

IT can create it.

2026年3月期

決算説明資料

2026年5月26日（火）に、
社長による説明動画の掲載を
予定しております。

キーウェアソリューションズ株式会社

KEYWARE
SOLUTIONS

※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. エグゼクティブサマリー
 2. 2026年3月期 業績概要
 3. 中期経営計画の進捗、今後の施策
 4. 2027年3月期 通期業績予想
 5. 株主還元
 6. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
 7. 参考資料

1. エグゼクティブサマリー

2026年
3月期

✓ 売上高・営業利益ともに増収増益、通期計画を達成

売上高

22,724 百万円
前期比 **7.7%増**

営業利益

1,130 百万円
前期比 **22.8%増**

当期純利益

801 百万円
前期比 **22.3%減**

2027年
3月期
(予)

✓ 5.6%増収、6.1%の営業増益を計画

売上高

24,000 百万円
前期比 **5.6%増**

営業利益

1,200 百万円
前期比 **6.1%増**

当期純利益

810 百万円
前期比 **1.0%増**

株主還元

✓ 株主優待制度を実施 300株以上保有株主へ、年間**6,000円**分のQUOカードを進呈

✓ 中間・期末の年2回の配当を継続 (2027年3月期は、**6円**の増配を計画)

配当金 | 2027年3月期(予) 中間 **20円** / 期末 **20円** ▶ 合計**40円** 配当性向 | **41.3%** (予想)

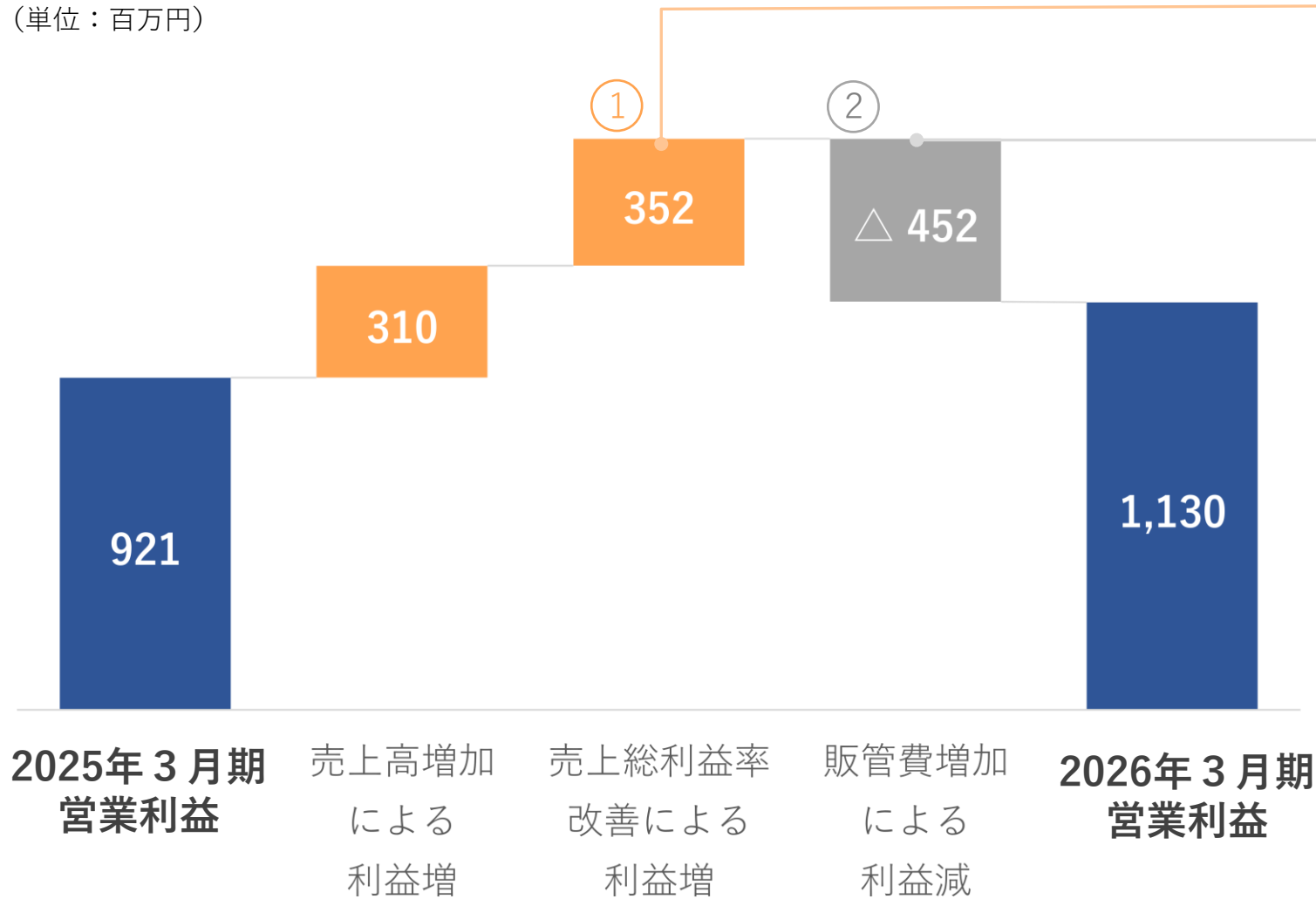
2. 2026年3月期 業績概要

2026年3月期業績概要

- 大型請負案件の受注堅調および既存案件の拡大により、増収
- 開発生産性の向上や受注単価の上昇が寄与し、営業利益は大幅増益
- 経常利益・当期純利益は、持分法投資利益および特別利益の剥落により減益

(単位：百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前期比	概況
売上高	21,101	22,724	+7.7%	通期計画を達成し増収
システム開発事業	11,910	13,439	+12.8%	既存顧客からの受注が堅調に推移したことにより増収
SI事業	6,476	6,815	+5.2%	既存顧客向け案件拡大に加え、小売・卸業向けが堅調に推移
売上総利益	4,029	4,691	+16.4%	売上高の拡大、開発生産性の向上、受注単価の上昇などが寄与
売上総利益率	19.1%	20.6%	+1.5pt	
営業利益	921	1,130	+22.8%	販管費は前期比14.5%増加したものの、粗利の増加により増益
営業利益率	4.4%	5.0%	+0.6pt	
経常利益	1,224	1,196	△2.3%	関連会社の異動により、持分法投資利益の計上がなくなり減益
親会社株主に帰属する当期純利益	1,031	801	△22.3%	前期に計上した関係会社株式売却益237百万円の剥落により減益
受注高	21,619	21,846	+1.1%	既存顧客向け案件が堅調に推移
受注残高	6,513	5,635	△13.5%	2025年3月期末に大型仕掛案件が複数あった影響により反動減

(単位：百万円)



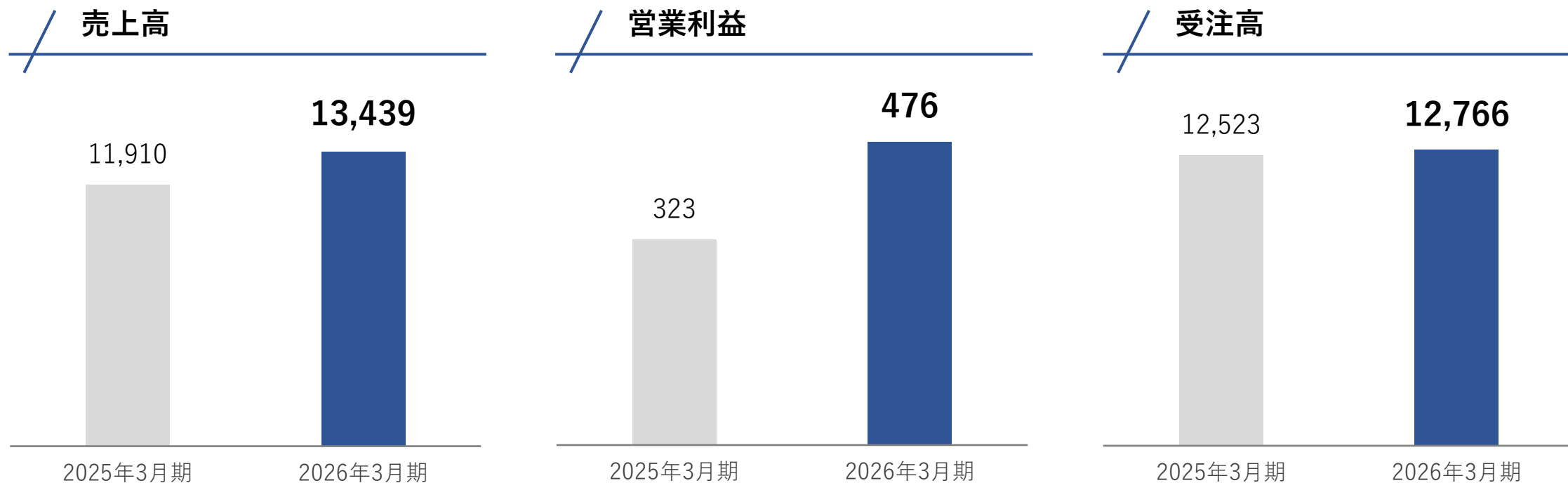
- ① 売上総利益率改善による利益増**
 (主な要因)
 開発生産性の向上、
 受注単価(エンジニア単価含む)の上昇など
- ② 販管費増加による利益減**
 (主な要因)
 本社移転に伴う費用、
 人件費、教育費、
 情報セキュリティ対策費の増加など

システム開発事業（単位：百万円）

既存顧客向け案件が堅調に推移し、売上高は前期比増収

受注単価の上昇や開發生産性の向上が寄与し、営業利益は前期比大幅増益

- 売上高は前期比 +12.8%、運輸系・医療系案件の拡大に加え、公共系およびIoT関連案件の開発進捗が寄与
- 営業利益は前期比 +47.1%、受注単価の上昇に加え、開發生産性の向上が寄与
- 受注高は前期比 +1.9%、主に運輸系案件が伸長



*2026年3月期よりシステム開発事業の一部をSI事業に移管しております。そのため、2025年3月期、2026年3月期ともに、組み換え後のセグメント区分で表示しています。

SI事業

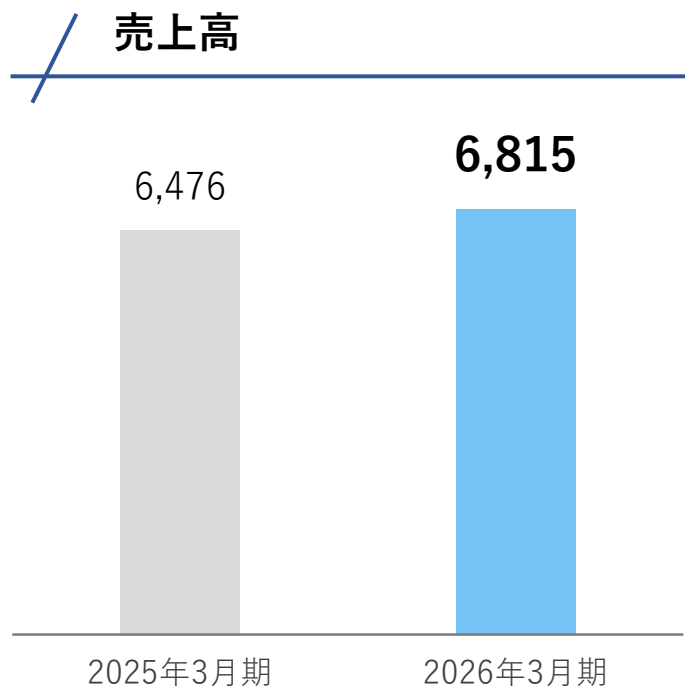
（単位：百万円）

既存顧客向け案件の拡大と新規案件の獲得により、売上高は前期比増収

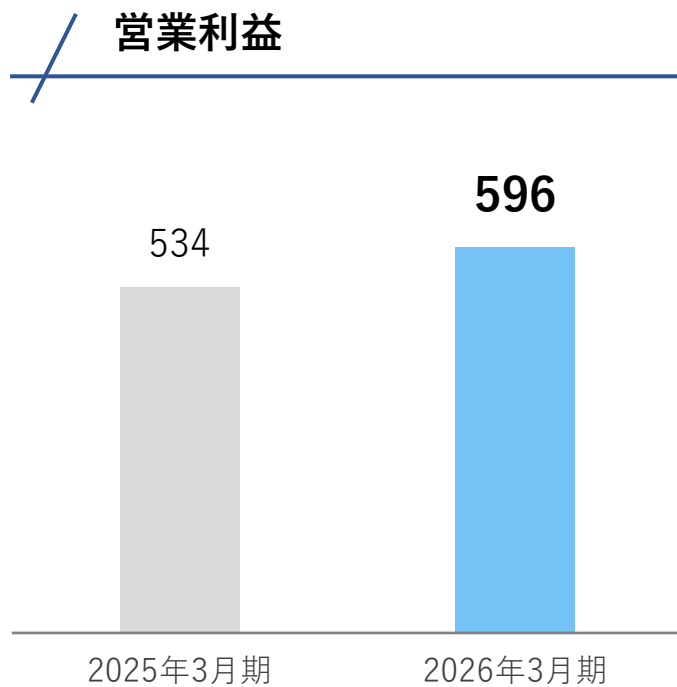
開発生産性の向上とプロジェクト管理の強化が寄与し、営業利益は前期比増益

- 売上高は前期比 +5.2%、既存顧客向け大型案件が拡大したほか、小売・卸業向け案件が堅調に推移
- 営業利益は前期比 +11.6%、開発生産性の向上に加え、プロジェクト管理の強化が寄与
- 受注高は前期比 △1.8%、基幹システム構築案件を複数獲得したものの、上流工程中心で前年並み。工程進捗に伴い収益貢献見込み

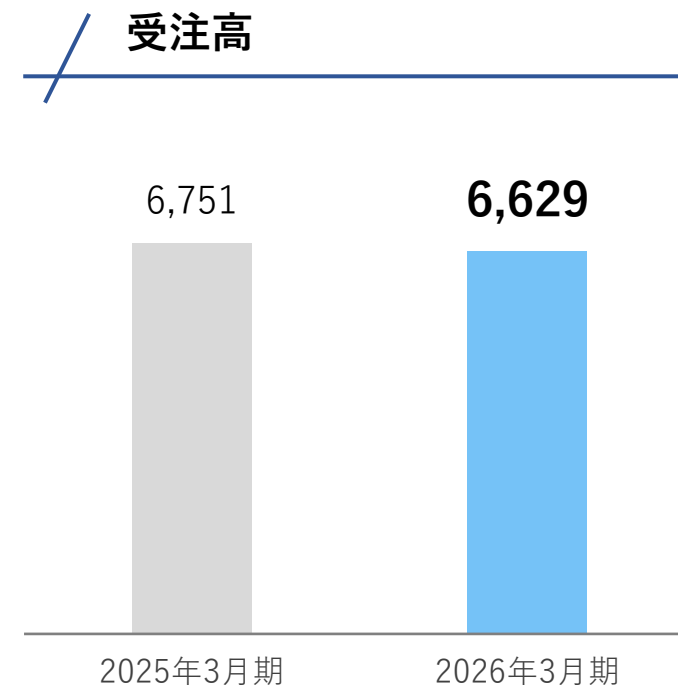
売上高



営業利益



受注高

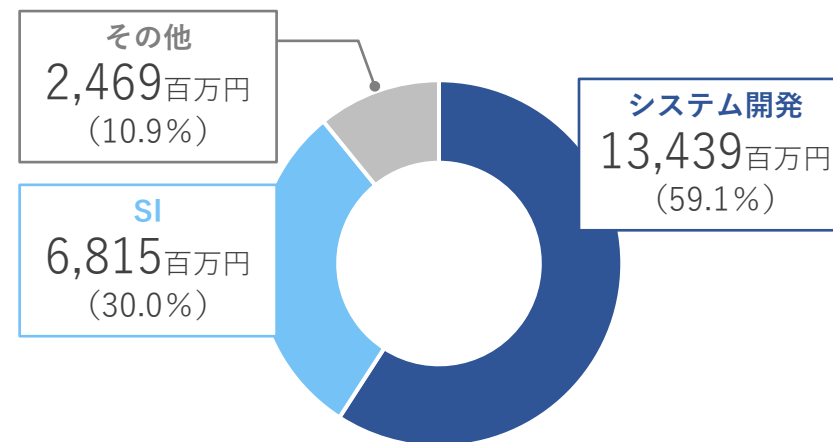




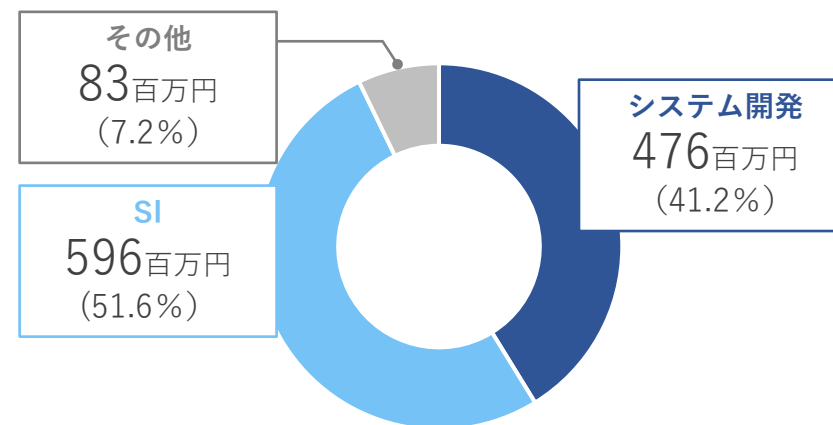
事業区分別（セグメント別）構成比

		2025年3月期	2026年3月期	構成比
システム開発事業	売上高	11,910	13,439	59.1%
	営業利益	323	476	41.2%
	営業利益率	2.7%	3.5%	—
SI事業	売上高	6,476	6,815	30.0%
	営業利益	534	596	51.6%
	営業利益率	8.3%	8.8%	—
その他事業	売上高	2,714	2,469	10.9%
	営業利益	80	83	7.2%
	営業利益率	3.0%	3.4%	—

セグメント別売上高



セグメント別営業利益



*2026年3月期よりシステム開発事業の一部をSI事業に移管しております。そのため、2025年3月期、2026年3月期ともに、組み換え後のセグメント区分で表示しています。

3. 中期経営計画の進捗、今後の施策

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



2027年3月期
業績予想値

※2026年5月15日公表

売上高	240億円
営業利益	12億円
営業利益率	5.0%
ROE	9.8%
ROIC	9.6%

基本方針

I 基盤事業の質的転換	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 新領域への参入（サイバーセキュリティ、デジタル金融、農業ICT領域等）

Phase2

基盤事業・新領域の成長拡大

Phase1

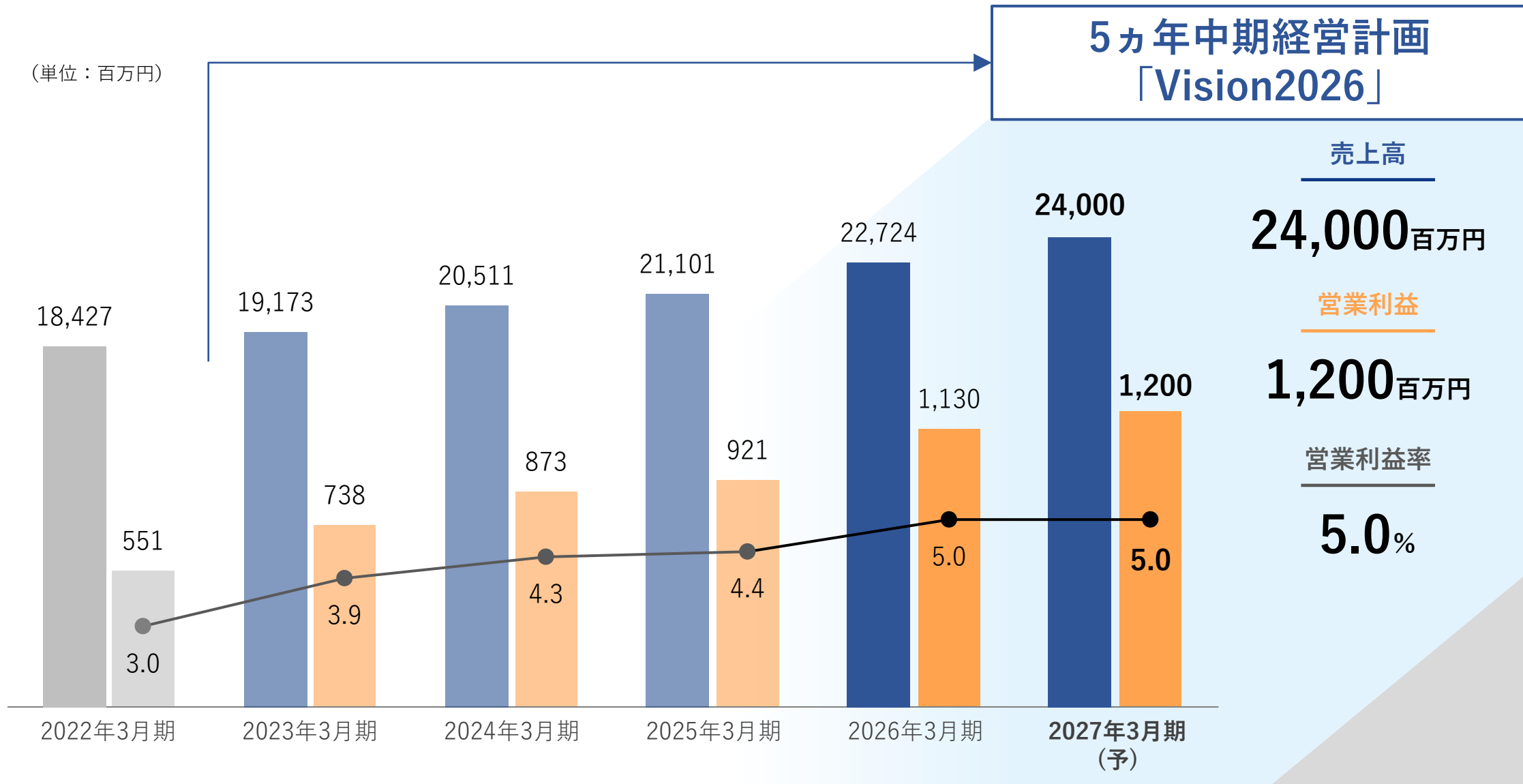
事業基盤の強化・再構築

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

KEL：兼松エレクトロニクス株式会社

CMJ：キヤノンマーケティングジャパン株式会社



行政・企業のDX推進や既存システム刷新を背景とした需要が継続。プロダクト・クラウドサービスの活用、プライム顧客基盤の拡大に加え、新領域の事業化に向けた取り組みも進展

事業基盤の強化・再構築

Phase1(FY2022-FY2024)取り組み

事業基盤の強化と収益性の向上

- プロダクト・クラウドサービスを活用した開発手法の定着と対応力強化（活用率50%超）
- 請負案件の受注推進と特定チャンネルとの連携強化
- 不採算プロジェクトを抑制

基盤事業・新領域の成長拡大

Phase2(FY2025-FY2026)進捗と今後の施策

高付加価値案件の拡大と収益性向上の加速

- プロダクト・クラウド活用の加速とフルスクラッチ開発からのシフト拡大
- 請負案件の受注拡大と特定チャンネルを通じた案件拡大
- 不採算プロジェクト抑制の継続（3期連続で発生を抑制）

基盤事業の 質的転換

提案力の強化と顧客基盤の拡大

- ERPソリューションの対応領域拡大と提案力強化
- 課題起点の提案を通じた新規顧客獲得と顧客基盤の構築

提供体制の強化と地域における案件創出の推進

- グループ再編・組織統合による一貫提供体制の強化
- 岩手銀行との資本業務提携を通じた地域案件創出の推進

プライムビジネス の拡大

新領域への取り組み推進

- サイバーセキュリティ、デジタル金融、農業ICTの各領域で取り組みを推進

パートナー連携による事業参画の推進

- GSX*との連携によるセキュリティ領域の提案推進
- DAMS*との連携によるデジタル金融関連領域への参画
- 農業ICT領域での次世代型生産事業への参画

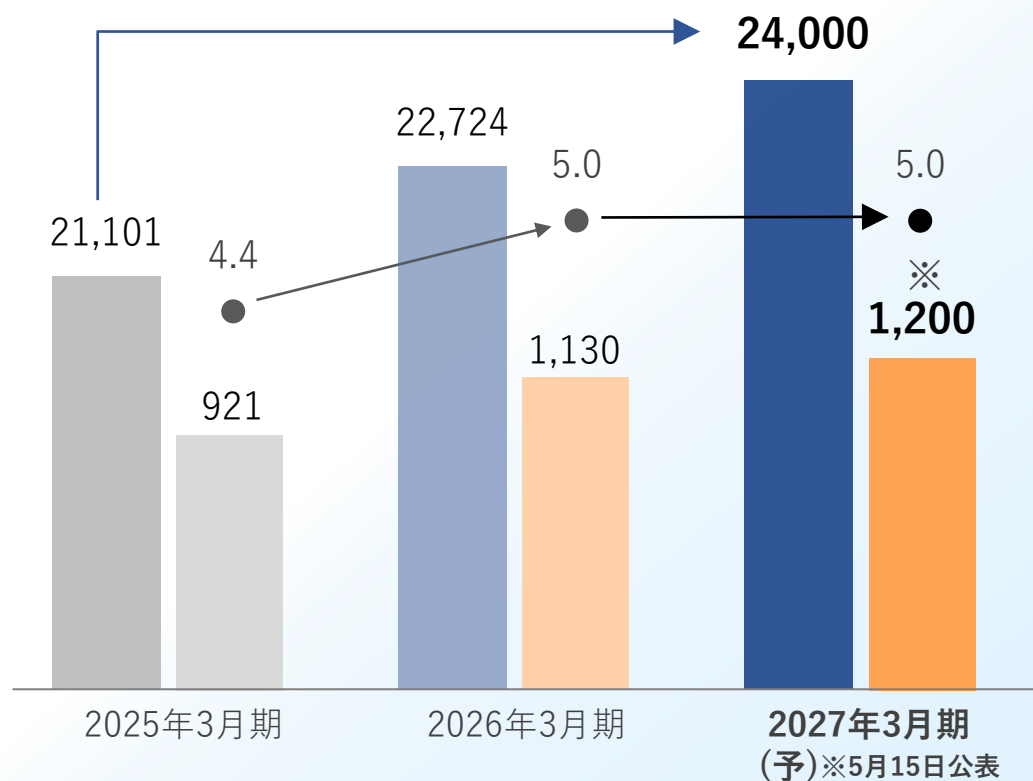
新領域への チャレンジ

中期経営計画達成に向けた売上高・利益拡大への施策

基本方針を軸とした各施策を一段と加速させ、売上高240億、営業利益12億円の最終年度目標達成を目指す

Phase2 | 基盤事業・新領域の成長拡大

■売上高 ■営業利益 (単位：百万円)



※本社移転に伴う一時的な費用増加と、人的資本およびセキュリティへの必要投資により、営業利益目標を12億円へと見直し。

売上拡大策・要因

既存顧客の深耕

従来の取引部門での実績を起点に、他部門・関連組織への展開を強化

プライムビジネスの拡大

DX実現支援とERP導入提案を軸に、新規顧客獲得と提案機会拡大を図る

人材・パートナー体制の強化

社内エンジニアの育成と外部パートナーとの連携により、受注機会の拡大に対応できる体制を強化

利益拡大策・要因

高付加価値案件の拡大

課題解決型の提案とエンジニアの専門性向上により、高付加価値領域への対応を拡大

開発生産性の向上

プロダクト・クラウドサービスやAI技術の活用により、開発効率化を推進

基盤事業の質的転換

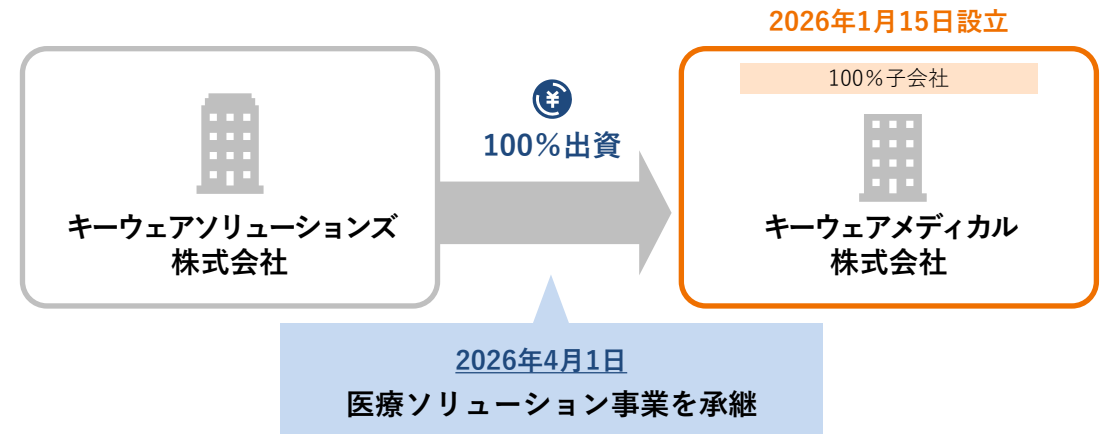
子会社「キーウェアメディカル」を新設

概要

- 2026年1月15日付で100%子会社「キーウェアメディカル株式会社」を設立
- 2026年4月1日付で医療ソリューション事業を吸収分割によりキーウェアメディカルに承継

狙い・背景

- 医療DXの進展や医療情報の標準化・連携の加速を背景に、医療機関におけるICT需要が拡大
- 予防・医療・介護領域の多様なニーズに対応できる体制を強化
- 専門性の向上を通じて、医療・ヘルスケア領域での提供価値向上を推進



プライム事業拡大に向けた取り組み

岩手銀行との資本業務提携による地域DX推進体制の強化

概要

- 株式会社岩手銀行と資本業務提携契約を締結
- 岩手銀行が当社普通株式を市場買付により最大3%（約2億円相当）取得
※2026年3月末時点の株主名簿上、岩手銀行の保有株式数は134,800株（発行済株式総数の1.5%）

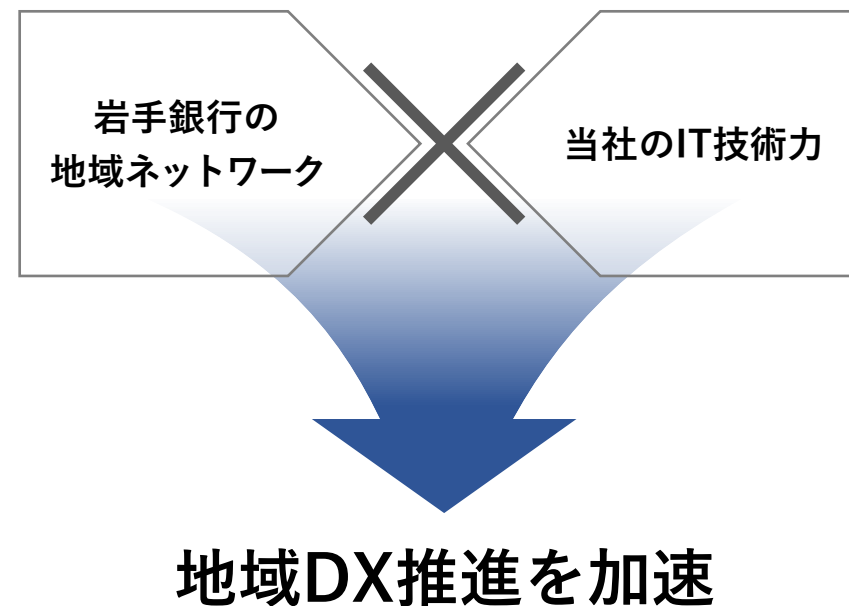
目的

- 地元企業および地方公共団体へのIT・デジタル化支援の共同推進
- 地域DX推進に向けた協力体制の構築と人材基盤強化

経緯

- 2022年、盛岡にキーウェア東北株式会社設立（岩手銀行グループのシステム事業を承継）
- 2024年6月に「地域DX推進に係る連携協定」を締結済み

今後の展開



プライム事業拡大に向けた取り組み

ホテル業務効率化ソリューションを提供開始

概要

- 2026年3月、ホテル業務効率化ソリューション（タブレット型業務アプリ）の提供を開始
- 購買・宿泊・スタッフ業務などの現場業務をタブレットで一元化
- ノーコード開発基盤*の活用により、低負荷・短期間での導入が可能

狙い・特長

- ホテル業界における人手不足や業務の属人化といった課題に対応
- 既存システムを活かしながら現場業務を補完・最適化
- 運用開始後も、現場に合わせた継続的な改善が可能



*アステリア株式会社のノーコードモバイルアプリ作成ツール「Platio」とノーコードデータ連携ツール「ASTERIA Warp」を活用しています。

システム開発事業

2027年3月期 見通し

■ 行政・公共関連を中心に、システム開発需要は底堅く推移

引き合い件数に加え、案件規模も拡大傾向

■ プロダクト・クラウドサービスを活用した開発需要が継続

ServiceNow案件の需要も堅調に推移する見込み



事業方針

■ 大型請負案件の取り込みと確実な遂行

行政・公共関連を中心に、大型請負案件の受注拡大を推進

■ 案件拡大に対応する開発体制の強化

グループ子会社やビジネスパートナーの活用
プロダクト・クラウドサービス・AI活用

■ 大型請負案件の取り込みと確実な遂行

ServiceNow案件の受注拡大を推進

SI事業

2027年3月期 見通し

■ ERPを活用した基幹システム構築案件を中心に、需要は底堅く推移

Biz f 関連では、複数の前期受注案件が今期開発工程に入り、売上寄与を見込む

■ クラウド・セキュリティ関連需要が継続

クラウド関連のほか、サイバーセキュリティ対策支援でも需要が継続



事業方針

■ ERPを活用した基幹システム構築案件の着実な遂行と受注拡大

前期受注案件の着実な遂行と新規受注を推進

■ 市場ニーズを踏まえた新規ソリューション開発の推進

競争力と事業基盤を強化

■ クラウド・セキュリティ領域の強化

GSXとの連携により、サイバーセキュリティ対策支援を強化

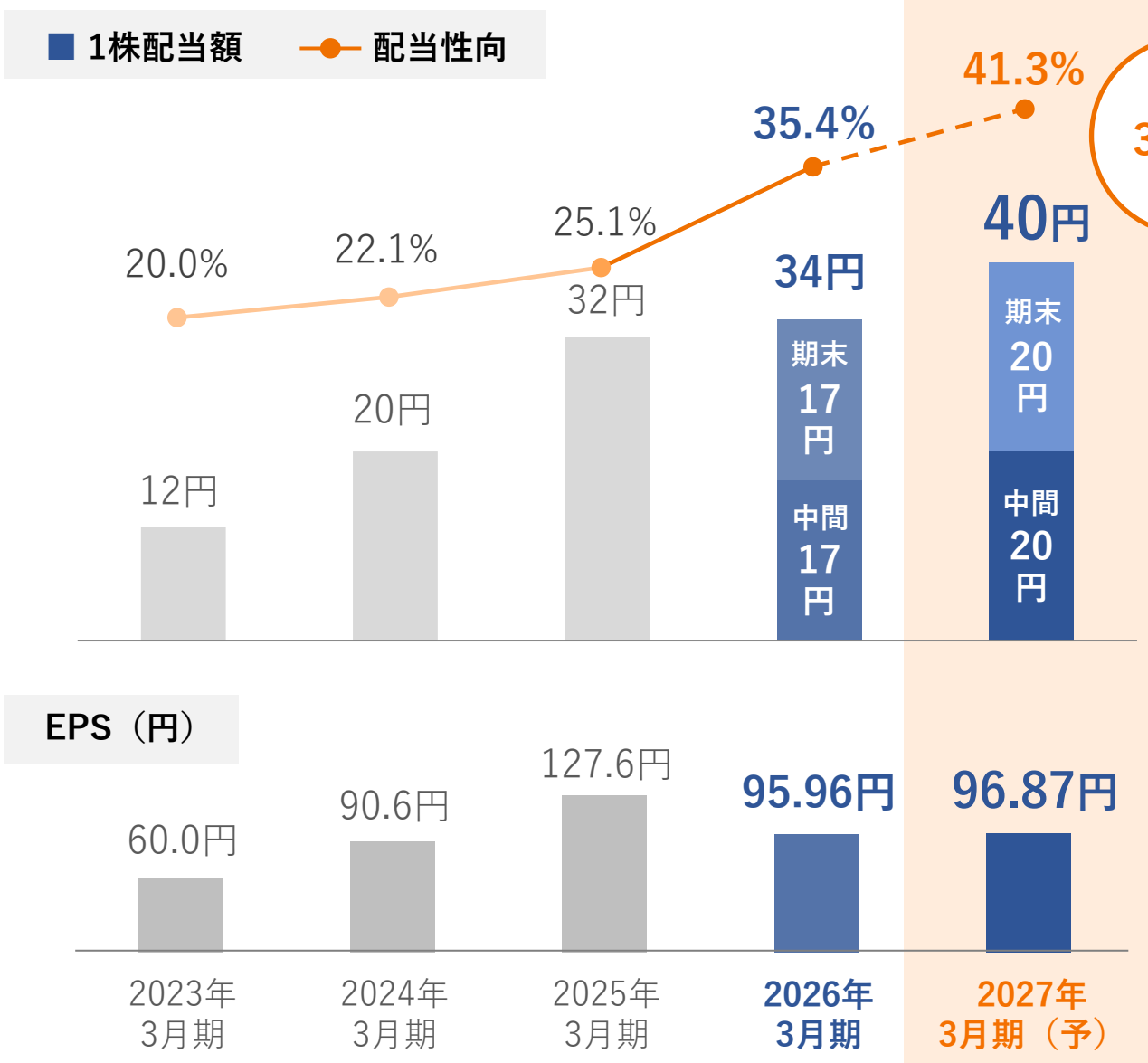
4. 2027年3月期 通期業績予想

2027年3月期 通期業績予想

- 売上高は、既存顧客における継続的な開発需要、およびDX推進を背景とした開発需要の取り込みにより、5.6%増収見込み
- 営業利益は、売上高増加・開発効率向上により増益を見込む一方、移転費用・人的資本等への投資増により、6.1%増益を計画

(単位：百万円)	2026年3月期	2027年3月期	前期比
売上高	22,724	24,000	+5.6%
営業利益	1,130	1,200	+6.1%
営業利益率	5.0%	5.0%	+0pt
経常利益	1,196	1,230	+2.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	801	810	+1.0%
1株当たり当期純利益	95円96銭	96円87銭	+0.9%

5. 株主還元



2027年 3月期

配当性向35%以上の方針のもと、6円増配の40円を予定

2026年 3月期

EPSの低下はあるものの、2円増配の34円
配当性向35%以上目標を前倒し

基本方針

当社は、株主の皆さま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、業績や財務状況、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。

株主優待の概要

対象となる株主さま

基準日（3月末日及び9月末日）における当社株主名簿に記載または記録された3単元（300株）以上を6ヶ月以上継続して保有されている株主さま

株主優待制度の内容

		保有株式数	優待内容
年間株主優待		3単元（300株以上）	QUOカード 6,000円
内訳	毎年3月末日	3単元（300株以上）	QUOカード 3,000円
	毎年9月末日		QUOカード 3,000円

進呈予定時期

毎年 **3月末日**、**9月末日** を基準日として、権利確定日から3ヶ月以内を目処に発送予定

株主還元策
(年間)

ご参考 | 300株保有株主様の
場合

		中間	期末	合計
配当 (2027年3月期 予想)	3単元（300株）	6,000円	6,000円	12,000円
株主優待	3単元（300株）	3,000円	3,000円	6,000円
参考情報	3単元（300株）での投資必要金額 ※ 2026年5月15日終値			315,000円

6. 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 : 2025年3月末時点では1倍を下回っていたものの、
その後は1倍を上回る水準で推移
資本コスト : 7%~8%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
予想値

ROE 9.8%

ROIC 9.6%

取り組み方針

5ヵ年中期経営計画の着実な実行、成長投資、株主還元を通じて、PBR1.0倍超の安定的な維持と、中長期的な企業価値のさらなる向上を目指します

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

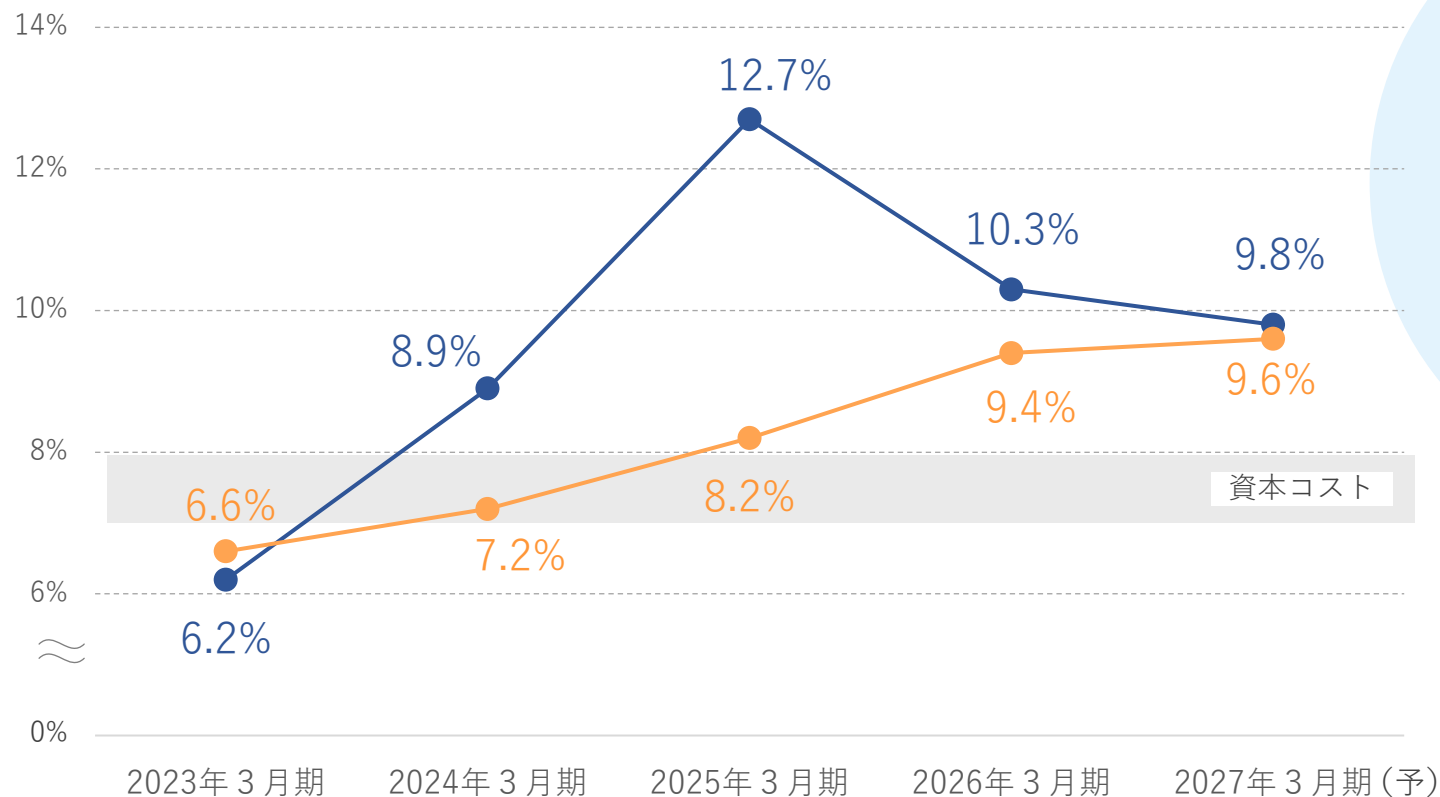
非財務戦略

- 人的資本経営
- エンゲージメント向上
- 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 9.8%、ROIC 9.6%を目指す

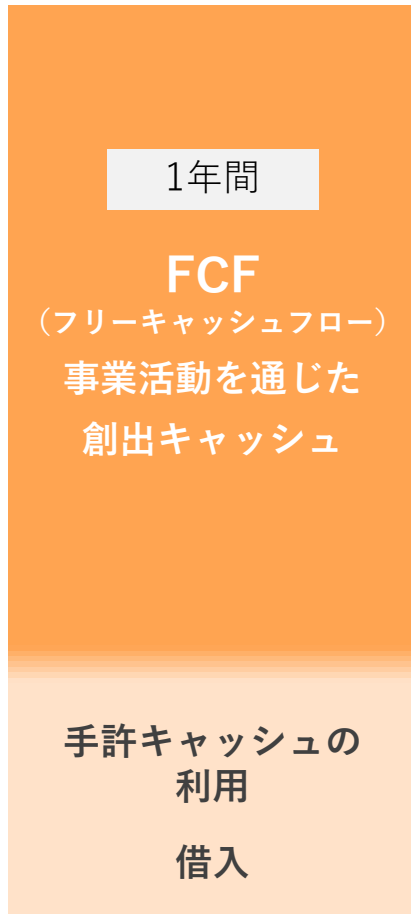


2027年3月期
予想値

ROE
9.8%

ROIC
9.6%

期間 | 中期経営計画Vision2026 最終年度 [2026.4~2027.3]



成長投資

- 新領域への投資
- 研究開発への投資
- M&A

基盤事業強化

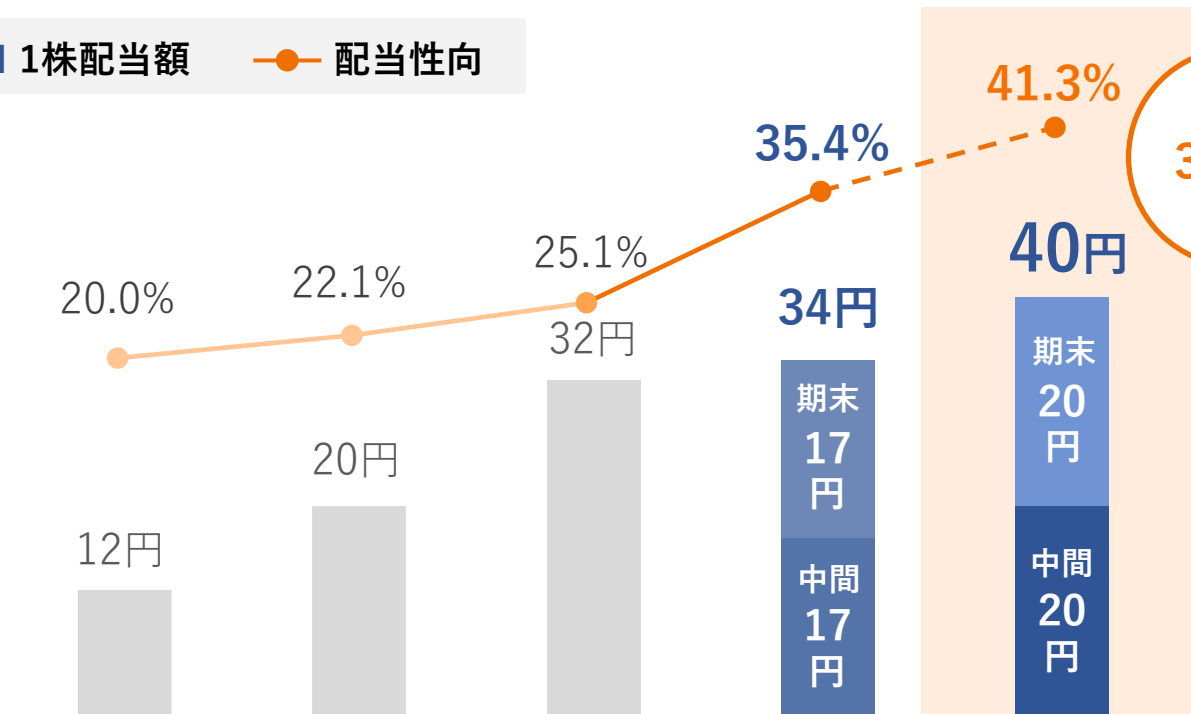
- AI、DX関連への投資
- 人的資本関連への投資
- 環境整備
(セキュリティ関連、開発環境、事務所等)

株主還元 (配当等)

- 継続的な配当
- 配当性向35%以上
- 株主優待

配当金 (再掲)

■ 1株配当額 ● 配当性向



目標値
35.0%
以上

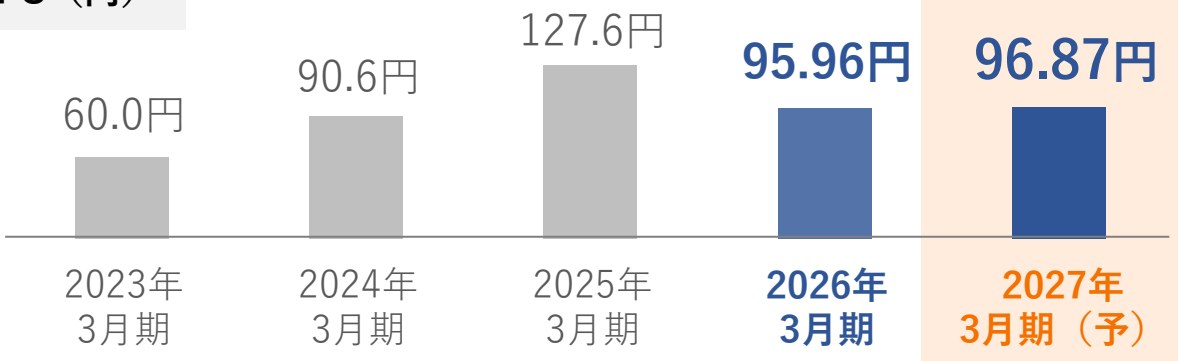
2027年 3月期

配当性向35%以上の方針のもと、
6円増配の40円を予定

2026年 3月期

EPSの低下はあるものの、
2円増配の34円
配当性向35%以上目標を前倒し

EPS (円)



基本方針

当社は、株主の皆さま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、業績や財務状況、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。

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

7. 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	227億円 (2026年3月期・連結)
従業員数	1,300名 (2026年3月末現在・連結)
主要法人株主	株式会社HBA キヤ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 (2026年3月末現在)
連結子会社	キーウェア北海道株式会社 キーウェア東北株式会社 キーウェア西日本株式会社 キーウェア九州株式会社 キーウェアメディカル株式会社 株式会社クレヴァシステムズ 株式会社オーガル

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り組み

- 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
- 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1億37百万円に増資
- 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Biz Jソリューション販売に関する特約を締結
 - ・ Biz J 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
 - ・ Biz J 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
 - ・ Biz J 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H B A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
 - ・ Biz J 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
 - ・ Biz J 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J R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
- 2024年
 - ・ Biz J AWARD 2024 において「Excellent Award」を2年連続受賞
 - ・ 株式会社NTTデータ イントラマートより「intra-mart Award 2024 Superior Partner Award」を受賞
- 2025年
 - ・ 株式会社NTTデータ・ビズインテグラルより「Biz J AWARD 2025 Special Award」を受賞
 - ・ 株式会社岩手銀行と資本業務提携契約を締結
- 2026年
 - ・ キーウェアメディカル株式会社設立

パーパス

確かな技術と想像力で
未来の扉をひらく

IT can create it.



バリュー

——— 未来の扉をひらく4つの鍵 ———



Challenge

挑戦することは、成長と発展の鍵。
一歩踏み出そう、
新しい自分に出会うために。



Enjoy

楽しむことは、発想と想像の鍵。
心躍らせよう、
新たな価値を見つけるために。



Teamwork

チームワークは、笑顔と成功の鍵。
心をひとつにしよう、
大きな喜びを分かち合うために。



Integrity

誠実であることは、共感と信頼の鍵。
真っすぐに向き合おう、
強い絆をつくるために。