



2026年1月14日

各 位

会社名 M I T ホールディングス株式会社  
 代表者名 代表取締役社長 増田典久  
 (コード: 4016、東証スタンダード)  
 問合せ先 常務取締役経営推進センター長 三方英治  
 (TEL. 043-239-7252)

## 2025年11月期連結業績予想と実績値の差異に関するお知らせ

2025年1月14日に公表いたしました2025年11月期の連結業績予想と本日公表の実績値に差異が生じましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 2025年11月期連結業績予想と実績値との差異（2024年12月1日～2025年11月30日）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想（A）	百万円 5,700	百万円 285	百万円 274	百万円 170	円 銭 85.58
実績値（B）	5,117	169	162	94	47.69
増減額（B-A）	△582	△115	△112	△75	—
増減率（%）	△10.2	△40.6	△40.9	△44.2	—
(ご参考) 前期実績 (2024年11月期)	5,240	197	187	124	62.93

#### 2. 差異の理由

システムインテグレーションサービスにおいては、主要顧客からの受注は引き続き堅調に推移しており、特にエネルギー分野における開発案件については、既存案件の拡大や新規案件の獲得が進展しました。

一方で、前期に受注した運輸・物流分野の大型案件が当期前半に終了したことによる影響に加え、事業拡大に向けたエンジニア体制の強化を継続的に進める中で、想定していたプロジェクト体制の構築に一定の時間を要したことや、次期大型案件の立上げに遅れが生じたことから、一部において機会損失が発生しました。

その結果、当期におけるエンジニアの稼働工数は想定を下回る水準となり、システムインテグレーションサービス全体の売上高は、当初の業績予想を下回る結果となりました。

(サービス別売上高予想と実績値との差異)

	売上高予想 (A)	実績値 (B)	増減額 (B-A)	増減率	(ご参考)前期実績 (2024年11月期)
システムインテグレーションサービス	百万円 4,714	百万円 4,378	百万円 △335	% △7.1	百万円 4,407

DX ソリューションサービスにおいては、自社プロダクトを軸とした中長期的な事業拡大に向けた基盤構築を進めてまいりました。

当期においては、Wisebook-Cloud、Wisebook-ONE などのクラウドサービスや、Wisebook プライベートサーバの運用・保守サービスを中心としたストック型ビジネスによる売上は、既存顧客を中心に安定的に推移しました。一方で、前期に計上した Wisebook プライベートサーバにおけるバージョンアップ案件の反動に加え、教育分野向け案件を含む新規案件において、Wisebook の次期バージョンおよび新機能のリリース時期が翌期にずれたことから、受注獲得までに時間を要する案件が増加し、新規売上の計上が想定を下回る結果となりました。

また、DynaCAD においては、主力である 2 次元汎用 CAD 製品について、既存製品の利用が定着している市場環境の中で、他社製品からの乗り換えを中心とした新規ユーザ獲得に取り組んだものの、受注の進捗が想定に及ばず、新規販売が想定を下回りました。加えて、次の成長に向けたプロダクトとして位置付けている 3 次元に対応した「DynaCAD CUBE」についても、新バージョンの開発に一定の時間を要していることから、新規販売は限定的なものとなりました。

さらに、クラウドシステムサービスにおいては、駐輪場管理システムおよび食事予約クラウドシステム「The Meal」は堅調に推移したものの、GIGA スクール支援サービスにおける入札案件の受注が想定を下回りました。

これらの要因により、DX ソリューションサービス全体の売上高は、当初の業績予想を下回る結果となりました。

(サービス別売上高予想と実績値との差異)

	売上高予想 (A)	実績値 (B)	増減額 (B-A)	増減率	(ご参考)前期実績 (2024 年 11 月期)
DX ソリューションサービス (内訳)	百万円 985	百万円 739	百万円 △246	% △25.0	百万円 832
デジタルマーケティング	283	142	△141	△49.7	217
画面 DX ソリューション	461	386	△74	△16.2	380
クラウドシステムソリューション	241	210	△30	△12.8	234

利益面については、システムインテグレーションサービスにおいて、新規顧客開拓による受注案件の拡大およびそれに伴う要員の確保を進めるとともに、受注単価の向上や高利益率案件へのシフトに取り組んでまいりました。その結果、受注単価の向上による利益率改善の効果は徐々に顕在化しております。一方で、持続的な事業成長に向けて、賃上げや賞与をはじめとした従業員への還元や、エンジニア社員のスキル向上・新技術分野への対応力強化など人的資本への投資を優先的に実施したことから、コスト面では増加要因も生じました。また、エンドユーザーとの直接取引となるプライム案件の受注拡大を目的として、顧客満足度の向上に向けた施策を含め、各種取り組みを継続的に実施しております。

さらに、DX ソリューションサービスにおいては、収益構造の見直しや固定費のコントロールを進めるとともに、ストック型ビジネスの比率向上に取り組んでおり、収益性改善に向けた施策は着実に進展しております。

このような取り組みを進める中で、当期においては売上高が想定を下回ったことから、利益面においても想定を下回る結果となりましたが、システムインテグレーションサービスにおける利益率改善の進展や、DX ソリューションサービスにおける安定的な収益基盤の構築に向けた取り組みは継続しており、次期以降の収益性向上に向けた環境整備は着実に進んでおります。

なお、2025 年 11 月期の期末配当金につきましては、当初予想の 1 株当たり 30 円（普通配当 26 円、記念配当 4 円）より変更はございません。

業績の詳細につきましては、本日公表の「2025 年 11 月期決算短信〔日本基準〕(連結)」を併せてご参照ください。