

株式会社ヴィッツ

2026年8月期

中間期決算説明資料

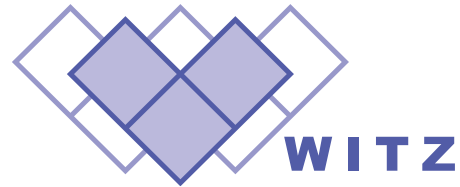
2026年4月

証券コード：4440（東証スタンダード）

Creating Life
of
Your Dreams

半歩先の技術で人々の生活を豊かに

会社概要



会社名	株式会社ウィッツ
設立	1997年6月11日
代表取締役	社長 服部博行
本社所在地	名古屋市中区新栄町1-1 明治安田生命名古屋ビル 12F
事業拠点	名古屋、札幌、横浜、長野、大阪、沖縄
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 制御系組込みソフトウェア開発サービス・ セーフティ、セキュリティに関するコンサルティングサービス・ シミュレーション技術によるDX関連サービス・ X線透過・CT装置の製造・販売・保守
資本金	6.12億円(2026年2月末時点)
連結売上高	48.56億円(2025年8月度)
連結営業利益	5.66億円(2025年8月度)
連結従業員数	317名(2025年8月末時点)
連結子会社	<ul style="list-style-type: none">・ (株)アトリエ・ (株)ウィッツ沖縄・ (株)スクデット・ソフトウェア・ (株)クリスタライト・ (株)イーガー・ テスコ(株)・ (株)リザーブマート・ (株)アグコントロールシステム
主要取引先	<ul style="list-style-type: none">・ アイシン・ソフトウェア(株)・ レーザーテック(株)・ トヨタ自動車(株)・ SCオートモーティブエンジニアリング(株)

2026.3.2
グループイン

1 2026年8月期 中間期業績報告

2 2026年8月期 成長戦略の進捗

1 2026年8月期 中間期業績報告

2 2026年8月期 成長戦略の進捗

中間期業績は、売上高・売上総利益・営業利益ともに過去最高を更新

【売上高】

2,618 百万円

前年同期比 112.0%
※ 通期進捗率 46.8%

自動車向けの売上に関して、主力であります組込みソフトウェアの売上が堅調に推移したことに加え、シミュレータ・仮想空間技術、セキュリティ及びセーフティの売上が好調に推移したため、売上高は前年同期比増収となりました。

【売上総利益】

1,041 百万円

前年同期比 119.9%

給与水準の引き上げ、エンジニア数の増強、外注増加等による売上原価の増加があったものの、リソース増強による売上規模の拡大に加え、受注価額の見直し、高利益率案件の増加等による売上総利益率の上昇が牽引し、売上総利益は前年同期比増益となりました。

売上総利益率は、前年同期37.1%から39.8%となり、2.6ポイント上昇しております。

【営業利益】

340 百万円

前年同期比 111.1%
※ 通期進捗率 58.6%

給与水準の引き上げ、販管部門人員数の増強、本社増床等の影響により、販管費が増加したものの、それを上回る売上総利益の増加となり、営業利益は前年同期比増益となりました。

※「通期進捗率」は、2025年10月14日に公表した業績予想数値に対する進捗率です。

2026年8月期 中間期 連結業績(前年同期比)

(単位:百万円)

	2025年8月期 中間連結会計期 間(実績)	2026年8月期 中間連結会計期 間(実績)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,338	2,618	280	12.0%
売上原価	1,470	1,577	107	7.3%
売上総利益	868	1,041	173	19.9%
売上総利益率	37.1%	39.8%	—	—
販売費及び一般管理費	561	701	139	24.8%
うち、人件費	251	311	60	23.9%
うち、広告宣伝販促費	24	45	21	89.5%
うち、備品消耗品費	21	43	21	98.7%
うち、採用教育費	31	44	13	41.7%
営業利益	306	340	33	11.1%
営業利益率	13.1%	13.0%	—	—
経常利益	323	357	33	10.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	225	249	24	10.9%

役員報酬の支給方針変更による役員賞与の発生、従業員給与等の引上げ及び販管部門人財の増員等によるものであります。

自社製品の販売チャネル拡大のため、製造業向けソリューション展示会へ出展や営業活動を実施したことによるものであります。

主に本社における増床関連コストの発生に伴う増加であります。

主に社内教育活動の充実強化等に伴う増加であります。

2026年8月期 中間期連結業績（通期予想に対する進捗率）

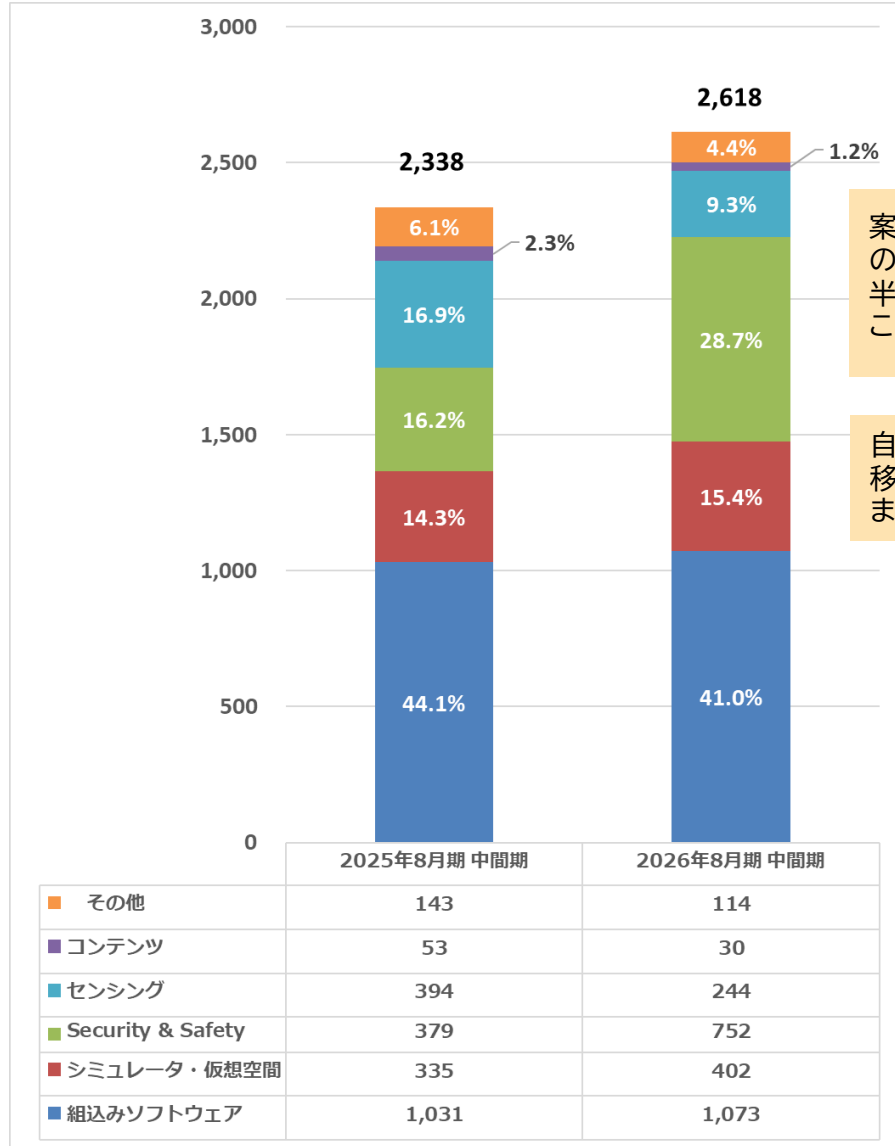
（単位：百万円）

	2026年8月期 ※通期業績予想	2026年8月期 中間期 実績	※進捗率
売上高	5,600	2,618	46.8%
営業利益	580	340	58.6%
営業利益率	10.4%	13.0%	—
経常利益	596	357	59.9%
経常利益率	10.6%	13.6%	—
親会社株主に帰属する 中間（当期）純利益	435	249	57.5%

※「通期業績予想」は2025年10月14日に公表した数値であり、「進捗率」における数値は、その予想数値を基に計算しております。

技術分野売上実績比較(2025年中間期—2026年中間期)

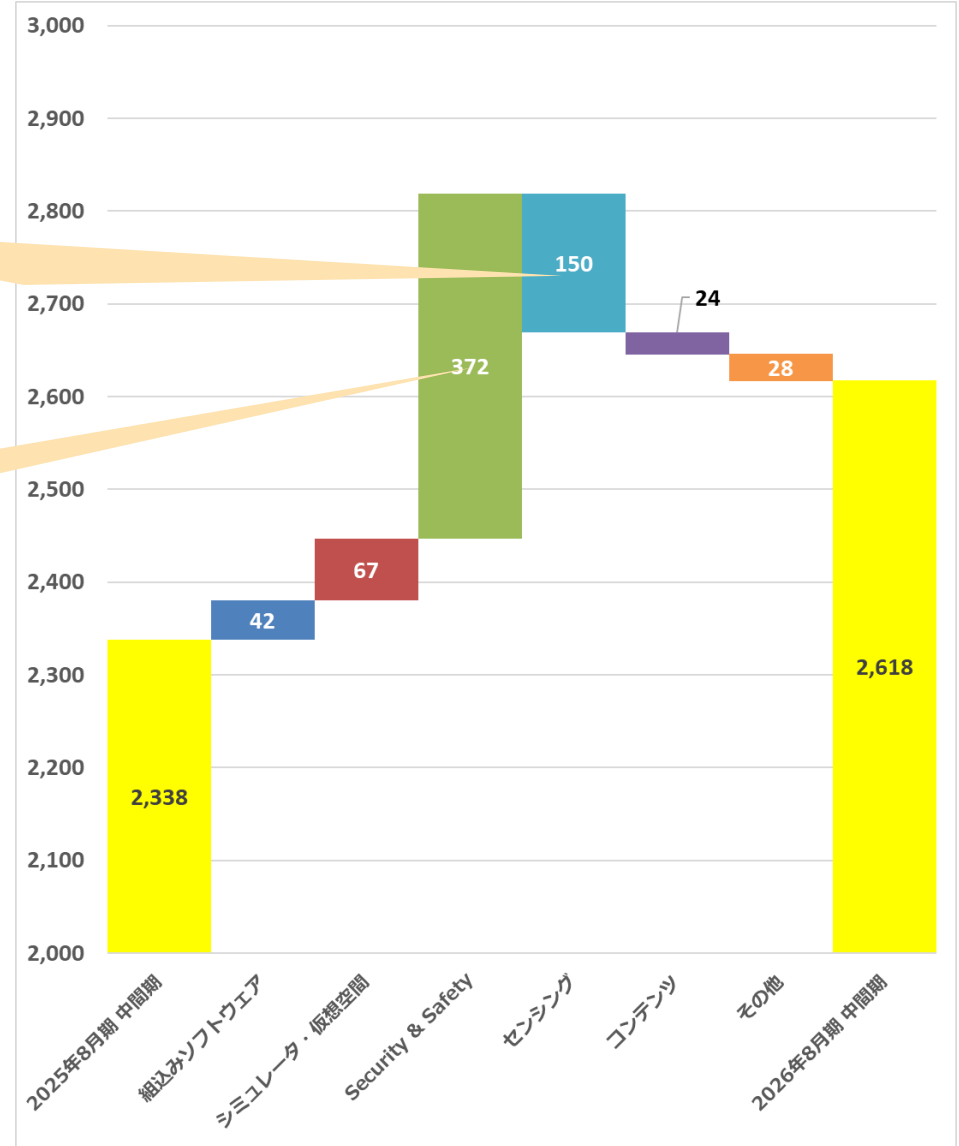
(単位:百万円)



案件の受注は堅調に推移したものの、大型案件の一部が第三四半期以降の納品に変更となったことによる減少であります。

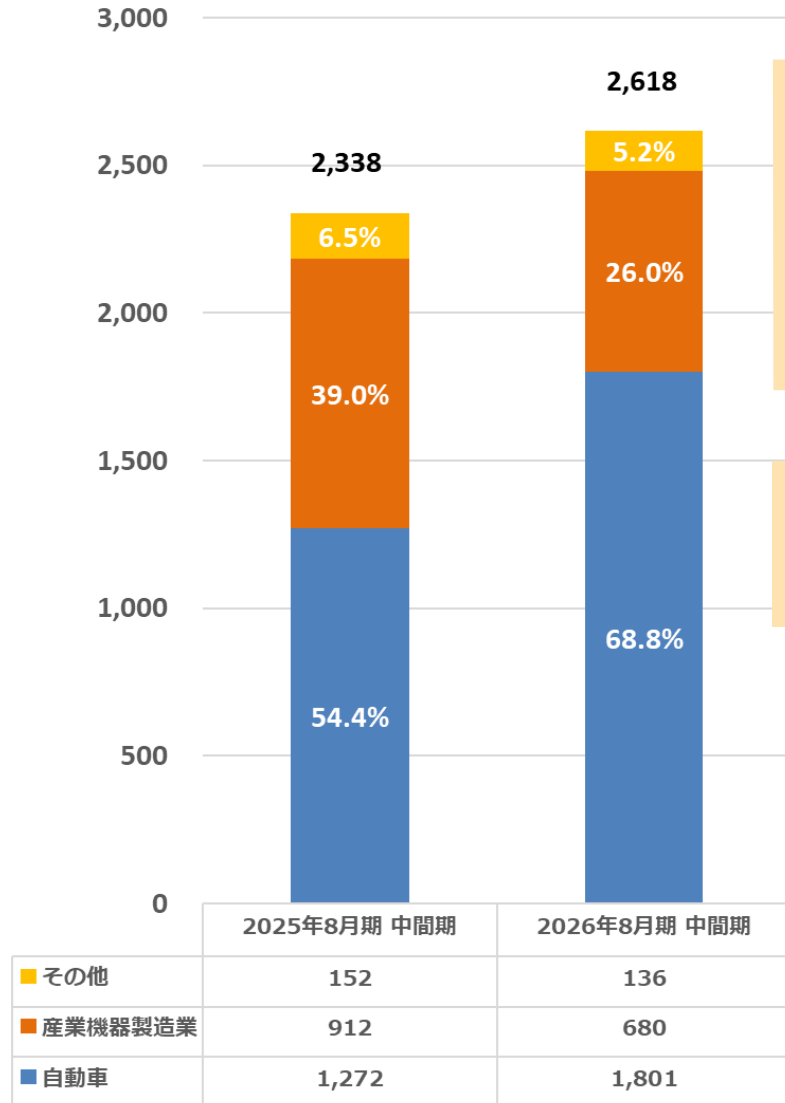
自動車向けの売上が好調に推移した結果による増加であります。

(単位:百万円)



産業分野売上実績比較(2025年中間期—2026年中間期)

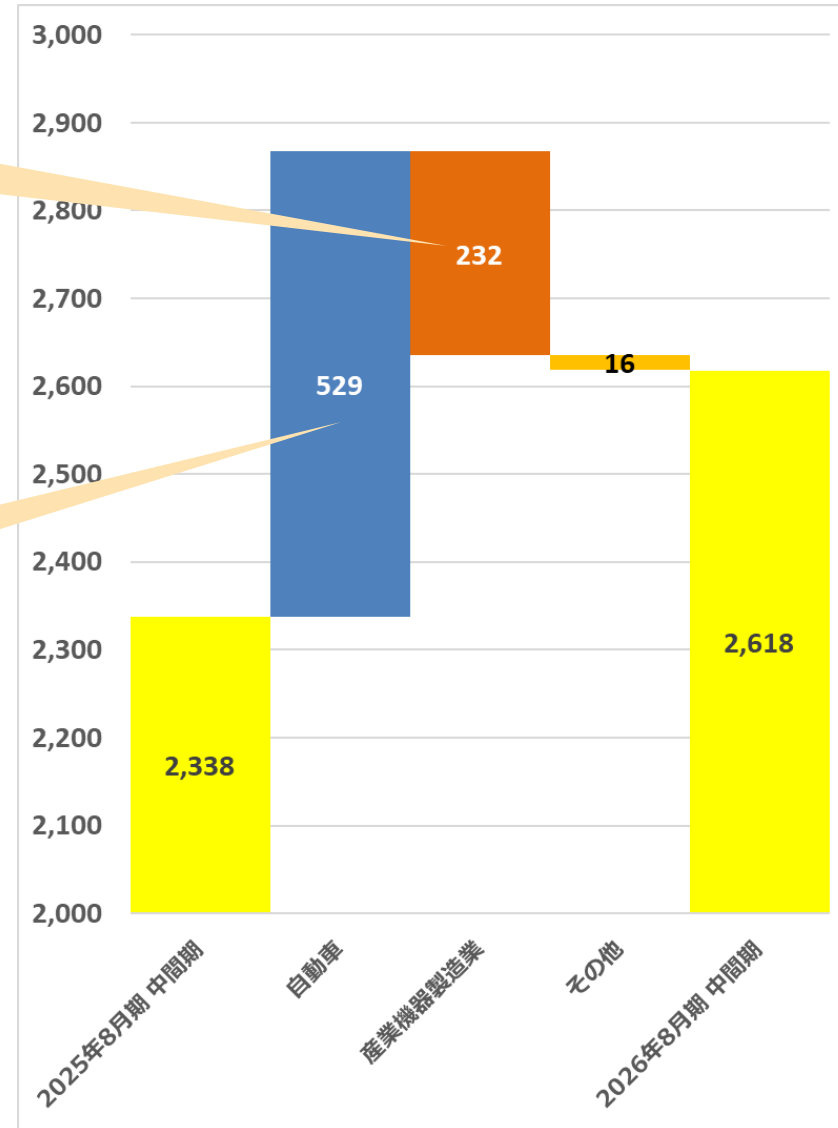
(単位:百万円)



主にセンシング事業において、大型案件の一部が第3四半期以降の納品に変更となったこと及びソフトウェア事業において、利益率向上に対する活動の一環として、一部協業先との取引関係の見直しをおこなった結果、前年同期と比較して減少しております。

自動車向けのシミュレータ・仮想空間技術及びSecurity & Safetyの分野が好調であり、前年同期と比較して増加しております。

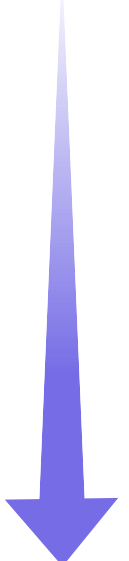
(単位:百万円)



SESと比較し利益率の高い製品・サービスヘシフト（自動車向けSafety Securityの需要増）

製品・サービス		売上構成比率			
		2024年8月期	2025年8月期	2026年8月期 中間期(実績)	2026年8月期 (中計目標値)
ソフトウェア事業売上高		3,334百万円	3,982百万円	2,347百万円	4,030百万円
労働力提供型	SES システムエンジニアの 労働力提供サービス	53%	43%	36%	45%
	ソフトウェア受託開 発 顧客の要求仕様に基づいた 成果物提供サービス	40%	49%	57%	46%
知財提供・活用型	コンサルティング ノウハウ等知財を活用した助言、 提案などのサービス				
	コンテンツ ソフトウェア開発に係るノウハウ や 情報等の動画・文書などを販売				
	ソフトウェアコン ポーネント 他社のソフトウェア製品の一部と して 利用されるソフトウェアのライセ ンス販売	7%	8%	7%	9%
	自社プロダクト& サービス 自社開発のソフトウェア製品のラ イセンス 販売、自社開発のソフトウェアを 利用したサービスの提供				

収益性

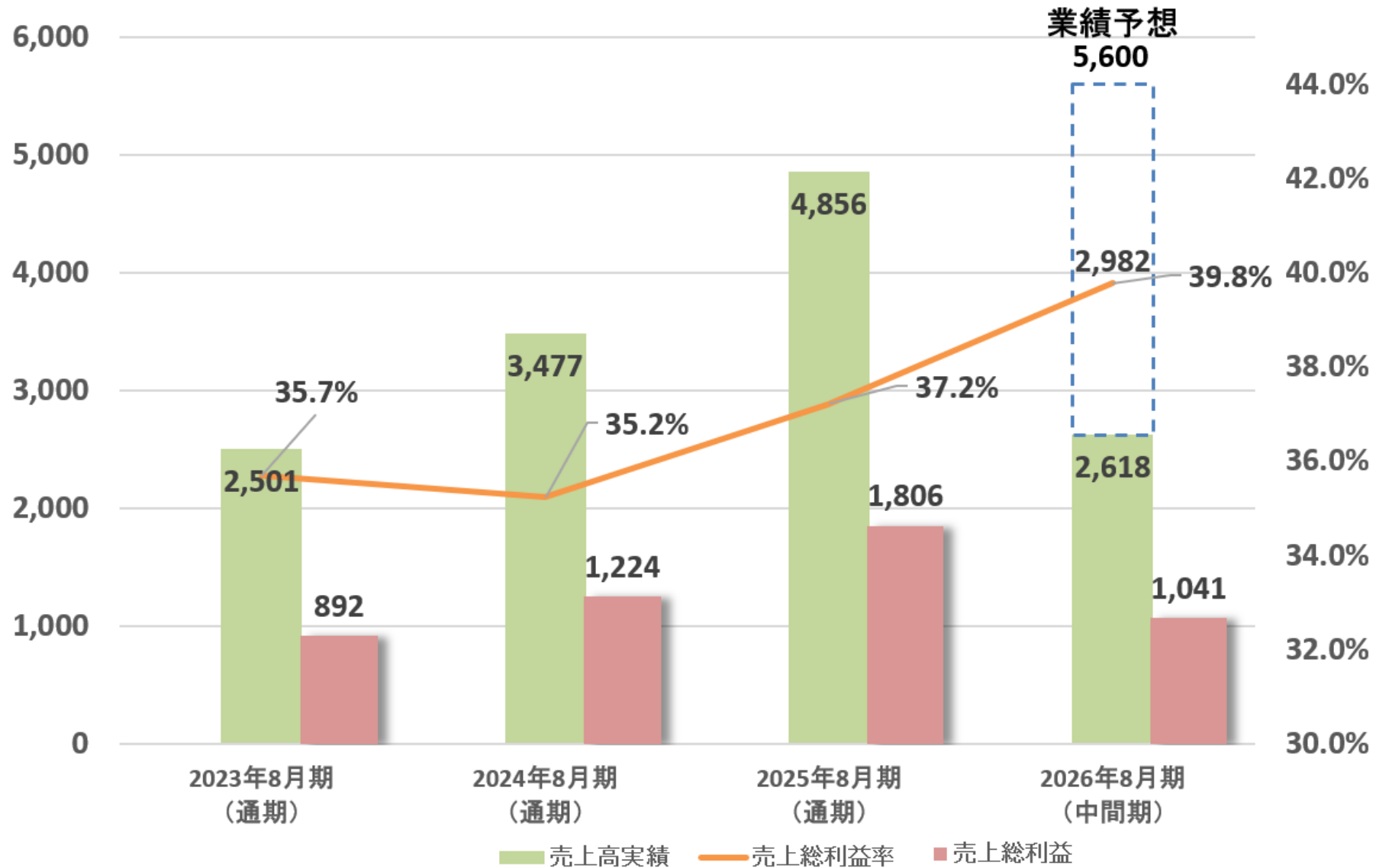


高

※「2026年8月期(中計目標値)」における数値は、2024年11月19日に公表したのになります。

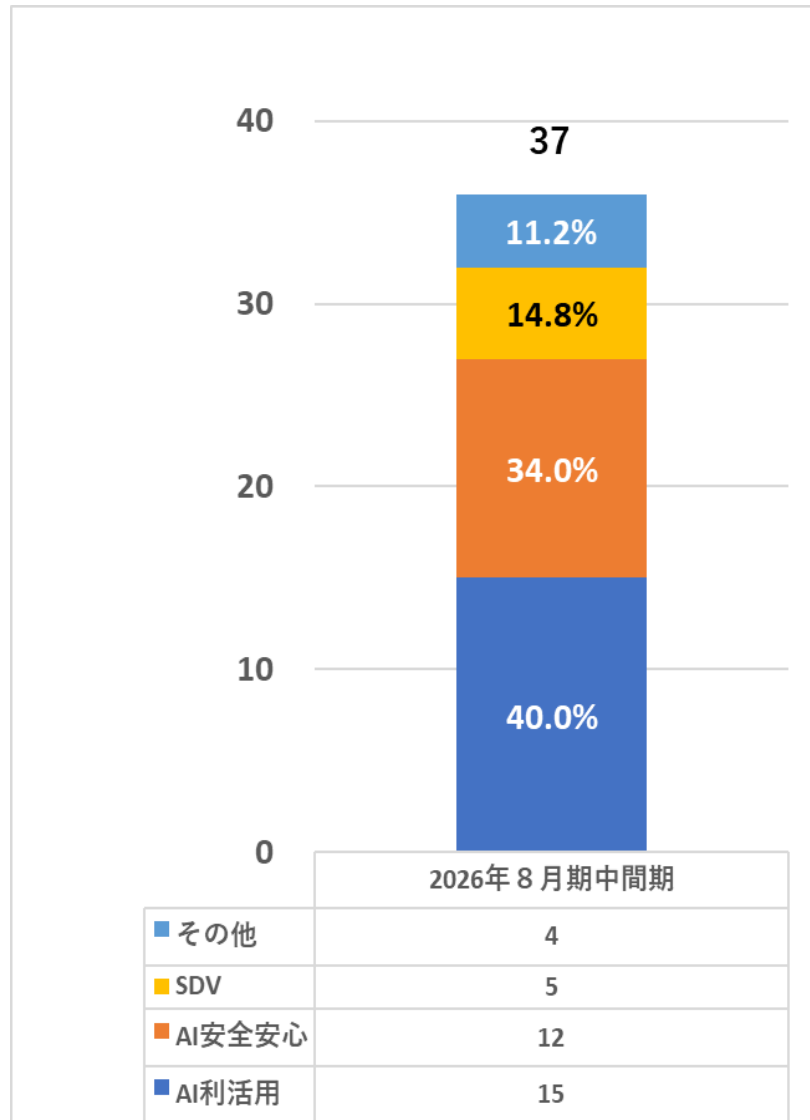
連結売上高／売上総利益推移

(単位:百万円)



研究開発費内訳

(単位:百万円)



中期経営方針に基づき、**需要察知、技術力、収益性向上**に向けた研究開発を実施

①AI利活用ソリューション研究(技術力・収益性向上)

当社の中核技術に関するナレッジを生成AIに取り組むことで、業務効率や品質を向上させる研究への投資を行っております。

②AI安全安心ソリューション研究(知財提供・活用型へのシフト、収益性向上)

フィジカルAIなどのAI搭載システムの安全が担保され、安心して共生できる社会の実現を提供する基盤技術の研究を進めております。成果として、ガイドラインやコンサル、開発支援サービスの事業化を目標としています。

③SDVソリューション研究(需要察知・技術力向上)

車載ソフトウェアを安全に動かすための基盤技術と、シミュレーション環境の検討に取り組んでいます。実機に依存しない効率的な開発・検証による開発期間の短縮と品質向上を目指し、将来的には評価・検証サービスの実現につなげていきます。

協働ロボット向けオフライン検証・プログラミング支援ツール「SF Twin™ Cobot」

2026年8月期において中間期実績は13百万円の投資

・「SF Twin™ Cobot 2.0」Web: <https://sf-twin.jp/>

国内外ロボットメーカー6社、36製品対応のデジタルツインを提供中

ロボット毎の専用ソフトに依存しない、シームレスな活用で現場のDXを後押し



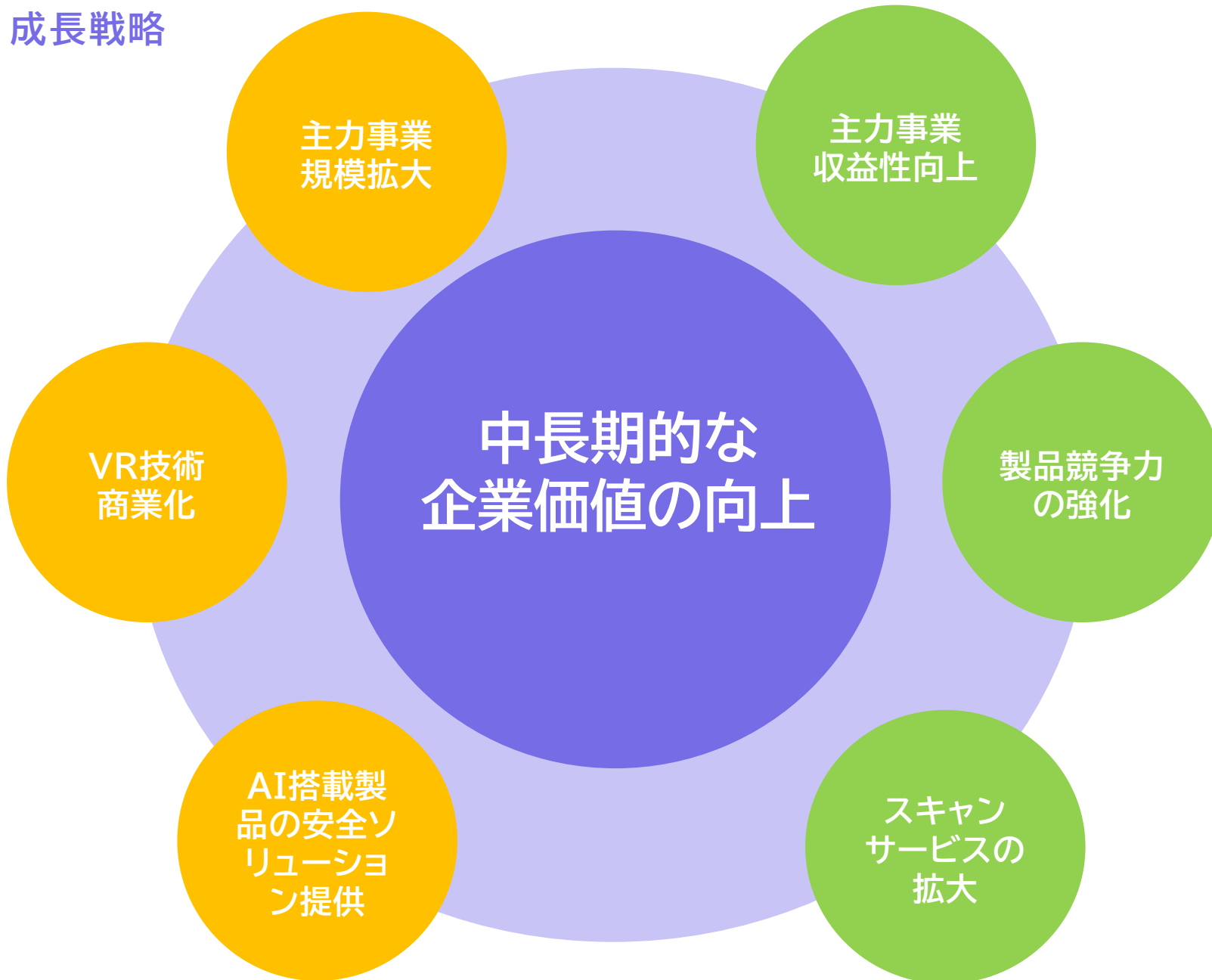
SF Twin Cobot 2.0

- 【発売状況】・24年6月 SF Twin Cobot 2.0発売開始
- ・SF Twin Cobotシリーズ累計出荷 355本
- 【販売実績】・2026年8月期 中間期販売実績 11百万円
- 【販売目標】・2026年8月期 販売目標 30百万円
- ・2027年8月期 販売目標 45百万円
- ・2028年8月期 販売目標 60百万円

1 2026年8月期 中間期業績報告

2 2026年8月期 成長戦略の進捗

ソフトウェア
事業



センシング
事業

①主力事業規模拡大

SDV関連売上構成比は2025年8月期中間期16.2%から2026年8月期中間期28.7%に拡大した
安心・安全、セキュリティの自動車以外の産業ドメイン売上が年同期比約2倍に拡大した
ソフトウェア開発の一気通貫ソリューション提供のため子会社へのシフト、パートナー企業への協業を着手した

②VR技術商業化

SF Twin CobotのIP提供を計画したが目論見通り進捗せず、活動期間を延長した
MaaS実証事業向けに「国土交通データプラットフォーム」を含めたWARXSS®ソリューションを提供した*1
(*1 当社IR <https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS04788/4adbf8ac/09eb/4fd6/b24f/0f63a3865c11/140120260325589108.pdf>)

③AI搭載製品の安全ソリューション提供

フィジカルAIの安全安心保証技術の研究開発事業(Go-Tech事業)を申請した
AI搭載製品のDevOpsユースケースから、安全性確保、開発効率化を実現する社内研究を開始した

①主力事業収益性向上

原価精査と為替変動を考慮した受注価格の値上げを実施した
制御ソフトウェアの見直しは継続検討しており、収益性向上には効果が出ていない

②製品競争力の強化

顧客要望が強い、高速処理と画質向上を兼ね備えた新製品開発を開始した
ロボット活用による撮影効率化と高画質化の研究事業(Go-Tech事業)を申請した
競合他社よりも競争優位性の高い大型高精度高出力検査装置を展示会等での紹介活動を強化した

③スキャンサービスの拡大

スキャンサービス売上高9%増(前年同期比)
山師産業技術センターとの協業によりスキャンサービスの取扱量が増加した

2026年8月期 活動概要(投資及び費用)

前期に引き続き、持続的な企業価値の向上を目指し、「組織力」「技術力」「収益力」を強化する活動を行っております。また、従業員及びグループ会社の増加などを踏まえ、本社増床を実施しました。



2026年8月期活動概要(投資及び費用)

2026年8月期においては、主に下記のような活動に資金を投じ、持続的な成長に向けた「組織力」、「技術力」、「収益力」の強化を目指します。中間期までの主な活動状況は以下になります。

【コスト増要因】

①本社増床:

手狭となりつつあったヴィッツ名古屋本社を従来の1.5倍に増床し、人員増強に向けたスペースの確保、業務遂行の利便性向上、働きやすい環境の整備を進めました。これにより、敷金、家賃、固定資産、備品消耗品などへの投資やコストが発生しました。

②技術力:

グループ子会社において、中小企業庁「Go-Tech」における「次世代自動運転技術の社会実装を支える“説明責任AI”技術」の研究プロジェクトを推進しております。また、最新技術動向のキャッチアップ、技術力向上に向けた教育・育成、研究開発活動などを推進するための人事評価制度の整備、技術担当執行役員による社内外の活動の推進を行っており、半歩先の技術獲得と継続的な成長を目指します。これにより研究開発費、海外技術調査などのコストが発生しました。

③事務DX:

業務プロセスを効率化し間接コストの削減及び生産性の向上を図るため、昨年度導入が完了した売上プロジェクト管理、人財管理等のシステムの運用方法の改善などを継続して実施しました。また、請求書及び経費処理システムのリプレースの検討を進めました。これにより、改善活動や導入検討に伴う人件費が発生しました。

④営業力:

営業人財や営業組織の増強により、リソースの有効活用、新規顧客開拓、製品販売の拡充、利益率の上昇等に向けた活動を継続して実施しており、業績の向上に寄与しております。これにより、人件費や展示会への出展コストなどが発生しました。

⑤人的資本:

昨年度改定した人事評価・給与制度等の改善に向けた継続的な見直し等を進めております。また、業績向上に伴う従業員への報酬還元、働きやすい環境に向けた福利厚生充実など業務パフォーマンスやモチベーション向上等に向けた投資を行いました。これにより人件費、備品消耗品費などが発生しました。

⑥M&A:

人財、技術力、収益性などの観点から当社グループにとって良きパートナーとなり得る企業を継続的に検討しております。上半期において、株式会社アグコントロールシステムの株式譲渡契約を締結し、下半期の3月より完全子会社としました。これにより、株式取得対価やアドバイザー等への投資やコストが発生しました。

⑦IR・ガバナンス:

コーポレートガバナンス・コードに則り、株主との利益共有や短期及び長期のインセンティブのバランスを踏まえた役員報酬の支給方針の見直しを行いました。また、IRにおいては個人及び機関投資家の皆様からの問い合わせ、取材依頼も多く頂いております。今後もIRを充実・強化し情報の開示と投資家との対話を通じた各施策のブラッシュアップに向けた活動を行います。これにより、報酬制度見直しやIR問い合わせ等の対応に伴う人件費が発生しております。

株式会社アグコントロールシステム(2026.3.2グループイン)

同社は農業用精密機器(GPS機器及びレーザ機器)の開発・製造・販売を手掛けており、独自に培ってきた「高度なGPSセンシング技術」を強みとしております。
当該技術はロボット技術やICTを活用し、超省力・高品質生産を実現する「スマート農業」分野において今後さらなる需要拡大が見込まれる中核技術であると当社は認識しております。

M&Aを通じて、同社の高度なGPSセンシング技術と当社グループが有するソフトウェア開発力を融合させることで、農業分野に留まらない幅広い分野への技術転用・事業展開を推進し、グループ全体の事業基盤強化及び持続的な成長、企業価値の向上を目指してまいります。

【株式会社アグコントロールシステムの最近3年間の経営成績】

決算期	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期
売上高	499,233千円	340,979千円	268,283千円
営業利益	116,625千円	67,802千円	54,160千円
営業利益率	23.4%	19.9%	20.2%

販売実績：スガノ農機、ヤンマー、イセキ、コマツ等



GPSレベラ
(高精度GPSで高さを維持し、
均一な平面整備を実現)

乾田直播農法においてほ場の均平化は収量に直結する大切な工程
均平化を支援する装置の需要は高く、特に大規模農家において徐々に普及している



GPSレベラ
(高精度GPSで高さを維持)



設計、製造と農機への設置



案内に従いほ場を走行させるだけで
誤差数cmで均一な平面が整備される(均平化)

販売実績

スガノ農機、ヤンマー、イセキ、コマツ等の農機関係メーカーへの販売を拡大中

グループ連携

扱いやすいシステムにするためソフトウェアの内製化を推進中
GPSレベラの他用途、他分野への事業展開を検討中

本資料における注意事項

- 本資料に記載されている将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。
実際の業績は、今後の事業運営や環境の変化等の状況の変化により大幅に異なる可能性があります。
- 今後、新しい情報・事象の発生があった場合においても、当社グループは、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報について、更新・改定を行う義務を負うものではありません。
- また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、当社グループは当該情報の正確性、適正性等を保証するものではありません。