

# Japaniace

2025年11月期 第2四半期決算説明会資料

ジャパニアス株式会社(証券コード:9558)

2025年7月7日

# Contents

## 目次

- ・ 業績ハイライト
- ・ 中期経営計画の進捗

01

## Performance Highlight

業績ハイライト

エンジニアの増員と単価の向上に取り組みながら、研修対象者の育成と営業及び管理体制の整備を進めたことにより前年同期比で増収増益

(単位:百万円)

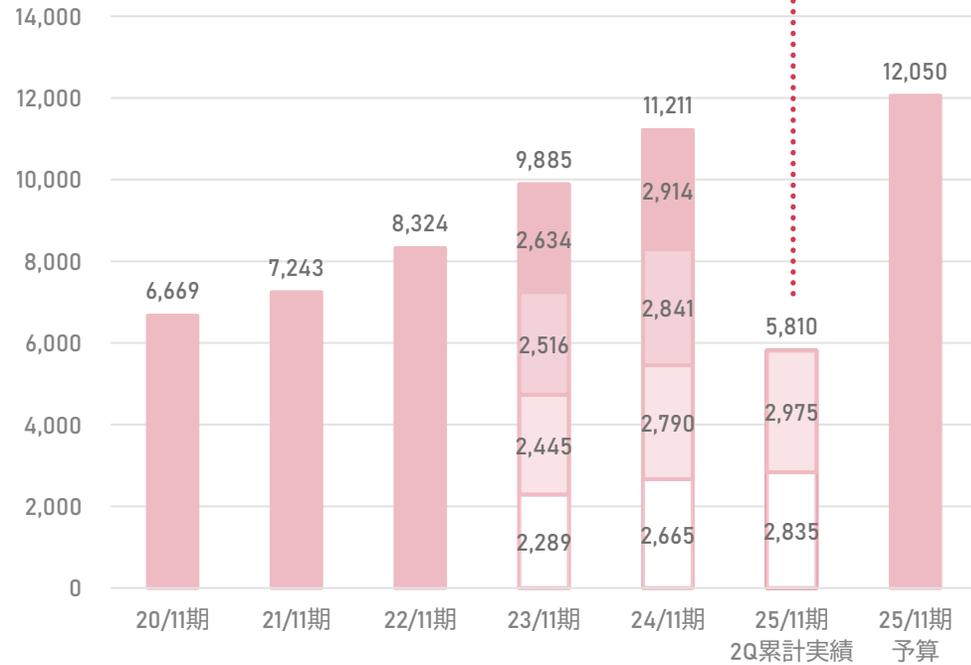
	2024年11月期 第2四半期累計実績	2025年11月期 第2四半期累計実績	前年同期比		2025年11月期 業績予想	進捗率
			増減額	%		%
売上高	5,455	5,810	355	+6.5%	12,050	48.2%
売上総利益	1,328	1,455	126	+9.5%	3,170	45.9%
営業利益	265	346	80	+30.5%	1,040	33.3%
経常利益	310	412	101	+32.7%	1,130	36.5%
純利益	203	272	69	+34.0%	800	34.0%

売上高は重視する経営指標がいずれも前年を上回る水準で推移したことにより前年同期比で+6.5%、経常利益は前年同期比で+32.7%と大幅に良化

## 財務ハイライト

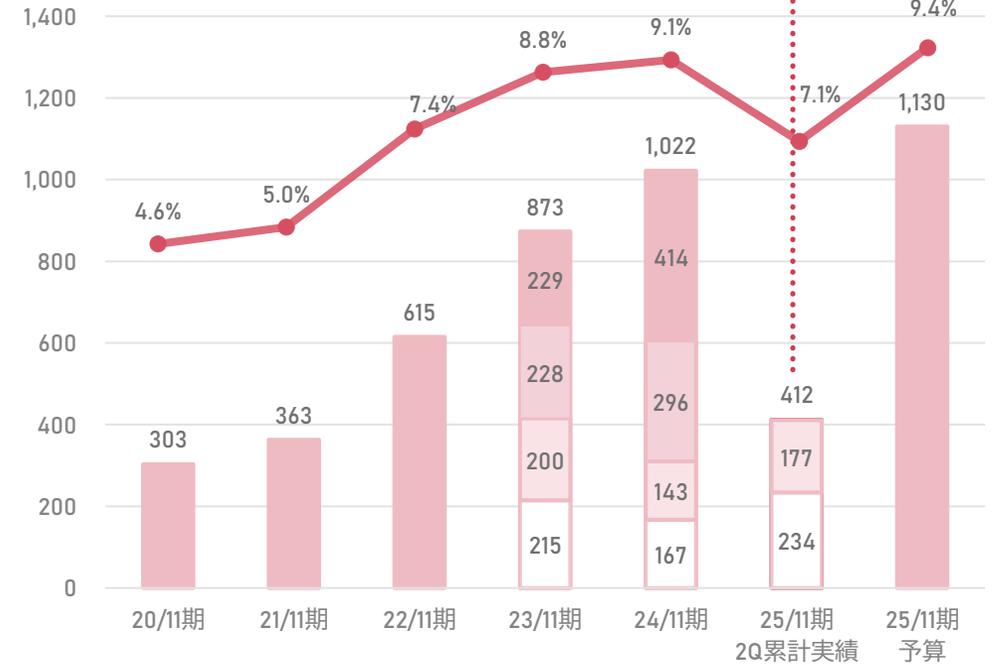
### 売上高

(単位:百万円)



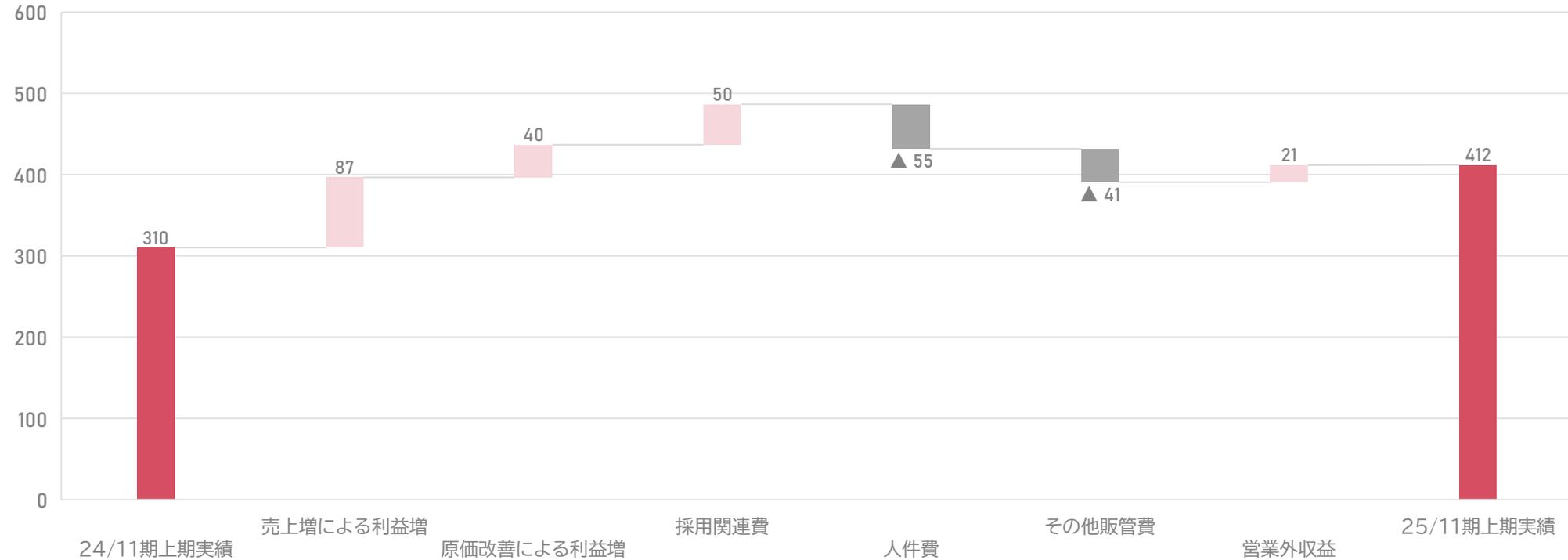
### 経常利益

(単位:百万円)



2025年11月期 第2四半期 前年同期比利益推移

(単位:百万円)



エンジニアの増員、稼働率の改善、および一人当たり売上高の向上により売上高と売上総利益が増加  
効率的な採用活動により採用関連費を抑制したこともあり、経常利益は+101百万円の増益

高単価案件への受注シフトと稼働率の回復により、売上総利益率が良化したことに伴い各段階利益は前年同期比で増益

(単位:百万円)

	2024年11月期 第2四半期累計実績	2025年11月期 第2四半期累計実績	前年同期比
売上高	5,455	5,810	+6.5%
売上原価	4,126	4,355	+5.5%
売上総利益	1,328	1,455	+9.5%
売上総利益率	24.4%	25.0%	
販売費及び一般管理費	1,063	1,109	+4.3%
営業利益	265	346	+30.5%
営業利益率	4.9%	6.0%	
営業外収益	45	67	+47.8%
営業外費用	-	1	-
経常利益	310	412	+32.7%
経常利益率	5.7%	7.1%	
特別利益	-	-	
特別損失	-	-	
税引前当期純利益	310	412	+32.7%
法人税等	107	140	+30.2%
当期純利益	203	272	+34.0%
当期純利益率	3.7%	4.7%	

売上の伸長により流動資産が増加。これに加え、運転資金として短期借入金を新たに調達し、M&Aや資本業務提携に向けた取り組みを加速する

(単位:百万円)

	2024年11月期 実績	2025年11月期 第2四半期実績
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,999	3,589
売掛金及び契約資産	1,519	1,347
流動資産合計	4,567	4,985
固定資産		
有形固定資産	56	67
無形固定資産	15	13
投資その他の資産	309	331
固定資産合計	381	411
資産合計	4,949	5,397

	2024年11月期 実績	2025年11月期 第2四半期実績
負債の部		
流動負債		
短期借入金	-	300
未払費用	851	934
流動負債合計	1,740	2,104
固定負債		
固定負債合計	212	212
負債合計	1,952	2,316

純資産の部		
株主資本		
資本金	22	23
利益剰余金	2,988	3,071
自己株式	-101	-101
株主資本合計	2,996	3,080
純資産合計	2,996	3,080

負債純資産合計	4,949	5,397
---------	-------	-------

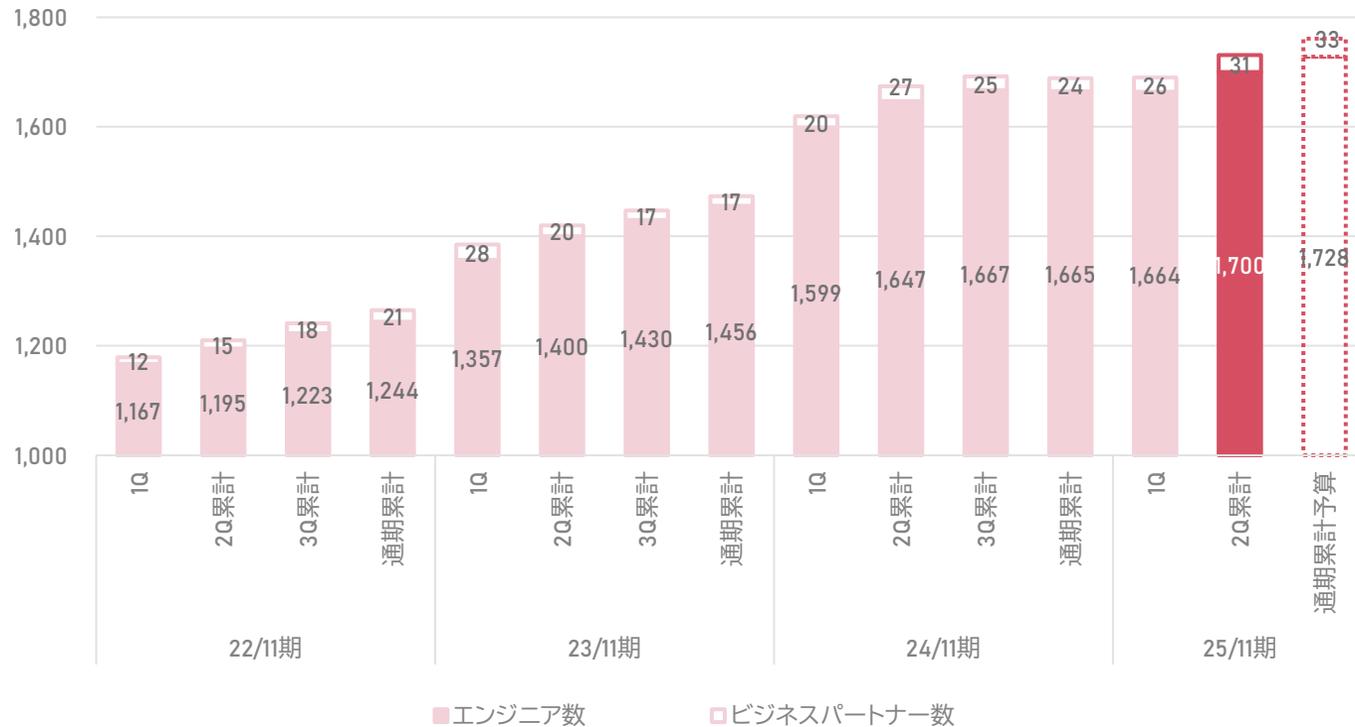
エンジニア数は、継続的なエンジニア採用と新卒採用に加えて、ビジネスパートナーの活用により、期中平均は前年同期比で57名増加



トピックス

4月入社の新卒は40名。新卒研修を受けた後、6月より順次稼働

(単位:人)



※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  
 ※記載の数値は期中平均の値

(参考) 期末時点のエンジニア数

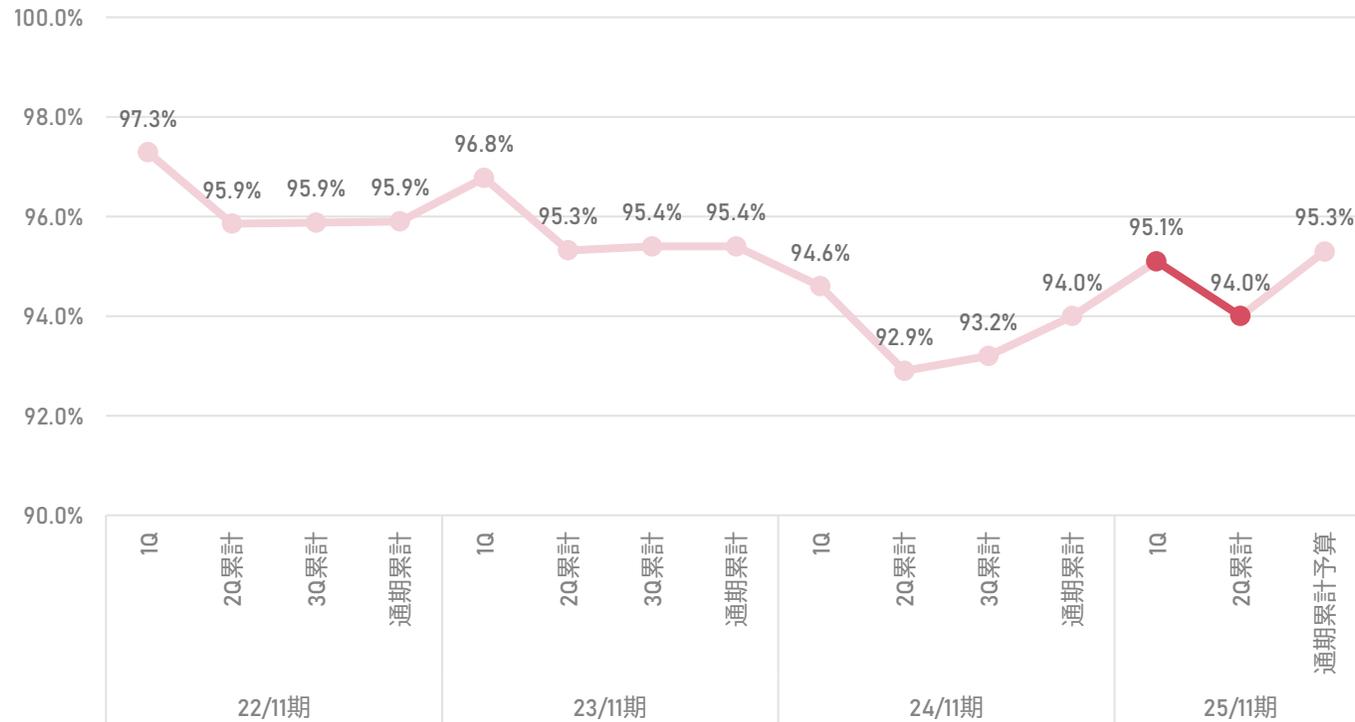
	1Q	2Q	3Q	4Q
2024年11月期	1,624名	1,731名	1,695名	1,651名
2025年11月期	1,678名	1,772名		

稼働率は、待機期間の短縮を目的とした顧客ごとのきめ細かな営業活動により、2Q累計は前年同期比で1.1%改善した



トピックス

新卒の入社もあり一時的に研修対象者が増加したが、研修後は速やかに稼働しているため稼働率は上昇する見込み



※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  
 ※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
2024年11月期	94.6%	91.4%	93.6%	96.4%
2025年11月期	95.1%	93.0%		

一人当たり売上高は、単価改定効果により2Q累計は前年同期比で9千円/月の向上

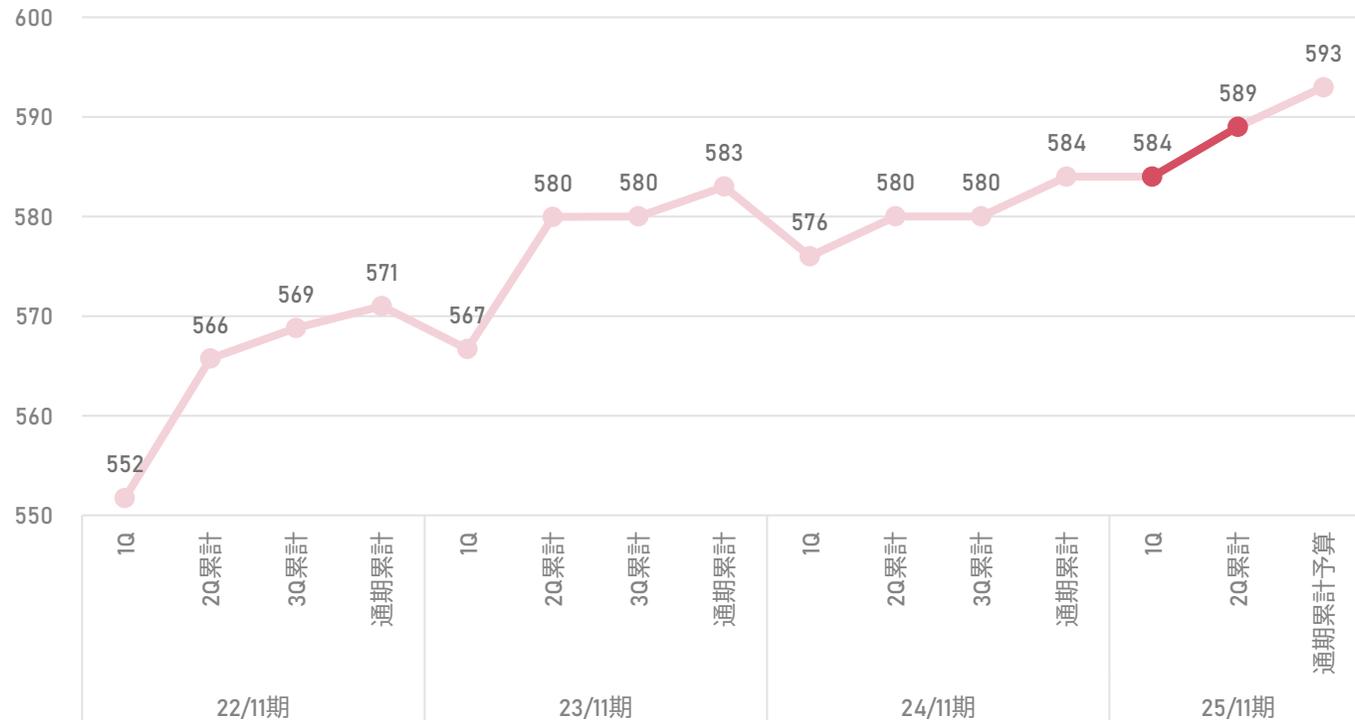


一人当たり売上高

トピックス

高単価顧客への受注シフトが進展していることに加え、前年度未改定のエンジニアも今期は単価向上を実現

(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)

※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

	1Q	2Q	3Q	4Q
2024年11月期	576千円	583千円	580千円	596千円
2025年11月期	584千円	593千円		

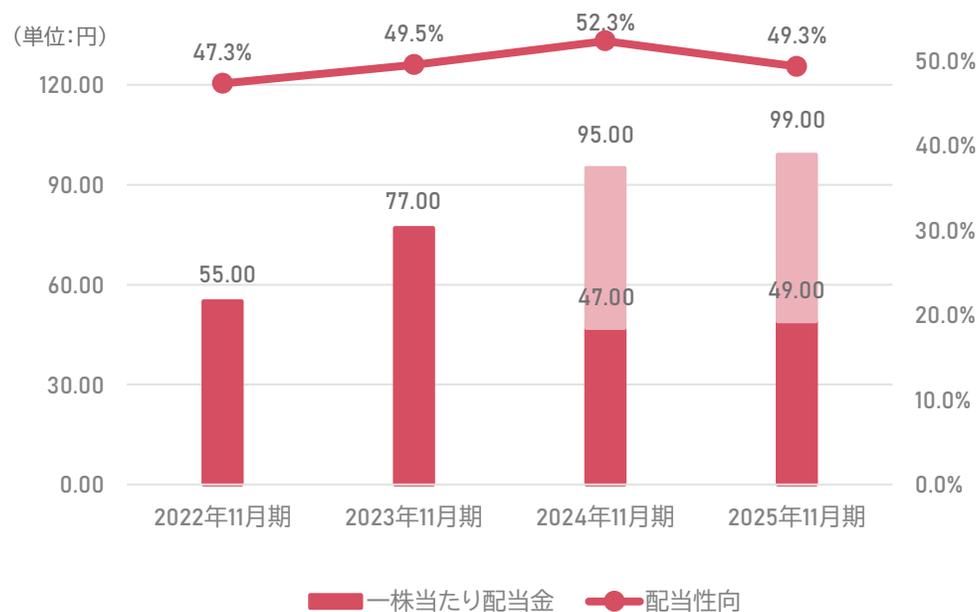
各種施策が計画通りに進んでおり、エンジニア単価の向上や札幌などの地域展開の効果も着実に表れていることから業績は予想通り

(単位:百万円)

	2024年11月期 実績	2025年11月期 見通し	前年同期比	
			増減額	%
売上高	11,211	12,050	839	7.5%
売上総利益	2,898	3,170	272	9.3%
営業利益	945	1,040	95	9.9%
経常利益	1,022	1,130	108	10.5%
純利益	722	800	78	10.7%

配当予想通り49円の中間配当を実施。通期では、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)

	2022年11月期	2023年11月期	2024年11月期	2025年11月期 (予想)
一株当たり 当期純利益	116.28	155.52	181.51	200.81
一株当たり 配当金	55.00	77.00	95.00	99.00
配当性向	47.3%	49.5%	52.3%	49.3%

# 02

## Progress of Medium-Term Management Plan

中期経営計画の進捗

基本戦略における25/11期第2四半期の主な取り組み状況

事業戦略



エンジニア単価の向上

高単価顧客への受注シフトは既に年間計画の9割程度まで進捗

ビジネスパートナーの活用

新たなビジネスパートナーの獲得を推進

人材戦略



エンジニアの育成

エンジニア自らがスキル向上に取り組む機会の提供

人事の育成施策

従業員満足度の調査結果を生成AIで分析し、育成施策を進行中 ※P18参照

財務戦略



企業基盤となるエンジニアの採用

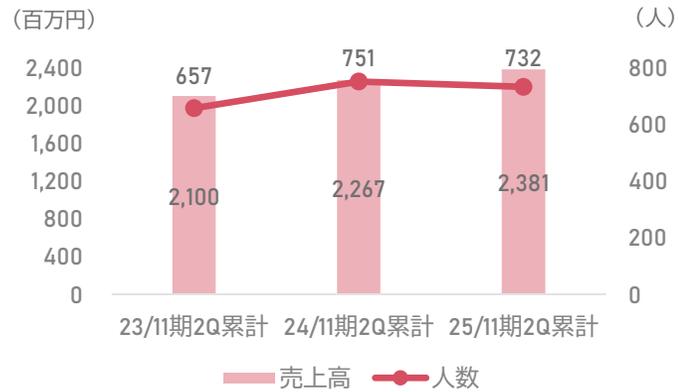
優秀な人材を確保するため積極的に採用関連費へ投資

広域的な事業活動に向けた設備投資

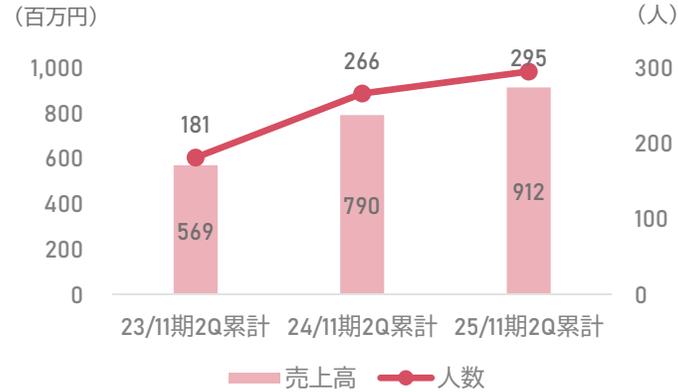
札幌事業所の設置、関西第一・第二事業所の移転(拡大) ※P17参照

IT分野は育成人材を含む体制化が進み売上・人数が拡大、機械・電気分野はエンジニア採用で苦戦が続き横ばい

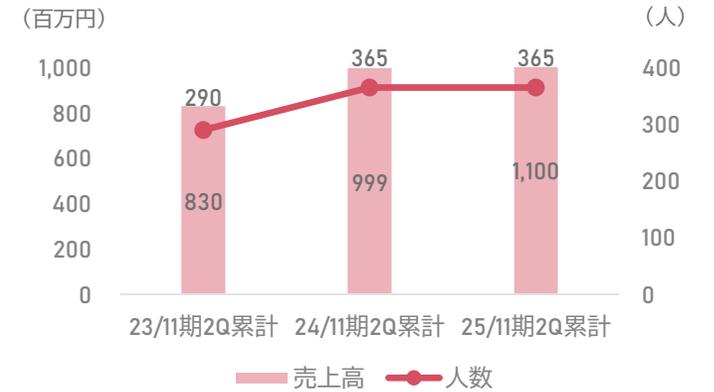
ソフトウェア開発



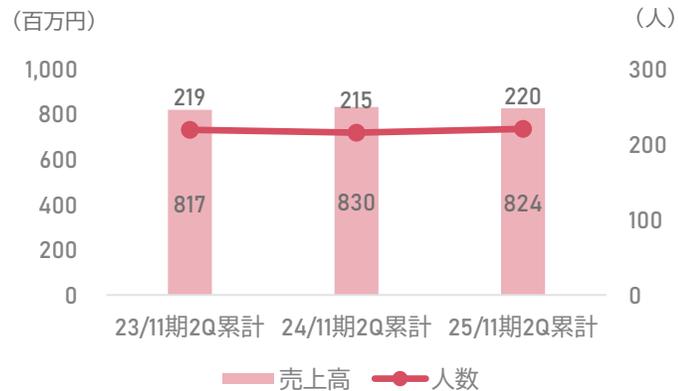
ソフトウェア評価



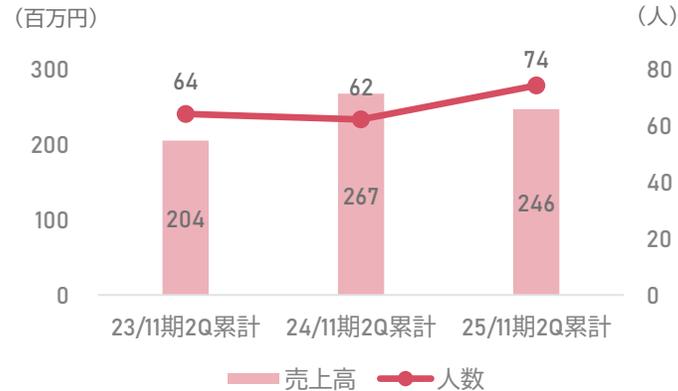
インフラ



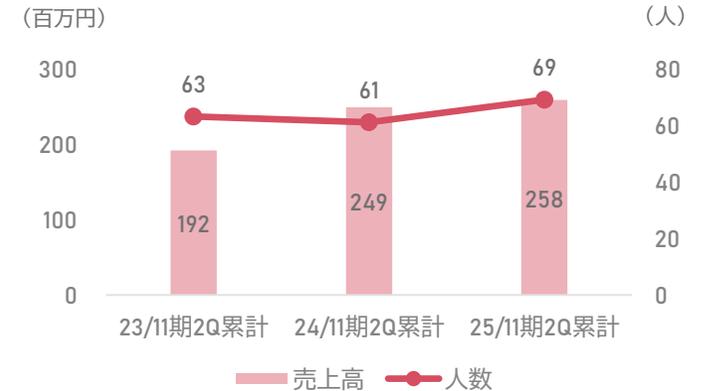
機械・電気



クラウド



CRM



更なる成長に向けた設備投資として、事業所の新設と移転を実施

全国エリア展開の加速

事業所の開設・移転（拡大）

### 札幌事業所の開設

▶ 北海道エリアにおける事業展開の拠点



**開設日** : 2025年3月1日  
**住所** : 北海道札幌市中央区大通西5丁目  
**ビル名** : 桂和大通ビル38 6階  
受託開発のニアショア拠点として事業拡大を目指す

### 関西第一・第二事業所の移転（拡大）

▶ 関西エリアにおける事業拡大の核となる拠点



**移転日** : 2025年4月1日  
**住所** : 大阪府大阪市北区中崎西2丁目  
**ビル名** : 梅田センタービル 20階  
営業活動および採用活動の強化・効率化を目指す

社員一人一人の価値向上に向けた取り組みを加速

自己啓発を促す社内制度

資格取得奨励制度

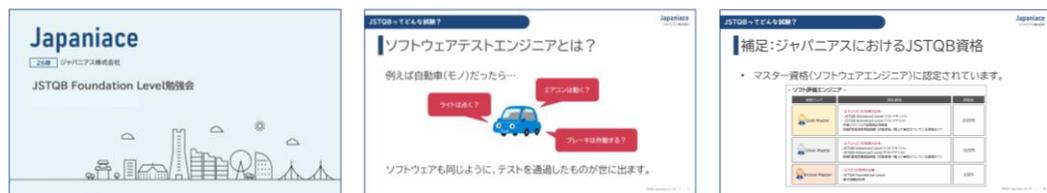
▶ 2Q累計で178件のエンジニア資格を取得 ※3年前と比較して合格者数が倍増

技術区分	合格者数	取得した資格(例)
AWS	42	AWS Certified Cloud Practitioner
情報処理技術者	50	基本情報技術者、応用情報技術者試験
インフラ	29	CCNA、LinuCLレベル2
その他	57	JSTQB Advanced Level - テストアナリスト
計	178	

技術勉強会

▶ エンジニア自らが講師となって勉強会を開催

<内容イメージ>

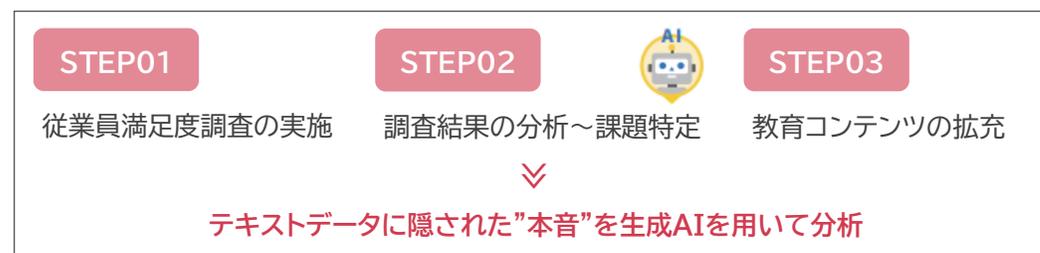


✓ 資格取得や技術スキル向上を目的とした勉強会をエンジニアが自発的に企画し開催

人事施策の社外評価

生成AIを活用した育成施策の検討

▶ タレントマネジメントシステム「カオナビ」による分析～施策実行



学習意欲は高い一方で「学ぶ機会」に対する満足度が低いという課題から施策を検討

当社の取り組みがカオナビ社から評価され「セミナー登壇」と「会報誌掲載」で特集される



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。