

2027年3月期 第1四半期

決算説明資料



2026年8月13日

証券コード：483A

Index

01	決算ハイライト	P2
02	2027年3月期 第1四半期 決算概要	P7
03	2027年3月期 業績予想	P14
04	成長戦略	P18
05	株主還元	P29
06	Appendix	P31



01 決算ハイライト P2

02 2027年3月期 第1四半期 決算概要 P7

03 2027年3月期 業績予想 P14

04 成長戦略 P18

05 株主還元 P29

06 Appendix P31

エグゼクティブサマリー

連結売上高

2027年3月期 1Q

1,164百万円

連結売上総利益

2027年3月期 1Q

259百万円

連結営業利益

2027年3月期 1Q

35百万円

営業利益率

2027年3月期 1Q

3.0%

最終顧客直接契約比率※1

2027年3月期 1Q

36.6%

開発部門従業員数※2

2026年6月30日現在

373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

●●● 連結業績ハイライト

2027年3月期1Qは売上高1,164百万円、営業利益35百万円 上期計画に対する進捗率は売上高48.4%、営業利益15.6%

当第1四半期の業績は、売上高1,164百万円、営業利益35百万円、経常利益42百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益29百万円。売上高は上期計画（2,403百万円）に対し概ね計画に沿って堅調に推移

最終顧客との直接契約比率は36.6%へ上昇、収益性改善の基盤は継続

通信キャリアとの直接取引拡大などから直接契約比率は36.6%へ上昇（2026年3月期32.0%）。売上総利益率は22.3%（同24.7%）と一過性の先行費用等により一時的に低下したものの、直接契約比率の上昇は今後の利益率改善に寄与

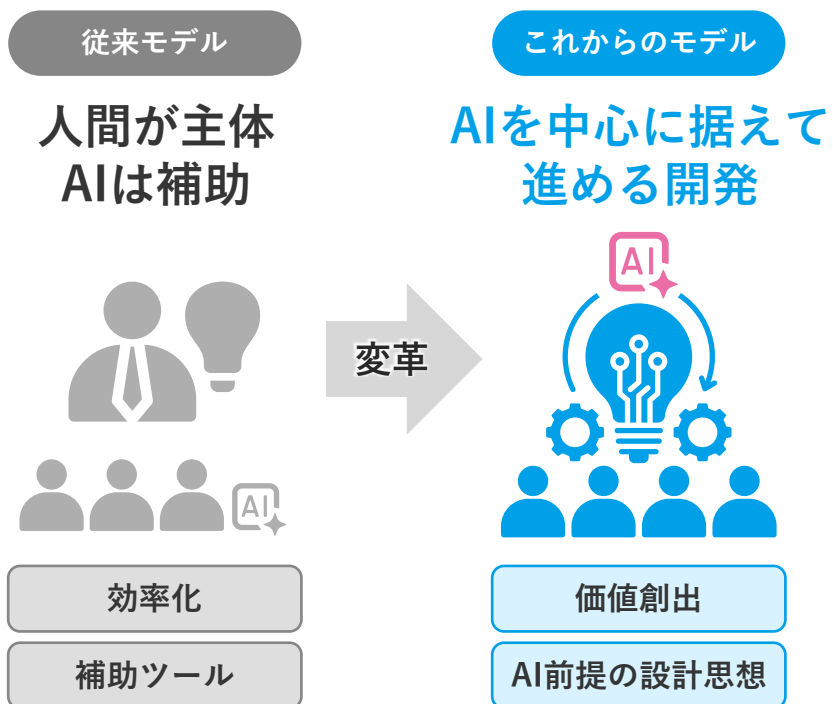
各段階利益は一過性の費用先行により進捗率が低い、 赤字見込みプロジェクトは無く、業績予想に変更はない

当第1四半期の営業利益は、旺盛な需要を背景とした大型案件獲得に向けた先行的な取り組みと新入社員増加に伴う研修期間の人件費増により一時的に低水準だが、大型案件受注と新入社員の稼働等が進む2Q以降は利益回復が見込まれる。
連結業績予想（2026年5月14日公表）に変更はない

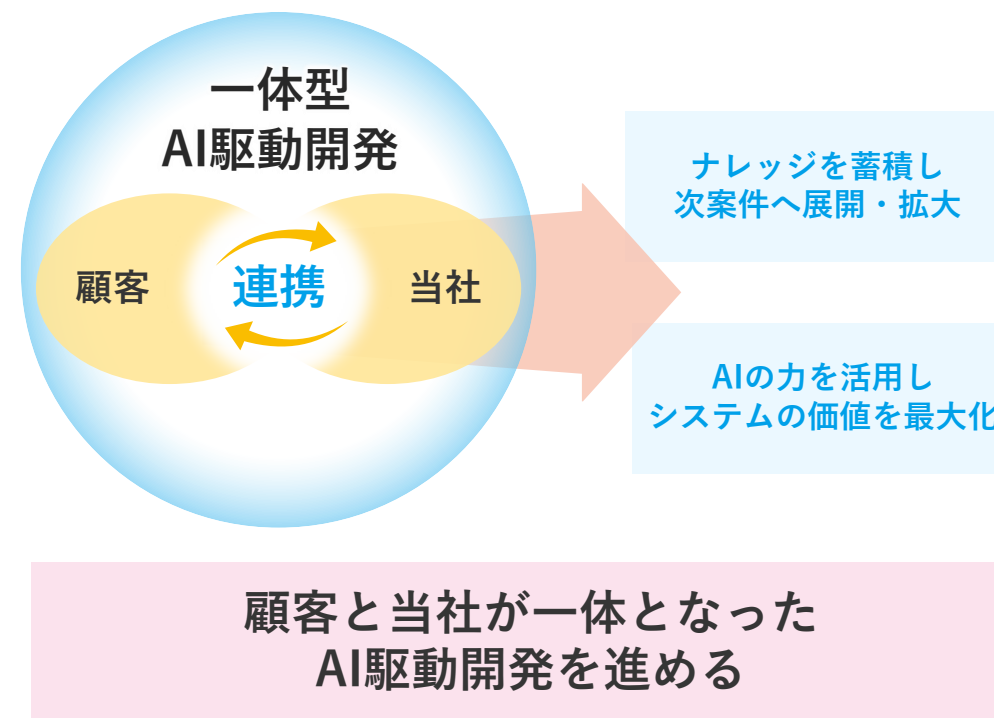
AI駆動開発（AI-Driven Development）の推進

- 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を推進

開発スタイルの変革



AI駆動開発（AI-Driven Development）の推進体制



実務でのAI活用が約3分の2、顧客事情に応じた適用力も強み

AI活用レベル別 案件構成※



約65%

実務でAIを活用

導入準備プロジェクトの背景

✕ 案件特性上の要因

セキュリティ要件、ミッションクリティカルなシステムの特徴等により、導入に十分な準備が必要なプロジェクトが一定数存在

✕ 顧客側の導入時期による要因

契約条件、顧客の体制・方針により、活用開始のタイミングを図っているプロジェクトを含む

当社側の対応力

✓ 体制整備が着実に進行

ナレッジの蓄積・手法の標準化・人材育成により、AI駆動開発の基盤を整備

✓ 顧客事情に合わせた技術活用

制約のある環境でも、活用可能な範囲を見極めて最適な形で技術を適用できる

生成AIの活用動向や顧客ニーズを注視し、柔軟に対応できる人材育成と体制強化を推進



01 決算ハイライト P2

02 2027年3月期 第1四半期 決算概要 P7

03 2027年3月期 業績予想 P14

04 成長戦略 P18

05 株主還元 P29

06 Appendix P31

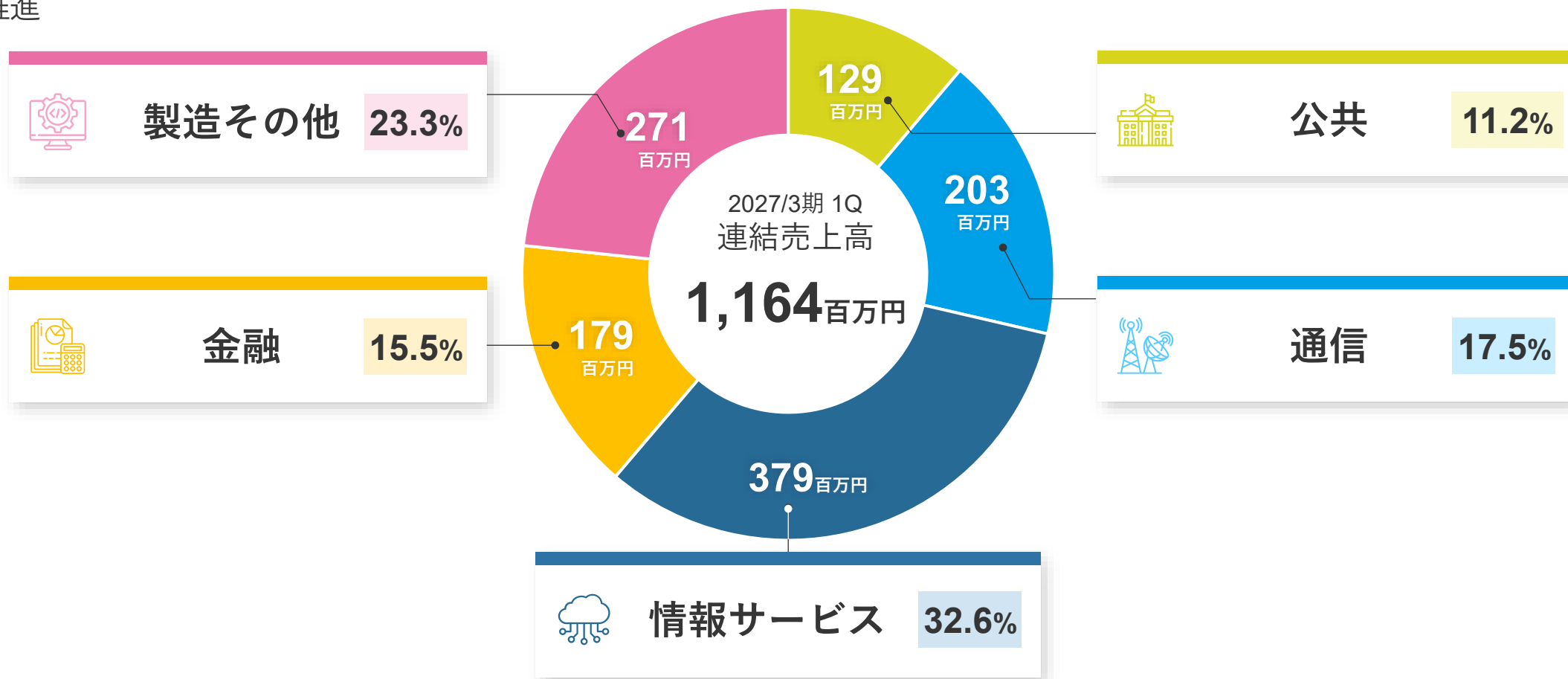
業績予想に対する進捗

- 2027年3月期第1四半期売上高は1,164百万円となり、上期計画に対し48.4%と概ね計画に沿って堅調に推移
- 営業利益・経常利益・純利益は、旺盛な需要を背景とした大型案件獲得に向けた先行的な取り組みと新入社員増加に伴う研修期間の人件費等の一過性の費用増により進捗率が低いですが、大型案件受注と新入社員の稼働等が進む2Q以降は回復が見込まれる

(単位：百万円)	2027年3月期 1Q 実績	2027年3月期 上期 業績予想	上期 進捗率	2027年3月期 通期 業績予想	通期 進捗率
売上高	1,164	2,403	48.4%	4,976	23.4%
営業利益	35	227	15.6%	577	6.1%
営業利益率	3.0%	9.4%	—	11.6%	—
経常利益	42	229	18.4%	590	7.2%
経常利益率	3.6%	9.5%	—	11.9%	—
親会社株主に帰属する純利益	29	161	18.5%	415	7.2%
純利益率	2.6%	6.7%	—	8.3%	—

各分野が底堅く推移、バランスの取れた売上構成を堅持

- 公共分野は次期大規模案件の受注に向けた取り組みを推進。通信分野は通信キャリアとの直接取引が拡大、金融・製造その他分野も既存・新規案件がともに順調に推移。情報サービス分野は一部案件の終了を受け他分野での直接取引へのシフトを推進

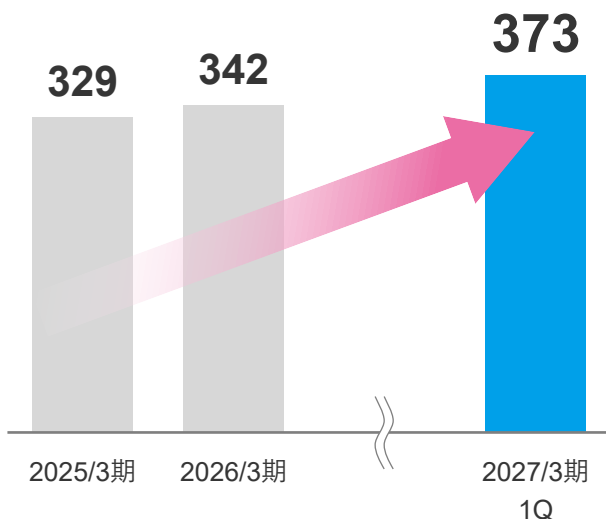


開発部門従業員数及び最終顧客との直接契約比率はともに伸長

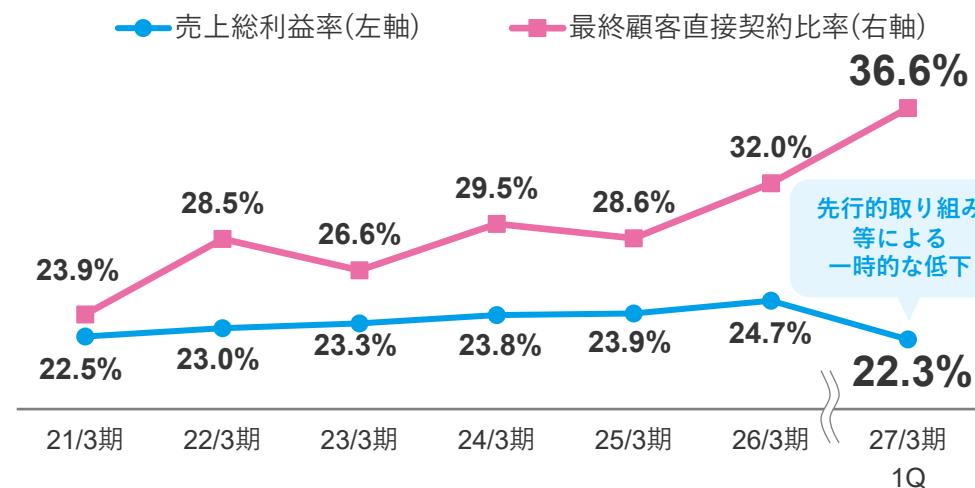
- 2027年3月期第1四半期の開発部門の従業員数は2026年3月期末比31名増の373名と拡大
- 最終顧客との直接契約比率も通信キャリアとの直接取引拡大などから36.6%へ上昇（2026年3月期32.0%）
売上総利益率は22.3%と、大型案件獲得に向けた先行的な取り組み等により一時的に低下（同24.7%）したが、大型案件受注と新入社員の稼働等が進む2Q以降の改善を見込む
- 開発人員数の拡大も安定的かつ効率的なプロジェクト運営に貢献。上場による信用力向上を活用し、さらなる人員増など人的投資の強化を図る

開発部門従業員数※1

（単位：名）



最終顧客直接契約比率※2と売上総利益率の推移



※1 システム開発事業部門の就業人員

※2 当社グループの売上高のうち、大手ITベンダーやSIer等を経由せず、システムを利用するエンドユーザーと直接契約を締結している案件の割合

1Qの費用増加はいずれも一過性、事業基盤は着実に拡充

2027年3月期 1Q
最終顧客直接契約比率※1

36.6%

2026年3月期 32.0%から上昇

2026年6月30日現在
開発部門従業員数※2

373名

2026年3月期末比 +31名

2027年3月期 1Q
リピート率※3

90%超

高水準を維持 — 安定した収益基盤

1Q 利益に影響した一過性要因

◆ 大型案件獲得に向けた先行的な取り組み

旺盛な需要を背景に、大型案件獲得に向けた先行的な取り組みに伴う一時的な費用増

◆ 新入社員34名の研修期間（当社31名＋子会社3名）

採用は2026年3月期を上回る規模。4～5月の研修期間中は人件費が先行し、対応する売上計上は限定的

2Q以降の見通し

- ✓ 先行的な取り組みの成果として、2Q以降にプロジェクトの売上計上が本格化する見込み
- ✓ 新入社員が順次プロジェクトへ配属され、売上増加に寄与
- ✓ 通期計画（売上高4,976百万円・営業利益577百万円）の達成に向けて着実に進捗

※1 当社グループの売上高のうち、大手ITベンダーやSIer等を経由せず、システムを利用するエンドユーザー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

※3 リピート率はシステムの継続受注率であり、前年度から継続して受注している案件（後継、同種案件含む）の割合を売上高により算出

●●● 連結貸借対照表



(単位：千円)			2026年3月期 実績	2027年3月期 1Q 実績	主な増減要因
	流動資産		3,225,698	3,012,379	売掛金の減少：▲207,556千円
	固定資産		378,655	376,393	
	資産合計		3,604,353	3,388,772	
		流動負債	808,102	679,722	賞与引当金の減少：▲123,816千円
		固定負債	42,812	44,508	
	負債合計		850,915	724,231	
	純資産合計		2,753,437	2,664,541	親会社株主に帰属する四半期純利益の増加： +29,846千円 配当による剰余金の減少：▲145,070千円 新株予約権の行使による資本剰余金の増加： +25,271千円
	負債純資産合計		3,604,353	3,388,772	

●●● 連結損益状況



(単位：千円)	2026年3月期 実績	2027年3月期 1Q 実績
売上高	4,749,023	1,164,251
売上総利益	1,172,907	259,902
売上総利益率	24.7%	22.3%
販売費及び一般管理費	617,340	224,567
営業利益	555,566	35,335
営業利益率	11.7%	3.0%
経常利益	565,416	42,286
経常利益率	11.9%	3.6%
親会社株主に帰属する純利益	412,780	29,846
純利益率	8.7%	2.6%



01	決算ハイライト	P2
02	2027年3月期 第1四半期 決算概要	P7
03	2027年3月期 業績予想	P14
04	成長戦略	P18
05	株主還元	P29
06	Appendix	P31

連結業績予想について

- 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。期初予想から変更なし
- 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

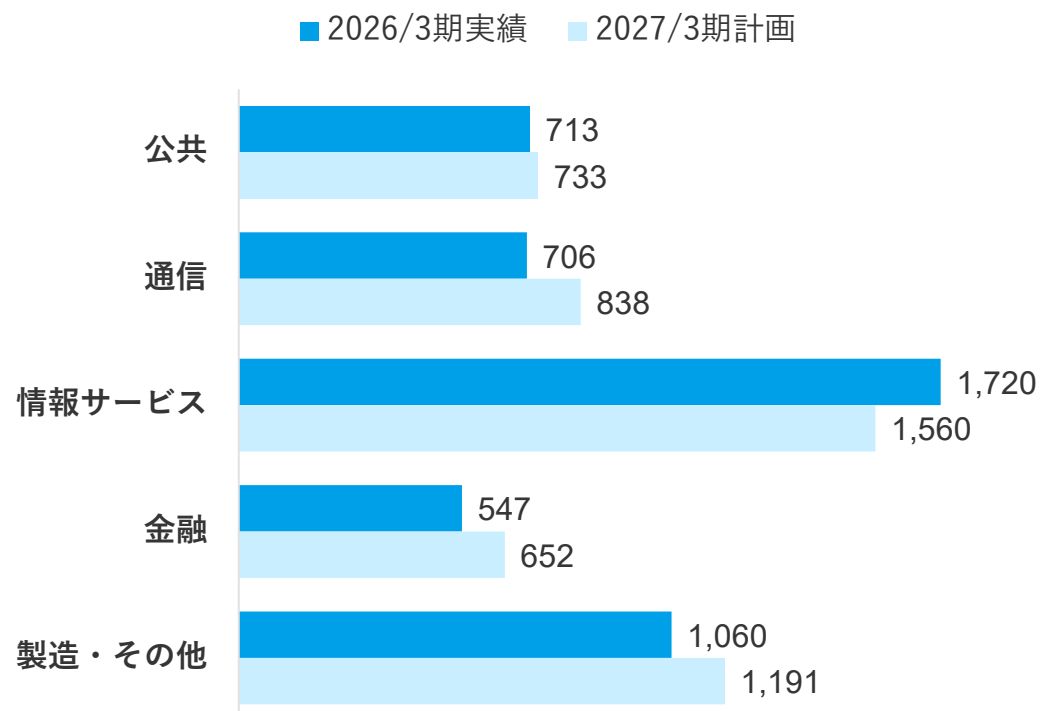
(単位：百万円)	2027年3月期 上期 (予想)	2026年3月期 実績	2027年3月期 通期 (予想)	増減率
売上高	2,403	4,749	4,976	4.8%
営業利益	227	555	577	3.9%
営業利益率	9.4%	11.7%	11.6%	—
経常利益	229	565	590	4.4%
経常利益率	9.5%	11.9%	11.9%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	161	412	415	0.6%
当期純利益率	6.7%	8.7%	8.3%	—

分野構成を最適化しながら全体で増収を計画

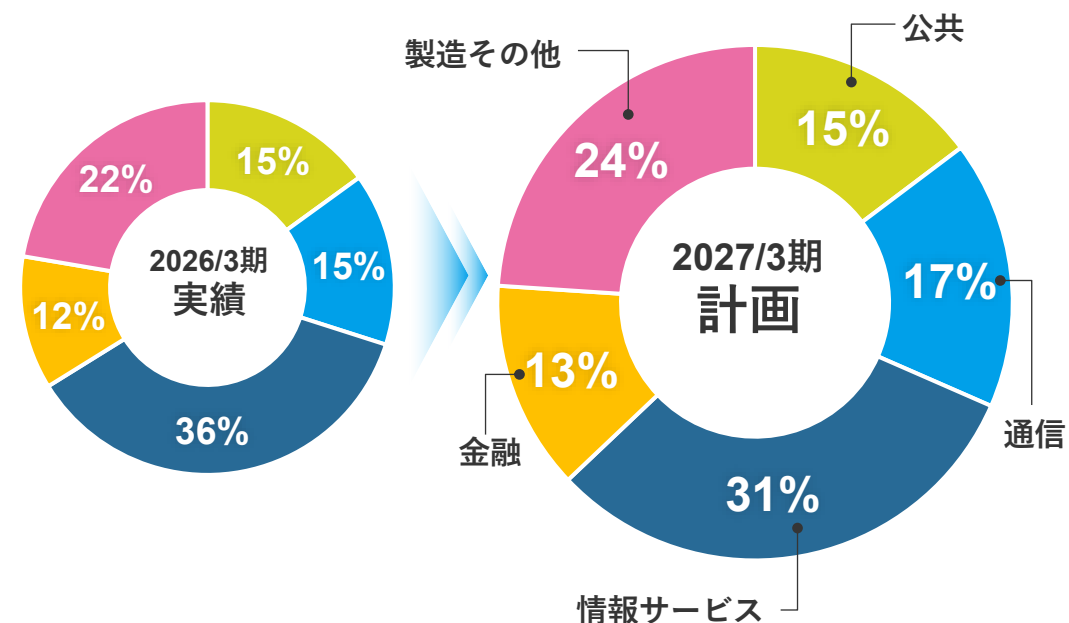
- 最終顧客との直接契約比率の拡大に伴い情報サービス分野の一部が通信、金融分野へシフト。分野間のバランスを最適化しながら全体で売上拡大を見込む

分野別売上高

(単位：百万円)

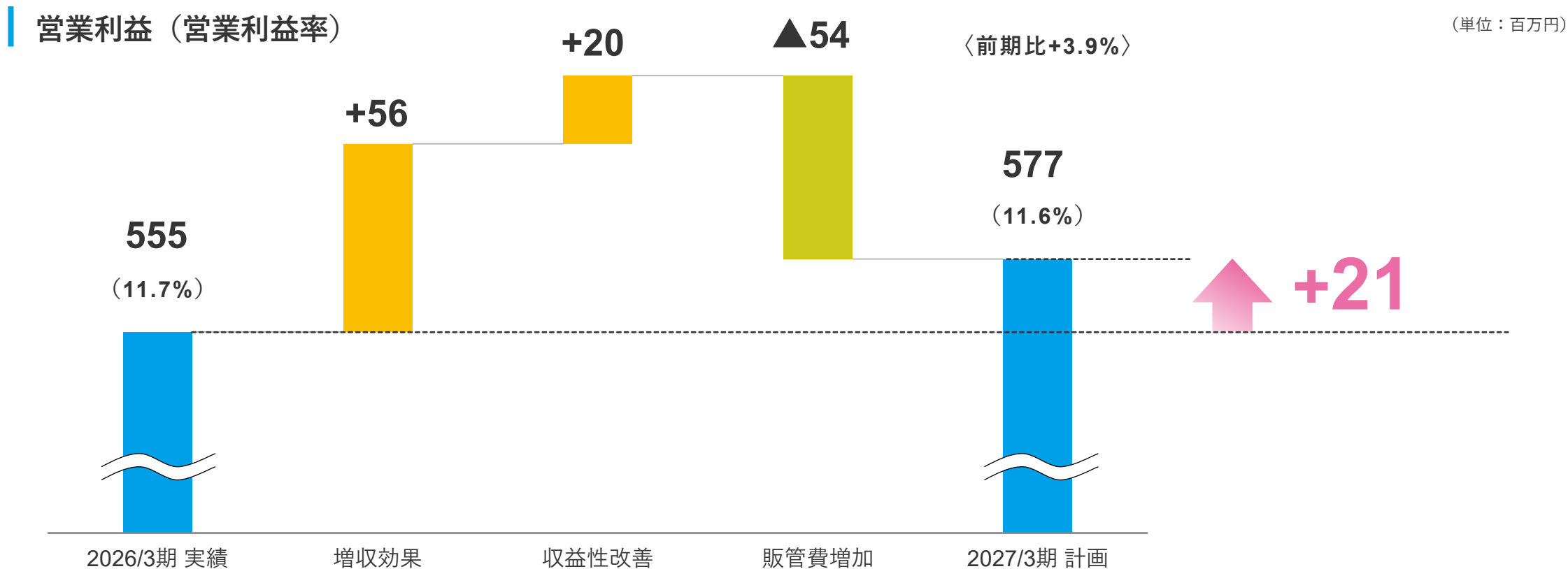


分野別売上高構成比



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	2027年3月期 第1四半期 決算概要	P7
03	2027年3月期 業績予想	P14
04	成長戦略	P18
05	株主還元	P29
06	Appendix	P31

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



公共

- ・ 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



通信

- ・ DX化支援
- ・ クラウド移行支援
- ・ Radius認証への対応



情報サービス

- ・ 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



金融

- ・ エンドユーザ向けの運用サービスの提供



製造その他

- ・ 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



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





情報サービス

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

- Sier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

データ分析に基づいた採用手法

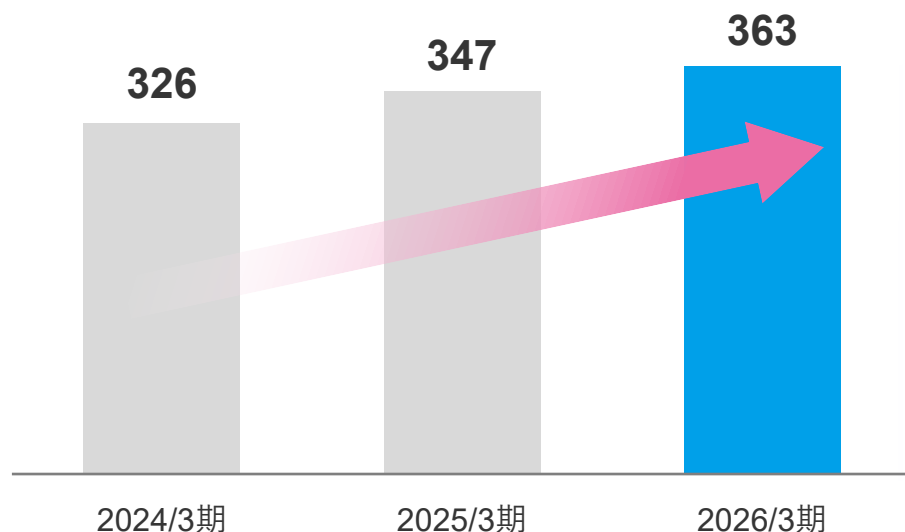
- 蓄積した過去の採用データを分析し、採用計画を策定、実行

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)



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	2027年3月期 第1四半期 決算概要	P7
03	2027年3月期 業績予想	P14
04	成長戦略	P18
05	株主還元	P29
06	Appendix	P31

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円を予定

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

- 2027年3月期は、前期比+1円となる1株当たり年間配当金
90円（中間45円、期末45円）を予定
- 配当性向は35%以上を目標



01	決算ハイライト	P2
02	2027年3月期 第1四半期 決算概要	P7
03	2027年3月期 業績予想	P14
04	成長戦略	P18
05	株主還元	P29
06	Appendix	P31

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



取締役

代表取締役社長

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

藤本 毅

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

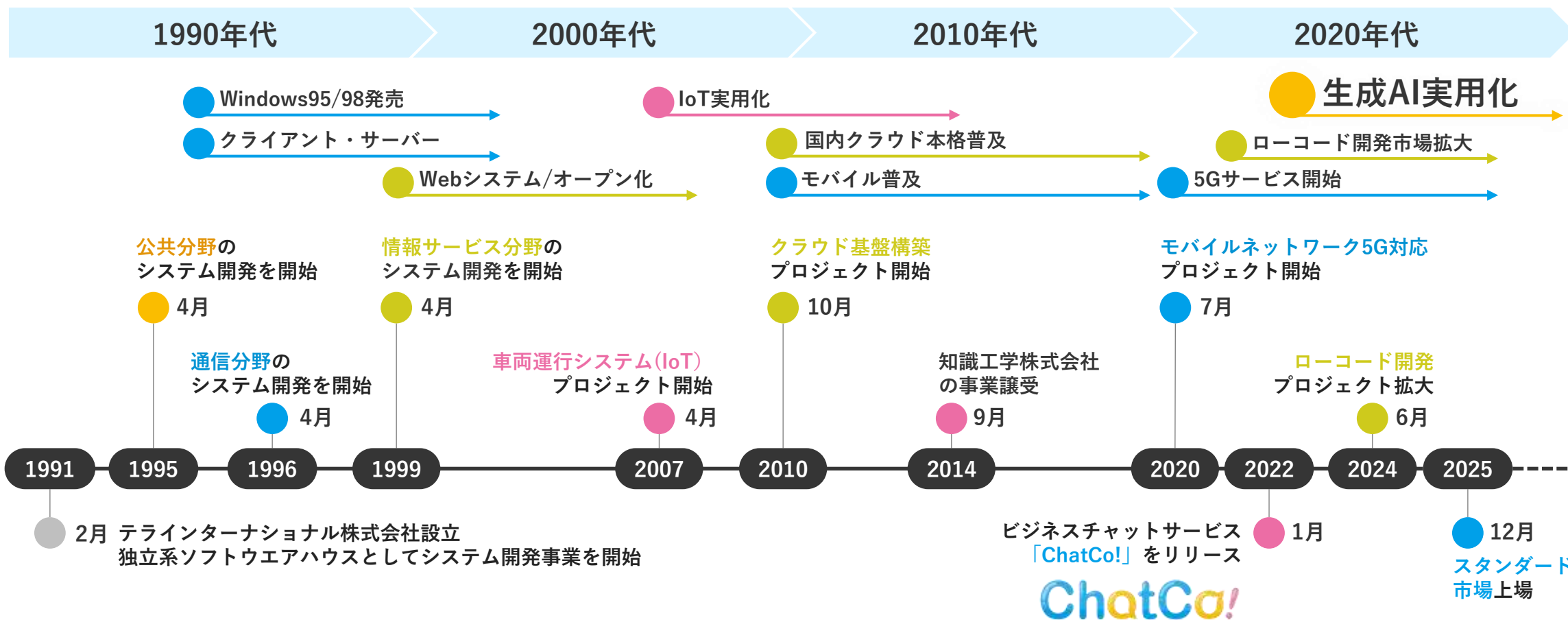
公認会計士

樋口 明巳

弁護士

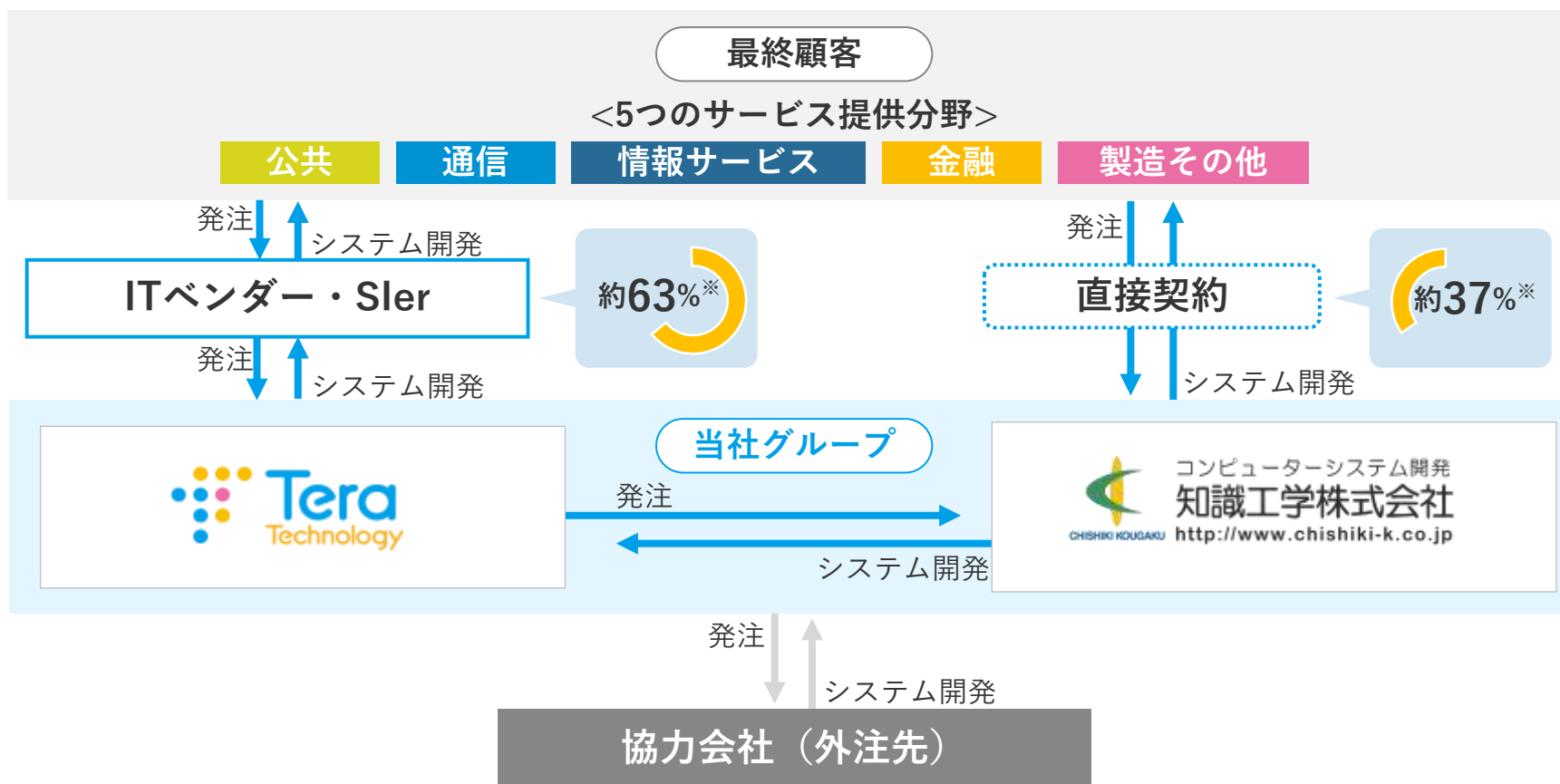
IT業界の技術トレンドをキャッチした事業展開

- 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



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

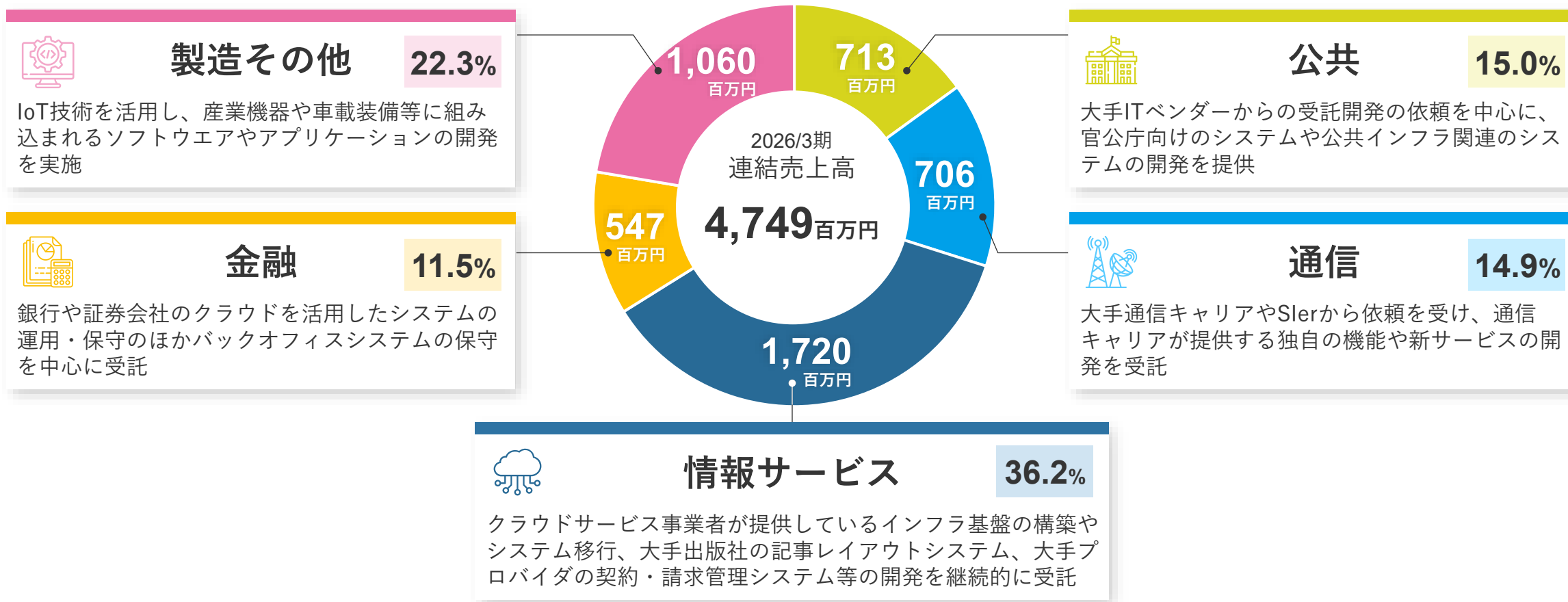
- システム開発事業の単一セグメント。5つのサービス提供分野（公共、通信、情報サービス、金融、製造その他）で事業展開
- 社会性の高いシステムの受託開発を主業務とし、要件定義から設計、実装、テスト、運用・保守までを、一貫して提供



※ 当社グループの売上高のうち、大手ITベンダーやSler等を経由せず、システムを利用するエンドユーザーと直接契約を締結している案件の割合（2027年3月期1Q時点）

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



大手ITベンダー・Slerと強固なリレーション 最終顧客との直接契約も拡大

- 大手ITベンダー、大手Sler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

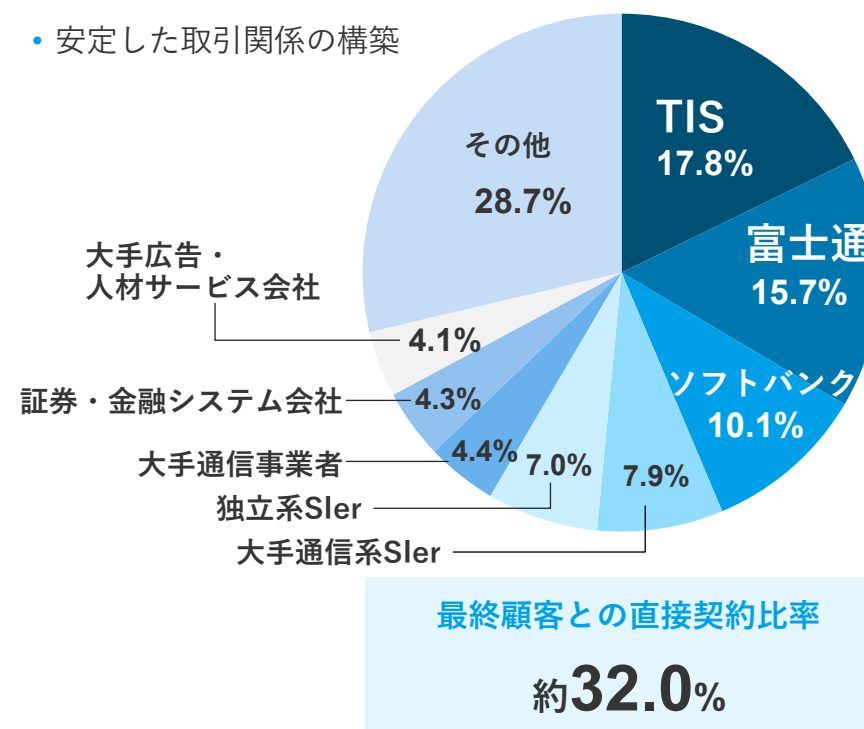
565百万円

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



●●● 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、高水準な要求に応えてきた実績

02

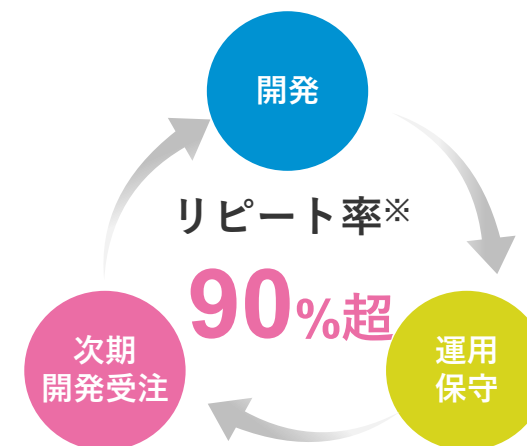
安定した顧客基盤

- 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%

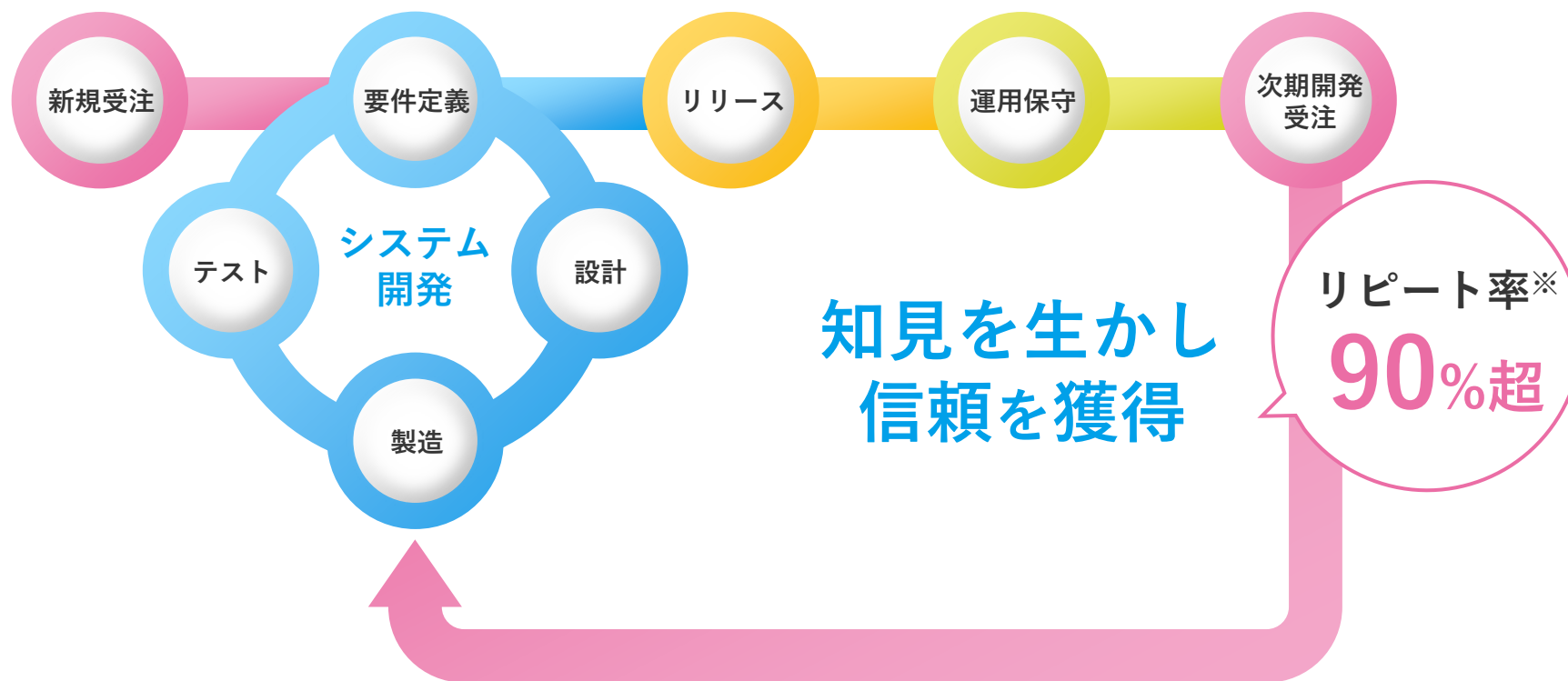
安定した収益基盤と直接契約の拡大に加え継続的な取引サイクル

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

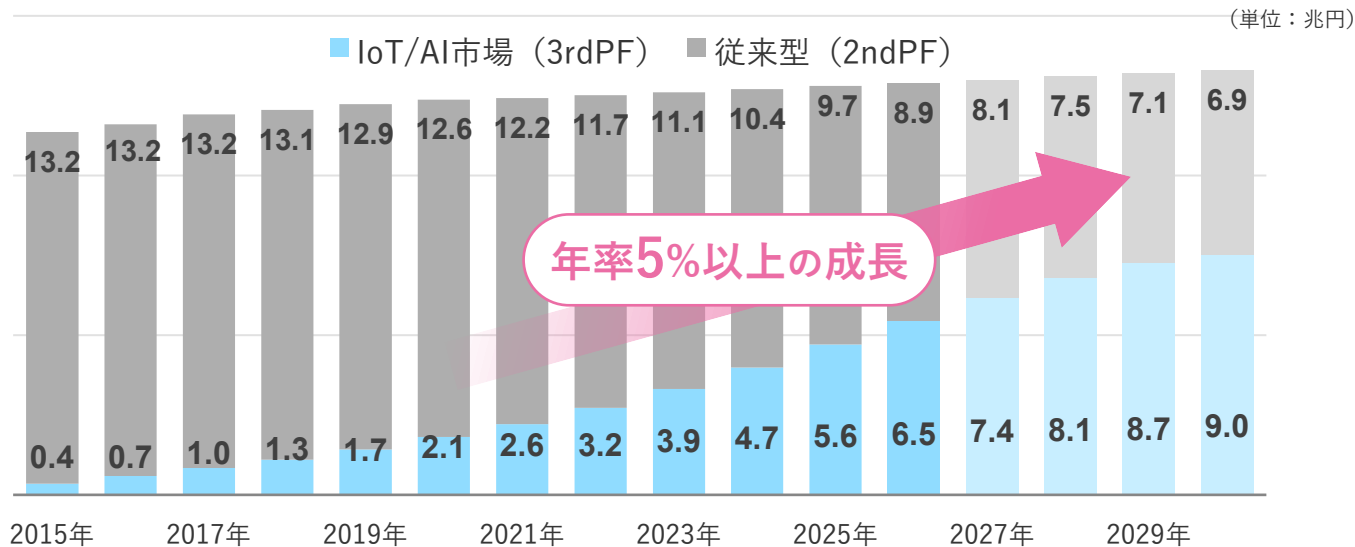


IT市場・DX市場は持続的な拡大が続く

- 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

2030年
10兆2,757億円

2026年
(予測)
7兆1,666億円

IT市場の中でも特にDX市場が拡大

※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「業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編」のプレスリリースをもとに当社作成

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。