



2026年5月22日

各 位

会社名 旭情報サービス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 濱田 広徳  
(コード番号 9799 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役上席執行役員 水島 克典  
管理本部長  
(TEL: 03-5224-8281)

## 機関投資家・アナリスト向け決算説明会資料の公開に関するお知らせ

当社は、機関投資家・アナリスト様に向けて、2026年3月期 決算説明会を開催し、代表取締役社長濱田 広徳より、以下の内容をご説明しましたので、資料の公開をします。

### 記

#### 1. 日時

2026年5月22日(金) 9:00~10:00

#### 2. アジェンダ

- I 2026年3月期 決算
- II 中期経営計画の進捗(2026年3月期~2028年3月期)
- III 2027年度3月期の見通し
- IV AIがもたらす価値の変化と当社の方針

#### <添付資料>

2026年3月期 決算説明会資料

以 上

2026年3月期

# 決算説明会資料

2026年5月22日

 **旭情報サービス株式会社**

東京証券取引所 | スタンダード市場  
証券コード | 9799



# Agenda

- I** 2026年3月期決算
- II** 中期経営計画の進捗  
(2026年3月期～2028年3月期)
- III** 2027年3月期の見通し
- IV** AIがもたらす価値の変化と当社の方針
- V** ご参考: データ資料

# Agenda

- I** 2026年3月期決算
- II** 中期経営計画の進捗  
(2026年3月期～2028年3月期)
- III** 2027年3月期の見通し
- IV** AIがもたらす価値の変化と当社の方針
- V** ご参考: データ資料



2026年3月期  
決算  
業績ハイライト

売上高 16,548百万円

前年同期比 +4.6%

営業利益 1,645百万円

前年同期比 +3.8%

事業環境

企業の事業拡大や人手不足解消に向けた戦略的なIT投資が活発化しており、AIやクラウドサービス、セキュリティ対策、RPA等のDX推進をはじめ、従来型のシステム刷新の需要が拡大

業績

売上高・営業利益ともに堅調に推移し、前年比で増収増益

2027年3月期

見通し

売上高 17,500百万円

前年同期比 +5.8%

営業利益 1,750百万円

前年同期比 +6.3%

株主還元

- ・直近の配当予想から1株当たり2.00円増配し、期末配当金は18.00円
- ・中間配当金16.00円を含めた年間配当金は34.00円
- ・5億円を上限とする自己株式取得を実施(取得完了後消却)  
期間:2025年11月6日~2026年6月23日まで



## 16期連続の増収増益で過去最高を更新

### 売上高

- ⊕ DX推進や従来型システムの刷新に関連する需要を軸に売上が伸長
- ⊕ 主に自動車関連や金融・保険等の分野における受注が拡大
- ⊖ 米国政策の影響により、顧客のIT投資が慎重になった結果、中間期まで当社の受注は期初想定を若干下回る

### 営業利益

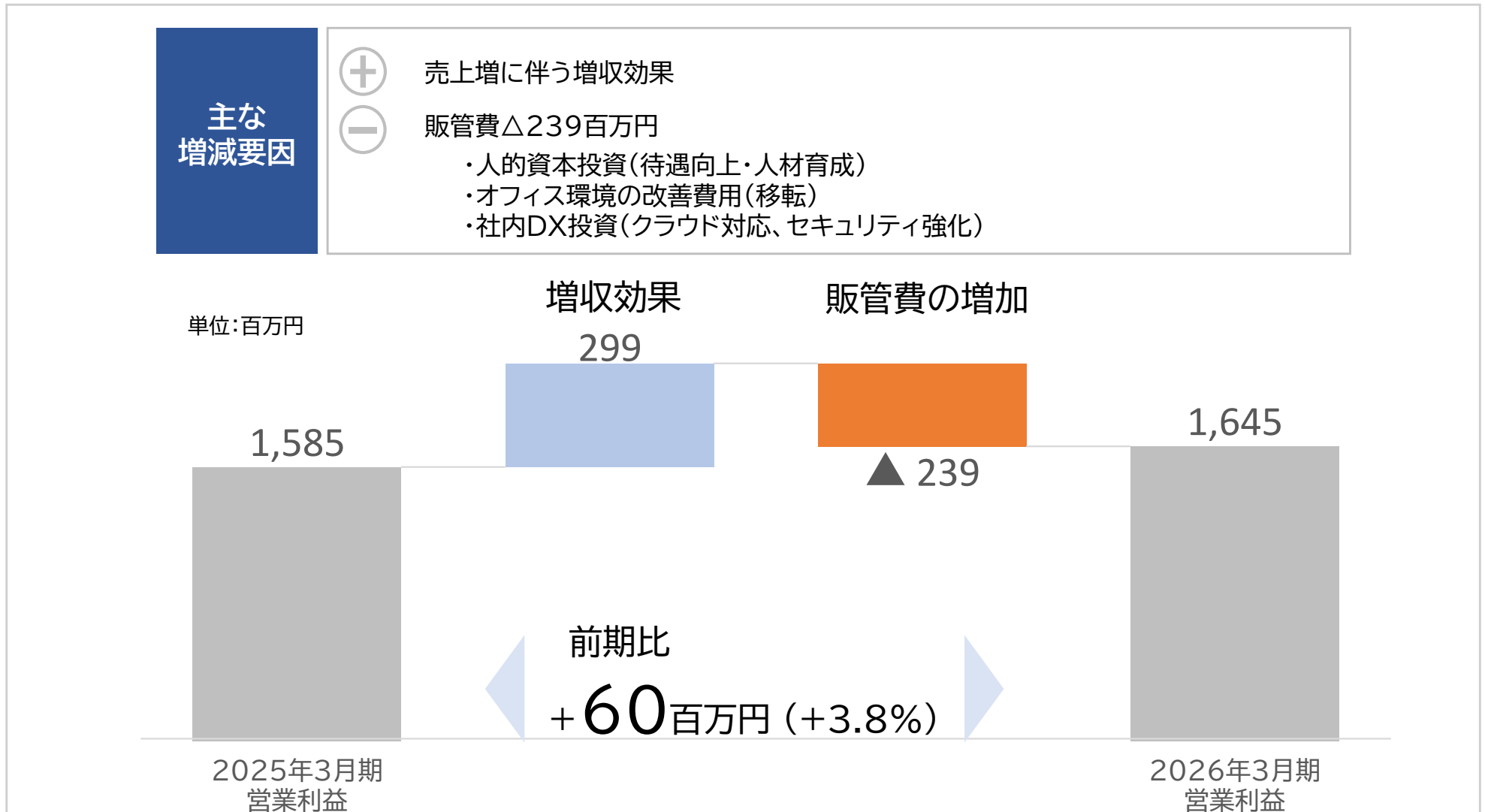
- ⊕ 案件獲得や契約料金の改善による収益力の向上
- ⊖ 採用強化や教育投資及び賃金改善、オフィス環境の整備等によるコスト増

	前期 2025年3月期	当期 2026年3月期	増減額	増減比
売上高(百万円)	15,820	16,548	+727	+4.6%
営業利益(百万円)	1,585	1,645	+60	+3.8%
営業利益率	10.0%	9.9%	—	
経常利益(百万円)	1,611	1,702	+90	+5.6%
経常利益率	10.2%	10.3%	—	
当期純利益(百万円)	1,189	1,276	+87	+7.3%

# 営業利益の増減要因



成長投資で販管費が増加したものの、営業利益は前期比3.8%の増益



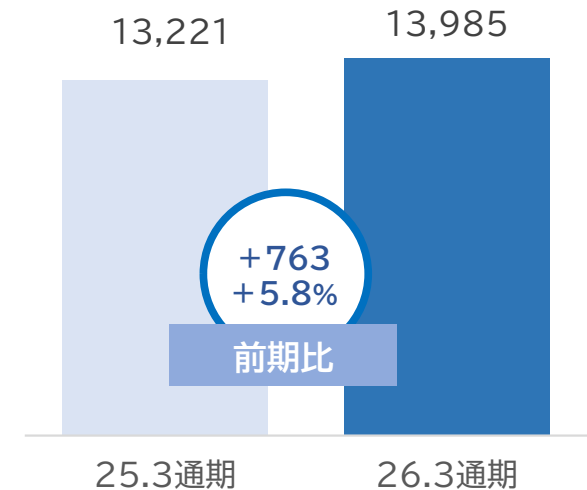
# 事業部門別売上高(ネットワークサービス)



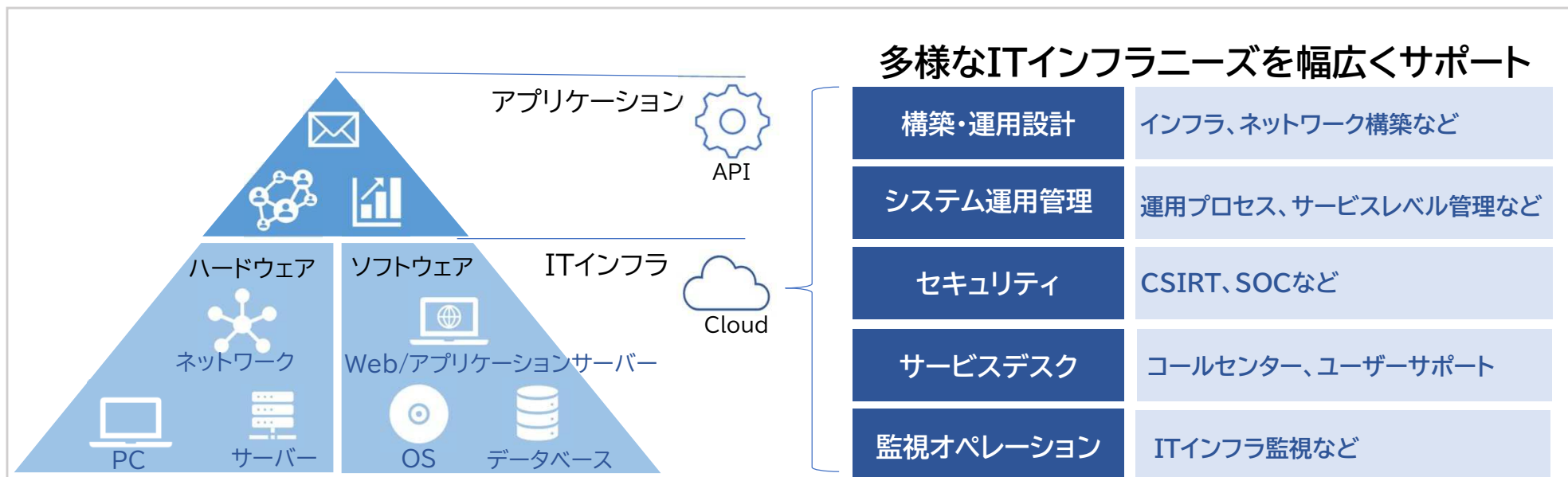
## ネットワークサービス

売上高 13,985百万円 (売上構成比 84.5%)

- ・製造業(自動車・自動車関連)におけるシステム運用の案件獲得
- ・業種を問わない多様な顧客層へのクラウド基盤構築案件の獲得
- ・公共におけるネットワーク分野の案件獲得



単位:百万円

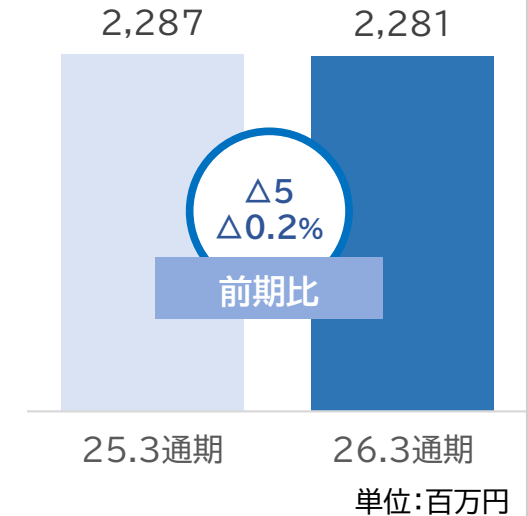




## システム開発

売上高 2,281百万円 (売上構成比 13.8%)

- ・製造業・運輸業における一部の案件が終了し運用工程へ移行
- ・金融業における顧客の拠点拡大に関する案件の獲得
- ・自治体のシステム標準化案件の獲得



### 業務系アプリケーション



### 企画・設計・開発に至るまで 幅広く柔軟にサポート

WEB アプリケーション開発

Webブラウザ上で動作するアプリケーションの開発

制御系開発

デジタル製品を中心とした組込プログラムの開発

業務系アプリケーション  
開発

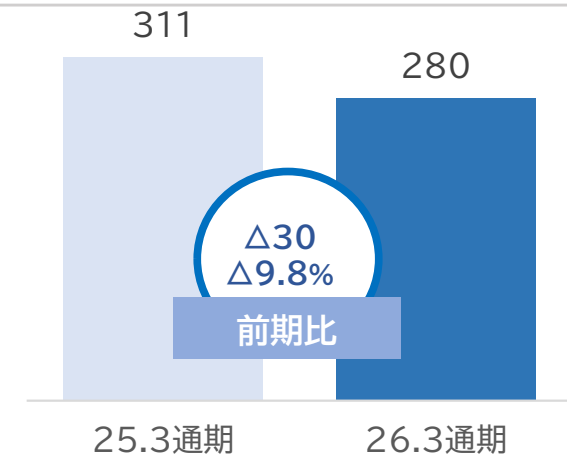
業種や分野ごとの開発



## システム運用

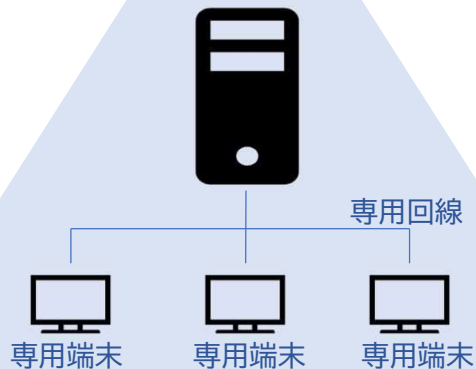
売上高 280百万円 (売上構成比 1.7%)

- ・ネットワーク系技術への技術者移行による減収



単位:百万円

ホストコンピュータ



### ホストコンピュータの安定運行をサポート

システムの保守・  
運用・管理

システムの起動・停止からJOBの実行・  
監視、トラブル対応

ソフトウェアの  
メンテナンス

スケジュールの確認・調整やアップデート

運用構築支援

システムの起動・停止やJOBの実行など  
のオペレーションを構築

システムの運用改善

安定運用や確実な情報セキュリティに向  
けた改善提案



製造業(自動車・自動車関連)

インフラ運用などCAD関連で受注拡大、DX支援関連の案件獲得

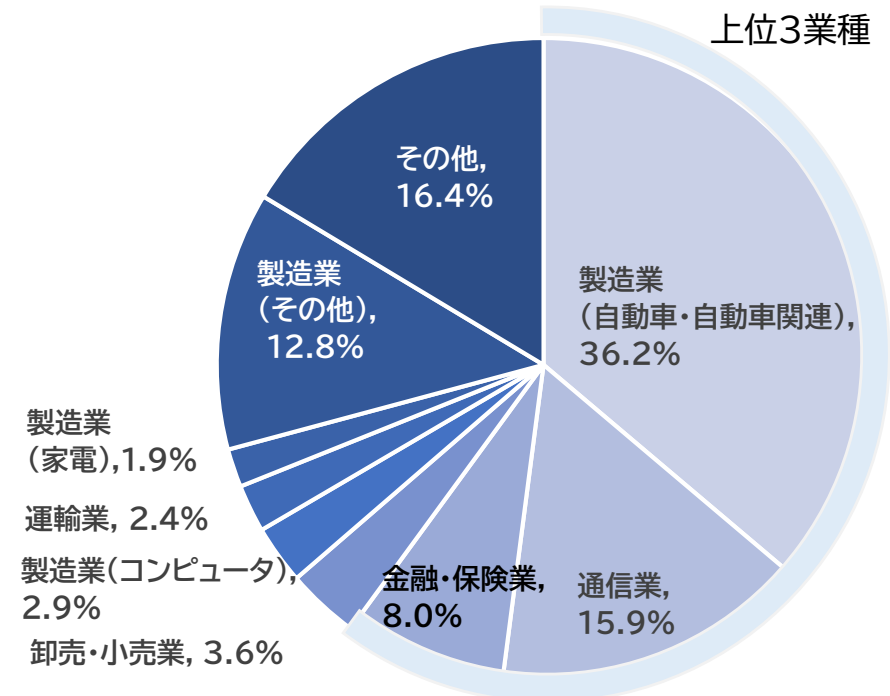
金融・保険業

顧客の拠点拡大に関する案件、データセンターの運用・保守案件の獲得

## 取引先企業の業種別売上高 &lt;エンドユーザ業種&gt;

単位:億円	売上高	前期比
製造業	89.0	+5.4%
自動車・自動車関連	(59.9)	(+6.6%)
家電	(3.0)	(△3.6%)
コンピュータ	(4.8)	(+8.1%)
その他	(21.1)	(+3.1%)
通信業	26.2	+1.7%
金融・保険業	13.2	+4.2%
卸売・小売業	5.9	+4.6%
運輸業	3.9	+3.5%
その他	27.1	+5.2%
合計	165.4	+4.6%

## 売上高構成比



実質的な事業成長を計るため分類基準を見直しています。本数値は当該変更に基づき、過年度数値を遡及適用して比較しております。

# Agenda

- I** 2026年3月期決算
- II** 中期経営計画の進捗  
(2026年3月期～2028年3月期)
- III** 2027年3月期の見通し
- IV** AIがもたらす価値の変化と当社の方針
- V** ご参考: データ資料



# 中期経営計画の進捗(定量目標)



変化の大きい経済情勢やIT市場動向に適応しながら、  
目標達成に向けて事業成長を図っていく

中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	計画比	2028年3月期 目標
売上高	15,820	16,950	16,548	△2.4%	19,650
営業利益	1,585	1,700	1,645	△3.2%	1,965
営業利益率	10.0%	10.0%	9.9%	△0.1pt	10.0%
ROE	10.5%	—	10.7%	△1.3pt (最終計画値との差)	12.0%以上
PBR	1.3倍	—	1.3倍	△0.2倍 (最終計画値との差)	1.5倍以上
配当性向	41.8%	40.0%以上	41.3%	+1.3pt	40%以上

※中期経営計画における業績目標には、将来的なM&Aによる売上高および利益の寄与は織り込んでおりません。



# 成長投資の進捗



## 2026年3月期は、人材やオフィス環境の改善など、 人的資本へ重点投資

2028年3月期成長投資  
42億円以上



2026年3月期成長投資  
6.7億円

16.0%  
進捗率

※参考  
M&A除く進捗率:24.8%

優先度

高



### 人材投資

・採用強化・待遇向上・人材育成



### オフィス環境の改善

・大阪オフィスの移転(2025年9月)  
・本社・東京オフィス・横浜オフィスの統合(2026年11月)



### IT・DX投資

・社内システム  
(クラウド対応、仮想化対応、セキュリティ対策)



### 事業戦略の検討・推進

・R&D、新規事業活動



### M&Aおよび資本・業務提携

・既存事業拡大、シナジー効果が期待できる会社

低

# 事業戦略の取り組み状況



		事業の構造改革による収益力の強化	新たなビジネス分野の開拓
戦略		<ul style="list-style-type: none"> <li>・エンジニアリングサービスを中心としたDX分野の拡大</li> <li>・請負化の推進およびサービスレベルの向上</li> <li>・収益性が高く拡大が見込める分野への事業リソースの集中</li> <li>・営業提案活動および顧客とのリレーションシップの強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・AIソリューションを活用したビジネス展開推進</li> <li>・新規ビジネス創出および自社ソリューション開発</li> </ul>
2026年 3月期	取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高収益分野:戦略的ローテーションと料金改定(※)</li> <li>・請負化 :ターゲットを絞り推進</li> <li>・不採算案件:撤退と料金改定</li> <li>・営業活動 :AIを含めた顧客ニーズの把握</li> </ul> <p>(※)料金改定の一部は2027年3月期以降に反映</p>	<p>DXHR株式会社との パートナーシップ</p> <p><b>DXHR</b> Delight eXperience by Humans and Robots 人とのロボットとの新たな協働により仕事、事業、社会システムを動かす</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・AXの戦略策定</li> <li>・ソリューション導入</li> <li>・AI人材育</li> </ul> <p>Rimo合同会社との 代理店契約</p> <p><b>RIMO</b> AI議事録作成サービス 「Rimo Voice」</p>
	課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高まるAIニーズへの対応強化が課題</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スピード向上が課題</li> </ul>
		+	+
2027年 3月期	強化	<p>経営直轄のAI戦略の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・AI戦略を推進する役員を任命</li> <li>・AIをテーマとして顧客の課題解決を推進</li> </ul>	<p>新商材の販促と自社ソリューション開発</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・既存顧客を中心に 営業と現場エンジニアがタッグを組んで販促</li> <li>・AIソリューション開発の推進</li> </ul>

# 人材戦略の取り組み状況

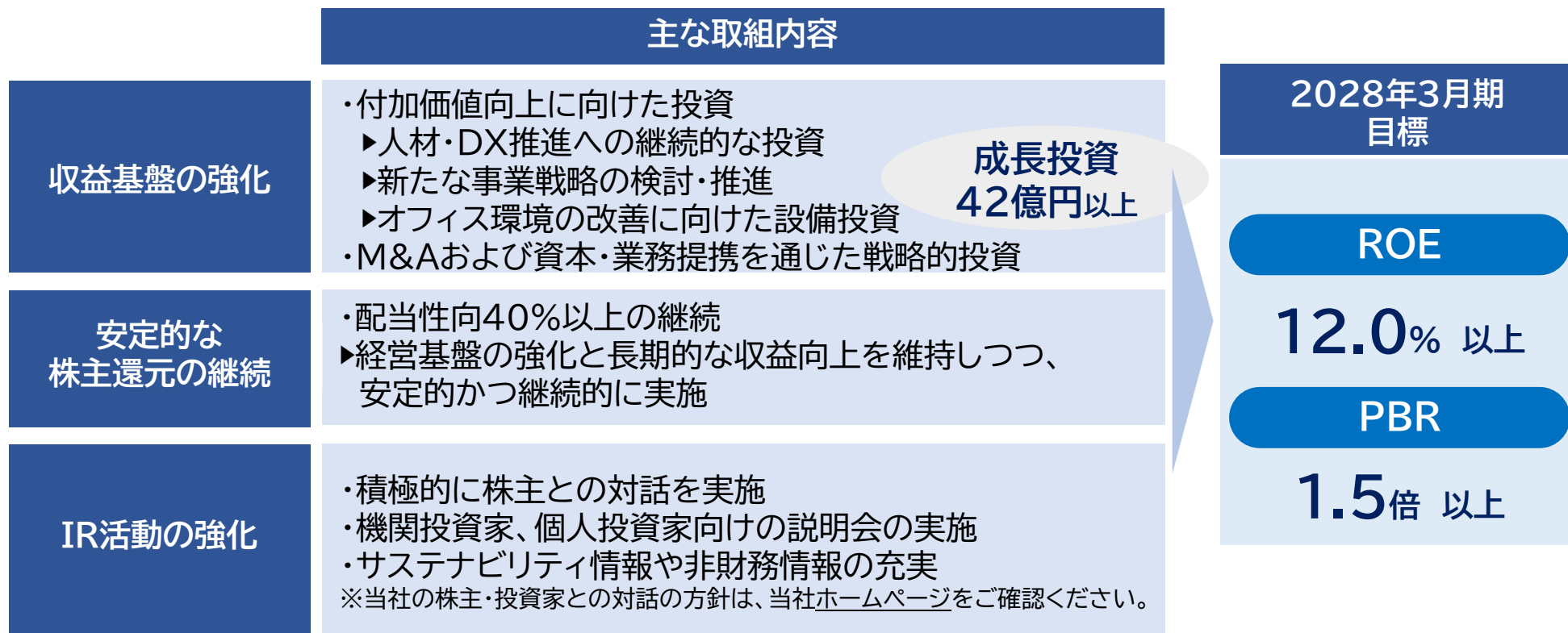


戦略		企業基盤を支えるための採用・育成		従業員エンゲージメントの向上	
				<ul style="list-style-type: none"> <li>成長加速に必要な人材獲得(成長領域の高度人材採用)</li> <li>リスキリング/スキルアップ(事業競争力強化・生産性向上)</li> </ul>	
2026年 3月期	取組	<p>人材獲得</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2025年3月31日: 1,863名</li> <li>2026年3月31日: 1,911名</li> </ul> <p>従業員数+48名</p>	<p>DX人材育成</p>	<p>処遇改善 (昇給と資産形成)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ベースアップ</li> <li>従業員向け株式交付信託導入</li> </ul>	<p>社員一人ひとりが 活躍できる環境づくり</p>
	課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>ニーズの高まるAI教育は課題</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>計画のとおりに進捗</li> </ul>		
2027年 3月期	強化	<p>全従業員AI人材化</p> <p>全従業員に対する一律の教育に加え、現場の役割に直結したスキルアップを支援する教育インフラを整備</p> <p>全従業員リテラシー教育 × 特定エンジニア専門教育</p>		<p>処遇改善 ベースアップ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>優秀な人材の確保(メリハリのある人事考課)</li> <li>子育て世代の負担軽減(地域手当・家族手当など)</li> </ul>	<p>首都圏拠点を統合</p>

# 資本コストと株価を意識した経営



資本効率の改善ならびに持続的な利益成長を通じて市場からの評価を一層高め企業価値の向上を目指す

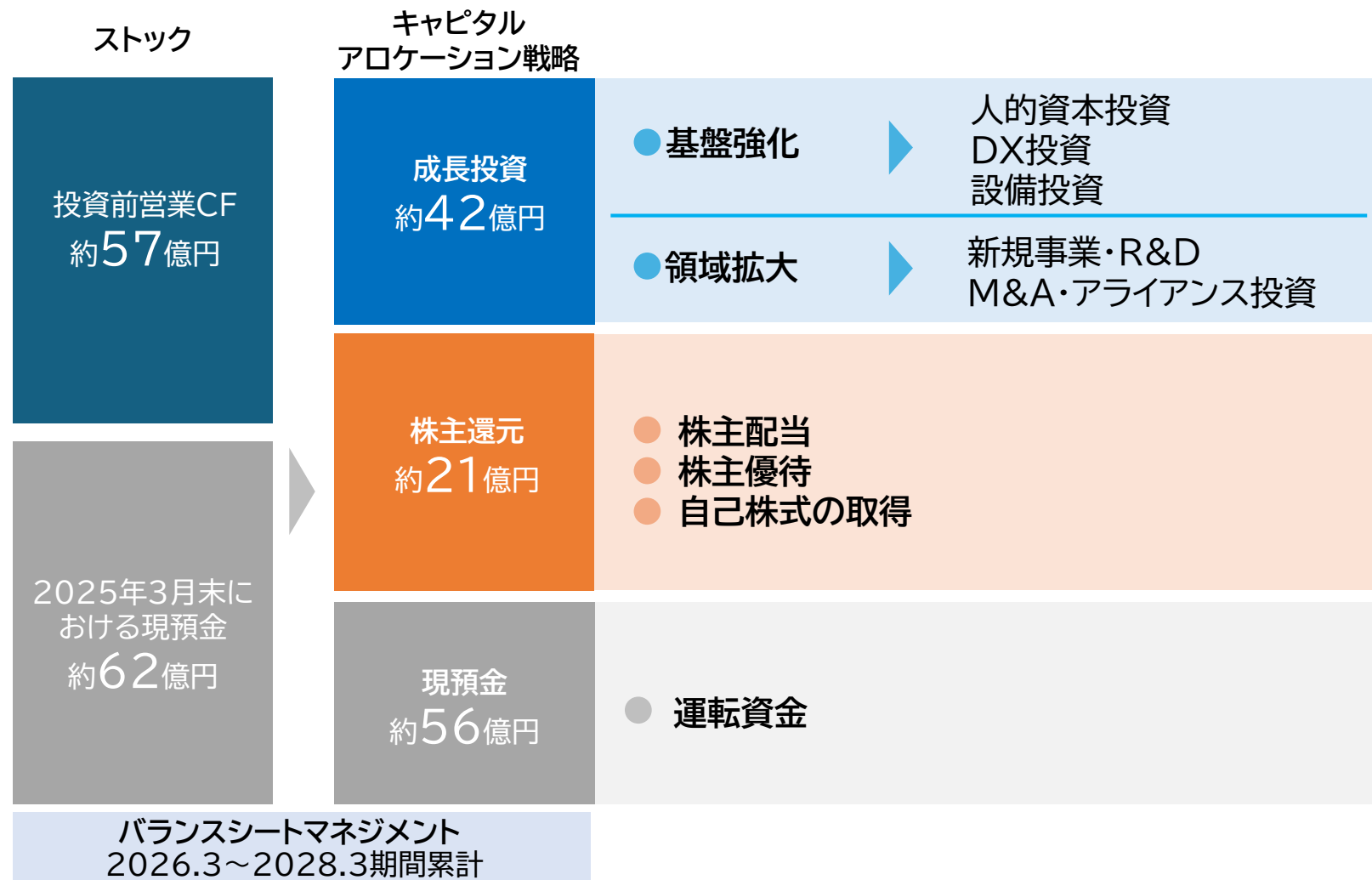


将来のキャッシュ・フロー成長を支える無形資産(人材・DX推進)への資源配分を継続的に実施

# 資本コストと株価を意識した経営



持続的成長に向けた投資と機動的な株主還元を両立させ、  
資本効率の向上を目指す



# Agenda

- I** 2026年3月期決算
- II** 中期経営計画の進捗  
(2026年3月期～2028年3月期)
- III** 2027年3月期の見通し
- IV** AIがもたらす価値の変化と当社の方針
- V** ご参考: データ資料

17期連続  
増収増益へ

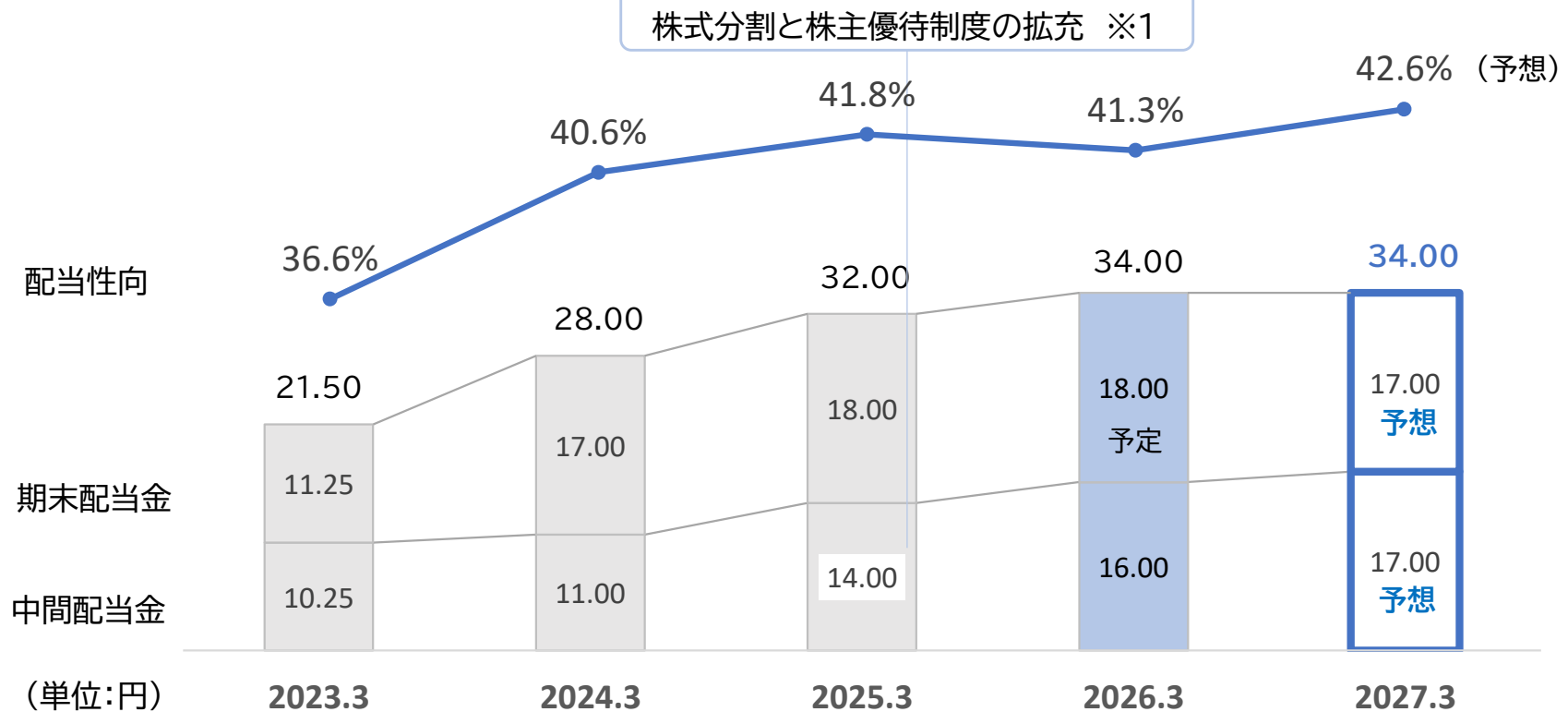
	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	増減額	増減比
売上高(百万円)	16,548	 17,500	+951	+5.8%
営業利益(百万円)	1,645	 1,750	+104	+6.3%
営業利益率	9.9%	10.0%	—	+0.1pt
経常利益(百万円)	1,702	 1,814	+111	+6.6%
経常利益率	10.3%	10.3%	—	±0.0pt
当期純利益(百万円)	1,276	1,221	△55	△4.3% (※1)

(※1)2026年3月期は、賃上げ促進税制による法人税の税額控除がありましたが、2027年3月期の業績予想に見込んでおりません。



## 基本方針

- ・配当性向40%以上を継続し株主還元の充実を目指す
- ・業容・業績の拡大とともに安定的かつ継続的に行う



## 自己株式取得

- ・株式の種類：当社普通株式
- ・株式の総数：350,000 株(上限) ※2
- ・株式取得価額の総額：500 百万円(上限)
- ・期間：2025年11月6日～2026年6月23日

取得  
全株式数

## 自己株式の消却

- ・消却方法 資本剰余金からの減額
- ・消却予定日 2026年6月30日

※1 上記のグラフは、2023年3月期の期首に株式分割が行われたと仮定して、1株当たりの配当金を記載

※2 発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 2.25%

# Agenda

- I** 2026年3月期決算
- II** 中期経営計画の進捗  
(2026年3月期～2028年3月期)
- III** 2027年3月期の見通し
- IV** **AIがもたらす価値の変化と当社の方針**
- V** ご参考: データ資料

# AIがもたらす価値の変化と当社の方針



## 環境認識

AI活用は実社会・実ビジネスでの実装・収益化へ  
企業のIT投資は、AIを活用した人材価値・生産性向上の創出に向かう

## 課題認識

既存業務の代替リスクはあるが、AIを活用した新たな事業領域で受注拡大を図る

### 事業の 機会

①	様々な分野でAI活用が進み、ITのすそ野は拡大する見込み	科学領域での研究開発・フィジカルAI(産業用ロボット)など
②	AIを利用したシステムや業務の構築/再構築の需要	業務への生成AIやAIエージェントの導入など
③	顧客企業はAI活用に向けて外部の力が不可欠	AIの有識者をはじめ、有効なAI活用・投資効率の事例が不十分など

### 事業の 脅威

①	従来型の労働集約的ビジネスへの影響	単純なシステム開発や運用、サービスデスクなどの代替リスク
②	AIを前提にした高度な技術の要求	コンサルティング力や提案力をはじめ、AIを用いた開発・複雑化するシステムのマネージドサービス力など

## 当社の方針

顧客の課題解決に貢献し、顧客とともに成長するソリューションパートナーへ

成長のエンジン

内部リソース

- ①経営直轄のAI戦略推進体制
- ②全社員へのAIリテラシー教育とAXを推進するエキスパートの育成
- ③自社開発の推進



外部リソース

- ①他企業とのパートナーシップ・協業・AIプロダクト・ソリューションなど

# Agenda

- I** 2026年3月期決算
- II** 中期経営計画の進捗  
(2026年3月期～2028年3月期)
- III** 2027年3月期の見通し
- IV** AIがもたらす価値の変化と当社の方針
- V** **ご参考: データ資料**



ご参考

# 会社紹介



ASAHI INTELLIGENCE SERVICE



ICT社会の発展を価値ある「サービス」と「人」で支える

## 旭情報サービス株式会社

### 企業理念

旭情報サービスは  
生き生きとした人づくりに基づき  
創意工夫とたゆまぬサービス改善により  
情報社会の健全な発展に貢献します。



公式マスコットキャラクター  
「ふくーたん博士」



### 概要

設立	1962年8月7日
資本金	7億3,336万円
社員数	1,911名(2026年3月末現在)
本社	東京都千代田区丸の内 1丁目7番12号 サピアタワー11階
オフィス	東京・横浜・名古屋・大阪
事業部門	・ネットワークサービス部門 ・システム開発部門 ・システム運用部門



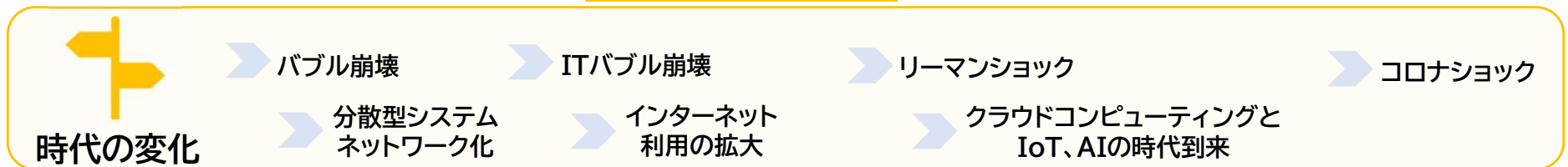
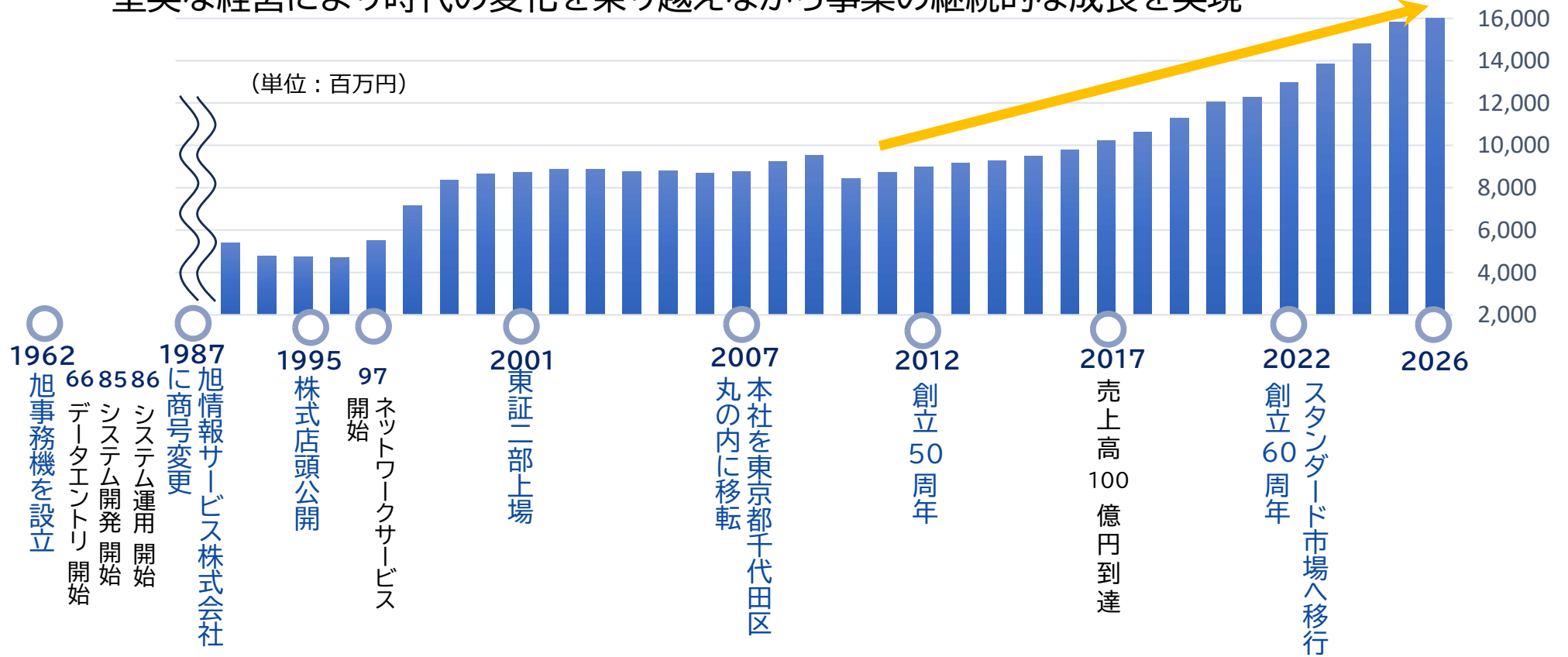
ご参考

# 当社のあゆみ



## 主な沿革と売上高の推移

堅実な経営により時代の変化を乗り越えながら事業の継続的な成長を実現





ご参考

## 2026年3月期 経営実績及び財務状態等



		前事業年度 (2025年3月31日)	当事業年度 (2026年3月31日)
売上高	百万円	15,820	16,548
(前期比)	%	+7.0	+4.6
営業利益	百万円	1,585	1,645
(前期比)	%	+11.1	+3.8
経常利益	百万円	1,611	1,702
(前期比)	%	+10.6	+5.6
当期純利益	百万円	1,189	1,276
(前期比)	%	+11.0	+7.3
1株当たり当期純利益	円 銭	76.50	82.37
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	円 銭	—	—
自己資本当期純利益率	%	10.5	10.7
総資産経常利益率	%	11.3	11.4
売上高営業利益率	%	10.0	9.9
総資産	百万円	14,645	15,235
純資産	百万円	11,684	12,180
自己資本比率	%	79.8	79.9
1株当たり純資産	円 銭	751.64	795.48
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	927	1,045
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△527	△867
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△480	△1032
現金及び現金同等物期末残高	百万円	6,197	5,342

- ・2024年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり中間純利益や1株当たり純資産を算定しております。
- ・従業員向け株式交付信託が保有する株式数(300,000株)は、1株当たり中間(当期)純利益の算定上、期中平均株式数の計算において控除する自己株式に含めております。



ご参考

## 2026年3月期 貸借対照表



(単位:百万円)	前事業年度 (2025年3月31日)	当事業年度 (2026年3月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産	10,435	10,221
現金及び預金	6,697	5,842
その他	3,737	4,378
固定資産	4,210	5,014
有形固定資産	55	116
無形固定資産	22	16
投資その他の資産	4,132	4,881
資産合計	14,645	15,235
<b>負債の部</b>		
流動負債	2,872	2,931
短期借入金	210	210
その他	2,662	2,721
固定負債	88	123
負債合計	2,961	3,054
<b>純資産の部</b>		
株主資本	11,562	12,025
評価・換算差額等	121	155
純資産合計	11,684	12,180
負債純資産合計	14,645	15,235



ご参考

# トピックス



## 2026年4月1日 DXHR 株式会社と業務提携

AX戦略策定、ソリューション導入、AI人材育成を一体的に支援

### 1. AIトランスフォーメーション(AX)戦略・計画策定支援

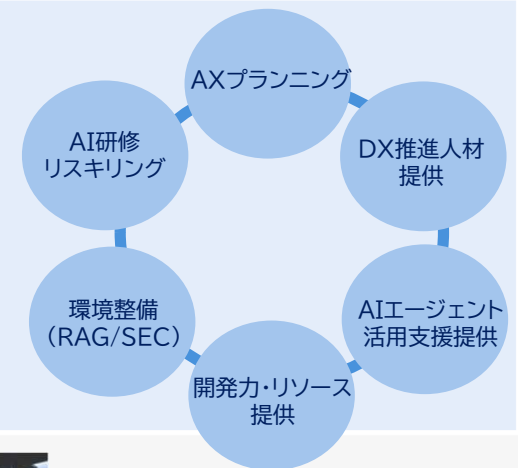
戦略策定から現場実装・社内定着までワンストップで支援

### 2. ITインフラを起点としたAIソリューション導入支援

多様な業種・職種で蓄積された知見を組み合わせ、最適な体制を構築  
現場で使えるAXソリューションを提供

### 3. AI人材育成・リスキリング支援

AIを使いこなせる人材を育てるために、職種別・レベル別の研修を提供  
インプットとアウトプットを繰り返す実践形式で、スキル定着が可能



AX人材育成・集積拠点  
**NeuroHub**  
渋谷

AI・テクノロジーの最前線で挑む人々に向けた次世代型コワーキングスペース



デジタルトレーニングセンター  
**SEC-AI**  
渋谷

渋谷駅徒歩0分の立地にあるAIとセキュリティの学習スペース



ご参考

# 長期経営目標



2035年3月期 売上高500億円を目指す

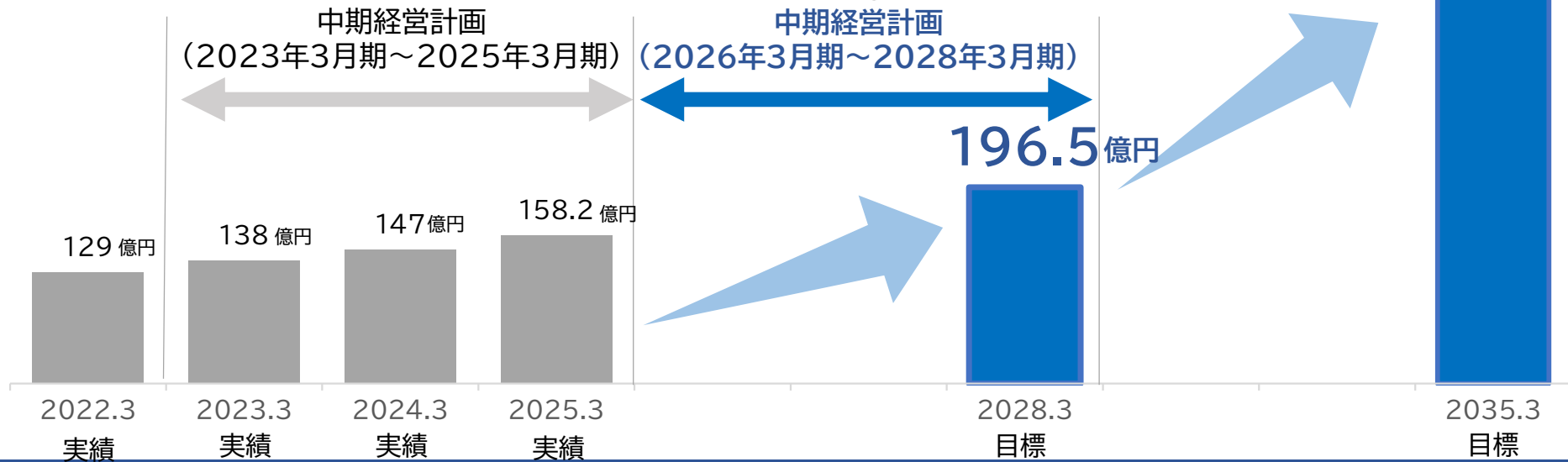
長期目標を見据えて中期的な課題解決に取り組む

既存事業	事業拡大・収益力の強化
新規事業	既存事業以外の収益基盤の確立
M&Aおよび 資本・業務提携	企業成長の加速

2035年3月期  
経営数値目標

売上高  
500億円

2035年3月期への地盤固め





ご参考

# 中期経営計画(2026年3月期～2028年3月期)のURL



当社はビジョン”ICT社会の発展を価値ある「サービス」と「人」で支える”の実現に向けて、2026年3月期 重点施策の進捗を策定しました。  
「変革と共創で未来を創る」をスローガンに、顧客の課題解決への貢献をし、顧客とともに成長するソリューションパートナーを目指します。



## 中期経営計画

2026年3月期～2028年3月期



[https://www.aiskk.co.jp/ir/management\\_info/mid-term-goal.html](https://www.aiskk.co.jp/ir/management_info/mid-term-goal.html)

2025年5月19日

 旭情報サービス株式会社

東京証券取引所 | スタンダード市場  
証券コード | 9799



Copyright ©2025 ASAHI INTELLIGENCE SERVICE CO., LTD. All Rights Reserved.

# 免責事項

- 本資料は、株主・投資家の皆様に当社の情報を提供し、ご理解いただくことを目的としており、当社株式の購入や売却等を勧誘するものではありません。  
投資に関するご決定は、ご自身の責任と判断で行われるようお願いいたします。
- 将来の見通しや予測に関する記述は、資料作成時点で入手可能な情報に基づくものであり、リスクや不確実性を含んでおります。  
実際の業績やパフォーマンスは経済情勢、市場動向、法令・規制の改正等、様々な不確定要素に影響を受けることがございます。  
これらの要因により、見通しと大きく異なる結果となる可能性があることをあらかじめご了承ください。
- 掲載している情報については細心の注意を払っておりますが、内容について如何なる保証を行うものではありません。