

ラジオ日経「マーケット・テラス」

2026年6月9日



時価総額: 13,099百万円、PER11.39倍、PBR2.25倍、ROE14.11%、配当利回り3.81%

■健康データAI活用、株価2倍以上、配当利回り8%への期待感も

- ・データソリューションおよびウェルビーイング支援企業であり、高い要求水準が求められる大企業に対してもほぼノーマライズで導入可能な設計と、健康管理の知見を活かした充実のサポート体制が、同社の高い競争優位性。
- ・今期も9期連続の最高益を見込み、中長期的には、営業利益成長率15%を維持しつつ、価格改定の効果や新規事業拡大により20~30%の成長を目指す考えであり、非連続的な成長投資も継続する。
- ・20~30%成長、営業利益率15%の目標からは、現状で約128億円の時価総額は300億円超も試算される。
- ・グロースでありながら、累進を謳う配当は今期予想でも4%近い利回りであり、利益成長に応じて8%を上回る可能性がある。

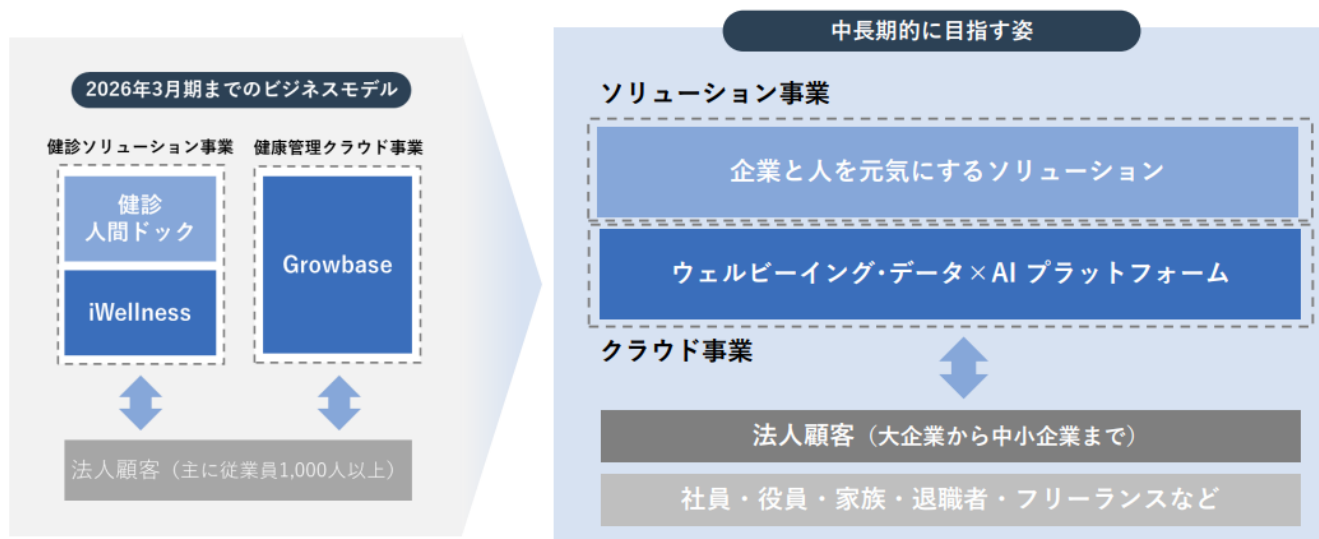
- ・企業や健康保険組合向けに健診予約等の代行や健診データやそれ以外の健康データを健康管理クラウドにより収集・活用することで、企業の従業員の健康管理から健康経営の推進までワンストップで解決、高度化するデータソリューションおよびウェルビーイング支援企業。
- ・強みは企業の人事部・健康保険組合を主対象とし、大企業向けに健診ソリューションと健康管理クラウドを組み合わせたワンストップサービスを提供できる点にある。

02 | 事業計画

中長期戦略（中長期的に目指す姿）



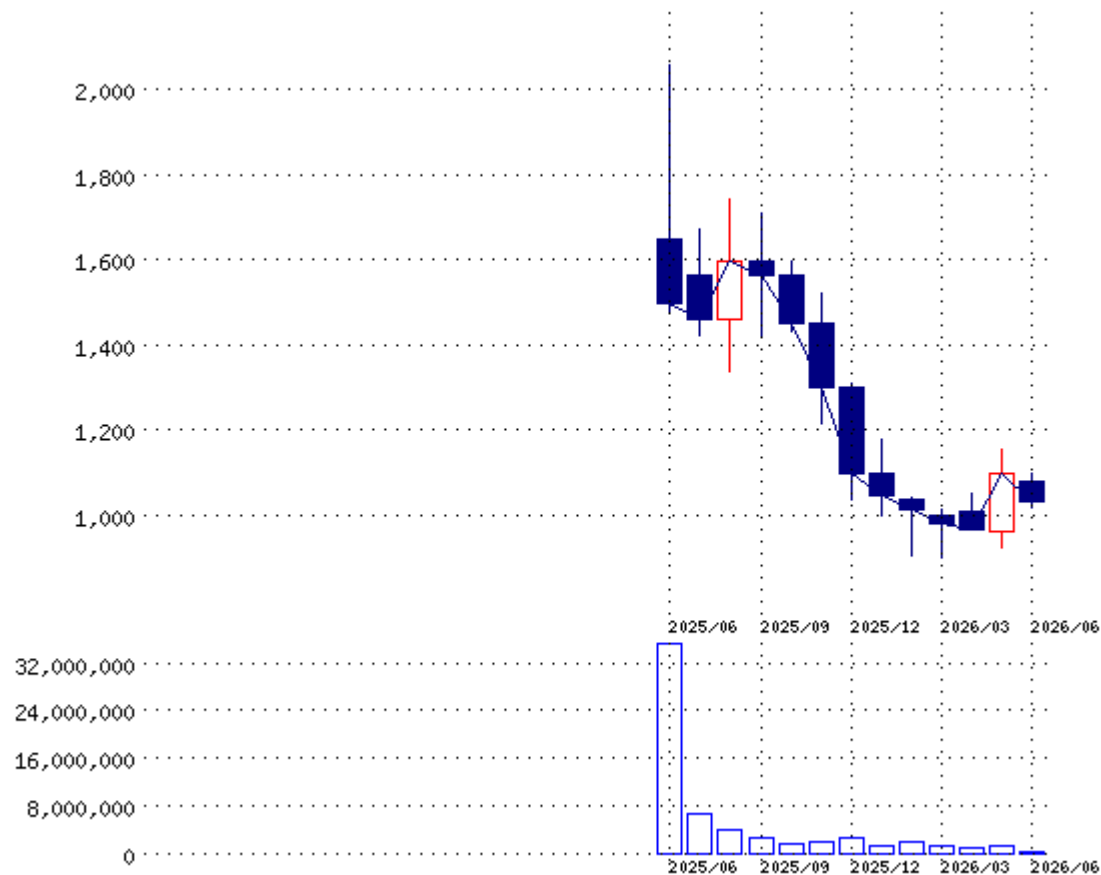
データ×AIプラットフォーム戦略で、企業と人を元気にする。



- ・2026年3月期は、8期連続の過去最高益を達成、今期も9期連続の最高益を見込む。
- ・中長期的には、営業利益成長率15%を維持しつつ、価格改定の効果や新規事業拡大により20～30%の成長を目指す考えであり、非連続的な成長投資も継続する。

決算期	売上	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
23.3期 単実	10,748	-	811	560	-	-
24.3期 単実	13,266	-	955	680	-	-
25.3期 単実	14,057	-	1,102	776	-	-
26.3期 連実	14,778	1,186	1,164	822	68.13	34.40
27.3期 連予	17,500	1,600	1,555	1,150	92.30	40.00

- ・20~30%成長、営業利益率15%の目標からは、現状で約128億円の時価総額は300億円超も試算される。
- ・グロースでありながら、累進を謳う配当は今期予想でも4%近い利回りであり、利益成長に応じて8%を上回る可能性がある。



時価総額: 11,472百万円、PER9.26倍、PBR1.45倍、ROE18.45%、配当利回り4.34%

■株価は倍、配当利回りは5%超へ

- ・オフィスを通じた「体験」「思考」「行動」の変革を追求、高い利益率、高成長企業との接点に特徴。
- ・今期も6期連続の増収増益を見込み、長期ビジョンでは2031年3月期に売上高250億円・営業利益25億円が目標。
- ・中計達成が視野に入れば、目標株価は3,000円に迫ることになる。
- ・現状でも4%超の配当利回りは、中計達成の到達の過程で5%超も予想される。

- ・人的資本経営の潮流によって追い風を受ける事業環境。企業のブランド作りの一環として「ワークデザイン」を手掛け、単にデザインを提供するだけではなく、作ったオフィスを通じた「体験」「思考」「行動」の変革を追求している。
- ・「企業ブランドを作る」コンサルティングから設計施工、グラフィック・ウェブまで幅広くワンストップで手掛け、特命受注により高い利益率を確保している。
- ・新規IPO企業の約25%がクライアントであるなど、高成長企業との深い接点を持つ。

■ ビジネスモデル

働く環境や働き方をデザインする
『ワークデザイン』に関するサービスを提供



- ・2026年3月期は、1億円以上の大規模案件の受注高が増加したことを背景に増収、高単価案件への集中戦略により収益性も維持して、売上・営業利益は5期連続の増収増益で過去最高を更新。
- ・今期も6期連続の増収増益を見込み、長期ビジョンでは2031年3月期に売上高250億円・営業利益25億円が目標。

決算期	売上	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
23.3期 連実	13,219	1,279	1,263	856	104.30	21.00
24.3期 連実	14,399	1,523	1,507	991	120.42	36.00
25.3期 連実	16,253	1,915	1,910	1,357	163.43	49.00
26.3期 連実	16,489	1,942	1,925	1,369	163.39	49.00
27.3期 連予	18,397	1,951	1,938	1,239	146.95	59.00

- ・中計達成が視野に入れば、目標株価は3,000円に迫ることになる。
- ・現状でも4%超の配当利回りは、中計達成の到達の過程で5%超も予想される。



時価総額:5,320百万円、PER10.53倍、PBR1.19倍、ROE10.4%、配当利回り-%

■中計の達成時を織り込めばダブルバガーも視野

- ・ソニーグループのAI技術やデータアセットと連携可能な点が特徴。
- ・2029年3月期を最終年度とする中期経営計画は、売上高で160億円、営業利益で12億円、ROE15%が目標。
- ・2031年3月期は非連続的な成長により、売上高で200億円を目指す。
- ・足もとの業績復調はもちろん、新たな中期経営計画による利益成長も株価に織り込み済みとは言い難い。
- ・中期経営計画の達成が視野に入れば、PER15倍でも時価総額で現状の倍となる100億円が視野に入る。

- ・ソニーグループのAI技術やデータアセットと連携可能な点が特徴。
- ・「最先端のデータサイエンスとビッグデータを駆使してクライアントのデジタルマーケティング領域の課題を解決する総合デジタルマーケティングテクノロジー企業」を目指す姿として掲げている。
- ・2029年3月期を最終年度とする中期経営計画は、売上高で160億円、営業利益で12億円、ROE15%が目標。
- ・2031年3月期は非連続的な成長により、売上高で200億円を目指す。

2030に向けたビジョン



AI、データ、独自プラットフォーム、広告運用実績といった当社のコア・コンピタンスの活用・拡大に加え、ソニーグループ連携をより深化することにより、クライアントのマーケティング活動の一部にとどまる広告配信プラットフォームから、クライアントのマーケティング全体を最適化する事業成長インフラへ転換し、非連続な成長を実現する



© SMN Corporation All rights reserved. | 29

出所: 同社IR資料

- ・国内デジタル広告市場は構造的成長が継続している。
- ・企業の広告運用内製化ニーズやデータ活用高度化への要求は高まっており、AI活用や顧客データ分析基盤構築への投資も拡大傾向にある。
- ・同社はDSP基盤に加え、データサイエンスやビッグデータ処理、高速マッチングといったコア技術を有しており、こうした市場トレンドと親和性が高い。
- ・前期の業績は上振れ着地、今期予想も含めて大幅増益基調が続く見通し。

決算期	売上	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
23.3期 連実	11,442	17	-14	-117	-	-
24.3期 連実	9,336	102	95	-1,028	-	-
25.3期 連実	11,640	239	165	293	20.03	-
26.3期 連実	12,348	561	540	434	29.76	-
27.3期 連予	13,500	700	650	500	34.18	-

- ・足もとの業績復調はもちろん、新たな中期経営計画による利益成長も株価に織り込み済みとは言い難い。
- ・中期経営計画の達成が視野に入れば、PER15倍でも時価総額で現状の倍となる100億円が視野に入る。





時価総額: 14,976百万円、PER31.13倍、PBR2.68倍、ROE11.1%、配当利回り-%

■ダブルバガーは最低限の目標か、利益は早晚10倍程度に拡大へ

- ・決済サービスを「一気通貫」で提供できる点、決済・金融領域に特化したクラウド型サービスを通じて、柔軟かつ拡張性の高い決済インフラを提供している点に特徴。
- ・中期的には、同社は売上高25%成長、売上総利益30%以上成長を目標に掲げ、BtoB GTVの拡大、決済基盤の強化、AI活用の推進を成長ドライバーに位置付けている。
- ・損益分岐点を上回り、利益急増局面にある現状から2030年3月期までに20～30億円程度のEBITDAや営業利益が視野に入るという状況であれば、公募価格や初値(時価総額300億円台)の回復は最低限の目標になろう。

- ・消費者向け(BtoC)から事業者間(BtoB)に至るまで、広範な業界に決済・金融機能を提供する企業であり、経済活動の変革を支える「決済イネーブラー」としての役割を果たす。
- ・決済サービスを「一気通貫」で提供できる点、決済・金融領域に特化したクラウド型サービスを通じて、柔軟かつ拡張性の高い決済インフラを提供している点に特徴。
- ・足もとでは、既存の法定通貨決済と新しいデジタル通貨決済を両立したハイブリッドな加盟店管理を、北国銀行を傘下に持つCCIグループとの案件で実現。

3. 2027年3月期の重点領域

足もとの外部環境変化：SaaSの次へ。日本の決済インフラを刷新

SaaS × Fintech領域を総どり

利用企業は10万社突破、BtoB GTVは3年で13倍に増加
SaaS向け決済基盤領域において圧倒的な市場ポジションを獲得し、新たな受注が拡大

NEXT 日本の決済基幹インフラへ

日本の産業を支える
決済基幹インフラへの採用がスタート

テック・SaaS企業

SaaS向けの決済基盤領域において唯一無二な市場ポジションを確立

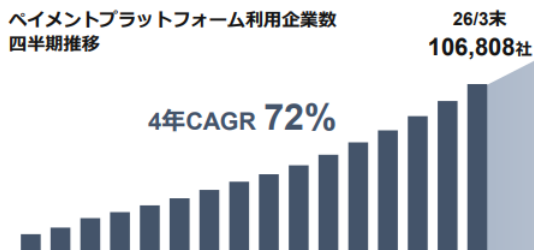
NEXT 金融機関

従来型からの切替えによるメインシステムとしての需要が増加

大手事業会社

新たな決済機能の組み込みが加速

ペイメントプラットフォーム利用企業数
四半期推移



- ・2026年3月期の従量型ストック収入のベースとなるBtoB GTV(企業間取引の決済処理金額)は前期比105.0%増の4,473億円と大幅に拡大。
- ・2027年3月期予想は、売上高が前期比17.8%増、営業利益が同36.3%増、EBITDAが同50.0%増と伸び率が抑制的に見えるものの、2025年3月期に開示された中期経営目標に沿った数値であり、前期が予想に対して大幅超過であったことも要因。
- ・中期的には、同社は売上高25%成長、売上総利益30%以上成長を目標に掲げ、BtoB GTVの拡大、決済基盤の強化、AI活用の推進を成長ドライバーに位置付けている。

決算期	売上	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
23.3期 単実	2,955	-	-416	-1,072	-	-
24.3期 連実	5,836	-	-598	-557	-	-
25.3期 連実	7,174	-	107	74	-	-
26.3期 連実	9,505	440	336	444	22.81	-
27.3期 連予	11,200	600	530	480	22.83	-

- ・2025年10月のIPO時の公開価格1,680円、初値1,560円と比べると依然として水準訂正余地が大きい。
- ・損益分岐点を上回り、利益急増局面にある現状から2030年3月期までに20～30億円程度のEBITDAや営業利益が視野に入るとい状況であれば、公募価格や初値(時価総額300億円台)の回復は最低限の目標になろう。

