

2026年7月期 決算概要

株式会社内田洋行
東証プライム
証券コード：8057

1. 2026年7月期 決算概要

2026年7月期 業績結果

(単位：百万円)

	2025年7月期	2026年7月期	増減	
売上高	337,055	425,729	+88,674	+26.3%
売上総利益	52,387	59,240	+6,853	+13.1%
販管費	40,213	43,609	+3,396	+8.4%
営業利益	12,174	15,631	+3,457	+28.4%
経常利益	13,126	16,770	+3,643	+27.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,825	12,486	+2,661	+27.1%

※販管費増加：将来の成長を支える経営基盤の強化に向けた投資

- ・ 人材の採用、賃金のベースアップ等による処遇改善、職場環境の整備を拡充
- ・ グループマネジメント強化のため、グループ共通販売管理システムの導入・展開

業績推移

売上高ならびにすべての利益項目で過去最高を更新

(単位：百万円)

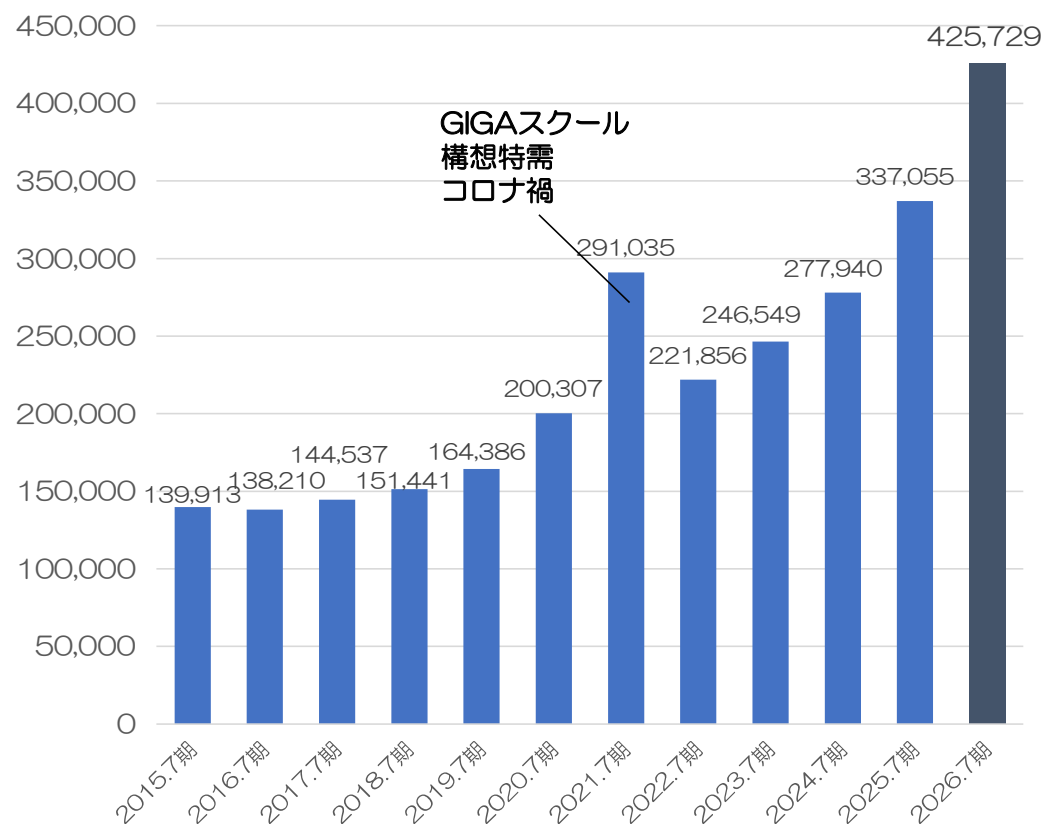
	2021.7期	2022.7期	2023.7期	2024.7期	2025.7期	2026.7期
売上高	291,035	221,856	246,549	277,940	337,055	425,729
前年比	145.3%	76.2%	111.1%	112.7%	121.3%	126.3%
営業利益	10,363	7,890	8,436	9,345	12,174	15,631
前年比	143.1%	76.1%	106.9%	110.8%	130.3%	128.4%
前年差	+3,121	△2,473	+546	+909	+2,828	+3,457
経常利益	11,018	7,843	9,161	10,135	13,126	16,770
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,160	4,840	6,366	6,996	9,825	12,486

業績推移（売上高／営業利益）

二年連続で過去最高を更新

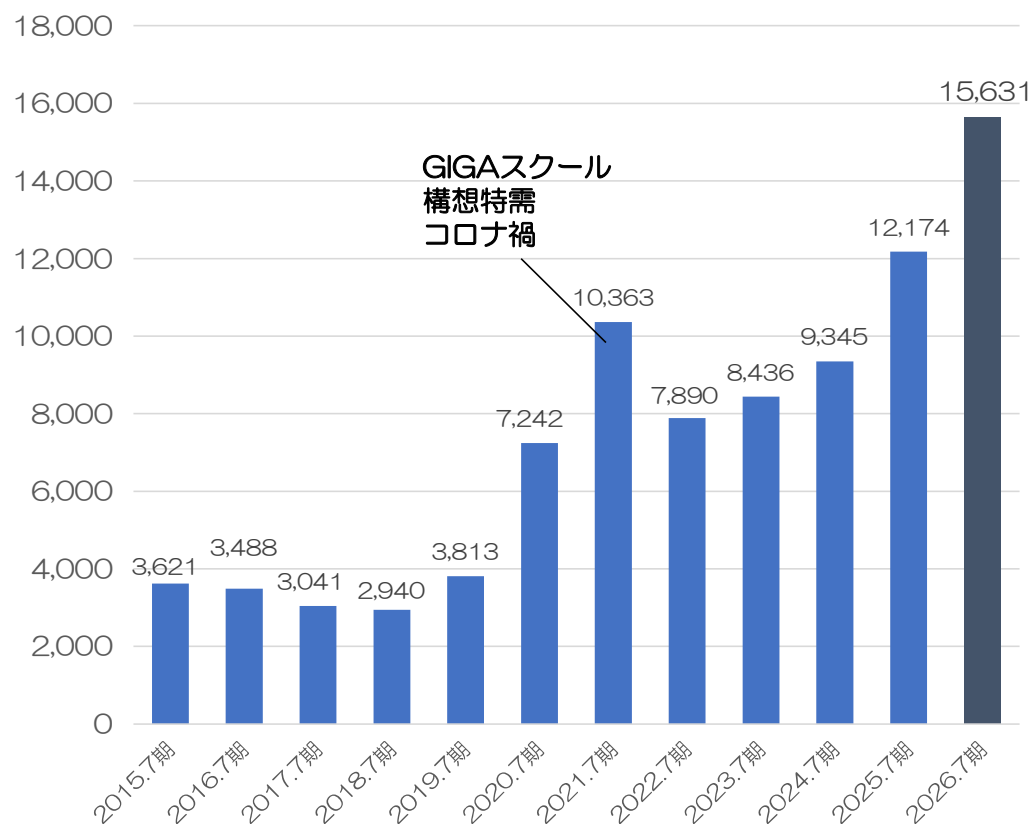
（単位：百万円）

売上高



（単位：百万円）

営業利益



2026年7月期 決算のポイント

特需獲得の増大とあわせてベースラインのアップが進む

1. 特需獲得が想定以上に

GIGA更新（NEXTGIGA）需要

- 前回を上回る導入実績を達成

自治体情報システム標準化対応

- 当期計画分を着実に実施

Windows 10更新対応

- Windows 10のサポート終了に伴うITサービス関連需要獲得（1Qで終了）

2. ベースラインのアップ

公共市場

- 【文教ネットワーク需要】ネットワーク強化とセキュリティ対策を施した学習系・校務系統合の大型案件需要拡大。獲得も増大。
- 【大学】理系人材育成に向けた学部新設や学科改編需要での大型案件獲得。
- 【公共施設】学校施設の強みから、自治体、福祉施設等案件獲得が進展。

民間市場

- 【ソフトウェアライセンス】大型契約や既存顧客の契約更新も進展。年間通して引き続き伸長。
- 【大手企業向けIT】従業員の位置情報や環境データを可視化・活用するソリューションの大型案件を獲得。クラウド型会議室予約支援サービスの契約数増加。安定的な収益を確保。
- 【オフィス需要】東名阪で大型案件獲得。地方で拠点リニューアル増大。

セグメント別 実績

(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	前年増減
公共関連事業	92,781 5,240	161,038 8,974	+73.6% +3,734
オフィス関連事業	59,419 1,987	59,172 2,132	△0.4% +145
情報関連事業	183,661 4,591	204,448 4,293	+11.3% △298

セグメント実績概要 公共関連事業

公共

(単位：百万円)

	2025年7月期	2026年7月期	前年差	前年比
売上高	92,781	161,038	+68,257	+73.6%
営業利益	5,240	8,974	+3,734	+71.2%

NEXT GIGA 1人1台端末更新

- 今年度1人1台端末の更新需要がピーク。全国で大規模な導入が集中。前回を上回る導入実績を達成。
- 前年度に増強したキッキングセンターの処理能力と全国規模の展開力を発揮。一斉導入を円滑に遂行。

自治体情報システムの標準化対応

- 翌期以降へ延伸する自治体の数は想定を上回った。
- 当期分の作業ならびに福祉系システムの多くは、対応を着実に完了。

教育ネットワーク統合案件拡大

- 大量端末に対応する設計力、セキュリティに関する技術・知見と、学校現場への深い理解を生かした提案が評価され大型案件を獲得。
- 県単位での大規模な校務システム構築においても大型受注が進んだ。

大学、学校施設

- 政府が進める大学での理系人材育成に向けた学部新設や学科改編需要において、コンサルティングから環境構築までを手がけるこれまで培ってきたノウハウを生かし、大型案件を獲得。
- 新たな教育に対応するための学校改築や改修では、大型化した案件の獲得が順調に進展。

セグメント実績概要 オフィス関連事業

(単位：百万円)

	2025年7月期	2026年7月期	前年差	前年比
売上高	59,419	59,172	△247	△0.4%
営業利益	1,987	2,132	+145	+7.3%

オフィス需要

- 企業業績が堅調に推移するなか、人材の確保や定着の向上を目的とした働きやすいオフィス環境を整備する動きが継続。
- シェアオフィスやレンタルオフィス分野でもハイグレードな大型案件需要が拡大。多くの案件を獲得。
- 東名阪エリアを中心に、オフィス移転やレイアウト変更、コミュニケーション活性化に向けた大型オフィス投資が底堅く推移。
- 地方においても拠点機能強化を目的としたリニューアル需要が増加。

公共施設案件の獲得

- 福祉施設の大型案件の獲得
- 庁舎案件も堅調に推移

その他

- 売上高については、前連結会計年度に計上した大型案件の反動減
- 利益については、海外市場の回復やオフィス周辺事業の収益性改善により増加

(単位：百万円)

	2025年7月期	2026年7月期	前年差	前年比
売上高	183,661	204,447	+20,786	+11.3%
営業利益	4,591	4,293	△298	△6.5%

大手企業向けIT

- AIやデータ活用を見据えたインフラ整備ニーズが高まるなか、社員間のコミュニケーション活性化やオフィスの利用状況を把握するための、社員の位置情報やオフィスビル内の各種データをリアルタイムで可視化する大型システム案件の獲得が進展。
- 当社が高いシェアを有する会議室運用支援サービスについても契約数が着実に伸長。
- 安定的な収益を確保。

大企業向けソフトウェアライセンス

- 既存顧客の契約更新や新規の大型案件が通年で進展
- 年間を通して引き続き伸長。

中小企業向けSI

- 相対的に利益率の高い中小企業向けSI案件では、半導体不足に伴うサーバやPCの供給遅延の影響を受け多くの商談が延伸。
- 業務システム更新需要が端境期。

3つの特需について

特需 Windows10サポート終了更新需要獲得の背景

ウチダエスコのキittingセンター増床と完全子会社化の効果

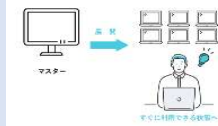
内田洋行のWindows11導入支援サービス



- Windows11導入準備
- PC・タブレット端末の調達



- キitting
- データ移行
- 周辺システム、機器の整備



大規模キitting拠点「ESCO 船橋-BaySite」



2020年開設 2025年増床



ウチダエスコ 2022年5月 完全子会社化

前年度から続くWindows10のサポート終了に伴うITサービス関連需要が第1四半期連結会計期間に寄与

高い品質とコストパフォーマンスの評価が高い

教育市場で培った技術と経験を民間にも生かし、また民間で得たノウハウは公共で生かすサイクルを確立。

【参考】NEXT GIGAスケジュール

当社2026年7月期

2024年度

2025年度

2026年度

～

GIGAスクール構想加速化基金が都道府県に設置
(R6年度～10年度)

GIGA先行分

2026年7月期

第1四半期から導入開始、
第3四半期にピークGIGAスクール
端末更新追加分等
の更新

5年前を上回る実績

端末の調達からキitting、展開
までを一体的に進める対応力を発揮

【受注例】さいたま市

端末のみではなく、5年間の運用保守
まで含まれた調達。

端末 約10万台

5年間の運用保守



【受注例】京都市・京都府共同調達他

京都市 約10万台

京都府 約8万台

総計 約18万台

今後はネットワーク案件や広域統合
の大型校務案件が期待される

自治体情報システム標準化対応

【参考】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

2026年3月迄

2030年度頃迄

先行分
の修正
を行う

システム標準化
対応が本格化
残りの業務の修正

未対応の
自治体は
2026年度
以降
順次対応

【参考】令和8年3月末時点の状況
(2026.8.20デジタル庁発表)

遅延の団体は
全体の56.8%

前回発表時(2026.2.27) 52.3%

内田洋行の対応状況

翌期以降へ延伸する自治体が増加し、
大半となるも当期分の対応作業は完遂

福祉系システムの多くは今期で完了

着実に実施したことが評価されている

今後は市町村の基幹系と、地域を結ぶ
福祉系、子供たちを支える教育系との
連携が期待される

ベースラインの向上を支える強みのある主な事業

教育ネットワーク統合案件が成長の柱に（ゼロトラストセキュリティ）

大量端末に対応する設計力、セキュリティに関する技術・知見と、
学校現場への深い理解を生かした提案が評価され大型案件を獲得。

公共

【プレスリリース2026.6.1】東京都府中市

2.1万人規模の次世代校務DX基盤を構築 ～ゼロトラスト、統合ID認証の高度なセキュリティ環境と生成AI活用で先生の働き方変革を支援～



ゼロトラストネットワーク導入実績

2021年に全国初導入後
50件以上の導入実績

児童生徒・教職員用の端末台数

6年前	150万台
現在	1,000万台

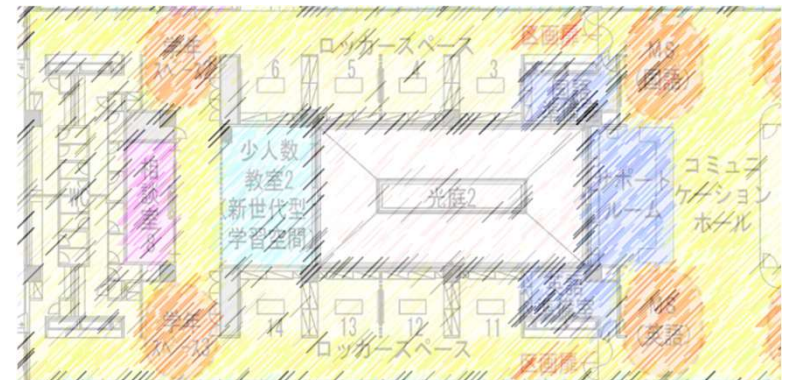
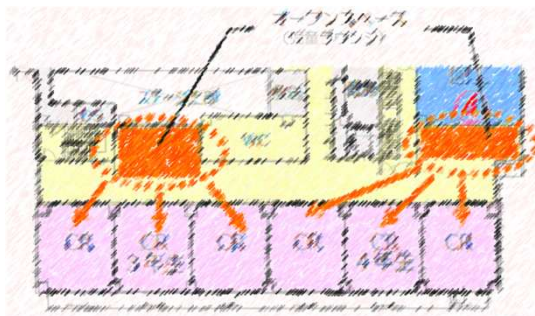
大量の端末を使用できるネットワークのセキュリティレベルを上げる

新たな学びへの対応力が評価され受注が拡大



学年ごとのオープンスペース

教科教室・HB（ホームベース）



理系人材拡充に対応した大学での学部新設案件

公共

大学市場での長い経験と顧客基盤を強みに、理系学部新設需要を開拓

某女子大学 総合情報科学部



- VR・ARスタジオ
撮影機材、3Dプリンター、3Dスキャナー、レーザー加工機、
講義収録・配信システム、AV機器など
- 教室、学生ラウンジ、コモンズ
テーブル、輸入家具など



某大学 デジタル共創学科

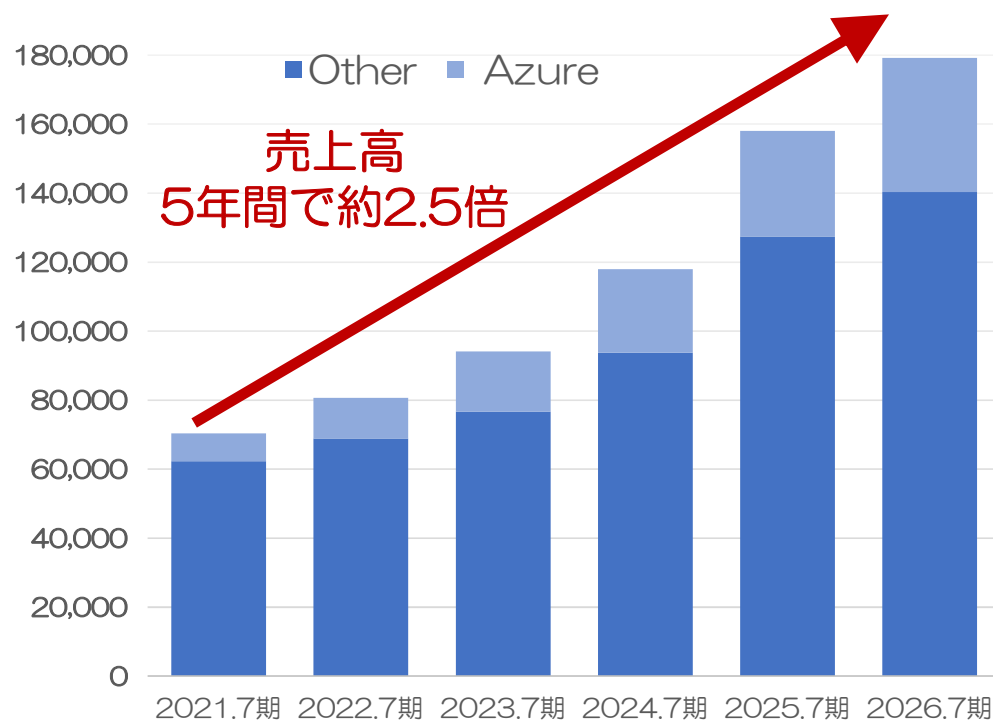


- 解体・内装工事
- 什器備品、AV設備
- ICT関連 ネットワーク機器、GPUなど



コンサルティングから環境構築まで
を手がける長く培た大学設置の
ノウハウを生かし大型案件を獲得

大型契約や既存顧客の契約更新が進展、国内トップクラスのポジション

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)

弊社のソフトウェアライセンスビジネスの強み

1995年、日本初の
ソフトウェアライセンス
販売専門としてウチダス
ペクトラム社を設立

日経225社における
導入企業率 **65%**

系列会社や海外関係部門のライセンスを一括管理

ITインフラのライフサイク
ルに関する支援サービス

お客様
(管理責任者)

GLOBAL調達

35カ国直接取引
4通貨に対応
(サポート対象90カ国)

トップクラスの導入実績をもつ、クラウド型会議室運用支援サービス「SmartRooms®」の契約数が着実に伸長。安定的な収益を確保。

クラウド型会議室運用支援サービス「SmartRooms®」
契約室数推移

累計室数

20,000

10,000

0

国内640社
2万室超

日経225企業での採用
45%



会議室20,000室で稼働



- 国際対応（英語UI） グローバルオフィスでも同一環境を実現
- デスク端末の新発売（2026年1月）
個人ブースやデスク単位での予約・稼働分析が可能
- 社員証連携オプション：社員証タッチで在席情報を自動登録し、
サイネージに即時反映

【プレスリリース2025.11.10】「SmartRooms」を海外初展開

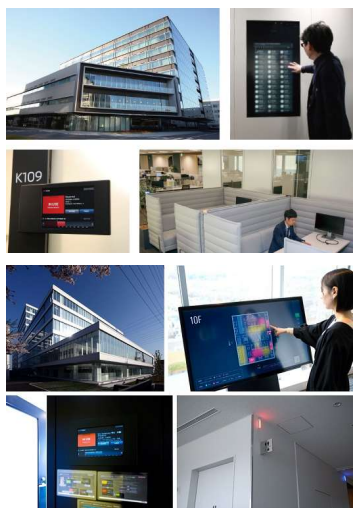
国内トップシェア実績で、
ベトナム企業の会議室可視化を支援

大規模オフィスに「SmartOfficeNavigator®」導入拡大

グループウェアとの連携で人と働く場の情報を統合するナビゲーションプラットフォーム。大規模オフィスへの導入で強みを発揮。

オフィスワークナビゲーションシステム 「SmartOfficeNavigator®」

2018年三菱自動車工業との協創を起点に開発。オリンパス、旭化成、KDDI、野村不動産など**大企業約30社に導入**



三菱自動車工業株式会社

開発拠点である岡崎地区の新オフィスビルや東京本社へ導入
内容:会議室の空き状況やフリーアドレス席の状況を可視化し、ホワイトカラーの生産性向上に貢献

オリンパス株式会社 グローバル本社

規模:6,500名
内容:本社機能の統合移転を機に導入。会議室の効率的な運用や、収集したデータに基づく次世代のオフィス構築に活用。

グループウェア、ビル情報、Wi-Fi環境と連携し、社員の位置や会議室等の利用状況を可視化。



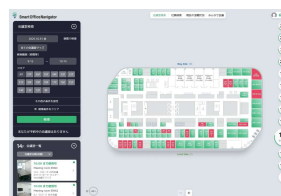
旭化成株式会社

規模:グループ会社合わせ3,000名
内容:社員の居場所をリアルタイムに把握して「人や場所を探す無駄な時間」を削減。エリアの混雑状況や利用率などの蓄積データを総務のDXに利用。



野村不動産ホールディングス株式会社

規模:グループ8社・約3,500名
内容:「人」と「場」の情報を集約するICT基盤として導入し、施設利用の効率化やグループ間の連携強化、オフィスレイアウトの最適化を実現。



KDDI株式会社

規模:グループ社員約13,000名
内容:約600箇所の会議室・ミーティングエリアを統合管理。フロアマップ上で空間や在席状況、混雑度をリアルタイムに「見える化」を実現。

東名阪の移転や地方拠点の機能強化、高級レンタルオフィス需要

【プレスリリース2026.6.19】

ヤンマーホールディングス本社ビル・尼崎拠点

本社ビル「YANMAR FLYING-Y BUILDING (FYB)」、
尼崎市のサービス発信拠点「YANMAR SYNERGY SQUARE
(YSQ)」において、社員同士の偶発的なコミュニケーションと
共創を促進する空間づくりを支援



オフィス (YSQ)



食堂 (FYB)



サービス発信拠点「YSQ」

シェアオフィスやレンタルオ
フィス分野でもハイグレード
な大型案件需要が拡大。
多くの案件を獲得。



設計事務所との連携を活した自治体庁舎・福祉案件の獲得

福祉施設案件の獲得



共同生活室

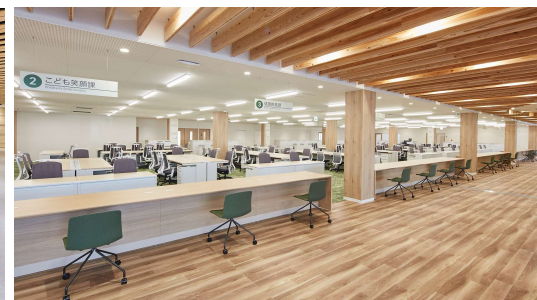
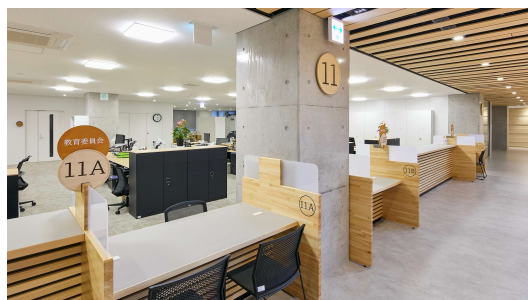


見守り機器（センサーカメラ）



居室家具・介護ベッド

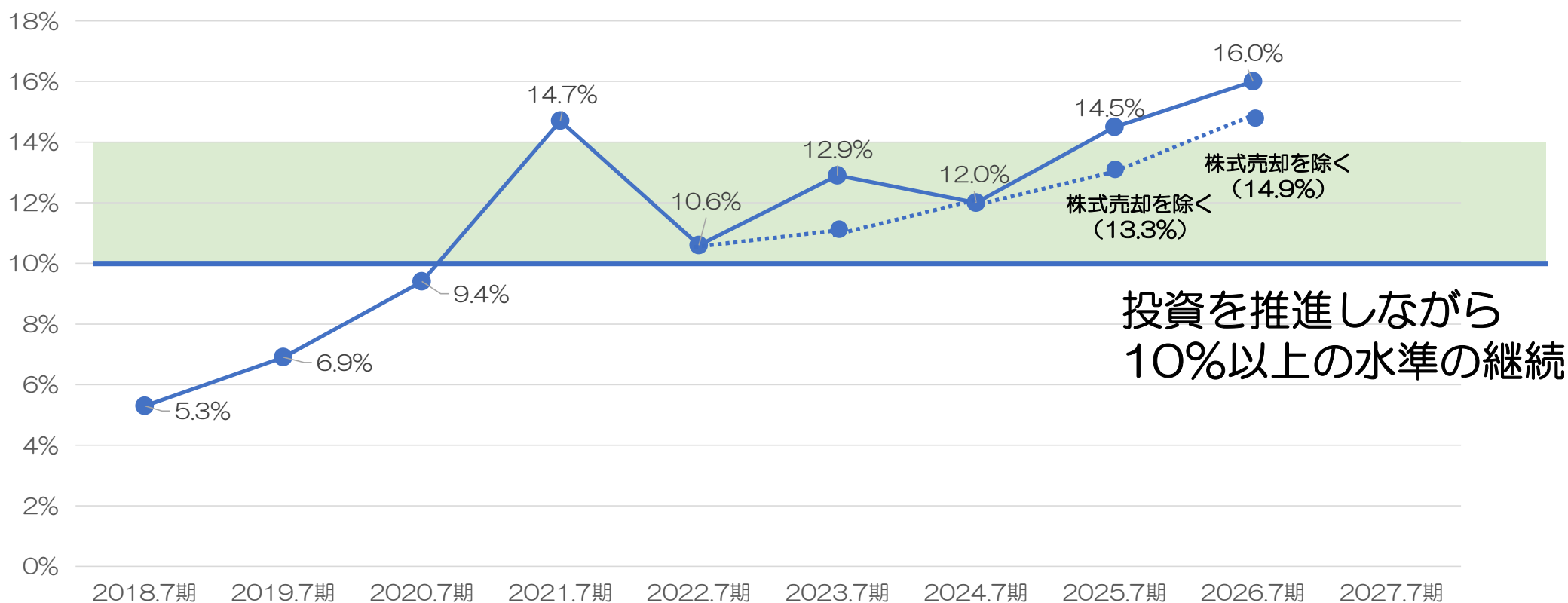
自治体庁舎案件の獲得



目標とする経営指標 自己資本当期純利益率（ROE）

将来の市場変化に対応するための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。

自己資本利益率（ROE）の推移



投資を推進しながら
10%以上の水準の継続

2. 2027年7月期 通期の見通し

2027年7月期 業績見通し

特需の反動減はあるものの、ベースラインの向上で利益水準は横ばい

(単位：百万円)

	2026年7月期	2027年7月期	増減	
売上高	425,729	400,000	△25,729	△6.0%
営業利益	15,631	15,000	△631	△4.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	12,486	10,500	△1,986	△15.9%

注) 2027年7月期当期純利益には、前年度にあった投資有価証券売却益は含まず

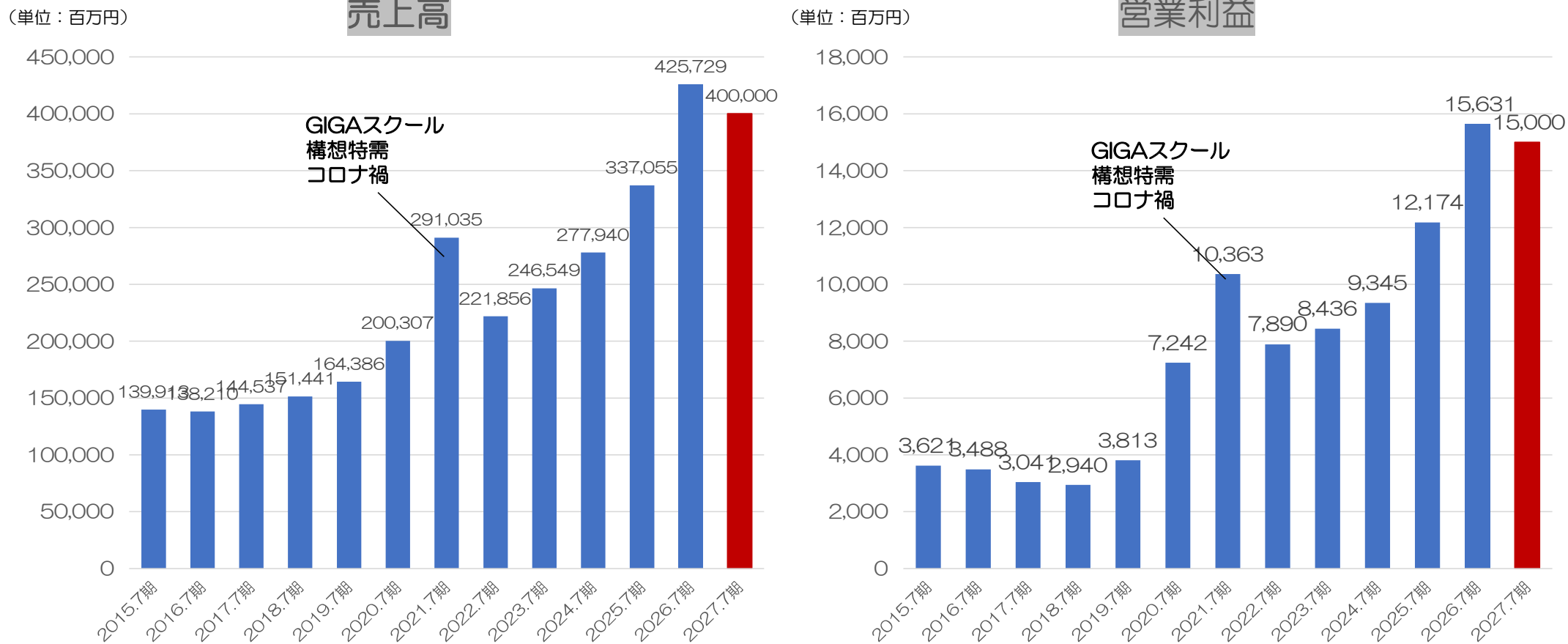
2027年7月期 セグメント別 見通し

(単位：百万円)

上段：売上高 下段：営業利益	2026年7月期	2027年7月期	前年増減
公共関連事業	161,038 8,974	115,200 7,350	△28.5% △1,624
オフィス関連事業	59,172 2,132	63,700 2,600	+7.7% +468
情報関連事業	204,448 4,293	220,000 4,800	+7.6% +506

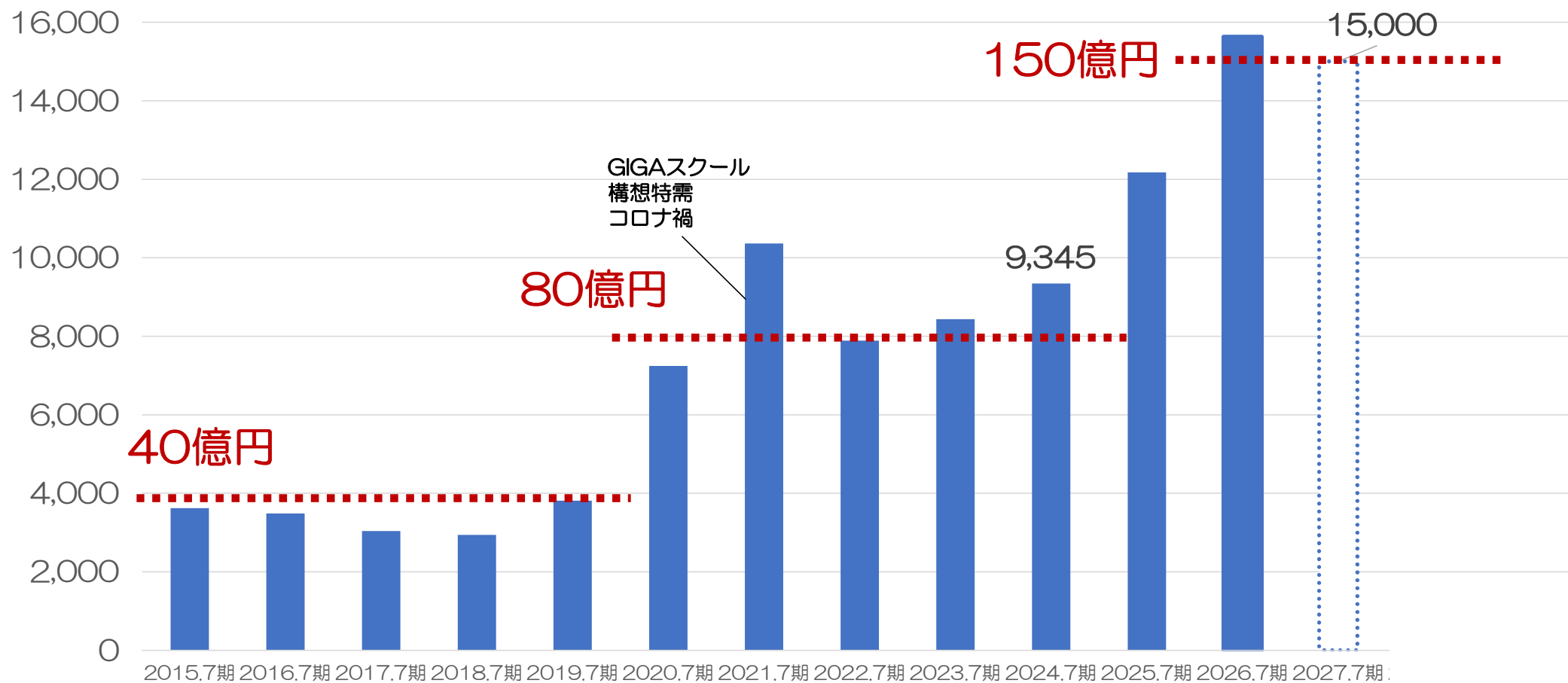
業績推移（売上高／営業利益）

特需の反動減を、ベースラインの向上で吸収



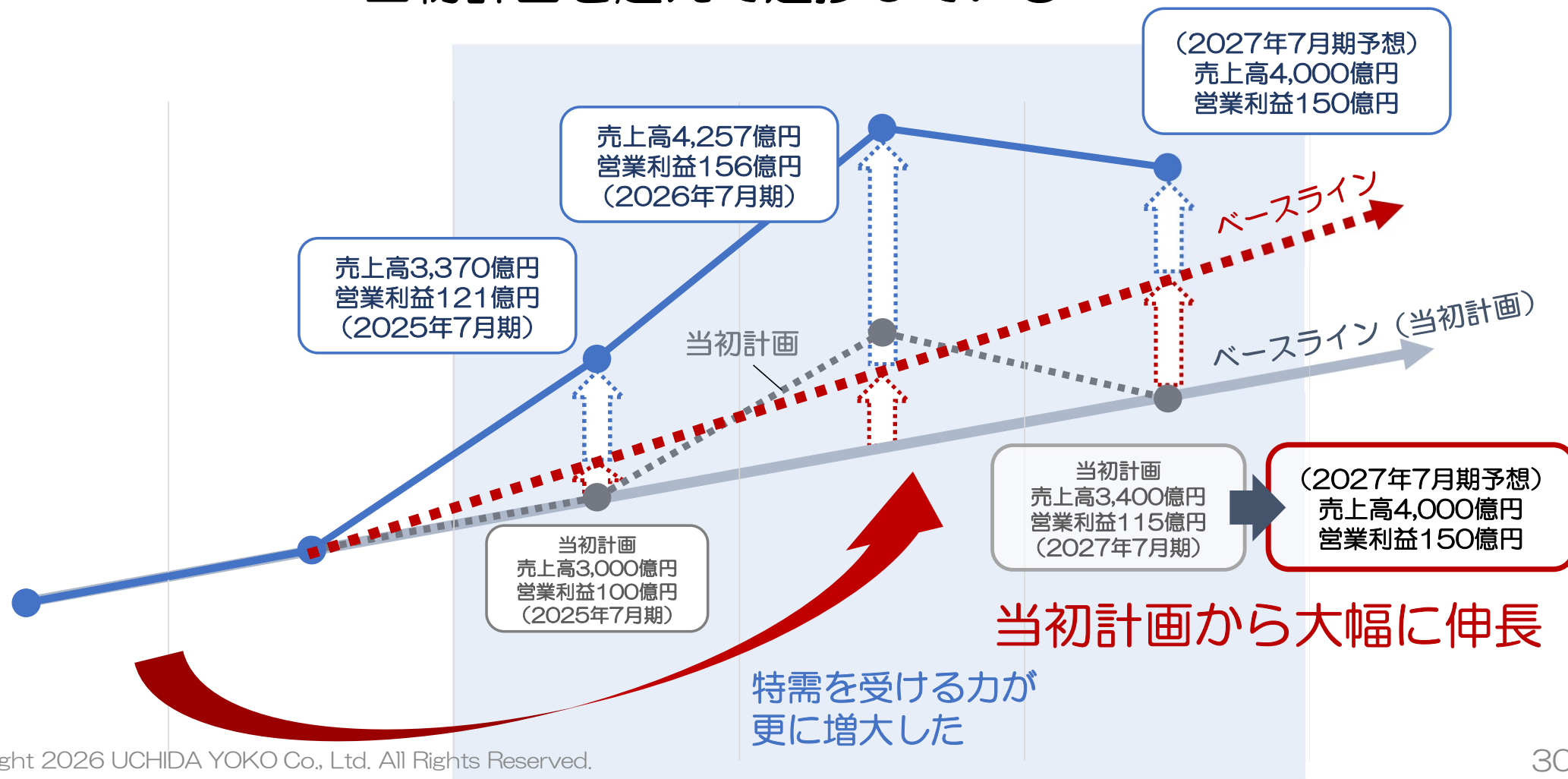
業績推移（営業利益）

（単位：百万円）

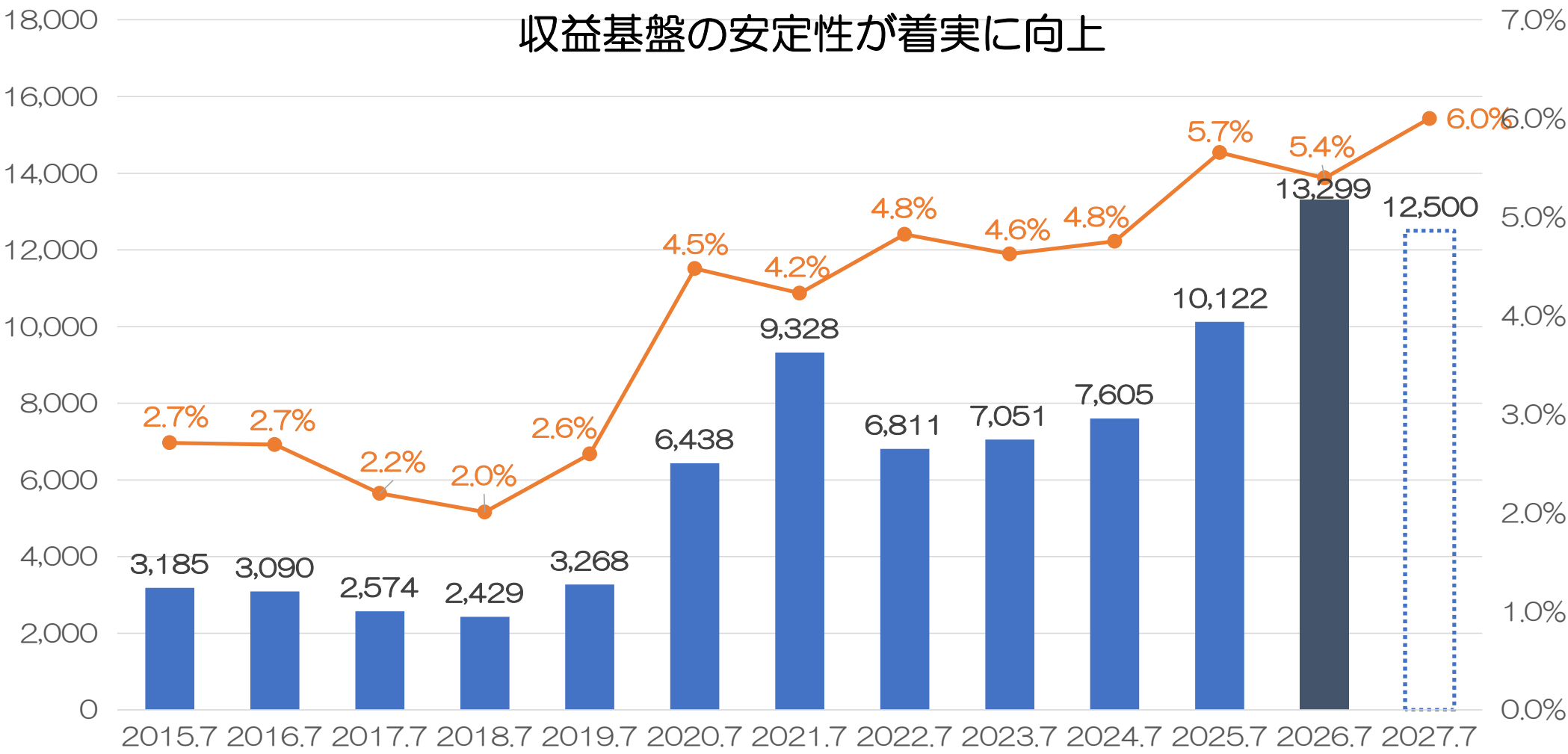


第17次中期経営計画（2025～2027）の進捗

当初計画を超えて進捗している



【参考】営業利益（ソフトウェアライセンス事業除く）



3. 第17次中期経営計画の進捗

社会構造変化で社会ニーズが大きく変わることへの対応



「人をどういかすか」と「ICTの活用」 が共通

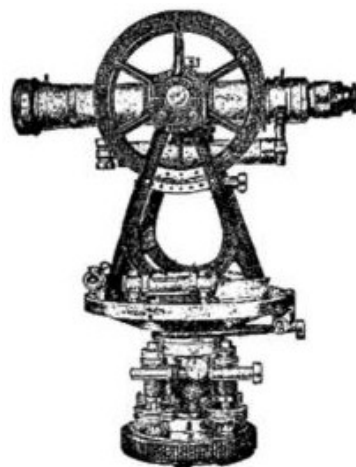
人口減少社会に「Society5.0」の実現で貢献

「人とデータ」へ 顧客の投資が拡大する

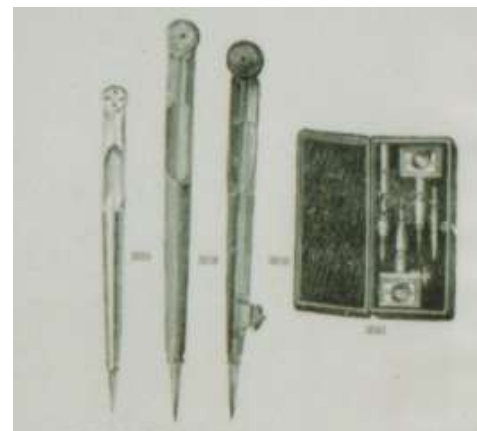
内田洋行はこれからの社会ニーズに
こたえる要素は既に持っている

創業1910年（明治43年）創業116年

南満州鉄道の事業拡大に測量・製図器械を提供



U494-トランジット



コンパス



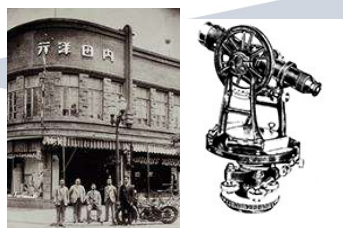
羽根箒

データ入手と加工が創業の原点

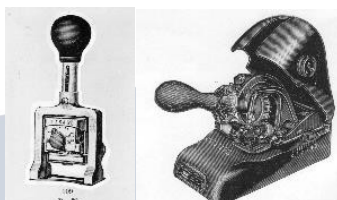
内田洋行の116年の歴史

一貫してお客様の「働く」と「学ぶ」を支え、
特色ある数多くの事業ユニットを構築しノウハウを蓄積してきた

1910年 創業
南満州鉄道の事業拡大に
測量・製図器械を提供



1927年
トナー自動番号器など
事務器械を国産化



1925年 計算尺の総代理店
技術者必携とされた
「ヘンミ式計算尺」を展開



1946年
戦後復興期に学校教育再興
のため科学教材の販売を開始

1962
電子計算機「USAC」発表
OA化で事務能率向上を支援



1963
オフィス向けシステムデスク
オフィス家具事業を本格化



1970年
IT保守サポート事業化
ウチダエスコ前身を設立



1981
業界に先駆けて
学校教育の情報化に着手



1995年
ソフトウェアライセンス事業
米国企業と合併会社設立



2006年
空間構築ユニット「SmartInfill」



1998年
教育総合研究所を設置



南満州鉄道

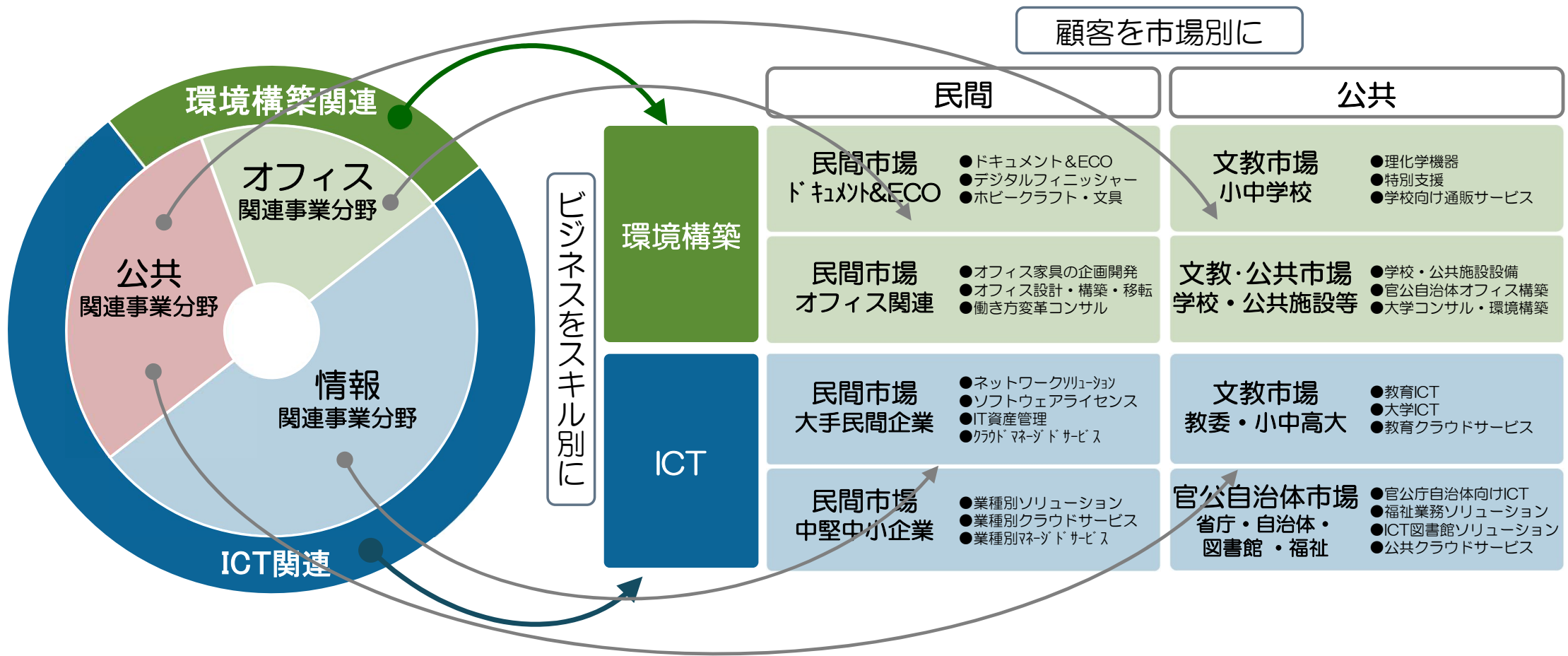
満州／国内

戦後復興

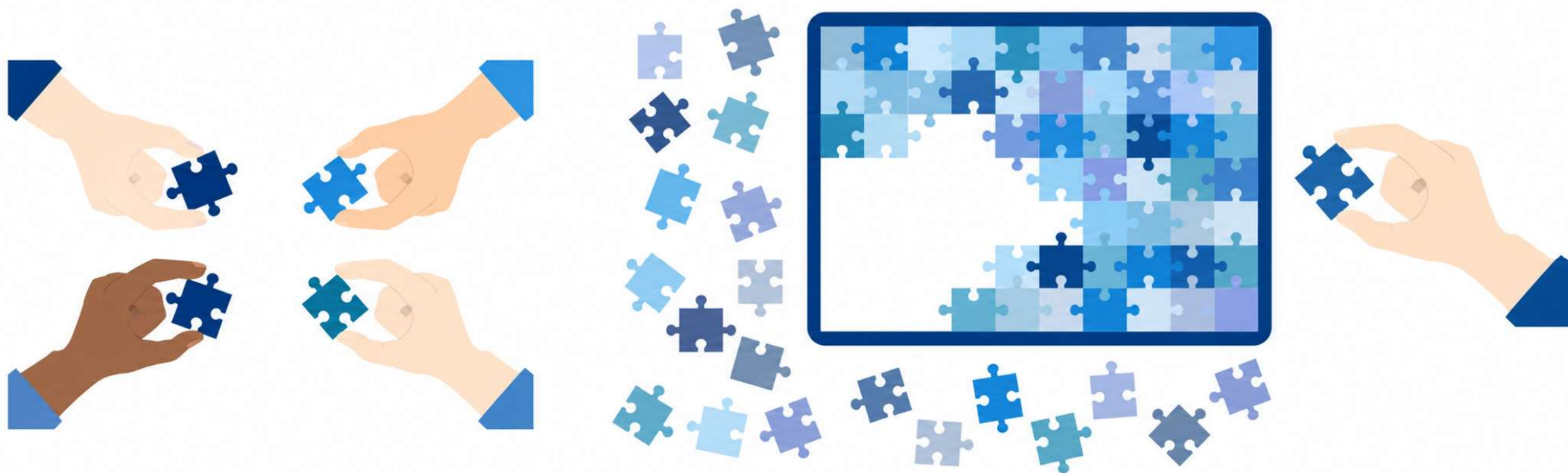
経済成長

情報化社会

旧来の3セグメントに内在する各事業を 市場別・スキル別に再配置する

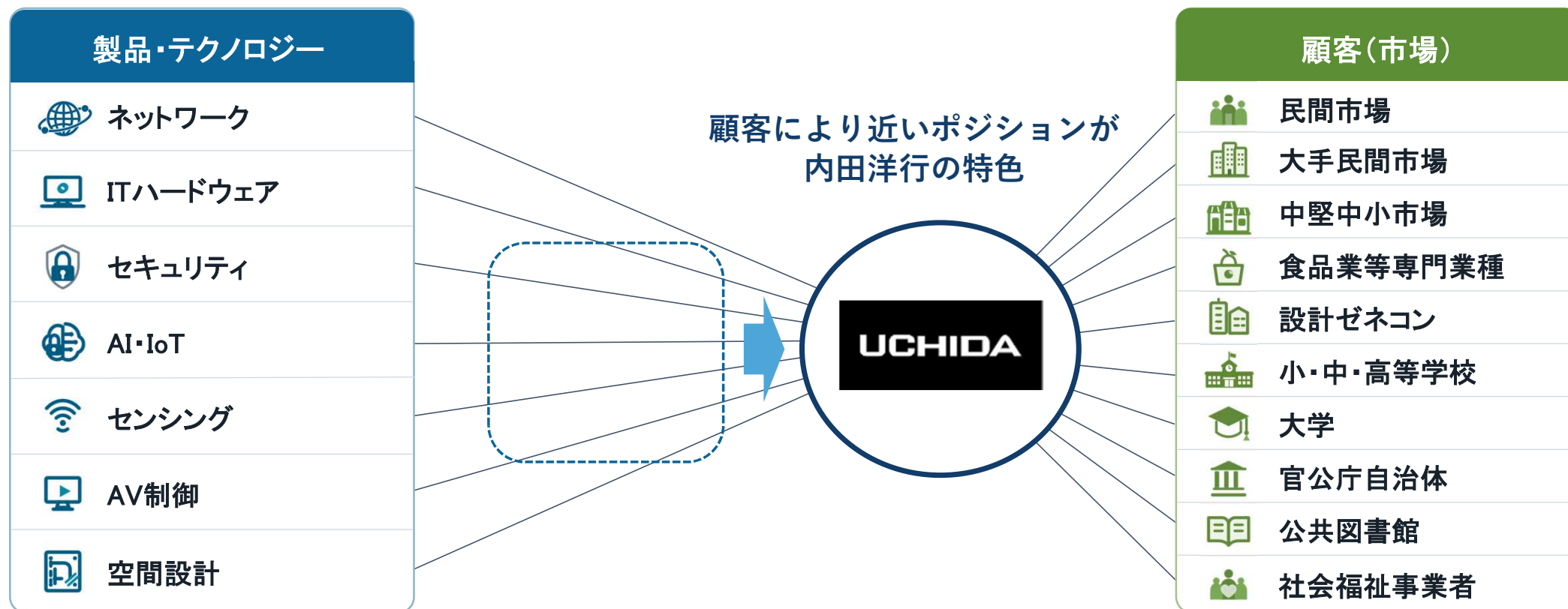


中長期の視点で各事業の組み合わせを紡ぎ直し編み直すことで内田洋行の勝ち筋を形にするために重要なことは



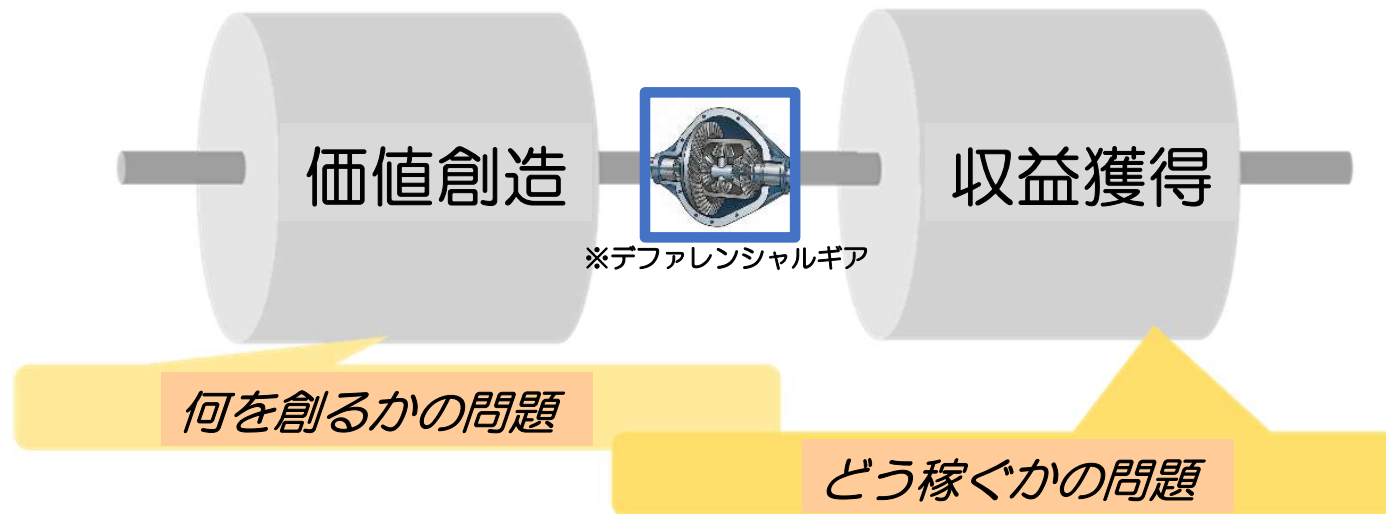
足りないピースには外部のリソースを投入

(1) 市場に寄り添い最新のテクノロジーを提供できる 内田洋行グループのユニークなポジションを考える



この立ち位置の優位性を効率よく運営するために仕組みを再構築する

(2) 「価値創造」と「収益獲得」の違いを考える

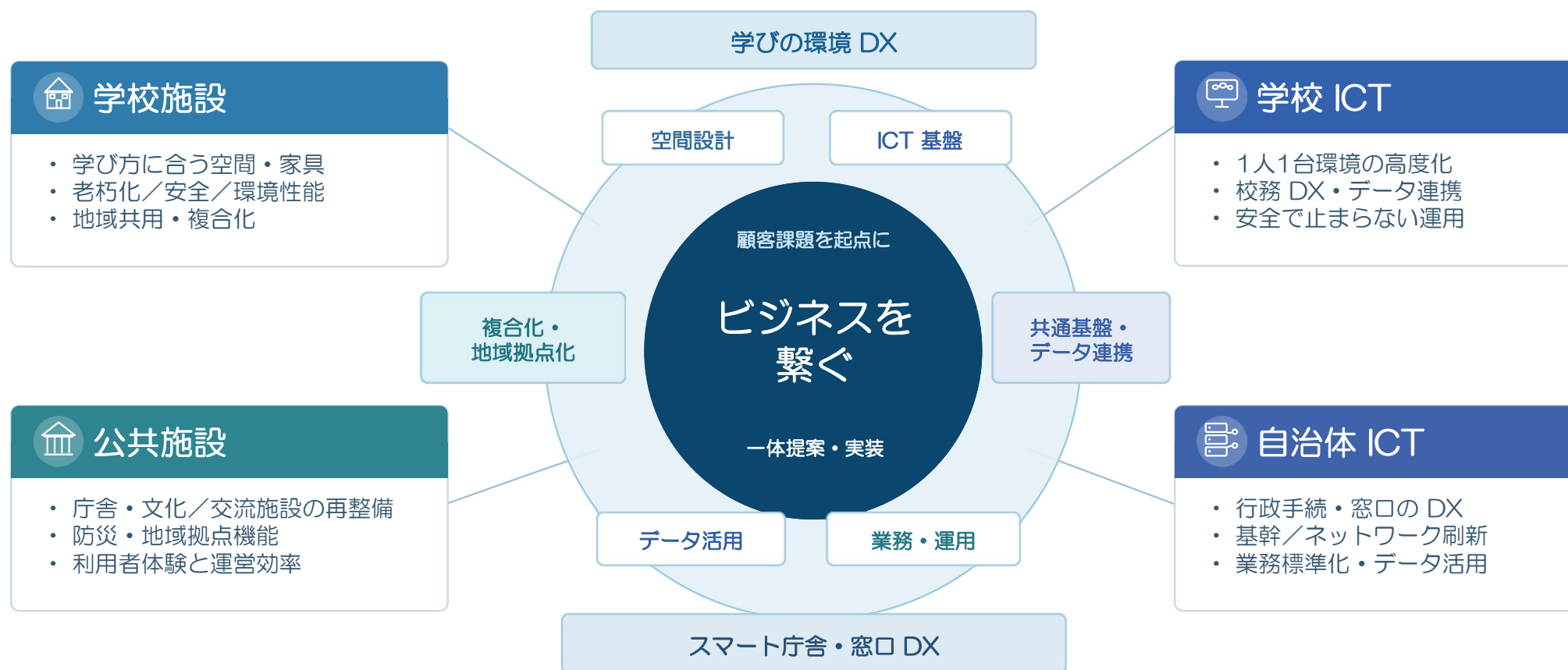


価値の創造と収益の獲得は、視座が異なる

※左右で大きさも回転数も違う

（３）市場・顧客から「勝ち筋」となる組み合わせを考える

公共関連事業での例



従来のセグメントを越えた視点から組み合わせを考え、独自の勝ち筋を見つける

勝ち筋を形にし、企業価値向上の好循環を始める

ユーザの 獲得と拡大

価値ある体験を提供し、
新たなユーザを獲得。
既存ユーザとの関係も強化。



得られた ノウハウ

現場の知見やデータを蓄積・分析し、
再現性のあるノウハウとして
仕組化。



好循環で、
内田洋行全体の成長へ

新たな仕組みで 需要に応える

蓄積したノウハウをもとに
最適な仕組み・サービスを構築し、
市場のニーズに迅速に対応。



グループ内で 相互活用

各組織・事業がノウハウを共有し、
シナジーを生み出して
価値を最大化。



好循環が、持続的な成長と企業価値の向上を実現する

事業シナジー段階からダイナミズムの創出の実現へ



変革の継続で得た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)

第18次中期経営計画
(2028~2030)

特需の対応力が増大

GIGAスクール

学習指導要領特需
Windows7更新
軽減税率対応

5年前以上に
特需の獲得が
増大

NEXT GIGA
自治体情報システム標準化
Windows10更新

更なるベースラインの
アップにつなげる

当初計画
売上高3,400億円
営業利益115億円
(2027年7月期)

(2027年7月期予想)
売上高4,000億円
営業利益150億円

特需後にベースラインの
ステージが上がる

成長への投資

人への投資
システム投資

社会構造変化に備えて
経営基盤と成長への投資
を拡大する

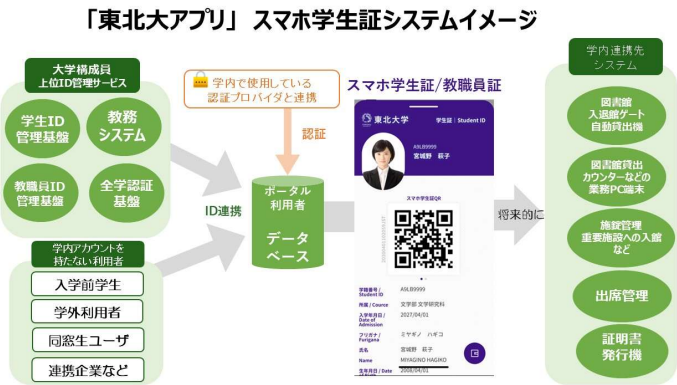
売上高1,382億円
営業利益34億円
(2016年7月期)

【取組み例】 東北大学DXを支えるデジタル基盤の提供

【プレスリリース 2025.10.1】

東北大学が推進する「東北大アプリ」の活用展開

学生約17,800人、教職員6,600人、合計**24,400**人が利用するアプリを提供



【取組み例】 学習空間・教育データ・教育アセスメントをつなぐ

【プレスリリース2026.8.27】

福井大学、学習空間・教育データ・教育アセスメントを
つなぐ包括連携協定を締結

～附属義務教育学校を実証フィールドに次世代の教育モデルを共同研究～



KDDIグループ13,000名が働く新本社に
「SmartOfficeNavigator®」を導入
約600箇所の会議室管理と530台の会議デバイスの導入、
多様な働き方を支えるICT環境を構築



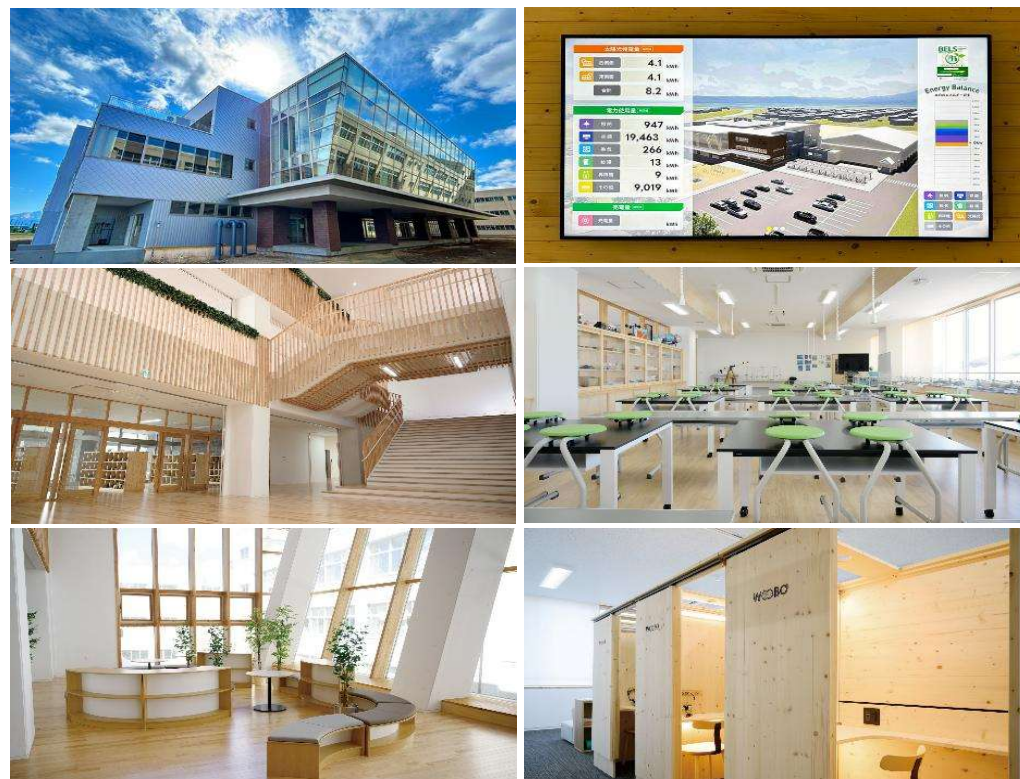
【取組み例】義務教育学校に中央監視システムを構築

北海道中富良野町立 なかふらの学園（プレスリリース2025.6.3）

ZEB Ready認証の校舎全体の中央監視システムを構築。北海道産木材を使用した学校用の机椅子や、図書館システムも導入。



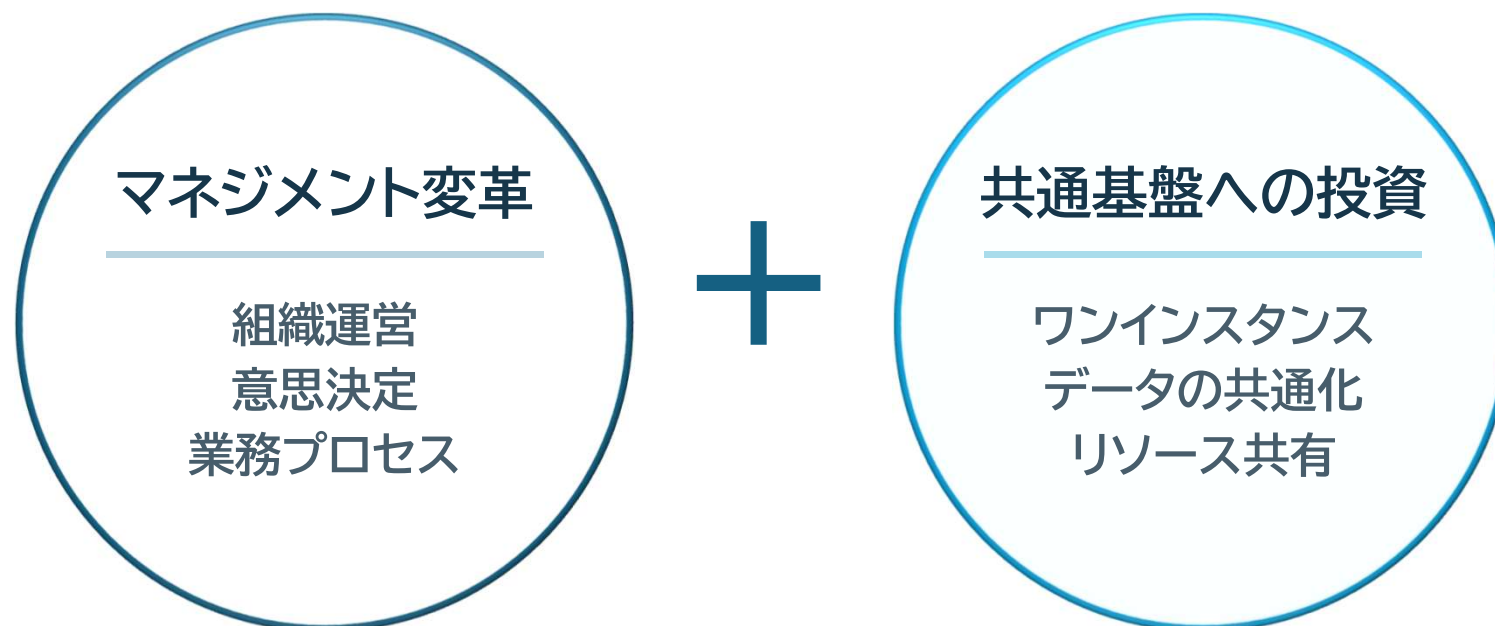
「Smart Building Integration」ー建物設備とICTを「つなぐ」技術フルオープンテクノロジーの中央監視システムを導入



グループ全体のリソース共有戦略の実現

ビジネスの変化対応にマネジメント変革とシステム投資の両輪で推進

経営基盤の変革



民間大手市場の顧客開拓を推進

民間ICTビジネスの実質的一本化とオフィス事業の融合

マネジメントの融合

大企業向け
ソフトウェアライセンス事業
(ウチダスペクトラム)



大企業向け
ネットワーク関連事業
(内田洋行)



大企業向け
オフィス事業
(内田洋行)

共同社長

連携役員

大企業向けネットワーク関連事業の執行役員と
ソフトウェアライセンス事業社長の
二人を共同社長とする

大企業向けICTビジネスとオフィス事業
の連携融合を担当する執行役員の設置
組織を超えた新たな受け皿を設置し
連携融合を強化する

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



グループ共通基盤の導入スケジュール

		～2022年 7月期	2023年 7月期	2024年 7月期	2025年 7月期	2026年 7月期	2027年 7月期	2028年 7月期～
グループ共通 販売管理システム	第1グループ	開発	導入・展開				グループの全てが 共通基盤を利用	
	第2グループ		開発	導入・展開				
	第3 グループ			開発	導入・展開			
				開発		導入・展開		

2026年8月全社統合完了

グループ全体のSE共通管理システムへの投資

「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」を仕組みに落とす

16次中計（2021.8～2024.7）

第17次中計（2024.8～2027.7）～

システムエンジニア組織

文教事業ユニット

自治体事業ユニット

民間事業ユニット

組織の統合
（単体）

SEの再編・強化のためのグループ共通のフレームワークの構築

グループ全体へ

組織・会社の枠を
超えた共通化

共通管理システムの開発・導入・展開

グループ全体約1300人のSEが
稼働した共通管理システムを利用する

2027年7月統合稼働予定

4. 配当および利益配分に関する基本方針

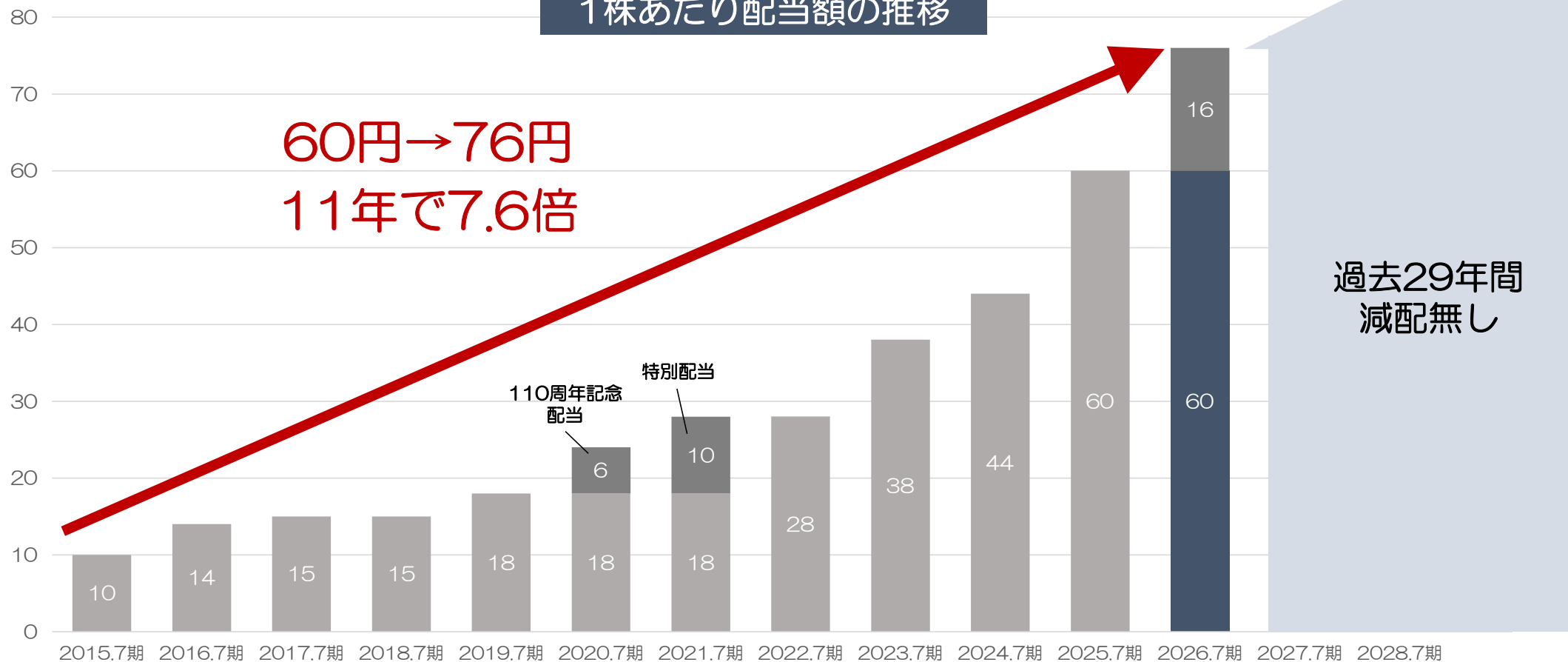
配当について 1株当たり76円（+16円）に増配

安定配当を前提に、着実に引き上げる

（単位：円）

1株あたり配当額の推移

60円→76円
11年で7.6倍



過去29年間
減配無し

配当方針の変更（累進配当の導入）

- 安定的な配当の維持を前提
- 「財務基盤の充実」と「中長期の経営戦略実現に向けた投資」とのバランスをとる
- 将来に向けて一層の拡大と充実を目指す
- 配当水準の維持または引き上げを基本とする累進的な配当を実施していく

2026年1月21日 株式を分割

(1) 分割の目的

当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることにより、投資家の皆様が当社株式により投資しやすい環境を整えることで、当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的としております。

(2) 分割の方法

2026年1月20日（火曜日）最終の株主名簿に記載または記録された株主の有する株式数を1株につき5株の割合をもって分割しました。

2026年7月20日時点 個人株主 2.1倍に増加

コーポレートビジョン

UCHIDA

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。