

2026年3月期第2四半期（中間期） 決算説明会資料

2025年11月13日

ULSグループ 株式会社

東京都中央区晴海 1-8-10 トリトンスクエア タワーX 14階 〒104-6014

Tel. 03-6220-1416 Fax. 03-6890-1601



2026年3月期第2四半期（中間期） 決算概要

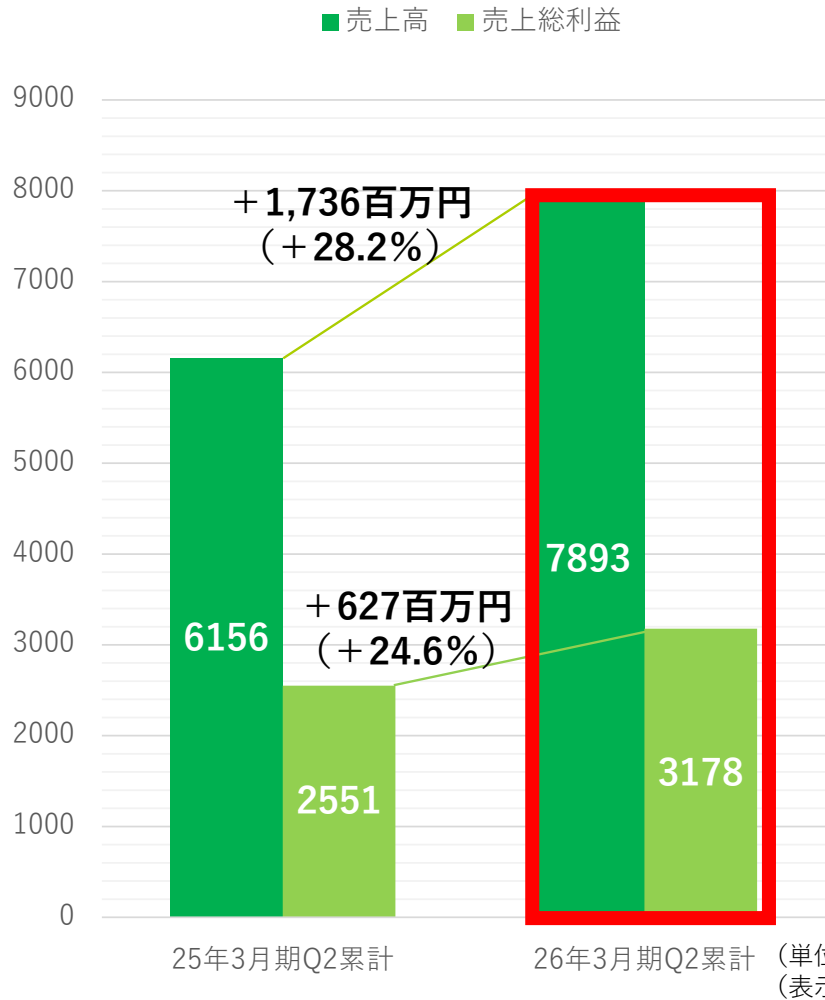
2026年3月期第2四半期 決算概要（対前年同期比）

- 売上高は前年同期比+28.2%増加、中間期として過去最高を更新
- 経常利益は前年同期比+6.4%増加、販管費増加も過去最高を更新

	25年3月期 Q2累計	26年3月期 Q2累計	増減額	増減率
売上高	6,156	7,893	+1,736	+28.2%
売上総利益 売上総利益率	2,551 41.4%	3,178 40.3%	+627	+24.6%
販売費及び 一般管理費	1,099	1,645	+546	+49.7%
経常利益 経常利益率	1,453 23.6%	1,546 19.6%	+93	+6.4%
親会社株主に帰属す る中間純利益	902	965	+62	+7.0%

（単位：百万円 表示単位未満切捨て）

売上高及び売上総利益



主なポイント

堅調な需要により、売上高は中間期として過去最高を更新(前期比+1,736百万円 +28.2%)

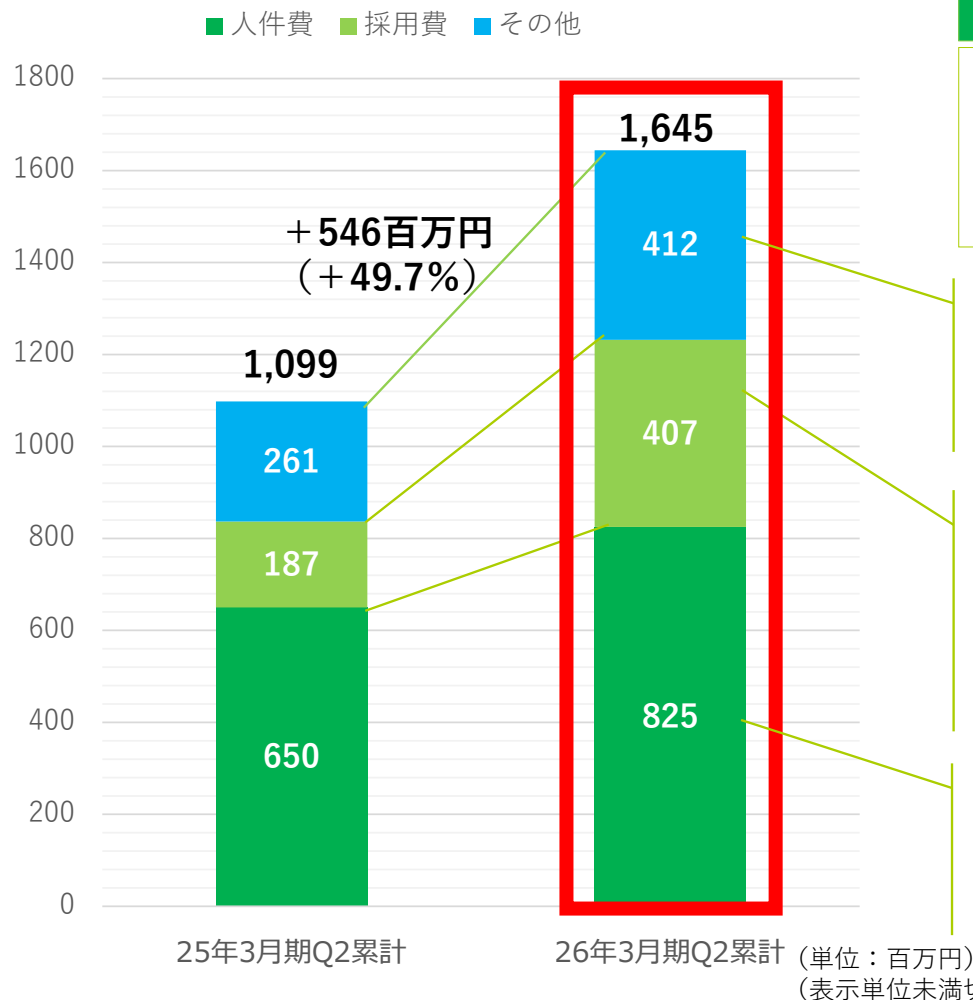
- 顧客数131社、うち新規顧客は30社
- 売上上位5社の割合は41%
- 前期からのリピート率※：88%

コンサルタント数は、前期末比59名純増(+9.7%)の669名。前年同期末比では88名純増(+15.1%)

売上総利益は前期比+627百万円 (+24.6%)
 売上総利益率は41.4%から40.3%に1.1%低下
 外注費の増加が総利益率低下の主な要因
 25年3月期中間：513百万円 (対売上比率8.3%)
 26年3月期中間：1,151百万円 (対売上比率14.6%)

※リピート率は、前期取引実績ある顧客の当期売上高を連結売上高で除して算出。

販売費及び一般管理費



主なポイント

販管費は前年同期比+546百万円(+49.7%)
 人的資本への投資は継続。コンサルタント採用数は
 83名を達成（前年同期比+10名）

その他販管費は前年同期比+150百万円（+57.6%）

- 広告/販促費：113百万円（前年同期比+86百万円）
- 交際費：37百万円（前年同期比+34百万円）

採用費は前年同期比+220百万円（+117.8%）

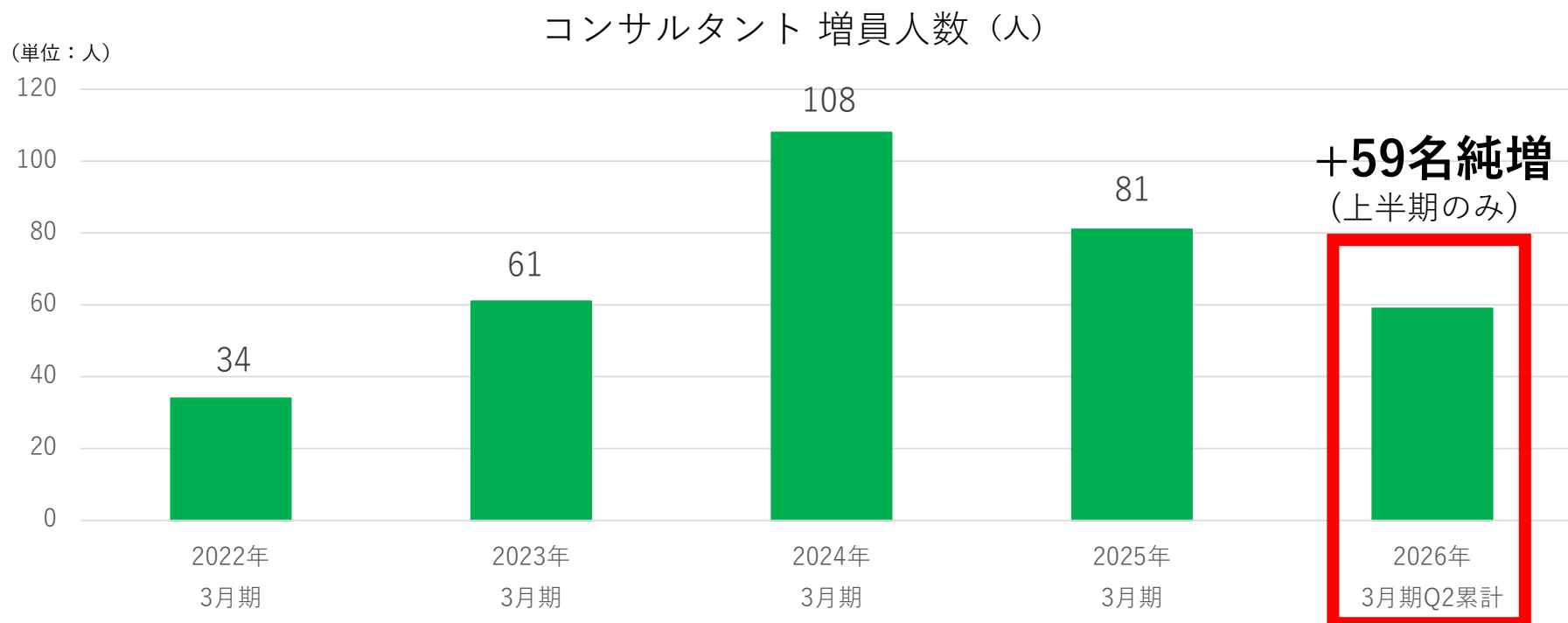
- グループ全体の採用者数は106名(コンサルタント83名)
 （参考：前年同期は80名(コンサルタント73名)）
- コンサルタント採用数の増加、シニアレベルのコンサルタント採用強化及び人材紹介料の上昇により前年同期比2倍強増加

販管部門の人件費は前年同期比+174百万円（+26.9%）

- マネジメント及び管理部門の増強による増加
 前期末比20名増員の103名の体制に拡大

コンサルタント数の推移

- コンサルタント数は、前期末比で59名の純増（中途42名+新卒17名）
- 2025年9月末時点でのコンサルタント数は669名



2026年3月期第2四半期（中間期） 取り組み内容のご紹介

ウルシステムズ株式会社は、
2025年10月1日にULSコンサルティング株式会社へと社名変更しました。

となりで、
叶えていく。

最初は、技術力を持つエンジニアの集まりだった。
ただ目の前にいる人の、その課題に向き合っているうちに、
私たちは、考え、提案し、ともに汗をかく存在になっていった。

技術をもつ者がソリューションを考え、
考える者が、その技術で解を導く。
そうして生まれた「二刀流」のスタイルは、
私たちのひとつの形であり、誇りに変わった。

けれど、これからは、それだけが私たちの価値ではない。
同じ景色を見て、同じ重さを背負い、ともに悩み抜くこと。
やりきること。あきらめないこと。
その心の在り方こそが、ULSの存在意義だ。

そして今、新しい時代の風が吹いている。
私たちは、コンサルティングのはるかな未来を見つめている。

2025年10月1日 ウルシステムズは、ULS Consultingへ。

The logo for ULS Consulting features a green horizontal bar to the left of the text "ULS Consulting". The "ULS" is in a bold, black, sans-serif font, and "Consulting" is in a regular weight of the same font.

プロジェクト事例等のご紹介



Cognition AI, Inc.
「Devin」を日本のエンタープライズ
市場に共同展開

Cognition社の自律型AIエンジニア「Devin」
を日本のエンタープライズ市場向けに共同展
開するため、Cognition社とパートナーシップ
を締結しました。

2025.5.28



ぴあ株式会社
ぴあ内製開発チームにおける
「Devin」の活用を支援

システムの内製化を進めるIT共創開発部に
いて、生産性向上のツールとして、当社グ
ループ提案の「Devin」の採用を決定、当社グ
ループはその活用を支援しています。

2025.6.17



株式会社ベルーナ
システム開発に関する生産性と品質の向
上を目的としてAI駆動開発ツール
「Devin」の活用をサポート

現行システムの調査や設計書の作成といった
業務において所要時間の大幅な短縮や品質の
均一化といった成果が早くも上がっています。
今後、適用範囲を拡大することにより業務効
率のさらなる向上を見込んでいます。

AI駆動開発コンソーシアムを共同設立

AI駆動開発の業界リーダー各社と共にAI時代の新システム開発スタイルを促進



AI駆動開発コンソーシアム：活動内容



生成AIを前提とした新たな開発スタイル「AI駆動開発」の啓蒙と知見共有を企業の枠を超えて行うことを目的に設立。

AI駆動開発は、従来の開発手法や開発文化のみならず、開発組織やITを活用したビジネスそのものを根本から変革すると予想され、企業の枠を超えて「AI駆動開発」の普及に取り組むことが、日本企業の競争力強化とイノベーション創出を支える基盤として極めて重要と考えています。

ULSコンサルティング取締役会長の漆原、取締役副社長桜井は、設立発起人として参画・貢献しています。

今期見通しと成長戦略について

2026年3月期の業績見通し

今期見通しと成長戦略について

5月9日公表の2026年3月期業績見通しに変更なし
販管費の増加を見込みつつ、利益成長フェーズを堅持

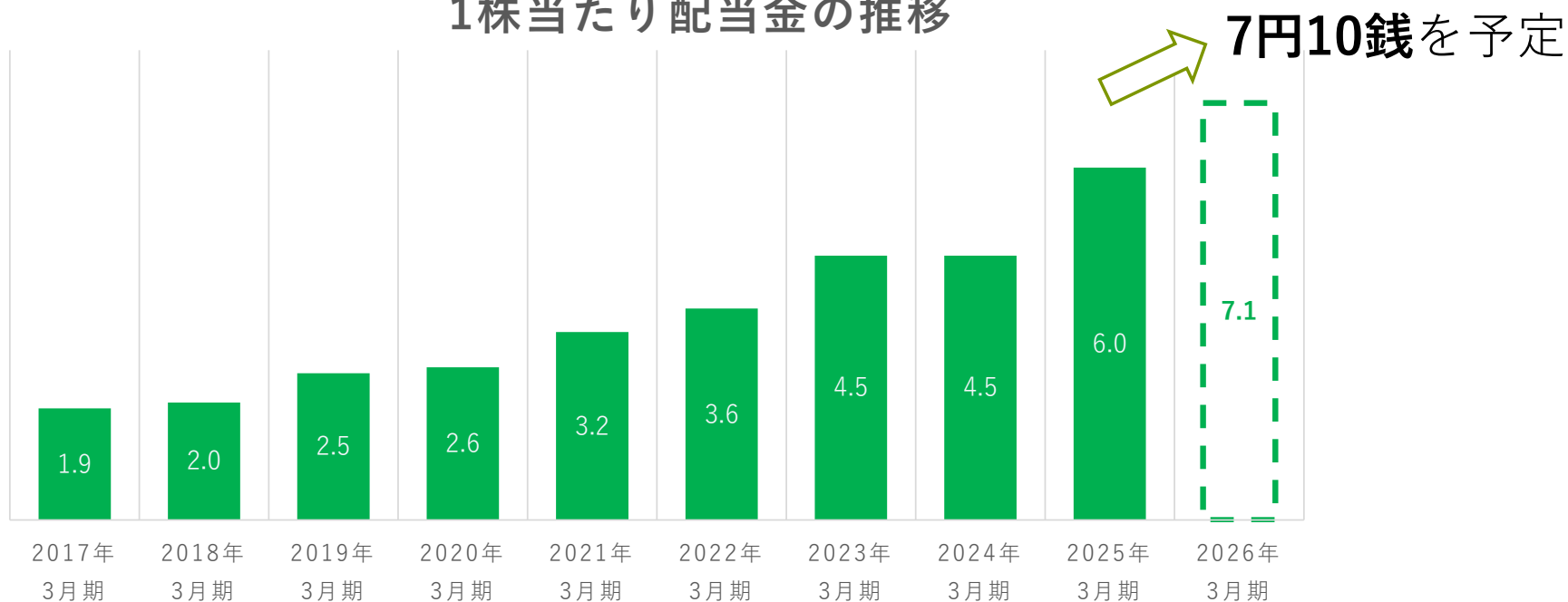
	25年3月期 (連結実績)	26年3月期 (連結見通し)	増減率
売上高	13,203	15,900	+20.4%
経常利益 経常利益率	2,638 20.0%	3,100 19.5%	+17.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,635	1,950	+19.2%

(単位：百万円 表示単位未満切捨て)

2026年3月期の配当見通し

5月9日公表の配当見通し（期末配当7.1円/株）から実質変更なし
20%から30%の連結配当性向を目安に期末配当を実施予定

1株当たり配当金の推移



※2025年10月1日付で1株を10株とする株式分割を実施しており、表示の1株当たり配当金はこれを反映した金額となっております。

人的資本への成長投資が事業戦略の根幹

採用体制拡充/ 能力の向上

- 採用体制を增強し、全社で採用活動を推進
- 優秀層の採用継続。中途採用100～120名、新卒20名程度を着実に採用

人的資本への 投資継続

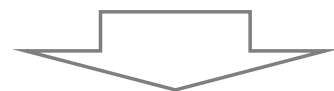
- 大幅な処遇向上を継続、業界トップ水準の報酬体系へ
- 福利厚生、能力開発、健康経営等のサステナビリティ関連活動を推進

経営基盤 の強化

- マネジメント体制、管理、営業、PR、R&D体制の增強を継続
- 先端技術の蓄積、ナレッジ共有を積極推進

サービスの 高付加価値化

- 「ULSコンサルティング」ブランドの積極展開へ
- AI駆動開発関連サービス等の新規高付加価値サービスの開発・展開



1,000名規模の先を見据えた事業運営の確立を目指す
利益は前期比平均20-30%台の成長フェーズを継続するイメージ

Appendix

当社グループの概要

会社設立	2000年7月25日
公開市場	東京証券取引所スタンダード市場（証券コード3798）
事業内容（連結）	ITコンサルティングサービスの提供
売上高（連結）	132億335万円（2025年3月期実績） （表示単位未満切捨て）
経常利益（連結）	26億3847万円（2025年3月期実績） （表示単位未満切捨て）
従業員数（連結）	772名（2025年9月30日現在）
連結子会社	ULSコンサルティング株式会社 ピースミール・テクノロジー株式会社 株式会社アークウェイ

ULSグループ: DXコンサルティング企業群

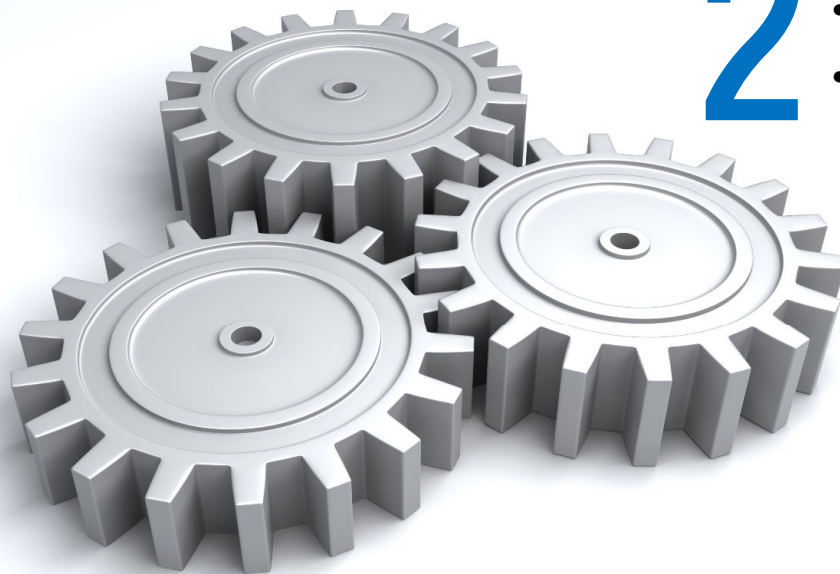


当社グループ事業のポイント

1 ・独自のポジション

2 ・先進企業の優良案件
・高い顧客満足

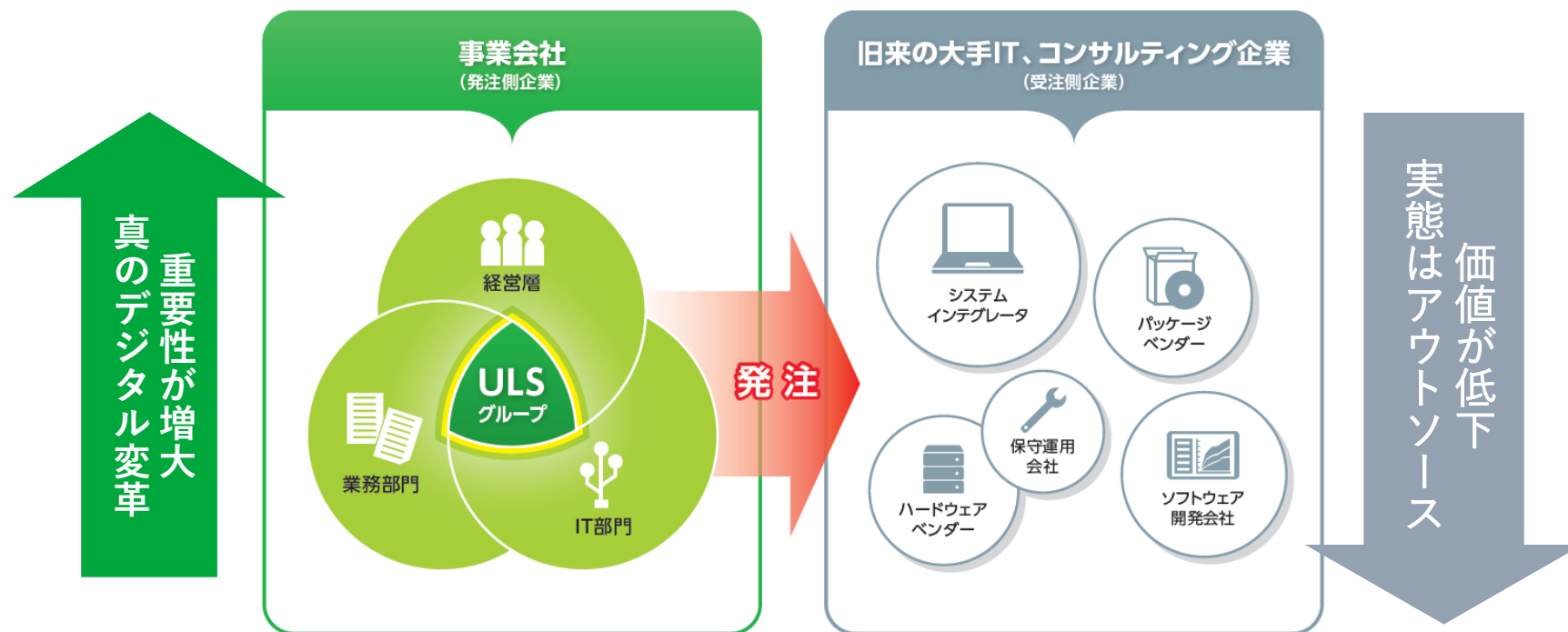
3 ・最先端の技術力
・ビジネスと技術の二刀流が集い育つ環境



1

「発注側支援」という独自のポジション

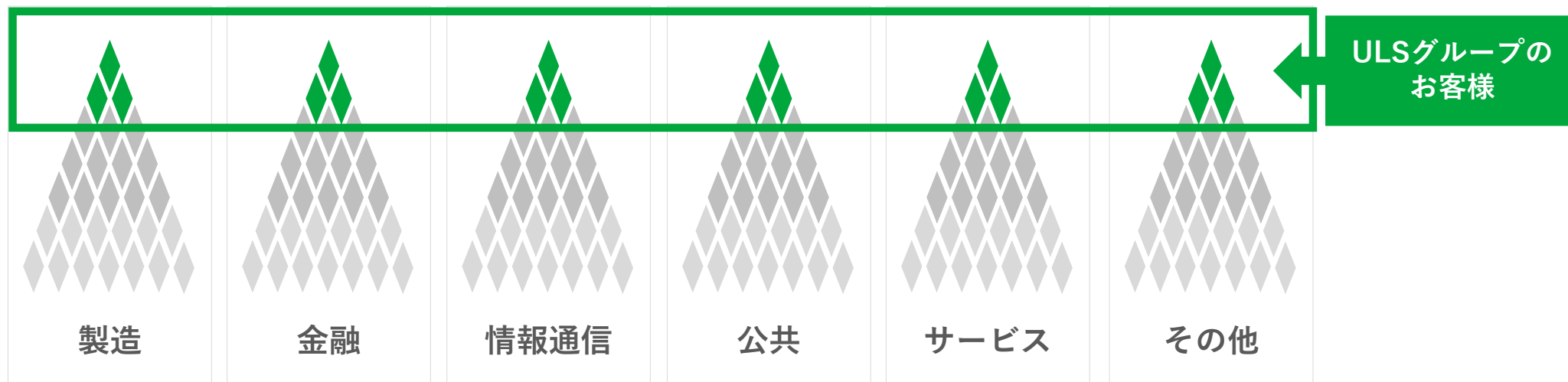
事業会社側の独自ポジションでDXプロジェクトを支援
DX案件の内製化やアジャイル開発を実現



2

取引先は各業界の先進企業、戦略的なDX案件

各業界をリードする先進企業のDXプロジェクトばかり
幅広いセグメントの新規顧客からの引き合いニーズも旺盛
高い顧客満足で既存顧客からのリピートも堅調



3 優れた技術者が集い育つ環境を拡大

優れた技術者を厳選採用、良いチームで成長できる環境
先進技術と顧客価値を大切にする企業文化

優れた技術
人材の採用



先進顧客の
優良案件

エンジニア主役の企業文化

顧客価値の
徹底追求

先端技術
への挑戦

抜群の精鋭
チーム

ナレッジ
共有と成長

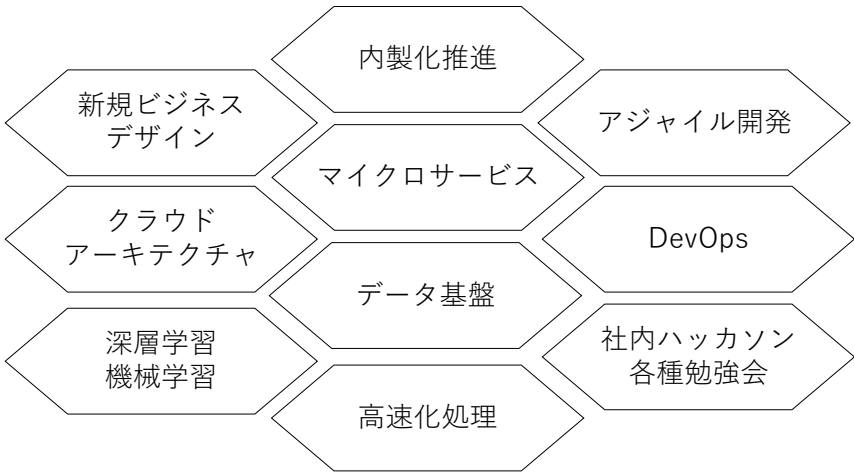
3 精鋭の技術者集団で業界をリード

業界屈指のエンジニア集団を組織
先端技術を他社に先駆けて市場に提供
「ビジネス＋技術」の“二刀流人材”が育つナレッジと文化

先進技術の導入、業界の啓蒙



社内ナレッジ共有



DX推進コンサルティング



本資料お取り扱い上の注意点

本資料は決算説明及び当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成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、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。