



事業計画及び成長可能性に関する事項

日本ナレッジ株式会社

2026年6月30日

Mission -ミッション-

人と技術を育み、
安心できるデジタル社会の未来を支える

Vision -ビジョン-

お客様の長期的パートナーとして選ばれ、
安心と成功を届ける企業へ

Value -バリュー-

夢や希望を決して諦めない
成功は行動から
ユーモアをもって笑顔で



目次 Contents

- 01 会社情報
- 02 事業情報
- 03 業績ハイライト
- 04 市場動向
- 05 特徴と強み
- 06 成長戦略（中期経営計画）
- 07 リスク情報

目次 Contents

01 会社情報

02
事業情報

03
業績ハイライト

04
市場動向

05
特徴と強み

06
成長戦略
(中期経営計画)

07
リスク情報

会社名	日本ナレッジ株式会社
設立	1985年10月
資本金	2億2,215万8,900円
本社所在地	東京都台東区寿3-19-5 JSビル
拠点	札幌・郡山・つくば・成田・諏訪・名古屋
社員数	533名（2026年4月1日現在） 関係会社含む
代表者	代表取締役社長 藤井 洋一
主要事業	ソフトウェアの開発・販売（開発事業） 品質向上支援事業（検証事業）
関係会社	株式会社アルテックス
加入団体	IT検証産業協会 ソフトウェア協会 他
認証	ISO 9001(QMS) ISO/IEC27001(ISMS) プライバシーマーク
技術者試験	IVECプラチナパートナー ※1 JSTQBプラチナパートナー ※2

主要取引先

(順不同 敬称略)

(株)大塚商会 グループ各社	インフォコム(株)
日本電気(株)(NEC) グループ各社	TIS(株)(TISインテックグループ) グループ各社
(株)リコー グループ各社	(株)ブロードリーフ
NTT(株) グループ各社	大日本印刷(株)(DNP)
アイエックス・ナレッジ(株)	(株)ミロク情報サービス
楽天グループ(株)	(株)マネーフォワード
(株)ビジネスブレイン太田昭和	(株)アイ・エス・ビー グループ各社

主要株主

ウイステリアトラスト(株) (43.06%※)	
(株)大塚商会 (9.68%)	
光通信(株) (6.62%)	
従業員持株会 (6.25%)	
(株)UH Partners (5.37%)	他

※ 2026年3月末現在の株式保有率

※1:一般社団法人T検証産業協会が主催する技術者認定試験(IVEC)の合格者が一定基準以上在籍する企業を認定する制度

※2:JSTQB(Japan Software Testing Qualifications Board)が主催するソフトウェア技術者試験合格者が一定基準以上在籍する企業を認定する制度

豊富な実務経験を有するスペシャリストで構成。社外役員2名体制によりガバナンスの強化を図ります。



代表取締役社長

藤井 洋一

1980 亜細亜大学卒

1985 金融機関を経て日本スペースソフト設立

1988 社名を日本ナレッジ(株)変更

取締役

取締役

藤井 勇佑

2008 NECネットワークスアイ・サービス(株)入社

2011 当社入社 管理本部

2019 開発事業本部 副本部長

2020 当社 執行役員就任 / 営業本部長

2023 当社 上席執行役員就任 / 営業統括本部長

2024 当社 取締役就任 / 事業統括本部長

取締役

長谷川 貴志

1989 当社入社 開発事業部

2012 当社 取締役就任

2019 当社 取締役 / 開発事業本部長

2022 当社 取締役 / 事業統括本部長

2024 当社 取締役 / DX推進本部長

取締役

青木 一男

1977 日本電気工事(株)(現NECネットワークスアイ(株))入社

2001 同社経理部財務室長

2013 キューアンドエー(株) 常勤監査役

2016 当社入社 顧問

2019 当社 取締役・管理本部長

取締役(監査等委員)

取締役

伊東 宏之

1982 シャープ(株) 入社

1987 (株)リコー 入社

2007 Ricoh Imaging Technology(Shanghai)Co., Ltd. 出向 検証部門長

2016 リコーITソリューションズ(株) IT検証サービス事業部 副事業部長

2019 当社入社

2021 当社 内部監査室長

社外取締役

小泉 妙美

1992 (株)東京銀行 入社

2001 監査法人トーマツ 入所

2009 公認会計士登録

2016 (株)Amazia 常勤監査役

2022 当社 取締役

2023 Cellid(株) 監査役

社外取締役

田島 宏一

2008 弁護士登録

2008 牛島総合法律事務所 入所

2009 みらい総合法律事務所 入所

2019 (株)キット 取締役

2020 (株)シーオーメディカル 監査役

2024 当社 監査役

	企業沿革	事業沿革
1985	10月 日本スペースソフト設立	
1986	12月 ナレッジエンジニアリングと統合	12月 ソフトウェア開発事業開始
1988	6月 本社を中央区に移転、社名を日本ナレッジに変更	
1996		5月 鋼材パッケージ「PowerSteel」発売
2001		7月 テスト・検証事業開始
2015	7月 セキュリティ製品のアイバクス株式会社より営業権を譲受	
2016	10月 株式会社システムカルチャーよりサポート事業を譲受	6月 IT検証産業協会 会長就任 2017年より自動化の推進
2018	4月 株式会社アイムシステムを吸収合併	7月 セキュリティ製品「monoシリーズ」「DEFESA」発売
2023	3月 東京証券取引所グロース市場へ上場(証券コード:5252)	
2024	9月 新諏訪センター開設 (旧諏訪センターは諏訪第二センターに名称変更)	
2025	10月 株式会社アルテックス 子会社化	

※1:PSQ認証制度は、一般社団法人ソフトウェア協会が行っている、ソフトウェアパッケージ製品の品質がJISx25051に準拠している事を認証する制度です。

目次 Contents

02 事業情報

01

会社情報

03

業績ハイライト

04

市場動向

05

特徴と強み

06

成長戦略
(中期経営計画)

07

リスク情報

ソフトウェアシステムの検証サービスを提供する「検証事業」
システム受託開発、業務系パッケージソフトウェアの開発・販売等を行う「開発事業」

売上比率 **57%**

検証事業

当事業では、ソフトウェアの不具合により顕在化するリスクを回避・軽減するため、ソフトウェアの開発工程(要件定義・設計・開発・テスト)のなかのテスト工程において、品質計画の立案、テストの分析設計、テストの実行といった一連のプロセスやコンサルティングをサービスとして提供しております。

当サービスの提供により、ソフトウェアの不具合を発見して報告を行います。またその不具合の修正をソフトウェア開発に促すことで、品質向上に寄与するとともに、重要な不具合が発生していないことを確認するための品質の測定と報告によって、顧客がソフトウェアのリスクの判断を行うことが可能となります。

2026年3月期
売上高
4,558百万円

売上比率 **43%**

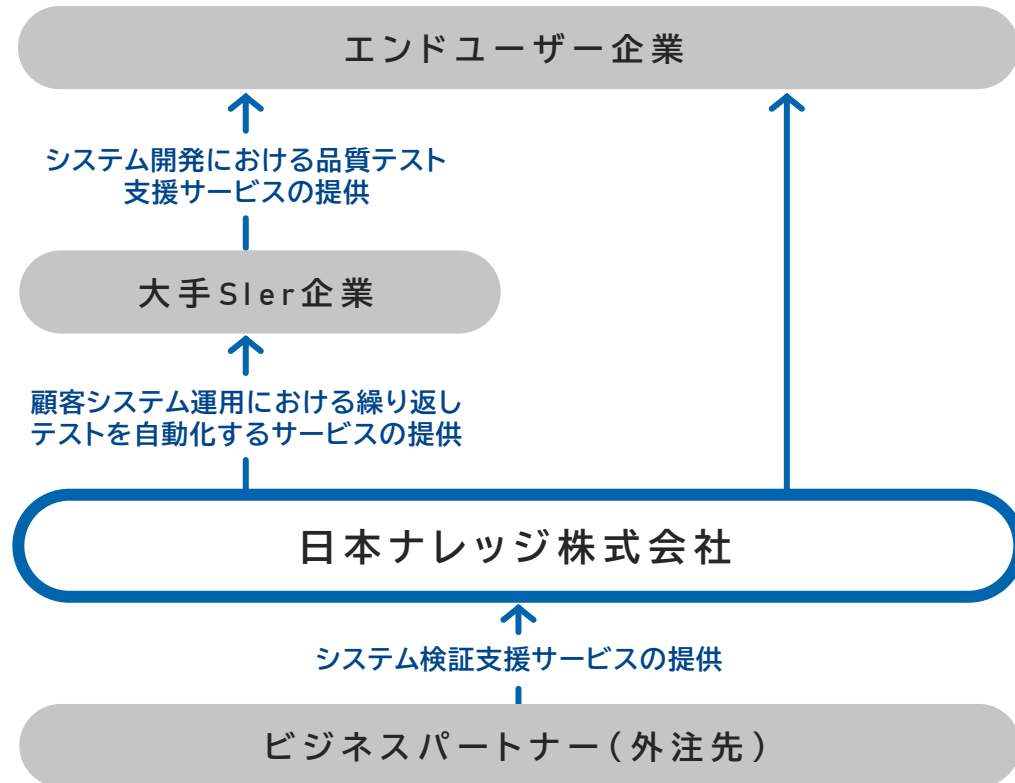
開発事業

- ① ERPシステム導入カスタマイズの受託開発 ※1
- ② 業種テンプレートの開発・販売
 - ・ PowerSteel
 - ・ PowerCubic
- ③ セキュリティ製品の開発・販売
 - ・ DEFESSAシリーズ
 - ・ monoシリーズ

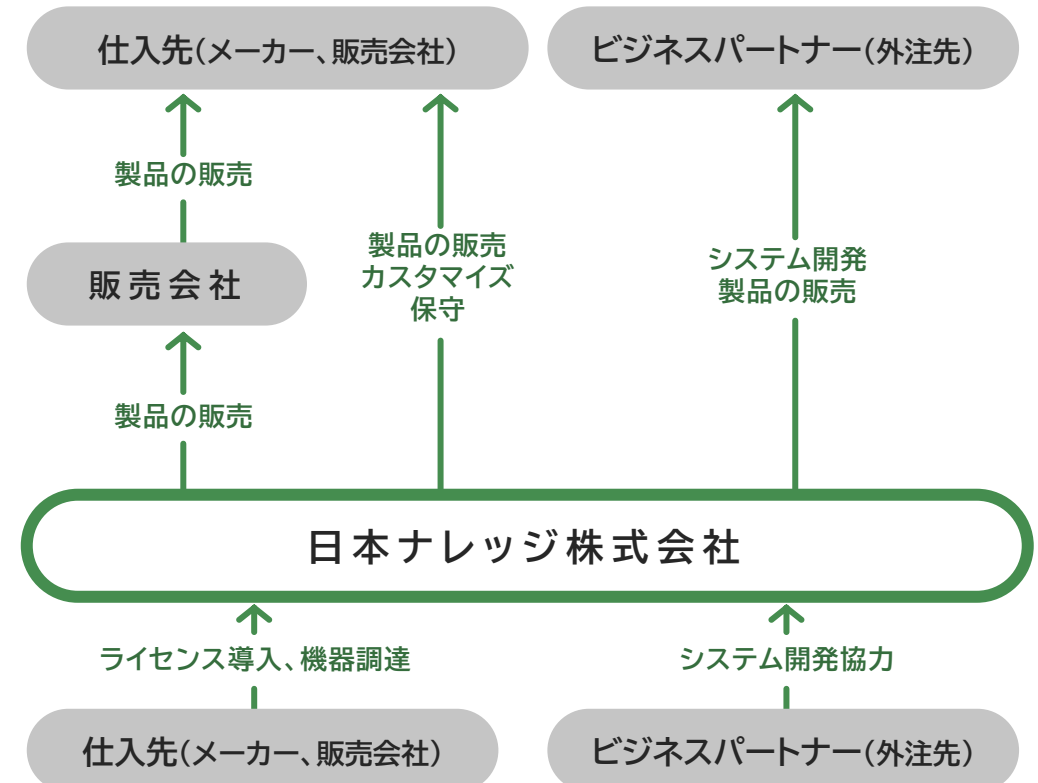
※1:ERPとは「Enterprise Resource Planning」の略で、日本語では「統合基幹業務システム」を指します。このシステムは企業経営に欠かせないさまざまな基幹業務システムの管理・運用に役立ちます。また、システムとしてERPを表現する際はERPパッケージと呼ぶこともあり、明確な定義があるわけではありません。開示書類等では「ERPパッケージソフトウェア」と表記しております。本資料ではERPシステムと表記します。(IT-trendより引用)

検証・開発ともに、事業会社及びエンドユーザー様向けの技術提供サービスです

検証事業



開発事業



当事業の対象となるソフトウェアは、スマートフォンやカーナビゲーションのハードウェアに組み込まれて動作する「組み込みソフトウェア」、法人向けの販売管理や会計等の業務系システムやパッケージソフトウェア製品などの「エンタープライズ系」、WEB上で動作するシステム全般をあらわす「WEBシステム」となっております。特に、エンタープライズ系システムは開発事業にて培ったノウハウが活かされることから、当社の得意とする領域であり、さらには開発技術を背景とした「テスト実施の自動化」技術によるコスト効率化や品質の担保ができることも強みにしております。

検証事業の手法概要

1. ソフトウェア品質テスト

ソフトウェア品質テストは、お客様の開発したソフトウェアの機能テスト(仕様書通りに動くか、マニュアル通りに動作するか、発生データは正しいか等を第三者の立場で確認を行うテスト)テスト仕様書を作成して人手で行います。(一部自動実行有)作業の量で工数精算もしくは常駐による人月精算となります。

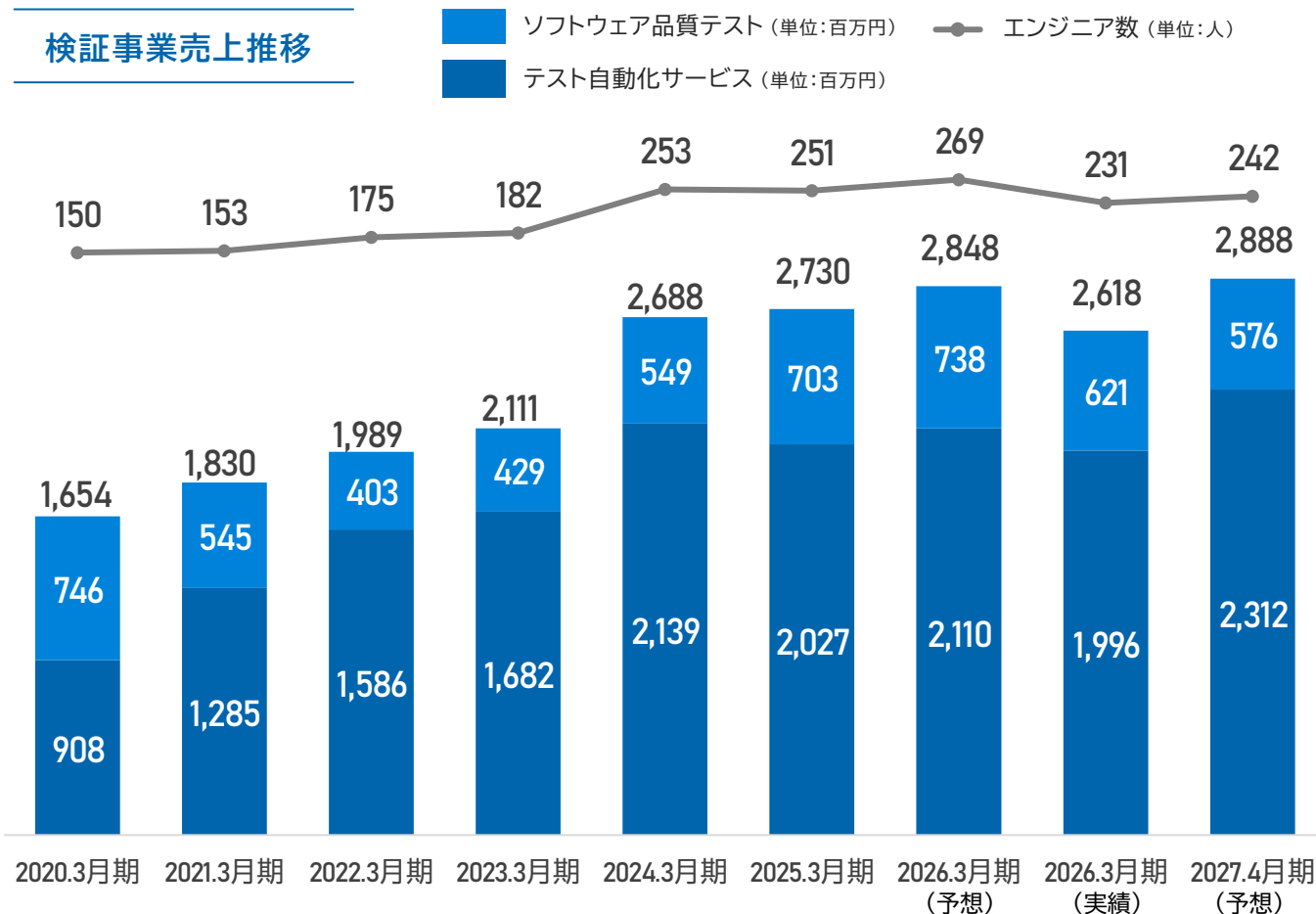
2. テスト自動化サービス

テスト自動化は、上記のテストを市販テストツールを用い、ソフトウェアテストの「テスト設計や実行」「結果の確認」「レポート作成」「進捗管理」といった工程の一部あるいはすべてを自動化することを指します。

メリットとして、ソフトウェア品質テストの「人員の削減」「実施時間短縮」「夜間自動実施の時間効率化」「コストの削減」「正確性の向上」が挙げられます。デメリットは初期コストが大きな負担です。自動化した後は「継続的な保守運用が前提」となります。自動化の導入支援費とその後の保守費が安定収益となります。

※当社のテスト自動化は、手動と自動のハイブリット型及び自動化のコンサル・移行支援等の作業を含みます。

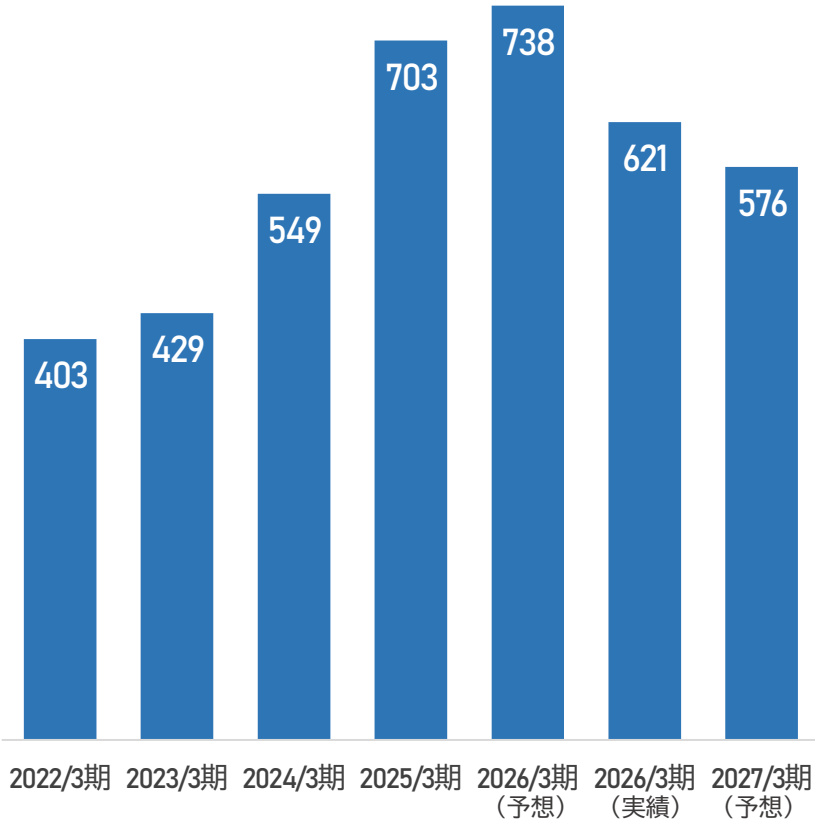
検証事業売上推移



当社では、ソフトウェア製品・サービス及び組込み製品の品質テストの提供を行っています。特にERPシステムは、開発事業としての長年の経験と人員および業務知識を活用できることから、得意な領域としております。従来の手動型テストが減少している理由は、次の3点です。

①従来の手動テスト実行から自動化可能な部分を自動化へ移行しています。②テスト自動化へ移行できる状態に提案・支援しています。③手動と自動のハイブリットで効率の良いテストを提案しております。

ソフトウェア品質テストの売上高推移(単位:百万円)

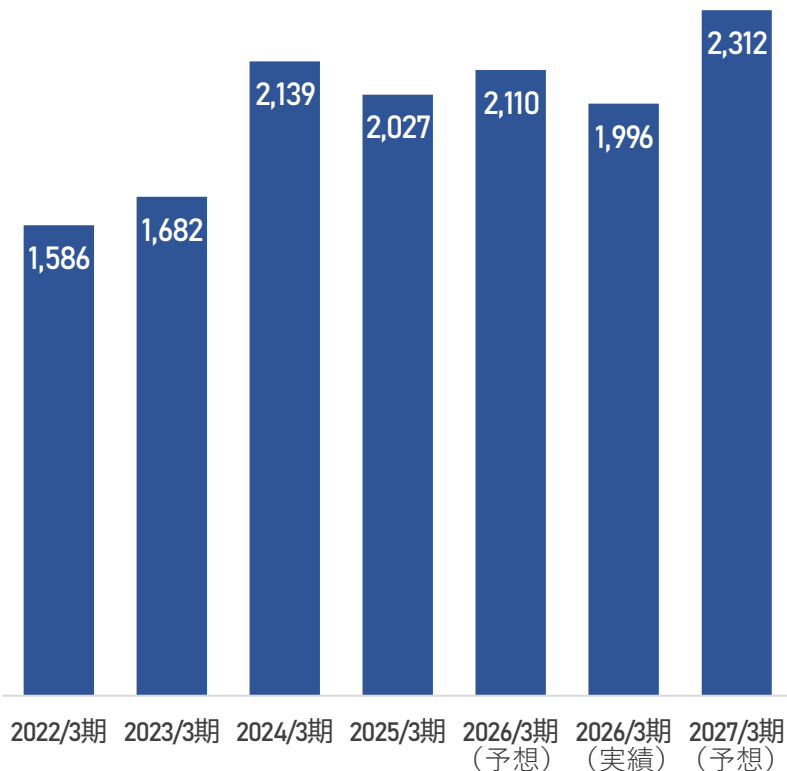


計画	社内品質基準策定サービス 定性 / 定量の条件を踏まえた製品 / サービスの社内品質基準の策定	テスト計画支援サービス ISO / IEC / IEEE 29119-2のプロセスに従い、MTP / LTPの作成支援	テスト設計支援サービス JIS X 25010の品質モデル(品質特性)を活用したテスト設計支援
検証	受入支援サービス レベルテストプランに基づいたテスト受入の設計および実施	検証サービス レベルテストプランに定義された機能および非機能に関する検証の実施	マニュアル検証サービス マニュアル評価計画に基づき、マニュアル検証の実施
管理	プロジェクト支援サービス 検証に関する進捗・リソースなどのテスト管理全般の支援	品質分析サービス インシデント情報を踏まえ継続的な品質分析 / 弱点分析の実施	OSS監査支援サービス OSSライセンス監査および脆弱性監査の支援

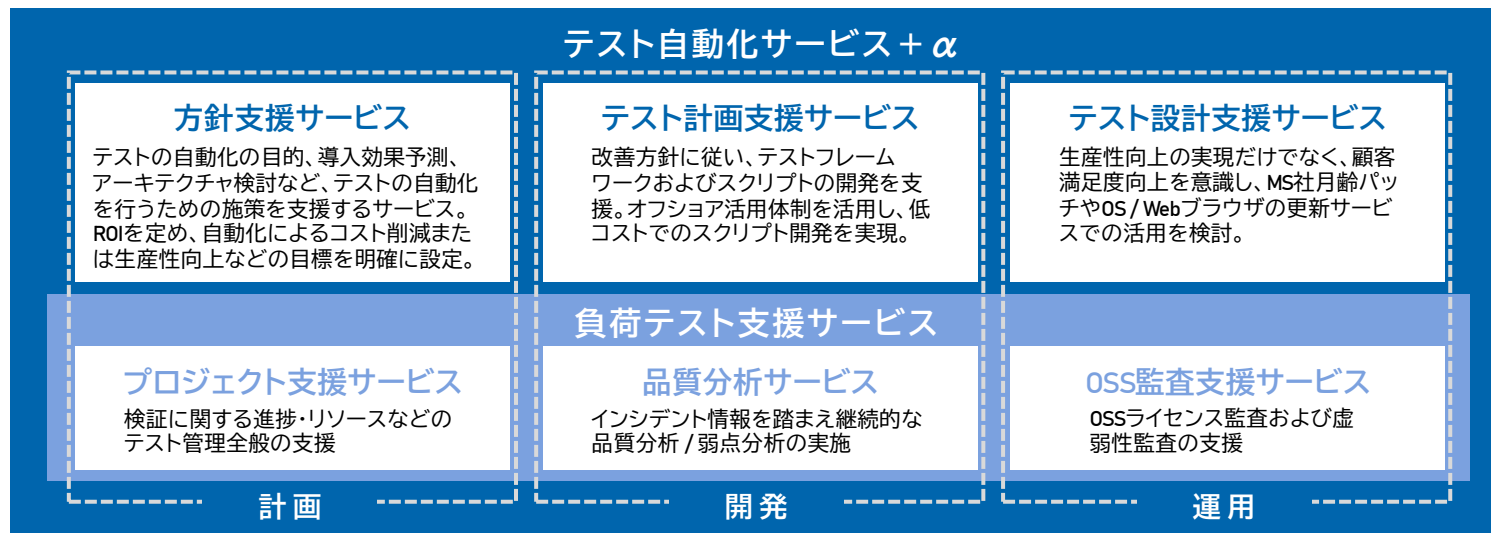
エンタープライズ系検証サービス				組込系検証サービス			
電子書籍 ECサイト	販売管理	ガス検計	スマホアプリ	液晶タブレット	スマートフォン 検証	医療機器	ビデオ レコーダー検証

テスト自動化サービスは、手動で行っていた機能テスト※1等をツールやプログラムを作成して実行するサービスです。WEBシステムやERPシステムは、すでに運用しているシステムの派生開発（機能追加や変更など）が主なテスト対象となることから、事業やサービスの継続に比例してプロジェクトが長期化することが一般的です。プロジェクトの途中でテスト方法を変更する事は有りませんので、安定収益の確保が見込めます。また、派生開発の都度システム全体の繰り返しテストが発生いたします。従来は手動テストで実行してきたところを、独自のテスト自動化技術（個別でテストツールを開発して提供する）でこれを代替することで、顧客へ「コストメリット」「品質の担保」という付加価値を提供しております。

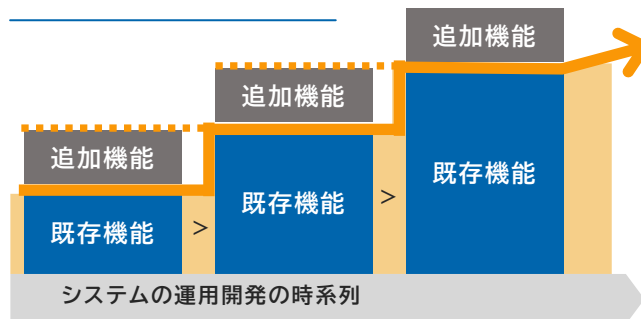
テスト自動化サービスの売上高推移（単位：百万円）



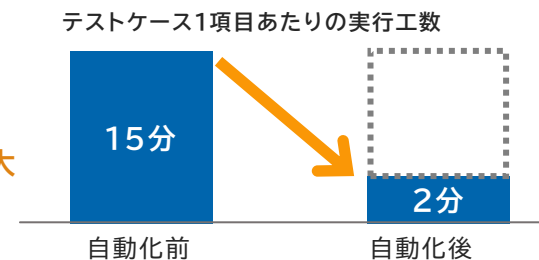
※1 機能テスト:仕様書やマニュアル通りにシステムが機能するか動作確認するテスト



システムの時系列



自動化による作業工数削減イメージ



※比較は当社で実施したテスト結果によるものです。

開発事業では、「①ERPシステム導入カスタマイズの受託開発」及び自社開発した「②業種テンプレートの販売／保守」、「③セキュリティ製品の販売／保守」を中心に行っております。

開発事業の概要

1. ERPシステム導入カスタマイズ受託開発

顧客業務の利便性を高める個別機能の追加や変更を行うERPシステムのカスタマイズの受託を行っております。作業の量で工数精算となります。

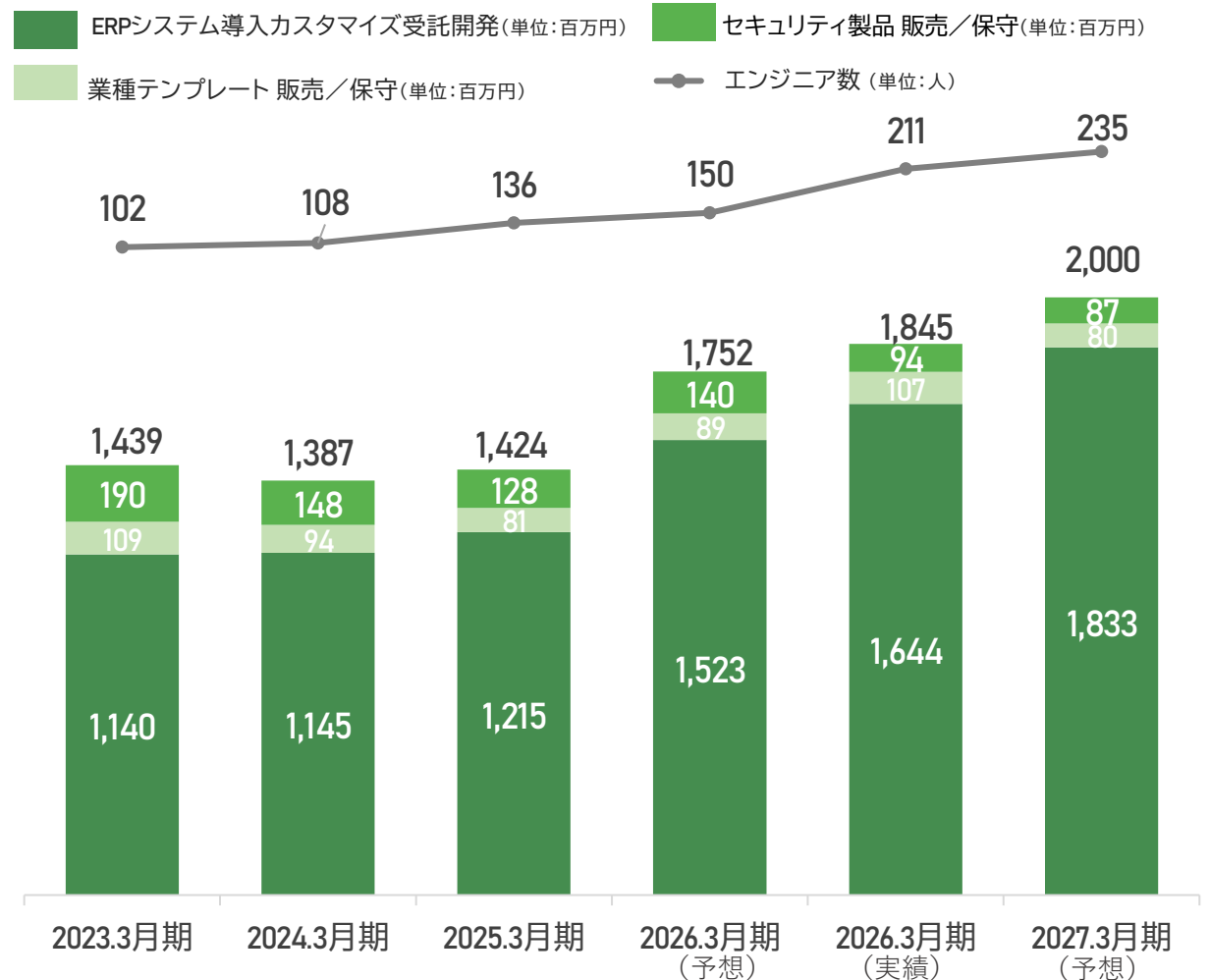
2. 業種テンプレート販売／保守

鋼材業、木材業向けに大塚商会のERPシステム「SMILE」をベースとした業種テンプレートを開発・販売・保守を行っております。販売は、大塚商会経由の代理店販売が主ですが直接ユーザーに販売するケースもあります。販売後は保守契約(通常5年)を締結します。保守料はストック型収益となります。

3. セキュリティ製品販売／保守

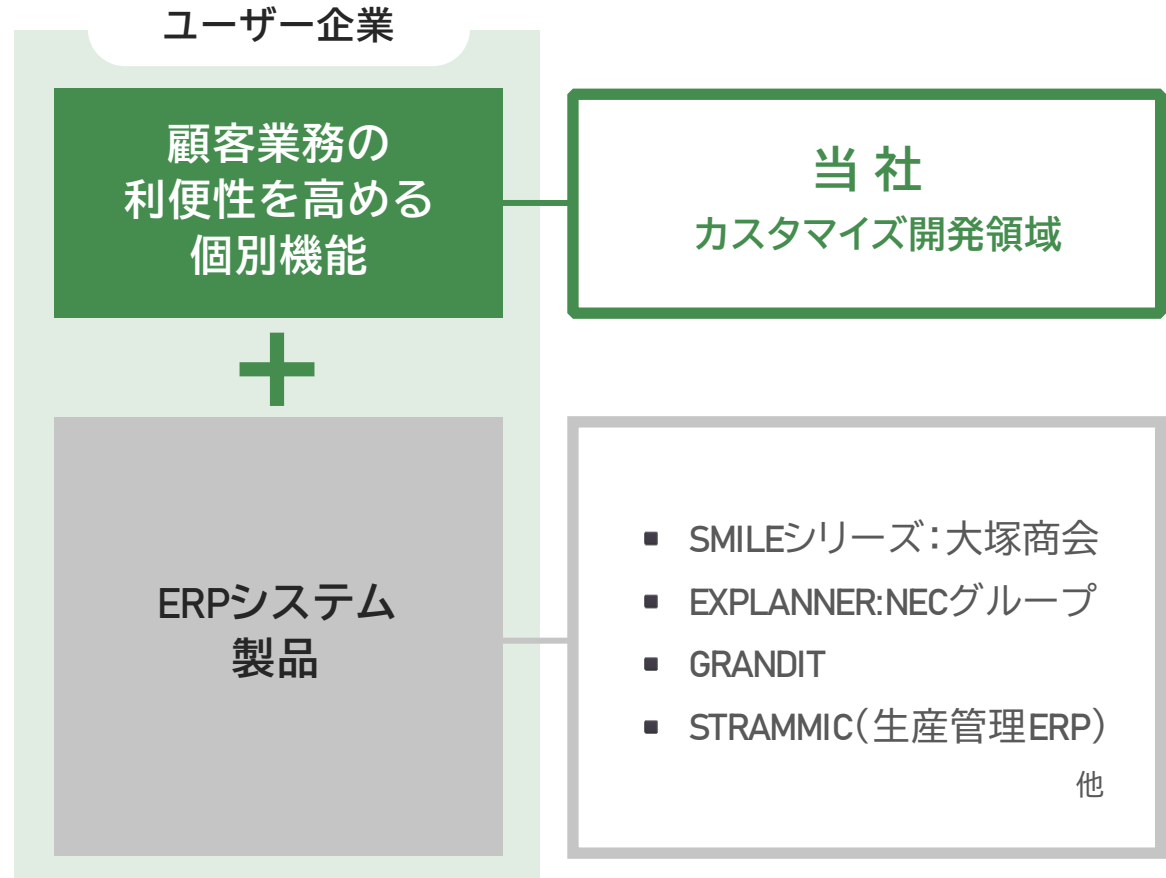
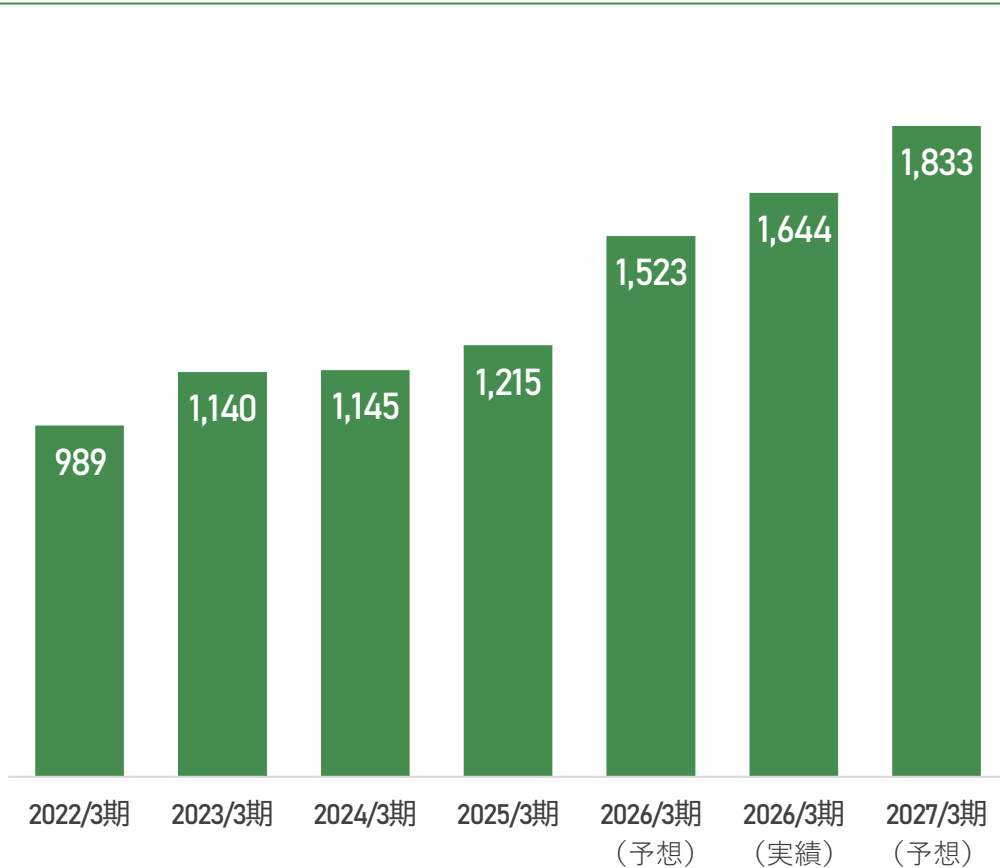
シンクライアント環境の操作ログの収集「DEFASA」と端末制御製品「monoPack」の開発/販売/保守を行っております。販売は、ネットワーク構築会社等の代理店販売が中心です。販売後は保守契約(通常5年)を締結します。保守料はストック型収益となります。

開発事業売上推移



ERPシステム導入に伴うカスタマイズの受託開発を長年行っています。
ERPシステムは、業務知識が必要で、開発技術の習得にも多くの時間を要し、開発ライセンス契約の社数も絞られるため、参入障壁の高い領域となります。

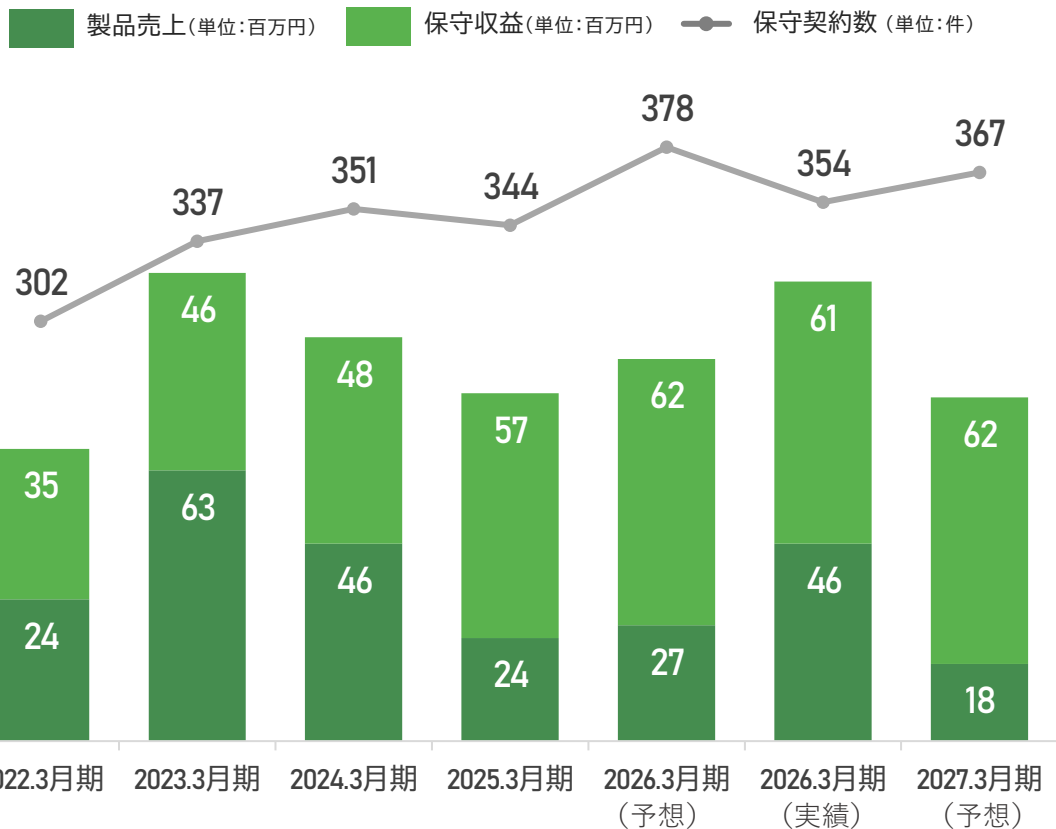
ERPシステム導入カスタマイズの受託開発の売上高推移(単位:百万円)



鋼材/木材業界向けERPシステム「PowerSteel/PowerCubic」の販売・保守を行っています。どちらの業界も、売上の計算は「重量単価×重量」となりますが、在庫は何本という数量管理となり管理する単位が異なります。これに対応できるシステムが少なく、当社が優位性を保っており、保守契約の収益がストック型収益となっています。

尚、2023年3月期～2024年3月期は、電子帳簿保存法やインボイス制度の特需により製品売上実績が増加いたしました。

業種特化型ERPシステム製品の販売・保守の売上推移



PowerSteel

鋼材業界特有の商習慣や業界特性に対応した、鋼材卸業向けの販売購買在庫管理システムです。

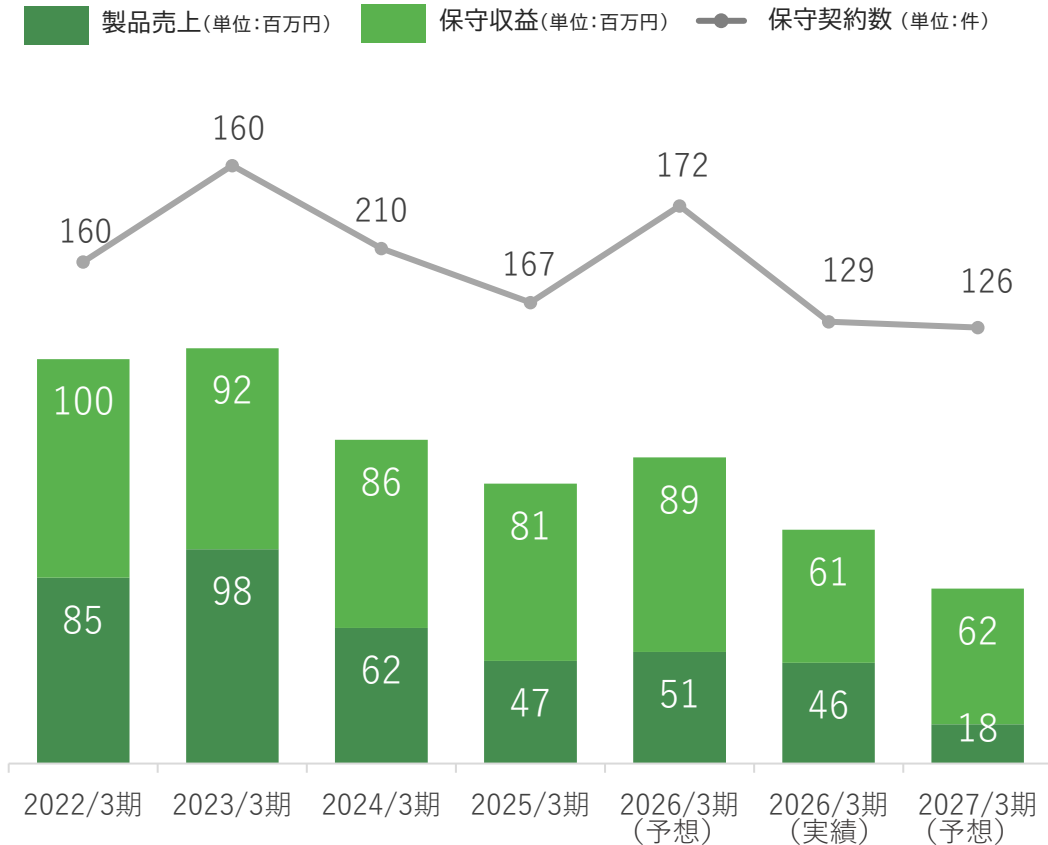


PowerCubic

建材・木材業界特有の商習慣や業界特性に対応した、建材・木材卸業向け販売購買在庫管理システムです。

セキュリティ製品「DEFESAシリーズ」「monoシリーズ」の販売・保守しています。
2024年3月期以降は、コロナ禍のテレワーク需要が一段落し、減少傾向となりました。

セキュリティ製品の販売・保守の売上推移



DEFESAシリーズ

仮想環境を含むWindowsOS上の操作や外部アクセス記録を詳細に取得/録画し、保管・制御・管理できるログ管理製品です。



monoシリーズ

在宅勤務時に個人パソコンを使う事によるセキュリティリスクや、古くなったパソコンの有効活用など、USBを挿入するだけでクライアントパソコンをシンクライアント化することで解決できる製品です。

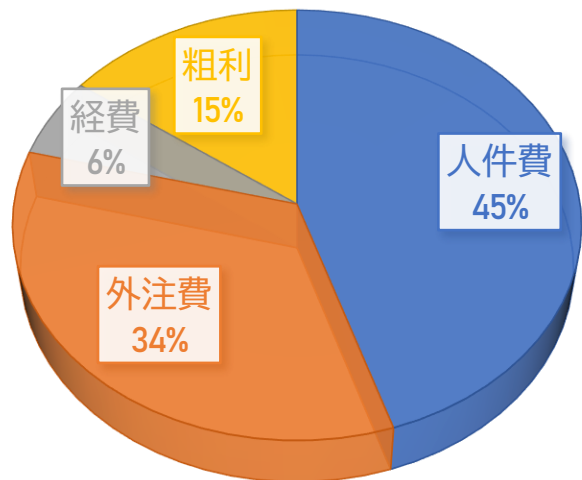
検証事業における売上高に関するコスト構造は、テストを実施する技術者の人件費及び外注費、テスト実施に必要な通信環境(サーバー、PC、ツール等)等に係る費用となります。

開発事業における① ERPシステム導入カスタマイズの受託開発の売上に関するコスト構造は、ソフトウェア開発を行う技術者の人件費及び外注費、ソフトウェア開発に必要な通信環境(サーバー、PC、ツール等)等に係る費用となります。

②業種テンプレート及び③セキュリティ製品の売上に関するコスト構造は、製品の開発にかかわる技術者の人件費及び外注費、機能のライセンス費用等の経費となります。

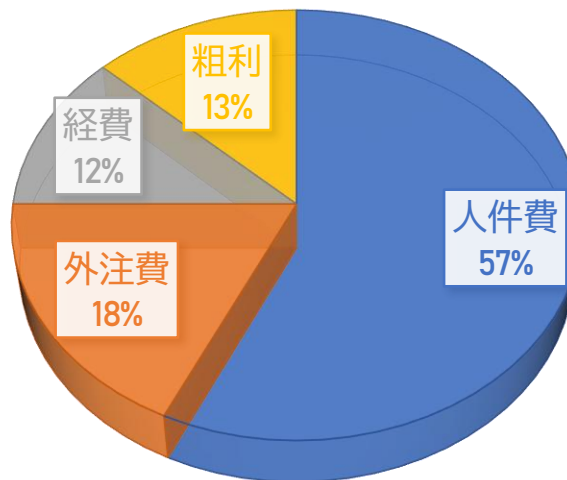
検証事業のコスト構造

テスト実施



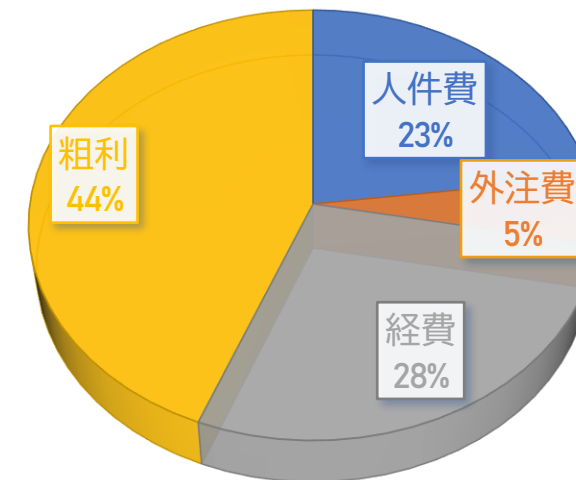
開発事業のコスト構造①

受託開発



開発事業のコスト構造②③

製品の販売・保守



※コスト構造の数値は2026年3月期連結実績値です。

目次 Contents

03 業績ハイライト

01

会社情報

02

事業情報

04

市場動向

05

特徴と強み

06

成長戦略
(中期経営計画)

07

リスク情報

売上高は、創立以来の最高額を達成いたしました。

営業利益に関しましては人材確保・育成強化の投資で減益となっております。

(単位:百万円)	当連結会計年度 実績	前事業年度 実績	対前年増 減額	対前年増 減率	2026年3月期 前回開示予想値
売上高	4,558	4,154	404	9.7%	4,690
営業利益	65	99	△34	△34.3%	92
経常利益	128	115	△13	△11.3%	105
親会社株主に 帰属する 当期純利益	86	82	△4	△4.9%	70
1株当たり 当期純利益 (円)	20.88	20.08	0.80	4.0%	16.90

対前年差異要因・トピックス

1. 売上高

- ・検証事業 4.1%減少
- ・開発事業 36.2%増加

2. 営業利益

- ・新人及び中途採用技術者増加に伴う人件費の増加

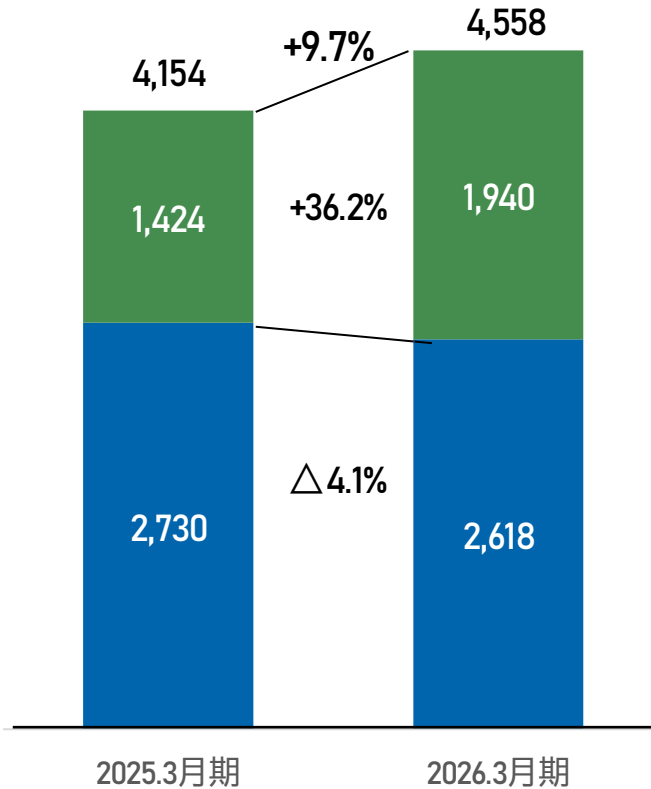
(注)1. 2026年3月期第3四半期より連結決算に移行しているため、2025年3月期以前は単体決算の数値となります。

2. 前年度の1株当たり当期純利益は、機種に株式分割が行われたと仮定して算出しております。

売上高はアルテックス社子会社化により約10%増加し、セグメント利益は検証事業の減少により対前年比微増となりました。

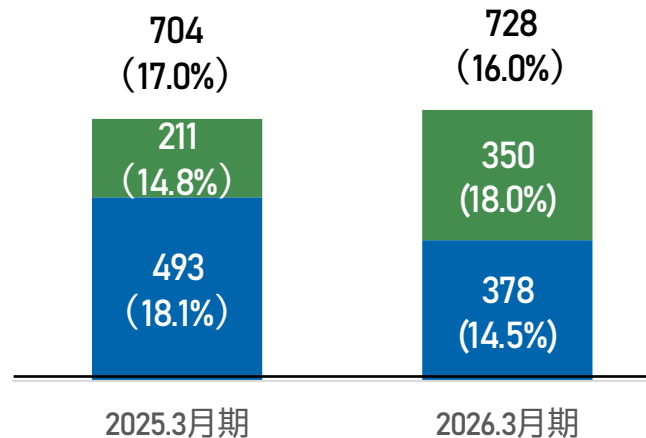
売上高・売上高成長率(単位:百万円)

■ 検証事業 ■ 開発事業



セグメント利益・セグメント利益率(単位:百万円)

■ 検証事業 ■ 開発事業



<検証事業>

売上高は大型プロジェクト終了に伴い、
対前期比△4.1%の減少

セグメント利益は技術者の人件費の増加により減少

<開発事業>

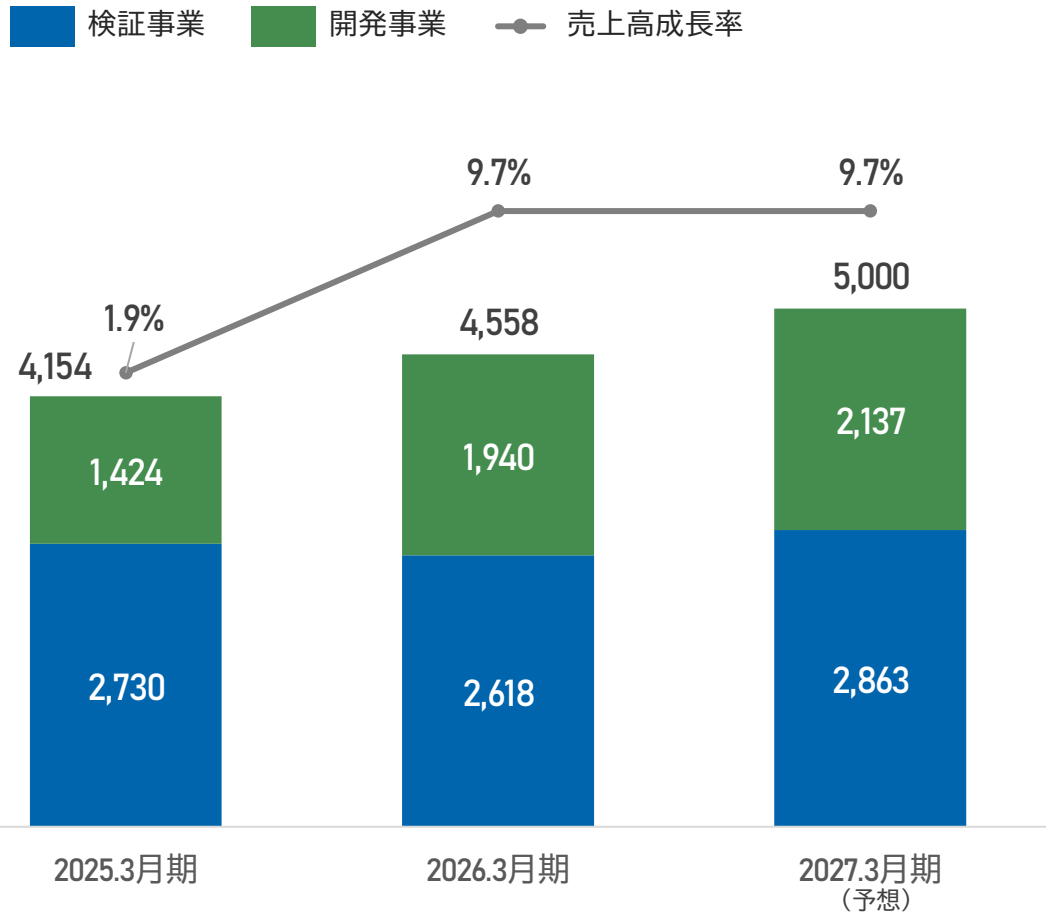
子会社連結により36.2%の増加

セグメント利益は、子会社連結及び新諏訪センターの
売り上げ増加により大幅増加

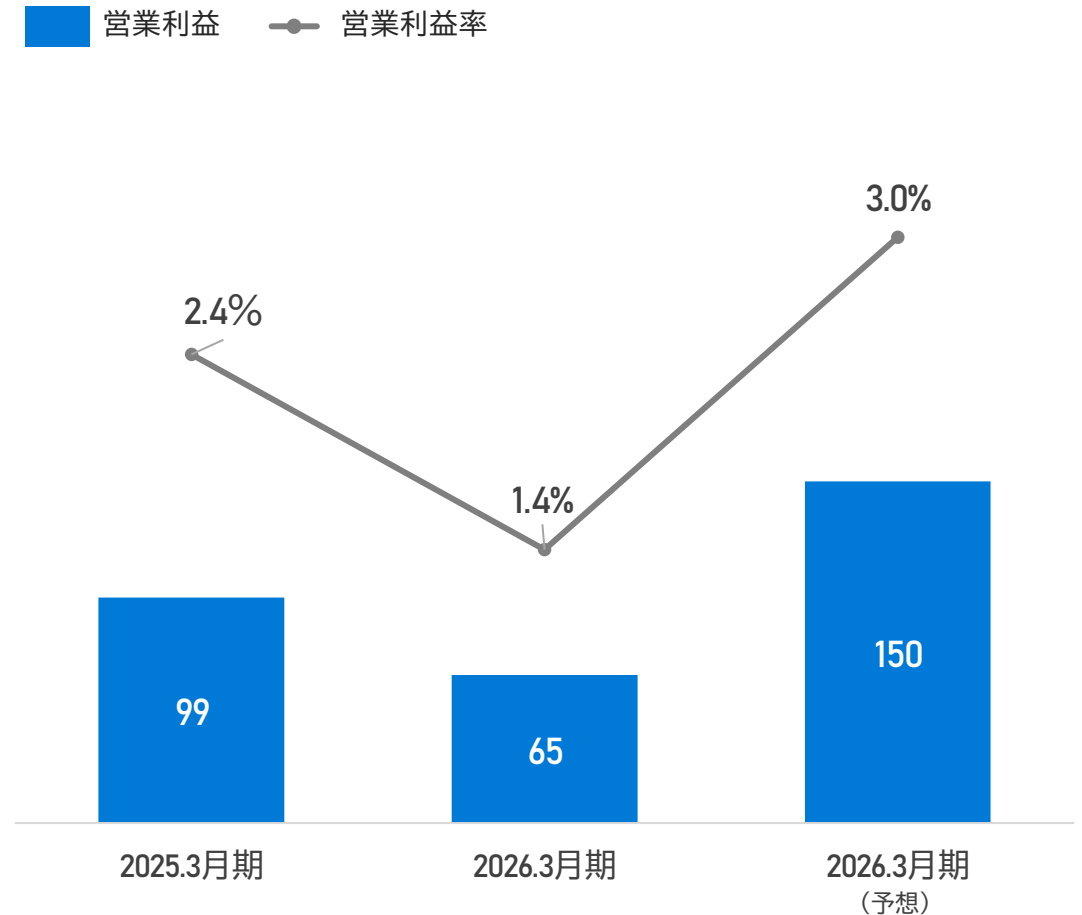
(注)1. 売上高にはセグメント間の内部振替高を含んでおります。
2. 2026年3月期第3四半期より連結決算に移行しているため、
2025年3月期以前は単体決算の数値となります。

2027年3月期の売上高は46億円と対前年比増収、営業利益は1億円と対前年比微増の予測です。

売上高・売上高成長率(単位:百万円)



営業利益・営業利益率(単位:百万円)

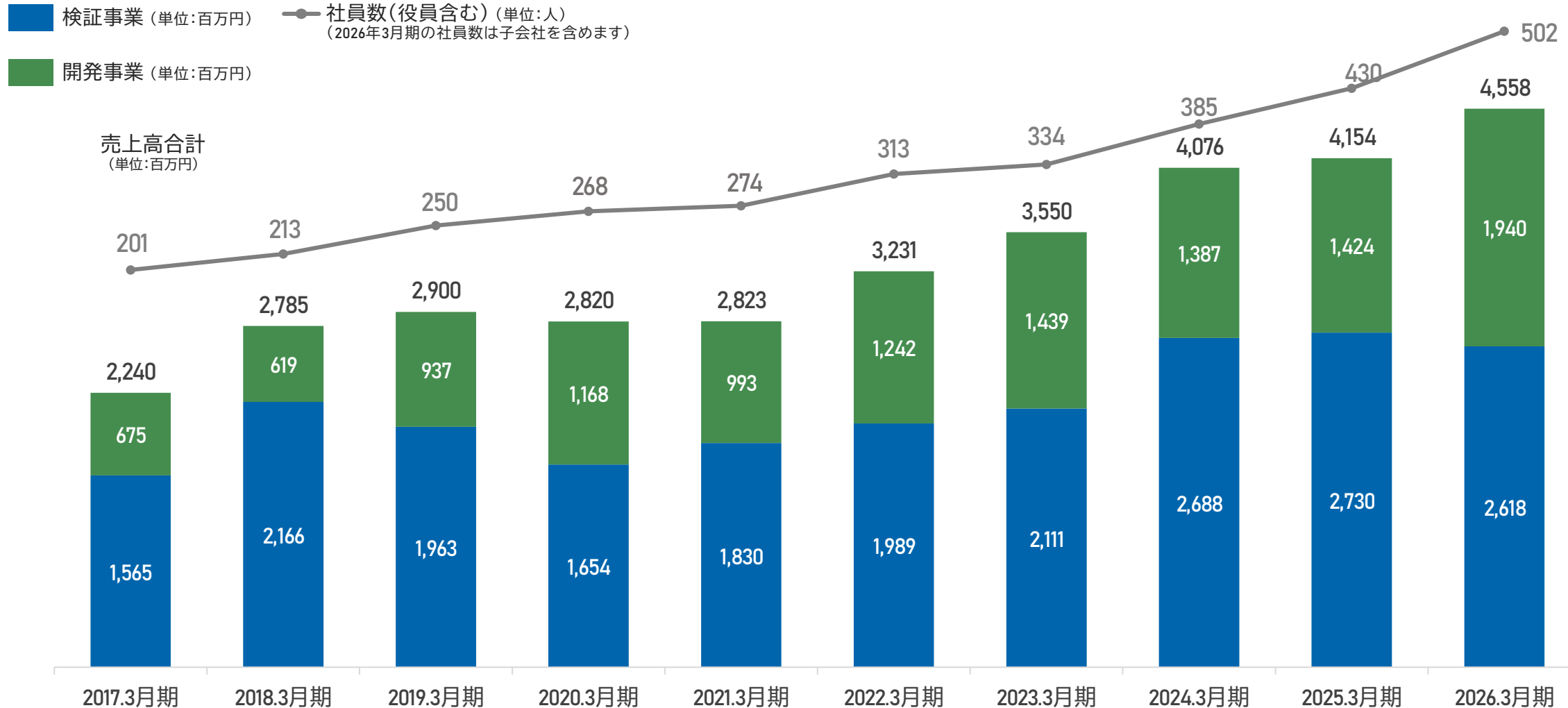


(注)2026年3月期第3四半期より連結決算に移行しているため、2025年3月期以前は単体決算の数値となります。

03 10年間の売上高推移

Achievements

2024年3月期からは、将来を見据えた人材育成期間として人材確保を強化しております。



(注) 1. 売上高にはセグメント間の内部振替高を含んでおります。
 2. 2026年3月期第3四半期より連結決算に移行しているため、2025年3月期以前は単体決算の数値となります。

目次 Contents

04 市場動向

01

会社情報

02

事業情報

03

業績ハイライト

05

特徴と強み

06

成長戦略
(中期経営計画)

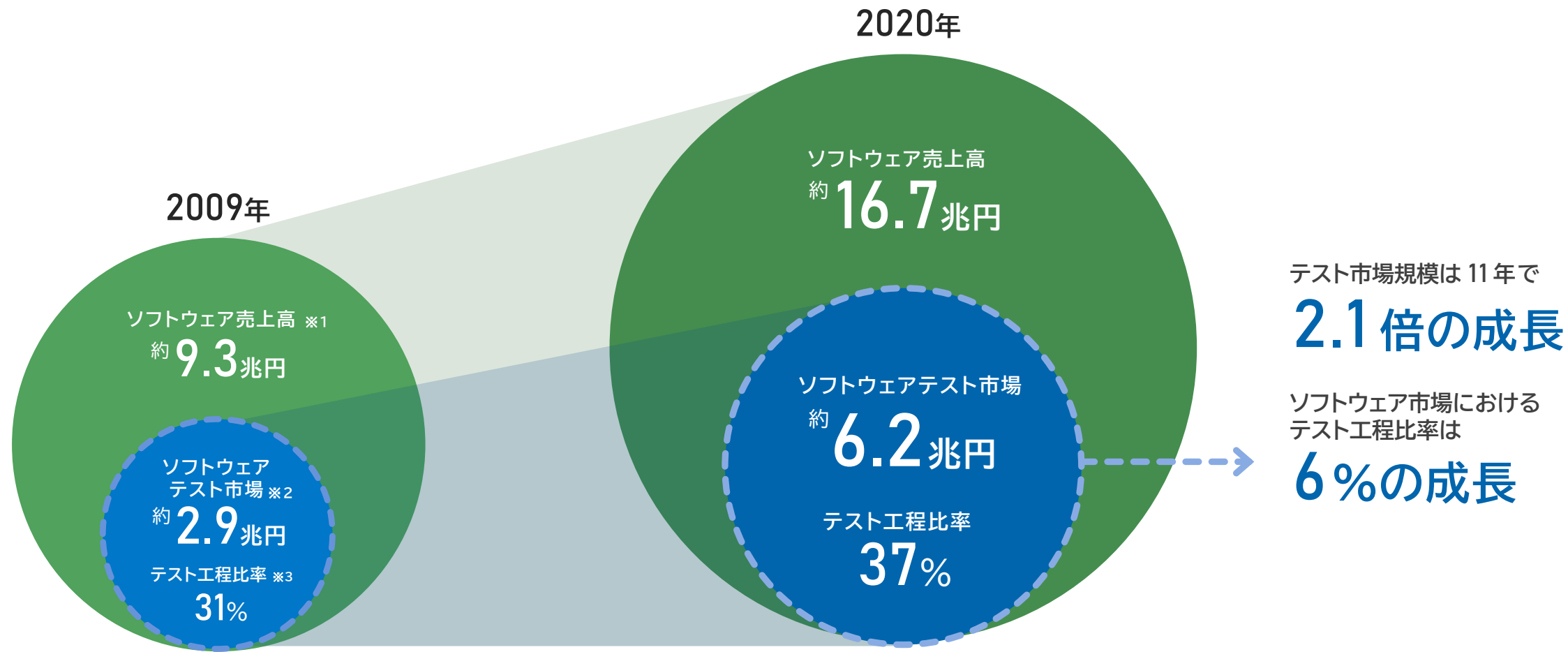
07

リスク情報

04 ソフトウェアテスト市場規模

Market scale

ソフトウェア市場は16.7兆円でありその中のテスト市場規模は6.2兆円と非常に大きな市場です。
 日本国内においては2020年7月に閣議決定された「世界最先端デジタル国家創造宣言・官民データ活用推進基本計画」を骨格としたデジタル庁の主導する「デジタル田園都市国家構想」等が進められており、ますます市場拡大していくものと推察されます。

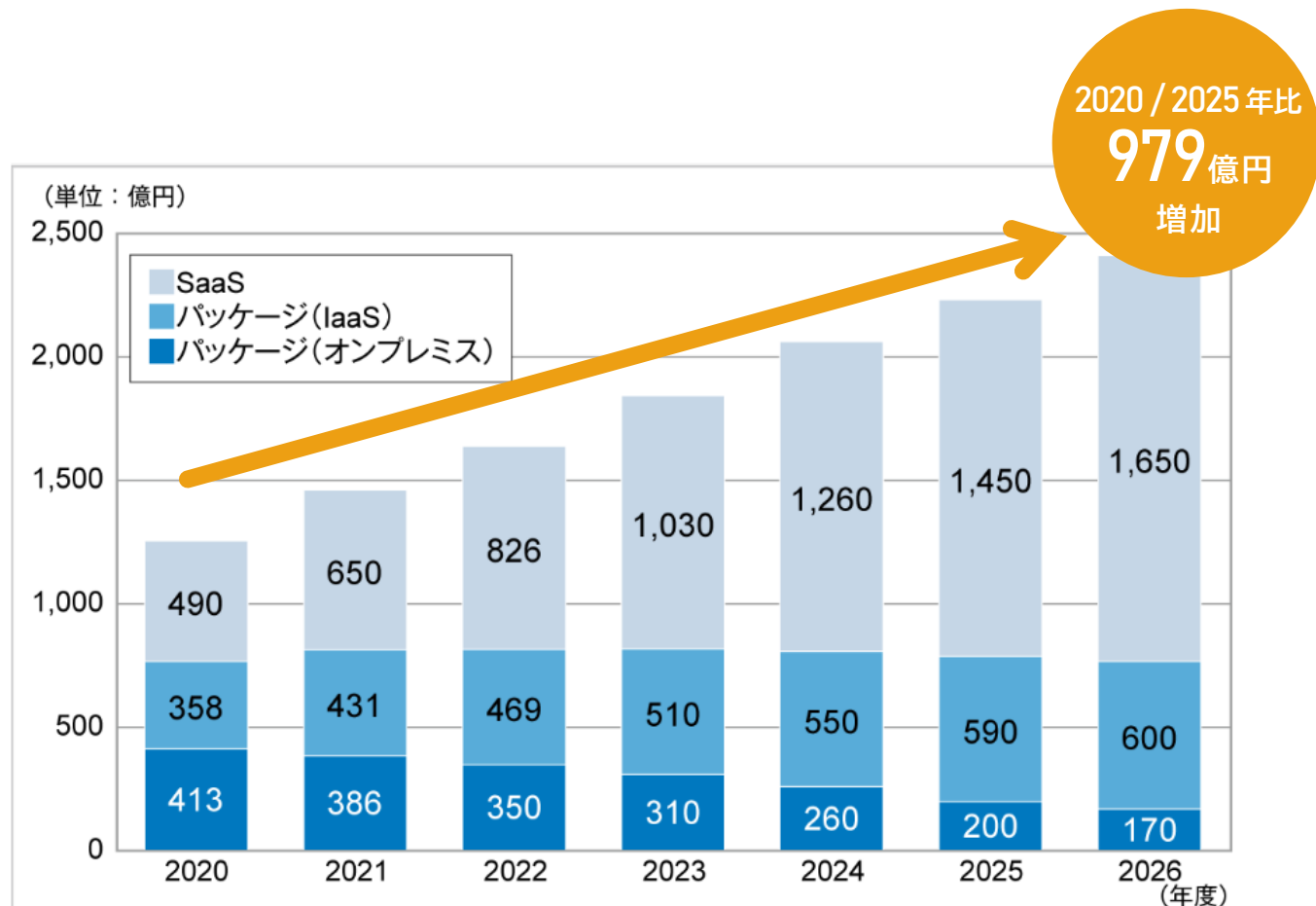


※1:総務省・経済産業省「情報通信業基本調査」より (資料18.8兆円よりテスト対象外を除いた売上)
 ※2:ソフトウェア売上高にテスト工程比率を乗算
 ※3:テスト工数比率は、独立行政法人情報処理機構 (IPA)「ソフトウェア開発データ白書」より

04 ERPシステムの市場規模

Market scale

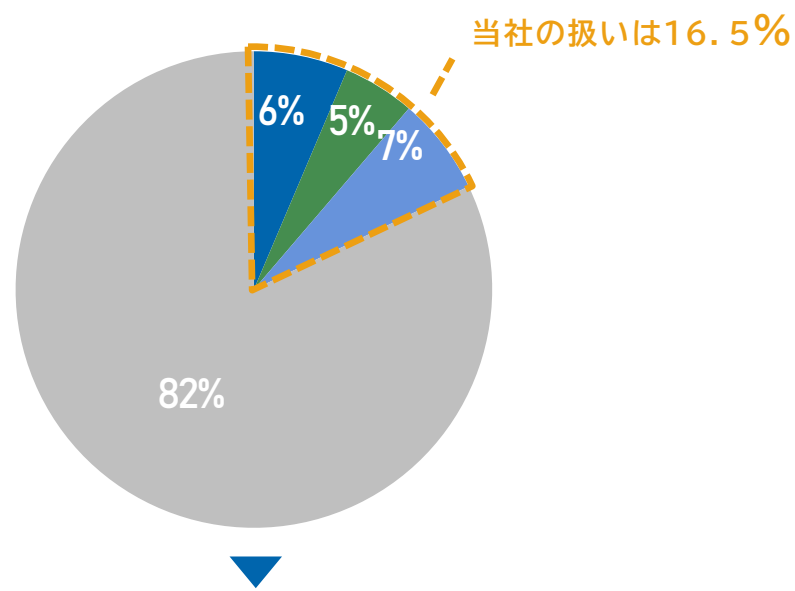
ERPシステム市場規模は、クラウドERPへの移行により市場拡大傾向にあります。



2020 / 2025 年比
979 億円
増加

ERP製品別シェア

- SMILE
- Explanner
- GRANDIT
- その他



出典: ITR 『ITR Market View: ERP市場2023』
*ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2022年度以降は予測値。

出典: 矢野経済研究所「ERP市場動向に関する調査を実施(2022年)」
2024年開発市場とテスト市場の内訳は独立行政法人情報処理機構「ソフトウェア開発データ白書」より算出

開発経験を検証事業に活用して、ERPシステムのテスト自動化を推進します。
まずは、3つのERPシステムで成功事例を作り、他のERPシステムへ展開してまいります。

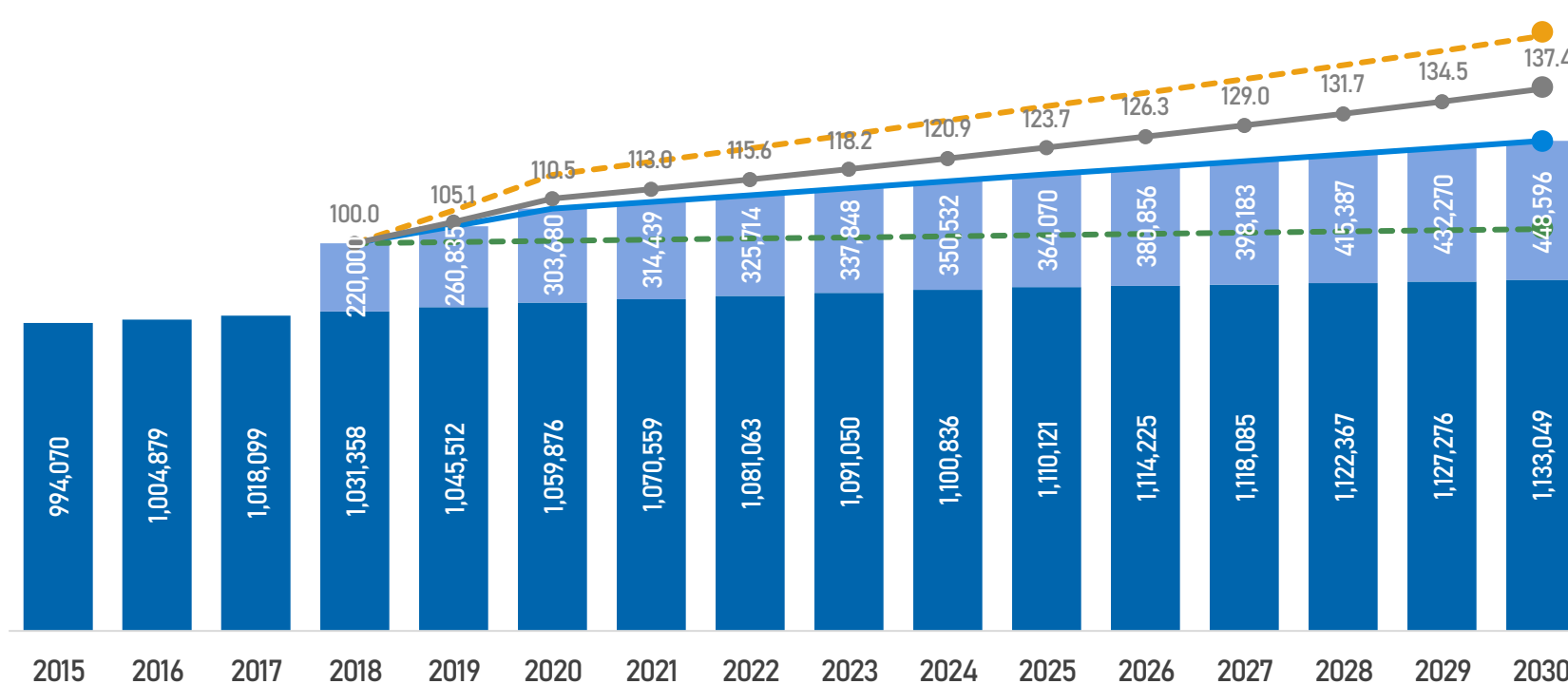
04 IT人材の動向

Market scale

IT人材は今後ますます不足すると予測されます。

ソフトウェア開発・テストのAIを活用した自動化により、当社の需要も拡大傾向です。

- 不足数(人)
- 供給人材数(人)
- 高位シナリオ (需要の伸び約9~3%)
- 低位シナリオ (需要の伸び約1%)
- 中位シナリオ (需要の伸び約5~2%)
- 2018年を100とした場合の市場規模中位シナリオ (中位シナリオ)



IT人材の
需給ギャップ
(2030年予測)

高位シナリオ
約**79万人**

中位シナリオ
約**45万人**

低位シナリオ
約**16万人**

IT人材の
確保が重要

出典: 経済産業省 IT人材需給に関する調査「報告書本」(https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/houkokusyo.pdf)
 図3-11 IT人材需給に関する主な試算結果①②③の対比(生産性上昇率0.7% IT需要の伸び「低位」「中位」「高位」)

目次 Contents

05 特徴と強み

01

会社情報

02

事業情報

03

業績ハイライト

04

市場動向

06

成長戦略
(中期経営計画)

07

リスク情報

05 特長と強み

Characteristic & Advantage

当社は長い実績の積み重ねから多くの大手企業と信頼関係を構築していることに加え、それを支えるエンジニアとその技術力が強みとなります。

1. 大手顧客基盤



PCの受託開発～WEBシステムに至るまで時代のニーズと共に、技術領域を広げた実績の積み重ねと、信頼により大手企業顧客を多数抱える

2. 高度なエンジニア人材



教育・研修の充実化によるナレッジの蓄積に伴い、高度資格取得を持つ人材が年々増加

3. 産学共同研究とテスト自動化ツールの開発



技術の保護として特許の取得や、認知度向上のため外部発信も積極的に行う

顧客の多くは大手企業(上場企業または資本金10億以上の企業)が占めており、その実績が信頼に繋がっています。
2023年3月期以降、取引先数が微増なのは、取引条件が適正な優良顧客に人材リソースを集約しているためであります。

主要取引先一覧

取引歴
30年超

株式会社大塚商会(グループ各社) 日本電気株式会社(グループ各社)

10年超

ソニーグループ株式会社 株式会社ベリサーブ
アイエックス・ナレッジ株式会社 株式会社ブロードリーフ
アシュリオン・ジャパン株式会社(グループ各社)

5年超

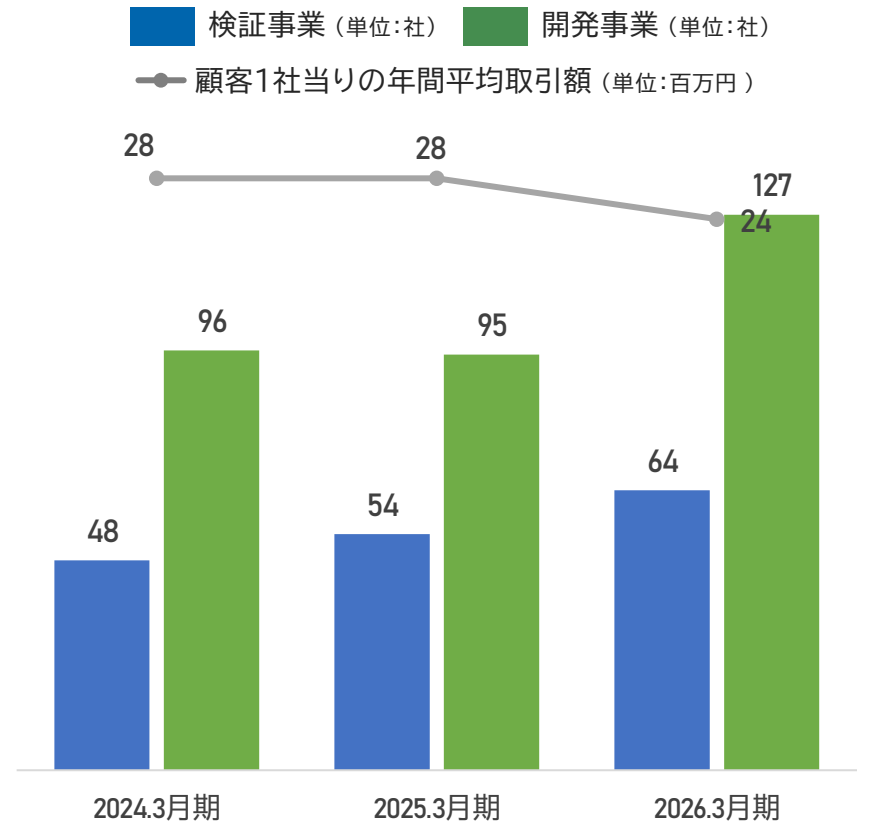
株式会社エヌ・ティ・ティ・データ(グループ各社) 楽天グループ株式会社
株式会社リコー(グループ各社) ウイングアーク1st株式会社
株式会社日立製作所(グループ各社) 株式会社野村総合研究所
株式会社ディー・エヌ・エー(グループ各社) 大日本印刷株式会社

3年超

KDDI株式会社(グループ各社) ピー・シー・エー株式会社
スパイダープラス株式会社 ブライシス株式会社

(株)大塚商会、日本電気(株)、(株)日立製作所グループとは
相互のサービスを提供し合えるビジネスパートナー契約を締結し、
案件情報の共有及び研修会、技術情報交換を定期的に行っております。

事業別取引先数及び平均年間取引額



(注)2026年3月期第3四半期より連結決算に移行しているため、
2025年3月期以前は単体決算の数値となります。

05 特長と強み — 高度なエンジニア人材 —

Characteristic & Advantage

資格保有者による、信頼性の高いテスト活動を実施してまいります。

◆ It Verification Engineer Certification(IVEC)



Level		所有者
エバンジェリスト		1名
アーキテクト		11名
デザイナー		56名
テスター		178名

◆ Japan Software Testing Qualifications Board(JSTQB)



Level		所有者
Specialist	テスト自動化エンジニア	1名
Advanced Level	Test Manager	11名
	Test Analyst	6名
Foundation Level		105名

※「所有者」は、2026年3月末現在の取得者です。



— 既開示：2025年11月5日「AIを活用した独自のテスト自動化ツール「digitest(仮)」β版の提供開始」—

β版提供の目的である**機能改善および実用性確認**を踏まえ、
正式版の提供に向けて**開発・検証を継続中**。提供体制の整備を進める。

2025/11 既開示

- ▶ AIを活用した独自テスト自動化ツールのβ版の提供を開始
- ▶ テストケース作成、テスト自動作成・実行、テスト結果確認を支援
- ▶ 限定顧客での実プロジェクト検証を目的としたクローズドβ版

現在の進捗

- ▶ AI技術の進化を踏まえ、AIエンジンの選定・最適化に時間をかける
- ▶ β版で得られた確認事項等を踏まえた機能改善および利用方法の最適化
- ▶ 品質・精度・安定性を重視し、スケジュールを一部見直し

今後の展開

- ▶ 正式版の提供に向けた開発・検証を継続
- ▶ 必要に応じて、限定的な提供形態も含め検討
- ▶ テスト自動化・AI品質保証領域のサービス価値向上を図る

中期経営計画上の位置づけ

- ▶ AIテスト自動化ツール戦略の主要テーマとして、検証事業の高付加価値化を推進
- ▶ 生成AIの活用とコンサルティングサービスとの連携による継続収益型サービス展開に向けた取り組み

方針

「digitest」は**テスト自動化・AI品質保証領域における当社の成長施策**として、
正式版の提供に向けた**開発・検証を継続**。

目次 Contents

06 成長戦略（中期経営計画）

01

会社情報

02

事業情報

03

業績ハイライト

04

市場動向

05

特徴と強み

07

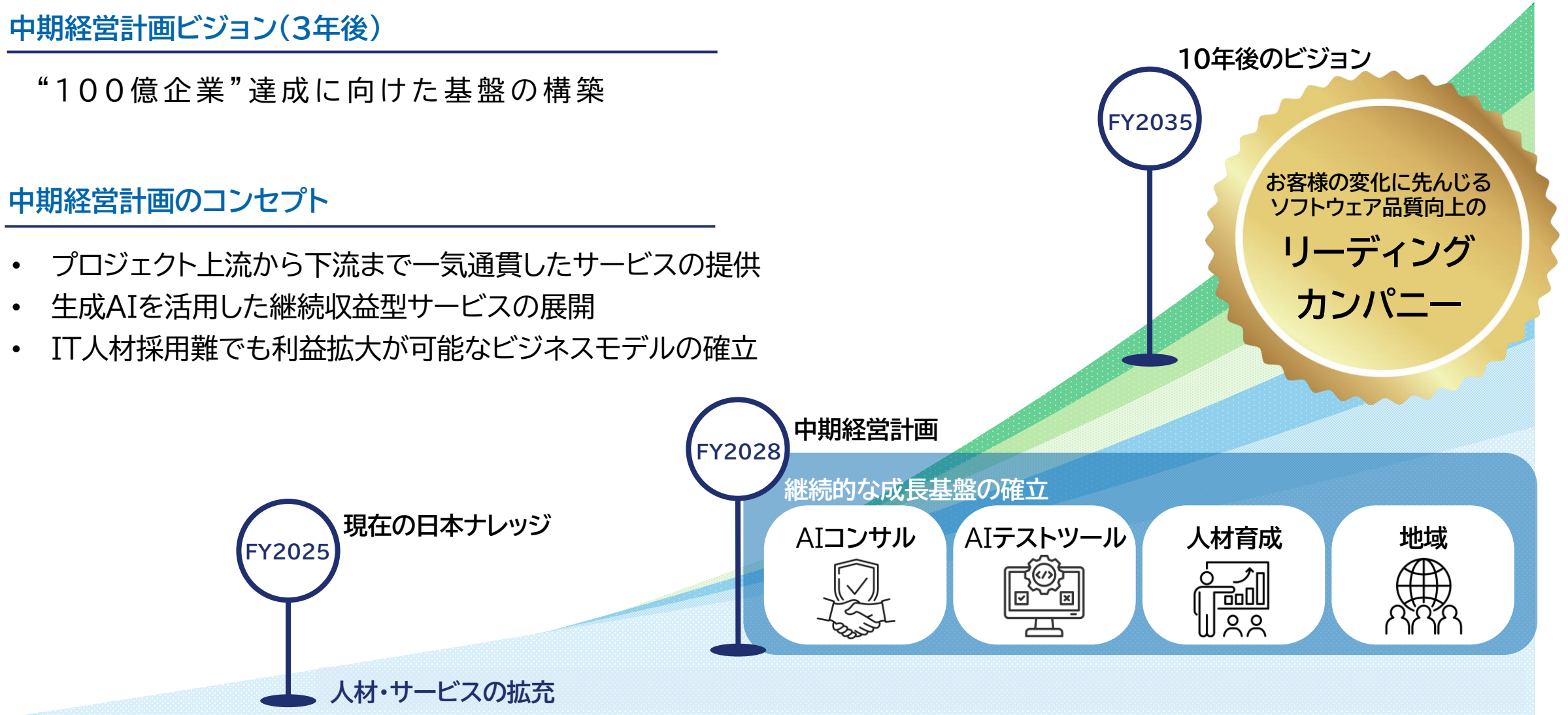
リスク情報

中期経営計画ビジョン(3年後)

“100億企業”達成に向けた基盤の構築

中期経営計画のコンセプト

- プロジェクト上流から下流まで一気通貫したサービスの提供
- 生成AIを活用した継続収益型サービスの展開
- IT人材採用難でも利益拡大が可能なビジネスモデルの確立



中期経営計画	コンセプト	<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクト上流から下流まで一気通貫したサービスの提供 ・生成AIを活用した継続収益型サービスの展開 ・IT人材採用難でも利益拡大が可能なビジネスモデルの確立 			
	開発投資	コンサルサービス強化 テストツール開発投資	11億円	BS戦略投資	6億円
	株主還元政策	配当 1億円			



連結売上高 **45.6**億円 平均成長率 **10.8%** **62.0**億円

連結営業利益 **0.65**億円 平均成長率 **66.5%** **3.0**億円

連結営業利益率 **1.4%** **コンサル×テストツールによる利益率拡大** **5.0%**



06 中期経営計画の数値目標

Medium-term management plan

中期経営計画(3カ年)

● **コンサルサービス強化・テストツール開発投資**
(採用費・労務費・教育費等)

11 億円

● **BS戦略投資**
(M&A・事業所拡大費用等)

6 億円

● **株主還元政策**

配当 **1 億円**

FY2035

お客様の变化に先んじる
ソフトウェア品質向上の
リーディング
カンパニー

FY2028

FY2027

FY2026

FY2025

連結売上高 45.6億円
連結営業利益 0.65億円

連結売上高 50.0億円
連結営業利益 1.5億円

連結売上高 57.0億円
連結営業利益 2.3億円

連結売上高 62.0億円
連結営業利益 3.0億円

売上高
平均成長率
10.8%

営業利益
平均成長率
66.5%

06 各セグメントの数値目標

Medium-term management plan

中期経営計画(3カ年)

● 連結売上高

62.0億円

● 連結営業利益

3.0億円

FY2035

お客様の变化に先んじる
ソフトウェア品質向上の
リーディング
カンパニー

FY2028

検証事業売上高 37.0億円
開発事業売上高 25.0億円

FY2027

検証事業売上高 34.0億円
開発事業売上高 23.0億円

FY2026

検証事業売上高 30.0億円
開発事業売上高 20.0億円

FY2025

検証事業売上高 26.2億円
開発事業売上高 19.4億円

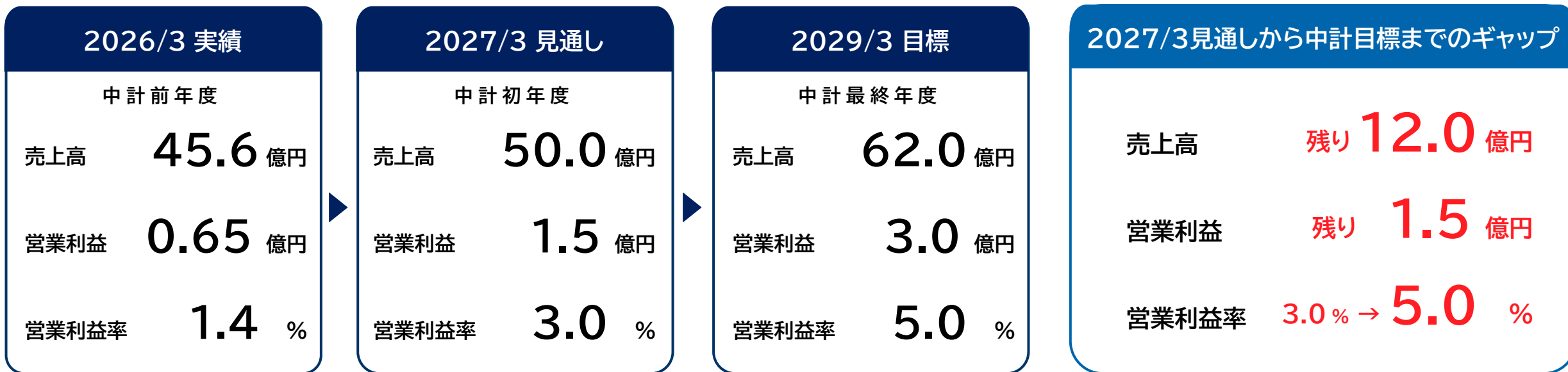
検証事業
売上高
平均成長率

12.2%

開発事業
売上高
平均成長率

8.8%

2027年3月期は中期経営計画目標に向けた初年度計画を推進し、**収益性改善**の道筋を明確化します。



2027年3月期
成長ドライバー



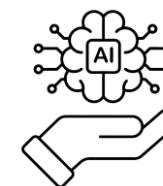
採用人材の
本格稼働



アルテックス
シナジー



業務の**効率化**



AI関連
サービス

4つのドライバーを継続的に推進し、2029年3月期の中期経営計画目標達成を目指します。

採用人材の本格稼働

- ▶ 新卒・中途採用技術者の本格稼働
- ▶ 育成・OJT・メンター制度による早期戦力化
- ▶ 稼働率管理と案件アサインの最適化
- ▶ 上流工程対応人材の育成

中計 戦略③
AI人材育成戦略

アルテックスとのシナジー

- ▶ 開発事業の対応領域拡大
- ▶ 長野・諏訪エリアの顧客基盤活用
- ▶ 共同提案・共同開発体制の強化
- ▶ 当社検証サービスとのクロスセル

中計 戦略④
地域戦略

AIコンサル/AIテスト領域の具体化

- ▶ AI品質保証・AIガバナンス
- ▶ AIRISK管理・ISO/IEC 42001対応支援
- ▶ テスト自動化・AIテストツール活用
- ▶ BBS提携による企業向け展開

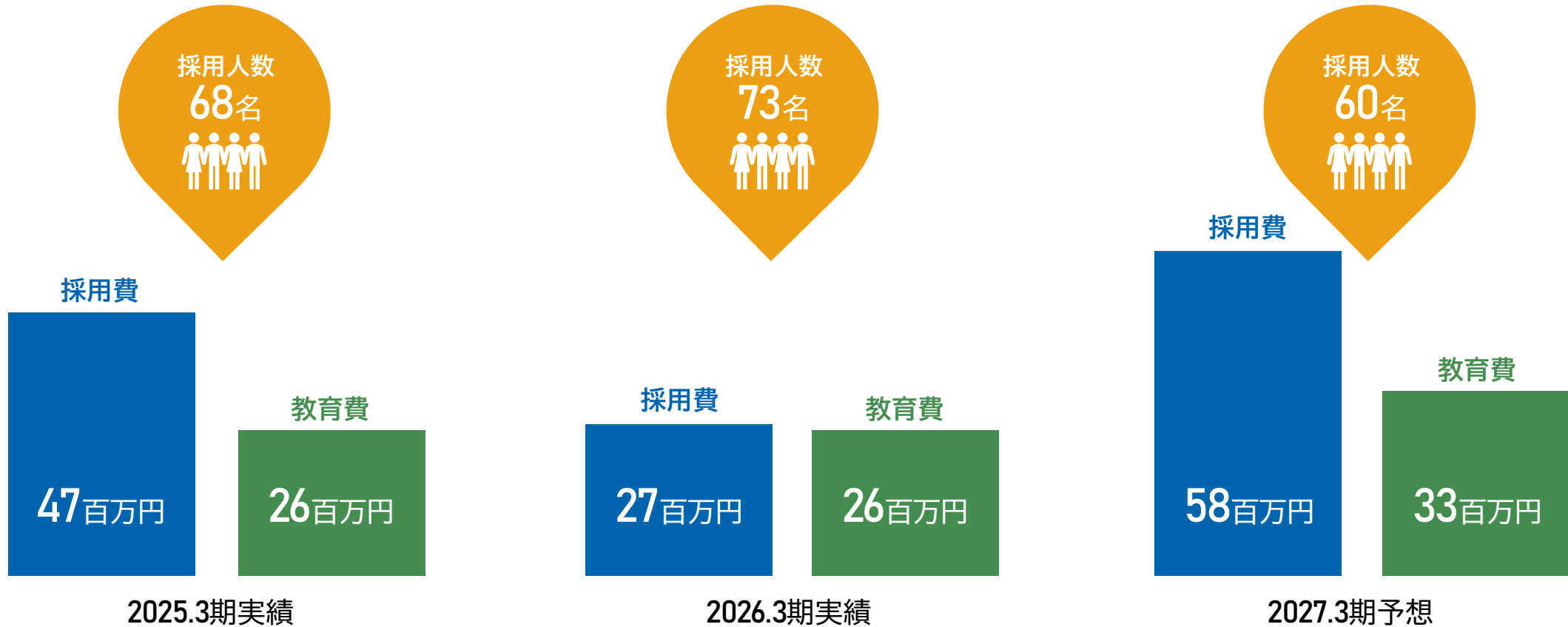
中計 戦略①②
AI戦略

業務効率化 / 収益性改善

- ▶ 販管費の抑制
- ▶ 開発・検証プロセスの標準化・効率化
- ▶ 内製・ビジネスパートナー体制の最適化
- ▶ 売上総利益率改善を図る

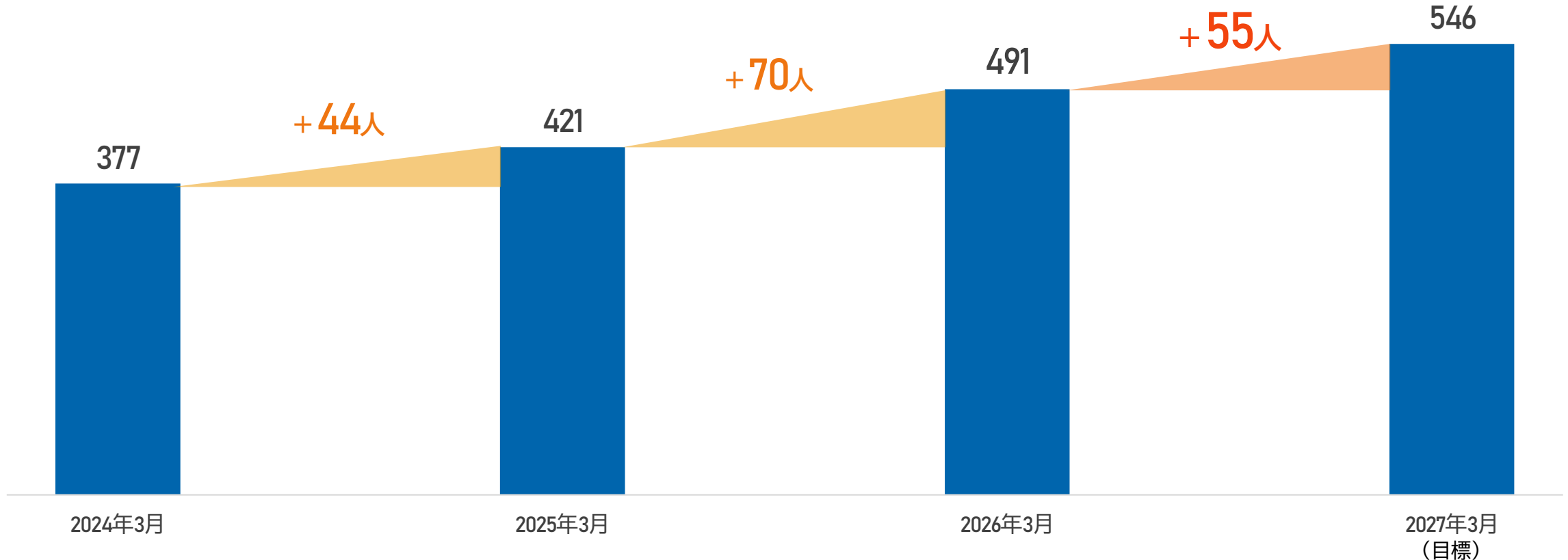
※ 前回資料(2025年6月30日公表)中の「成長戦略②ー 6つの基本戦略 ー」(P.33)は、「中期経営計画 4つの戦略」(上記の『中計 戦略①～④』が該当)に統合しました。詳細は、中期経営計画(2026年2月19日公表)をご参照ください。

人材採用費と育成費用については下記の内容と考えています。
人材の採用競争を勝ち抜き、将来に向けて優秀なIT人材を育成します。

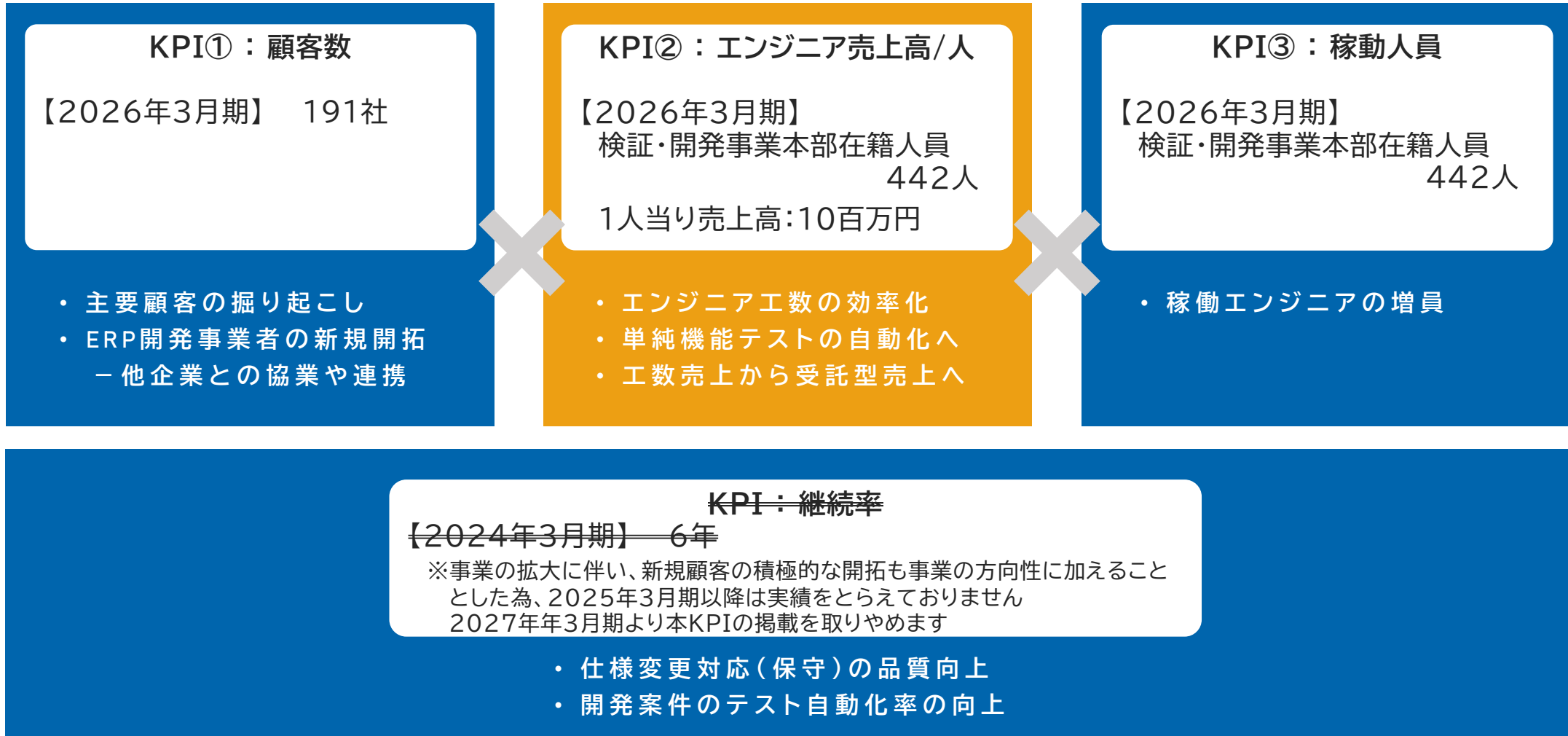


※採用人数・採用費・教育費は、技術要員・営業要員・管理要員の合計です。

2026年3月期は、子会社化した株式会社アルテックスの人員を含め491名となり、対前年比で70名の人員増となりました。
2027年3月期は55名の人員増を予定しております。

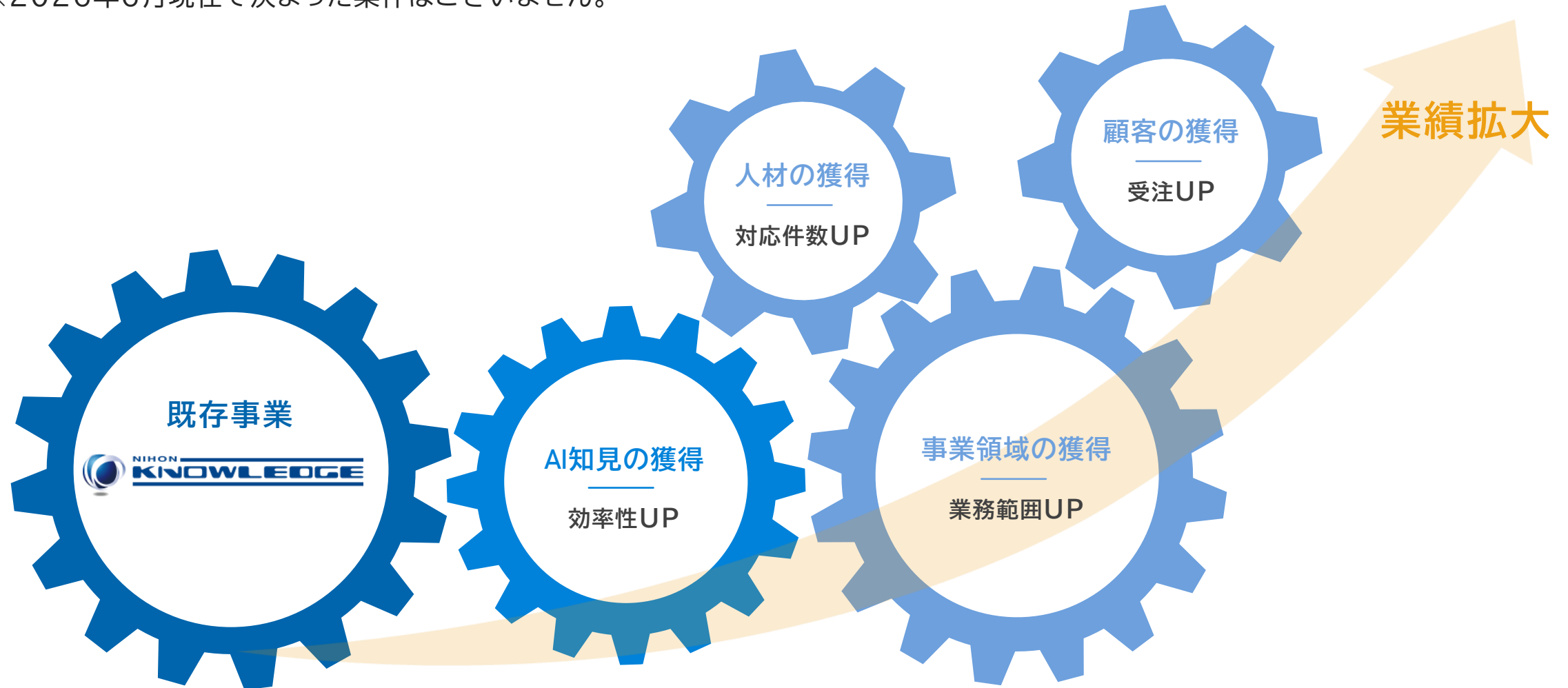


顧客数、一人当り売上高、稼働人員、継続率の4つのKPIの向上に注力しております。
なお、事業の拡大に伴い、2027年3月期以降に、KPIを見直すことを検討しております。



(注)在席人員には、子会社の人員を含んでおります。

既存事業と高いシナジー効果を追求した積極的なM&Aにより、エンジニア工数の効率化、事業領域の拡大、エンジニア人材の獲得などを達成し、更なる業績拡大を目指します。
※2026年6月現在で決まった案件はございません。





さらなる発展を目指して共に歩み続けられるパートナーとして、アルテックス社を迎え入れることとなりました。
これからもソフトウェア品質の向上を通じて、安心できるデジタル社会の未来を支えてまいります。

アルテックス社の特徴・強み

- 長野県松本市を拠点に、Web関連ソフトウェアの開発事業を展開
- 生産・工程管理・販売・在庫管理まで、上流から下流まで
一気通貫で開発できる体制を有している
- 製造業から運輸・通信業まで幅広い業種の顧客に寄り添った、
オーダーメイドによるシステム開発の実績がある
- 長野県を中心に、優良な顧客基盤を有する

子会社化の目的・期待

- 対応領域の拡大を図ること
- 顧客の幅が広がること(新たな領域への展開)
- サービス提供体制の強化できること(一気通貫の開発を実現)
- エンジニアの交流・成長を促進できること(親和性の高い社風)

目次 Contents

07 リスク情報

01

会社情報

02

事業情報

03

業績ハイライト

04

市場動向

05

特徴と強み

06

成長戦略
(中期経営計画)

有価証券報告書において記載している「事業等のリスク」のうち、当社の成長の実現性や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクは下記の通りです。

認識するリスク	顕著化する可能性、程度及び時期	顕著化した場合の影響の内容	リスクへの対応策
テスト・検証事業のマーケットと競合について	【中】 当該システム検証市場は、拡大傾向にあり、今後もこの傾向は継続するものと見込んでおります。しかしながら、顧客企業及びその属する業界において、システム検証業務につき、機密保持等の理由から、内製化志向が強まるなどした場合当市場が拡大しない可能性がございます。逆に資金力・ブランド力を有する大手開発企業が参入するなどし、競合との価格競争が当社の予想を超えて厳しさを増す可能性もございます。これらの場合には、リスクが顕在化いたします。	市場の拡大が行われず、若しくは競合との価格競争が激化した場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	①幅の広い業種・業態・規模の顧客との取引拡大 ②開発技術・検証技術の活用範囲の拡大による顧客企業のアウトソーシングの促進 ③国際規格、独自のテスト手法への取組みなどにより、テスト・検証サービスにおける競合他社との差別化を図っております。
人材の確保、育成について	【中】 経済活動や自然災害、競合他社への流出により、必要な人材が十分に確保・育成できなかった場合にはリスクが顕在化いたします。	人員の確保ができない、あるいは当社が保有する技術やノウハウが顧客の求めるレベルに達しないことにより、競争力の低下や、事業活動に支障が生じる可能性があります。	独自の採用基準を用いてテスト・検証業務の技術者として素養のある人材の採用を定期的を実施し、当社独自メニューによる教育を継続的に実施しております。
知的財産権について	【中】 当社グループの事業が第三者の知的財産権に抵触し、第三者から当社グループに対し正当な権利主張がなされた場合や法的手続きでそれが認められた場合には、リスクが顕在化いたします。	損害賠償義務の負担や、当該知的財産権を継続使用するための負担が発生します。また、当社グループ事業の一部もしくは全部の遂行ができなくなる可能性があります。	当社グループ事業において知的財産権の重要性は高いと認識しており、特許・商標等の知的財産権に関する権利の申請中心に対策を行っております。

※本ページに記載されていないリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

有価証券報告書において記載している「事業等のリスク」のうち、当社の成長の実現性や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクは下記の通りです。

認識するリスク	顕著化する可能性、程度及び時期	顕著化した場合の影響の内容	リスクへの対応策
システム受託開発について	【小】 受託開発プロジェクトでは、受託時に適正な採算が見込まれると判断したプロジェクトであっても、開発段階におけるプロジェクト管理の問題、想定外の開発範囲の拡大及び作業工数の増加等の理由により不採算プロジェクトとなることがあり、その場合にはリスクが顕在化いたします。	不採算プロジェクトによる損失額が多額の場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	一定の規模以上の受託開発プロジェクトに対し、当該プロジェクトに関与しない者による見積りの適正性に関するレビューを実施するとともに、プロジェクト開発手法の標準化推進、プロジェクト管理者の育成等、プロジェクトの品質向上及び管理体制の強化に継続して取り組んでおります。
特定販売先への依存について	【小】 主要取引先である株式会社大塚商会における売上高に占める割合は高くなっております。株式会社大塚商会の事業方針や、経済状況の悪化により、当社グループの受注量に影響を及ぼす場合には、リスクが顕在化いたします。	売上高の減少により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	テスト自動化の拡充による新規顧客の獲得、サービスの拡充により、特定顧客への依存度の低下を図る。
外注先への依存について	【小】 当社検証事業においては、外注比率が50%前後と高く、技術者を選定しつつ外注先の確保に注力をしている状況でございます。今後当社の想定通りに自社工数への切替が進まなかった場合には、リスクが顕在化いたします。	予期せぬ大口の外注先との取引の解約、また条件の改悪等があった場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	採用による技術者の確保及び、外注先との情報交換を密にすることにより、リスクの低減を図っております。
代表者への依存について	【小】 当社の代表取締役である藤井洋一は、当社創業者であり、創業以来の最高経営責任者であります。同氏は、検証事業及び開発事業に関する豊富な経験と知識を有しており、経営方針や事業戦略の決定、遂行において極めて重要な役割を果たしております。 やむを得ぬ事情により、業務の遂行が困難となった場合にリスクが顕在化いたします。	同氏が当社グループの業務を継続することが困難になった場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	取締役会や執行役員会議等における役員及び幹部社員の情報共有や、経営組織の強化を図り、同氏に過度に依存しない経営体制の整備を進めております。

※本ページに記載されていないリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。



本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

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。これらの記述は、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なく、リスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実績や業績や財務情報は将来の見通しと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、国内外の経済情勢や当社が事業展開する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、これらの情報の正確性や適切性等の検証は行っておらず、また保証するものではありません。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2027年6月を予定しております。