

2027年2月期-2029年2月期 中期取り組み方針



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。

本資料「2027年2月期-2029年2月期 中期取り組み方針」は、中期経営計画の策定に先立ち、当社が目指す方向性と各事業の成長戦略の骨格を示すものです。

今後、具体的な数値目標・KPIを含む中期経営計画は、改めて策定・公表してまいります。

本資料では、「どこに向かうのか(方向性)」と「どう取り組むのか(戦略の柱)」を中心に説明し、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。

01 トップメッセージ

02 理念・使命

03 当社の強み

04 事業コンセプト

05 成長イメージ

06 事業ポートフォリオ

07 新しい事業領域への挑戦

08 3年後に向けた成長イメージ

09 組織戦略

10 当社のAI活用について

11 事業戦略：金融・公共コンサルティング事業

12 事業戦略：イノベーション事業

13 事業戦略：DX・地方共創事業



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

課題を解決する道しるべに。

「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、2007年にサインポストを創業しました。次の、さらにその次の世代の世の中がよりよい姿になる一翼を担うため、お客さまと社会から感謝されること、誰も挑戦していないことに制限を設けずに取り組み、社会の価値を高めようと行動することがサインポストの原点です。

私たちが価値を創造していく上で欠かすことができないのが社員の成長と幸せです。世の中の「困っている。どうすればいい？」の声に応えるために、社員一人ひとりが考え抜き、顕在化していない課題を見出して解決するために行動することの積み重ねが経験と力になり、会社の成長を支えていると考えています。また、その結果得られる社会の変化やお客さまからの感謝が社員の人生を豊かにすると信じています。

社会のあり方が大きく変化する中、そこから生まれる課題に対する道しるべを示し続け、社会の人々の笑顔を増やし、社会の発展に貢献してまいります。

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

- **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
- **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
- **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。

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

3-2. 当社の強み

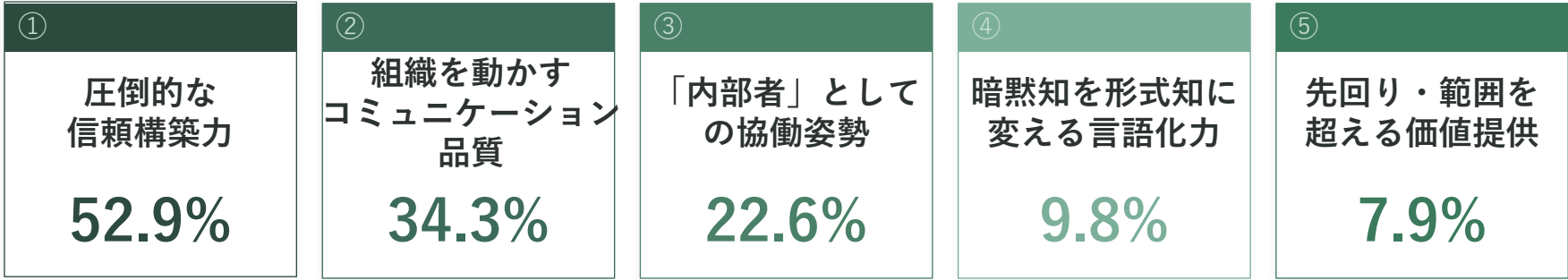
当社の強みは「技術力」ではなく「人間力」にある。

お客様の声を創業当時から集めており、その結果を分析。

直近6か月間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。

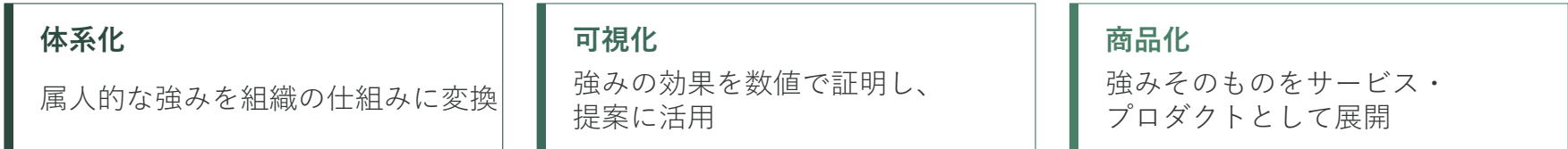
共通するのは「技術的スキル」ではなく「人との関わり方の質」—すなわち「人間力」であるという事実。

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)」ではなく「どう関わるか(人間力)」にある

独自性強化の方向性



3-3.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。

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。

52.9% 819件のポジティブ評価で言及

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
 「ずっと一緒に働きたいのに」 — ビジネス関係を越えた人間的絆

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

お客さまおよび社会の課題を発掘し、課題解決力、新サービス・製品開発力を武器に、地域と産業の課題を解決し、未来のために豊かな社会を顧客、社員、パートナーと共に創る。

社会・顧客

成長する地域・産業市場



人と現場を見つめ、
気づき、動かす。

課題発掘・解決力と新サービス・製品開発力を武器に、地域と産業の課題を解決する。

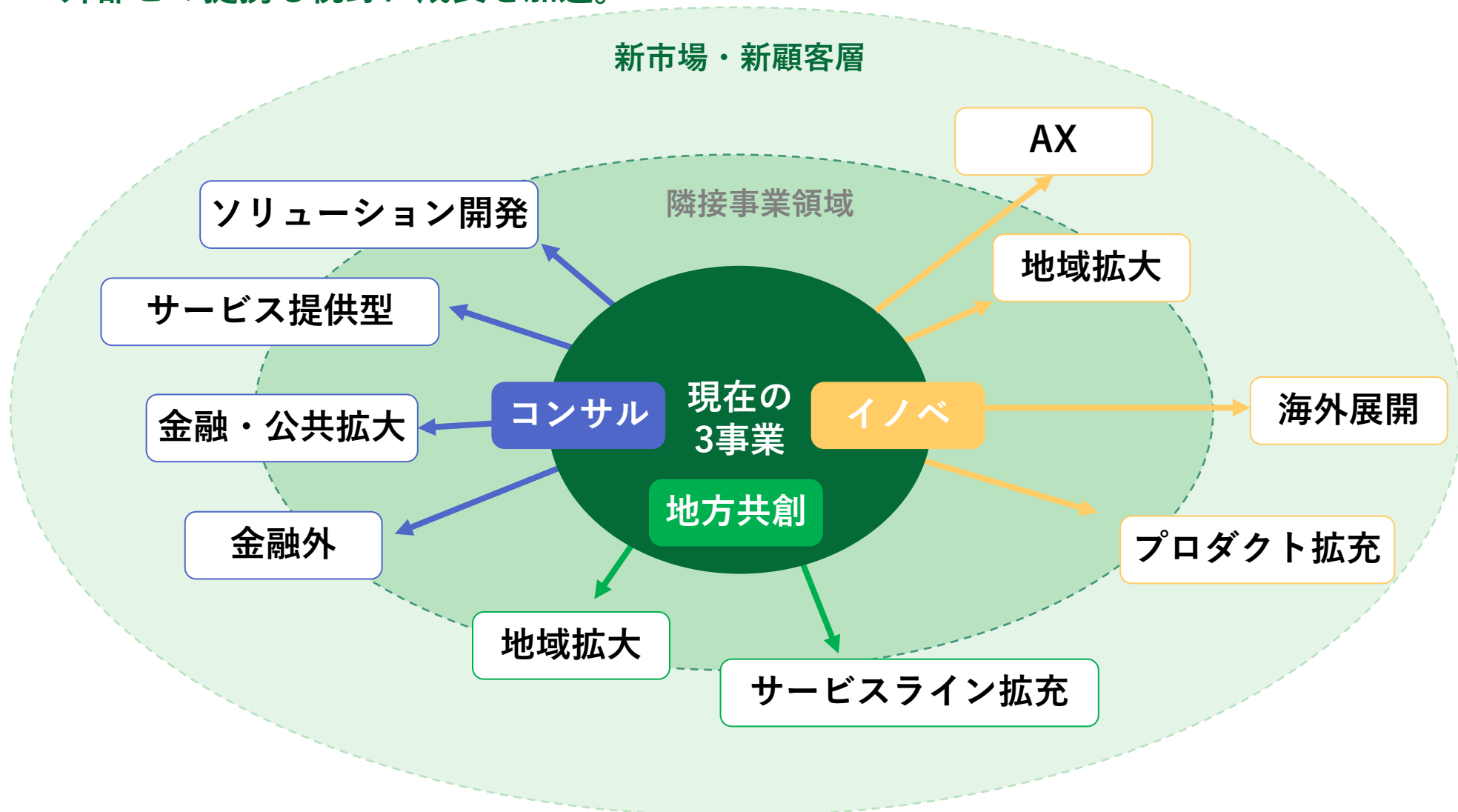


事業

知見・顧客基盤を共有

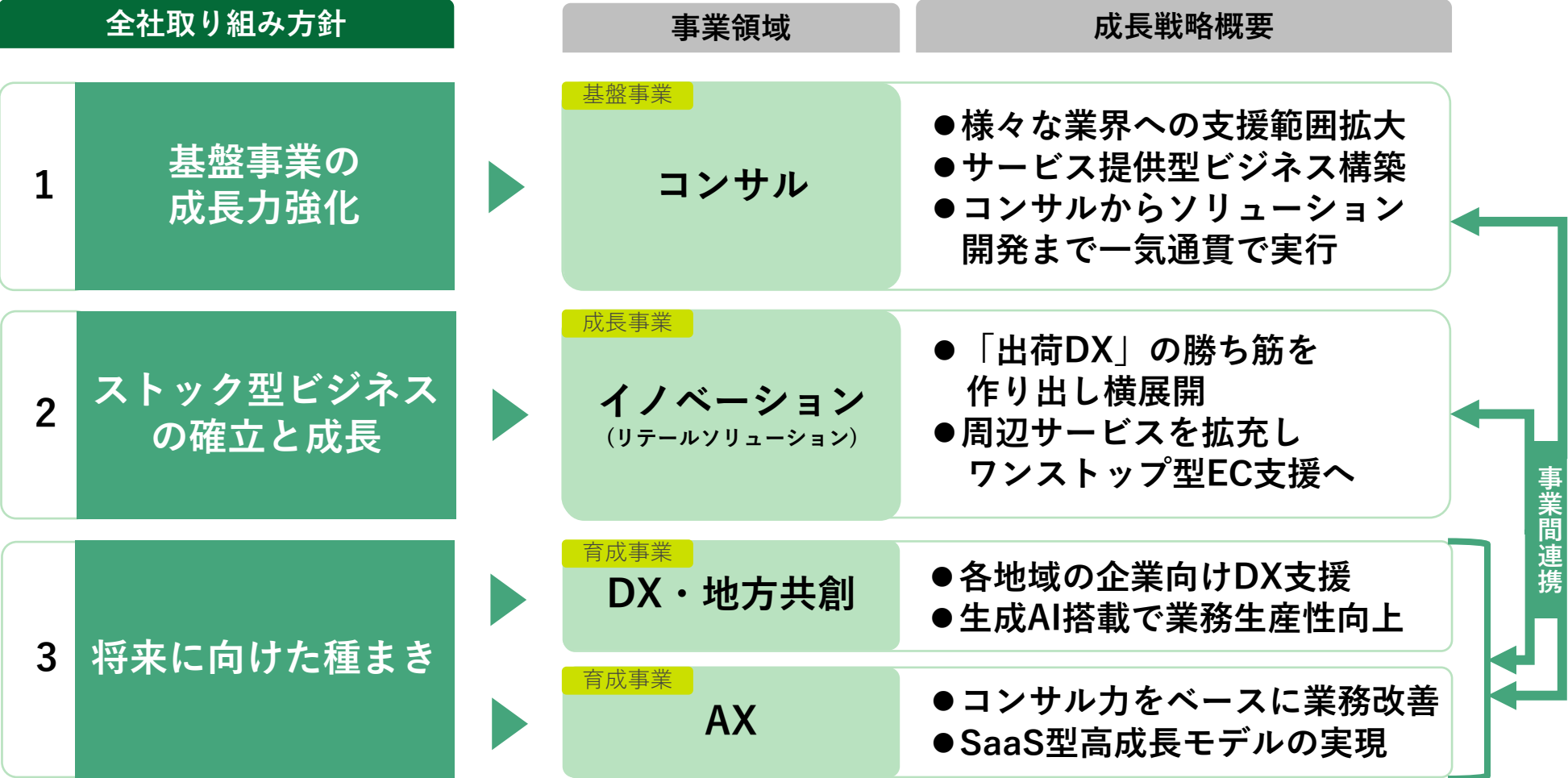
市場の変化とお客さまの声をもとに、隣接領域・新市場に挑戦。

- ・再現性のある組織を構築することで、事業領域を拡大。
- ・外部との提携も視野に成長を加速。



6.事業ポートフォリオ

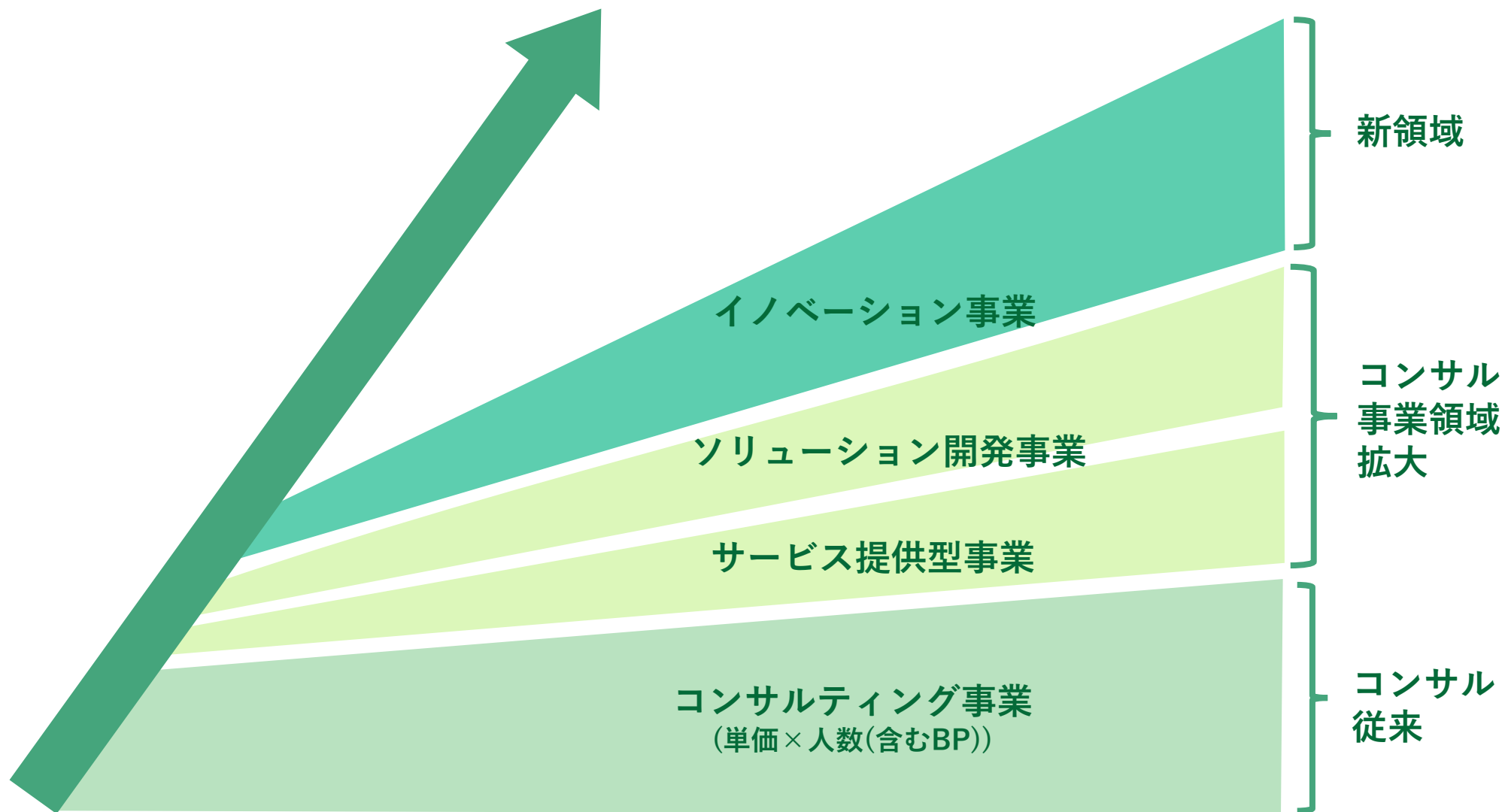
全社取り組み方針に則り、各事業ごとの成長戦略を実行し、生産性を高めるための事業間連携を強化し、中期経営計画完了時に収益(売上・利益)を飛躍的に高めることを目指す。



※今期は上記の実現に向けた具体的取り組みと成長への先行投資

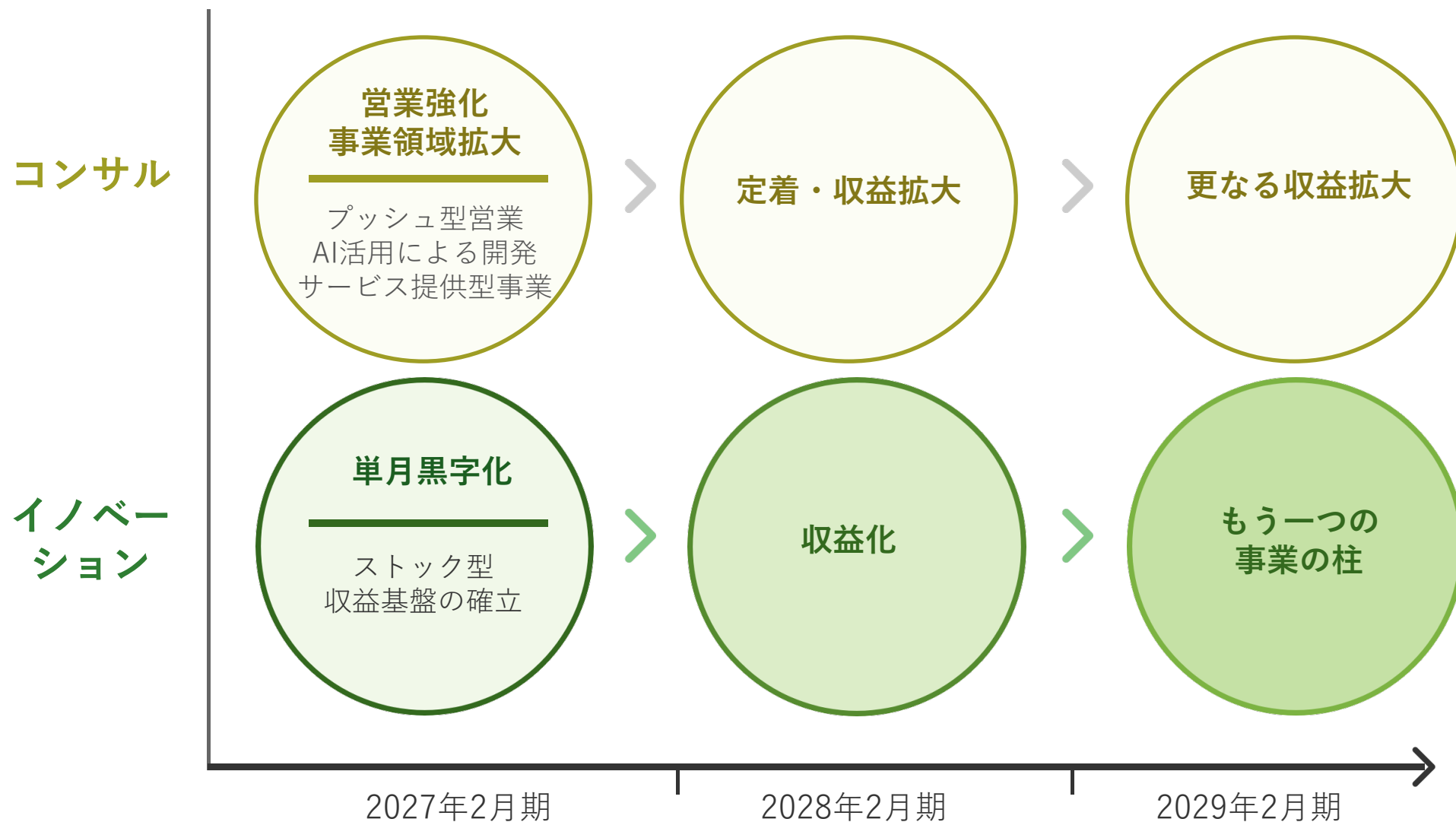
7.新しい事業領域への挑戦

従来のコンサルティング事業の支援領域拡大に加え、ソリューション開発、サービス提供型事業に挑戦。またストック型のイノベーション事業の確立と成長への挑戦。



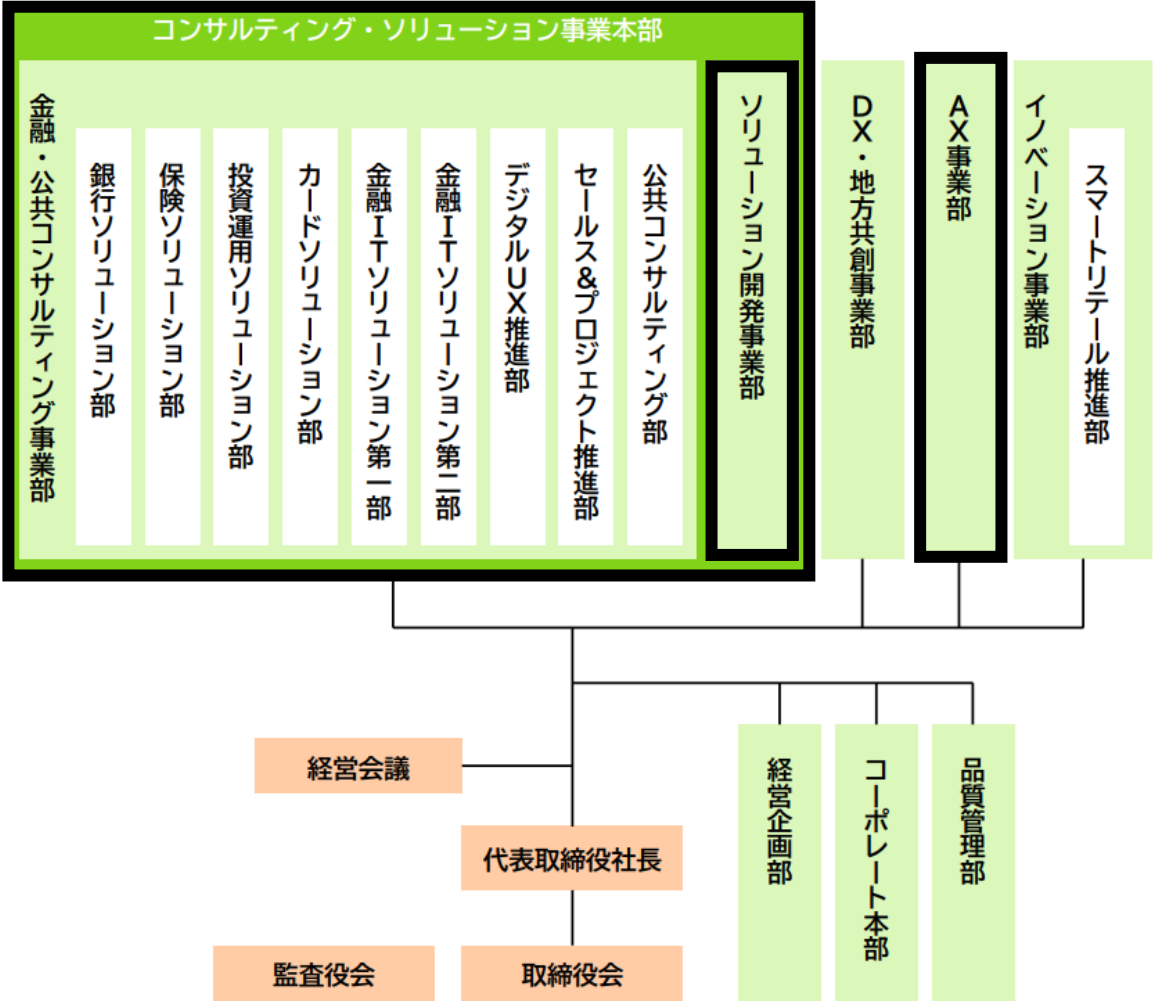
8. 3年後に向けた成長イメージ

従来のコンサルティング事業に、ストック型ビジネスを加え新たなビジネススキームを構築。



9.組織戦略

- ソリューション開発事業部を新設し、コンサルティング事業で受注した上流工程の案件を一気通貫で対応できる体制に変更。
- AX事業部を新設し、生成AIを活用した他事業部の生産性向上および、他社向けの独自サービスの展開や他事業と連携したサービス拡充の取組み。



背景 ～生成AIの脅威～

AGI(汎用人工知能)が人間と同等のレベルに達する予定であり、事業も働き方も生活も急速に変わるものであると考え、業界の動向や顧客における取り組みを収集している。

当社の取り組み ～「えすぴいAI」の開発～

生成AIの自社内での適用を進め、自ら課題発掘を進めてきた。またお客さまの声からは、事業や組織を再構成している事例はほとんどない。

当社はディープラーニングの研究開発期からAI領域に取り組んできた。その経験を活かし、課題解決の手段として、生成AIを搭載したシステム「えすぴいAI」を開発した。

当社ならではのAIでの課題解決

当社は「お客さまの一員として」課題を発掘し、AIだけでは解決できない人と人との「信用」を活かし、AIも活用した課題解決まで実行するのが強みである。

えすぴいAIの独自性

① 業務課題解決

強みの課題発掘・解決力を活かし、**業界・職種に応じたAIで課題解決を実現するサービス。**

② ユーザー中心のシステム

インターフェースを業務に合わせて構築できるため、**生成AIを使いこなせない人でも容易に利用可。**

③ ノウハウの組織活用

属人化されていた業務をAIで誰でもできるように、**ノウハウを定型化し、組織で活用**できる。

えすぴいAI

コンサルティング



生成AI



運用支援

課題発掘

解決策

解決・定着

① EC事業者さまのマーケティング利用、データ分析、施策立案

課題発掘

- ・現状の仕組みではデータ収集に限界あり(データ量過多・更新頻度高)。
- ・データに基づく売上向上の施策を考えるには、人も少なく、遅い。

課題解決

- ・「えすぴいAI」で業務特化メニュー作成。生成AIを使いこなせるように。
- ・行動データの自動収集から傾向分析、売上向上施策提案まで実現。

② BPOコールセンターさまの顧客対応支援

課題発掘

- ・顧客から商品のお問合せを受けた際、マニュアル・パンフレット・アンケート等の対象データ量が多く、検索できずに回答できない。

課題解決

- ・「えすぴいAI」をチャット利用。生成AIが「説明可能な回答」を提供。
- ・再現性のある仕組みで、生成AIを使いこなせないスタッフも使用可能に。

① 営業支援

課題発掘

- ・ 営業資料や提案書ドラフト作成に約3日かかっていた。

課題解決

- ・ 「えすぴいAI」で必要事項がほぼ網羅されたドラフトを1時間で作成。
- ・ お客さまとの関係構築や議論に集中できる時間を確保。

② 採用支援

課題発掘

- ・ 採用担当の人手不足で、応募者数や採用増加の施策を打つ時間がない。

課題解決

- ・ 求人票等の資料作成に「えすぴいAI」を使用。人と向き合う時間を確保。

③ 人材育成支援

課題発掘

- ・ 銀行業務やPMOノウハウが属人化。案件ノウハウの共有が困難。

課題解決

- ・ 「えすぴいAI」に業務ノウハウを蓄積・整理し、いつでも聞ける状態に。

各事業戦略



Message

金融・公共の現場で、 圧倒的当事者として変革をやり抜く。

サインポストのコンサルティング事業は、社会インフラを支えるお客さまの現場に深く入り込み、戦略策定から要件定義、PMO、実装まで一貫して支援してきました。

私たちは圧倒的な当事者意識をもって、皆さまと同じ熱量で悩み、考え抜き、実行までやり抜く本物のパートナーとして、サービスの価値向上と持続的成長を実現してまいります。

執行役員 金融・公共コンサルティング事業部長

田中 浩明

Hiroaki Tanaka

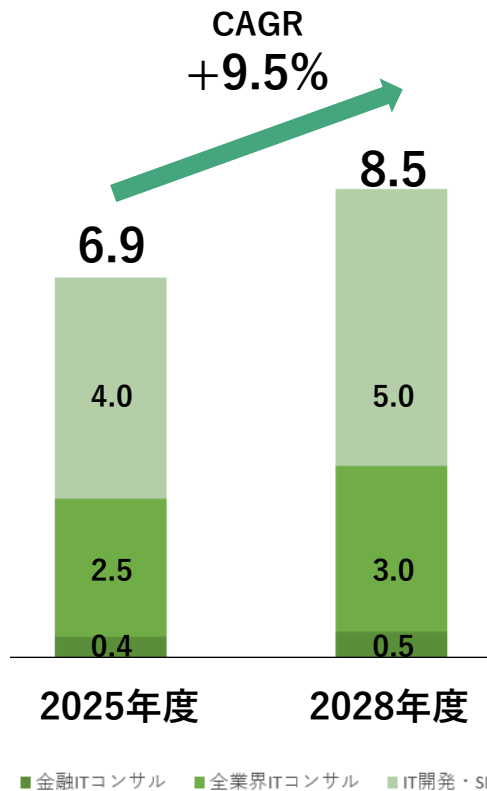
2009年 当社入社

2025年 執行役員就任 現任

コンサルティング市場は堅調に成長。環境変化に対応し、顧客企業を伴走支援する。

市場の推移(SAM)

単位：兆円



市場環境

- 競合の数は増加もコンサル・SI需要は拡大。
- 地域金融は経営統合・合併等により大規模システム移行プロジェクトがさらに進む。
- DX・クラウド・モダナイゼーション*のテーマが急拡大しているが、企業内のIT人材不足の課題継続。
- 生成AIにより短期間かつ高度な成果創出が求められる。

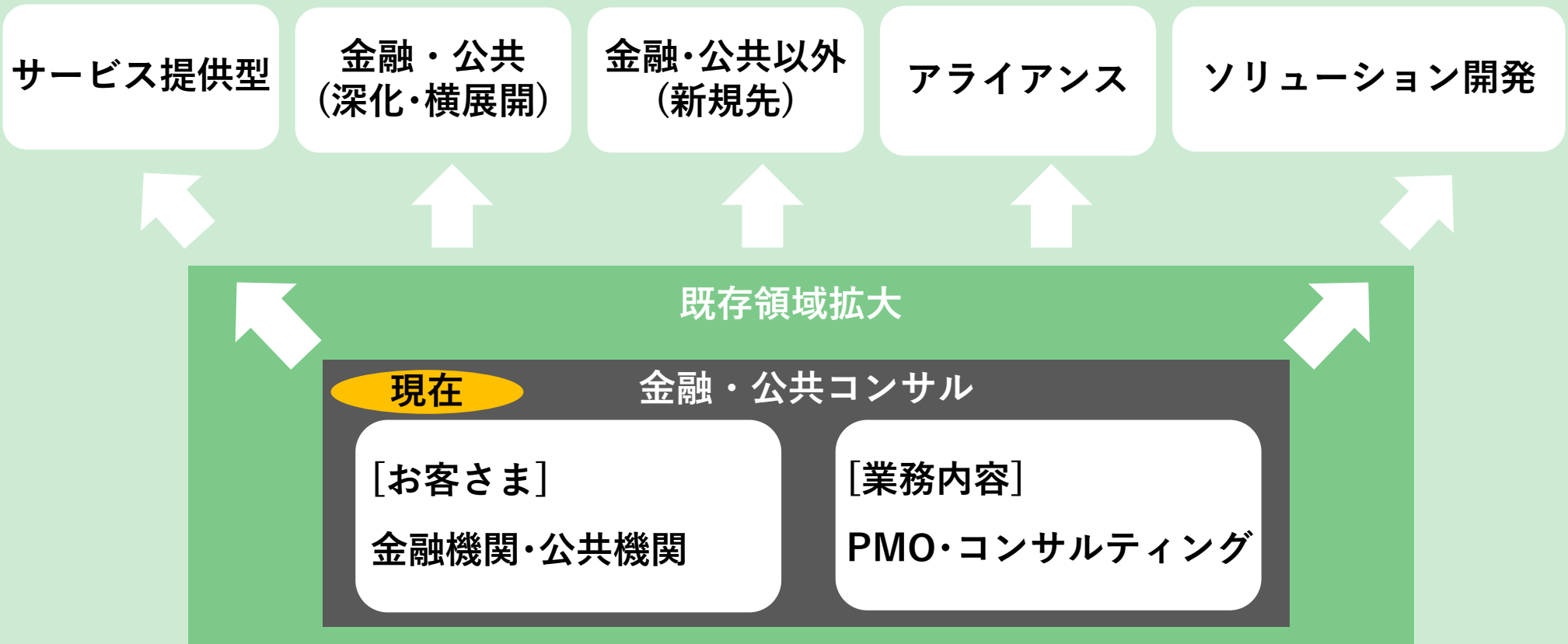
*モダナイゼーションとは老朽化した既存システム(レガシーシステム)を、最新の技術や環境(クラウド等)へ移行・刷新し、業務や運用の最適化を図ること

今後の見通し

- 地域金融は経営統合・合併等の案件拡大。
- 過去取引のあった金融機関のリピートおよび新サービスの引き合い。
- 地域金融機関に関わらずIT人材やPMO人材のニーズは拡大。

“お客さまの一員として“の実績を活かし、既存領域を拡大し、提供価値の増大と営業力強化によって新領域を獲得。

- 金融業界の中への横展開、および金融以外の業界を拡大。
- AIを独自に活用し、コンサルだけでなく、ソリューション開発にも事業領域を拡大。
- 会社毎の業務支援だけでなく、収益向上の支援や仕組みの横展開も実施(サービス提供型)。
- 人材戦略として異業種・未経験人材等の採用やノウハウ共有の仕組み化等の育成環境整備。



「信頼を守る」から「信頼を成長エンジンに変える」へ

既存顧客との信頼関係を起点に営業力・開発力・事業領域を拡張し、金融・公共業界を超えた「なくてはならないパートナー」を目指す。

📌 3年後の目指す姿



顧客基盤の全国展開
金融・公共業界の横展開



新事業領域への挑戦
AI活用でコスト大幅減のソリューション開発およびサービス提供型ビジネス構築



金融以外への拡大
アライアンス活用で他業態へ展開



収益力の向上
更なる高付加価値コンサルへ顧客単価アップ

❗ 課題

紹介を中心とした営業

開発体制の未整備

金融以外のノウハウ不足

AI代替による収益低下リスク

* 施策

→ 顧客基盤を活用しプッシュ型営業へ、事業横断型営業組織の組成

→ 生成AIの活用と少数精鋭開発体制の構築およびパートナーとの協業

→ 異業種人材の採用とアライアンス開拓

→ 生成AI活用し、更なる高付加価値コンサル化へ



Message

リテール業界の未来を、
現場課題の解決から創り続ける。

当社イノベーション事業は、レジ待ちの解消や人手不足への対応など、リテールの現場課題に向き合う中で技術と知見を蓄積してきました。
現在は、EC事業者の成長を加速するトータルソリューション「Global GO!」に注力し、業界全体の生産性向上と持続的成長に貢献してまいります。

取締役 イノベーション事業部長

鵜飼 篤

Ukai Atsushi

2008年 当社入社

2024年 取締役就任 現任

従来のコンサルティング事業のようなリソース型ビジネスモデルの場合、市場の変化による影響が大きく、そのような危機下においても成長可能なストック型事業モデルが必要。



リテール事業の顧客が抱える課題



売上の確保・拡大

リテール業界は
コスト削減より
売上拡大が先決



リアル店舗の限界

商圈拡大に限界
EC販路へ転換



EC市場の成長

市場15.2兆円*1
AIによる購買等



地方課題の深刻化

人口減・人手不足
域外収益の獲得



自社の変革

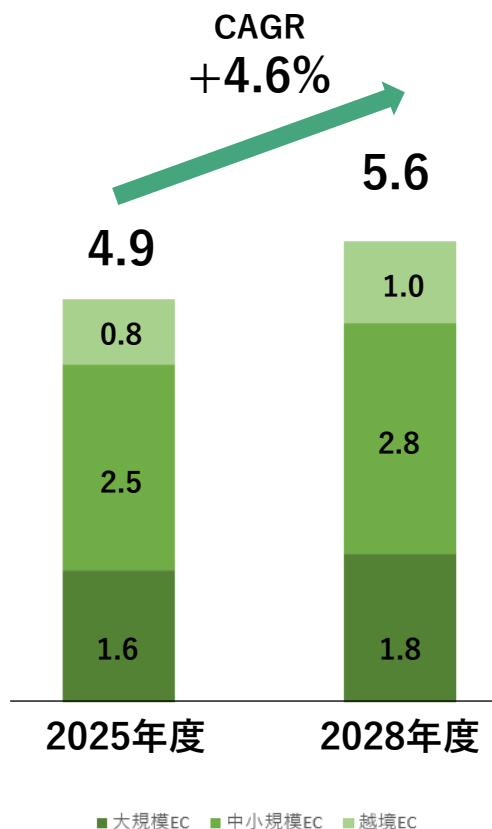
リソース型だけでなく
ストック型も

*12024年物販系分野のBtoC-EC市場規模(経済産業省)

EC事業者の成長を加速するトータルソリューションブランド「Global GO!」で主に投資余力の少ない中堅～中小ECの市場をねらう。

市場の推移(SAM)

単位：兆円



市場環境(小売市場)

- 商圈依存型のリアル店舗モデルは成長に構造的限界があり、省人化やコスト削減だけでは不十分。売上拡大(EC活用)が不可欠な状況。
- EC拡大が不可避である一方、多くのEC事業者は「モール機能+手作業」に依存しており、成長するためには出荷等のオペレーションがボトルネック。
- AIが購買を仲介・代行する(エージェントティックコマース)時代には、集客力のみでは不十分であり、正確な商品情報、在庫連携、即応可能な受注・出荷体制が競争力を左右する。

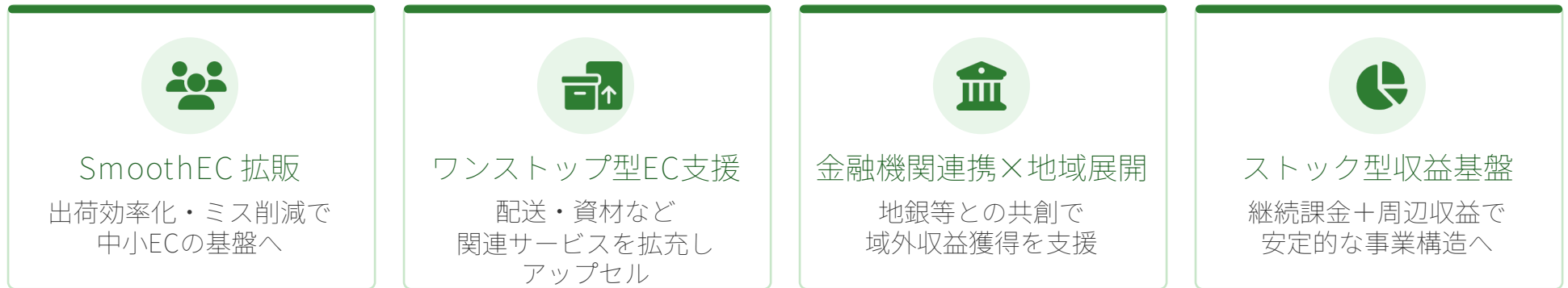
今後の見通し

- 当社は、EC事業者の売上拡大およびEC参入支援に向けた人手不足に対応し、中堅～中小EC事業者の持続的な成長を支える事業基盤を構築していく。

「プロダクトを売る」から「EC事業者の成長基盤を創る」へ

出荷DXの「SmoothEC」を起点に在庫管理や配送等の周辺サービスを拡充し、ワンストップ型のEC支援サービスへ。また、金融機関・パートナーとの共創でEC支援を通じてEC事業者の成長を支える事業基盤を構築し、地域企業の地域外収益獲得を支援し地方の活性化へ。

📌 3年後の目指す姿



! 課題

- 「出荷DX」の認知不足と市場未形成
- 在庫管理や配送等の周辺サービス拡充
- パートナー網の戦略的構築
- 業界の慣習や知識の向上

* 施策

- PMF最大化・成功事例により「勝ち筋」を作り出し、一気に横展開
- 周辺サービスは構想先行で広げるのではなく、優先順位を定め、小さく検証しながら、実行可能な形で拡張
- 金融機関を中心とした当社顧客基盤を活かして地域企業との協業
- EC業界に精通している企業と協業

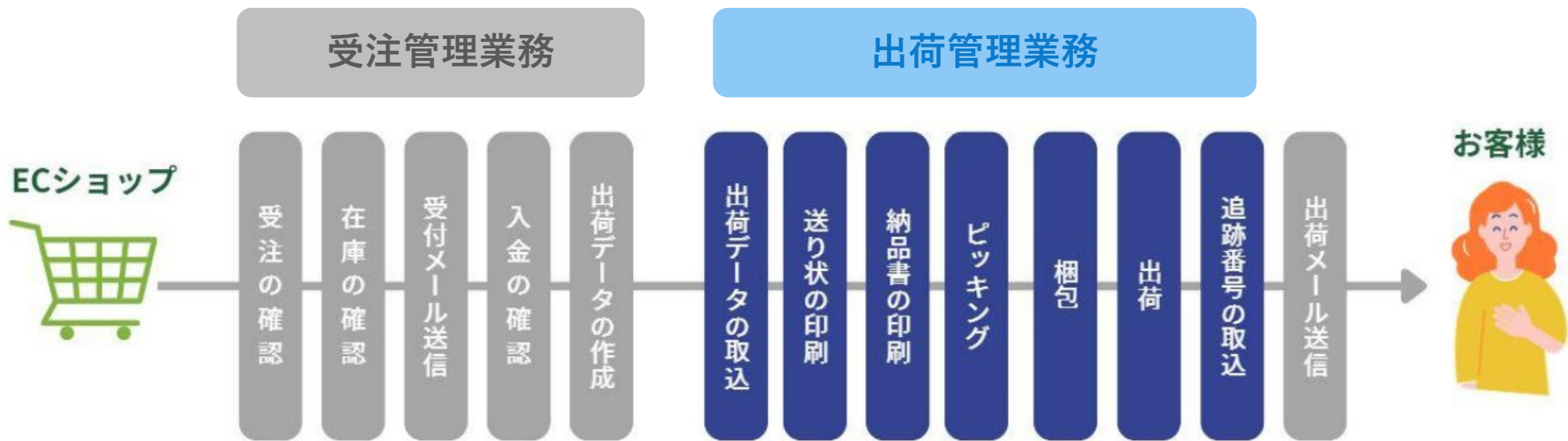
【「Global GO!」の全体像】

EC支援システム(SmoothEC)から開始し、事業成長に必要な各種サービス・ソリューションを順次展開。EC事業者の成長エンジンプラットフォームとして進化させる。



12-6. Global GO! SmoothECについて

ECショップで注文を受けた後工程の中でも、人力による作業となり、ミスや非効率が発生しやすい出荷業務の生産性を向上するクラウド型システム。現場責任者を誤出荷対応や作業員の教育等、売上につながらない業務から解放し、売上アップを実現。



Global GO!
Smooth EC

既存システムと共存！
ピンポイント強化
で効率アップ

EC業務において多くの人手を要する出荷管理業務の生産性を**約2倍**にする。
 高額な設備投資が不要で、誰でも簡単に使え、**誤出荷ゼロ**を実現。

従来のフロー（OMS使用を想定）

目視確認が必要な業務

出荷準備			出庫		梱包			出荷	
出荷データ作成、取込	送り状ピッキングリスト出力作業	帳合仕分け作業	トータルピッキング	仕分け作業	検品作業	梱包作業	送り状貼付	配送業者への引き渡し	出荷報告

Smooth EC導入後のフロー

出荷準備		出庫	梱包	出荷	
注文データ取込	ピッキングリスト表示	トータルピッキング	自動検品	梱包作業	送り状印刷貼付
					配送業者への引き渡し
					出荷報告

工数、作業時間を大幅に削減！

不要

- ・事前の印刷準備
- ・帳合作業
- ・仕分け作業
- ・目視検品

時短

- ・出荷データ作成、取込
- ・トータルピッキング
- ・出荷検品

紹介動画：<https://youtu.be/koUCESIZtd4?si=8-0K6apLboKj7mM6>



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

Message

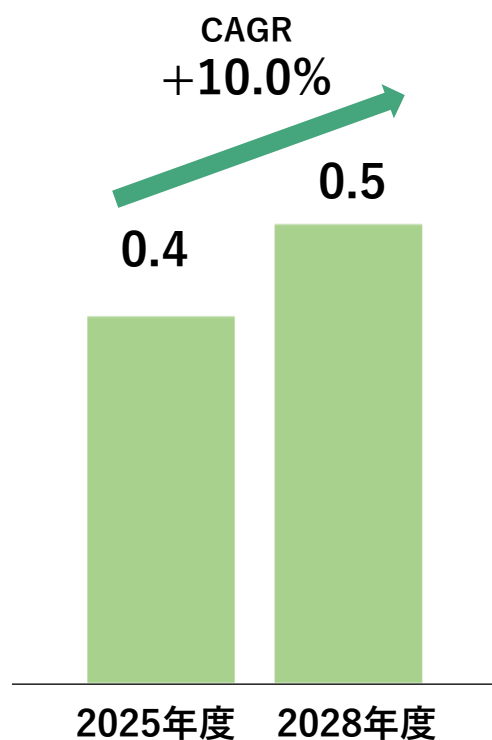
日本の地域を成長と発展に導く、
ワクワクした日本の未来をプロデュースする

- 私たちは、“お客さまの声”を聴きながら、
一緒にワクワクする未来を描きます
- 私たちは、ワクワクする未来を実現するために、社内外関係なく、リスペクトしながら、様々な垣根を超えた“未来共創チーム”を組成し、英知を結集して取り組みます
- 私たちは、未来共創チームにて課題を解決し続け、
社会に“より多くの笑顔”を増やし続けることに貢献します

地域企業のDX市場は拡大見込み。地域金融機関と共に伴走支援する。

市場の推移(SAM)

単位：兆円



市場環境

- 中小企業向けコンサルティング市場は全体の約2%(396億円)と未開拓領域が大きく、成長余力あり。
- デジタル変革(DX)推進、事業承継、深刻な人材不足。
- 経営課題の複雑化により、外部専門家へのニーズが急増。
- 地域金融機関は地域マーケットの成長のため、中堅中小企業向けDXコンサル活動を行うが、定期的な人事異動により、組織人材育成に課題あり。

今後の見通し

- 日本の99%以上を占める中小企業の課題解決とDX推進が鍵。
- 地域金融機関との協業ポイントは、持続的なDXコンサルティング態勢構築の伴走支援スタイル。

- 経営者の多くは「システム」に精通していないため、企業内のDX化のきっかけづくりから行い、完遂まで伴走し続ける。
- 地域金融機関とともに、地域企業のDXプロジェクトを支援するサービス。
- 地域を“面”で支え、持続的な発展と成長のための“立体的な”活動(皆良し)を目指す。

1

DX宣言支援

DXに関する経営者の
ビジョンの明確化・可視化

2

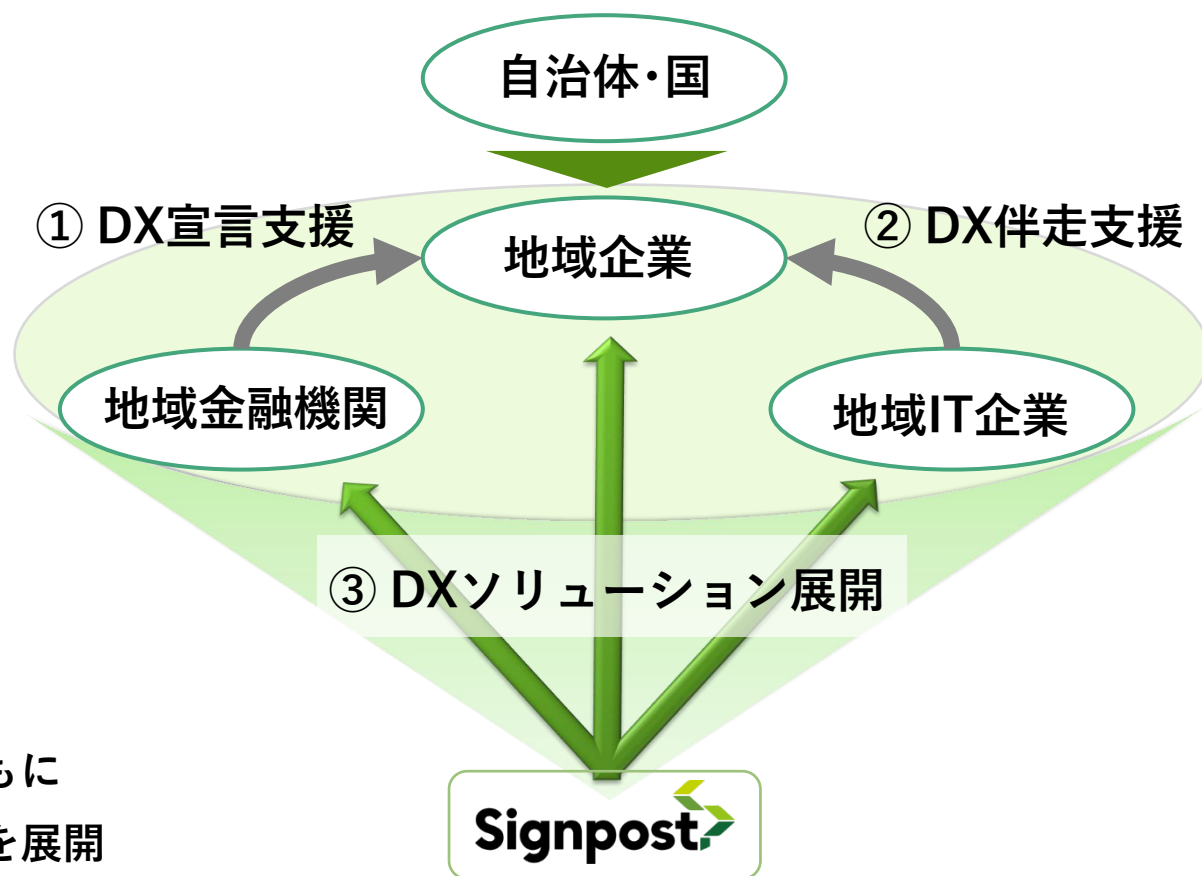
DX伴走支援

業務プロセスの見直しから
システム活用まで実行

3

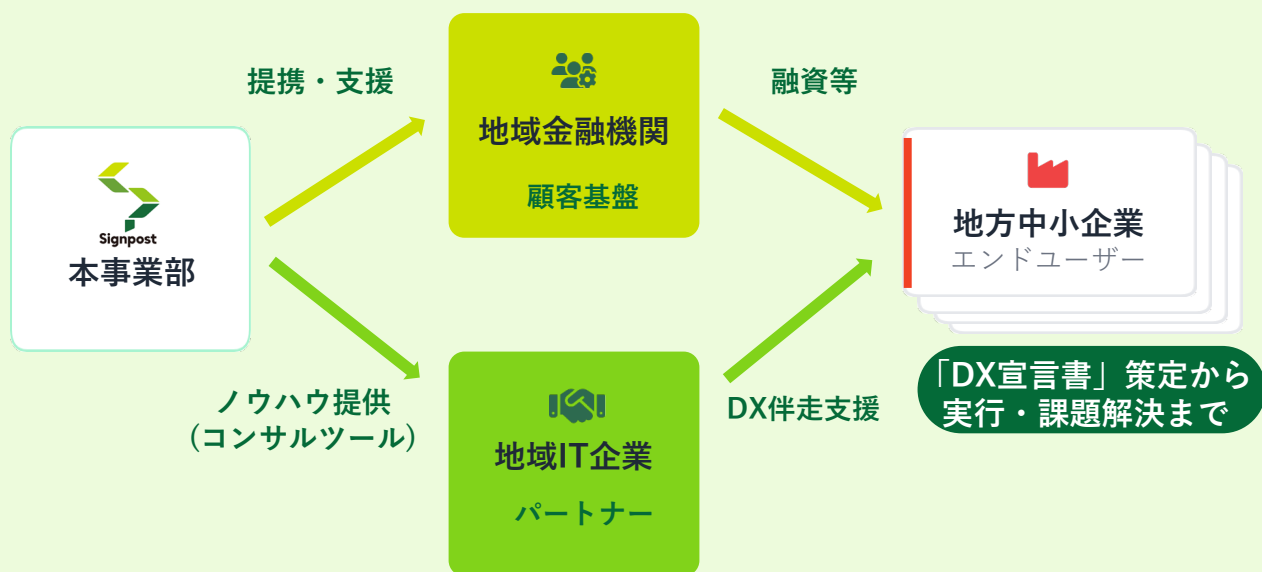
DXソリューション展開

地域の金融機関・IT企業とともに
サプライチェーン全体に変革を展開



地域金融機関・地域IT企業との共創モデルで、中小企業のDX伴走支援を全国へ展開。
 生成AI搭載ツールとDXフランチャイズモデルで、持続可能な地域経済の未来を創る。

地域金融機関・地域IT企業との共創モデル



成長戦略

- ✔ コンサル事業で積み上げた地域金融機関との信頼を基に、地域金融機関の顧客(中小企業)へ展開
- ✔ 生成AI搭載コンサルツールのSaaS化：DX宣言・業務分析・認定取得を自動化(特許出願済)
- ✔ 全国展開：DX伴走支援のノウハウをパッケージ化し地域パートナーへ提供

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。