

Japaniace

2025年11月期 決算説明資料

ジャパニアス株式会社(証券コード:9558)

2026年1月13日

Contents

目次

- ・ 業績ハイライト
- ・ 中期経営計画の進捗

01

Performance Highlight

業績ハイライト

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

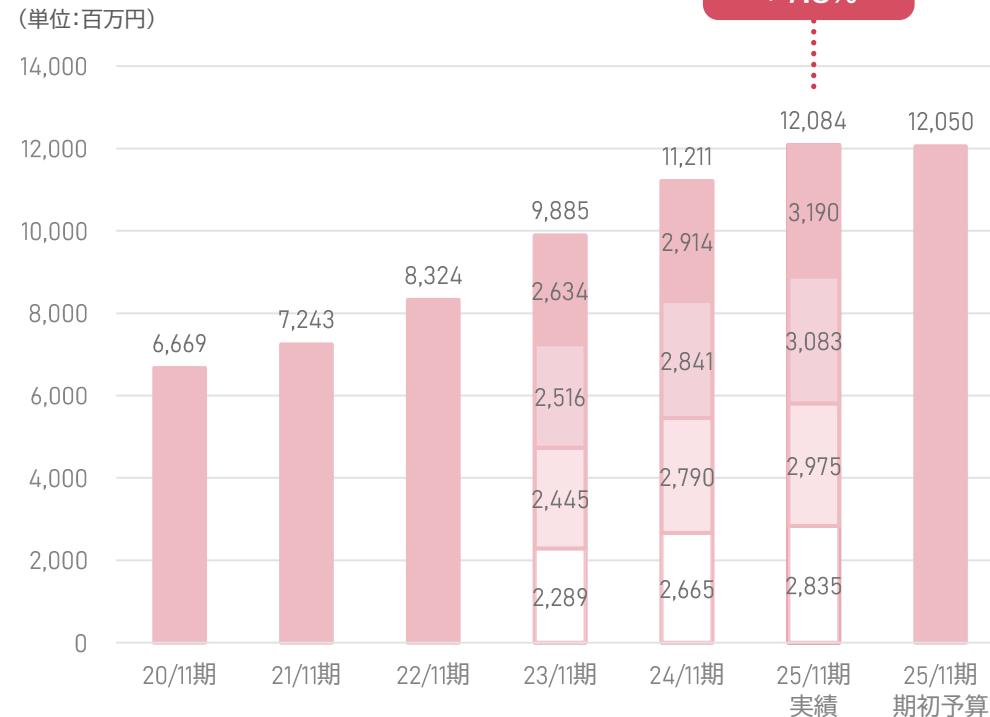
(単位:百万円)

項目	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%

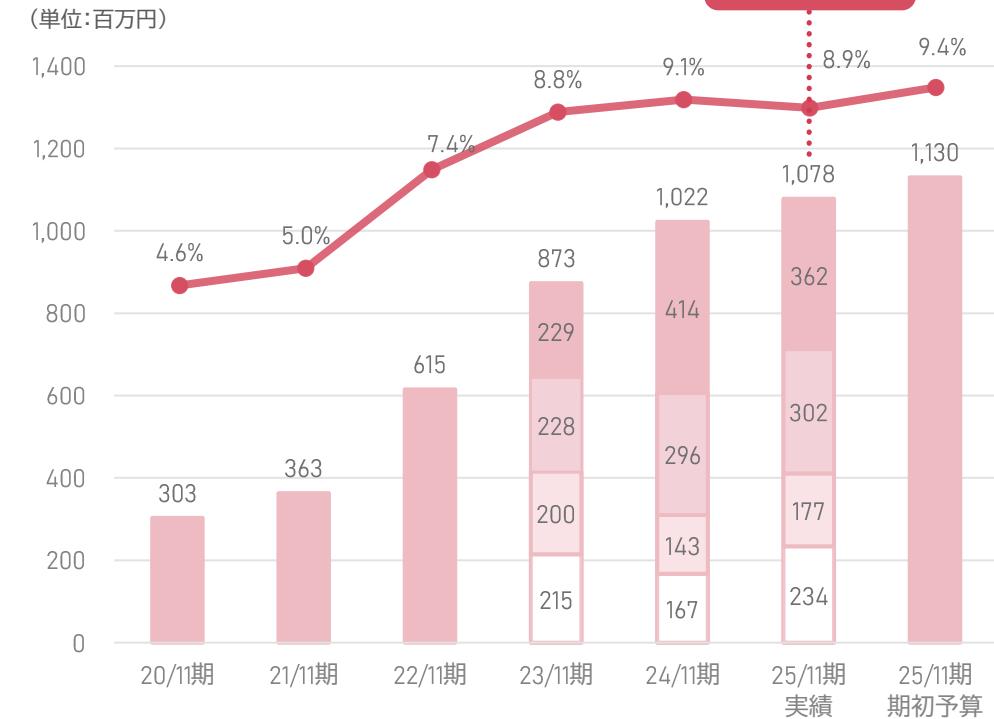
売上高はオンサイト型開発支援と受託開発がいずれも好調のため前年同期比で+7.8%、経常利益も前年同期比で+5.4%と伸長

財務ハイライト

売上高

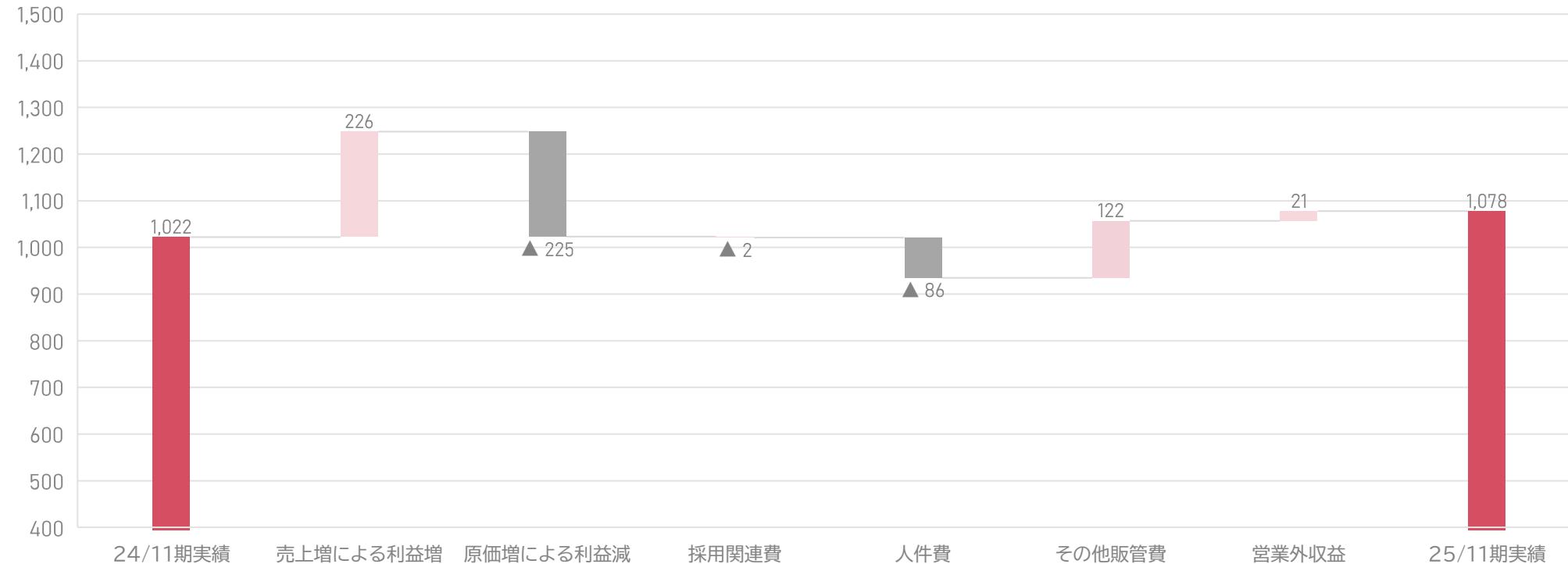


経常利益



2025年11月期 前年同期比利益推移

(単位:百万円)



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。
また、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。

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%	

売上の伸長により流動資産が増加。これに加え、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
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,999	3,691
売掛金及び契約資産	1,519	1,622
流動資産合計	4,567	5,357
固定資産		
有形固定資産	56	66
無形固定資産	15	11
投資その他の資産	309	351
固定資産合計	381	428
資産合計	4,949	5,786

	2024年11月期 実績	2025年11月期 実績
負債の部		
流動負債		
短期借入金	-	300
未払費用	851	928
流動負債合計	1,740	2,194
固定負債		
固定負債合計	212	212
負債合計	1,952	2,406
純資産の部		
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

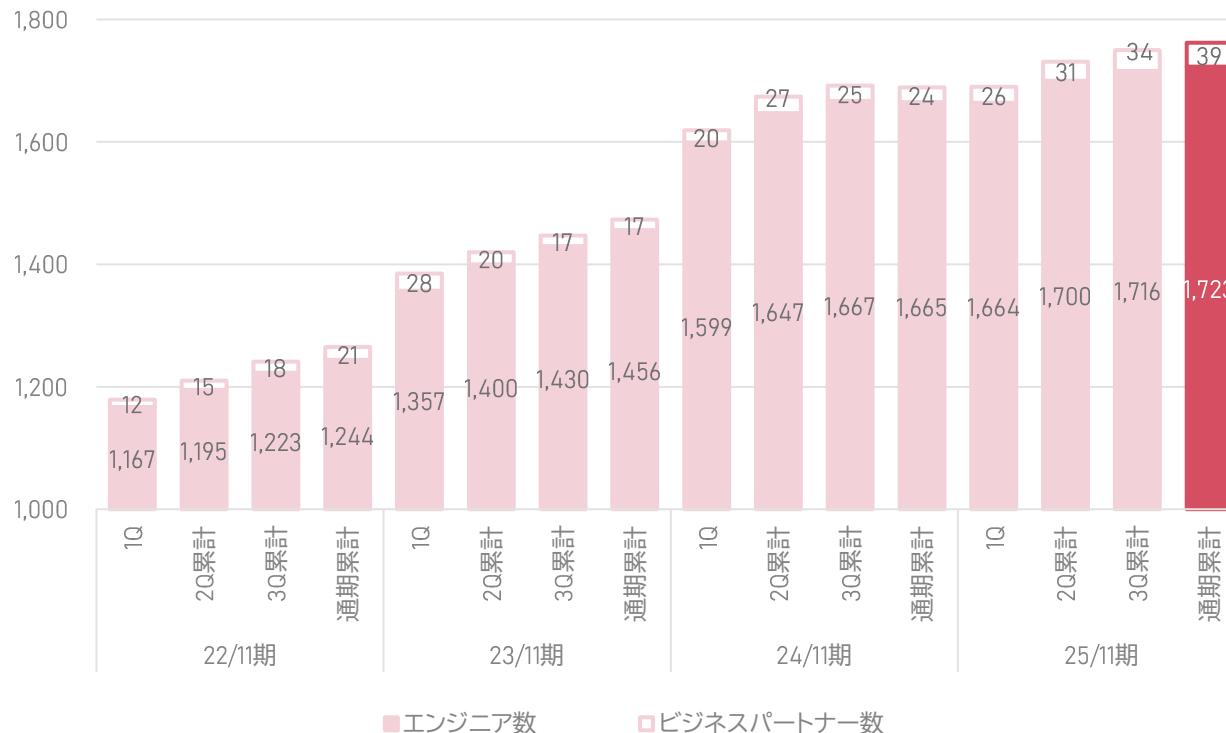
エンジニア数は、新卒・中途採用を継続的に進めた結果、前年同期比で80名の増加



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

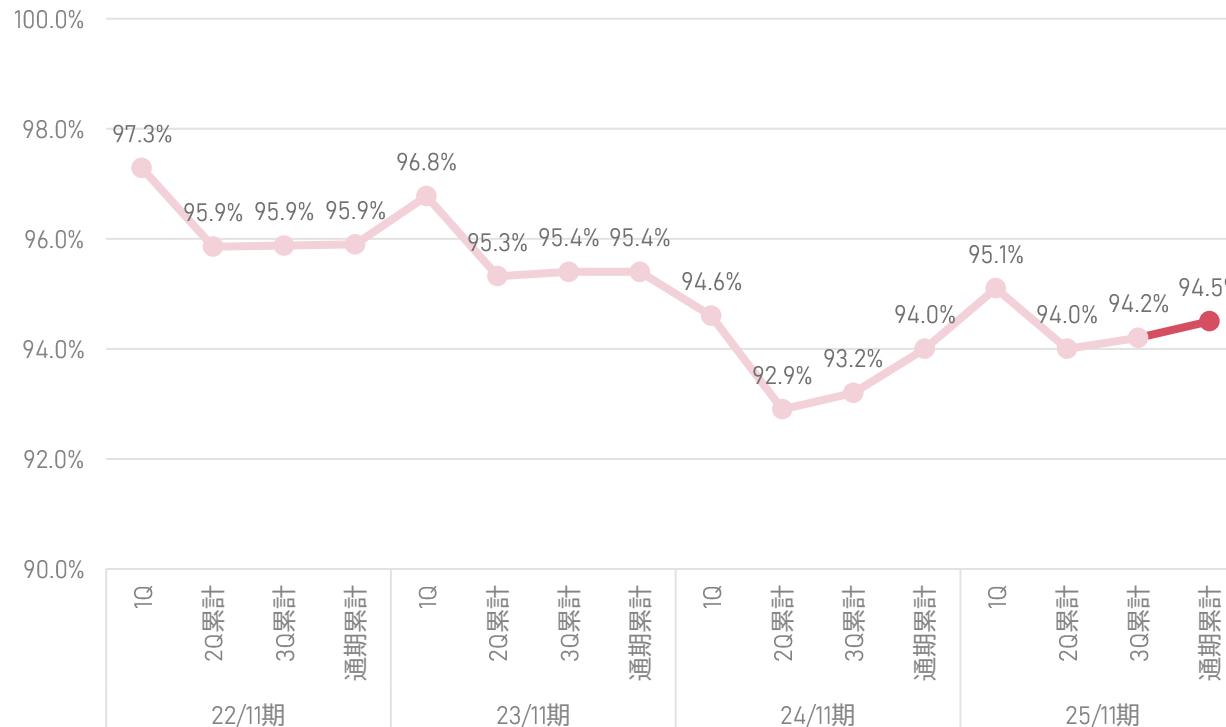
	1Q	2Q	3Q	4Q
2024年11月期	1,624名	1,731名	1,695名	1,651名
2025年11月期	1,678名	1,772名	1,739名	1,731名

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



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ハンスの合計) × 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%

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

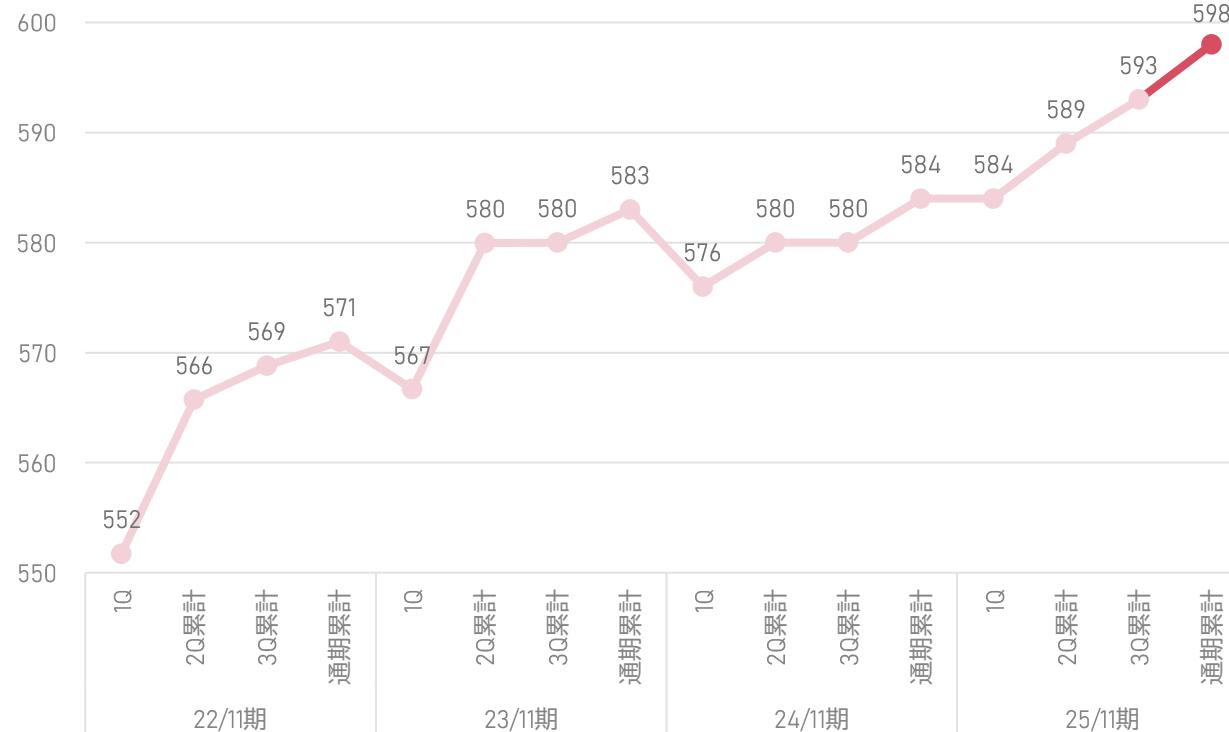


一人当たり売上高

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

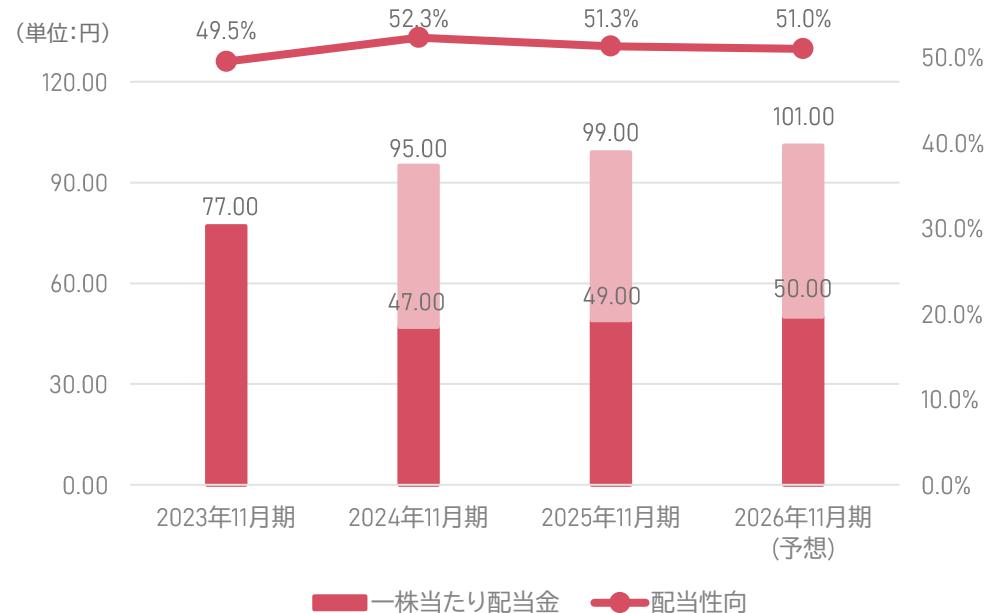
高稼働率を維持しながら人的資本への投資を強化することにより、2026年11月期は前年同期比で売上高+8.8%、経常利益+3.9%となる見通し

(単位:百万円)

	2025年11月期 実績	2026年11月期 見通し	前年同期比	
			増減額	%
売上高	12,084	13,150	1,065	+8.8%
売上総利益	2,900	3,190	289	+10.0%
営業利益	982	1,035	52	+5.3%
経常利益	1,078	1,120	41	+3.9%
純利益	765	785	19	+2.6%

通期では、配当方針である配当性向50%を堅持し、継続的な増配を計画

配当金・配当性向の推移



	2023年11月期	2024年11月期	2025年11月期	2026年11月期 (予想)
一株当たり当期純利益	155.52	181.51	193.09	198.05
一株当たり配当金	77.00	95.00	99.00	101.00
配当性向	49.5%	52.3%	51.3%	51.0%

02

Progress of Medium-Term Management Plan

中期経営計画の進捗

基本戦略における25/11期の主な取り組み状況

事業戦略



エンジニア単価の向上

- ✓ 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上

受託開発の推進

- ✓ 公共案件の獲得などにより売上高が大幅に増加

人材戦略



育成と定着に向けた取り組み

- ✓ J-college／J-learningにおける教育プログラムの拡充
- ✓ エンジニア主導の勉強会、資格取得支援の強化
- ✓ 経営トップが現場と対話する機会を設けることで、理念の共有と従業員エンゲージメントの向上を推進

財務戦略



戦略的M&Aの推進

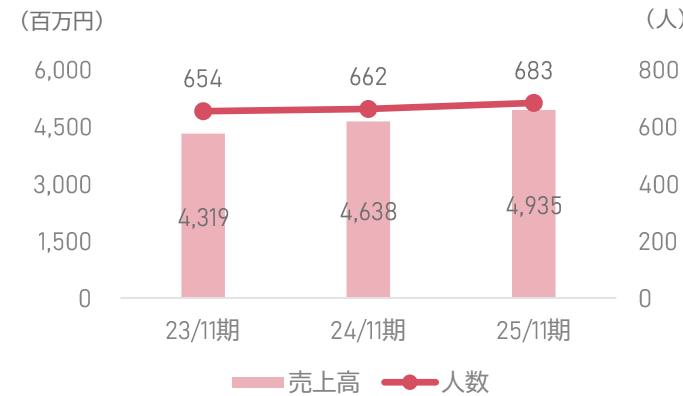
- ✓ 既存事業の強化につながるM&A案件の探索を継続
- ✓ 財務基盤を維持しながら、更なる成長に向けた選択肢を拡充

事業所の開設

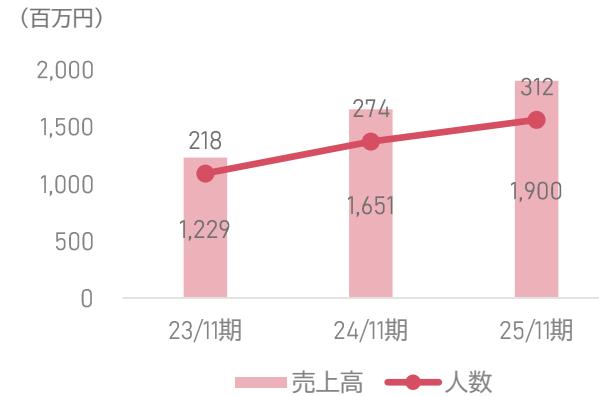
- ✓ 札幌事業所の開設、関西第一・第二事業所の移転・拡大

IT分野は一人当たり売上高の上昇により売上高は順調に推移、特にソフトウェア評価は業務提携先との連携効果もあり好調

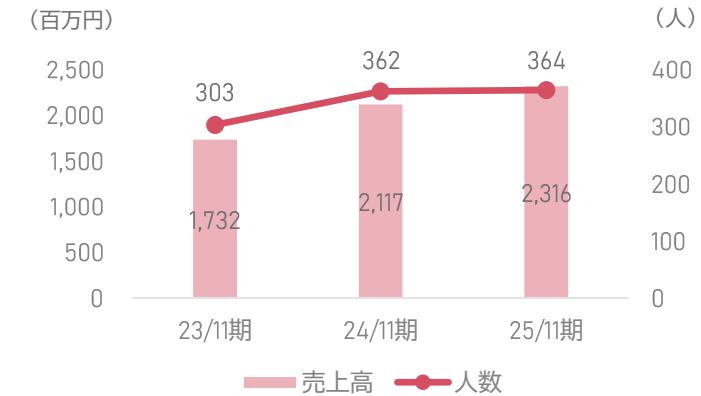
ソフトウェア開発



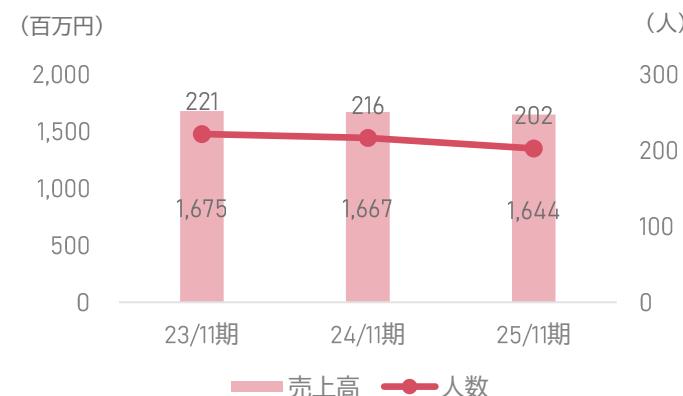
ソフトウェア評価



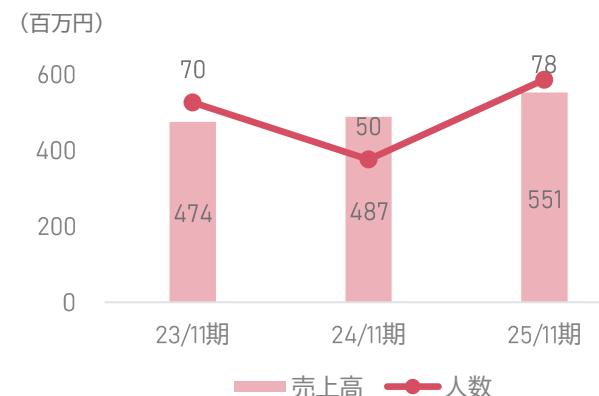
インフラ



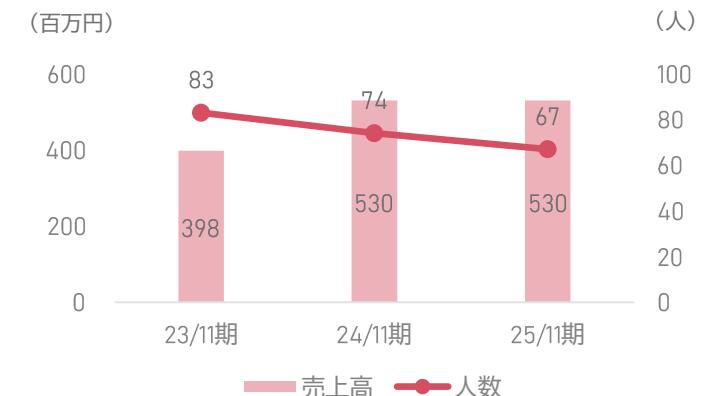
機械・電気



クラウド



CRM



資格取得支援の強化もあり、資格保有者数が前年同期比で211名増加



<u>情報処理技術者試験</u>		24/11期	25/11期	<u>AWS認定資格</u>		24/11期	25/11期		
応用情報技術者試験		52名	→ 67名	↗	Cloud Practitioner	67名	→ 91名	↗	
基本情報技術者試験		243名	→ 264名	↗	Solutions Architect – Associate	47名	→ 63名	↗	
ITパスポート		81名	→ 111名	↗	Developer – Associate	13名	→ 17名	↗	
その他		60名	→ 74名	↗	SysOps Administrator – Associate	9名	→ 15名	↗	
<u>JSTQB認定テスト技術者資格</u>		Advanced Level	13名	→ 16名	↗	Solutions Architect – Professional	6名	→ 9名	↗
		Foundation Level	87名	→ 96名	↗	Security – Specialty	3名	→ 7名	↗
					その他	10名	→ 8名	↘	
<u>Salesforce認定資格</u>		<u>Microsoft認定資格 (Azure)</u>							
CRM管理者/コンサルタント		120名	→ 91名	↘	Fundamentals	12名	→ 26名	↗	
開発/アーキテクト		56名	→ 49名	↘	Administrator Associate	5名	→ 10名	↗	
マーケター/コンサルタント		29名	→ 22名	↘	その他	4名	→ 7名	↗	

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。