

2027年3月期 第1四半期決算補足資料

2026年8月5日



アジェンダ

- 1 2027年3月第1四半期 決算概況（連結）
- 2 分野別ハイライト
- 3 顧客業種別売上高概況
- 4 受注高・受注残高推移
- 5 営業利益分析
- 6 AI活用の効果と展望

2027年3月第1四半期 決算概況（連結）

決算概況

operating results

（単位：百万円）

	2027年3月期 第1四半期	利益率	前年同期比	2026年3月期 第1四半期
売上高	11,808	-	4.0%	11,355
売上総利益	2,624	22.2%	1.3%	2,590
営業利益	1,203	10.2%	△4.3%	1,257
経常利益	1,306	11.1%	△1.3%	1,323
親会社株主に帰属する四半期純利益	894	7.6%	△12.0%	1,016

2027年3月第1四半期 決算概況（連結）

ハイライト

highlight

- ▶ 当期も堅調に推移し、増収を達成
- ▶ 増収による売上総利益の増加効果があったものの、将来の事業拡大に向けた各種投資を積極的に推進したことに伴うコスト増加がこれを上回り、前期比で減益
- ▶ 事業拡大に向けた投資施策として、プライベートAIサービス（Nenoa）やレガシーシステム刷新支援サービス（Movina）などのマーケティング投資、AIをはじめとする先端技術分野における教育・育成などの人財投資を実施
- ▶ 前期に特別利益として計上した株式売却益が当期は未発生

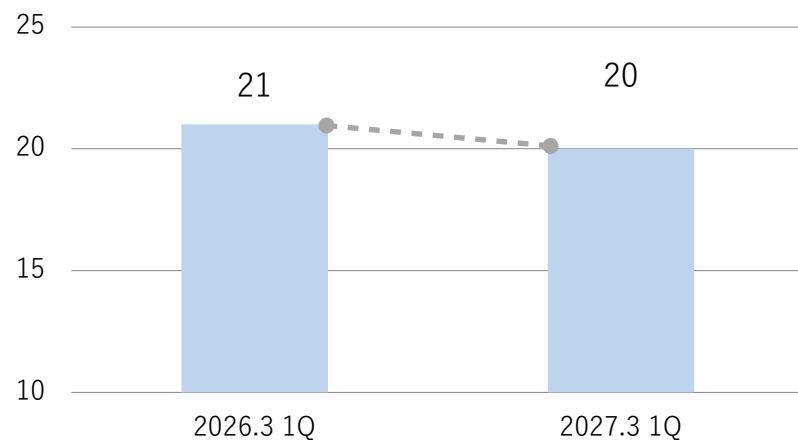


分野別ハイライト

ITコンサルティング&サービス分野

IT Consulting & Services

(億円)



前年比
 $\Delta 8.6\%$

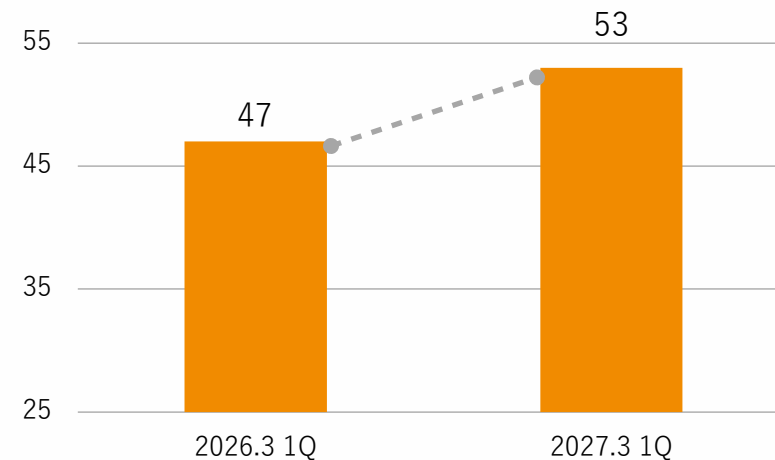
コンサルティング関連が
拡大した一方、
一部のエンタープライズ向け
ソリューション案件が減少



金融ITソリューション分野

Financial IT solutions

(億円)



前年比
 $+12.6\%$

銀行およびクレジット関連の
システム開発案件等が好調に推移

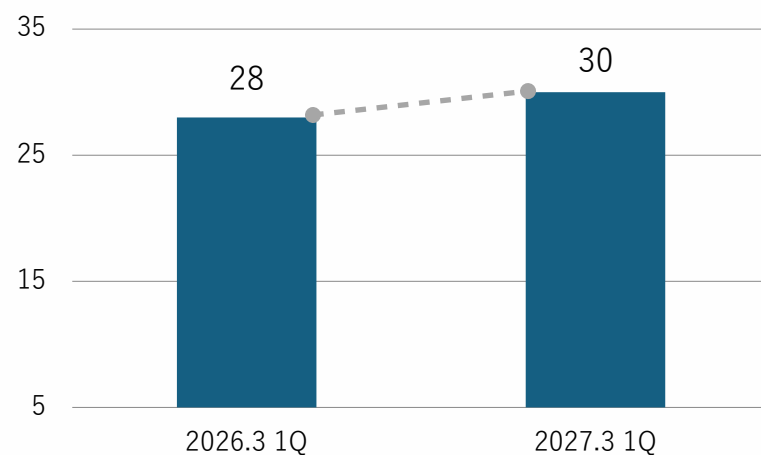


分野別ハイライト

公共法人ITソリューション分野

Public corporation IT solutions

(億円)



前年比
+6.6%

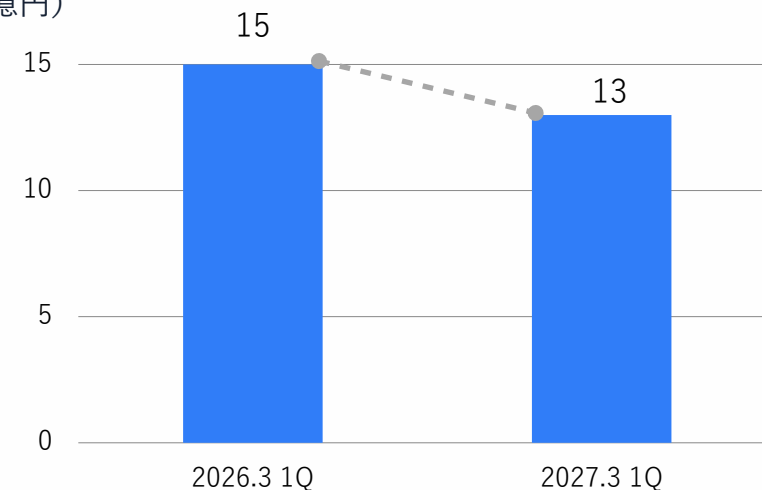
官公庁や情報サービス、
食品向けの開発案件等が
堅調に推移



プラットフォームソリューション分野

Platform solution

(億円)



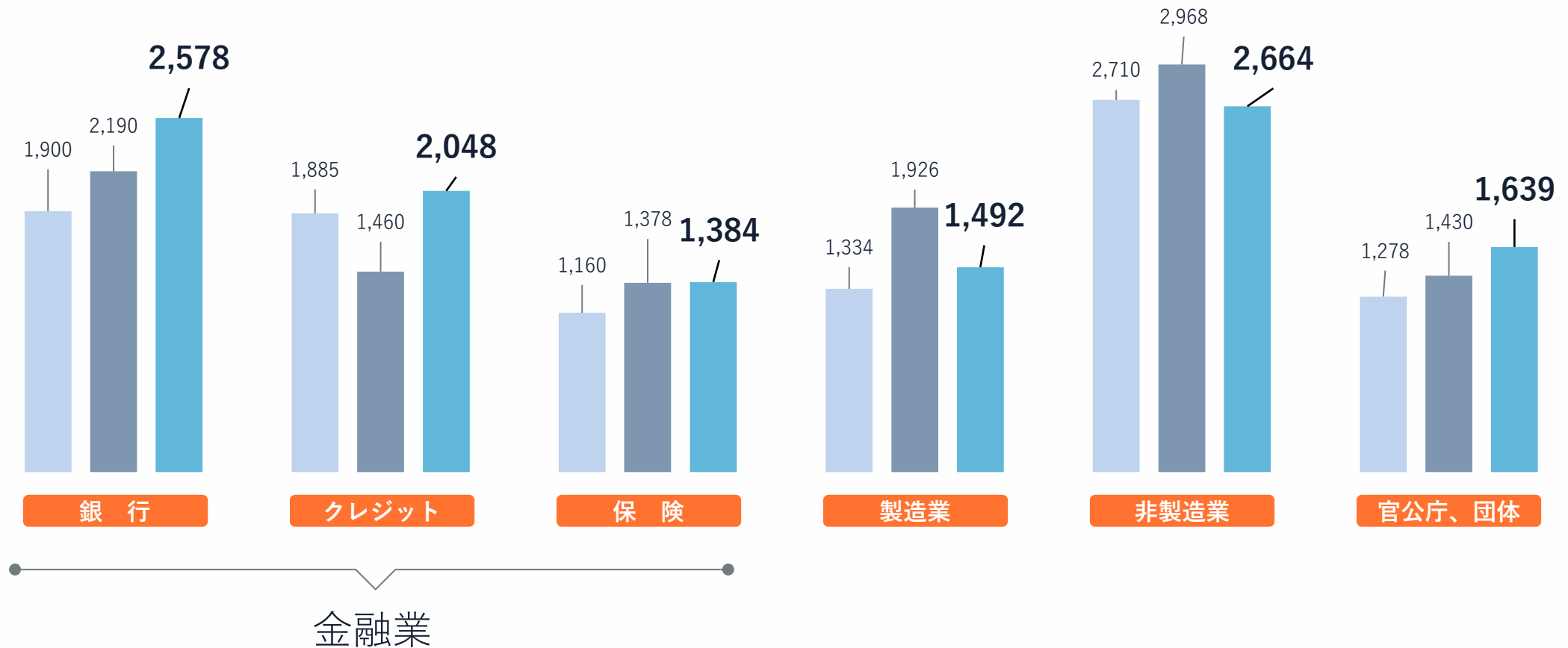
前年比
△9.9%

官公庁、金融機関向け
インフラ構築案件が縮小



顧客業種別売上高概況

2025年3月期1Q 2026年3月期1Q 2027年3月期1Q 単位（百万円）



受注高・受注残高

受注高

受注残高

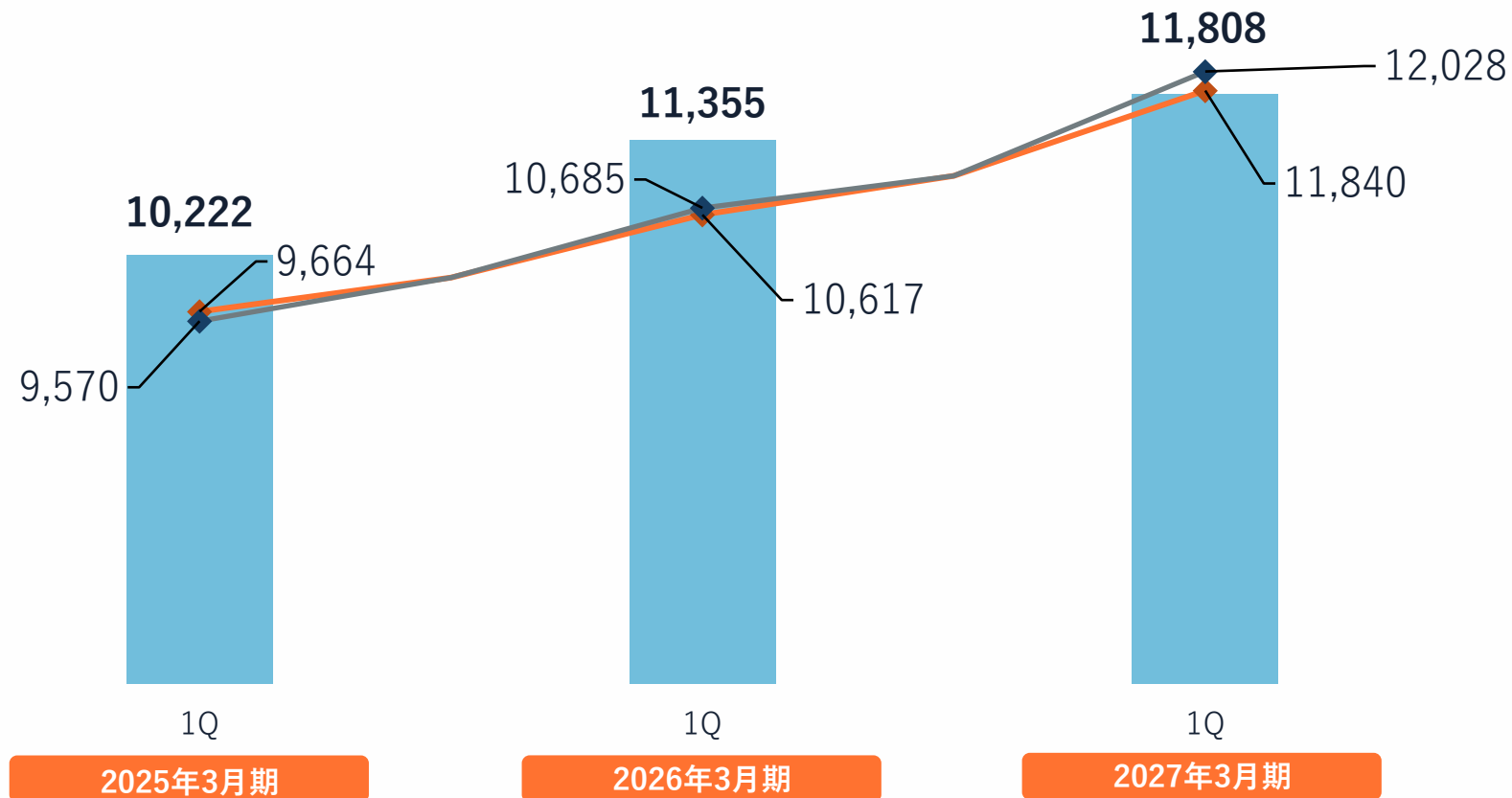
売上高

単位（百万円）



受注高・受注残高

Sales order・backlog of unfilled orders



営業利益分析



営業利益分析

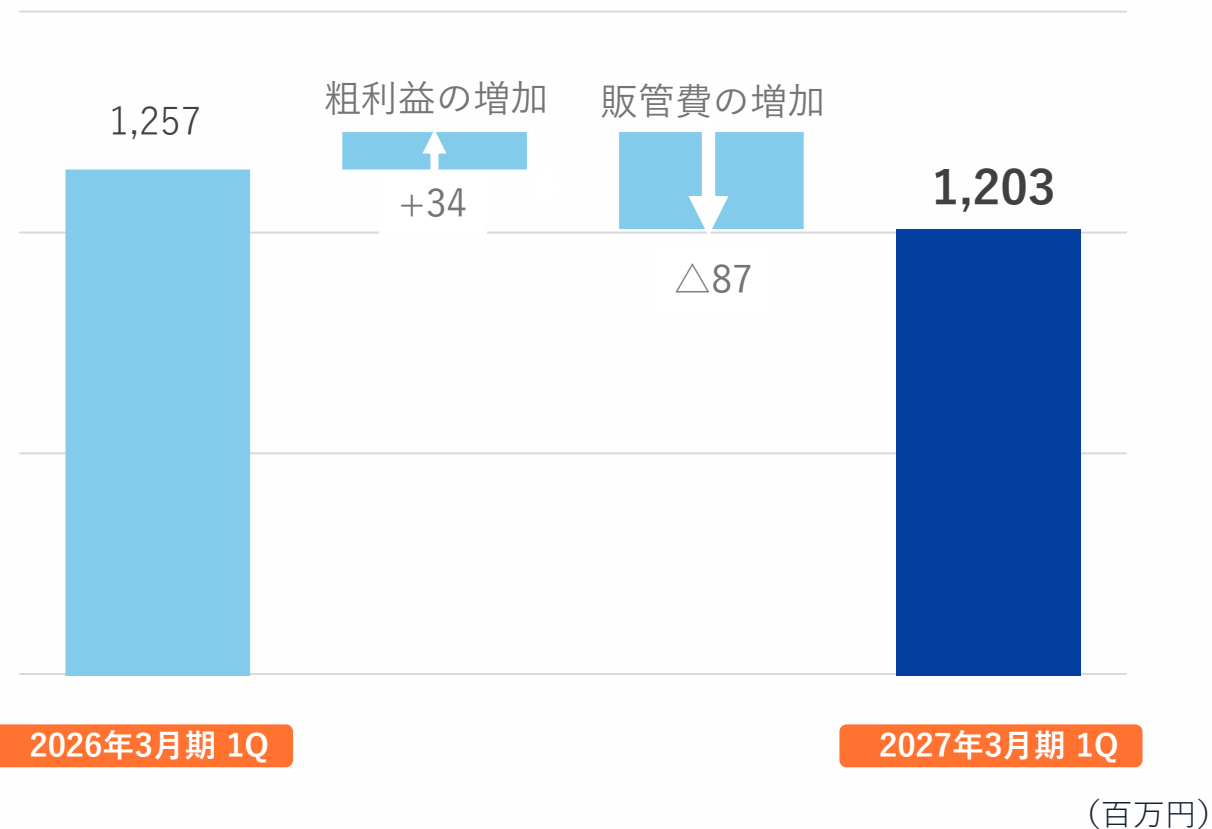
Operating profit analysis

粗利益

- 売上高の増加による利益向上

販売管理費

- 先端技術獲得強化に向けた投資の拡大
- 新規自社サービス拡販に向けたマーケティング費用の増加
- AI人財育成費用の増加





AI活用の効果と展望

基本認識と当社の方針

基本認識

Basic recognition

AIは企業の業務プロセスや意思決定、さらには事業モデルそのものを変革する「産業構造の変化」をもたらす段階にある。

SI業界においても、従来の労働集約型モデルから

「AIを活用し競争優位を高める価値提供モデル」へと進行する。



当社方針

Our policy

当社はAIをリスクではなく成長機会と捉え、
業務ノウハウと技術力を融合した高い価値提供を目指す。

業務ノウハウ

×

技術力

×

AI活用

より高い価値提供

「AIに置き換えられるか」、「AIで開発を効率化できるか」ではなく、
AIを活用して「顧客へのビジネス価値を実装するプロフェッショナル」となる

AI時代でも求められる当社の価値

当社が得意とする事業領域

Business area

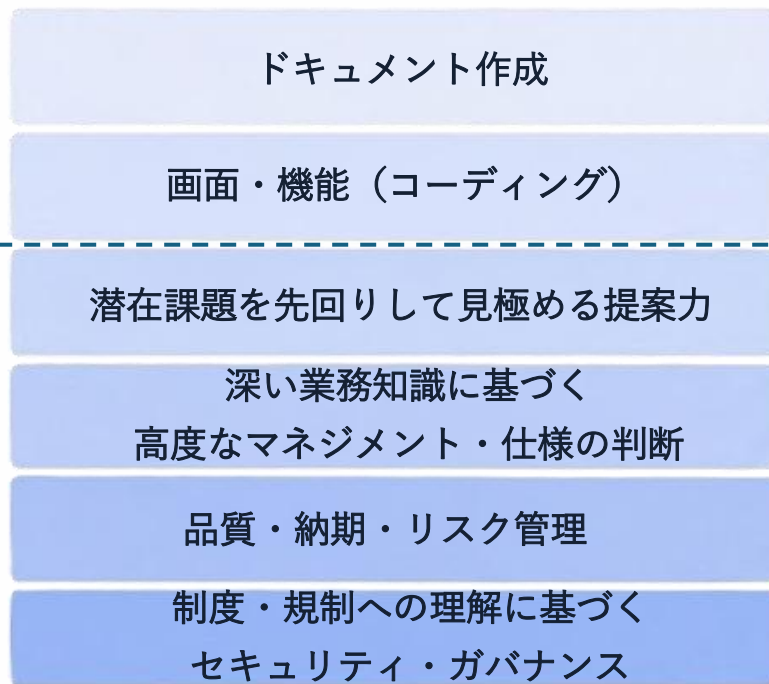
- ・金融・社会インフラを中心とした大規模なミッションクリティカル (※) システム領域
- ・AI活用の前提整備からプロジェクト遂行まで、深い業務知識と判断力が求められる領域

《AI活用の前提段階における提供価値》

《プロジェクト実行段階における提供価値》

深い業務知識をもとに
業務ルール・データ・仕様を整理し
AIが活用可能な形へ構造化
【当社が主導する領域】

AI活用



AIで代替可能な領域

AIで代替困難な領域
【当社が主導する領域】

AI活用の前提となる業務知識と、AIでは代替が難しい判断・プロジェクト推進力を強みに
顧客価値の創出をリードする

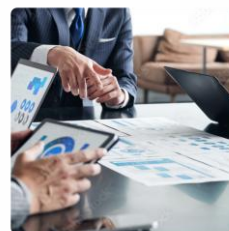
他社と一線を画す当社の圧倒的な強み

顧客基盤と実績



大手ベンダーをはじめ、
金融・公共・産業分野における
長年の顧客基盤と
大型案件の豊富な実績

プロジェクト遂行力



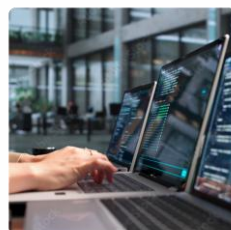
約800名のPMP(※)保有者を
中心とした
プロジェクト管理力

深い業務知識



金融・インフラの知見により
複雑な業務構造を深く理解し
お客様の変革を強力に牽引

技術力



高度なアーキテクト力により
多様な技術領域と性能を
最適化し
強固なシステム基盤を構築

品質保証力



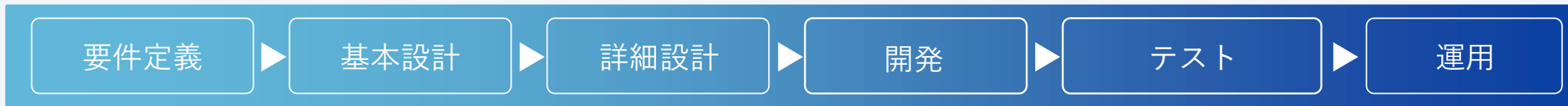
End-to-End品質保証により
要件定義から運用までの
品質・納期・リスクを統制

長年の実績が築いた顧客基盤は、新規参入企業が短期間で模倣できない強固な参入障壁であり、
当社が有する強みはAIだけでは代替困難な競争優位性がある

開発プロセスの変革フェーズ

AIの活用領域は開発工程から上流工程へ拡大し、人とAIが協働する新たな開発モデルへの移行が進む

STEP1 従来の開発プロセス



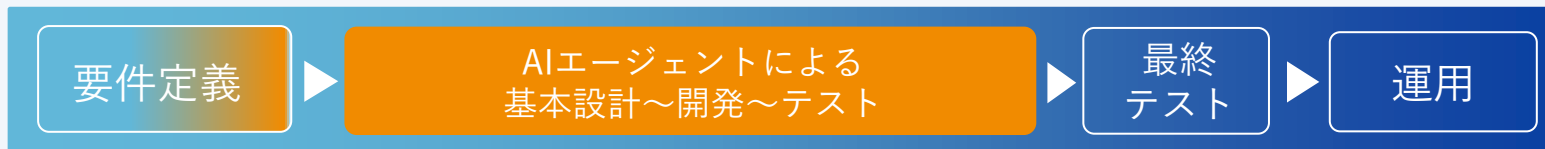
STEP2 AI駆動開発プロセス（前期）



STEP3 AI駆動開発プロセス（後期）

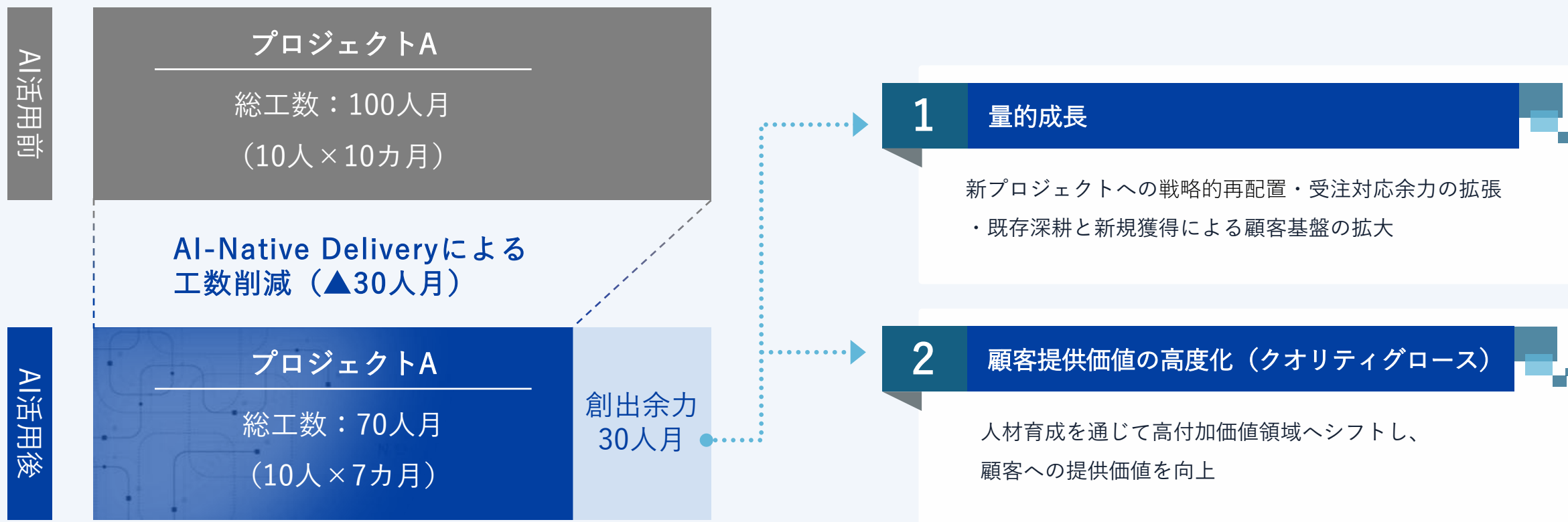


STEP4 AI-Native開発モデルによるプロセス



生産性向上を持続的成長へつなげる

生産性を向上し、創出したリソースで「案件回転率の向上」と「高付加価値領域への人材シフト」を図る



当社のAI時代の成長戦略

蓄積したアセットによる 新たな価値提供



- ▶ 業務ノウハウを含む高度なマネジメント、コンサルティング、AI活用のノウハウをアセットとして顧客へ提供
- ▶ 「ノウハウの獲得・アセットへ昇華・顧客へ提供」のサイクルを継続的に回すことで、当社独自の競争優位性と持続的な成長を実現

独自AI基盤「Nenoa」や 「AI-Native」コンサル等による 事業ドメインを拡大



- ▶ ローカルLLM基盤「Nenoa」
AI導入が進まなかった「製造業」等の
高セキュリティ領域へ拡大
- ▶ 米Scaled Agile社の「AI-Native」
AI活用を事業価値創出につなげるための
トレーニングおよびコンサルティングの
提供を開始

AI-Nativeを前提とした 開発プロセスへの転換



- ▶ 「人を中心に工程を分担する開発」から、
「AIと人が協働し、設計～運用までを
一体で最適化する開発ライフサイクル」
へと移行を推進
- ▶ 開発スピードと品質を劇的に向上させ、
高難易度案件への対応力を強化しつつ、
競争力の源泉となる生産性を抜本的に
高める

当社のAI時代の成長戦略

事業戦略

Business strategy

全社売上の
2%
を人材投資へ

高度専門人材へのアップスキリング
顧客が求める高付加価値領域への対応力を強化



育成例

- ▶ 事業創出人材の育成
- ▶ コンサルタント人材の育成
- ▶ FDE (Forward Deployed Engineer) 人材の育成
顧客業務に深く入り込み、業務理解と技術力を融合して
価値創出を支援

成長支援

- ▶ 独自の人材開発フレームワークの
カリキュラムの高度化および拡充
- ▶ 全社員の知見を組織の力へ転換する
ナレッジ共有基盤を構築



<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。