



2026年3月期決算説明資料

2026年5月

株式会社ソフトテックス

証券コード：550A

A blue-tinted background image showing a close-up of a building's facade with architectural details like windows and structural elements. A large, semi-transparent blue triangle is overlaid on the left side of the page.

01 **Company** 会社概要

02 **Full-Year Financial Results Summary** 2026年3月期 決算概要

03 **Earnings Forecast** 2027年3月期 業績予想

04 **Growth Strategy** 成長戦略

05 **Shareholder Returns** 株主還元

Index

The background of the slide is a complex digital-themed graphic. It features a dark blue field filled with white and light blue binary code (0s and 1s). Overlaid on this are several semi-transparent, overlapping geometric shapes in shades of blue and white, creating a sense of depth and movement. A large, white, bold number "01" is prominently displayed in the center-left area.

01

会社概要

Company

人が主役の情報化社会づくりに貢献する

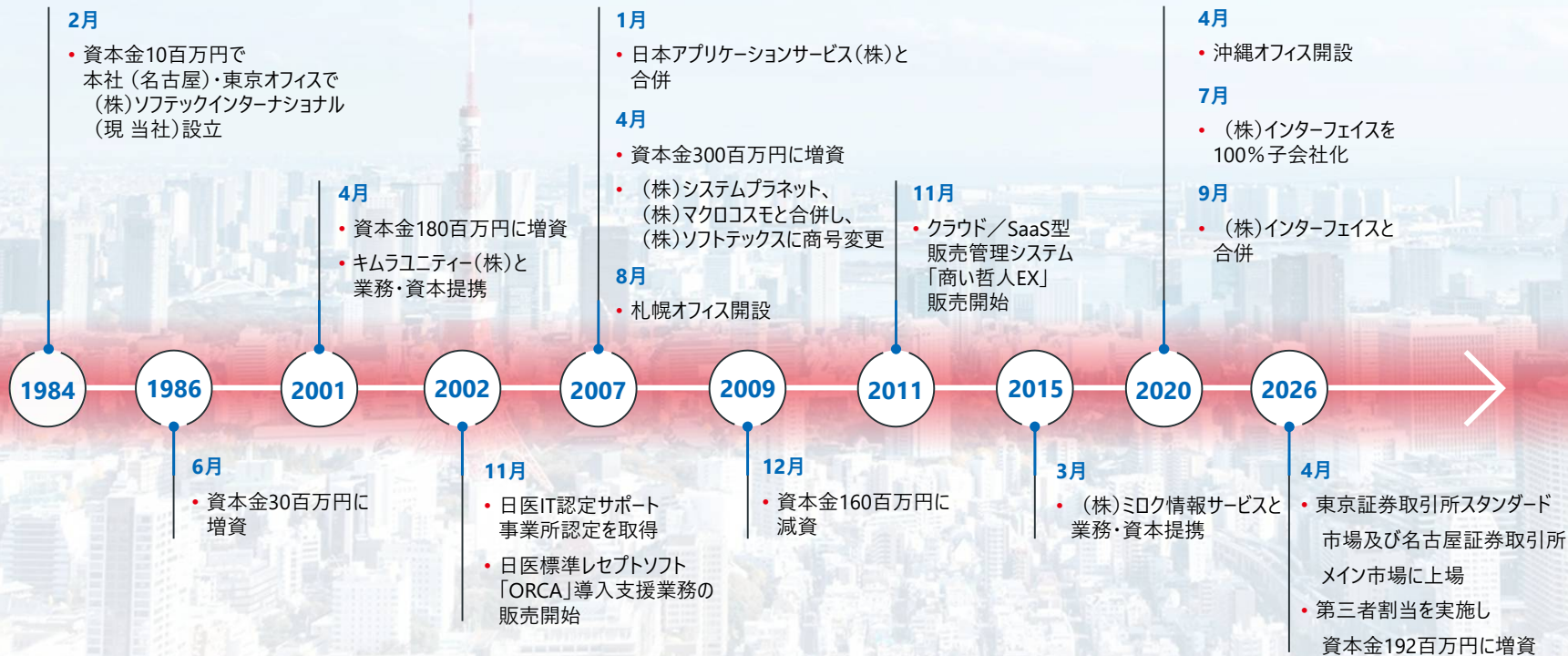
- ▶ **企業理念**「人が主役の情報化社会づくりに貢献します」。人や社会のための技術が経営の視点。
- ▶ **基本方針**「私たちの“喜び”“幸せ”“いきがい”は、私たちの情報技術が、健康で安全・豊かな社会づくりに役立ち、私たちの提供するシステムやサービスによりお客様から感謝されること」

商号	株式会社ソフトテックス (SOFTTEX CO., LTD.)		
設立	1984年2月1日		
決算期	3月31日		
資本金	192百万円 (2026年4月現在)		
売上高	3,639百万円 (2026年3月期)	従業員数	355名 (2026年4月現在)
拠点	<ul style="list-style-type: none"> ・本社 (名古屋市) ・東京オフィス (東京都文京区) 	<ul style="list-style-type: none"> ・札幌オフィス (札幌市) ・沖縄オフィス (那覇市) 	
主要顧客	<ul style="list-style-type: none"> ・JBCC(株) ・日本無線(株) 	<ul style="list-style-type: none"> ・大東建託(株) ・(株)トヨタシステムズ 	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・コンピュータシステムの設計とソフトウェア開発 ・大手SIベンダー向けの技術支援 ・モダナイゼーションサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ・防災関連システムの構築・導入サポート ・日医標準レセプトソフトの導入・運用サポート・周辺システムの構築 	
提携会社	<ul style="list-style-type: none"> ・キムラユニティー(株) ・(株)ミロク情報サービス 		
取引金融機関	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)三井住友銀行 ・(株)三菱UFJ銀行 	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)十六銀行 ・(株)大垣共立銀行 	



システム運用・保守の専門性を基盤とした事業展開

▶ 多様なシステム開発領域を統合し企業基盤を拡大。



技術と人の力を融合し社会とお客様に価値を提供し続ける

▶ 企業理念は「人が主役の情報化社会づくりに貢献します」。人や社会のための技術が経営の視点。

企業理念

人が主役の情報化社会づくりに貢献します



基本方針

私たちの“喜び”“幸せ”“いきがい”は、
私たちの情報技術が、
健康で安全・豊かな社会づくりに役立ち、
私たちの提供するシステムやサービスにより
お客様から感謝されること



ロゴマークの意味

赤い横線は楔形（くさびがた）の石。
「企業と企業、人と人、技術と技術の結びつき
を強力にし、絆を深めていこう」
という思いを込めています。

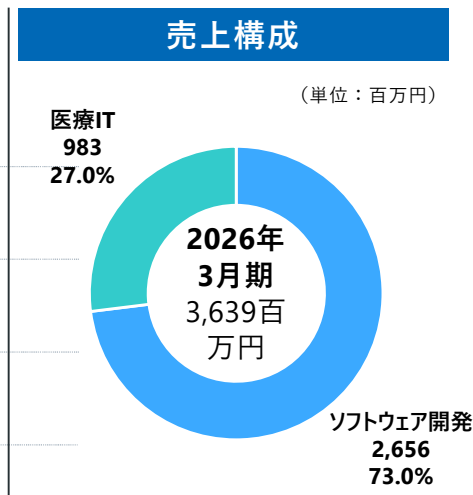
コーポレートカラーは、ブルーとレッド。
ブルーは企業の信頼、
レッドは社員の情熱を表現。

開発から維持・運用・保守まで一貫したシステム開発、技術者支援、医療ITまで幅広いサービスを提供

- ▶ 独立系のシステム開発会社。ソフトウェア開発サービス及び医療ITサービスの提供を主軸に事業を展開。
- ▶ ソフトウェア開発サービスは請負開発（モダナイズ、防災、物流、メディア、クラウド）と技術者支援（SIer支援、直接顧客支援）。
- ▶ 医療ITサービスは日医標準レセプト「ORCA」の導入・サポートおよび関連システム開発を行う当社独自の「ORCARE」ビジネスを展開。

部門別事業概要

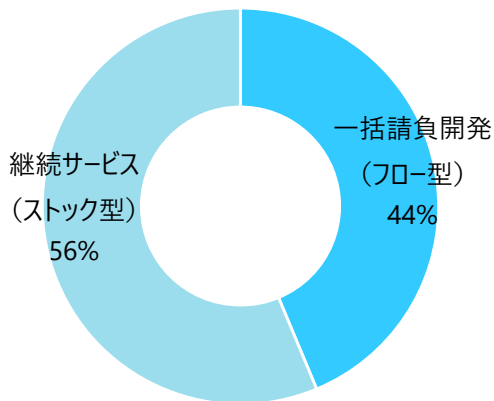
ソフトウェア開発	クラウド SOL部	オープン系・Web系受託開発	<ul style="list-style-type: none"> 先進技術をベースとした開発及び支援（DX推進、クラウド、RPA、アジャイル、超高速開発） 大規模システムの開発・運用
	モビリティ SOL部	大企業様向けサービス支援	<ul style="list-style-type: none"> 製造企業向け生産計画システム維持・改善 システム運用サービス
	モダナイ SOL部	マイグレーション	<ul style="list-style-type: none"> レガシーシステムと新技術の利点を融合したモダナイゼーション リバースエンジニアリングツールからのオープンソフトビジネス
	防災 SOL部	防災関連システム開発	<ul style="list-style-type: none"> 公共向けシステム受託開発 組込制御系システム開発（水防システム、砂防システム、気象情報、河川河口情報、緊急地震速報等）
	首都圏業務 SOL部	業務に特化したシステムソリューション	<ul style="list-style-type: none"> メディア系受配信システム 勤怠管理システム 物流システム 賃貸管理システム インフラ環境構築等
医療IT	メディケア SOL部	医療システム開発・運用支援	<ul style="list-style-type: none"> 日本医師会標準レセプトソフト「ORCA」導入・保守 各種電子カルテとの連携・保守サービス



ストック型収入が主体のソフトウェア開発サービス フロー&ストックビジネスで高収益を誇る医療ITサービス

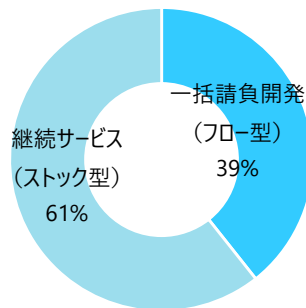
- ▶ 請負開発・保守運用は長期的な商流に基づく安定的なフロー型ビジネスであり、技術者支援はストック型ビジネス。
- ▶ また、医療ITサービスは「ORCARE」を中心としたフロー&ストックビジネス。高収益を誇る。
- ▶ エンジニア数の拡大と共に高いエンジニア稼働率を維持しており、コスト構造はエンジニア関連の人件費が大勢を占める。

全社フロー&ストック割合（2026年3月期）

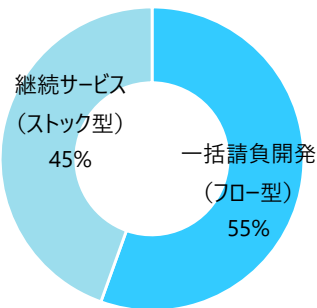


サービス別フロー&ストック割合（2026年3月期）

ソフトウェア開発サービス
公共、大手製造業とSierからの
安定的な収益

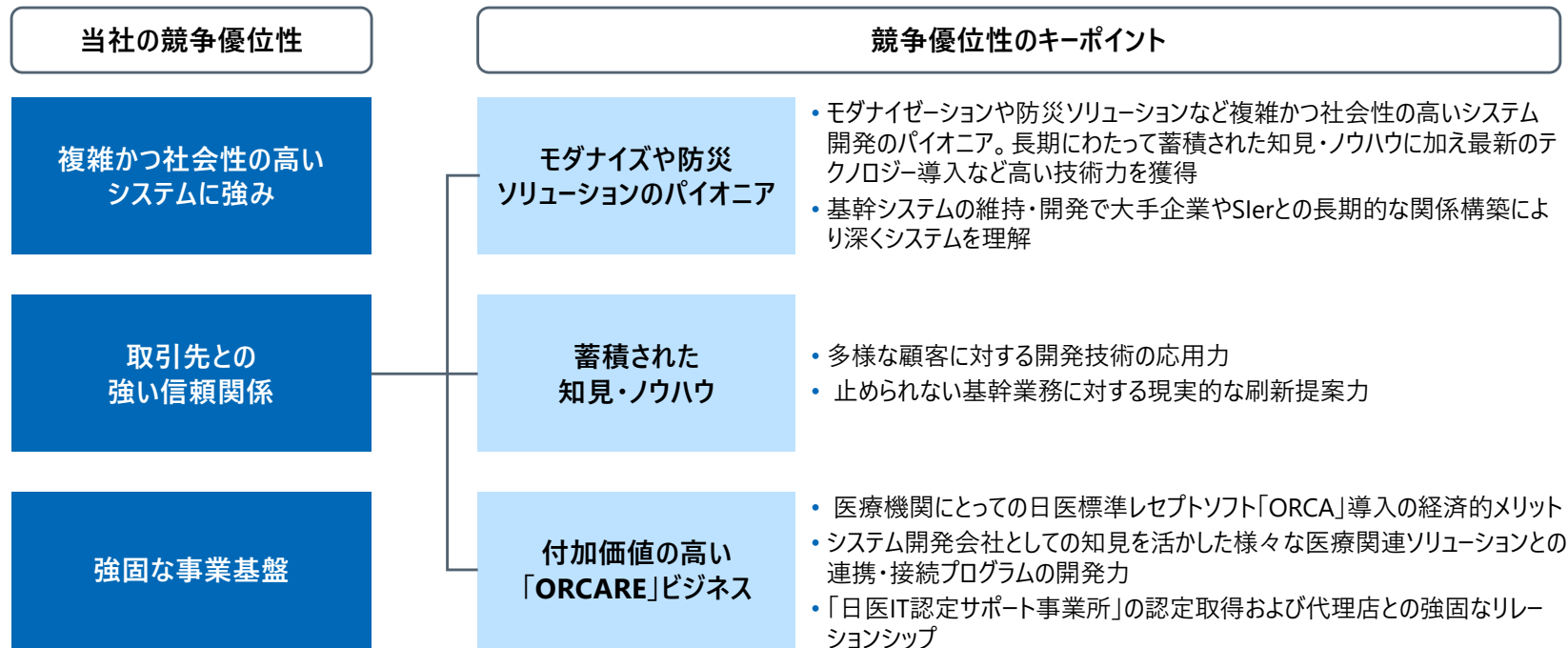


医療ITサービス
「ORCARE」を中心に積み上げ
粗利率は高水準



長年にわたる取引先との関係性と技術・ノウハウが競争力の源泉

▶ 当社の競争優位性は、ソフトウェア開発企業としての蓄積の結果であり、そのまま医療ITサービスの事業基盤の強さにもつながっている。



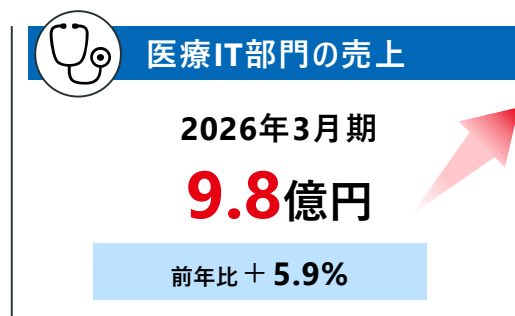
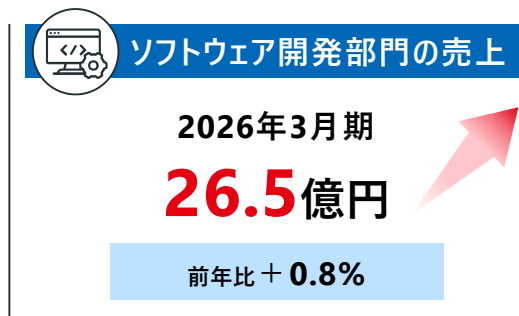
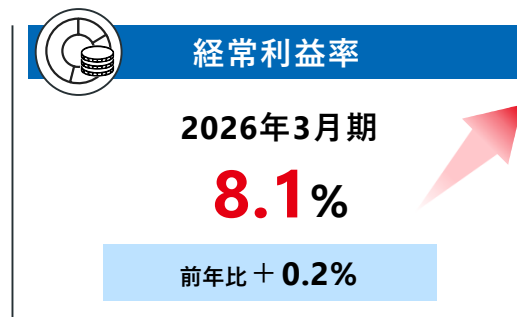
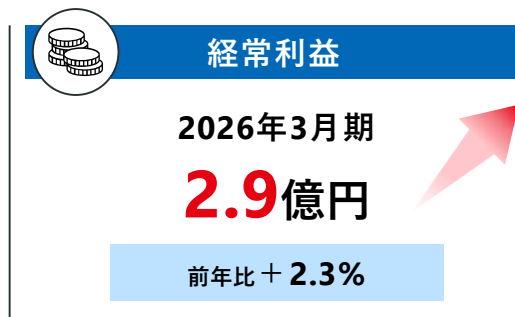
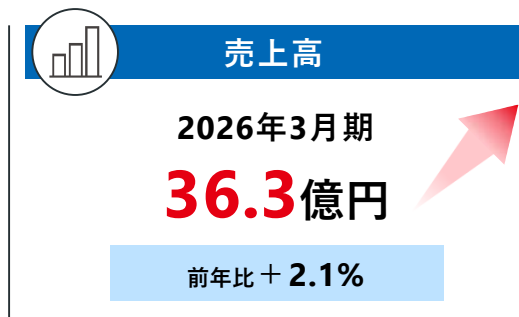
02

2026年3月期 決算概要

Full-Year Financial Results Summary

2026年3月期は対前年で増収増益

▶ 医療ITサービスの伸長が全体を牽引し、増収増益を達成。



2026年3月期業績のポイント（対前期実績）

▶ 前期と比較して増収増益。上場に伴う費用の増加により営業外費用が増加し、経常利益の増加幅は縮小。

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期		
	実績	実績	増減額	増減率 (%)
売上高	3,565	3,639	74	+ 2.1
ソフトウェア開発	2,636	2,656	20	+ 0.8
医療IT	928	983	54	+ 5.9
売上総利益	969	993	23	+ 2.5
売上総利益率 (%)	27.2%	27.3	—	—
販売管理費	684	695	11	+ 1.7
販売管理费率 (%)	19.2%	19.1	—	—
営業利益	285	297	12	+ 4.2
営業利益率 (%)	8.0%	8.2	—	—
経常利益	288	295	6	+ 2.3
経常利益率 (%)	8.1%	8.1	—	—
当期純利益	210	213	2	+ 1.2
当期純利益率 (%)	5.9%	5.9	—	—

POINT

売上高

医療ITサービス好調により増収

ソフトウェア開発において一部課題はあるものの、モダナイズは計画どおりの進捗で安定、医療ITサービスの伸長により前期増を達成

売上総利益率

売上増加により粗利改善、効率化も寄与

売上原価は前期比で増加したものの、売上高の伸長で売上総利益は増益。影響の大きい労務費は残業抑制などで効率的に管理し、利益改善に貢献

営業利益・経常利益・当期純利益

販管費抑制により営業利益が伸長

販管費はわずかに増加したものの、売上高および売上総利益の伸長で営業利益は増益。特に製品保証費や消耗品費、広告宣伝費の抑制が寄与

2026年3月期業績のポイント（対計画）

▶ 計画と比較して、ソフトウェア開発サービスの減収により全体で減収。販管費の抑制と減税効果により、最終的には増益。

(百万円)	2026年3月期	2026年3月期		
	計画	実績	増減額	増減率 (%)
売上高	3,727	3,639	▲88	▲2.4
ソフトウェア開発	2,801	2,656	▲145	▲5.2
医療IT	926	983	57	+6.2
売上総利益	1,016	993	▲23	▲2.2
売上総利益率 (%)	27.3%	27.3	—	—
販売管理費	725	695	▲30	▲4.1
販売管理费率 (%)	19.5%	19.1	—	—
営業利益	290	297	7	+2.5
営業利益率 (%)	7.8%	8.2	—	—
経常利益	296	295	▲1	▲0.2
経常利益率 (%)	7.9%	8.1	—	—
当期純利益	186	213	27	+14.3
当期純利益率 (%)	5.0%	5.9	—	—

POINT

売上高

ソフトウェア開発で減収も医療ITが下支え

防災、モビリティ、クラウド部門の減収により、ソフトウェア開発サービス全体は対計画で減収。医療ITサービスは好調を維持し、全社の減収幅は▲3%以内に抑制

売上総利益率

売上増加により粗利改善、効率化も寄与

売上原価は前期比で増加したものの、売上高の伸長で売上総利益は増益。影響の大きい労務費は残業抑制などで効率的に管理し、利益改善に貢献

営業利益・経常利益・当期純利益

販管費抑制と減税効果で各利益が伸長

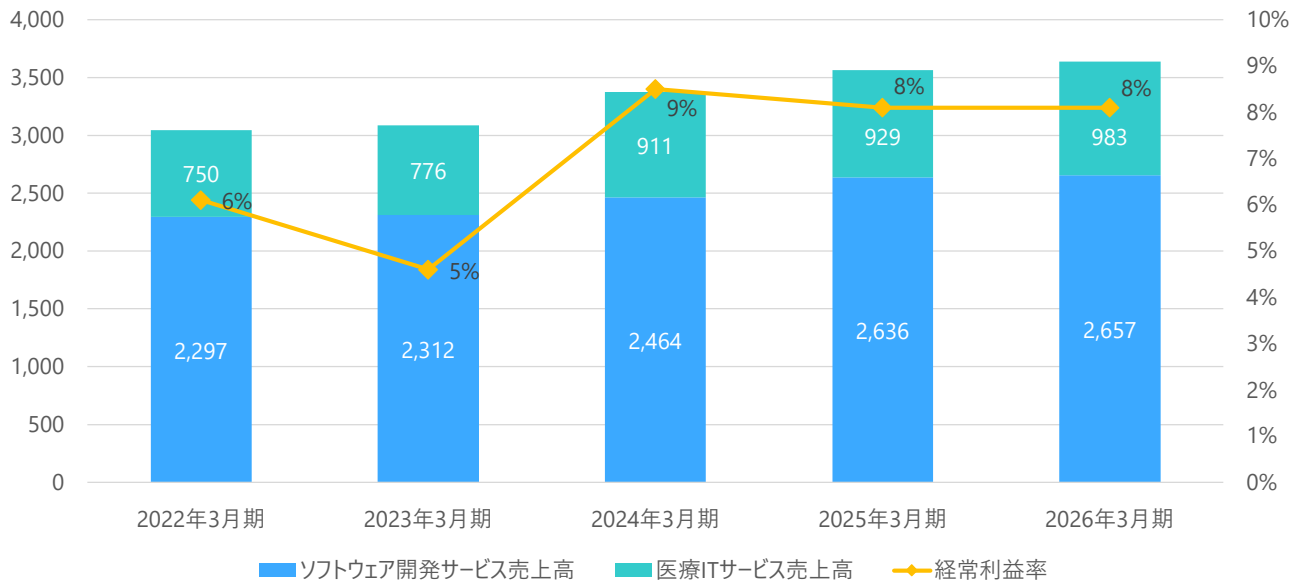
支払手数料を中心に販管費を抑制。営業外で上場費用が増加したものの、賃上げ促進税制による減税効果もあり、最終的には増益で着地

売上規模、利益体質の維持・向上を重視して経営

▶ 結果的に、これまで持続的に事業規模の拡大、収益性、財務基盤が向上してきた。

売上高・経常利益率の推移（過去5期）

（単位：百万円）

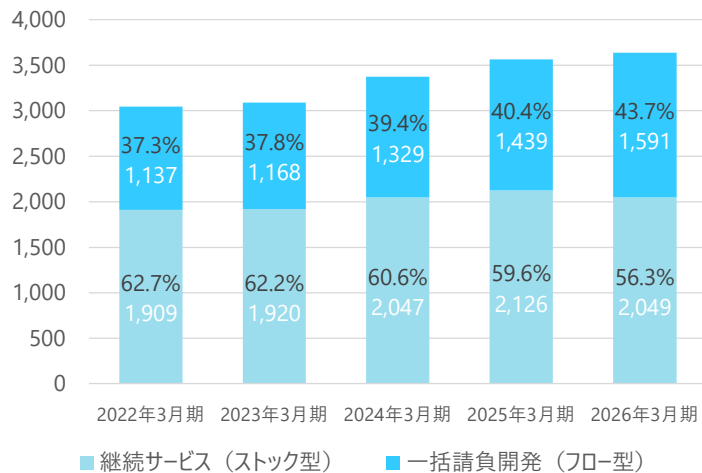


ストック型ビジネスと大手SIer向け売上により、安定成長を継続

- ▶ 継続（支援・保守）サービスを中心としたストック型売上が全体の過半数を占め、安定的な売上拡大に寄与。
- ▶ ソフトウェア開発ではSIer向け売上が5割超を占め、安定収益基盤を形成。
- ▶ 医療ITサービスでは売上の9割超が医療機関向けの直接取引であり、全社で直接顧客比率が高い構成を維持。

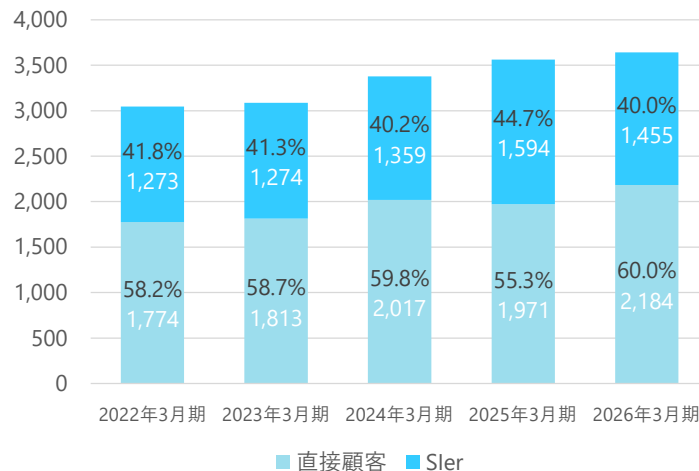
ストック&フロー別売上高推移

(単位：百万円)



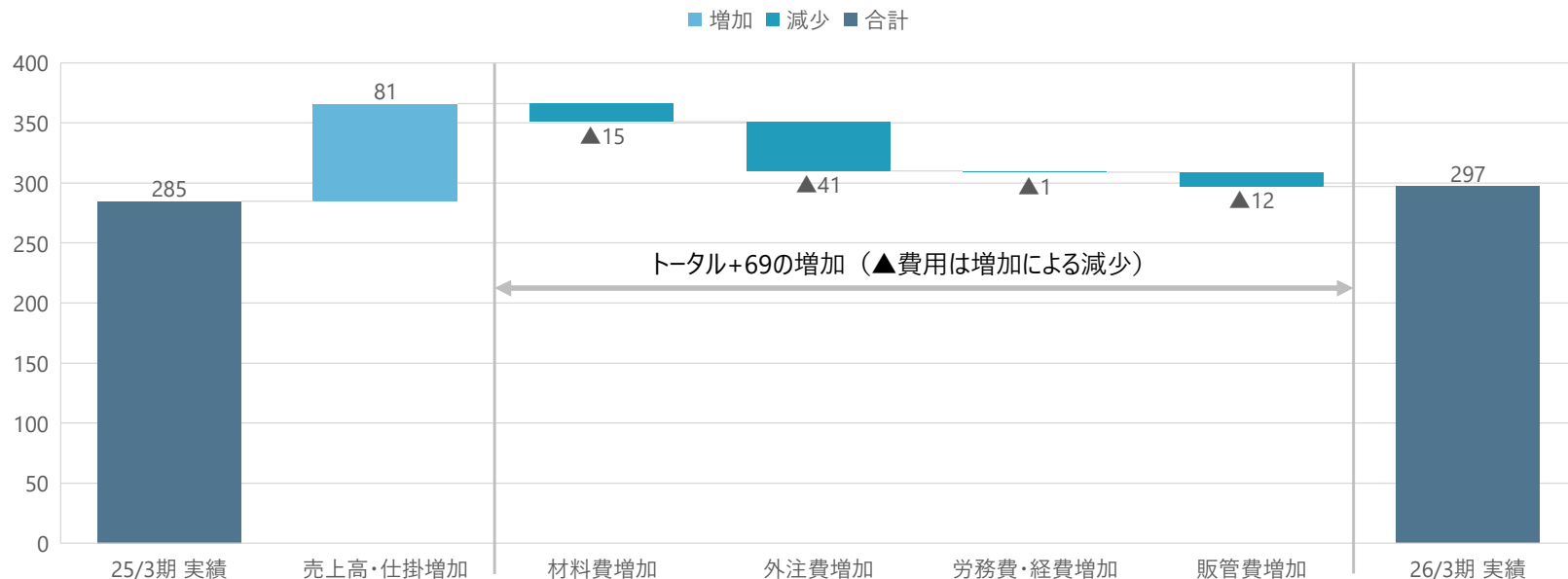
顧客種別売上高推移

(単位：百万円)



営業利益の増減分析

- ▶ 営業利益は12百万円増加（営業利益率8.0%から8.2%）
- ▶ 売上高総利益率27.3%（前年同期比+0.1PT）



B/Sの前期比較と主なポイント

- 資産の部、負債の部及び純資産の部において大きな変動なし
- 自己資本比率は、68.5%（前年同期比+5.4PT）

(単位：百万円)		2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (実績)	増減額	主な増減要因
資産	流動資産	1,687	1,806	+118	現金及び預金 $\Delta 51$ 売掛金及び契約資産 +163
	固定資産	245	206	$\Delta 39$	(期末売掛金及び期末 未検収案件の増加)
	資産合計	1,933	2,013	+79	工具、器具及び備品 $\Delta 12$ 繰延税金資産 $\Delta 15$
負債・純資産	流動負債	575	481	$\Delta 93$	未払法人税等 $\Delta 37$ 賞与引当金 $\Delta 45$
	固定負債	138	151	+13	
	負債合計	713	633	$\Delta 80$	
	純資産合計	1,220	1,379	+159	利益剰余金 +159
負債純資産合計		1,933	2,013	+79	

キャッシュフロー比較

▶ 営業キャッシュフローは、主に売上債権及び契約資産の増加があった。

(単位：百万円)	2025年3月期	2026年3月期	増減額	主な増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	220	15	△204	税引前当期純利益 +6 売上債権及び契約資産の増加 △177 仕入債務の増加 +21 賞与引当金の減少 △107 法人税等の支払額 +35
投資活動によるキャッシュ・フロー	△48	△5	+42	有形固定資産の取得による支出 +36 無形固定資産の取得による支出 +7
財務活動によるキャッシュ・フロー	△83	△61	+21	長期借入金の返済による支出 +38 上場関連費用の支出 △4 配当金の支払額 △12
現金及び現金同等物の増減額	88	△51	△140	
現金及び現金同等物の期末残高	963	912	△51	

The background features a blue-toned architectural rendering of a modern building's interior, showing a large, circular atrium with a complex ceiling structure and a long hallway with glass walls. The number "03" is overlaid in large white font on the left side of the image.

03

2027年3月期 業績予想

Earnings Forecast

2027年3月期の見通し

▶ ソフトウェア開発サービスの伸長と医療ITサービスの安定的な成長で全体の増収を図る。

(百万円)	2026年3月期	2027年3月期		
	実績	予想	増減額	増減率 (%)
売上高	3,639	3,950	311	+ 8.5
ソフトウェア開発	2,656	2,963	307	+ 11.5
医療IT	983	987	4	+ 0.4
売上総利益	993	1,089	96	+ 9.7
売上総利益率 (%)	27.3	27.6	—	—
販売管理費	695	764	69	+ 9.8
販売管理费率 (%)	19.1	19.3	—	—
営業利益	297	325	28	+ 9.5
営業利益率 (%)	8.2	8.2	—	—
経常利益	295	322	27	+ 9.0
経常利益率 (%)	8.1	8.2	—	—
当期純利益	213	210	▲3	▲1.4
当期純利益率 (%)	5.9	5.3	—	—

POINT

売上高

ソフトウェア開発サービス伸長で増収見通し

モダナイズソリューションの安定的な受注と進捗に加え、モビリティ・防災ソリューション案件の増収を見込み、ソフトウェア開発が増加。医療ITサービスも堅調に伸長し、全体の増収を支える

売上総利益率

売上拡大により原価増を吸収、利益は増加

材料費や経費は減少を見込む一方、売上拡大に伴い労務費・外注費が増加し、売上原価は上昇。ただし、増収効果により売上総利益は押し上げられ、増益を見込む

営業利益・当期純利益

増収効果で営業利益は増加

人件費の増加や採用活動に伴う手数料・研修費、広告宣伝費の増加により販管費は拡大するものの、売上の伸びによりこれを補い、営業利益は増加する見込み。前期の賃上げ促進税制適用による減税は未適用により法人税増で純利益は減予想

分野別の売上高と構成比率の動向

▶ モダナイズソリューションと防災ソリューションの増収によるソフトウェア開発サービスの拡大と医療ITサービスの安定的な伸長により増加。

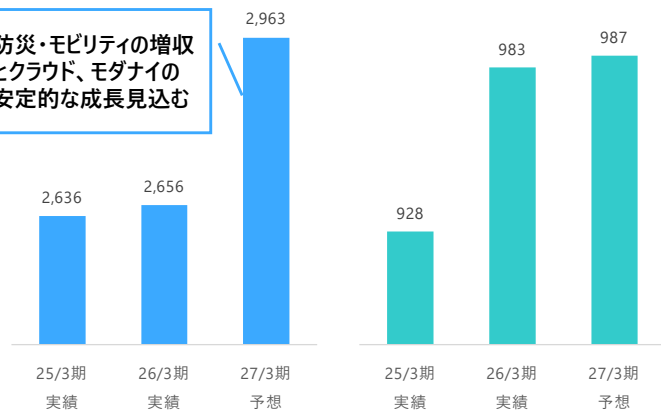
売上予想

(単位：百万円)

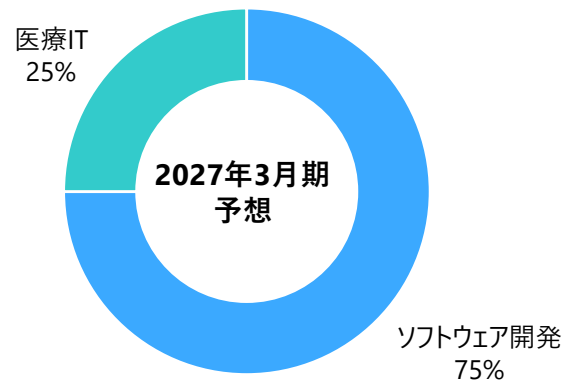
ソフトウェア開発サービス

医療ITサービス

防災・モビリティの増収とクラウド、モダナイの安定的な成長見込む



売上構成比



A large, abstract background on the left side of the slide. It consists of a collage of various images and patterns in shades of blue and white, including silhouettes of people, charts, and abstract shapes, all set against a dark blue background with a grid-like pattern.

04

成長戦略

Growth Strategy

安定収益と高付加価値を両立する事業ポートフォリオのさらなる向上

- ▶ クラウド・モダナイ・防災・医療ITなど成長性と専門性の高い領域に経営資源を集中し、安定収益と高付加価値の両立を図る。
- ▶ 直接顧客取引の拡大、ストック型ビジネスの強化、人材と技術への継続投資を通じ、外部環境の変化に対応する。

区分	部門	成長戦略
ソフトウェア開発	クラウドSOL部	直接顧客拡大で高付加価値型SIへ転換
	モビリティSOL部	請負力強化で安定収益モデルを確立
	モダナイSOL部	レガシー資産を活かすモダナイゼーション支援
	防災SOL部	防災×技術力で社会インフラを支える
	首都圏業務SOL部	首都圏特化で高付加価値業務SIを展開
医療IT	メディケアSOL部	医療DXでストック型成長を加速へ

クラウド：直接顧客拡大で高付加価値提供／モビリティ：請負力強化安定収益

クラウドソリューション部

直接顧客拡大で高付加価値型SIへ転換

【直接顧客拡大による高付加価値化】

クラウド移行・DX需要の拡大を成長機会と捉え、Sier取引から直接顧客取引拡大を図る。要件定義から運用まで一貫した価値提供を実現し、収益基盤の安定化と高付加価値化を推進

【先進技術と人材育成による競争力強化】

中小中堅企業に最適化したソリューションモデルを確立し、先進技術と人材育成を軸に継続的な顧客価値を創出

クラウド		DX		RPA	
PaaS	SaaS	戦略	業務改革	生成AI	分析
PaaS	SaaS	戦略	業務改革	生成AI	分析

モビリティソリューション部

請負力強化で安定収益モデルを確立

【大型プロジェクトへの継続参画】

製造業を中心とした大手顧客向け支援を軸に、成長性・収益性を重視した顧客構成、請負契約に転換



車両生産計画

ライン稼働状況から計画立案



ファイナンス

顧客信用情報・延滞債権・割賦

【人材スキルの平準化と業務の標準化】

請負体制強化、保守領域拡大、PM育成を通じ、安定収益を確保できる事業体質へ進化

モダナイ：モダナイゼーション技術でDX推進／防災：専門性の深化で社会インフラ貢献

モダナイソリューション部

レガシー資産を活かすモダナイゼーション支援

【既存資産を活かしたモダナイゼーション】

レガシーシステムの老朽化・ブラックボックス化に対応し、既存資産を活かしたオープン技術への移行を成長領域と位置付け。DXを「現実的」かつ「着実」に支援

【高難度案件に対応可能な体制構築】

リバースエンジニアリングを起点としたDX・移行支援を強化し、高難度案件に対応可能な技術力・PM力を確立

IBM

FUJITSU

NEC

HITACHI

IBM、NEC、富士通、日立など、対応可能プラットフォーム一覧

防災ソリューション部

防災×技術力で社会インフラを支える

【防災分野における専門性の深化】

自然災害の激甚化や防災インフラ高度化を背景に、公共分野における防災・組込システム開発を重点成長領域と位置付け



水防システム



砂防システム



河川・河口情報システム

【AI・組込技術を活用した差別化（試験段階）】

次期防災システム開発を起点に、AI・組込技術を活用した製品開発と横展開を推進し、中長期的な事業拡大を目指す

首都圏業務：高付加価値で差別化／メディア：「ORCA」を軸に医療DXを強力推進

首都圏業務ソリューション部

首都圏特化で高付加価値業務SIを展開

【業務特化による首都圏での差別化】

メディア・物流分野に特化（選択と集中）した業務システム開発により専門性と付加価値の高いポジションを確立



メディア系

データシステム管理や配信システム開発、WEBサイト構築



物流・倉庫管理

倉庫会社等の物流効率の改善

【収益性と成長性を両立し、事業拡大】

得意領域（基幹システムの開発・保守）の請負開発拡大、生成AI活用による生産性改善を通じて、成長性と収益性の向上を目指す

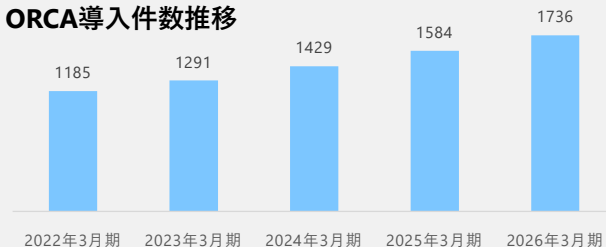
メディアソリューション部

医療DXでストック型成長を加速へ

【地域ベンダーとの協業によるエリア・顧客基盤拡大】

「ORCA」を中核とした医療ITサービスを成長領域と位置付け、導入・保守から連携開発まで対応体制を強化

ORCA導入件数推移



【高難度案件や新たな医療IT分野への挑戦】

WebORCA・電子カルテ連携開発や医療DX分野への展開を通じ、顧客価値向上と持続的成長を推進

その他サービス

- ▶ IBM関連システムの保守サービスやAI「Watsonx」活用のシステムなど多様なサービスを展開。
- ▶ IBMiとは、IBMが提供するミッドレンジ向けサーバーOS。現在はIBM Power Systems上で稼働する基幹業務向けプラットフォーム。旧称はAS/400、iSeries、System i

NEW

IBMi保守サービス

トラブル“ゼロ”を支える見えない技術

問題点

- × 属人化してブラックボックスになっている
- × 対応できる技術者が高齢化し引き継げる人がいない
- × 安定稼働していて先任者は必要ないが、何かあったときに不安

↓ 熟練の知見で、IBMiを未来へつなぐ

導入メリット

- ・ 大事な基幹サービスを安定サポート
- ・ サポート範囲を柔軟に対応
- ・ IBMi関連技術者が50名以上在籍



ScanTag エキスパート

仕事を“探す”から、“見える”へ

問題点

- × 実在庫の把握に時間がかかる
- × スマホで在庫状況を把握したい
- × 帳簿在庫と実在庫の一致に課題がある

↓ RFIDが現場をスマートに

導入メリット

- ・ 広い読み取り範囲
- ・ 複数のアイテムを一括で読み取る
- ・ 箱に入れたままでOK



NEW

SOFTTEX AI Docs

IBM社のAI“Watsonx”が考える時間を短縮

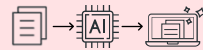
問題点

- × 手作業では多くの時間と工数を消費
- × 記載のばらつきがあり仕様書の統一性が保ちにくい
- × 更新遅延の問題でプログラム修正・仕様書更新の維持が困難

↓ AIが生む新しい仕様書

導入メリット

- ・ 完全日本語対応の仕様書生成
- ・ お客様独自仕様書フォーマットに対応
- ・ 高い品質による正確性や統一性



スピード×精度

・トピックスにある各種製品サービスは前期にリリースしたもので、売上高の10%に満たないものです。

QOPrint（医療＋介護請求発行システム）

➤ ORCAとWebQKANをどちらも使用している医療機関様において**保険と介護の診療費請求を同時に行う**システム。

NEW

QOPrint

医療介護請求合算システム

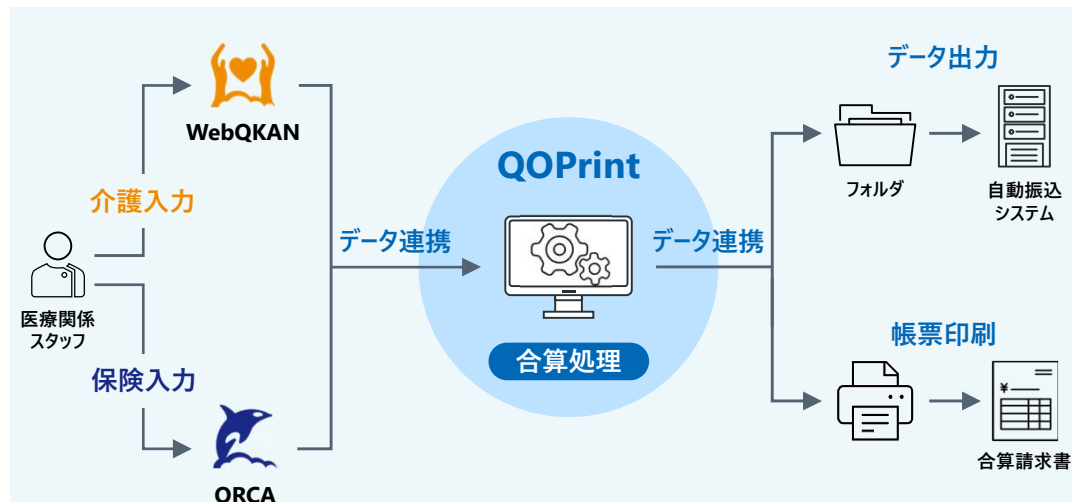
問題点

- × 医療費と介護費の請求金額を別々に確認している
- × 合算請求書の手計算対応で時間と手間がかかっている
- × 医療改定対応業務が大変

↓ ORCA と WebQKANをひとつに

導入メリット

- ・ 医療費と介護費を合算した請求書および領収書の発行が可能
- ・ 全銀フォーマットに対応したデータファイルを出力
- ・ 制度改正等も公式に追従



✓ 合算請求書を一括発行

✓ オンプレ、クラウド連携対応

✓ 施設別請求書発行

✓ 全銀フォーマット対応

✓ 簡単更新

✓ 制度改正にも公式に追従

・トピックスにある各種製品サービスは前期にリリースしたもので、売上高の10%に満たないものです。

A large, semi-transparent blue graphic element on the left side of the page, shaped like a large 'V' or a stylized dam structure. It contains the number '05' in white. The background of the entire page is a photograph of a dam with water flowing through its spillways, set against a backdrop of green hills.

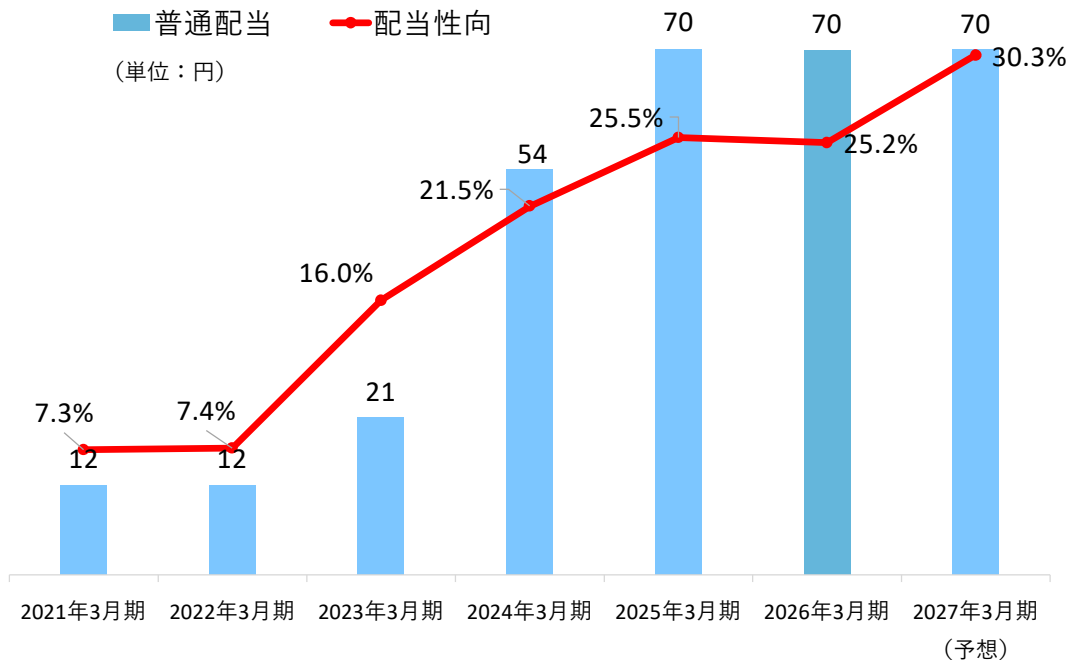
05

株主還元

Shareholder Returns

利益還元は配当により実施

▶ これまで利益成長に応じた配当を実施。安定配当を志向し、持続的な株主還元を引き続き継続する。



配当方針



安定配当を志向



利益成長に応じて
増配を検討

2027年3月期は、
1株当たり年間配当
金は70円 (予想)

Disclaimer

- ▶ 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たものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。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の関連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、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。