

Japaniace

事業計画及び成長可能性に関する事項
- 2025年11月期 決算説明会資料 -

ジャパニアス株式会社(証券コード:9558)

2026年1月23日

Contents

- 01 業績ハイライト
- 02 事業計画及び成長可能性に関する事項
 - 中期経営計画
 - Appendix

01

業績ハイライト

業績サマリー

- ✓ エンジニア数の増加と一人当たり売上高の上昇により売上高と経常利益は前年比で増収増益

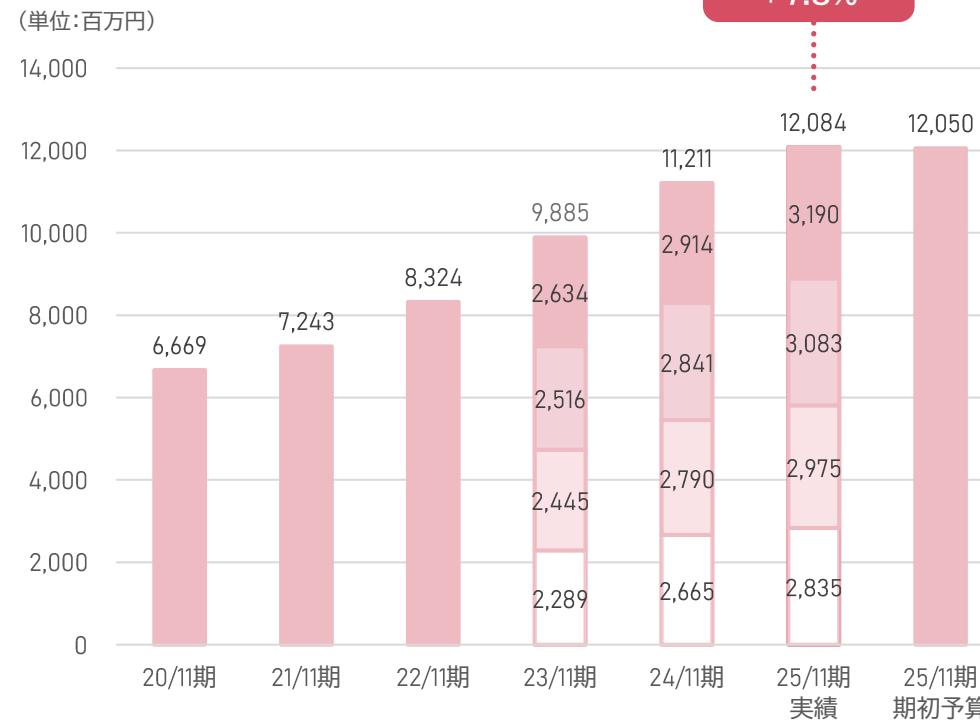
(単位:百万円)

	2024年11月期 実績	2025年11月期 実績	前年同期比		2025年11月期 期初予想	進捗率
			増減額	%		
売上高	11,211	12,084	873	+7.8%	12,050	100.3%
売上総利益	2,898	2,900	1	+0.0%	3,170	91.5%
営業利益	945	982	36	+3.9%	1,040	94.5%
経常利益	1,022	1,078	55	+5.4%	1,130	95.4%
純利益	722	765	42	+5.9%	800	95.6%

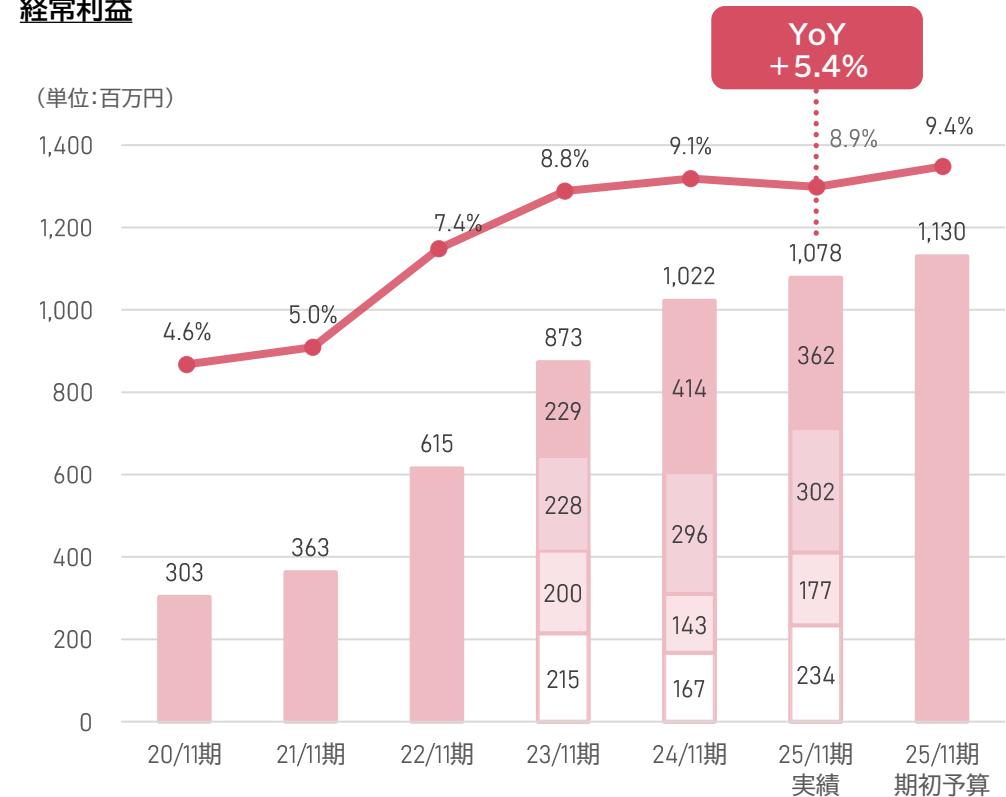
売上高と経常利益

- ✓ 売上高はオンサイト型開発支援と受託開発がいずれも好調のため前年同期比で+7.8%、経常利益も前年同期比で+5.4%と伸長

売上高

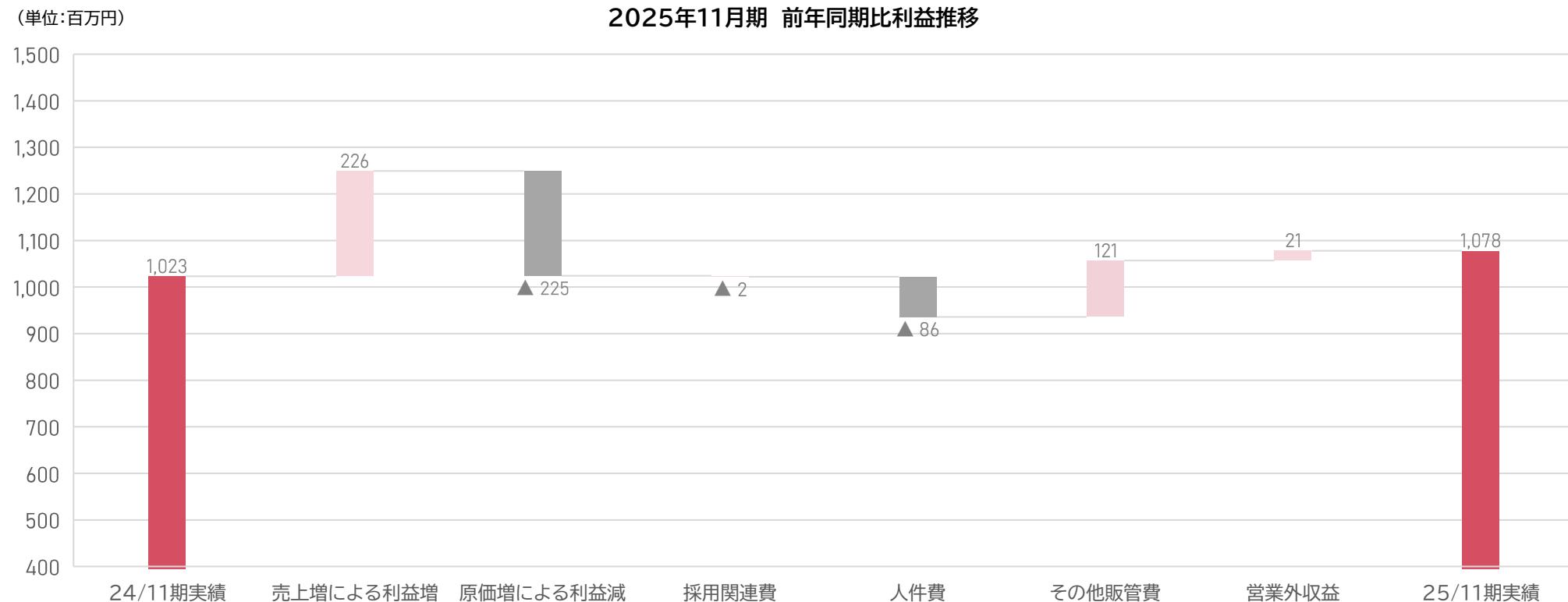


経常利益



経常利益の増減分析

- ✓ 契約単価の上昇およびビジネスパートナーを含むエンジニア数の増加により売上が拡大
- ✓ 業容拡大に伴う人員補強を進めたことにより人件費は前年から増加したものの、增收効果がこれを吸収
- ✓ 製販区分の一部見直しにより原価が増加し、その他販管費が減少



損益計算書

- ✓ 製販区分を一部見直したことにより、売上総利益は前年並み、販売費及び一般管理費は前年同期比で減少

(単位:百万円)

	2024年11月期 実績	2025年11月期 実績	前年同期比
売上高	11,211	12,084	+7.8%
売上原価	8,312	9,184	+10.5%
売上総利益	2,898	2,900	+0.0%
売上総利益率	25.9%	24.0%	
販売費及び一般管理費	1,952	1,917	△1.8%
営業利益	945	982	+3.9%
営業利益率	8.4%	8.1%	
営業外収益	78	99	+26.9%
営業外費用	1	3	+162.2%
経常利益	1,022	1,078	+5.4%
経常利益率	9.1%	8.9%	
特別利益	-	-	
特別損失	-	-	
税引前当期純利益	1,022	1,078	+5.4%
法人税等	299	312	+4.3%
当期純利益	722	765	+5.9%
当期純利益率	6.4%	6.3%	

貸借対照表

✓ 売上の伸長により流動資産が増加。これに加えて、運転資金として短期借入金を新たに調達し、M&Aや資本業務提携に向けた取り組みを加速

(単位:百万円)

	2024年11月期 実績	2025年11月期 実績		2024年11月期 実績	2025年11月期 実績
資産の部			負債の部		
流動資産			流動負債		
現金及び預金	2,999	3,691	短期借入金	-	300
売掛金及び契約資産	1,519	1,622	未払費用	851	928
流動資産合計	4,567	5,357	流動負債合計	1,740	2,194
固定資産			固定負債		
有形固定資産	56	66	固定負債合計	212	212
無形固定資産	15	11	負債合計	1,952	2,406
投資その他の資産	309	351			
固定資産合計	381	428	純資産の部		
資産合計	4,949	5,786	株主資本		
			資本金	22	23
			利益剰余金	2,988	3,369
			自己株式	△101	△101
			株主資本合計	2,996	3,379
			純資産合計	2,996	3,379
			負債純資産合計	4,949	5,786

重視する経営指標①

- ✓ エンジニア数は、新卒・中途採用を継続的に進めた結果、前年同期比で80名の増加



エンジニア数

トピックス

新卒エンジニアは40名、中途エンジニアは330名を採用

(単位:人)



※エンジニア数:期中平均のエンジニア在籍数、ビジネスパートナー人数

※エンジニア数には臨時従業員を含む

※記載の数値は期中平均の値

(参考) 期末時点のエンジニア数

	1Q	2Q	3Q	4Q
2024年11月期	1,624名	1,731名	1,695名	1,651名
2025年11月期	1,678名	1,772名	1,739名	1,731名

重視する経営指標②

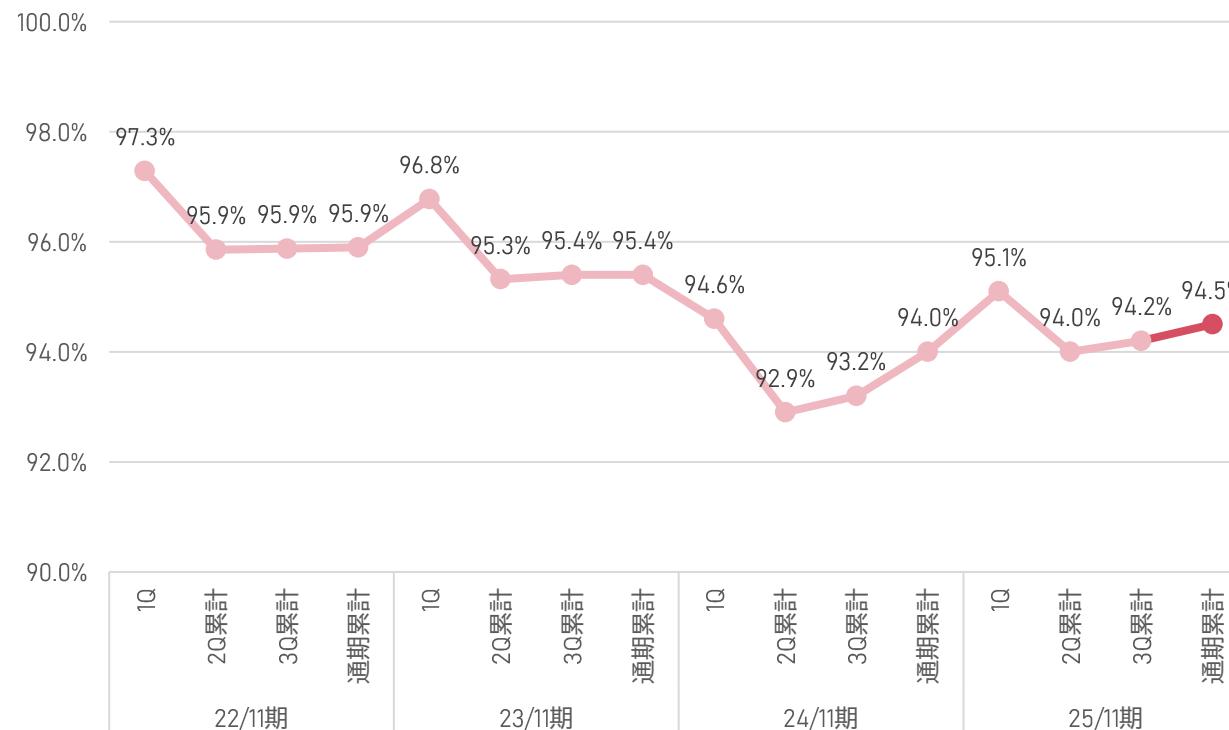
- ✓ 稼働率は、2Qで研修生が増加し一時的に低下したものの、6月以降の待機期間短縮の取り組みを継続した結果、前年同期比で0.5%改善した



稼働率

トピックス

待機期間短縮の取り組みにより8月以降の稼働率は95.0%以上を維持



※稼働率：(月ごとのエンジニア稼働数 + ビジネスパートナー稼働数の合計) ÷ (月ごとのエンジニア在籍数 + ビジネスパートナー人数の合計) × 100

※エンジニア稼働数には臨時従業員を含む

※記載の数値は期中平均の値

(参考) 会計期間毎の稼働率

	1Q	2Q	3Q	4Q
2024年11月期	94.6%	91.4%	93.6%	96.4%
2025年11月期	95.1%	93.0%	94.2%	95.6%

重視する経営指標③

- ✓ 一人当たり売上高は、高単価案件へのシフトが進んでいることに加え、継続的な単価交渉の効果もあり、前年同期比で14千円/月の向上

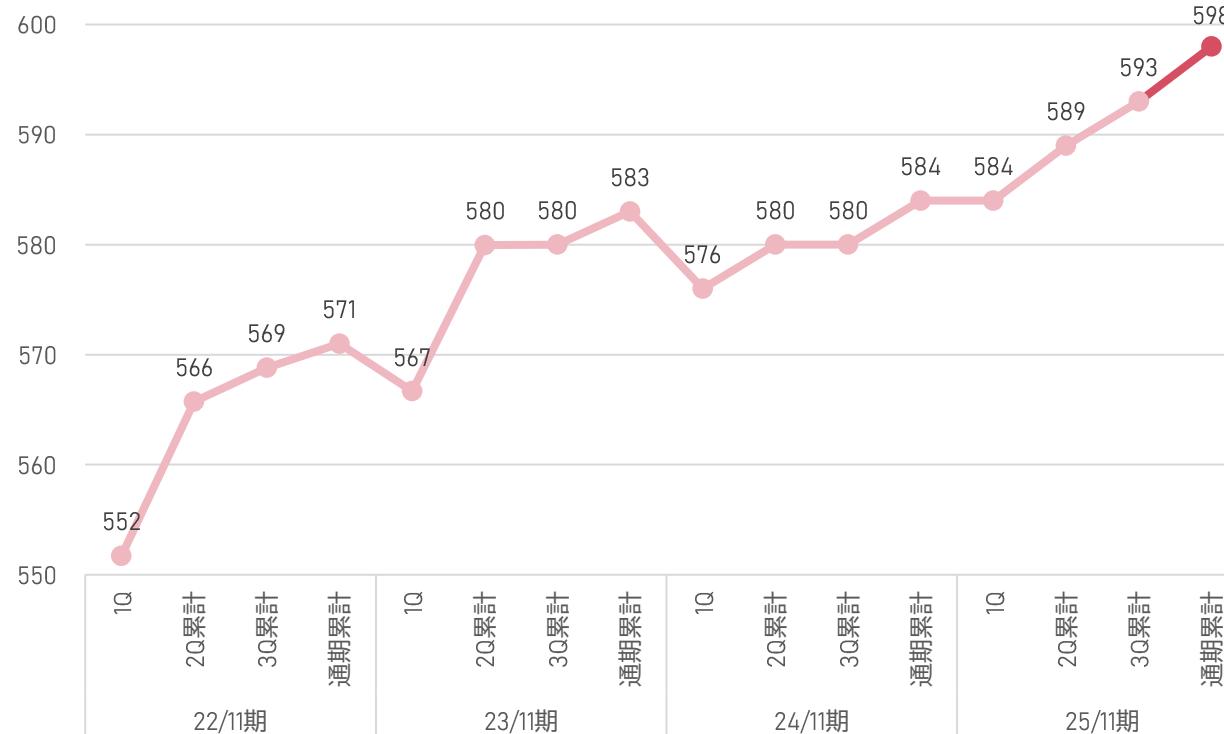


一人当たり売上高

トピックス

積極的に高単価案件へシフトしていることで上昇傾向

(単位:千円/月)



※一人当たり売上高: 累計期間の売上高 ÷ (月ごとのエンジニア稼働数 + ビジネスパートナー稼働数の合計)

※記載の数値は期中平均の値

(参考) 会計期間毎の一人当たり売上高

(単位:千円/月)

	1Q	2Q	3Q	4Q
2024年11月期	576	583	580	596
2025年11月期	584	593	601	614

02

26/11期-28/11期 中期経営計画

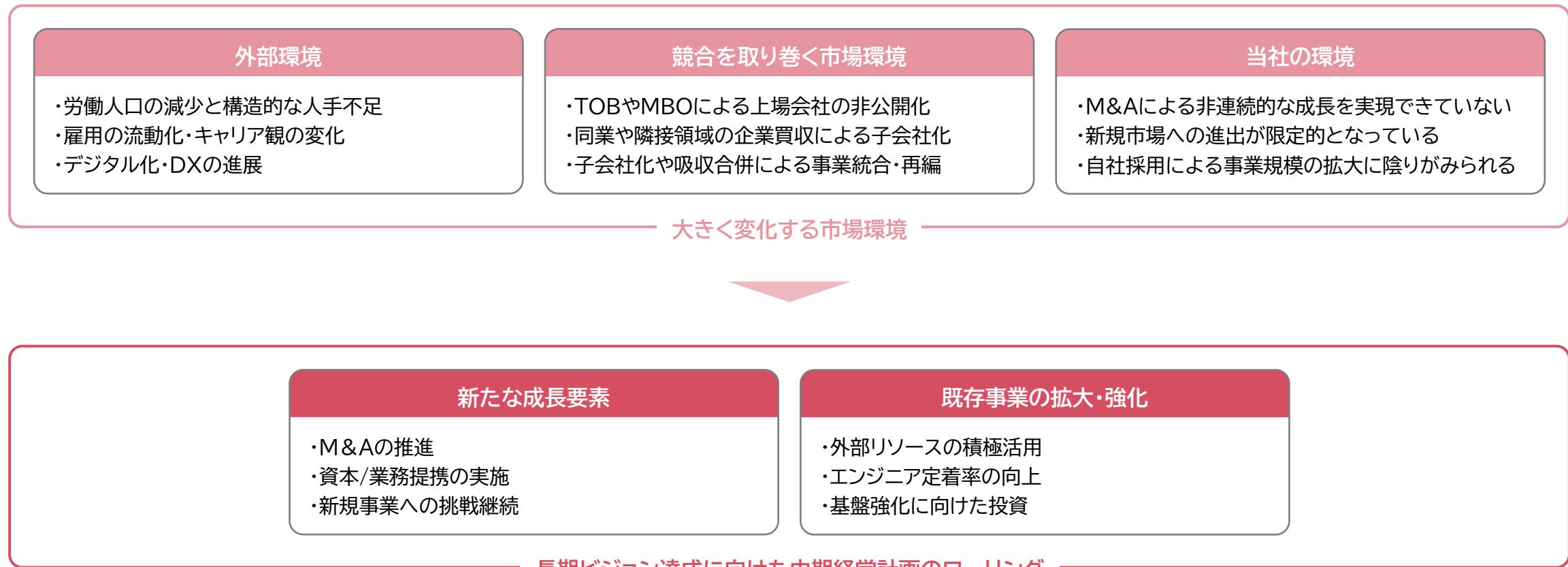
振り返り

- ✓ 基本戦略を着実に進捗させたことにより既存事業の拡大と安定化が進んだ一方で、新規開拓やM&Aといった新たな成長に向けた投資が出来ていない

	基本戦略	進捗	課題
 事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ オンサイト型開発支援の配置転換の加速 ・ 上流案件獲得の新規開拓 ・ 新たな職種/分野の着手による新規市場への進出 ・ 全国エリア展開の加速 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 高単価顧客・高単価案件への受注シフトを継続的に推進 ・ 継続的な単価交渉の成果により、一人当たり売上高は累計で着実に向 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 化学・バイオ分野や人材紹介事業は着実に伸張しているものの、全社業績を牽引する規模には至っていない
 人材	<ul style="list-style-type: none"> ・ リーダークラスのエンジニア採用 ・ J-collegeを活用したエンジニア育成 ・ エンジニアの最適配置と体制化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ リーダークラスのエンジニアを計画通りに採用 ・ J-college／J-learningにおける教育プログラムの拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人材の流動性が年々高まる中、採用は計画通りに進捗しているものの、退職が想定を上回って発生しており、在籍数の大幅な増加には至っていない
 財務	<ul style="list-style-type: none"> ・ 時流に即した人件費への投資 ・ 企業基盤となるエンジニアの採用と育成への投資 ・ 広域的な事業活動を目的とした設備投資 ・ 事業戦略に沿ったM&Aと提携 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 既存事業の強化につながるM&A案件の探索を継続 ・ 札幌事業所の開設、関西第一・第二事業所の移転・拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 金融機関やM&A仲介会社等、複数のチャネルを通じてM&A案件の紹介を受けているものの、現時点では成約には至っていない

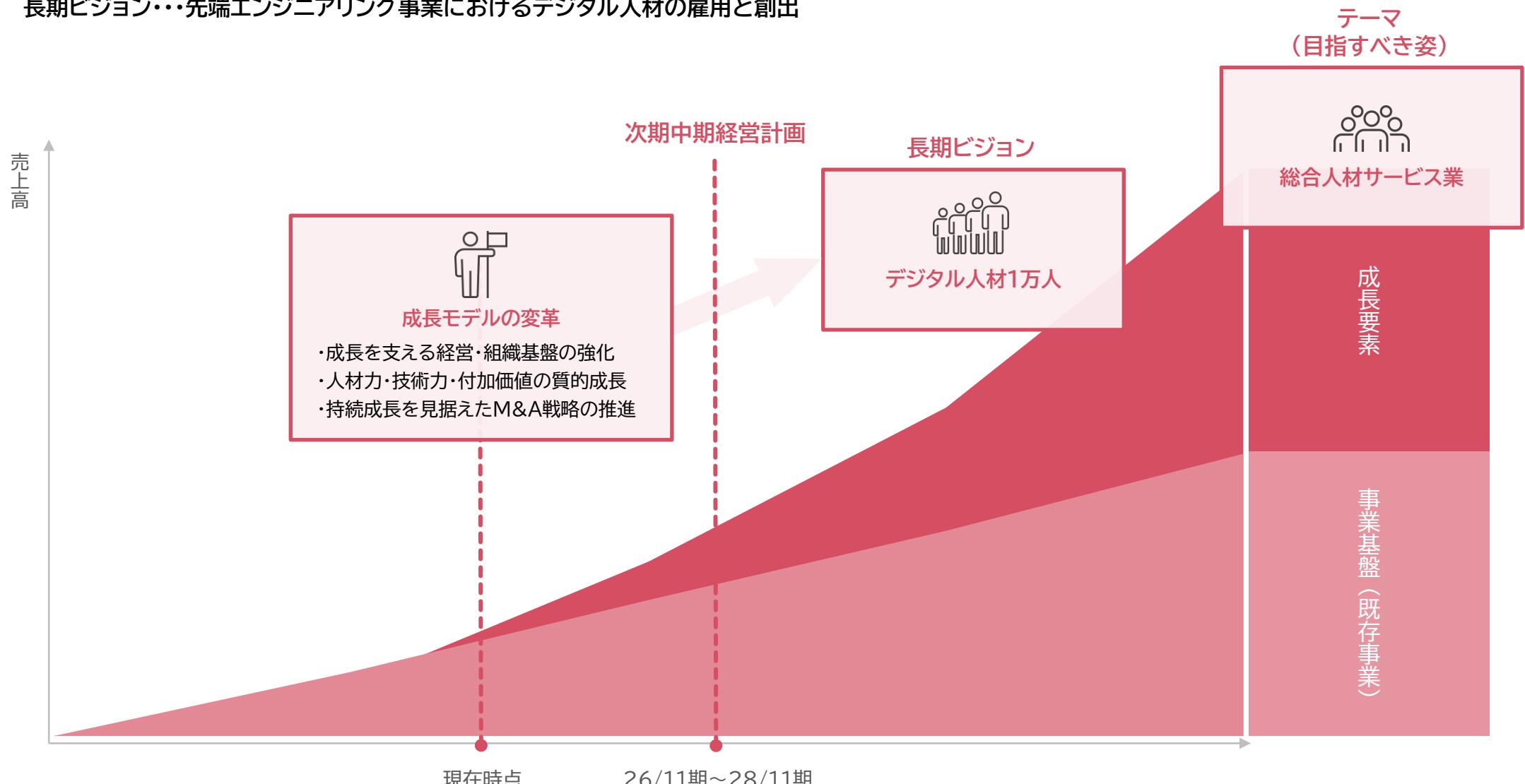
エグゼクティブサマリー

- ✓ 外部環境および競争環境の変化を踏まえ、新たな成長要素への取り組みを進めるとともに、既存事業の拡大・強化を通じた持続的な成長を図る



将来ビジョン

- ✓ 長期ビジョン…先端エンジニアリング事業におけるデジタル人材の雇用と創出



26/11期-28/11期 中期経営計画の方針

新たな成長要素

新しい取り組み

- ✓ M&Aの推進による新規領域の獲得、事業シナジーの創出
- ✓ 資本・業務提携などによる新たなビジネスパートナーの開拓
- ✓ 新規事業への継続的な挑戦による事業化の実現

既存事業の拡大・強化

重視する経営指標の達成

- ✓ 外部リソースの積極活用によるエンジニアの増強
- ✓ エンジニアの高稼働率維持と定着率向上の両立
- ✓ 継続的な一人当たり売上高の向上

基盤強化に向けた投資

- ✓ 人材育成や制度基盤への投資による人材基盤の強化
- ✓ 事業運営の高度化・効率化を目的としたIT投資の拡充
- ✓ エリア拡大および拠点配置の最適化に向けた投資の継続

長期ビジョン



デジタル人材1万人

新たな成長要素 -新しい取り組み-

- ✓ 持続的成長とエンジニア1万人体制の実現に向け、M&Aを重要な成長戦略の一つと位置付けていく

目的

- ✓ 単価向上
- ✓ 成長分野での技術優位性確立
- ✓ プライム取引拡大
- ✓ 優秀人材の確保

技術

- ✓ 成長領域の拡張と競争優位の強化
- 既存事業領域における差別化要素の確立(高度な設計・開発・運用ノウハウ)

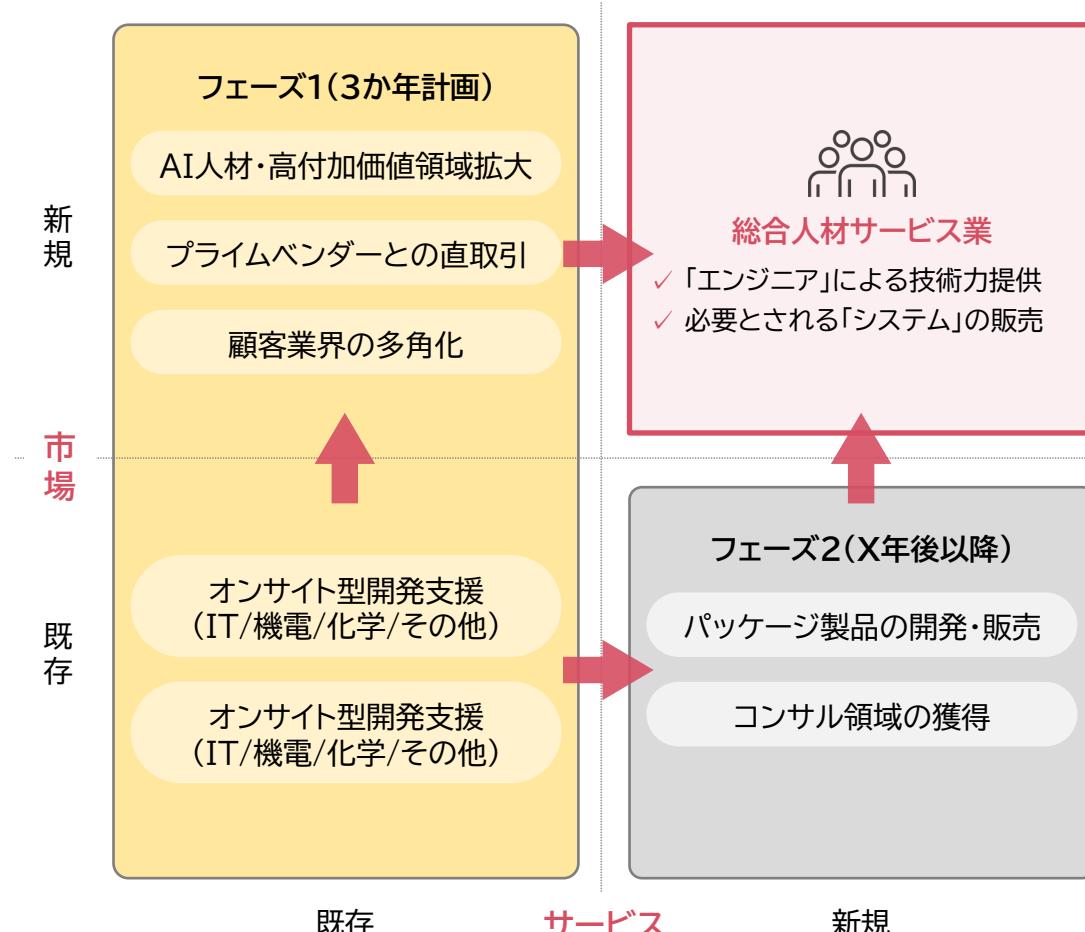
顧客

- ✓ 高付加価値な商流・市場の開拓
- 取引比率を高めるためのプライム顧客開拓

サービス

- ✓ 単価向上を可能にする付加価値提供
- 高品質なサービス提供を通じて、エンジニア単価の向上に直結する事業モデル

各フェーズの対象事業



新たな成長要素① M&Aの推進 -事業承継-

- ✓ コプロテクノロジー社より、求人サイトを主軸としたSES事業を吸収分割の方法により承継

目的

- ✓ 求人サイトの自社運営によるフリーランスを含むエンジニア数の更なる増加

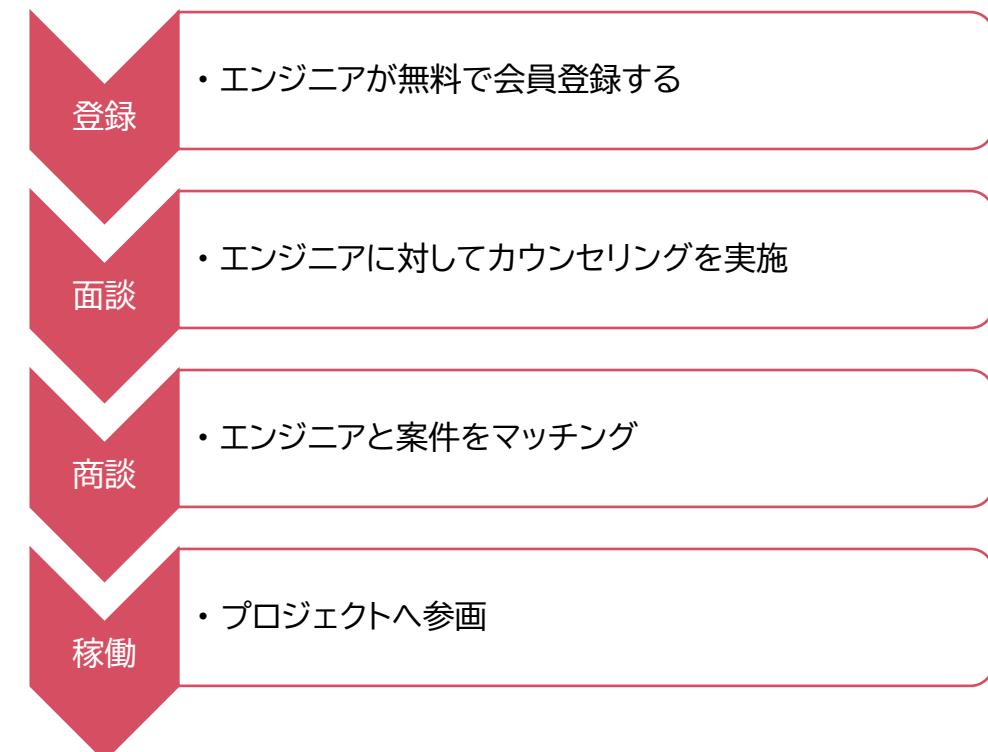
期待する効果

- ✓ 事業承継によるエンジニア数の増加およびフリーランス等の外部リソースの積極活用を通じた受注可能な案件の拡大

求人サイトのサービス概要

- ✓ 仕事を求めるエンジニアと、エンジニアが不足している案件をマッチング

求人サイト利用の流れ



※本件が業績に与える影響は現在精査中であり、中期経営計画に反映していません

新たな成長要素② 新たなビジネスパートナーの獲得 -業務提携-

- ✓ アルトナー社と、双方の人財活用に関わるパートナーシップを盛り込んだ業務提携契約を締結

目的

- ✓ 両社の強みを相互に補完・活用することにより、市場ニーズに対してより柔軟かつ高付加価値サービス提供を実現

提携内容

- ✓ 両社のエンジニアの相互交流を促進し、高い技術力を有する優秀なエンジニアの育成を加速

アルトナー社について

- ✓ 1962年に設立された、機電系・組込みソフトウェア分野に強みをもつエンジニアサポートカンパニー

業務提携先の概要

名称	株式会社アルトナー
所在地	大阪府大阪市北区中之島三丁目2番18号 住友中之島ビル2F
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 関口 相三
設立年月日	1962年9月18日
資本金	2億3,828万4,320円 (2025年1月31日現在)
事業内容	1)ソフトウェア 2)電気・電子 3)機械 上記分野の基礎研究、設計開発、及び開発技術等の周辺業務

※本件が業績に与える影響は現在精査中であり、中期経営計画に反映しておりません

既存事業の拡大・強化 -重視する経営指標の達成-

エンジニア数

エンジニア数

25/11期末 3年後
1,731人 → **2,220人**

外部リソース(ビジネスパートナー)

25/11期末 3年後
57人 → **200人**

- ✓ ビジネスパートナーやフリーランスエンジニア活用
- ✓ 定着率改善への取り組み

稼働率



25/11期末 3年後
94.5% → **95.3%**

- ✓ プロジェクト継続の可否を早期に見極める
- ✓ 計画的配置転換における待機期間を短縮

一人あたり売上高



25/11期末 3年後
598千円/月 → **619千円/月**

- ✓ ソリューション営業による商流アップ
- ✓ 全国横断の営業戦略部を新設

既存事業の拡大・強化 -基盤強化に向けた投資-

AIの活用

- ▶ エンゲージメントスコア分析で離職リスクを早期把握
- ✓ AI分析による早期察知
離職リスクの高い社員を早期に把握
- ✓ 面談支援機能
被面談者ごとにAIが有効な情報を提供し、面談対応の質を向上
- ✓ 組織改善の可視化
定量的なスコアで改善効果をモニタリング可能



期待できる効果	<ul style="list-style-type: none"> ・ 定着率の改善 ・ 安定した人材供給 ・ 組織の持続成長
付随する効果	<ul style="list-style-type: none"> ・ 採用コスト抑制 ・ 生産性向上 ・ 単価向上

教育体制の強化

- ▶ J-college × J-learningで社員の教育機会を継続的に創出

J-college

- ✓ 現場に即した高レベルの研修科目を拡充
- ✓ 内勤者向けAI研修の導入

J-LEARNING

- ✓ 階層別・テーマ別コンテンツを拡充
- ✓ 場所・時間問わず学べる環境を整備

エリア展開

- ▶ ITエンジニア不足の社会課題に対して採用力を活かしたリソースを提供

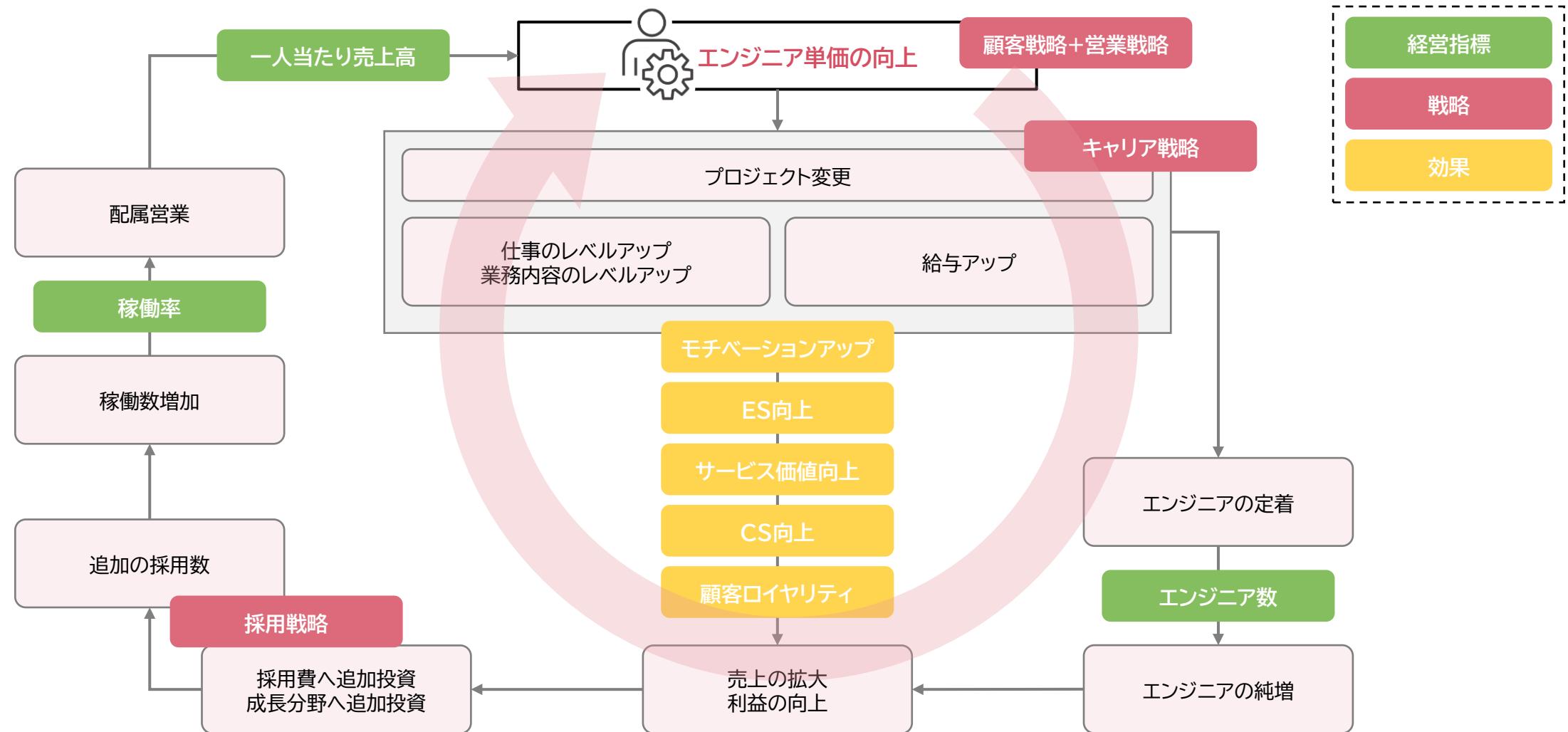
新エリアへの進出



- ✓ ソフトウェア、インフラなどIT全般の顧客課題を解決する
- ✓ 全国14拠点で網羅できないエリアの需要に対して事業所を新設

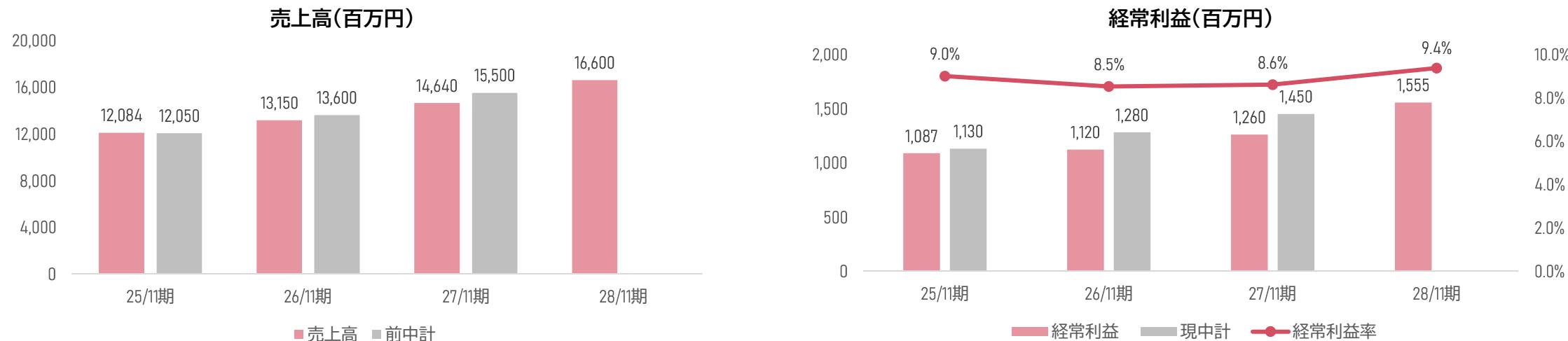
基本戦略

- ✓ 単価向上を事業戦略の軸に、社員のスキル向上と経験の幅を広げる取組みに注力することで事業成長の好循環を生み出す



中期経営計画 業績サマリー

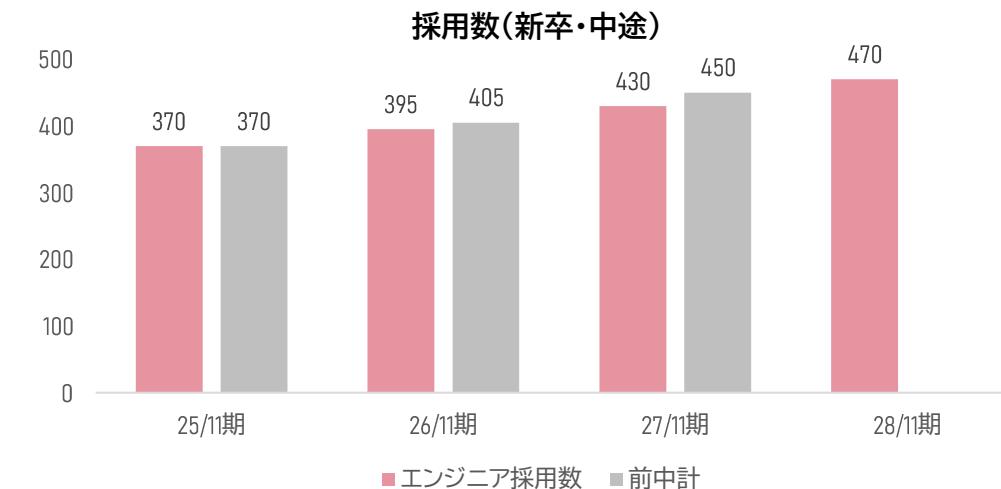
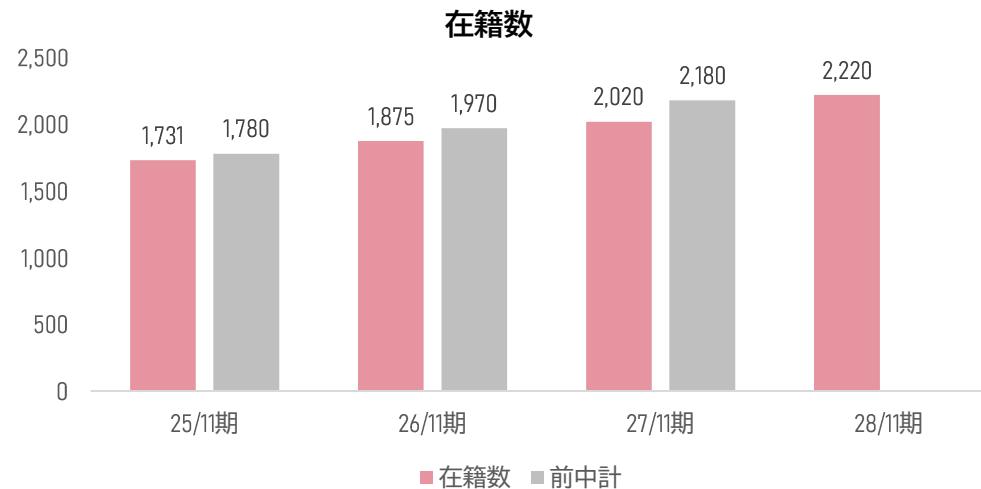
- ✓ 市場環境の変化を受け、エンジニアの定着率向上を優先する計画へ見直し
- ✓ 一定の利益を確保しながら、エンジニアが長期的に活躍できる組織・マネジメント基盤の強化を図る
- ✓ コプロテクノロジー社からの事業承継、アルトナー社との業務提携を含め、M&Aや資本・事業提携が与える影響は考慮していない



(百万円)	25/11期		26/11期			27/11期			28/11期
	実績	予想との差異	予想	前中計	前中計との差異	計画	前中計	前中計との差異	計画
売上高	12,084	+34	13,150	13,600	-450	14,640	15,500	-860	16,600
売上高成長率	108%	+1%	109%	113%	-4%	111%	114%	-3%	113%
経常利益	1,087	-270	1,120	1,280	-160	1,260	1,450	-190	1,555
(経常利益率)	9.0%	-0.4%	8.5%	9.4%	-1%	8.6%	9.40%	-1%	9.4%
経常利益成長率	103%	-8%	103%	113%	-10%	113%	113%	0%	123%

中期経営計画 人員計画

- ✓ 人材流動性の高まりを踏まえ、エンジニア数の継続的な拡大に加え、外部リソースを積極的に活用する計画へ見直し
- ✓ ビジネスパートナー数を今後3年間で3.5倍の規模まで増加させ、エンジニア構成における外部リソース比率の向上を図る
- ✓ コプロテクノロジー社からの事業承継、アルトナー社との業務提携を含め、M&Aや資本・事業提携が与える影響は考慮していない



(人)	25/11期		26/11期			27/11期			28/11期
	実績	計画との差異	計画	前中計	前中計との差異	計画	前中計	前中計との差異	計画
在籍数	1,731	-49	1,875	1,970	-95	2,020	2,180	-160	2,220
エンジニア採用数	370	0	395	405	-10	430	450	-20	470
(新卒採用数)	40	0	40	45	-5	40	50	-10	40
(中途採用数)	330	0	355	360	-5	390	400	-10	430
退職率	14.1%	+2.7%	11.7%	11.0%	0.7%	11.5%	10.8%	0.7%	11.0%
ビジネスパートナー数	57	-3	70	70	0	100	80	20	200

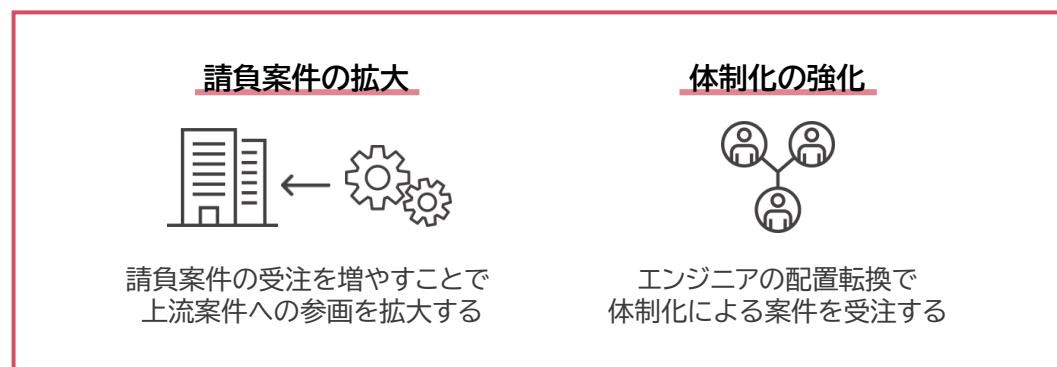
重視する経営指標① -エンジニア数-

- ✓ 採用・外部リソース活用・定着支援によりエンジニア数を拡大する



- ✓ 新卒・育成人材の積極採用とJ-collegeの実践研修により即戦力エンジニアの増加
- ✓ 受注構造の変革により外部リソースの活用を最大化

顧客戦略(受注構造の変革)

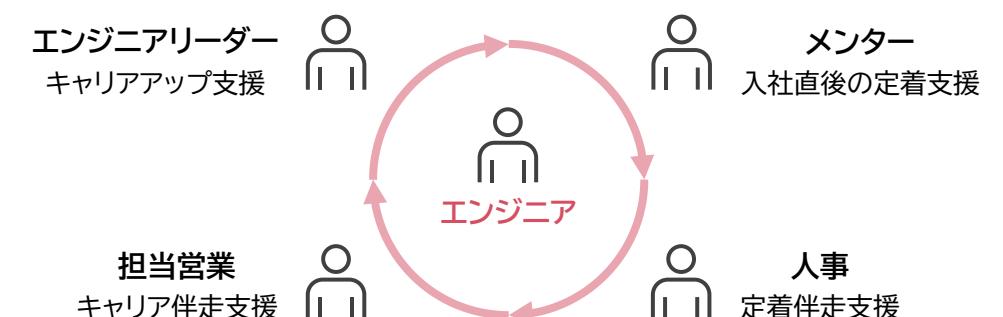


定着支援



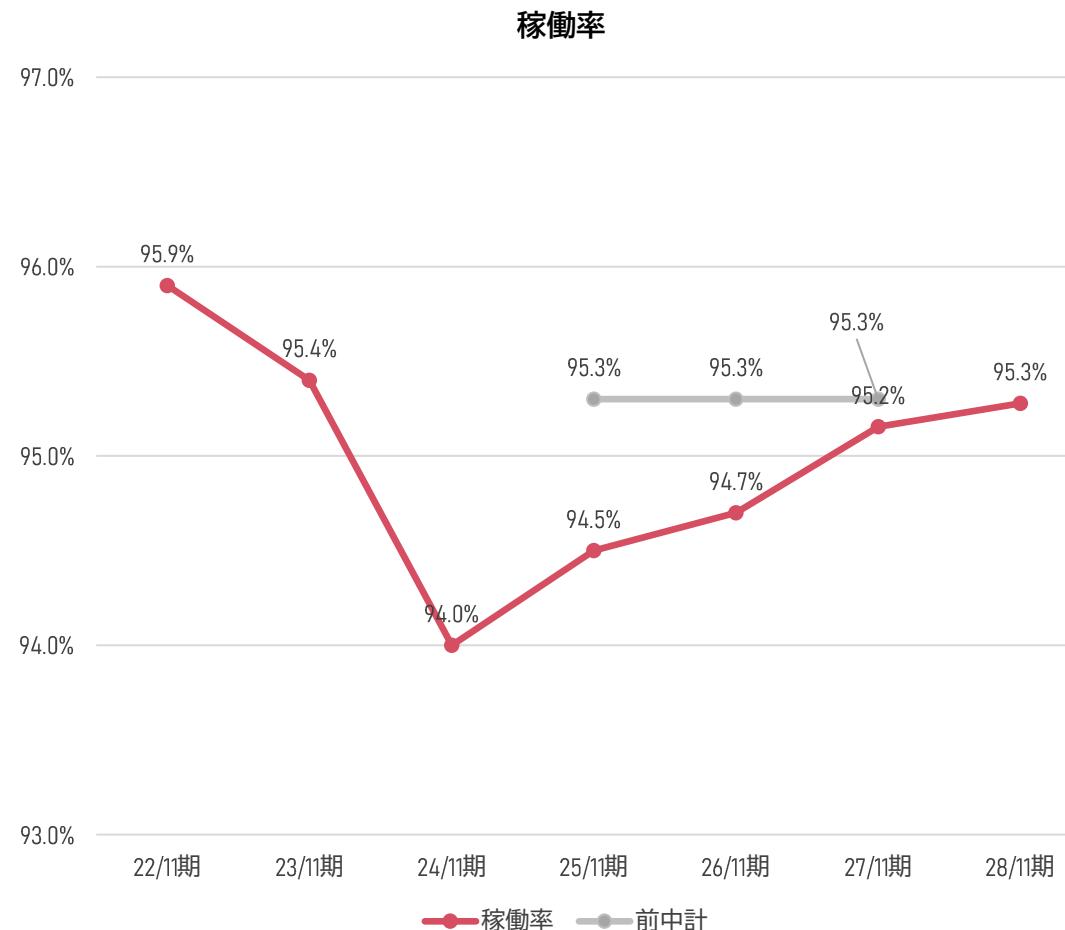
- ▶ AIを活用したエンゲージメントスコア分析で離職リスクを早期把握
- ✓ 新たなシステムを導入し、エンジニアのエンゲージメント変化をモニタリング
- ✓ アラート対象者に対する早期フォローの実施

フォローアップ体制



重視する経営指標② -稼働率-

- ✓ 基本的な取り組みを実直に対応し稼働率低下を抑止する



ローリング背景

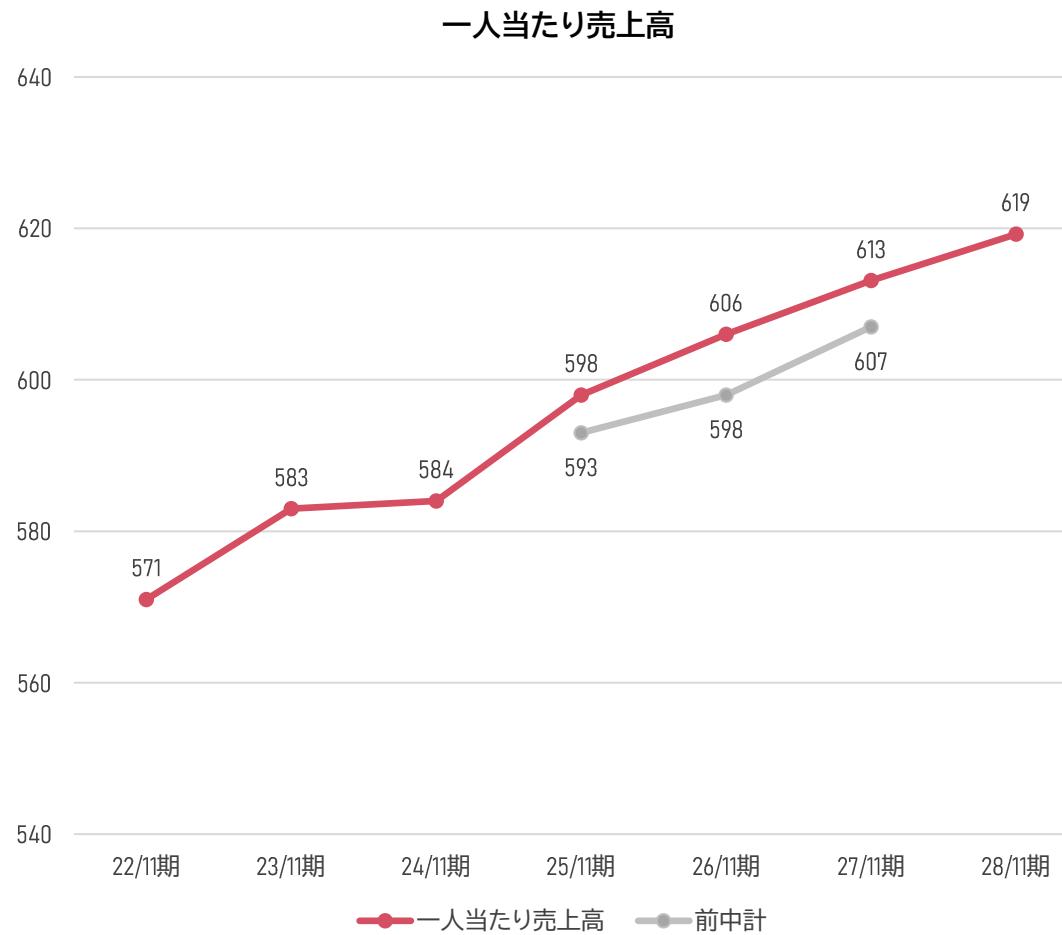
一定期間の研修を伴う育成人材が当初計画よりも増加傾向にあることから若干の見直しを実施

取り組み

施策領域	内容	目的・効果
早期稼働化	即戦力採用・教育修了者の早期配属	稼働までのリードタイム短縮
需給調整力の強化	プロジェクト終了見込み者の早期営業活動／情報キャッチアップの前倒し	稼働ギャップの未然防止
計画的配置換え	四半期単位で配置を見直し、スキル・需要の最適化	稼働ロスを最小化しつつ単価も最適化
新卒・若手の早期戦力化	営業活動時期の前倒し／OJT優先でスタンバイ期間を短縮	若手の即戦力化とモチベーション維持

重視する経営指標③ -一人当たり売上高-

- ✓ 重点顧客との関係強化と交渉力強化により、全体単価を継続的に引き上げる



ローリング背景

継続的に取り組んでいる顧客戦略と市況のエンジニア単価上昇傾向が続くと見込み上方修正

取り組み

営業戦略部の発足



- ✓ 全国横断の営業戦略部を新設し、重点顧客に対する顧客別戦略(set/met)を立案・提案
- ✓ 顧客戦略と連動したエンジニアの最適配置換えを推進

計画的なエンジニア配置（28/11期までの3年間合計）



- ✓ キャリアアップによる配置転換 約350人
- ✓ 入社エンジニアの優先顧客配属 約250人
- ✓ 外部リソースの活用 約200人

受託開発 開発センターの付加価値強化とキャリア展開

安定収益基盤の確立

- 公共入札案件の継続受注
- 民間顧客との長期的な取引関係維持

ニアショア開発モデルの推進

- 横浜開発センターを中心、
全国拠点での分散開発体制を構築

開発体制の高度化・整備

- PMクラスの強化
- プロジェクト管理体制の標準化

キャリア展開の場としての活用

- オンライン型で育成したエンジニアを
開発センターへ登用

外部リソースとの協業強化

- ビジネスパートナー活用によるリソース
補完

期待効果

- 安定×成長の両立:収益基盤を確保しつつ拡張性を強化
- 開発品質の向上:PM強化・標準化による品質・信頼性の向上
- 人材定着・育成:キャリア展開機会を創出し、モチベーション向上
- 全国連携による生産性向上:ニアショア体制による柔軟なリソース配分

受託開発 技術戦略 -クラウド-

- ✓ 高付加価値領域であるクラウド分野を中心に、マルチクラウド体制と自動化・セキュリティ対応を強化する

マルチクラウド体制の構築

各クラウド別の強化ポイント

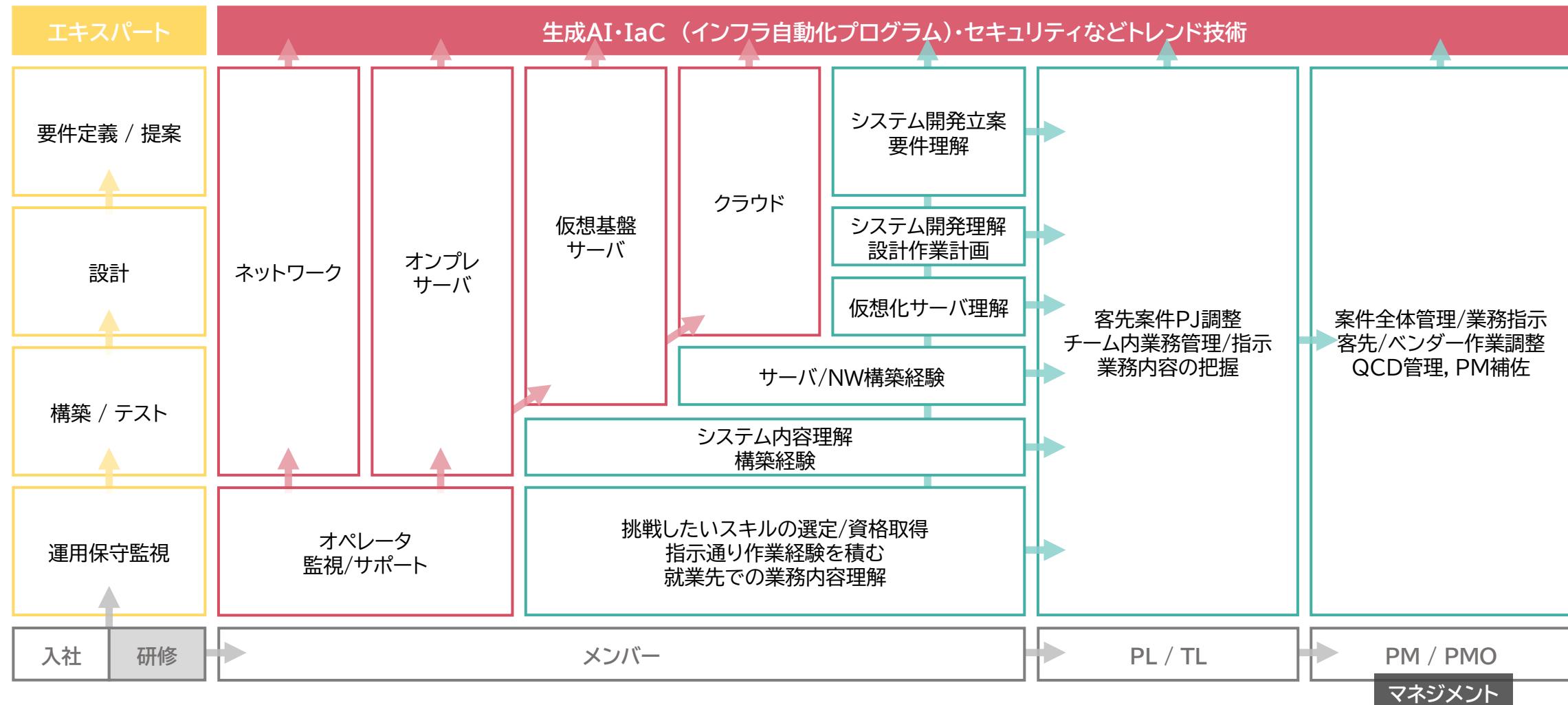
クラウド	教育重点領域	実務展開	案件戦略
AWS	基盤(VPC, EC2, S3, Lambda)とIaC	運用自動化・MSP案件	中小顧客向けクラウド運用請負
Azure	AD連携、ハイブリッド構成	Microsoft 365連動提案	企業インフラ系クラウド移行案件
GCP	データ分析・AI基盤	BigQuery・Vertex AI連携	AI/データ系PoC・提案案件

構想ロードマップ



受託開発 技術戦略 -インフラ-

- ✓ スキル・役割の段階的な成長を示すキャリアマップを基盤として、多様なキャリア形成を推進する



投資計画

- ✓ 株式上場により調達した資金は計画通りの使途で充当。人材への投資は今後、手元資金により充当する

人材への投資

- ✓ 入社時研修:3年間で約600人
- ✓ スタンバイ研修:毎月在籍数の約3%(3年間で約1,400人)

(単位:百万円)

教育研修費	23/11期	24/11期	25/11期	26/11期	27/11期	28/11期
計画 (調達資金)	~30 (10)	~30 (15)	~10 (15)	~13 -	~17 -	~20 -
実績 (調達資金)	25 (25)	8 (8)	7 (7)	-	-	-

※26/11期、27/11期の計画値は、前中計からの変更はありません

- ✓ 優秀人材の採用費：売上高の3.5~5.0%

(単位:百万円)

採用紹介料	23/11期	24/11期	25/11期	26/11期	27/11期	28/11期
計画 (調達資金)	~335 (35)	~590 (40)	~363 (45)	~442 -	~498 -	~535 -
実績 (調達資金)	399 (35)	342 (40)	350 (45)	-	-	-

※26/11期、27/11期の計画値は、前中計からの変更はありません

設備への投資

※株式上場による調達資金は含まない

新事業所の開設



- ✓ 年間2拠点の事業所を新設
- ✓ 採用オフィスの事業所化

規模拡大への投資

※株式上場による調達資金は含まない

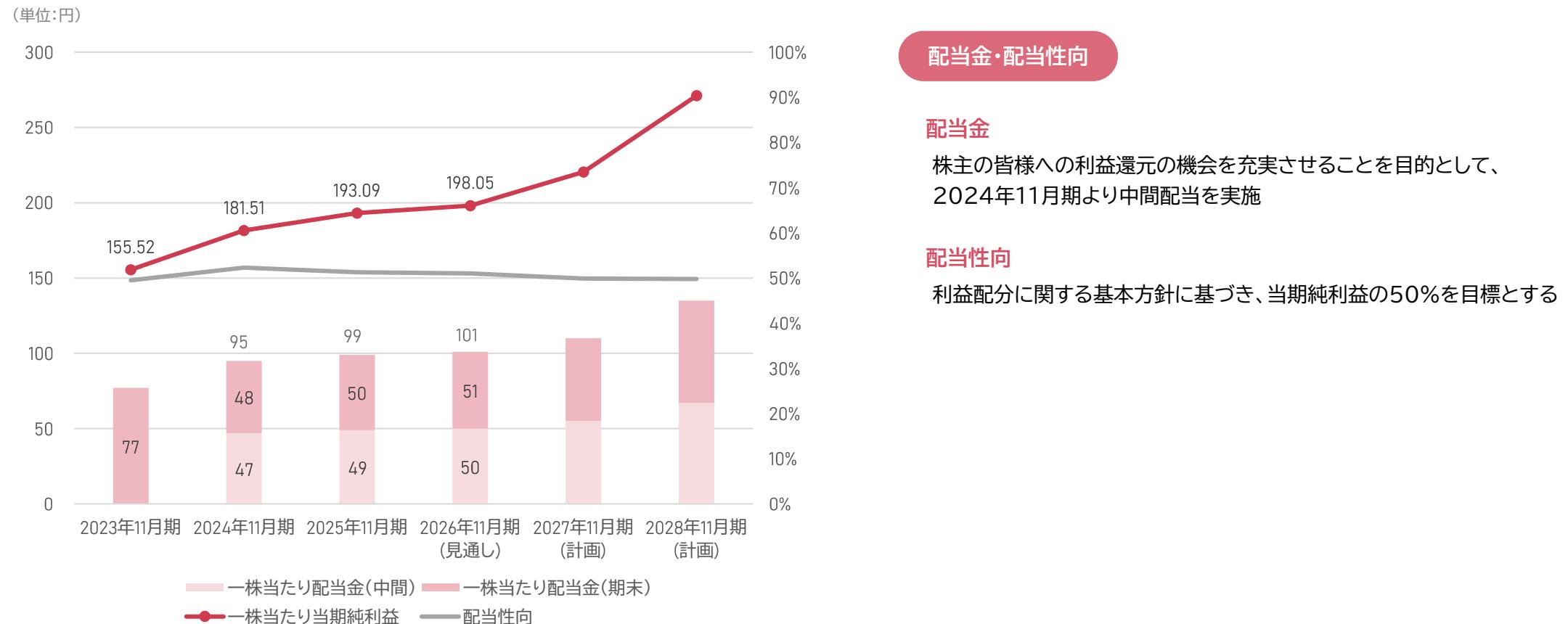
M&A



- ✓ 年間数億円～数十億円の戦略的M&A
- ✓ シナジー効果を実現する資本業務提携

株主還元

- ✓ 持続的な利益成長と当期純利益の50%を目標とする配当性向の堅持により、継続的に毎期増配することを目指す



Appendix

会社概要

| 代表者略歴

**代表取締役 会長兼社長 西川 三郎****最終学歴**

慶應義塾大学 法学部 法律学科 卒業

1973年4月

千代田生命保険相互会社
(現ジブラルタ生命保険株式会社)入社

1991年10月

東京マシナリー株式会社
(現TMCシステム株式会社)入社

1992年10月

同社 代表取締役専務

1999年12月

当社設立、代表取締役社長

2018年12月

当社代表取締役会長

2021年10月

当社代表取締役会長兼社長(現在)

ミッション・ビジョン・バリュー

Mission**先端テクノロジーで日本の明日に
新たな価値を提供する**

現代社会は急速なデジタル化が進み、働き方の選択肢が広がる一方で、
新たな課題も生まれています

私たちは、「先端テクノロジー」を駆使して、新しい価値を提供することで、
より良い未来を実現するためのサービスを展開しています

Vision

- 1 デジタルエンジニアを育成・創出し
社会課題の解決に貢献する**
- 2 従業員・顧客価値を高め社会や人々に
選ばれ続ける企業になる**



ミッション・ビジョン・バリュー

Value1**挑戦を止めず
成長し続ける**

変化に挑戦し経験から学び続けることで、一人ひとりが成長しその成長を組織の力へつなげます

Value2**多様なちからで
やり遂げる**

一人ひとりの強みや個性を活かして、個人では成し得ない成果をチームとして実現させます

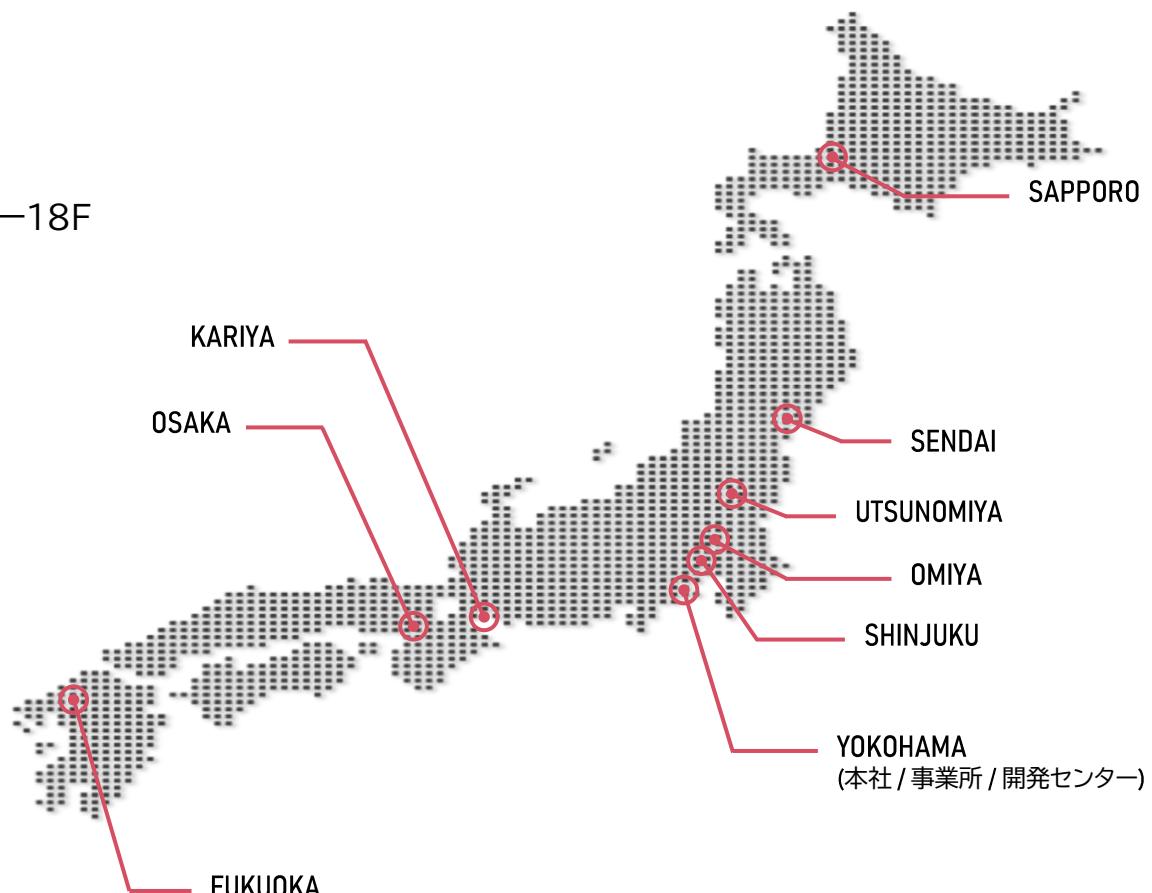
Value3**誠実に
信頼を重ねる**

誠実な行動を積み重ねて、全てのステークホルダーから長く信頼され続ける会社を目指します



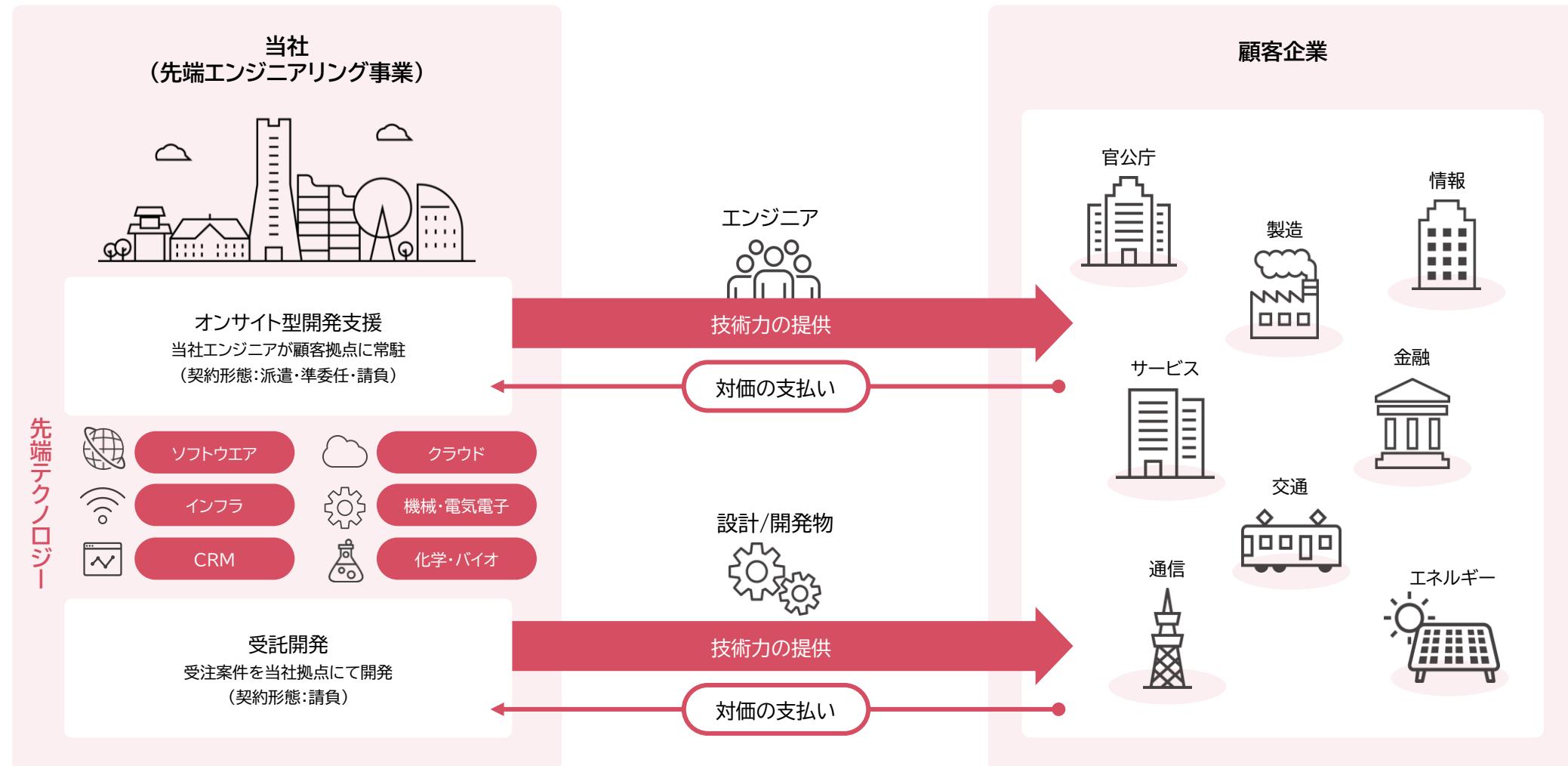
会社情報

社名	ジャパニアス株式会社																		
代表者	代表取締役会長兼社長 西川 三郎																		
設立	1999年12月22日																		
資本金	2,322万円																		
本社所在地	神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー18F																		
社員数	1,922名(2025年11月末現在)																		
事業内容	先端エンジニアリング事業(オンサイト型開発支援・受託開発)																		
役員構成	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役会長 兼 社長</td> <td>西川 三郎</td> </tr> <tr> <td>専務取締役</td> <td>松島 亮太</td> </tr> <tr> <td>常務取締役</td> <td>西川 明宏</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>村上 信一</td> </tr> <tr> <td>取締役(社外)</td> <td>大澤 英俊</td> </tr> <tr> <td>取締役(社外)</td> <td>齊藤 道子</td> </tr> <tr> <td>監査役</td> <td>吉野 純一</td> </tr> <tr> <td>監査役(社外)</td> <td>長清 達矢</td> </tr> <tr> <td>監査役(社外)</td> <td>作野 周平</td> </tr> </table>	代表取締役会長 兼 社長	西川 三郎	専務取締役	松島 亮太	常務取締役	西川 明宏	取締役	村上 信一	取締役(社外)	大澤 英俊	取締役(社外)	齊藤 道子	監査役	吉野 純一	監査役(社外)	長清 達矢	監査役(社外)	作野 周平
代表取締役会長 兼 社長	西川 三郎																		
専務取締役	松島 亮太																		
常務取締役	西川 明宏																		
取締役	村上 信一																		
取締役(社外)	大澤 英俊																		
取締役(社外)	齊藤 道子																		
監査役	吉野 純一																		
監査役(社外)	長清 達矢																		
監査役(社外)	作野 周平																		

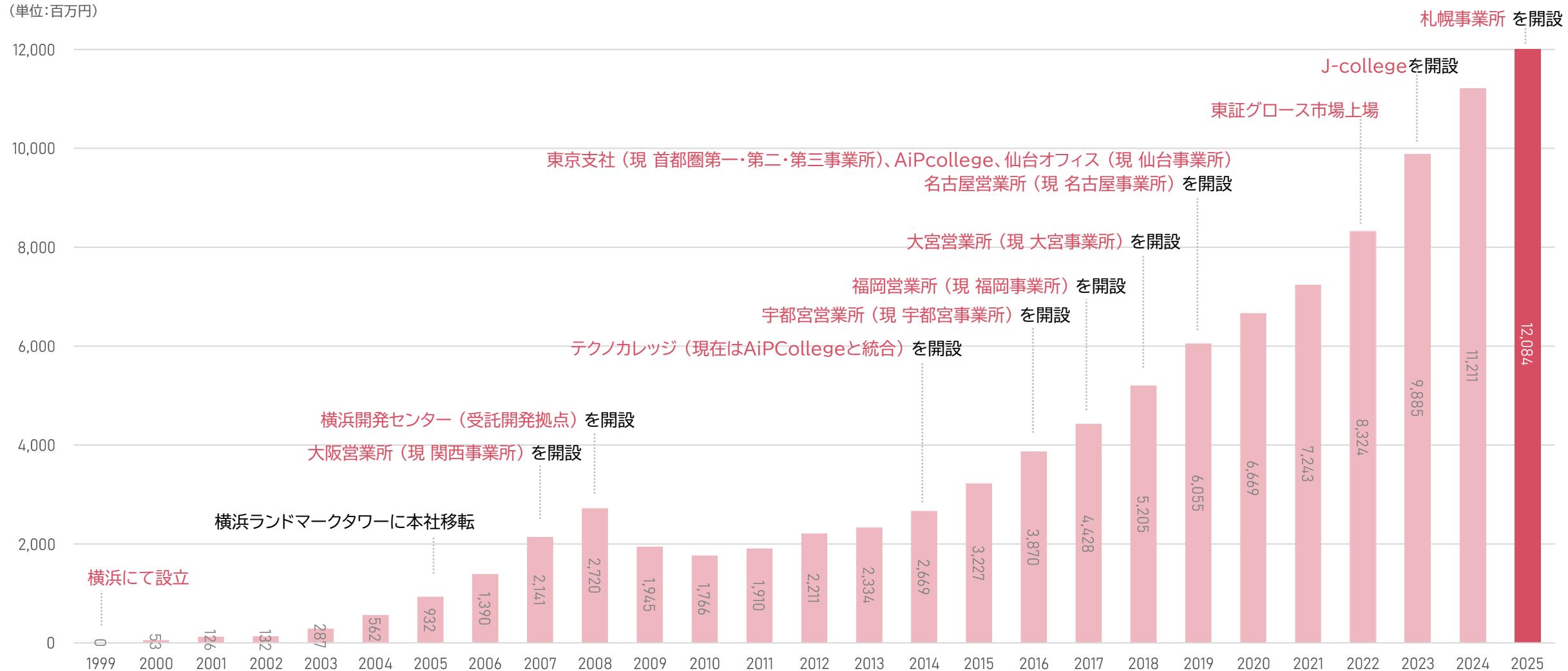


事業内容

- ✓ 先端テクノロジーが必要な市場に対して専門性の高い技術を提供する「先端エンジニアリング事業」を展開



沿革と売上高推移



Appendix

市場動向

市況①

- ✓ IT人材はますます不足すると予測されているため、当社サービスへの需要拡大が期待される

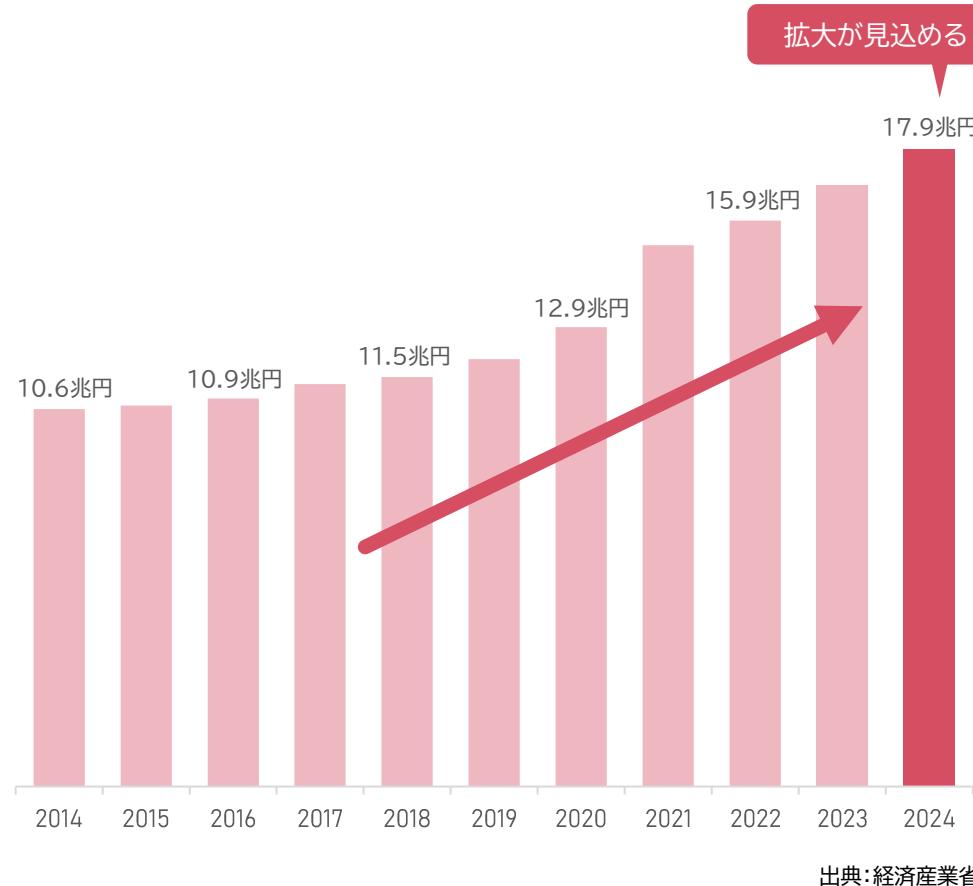
IT人材供給推移



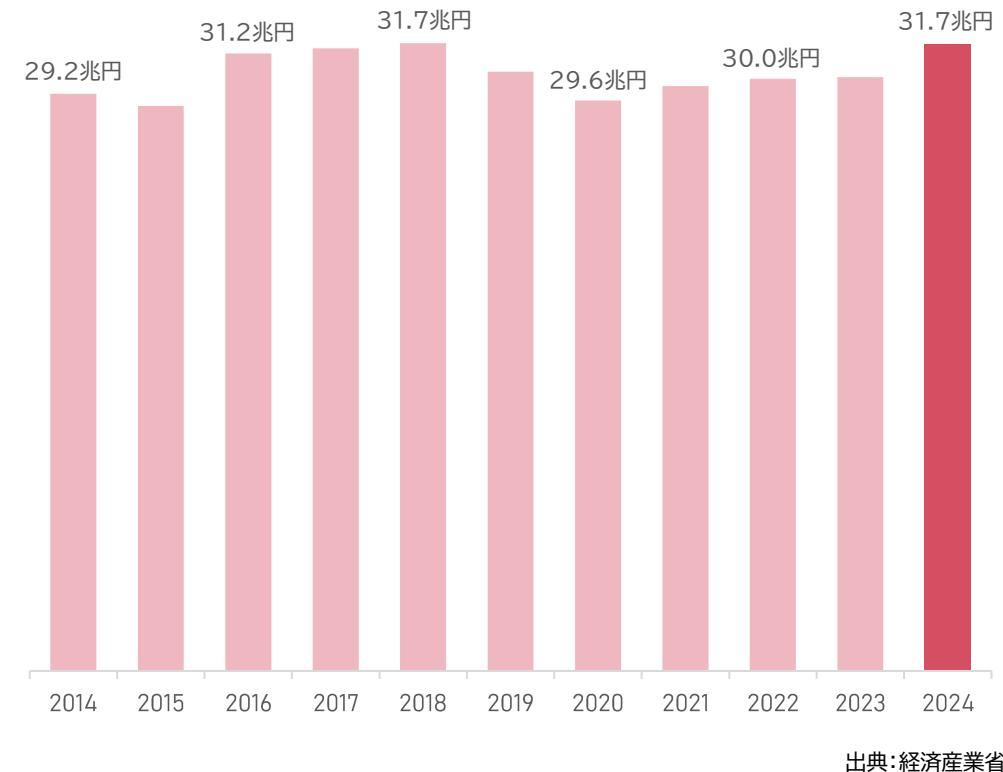
市況②

- ✓ IT業界は企業のDXやテレワークにより更なるIT需要が見込まれ、製造メーカーはコロナ禍以降、回復傾向にある

情報サービス業の売上高の推移

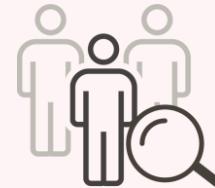


電気機械製造業の売上高の推移

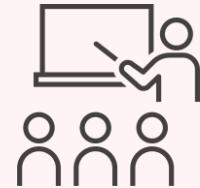


Appendix

特徴と強み

1 採用力

▶ 高い競争力を有するエンジニア採用

2 教育体制

▶ 資格取得やスキルアップにつながる制度を設置

3 広範かつ高度な技術ラインナップ

▶ 各分野に特化したエンジニアを多数保有

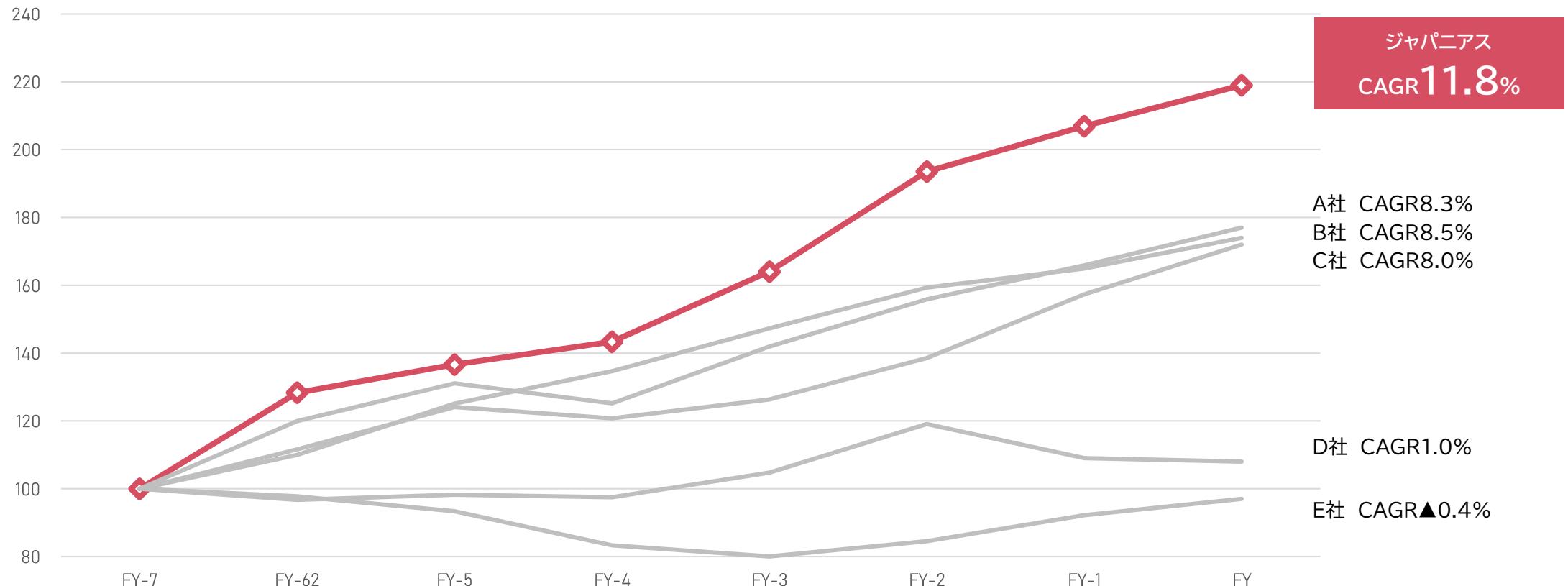
4 強固な顧客基盤

▶ 上場企業を中心とした安定した顧客基盤

年平均成長率

- ✓ 当社はエンジニアの採用において高い競争力を有しており、従業員数は順調に増加

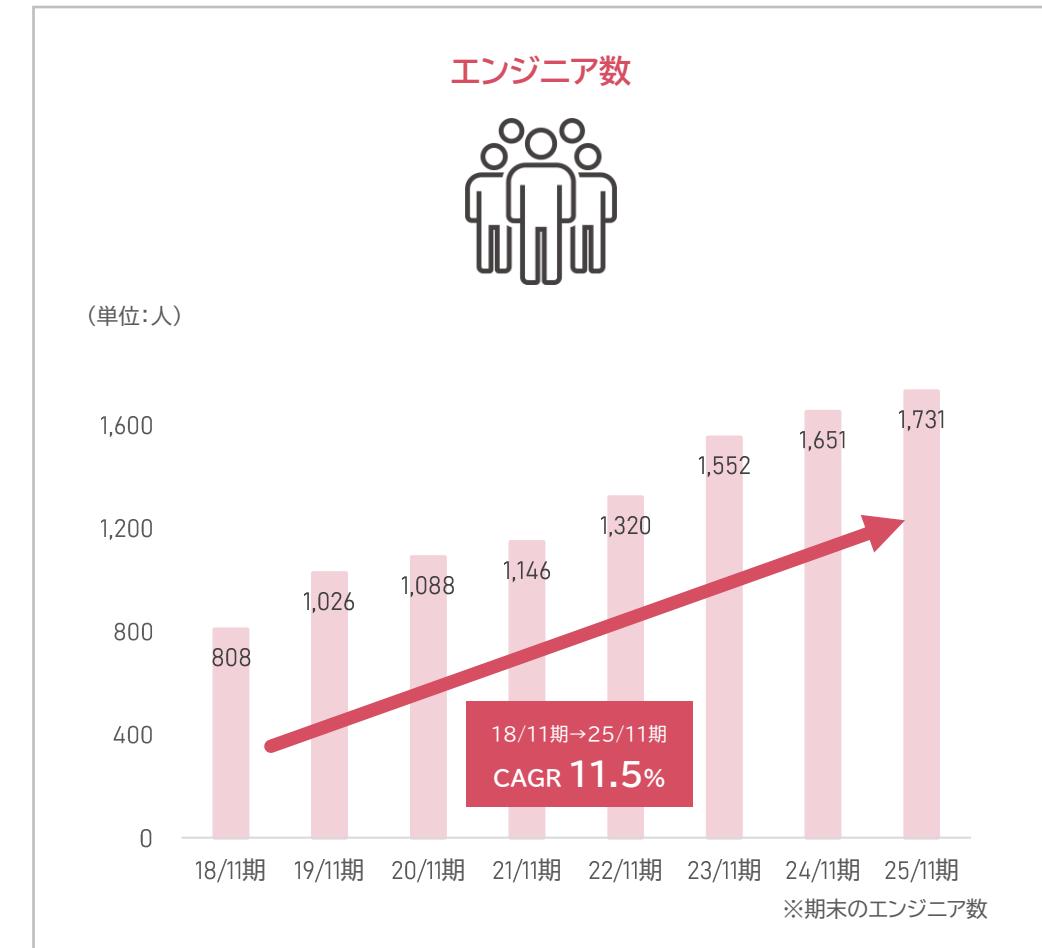
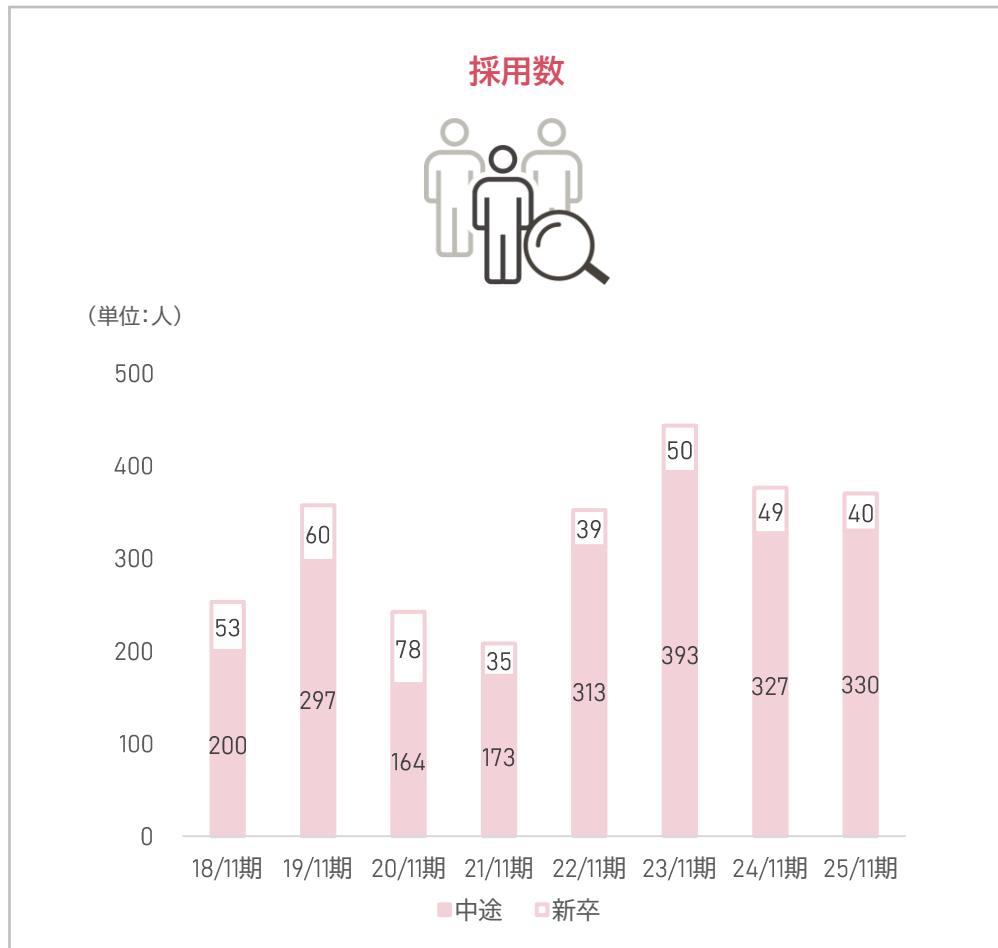
同業他社の従業員数推移



注: FY=前期、100=各社FY-7時点の従業員数(連結、臨時雇用者数除く)
出典:各公社表資料

採用状況

- ✓ スキルのあるエンジニア採用に加えて、J-collegeの開設に伴いエンジニア創出の取り組みを開始したことで全社のエンジニア数が増加



教育体制

- ✓ 「テクニカルスキル」と「ヒューマンスキル」の2つのスキル向上を目指し、エンジニアの人材育成を強化

J-college エンジニア育成スクール

エンジニアの育成

- ▶ ITにおける専門性の高い講師が常駐



- ✓ オフライン×オンラインのハイブリッド型研修
- ✓ 現場経験10年以上の講師が常駐
- ✓ 中途採用した研修対象者の育成
- ✓ 既存エンジニアのスキルアップ、スキルシフト

- ・実践的なテクニカルスキルの習得
 - ・資格合格サポート
- 例) Javaエンジニアコース
基本情報技術者試験対策研修



研修コースの例

プログラミング研修

C言語 Java Python

資格取得対策講座

基本情報技術者試験 ITパスポート G検定

J-learning 社内e-learning制度

教育環境の拡充

- ▶ いつでもどこでも学べる機会を提供



ジャパニアスで学ぶ

- ✓ シリーズ化を図り毎月定期的に配信
- ✓ 会社課題に即したコンテンツが中心

- ・階層別/テーマ別の教育コンテンツ
- ・理念浸透/帰属意識向上プログラム



トップメッセージの配信で理念を共有

カリキュラムの例

階層別	管理職	リーダーシップ	効果的な1on1	適切なフィードバック
主任/リーダー				
一般職				
テーマ別	トップメッセージ（定期配信）			
	コンプライアンス教育			
	資産運用教育			
全社員共通				

高度な専門技術

- ✓ 各種資格保有者が多数在籍し、顧客に対し質の高いサービスを提供

エンジニアの保有資格一覧(2025年11月現在)

情報処理技術者試験 (516人)

・応用情報技術者 ・基本情報技術者 ・データベーススペシャリスト ・ネットワークスペシャリスト ・エンベデッドシステムスペシャリスト ・情報セキュリティマネジメント ・情報処理安全確保支援士 ・ITパスポート

ベンダー認定資格 (769人)

・Salesforce認定資格 ・Azure認定資格 ・AWS認定資格 ←  AWSセレクトティアパートナー取得 ・Oracle認定資格 ・Microsoft認定資格 ・JSTQB認定テスト技術者資格 ←  ISTQB Platinum Partner認定

その他資格 (448人)

・LinuC(旧:LPIC) ・Python3エンジニア認定基礎試験 ・Python3エンジニア認定データ分析試験 ・G検定 ・E資格 ・統計検定 ・情報処理検定 ・3次元CAD利用技術者試験 ・電気主任技術者 ・デジタル技術検定 その他

※赤字は当社の「マスター資格」として設定している資格

広範な技術領域

- ✓ 広範かつ高度な技術に対応できるよう各分野に特化したエンジニアを保有

先端テクノロジー領域

新規領域



- ・システム導入/移行支援
- ・機能追加/カスタマイズ
- ・他システム連携作業
- ・システム運用/保守



- ・AWS環境の設計/構築
- ・Azure環境の設計/構築
- ・GCP環境の設計/構築
- ・クラウド移行支援



- ・化学の検査/分析/測定など
- ・バイオの細胞実験/遺伝子実験など
- ・自然言語処理による研究/分析
- ・画像処理による点検/分析

既存領域



- ・Webシステムの開発
- ・Webアプリケーションの開発
- ・業務系システムの開発
- ・金融系システムの開発
- ・公的機関システムの開発
- ・ソフトウェア評価



- ・ネットワークの設計/構築
- ・サーバーの設計/構築
- ・仮想基盤の構築/運用
- ・システム運用/保守
- ・セキュリティ対応

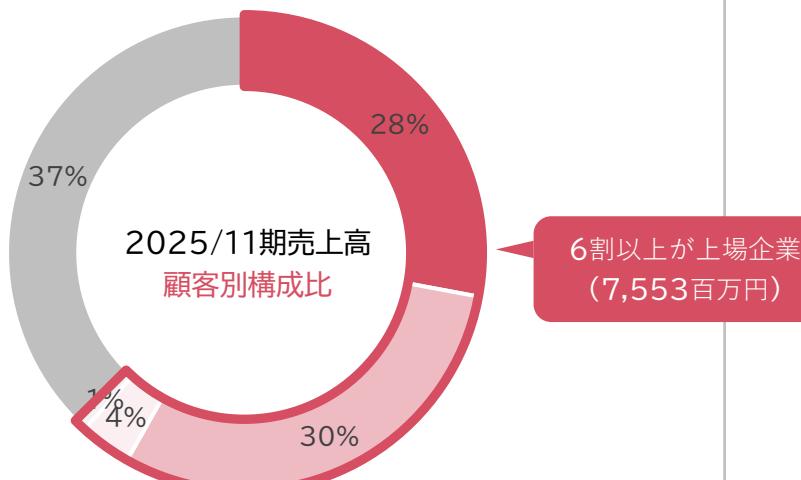


- ・自動車/車載機器の設計
- ・OA機器の設計
- ・デジタル機器の設計
- ・CAE解析
- ・生産技術
- ・EMC試験

顧客基盤

- ✓ 新規顧客との取引が伸長している一方で、上場企業を中心とした既存顧客との安定した取引が継続している

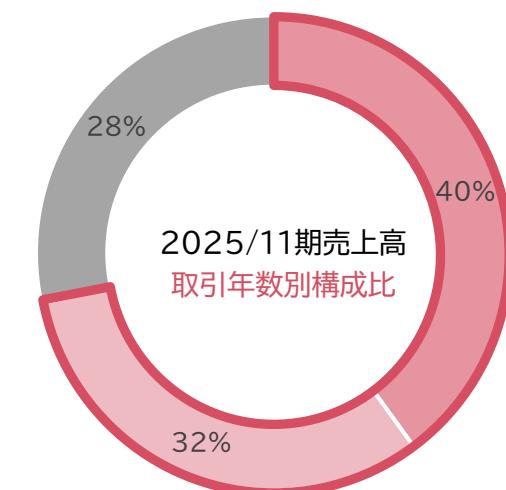
強力な顧客基盤



6割以上が上場企業
(7,553百万円)

■上場グループ企業 ■東証PRM ■東証STD ■東証GRT ■未上場

取引の継続性



約7割が5年以上
(8,653百万円)

■10年以上 ■5年以上 ■5年未満

項目	内容	顕在化可能性/ 業績へのインパクト/ 発生可能性時期	対応策
法的規制等に関するリスク	当社は、労働者派遣法や職業安定法、労働基準法等の労働関連法令等により、規制を受けております。社会情勢の変化に応じてこれらの法制度の改正・強化・解釈の変更などが想定されます。当社は、諸法令に対して、遵法を旨として経営にあたっておりますが、その対応により新たな負担の発生や事業展開の変更を求められることも予測され、当社の業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	中/ 大/ 特定時期なし	管理本部にて顧問弁護士と連携し、法的規制の動向について常に注視し、臨機応変に対応できる体制をとっております。
人材の確保に関するリスク	当社は、競争力の向上および今後の事業展開のため、専門性の高い技術を有した人材の確保・定着および育成が重要であると考えております。しかしながら、少子高齢化に伴う労働人口の減少等により、中長期的には人材の確保が困難になることが予測されており、専門的な技術を有した人材の確保・定着及び育成が計画通りに進まない場合には、当社の業績に影響を与える可能性があります。	小/ 中/ 特定時期なし	戦略的な採用体制や募集基準等による人材の確保の他、資格取得サポートの充実やe-learning環境の整備、J-collegeでの育成人材の創出と技術コンバートなど、人材の確保・定着及び育成に向けた取り組みを今後も継続して参ります。
市場の景気動向及び顧客企業の景況感に関するリスク	当社は、顧客企業の要望に応えるサービスを提供し続けることで、創業以来赤字を一度も計上しておらず、2011年11月期より増収を継続しております。しかしながら、金融危機や大規模な自然災害等の事象、経済環境の変化等により景気が悪化した場合、顧客企業における業績悪化に伴う経費の削減や人事方針の転換等により、顧客企業からの受注が減少し、当社の業績に影響を与える可能性があります。	中/ 小/ 特定時期なし	顧客企業は特定の業界に偏ることなく多岐に渡るため、リスクの低減が図られているものと考えておりますが、顧客企業の分散をより強化することで更なる低減に取り組んで参ります。

※その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。

これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または默示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

本資料は今後、本決算の発表時期(1月)に開示することを予定しております。