

2026年3月期 決算説明資料

2026.05.08

TIS株式会社

2026年3月期 業績概要

- ・前期比増収営業増益。修正計画を上回って着地。
- ・営業利益率は0.7ポイント向上し、12.8%に。
- ・受注高、受注残高は堅調に積み上がる。

2027年3月期 業績見通し

- ・継続的な成長投資に加え、報酬投資を強化する中でも、増収増益の計画。
- ・投資有価証券の売却方針に基づき想定される特別利益を織り込み。

株主還元

- ・2026年3月期は計画を上回る事業成長に伴い、4円の期末増配(1株当たり年間配当金80円)。
- ・2027年3月期の1株当たり年間配当金は10円増の90円を計画。

3月10日の決議に基づき総額500億円の自己株式の取得を実施。

- 1 2026年3月期 業績概要
- 2 2027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 今後の成長に向けた戦略の方向性
- 6 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.53、54除く)



- 1 2026年3月期 業績概要
- 2 2027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 今後の成長に向けた戦略の方向性
- 6 参考資料

2026年3月期 業績ハイライト(前期比)

- 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牽引し、増収・営業増益となった一方、特別損益(純額)の悪化により当期純利益は減益。

(百万円)	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前期比	
売上高	571,687	596,479	+24,792	(+4.3%)
営業利益	69,047	76,229	+7,181	(+10.4%)
営業利益率	12.1%	12.8%	+0.7P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	50,012	46,624	▲3,388	(▲6.8%)
当期純利益率	8.7%	7.8%	▲0.9P	—
1株当たり当期純利益(円)	215.00	204.91	▲10.09	(▲4.7%)
ROE	15.3%	14.0%	▲1.3P	—

・営業外収益: 2,612百万円(前期比 ▲7百万円)
→受取配当金 966百万円
受取利息 599百万円 等

・営業外費用: 2,330百万円(前期比 +1,165百万円)
→持分法による投資損失 749百万円
支払利息 602百万円 等

・特別利益: 5,118百万円(前期比 ▲4,451百万円)
→投資有価証券売却益 4,374百万円 等

・特別損失: 12,677百万円(前期比 +6,750百万円)
→訴訟損失引当金繰入額 7,434百万円
減損損失 2,827百万円 等

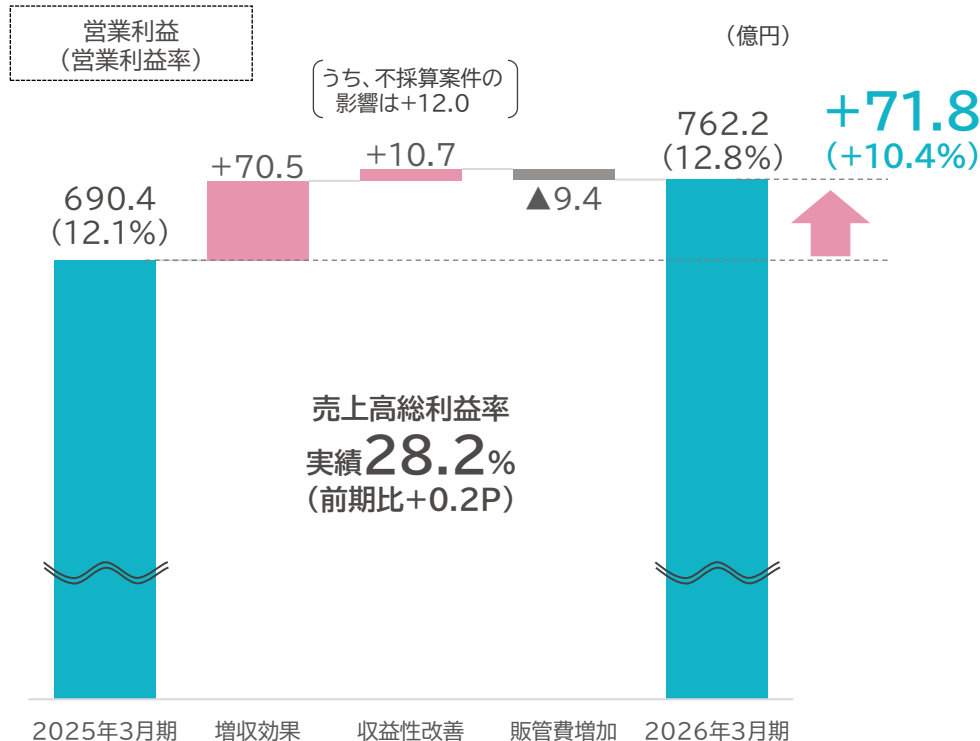
2026年3月期 業績ハイライト(計画比)

- 幅広い顧客のIT投資需要の高まりを背景に売上高・営業利益は計画を上回って着地。

(百万円)	2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	計画比	
売上高	588,000	596,479	+8,479	(+1.4%)
営業利益	75,000	76,229	+1,229	(+1.6%)
営業利益率	12.8%	12.8%	+0.0P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	50,000	46,624	▲3,375	(▲6.8%)
当期純利益率	8.5%	7.8%	▲0.7P	—
1株当たり当期純利益(円)	220.70	204.91	▲15.79	(▲7.2%)
ROE	14.8%	14.0%	▲0.8P	—

2026年3月期 営業利益要因別増減分析(前期比)

- 継続的な成長投資に加えて前期比+25億円の報酬投資を実施する中でも、増収に伴う増益や不採算案件の減少等により営業増益を達成。売上高総利益率は28.2%に向上。



<販管費増減>

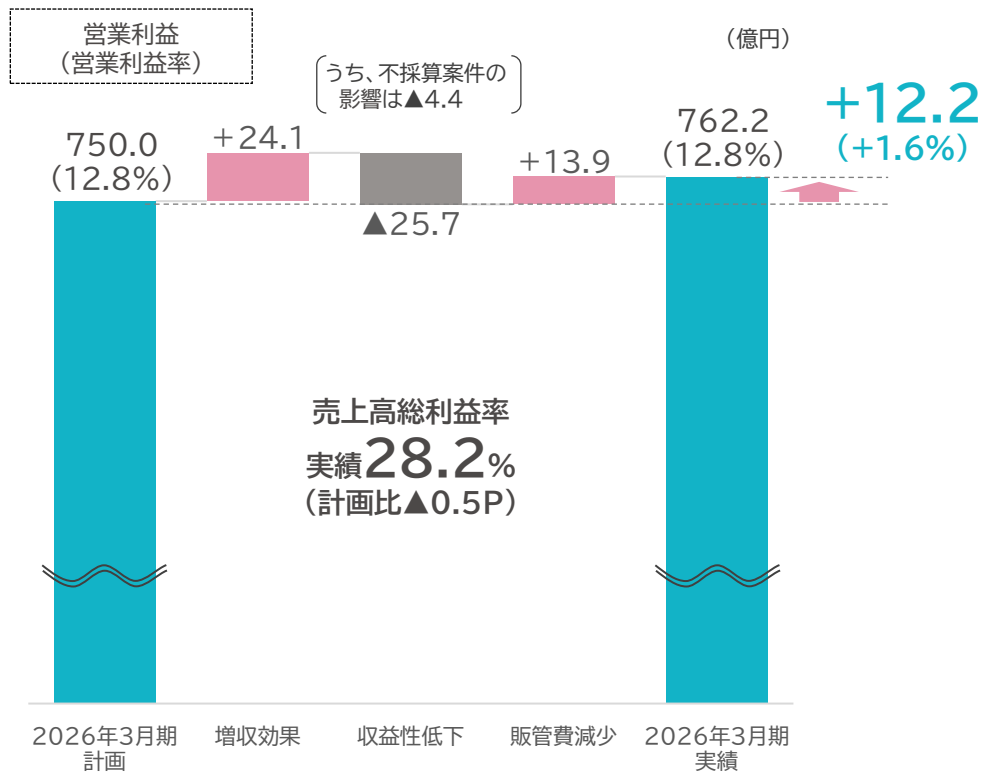
	前期比
連結子会社異動影響等	+0.7
成長投資	▲6.2
施策推進	+18.0
合併関連	+0.7
その他経費	▲3.7
計	+9.4

<成長投資>

(人材投資・研究開発投資・ソフトウェア投資)

	前期比
売上原価	+1.3
販管費	▲6.2
計	▲4.8

2026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	+0.6
成長投資	▲2.8
施策推進	▲10.9
合併関連	▲4.2
その他経費	+3.4
計	▲13.9

<成長投資>

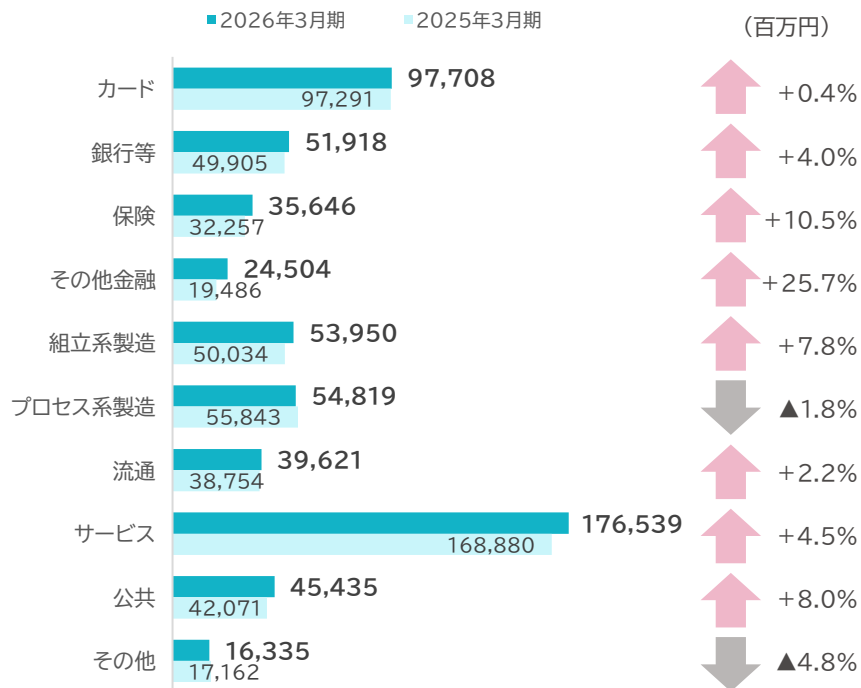
(人材投資・研究開発投資・ソフトウェア投資)

	計画比
売上原価	▲3.6
販管費	▲2.8
計	▲6.4

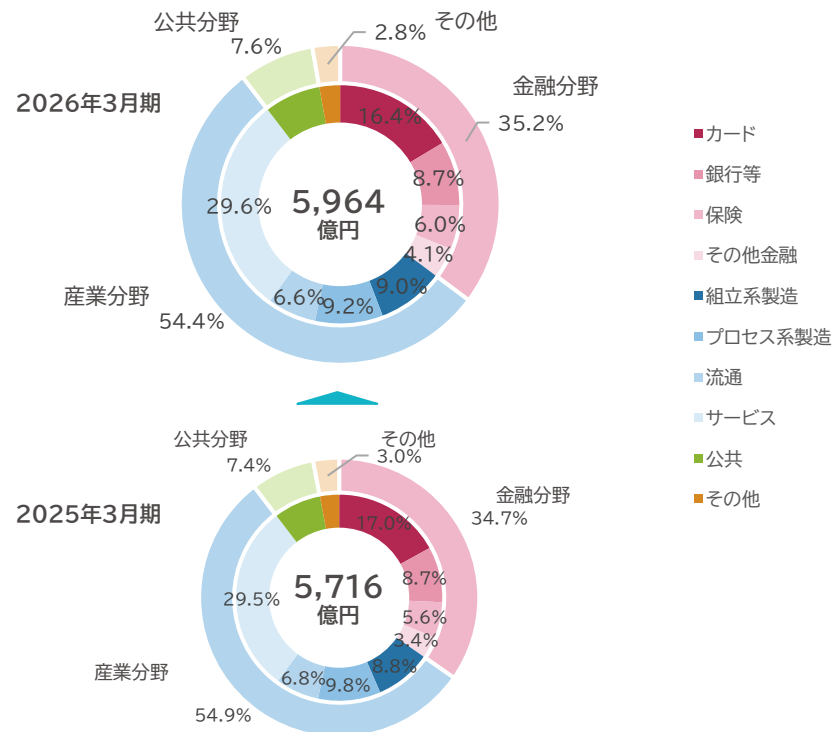
2026年3月期 顧客業種別売上高

- 金融系はその他金融(リース)・保険を中心に好調。産業系はサービス、組立系製造が牽引。公共も力強く伸長。

業種別売上高



業種別売上高構成比



2026年3月期 主要セグメント別損益状況(前期比)

(百万円)		2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前期比		概況
オファリング サービス	売上高	145,515	160,574	+15,059	(+10.3%)	決済分野における先行投資増や税理士事務所向けシステム等の更新サイクルに伴う需要が一巡があるものの決済分野、基盤系、エンタープライズ系等での案件獲得や不採算案件の減少により増収増益。海外も寄与。
	営業利益	9,937	10,442	+505	(+5.1%)	
	営業利益率	6.8%	6.5%	▲0.3P	—	
BPM	売上高	42,646	44,092	+1,445	(+3.4%)	DX事業をはじめとする案件獲得や継続的なコストコントロールにより増収増益。
	営業利益	5,326	6,397	+1,071	(+20.1%)	
	営業利益率	12.5%	14.5%	+2.0P	—	
金融IT	売上高	100,252	98,730	▲1,521	(▲1.5%)	前期からの大型開発案件のピークアウト影響に加えて、一部顧客の運用業務の終了等があった一方で、モダン化・自動化関連等の高付加価値ビジネスの推進により減収増益。
	営業利益	12,321	12,729	+408	(+3.3%)	
	営業利益率	12.3%	12.9%	+0.6P	—	
産業IT	売上高	128,120	133,396	+5,276	(+4.1%)	サービス・製造・流通等の幅広い業種におけるIT投資拡大や不採算案件の減少により増収増益。
	営業利益	19,330	22,507	+3,177	(+16.4%)	
	営業利益率	15.1%	16.9%	+1.8P	—	
広域IT ソリューション	売上高	177,425	184,238	+6,812	(+3.8%)	公共系案件にて状況変化に伴う収益性悪化があったものの、医療系およびその他産業系顧客の幅広いIT投資需要の拡大や前期に発生した一過性費用の減少等により増収増益。
	営業利益	21,576	23,328	+1,752	(+8.1%)	
	営業利益率	12.2%	12.7%	+0.5P	—	

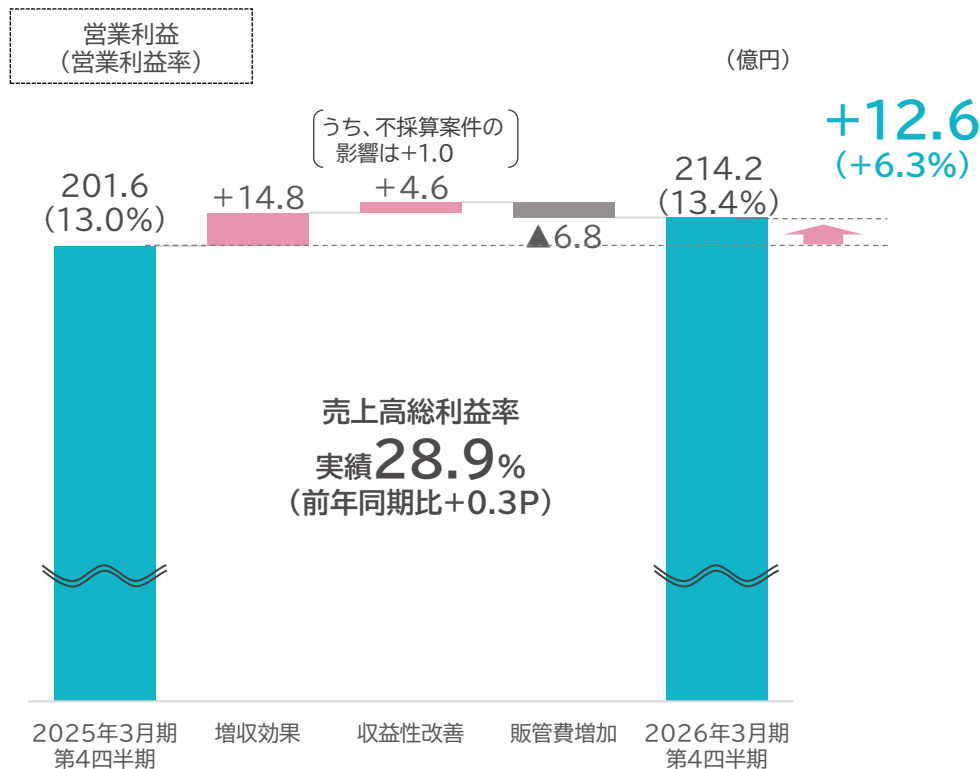
2026年3月期 主要セグメント別損益状況(計画比)

(百万円)		2026年3月期 計画	2026年3月期 実績	計画比		概況
オフリング サービス	売上高	153,500	160,574	+7,074	(+4.6%)	エンタープライズ系を中心としたIT投資拡大により、売上高、利益ともに計画を上回る。海外事業も売上成長に寄与。
	営業利益	10,250	10,442	+192	(+1.9%)	
	営業利益率	6.7%	6.5%	▲0.2P	—	
BPM	売上高	44,000	44,092	+92	(+0.2%)	DX事業を始めとする案件獲得が想定通り進んだことで売上高は計画線、利益は計画を上回る。
	営業利益	6,200	6,397	+197	(+3.2%)	
	営業利益率	14.1%	14.5%	+0.4P	—	
金融IT	売上高	99,000	98,730	▲269	(▲0.3%)	売上高は概ね計画線も、モダナイゼーション関連等の高付加価値ビジネスの推進により利益は計画を上回る。
	営業利益	12,550	12,729	+179	(+1.4%)	
	営業利益率	12.7%	12.9%	+0.2P	—	
産業IT	売上高	132,500	133,396	+896	(+0.7%)	サービス・製造・流通等の幅広い業種のIT投資が想定を上回ったことにより売上高、利益ともに計画を上回る。
	営業利益	21,900	22,507	+607	(+2.8%)	
	営業利益率	16.5%	16.9%	+0.4P	—	
広域IT ソリューション	売上高	182,000	184,238	+2,238	(+1.2%)	医療系およびその他産業系顧客の幅広いIT投資需要が想定を上回り、売上高は計画を上回るも、公共系案件での状況変化に伴う収益性悪化により利益は未達。
	営業利益	23,750	23,328	▲421	(▲1.8%)	
	営業利益率	13.0%	12.7%	▲0.3P	—	

(参考) 2026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)		2025年3月期 第4四半期	2026年3月期 第4四半期	前年同期比	
売上高		155,125	160,227	+5,102	(+3.3%)
営業利益		20,163	21,426	+1,262	(+6.3%)
営業利益率		13.0%	13.4%	+0.4P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		15,538	8,427	▲7,110	(▲45.8%)
四半期純利益率		10.0%	5.3%	▲4.7P	—
主要セグメント別					
オファリング サービス	売上高	38,909	44,329	+5,420	(+13.9%)
	営業利益	2,538	2,624	+85	(+3.4%)
	営業利益率	6.5%	5.9%	▲0.6P	—
BPM	売上高	11,124	11,376	+251	(+2.3%)
	営業利益	1,563	1,764	+201	(+12.9%)
	営業利益率	14.1%	15.5%	+1.4P	—
金融IT	売上高	25,649	25,390	▲259	(▲1.0%)
	営業利益	3,208	3,136	▲72	(▲2.3%)
	営業利益率	12.5%	12.4%	▲0.1P	—
産業IT	売上高	34,600	35,545	+945	(+2.7%)
	営業利益	5,202	5,879	+676	(+13.0%)
	営業利益率	15.0%	16.5%	+1.5P	—
広域IT ソリューション	売上高	50,424	50,678	+253	(+0.5%)
	営業利益	7,578	7,750	+172	(+2.3%)
	営業利益率	15.0%	15.3%	+0.3P	—

(参考) 2026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	+0.6
成長投資	▲3.7
施策推進	+6.9
合併関連	+0.6
その他経費	+2.4
計	+6.8

<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	▲1.1
販管費	▲3.7
計	▲4.8

2026年3月期 受注状況(当期受注高)

- 当期受注高はソフトウェア開発が牽引し、前期比増加。
- オファリングサービス、BPM、金融ITのソフトウェア開発の伸び率は前期比2桁増と堅調。産業ITは微減。

(百万円)		2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前期比	
当期受注高		577,091	605,805	+28,713	(+5.0%)
うちソフトウェア開発		295,838	315,223	+19,384	(+6.6%)
主要セグメント別					
オファリング サービス	当期受注高	136,740	144,181	+7,440	(+5.4%)
	うちソフトウェア開発	53,632	60,223	+6,591	(+12.3%)
BPM	当期受注高	40,922	43,454	+2,531	(+6.2%)
	うちソフトウェア開発	13,395	15,251	+1,855	(+13.9%)
金融IT	当期受注高	93,787	100,593	+6,806	(+7.3%)
	うちソフトウェア開発	48,637	54,697	+6,059	(+12.5%)
産業IT	当期受注高	133,659	135,186	+1,527	(+1.1%)
	うちソフトウェア開発	92,404	91,987	▲417	(▲0.5%)
広域IT ソリューション	当期受注高	171,983	182,390	+10,406	(+6.1%)
	うちソフトウェア開発	87,768	93,063	+5,294	(+6.0%)

(参考) 2026年3月期第4四半期(1-3月) 受注状況

(百万円)		2025年3月期 第4四半期	2026年3月期 第4四半期	前年同期比	
当期受注高		194,217	214,701	+20,484	(+10.5%)
うちソフトウェア開発		87,705	101,215	+13,510	(+15.4%)
主要セグメント別					
オファリング サービス	当期受注高	50,523	54,141	+3,618	(+7.2%)
	うちソフトウェア開発	16,156	18,375	+2,218	(+13.7%)
BPM	当期受注高	11,150	12,048	+898	(+8.1%)
	うちソフトウェア開発	3,967	4,737	+769	(+19.4%)
金融IT	当期受注高	34,084	39,421	+5,336	(+15.7%)
	うちソフトウェア開発	14,393	16,896	+2,502	(+17.4%)
産業IT	当期受注高	42,908	47,023	+4,115	(+9.6%)
	うちソフトウェア開発	27,292	30,360	+3,068	(+11.2%)
広域IT ソリューション	当期受注高	55,550	62,066	+6,515	(+11.7%)
	うちソフトウェア開発	25,895	30,845	+4,950	(+19.1%)

2026年3月期 受注状況(期末受注残高)

- 期末受注残高はソフトウェア開発が牽引し、前期比増加。
- 広域ITソリューション・オフアリングサービスのソフトウェア開発が堅調に積み上がる。

(百万円)		2025年3月期末	2026年3月期末	前期比	
期末受注残高		197,590	210,769	+13,179	(+6.7%)
うちソフトウェア開発		107,993	117,201	+9,208	(+8.5%)
主要セグメント別					
オフアリング サービス	期末受注残高	48,954	50,000	+1,045	(+2.1%)
	うちソフトウェア開発	18,383	20,749	+2,365	(+12.9%)
BPM	期末受注残高	7,943	8,594	+650	(+8.2%)
	うちソフトウェア開発	7,526	8,139	+613	(+8.1%)
金融IT	期末受注残高	40,822	44,474	+3,652	(+8.9%)
	うちソフトウェア開発	21,433	22,484	+1,050	(+4.9%)
産業IT	期末受注残高	43,033	45,428	+2,394	(+5.6%)
	うちソフトウェア開発	29,427	29,946	+519	(+1.8%)
広域IT ソリューション	期末受注残高	56,835	62,272	+5,436	(+9.6%)
	うちソフトウェア開発	31,222	35,882	+4,659	(+14.9%)

2026年3月期 貸借対照表・キャッシュフローの状況

- 自己株式の取得を通じて資本構成の適正化を進めつつ、健全な財務基盤を確保。営業キャッシュ・フローの拡大によりフリー・キャッシュフローは増加。

貸借対照表の状況

(百万円)	2025年3月末	2026年3月末	前期末比	主な増減要因
流動資産	319,080	295,295	▲23,785	有価証券 ▲28,487 現金・預金 +3,222
固定資産	238,970	256,211	+17,241	有形固定資産 +7,883 無形固定資産 ▲2,052
資産合計	558,051	551,507	▲6,544	
流動負債	153,210	164,190	+10,980	契約負債 +9,897 訴訟損失引当金 +7,434
固定負債	48,775	49,589	+813	長期借入金 ▲1,272
負債合計	201,986	213,780	+11,793	
株主資本	326,709	300,304	▲26,404	自己株式 ▲19,325 資本剰余金 ▲8,178
その他	29,355	37,422	+8,066	
純資産合計	356,064	337,726	▲18,337	
自己資本比率	61.5%	58.9%	▲2.6P	
有利子負債	37,012	34,824	▲2,187	

キャッシュ・フローの状況

(百万円)	2025年3月期	2026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	63,748	81,447	+17,698	税金等調整前当期純利益 ▲5,194 売上債権の増減 +13,027
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲17,741	▲30,920	▲13,178	投資有価証券の取得 +4,227 投資有価証券の売却 ▲12,294
(フリー・キャッシュフロー)	46,006	50,527	+4,520	
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲27,791	▲78,362	▲50,571	自己株式の取得 ▲48,064
現金及び現金同等物の期末残高	121,288	93,733	▲27,554	



- 1 2026年3月期 業績概要
- 2 2027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 今後の成長に向けた戦略の方向性
- 6 参考資料

- AI活用の広がりも含めてIT投資は長期的な拡大傾向が続く一方、事業環境の変化に引き続き注視が必要。

		<これまで>	<これから>
オフアリングサービス	✓ キャッシュレス市場は拡大基調が継続し、競争軸は高度化・収益性へ移行。顧客接点の重要性が高まっている。 ✓ Embedded Financeの進展により、デジタル金融の社会実装が進展。ステーブルコインやWeb3への関心も高い。 ✓ サイバーセキュリティは事業継続に直結する重要課題であり、継続的な投資強化が必要。 ✓ ASEAN経済は政情不安を抱えつつも底堅く推移する見通しであり、デジタル経済協定への期待も高い。		 
BPM	✓ 人手不足を背景に、業務プロセスの再設計・高度化ニーズが継続。AI・DXを取り込む高度BPO/BPM市場は堅調に推移。 ✓ コンサルティングやAI活用を組み合わせた付加価値型サービスやBPaaSへの需要が高まる一方、単純アウトソーシングは縮小傾向が続く、価格競争圧力は強い。		 
金融IT	✓ 金利環境の変化を背景に、金融機関では、競争力・収益力強化と規制対応・セキュリティ強化の両面でIT投資が継続。基幹系を含むモダナイズーション需要も堅調。 ✓ AI活用が広がる中、既存システムと連動した実装定着が重要。決済手段の多様化に伴い、外部サービス連携や業務プロセス全体を見据えた投資の重要性も増している。		 
産業IT	✓ 地政学リスクや原材料価格、為替、賃金・物価上昇が、製造業を中心にコスト構造へ継続的に影響。価格転嫁、業務効率化、データに基づく迅速な経営判断の重要性は引き続き高い。 ✓ 政府の成長政策を背景に、DX・GX、モダナイズーション、ERP更改、スマートファクトリー等への投資意欲は底堅い。 ✓ 外食・サービス・小売業では需要回復が続く一方、人手不足と賃上げ圧力が継続しており、IT活用や海外展開が収益確保の鍵。		 
広域ITソリューション	✓ 金融・保険分野では、次世代システムやデジタルチャネル強化への投資が拡大。地域金融機関でも、業務効率化やデジタル対応が重要。 ✓ 証券分野では、規制対応やセキュリティ強化を背景に、IT投資が堅調。 ✓ 生損保では、IT基盤高度化や顧客接点強化が重要課題。戦略領域参画を通じたインナーシェア拡大を推進。 ✓ 自治体では、システム標準化対応が継続する中、業務DXやデータ活用、住民サービス高度化への関心が高まっている。 ✓ 医療分野では、医療DXを背景に、標準化・連携やデータ基盤構築に向けたIT需要が継続。		 

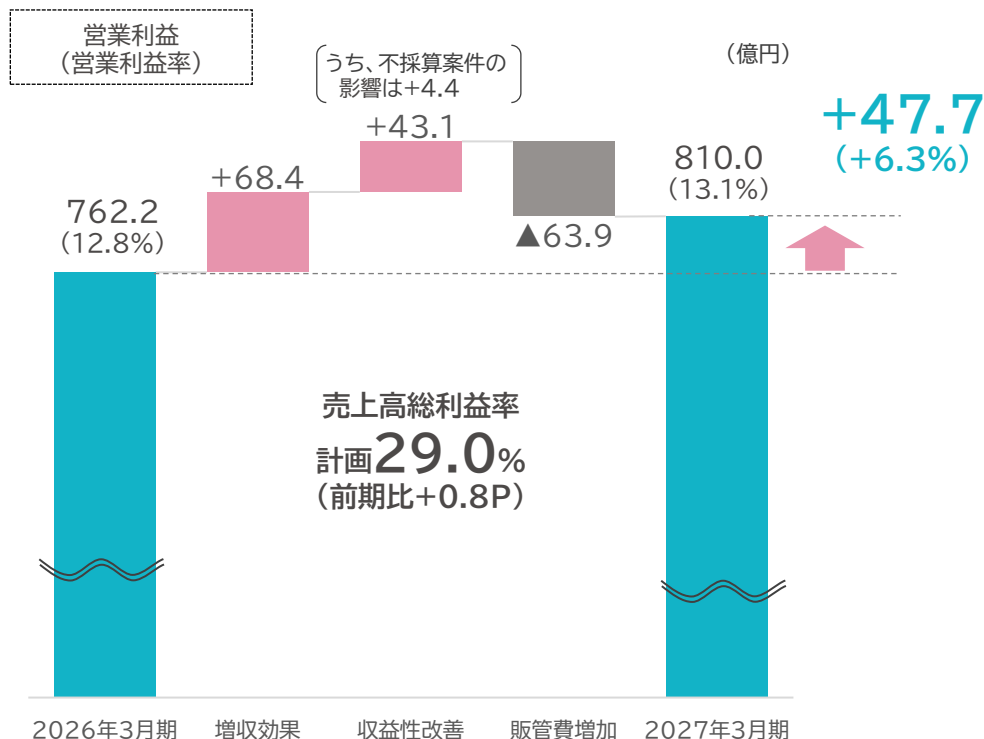
2027年3月期 業績予想ハイライト

- 中期経営計画の達成に向けて、投資を継続しながら事業拡大を図り、増収増益を計画。
- 投資有価証券の売却方針に基づき、想定される特別利益50億円を織り込み、当期純利益は大幅増の見通し。中期経営計画(2024-2026)の重要な経営指標であるEPS CAGR10%及びROE16%超の達成も見込む。

(百万円)	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前期比	
売上高	596,479	620,000	+23,520	(+3.9%)
営業利益	76,229	81,000	+4,770	(+6.3%)
営業利益率	12.8%	13.1%	+0.3P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	46,624	57,000	+10,375	(+22.3%)
当期純利益率	7.8%	9.2%	+1.4P	—
1株当たり当期純利益(円)	204.91	271.70	+66.79	(+32.6%)
ROE	14.0%	17.5%	+3.5P	—

2027年3月期 営業利益要因別増減分析(予想)

- 継続的な成長投資に加え、前期比+40億円の報酬投資を見込む中でも、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。



<販管費増減>

	前期比
連結子会社異動影響等	+3.6
成長投資	+7.5
施策推進	+28.4
合併関連	+15.1
その他経費	+9.2
計	+63.9

<成長投資>

(人材投資・研究開発投資・ソフトウェア投資)

	前期比
売上原価	+7.0
販管費	+7.5
計	+14.5

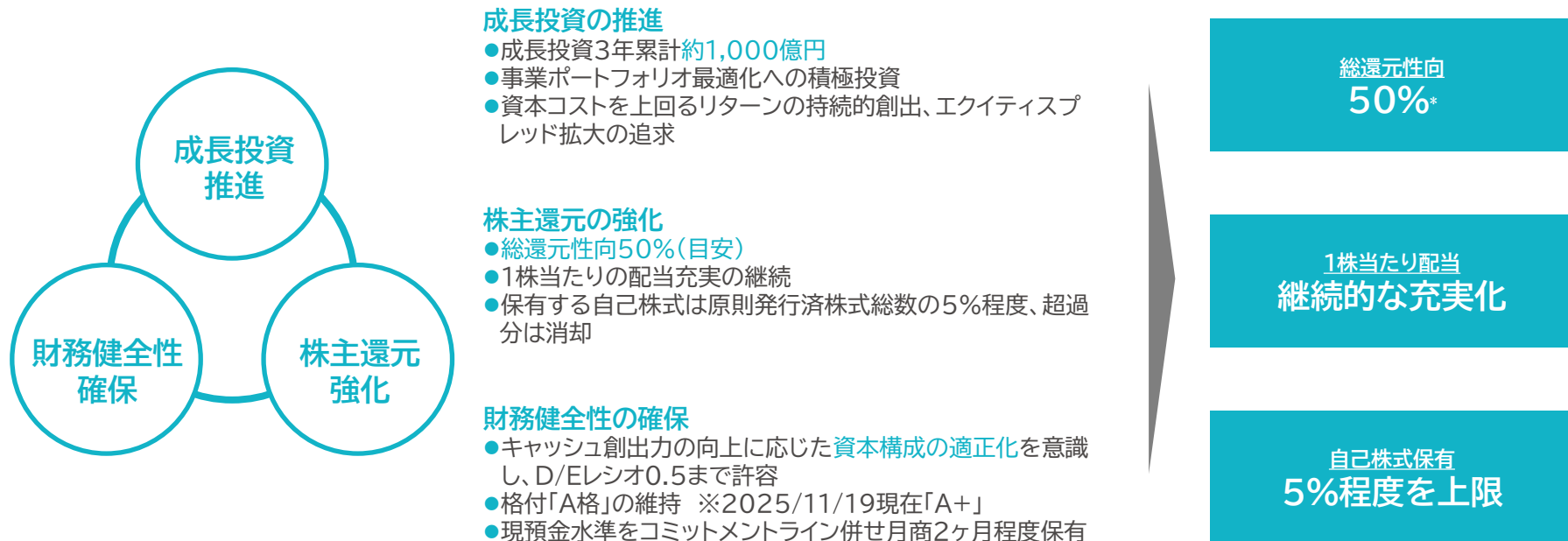
2027年3月期 主要セグメント別損益状況(予想)

(百万円)		2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前期比		概況
オフリング サービス	売上高	160,574	164,100	+3,525	(+2.2%)	決済、基盤系を中心としたIT投資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	10,442	11,250	+807	(+7.7%)	
	営業利益率	6.5%	6.9%	+0.4P	—	
BPM	売上高	44,092	44,300	+207	(+0.5%)	注力領域として位置付けるDX事業の伸長等により増収。一方、 成長領域への投資強化により減益。
	営業利益	6,397	6,250	▲147	(▲2.3%)	
	営業利益率	14.5%	14.1%	▲0.4P	—	
金融IT	売上高	98,730	108,500	+9,769	(+9.9%)	既存顧客深耕やモダナイゼーションの拡大を含めた新規顧客 の需要取り込みにより増収増益。
	営業利益	12,729	14,900	+2,170	(+17.0%)	
	営業利益率	12.9%	13.7%	+0.8P	—	
産業IT	売上高	133,396	137,000	+3,603	(+2.7%)	既存顧客深耕や業界軸の強み強化・サービス拡大、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	22,507	23,100	+592	(+2.6%)	
	営業利益率	16.9%	16.9%	+0.0P	—	
広域IT ソリューション	売上高	184,238	191,000	+6,761	(+3.7%)	ネットワーク関連の需要拡大に加え、産業系、金融系の幅広い 顧客のIT投資需要等の取り込み、および不採算案件の抑制に より増収増益。
	営業利益	23,328	25,000	+1,671	(+7.2%)	
	営業利益率	12.7%	13.1%	+0.4P	—	

- 1 2026年3月期 業績概要
- 2 2027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 今後の成長に向けた戦略の方向性
- 6 参考資料

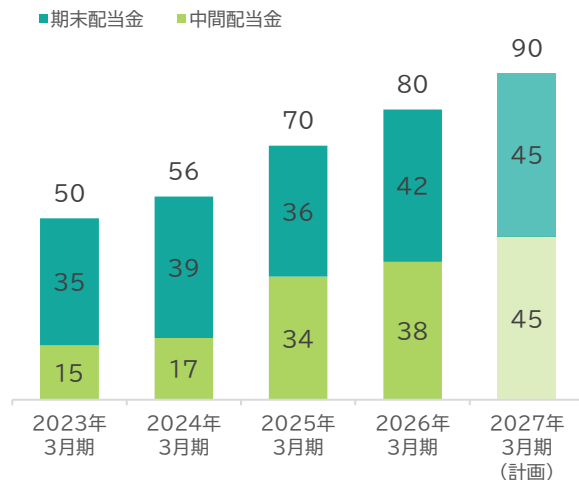


- 成長投資の推進・財務健全性の確保・株主還元の強化のバランスのもと、資本構成の適正化を推進し、資本効率性の向上を目指す。

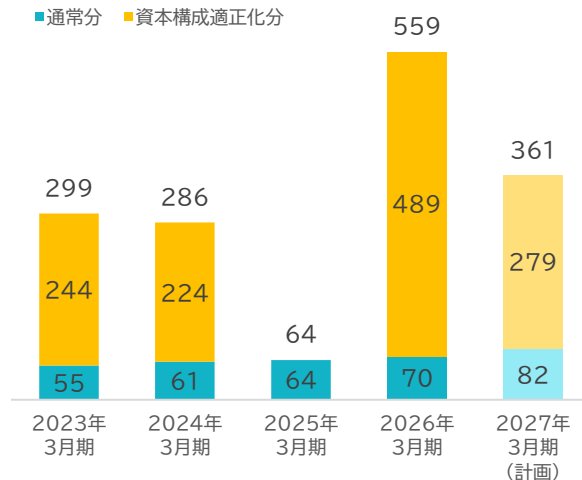


- 2026年3月期は計画比+4円の期末増配を実施、1株当たり年間配当金は80円に。14期連続増配。
- 2027年3月期の1株当たり年間配当金は90円(前期比+10円)を計画。自己株式の取得は、2026年3月10日に決定した総額500億円のうち、2026年3月期に139億円を取得済み。2027年3月期は残額361億円を取得予定。

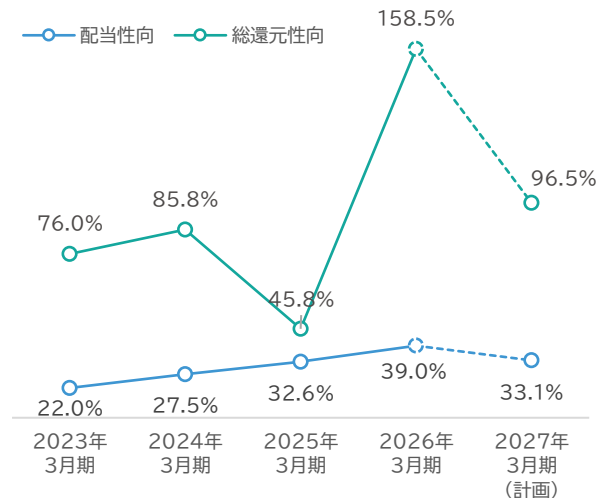
1株当たり配当金の推移(円)



自己株式取得総額の推移(億円)



配当性向・総還元性向推移



当社の株主還元方針に基づく配当性向・総還元性向推移

配当性向(補正後)*1	30.3%	30.7%	35.7%	35.3%	35.0%
総還元性向(補正後)*1,2	44.0%	44.9%	49.8%	49.0%	50.0%

*1: 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

*2: 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 2026年3月期 業績概要
- 2 2027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 今後の成長に向けた戦略の方向性
- 6 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＞



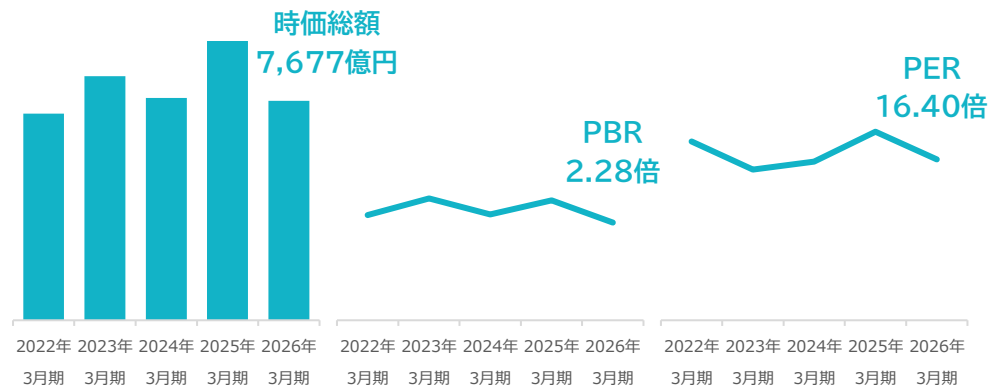
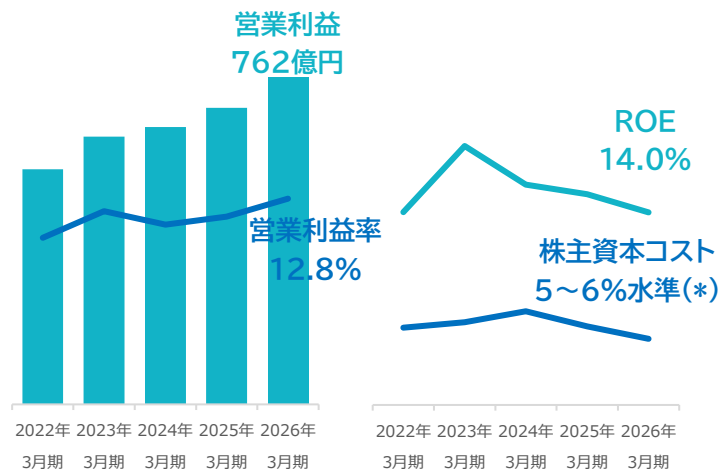
持続的な企業価値向上に向けた取り組み ②現状分析・評価

- 事業成長と財務施策の両面で資本コストを上回るリターンを持続的に創出。AIの進化を巡る思惑からITサービス業界全体の市場評価に大幅な調整が見られたものの、事業環境は良好。当社が有する本源的価値が適正に反映されていないとの認識は変わらず。
- 当社と市場との認識ギャップを解消するためにも、中長期視点での成長期待を高めるストーリーが特に重要と認識。

事業利益/収益性

資本効率性

市場評価



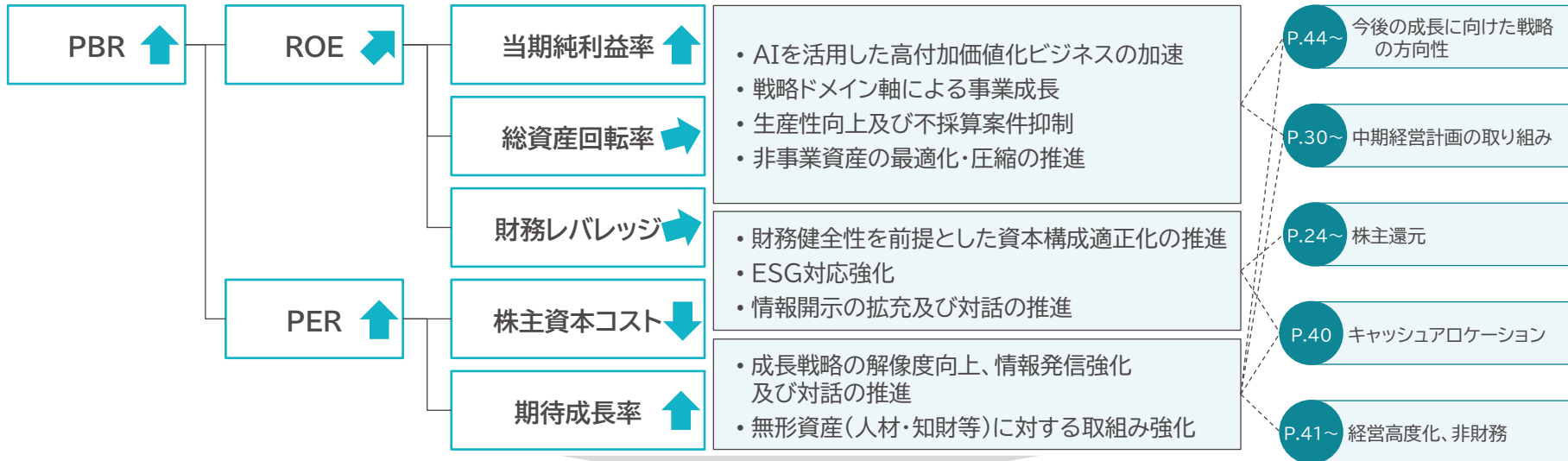
事業利益/収益性	人材をはじめとする将来に向けた成長投資を積極的に推進する中でも、持続的な事業成長及び収益性向上を実現。
資本効率性	事業・財務施策の両輪推進でEPS向上、ROEについては株主資本コストを上回って継続推移。
市場評価	市場の信頼獲得に向け、積極的な情報開示と建設的な対話を通じた経営高度化に取り組み、経営に対する理解促進・信認向上を図る。

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

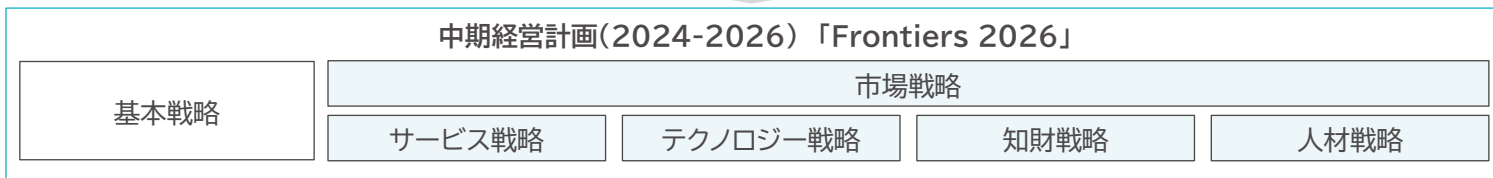
- 中期経営計画(2024-2026)の遂行を通じて、さらなる企業価値向上の実現を目指す。

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

本資料での説明



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

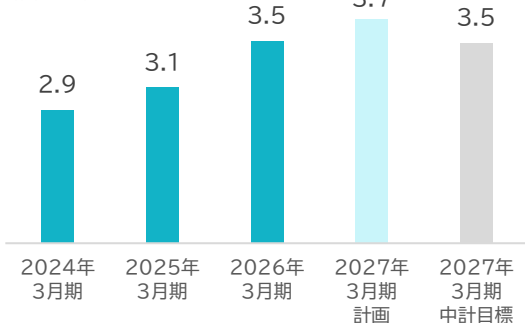
*3 基本的に全ての顧客に画一的な仕様を提供するサービスの形態

重要な経営指標の進捗状況

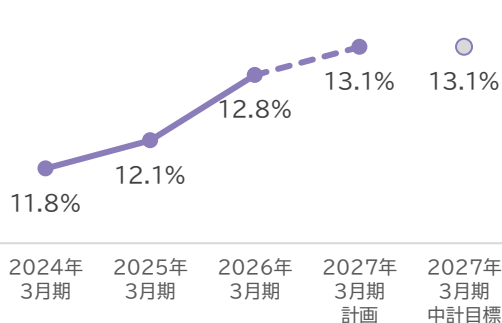
- 中期経営計画の目標達成に向けて計画通りに進捗。

PH営業利益

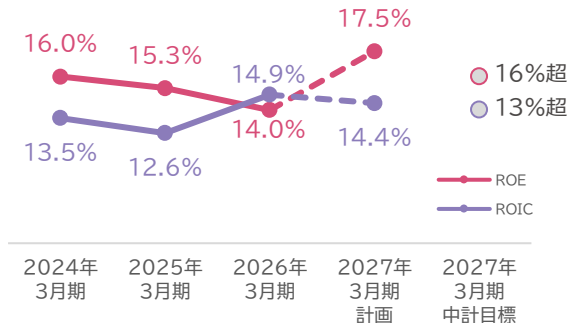
(百万円)



営業利益率

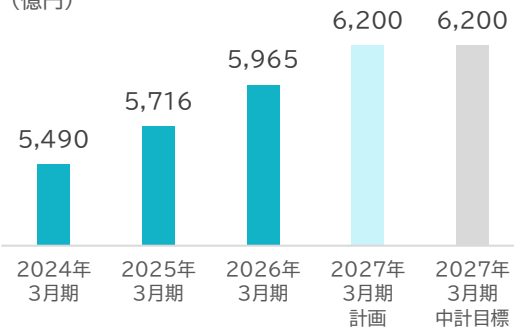


ROIC/ROE



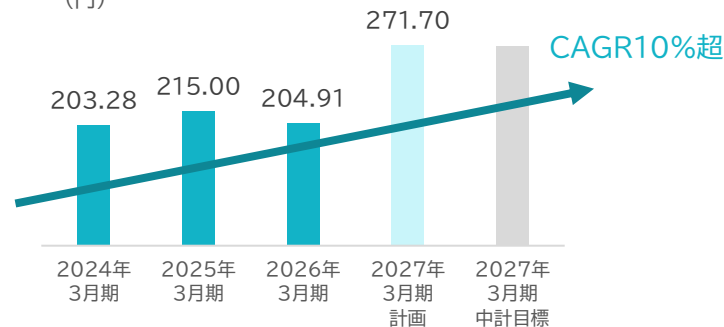
売上高

(億円)



EPS

(円)



- 中期経営計画2年目として成果を着実に積み上げるも、市場戦略におけるセグメント個別課題への対応強化に加えて、業界再編による競争環境変化およびAIによる技術革新等の動向を踏まえた各戦略の推進が必要となる。

市場戦略



- オファリングサービスおよび広域ITソリューションでは、決済分野での先行投資強化や公共領域での低採算・不採算案件発生による収益性悪化の影響があったものの、IT投資需要への的確な対応等による他セグメントの伸長により、全体では期中に上方修正した売上高・営業利益公表値を達成、前年比増収・増益となった
- グローバル事業では、引き続き収益性に課題はあるものの、ASEAN中心に事業規模を着実に拡大

サービス戦略



- 業界軸では金融・産業それぞれで展開しているモダナイゼーションサービスの受注が拡大、着実にPJを推進
- 機能軸ではクレジット(ライト版)を展開するも受注停滞、また決済分野での先行投資強化により収益性が低下
- サービスのフルバリューチェーン化に向けて、UI/UXデザイン、AI・データ分析機能を統合

テクノロジー戦略



- AIの間接業務利用が日常化、またAI駆動型開発により、開発生産性50%向上を目指し、順次PJ適用開始
- 計画通りの進捗ではあるものの、外部環境を踏まえて、AI適用範囲の拡大やビジネスの高付加価値化について、早期に本格的な成果創出が必要であり、全社PJとしての取り組みを加速

知財戦略



- 顧客接点情報やソリューション提供における知見・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情報基盤や教育プログラムを整備し運用開始
- 熟練SEが持つ暗黙知の形式化により、AI駆動開発による案件回転率向上を目指し、スピードと質の向上への取り組みを推進

人材戦略



- 人的資本シナリオを基にした重点施策の推進により、報酬投資を強める中でも、PH営業利益3.5百万円となり中期経営計画目標を1年前倒しで達成
- 働きがい満足度は59%となり、2027年3月期目標の58%を前倒しで達成
- AI活用による開発・業務プロセスの変化を踏まえ、人材戦略の最適化を推進

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

2027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定着化と深化により、継続的な企業価値向上を目指す
- 「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

TISIを中核とした
AI時代における高付加価値化の推進

- TISIがグループ全体の価値創出を担う中核会社として、AI時代におけるグループ全体の高付加価値化を牽引
- AI活用を前提とした課題解決力・洞察力・統合力の強化を軸に、コンサルティング、ITアーキテクト、高度営業人材および全社員に対する拡充・育成施策を強化・最適化

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グループ全体での取り組みの徹底
- 直接業務・間接業務での生成AI活用強化による成果創出

ASEANTopp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る
付加価値向上の基盤強化

- 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引き続き堅調に推移。特に、B2B領域におけるSME市場は期待通り市場が拡大。また次世代決済「ステーブルコイン」の社会実装に向けた金融業界の動きが活発化。社会インフラとして機能しているプロセッシングサービスを中心に、AIを取り込んだ形でのPAYCIERGEの進化を図り、新たな価値創造に向けて更に躍進を図る。

2026年3月期 主な取り組み

- クレジット領域の再投資ニーズが活性化。大型PJの並走により開発体制を強化。基盤領域(SoR)の営業展開およびRegTech領域(不正検知等)等のAI活用に注力。
- キャッシュレスの進展を背景とした機能進化・安定稼働のための決済サービスへの投資を強化。
- B2B領域における地銀と取組みを進めているSME市場向けDX(広島銀行等)や、ステーブルコインの事業化加速等、ビジネスパートナーとの協業は順調に進展。スポーツ(アリーナ・スタジアム決済)領域の営業展開にも注力。

2027年3月期の重点テーマ

01 次世代決済

ステーブルコイン(トークナイゼーション)の更なる事業化加速

02 クレジット

基盤領域(SoR)の拡大

03 デジタル口座

協業地銀の更なる獲得

決済と親和性の高い分野で価値創造

新たな価値創造 (アライアンス、M&A、AI/AIエージェント)

Embedded Finance

クレジット (SaaS型、コンポーネント型、ライト版)

デジタル口座 (デビット、プリペイド、ウォレット 他)

次世代決済

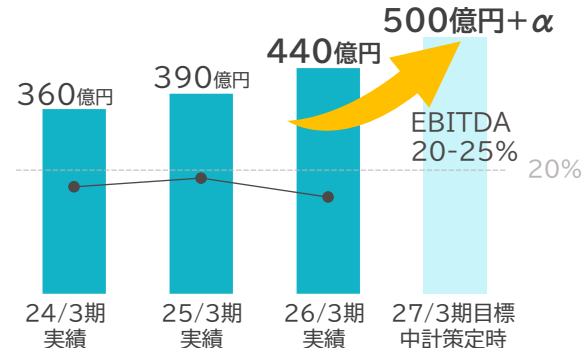
モバイル決済パッケージ、A2A、デジタル通貨など

新たな価値創造
次世代決済へ
積極投資

デジタル口座顧客を
クレジットに展開
(ライトニーズ含む)

多様化する新決済ニーズに対してアセット群を活用し、事業展開
(Processing強化)

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–

- 引き続き活況なモダナイゼーション需要を着実に取り込み、計画に沿って事業拡大。
- 顧客のAI活用拡大を背景とした、システム刷新需要を見据え、ソリューションの付加価値向上と体制強化を加速。

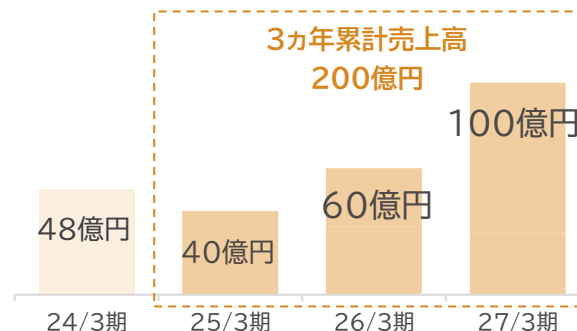
2026年3月期 主な取り組み

- 金融IT・産業ITそれぞれのモダナイゼーション専門組織を軸に事業を推進。特に金融領域での大型案件や、グループ連携案件等が事業規模の拡大を牽引。
- Pegasystems社との連携により、フロントエンドからバックエンドまでの一体型モダナイゼーションを展開。支援事例も公表。
- AIの活用により、ソリューションの付加価値・生産性向上と体制強化による顧客提供価値の向上を推進。

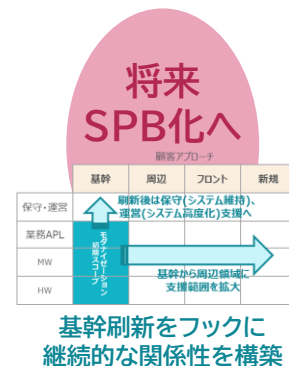
2027年3月期 重点テーマ

- パイプライン拡充と中長期成長に向けた重点領域での仕込み強化、SPB化を見据えた継続的な関係構築
- モダナイゼーション事業の安定推進に向けた体制強化
- AIを活用したソリューションのさらなる強化

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)

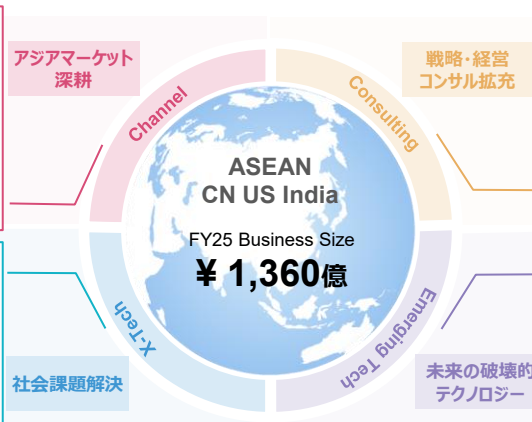
市場戦略 -グローバル事業-

- グローバルパートナーの拡充と投資戦略を通じて、グローバルでの競争力の強化を推進。引き続き、「ASEAN トップクラスのIT 連合体」の形成およびグローバル連結売上高1,000億円を目指す。

2026年3月期 主な取り組み

- ・ MFECのCVCを通じて、AIワークスペース提供企業のCleverse (TH)へ出資し、MFEC顧客への共同提案を展開中
- ・ Channel企業間の開発協業を進め、生産性向上とグローバルサポート力の強化を推進

- ・ シンガポール国立大学(NUS)との共同アクセラレータープログラムを通じ、AIスタートアップ3社への出資を合意
- ・ うち1社では、Anabaticグループの金融系顧客向け協業案件を受注

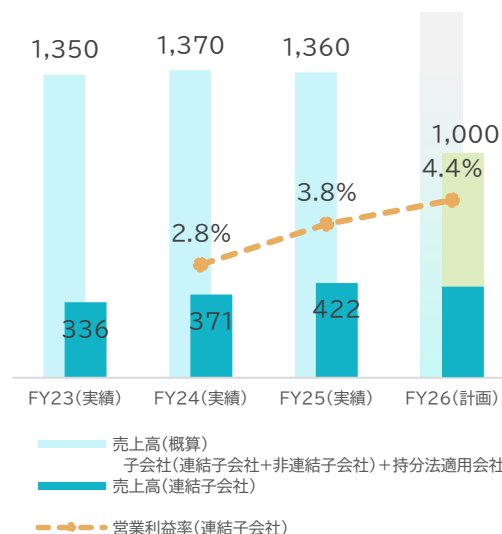


- ・ アジア地域におけるコンサル領域拡大を目指し、Vector(IN)との連携を深化
- ・ Data AnalyticsやAIコンサルに強みを持つ企業との提携機会を探索

- ・ 量子技術、AI等に強みを持つスタートアップ3社と資本業務提携を実施
- ・ TISI上海がAIプラットフォーム(SG)と協業開始し、中国の日系顧客向けに共同提案活動を展開

グローバル事業規模

(単位：億円)



2027年3月期 重点テーマ

ChannelのValue-Up

事業の選択と集中／サービスの高付加価値化(AI具備)へのシフト

Value Chainの拡大

NTQとの連携によるクロスボーダーのサービス・事業展開、コンサル領域の獲得

投資ターゲットの多様化

NUSとの共同プログラム第2期の立上げ、北米を軸としたグローバルソーシング

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

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 -AI活用-

- 2030年3月期までに開發生産性50%向上を目指し、AI駆動型開発プロセスの展開は計画どおり進捗。
- 2027年3月期より新規開発から保守・品質管理まで、AI活用の取り組みを加速。

新規開発

AI駆動型開発基盤の整備完了

- ✓ 全社開発基盤「AXION」へのAIツール組み込み完了
- ✓ セキュリティ・ガバナンスに配慮した構成のもと、設計書作成やコード生成への適用を推進
- ✓ 特定プロジェクトで47%の生産性向上を確認

27/3期の重点テーマ

適用工程拡大と効果の定量化

保守開発

保守開発におけるAI活用の検証を開始

- ✓ プロジェクト固有の情報を組み込んだプロジェクト特化型チャット(Agentic RAG)を開発
- ✓ 顧客プロジェクトで、問い合わせ対応・調査・設計への活用を検証
- ✓ 保守業務の品質向上と生産性向上に向け、適用領域を見極め

27/3期の重点テーマ

標準化と全社展開による実装加速

品質管理

AIを活用した品質マネジメント強化に着手

- ✓ 品質統括部門が主体となり、AIによるプロジェクトマネジメント強化を推進
- ✓ 現場部門に即効性のある品質(Q)、コスト(C)、進捗(D)、リスク(R)を中心としたAI活用機能を構築
- ✓ AI活用を前提とした品質マネジメントシステムの見直しと開発ガイド整備を推進

27/3期の重点テーマ

審査・モニタリング高度化による品質管理強化

- 「AI駆動型のシステム開発」を人が統括し、責任を持って完遂するため、テクノロジー戦略と人材戦略を一体で推進
- あわせて、外部パートナーや有識者との連携を通じて、実装・展開を加速

中期経営計画への取り組み(トピックス)

知財戦略

- 顧客接点・プロジェクト実績等を「知的資産」として集約し、提案高度化と高付加価値なサービス提供につなげる取り組みを推進。
- 2026年3月期は、知的資産の活用にもつれた基盤整備とAIの組み込みを推進。今後は、蓄積した知的資産を活用し、顧客課題に直結した付加価値の高い提案とグループシナジー創出を目指す。

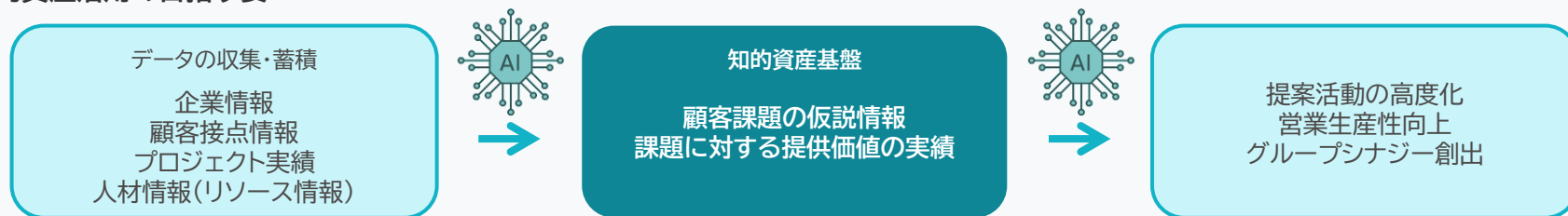
2026年3月期 主な取り組み

- ✓ 知的資産の収集・構造化基盤の整備
情報の一元的な蓄積、活用基盤の整備を推進
- ✓ AI活用による提案・判断支援の高度化
AI組み込みによるノウハウ抽出・再利用化の実現
- ✓ 顧客課題起点の営業・提案プロセスの整備
営業力・提案力強化に向けた組織的アプローチの強化

2027年3月期 重点テーマ

- ✓ 知的資産基盤の実運用化
知財を営業・マネジメントに活用し、意思決定やリソース配分を高度化
- ✓ 知的資産活用の本格展開
顧客理解・提案検討の質・スピードを高める仕組みを展開
- ✓ 人材育成・プロセスの定着
顧客課題起点の営業プロセスを定着、組織的な営業力を強化

知的資産活用の目指す姿



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人材投資を継続。2026年3月期は先鋭人材強化と組織基盤整備が進展し、PH営業利益3.5百万円を達成。
- 2027年3月期は、競争力の源泉である人と組織の力をAI活用で高め、価値創出力の向上にむけた取り組みを加速。

TISインテックグループの人的資本シナリオ



2026年3月期 主な取り組みと成果

	(26/3期)	(27/3期)
重点領域における先鋭人材基盤強化		
報酬投資の継続とマネジメント基盤・組織風土の高度化		
AIを戦略的に活用する基盤整備		
先鋭人材数		
コンサルタント	589名	700名以上
ITアーキテクト	303名	370名以上
高度営業人材	274名	360名以上
働きがい満足度	59%	58%以上
女性管理職比率	13.8%	15%以上

人と組織の力をAIで高め、価値創出力を進化させる

～AI時代に必要な”入り込み、動かし、共感を生む”人材、そして挑戦と成長を支える組織力～

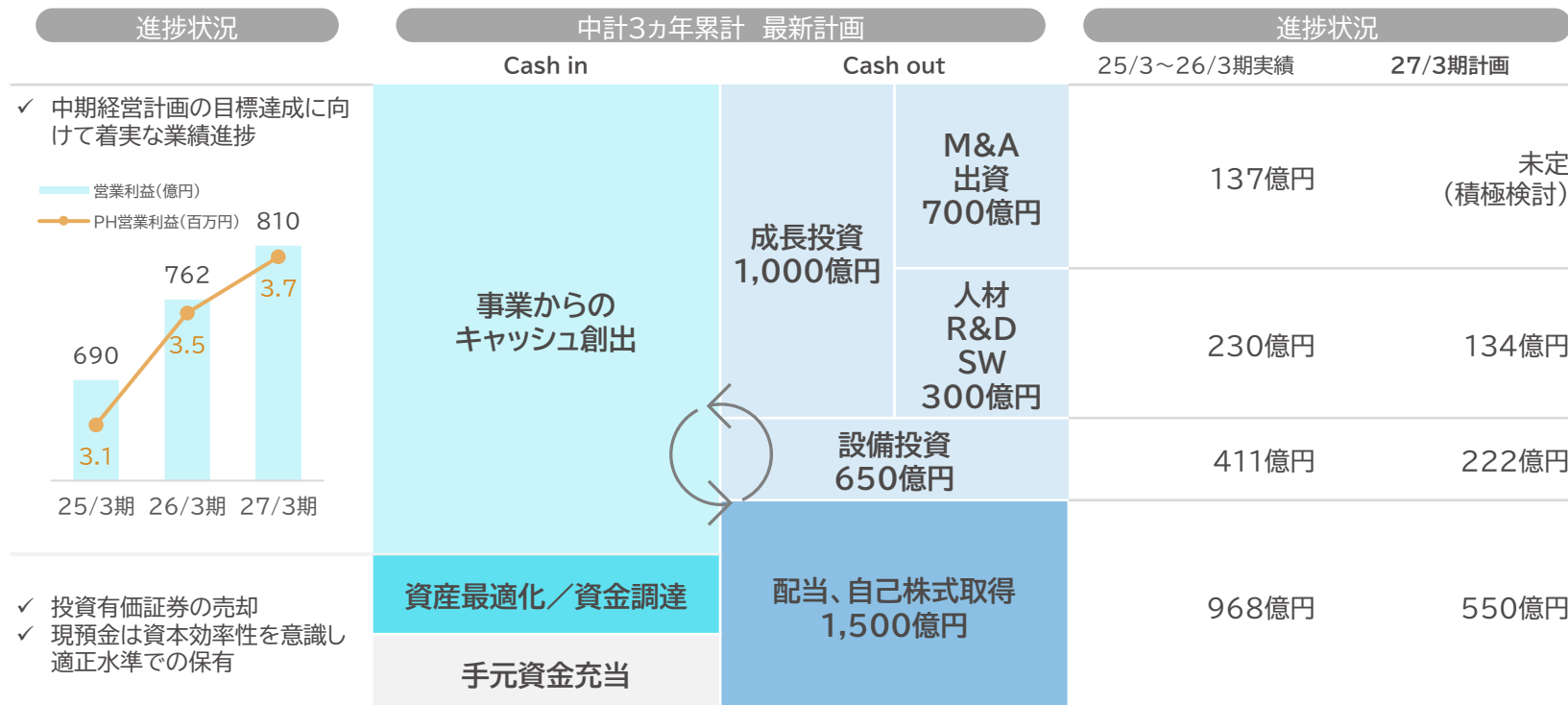
2027年3月期 重点テーマ

- 01 先鋭人材の拡充加速
事業成果創出を牽引する先鋭人材の戦略的獲得・育成を加速
－ 課題の本質を捉え、変革を主導する人材を強化
- 02 人材ポートフォリオ変革
人と組織の力をAIで飛躍的に高め、人材の適正配置により価値創出力を向上
－ 全社員のAI活用を通じた生産性・付加価値の飛躍的向上
－ グループ企業を含めた機動的な人材マネジメントの推進
- 03 マネジメント基盤の高度化
中核企業となるTISIの人事制度統合を通じて成長と挑戦を促すマネジメント基盤を強化
－ マネジメントの高度化とエンゲージメントの向上により組織力をさらに強化

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

- 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、AI活用を事業運営全体に織り込みながら、成長投資枠の1,000億円は当初計画から変わらず。
- 株主利益及び資本効率向上の早期実現を図る観点から2026年3月に総額500億円の自己株式取得を決定。取得を開始済。



中期経営計画への取り組み(トピックス)

経営高度化

- 急速に変化する事業環境・社会(ESG)環境変化を踏まえ、リスクと機会を統合的に管理・活用する体制とプロセスを再構築。
- 2027年3月期に段階的に運用を開始し、2027年4月からの正式運用を通じて、経営判断や次年度施策への反映を強化していく。

2026年3月期 リスクと機会の管理を再構築（サステナビリティ関連課題と経営リスクの管理体制を統合）

OUR PHILOSOPHY

マテリアリティ

事業環境変化

社会(ESG)環境変化

戦略リスク・機会の認識と優先順位の見直し

執行側で整理したリスクと機会に関する認識を、年一回、取締役中心のコーポレートサステナビリティ委員会で議論・監督。

リスク対策とモニタリング

特定したリスク・機会への対応を進め、その進捗を事業環境・社会環境の変化と合わせて次年度施策や重要課題の見直しに反映。

2026年3月期 社会(ESG)環境変化への主な取り組み

環境(E)

- データセンターとオフィスで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)の中計目標を1年前倒しで達成見込み
- TCFDに基づく開示を更新

社会(S)

- 人材不足への対応
 - ✓ 重点領域の人材基盤の拡充
 - ✓ AIの活用を前提とした人材戦略の強化
 - ✓ 報酬投資方針の策定
- サプライチェーンとの共創促進

ガバナンス(G)

- 監査等委員会設置会社への移行に向けた論点整理と移行方針の決定
- 重要戦略の議論とモニタリング強化・定着
- サクセッションプランの検討
- AI活用に関する基本方針の策定

中期経営計画への取り組み(トピックス)

非財務経営指標

- 人的資本の強化と、ステークホルダーとの関係深化を通じ、成長基盤の強化に一層注力していく。

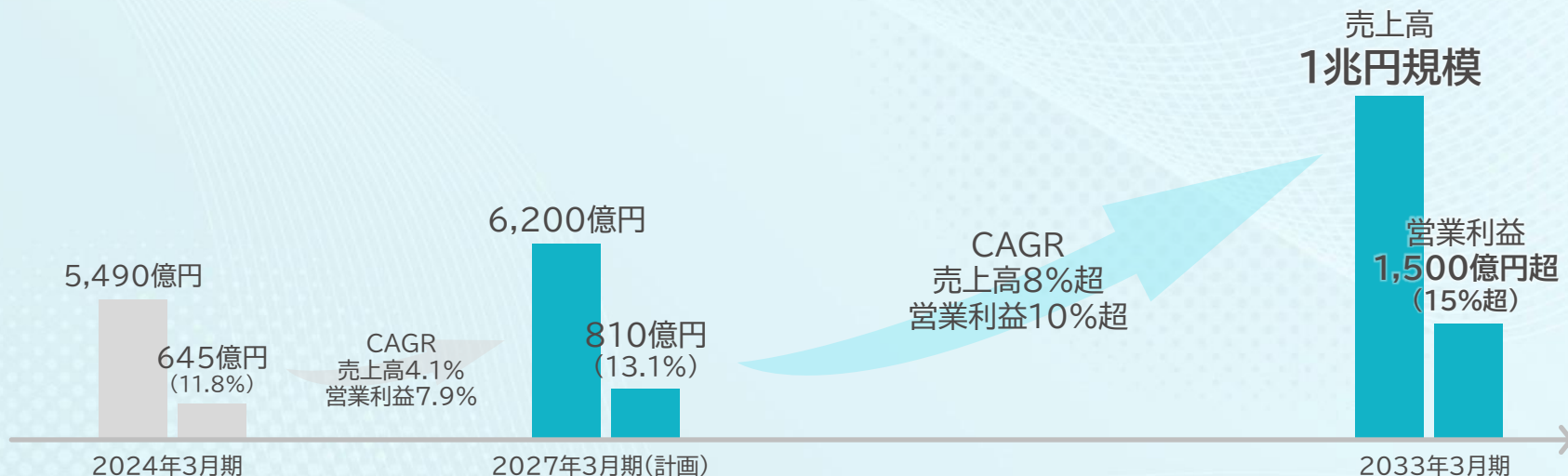
マテリアリティテーマ	進捗計測の視点/方針	指標	対象*1	2025年3月期実績	2026年3月期実績	2027年3月期目標
1	多様な人材が 生き生きと 活躍する社会を	従業員の能力の発揮				
		働きがい満足度	B	56%	59%	58%
		専門性を兼ね備えた人材が フロンティア開拓をリードし、 高い付加価値を提供				
2	イノベーション・ 共創を通じ、 社会に豊かさを	コンサルタント数	B	545人	589人	700人
		管理職に占める 女性従業員の割合	B	12.9%	13.8%	15%
		社会への価値提供				
3	高品質な サービスを通じ、 社会に安心を	戦略ドメイン比率	A	51%	52%	52%
		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				
		PH営業利益	A	3.1百万円	3.5百万円	3.7百万円
4	コーポレート ガバナンスを 高め、 社会から信頼を	成長投資	A	年間 195億円	年間 172億円	3か年累計 1,000億円
		社会から求められる品質				
		顧客・サービス満足度	C	58.5%	60.6%	59%
4	社会から選ばれる企業	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				
		ビジネスパートナー満足度	D	74%	77%	81%
		GHG排出量(Scope1+2) [2020年3月期比]	A	65%削減	82%削減(見込み)	70%削減
4	グループ一体の内部統制の継続的追求・ 脱炭素社会と循環型社会への寄与	再生可能エネルギー利用率 (オフィス・データセンター)	B	64%導入	78%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、アグレックス、クオリカ、AJS、TISソリューションリンク / D:TIS、インテック

- 1 2026年3月期 業績概要
- 2 2027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 今後の成長に向けた戦略の方向性
- 6 参考資料



- TISIを中核としたグループ全体のバリューチェーン強化や、AI時代における成長戦略の推進により、2033年3月期に連結売上高1兆円規模、営業利益1,500億円超への成長を目指す。



中期経営計画
(2024-2026)

- **グループ・バリューチェーンの強化**
 - TISIを中核にグループ全体での価値創出力の最大化を追求
 - 顧客に最も近い現場での価値創出伴走を強化すべくTISIソリューションズ発足
- **AI時代における成長戦略の推進**
 - AI駆動開発による収益の質的転換
 - Vertical AIサービスによるストック収益拡大
 - 重点領域への戦略投資による収益モデルの多様化

Group
VISION
2032

事業環境の変化を踏まえたマテリアリティの見直し

- 事業環境の変化と当社グループの特性を踏まえ、マテリアリティを持続的な企業価値向上を実現するための競争優位の源泉として位置づけ、見直しを実施。

事業環境の変化

- 業界再編・資本再編の進展／業際融和
- 人材獲得競争の激化
- AIによる付加価値の重心シフト

成長戦略の方向性

- SPB、IOS強化／CCB、SISの育成

当社グループの特性

- エンタープライズ向けソリューションビジネス
- ミッションクリティカル領域での豊富な実績

TISインテックグループの 新マテリアリティ

AIが加速する時代でも、顧客や社会の課題を見抜き、技術を積み上げ、信頼を生むのは“人”である。
人を中心に置き、その可能性を最大化する経営を行う。
だれもが、学び、挑戦し、大きな成果をつくる組織を追求し続ける。

価値創出基盤	顧客	共創を通じて価値を広げ、変革を量産する顧客基盤	デリバリー力	構築	高難度システムを確実に構築する力
	人材	AI時代に必要な“入り込み、動かし、共感を生む”人材力		品質	信頼される品質と安定運用を支える力
課題解決力	ソリューション	成果を再現するソリューション	組織力	成長機会	挑戦と成長を支える環境
	技術	堅牢な品質と変革を支える技術基盤		経営基盤	対話で支えられた学習し続ける組織

AI産業革命を成長機会と捉え、TISインテックグループ一体経営により成長を加速

経営環境認識

- AI産業革命はIT需要を拡大させるもの
- AIを前提に基幹システム、業務、データの再設計が求められる
- ITは企業競争力の中核インフラへと一層進化

多くの企業が抱える新たな課題

レガシー刷新

AIのPoC止まり

AI活用の社内浸透

データ/ガバナンス/セキュリティ整備

基盤モデルの評価/選定

顧客企業の業務とITに深く関わってきたSIerこそが解決を担う課題

当社グループの提供価値

- ミッションクリティカルな基幹システム構築から運用まで一気通貫で提供
- モダン化・刷新から先端技術まで、独立系として幅広い知財×技術による最適なインテグレーション
- 業界・業務×ITに関する深い知見を活かした顧客の業務効率化、競争力向上による定量的な成果を創出

コアコンピタンスが生み出す提供価値

顧客の事業ライフサイクル全域における“変革の不確実性”を解消
顧客との共創を通じて持続的な競争優位を生み出し、AIの社会実装を実現

AI駆動開発により“提供能力の飛躍的拡張”と“収益モデルの高度化”を実現し、これまで以上に顧客提供価値を拡大

当社独自のモダン化技術を活かした基幹システム刷新

長年培ってきた知財と技術を組み合わせた
当社にしか出来ない業界特化エージェント型AI

成長を加速させるためのM&A

顧客変化に合わせた提供価値

AI基盤準備フェーズ

AIを使える状態へ

IT×ビジネス×業界専門知識を持つコンサルタントが課題解決を導き、実装まで行う

知識資産化フェーズ

AIで業務を動かす

当社エンジニアが有する顧客同等レベルの業界・業務に関する暗黙知を活用したエージェント型AIを提供

業務変革フェーズ

AIを定着・進化させる

現場最前線エンジニアによる課題解決、浸透、フィードバックループから顧客業務を進化・高度化

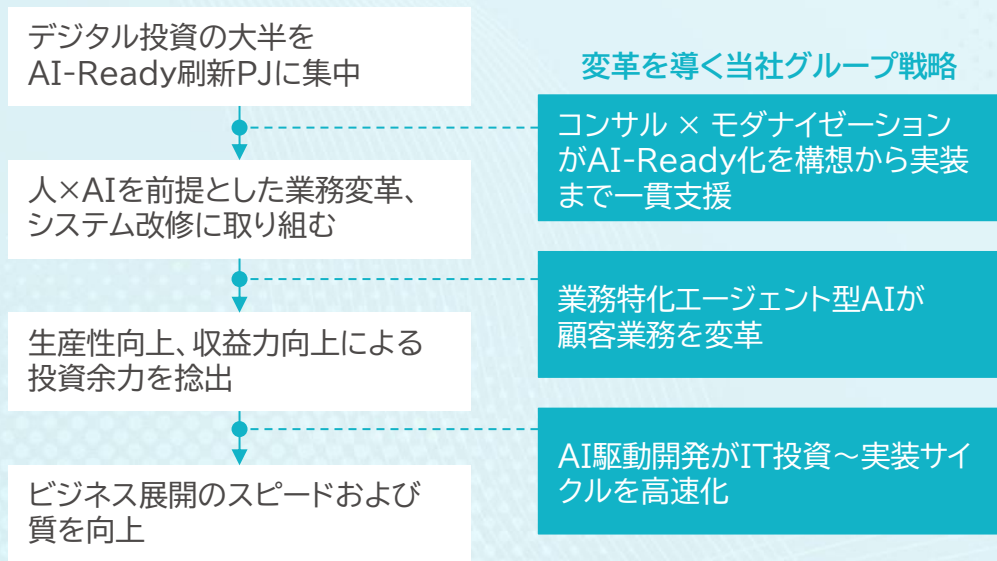
事業変革フェーズ

新時代の事業を共創

当社次世代事業(ステーブルコイン、ヘルスケアなど)による新時代のビジネスを共創

- 顧客のDX投資の中心は既に事業構造変革へと移っており、AIの活用によりその実現スピードと質が一段と高まっている。次期中期経営計画に向けて、基幹系領域の顧客基盤を一層強化し、この変化を成長機会とした取り組みを推進する。

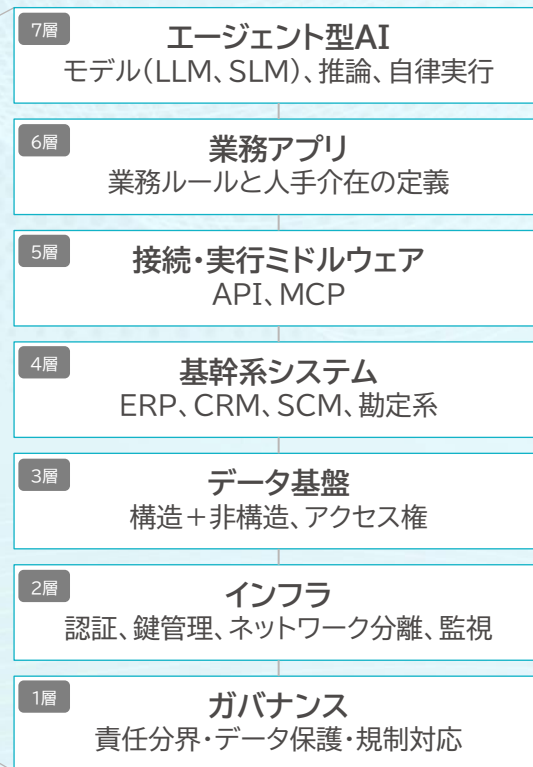
AI変革下での顧客変革



- デジタル競争力を高めた先 -

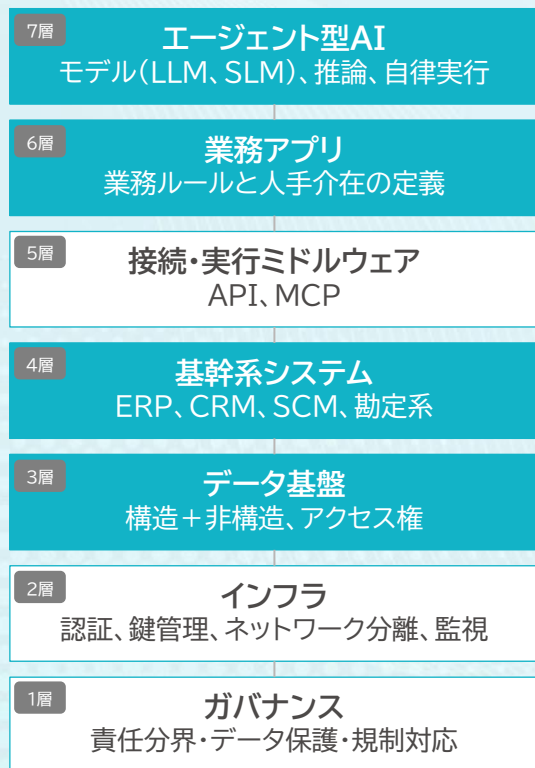
当社グループは、基幹系領域を起点にレイヤー横断で
顧客のAI変革を支え、顧客と社会の持続的成長をリードする

「顧客をリードした先」
業界知見と基幹系領域の強みで
レイヤー横断の頼れるポジションを獲得



- エージェント型AIが価値を発揮するには、業務データや基幹系領域との連携が不可欠である。当社グループは、現中期経営計画で拡大してきた基幹系領域の顧客基盤を活かし、エージェント型AIの活用支援と一体で提供することで、固有の競争優位の確立を目指す。

AIを組み込んだ業務・システム統合モデル



注力

SIで築いた顧客基盤・技術資産を競争優位の源泉に転換

サービス

強みのカード事業会社向け
不正検知AIをはじめ、国際ブランド業務を支援するサービスをリリース
個別の“AIエージェント”提供にとどまらず、業務プロセス全体でオーケストレーション機能含めたサービスを目指す

コンサル

新ブランド「IntegriA」を始動(バリューチェーン強化)
AI・データ・人・プロセスを信頼性高く統合し、“実効性のあるAI活用”を実現

その他、Anthropicとのリセラー契約、業務プロセス最適化を支援するプロセスマイニングなどの次期中期経営計画への布石を順次展開中

最注力

AI-Readyの要となる心臓部＝基幹系領域を押さえ 当社グループ自身もAI駆動開発によって変革を推進

基幹獲得

金融、産業向けモダナイゼーション案件を拡大中

AI駆動

2029年度に向けて着々と生産性向上の実績を積み上げ中
(GitHub Copilot/Claude Codeを活用)

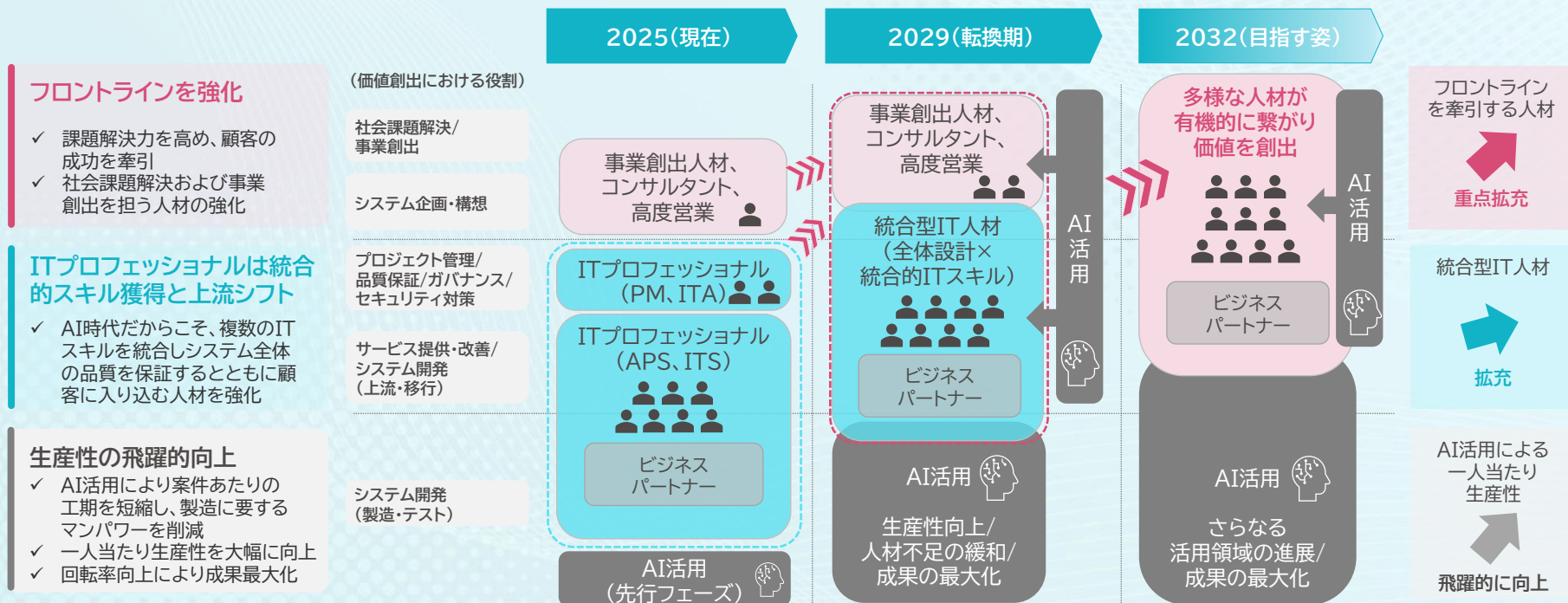
(実績)

外部設計～製造 **47%Up**  製造～単体テスト **57%Up** 

今後、TISIが中核となり、グループの強みを掛け合わせ
全レイヤーで提供価値を拡大させていく

当社グループの競争優位の確立に向けてー 価値創出を支える人材の強化

- 全社員のAI活用を推進し、案件あたりの工期短縮と一人当たり生産性の飛躍的向上を実現。案件回転率の改善を通じてトップライン拡大を図るとともに、IT人材不足の構造的課題にも対応する。
- 加えて、AI時代に競争優位の源泉となる統合的ITスキルを備えた人材や、課題解決力・事業創出力の高い人材への戦略的投資を加速し、持続的な企業価値向上を実現する。



- 次期中期経営計画では、「AI駆動開発による収益の質的転換」「Vertical AIサービスによるストック収益拡大」「重点領域への戦略投資による収益モデルの多様化」を推進する。これらの構造変革を通じて、企業価値の持続的拡大に繋げる。

顧客にとっての機会

- ・ 業務とシステムの同時刷新で競合に先んじた優位性を確立
- ・ 蓄積したデータ・ノウハウをAIで価値化し新たな収益機会を創出
- ・ AIで創出したリソースを投資に振り向け、非連続成長を実現

顧客にとっての脅威

- ・ AI活用/浸透に向けた優先順位が定まらない
- ・ 老朽化した基幹領域のAI-Ready化が急務
- ・ AIを実装した競合の台頭で、自社の優位性が相対的に低下

顧客が直面する機会と脅威の双方に対する解として、
当社グループは基幹系領域と業務知見を起点に3つの市場戦略を推進する

AI駆動開発による 収益の質的転換

- AI駆動開発により回転率を早め、案件数を拡大
- 上流コンサルからモダナイゼーションまで一気通貫で提供し、案件単価とリピート率を引き上げ

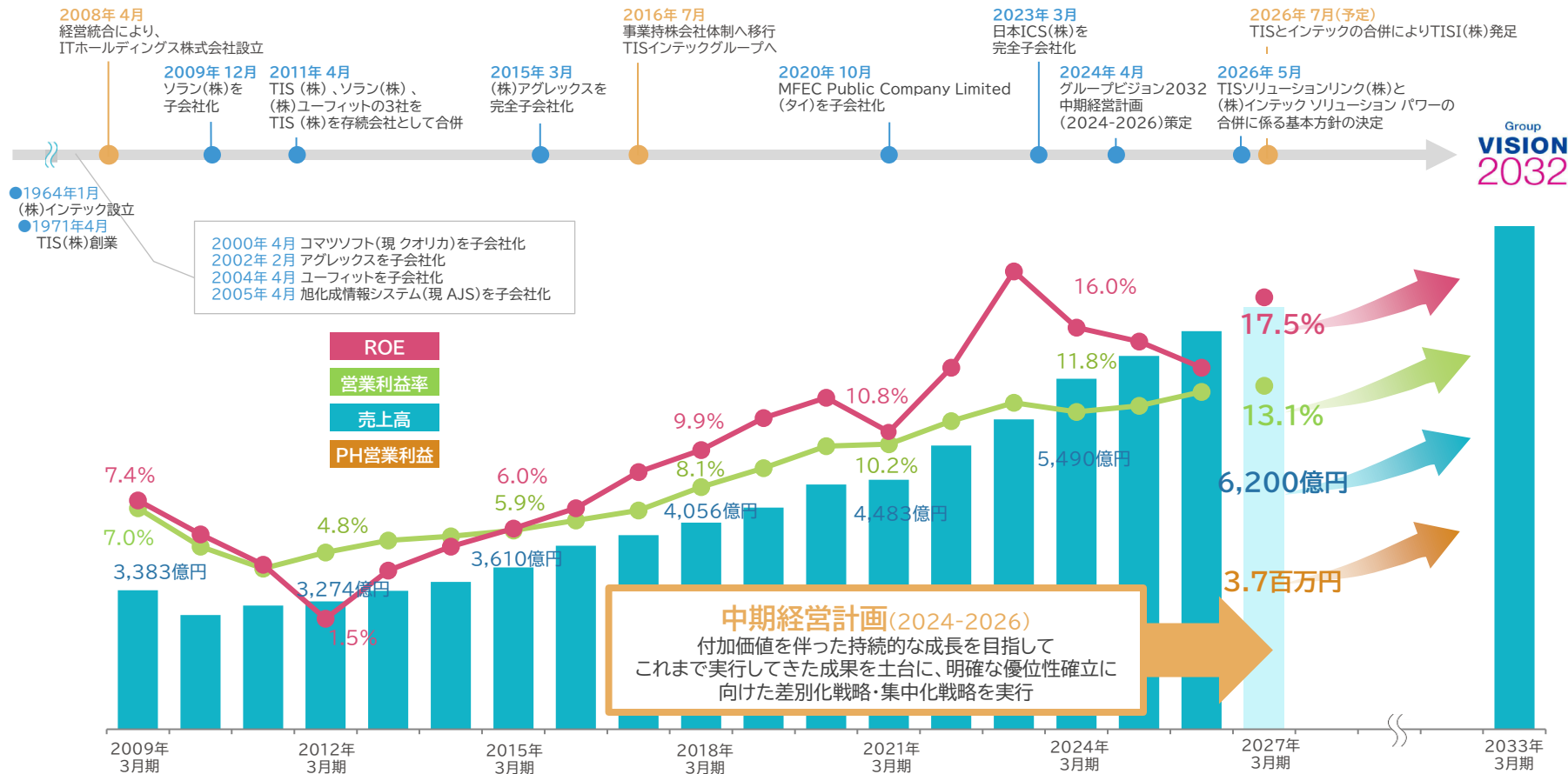
Vertical AIサービスによる ストック収益拡大

- 基幹システム、業務知見を起点に、業務プロセス全体をオーケストレーションするエージェント型AIを成果報酬型で提供し、リカーリング収益を拡大

重点領域への戦略投資による 収益モデルの多様化

- AIの先を見据え、決済・ヘルスケア領域でレベニューシェア型ビジネスを先行展開

さらなる企業価値向上を目指して



- 1 2026年3月期 業績概要
- 2 2027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 今後の成長に向けた戦略の方向性
- 6 参考資料



2026年3月期

主要セグメント別売上高(事業別) ※外部顧客向け

(百万円)		2025年3月期	2026年3月期	前期比	
オフアリングサービス		131,667	144,593	+12,926	(+9.8%)
	ソフトウェア開発	51,836	58,266	+6,430	(+12.4%)
	運用・クラウドサービス	42,228	46,156	+3,928	(+9.3%)
	製品・ソフトウェア販売	37,602	40,170	+2,567	(+6.8%)
BPM		40,521	42,803	+2,282	(+5.6%)
	ソフトウェア開発	13,129	14,638	+1,509	(+11.5%)
	運用・クラウドサービス	25,804	26,589	+785	(+3.0%)
	製品・ソフトウェア販売	1,587	1,575	▲12	(▲0.8%)
金融IT		98,918	96,941	▲1,977	(▲2.0%)
	ソフトウェア開発	51,942	53,646	+1,703	(+3.3%)
	運用・クラウドサービス	41,938	39,108	▲2,829	(▲6.7%)
	製品・ソフトウェア販売	5,037	4,185	▲851	(▲16.9%)
産業IT		127,634	132,791	+5,156	(+4.0%)
	ソフトウェア開発	86,042	91,467	+5,424	(+6.3%)
	運用・クラウドサービス	24,624	25,529	+904	(+3.7%)
	製品・ソフトウェア販売	16,967	15,794	▲1,172	(▲6.9%)
広域ITソリューション		170,437	176,953	+6,516	(+3.8%)
	ソフトウェア開発	86,714	88,403	+1,688	(+1.9%)
	運用・クラウドサービス	58,370	61,902	+3,531	(+6.1%)
	製品・ソフトウェア販売	25,352	26,647	+1,295	(+5.1%)
その他	その他	2,507	2,396	▲111	(▲4.4%)
合計		571,687	596,479	+24,792	(+4.3%)
	ソフトウェア開発	289,665	306,423	+16,757	(+5.8%)
	運用・クラウドサービス	192,966	199,286	+6,319	(+3.3%)
	製品・ソフトウェア販売	86,546	88,373	+1,826	(+2.1%)
	その他	2,507	2,396	▲111	(▲4.4%)

2026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)		2025年3月期 第4四半期	2026年3月期 第4四半期	前年同期比	
オフアリングサービス		35,286	39,243	+3,956	(+11.2%)
	ソフトウェア開発	14,232	15,832	+1,600	(+11.2%)
	運用・クラウドサービス	10,919	12,434	+1,514	(+13.9%)
	製品・ソフトウェア販売	10,135	10,977	+841	(+8.3%)
BPM		10,568	11,066	+498	(+4.7%)
	ソフトウェア開発	3,558	3,907	+349	(+9.8%)
	運用・クラウドサービス	6,555	6,705	+149	(+2.3%)
	製品・ソフトウェア販売	454	453	▲1	(▲0.2%)
金融IT		25,304	24,877	▲426	(▲1.7%)
	ソフトウェア開発	13,770	13,488	▲281	(▲2.0%)
	運用・クラウドサービス	10,233	10,375	+142	(+1.4%)
	製品・ソフトウェア販売	1,301	1,013	▲287	(▲22.1%)
産業IT		34,515	35,390	+874	(+2.5%)
	ソフトウェア開発	22,519	23,473	+953	(+4.2%)
	運用・クラウドサービス	6,185	6,463	+278	(+4.5%)
	製品・ソフトウェア販売	5,811	5,453	▲358	(▲6.2%)
広域ITソリューション		48,863	49,064	+200	(+0.4%)
	ソフトウェア開発	23,440	23,936	+496	(+2.1%)
	運用・クラウドサービス	14,833	15,840	+1,007	(+6.8%)
	製品・ソフトウェア販売	10,589	9,286	▲1,303	(▲12.3%)
その他	その他	586	585	▲1	(▲0.2%)
合計		155,125	160,227	+5,102	(+3.3%)
	ソフトウェア開発	77,520	80,638	+3,118	(+4.0%)
	運用・クラウドサービス	48,726	51,820	+3,093	(+6.3%)
	製品・ソフトウェア販売	28,292	27,183	▲1,108	(▲3.9%)
	その他	586	585	▲1	(▲0.2%)

2027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)		2026年3月期 上期	2027年3月期 上期	前年同期比	
売上高		288,525	300,000	+11,474	(+4.0%)
営業利益		35,553	36,500	+946	(+2.7%)
営業利益率		12.3%	12.2%	▲0.1P	－
親会社株主に帰属する四半期純利益		23,726	26,000	+2,273	(+9.6%)
四半期純利益率		8.2%	8.7%	+0.5P	－
主要セグメント別					
オフアリング サービス	売上高	76,070	78,400	+2,329	(+3.1%)
	営業利益	4,667	4,450	▲217	(▲4.7%)
	営業利益率	6.1%	5.7%	▲0.4P	－
BPM	売上高	21,725	21,700	▲25	(▲0.1%)
	営業利益	2,966	2,800	▲166	(▲5.6%)
	営業利益率	13.7%	12.9%	▲0.8P	－
金融IT	売上高	48,078	53,000	+4,921	(+10.2%)
	営業利益	6,162	7,000	+837	(+13.6%)
	営業利益率	12.8%	13.2%	+0.4P	－
産業IT	売上高	65,152	66,500	+1,347	(+2.1%)
	営業利益	10,624	10,700	+75	(+0.7%)
	営業利益率	16.3%	16.1%	▲0.2P	－
広域IT ソリューション	売上高	89,425	92,500	+3,074	(+3.4%)
	営業利益	10,795	11,300	+504	(+4.7%)
	営業利益率	12.1%	12.2%	+0.1P	－

2027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)		2026年3月期 下期	2027年3月期 下期	前年同期比	
売上高		307,953	320,000	+12,046	(+3.9%)
営業利益		40,675	44,500	+3,824	(+9.4%)
営業利益率		13.2%	13.9%	+0.7P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		22,897	31,000	+8,102	(+35.4%)
四半期純利益率		7.4%	9.7%	+2.3P	—
主要セグメント別					
オフアリング サービス	売上高	84,503	85,700	+1,196	(+1.4%)
	営業利益	5,774	6,800	+1,025	(+17.8%)
	営業利益率	6.8%	7.9%	+1.1P	—
BPM	売上高	22,367	22,600	+232	(+1.0%)
	営業利益	3,431	3,450	+18	(+0.5%)
	営業利益率	15.3%	15.3%	+0.0P	—
金融IT	売上高	50,652	55,500	+4,847	(+9.6%)
	営業利益	6,567	7,900	+1,332	(+20.3%)
	営業利益率	13.0%	14.2%	+1.2P	—
産業IT	売上高	68,244	70,500	+2,255	(+3.3%)
	営業利益	11,883	12,400	+516	(+4.3%)
	営業利益率	17.4%	17.6%	+0.2P	—
広域IT ソリューション	売上高	94,812	98,500	+3,687	(+3.9%)
	営業利益	12,533	13,700	+1,166	(+9.3%)
	営業利益率	13.2%	13.9%	+0.7P	—

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 実績	2027年3月期 計画	2027年3月期 計画 (中計策定時)
オフリング サービス	売上高	130,759	145,515	160,574	164,100	163,000
	営業利益	7,659	9,937	10,442	11,250	14,500
	営業利益率	5.9%	6.8%	6.5%	6.9%	8.9%
BPM	売上高	41,953	42,646	44,092	44,300	46,000
	営業利益	4,551	5,326	6,397	6,250	5,200
	営業利益率	10.8%	12.5%	14.5%	14.1%	11.3%
金融IT	売上高	106,304	100,252	98,730	108,500	103,500
	営業利益	15,185	12,321	12,729	14,900	13,500
	営業利益率	14.3%	12.3%	12.9%	13.7%	13.0%
産業IT	売上高	121,896	128,120	133,396	137,000	141,000
	営業利益	18,287	19,330	22,507	23,100	22,500
	営業利益率	15.0%	15.1%	16.9%	16.9%	16.0%
広域IT ソリューション	売上高	172,376	177,425	184,238	191,000	191,000
	営業利益	18,497	21,576	23,328	25,000	25,000
	営業利益率	10.7%	12.2%	12.7%	13.1%	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

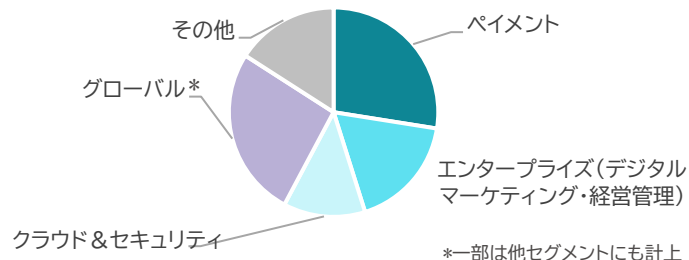
金融業界に特化した専門的なビジネス・業務ノウハウをベースとして、**事業・IT戦略を共に検討・推進**し、事業推進を支援

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



産業IT

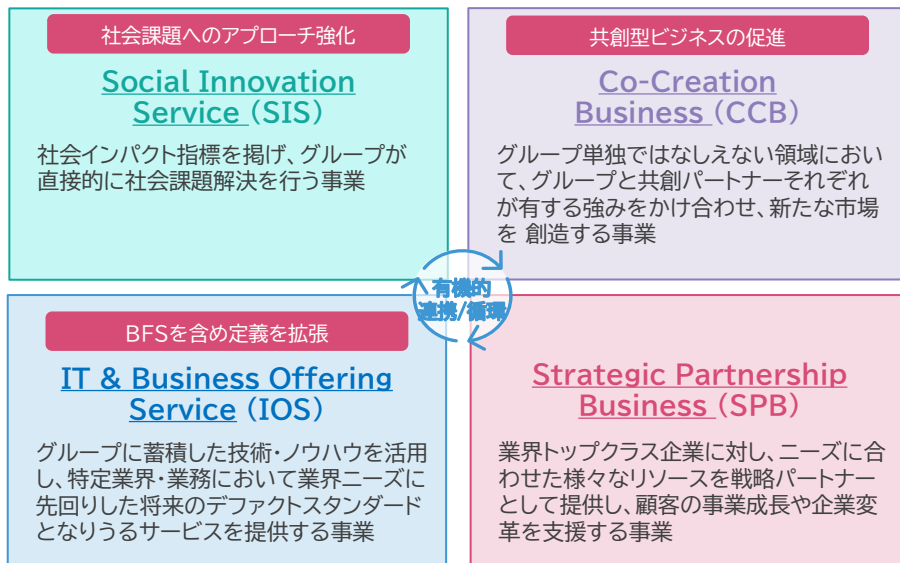
定義

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

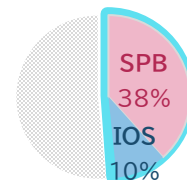


めざす戦略ドメインの構成

- ✓ 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

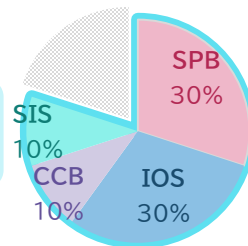
■2023年度実績

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%



2026年3月期第4四半期 プレスリリース/お知らせ①

発表日付	タイトル
2026年1月5日	TISの人事異動のお知らせ
2026年1月5日	TISインテックグループ 2026年 年頭所感
2026年1月8日	レスコのクラウド型相談支援システム「Warokuパブリックヘルス」が、横浜市のひきこもり相談支援システムとして採用
2026年1月19日	TIS、CNAPPの導入から運用内製化までを一貫支援する「CNAPP導入運用最適化支援サービス」を提供開始
2026年1月22日	インテックの「EDIプラットフォームサービス」を、食品輸入販売のデルタインターナショナルが導入
2026年1月26日	インテック、千葉銀行のFPツール「おかねのバスケット」に顧客の最適な資産づくりを支援する保険シミュレーション機能を実装
2026年1月28日	TISとセカンドサイトアナリティクス、カード決済の不正利用を防ぐ「AI不正検知サービス」を提供開始
2026年1月29日	インテック、オンプレミス環境で生成AIを活用できるローカルLLMの導入支援を開始
2026年1月30日	TISとネクスウェイ、公的個人認証に対応した「本人確認デジタル認証サービス」を提供開始
2026年2月2日	人事異動、機構改革に関するお知らせ
2026年2月2日	人事異動に関するお知らせ
2026年2月12日	アグレックス、AIエージェントによる保険契約サポート業務自動化のPoCを実施
2026年2月16日	インテック、鹿児島銀行に営業DXを支援する「CRMサービス」を導入
2026年2月16日	人事異動に関するお知らせ
2026年2月17日	TIS、東京ガスにクラウド型経費精算システム「Spendia」を導入
2026年2月20日	TIS、Pega公式パートナーとして東京センチュリーの基幹システム再構築後の体制整備を支援
2026年2月25日	ネクスウェイのクラウド請求書受領・明細突合サービス「トツツゴー」が、債務管理システム「マネーフォワード クラウド 債務支払」とAPI連携
2026年2月26日	TISとWelby、次世代ヘルスケアDXの社会実装に向けてPHR事業における業務提携契約を締結
2026年2月27日	TISソリューションリンク、マネックス証券の証券総合取引口座ログイン時における多要素認証（パスキー）機能開発を支援
2026年3月2日	人事異動に関するお知らせ
2026年3月5日	TIS、生成AIと豊富なナレッジを組み合わせ、企業のプロジェクトマネジメントの生産性と品質向上を支援する取り組みを開始
2026年3月6日	TIS、「給与デジタルマネー払いゲートウェイサービス」を楽天ペイに導入し、デジタル給与の受取を開始
2026年3月13日	TISインテックグループ「健康経営優良法人2026」に8社認定
2026年3月16日	人事異動に関するお知らせ

2026年3月期第4四半期 プレスリリース/お知らせ②

発表日付	タイトル
2026年3月16日	インテック、データ利活用を可能にするクラウド管理基盤を構築し、清水建設グループの電力事業における実績管理業務のDXを支援
2026年3月19日	TISと岡三証券、JICAとの「ブロックチェーン技術を活用した資金調達に関する研究・実証実験」プロジェクトを開始
2026年3月23日	TIS、関西・京都エリアの地域DXに向けて京都銀行と業務提携契約を締結
2026年3月23日	企業の生成AI利用実態と課題解決に向けた調査レポートを公開
2026年3月24日	TISとトリニティ、自治体ポイントを共同利用できるポイント基盤「マルチポイントサービス」を提供開始
2026年3月25日	TIS、生成AI活用により国際ブランド関連業務を効率化する「国際ブランドエンハンス対応支援サービス」を提供開始
2026年3月25日	登録管理ネットワーク、自動車登録手続きの書類代理交付をデジタル化するデータ連携プラットフォームを構築
2026年3月26日	日本IBM・日本オラクル・TIS、JTBグループ全社の財務会計システムの構築を支援
2026年3月26日	インテック、セゾンテクノロジーとクラウド型データ連携プラットフォーム「HULFT Square」の販売パートナー契約を締結
2026年3月27日	TISとWelby、地域包括ケア向けサービスの共同推進に向けて「ヘルスケアパスポートplus」を提供開始
2026年3月27日	インテック、情報システム部門の属人化やサイロ化を解消する「共創型システム運用サービス」を提供開始

ITで、社会の願い叶えよう。



TIS INTEC
Group