

2026年8月14日

各 位

会 社 名	株式会社ウイズ・ワン
(コード番号	5251 TOKYO PRO Market)
代表者名	代表取締役社長 井手 浩太
問合せ先	代表取締役専務 幸 隆志
T E L	03-5623-6711
U R L	https://www.wissl.co.jp/

中間決算説明資料の開示に関するお知らせ

当社は、この度2026年12月期中間決算の補足説明資料を作成いたしましたのでお知らせいたします。

記

決算補足説明資料の開示について

当社は、株主・投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの方々に、当社の経営状況や事業内容についてより一層の理解を深めていただくことを目的として、「決算補足説明資料」を作成いたしました。本日（2026年8月14日）付で、当社ウェブサイトにて公開しております。

- ・ 開示場所： 当社ウェブサイト「IR 情報」ページ
- ・ URL： <https://www.wissl.co.jp/>

以 上

決算補足説明資料

2026年12月期 中間期

2026年8月14日
株式会社 ウイズ・ワン

決算補足情報

P 3

1．エグゼクティブサマリ

P 4

2．2026年12月期 中間期実績

P 5

3．売上増減分析

P 6

4．営業利益増減分析

P 7

決算補足情報

当社は、2026年12月期中間決算短信（2026年8月14日開示）の補足資料として、当資料を作成・開示致しました。

なお、当社の事業セグメントは、ソリューションサービス事業の単一セグメントであります。概略の内訳として、システム開発事業とインフラ事業の売上構成を示しておりましたが、今回より、その内訳を、システムインテグレーション事業とAIソリューション事業に変更しております。

※本資料において、売上高等の実績数値は10万円以下を切り捨てて表記しております。

1. エグゼクティブサマリ

売上高

1,253.1百万円

↗ 前年比 +192.6百万円 (+18.2%)

売上総利益

295.8百万円

↗ 前年比 +26.7百万円 (+9.9%)

販売費及び一般管理費

236.6百万円

↑ 前年比 +42.6百万円 (+22.0%)

営業利益

59.3百万円

↘ 前年比 ▲15.9百万円 (▲21.1%)

<サマリ>

- 売上高は対前年同期比 + 18.2%の増収。
一方で、営業利益は対前年同期比21.1%の減益。

- ・ 案件受注が順調に推移し、昨年度課題となっていた稼働率の低下が解消されたことによる増収の一方で、更なる採用・増員に伴う労務費増、4拠点を開設したことによるコスト増が、売上総利益を上回ったため減益となった。
- ・ 採用した人材の早期戦力化および拡大拠点の稼働率向上により増加した、固定費(人件費・賃借料等)を早期に吸収すべく、計画策定およびモニタリングに着手。

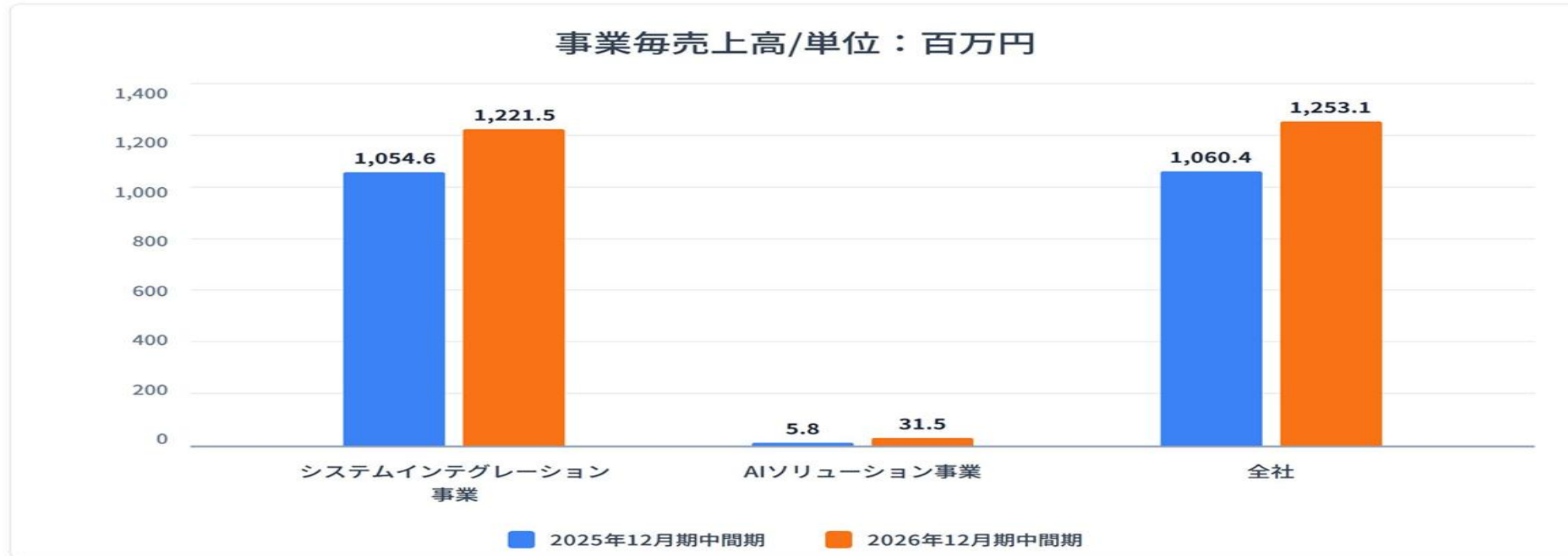
2. 2026年12月期中間期実績

単位：百万円

勘定科目 / セグメント	2025年12月期 中間期実績	売上比	2026年12月期 中間期実績	売上比	前年同期比 増減額	前年同期比 増減比
 売上高 ※	1,060.4	100.0%	1,253.1	100.0%	+192.6	+18.2%
システムインテグレーション事業	1,054.6	99.4%	1,221.5	97.5%	+166.9	+15.8%
AIソリューション事業	5.8	0.6%	31.5	2.5%	+25.7	+440.1%
売上総利益	269.1	25.4%	295.8	23.6%	+26.7	+9.9%
販売費及び一般管理費	194.0	18.3%	236.6	18.9%	+42.6	+22.0%
 営業利益	75.1	7.1%	59.3	4.7%	▲15.9	▲21.1%
経常利益	85.7	8.1%	66.0	5.3%	▲19.7	▲22.9%
当期純利益	60.0	5.7%	46.2	3.7%	▲13.8	▲23.0%

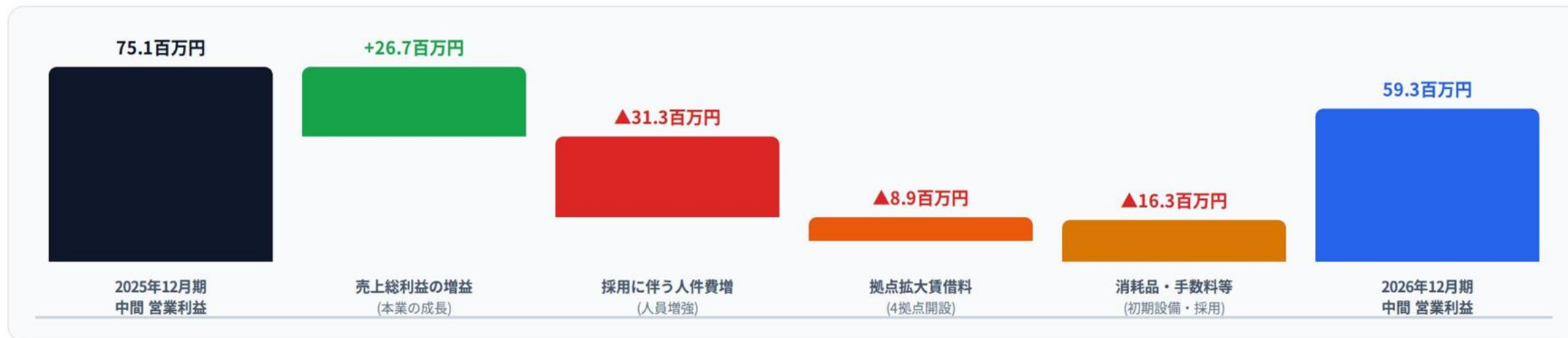
※当社は、システムインテグレーション事業及びAIソリューション事業を主体とするソリューションサービス事業の単一セグメントであるため、上記は事業概略の内訳となります。

3. 売上増減分析



- **システムインテグレーション事業の売上高は前年同期比+166.9百万、15.8%増加**
新規プロジェクトの受注および既存プロジェクトの拡大に伴い、稼働率の上昇とビジネスパートナーの工数増加が図ることができたため。
- **AIソリューション事業の売上高は前年同期比+25.7百万、440.1%増加**
当該事業は前年に事業を開始し、売上の比較対象となる基盤が小さかったため。

4. 営業利益増減分析



【費用増加に関する注記】 上記の費用増加項目（▲31.3百万円、▲8.9百万円、▲16.3百万円等）は、販売費及び一般管理費の増加額（前年同期比+42.6百万円）のうち、影響の大きい主要費用増加要因を抜粋・分類して記載しております。

➤ 営業利益は前年同期比-15.9百万、21.1%減少

- ・営業利益の減少の主因は、業績悪化によるものではなく、「未来への投資(成長投資)に伴う固定費の先行発生」によるものである。
- ・人員を増強したことで固定的な人件費負担が増えた一方で、新入社員の生産性がフルに向上して売上総利益に寄与するまでにタイムラグが生じているため。
- ・拠点の立ち上げや人員採用の局面で一括的・先行的に発生するイニシャルコストが大きく膨らんだため。