

Japaniace

2026年11月期 第1四半期決算説明資料

ジャパニース株式会社(証券コード:9558)

2026年4月6日

Contents

- 01 業績ハイライト
- 02 中期経営計画の進捗

01

業績ハイライト

業績サマリー

✓ 売上、利益ともに前年比二桁成長、計画進捗20%台と順調な滑り出し。M&A、事業提携の効果は第2四半期以降に見極め

(単位:百万円)

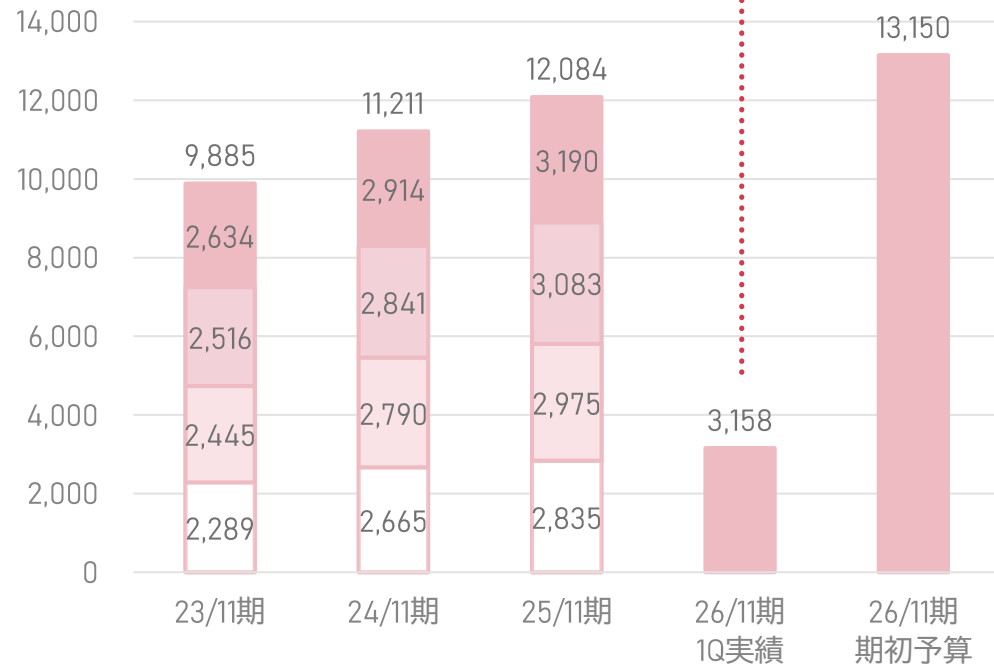
	2025年11月期 第1四半期累計実績	2026年11月期 第1四半期累計実績	前年同期比		2026年11月期 業績予想 (期初)	進捗率
			増減額	%		%
売上高	2,835	3,158	322	+11.4%	13,150	24.0%
売上総利益	740	751	10	+1.4%	3,190	23.5%
営業利益	221	244	23	+10.4%	1,035	23.6%
経常利益	234	259	25	+10.7%	1,120	23.1%
純利益	153	170	17	+11.5%	785	21.7%

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+11.4%、経常利益も前年同期比で+10.7%と伸長

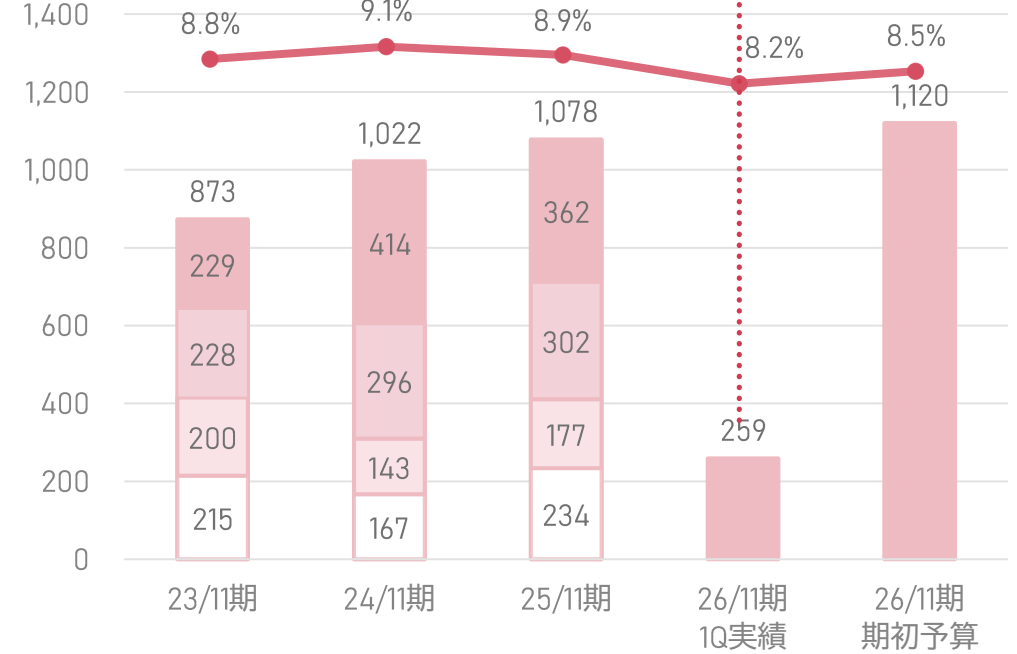
売上高

(単位:百万円)



経常利益

(単位:百万円)

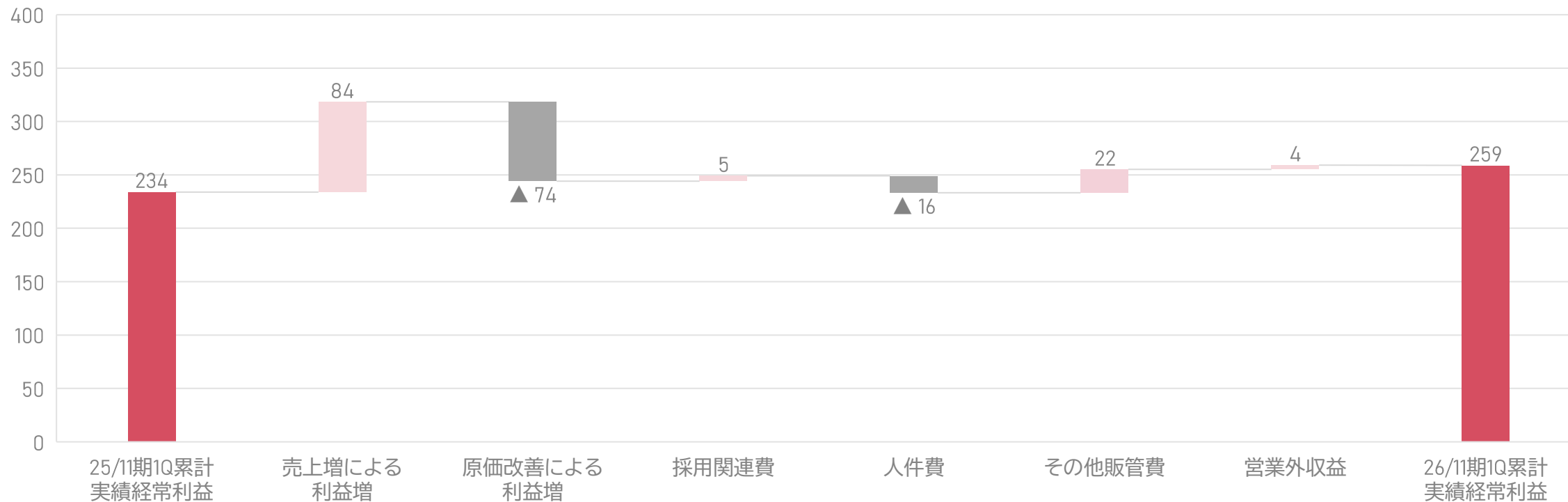


経常利益の増減分析

- ✓ 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
- ✓ その他販管費は、M&A関連費用が20百万円生じるも製販区分の一部見直しにより減少
(製販区分の見直し影響:原価+45百万円、その他販管費-42百万円)

2026年11月期 第1四半期 前年同期比利益推移

(単位:百万円)



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)

	2025年11月期 第1四半期累計実績	2026年11月期 第1四半期累計実績	前年同期比
売上高	2,835	3,158	+11.4%
売上原価	2,094	2,407	+14.9%
売上総利益	740	751	+1.4%
売上総利益率	26.1%	23.8%	
販売費及び一般管理費	519	506	△2.5%
営業利益	221	244	+10.4%
営業利益率	7.8%	7.8%	
営業外収益	12	17	+31.7%
営業外費用	-	2	-
経常利益	234	259	+10.7%
経常利益率	8.3%	8.2%	
税引前当期純利益	234	259	+10.7%
法人税等	81	89	+9.2%
当期純利益	153	170	+11.5%
当期純利益率	5.4%	5.4%	

貸借対照表

✓ 配当金の支払いにより純資産が一時的に減少

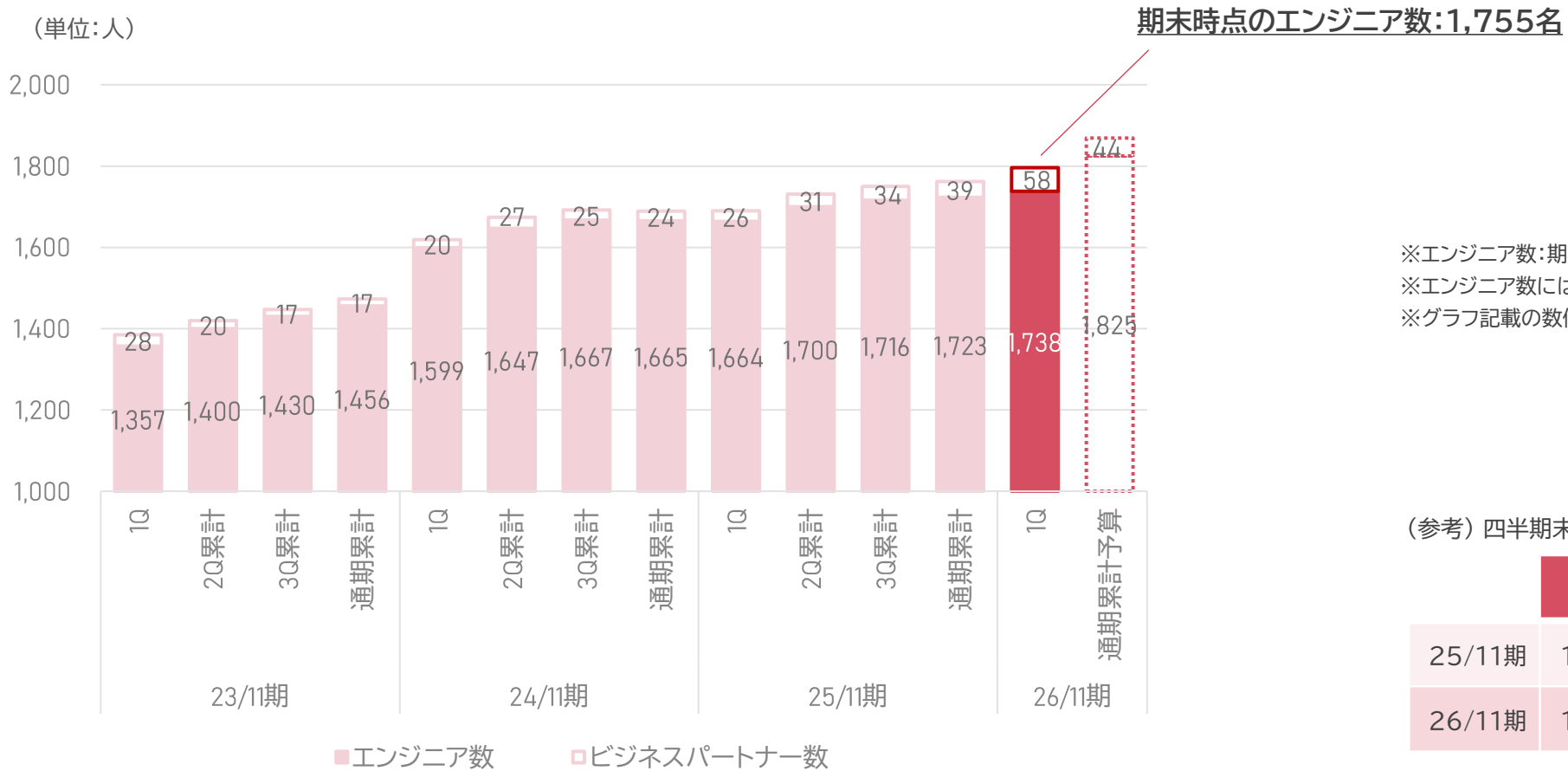
(単位:百万円)

	2025年11月期 実績	2026年11月期 第1四半期実績
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	3,691	3,472
売掛金及び契約資産	1,622	1,717
流動資産合計	5,357	5,254
固定資産		
有形固定資産	66	77
無形固定資産	11	10
投資その他の資産	351	478
固定資産合計	428	566
資産合計	5,786	5,820

	2025年11月期 実績	2026年11月期 第1四半期実績
負債の部		
流動負債		
短期借入金	300	200
未払費用	928	820
流動負債合計	2,194	2,255
固定負債		
固定負債合計	212	212
負債合計	2,406	2,467
純資産の部		
株主資本		
資本金	23	23
利益剰余金	3,369	3,342
自己株式	△101	△101
株主資本合計	3,379	3,352
純資産合計	3,379	3,352

重視する経営指標①

✓ 採用難の中でも成長原資であるエンジニア数を積み上げ。外部リソース活用も拡大しており、需要に応じた供給力を強化



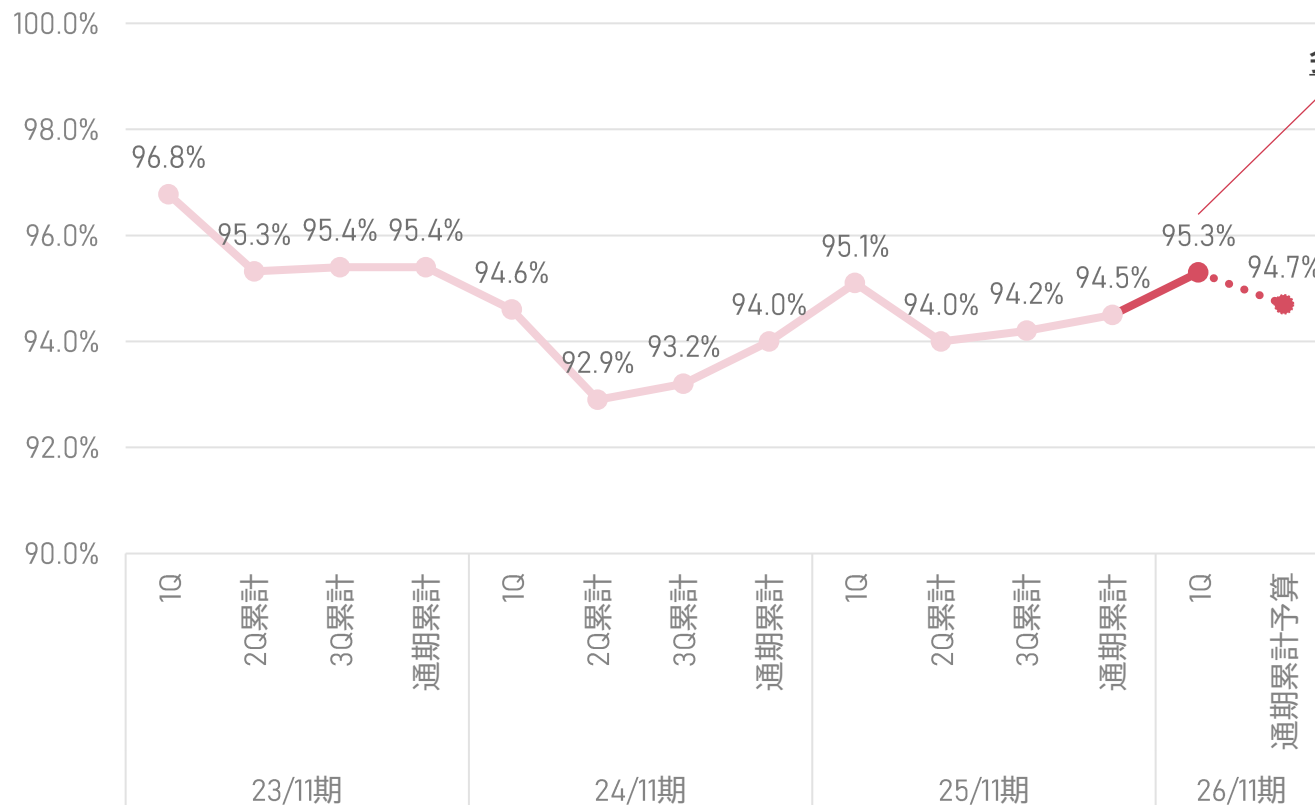
※エンジニア数:期中平均のエンジニア在籍数、ビジネスパートナー人数
 ※エンジニア数には臨時従業員を含む
 ※グラフ記載の数値は期中平均の値

(参考) 四半期末時点のエンジニア数(社員ののみ)

	1Q	2Q	3Q	4Q
25/11期	1,678名	1,772名	1,739名	1,731名
26/11期	1,755名			

重視する経営指標②

✓ 高水準の稼働率を維持し、人員増を着実に収益化。経験者と育成材をバランス良く採用するとともに、営業強化によりエンジニアの待機期間を削減



※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
 ※グラフ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
25/11期	95.1%	93.0%	94.2%	95.6%
26/11期	95.3%			

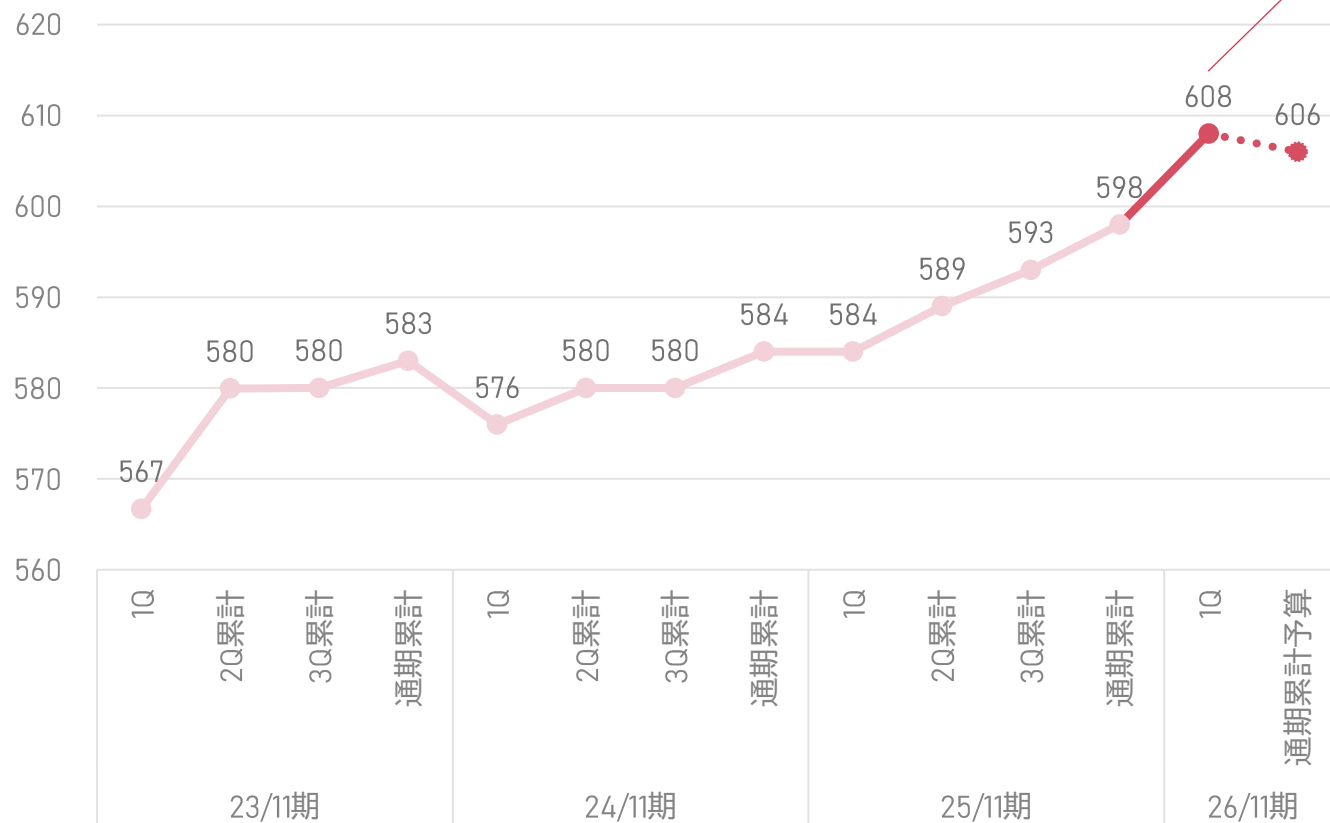
重視する経営指標③

✓ 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24千円/月の向上


一人当たり売上高

会計期間の一人当たり売上高:608千円/月

(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)

※グラフ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
25/11期	584	593	601	614
26/11期	608			

業績予想

- ✓ 業績は好調に推移している一方で、M&A、事業提携の業績影響は精査中であることから業績予想は据え置き

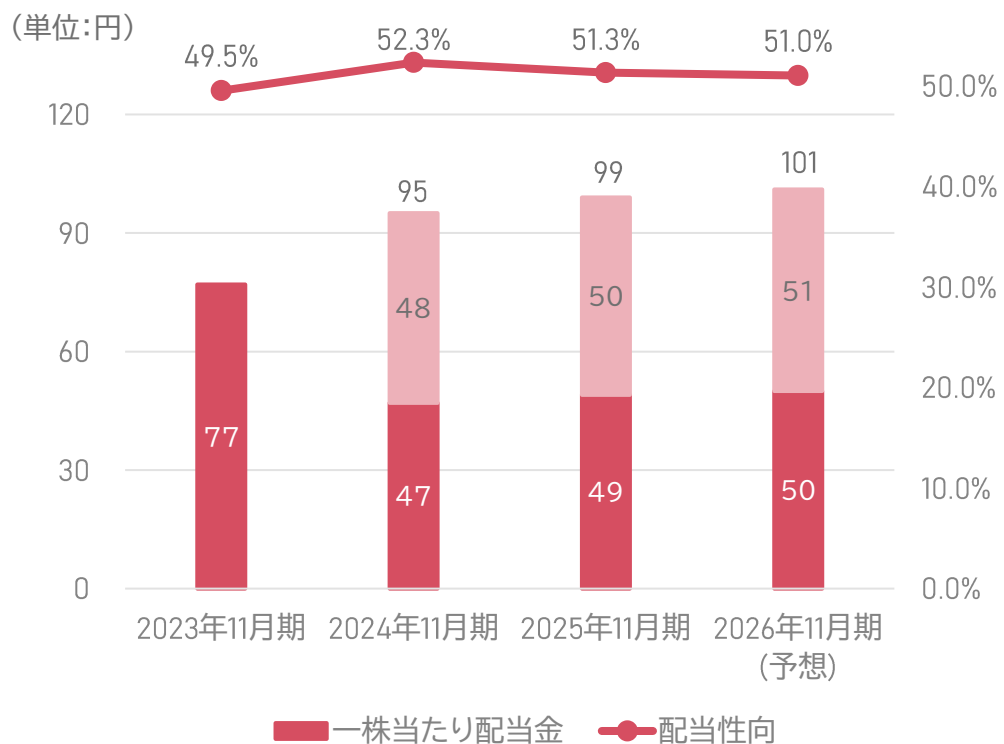
(単位:百万円)

	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%

株主還元

- ✓ 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



(単位:円)

	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

中期経営計画の進捗

方針に基づいた施策を推進

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

- ✓ コプロテクノロジー社のSES事業を承継
- ✓ アルトナー社との事業提携に基づく相互交流の促進

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

- ✓ 求人サイトを通じたフリーランスの活用
- ✓ AI活用によるエンジニアのキャリアを支援する仕組みの導入

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

- ✓ 「健康経営優良法人2026」認定
- ✓ 2026年2月に広島事業所を開設

新たな成長要素 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（2026年1月15日開示）

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

バスキャリITは「Prime Freelance」へ

- ✓ より充実したサービスの提供に向け、リニューアル準備中

事業承継の概要

効力発生日	2026年3月27日
事業の内容	求人サイト「バスキャリIT」を主軸としたSES事業 ※「Prime Freelance」へリニューアル予定
基準人数	146人(社員65人、フリーランス65人、ビジネスパートナー16人)
基準価額	730百万円
補足	2026年4月1日時点の稼働エンジニア数が基準人数と異なる場合、その増減数に基づいた調整額を基準価額から調整



既存事業の拡大・強化 人材育成や制度基盤への投資による人材基盤の強化

- ✓ 「健康経営優良法人 2026(大規模法人部門)」に初めて認定される (2026年3月31日開示)

目的

- ✓ 健康経営宣言に基づき、従業員の心身の健康と安心して就業できる環境を提供することで挑戦と成長を醸成し、ミッション「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」を実現し、企業価値向上と社会貢献に努める

「健康経営優良法人認定制度」とは

- ✓ 特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから社会的な評価を受けることができる環境を整備することを目的に、日本健康会議が認定する顕彰制度



2026
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

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黙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。