



2026年3月期第2四半期(中間期) 決算説明資料

2025.10.31

TIS株式会社

© 2025 TIS Inc.

- TISの河村でございます。よろしくお願いいたします。
- それでは、まず私の方から、本日15:30に発表しました、2026年3月期上期の決算の内容についてご説明いたします。

2026年3月期第2四半期(中間期) 業績概要

- ・前年同期比増収増益。計画を上回って着地。
- ・営業利益率は第2四半期(累計)としては初の12%台に到達。
- ・受注高、受注残高は前年同期比増加。安定的に積み上がる。

2026年3月期 業績見通し

- ・好調な上期業績を踏まえ、通期業績予想を上方修正。

- ・ はじめに、2ページをご覧ください。
- ・ 今回の決算のハイライトです。
- ・ まず、2026年3月期上期の業績については、前年同期比増収増益で、計画を上回る着地となりました。
- ・ 営業利益率も、上期としては初めて12%台に乗せることができました。
- ・ また、受注高・受注残高ともに前年同期比増加と、安定的に積み上がりました。
- ・ 次に、2026年3月期の業績見通しについては、これらの好調な上期業績を踏まえて、上方修正しました。
- ・
- ・ 以上が今回の主なハイライトになります。
- ・ それでは、今申し上げた内容のご説明に入っていきたいと思います。

- 1 2026年3月期第2四半期(中間期) 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 TISとインテックの合併について
- 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.43、44除く)

(説明省略)



- 1 2026年3月期第2四半期(中間期) 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 TISとインテックの合併について
- 6 参考資料

(説明省略)

2026年3月期第2四半期(中間期)
業績ハイライト(前年同期比)



- 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、増収増益。

(百万円)	2025年3月期 第2四半期 (累計)	2026年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比	
売上高	275,558	288,525	+12,967	(+4.7%)
営業利益	30,509	35,553	+5,044	(+16.5%)
営業利益率	11.1%	12.3%	+1.2P	－
親会社株主に帰属する 中間純利益	20,840	23,726	+2,886	(+13.8%)
中間純利益率	7.6%	8.2%	+0.6P	－

・営業外収益: 1,480百万円(前年同期比 +8百万円)
→受取配当金 684百万円 等

・特別利益: 2,100百万円(前年同期比 ▲2,457百万円)
→投資有価証券売却益 1,361百万円 等

・営業外費用: 1,063百万円(前年同期比 +381百万円)
→持分法による投資損失 491百万円 等

・特別損失: 1,653百万円(前年同期比 ▲2,117百万円)
→減損損失 1,381百万円 等

- それでは、5ページをご覧ください。2026年3月期上期の業績概要です。
- 引き続き良好な事業環境を背景に事業拡大を進め、増収増益を実現することができました。
- 売上高は前年同期比4.7%増の2,885億円。
- 営業利益は前年同期比16.5%増の355億円となり、営業利益率は1.2ポイント上昇して12.3%となりました。
- なお、営業利益率が12%台に乗るのは、上期としては初めてのこととなります。
- 親会社株主に帰属する中間純利益は前年同期比13.8%増の237億円となりました。

2026年3月期第2四半期(中間期)
業績ハイライト(計画比)

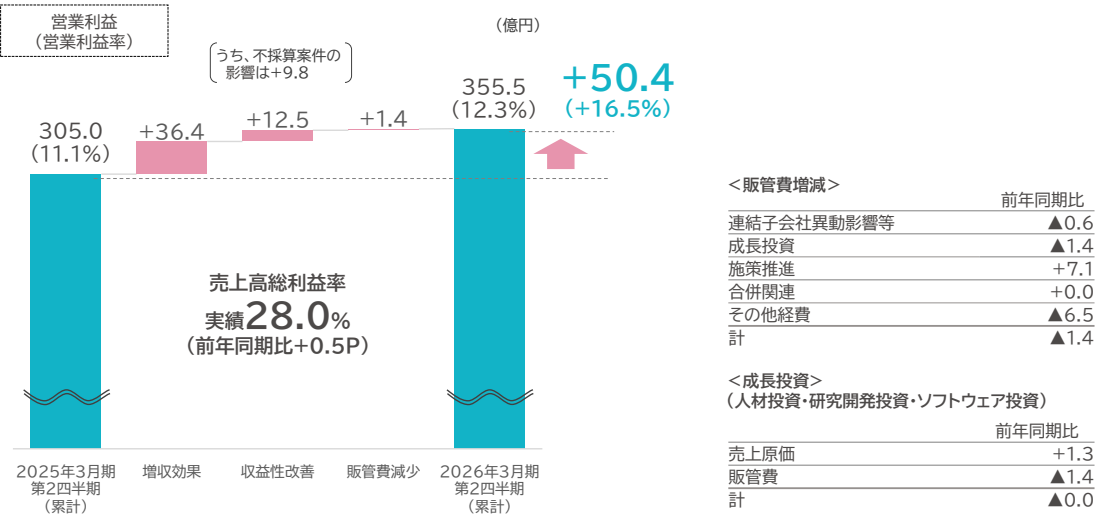
- 幅広い顧客のIT投資需要の高まりを背景に計画を達成。

(百万円)	2026年3月期 上期計画	2026年3月期 上期実績	計画比	
売上高	285,000	288,525	+3,525	(+1.2%)
営業利益	33,000	35,553	+2,553	(+7.7%)
営業利益率	11.6%	12.3%	+0.7P	－
親会社株主に帰属する 中間純利益	22,000	23,726	+1,726	(+7.8%)
中間純利益率	7.7%	8.2%	+0.5P	－

- 続いて6ページは上期業績の計画比の状況です。
- すべてのセグメントにおいて、幅広い顧客からのIT投資需要にお応えすることができたことで、計画を上回る着地となりました。
- 加えて、上期は販管費が想定よりも抑制されたことも、利益の上振れに寄与しています。

2026年3月期第2四半期(中間期) 営業利益要因別増減分析(前年同期比)

- 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推進や生産性向上等により、営業増益を達成。売上高総利益率は28.0%に向上。

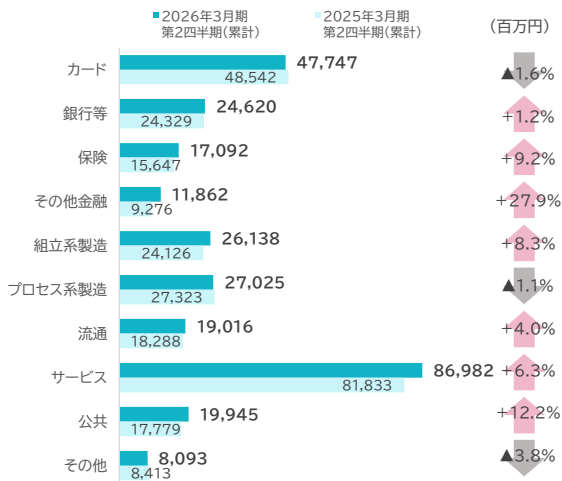


- 7ページは営業利益の要因別増減です。
- 増収に伴う増益に加えて、人材投資を含む成長投資を継続する中でも、高付加価値ビジネスの推進や生産性向上等の取り組みを進めたことで営業増益を達成しました。
- 売上高総利益率は、前年同期比で0.5ポイント上昇し、28.0%となりました。
- なお、上期の不採算案件は3.5億円に抑制することができました。

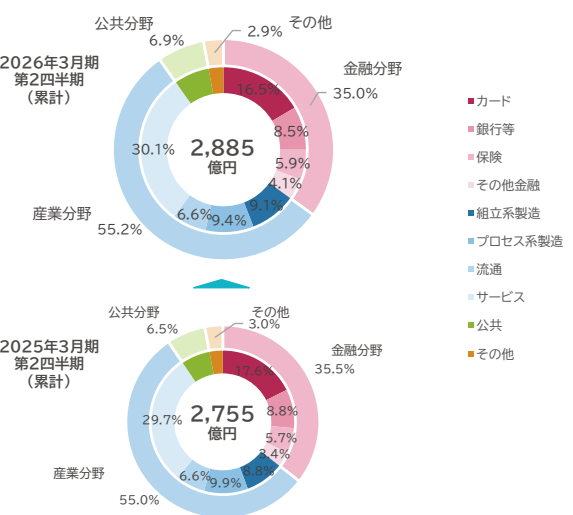
2026年3月期第2四半期(中間期) 顧客業種別売上高

- 金融系はその他金融を中心に好調。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



© 2025 TIS Inc.

- 8ページは顧客業種別売上高の状況です。
- 金融系は、モダナイゼーションが寄与し、「その他金融」を中心に好調に推移しました。
- 産業系は「サービス」および「組立系製造」が牽引しました。
- また、「公共」も力強い伸びを示しました。

2026年3月期第2四半期(中間期)
主要セグメント別損益状況(前年同期比)



(百万円)		2025年3月期 第2四半期 (累計)	2026年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比		概況
オフアリングサービス	売上高	70,405	76,070	+5,665	(+8.0%)	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したことや、決済分野における先行投資増があるものの決済分野、エンタープライズ系等での案件獲得や不採算案件の抑制により増収増益。
	営業利益	4,468	4,667	+198	(+4.5%)	
	営業利益率	6.3%	6.1%	▲0.2P	—	
BPM	売上高	20,848	21,725	+876	(+4.2%)	DX事業を始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	2,317	2,966	+648	(+28.0%)	
	営業利益率	11.1%	13.7%	+2.6P	—	
金融IT	売上高	50,041	48,078	▲1,963	(▲3.9%)	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減収増益。
	営業利益	6,090	6,162	+72	(+1.2%)	
	営業利益率	12.2%	12.8%	+0.6P	—	
産業IT	売上高	61,295	65,152	+3,857	(+6.3%)	サービス・製造・流通等の幅広い業種におけるIT投資拡大により増収増益。
	営業利益	9,022	10,624	+1,601	(+17.8%)	
	営業利益率	14.7%	16.3%	+1.6P	—	
広域ITソリューション	売上高	83,948	89,425	+5,476	(+6.5%)	自治体関連や医療系およびその他産業系顧客の幅広いIT投資需要の拡大等により増収増益。前期に発生した一過性費用減少も寄与。
	営業利益	8,300	10,795	+2,494	(+30.1%)	
	営業利益率	9.9%	12.1%	+2.2P	—	

© 2025 TIS Inc.

- ・ 9ページは主要なセグメント別の状況です。
- ・ 「オフアリングサービス」は、税理士事務所向けシステム等の更新需要が一巡した影響や、決済分野での先行投資の増加がある中でも、決済分野やエンタープライズ系等で着実に案件を獲得し、また、不採算案件の抑制もしっかり進められたことで増収増益となりました。
- ・ 「BPM」は、DX事業を始めとする案件が獲得できたことや、継続的に実施しているコストコントロールが奏功して増収増益となりました。
- ・ 「金融IT」は、前期から継続する大型開発案件のピークアウトや、一部顧客の運用業務の終了等の影響で、減収となりましたが、モダナイゼーション関連等の高付加価値ビジネスを推進したことで増益に転じることができました。
- ・ 「産業IT」は、サービス・製造・流通等の幅広い業種でのIT投資拡大により増収増益となりました。
- ・ 「広域ITソリューション」は、自治体関連や医療系、その他産業系など、幅広い顧客のIT投資需要の拡大により増収増益となりました。前期に発生した一過性費用の減少も寄与しています。

2026年3月期第2四半期(中間期)
主要セグメント別損益状況(計画比)

(百万円)		2026年3月期 上期計画	2026年3月期 上期実績	計画比		概況
オフアリングサービス	売上高	74,000	76,070	+2,070	(+2.8%)	エンタープライズ系を中心としたIT投資拡大により、売上高は計画を上回るも、主に決済分野での先行投資強化や、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の一巡による影響が想定よりも大きく利益は想定線。
	営業利益	4,650	4,667	+17	(+0.4%)	
	営業利益率	6.3%	6.1%	▲0.2P	－	
BPM	売上高	21,500	21,725	+225	(+1.0%)	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、利益ともに計画を上回る。
	営業利益	2,800	2,966	+166	(+5.9%)	
	営業利益率	13.0%	13.7%	+0.7P	－	
金融IT	売上高	48,000	48,078	+78	(+0.2%)	売上高は想定線も、効率化施策推進により利益は計画を上回る。
	営業利益	5,500	6,162	+662	(+12.0%)	
	営業利益率	11.5%	12.8%	+1.3P	－	
産業IT	売上高	64,000	65,152	+1,152	(+1.8%)	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加え、効率化施策推進により売上高、利益ともに計画を上回る。
	営業利益	9,900	10,624	+724	(+7.3%)	
	営業利益率	15.5%	16.3%	+0.8P	－	
広域ITソリューション	売上高	89,000	89,425	+425	(+0.5%)	売上高は想定線も、効率化施策推進により利益は計画を上回る。
	営業利益	10,000	10,795	+795	(+8.0%)	
	営業利益率	11.2%	12.1%	+0.9P	－	

© 2025 TIS Inc.

- 続いて10ページは、主要なセグメント別の状況の計画比です。
- 「オフアリングサービス」の営業利益率は未達とはなりましたが、それ以外はすべてのセグメントで計画を上回り、しっかりとした結果が出せたと考えています。

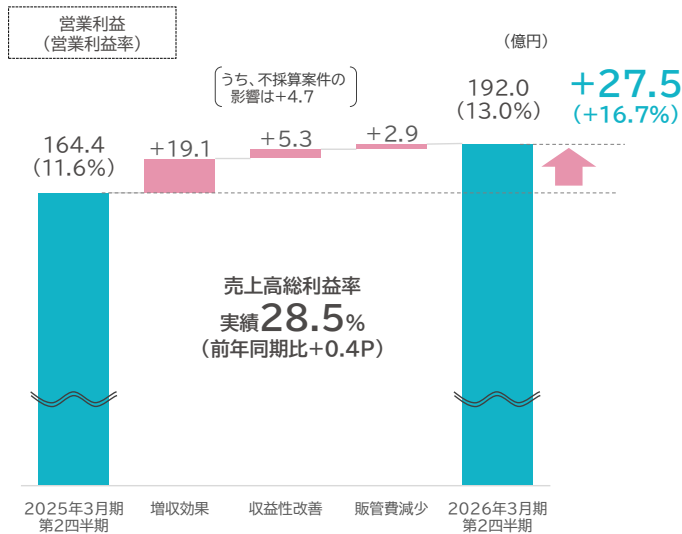
(参考) 2026年3月期第2四半期(7-9月)
業績ハイライト・主要セグメント別損益

(百万円)		2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	前年同期比	
売上高		141,503	148,209	+6,706	(+4.7%)
営業利益		16,447	19,200	+2,752	(+16.7%)
営業利益率		11.6%	13.0%	+1.4P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		10,161	11,206	+1,044	(+10.3%)
四半期純利益率		7.2%	7.6%	+0.4P	—
主要セグメント別					
オフライン サービス	売上高	36,403	39,823	+3,420	(+9.4%)
	営業利益	2,262	2,937	+674	(+29.8%)
	営業利益率	6.2%	7.4%	+1.2P	—
BPM	売上高	10,840	11,038	+198	(+1.8%)
	営業利益	1,480	1,542	+61	(+4.2%)
	営業利益率	13.7%	14.0%	+0.3P	—
金融IT	売上高	25,066	24,447	▲619	(▲2.5%)
	営業利益	3,015	3,182	+167	(+5.6%)
	営業利益率	12.0%	13.0%	+1.0P	—
産業IT	売上高	31,454	32,803	+1,348	(+4.3%)
	営業利益	4,662	5,516	+853	(+18.3%)
	営業利益率	14.8%	16.8%	+2.0P	—
広域IT ソリューション	売上高	42,888	45,625	+2,737	(+6.4%)
	営業利益	4,945	5,957	+1,012	(+20.5%)
	営業利益率	11.5%	13.1%	+1.6P	—

© 2025 TIS Inc.

- ・ 11ページから12ページは、第2四半期の3か月間の業績を示したものです。
- ・ 概ね上期と同様の傾向のため、詳細な説明は割愛させていただきます。

(参考) 2026年3月期第2四半期(7-9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		▲0.2
成長投資		▲0.7
施策推進		+3.1
合併関連		+0.0
その他経費		▲5.0
計		▲2.9

<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		▲0.5
販管費		▲0.7
計		▲1.3

(説明省略)

2026年3月期第2四半期(中間期)
受注状況(当期受注高)



- 当期受注高は前年同期比で安定的に増加。
- オファリングサービス、金融ITは開発が力強く伸長の一方、運用/販売が前年同期を下回る。

(百万円)		2025年3月期 第2四半期 (累計)	2026年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比	
当期受注高		281,240	294,269	+13,029	(+4.6%)
うちソフトウェア開発		137,959	149,694	+11,735	(+8.5%)
主要セグメント別					
オファリング サービス	当期受注高	65,310	67,644	+2,334	(+3.6%)
	うちソフトウェア開発	25,213	29,400	+4,187	(+16.6%)
BPM	当期受注高	19,835	21,026	+1,190	(+6.0%)
	うちソフトウェア開発	6,244	7,027	+783	(+12.5%)
金融IT	当期受注高	45,985	48,526	+2,541	(+5.5%)
	うちソフトウェア開発	21,468	26,095	+4,626	(+21.6%)
産業IT	当期受注高	62,515	64,821	+2,305	(+3.7%)
	うちソフトウェア開発	41,734	42,161	+426	(+1.0%)
広域IT ソリューション	当期受注高	87,593	92,250	+4,656	(+5.3%)
	うちソフトウェア開発	43,298	45,010	+1,711	(+4.0%)

- ・ 13ページからは受注状況についてのご説明です。
- ・ まず、13ページが受注高の状況です。当期受注高は前年同期比4.6%増の2,942億円と安定的に積み上がりました。
- ・ 「オファリングサービス」「金融IT」では、開発が力強く積み上がった一方で、運用、販売が減少しています。
- ・ 「金融IT」は運用業務の一部終了等が影響して減少したものであり、「オファリングサービス」は主に海外において販売の波があったことや収益性の高いクラウド案件に絞って受注を進めている影響によるものです。
- ・ いずれも個別事象によるもので、事業環境についてご心配いただく状況ではないと考えています。

2026年3月期第2四半期(中間期)
受注状況(期末受注残高)



- 金融ITにおいて一部顧客の運用業務終了に伴う減少等があるものの、全体としては開発を中心に着実に積み上がる。

(百万円)		2025年3月期 第2四半期末	2026年3月期 第2四半期末	前年同期比	
期末受注残高		195,631	204,054	+8,423	(+4.3%)
うちソフトウェア開発		99,974	107,608	+7,633	(+7.6%)
主要セグメント別					
オフリング サービス	期末受注残高	44,102	47,241	+3,139	(+7.1%)
	うちソフトウェア開発	16,736	19,580	+2,844	(+17.0%)
BPM	期末受注残高	7,548	7,919	+370	(+4.9%)
	うちソフトウェア開発	7,207	7,542	+334	(+4.6%)
金融IT	期末受注残高	42,564	42,019	▲544	(▲1.3%)
	うちソフトウェア開発	20,720	21,066	+346	(+1.7%)
産業IT	期末受注残高	38,528	43,032	+4,504	(+11.7%)
	うちソフトウェア開発	23,221	26,509	+3,288	(+14.2%)
広域IT ソリューション	期末受注残高	62,887	63,841	+954	(+1.5%)
	うちソフトウェア開発	32,088	32,909	+820	(+2.6%)

- 14ページは期末受注残高の状況です。
- 受注残高は、前年同期比4.3%増加の2,040億円となりました。
- 概ね、受注高の傾向と変わりなく、「金融IT」を除くすべてのセグメントでしっかり積みあがりました。

(参考) 2026年3月期第2四半期(7-9月)
受注状況

(百万円)		2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	前年同期比	
当期受注高		189,849	193,917	+4,068	(+2.1%)
うちソフトウェア開発		75,834	79,571	+3,737	(+4.9%)
主要セグメント別					
オフERING サービス	当期受注高	47,192	48,502	+1,309	(+2.8%)
	うちソフトウェア開発	12,984	15,593	+2,608	(+20.1%)
BPM	当期受注高	10,631	11,128	+497	(+4.7%)
	うちソフトウェア開発	3,566	3,874	+308	(+8.6%)
金融IT	当期受注高	35,051	35,390	+339	(+1.0%)
	うちソフトウェア開発	12,887	13,886	+999	(+7.8%)
産業IT	当期受注高	38,241	40,523	+2,281	(+6.0%)
	うちソフトウェア開発	21,035	22,537	+1,501	(+7.1%)
広域IT ソリューション	当期受注高	58,731	58,371	▲359	(▲0.6%)
	うちソフトウェア開発	25,360	23,679	▲1,680	(▲6.6%)

- 15ページは第2四半期の3か月間の受注状況です。
- 「広域ITソリューション」で大きく減少していますが、これは前期に受注した、自治体情報システム標準化への対応案件の反動によるものです。



- 1 2026年3月期第2四半期(中間期) 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 TISとインテックの合併について
- 6 参考資料

- 続きまして、2026年3月期の通期業績見通しについてご説明いたします。

- 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政策支援や若年・低所得層の利用増により成長継続。 ✓ Embedded Financeで金融業界に異業種参入の障壁が下がる。多様なサービス(BaaS、スマートシティ・デジタル口座等)が登場し、デジタル金融の社会実装も加速。ステーブルコインも注目。 ✓ ASEAN経済は政権不安も内需は底堅い。外需は中国・米国の影響あり。 ✓ 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の需要が拡大。		
BPM	✓ グローバルでも大手企業によるM&Aを活用したBPO市場参入の動きあり。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、データを活用するサービスへのニーズが増加。 ✓ 人材不足や賃金上昇等を背景に、付加価値業務へのシフトは急務。人手に依存する単純アウトソーシングは縮小均衡、値下げ圧力が強まる。		
金融IT	✓ 政策金利上昇により金融市場は活性化。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・拡大に対し、カード事業者は新たなビジネスモデルを模索。新興プレイヤーとの競争、特に自社経済圏の囲い込み競争が激化。 ✓ 金融業界全体でモダン化の需要は強い。		
産業IT	✓ 世界経済の不透明感が続く中、国内経済は安定。原油高、為替変動、賃金・物価上昇等は製造業を中心にコストへの影響があり、価格転嫁の成否が業績を左右。 ✓ 政府は「賃上げと投資が牽引する成長型経済」を推進。企業はDX・GX、モダン化、ERP更改などへの設備投資を積極化。 ✓ 外食・サービス・小売業は力強く復調も、人員不足と賃上げ圧力が深刻化。IT投資や海外展開が成長の鍵。		
広域ITソリューション	✓ メガバンクを中心に、デジタル戦略への投資が拡大。地銀はネットバンクやフィンテックへの対抗策としてデジタル分野の強化が急務。 ✓ 生損保業界は金利上昇や持合解消で堅調。サービス拡充、IT基盤見直しや顧客接点強化が戦略課題。 ✓ 自治体はシステム標準化・DX推進に向けてIT投資が継続。 ✓ 医療は、データ基盤構築・統合、ICT活用が進展。電子カルテ、PHR、遠隔医療、安全対策などIT投資ニーズは拡大継続。		

© 2025 TIS Inc.

*TISインテックグループの顧客動向も参考になっているため、一般の状況と異なる場合があります。

- まず17ページでは、事業環境の認識をご説明します。
- IT投資の長期的な拡大傾向は継続という見方に変わりはありません。
- 特に、金融ITについては、期初計画から前倒しで増益に転じたことを踏まえて、天気マークを一段引き上げています。
- その他のセグメントにおいても、今後も良好な事業環境が続くと期待しています。

2026年3月期
業績予想の修正について①

- 上期業績が計画を上回ったことを踏まえ、期初計画を引き上げ。合併関連費用も織り込み済み。

(百万円)	2026年3月期 期初計画	2026年3月期 修正計画	期初計画比	
売上高	582,000	588,000	+6,000	(+1.0%)
営業利益	73,000	75,000	+2,000	(+2.7%)
営業利益率	12.5%	12.8%	+0.3P	－
親会社株主に帰属する 当期純利益	49,000	50,000	+1,000	(+2.0%)
当期純利益率	8.4%	8.5%	+0.1P	－
1株当たり当期純利益(円)	216.86	220.70	+3.84	(+1.8%)
ROE	14.5%	14.8%	+0.3P	－

- ・ 18ページで、今回の業績予想修正の内容についてご説明しています。
- ・ 上期業績が計画を上回ったことを踏まえて、通期業績予想を期初計画から上方修正しました。
- ・ 売上高は60億円増の5,880億円、営業利益は合併関連費用約5億円を織り込んだうえで20億円増の750億円、親会社株主に帰属する当期純利益は10億円増の500億円としました。
- ・ 引き続き、案件獲得・受注積み上げに注力しグループ一体となって、修正後計画の達成をより確かなものにしてまいります。

2026年3月期
業績予想の修正について②

(百万円)		2026年3月期 期初計画	2026年3月期 修正計画	期初計画比	
オフアリング サービス	売上高	150,000	153,500	+3,500	(+2.3%)
	営業利益	10,600	10,250	▲350	(▲3.3%)
	営業利益率	7.1%	6.7%	▲0.4P	－
BPM	売上高	44,000	44,000	－	－
	営業利益	6,050	6,200	+150	(+2.5%)
	営業利益率	13.8%	14.1%	+0.3P	－
金融IT	売上高	98,500	99,000	+500	(+0.5%)
	営業利益	11,850	12,550	+700	(+5.9%)
	営業利益率	12.0%	12.7%	+0.7P	－
産業IT	売上高	131,000	132,500	+1,500	(+1.1%)
	営業利益	21,200	21,900	+700	(+3.3%)
	営業利益率	16.2%	16.5%	+0.3P	－
広域IT ソリューション	売上高	181,500	182,000	+500	(+0.3%)
	営業利益	22,950	23,750	+800	(+3.5%)
	営業利益率	12.6%	13.0%	+0.4P	－

- 19ページは、セグメント別の業績予想修正の内容です。
- 全体の通期業績見通しの変更に合わせて、上期実績や下期の変動要素を考慮して各セグメントの新たな計画としています。
- このうち、オフアリングサービスについては売上高を引き上げる一方で、営業利益は引き下げています。
- これは、期初計画時点の想定を上回る先行投資を行っていることを反映したもので、今後の成長に向けた戦略的な対応として位置付けています。
- また、金融ITについては期初計画では前年同期比増収減益としていましたが、上期の状況を踏まえて今回増収増益の計画としています。

2026年3月期
業績予想ハイライト



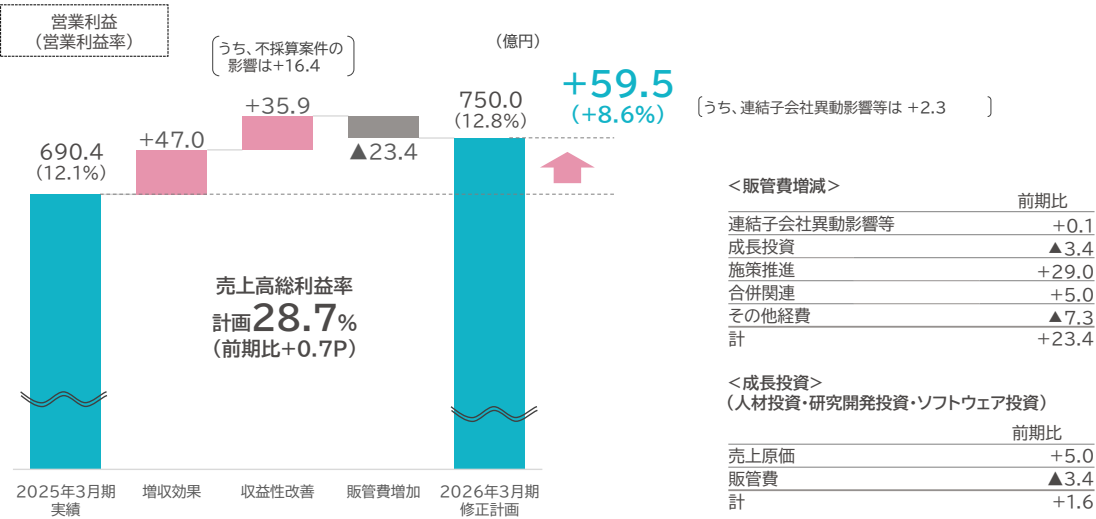
- 人材投資をはじめとする成長投資を強化する中、事業拡大により増収営業増益の計画。
- 当期純利益は、主に特別損益(純額)の縮小を反映したもの。

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 修正計画	前期比	
売上高	571,687	588,000	+16,312	(+2.9%)
営業利益	69,047	75,000	+5,952	(+8.6%)
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	50,000	▲12	(▲0.0%)
当期純利益率	8.7%	8.5%	▲0.2P	－
1株当たり当期純利益(円)	215.00	220.70	+5.70	(+2.7%)
ROE	15.3%	14.8%	▲0.5P	－

- 20ページは、今申し上げた修正計画を前期比で示したものです。
- 売上高は、前期比2.9%増、営業利益は前期比8.6%増、営業利益率は前期比0.7ポイント増の12.8%という計画です。

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。



© 2025 TIS Inc.

- 21ページは、修正計画に基づく営業利益の要因別増減分析です。
- 売上高総利益率は期初計画の29.0%から28.7%に低下しますが、前期比では0.7ポイント上昇する見込みです。
- 人材投資をはじめとする成長投資は継続して実施する中でも、高付加価値ビジネスの提供や生産性向上の取り組みを進めることで期初計画を上回る営業増益を目指してまいります。
- なお、上期の実績を踏まえて販管費は期初計画から見直しています。

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 修正計画	前期比		概況
オファリング サービス	売上高	145,515	153,500	+7,984	(+5.5%)	主に決済分野での先行投資強化や税理士事務所向けのシステム更新サイクルに伴う需要の一巡の影響等があるものの、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	10,250	+312	(+3.1%)	
	営業利益率	6.8%	6.7%	▲0.1P	—	
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	6,200	+873	(+16.4%)	
	営業利益率	12.5%	14.1%	+1.6P	—	
金融IT	売上高	100,252	99,000	▲1,252	(▲1.2%)	大型開発案件のピークアウト影響や一部運用業務終了等の影響があるものの、モダナイゼーションを含めた顧客深耕による収益改善により減収増益。
	営業利益	12,321	12,550	+228	(+1.9%)	
	営業利益率	12.3%	12.7%	+0.4P	—	
産業IT	売上高	128,120	132,500	+4,379	(+3.4%)	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	21,900	+2,569	(+13.3%)	
	営業利益率	15.1%	16.5%	+1.4P	—	
広域IT ソリューション	売上高	177,425	182,000	+4,574	(+2.6%)	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	23,750	+2,173	(+10.1%)	
	営業利益率	12.2%	13.0%	+0.8P	—	

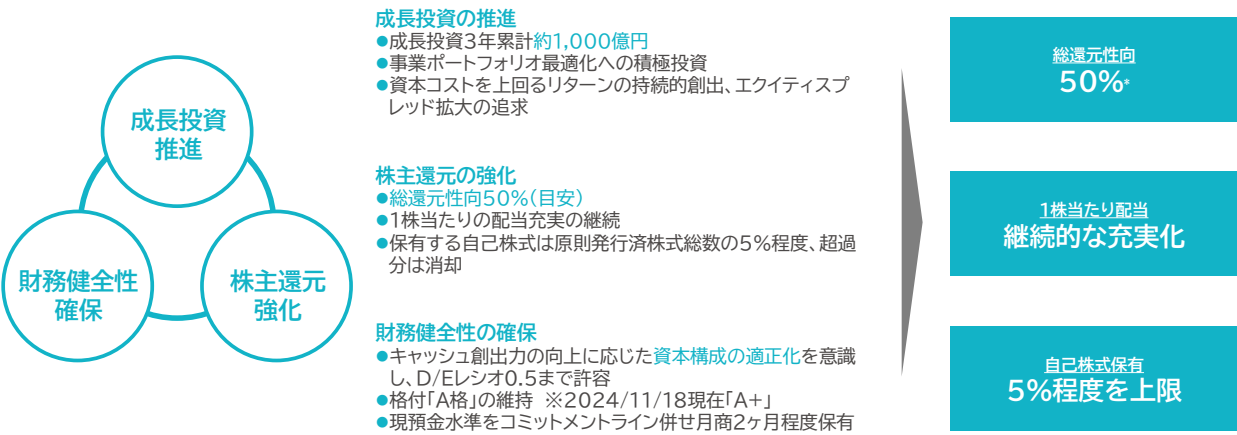
(説明省略)



- 1 2026年3月期第2四半期(中間期) 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 TISとインテックの合併について
- 6 参考資料

- ・ 私からのご説明の最後として、株主還元についてご説明します。

- 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。



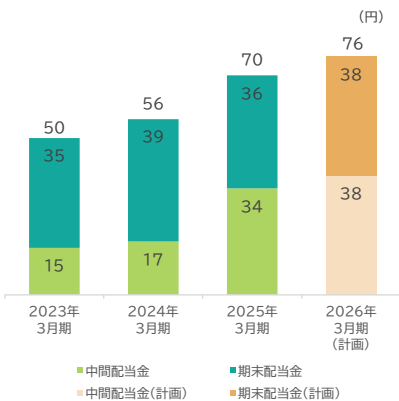
(説明省略)

株主還元の状況・計画

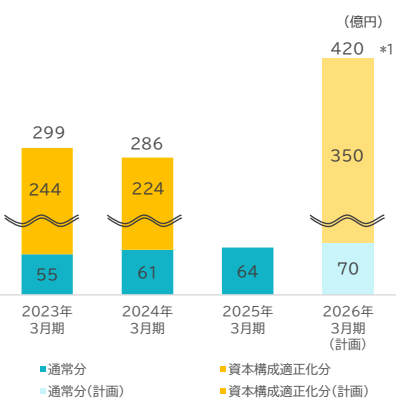


- 当期の配当計画に変更なし。中間配当金は1株当たり38円(前期比+4円)。
- 自己株式の取得は、上限の420億円に対して9月末時点で276億円まで取得。取得期間は12月末までの予定。

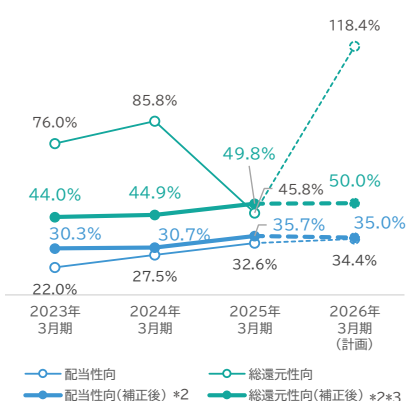
1株当たり配当金の推移



自己株式取得総額の推移



配当性向・総還元性向推移



© 2025 TIS Inc.

*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

- 基本方針の再掲となる24ページについての説明は割愛させていただき、25ページをご覧ください。
- 期初に計画した株主還元から変更ございません。中間配当金は1株当たり前期比4円増の38円、年間配当金は前期比6円増の76円の予定です。
- また、総額420億円の自己株式の取得については、9月末時点で276億円を取得しました。取得期間は12月末までを予定しています。
- 以上で、私からの説明を終了させていただきます。

1 2026年3月期第2四半期(中間期) 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 TISとインテックの合併について

6 参考資料

- TIS 岡本です。あらためまして、本日は、当社決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。
- それでは、私の方から、「中期経営計画(2024-2026)の進捗状況」と「TISとインテックの合併」の2点について、ご説明させていただきます。

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				
	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
重要経営指標	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	

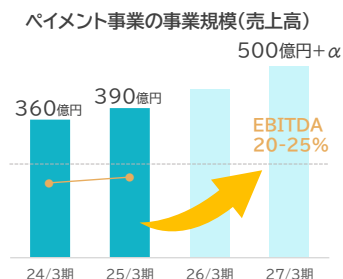
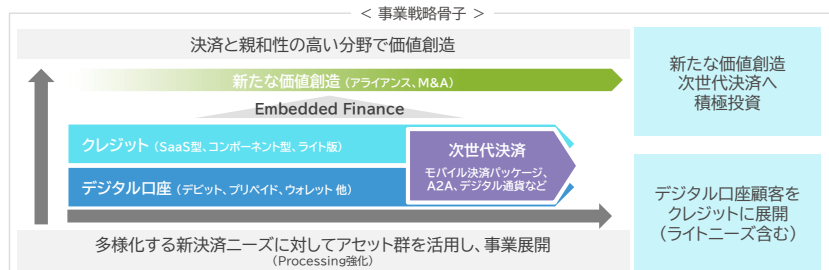
© 2025 TIS Inc. ^{*1} 調整後営業利益率:営業利益にのれんの償却費を足し戻した値をもとに算出 ^{*2} 「金融包摂」「都市への集中・地方の衰退」「低・脱炭素化」「健康問題」の4つ。2050年の世界からのバックキャストを行い、当社グループとして解決に貢献すべき社会課題として選定 ^{*3} 基本的に全ての顧客に画一的な仕様を提供するサービスの形態

- まず27ページは、現在の中期経営計画の基本方針と重要な経営指標です。
- 次のページから、中期経営計画への取り組みを3つご紹介する前段として再掲したものですので、ご説明は割愛させていただきます。

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の拡大が続く中、さらなる成長に向けて戦略を見直しながらも、目標は変わらず。
- 多様化する決済ニーズに柔軟な対応し、新たな価値創造の取り組みは順調に進捗。



主な取り組み状況

- 今後並行して進む大型SI案件の対応を見据え、開発体制を強化
- 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
- 中小企業における経理業務のDX支援や、ステーブルコイン関連サービスのローンチ等、ビジネスパートナーとの協業は順調に進展

© 2025 TIS Inc.

事業規模500億円+αの
目標達成を目指す

28

- ・ それでは取り組みの一つ目として、28ページは「ペイメント事業」です。
- ・ キャッシュレス市場は引き続き堅調に拡大しており、こういった良好な事業環境を追い風に、引き続き成長に向けた面展開を積極的に推進しています。
- ・ こうした中、お客様からのシステム更改ニーズに基づき、複数の大型開発案件が並行して進む見込みです。広くペイメント事業全体の成長に貢献する重要な案件と位置付けておりますし、何よりもお客様のご期待に応えるべく開発体制を強化して着実に進めていくことにしました。
- ・ 一方、決済サービスの成長に向けては、機能強化や安定稼働のための投資を中心に、引き続き積極的な先行投資を通じた事業展開を進めてまいります。加えて、新たな価値創造の取り組みにおいても、中小企業における経理業務のDX支援や、ステーブルコイン関連サービスのローンチなど、ビジネスパートナーとの協業が順調に進んでいます。
- ・ 今後も状況に応じて戦略を柔軟に見直すことはありますが、ペイメント事業の規模として500億円+αを目指す考えに変わりはなく、引き続き目標達成に向けて邁進してまいります。

中期経営計画への取り組み(トピックス) -モダナイゼーション-

- 堅調なモダナイゼーション需要を着実に取り込み、獲得案件の安定推進に注力。
- 体制強化、差別化戦略により、さらなる案件獲得と事業成長の加速にむけた提案活動を推進。



<当社におけるモダナイゼーションの位置付け>

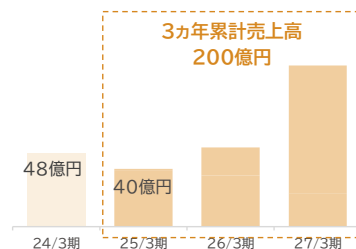


主な取り組み状況

- グループ一体で推進し、順調に案件獲得が進捗
- モダナイゼーションを起点として、周辺領域の提案機会も拡大中
- 市場ニーズを確実に取り込むためのリソースを強化
- 生成AIによる仕様書自動生成サービスの提供開始等、継続的な付加価値の向上を推進

© 2025 TIS Inc.

目指す事業規模*



*「Xenlon～神龍 モダナイゼーションサービス」を活用したモダナイゼーションサービス関連売上高

2025年3月期～現在までの実績および継続対応案件



- ・ 29ページは、モダナイゼーション事業です。
- ・ 引き続き、レガシー資産を保有する企業からのモダナイゼーションに関するご相談や引き合いは継続的にいただいています。
- ・ 当社の独自のリライトツールであるXenlonを強みとして案件獲得が順調に進んでいます。
- ・ 新たな案件も受注しており、パイプラインについても産業・金融いずれの分野においても安定的に確保できています。
- ・ 加えて、モダナイゼーションを起点とした周辺領域の提案機会も増加しており、お客様との関係深化も進んでいます。
- ・ 今後も、システムのモダナイゼーションを起点として、お客様の事業成長や企業変革を支援する「ストラテジックパートナーシップビジネス」の拡大を目指してまいります。

- 人とAIの協働により高い付加価値を発揮し、顧客と社会へのさらなる提供価値向上を目指す。
- 既存プロセスに生成AIを部分的に取り入れるのではなく、生成AIを最大限活かすシステム開発プロセスへの転換に取り組む。

～プロジェクトスローガン～

AI中心開発

開発プロセス
刷新

生成AI技術の活用を前提に
システム開発プロセスを最適化

- システム開発の全工程への生成AI適用
- 生成AI活用をプロジェクトマネジメント領域にも拡大
- 生成AI活用のフィールドを個々の活用から組織・チーム単位の戦略的活用強化

人・組織・
文化の変革

技術導入にとどまらず、総合的な変革を推進

- 生成AI利用の習慣化・新プロセスの浸透を促進
- AIと共に価値を創出するマインドへの転換
- 生成AI時代に求められる人材の「多能工化」を推進

リスク管理

安全性・ガバナンスを確保した
責任あるAI活用

- 情報セキュリティ・知的財産・倫理などの観点からリスクを管理
- 国内外の規制・社会的要請を踏まえ技術・運用両面での規程・契約を整備
- 安全かつ責任あるAIリスクマネジメント体制を構築

2030年3月期までにシステム開発における開生産性50%向上※

※ TIS単体:2025年3月期比

※ 対象とするシステム開発は新プロセスが適用可能なプロジェクト

© 2025 TIS Inc.

30

- ・ 30ページはテクノロジー戦略についてです。
- ・ 生成AIについては、お客様向けのビジネスと社内業務の両面で幅広く取り組みを進めていますが、今回はその中でも、システム開発における生成AI活用強化の取り組みについてご紹介します。
- ・ これまでも各現場でいろいろなアイデアや工夫のもとで生成AIの活用を進めていましたが、今般、「AI中心開発」をスローガンとする全社推進プロジェクトを立ち上げて目標を明確とした上で取り組むことにしました。
- ・ 「AI中心開発」は、生成AIを部分的に取り入れるのではなく、生成AIを前提に開発プロセスそのものを再設計するという考え方です。システム開発の現場だけでなく、進捗管理や品質管理といったプロジェクトマネジメント領域まで含めて、プロセス全体の変革を目指します。
- ・ その実現に向けては、「開発プロセス刷新」「人・組織・文化の変革」「リスク管理」の3つを軸に、取り組みを進め、まずはTISが中心となって、「AIとともに開発する」新しいスタンダードを確立してまいります。
- ・ そして、2030年3月期までにシステム開発の生産性を50%向上させることを目標に掲げています。今後は、この取り組みをグループ全体へ展開し、グループ全体の生産性向上にもつなげてまいります。
- ・ 私自身、生成AIは私たちの働き方と開発のあり方を根本から変える技術と捉えていますので、徹底的に推進してまいりたいと考えています。

- 1 2026年3月期第2四半期(中間期) 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 TISとインテックの合併について
- 6 参考資料



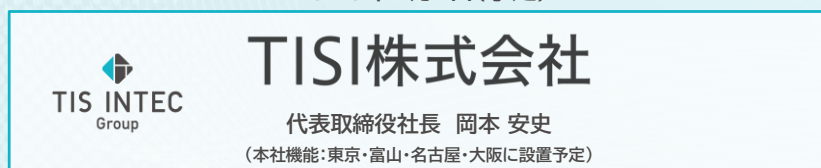
- 続きまして、TISとインテックの合併についてご説明いたします。

「グループビジョン2032」の実現に向けて、経営資本を集結し、成長加速を強力に推進

- 2008年4月のITホールディングス株式会社の設立による経営統合及び2016年7月の事業持株会社体制への移行を通じて、TIS及びインテックの両社はグループの中核会社としてシナジー効果の創出による顧客への提供価値拡大と企業価値向上に取り組んでまいりました。
- 一方、当社グループを取り巻く経営環境の変化等に鑑みると、長期経営方針「グループビジョン2032」の早期かつ確実な実現は極めて重要であり、そのためには、TISとインテックを合併させ、これまで以上に強固な経営・事業基盤を構築することが不可欠であると判断いたしました。
- 本合併により、お客様や社会との価値交換性を高めるとともに、テクノロジーや先鋭人材への戦略的投資を軸とした経営資本の最適配分や中核拠点の更なる提供価値向上を強力に推進し、更なる企業価値の向上を目指してまいります。



2026年7月1日(予定)



新社名には、合併する両社の歴史を尊重した上で、コアコンピタンスであるシステムインテグレーション及びサービスインテグレーションを磨くとともに、テクノロジー&イノベーションを追求することにより、社会の変革により一層不可欠な存在となることを目指すという想いを込めています。

© 2025 TIS Inc.

32

- 32ページは、7月末に発表した内容の再掲となりますが、TISとインテックの合併に至った背景と目的についてです。「グループビジョン2032」の達成のために経営資本を集結し、成長を加速させるための決定であるご理解いただければと存じます。

(参考)「グループビジョン2032」について

2024年5月に、内外環境の大きな変化を踏まえて長期目線での経営方向性をアップデートし、新グループビジョンとして設定

外部環境

テクノロジーの発展、SDGsの高まりを起点とした
競争環境の不確実性の高まり

- ・今後10年でビジネスモデルや産業構造、社会の在り方を変えうるポテンシャルを持つテクノロジーが、次々と実用段階に入る
- ・社会課題解決が企業の至上命題化される中、これらテクノロジーを用いた多様なサービスが求められる
- ・関連して異業種含めた様々なプレイヤーと共創・競合する機会が増加

内部環境

中長期経営目標に対する進捗は良好
外部環境変化を踏まえた新たな目標設定の必要性

- ・中期経営計画(2021-2023)目標は概ね過達
- ・グループビジョンで目標とした戦略ドメイン比率も予定通り進捗
- ・様々な活動が萌芽、これらを土台に外部環境変化を踏まえた自社のポジショニングの再考と新たな目標設定が必要

現状を踏まえ、長期目線での経営方針をアップデート

Group
VISION
2032

社会に、多彩に、グローバルに

実現のための
事業指針

未来への洞察力和課題解決力を備え、様々なプレイヤーの能力を統合し、
共創を主導するポジションを確保、社会の変革に不可欠な存在へ

- ・トップ企業との共創や市場を席捲するサービスの提供を通じて市場との対話を深め、顧客の真の課題に対する洞察力を獲得
- ・これまで培ってきた統合力をさらに異業種連携など未来に合わせたものに拡張し、課題解決の手段を拡充、世界を舞台に社会イノベーションを起こし続ける企業グループになる

© 2025 TIS Inc.

33

(説明省略)

One Companyとなることによって、組織と事業の融合を加速
経営資本の機動的な配分を通じて、新たな成長ステージへ

成長機会創出

顧客基盤の統合により
ポテンシャルを
最大限に発揮

収益力向上

価値ある売上の追求と
ビジネス構造変革
の推進

競争力強化

知的資産活用とR&D
加速による持続的
優位性の確立

One Company



© 2025 TIS Inc.

34

- 34ページで、今回の合併の狙いをまとめました。キーメッセージは「One Company」です。
- これまでもグループ基本理念のもと一体的な経営を進めてきましたが、会社が別ということで、十分に踏み込み切れなかった領域があったことも否めません。今回の合併によって名実ともに1社＝One Companyとなることで会社間の垣根にとらわれることなく、真の意味での一体経営を実現できるようになります。
- これによって、一つの方向に向けて事業や組織を強力・迅速・柔軟に動かすことが可能となります。こうした一体化がスピードと実行力を生み出し、成長を加速させる大きな原動力になると考えています。
- また、人材・技術・顧客基盤といった経営資本は1社として一体的に活用できるようになります。これを必要な領域に最適に配分することで、より大きなスケールで厚みのある経営を実現できる体制が整います。ここが、今回の合併で最も大きく変わる点であり、これからのさらなる成長に向けて非常に大きな意義があると考えています。
- ここに記載している「成長機会創出」「収益力向上」「競争力強化」の3つはOne Companyという基盤があるからこそ実現していけるものだと考えていますし、ぜひとも実現したいと考えています。
- 中には、それほど意義があるなら、もっと早いタイミングで合併すべきだったのではというお声もあるかもしれませんが、我々には我々の考えや事情もあり、実行できるタイミングになった今、速やかに動いたということです。
- ぜひ、今後のTISIのさらなる深化にご期待いただければと思います。

新会社「TISI株式会社」の概要

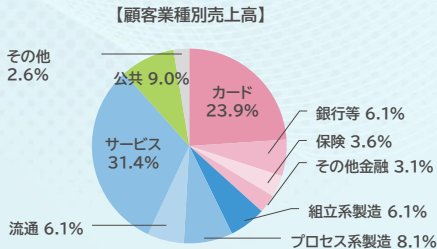
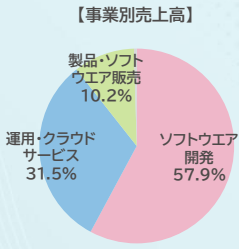
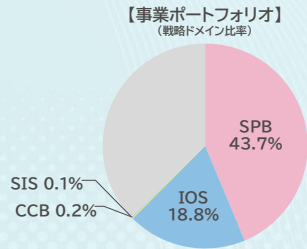


※25/3期TIS・インテック単純合算ベース



売上高 383,920百万円
営業利益 46,271百万円
従業員数 9,497人

売上総利益率 25.8%
営業利益率 12.1%



主なITサービス*

安全・安心な日々の
クレジットカード決済を支援
クレジットカード
基幹システム開発実績

国内市場シェア
約50%
(取引のある顧客のクレジット
年間取扱高ベース)

国内のキャッシュレス決済を推進
ブランドデビットカード
関連サービス提供/システム開発実績

国内市場シェア
80%以上

顧客接点発のデジタルデータ活用により
銀行ビジネス全体の推進を支援
「fcube(エフキューブ)」
関連サービス提供/システム開発実績

53行/97行
(地方銀行)

企業間取引における
業務DX(最適化・効率化)を支援
EDI
SaaS市場

業界シェア
約20%

電力自由化に伴う新電力の事業に貢献
「エネLink」
導入実績 約30社50システム

新電力
上位10社/30社

安定した保険制度の基盤整備に貢献
国保連向け
システム導入・運用保守提供実績

11/47都道府県

© 2025 TIS Inc.

*「統合報告書2025」より転載

- ・ 続きまして35ページ、新会社「TISI株式会社」の概要です。
- ・ ここにあるとおり、TISIは、売上高で4,000億円弱、営業利益は400億円を超え、従業員数は1万人近く という規模となり、TISインテックグループを牽引する大きな中核会社となります。
- ・ 新会社のロゴについては、これまで皆様に認知いただいていたシンボルマークを踏襲したデザインとしています。
- ・ また、事業ポートフォリオや顧客基盤、一例とはなりますが特徴的なITサービス等は掲載のとおりとなります。

新会社「TISI株式会社」の強み



- これまでのTIS&インテック -
事業移管も駆使し、両社得意領域で強みを最大限まで引き上げ



顧客基盤の厚みと現場力の相乗効果による多面的かつ強力なソリューション提供力

両社共同で開拓してきた領域(守りと深耕)
既存収益の維持とLTV拡大

× AI ×

固有に開拓してきた領域(成長・拡張)
新規成長軸の創出

AI活用を新会社としての企業変革のコアに据え、全社員が創造的価値を生み出す企業文化に変革

© 2025 TIS Inc.

生産性向上による利益成長

技術優位性の確立

中長期的な競争力強化

36

- 36ページは新会社の強みについてです。
- これまで、TISとインテックはそれぞれの得意分野を最大限に活かすことで競争力を高めてきました。
- 合併を機に、TISの持つ「首都圏・大企業を中心とする強固な顧客基盤」とインテックの持つ「首都圏から全国各地までカバーする広域展開力」を融合することで、顧客基盤の厚みと現場力の相乗効果による多面的かつ強力なソリューション提供力を有することとなり、これが最大の強みであると考えています。
- また、ここから先は、先ほどもご紹介したように、AIを企業変革の中核に据え、全社員が創造的価値を生み出す企業文化に変革していくことで、生産性向上と技術優位性を確立し、中長期的な競争力強化を実現していきたいと考えています。

One Companyとなることによって、組織と事業の融合を加速
経営資本の機動的な配分を通じて、新たな成長ステージへ

1)成長機会創出

- ・顧客接点の深化
→広域対応・大規模案件への対応力向上
- ・クロスセル促進
→両社のソリューション×顧客基盤の組み合わせによる
案件創出

2)収益力向上

- ・価値ある売上の追求
→顧客課題解決型・提案型のビジネスモデルの高度化
→ナレッジ集約と展開、プロダクト化
- ・ビジネス構造最適化
→地域間・案件間連携を強めリソース配分・生産性を最適化

3)競争力強化

- ・知的資産の統合と活用促進
→両社が蓄積してきた知的資産の横断的活用を進め、事業推進力と組織力を強化
→業務とシステムの最適化を行い、オペレーショナルエクセレンスにより顧客提供価値を最大化
- ・研究開発力の強化
→R&Dリソースの統合により、技術開発から事業適用までのスピードを加速。産官学連携や新事業創出に向けた取り組みも拡充

- ・ 37ページは新会社が生み出すシナジーについてです。
- ・ 34ページでも掲げた「成長機会創出」「収益力向上」「競争力強化」の3つを循環させて、新たな成長ステージへと進んでまいりたいと考えています。
- ・ 3つについてそれぞれ説明を加えてまいります。まず、起点となる成長機会創出です。顧客接点の深化により、広域対応や大規模案件への対応力が高まり、両社のソリューションと顧客基盤を組み合わせたクロスセルの促進が期待できます。
- ・ 次に、収益力向上については、顧客課題に応える提案型のビジネスモデルの高度化を図るとともに、ナレッジの集約とプロダクト化を進めることで価値ある売上の創出を目指します。また、地域間や案件間の連携強化によって、リソース配分と生産性の最適化を実現します。
- ・ 最後に競争力強化です。知的資産の統合活用により事業推進力と組織力が高まり、業務とシステムの最適化を通じて顧客価値の最大化につながります。さらに、R&Dリソースの統合により技術開発から事業適用までのスピードを高め、新事業創出も促進されると期待しています。

戦略顧客から更に頼られる ベストパートナーに

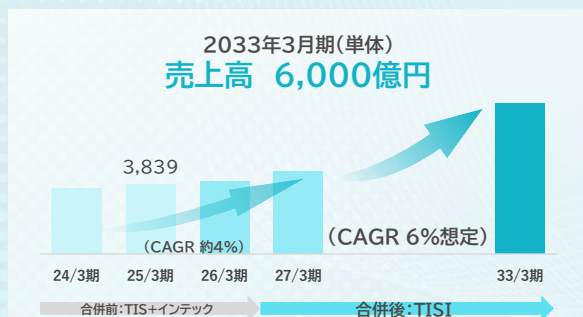
サービスのワンストップ化及び垂直統合を強力に推進することで、金融業界や産業分野の戦略顧客に対し、これまで以上にフルバリューチェーンでシームレスなサービスを提供し、パートナーシップの更なる深化を図る。

持続可能な未来と人々の幸せを より広範囲に実現

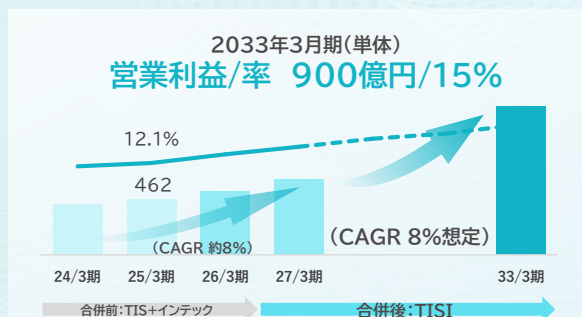
地方や国、企業の特性に応じて、日本の大都市や大企業の先進事例・ベストプラクティスを起点としたデジタルソリューションを、日本全国の大都市から地方、さらにはグローバルに向けて、より効果的・効率的かつスピーディーに展開。

社会の変革に より一層不可欠な存在へ

当社グループが事業を通じて解決を目指す4つの社会課題（金融包摂、都市への集中・地方の衰退、低・脱炭素化、健康問題）に対する人材・研究・M&A等の経営資本を一体化し、自社サービスの提供やお客様・パートナーとの共創を強化することで、提供価値を最大化。



© 2025 TIS Inc.



38

- ・ 38ページに新会社のありたい姿をまとめました。
- ・ 上半分は7月末に発表した内容であり、ありたい姿の定性的なイメージです。
- ・ まず、戦略顧客に対しては、サービスのワンストップ化と垂直統合を推進し、より信頼されるパートナーを目指します。
- ・ また、地方や国の特性に応じた先進的なデジタルソリューションを日本全国からグローバルに展開することで、持続可能な未来と人々の幸せの実現を広範囲に目指してまいります。
- ・ さらに、当社グループが事業を通じて解決を目指す4つの社会課題への対応に向け、経営資本を一本化し、価値提供の最大化を図ることで、社会にとって一層不可欠な存在となることを目指します。
- ・ 下半分が、定性的なイメージをもとに現時点で想定する定量的なイメージとしてのありたい姿です。
- ・ 「グループビジョン2032」のターゲットである2033年3月期に、TISI単体として売上高6,000億円、営業利益900億円、営業利益率15%を掲げています。

新会社「TISI株式会社」としての想定シナジー効果

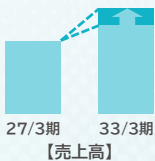


TISインテックグループの中核会社としての単体企業規模の拡大、経営一体化による機動的な資本配分や意思決定のスピードアップなど、これまで以上に強固な経営・事業基盤を構築。

強化された経営・事業基盤の上で、お客様や社会との価値交換性を高めるとともに、テクノロジーや先鋭人材への戦略的投資を軸とした経営資本の最適配分や中核拠点の更なる提供価値向上など、中長期的なシナジー創出により更なる企業価値の向上を目指す。

「TISI株式会社」としてありたい姿を前提とした際の想定シナジー効果(2033年3月期単年度)

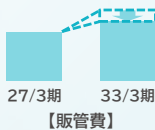
事業シナジー 売上高600億円超



- 顧客接点の深化やクロスセル促進による成長機会の創出
- 高付加価値領域シフトによる収益力向上
- 知的資産統合・活用促進、研究開発力強化による競争力強化

等

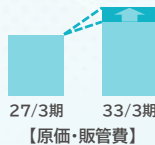
コストシナジー 営業利益効果30億円超



- グループ全体におけるバックオフィス集約・統合
- オフィス最適化や社内システム共通化
- 間接コストの最適化

等

戦略投資強化 120億円増



- 中長期的な人的資本の質的強化に向けた報酬投資の加速
- 先端技術研究や新規事業開発等、研究開発への投資額増強

等

※合併関連費用は、主として26/3期～27/3期に総額20～30億円の発生を見込む。

© 2025 TIS Inc.

- 39ページでは想定しているシナジー効果を量的にご説明しています。
- 前頁でご説明したありたい姿の実現に向けて、2033年3月期単年では、事業シナジーとして売上高600億円超、コストシナジーとして営業利益効果30億円超を想定しています。
- こうした成長を支えるため、また、さらに成長を加速させるために、先端技術や人材への投資を今よりも強化していく考えであり、そうした戦略投資は120億円増加させる想定です。
- これらのシナジーを中長期で確実に創出することで、成長を加速させ、企業価値のさらなる向上を目指していきます。
- なお、合併関連費用は2026年3月期から2027年3月期にかけて、現時点では総額20～30億円を見込んでいます。

新会社「TISI株式会社」の組織体制等



これまでもTISインテックグループ基本理念である「OUR PHILOSOPHY」を共通の価値観として推進してきており、これを前提として持続的な成長・企業価値向上に向けた中長期での合併効果最大化を意識した融合を図る。次期中期経営計画開始時点で全ての統合の完了を目指す。

組織体制

・事業組織について

合併直後は両社組織を併存。2027年4月の次期中期経営計画開始に合わせて完全統合。業界・顧客、機能、地域を踏まえた知見と能力の集約により、課題解決力の継続的な進化を可能とする組織体制への最適化を図るべく、2026年7月より各領域毎に本格的なシナジー創出に向けた共創を開始。

・技術戦略組織について

2026年7月の合併時点で両社の力を結集し、制度や事業基盤を融合。将来の柱の事業創造となる提供価値と企業価値の最大化に向けテクノロジー戦略のアップデートを行う。

・本社組織について

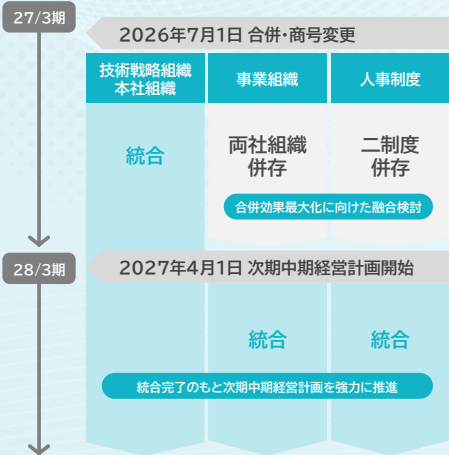
2026年7月の合併時点で両社組織の統合を行い、グループ経営管理の高度化を加速させるべく、一体運営を推進。また、品質管理体制の集約により、これまで以上に品質管理の強化を目指す。

バックオフィス業務については、従前からの取り組みに加えて、シェアードサービスを担うグループ会社への機能集約を合併に先立って推進中。

人事制度

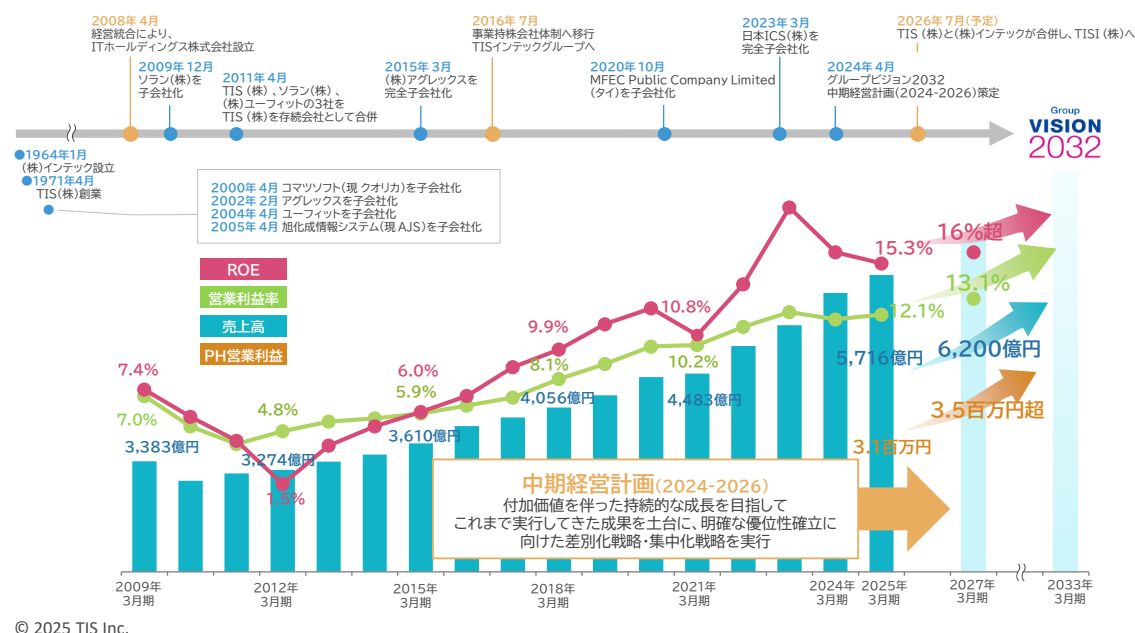
合併直後は両社の現行人事制度をそれぞれ継続。2027年4月から新会社人事制度を適用。

© 2025 TIS Inc.



- ・ 40ページは、ありたい姿を実現するために合併に伴って組織体制等をどのように統合していくかをご説明したページです。
- ・ まずお伝えしたいのは、私たちは「早くひとつになる」こと自体を目的とはしていないということです。重要なのは、最も良い形で融合し、TISIとして最大の価値を生み出せる体制を築くことだと考えています。
- ・ そのため、段階的に融合を進める方針としています。
- ・ 右側のフローチャートで統合スケジュールを示していますが、まず、技術戦略組織と本社組織についての統合を先行して実施します。これは、テクノロジー戦略のアップデートや経営管理の高度化、品質管理の強化といった“全社の基盤づくり”を優先するためです。
- ・ 一方で、事業面のシナジー創出には、両社の強みを生かした新たな事業戦略の構築が不可欠です。そのため、合併直後はまず両社の組織を併存させつつ、2026年7月からはシナジー創出に向けた共創を本格化させ、2027年4月の次期中期経営計画開始に合わせて完全統合を目指します。
- ・ また、人事制度についても同様に、単純な制度の統合ではなく、新会社としてより良い制度の議論を尽くすため2027年4月の統合を目指して検討を進めています。
- ・ ここまでがTISとインテックの合併に関してのご説明となります。

さらなる企業価値向上を目指して



- ・ 私からの説明の最後として、41ページです。あらためて、中期経営計画(2024-2026)に対する考え方と、今後に向けたメッセージをお伝えしたいと思います。
- ・ 今回の決算で、中期経営計画(2024-2026)3年間の折り返し地点を迎えました。
- ・ 発表時点から高い目標を掲げたチャレンジングな中期経営計画と申し上げてきましたが、ここまでの間、「フロンティア開拓」という基本方針のもと、グループ一丸となって様々な取り組みを進めてまいりました。もちろんまだまだ課題もありますが、そうした取り組みは着実な進展や成果をもたらしていると感じていますし、目標達成に向けた道筋もよりクリアになってきたと感じています。
- ・ 中計の最終年度、そしてその先に続く「グループビジョン2032」の実現を見据え、引き続き社員一人ひとりが次のフロンティアを切り拓く存在となり、フロントライン強化と構造転換を実現し、グループの持続的な成長とさらなる企業価値向上を目指してまいりますので、ぜひご期待いただければと存じます。
- ・ 以上で、私からの説明を終了いたします。

- 1 2026年3月期第2四半期(中間期) 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 TISとインテックの合併について



6 参考資料

(説明省略)

2026年3月期第2四半期(中間期)
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 第2四半期(累計)	2026年3月期 第2四半期(累計)	前年同期比	
オフリングサービス	64,192	68,942	+4,750	(+7.4%)
ソフトウェア開発	24,825	27,957	+3,131	(+12.6%)
運用・クラウドサービス	21,099	21,992	+892	(+4.2%)
製品・ソフトウェア販売	18,267	18,993	+725	(+4.0%)
BPM	19,830	21,051	+1,221	(+6.2%)
ソフトウェア開発	6,295	7,011	+715	(+11.4%)
運用・クラウドサービス	12,766	13,306	+539	(+4.2%)
製品・ソフトウェア販売	767	733	▲33	(▲4.4%)
金融IT	49,374	47,329	▲2,045	(▲4.1%)
ソフトウェア開発	25,487	26,462	+974	(+3.8%)
運用・クラウドサービス	21,256	18,822	▲2,433	(▲11.5%)
製品・ソフトウェア販売	2,631	2,044	▲586	(▲22.3%)
産業IT	60,996	64,822	+3,825	(+6.3%)
ソフトウェア開発	41,578	45,078	+3,500	(+8.4%)
運用・クラウドサービス	12,280	12,609	+329	(+2.7%)
製品・ソフトウェア販売	7,137	7,134	▲3	(▲0.0%)
広域ITソリューション	79,995	85,244	+5,248	(+6.6%)
ソフトウェア開発	41,378	43,323	+1,945	(+4.7%)
運用・クラウドサービス	28,903	30,639	+1,735	(+6.0%)
製品・ソフトウェア販売	9,712	11,280	+1,567	(+16.1%)
その他	1,168	1,135	▲32	(▲2.8%)
合計	275,558	288,525	+12,967	(+4.7%)
ソフトウェア開発	139,566	149,833	+10,267	(+7.4%)
運用・クラウドサービス	96,305	97,369	+1,063	(+1.1%)
製品・ソフトウェア販売	38,517	40,186	+1,669	(+4.3%)
その他	1,168	1,135	▲32	(▲2.8%)

© 2025 TIS Inc.

(説明省略)

2026年3月期第2四半期(7-9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2四半期	2026年3月期 第2四半期	前年同期比	
オフリングサービス	33,241	36,201	+2,960	(+8.9%)
ソフトウェア開発	13,082	14,588	+1,506	(+11.5%)
運用・クラウドサービス	10,615	11,213	+597	(+5.6%)
製品・ソフトウェア販売	9,543	10,399	+856	(+9.0%)
BPM	10,307	10,728	+421	(+4.1%)
ソフトウェア開発	3,341	3,634	+293	(+8.8%)
運用・クラウドサービス	6,496	6,754	+258	(+4.0%)
製品・ソフトウェア販売	470	339	▲130	(▲27.8%)
金融IT	24,739	24,031	▲708	(▲2.9%)
ソフトウェア開発	13,067	13,548	+481	(+3.7%)
運用・クラウドサービス	10,443	9,338	▲1,104	(▲10.6%)
製品・ソフトウェア販売	1,229	1,143	▲85	(▲7.0%)
産業IT	31,254	32,605	+1,350	(+4.3%)
ソフトウェア開発	21,754	22,759	+1,005	(+4.6%)
運用・クラウドサービス	5,960	6,411	+450	(+7.6%)
製品・ソフトウェア販売	3,539	3,433	▲106	(▲3.0%)
広域ITソリューション	41,356	44,032	+2,676	(+6.5%)
ソフトウェア開発	21,472	22,337	+864	(+4.0%)
運用・クラウドサービス	14,484	15,284	+799	(+5.5%)
製品・ソフトウェア販売	5,398	6,411	+1,012	(+18.8%)
その他	603	609	+6	(+1.0%)
合計	141,503	148,209	+6,706	(+4.7%)
ソフトウェア開発	72,718	76,869	+4,151	(+5.7%)
運用・クラウドサービス	48,000	49,002	+1,001	(+2.1%)
製品・ソフトウェア販売	20,181	21,727	+1,546	(+7.7%)
その他	603	609	+6	(+1.0%)

© 2025 TIS Inc.

(説明省略)

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	299,474	+3,345	(+1.1%)
営業利益		38,538	39,446	+907	(+2.4%)
営業利益率		13.0%	13.2%	+0.2P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		29,171	26,273	▲2,898	(▲9.9%)
四半期純利益率		9.9%	8.8%	▲1.1P	—
主要セグメント別					
オフアリング サービス	売上高	75,109	77,429	+2,319	(+3.1%)
	営業利益	5,468	5,582	+113	(+2.1%)
	営業利益率	7.3%	7.2%	▲0.1P	—
BPM	売上高	21,798	22,274	+476	(+2.2%)
	営業利益	3,009	3,233	+224	(+7.4%)
	営業利益率	13.8%	14.5%	+0.7P	—
金融IT	売上高	50,210	50,921	+710	(+1.4%)
	営業利益	6,231	6,387	+156	(+2.5%)
	営業利益率	12.4%	12.5%	+0.1P	—
産業IT	売上高	66,824	67,347	+522	(+0.8%)
	営業利益	10,308	11,275	+967	(+9.4%)
	営業利益率	15.4%	16.7%	+1.3P	—
広域IT ソリューション	売上高	93,476	92,574	▲902	(▲1.0%)
	営業利益	13,275	12,954	▲320	(▲2.4%)
	営業利益率	14.2%	14.0%	▲0.2P	—

© 2025 TIS Inc.

下期計画＝通期計画－上期実績

(説明省略)

セグメント毎のビジネスモデル

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

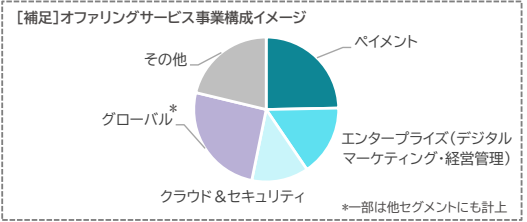
定義

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



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

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

(説明省略)

- 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

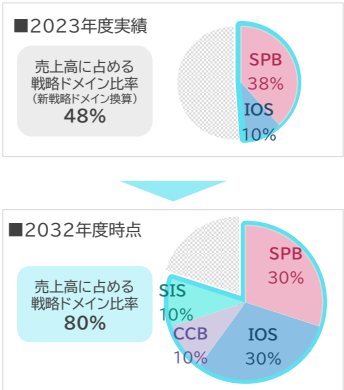
グループビジョン2032において再定義した戦略ドメイン

- ✓ 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



(説明省略)

発表日付	タイトル
2025年7月1日	TIS、株式会社フィナレーを完全子会社化
2025年7月1日	TISの人事異動のお知らせ
2025年7月1日	TISと九州先端科学技術研究所、オープンデータ利活用促進で連携協定を締結
2025年7月3日	ネクスウェイ、女性向けキャリアスクール「SHElikes」の利用者本人確認業務の工数を10分の1に削減
2025年7月4日	TIS、みんなの銀行・Solana Japan・Fireblocksとステーブルコインおよびweb3ウォレットの事業化に向けた共同検討を開始
2025年7月7日	TIS、コクヨに「マネージドサポートサービス」のAWSマルチアカウントスイートを導入
2025年7月8日	TIS、新見公立大学にクラウド型経費精算システム「Spendia」を導入
2025年7月9日	TIS、「HPE Partner Growth Summit 2025」で「System Integrator of the Year 2025」を受賞
2025年7月9日	バーチャルでの自己開示がリアルを超える
2025年7月10日	レスコの標準型医療情報クラウド「Warokuホスピタルカルテ」、病院経営の課題を解決するプレアデスセブンのDXサービス「こころんく」とのバンドル提供を開始
2025年7月11日	TIS、「Oracle Exadata クラウドマイグレーションサービス」で明電舎のDRサイトのクラウドサービス移行を支援
2025年7月14日	アグレックス、生成AIと企業内検索エンジンを組み合わせ、オカムラの社内ナレッジ検索システムを構築
2025年7月16日	TIS、B.LEAGUE SOCIAL DX PARTNERに就任
2025年7月17日	インテック、富山市のBIツール構築とデータ利活用を支援しデータの可視化や職員の技術習得をサポート
2025年7月24日	インテック、アイネットと両社データセンター間でネットワーク相互接続を開始
2025年7月25日	TIS、AIエージェント機能とノーコード開発機能を「生成AIプラットフォーム」に搭載
2025年7月25日	TIS、千代田化工建設にクラウド型経費精算システム「Spendia」を導入
2025年7月28日	TIS、神奈川県「令和7年度ロボット／ドローン開発・実装促進事業」を受託
2025年7月30日	TIS、インテックとの合併に関するお知らせ
2025年7月30日	TIS・TOPPAN・アーリーミュージックエンタープライズ、次世代通信技術と拡張現実によりコンサートホールの体験を拡張するXR拡張コンサート「拡張音楽堂™」の実証開始
2025年7月31日	北陸電力とインテック、共同開発した「エネルギーリソースアグリゲーションシステム」をデマンドレスポンスサービスに活用
2025年7月31日	アグレックス、ログデータを使用して客観的な業務可視化・分析を実現する「BPM-QuickWinサービス for Salesforce」を提供開始
2025年8月1日	TIS、「Microsoft Top Partner Engineer Award 2025」を3名の社員が受賞
2025年8月4日	「純国産」量子コンピュータが稼働開始

(説明省略)

発表日付	タイトル
2025年8月6日	マイクロメイツ、マニュアルの体系化や整備を最短3ヶ月で支援する「マニュアルコンサルティングサービス」を提供開始
2025年8月8日	TISとオペテッジ、顧客ロイヤリティを高めるためのコミュニティ活性化を目的としたPoCを開始
2025年8月14日	TISインテックグループ新テレビCM「その願い、ほっとけない。皆が使えるシステム」篇が8月18日（月）より放映開始
2025年8月19日	インテック ソリューション パワー、子会社の株式会社ジェー・シー・エス コンピュータ・サービスを吸収合併
2025年8月20日	TIS、ニッセイ・ウェルス生命保険の保険契約を管理する基幹システムのマルチクラウド移行を支援
2025年8月20日	インテック、スマートオートメーションの核となるCSV連携ツールをクラウド型の認証基盤「ID認証サービス（認人）」に追加
2025年8月26日	TIS、「Oracle Japan Award 2025」で「Best Oracle Cloud Applications Partner of the Year」を受賞
2025年8月27日	マイクロメイツ、最短6週間で業務可視化と改善支援を行う「脱属人化支援サービス」を提供開始
2025年8月28日	レスコ標準型医療情報クラウド「Warokuホスピタルカルテ」と、シェアメディカルの医療用チャットサービス「メディラインワークプレイス」がAPI連携を開始
2025年9月1日	TISの人事異動、機構改革のお知らせ
2025年9月2日	HPE Nonstop Compute利用企業が合同でHPE Nonstop Compute 生成AI活用コミュニティを設立
2025年9月5日	TIS、1.5日間で新規事業企画書とプロトタイプを作成する「生成AI活用事業創造ワークショップ」の提供を開始
2025年9月8日	TIS、PwCコンサルティングのサイバー攻撃検知プラットフォームのSIEM運用サービスにおいて協業を開始
2025年9月10日	TIS、味の素冷凍食品にウォルターズ・クルワー社の「CCH Tagetik」を導入
2025年9月11日	TIS、AIOpsや自動化でシステム運用の高度化を支援する「運用高度化コンサルティングサービス」を提供開始
2025年9月12日	TIS、ネットアップ合同会社の「Partner SE Award 2025」を受賞
2025年9月16日	TISと東和薬品、千葉脳神経外科病院に「ヘルスケアバスポート」を導入
2025年9月17日	インテックとアトラシアン、継続的な運用改善と企業のDX推進・価値共創を実現する標準運用プラットフォームを構築
2025年9月17日	TIS、金融業界向けモダナイゼーションを支援する生成AI仕様書作成オプションを提供開始
2025年9月25日	生成AI活用の先進事例にみる、日本における導入のベストプラクティスをレポートで公開
2025年9月25日	TIS、「yamory」を活用しシステムの脆弱性管理を一元化する「OSS利活用環境向け脆弱性管理サービス」を提供開始
2025年9月29日	インテック、統合ログ管理ソフトウェア「LogRevi」のオプションにCloud Receiver for AWSを機能追加
2025年9月30日	マイクロメイツ、Microsoft Copilot活用と定着を支援するサブスクリプション型サービス「AIまな部」を提供開始
2025年9月30日	TIS、大日本塗料の基幹システム刷新を「SAP S/4HANA Cloud Private Edition」導入によって支援

(説明省略)

ITで、社会の願い叶えよう。



(説明省略)