

**NSW**

2026年3月期  
第2四半期決算説明

2025年11月10日

*Humanware By Systemware*

# 目次

1. 第2四半期決算概況
2. 通期業績予想
3. 中期経営計画推進状況

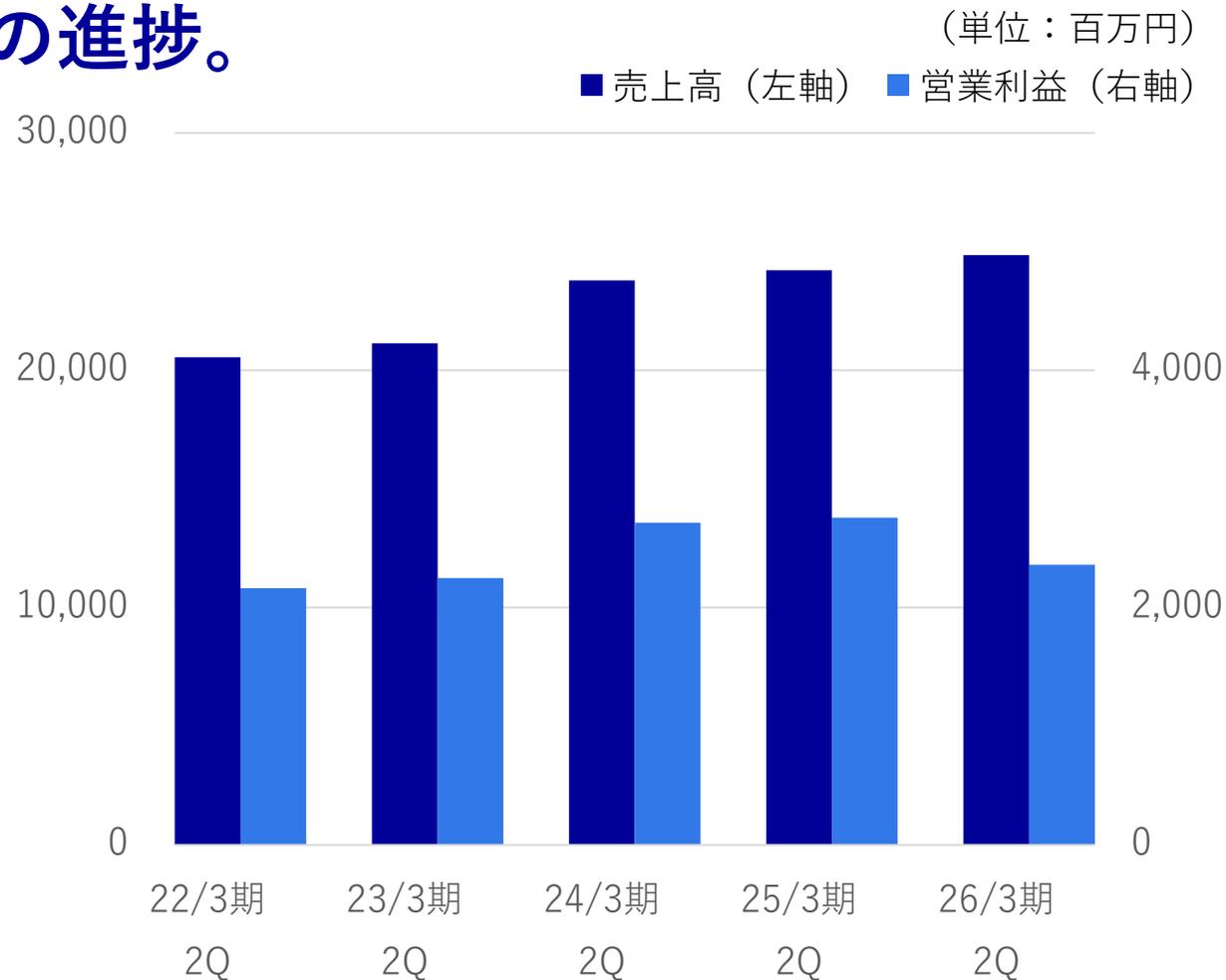
# 1. 第2四半期決算概況

# 業績ハイライト1

上期業績は前年同期比で増収減益の着地。  
売上・利益とも期初計画通りの進捗。

売上高  
**24,854** 百万円  
前年同期比 **+2.7 %**

営業利益 (率)  
**2,360** 百万円  
(**9.5 %**)  
前年同期比 **△14.4 %**  
(**△1.9p**)

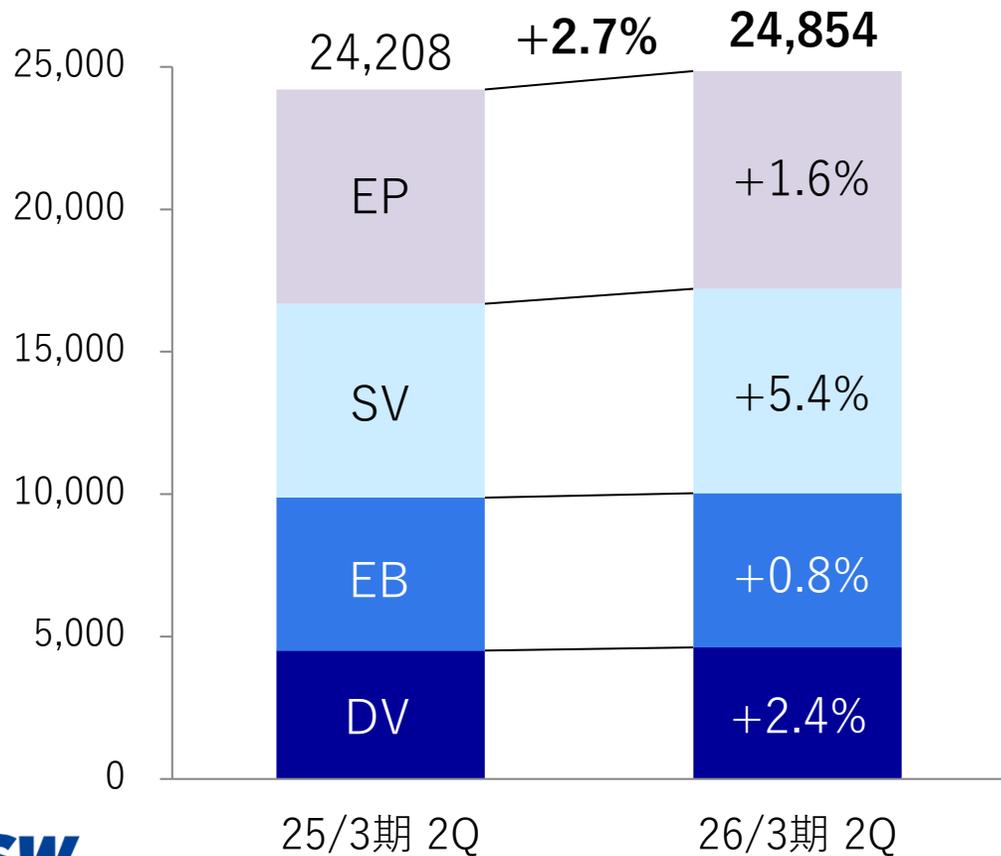


# 業績ハイライト2

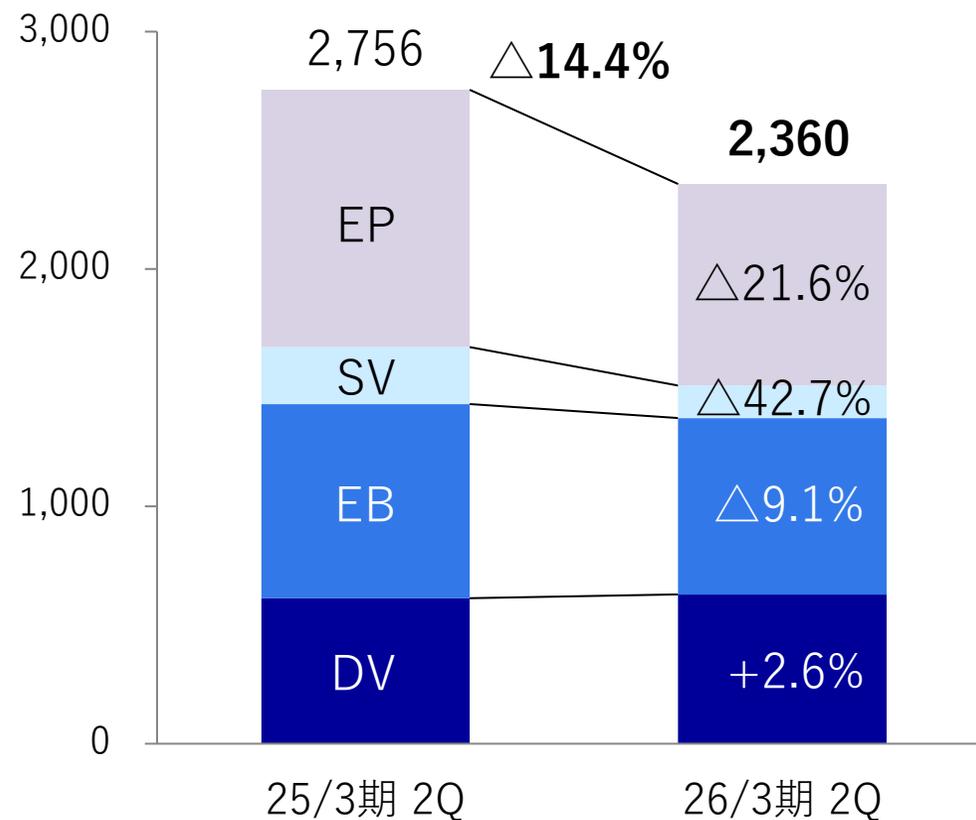
## セグメント別売上・利益推移

(単位：百万円)

### ● 売上高



### ● 営業利益



# 連結業績 概要

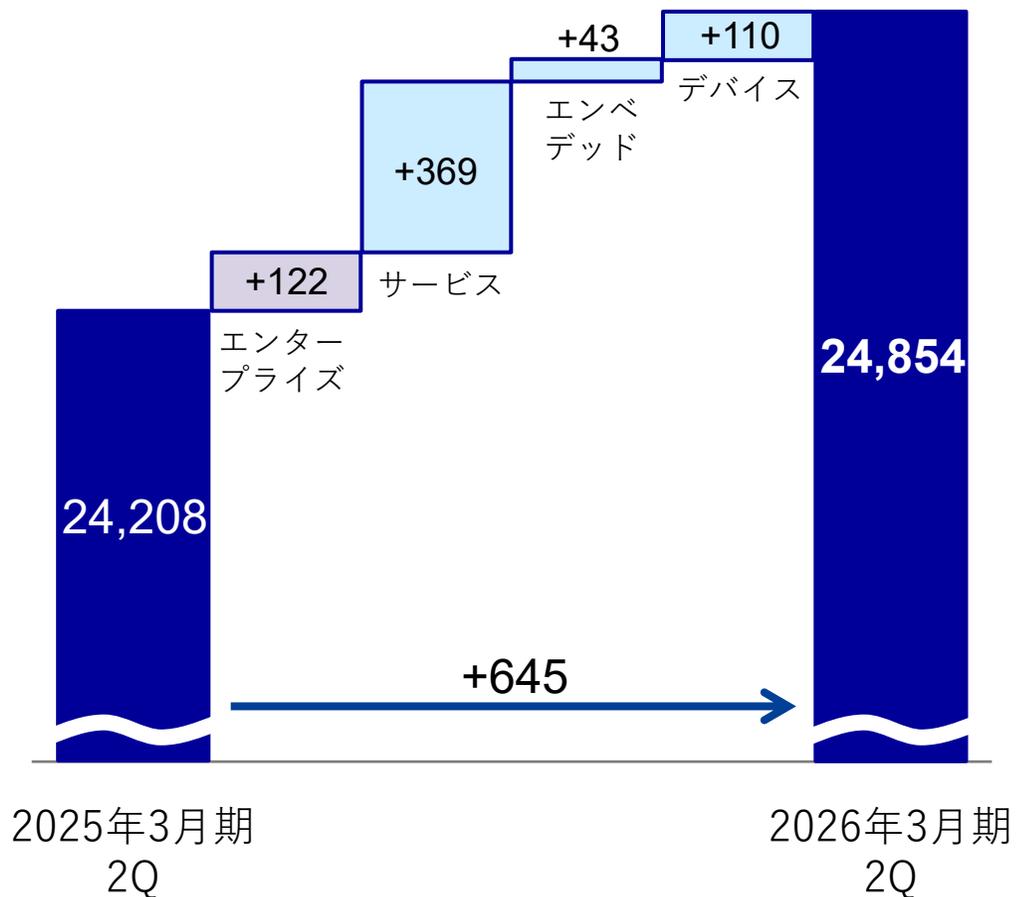
(単位：百万円)

	2026年3月期 2Q実績	前年同期比		2025年3月期 2Q実績
		増減額	増減率	
売上高	<b>24,854</b>	+645	+2.7%	24,208
営業利益	<b>2,360</b>	△396	△14.4%	2,756
同率	<b>9.5%</b>	△1.9p		11.4%
経常利益	<b>2,431</b>	△346	△12.5%	2,777
同率	<b>9.8%</b>	△1.7p		11.5%
当期純利益	<b>1,666</b>	△239	△12.6%	1,905
同率	<b>6.7%</b>	△1.2p		7.9%
受注高	<b>25,547</b>	+720	+2.9%	24,827
受注残高	<b>19,977</b>	+198	+1.0%	19,778

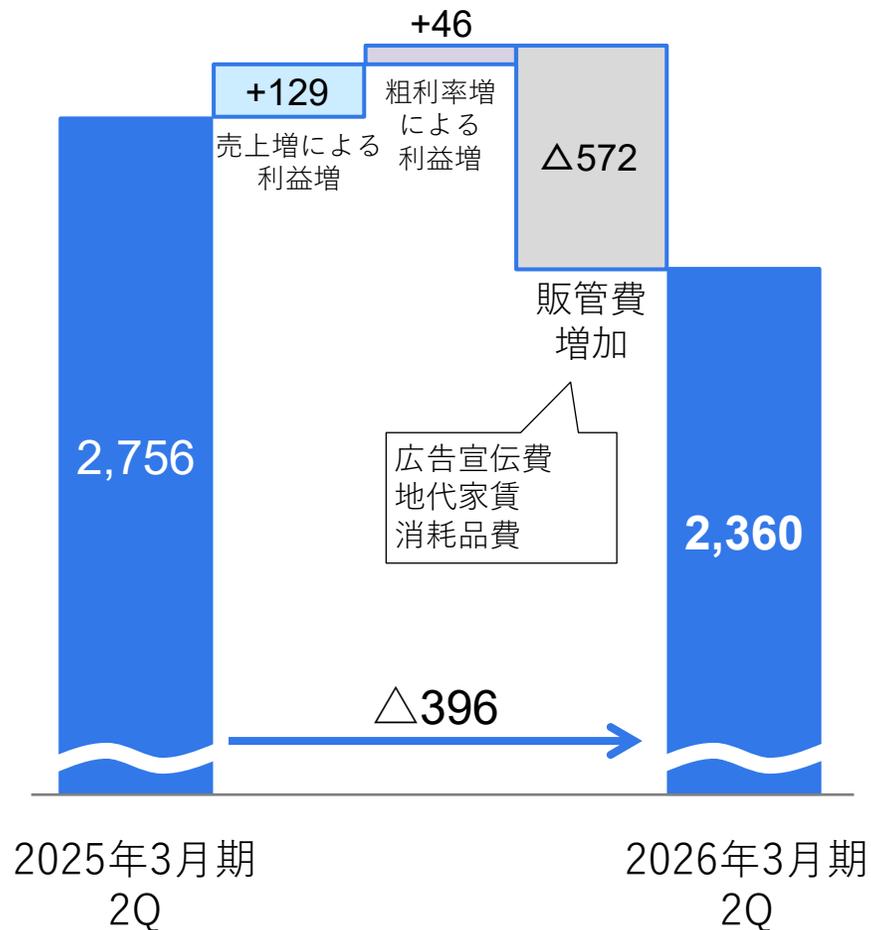
# 売上高・利益の増減要因（前年同期比）

（単位：百万円）

## ● 売上高



## ● 営業利益



# エンタープライズソリューションセグメント 概況

(単位：百万円)

	2026年3月期 2Q実績	前年同期比		2025年3月期 2Q実績
		増減額	増減率	
売上高	<b>7,644</b>	+122	+1.6%	<b>7,522</b>
ビジネスソリューション	<b>3,161</b>	+166	+5.6%	<b>2,994</b>
金融・公共ソリューション	<b>3,639</b>	+70	+2.0%	<b>3,568</b>
システム機器販売	<b>844</b>	△115	△12.0%	<b>959</b>
営業利益	<b>849</b>	△234	△21.6%	<b>1,084</b>
同率	<b>11.1%</b>	△3.3p		<b>14.4%</b>
受注高	<b>7,723</b>	△200	△2.5%	<b>7,923</b>
受注残高	<b>6,663</b>	△135	△2.0%	<b>6,798</b>

## ビジネスソリューション

- 製造業向け  
自社PKGを軸に、製品情報管理から製品ライフサイクル管理領域を拡大。
- 小売業向け  
主要顧客の拡大と新規顧客案件の取り込みにより増加。

## 金融・公共ソリューション

- 金融・保険業向け  
上期は決済系が苦戦も生損保向けが上向き傾向。
- 官公庁・団体向け  
デジタルガバメント関連のシステム開発・保守案件が好調に推移。

## システム機器販売

既存顧客のIT投資抑制も影響し、前期比較で減少。

# サービスソリューションセグメント概況

(単位：百万円)

	2026年3月期 2Q実績	前年同期比		2025年3月期 2Q実績
		増減額	増減率	
売上高	<b>7,177</b>	+369	+5.4%	<b>6,808</b>
デジタルソリューション	<b>2,152</b>	+238	+12.5%	<b>1,914</b>
クラウド・インフラサービス	<b>5,025</b>	+131	+2.7%	<b>4,893</b>
営業利益	<b>137</b>	△102	△42.7%	<b>240</b>
同率	<b>1.9%</b>	△1.6p		<b>3.5%</b>
受注高	<b>7,386</b>	+507	+7.4%	<b>6,878</b>
受注残高	<b>7,230</b>	△202	△2.7%	<b>7,432</b>

## デジタルソリューション

- IoT・AI  
引き続き製造業向けのIoTシステム開発案件がけん引し、大幅に増加。
- WEB・EC  
前期の不採算案件に続き、当期新たに発生した不採算案件により苦戦。収束に向けた対応により機会損失の発生と収益面へのマイナス影響。

## クラウド・インフラサービス

- クラウド・インフラ  
インフラ構築案件の減少の影響により減少。
- データマネジメント・その他サービス  
データマネジメント分野が好調に推移するとともに、BPOサービスも堅調な伸びを見せる。

# エンベデッドソリューションセグメント 概況

(単位：百万円)

	2026年3月期 2Q実績	前年同期比		2025年3月期 2Q実績
		増減額	増減率	
売上高	<b>5,412</b>	+43	+0.8%	<b>5,368</b>
営業利益	<b>743</b>	△74	△9.1%	<b>818</b>
同率	<b>13.7%</b>	△1.5p		<b>15.2%</b>
受注高	<b>5,557</b>	+130	+2.4%	<b>5,426</b>
受注残高	<b>2,892</b>	+217	+8.1%	<b>2,674</b>

## 組込み開発

- オートモーティブ  
既存顧客を中心としたSDV分野が引き続き好調を維持。顧客ニーズに対応することで拡大を目指していく。
- インダストリー  
エネルギー分野、モバイル分野、土木建設分野がそれぞれ好調に推移。継続につなげる。
- 通信  
既存顧客の案件谷間なども重なり、全体ボリュームが減少。産業用ネットワークなどでリカバリを図る。

# デバイスソリューションセグメント概況

(単位：百万円)

	2026年3月期 2Q実績	前年同期比		2025年3月期 2Q実績
		増減額	増減率	
売上高	<b>4,619</b>	+110	+2.4%	4,508
営業利益	<b>629</b>	+15	+2.6%	613
同率	<b>13.6%</b>	0.0p		13.6%
受注高	<b>4,879</b>	+281	+6.1%	4,598
受注残高	<b>3,191</b>	+318	+11.1%	2,872

## デバイス開発

- 主要顧客ごとに好不調はあるものの、前期より注力をしてきた新規開拓の活動成果が出てきたこともあり、業績面は改善。
- 受注状況も堅調で国内における対応領域の景況感は悪くないが、慢性的なりソース不足は解消せず。
- 海外市場はより前向きな状況であるため、海外展開の推進に注力していく。

## 2. 通期業績予想

# 連結業績 予想

(単位：百万円)

	2026年3月期 2Q実績	通期計画 進捗率	2026年3月期 通期計画	前年同期比		2025年3月期 通期実績
				増減額	増減率	
売上高	<b>24,854</b>	48.7%	<b>51,000</b>	+971	+1.9%	50,028
営業利益	<b>2,360</b>	46.2%	<b>5,100</b>	△1,016	△16.6%	6,116
┌ 同率	<b>9.5%</b>		<b>10.0%</b>	△2.2p		12.2%
経常利益	<b>2,431</b>	47.3%	<b>5,140</b>	△1,028	△16.7%	6,168
┌ 同率	<b>9.8%</b>		<b>10.1%</b>	△2.3p		12.3%
当期純利益	<b>1,666</b>	47.0%	<b>3,540</b>	△122	△3.3%	3,662
┌ 同率	<b>6.7%</b>		<b>6.9%</b>	△0.4p		7.3%

# セグメント別業績予想 1

(単位：百万円)

		2026年3月期 2Q実績	通期計画 進捗率	2026年3月期 通期計画	前年同期比		2025年3月期 通期実績
					増減額	増減率	
エンタープライズ ソリューション	売上高	<b>7,644</b>	47.8%	<b>15,960</b>	+372	+2.4%	15,587
	営業利益	<b>849</b>	48.5%	<b>1,750</b>	△533	△23.4%	2,283
	同率	<b>11.1%</b>		<b>11.0%</b>	△3.7p		14.6%

サービス ソリューション	売上高	<b>7,177</b>	48.8%	<b>14,690</b>	+327	+2.3%	14,362
	営業利益	<b>137</b>	16.9%	<b>810</b>	△21	△2.6%	831
	同率	<b>1.9%</b>		<b>5.5%</b>	△0.3p		5.8%

# セグメント別業績予想 2

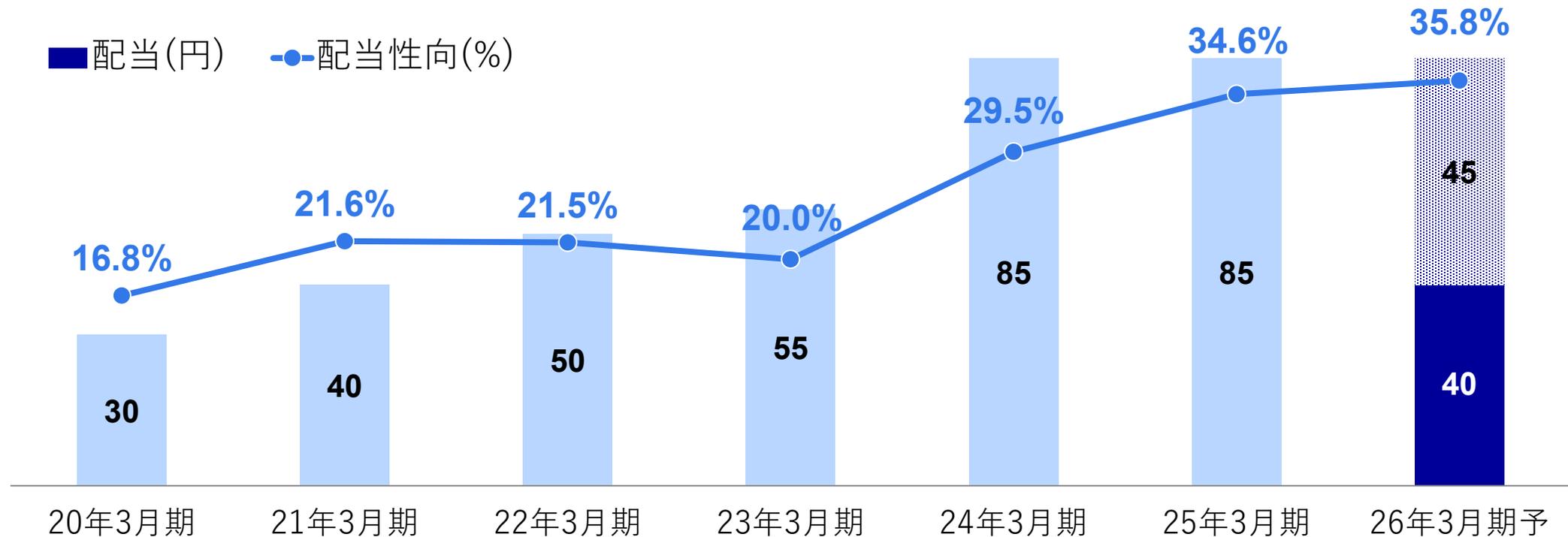
(単位：百万円)

		2026年3月期 2Q実績	通期計画 進捗率	2026年3月期 通期計画	前年同期比		2025年3月期 通期実績
					増減額	増減率	
エンベデッド ソリューション	売上高	5,412	48.4%	11,180	+104	+0.9%	11,075
	営業利益	743	53.0%	1,400	△322	△18.7%	1,722
	同率	13.7%		12.5%	△3.0p		15.6%
デバイス ソリューション	売上高	4,619	50.3%	9,170	+167	+1.9%	9,002
	営業利益	629	55.1%	1,140	△138	△10.8%	1,278
	同率	13.6%		12.4%	△1.8p		14.2%

# 配当予想

- 配当性向30%を当面の目安として、財務状況および業績に応じた安定的かつ継続的な配当を実施

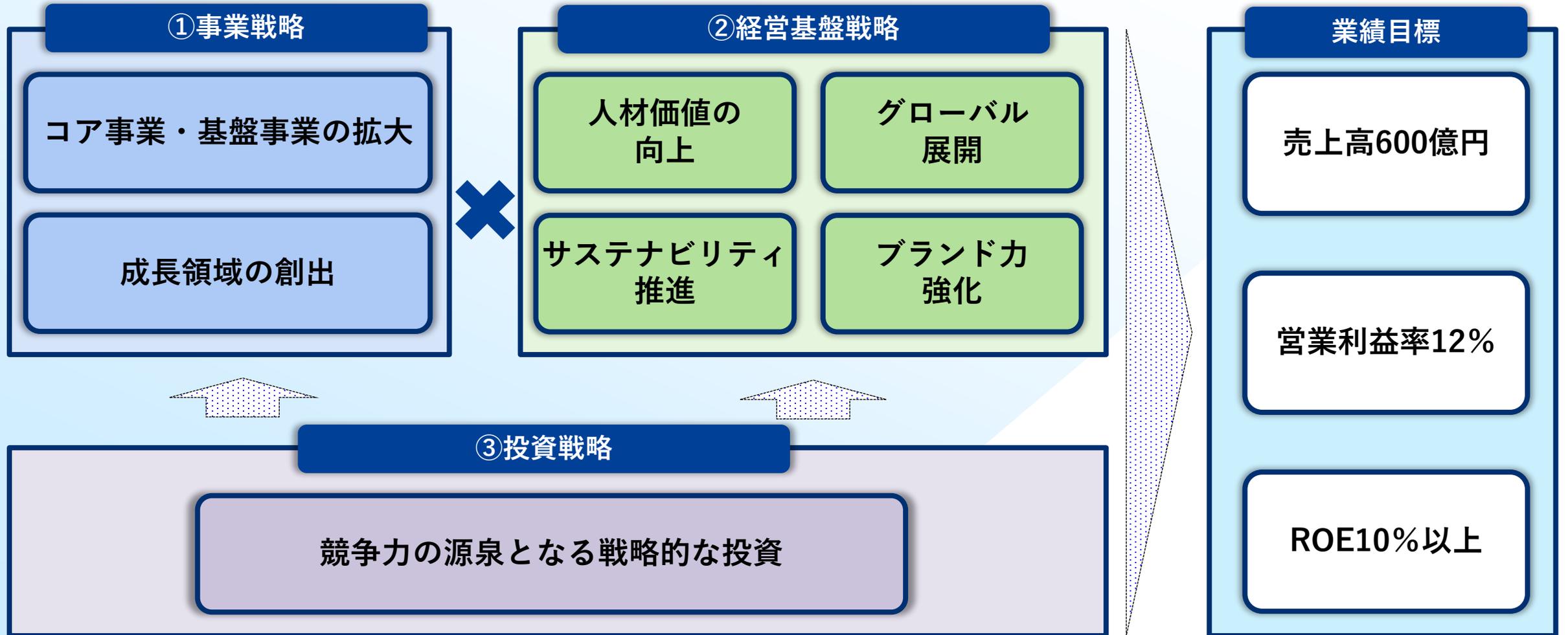
一株あたり配当金・連結配当性向の推移



# 3. 中期経営計画 推進状況

# 中期経営計画 全体像

DRIVE DX × Change The Standard



# グループ経営目標

(単位：百万円)

	2025/3期 実績	2026/3期 計画	2028/3期 計画
売上高	50,028	<b>51,000</b>	<b>60,000</b>
営業利益	6,116	<b>5,100</b>	<b>12%</b>
同率	12.2%	<b>10.0%</b>	
ROE	10.7%	-	<b>10%以上</b>
配当性向	34.6%	<b>35.8%</b>	<b>30%以上</b>

CAGR  
+6.25%

- 資本コストや株価を意識した経営について  
さらなる企業成長のため、各戦略の推進に向けた投資を優先的に実施しつつ、株主資本コストを上回るROEを今後も維持し続ける方針

# ①事業戦略

		項目	取り組み状況	今後の展望
エンタープライズソリューション	コア事業拡大	デジタルガバメントプロジェクトへのシフト	官公庁の業務のIT化案件にビジネスパートナーして参画中	デジタル庁の「デジタル社会の実現に向けた重点計画」へのシフトを図る
	注力分野	AI活用によるモダナイゼーションの加速	<u>生成AIを活用したスマートモダナイゼーションサービスの提供に向けた検証開始</u>	ビジネスパートナーとの協業の中でサービスメニューを拡充

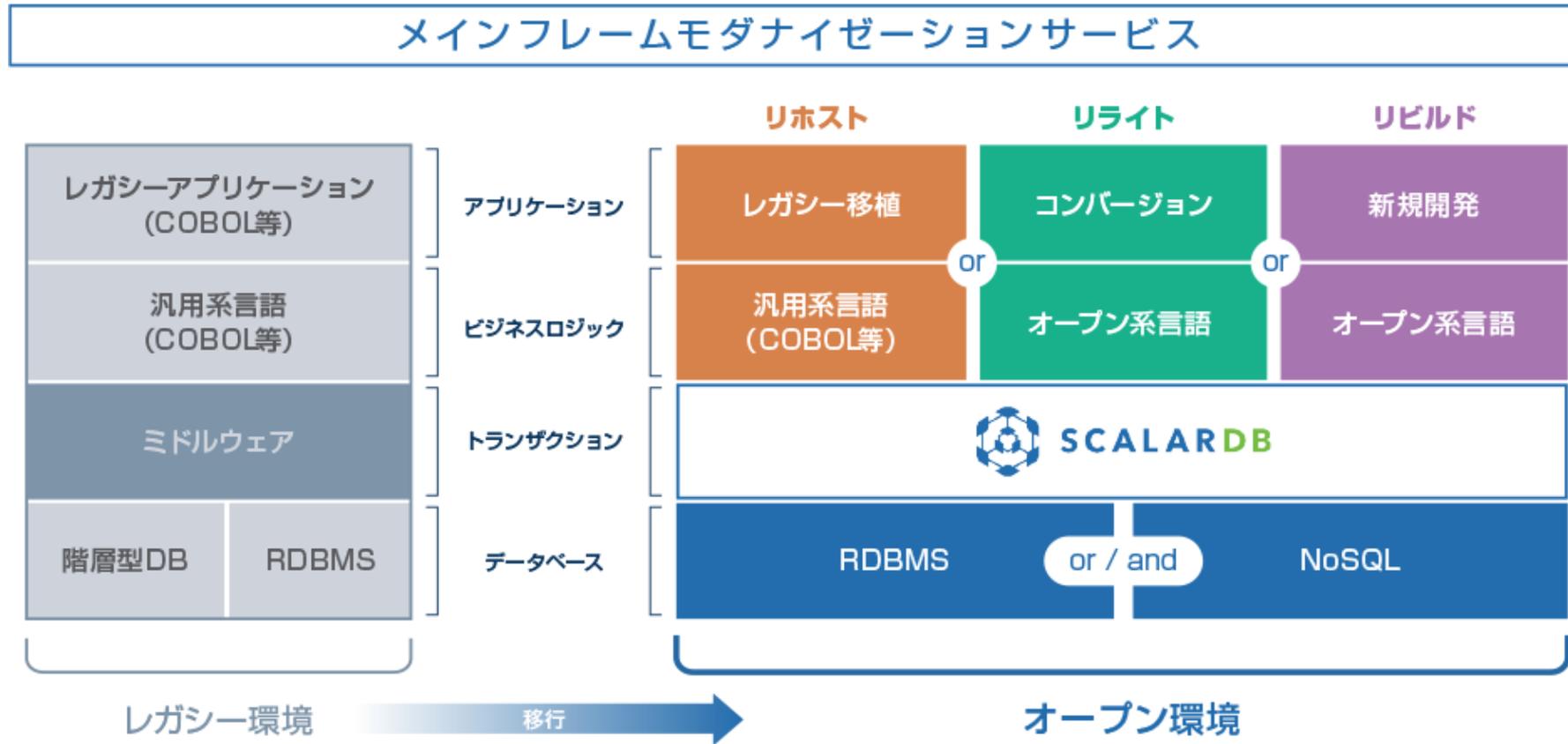
トピックス1

サービスソリューション	コア事業拡大	製造業DX：設計・製造領域DXソリューションに特化	<u>設計者向け超高負荷対応VDIサービスをリリース</u>	製造業の競争力を左右する設計・製造領域において、PLM、IoTなどを統合した高度なデジタル化を推進
	注力分野	AI／データ活用におけるプロフェッショナルサービス	データマネジメント領域でのコンサルティングサービス立ち上げ	AIモデル構築からデータ基盤整備、業務への実装支援までを包括的に提供予定

トピックス2

# トピックス 1

- 提供中のメインフレームモダナイゼーションサービスに生成AIを活用したスマートモダナイゼーションサービスを検証



生成AIを活用することで、企業のDX推進やレガシーシステムからの脱却を後押し

# トピックス 2

- 設計分野などの超高負荷環境に対応した仮想デスクトップソリューション（VDI）の提供を開始



日本市場に最適化することで、従来のVDIに実現できなかった  
高速・高精度・高セキュリティなクラウド環境を構築

# ①事業戦略

		項目	取り組み状況	今後の展望
エンベデッド ソリューション	コア事業拡大	車載、産業機器向けの組み込み開発の深耕	OEM業務の拡大により伸長	OEM業務のさらなる深耕と付加価値領域への拡大を図る
	注力分野	モビリティ分野の強化	<u>ロボティクス分野： 農業、鉄道、航空、建機領域へ拡充</u>	顧客の課題解決ができる“カスタマイズ型ロボティクスソリューション”を目指す
		トピックス3		
デバイス ソリューション	コア事業拡大	デバイス提供型ビジネスへのダイナミックな進化	<u>事業部連携による開発工程の包括対応を通じて、大規模案件の積極受注を推進</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>注力分野を中心としたターゲット顧客の拡大</li> <li>海外市場を視野に入れたビジネススタイルへの変革</li> </ul>
	注力分野	デバイス提供型ビジネスの強化、拡大	フルターンキー案件の受注強化とLiteASICビジネスの拡張	”設計品質”から”製品品質”へ範囲拡張

# トピックス 3

- 台湾でスマート農業向けの自律走行ロボットの実証実験を開始（11月中旬予定）



青森での実証実験（7月）



CEATECでの走行ロボット  
コンセプト展示（10月）

日本と台湾間におけるデータのフィードバックにより  
スマート農業ロボットの実用化を加速

## ②経営基盤戦略

		項目	取り組み状況	今後の展望
経営基盤戦略	人材強化	育成・教育強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オンライン学習プラットフォームの導入</li> <li>・学習ルートの整備</li> <li>・資格取得者数： 前期比30%増加</li> </ul>	階層別研修・キャリア形成に活用し組織全体の基盤の底上げにつなげる
		採用強化	新卒採用状況： 前期比15%増加	ブランドマネジメントと並行してアプローチ強化
		健康経営とWell-being	男性育児休業取得率：69%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・制度の改善</li> <li>・各種認定制度の取得</li> </ul>
	経営基盤強化	グローバル展開	海外市場・海外パートナー開拓に向けた視察増加	将来的な海外拠点を視野に入れ推進
		サステナビリティ推進	BPの最適化に向けた取り組み	サプライチェーンの最適化を図る
		ブランド力強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・周年広告・スポーツ協賛</li> <li>・<u>CM放映</u></li> </ul>	継続的な投資で当社認知度の向上を図る

トピックス4

# トピックス 4

- ブランド強化の一環として2025年8月より杉咲花さんを起用したCM放映を開始



## Special Movie

杉咲花さん出演CM動画



30秒バージョン



15秒バージョン

当社認知度向上施策として継続実施予定

# ③投資戦略

## 投資戦略

中期経営計画3年間  
投資額※：最大100億円規模

※B/Sに計上される資産と  
P/Lに反映される費用を  
含む概算

	項目	投資概要	投資規模
事業戦略投資	研究開発投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>各セグメントの事業戦略拡大に向けた人材育成／技術・マネジメント教育</li> </ul>	5億円
	ビジネス開発投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社商材／ソリューション開発</li> <li>全社横断のAI活用推進</li> <li>海外活動強化</li> </ul>	
経営基盤戦略投資	人的資本投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>賃上げ、職場環境改善等の処遇改善</li> <li>社内教育プラットフォーム強化</li> </ul>	4億円
	ブランドマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>周年広告</li> <li>CM放映</li> <li>スポーツ協賛</li> </ul>	5億円



# **NSW**

*Humanware By Systemware*

### 【本資料のお取り扱いについての注意事項】

- 本資料には、当社グループの将来に関する業績等の予測が含まれておりますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成しております。よって、その実現性を保証するものではなく、今後様々な要因により変動する可能性があります。
- 本資料の利用の結果生じたいかなる結果や損害についても、当社は一切の責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願いいたします。