

2026年3月期 決算説明会資料

2026年5月20日

ULSグループ株式会社（証券コード：3798）

東京都中央区晴海 1-8-10 トリトンスクエア タワーX 14階 〒104-6014

Tel: 03-6220-1416 Mail: ir@ulsgroup.co.jp



2026年3月期 決算概要

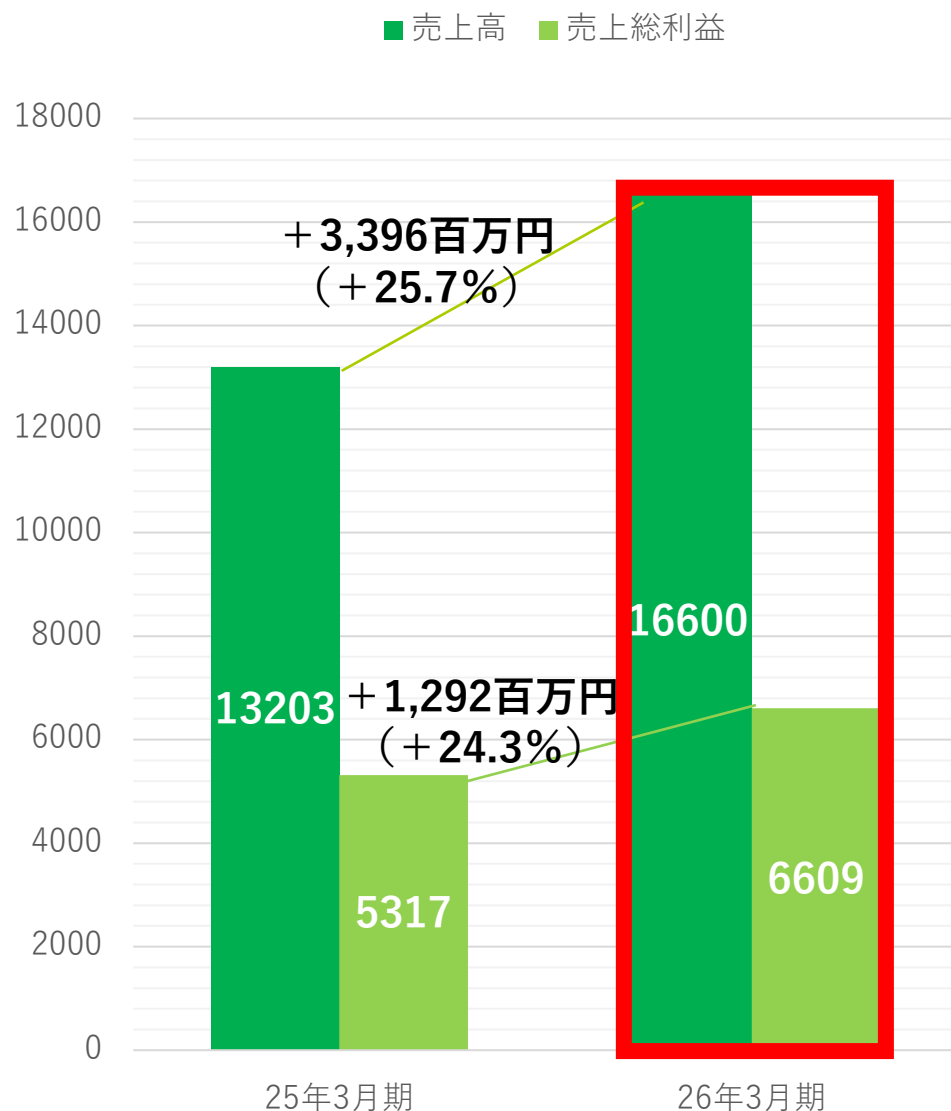
2026年3月期 決算概要（対前期比）

- 売上高は前期比 + 25.7% 増加、9期連続で過去最高を更新
- 経常利益は前期比 + 16.1% 増加、14期連続で過去最高を更新

	25年3月期	26年3月期	増減額	増減率
売上高	13,203	16,600	+ 3,396	+ 25.7%
売上総利益 売上総利益率	5,317 40.3%	6,609 39.8%	+ 1,292	+ 24.3%
販売費及び 一般管理費	2,694	3,562	+ 868	+ 32.3%
経常利益 経常利益率	2,638 20.0%	3,063 18.5%	+ 424	+ 16.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,635	2,027	+ 391	+ 23.9%

（単位：百万円 表示単位未満切捨て）

売上高及び売上総利益



(単位: 百万円)
(表示単位未満切捨)

主なポイント

堅調な需要により、売上高は過去最高を更新(前期比+3,396百万円 +25.7%)

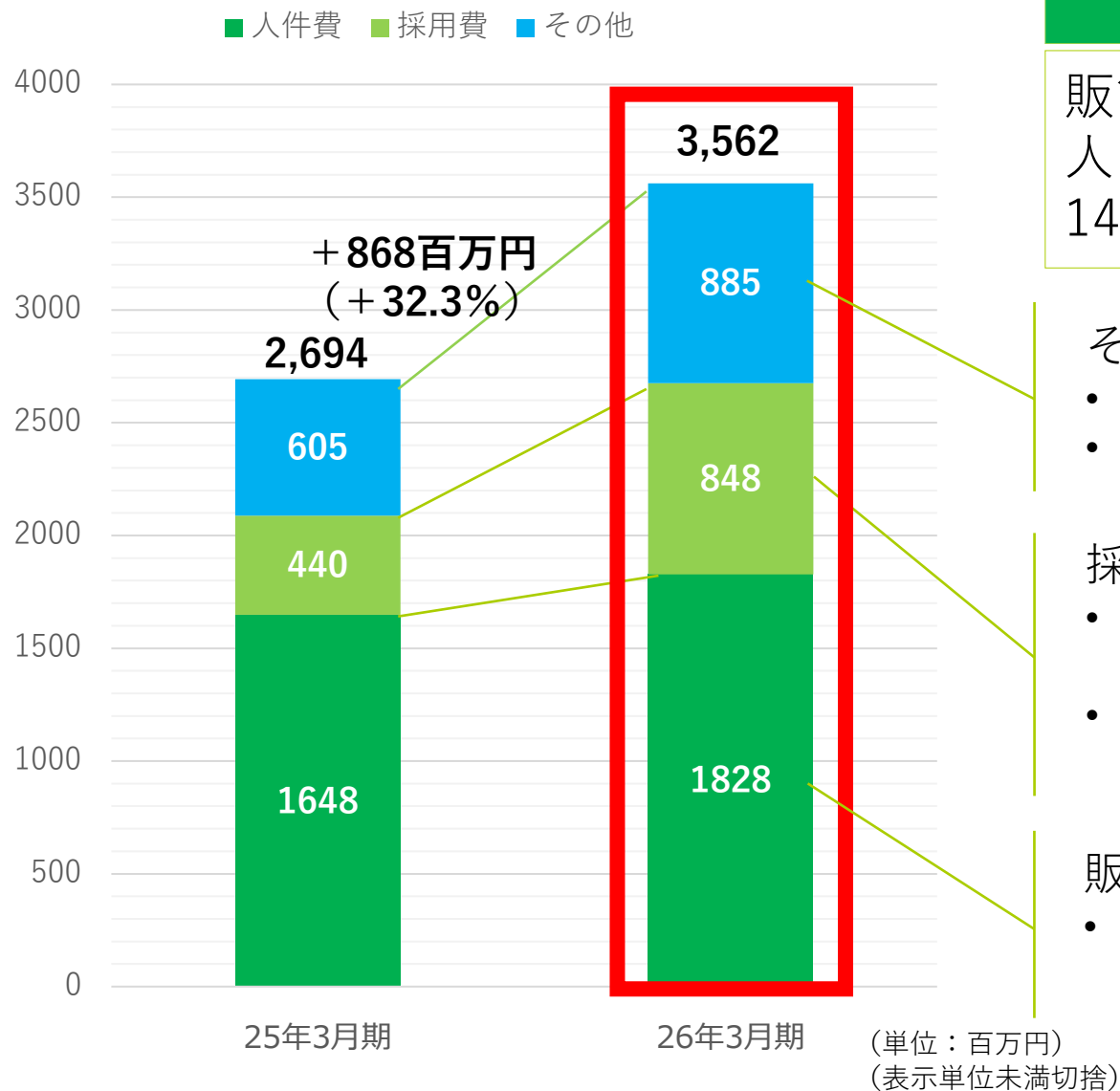
- 顧客数167社、うち新規顧客は60社
- 売上上位5社の割合は38%
- 前期からのリピート率※: 89%

コンサルタント数は前期末比103名純増(+16.9%)の713名。(中途: 86名、新卒: 17名)

売上総利益は前期比+1,292百万円 (+24.3%)
 売上総利益率は40.3%から39.8%に0.5%低下
 外注費の増加が総利益率低下の主な要因
 25年3月期: 1,217百万円 (対売上比率9.2%)
 26年3月期: 1,972百万円 (対売上比率11.9%)

※リピート率は、前期取引実績ある顧客の当期売上高を連結売上高で除して算出。

販売費及び一般管理費



主なポイント

販管費は前期比 + 868百万円 (+ 32.3%)
 人的資本への投資は継続。コンサルタント採用数は144名を達成 (前期比 + 23名)

その他販管費は前期比 + 280百万円 (+ 46.3%)

- 広告、販促費：213百万円 (前期比 + 145百万円)
- 賃料、共益費：126百万円 (前期比 + 57百万円)

採用費は前期比 + 408百万円 (+ 92.7%)

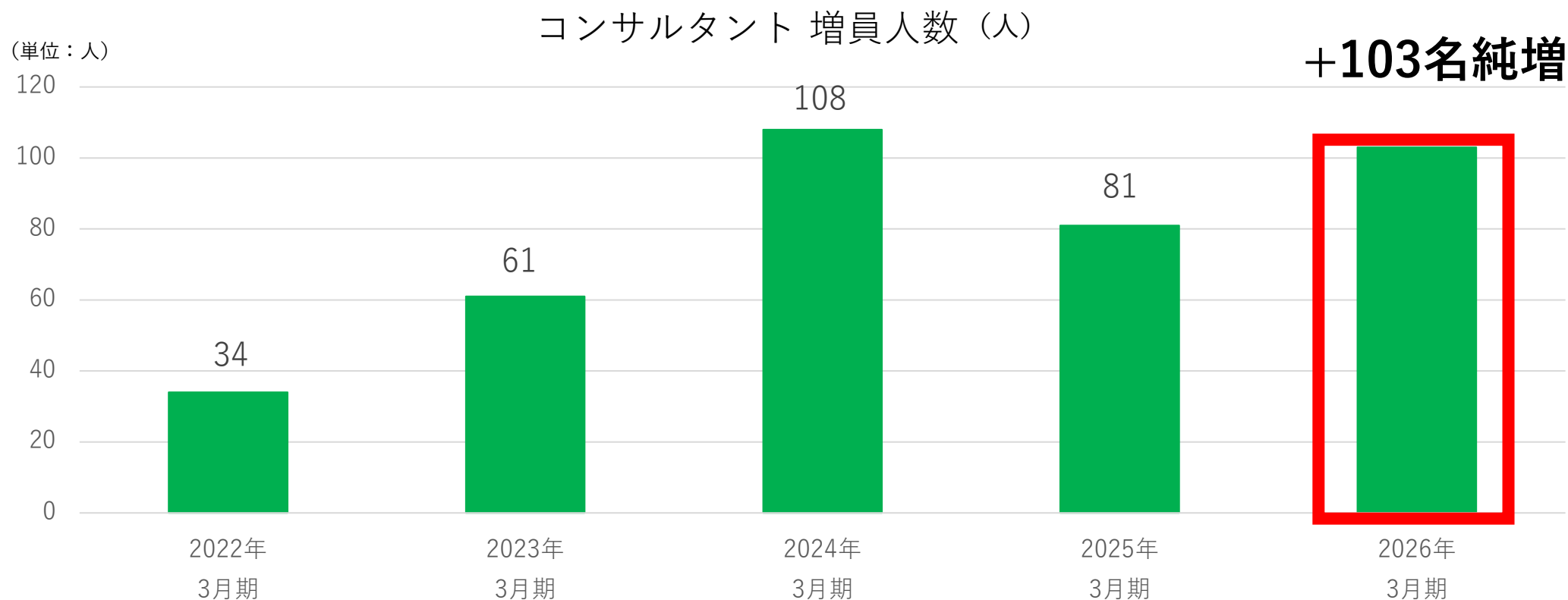
- グループ全体の採用者数は182名(コンサルタント144名)
(参考：前期は全体は140名(コンサルタント121名))
- コンサルタント採用数の増加、シニアレベルのコンサルタント採用強化及び人材紹介料の上昇により前期比約2倍に増加

販管部門の人件費は前期比 + 180百万円 (+ 11.0%)

- マネジメント、営業・管理部門の増強による増加
前期末比24名増員の107名の体制に拡大

コンサルタント数の推移

- コンサルタント数は、前期末比で103名の純増（中途86名+新卒17名）
- 2026年3月末時点でのコンサルタント数は713名



2026年3月期 取り組み内容のご紹介

プロジェクト事例等のご紹介



みずほ証券株式会社
国内大手金融初の「Devin」導入でAI駆動開発実践へ

国内大手金融機関で初めて「Devin」を導入しました。金融機関特有の厳格なセキュリティ要件をクリアし、トライアルでは70～90%の工数削減を達成しました。圧倒的な開発スピード向上の実績を踏まえ、AI駆動開発のモデルケース確立を推進しています。



株式会社日本総合研究所
AIを核としたパートナーシップを締結し、金融未来の共創へ

SMBCグループの金融サービス高度化と新規ビジネス創出に向け、AI活用を前提とした開発スタイルや高度な人材基盤の確立のため包括的な連携を始動しました。両社の知見を融合させ、金融ビジネスの新たな価値創造を加速します。



札幌総合情報センター株式会社
大規模開発にAIを適用し、テスト工数75%削減という圧倒的効率化

多様なシステム対応の完遂に向け、効率的なAIの利活用を検討されていました。AIの効果を実証すべく「Devin」を検証し、圧倒的な工数削減と生産性の向上が証明できました。結果から、対応領域を拡大し、更なる効率化を図っています。

今後の成長戦略について

商号変更：ピースミール・テクノロジーからULSパブリスへ

新
社
名

ULSパブリス株式会社 ULS Publis, Inc. (英語名)

創業満17年を機に社名変更、リブランディングを実施（2026年10月1日予定）

- ITを軸に、公共政策の立案・実践支援までサービス範囲を広げる
- ULSブランドを継承しつつ、公共機関向け業界最高レベルのプロフェッショナルサービスを表すブランドへ進化

AI駆動関連サービスの拡充について



世界初の自律型AIソフトウェアエンジニア

自ら考え、調べ、開発タスクを実行するAIエージェント



設計 (Design)

システム設計、
アーキテクチャ策定



コーディング (Coding)

コードの生成、実装、
リファクタリング



テスト (Testing)

ユニットテスト、
バグ検出、デバッグ

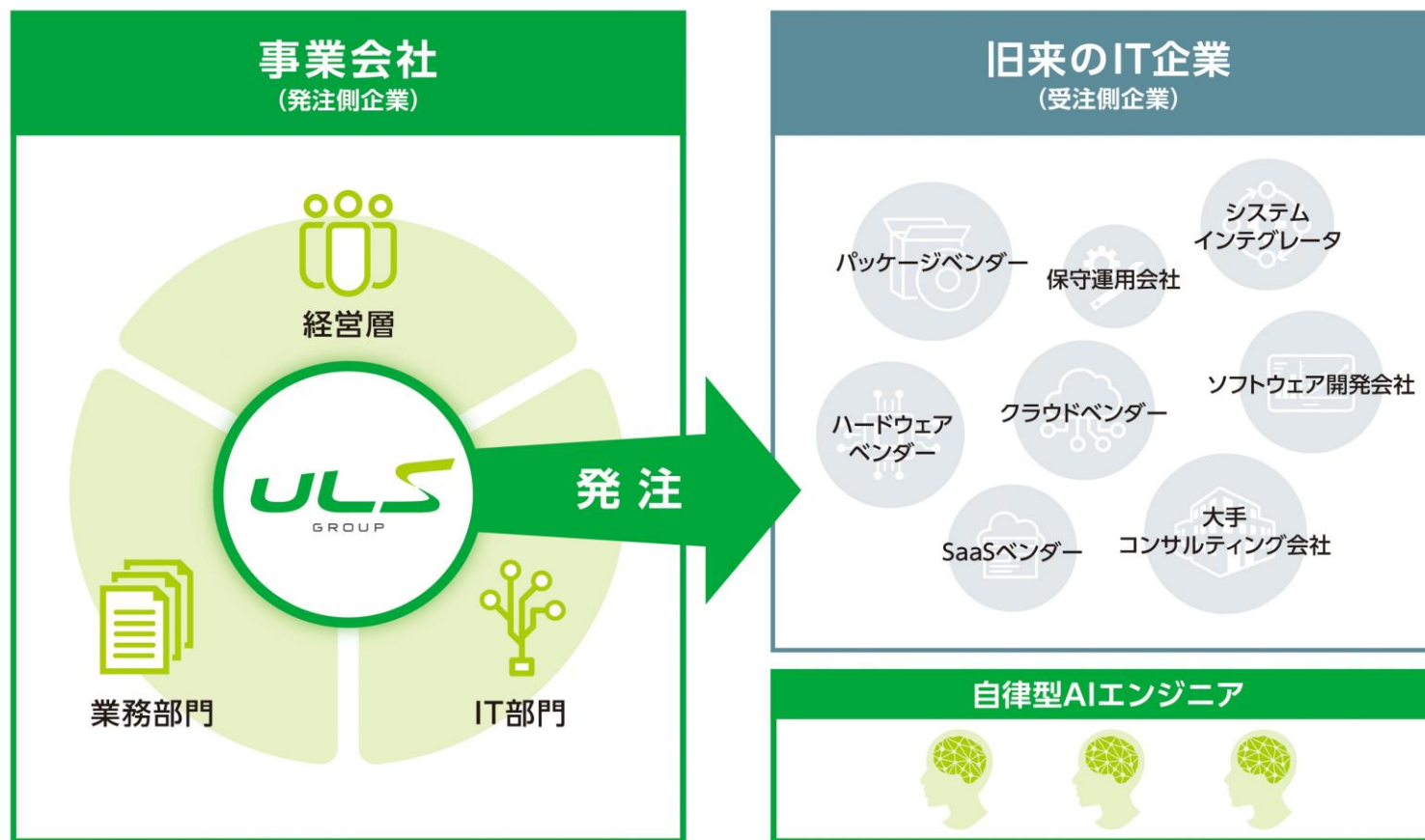


デプロイ (Deployment)

環境構築、デプロイ
メントの自動化

既存システムの調査、ドキュメント作成、各種ツール操作までカバー

AI駆動関連サービスの拡充について



IT業界で長らく続いてきた「人月 × 単価」によるコストモデルは崩壊

人的資本への成長投資が事業戦略の根幹

採用体制拡充/ 能力の向上

- 採用体制を強化し、全社で採用活動を推進
- 優秀層の採用継続。中途採用120~140名、新卒20名程度を着実に採用

人的資本への 投資継続

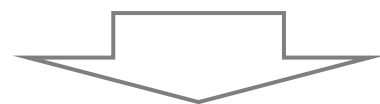
- 大幅な処遇向上を継続、業界トップ水準の報酬体系へ
- 福利厚生、能力開発、健康経営等のサステナビリティ関連活動を推進

経営基盤 の強化

- マネジメント体制、管理、営業、PR/IR、R&D、QA体制の強化
- 先端技術の蓄積、ナレッジ共有を積極推進

サービスの 高付加価値化

- 「ULS」ブランドの積極展開へ
- AI駆動関連サービス等の高付加価値サービスの開発・展開



1,500名-2,000名規模を見据えた事業運営の確立を目指す
当面前期比平均20-30%台の利益成長フェーズを継続するイメージ

2027年3月期の業績見通し

人的資本への投資を中心とする成長投資を継続予定
 販管費の増加を見込みつつ利益成長フェーズを堅持

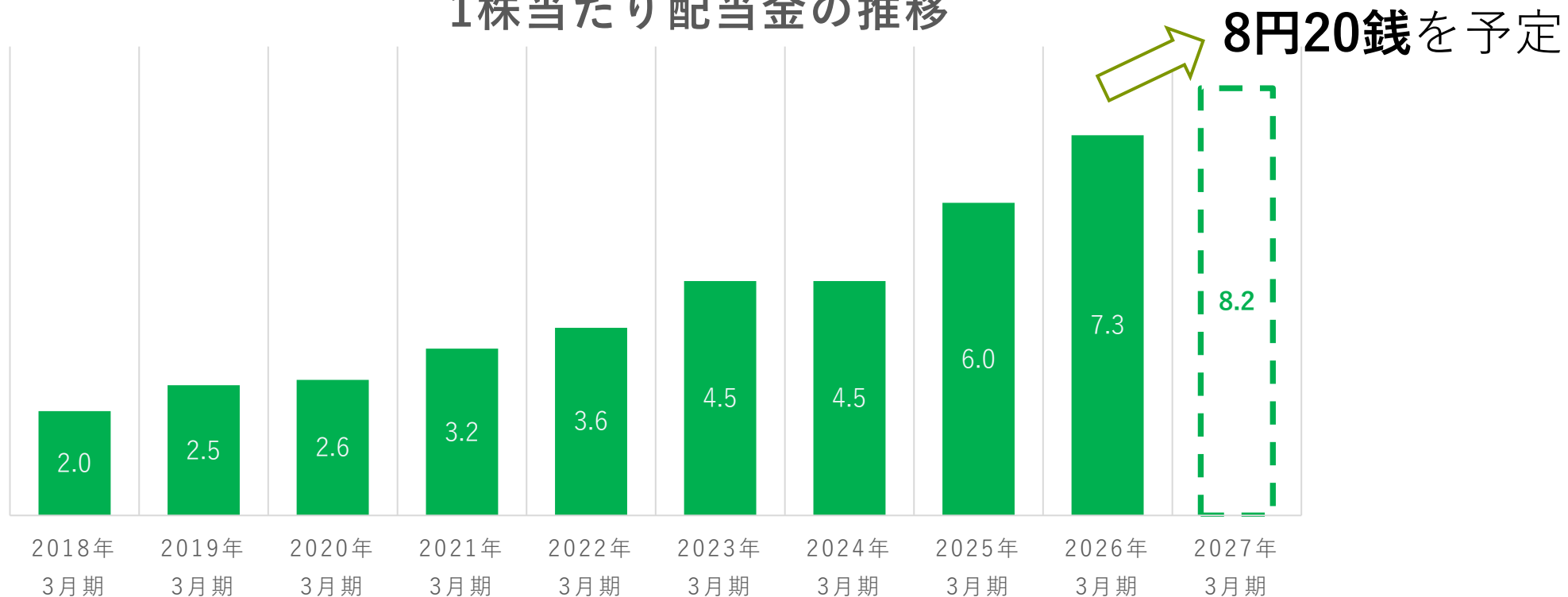
	26年3月期 (連結実績)	27年3月期 (連結見通し)	増減率
売上高	16,600	20,200	+21.7%
経常利益 経常利益率	3,063 18.5%	3,700 18.3%	+20.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,027	2,300	+13.4%

(単位：百万円 表示単位未満切捨て)

2027年3月期の配当見通し

20%から30%の連結配当性向を目安に期末配当を実施する方針
2027年3月期は1株当たり8円20銭を予定

1株当たり配当金の推移



※2025年10月1日付で1株を10株とする株式分割を実施しており、表示の1株当たり配当金はこれを反映した金額となっております。

Appendix

当社グループの概要

会社設立	2000年7月25日
公開市場	東京証券取引所スタンダード市場（証券コード3798）
事業内容（連結）	ITコンサルティングサービスの提供
売上高（連結）	166億9万円（2026年3月期実績） <small>（表示単位未満切捨て）</small>
経常利益（連結）	30億6317万円（2026年3月期実績） <small>（表示単位未満切捨て）</small>
従業員数（連結）	820名（2026年3月31日現在）
連結子会社	ULSコンサルティング株式会社 ピースミール・テクノロジー株式会社 株式会社アークウェイ

ULSグループ: DXコンサルティング企業群



ULSグループ株式会社 (純粋持株会社)

<https://www.ulsgroup.co.jp/>

グループ各社の経営資源の配分、バックオフィス機能の提供
東証スタンダード市場に上場 (証券コード3798)



ULSコンサルティング株式会社 (連結子会社)

<https://www.ulsc consulting.co.jp/>

戦略、オペレーション、先端ITテクノロジーに関する
コンサルティングサービスの提供



ピースミール・

テクノロジー株式会社 (連結子会社)

<https://www.pmtech.co.jp/>

自治体・官公庁の次世代システムの設計、
プロジェクトマネジメント、共通基盤の構築などをサポート



株式会社アークウェイ (連結子会社)

<https://www.archway.co.jp/>

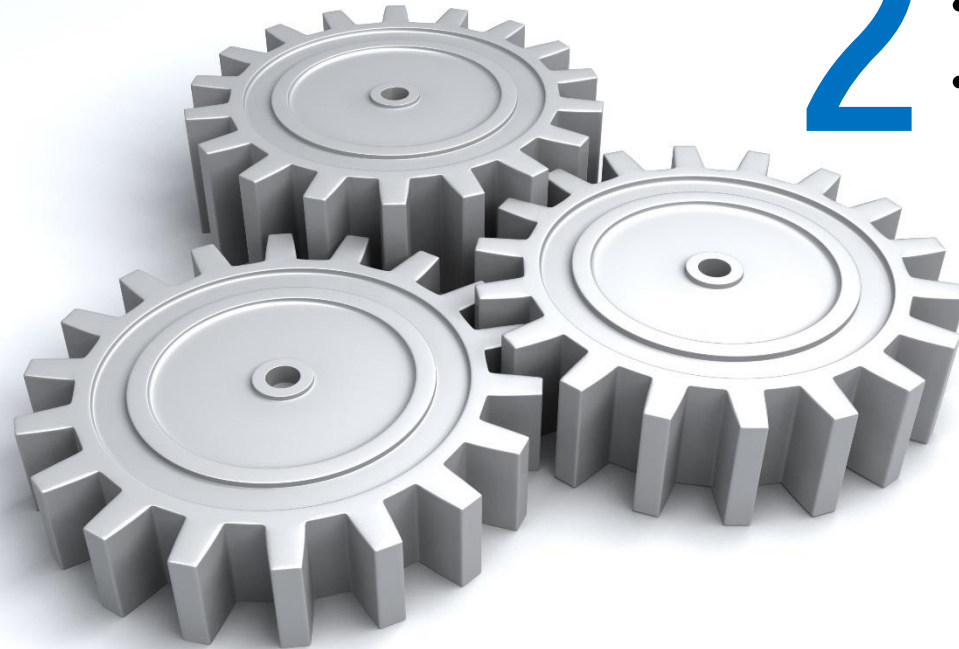
企業の次世代ビジネスとアプリケーション・クラウドと
IT組織のアーキテクチャの設計、コンサルティングの提供

当社グループ事業のポイント

1. 独自のポジション

2. 先進企業の優良案件
・高い顧客満足

3. 最先端の技術力
・ビジネスと技術の二刀流が集い育つ環境

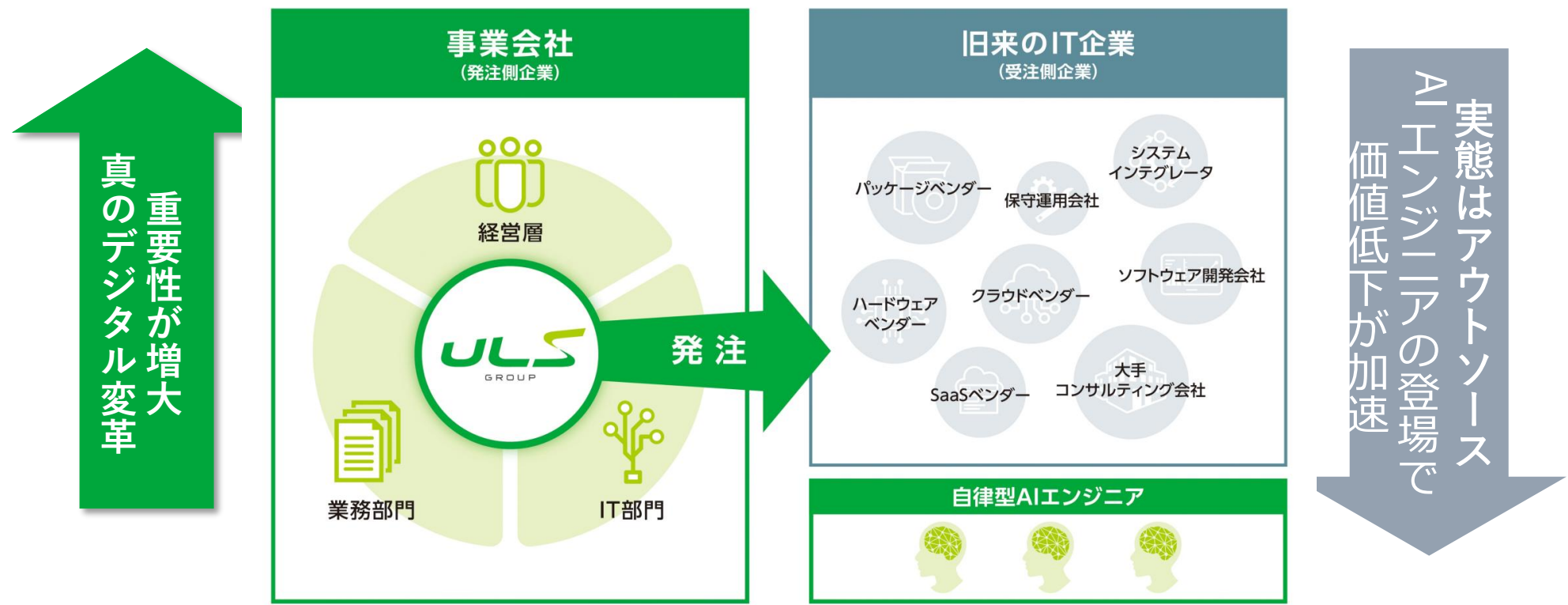


1

「発注側支援」という独自のポジション

事業会社側の独自ポジションでDXプロジェクトを支援
DX案件の内製化やアジャイル開発を実現

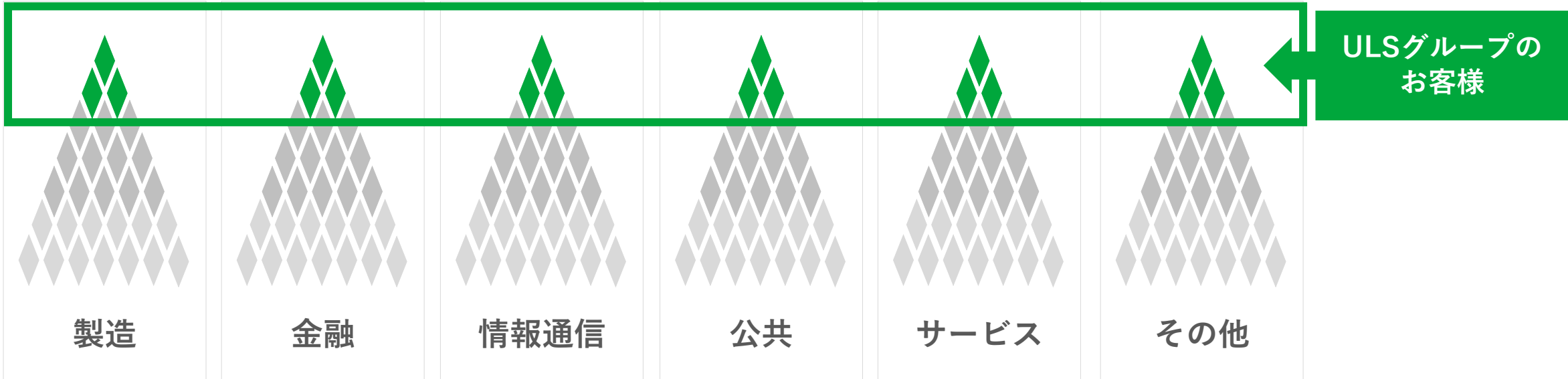
〈 ULSグループのポジション 〉



2

取引先は各業界の先進企業、戦略的なDX案件

各業界をリードする先進企業のDXプロジェクトばかり
 幅広いセグメントの新規顧客からの引き合いニーズも旺盛
 高い顧客満足で既存顧客からのリピートも堅調



3

優れた技術者が集い育つ環境を拡大

優れた技術者を厳選採用、良いチームで成長できる環境
先進技術と顧客価値を大切にする企業文化

優れた技術
人材の採用



先進顧客の
優良案件

エンジニア主役の企業文化

顧客価値の
徹底追求

先端技術
への挑戦

抜群の精鋭
チーム

ナレッジ
共有と成長

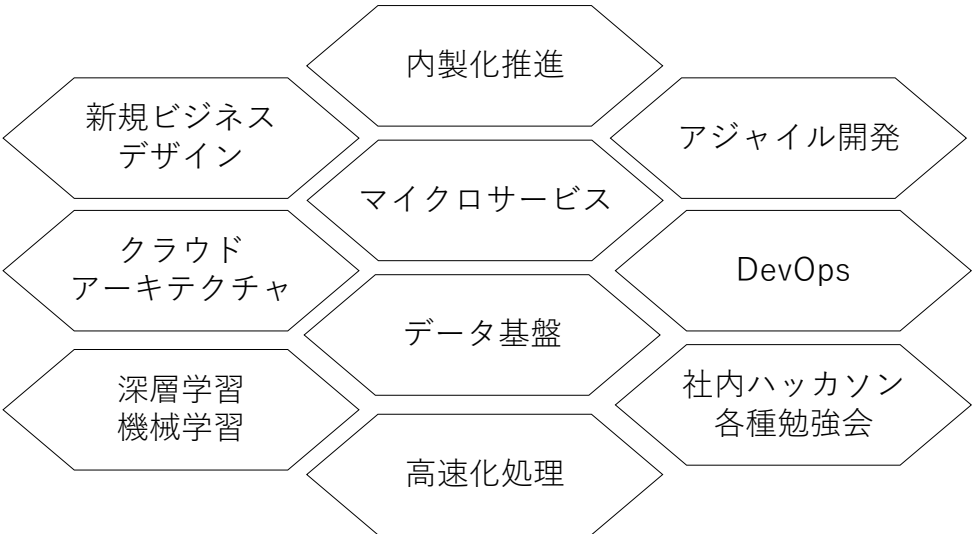
3 精鋭の技術者集団で業界をリード

業界屈指のエンジニア集団を組織
先端技術を他社に先駆けて市場に提供
「ビジネス + 技術」の“二刀流人材”が育つナレッジと文化

先進技術の導入、業界の啓蒙



社内ナレッジ共有



DX推進コンサルティング



本資料お取扱い上の注意点

本資料は決算説明及び当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。