



# 個人投資家様 ご説明資料

株式会社オープンアップグループ (2154)

2026年5月24日



# 1. 当社の紹介

## 2. 当社を取り巻く環境

## 3. 他社との違い

## 4. 今後の見通し

## 5. 財務・資本政策

## 6. さいごに



会社概要

商号	オープンアップグループ
本社所在地	東京都港区
代表者	西田 穰
事業内容	エンジニアアウトソーシングを行うグループ会社の経営・管理
設立	1997年8月
上場	東証プライム（証券コード：2154）
資本金	47億円（2024年6月末時点）

エンジニアアウトソーシングとは

機電、IT、建設領域におけるエンジニアを創出し、活躍する場を提供するサービス

人材派遣

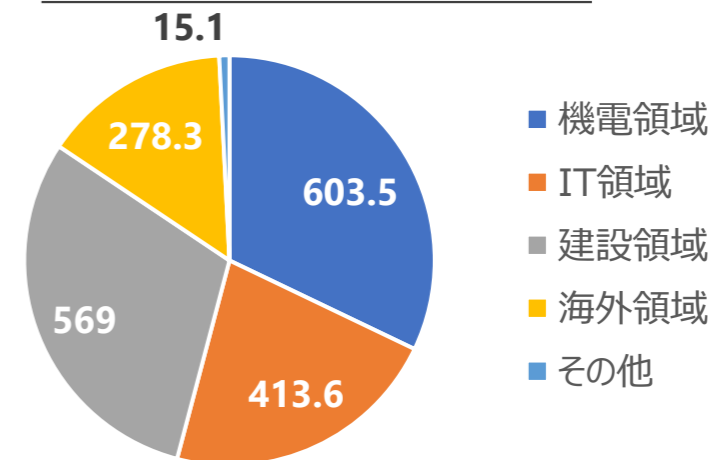
請負

受託

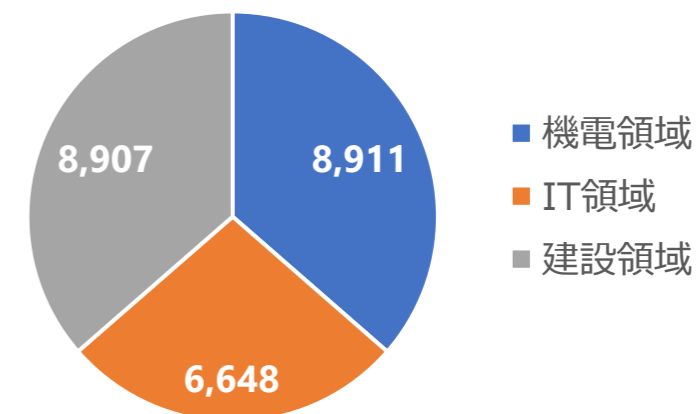
人材紹介

事業ポートフォリオ

FY25 売上高（単位：億円）

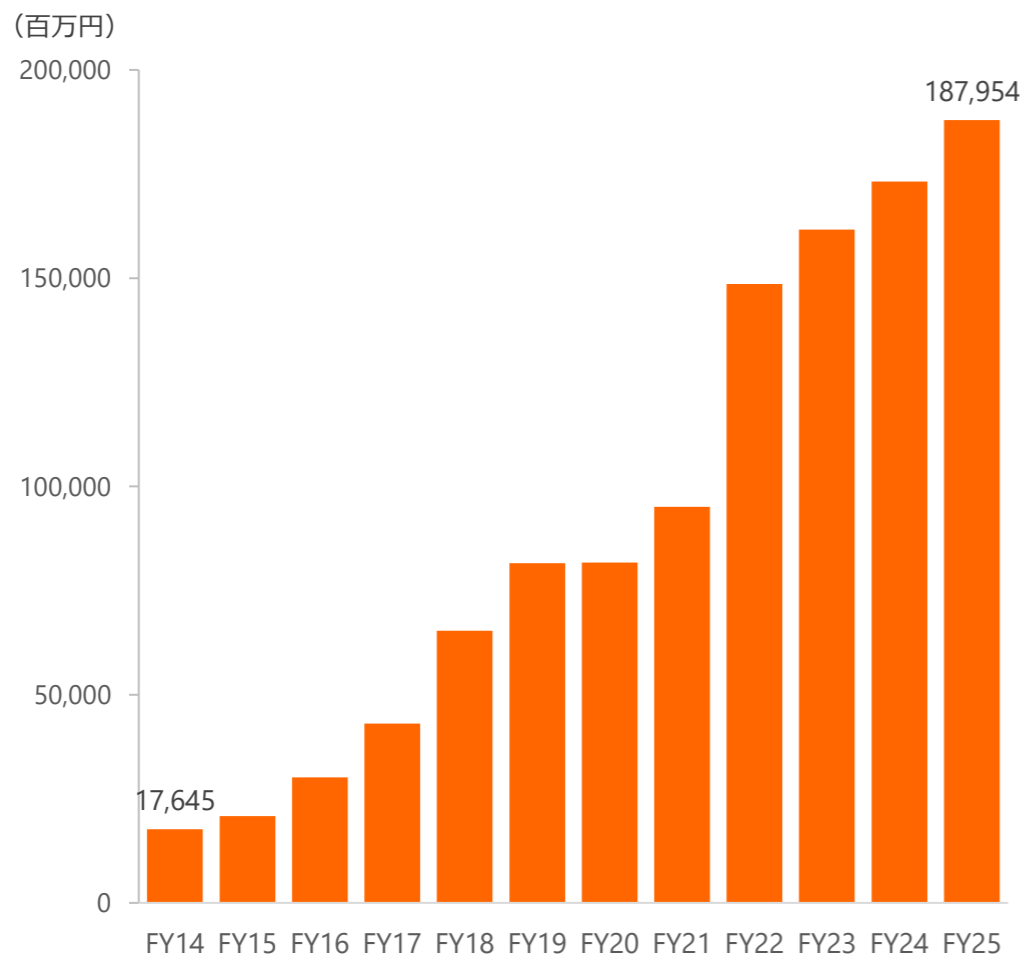


エンジニア数（単位：名）

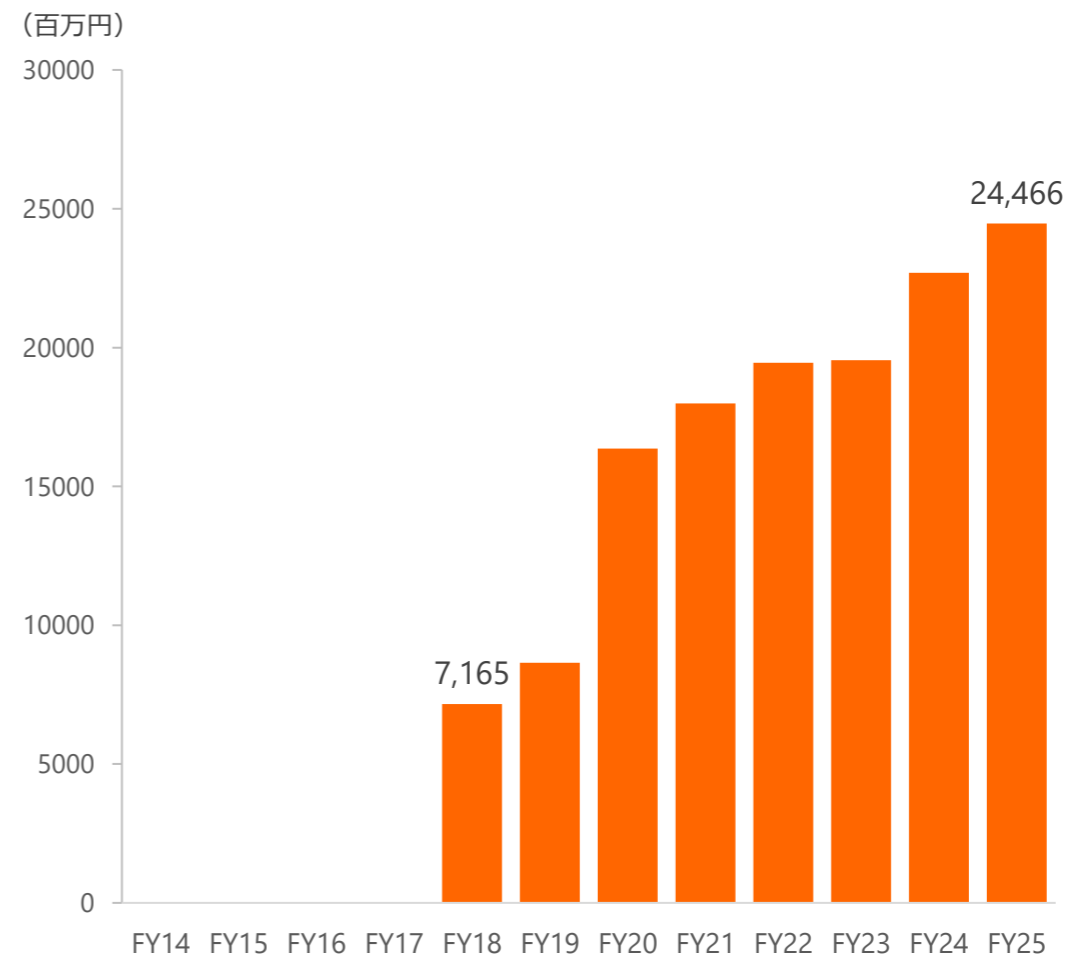


10年間で売上高は約10倍に。重要KPIであるエンジニア数は5年で約1.5倍に。

売上高の推移



国内エンジニア数の推移



1. 当社の紹介

**2. 当社を取り巻く環境**

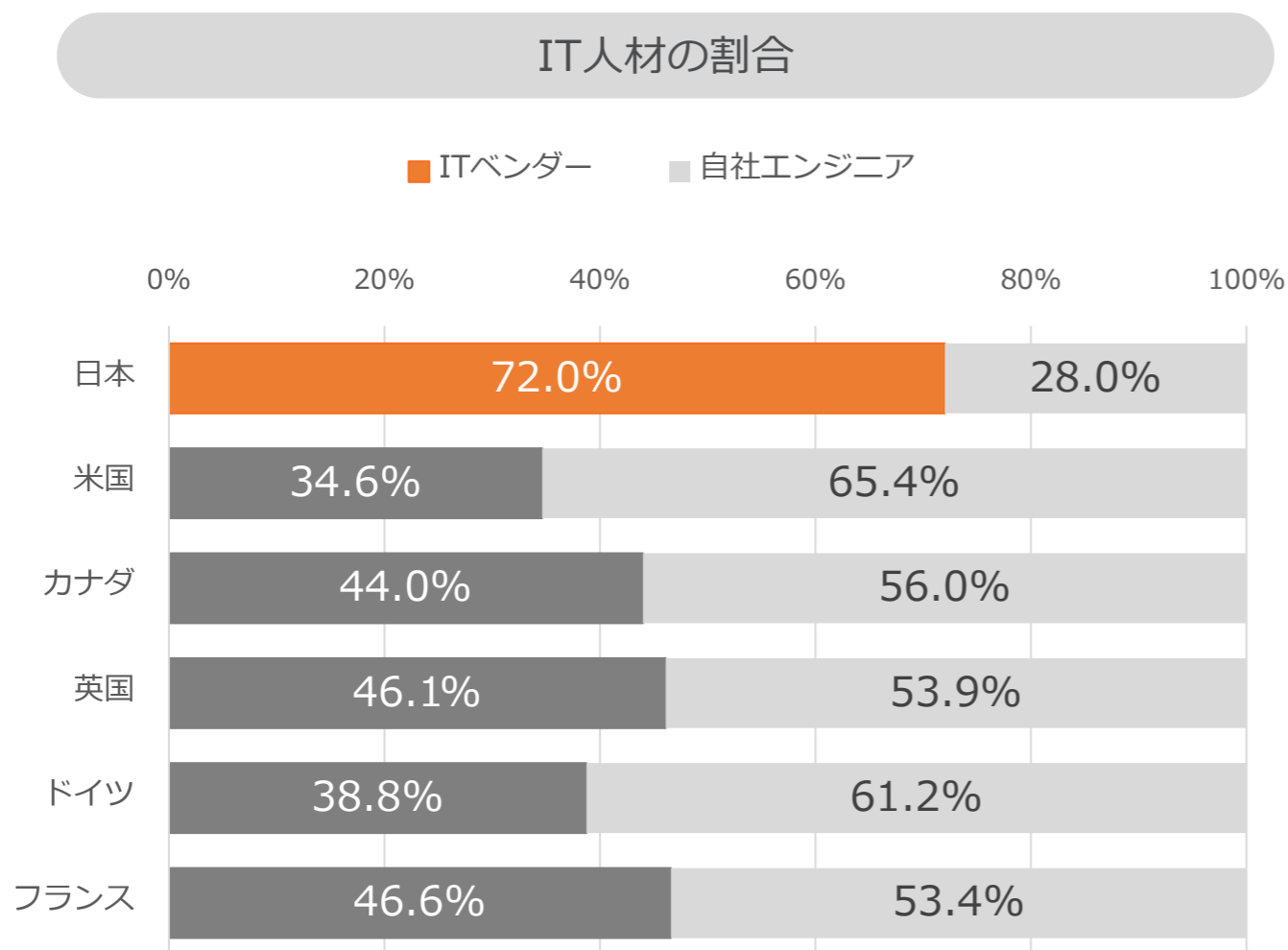
3. 他社との違い

4. 今後の見通し

5. 財務・資本政策

6. さいごに

## 日本特有の雇用環境により、国際的にもアウトソーシング利用率が高い



終身雇用、年功賃金、  
企業別労働組合…

**日本特有の  
雇用環境**

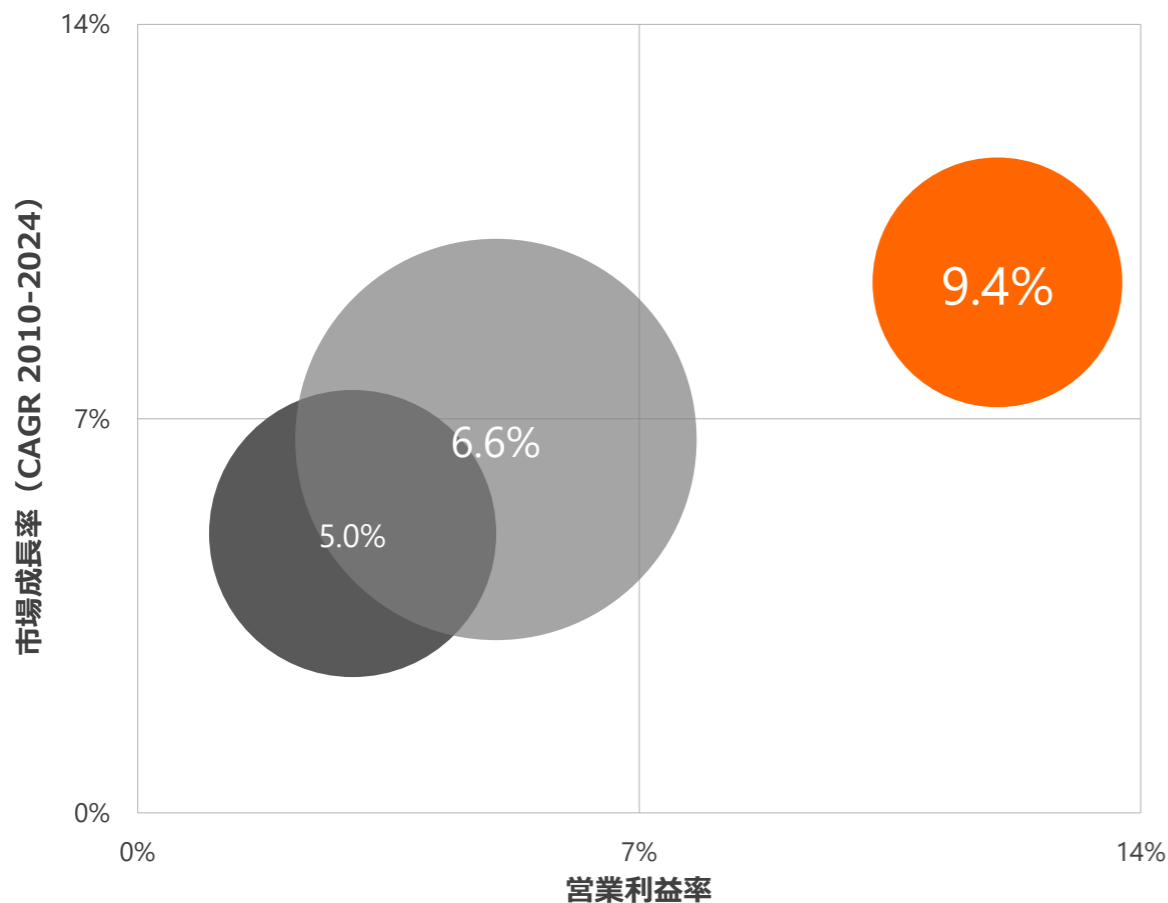
**目まぐるしい  
技術革新**

出典：独立行政法人情報処理通信機構「IT人材白書2017」

# エンジニア派遣は高収益・高成長で経済危機にも強い

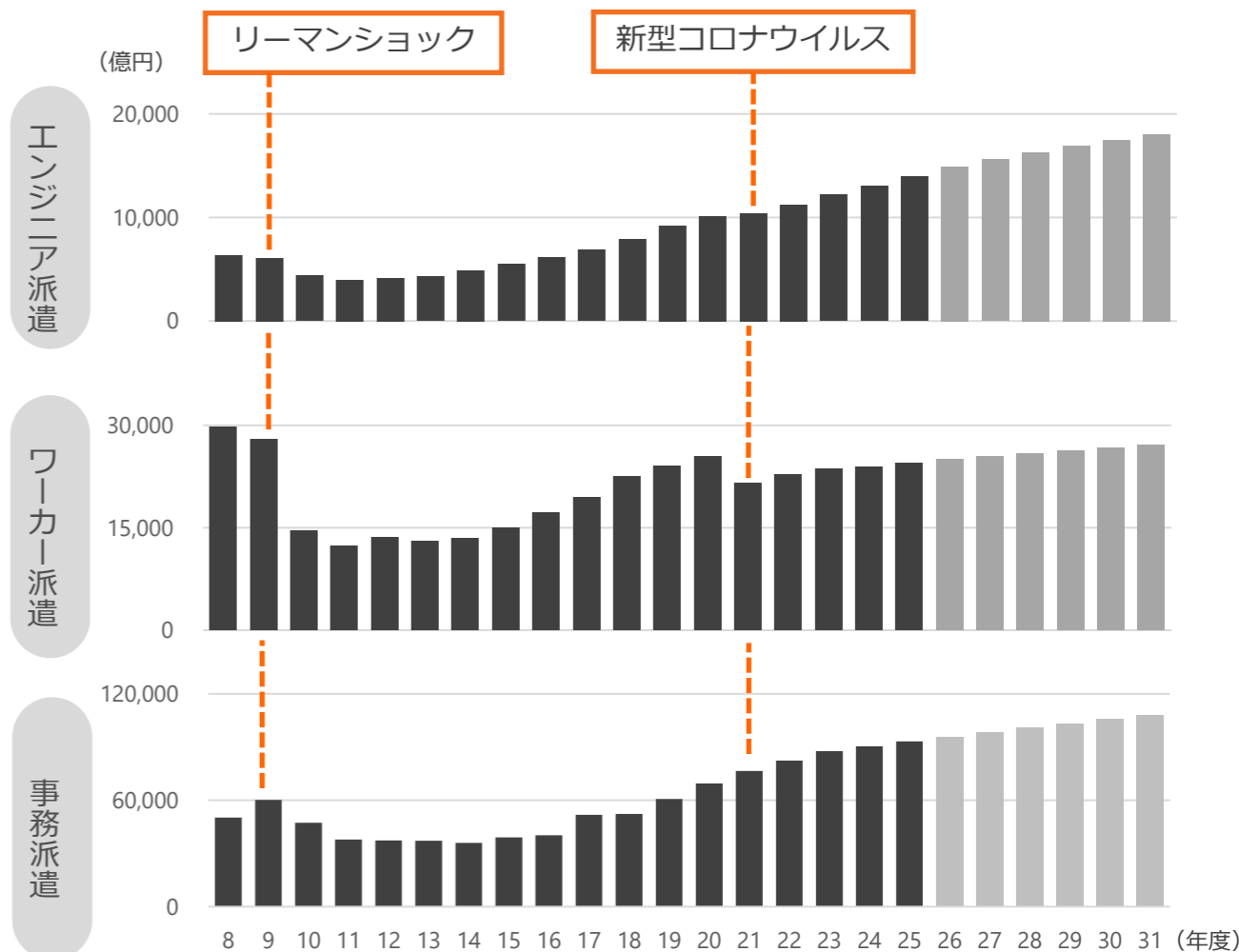
人材派遣業種別収益性・成長率の分布（2024年度）

● エンジニア派遣 13,970億円 ● ワーカー派遣 24,420億円 ● 事務派遣 93,220億円



※矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望」を基にIR部が作成

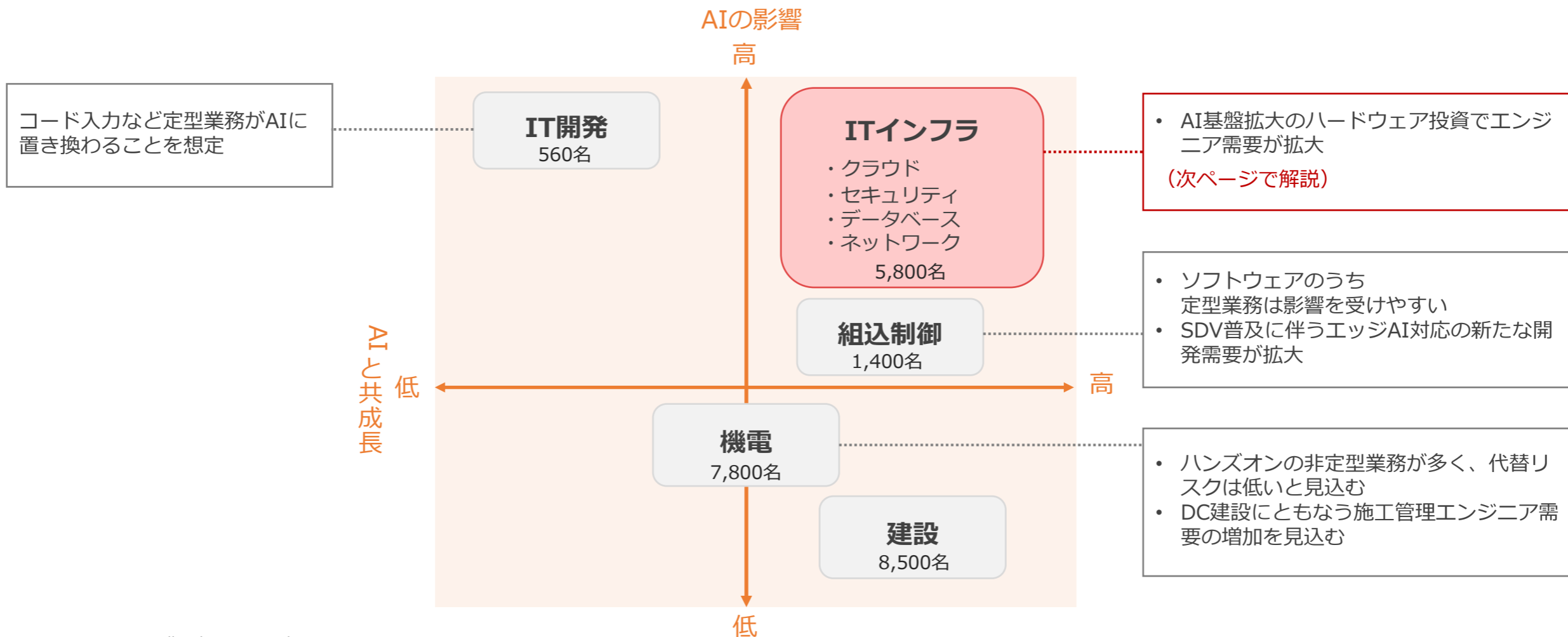
派遣業種別市場規模推移



出典：矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望」

# 足元、顧客先において生成AIによるエンジニア代替の兆候は見られず 今後の生成AIの進展は当社事業にとっては、むしろ「機会」と捉えている

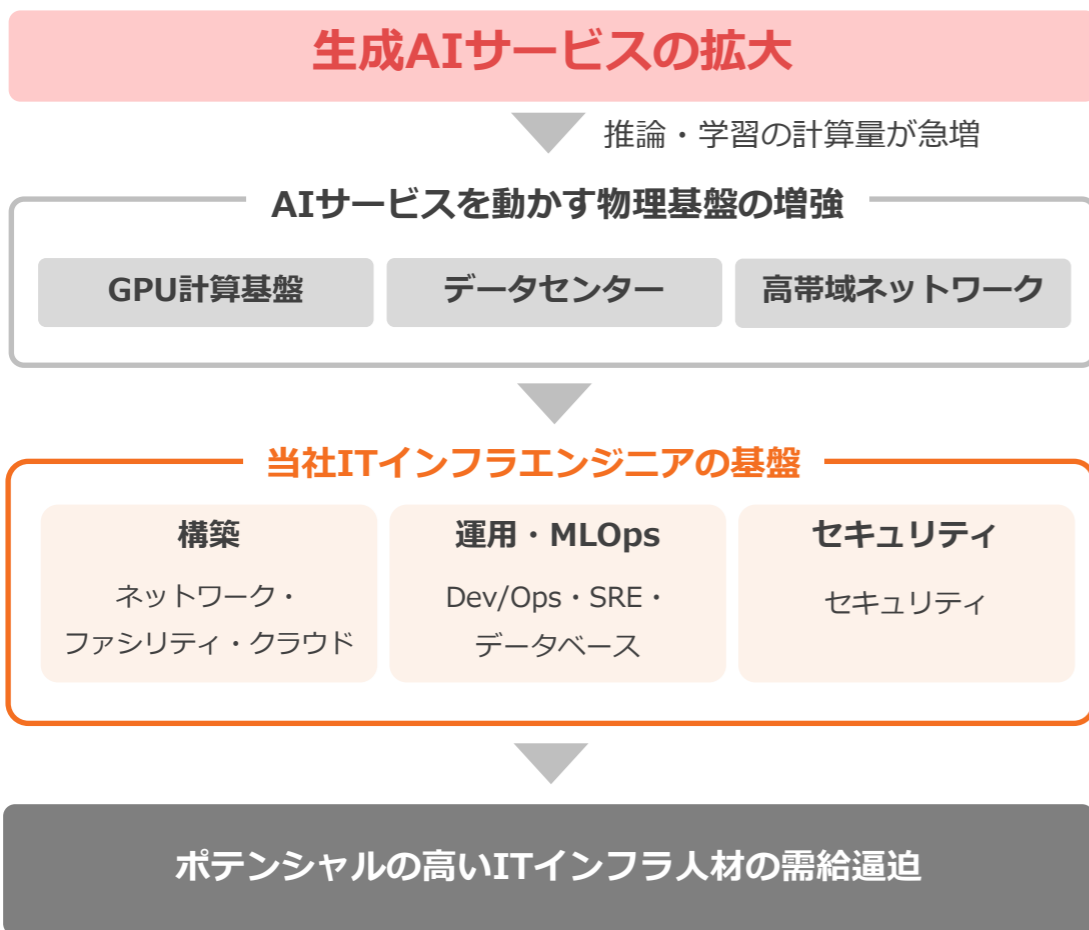
生成AIと当社事業の影響関係予想図と現在の在籍エンジニア数



## 生成AIはITインフラ需要を増大させる追い風

ただし、エンジニア不足は「量的な不足」から「質的な不足」へ変化

生成AIとITインフラの関連



クラウドエンジニアのスキルマップ例

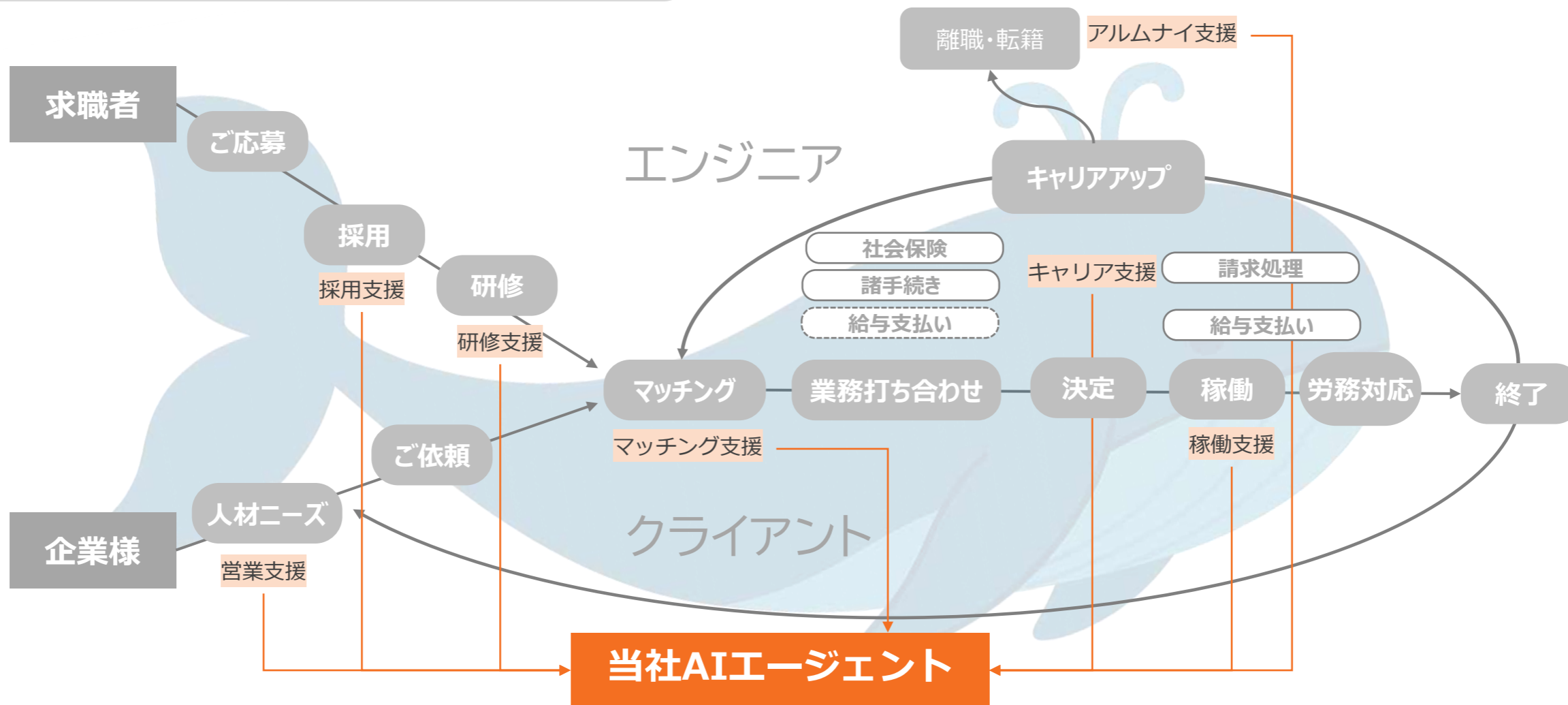
ITSS	概念的な分布	具体的な業務	
Lv7	設計戦略・推進層	<ul style="list-style-type: none"> <li>● マネジメント</li> <li>● 新技術領域開拓</li> </ul>	ハイエンド
Lv6		<ul style="list-style-type: none"> <li>● クラウドアドバイザリ</li> <li>● SREチーム立ち上げ</li> </ul>	ミドルレベル
Lv5		<ul style="list-style-type: none"> <li>● アーキテクト</li> <li>● マルチアカウント設計</li> <li>● 情シス責任者</li> </ul>	
Lv4	構築・設計層	<ul style="list-style-type: none"> <li>● CI/CD整備</li> <li>● IaC</li> </ul>	ミドルレベル
Lv3		<ul style="list-style-type: none"> <li>● サーバ更改</li> <li>● オンプレ→クラウドへ移行</li> </ul>	
Lv2	運用・保守層	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 監視運用</li> <li>● ユーザ管理</li> </ul>	ローエンド
Lv1		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 監視</li> <li>● ヘルプデスク</li> <li>● 運用オペ</li> </ul>	

↑ AIと共に伸びる領域 ↓

↑ 当社喫緊の課題

# 自社開発のAIエージェントの活用でサポートスタッフのオペレーションをフォローアップ 今後、エンジニアのLTV向上に期待 (来年度以降の計画への効果織込みが課題)

当社事業の流れ：AI導入を各ステージで可視化

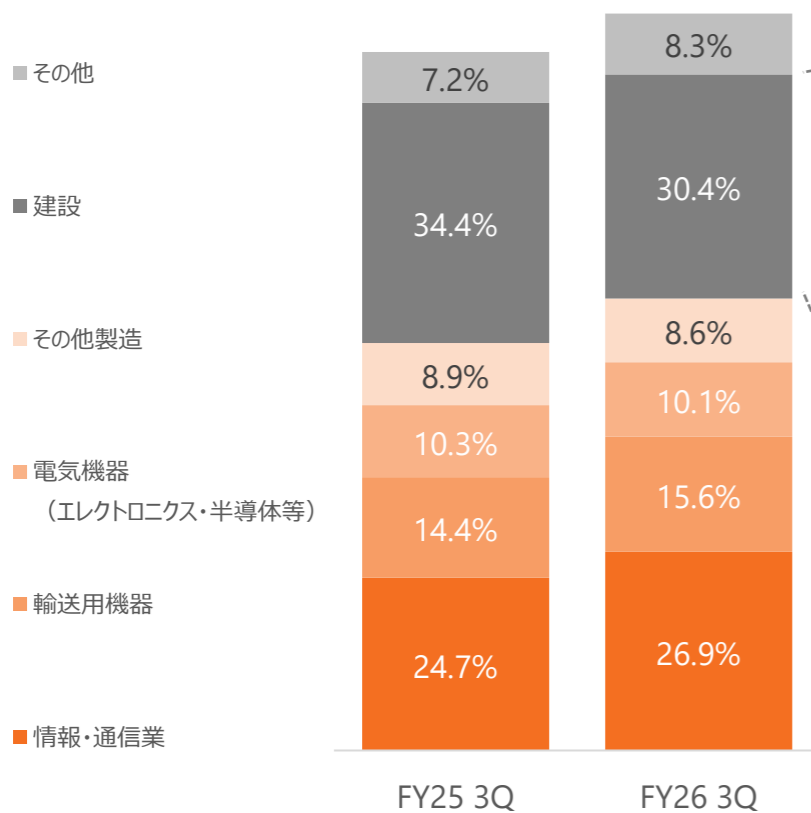


### 上位10社の売上高構成比は堅調に拡大

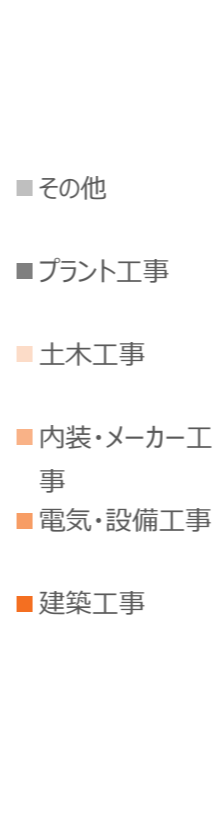
高市政権が掲げる「戦略17分野」に該当すると推測される企業との取引は全体の約60%

戦略17分野のうち「該当なし」には輸送用機器関連企業が多く分類

業種別売上高の構成



建設工事種別売上高比率



セグメント別売上高構成比

領域	領域別上位10社の売上高構成比	
	FY25 3Q	FY26 3Q
機電領域	18.5%	22.7%
IT領域	18.7%	22.2%
建設領域	24.6%	26.7%

1. 当社の紹介

2. 当社を取り巻く環境

**3. 他社との違い**

4. 今後の見通し

5. 財務・資本政策

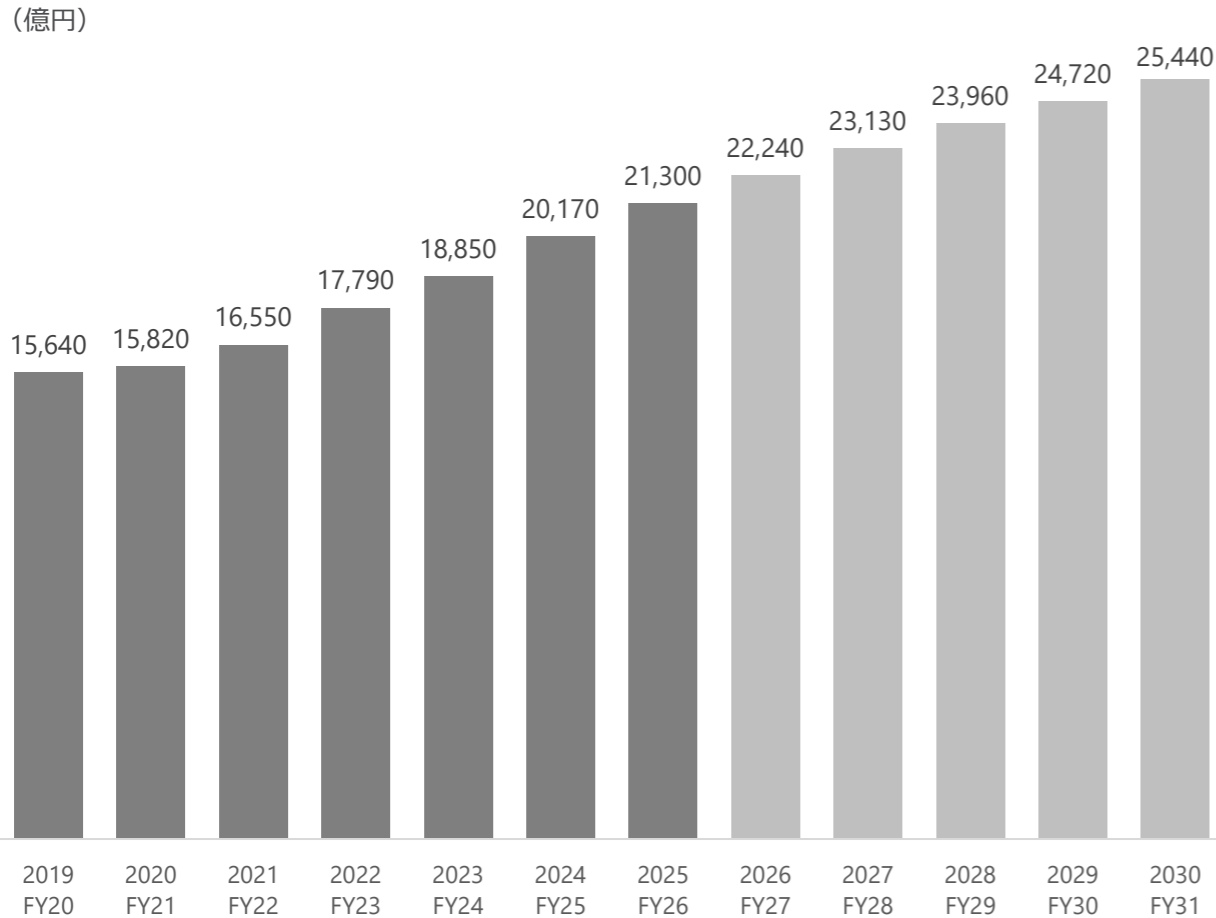
6. さいごに



## 市場規模2.1兆円

“17の重点分野”への投資により、エンジニア派遣の市場規模はさらに拡大見込み

エンジニア派遣の市場規模推移

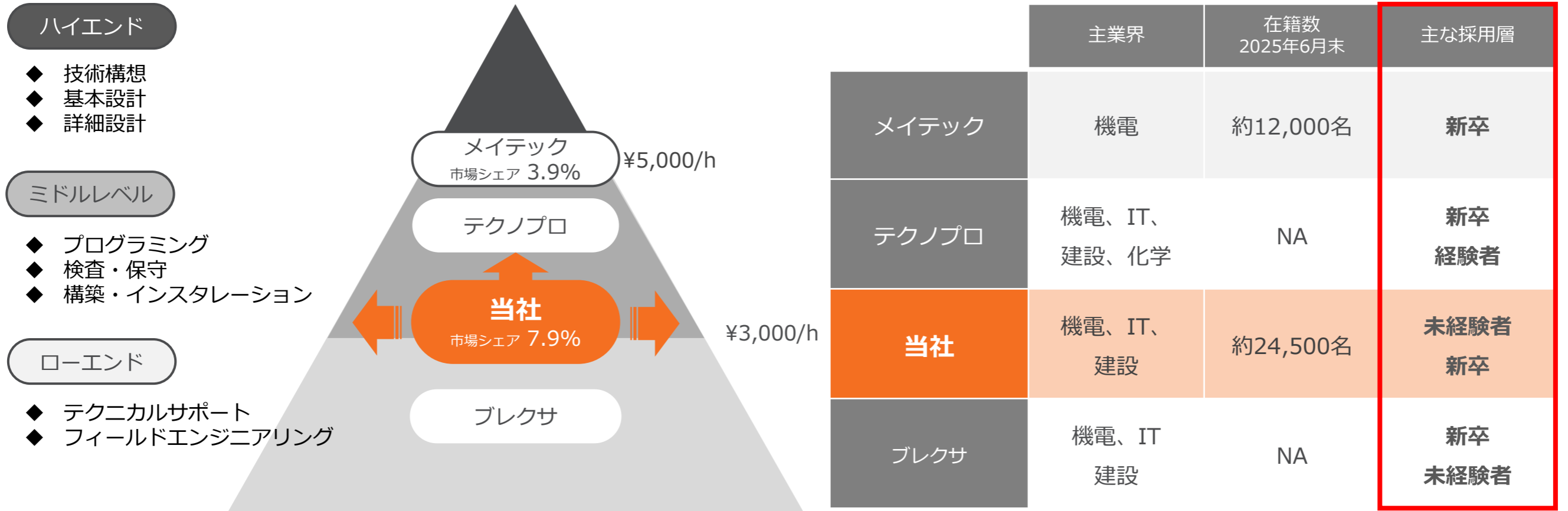


出典：矢野経済研究所のデータを基に当社作成

エンジニア派遣業シェアランキング

	会社名	FY25売上高	TOB実績
1	テクノプロ・ホールディングス(株)	213,633	TOB
2	(株)ブレクサ	185,615	TOB
3	<b>(株)オープンアップグループ</b>	158,423	
4	(株)メイテックホールディングス	131,612	
5	(株)アルプス技研	45,754	
6	WDBホールディングス(株)	37,132	
7	(株)フォーラムエンジニアリング	34,688	TOB
8	(株)コプロ	26,739	
9	(株)ナレル	19,347	
10	タマデック	19,076	
11	SOLIZE	18,612	
12	トライト	18,072	TOB

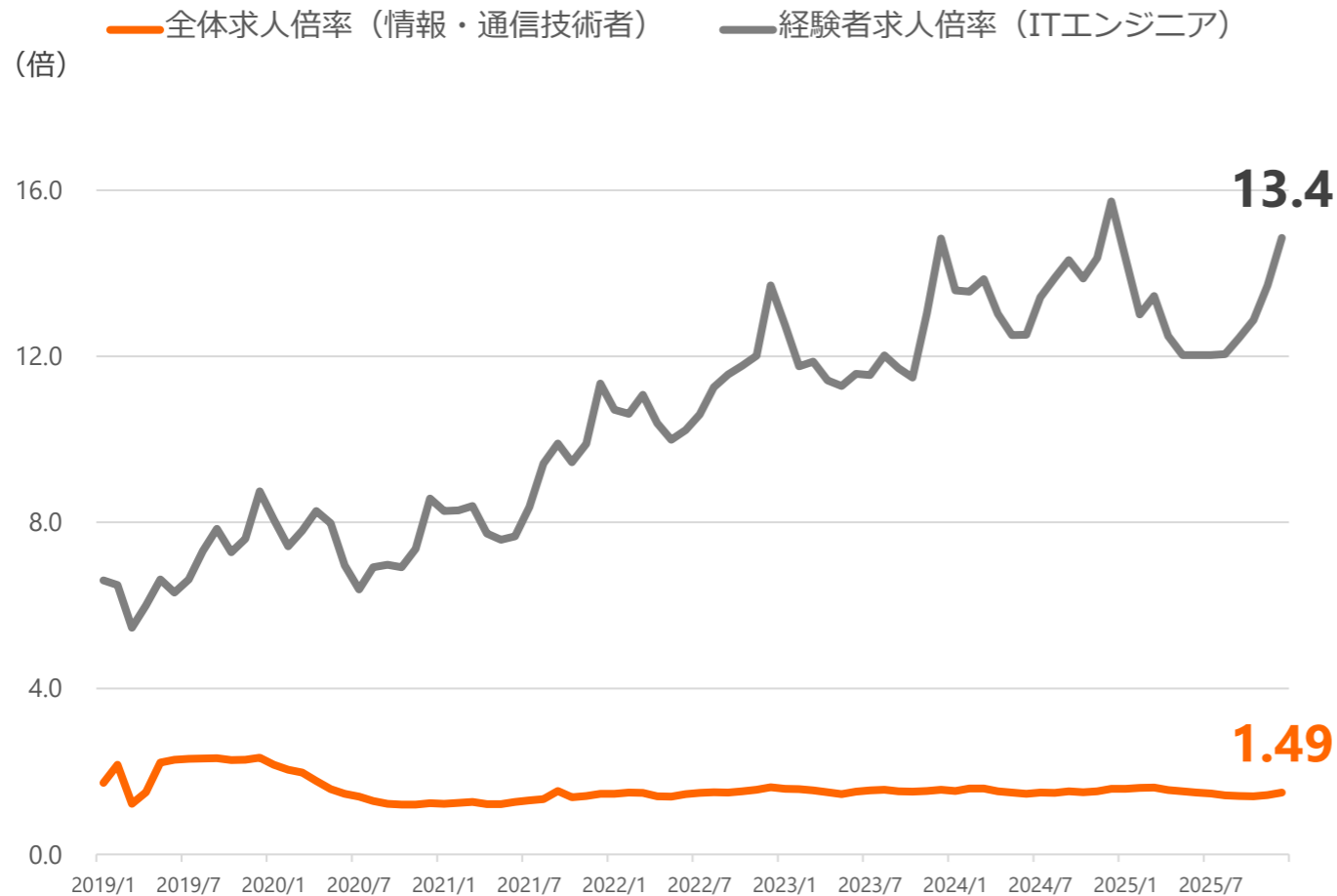
当社はエンジニア業務のボリュームゾーンであるアッパーローエンド～ミドルエンドに注力



※ 技術者派遣市場シェアは厚生労働省のデータを基にIR部が作成  
 ※ 市場シェア = 2025年6月末時点の各社国内エンジニア数 ÷ 国内派遣エンジニア数31万人

# 経験者採用は非常に厳しいものの、未経験者であれば採用可能性が高い

ITエンジニアの求人倍率推移

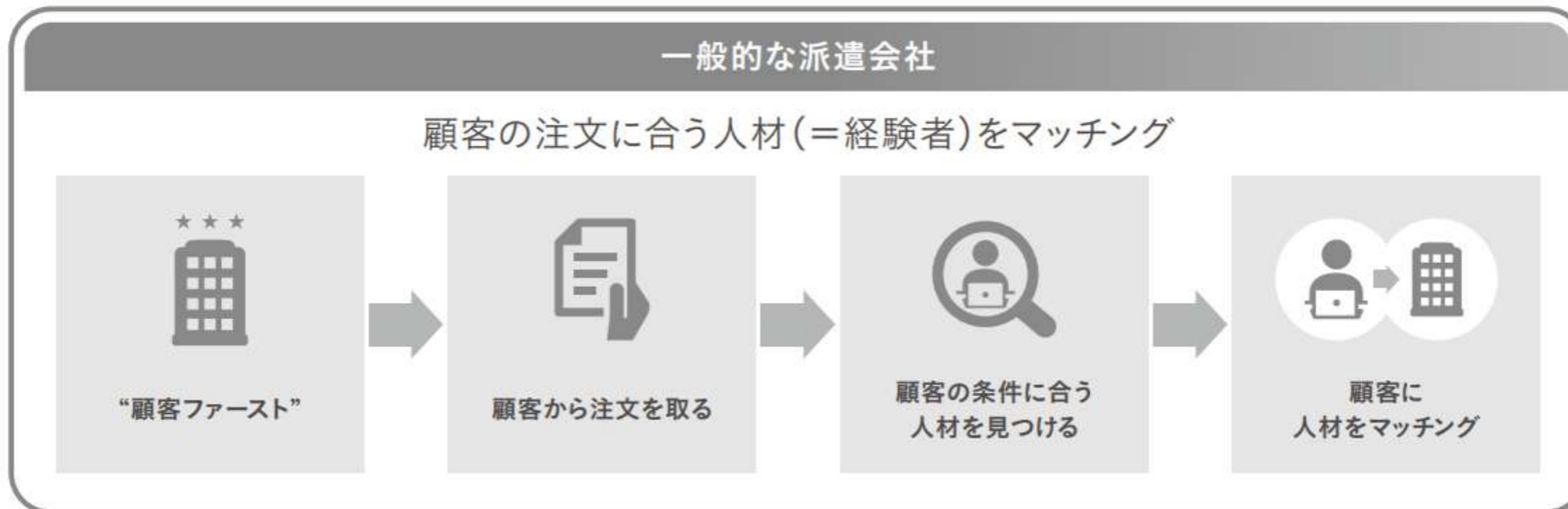


IT・通信  
エンジニア  
**11.83倍**

建築・不動産  
専門職  
**5.78倍**

機械・電気  
エンジニア  
**5.69倍**

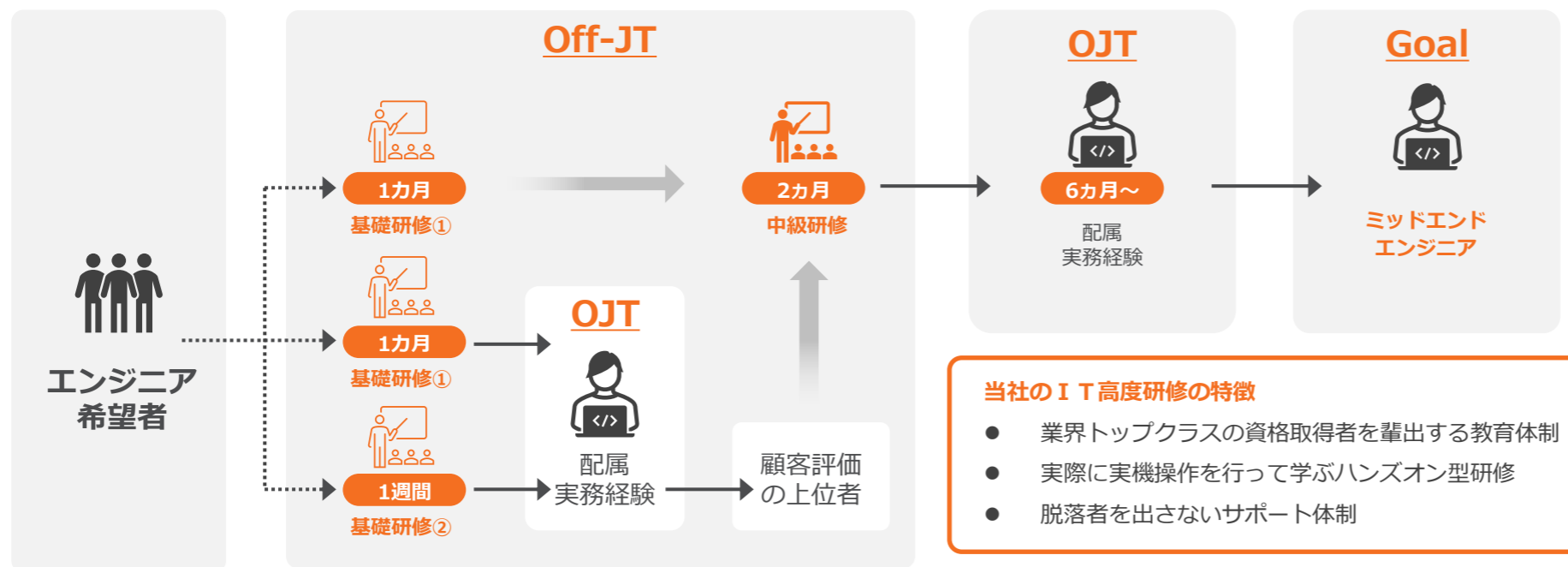
出典：厚生労働省のデータ及びパーソルキャリア「転職求人倍率」を基に当社作成



## 当社は未経験者からエンジニアを創ります

エンジニアになりたいと思う若者に、エンジニアになるために必要な「教育」と「働く場」を提供します

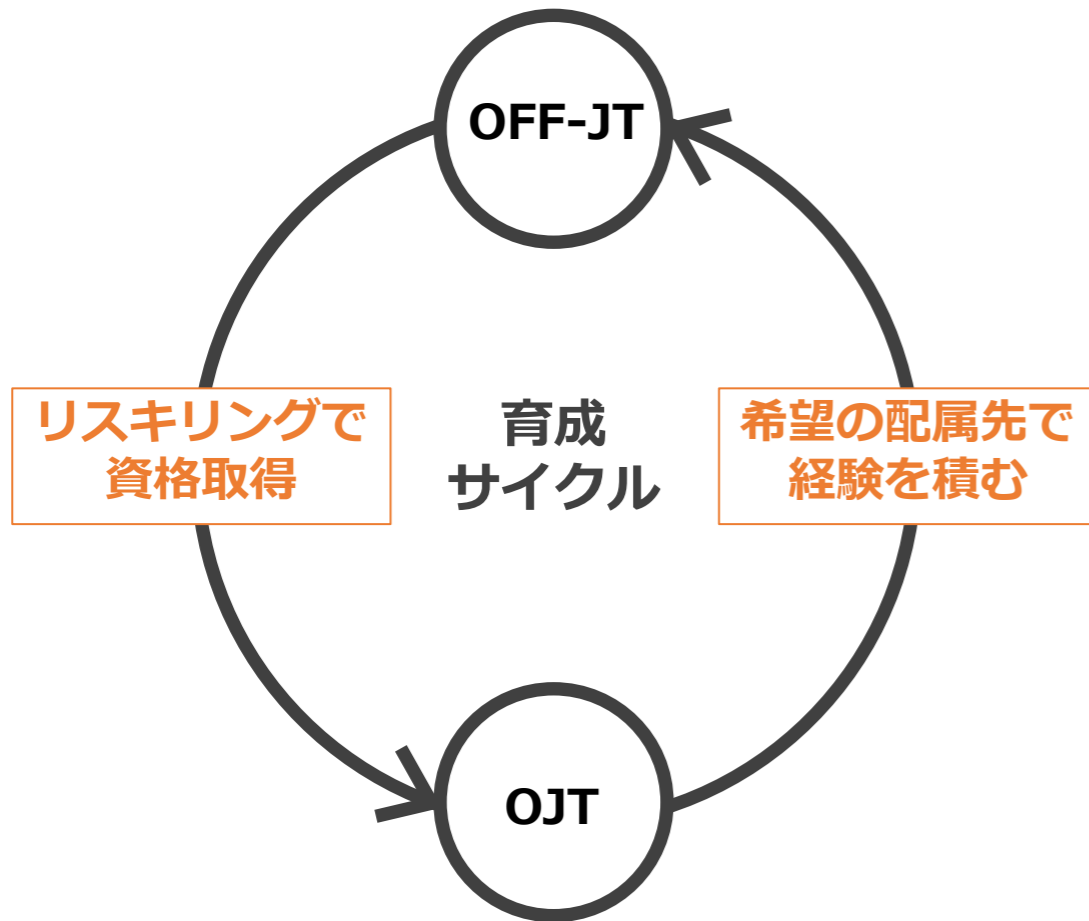
### ITインフラエンジニアの場合



※ 基礎研修①：ネットワーク系資格を取得。高度研修：クラウド系資格を取得

- 当社に入社するほとんどの社員は未経験者です。
- 社員に研修や働く場を提供し、エンジニアを育成します。
- 当社はエンジニアを創ることで社会に貢献します。

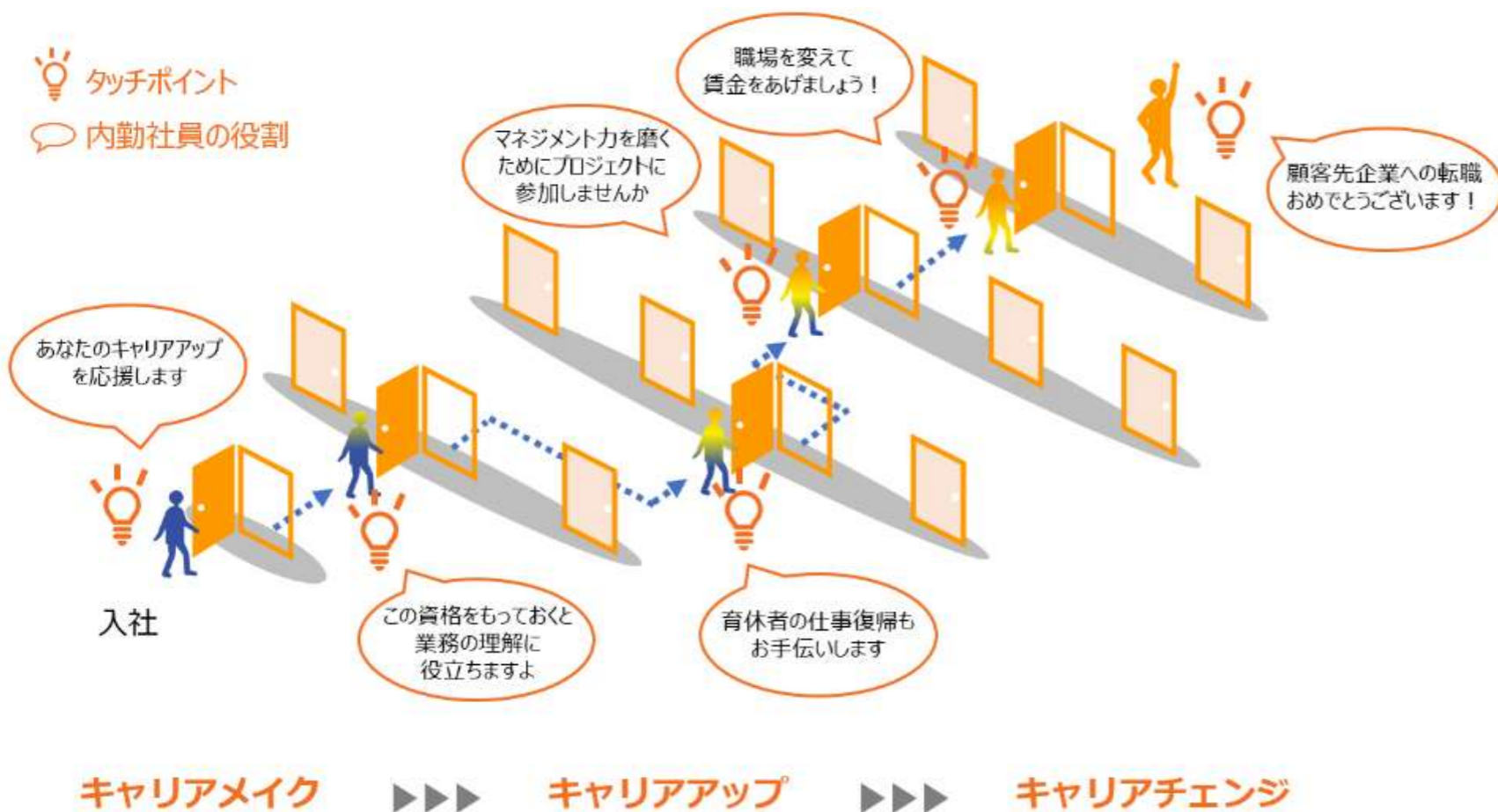
社員のスキルアップの育成サイクル



資格取得数 (IT)	合計	Azure	AWS	LPIC	その他
FY25 実績	<b>3,076</b>	<b>283</b>	<b>590</b>	<b>902</b>	<b>1,301</b>
FY24	3,258	313	264	996	1,685
FY23	2,387	189	240	612	1,346

資格取得数 (建設)	合計	施工管理技士1級	施工管理技士1級技士補	施工管理技士2級	施工管理技士2級技士補	その他
FY25 実績	<b>3,199</b>	<b>28</b>	<b>126</b>	<b>44</b>	<b>381</b>	<b>2,620</b>
FY24	2,072	9	46	68	363	1,586
FY23	1,790	13	30	60	217	1,470

## 当社はエンジニアのキャリアアップとキャリアチェンジを支援します



1. 当社の紹介

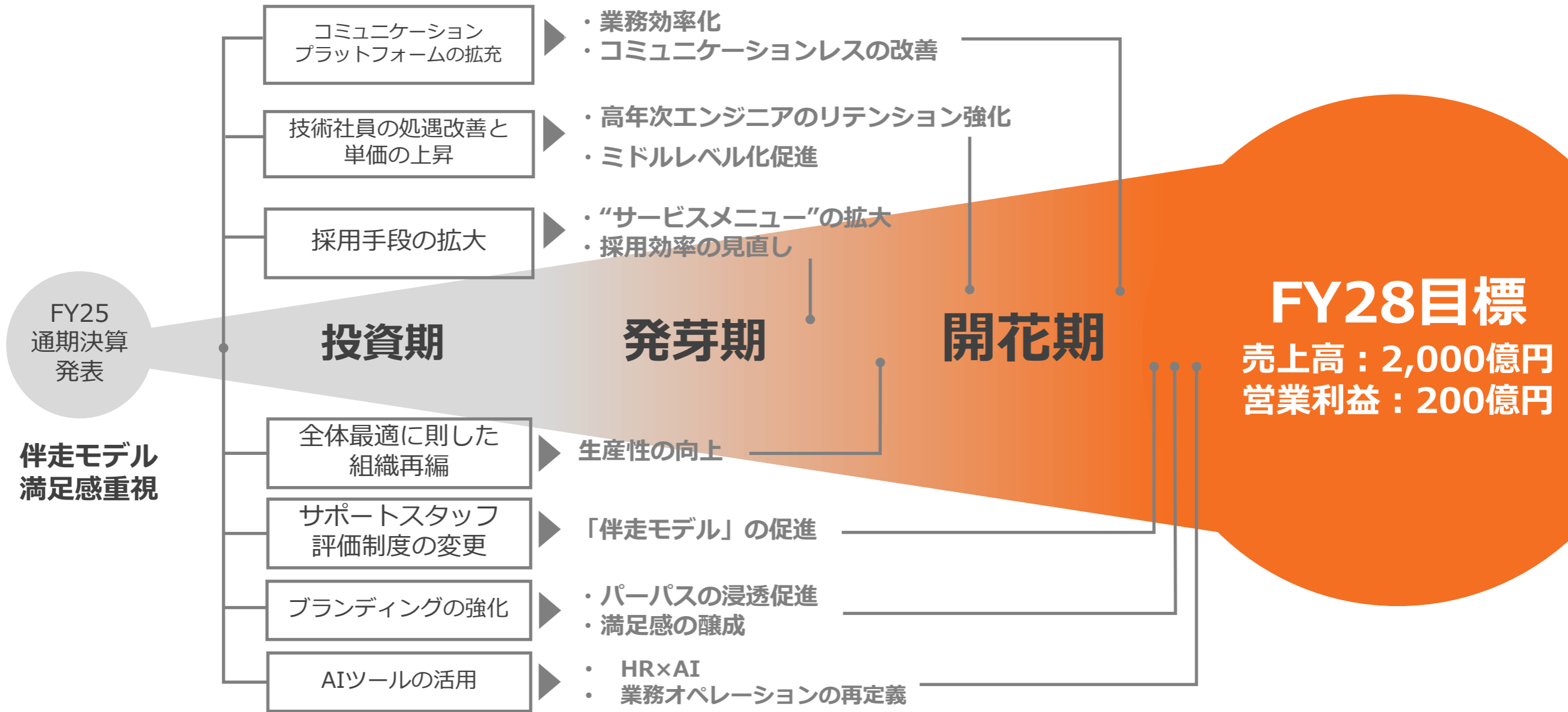
2. 当社を取り巻く環境

3. 他社との違い

**4. 今後の見通し**

5. 財務・資本政策

6. さいごに



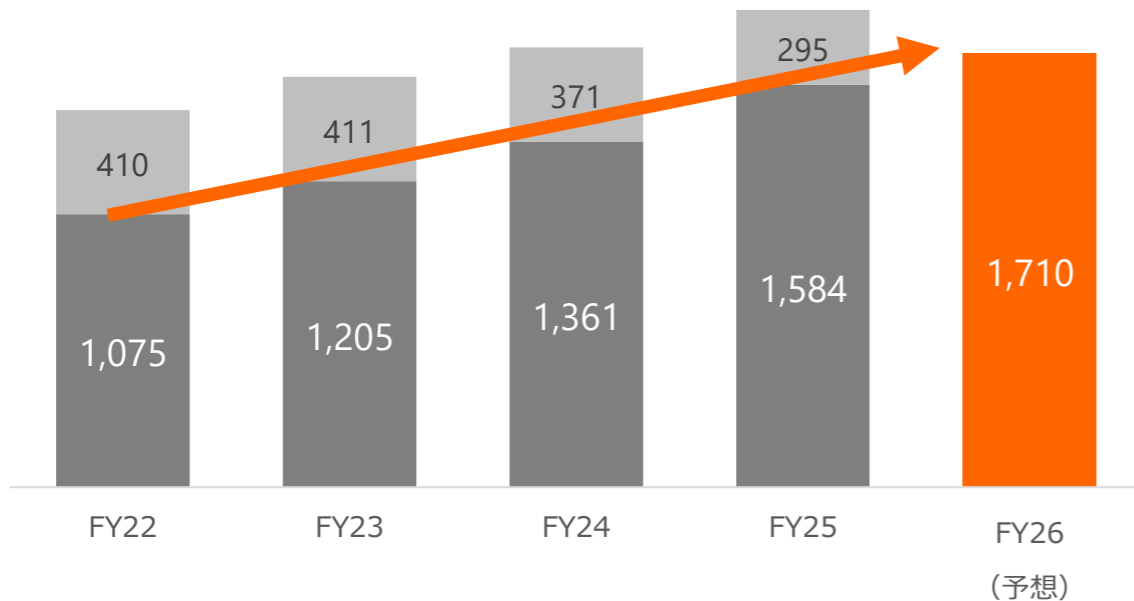
海外事業の売却により減収

営業利益に関しては、高付加価値なエンジニア領域に集中するため利益率改善

売上高の推移

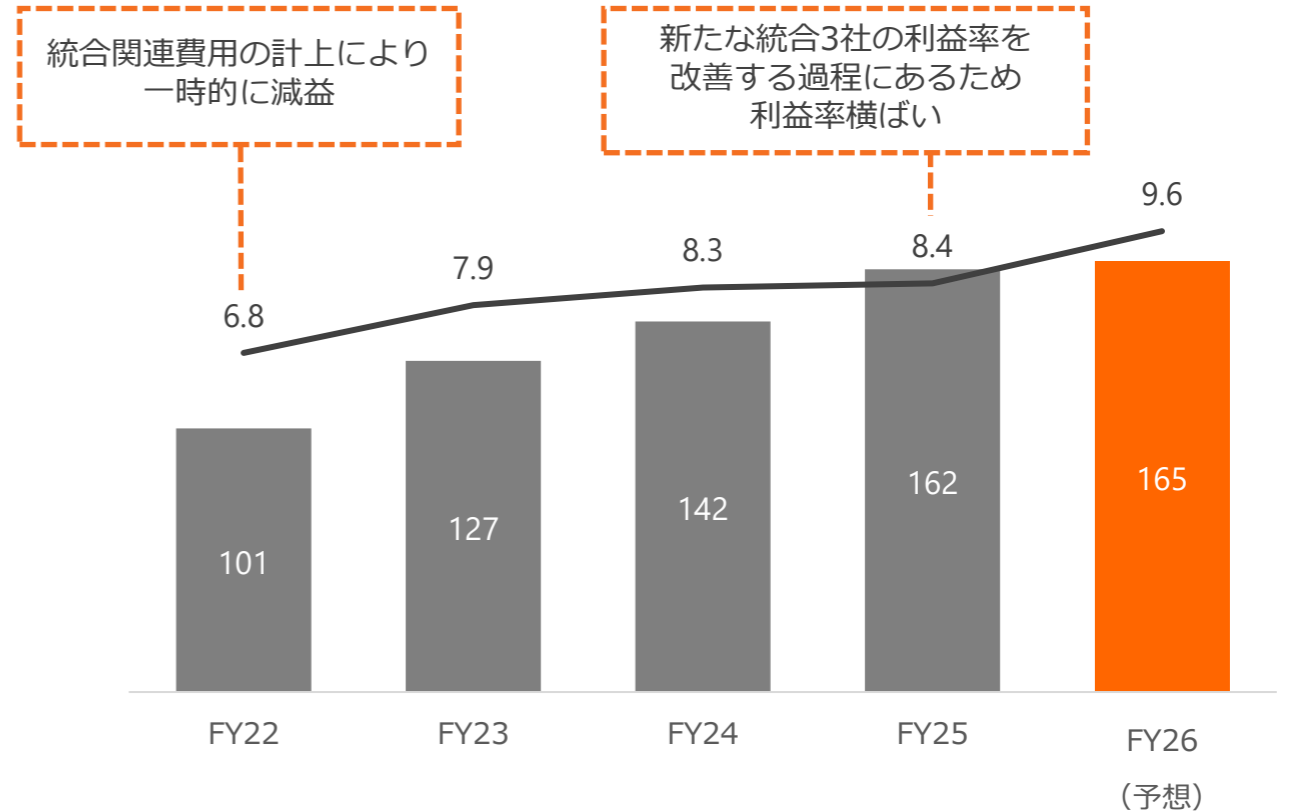
(億円) ■ エンジニア領域売上高 ■ 製造派遣・海外事業売上高

FY24に製造派遣を、FY25に海外事業を売却  
 エンジニア領域のみの売上高  
**年平均成長率12.3%**



営業利益（率）の推移

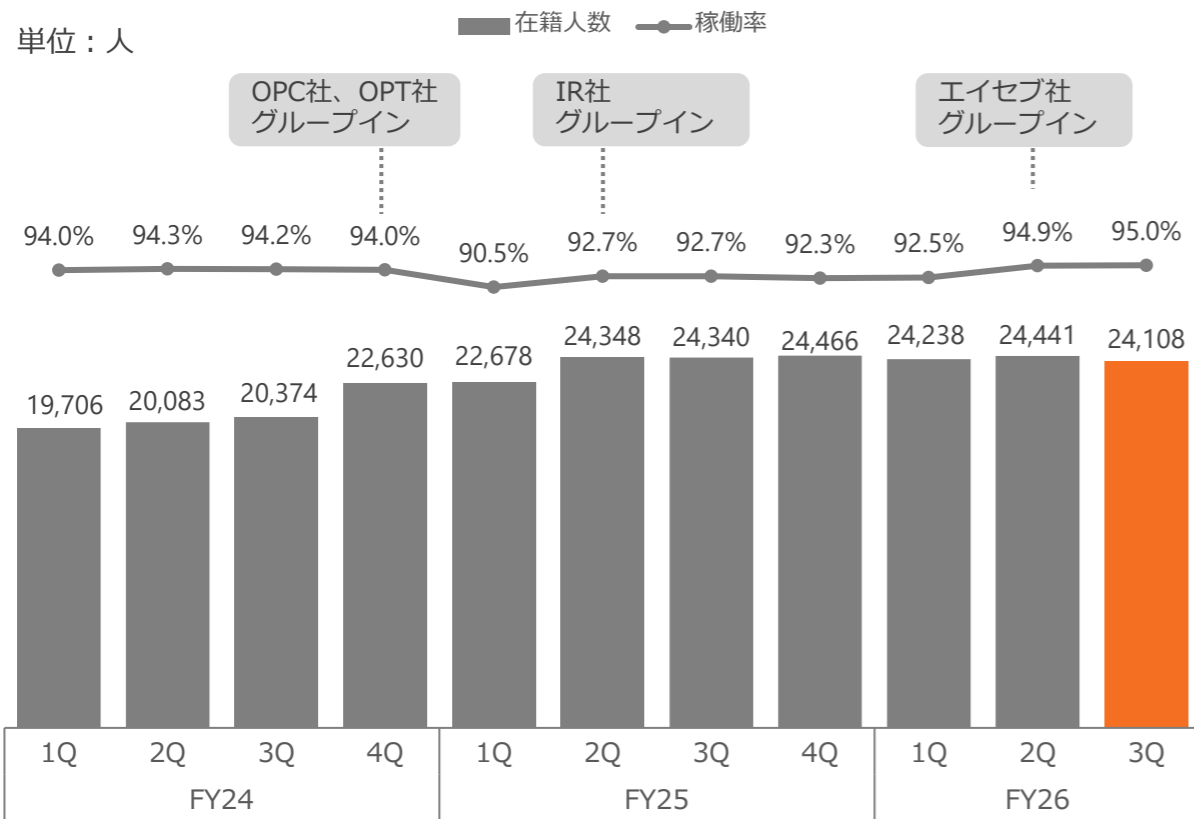
(億円) (％) ■ エンジニア領域営業利益 — 営業利益率



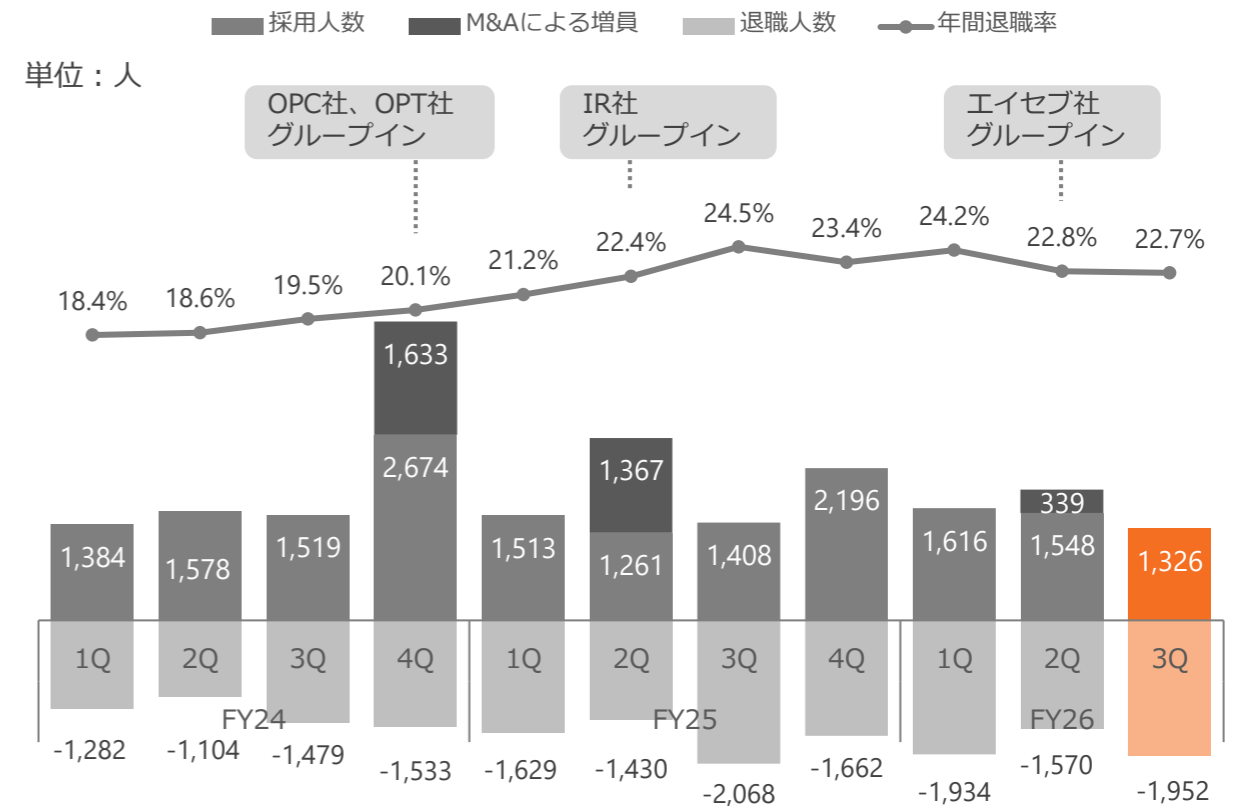
※製造派遣・海外事業営業利益は概算

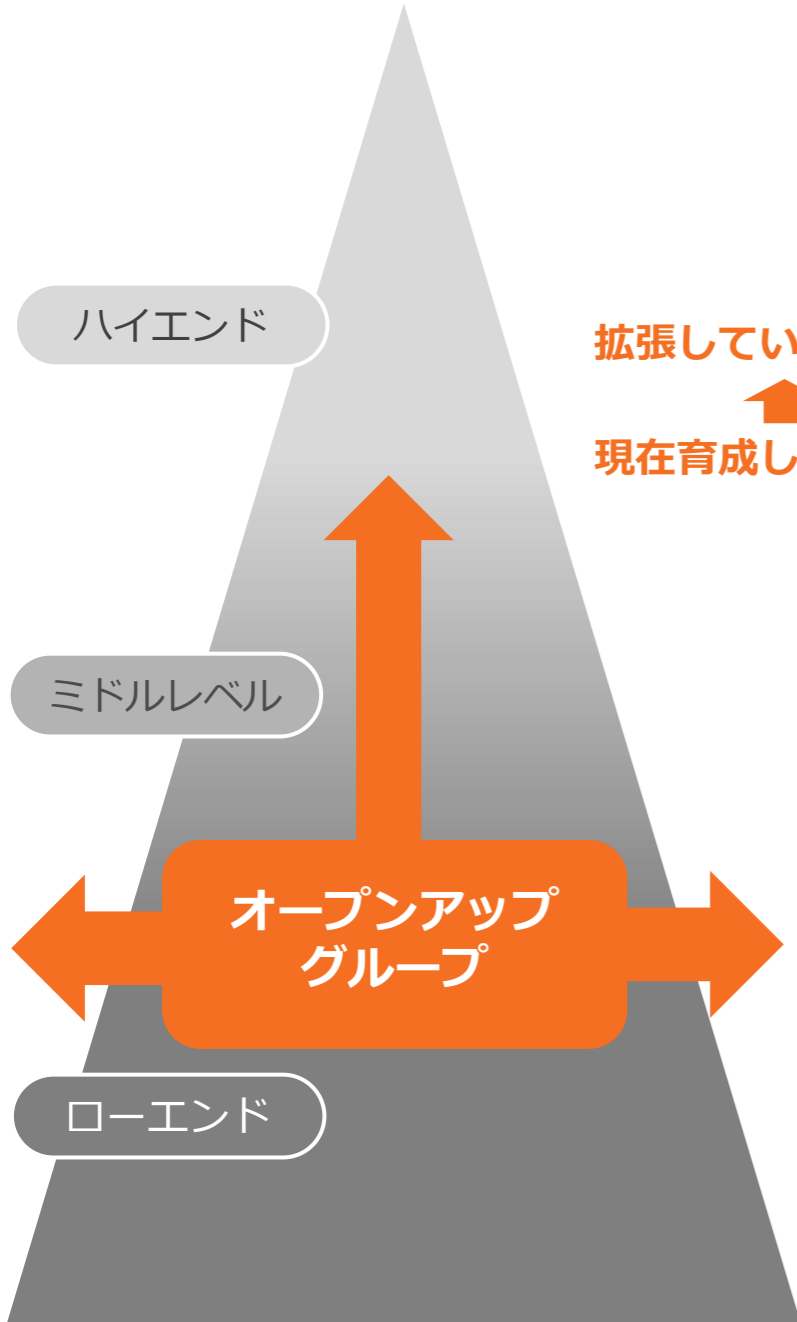
## 投資期の取り組みとして、各セグメントで体質改善施策を実行中 あえて採用を控え、稼働率や退職率の改善、採用・営業の構造改革に注力

技術社員数・稼働率



採用人数・退職人数・退職率





拡張していききたい層  
↑  
現在育成している層

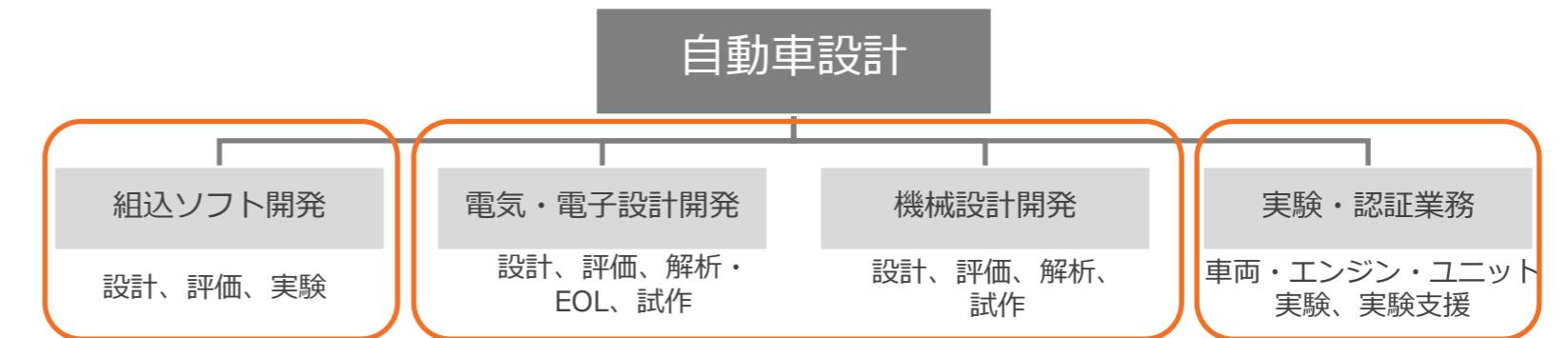
## 縦方向（Vertical）での成長イメージ例：ITインフラ（クラウド）

ITSS	概念的な分布	具体的な業務
Lv7	設計戦略・推進層	マネジメント、新技術領域開拓
Lv6		クラウドアドバイザリ、SREチーム立ち上げ
Lv5	構築・設計層	アーキテクト、マルチアカウント設計、情シス責任者
Lv4		CI/CD整備、IaC
Lv3	運用・保守層	サーバ更改、オンプレ→クラウドへの一部移行
Lv2		監視運用、ユーザ管理
Lv1		監視、ヘルプデスク、運用オペ

AIによって  
需要が拡大する層

※ITSS：スキル標準（IT Skill Standard）。経済産業省と独立行政法人情報処理推進機構（IPA）によって策定された、ITに関する能力を評価する指標。

## 横方向（Horizontal）での成長イメージ例：自動車設計



拡張していききたい分野 ← 現在主に手掛けている分野 → 拡張していききたい分野

1. 当社の紹介

2. 当社を取り巻く環境

3. 他社との違い

4. 今後の見通し

**5. 財務・資本政策**

6. さいごに

## ①長期的にROE20%まで改善を目指す

## ②キャッシュが溜まりやすい事業構造 (投資・株主還元)

貸借対照表

単位：百万円	FY25.6	FY26.3	前期末比		FY25.6	FY26.3	前期末比
<b>流動資産</b>	<b>47,339</b>	<b>43,687</b>	<b>▲7.7%</b>	<b>負債</b>	<b>43,834</b>	<b>43,999</b>	<b>+0.4%</b>
現金預金	20,353	16,507	▲18.9%	有利子負債	5,030	10,003	+98.9%
② 営業債権・ その他流動資産	26,986	27,180	+0.7%	営業債務・ その他流動負債	33,748	28,641	▲15.1%
				その他負債	5,055	5,355	+5.9%
<b>非流動資産</b>	<b>75,362</b>	<b>78,298</b>	<b>+3.9%</b>	<b>資本</b>	<b>78,928</b>	<b>77,986</b>	<b>▲1.2%</b>
のれん	58,156	59,367	+2.1%	自己株式	▲8,073	▲10,225	▲21.0%
<b>総資産</b>	<b>122,702</b>	<b>121,986</b>	<b>▲0.6%</b>	<b>負債及び資本</b>	<b>122,702</b>	<b>121,986</b>	<b>▲0.6%</b>

財務指標

ネットキャッシュ	<b>+6,504百万円</b>
DEレシオ	<b>0.54倍</b>
営業利益 (予想)	<b>16,500百万円</b>
当期利益 (予想)	<b>11,800百万円</b>
簡易投下資本	<b>87,966百万円</b>
① ROE	<b>15.1%</b>
簡易ROIC	<b>13.4%</b>
WACC	<b>4.6%</b>

- ※ DEレシオ = 有利子負債 ÷ (資本 - のれん)
- ※ ROE = 当期利益予想 ÷ 資本 (FY26Q2時点)
- ※ 簡易投下資本 = 有利子負債 + 資本
- ※ 簡易ROIC = 当期利益予想 ÷ 投下資本 (FY26Q2時点)
- ※ 実行税率31%
- ※ WACCは株価月足5年間の修正βを使用  
(週足2年間の修正βを使用すると4.1%)

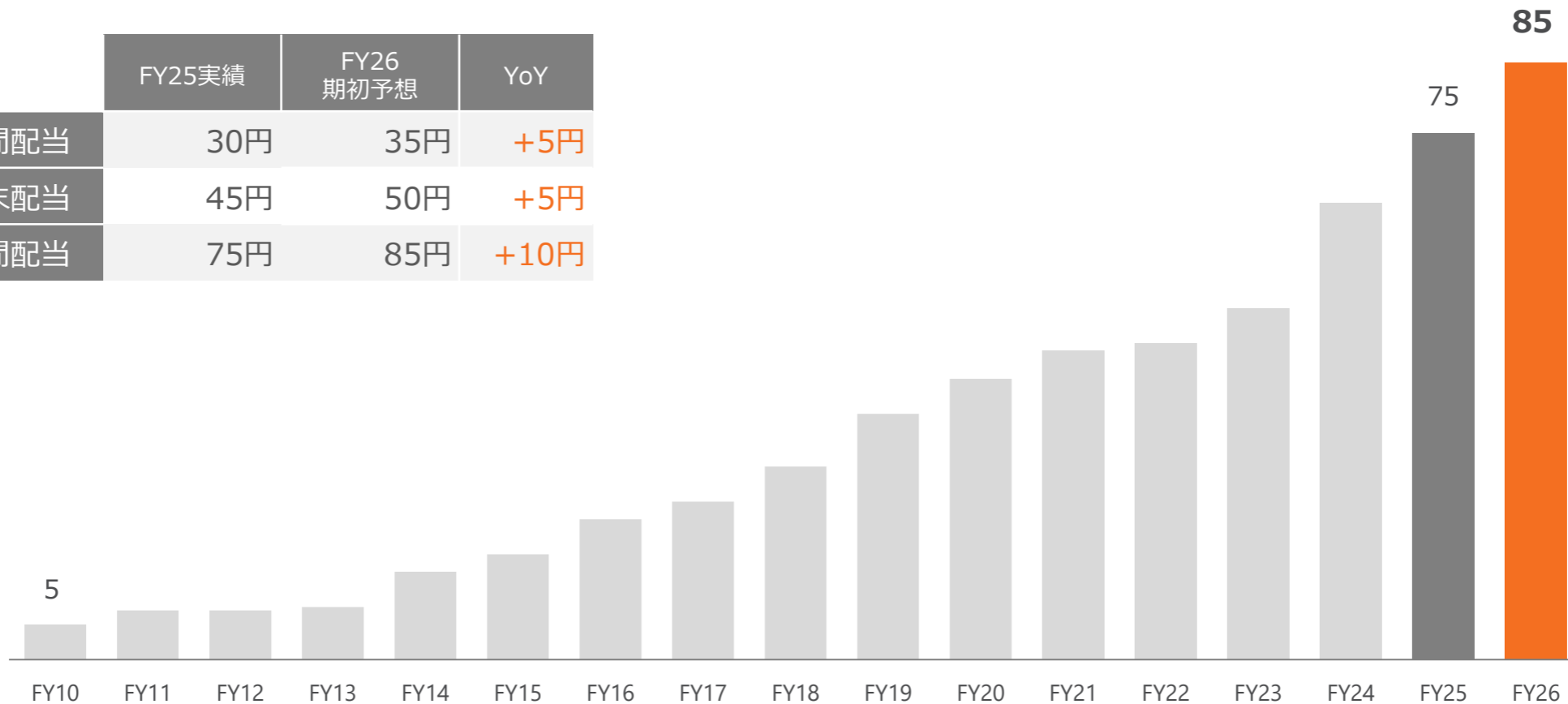
- ※ 営業その他債権 = 流動資産 - 現金預金
- ※ 営業その他債務 = 流動負債 - 流動負債に含まれる有利子負債及びリース負債
- ※ その他負債 = 非流動負債 - 非流動負債に含まれる有利子負債及びリース負債

配当方針は、①配当性向**60%以上** + ②**累進配当**（15期連続増配中）

配当

単位：円/株

	FY25実績	FY26 期初予想	YoY
中間配当	30円	35円	+5円
期末配当	45円	50円	+5円
年間配当	75円	85円	+10円



## EPSを意識した経営を推進します

### 配当性向・総還元性向

	FY24.6	FY25.6	FY26.6
①配当金	65	75	85
②EPS	135.76	144.56	135.76
<b>配当性向</b>	<b>47.9%</b>	<b>51.9%</b>	<b>62.6%</b>
③配当金総額	5,653	6,519	7,388
④自己株式取得額	0	0	4,000
⑤当期利益	11,778	12,559	11,800
<b>総還元性向</b>	<b>48.0%</b>	<b>51.9%</b>	<b>96.5%</b>

※ 配当性向=①÷②

※ 総還元性向=(③+④)÷⑤

※ 当期純利益は親会社の所有者に帰属する当期利益

### 自社株買い

取得株式数	2,050,000株 ※発行済み株式総数に対する割合 2.23%
取得価額	3,983,150,000円
取得日	2025年8月12日

### 自己株式の消却

株式の種類	当社普通株式
消却数	1,000,000株 ※消却前の発行済み株式総数に対する割合 1.1%
消却日	2026年2月27日

1. 当社の紹介

2. 当社を取り巻く環境

3. 他社との違い

4. 今後の見通し

5. 財務・資本政策

6. さいごに

# 「幸せな仕事を通じてひとりひとりの可能性をひらく社会に」

Open up individual potential through rewarding work



小売業から転身。  
実践的な研修で  
中級レベルのAWS認定資格を取得し、  
クラウド分野のエキスパートに成長。



飲食店副店長から心機一転。  
スキルの必要な仕事だけど、  
前職で培ったコミュニケーション能力も武器に。



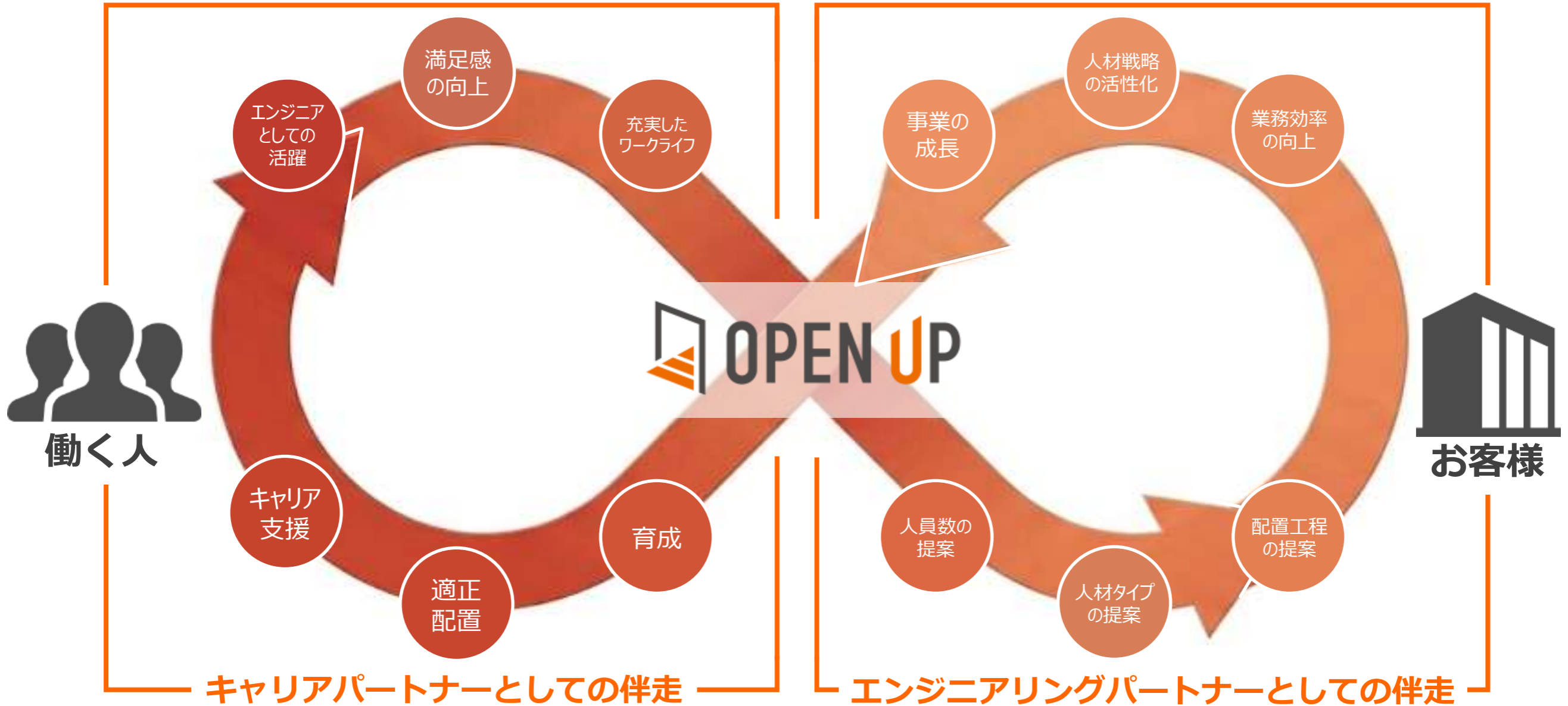
大学では文系学部を専攻していたけれど、  
大手自動車メーカーで設計の仕事が  
できるように。  
先輩からの学びが大きい。



デスクワークだけじゃない仕事がしたくて  
金融業界から転身。  
業務の幅を広げるため、  
入社1年目で3つの施工管理資格を取得。

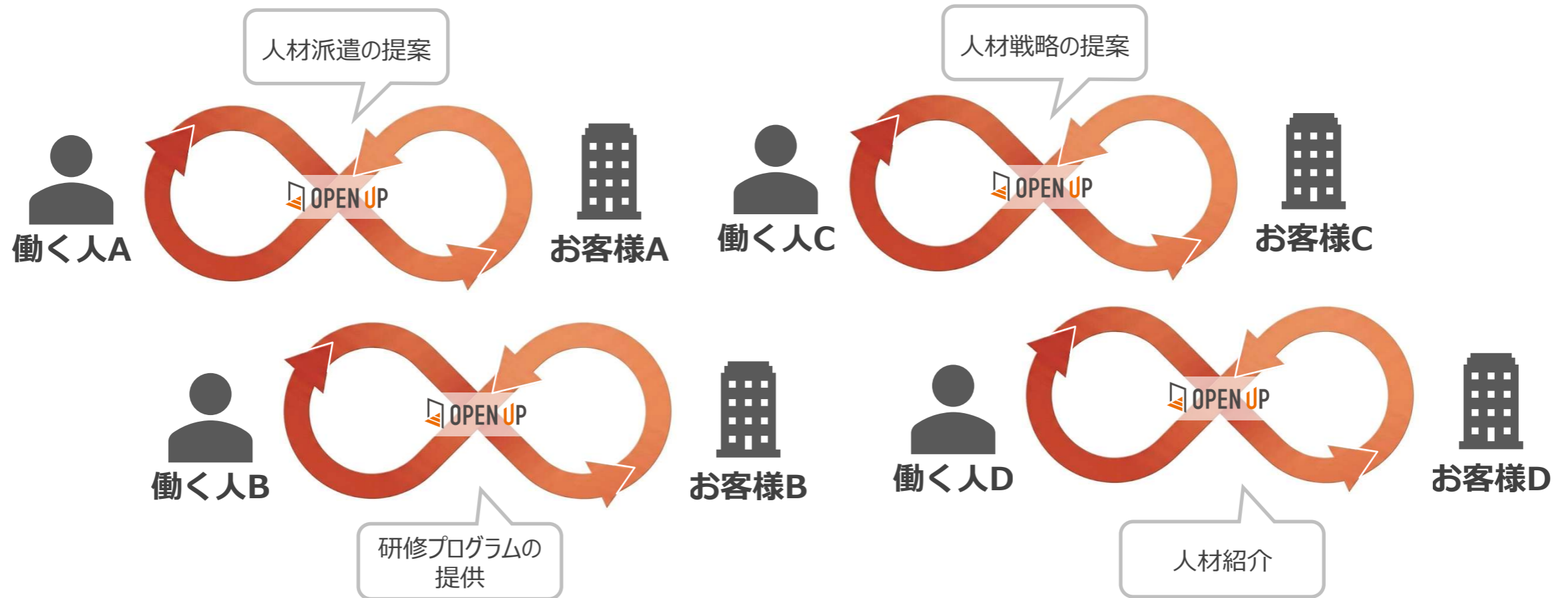
自らの可能性をひらく「Open Upper（オープンアッパー）」を創出します

## 働く人とお客様企業の両者にとって“パートナー”になる



## 働く人のキャリア創出に伴走する

形態に捕らわれずに価値が発揮できるよう、様々な手法の人材サービスを展開する



## 免責事項

本資料は、当社の事業説明の提供を目的としており、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載された推測や予測等は、本資料作成時点における当社の判断であり、情報の正確性を保証するものではありません。また、今後、予告なしに変更される場合があります。

万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社及び情報提供者は一切責任を負いませんので、ご承知ください。