



FY26 Q4 決算説明資料

株式会社オープンアップグループ
2026年8月7日



連結業績

- 通期累計：英国事業Exit（▲270億）の影響で減収も、継続事業では4.3%の増収
- 事業モデルの変革（伴走型モデルへの転換）で体質改善投資の途上もしっかり増益は達成
- 営業利益率はほぼ10%（9.97%）

単位：百万円	FY25					FY26						
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	YoY	通期累計	YoY
売上収益	48,366	52,670	45,768	41,147	187,954	41,160	42,412	41,696	42,214	+2.6%	167,483	▲10.9%
売上総利益	11,727	13,029	11,609	11,038	47,405	11,150	11,995	11,607	11,485	+4.0%	46,239	▲2.5%
粗利率	24.2%	24.7%	25.4%	26.8%	25.2%	27.1%	28.3%	27.8%	27.2%		27.6%	
販管費	7,629	8,304	8,119	7,720	31,774	7,104	7,134	7,041	8,568	+11.0%	29,848	▲6.1%
販管費率	15.8%	15.8%	17.7%	18.8%	16.9%	17.3%	16.8%	16.9%	20.3%		17.8%	
事業利益	4,097	4,725	3,490	3,318	15,631	4,046	4,861	4,565	2,917	▲12.1%	16,390	+4.9%
事業利益率	8.5%	9.0%	7.6%	8.1%	8.3%	9.8%	11.5%	10.9%	6.9%		9.8%	
営業利益	4,149	4,821	3,938	3,334	16,244	4,120	4,937	4,626	3,015	▲9.6%	16,695	+2.8%
営業利益率	8.6%	9.2%	8.6%	8.1%	8.6%	10.0%	11.6%	11.1%	7.1%		10.0%	
当期利益	2,387	3,497	2,850	3,824	12,559	2,777	3,706	3,232	2,113	▲44.7%	11,829	▲5.8%
純利益率	4.9%	6.6%	6.2%	9.3%	6.7%	6.7%	8.7%	7.8%	5.0%		7.1%	
技術社員数	22,678	24,348	24,340	24,466	24,466	24,238	24,441	24,108	24,415	▲0.2%	24,415	▲0.2%

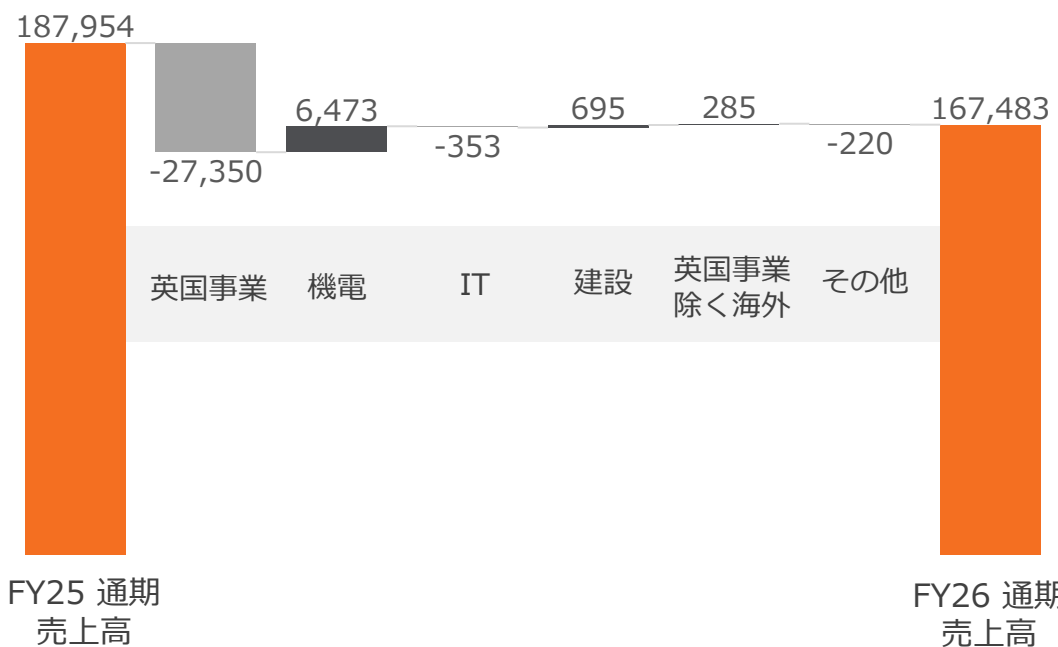
単位：百万円	FY25					FY26					
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	YoY	通期累計 YoY
売上収益	37,746	41,199	40,510	41,148	160,603	41,160	42,412	41,696	42,214	+2.6%	167,483 +4.3%
売上総利益	10,657	11,895	11,085	11,038	44,677	11,150	11,995	11,607	11,485	+4.0%	46,239 +3.5%
粗利率	28.2%	28.9%	27.4%	26.8%	27.8%	27.1%	28.3%	27.8%	27.2%		27.6%
販管費	6,728	7,389	7,595	7,721	29,435	7,104	7,134	7,041	8,568	+11.0%	29,848 +1.4%
販管費率	17.8%	17.9%	18.8%	18.8%	18.3%	17.3%	16.8%	16.9%	20.3%		17.8%
事業利益	3,929	4,505	3,489	3,317	15,242	4,046	4,861	4,565	2,917	▲12.1%	16,390 +7.5%
事業利益率	10.4%	10.9%	8.6%	8.1%	9.5%	9.8%	11.5%	10.9%	6.9%		9.8%
営業利益	3,981	4,601	3,562	3,334	15,479	4,120	4,937	4,626	3,015	▲9.6%	16,695 +7.9%
営業利益率	10.5%	11.2%	8.8%	8.1%	9.6%	10.0%	11.6%	11.1%	7.1%		10.0%

- セグメント別で体質改善に進度差がある
- 機電は事業モデルをチェンジしながらも増収（エイセブ社の影響通期 17 億円）に加え、既存事業も堅調
- IT開発でAI実装進み質的变化の中、ITインフラでは営業体制の再構築中で微減
- 建設はIR社寄与で通期増収も、4Qは体質改善途上での過程で減収

前年同期比（通期累計）

（百万円）

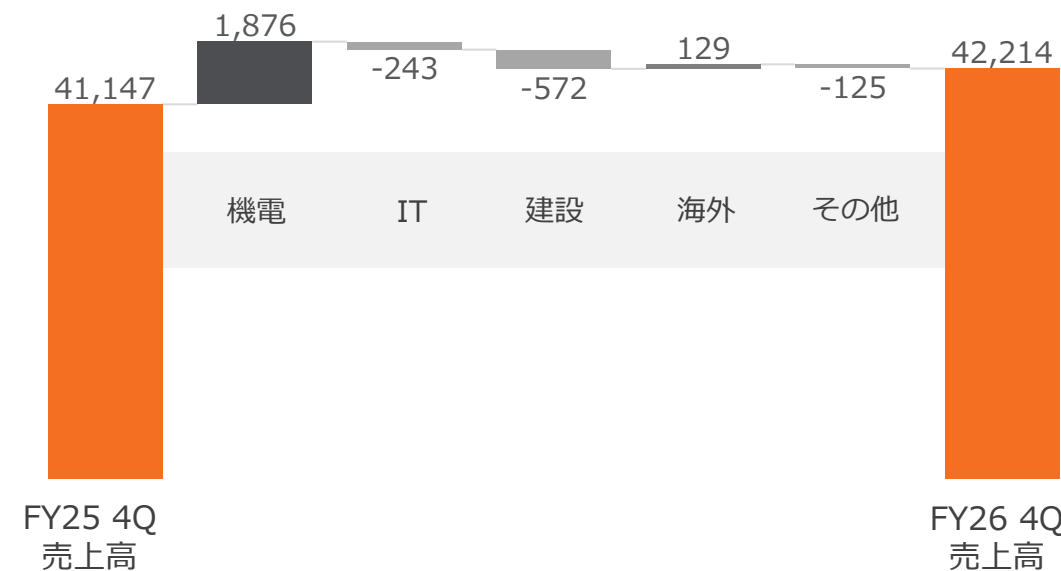
■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



前年同期比（4Q）

（百万円）

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

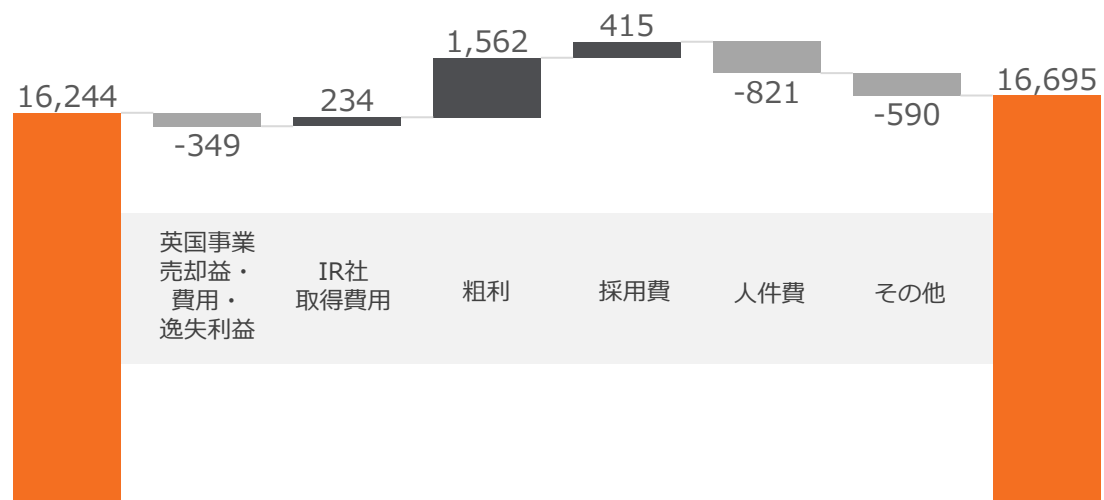


- 事業モデルの変革の一部を構成する体質改善（処遇改善）は原価と人件費に計上
- 粗利はエイセブグループの買収もあり機電で18億、ITで3億、建設では▲3億
- 採用費の減少は、主に建設領域における採用方針の見直しを背景としたもの
- その他販管費はM&A関連コストを含む

項目別分解

(百万円)

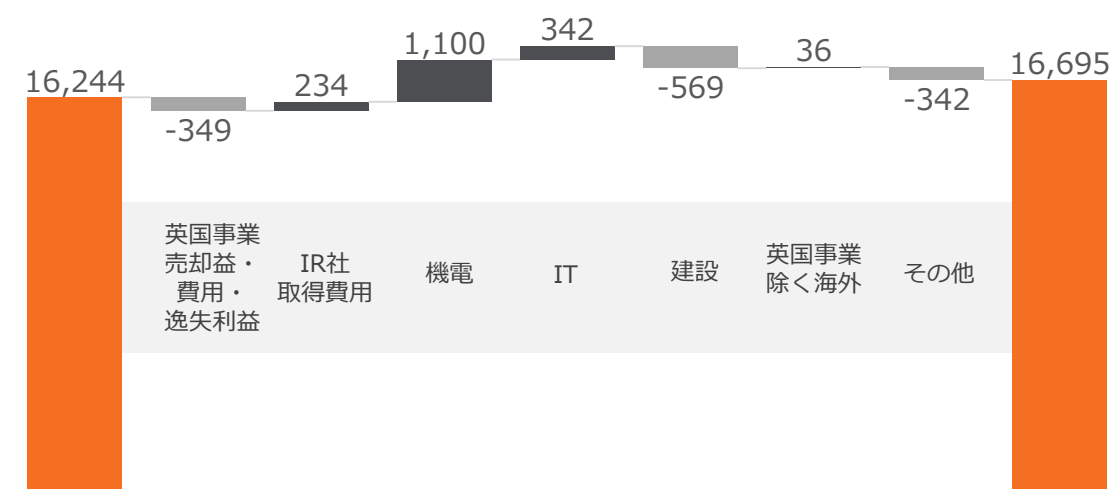
■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

FY25 通期
営業利益FY26 通期
営業利益

セグメント別分解

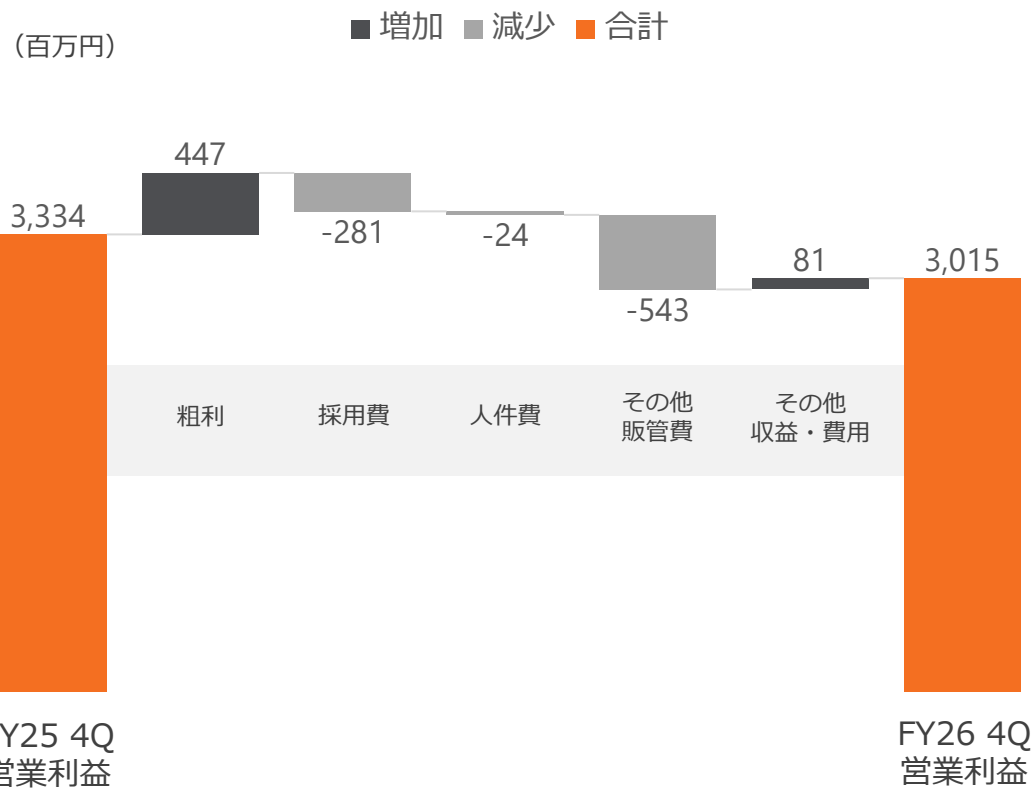
(百万円)

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

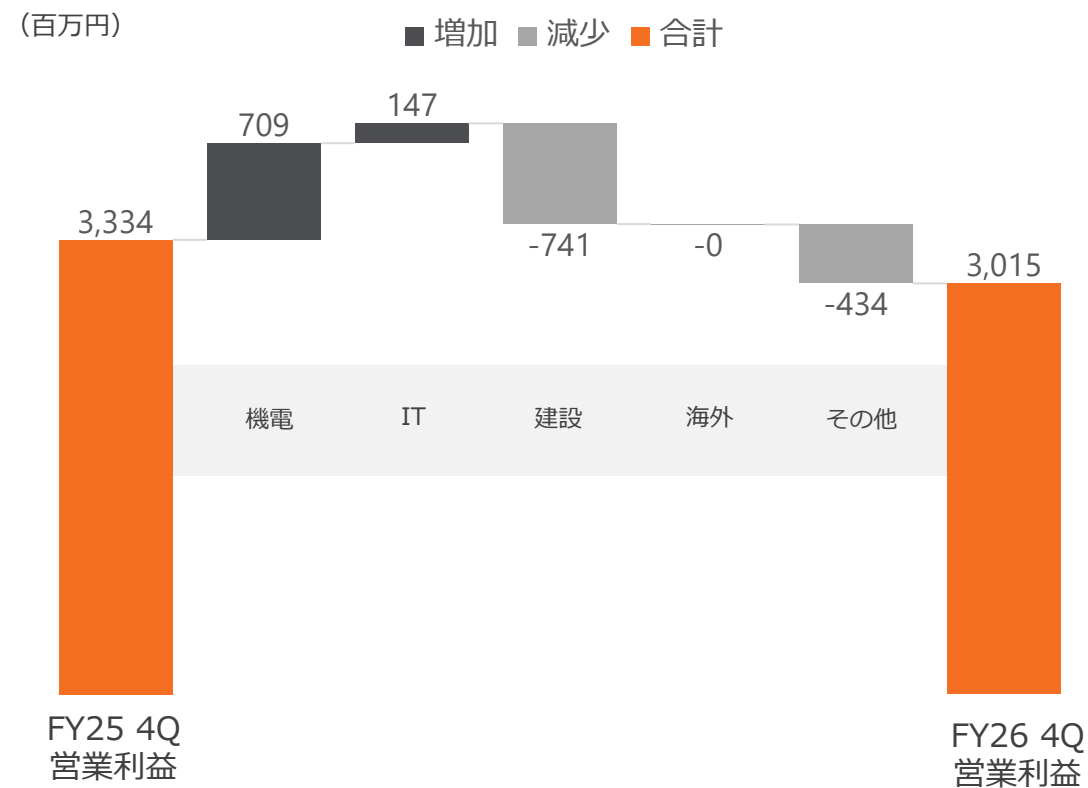
FY25 通期
営業利益FY26 通期
営業利益

- 項目別＊粗利の改善は機電領域が主であり、エイセブ社グループインも寄与（約2億円）
- 採用費の増加は、体質改善を進めていたITと建設領域の採用水準が回復過程を迎えつつあるため
- 建設セグメントの減益は、営業体制再構築中で稼働率が低下したことによる（今は回復過程）

項目別分解



セグメント別分解



セグメント情報

- 機電は在籍人数の伸長による通期増収。4Qにおいては翌期初を見通した採用投資を行い3Q比減益
- ITはAI進化のインパクトはポジティブと認識、営業体制再構築とミドル化の途上（後述）
- 建設は通期増収増益も体質改善の影響で予想未達、社内体制の再構築から翌期後半に回復へ

単位：百万円		FY25					FY26					通期累計		YoY
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q YoY	通期累計	YoY	
機電	売上収益	14,640	15,239	14,809	15,575	60,265	15,696	16,942	16,648	17,451	+12.0%	66,738	+10.7%	
	粗利	3,819	4,289	3,813	3,811	15,734	3,883	4,652	4,373	4,615	+21.1%	17,524	+11.4%	
	粗利率	26.1%	28.1%	25.8%	24.5%	26.1%	24.7%	27.5%	26.3%	26.4%		26.3%		
	販管費	1,956	2,041	2,070	2,448	8,516	2,219	2,241	2,193	2,544	+3.9%	9,198	+8.0%	
	販管費比率	13.4%	13.4%	14.0%	15.7%	14.1%	14.1%	13.2%	13.2%	14.6%		13.8%		
	事業利益	1,862	2,248	1,742	1,363	7,217	1,663	2,411	2,179	2,071	+51.9%	8,325	+15.4%	
	利益率	12.7%	13.1%	10.4%	8.5%	10.8%	10.6%	14.2%	13.1%	11.9%		12.5%		
	営業利益	1,876	2,262	1,745	1,379	7,264	1,666	2,423	2,185	2,088	+51.4%	8,364	+15.1%	
	利益率	12.8%	14.8%	11.8%	8.9%	12.1%	10.6%	14.3%	13.1%	12.0%		12.5%		
	在籍人数	8,067	8,454	8,544	8,911		8,950	9,341	9,201	9,494	+6.5%	9,494	+6.5%	
IT	売上収益	10,099	10,416	10,302	10,458	41,277	10,286	10,234	10,187	10,216	▲2.3%	40,924	▲0.9%	
	粗利	2,602	2,848	2,575	2,673	10,700	2,640	2,833	2,708	2,861	+7.0%	11,044	+3.2%	
	粗利率	25.8%	27.3%	25.0%	25.6%	25.9%	25.7%	27.7%	26.6%	28.0%		27.0%		
	販管費	1,646	1,744	1,718	1,826	6,936	1,708	1,705	1,658	1,875	+2.7%	6,947	+0.2%	
	販管費比率	16.3%	16.7%	16.7%	17.5%	16.8%	16.6%	16.7%	16.3%	18.4%		17.0%		
	事業利益	956	1,104	856	846	3,763	932	1,128	1,049	986	+16.5%	4,096	+8.8%	
	利益率	9.5%	10.6%	8.3%	8.1%	9.1%	9.1%	11.0%	10.3%	9.7%		10.0%		
	営業利益	955	1,105	856	840	3,757	934	1,127	1,050	987	+17.4%	4,099	+9.1%	
	利益率	9.5%	10.6%	8.3%	8.0%	9.1%	9.1%	11.0%	10.3%	9.7%		10.0%		
	在籍人数	6,564	6,907	6,867	6,648		6,473	6,395	6,404	6,325	▲4.9%	6,325	▲4.9%	
建設	売上収益	12,532	14,999	14,857	14,515	56,904	14,616	14,712	14,327	13,943	▲3.9%	57,600	+1.2%	
	粗利	3,832	4,303	4,339	4,074	16,550	4,227	4,173	4,182	3,633	▲10.8%	16,216	▲2.0%	
	粗利率	30.6%	28.7%	29.2%	28.1%	29.1%	28.9%	28.4%	29.2%	26.1%		28.2%		
	販管費	1,928	2,307	2,374	2,397	9,008	2,235	2,199	2,101	2,713	+13.2%	9,251	+2.7%	
	販管費比率	15.4%	15.4%	16.0%	16.5%	15.8%	15.3%	14.9%	14.7%	19.5%		16.1%		
	事業利益	1,903	1,996	1,964	1,677	7,542	1,991	1,973	2,080	2,713	+61.8%	6,965	▲7.6%	
	利益率	15.2%	13.1%	13.2%	11.6%	13.3%	13.6%	13.4%	14.5%	19.5%		12.1%		
	営業利益	1,905	2,002	1,968	1,661	7,537	1,993	1,975	2,080	920	▲44.6%	6,968	▲7.6%	
	利益率	15.2%	13.3%	13.2%	11.4%	13.2%	13.6%	13.4%	14.5%	6.6%		12.1%		
	在籍人数	7,539	8,987	8,929	8,907		8,815	8,705	8,503	8,596	▲3.5%	8,596	▲3.5%	

● 英国事業は25年3月（FY25 3Q）に売却

単位：百万円		FY25					FY26						
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q YoY	通期累計	YoY
海外	売上収益	10,680	11,636	5,418	97	27,833	146	187	206	227	+132.1%	768	▲97.2%
	粗利	1,130	1,265	553	31	2,980	36	39	46	48	+53.3%	171	▲94.3%
	粗利率	10.6%	10.9%	10.2%	32.3%	10.7%	24.6%	21.1%	22.8%	21.3%		22.3%	
	販管費	957	1,009	586	23	2,576	23	25	26	40	+72.9%	116	▲95.5%
	販管費比率	9.0%	8.7%	10.8%	23.8%	9.3%	16.3%	13.6%	13.0%	17.7%		15.2%	
	事業利益	172	256	▲33	8	404	12	14	20	8	▲1.4%	54	▲86.5%
	利益率	1.6%	2.2%	▲0.6%	8.5%	1.5%	8.3%	7.5%	9.8%	3.6%		7.1%	
その他・調整	営業利益	172	256	345	8	783	12	14	20	8	▲1.9%	54	▲93.0%
	利益率	1.6%	2.2%	6.4%	8.6%	2.8%	8.3%	7.5%	9.8%	3.6%		7.1%	
	売上収益	413	378	381	500	1,672	415	334	326	375	▲24.8%	1,452	▲13.2%
連結合計	営業利益	▲760	▲834	▲976	▲555	▲3,099	▲485	▲603	▲709	▲988	+78.1%	▲2,791	▲9.9%
	利益率	▲184.0%	▲220.6%	▲256.3%	▲111.0%	▲185.3%	▲117.0%	▲180.3%	▲217.0%	▲263.0%		▲192.2%	
	売上収益	48,366	52,670	45,768	41,147	187,954	41,160	42,412	41,696	42,214	+2.6%	167,483	▲10.9%
	粗利	11,727	13,029	11,609	11,038	47,405	11,150	11,995	11,607	11,485	+4.0%	46,239	▲2.5%
	粗利率	24.2%	24.7%	25.4%	26.8%	25.2%	27.1%	28.3%	27.8%	27.2%		27.6%	
	販管費	7,629	8,304	8,119	7,720	31,774	7,104	7,134	7,041	8,568	+11.0%	29,848	▲6.1%
	販管費比率	15.8%	15.8%	17.7%	18.8%	16.9%	17.3%	16.8%	16.9%	20.3%		17.8%	
連結合計	事業利益	4,097	4,725	3,490	3,318	15,631	4,046	4,861	4,565	2,917	▲12.1%	16,390	+4.9%
	利益率	8.5%	8.9%	7.6%	8.1%	8.3%	9.8%	11.5%	10.9%	6.9%		9.8%	
	営業利益	4,149	4,821	3,938	3,334	16,244	4,120	4,937	4,626	3,015	▲9.6%	16,695	+2.8%
	利益率	8.6%	9.2%	8.6%	8.1%	8.6%	10.0%	11.6%	11.1%	7.1%		10.0%	

※英国事業売却後の海外事業会社：PT OPENUP ENGINEERING SERVICE INDONESIA（インドネシア）、山東聯信智達人力資源有限公司（中国）、広州点米信科人力資源有限公司（中国）、L&A INVESTMENT CORPORATION（ベトナム）、Ban Vien Corporation（ベトナム）等

• のれんはエイセブ取得（25年10月実施）で増加

貸借対照表

単位：百万円	FY25.6	FY26.6	前期末比		FY25.6	FY26.6	前期末比
流動資産	47,339	49,980	+5.6%	負債	43,834	49,107	+12.0%
現金預金	20,353	23,191	+13.9%	有利子負債	5,030	9,983	+98.5%
営業債権・ その他流動資産	26,986	26,789	▲0.7%	営業債務・ その他流動負債	33,748	32,695	▲3.1%
				その他負債	5,055	6,428	+27.2%
非流動資産	75,362	79,420	+5.4%	資本	78,928	80,293	+1.7%
のれん	58,156	59,368	+2.1%	自己株式	▲8,073	▲10,208	▲20.9%
総資産	122,702	129,401	+5.5%	負債及び資本	122,702	129,401	+5.5%

※ 営業その他債権 = 流動資産 - 現金預金

※ 営業その他債務 = 流動負債 - 流動負債に含まれる有利子負債及びリース負債

※ その他負債 = 非流動負債 - 非流動負債に含まれる有利子負債及びリース負債

財務指標

ネットキャッシュ	+13,208百万円
DEレシオ	0.48倍
営業利益（予想）	17,700百万円
当期利益（予想）	12,300百万円
簡易投下資本	90,276百万円
ROE	15.3%
簡易ROIC	13.6%
WACC	4.6%

※ DEレシオ = 有利子負債 ÷ (資本 - のれん)

※ ROE = 当期利益予想 ÷ 資本（FY26Q4時点）

※ 簡易投下資本 = 有利子負債 + 資本

※ 簡易ROIC = 当期利益予想 ÷ 投下資本（FY26Q4時点）

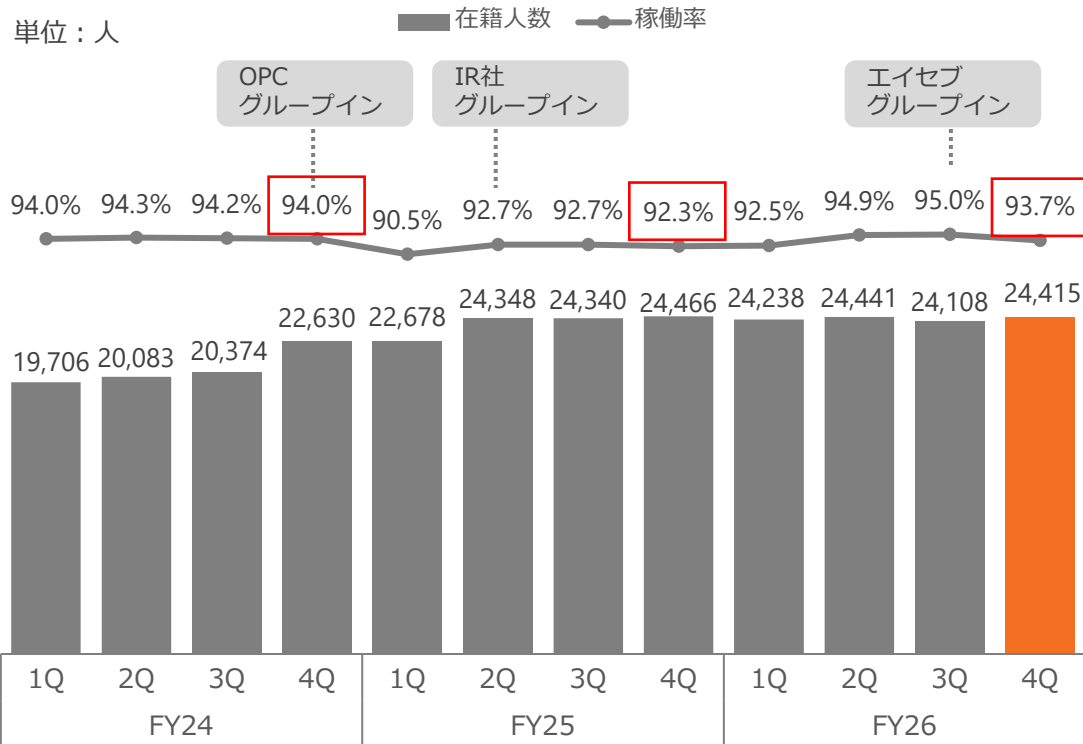
※ 実行税率31%

※ WACCは株価月足5年間の修正βを使用
（週足2年間の修正βを使用すると4.5%）

セグメントKPI

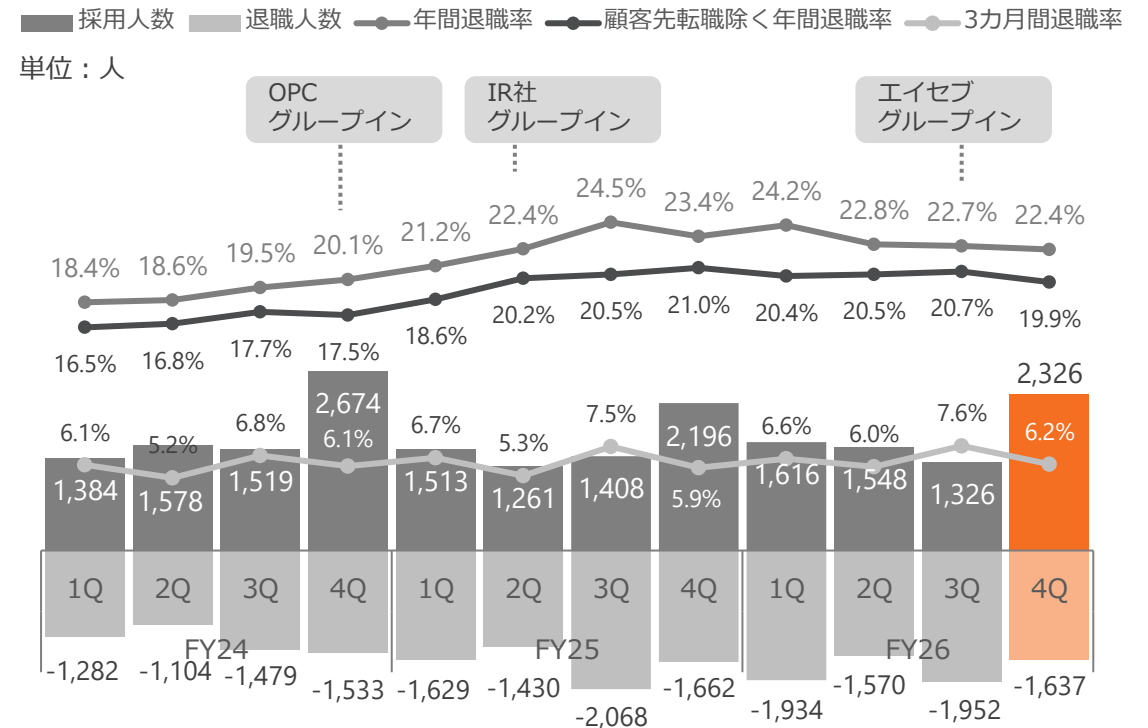
- 抑制していた採用活動を再開し在籍人数増加。稼働率も前年同期ほどには下がりず。
- 年間退職率も徐々に減少傾向へ

技術社員数・稼働率



※稼働率=(稼働社員数+BP)÷(社員数+BP-休職者数)
 ※期末退職は含まない

採用人数・退職人数・退職率

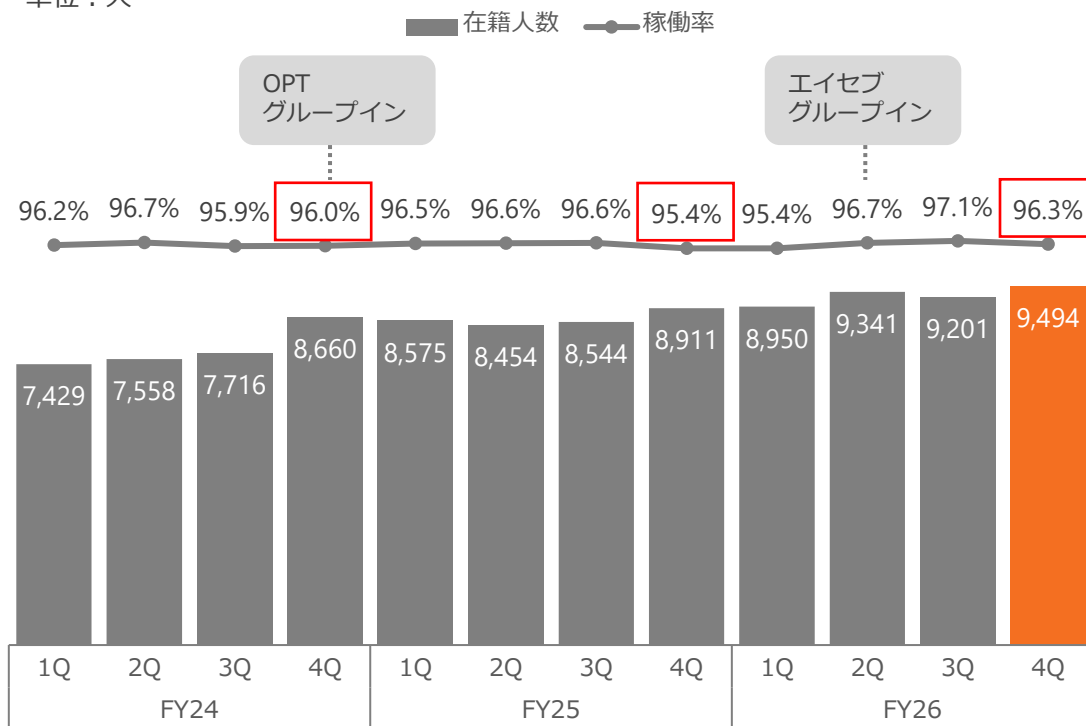


※年間退職率=1年間退職人数÷(1年前期末在籍人数+1年間採用人数)
 ※3カ月間退職率=3カ月間退職人数÷(3カ月前期末在籍人数+3カ月間採用人数)
 ※期末退職は含む
 ※セグメント退職率の修正に伴い修正

- 新卒入社時期においても稼働率96%台を維持
- 入社初期での退職抑制は一定効果が見えているものの、既存社員への対応が尚必要

技術社員数・稼働率

単位：人

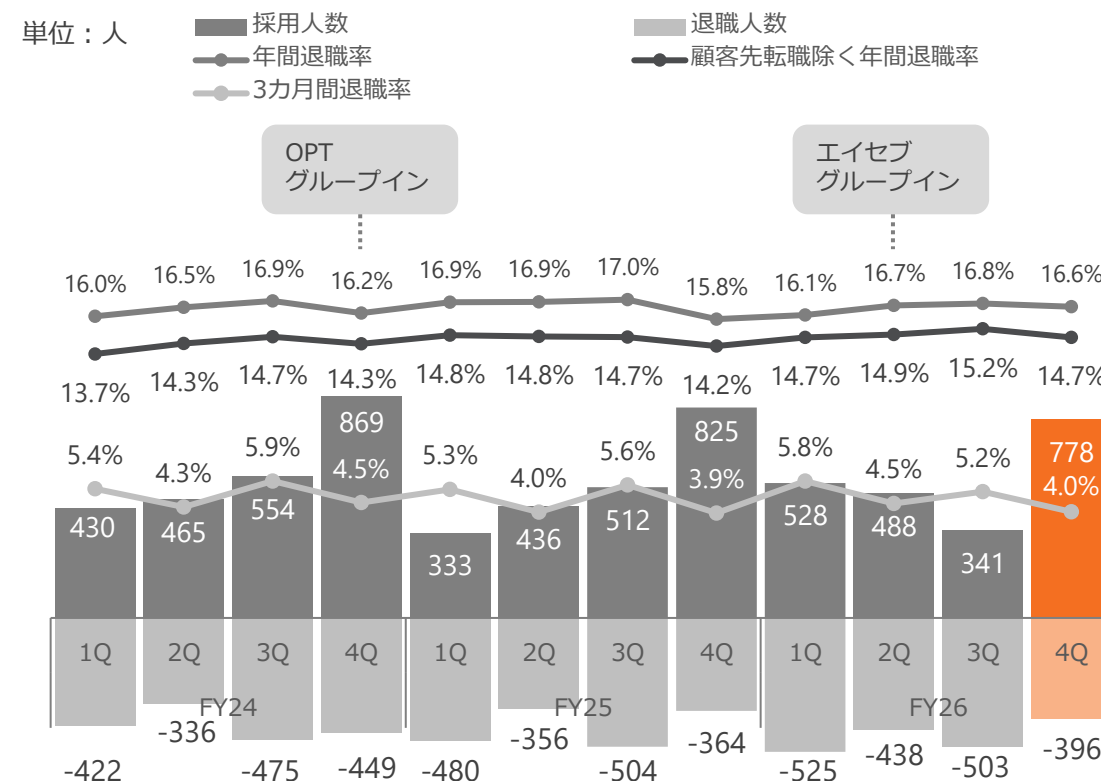


※稼働率=(稼働社員数+BP)÷(社員数+BP-休職者数)

※期末退職は含まない

採用人数・退職人数・退職率

単位：人



※年間退職率=1年間退職人数÷(1年前期末在籍人数+1年間採用人数)

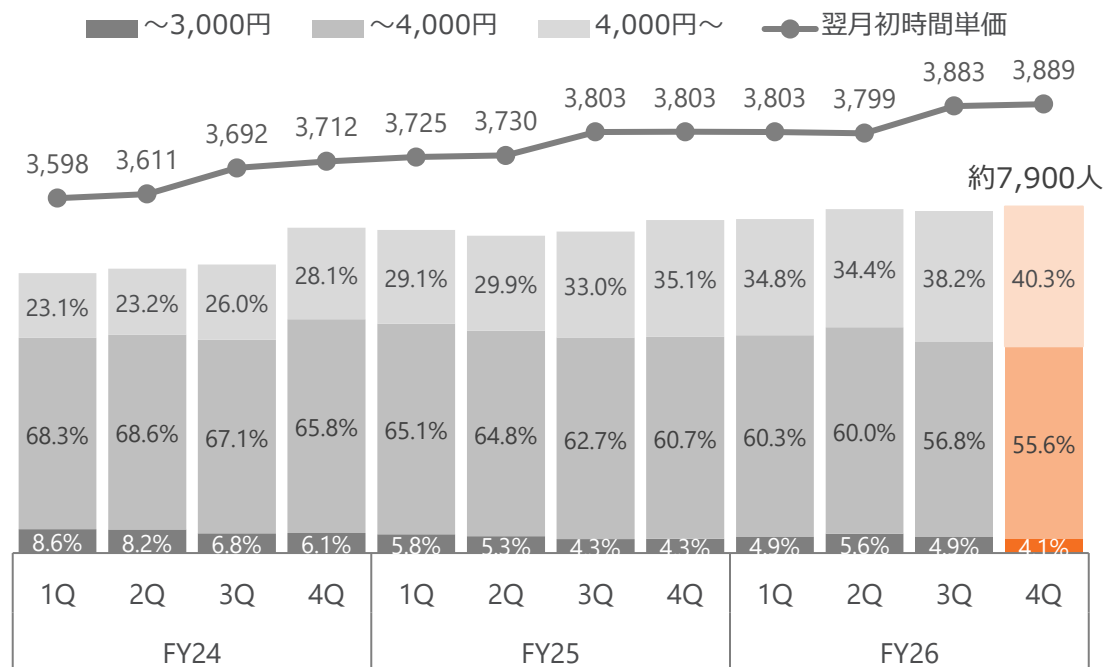
※3カ月間退職率=3カ月間退職人数÷(3カ月前期末在籍人数+3カ月間採用人数)

※期末退職は含む

- 派遣単価は着実に上昇
- 稼働日数は前年同期並みに回復

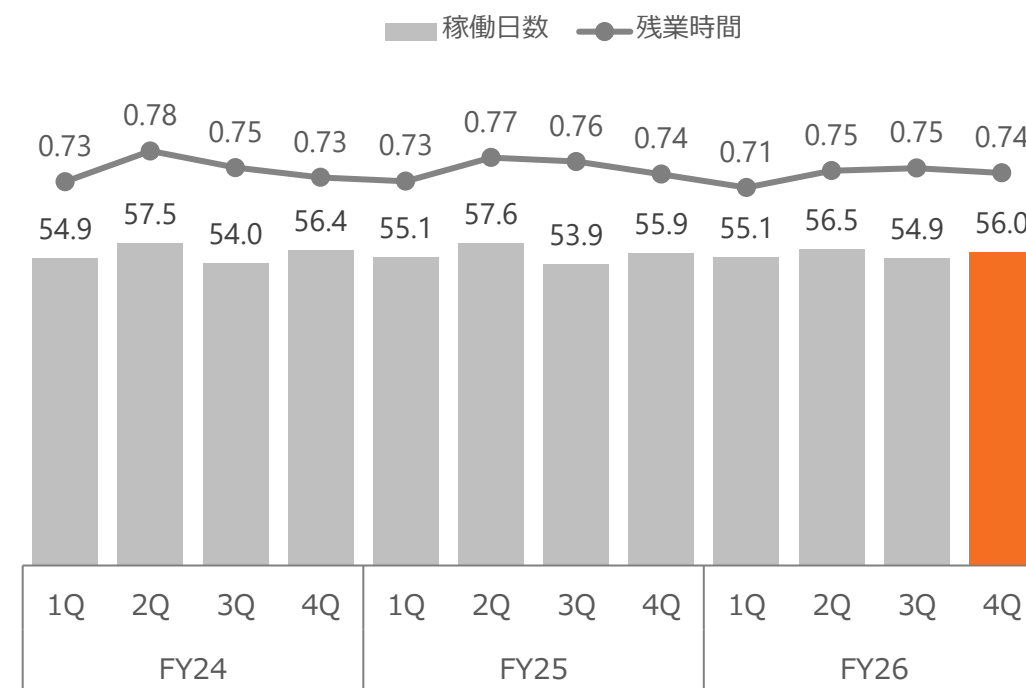
派遣単価別稼働割合(請負除く)

単位：円/時間/人



※四半期末時点
 ※翌月初時間単価はオープンアップネクストエンジニア（旧ビーネックステクノロジーズ）のみ集計
 ※FY24 1Q以降、オープンアップソリューションズ（旧ビーネックスソリューションズ）を加算して修正

稼働日数・残業時間



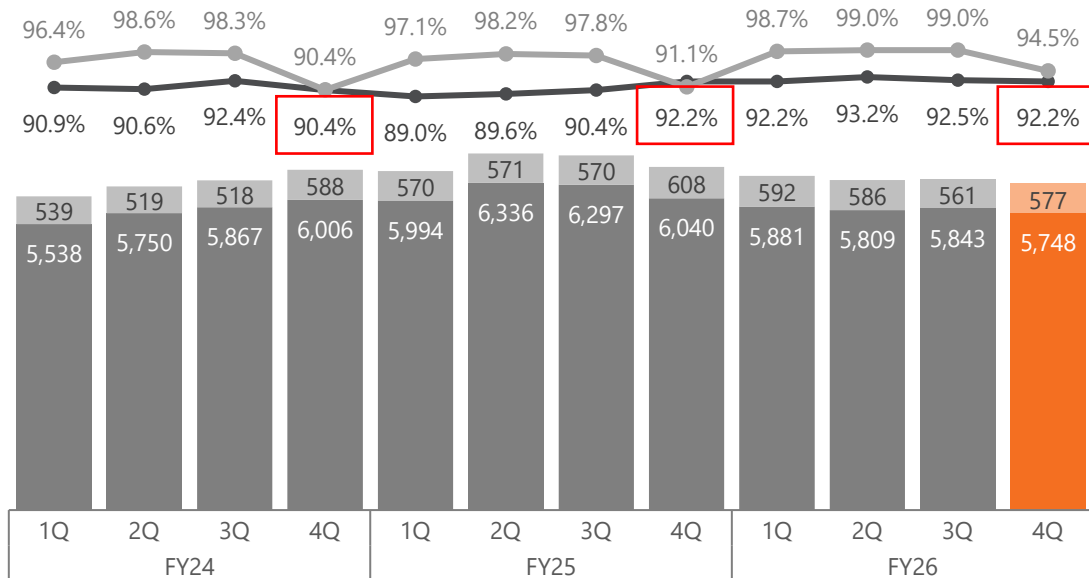
※稼働日数 = 総出勤日数 ÷ 派遣稼働人数
 ※残業時間 = (3ヶ月間累計残業時間 + 3ヶ月間累計深夜残業時間) ÷ 3ヶ月間総出勤日数
 ※オープンアップネクストエンジニア（旧ビーネックステクノロジーズ）のみ集計

- ITインフラは営業体制再構築ほぼ完了、稼働率も92%台維持、退職率も改善傾向で来下期には再び成長軌道へ
- IT開発はAI実装進み、高付加価値化への過程にある（次項）

技術社員数・稼働率

単位：人

■ 在籍人数（インフラ） ■ 在籍人数（開発） ● 稼働率（インフラ） ● 稼働率（開発）



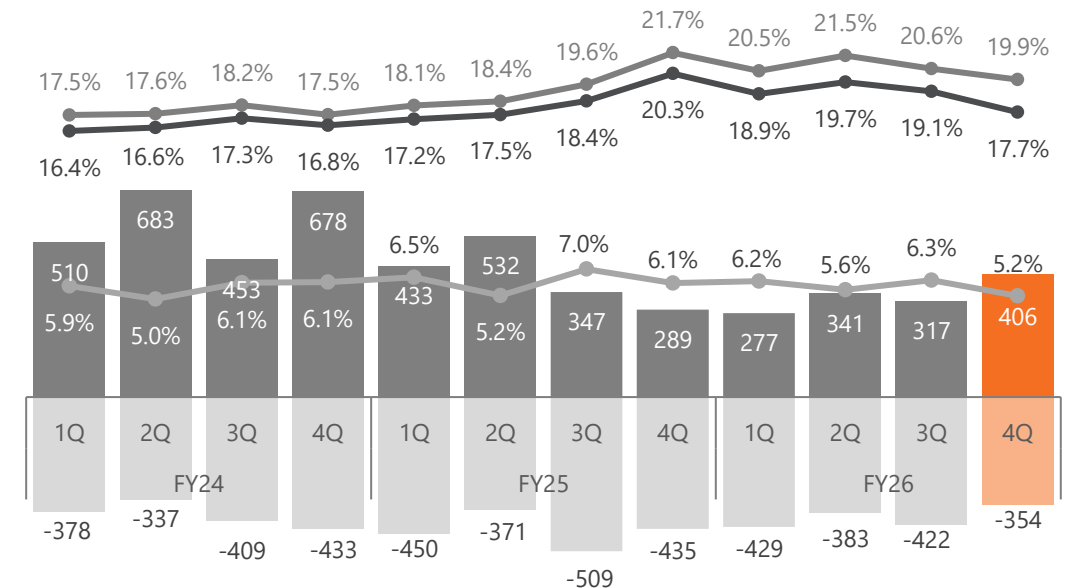
※稼働率=(稼働社員数+BP)÷(社員数+BP-休職者数)

※期末退職は含まない

採用数・退職数・退職率

単位：人

■ 採用人数 ■ 退職人数 ● 年間退職率 ● 3カ月退職率 ● 顧客先転職除く年間退職率



※年間退職率=1年間退職人数÷(1年前期末在籍人数+1年間採用人数)

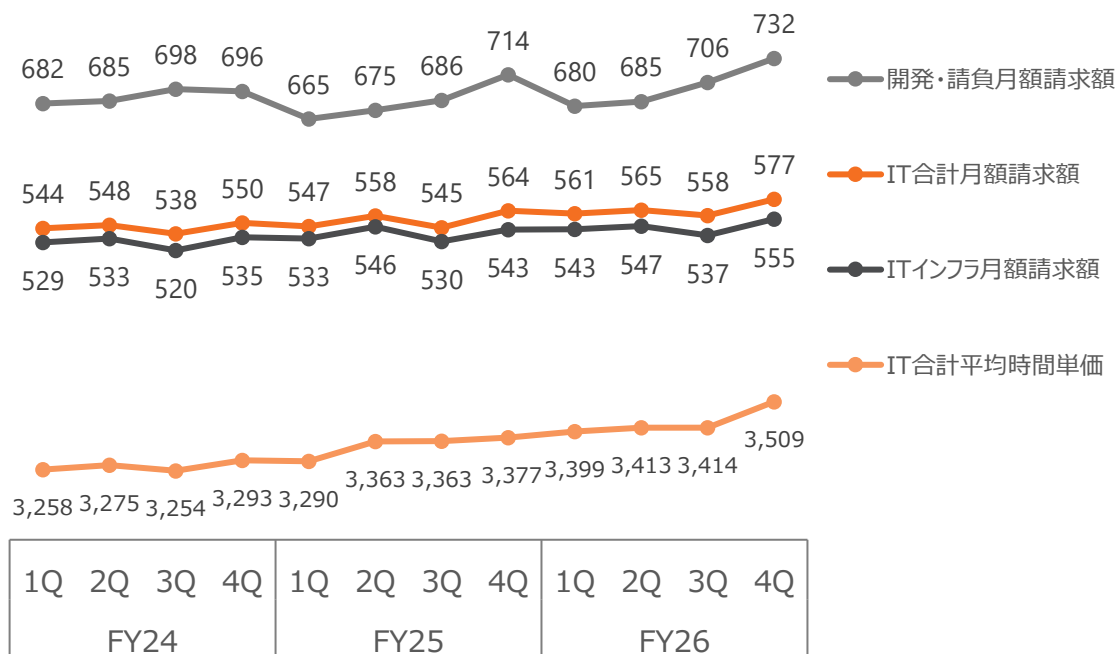
※3カ月間退職率=3カ月間退職人数÷(3カ月前期末在籍人数+3カ月間採用人数)

※期末退職は含む

- IT開発はAI実装進み、ITインフラは営業体制再構築ほぼ完了し契約単価の更新が順調に進む
- 稼働人数が減少する中でもエンジニアポートフォリオの引き上げは順調に推移

月額請求額・契約時間単価

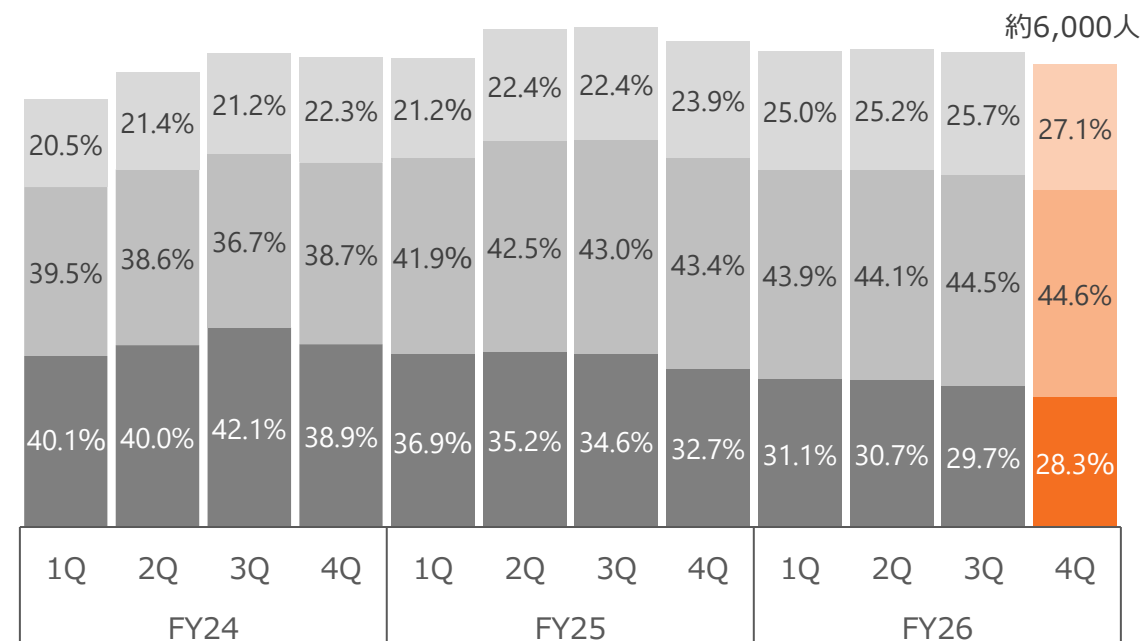
単位：千円/月



※請求額＝3ヵ月間売上高÷3ヵ月間合計稼働社員数
 ※FY26 2Q IT合計平均時間単価を修正

単価別稼働割合

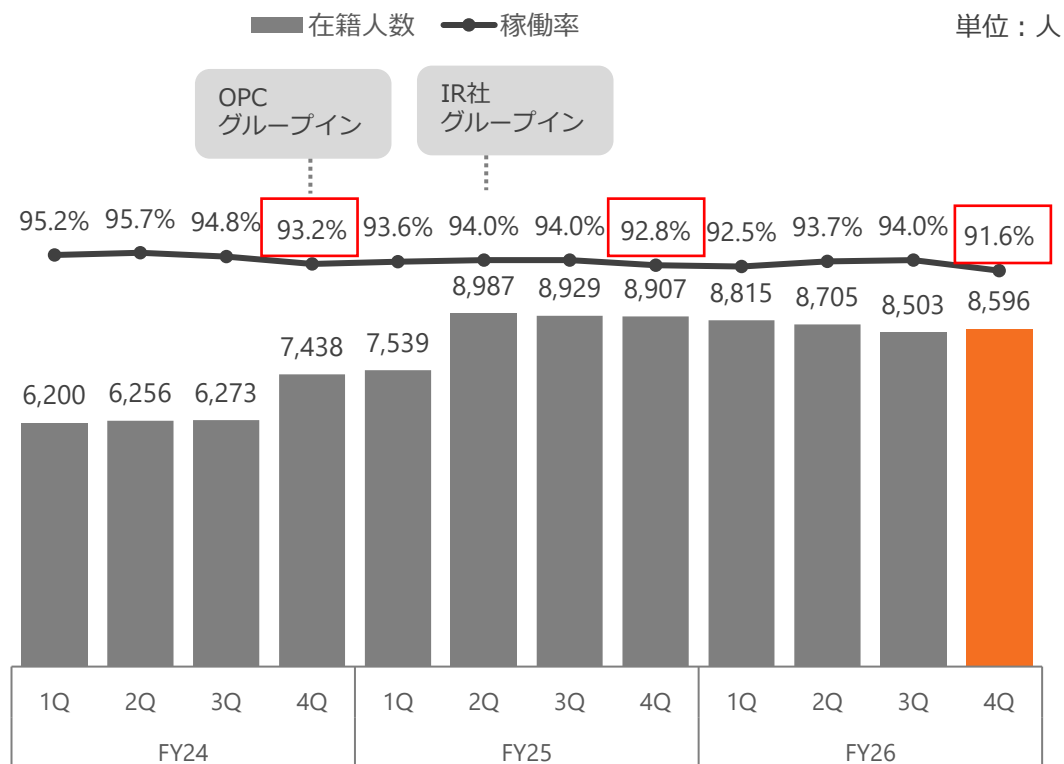
■ ～3,000円 ■ ～4,000円 ■ 4,000円～ 単位：円/時間/人



※派遣、準委任を含む。請負除く。

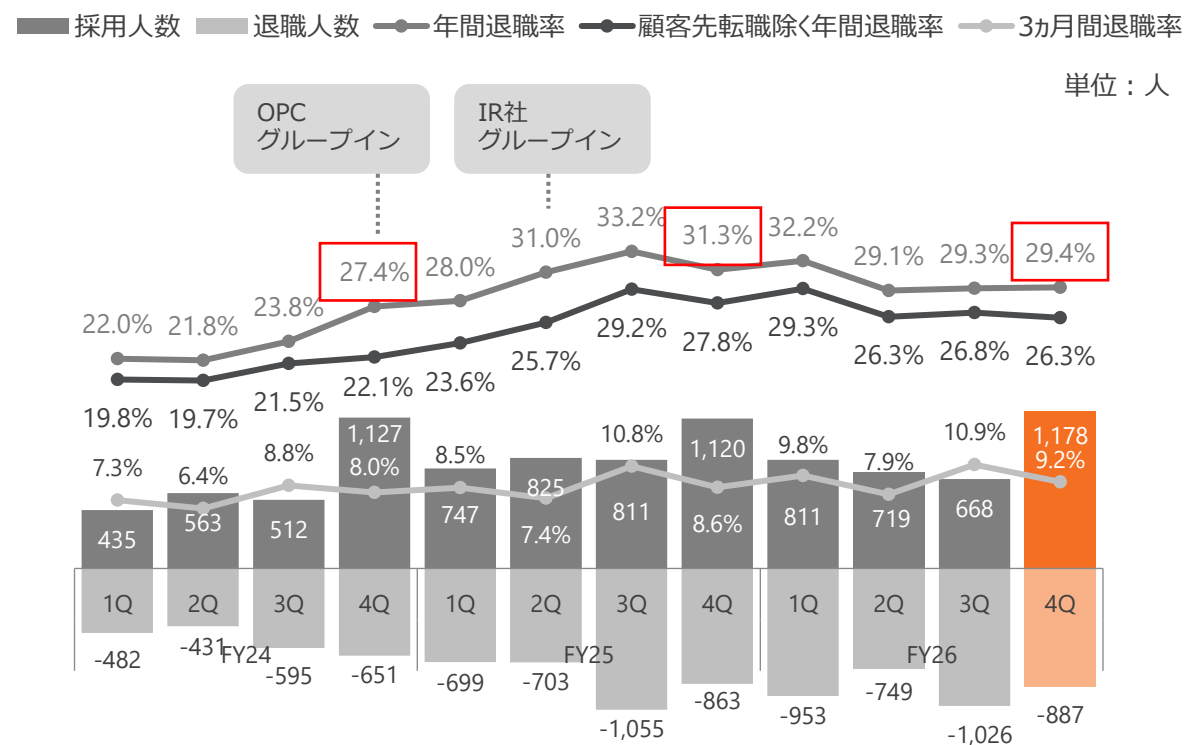
- 体質改善途上で営業力落ちたが、体制立直しは進む。4月新入社員の稼働率が低く 4Qは低迷も最悪期は脱しつつあり、来期の回復に期待。 退職率も徐々に改善中。

技術社員数・稼働率



※稼働率：稼働人数÷（在籍人数－休職人数）
 ※期末退職は含まない
 ※FY25 2QよりIR社を加算

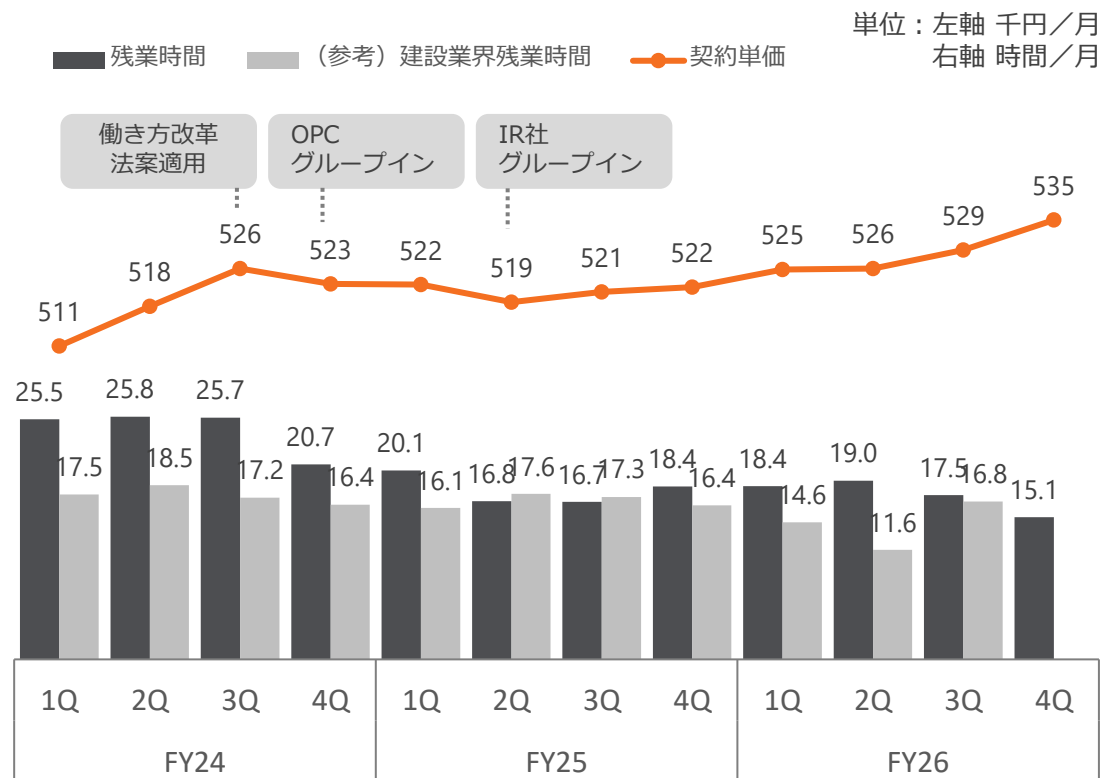
採用数・退職数・退職率



※年間退職率＝1年間退職人数÷（1年前期末在籍人数＋1年間採用人数）
 ※3ヵ月間退職率＝3ヵ月間退職人数÷（3ヵ月前期末在籍人数＋3ヵ月間採用人数）
 ※期末退職含む
 ※退職率はFY24 4Q～FY25 1QはOPCのみ。FY25 2QからIR加算。

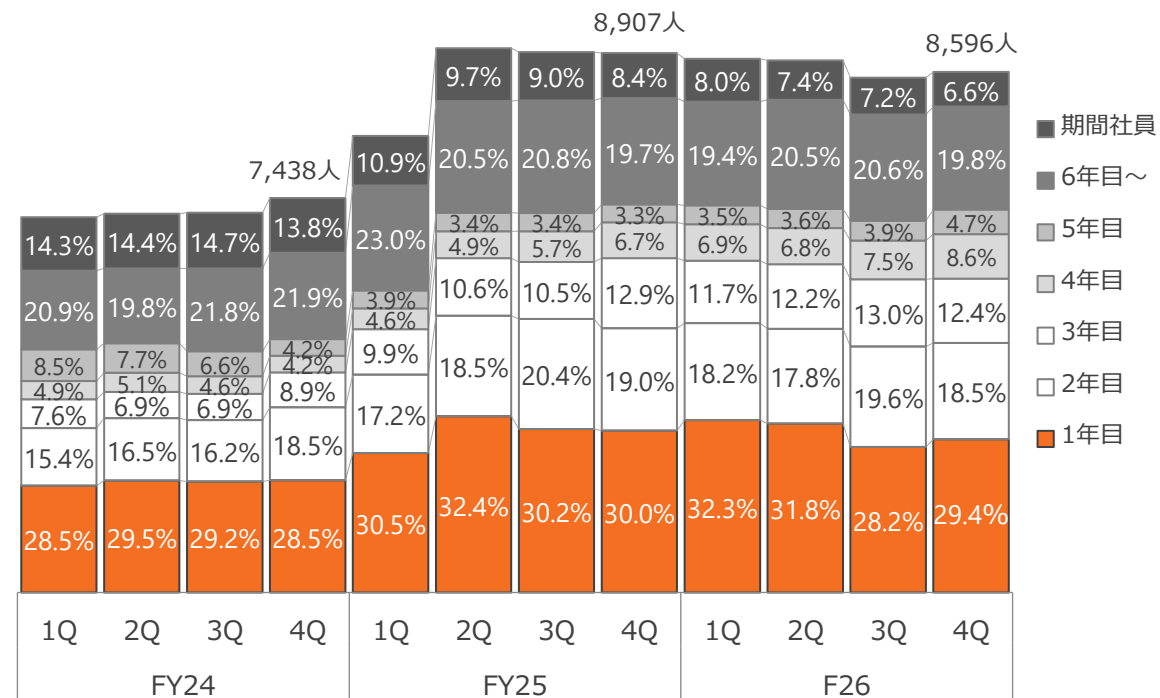
- M&A 2社のインテグレーションほぼ完了し、契約単価は再び上昇基調
- 一方、残業時間は想定以上の減少が継続中

契約単価・残業時間



※ (参考) 建設業界残業時間 出典：厚生労働省「毎月勤労統計調査」より当社作成

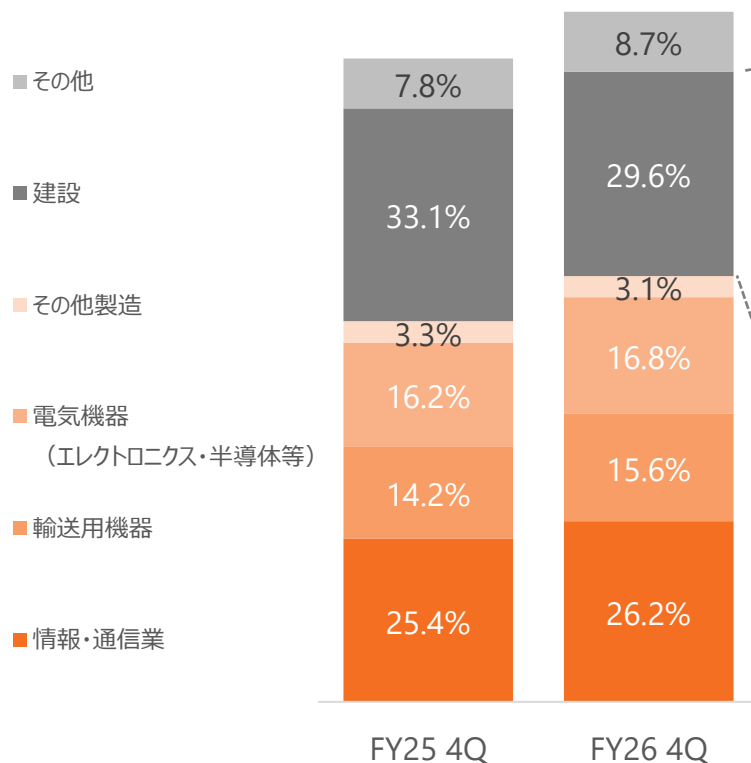
年次別在籍割合



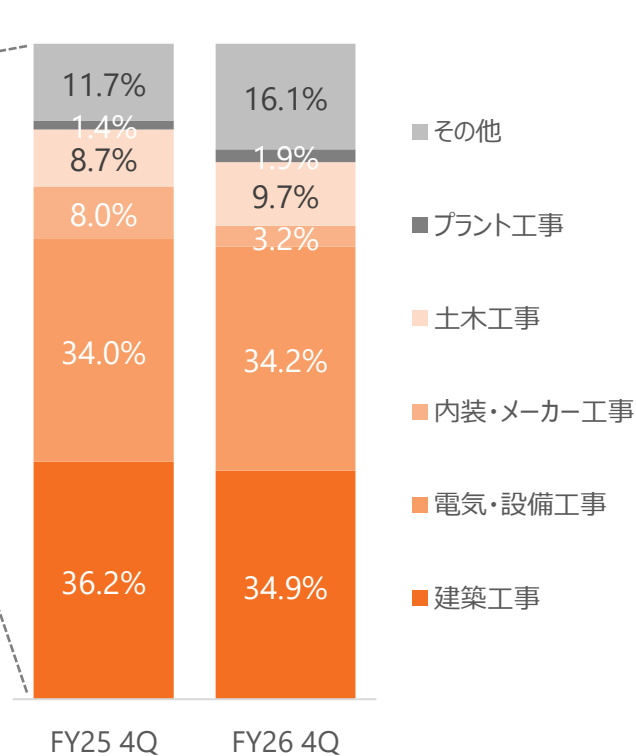
※ FY24までは夢真のみ集計、FY25 1QよりOPC加算、FY25 2QよりIR社加算

- 上位10社の売上高構成比は堅調に拡大
- 高市政権が掲げる「戦略17分野」に該当すると推測される企業との取引は全体の約60%
- 戦略17分野のうち「該当なし」には輸送用機器関連企業が多く分類

業種別売上高の構成



建設工事種別売上高比率



セグメント別売上高構成比

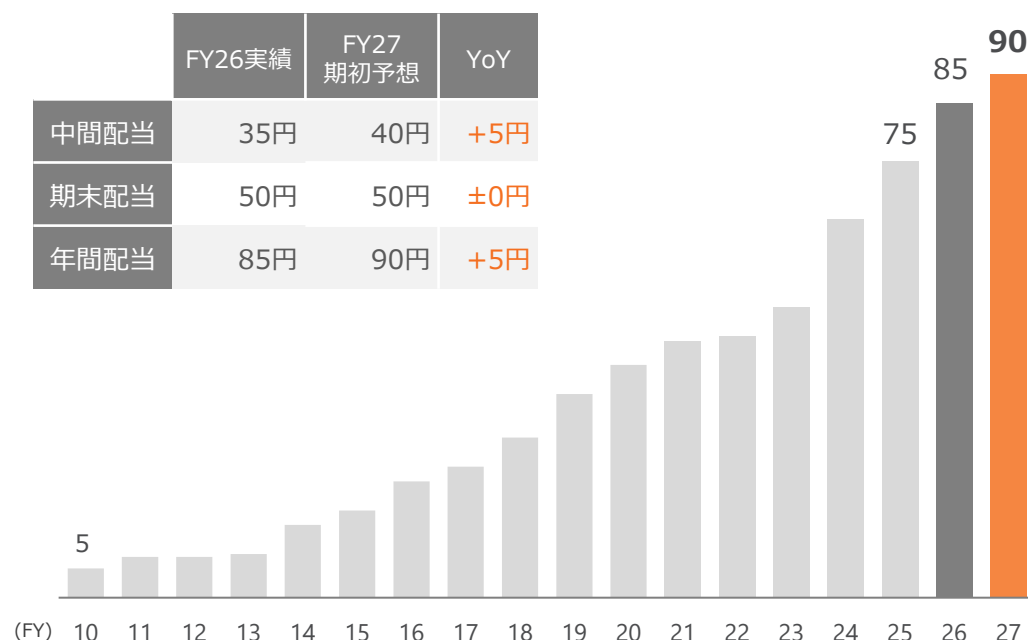
領域	領域別上位10社の売上高構成比	
	FY25 4Q	FY26 4Q
機電領域	19.3%	23.1%
IT領域	18.5%	22.2%
建設領域	24.8%	25.6%

株主還元・資本政策

- 株主還元方針は、①配当性向60% ②今期5円増配（累進配当）
- オーガニック成長×M&Aの両軸で成長を継続する方針。今後も積極的にM&Aを検討

配当

単位：円／株



配当性向・総還元性向

	FY24.6	FY25.6	FY26.6	FY27.6
①配当金（円）	65	75	85	90
②EPS	135.76	144.56	138.91	144.77
配当性向	47.9%	51.9%	61.2%	62.2%
③配当金総額（百万円）	5,653	6,519	7,231	7,646
④自己株式取得額	0	0	4,000	0
⑤当期利益	11,778	12,559	11,829	12,300
総還元性向	48.0%	51.9%	94.9%	62.2%

※ 配当性向=①÷②

※ 総還元性向=(③+④)÷⑤

※ 当期純利益は親会社の所有者に帰属する当期利益

- IT系資格取得数は実務ベースの研修内容の変更に伴い減少
- OPIに関する報告は2025年12月発行の統合レポートに掲載

資格取得数 (IT)	合計	Azure	AWS	LPIC	その他
FY26 累計	2,448	307	474	454	1,213
FY25	3,076	283	590	902	1,301
FY24	3,258	313	264	996	1,685
FY23	2,387	189	240	612	1,346

資格取得数 (建設)	合計	施工管理技士1級	施工管理技士1級技士補	施工管理技士2級	施工管理技士2級技士補	その他
FY26 累計	1,831	51	189	33	311	1,247
FY25	3,199	28	126	44	381	2,620
FY24	2,072	9	46	68	363	1,586
FY23	1,790	13	30	60	217	1,470



▲統合レポート2025はこちらからご覧ください。

顧客先転職	合計	機電	IT	建設	製造
FY26	836名	221名	192名	423名	—
FY25	657名	229名	101名	327名	—
FY24	474名	181名	75名	183名	30名
FY23	404名	136名	49名	176名	15名

2027年6月期業績予想

市場環境や産業構造の変化が加速する中でも、成長投資と収益性向上を両立し、
両輪により、2028年に向けた持続的成長の基盤を確立する

—— ビジネストランスフォーメーション ——



利益構造の強化

稼働・単価・採用効率・
離職率・間接コストの最適化



AI時代の価値創造

人材・プロセス・ブランドへの
重点投資を推進

- FY26は事業モデル変革・体質改善の初年度、営業体制の再構築はほぼ完了
- FY27は持続的成長の基盤を確立させるため、成長投資と収益性の向上を両立を目指す

27年6月期連結業績予想

単位：百万円	FY26 通期実績	FY27 通期予想	前期比
売上高	167,483	175,000	+4.5%
売上総利益	46,239	49,000	+6.0%
粗利率	27.6%	28.0%	
販管費	29,848	31,300	+4.9%
販管费率	17.8%	17.9%	
営業利益	16,695	17,700	+6.0%
利益率	10.0%	10.1%	
当期純利益	11,829	12,300	+4.0%
純利益率	7.1%	7.0%	
技術社員数（人）	24,415	25,000	+585 +2.4%

FY27 通期予想の前提条件

- 採用数：増加
- 稼働率：微増
- 退職率：逡減
- 単価：上昇

- 機電は利益率を維持しながらの成長を継続
- ITは稼働率向上 & 高付加価値案件の拡大による収益性改善を目指す
- 建設は質を担保した採用と退職率の改善による在籍数拡大→稼働数増へ

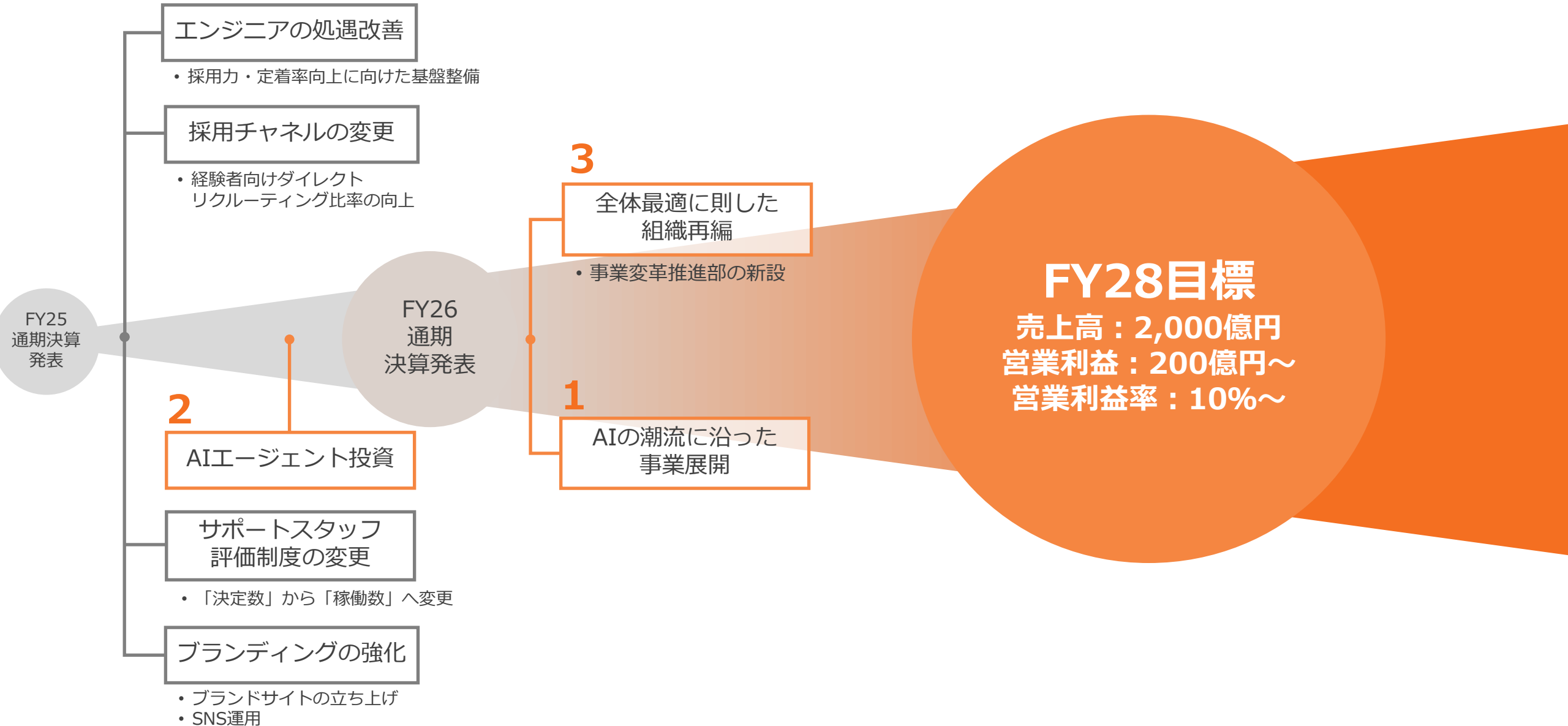
単位：百万円		FY26実績	FY27予想	前期比
機電	売上高	66,738	70,500	+5.6%
	粗利	17,524	18,800	+7.3%
	粗利率	26.3%	26.7%	
	営業利益	8,364	9,100	+8.8%
	利益率	12.5%	12.9%	
	技術社員数	9,494	9,800	+3.2%
IT	売上高	40,924	42,500	+3.9%
	粗利	11,044	11,600	+5.0%
	粗利率	27.0%	27.3%	
	営業利益	4,099	4,600	+12.2%
	営業利益率	10.0%	10.8%	
	技術社員数	6,325	6,500	+2.8%
建設	売上高	57,600	59,500	+3.3%
	粗利	16,216	17,000	+4.8%
	粗利率	28.2%	28.6%	
	営業利益	6,803	7,900	+16.1%
	営業利益率	11.8%	13.3%	
	技術社員数	8,596	8,700	+1.2%

単位：百万円		FY26実績	FY27予想	前期比
海外	売上高	768	800	+4.2%
	粗利	171	160	▲6.4%
	粗利率	22.3%	20.0%	
	営業利益	54	80	+48.1%
	営業利益率	7.1%	10.0%	
その他・調整	売上高	1,452	1,600	+10.2%
	粗利	1,282	1,440	+12.3%
	粗利率	88.3%	90.0%	
	営業利益	▲2,637	▲3,980	+51.0%
	営業利益率	▲181.6%	▲248.8%	
合計	売上高	167,483	175,000	+4.5%
	粗利	46,239	49,000	+6.0%
	粗利率	27.6%	28.0%	
	営業利益	16,695	17,700	+6.0%
	利益率	10.0%	10.1%	
	技術社員数（人）	24,415	25,000	+2.4%

●事業変革投資：後出「グループ変革」に係る投資



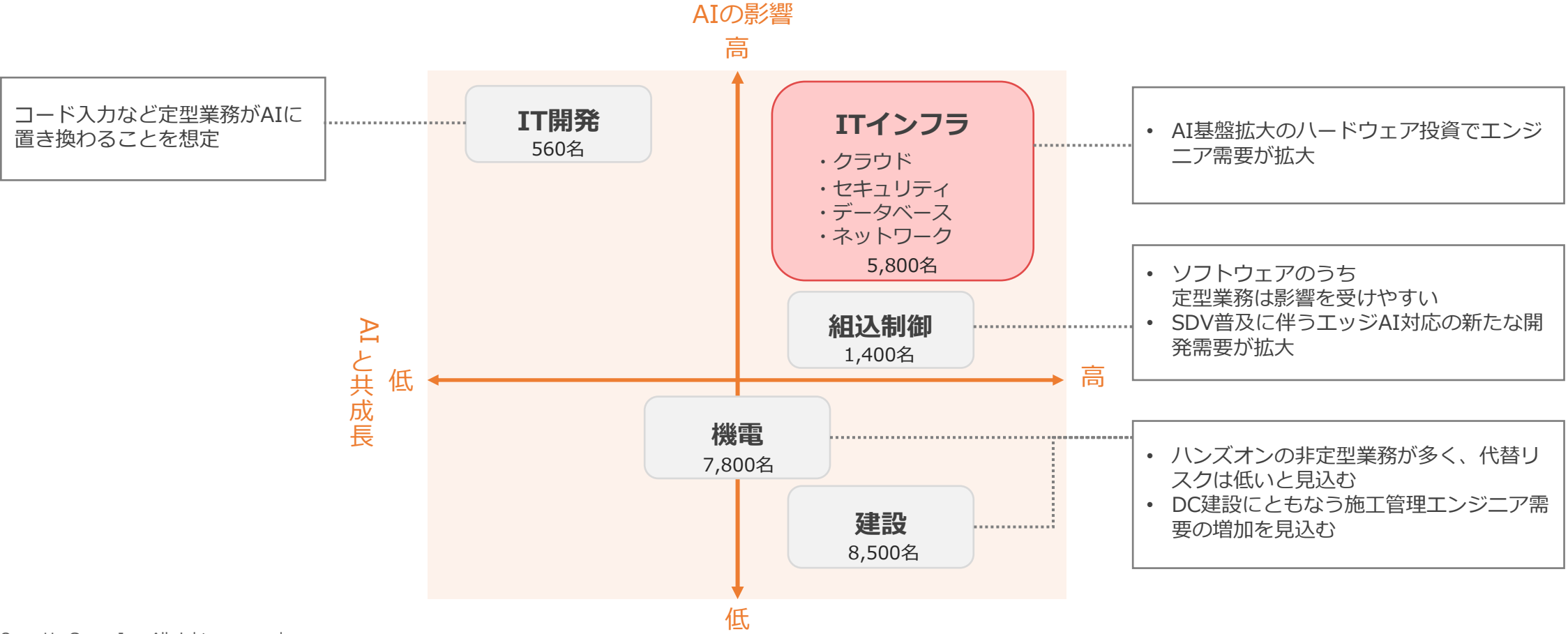
今後の話



①AIの潮流に沿った事業展開

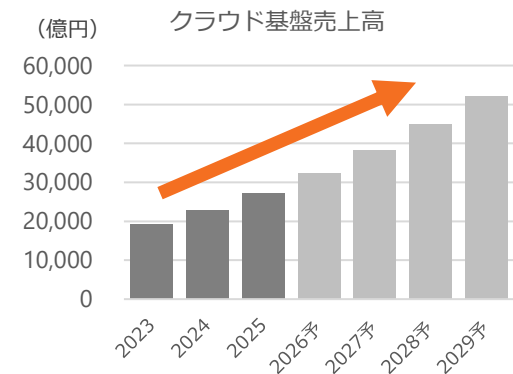
- 顧客先において生成AIによるエンジニア代替の兆候は見られず
- 今後の生成AIの進展は当社事業にとっては、むしろ「機会」と捉えている

AIの進化と共に成長する当社事業領域



- ITインフラと建設はAIが追い風に。機電はAIエージェントを取り入れて業務を効率化
- IT開発はAIの浸透にあっても需要が高まるモダナイゼーションの領域を拡大へ

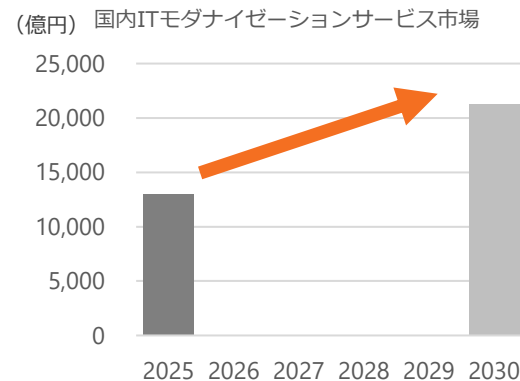
ITインフラ



出典：矢野経済研究所

AI基盤拡大のハードウェア投資で
エンジニア需要が拡大

IT開発

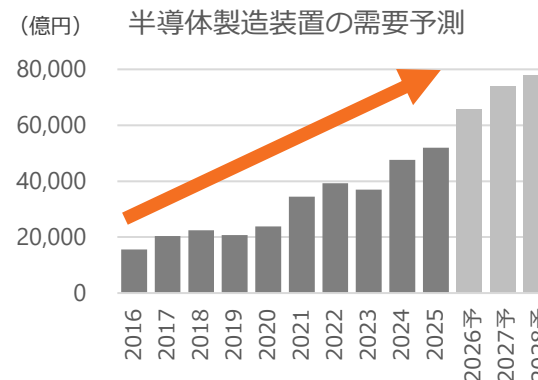


出典：IDC

モダナイゼーションを追い風とした
ソリューションの開発



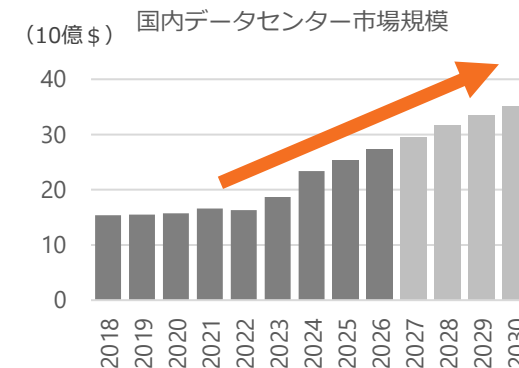
機電



出典：2026年7月発表 SEAJ

データセンター投資が
半導体関連需要を拡大
AIエージェントを使って
営業効率を高め
エンジニアのLTVの拡大へ

建設



出典：Statista Market Insights

データセンターの
拡張による建設需要の増加

▶ 社内人材の育成

▶ ソリューション事業の拡大

▶ 業務フローの改善

▶ 市場への対応

- 課題：個人能力に依存しやすいPMが事業拡大に伴い不足
- PM業務における専用の支援型AIを開発中 → 27年期中にも運用開始
- ベテランPMが持つノウハウをAIルールとして組織全体で活用することで、品質・生産性の向上へつなげる



- モダナイゼーションを追い風としたソリューションの開発
- お客様の業務改善につながるシステム構築を短期間・低コスト・セキュアに実現するソリューションサービス「OPSオーケストラ」をFY26より販売開始
- 周辺も併せて約5億円の売上収益



～ あなたの業務改善を強力に支える伴奏者 ～

AIの力で
効率化

開発や業務改善を
高速化

お客様
主導の伴走
サービス

自社による運用が
可能

投資リスク
低減

短期間・低コスト
で実現

OPS Maestro QuickWeb

(通称：OPSマエストロ)

企業のシステムを、速く・安く・新しく生まれ変わらせる

JavaやOracleで作られたシステムを、最新のクラウド環境（AWS）に移行したい企業向けサービス。

AIを使ってプログラミングを自動化することで、短期間でのシステム開発を実現し、PythonやReactなどのモダンなアーキテクチャで、セキュアで保守しやすいシステムに刷新可能。

OPS Prelude On-Demand Lab

(通称：OPSプレリュード)

現場で業務改善できるようにするサポートサービス

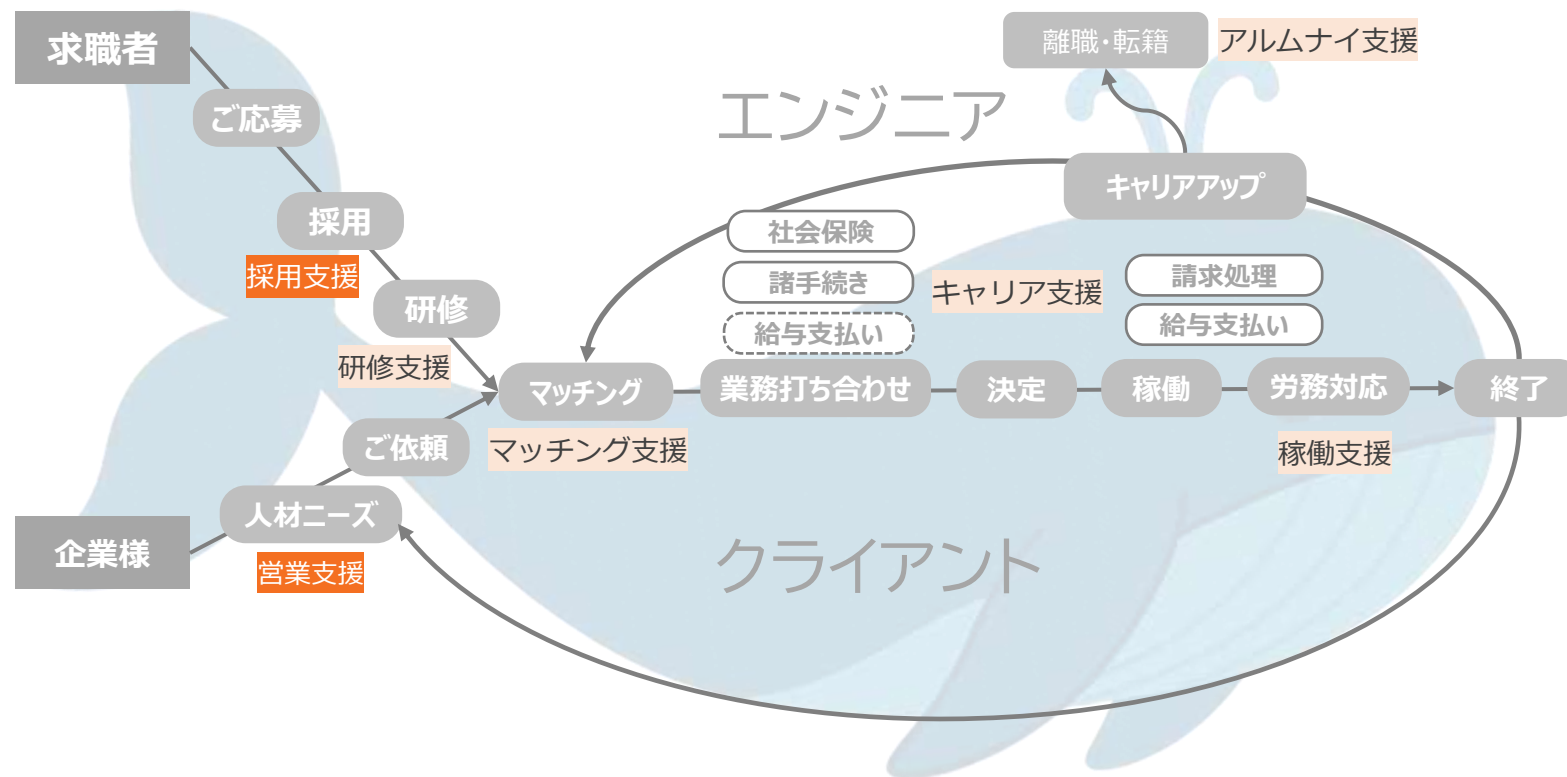
Excelでの手作業や複数のシステムからのデータ集計など、日々の業務の無駄を自動化したい中小企業向けサービス。

ローコード技術とAIを活用して、請求書発行やデータ集計、メール送信などの定型業務を自動化し、最終的にはお客様自身で業務改善が続けられるように。

②AIエージェント投資

- 自社開発のAIエージェントの活用でサポートスタッフのオペレーションをフォローアップ
- 2026年6月期では採用（応募～採用）と営業（案件獲得）ステージにおけるAIエージェントの開発・導入が完了
- 2027年6月期ではマッチング及びLTVステージでのAIエージェント開発及び活用を進める

AI導入を各ステージで可視化した当社事業の流れ（通称：クジラ図）



③全体最適に向けた組織再編

市場環境は日々変化していて、対応していかなければならない



地政学リスクの高まり

- 中東情勢の不安定化
- 米中対立の長期化



景気変動

- インフレ・金利の上昇
- 為替変動の拡大



サプライチェーンの不安定化

- 調達コストの上昇
- 部材・半導体の供給不安



案件・プロジェクトの不透明感

- プロジェクトの延期・中止
- 顧客予算の見直し・減額



コスト上昇・収益圧迫

- 案件終了による待機者増
- 給与アップ（人件費の上昇）



業務プロセスの複雑化

- システムの分割・非効率
- 属人化・引継ぎ負荷

我々を取り巻く外部環境



価値観の多様化への対応

- リモートワーク需要増
- キャリアサポート需要増



採用・定着の難化

- 優秀な人材の獲得競争
- 定着・エンゲージメントの維持



スキルアップのプレッシャー

- 既存スキルの陳腐化
- 研修・学習時間の確保



社会・生活の価値観の変化

- 働き方・キャリア観の多様化
- ワークライフバランス重視



労働市場の構造変化

- 労働人口の減少
- 転職市場の活性化



技術革新とデジタル改革

- AIの急速な普及
- DXの進展による構造改革

グループ集合知を結集し、経営力を最大限に発揮することができていない

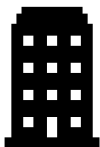
① エンジニア活躍の機会創出が不十分

スケールメリットの創出やノウハウの共有、
ブランド力の活用など、
グループシナジーを発揮できていない

共同開発



チャネル活用



ブランド力



② 顧客情報の活用ができていない

社内・グループ内の顧客情報を
活用する仕組みができておらず、
顧客接点の機会を逃している

A社



顧客



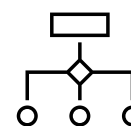
B社



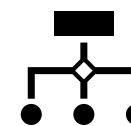
③ 人事制度がばらばら

評価基準・等級制度が各社で異なり、
グループ横断での最適な配置、
新たなチャレンジの機会を逸失

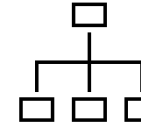
A社



B社



C社



④ コンプライアンス・リスク管理のばらつき

各社の対応レベルに差があり、
グループ全体のリスクが高まる可能性がある

A社



B社



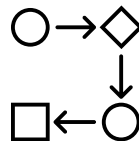
C社



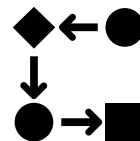
⑤ 業務フローが各社で異なる

同じ業務でもプロセスやルールが各社で異なり、
非効率や品質のばらつきが発生

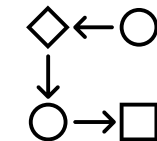
A社



B社



C社



⑥ システムが各社で乱立している

同じような機能のシステムが
各社で導入・運用され、維持コストが増大。
グループ間のデータ連携も困難。

A社システム



B社システム



C社システム



事業フロントとバックオフィス一体でのグループ経営の再定義を行い、
伴走モデルを具現化する事業変革を実行する

事業変革推進本部を組織し、グループを挙げた変革を実行していきます



1. 代表取締役の異動

- 2026年9月25日開催予定の第22期定時株主総会での承認及びその後の取締役会において正式決定
- 異動予定日：2026年9月25日

氏名	新役職	現役職
西田 穰	代表取締役会長	代表取締役会長兼社長 CEO
早田 麻子	代表取締役社長	—

2. 新任代表取締役社長の略歴

- 早田氏は、フィロソフィーを経営の軸として、現場の行動変容や顧客価値・事業成果の創出を実現した実績がある
- 同氏の経験が当社が目指す「伴走モデル」等の具体化・加速に重要であると判断し、取締役候補者として招聘することを決定

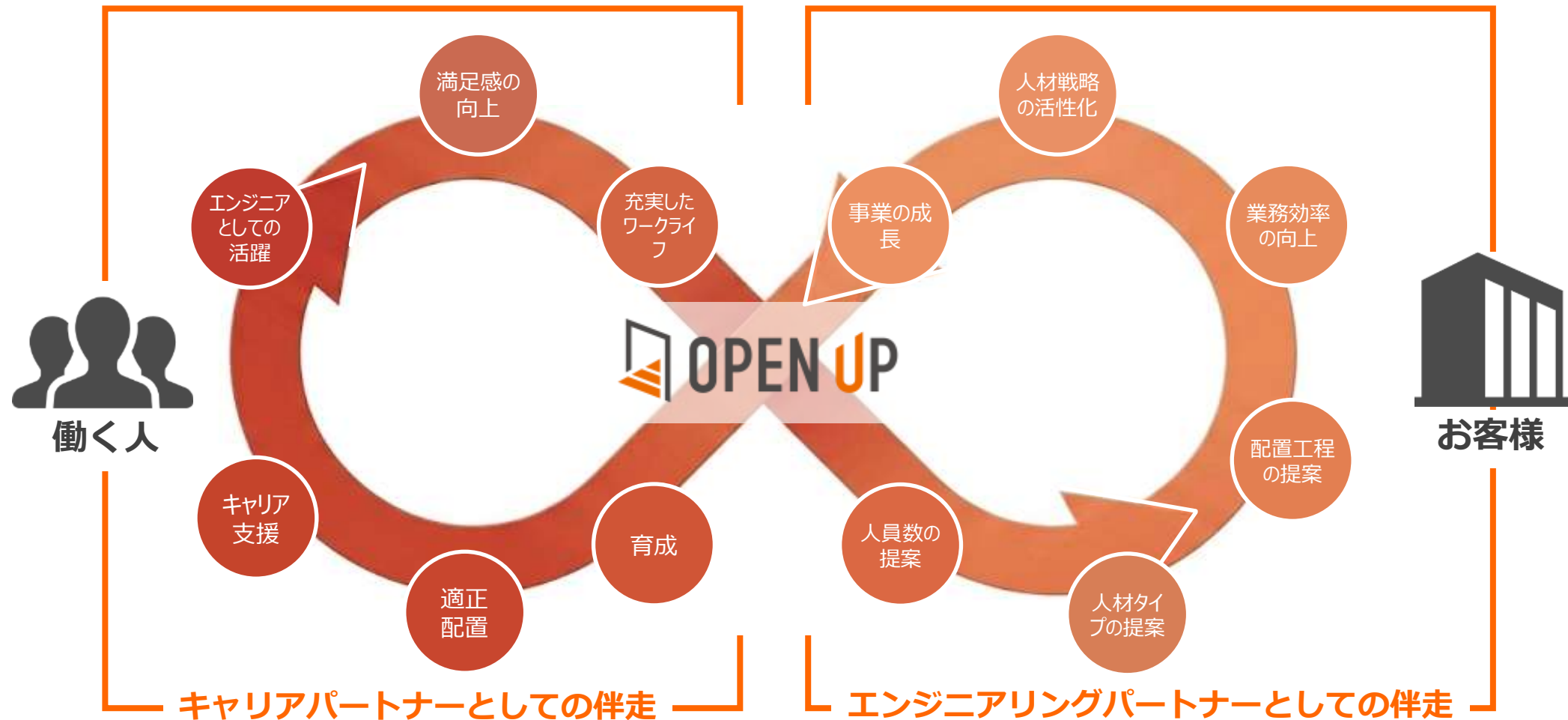


早田 麻子 氏

略歴	
1994年4月	山一証券株式会社 入社
1996年1月	京セラコミュニケーションシステム株式会社 入社
2013年1月	日本マイクロソフト株式会社 本部長
2016年10月	日本ビジネスシステムズ株式会社 執行役員
2018年3月	アクセンチュア株式会社 マネジング・ディレクター
2021年4月	早稲田大学総合研究機構トランスナショナルHRM研究所 招聘研究員（現任）

何が変わるのか

働く人とお客様企業の両者にとって“パートナー”になる



「伴走モデル」の両輪が、当社の収益成長を支える

伴走モデル

エンジニアのキャリアと顧客の技術課題に、中長期にわたり継続的に伴走する

キャリアパートナー

エンジニアのキャリア目標の実現に必要なスキル開発と就業機会の提供に伴走する

LTVの向上

「この会社にいれば成長できる」という実感が、
一人あたりのLTVを向上させる

在籍期間の長期化

定着の向上により
稼働の継続性が高まる

処遇の改善

経験・スキルの蓄積が
高付加価値案件への従事を
可能にする

エンジニアリングパートナー

顧客企業の技術課題を共有し、顧客の技術遂行力の貢献に伴走する

顧客企業への価値提供の向上

利益率がより高い技術領域・上流工程へ発注が拡大する

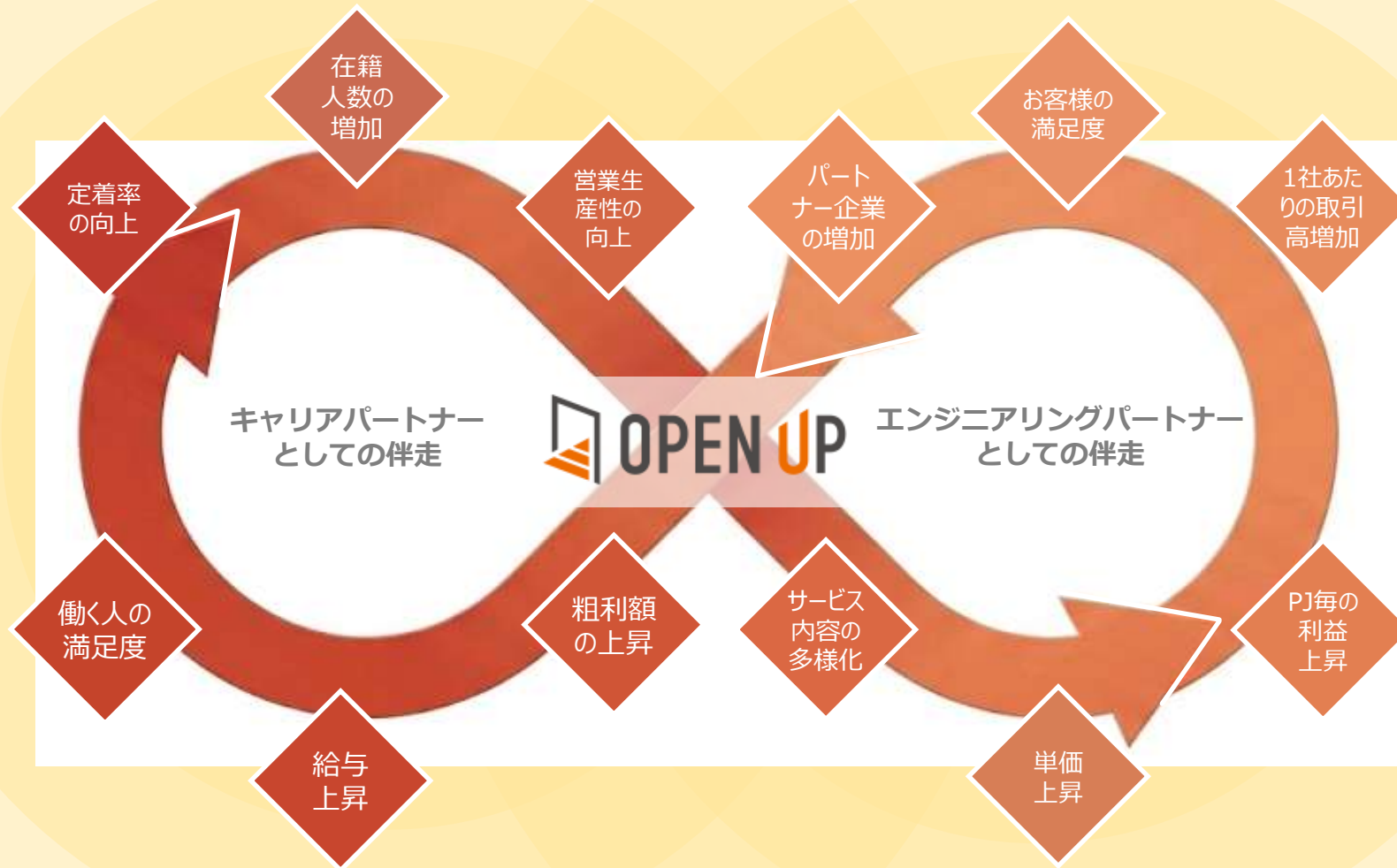
顧客エンゲージメント

派遣にとどまらない
サービス提供により、顧客への
エンジニアリング・ケイパビリティを向上させる

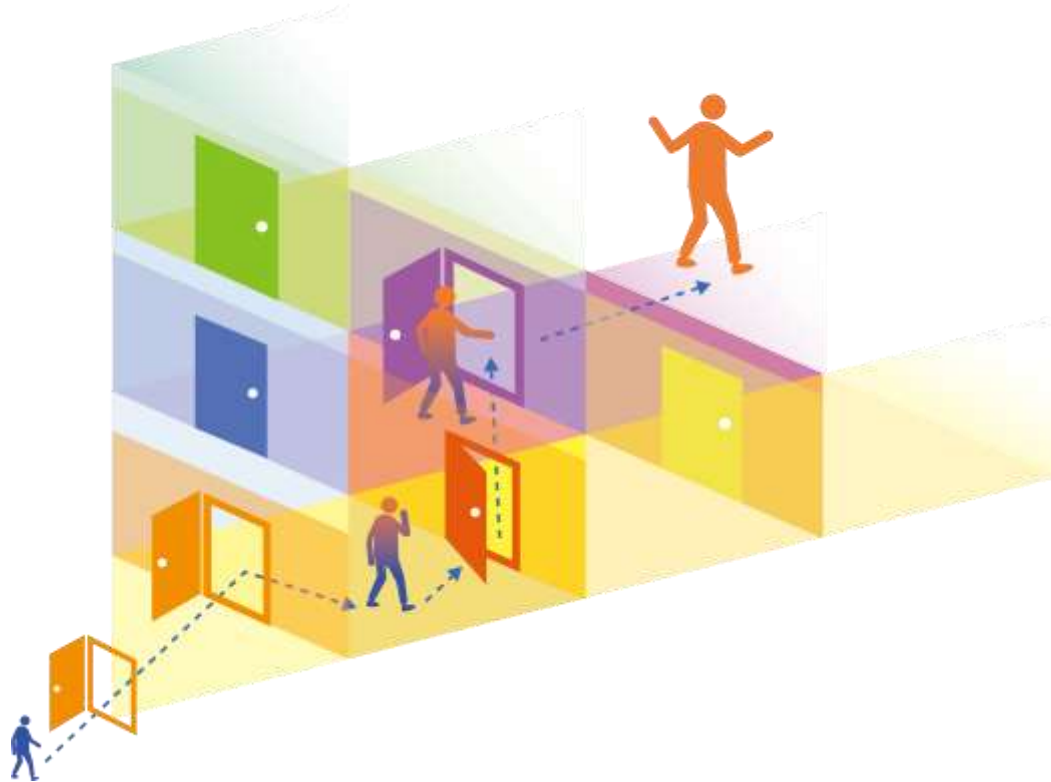
利益率の向上

高付加価値領域への
シフトが採算を押し上げる

伴走モデルの好循環 = 企業価値の最大化



幸せな仕事を通じてひとりひとりの可能性をひらく社会に Open up individuals potential through rewarding work



人の可能性をひらき、
未来の社会をつくる。

オープンアップグループは、
人と企業をつなぎ、学びと挑戦の機会を広げ、
社会の成長を支えます。

免責事項

本資料は、当社の事業説明の提供を目的としており、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載された推測や予測等は、本資料作成時点における当社の判断であり、情報の正確性を保証するものではありません。また、今後、予告なしに変更される場合があります。

万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社及び情報提供者は一切責任を負いませんので、ご承知ください。

(お問い合わせ先) 株式会社オープンアップグループ IR部 : ir@openupgroup.co.jp