



2025/3期2Q決算説明資料

The OBS Way

~ Creating the future with new value ~

2024年11月1日

株式会社オービーシステム

東証スタンダード市場:5576

1 | 会社概要

2 | 2025/3期2Q決算概要

3 | 中期経営計画（連結） *The OBS Way*
~ Creating the future with new value ~

| APPENDIX

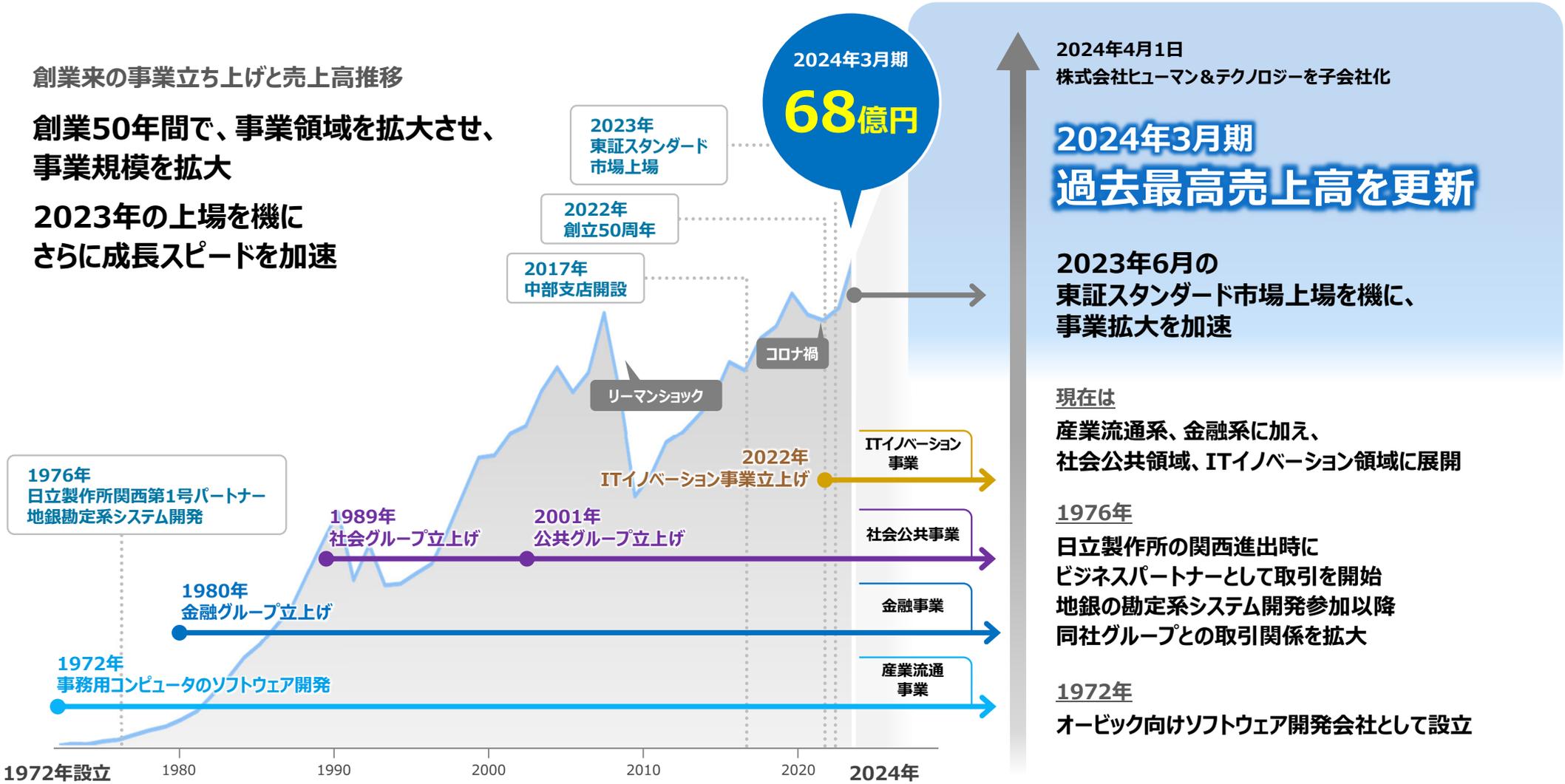
1. 会社概要（当社の歩みと特徴）

オービーシステムの歩み

創業来の事業立ち上げと売上高推移

創業50年間で、事業領域を拡大させ、
事業規模を拡大

2023年の上場を機に
さらに成長スピードを加速



事業内容

- システムインテグレーションサービスの提供を主たる事業とする単一セグメント
- 事業戦略上、「金融」、「産業流通」、「社会公共」、「ITイノベーション」の4つのサービスラインに区分



ITイノベーション事業 7.6%

(2022年4月より既存事業から切出し独立)

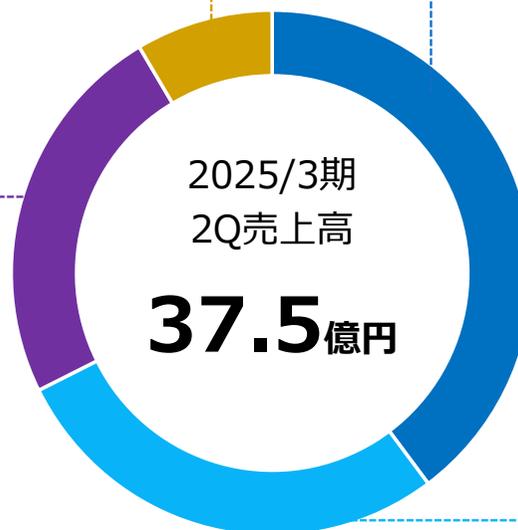
- オンプレミス / クラウドシステムのインフラ構築
- 業務支援アプリケーションパッケージ設定
- プロジェクトマネジメント・サービス事業
- 金融事業に関連する部分が太宗を占める



社会公共事業 22.3%

- 電力ICT託送システム
- 道路、河川、ダム等の監視制御システム
- 電力系統制御システム
- 鉄道電力管理システム
- 官公庁 / 自治体システム、教学システム、等

事業領域別売上内訳



金融事業 40.8%



- 銀行の基幹系三大業務（預金、貸付、為替）システム、元帳移行（バージョンアップ）
- 生損保業務システム、ノンバンク請求管理・審査等業務システム
- 証券保管振替システム、取引所清算業務システム、等

産業流通事業 29.3%

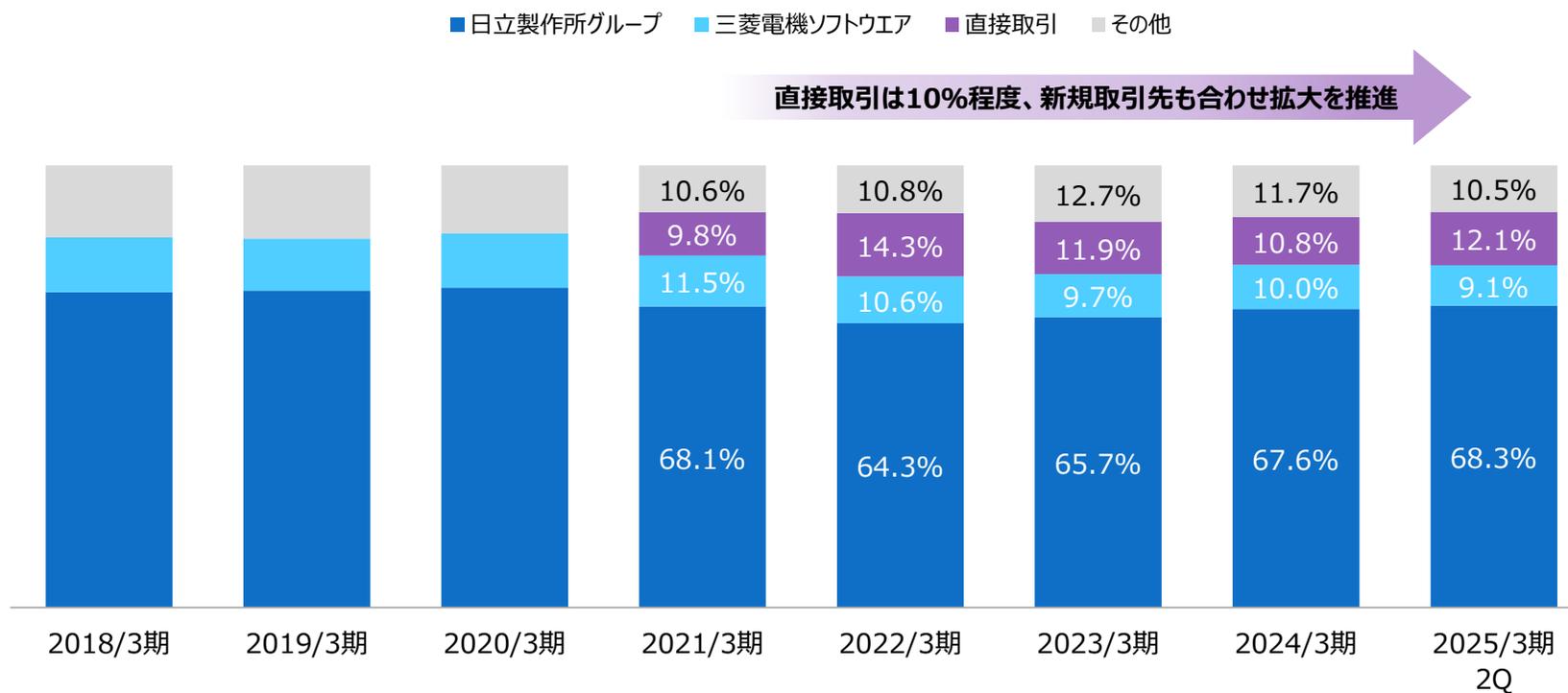


- 流通 / 医薬、自動車関連システム
- 家電マイコンソフト、モータ・ロボット系組込ソフトの受託開発
- 半導体製造装置関連
- 自社パッケージ「臨床検査システム / CLIP」、
「健診システム / MEX-Plus」の販売、等

特徴 大手SIerとの長期的な取引

- 日本を代表する企業との安定的な取引基盤を長期にわたり有している
- 日立製作所グループ向け売上高はおよそ7割弱、直近の売上比率はほぼ横ばいで、三菱電機グループ向けを合わせ売上高の約8割がこの2グループ向けという構造に変化なし
- エンドユーザーとの直接取引が全社売上に占める割合は約10%。新規取引先開拓を合わせ引き続き拡大を図っていく

顧客別売上高の推移



2. 2025/3期2Q決算概要

- 25/3期2Q累計は前年同期比で15%増収、純利益は21%増益
- 増収効果で連結にかかる費用増加をカバー
- 事業特性上、下期伸長の計画であり、上期は順調に進捗

| | 25/3期2Q累計（連結） | 前年同期比 | 25/3期通期見通し（連結） | 進捗率 |
|--|---------------|--------|----------------|-------|
| 売上高 | 37.5億円 | +14.8% | 75.6億円 | 49.6% |
| 営業利益 | 2.5億円 | +6.7% | 6.0億円 | 42.9% |
| 営業利益率 | 6.9% | △0.5pp | 7.9% | — |
| 経常利益 | 2.7億円 | +1.8% | 6.3億円 | 42.9% |
| <small>親会社株主に帰属する</small> 当期（中間）純利益 | 2.2億円 | +20.6% | 4.8億円 | 46.1% |
| EPS | 96.16円 | +16.7% | 208.30円 | 46.2% |

注：当社は2024年4月にヒューマン＆テクノロジー社を完全子会社化したことで、2025年3月期より連結決算に移行
前年同期比較は2024年3月期上期の単体数値との比較

2025/3期2Q決算の概要

- 旺盛なシステム開発需要に対応し、今上期の売上高は前年同期比+15%と大きく伸長
単価上昇も進み粗利率も 2.1pp上昇したことで、売上総利益は5割以上の進捗
- 上期は販管費が、新卒採用倍増、M&A手数料、のれんの償却費などで前年同期比+46%と大幅に増加
これを売上拡大で吸収し各段階で増益を達成。下期に業績が拡大する例年の見通しから、通期計画の達成は可能

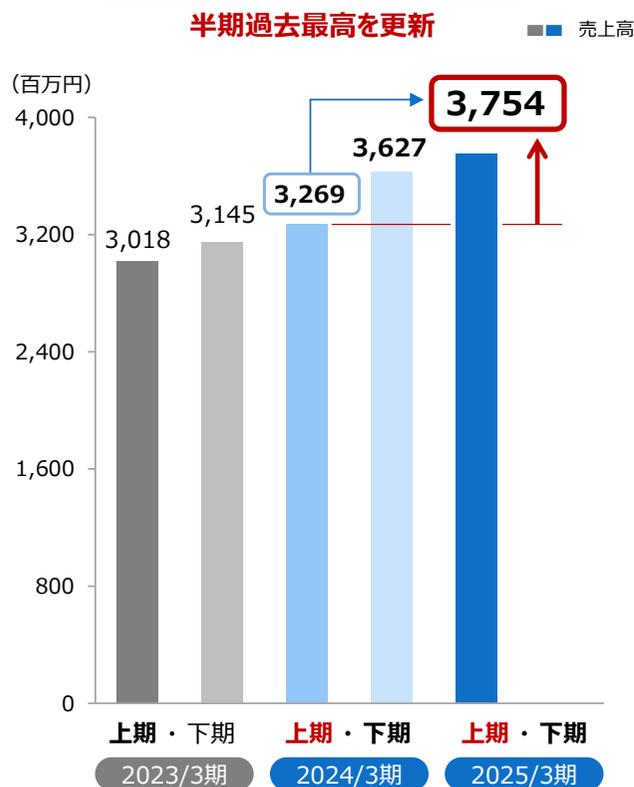
| (百万円) | 2023/3期 2Q累計 (単体) | 2024/3期 (単体) | | 2025/3期 (連結) | | | | |
|------------------------------------|-------------------------|--------------|---------|--------------|---------|--------|---------|-------|
| | | 2Q累計 | 通期 | 2Q累計 実績 | 前年同期差 | 前年同期比 | 通期見通し | 通期進捗率 |
| 売上高 | 3,018 | 3,269 | 6,896 | 3,754 | +484 | +14.8% | 7,562 | 49.6% |
| 売上総利益 | 483 | 554 | 1,213 | 714 | +160 | +28.9% | 1,406 | 50.8% |
| 粗利益率 | 16.0% | 16.9% | 17.6% | 19.0% | +2.1pp | — | 18.6% | — |
| 販管費 | 269 | 312 | 622 | 456 | +144 | +46.2% | 806 | 56.7% |
| 営業利益 | 213 | 241 | 591 | 257 | +16 | +6.7% | 600 | 42.9% |
| 営業利益率 | 7.1% | 7.4% | 8.6% | 6.9% | △0.5pp | — | 7.9% | — |
| 経常利益 | 218 | 268 | 632 | 273 | +4 | +1.8% | 636 | 42.9% |
| 当期純利益/親会社 株主に帰属する当期 (中間) 純利益 | 149 | 183 | 441 | 221 | +37 | +20.6% | 480 | 46.1% |
| EPS | 72.18円 | 82.39円 | 192.99円 | 96.16円 | +13.76円 | +16.7% | 208.30円 | 46.2% |

注：当社は2024年4月にヒューマン&テクノロジー社を完全子会社化したことで、2025年3月期より連結決算に移行
前年同期比較は2024年3月期上期の単体数値との比較

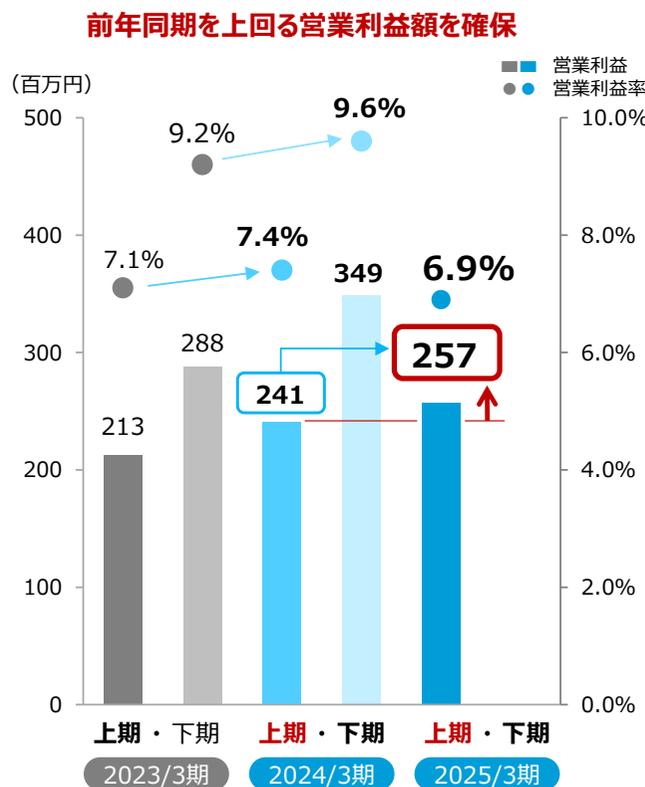
季節要因

- 2025/3期上期の売上高は、前年までの半期毎を上回り、順調に推移。半期での過去最高を更新
- 上期は新卒入社社員倍増、連結に伴うM&A手数料、のれん償却により販管費が大幅に増加し営業利益率は低下したが、前年同期を上回る営業利益額を確保し順調。売上総利益も半期で過去最高を更新

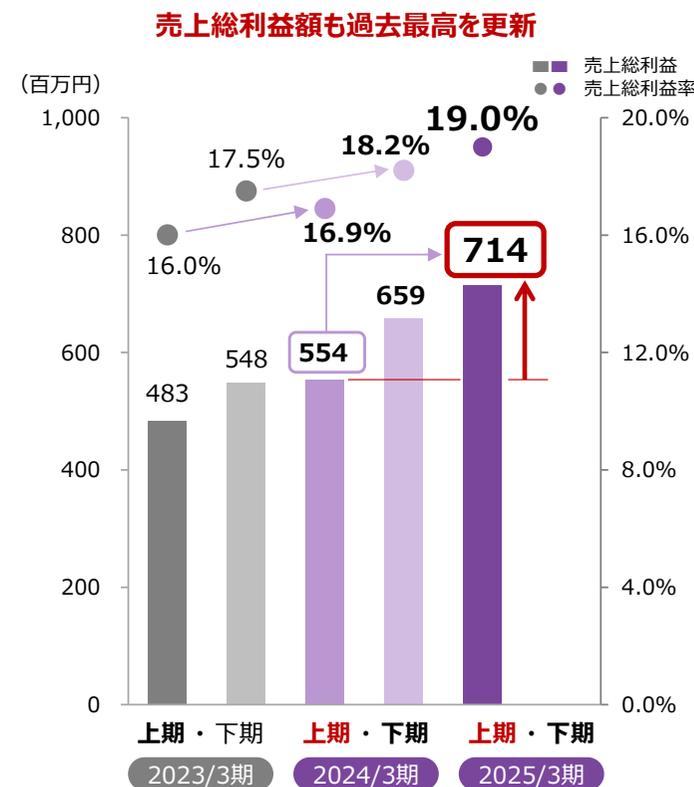
半期毎売上高の推移



営業利益及び同利益率の推移



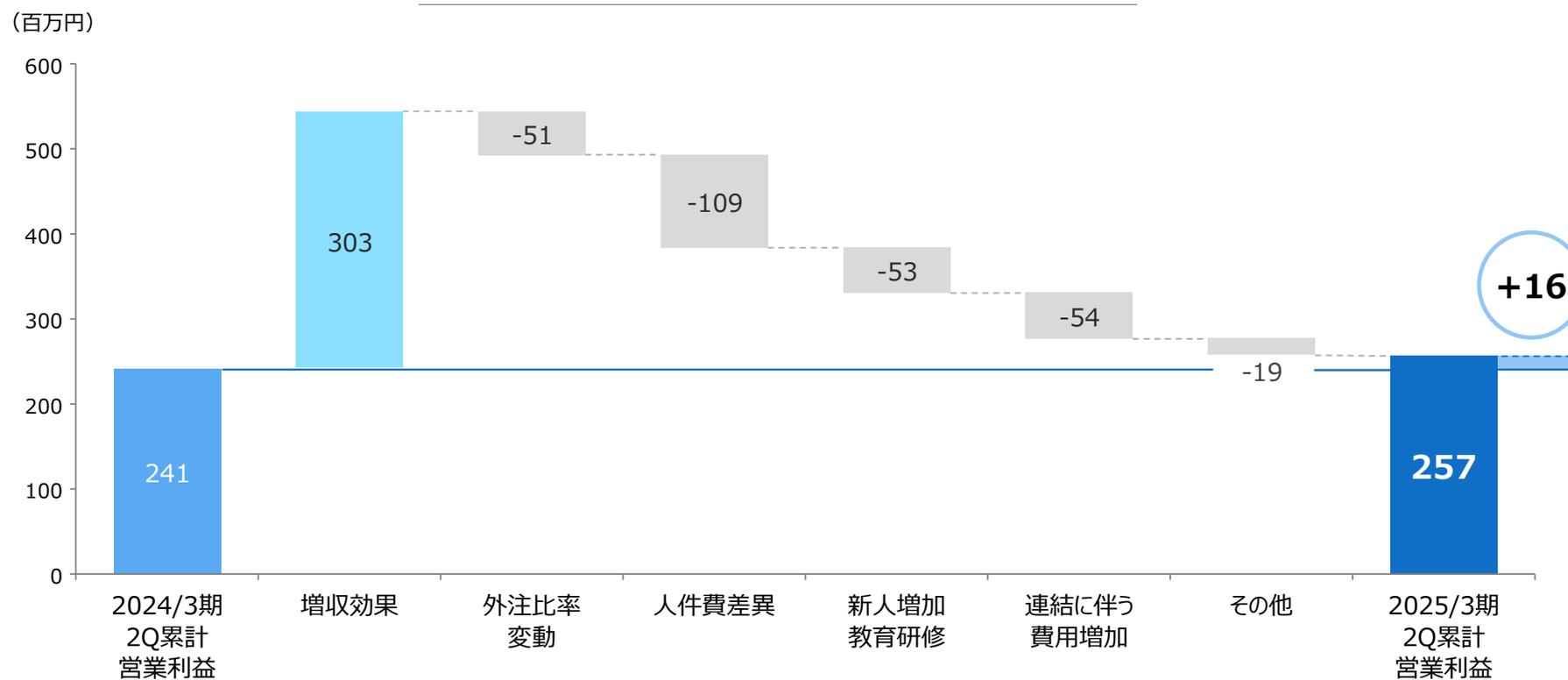
売上総利益及び同利益率の推移



営業利益 前年同期比増減益要因分析

- 営業増益の牽引役は売上増加に伴う増収効果。新卒採用倍増、連結決算移行などで大幅に増加した販管費を吸収
- 外注費上昇も価格転嫁も進捗しており、営業利益は順調に増加

2025/3期2Q累計営業利益 増減要因分析

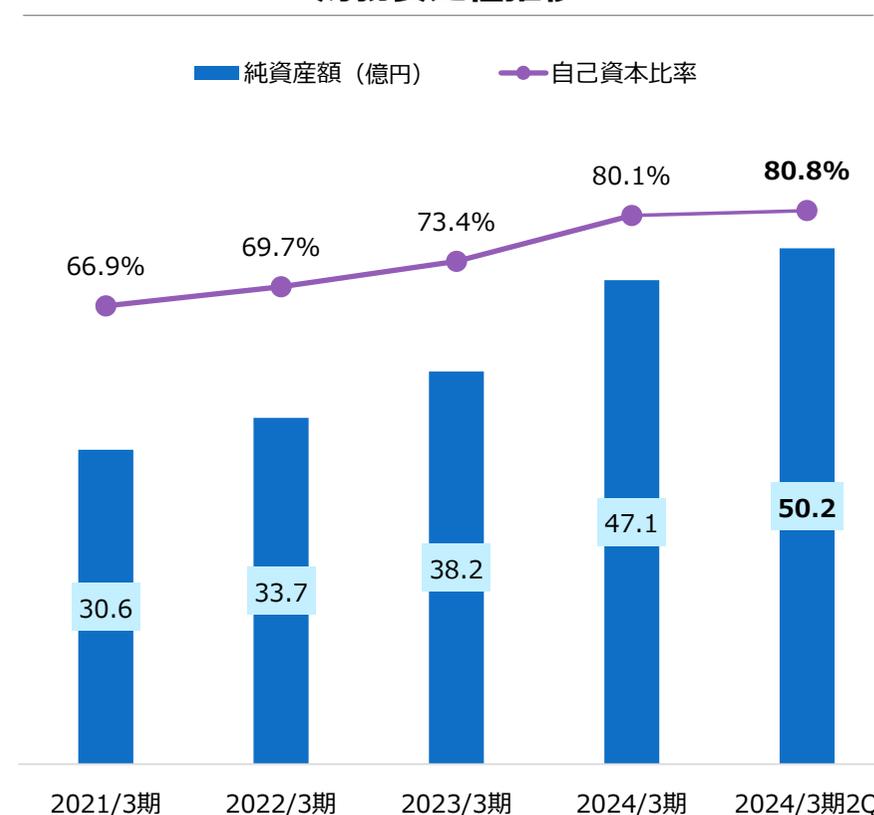


B/Sの状況

- 順調に業績を伸ばし、純資産は3億円強増加。自己資本比率は8割超を維持
- H&T社を子会社化したことで手元資金は減少したものの、まだ高い流動性を確保。有利子負債残高もゼロであり、盤石な財務安全性を確保している

| (百万円) | 2023/3期 | 2024/3期 | 2025/3期 2Q | 前期比 増減 |
|---------|---------|---------|---------------|-----------|
| 流動資産 | 4,402 | 4,121 | 3,597 | △523 |
| 現預金 | 3,389 | 2,905 | 2,421 | △484 |
| 売掛債権 | 939 | 1,100 | 1,106 | +5 |
| 棚卸資産 | 29 | 21 | 19 | △1 |
| 固定資産 | 816 | 1,757 | 2,624 | +866 |
| 投資有価証券 | 509 | 1,577 | 2,134 | +556 |
| 総資産 | 5,219 | 5,878 | 6,221 | +342 |
| 負債 | 1,389 | 1,167 | 1,191 | +24 |
| 買入債務 | 216 | 271 | 244 | △27 |
| 純資産 | 3,829 | 4,711 | 5,029 | +317 |
| 負債及び純資産 | 5,219 | 5,878 | 6,221 | +342 |

財務安定性推移



株主還元

- 期初の配当計画年間75円を80円へ増額変更。今期の予想配当性向は38%
- 連結配当性向の目途は30%以上としていたが、中長期的に更に40%以上へと引き上げ、還元してゆく方針

| | 2022/3期 | 2023/3期 | 2024/3期 (うち中間) | 2025/3期 | | |
|-----------|---------|---------|-------------------|-------------------|------------|------------|
| | | | | 年間 | 中間 | 期末 |
| 一株当たり配当額※ | 50円 | 50円 | 70円 (30円) | 80円 | 40円 | 40円 |
| うち、記念配 | — | — | 10円 (5円) | — | — | — |
| EPS※ | 163.00円 | 239.52円 | 192.99円 | (連)208.30円 | — | — |
| 配当性向 | 30.7% | 20.9% | 36.3% | 38.4% | — | — |

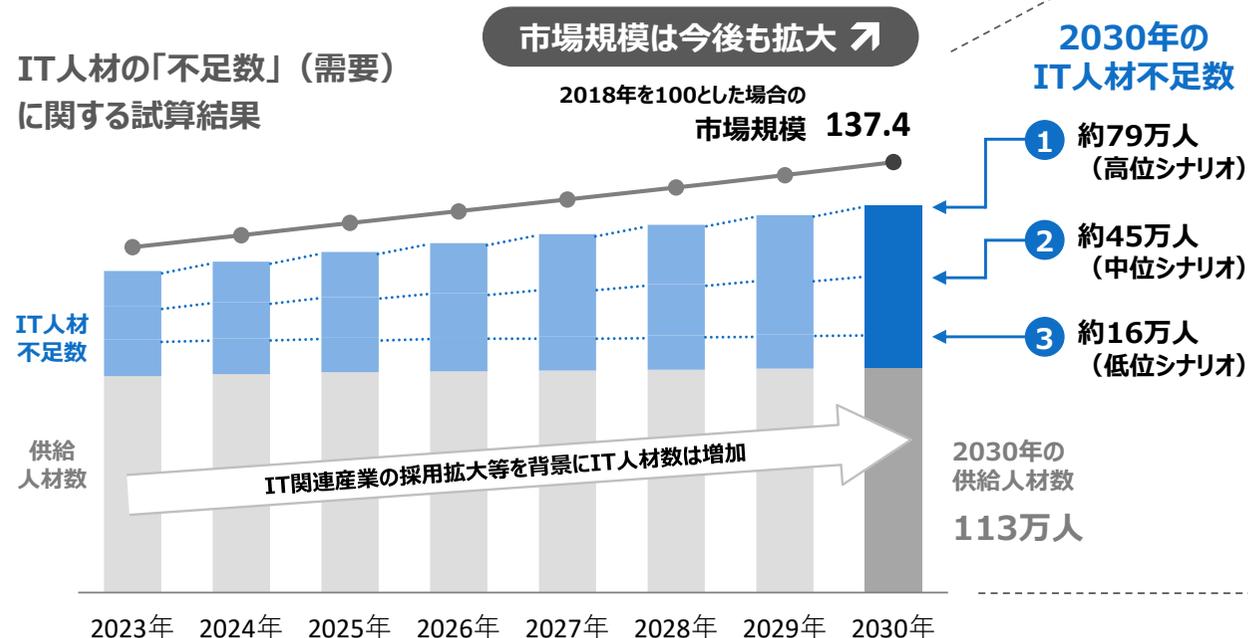
※一株あたり配当額及びEPSは2022年11月18日の株式分割（普通株式1株を20株に）が2022/3期首に実施されたと仮定して計算

※2025年3月期より連結決算に移行

3. 中期経営計画（連結）

IT業界の動向

- 少子高齢化、地政学的リスク増大
→持続可能な社会の実現に向けた課題解決が必要
- 2030年に最大約80万人規模のIT人材不足が予測
- 取引先からのIT人材不足への対応要請が増大



当社事業を取り巻く事業環境

- 金融、公共、社会分野でのマイグレーション等システム更改の案件増による要員ニーズ拡大
→今後数年にわたりこの状況が続くと想定
- 業種を問わずクラウド化の加速による基盤対応、アプリケーション開発が増加中
- 取引先の生成AI対応への注力化に伴いシステム開発業務の効率化が加速
- 一方AI置き換えの利かない上流分野等への対応増により人材ニーズは高まると想定

引用：経済産業省 - IT人材需給に関する調査 - 調査報告書
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/houkokusyo.pdf

中期経営計画の目標

- これまでの事業基盤を活かしつつ、
新たなビジネステーマへの挑戦を行いさらなる成長を実現
→人材と技術力を強化し、社会課題解決と自社成長を目指す
- 当社の取引先の多くで社会イノベーションへの取り組みが進んでおり、これらへの参加を通じて
持続的社会的な実現へ貢献を図っていく

持続的成長を目指す

2027/3期 連結経営目標

売上成長

100億

利益目標

営業利益率10%
(売上総利益率20%)

ROE

13%



社会課題解決への貢献

これまでの事業基盤の
一層の成長

体制の強化
技術力の強化

新たなビジネステーマへの挑戦

株式会社
オービーシステム

社会ニーズを最前線で解決するシステムインテグレーター

日本の社会インフラを支える企業

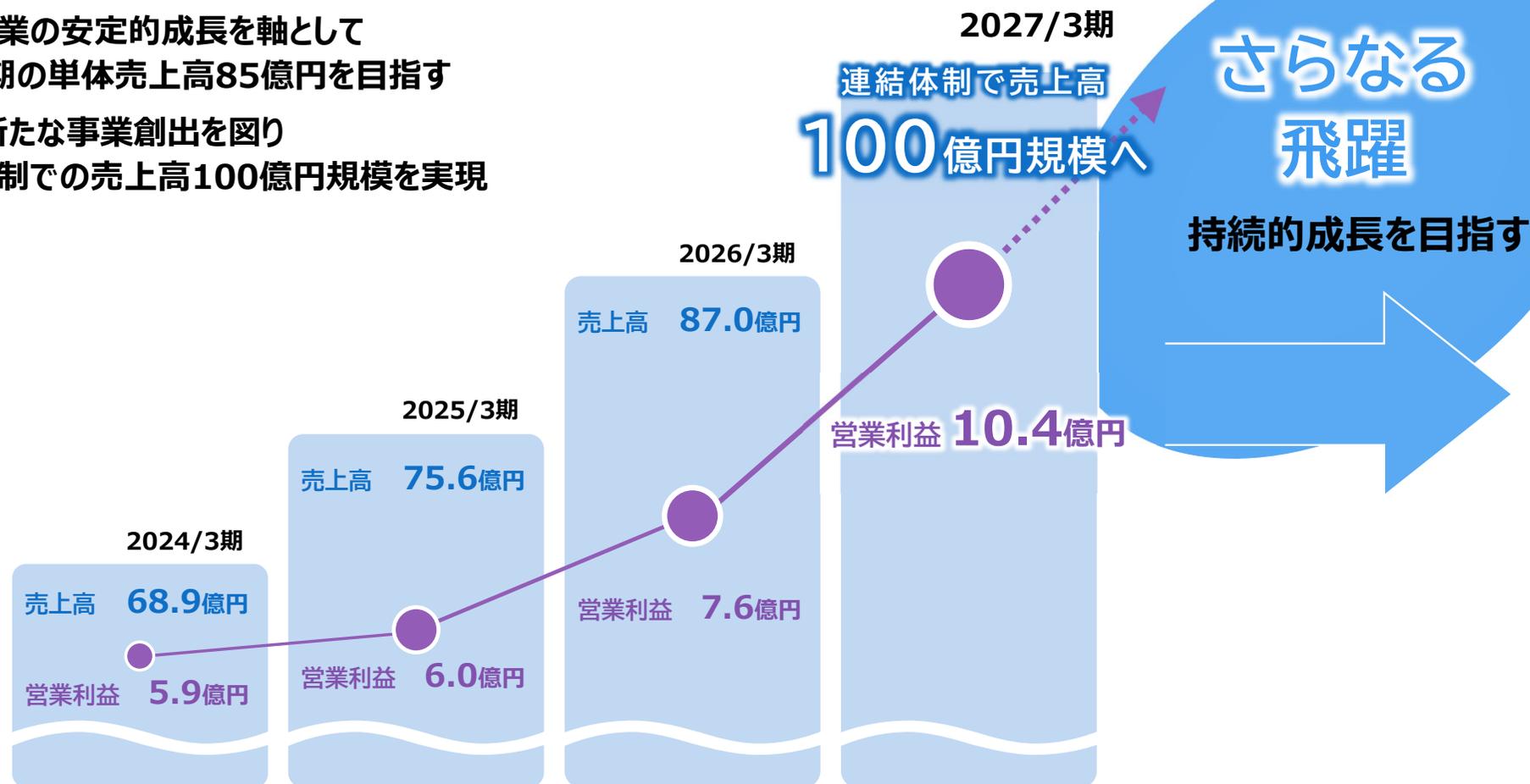
金融

社会公共

産業流通

連結中期経営計画の数値計画（～2027/3期）

- 既存事業の安定的成長を軸として
27/3期の単体売上高85億円を目指す
- さらに新たな事業創出を図り
連結体制での売上高100億円規模を実現



中期経営計画の数値目標

- 連結中期経営計画の数値目標（～27/3期）
- 2024年4月1日にヒューマン&テクノロジーの全株式を取得し、連結経営を開始

連結経営開始 →

| | 24/3期 (単体) | 25/3期 (連結) | | 26/3期 (連結) | | 27/3期 (連結) | | 24/3期・27/3期の比較 | |
|-------|---------------|---------------|------|---------------|------|---------------|-------------|----------------|-------------|
| | 実績 | 予想 | 前期比 | 予想 | 前期比 | 予想 | 前期比 | 額 | 24/3期比 |
| 売上高 | 68.9億円 | 75.6億円 | 110% | 87.0億円 | 115% | 100.0億円 | 115% | 31.1億円 | 145% |
| 営業利益 | 5.9億円 | 6.0億円 | 102% | 7.6億円 | 127% | 10.4億円 | 137% | 4.5億円 | 176% |
| 経常利益 | 6.3億円 | 6.3億円 | 101% | 8.0億円 | 126% | 10.9億円 | 136% | 4.6億円 | 173% |
| 当期純利益 | 4.4億円 | 4.8億円 | 109% | 6.0億円 | 125% | 7.6億円 | 127% | 3.2億円 | 173% |

※ 当社は政策保有株式を縮減する方針であり、相場環境を睨みながら継続的な売却を検討しております。

成長のための2つのテーマ



既存事業の拡大

既取引先のインフラ領域を中心とした
DX化に対応しつつ、
新たな取引先開拓を含む事業拡大を実現



成長アクション ①

取引先の拡大・システム開発力 /
人材の一層の強化



新事業の創出・拡大

R&D (AIなど) 対応強化に加え、
広く内外のパートナーとの業務提携を進め
新たな成長の芽を創る



成長アクション ②

R&D・業務提携拡大による
事業拡大の加速



成長アクション ③

資本業務提携 (M&A) 拡大による
事業拡大の推進

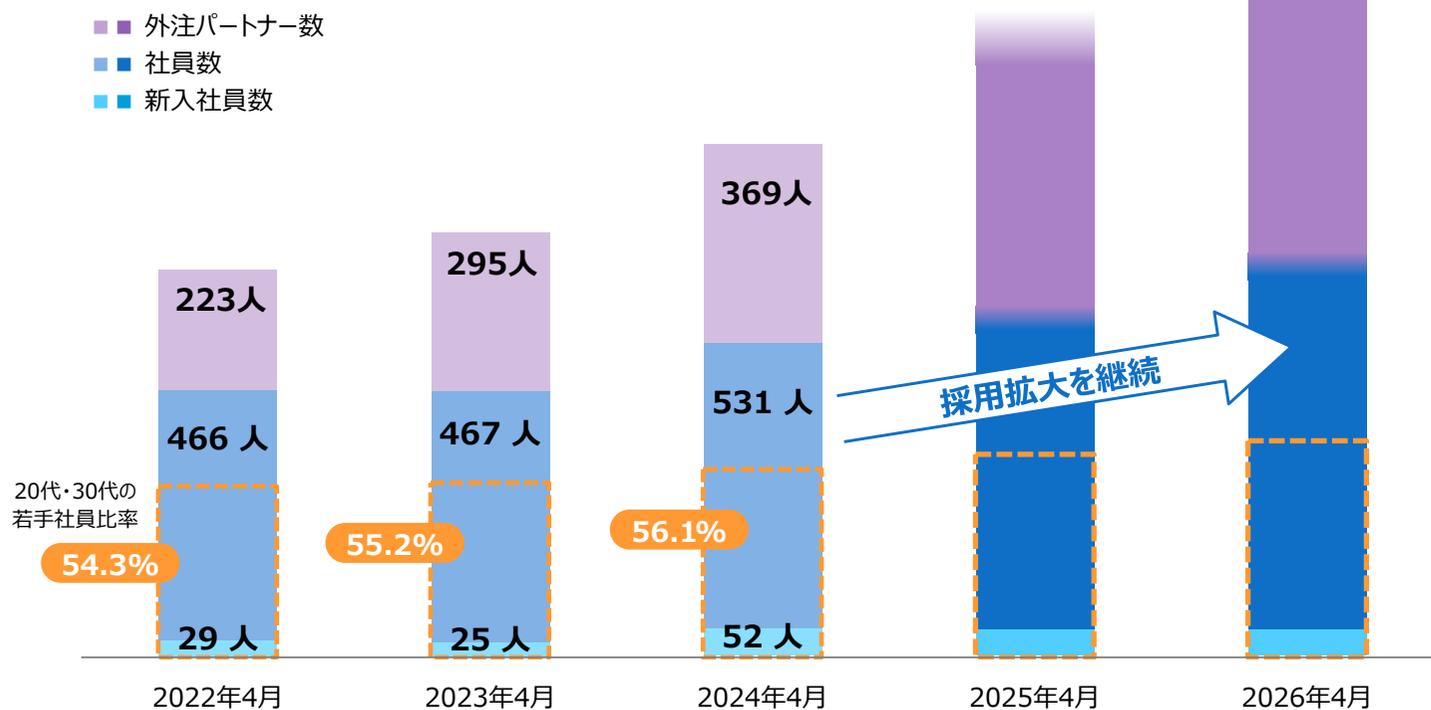
経営効率と事業規模拡大の推進

取引先拡大、 体制強化の 取り組み



| | |
|------------------------------|---|
| <p>1 取引先の拡大</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 直接取引範囲の拡大を推進（現在約10% → 15%へ） ● 新規取引先の拡大 |
| <p>2 社内開発人材の確保</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 2027/3期 連結700名体制の実現 ● 新卒中心に継続的に採用（年間50名程度の採用継続） |
| <p>3 パートナー連携強化</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 2027/3期 パートナー600名以上体制 ● 120社超の協力会社と取引実績あり ● さらなる協力会社の発掘 <ul style="list-style-type: none"> - これまでの取引先との連携を深化 - 新たなパートナー連携の拡大 |
| <p>4 収益性の改善</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 国の推進する取引価格適正化の流れを受けて価格の適正化を推進 ● 教育制度拡充・資格取得の促進によりテクノロジーの進化に対応できる人材育成を強化し収益貢献を強化 |
| <p>5 リスキリング・コンバート</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 資格取得（PMP、情報処理、クラウド認定）の奨励 ● 技術革新へ対応し部門間異動を柔軟化 - リスキリング支援 |
| <p>6 社員満足度の向上</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 処遇の改善 ● 福利厚生の充実 |

グループ連結、パートナー 合わせて1,300名以上実現に向けて 人材体制を強化



社員拡大に併せて
外注パートナー
拡大も推進

社員開発体制の
強化を
継続実施

社員の半数以上を占める
若手社員による
イノベティブな
事業推進

自社のR&Dや専門性を有する企業との業務提携を拡大し、 自社ソリューションの創出・強化へ

マーケット 取引先の課題

- ✓ 生成AIを活用した業務の効率化、高度化ニーズの拡大
- ✓ 生成AI対応案件増大と対応技術者の不足
- ✓ マイグレーション、モダナイゼーション案件の増加と作業効率化

自社のR&Dや専門的な技術・ソリューションを 保有する企業との業務提携



- ① 株式会社MILIZEと提携し、AI及び金融工学を活用した新しいサービスを提供すべく協業検討中（2024/4）



- ② 株式会社コリアファステック社マイグレーション※ソリューションで協業（2024/5）

生成AIへの集中投資

- ① 自社医療パッケージ「CLIP」への生成AI適用



- ② 自社生成AI環境を活用し社内業務効率改善
 - 品質管理業務におけるAI活用
 - 間接部門業務の効率化
 - 顧客向け生成AI環境構築ノウハウの蓄積
- ③ 取引先とのAI分野での協創

取引先への付加価値提供・新規取引先の獲得

※ マイグレーション：ソフトウェアやシステム、データなどを別の環境に移転したり新しい環境に切り替えたりすること

成長アクション③ 資本業務提携（M&A）拡大による事業拡大の推進

- 2027年3月期連結売上高100億円を目指し事業規模の拡大を図る狙いで、業務提携範囲の拡大を推進
- 2024年4月1日株式会社ヒューマン&テクノロジーとの資本業務提携（子会社化）を実施

資本業務提携（M&A）の狙い

補完すべき機能・資源を短期で取得し、
事業拡大のスピードを加速



中期経営計画達成へ向け

連結売上高 **100億円**

目指してのM&A活動強化

主なターゲット

- 自社を補完するスキルの獲得
- 自社にない特長を持った技術の獲得
- 自社にない特長を持った商材・ソリューションの獲得
- 自社の成長に寄与する取引先の獲得

M&A対象

- 連結売上貢献15億円以上
- 収益性改善シナジー
- 生成AI、クラウド等事業強化対象
- B Pを含む開発体力確保

事業ラインごとの市場環境、開発トレンドを考慮し目標を策定

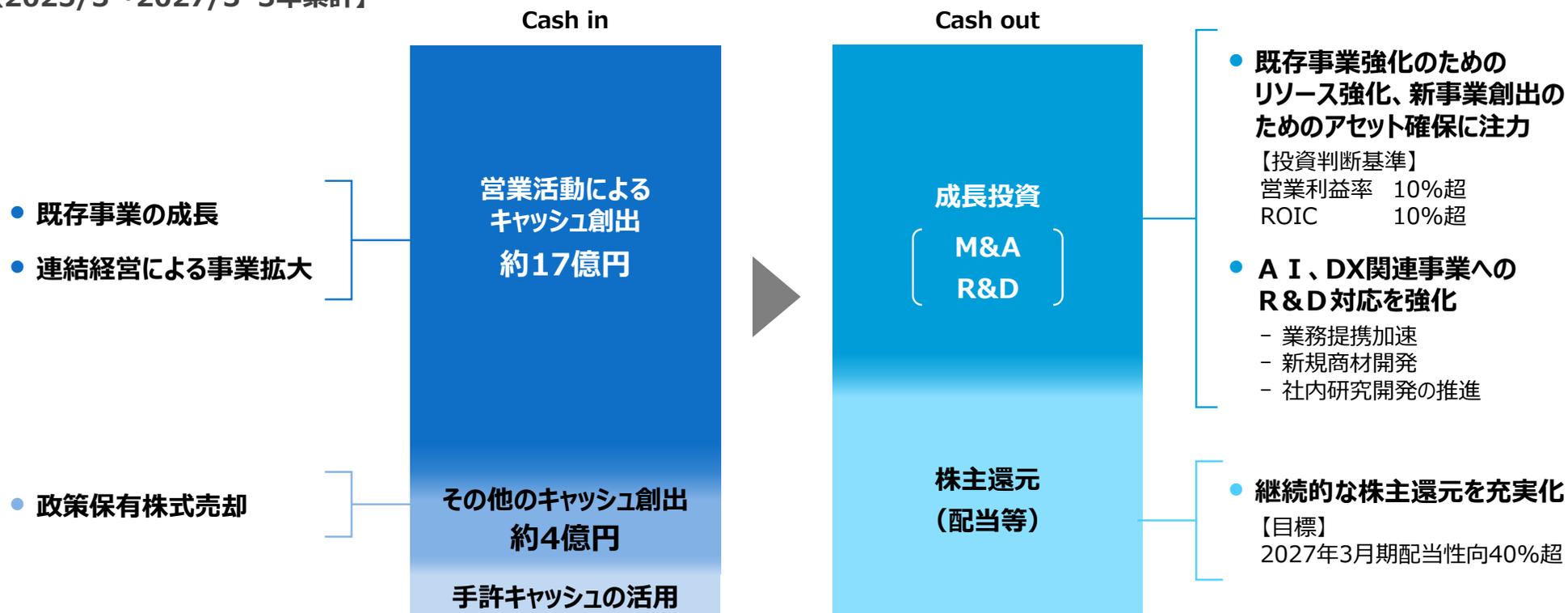


キャッシュ創出とキャピタルアロケーション

- 既存事業の安定的成長や連結経営拡大によりキャッシュを創出
- 更なる事業拡大を目指し成長投資を継続的に実施

キャピタルアロケーション

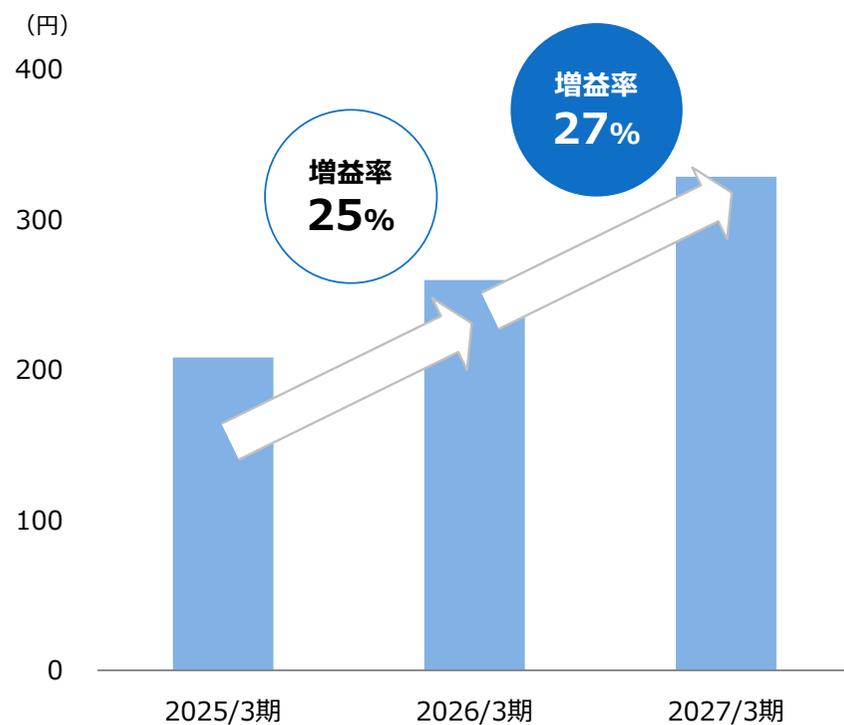
【2025/3~2027/3 3年累計】



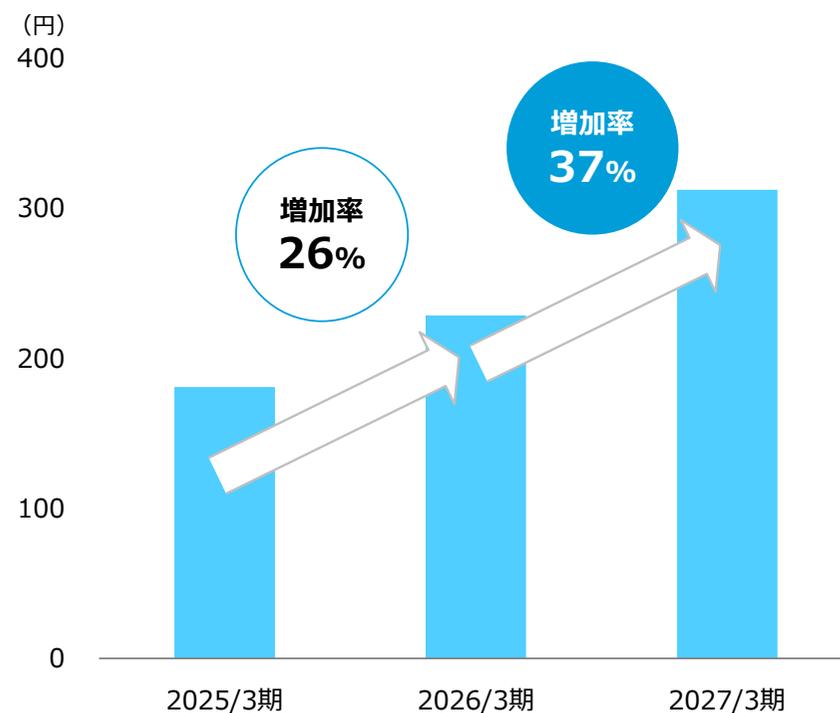
1株当たり当期利益（EPS）とキャッシュ創出（CFPS）

- 1株当たり利益（EPS）と1株当たり営業キャッシュフロー（CFPS）を経営指標に導入
- 継続的利益拡大とそれを上回るキャッシュ成長を図り事業拡大への取り組みを加速

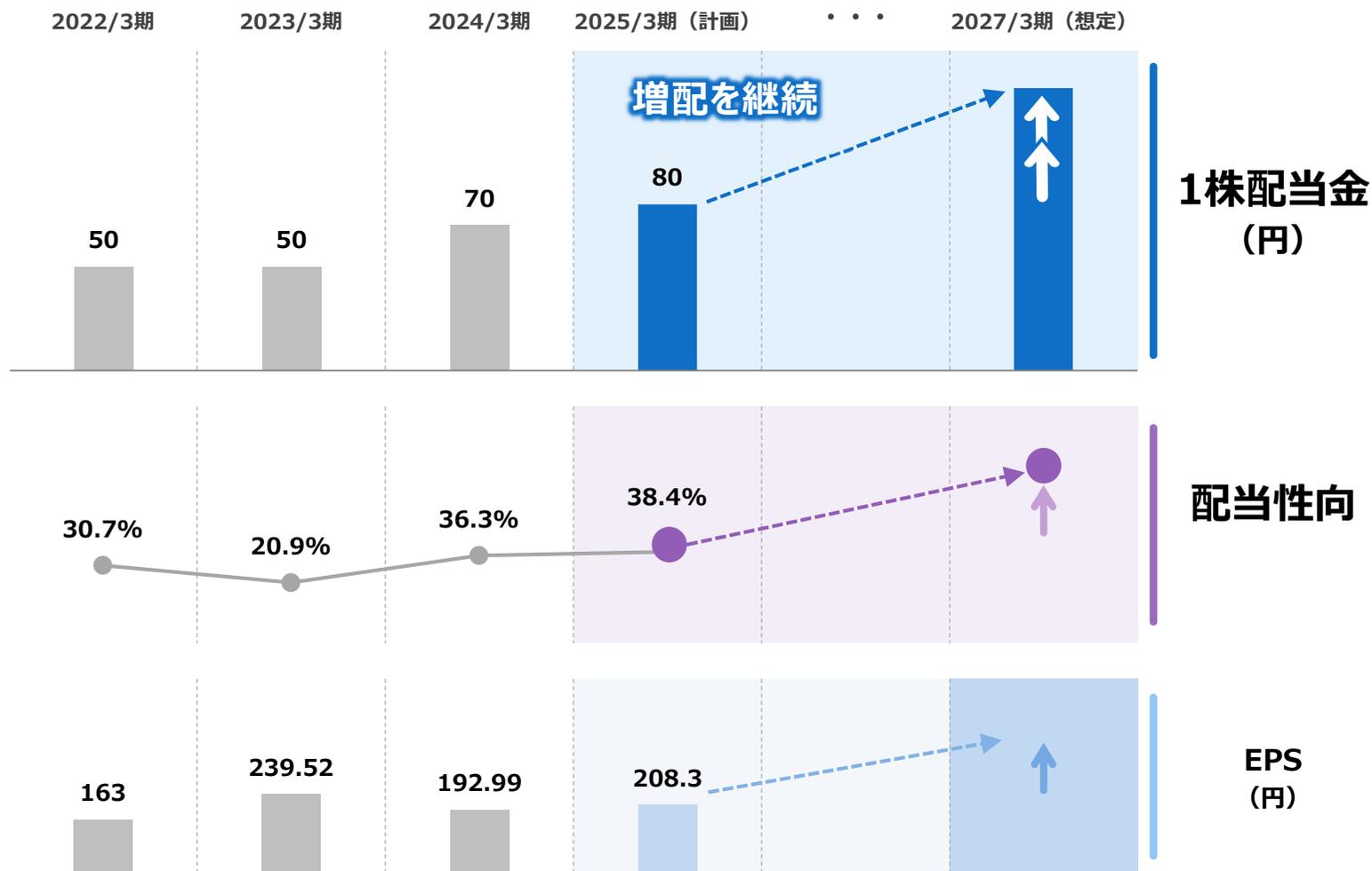
1株当たり利益



1株当たり営業キャッシュフロー



株主還元



中長期的な視点で
業績や財務状況、
投資計画の状況を考慮し、
**配当性向、配当金額を
上げていくことで
利益を還元していく**

※ 2022年11月に株式分割
(1:20)を実施したが、
2022年3月期期首から
分割されているものとして配当
金額を表示

既存事業を着実に伸長させ 強固な経営基盤を築く

連結体制での売上高100億円規模の実現のため、
連結中期経営計画を策定

| |
|---------------|
| 売上高 |
| 68.9億円 |
| 売上総利益率 |
| 17.6% |
| 営業利益率 |
| 8.6% |
| ROE |
| 10.3% |
| ▲ |
| 2024/3期 |



27/3期の
目指す姿

| |
|--------------|
| 連結売上高 |
| 100億円 |
| 売上総利益率 |
| 20%以上 |
| 営業利益率 |
| 10%以上 |
| ROE |
| 13%以上 |

▲
2027/3期

THE OBS Way

Creating the future with new values

～ 新たな価値で未来を創る ～

**Purpose
in life**

生きがい

1. 感謝の心

今ある自分に感謝し、
働く喜び、生き甲斐を持つ

**Self-
development**

成長

2. 人格向上の心

仕事を通じて自己啓発し、
人格向上を図ろう

**Peaceful
living**

幸福

3. 生活向上の心

豊かな安定した生活を
目指そう

**Sustainable
society**

持続的成長

4. 企業の心

デジタル・IT関連などの
情報システム技術、サービスの
提供を通じて持続可能な社会の
実現に貢献しよう

中期経営計画の活動を通じて、自社の成長のみならず社会課題の解決へ貢献

| テーマ | 目指すべきゴール | 施策 |
|-------------|---|---|
| 人材育成 | <p>計画的な人材強化でデジタルによる社会課題への対応を図り、レジリエントな社会の実現に貢献します</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 教育投資を強化し、人材の確保・育成を実施 |
| 気候変動への対応 | <p>温室効果ガス排出量の削減、廃棄物の削減、ペーパーレス化を目指します</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● オフィスの温室効果ガス排出量を算定、把握 ● 各種書類の電子化を進め、オンライン会議を推進し、可能な限りペーパーレス化を図る |
| 人権・ダイバーシティ | <p>事業を支える人材一人ひとりの価値観や個性を認め、多様性を尊重し、男女共同参画の推進等、社員一人ひとりが自分の能力や適性を存分に活かして働ける環境を目指します</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 定年再雇用、キャリア採用の常時実施 ● 在宅勤務 ● 内部通報制度 |
| 健康経営 | <p>従業員が心身ともに健康で明るく生き生きと働ける環境の維持向上を目指します</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 仕事と育児の両立支援、女性のキャリア形成支援 ● 健康経営優良法人2024（大規模法人部門） |
| ビジネスパートナー | <p>これまでの取引先との連携を深化、新たなパートナー連携の拡大を目指します</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● パートナーシップ構築宣言 |
| 品質セキュリティ | <p>社会から持続的に信頼される企業を目指します</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● プライバシーマーク（個人情報セキュリティ） ● 情報セキュリティマネジメントシステム ● 品質マネジメントシステム |
| コーポレートガバナンス | <p>事業活動を継続的に成長させ、社会から持続的に信頼される企業を目指します</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 企業経営の公平性・透明性の確保 |

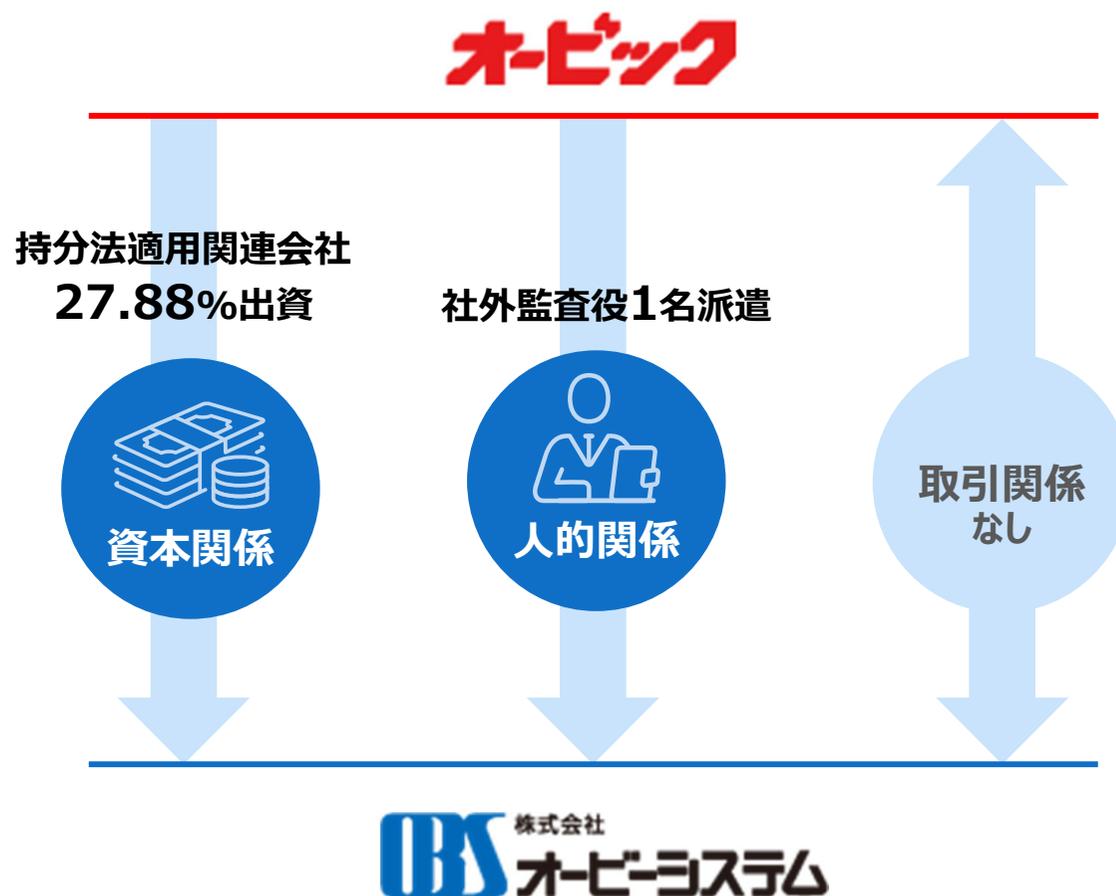


APPENDIX

会社概要

| | | |
|-------|-------------------------------------|--------|
| 社名 | 株式会社オービーシステム | |
| 代表者 | 代表取締役社長 豊田 利雄 | |
| 設立 | 1972年8月 | |
| 本社所在地 | 大阪府中央区平野町2-3-7 アーバンエース北浜ビル | |
| 資本金 | 1.9億円 (2023年9月末) | |
| 事業内容 | システムインテグレーションサービス | |
| 売上規模 | 68.9億円 (2024/3期) | |
| 従業員数 | 522名 (2024年9月末) | |
| 総資産 | 62.2億円 (2024年9月末) | |
| 役員構成 | 代表取締役社長 | 豊田 利雄 |
| | 取締役 | 杉田 欣哉 |
| | 取締役 | 上村 忠嗣 |
| | 取締役 | 杉本 繁治 |
| | 取締役 | 長谷川 篤 |
| | 社外取締役 | 白石 徹 |
| | 社外取締役 | 堀野 桂子 |
| | 社外監査役 (常勤) | 渡辺 天山 |
| | 社外監査役 | 阿南 友則 |
| | 社外監査役 | 佐々木 健次 |
| | 執行役員 | 山口 雅也 |
| | 執行役員 | 和田 三紀夫 |
| | 執行役員 | 中平 幹夫 |
| 主な取引先 | 日立製作所 日立ソリューションズ 三菱電機ソフトウェア 他 | |

株式会社オービックとの関係



財務ハイライト

| 決算年月 | | 2020年3月 | 2021年3月 | 2022年3月 | 2023年3月 | 2024年3月 | 2025年3月 2Q (連結) |
|---------------------------|----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------------------|
| 売上高 | 千円 | 6,363,271 | 6,069,967 | 5,992,188 | 6,163,836 | 6,896,830 | 3,754,394 |
| 経常利益 | 千円 | 477,810 | 403,061 | 482,609 | 517,413 | 632,479 | 273,276 |
| 当期純利益/親会社株主に帰属する 中間純利益 | 千円 | 320,621 | 275,877 | 338,551 | 497,479 | 441,579 | 221,498 |
| 資本金 | 千円 | 74,750 | 74,750 | 74,750 | 74,750 | 190,380 | 190,380 |
| 発行済株式総数 | 株 | 111,000 | 111,000 | 111,000 | 2,220,000 | 2,367,000 | 2,367,000 |
| 純資産額 | 千円 | 2,735,460 | 3,062,504 | 3,371,395 | 3,829,308 | 4,711,642 | 5,029,380 |
| 総資産額 | 千円 | 4,382,773 | 4,580,623 | 4,837,312 | 5,219,193 | 5,878,942 | 6,221,179 |
| 1株当たり純資産額 | 円 | 26,818.24 | 1,474.48 | 1,623.20 | 1,843.67 | 2,046.76 | 2,181.47 |
| 1株当たり当期(中間)純利益 | 円 | 3,143.34 | 135.05 | 163.00 | 239.52 | 192.99 | 96.16 |
| 1株当たり配当額 | 円 | 600.00 | 800.00 | 1,000.00 | 50.00 | 70.00 | (中間) 40.00 |
| 自己資本比率 | % | 62.4 | 66.9 | 69.7 | 73.4 | 80.1 | 80.8 |
| 自己資本利益率 | % | 12.4 | 9.5 | 10.5 | 13.8 | 10.3 | - |
| 配当性向 | % | 19.1 | 29.6 | 30.7 | 20.9 | 36.3 | - |
| 営業キャッシュフロー | 千円 | - | 316,498 | 210,723 | 305,821 | 30,973 | 156,348 |
| 投資キャッシュフロー | 千円 | - | △345,740 | 76,346 | △18,112 | △7,245 | △448,733 |
| 財務キャッシュフロー | 千円 | - | △33,450 | △83,080 | △106,850 | 92,681 | △92,015 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 千円 | - | 1,704,287 | 1,908,277 | 2,089,135 | 2,205,544 | 1,821,143 |
| 従業員数 | 名 | 389 | 414 | 440 | 443 | 448 | 522 |

(注) 当社は、2022年11月18日付で普通株式1株につき20株の割合で株式分割を行っております。2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算定しております。
当社は、2024年3月期より中間配当を実施しております。
当社は、2025年3月期より連結決算を開始したため、2024年3月期までは単体決算の数値を、2025年3月期は連結決算の数値を記載しております。

< 見通しに関する注意事項 >

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

お問い合わせ先

株式会社オービーシステム 東京本社
IR担当
TEL : 03-3471-9877 (代表)
E-mail : ir@obs.co.jp