

2025年7月期 決算説明会

株式会社内田洋行
東証プライム
証券コード：8057

2025年7月期 業績結果（連結）

（単位：百万円）

	2024年7月期	2025年7月期	増減	
売上高	277,940	337,055	+59,115	+21.3%
売上総利益	47,734	52,387	+4,652	+9.7%
販管費	38,389	40,213	+1,823	+4.8%
営業利益	9,345	12,174	+2,828	+30.3%
経常利益	10,135	13,126	+2,991	+29.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,996	9,825	+2,828	+40.4%

2025年7月期 決算のポイント

- 大幅な増収増益。過去最高値を更新
(売上高と営業利益・経常利益・当期利益すべての利益項目で過去最高)

民間市場と公共市場での業績のベースラインが着実にアップ

【民間市場】

- ソフトウェアライセンスやSIビジネス好調、オフィスリニューアルも堅調に推移

【公共市場】

- 学校の一人一台端末活用のためのネットワーク増強統合案件が引き続き好調

官民のICT関連の特需に着実に対応

- 自治体システム標準化にともなう導入システムの対応が始まり順調に進捗
- Windows10サポート終了に伴う端末更新およびITサービスの獲得が民間市場で想定以上に増加
- 学校のGIGA端末更新が、2020年度以前に整備された端末分から始まる

【全社】連結業績推移

売上高、各利益項目で過去最高を更新。

(単位：百万円)

	2020.7期	2021.7期	2022.7期	2023.7期	2024.7期	2025.7期
売上高	200,307	291,035	221,856	246,549	277,940	337,055
前年比	121.9%	145.3%	76.2%	111.1%	112.7%	121.3%
営業利益	7,242	10,363	7,890	8,436	9,345	12,174
前年比	189.9%	143.1%	76.1%	106.9%	110.8%	130.3%
経常利益	7,834	11,018	7,843	9,161	10,135	13,126
当期純利益	3,490	6,160	4,840	6,366	6,996	9,825

セグメント別 実績

すべてのセグメントで増収増益

(単位：百万円)

上段：売上高 下段：営業利益	2024年7月期	2025年7月期	前年増減
公共関連事業	80,949 3,022	92,781 5,240	+14.6% +2,218
オフィス関連事業	56,306 1,620	59,419 1,987	+5.5% +367
情報関連事業	139,657 4,405	183,661 4,591	+31.5% +186

セグメント実績概要 公共関連事業

(単位：百万円)

	2024年7月期	2025年7月期	前年差	前年比
売上高	80,949	92,781	+11,832	+14.6%
営業利益	3,022	5,240	+2,218	+73.3%

自治体システム標準化対応が収益増に寄与

- 自治体システム標準化での当社顧客におけるシステム移行の2024年度分の適合作業を完了させることができ、2025年度分の作業も着実に進捗。収益増に寄与。

小中高ICT分野のネットワーク統合案件堅調

- フルクラウド化と同時にセキュアな校務系のネットワークと学習系を統合する案件が拡大。
- 豊富な導入実績による学校現場でのICT利活用の知見を活かした案件獲得が好調に推移。収益増に寄与。

学校施設案件が大型化。順調に獲得。

- 案件が大型化している新たな教育を進めるための学校施設の統合や長寿命化のための改築案件では、経験を活かして獲得が順調に進んだ。

NEXT GIGA先行需要が動き出す

- NEXT GIGA先行需要（前回GIGA特需以前の整備分の更新需要）が第3四半期連結会計期間より始まり売上が増大。

自治体システム標準化

自治体システム標準化とは

<目的>

- 国・自治体間のデータ連携・サービス連携を可能にする
- 引っ越し時の手続きなど住民の自治体サービスの便利性を高める

システム標準化で対象となる20業務

住民記録系

住民基本台帳
戸籍の附票
印鑑登録
就学 など

税系

固定資産税
個人住民税
法人住民税 など

保険福祉系

児童手当
子ども・子育て支援
児童扶養手当
障害者福祉
介護保険
国民保険
国民年金
後期高齢者医療
など

当社の対応状況

自治体システム標準化対応スケジュール

原則的には2026年3月までに整備が行われる。

2025年3月迄

先行分の
修正
を行う

2026年3月迄

システム標準化
対応が本格化
残りの業務の修正

2030年度頃迄

未対応の
自治体は
2026年度
以降
順次対応

当社の対応状況

<2024年度内>
標準化のためのデータ移行準備作業を着実に推進

<2025年度>
大半の顧客を対象に、全面的な移行作業に入る

現在詳細の実施スケジュールを精査中

セグメント実績概要 オフィス関連事業

(単位：百万円)

	2024年7月期	2025年7月期	前年差	前年比
売上高	56,306	59,419	+3,113	+5.5%
営業利益	1,620	1,987	+367	+22.6%

オフィス市場動向

- 好調な企業業績を背景に、生産性向上と採用強化のためのオフィスへの投資意欲が高く、本社から各部門へとオフィスリニューアル案件が拡大しており、首都圏を中心にオフィスを増床する動きが継続。
- 出社率の大幅な上昇に伴うハイブリッドワークスタイルに対応した新たな働く場の整備も広がった。

移転・リニューアル案件の獲得が増加

- 東名阪地域での営業活動の強化と当社が持つ情報関連事業の強みを活かした連携の中から、移転やリニューアルなどのオフィス構築案件の獲得が本年も増加。

自治体庁舎の大型案件獲得

- 地方においては、都道府県や市村の自治体庁舎にも働く場の整備が波及しており、公共関連事業分野の学校施設のノウハウも活かすことによって、自治体の大型案件の獲得にもつながった。

オフィス関連事業 オフィス投資の拡大

生産性向上と採用強化のため、企業のオフィスへの投資意欲が高い

本社から各部門へとオフィスリニューアル案件が拡大、増床する動きが継続

出社率の大幅な上昇でハイブリッドワークスタイルに対応した働く場の整備つづく

【参考】オフィスへの出社率

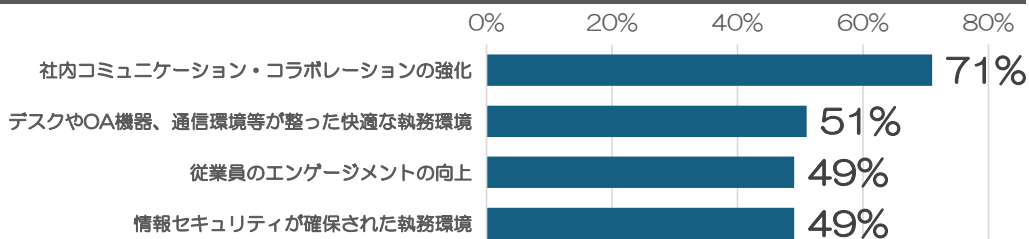
100%
(完全出社)

60%~99%
(出社派)

「完全出社・概ね出社」70%以上

出典：ザイマックス不動産総合研究所「大都市圏オフィス需要調査 2025 春」を基に編集

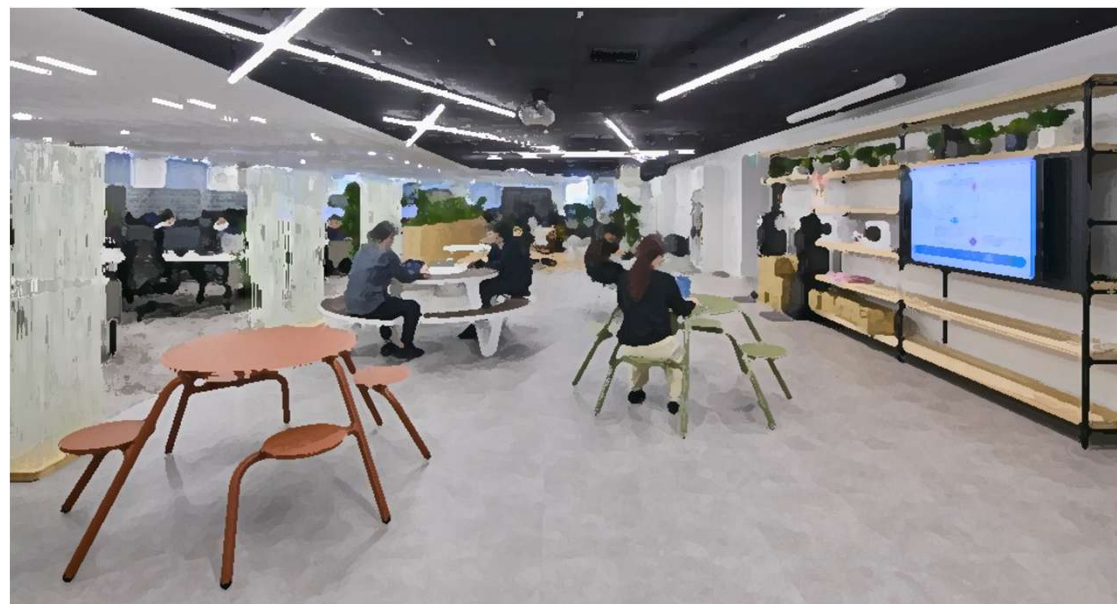
【参考】オフィスの存在意義や求められる機能・役割



出典：森ビル「2024年 東京23区オフィスニーズに関する調査」を基に編集

Copyright 2025 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

情報関連事業の強みを活かした連携による案件獲得



セグメント実績概要 情報関連事業

(単位：百万円)

	2024年7月期	2025年7月期	前年差	前年比
売上高	139,657	183,661	+44,004	+31.5%
営業利益	4,405	4,591	+186	+4.2%

大手民間市場

- ソフトウェアライセンスビジネスやSIビジネスとの連携による顧客拡大が進んだことを背景に、Windows10サポート終了にともなうPCの更新やキッティング等のIT関連サービスが大きく伸長。
- クラウドベースのサブスクリプション型ソフトウェアライセンス契約が引き続き好調。当第4四半期連結会計期間では超大型案件を獲得。

大手企業向けのネットワークビジネス

- オフィスリニューアルの拡大がつづくオフィス関連事業との連携で、業界でトップクラスの会議室運用支援サービスが順調に契約室数を伸ばした。
- 社員の位置情報やオフィスビルに関するデータを可視化してコミュニケーションを促すシステムでデータを活用したソリューションの獲得も広がり、収益が増大。

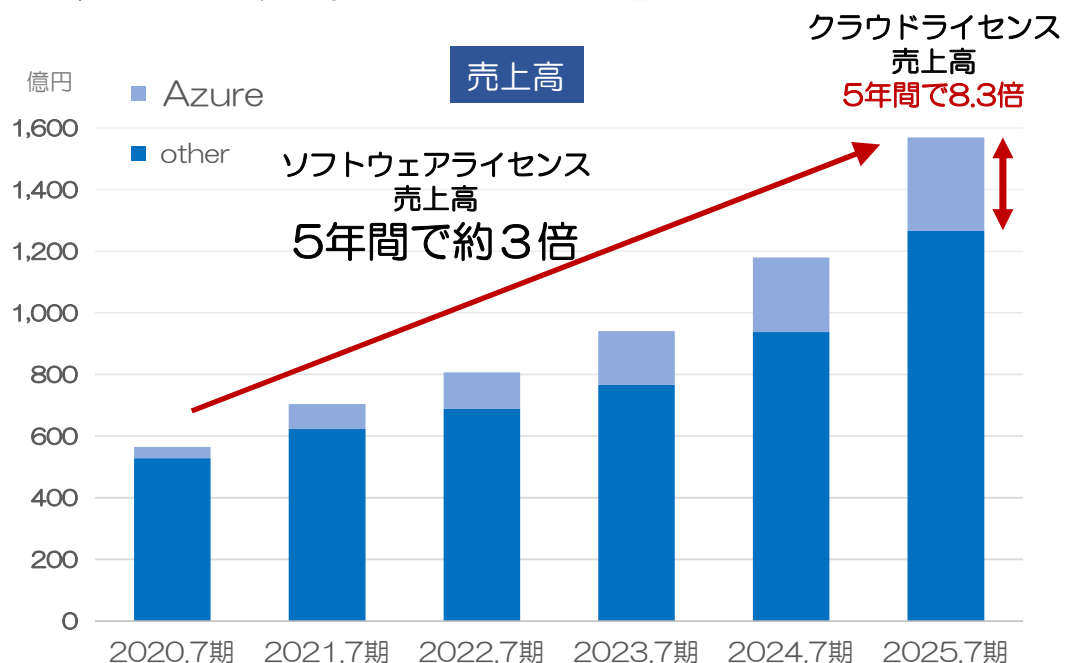
中堅・中小市場で前年インボイス対応の反動あり

情報関連事業 大企業向けICTビジネス

大手民間企業向けライセンス事業が引き続き高い伸び。

ソフトウェアライセンス売上高推移 (ウチダスペクトラム社)

大手民間企業でサブスクリプション型ソフトウェアライセンスの契約が継続して伸長。特に、クラウドのライセンス購入が増加
近年は生成AIに関連するライセンスも急増



Windows10サポート終了にともなう
IT関連サービスの伸長

端末やOSの更新のほか、ユーザーが
即座に使用できるようにするための
各種設定作業などのキッティング等を含
む、IT関連サービス全般が伸長。

2025年7月期 四半期ごとの業績変動（前年比）

四半期ごとの変動が大きい

	1Q	2Q	3Q	4Q
--	----	----	----	----

売上高



営業利益



公共関連	前年に大型案件	→ 今期は2Qに需要の時期が移る	自治体の標準化案件が動き出す	NEXTGIGA 先行案件
オフィス関連	オフィスリニューアルなどが堅調に推移			
情報関連	大手企業向けソフトウェアライセンス事業やIT関連が堅調に推移			大型案件獲得
	前年にあったインボイス対応案件集中の反動			Windows更新需要

2026年7月期 通期の見通し

2026年7月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2025年7月期	2026年7月期 計画	増減	
売上高	337,055	418,000	+80,945	+24.0%
営業利益	12,174	15,400	+3,226	+26.5%
経常利益	13,126	16,300	+3,174	+24.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,825	10,800	+975	+9.9%

プラス要素の見通し

●NEXT GIGA 端末更新需要

- ✓ 今回の端末更新は複数年度に分散化されるが、ピークは2025年度となる
- ✓ 2025年8月（2026年7月期第1四半期）より動きが本格化。
- ✓ 2026年7月期の学校ICT環境整備等の案件は5年前の案件数減少の影響あり

●自治体システム標準化対応需要

- ✓ 2026年3月までのシステム標準化対応の完了に向けて動きが活性化する
- ✓ システム更新案件のため収益面で伸長

●Windows10サポート終了に伴う需要

- ✓ 2025年10月前後まで対応需要増
- ✓ 第3四半期以降前年需要の反動減

2026年7月期 の見通し

● ピークを迎える特需に着実に対応し大幅な更新を目指す

- ✓ 公共市場では、今期ピークの自治体システム標準化とGIGA端末更新需要への対応により、大幅な増収増益を見込む。

● 基盤のベースラインのアップを図る

- ✓ 民間市場では、大企業のDX投資や人材投資が堅調の予測から、ICT事業やオフィス事業の継続した伸長を見込む。

2026年7月期 セグメント予想

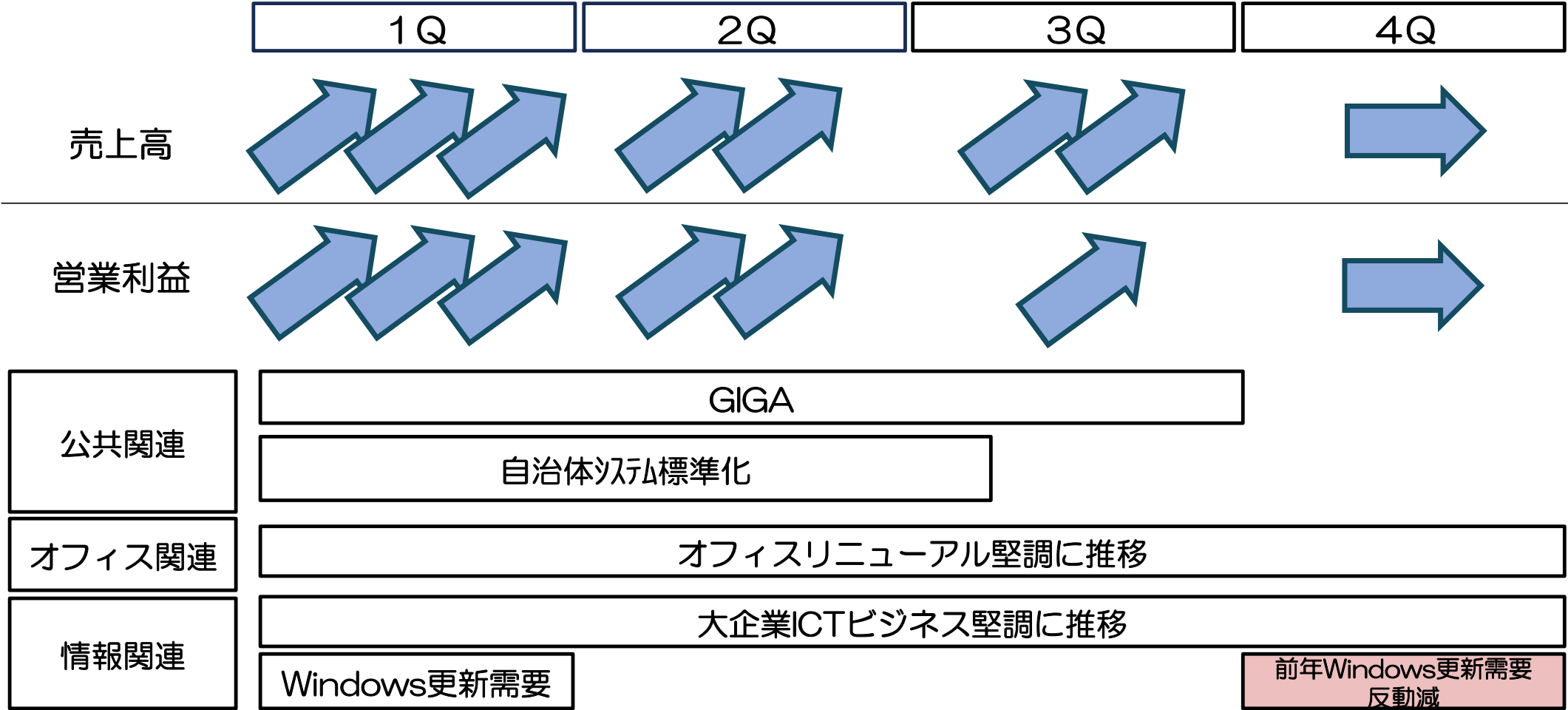
すべてのセグメントで増収増益を見込む

(単位：百万円)

上段：売上高 下段：営業利益	2025年7月期	2026年7月期 計画	増減
公共関連事業	92,781 5,240	151,000 7,800	+62.7% +2,560
オフィス関連事業	59,419 1,987	64,000 2,200	+7.7% +213
情報関連事業	183,661 4,591	202,000 5,100	+10.0% +509

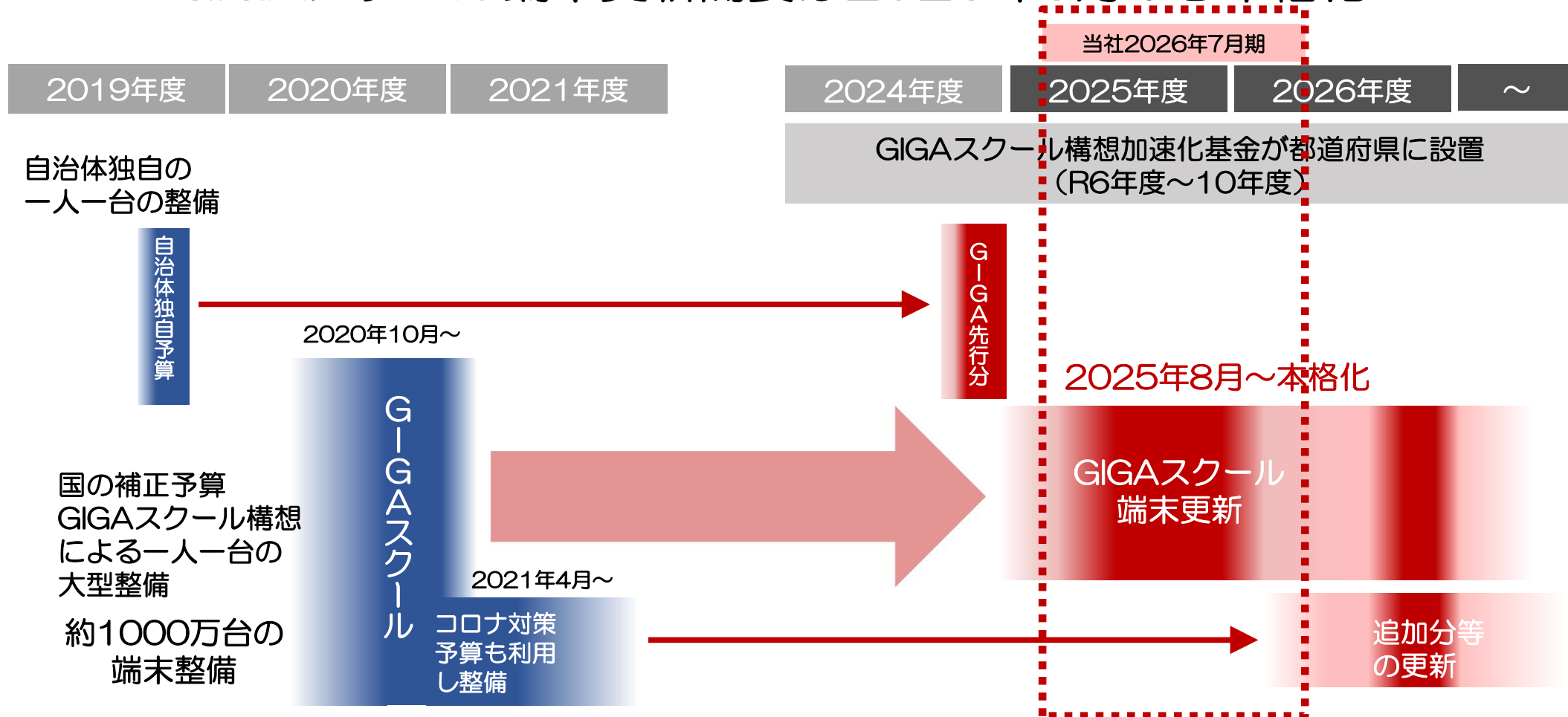
2026年7月期 四半期ごとの変動予想（前期比）

公共関連事業の特需の影響を大きく受ける



【参考】GIGAスクール端末更新スケジュールについて

GIGAスクール端末更新需要は2025年8月から本格化



第17次中期経営計画の進捗

マネジメント変革をグループ全体に拡げる

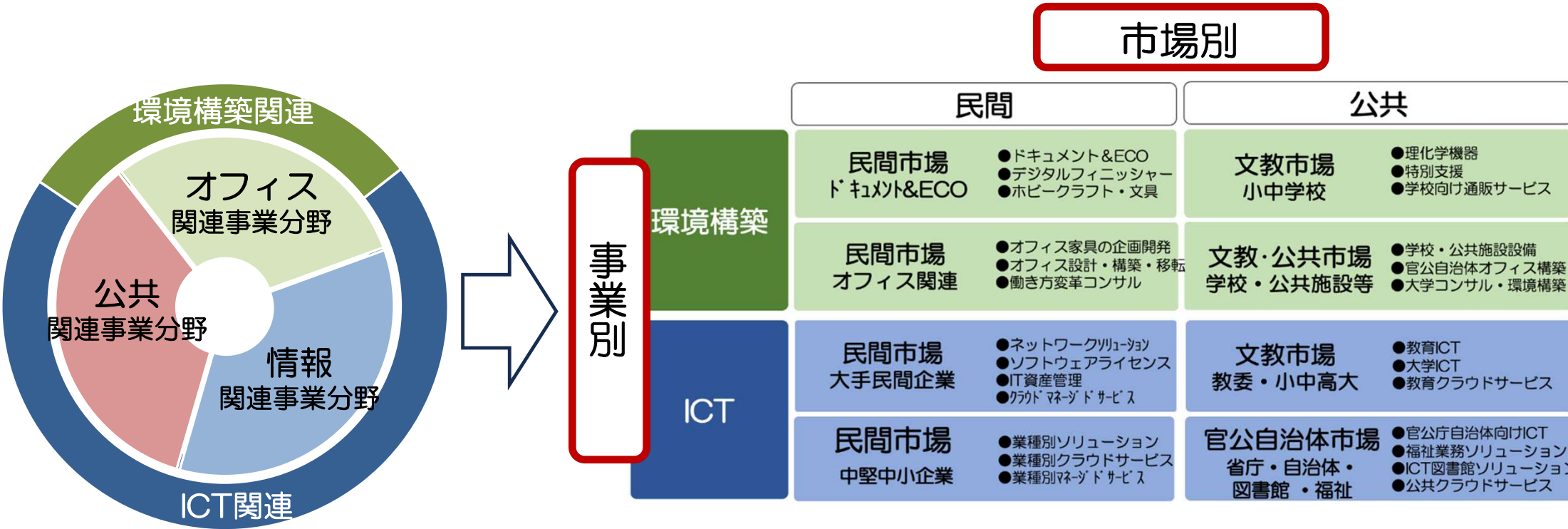
グループ全体に大きく拡げ、リソース共有の幅を拡大し、さらなるベースラインのアップを図る

10年先を見据えた経営基盤への投資

社会構造変化への対応をすすめ、将来の成長に向けた投資と、長期的な事業の安定を図るために、経営基盤への投資を進める。

市場別・ノウハウ別の視点からリソースの共有の推進

これまでの10年では民間市場・公共市場における「働く場」「学ぶ場」のICTと環境の構築に関わる多様な事業のリソースの共有を、リアルとデジタルの両面から推進してきた。（2015.8～）



「人」と「データ」に各事業ユニットのベクトルを結集

グループ全体で幅広く事業ユニットの組み替えを進める

「人」と「データ」の時代

トランスフォームを担う人とデータへの投資が拡大する

働き方変革

—知的生産性向上—

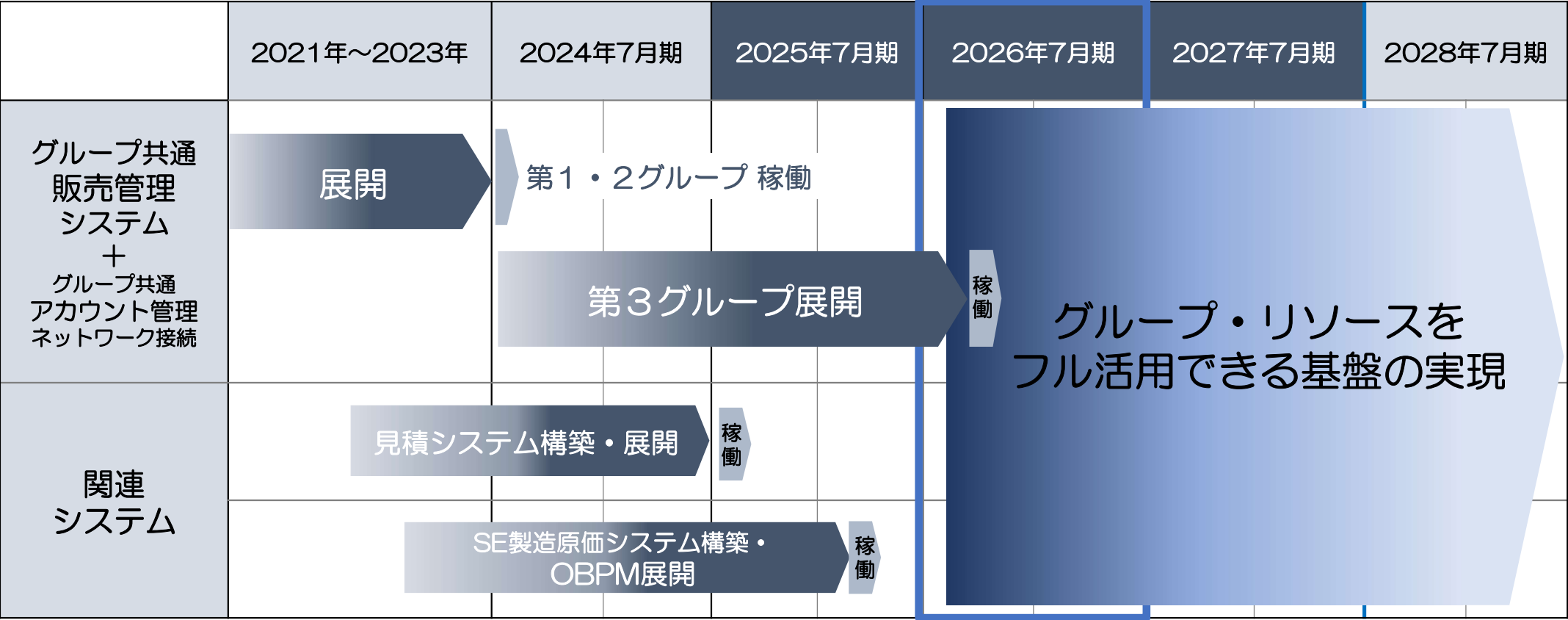
学び方変革

—主体的な学び—

人口減少社会にスマート社会の実現で貢献する

グループでリソース共有するための共通基盤への投資

第17次中期経営計画でグループ共通基盤構築を実現



グループSE力最大化の取り組み

システムエンジニア組織の再編とサポート工程の標準化

第14～16次中計

第17次中計～



グループ全体での相互人的交流の増大

関係会社間をつなぐ人事を実施。対象を拡大中。

内田洋行

大企業向けネットワーク事業

システムエンジニア

事業企画

情報システム

施工管理



経営陣をダブルポスト
で配置して接続を強化

ウチダスペクトラム

ウチダエスコ

内田洋行ITソリューションズ

ウチダシステムズ

内田洋行ビジネスエキスパート

ウチダ人材開発センタ

戦略的な重点市場に対しICTと環境構築のノウハウを結集するため、グループ全体のリソースを活用し、セグメントを超えたリソースの結集により競争力を高め、当社独自の競争優位の確立を目指す。

情報関連事業分野とオフィス関連事業分野
の組み合わせ

公共関連事業分野とオフィス関連事業分野
の組み合わせ

大手民間市場でのグループ全体での
ICTビジネスの組み合わせ

公共関連ビジネスのノウハウを活かした
民間市場でのサービス事業の展開

【具体例】オフィス関連事業と情報関連事業の組み合わせ

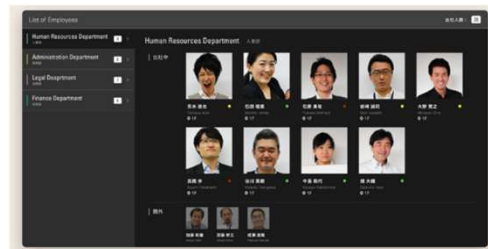
オフィスリニューアル需要拡大に合わせ
ネットワークビジネスのオフィス関連事業との相乗効果が拡大

【参考事例】オフィスの結集に合わせて、グループ会社共通で利用する“人と人、人と場をつなぐ”ICT基盤を導入

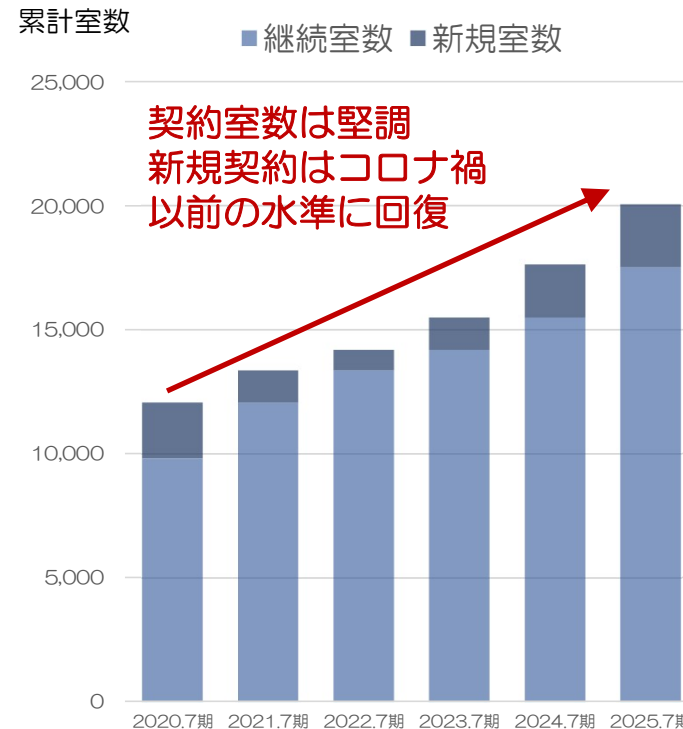
グループにまたがる社員や、急増したキャリア採用者が本社に集結。人材の多様化が進む一方で、顔と名前が一致せず、コミュニケーションが難しいという問題を解決



センサーで利用状況をデータ化。
改善策としてモニターを増設して
利用率が向上したカフェテリア



会議室運用支援サービス「SmartRooms®」
契約室数推移



日経225企業
での採用
40%



【具体例】公共関連ビジネスのノウハウを民間市場へ活かす

公共関連事業とオフィス関連事業の組合せ
 【参考事例】学校施設事業のノウハウを活かし
 自治体庁舎大型案件獲得



オフィス改善調査事業

調査
チーム

作図
チーム

ヒアリング
チーム

全部署の
オフィス家具の受注

全部署
ネットワーク・LAN工事
の受注

公共関連ビジネスのノウハウを活かした民間市場でのサービス事業の展開

大規模キitting拠点「ESCO 船橋-BaySite」

2020年1月設置 2025年2月増床

●フロア面積：2,620坪 ●最大月産台数：60,000台



2020年度のテレワーク
需要や、学校のGIGA端
末整備にて高品質の評価

2025年度

- Windows10サポート
終了関連の需要を獲得
- NEXT GIGA端末獲得
にも寄与

【具体例】学校、民間へのCBTサービスの展開

Open Assessment Technologies社について

(2023年5月、内田洋行100%子会社化・非連結)

Computer Based Testing (CBT) のプラットフォーム「tao」の開発企業。この分野では世界をリードしている。

欧米のK-12市場全体で年間20百万テスト実施

<実績>

-  ノルウェー教育訓練総局  オスロ市
-  リトアニア国立教育局
-  イギリス国立教育研究財団
-  フランス国立教育省 評価・将来展望・業績局
-  イタリア国立教育訓練システム評価局
-  スペイン  バレンシア州  ガリシア州
-  カスティーリャ・ラ・マンチャ州
-  アイスランド文部省
-  スロバキア プラチスラバ国立教育・青少年研究所
-  ニューヨーク州教育局  ニューヨーク市教育局



欧米の資格試験・採用試験・認証試験にも採用

<実績>

-  ノルウェー高等教育技能総局移民ビザ発行試験
-  ベルギー連邦公共サービス庁戦略・支援局
政府職員採用試験
-  アメリカ国立国立建設教育研究センター建設労働者資格認定試験
-  European Union  欧州人事選考局 (EPSO) EU職員採用試験

文部科学省 全国学力・学習状況調査（中学校）

令和7年度調査（中学校理科）で約100万人が利用した文部科学省CBTシステム（MEXCBT：メクビット）は、内田洋行が中心となってOAT社「tao」をベースに開発を進めた。

文部科学省 全国学力・学習状況調査は、CBTとして世界最大級の規模

※CBTとは「Computer Based Testing(コンピュータ ベースド テスティング)」の略称で、コンピュータを使った試験方式のこと

民間企業、大学での「tao」の利用も展開中

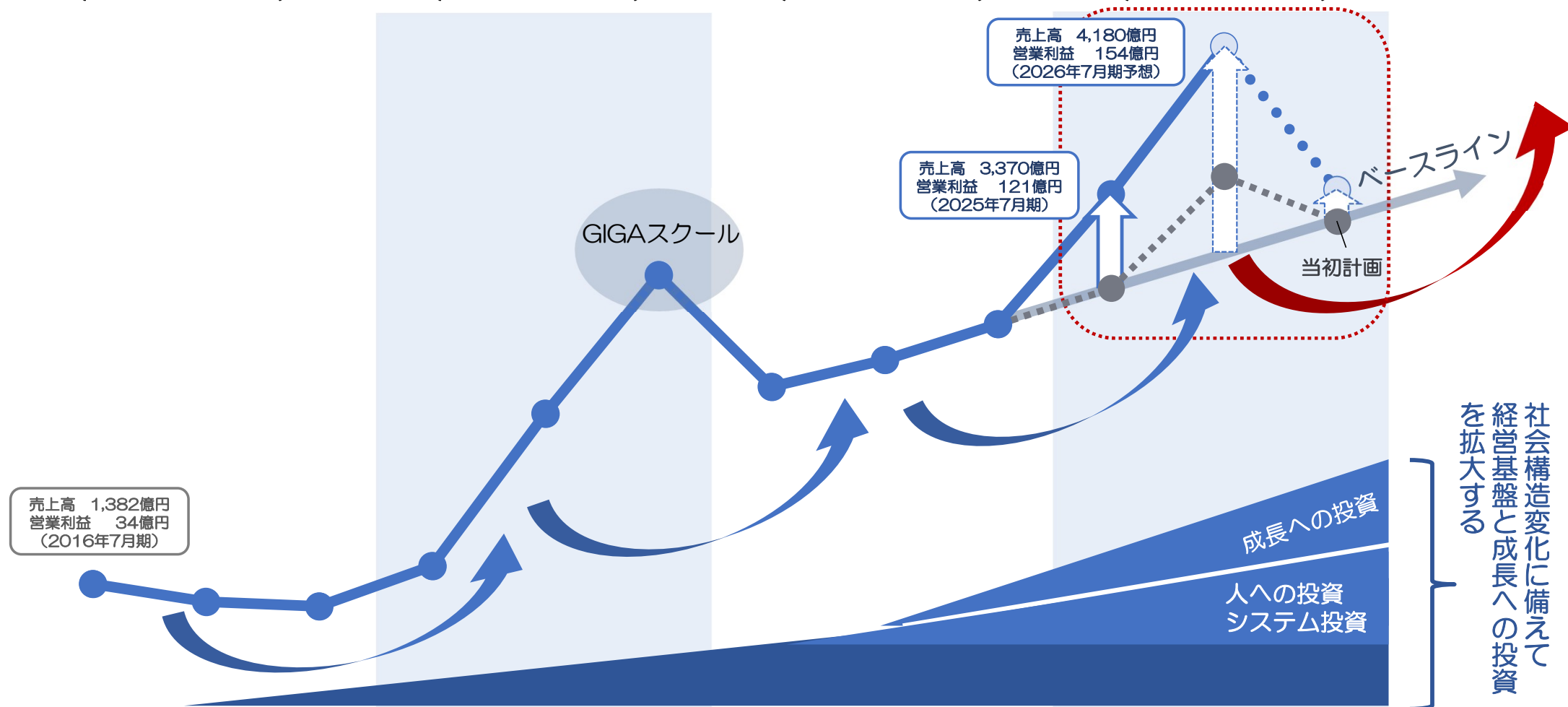
中期経営計画での変革の継続でベースラインのアップ

第14次中期経営計画
(2016~2018)

第15次中期経営計画
(2019~2021)

第16次中期経営計画
(2022~2024)

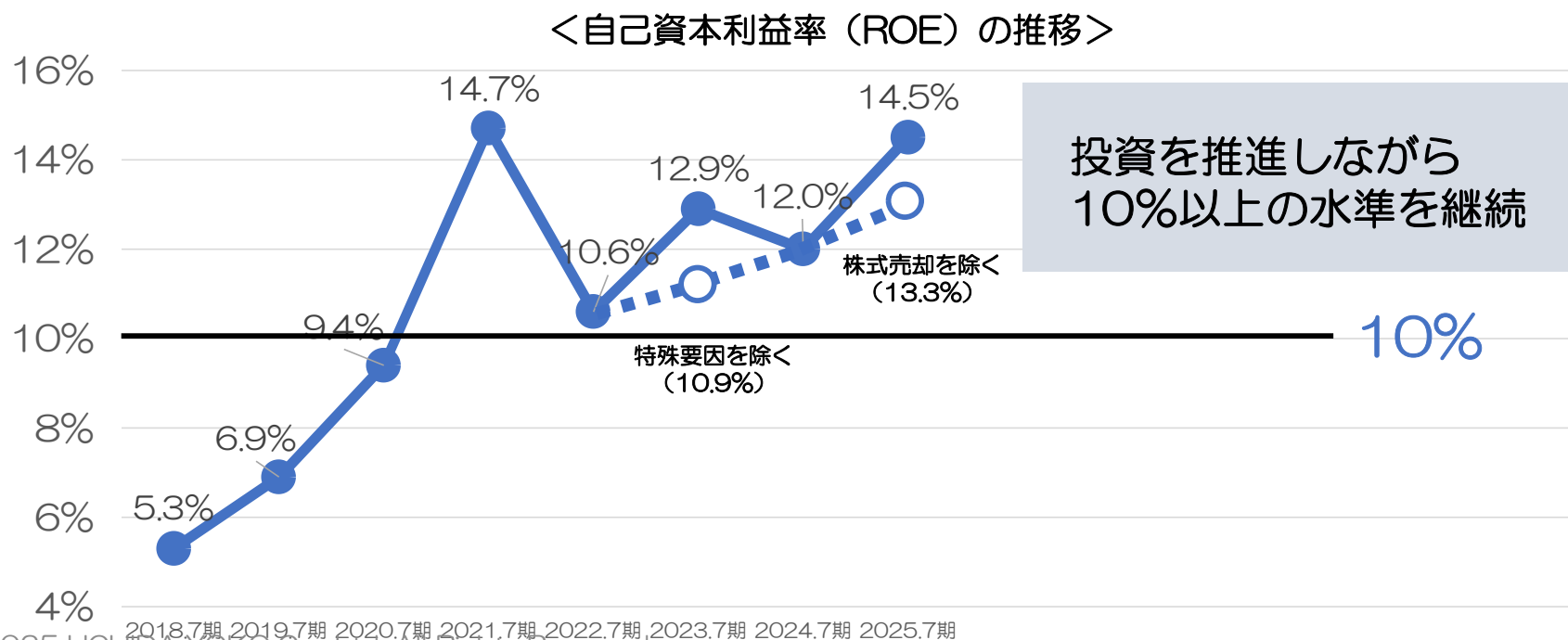
第17次中期経営計画
(2025~2027)



目標とする経営指標と 利益配分に関する基本方針

目標とする経営指標の改訂 ―自己資本利益率（ROE）―

将来の市場変化に対応するため
自らの変革に向けての投資を推進しながら、
安定的に10%以上の水準の継続を目指す。



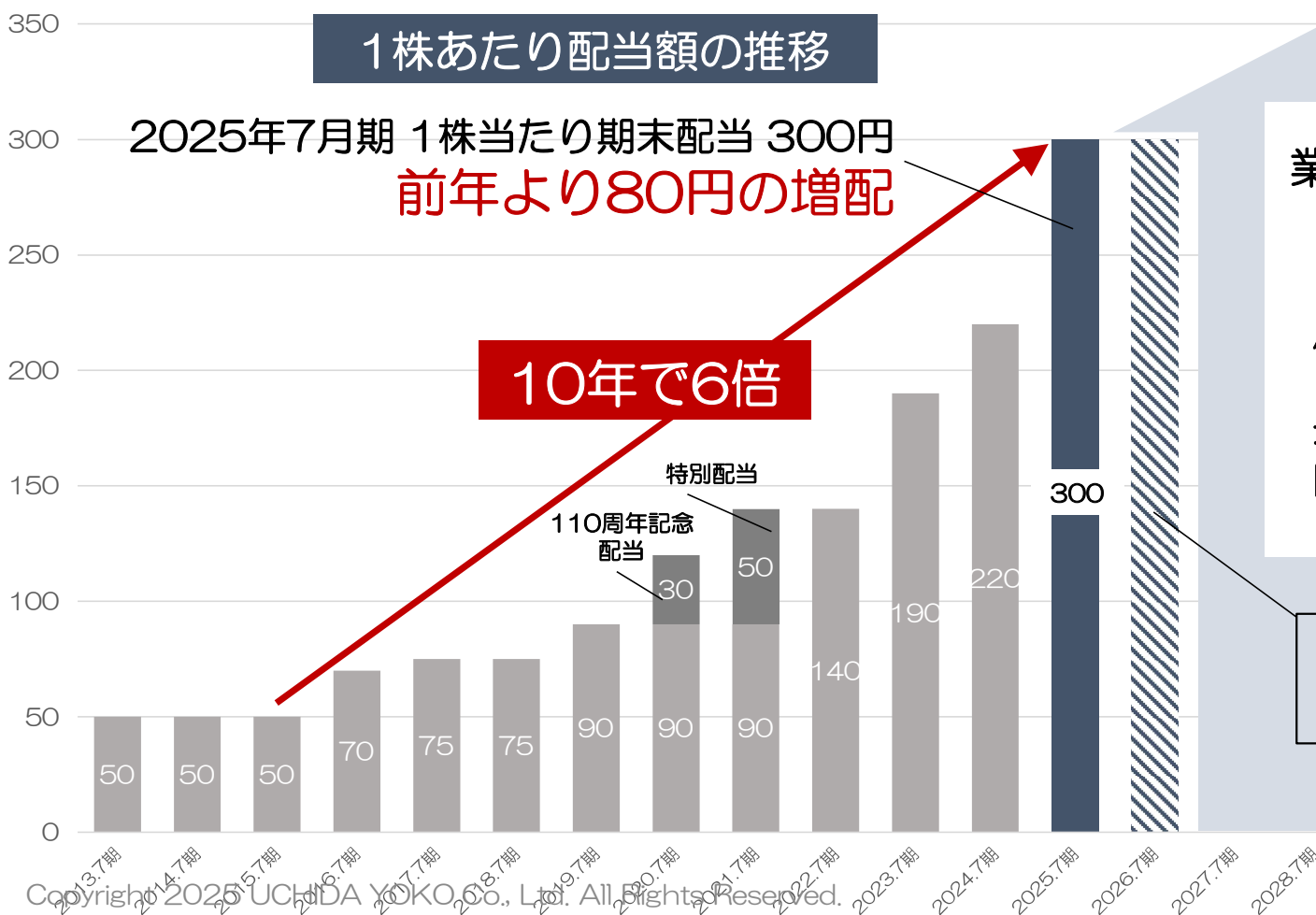
利益配分に関する基本方針

安定的な配当の維持を前提に、将来に向けて一層の拡大と充実を目指す

1株あたり配当額の推移

2025年7月期 1株当たり期末配当 300円
前年より80円の増配

10年で6倍



業績のベースラインアップと共に
一層の拡大と充実を目指す

健全なる持続的成長を目指す
長期的かつ総合的な株主価値の
向上を図る

現時点では300円を継続予定も、今後
の業績動向や経営環境等を総合的に勘案
し、切に判断

コーポレートビジョン

情報の価値化と
知の協創をデザインする

資料についてのご注意

本資料に記載いたしました業績見通し、戦略、計画等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に係る見込みでございます。これらは現時点において入手可能な将来の動向等の各種情報に基づいて経営者が判断したものであり、不確定な要素を含んだものです。

したがって、実際の業績は、内外のさまざまな要因により、見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご了承願います。