



2026年5月15日

各 位

会社名 株式会社電算  
代表者名 代表取締役社長 轟 一太  
(コード番号：3640 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役 穂川 尚実  
TEL. 026-224-6666

## 中期経営計画（2026～2028年度）の策定に関するお知らせ

当社は、下記の通り2027年3月期を初年度とし、2029年3月期を最終年度とする中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

### 1. 計画の期間・中期経営方針

#### (1) 計画期間

2026年4月～2029年3月（3か年）

#### (2) 中期経営方針

- ・既存事業の深化と新規領域への挑戦を両立した、短期収益と中長期的な企業価値向上につながる強固な事業構造の構築
- ・技術の伝承と人材育成による、組織競争力の継続的な向上
- ・資本効率の向上と財務健全性の維持を両立しつつ、成長領域への積極投資による将来収益基盤の醸成

### 2. 主な数値目標

	連結売上高	連結営業利益	連結営業利益率	DOEの目安
2029年3月期 (目標)	285億円	35億円	12.3%	3.0%

### 3. 添付資料

詳細は別紙の通り。

### 4. 注意事項

中期経営計画書に記載されている数値目標等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上



2026年度～2028年度

# 中期経営計画書

FY 2026～2028 Management Plan

株式会社電算 | 2026年5月15日

## 存在意義 PURPOSE

### 地域に根差し、未来を育む

- 01 顧客が抱える課題をICTで解決する活動を通じて地域社会と共に成長してきた当社は、今、一段と加速する社会の変革に対し、顧客とともに考え、共感し、支援することで、より活力ある地域づくりに貢献する。
- 02 電算と顧客がともに考える理想の未来およびそれを実現するサービスをすべてのステークホルダーと共有し、皆が豊かになる未来の実現に貢献する。
- 03 文化芸術・スポーツ振興・次世代育成等により、人との絆をさらに強化する。

### 電算の使命

MISSION

ICTによって人々の生活に役立つサービスを生み出し、  
ともに成長しながら豊かな社会を構築する。

#### 公共

より便利なサービスで、  
より豊かな生活を実現するため、  
自治体業務を熟知した社員が顧客とともに  
課題発見と解決を重ねる

#### 民間

技術の最先端を常にとらえ、  
豊かな発想力と高い共感力、  
そして実行力のもと、  
業種、顧客ごとの個別課題を解決

#### データセンター

一人ひとりが安全・安心で豊かな生活を送り、  
持続可能な社会の実現につなげるための  
基盤の維持・強化

# 03 | 未来に向けた価値創造ストーリー

投資から得た利益を再投資し、  
継続的な価値を創出する

新たな企業価値の創出を実現することで

## 皆が豊かになる

新たな事業機会の創出、  
競争力強化のための研究開発、  
収益構造の変化への対応  
人材投資

**株主への還元**  
積極的なIR活動による透明性と  
信頼性の向上、ガバナンスの継続的な改善  
▶ 株主の理解と信頼の醸成

**納税・利息**  
安定した収益構造の構築、適正な会計処理

**CSR・PR**  
社会貢献活動と情報発信を通して、  
地域社会との絆を深める  
▶ 社会的評価とブランドイメージの向上

### 投資 再投資

### 電算

ステークホルダーの  
満足度向上

株主

お客様

国・地方  
債権者

社員

地域  
社会

取引先

**サービス提供**

信頼に応える品質でサービスを提供  
▶ シェア拡大による売上増加

**社員エンゲージメント**

意見を交わしやすい風土づくり、人材マネジメント  
▶ 社員の生産性向上と優秀な人材確保  
により、サービス品質を向上

**サステナビリティ**

販売先・仕入先としての関係にとどまらず、  
取引先とともに持続可能な社会の実現に向け取り組む  
▶ 信頼の獲得と競争力の向上

[ 年間CO2排出量の削減 ]

2013年度：3,726トン

2030年度：2,012トン[46%減]

投下資本から効率的に利益を生み出し、再投資により新たな企業価値を創造し続けるため

ROE10%以上、営業利益率10%以上を継続的に確保し、

2028年度には、高利益商品の販売強化、業務効率化による人件費の最適化、

販管費の削減など、持続可能な成長と併せて取り組むことで、

ROE14.8% 営業利益率12.3%を目指す

# 04 | 2030年に向けた成長領域

2030年、日本の生産労働人口はさらに減少し、社会保障費の増大や経済の停滞といった社会課題が一層顕在化する時期である。その中で、電算を取り巻く環境はこれまで以上に変化に富み、新たな対応が求められる。

電算は、2025年度に標準準拠システムへの移行が完了し、過去最高の業績を更新。2026年度は、外部環境の変化や市場の調整局面を受け、業績面では一時的な減速を見込む。

この状況を一過性のものと捉え、次なる成長に向け、「既存事業」「新規事業」「企業統治」の3つの領域に注力することで、再び力強い成長軌道を描く。

標準準拠  
システムへの  
移行完了

## 既存事業の発展

「強固な基盤をさらに深化」

ストック型収益モデルへの転換  
シェアの拡大

FY 2025  
(~2026年3月)

FY 2026  
(2026年4月~)

FY 2027  
(2027年4月~)

## 新規事業の開拓

「成長に資する新事業領域の構築」

新サービスの収益化  
差別化サービスの創出  
M&A

## 企業力の強化

「中長期視点の企業統治」

組織の強化（人とチーム）  
柔軟性とスピード感の実現  
サステナビリティ経営

FY 2028  
(2028年4月~)

FY 2029  
(2029年4月~)

## 2030年の 電算を取り巻く環境

加速する高齢化と  
人口減少による  
社会構造の変化

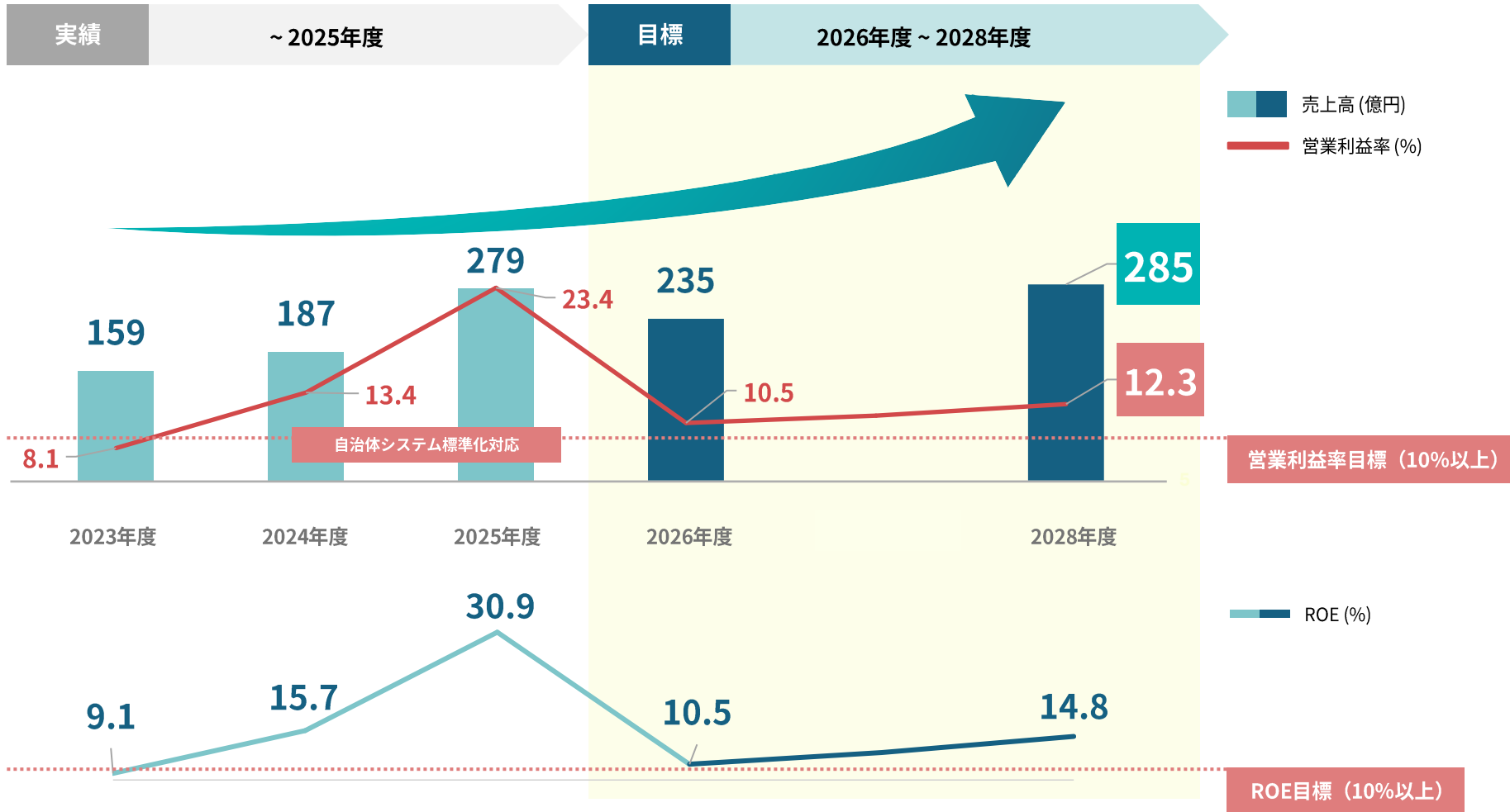
都市と地方の  
格差拡大

「特定移行支援  
システム」への  
支援延長期限

SDGsの  
達成期限

# 05 | 中期経営目標

本計画の初年度となる2026年度は、前期比で一時的な売上減少を見込むものの、将来の成長基盤を強化するための研究開発投資や事業構造の高度化に向けた先行投資を積極的に実施する計画である。これらの戦略的投資を通じて、中長期的な成長シナリオを着実に実行し、安定的かつ持続的な企業価値向上を図る。その結果として、**2028年度に売上高285億円、営業利益35億円（営業利益率12.3%）の達成**を目標とする。



※ 2026年～2028年度のROEの算定にあたっては、目標当期純利益を2025年度期首・期末平均自己資本で除した値を用いています。

## 中期経営方針

Mid-Term Management Policy

- 既存事業の深化と新規事業・成長分野への挑戦を両立し、短期収益と中長期的な企業価値向上につながる強固な事業構造の構築
- 技術の伝承と人材育成による、組織競争力の継続的な向上
- 資本効率の向上と財務健全性の維持を両立しつつ、成長領域への積極投資による将来収益基盤の醸成

## 中期経営目標の達成に向けた5つの重点施策

Our Five Key Initiatives

01

パートナーシップの強化と新規顧客の獲得

付加価値の拡大と新規顧客の獲得

02

顧客起点の新たな価値創出とサービス開発

共創型新製品、新サービス創出

03

事業ポートフォリオの再構築と収益性の向上

ポートフォリオの最適化

04

技術継承と人材育成による実行力の強化

技術の伝承

05

成長加速に向けた資源投下と連携強化

積極的な投資

## 01 パートナーシップの強化と新規顧客の獲得 付加価値の拡大と新規顧客の獲得

- 提携パートナーとの連携によるサービスラインナップの拡充
- 行政事務のアウトソーシングを推進する「共同事務センター」サービスの全国展開
- 導入実績を活かし、ブランド力と横展開によるシェア拡大

## 02 顧客起点の新たな価値創出とサービス開発 共創型新製品、新サービス創出

- 運用を熟知する顧客目線で、顧客の業務負担を軽減する新たな製品とサービスの開発
- 新技術の活用を推進する、専門的なサポート（教育）サービスおよび生成AIと親和性の高い業務領域におけるプロダクトラインナップの拡充

## 03 事業ポートフォリオの再構築と収益性の向上 ポートフォリオの最適化

- 重点領域の商機を的確に捉えたポートフォリオの見直しによる収益性の向上
- 汎用機の終息に伴う関連サービスの収益性を見極めと今後の投資判断

## 04 技術継承と人材育成による実行力の強化 技術の伝承

- 実務遂行力を持つ人材を計画的に育成
- ベテランノウハウをナレッジ化、属人化の解消と業務効率化を推進
- 新技術（生成AI／フィジカルAI）の知見を獲得し、既存知識をアップデート
- 新しいものを生み出すイノベーションマインドを育成

## 05 成長加速に向けた資源投下と連携強化 積極的な投資

- 強みを活かしさらなる差別化に向けた投資、民間向け商品のラインナップ増強に資する投資の実行
- 顧客ニーズに対応可能な企業とアライアンスやM&Aの推進

# 08 | 各事業セグメントの構成

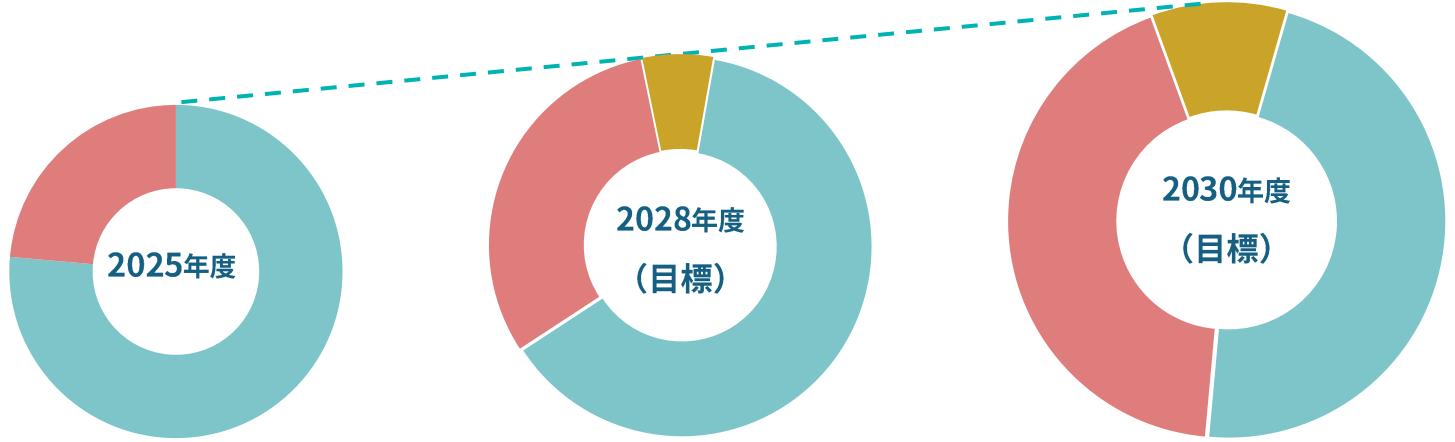
当社は長年にわたり自治体向けシステムを中心に事業を展開してきた結果、売上の約7割を公共分野が占める。

今後は、安定性の高い公共分野の収益を継続して確保しつつ、**産業分野の売上比率を高める**とともに、両分野における新規事業の収益基盤を確立することで、収益構造の転換を進める。

また、事業環境の変化に合わせ、より成長性の高い領域への人材や投資の配分を最適化し、持続的な成長を実現する。

## 売上高構成比

- 公共分野
- 産業分野
- 新規事業



セグメント		主なエンドユーザー	目標達成に向けた主な取り組み
既存事業	公共分野	地方公共団体など	<ul style="list-style-type: none"> <li>標準準拠システムへの移行が完了していない団体の新規獲得による顧客基盤の拡大</li> <li>行政事務のアウトソーシングを推進する「共同事務センター」サービスの全国展開によるストック型収益モデルの確立</li> <li>業務改善と住民サービスの向上につながる行政データ活用サービスの展開</li> </ul>
	産業分野	金融機関（リース） 医療福祉機関 製造業など	<ul style="list-style-type: none"> <li>協業先との連携による全国規模での自社開発製品のシェア拡大</li> <li>医療DX推進に伴う病院総合情報システムの拡販</li> <li>観光分野に特化したサービスの開発と展開</li> <li>セキュリティ新サービスおよびAI製品の展開による事業領域の拡大</li> </ul>
新規事業 成長分野			<ul style="list-style-type: none"> <li>ロボティクス・AI事業の新規創出と早期収益化</li> <li>生成AIなどの新技術活用による既存製品の高付加価値化と差別化</li> <li>M&amp;Aによる事業領域拡大と協業パートナーとの資本業務提携による組織力の強化</li> </ul>

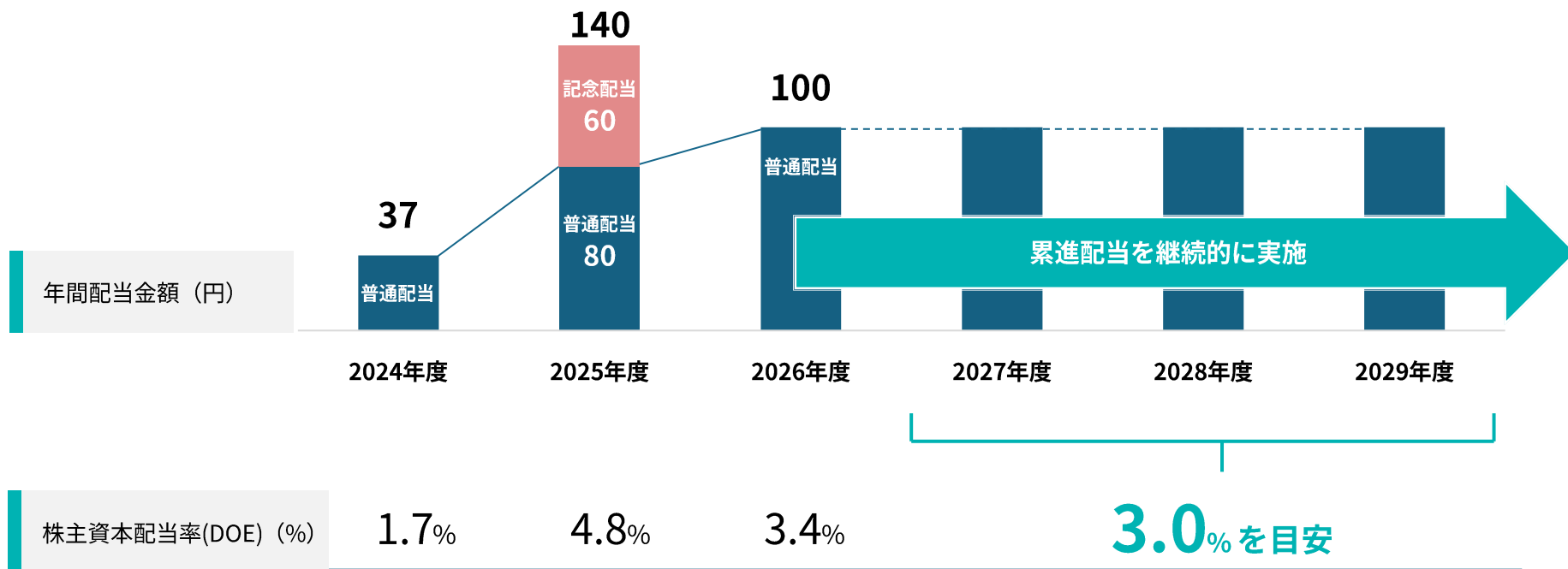
# 株主還元方針

## Shareholder Return Policy

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題のひとつに位置付けたうえで、経営体質の強化と持続的な成長のための戦略投資及び毎期の業績などを総合的に勘案し、累進配当※1を継続的に実施するとともに、中間配当及び期末配当の年2回の配当を基本方針とする。また、株主資本配当率（DOE）※2を指標とし、3.0%を目安とする。

※1 原則として減配せず、配当単価の維持もしくは増配を行う配当政策のこと

※2  $DOE = \text{配当総額} \div \text{株主資本（自己資本）}$



※2024年度と2025年度のDOEの算定にあたっては、各期の配当総額および各期の期末自己資本を用いています。

なお、2026年度のDOEの算定にあたっては、2026年5月15日発表の配当予想の総額および2025年度の期末自己資本を用いています。