



2026年3月期 決算説明資料

2026.05.08

TIS株式会社

© 2026 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月期業績概要と2027年3月期業績見通し、株主還元についてご説明いたします。

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。

- ・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月期の業績については、前期比増収営業増益で、上期に修正した計画を上回って着地しました。
- ・営業利益率は、0.7ポイント上昇し、12.8%となりました。
- ・また、受注高・受注残高ともに堅調に積み上がりました。
- ・次に、2027年3月期の業績見通しについては、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を計画しています。
- ・投資有価証券の売却方針に基づき想定される特別利益も織り込んでいます。
- ・最後に株主還元についてです。
- ・2026年3月期は4円の期末増配により、1株あたり年間配当金を80円としました。
- ・2027年3月期の1株あたり年間配当金は10円増の90円を計画しています。また、通常の株主還元目的分を含む総額500億円自己株式の取得を実施中です。
- ・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えます。

- 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)

(説明省略)



- 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

(説明省略)

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 TIS Inc.

5

- それでは、5ページをご覧ください。2026年3月期の業績概要です。
- 引き続き良好な事業環境を背景に事業拡大を進め、増収・営業増益となりました。
- 売上高は前期比4.3%増の5,964億円。
- 営業利益は前期比10.4%増の762億円となり、営業利益率は0.7ポイント上昇して12.8%となりました。
- 一方で、親会社株主に帰属する当期純利益は6.8%減の466億円となりました。
- これは、子会社で係争中だった訴訟の和解成立に伴い、訴訟損失引当金繰入額を特別損失として計上したことが主たる理由です。
- この影響もあり、ROEは前期比1.3ポイント低下し、14.0%になりました。

2026年3月期 業績ハイライト(計画比)

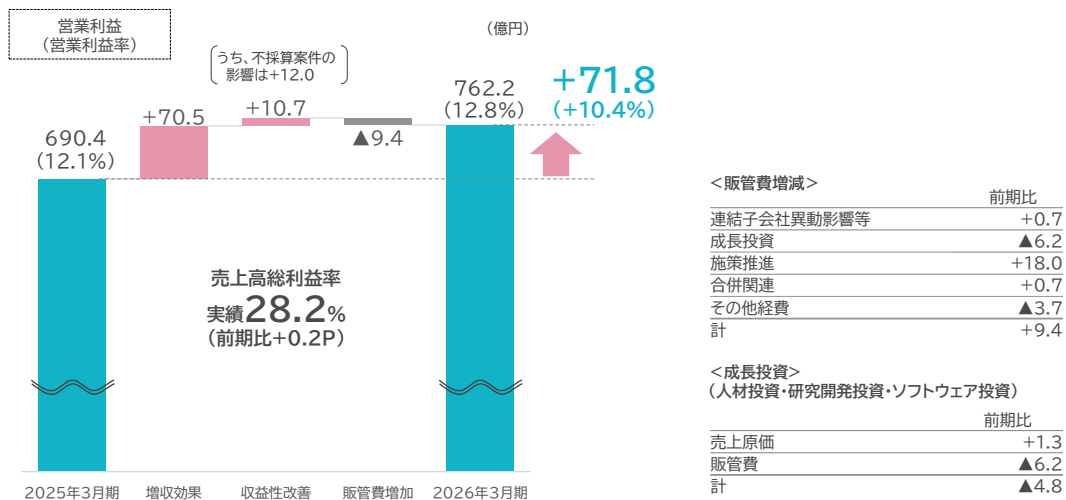
- 幅広い顧客のIT投資需要の高まりを背景に売上高・営業利益は計画を上回って着地。

(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	-

- 続いて6ページは計画比の状況です。
- 幅広い顧客のIT投資需要の高まりを背景に、売上高・営業利益ともに、計画を上回って着地しました。営業利益率は、計画どおり12.8%でした。
- 当期純利益の減少、ROEの低下の理由については前期比でご説明したとおりです。

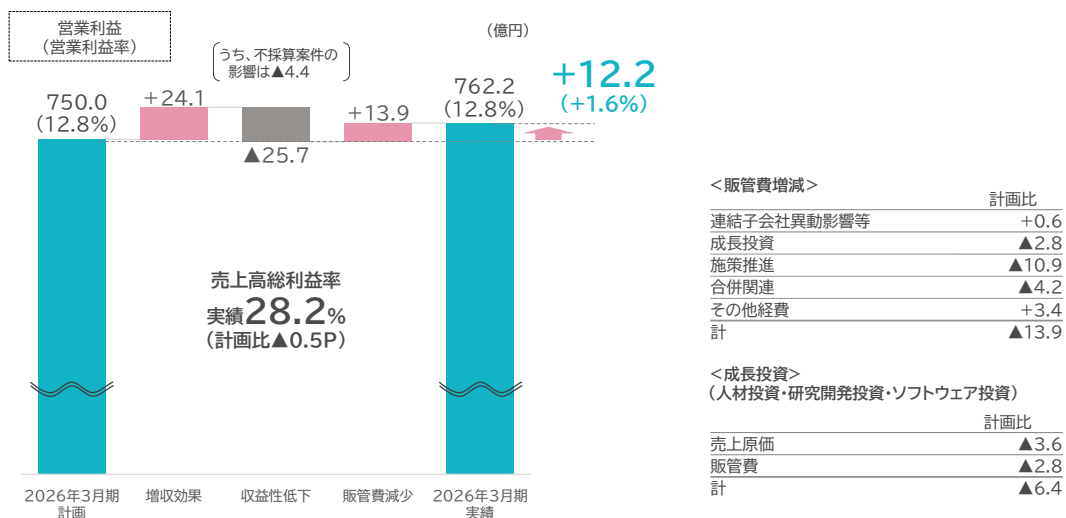
2026年3月期 営業利益要因別増減分析(前期比)

- 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。



- 7ページは営業利益の要因別増減です。
- 継続的な成長投資に加えて、報酬投資を実施する中で、増収に伴う増益や不採算案件の減少等により、営業増益を達成しました。
- 売上高総利益率は、前期比で0.2ポイント上昇し、28.2%となりました。
- なお、不採算案件は第4四半期で4.4億円が発生し、通期では14.4億円でした。

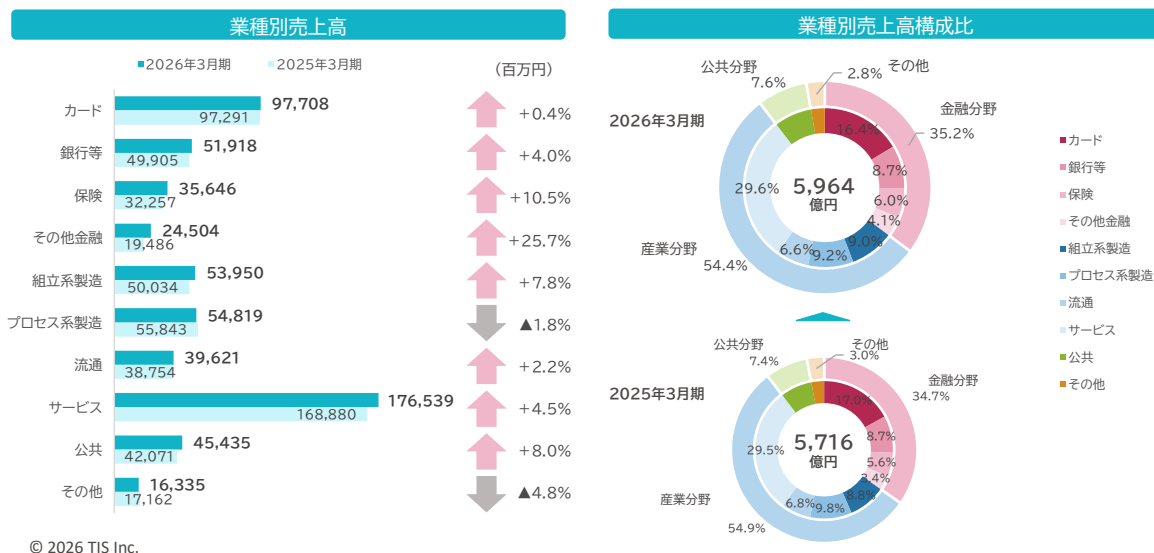
2026年3月期 営業利益要因別増減分析(計画比)



- 8ページは計画比です。
- 売上高総利益率が計画を下回りましたが、その中でも営業利益は計画を上回ることができました。
- 売上高総利益率については、每期、1Pずつ向上させたい思いで 期初に計画を立てていましたが、高い収益性が期待できるサービス事業の進展が道半ばであることや、不採算案件や低採算案件が一定程度発生してしまったことが要因です。
- 販管費については、計画内に収まりましたが、報酬投資や教育といった最重要の経営資本である人材への投資は計画に沿って推進しています。
- また、成長投資については、AIの利用拡大も含めて、投資テーマを柔軟に見直しながら実施しており、決して手を緩めたわけではないことをご理解いただければと思います。

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。



© 2026 TIS Inc.

- 9ページは顧客業種別売上高の状況です。
- 金融系は、その他金融、保険を中心に好調でした。
- 産業系では、サービス、組立系製造が牽引しています。
- 公共分野についても力強く伸長しており、全体として幅広い業種で堅調な需要を取り込めています。

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
オフアリング 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	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 TIS Inc.

10

- 10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、決済分野や基盤系、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となりました。
- 「BPM」は、DX案件の獲得や、継続的なコストコントロールにより増収増益です。
- 「金融IT」は、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により増益となりました。
- 「産業IT」、「広域ITソリューション」も、幅広い顧客のIT投資需要の取り込みにより増収増益となっています。

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
オフラインサービス	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	

© 2026 TIS Inc.

■ 11

- ・ 続いて11ページは、主要なセグメント別の状況の計画比です。
- ・ 多くのセグメントで売上高、利益ともに概ね計画線、もしくは計画を上回る結果となりました。
- ・ 「広域ITソリューション」では、売上高は計画を上回ったものの、利益は計画未達となりました。これは、主に第3四半期でご説明した公共系案件での状況変化に伴う収益性悪化によるものです。

(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

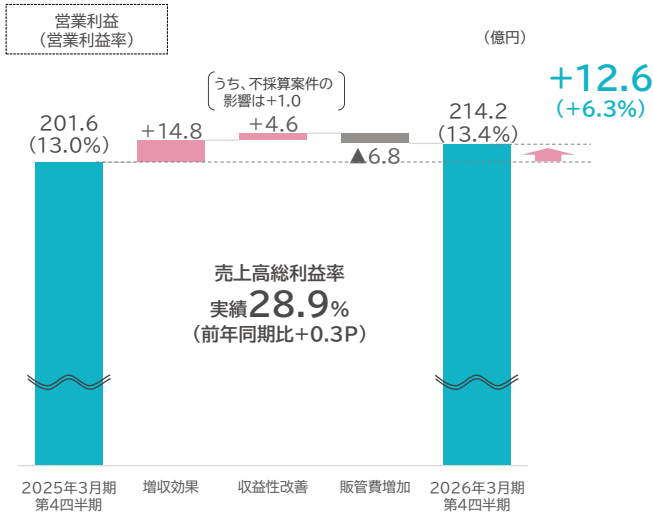
(百万円)	2025年3月期 第4四半期	2026年3月期 第4四半期	前年同期比	
売上高	155,125	160,227	+5,102	(+3.3%)
営業利益	20,163	21,426	+1,262	(+6.3%)
営業利益率	13.0%	13.4%	+0.4P	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	15,538	8,427	▲7,110	(▲45.8%)
四半期純利益率	10.0%	5.3%	▲4.7P	-
主要セグメント別				
オフリング サービス	売上高	38,909	44,329	+5,420 (+13.9%)
	営業利益	2,538	2,624	+85 (+3.4%)
	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

© 2026 TIS Inc.

12

- 12ページから13ページは、第4四半期の3か月間の業績を示したものですが、説明は割愛させていただきます。

(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

(説明省略)

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%)

- 14ページからは受注状況についてのご説明です。
- 当期受注高はソフトウェア開発が牽引し、前期比5.0%増と安定的に積み上がりました。
- 第3四半期は前期比減少でご心配をおかけいたしました。四半期単位では波が起きやすいところがあるためです。半期や通期の単位で見ればしっかり積み上げていることがわかりいただけるのではないかと思います。
- セグメント別では「オファリングサービス」、「BPM」、「金融IT」では、ソフトウェア開発は2桁の伸び率となっており、「産業IT」が微減ながらも全体では堅調に推移しています。

(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				
オフラインサービス	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%)

- 15ページは第4四半期の3か月の受注状況です。
- すべてのセグメントでソフトウェア開発は前年同期比で2桁増の伸び率となり、力強い受注の積み上がりが確認できています。

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%)

- 16ページは期末受注残高の状況です。
- ソフトウェア開発が牽引し、受注残高は、前期比6.7%増加となりました。
- 特に「広域ITソリューション」と「オフリングサービス」のソフトウェア開発が堅調に積み上がっています。

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	

© 2026 TIS Inc.

*有利子負債にはリース債務を含めておりません。

17

- ・ 17ページは貸借対照表とキャッシュ・フローの状況です。
- ・ 自己株式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しています。
- ・ また、営業キャッシュ・フローの拡大により、フリー・キャッシュ・フローも増加しています。



- 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

- 続きまして、2027年3月期の通期業績見通しについてご説明いたします。

2027年3月期における事業環境の認識

- 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>
オフラインサービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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き、価格競争圧力は強い。 		
金融IT	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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ゼ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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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、モダナイゼーション、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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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。 		

© 2026 TIS Inc.

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

19

- まず19ページでは、事業環境の認識をご説明します。
- 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と見えています。
- セグメントごとに事業環境の変化もあるため、その変化には引き続き注視が必要ですが、今後も良好な事業環境が続くと期待しています。

2027年3月期 業績予想ハイライト

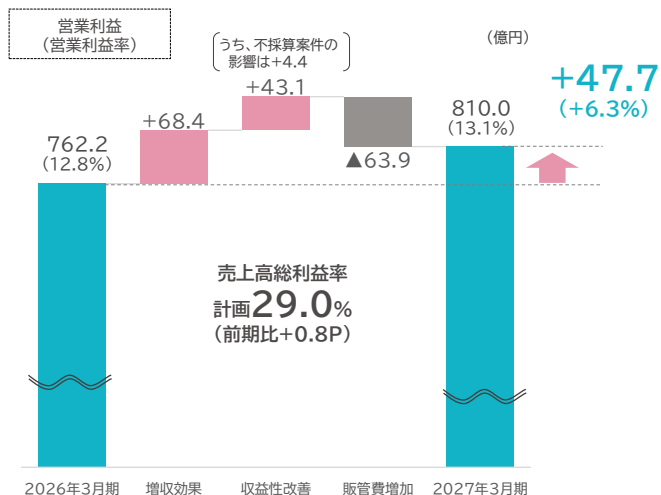
- 中期経営計画の達成に向けて、投資を継続しながら事業拡大を図り、増収増益を計画。
- 投資有価証券の売却方針に基づき、想定される特別利益50億円を織り込み、当期純利益は大幅増の見通し。中期経営計画(2024-2026)の重要な経営指標であるEPS CAGR10%及びROE16%超の達成も見込む。

(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	—

- 20ページをご覧ください。2027年3月期の業績見通しです。
- 売上高は前期比3.9%増の6,200億円、営業利益は合併関連費用約16億円を織り込んだうえで、前期比6.3%増の810億円としました。いずれも中期経営計画の目標値です。
- 当期純利益については、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、前期比22.3%増の570億円で、これは中期経営計画の目標値を上回る計画です。
- これにより、中期経営計画の重要経営指標であるEPS CAGR10%、ROE16%超の達成も見込んでいます。
- なお、不採算案件の目標は10億円以内としています。

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>

	前期比
売上原価	+7.0
販管費	+7.5
計	+14.5

© 2026 TIS Inc.

21

- 21ページは、営業利益の要因別増減分析です。
- 継続的な成長投資に加え、報酬投資を強化する中でも、高付加価値ビジネスの提供や生産性向上施策の推進により、営業増益を見込んでいます。
- また、売上高総利益率は、あらためて29.0%を目指してまいります。

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
オフアリング 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	-	

© 2026 TIS Inc.

22

- 22ページは、セグメント別の業績予想の内容です。
- 「オフアリングサービス」、「金融IT」、「産業IT」、「広域ITソリューション」は増収増益を計画しています。
- 一方、「BPM」は、成長領域への投資強化により、若干の減益を計画しています。

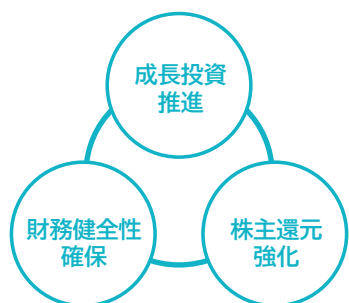
- 1 2026年3月期 業績概要
- 2 2027年3月期 業績見通し
- 3 株主還元
- 4 中期経営計画(2024-2026)の進捗状況
- 5 今後の成長に向けた戦略の方向性
- 6 参考資料



- 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。

2027年3月期 株主還元の基本方針

- 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。



成長投資の推進

- 成長投資3年累計約1,000億円
- 事業ポートフォリオ最適化への積極投資
- 資本コストを上回るリターンを持続的創出、エクイティスプレッド拡大の追求

株主還元の強化

- 総還元性向50%(目安)
- 1株当たりの配当充実の継続
- 保有する自己株式は原則発行済株式総数の5%程度、超過分は消却

財務健全性の確保

- キャッシュ創出力の向上に応じた資本構成の適正化を意識し、D/Eレシオ0.5まで許容
- 格付「A格」の維持 ※2025/11/19現在「A+」
- 現預金水準をコミットメントライン併せ月商2ヶ月程度保有

総還元性向
50%*

1株当たり配当
継続的な充実化

自己株式保有
5%程度を上限

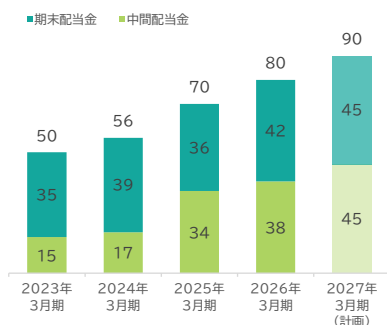
(説明省略)

株主還元の状態・計画

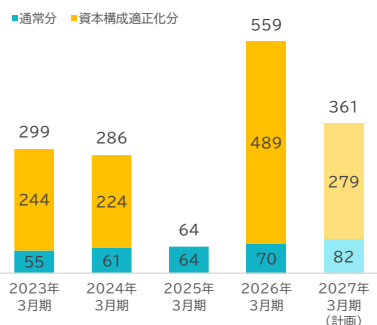


- 2026年3月期は計画比+4円の期末増配を実施、1株当たり年間配当金は80円に。14期連続増配。
- 2027年3月期の1株当たり年間配当金は90円(前期比+10円)を計画。自己株式の取得は、2026年3月10日に決定した総額500億円のうち、2026年3月期に139億円を取得済み。2027年3月期は残額361億円を取得予定。

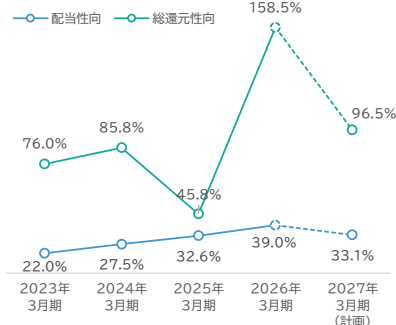
1株当たり配当金の推移(円)



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


	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期(計画)
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%

© 2026 TIS Inc.

*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

25

- 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。
- 2026年3月期は、計画を上回る事業成長を果たしたことを受け、当社の株主還元方針に基づき、総還元性向50%の水準を意識して4円の期末増配を実施し、1株当たり年間配当金は80円としました。
- 2027年3月期については、1株当たり年間配当金は90円として、前期比10円の増配を計画しています。
- 自己株式の取得については、2026年3月10日に決定した総額500億円のうち、2026年3月期末までに139億円を取得済みです、残る361億円については現在取得を進めています。なお、このうち82億円は株主還元方針に基づく取得相当額です。
- 2027年3月期もこうした株主還元を着実に実行し、資本効率性の向上を通じて、企業価値向上につなげてまいります。
-
- 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 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

- 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「今後の成長に向けた戦略の方向性」の2点について、ご説明させていただきます。

(「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に関する開示)

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>



© 2026 TIS Inc.

27

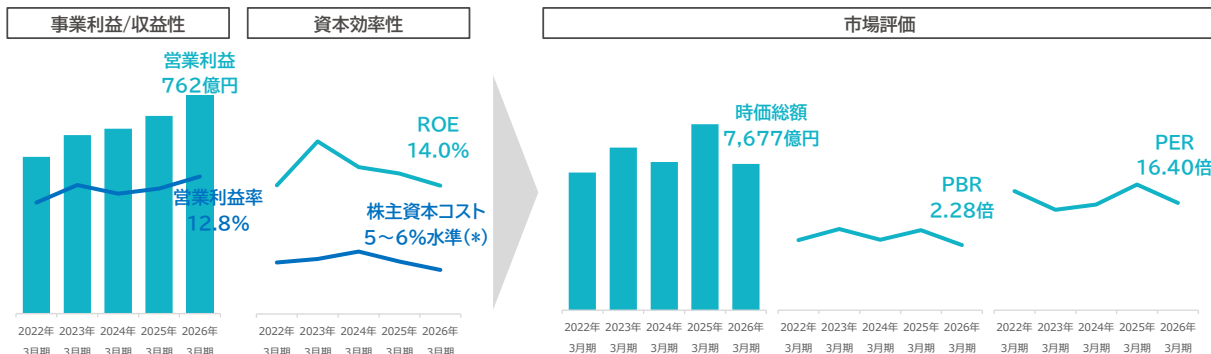
- まず、その前提として当社グループの持続的な企業価値向上に向けた取り組みについてです。グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」を軸としたサステナビリティ経営が根底にあるのはこれまで通りです。

(「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に関する開示)

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	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。

© 2026 TIS Inc.

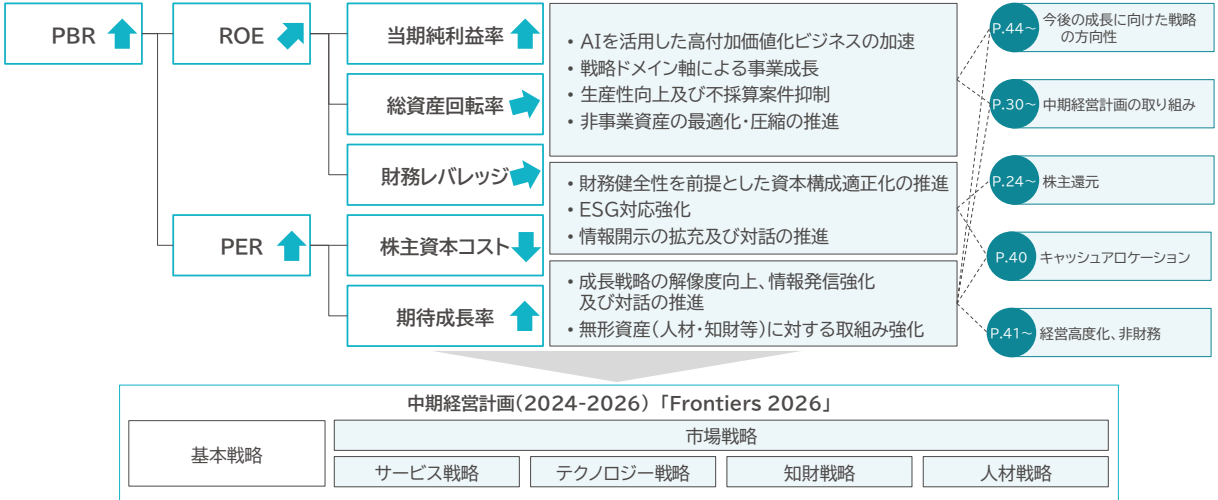
*CAPMによる推計値

28

- 28ページは、現時点までの取り組みについての分析・評価です。
- 経年では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できていると認識していますが、直近ではAIの進化を巡る思惑からITサービス業界全体の市場の見方が当社の市場評価にも影響したと認識しています。
- 当社としては、今後も持続的な成長が可能と考えており、その前提に基づく本源的価値が十分に市場に反映されていないとの認識であり、引き続き、市場との認識ギャップを埋めるために、中長期視点での成長期待を高めるストーリーをより明確に示していきたいと考えています。

- 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組みのポイント



- 29ページのとおり、持続的な企業価値向上に向けては、中期経営計画の遂行をベースにして取り組みを進めてまいります。昨今の状況変化等を踏まえて「今後の成長に向けた戦略の方向性」も打ち出しておりますので後ほどご説明させていただきます。

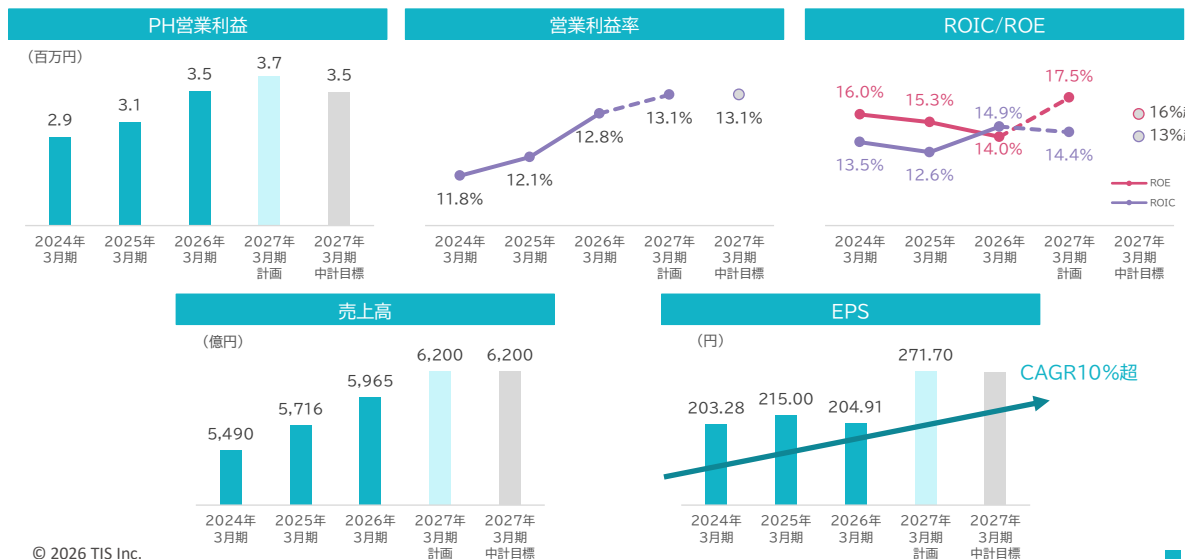
基本方針	<h2 style="color: #00A0C0;">Frontiers 2026</h2> <p>フロンティア開拓を基本方針として掲げ、付加価値を伴った持続的成長をめざす 未来志向で市場開拓と事業領域の拡大を起点とした バリューチェーン全般の質的向上により、社会と顧客の変革を実現</p>				
	人材成長と付加価値の循環 PH営業利益 3.5百万円超	稼ぐ力の向上 営業利益率 13.1% <small>調整後営業利益率13.4%*1</small>	資産(=知財)の価値創出 ROIC/ROE 13%超/16%超	社会からの信頼の獲得 売上高 6,200億円	価値ある成長 EPS CAGR 10%超
重要経営指標	市場戦略				
	<ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 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ビュアサービス*3の拡充 	テクノロジー戦略 <ul style="list-style-type: none"> ナレッジ流通とITアーキテクト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 	知財戦略 <ul style="list-style-type: none"> 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 	人材戦略 <ul style="list-style-type: none"> 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 	
	基本戦略				

© 2026 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

- では、30ページからは、その中期経営計画の進捗状況についてポイントを絞ってご説明してまいります。

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。



- 30ページの中期経営計画の要旨の説明は割愛させていただき、31ページ、重要な経営指標の進捗状況です。
- いずれもこの2年間の事業拡大や諸施策の推進を通じて目標達成が見えてきています。また、一人当たり営業利益については目標を1年倒しで達成できましたが、これで満足せずさらなる向上を目指します。

- 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 ○	<ul style="list-style-type: none"> ● オフライン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 △	テクノロジー戦略 △	知財戦略 ○	人材戦略 ○
<ul style="list-style-type: none"> ● 業界軸では金融・産業それぞれで展開しているモダン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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

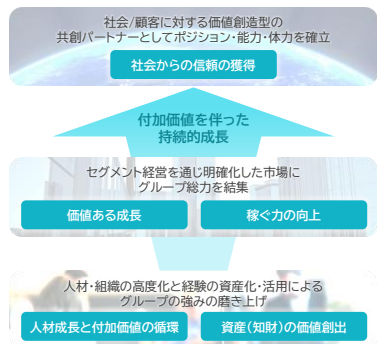
© 2026 TIS Inc.

- 32ページは中期経営計画に対する取り組みの2026年3月期総括です。
- 中期経営計画2年目として成果を着実に積み上げた一方、市場戦略におけるセグメント別課題や、AIによる技術革新など、外部環境の変化を踏まえた各戦略の推進が必要と認識しており、それらを次の33ページにある2027年3月期のグループ経営方針等に取り込み、進展させてまいります。

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



© 2026 TIS Inc.

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

ASEANトップクラスの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

(説明省略)

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-

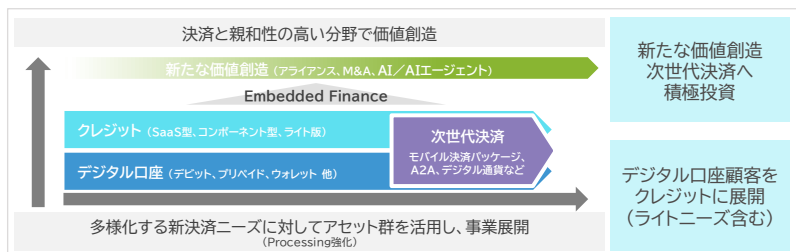
- キャッシュレス市場は引き続き堅調に推移。特に、B2B領域におけるSME市場は期待通り市場が拡大。また次世代決済「ステーブルコイン」の社会実装に向けた金融業界の動きが活発化。社会インフラとして機能しているプロセッシングサービスを中心に、AIを取り込んだ形でのPAYCIERGEの進化を図り、新たな価値創造に向けて更に躍進を図る。

2026年3月期 主な取り組み

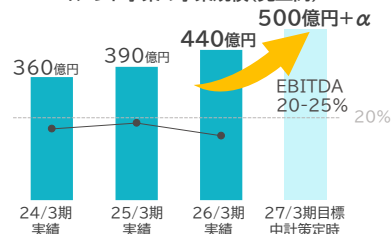
- クレジット領域の再投資ニーズが活性化。大型PJの並走により開発体制を強化。基盤領域(SoR)の営業展開およびRegTech領域(不正検知等)等のAI活用に注力。
- キャッシュレスの進展を背景とした機能進化・安定稼働のための決済サービスへの投資を強化。
- B2B領域における地銀と取り組みを進めているSME市場向けDX(広島銀行等)や、ステーブルコインの事業化加速等、ビジネスパートナーとの協業は順調に進展。スポーツ(アリーナ・スタジアム決済)領域の営業展開にも注力。

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 |



ペイメント事業の事業規模(売上高)



© 2026 TIS Inc.

34

- 34ページからは中期経営計画に対する各々の取り組みについての進捗状況等です。
- まず「ペイメント事業」です。
- 事業環境が引き続き良好な中で、社会インフラとして機能するプロセッシングサービスを中心に、AIも取り込みながらPAYCIERGEの進化を進め、新たな価値創造に積極的に取り組んでまいります。
- 将来に向けた投資を強化したことで26/3期の収益性はやや下がりましたが、成長余地の大きい事業との認識に変わりはありません。

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

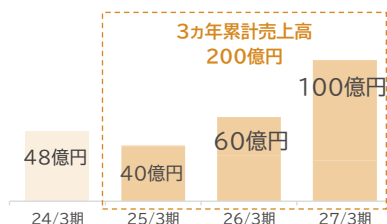
- 金融IT・産業ITそれぞれのモダナイゼーション専門組織を軸に事業を推進。特に金融領域での大型案件や、グループ連携案件等が事業規模の拡大を牽引。
- Pegasystems社との連携により、フロントエンドからバックエンドまでの一体型モダナイゼーションを展開。支援事例も公表。
- AIの活用により、ソリューションの付加価値・生産性向上と体制強化による顧客提供価値の向上を推進。

2027年3月期 重点テーマ

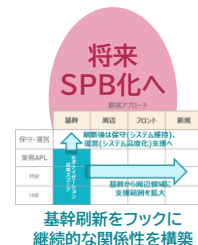
- パイプライン拡充と中長期成長に向けた重点領域での仕込み強化、SPB化を見据えた継続的な関係構築
- モダナイゼーション事業の安定推進に向けた体制強化
- AIを活用したソリューションのさらなる強化

© 2026 TIS Inc.

目指す事業規模*



将来的なストック獲得



強みの進化



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

35

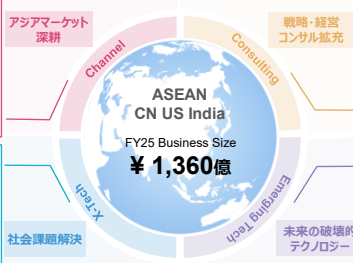
- 35ページは、モダナイゼーション事業です。
- モダナイゼーション需要が活況であることを追い風に、金融系で新規顧客向け大型案件を獲得する等、計画に沿って事業を拡大しています。
- 引き続き、顧客の事業成長や企業変革の実現に貢献する戦略パートナーとして強固な信頼関係を構築しつつ事業拡大を目指してまいります。

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



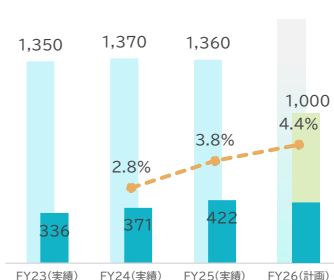
- ・ アジア地域におけるコンサル領域拡大を目指し、Vector(IN)との連携を深化
- ・ Data AnalyticsやAIコンサルに強みを持つ企業との提携機会を探索

- ・ 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

- ・ 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
- ・ TIS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)



■ 売上高(概算)
■ 子会社(連結子会社+非連結子会社)+持分法適用会社
■ 売上高(連結子会社)
--- 営業利益率(連結子会社)

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

© 2026 TIS Inc.

- ・ 36ページはグローバル事業です。
- ・ 短期的には現地情勢の影響といった課題もありますが、そうした中でも、目標とする『ASEANトップクラスのIT連合体』の形成の実現に向けて、引き続きグローバルパートナーの拡充と投資戦略を通じた競争力強化を進めている状況に変わりはありません。

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

© 2026 TIS Inc.

37

- 37ページはテクノロジー戦略についてです。
- 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通り進捗しています。
- 2026年3月期は、全社開発基盤へのAIツールの組み込みを進め、生産性向上の効果も確認しています。今後もAIの積極的な活用はスピード感をもって進めてまいります。
- なお、以前は「AI中心開発」と表現していましたが、「AI駆動型開発」に表現を改めています。

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、知的資産の活用に向けた基盤整備と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。

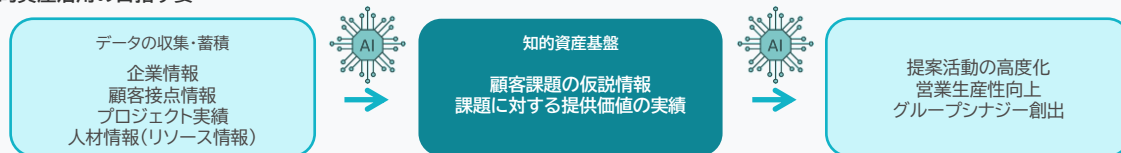
2026年3月期 主な取り組み

- ✓ 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



© 2026 TIS Inc.

38

- ・ 38ページは知財戦略です。
- ・ 顧客接点情報やプロジェクト実績などを知的資産として集約・一元管理し、積極的に活用することで、提案高度化や高付加価値なサービス提供につなげる取り組みを引き続き進めてまいります。

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	取り組み	成果
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	

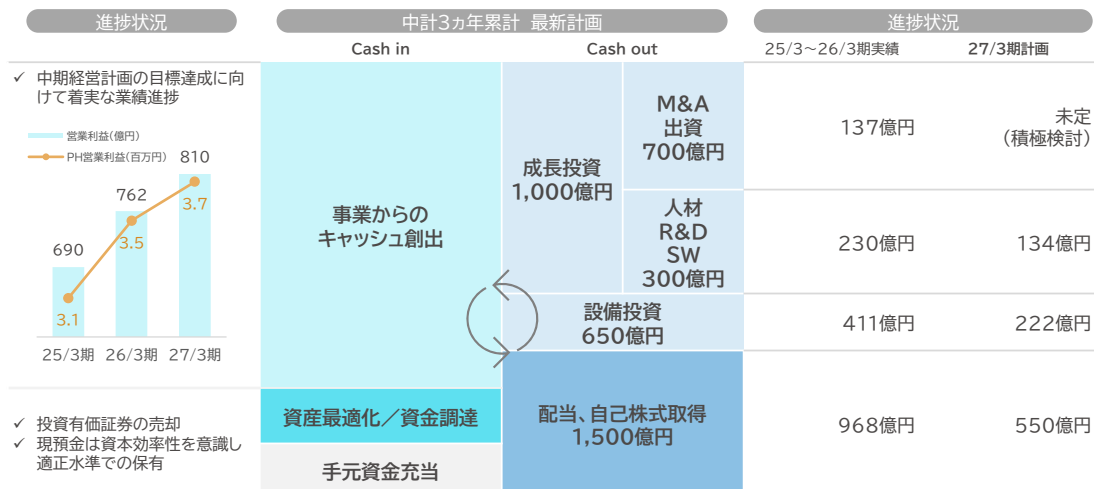
© 2026 TIS Inc.

39

- 39ページは人材戦略です。
- 先ほど申し上げたように一人当たり営業利益が中期経営計画の目標を1年前倒しで達成したことは人的資本シナリオに基づく人材投資を継続した成果であると考えています。
- しかしながら、これで十分であると満足するわけにもいきません。価値創出力をさらに進化させるために、引き続き最重要の経営資本である人材に対する取り組みは緩めることなく推進してまいります。

中期経営計画への取り組み(トピックス) 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。



© 2026 TIS Inc.

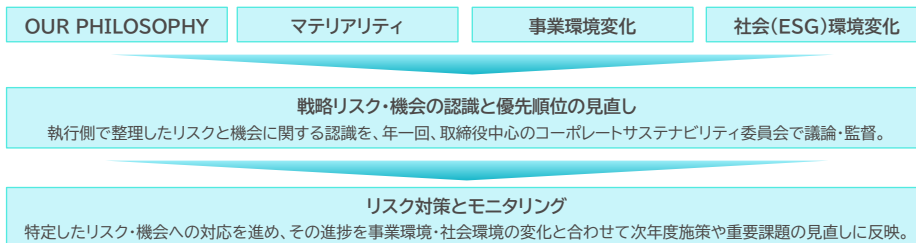
- 40ページは財務投資戦略です。
- 2026年3月期は株主利益および資本効率向上の早期実現の観点からも合計900億円超の自己株式の取得を決定しましたが、成長投資枠1,000億円は当初計画から変更ありません。M&A・出資目的の投資は引き続き積極的に検討・実施していく方針であり、また、AI活用を事業運営全体に織り込んでいくことにしています。

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)



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年前倒して達成見込み
- 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

© 2026 TIS Inc.

41

- 41ページは、経営高度化の取り組みです。
- 今回、急速に変化する事業環境や社会環境を踏まえ、リスクと機会を統合的に管理・活用する体制とプロセスの再構築を進めました。
- 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きます。

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月期末実績	2026年3月期末実績	2027年3月期末目標
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 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	働きがい満足度	B	56%	59%	58%
		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%
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	51%	52%	52%
		PH営業利益	A	3.1百万円	3.5百万円	3.7百万円
		成長投資	A	年間 195億円	年間 172億円	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	58.5%	60.6%	59%
		ビジネスパートナー満足度	D	74%	77%	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) [2020年3月期比]	A	65%削減	82%削減(見込み)	70%削減
		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 / D:TIS、インテック

© 2026 TIS Inc.

42

- 42ページは、非財務経営指標の進捗です。
- 多くの指標は中期目標に向けて概ね順調に推移しており、引き続き着実に推進することで、非財務面からも企業価値向上につなげていきます。

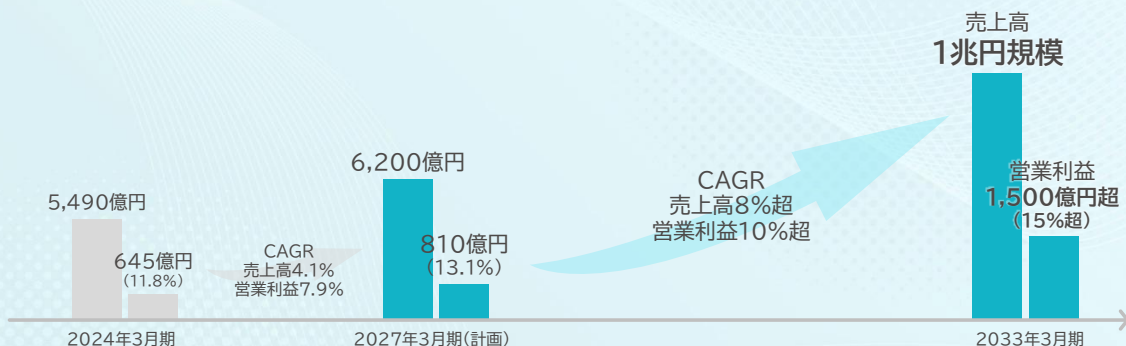
- 1 2026年3月期 業績概要
- 2 2027年3月期 業績見通し
- 3 株主還元
- 4 中期経営計画(2024-2026)の進捗状況
- 5 今後の成長に向けた戦略の方向性
- 6 参考資料



- ここからは、現中期経営計画の先を見据えて 明確化した「今後の成長に向けた戦略の方向性」についてご説明します。

事業成長を通じてありたい姿

- 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

- まず44ページは事業成長を通じたありたい姿です。
- TISIを中心としたグループ全体のバリューチェーン強化とAI時代における成長戦略の推進を通じて成長率を高めたい、それにより、現在のグループビジョンのターゲットである2033年3月期には売上高1兆円規模・営業利益1,500億円以上に向けてグループを成長させていきたいと考えています。

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	成長戦略の方向性	当社グループの特性
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● SPB、IOS強化／CCB、SISの育成 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

- 45ページは、マテリアリティの見直しについてです。
- 当社グループを取り巻く事業環境は大きく変化しています。
- こうした環境変化と当社グループの特性を踏まえ、今回、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、見直しを実施しました。
- 新たなマテリアリティは、今後の成長を支える資本や能力を明確にしたものであり、次期中期経営計画のスタートに合わせて2027年4月から正式に運用を開始する予定です。

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

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
- モダナイゼーションから先端技術まで、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

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

当社独自のモダナイゼーション技術を
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
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

知識資産化フェーズ

業務変革フェーズ

事業変革フェーズ

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

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

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

新時代の事業を共創

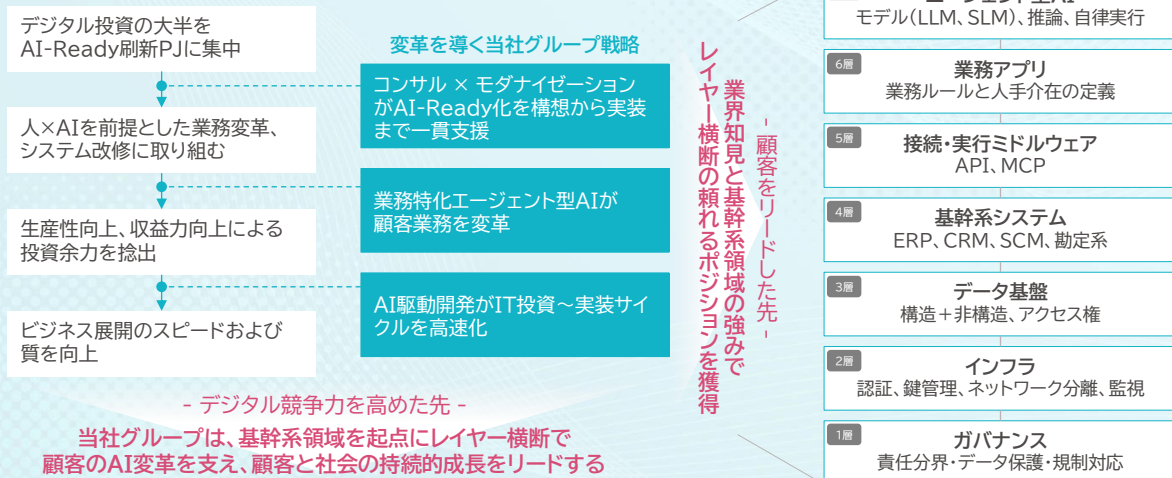
当社次世代事業(ステーブルコイン、ヘルスケアなど)による新時代のビジネスを共創

- 続いて46ページは、今回の「今後の成長に向けた戦略の方向性」の基礎となるものですが、3月10日の適時開示の際に公表した内容の再掲ですので、説明は割愛させていただきます。

AI時代の事業環境と当社グループの対応方針

- 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



© 2026 TIS Inc.

47

- ・ 47ページはAI時代の事業環境と当社グループの対応方針です。
- ・ 顧客のDX投資の中心は、すでに事業構造変革へと移っており、AI活用によってその実現スピードと質がさらに高まっています。
- ・ こうした中で、当社グループは次期中期経営計画に向け、基幹系領域の顧客基盤を一層強化してまいります。
- ・ 具体的には、基幹系領域を起点にレイヤー横断で、コンサルからモダナイゼーション、業務特化エージェント型AI、そしてAI駆動開発までを一貫して提供し、顧客の業務変革と、当社自身の開発スピード向上の両面から、顧客のAI変革を支えてまいります。
- ・ これにより、業界知見と基幹系の強みを活かした頼れるポジションを獲得していきます。

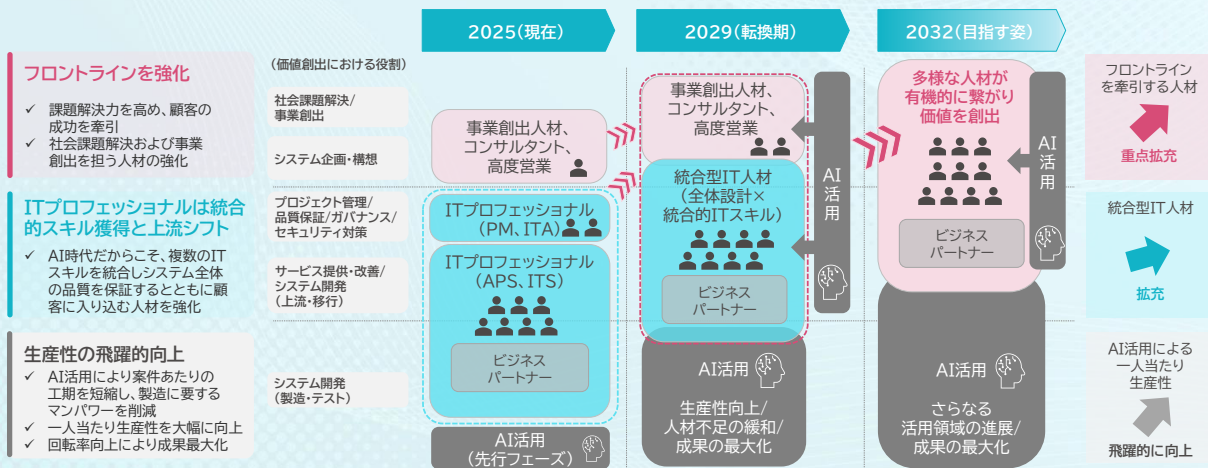
- エージェント型AIが価値を発揮するには、業務データや基幹系領域との連携が不可欠である。当社グループは、現中期経営計画で拡大してきた基幹系領域の顧客基盤を活かし、エージェント型AIの活用支援と一体で提供することで、固有の競争優位の確立を目指す。



- 48ページは当社グループの競争優位の確立に向けた考え方を示したものです。
- エージェントAIが価値を発揮するためには、業務データや基幹系領域との連携が不可欠です。
- 基幹系はAI-Readyの心臓部です。当社グループは、SIで築いた顧客基盤・技術資産を競争優位の源泉に転換し、AI活用支援と一体で提供することで固有のポジションを確立します。
- 強みであるカード業界知見を活かし、不正検知AIを提供開始したほか、AI活用を戦略立案から実装・効果創出まで一貫して支援する新ブランド「IntegriA」の始動、Anthropic社とのリセラー契約など、次期中計への布石も展開中です。
- 当社自身のAI駆動開発でも、外部設計～製造で47%、製造～単体テストで57%の生産性向上を実績として積み上げています。
- 今後はTISIを中核に、全レイヤーで提供価値を拡大させていきます。

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。



- ・ 49ページは、価値創出を支える人材の強化についてです。
- ・ AI時代においては、AIを活用した生産性向上と、人材が担う役割の高度化を一体で進めることが重要です。
- ・ 全社員がAIを活用するのはもはや当たり前のことであり、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してまいります。これにより、案件回転率を高め、トップラインの拡大につなげるとともに、IT人材不足という構造的な課題にも対応していきます。
- ・ あわせて、フロントラインで顧客の課題解決をリードする人材や、事業創出を担う人材を強化していきます。さらに、ITプロフェッショナルについては、統合的なITスキルを高め、より上流の領域へシフトしていきます。
- ・ AIを人の可能性を広げるものとして活用し、多様な人材が有機的につながって価値を創出することが当社グループの力を高め、競争優位につながっていくと考えていますし、そのための戦略的な投資を加速させてまいりたいと考えています。

- 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ン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

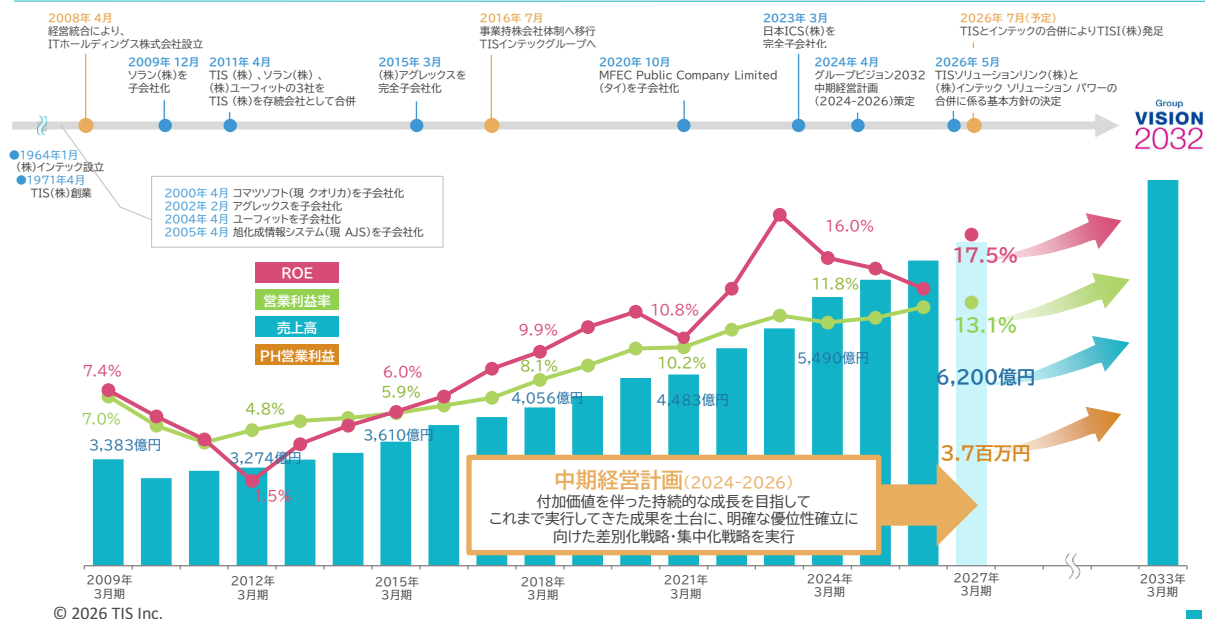
- AIの先を見据え、決済・ヘルスケア領域でレベニューシェア型ビジネスを先行展開

© 2026 TIS Inc.

50

- 50ページは、次期中期経営計画に向けて定めた重点戦略です。
- 繰り返しになりますが、AIは、社会やお客様のビジネスのあり方を大きく変える可能性があります。
- 私たちはこの変化を成長機会と捉え、自らのビジネスモデルを変革しながら、お客様への提供価値を飛躍的に高めていきたいと考えています。
- そのために、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します。
- 具体的には、①AI駆動開発による収益の質的転換で案件回転率と単価を引き上げ、② Vertical AIサービスを成果報酬型で提供しストック収益を拡大、③決済・ヘルスケア等の重点領域への戦略投資でレベニューシェア型ビジネスを展開し、収益モデルを多様化します。
- 詳細はこれから1年かけて検討してまいります。これらの構造変革を通じて、持続的な企業価値向上を目指していくということをご理解いただければと存じます。

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、51ページです。あらためて、今後に向けたメッセージをお伝えしたいと思います。
- ・ 現在の中期経営計画については、スタート時点で「チャレンジング」と申し上げた目標の達成が見えてきました。これは、フロントライン強化と構造転換に向けた取り組みを着実に進めてきた成果であり、まずは中期経営計画の目標達成を確実に成し遂げたいと考えています。
- ・ 一方で、我々にとってはそれがゴールではありません。AI時代の変化も成長機会ととらえてさらなる企業価値向上にむけて変革を続けてまいります。
- ・ TISとインテックの合併もそのための取組みの一つであり、本日は取り上げてご説明していませんが、2か月後に控える7月1日に向けて準備は順調に進んでいます。
- ・ また、グループポートフォリオの見直しも継続しております。
- ・ 4月に、インテックのバックオフィス業務の一部を、グループのシェアード会社に集約したことに加えて、本日決定した、TISソリューションリンクとインテックソリューションパワーの合併基本方針もグループ全体のバリューチェーン強化に向けたものです。
- ・ 当社グループはこれまで、事業環境の変化に向き合い、構造改革を進めることで進化・成長を遂げ、乗り越えてきた自負があります。
- ・ 今後も、「OUR PHILOSOPHY」を確固たる軸として、グループの経営資源・知見を結集し、進化と変革を通じて持続的な成長を果たしてまいりたいと考えていますし、それができる力があると確信しています。ぜひ引き続きTISインテックグループにご期待いただければと存じます。
- ・ 以上で、ご説明を終了します。

- 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

(説明省略)

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	
オフアラインサービス	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	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 TIS Inc.

(説明省略)

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	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%)

© 2026 TIS Inc.

(説明省略)

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				
オフライン 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

© 2026 TIS Inc.

(説明省略)

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					
オフライン 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	-

© 2026 TIS Inc.

下期計画＝通期計画－上期計画

56

(説明省略)

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)
オフアライン 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%

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

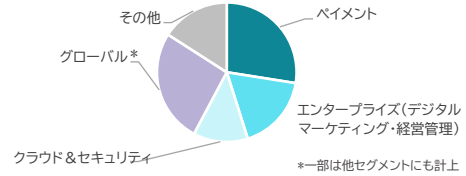
金融以外の産業各分野に特化した専門的なビジネス・業務ノウハウをベースとして、**事業・IT戦略を共に検討・推進**し、事業推進を支援

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

【補足】オフリングサービス事業構成イメージ

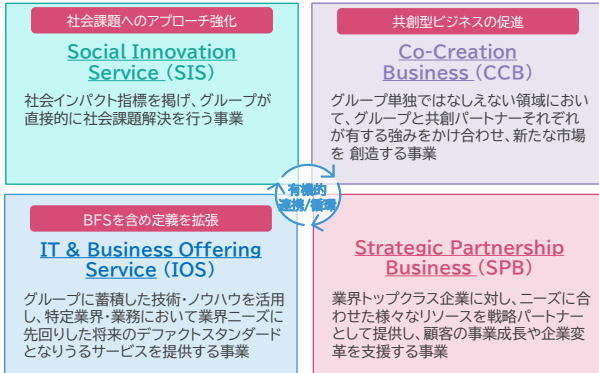


(説明省略)

- 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

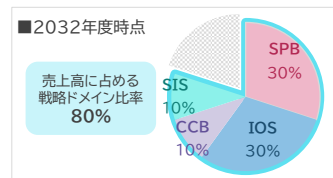
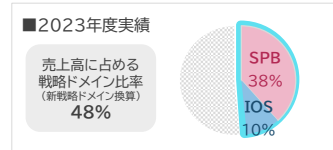
- ✓ 2017年のグループビジョン2026作成時より、今後10年でめざすグループの社会的役割、事業の在り方がより鮮明化したことから、注力する事業領域を具体化



© 2026 TIS Inc.

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



「2024/5/8公表 中期経営計画説明資料」より再掲

(説明省略)

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カ、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

(説明省略)

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「ヘルスケアバスポート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

(説明省略)

ITで、社会の願い叶えよう。



(説明省略)