

2026年3月期 決算説明会

2026年5月25日



アジェンダ

1 2026年3月期 決算概況（連結）

2 2026年3月期 主要施策の状況

3 2027年3月期 見通し 代表取締役社長 小林 裕嘉

4 2026年3月期 決算内容

5 Appendix : TOPICS 取締役執行役員 熊田 稔

1

2026年3月期 決算概況（連結）

2026年3月期 決算概況（連結）

決算概況

operating results

(単位：百万円)	2026年3月期	利益率	前年同期比	2025年3月期
売上高	48,359	-	8.9%	44,417
売上総利益	9,802	20.3%	3.1%	9,505
営業利益	5,159	10.7%	8.1%	4,772
経常利益	5,359	11.1%	9.9%	4,876
親会社株主に帰属する当期純利益	3,880	8.0%	13.0%	3,433
EPS	82.11円	-	12.7%	72.86円
年間配当金（1株当たり）	33.00円	-	22.2%	27.00円

ハイライト

highlight

- ▶ 当期も各事業分野は堅調に推移し、増収を達成
- ▶ 将来の事業拡大に向けた先行投資やM&Aに伴う費用増を、高付加価値事業の伸長による利益増が吸収し、全体として増益を達成
- ▶ 配当に関しては、業績向上に伴い期初想定からの増配を実施



売上高構成マトリクス

売上高構成分析

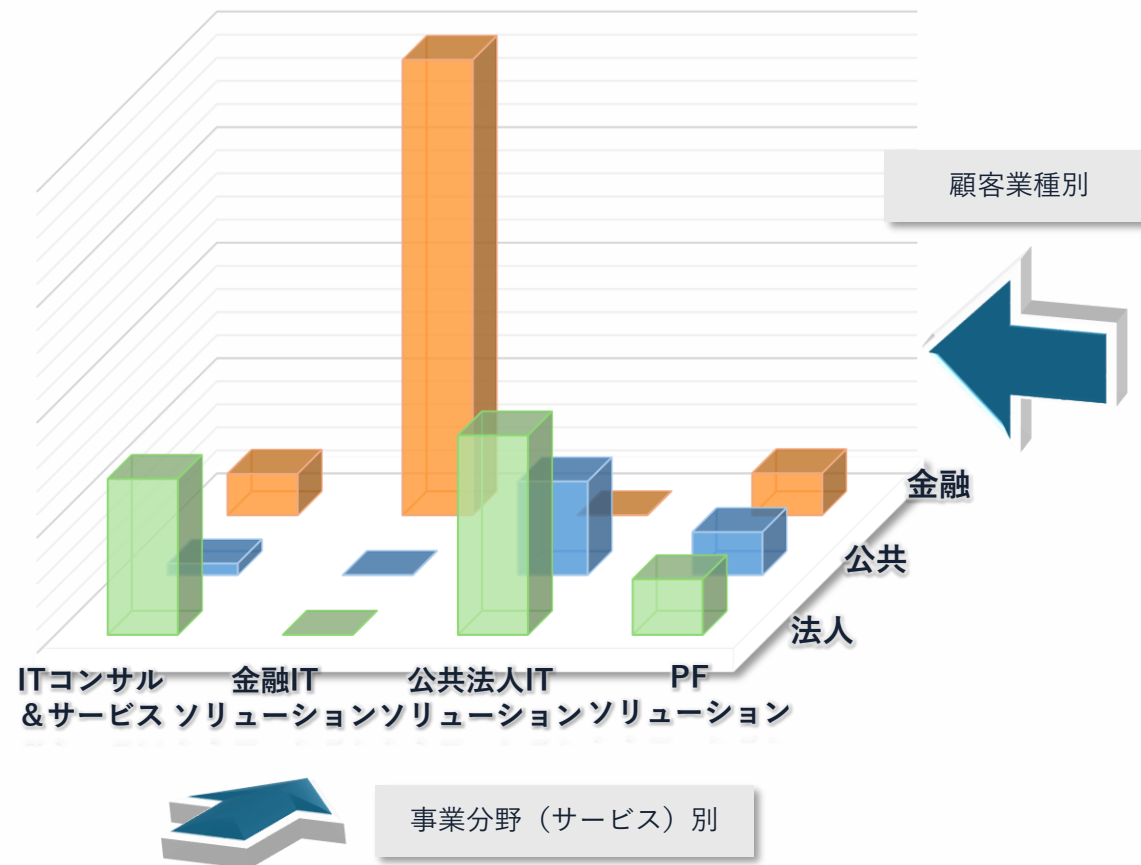
analytics

当社の売上高は、事業の特性および顧客基盤の両面から把握するため、以下の二つの観点で整理

- ①事業分野（サービス）別
- ②顧客業種別

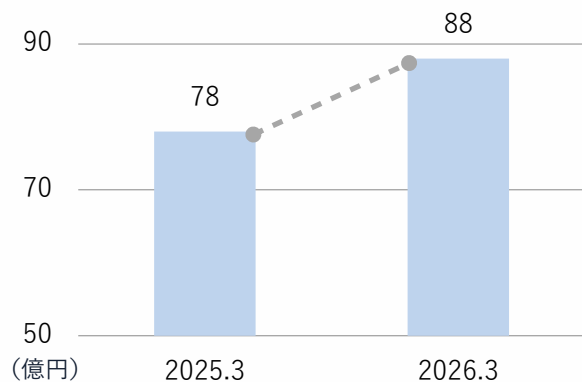
※それぞれは売上高全体を構成する内訳であり、異なる視点から当社の事業構造を整理

数値の詳細は次ページ以降に記載



事業分野（サービス）別のハイライト

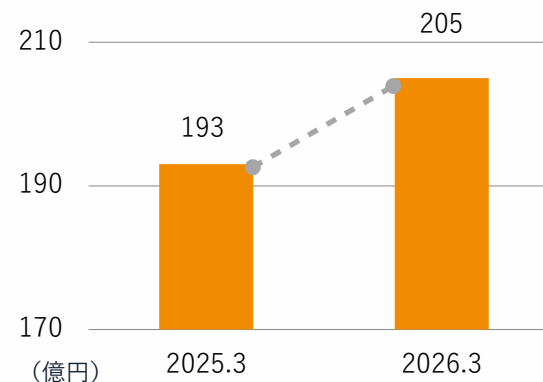
ITコンサルティング&サービス分野



DX推進に向けた
技術コンサルティングや、
先端要素技術を活用した
開発案件が堅調に推移

前年比
+13.8%

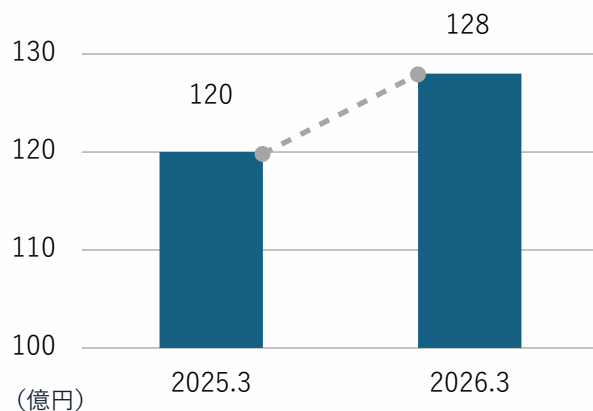
金融ITソリューション分野



銀行および保険関連の
システム開発案件等が
堅調に推移

前年比
+6.3%

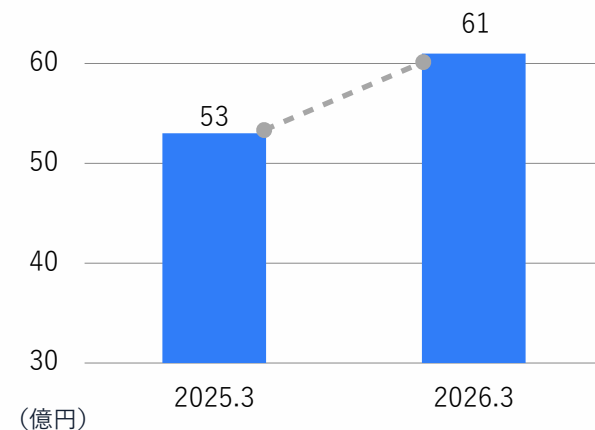
公共法人ITソリューション分野



鉄鋼業や食品、官公庁
向けの開発案件等が
堅調に推移

前年比
+7.0%

プラットフォームソリューション分野



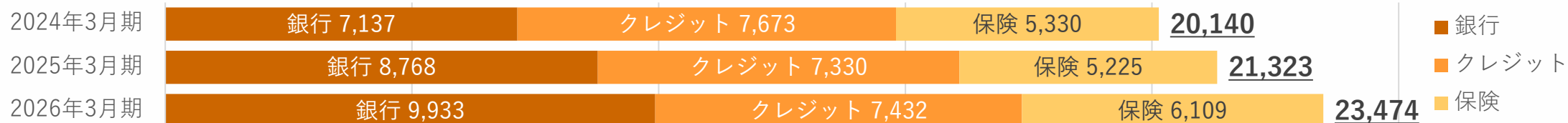
保険や運輸業、
エネルギー関連向けの
インフラ構築案件が
堅調に推移

前年比
+15.3%

顧客業種別のハイライト

単位（百万円）

金融



法人



公共



- ▶ 金融は 銀行・クレジット・保険 すべての業種で増収（前年同期比10.1%）
- ▶ 法人は 鉄鋼業、食品向けの開発案件が大きく伸長（前年同期比5.3%）
- ▶ 公共は 官公庁・団体向けの大型開発案件が堅調に推移（前年同期比15.3%）



2

2026年3月期 主要施策の状況

Be a Visionary System Integrator

売上高

600 億円

営業利益

62 億円

専門性・知見の多角化と高度化

基本戦略
1

専門性の高い分野をより多岐に
保有し、複雑化する顧客課題への
解決力を高める

×

顧客の価値につなげる提案力の向上

基本戦略
2

要素技術の持つ特性と顧客の状況、
戦略に精通し、ITを顧客の価値に
つなげる提案力を向上

KPIの進捗 ～高付加価値ビジネス～

経営指標

高付加価値ビジネス事業比率 **25 %**

ハイライト

highlight

- ▶ ITコンサルや高度な業務知識を要するシステム企画・設計、技術的難易度の高い案件等にも積極的に対応し、関連売上は着実に伸長

高付加価値ビジネス

High end business

- ▶ 市場・顧客動向を的確に捉え、最新のアーキテクチャ設計、セキュリティ強化などの先端技術を活用することで、技術レベルの要求が高いプロジェクトに対応し、高付加価値なサービスを提供

(百万円)

16,000

■ 売上高

— 売上構成比

21.9%

15,000

目標

12,000

16.9%

25.0%

20.0%

10,613

8,000

7,518

4,000

0

0.0%

2025年3月期

2026年3月期

2028年3月期

KPIの進捗 ～コンサルティング事業～

経営指標

コンサルティング事業売上 **15** 億円

ハイライト

highlight

- ▶ コンサル要員の拡大とマーケティング活動等により獲得したリード案件の確実な商談化が進み、売上は着実に拡大
- ▶ さらにコンサルティング人員の増強や新たなコンサルサービス領域の拡大を図ることにより、目標売上の達成に向けて引き続き注力

前年同期比
131.4% 増

(百万円)

1,600

1,200

800

400

0

499

1,155

目標

1,500

2025年3月期

2026年3月期

2028年3月期

KPIの進捗 ～製品販売事業～

経営指標

製品販売事業売上

20 億円

ハイライト

highlight

- ▶ 自社製品やServiceNow、セキュリティ商材の販売が拡大
- ▶ 引き続き販売事業の拡大に向けてクロスセルやマーケティング等の営業強化に注力
- ▶ 自社製品事業の更なる拡大を図るため、Styleflowのアーキテクチャの刷新を行うことで、拡張性を飛躍的に向上

前年同期比
119.3% 増

(百万円)

2,000

1,600

1,200

800

400

0

480

1,053

2025年3月期

2026年3月期

目標

2,000

2028年3月期

KPIの進捗 ～業種別ポートフォリオ～

経営指標

金融： **45 %**

法人： **40 %**

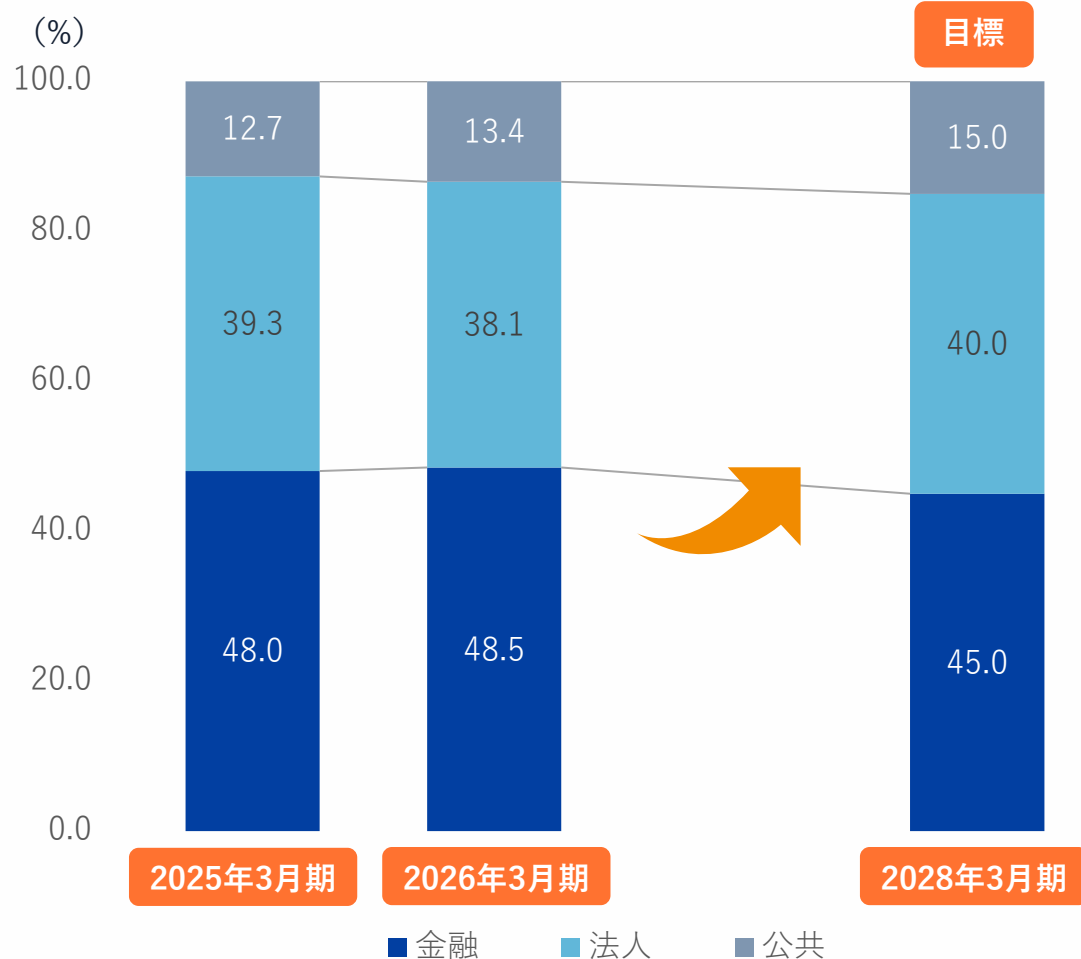
公共： **15 %**

ハイライト

highlight

- ▶ 各業種向けの売上は着実に拡大
- ▶ 金融と法人では事業基盤の拡大に伴い構成比に変動が見られるものの、公共は計画通り順調に推移
- ▶ 引き続き中期経営計画で定めた業種別ポートフォリオに向けた取り組みを推進

※詳細な業種別売上は
P.8「顧客業種別のハイライト」に記載

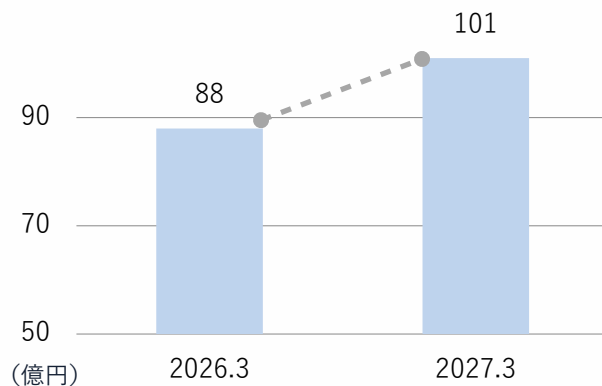


3

2027年3月期 見通し

2027年3月期見通し（事業分野別ハイライト）

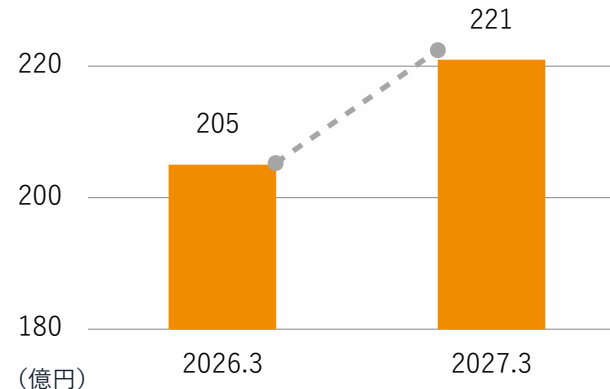
ITコンサルティング&サービス分野



ソリューション商材ごとに
トレンドは明暗
様々なサービスを組み合わせ、
オファリングサービスの
展開を図る

前年比
+14.8%

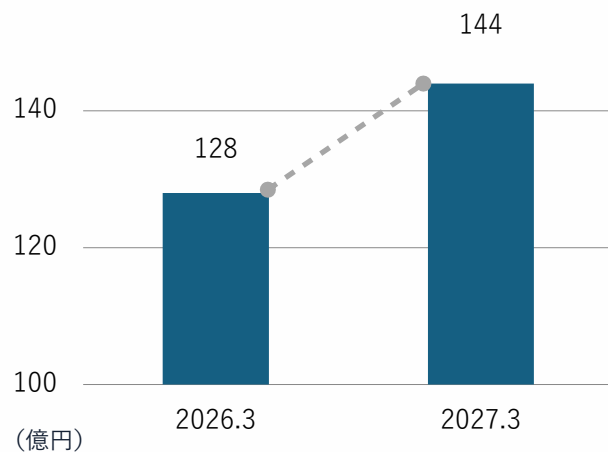
金融ITソリューション分野



好調なモダナイゼーション
需要を背景に
クレジット、銀行系分野を
中心に拡大

前年比
+7.8%

公共法人ITソリューション分野

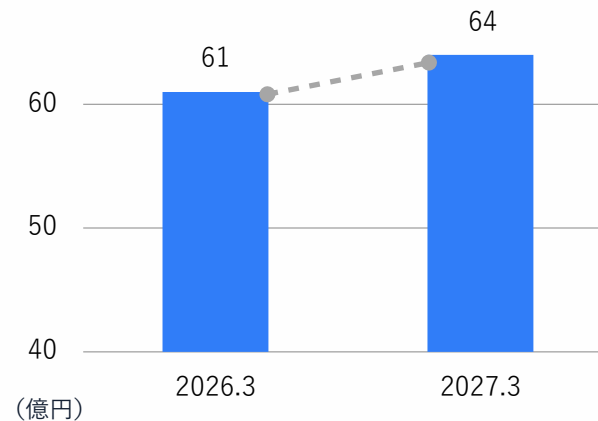


公共系を始めとした
社会インフラ需要による
大規模案件が牽引

引き続き顧客の
パートナーとして
IT・DX構想から支援拡大を図る

前年比
+12.5%

プラットフォームソリューション分野



クラウドニーズの
継続により
事業は堅調に拡大見込み

前年比
+4.9%

業績予想および配当予想

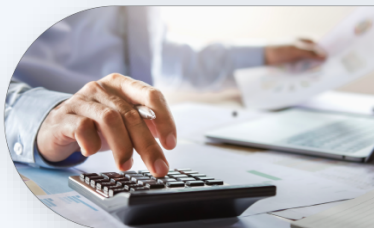
(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS (円)	配当予想 (円)	配当性向
通期	53,000 (+9.6%)	5,600 (+8.5%)	5,800 (+8.2%)	3,915 (+0.9%)	82.75	34	41.1%

※配当性向の前期実績は40.2%

- ▶ 事業環境は引き続き堅調に推移し、前期比9.6%増収を見込む
- ▶ 競争優位性の確保に向けた投資として、AIを含む先端技術の獲得や戦略的なキャリア採用の推進、エデュケーション施策のさらなる強化などに積極的に取り組む

4

2026年3月期 決算内容



財務諸表

Balance sheet



受注高・受注残高

Sales order・backlog of unfilled orders



営業利益分析

Operating profit analysis

財務諸表

損益計算書

Profit and Loss Statement

(単位：百万円)	2026年3月期	2025年3月期	増減率
売上高	48,359	44,417	8.9%
労務費	15,869	14,325	10.8%
外注費	21,259	19,240	10.5%
その他経費	1,490	1,393	7.0%
仕掛増減高	△ 62	△ 45	37.8%
売上原価	38,556	34,912	10.4%
売上総利益	9,802	9,505	3.1%
販売費及び一般管理費	4,642	4,732	-1.9%
営業利益	5,159	4,772	8.1%
営業外収支	199	103	91.6%
経常利益	5,359	4,876	9.9%
税金等調整前当期純利益	5,525	4,876	13.3%
当期純利益	3,880	3,433	13.0%
EPS	82.11円	72.86円	12.7%

貸借対照表

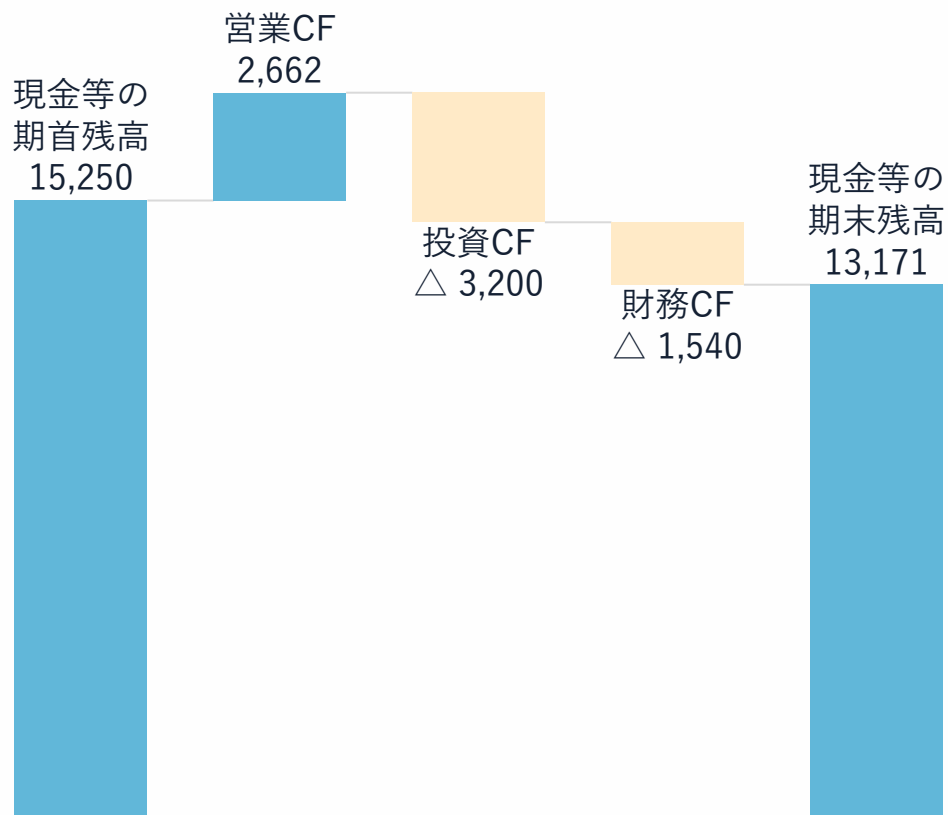
Balance sheet

(単位：百万円)	2026年3月期末	2025年3月期末	増減率
資産合計	31,500	28,286	11.4%
流動資産	24,895	23,247	7.1%
固定資産	6,604	5,039	31.1%
負債合計	8,063	7,405	8.9%
流動負債	7,644	6,870	11.3%
固定負債	419	535	-21.7%
純資産合計	23,436	20,881	12.2%
負債純資産合計	31,500	28,286	11.4%
自己資本比率	74.4%	73.8%	-
1株当たり純資産	495.37	442.98	11.8%

財務諸表

キャッシュフロー計算書

Cash Flow Statement



現金等の期首残高	15,250
税金等調整前当期純利益	5,525
売上債権及び契約資産の増加額	△ 1,454
その他	43
法人税等の支払額	△ 1,452
営業CF	2,662
有価証券の取得による支出	△ 2,098
投資有価証券の取得による支出	△ 1,409
その他	307
投資CF	△ 3,200
短期借入金の純増減額	△ 233
配当金の支払額	△ 1,292
その他	△ 15
財務CF	△ 1,540
現金等の期末残高	13,171

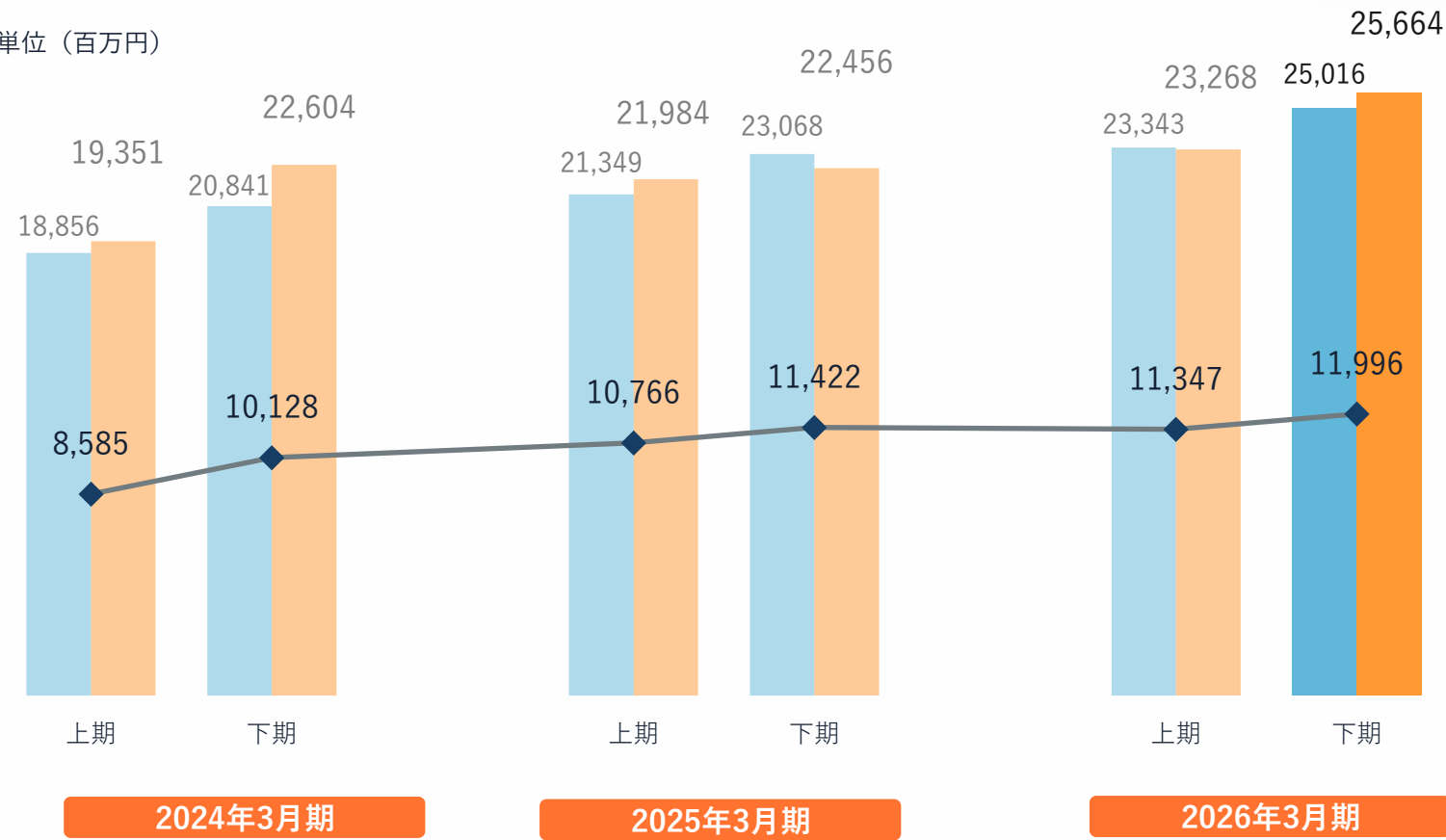
単位：百万円



受注高・受注残高

Sales order・backlog of unfilled orders

売上高 受注高 受注残高



前年同期比

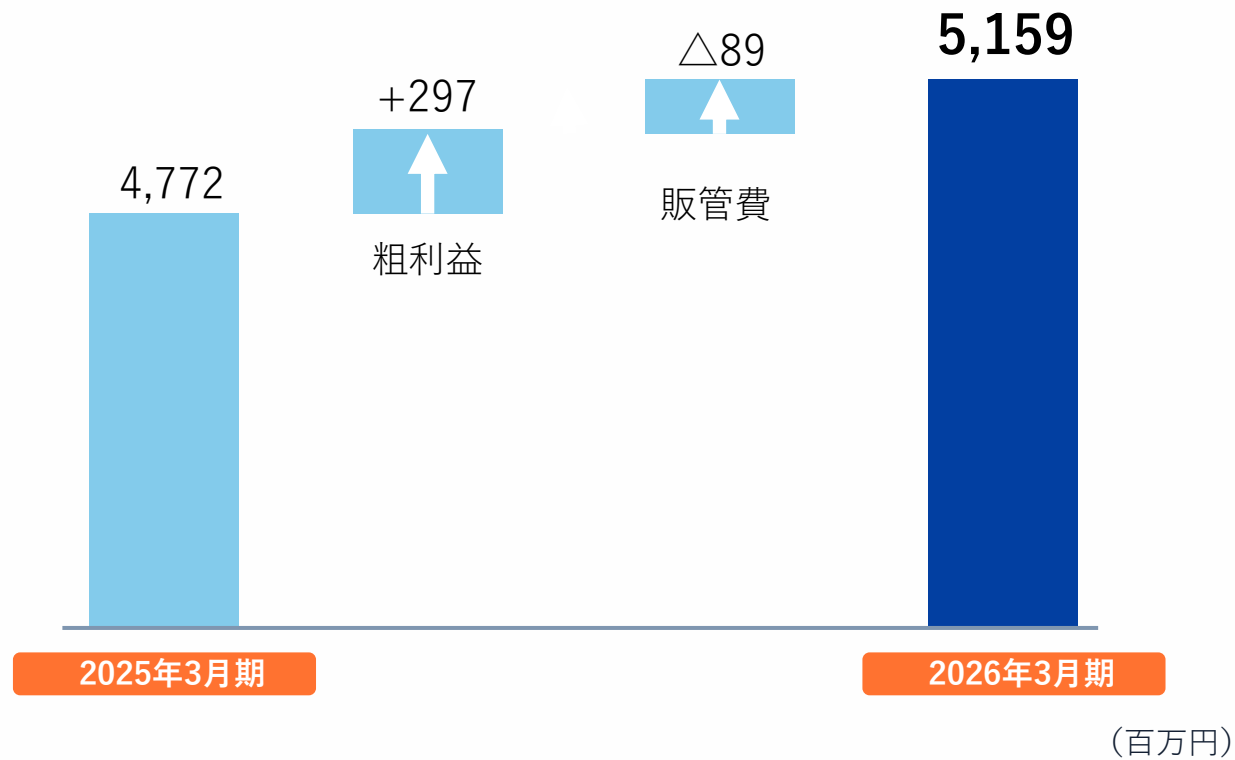
- 受注高 114.3 %
- 受注残高 105.0 %

営業利益分析



営業利益分析

Operating profit analysis



粗利益

- 売上高の増加による利益向上

販売管理費

- 採用および教育投資の拡大
- 新技術獲得等の事業投資の拡大

5

Appendix : TOPICS

資本効率の向上、M&Aによる体制拡充、およびトラブルPJ撲滅に向けた社内システムの刷新

自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による
自己株式の取得結果及び取得終了並びに自己株式の消却に関するお知らせ
（会社法第 165 条第 2 項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得及び
自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による自己株式の買付け）

当社は、2026 年 5 月 13 日開催の取締役会で決議した、会社法第 165 条第 3 項の規定により読み替え
て適用される同法第 156 条の規定に基づく自己株式の取得について、下記のとおり実施いたしましたのでお知らせ
いたします。なお、2026 年 5 月 13 日開催の取締役決議による自己株式の取得は、これもちまして終了す
るとともに、同日の取締役会において決議した会社法第 178 条の規定に基づく自己株式の消却について、消却
する株式の総数が確定しましたので、併せてお知らせいたします。

記

1. 取得に関する事項	
① 取得した株式の種類	当社普通株式
② 取得した株式の総数	700,000 株 （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 1.46%）
③ 株式の取得価格の総額	675,500,000 円（1 株につき 965 円）
④ 取得日	2026 年 5 月 14 日
⑤ 取得方法	東京証券取引所の自己株式立会買付取引（ToSTNeT-3）による 買付け

2026年5月14日：プレスリリース

株式会社コムドシステムの株式取得（子会社化）に関する株式譲渡契約締結のお知らせ
は、2025年12月16日開催の取締役会において、以下のとおり、株式会社コムドシステムの株式取得に関
約を締結し、子会社化することについて決議いたしましたので、お知らせいたします。

式の取得の理由
会社コムドシステムは2004年に設立された、業務システムの構築に豊富な実績を有する会社であり、本件
経験豊富な人材とノウハウの獲得が可能となります。

助する子会社（株式会社コムドシステム）の概要			
名称	株式会社コムドシステム		
所在地	東京都中央区新川 1－2－2 G C 茅場町ビル 3 階		
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 杉山 幹夫		
事業の内容	システム開発		
資本金	13百万円		
設立年月日	2004年10月7日		
株主及び持株比率	大株主が個人であり、株式譲渡契約における守秘義務を踏まえ開示を控え たきます		
上場会社と当該会社と の間の関係	資本関係	該当事項はありません	
	人的関係	該当事項はありません	
	取引関係	営業上の取引があります	

2025年12月19日：プレスリリース

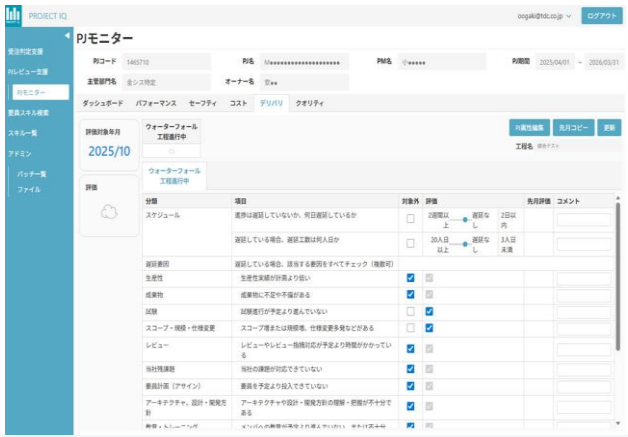
 Powered by 

TDCソフト、プロジェクトパフォーマンス評価を実装した社 内システムに新機能

掲載日 2026/02/09 16:47

著者：岩井 健太

TDCソフトは2月9日、社内プロジェクトパフォーマンス評価システム「PROJECT IQ」に、デ
リバリ(進捗管理)と、クオリティ(品質管理)機能を新たに追加したと発表した。



2026年2月9日：プレスリリース

トピックス②：新サービス&パートナーシップ関連

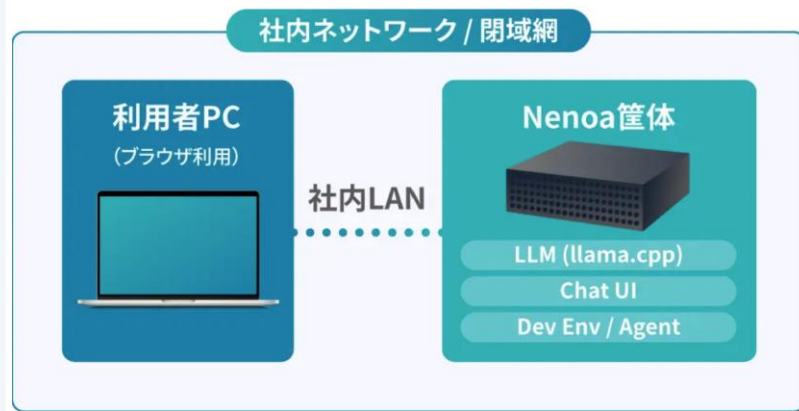
お客様の事業をドライブする新サービスの拡充と戦略的パートナーシップ

EnterpriseZine

<https://enterprisezine.jp/news/detail/24048>

TDCソフト、閉域網や厳格なセキュリティ環境 でプライベートAIを即利用開始できる 「Nenoa」提供へ

ローカルLLM・AIチャット・AIエディター・API連携を搭載した設置型のハードウェア端末とのこと。電源とネットワーク接続のみで即座に利用開始できるという。特徴は以下のとおり。



2026年3月30日：プレスリリース

デジタルビジネスを加速する専門情報サイト

IT Leaders

<https://it.impress.co.jp/articles/-/28925>

TDCソフト、レガシーシステム移行支援 「Movina」を提供、UNIX、Struts、IEなどから 移行

TDCソフトの「Movina（モヴィナ）- Move In & Navigate to Modern Systems」は、レガシーシステムの刷新・移行を支援するSIサービスである。UNIXサーバー、Javaフレームワーク、Microsoftプラットフォーム、Webブラウザ（脱Internet Explorer）の主要4領域において、調査・診断から移行・テストまでをワンストップで支援する（図1）。

言語変換	フレームワーク移行	ブラウザ刷新
Microsoft系 - ASP ⇒ ASP.NET - VB ⇒ VB.NET - VB.NET ⇒ C# - VC ⇒ C# - Delphi ⇒ C# メインフレーム/UNIX系 - COBOL各種 ⇒ COBOL2002 - COBOL各種 ⇒ NetCOBOL - COBOL各種 ⇒ MF COBOL - COBOL各種 ⇒ C# - COBOL各種 ⇒ Java - Assembler ⇒ COBOL - BAGLES II ⇒ COBOL - JCL ⇒ Shell - PL/1 ⇒ Java - RPG ⇒ Java - VB ⇒ Java - C ⇒ Java	Microsoft系 .NET Framework ⇒ .NET - WebForms ⇒ MVC - WebForms ⇒ Blazor Java系 - Terasoluna1 ⇒ 5 - Terasoluna2 ⇒ 5 - Struts ⇒ Terasoluna5 - Struts ⇒ Spring Boot - Seasar2 ⇒ Spring Boot - Intra-mart ⇒ Spring Boot	- IE ⇒ Edge、Chrome データベース移行 - Oracle ⇒ PostgreSQL - PL/SQL ⇒ PGSQL - PL/SQL ⇒ scala/SparkSQL - 階層型DB ⇒ RDB 各種バージョンアップ - JDKバージョンアップ - Intra-martバージョンアップ - jQueryバージョンアップ

2026年1月28日：プレスリリース

週刊BCN⁺

ITビジネスのプロが選ぶ情報源

https://www.weeklybcn.com/journal/news/detail/20260213_214048.html

ニュース

TDCソフト、米Scaled Agileと国内初の「AI-Native」パートナー 契約

2026/02/13 14:18

TDCソフトは、エンタープライズ向けアジャイルフレームワーク「SAFe」を提供する米Scaled Agileの新プログラム「AI-Native」の国内初となるパートナー契約を2月12日に締結した。この契約により同社は、Scaled Agileが定義する「EDGE」フレームワークを軸に、企業のAI活用を事業価値創出につなげるためのトレーニングとコンサルティングの提供を開始する。

AI技術は急速に普及する一方で、AI導入がPoC（概念実証）にとどまり、十分な事業価値を生み出せていないケースも少なくない。AIプロジェクトの80%以上が期待した成果を上げられておらず、その主な要因は技術ではなく、AIを前提とした組織の考え方や仕事の進め方が確立されていない点にあると指摘されている。

TDCソフトはこれまで、システム開発やアジャイル導入支援を通じて、技術を現場で使いこなすための組織変革支援に取り組んできた。今回の提携は、そうした知見をAI活用の領域に拡張するものとなる。

同社は中期経営計画「Be a Visionary System Integrator」で、顧客の課題解決力を高めるための「専門性・知見の多角化と高度化」を掲げている。AI-Native支援はこの中期経営計画に沿って取り組んでおり、AIを単なるツールとして導入するのではなく、人材・組織・業務プロセスに組み込み、継続的に価値を生み出す状態を目指すもの。その中核とな



2026年2月12日：プレスリリース



<https://www.tdc.co.jp/>

※本資料についてのご注意：

本資料に記載されているTDCソフトグループの将来の予想に関する事項は、現時点における情報に基づき判断したものであり、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における状況変化等により変動することがあります。