



2025年11月期 第1四半期決算説明資料

ジャパニマス株式会社(証券コード:9558)

2025年4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

エンジニアの増加と稼働率の回復により前年同期比で増収増益

(単位:百万円)

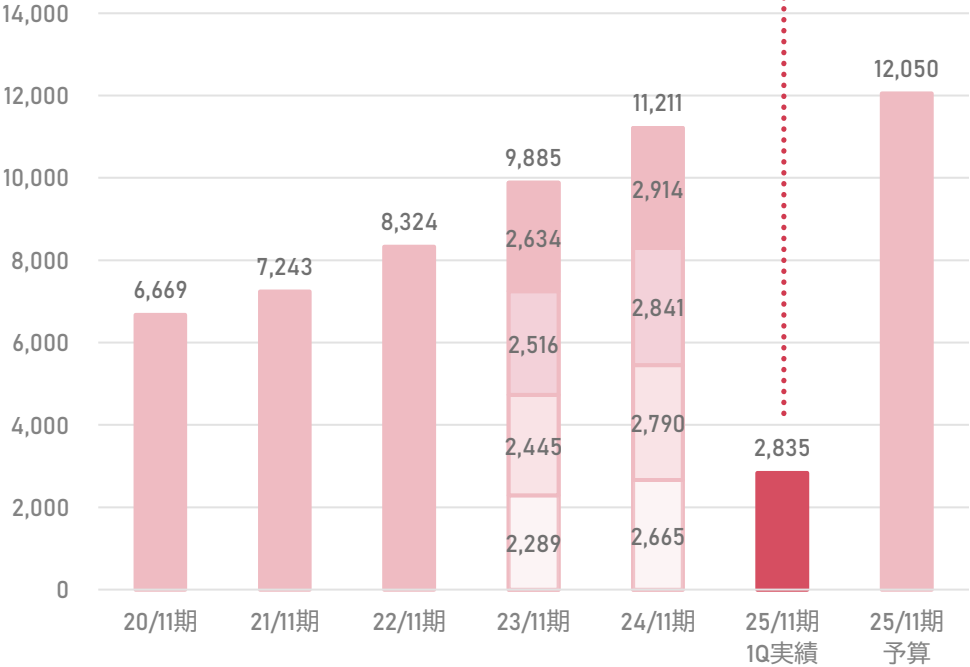
	2024年11月期 第1四半期累計実績	2025年11月期 第1四半期累計実績	前年同期比		2025年11月期 業績予想	進捗率
			増減額	%		
売上高	2,665	2,835	169	+6.4%	12,050	23.5%
売上総利益	689	740	51	+7.5%	3,170	23.4%
営業利益	147	221	74	+50.6%	1,040	21.3%
経常利益	167	234	67	+40.2%	1,130	20.8%
純利益	108	153	44	+40.6%	800	19.1%

売上高は例年通りに進捗しており前年同期比では+6.4%、経常利益は一昨年と同様の進捗率まで回復したことで前年同期比+40.2%

財務ハイライト

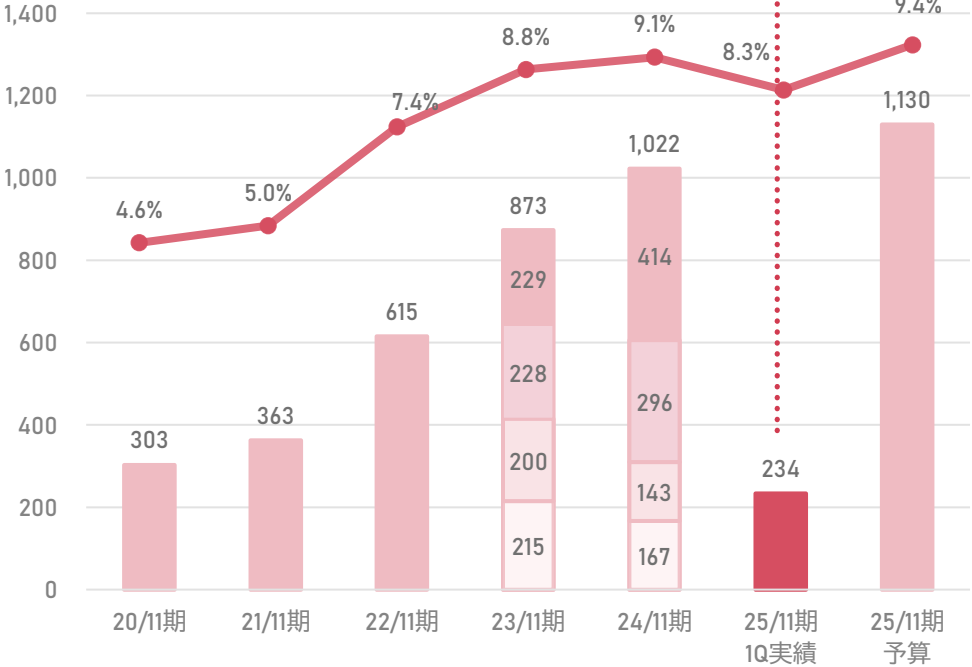
売上高

(単位:百万円)

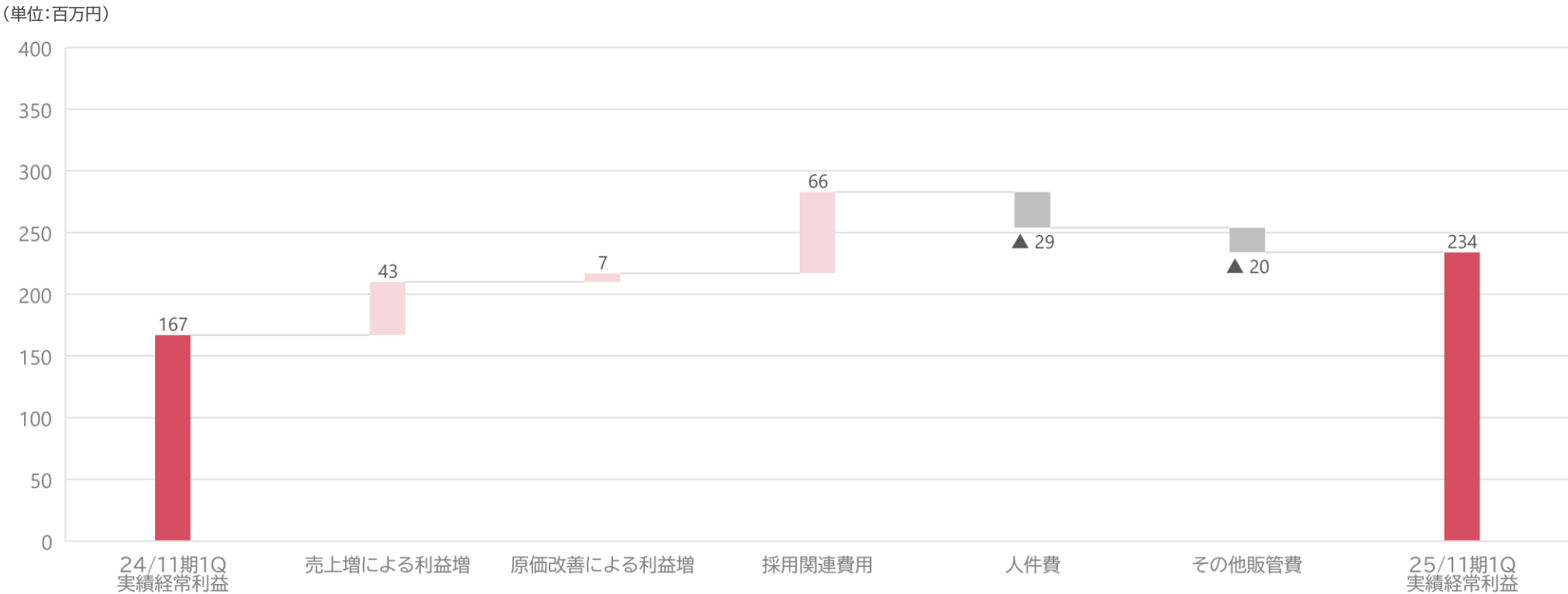


経常利益

(単位:百万円)



2025年11月期 第1四半期 前年同期比利益推移



継続的にIT関連の受注が好調であることにより売上と利益が増加
業容拡大に伴う人件費その他販管費が増加したものの採用効率の向上により経常利益は+67百万円の増益

高単価案件の受注と稼働率の回復により売上総利益率が良化、営業外収益で計画していた助成金収入は一部第2四半期以降の計上となる見込み

(単位:百万円)

	2024年11月期 第1四半期累計実績	2025年11月期 第1四半期累計実績	前年同期比
売上高	2,665	2,835	+6.4%
売上原価	1,976	2,094	+6.0%
売上総利益	689	740	+7.5%
売上総利益率	25.9%	26.1%	
販売費及び一般管理費	541	519	△4.2%
営業利益	147	221	+50.6%
営業利益率	5.5%	7.8%	
営業外収益	20	12	△35.7%
営業外費用	-	-	
経常利益	167	234	+40.2%
経常利益率	6.3%	8.3%	
特別利益	-	-	
特別損失	-	-	
税引前当期純利益	167	234	+40.2%
法人税等	58	81	+39.5%
当期純利益	108	153	+40.6%
当期純利益率	4.1%	5.4%	

2024年11月期より中間配当を開始したことに伴い、配当金の支払いによる純資産の減少額が軽減され自己資本比率は60.2%になった

(単位:百万円)

	2024年11月期 実績	2025年11月期 第1四半期実績
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,999	2,923
売掛金及び契約資産	1,519	1,420
流動資産合計	4,567	4,405
固定資産		
有形固定資産	56	58
無形固定資産	15	14
投資その他の資産	309	440
固定資産合計	381	513
資産合計	4,949	4,919

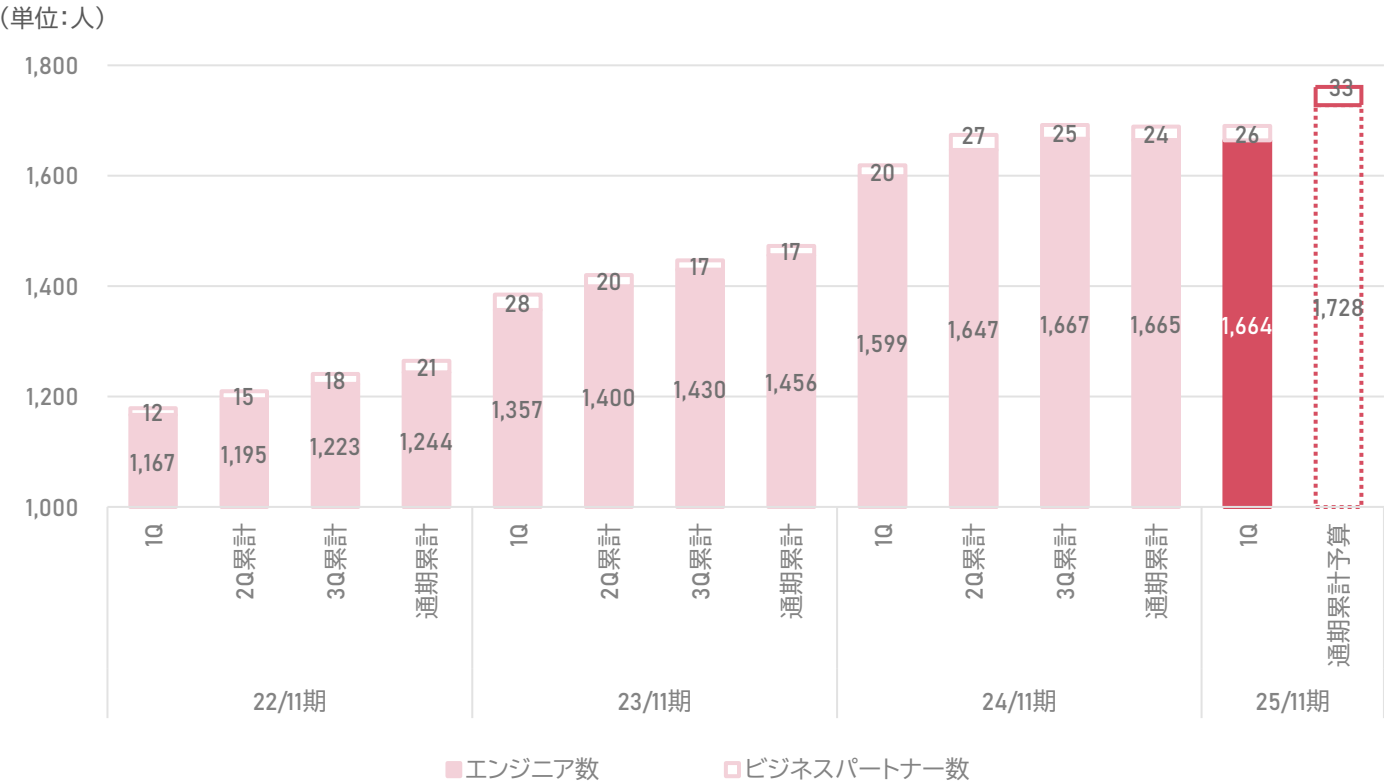
	2024年11月期 実績	2025年11月期 第1四半期実績
負債の部		
流動負債		
未払費用	851	679
流動負債合計	1,740	1,746
固定負債		
固定負債合計	212	212
負債合計	1,952	1,958
純資産の部		
株主資本		
資本金	22	22
利益剰余金	2,988	2,952
自己株式	-101	-101
株主資本合計	2,996	2,960
純資産合計	2,996	2,960
負債純資産合計	4,949	4,919

エンジニア数は、稼働率を勘案した採用とビジネスパートナーの活用により、前年同期比で期中平均71名増加した



トピックス

職場コミュニケーションの改善を図ったこともあり、エンジニアの退職ペースが前年よりも鈍化している



※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

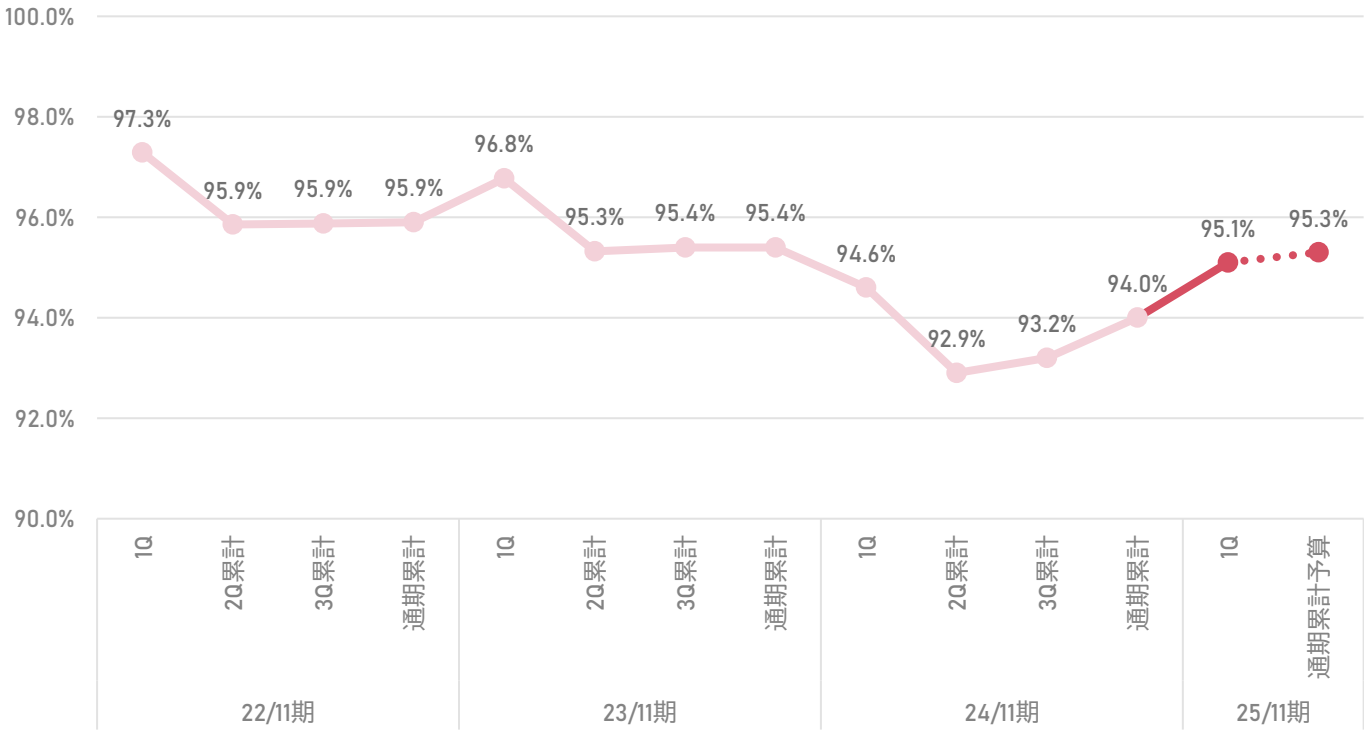
(参考) 期末時点のエンジニア数

	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			

稼働率は、顧客階層ごとの営業アプローチが功を奏したことによる待機期間の減少により、期中平均で前年同期比0.5%の上昇



トピックス 研修対象者の採用を再開したことで稼働率の押し下げ要因となっているが、ビジネスパートナーの活用により相殺されている



※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%			

一人当たり売上高は、研修対象者の採用を再開している中で前年の通期累計を維持。第2四半期以降は単価改定効果により更なる向上を見込む

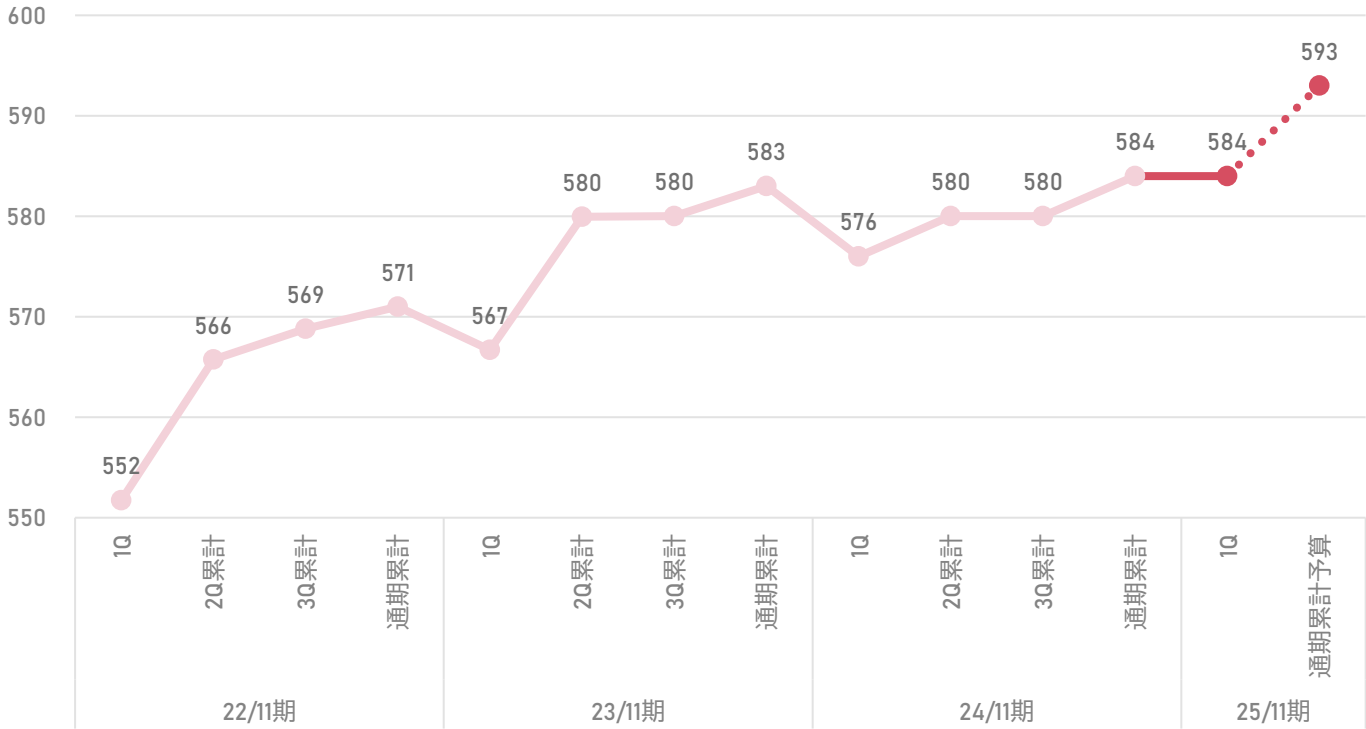


一人当たり売上高

トピックス

技術単価の向上施策として、高単価の顧客へのシフトを積極的に推進中でありその成果が出ている

(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			

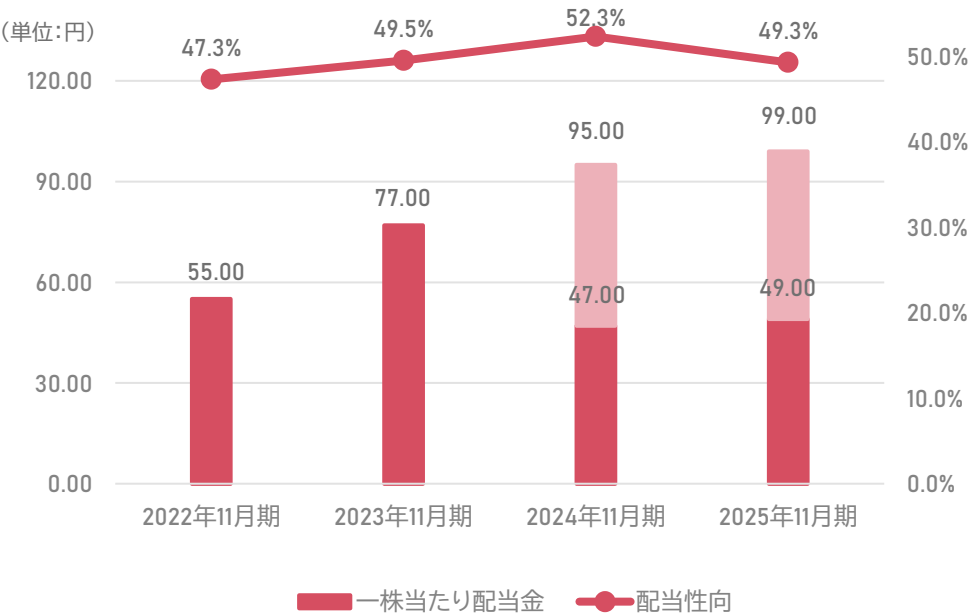
経営指標は計画通りの推移となっており、エンジニア単価の向上やエリア展開などの各種施策も順調に進捗していることから業績は予想通り

(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%

当期純利益の50%を目標とする配当性向の堅持により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1四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

高単価の顧客へのシフトを積極的に推進中でありその成果が出ている（顧客の決算期の関係で、4月以降に効果が出る見込み）

ビジネスパートナーの活用

これまでは一部の事業所に留まっていたビジネスパートナーの活用を、全社的な取り組みへ拡大

人材戦略



J-collegeによるエンジニア育成

J-collegeで習得できるスキルを質・量ともに拡充させることで、研修対象者の早期戦力化、およびスキルアップを推進

社内コミュニケーションの促進

社内e-learning制度を見直し、会社の方針が伝わるコンテンツを充実させることで、理念の浸透や帰属意識を向上

財務戦略



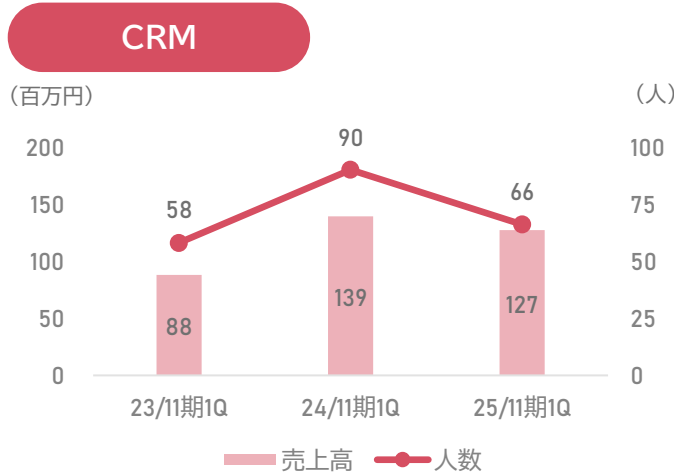
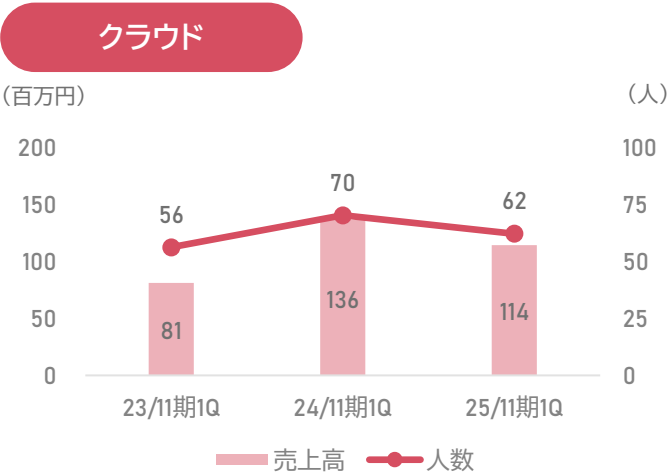
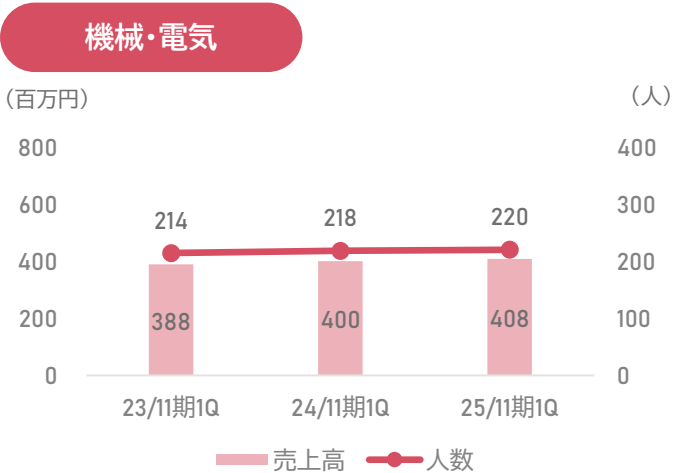
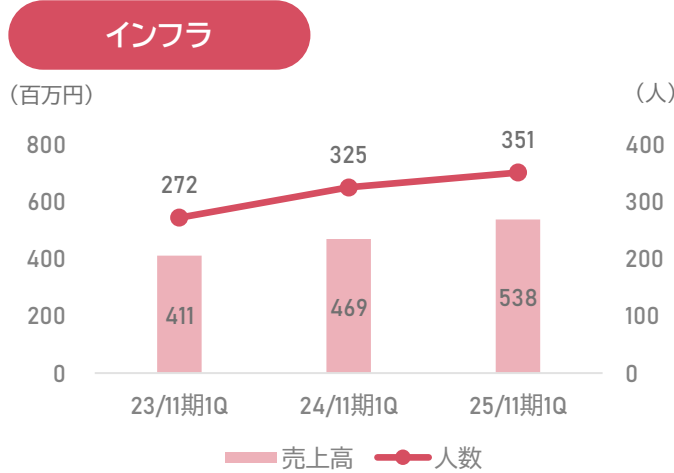
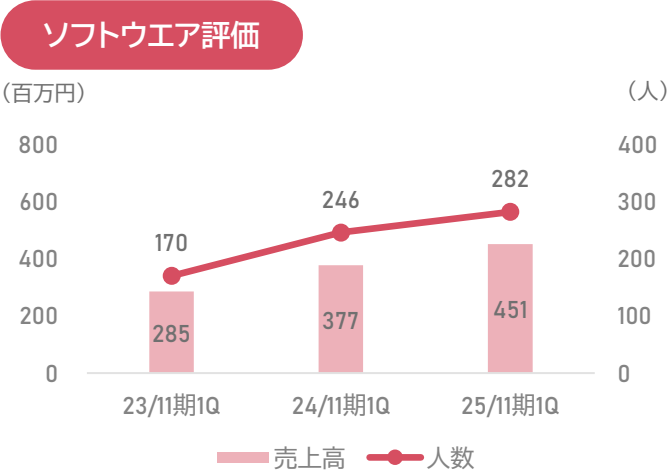
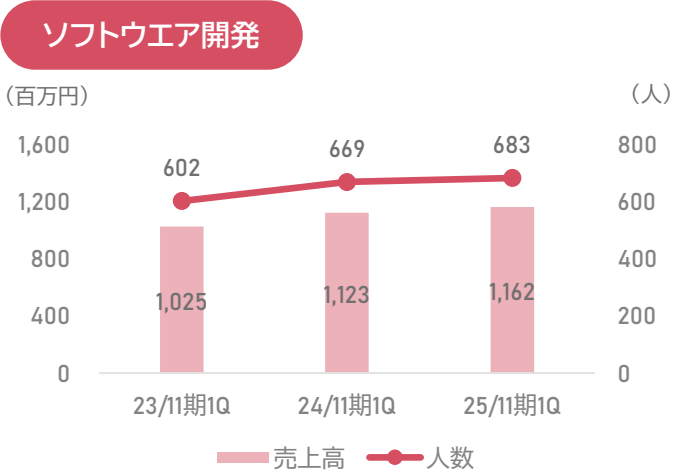
企業基盤となるエンジニアの採用

優秀な人材を確保するため売上高の3.4%を採用関連費へ投資（※退職率の低減とリファラル採用の好調により計画を下回る）

広域的な事業活動に向けた設備投資

新たな拠点候補地として札幌エリアへ進出（2024年12月にオフィス設置、2025年3月に事業所化）

ソフトウェア・インフラは前期までの成長継続、機械・電気は底堅い需要へ着実に対応、クラウド・CRMは需要の変化へ対応するための体制を強化



企業基盤となるエンジニアの育成に向けた取り組みを強化

J-college エンジニア育成スクール

エンジニアの育成

ITにおける専門性の高い講師が常駐



- ✓ オフライン×オンラインのハイブリッド型研修
- ✓ 現場経験10年以上の講師が常駐
- ✓ 中途採用した研修対象者の育成
- ✓ 既存エンジニアのスキルアップ、スキルシフト

- ・実践的なテクニカルスキルの習得
- ・資格合格サポート

例) Javaエンジニアコース
 基本情報技術者試験対策研修



研修コースの例

プログラミング研修

C言語 Java Python

資格取得対策講座

基本情報技術者試験 ITパスポート G検定

J-learning 社内e-learning制度

教育環境の拡充

いつでもどこでも学べる機会を提供



- ✓ シリーズ化を図り毎月定期的に配信
- ✓ 会社課題に即したコンテンツが中心

- ・階層別/テーマ別の教育コンテンツ
- ・理念浸透/帰属意識向上プログラム



トップメッセージの
 配信で理念を共有

カリキュラムの例

階層別	管理職	リーダーシップ	効果的な1on1	適切なフィードバック
	主任/リーダー	リーダーシップ	適切な目標管理	フォローアップ
	一般職	適切な目標管理	フォローアップ	キャリアビジョン
テーマ別	全社員共通	トップメッセージ（定期配信）		
		コンプライアンス教育		
		資産運用教育		

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。