



2024年10月24日

各 位

会 社 名 株式会社オービーシステム  
代表者名 代表取締役社長 豊田 利雄  
(コード番号：5576 東証スタンダード市場)  
問合せ先 取締役管理本部長 杉本 繁治  
(TEL 06-6228-3411)

### 中期経営計画（連結）策定に関するお知らせ

当社は、2024年4月1日付で株式会社ヒューマン&テクノロジーを子会社化したことに伴い、2025年3月期より連結決算へ移行いたしました。

2025年3月期の連結業績予想につきましては、2024年8月8日に確定、開示しておりますが、中期経営計画（連結）については引き続き検討を重ねてまいりました。

本日開催の取締役会において、2025年3月期から2027年3月期までの3年間を計画期間とする中期経営計画（連結）「The OBS Way ～ Creating the future with new value ～」を決議いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付の資料をご覧ください。

以 上

# 中期経営計画

2025年3月期～  
2027年3月期

## *The OBS Way*

*～ Creating the future with new value ～*

2024年10月24日

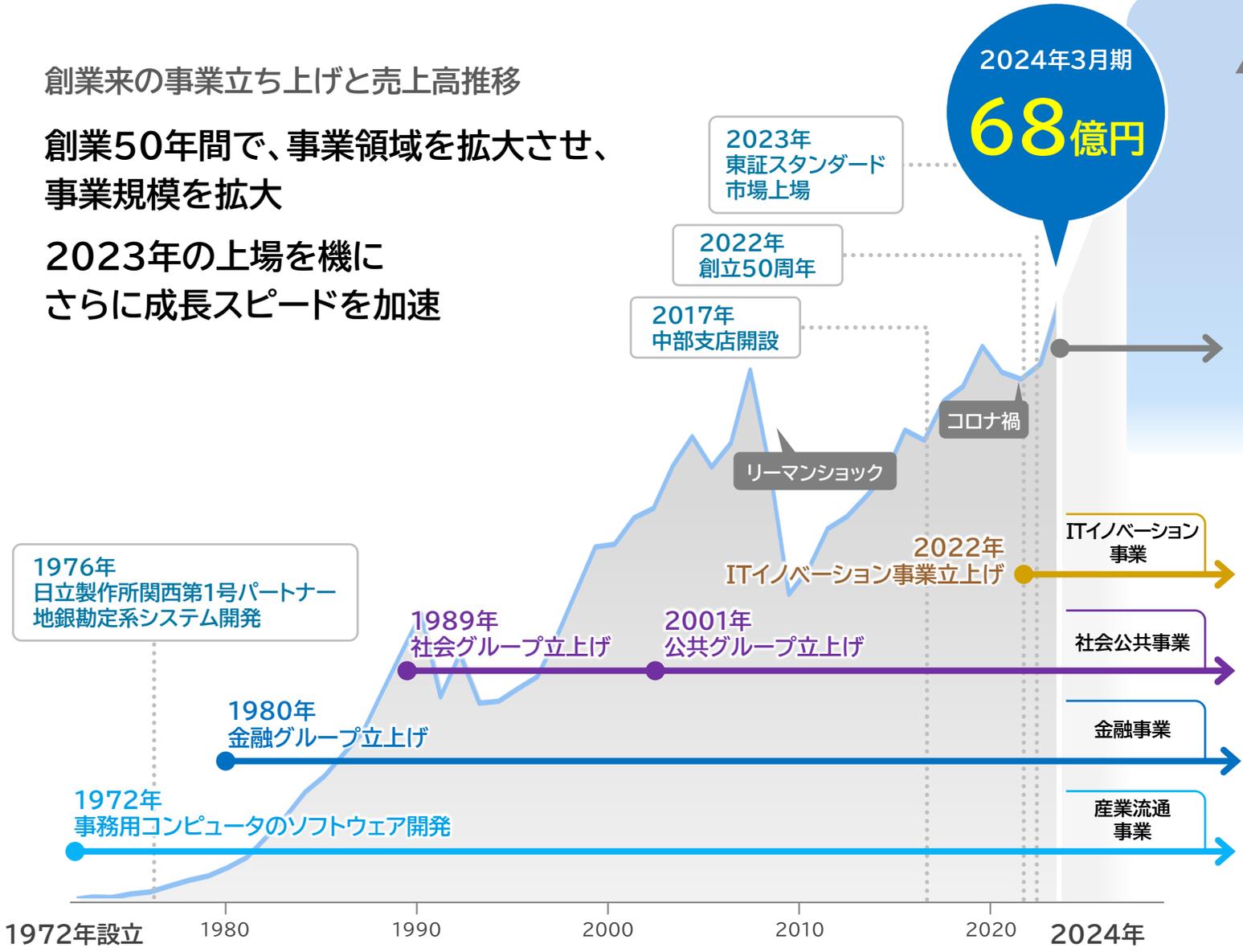
株式会社オービーシステム

東証スタンダード市場:5576

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



2024年4月1日  
株式会社ヒューマン&テクノロジーを子会社化

2024年3月期  
過去最高売上高を更新

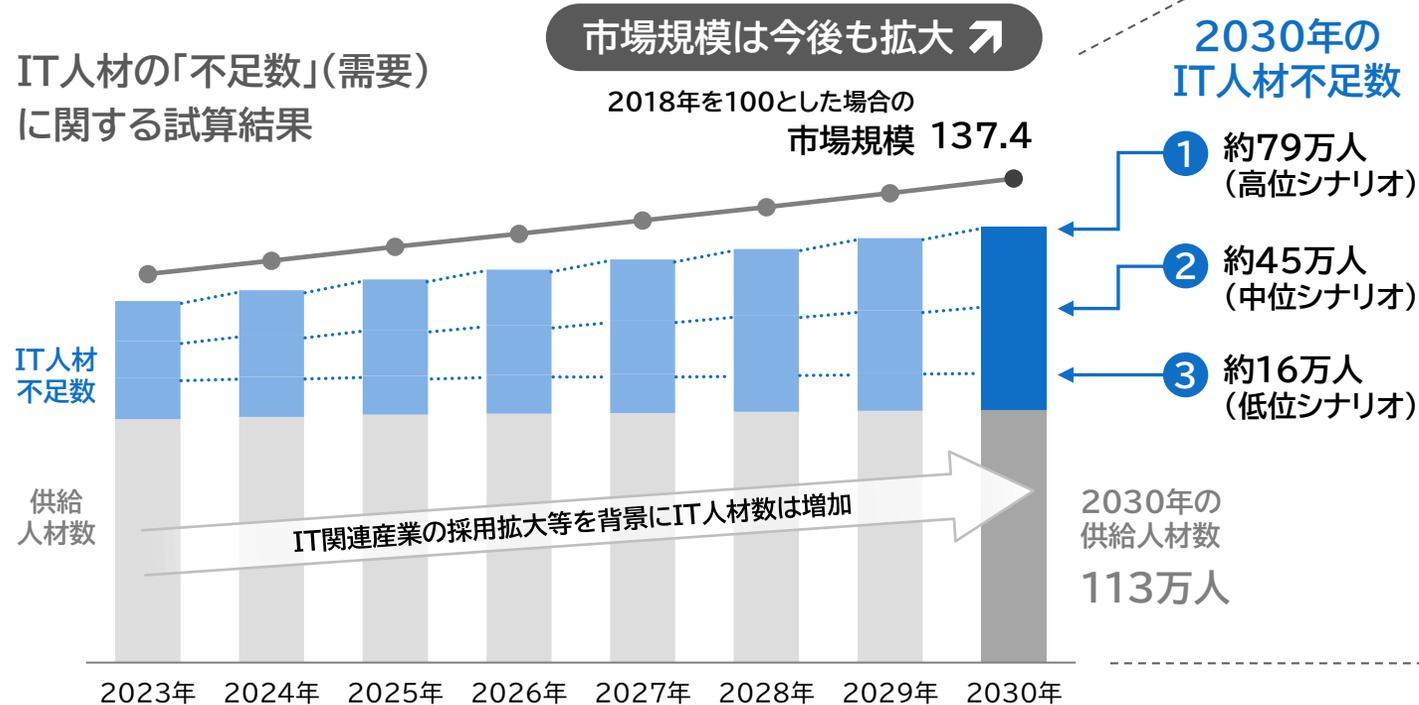
2023年6月の  
東証スタンダード市場上場を機に、  
事業拡大を加速

現在は  
産業流通系、金融系に加え、  
社会公共領域、ITイノベーション領域に展開

1976年  
日立製作所の関西進出時に  
ビジネスパートナーとして取引を開始  
地銀の勘定系システム開発参加以降  
同社グループとの取引関係を拡大

1972年  
オービック向けソフトウェア開発会社として設立

- 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
- 取引先からのIT人材不足への対応要請が増大



### 当社事業を取り巻く事業環境

- 金融、公共、社会分野でのマイグレーション等システム更改の案件増による要員ニーズ拡大  
→今後数年にわたりこの状況が続くと想定
- 業種を問わずクラウド化の加速による基盤対応、アプリケーション開発が増加中
- 取引先の生成AI対応への注力化に伴いシステム開発業務の効率化が加速
- 一方AI置き換えの利かない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  
(CAGR8%)

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

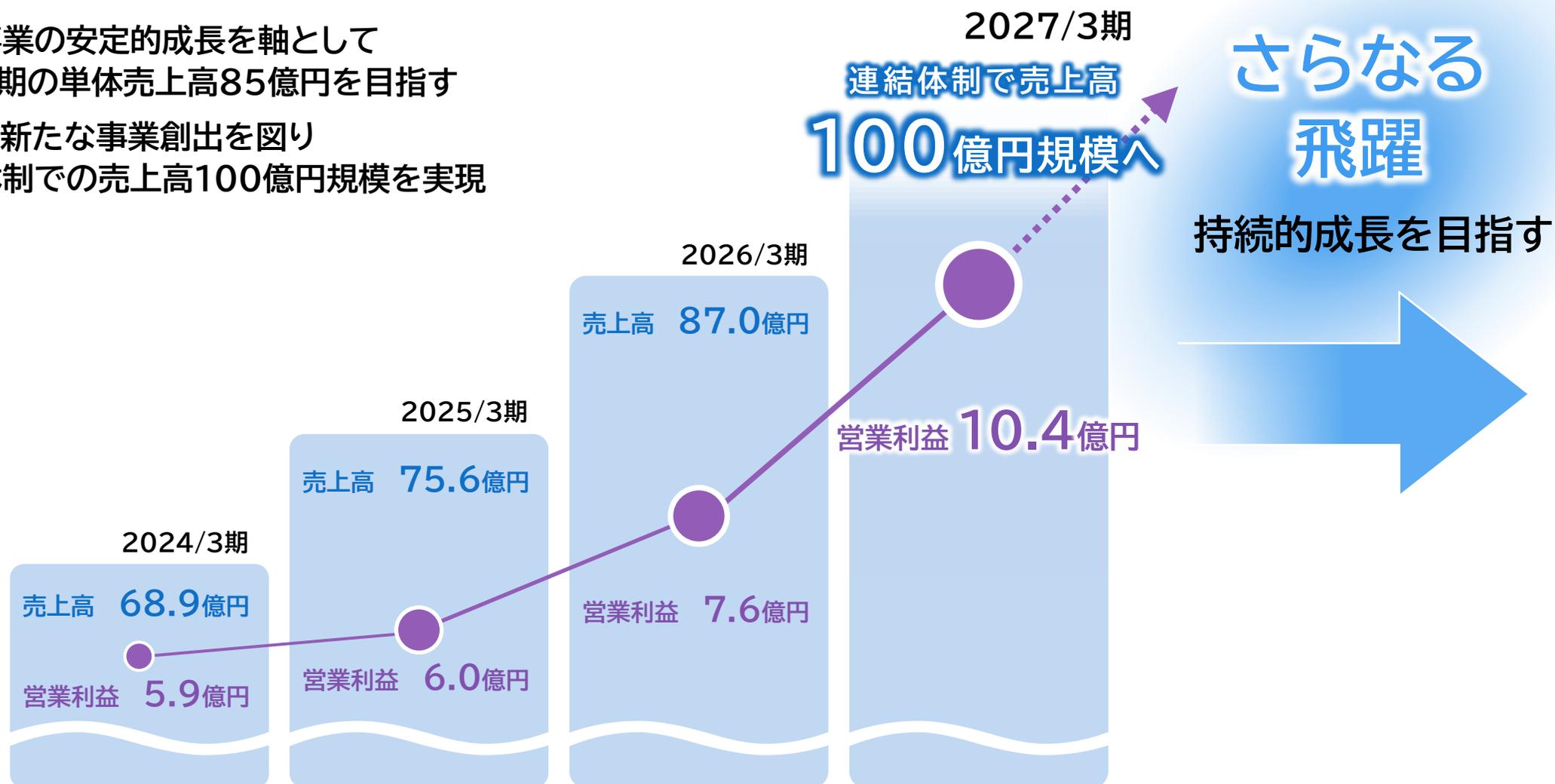
金融

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て  
27/3期の単体売上高85億円を目指す
- 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&テクノロジーの全株式を取得し、連結経営を開始

連結経営開始 →

	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	前期比	予想	前期比	予想	前期比	額	24/3期比
売上高	68.9億円		75.6億円	110%	87.0億円	115%	100.0億円	115%	31.1億円	145%
営業利益	5.9億円		6.0億円	102%	7.6億円	127%	10.4億円	137%	4.5億円	176%
経常利益	6.3億円		6.3億円	101%	8.0億円	126%	10.9億円	136%	4.6億円	173%
当期純利益	4.4億円		4.8億円	109%	6.0億円	125%	7.6億円	127%	3.2億円	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。

## 成長 のための2つのテーマ



### 既存事業の拡大

既取引先のインフラ領域を中心とした  
DX化に対応しつつ、  
新たな取引先開拓を含む事業拡大を実現



#### 成長アクション①

取引先の拡大・システム開発力 /  
人材の一層の強化



### 新事業の創出・拡大

R&D(AIなど)対応強化に加え、  
広く内外のパートナーとの業務提携を進め  
新たな成長の芽を創る



#### 成長アクション②

R&D・業務提携拡大による  
事業拡大の加速



#### 成長アクション③

資本業務提携(M&A)拡大による  
事業拡大の推進

## 経営効率と事業規模拡大の推進

取引先拡大、  
体制強化の  
取り組み



### 1 取引先の拡大

- 直接取引範囲の拡大を推進(現在約10% → 15%へ)
- 新規取引先の拡大

### 2 社内開発人材の確保

- 2027/3期 連結700名体制の実現
- 新卒中心に継続的に採用(年間50名程度の採用継続)

### 3 パートナー連携強化

- 2027/3期 パートナー600名以上体制
- 120社超の協力会社と取引実績あり
- さらなる協力会社の発掘
  - 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

### 4 収益性の改善

- 国の推進する取引価格適正化の流れを受けて価格の適正化を推進
- 教育制度拡充・資格取得の促進によりテクノロジーの進化に対応できる人材育成を強化し収益貢献を強化

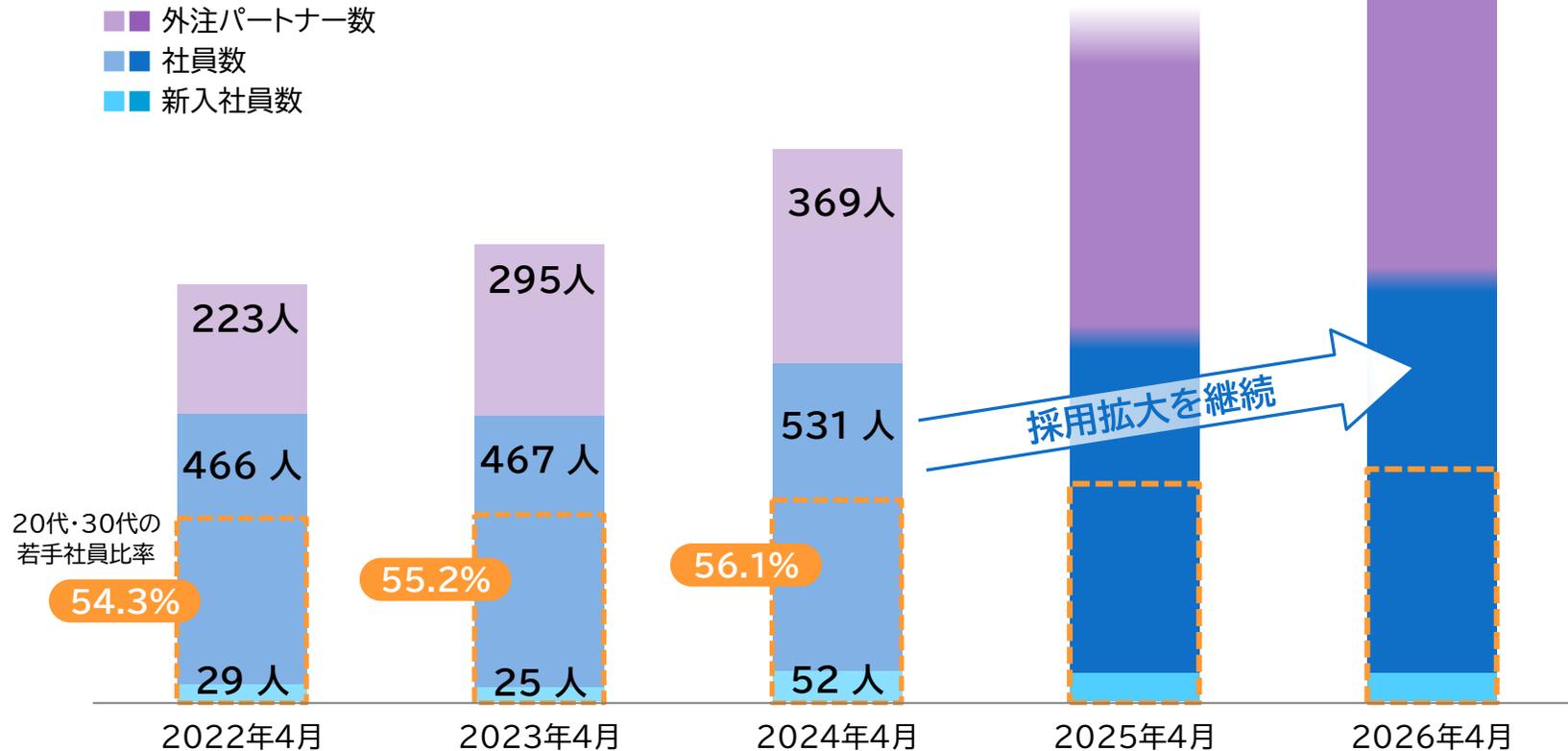
### 5 リスキリング・コンバート

- 資格取得(PMP、情報処理、クラウド認定)の奨励
- 技術革新へ対応し部門間異動を柔軟化 - リスキリング支援

### 6 社員満足度の向上

- 処遇の改善
- 福利厚生充実

## グループ連結、パートナー 合わせて1,300名以上実現に向けて 人材体制を強化



1,300名  
以上

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

## 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
- ✓ マイグレーション、モダナイゼーション案件の増加と作業効率化

### 自社のR&Dや専門的な技術・ソリューションを 保有する企業との業務提携



- ① 株式会社MILIZEと提携し、AI及び金融工学を活用した新しいサービスを提供すべく協業検討中(2024/4)



- ② 株式会社コリアファステック社マイグレーション※ソリューションで協業(2024/5)

### 生成AIへの集中投資

- ① 自社医療パッケージ「CLIP」への生成AI適用



- ② 自社生成AI環境を活用し社内業務効率改善
  - 品質管理業務におけるAI活用
  - 間接部門業務の効率化
  - 顧客向け生成AI環境構築ノウハウの蓄積
- ③取引先とのAI分野での協創

## 取引先への付加価値提供・新規取引先の獲得

※ マイグレーション:ソフトウェアやシステム、データなどを別の環境に移転したり新しい環境に切り替えたりすること

- 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

### 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

- 自社を補完するスキルの獲得
- 自社にない特長を持った技術の獲得
- 自社にない特長を持った商材・ソリューションの獲得
- 自社の成長に寄与する取引先の獲得

### M&A対象

- 連結売上貢献15億円以上
- 収益性改善シナジー
- 生成AI、クラウド等事業強化対象
- BPを含む開発体力確保

# 事業ラインごとの市場環境、開発トレンドを考慮し目標を策定

## 金融事業

市場環境

- ✓ 地銀ビジネスは一定規模で継続
- ✓ メガバンク系は高水準の投資が継続
- ✓ 生保マイグレーションは依然活況
- ✓ クラウド、生成AI活用等デジタル変革が続く

目標

- 保険業界等成長領域へのリソースシフト
- 社員規模の拡大とBP比率の向上
- 新規取引先開拓、デジタル分野シフト等事業構造改革の足場づくり

市場環境

- ✓ 地方自治体標準化対応で開発案件増加。人材ニーズ増
- ✓ 電力会社：足元の需要は一段落も開発ニーズは底堅い
- ✓ メディア系事業で新サービス開発ニーズ増

目標

- 自治体標準化に対応しガバメントクラウド案件への対応強化
- 電力系大型開発需要に対応しリソース重点化
- メディア系事業でAI / データ分析領域を拡大

## 社会公共事業



## 産業流通事業

- ✓ DX化に伴うクラウド、AI導入案件増加傾向
- ✓ 自動車系ビジネスは中部地区関東地区を中心に好調
- ✓ 家電等機器単体のマイコン事業は事業性低下

市場環境

- 自動車領域を中心とした製造業へのIT領域に注力
- 顧客基盤を活用した車載系マイコン技術適用
- 流通業のDX化事業を推進
- 医療系パッケージ等自社商材へのAI適用での差別化

目標

- ✓ クラウド環境によるシステム開発が一般化
- ✓ AI、データ分析等アプリケーション開発のクラウド対応が加速
- ✓ レガシー基盤対応は一定規模残存

市場環境

- 日立グループでのクラウド案件対応に注力
- 幅広い業態に対応し業務対応力を強化
- レガシー基盤スキル体制の有効活用
- 環境変化に伴いスピーディーな案件取捨選択に注力

目標

## ITイノベーション事業

### 事業ライン共通

目標

- 事業拡大に対応した組織体制の強化
- 生産性向上、単価アップによる収益性の拡大
- 上流スキル、先端技術吸収のための資格取得推進
- デジタル活用、リモート対応拡充によるワークスタイル改革

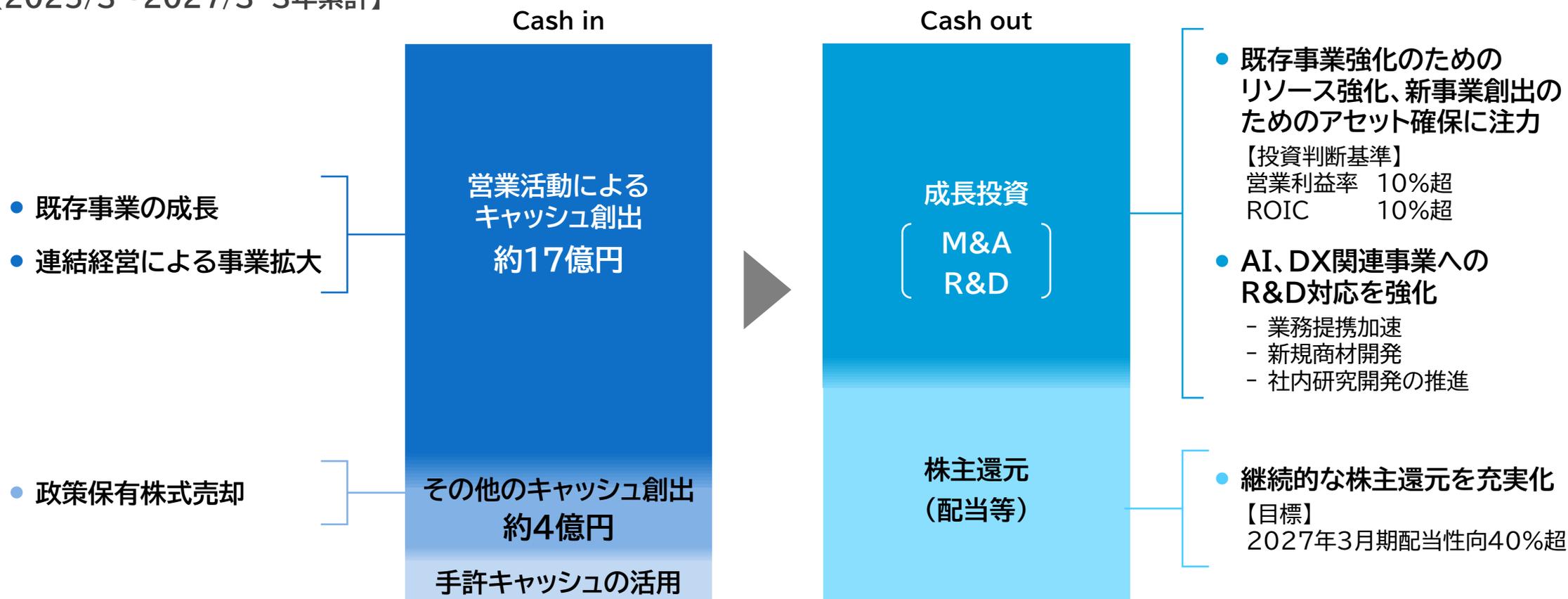


- 既存事業の安定的成長や連結経営拡大によりキャッシュを創出
- 更なる事業拡大を目指し成長投資を継続的に実施

## キャピタルアロケーション

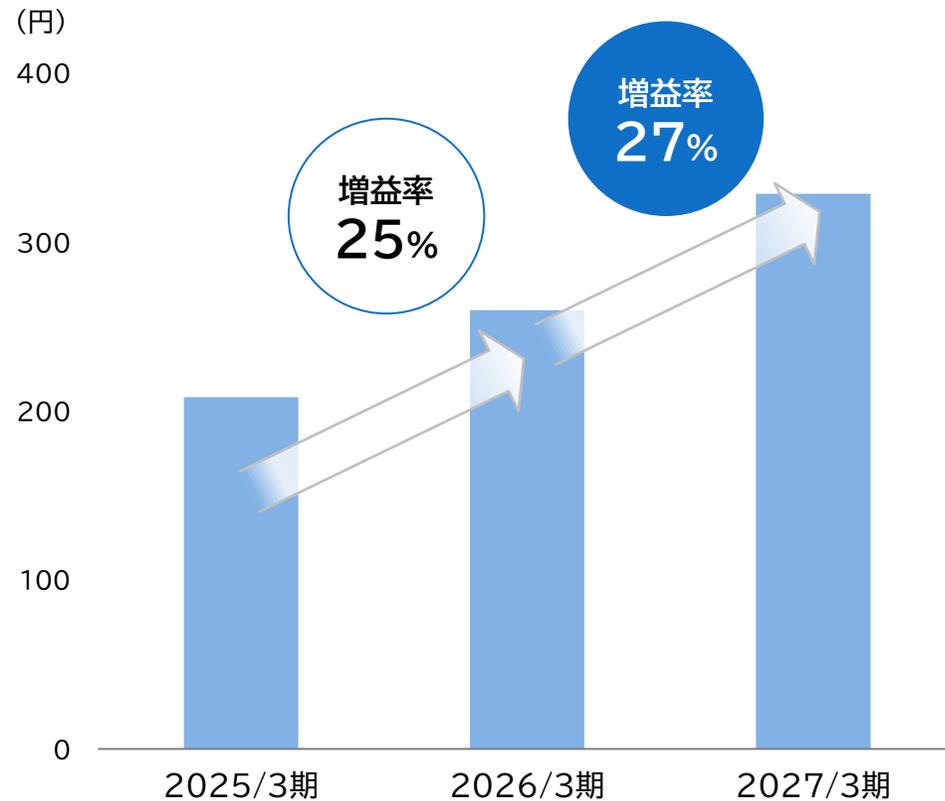
【2025/3~2027/3 3年累計】

# 将来的に配当性向を 40%超へ引き上げ

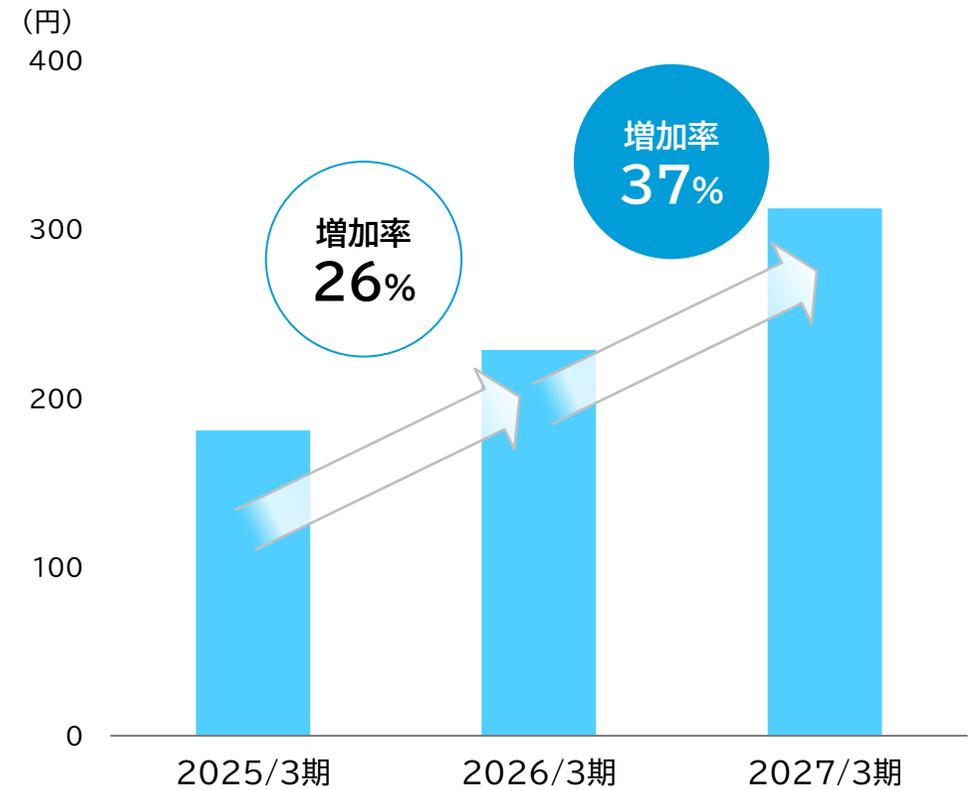


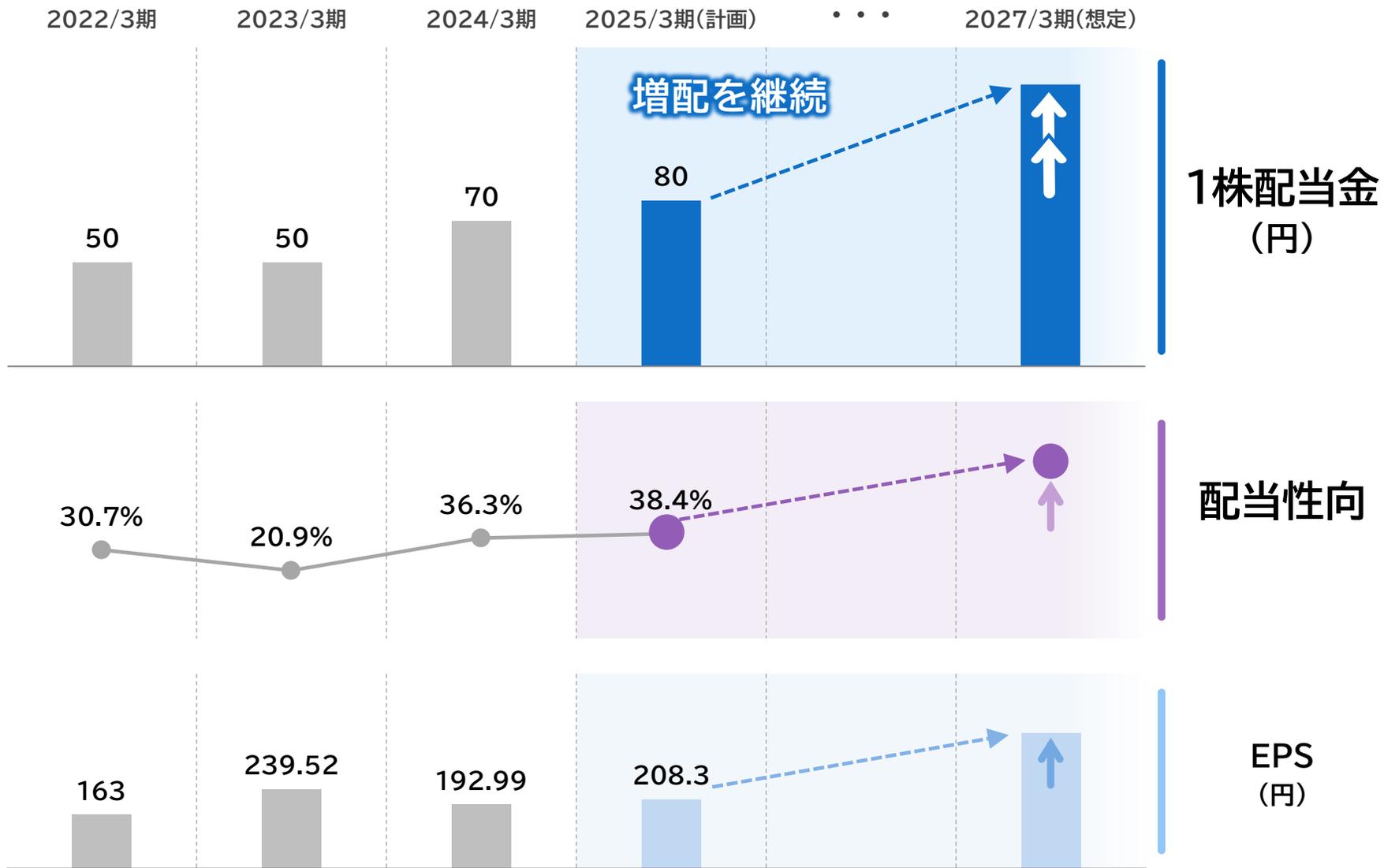
- 1株当たり利益(EPS)と1株当たり営業キャッシュフロー(CFPS)を経営指標に導入
- 継続的利益拡大とそれを上回るキャッシュ成長を図り事業拡大への取り組みを加速

## 1株当たり利益



## 1株当たり営業キャッシュフロー





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、生き甲斐を持つ

**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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 教育投資を強化し、人材の確保・育成を実施</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● オフィスの温室効果ガス排出量を算定、把握</li> <li>● 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</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 定年再雇用、キャリア採用の常時実施</li> <li>● 在宅勤務</li> <li>● 内部通報制度</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 仕事と育児の両立支援、女性のキャリア形成支援</li> <li>● 健康経営優良法人2024(大規模法人部門)</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● パートナーシップ構築宣言</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● プライバシーマーク(個人情報セキュリティ)</li> <li>● 情報セキュリティマネジメントシステム</li> <li>● 品質マネジメントシステム</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業経営の公平性・透明性の確保</li> </ul>

持続的  
事業成長



## 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