2026年11月10日

各　　位

会　社　名　株式会社Beyont
代 表 者 名　代表取締役社長兼ＣＥＯ　田原　眞一
（コード番号：674A　　東証グロース市場）
問い合わせ先　執行役員コーポレート部長 髙 橋　　淳
TEL. 03-4405-3379

2026年11月期の業績予想について

2026年11月期（2025年12月1日から2026年11月30日）における当社グループの連結業績予想は、次のとおりであります。

【連結】　（単位：百万円、％）

決算期 項 目	2026年11月期 （予想）			2026年11月期 第3四半期累計期間 （実績）		2025年11月期 （実績）	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率
売上高	2,079	100.0	46.8	1,329	100.0	1,416	100.0
営業利益	604	29.1	154.1	289	21.8	238	16.8
経常利益	601	28.9	151.0	288	21.7	239	16.9
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	381	18.3	139.6	167	12.6	159	11.2
１株当たり当期 （四半期）純利益	117円78銭			51円77銭		49円16銭	
１株当たり配当金	0円00銭			0円00銭		0円00銭	

（注）１．2025年11月期（実績）及び2026年11月期第３四半期累計期間（実績）の１株当たり当期（四半期）純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
２．当社は、2026年８月27日付で普通株式１株につき100株の株式分割を行っておりますが、上記では2025年11月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、１株当たり当期（四半期）純利益を算出しております。

ご注意：　この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。
また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2026年11月期業績予想の前提条件】

（当社グループ全体の見通し）

当社グループが事業を展開するAI/DX分野におきましては、企業における生成AIやAIエージェントの本格的な業務実装・内製化の動きが急速に加速しております。IDC Japan「Worldwide AI and Generative AI Spending Guide 2026V1」の調査によれば、国内AI市場支出額は2025年の2兆3,725億円から、2029年には2.9倍の6兆8,897億円に急成長し、2024年～2029年の年間平均成長率（CAGR）は36.0%に達すると予測されています。

このような需要の高まりに対し、生成AIの活用を推進している企業のうち、期待を大きく上回る効果を創出した企業の割合は限定的であり（出所：PwC『生成AIに関する実態調査 2026春 6カ国比較』）、その課題の一つとして、AI/DX領域の実務に強い専門人材の不足が挙げられております。企業がAIを業務に実装し継続的に活用するには、外部への開発委託のみでは足りず、AI推進を担う人材の育成と、顧客企業自身がAIを内製・運用できる組織能力の獲得が不可欠となっております。当社グループは、こうしたAI導入意欲と人材供給のギャップが、単なるシステム開発にとどまらず、「人材育成」と「開発・内製化支援」を一体で提供するソリューションへの需要につながっているものと認識しております。

こうした環境のもと、当社グループの主軸であるAI/DX分野においては、人材育成サービス（生成AI・AIエージェントの活用、ディープラーニング、機械学習、データ分析等の業務直結型の研修、及び当該研修実施後の自走可能な組織の構築支援）とAI開発サービス（生成AI・AIエージェント、機械学習等を用いた開発）を組み合わせた一気通貫型モデルの受注拡大に注力してまいりました。さらに、2025年11月期において子会社化した株式会社KICONIA WORKSとの本格的なシナジー創出を通じたAI開発サービスにおけるエンジニア稼働の最大化に加え、日本マイクロソフト株式会社のインセンティブ制度（日本マイクロソフト株式会社が自社製品の導入・活用を促進するために設けているパートナー向けプログラムです。当社は登録パートナーとして、同社が定める対象サービスを顧客に提供し、同社の審査を経て、その対価としてインセンティブの支払を受ける制度になります）をはじめとする戦略的パートナーシップを活用し、AI開発案件の獲得を一段と強化しております。

また、将来的な成長機会の創出に向け、企業の脱炭素・サステナビリティ推進を背景に需要が高まる「GX分野（法人・個人向け人材育成）」や、次世代技術として期待される「量子技術分野（国立研究開発法人量子科学技術研究開発機構との委託研究契約等）」においても着実に実績および基盤の構築を進めております。

以上を踏まえ、2026年11月期における当社グループの業績予想は、売上高2,079百万円（前期比46.8%増）、営業利益604百万円（前期比154.1%増）、経常利益601百万円（前期比151.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益381百万円（前期比139.6%増）を見込んでおります。

なお、2026年11月期の業績予想は、2026年11月期第3四半期累計期間の実績を踏まえ、2026年9月までの実績に2026年10月から11月までの見込値を加えて策定しております。

（売上高）

当社グループは、AIソリューション事業の単一セグメントでありますが、売上高は人材育成とAI開発のサービス別に分類しております。主要なサービスの具体的な策定方法は以下の通りです。

法人向けには自走可能な組織構築支援や業務直結型の企業研修、個人向けにはリスキリングおよび資格取得を目的とした講座を提供する人材育成サービスを展開するとともに、これらとAI開発サービスを組み合わせた一気通貫型モデルの受注拡大に注力してまいりました。その上で、法人向けの人材育成サービス及びAI開発サービスのうちの開発伴走支援は、いずれも受注型のビジネスであり、コンサルタント1人当たりの受注実績やサービス間の循環性や高い顧客粘着性を示す主要顧客における年間取引金額2,000万円以上の顧客企業数16社、AI開発クロスセル率52.9%等の実績（2025年11月期実績）を勘案して既存顧客からの継続案件に係るリピート率、過年度の月別受注実績（季節性）等を考慮して受注目標額を算定しております。その上で、これらのサービスは契約期間にわたって按分計上されることから、

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。
また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

受注から契約開始までの平均リードタイム及び平均契約期間を考慮して、売上高を算出しております。
AI開発サービスのうち、主に子会社が担う法人向けの受託開発については、生成AI・AIエージェント、機械学習等を用いたカスタム開発を主としており、AI開発サービス全体の売上高の3割程度を占めております。具体的にはエンジニアの稼働人員数に月間の平均案件単価を乗じ、これに月次の想定稼働率を乗じることにより算出しております。また、2026年11月期より開始した、日本マイクロソフト株式会社のインセンティブ制度を活用した開発案件も見込んでおります。
その他、AI/DX分野以外の人材育成サービスとして、GX分野は法人向け及び個人向けの年間受注額を設定した上で、GX検定（当社が提供する、企業やビジネスパーソンに求められるGXに関する知識や実務スキルを証明する資格試験）の受験者数見込みに検定・受講レベル別の単価を乗じて売上高を算出しております。また、量子技術分野は国立研究開発法人量子科学技術研究開発機構との委託研究契約に基づいて売上高を算出しております。
当社の業績予想の算定にあたっては、主要な顧客基盤である年間取引金額2,000万円以上の顧客企業数の拡大傾向や、AI開発クロスセル率を踏まえた既存顧客への深耕実績および直近の受注状況を勘案しております。

以上を踏まえ、2026年11月期の売上高は2,079百万円（前期比46.8%増）、このうち人材育成サービスは、既存顧客からの継続的なリピート受注による年間取引金額2,000万円以上の顧客層の定着・増加（18社見込み。前期比+12.5%）により1,275百万円（前期比13.1%増）、AI開発サービスは2025年4月に完全子会社化した株式会社KICONIA WORKSとの本格的なシナジー創出に伴うエンジニア稼働人員数の増加・受託開発の拡大に加え、日本マイクロソフト株式会社とのパートナーシップに基づくインセンティブ案件等の獲得強化により、804百万円（前期比177.8%増）を見込んでおります。AI開発クロスセル率についても、60.0%（前期52.9%）と前期から更なる向上を見込んでおります。
なお、当予想につきましては、2026年11月期第3四半期累計期間までの実績に加え、足元までの売上進捗状況を踏まえ、第4四半期の残余期間における売上計上分については、主に確定済みの受注残高を中心に積み上げて合理的に策定しております。

（売上原価、売上総利益）
売上原価は主に労務費及び業務委託費で構成されております。労務費は当社及び子会社の給料賃金等の人件費であって、当社及び子会社の人員計画、昇給及び稼働状況等を見込んで算出しております。業務委託費は教材作成及び講師に係る委託費用、並びにソフトウェア開発等に係る委託費用であって、当社及び子会社において内製化を進めているものの、豊富な需要に対して機会損失を避けるために一部外注を活用しており、前期実績（売上高に対する割合）及び人員計画に基づく内製化の状況等を踏まえて算出しております。
以上を踏まえ、2026年11月期の売上総利益は1,605百万円（前期比41.9%増）を見込んでおります。なお、AI開発サービスの売上高構成割合が上昇していることに加え、エンジニアの増員及び対応工数の増加に伴い2026年11月期の売上総利益率は77.2%（前期79.9%）と前期から低下を見込んでおりますが、案件対応を通じてAI開発モジュールを蓄積し開発生産性を向上させることを通して売上総利益率の向上を図ってまいります。

（販売費及び一般管理費、営業利益）
販売費及び一般管理費は主に人件費、業務委託費及び広告宣伝費で構成されております。人件費は主に役員報酬、給料賃金及び法定福利費等であって、人員計画及び昇給等を見込んで算出しております。業務委託費は事務的な定常業務（請求書発行、各種日程調整、仕訳計上等）に係る委託費用であって、各部における見積りを調整して算出しております。また、広告宣伝費は展示会への出展、イベントの開催及びオンライン広告等に係る費用であって、過去実績と事業戦略に基づく資金計画等を踏まえて算出しております。
以上を踏まえ、2026年11月期の販売費及び一般管理費は1,000百万円（前期比12.0%増）を見込んで

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。
また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

おります。主要費目の内訳としては、人員増強に伴う人件費が506百万円（前期比33.0%増）、内製化の推進や効率化を図る業務委託費が92百万円（同34.6%減）、重点顧客選定による営業活動の効率化を進める広告宣伝費が73百万円（同45.5%減）をそれぞれ計画しております。

この結果、2026年11月期の営業利益は604百万円（前期比154.1%増）を見込んでおります。営業利益率が前期の16.8%から29.1%へと大幅に向上する要因は、売上高が同46.8%増と大きく伸長する一方で、販管費の伸びを同12.0%増の微増に抑制しているためであります。具体的には、人件費についてはAI利活用を通じた社内生産性の向上、業務委託費については内製化の推進による圧縮、広告宣伝費については重点顧客の選定による営業活動の効率化をそれぞれ徹底することで、利益率の大幅な改善を実現しております。

（営業外損益、経常利益）

営業外収益は特段重要な項目は見込んでおりません。営業外費用は借入金に係る支払利息等を見込んでおります。

以上を踏まえ、2026年11月期の経常利益は601百万円（前期比151.0%増）を見込んでおります。

（特別損益）

特別利益・損失は見込んでおりません。

（親会社株主に帰属する当期純利益）

以上を踏まえ、税引前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り算定した税金費用を控除し、2026年11月期の親会社株主に帰属する当期純利益は381百万円（前期比139.6%増）を見込んでおります。

（業績予想の達成に向けたリスク要因）

当社のAI開発サービスにおける受託開発案件のうち検収基準により売上を計上している案件に関しまして、期末（11月末）における顧客側の都合等による検収時期の期ズレが業績に影響を与える可能性があります。実際の業績は、こうした直近の案件進捗状況や市場環境の変化により変動する場合があります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。
また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。