

株式会社シエヌエス（グロース市場・4076）

2025年5月期 決算説明資料



2025年7月11日



Index

1	会社概要	P3
2	2025年5月期決算説明	P5
3	成長戦略進捗 (FY25までの振り返り)	P16
4	FY27に向けた成長戦略	P20
5	事業部再編について	P27
6	通期業績予想	P29
7	Appendix (参考資料)	P34

01

Company Profile

会社概要



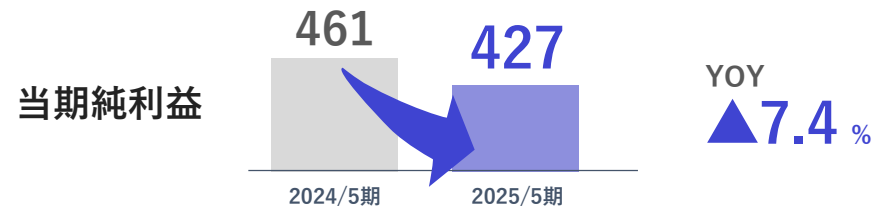
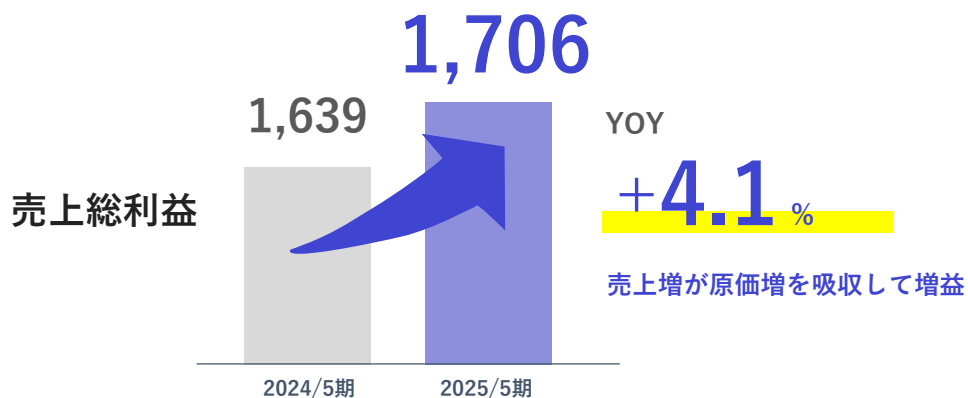
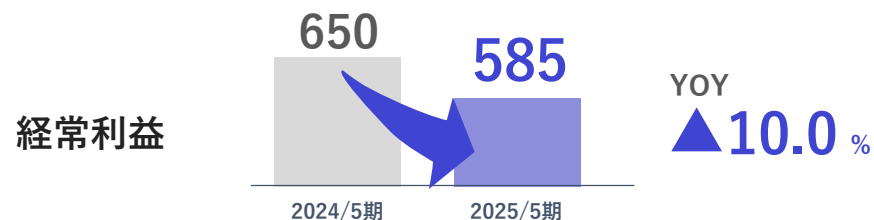
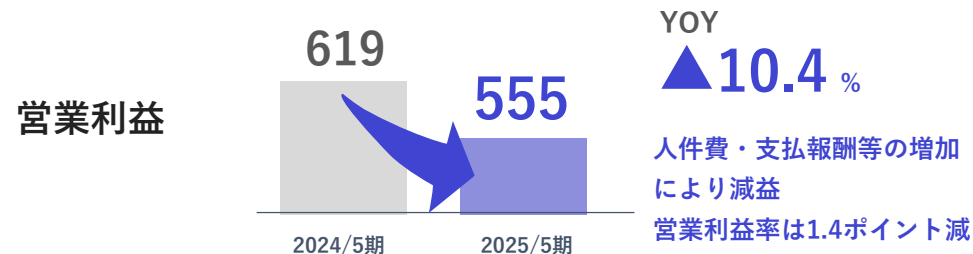
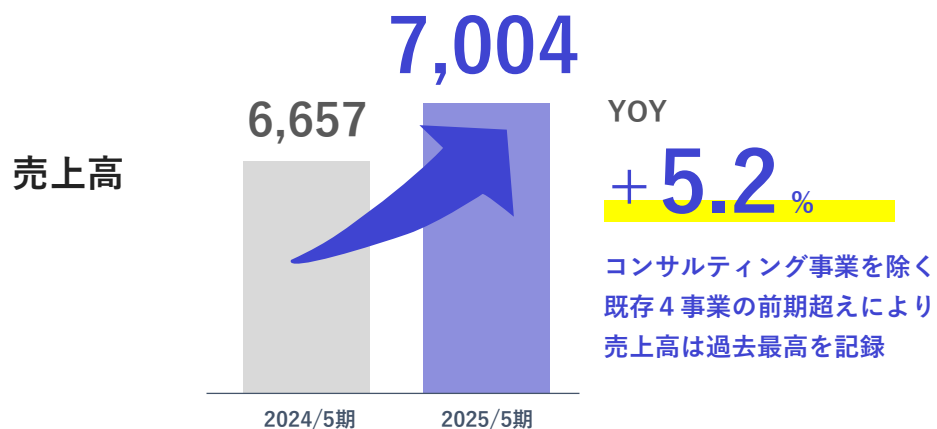
企業名	株式会社シイエヌエス
代表者	代表取締役会長 富山 広己 代表取締役社長 関根 政英
設立	1985年7月4日
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿南1-5-5 JR恵比寿ビル9F
事業内容	<ul style="list-style-type: none">デジタル革新推進事業ビッグデータ分析事業システム基盤事業業務システムインテグレーション事業コンサルティング事業
資本金	4億7,877万円
発行済株式総数	2,905,962株
従業員数	単体234人／連結278人
子会社	株式会社シイエヌエス北海道

※2025年05月31日現在

02

Financial Highlights

2025年5月期 決算説明



(単位：百万円)

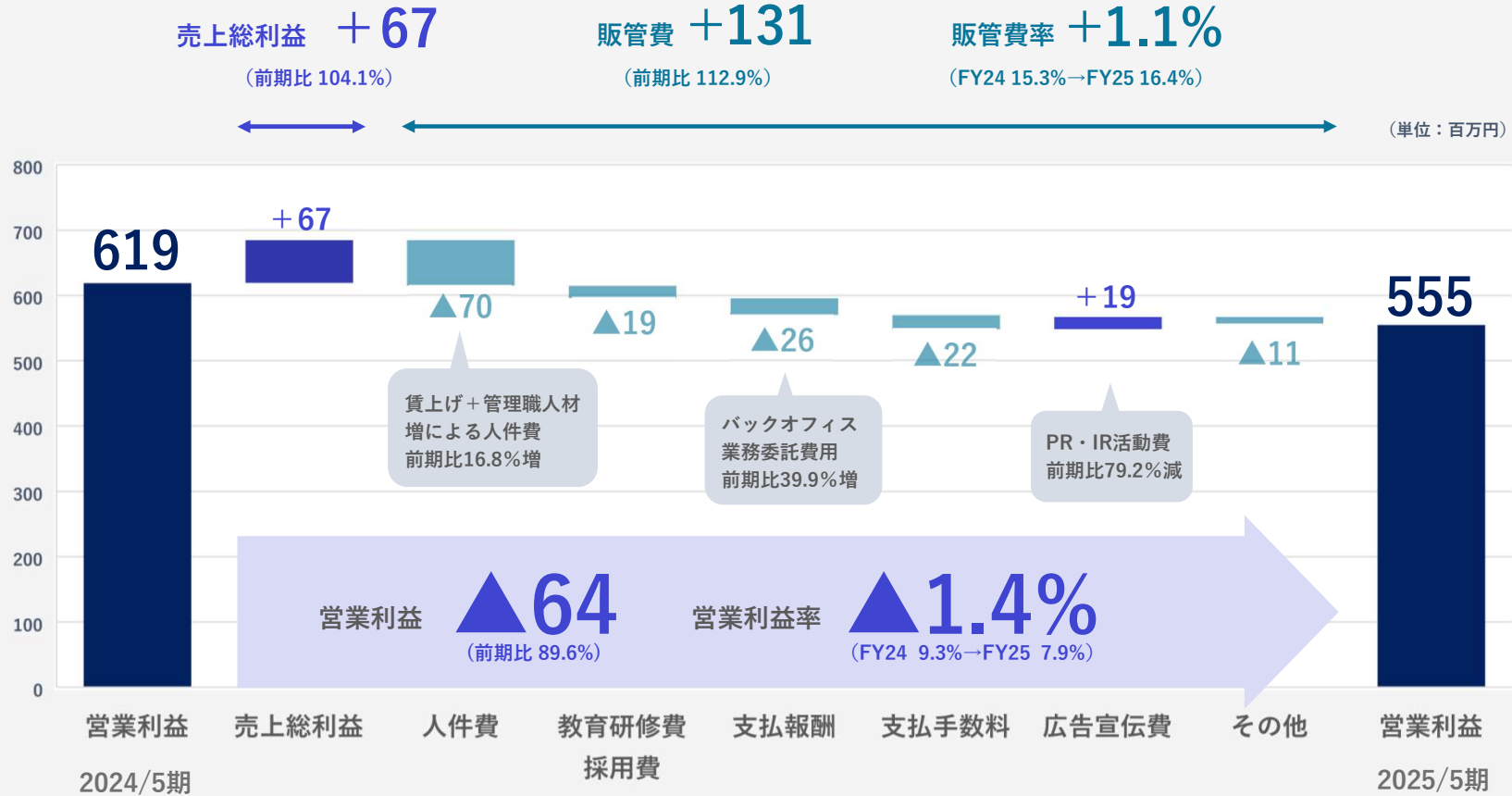
売上高は前年を上回るも、営業利益以下は賃上げを中心にコストを吸収できず減益
 予想に対しては、全事業において単価を十分に上げられなかったことや、
 主にデジタル革新推進事業・システム基盤事業において受注を拡大できなかったことの影響が大きく
 売上高・利益ともに計画に届かず

(単位：百万円)

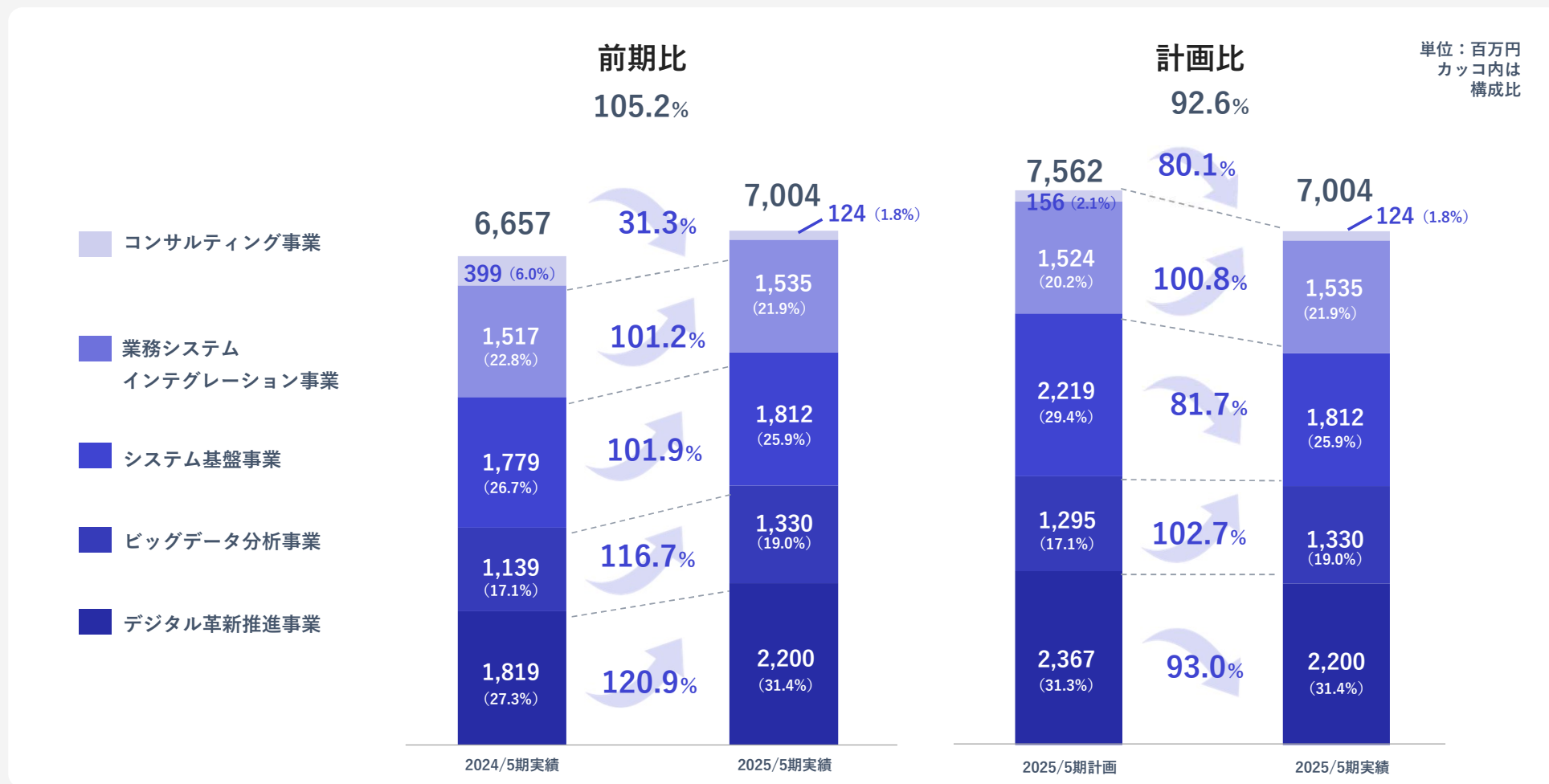
	2024/5期		2025/5期					
	実績	構成比	実績	構成比	前期比	通期予想	構成比	達成率
売上高	6,657	100.0%	7,004	100.0%	105.2%	7,562	100.0%	92.6%
売上原価	5,017	75.4%	5,298	75.6%	105.6%	—	—	—
売上総利益	1,639	24.6%	1,706	24.4%	104.1%	1,834	24.3%	93.0%
販管費	1,019	15.3%	1,151	16.4%	112.9%	—	—	—
営業利益	619	9.3%	555	7.9%	89.6%	660	8.7%	84.0%
経常利益	650	9.8%	585	8.4%	90.0%	676	8.9%	86.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	461	6.9%	427	6.1%	92.6%	489	6.5%	87.2%

	2024/5期 実績	2025/5期 実績	増減
EPS	158円75銭	147円06銭	▲11円69銭

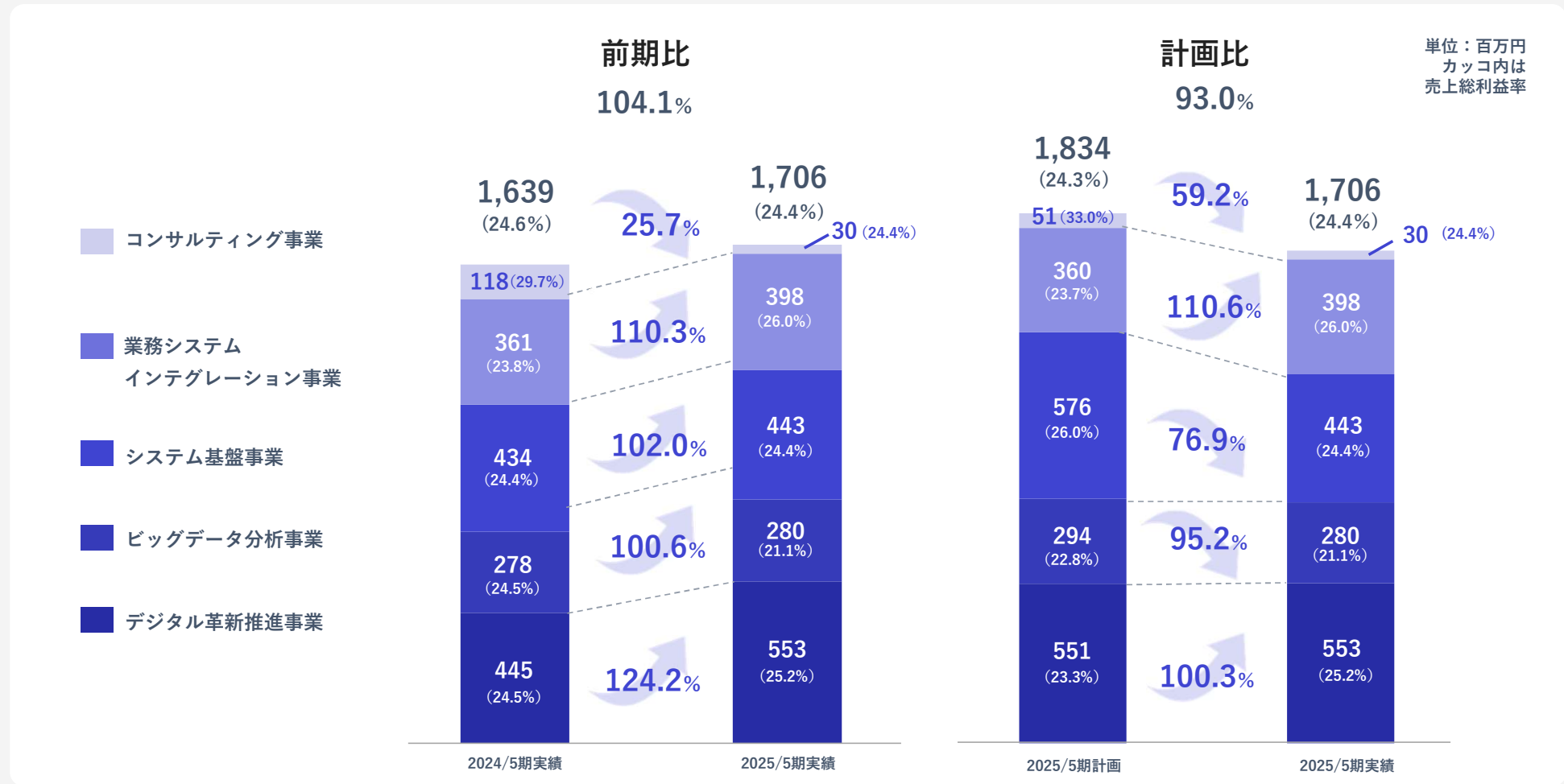
営業利益増減分析



事業別 売上高



事業別 売上総利益



デジタル革新推進事業

ビッグデータ分析事業



システム基盤事業の状況

業務システムインテグレーション事業



コンサルティング事業の状況



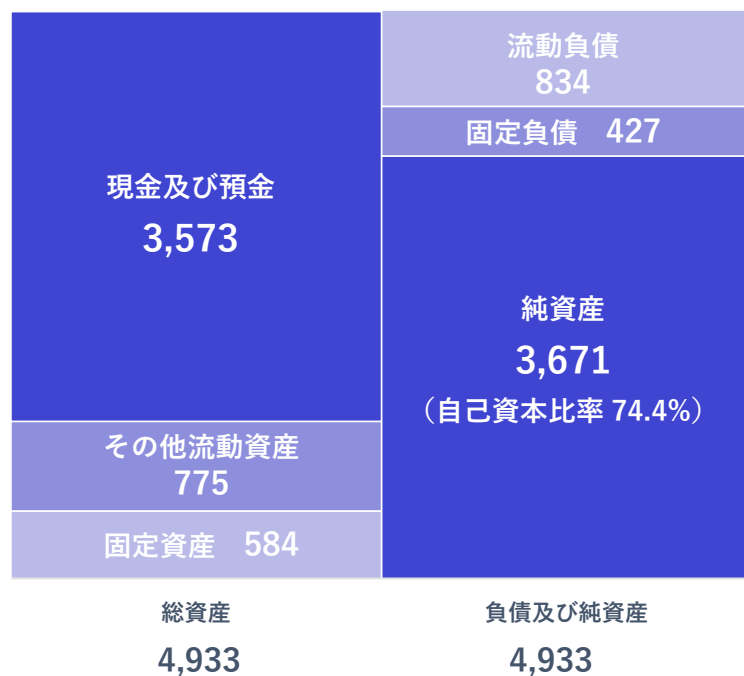
連結子会社シイエヌエス北海道の状況



BS(貸借対照表) 概要

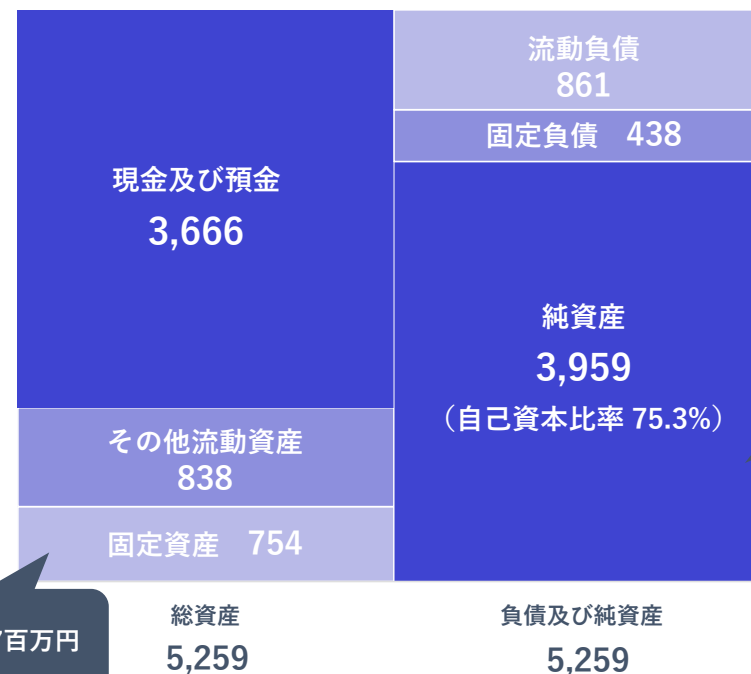
現預金2.6%増、自己資本比率0.9ポイント増

2024/5期末



2025/5期末

(単位：百万円)



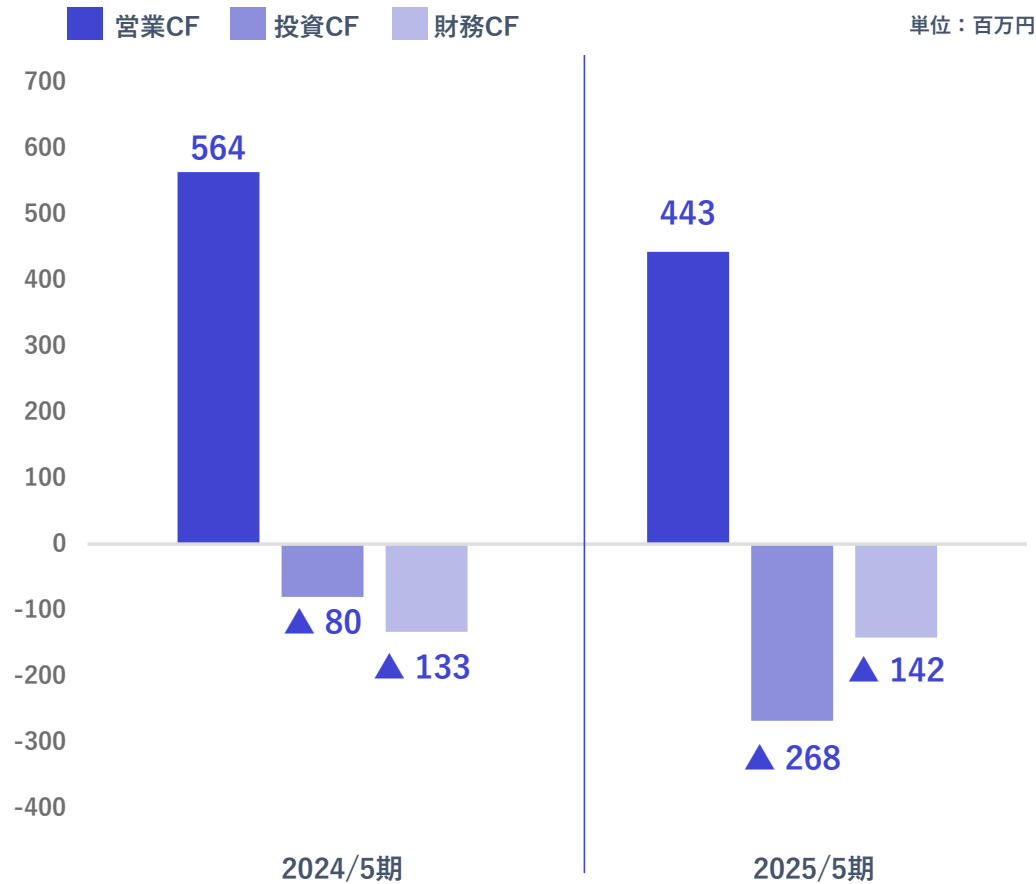
敷金+177百万円

純資産
7.8%増
利益剰余金
10.4%増

キャッシュフロー計算書 概要

Financial Highlights
2025年5月期 決算説明

02



営業CF

事業利益の減少
売上債権の増加

53百万円
104百万円

投資CF

敷金及び保証金の
差入による支出

181百万円

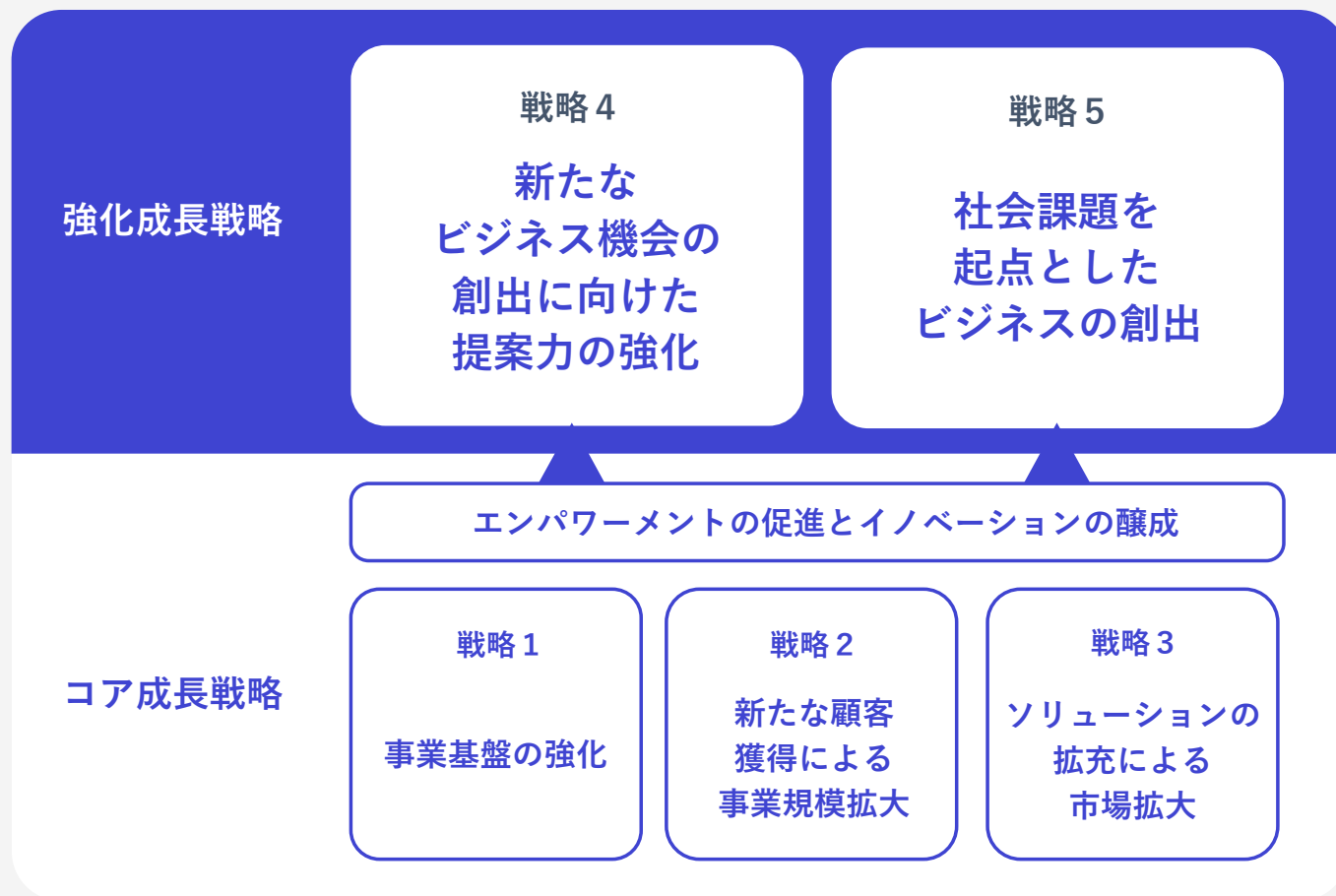
03

Update on Growth Strategy

成長戦略の進捗

(FY25の振り返り)

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する





FY25目標

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

FY25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）	株主還元（配当性向）
8.0 %	51.0 %
プライム売上比率	
約30.0 %	

従業員還元、プライム売上比率に関してはFY25での数値目標は掲げていないため、実績のみを記載。

FY25の振り返り

中期経営計画の初年度であるFY25は、売上・利益ともに目標未達という結果であった。これまで、マーケティング、営業、提案等の活動を各事業部が個別で対応してきたことで事業拡大してきたが、FY25の結果を踏まえると全社横断で案件を受注し遂行できる体制が必要であると考え。FY25で組成した部門横断のタスクフォースを部署に昇格させ当該活動を一部署で担うことで、機動的・効率的な活動の実現を目指す。また、中期経営計画の最終年度に掲げる目標にコミットするため、施策をより具体化・明確化する。

FY25の振り返り (重要指標)

業績結果には課題を残したが、その背景にある主な活動指標はクリア
今後の成長につながる変化を仕込み、整える期間としては意味のある一年と捉えている

	FY24		FY25	
 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	FY22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	今後の拡大を担うエンジニアを10%増員
 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

04

Growth Strategy for FY27

FY27に向けた成長戦略

FY27までの経営目標

Growth Strategy for FY27
FY27に向けた成長戦略

04 

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向けて、既存施策を強化し、さらに新たな施策を実施することでFY27の数値目標を達成する。

売上高

100億

営業利益率

10%以上

従業員還元

+ 10%のベア実現

株主への還元

累進配当政策の長期継続

FY26-27戦略サマリー (注力施策)

FY25当初の中期経営計画の施策では、FY27に掲げるKPIの達成は厳しいと判断し、施策をより具体的、明確にする。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する。

		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注力領域への増強
		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①～③は全社にわたる施策であるが、特に注力していくものを特記

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

強化成長戦略④：新たなビジネス機会の創出に向けた提案力の強化

Growth Strategy for FY27
FY27に向けた成長戦略

04 

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」へと刷新し、提案力を高める。



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



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


当社の
ノウハウ活用



日本企業の
IT環境を進化



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

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

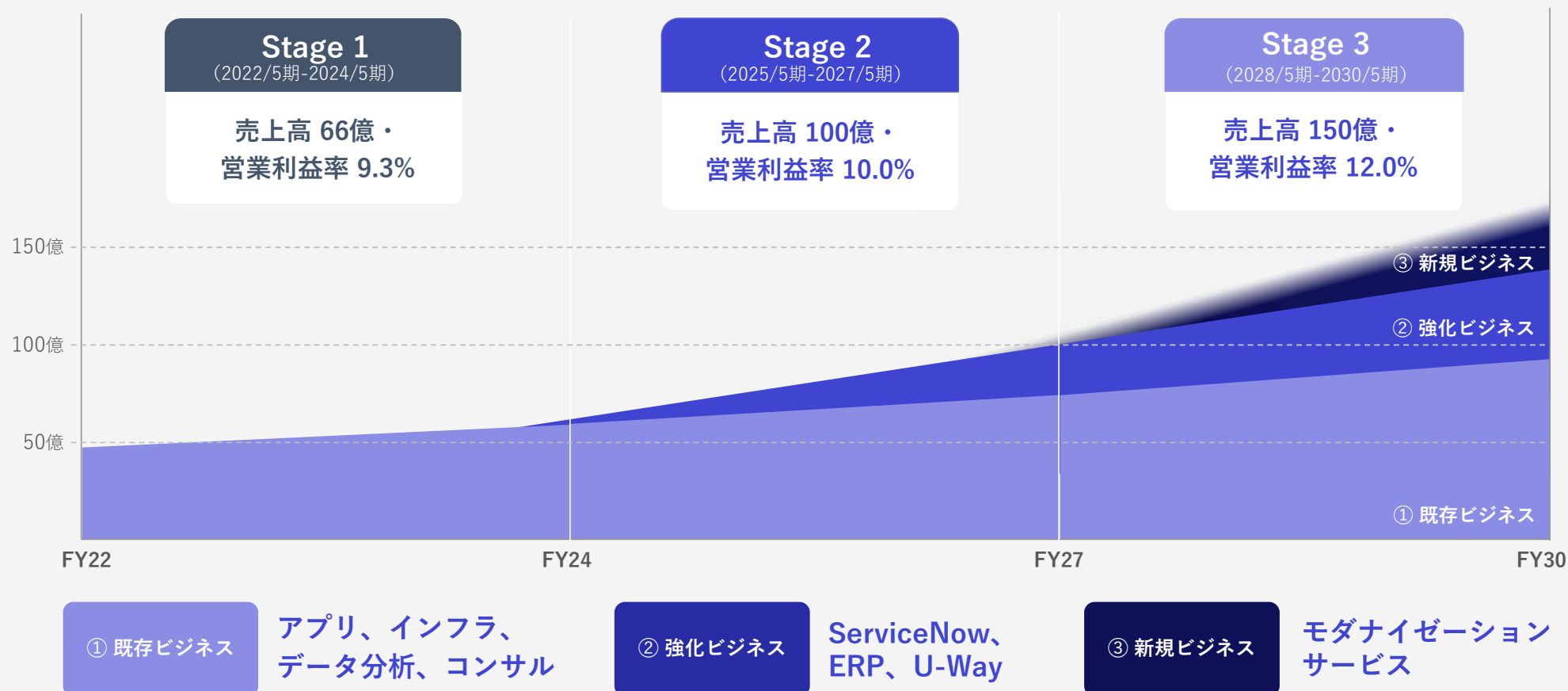
デジタル主権に配慮した

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

FY25以降の成長イメージ

Stage2の売上高100億円達成に向けた成長のイメージ。
既存・強化・新規の3つのビジネス軸で成長を加速していく。



05

Regarding division reorganization

事業部再編について

FY25までの結果を受けて、FY26からのスタートを効果的かつ円滑にするために事業部再編を実施

既存体制（5事業）

システム基盤事業

ServiceNow

AI

ビッグデータ分析事業

業務システムインテグレーション事業

デジタル革新推進事業

U-Way

コンサルティング事業



新規体制（3事業本部制）

テクノロジーソリューション事業

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

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

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

06

Earnings Guidance

通期業績予想



国内DX関連投資への意欲は引き続き高いなか、注力領域であるServiceNow、U-Wayサービス、ERP関連の売上拡大を目指す利益については、組織力・営業力強化に向けた投資を予定しており成長鈍化を見込む

(単位：百万円)

	2025年5月期		2026年5月期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	7,004	100.0%	8,253	100.0%	117.8%
売上総利益	1,706	24.4%	1,905	23.1%	111.6%
営業利益	555	7.9%	557	6.8%	100.3%
経常利益	585	8.4%	575	7.0%	98.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	427	6.1%	427	5.2%	100.0%

投資計画 (FY26の先行投資想定)



売上高100億円・営業利益率10.0%達成に向けた施策と連動し、新たな投資も実施

投資内容	金額	目的
本社移転	437 百万円	提案力強化
高度プロフェッショナル 人材採用	180 百万円	事業基盤強化
オラクル関連費用	34 百万円	アライアンス強化
ビズ広告費 (イベント出展等含む)	11 百万円	新たな顧客獲得強化

事業別業績予想

Earnings Guidance
通期業績予想

06



(単位：百万円)

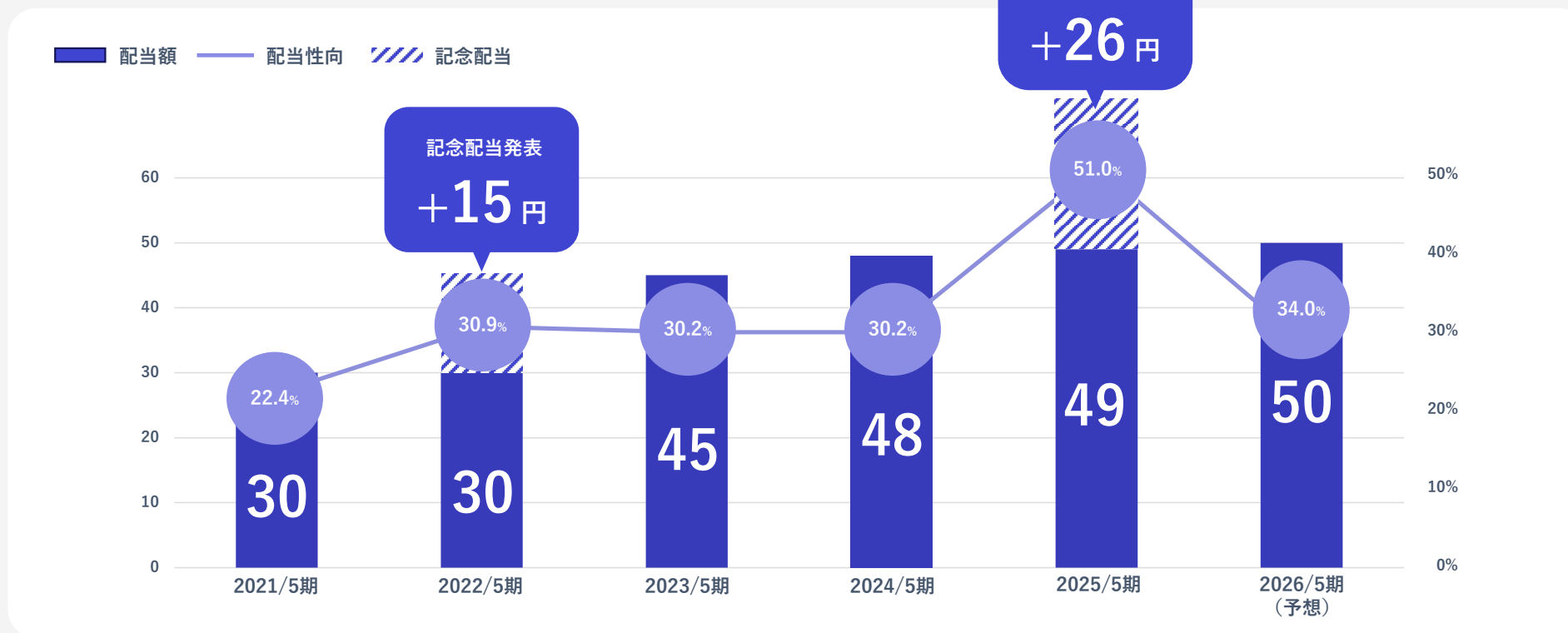
		2025年5月期（組替後）		2026年5月期			
		通期実績	構成比 売上総利益率	通期予想	前期比	構成比 売上総利益率	
テクノロジー ソリューション事業	ServiceNow事業	売上高	919	13.1%	1,115	121.3%	13.5%
		売上総利益	223	24.4%	234	104.7%	21.0%
	AI事業	売上高	964	13.8%	1,051	109.0%	12.7%
		売上総利益	224	23.3%	223	99.6%	21.3%
	システム基盤事業	売上高	930	13.3%	1,299	139.7%	15.7%
		売上総利益	213	23.0%	280	131.2%	21.6%
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	売上高	2,499	35.7%	2,649	106.0%	32.1%
		売上総利益	612	24.5%	625	102.2%	23.6%
	U-Way事業	売上高	951	13.6%	1,215	127.7%	14.7%
		売上総利益	247	25.9%	322	130.5%	26.5%
コンサルティング 事業	ビジネス コンサルティング事業	売上高	124	1.8%	319	255.8%	3.9%
		売上総利益	41	33.1%	56	137.8%	17.8%
	ITコンサルティング事業	売上高	614	8.8%	601	98.0%	7.3%
		売上総利益	143	23.3%	161	112.7%	26.8%



大手SI事業者からの信頼と実績、継続的なリレーションにより、ICT業界の変化を早く察知し、新しい分野に挑戦する先取性により事業を拡大

➡ 安定した収益確保を可能とする事業特性

配当性向30%以上を目安に利益成長に合わせて増配していく **累進配当** 方針を継続



07

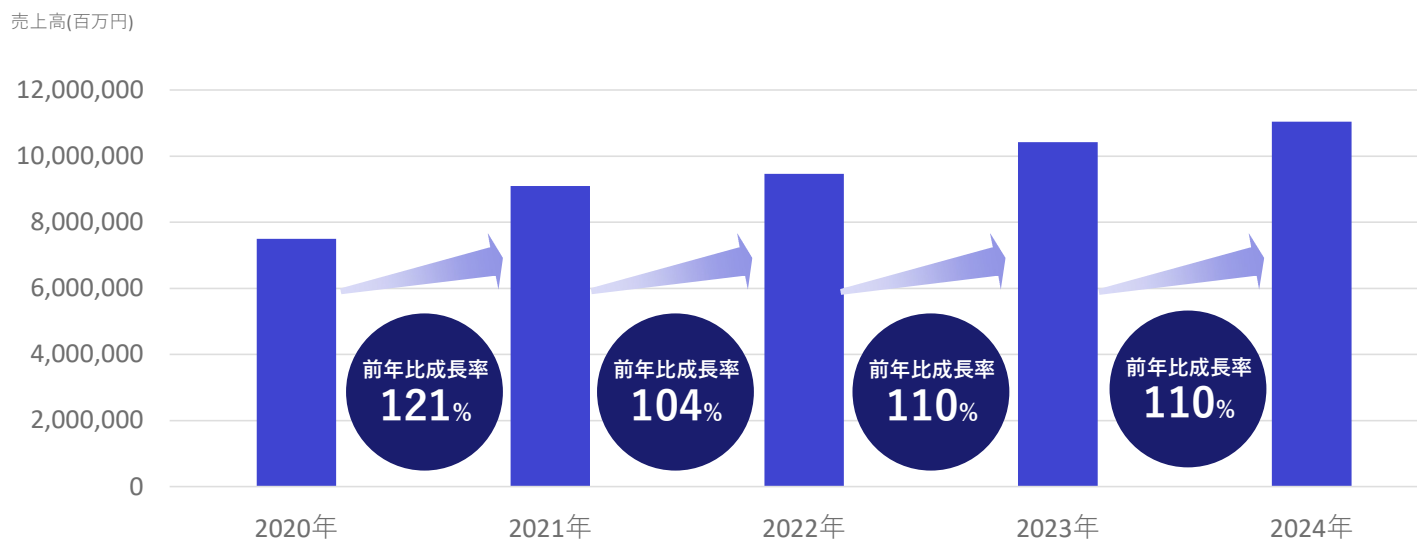
Appendix

參考資料



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

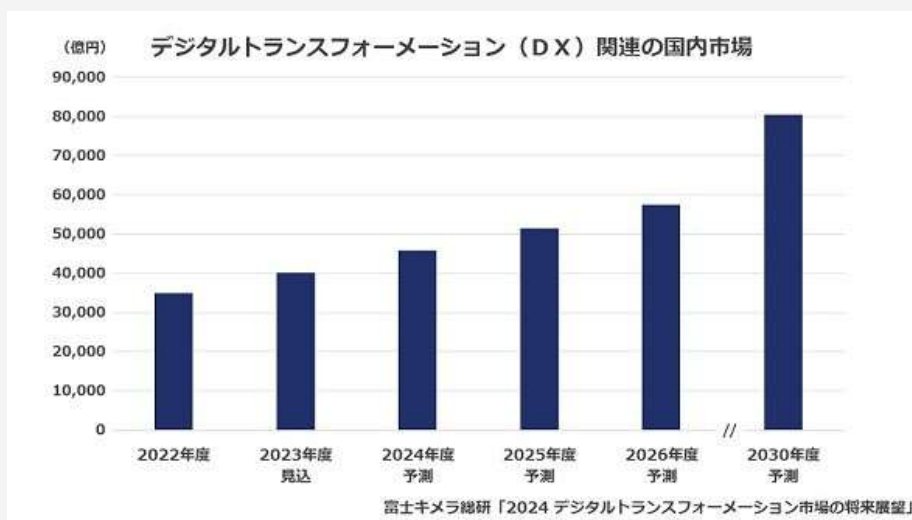
情報サービス業(受注ソフトウェア)の売上高の推移は2022年が9.49兆円、2023年が10.41兆円、2024年が11.04兆円であり、2021~2022、2022~2023、2023~2024のそれぞれの成長率は104%、110%、106%となっており、市場全体が拡大しております。

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

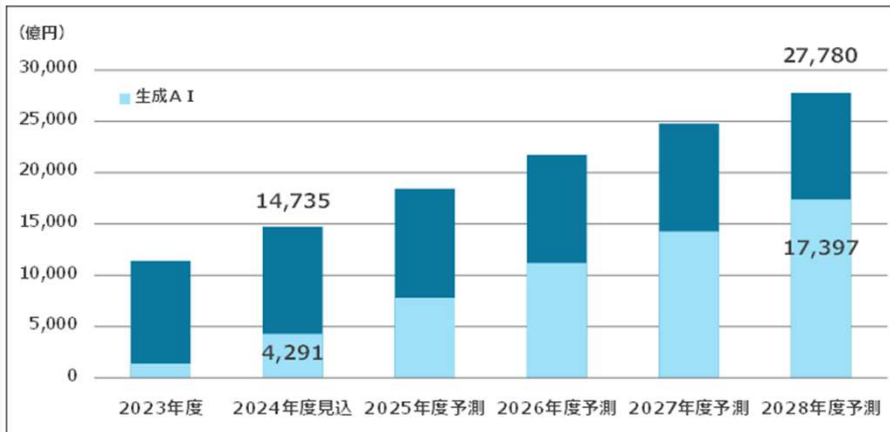


- ◆ 富士キメラ総研の「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／企業編」によると、企業や社会を取り巻く環境の急速な変化に対応するためのデジタルトランスフォーメーション（DX）の重要性は増しており、2023年度のDX関連市場規模は、4兆197億円の見込みとなっている。大手企業を中心に具体的な実行フェーズへの移行が進み、今後は中堅、中小企業での増加により、2030年度には8兆350億円まで拡大すると予測しています。



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）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、取り組みを活発化させており、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。

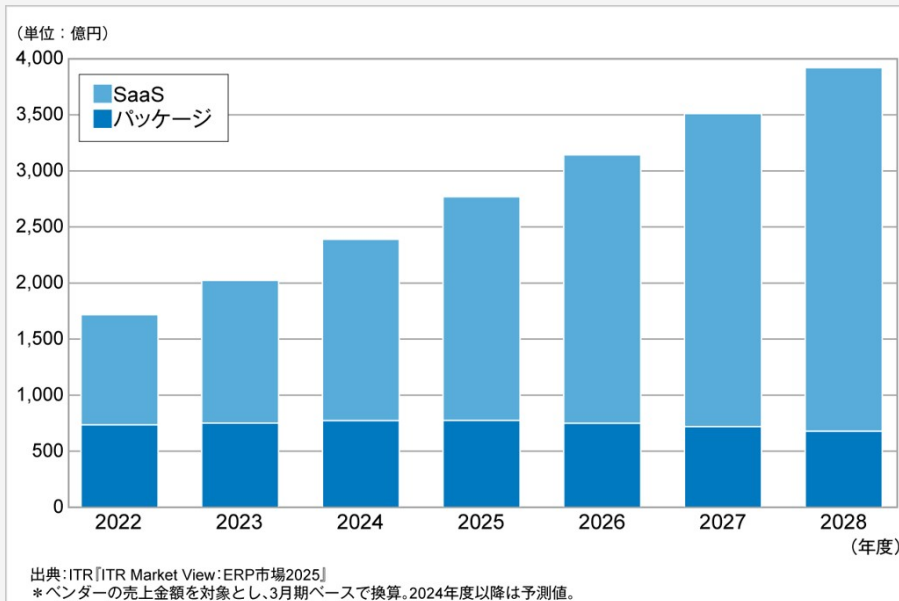
◆ 今後は、生成AIの採用が増加し従来AIとの併用・連携が進むことで、これまで以上の業務変革やイノベーション創出が可能となり、市場拡大が予想されます。2028年度の生成AI市場は2023年度比12.3倍の1兆7,397億円が予測され、AI市場の6割程度を占めるとみられています。

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。

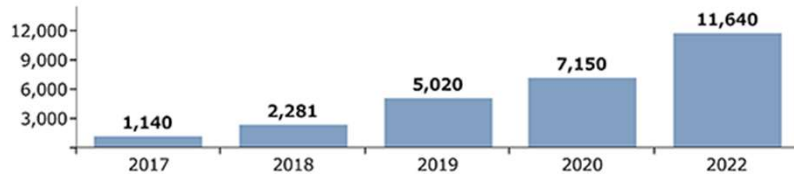
- ◆ 本レポートにおいては、この好調な成長の背景には、インボイス制度や電子帳簿保存法などの法改正対応に加え、DX推進に伴って老朽化したERPシステムのリニューアル案件が着実に増加していることがありとております。企業はデジタル化への取り組みを強化するとともに、ビジネスの基盤である基幹システムの刷新に向けた投資を継続しており、同市場は中期的にも2桁増で推移することが見込まれます。
- ◆ 同市場を、パッケージとSaaSの提供形態別で比較すると、2023年度のパッケージ市場は前年度比2.2%増となったのに対して、SaaS市場は同29.3%増の高い伸びを示しました。CAGR（2023～2028年度）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



世界及び日本のインパクト投資残高（2017～2022年）

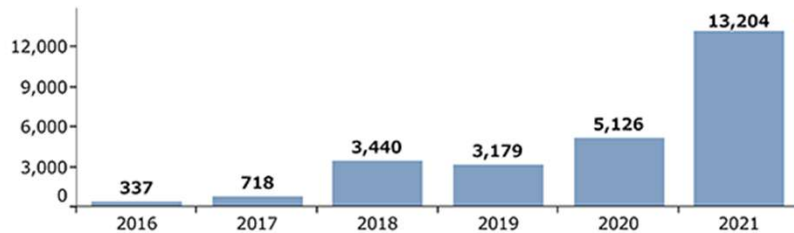
(1) 世界のインパクト投資残高（億米ドル）



資料：Global Impact Investing Network (GIIN) (2017～2020)「Annual Impact Investor Survey」、(2022)「Sizing the Impact Investing Market」より中小企業庁作成。

(注) Global Impact Investing Networkが実施したアンケート調査による前年末のインパクト投資残高の数値を基に、記載したものとなっている。なお、2020年以降の数値については、アンケート結果を加工した推計値を示している。そのため、過去のインパクト投資残高の値を単純比較できない点に留意。

(2) 日本のインパクト投資残高（億円）



資料：一般財団法人社会変革推進財団 (SIIF) / GSG国内諮問委員会「日本におけるインパクト投資の現状と課題」報告書（2016年度-2021年度）より中小企業庁作成。

(注) ここでいうインパクト投資とは、財務的リターンと並行して、ポジティブで測定可能な社会的及び環境的インパクトを同時に生み出すことを意図する投資行動を指す。(Global Impact Investing Network (GIIN) の定義)

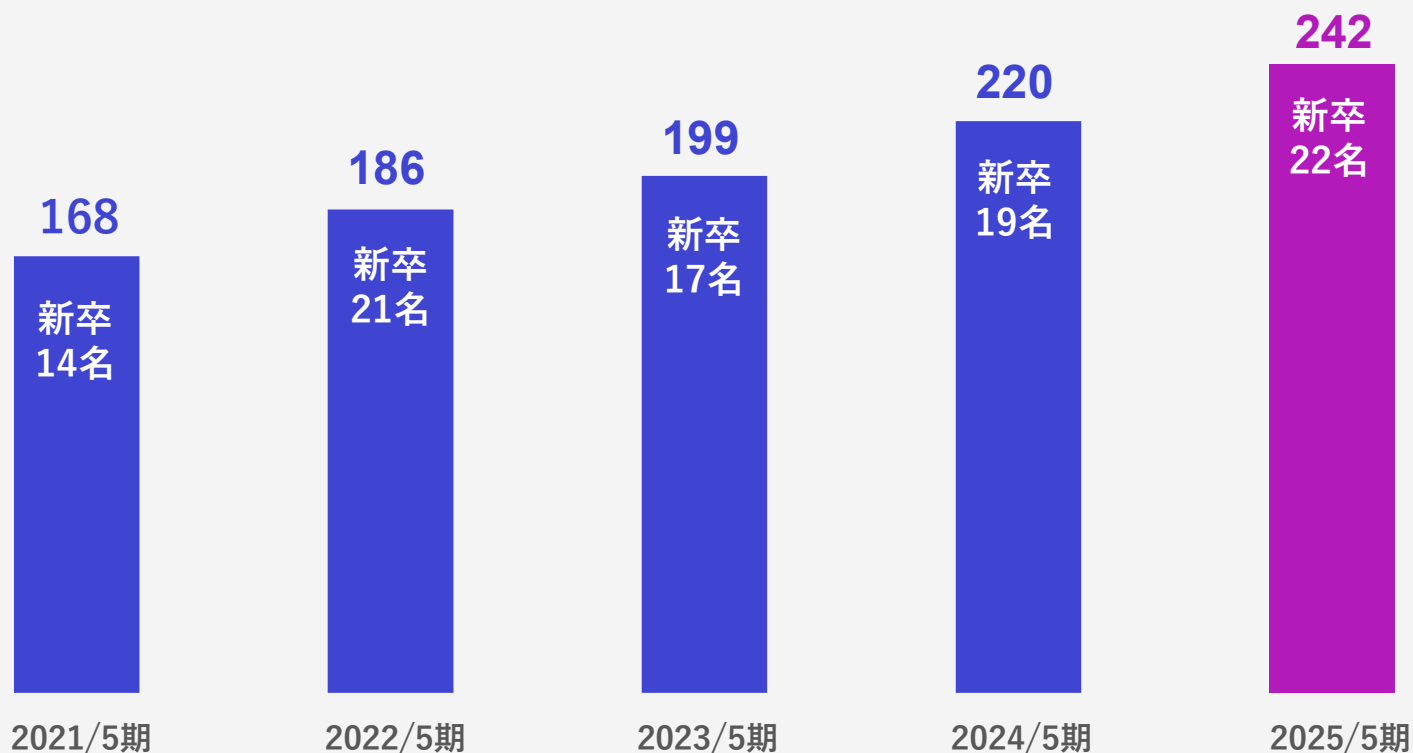
◆ 当社は成長戦略を取り組む新たなビジネスを通じて、社会課題解決を実現することを標榜しております。中小企業庁の「2023年小規模企業白書 第二部 第1章 地域の持続的発展を支える事業者（地域課題解決等）」によると、近年、財務的リターンと並行して、ポジティブで測定可能な社会的及び環境的インパクトを生み出すことを目的とする、インパクト投資¹が世界や日本において増加している等、社会課題に対する意識・関心が高まっており、弊社も社会課題解決のソリューション整備を通じたアプローチを進めていきます。

※ここでいうインパクト投資とは、財務的リターンと並行して、ポジティブで測定可能な社会的及び環境的インパクトを同時に生み出すことを意図する投資行動を指す。
(Global Impact Investing Network (GIIN) の定義)



ビジネス拡大に必要な体制の強化

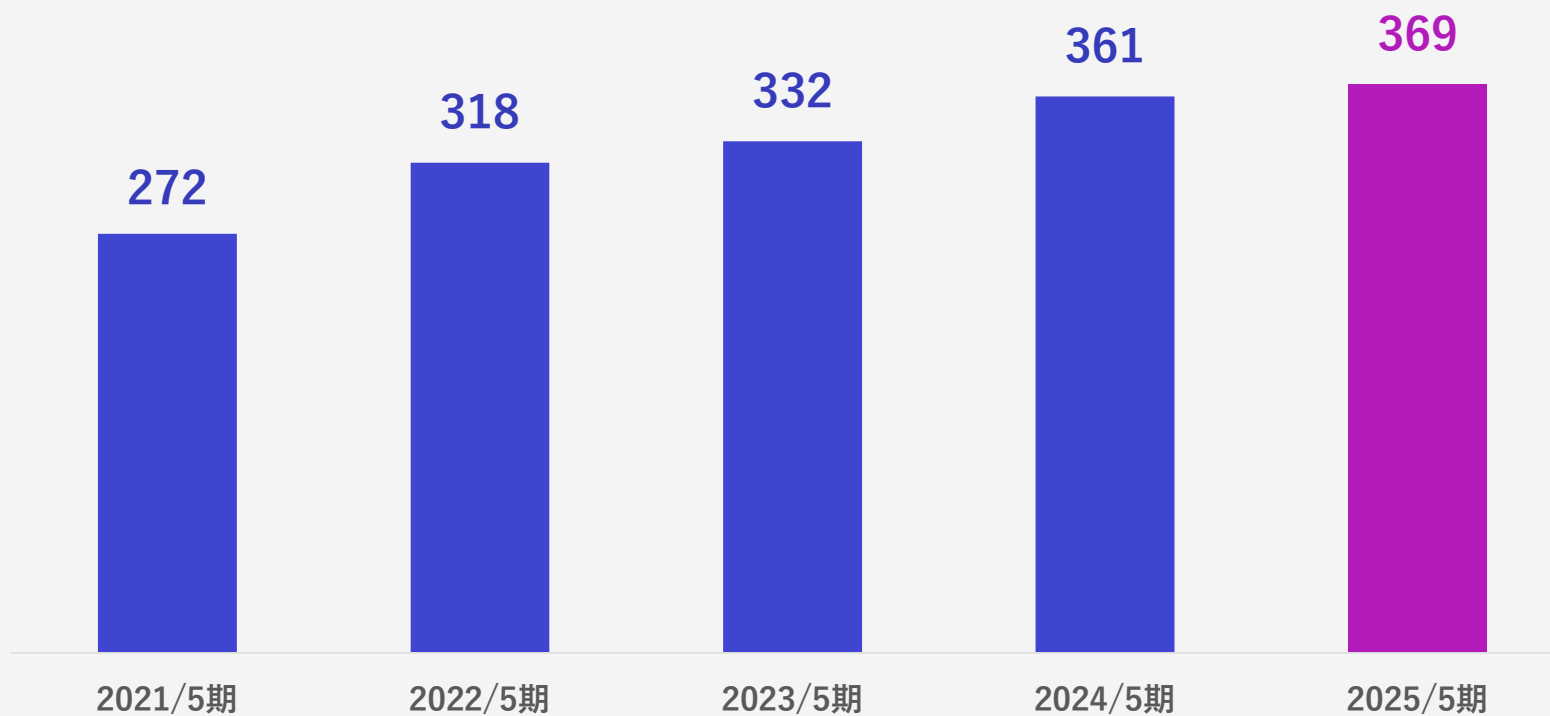
エンジニア数の推移 (単位:名)





ビジネス拡大に必要な体制の強化

月間平均BP数の推移 (単位:名)





在籍社員の主なDX関連の取得資格・技術保有実績

DX関連資格の他、U-Wayシリーズに関する資格取得数が伸びる

2023/5期
末時点

2024/5期
末時点

2025/5期
末時点



**デジタル革新推進事業
関連資格**

ServiceNow
スクラムマスター
OracleDB
OSS DB

75名



100名



108名



**ビッグデータ分析事業
関連資格**

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

115名



125名



133名



**システム基盤事業
関連資格**

AWS
GCP
OCI
Azure

187名



260名



342名



人材戦略・評価制度の見直し

見直しのコンセプト

一人ひとりの「考え、創り、伝える力」を磨き、
社会に感動を与えられる人材の創出

目指す組織の形

社会課題解決に向けた
自律型組織へ

FY25（現在地）

FY26

FY27

FY28

制度設計完了、新体制に合わせたチューニング予定

基本方針

戦略人事（計画人事）への移行
透明性と客観性の確保（キャリアの予見性確保）
チャレンジと心理的安全性の確保
ビジネスリーダーの強化（マネジャー/高度人材）

設計内容

等級制度
評価制度
報酬制度
教育制度

ハイクラス層に
新等級・評価制度
を試用開始

全社員に向け
新制度移行措置期間

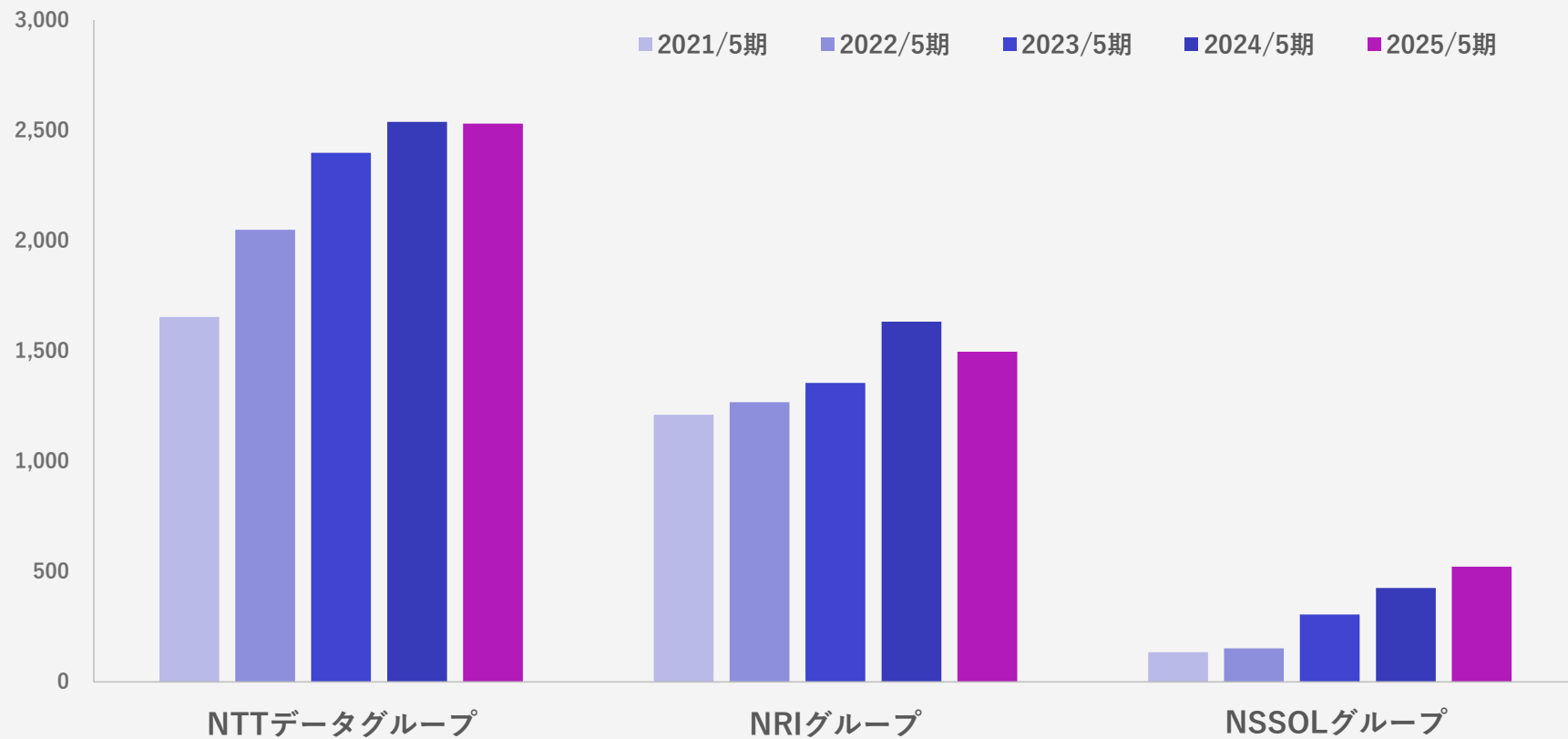
完全移行

新たな顧客獲得による事業規模拡大



重点顧客との連携強化による売上拡大

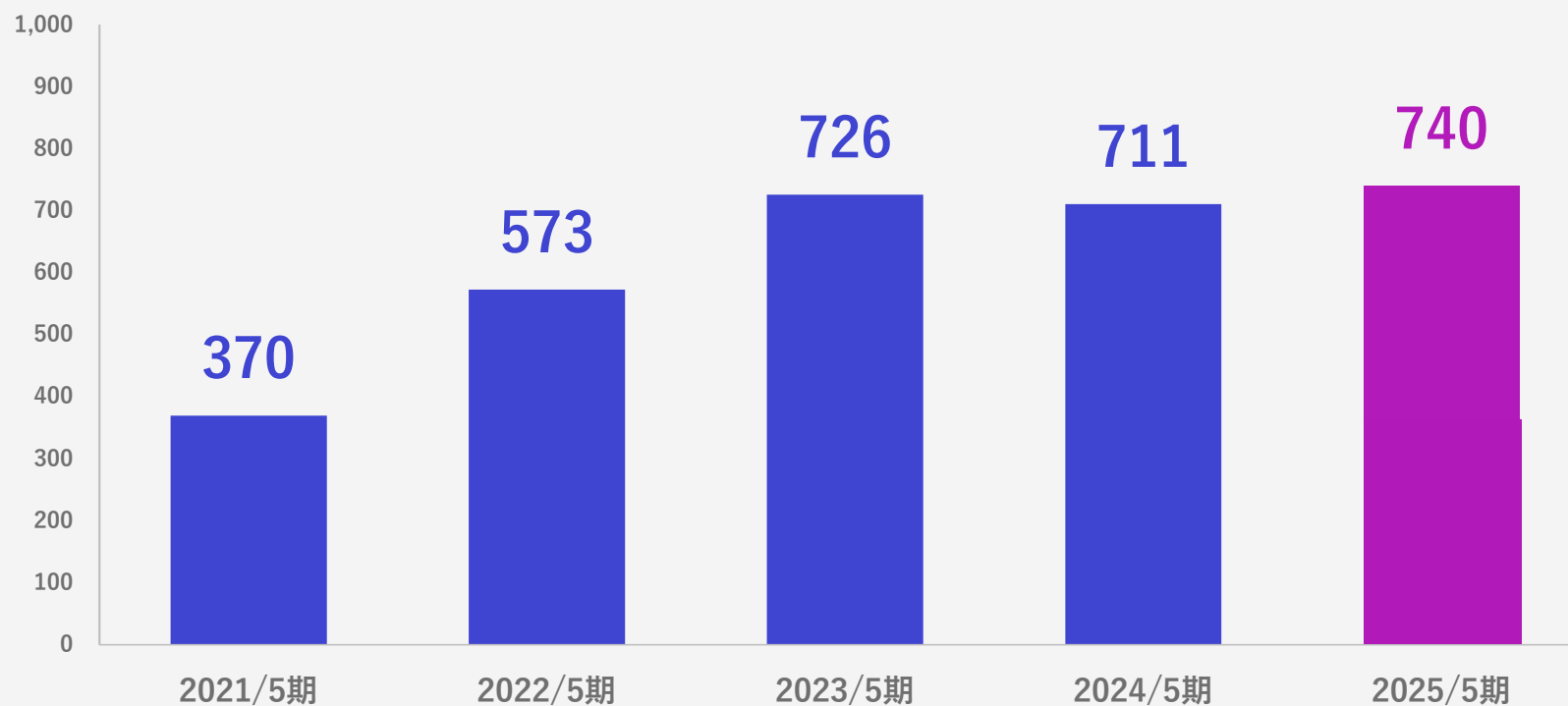
重要顧客との売上高推移 (単位: 百万円)



新たな顧客獲得による事業規模拡大

新たなアライアンスパートナーとの協業関係整備による新規顧客の拡大（ServiceNow）

ServiceNow売上高推移（単位：百万円）

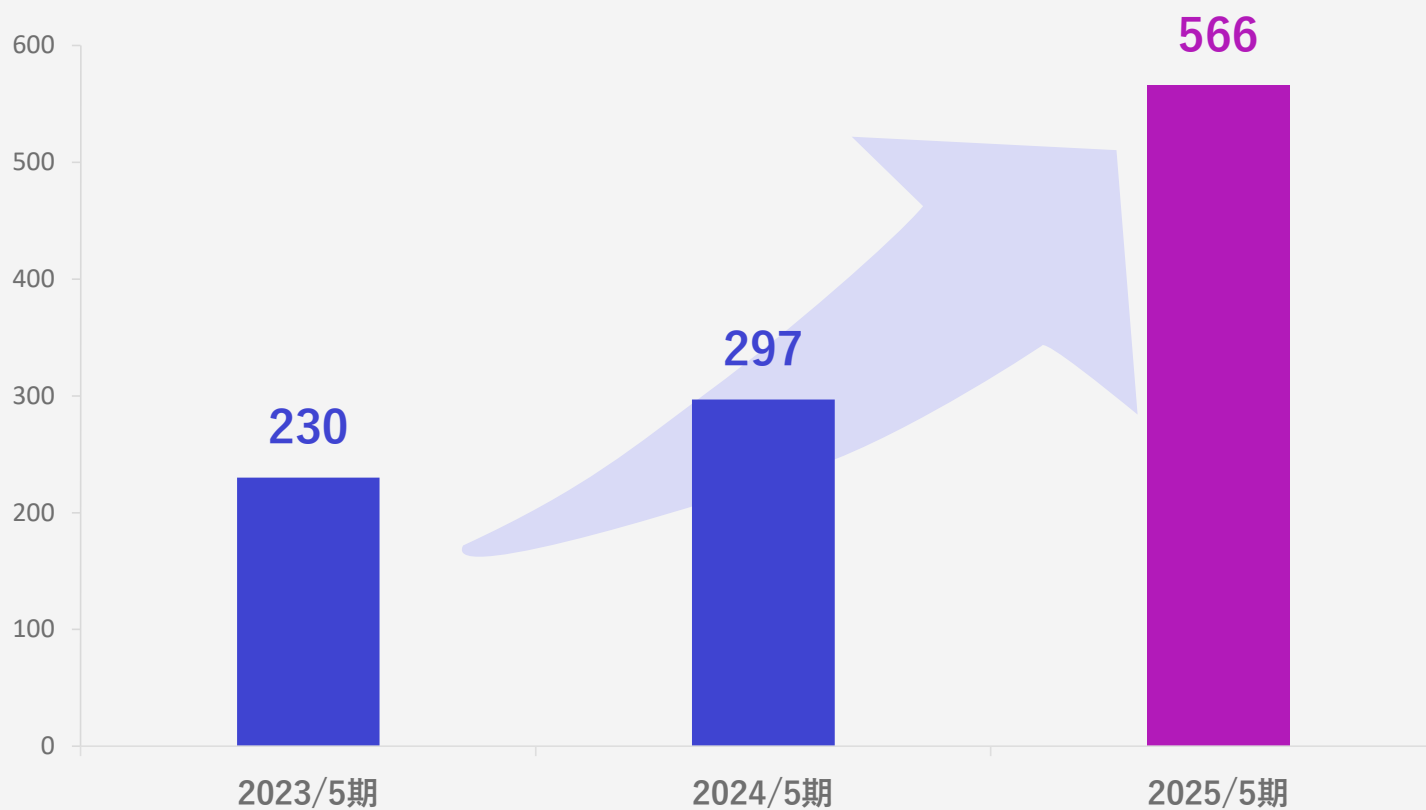


新たな顧客獲得による事業規模拡大



2023年5月期（2022年10月） オリジナルサービスU-Way立ち上げ

U-Way売上高推移（単位：百万円）





2025年2月リリース

DXコンサルティングサービス

サービス	内容
デジタル戦略カルテ (DX診断支援)	顧客企業のDX推進状況を網羅的・定量的に評価し、現状を可視化 不足する活動の洗い出し
デジタル戦略指南 (DX戦略策定支援)	診断によって判明した課題に対し、最新のDX技術調査と投資対効果を相対的に判断したうえで、 経営方針に沿った最適なDX戦略を立案。必要なアクション・計画を具体化
デジタル変革推進 (DX推進支援)	外部の専門知識やリソースを組み合わせ、顧客自身がデジタル技術を活用しサービスの開発・ 継続的な運用改善を実施できるようDX推進の組織構築と計画の具体化を支援
DXブートキャンプ (DX教育支援)	自社に必要なDX人材を定義し、AI/DXリテラシー教育など、顧客企業の課題に合わせた デジタル人材育成を支援

上記メニューを単体、または組み合わせて提供し、
企業価値向上に寄与するDXの取り組みを支援



2025年4月リリース

ServiceNow ITSM クイックスターターパッケージ

中堅企業向けにServiceNowを最速1ヵ月で導入可能なパッケージサービス
ITSM機能のうち、インシデント及び問題管理に特化

クイックスターターパッケージの特徴

1

最短1ヵ月で
本番運用開始

迅速な導入により業務改善の効果を
早期に実感可能

2

インシデント・問題
管理に特化

最も利用頻度の高い機能に絞ることで
導入負荷を大幅軽減

3

OOTB(Out-of-the-Box)
活用による効果的な導入

ベストプラクティスに基づいた
標準テンプレートを活用し
工程を短縮



提供しているU-Wayシリーズ一覧

U-Way

企画から構築、運用まで行う支援サービス

2022年10月

U-Way Oracle Cloud Infrastructure導入・運用支援サービス提供開始

2023年 6月

U-Way Oracle Cloud VMware Solution移行・導入サービス提供開始

2024年 1月

U-Way Migration to SAS Viya構築支援サービス提供開始

U-Way Lite

気軽にクラウドサービスを利用できる、当社標準設計にてシンプルな構成で提供することで短納期・低コストを実現するパッケージサービス

2023年 7月

U-Way Lite OCI Base Model提供開始

2024年 3月

U-Way Lite OCI DB Model BaseDB提供開始

2025年 1月

U-Way Lite OCI DB Model MySQL提供開始

BEYOND THE RIGHT ANSWER.

正解以上の答えをだそう



免責事項

本資料中に掲載されている当社の計画、戦略、業績予想等のうち、過去の実績以外のものは当社の将来の見通しに関する表明であり、当社が現在入手可能な情報、将来の業績に与える不確実な要因にかかる仮定等を前提として作成されております。従って、将来、実際に公表される業績等は、さまざまな要素により見通しとは異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。

情報を掲載するにあたり、正確性を期すために慎重に行っておりますが、内容については、当社はいかなる保証も行いません。掲載された情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社は一切責任を負いかねます。

また、本資料は投資勧誘のために作成されたものではありません。

投資を行う際には、投資家ご自身のご判断により行われるようお願いいたします。

お問い合わせ先

株式会社シイエヌエス
経営企画部 IR担当
cns-ir@cns.co.jp

