

NSW

2026年3月期 決算説明

2026年5月11日

Humanware By Systemware

目次

1. 2026年3月期決算概況
2. 2027年3月期計画
3. 事業トピックス

1. 2026年3月期決算概況

決算ハイライト1

2026年3月期は、過去最高売上高を達成。
営業利益は期初計画通り減益となるも計画を上回り着地。

(単位：百万円)

■ 売上高 (左軸) ■ 営業利益 (右軸)

売上高

52,431 百万円

前年同期比

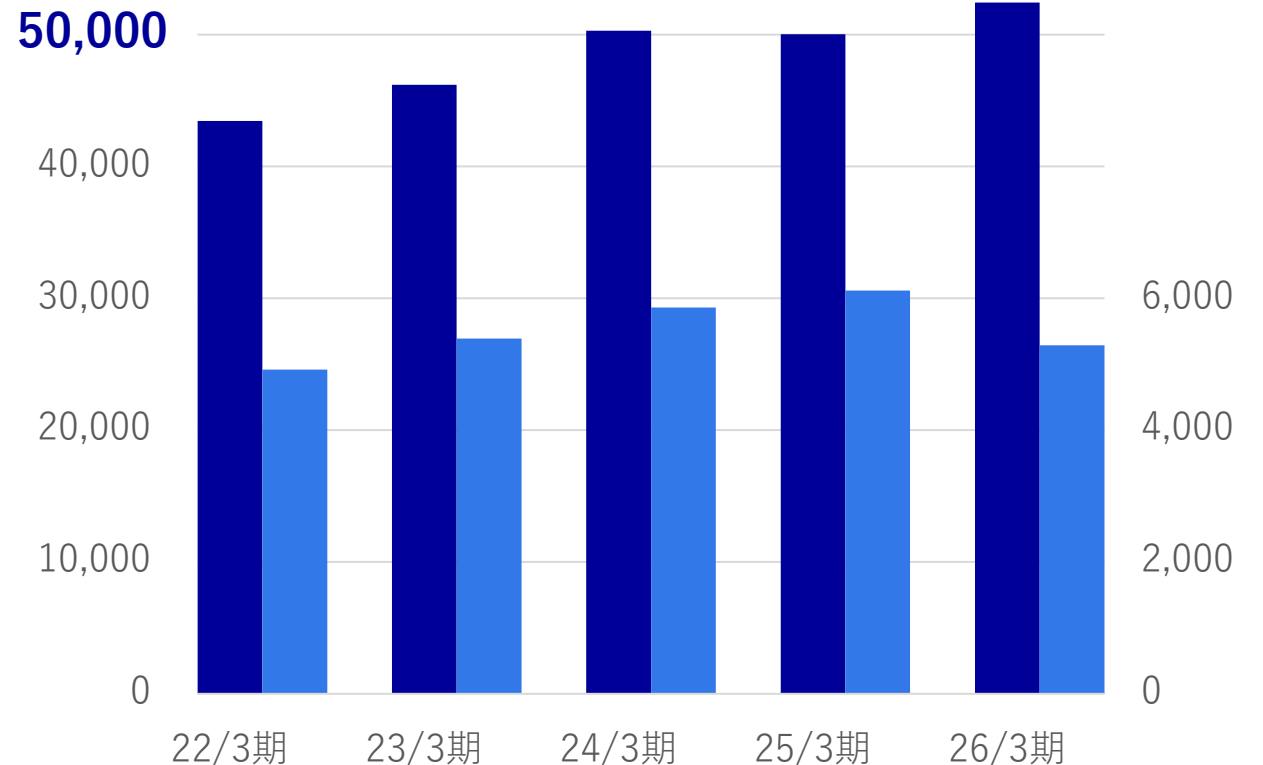
4.8 %

営業利益 (率)

5,290 百万円
(**10.1** %)

前年同期比

△13.5 %
(**△2.1p**)

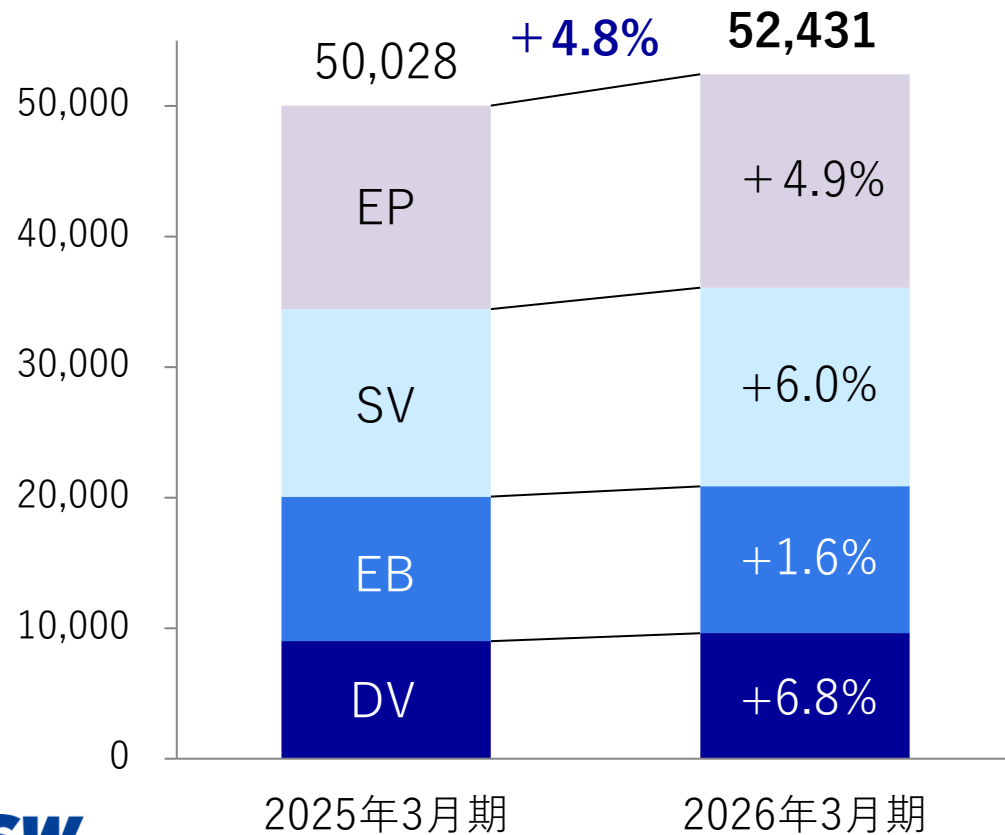


決算ハイライト2

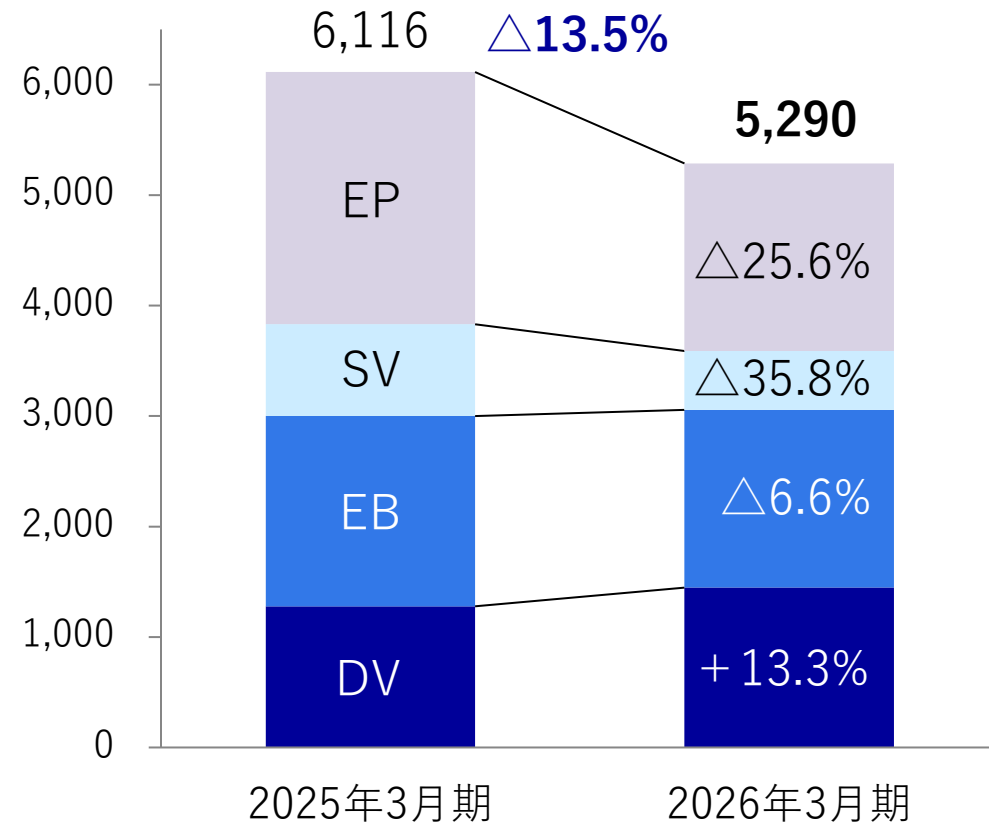
セグメント別売上・利益推移

(単位：百万円)

● 売上高



● 営業利益



連結業績 概要

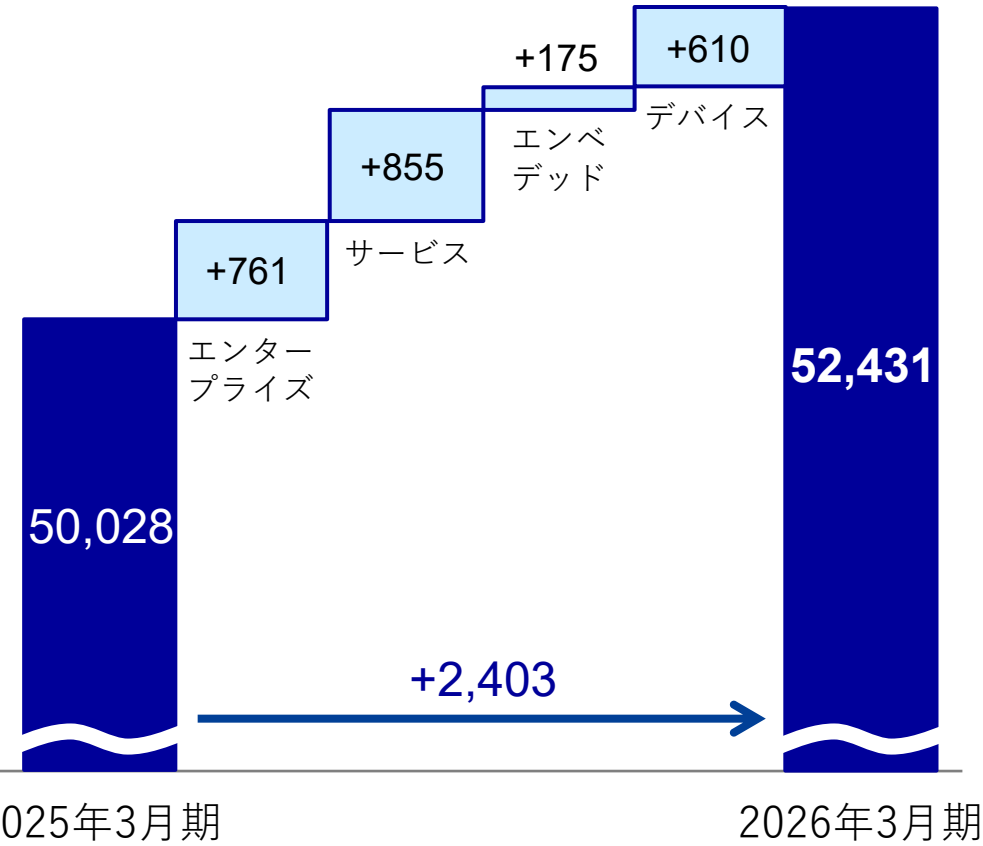
(単位：百万円)

	2026年3月期 実績	計画比		前年同期比		計画	2025年3月期 実績
		増減額	増減率	増減額	増減率		
売上高	52,431	+1,431	+2.8%	+2,403	+4.8%	51,000	50,028
営業利益	5,290	+190	+3.7%	△826	△13.5%	5,100	6,116
┌ 同率	10.1%	+0.1p	/	△2.1p	/	10.0%	12.2%
経常利益	5,533	+393	+7.7%	△634	△10.3%	5,140	6,168
┌ 同率	10.6%	+0.5p	/	△1.8p	/	10.1%	12.3%
当期純利益	3,709	+169	+4.8%	+47	+1.3%	3,540	3,662
┌ 同率	7.1%	+0.1p	/	△0.2p	/	6.9%	7.3%
受注高	52,957	/	/	+1,758	+3.4%	/	51,199
受注残高	19,810	/	/	+519	+2.7%	/	19,291

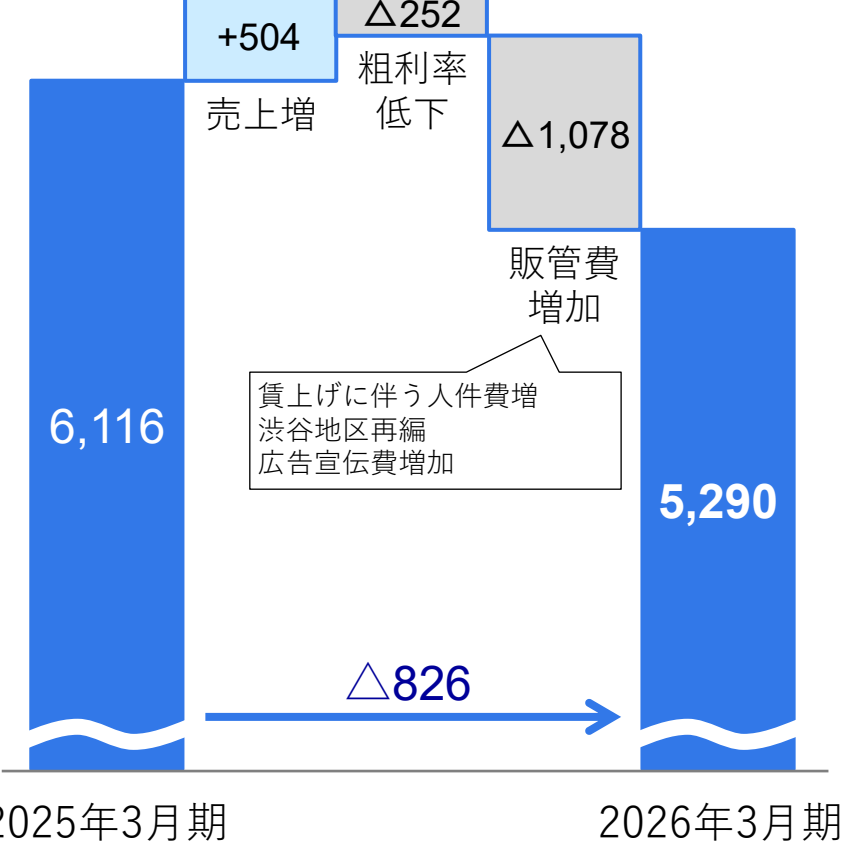
売上高・利益の増減要因（前年同期比）

（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 実績	計画比		前年同期比		計画	2025年3月期 実績
		増減額	増減率	増減額	増減率		
売上高	16,349	+389	+2.4%	+761	+4.9%	15,960	15,587
ビジネスソリューション	6,281	/		△117	△1.8%	/	
金融・公共ソリューション	8,293			+1,009	+13.9%		
システム機器販売	1,774			△129	△6.8%		
営業利益	1,698	△51	△3.0%	△585	△25.6%	1,750	2,283
同率	10.4%	△0.6p	/		△4.3p	11.0%	14.6%
受注高	16,277	/			+281	+1.8%	/
受注残高	6,511			△81	△1.2%	6,593	

ビジネスソリューション

- 製造業・物流業向け
物流分野における不採算案件と機会損失による影響で前期比減
- 小売業向け
主要顧客の維持・拡大に努め堅調に推移

金融・公共ソリューション

- 金融・保険業向け
生損保領域が大幅に拡大し、全体をけん引
- 官公庁・団体向け
官公庁向けのシステム開発が増加し好調推移

システム機器販売

- 既存顧客のIT投資抑制もあり減少

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 実績	計画比		前年同期比		計画	2025年3月期 実績
		増減額	増減率	増減額	増減率		
売上高	15,218	+528	+3.6%	+855	+6.0%	14,690	14,362
デジタルソリューション	4,992	/		+559	+12.6%	/	
クラウド・インフラサービス	10,225			+295	+3.0%		
営業利益	533	△276	△34.1%	△297	△35.8%	810	831
同率	3.5%	△2.0p	/		△2.3p	5.5%	5.8%
受注高	15,317	/			+498	+3.4%	/
受注残高	7,121			+100	+1.4%		

デジタルソリューション

- IoT・AI
製造業向けのシステム開発が好調に推移し、売上・利益面に貢献
- WEB・EC
不採算案件が続いたことにより利益面にインパクト。管理体制強化による再発防止

クラウド・インフラサービス

- クラウド
クラウドインテグレーション中心に堅調推移
- データマネジメントサービス
引き続き好調に推移。AIも活用した取り組みを見越した活動を進める

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 実績	計画比		前年同期比		計画	2025年3月期 実績
		増減額	増減率	増減額	増減率		
売上高	11,250	+70	+0.6%	+175	+1.6%	11,180	11,075
営業利益	1,609	+209	+15.0%	△112	△6.6%	1,400	1,722
同率	14.3%	+1.8p		△1.2p		12.5%	15.6%
受注高	11,593			+357	+3.2%		11,235
受注残高	3,089			+342	+12.5%		2,747

組込み開発

- オートモーティブ
SDVの需要継続に伴う既存顧客の維持・拡大により好調に推移
- インダストリー
他分野との連携により付加価値を創出するモバイル分野を中心に拡大
- 通信
開発一巡に伴う案件減少につき前期比マイナス。対応領域の拡大を目指す

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 実績	計画比		前年同期比		計画	2025年3月期 実績
		増減額	増減率	増減額	増減率		
売上高	9,612	+442	+4.8%	+610	+6.8%	9,170	9,002
営業利益	1,447	+307	+27.0%	+169	+13.3%	1,140	1,278
同率	15.1%	+2.6p		+0.9p		12.4%	14.2%
受注高	9,769			+620	+6.8%		9,149
受注残高	3,087			+156	+5.4%		2,930

デバイス開発

- 顧客の好不調の波はあるものの、新規開拓の効果もあり、売上利益とも拡大
- 提案型ビジネスを増やしていくことでより自社の強みを生かし市場拡大を目指す
- 海外の半導体需要を取りこむためにマレーシア法人を設立。グローバル体制の強化に向けた取り組みを継続していく

連結貸借対照表

2025年3月期末



総資産 47,149百万円

2026年3月期末



総資産 49,289百万円

主な要因（百万円）

【資産】

受取手形、売掛金及び 契約資産の増加	+881
投資有価証券の増加	+999

【負債】

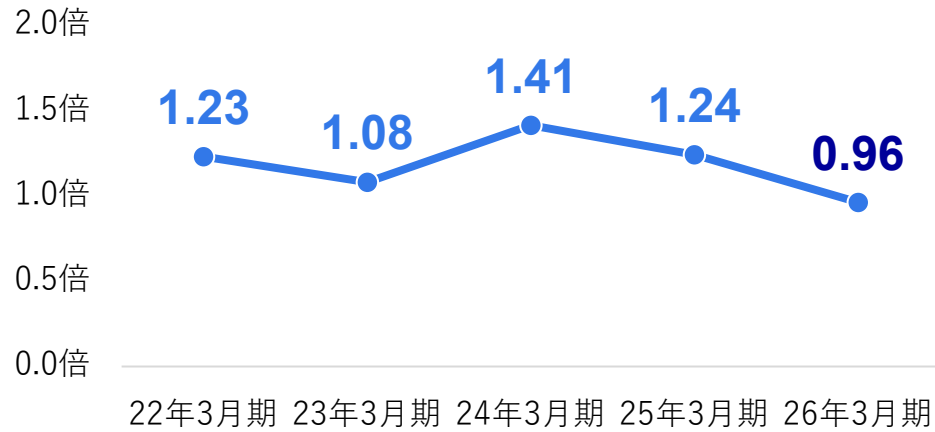
買掛金の増加	+513
未払法人税等の減少	△530
賞与引当金の減少	△318

【純資産】

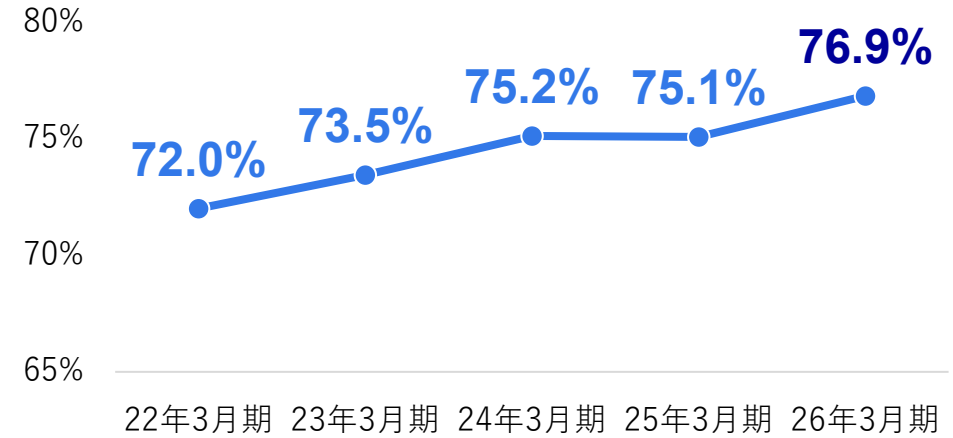
当期純利益	3,709
配当金の支払	△1,266

各指標の推移

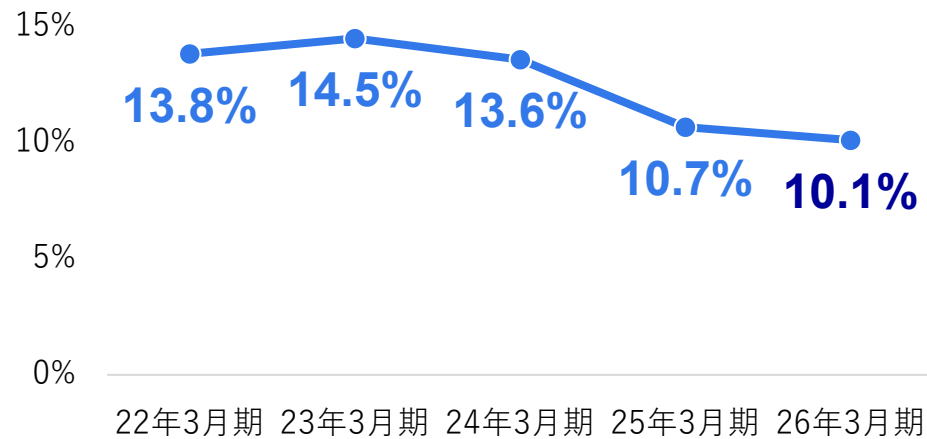
PBR



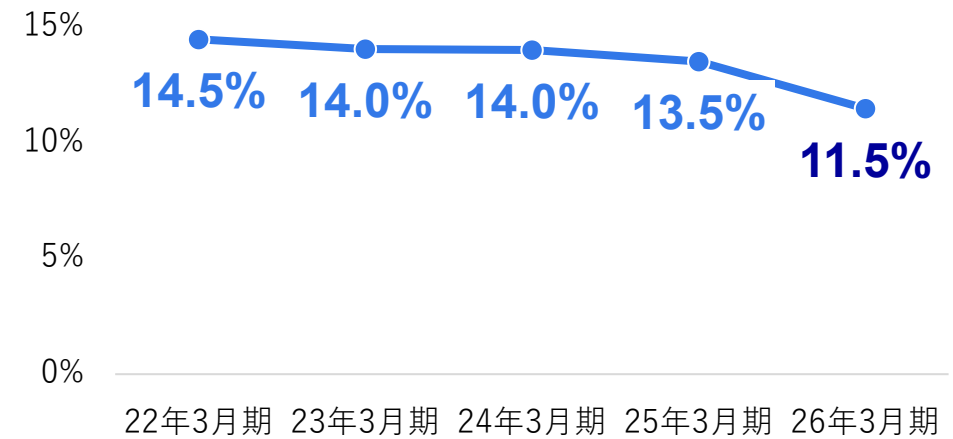
自己資本比率



ROE



ROA



2. 2027年3月期計画

連結業績予想

(単位：百万円)

	2027年3月期 計画	前年同期比		2026年3月期 実績
		増減額	増減率	
売上高	54,000	+1,568	+3.0%	52,431
営業利益	5,400	+109	+2.1%	5,290
┌ 同率	10.0%	△0.1p	/	10.1%
経常利益	5,450	△83	△1.5%	5,533
┌ 同率	10.1%	△0.5p	/	10.6%
当期純利益	3,750	+40	+1.1%	3,709
┌ 同率	6.9%	△0.1p	/	7.1%

セグメント別業績予想 1

(単位：百万円)

		2027年3月期 計画	前年同期比		2026年3月期 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	13,620	△2,729	△16.7%	16,349
	営業利益	1,630	△68	△4.0%	1,698
	同率	12.0%	+1.6p		10.4%
サービス ソリューション	売上高	18,670	+3,451	+22.7%	15,218
	営業利益	710	+176	+33.0%	533
	同率	3.8%	+0.3p		3.5%

セグメント別業績予想 2

(単位：百万円)

		2027年3月期 計画	前年同期比		2026年3月期 実績
			増減額	増減率	
エンベデッド ソリューション	売上高	11,780	+529	+4.7%	11,250
	営業利益	1,610	+0	+0.0%	1,609
	同率	13.7%	△0.6p		14.3%
デバイス ソリューション	売上高	9,930	+317	+3.3%	9,612
	営業利益	1,450	+2	+0.1%	1,447
	同率	14.6%	△0.5p		15.1%

投資状況について

		2026年 3月期		2027年 3月期
事業戦略	<ul style="list-style-type: none">・ 人材育成・ 全社AI活用・ 海外マーケティング	7億円	➔	10億円
経営基盤戦略	<ul style="list-style-type: none">・ 処遇改善・ 教育環境強化・ キャリア採用強化・ ブランディング活動	16億円	➔	20億円

事業拡大と人材強化にフォーカスし、関連する施策に積極投資を行う

剰余金の配当（増配）について

- 期末配当を40円増額し、1株当たり45円から85円とする（年間配当125円）

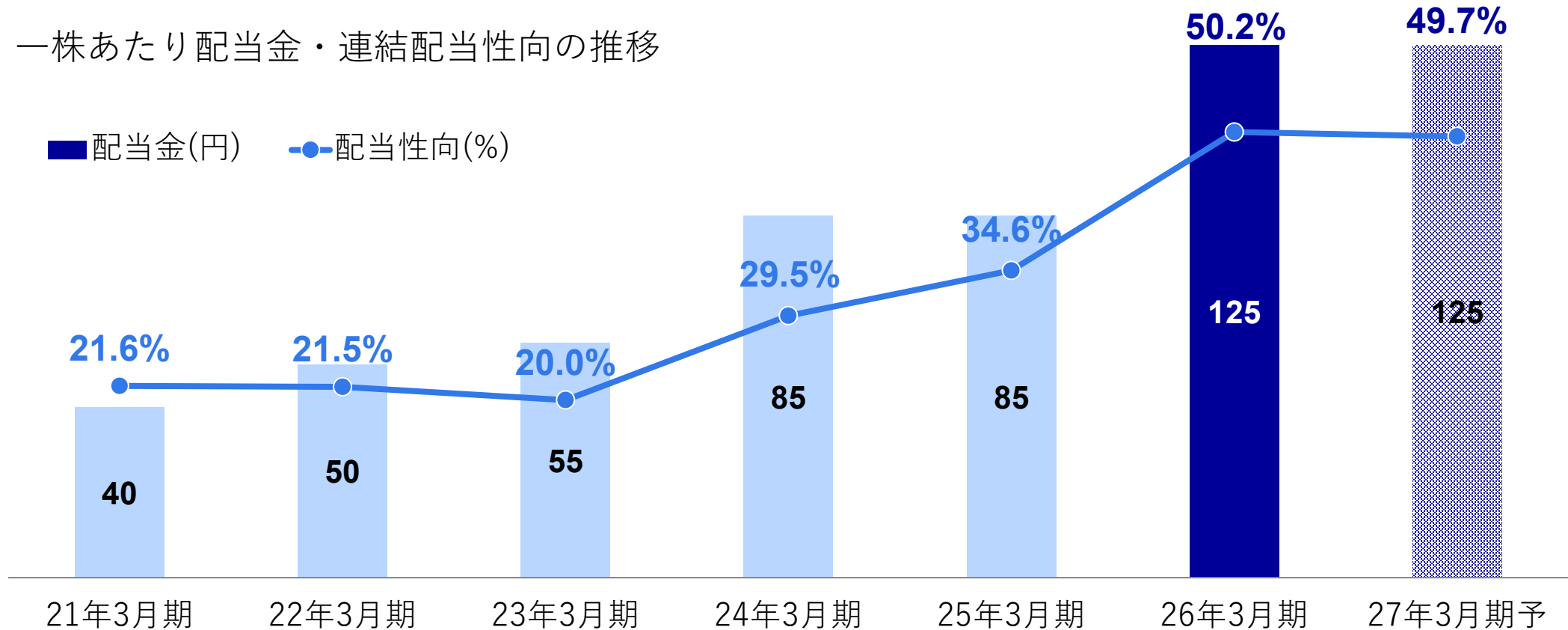
	決定額	直近の配当予想 (2025年5月12日)	前年実績 (2025年3月期)
基準日	2026年3月31日	2026年3月31日	2025年3月31日
1株当たり配当金	85円00銭	45円00銭	45円00銭
配当金総額	1,266百万円	—	670百万円
効力発生日	2026年6月30日	—	2025年6月24日
配当原資	利益剰余金	—	利益剰余金

- 2026年3月期の通期業績で、連結売上高500億円を3年連続で上回る
- 一定の経営基盤を確立したことを踏まえ、従来以上に株主還元に対する当社の姿勢を明確化

配当予想

- 配当性向50%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. 事業トピックス

経営・事業戦略の統合フレームワーク

	事業戦略 (コア事業拡大・成長領域の創出)	人材強化 (リスキリング)	経営基盤戦略
エンタープライズソリューション	<ul style="list-style-type: none">■ 組立製造・金融領域の拡充 システム企画領域の強化・デジタルガバメントへのシフト■ 生成AIを活用したビジネス転換 生成AIを軸に、事業構造の転換と新たな成長を創出	<ul style="list-style-type: none">👤 業務コンサル人材の創出 異業種連携を通じた高度な課題解決能力を持つコンサルタントの育成	<ul style="list-style-type: none">📦 企業ブランド力の向上 【全社基盤】 杉咲花さん起用CMの継続放映による将来を見据えた積極的投資 新卒採用としての効果
サービスソリューション	<ul style="list-style-type: none">■ 製造業DXソリューション特化 設計・製造領域のDX推進を強力にサポート■ 基盤・運用サービス拡充 クラウド一括提供、IT運用・BPO事業の展開	<ul style="list-style-type: none">🌐 上流企画・AI人材育成 コンサルティング能力強化と生成AIを活用した業務変革	<ul style="list-style-type: none">📖 全社学習環境の整備 学習プラットフォームの全社整備 資格取得率前期比16%アップ
エンベデッドソリューション	<ul style="list-style-type: none">■ 組み込み開発の深耕と展開 車載・産業機器向け、特定分野から幅広い業種へ展開■ SDV化・次世代NW対応 クルマのSDV化加速に向けた対応領域拡大と技術強化	<ul style="list-style-type: none">👤 異業種クロス人材の創出 異なる業種ノウハウをクロスさせたビジネスモデルを牽引する専門技術者の育成	<ul style="list-style-type: none">🏢 マレーシア法人設立 (拠点強化) 2026年4月営業開始 東南アジア拠点として国際競争力を強化 海外需要を確実に取り込む
デバイスソリューション	<ul style="list-style-type: none">■ デバイスビジネスの進化 デバイス提供ビジネスへのダイナミックな進化■ LSIソリューションの拡大 最先端技術を活用した海外市場への進出と深化	<ul style="list-style-type: none">🌐 グローバル人材の育成 海外事業拡大を支えるグローバル対応可能な専門人材の育成による事業成長	

エンタープライズソリューション

注力分野実績

(億円)

コア事業拡大・成長領域の創出

人材強化(リスキリング)

■ 組立製造・金融領域の拡充

システム企画領域の強化・デジタルガバメントへのシフト

■ 生成AIを活用したビジネス転換

生成AIを軸に、事業構造の転換と新たな成長を創出

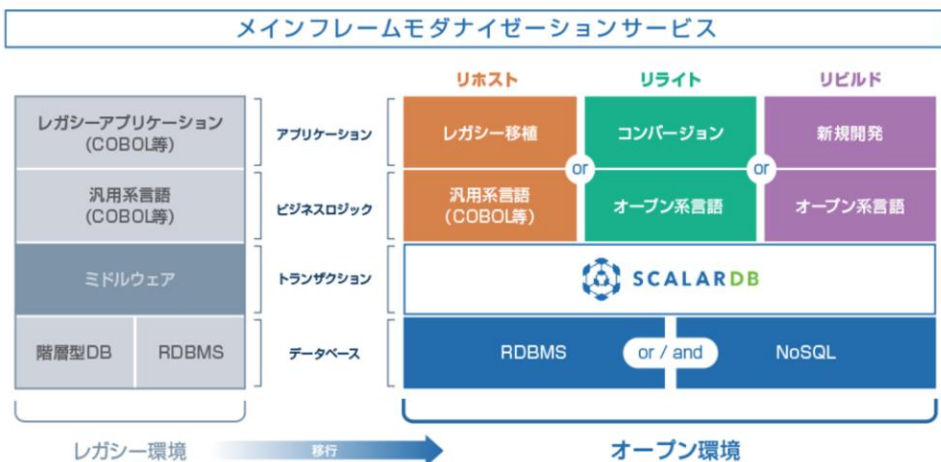
■ 業務コンサル人材の創出

異業種連携を通じた高度な課題解決能力を持つコンサルタントの育成

	2025/3期 実績	2026/3期 実績	2028/3期 目標
事業規模	155	163	180~190
注力分野	40	43	70



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



モダナイゼーション案件における中～大規模案件受注獲得増

AI駆動開発のプラットフォーム構築により開発効率向上、高付加価値化を実施中

収益性と実行力の両面から事業基盤の強化

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

サービスソリューション

注力分野実績

(億円)

コア事業拡大・成長領域の創出

人材強化(リスキリング)

■ 製造業DXソリューション特化

設計・製造領域のDX推進を強力にサポート

■ 基盤・運用サービス拡充

クラウド一括提供、IT運用・BPO事業の展開

● 上流企画・AI人材育成

コンサルティング能力強化と生成AIを活用した業務変革

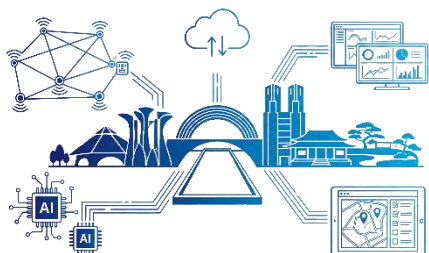
	2025/3期 実績	2026/3期 実績	2028/3期 目標
事業規模	143	152	170~180
注力分野	60	65	90

先端技術を体験できる展示施設「Kyoto Innovation Digital Labo(KiND)」を開設
～生成AIやデジタルツインなどの最新技術を備えたインタラクティブな体験を提供～

KiND

- ・生成AI、デジタルツイン、AI画像認識、IoTなどを体験できるショーケース
- ・DX構想・PoC検討を支援するワークショップ機能整備
- ・産業DXの加速と、技術理解から業務変革構想までを一体で支援する共創拠点として活用

国営 昭和記念公園における設備管理DX実証実験を開始
～DXソリューション群を融合しスマートメンテナンスを実現～



- ・設備管理DXを目的とした実証実験を2026年3月より開始。
- ・複数のDXソリューションを組み合わせ
備点検の省人化・効率化、紙帳票のデジタル化、IoT活用、遠隔支援による運営高度化を検証
- ・実証結果を基に標準化を見据えた運用モデルを構築。公共施設管理への横展開を目指す

エンベデッドソリューション

注力分野実績

(億円)

コア事業拡大・成長領域の創出

人材強化(リスキリング)

■ SDV化・次世代NW対応

クルマのSDV化加速に向けた対応領域拡大と技術強化

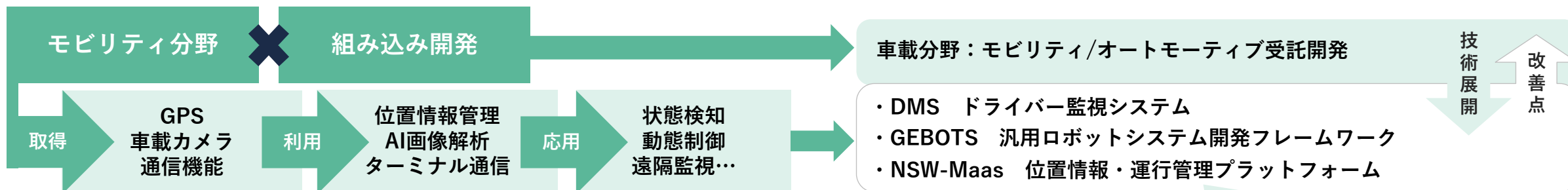
■ 組み込み開発の深耕と展開

車載・産業機器向け、特定分野から幅広い業種へ展開

❖ 異業種クロス人材の創出

異なる業種ノウハウをクロスさせたビジネスモデルを牽引する専門技術者の育成

	2025/3期 実績	2026/3期 実績	2028/3期 目標
事業規模	110	112	130~140
注力分野	30	37	50

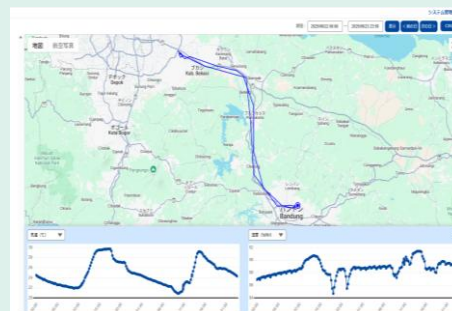


モビリティ技術転用で顧客シーズを軸とした深耕



車載にとどまらず幅広い領域での売上増に貢献

NSW MaaSプラットフォームを活用
Qualcomm社製トラッキングデバイスと連携させた新サービス「NEXTY LocaTrack」
ダッシュボードをネクスティ エレクトロニクスと共同開発



デバイスソリューション

注力分野実績

(億円)

コア事業拡大・成長領域の創出

人材強化(リスキリング)

■ デバイスビジネスの進化

デバイス提供ビジネスへのダイナミックな進化

■ LSIソリューションの拡大

最先端技術を活用した海外市場への進出と深化

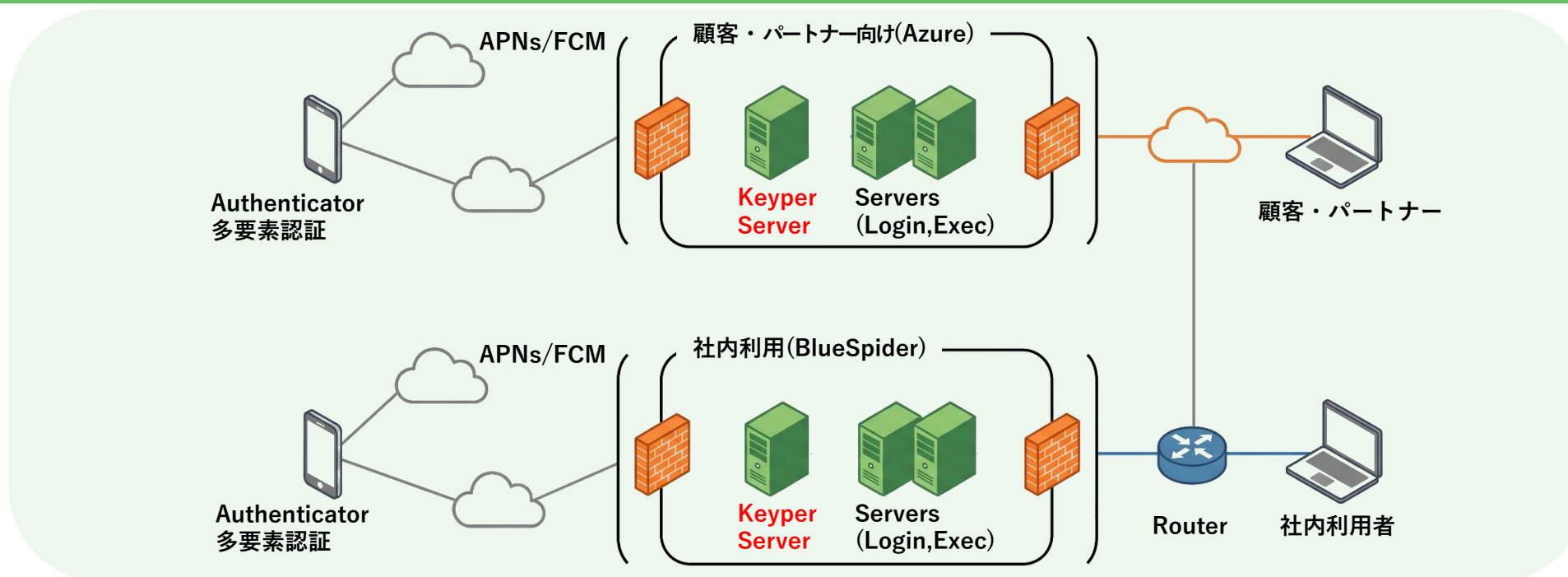
🌐 グローバル人材の育成

海外事業拡大を支えるグローバル対応可能な専門人材の育成による事業成長

	2025/3期 実績	2026/3期 実績	2028/3期 目標
事業規模	90	96	100~110
注力分野	10	23	25

半導体業過向けセキュリティ基盤としてKeyperを採用

～SEMIが示すサイバーセキュリティ要求思想に整合した半導体開発・デザインサービスの安全性向上に向けて～



基本認識と重点領域

これからのSIerとしての基本認識

SIerの本質と生成AIによる変化の加速



SIerの本質

つくることではなく...

- 現場で使い続けられる形で価値を出し続けること



変化の加速

生成AIが加速

- AIにより本質がより明確に
- 変化のスピードが加速

社内AI活用推進として

- GPT, Claude, Geminiの最新モデルを開発環境に利用
→ 案件や開発のフェーズによって用途にあわせたモデルの使い分けを実現。
- 社内AI利用者が前期556人(27.2%) から 997人(48.8%)に増加。

✓ 価値実現 → ⚓ 定着 → ↻ 改善 → ↑ 価値拡大 / 価値継続

求められるのは、価値実現 ↻ 価値継続 への循環

重点領域 Physical AI

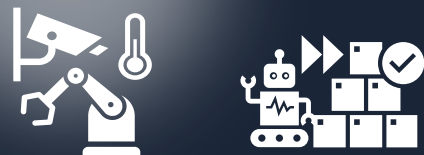
ハードからソフトまでをつなぎ切る総合力

省人化にとどまらず “高付加価値化” を加速する

現場で作成・配送・収集されたデータをデジタルツイン上で再現分析
データソースとなる”現場”に対し、デジタルツインのアウトプットがEmpowermentとなることを目指す



モノを作る現場



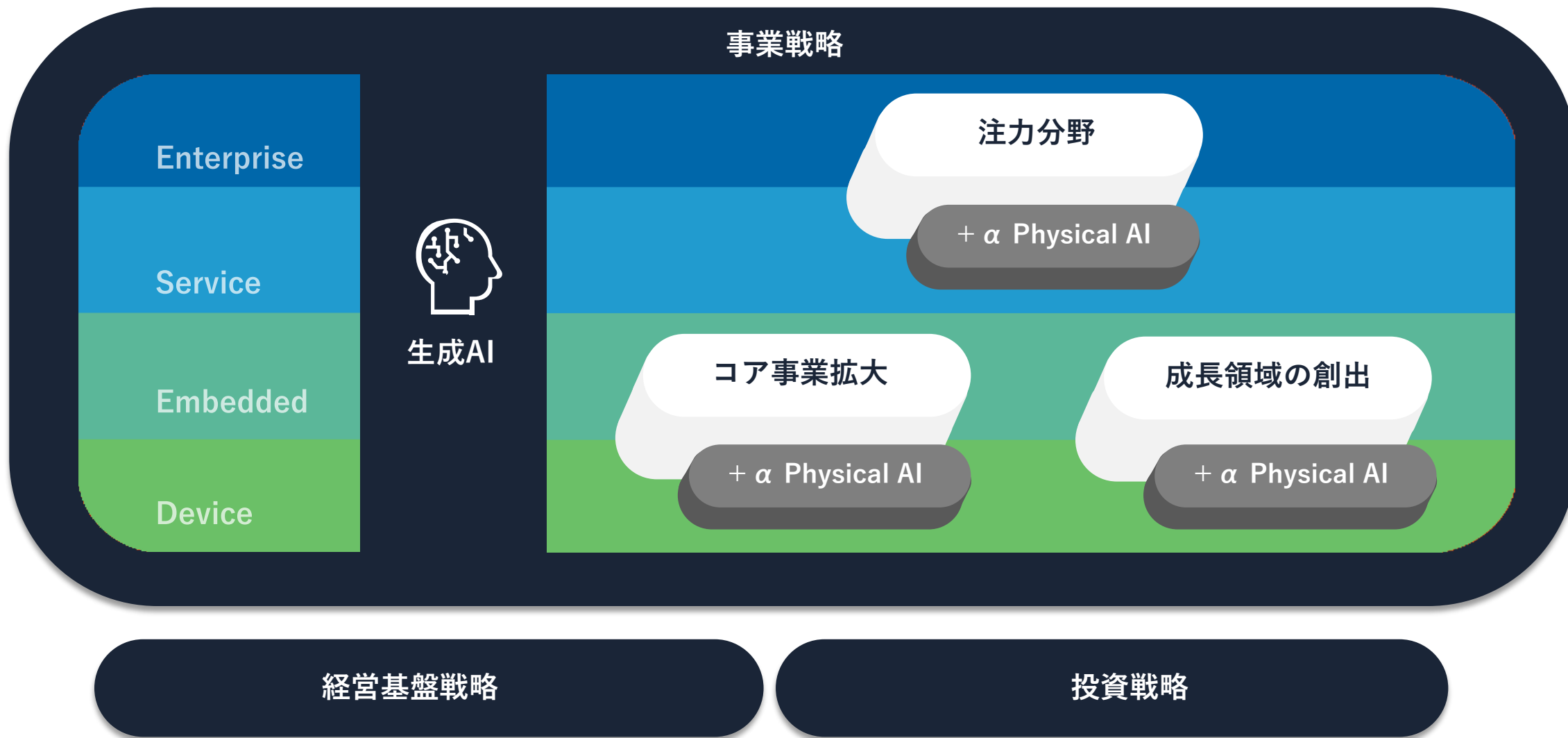
モノを運ぶ現場



モノを使う現場

まとめ

戦略の実効性を高める全社横断の推進軸



The background features a complex network of white lines connecting various points, creating a mesh-like structure that resembles a molecular or digital network. The lines are thin and light gray, set against a light gray background. The overall effect is one of connectivity and technology.

NSW

Humanware By Systemware