

2026/3期 2Q決算説明資料

The OBS Way

～ Creating the future with new value ～

2025年11月7日
株式会社オービーシステム

東証スタンダード市場:5576

1 | 会社概要

2 | 2026/3期2Q決算概要

3 | 中期経営計画(連結)進捗状況

The OBS Way

~ Creating the future with new value ~

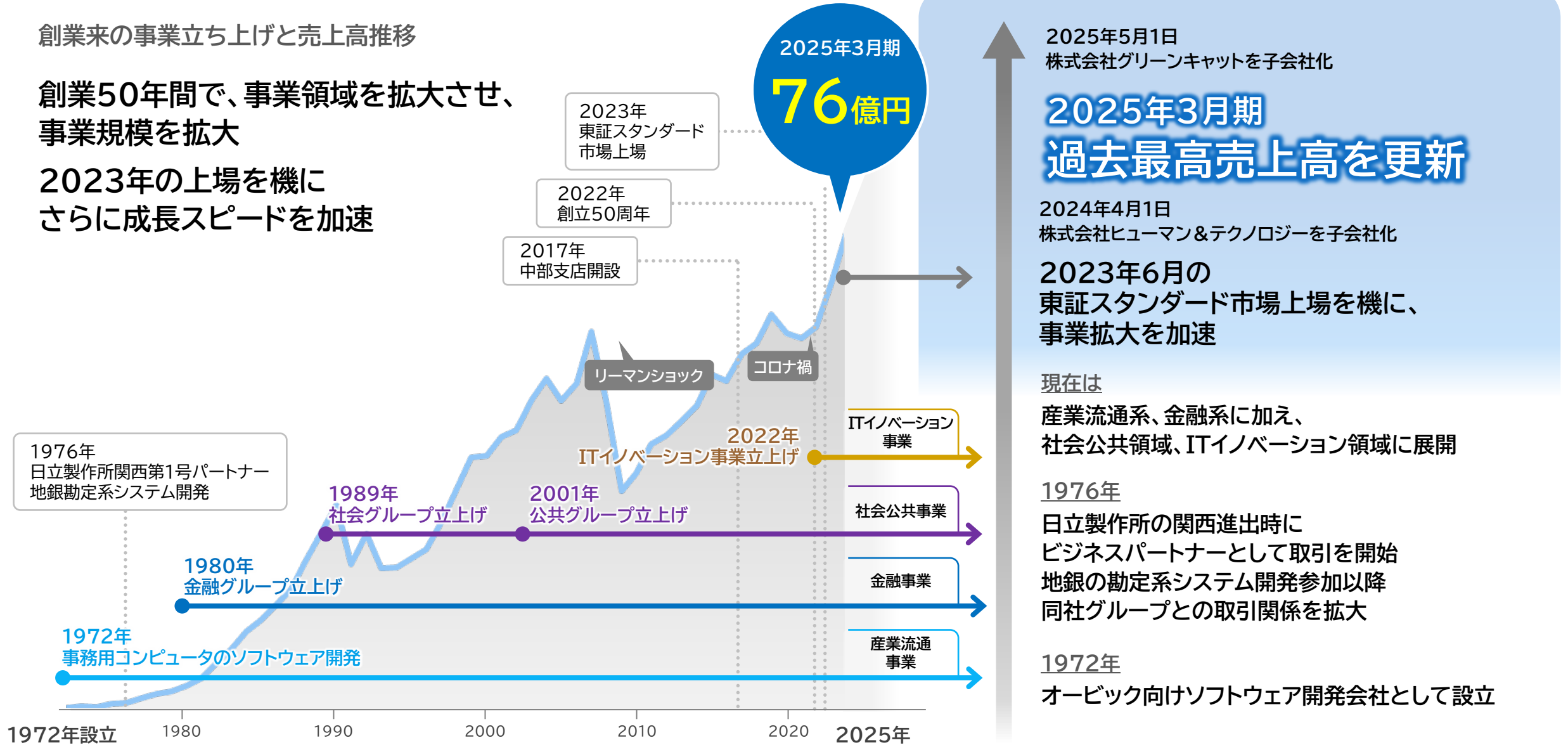
| APPENDIX

1. 会社概要(当社の歩みと特徴)

創業来の事業立ち上げと売上高推移

創業50年間で、事業領域を拡大させ、
事業規模を拡大

2023年の上場を機に
さらに成長スピードを加速



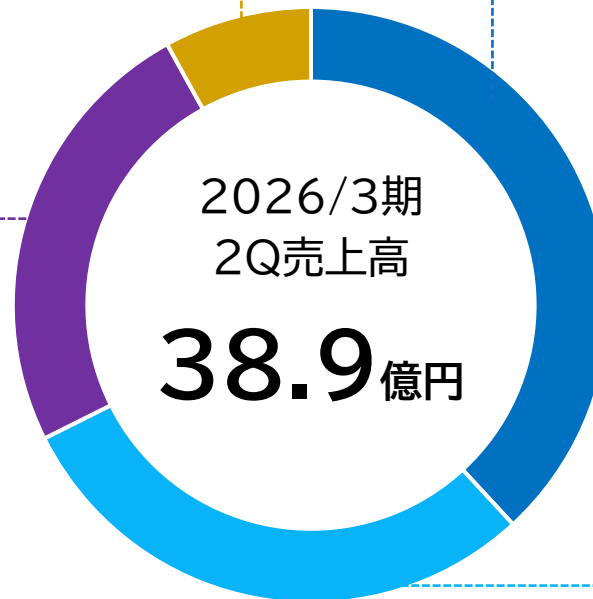
- システムインテグレーションサービスの提供を主たる事業とする単一セグメント
- 事業戦略上、「金融」、「産業流通」、「社会公共」、「ITイノベーション」の4つのサービスラインに区分

ITイノベーション事業 8.0%

(2022年4月より既存事業から切出し独立)

- ・ オンプレミス / クラウドシステムのインフラ構築
- ・ 業務支援アプリケーションパッケージ設定
- ・ プロジェクトマネジメント・サービス事業
- ・ 金融事業に関連する部分が大宗を占める

事業領域別売上内訳



金融事業 38.1%



- ・ 銀行の基幹系三大業務(預金、貸付、為替)システム、元帳移行(バージョンアップ)
- ・ 生損保業務システム、ノンバンク請求管理・審査等業務システム
- ・ 証券保管振替システム、取引所清算業務システム、等

産業流通事業 29.5%



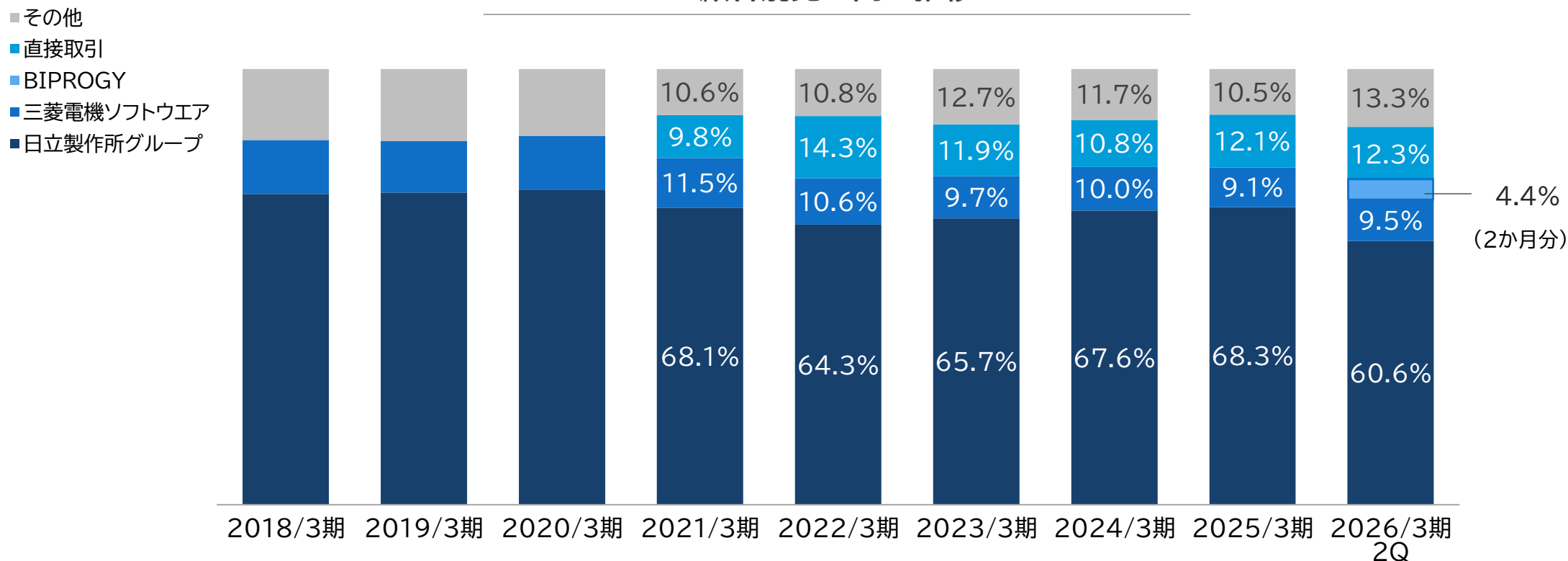
- ・ 流通 / 医薬、自動車関連システム
- ・ 家電マイコンソフト、モータ・ロボット系組込ソフトの受託開発
- ・ 半導体製造装置関連
- ・ 自社パッケージ「臨床検査システム / CLIP®」、「健診システム / MEX-Plus®」の販売、等

社会公共事業 24.4%

- ・ 電力ICT託送システム
- ・ 道路、河川、ダム等の監視制御システム
- ・ 電力系統制御システム
- ・ 鉄道電力管理システム
- ・ 官公庁 / 自治体システム、教学システム、等

- 日本を代表する企業との安定的な取引基盤を長期にわたり有する
- 日立製作所グループ向け売上高はおよそ7割弱で推移していたが、銀行分野の受注減少により6割に低下。一方、三菱電機グループ向け及びグリーンキャット社連結に伴うBIPROGY向けを加えると売上全体の4分の3は大手Sierからの安定的な受注の継続が見込まれる
- エンドユーザーとの直接取引が全社売上に占める割合は1割強。新規取引先開拓とあわせて引続き拡大を図る

顧客別売上高の推移



2. 2026/3期2Q決算概要

- 主力である銀行分野の大型案件の端境期による受注減少が大きく、金融事業で前年同期比売上減少となったが、他の3事業分野で前年同期を上回り、売上高は3.9%増加
- IT人材の確保に向けた積極な先行投資により販管費が大きく増加し、営業利益・経常利益を圧迫

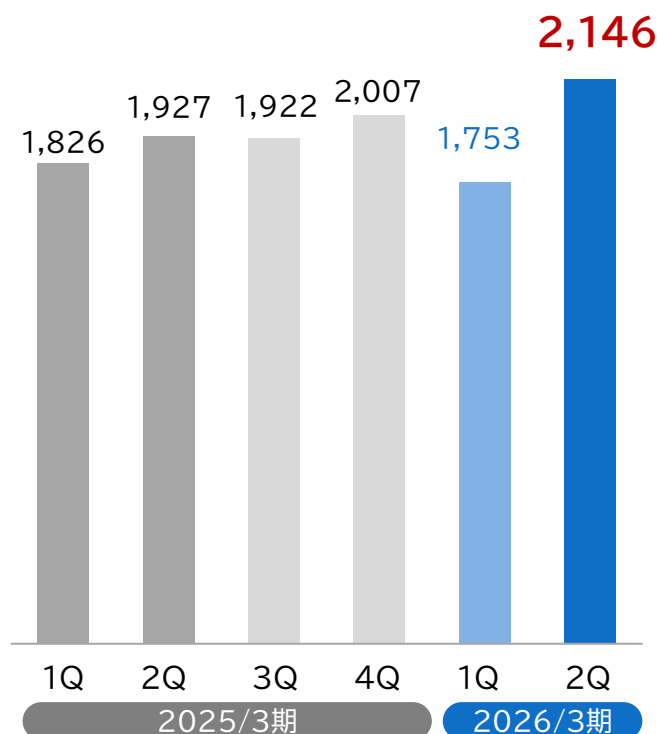
(百万円)	2025/3期		2026/3期				
	2Q累計	通期	2Q累計実績	前年同期差	前年同期比	通期見通し	進捗率
売上高	3,754	7,684	3,899	+145	+3.9%	9,400	41.5%
売上総利益	714	1,448	711	△3	△0.5%	1,825	39.0%
粗利益率	19.0%	18.9%	18.2%	△0.8pp	－	19.4%	－
販管費	455	886	497	+42	+9.3%	1,105	45.1%
営業利益	259	562	213	△45	△17.7%	720	29.6%
営業利益率	6.9%	7.3%	5.5%	△1.4pp	－	7.7%	－
経常利益	274	611	230	△43	△15.9%	767	30.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	224	485	212	△12	△5.4%	590	36.1%
EPS	97.6円	210.6円	92.1円	△5.5円	△5.6%	254.3円	36.2%

※グリーンキャット社(12月決算)のM&Aによる株式取得は5月、第2四半期から連結業績に含まれており、今2Qは2か月分が反映されております。(通期では8か月分)
※前連結会計年度末において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、前中間連結会計期間に係る 各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。
Copyright O.B.System Inc. All rights reserved. | 8

- 今第2四半期は連結範囲の拡大もあり、**売上高・売上総利益とも四半期での過去最高を更新**。下期もこの状況が継続すると想定。
- 営業利益は、人員増強のための人件費等が一時的に増加した第1四半期から回復

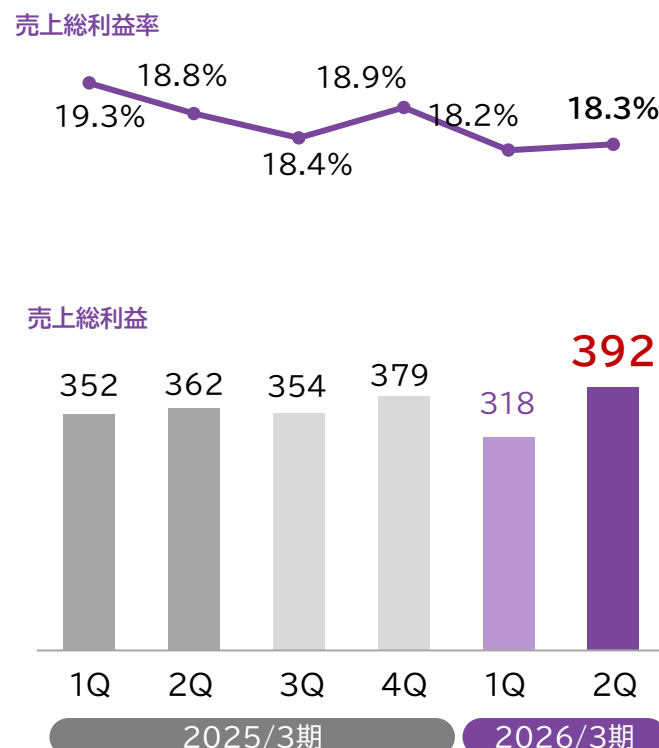
売上高の推移 (百万円)

過去最高の四半期売上



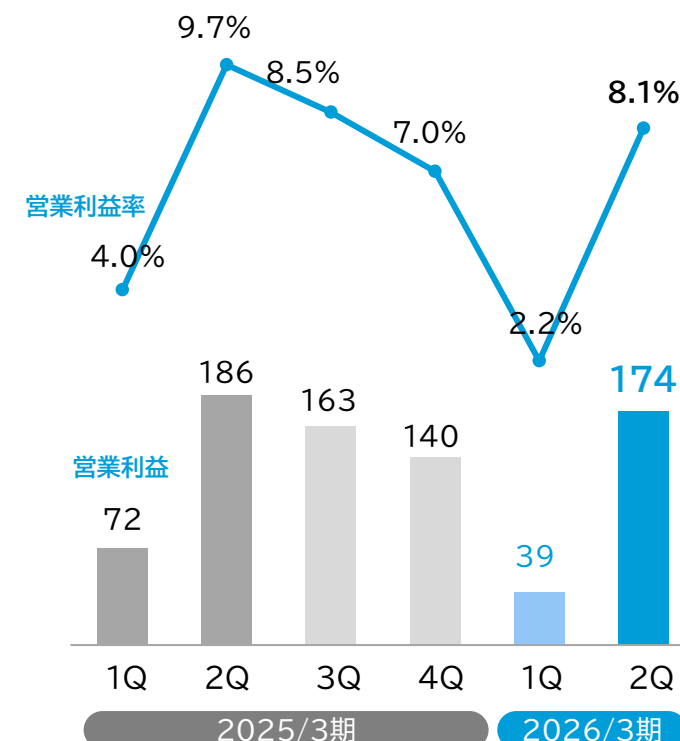
売上総利益及び同利益率の推移 (百万円)

過去最高の売上総利益



営業利益及び同利益率の推移 (百万円)

1Qの販管費急増の影響から回復

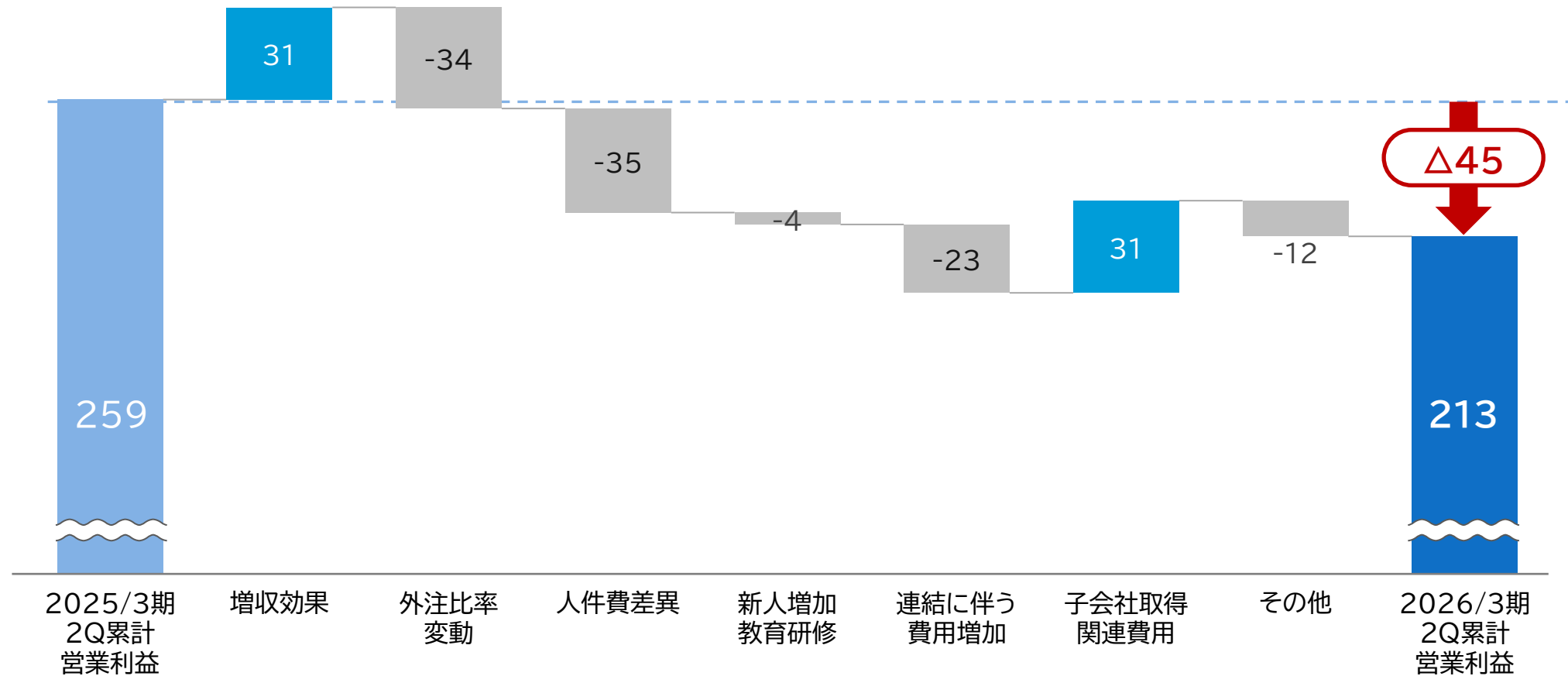


※グリーンキャット社(12月決算)のM&Aによる株式取得は5月、第2四半期から連結業績に含まれており、今2Qは2か月分が反映されております。(通期では8か月分)

※前連結会計年度末において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、前中間連結会計期間に係る 各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

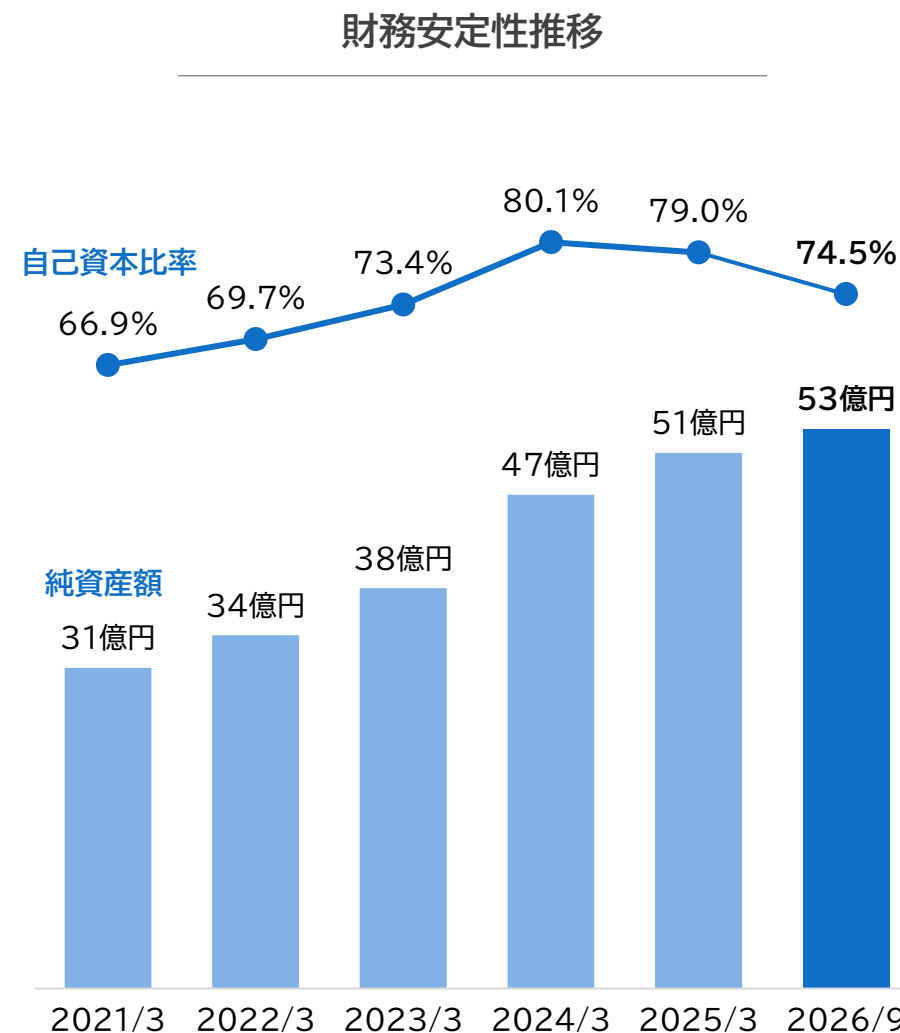
- 売上高、売上総利益は連結拡大もあり増加したが、新卒採用倍増の継続など先行投資による経費増加を吸収しきれず、営業利益は45百万円の減少となった

2026/3期2Q累計営業利益 増減要因分析 (百万円)



- 堅調な業績を背景に純資産額は順調に増加、自己資本比率は高水準で盤石な財務基盤を堅持
- M&Aにより手元資金は減少したものの、高い流動性を確保

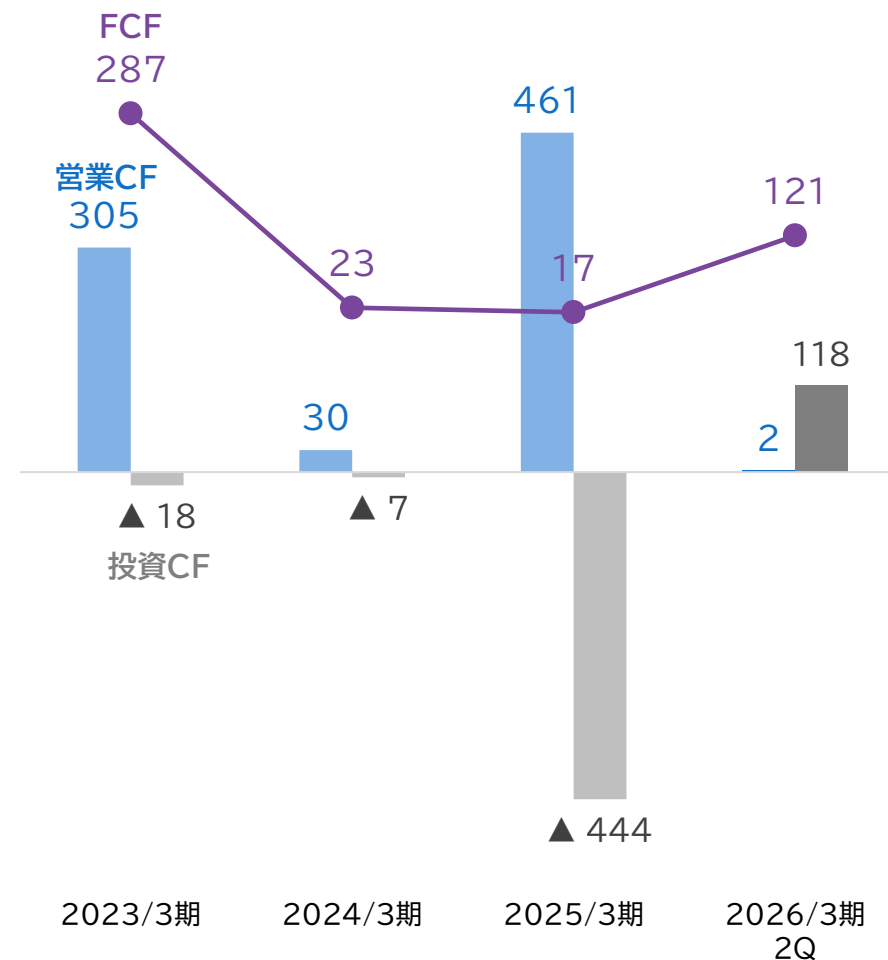
(百万円)	2024/3	2025/3	2025/9	前期末比増減
流動資産	4,121	3,937	3,551	△385
現預金	2,905	2,638	2,197	△440
売掛債権	1,100	1,214	1,238	+23
棚卸資産	21	16	39	+23
固定資産	1,757	2,534	3,617	+1,082
のれん	—	188	844	+655
顧客関連資産	—	143	137	△5
投資有価証券	1,577	2,011	2,284	+273
総資産	5,878	6,471	7,168	+697
負債	1,167	1,357	1,825	+468
買入債務	271	268	284	+16
純資産	4,711	5,113	5,342	+228
負債及び純資産	5,878	6,471	7,168	+697
自己資本比率	80.1%	79.0%	74.5%	△4.5pp



- 順調に利益を計上し、M&Aによる子会社株式取得支出するもFCFは増加

(百万円)	2024/3期	2025/3期	2025/9
営業CF	30	461	2
税前当期利益	632	695	306
減価償却費	14	34	15
債権債務増減	△57	△91	62
棚卸資産増減	7	4	△14
役員退職慰労金	△500	—	—
法人税等支払・還付	△131	△32	△206
投資CF	△7	△444	118
固定資産取得	△6	△30	△12
定期預金預入・払戻	600	100	499
投資有価証券取得・処分	△600	△101	△115
子会社株式取得	—	△407	△247
FCF	23	17	121
財務CF	92	△184	△109
長期借入・返済	—	—	△17
株式発行収入	231	—	—
自己株式取得・処分	59	—	△0
配当金支払額	△174	△184	△92
現金及び現金同等物増減額	116	△167	11

キャッシュフローの推移



配当金での株主還元が柱

- 2026年3月期は20円増配し年間100円と上場以降3期連続増配を計画。配当性向は、39.3%へ上昇
- 早期に配当性向40%以上へ引上げ、業績や財務状況、投資計画の状況を考慮し、更に利益を還元していく方針

	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期(予想)		
				年間	中間	期末
一株当たり配当額	50円	70円 (30円)	80円 (40円)	100円	50円	50円
うち、記念配	—	10円 (5円)	—	—	—	—
EPS*1	239.5円	193.0円	210.6円	254.3円	—	—
配当性向	20.9%	36.3%	38.0%	39.3%	—	—

※2024/3期、2025/3期の下段括弧は中間配当金額を内書き

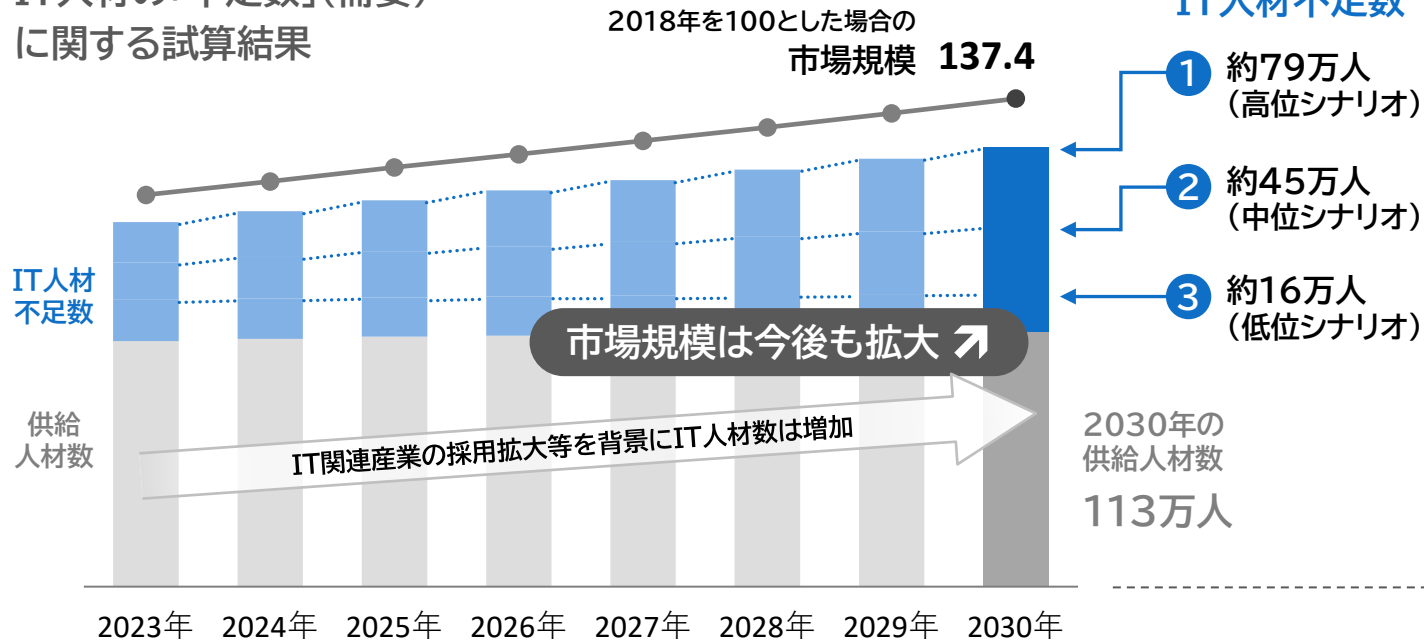
3. 中期経営計画(連結)の概要と進捗状況

The OBS Way

～ Creating the future with new value ～

- 少子高齢化、地政学的リスク増大
→ 持続可能な社会の実現に向けた課題解決が必要
- 2030年に最大約80万人規模のIT人材不足が予測
- 一方で将来的にはAI化により開発要員の役割も変化
→ AIを使いこなす上流工程の人材育成が急務
→ AIに対応したビジネス創出の検討も必須

IT人材の「不足数」(需要)
に関する試算結果



当社事業を取り巻く事業環境

- 金融、公共、社会分野での開発案件は底堅いが生成AI活用等による生産性向上の取組みが加速
→ 今後ソフトウェア開発の各領域でのAIによる自動化が進む可能性あり
- 生成AIやAIエージェント等によりAIアプリケーション利用の加速が予想され、これら開発対応の要員ニーズの拡大が予想される
- 一方AIを使いこなす上流分野等への対応増により人材ニーズは高まると想定

- これまでの事業基盤を活かしつつ、
- 新たなビジネステーマへの挑戦を行いさらなる成長を実現
→人材と技術力を強化し、社会課題解決と自社成長を目指す
- 当社の取引先の多くで社会イノベーションへの取り組みが進んでおり、これらへの参加を通じて
持続的社会的な実現へ貢献を図っていく

持続的成長を目指す

2027/3期 連結経営目標

売上成長

100億

利益目標

営業利益率10%
(売上総利益率20%)

ROE

13%



社会課題解決への貢献

これまでの事業基盤の
一層の成長

体制の強化
技術力の強化

新たなビジネステーマへの挑戦

株式会社
OBS オービーシステム

社会ニーズを最前線で解決するシステムインテグレーター

日本の社会インフラを支える企業

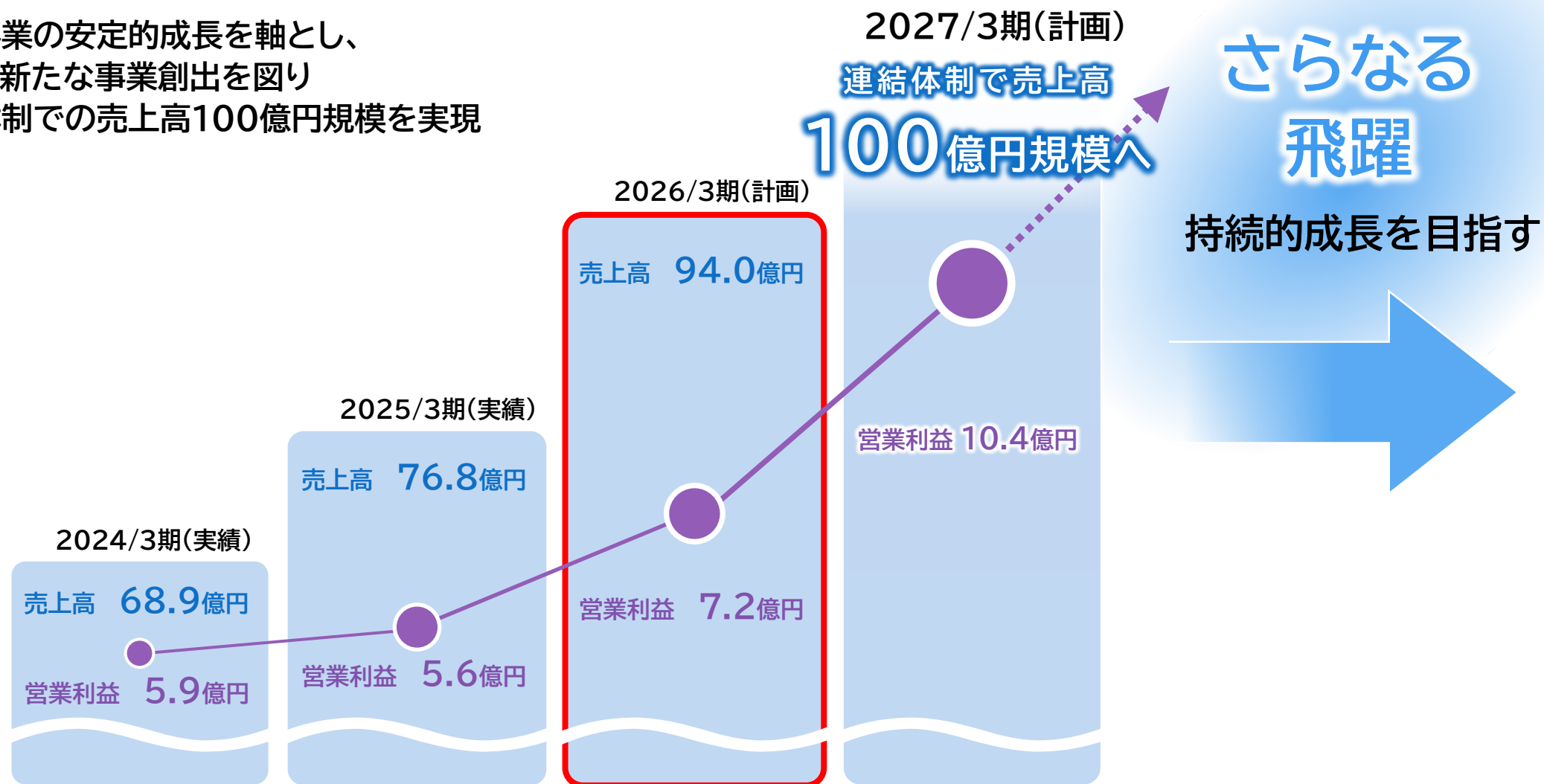
金融

社会公共

産業流通

連結中期経営計画の数値計画（～2027/3期）

- 既存事業の安定的成長を軸とし、
さらに新たな事業創出を図り
連結体制での売上高100億円規模を実現



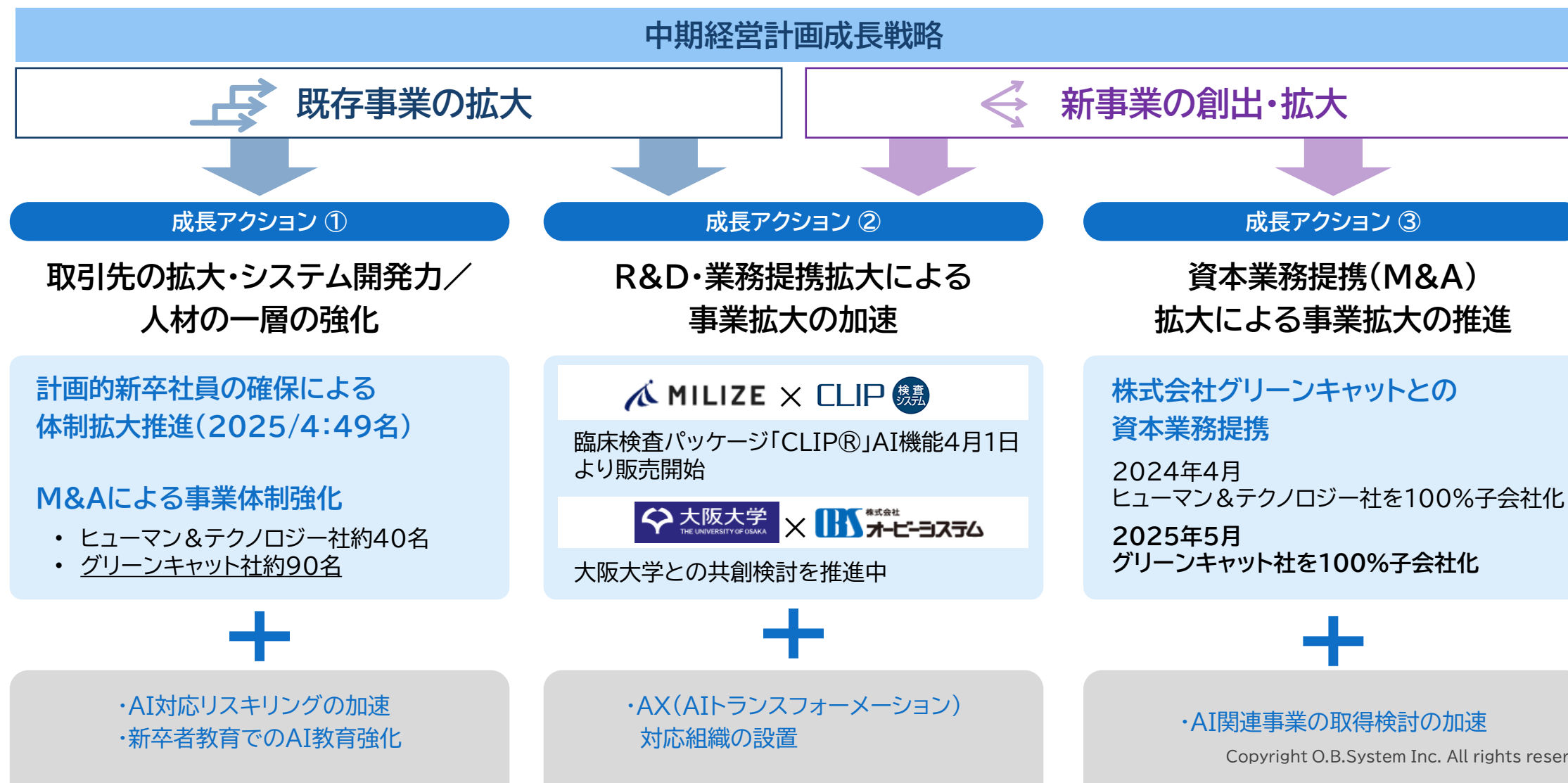
- 連結中期経営計画の数値目標(～27/3期)
- 2024年4月1日にヒューマン&テクノロジー社、2025年5月1日にグリーンキャット社の全株式を取得し、中期経営計画達成に向けた体制を整備

連結経営開始 →

(億円)	24/3期 (単体)	25/3期 (連結)			26/3期 (連結)		27/3期 (連結)		24/3期・27/3期の比較	
	実績	予想	実績	前期比	見通し	前期比	予想	前期比	額	24/3期比
売上高	68.9	75.6	76.8	111%	94.0	122%	100.0	106%	31.1	145%
営業利益	5.9	6.0	5.6	95%	7.2	128%	10.4	144%	4.5	176%
経常利益	6.3	6.3	6.1	97%	7.6	125%	10.9	142%	4.6	173%
当期純利益	4.4	4.8	4.8	110%	5.9	122%	7.6	129%	3.2	173%

※ 当社は政策保有株式を縮減する方針であり、相場環境を睨みながら継続的な売却を検討しております。

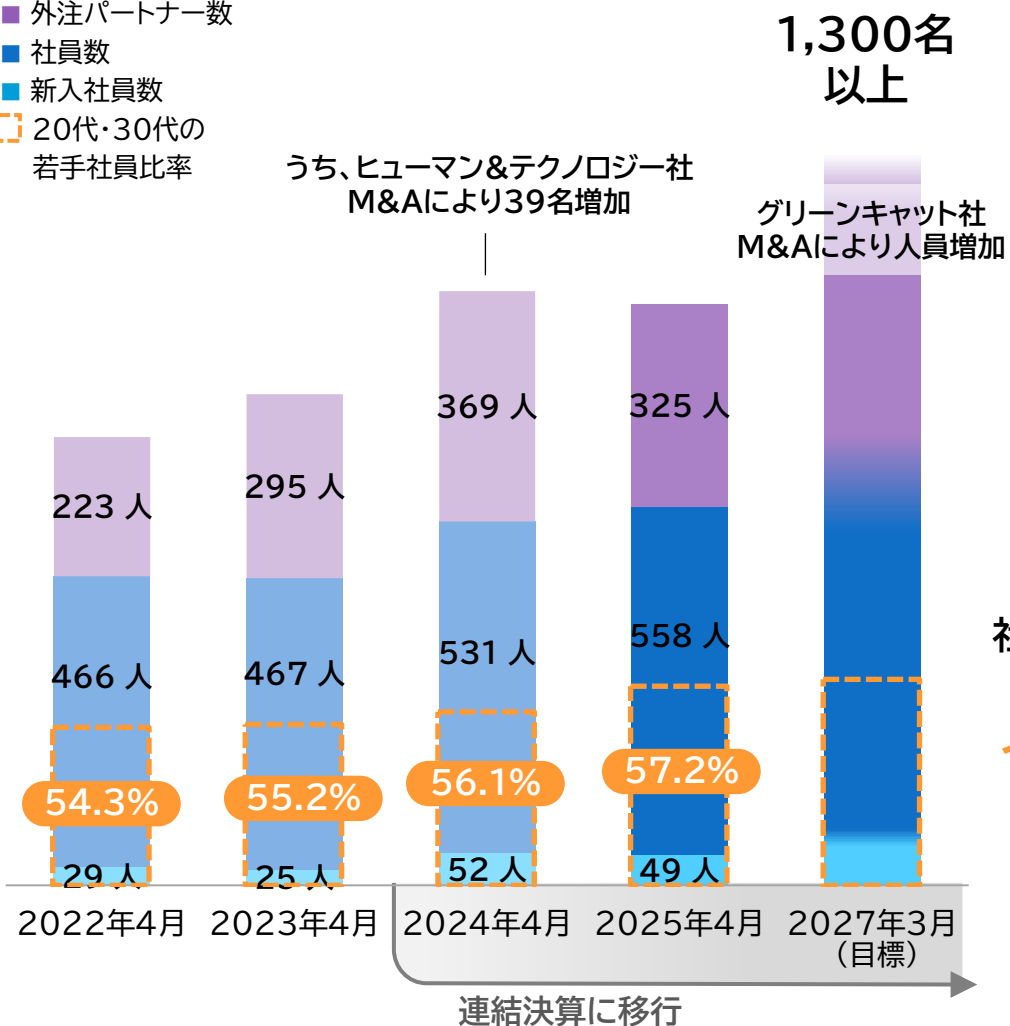
2027/3期 連結売上100億円、営業利益10%を目指し中期経営計画を推進中 急速なAIシフトに対応するための追加アクションを準備中



- グループ連結での人材の強化のため採用拡大を継続
- 若手社員の拡大でDX案件への対応力を強化

- ・ 2024年4月新卒52名採用
- ・ 2025年4月新卒49名採用

■ 外注パートナー数
■ 社員数
■ 新入社員数
□ 20代・30代の
若手社員比率



社員拡大に併せて
外注パートナー
拡大も推進

社員開発体制の
強化を
継続実施

社員の半数以上を占める
若手社員による
イノベティブな
事業推進

人材規模の拡充に並行して
AIリテラシー強化のための
教育面・組織面の施策強化

社員向けAIリテラシー強化

- ・ リスキリング教育の拡充
⇒生成AI教育の実施
- ・ 社内生成AI環境整備推進中

新入社員向けAI教育準備中

- ・ AIエンジニアとしての育成を
指向した教育メニューの準備中

社内AXラボの設置

- ・ ヒューマン＆テクノロジーに
AXラボを設置しAIエージェント
開発による社内業務効率化、
顧客POC対応を実施

自社のR&Dや専門性を有する企業との業務提携を拡大し、 自社ソリューションの創出・強化へ

マーケット 取引先の課題

- ✓ 生成AIを活用した業務の効率化、高度化ニーズの拡大
- ✓ 生成AI対応案件増大と対応技術者の不足
- ✓ AI適用拡大に伴うプログラム開発者の削減リスク

自社のR&Dや専門的な技術・ソリューションを 保有する企業・学校との連携



臨床検査パッケージ「CLIP®」にAIによる音声認識操作機能を追加。
4月1日より販売開始



大阪大学との共創検討を推進中
・ソフトウェア開発仕様の十分性評価へのAI適用の実証実験
・AGI時代を展望したソフト開発ベンダのビジネスモデル検討

生成AIへの集中投資

- ① AX(AIトランスフォーメーション)推進組織を設置し、AI開発技術習得強化、AIビジネス検討を推進
 - ② AX推進組織とAXラボ(ヒューマン&テクノロジーに設置)が連携してのAI活用活動の検討を加速
- 間接部門業務の効率化
 - 顧客向けAIエージェントPOCの加速
 - AI商材の開発

取引先への付加価値提供・新規取引先の獲得・新ビジネスの立ち上げ

- 2027年3月期連結売上高100億円を目指し事業規模の拡大を図る狙いで、業務提携範囲の拡大を推進
- 2024年4月1日株式会社ヒューマン&テクノロジーとの資本業務提携(子会社化)を実施
- 2025年5月1日株式会社グリーンキャットとの資本業務提携(子会社化)を実施
- 引き続き事業拡大を指向したM&Aの検討を推進。当面はAIを中心とした商材、技術を保有した案件を中心に探索

資本業務提携(M&A)の狙い

補完すべき機能・資源を短期で取得し、
事業拡大のスピードを加速



中期経営計画達成へ向け

連結売上高**100億円**

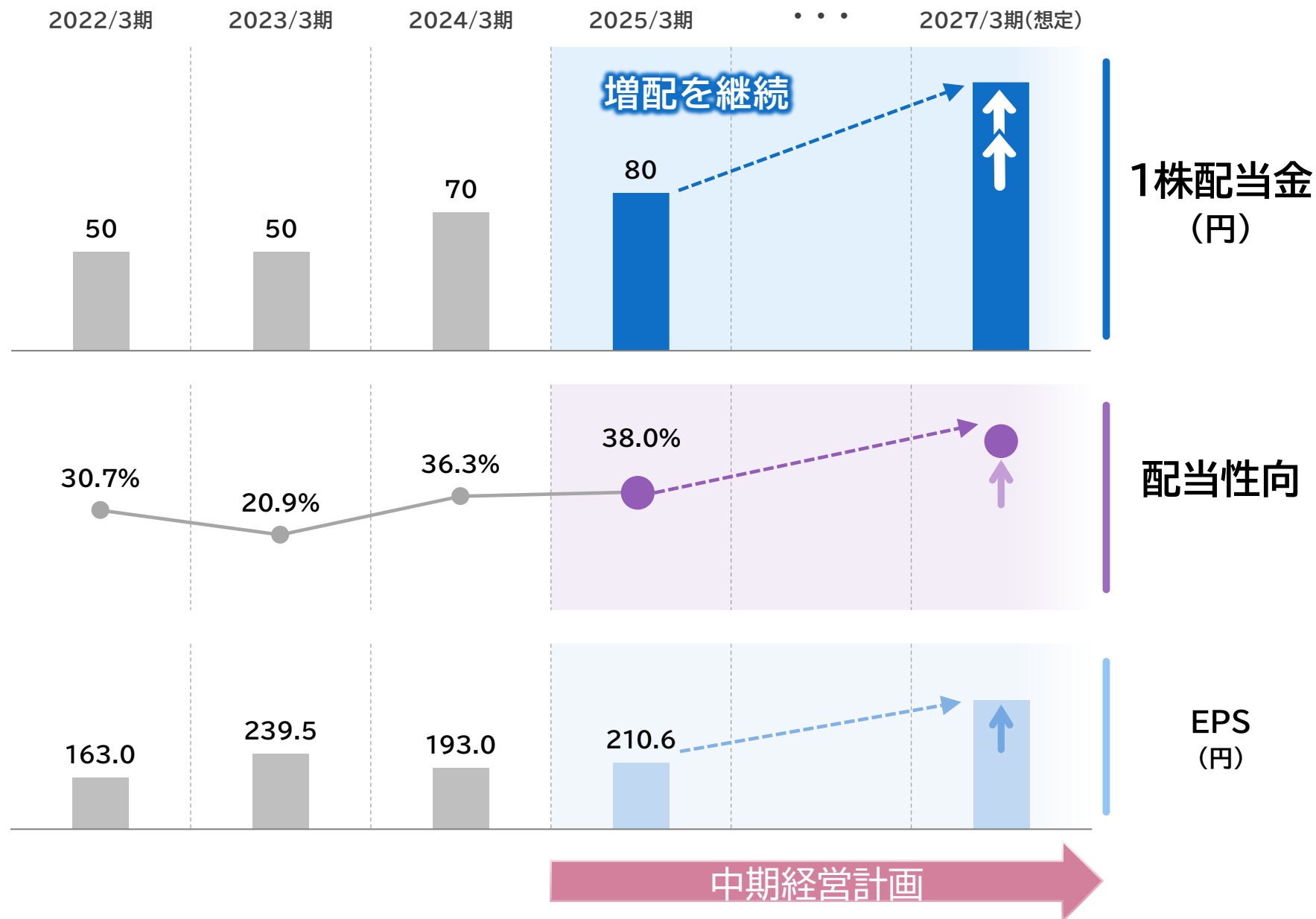
目指してのM&A活動強化

主なターゲット

- AI商材の獲得
- AI技術者の確保
- その他特徴ある商材、技術を保有

M&A対象

- 生成AI、AIエージェント、クラウド等事業強化対象



中長期的な視点で
業績や財務状況、
投資計画の状況を考慮し、
**配当性向、配当金額を
上げていくことで
利益を還元していく**

※ 2022年11月に株式分割
(1:20)を実施したが、
2022年3月期期首から
分割されているものとして
配当金額を表示

既存事業を着実に伸長させ 強固な経営基盤を築く

連結体制での売上高100億円規模の実現のため、
連結中期経営計画を策定

売上高
68.9億円

売上総利益率
17.6%

営業利益率
8.6%

ROE
10.3%

▲
2024/3期

大手Sierとの取引を
中心とした
盤石な経営基盤

AI、DX等による
付加価値の創出

M&A、
業務提携などによる
事業規模拡大、差別化

さらなる成長に向けた
基盤づくり

売上規模拡大
利益率向上

27/3期の
目指す姿

連結売上高

100億円

売上総利益率

20%以上

営業利益率

10%以上

ROE

13%以上

▲
2027/3期

THE OBS Way

Creating the future with new values

～ 新たな価値で未来を創る ～

**Purpose
in life**

生きがい

1. 感謝の心

今ある自分に感謝し、
働く喜び、生き甲斐を持とう

**Self-
development**

成長

2. 人格向上の心

仕事を通じて自己啓発し、
人格向上を図ろう

**Peaceful
living**

幸福

3. 生活向上の心

豊かな安定した生活を
目指そう

**Sustainable
society**

持続的成長

4. 企業の心

デジタル・IT関連などの
情報システム技術、サービスの
提供を通じて持続可能な社会の
実現に貢献しよう

中期経営計画の活動を通じて、自社の成長のみならず社会課題の解決へ貢献

テーマ	目指すべきゴール	施策
人材育成  	計画的な人材強化でデジタルによる社会課題への対応を図り、レジリエントな社会の実現に貢献します	教育投資を強化し、人材の確保・育成を実施
気候変動への対応 	温室効果ガス排出量の削減、廃棄物の削減、ペーパーレス化を目指します	- オフィスの温室効果ガス排出量を算定、把握 - 各種書類の電子化を進め、オンライン会議を推進し、可能な限りペーパーレス化を図る
人権・ダイバーシティ   	事業を支える人材一人ひとりの価値観や個性を認め、多様性を尊重し、男女共同参画の推進等、社員一人ひとりが自分の能力や適性を存分に活かして働ける環境を目指します	- 定年再雇用、キャリア採用の常時実施 - 在宅勤務 - 内部通報制度
健康経営 	従業員が心身ともに健康で明るく生き生きと働ける環境の維持向上を目指します	- 仕事と育児の両立支援、女性のキャリア形成支援 - 健康経営優良法人2024(大規模法人部門)
ビジネスパートナー 	これまでの取引先との連携を深化、新たなパートナー連携の拡大を目指します	パートナーシップ構築宣言
品質セキュリティ 	社会から持続的に信頼される企業を目指します	- プライバシーマーク(個人情報セキュリティ) - 情報セキュリティマネジメントシステム - 品質マネジメントシステム
コーポレートガバナンス 	事業活動を継続的に成長させ、社会から持続的に信頼される企業を目指します	企業経営の公平性・透明性の確保

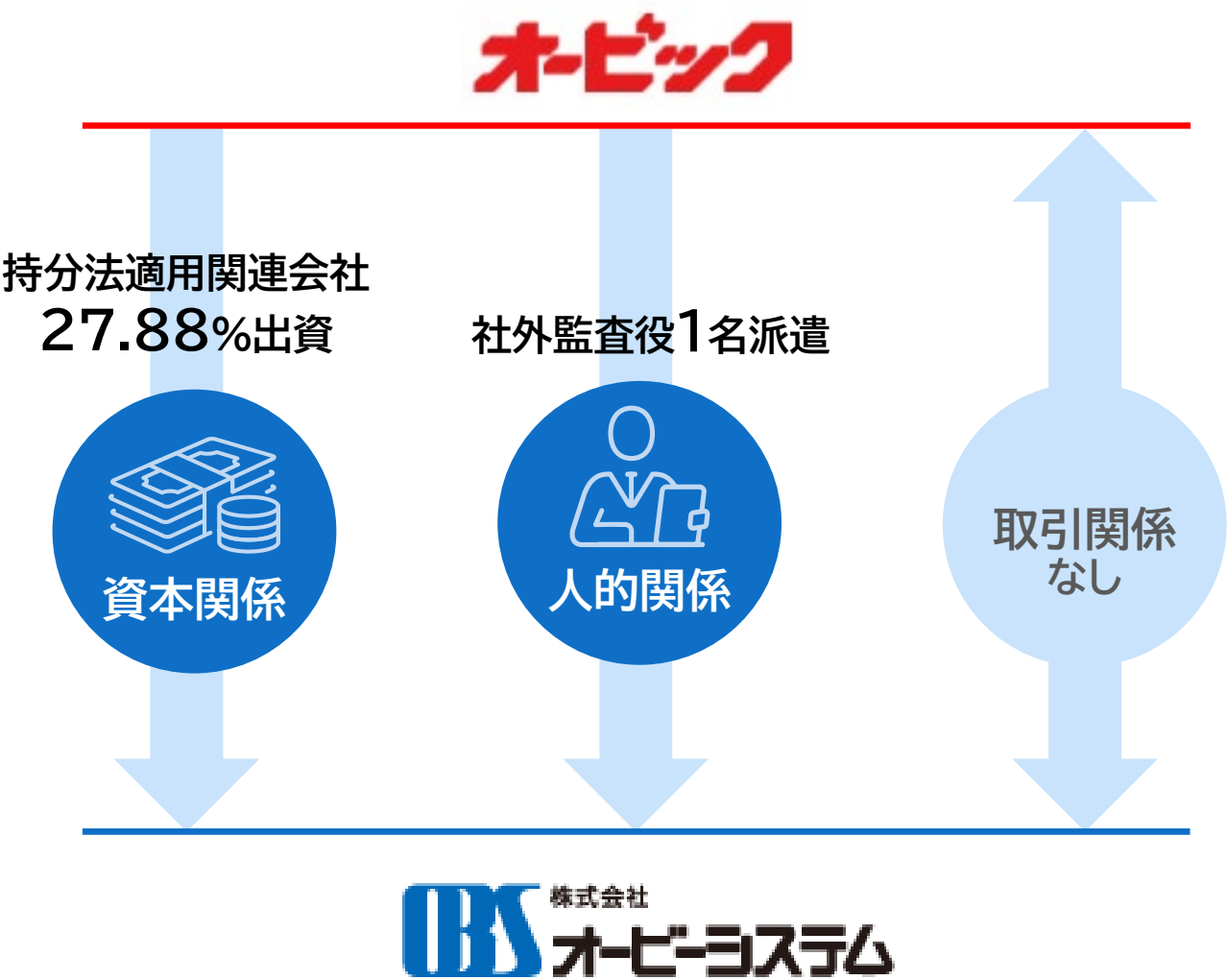
持続的
事業成長



APPENDIX

社名	株式会社オービーシステム	
代表者	代表取締役社長 豊田 利雄	
設立	1972年8月	
本社所在地	大阪府中央区平野町2-3-7 アーバンエース北浜ビル	
資本金	1.9億円(2025年9月末)	
事業内容	システムインテグレーションサービス	
売上規模	76.8億円(2025/3期)	
従業員数	512名(2025年9月末)	
総資産	71.6億円(2025年9月末)	
役員構成	代表取締役社長 豊田 利雄 取締役 杉田 欣哉 取締役 上村 忠嗣 取締役 杉本 繁治 取締役 長谷川 篤 社外取締役 白石 徹 社外取締役 堀野 桂子 社外監査役(常勤) 渡辺 天山 社外監査役 阿南 友則 社外監査役 佐々木 健次 執行役員 山口 雅也 執行役員 和田 三紀夫 執行役員 中平 幹夫 執行役員 鈴木 信之	
主な取引先	日立製作所 日立ソリューションズ 三菱電機ソフトウェア 他	

株式会社オービックとの関係



決算年月		2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月 (連結)	2025年3月 2Q(連結)
売上高	千円	6,069,967	5,992,188	6,163,836	6,896,830	7,684,716	3,899,963
経常利益	千円	403,061	482,609	517,413	632,479	611,333	230,898
当期純利益/ 親会社株主に帰属する純利益	千円	275,877	338,551	497,479	441,579	485,246	212,804
資本金	千円	74,750	74,750	74,750	190,380	190,380	190,380
発行済株式総数	株	111,000	111,000	2,220,000	2,367,000	2,367,000	2,367,000
純資産額	千円	3,062,504	3,371,395	3,829,308	4,711,642	5,113,811	5,342,664
総資産額	千円	4,580,623	4,837,312	5,219,193	5,878,942	6,471,233	7,168,333
1株当たり純資産額	円	1,474.48	1,623.20	1,843.67	2,046.76	2,218.09	2,296.47
1株当たり当期純利益	円	135.05	163.00	239.52	192.99	210.57	92.14
1株当たり配当額	円	800.00	1,000.00	50.00	70.00	80.00	(中間)50.00
自己資本比率	%	66.9	69.7	73.4	80.1	79.0	74.5
自己資本利益率	%	9.5	10.5	13.8	10.3	9.9	—
配当性向	%	29.6	30.7	20.9	36.3	38.0	—
営業キャッシュフロー	千円	316,498	210,723	305,821	30,973	461,992	2,461
投資キャッシュフロー	千円	△345,740	76,346	△18,112	△7,245	△444,892	118,864
財務キャッシュフロー	千円	△33,450	△83,080	△106,850	92,681	△184,130	△109,945
現金及び現金同等物の期末残高	千円	1,704,287	1,908,277	2,089,135	2,205,544	2,038,514	2,049,895
従業員数	名	414	440	443	448	513	644

(注)当社は、2022年11月18日付で普通株式1株につき20株の割合で株式分割を行っております。2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算定しております。
当社は、2025年3月期より連結決算を開始したため、2024年3月期までは単体決算の数値を、2025年3月期は連結決算の数値を記載しております。

< 見通しに関する注意事項 >

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

お問い合わせ先

株式会社オービーシステム 東京
本社IR担当
TEL:03-3471-9877(代表)
E-mail:ir@obs.co.jp