

2027年2月期 第2四半期(中間期) 決算説明会



2026年10月16日
サインポスト株式会社(3996)

本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手している情報に基づくもので、既知及び未知のリスクや不確実性及びその他の要素を内包しており、これらの目標や予想の達成及び将来の業績を保証するものではありません。こうしたリスク、不確実性及びその他の要素には、当社の最新の有価証券報告書、半期報告書等の記載も含まれ、当社は、将来に関する記述のアップデートや修正を公表する義務を一切負うものではありません。本情報及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行っていただきますようお願い申し上げます。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

1. 2027年2月期第2四半期(中間期)
決算概況/トピックス
2. 2027年2月期通期
業績見通し/期末配当
3. 中期経営計画(2028年2月期～2030年2月期)
「CRAFT2030」

□ コンサルティング事業

- ・ 受注増加とコンサルタントのアサインスケジュールの最適化が進み、稼働率が高水準で推移
- ・ 加えて、価格の見直しと付加価値の増加、高付加価値プロジェクトの受注により収益力が高まる

□ DX・地方共創事業

- ・ DX宣言書作成支援・DX伴走支援を中心に受注が増加
- ・ 新潟県のほか、静岡県・福島県・大分県で地域銀行を通じてDX化を支援

(単位：百万円)

	2027年2月期 第2四半期実績	前年同期比増減	2026年2月期 第2四半期実績
売上高	1,892	+ 439 (+ 30.2%)	1,453
コンサルティング事業	1,802	+ 414 (+ 29.9%)	1,387
イノベーション事業	11	△12 (△52.1%)	24
DX・地方共創事業	78	+ 37 (+ 90.6%)	41
販管費	582	+ 125 (+ 27.4%)	456
営業利益	76	+ 96	△20
経常利益	76	+ 101	△25
中間純利益	92	+ 119	△26

□ 中期経営計画の下、金融機関とその先のお客さまへのさらなる貢献拡大をめざす

① TSUBASA共同事務センター設立を支援

- ・ 千葉銀行(千葉県)、第四北越銀行(新潟県)、東邦銀行(福島県)、北洋銀行(北海道)、日立製作所による共同出資会社の設立を支援
- ・ 複数の銀行のバックオフィス業務を集約し、経営リソースの最適化をねらう構想の実現に関与
- ・ 銀行業務の知見とシステム構築のノウハウを活かした信頼性の高いシミュレーションを提供

② しみずフューチャーデザインとの協業

- ・ 清水銀行グループの「地域競争戦略」を担うしみずフューチャーデザインの設立に合わせて、DX 支援事業の領域における協働を強化
- ・ 同社設立前からDX支援サービスの先行活動に参画
- ・ 地域企業の価値向上に資する伴走支援の提供に協力して取り組む

③ 第四北越銀行 ・ 第四北越ITソリューションズと パートナーシップ協定締結

- ・ 新潟県内の企業・自治体のDX推進への貢献を目的に協働
- ・ 各社の強みを活かして、地域に根差したDX支援を展開
- ・ 新潟県の取り組みをモデルケースに、全国への拡大をめざす



▲ 2026年10月1日 調印式にて
左から、蒲原寧サインポスト社長、石坂貴 第四北越銀行常務取締役、
原重敏 第四北越ITソリューションズ社長

□ コンサルティング事業とDX・地方共創事業の伸長で、売上・利益ともに前期に比べて増加

□ コンサルティング事業

- ・ 高水準の稼働率が続く中、コンサルタントの増加と付加価値の増加で増収・増益を見込む
- ・ コンサルティング力を活かし、FDE型支援とAI駆動開発によるソリューション開発で支援領域を拡大する

□ DX・地方共創事業

- ・ 地域銀行と連携し、DX伴走支援からソリューション開発まで一貫したプロジェクトの受注を拡大する (単位：百万円)

	2027年2月期見通し (2026年10月9日公表)	前期比増減	2026年2月期実績
売 上 高	3,850	+ 711 (+ 22.7%)	3,138
コンサルティング事業	3,700	+ 689 (+ 22.9%)	3,010
イノベーション事業	15	△35 (△70.4%)	50
DX・地方共創事業	135	+ 57 (+ 74.9%)	77
販 管 費	1,185	+ 276 (+ 30.4%)	908
営 業 利 益	125	+ 26 (+ 27.0%)	98
経 常 利 益	122	+ 29 (+ 31.8%)	92
当 期 純 利 益	137	+ 60 (+ 79.7%)	76

□ 創立20周年を迎えるにあたり、記念配当を実施

□ 普通配当の再開

- ・コンサルティング事業の拡大と体制強化、投資見直しによって財務体質の強化が進む
- ・4期連続で当期純利益計上を見込んでおり、継続的な株主還元再開の準備が整ったと判断
- ・株主さまの今日までのご理解ご支援に応えるため、記念配当に加えて普通配当を実施

記念配当	5円
------	----

普通配当	1円
------	----

合計	6円
----	----

配当総額	76百万円
------	-------

配当性向	56.1%
------	-------

中期経営計画「CRAFT2030」の下、

- ・来期以降は、計画期間における利益成長を踏まえ、配当性向30%以上を基本方針とする
- ・コンサルティング事業とDX・地方共創事業を中核にした成長実現で、さらなる企業価値向上と株主還元に取り組む

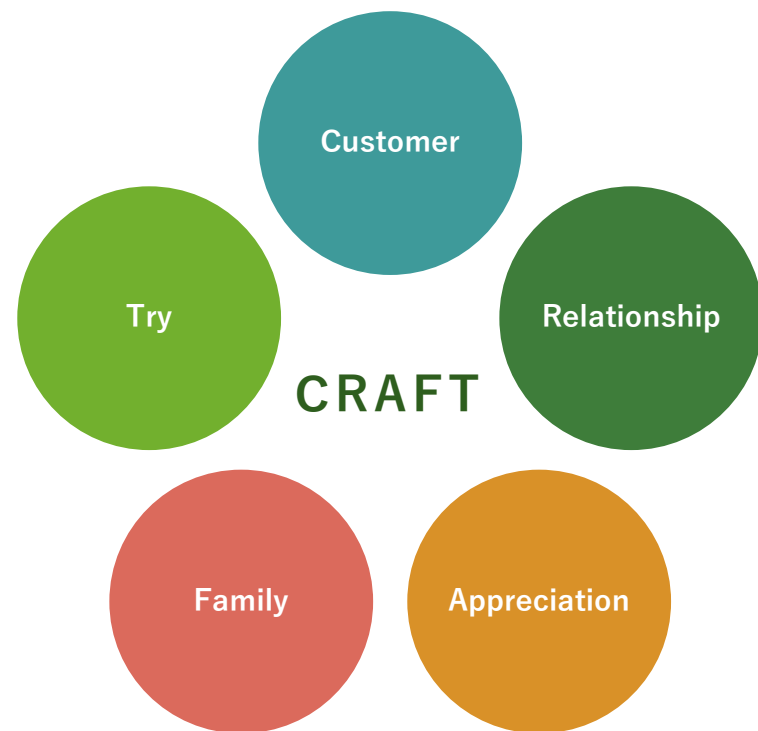
1. 2027年2月期第2四半期(中間期)
決算概況/トピックス
2. 2027年2月期通期
業績見通し/期末配当
3. **中期経営計画**(2028年2月期～2030年2月期)
「CRAFT2030」

中期経営計画 | 2028年2月期-2030年2月期

CRAFT 2030

共に、未来をつくる。

感謝と信頼を礎に、新たな価値を創造する



本資料「中期経営計画 CRAFT2030」は、2030年2月期に当社が目指す具体的な数値目標と各事業の成長戦略を示すものです。当社の成長ストーリーへのご理解を深めていただくことを目的としています。

「CRAFT（クラフト）」に込めた5つの価値観

当社の理念・使命に基づく、大切にしている5つの価値観の頭文字で構成



Customer
顧客と社会



Relationship
信頼



Appreciation
感謝



Family
社員と
その家族



Try
挑戦

共に、未来をつくる。

感謝と信頼を礎に、新たな価値を創造する

01 トップメッセージ

02 理念・使命

03 事業ポートフォリオの見直し

04 3年後の目指す姿 | 全社ビジョン/財務目標

05 キャッシュアロケーション概要

06 当社の強み

07 将来に向けた取り組み

08 事業戦略：コンサルティング事業

09 事業戦略：DX・地方共創事業

10 組織・人材戦略

11 AI戦略



代表取締役社長

蒲原 寧

Yasushi Kambara

2007年 サインポスト創業
代表取締役社長就任(現任)

Message from the President

顧客・社会課題を解決する道しるべとして、
共に未来をつくる。

サインポストは、2007年の創業以来、「孫の代まで豊かな社会を創る一翼を担う」という志のもと、お客さまの一員として、お客さまや社会の課題解決に限界を設けず取り組むことで、社会に新たな価値を生み出すことに挑戦してまいりました。その歩みを続けてこられたのは、お客さま、お取引先の皆さま、株主・投資家の皆さま、日々挑戦を続ける社員とその家族、そして当社を支えて下さる皆さまのお力添えがあってこそです。創立20周年という節目を迎えるにあたり、心より感謝申しあげます。

いま私たちは、中期経営計画「CRAFT2030」のもと、感謝と信頼を礎に、新たな価値を創造するという想いをあらためて掲げ、次の成長ステージへ進もうとしています。「CRAFT」に込めた5つの価値観、「Customer（顧客と社会）」「Relationship（信頼）」「Appreciation（感謝）」「Family（社員とその家族）」「Try（挑戦）」を共有し、お客さまと社会に向き合い、信頼を広げ、感謝を忘れず、社員とその家族を大切に、挑戦を続ける。この姿勢こそが、サインポストの変わらぬ原点です。

中期経営計画においては事業の選択と集中を行い、コンサルティング・ソリューション事業およびDX・地方共創事業を成長の主軸としています。あわせて、AIの活用によって提供価値と生産性を高めるとともに、新たな事業にも果敢に挑戦することで、お客さまと社会のご期待にこれまで以上に応えてまいります。

社会のあり方が大きく変化する中、お客さまの一員として時代のその先を見据え、お客さまや社会の課題解決に真正面から取り組み、多くの方々の笑顔を増やし、社会の発展に貢献してまいります。サインポストにご期待ください。

蒲原 寧

創業理念 孫の代まで豊かな社会を創る一翼を担う

企業理念 ご満足いただけるソリューションを提供、社会の一隅を照らす存在でありたい

T

挑戦

R

信頼

- **社会に新たな価値を創出し続ける**
 - ・ 社会の課題、企業の経営・業務課題を解決する
 - ・ 人の変化、環境の変化にあわせた発展
 - ・ 未来をつくる人材を育成

C

顧客と社会

A

感謝

- **お客さまと社会に感謝される仕事を**
 - ・ お客さまと社会から日本一「ありがとう」と言われる会社に
 - ・ 地域の発展に貢献し、豊かに暮らせる日本をつくる
 - ・ 日本の課題を解決し、世界の課題を解決する

F

社員と
その家族

- **社員が仕事を通じて成長するのを支援し社員とその家族を幸せに**
 - ・ 仕事をもっと楽しめ、もっと成長できる環境づくり
 - ・ 社員と社員のご家族が安心して未来を描ける会社に
 - ・ 収益を拡大し株主と社員に還元

使命 お客さまの一員として、時代のその先に

私たちは、お客さまの経営・業務課題の解決に、お客さまの一員として道しるべを示し、発想・技術・実現方法に限界を設けることなく、サービス・製品を想像し創造することで、世の中を変え、時代を切り拓きます。

そして、私たちの取り組みにより、お客さまをはじめ社会の人々の笑顔を増やし、社会の発展に貢献します。

中核2事業とAXのワンチーム体制へ転換し、経営資源を集中させる

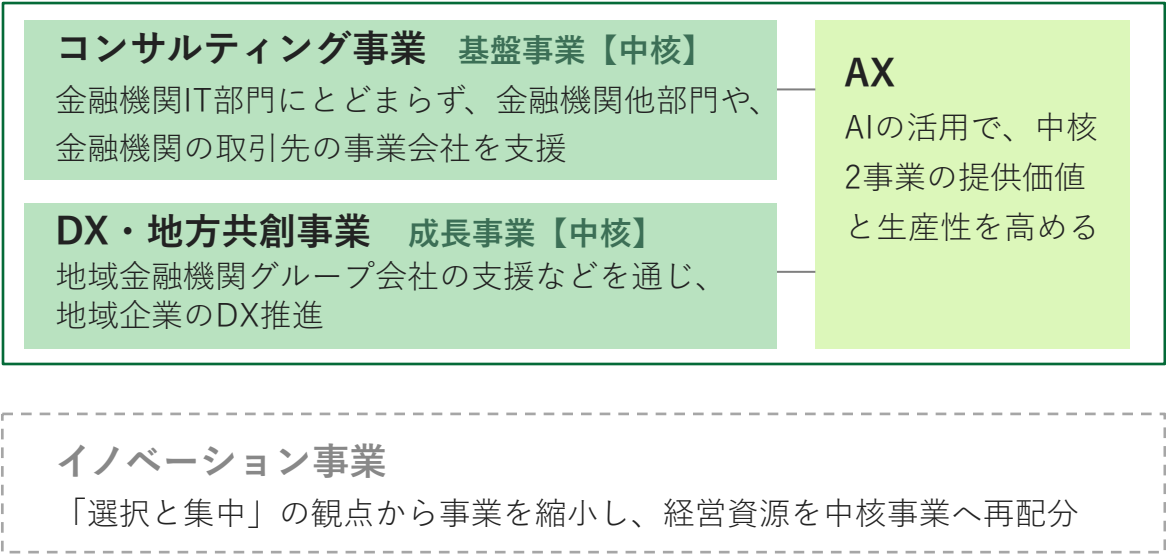
- コンサルティング事業を基盤に、DX・地方共創事業を新たな中核に据え、AXが両事業の付加価値を高めるワンチームの事業構造へ転換
- コンサルタントの増員・人材育成（AI活用含む）を中心に最優先で経営資源を投下
- 過去の反省および事業環境の変化に対応し経営資源をコンサルティング事業と、DX・地方共創事業に集中する観点からイノベーション事業は縮小

現状の報告セグメント

セグメント	売上高 2026.2 実績	売上高 2027.2 予想	
コンサルティング	3,010	3,700	強化 →
DX・地方共創	77	135	次の柱 →
イノベーション	50	15	縮小 →

単位：百万円

目指す事業構造（2030年2月期）



顧客・社会の期待に「強み」で応え収益基盤を拡大 ご満足頂ける世に無い新たな課題解決手段を逸早く提供

01 WHY

お客さま・社会に届ける価値

C 顧客と社会

「お客さまの一員」として、社会に新たな価値を創出することで、ビジネスパートナーと共にお客さま・社会の発展を促進。

その結果、会社を成長させ、収益を高めることで社会に貢献。

02 WHAT

2030年に向けて取り組むこと

R 信頼 **T** 挑戦

売上・利益を高めるため、事業の選択と集中を行い、同時に新たな事業開発を行うことで社業を発展させる。

お客さまに深く入り込んだ立ち位置により、逸早く業務・業界の課題に気付き、他社には開発できないソリューションを創出。

また、課題解決に向け、当社に無い強みを持つ会社との業務提携等を行うことで、スピーディー且つより良いソリューションを提供。

03 HOW

目指す人材・組織

F 社員とその家族 **A** 感謝

常にお客さまや社員の声を収集し、組織・個人の強みに気付き、更に強みを伸長させることで、スキル及び人間性を向上。

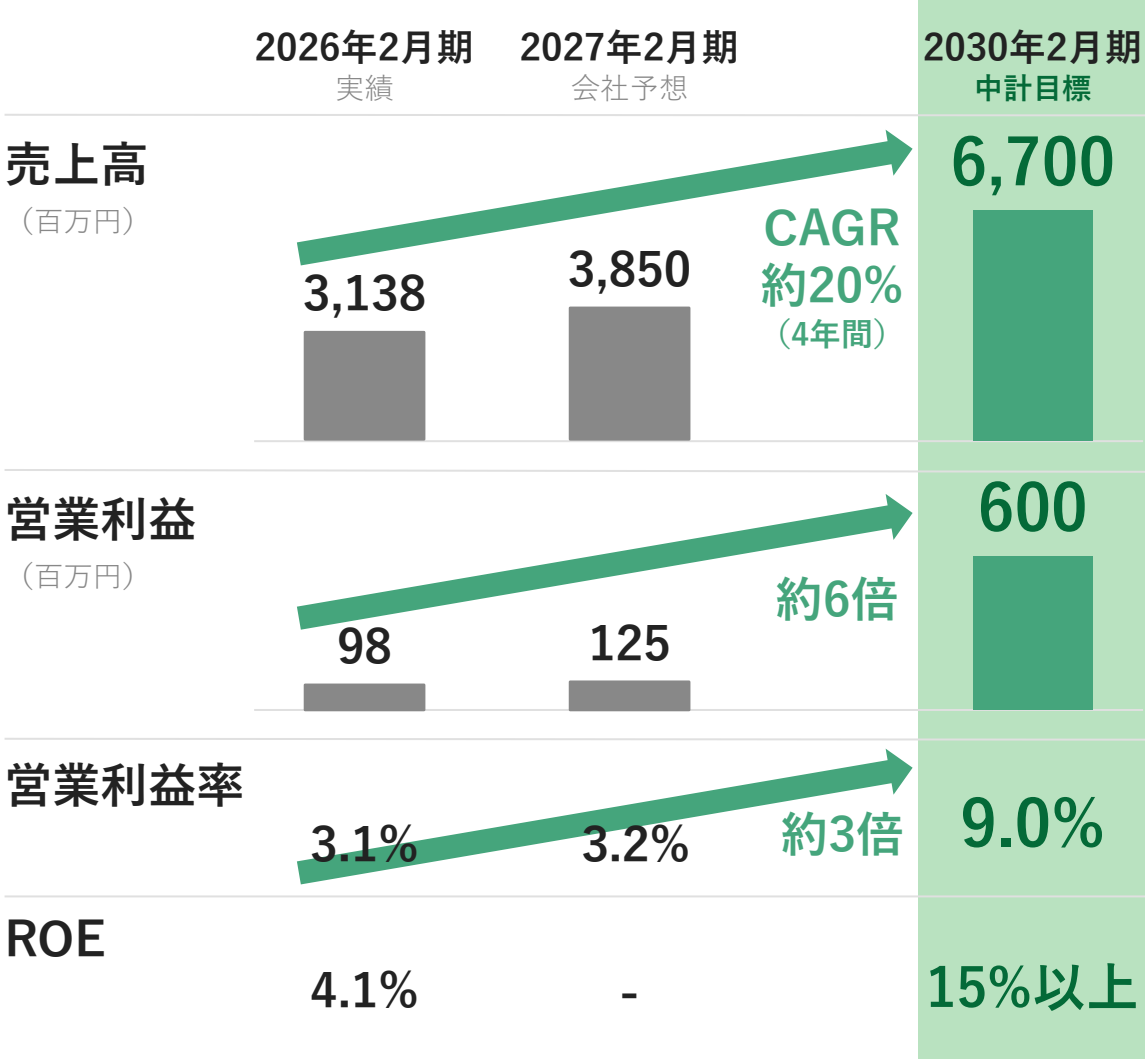
そして、挑戦を奨励し、常に活性化された状態を作り出す。

これらのことによりお客さまに喜ばれ、社会に新たな価値を創出し、社員の成長を促すとともに、社員の豊かな生活を実現。

4-2. 3年後の目指す姿 | 財務目標

2030年2月期に売上高6,700百万円・営業利益600百万円・ROE15%以上を目指し、成長・収益性・資本効率を同時に高める

※現在検討中の新規事業は含まず

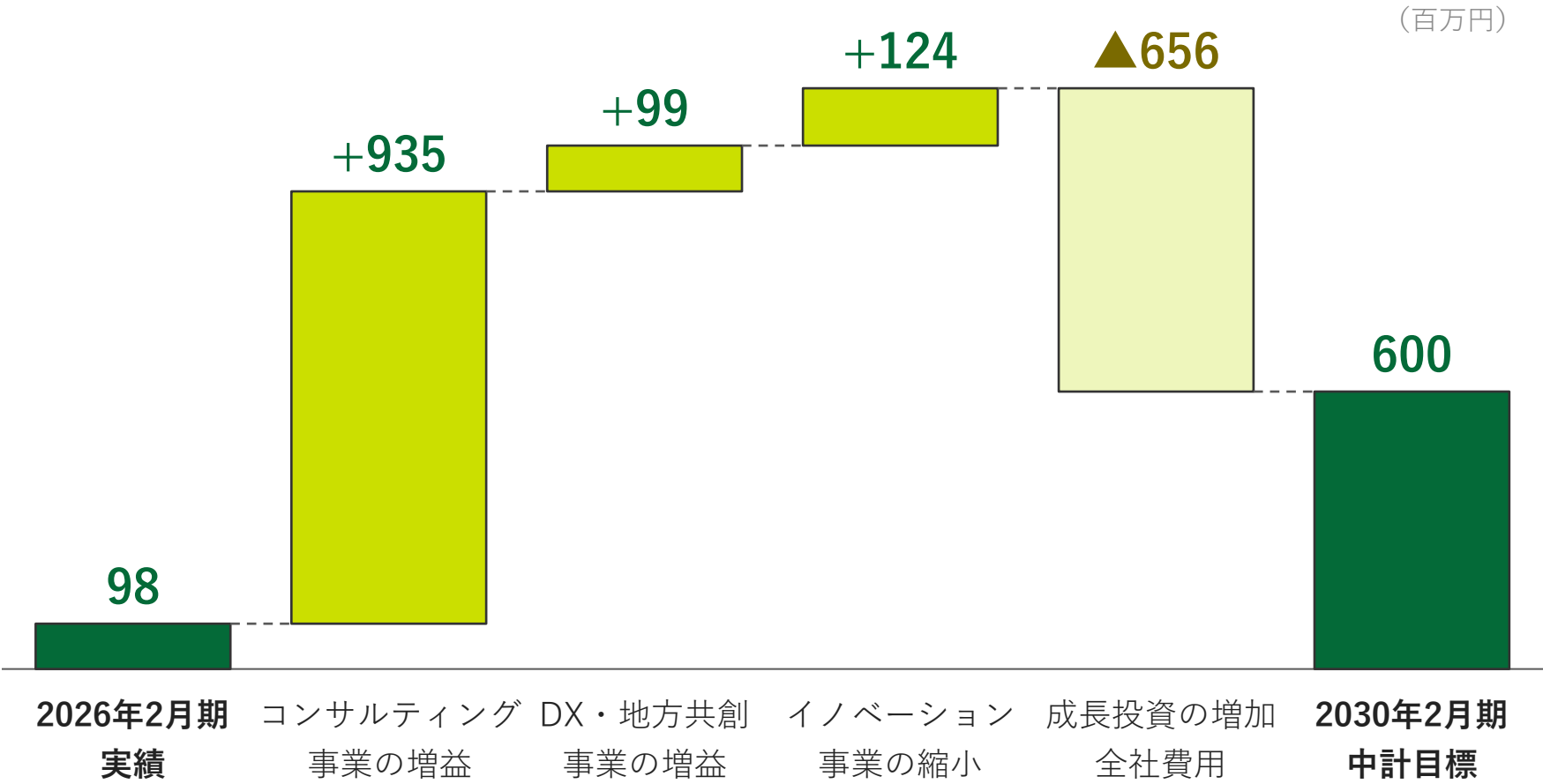


3年後の到達点

- 売上高は年率約20%で成長**
 コンサルティング事業とDX・地方共創事業を中核に、AX事業が両事業の付加価値を高めるワンチームで、事業規模を2026年2月期比で約2倍に拡大する
- 営業利益率を9.0%へ、収益性を約3倍に**
 単価・生産性の向上と事業ポートフォリオの見直しにより、2026年2月期比で営業利益を約6倍に拡大する
- ROE15%以上を目指す**
 株主資本コストを上回る資本収益性を、利益成長により継続的に実現する

4-3. 営業利益の増加要因

営業利益502百万円の増加は、中核2事業の増益とイノベーション事業の縮小が牽引。その一部を成長投資と全社費用に再投下する



2026年2月期の内訳：コンサルティング事業604、DX・地方共創事業▲25、イノベーション事業▲133、全社費用▲348

出典：2026年2月期は当社決算短信のセグメント情報。2030年2月期は中期経営計画に基づく当社試算

株主資本コストを上回る資本収益性の実現を前提に、成長投資・株主還元・財務健全性を同時に満たすキャッシュ配分を継続

資本効率

株主資本コストを上回る資本収益性の実現を、企業価値向上の前提と位置づけ、2030年2月期にROE15%以上を目指す。利益成長による資本収益性の向上を基本とし、成長投資と株主還元のバランスを図ることで、持続的な企業価値の向上に取り組む。

株主還元

中期経営計画期間における利益成長を踏まえ、配当を再開。配当の実施にあたっては、配当性向30%以上を基本方針とする。

成長投資

人材採用・育成を中心に、長期的視点に立った投資を実施。新たな事業開発は、段階ごとに投資の継続可否を判断する仕組みのもとで進める。

財務健全性の維持

財務健全性を維持するために十分な手許キャッシュを保持する。

(※) 上記は現時点のキャッシュアロケーションであり、株式市場やマクロ経済の変化に応じて柔軟な対応を行います

6-1. 当社の強み

創業以来、金融・公共機関向けのコンサルティング事業で培った、「お客さまの一員」として経営・業務課題の本質を捉え、提案から課題解決までを伴走してきました。そして顧客課題解決のために従来の枠にとらわれず、リスクを恐れずに新しい技術やサービスを積極的に取り入れ或いは開発し、新規事業化に挑戦し続けてきました。

コンサルタントとしての強み

課題発掘・解決力

お客さまの利害関係者全体を俯瞰して、
お客さま個人の課題も認識した上で、
核心をついた次の一手を打つこと。
そしてお客さまの心に寄り添い、
自信と勇気を感じて頂き、
「サインポストに来てもらって良かった」
と言われるコンサルティング力



イノベーターとしての強み

新サービス・製品開発力

限界を設けず本気で課題を解決する
企業文化・取り組み姿勢が
お客さまに理解され、
それをベースとしてお客さまの
真の課題を引き出し、さらに発掘し、
その課題を解決する力

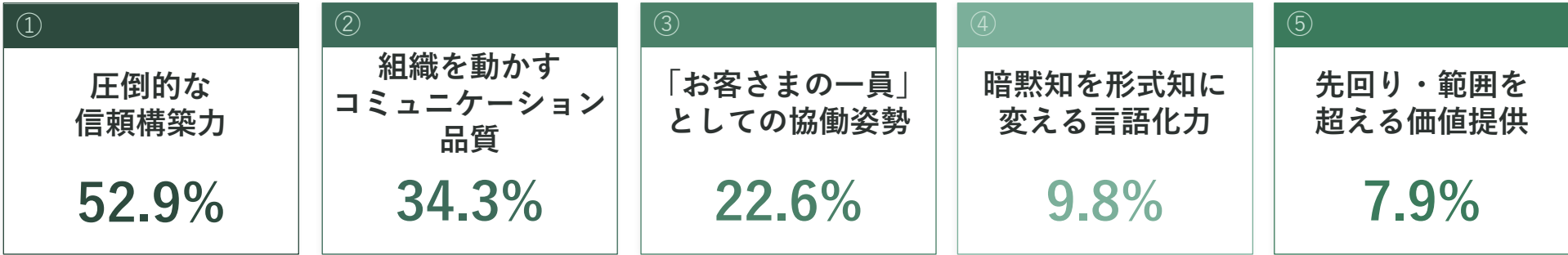
理念の体現

- ・ 社会に新たな価値を創出し続ける
- ・ お客さまと社会に感謝される仕事を
- ・ 社員が仕事を通じて成長するのを支援し社員とその家族を幸せにする

6-2. 当社の強み

当社の強みは「技術力」だけでなく「人間力」にある。

お客さまの声を創業当時から集めており、その結果を分析
 2026年2月期下期にお客さまから頂いた1,546件の感謝の言葉を定量・定性の両面から分析した結果、
 当社の核心的強みは5つに集約される。
 共通するのは「技術的スキル」だけでなく「人との関わり方の質」—すなわち「人間力」であるという事実。
 この人間力こそが競合と差別化する最大の資産であり、「個人の属性」から「組織の仕組み」に転換することで
 独自性を強化していく。



当社の差別化要因は「何ができるか(技術)」だけでなく「どう関わるか(人間力)」にある

独自性強化の方向性

体系化 属人的な強みを組織の仕組みに変換	可視化 強みの効果を数値で証明し、 提案に活用	商品化 強みそのものをサービス・ プロダクトとして展開
--------------------------------	--------------------------------------	--

6-3. 当社の強み

強み ①

圧倒的な信頼構築力 — 「この人の頼みなら動く」 関係性。

※前頁の当社の強み①の抜粋

評価の過半数(52.9%)が信頼・感謝の表明。注目すべきは、これが単なる「ありがとう」ではなく、「サインポストの〇〇さんがいるから組織が回る」「〇〇さんの頼みだから対応する」という、業務の根幹に関わる深い信頼であること。この信頼構築力は「時間×誠実さ×実績」の複合効果である。



この強みの具体的エビデンス

- ✓

「この人だから動く」 信頼
「●●さんの頼みじゃないとマジやってない」 — 個人への信頼が組織を動かす
- ✓

「10年居てほしい」 不可欠性
「あと10年は居てもらわないと」 — 代替不可能な存在として認識されている
- ✓

「もう一人欲しい」 高品質の再現期待
「●●さんがもう一人欲しい」 — 同じ品質の人材を求める声が複数
- ✓

特別扱いされる信頼の深さ
通常入れないサーバ室への特別見学招待。信頼が「特権」を生んでいる
- ✓

離任時の惜別—人間的繋がり の深さ
「ずっと一緒に働きたいのに」 — ビジネス関係を超えた人間的絆

代表的なお客さまの声

- 「●●さんの頼みじゃないとマジやってないからね」

— 銀行様 → 銀行ソリューション部

通常なら断られる依頼を、個人の信頼だけで実現
- 「あと10年は居てもらわないと困る」

— 銀行様 → DX・地方共創事業部

DX宣言を却下後、実績で評価が一変。送別会での本音
- 「●●部長が人を褒めるなんてめったにない」

— 銀行様 → デジタルUX推進部

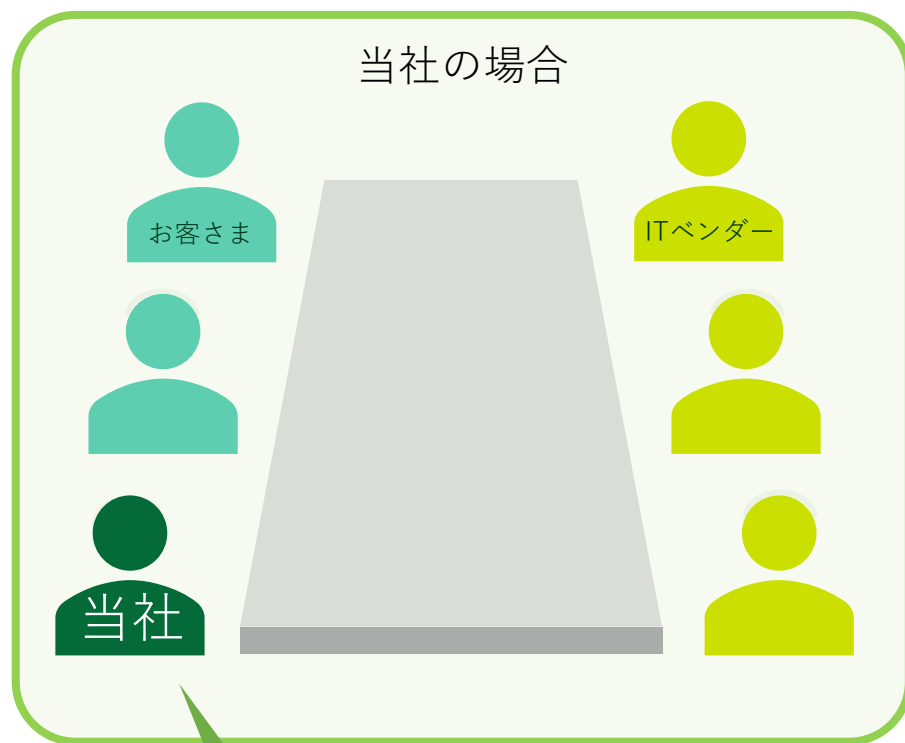
普段褒めない部長が間接的に高評価。社内で話題に
- 「ずっと一緒に働きたいのになぁ…」

— 銀行様 → セールス & PJ推進部

プロジェクト終了の打ち上げで思わずこぼれた本音

当社は「お客さまの一員として」、実際に「お客さまの隣」で業務を行い、常に「お客さま目線」でプロジェクトの進行をサポート

お客さま、ITベンダーとの関係のイメージ



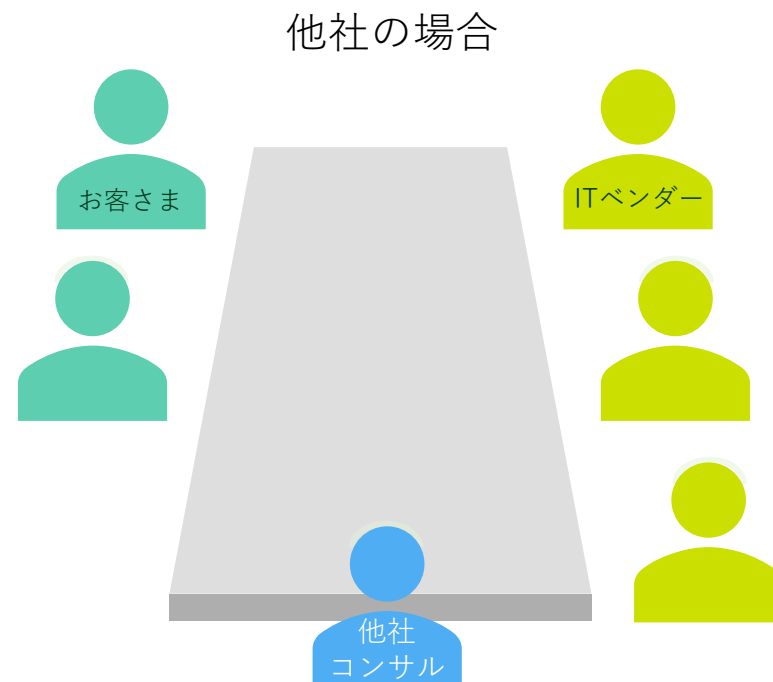
今の状況からすると
…をしませんか

ここはこう進めましょう

…が課題ですね。
まず…から進めませんか

…をしないと
後々苦労します

...

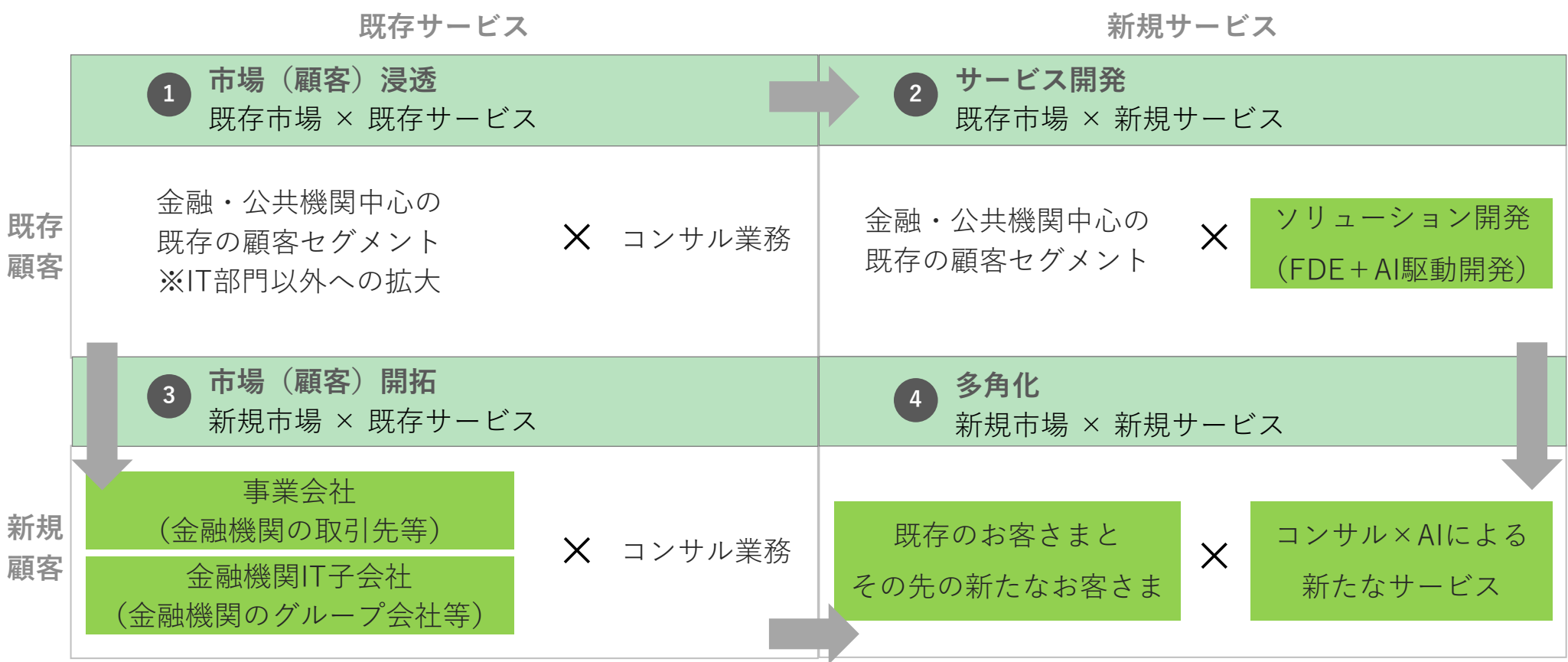


他社
コンサル

7. 将来に向けた取り組み

「コンサル×AI」で新たなサービス開発と新規市場へ拡大

- コンサルティング領域において、FDE^{*1}型の支援を実践し、新たな価値を創出
(*1) FDE：Forward Deployed Engineer。お客さまの現場に入り込み、課題の発見から実装・定着までを組織として一貫して担う
- コンサルティングからソリューション開発（AI駆動開発）まで一気通貫に課題解決
- 当社の強みをノウハウデータとして蓄積し生成AIを活用することで、生産性・品質向上だけでなく、お客さまとの関係性の構築や課題解決といった当社の文化・行動を伝承





執行役員 金融・公共コンサルティング第一事業部長

田中 浩明

Hiroaki Tanaka

2010年 当社入社

2025年 執行役員就任（現任）

—— 目指す姿

金融・公共の現場で、
お客さまの一員として変革をやり抜く。
お客さまと社会に感謝される仕事を。

- ・ 地方金融機関60行への面的拡大を実現し、社会インフラの安定と発展を支える「なくてはならないパートナー」へ
- ・ 基盤事業として2030年2月期に売上61億円を確実に達成しながら、ソリューション開発・AI活用で収益性も向上させる
- ・ お客さまと社会に感謝される仕事を追求。全社員がPM経験を積み、案件を自ら創り出し、成熟したビジネスパーソンが正当に評価される組織をつくる

金融・公共の現場で、**お客さまの一員として**変革をやり抜く。
お客さまと社会に感謝される仕事を。

01 WHY

お客さま・社会に届ける価値

地方金融機関のお客さまとの
お取引は60行まで拡大し、
業界における「なくてはなら
ないパートナー」として社会
インフラの安定と発展に尽力。

金融・公共分野で、PMOの
発注先にとどまらず、
IT戦略・構想から経営の意思
決定の源流に関与し、
お客さまの一員として、
CxOの懐刀となる。

02 WHAT

当社における役割と貢献

基盤事業として2030年2月期
に売上61億円を確実に達成。

採用、1人当たり売上向上の
2軸で成長を牽引。

ソリューション開発・AI活用
で利益率も向上させ、
「稼ぎ頭」の役割を果たす。

03 HOW

目指す組織・人材

お客さまと社会に感謝される
仕事を追求できる場所。

理念を纏った全社員が、PM
経験を積み、AI・ビジネス・
テクニカルの3領域で市場価値
が上がる場所。

案件を自ら創り、マネジメント
を発揮する、成熟したビジネス
パーソンが正当に評価される
場所。

8-3. コンサルティング事業の成長戦略

売上30億円（2026年2月期）から、61億円（2030年2月期）へ約2倍の成長へ

金融機関のIT投資は拡大基調にあり、地域銀行では基幹システムの更改需要が本格化。当社は新システムへの移行・合併プロジェクトやIT部門支援で培った実績を土台に、これまでお取引のない金融機関へ支援先を拡大。前期新設した顧客開拓組織を核に、業務と現場を熟知するコンサルタント経験者が営業を担い、中計期間では営業力の強化とコンサルタントの増員により、高まる需要に対応する。

1 地方銀行60行を当社のお客さまに。地方銀行支援でNo.1の立ち位置を築く

地方銀行60行をお客さまに（現状、約40行）。FDE型の支援の実施。共同化10グループを面で。TSUBASAアライアンス支援から連鎖。

2 金融機関・公共の面拡大

メガ・証券・保険・信託・資産管理・政府系・信金・カード等の面拡大へ。情報通信・公共は倍化。新たなビジネス創出に向けて、ビジネスパートナーとのリレーションシップを強化。

3 管理から、主導・戦略へ。役割を引き上げる提案を

管理型 → 主導型 → 戦略／統合PMOへ。一人ひとりの価値を上げる。

4 成功の型を他業態へ広げる

金融で磨いた「型」で他業態へ。

5 「支える」と共に「導く」へ、経営の最上流へ

IT戦略・構想から意思決定の源流へ。CxOの隣に立つ。
まずは中小企業のCxOの隣で、お客さまのお客さまを喜ばせる。

積み上げ
+
31億円



執行役員 DX・地方共創事業部長

田中 一穂

Kazuho Tanaka

2013年 当社入社

2025年 執行役員就任（現任）

目指す姿

日本の地域を成長と発展に導く、
ワクワクした日本の未来をプロデュース。
各地域で先行して証明した型を複製し、
持続可能な地域経済の未来を全国へ。

- 売上5～100億円の中小企業が「大手コンサルに頼めない」という壁を取り除く。
地域金融機関・IT企業との共創エコシステムで地域を“面”で支え、2030年には
各地域で証明した型を日本各地に広げる
- 2027年2月期に単体黒字化、2030年2月期に6億円へ成長
コンサル事業の顧客基盤を全社で共有し、事業間の相乗効果を生む「次の柱」へ
- 未経験者が3か月でコンサルデビューできる、AI活用の育成モデルを確立

日本の地域を成長と発展に導く、**ワクワクした日本の未来をプロデュース**。
各地域で先行して証明した型を複製し、持続可能な地域経済の未来を全国へ。

01 WHY

お客さま・社会に届ける価値

労働人口減少に伴い、中小企業こそ、事業継続にはAI活用したDX推進が必須。

売上5～100億円の中小企業が「大手コンサルに頼めない」という壁を取り除き、地域金融機関とIT企業を巻き込んだ共創エコシステムで地域を“面”で支える。

2030年、日本各地に拠点を展開し産業を自走させている状態を実現する。

02 WHAT

当社における役割と貢献

「将来に向けた種まき → 次の柱」として、2027年2月期に事業単体で黒字化見込み、2030年2月期に売上6億円へ成長。

コンサルティング事業での顧客基盤を全社で共有し、事業間の相乗効果を生む。

03 HOW

目指す組織・人材

「型のない状態をむしろ楽しめる人」が活躍する事業。

未経験者が、3か月でコンサルデビューできる、AI活用の育成モデルを確立し、人材還流エコシステムを全社およびパートナーに拡げる。

垣根を超えた“未来共創チーム”で英知を結集する組織文化を根付かせる。

9-3. DX・地方共創事業の取り組みについて

地域金融機関・地域IT企業と戦略的パートナーシップを組み、当社のDXコンサルティング・開発ノウハウと地域の顧客ネットワークを融合。地域企業・自治体のDXを上流から実装まで一貫して伴走支援し、地域経済の活性化と生産性向上に貢献します。



売上0.8億円（2026年2月期）から、6億円（2030年2月期）へ約7倍の成長へ

地域の中堅・中小企業では、人材不足を背景にDXの伴走支援ニーズが高まる一方、その受け皿となるべき地域金融機関・地域IT企業自身もスキル・リソース不足に直面している。当社は第四北越銀行・第四北越ITソリューションズとの協働で、DX宣言の策定から実行までを一貫支援する仕組みを新潟県で確立。この「成功の型」を他地域へ展開し、地域とともにDXを担う存在を目指す。

1 各地域の「成功の型」を、同じ課題を抱える他地域へ拡大

地域金融機関・地域IT企業は一気通貫支援を望むが、課題解決を実現できずにいる。コンサルティング事業で信頼構築済みのお客さまと組み、各地域で先行した「成功の型」を横展開する。

2 上流から実装まで一気通貫で支援

経営課題棚卸・戦略立案・要件定義の上流工程からPMO、システム開発工程までを一社で完結。上流から入るからこそ、その先の開発案件へ自然につながる。

3 DXコンサルタントを育成し、地域にノウハウを残す

未経験者が、3か月でコンサルタントデビューできるAI活用の育成モデルを確立。社内に加えパートナー地域IT企業へも展開し、増える案件を担う人材を供給する。

4 地域の企業に対し、AI駆動開発等でDX化を図り、共に稼ぐ力を育てる

当社の伴走支援により、パートナー地域IT企業の開発生産性と受注力を底上げ。地域にこなせる案件を増やし、共に成長する基盤をつくる。

積み上げ
＋
5億円

第四北越銀行、第四北越 IT ソリューションズと、 新潟県内企業の DX 推進加速に向け戦略的パートナーシップに関する基本合意書を締結

抜粋

News Release



2026 年 10 月 1 日
サインポスト株式会社

**サインポスト、第四北越銀行、第四北越 IT ソリューションズ、
新潟県内企業の DX 推進加速に向けた戦略的パートナーシップを締結
～コンサルティング力・地域グループ力・開発力を融合し、地域経済の活性化へ～**

サインポスト株式会社(本社：東京都中央区、代表取締役社長：蒲原 寧、以下「サインポスト」)は、株式会社第四北越銀行(本店：新潟県新潟市、取締役頭取：殖栗 道郎、以下「第四北越銀行」)、株式会社第四北越 IT ソリューションズ(本社：新潟県新潟市、代表取締役社長：原 重敏、以下「第四北越 IT ソリューションズ」)と新潟県内企業の DX 推進に向けた戦略的パートナーシップに関する基本合意書を締結いたしましたので、お知らせします。



▲左から、サインポスト 代表取締役社長 蒲原 寧、第四北越銀行 常務取締役 石坂 貴、
第四北越 IT ソリューションズ 代表取締役社長 原 重敏

[記事全文はこちら](#)

<https://pdf.irpocket.com/C3996/xoA3/IjHJ/aWss/RTrV.pdf>

6つの重点施策で企業理念・中期経営計画の実現を担う

1 会社規模拡大に向けた、企業文化の一層の理解と浸透

規模拡大に伴い、企業理念の一層の理解と浸透が必要なため、従来のオンボーディング研修に加え理念学習を定期的実施。また、理念の考え方の業務適用についても可視化、共有化を図る。

2 人材採用の強化

守るべき文化（企業理念と大切にしてきた価値観）に共感する社員を採用。
人事組織の増員、および採用業務のAI活用による生産性向上、採用手法の多様化（リファラル、アルムナイ等）。

3 人事評価・給与制度の改定

採用競争力強化のための処遇改善、業績と報酬の連動の改善。
新たに導入する理念の評価反映や、職位の見直しなどにより、社員の価値向上を処遇向上につなげる。

4 専門性・独自性を伸ばす人材育成の強化

金融×IT×AIの専門性、当社らしい仕事の仕方や人間力を伸ばす研修、AIを活用した仕組みづくり。
また職能等級・評価制度を再設計し、育成プログラムと連動することで、社員が成長を実感できる仕組みにする。

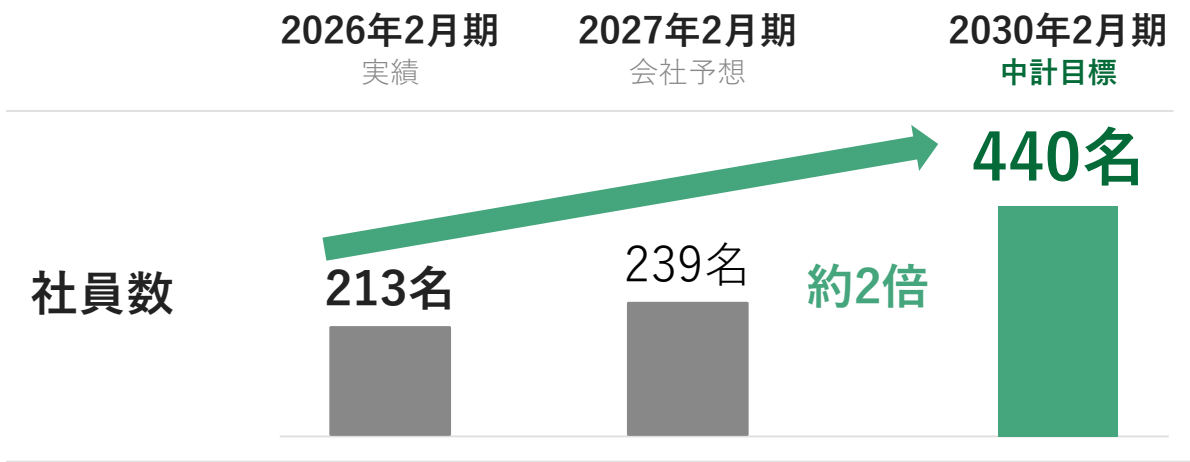
5 HR領域におけるサポート体制の仕組み化

社員の悩み（キャリアや働き方、フィジカル・メンタル不調等）に寄り添う体制を強化し、社員のエンゲージメント向上を目指す。

6 リテンション・エンゲージメント

福利厚生の拡充、確定拠出年金（DC）導入、働き方の多様性の実現、健康推進などを実施し、社員のエンゲージメント向上を目指す。

人員計画：コンサルタントを中心に、約200名増員。社員数を約2倍の440名へ



採用方針：守るべき文化（企業理念と大切にしてきた価値観）に共感する社員を採用

5つの価値観「CRAFT」＋企業理念

C
Customer
顧客と社会

R
Relationship
信頼

A
Appreciation
感謝

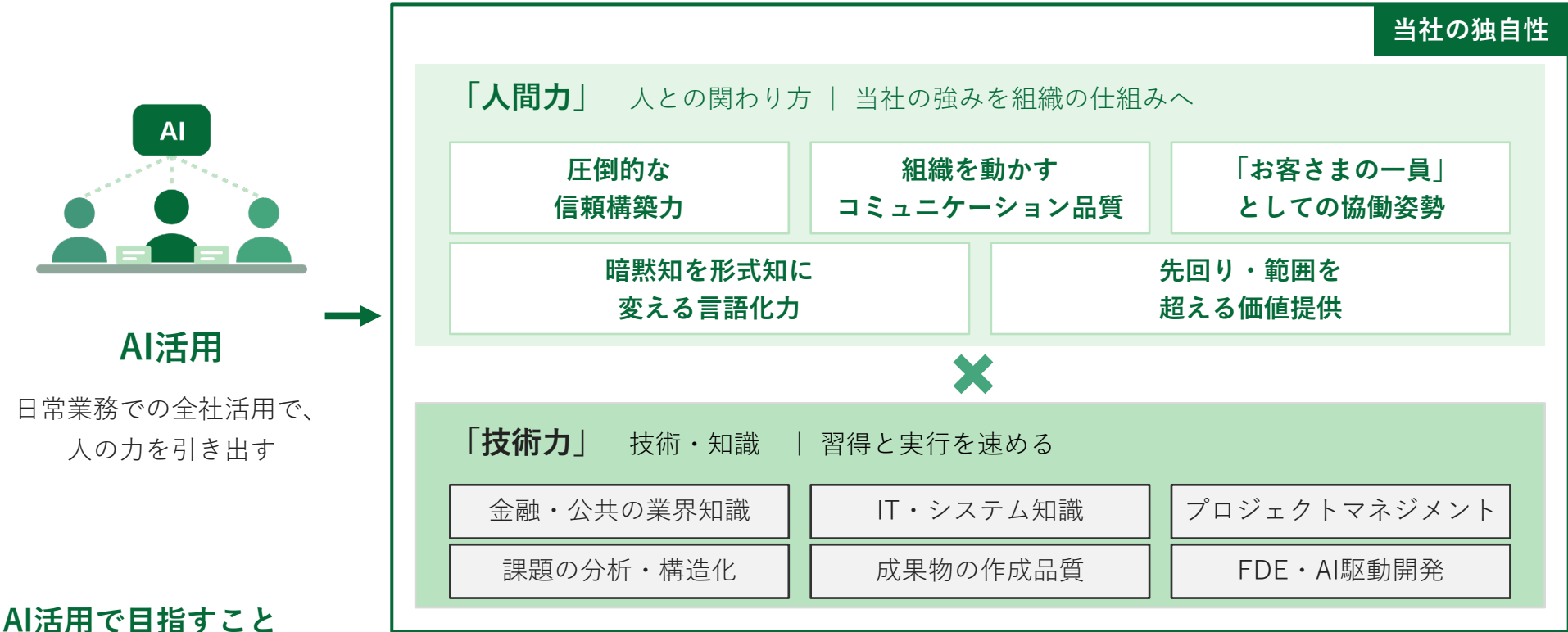
F
Family
社員とその家族

T
Try
挑戦

企業理念

社会に新たな価値を創出し続ける
お客さまと社会に感謝される仕事を
社員が仕事を通じて成長するのを支援し社員とその家族を幸せに

AIは中核2事業を中心に当社の提供価値を高める全社共通の基盤へ
当社独自の「人間力」と「技術力」を、AIで属人的な強みから組織の力に昇華



AI活用で目指すこと

- 体系化**

属人的な強みをノウハウデータとして蓄積し、組織の仕組みに変換する
- 可視化**

強みの効果を数値で証明し、お客さまへの提案活動に活用する
- 商品化**

お客さまの声を分析し、サービス・プロダクトの開発に活用する

※「人間力」の5項目は、お客さまから頂いた1,546件の感謝の言葉の分析結果（6-2. 当社の強み）に基づく

自社で実践し磨いたAI活用の知見を、新たなサービスへ市場と機能を見極めたうえで、本格展開を目指す



位置づけ

自社での実践と既存のお客さま基盤を土台に、段階的に広げる。

なお、本格展開後の収益は、中期経営計画の目標には織り込んでいない。

(*1) えすぴいAI：当社が開発した、生成AIを搭載した業務支援システム

(*2) ゲート：次の段階に進む前に、あらかじめ定めた基準に照らして投資の継続可否を判断する仕組み

- IPDEC プライバシーマーク制度 認定企業
第11820624号 JISQ15001：2017準拠
- ISO27001/ISMS 認定企業
JP12/080214 金融・公共ソリューション事業部及び管理部門
JISQ27001：2023準拠(ISO/IEC 27001：2022準拠)
- 一般労働者派遣事業（届出受理番号：派13-310522）
- TOKYOパパ育児促進企業 令和6年度シルバー企業
- DX認定事業者(2026年3月1日認定)
- 健康経営優良法人2026(大規模法人部門)
- (公財)暴力団追放運動推進都民センター賛助会員



DX認定



当社は、より一層、投資家及び株主の皆さまに当社をご理解いただけるよう、IR情報等をメールで配信しています。
配信をご希望の方は、以下のリンクからメールアドレスをご登録ください。

ご登録はこちらから

<https://www.magicalir.net/3996/mail/index.php>

なお、本サービスは株式会社マジカルポケットが提供するメール配信サービスを利用して配信いたします。