

2026年3月期

# 決算説明資料



2026年5月14日

証券コード：483A

# Index

01	決算ハイライト	P2
02	会社概要	P5
03	2026年3月期 決算概要	P17
04	2027年3月期 業績予想	P25
05	成長戦略	P29
06	株主還元	P40



**01** 決算ハイライト ..... **P2**

02 会社概要 ..... P5

03 2026年3月期 決算概要 ..... P17

04 2027年3月期 業績予想 ..... P25

05 成長戦略 ..... P29

06 株主還元 ..... P40

連結売上高

2026年3月期 通期

**4,749**百万円

連結売上総利益

2026年3月期 通期

**1,172**百万円

連結営業利益

2026年3月期 通期

**555**百万円

営業利益率

2026年3月期 通期

**11.7%**

最終顧客直接契約比率<sup>※1</sup>

2026年3月期 通期

**32.0%**

開発部門従業員数<sup>※2</sup>

2026年3月31日現在

**342**名

※1 当社グループの売上高のうち、大手ITベンダーやSIer等を経由（二次請け）せず、システムを利用するエンドユーザー（官公庁、通信キャリア、金融機関等）と直接契約を締結している案件の割合  
※2 システム開発事業部門の就業人員

## 2026年3月期は8.2%増収、同9.6%営業増益となり計画を上回る業績拡大

2026年3月期は売上高が前期比8.2%増の4,749百万円、営業利益が同9.6%増の555百万円。開発人員数の順調な拡大に加え、大手通信事業者や電子決済システム会社等との直接契約も拡大し計画を上回る業績拡大。顧客業種別では通信、情報サービス、製造その他分野で良好な売上伸長

## 最終顧客との直接契約比率は32.0%へ上昇、利益率も向上。

### 2026年3月期1株当たり配当金は89円

最終顧客との直接契約比率は大手通信事業者や電子決済システム会社とのビジネス拡大などから32.0%へ上昇（2025年3月期28.6%）。売上総利益率も24.7%と向上（同23.9%）。直接契約増加と開発人員数の拡大が効率的なプロジェクト運営に貢献

## 2027年3月期は4.8%増収、3.9%営業増益を見込む。1株当たり年間配当金は90円を計画

直接契約比率の継続的な上昇と共に通信、金融、製造その他分野での受注拡大を背景に、着実な収益拡大を予想。株主還元は引き続き安定した配当の継続を推進。1株当たり配当金は90円に増配計画



01	決算ハイライト	P2
<b>02</b>	<b>会社概要</b>	<b>P5</b>
03	2026年3月期 決算概要	P17
04	2027年3月期 業績予想	P25
05	成長戦略	P29
06	株主還元	P40

# システム開発を通して社会に貢献する

会社名	テラテクノロジー株式会社 Tera Technology, Inc.
事業内容	情報システムの開発、運用、保守
本社	〒170-0013 東京都豊島区東池袋3丁目4番地3号 池袋イースト TEL 03-5979-7173（代表）
代表者	代表取締役 宮本 一成
設立日	1991年2月12日
資本金	2,000万円
従業員数	363名（2026年3月31日時点/連結）
支店等	松江R&Dセンター
連結子会社	知識工学株式会社（長野）

## 企業理念

### 技術とサービスで社会に貢献します

ITのスペシャリストであることに誇りをもち  
システム構築・運用を通じて社会に貢献する



情報と技術を情熱で結びつける

# 役員一覧

## 取締役

### 代表取締役

宮本 一成

### 取締役

佐々木 光宏

第1、第2、第3システム開発事業部担当

関 吉昭

第4システム開発事業部担当

平沼 雄介

管理本部担当 公認会計士

増田 徹

知識工学株式会社担当  
知識工学株式会社代表取締役

### 取締役（社外）

伊藤 恵美

株式会社ヒューマンシステム代表取締役

東道 佳代

弁護士

## 監査役

### 常勤監査役

井戸本 さと子

### 常勤監査役（社外）

小山 康弘

### 監査役（社外）

佐藤 裕一

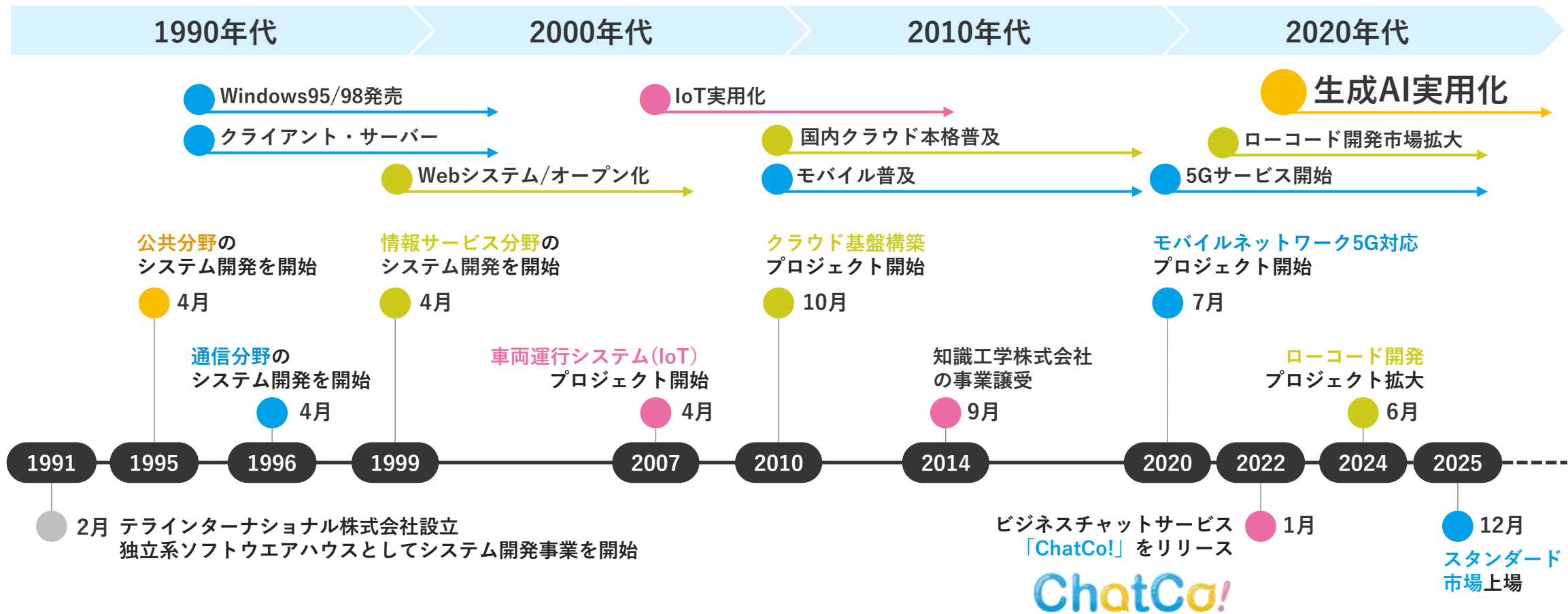
公認会計士

樋口 明巳

弁護士

# IT業界の技術トレンドをキャッチした事業展開

- 政府や産業界の動向を的確に把握すると同時に、技術の変化をいち早くキャッチし、時流に即したソリューションを提供



# AI駆動開発 (AI-Driven Development) の推進

- 最先端技術に高いアンテナを張り、研究開発と習得を重ねてきた経験を活かし、生成AIを中心に据えた開発に取り組む

## 開発スタイルの変革

従来モデル

人間が主体  
AIは補助



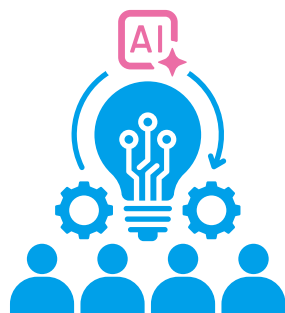
効率化

補助ツール

変革

これからのモデル

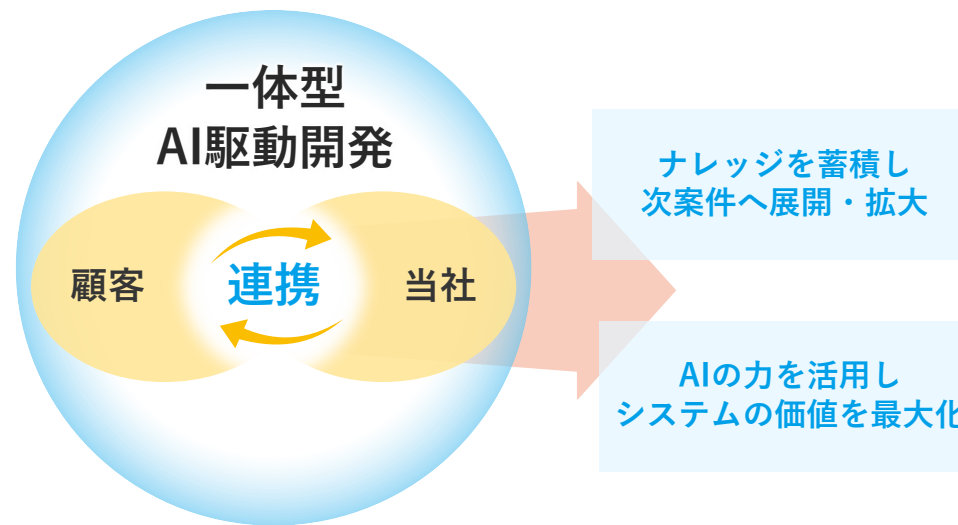
AIを中心に据えて  
進める開発



価値創出

設計思想変革

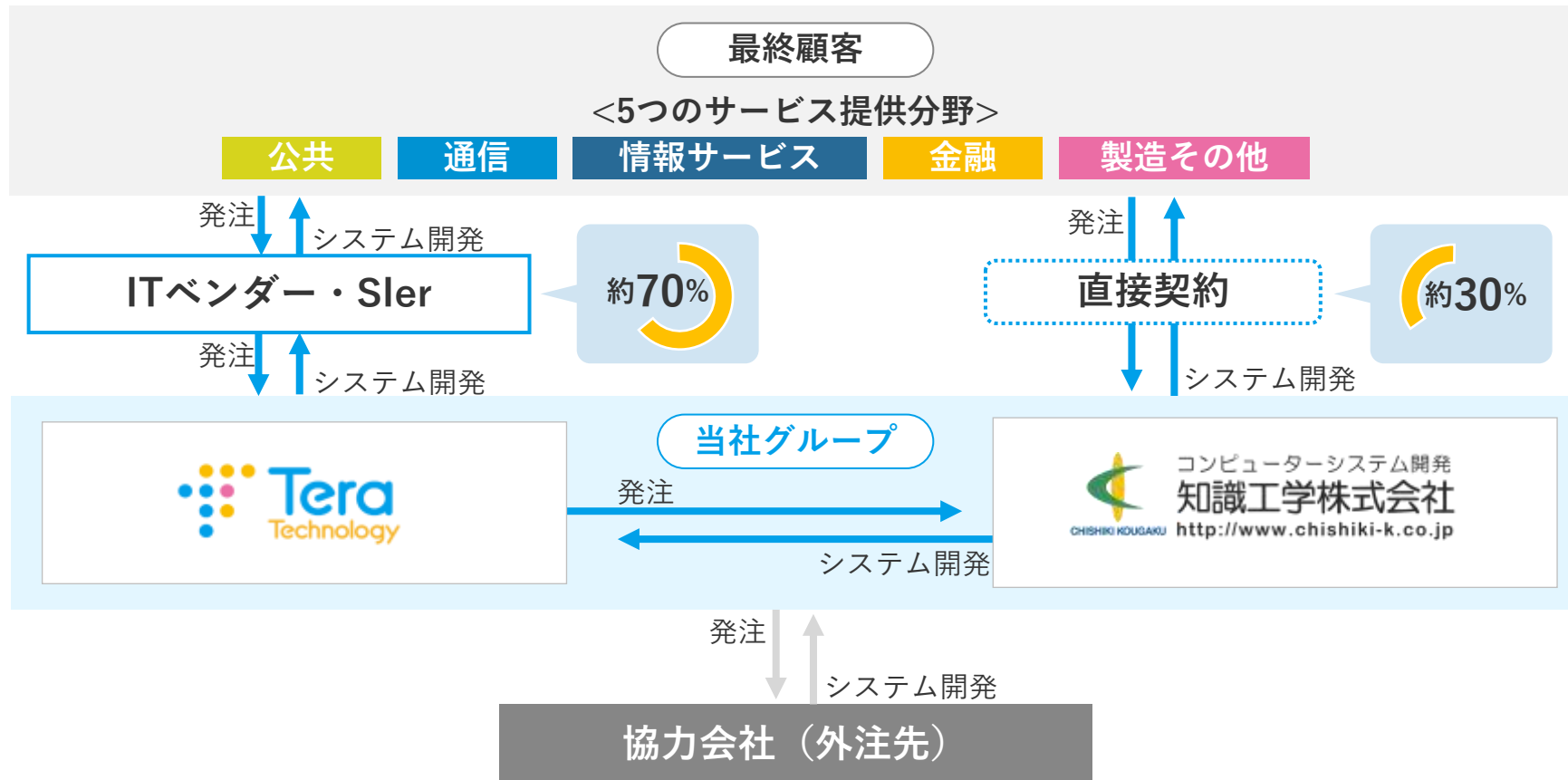
## AI駆動開発 (AI-Driven Development) の推進体制



顧客と当社が一体となった  
AI駆動開発を進める

# 社会性の高いシステムの受託開発を中心に要件定義から運用・保守まで一貫提供

- システム開発事業の単一セグメント。5つのサービス提供分野（公共、通信、情報サービス、金融、製造その他）で事業展開
- 社会性の高いシステムの受託開発を主業務とし、要件定義から設計、実装、テスト、運用・保守までを、一貫して提供



## 5つの得意分野

- 公共分野や通信分野において、社会性の高いシステム開発を手掛け、高い技術力を獲得
- それを、他の3分野に応用することで、多様なIT課題の解決に繋げている



### 公共

大手ITベンダーからの受託開発の依頼を中心に、官公庁向けのシステムや公共インフラ関連のシステムの開発を提供



### 通信

大手通信キャリアやSlerから依頼を受け、通信キャリアが提供する独自の機能や新サービスの開発を受託



### 情報サービス

クラウドサービス事業者が提供しているインフラ基盤の構築やシステム移行、大手出版社の記事レイアウトシステム、大手プロバイダの契約・請求管理システム等の開発を継続的に受託



### 金融

銀行や証券会社のクラウドを活用したシステムの運用・保守のほかバックオフィスシステムの保守を中心に受託



### 製造その他

IoT技術を活用し、産業機器や車載装備等に組み込まれるソフトウェアやアプリケーションの開発を実施

# 大手ITベンダー・S I e r と強固なりレーション 最終顧客との直接契約も拡大

- 大手ITベンダー、大手S I e r と連携し、長期的かつ安定的な関係を構築
- 蓄積された高度な技術力を背景に、収益性の高い最終顧客との直接契約が着実に拡大

## 2026年3月期 実績

連結売上高

**4,749**百万円

連結営業利益

**555**百万円

連結経常利益

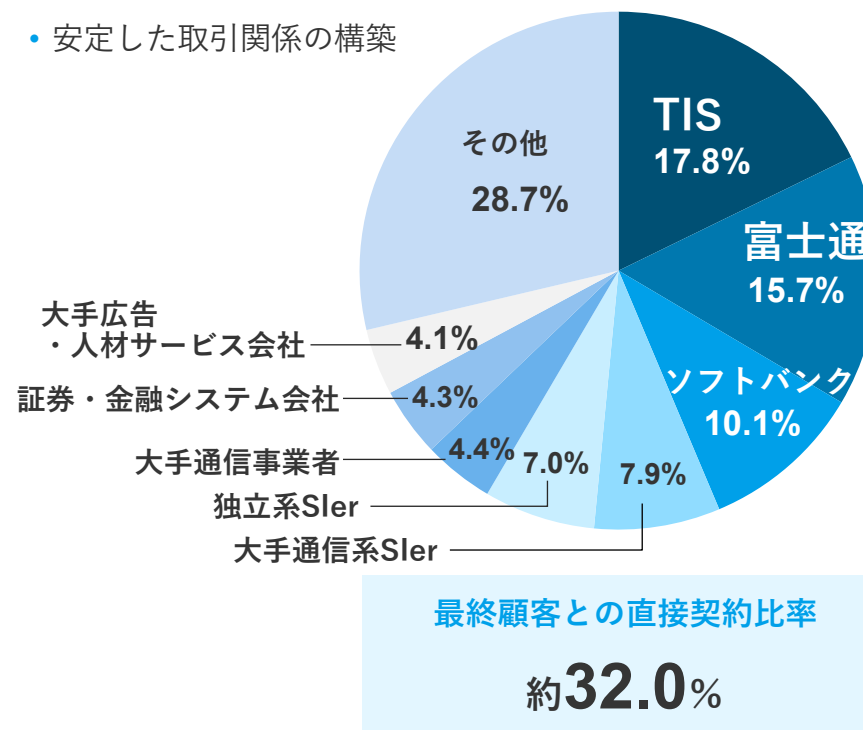
**565**百万円

親会社株主に帰属する  
当期純利益

**412**百万円

## 取引先別売上高構成比※

- 安定した取引関係の構築



※ 取引先別売上高構成は2026年3月期時点

# ●●● 強固な事業基盤が生む継続的な取引サイクル

- 高い技術力と正社員による安定運営を基盤とし、顧客との信頼関係に基づく持続的成長を実現

## 01

### 社会性が高いシステム開発 で培われた技術力

- 利用者が多く社会性の高いシステム開発で、高水準な要求に応じてきた実績

## 02

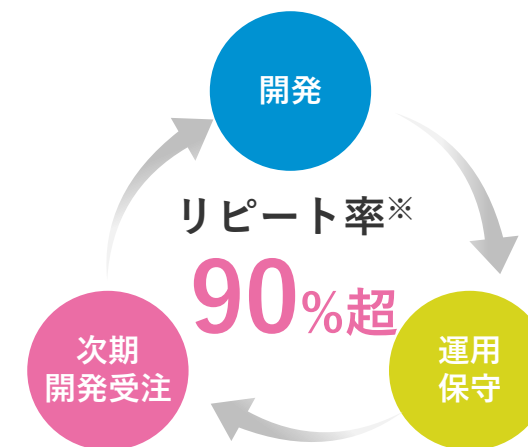
### 安定した顧客基盤

- 大手ITベンダー、SIerとの継続取引
- 最終顧客との関係強化により、安定した顧客基盤を構築

## 03

### 継続的な取引サイクル

- 2026年3月期リピート率※94.0%



## 04

### 正社員による 安定的なプロジェクト運営

- 蓄積したデータを活用した採用活動を展開
- 入社後の人材育成に注力

# 社会性が高いシステム開発で培われた技術力と正社員による安定的なプロジェクト運営

## 最新技術へのいち早い取り組み

- ・ビジネス研究会等による技術調査とプロトタイプ（試作）システムによる実装レベルでの検証

## システムエンジニアリング手法の確立

- ・開発手法の標準化や終了基準を厳格に定めた工程管理

## プロジェクトマネジメント能力と実装力

- ・プロジェクトを確実に成功に導くプロマネ力と高い品質を実現する実装力

## 開発実績

### 官公庁向け電子申請システム開発

厳密なセキュリティ対策

### 通信利用者認証システム開発

4G/5Gに合わせた最新化対応

### パブリッククラウドへのシステム移行

最新のクラウド技術を駆使

### 給付費等電子請求受付システム開発

システムの安定稼働

### 位置情報システム開発

リアルタイムに位置情報を確認

### ネットワーク事業者基幹システム開発

大量トラフィックの処理

## 正社員による安定的なプロジェクト運営を支える技術者育成※

情報処理国家資格保有率

68.8%

1人当たり資格保有数

2.23個

研修実績 年間1人平均

5.0回

新卒社員入社3年後の継続就業率

91.3%

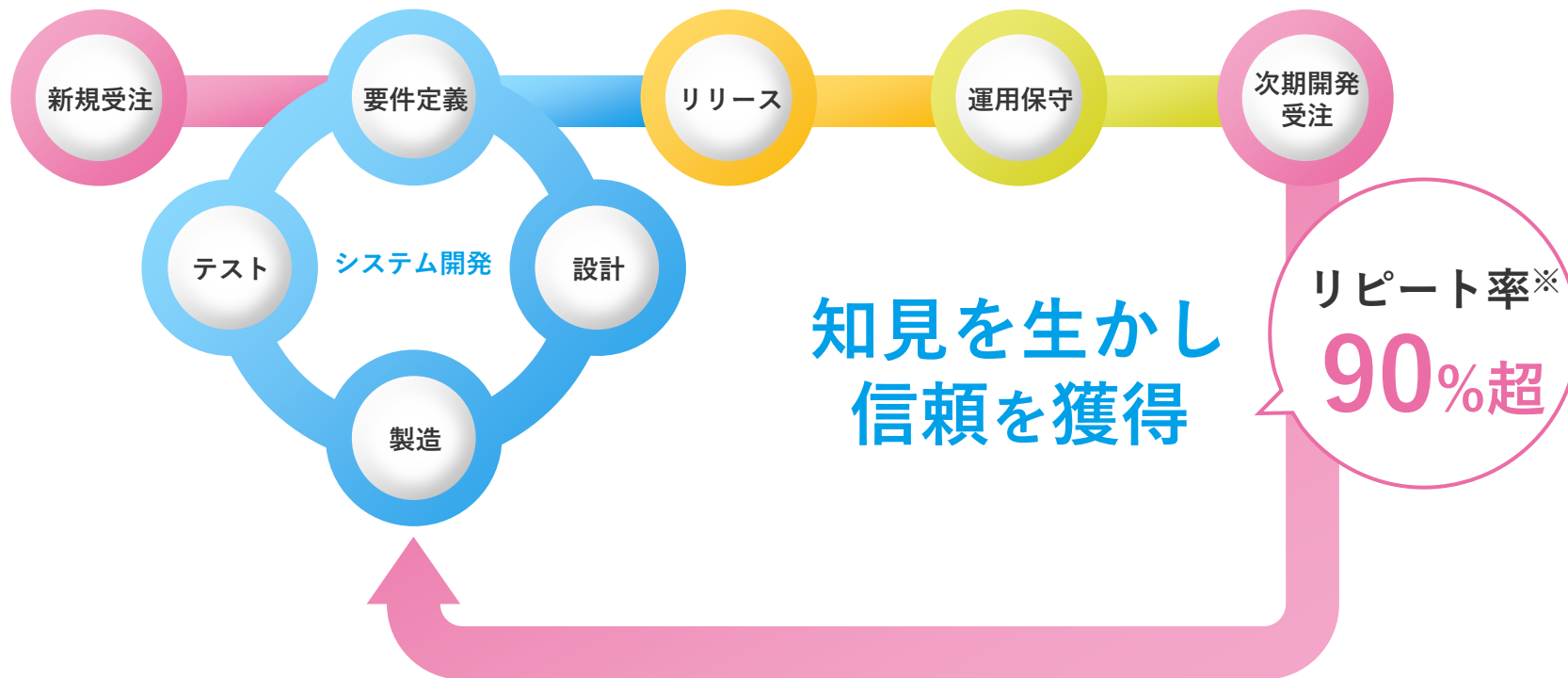
# 安定した収益基盤と直接契約の拡大に加え継続的な取引サイクル

## 大手ITベンダー、大手SIerとの信頼関係を構築し取引を継続。最終顧客との直接契約も拡大

- 富士通(株)、TIS(株)等と安定的に取引を継続（テクノロジーパートナー、組織戦略パートナー）。顧客満足度調査による、たゆまない顧客との関係性向上

## 顧客とのコミュニケーションで信頼関係を築き、安定かつ高利益となるリピート受注を実現

- 顧客のシステムの開発サイクル(およそ3～4年)において、開発→運用保守→次期開発という継続受注の循環を実現

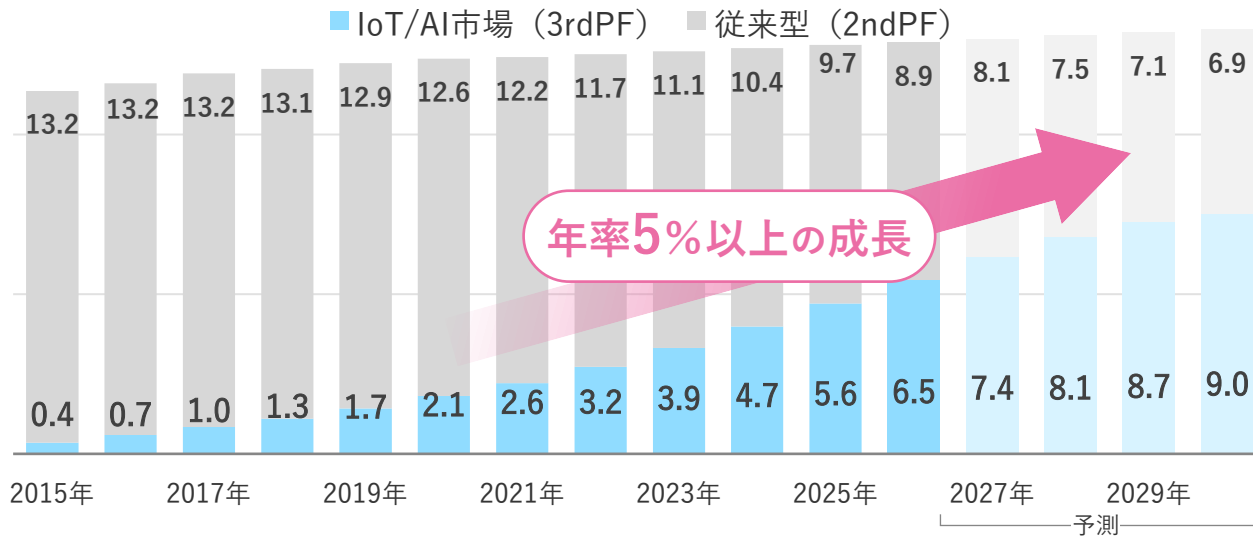


# IT市場・DX市場は持続的な拡大が続く

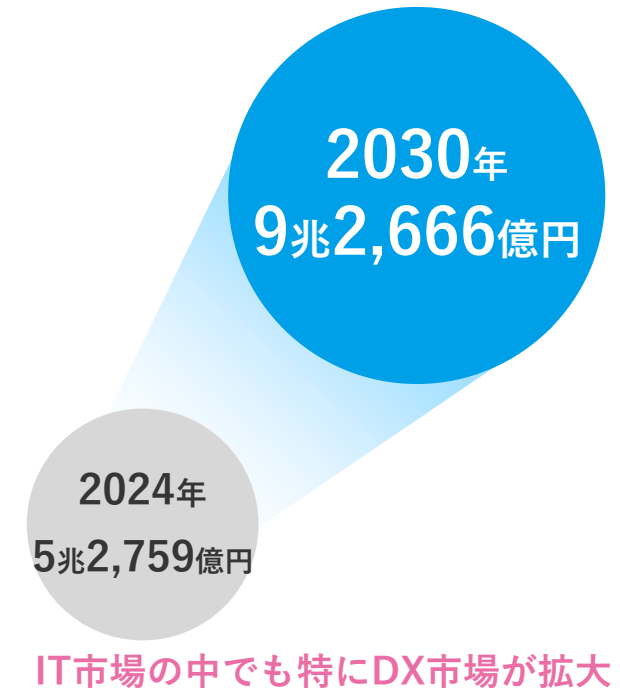
- ITサービス市場は年率5%以上の成長が中長期にわたって続く。特にDX市場は拡大ペースが顕著

## ITサービスの成長※1

- 従来型ITサービス需要が減少する一方、クラウドやIoT/AIを中心とする「第3のプラットフォーム」市場が急拡大する見通し
- 当社は、クラウド・IoT・5G等の先端開発実績に基づき、成長市場を確実に捕捉



## DX関連投資額・展望※2



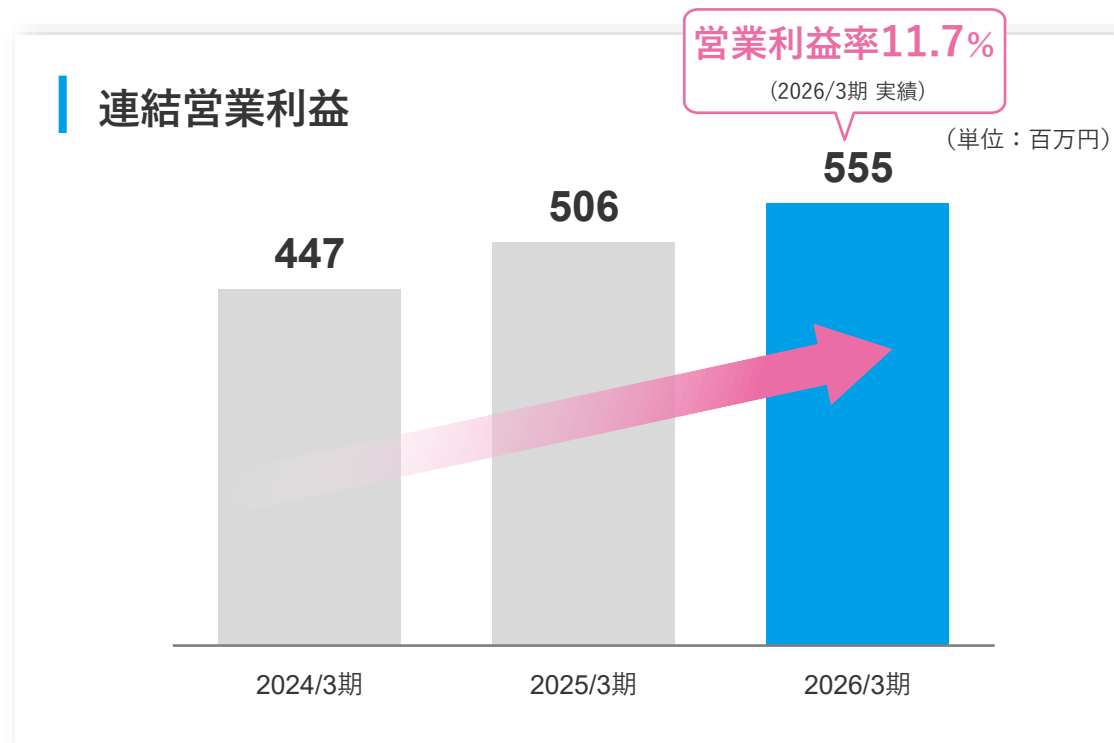
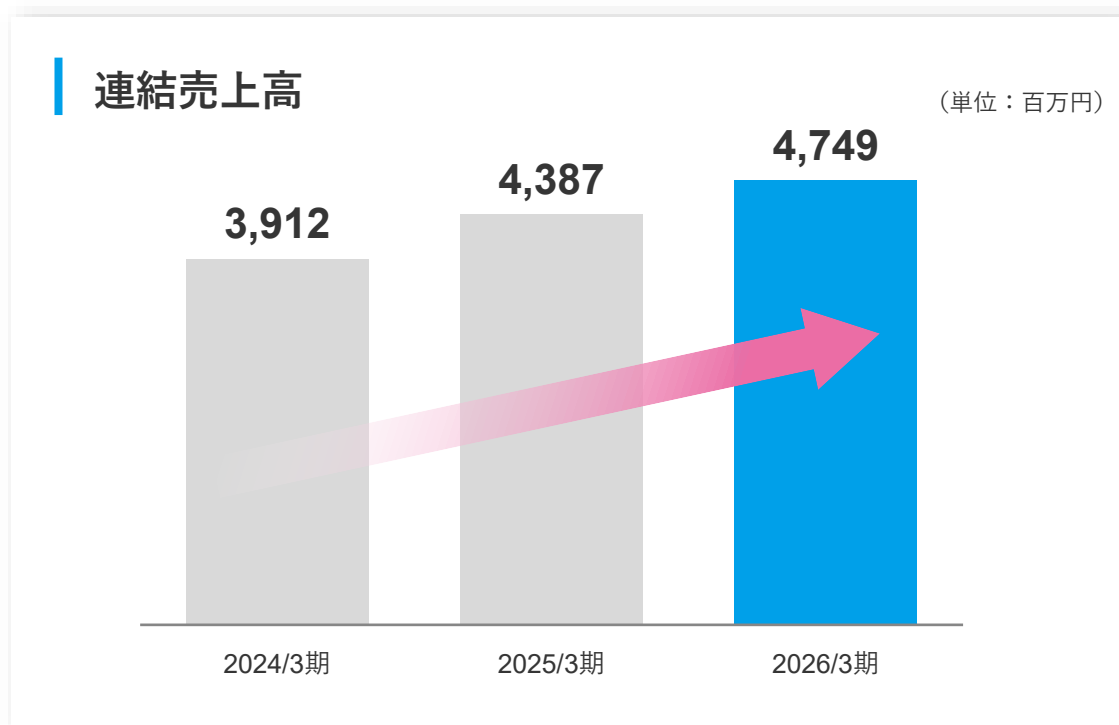
※1 出典 経済産業省商務情報政策局情報処理振興課「参考資料 I T人材育成の状況等について」をもとに当社作成  
 ※2 出典 富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」のプレスリリースをもとに当社作成



01	決算ハイライト	P2
02	会社概要	P5
<b>03</b>	<b>2026年3月期 決算概要</b>	<b>P17</b>
04	2027年3月期 業績予想	P25
05	成長戦略	P29
06	株主還元	P40

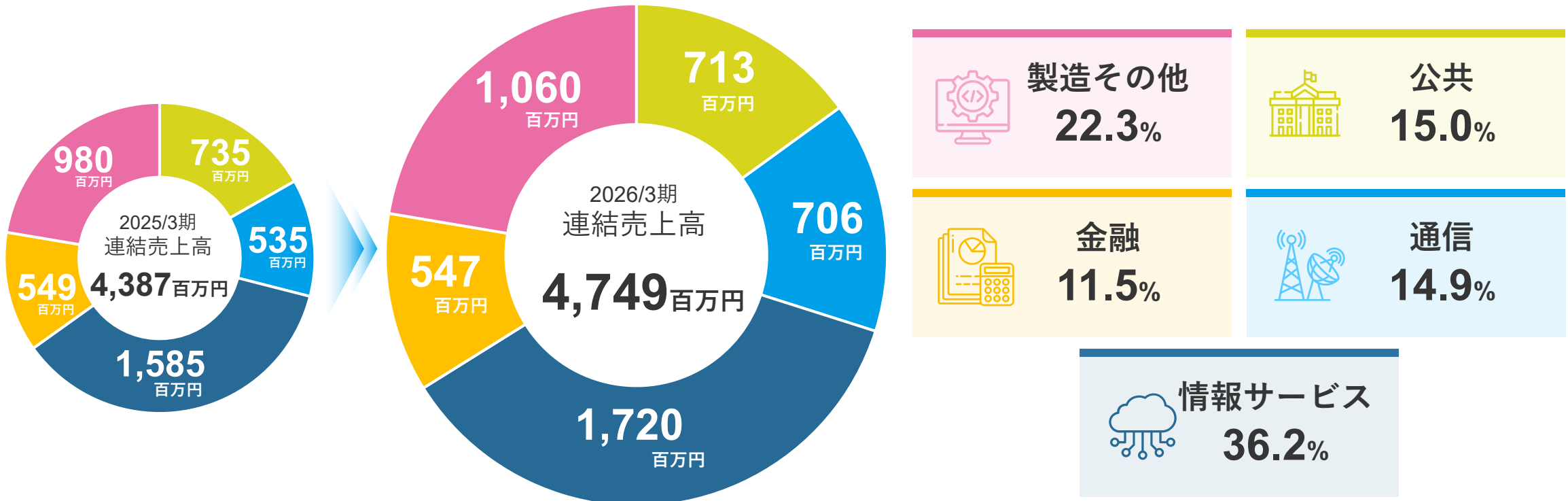
# ●●● 売上高が4,749百万円、営業利益が555百万円と計画を上回る着地 最終顧客との直接契約比率も上昇

- 2026年3月期は売上高が4,749百万円（前期比8.2%増）、営業利益が555百万円（同9.6%増）と計画を上回る業績拡大となった。開発人員数の順調な増加に加え、最終顧客直接取引増加による販売単価上昇などが寄与
- 最終顧客との直接契約比率は大手通信事業者や電子決済システム会社等とのビジネス拡大などから32.0%へ上昇（2025年3月期28.6%）。売上総利益率も24.7%と向上（同23.9%）



# 情報サービス・通信・製造を中心に各分野がバランスよく成長

- 公共分野は大規模案件の次期開発までの端境期により減収となったが、通信、情報サービス、製造その他分野は順調に売上拡大。金融分野は売上高横ばいだったが、電子決済システム会社等との直接契約が新規にスタート（4Q）するなど事業基盤は良好。既存案件も体制拡大が進む

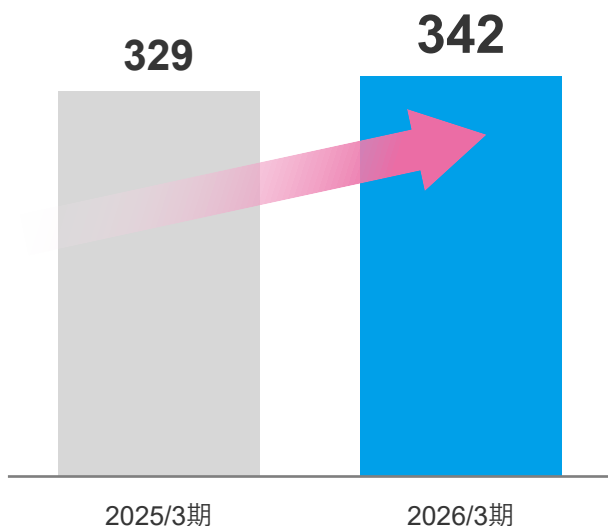


## 開発部門従業員数及び最終顧客との直接契約比率はともに伸長

- 2026年3月期の開発部門の従業員数は2025年3月期比13人増の342人と拡大
- 最終顧客との直接契約比率も大手通信事業者とのビジネス拡大などから32.0%へ上昇（2025年3月期28.6%）  
売上総利益率も24.7%と向上（同23.9%）
- 開発人員数の拡大も安定的かつ効率的なプロジェクト運営に貢献。上場による信用力向上を活用し、さらなる人員増など人的投資の強化を図る

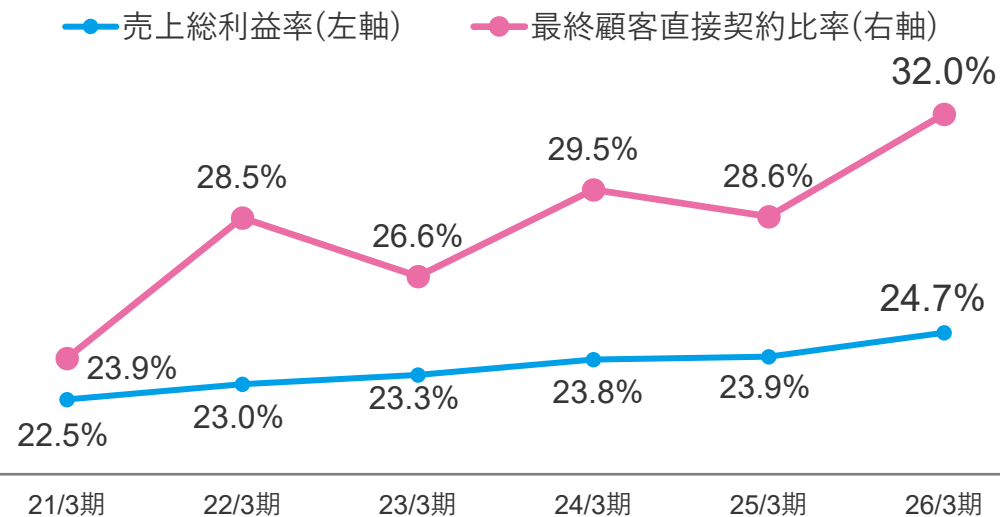
### 開発部門従業員数

(単位：人)



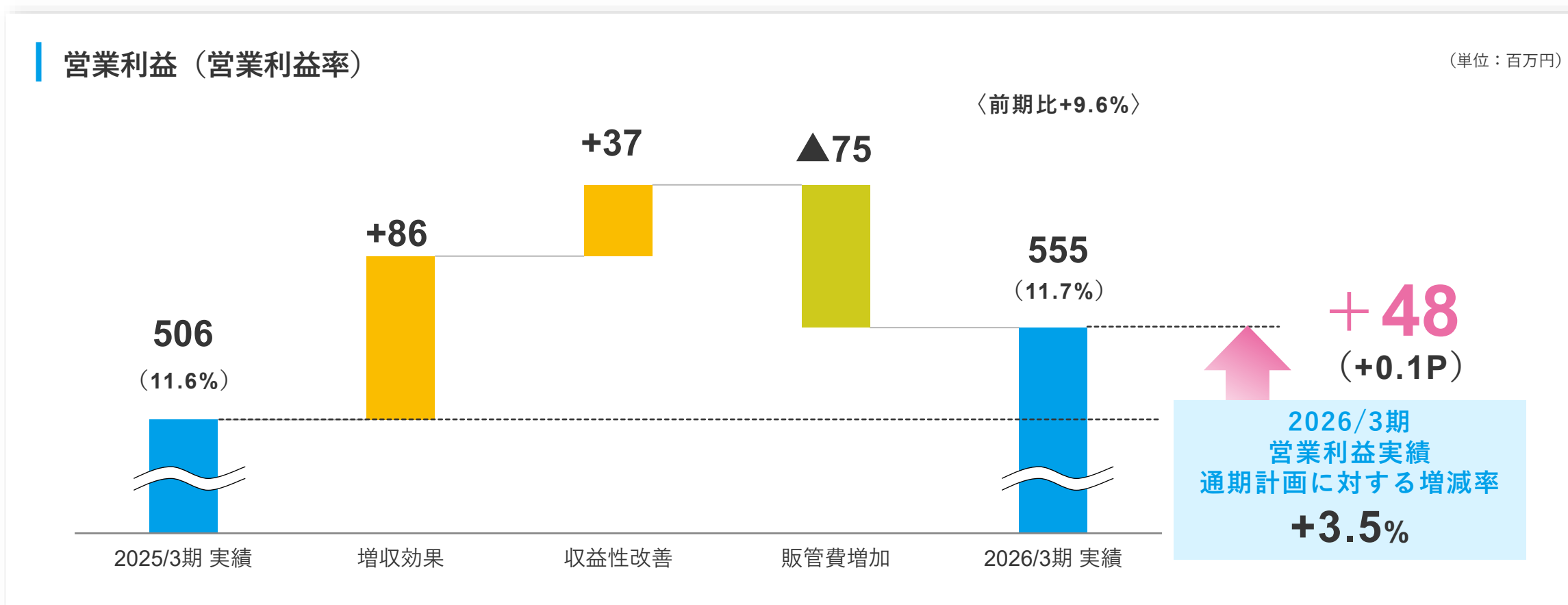
### 最終顧客直接契約比率と売上総利益率の推移

(単位：%)



# 事業基盤への先行投資を増収効果と収益性改善で吸収し 9.6%営業増益を達成

- 研究開発費計上、採用・人材投資の強化、上場関連費用等の成長投資に向けたコスト増加を増収効果と収益性改善で、計画を達成するとともに前期比9.6%営業増益を達成



# 連結貸借対照表

		2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	主な増減要因
(単位：千円)				
	流動資産	2,993,790	3,225,698	現金及び預金の増加：+241,295千円  繰延税金資産の増加：+14,685千円
	固定資産	362,561	378,655	
	資産合計	3,356,352	3,604,353	
	流動負債	861,396	808,102	買掛金の減少：▲51,197千円
	固定負債	41,828	42,812	
	負債合計	903,224	850,915	
	純資産合計	2,453,127	2,753,437	親会社株主に帰属する当期純利益の増加： +412,780千円 配当による剰余金の減少：▲112,470千円
	負債純資産合計	3,356,352	3,604,353	

# 連結損益状況

(単位：千円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績
売上高	4,387,144	4,749,023
売上総利益	1,048,680	1,172,907
売上総利益率	23.9%	24.7%
販売費及び一般管理費	541,874	617,340
営業利益	506,805	555,566
営業利益率	11.6%	11.7%
経常利益	520,183	565,416
経常利益率	11.9%	11.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	374,658	412,780
当期純利益率	8.5%	8.7%

# 連結キャッシュ・フローの状況

(単位：千円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	主な増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	430,929	377,876	税金等調整前当期純利益： +45,232千円 賞与引当金の増減： ▲31,388千円 売上債権の増減： +73,674千円 仕入債務の増減： ▲84,980千円 未払消費税等の増減： ▲32,581千円 法人税の支払額： ▲36,334千円
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲67,805	▲56,426	保険積立金の解約収入： +10,491千円
(フリー・キャッシュ・フロー)	363,123	321,450	
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲56,192	▲116,422	配当金の支払： ▲68,460
現金及び現金同等物の期末残高	1,705,217	1,910,246	



01	決算ハイライト	P2
02	会社概要	P5
03	2026年3月期 決算概要	P17
<b>04</b>	<b>2027年3月期 業績予想</b>	<b>P25</b>
05	成長戦略	P29
06	株主還元	P40

## 2027年3月期は4.8%増収、3.9%営業増益を見込む

- 売上高は前期比4.8%増の4,976百万円、営業利益は同3.9%増の577百万円と着実な収益拡大を予想
- 大手通信事業者や電子決済システム会社等との直接契約拡大のフル寄与に加え、開発人員数の順調な拡大から安定的かつ効率的なプロジェクト運営が業績拡大を牽引する

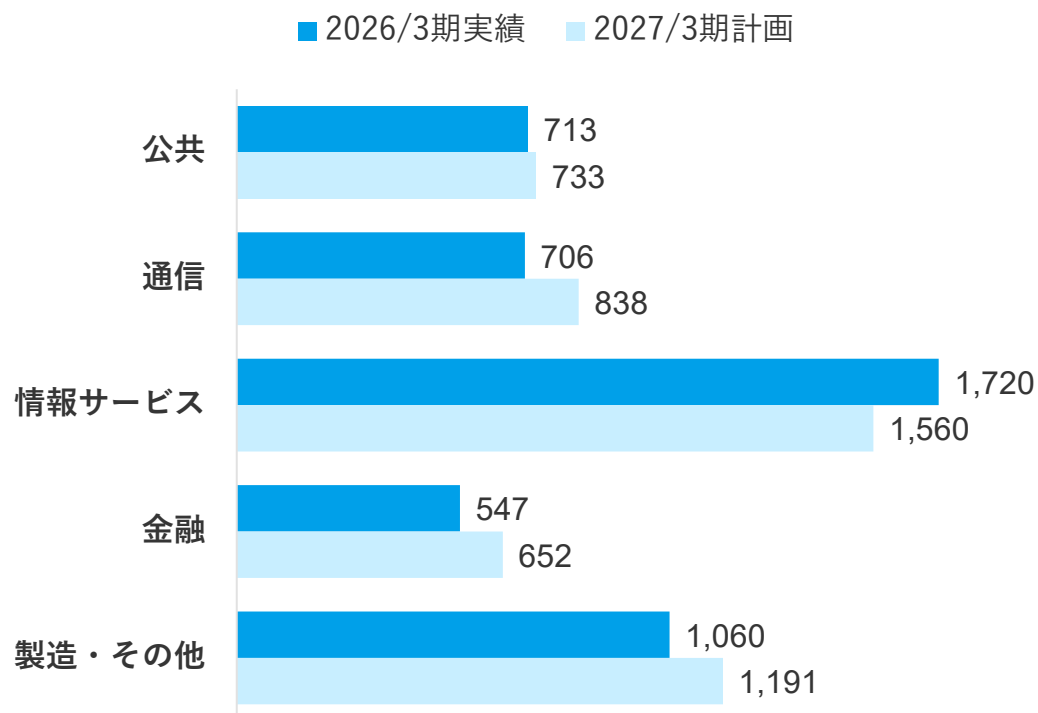
(単位：百万円)	2026年3月期 実績	2027年3月期 予算	前期比
売上高	4,749	4,976	4.8%
営業利益	555	577	3.9%
営業利益率	11.7%	11.6%	—
経常利益	565	590	4.4%
経常利益率	11.9%	11.9%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	412	415	0.6%
当期純利益率	8.7%	8.3%	—

# 分野構成を最適化しながら全体で増収を計画

- 最終顧客の直接契約比率の拡大に伴い情報サービス分野の一部が通信、金融分野へシフト。分野間のバランスを最適化しながら全体で売上拡大を見込む

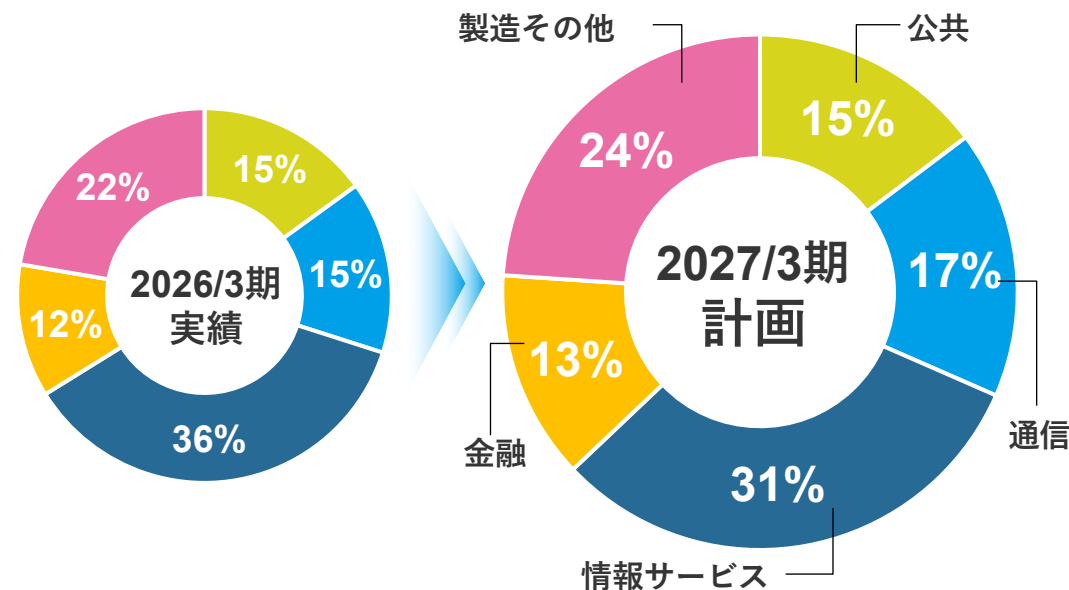
## 分野別売上高

(単位：百万円)



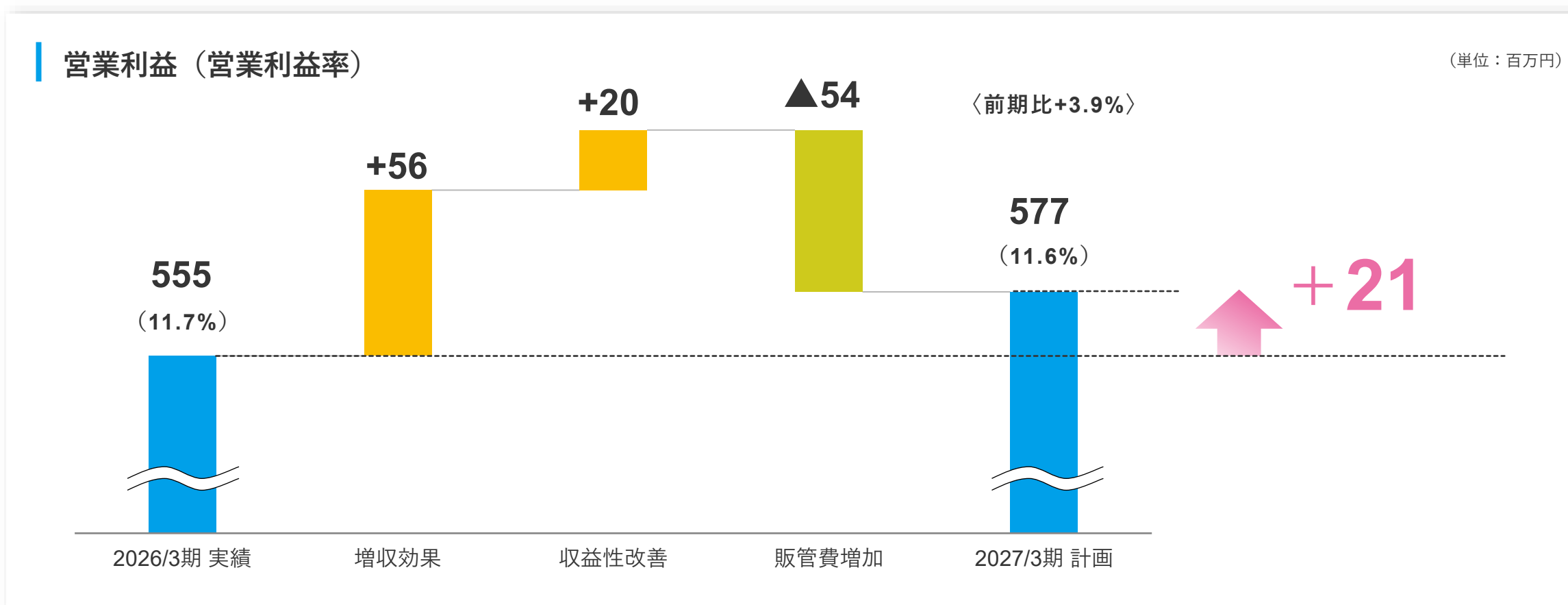
## 分野別売上高構成比

(単位：%)



# 成長投資を継続しながら増収・収益性改善により3.9%営業増益を計画

- 引き続き、売上高拡大と共に最終顧客との直接契約の拡大など収益性改善に向けた経営施策を推進し、3.9%営業増益を計画





01	決算ハイライト	P2
02	会社概要	P5
03	2026年3月期 決算概要	P17
04	2027年3月期 業績予想	P25
<b>05</b>	<b>成長戦略</b>	<b>P29</b>
06	株主還元	P40

# 信頼と成長の循環

## 信頼という「土台」を築く

信頼を築くとは、単なるパフォーマンスではなく、日々の誠実な仕事、謙虚な姿勢、そしてルールを守り抜くことの積み重ねです。

私たちが磨いてきた「技術」や「サービス」は、この「正しさ」という土台があってこそ、真の価値を発揮します。信頼こそが、すべての活動の原点と考え、信頼を積み上げてまいります。

## 成長という「責任」を果たす

成長し続けることで、事業を通して社会課題の解決により一層貢献することができます。社会から信頼というエネルギーを預かり、それを価値に変えて社会に還元します。成長という責任を果たし、持続的な成長により、企業価値を高めてまいります。



# 「強みを伸ばす、強みを活かす」 着実な成長を目指す

## 戦略01

### 付加価値の高い案件の獲得

#### 新技術の調査とDX支援

AI、IoT、ビッグデータ、クラウドコンピューティングなどのDX関連の新技術の研究を重ね、顧客が目指すビジネスプロセス変革を支援

#### 付加価値の高い案件への集中と安定運営

適切な資源配分とトラブルの早期発見と対策による、安定したプロジェクト運営を継続し、高い利益率を維持

## 戦略02

### 5つの得意分野の継続と拡大

#### 業界動向を迅速に捉えたバランスの良い成長

公共、通信、情報サービス、金融、製造等の5分野において、業界動向を迅速にキャッチし、時流を捉えたビジネス展開

#### 一貫したDXソリューション提供

上流から実装まで一貫したDXソリューションを提供し、成長を目指す

## 戦略03

### 人材の育成と人員の拡大

#### 人材の確保と育成

新規・中途採用による人員増加と、獲得した人材の手厚い研修による人材育成

#### 安定的な成長と目標達成

優秀な人材の確保と育成のために丁寧な教育を行い、毎年8%の拡大を目標

#### 柔軟な要員配置とバランスの取れた構成

事業規模と良好な業界動向に応じて柔軟に要員を融通し、バランスの取れた分野構成を目指す

## ●●● 高い技術力を活かし、高度な案件への選択と集中

- 最終顧客との直接契約比率の高い案件等、付加価値が高い案件に重点的な資源配分を実施
- トラブル早期発見・対策による安定したプロジェクト運営を継続し、高い利益率を維持する

### 高い技術力を生かした 高付加価値なITサービスの提供

#### 企業のDX戦略の支援

クラウドサービス事業者向け  
インフラ構築

プロバイダ向け基幹システム

大規模ECサイト開発

#### 政府のデジタルガバメント の支援

国民健康保険関連システム

公営競技システム

政府電子申請システム

#### ITによる社会課題の解決

5Gモバイルネットワーク  
システム開発

広域仮想  
ネットワークシステム

ネットワーク利用者  
認証システム

# 高い技術力を基盤に、5つの得意分野をバランスよく展開

- 公共、通信、情報サービス、金融、製造その他の5分野において、時流を捉えたビジネス展開を推進
- 公共、通信分野のシステムはその社会性の高さから、高い水準の技術力が求められる。この技術力を異なる分野にも応用することで、各分野をバランスよく展開

## 業界動向を迅速に捉えた バランスの良い展開



- システム標準化／共通化支援
- OSS化支援
- クラウド化支援
- 制度改正への対応



- DX化支援
- クラウド移行支援
- Radius認証への対応



- ビッグデータの活用
- DXコンサルティング
- クラウド化支援



- エンドユーザ向けの運用サービスの提供



- IoTへの対応
- 自動運転への対応

高い水準の技術が求められる

技術力の獲得/蓄積

異なる分野への応用



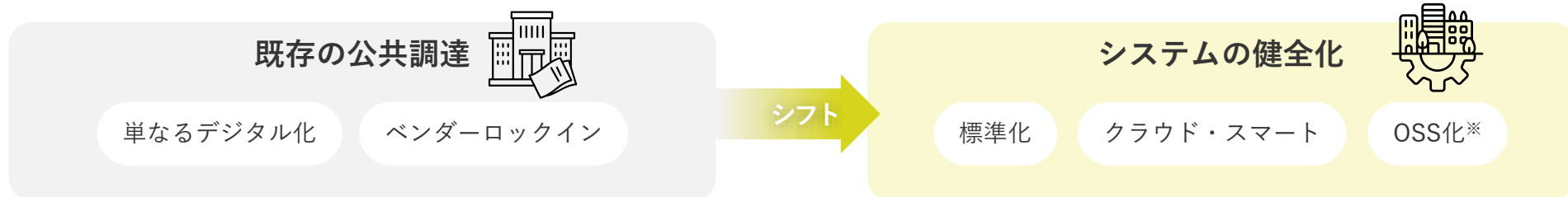
公共

## 積み上げてきた信頼をベースに、継続的な受注を図る

- 公共分野では、大手ITベンダーからの受託開発を中心に、官公庁向けのシステムや公共インフラ関係のシステム開発実績を積み上げてきた。それ以外にも、小規模な保守開発から大規模なシステム刷新対応まで多数の受託を継続

### 市場・案件動向

- 単なる「デジタル化」から「システムの健全化（モダナイゼーション）」へと関心がシフト



### 注力ポイント

- OSS化、クラウド化案件の受注を図り、確実な案件受注を積み重ねる
- **公営** 次期開発・リプレース案件を予定。長年培った業務知識や、技術アドバンテージを活かした積極的協力による体制拡大を図る



通信

## 内製化トレンドを追い風に直接取引の拡大を図る

- 通信分野では、大手通信キャリアやSIerから依頼を受け、通信キャリアが提供する独自の機能や新サービスの開発を受託
- 既存取引実績を活かした継続的な案件受注を図る

### 市場・案件動向

新規事業者の参入や5Gサービス普及による

- キャリア各社の競争継続
- 開発期間短縮や柔軟な対応を求められ、開発の内製化が増加
- 社会基盤として、安定かつ継続したサービス提供の需要

### 注力ポイント

- 内製化開発するエンドユーザーとの直接契約を獲得
- 「RADIUS認証」や「5Gネットワーク設計」など、専門的な知識を背景とし、ワンストップでの案件獲得





## DX・クラウド需要を確実に取り込む

- クラウドサービス事業者が提供しているインフラ基盤の構築やシステム移行、大手出版社の記事レイアウトシステム、大手プロバイダの契約・請求管理システム等の開発を継続的に受託
- 近年のDX化の加速を背景とする大手企業の投資案件を中心に受託範囲を拡大

### 市場・案件動向

#### アプリケーションサービス



- EC市場は今後も堅調な拡大を予想
- 顧客データの統合と顧客体験の最適化が重要なテーマ

#### プラットフォームサービス



- パブリッククラウドサービスの市場は力強く成長
- プライベートクラウドも一定の案件受注が継続

### 注力ポイント

- 長期継続案件を軸に、複数案件に並行して取り組む
- 長年蓄積した業務知識と先端技術の組み合わせによる継続的な体制提案
- 技術領域を拡充し、受託範囲を拡大





金融



製造その他

## 高収益な直接取引へのシフトと次世代成長領域の開拓を推進

- 金融分野では、銀行や証券会社のクラウドを活用したシステムの運用・保守のほかバックオフィスシステムの保守を中心に受託
- また、IoT技術を活用し、産業機器や車載装備等に組み込まれるソフトウェアやアプリケーションの開発を実施

### 注力ポイント

#### 金融/証券/保険

- ▶ 市場動向や規制状況をふまえた、安定的なシステム開発を展開
- ▶ 直接取引の拡大による収益向上と継続的な引き合いによる規模拡大
- ▶ 関連する技術要素の習熟

### 注力ポイント

#### 製造・組込

- ▶ 車載及びIoT向けのセンシングなど成長領域への注力
- ▶ 長期開発案件の継続受注

#### 知識工学

- ▶ Slerとの連携強化による中規模プロジェクトの請負案件拡大
- ▶ 首都圏・北陸地域を中心とした新規ユーザー開拓

# 独自の育成・支援制度によるマネジメント人材の輩出と、エンゲージメント向上による組織力の最大化

## データオリエンテッドな採用手法

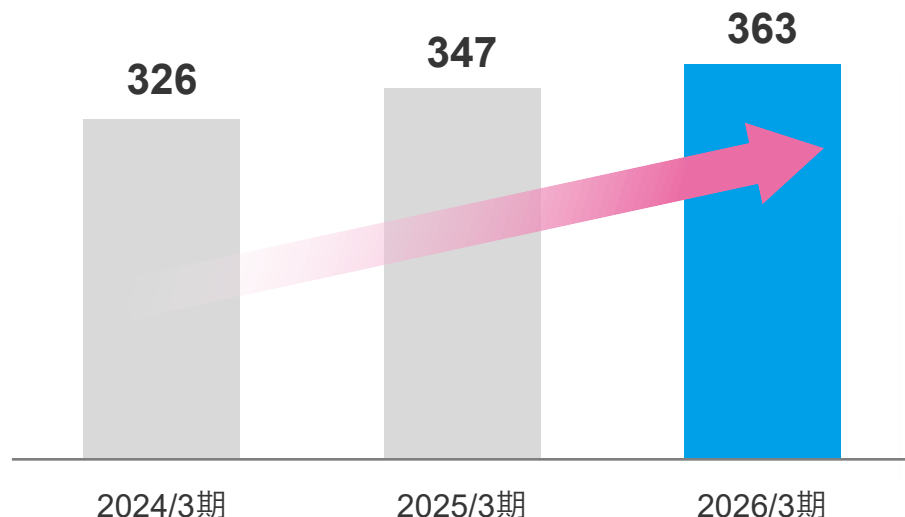
- 蓄積した過去の採用データを分析し、採用計画を策定、実行

## 充実した研修制度

- 研修受講・報告・フィードバックの繰り返しにより効果ある研修

## 従業員数推移※

(単位：人)



※ 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数（契約社員）を含まない

## 資格取得支援制度

- 資格取得研修の受講費負担、受験料負担、資格手当など様々な支援策の導入

## 社員の幸せ創出の取り組み

- 適切な人事制度によるやりがい創出、社員とのコミュニケーションによるエンゲージメント向上

マネジメント人材を育成・抜擢し組織拡大

充実した研修体制により  
技術力、人間力のバランスの取れた人材を育成する

# DX支援とITによる社会インフラ高度化を両軸とする成長加速戦略



・高い技術力 AI、クラウド、5G通信  
・顧客との深い信頼関係

強みを生かして  
高成長を継続

## 成長に向けた取り組み

### 上流から下流まで一貫したサービス提供

- 大手ITベンダーから受託した案件においても、要件定義から、システムの設計、構築、テスト、システムの保守まで一貫して提供

### さらなる技術力の獲得

- AIやビッグデータなど最新技術の関わる案件に数多く携わり、更なる技術力を獲得

活用

社内に各種研究会を組成、さまざまな取り組みを実施  
実際の事業展開に繋げている

有志社員による

ビジネス研究会

事業部門でチーム形成

調査研究

システムトライアル開発



01	決算ハイライト	P2
02	会社概要	P5
03	2026年3月期 決算概要	P17
04	2027年3月期 業績予想	P25
05	成長戦略	P29
<b>06</b>	<b>株主還元</b>	<b>P40</b>

# 安定した配当の継続が株主還元の基本方針 2027年3月期の1株当たり年間配当金は90円を計画

当社は、株主への利益還元を経営の最重要課題と認識  
内部留保を確保しつつ、財政状態及び経営成績並びに経営全般を総合的に判断し、安定した配当を継続的に行っていくことが基本方針

配当性向は、将来の事業展開と経営基盤の強化のための内部留保とのバランスを考慮しながら見直していくことを前提とし、35%以上を目標とする

## 普通配当実施

- 2026年3月期は、1株当たり81円から89円に増配
- 2027年3月期は、前期比+1円となる年間配当金90円を計画
- 配当性向は35%以上を目標

# Disclaimer



## 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。

さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。