

2026年2月13日

各位

会社名 株式会社ウイズ・ワン
(コード番号 5251 TOKYO PRO Market)
代表者名 代表取締役社長 井手 浩太
問合せ先 代表取締役専務 幸 隆志
TEL 03-5623-6711
URL <https://www.wiss1.co.jp/>

決算説明資料の開示、および中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、この度2025年12月期決算の補足説明資料を作成いたしましたのでお知らせします。また、2026年12月期を初年度とする中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 決算補足説明資料の開示について

当社は、株主・投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの方々に、当社の経営状況や事業内容についてより一層の理解を深めていただくことを目的として、「決算補足説明資料」を作成いたしました。本日（2026年2月13日）付で、当社ウェブサイトにて公開しております。

- ・開示場所：当社ウェブサイト「IR情報」ページ
- ・URL：<https://www.wiss1.co.jp/>

2. 中期経営計画の策定について

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指し、2026年度を初年度とする中期経営計画を策定いたしました。本計画では、急激に変化するビジネス環境に対応しつつ、当社の強みを活かした成長戦略を推進してまいります。詳細については、本日開示いたしました「決算補足説明資料」内に掲載しておりますので、併せてご参照ください。

3. 今後の見通し

本計画の遂行により、収益基盤の強化とさらなる事業拡大に努めてまいります。尚、本計画に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、現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、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。

以上

決算補足説明資料

2025年12月期

2026年2月13日
株式会社 ウイズ・ワン

決算補足情報

【前期実績および今後3年間の経営計画】について P 3

1. エグゼクティブサマリ P 4

2. 2025年度12月期実績 P 5

3. 売上増減分析 P 6

4. 営業利益増減分析 P 7

5. 新中期計画（2026年12月期～2028年12月期） P 8

6. 今後の戦略 P10

決算補足情報【前期実績および今後3年間の経営計画】

当社は、2025年12月期決算短信(2026年2月13日開示)の補足資料として、当資料を作成・開示致しました。

また、2026年12月期を初年度とする、3カ年の中期計画を策定致しましたので、併せてお知らせ致します。なお、本計画は事業環境の変化や経営成績の推移を踏まえ、每期見直しを行う予定です。

1. エグゼクティブサマリ

売上高

2,247.3百万円

(対前年 +90.4百万円 / +4.2%)

営業利益

134.9百万円

(対前年 ▲76.4百万円 / ▲36.2%)

<サマリ>

- **売上高は対前年比+4.2%の増収となり、決算期として過去最高売上高を更新。一方で営業利益は対前年比36.2%の減益**
 - ・採用強化による従業員数(技術者数)の増加による増収の一方で、大型案件の失注による稼働率減、採用・教育コストの先行およびコーポレート体制強化に伴う発生コストにより、大幅な減益
 - ・稼働率減という課題は明確なため、現在全社を挙げて稼働モニタリングの可視化に着手

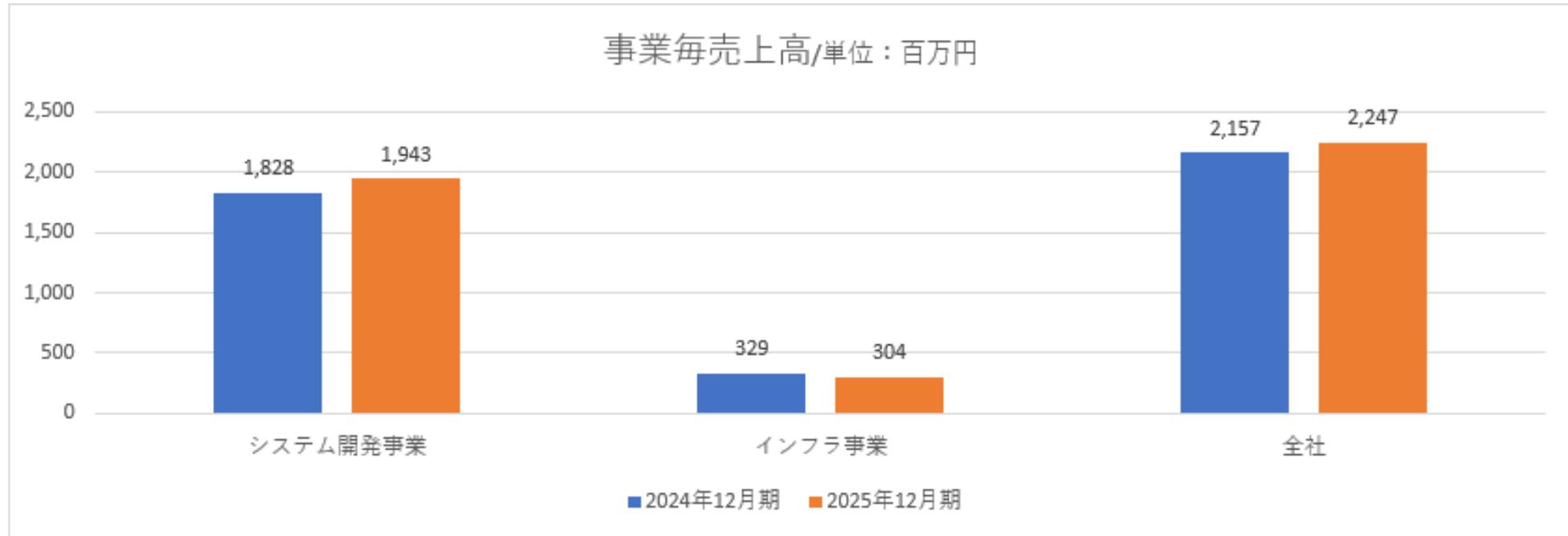
2. 2025年度12月期実績

単位：百万円

	2024年12月期		2025年12月期		前年同期比	
		売上比		売上比	増減額	増減比
売上高 ※	2,156.9	100.0%	2,247.3	100.0%	+90.4	104.2%
システム開発事業	1,828.2	84.8%	1,943.1	86.5%	+114.9	106.3%
インフラ事業	328.7	15.2%	304.2	13.5%	-24.5	92.5%
売上総利益	500.0	23.2%	523.2	23.3%	+23.2	104.6%
販売費及び一般管理費	288.6	13.4%	388.2	17.3%	+99.6	134.5%
営業利益	211.4	9.8%	134.9	6.0%	-76.5	63.8%
経常利益	214.7	10.0%	150.1	6.7%	-64.6	69.9%
当期純利益	70.3	3.3%	106.3	4.7%	+36.0	151.3%

※当社は、システム開発事業及びインフラ事業を主体とするソリューションサービス事業を行っており、単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。

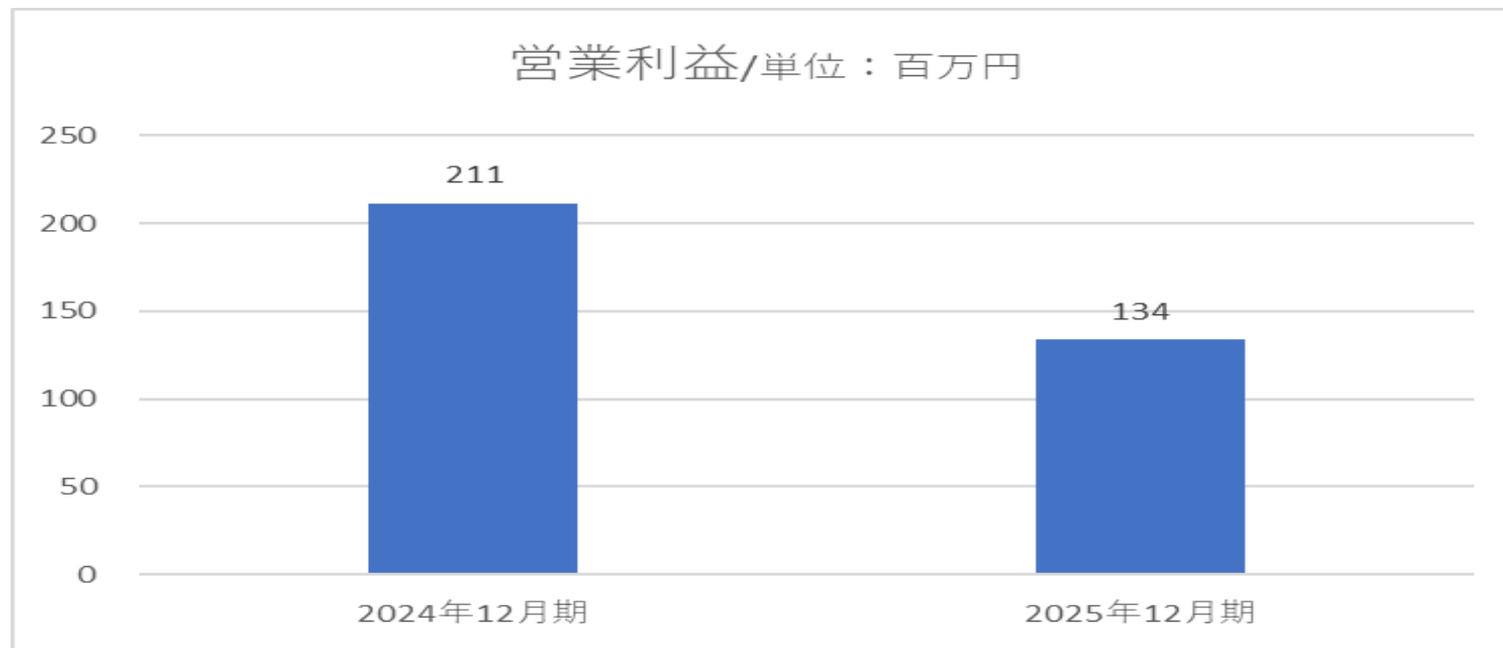
3. 売上増減分析



注：システム開発事業：ネイティブアプリ、Webアプリ、ハイブリッドアプリの要件定義・設計・開発・運用等 インフラ事業：ITインフラ(HW、SW、Network)の設計・構築・運用等

- **システム開発事業の売上高は前年同期比+114.9百万、6.3%増加**
既存顧客に対する継続的な受注活動、積極的な人材の採用に加え、当社内の組織変更によりシステム開発事業の人員が増加したため。
- **インフラ事業の売上高は前年同期比-24.5百万、7.5%減少**
これは主に、当社内の組織変更によりインフラ事業の人員が減少したため。

4. 営業利益増減分析



➤ 営業利益は前年同期比-76.5百万、36.2%減少

- ・失注リスクを想定した営業活動が、円滑に進まず稼働率が低下したため。
- ・未経験、若手層の戦力化に、想定以上の期間を要したことにより、教育コストが増加したため。
- ・今後を見据えたコーポレート体制強化に伴い、人材採用による人員コスト、外部専門家との連携強化 等によりエージェント費用の増加したため。

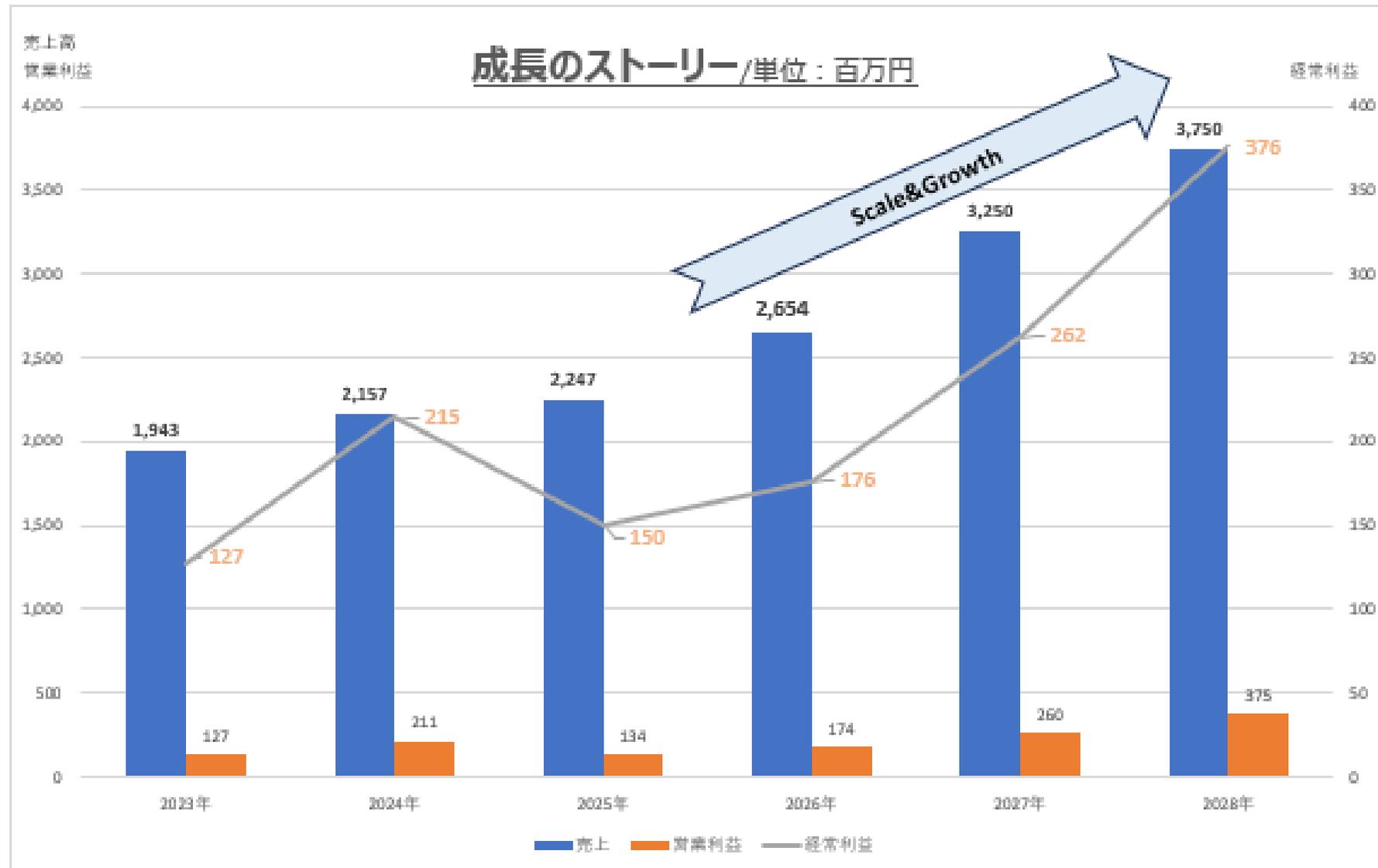
5. 中期計画（2026年12月期～2028年12月期）

2026年12月期を初年度とする3か年の中期計画を策定いたしました。下記のとおりお知らせいたします。当社は、IT業界における外部環境・内部環境の変化に柔軟に対応するため、毎年計画の見直しを行うローリング方式を採用しています。

単位：百万円

	2025年12月期	2026年12月期	2027年12月期	2028年12月期
	売上実績	(1年目)	(2年目)	(3年目)
売上高	2,247	2,654	3,250	3,750
営業利益	134	174	260	375
経常利益	150	176	262	376

5. 中期経営計画（2026年12月期～2028年12月期）



6. 今後の戦略

		2026年	2027年	2028年
		基本方針		
4つの重点施策				
事業戦略	ソリューションサービス事業の 更なる拡大 (scale)	<ul style="list-style-type: none"> a. 社員一人当たりの単価向上 b. パートナー開拓によるパートナー売上比率の向上 c. 非稼働対策を強化することによる稼働率の維持 d. 受託案件の安定受注 		
	AIソリューション事業の成長 (growth)	<ul style="list-style-type: none"> a. 新市場開拓による収益化基盤の確立 b. AI人材の育成と組織力強化による 成長エンジンの構築 		
	地方拠点展開の推進	<ul style="list-style-type: none"> a. サテライト拠点の増強 b. 自治体の企業誘致促進を活用 c. 官学連携し、現地人材を採用 		
	コーポレート体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> a. 経営基盤の高度化とガバナンス強化 b. 人と組織の成長を支える仕組み作り c. 資本政策とIR体制の確立 		