



2025年3月27日

各 位

会 社 名	株式会社日本オーエー研究所 (コード番号 5241 名証ネクスト)
代 表 者 名	代表取締役社長 奥山 宏昭
問 合 せ 先	管理本部担当 取締役執行役員 町野 公彦
T E L	03-6261-0287
U R L	<a href="https://www.noar.co.jp">https://www.noar.co.jp</a>

## 『中期経営計画 Evolve 2027』の策定に関するお知らせ

当社は、2025年3月27日開催の取締役会において、『中期経営計画 Evolve 2027』を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

1. 「中期経営計画 Evolve 2027」について  
当社を取り巻く事業環境認識に基づき、「中期経営計画Evolve 2027」を策定いたしました。
2. 添付資料  
「中期経営計画 Evolve 2027」の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

# 中期経営計画 Evolve 2027

株式会社日本オ一工一研究所

名古屋証券取引所ネクスト市場：5241

2025年3月27日



**Empower IT solutions for a  
sustainable society!**

## **経営理念 と事業の特徴**

---



高度な信頼性を求められる国内外の社会基盤（パブリック&フィナンシャル）サービスの領域において、専門性の高いIT技能集団による最新テクノロジーがお客様に新たな価値を提供し、未来を創造していく

社会基盤サービスの領域において  
新たな価値を提供し、未来を創造

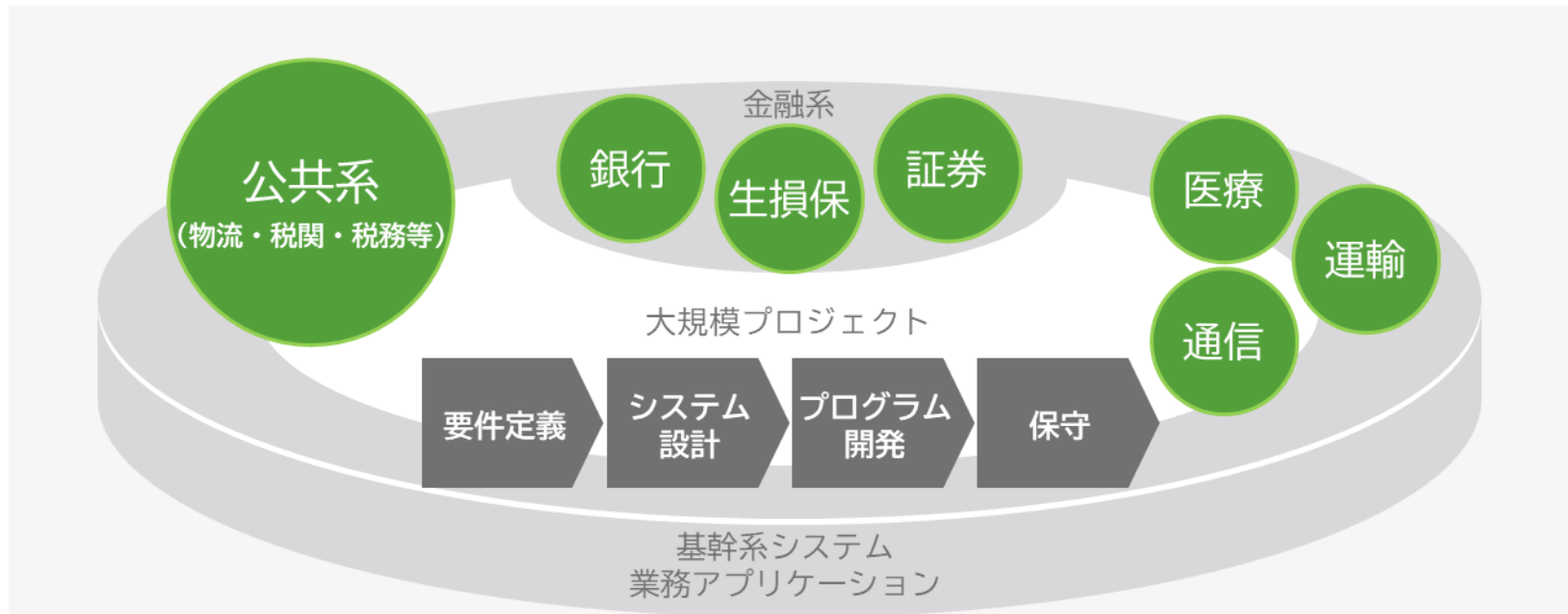
# 当社事業の特徴：事業の概要

## 【事業内容】

官公庁向けシステムの受託開発、銀行、生命保険会社、証券会社向け基幹システム開発を中心とするインフラ系システムの開発。

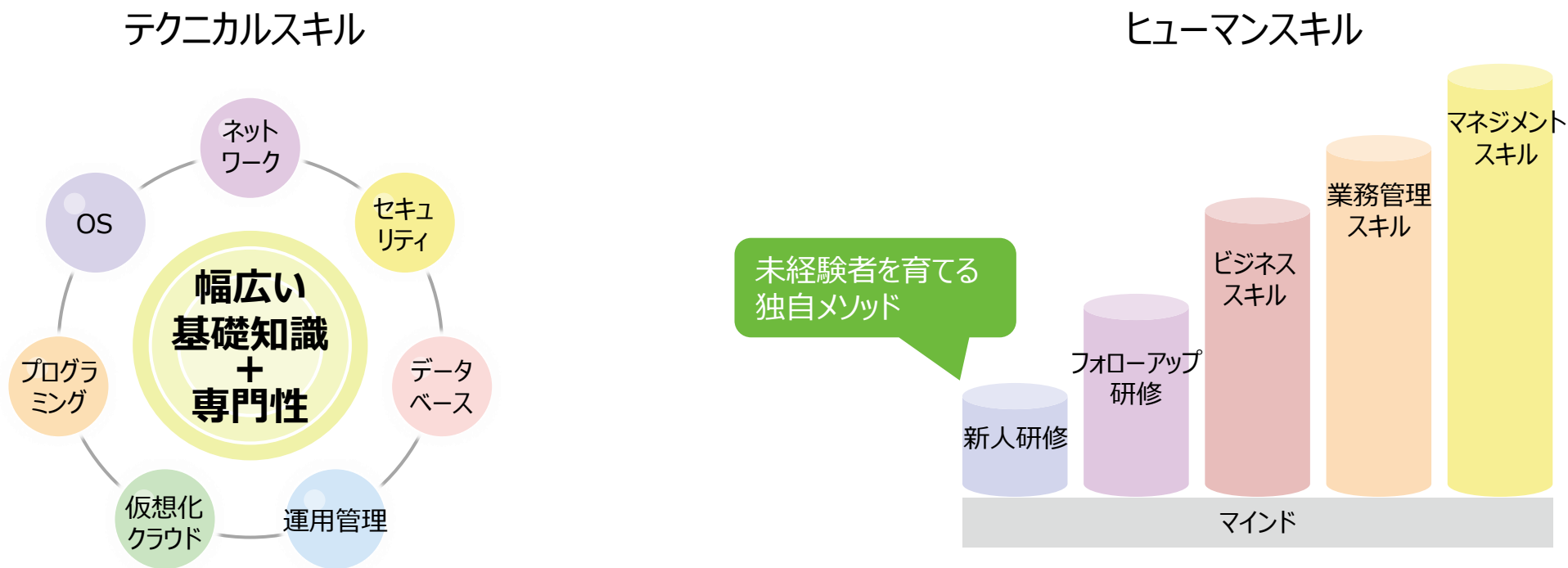
## 【求められる要素】

安定したシステム稼働、システム開発後の継続的な保守、サポート及びシステム改修、アップデートへの対応力



# 当社事業の特徴：当社の強み エンジニアスキル

エンドユーザーの要求を実現する高度な技術力と豊富な業務知識を蓄積、維持する体制の確立



創業来の実績から、大手システムインテグレータ（SI）、メーカーからは厚い信頼を得ている

株式会社NTTデータ：アソシエイトパートナー

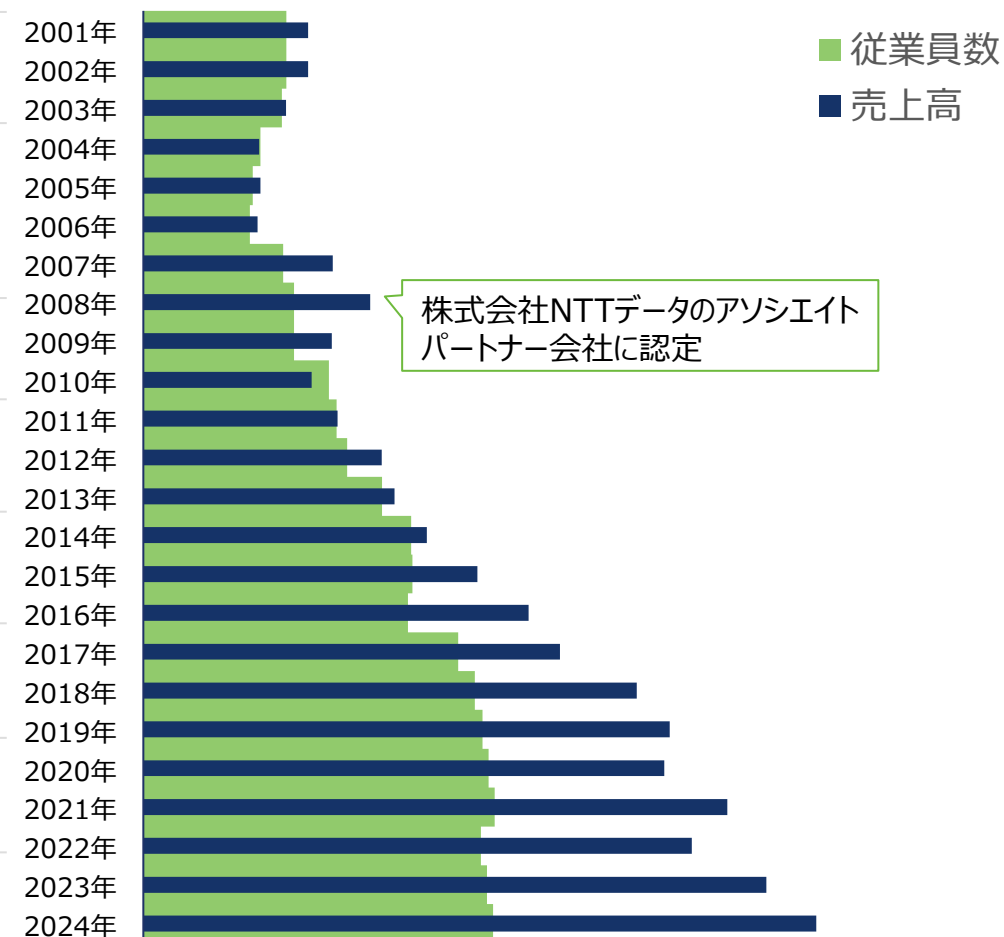
株式会社NSD：コアパートナー

株式会社CIJ：コアパートナー

# 過去からの振り返り

1983年	東京都文京区小石川に有限会社日本オーエー研究所設立 (1984年株式会社に組織変更)
1995年	東京都新宿区内藤町に「四谷クリエイティブセンター」設立
2008年	政府における物品・役務の調達についての一般競争入札参加資格取得（全省庁統一資格） 株式会社NTTデータのアソシエイトパートナー会社に認定 プライバシーマーク制度の取得 [10822992(01)]
2010年	関西オフィス開設
2012年	ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の認証を本社にて取得 [J0517]
2019年	採用および教育部門を充実させるため、港区にITナレッジセンターを開設
2022年	東京証券取引所TOKYO PRO Marketへの上場(証券コード：5241)
2023年	業務効率の向上と本社機能の充実を図るため、ITナレッジセンターを統合し、東京都千代田区西神田三丁目に東京本社を移転
2024年	東京証券取引所TOKYO PRO Marketの上場廃止 名古屋証券取引所ネクスト市場への上場

【売上高と従業員数の推移（2001年～2024年）】



**Empower IT solutions for a  
sustainable society!**

# **中期経営計画 Evolve 2027**

---





世界最先端の「デジタル国家」の創造を日本政府は推進しており、ここ数年に渡って、政府が計上するIT関連予算は1兆円を超える状況が続いています。国の経済の持続的かつ健全な発展と国民の幸福な生活の実現に寄与するためのデジタル社会の形成を目指すための法整備も進めており、国民にとって利便性の高いシステムの提供や、地域社会の活性化をITの力で実現することを掲げています。

デジタルトランスフォーメーションによりIT業界が変革期にあると言われていますが、一方で、旧来からのシステムインテグレーション事業も安定した受注が見込まれることから、今後の当社の事業活動においては、「攻め」と「守り」の両面を強化することで、安定的な経営を維持してまいります。

このような背景がある中で、2027年度を最終年度とした中期経営計画 **Evolve 2027** を策定いたしました。

業種、業界を問わずICT、DX投資市場規模は一段と拡大

Follow



公共システムに関するシステム投資は過去最大規模

Chance



金融システムに関する投資は大手金融機関を中心に堅調

Chance



中小企業のDX取り組み状況は十分ではなく拡大に余地

Chance



IT業界における人材確保競争は激化

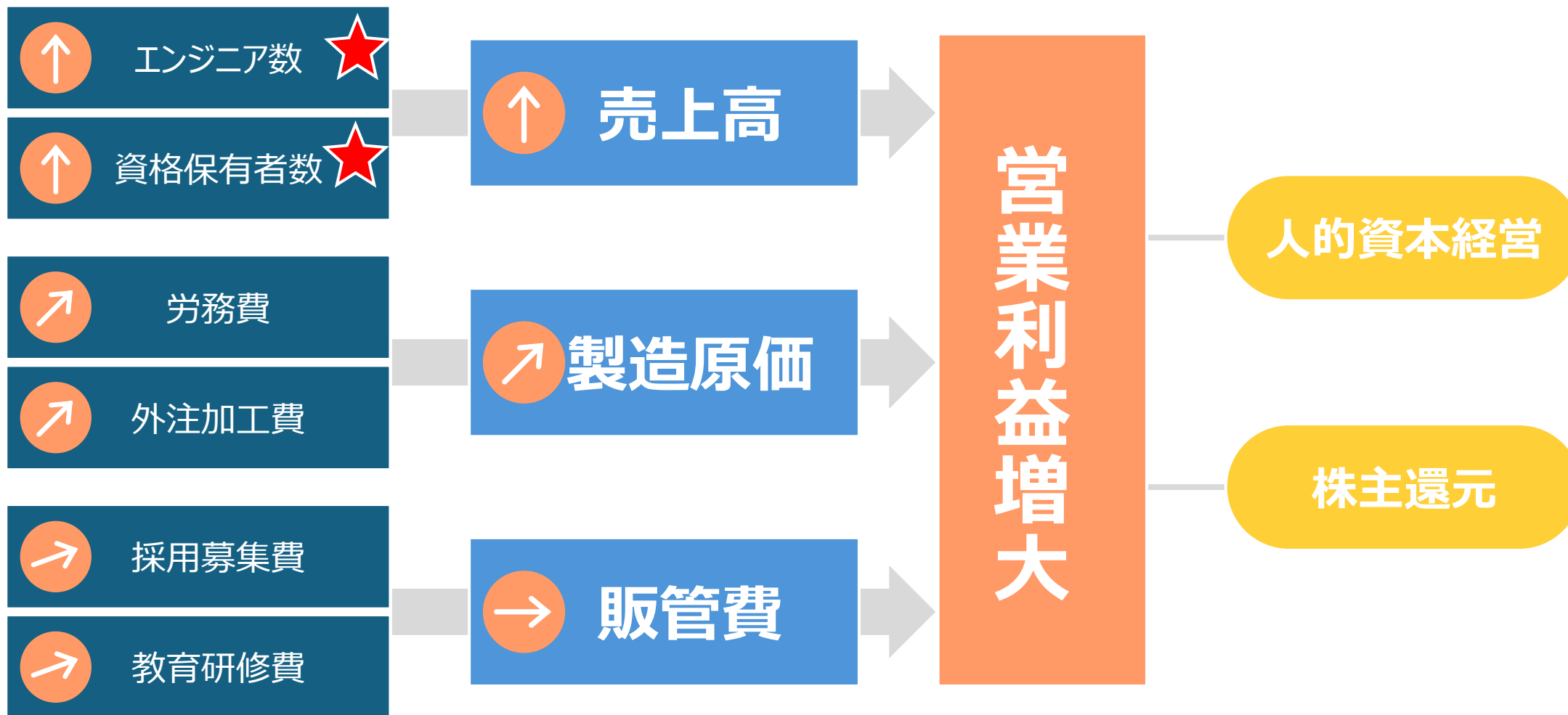
Against



# SWOT分析

S	W
<ul style="list-style-type: none"><li>長年の実績に基づく大手システムインテグレーターからの厚い信頼</li><li>大規模案件の請負契約受注により培われたプロジェクトマネジメントスキル</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>最先端技術への対応キャパシティの不足</li><li>エンドユーザーとの直接取引が限定的</li></ul>
O	T
<ul style="list-style-type: none"><li>中小企業のDX化の拡大</li><li>保守的、安定的技術を活用したインフラ系システムの継続的なリプレイス</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>人材不足</li><li>人材獲得競争の激化</li><li>2025年の崖※</li><li>システム開発、運用の内製化の拡大</li></ul>

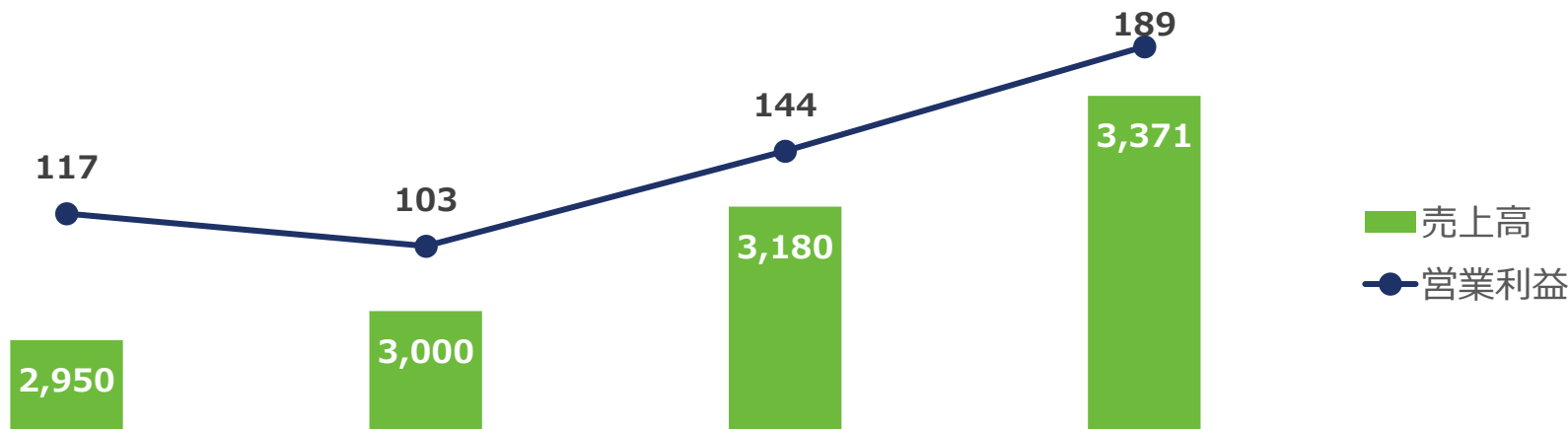
※ 2025年の崖：経済産業省が2018年発表した「DXレポート」内で指摘。レガシーシステムの開発や保守・運用にリソースが取られ、最先端のデジタル技術を担う人材を確保できず、労務提供型ビジネスから抜け出せないリスク。



★ 主要KPI

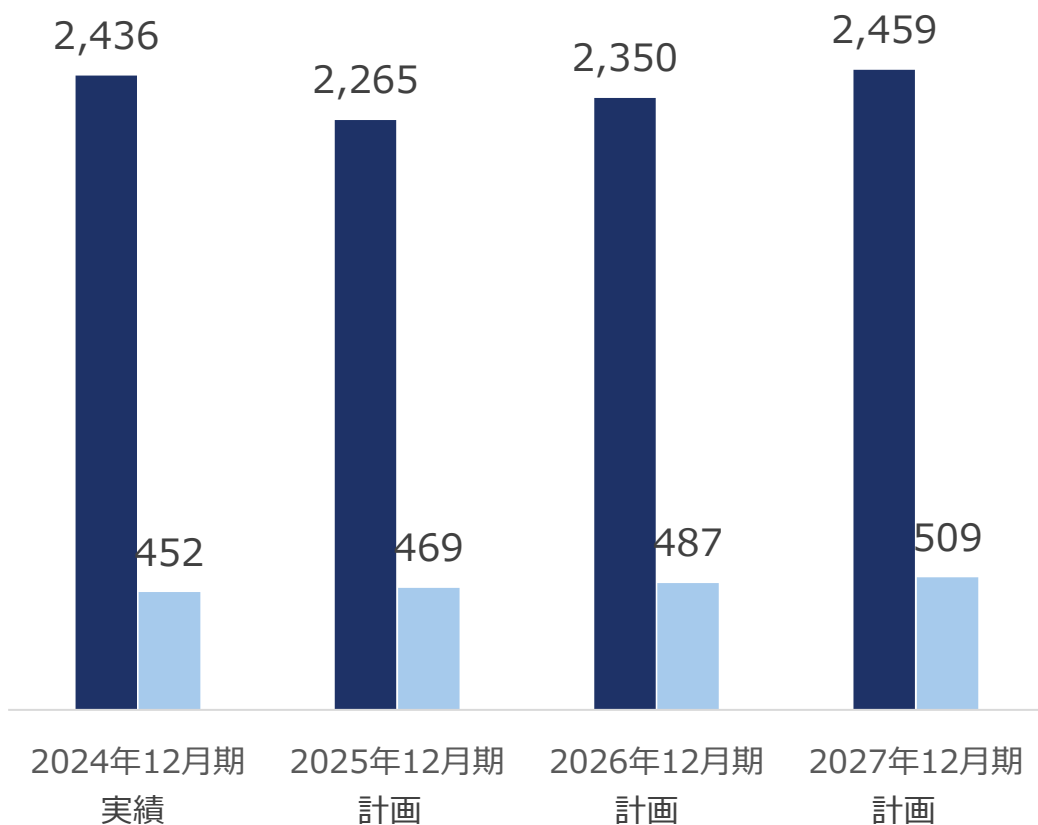
# 業績計画数値

旺盛な需要に応えるべく、中期経営計画の3か年は採用、育成強化のため販管費が増加。特に、2025年12月期は、人的投資が先行するため減益の計画



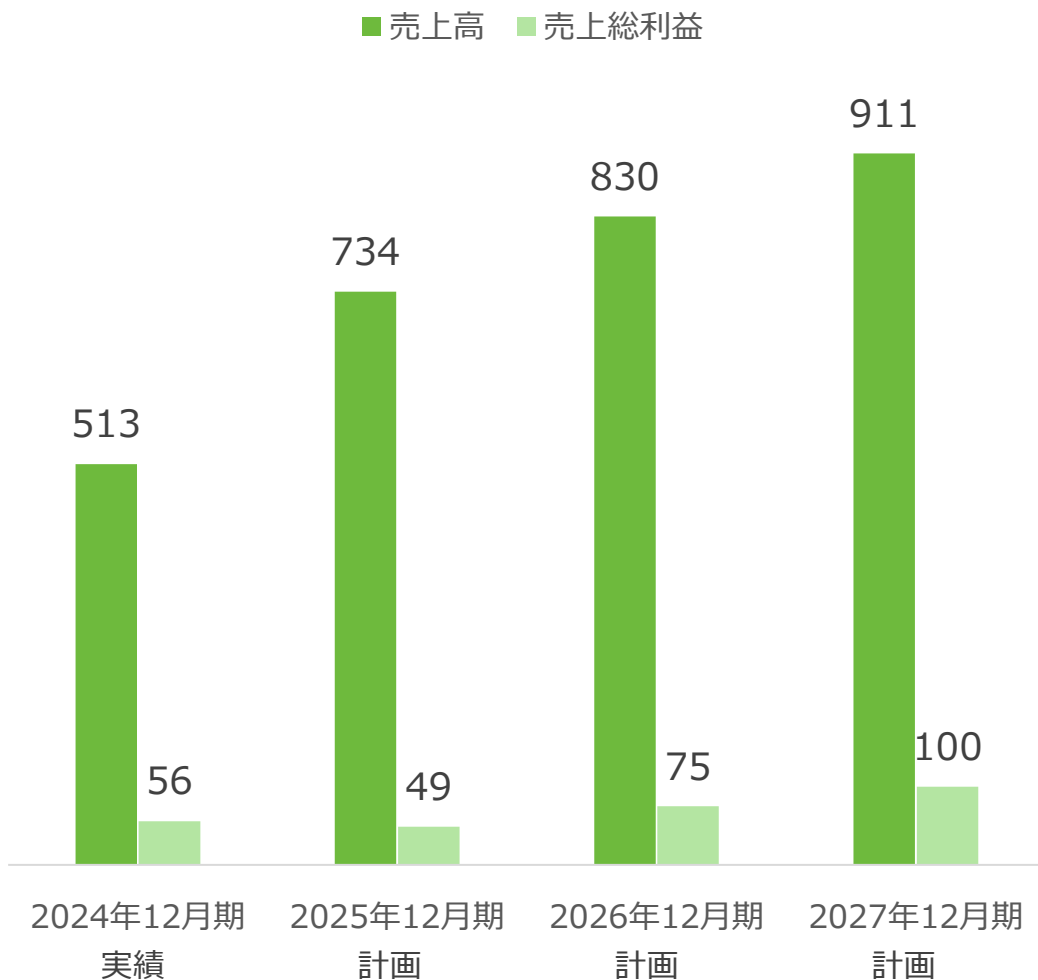
単位：百万円	2024年12月期実績	2025年12月期計画	2026年12月期計画	2027年12月期計画	CAGR 2024⇒2027
売上高	2,950	3,000	3,180	3,371	+4.6%
売上総利益	509	519	562	610	+6.2%
売上総利益率	17.3%	17.3%	17.7%	18.1%	—
販売費及び一般管理費	391	415	418	420	—
営業利益	117	103	144	189	+17.2%
営業利益率	4.0%	3.5%	4.5%	5.6%	—

■ 売上高 ■ 売上総利益



## 事業方針

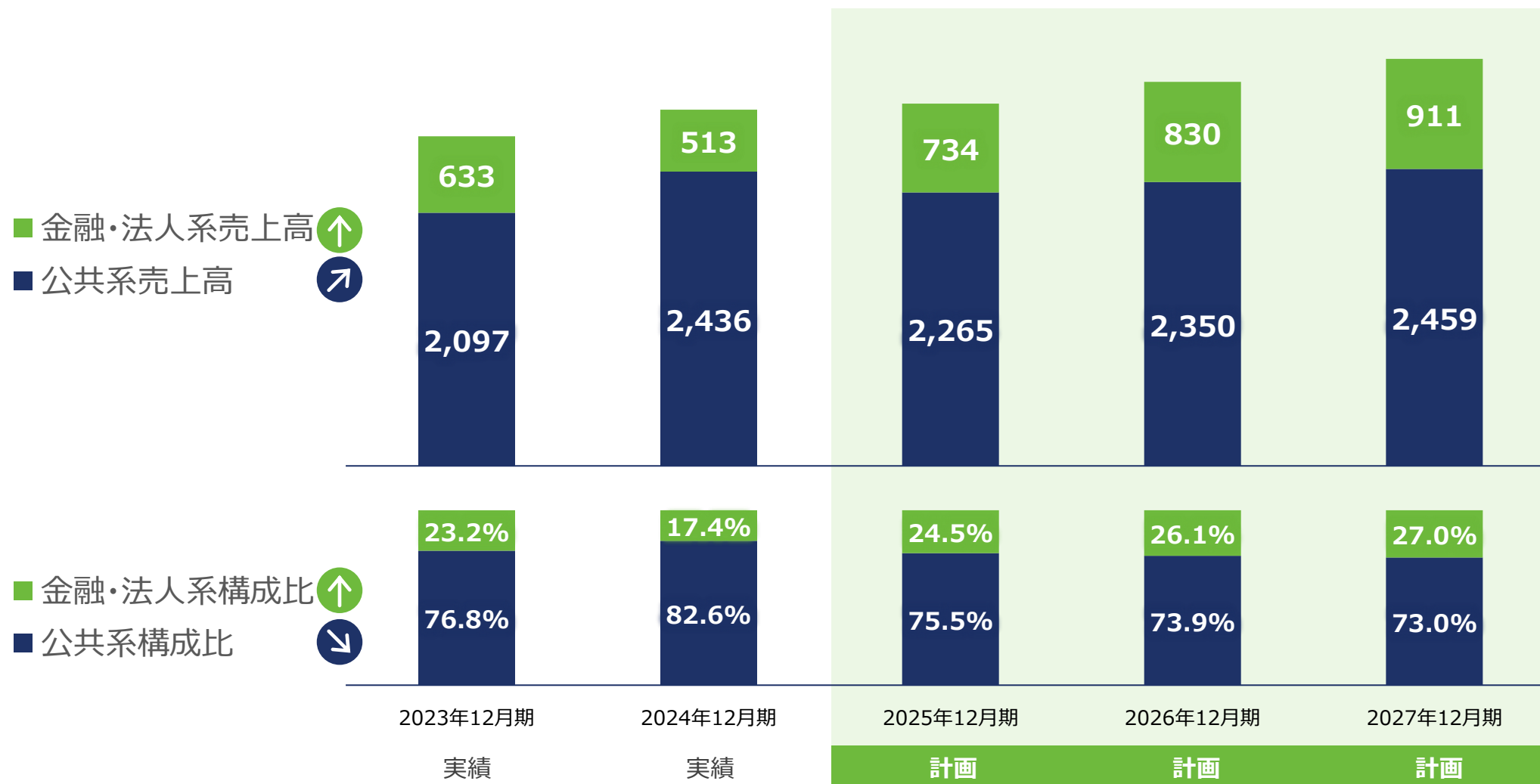
1. 開発人材のグルーピング化を推進し、事業領域の拡大を行うことにより安定的経営を目指す
2. 国内大手システムインテグレーター企業との連携を強化することにより新規開発領域を開拓
3. 客観的な指標による分析を徹底し、適正な工数で契約し、進捗状況のモニタリングを通じて、利益の適正化を図る



## 事業方針

1. メガバンクのインターネットバンキングや市場系やその周辺業務の開発領域の開拓
2. パートナー企業との連携を強化し、医療関連プロジェクトなどの大規模開発の拡大を図る
3. 顧客満足度の向上を図り、継続的な取引先の拡大を目指す

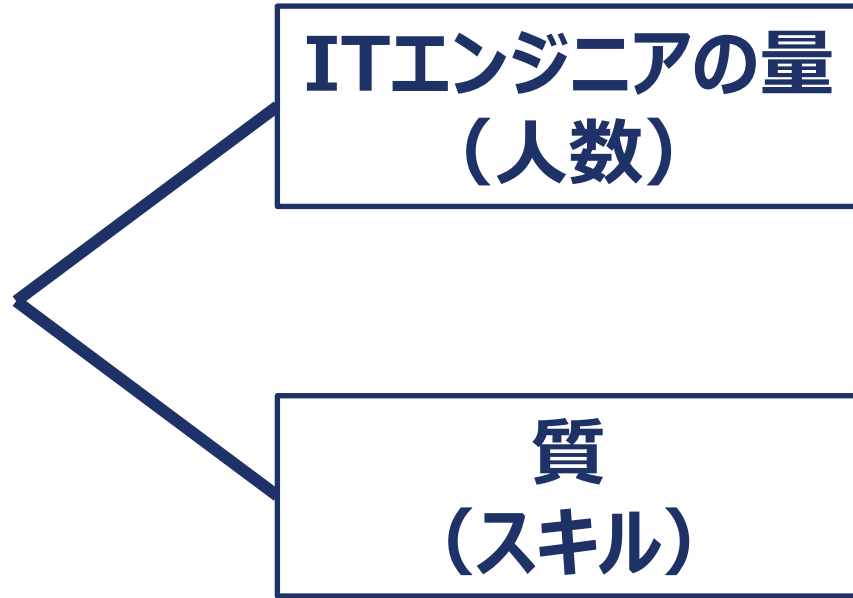
# 事業別売上高計画



単位：百万円



持続的な成長に  
重要な要素



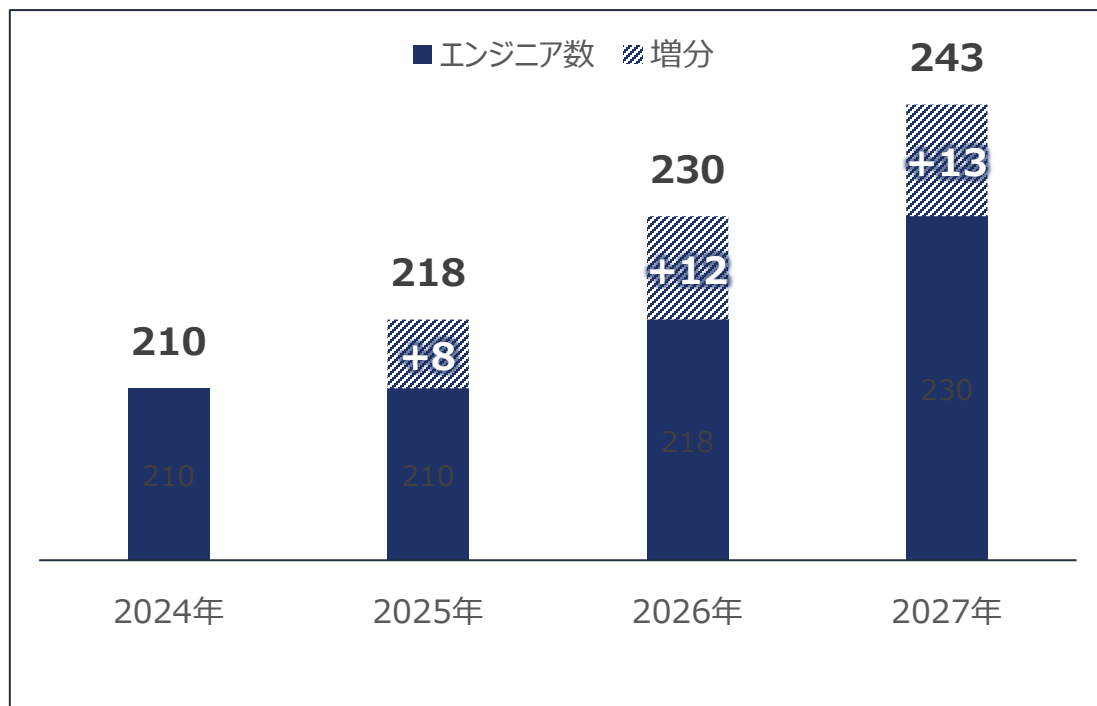
開発キャパシティ

対応領域  
付加価値

- エンジニア数：全従業員数から、スタッフ(人事、総務、経理など)の数を差し引いて算出された人数
- 資格取得者数：当社が資格手当の支給対象として定めている国家資格・ベンダー系資格の保有者の人数

# エンジニア数を増やすための代表的施策

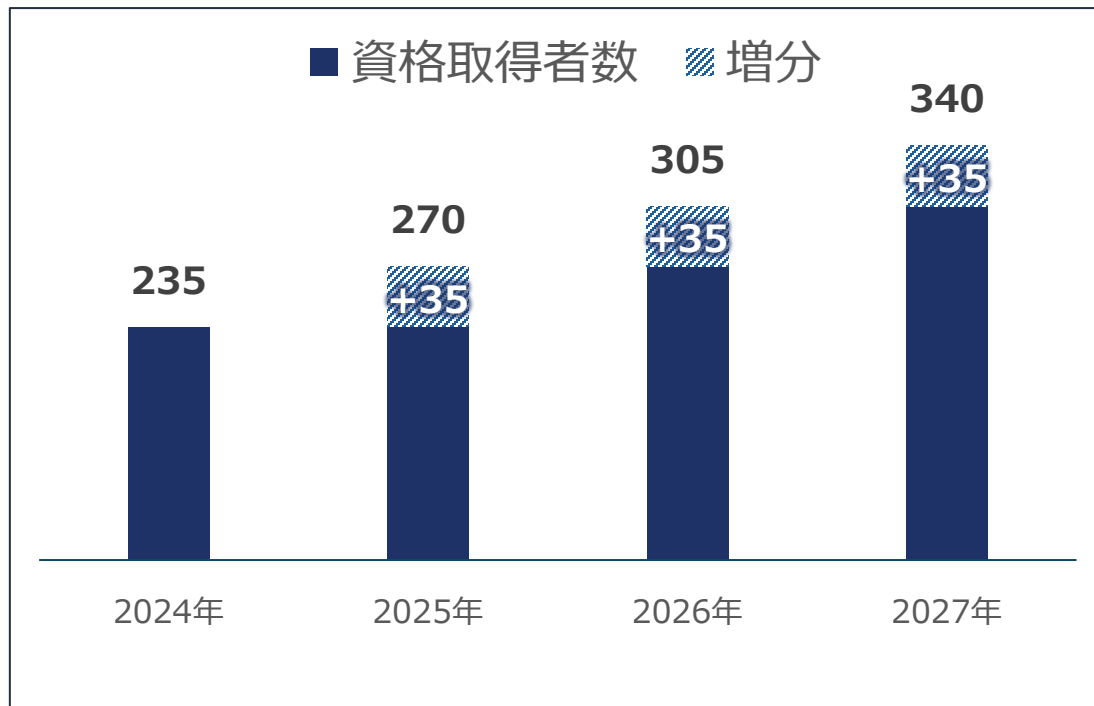
エンジニア数計画（人）



1. 新卒採用において、学生の興味関心を惹くインターンシップの開催。就職活動に役立つ成果物を作成するプログラム作成演習や、トイドローンを飛ばすプログラム作成演習を実施
2. 未経験者の中途採用において、20～30代の若手の求職者からの応募が多く期待できる採用媒体を活用。常に1年先の採用活動を意識した採用戦略の構築
3. 経験者の中途採用において、多様化するITエンジニアの職業観に対応するため、採用コンテンツの充実等、採用広報を強化

# 資格取得者を増やすための代表的施策

資格取得者数計画（人） ※延べ人数



1. AWSからパートナー企業向けに無償提供されている「AWS Skill Builder」を全社員に開放し、クラウド推進組織(CCoE)が学習カリキュラムを作成し、スムーズに資格取得できるようサポート体制を構築
2. 中途経験者のうち未経験者採用で獲得した人材について、入社後3か月実施する社内研修にて、「Oracle Certified Java Programmer, Silver SE 11」の取得をサポート
3. 人的資本経営の考えに則り、技術書購入やオンライン学習などの自己研鑽に対して積極的に投資

## 1. 高品位サービスの提供を徹底するための組織づくり

- 適材適所の人員配置計画
- 営業部門の体制を事業ドメイン単位の統括部制に刷新
- ビジネスパートナーへの発注戦略の見直し

## 2. 人的資本経営による企業価値向上




- 健康経営の促進
- 採用活動の多軸化
- スキルマップ導入による能力の可視化

## 3. 収益率の強化と新たな取引先の開拓

- 取引先のパートナー認定制度で上位認定の獲得
- クラウドサービス事業者との連携
- DX領域におけるリードジェネレーション

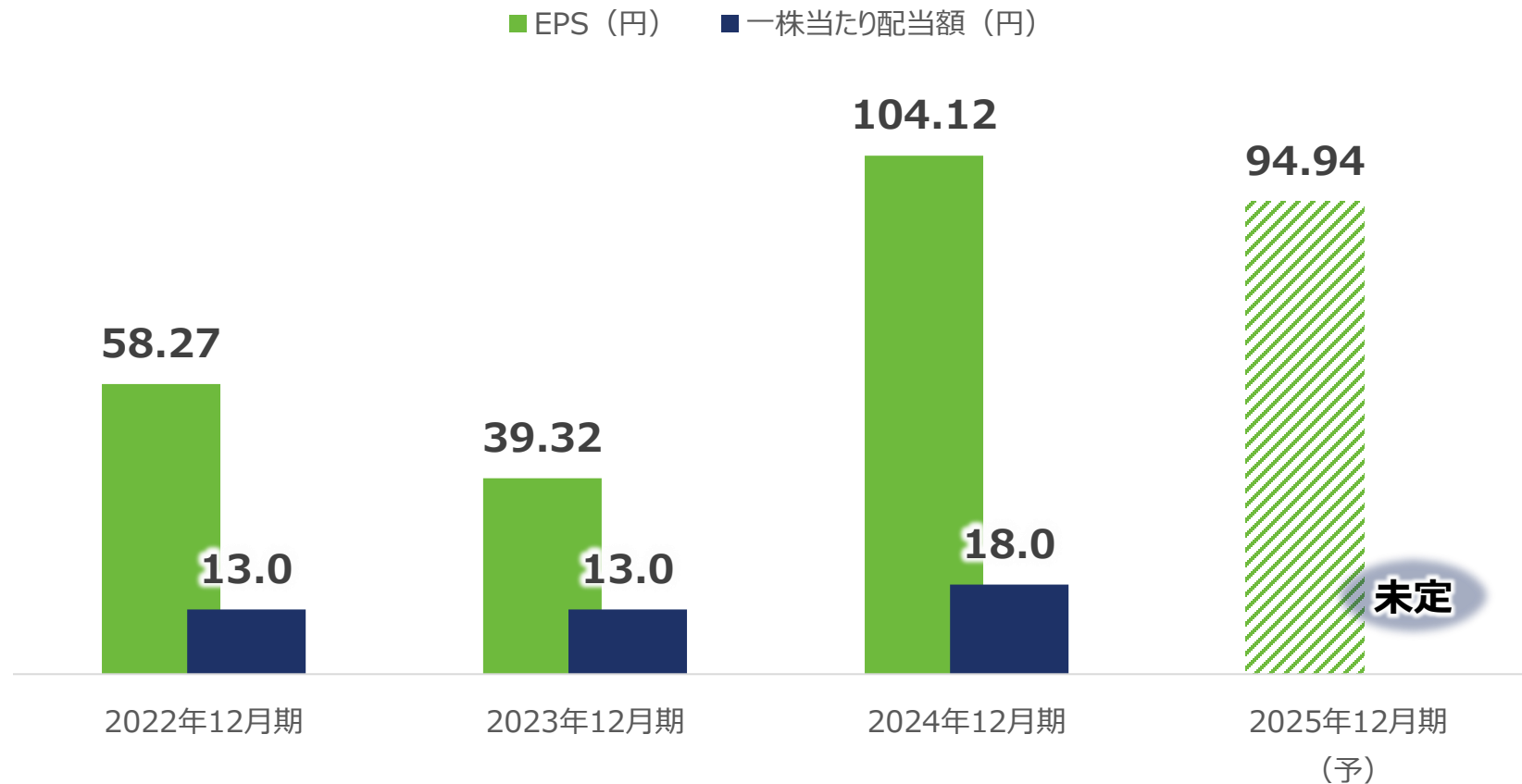
## 4. 上場企業としての社会的責任の遂行

- ステークホルダーへの情報開示の徹底
- ISMS・プライバシーマークの継続取得
- 株主との対話の深化

領域	取り組み
<p>① 人事領域におけるSDGs</p>  <p>4 質の高い教育をみんなに 5 ジェンダー平等を実現しよう 8 働きがいも経済成長も 9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 働きやすい環境の創出 「ワーク・ライフ・バランス」「ジェンダー平等」を意識した社内規約の整備、社内施策を推進</li> <li>➢ 計画的かつ戦略的な女性管理職の登用</li> <li>➢ 社内健康増進活動（「健康経営優良法人2023（大規模法人部門）」認定）</li> <li>➢ 継続的な雇用の創出と持続的な体制維持 業界未経験者の採用・育成と未来のエンジニア育成社内規定の整備、社内施策の推進。Comp TIA スカラーシップ・プログラムの活用</li> </ul>
<p>② SDGsに貢献するシステム開発</p>  <p>7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 11 住み続けられるまちづくりを 12 つくる責任 つかう責任 17 パートナースHIPで目標を達成しよう</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ エネルギー効率化促進等、IT化による社会的な課題の解決 NACCS（輸出入・港湾関連情報処理システム）を通じた適正・迅速な通関の実現により、食品安全保障の実現、福祉の促進、エネルギー効率の改善、生態系の保護等に貢献</li> <li>➢ IT化によるペーパーレス化促進クリーンでエコなシステムの開発 「国税電子申告・納税システム(e-Tax)」により税務署や会計事務所や銀行における業務のペーパーレス化に寄与</li> </ul>
<p>③ 企業活動全体としてのSDGs</p>  <p>2 飢餓をゼロに 3 すべての人に健康と福祉を 10 人や国の不平等をなくそう 12 つくる責任 つかう責任</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 「環境にやさしいシステム開発」の遂行 リユースPCの再利用により、パソコンを製造・破棄する工程で排出されるCO2の削減に貢献</li> <li>➢ 世界中のあらゆる国々の子どもたちの命と権利を守る活動の支援 ユニセフ、日本赤十字社の活動への協力を通じた飢餓、貧困撲滅活動の支援</li> </ul>

# 株主還元（配当実績と予想）

株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要政策のひとつと位置付けております。  
営業基盤の拡充と企業体質の強化を図りながら、1株当たり利益の増加と積極的な成果の配分を行ってまいります。



**Empower IT solutions for a  
sustainable society!**

**Appendix  
(2024年12月期  
決算概況)**

---



# 2024年12月期 決算ハイライト

売上高  
(2023年12月期)

+8.0% ↑

**2,950**百万円  
(2,731百万円)

売上総利益  
(2023年12月期)

+15.8% ↑

**509**百万円  
(439百万円)

売上総利益率  
(2023年12月期)

+1.2pt ↑

**17.3%**  
(16.1%)

営業利益  
(2023年12月期)

+183.9% ↑

**117**百万円  
(41百万円)

営業利益率  
(2023年12月期)

+2.5pt ↑

**4.0%**  
(1.5%)

ROE  
(2023年12月期)

+6.9pt ↑

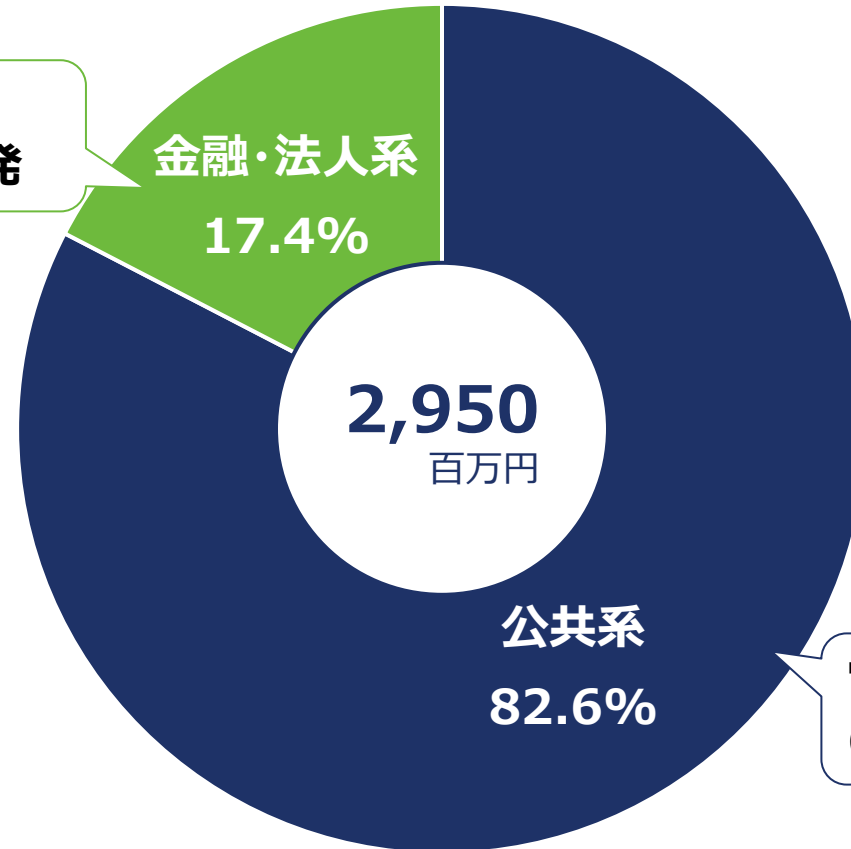
**11.8%**  
(4.9%)



# 売上構成（2024年12月期実績）

## 今後の拡大領域

銀行、生命保険会社、  
証券会社向け基幹システム開発



## 当社の主力事業

官公庁向けインフラシステム  
の受託開発



# 2024年12月期 BSサマリー

## 2023年12月末

自己資本比率：40.2%

資産 負債・純資産

1,387

1,387



■ 流動負債 ■ 固定負債 ■ 純資産 ■ 固定資産 ■ 流動資産

単位：百万円

## 2024年12月末

自己資本比率：51.3%

資産 負債・純資産

1,336

1,336



## 主な増減要因

### 資産の部

売掛金 : +26 (売上高の増加)  
 現金及び預金 : △86 (借入金返済)  
 保険積立金 : +7

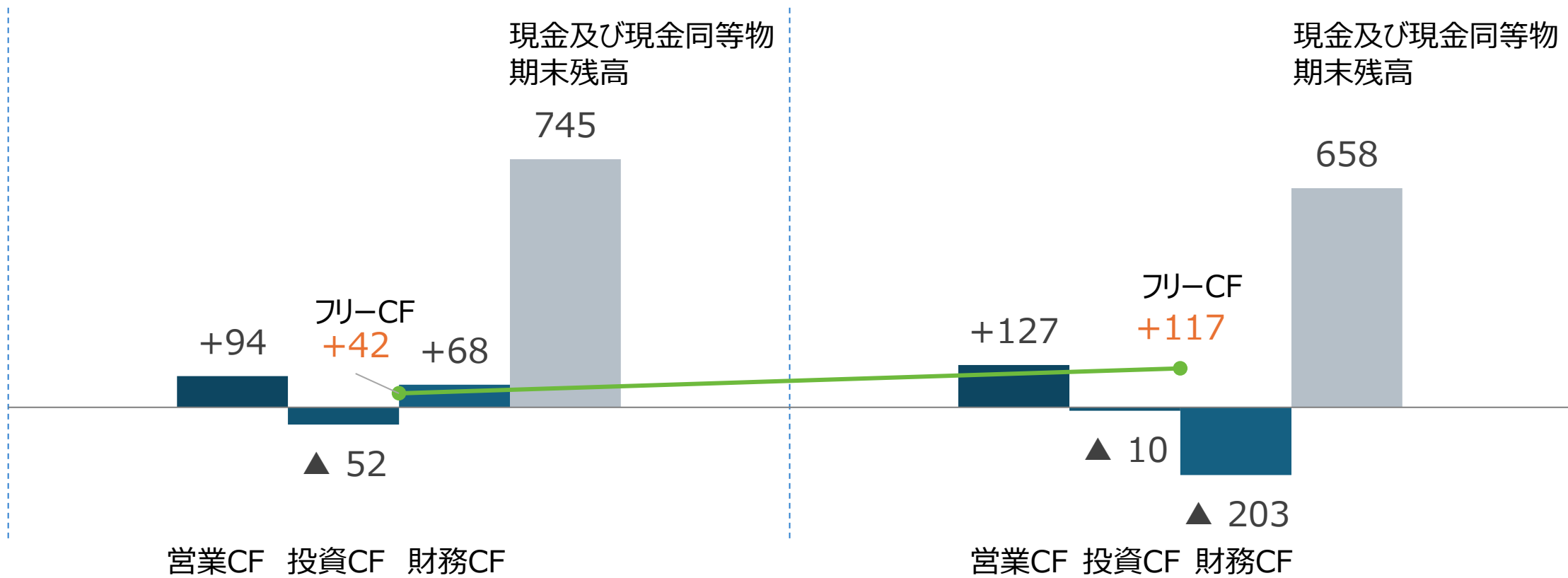
### 負債・純資産の部

買掛金 : +13 (外注費増)  
 未払い法人税等 : +39  
 未払消費税等 : +22  
 短期借入金 : △66 (借入金返済)  
 1年内の返済予定長期借入金 : △49 (借入金返済)  
 長期借入金 : △140 (借入金返済)  
 資本金 : +30 (新株発行)  
 資本準備金 : +30 (新株発行)  
 利益剰余金 : +64 (当期利益+73、配当金支払い△8)

# 2024年12月期 CFサマリー

2023/12期

2024/12期



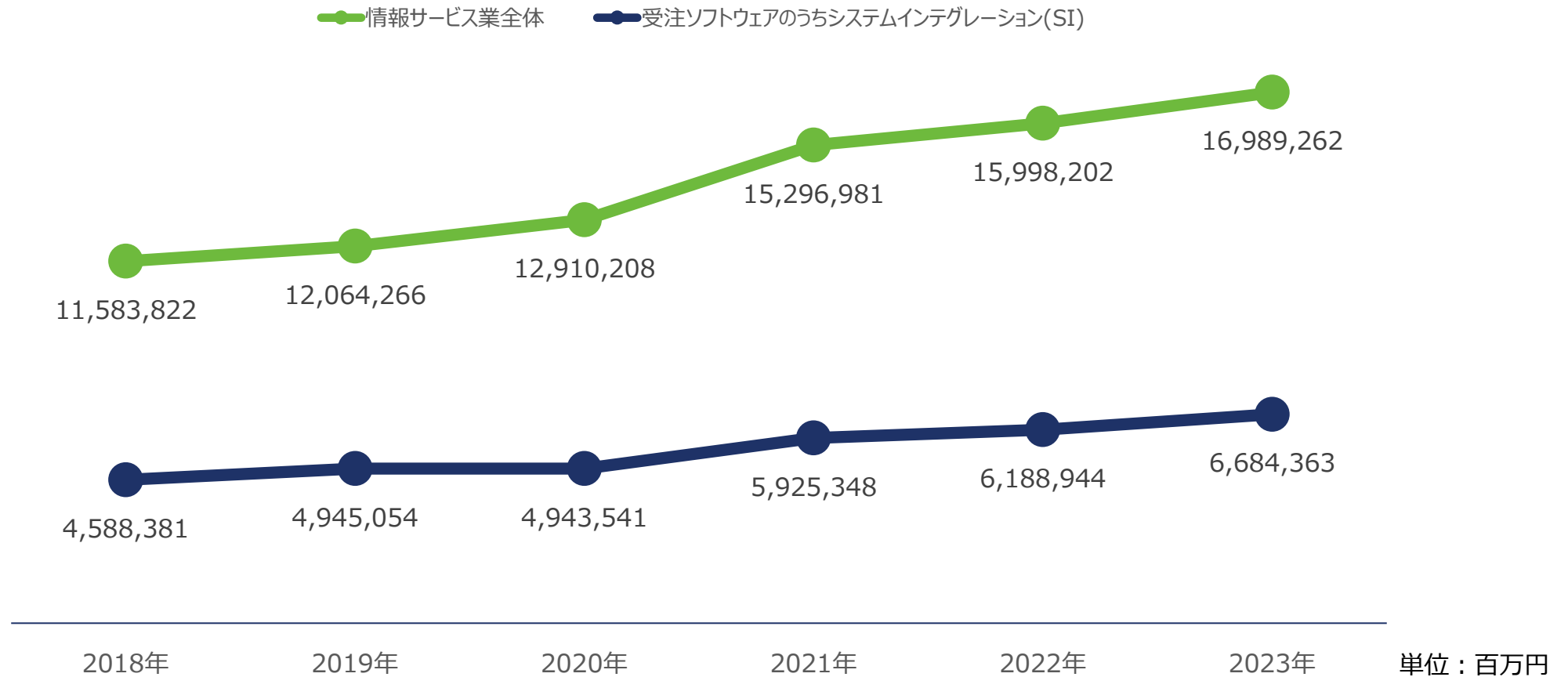
**Empower IT solutions for a  
sustainable society!**

## **Appendix (外部環境)**

---

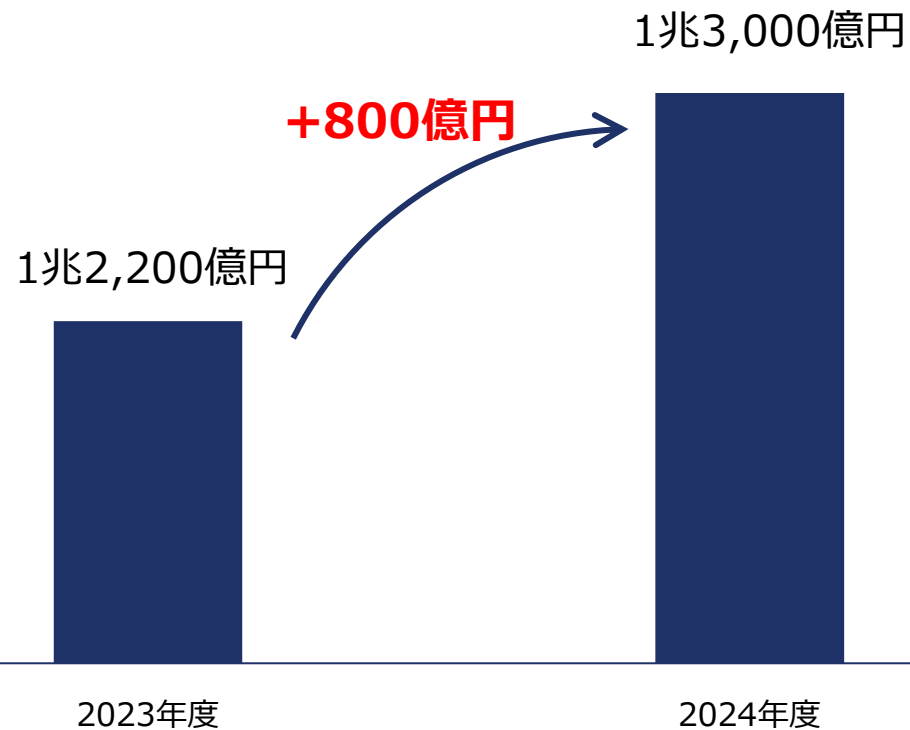


# 外部環境：情報サービス業市場規模推移



出典：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

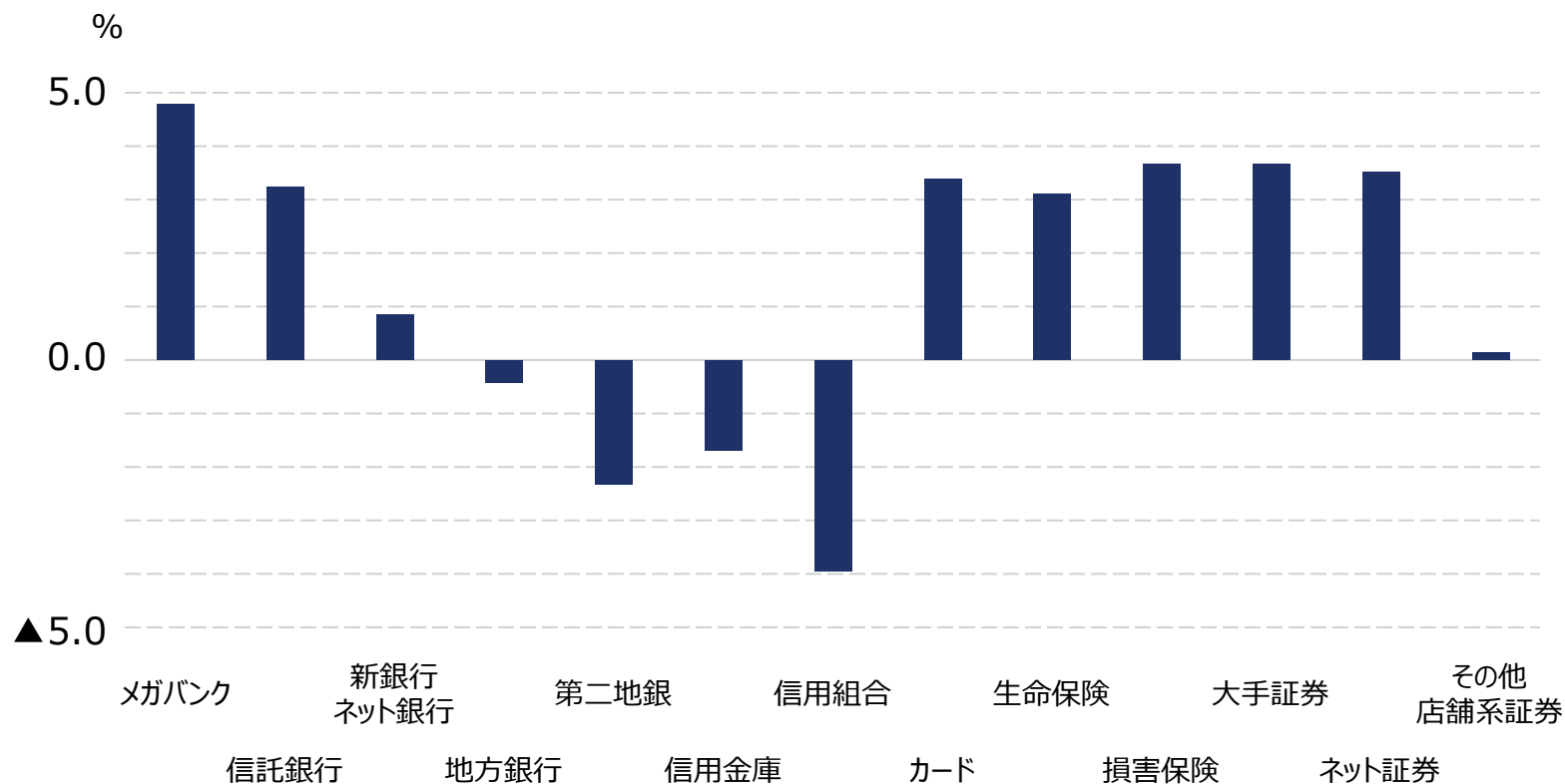
過去最大規模



公共システムに関するシステム投資は、2024年度の国の予算編成では、総額1兆3,000億規模となっており、過去最大規模の予算となった2023年の1兆2,200億円と比べ、800億円の増額となり、3年連続で1兆円を超える規模で推移

# 外部環境：金融システム投資

国内金融IT市場 主要業態別IT支出 2020年～2025年年間平均成長率予測



大手金融機関などを中心に激変する経営環境の中で生き残りを図るためのDXの取り組みが継続しており、公共システム投資と同様に引き続き堅調に推移していくと予想

出典：IDC Japan株式会社 2022年1月18日「国内金融IT市場IT支出規模最新予測を発表」

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。又、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。又、業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。