



2026年5月29日

各 位

会社名 株式会社シーティーエス  
代表者名 社長執行役員 横 島 連  
(コード番号：4345 東証プライム)  
問合せ先 上席執行役員 北 原 巻 雄  
経営管理本部長  
(TEL. 0268-26-3700)

## 「2026年3月期 通期決算説明会」資料及び書き起こし記事公開のお知らせ

当社は、2026年5月15日に開催しました機関投資家・アナリスト向け「2026年3月期 通期決算説明会」につきまして、その説明会資料及び書き起こし記事を公開いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

投資家の皆さまに当社グループ及び事業へのご理解を深めていただく一助となれば幸いです。

### 記

1. 通期決算説明会資料  
添付資料をご参照ください。
2. 通期決算説明会の書き起こし記事（質疑応答含む）  
URL：<https://finance.logmi.jp/articles/384779>

※ログミーFinanceに帰属するページとなります。

以上

---

2026年3月期

# 通期決算説明会



株式会社 **シーティーエス**

証券コード：4345

2026年5月15日

---

# 目次

---

## 【スピーカー】

I. 社長挨拶	社長執行役員		横島 連
II. 事業概要等	上席執行役員	経営管理本部長	北原 巻雄
III. 2026年3月期 決算概要	上席執行役員	経営管理本部長	北原 巻雄
IV. 中期経営計画	社長執行役員 専務執行役員 上席執行役員	営業本部長 DDS営業推進部長	横島 連 秋山 秀樹 金井 一智
V. 2027年3月期 業績予想	社長執行役員		横島 連

## ● 質疑応答

---

# I . 社長挨拶

---

# 経営・執行体制

## 〔全社〕

【主要関係先統轄】	会長執行役員	横島 泰蔵
【全社/人材・DX統轄】	社長執行役員	横島 連
【収益拡大統轄】	専務執行役員	秋山 秀樹

## 〔営業本部〕

本部長	専務執行役員	秋山 秀樹 (兼務)
副本部長 (北陸・近畿・中・四国担当)	上席執行役員	原 雅典
DDS営業推進部長	上席執行役員	金井 一智
SMS営業推進部長	執行役員	中山 俊彦
SH営業推進部長	(株)インテライ`社長	入江 弘樹 (兼務)
広域営業推進部長	執行役員	椎名 勲

北海営業部長	執行役員	庄子 信行
東北営業部長	執行役員	木田 一平
関東営業部長	執行役員	古澤 新一
北陸営業部長	上席執行役員	原 雅典 (兼務)
信越営業部長	執行役員	中山 俊彦 (兼務)
甲信営業部長	執行役員	宮澤 豊
東海営業部長	専務執行役員	秋山 秀樹 (兼務)
近畿営業部長	上席執行役員	原 雅典 (兼務)
中国・四国営業部長	上席執行役員	原 雅典 (兼務)
九州・沖縄営業部長	執行役員	木村 淳司

## 〔品質物流管理本部〕

本部長	上席執行役員	久 清隆
DDS 品質管理部長	上席執行役員	久 清隆 (兼務)
SMS 品質管理部長	執行役員	大内 忠仁

## 〔業務プロセス管理本部〕

本部長	上席執行役員	高橋 慎伍
営業事務管理部長	上席執行役員	高橋 慎伍 (兼務)
品質事務管理部長代理	—	霜田 治芳
DX推進チーム部長	—	堀 陽一

## 〔経営管理本部〕

本部長	上席執行役員	北原 巻雄
経理部長	—	北村 卓也
財務チーム部長	上席執行役員	北原 巻雄 (兼務)

## 〔経営戦略本部〕

本部長	社長執行役員	横島 連 (兼務)
人事部長	執行役員	鈴木 俊介
総務部長	—	佐藤 真一

監査室長	—	若林 靖之
------	---	-------

---

## Ⅱ. 事業概要等

---

# 事業概要

## ▶ デジタルデータサービス事業を主力事業として全国展開

### DDS

#### 「SAP (※)」の提案

- 遠隔地からの現場支援に必要な現場情報関連コンテンツを提供するプラットフォーム「サイトアシストダッシュボード」（以下SAダッシュボード）の提供
- クラウドストレージサービス・クラウド映像サービス等、「SAダッシュボード」と連携し、プラットフォームを充実する現場情報関連コンテンツの提供
- 「SAダッシュボード」・コンテンツとともに現場支援室の設置・導入支援等

### SMS

#### 測量計測システム等の提案

- MDTS・GNSS等生産性向上につながるワンマン測量システムをレンタルで提供
- 地上型3Dレーザースキャナー等の3D計測機器およびICT施工システムの提供
- 業界最高水準の設備と経験豊富なメーカー認定検査員が点検・調整を行い品質と精度を提供

### その他 (地域限定)

- IT環境を含めた建設現場向けユニットハウス「スマートハウス」をレンタルで提供
- 道路の標識・白線設置などの専門工事

# CTSの果たす役割と強み

## ▶ CTSの使命：全国の建設業・建設現場を支援

### 全国の建設業・建設現場

- 建設業は日本を支える地場産業
- 建設業の活性化は、道路をはじめとした社会インフラ等の維持・発展と一体

### 建設現場の課題

- 少子高齢化などにより労働力不足が深刻
- 有期で毎回異なる仕事環境から、生産性を高める業務環境を構築しにくい

### CTSはICTで建設現場の課題を解決

### CTSの強み

- ① 建設業・建設現場に特化したICT支援で現場の生産性を向上
- ② レンタル利用で導入コストが低い/短期現場でも使いやすい/資源消費の省力化に貢献
- ③ 全国ネットワークで全国の建設現場を個別・トータルでサポート/全国で安定した品質

建設業の支援を通じて、持続可能な社会基盤の構築に貢献

# 全国ネットワーク

- ▶ 現在全国に32支店を展開
- ▶ デジタル機器/測量機器 管理センターにより全国でのレンタル提案を支援

北海エリア	札幌支店	旭川支店	帯広支店	
東北エリア	盛岡支店	仙台支店	山形支店	郡山支店
関東エリア	水戸支店	宇都宮支店	前橋支店(※)	埼玉支店
	千葉支店	東京支店		
北陸エリア	新潟支店(※)	富山支店	金沢支店	
甲信エリア	甲府支店(※)	長野支店(※)	松本支店(※)	
東海エリア	岐阜支店	浜松支店	名古屋支店	津支店
近畿エリア	京都支店	大阪支店	神戸支店	
中国・四国エリア	広島支店	高松支店		
九州・沖縄エリア	福岡支店	熊本支店	鹿児島支店	那覇支店

※ SH取扱い支店



---

## Ⅲ. 2026年3月期 決算概要

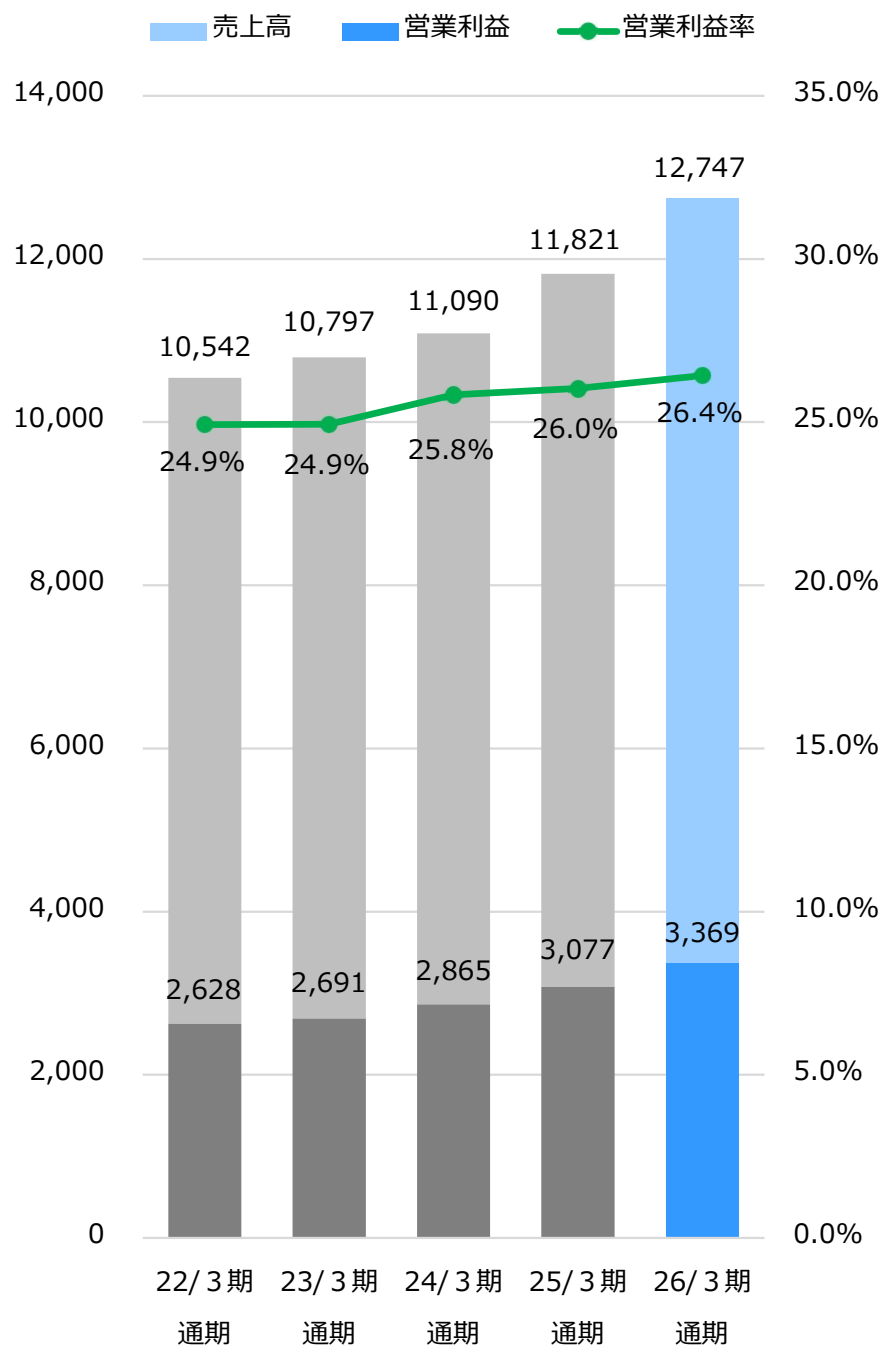
### ① 全社決算概要

# 全社損益概要

単位：百万円

	2025/3期	2026/3期	前期対比		
	通期	通期	増減額	前期比	コメント
売上高	11,821	12,747	925	107.8%	・ DDS事業の営業に注力した結果、既存顧客を中心に受注が増加
売上総利益	6,076	6,548	472	107.8%	・ 付加価値の高いDDS事業のS A Pを主としたレンタル・サブスクリプションサービスの売上高の増加が寄与
(売上総利益率)	51.4%	51.4%	0.0pt	—	
販管費	2,998	3,179	180	106.0%	・ 給与体系の変更を含む処遇改善等による人件費の増加に加え、マーケティング活動を含む営業活動費用等が増加
営業利益	3,077	3,369	291	109.5%	
(営業利益率)	26.0%	26.4%	0.4pt	—	
経常利益	3,162	3,734	572	118.1%	・ 純投資による投資有価証券の受取配当金が増加 ・ ファイルフォース株式会社の黒字化により、持分法投資利益を計上
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,190	2,686	496	122.7%	

# 全社損益概要



単位：百万円

	2025/3期	2026/3期	前期対比	
	通期	通期	増減額	前期比
売上高	11,821	12,747	925	107.8%
営業利益	3,077	3,369	291	109.5%
営業利益率	26.0%	26.4%	0.4pt	—

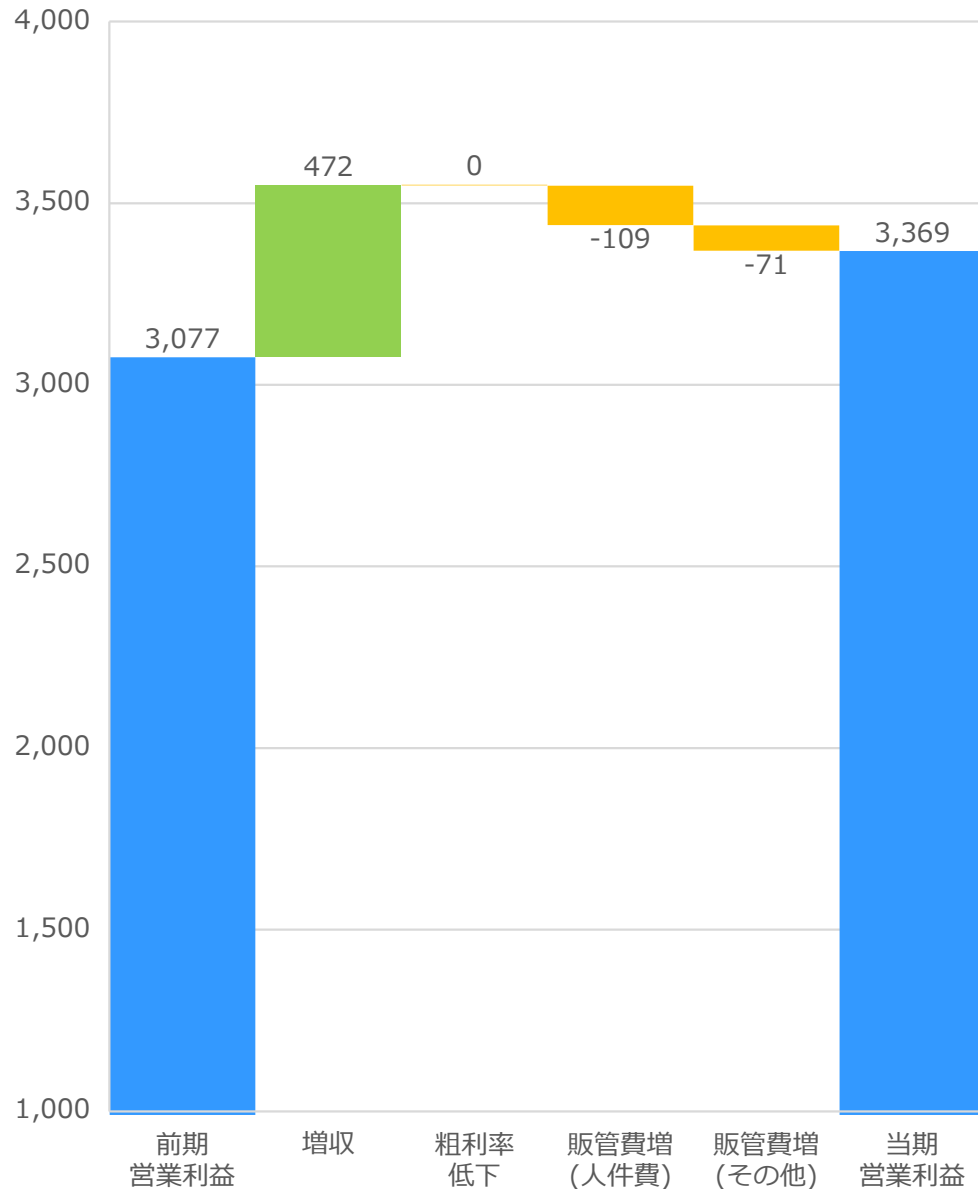
▶ 売上高は、17期連続で増収  
営業利益は、15期連続で増益

▶ 売上高・営業利益・営業利益率ともに  
過去最高

# 全社損益概要

## ■ 営業利益の増加要因（グループ全体）

単位：百万円



### 増収

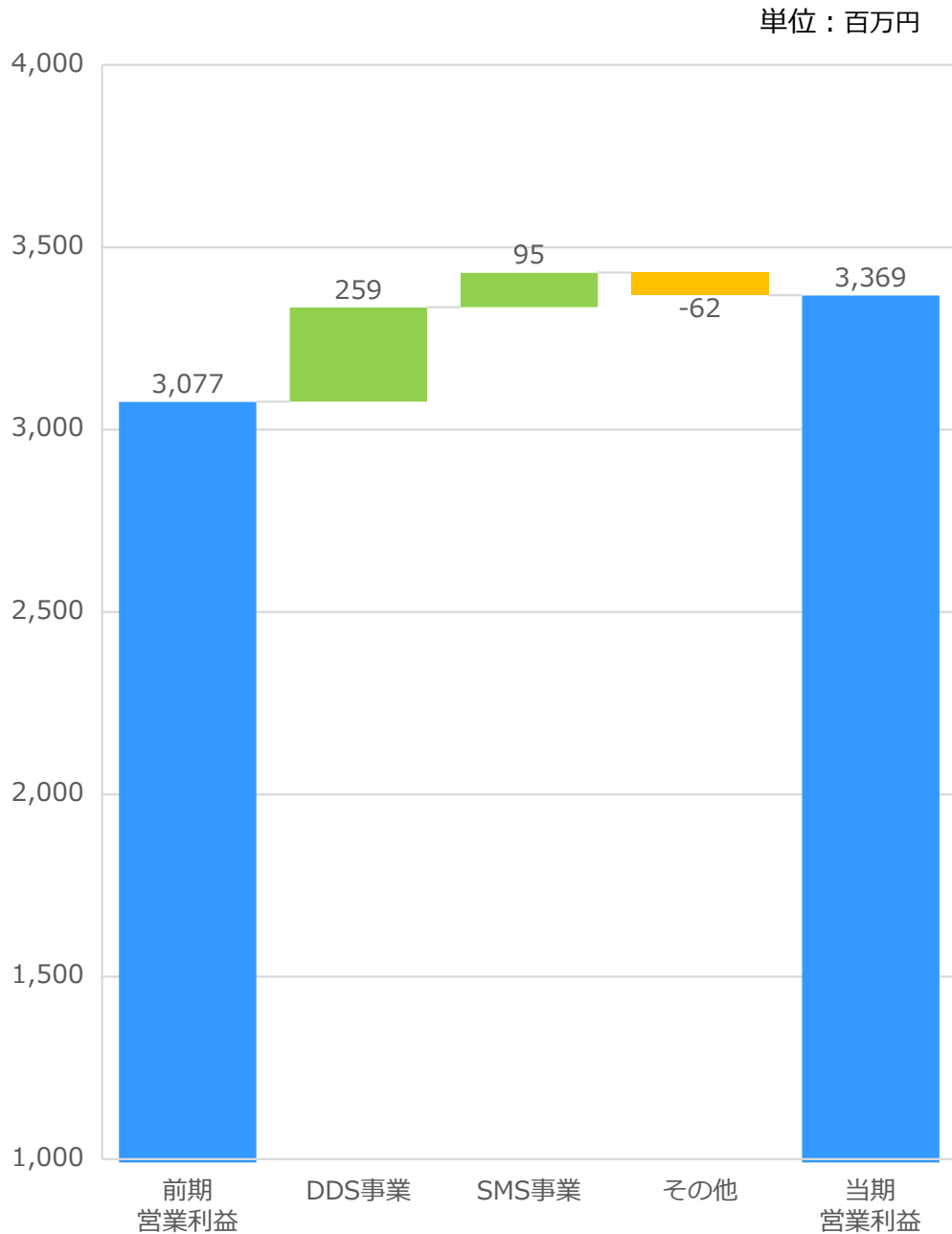
DDS事業の営業に注力した結果、既存顧客を中心に受注が堅調に推移したことによるもの

### 販管費増加

給与体系の変更を含む処遇改善等による人件費の増加に加え、マーケティング活動を含む営業活動費用等が増加したことによるもの

# 全社損益概要

## ■ 営業利益の増加要因（セグメント別）



### ▶ DDS事業

中期経営方針に基づき、SAPを推進した結果、付加価値の高いレンタル・サブスクリプションサービスの売上高の増加が寄与し増益

### ▶ SMS事業

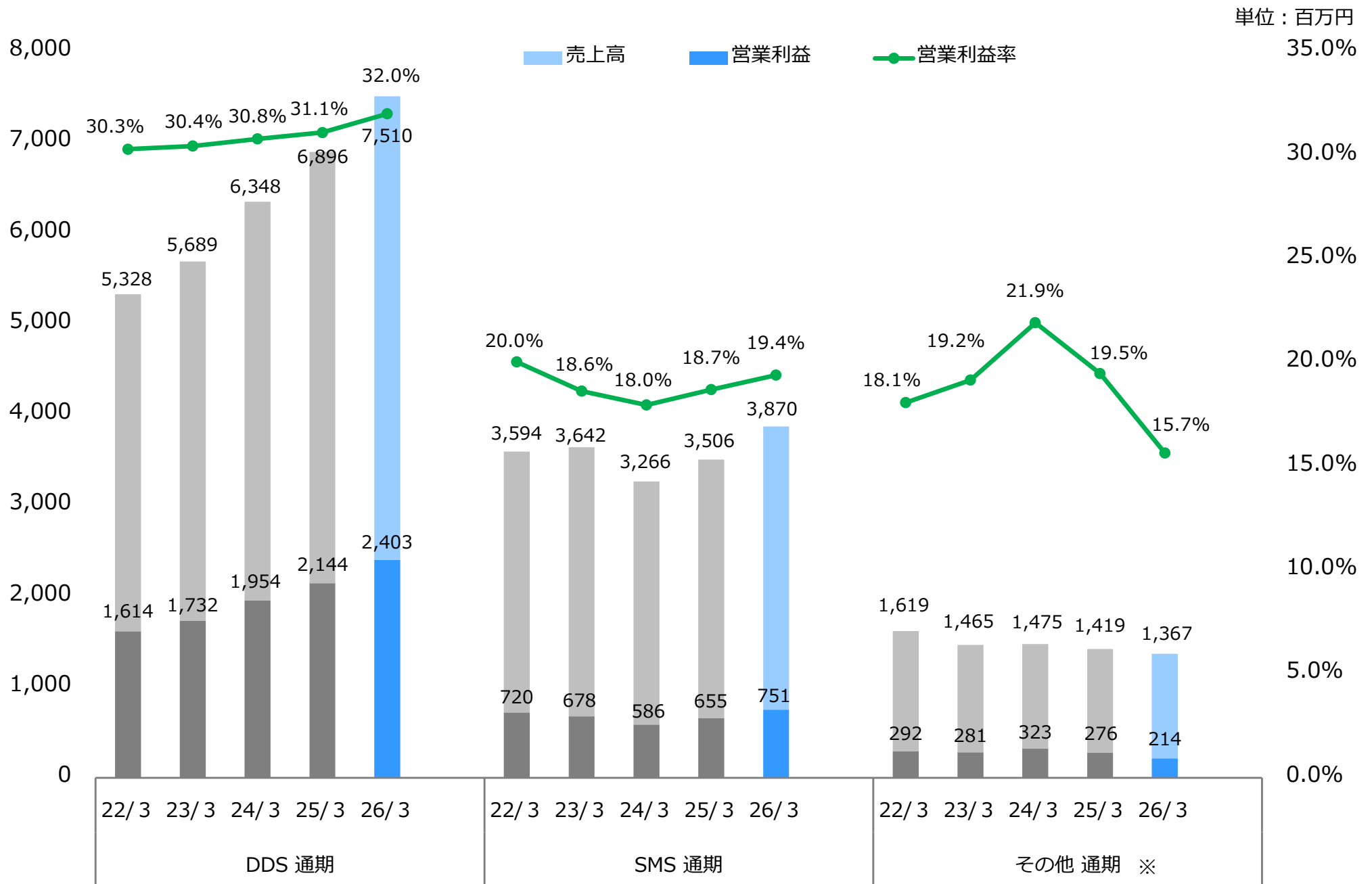
販売及びレンタル売上高の増加が寄与し増益

---

# Ⅲ. 2026年3月期 決算概要

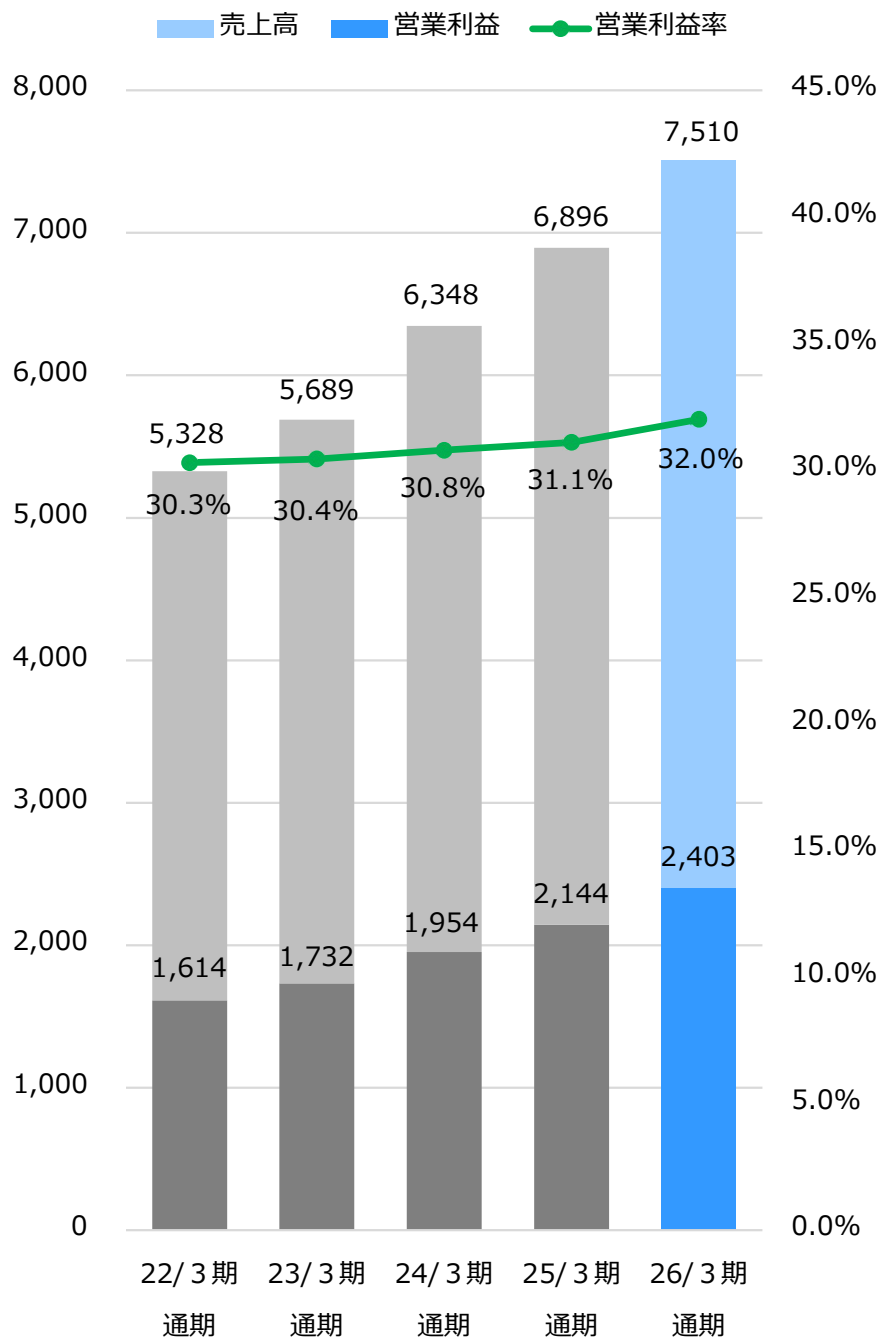
## ② セグメント概要

# セグメント別損益概要



※「その他」には「建設現場向けユニットハウス等のレンタル及び販売、道路標示及び標識の工事等」が含まれております。

# デジタルデータサービス事業の損益概要



単位：百万円

	2025/3期	2026/3期	前期対比	
	通期	通期	増減額	前期比
売上高	6,896	7,510	613	108.9%
営業利益	2,144	2,403	259	112.1%
営業利益率	31.1%	32.0%	0.9pt	—

▶ 売上高・営業利益・営業利益率いずれも過去最高

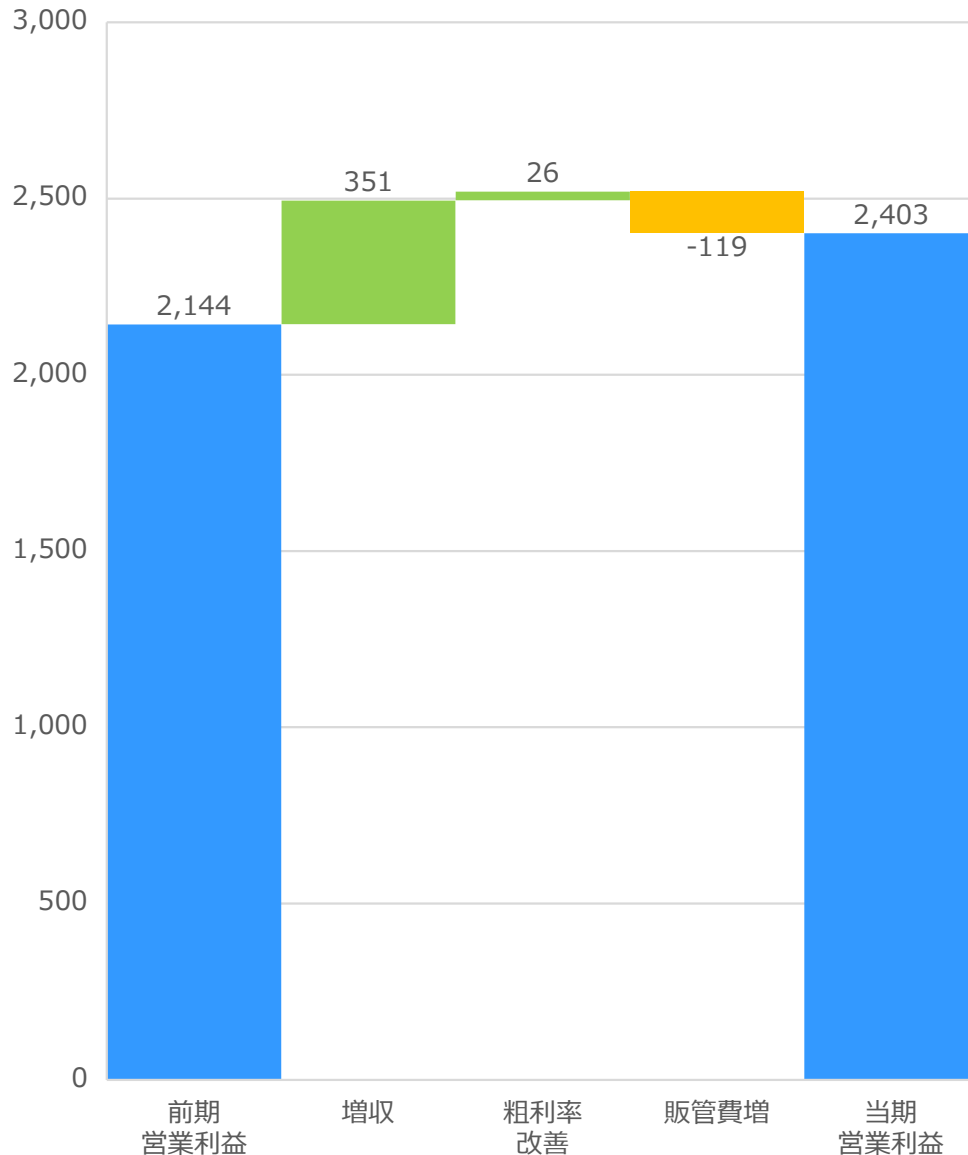
▶ SAPによる、統合的なサービス提案活動に努めた結果、既存顧客からの受注が順調に推移し増収

▶ 処遇改善等により販管費の増加があったものの、レンタル・サブスクリプションサービスの売上高の伸長が寄与し増益

# デジタルデータサービス事業の損益概要

## ■ 営業利益の増加要因(デジタルデータサービス事業)

単位：百万円



### 増収

SAPによる、統合的なサービス提案活動に努めた結果、既存顧客からの受注が順調に推移したことによるもの

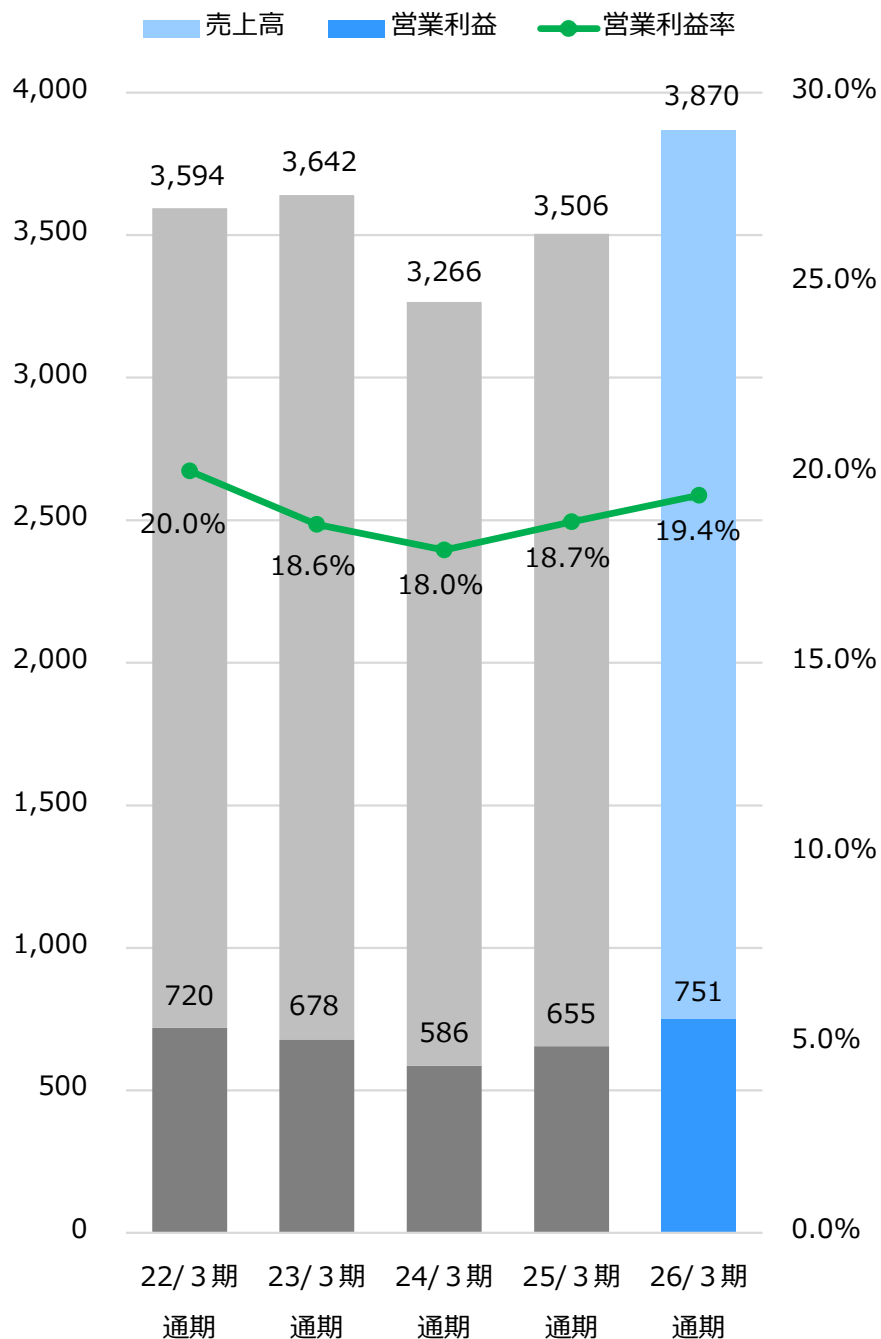
### 粗利率改善

付加価値の高いレンタル・サブスクリプションサービスの売上高が増加したことによるもの

### 販管費増加

給与体系の変更を含む処遇改善等による人件費の増加に加え、マーケティング活動を含む営業活動費用等が増加したことによるもの

# 測量計測システム事業の損益概要



単位：百万円

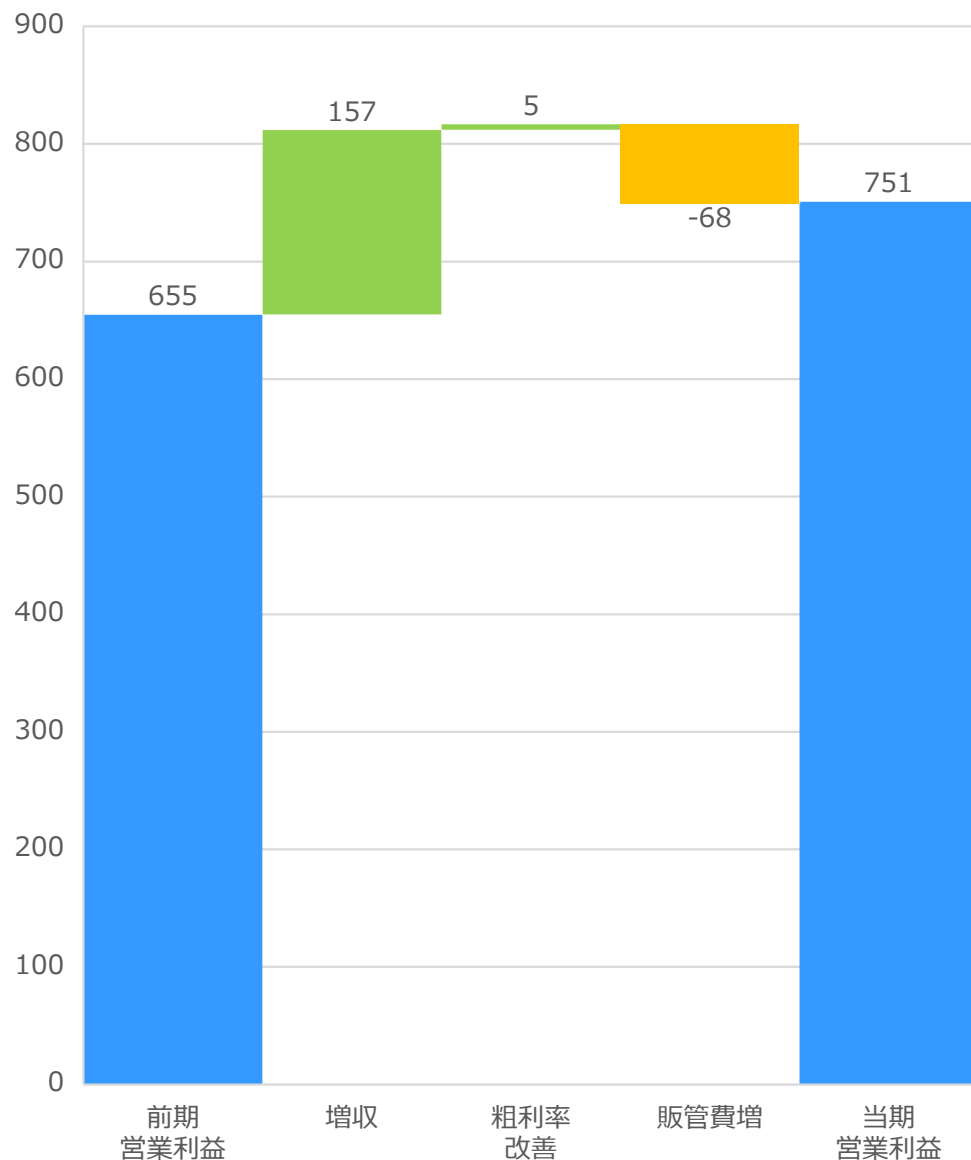
	2025/3期	2026/3期	前期対比	
	通期	通期	増減額	前期比
売上高	3,506	3,870	363	110.4%
営業利益	655	751	95	114.5%
営業利益率	18.7%	19.4%	0.7pt	—

- ▶ 売上高・営業利益ともに過去最高
- ▶ 中小企業省力化投資補助金の影響により販売案件の増加、レンタルも堅調に推移し増収
- ▶ 処遇改善等により販管費の増加があったものの、販売及びレンタルの売上高の増加が寄与し増益

# 測量計測システム事業の損益概要

## ■ 営業利益の増加要因(測量計測システム事業)

単位：百万円



### 増収

中小企業省力化投資補助金の影響により販売案件の増加によるもの

### 粗利率改善

レンタル売上が堅調に推移したことによるもの

### 販管費増加

給与体系の変更を含む処遇改善等による人件費の増加に加え、マーケティング活動を含む営業活動費用等が増加したことによるもの

---

## Ⅲ. 2026年3月期 決算概要

### ③ 財務諸表・経営指標

# 貸借対照表概要

単位：百万円

	2025/ 3期 3月末	2026/ 3期 3月末	増減額	主な増減内容
流動資産	7,002	6,823	△ 179	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現金及び預金：△358百万円</li> <li>・棚卸資産：+92百万円</li> <li>・その他流動資産：+55百万円</li> </ul>
固定資産	10,078	13,784	3,706	<ul style="list-style-type: none"> <li>・その他（純額）：+152百万円</li> <li>・投資有価証券：+3,421百万円</li> </ul>
<b>資産合計</b>	<b>17,080</b>	<b>20,607</b>	<b>3,527</b>	
流動負債	2,393	2,417	23	<ul style="list-style-type: none"> <li>・未払法人税等：+59百万円</li> </ul>
固定負債	1,814	2,484	669	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リース債務：+81百万円</li> <li>・繰延税金負債：+579百万円</li> </ul>
負債合計	4,208	4,901	693	
株主資本	11,611	13,157	1,545	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当期純利益計上：2,686百万円</li> <li>・配当金支払：△1,094百万円</li> </ul>
その他の包括利益累計額	1,260	2,548	1,288	<ul style="list-style-type: none"> <li>・その他有価証券評価差額金：+1,288百万円</li> </ul>
純資産合計	12,872	15,706	2,834	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>17,080</b>	<b>20,607</b>	<b>3,527</b>	
自己資本比率	75.4%	76.2%	0.8pt	

# キャッシュ・フロー計算書概要

単位：百万円

	2025/3期 通期	2026/3期 通期	2026/3期 通期の主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	2,842	3,339	<ul style="list-style-type: none"> <li>・税引前当期純利益：3,763百万円</li> <li>・減価償却費：957百万円</li> <li>・持分法による投資損益（△は益）：△180百万円</li> <li>・売上債権の増減額（△は増加）：△31百万円</li> <li>・棚卸資産の増減額（△は増加）：△92百万円</li> <li>・仕入債務の増減額（△は減少）：26百万円</li> <li>・法人税等の支払額：△1,025百万円</li> </ul>
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 2,447	△ 1,771	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有形固定資産の取得による支出：△284百万円</li> <li>・無形固定資産の取得による支出：△148百万円</li> <li>・投資有価証券の取得による支出：△366百万円</li> <li>・関係会社株式の取得による支出：△1,007百万円</li> </ul>
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 2,816	△ 1,926	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自己株式の取得による支出：△46百万円</li> <li>・リース債務の返済による支出：△784百万円</li> <li>・配当金の支払額：△1,095百万円</li> </ul>
現金及び 現金同等物の期末残高	4,529	4,171	

## その他経営指標

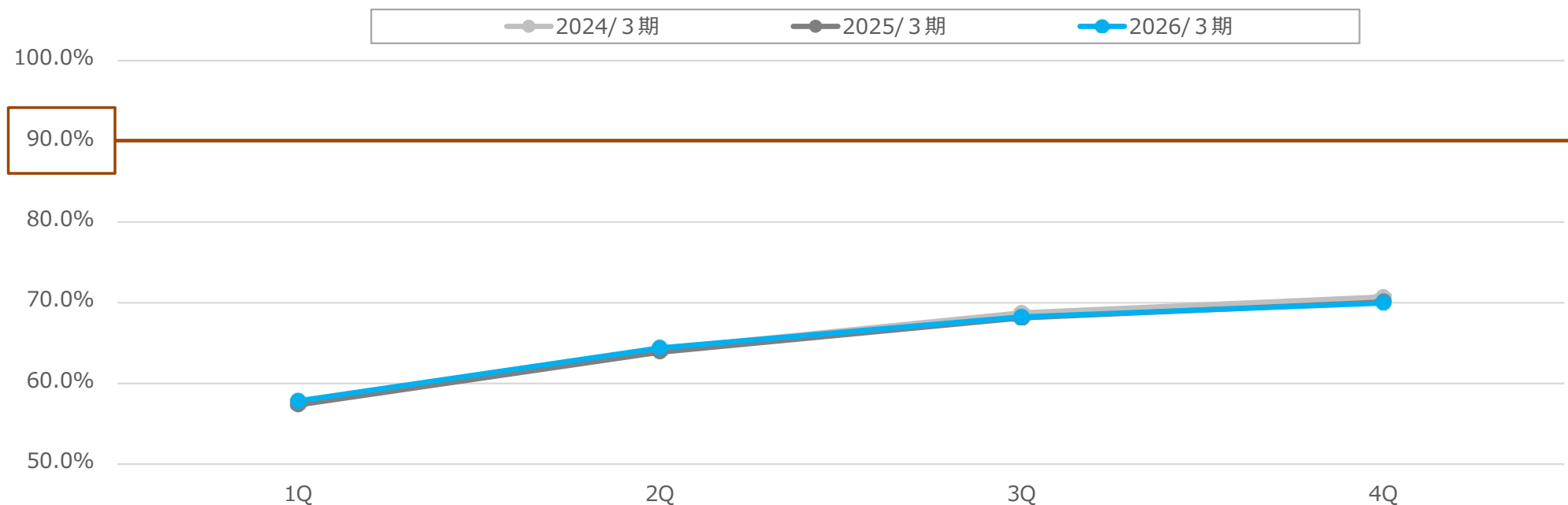
	2024/3期	2025/3期	2026/3期
ROA（総資産経常利益率）	17.7%	18.7%	19.8%
ROE（自己資本純利益率）	16.3%	17.5%	18.8%
1株当たり当期純利益金額	43.86円	52.46円	65.06円
1株当たり純資産額	288.61円	311.58円	380.62円

# リピート率の状況

	1Q	2Q	3Q	4Q
2026/3期	57.8%	64.4%	68.2%	<b>70.0%</b>
2025/3期	57.3%	63.9%	68.1%	<b>70.1%</b>
2024/3期	57.7%	64.3%	68.7%	<b>70.7%</b>

※リピート率 = 前期取引があり、かつ当期取引があった現場代理人数 ÷ 前期取引があった現場代理人数

※リピート率の計算に関して、分子である「前期取引があり、かつ当期取引があった現場代理人数」につきましては当期累計実績を参照しているのに対して、分母である「前期取引があった現場代理人数」につきましては、前年通期の実績を参照しておりますので、リピート率は経過とともに高まっていく見込みです。

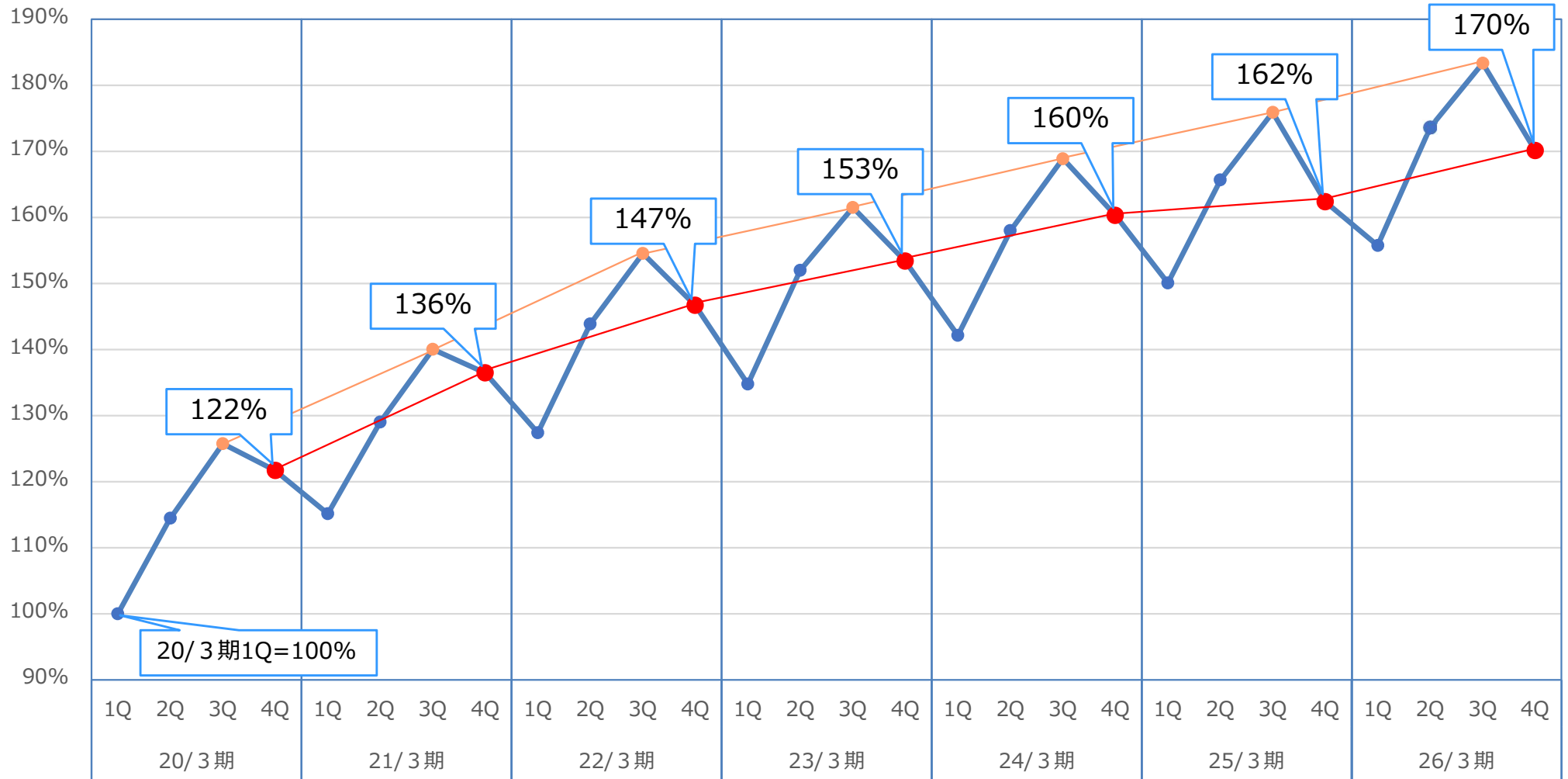


# 取引現場数推移

▶ DDS商品・サービスの営業に注力した結果、取引現場数も堅調に推移

## ■ 取引現場数推移(請求書発行ベース)

— : 各年4Qをつないだ線  
 — : 各年3Q(ピーク期)をつないだ線



---

## IV. 中期経営計画

### ① 前中期経営計画 振り返り

(2024年3月期～2026年3月期)

# 前中期経営計画 振り返り (2024年3月期～2026年3月期)

	2023/3期 実績	2026/3期 目標	2026/3期 実績	評価	達成率
<b>売上高</b> (百万円)	10,797	12,885	<b>12,747</b>	×	98.9%
DDS事業	5,689	7,900	7,510	×	98.1%
SMS事業	3,642	3,585	3,870	○	108.0%
その他	1,465	1,400	1,367	×	97.7%
<b>営業利益</b> (百万円)	2,691	3,353	<b>3,369</b>	○	100.5%
<b>営業利益率</b>	24.9%	25.0%	<b>26.4%</b>	○	1.4pt
<b>リピート率</b>	69.9%	90.0%	<b>70.0%</b>	×	△20.0pt
<b>ROE</b>	17.3%	20.0%	<b>18.8%</b>	×	△1.2pt

## 総評

- ・結果としてSAPを主とした事業体への変身は至らず
- ・一方で、SAPへの注力がBtoB取引拡大等の成果に表れ、方針の正しさに確信を得ることができた

## 売上高

- ・SMS事業が目標を上回り堅調に推移
- ・DDS事業はSAP中心に伸ばしたものの想定を下回り、売上高全体としては目標に未達

## 営業利益・営業利益率

- ・SAPの統合提案が評価されBtoB取引が拡大し営業生産性が向上
- ・BtoB取引による営業生産性向上がSMS事業の収益性向上にも寄与し、利益・利益率ともに目標を達成

## リピート率

- ・SAPの展開に伴い、新規顧客の開拓が進み、顧客母数（分母）が拡大したこと等から、率としては目標に未達

## ROE

- ・利益の蓄積に加え、保有する有価証券評価額の上昇等により、純資産（分母）が想定を上回って増加したことから、財務基盤は強化されたものの、ROEは目標に未達

---

# IV. 中期経営計画

## ② 中期経営計画

(2027年3月期～2029年3月期)

### ▶ 全体方針（前中計踏襲）

『ハードを主体とした I T インフラのレンタル企業』から、  
『データ・情報関連サービスを統合的に提供し（S A P）、建設現場の業務を支援する建設 I C T の専門企業』へ変身する

## ▶ 事業活動方針（前中計踏襲）

### ■ 建設市場開拓

#### □ 何を

- ① S A Pの普及（建設市場）
- ② F F CへのA I実装（S A P+A I）

#### □ どこへ

- ③ 全国の地場ゼネコン 約2,600社

※年間の最低元請施工現場数で10現場以上を見込める企業が対象

- ④ 全国の広域ゼネコン 約100社

#### □ どのように

- ⑤ 営業部長による、顧客キーマンへの定期訪問による顧客基盤の構築推進（B to B）
- ⑥ 支店営業による、現場キーマンへの水平展開による効率的な顧客開拓（B to C）
- ⑦ マーケティング・インサイドセールス・カスタマーサクセス機能の強化

## ▶ 事業活動方針（前中計踏襲）

### ■ 新市場開発

#### □ どこへ

① 官公庁市場の開拓

#### □ 何を

② クラウド映像サービス一式

（ネットワークカメラ、通信・ネットワーク、クラウド録画）

#### □ どのように

③ 簡易型河川監視カメラの入替・増設

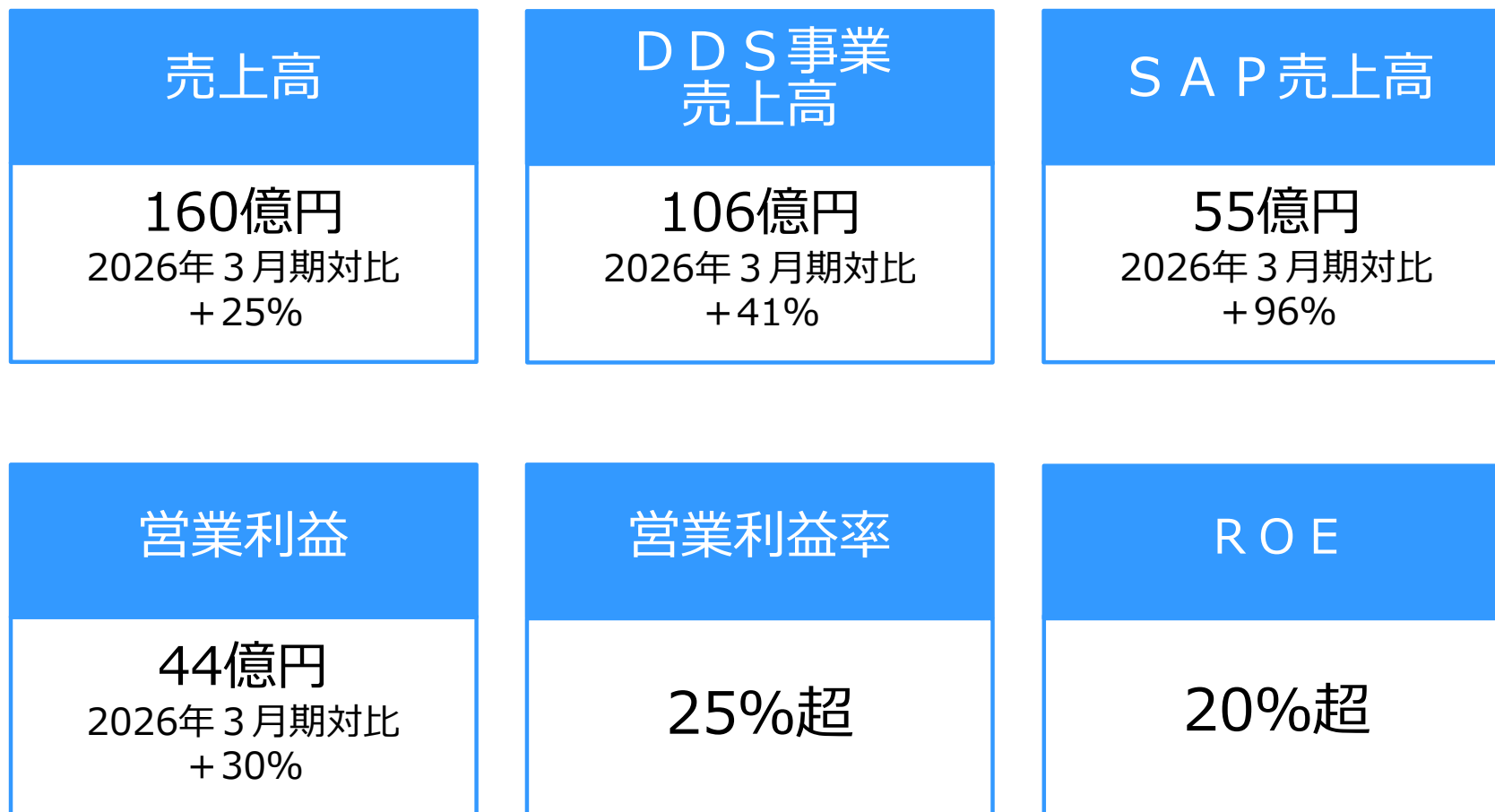
④ 河川管理部署から道路・観光等への水平展開

### ▶ 財務活動方針（新設）

1. 安定した事業運営と機動的な投資を支える強固な財務基盤の確保
2. S A P（コンテンツ）の進化を加速させる戦略的投資の推進
3. 持続的な利益成長に応じた「累進配当」の継続

## 中期経営計画 中期経営目標

- ▶ 中期経営方針に基づき、2029年3月期において以下の目標を達成すべく事業を推進



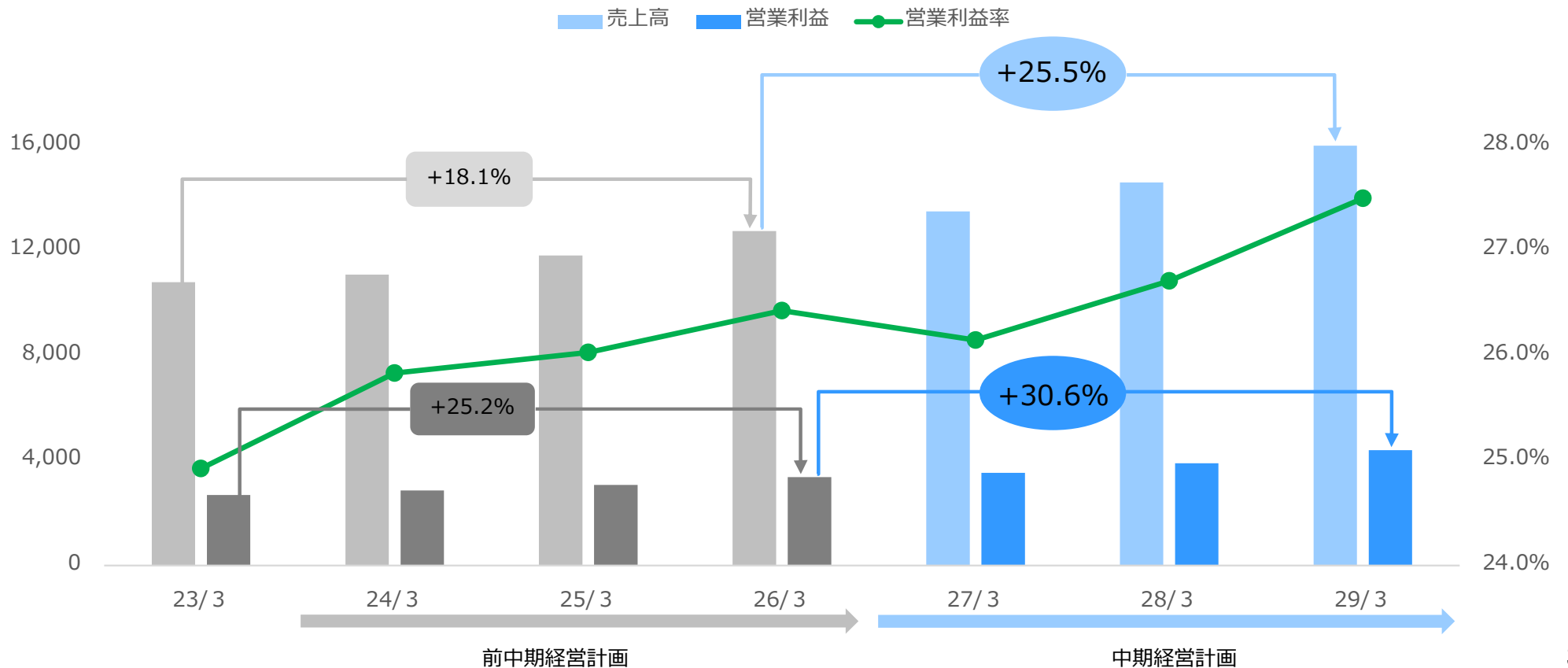
# 中期経営計画 中期経営目標（全社売上目標）

▶ 20期連続増収・18期連続増益を目指し、業績拡大と収益性向上を図る

単位：百万円

	2023/3期		2026/3期	
	実績	実績	2023/3期対比	
			増減額	増減率
売上高	10,797	12,747	1,950	18.1%
営業利益	2,691	3,369	677	25.2%
営業利益率	24.9%	26.4%	1.5pt	—

目標値	2029/3期	
	2026/3期対比	
	増減額	増減率
16,000	3,252	25.5%
4,400	1,030	30.6%
27.5%	1.1pt	—



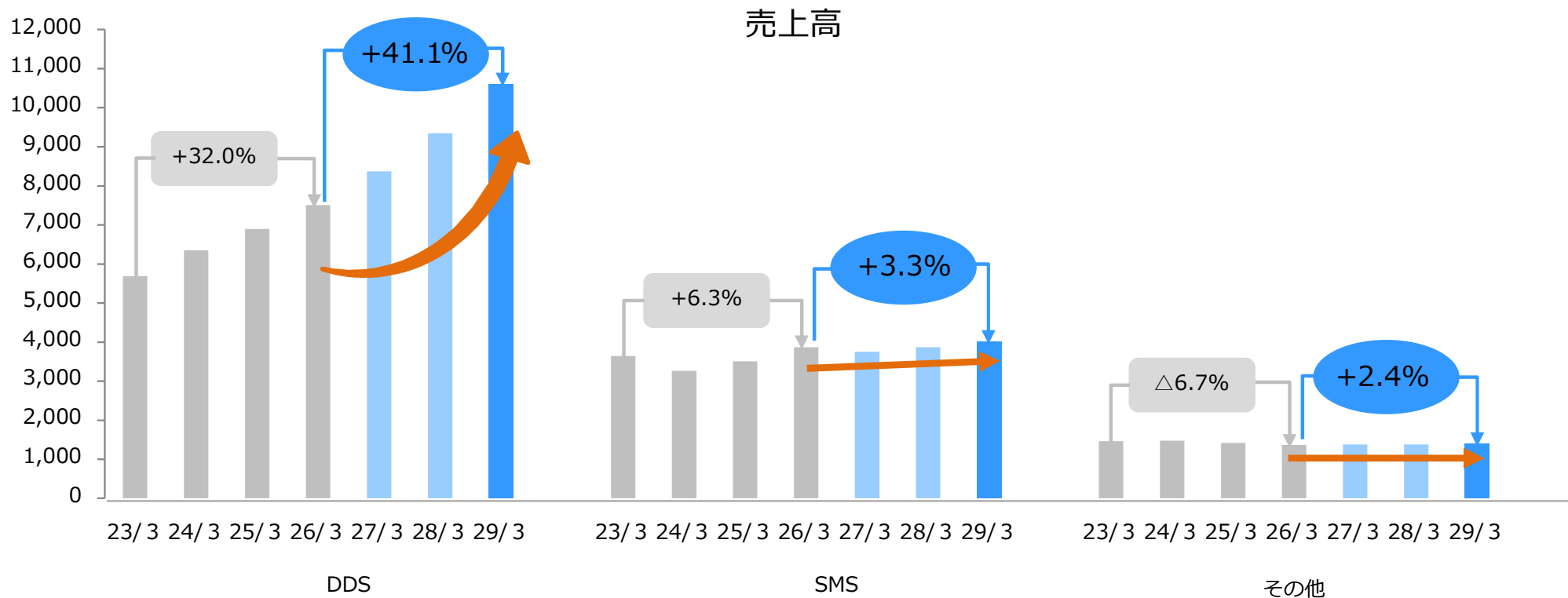
# 中期経営計画 中期経営目標 (セグメント別売上目標)

## ▶ DDS事業を中心とした業績の拡大を図る

単位：百万円

	2023/3期		2026/3期	
	実績	実績	2023/3期対比	
			増減額	増減率
DDS事業	5,689	7,510	1,820	32.0%
SMS事業	3,642	3,870	228	6.3%
その他	1,465	1,367	△98	△6.7%
<b>売上高合計</b>	<b>10,797</b>	<b>12,747</b>	<b>1,950</b>	<b>18.1%</b>

目標値	2029/3期	
	2026/3期対比	
	増減額	増減率
10,600	3,089	41.1%
4,000	129	3.3%
1,400	32	2.4%
<b>16,000</b>	<b>3,252</b>	<b>25.5%</b>



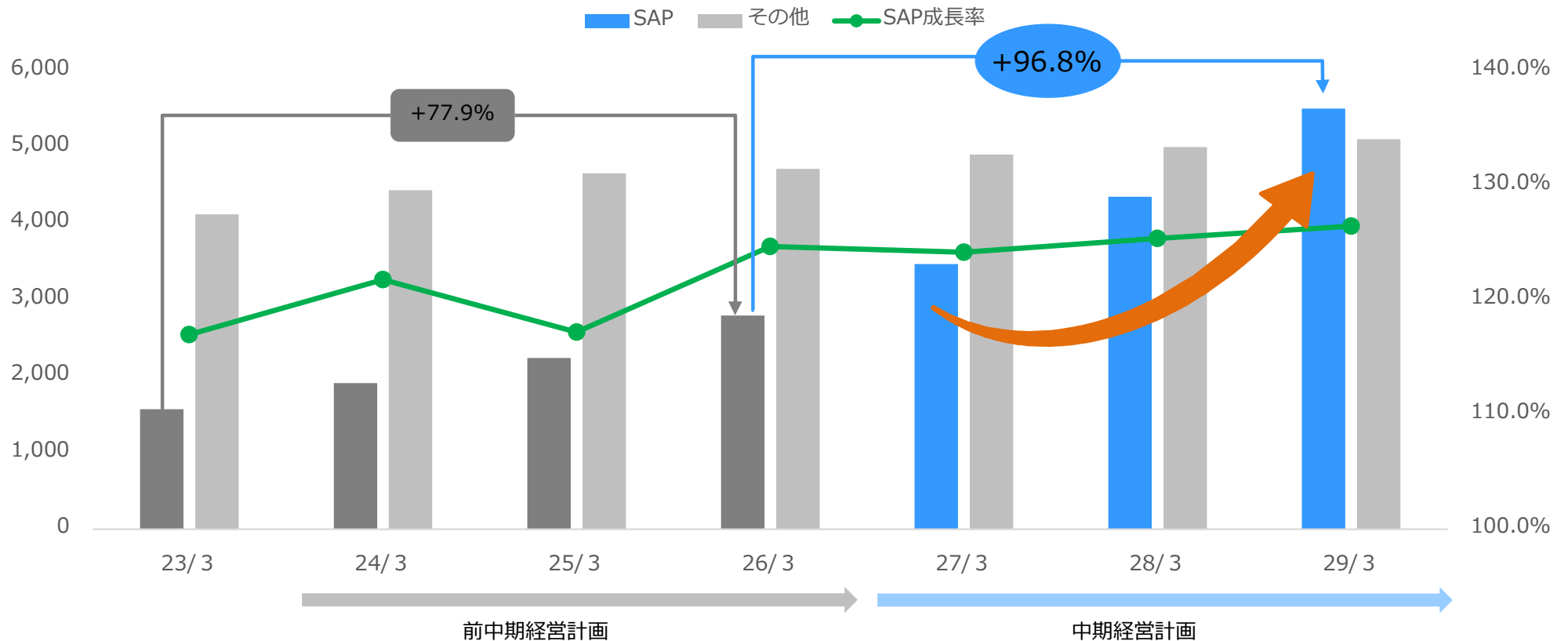
# 中期経営計画 中期経営目標 (DDS事業内識別売上目標)

## ▶ SAPを中心とした業績の拡大を図る

単位：百万円

	2023/3期		2026/3期	
	実績	実績	2023/3期対比	
			増減額	増減率
SAP	1,571	2,795	1,223	77.9%
その他	4,118	4,714	596	14.5%
<b>DDS事業合計</b>	<b>5,689</b>	<b>7,510</b>	<b>1,820</b>	<b>32.0%</b>

目標値	2029/3期	
	2026/3期対比	
	増減額	増減率
5,500	2,704	96.8%
5,100	385	8.2%
<b>10,600</b>	<b>3,089</b>	<b>41.1%</b>



---

# 主力商品サービス

## ① S A P

# 主力商品サービス ① S A P

## ▶ S A P とは

建設現場で扱う複数のデータや情報を統合し素早く共有することにより、遠隔からの業務支援や業務分担を効率的に実施する為の環境を提供している。



- ▶ S A Pの可能性と需要拡大の背景  
遠隔からの業務支援や業務分担を行うための環境構築の需要が高まっている

## 会社全体の課題

働き方改革の推進（時間外労働規制）  
人手不足による省人化への対応

- ・ 遠隔地からの現場業務支援
- ・ バックオフィスによる業務分担

ができる環境構築が必要

## 施工現場の課題

国土交通省が推進する  
【ICT施工StageⅡ】への対応

- ・ データ活用による現場マネジメント
- ・ データ活用による現場の見える化

現場技術者の専任合理化への対応

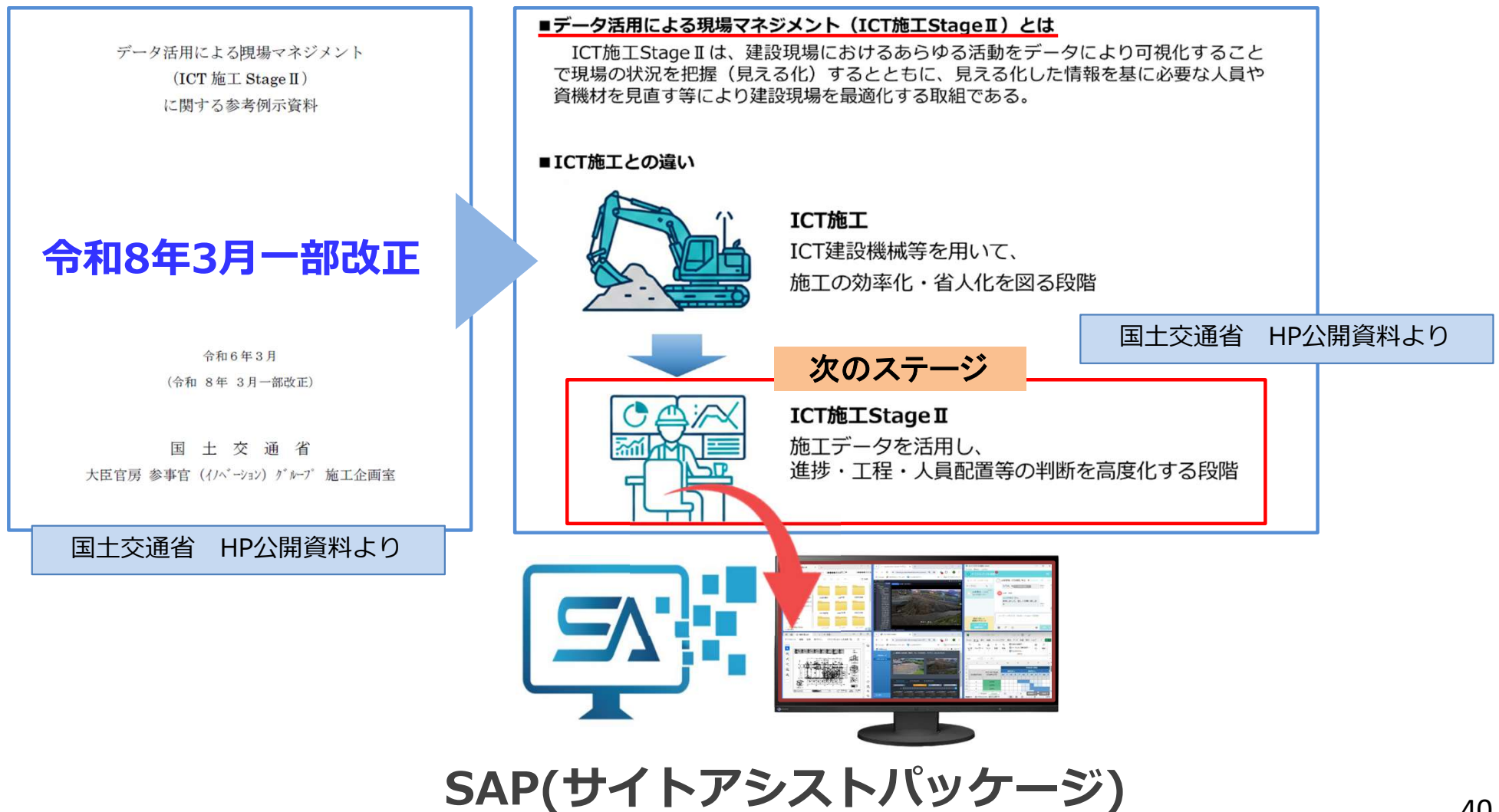
- ・ 情報通信機器の活用等による兼任  
制度の新設

建設業界のDX需要は中長期的に拡大  
(働き方改革、生産性向上、省人化対応)



# 主力商品サービス ① SAP

- ▶ SAPの可能性（国土交通省による建設DXの推進）  
国土交通省の方針である「ICT施工stage II」では、「施工のICT化」だけでなく、データ活用による現場のマネジメントが定義されている。  
⇒こうした背景からも建設現場でのSAPの活用が期待される。



# 主力商品サービス ① S A P

## ▶ S A P の概要（3つの要素で構成）

複数のデータや情報を統合し、遠隔業務支援・業務分担を実現する

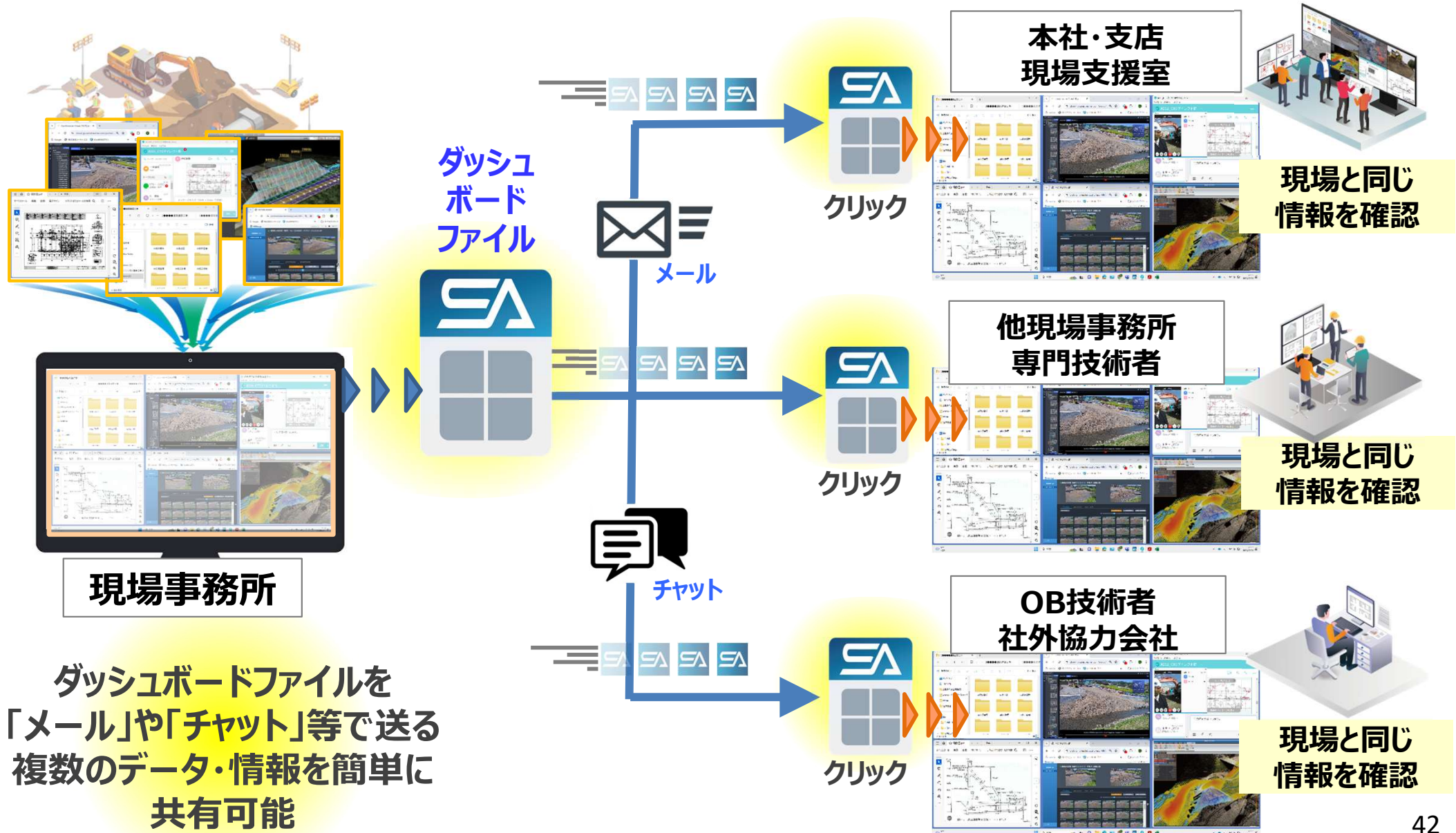
## 3つの要素で構成



# 主力商品サービス ① SAP





## ▶ ① サイトアシストダッシュボード (SAD)


建設現場で扱う複数のデータや情報を統合し素早く共有する手段



# 主力商品サービス ① S A P






## ▶ ②現場情報関連コンテンツ


PBコンテンツ				
カテゴリ	サービス名	概要	特記事項	提供形態
クラウドストレージ (データ管理、共有)	 <b>fileforce</b> For Construction	建設業に特化（共有・検索・承認）クラウドストレージ	資本業務提携	サブスク
	 <b>ICONBOX</b> Powered by fileforce	Fileforce for Constructionの工事期間レンタルサービス		レンタル
クラウド映像 (知覚情報の9割)	 <b>CAMSTREAMER</b>	フルHD画質対応のライブ映像&クラウド録画サービス	国内サーバーを設置 日本国内代理店	レンタル
	 <b>PictureMaker</b>	映像施工記録となる全工程のタイムラプス動画サービス	資本業務提携 NETIS取得（2023/7）	レンタル
IoT連携システム	 <b>D.E. IoT SmartHub</b>	AIカメラとIoT機器の連携と可視化（安全・品質・防犯管理）	資本業務提携 2024/1 サービス開始	レンタル

PBハードウェア				
カテゴリ	サービス名	概要	特記事項	提供形態
多機能ディスプレイ	 <b>MAXHUB</b>	社内or社外、対面or遠隔など複雑化する会議の情報共有をスピードアップ	業務提携 メーカーサポート付きでレンタル提供はCTSのみ	レンタル

# 主力商品サービス ① S A P

## ▶ ②現場情報関連コンテンツ

協業コンテンツ				
カテゴリ	サービス名	概要	メーカー	提供形態
コミュニケーション	 direct デジタル	建設現場向けビジネスチャット	LisB	サブスク
IoT気象情報	 ソラテナPro®	現場の気象データを、IoTSmart HUBと連携させた安全管理	ウェザーニューズ社	レンタル
施工管理系アプリ	 TREND-CORE	普段使いをサポートする BIM/CIMコミュニケーションシステム	福井コンピュータ	販売
	 TREND-POINT	i-Constructionを強かに支援する 3D点群処理システム	福井コンピュータ	販売
	 CIMPHONY Plus	3次元点群の現況データや計画データを元に、生産性向上を実現するクラウドサービス	福井コンピュータ	サブスク

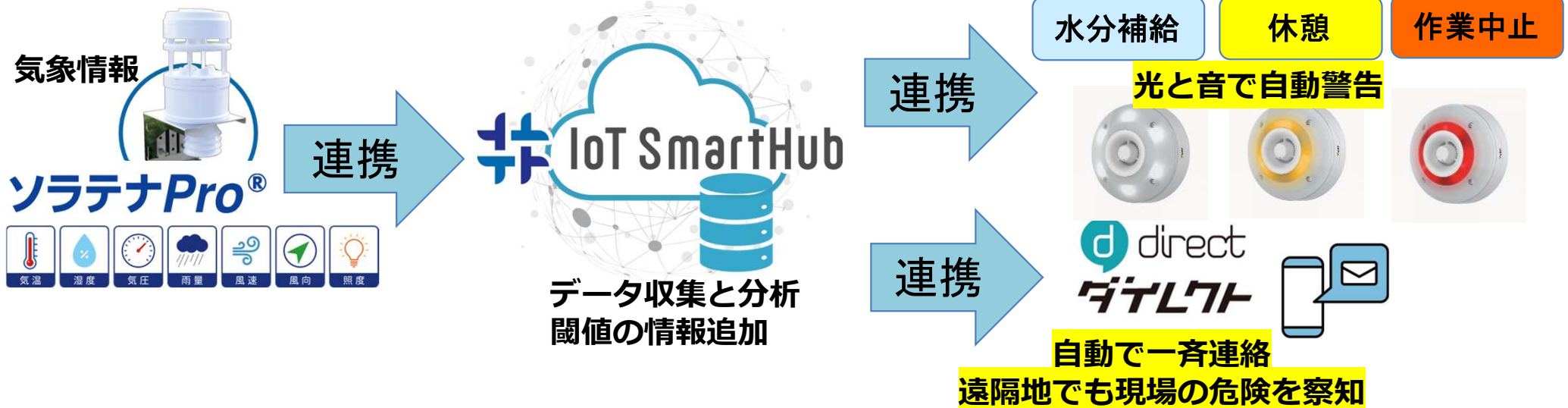
協業ハードウェア				
カテゴリ	サービス名	概要	メーカー	提供形態
多機能モバイル	 DuraForce EX	堅牢性と信頼性を兼ね備えた建設現場に最適な高耐久スマホ	京セラ	レンタル

プライベートブランドコンテンツの拡充に加え、新しい技術や仕組みを持ったメーカーと協業して、建設業に特化したコンテンツを増やす。

# 主力商品サービス ① SAP

- ▶ 各コンテンツの**データ連携**により、付加価値の高いサービスを構築・提供  
複数のコンテンツを統合活用することで、1現場当たりの収益拡大

例：現場の安全管理向上（2025年6月義務化 熱中症対策の判断自動化）



## 経験と勘から

今まで  
現場技術者の経験や感で  
安全対策が後手(事後対応)  
属人的で対応のバラツキも発生

## データとAIへ

SAPで安全管理の判断を自動化  
データに基づく計画的な休憩指示・  
作業時間調整で熱中症を未然に防止

省人化・生産性向上

**SAPは、単なる現場の支援ツールではなく、**

**自社クラウド + 外部建設テックツールとの  
データ連携を中核とし、継続的に付加価値を  
高め、建設業界の生産性向上を実現する  
サービスへ進化**

---

# 事業活動方針

---

## ▶ 事業活動方針（前中計踏襲）

### ■ 建設市場開拓

#### □ 何を

- ① S A Pの普及（建設市場）
- ② F F CへのA I実装（S A P+A I）

#### □ どこへ

- ③ 全国の地場ゼネコン 約2,600社

※年間の最低元請施工現場数で10現場以上を見込める企業が対象

- ④ 全国の広域ゼネコン 約100社

#### □ どのように

- ⑤ 営業部長による、顧客キーマンへの定期訪問による顧客基盤の構築推進（B to B）
- ⑥ 支店営業による、現場キーマンへの水平展開による効率的な顧客開拓（B to C）
- ⑦ マーケティング・インサイドセールス・カスタマーサクセス機能の強化

# B to B : 4つの顧客メリット

## ① 価格面のメリット

個別の価格交渉はなくなり、  
長短工期の現場に関わらず特別価格で安く提供

## ② 時間（業務）メリット

見積～導入スケジュール調整を案件ごとに  
バラバラに行う必要が減り、導入までの管  
理コストを大幅に削減

## ③ 運用面のメリット

（操作環境の統一）

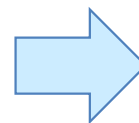
仕組み・操作が統一され、  
現場の立ち上げ・教育コストを抑制  
「新たに覚えること」を最小化

## ④ 安心・品質メリット

（窓口一本化）

工事期間中の運用を安心して任せられ、  
トラブル時も切り分け不要で問い合わせ先  
が一本化

**単なる  
仕入れ業者**



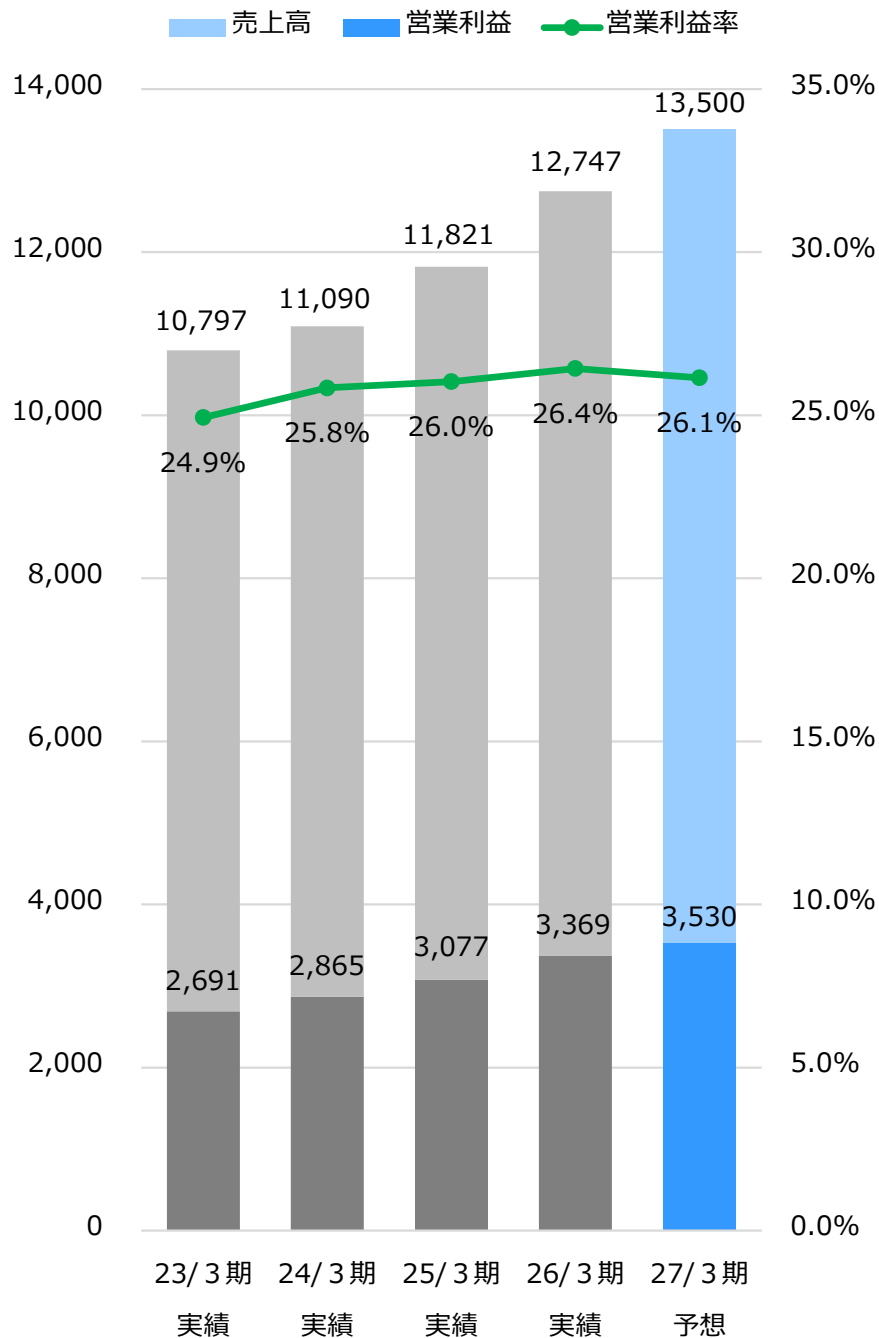
**代用不可能な  
パートナーへ**

---

# V. 2027年3月期 業績予想

---

# 全社業績予想 2027年3月期業績予想



単位：百万円

	2026/3期	2027/3期	前期対比	
	通期	目標	増減額	前期比
売上高	12,747	13,500	752	105.9%
営業利益	3,369	3,530	160	104.8%
営業利益率	26.4%	26.1%	△0.3pt	—

▶ S A P の拡大により、18期連続で増収、16期連続で増益を目指す

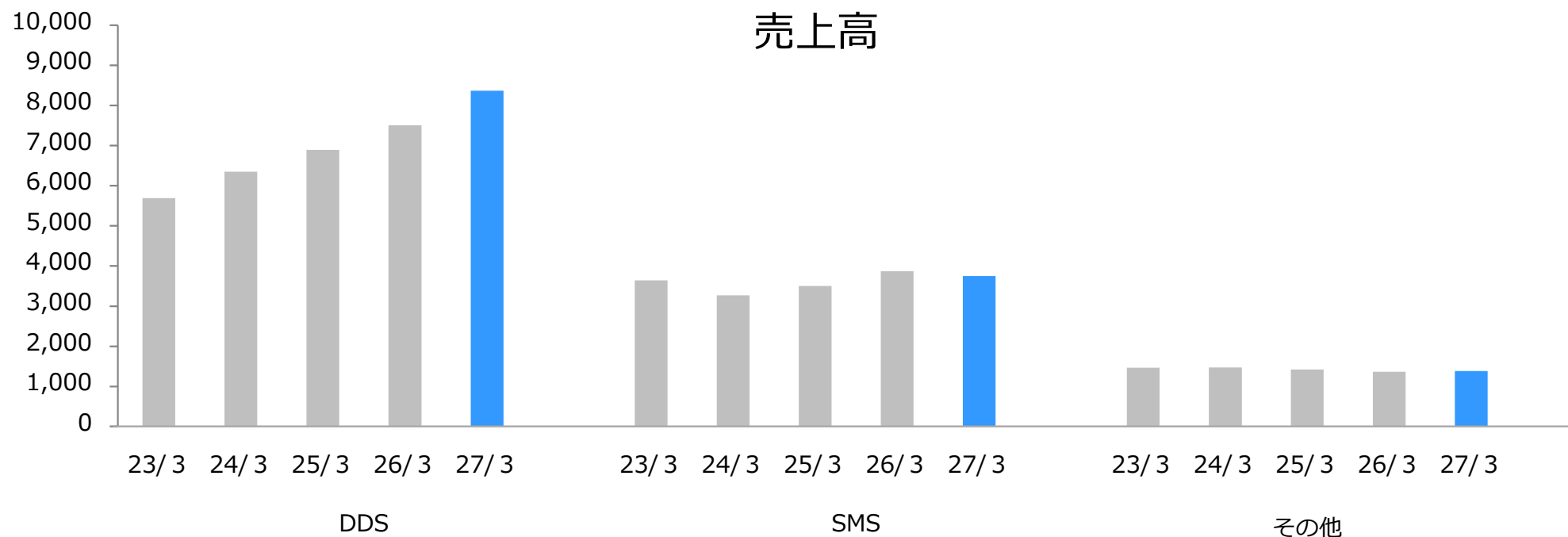
▶ 販管費では、S A P 拡大に向けて積極的な人材・システム投資を想定

# セグメント別売上高予想 2027年3月期業績予想

- ▶ DDS事業：S A Pに注力し、事業拡大を図る
- SMS事業：レンタルをメインに、エリア・商材を絞って販売も推進

単位：百万円

	2026/3期	2027/3期	前期対比	
	実績	予想	増減額	前期比
DDS事業	7,510	8,370	859	111.5%
SMS事業	3,870	3,750	△120	96.9%
その他	1,367	1,380	12	100.9%
<b>売上高合計</b>	<b>12,747</b>	<b>13,500</b>	<b>752</b>	<b>105.9%</b>

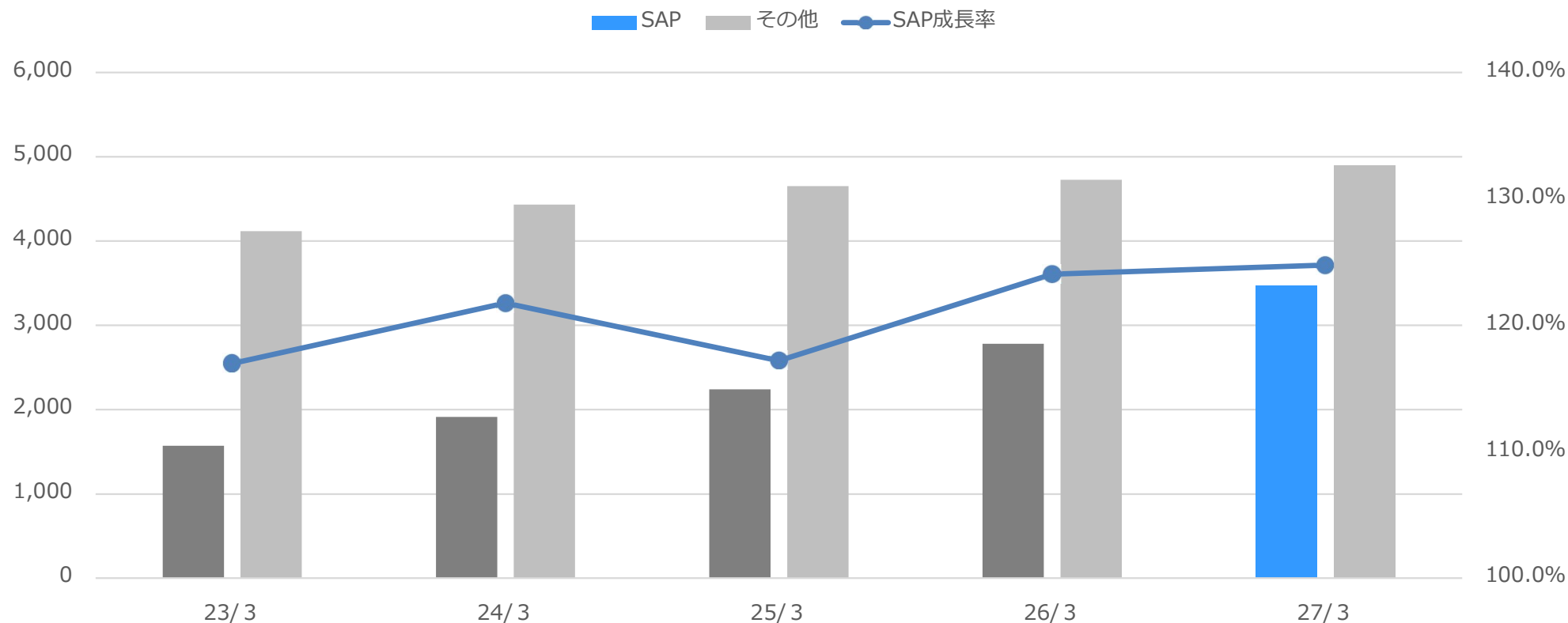


# DDS事業内識別売上高予想 2027年3月期業績予想

## ▶ SAPに注力し、事業拡大と顧客基盤構築を図る

単位：百万円

	2026/3期	2027/3期	前期対比	
	実績	予想	増減額	前期比
SAP	2,795	3,470	674	124.1%
その他	4,714	4,900	185	103.9%
<b>DDS売上高合計</b>	<b>7,510</b>	<b>8,370</b>	<b>859</b>	<b>111.5%</b>



# 配当予想 2027年3月期予想

▶ 1株当たり配当金は2026年3月期対比で1.0円増配し、15期連続での増配を想定

	1株当たり配当金		
	中間	期末	合計
2025年3月期 (実績)	12.50円	12.50円	25.00円
2026年3月期 (実績)	14.00円	15.00円	29.00円
2027年3月期 (予想)	15.00円	15.00円	30.00円

※ 当中期経営計画期間（2027年3月期～2029年3月期）においては、**累進配当方針**を採用しております。

