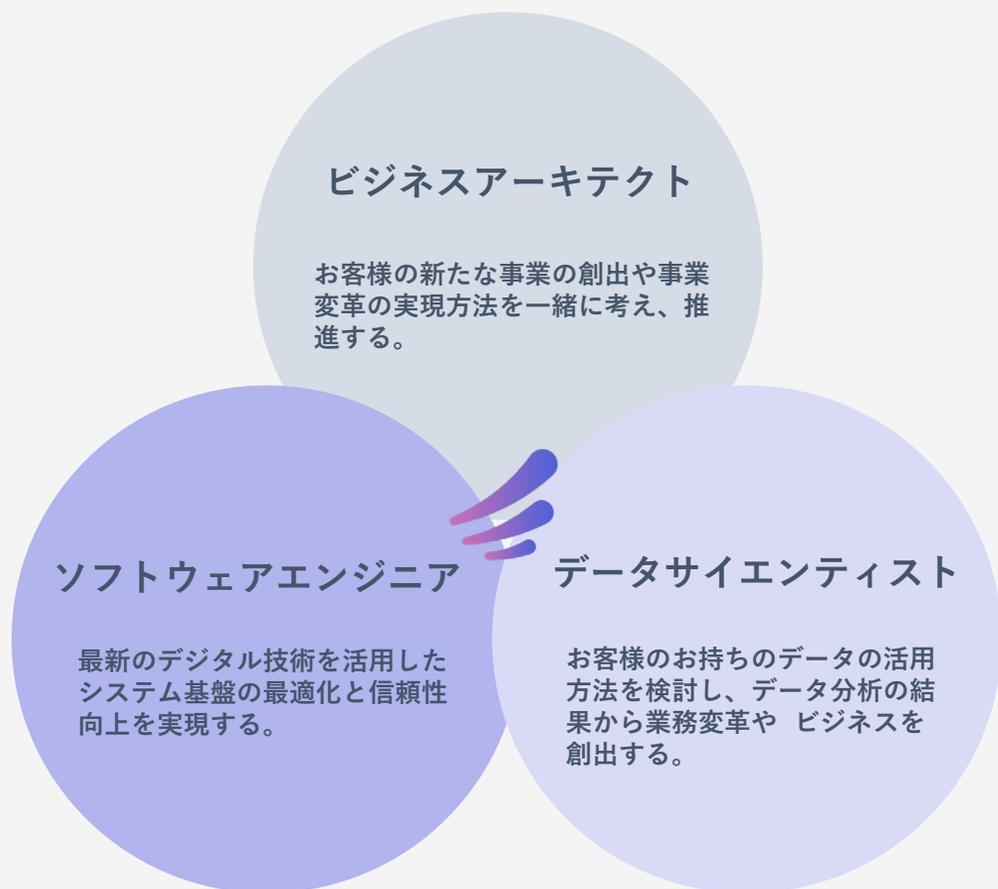
大手SI事業者との
継続的な
リレーション
(安定した事業基盤)

4

エンドユーザーと
の直接取引
(プライム受注)

1. 情報システムに関わる技術力

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

2. 豊富なDX知識とDX関連サービス

人材採用・育成、技術資格の取得等により、自社若手エンジニアの即戦力化を行い、一層のビジネス拡大に貢献しました。また、DX関連のソリューション提供により、新規顧客の開拓にも寄与することができました。

在籍社員の主なDX関連の 取得資格・技術保有実績（2025年5月期）



ビッグデータ 関連資格

SAS
Python
統計検定
マーケティング検定
JDLA Deep Learning



クラウド 関連資格

AWS
GCP
OCI
Azure



DX 関連資格

ServiceNow
スクラムマスター
OracleDB
OSS DB

DX関連のソリューションサービス （2025年5月期）

DXコンサルティングサービス

デジタル戦略カルテ（DX診断支援）
デジタル戦略指南（DX戦略策定支援）
デジタル変革推進（DX推進支援）
DXブートキャンプ（DX教育支援）

ServiceNowパッケージサービス

ITSMクイックスターターパッケージ

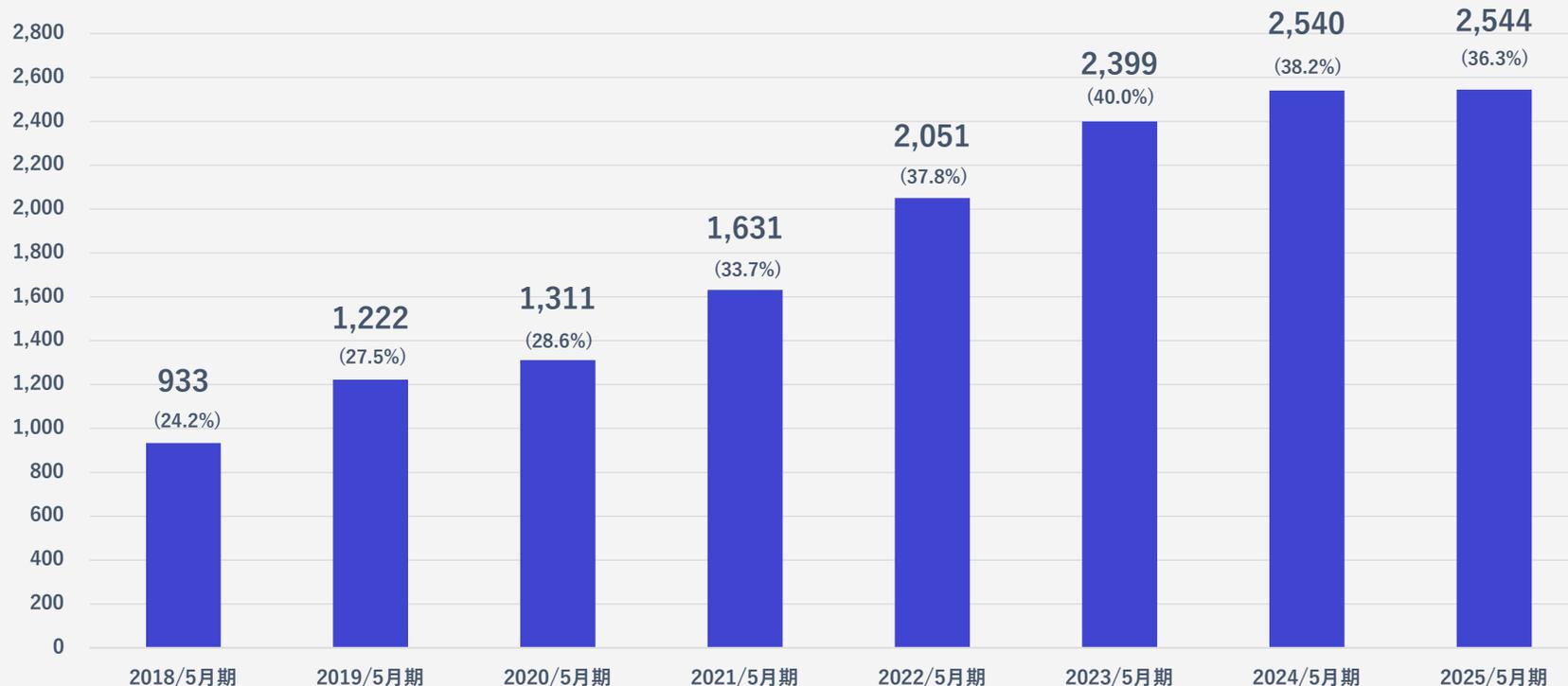
U-Wayシリーズ

U-Way Oracle Cloud Infrastructure導入・運用支援サービス提供開始
U-Way Oracle Cloud VMware Solution移行・導入サービス提供開始
U-Way Migration to SAS Viya構築支援サービス提供開始
U-Way Lite OCI Base Model提供開始
U-Way Lite OCI DB Model BaseDB提供開始
U-Way Lite OCI DB Model MySQL提供開始

3. 大手SI事業者との継続的なリレーション（安定した事業基盤）

主要取引先であるNTTデータとは、共にServiceNow社の製品を活用したシステム保守・運用業務変革を推進しております。この分野の伸長が目覚ましく、ServiceNow案件の好調と同時にNTTデータグループ向けの売上も期を追うごとに伸び続けており、当社の主要かつ強固な顧客基盤となっています。

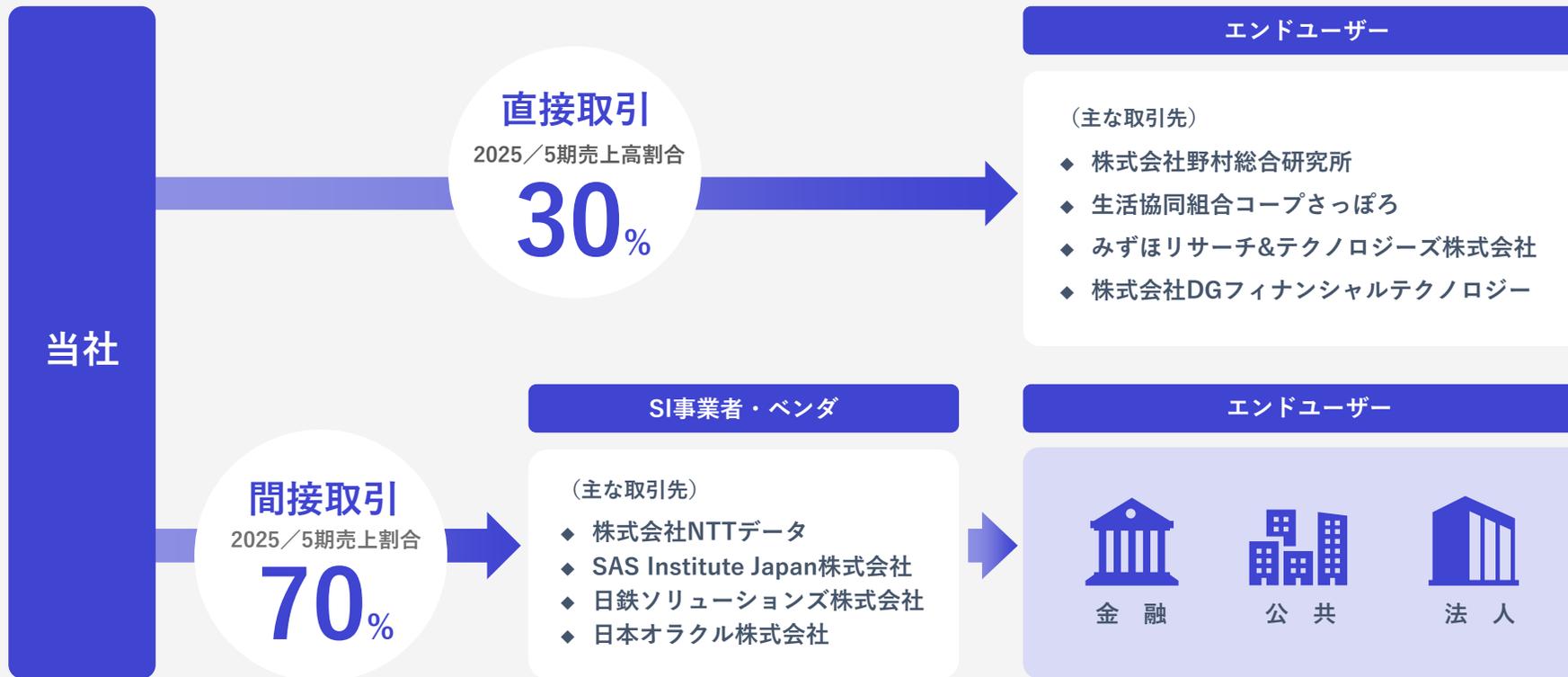
NTTデータグループ向け売上高（売上構成比）推移



4. エンドユーザーとの直接取引（プライム発注）

当社が受注している案件の30%が、エンドユーザーとの直契約となっており、顧客の事業課題を一緒に考える立場でプロジェクトに参加しております。

SI事業者との案件においても、各社がエンドユーザーから受注した案件の再委託のみではなく、各社自身がエンドユーザーとなる自社サービスの導入・運用と一緒に参加する直接取引の案件が多くあります。



06

Business plan

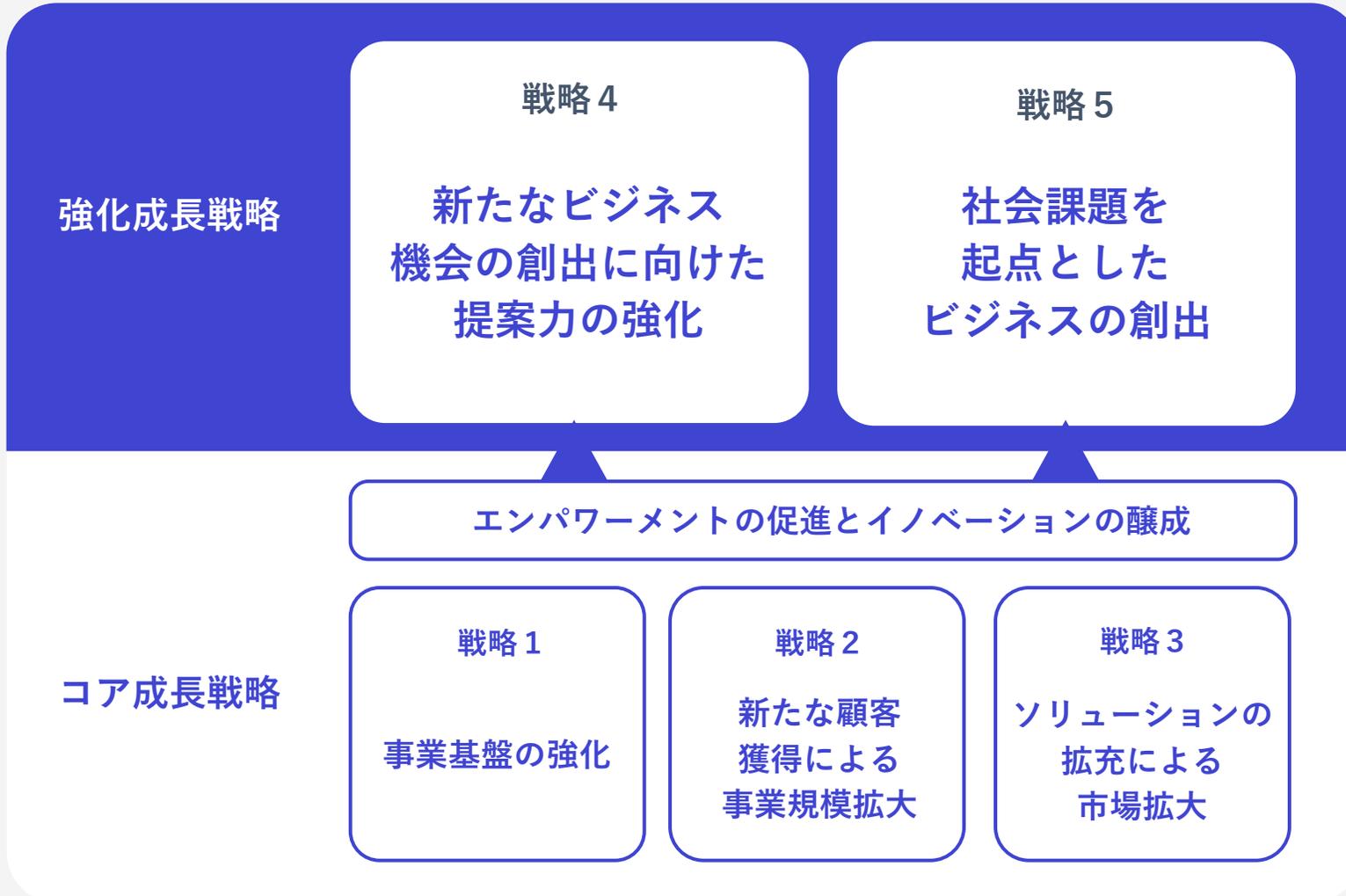
事業計画

06-1

2025年5月期の成長戦略の達成状況



コア成長戦略をベースにエンパワーメントの促進とイノベーションの醸成によって、新たな成長の柱を力強く推進し、当社グループが目指す姿に向けて加速します。





2025年5月期に実施した各戦略の主要な施策は以下となります。

戦略	実施施策
戦略1 事業基盤の強化	新卒採用者の増強、早期育成環境の構築
	高度人材の認定制度の確立
戦略2 新たな顧客獲得による事業規模拡大	コンサルティング活動を基点とした新規顧客接点の開拓
	ベンダー協業強化による自社ブランド（U-Way）ビジネスの拡大
戦略3 ソリューションの拡充による市場拡大	AI分野でのR&D
	自社ブランド（U-Way）の拡充
戦略4 新たなビジネス機会の創出に向けた提案力の強化	全社横断の営業組織創設
戦略5 社会課題を起点としたビジネスの創出	社会課題ノウハウ蓄積
	コンサルティング事業の営業力強化
	ソリューションモデル立案



2025年5月期は、売上・利益ともに目標未達成となりました。

2026年5月期からは、営業専門の部門を新たに設立し、営業部門を起点に各事業部門と連携することにより、これまでリーチできていなかった顧客に向けた提案を強化することで、全社横断で案件受注できる体制を構築します。

2025年5月期目標

売上高	売上総利益率
7,562 百万円	24.3 %
従業員還元	営業利益率
—	8.7 %
プライム売上比率	株主還元（配当性向）
—	29.1 %

2025年5月期実績

売上高	売上総利益率
7,004 百万円	24.4 %
従業員還元（ベア）	営業利益率
8.0 %	7.9 %
プライム売上比率	株主還元（配当性向）
30.0 %	51.0 %

従業員還元、プライム売上比率に関しては、2025年5月期での数値目標は掲げていないため、実績のみを記載。

2025年5月期の振り返り (重要指標)



主な活動指標の結果は以下となります。

	2024年5月期	2025年5月期	
ServiceNow 売上高推移	711 百万円	740 百万円	既存ソリューションの規模拡大は堅調に推移
U-Way 売上高推移	297 百万円	566 百万円	2022年5月期に立ち上げた自社サービスの実績 拡大
エンジニア数の 推移	220 人	242 人	エンジニア数10%増
月間平均BP数の 推移	361 人	369 人	ビジネス拡大に必要な体制を安定的に維持

06-2

2027年5月期に向けた成長戦略



コア成長戦略をベースに既存施策を強化し、さらに新たな施策を実施することで2027年5月期の目標達成を目指します。

KGI	売上高	100億	営業利益率	10%以上
	従業員還元	+10%のベア実現	株主還元	累進配当政策の長期継続
KPI	U-Way売上 20億円	プライム売上比率 60%	人事制度改革の 完成	ビジネスプランの 策定
	重点施策 自社ブランド 拡充・拡大	受託ビジネス からの脱却	人材戦略強化	ソーシャル ビジネス創出

2025年5月期から2027年5月期までの中期成長戦略において、「新たなビジネス機会の創出に向けた提案力の強化」及び「社会課題を起点としたビジネスの創出」の取り組みを開始し、受託ビジネスからの脱却とソーシャルビジネスの創出を進めます。
既存の戦略に加えて、上記新たな戦略を推進することにより、2030年5月期にて売上高150億円・営業利益率12%を目指します。



新たな施策と新規ビジネスの創出により、売上高100億の達成へ向けて加速します。

		戦略方針	達成のための具体策
コア 成長 戦略	戦略 1-3	中途採用による多様性の拡大	高度プロフェッショナル人材登用と増強
		新たなアライアンスパートナーとの協業関係整備	グローバルネットワークの構築・拡大
		デジタル変革ソリューションの拡充	OracleERPビジネスの拡大
強化 成長 戦略	戦略4	全社横断の営業組織立ち上げ・顧客接点の拡大	顧客ニーズに寄り添った全社横断によるサービス提供
	戦略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



コア成長戦略の戦略1～戦略3は全社にわたる施策ですが、特に注力する施策を特記します。

注力施策①

高度プロフェッショナル人材 登用と注力領域への増強

新領域へのビジネス拡大及び
売上・単価向上に寄与する
高付加価値人材登用

< 施策内容 >

- ERPスペシャリスト登用
・ERPコンサルタント、ERPエンジニアの積極採用
- 生成AIに必要なハイスキル人材の獲得
- マネジメント層の補強

新領域へ事業規模の
拡大を加速

注力施策②

グローバルネットワークの 構築・拡大

重点顧客や重点パートナーの仲間と共に
事業創出や新しい技術分野の発掘を推進

< 施策内容 >

- 他社サービスや技術の活用
・新ビジネス領域の拡大
- 新規顧客開拓
・事業シナジーのある国外企業とのお互いの
顧客基盤を活かした相互顧客提供

グローバル
パートナーシップを拡大

注力施策③

OracleERPビジネスの 拡大

OracleERPを中心に、
新たなERPビジネスにも参入

< 施策内容 >

- Oracle ERP/mcframeビジネスへの参入
・オラクル社等との協業による事業領域拡大

ERPビジネスによる
売上・利益規模を拡大



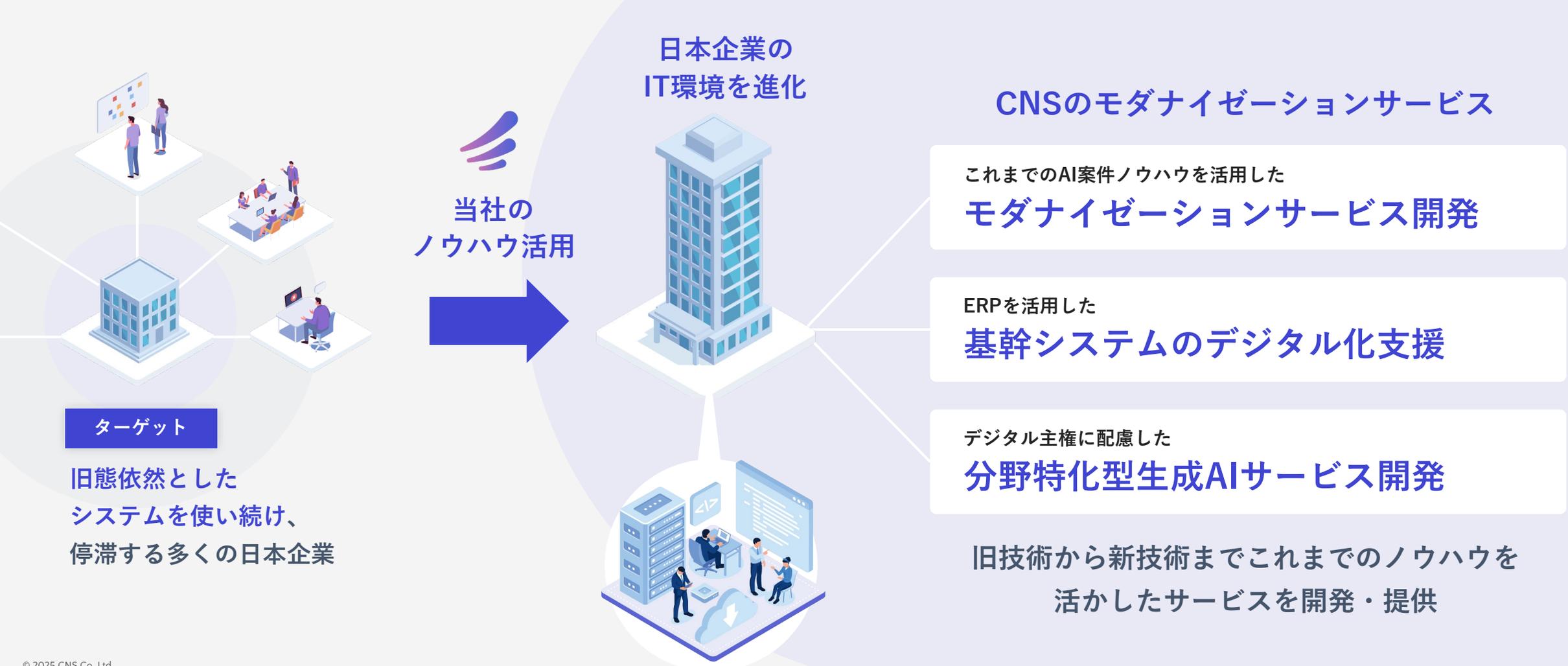
各組織ごとに独立していた、「マーケティング～営業～コンサルティング～DX技術の提供」のフローを
全社横断で提供できる「一貫した営業体制の構築」へと組織を見直し、提案の知見集積と効率化を向上させます。





モダナイゼーションサービスのリーディングカンパニーへ

社会課題のターゲットを**企業情報システムの課題**へフォーカス



当社の
ノウハウ活用

日本企業の
IT環境を進化

CNSのモダナイゼーションサービス

これまでのAI案件ノウハウを活用した
モダナイゼーションサービス開発

ERPを活用した
基幹システムのデジタル化支援

デジタル主権に配慮した
分野特化型生成AIサービス開発

旧技術から新技術までこれまでのノウハウを
活かしたサービスを開発・提供

ターゲット

旧態依然とした
システムを使い続け、
停滞する多くの日本企業

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
技術革新の対応	<p>当社グループは日々変化する環境変化に迅速に対応できるようエンジニアの採用・教育、能力開発を進めております。</p> <p>しかしながら、当社グループの想定を上回る急激な技術革新等により生じた劇的な環境の変化に対し、当社グループが適切に対応することができない場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>主力のデジタルソリューションの取引拡大に向けて、新たなサービス形態や顧客の開拓を進めると並行し、将来的な事業の柱となる新技術領域への取り組みをDXへの取組みが先進的な企業と連携して進めて参ります。</p>	中	中
人材の確保、育成	<p>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。</p> <p>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。</p>	<p>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。</p>	中	大
ビジネスパートナーである協力会社の確保	<p>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。</p>	<p>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。</p>	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拠となるため、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

なお、今回新たに「ビジネスパートナーである協力会社の確保」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「事務リスクの発生」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。

ページ	注記事項
6	<p>(注) 1. 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</p> <p>(注) 2. 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」</p>
9	<p>(注) 3. AI技術：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</p> <p>(注) 4. 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</p> <p>(注) 5. 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</p> <p>(注) 6. 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、データの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</p>
14	<p>(注) 7. LLM：Large Language Modelの略で、AI技術の中核となる技術の一つ</p>
15	<p>(注) 8. 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</p>



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2026年8月頃を予定しています。

