

2025年3月期 決算説明資料

2025.05.08

TIS株式会社

2025年3月期業績概要

- ・大型開発案件のピークアウト影響がある中でも前期比増収増益。計画を上回って着地。
- ・営業利益率は0.3ポイント向上し、12.1%。
- ・受注高・受注残高は堅調に積みあがる。

2026年3月期 業績見通し

- ・人材投資を含めた成長投資を継続する中でも、増収増益、営業利益率12.5%の計画。

株主還元

- ・2025年3月期は計画を上回る事業成長に伴い、2円の期末増配(1株あたり年間配当金70円)。
- ・2026年3月期の1株あたり年間配当金は6円増の76円を計画。
通常の株主還元に加えて資本効率性の向上を企図し、総額420億円の自己株式の取得を決定。

- 1 2025年3月期 業績概要
- 2 2026年3月期 業績見通し
- 3 株主還元
- 4 中期経営計画(2024-2026)の進捗状況
- 5 参考資料

・本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、TISインテックグループ(TISおよびグループ会社)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、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。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

・各四半期会計期間(3カ月)の数値は累計期間の差引により算出しています。

・各セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。(P.49、P.50除く)



- 1 2025年3月期 業績概要
- 2 2026年3月期 業績見通し
- 3 株主還元
- 4 中期経営計画(2024-2026)の進捗状況
- 5 参考資料

- 大型開発案件のピークアウト影響がある中においても、顧客のデジタル変革をはじめとするIT投資需要への的確な対応やサービス提供の推進による事業拡大等が貢献し、増収増益。

(百万円)	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前期比	
売上高	549,004	571,687	+22,682	(+4.1%)
営業利益	64,568	69,047	+4,479	(+6.9%)
営業利益率	11.8%	12.1%	+0.3P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	48,873	50,012	+1,138	(+2.3%)
当期純利益率	8.9%	8.7%	▲0.2P	—
1株当たり当期純利益(円)	203.28	215.00	+11.72	(+5.8%)
ROE	16.0%	15.3%	▲0.7P	—

・営業外収益: 2,620百万円(前期比 ▲2,392百万円)
→持分法による投資利益 833百万円
受取配当金 775百万円 等

・営業外費用: 1,164百万円(前期比 +137百万円)
→支払利息 495百万円 等

・特別利益: 9,570百万円(前期比 +6,278百万円)
→投資有価証券売却益 8,558百万円 等

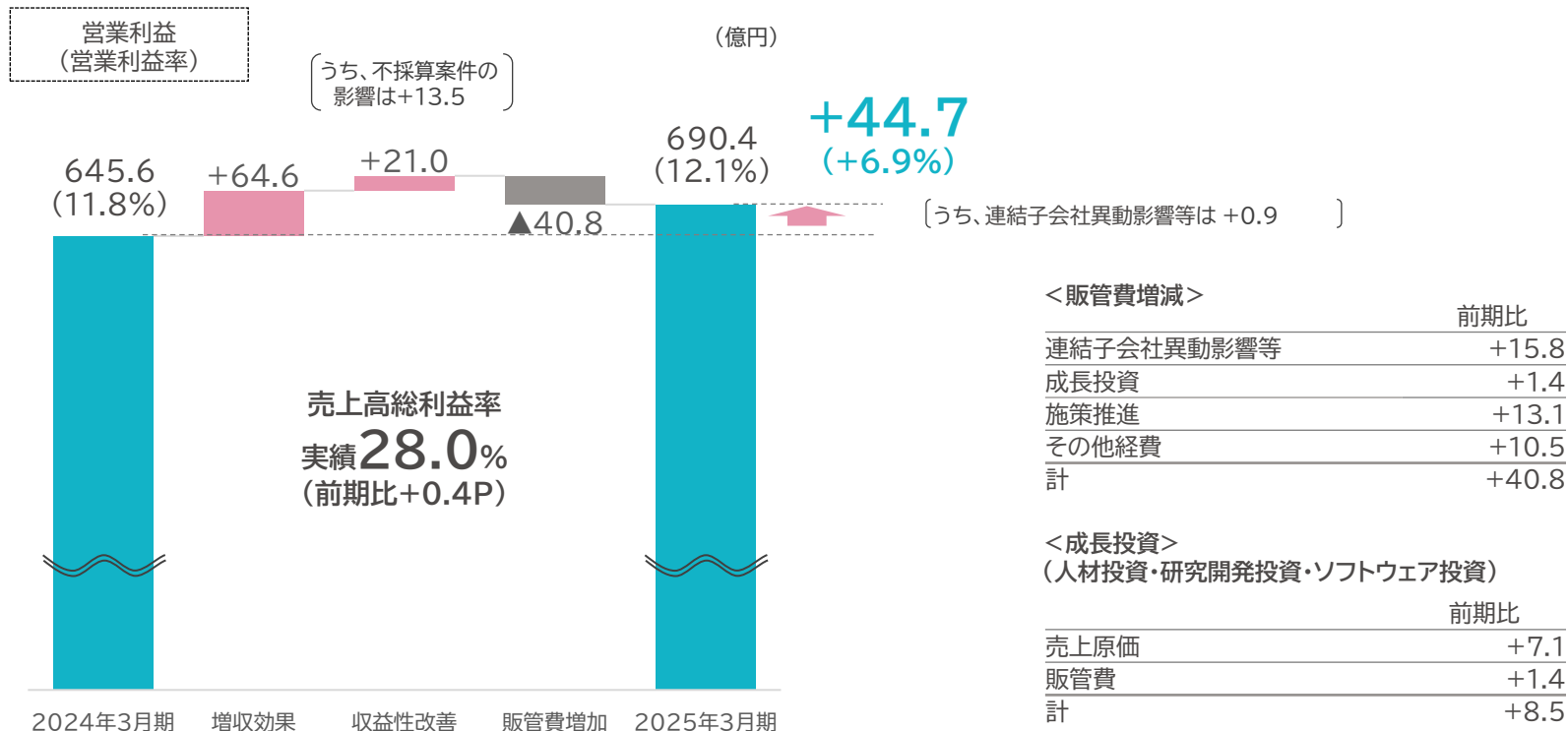
・特別損失: 5,926百万円(前期比 +3,274百万円)
→減損損失 4,242百万円
子会社株式評価損 827百万円 等

- すべての項目について計画値を上回って着地。

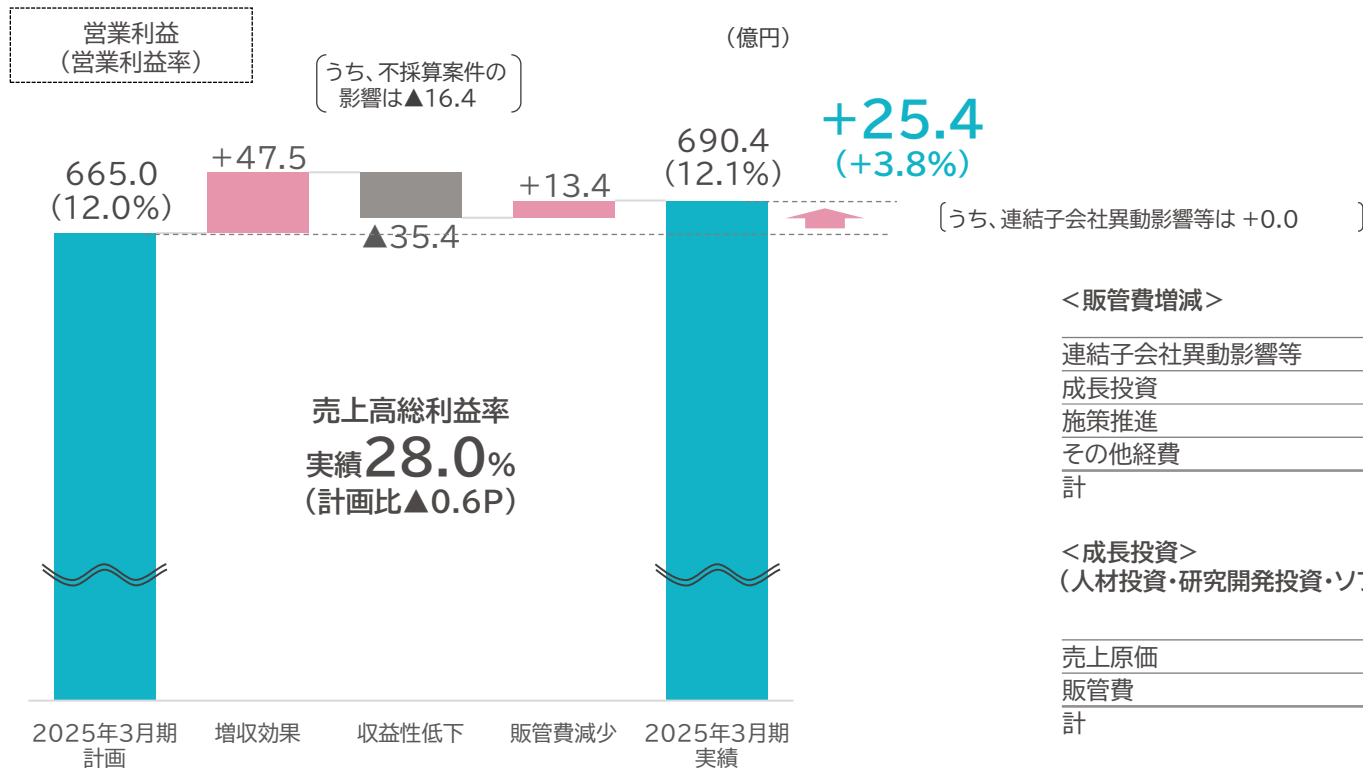
(百万円)	2025年3月期 計画	2025年3月期 実績	計画比	
売上高	555,000	571,687	+16,687	(+3.0%)
営業利益	66,500	69,047	+2,547	(+3.8%)
営業利益率	12.0%	12.1%	+0.1P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	44,800	50,012	+5,212	(+11.6%)
当期純利益率	8.1%	8.7%	+0.6P	—
1株当たり当期純利益(円)	192.55	215.00	+22.45	(+11.7%)
ROE	13.9%	15.3%	+1.4P	—

2025年3月期 営業利益要因別増減分析(前期比)

- 大型開発案件のピークアウト影響や不採算案件の影響がある中でも売上高総利益率は向上、営業増益を実現。



2025年3月期 営業利益要因別増減分析(計画比)



<販管費増減>

	計画比
連結子会社異動影響等	+0.5
成長投資	▲1.5
施策推進	▲5.3
その他経費	▲7.0
計	▲13.4

<成長投資>

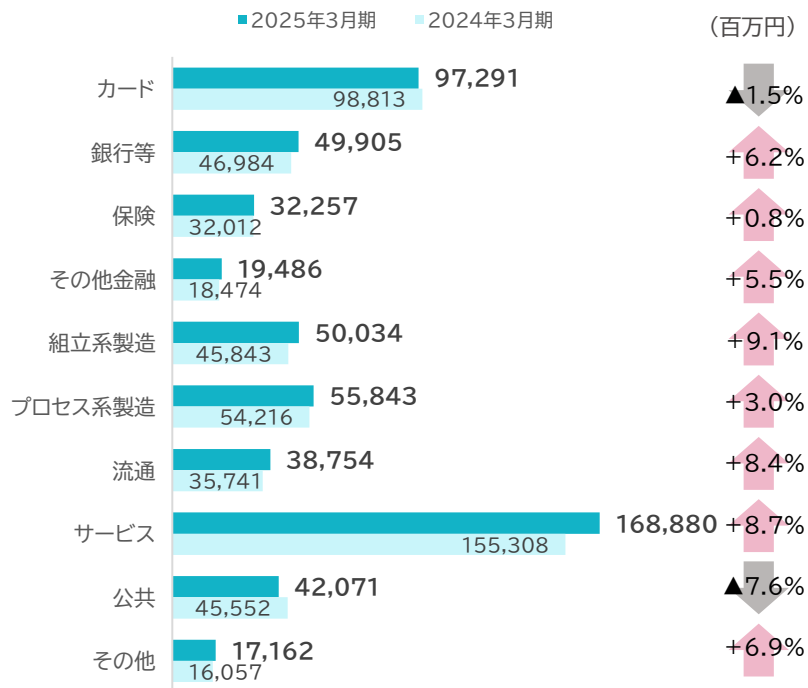
(人材投資・研究開発投資・ソフトウェア投資)

	計画比
売上原価	+4.1
販管費	▲1.5
計	+2.5

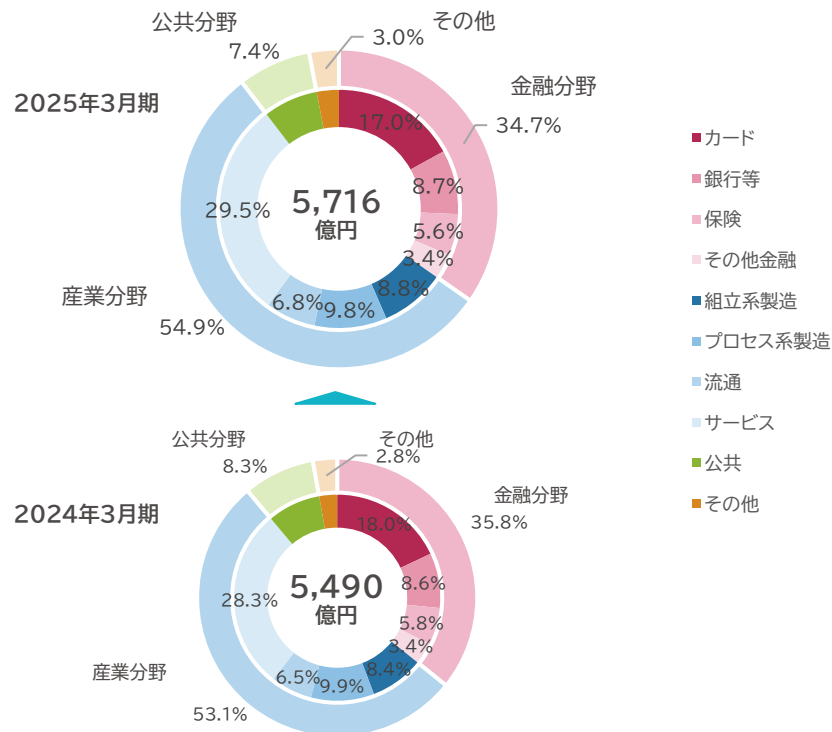
2025年3月期 顧客業種別売上高

- 全体的に好調なトレンドは継続。カード、公共の減少は共に大型開発案件のピークアウト影響が主因。

業種別売上高



業種別売上高構成比



2025年3月期 主要セグメント別損益状況(前期比)

(百万円)		2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前期比		概況
オフリング サービス	売上高	130,759	145,515	+14,755	(+11.3%)	エンタープライズ系、基盤系、決済分野でのIT投資需要拡大等が不採算案件の影響を吸収し、増収増益。海外事業も寄与。
	営業利益	7,659	9,937	+2,277	(+29.7%)	
	営業利益率	5.9%	6.8%	+0.9P	—	
BPM	売上高	41,953	42,646	+693	(+1.7%)	一部の既存BPO業務の苦戦が継続する中、DX事業を始めとする案件獲得やコストコントロールにより増収増益。
	営業利益	4,551	5,326	+775	(+17.0%)	
	営業利益率	10.8%	12.5%	+1.7P	—	
金融IT	売上高	106,304	100,252	▲6,051	(▲5.7%)	クレジットカード系の根幹先顧客および公共系金融機関の大型開発案件のピークアウト影響等により減収減益。
	営業利益	15,185	12,321	▲2,863	(▲18.9%)	
	営業利益率	14.3%	12.3%	▲2.0P	—	
産業IT	売上高	121,896	128,120	+6,224	(+5.1%)	製造系大型開発案件の反動減や不採算案件等の影響があったものの、サービス・製造・流通等の幅広い業種でのIT投資拡大に伴い増収増益。
	営業利益	18,287	19,330	+1,042	(+5.7%)	
	営業利益率	15.0%	15.1%	+0.1P	—	
広域IT ソリューション	売上高	172,376	177,425	+5,049	(+2.9%)	医療系販売案件の反動減等の影響があったものの、自治体関連や生損保を中心とした幅広いIT投資需要の拡大に加え、不採算案件の大幅減少等により増収増益。
	営業利益	18,497	21,576	+3,078	(+16.6%)	
	営業利益率	10.7%	12.2%	+1.5P	—	

2025年3月期 主要セグメント別損益状況(計画比)

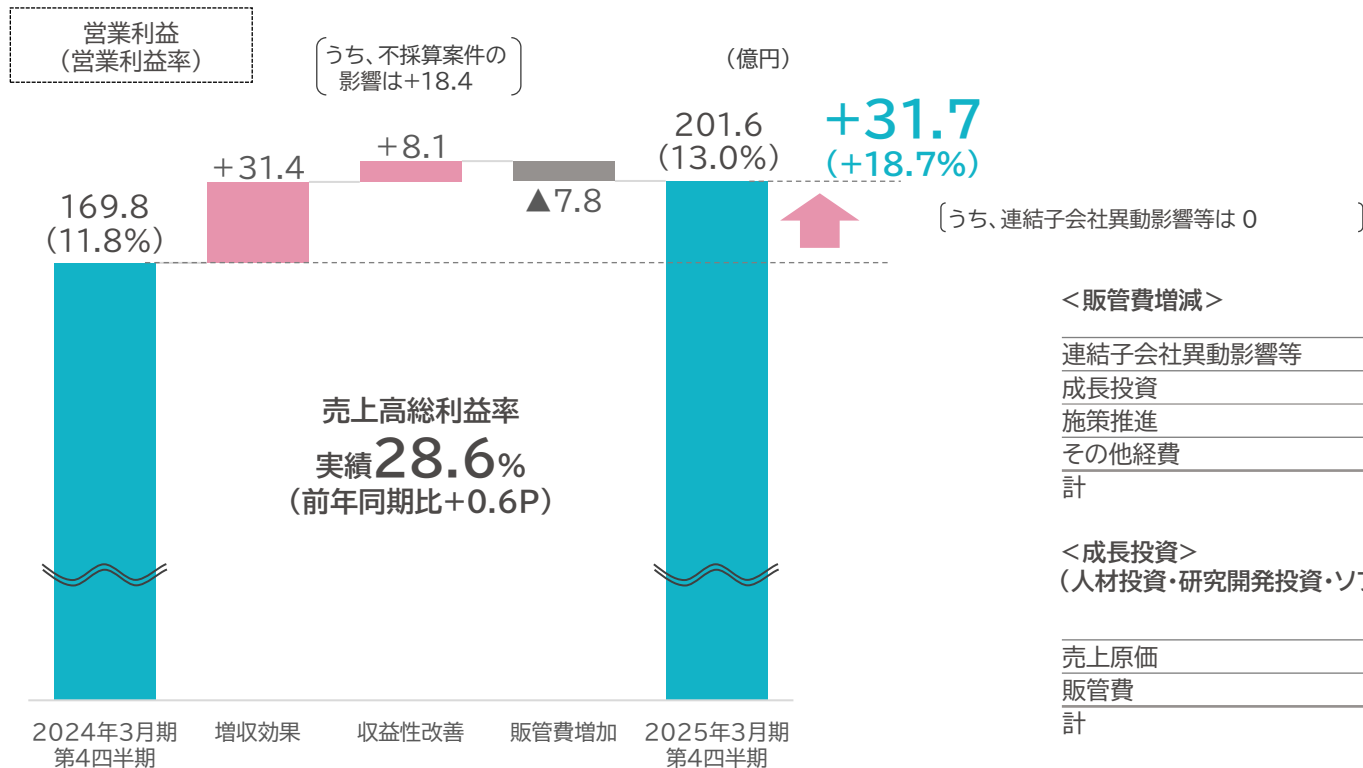
(百万円)		2025年3月期 計画	2025年3月期 実績	計画比		概況
オフリング サービス	売上高	140,800	145,515	+4,715	(+3.3%)	不採算案件の影響はあるものの、日本ICSの好調に加え、エンタープライズ系の需要が想定を上回ったことにより、売上高、利益ともに達成。海外事業も寄与。
	営業利益	8,600	9,937	+1,337	(+15.6%)	
	営業利益率	6.1%	6.8%	+0.7P	—	
BPM	売上高	43,000	42,646	▲353	(▲0.8%)	DX事業の案件獲得が当初の期待ほど伸びなかった影響により、売上高は未達も、コストコントロールにより利益は達成。
	営業利益	4,500	5,326	+826	(+18.4%)	
	営業利益率	10.5%	12.5%	+2.0P	—	
金融IT	売上高	98,500	100,252	+1,752	(+1.8%)	大型開発案件のピークアウト影響が想定よりも若干小幅にとどまり、売上高、利益ともに達成。
	営業利益	12,000	12,321	+321	(+2.7%)	
	営業利益率	12.2%	12.3%	+0.1P	—	
産業IT	売上高	125,500	128,120	+2,620	(+2.1%)	サービス・流通系顧客の需要が想定を上回り、売上高は達成も、不採算案件の影響等により利益は未達。
	営業利益	19,600	19,330	▲269	(▲1.4%)	
	営業利益率	15.6%	15.1%	▲0.5P	—	
広域IT ソリューション	売上高	171,000	177,425	+6,425	(+3.8%)	生損保系顧客の需要や自治体標準化対応、産業系販売案件の増加等が想定を上回り、売上高は達成も、一過性の費用計上等により利益は計画線。
	営業利益	21,500	21,576	+76	(+0.4%)	
	営業利益率	12.6%	12.2%	▲0.4P	—	

(参考)2025年3月期第4四半期(1-3月)

業績ハイライト・主要セグメント別損益

(百万円)		2024年3月期 第4四半期	2025年3月期 第4四半期	前年同期比	
売上高		144,260	155,125	+10,865	(+7.5%)
営業利益		16,989	20,163	+3,174	(+18.7%)
営業利益率		11.8%	13.0%	+1.2P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		16,683	15,538	▲1,145	(▲6.9%)
四半期純利益率		11.6%	10.0%	▲1.6P	—
主要セグメント別					
オファリング サービス	売上高	37,058	38,909	+1,851	(+5.0%)
	営業利益	2,166	2,538	+372	(+17.2%)
	営業利益率	5.8%	6.5%	+0.7P	—
BPM	売上高	10,713	11,124	+411	(+3.8%)
	営業利益	1,477	1,563	+85	(+5.8%)
	営業利益率	13.8%	14.1%	+0.3P	—
金融IT	売上高	26,484	25,649	▲834	(▲3.2%)
	営業利益	3,928	3,208	▲719	(▲18.3%)
	営業利益率	14.8%	12.5%	▲2.3P	—
産業IT	売上高	32,216	34,600	+2,383	(+7.4%)
	営業利益	5,018	5,202	+183	(+3.7%)
	営業利益率	15.6%	15.0%	▲0.6P	—
広域IT ソリューション	売上高	45,091	50,424	+5,333	(+11.8%)
	営業利益	4,319	7,578	+3,258	(+75.4%)
	営業利益率	9.6%	15.0%	+5.4P	—

(参考)2025年3月期第4四半期(1-3月) 営業利益要因別増減分析(前年同期比)



<販管費増減>

	前年同期比
連結子会社異動影響等	+0.0
成長投資	+1.5
施策推進	+4.5
その他経費	+1.8
計	+7.8

<成長投資>

(人材投資・研究開発投資・ソフトウェア投資)

	前年同期比
売上原価	+2.1
販管費	+1.5
計	+3.6

2025年3月期 受注状況(当期受注高)

- 受注高はソフトウェア開発が牽引し、前期比増加。
- 金融ITは大型開発案件の反動減があるものの、産業ITやオフアリングサービス等は伸長。

(百万円)		2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前期比	
当期受注高		552,940	577,091	+24,151	(+4.4%)
うちソフトウェア開発		278,508	295,838	+17,330	(+6.2%)
主要セグメント別					
オフアリング サービス	当期受注高	123,518	136,740	+13,221	(+10.7%)
	うちソフトウェア開発	47,799	53,632	+5,832	(+12.2%)
BPM	当期受注高	39,976	40,922	+945	(+2.4%)
	うちソフトウェア開発	13,030	13,395	+365	(+2.8%)
金融IT	当期受注高	101,977	93,787	▲8,190	(▲8.0%)
	うちソフトウェア開発	52,209	48,637	▲3,571	(▲6.8%)
産業IT	当期受注高	120,253	133,659	+13,405	(+11.1%)
	うちソフトウェア開発	79,248	92,404	+13,156	(+16.6%)
広域IT ソリューション	当期受注高	167,214	171,983	+4,768	(+2.9%)
	うちソフトウェア開発	86,221	87,768	+1,547	(+1.8%)

2025年3月期 受注状況(期末受注残高)

- 金融ITにおいて大型開発案件のピークアウト影響が残るものの、全体としてはソフトウェア開発を中心に堅調に積み上がる。

(百万円)		2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前期比	
期末受注残高		188,044	197,590	+9,545	(+5.1%)
うちソフトウェア開発		101,386	107,993	+6,607	(+6.5%)
主要セグメント別					
オファリング サービス	期末受注残高	42,248	48,954	+6,705	(+15.9%)
	うちソフトウェア開発	16,152	18,383	+2,231	(+13.8%)
BPM	期末受注残高	7,543	7,943	+400	(+5.3%)
	うちソフトウェア開発	7,259	7,526	+266	(+3.7%)
金融IT	期末受注残高	45,954	40,822	▲5,131	(▲11.2%)
	うちソフトウェア開発	24,739	21,433	▲3,305	(▲13.4%)
産業IT	期末受注残高	37,009	43,033	+6,024	(+16.3%)
	うちソフトウェア開発	23,065	29,427	+6,361	(+27.6%)
広域IT ソリューション	期末受注残高	55,289	56,835	+1,546	(+2.8%)
	うちソフトウェア開発	30,169	31,222	+1,053	(+3.5%)

(参考) 2025年3月期第4四半期(1-3月)受注状況

(百万円)		2024年3月期 第4四半期	2025年3月期 第4四半期	前年同期比	
当期受注高		188,389	194,217	+5,828	(+3.1%)
うちソフトウェア開発		84,619	87,705	+3,086	(+3.6%)
主要セグメント別					
オフリング サービス	当期受注高	45,375	50,523	+5,147	(+11.3%)
	うちソフトウェア開発	13,210	16,156	+2,946	(+22.3%)
BPM	当期受注高	11,032	11,150	+117	(+1.1%)
	うちソフトウェア開発	4,105	3,967	▲138	(▲3.4%)
金融IT	当期受注高	39,353	34,084	▲5,269	(▲13.4%)
	うちソフトウェア開発	17,795	14,393	▲3,402	(▲19.1%)
産業IT	当期受注高	37,381	42,908	+5,526	(+14.8%)
	うちソフトウェア開発	22,162	27,292	+5,129	(+23.1%)
広域IT ソリューション	当期受注高	55,245	55,550	+305	(+0.6%)
	うちソフトウェア開発	27,344	25,895	▲1,448	(▲5.3%)

2025年3月期 貸借対照表・キャッシュフローの状況

- 安定した利益創出を背景に、自己資本比率は向上。大きな投資活動がなかったことで、フリー・キャッシュフローは増加。財務健全性が高まる。

貸借対照表の状況

(百万円)	2024年3月末	2025年3月末	前期末比	主な増減要因
流動資産	291,556	319,080	+27,524	有価証券 +38,435 現金・預金 ▲19,541
固定資産	233,899	238,970	+5,071	有形固定資産 +11,286 無形固定資産 ▲7,078
資産合計	525,456	558,051	+32,595	
流動負債	140,277	153,210	+12,933	短期借入金 +4,815
固定負債	60,453	48,775	▲11,677	長期借入金 ▲5,742
負債合計	200,730	201,986	+1,255	
株主資本	299,453	326,709	+27,255	利益剰余金 +32,843
その他	25,271	29,355	+4,084	
純資産合計	324,725	356,064	+31,339	
自己資本比率	59.5%	61.5%	+2.0P	
有利子負債	37,972	37,012	▲959	

キャッシュ・フローの状況

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前期比	主な増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	62,578	63,748	+1,169	税金等調整前当期純利益 +4,954 法人税等の支払 +7,801 投資有価証券売却益 ▲6,303
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲32,817	▲17,741	+15,075	投資有価証券の取得 ▲6,146 投資有価証券の売却 +10,680 子会社株式の取得 +20,724
(フリー・キャッシュフロー)	29,761	46,006	+16,245	
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲21,889	▲27,791	▲5,902	借入金・社債の純増減額 ▲22,345 自己株式の取得 +26,720
現金及び現金同等物の期末残高	102,722	121,288	+18,566	



- 1 2025年3月期 業績概要
- 2 2026年3月期 業績見通し
- 3 株主還元
- 4 中期経営計画(2024-2026)の進捗状況
- 5 参考資料

- IT投資の長期的な拡大傾向の見方は継続。環境変化に注視は必要。

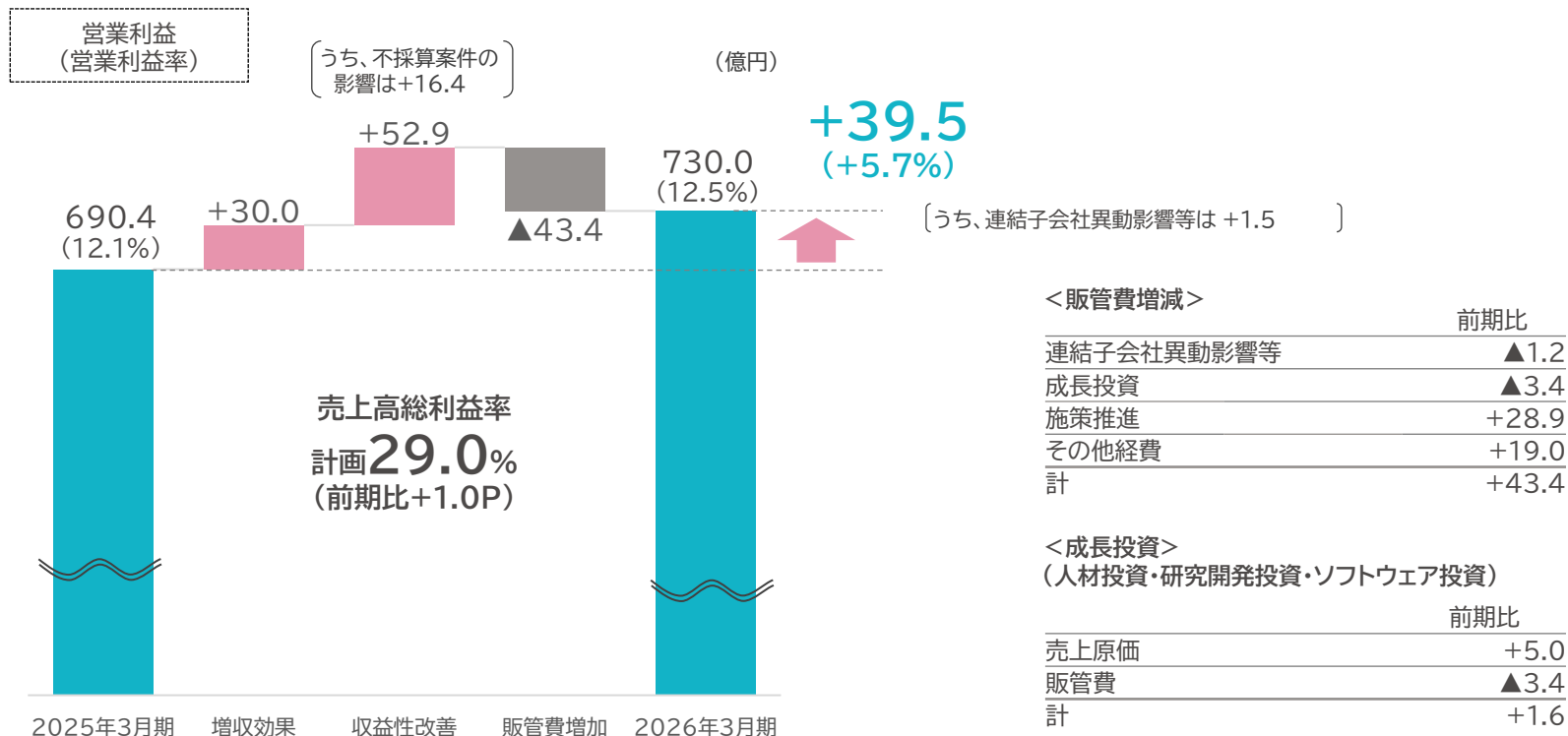
		<これまで>	<これから>
オフリングサービス	✓ キャッシュレス市場は成長継続。政策・DX・インバウンド等で追い風が強まる。 ✓ 金融×事業会社の取組みでテーマ・サービスは多様(BaaS、スマートシティ・デジタル口座等)。 ✓ サイバー攻撃の増加・高度化、働き方多様化でクラウド・セキュリティ市場は継続成長。会計・経営管理領域活況。 ✓ ASEAN経済は政権不安あるも、底堅い内需を背景に、成長継続。		 
BPM	✓ 人材不足や賃金上昇等により企業の付加価値業務へのシフトは急務、BPO市場の成長見通しは変わらず。 ✓ 人手に依存する単純アウトソーシングはデジタル化進展で縮小均衡、値下げ圧力が強まる。 ✓ 顧客の事業変革や成長、競争力強化に資するコンサルティングやAI、データを利活用するサービスが選好される。		 
金融IT	✓ 政策金利上昇機運を背景に金融市場は活性化。競争力強化のためのIT投資が強まる見通しは変わらず。 ✓ コード決済の成長・拡大により手数料率の引き下げ競争が強まり、カード事業者は新たなビジネスモデルを模索。 ✓ キャッシュレス市場成長に伴い、新興プレイヤーとの競争、特に自社経済圏の囲い込みが激化、再編の動きも。 ✓ 個別には大型開発案件はピークアウト影響は継続するが、リース業をはじめとしたモダナイゼーション需要機会が増加。		 
産業IT	✓ 原油価格高騰、為替変動、賃金・物価上昇圧力等の影響は製造業中心に要注視。 ✓ モダナイゼーション・ERP更改需要は堅調。 ✓ 外食、サービス等の業績は力強く復調も人員不足が深刻。IT投資や経営資源配分等のバランスに注視。		 
広域ITソリューション	✓ 自治体はシステム標準化等によりIT投資需要は継続。 ✓ メガバンク中心にIT投資強化が見込まれる。地銀は経営環境の厳しさが増し、地域寡占型再編に伴うIT投資に注視。 ✓ 生損保は持合解消等も追い風に、クラウド化、AI活用、サービス拡充等を目的としたIT活用が拡大。 ✓ 医療は、データ基盤構築・統合、ICT活用が進展。医療安全対策をはじめとするIT投資ニーズは引き続き増加。		 

- 事業拡大と生産性向上施策の推進により増収営業増益の計画。
- 当期純利益の減少は、主に特別損益(純額)の縮小によるもの。

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	前期比	
売上高	571,687	582,000	+10,312	(+1.8%)
営業利益	69,047	73,000	+3,952	(+5.7%)
営業利益率	12.1%	12.5%	+0.4P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	50,012	49,000	▲1,012	(▲2.0%)
当期純利益率	8.7%	8.4%	▲0.3P	—
1株当たり当期純利益(円)	215.00	216.86	+1.86	(+0.9%)
ROE	15.3%	14.5%	▲0.8P	—

2026年3月期 営業利益要因別増減分析(予想)

- 人材投資を含めた継続的な成長投資の中でも、高付加価値ビジネスの提供や生産性向上施策の推進等により、営業増益を見込む。



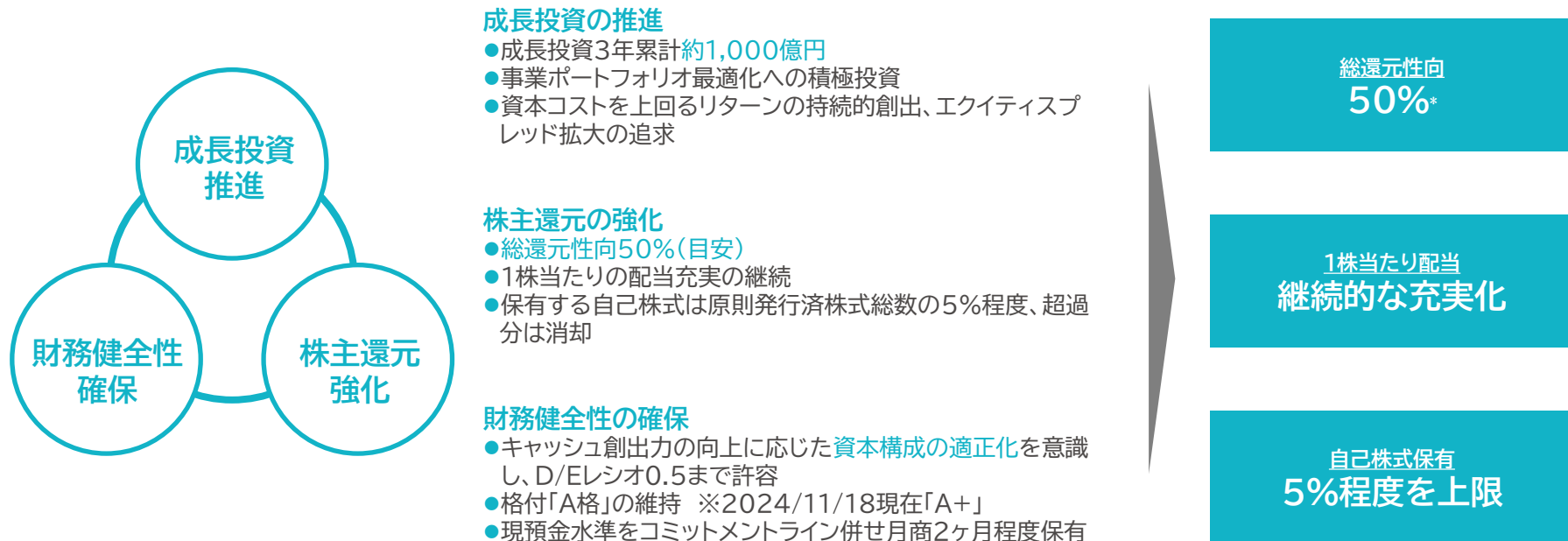
2026年3月期 主要セグメント別損益状況(予想)

(百万円)		2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	前期比		概況
オフアリング サービス	売上高	145,515	150,000	+4,484	(+3.1%)	決済、エンタープライズ、基盤系を中心とした需要を取り込み増収増益。海外事業は構造転換等により収益性向上を図る。
	営業利益	9,937	10,600	+662	(+6.7%)	
	営業利益率	6.8%	7.1%	+0.3P	—	
BPM	売上高	42,646	44,000	+1,353	(+3.2%)	注力領域と位置付けるDX事業及びBPM事業の伸長等により増収増益。
	営業利益	5,326	6,050	+723	(+13.6%)	
	営業利益率	12.5%	13.8%	+1.3P	—	
金融IT	売上高	100,252	98,500	▲1,752	(▲1.7%)	大型開発案件のピークアウト影響は継続。モダナイゼーションによる新規顧客獲得等での復調を見込むが、一部運用業務終了等の影響により減収減益。
	営業利益	12,321	11,850	▲471	(▲3.8%)	
	営業利益率	12.3%	12.0%	▲0.3P	—	
産業IT	売上高	128,120	131,000	+2,879	(+2.2%)	製造業やサービスを中心とした既存顧客の深耕やERP関連のIT投資需要の取り込みにより増収増益。
	営業利益	19,330	21,200	+1,869	(+9.7%)	
	営業利益率	15.1%	16.2%	+1.1P	—	
広域IT ソリューション	売上高	177,425	181,500	+4,074	(+2.3%)	産業系販売案件の反動があるものの、引き続き堅調な医療系やネットワーク関連のIT投資需要を取り込み増収増益。
	営業利益	21,576	22,950	+1,373	(+6.4%)	
	営業利益率	12.2%	12.6%	+0.4P	—	

- 1 2025年3月期 業績概要
- 2 2026年3月期 業績見通し
- 3 株主還元
- 4 中期経営計画(2024-2026)の進捗状況
- 5 参考資料

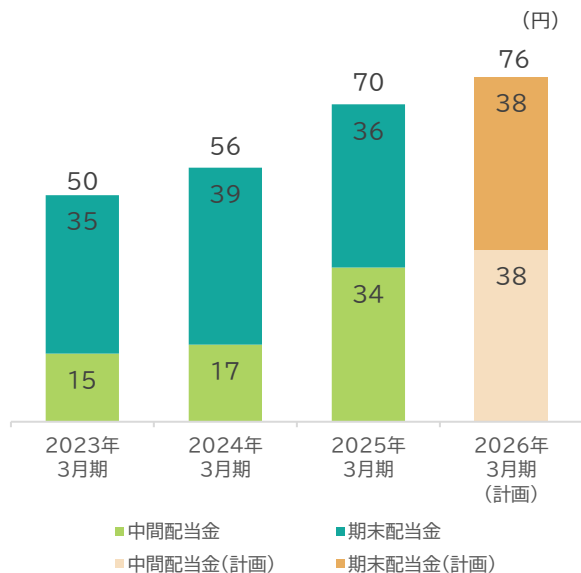


- 成長投資の推進・財務健全性の確保・株主還元の強化のバランスのもと、資本構成の適正化を推進し、資本効率性の向上を目指す。

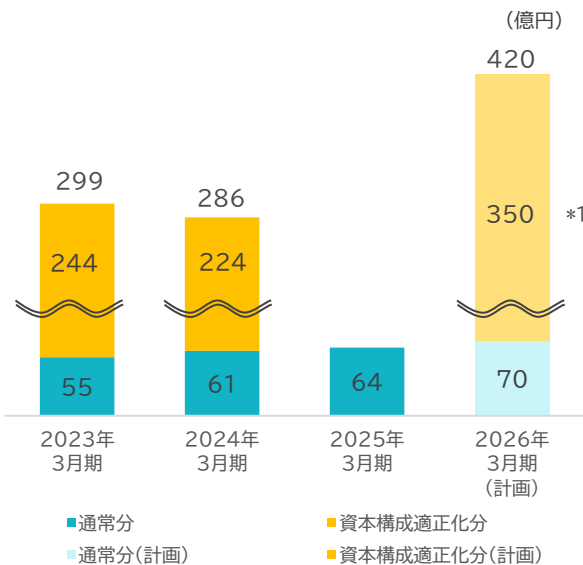


- 2025年3月期は2円の期末増配を実施、1株当たり年間配当金は70円に。13期連続増配。
- 2026年3月期は株主還元の基本方針に沿って、1株当たり年間配当金76円(前期比+6円)と70億円相当の自己株式の取得を計画。自己株式の取得は資本構成適正化を目的とする350億円相当と合わせ、総額420億円を計画。

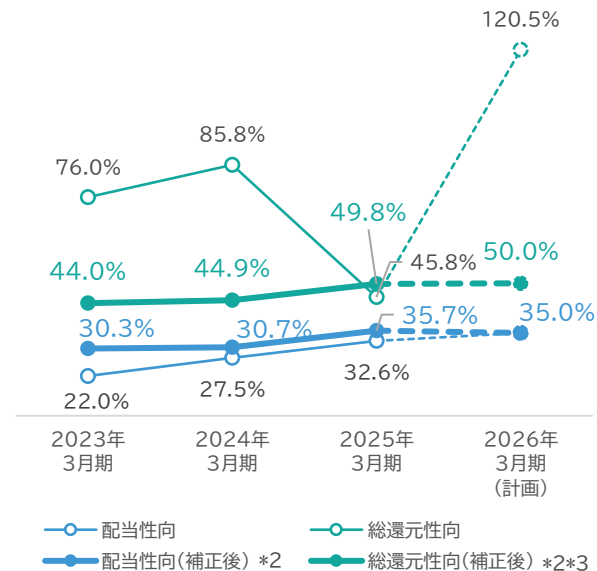
1株当たり配当金等の推移



自己株式取得総額の推移



配当性向・総還元性向推移



*1: 2025年5月8日発表の自己株式の取得内容における上限金額

*2: 営業活動から得られた利益(法人税等・非支配株主利益控除後)をもとに算出

*3: 資本構成の適正化を図る一環としての自己株式の取得を除いて算出

- 1 2025年3月期 業績概要
- 2 2026年3月期 業績見通し
- 3 株主還元
- 4 中期経営計画(2024-2026)の進捗状況
- 5 参考資料



持続的な企業価値向上に向けた取り組み ①基本方針

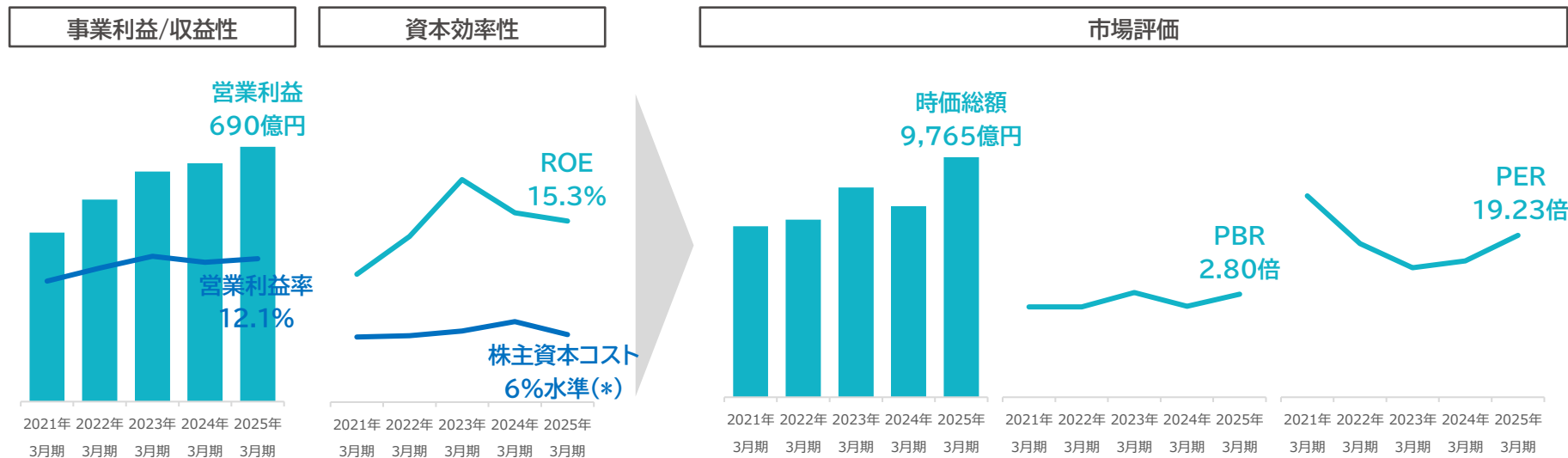
- グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」軸での経営を通じて社会価値・経済価値を創造し、持続可能な社会への貢献と持続的な企業価値向上を実現する

＜TISインテックグループの目指すサステナビリティ経営の全体像＞



持続的な企業価値向上に向けた取り組み ②現状分析・評価

- 事業・財務の両面から施策を推進。資本コストを上回るリターンを持続的に創出し、これに応じて市場評価も向上。
- 但し、当社が有する企業価値が市場評価へ適正に反映されるためには、中長期視点での成長期待を高めることが特に重要と認識。

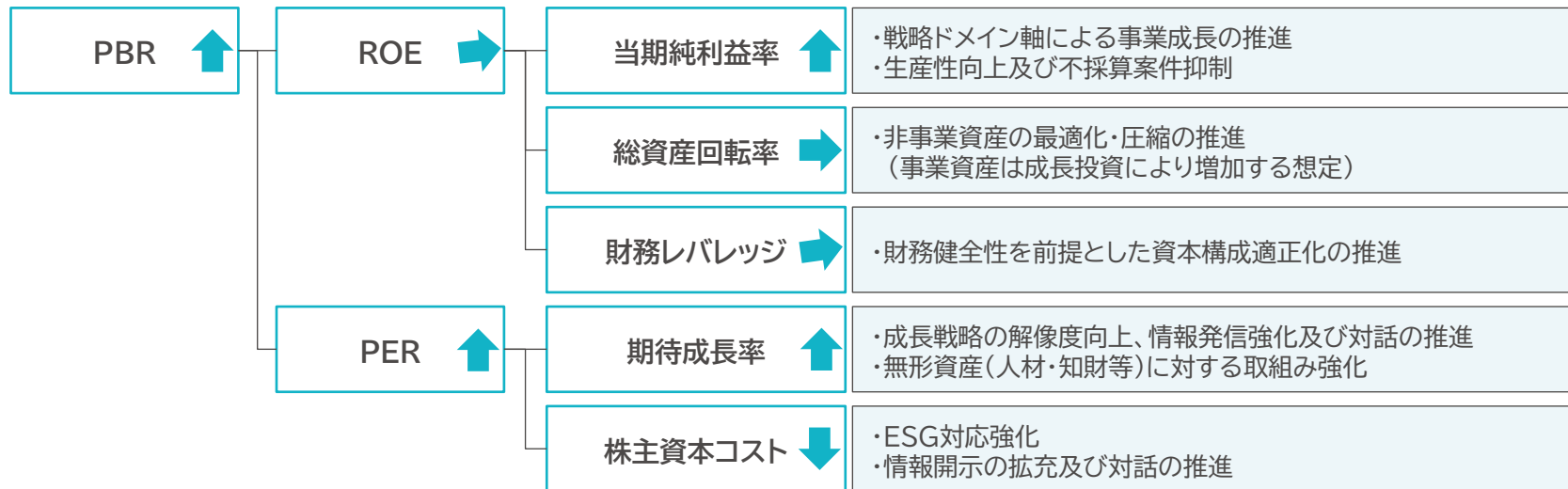


事業利益/収益性	人材をはじめとする将来に向けた成長投資を積極的に推進する中でも、持続的な事業成長及び収益性向上を実現。
資本効率性	事業成長によるEPS向上に加え、資本構成適正化を含む財務施策を推進。ROEは株主資本コストを上回って推移。
市場評価	積極的な情報開示及び建設的な対話を経営高度化に活用。経営に対する理解促進・信認が進み、市場評価が向上。

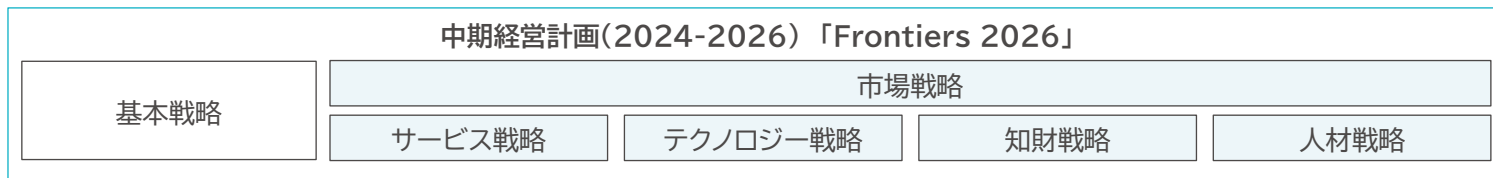
持続的な企業価値向上に向けた取り組み ③計画・取組みの概要

- 中期経営計画(2024-2026)の遂行を通じて、さらなる企業価値向上の実現を目指す。

中期経営計画(2024-2026)において目指す企業価値向上の全体像と主な取り組みのポイント



中期経営計画(2024-2026)「Frontiers 2026」



基本方針	Frontiers 2026 フロンティア開拓を基本方針として掲げ、付加価値を伴った持続的成長をめざす 未来志向で市場開拓と事業領域の拡大を起点とした バリューチェーン全般の質的向上により、社会と顧客の変革を実現				
重要 経営指標	人材成長と付加価値 の循環	稼ぐ力の向上	資産(=知財) の価値創出	社会からの信頼 の獲得	価値ある成長
	PH営業利益 3.5百万円超	営業利益率 13.1% 調整後営業利益率13.4%*1	ROIC/ROE 13%超/16%超	売上高 6,200億円	EPS CAGR 10%超
基本戦略	市場戦略				
	● 社会課題と自社の強みを踏まえて定義した成長領域に対して経営資源を集中投下 ● 事業の高付加価値化とテクノロジー投資強化の両輪でASEAN中心にスピード感を持ってビジネスを拡大				
	サービス戦略	テクノロジー戦略	知財戦略	人材戦略	
	● 上流～業務アウトソーシングまでサービスのフルバリューチェーン化 ● 4つの社会課題*2をターゲットとしたピュアサービス*3の拡充	● ナレッジ流通とITアーキテクツの育成と再配置の仕組みを進化 ● AI×自動化によるプロセス再開発	● 付加価値の向上と事業規模拡大の両立のため、一層の知財蓄積・利活用を推進 ● 顧客接点情報のフィードバック強化による知財創出の促進	● コンサルタント700名体制への増員とコンサルティング基礎スキル一般化による課題解決力強化 ● 先鋭人材の獲得・育成と人材の機動的再配置の仕組みを整備	

*1 調整後営業利益率: 営業利益にのれんの償却費を足し戻した値をもとに算出

*2 「金融包摂」「都市への集中・地方の衰退」「低・脱炭素化」「健康問題」の4つ。2050年の世界からのバックキャストを行い、当社グループとして解決に貢献すべき社会課題として選定

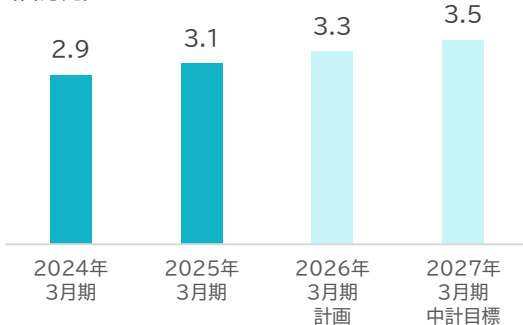
*3 基本的に全ての顧客に画一的な仕様を提供するサービスの形態

重要な経営指標の進捗状況

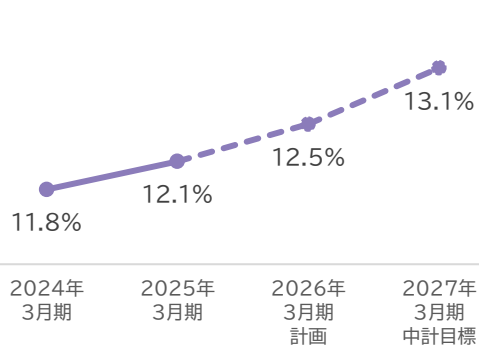
- 全体としては概ね計画通り順調に進捗。課題のある指標についても改善に向けた対応に着手。

PH営業利益

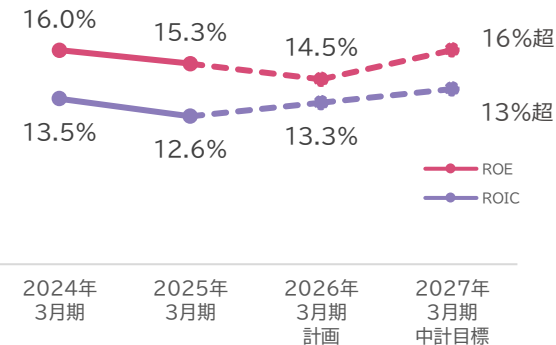
(百万円)



営業利益率

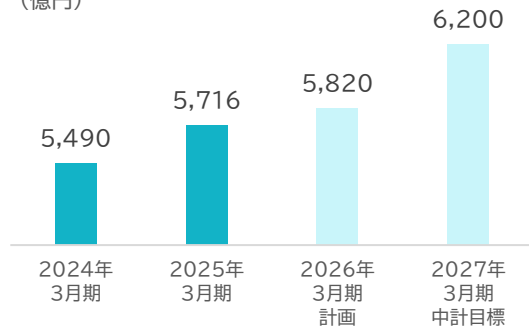


ROIC/ROE



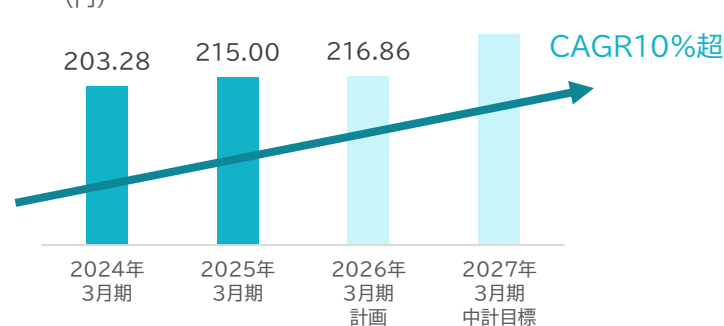
売上高

(億円)



EPS

(円)



- 5つの基本戦略の推進により一定の成果を創出したが、変化の激しい外部環境への対応や取り組みの質的強化が必要となる。

市場戦略



- 顧客のデジタル変革をはじめとするIT投資需要への的確な対応やサービス提供の推進による事業拡大等が貢献し、各セグメントにおいて概ね堅調な結果
- レガシーシステムのモダナイゼーションやSAP ERP標準サポート終了、自治体情報システム標準化・共通化等の社会課題に対する需要を着実に取り込み
- グローバル事業では、資本・業務提携を進めASEAN中心に事業規模を拡大

サービス戦略



- 業界軸では金融向けに「Xenlon～神龍 モダナイゼーションサービス」を展開
- 機能軸ではペイメント領域でクレジット(ライト版)を展開するも、受注拡大はこれから
- ERP+補完サービス展開が進展したがIOS拡大効果は限定的

テクノロジー戦略



- 生成AIの間接業務利用が日常化した但、システム開発工程への適用は検証フェーズ
- 「GitHub Copilot」を活用したオフショア・大規模開発の実践により、得られたナレッジを公開、プレゼンス向上
- ビジネスの高付加価値化についての本格的な成果創出はこれから

知財戦略



- これまでのソリューション提供での知見や課題解決ノウハウを知財として集約し、新たな価値提供を創出する基盤を整備、また生成AI活用により意思決定支援をさらに強化
- 情報と基盤をより効果的に活用するための教育プログラムを策定し、高付加価値提案を牽引する高度営業人材の育成を推進

人材戦略



- 人的資本シナリオを整備し、社内外との対話や重点施策を促進し、PH営業利益前年度比8%増を下支え
- これまでの取り組みの成果もあり「日経スマートワーク大賞2025」において、審査委員特別賞を受賞
- 先鋭人材育成に加え、次世代リーダー育成は今後一層強化

中期経営計画(2024-2026)の目標達成に向けて

環境変化

- ・経済情勢の見通し不透明化、IT投資抑制懸念の強まり
- ・IT業界の再編活発化
- ・ビジネスの根幹を揺るがすテクノロジーの進化
- ・人材不足が深刻化が進む中での獲得競争のさらなる激化

課題認識

- ・高付加価値化及び高成長領域へのシフト
- ・ソリューションと提供体制の拡充による顧客基盤の強化
- ・生成AI浸透後の世界を見据えた経営資源配分の見直し
- ・人的資本経営の加速と従業員エンゲージメントの向上

重点テーマ

業界軸・機能軸での市場開拓加速

業界軸

「Xenlon」活用によるさらなる新規顧客獲得で金融ITの再成長を実現、また産業ITではインダストリー別戦略で基幹領域を侵攻

機能軸

決済領域でのIT投資の盛り上がりに対して決済サービスの面展開を加速、またエンタープライズやIT基盤領域を含めポートフォリオを最適化しオフリングサービスの利益を拡大

成長を下支えする取り組み強化

不採算案件抑制

年間10億円以内の早期実現

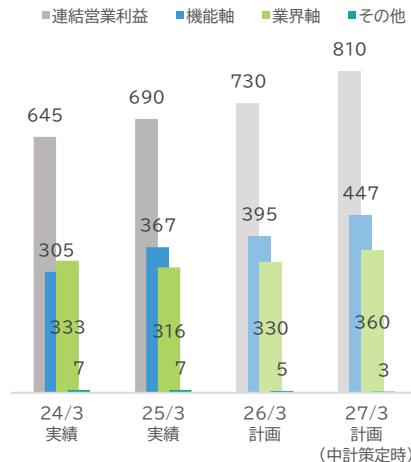
生成AIの早期実用化

生産性の飛躍的な向上

人的資本への積極投資

魅力ある報酬水準の実現

営業利益計画(億円)



関連セグメント

業界軸:金融IT、産業IT

機能軸:オフリングサービス、BPM、広域ITソリューション

中期経営計画(2024-2026)基本方針

Frontiers 2026 フロンティア開拓

未来志向で市場開拓と事業領域の拡大を起点とした
バリューチェーン全般の質的向上により、社会と顧客の変革を実現

社会/顧客に対する価値創造型の
共創パートナーとしてポジション・能力・体力を確立

社会からの信頼の獲得

付加価値を伴った
持続的成長

セグメント経営を通じ明確化した市場に
グループ総力を結集

価値ある成長

稼ぐ力の向上

人材・組織の高度化と経験の資産化・活用による
グループの強みの磨き上げ

人材成長と付加価値の循環

資産(知財)の価値創出

2026年3月期グループ経営方針

サステナビリティ経営による社会提供
価値・企業価値の持続的な成長

- 資本コストや株価を意識した経営の強化により、継続的な企業価値向上への取り組みを加速
- 「社会変革に不可欠な存在」を目指し、リスクマネジメントの高度化や重点戦略モニタリングの最適化により、持続的な成長を実現

課題解決力強化による高付加価値化

- 課題解決力・洞察力・統合力を高め提供価値を高めるべく、コンサルタント、ITアーキテクト、高度営業人材の拡充施策をさらに強化
- 業界軸・機能軸でのサービス展開で付加価値を最大化させるべく、サービスポートフォリオマネジメントを高度化

積極投資の継続による事業構造の
転換等により収益性を拡大

- SPB化に向けた新規顧客開拓や既存顧客深耕の取り組みを強化
- 不採算案件の抑制に向けた徹底的な取り組みの推進
- 直接業務・間接業務での生成AI活用定着化による成果創出

ASEANTップクラスのIT企業連合体
を目指した事業拡大とガバナンス確立

- 莫大なマーケットポテンシャルを持つアジアを長期ターゲットとし、ASEANでの事業拡大に向けた出資先との関係強化・共同事業展開を継続的に推進
- グローバルガバナンス・マネジメントの高度化推進

人材成長と知財活用の強化により
付加価値の提供を最大化

- 人的資本シナリオに基づく積極的な人材投資と人材課題への対応により、専門性を兼ね備えた人材が高い付加価値を提供
- 顧客接点情報のフィードバック強化による知財創出など、一層の知財蓄積・利活用を推進

中期経営計画への取り組み(トピックス)

サービス戦略 -ペイメント事業-

- キャッシュレス市場は堅調に推移。B2C市場はモバイル決済、B2B市場は大手企業に加えSME市場でも活性化期待が大きい。引き続き、プロセッシングサービスを中心とした既存領域のシェア確保と、新領域の事業主体化により、PAYCIERGEの進化を図る。

2025年3月期 主な取り組み

クレジット

- ライト版クレジットカードプロセッシングサービスの展開に注力
2024年4月: ナッジと資本業務提携
2025年2月: 事業立ち上げから展開まで包括的に支援する「スタートアップスイート」を展開

デジタル口座

- B2B市場への取り組み強化～B2B取引IDX～
2025年4月: 広島銀行、日本ICSと中小企業向け新サービスを発表(25/6開始予定)
➢ 革新的なサービスと顧客対応力強化に向け、基盤サービスを強化
2024年9月: デジタル基盤オフリングサービス提供開始

次世代決済

- ステابلコイン(デジタル通貨)の事業化検討
2025年4月: SMBCグループとステابلコインの事業化に向けた共同検討を開始

- 新たな価値創造 ➢ スポーツ領域や保険領域におけるテーマの事業化検討を加速

2026年3月期 重点テーマ

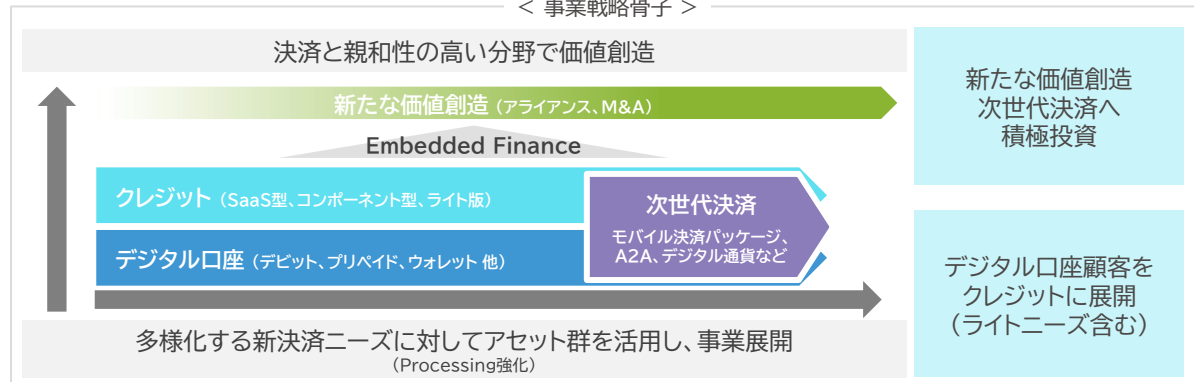
新興プラットフォーム市場におけるシェア確保 (Processing強化)

- デジタル口座顧客に対するクレジット機能の展開
(ライト版を中心としたクレジット領域での受注拡大)
- 他地銀への「B2B取引IDX」取組み拡大や、ステابلコイン関連サービスの商用ローンチ
- デリバリー・構造最適化等を通じた収益性の向上

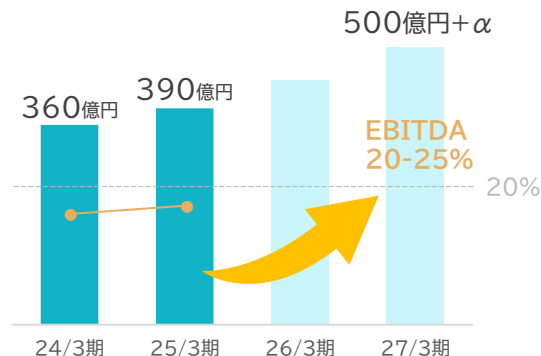
社会課題解決・新たな価値創造(Beyond Payment進化)

- 決済と親和性の高い領域において、ビジネスパートナーとの事業化共同検討を加速

< 事業戦略骨子 >



ペイメント事業の事業規模(売上高)



中期経営計画への取り組み(トピックス)

市場戦略 -モダナイゼーション事業-

- 堅調に推移するモダナイゼーション需要に応えるべく、強みのさらなる進化を継続。パイプラインも拡充し目標に向かい順調に進捗。

2025年3月期 主な取り組み

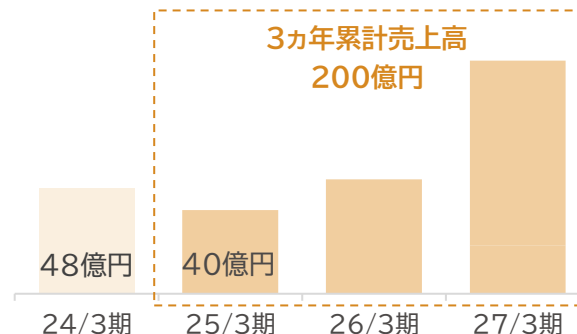
- 金融IT・産業ITそれぞれでモダナイゼーション専門組織を配置。
- JFEスチール様との協業により従来のシステムアプローチ(XMS)に業務観点での推進支援を機能拡充し共同営業、プロモーション活動を推進。
- フロントエンドからバックエンドまで一気通貫のモダナイゼーションを実現すべく、Pega社とパートナーシップ契約を締結
- 付加価値向上のためのサービス・機能拡充:リライト領域の拡充、生産性向上に向けた効率化ツール、生成AIの活用に着手。

⇒ 金融系の新規顧客において受注獲得(2025年4月)

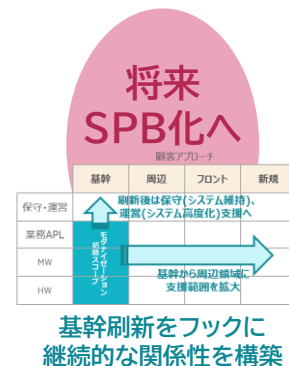
2026年3月期 重点テーマ

- グループ会社との案件共同推進。
- 保守開発の巻き取りや周辺システム案件の獲得による継続的な関係性構築。
- 「アジリティ」確保のための先行投資継続。
- フロント領域へのモダナイゼーションビジネス拡大

目指す事業規模*



将来的なストック獲得



強みの進化

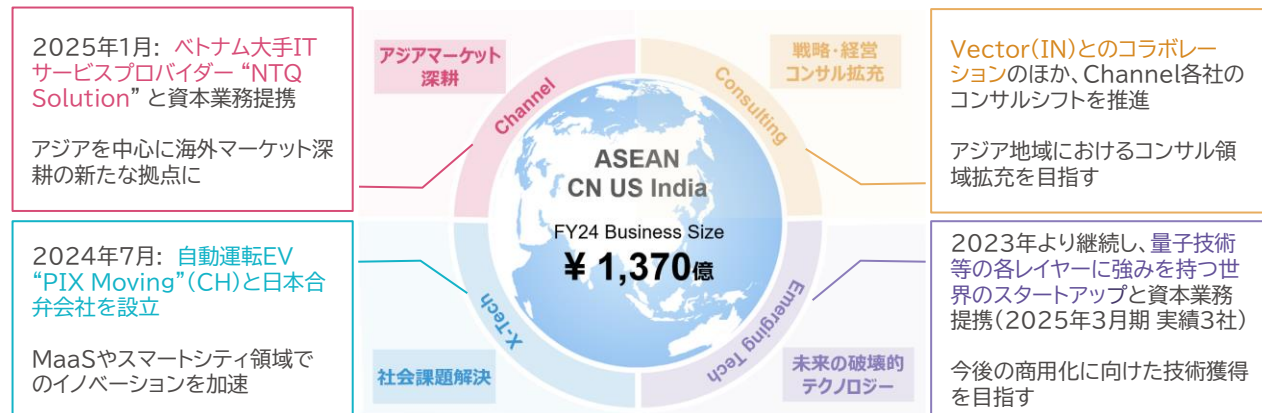


中期経営計画への取り組み(トピックス)

市場戦略 -グローバル事業-

- グローバルパートナー拡充と投資戦略を推進することにより「ASEAN トップクラスの IT 連合体」を組成し、グローバルでの競争力拡大および、FY2026の連結売上高1,000億円の到達を目指す。

2025年3月期 主な取り組み



2026年3月期 重点テーマ

ChannelのValue-Up

事業の選択と集中／コンサル・高付加価値サービスへのシフト

Value Chainの拡大

NTQの事業基盤を活用したクロスボーダーのサービス・事業展開

投資ターゲットの多様化

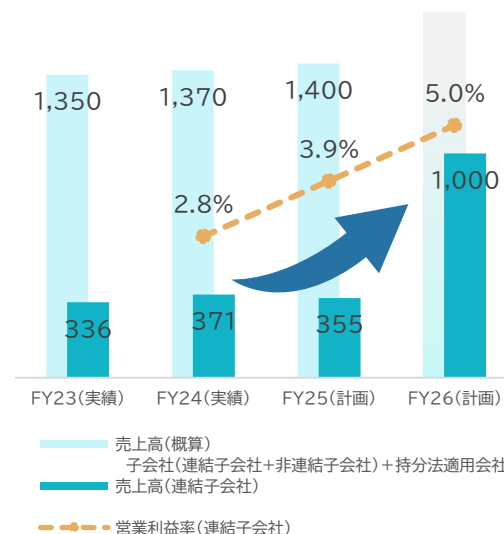
北米・シンガポール拠点を軸としたグローバルソーシング＋各国ローカルの投資促進

新規事業創出人材の獲得と育成

アジアトップクラスの大学との提携による若手の起業家人材の獲得

グローバル事業規模

(単位：億円)



中期経営計画への取り組み(トピックス)

テクノロジー戦略 -生成AI活用-

- AIコンサルティングの需要が拡大。自社サービスへの組み込みによる機能高度化により、引き合いも増加。
- 社員一人ひとりが日々の業務の中で生成AIを活用し、高い生産性を発揮できる環境の整備・社内展開を推進。

ビジネスの 高付加価値化



業務の 生産性革新

顧客の生成AI活用による価値創出をコンサル型とオファリング型で支援

顧客の生成AI活用を支援

- 生成AIをビジネスに適用するまでの企画・開発・運用まで一気通貫で支援する「生成AI導入支援サービス」の引き合い増
- 個別開発型・SaaS型の「生成AIプラットフォーム」を提供開始(2025年1月)し受注進展、導入事例も発表

サービスへの生成AI組み込み

- 販売・CS、経営管理・経費精算・人事等のフロント/バックオフィス領域で生成AIを活用した機能強化・サービスを順次提供
- 人手不足や地域経済活性化などの社会課題解決に向けて顧客との共創による実証実験を推進

直接・間接業務問わず、社員一人ひとりが生成AIの活用を標準とし高い生産性を発揮できる状態を整備

エンジニアリング(直接業務)への適用

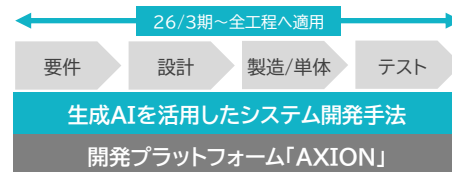
- システム開発(主に製造・単体テスト工程)において1/3以上*のPJで活用
- 「GitHub Copilot」を活用したオフショア・大規模開発の実践により得られたナレッジを公開、プレゼンス向上

社内データ利活用(間接業務)への適用

- 「TIS AIChatLab」利用によりナレッジ共有や社内情報収集等を効率化
- 社員の半数以上*が生成AIを業務利用

2026年3月期重点テーマ

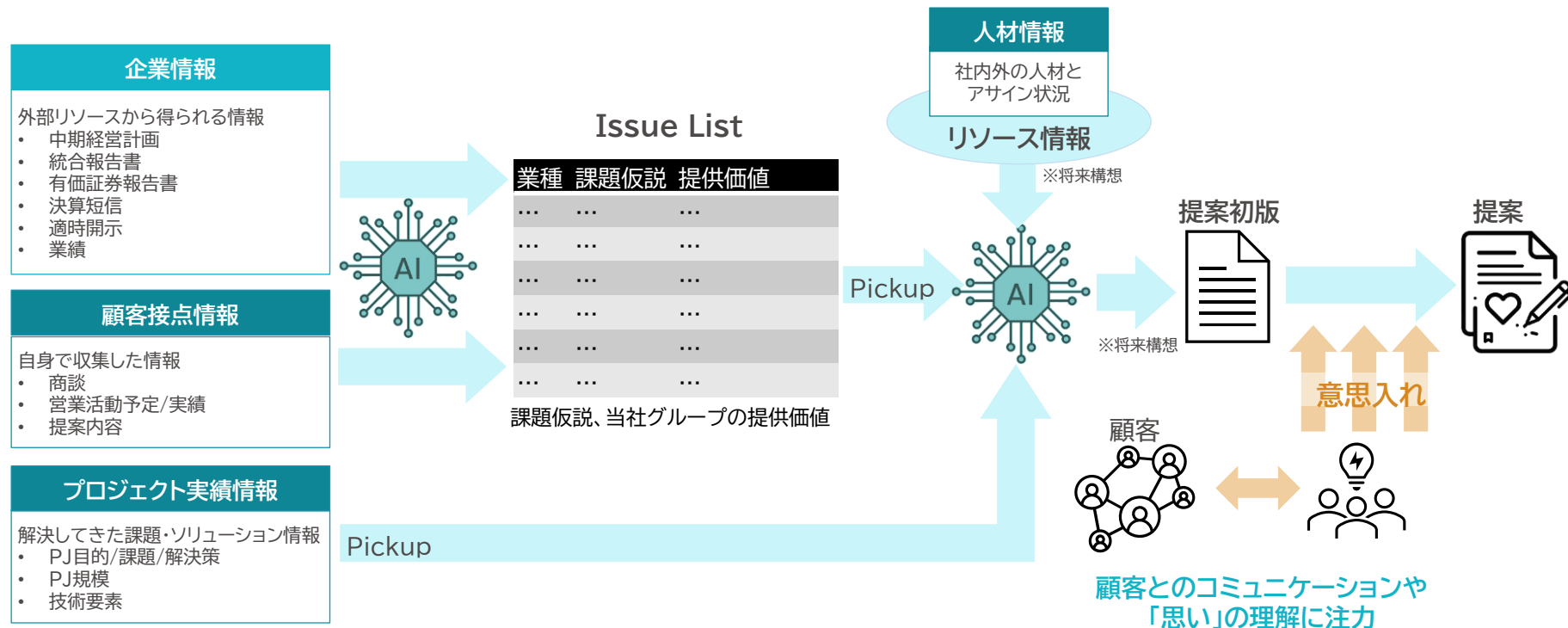
- ・ システム開発の全工程への適用
- ・ 開発PFへの標準搭載



中期経営計画への取り組み(トピックス)

知財戦略

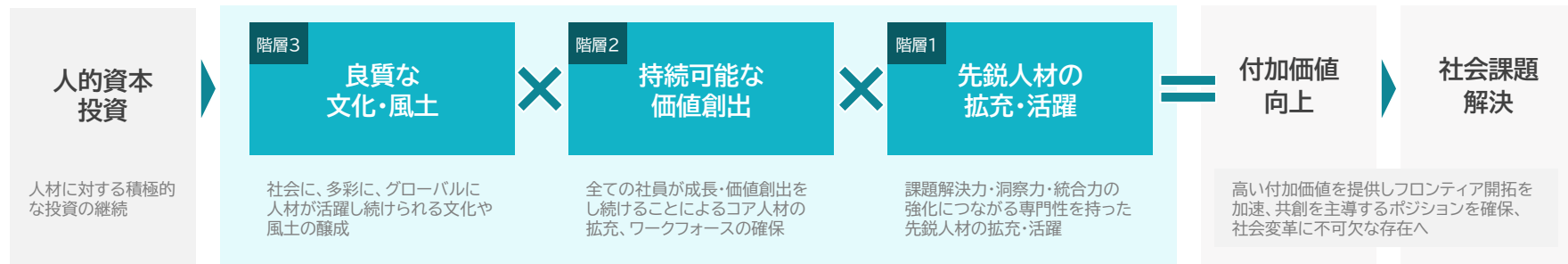
- これまでのソリューション提供を通じて蓄積した情報を知財として集約し、新たなお客様への価値提供につなげる環境を整備。基盤に生成AIを活用することで迅速かつ正確な知識の抽出と意思決定支援を強化。
- 将来的には、人材情報との連携や提案書初版の自動作成機能などにより、効率的により高い付加価値提供の実現を目指す。



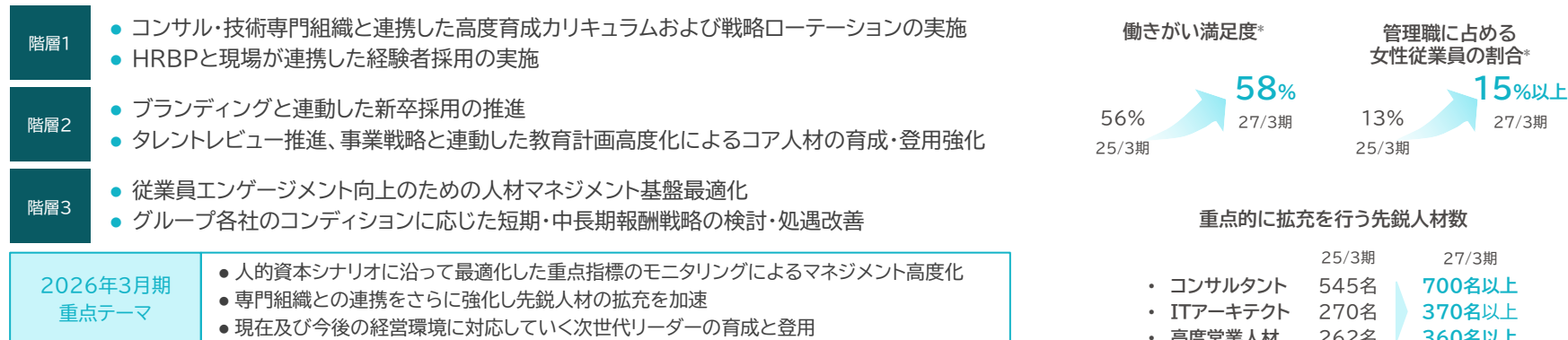
中期経営計画への取り組み(トピックス)

人材戦略

- 人的資本シナリオに基づくステークホルダーとの継続的な対話のフィードバックによりシナリオや重点施策・指標を練磨。人材投資による付加価値向上に向け、三階層のテーマに対する取り組みにより2027年3月期目標に対して進捗。



2025年3月期の主な取り組み

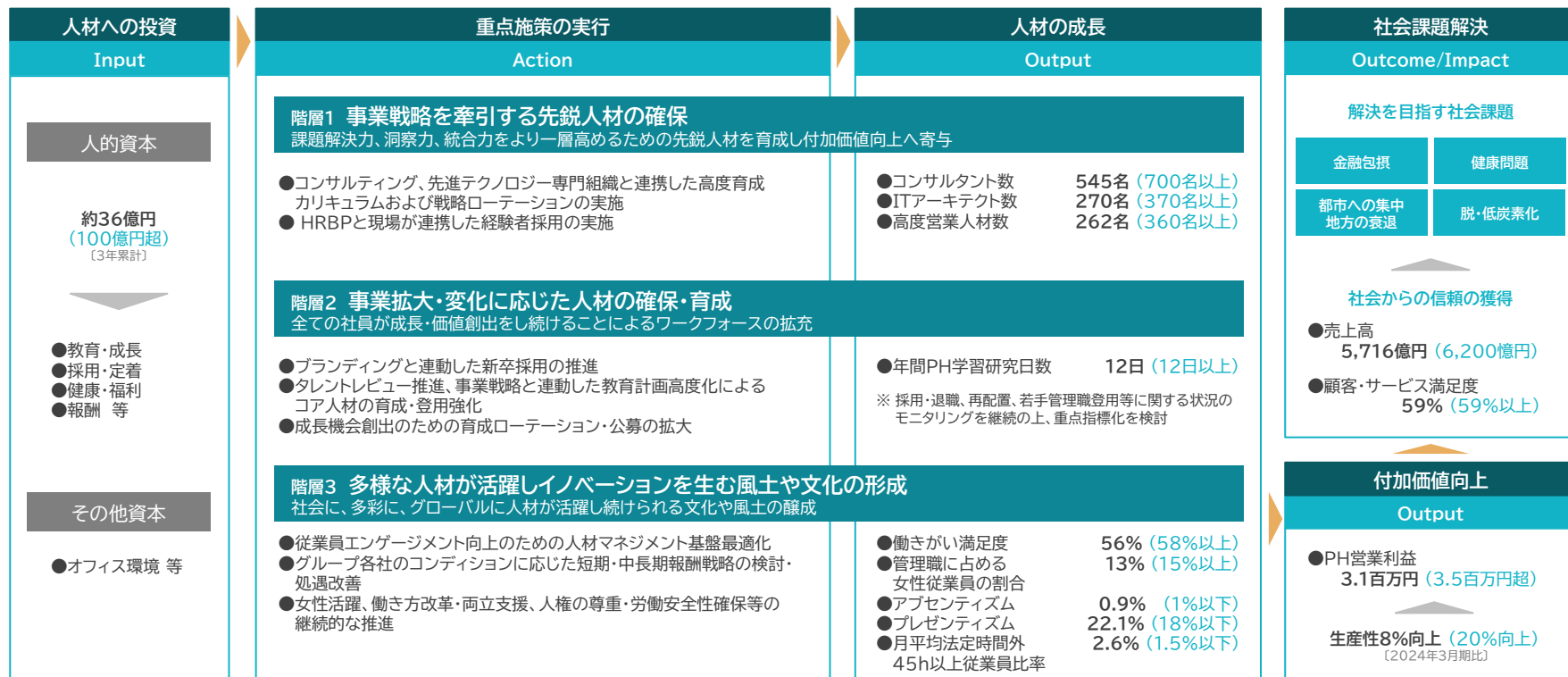


中期経営計画への取り組み(トピックス)

人材戦略

参考／人的資本シナリオ

※()内は2027年3月期目標値



中期経営計画への取り組み(トピックス)

財務投資戦略 キャッシュアロケーション

- 資本構成の適正化・効率性の向上、財務健全性の維持に向けた自己株式の追加取得350億円を決定。
- M&A・出資目的の投資は積極的に検討・実施していく方針であり、成長投資枠の1,000億円は当初計画から変わらず。キャッシュアロケーションは手元資金等も活用し、状況に応じた見直しを柔軟に検討。

進捗状況	中計3カ年累計 最新計画		進捗状況	
	Cash in	Cash out	25/3期実績	26/3期計画
中期経営計画の 目標に向けて 着実な業績進捗 ・営業利益 25/3期 690億円 26/3期 730億円 27/3期 810億円  ・PH営業利益 25/3期 3.1百万円 ・戦略ドメイン比率 25/3期 51%	事業からの キャッシュ創出	成長投資 1,000億円	82億円	未定 (積極検討)
		M&A 出資 700億円		
		人材 R&D SW	113億円	110億円
		設備投資 650億円	202億円	200億円
・政策保有株式の縮減推進	資産最適化／資金調達	配当、自己株式取得 1,100億円 (当初比+350億円)	227億円	590億円
	手元資金充当			

中期経営計画への取り組み(トピックス)

経営高度化

- 2025年3月期は、特に人的資本・環境・サプライチェーンにおける取組みに注力。
- 事業環境の変化を踏まえて、サステナビリティ経営のさらなる深化のための施策を重点的に推進。

2025年3月期 主な取組み

脱炭素社会と循環型社会への寄与

- データセンターとオフィスの再生可能エネルギー由来電力への早期切り替え
→GHG排出量(Scope1+2)の中計目標達成に向けて順調に進捗
- TNFDのフレームワークを活用し、自然資本に関するリスク分析を実施
→現時点では自然資本へのインパクトが小さいため、目標設定は行わず、定期的なリスク分析を継続

人的資本とサプライチェーンの強化で社会に価値を提供

- 人材投資フレームに基づき、フロンティア開拓を牽引する先鋭人材を重点的に確保
- サプライチェーンとの共創促進に向けた取組みを推進
 - ✓ マルチステークホルダー方針の更新
 - ✓ パートナリシップ構築宣言の更新
 - ✓ 調達ガイドライン作成

社会からの信頼を高めるコーポレートガバナンスを継続的追求

- 企業価値の最大化を企図した役員報酬制度へ改定
 - ✓ 変動報酬(業績連動)比率の向上
 - ✓ 競争力のある報酬水準への見直し
 - ✓ 株主の信頼に応える評価方法へ変更
- 取締役会の多様性向上、モニタリング機能向上の取組みを推進
 - ✓ 経営基本方針の議論充実のためのアジェンダ整備
 - ✓ 取締役の役割や行動規範の明確化
→取締役間において取締役会の実効性向上のための共通認識を形成

2026年3月期 重点テーマ

- 急速に変化する事業環境を踏まえ、リスクと機会を統合的に管理・活用する体制を強化
- 開示の充実を起点としたステークホルダーとの対話の質の向上（SSBJ基準に基づくサステナビリティ情報開示への将来対応に向けた準備など）

中期経営計画への取り組み(トピックス)

非財務経営指標

- コンサルタント数の進捗に課題はあるものの、他数値は順調に推移。人的資本の拡大について一層注力していく。

マテリアリティテーマ	進捗計測の視点/方針	指標	対象*1	2024年3月期実績	2025年3月期実績	2027年3月期目標
1 多様な人財が 生き生きと 活躍する社会を	従業員の能力の発揮 専門性を兼ね備えた人材が フロントティア開拓をリードし、 高い付加価値を提供	働きがい満足度	B	52%	56%	58%
		コンサルタント数	B	510人	545人	700人
		管理職に占める 女性従業員の割合	B	12%	13%	15%
2 イノベーション・ 共創を通じ、 社会に豊かさを	社会への価値提供 事業とサステナビリティの融合を図り、 戦略ドメインに沿った事業推進 そのものが社会価値を創出	戦略ドメイン比率	A	48%	51%	52%
		PH営業利益	A	2.9百万円	3.1百万円	3.5百万円超
		成長投資	A	3か年累計 720億円	年間 195億円	3か年累計 1,000億円
3 高品質な サービスを通じ、 社会に安心を	社会から求められる品質 知財の蓄積と流通を支える マネジメントと魅力的な品質の実現	顧客・サービス満足度	C	54%	59%	59%
		ビジネスパートナー満足度	D	77%	74%	81%
4 コーポレート ガバナンスを 高め、 社会から信頼を	社会から選ばれる企業 グループ一体の内部統制の継続的 pursuit・ 脱炭素社会と循環型社会への寄与	GHG排出量(Scope1+2)*2 [2020年3月期比]	A	60%削減	65%削減(見込み)	70%削減
		再生可能エネルギー利用率*2 (オフィス・データセンター)	B	57%導入	62%導入(見込み)	2031年3月期 100%導入

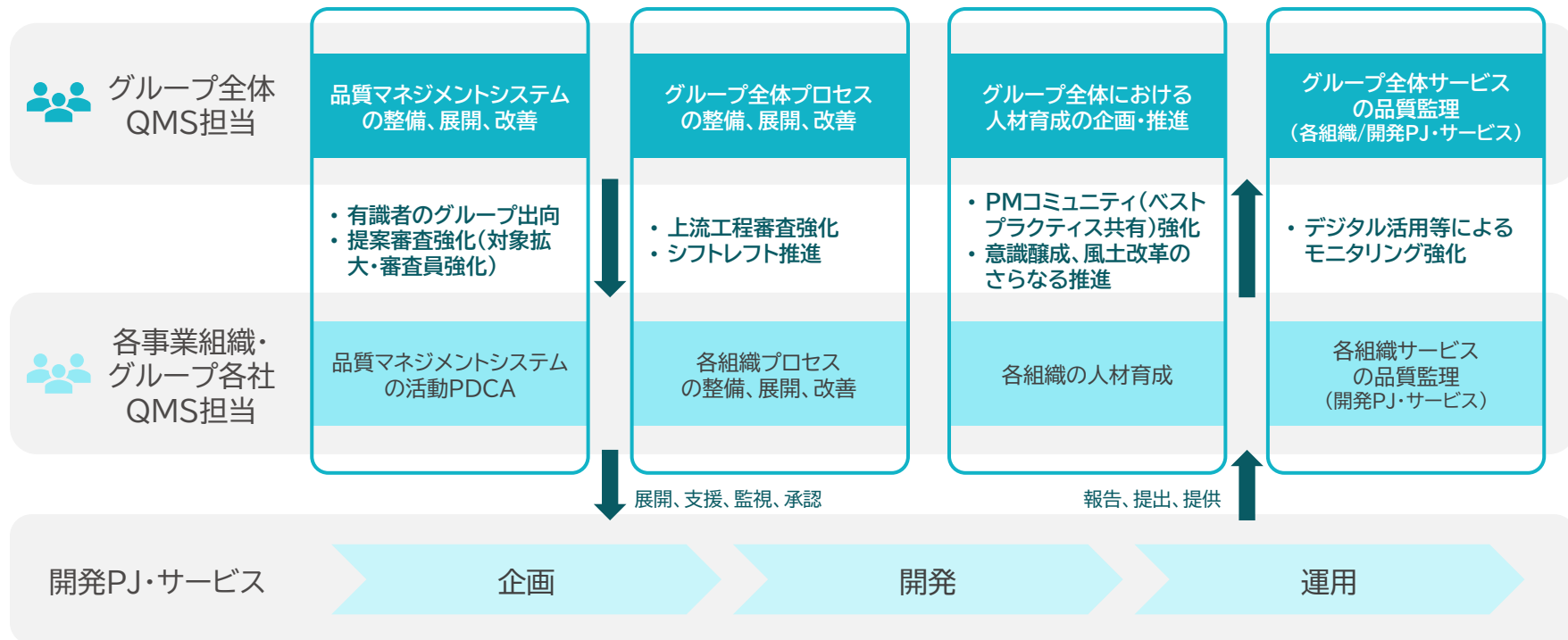
*1 対象・・・A:グループ連結／B:グループ国内連結／C:TIS、インテック、アグレッक्स、クオリカ、AJS、TISソリューションリンク／D:TIS、インテック

*2 2024年3月期実績のみ対象は、TIS、インテック、アグレッक्स、クオリカ、AJS、TISソリューションリンク、TISシステムサービス、TIS東北、TIS長野、TIS西日本、TIS北海道、TISビジネスサービス、ソランビュア、MFEC Public、Business Application、Motif Technology Public、Hongson、MISO Digital、Prain Fintech、Msynne Innovations、Playtorium Solutions

中期経営計画への取り組み(トピックス)

不採算案件抑制・品質向上への取り組み

- 不採算案件抑止に向けたグループ全体での品質監理体制強化や、損失を最小限に抑えるための不芳プロジェクトの早期検知に向けたプロセス見直し等、あらゆる観点から予防的・発見的対策を継続的に強化。



中期経営計画への取り組み(トピックス)

ブランド戦略

- あらゆるステークホルダーから選ばれる企業グループを目指し、引き続きブランド価値向上に注力。
- 大阪・関西万博やB.LEAGUEへの協賛等を通じて、地域とのつながりを深め、社会とともに成長する企業を目指す。

大阪・関西万博(EXPO2025)



TISは大阪・関西万博を応援し、「大阪ヘルスケアパビリオン」にスーパープレミアムパートナーとして協賛しています。
TISは大阪ヘルスケアパビリオンを支えるヘルスケアプラットフォームおよび公式アプリを現物協賛し、ヘルスケアのミライを鮮やかに彩っていきます。

➤ 詳細はこちら
<https://www.tis.co.jp/company/sponsorship/expo2025/>

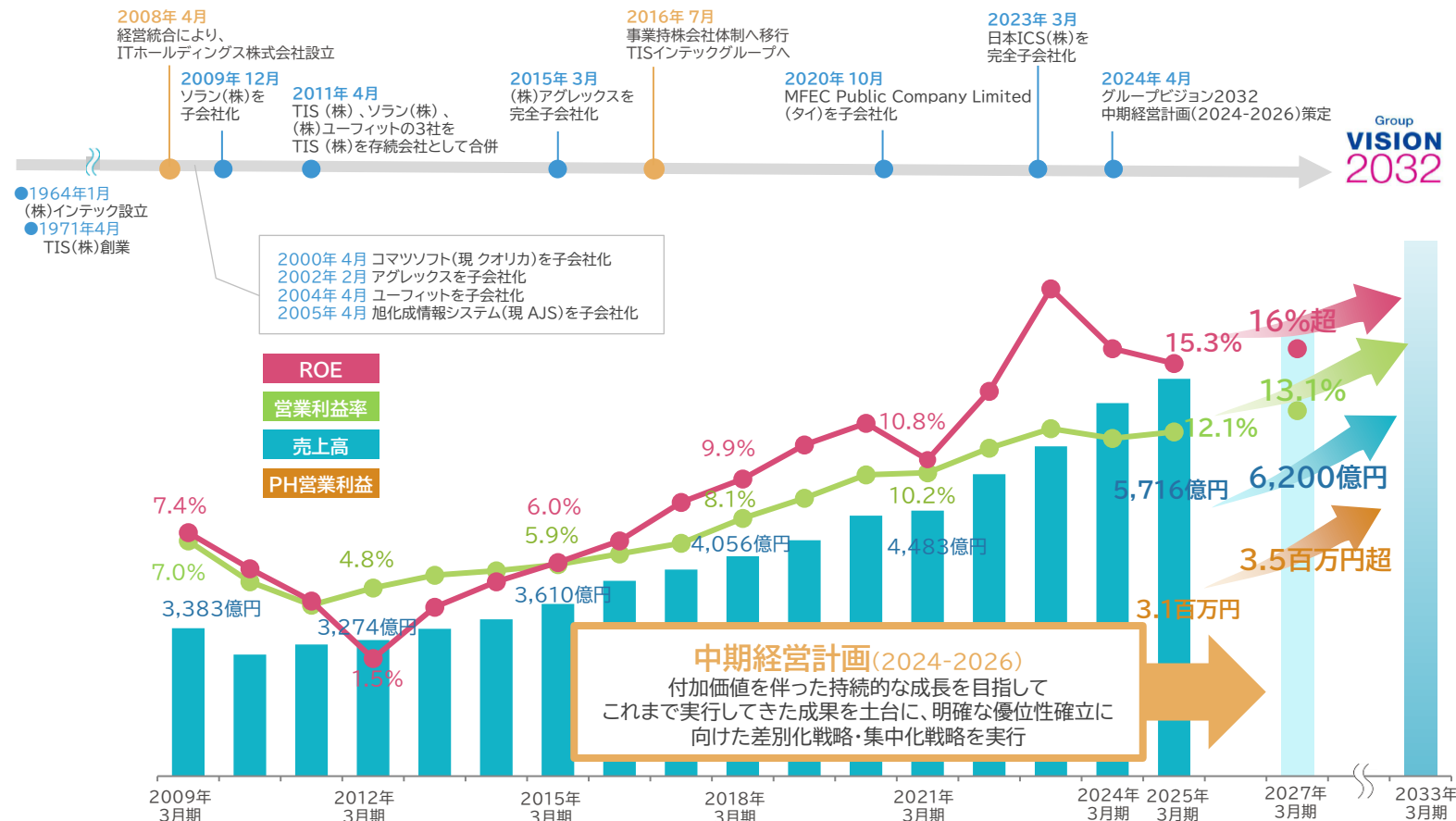
B.LEAGUE(2024-25)



TISは国内男子プロバスケットボールリーグ「B.LEAGUE」を応援し、「サポーターカンパニー」として協賛しています。
TISは、「B.LEAGUE」の入場者数増加を実現するため、ユーザーリサーチを通じてマーケティング戦略の設計を支援しました。
現在は、この戦略をもとにした施策の実行が進んでいます。
今後もエンターテインメントとしてのバスケットボールを、より魅力的で感動的なものとするために、伴走していきます。

➤ 詳細はこちら
<https://www.tis.co.jp/company/sponsorship/bleague2024/>

さらなる企業価値向上を目指して



- 1 2025年3月期 業績概要
- 2 2026年3月期 業績見通し
- 3 株主還元
- 4 中期経営計画(2024-2026)の進捗状況



5 参考資料

(百万円)		2024年3月期	2025年3月期	前年同期比	
オフアリングサービス		116,115	131,667	+15,551	(+13.4%)
	ソフトウェア開発	45,618	51,836	+6,217	(+13.6%)
	運用・クラウドサービス	39,491	42,228	+2,737	(+6.9%)
	製品・ソフトウェア販売	31,006	37,602	+6,596	(+21.3%)
BPM		39,882	40,521	+639	(+1.6%)
	ソフトウェア開発	13,219	13,129	▲90	(▲0.7%)
	運用・クラウドサービス	25,536	25,804	+268	(+1.0%)
	製品・ソフトウェア販売	1,125	1,587	+461	(+41.0%)
金融IT		104,822	98,918	▲5,903	(▲5.6%)
	ソフトウェア開発	59,294	51,942	▲7,351	(▲12.4%)
	運用・クラウドサービス	40,167	41,938	+1,771	(+4.4%)
	製品・ソフトウェア販売	5,361	5,037	▲323	(▲6.0%)
産業IT		121,309	127,634	+6,325	(+5.2%)
	ソフトウェア開発	78,877	86,042	+7,165	(+9.1%)
	運用・クラウドサービス	26,532	24,624	▲1,908	(▲7.2%)
	製品・ソフトウェア販売	15,899	16,967	+1,067	(+6.7%)
広域ITソリューション		164,786	170,437	+5,650	(+3.4%)
	ソフトウェア開発	83,750	86,714	+2,964	(+3.5%)
	運用・クラウドサービス	56,571	58,370	+1,799	(+3.2%)
	製品・ソフトウェア販売	24,465	25,352	+886	(+3.6%)
その他	その他	2,088	2,507	+419	(+20.1%)
合計		549,004	571,687	+22,682	(+4.1%)
	ソフトウェア開発	280,759	289,665	+8,906	(+3.2%)
	運用・クラウドサービス	188,299	192,966	+4,667	(+2.5%)
	製品・ソフトウェア販売	77,857	86,546	+8,689	(+11.2%)
	その他	2,088	2,507	+419	(+20.1%)

(参考)2025年3月期第4四半期(1-3月)

主要セグメント別売上高(事業別) ※外部顧客向け

(百万円)		2024年3月期 第4四半期	2025年3月期 第4四半期	前年同期比	
オフアリングサービス		31,949	35,286	+3,337	(+10.4%)
	ソフトウェア開発	12,421	14,232	+1,810	(+14.6%)
	運用・クラウドサービス	10,758	10,919	+160	(+1.5%)
	製品・ソフトウェア販売	8,769	10,135	+1,365	(+15.6%)
BPM		10,181	10,568	+387	(+3.8%)
	ソフトウェア開発	3,355	3,558	+202	(+6.0%)
	運用・クラウドサービス	6,479	6,555	+75	(+1.2%)
	製品・ソフトウェア販売	345	454	+108	(+31.5%)
金融IT		26,139	25,304	▲834	(▲3.2%)
	ソフトウェア開発	14,128	13,770	▲358	(▲2.5%)
	運用・クラウドサービス	10,644	10,233	▲411	(▲3.9%)
	製品・ソフトウェア販売	1,366	1,301	▲65	(▲4.8%)
産業IT		32,049	34,515	+2,466	(+7.7%)
	ソフトウェア開発	20,763	22,519	+1,755	(+8.5%)
	運用・クラウドサービス	6,617	6,185	▲432	(▲6.5%)
	製品・ソフトウェア販売	4,668	5,811	+1,142	(+24.5%)
広域ITソリューション		43,406	48,863	+5,457	(+12.6%)
	ソフトウェア開発	21,373	23,440	+2,066	(+9.7%)
	運用・クラウドサービス	14,382	14,833	+450	(+3.1%)
	製品・ソフトウェア販売	7,650	10,589	+2,939	(+38.4%)
その他	その他	534	586	+52	(+9.8%)
合計		144,260	155,125	+10,865	(+7.5%)
	ソフトウェア開発	72,041	77,520	+5,478	(+7.6%)
	運用・クラウドサービス	48,883	48,726	▲156	(▲0.3%)
	製品・ソフトウェア販売	22,800	28,292	+5,491	(+24.1%)
	その他	534	586	+52	(+9.8%)

2026年3月期上期 業績ハイライト・主要セグメント別損益(予想)

(百万円)		2025年3月期 上期	2026年3月期 上期	前年同期比	
売上高		275,558	285,000	+9,441	(+3.4%)
営業利益		30,509	33,000	+2,490	(+8.2%)
営業利益率		11.1%	11.6%	+0.5P	－
親会社株主に帰属する四半期純利益		20,840	22,000	+1,159	(+5.6%)
四半期純利益率		7.6%	7.7%	+0.1P	－
主要セグメント別					
オフアリング サービス	売上高	70,405	74,000	+3,594	(+5.1%)
	営業利益	4,468	4,650	+181	(+4.1%)
	営業利益率	6.3%	6.3%	+0.0P	－
BPM	売上高	20,848	21,500	+651	(+3.1%)
	営業利益	2,317	2,800	+482	(+20.8%)
	営業利益率	11.1%	13.0%	+1.9P	－
金融IT	売上高	50,041	48,000	▲2,041	(▲4.1%)
	営業利益	6,090	5,500	▲590	(▲9.7%)
	営業利益率	12.2%	11.5%	▲0.7P	－
産業IT	売上高	61,295	64,000	+2,704	(+4.4%)
	営業利益	9,022	9,900	+877	(+9.7%)
	営業利益率	14.7%	15.5%	+0.8P	－
広域IT ソリューション	売上高	83,948	89,000	+5,051	(+6.0%)
	営業利益	8,300	10,000	+1,699	(+20.5%)
	営業利益率	9.9%	11.2%	+1.3P	－

2026年3月期下期 業績ハイライト・主要セグメント別損益(予想)

(百万円)		2025年3月期 下期	2026年3月期 下期	前年同期比	
売上高		296,128	297,000	+871	(+0.3%)
営業利益		38,538	40,000	+1,461	(+3.8%)
営業利益率		13.0%	13.5%	+0.5P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		29,171	27,000	▲2,171	(▲7.4%)
四半期純利益率		9.9%	9.1%	▲0.8P	—
主要セグメント別					
オフアリング サービス	売上高	75,109	76,000	+890	(+1.2%)
	営業利益	5,468	5,950	+481	(+8.8%)
	営業利益率	7.3%	7.8%	+0.5P	—
BPM	売上高	21,798	22,500	+701	(+3.2%)
	営業利益	3,009	3,250	+240	(+8.0%)
	営業利益率	13.8%	14.4%	+0.6P	—
金融IT	売上高	50,210	50,500	+289	(+0.6%)
	営業利益	6,231	6,350	+118	(+1.9%)
	営業利益率	12.4%	12.6%	+0.2P	—
産業IT	売上高	66,824	67,000	+175	(+0.3%)
	営業利益	10,308	11,300	+991	(+9.6%)
	営業利益率	15.4%	16.9%	+1.5P	—
広域IT ソリューション	売上高	93,476	92,500	▲976	(▲1.0%)
	営業利益	13,275	12,950	▲325	(▲2.4%)
	営業利益率	14.2%	14.0%	▲0.2P	—

主要セグメント別損益状況 推移

(百万円)		2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画 (中計策定時)
オフアリング サービス	売上高	130,759	145,515	150,000	163,000
	営業利益	7,659	9,937	10,600	14,500
	営業利益率	5.9%	6.8%	7.1%	8.9%
BPM	売上高	41,953	42,646	44,000	46,000
	営業利益	4,551	5,326	6,050	5,200
	営業利益率	10.8%	12.5%	13.8%	11.3%
金融IT	売上高	106,304	100,252	98,500	103,500
	営業利益	15,185	12,321	11,850	13,500
	営業利益率	14.3%	12.3%	12.0%	13.0%
産業IT	売上高	121,896	128,120	131,000	141,000
	営業利益	18,287	19,330	21,200	22,500
	営業利益率	15.0%	15.1%	16.2%	16.0%
広域IT ソリューション	売上高	172,376	177,425	181,500	191,000
	営業利益	18,497	21,576	22,950	25,000
	営業利益率	10.7%	12.2%	12.6%	13.1%

オフリングサービス

定義

当社グループに蓄積した**ベストプラクティス**に基づくサービスを**自社投資**により構築し、**知識集約型ITサービス**を提供

BPM

定義

ビジネスプロセスに関する課題解決に向けてIT技術、業務ノウハウ、人材等で**高度化・効率化・アウトソーシング**を実現・提供

金融IT

定義

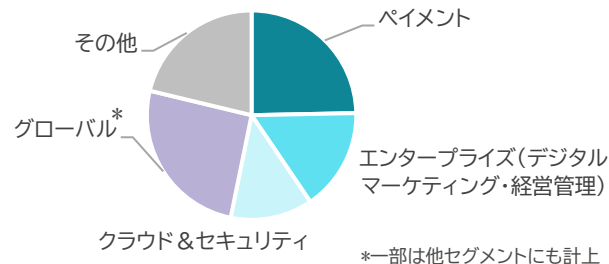
金融業界に特化した専門的なビジネス・業務ノウハウをベースとして、**事業・IT戦略を共に検討・推進**し、事業推進を支援

広域ITソリューション

定義

ITのプロフェッショナルサービスを**地域や顧客サイトを含み、広範に提供**し、そのノウハウを**ソリューションとして蓄積・展開**して、課題解決や事業推進を支援

[補足]オフリングサービス事業構成イメージ（外部顧客向け売上高）



産業IT

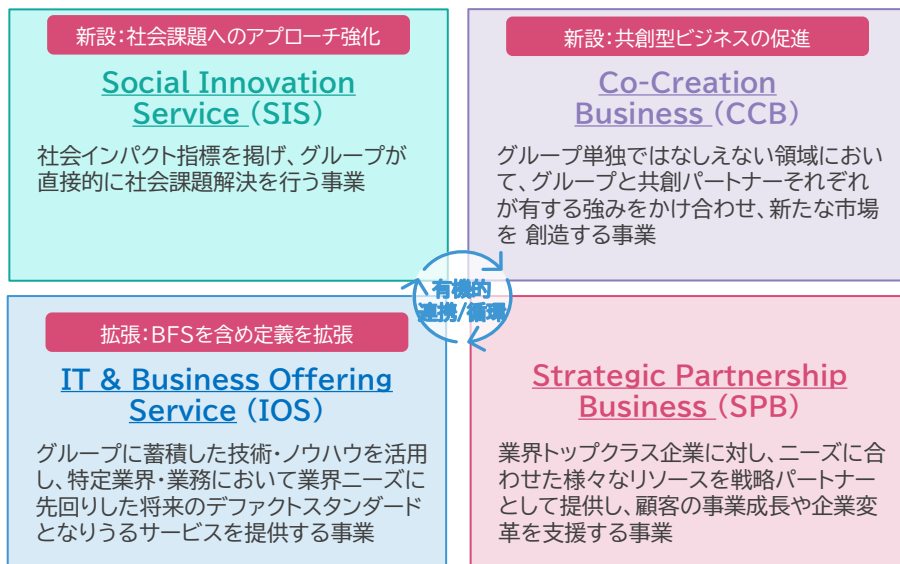
定義

金融以外の産業各分野に特化した専門的なビジネス・業務ノウハウをベースとして、**事業・IT戦略を共に検討・推進**し、事業推進を支援

- 長期の事業の方向性を踏まえて、社会課題解決と共創を軸にした事業の発展、ITのみに留まらないサービスの事業化を志向して、戦略ドメインを一部見直し

グループビジョン2032において再定義した戦略ドメイン

- ✓ 2017年のグループビジョン2026作成時より、今後10年でめざすグループの社会的役割、事業の在り方がより鮮明化したことから、注力する事業領域を具体化

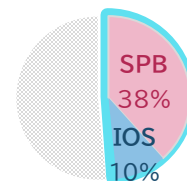


めざす戦略ドメインの構成

- ✓ SPB、IOSが大きく伸長、新設のCCBとSISも一定規模に育ち、多様なビジネスがバランスよく取り込まれた事業ポートフォリオを確立

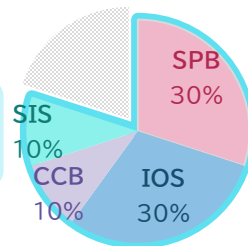
■2023年度実績

売上高に占める
戦略ドメイン比率
(新戦略ドメイン換算)
48%



■2032年度時点

売上高に占める
戦略ドメイン比率
80%



発表日付	タイトル
2025年1月6日	TISおよび連結子会社の人事異動、機構改革のお知らせ
2025年1月6日	TISインテックグループ 2025年 年頭所感
2025年1月9日	TIS、「マイナンバーカード本人確認サービス」でデジタル庁が提供する「デジタル認証アプリ」を活用
2025年1月16日	NTTタウンページとアグレックスが協業し、顧客データの課題解決を支援する「タウンページデータクレンジング」を提供開始
2025年1月20日	インテック、北陸電力と協力し、電力需給バランスを最適化する「エネルギーリソースアグリゲーションシステム」を開発
2025年1月21日	ネクスウェイの「医薬情報おまとも便サービス」と「アスヤクWeb広告サービス」で、ツムラの問い合わせ対応業務を10分の1に削減
2025年1月22日	クオリカ、台湾の外食産業向けソリューション企業であるWiXtar社への資本参加および業務提携
2025年1月22日	TIS、ベトナム地場大手ITサービスプロバイダーのNTQ SOLUTION JOINT STOCK COMPANYと資本業務提携
2025年1月23日	【改正戸籍法】自治体の9割以上が戸籍氏名の振り仮名通知書発送後の事務負担に懸念ありと回答
2025年1月23日	ネクスウェイ、チェーンストア向けコミュニケーションツール「店舗matic」をバロックジャパンリミテッドに導入
2025年1月24日	TIS、国土交通省関東地方整備局 荒川下流河川事務所のAIコールセンターを短期間・低コストで構築
2025年1月28日	TIS、脱炭素ソリューション「Carbony」をTOYOTA WalletのEV充電器連携機能に導入
2025年1月30日	インテックとアステリア、基幹業務システムとEDIサービスの企業間データ連携を実現
2025年1月30日	TISインテックグループ新テレビCM「地域医療の願い、ほっとけない。」篇が2月3日（月）より放映開始
2025年1月31日	レスコ、標準型医療情報クラウドとして「Warokuホスピタルカルテ」ver.1.5をリリース
2025年2月3日	TISおよび連結子会社の人事異動、機構改革のお知らせ
2025年2月4日	大阪大学とTIS、量子プログラムの変換・最適化ソフトウェア「Tranqu」を共同開発
2025年2月4日	インテックとクオンティニウム、インテックの電子証明書発行サービス（EINS/PKI）で耐量子コンピューター暗号証明書の提供を開始
2025年2月5日	TIS、Pegasystems Inc.とパートナーシップ契約を締結
2025年2月6日	TIS、「デジタル基盤オフアリングサービス」に高レジリエンスオプションを追加
2025年2月7日	TIS、「日経スマートワーク大賞2025」審査委員特別賞を受賞
2025年2月7日	TISとナッジ、「ライト版クレジットカードプロセッシングサービス」にスタートアップスイートを追加
2025年2月10日	TIS、豊田通商の仮想デスクトップ基盤をクラウドに移行支援
2025年2月12日	TISの「ヘルスケアパスポート」にマイナンバーカードを活用した本人確認機能を追加

発表日付	タイトル
2025年2月13日	TIS、データドリブン型業務プロセスの最適化を支援する「プロセスマイニング活用サービス」を提供開始
2025年2月14日	TISとqC Labs、包括的web3コンサルティングサービス「NUE3」を提供開始
2025年2月18日	TISと東和薬品、東邦大学医療センター佐倉病院に「ヘルスケアパスポート」を導入
2025年2月18日	ネクスウェイ、「CPaaS NOW」のSMS・メール送信機能をクリエイティブサーベイのマルチチャネルフォームに連携
2025年2月19日	TIS、AI主導でセキュリティ運用を包括支援する「Cortex XSIAM構築・監視サービス」を提供開始
2025年2月20日	TIS、Celonisとパートナーシップ契約を締結
2025年2月21日	インテック、岸和田市と避難所受付デジタル化の実証実験を実施
2025年2月21日	TIS、double jump.tokyoに出資し、新たな決済手段であるステーブルコイン決済の活用を推進
2025年2月25日	TISとKongq、販売パートナー契約を締結
2025年2月26日	インテック、金融機関向け「CRMサービス」をバージョンアップし質の高い商談と速やかな提案を実現
2025年2月27日	TISとAINOが共同開発した「Acasia2.0」、インドネシアの公共交通機関でNFC対
2025年2月27日	マイクロメイツ、Microsoft Excelで簡単に業務フローを自動生成するツール「Process Flow Creator」を提供開始
2025年2月28日	TIS、CDP 2024「気候変動」分野において最高評価「アリスト」企業に選定
2025年2月28日	ネクスウェイの「オンライン本人確認サービス」と「オンライン本人確認サービスLite」が、N T Tデータ関西の「GOATUS」の本人確認ソリューションとして採用
2025年2月28日	TISとクエストリ、業務提携契約を締結し、セキュリティトークンを活用したアニメ映画製作の資金調達を実施へ
2025年3月3日	TIS、自律型人材育成アプリケーション「Practice」の正式提供を開始
2025年3月4日	マイクロメイツ、生成AI活用スキルを身につける「ここから始めよう！ Microsoft Copilot 入門」の動画コンテンツ版を提供開始
2025年3月5日	TIS、「生成AIプラットフォーム」を活用し、共栄産業の見積書作成業務の効率化を支援
2025年3月6日	マイクロメイツ、生成AI活用スキルを身につける動画コンテンツ「Microsoft 365 Copilot コミュニケーション&情報整理編」を提供開始
2025年3月6日	TISの「こたら税公金簡易導入サービス」を中国銀行が採用
2025年3月7日	IoT・ウェアラブルデバイスの接続性・連携性に革新をもたらす国際標準規格「センサ信号のコンテナフォーマット：IEC 63430」が発行
2025年3月10日	TISインテックグループ「健康経営優良法人2025」に8社認定
2025年3月10日	GeNiEの組込型貸付サービス「マネーのランプ」を、Yenyの「ultra pay カード」アプリに導入
2025年3月11日	TIS、公共交通機関におけるオープンループでの二次元コード決済利用に関する特許を取得

発表日付	タイトル
2025年3月12日	TISとqC Labs、合併会社設立に向けた基本合意を締結
2025年3月13日	TIS、東京都市大学、岡山理科大学、工学院大学、バーチャル空間におけるアバターの外見がアイデア出し会議に与える影響を検証
2025年3月14日	Yeny、プロeスポーツチーム「REJECT」所属ストリーマー巫神こんの公式アプリ「巫神こんPay - by PayBlend」を提供開始
2025年3月18日	TISと京都卓球クラブ、「STLINK」によりリーグ女子プロ卓球チーム・京都カグヤライズのデジタル社債を発行
2025年3月19日	TIS、SCSKとノーコード開発ツール「CELFI」に関するパートナーシップ契約を締結し、企業のDX推進を支援
2025年3月19日	マイクロメイツ、ペーパーレスによる業務効率化や業務可視化を支援する「脱紙業務支援サービス」を提供開始
2025年3月21日	TIS、初のインパクト投資としてHAKKI AFRICAに出資
2025年3月24日	量子コンピュータ・クラウドサービス向けの世界最大規模の基本ソフトウェア群をオープンソースとして公開・運用開始
2025年3月24日	BiXiコンサルティングとアグレックス、BPM領域におけるアライアンス契約を締結
2025年3月25日	インテックの「EDIプラットフォームサービス」が、ビジネスエンジニアリングの「mcframe」連携ソリューションに認定
2025年3月26日	ネクスウェイの「FNX e-受信FAXサービス」がユーザックシステムのデータ自動化サービス「ロボ派遣」と連携
2025年3月26日	クオリカの店舗POSシステム「TastyQube Growth」、tacomsのデリバリー注文一元管理サービス「Camelシリーズ」と連携
2025年3月26日	TIS、「Google Security Operations 活用支援サービス」を提供開始
2025年3月27日	TIS、CVC設立10年目を迎え、10社のIPOを達成
2025年3月27日	インテック、日本体操協会のトランポリン日本代表選手らとクラウド版の演技解析システムのPoCを実施
2025年3月28日	アグレックス、BiXiコンサルティングと販売代理店契約を締結し、BPMソリューション「BiXi DAIA powered by iGrafx」の販売を開始

ITで、社会の願い叶えよう。



TIS INTEC
Group