

PCIホールディングス | 3918 東証スタンダード

Q2 Follow-up

高付加価値分野への転換が始動

サマリー

・ **2026/3期Q2決算レビュー**：PCIホールディングス（以下、同社）の2026/3期Q2決算は、堅調な安定コア事業と成長ドライバー事業の大幅伸長により、上期計画をクリアした。売上高は13,611百万円で前年同期比9.2%増、営業利益は同62.6%増の766百万円、利益率は5.6%に改善。売上総利益の増加が主因で、人的資本投資や研究開発費増を吸収した。親会社株主に帰属する中間純利益は同8.6%増の528百万円。全セグメント増収増益で、エンジニアリング事業はモビリティ分野と大型案件が寄与、プロダクト／デバイス事業は、半導体事業は伸び悩むも組み込みPC案件が貢献した。ICTソリューション事業はクラウド・ERPや金融向け大型商談が牽引し、AI技術出展や画像系AI商品化、レスターとの連携による技術・ビジネス面の成果も進展した。

・ **2026/3期決算見通し**：2026/3期通期予想は売上高28,200百万円、営業利益2,100百万円で当初予想から変更はない。売上達成に向け、エンジニアリング事業では技術者を高収益分野へシフトし高付加価値案件を拡大している。プロダクト／デバイス事業はレスターとの共創でLSIターンキーサービス拡販と組み込みPC販路拡大を推進中である。ICTソリューション事業はAIソリューションの機能強化と製造業向け拡販を進める。利益確保は人材育成を継続しつつ、粗利率向上、外注コスト適正化、戦略投資効率化で収益構造を改善する。リスクはプロダクト／デバイス事業で、半導体は失注分を補うべく営業活動を強化中、原材料の輸入が多い組み込みPCは材料費の高騰や円安で粗利率に圧迫懸念がある。

・ **株価インサイト**：同社株価は2024年8月のレスターによるTOB発表で急騰したものの、業績予想下方修正により公開買付け終了後は軟調な推移となった。その後、2025/3期決算で2026/3期の大幅増益予想が示され株価は再び強含んだが、下期偏重の利益計画のため市場は慎重姿勢を強め、株価は一進一退の状況が続いている。企業価値向上にはレスターとのシナジー創出やコストマネジメント徹底など、中期経営計画達成が不可欠。マーケティングに強みを持つ新社長・森下氏による営業力強化と、AIを活用したICTソリューション事業の拡大に期待したい。

百万円、%	売上高	YoY	営業利益	YoY	経常利益	YoY	当期利益	YoY	EPS	DPS
2022/9連	25,170	18.5	1,445	23.1	1,549	28.1	643	-4.0	63.97	31
2023/9連	28,491	13.2	1,710	18.3	1,775	14.6	1,008	56.8	100.09	33
2024/9連	25,084	-12.0	1,054	-38.4	978	-44.9	817	-18.9	82.34	45
2025/3連	13,278	5.3	679	15.0	697	14.9	489	48.0	49.39	25
2026/3会予	28,200	9.5	2,100	83.8	2,100	96.4	1,250	28.0	126.18	44
2024/9下	12,469	-12.4	471	-43.5	371	-57.8	487	-3.4	49.18	28
2026/3Q2	13,611	9.2	766	62.6	791	113.3	528	8.6	53.40	19

出所：同社IR資料よりSIR作成

注1：伸び率は前年同期間比較

注2：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため、記載数字は会社資料と相違することがある



注目点：

レスターグループ入りにより、同社の商材や技術力と、レスターの営業力・顧客基盤を組み合わせたシナジー創出が期待される。さらに、独自AIソリューションを活用し、高付加価値なエンジニアリングへの転換を進め、課題解決型の総合技術サービスを提供することで持続的成長を目指す。

主要指標

株価 (12/10)	1,216
年初来高値 (9/24)	1,326
年初来安値 (4/9)	738
10年間高値 (18/1/29)	2,045
10年間安値 (20/3/13)	706
発行済株式数 (百万株)	10.12
時価総額 (十億円)	12.31
企業価値 (十億円)	9.20
25/9 株主資本比率	58.5%
26/3 予想PER	9.6X
25/9 実績PBR	1.3X
25/3 実績ROE	10.9%
26/3 予想配当利回り	3.6%

株価チャート (1年)



アナリスト 渡辺 保隆

research@sessapartners.co.jp



2026/3期Q2 決算レビュー

同社の2026/3期Q2決算は、安定コア事業の堅調な推移と成長ドライバー事業の大きな伸長により、上期計画を全て上回り、通期計画達成に向け計画通りの進捗を示した。売上高は13,611百万円となり、前年同期比で9.2%の増収を達成した。特に営業利益は、同62.6%増の766百万円と大幅な増益となり、営業利益率も5.6%に向上した。

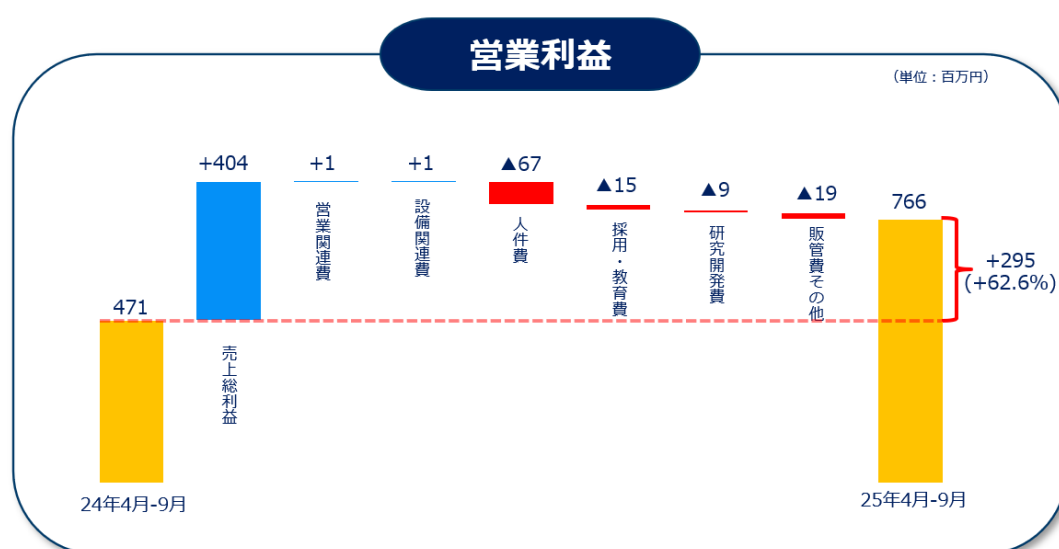
2026/3期Q2 連結業績

(百万円)	①24年4月-9月	②25年4月-9月	増減額 (②-①)	増減率	上期計画	上期計画比
売上高	12,469	13,611	+1,141	+9.2%	13,300	102.3%
売上総利益	2,813	3,217	+404	+14.4%	-	-
売上総利益率	22.6%	23.6%	+1.0p	-	-	-
販管費	2,342	2,451	+109	+4.7%	-	-
営業利益	471	766	+295	+62.6%	680	112.8%
営業利益率	3.8%	5.6%	+1.8p	-	5.1%	109.8%
経常利益	371	791	+420	+113.3%	680	116.5%
親会社株主に帰属 する中間純利益	487	528	+41	+8.6%	425	124.4%

出所：同社IR資料からSIR作成

注：同期間の業績比較をするため、比較対象は24年4～9月業績

これは、売上総利益が大幅に増加したことが主因であり、将来の継続的な成長に向けた戦略的な人件費増や採用教育費増といった人的資本への投資、および研究開発費の強化を吸収しての増益となったことは評価できる。



出所：同社IR資料から抜粋

注：同期間の業績比較をするため、比較対象は24年4～9月業績

セグメント別では、全セグメントが増収増益となった。エンジニアリング事業は、特にモビリティ分野が堅調に推移し、大型システム開発案件も寄与して全体として伸長した。プロダクト／デバイス事業は、半導体事業が伸び悩んだものの、組み込みPCの大型案件が業績に貢献し伸長した。

一方、成長ドライバーと位置づけられるICTソリューション事業が業績を大きく牽引した。クラウド、ERP関連事業の堅調さに加え、金融機関向けのソフトウェアライセンス大型商談などが寄与し、大幅な伸長を達成した。同事業では、人工生命国際学会へのAI技術の出展や、画像系AIソリューションの商品化など、技術開発力の強化とソリューションの拡販が進行中であり、今後も成長の継続が期待される。また、レスタグループとの連携によるシナジーも着実に進展しており、レスターの顧客基盤への共同提案や、レスター社内AIシステム基盤の開発構築などが技術面・ビジネス面での成果を生み出している。

2026/3期Q2 事業セグメント別業績

(百万円)	26/3期上期 売上高	前年同期間比※	26/3期上期 売上総利益 (利益率)	前年同期間比※	26/3期上期 セグメント利益 (利益率)	前年同期間比※	
エンジニアリング 事業	7,008	+205 (+3.0%)	1,552 (22.2%)	+139 (+9.8%)	471 (6.7%)	+17 (+3.8%)	安定 コア
プロダクト/デバイス 事業	4,487	+454 (+11.3%)	961 (21.4%)	+167 (+21.1%)	320 (7.1%)	+217 (+210.7%)	
ICTソリューション 事業	2,189	+515 (+30.8%)	756 (34.5%)	+122 (+19.4%)	355 (16.2%)	+62 (+21.4%)	成長 ドライバー
連結業績	13,611	+1,141 (+9.2%)	3,217 (23.6%)	+404 (+14.4%)	766 (5.6%)	+295 (+62.6%)	

出所：同社IR資料から抜粋

2026/3期
決算見通し

同社は、2026/3期Q2の実績が目標を達成したものの、もともと下期の比重が高い見通しであったことから、通期の売上高28,200百万円、営業利益2,100百万円の目標を据え置いている。

売上高の達成に向けて、安定コアであるエンジニアリング事業で技術者の高収益分野へのシフトを加速させ、高付加価値案件の受注増を狙う。プロダクト／デバイス事業では、レスタグループとの共創によるLSIターンキーサービスの拡販強化、および組込みPCの販路拡大を推進する。特に成長を牽引するのはICTソリューション事業であり、独自AIソリューションの機能拡張と競争力強化を図り、他社共創を通じて製造業向けAIソリューションの拡販に注力する。

利益目標の達成は、戦略的な人的資本投資（人財育成）を継続しつつ、収益構造を改善することで実現する。具体的には、技術者を高収益分野へシフトさせることで粗利率の向上を図り、外注コストの適正化や戦略投資の効率化を進めることで、コストを厳格に管理する。

2026/3期 決算見通し

(百万円)	(実績値) 24/9期 (10月-9月)	(参考値) 25/3期 (注) (4月-3月)	(計画値) 26/3期 (4月-3月)	前年 同期比
売上高	25,084	25,747	28,200	+9.5%
営業利益	1,054	1,151	2,100	+82.4%
経常利益	978	1,068	2,100	+96.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	817	976	1,250	+28.0%

出所：同社IR資料からSIR作成

注：2025/3期は6ヶ月決算のため、比較の便宜上、2024年4月-2025年3月の12ヶ月実績

トピックス

一方で、通期目標達成に向けた最大のリスクはプロダクト／デバイス事業にある。半導体事業は、大口顧客の失注分を新規案件で補うべく、レスターとの連携を強化し、幅広い顧客基盤への提案活動を加速している。さらに、組み込みPC事業は海外調達が多く、材料費の高騰に加え、足元の円安が下期の粗利率を圧迫する可能性が懸念されており、これが通期目標達成の不確実性を高めている。

AIの浸透がSES業態に与える影響について

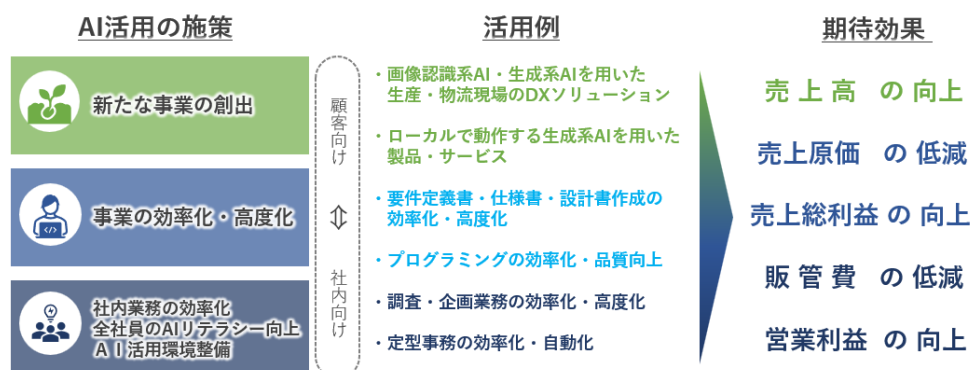
AI浸透による人員削減の影響は、業種・業務領域によって大きく異なる。一般的なシステムエンジニアリングサービス（以下、SES）業態では、生成AIの進化によりコーディングやテストなど定型的・反復的な作業が自動化され、人月ベースの契約モデルは縮小圧力を受けると予想される。米国IT企業では既にAI効率化を背景に数万人規模の人員削減が実施されている。日本企業でも外注量の減少という形で影響が顕在化する可能性が高い。AI導入により一人当たりの生産性が向上すれば、企業はより少ない人員で業務を遂行できるため、SES市場全体においても契約人員の抑制が進むことは避けられない。

しかし、AIの進化は単なる縮小要因にとどまらない。AI活用によって開発スピードが向上すれば、バックログ解消や新機能開発が加速し、効率化で生まれたリソースを新たな案件に振り向けることで需要を維持するシナリオもあり得る。特にSDV（Software Defined Vehicle）領域では、車載ソフトウェアの安全性・リアルタイム性確保が不可欠であり、厳格な認証プロセスを満たすためには熟練エンジニアの判断が不可欠である。生成AIはコード生成やテスト自動化で補助的役割を果たすものの、最終的な品質保証やトレーサビリティ確保は人間に依存する構図が当面続く。さらに、SDV化に伴い車載ソフトウェアの総開発需要は爆発的に増加している。自動車一台あたりのコード量は数千万行規模に達し、AIによる効率化を加味しても人材不足は解消しきれない。メーカー各社は「ソフトウェア企業への変革」を掲げ、外部SES企業との連携を強化しており、短期的にはSES需要が底堅く推移する見込みである。

総じて、AI浸透はSES業界に「減る仕事」と「増える仕事」を同時にもたらす。単純作業は縮小する一方、AI適用を前提とした上流工程や安全設計、開発プロセス統合など高付加価値領域の需要は増加する。SES企業にとって重要なのは、AIに代替される側からAIを使いこなし付加価値を創出する側へ転換することである。具体的には、AI活用スキルを備えた人材育成、成果責任型サービスへの移行、ソリューション提供力の強化が鍵となる。同社はAI時代に確実に適応できる企業であり、その強みを最大限に活かすことで、単なる人月提供から脱却し、高付加価値なエンジニアリングへのシフトを進め、課題解決型の総合技術サービスを提供することで持続的成長を実現できるだろう。

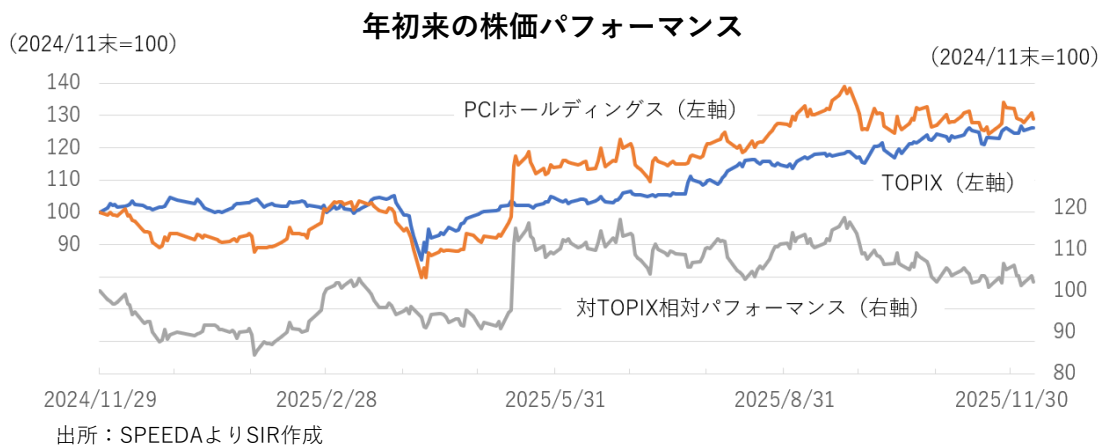
同社におけるAI活用推進

出所：同社IR資料から抜粋



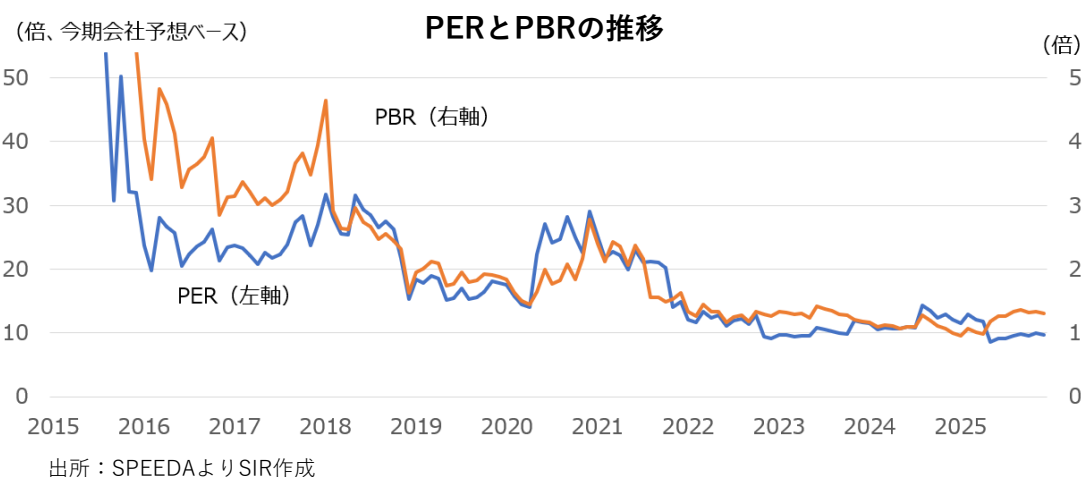
株価インサイト

同社の株価は、2024年8月にレスターによる株式公開買付け（TOB）の発表を受けて一時急騰したものの、同時に2024/9期の業績予想が下方修正されたこともあり、公開買付け終了後は軟調な推移に戻った。その後、2025/3期の決算発表において、2026/3期の業績見通しが大幅な増益予想として示されると、株価は再び強含んだ。しかし、同社の業績予想はもともと下期に利益貢献の比重が大きい計画であったため、市場は業績の進捗を慎重に見極める段階に入り、株価は一進一退の推移となっている。



この軟調な状況を打破し、持続的な企業価値向上と市場評価の押し上げを図るためには、同社が進める施策の成果を具現化し、収益性を向上させることが不可欠である。具体的には、レスターとの連携によるシナジー効果の創出、加えてコストマネジメントの徹底といった施策を成果につなげ、中期経営計画の目標達成が必須となる。同社は労働集約的なSES業態から、自らが主導権を握れるICTソリューション事業への展開が軌道に乗り始めており、成長のポテンシャルを有している。

2025年6月から、同社は新役員体制へ移行した。マーケティングに強みを持つ新社長・森下氏による営業力強化と、AIを活用したICTソリューション事業の拡大に期待したい。



LEGAL DISCLAIMER

ディスクレマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp