



2026年3月26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 名証メイン)
代 表 者 名	代表取締役社長 関谷 久
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	https://www.noar.co.jp

『中期経営計画 Expand 2028』の策定に関するお知らせ

当社は、2026年3月26日開催の取締役会において、『中期経営計画 Expand 2028』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 Expand 2028」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 Expand 2028」を策定いたしました。
2. 添付資料
「中期経営計画 Expand 2028」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 Expand 2028

株式会社日本オーエー研究所

名古屋証券取引所メイン市場：5241

2026年3月26日



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

日本オーエー研究所 のご紹介



会社概要

商号	株式会社 日本オ一工一研究所 [NOAR]
上場市場	名古屋証券取引所 メイン市場 証券コード：5241
本社所在地	〒101-0065 東京都千代田区西神田3-2-1 住友不動産千代田ファーストビル南館 4階
関西オフィス	〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島6-1-3 アストロ新大阪第2ビル 3階
設立	1983年（昭和58年）5月
資本金	120,360千円(2025年12月31日現在)
従業員数	239名（2025年12月31日現在）
決算日	12月31日



健康経営優良法人2026



代表取締役 社長
関谷 久

代表略歴

1994年4月 株式会社コナカ入社
1998年5月 当社入社
2010年7月 当社アドバンスソリューション部 部長就任
2013年4月 当社取締役就任
2020年1月 当社取締役執行役員就任
2025年3月 当社取締役副社長執行役員就任
2026年3月 当社代表取締役社長就任

大株主

株主名	持株数	持株比率
奥山宏昭	927,400株	57.67%
奥山伸子	196,000株	12.19%
光通信 K K 投資事業有限責任組合	105,600株	6.57%
田村伸裕	38,400株	2.39%
UH Partners 2 投資事業有限責任組合	23,000株	1.43%

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

1. 公共系システム開発事業の展開

- ① 開発人材の流動化を推進し、事業領域の拡大により安定経営を実現します。
- ② 大手システムインテグレーターとの連携強化により新規開発領域を開拓します。
- ③ 重点監視案件の管理体制を構築し、客観的指標により進捗と品質を管理し、収益最適化を図ります。

2. 金融・法人系システム開発事業の拡大

- ① 金融分野で依然と需要のあるレガシー・モダナイゼーション領域での提案営業を展開します。
- ② パートナー企業との連携強化により、通信系事業者のDX支援領域を開拓します。
- ③ 顧客満足度向上を通じた継続的な取引先拡大を目指します。

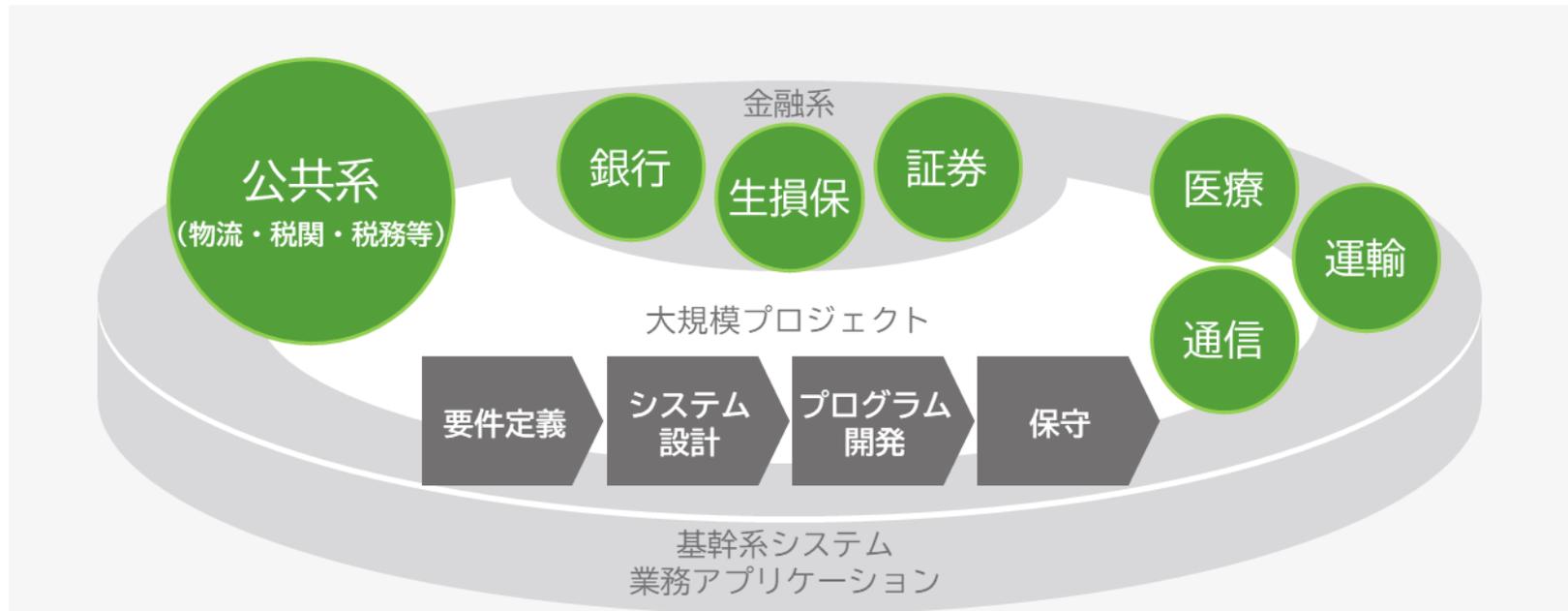
当社事業の特徴：事業の概要

【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システムインテグレーション。

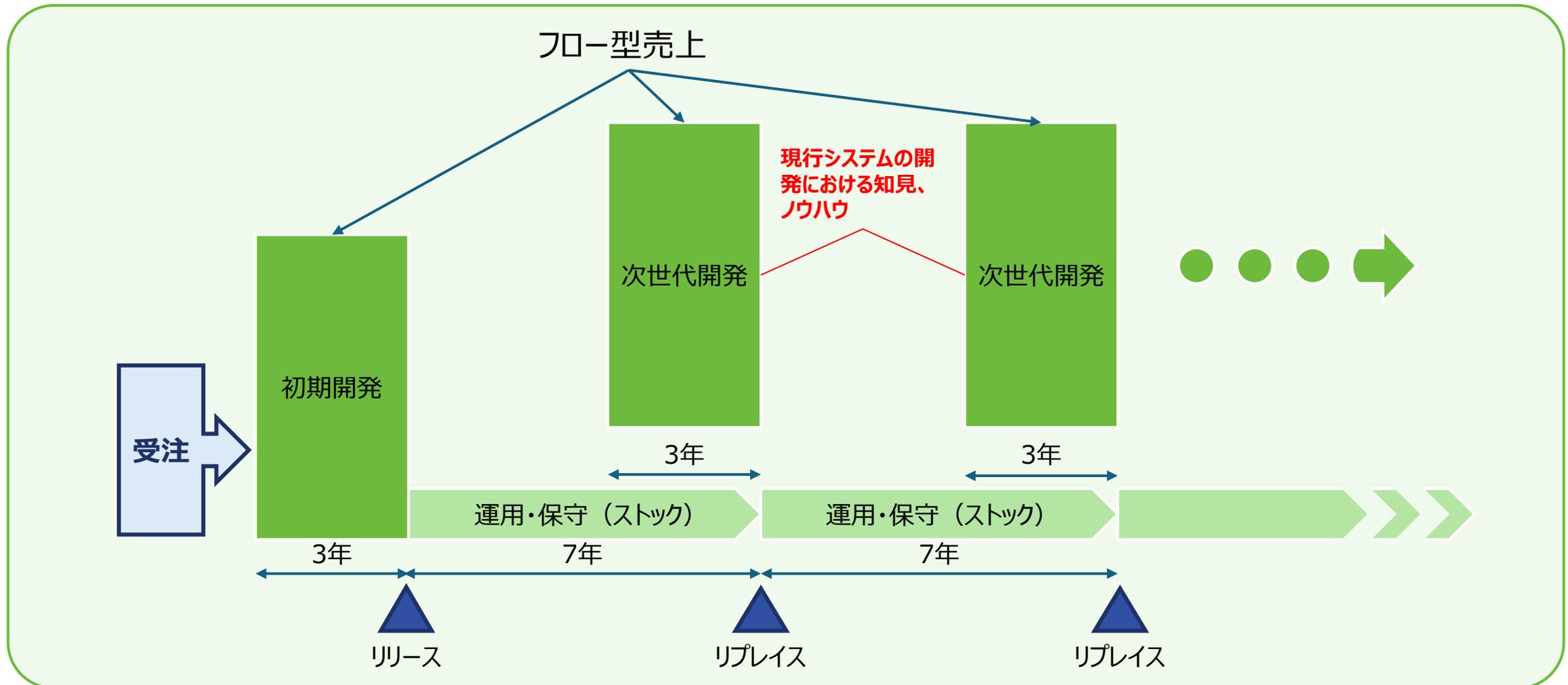
【求められる要素】

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。



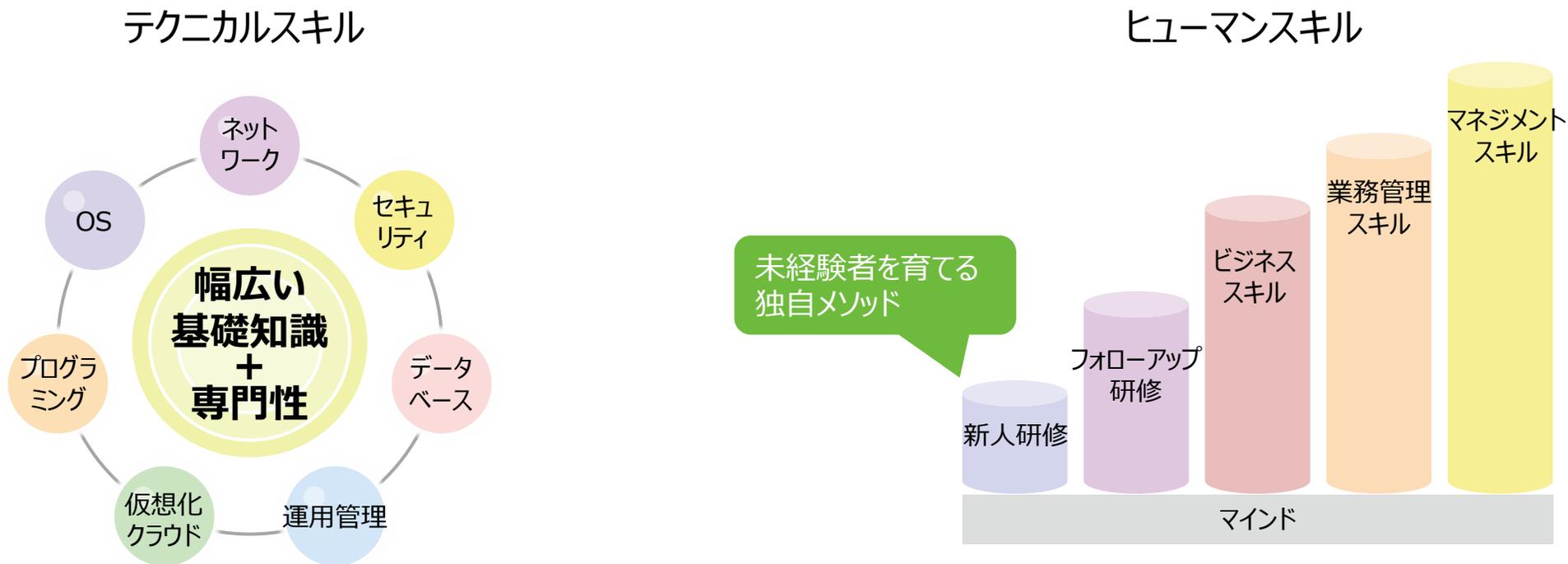
事業の特徴：社会基盤系システムが主力

社会基盤系システムは複数年度にまたがる開発規模、且つ、定期的なリプレイスが必要。



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：ビジネスパートナー

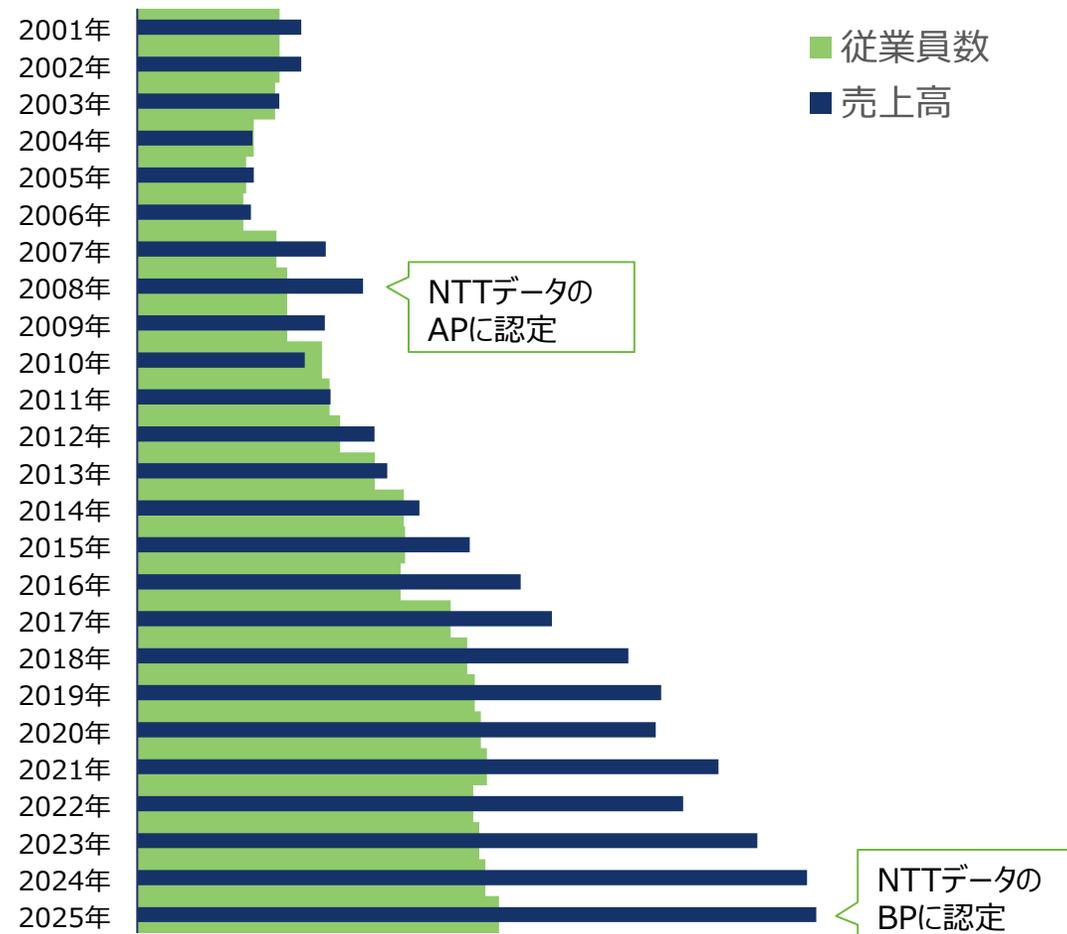
株式会社NSD：コアパートナー

株式会社CIJ：コアパートナー

当社の歩み

- 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) NTTデータの「アソシエイトパートナー (AP)」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
- 2025年 NTTデータの「ビジネスパートナー (BP)」に認定
- 2026年 名古屋証券取引所メイン市場に市場区分を変更

【売上高と従業員数の推移 (2001年～2025年)】



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

中期経営計画 Expand 2028



1. 公共分野におけるシステム開発事業での安定的成長
2. 金融分野における市場動向に合わせた提案型営業の推進
3. 法人分野における事業領域拡大とプライムコンダクター化の推進
による事業基盤強化

Opportunities

公共分野における安定したIT投資

IT企業間のパートナーシップ強化

中小企業のDX支援需要拡大

人材育成や教育への社会的関心の高まり

Treats

人材獲得競争の激化

従来型ビジネスモデルの転換期

顧客の内製化等による外注需要減少

価格転嫁等による原価の高騰

出典：デジタル庁2023年6月「デジタル社会の実現に向けた重点計画」

デジタル社会で目指す6つの姿

1. デジタル化による成長戦略
2. 医療・教育・防災・こども等の準公共分野のデジタル化
3. デジタル化による地域の活性化
4. 誰一人取り残されないデジタル社会
5. デジタル人材の育成・確保
6. DFFTの推進をはじめとする国際戦略

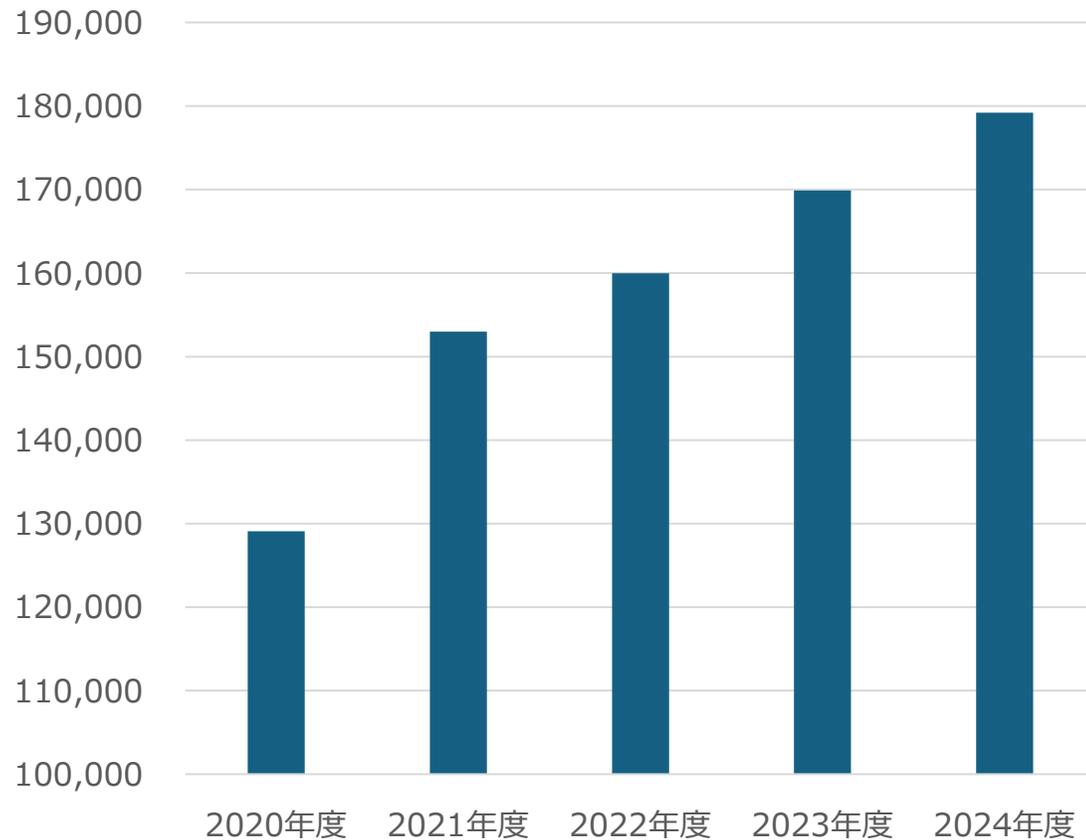
重点的な取組

1. マイナンバーカードとデジタル行政サービスで 便利な暮らしを提供する
2. デジタル技術を活用するためのルールを整える
3. 国や地方公共団体を通じてデジタル変革を推進する
4. 官民でデータ連携の基盤を整備する
5. 準公共分野のデジタルサービスを拡充する
6. AI活用及びデータ戦略を踏まえた取組を推進する
7. データ連携とデータ移転の国際的な枠組みをつくる
8. 事業者向け行政サービスの利便性を高める
9. 公平かつ迅速な調達を実現できる仕組みをつくる
10. インターネット上の偽情報対策などを推進す

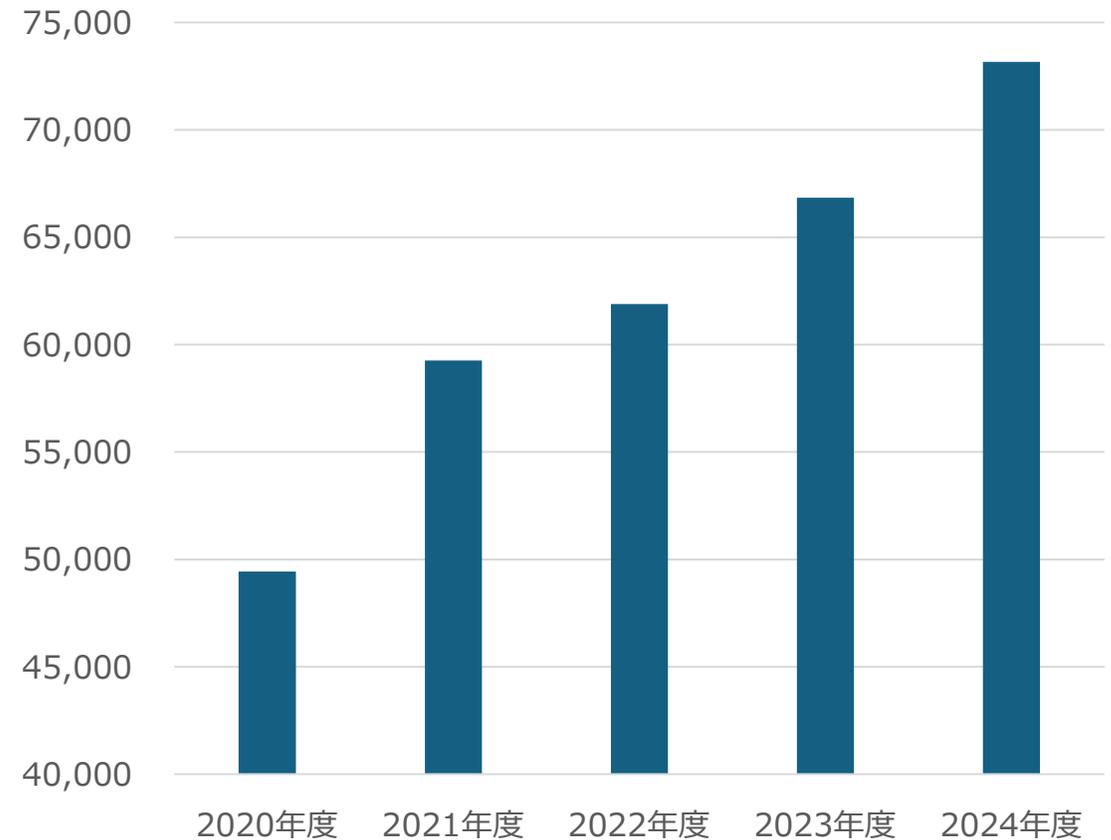
市場環境：情報サービス業売上高推移

出典：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

情報サービス業全体（単位：億円）



受注ソフトのうちSI（単位：億円）



Strengths

公共系分野での安定基盤

全工程に対応可能な開発・管理体制

技術領域の拡張と協業基盤

人材育成力と社会的評価

健全な財務基盤

Weaknesses

技術の活用機会が限定的

単一収益構造による利益率の停滞

提案型営業力の不足

人材定着とキャリア形成の課題

既存事業の安定化・効率化

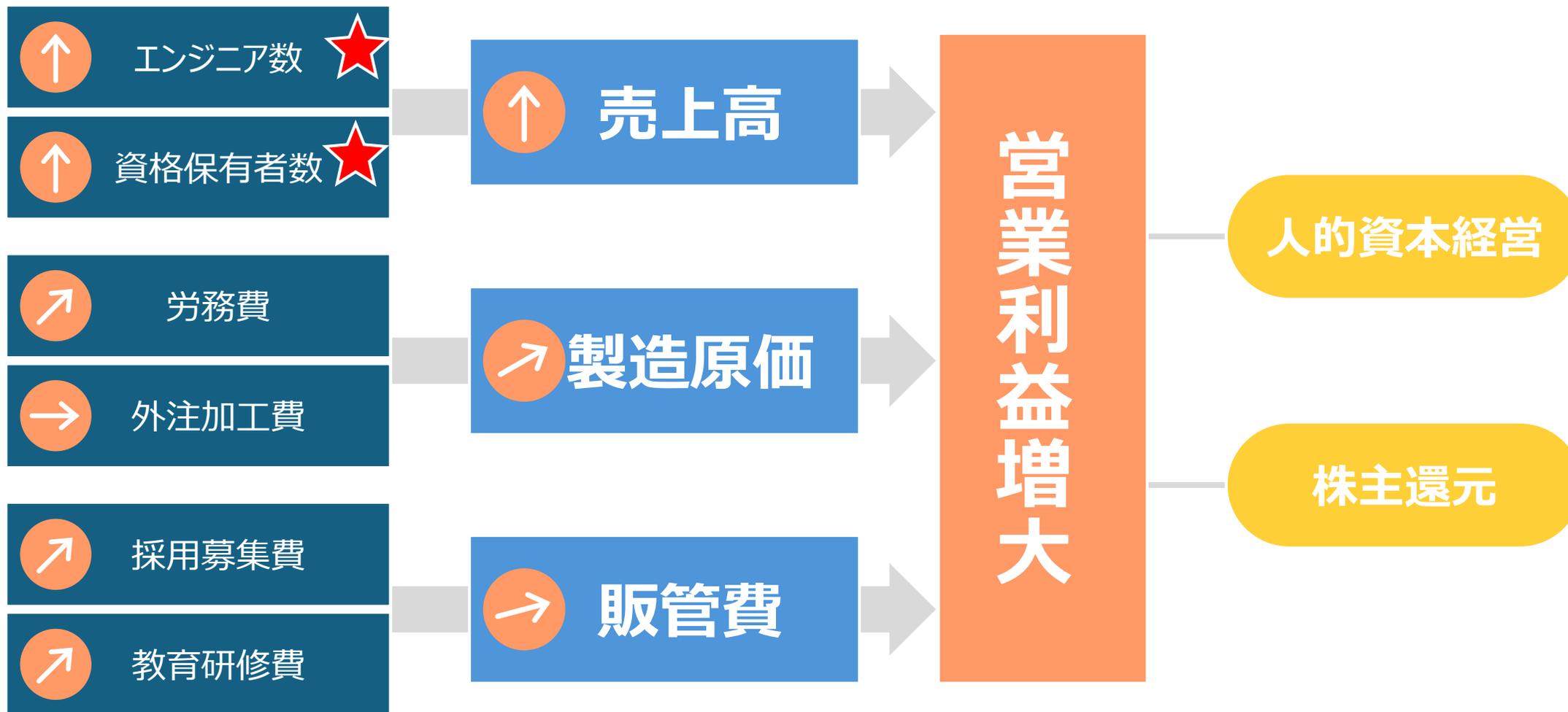
- NTTデータとの関係深化（BPとしての地位を活用した案件参入）
- 代替困難な業務ノウハウの形式知化と共有化を進め、ジョブローテーションの促進
- プロジェクト管理や品質向上による競争力強化
- 価格競争力以外の差別化要素の構築

新技術領域への段階的参入

- 生成AI・BPMツールのPoCで得たノウハウを活用した案件獲得を推進
- クラウド事業者との協業による事業化の推進
- NTTデータ研修機会の社内展開
- 中小企業DX支援市場への本格参入に向けた準備と取組の推進
- 労務提供型からの脱却と生産性向上による収益性改善

組織基盤・ガバナンスの強化

- 新技術分野における体制の検討と段階的な確立
- 健康経営戦略マップを活用した組織的健康経営の推進
- IR活動の計画的推進およびステークホルダーとの対話強化
- 未経験者採用と研修制度の拡充
- エンゲージメント管理によるエンジニアの定着率向上と人材流出リスクの軽減



★ 主要KPI

3カ年における公共分野注カドメイン

- 国税
- 貿易
- 社保
- 自動車登録検査

✓ 事業ポートフォリオの多軸化を実現し、安定した収益基盤を確立

2028年度

- ✓ 公共分野における注カドメインでの規模の拡大と収益性の最適化
- ✓ 新技術分野での継続的な受注体制の構築（採算性を重視した規模拡大）
- ✓ エンジニアの定着率向上と人材流出リスクの軽減

2027年度

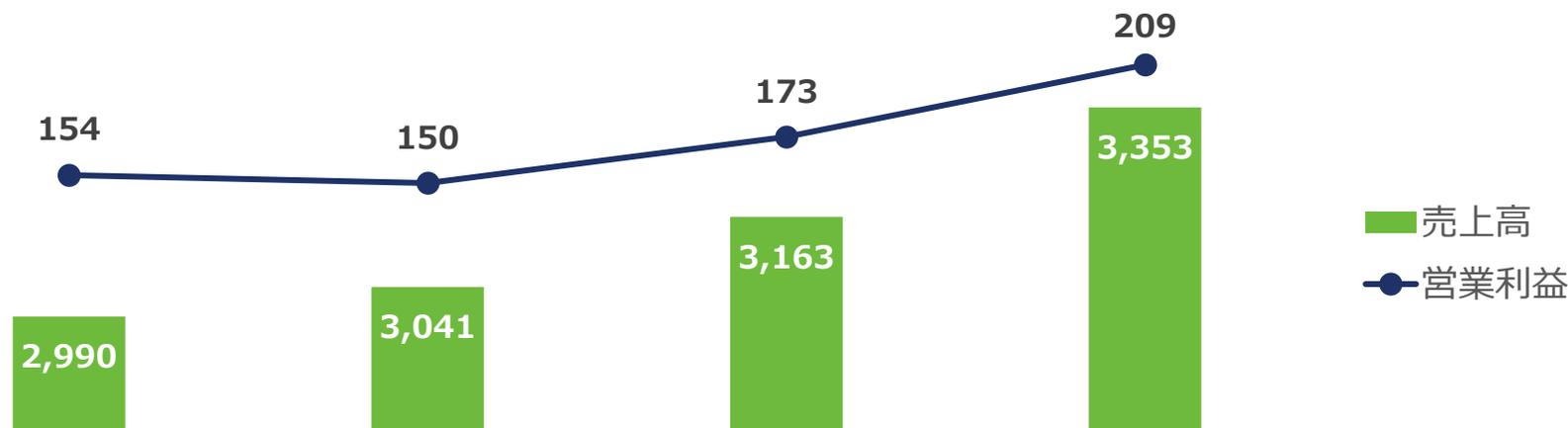
2026年度

- ✓ 公共分野における注カドメインへの体制確保（ジョブローテーション）注カドメインに自動車を新たに加え事業領域の拡大を図る
- ✓ AWSとの協業による事業化およびPoC成果の案件化（段階的な売上貢献を開始）
- ✓ 新技術分野への取組体制の検討（提案営業力強化・技術力強化）
- ✓ 健康経営戦略マップの本格運用
- ✓ エンゲージメント管理・分析を通じた定着率向上施策の検討

業績計画数値

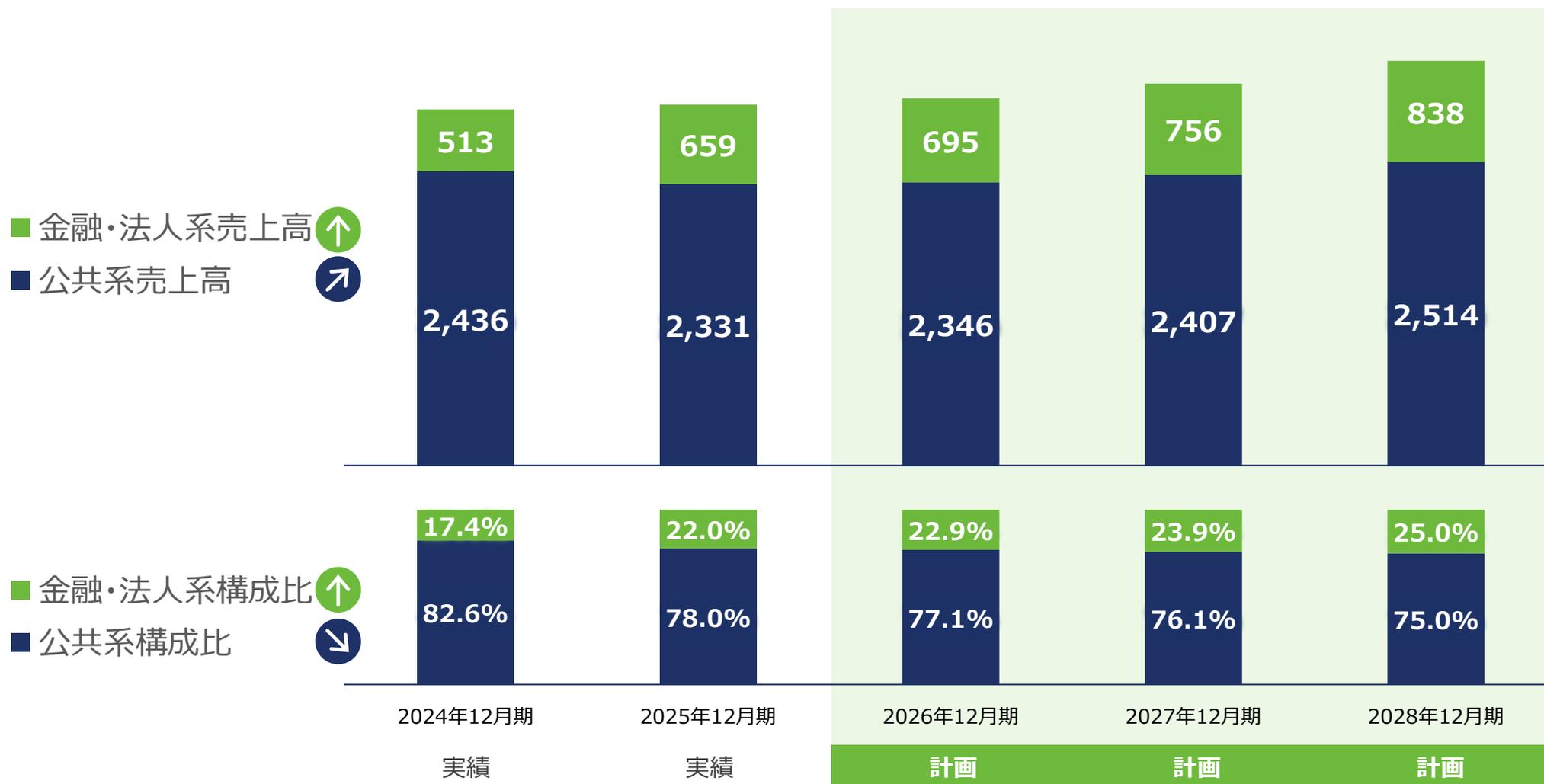


旺盛な需要に応えるべく採用、育成強化を継続。原価（労務費）及び販売管理費（採用費、教育費）は高い水準が続く。



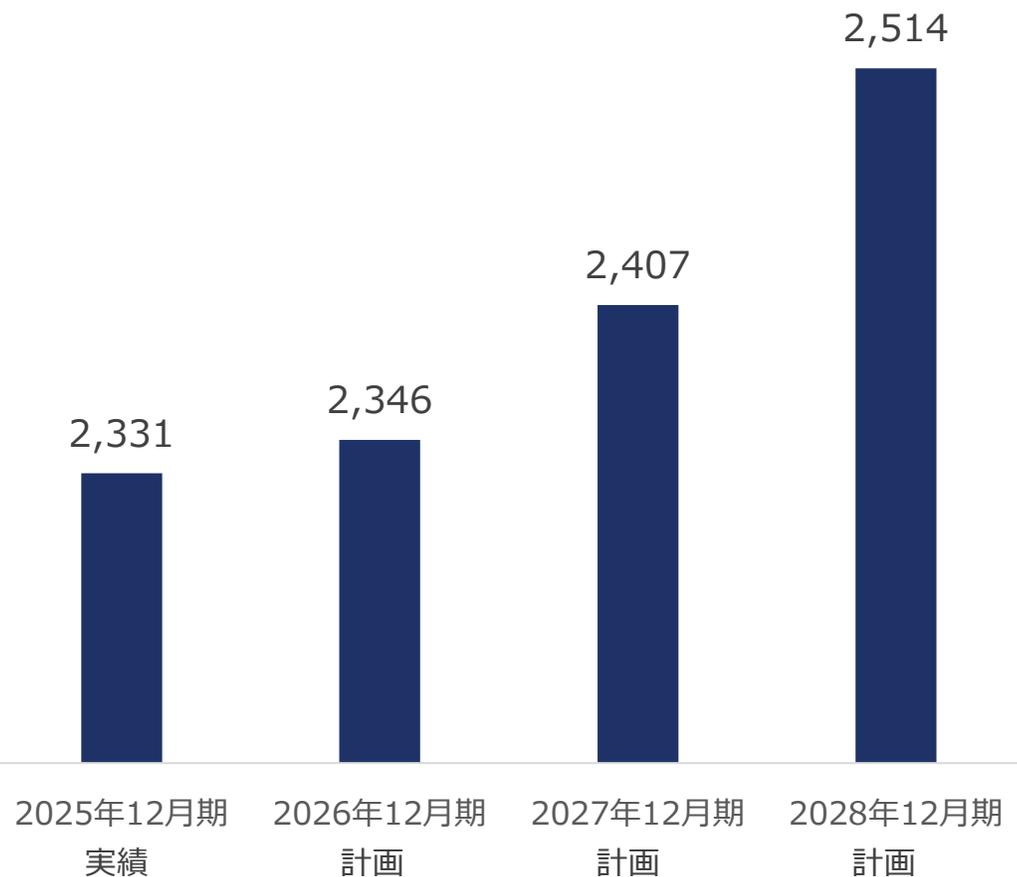
単位：百万円	2025年12月期実績	2026年12月期計画	2027年12月期計画	2028年12月期計画	CAGR 2025⇒2028
売上高	2,990	3,041	3,163	3,353	+3.9%
売上総利益	559	589	621	666	+6.0%
売上総利益率	18.7%	17.3%	17.7%	18.1%	—
販売費及び一般管理費	404	439	447	456	—
営業利益	154	150	173	209	+10.7%
営業利益率	5.2%	4.9%	5.5%	6.3%	—

事業別売上高計画



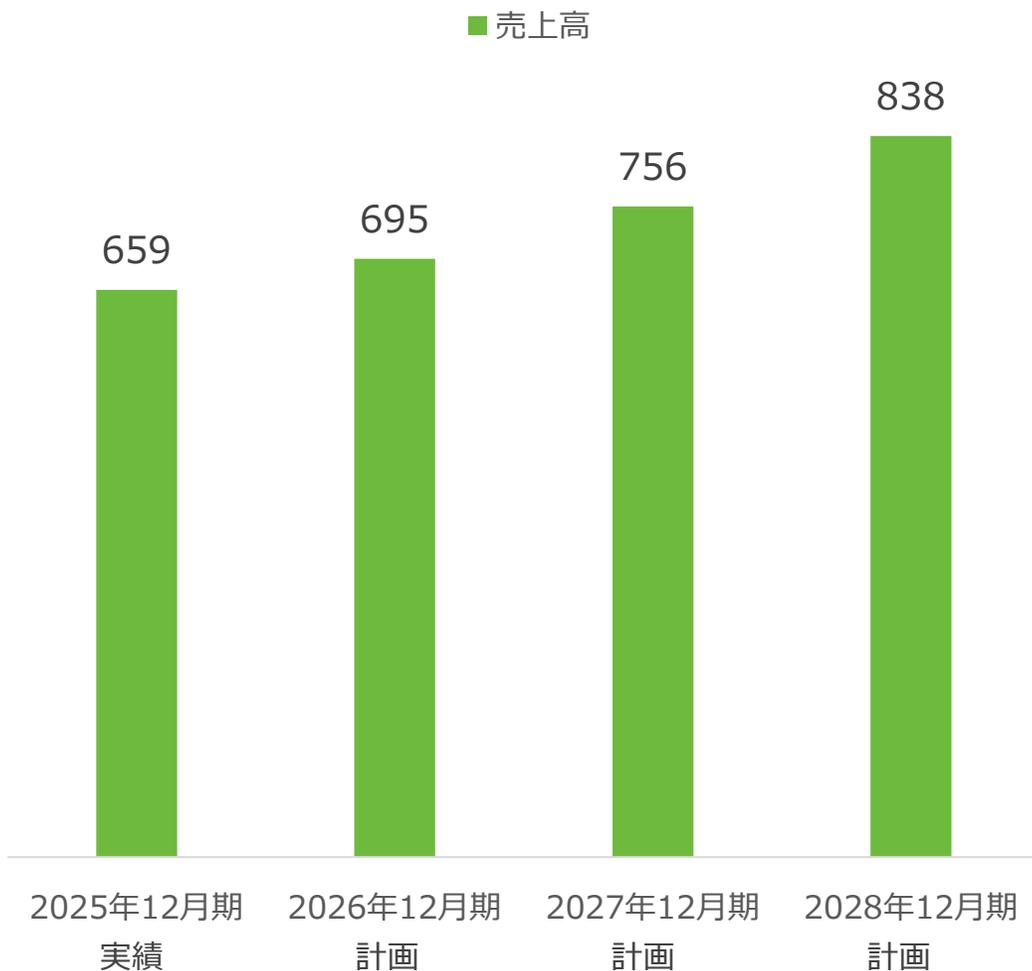
単位：百万円

■ 売上高



事業方針

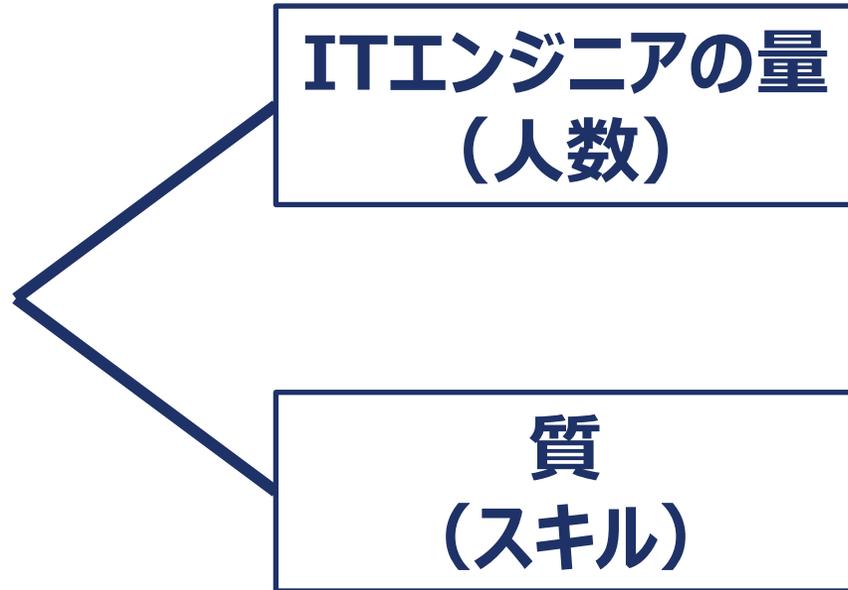
1. NTTデータとの関係深化（ビジネスパートナーとしての地位を活用した案件参入）。
2. 代替困難な業務ノウハウの形式知化と共有化を進め、ジョブローテーションの促進。
3. 新たな事業領域（自動車関連）への参画。



事業方針

1. 公共分野で培った信頼性・品質力を活かし、生成AI活用・クラウド・Business Process Managementなど新たな支援需要に対応。
2. クラウド事業者のパートナーシップを活用し、中小企業のDX支援需要に応える。
3. 技術変化やビジネスモデルの変革に対応できる柔軟な組織体制の整備と人材基盤の強化。

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

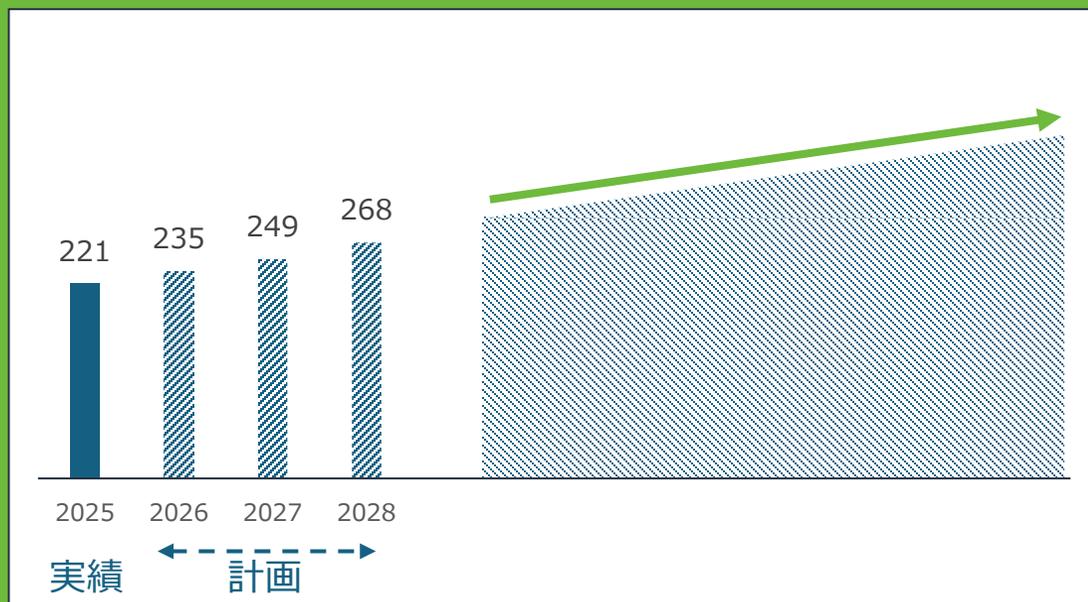
- エンジニア数：全従業員数から、スタッフ(人事、総務、経理など)の数を差し引いて算出された人数
- 資格取得者数：当社が資格手当の支給対象として定めている国家資格・ベンダー系資格の保有者の人数

当社の成長要素

ボリューム（＝案件処理キャパシティ）

採用活動強化+未経験者の育成による人員増

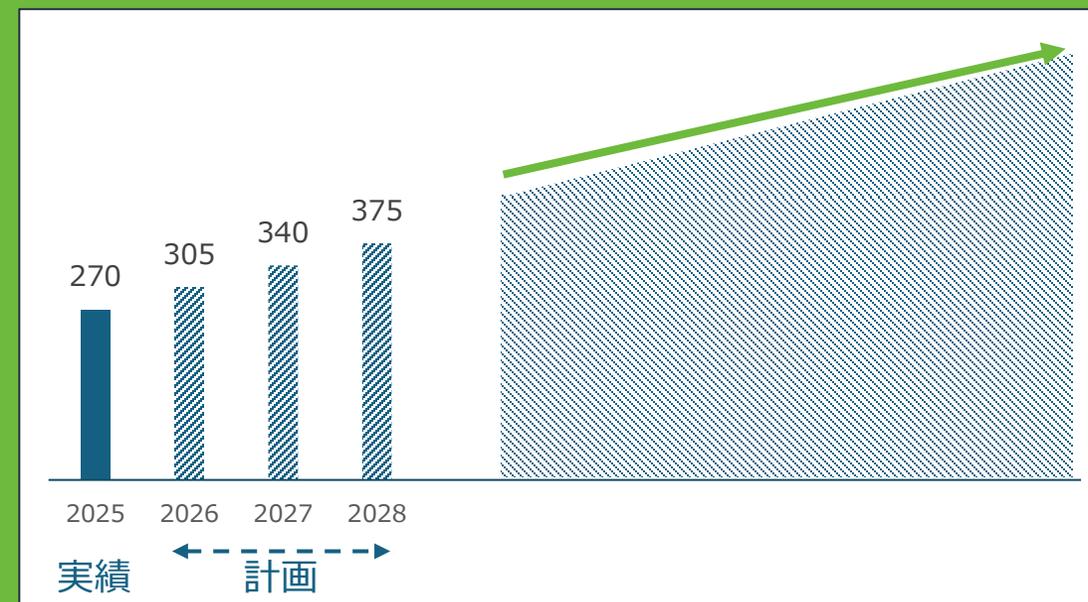
エンジニア数（人）



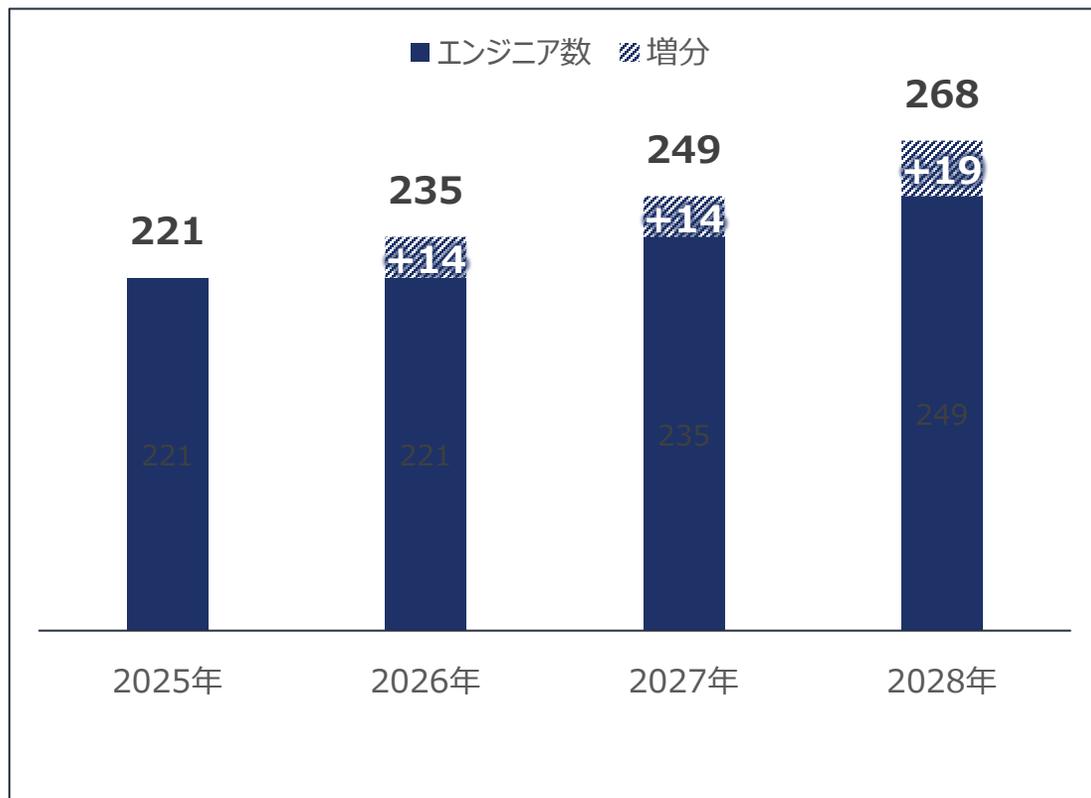
クオリティ（＝サービス付加価値）

エンジニアのスキルアップ支援による付加価値増

資格認定取得者数（人） ※延べ人数



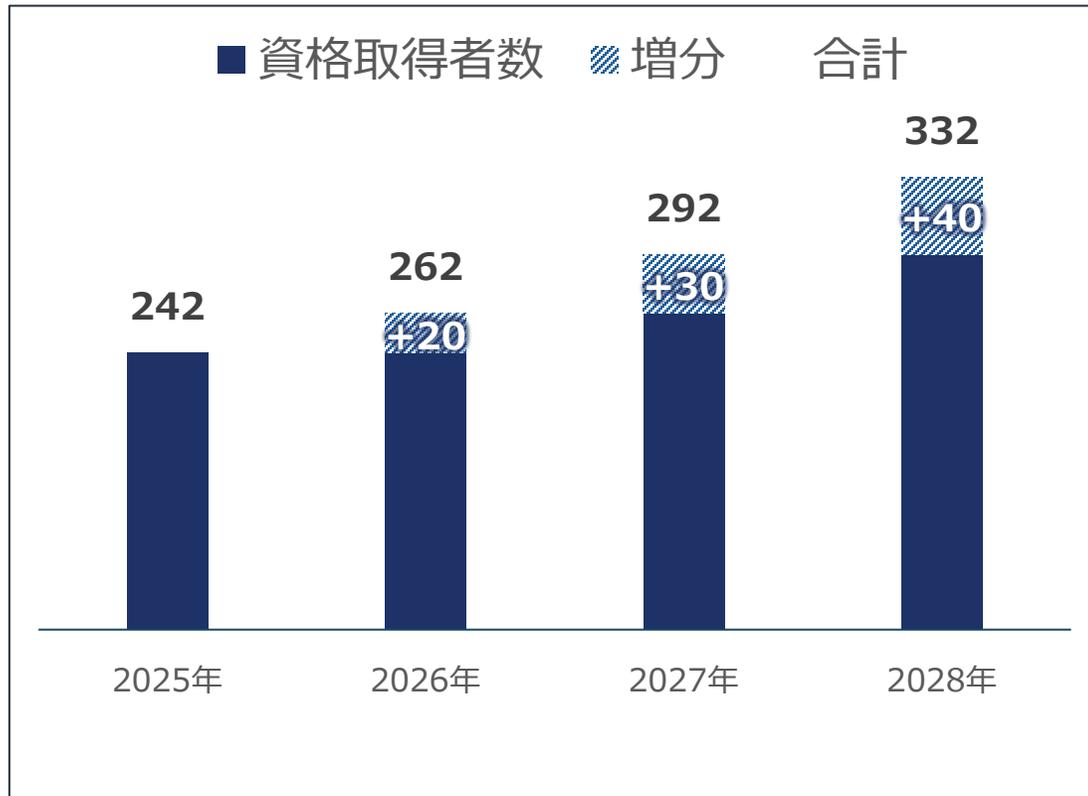
エンジニア数計画（人）



採用活動の強化と 未経験者の育成強化

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

資格取得者数計画（人）※延べ人数

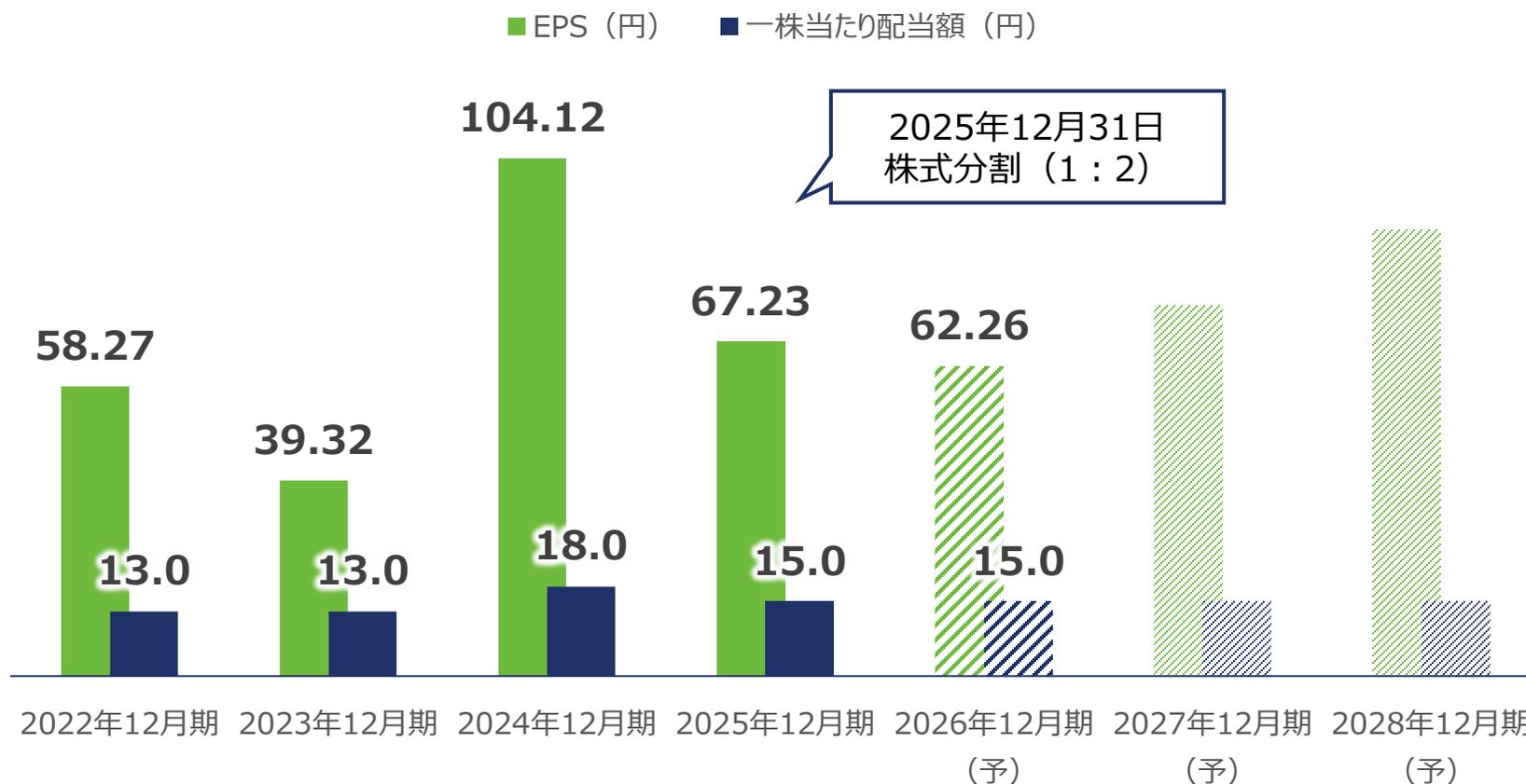


エンジニアのスキルアップを積極的に支援

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

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。
2027年12月期以降の配当方針につきましては決定次第開示いたします。



Environment (環境)

実効性のある環境配慮の推進

- 【Scope2】本社オフィスでの省エネルギー・省資源の推進
- 【Scope3】システム開発用PC調達におけるリユース機器の活用
- 社員への環境意識啓発

Social (社会)

人材育成と社会貢献による持続的成長
するシステム開発

- 健康経営と働きやすい職場づくり
- 多様な人材の活躍推進
- IT人材の育成
- 地域社会との連携

Governance (ガバナンス)

透明性の高い経営体制

- 情報セキュリティ・個人情報保護
- コンプライアンス体制
- ステークホルダーとの対話
- 透明性の確保

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

Appendix **(2025年12月期決算概況)**



2025年12月期 決算ハイライト

売上高

(下段：2024年12月期)

+1.4% ↑

2,990百万円

(2,950百万円)

売上総利益

(下段：2024年12月期)

+9.7% ↑

559百万円

(509百万円)

売上総利益率

(下段：2024年12月期)

+1.4pt ↑

18.7%

(17.3%)

ROE

(下段：2024年12月期)

+3.0pt ↑

14.8%

(11.8%)

営業利益

(下段：2024年12月期)

+31.2% ↑

154百万円

(117百万円)

営業利益率

(下段：2024年12月期)

+1.2% ↑

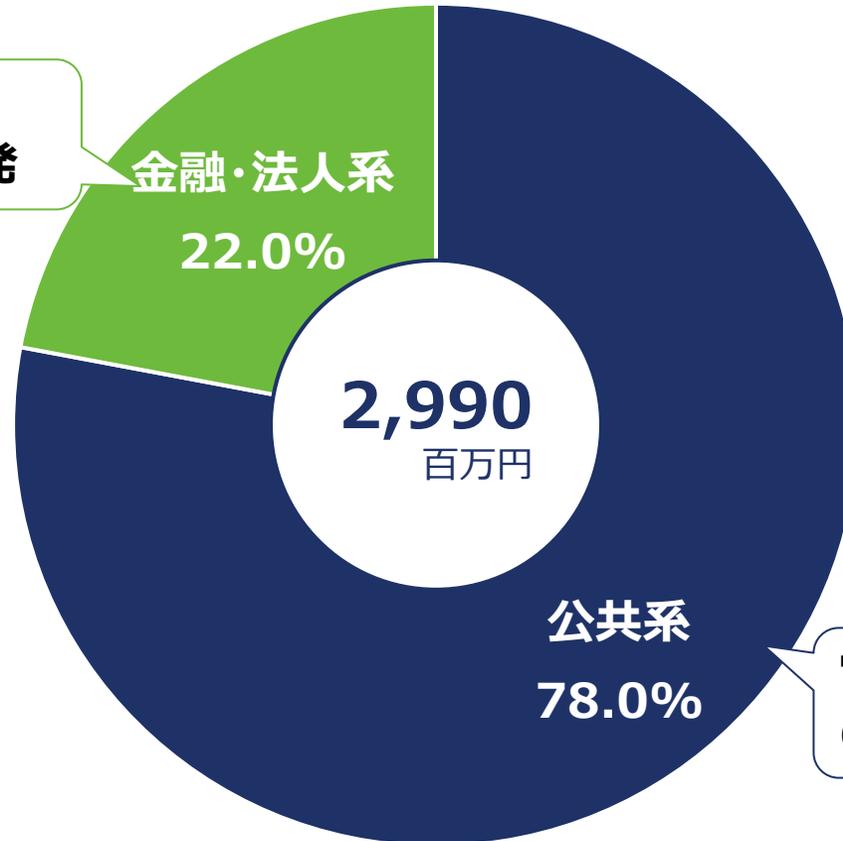
5.2%

(4.0%)

売上構成（2025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

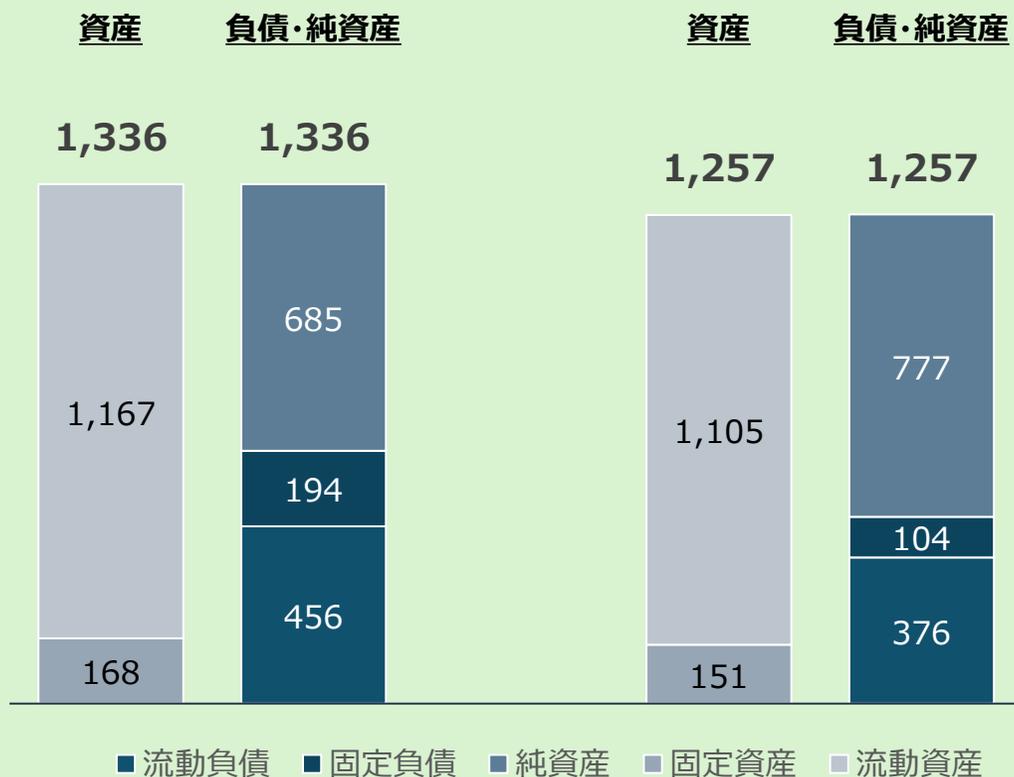


2025年12月期 BSサマリー

BSサマリー

2024年12月末
自己資本比率：51.3%

2025年12月末
自己資本比率：61.8%



主な変動要因

【流動資産】

- 売掛金：+14（売上高の増加）
- 現金及び預金：△70（借入金の返済等）

【流動負債】

- 1年以内返済予定の長期借入金：△50
- 買掛金：△13（外注加工費の減少）

【固定負債】

- 長期借入金：△90

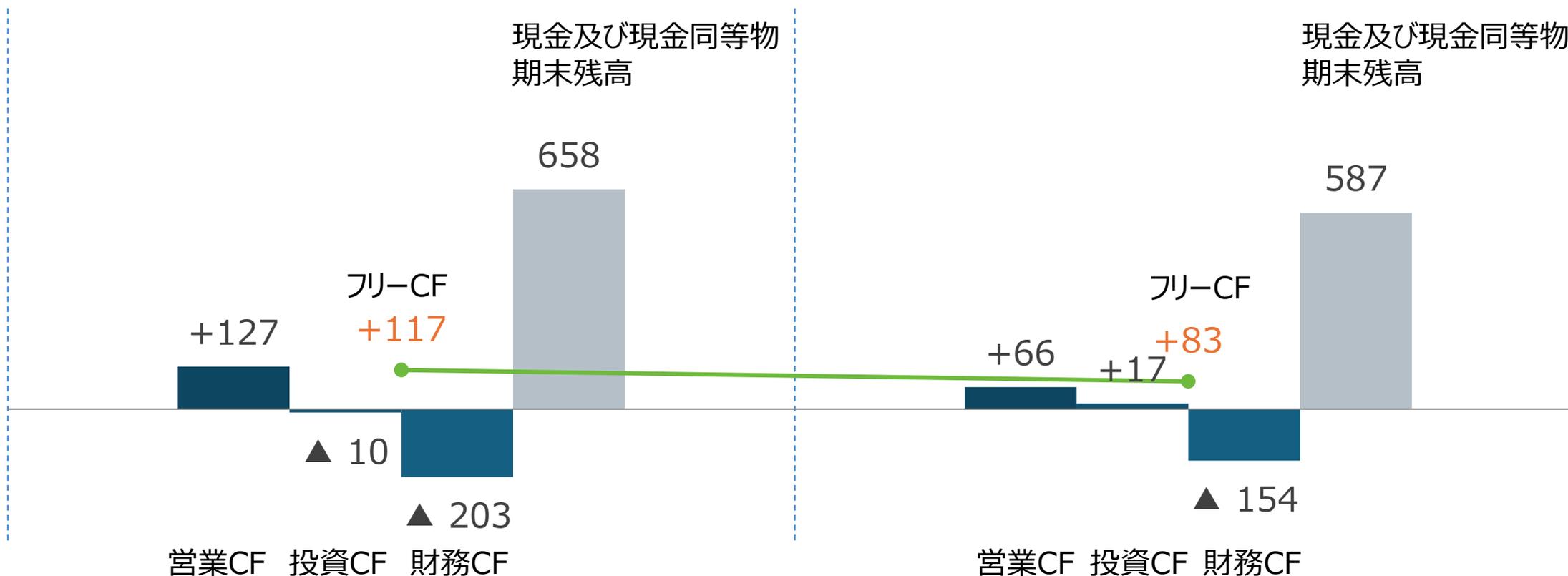
【純資産】

- 配当金の支払い：△14
- 当期純利益計上：+108

2024年12月期 CFサマリー

2024/12期

2025/12期



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。