

2024年3月期

決算説明資料

※本資料に記載された意見や予測につきましては、資料作成時点での弊社の判断に基づき作成したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。また、様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績や結果とは異なる場合があります。

※掲載されている会社名と製品名はそれぞれ各社の商標または登録商標です。

- 目次 |
1. 2024年3月期 業績概要
 2. 2025年3月期 事業方針
 3. 2025年3月期 業績予想
 4. 株主還元
 5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
 6. 参考資料
- 

1. 2024年3月期 業績概要



2024年3月期業績概要

(単位：百万円)

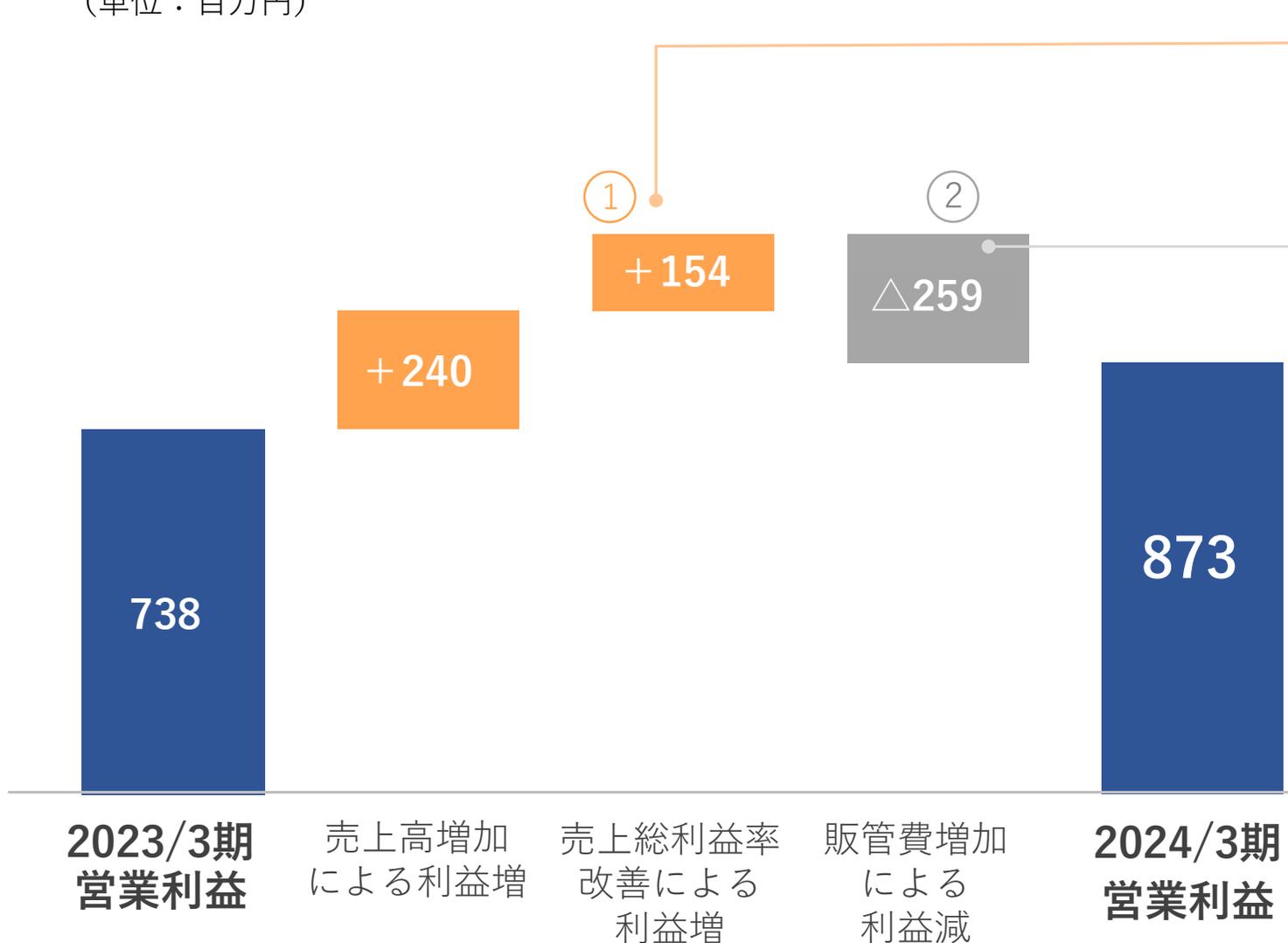
	2023年3月期	2024年3月期	前期比 (下段:増減率)
売上高	19,173	20,511	+1,338 (+7.0%)
営業利益	738	873	+135 (+18.3%)
経常利益	921	1,090	+168 (+18.3%)
当期純利益	482	729	+246 (+51.1%)

- ✓ 大型請負案件の受注が堅調に推移し増収
- ✓ 営業利益、経常利益、当期純利益が伸長
- ✓ 売上高、各利益ともに期初予想値を達成



営業利益変動要因

(単位：百万円)



① 売上総利益率改善による利益増

(主な要因)

不採算案件の収束、
開発生産性の向上など

② 販管費増加による利益減

(主な要因)

キーウェア東北(子会社)の増加、販売費の増加、一部子会社のオフィス改修による一般管理費の増加など

事業区分別（セグメント別）業績ハイライト

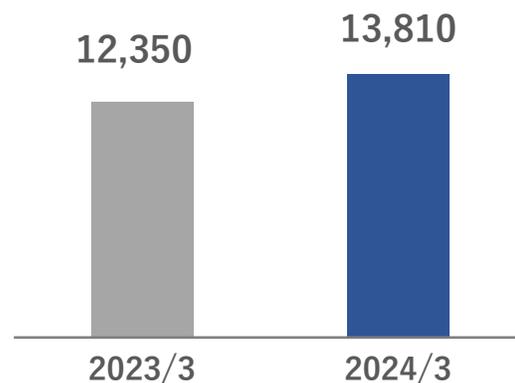
システム開発 事業

（単位：百万円）

	2023/3	2024/3	前期比
売上高	12,350	13,810	+11.8%
営業損益	892	705	△20.9%

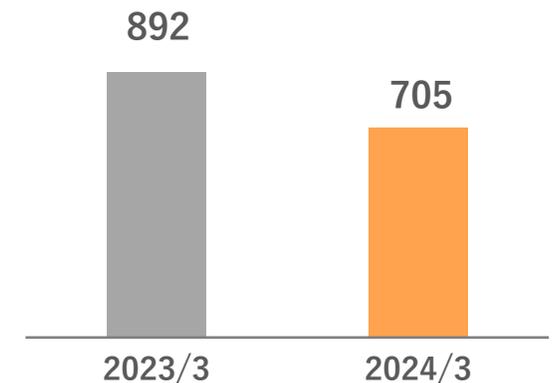
売上高

- ・官庁系、公共系の既存案件が拡大
- ・公共系で複数の大型請負案件の開発進捗が寄与
- ・キーウェア東北株式会社の本格稼働による純増



営業損益

- ・子会社の一般管理費増加などにより減益



事業区分別（セグメント別）業績ハイライト

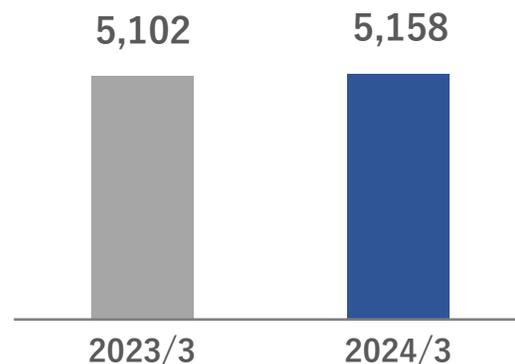
SI事業

（単位：百万円）

	2023/3	2024/3	前期比
売上高	5,102	5,158	+1.1%
営業損益	1	228	—

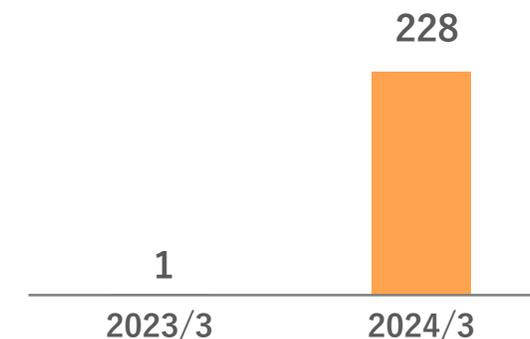
売上高

- ・ ERPを活用した基幹システム構築案件の受注が堅調
- ・ インフラ構築案件が拡大



営業損益

- ・ 不採算案件の収束など利益率改善により、増益



事業区分別（セグメント別）業績ハイライト

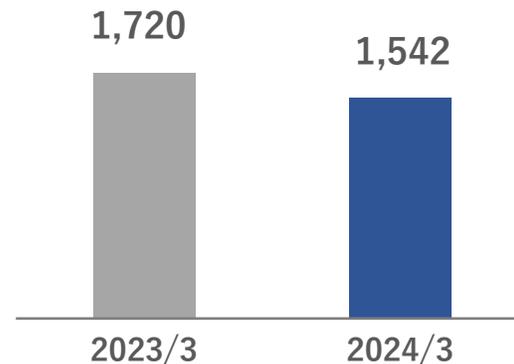
その他事業

（単位：百万円）

	2023/3	2024/3	前期比
売上高	1,720	1,542	△10.3%
営業損益	△125	△33	—

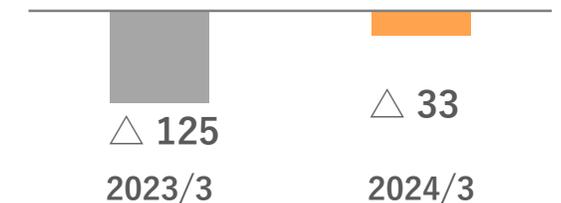
売上高

- ・ サポートサービス系などが軟調に推移し減収



営業損益

- ・ 販売費及び一般管理費の抑制などに努めた結果、損失縮小



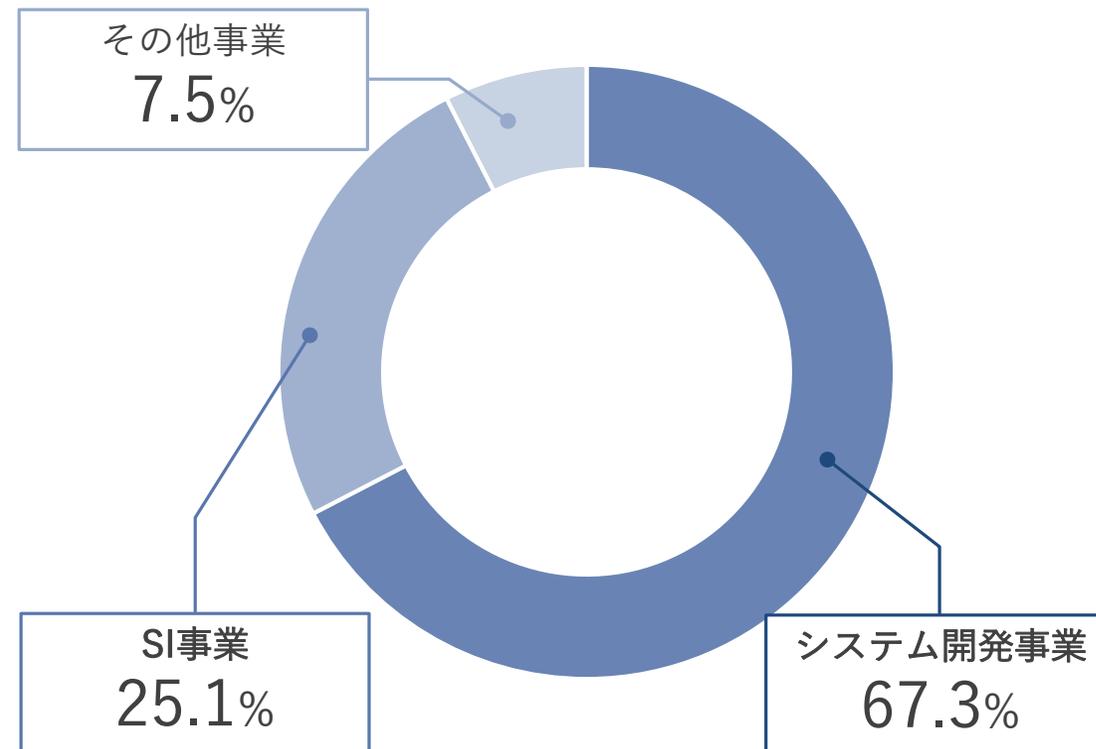
事業区分別（セグメント別）売上高構成比

セグメント別業績（2024年3月期）

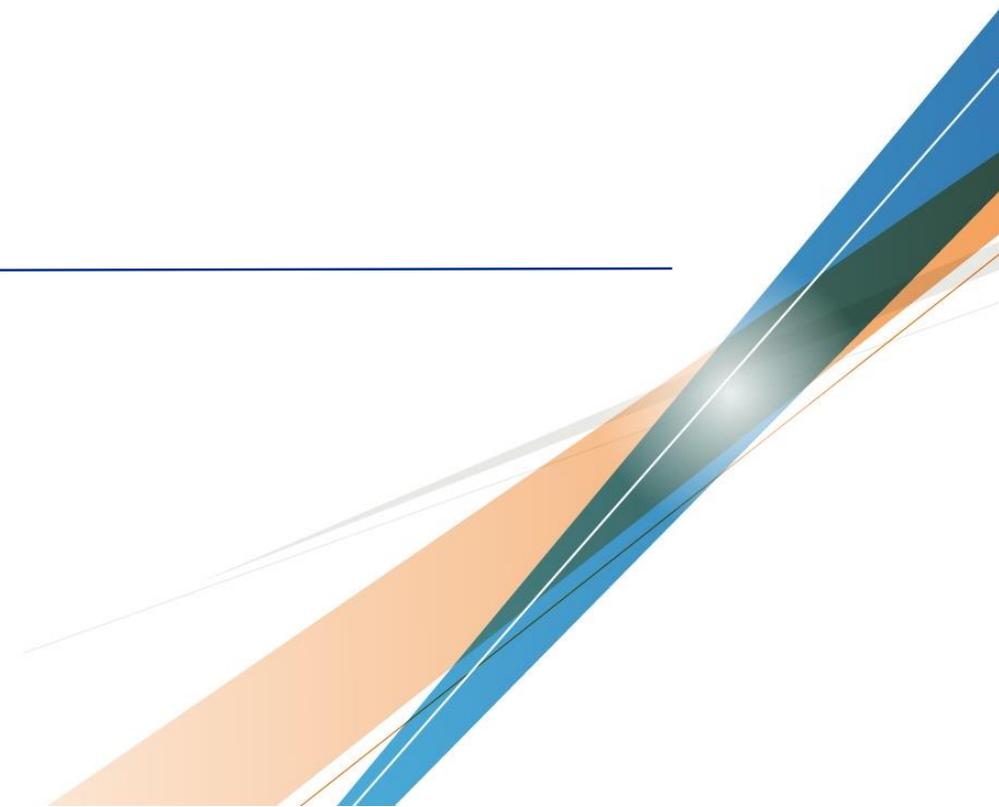
(百万円)

	売上高	営業利益	営業利益率
システム開発事業	13,810	705	+5.1%
SI事業	5,158	228	+4.4%
その他事業	1,542	△33	△2.2%

セグメント別売上高（2024年3月期、比率）



2. 2025年3月期 事業方針



中期経営計画「Vision2026」概要

5カ年中期経営計画(2023年3月期～2027年3月期)
「Vision2026」

2027年3月期
目標値

売上高	240億円
営業利益	14億円
営業利益率	6.0%
ROE	10.0%
ROIC	8.0%

基本方針

I 基盤事業の 質的転換

プロダクト・クラウドサービスの活用拡大
請負案件の受注拡大
特定チャネルJEIS、KEL、CMJ*との連携強化
不採算プロジェクトの抑制

II プライムビジネスの 拡大

プライム顧客の拡大
営業力・提案力強化(コンサルタントの育成等)
ソリューション提供力強化

III 新領域への チャレンジ

新領域への参入
(サイバーセキュリティ領域、デジタル金融領域等)

Phase2

基盤事業・新領域
の成長拡大

Phase1

事業基盤の強化・再構築

DX加速によるIT投資需要の継続 ～2026年度見通し

*JEIS:株式会社J R東日本情報システム
CMJ:キヤノンマーケティングジャパン株式会社

KEL:兼松エレクトロニクス株式会社

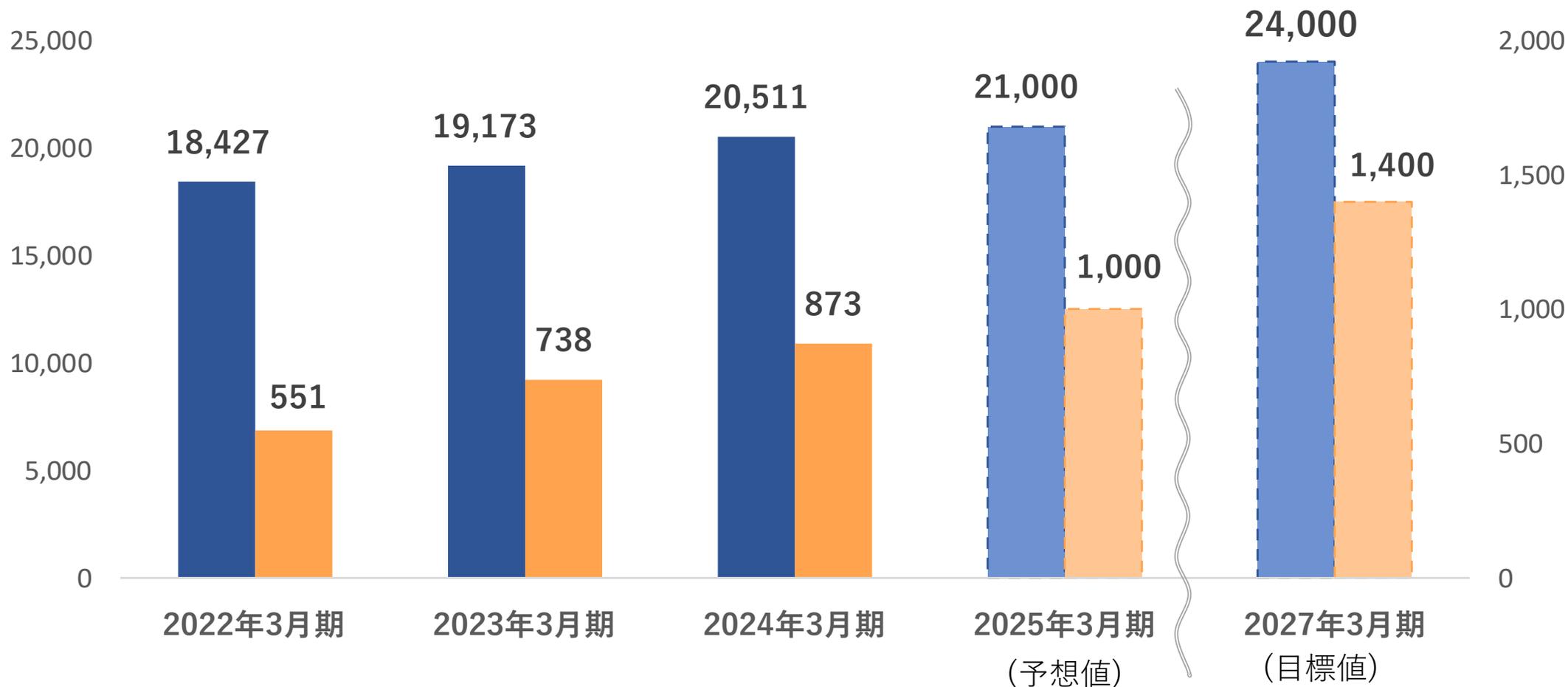
(百万円)

■ 売上高(左)

■ 営業利益(右)

(百万円)

5 力年中期経営計画「Vision2026」



基盤事業の質的転換に向けた取り組み

プロダクトやクラウドサービス等の活用拡大

社会やお客さまのDX実現を支援



お客様のDX実現をトータルにサポート

コンサルタントによる お客様の課題解決支援



- コンサルティングの提供
 - ・業務最適化コンサルティング
 - ・DX/IT化計画策定支援
 - ・PMO支援
- 各種デジタル化ソリューションの導入を支援

強みであるERPパッケージを 活用した基幹システム構築



- 長年の実績を基にしたERP導入ノウハウ・スキルを活用
- SAP、Biz f、IFSなど各種ERPパッケージを活用しお客様のニーズにあったソリューションを提供

システム開発～インフラ構築 までトータルな提供体制



- クラウド移行のニーズに対応しインフラ構築体制を強化
- 周辺システム構築、セキュリティ脆弱性診断など幅広いITソリューションを提供

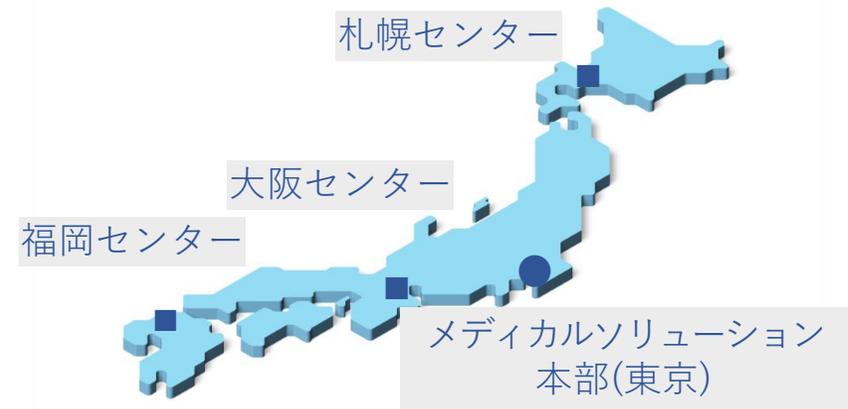
お客様により近いITパートナーとして、継続的にソリューションを提供



グループ内の医療ソリューション事業を集約

- グループ子会社に分散していた医療ソリューション事業に関わるエンジニア、営業部員を当社に集約し、ソフトウェアパッケージ、技術、ノウハウなどを統合
- シナジーの創出によりお客さまの課題解決をより強力に支援するとともに、新たな価値の提供をめざす

医療ソリューション事業の提供体制



病理検査システム「Medlas-BR」をリニューアルし提供開始

- 20年以上の提供実績を持つ自社開発の医療機関向けパッケージソフトウェア病理検査システム「Medlas-BR」を大幅リニューアルし提供開始
- ユーザビリティ改善による業務効率化と医療情報の安全性向上を実現

システム開発事業

本年度見通し

- 公共系を中心に大型請負案件の需要継続
- 行政DXの推進によるシステム構築需要の増加
- ローコード開発、クラウドサービスを活用した開発の需要継続

事業方針

- 大型請負案件の取り込み、QCDの徹底による完遂
- 行政DX案件の参画に向けた取り組み
- 医療機関向けパッケージソフトウェアの製品競争力強化
- ローコード開発、クラウドサービス等のエンジニア育成、新規顧客・領域への提供拡大



SI事業

本年度見通し

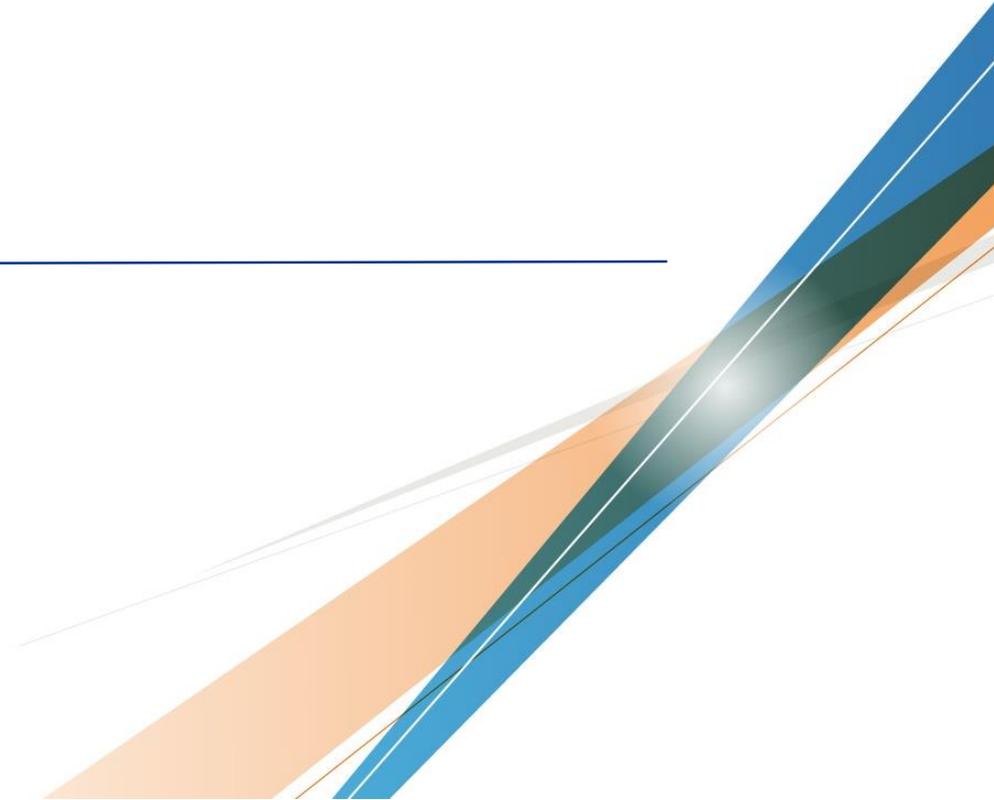
- DX推進や老朽化したITシステムへの対応のため、民間企業の基幹システム構築需要が旺盛
- クラウドへの移行需要が継続見通し

事業方針

- ERP(SAP、Biz f、IFSなど) を活用した基幹システム構築案件の受注拡大
- Biz f 自社開発テンプレート (商社・IT業界向け) 製品強化
- クラウド構築案件の受注拡大
- 業務最適化コンサルティング提供、デジタル化支援などDXコンサルティングサービスの提供



3. 2025年3月期 業績予想



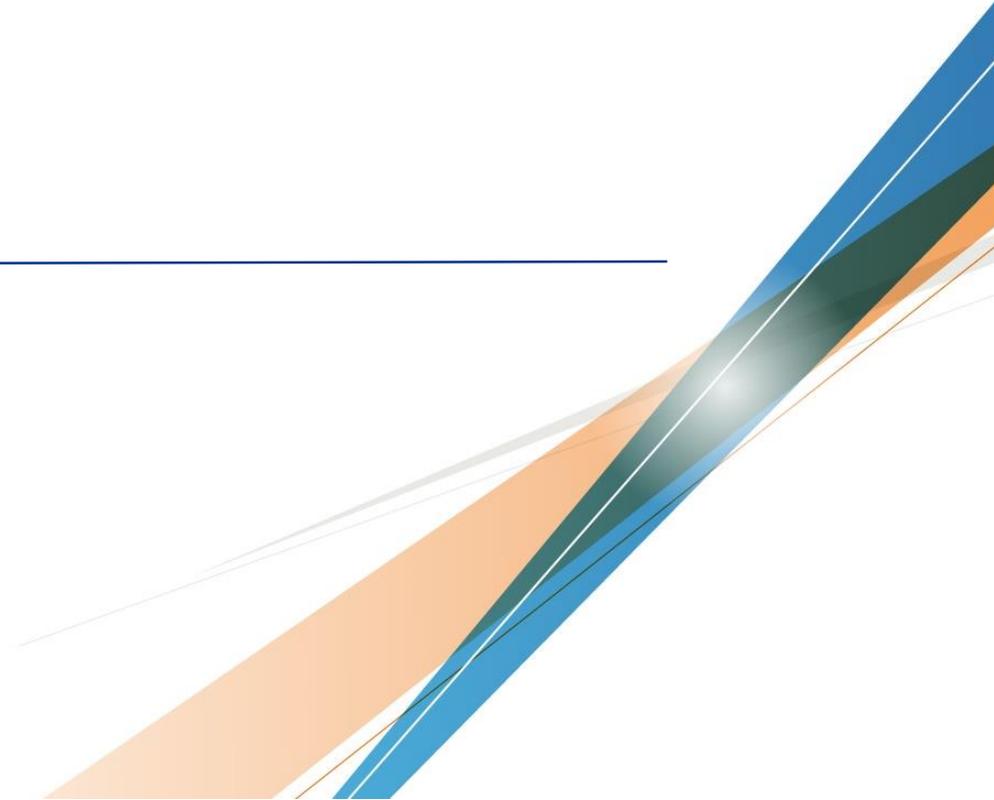
2025年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	
	実績	予想	前期比
売上高	20,511	21,000	+2.4%
営業利益	873	1,000	+14.4%
経常利益	1,090	1,100	+0.9%
当期純利益	729	770	+5.6%

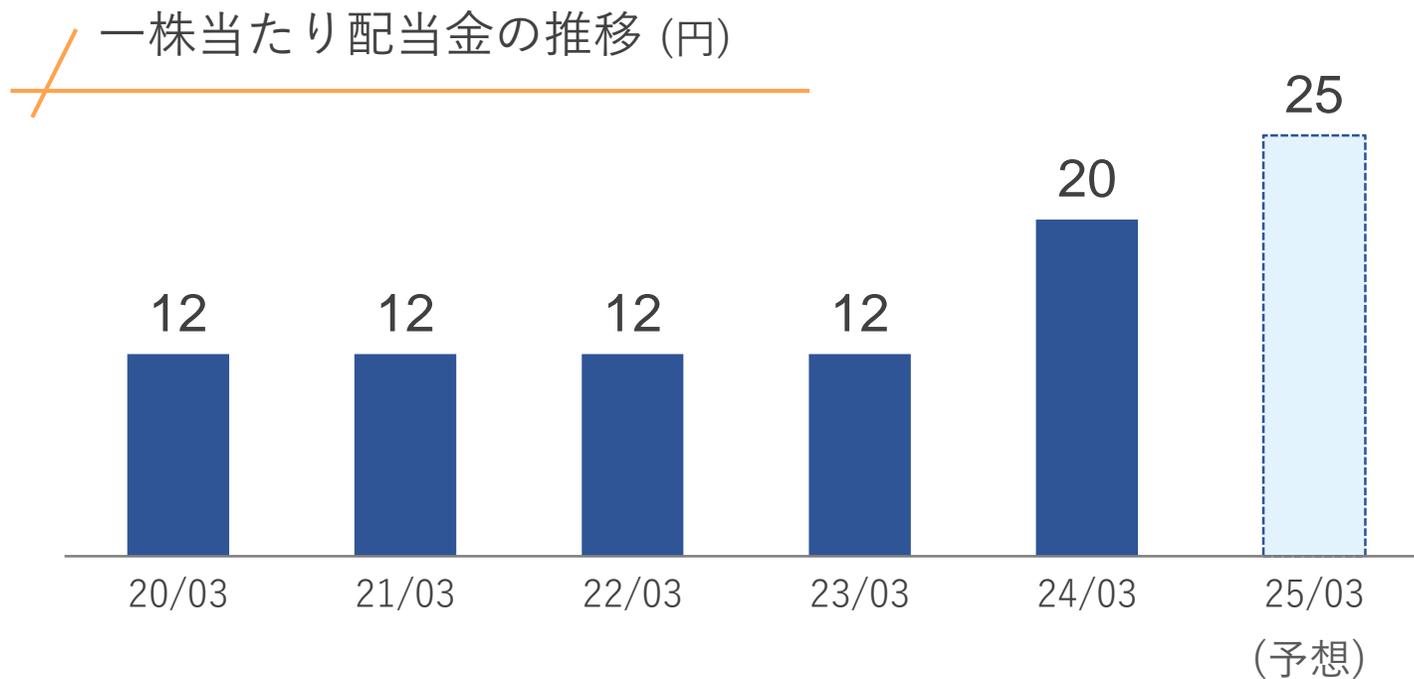
- ✓ 堅調な受注環境のもと、増収増益の見込み
- ✓ 中期経営計画に基づく取り組みを着実に推進し、業績予想の達成を目指す

4. 株主還元



基本方針

当社は、株主の皆様への利益還元を経営上の重要課題の一つとして位置づけております。配当につきましては、最終利益に応じて、今後の事業展開、経営環境などを総合的に勘案したうえで実施していくことを基本方針としております。



一株当たり配当金

2024年3月期(実績)

期末配当 **20円**

2025年3月期(予想)

期末配当 **25円**

5. 資本コストや株価を意識した経営の実現 に向けた対応



市場評価および資本コストについての現状認識

PBR : PBR1.0倍を割る状況が継続
資本コスト : 7%前後と認識(WACCベース)

資本収益性 目標

安定して資本収益性が資本コストを上回ることを目標とし、
企業価値の向上を図る。

2027年3月期
目標

ROE 10.0%以上 ROIC 8.0%以上

取り組み方針

5ヵ年中期経営計画「Vision2026」を着実に実行し、目標達成することにより、PBR1.0倍超を目指します。

事業戦略

- 基盤事業の質的転換
- プライムビジネスの拡大
- 新領域へのチャレンジ
- ROICを意識した事業の選択・集中

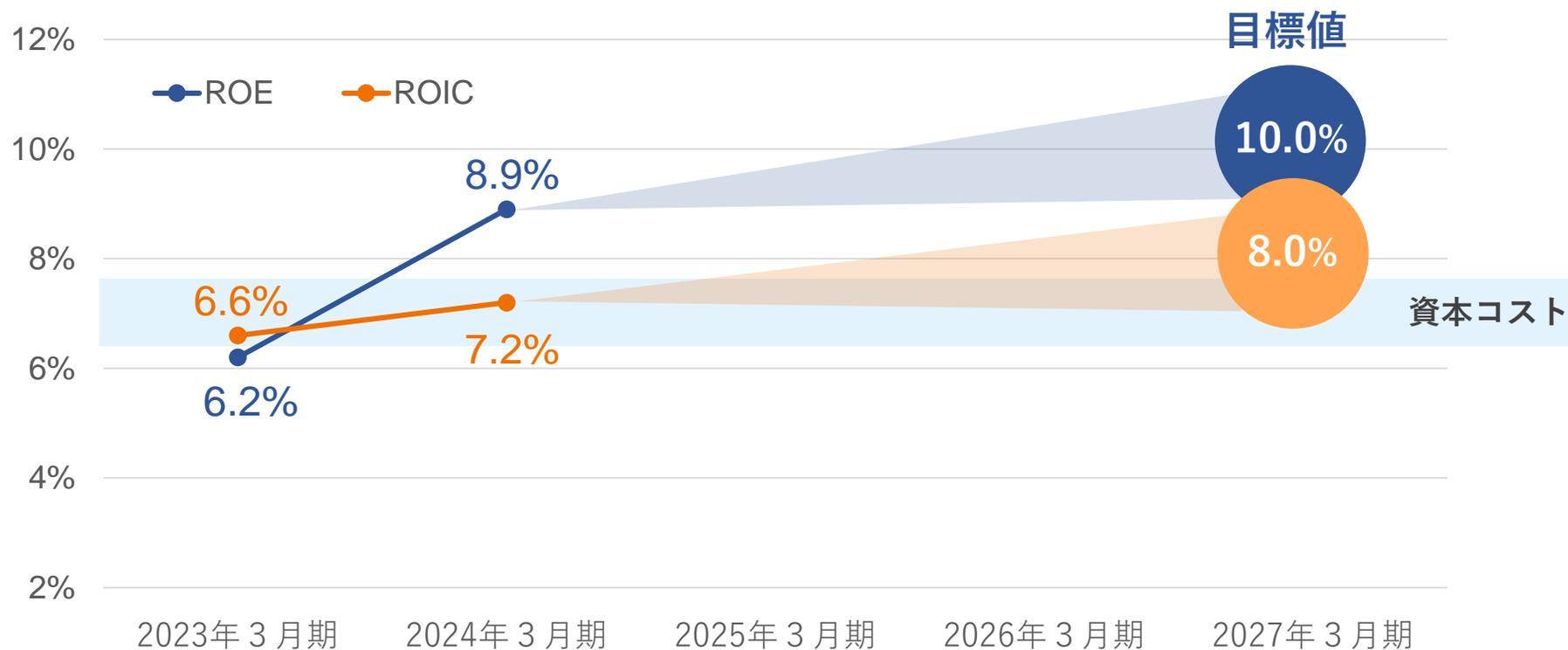
非財務戦略

- 人的資本経営
- ESG経営
- サステナビリティ経営
- SDGsの推進



ROE・ROICの現状と目標

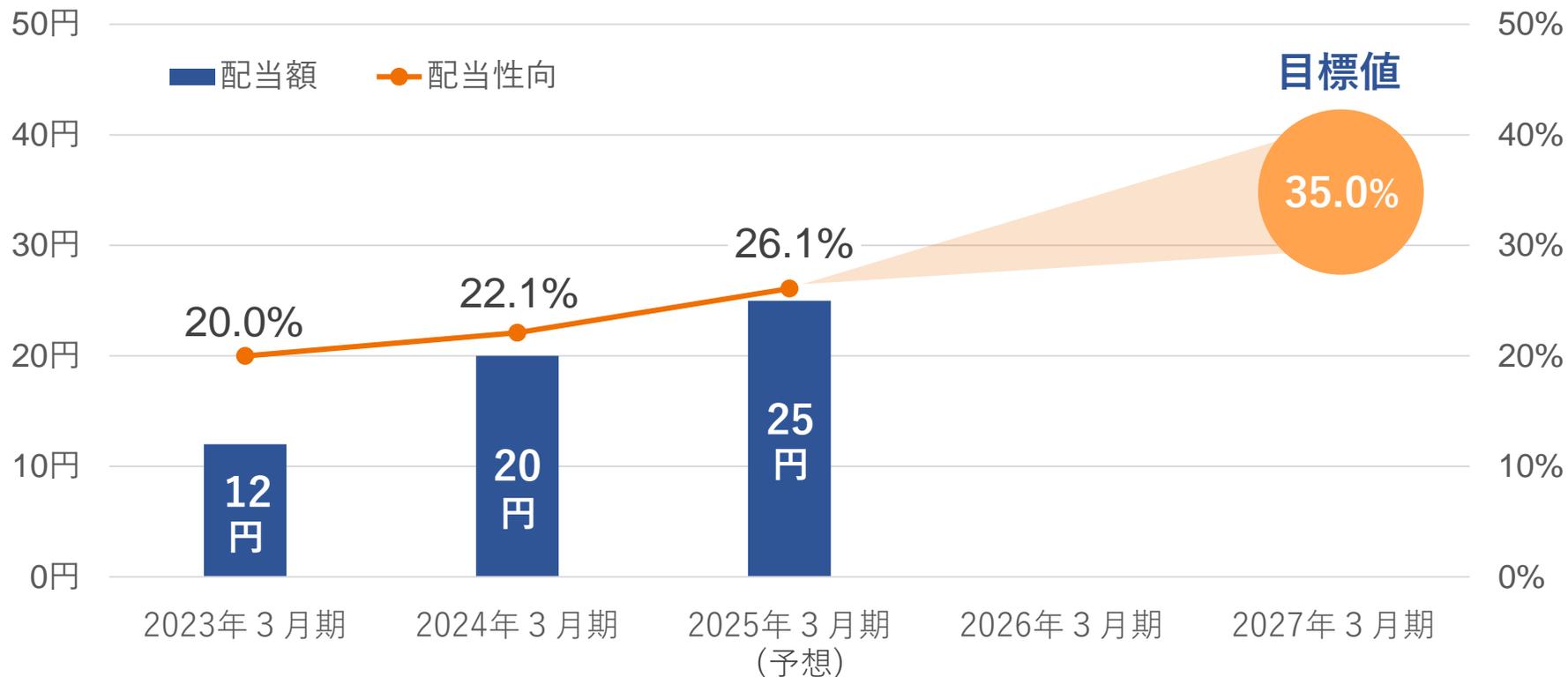
2027年3月期 ROE 10.0%、ROIC 8.0%を目指す





株主還元の現状と目標

2027年3月期 配当性向35.0%を目指し、業績に応じ段階的に引き上げ



御清聴いただきありがとうございます

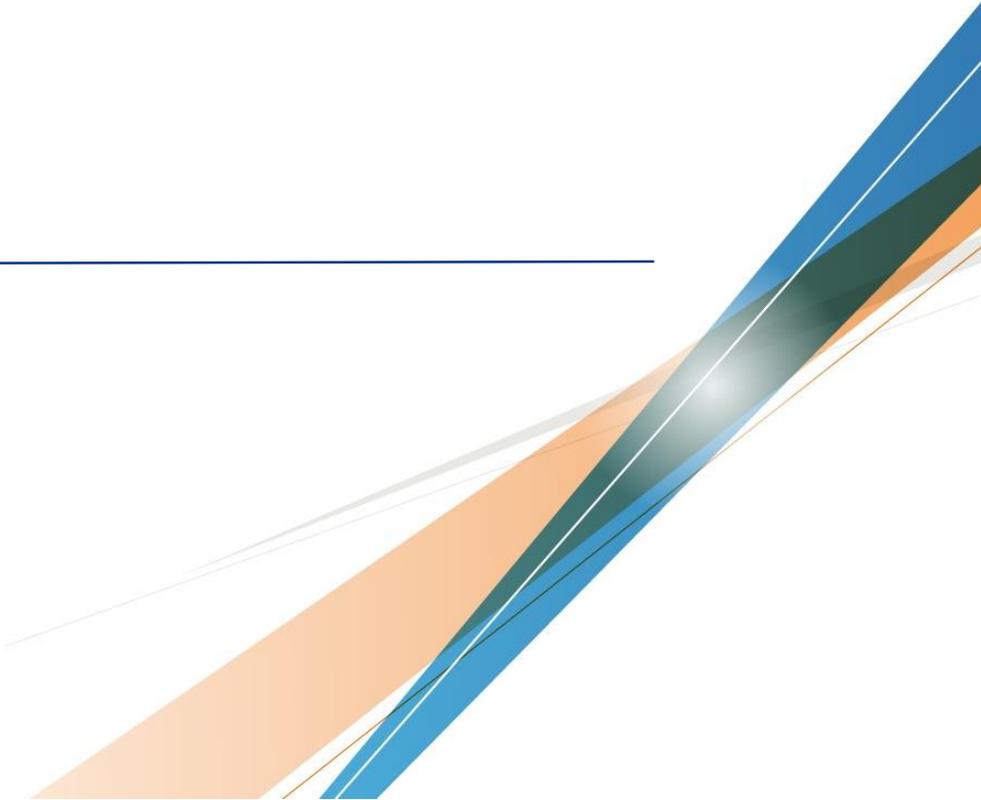


本資料に記載された意見や予測につきましては、資料作成時点での弊社の判断に基づき作成したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。また、さまざまな不確定要素が内在しておりますので、実際の業績や結果とは異なる場合があります。

※掲載されている会社名と製品名はそれぞれ各社の商標または登録商標です。

お問い合わせ | E-Mail : ir@keyware.co.jp
TEL : 03-3290-6802

6. 參考資料



社 名	キーウェアソリューションズ株式会社		
事業内容	<p>1. システム開発事業 (アプリケーションシステムの構築に関する業務、および、インフラ関連のシステム開発に関する業務)</p> <p>2. 総合ITサービス事業 (システムインテグレーション業務/サポート・サービス業務/販売業務/パッケージ業務)</p>		
代表者名	代表取締役社長 三田 昌弘		
設立	1965年5月		
資本金	17億37百万円		
売上高	205億円 (2024年3月期・連結)		
従業員数	1,272名 (2024年3月末現在・連結)		
主要法人株主	株式会社HBA キャノンマーケティングジャパン株式会社	株式会社JR東日本情報システム 住友生命相互保険会社	兼松エレクトロニクス株式会社 株式会社三井住友銀行 (2024年3月末現在)
連結子会社	キーウェアサービス株式会社 キーウェア西日本株式会社 株式会社オーガル	キーウェア北海道株式会社 キーウェア九州株式会社	キーウェア東北株式会社 株式会社クレヴァシステムズ

Phase1

技術者派遣、受託開発で実績と評価を獲得

Phase2

総合サービスによる高付加価値事業へ

ロータス、SAPジャパンなど最新技術を持つテクノロジーパートナーと協業を開始

Phase3

ITソリューションプロバイダーとして更なる進化

ISO9001、プライバシーマーク、ISMSを業界の先駆けとして、認証取得し、他社をコンサルティングできる体制を確立

Phase4

ジャスダック、東証2部上場事業領域の拡大に向けて加速

クレヴァシステムズを子会社化
IT新時代に向けた積極的な取組み

- 1965年
- 1974年
 - ・ コンピュータの総合コンサルティング会社として日本電子開発株式会社設立
 - ・ 事務処理ソフトウェアモジュール技術研究代表組合理事となる
 - ・ 宇宙開発事業団試験ロケット打ち上げをソフト部門で支援協力、宇宙開発分野でのソフトウェア開発事業を確立
- 1988年
- 1994年
 - ・ SI企業（第1期認定企業）として通商産業省より認可
 - ・ ロータスノーツなどのISV認定技術教育事業の開始 ・ SAPジャパン社との協業により、ERP（R/3）事業立上げ
- 1995年
 - ・ フィールドサービスセンターを設置し、コンピュータ保守事業を立上げ
- 1999年
 - ・ 品質マネジメントシステム（ISO9001）を全社で認証取得 ・ SAP R/3自社導入
- 2000年
 - ・ プライバシーマーク制度認証取得
- 2001年
 - ・ 社名をキーウェアソリューションズ株式会社に変更 ・ キーウェアサービス株式会社設立
- 2002年
 - ・ SAPジャパンより、SAP AWARD OF EXCELLENCE 4年連続受賞 ・ 情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証を取得（本社）
- 2003年
 - ・ 情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の認証を取得（グループ全体）
 - ・ キーウェア北海道株式会社、キーウェア西日本株式会社、キーウェア九州株式会社設立
- 2005年
 - ・ 環境マネジメントシステム（JISQ14001：2004（ISO14001：2004））認証取得
- 2006年
 - ・ ジャスダック証券取引所に株式を上場 ・ 資本金を17億37百万円に増資
- 2008年
 - ・ 東京証券取引所第2部に株式上場 ・ 株式会社クレヴァシステムズを子会社化
- 2009年
 - ・ 東京証券取引所ディスクロージャー新人賞を受賞
- 2010年
 - ・ 株式会社NTTデータ イントラマートとBizJソリューション販売に関する特約を締結 ・ BizJ AWARD 2010 秋において「Excellent Project Partner's Award」を受賞
- 2011年
 - ・ IFSジャパン株式会社とビジネスパートナー基本契約締結
- 2013年
 - ・ BizJ AWARD 2013 春において「Sales Partner's Award」を受賞
- 2017年
 - ・ 合併事業会社「株式会社イーテア」設立 ・ BizJ AWARD 2017において「Excellent Award」を受賞
- 2018年
 - ・ ASTERIA Partner Summit 2018において「ASTERIA Contribution Award 2018」を受賞
- 2019年
 - ・ キヤノンITソリューションズ株式会社より「Web Performer 2019年度 エクセレントアワード」を2年連続受賞
 - ・ 株式会社HBAと資本業務提携契約を締結 ・ テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社と資本業務提携契約を締結
- 2020年
 - ・ BizJ AWARD 2020 において「Excellent Award」を受賞
- 2021年
 - ・ 兼松エレクトロニクス株式会社と資本業務提携契約を締結 ・ キヤノンマーケティングジャパン株式会社と資本業務提携契約を締結
 - ・ キヤノンITソリューションズ株式会社より「Web Performer 2021年度 エクセレントアワード」を受賞
 - ・ BizJ AWARD 2021 において「Superior Award」を受賞 ・ 株式会社オーガル設立 ・ 株式会社JR東日本情報システムと資本業務提携契約を締結
- 2022年
 - ・ キーウェア東北株式会社設立
- 2023年
 - ・ キヤノンITソリューションズ株式会社より「Web Performer 2023年度 DX推進アワード」を受賞
 - ・ 株式会社NTTデータ・イントラマートより「intra-mart Award 2023 Special Project Award」を受賞
 - ・ 株式会社NTTデータ・ビズインテグラルより「BizJ AWARD 2023 Excellent Award」を受賞

事業領域

情報技術に関する全てを事業領域とします。

企業風土

個人の個性と能力を発揮する事に価値を置きます。

社会的役割

創造性に富んだ情報技術によってお客さまの要求を超えたソリューションを提供し、お客さまの夢・理想を実現させ、豊かな社会の発展に貢献します。

企業スローガン

IT can create it.

クリエイティブな発想で、ITの持つ無限の可能性を現実のものとしします。