



2026年6月16日

各位

会社名 株式会社エコミック
代表者名 代表取締役社長 CEO 熊谷 浩二
コード番号 3802 東証スタンダード・札幌アンビシャス
本社所在地 札幌市中央区大通西八丁目1-1
大通 あおばビル
問合せ先 取締役 CFO 荒谷 努
電話番号 011-206-1103
(URL <https://www.ecomic.jp/>)

中期経営計画（2027年3月期～2031年3月期）策定のお知らせ

当社は、2027年3月期から2031年3月期までの5カ年を対象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. 中期経営計画について

当社は、2031年Visionである「BPaaS生産革命」という方針のもと、5カ年中期経営計画を策定いたしました。「BPaaS生産革命」とは、当社がBPaaSを世の中に広く普及させ、バックオフィス業務の高度な効率化・自動化を推進することで、限られた人材でも高い生産性を実現し、企業の成長を加速させる取り組みを指します。本中期経営計画では、既存事業の拡大・深化に加え、新規事業の創出と戦略的M&Aを成長の柱とし、連結売上高70億円への飛躍を目指します。

※BPaaS (Business Process as a Service) とは、企業が特定の業務プロセスを外部企業にアウトソーシングし、クラウドサービスを活用して業務効率化を図るサービスをいいます。

2. 中期経営計画の業績目標

中期経営計画における事業目標は以下のとおりです。

2031年3月期 連結売上高	売上高成長率	営業利益率	DOE
70億円	25%	10%	4%以上

3. 添付資料

中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

中期経営計画

(2027年3月期～2031年3月期)

株式会社エコマック

証券コード：3802

2026年6月16日

Agenda

1. 当社の目指す姿と会社概要
2. 市場環境と当社の競争優位性
3. 中期成長戦略
4. 株主還元方針

1. 当社の目指す姿と会社概要

2031年 Vision

BPaaS生産革命



BPaaS生産革命

BPaaS (Business Process as a Service) とは、企業が特定の業務プロセスを外部企業にアウトソーシングし、クラウドサービスを活用して業務効率化を図るサービスをいいます。

『**BPaaS生産革命**』とは、当社がこのBPaaSを世の中に広く普及させ、バックオフィス業務の高度な効率化・自動化を推進することで、限られた人材でも高い生産性を実現し、企業の成長を加速させる取り組みを指します。



Mission

カスタマーサクセス

顧客企業の生産性向上に寄与し、
顧客企業の成長を支える

Vision

BPaaS業界の

リーディングカンパニーへ

Value

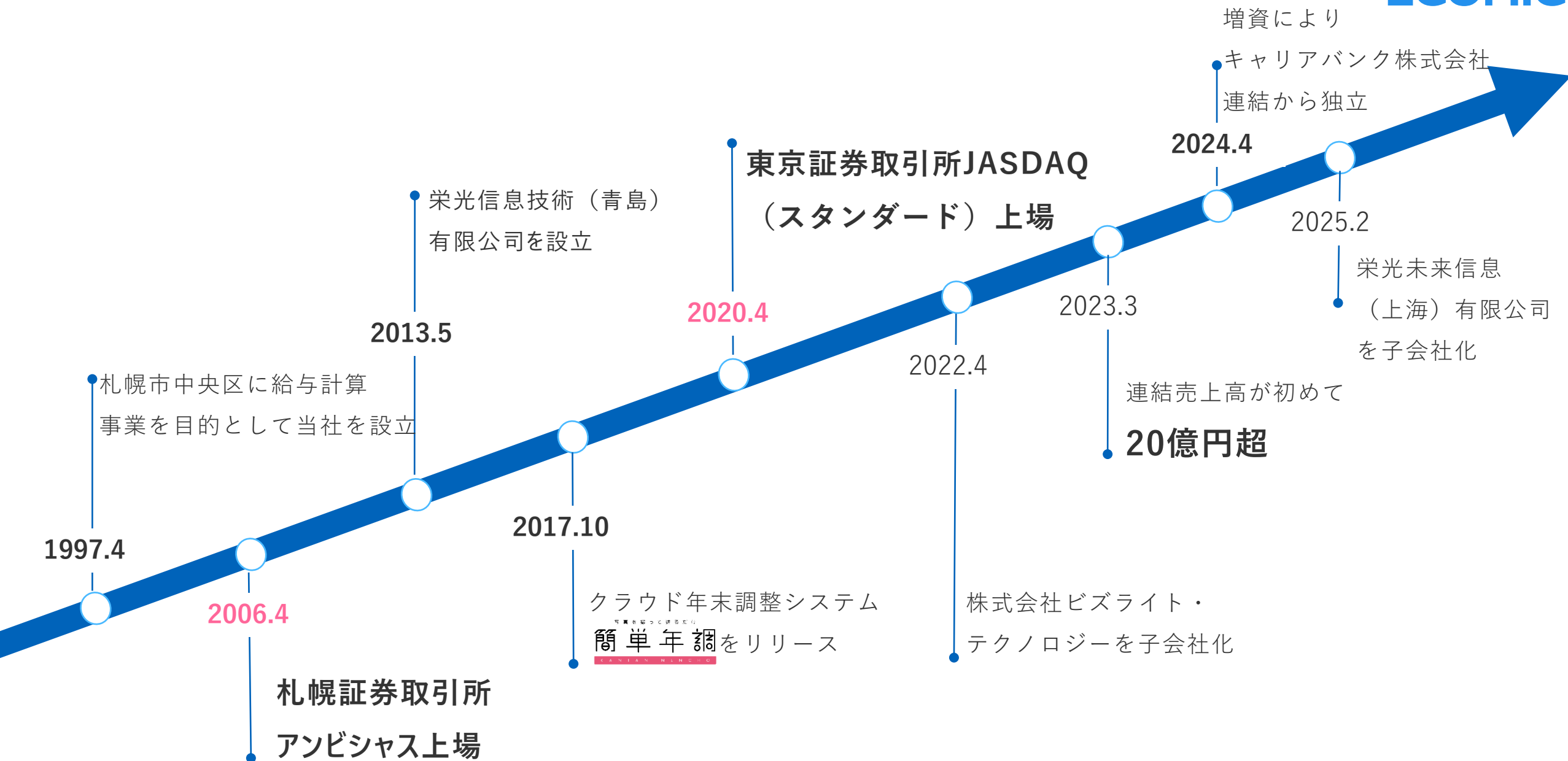
すぐやる 早くやる ていねいに
改善する 改革する 革新する

お客様への価値あるサービスの提供

それぞれのお客様が抱える、異なる経営課題に対して
当社が持つノウハウを活かした
「**バックオフィスの生産性向上ソリューション**」を提案し
共に課題を解決してまいります

株式会社エコミック

設立	1997年4月
本社・拠点	札幌本社/東京本部
事業内容	BPaaS事業
従業員数	単体140名、連結250名（パートタイム社員含む）（2026年3月末）
資本金	564,284千円（2026年3月末）
連結売上高	2,345,961千円（2026年3月期）
発行済株式数	普通株式4,693,200株（2026年3月末）
子会社	栄光情報技術（青島）有限公司 株式会社ビズライト・テクノロジー 栄光未来情報技術（上海）有限公司
上場市場	東京証券取引所スタンダード 札幌証券取引所アンビシャス
証券コード	3802



社名の由来

エコノミックス エコミックス
ECONOMIC ECOMIC

「ECOMIC」は ECONOMIC/ ECONOMY（経済的な）
を想起させる名称であり、
企業の**コスト最適化・生産性向上**を支える
当社の事業思想を示しています

バックオフィス業務ソリューション

給与関連 BPaaS



お客様の業務状況に合わせたクラウドサービスの提案や、業務プロセスの改善。毎月の給与計算における課題解決。

年末調整 BPaaS



自社システムのHRテック『簡単年調』を中心にしたサービスで、年末に向けて増える人事の負担を大幅削減。

住民税年度更新 BPaaS



情報の大量処理ノウハウを活用し、自治体から届く住民税通知書のデータを給与と連携。大企業を中心に処理実績多数。

マイナンバー サービス



扱いの難しいマイナンバー情報を収集から管理まで一括で支援。高いセキュリティ体制を持ち、情報漏洩対策にも強い。

EC-CLUB

クラウドプラットフォーム

WEB給与明細サービスを中心とした、顧客企業の従業員向けサービス。ひとりひとりの関心に合わせた情報を発信。

その他 BPaaS



持株会事務や、飲食店のクーポン発行事務など、企業独自のニーズに合わせて様々な事務負担を軽減。

システム・RPA 開発



バックオフィスに関する事務作業の効率化を行うためのシステム開発・RPA開発で業務の生産性向上を支援。

人事・組織管理 ソリューション

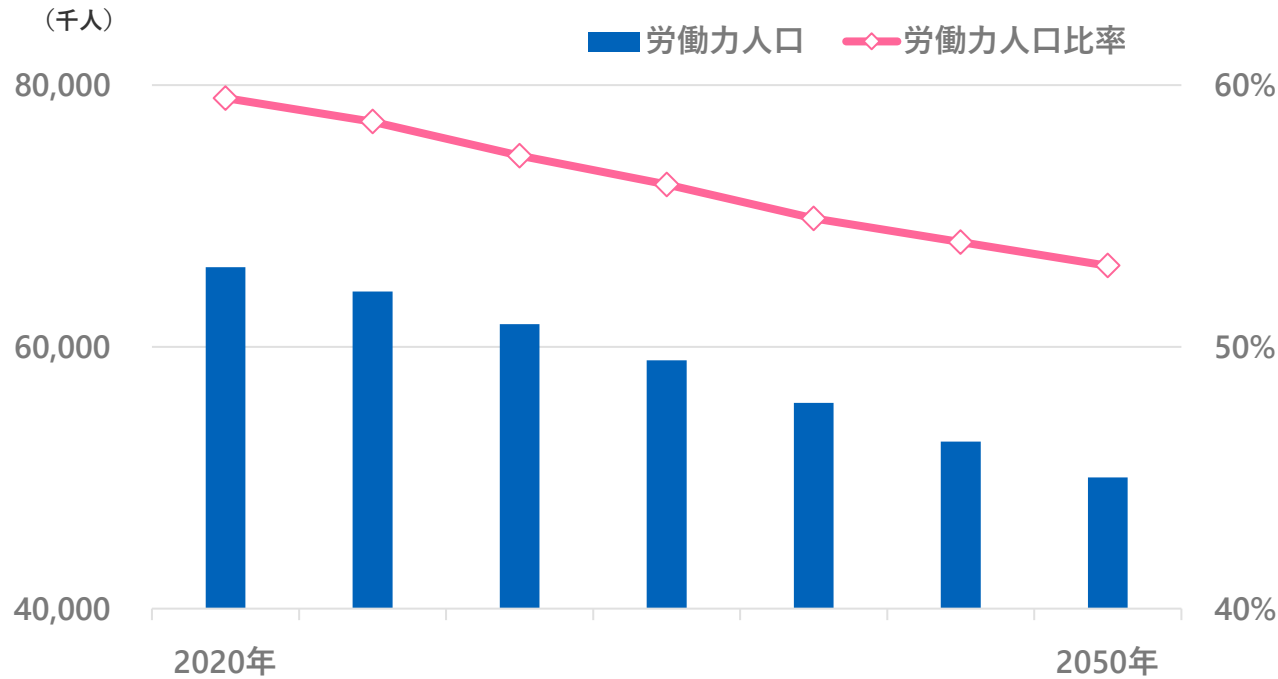


海外子会社の管理を行うための情報を一元化し、ガバナンスを強化する『クラウド人事・組織管理システム』を提供。

2. 市場環境と当社の競争優位性

社会が抱える課題：労働力人口の減少への対策の遅れ

労働力人口と労働力人口率の見通し



出所：総務省統計局「労働力調査年報」（2022年）、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」（2023年推計）より、当社作成

日本企業の人材不足
 が深刻な問題に



ひとりひとりの
 生産性向上が必須



業務改善もDXも進めたいが
 ノウハウ・知識不足で
 進まない

社会が抱える課題：労働力人口の減少（職種・業界）

職種・業界関係なく、労働力人口が減少



ドライバー
△24.2%



販売
△24.8%



介護
△25.3%



建設
△22.0%

各職種で
労働力人口の
減少は確実



飲食
△15.1%



生産工程
△13.3%



デスクワーカー
△6.8%

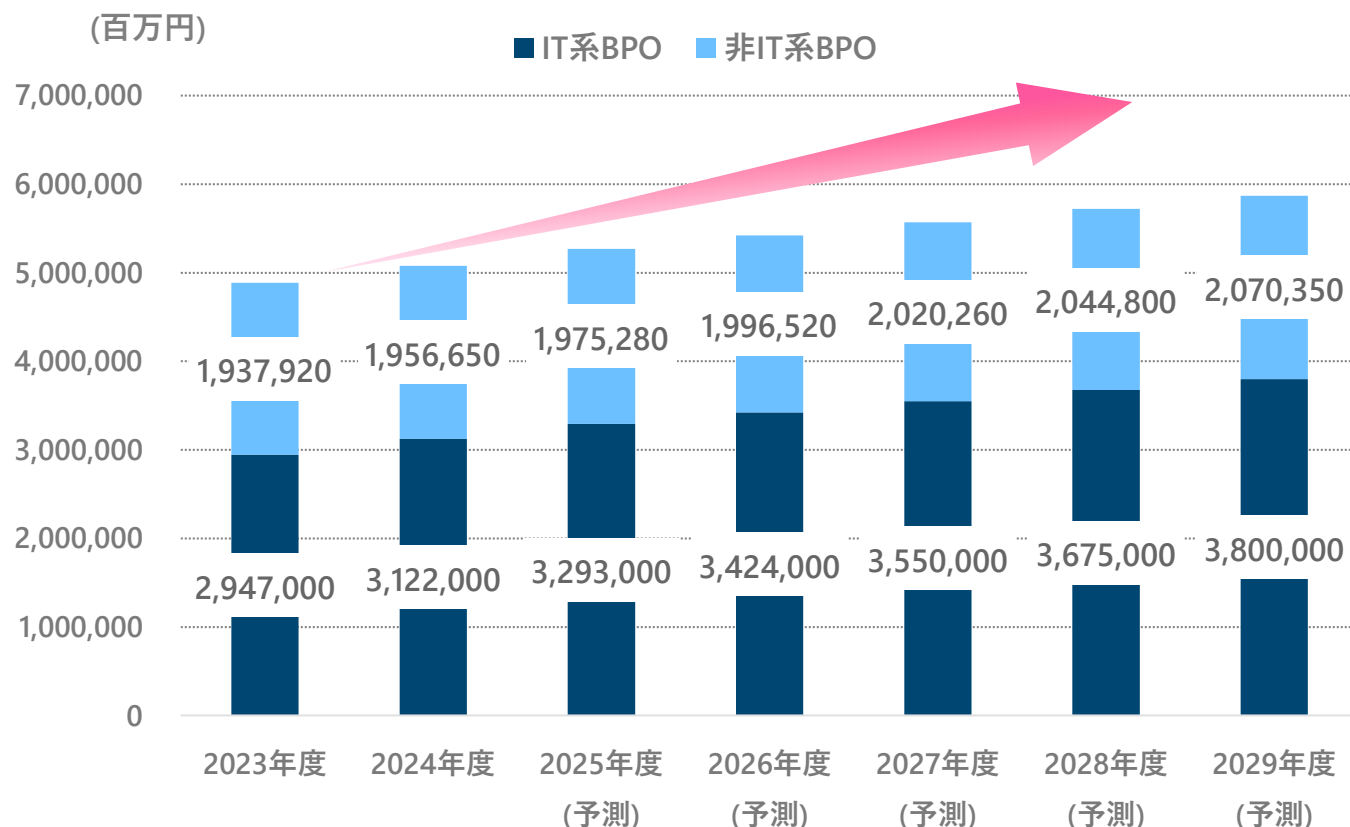


医療
△17.5%

市場の動向 BPO業界動向

2024～2029年度の年間平均成長率（CAGR）は**2.9%** 2029年度の同市場規模は5兆8,703億円へ

国内BPO市場規模推移・予測



バックオフィスBPaaSで
ノンコア業務を効率化



コア業務へ
ヒト・カネ・時間を投資



ひとりひとりの
生産性向上を実現

出所：株式会社矢野経済研究所「BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場に関する調査を実施（2025年）」より、当社作成

※1：事業者売上高ベース

※2：IT系BPOとは発注企業からシステム運用管理業務を委託され代行するサービスとし、
非IT系BPOとはその他の業務を委託され代行するサービスとする。

※3：2025年度以降は予測値

AI・SaaS（テクノロジー単体）を導入するだけでは、
顧客の真の課題は解決しない



運用人材の圧倒的不足

システムを導入しても、それを日々の実務で使いこなし、正しく運用し続けるための専門人材が社内に不足している。



標準化への抵抗と二重管理

これまでの独自の業務プロセスからの脱却が難しく、結果的に「システム」と「手作業」の二重管理（イレギュラー対応）が発生している。



新たなノンコア業務の発生

AI・SaaSのバージョンアップ対応、設定変更、社内からの問い合わせ対応など、導入したことで新たな業務負担がのしかかる。

長年のBPO事業で培った**プロフェッショナル人材**と
AIやSaaSなどの**テクノロジーを融合**させることにより、
顧客側でリソースの最適配分が可能になり、
高い付加価値（本質的なカスタマーサクセス）を創出します



BPO

(Business Process Outsourcing)

特徴・強み

業界をリードしつづけ
創業29年で培った
業務改善ノウハウに基づく
ソリューション提案

- ・業務プロセス改善
- ・業務の標準化
- ・事務作業の代行
- ・BCP対策
- ・最新の法令対応



AI・SaaS

(AI・Software as a Service)

特徴・強み

お客様のニーズに合わせた
柔軟なカスタマイズが可能
追加開発などの
オプションサービスも対応

- ・人事管理システム
- ・勤怠管理システム
- ・工数管理システム
- ・WEB給与明細システム
- ・経費申請システム



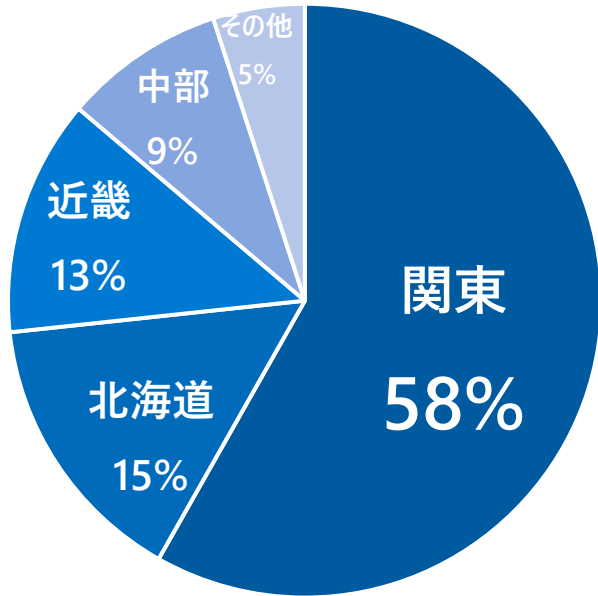
強みその1 -Service-顧客企業の地域・規模を問わず対応可能

point

顧客企業の事業拡大や業務改革などにより、人事・管理部門は業務が複雑化 & 人員不足

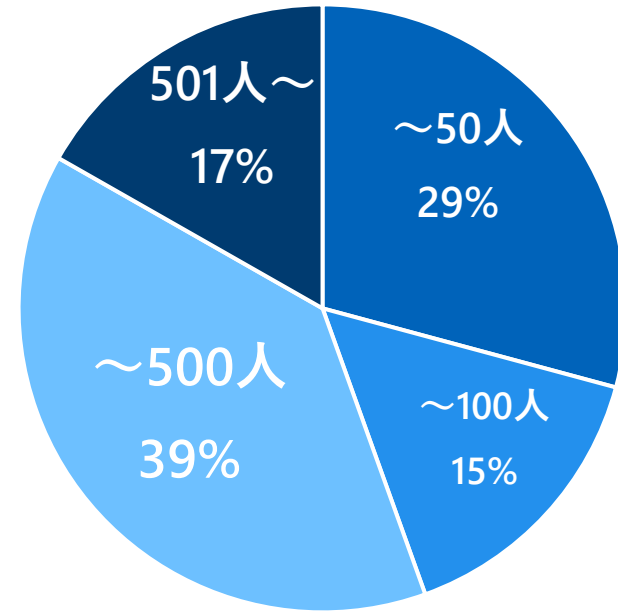
ノウハウを活かしたオーダーメイド提案とクラウド対応で
地域・企業規模問わず柔軟な対応が可能

<地域別売上高構成比>



※2026年3月期売上高実績（単体）

<企業規模別受託社数構成比>



※2026年3月給与計算業務実績（単体）

強みその2 -Service-国内外の拠点運営によるBCP（事業継続計画）対策

point

災害対策や属人化・人材不足の解消など、**BCP※**に対する**企業ニーズの高まり**

日本国内だけでなく、中国にも拠点を置くことで災害による**業務停止リスクを回避**
安定した業務体制を、日本よりも**コストパフォーマンスよく提供**



- BPO拠点 札幌本社、中国山東省青島市
- データセンター 札幌データセンター、福岡データセンター
- 震災リスクが高い地域

強みその3 -Technology- 万全の情報セキュリティ体制

point 重要な個人情報を扱ううえでの**個人情報保護・情報セキュリティ対策が必須**

プライバシーマーク・ISMSのそれぞれの認証を取得し
個人情報保護や情報セキュリティリスクに**万全の対策**を実施



管理・防犯設備の設置

ICカード認証による入退室管理



防犯カメラによる24時間監視記録



人材育成・人材管理

個人情報保護の教育



守秘義務契約の締結



携帯持込禁止



データ管理対策

Tier 4 基準のセキュリティ(※)

札幌と福岡にデータセンターを
配置することで災害時の
データ消失リスクを回避

中国子会社は、
日本に設置している
サーバ上でデータ処理
中国子会社でデータは保持しない



強みその4 -Technology- 人事×ITを長年続けてきたことによる高い技術力

point

既存のHRテック（人事関連システム）だけでは、顧客企業独自のルールへの対応ができない

創業から29年間に渡り提供してきた「人事関連BPOノウハウ」を活かし
企業独自のルールなどにも柔軟に対応できるシステム開発体制を強化

01. システム開発実績



人事実務を理解しているからこそ
そのシステム開発

02. M & A



グループを拡大し
システム開発力を向上

03. RPA※・AI



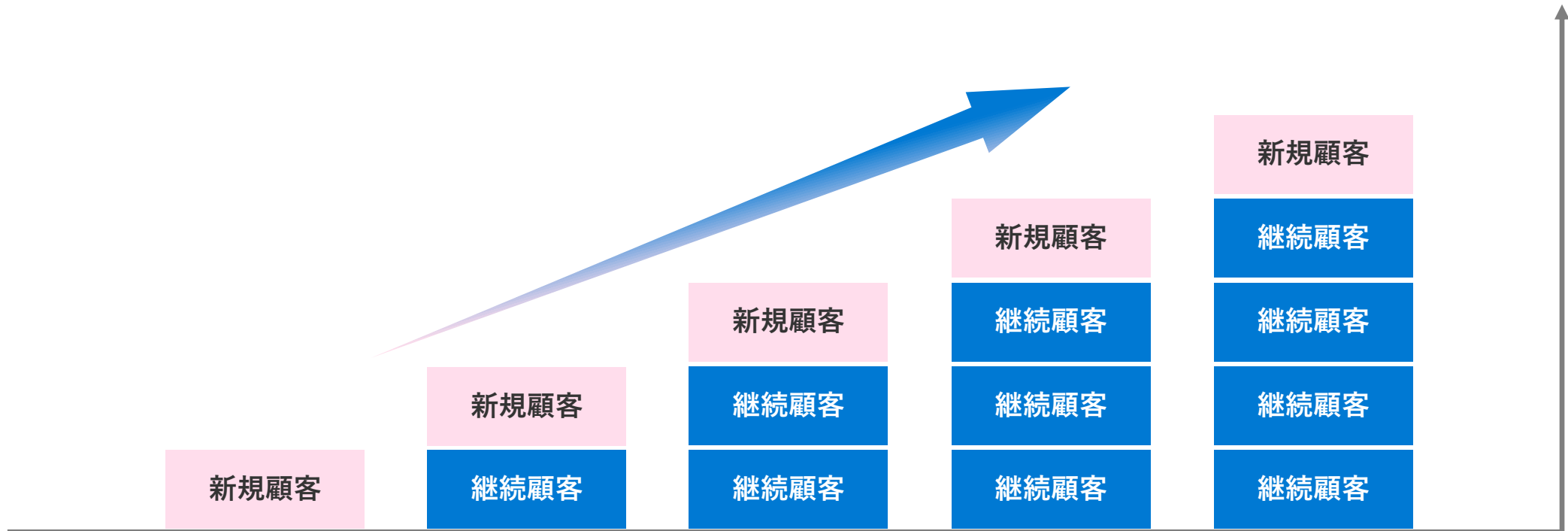
人の手でやっている業務を
ロボット・AIで代替

強みその5 - Business Model - ストック型のビジネスモデルによる安定性

point

人事・管理業務は単発ではなく継続的な業務であるため、委託先の安定性が課題

ストック型のビジネスモデルで、継続顧客が増えていく
高い顧客満足度による低い解約率で、安定した経営状況を維持



強みその6 –Business Model–SaaS（システム提供）だけではできないマネシにくいビジネス

point

SaaS（システム提供）だけでは解決できない**人的リソースの課題**があり、**参入障壁は高い**

顧客側で退職が発生した場合や、繁閑の差が激しい業務でも
SaaS企業ではできない「**プロ人材によるサービスの提供**」がいつでも可能

SaaSのみでは業務課題の解決を
「自力」で行う必要がある



① オペレーション体制構築

システムを入れるだけでなく、業務フロー、手順などを自社で構築・改善する必要がある

② 人材の確保・育成

退職の発生や、繁忙期などで、専門的な人材の採用が必要であり、採用難の時代に大きな課題となる

③ トラブル・災害時の業務停止リスク

様々なトラブルや、災害時などに、本社管理を行っている場合業務が停止してしまうリスクが残存する

BPaaS企業だからこそできる
プロとしての業務課題の解決



① オペレーションの最適化

最新のHR-Techや法令、企業の状況に合わせて最適なオペレーションを改善し続ける提案が可能

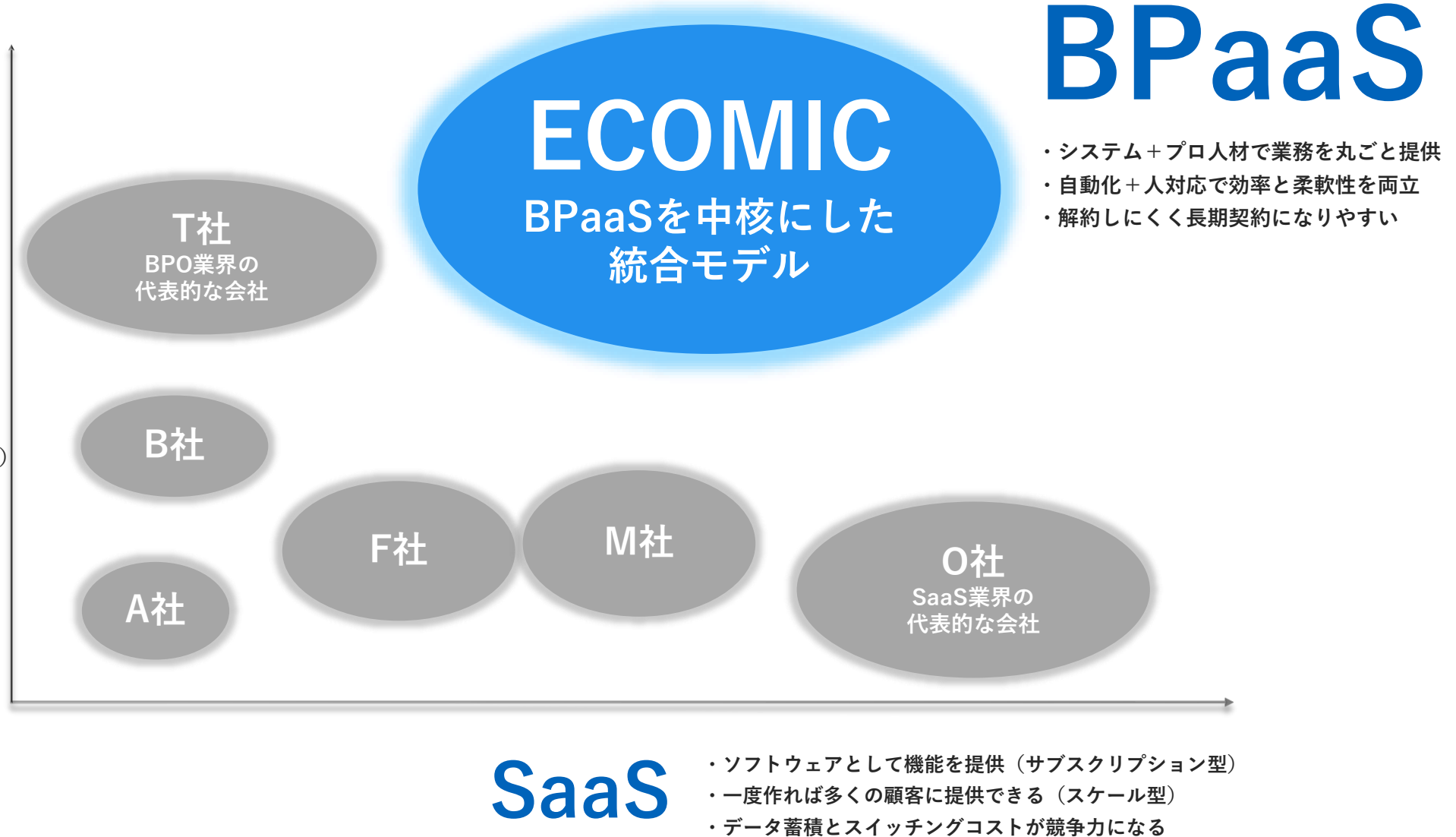
② プロ人材の確保と専門的サービスの提供

常に一定数の人材を維持し、いつでもサービス提供が可能
専門的に取り組んでいるからこそ、高い品質を維持

③ 業務分散によるリスクヘッジができる

トラブルで、顧客側の本社機能が停止したとしても業務継続可能
日中に複数拠点があることで、リスクヘッジ

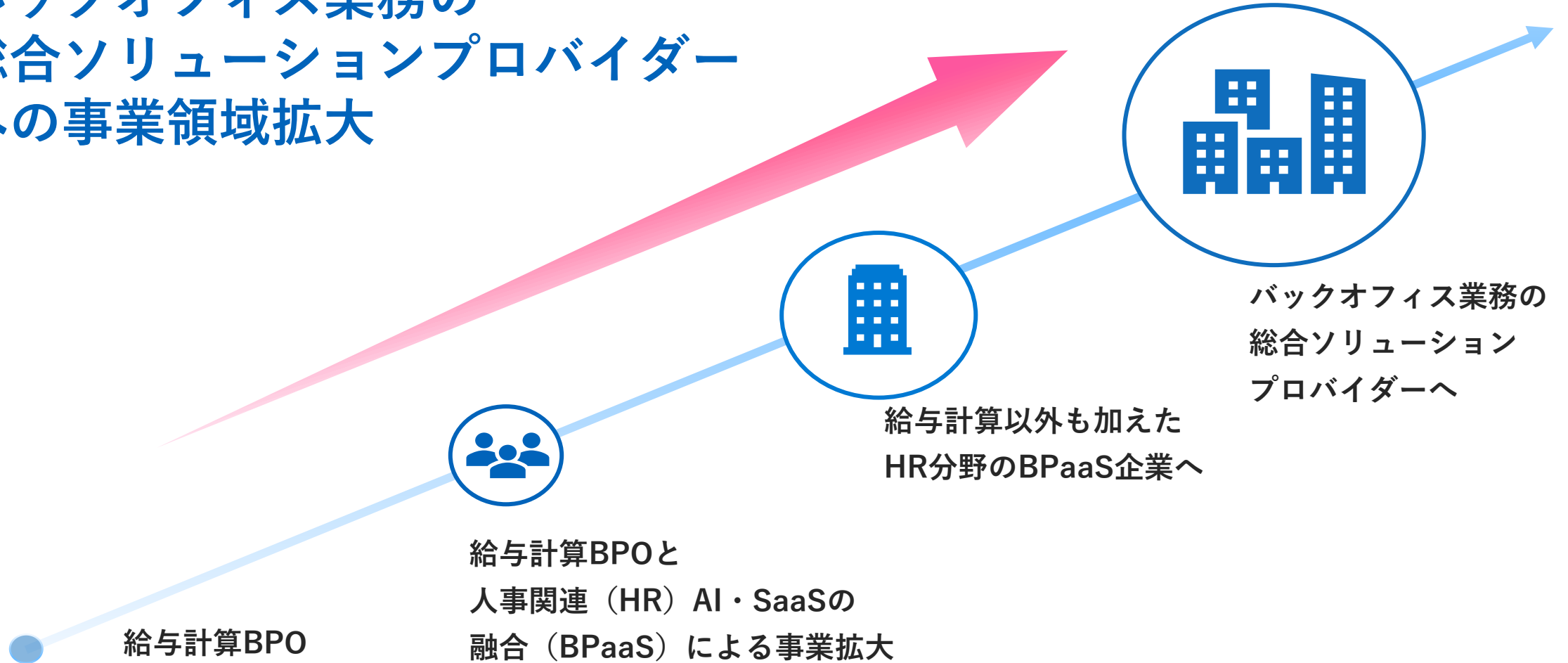
エコミックのポジショニング



3. 中期成長戦略

成長イメージ

給与計算BPOから バックオフィス業務の 総合ソリューションプロバイダー への事業領域拡大



成長戦略 3つの柱



1. 既存事業の深化・拡大

拡大: ターゲット市場・地域の
拡張、チャネル拡大

深化: サービス範囲拡大、
業務高度化、コンサル領域へ



2. 新規事業の開発

給与計算に依存しない**新サービス**

バックオフィス業務全般
に関するBPaaS展開

他社AI・SaaSの積極的な**活用と協業**



3. M & A

バックオフィス業務の
総合ソリューションプロバイダー軸
での展開

非連続な成長を実現するための
戦略的投資

マーケットとサービス範囲の拡大

拡大 (Expansion)

マーケットの拡大

- ▶ ターゲット市場の拡張
- ▶ 地理的拡大（中国市場）
- ▶ パートナー等のチャネルの拡大 など

深化 (Deepening)

サービス範囲の拡大

- ▶ サービスラインナップの横展開
- ▶ 業務の高度化
- ▶ コンサルティング領域への進出 など

新規開発、協業、他社サービスの組み込み

🌱 新たな価値創造 (New Business)

- ▶ 給与計算や年末調整ニーズ以外の顧客に対しても提供できる **新たな商品の開発**
- ▶ HR業務を超えた、**バックオフィス業務全般に関するBPaaS**
- ▶ 自社の強みであるBPOと、**他社サービスであるAI・SaaSとのシナジー創出**

バックオフィス業務の 総合ソリューションプロバイダー軸でのM&A

非連続な成長（積極的M&A戦略）

- ▶ バックオフィス業務の総合ソリューションプロバイダーという軸に沿ったM&Aを推進
- ▶ 時間を買ひ、非連続な成長をすることで「BPaaS生産革命」の早期実現を図る
- ▶ 自社のサービスポートフォリオ拡充と顧客基盤の拡大

成長戦略NO.3 M&Aターゲット

「バックオフィスBPO領域」 「SaaS・AI・システム開発等のテクノロジー領域」
の2つの領域を対象に、M&Aを通じた事業基盤の強化およびサービス高度化を推進

バックオフィス
BPO領域

- ・コールセンター会社
- ・採用BPO会社
- ・福利厚生BPO会社
- ・記帳代行会社
- ・インサイドセールスBPO会社
- ・デジタルマーケティング会社
- ・社宅手配代行会社
- ・教育研修e-Learning会社
- ・人事制度コンサル会社
- ・営業事務代行会社

など

SaaS・AI
システム開発
テクノロジー領域

- ・勤怠SaaS会社
- ・人事労務SaaS会社
- ・ウェルビーイングSaaS会社
- ・適性検査SaaS会社
- ・ストレスチェックSaaS会社
- ・会計SaaS会社
- ・経費精算SaaS会社
- ・請求関連SaaS会社
- ・受託システム開発会社
- ・AI開発会社

など

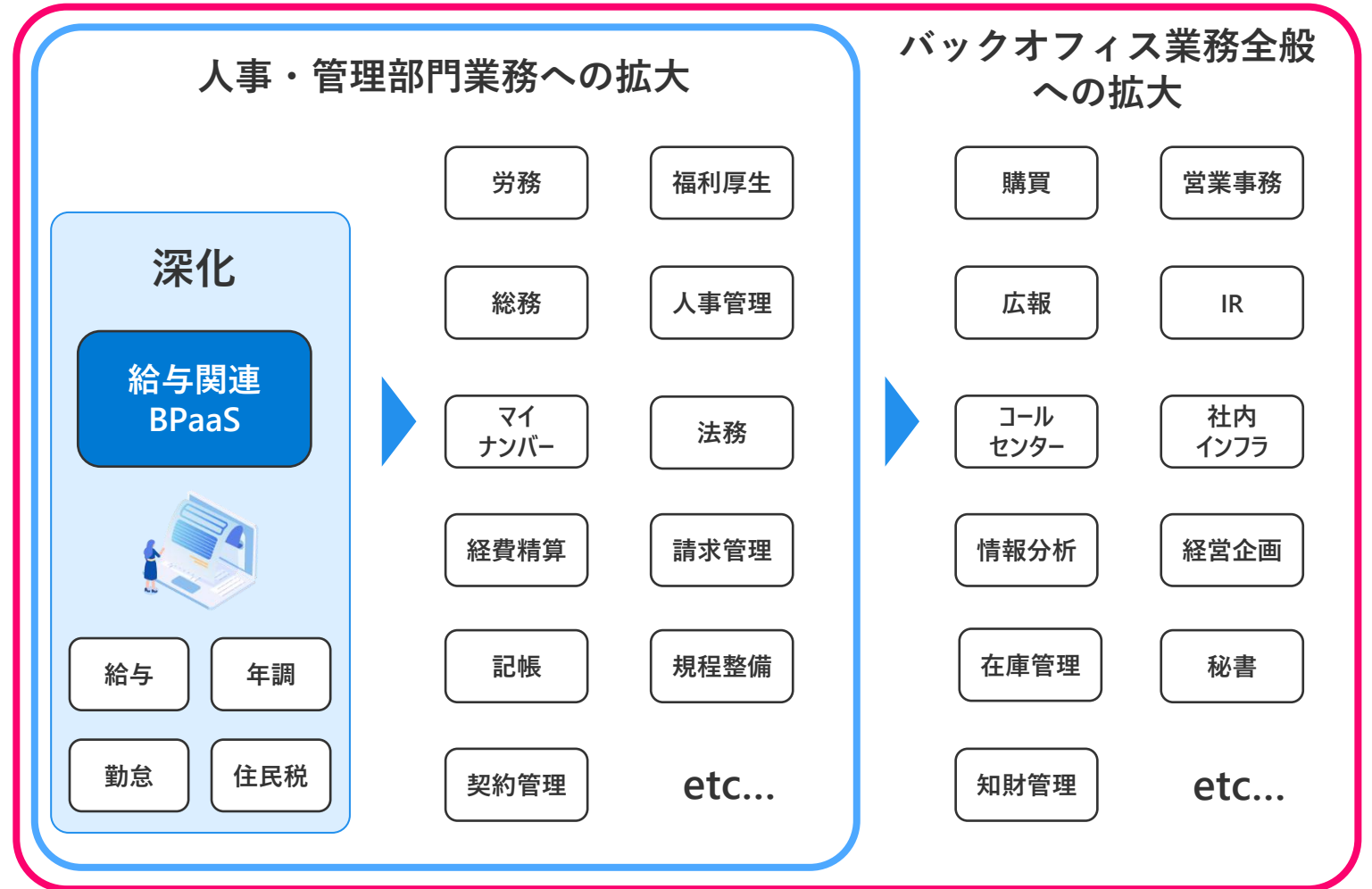
事業拡大イメージ

BPaaSによる高度で柔軟なサービス提供

01 給与関連BPaaS

02 人事・管理部門業務へのBPaaS拡大

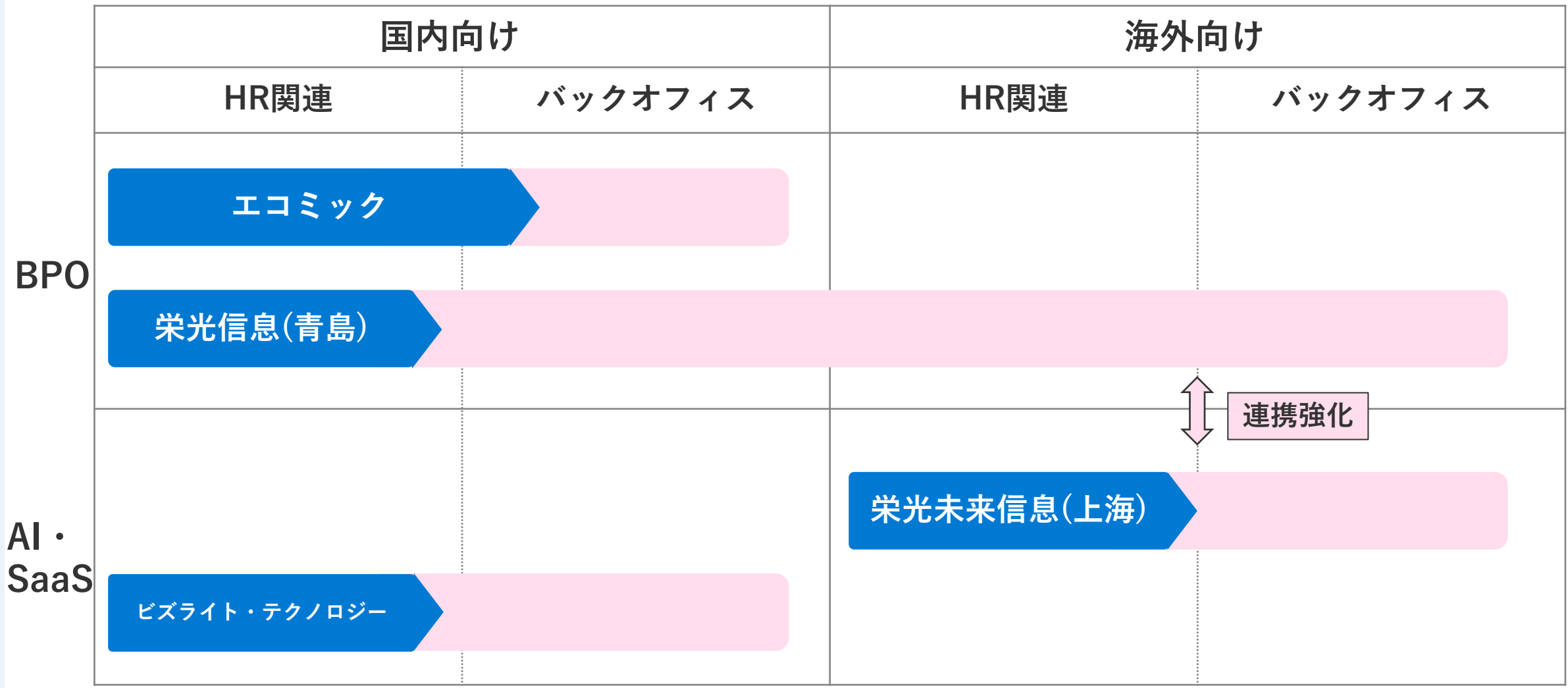
03 バックオフィス業務全般へのBPaaS拡大



国内外の事業構成図と将来展開

BPaaS事業

現在の範囲 将来展開



グループ連結売上高
70億円

「SP35」

持続的な成長と収益性の両立

売上高 (Sales) = 顧客への貢献度の総和
社会課題解決のインパクトを広げる、高い売上成長

営業利益 (Profit) = 次への投資
単なる規模拡大ではなく、一定水準以上の営業利益
未来の価値創造へと再投資するサイクルを構築

成長目安としてのSP35

25%
売上高成長率
(2年目以降)

+

10%
営業利益率の維持

成長予測

売上高

(百万円)

9,000
8,000
7,000
6,000
5,000
4,000
3,000
2,000
1,000
0

23.4億円

5年間で
約3.2倍
成長

目標
70億円

2026年3月期 2027年3月期 2028年3月期 2029年3月期 2030年3月期 2031年3月期

4. 株主還元方針

主な経営指標の推移

各期末時点の指標（※2027年3月期末時点の指標については、予測指標）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期 (予測)
EPS (一株当たり純利益)	29.89円	44.71円	32.93円	9.21円	24.28円	41.11円?
PER (株価収益率)	15.62倍	11.54倍	13.82倍	53.10倍	19.07倍	11.43倍?
PBR (株価純資産倍率)	1.55倍	1.52倍	1.17倍	1.27倍	1.17倍	1.18倍?
ROE (自己資本利益率)	10.51%	13.94%	8.17%	2.39%	6.91%	10.36%?
ROA (総資産利益率)	15.23%	14.38%	9.60%	3.03%	8.87%	11.69%?

- ※ 1. 2027年3月期のEPS及びPERは、公表済みの業績予想及び株価470円（5月12日終値）を元に算出しております。
 2. 2027年3月期のPBR及びROEは、公表済みの業績予想及び2026年3月期末の純資産を元に算出しております。
 3. 2027年3月期のROAは、公表済みの業績予想及び2026年3月期末の総資産を元に算出しております

株価と売上高の推移

株価と売上高の推移



過去5年間の配当実績と利回りの推移

2006年の上場後から**無配減配無し**、**安定的かつ継続的**に配当を実施

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期 (予測)
1株当たり配当	6円	8円	12円	13円	13円	13円?
配当利回り	1.3%	1.6%	2.6%	2.7%	2.8%	2.8%?
100株総合利回り※	1.3%	1.6%	2.6%	4.7%	5.0%	4.9%?
200株総合利回り※	2.4%	2.5%	3.7%	4.7%	5.0%	4.9%?

※「総合利回り」= (優待利回り+配当利回り)

※2027年3月期の各利回りは株価:470円(5月12日終値)と仮定して算出

株主還元方針（2027年3月期から変更）

<従前の配当方針>

将来の事業拡大に備え、内部留保による企業体質の強化を図りつつ、業績に応じて株主に対し安定した配当を維持する。



<変更後の配当方針>

DOE（連結） 4%以上

を目標としたうえで、持続的成長に向けた事業投資等キャッシュアウトを鑑み、積極的かつ安定的に配当を行う。

<過去の当社DOE推移>

2026年3月期 **3.6%**、2025年3月期 **3.5%**、2024年3月期 **3.2%**

※DOE = 株主資本配当率 = (年間配当総額 ÷ 株主資本) × 100

※2026年3月期のDOEは、2026年6月25日開催予定の定時株主総会の決議事項となっております1株当たり13円の配当額により計算しております。

株主優待

当社では、当社株式への投資の魅力を高めること及びDX（デジタルトランスフォーメーション）化の推進を目的として、株主優待の品目に様々な電子マネーやポイントと交換することができるデジタルギフト®を採用しております。
QUO カード Pay や Amazon ギフトカード、PayPay マネーライト、ビットコインなど多くの優待品目の中から優待品をお選びいただくことが可能です。

株主優待（2027年3月期）（基準日：3月31日）

基準日	継続保有期間	3月末日保有株式数	優待内容
3月末日	6ヶ月以上	100株以上	デジタルギフト 1,000円相当
		200株以上	デジタルギフト 2,000円相当
		1,000株以上	デジタルギフト 3,000円相当

『BPaaS生産革命』で世の中を変える！

株主・投資家の皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当社は1997年の創業以来、バックオフィス業務の受託を通じて顧客企業の生産性向上に貢献してまいりました。現在、日本社会は深刻な労働力不足に直面しており、AI・SaaSを導入しても運用できる人材がないという「ラストワンマイル」の課題が顕在化しています。

この課題に対し、私たちは人の力（BPO）とテクノロジー（AI・SaaS）を掛け合わせた「ハイブリッド戦略」を推進し、2031年に向けた『BPaaS生産革命』を実現いたします。本中期経営計画では、既存事業の拡大・深化に加え、新規事業の創出と戦略的M&Aを成長の柱とし、連結売上高70億円への飛躍を目指します。そして今後早い段階で、売上高成長率25%と営業利益率10%を両立する指標「SP35」を実現できるように成長を加速させ、単なる規模の拡大ではない「持続的かつ高収益な成長」を目指します。

創出したキャッシュは、未来の価値創造へ向けたシステムや人材への成長投資に力強く振り向けるとともに、上場以来一貫して重視してきた安定配当の方針のもと、今後は積極的かつ安定的な株主還元（DOE 4%以上目標）を行ってまいります。

引き続き、当社グループの挑戦に変わらぬご支援とご期待をお寄せいただきますようお願い申し上げます。



代表取締役社長CEO
熊谷 浩二

ご案内

お問い合わせ先

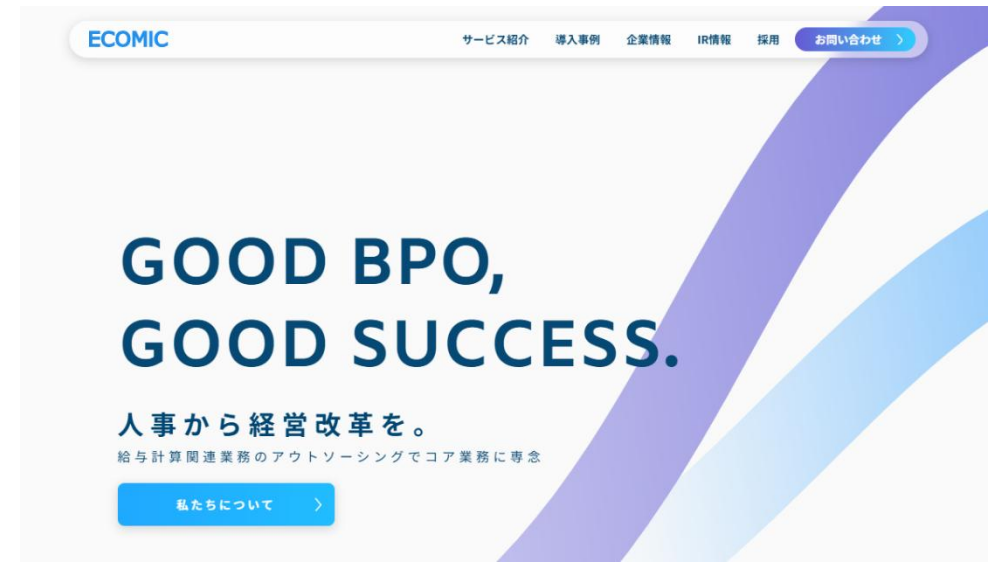
当社HP 「お問い合わせ・資料請求」 <https://ecominc.jp/contact/>

IR専用メールアドレス ecominc-ir@ecominc.jp

※ご回答については特定の株主様だけに重要な情報をご提供することはできないため
簡潔な回答にとどめさせていただきます。

また、今回ご紹介した業績/サービスの詳しい情報は、当社ホームページをご参照ください。

当社HP <https://ecominc.jp>



BPaaS生産革命の エコミック

ここに記載されている当社の財務状況、事業展開方針、計画等のうち歴史的事実でないものは、現在入手可能な情報を基にした予想値であり、これらはリスクや不確実な要因の影響を受けます。従って、実際の業績は、これらの予想とは大きく異なる可能性があります。

各種データ、資料については細心の注意を払っておりますが、記載された情報の誤りや第三者によるデータの改ざん等本資料に関連して生じる障害、損害について、その理由の如何に関わらず当社は一切責任を負うものではありません。

ここに記載されている内容は当社の株式の購入、売却など、投資を勧誘するものではありません。