TDCSOFT .Be a Visionary System Integrator.

2027年3月期
第２四半期決算説明会



2026年11月20日

東証プライム
証券コード［4687］

© 2026 TDC SOFT Inc.

アジェンダ

1 2027年３月期第２四半期 決算概況（連結） …… 代表取締役社長　小林 裕嘉

2 2027年３月期第２四半期　主要施策の状況

3 2027年３月期　見通し

4 2027年３月期第２四半期 決算内容 …… 取締役執行役員　熊田　稔

5 AI活用の効果と展望

6 Appendix：TOPICS

© 2026 TDC SOFT Inc.

1

2027年３月期 第２四半期決算概況（連結）

© 2026 TDC SOFT Inc.

2027年３月期第２四半期 決算概況（連結）

決算概況 operating results

（単位：百万円）

	2027年3月期 第２四半期	利益率	前年同期比	2026年3月期 第２四半期
売上高	24,349	-	4.3%	23,343
売上総利益	5,312	21.8%	6.2%	5,000
営業利益	2,837	11.7%	7.2%	2,647
経常利益	2,942	12.1%	6.8%	2,756
親会社株主に帰属する中間純利益	1,986	8.2%	0.1%	1,984

© 2026 TDC SOFT Inc.

2027年３月期第２四半期 決算概況（連結）

ハイライト highlight

- 金融分野を中心に主要顧客向けの開発案件が堅調に推移し、増収増益を達成
- 中長期的な競争力強化に向けて、研究開発やマーケティング施策、人財への積極的な投資を推進
- AI等の先端技術領域における高付加価値案件の拡大に伴い収益性が向上したことにより、計画水準となる増益を確保
- 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











© 2026 TDC SOFT Inc.

売上高構成マトリクス

売上高構成分析 analytics

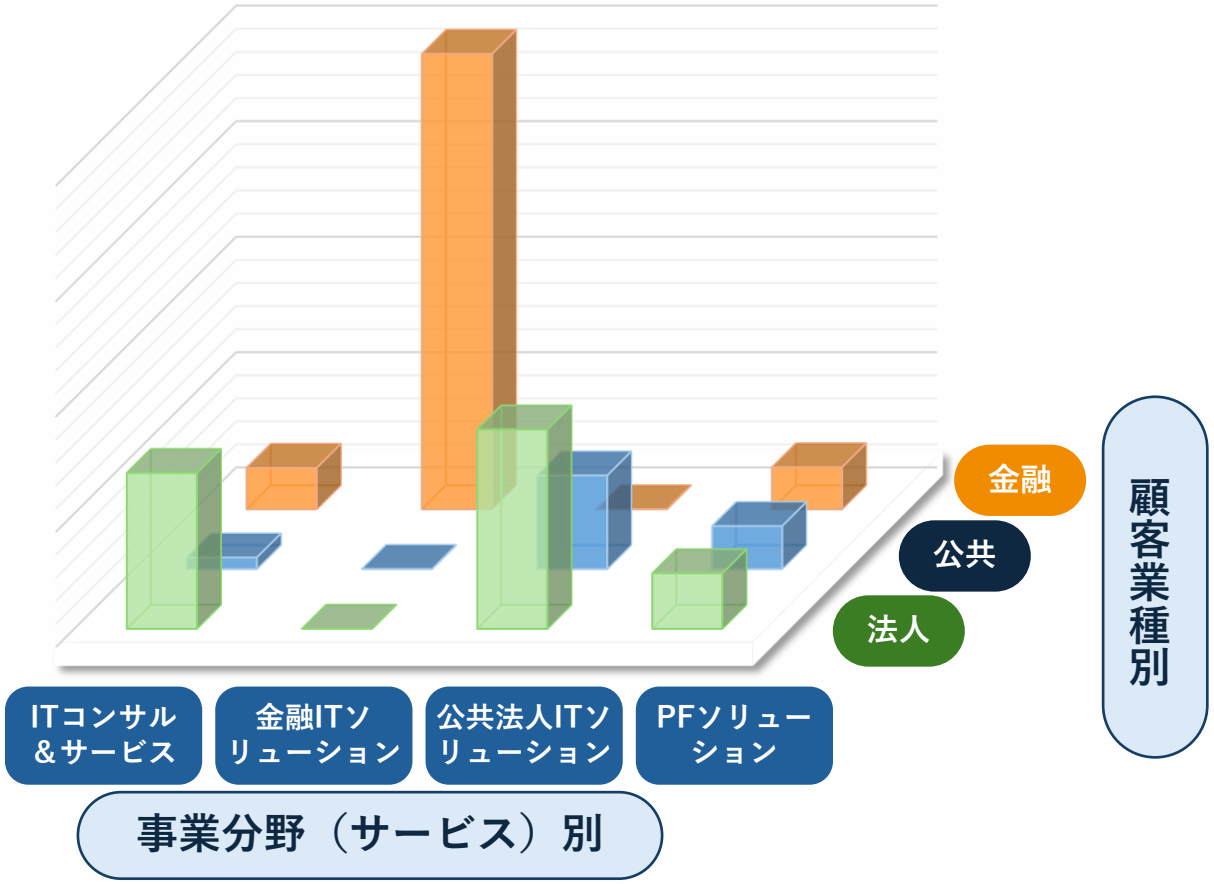
当社の売上高は、事業の特性および
顧客基盤の両面から把握するため、
以下の二つの観点で整理しています

1 **事業分野（サービス）別**
何を提供しているか

2 **顧客業種別**
金融 公共 法人

※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

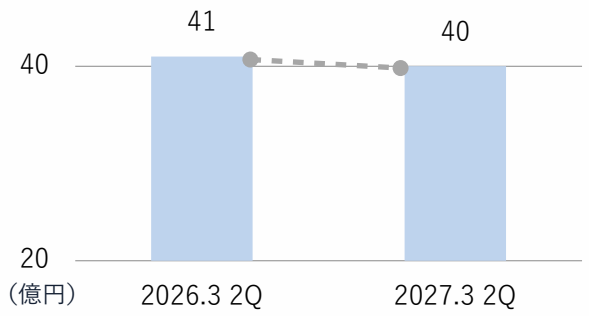
数値の詳細は次ページ以降に記載



© 2026 TDC SOFT Inc.

事業分野（サービス）別売上のハイライト

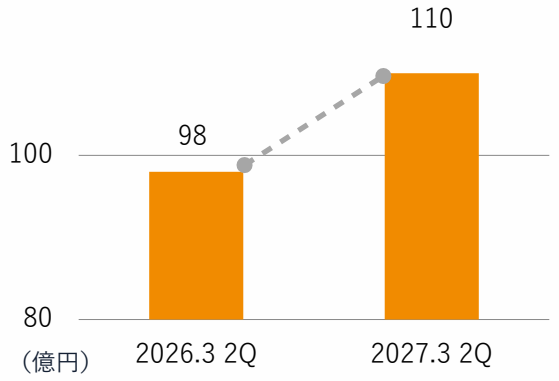
ITコンサルティング&サービス分野



コンサルティング関連が
拡大した一方、
大型のエンタープライズ向け
ソリューション案件が
収束した影響で減収

前年同期比
△1.4%

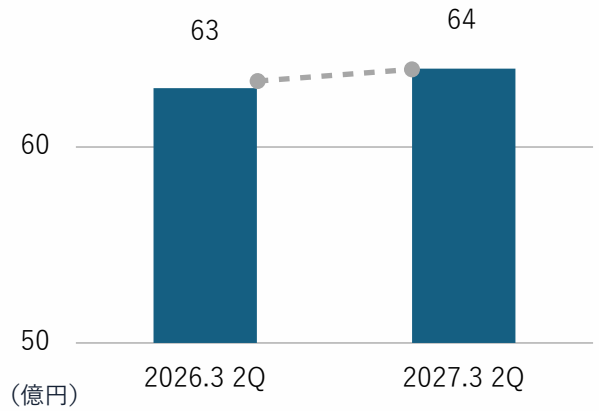
金融ITソリューション分野



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

前年同期比
+12.3%

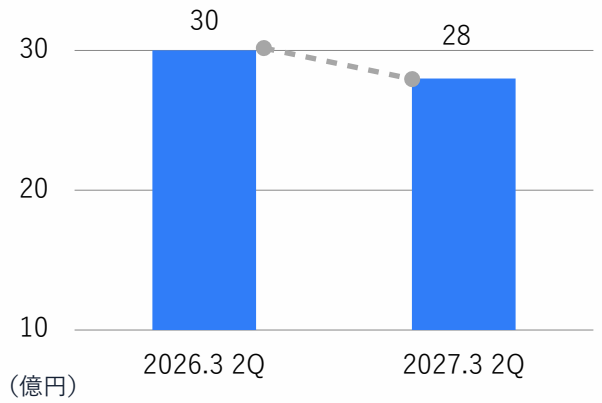
公共法人ITソリューション分野



官公庁向けの開発案件等が
底堅く推移

前年同期比
+0.4%

プラットフォームソリューション分野

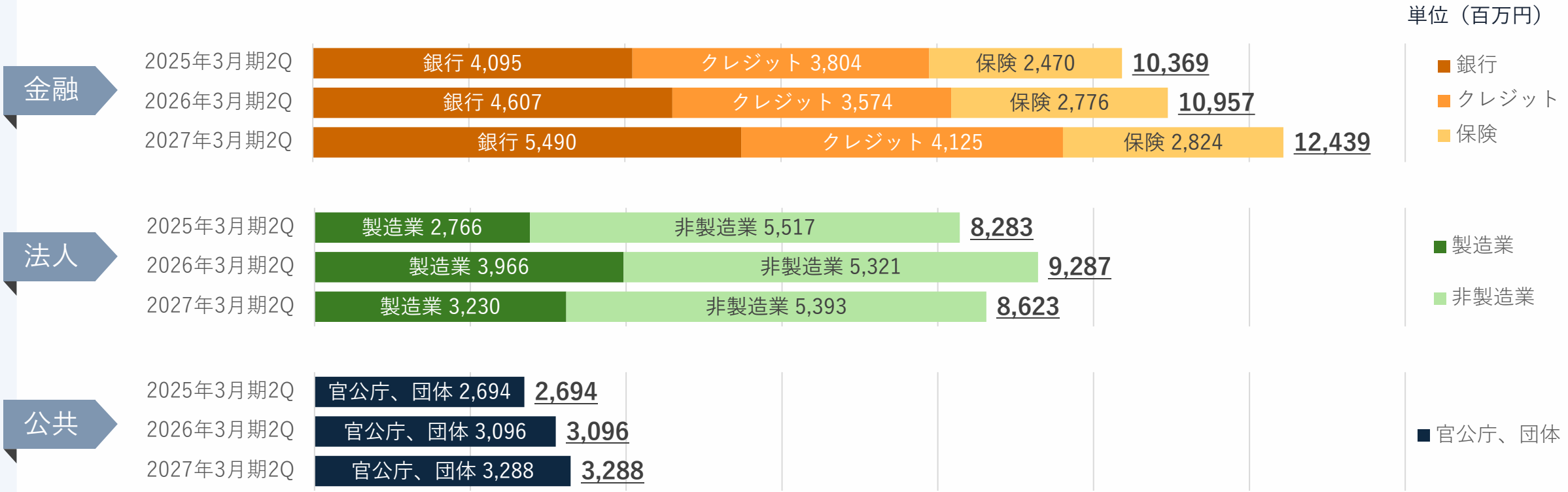


金融機関、通信業向けの
インフラ構築案件が
縮小した影響により減収

前年同期比
△5.6%

© 2026 TDC SOFT Inc.

顧客業種別売上のハイライト



- 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13.5%）
- 法人は 非製造業はエネルギー業界向けの開発案件が堅調に推移した一方、製造業向けの一部顧客における案件の先送り等が発生したことにより減収（前年同期比△7.2%）
- 公共は 官公庁向けの大型開発案件が堅調に推移（前年同期比6.2%）

© 2026 TDC SOFT Inc.

2

2027年３月期第２四半期 主要施策の状況

© 2026 TDC SOFT Inc.

基本戦略

Be a Visionary System Integrator

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

© 2026 TDC SOFT Inc.

KPIの進捗　～高付加価値ビジネス～

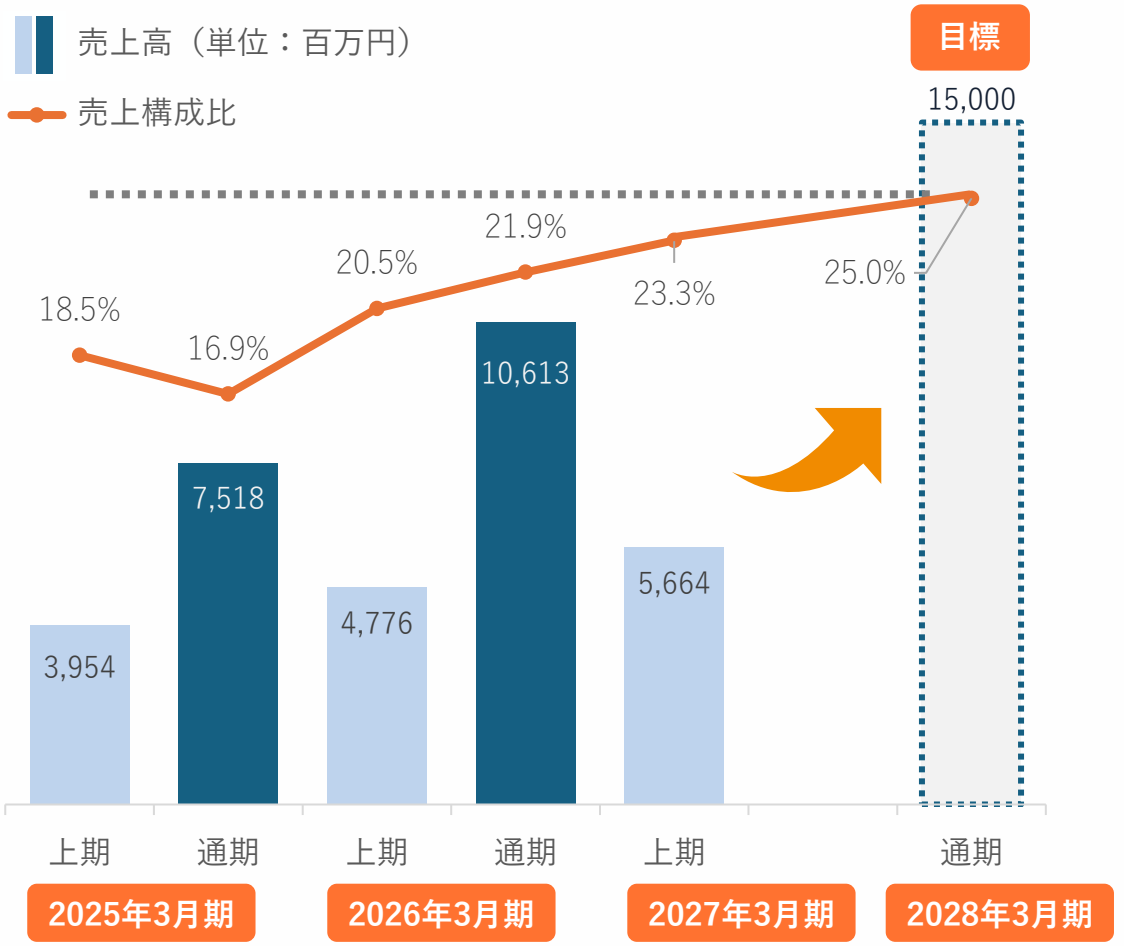
経営指標　高付加価値ビジネス事業比率　**25 %**

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やセキュリティなどの先端技術を活用することで、お客様の高度な要望にお応えし、高付加価値なサービスを提供するビジネス



© 2026 TDC SOFT Inc.

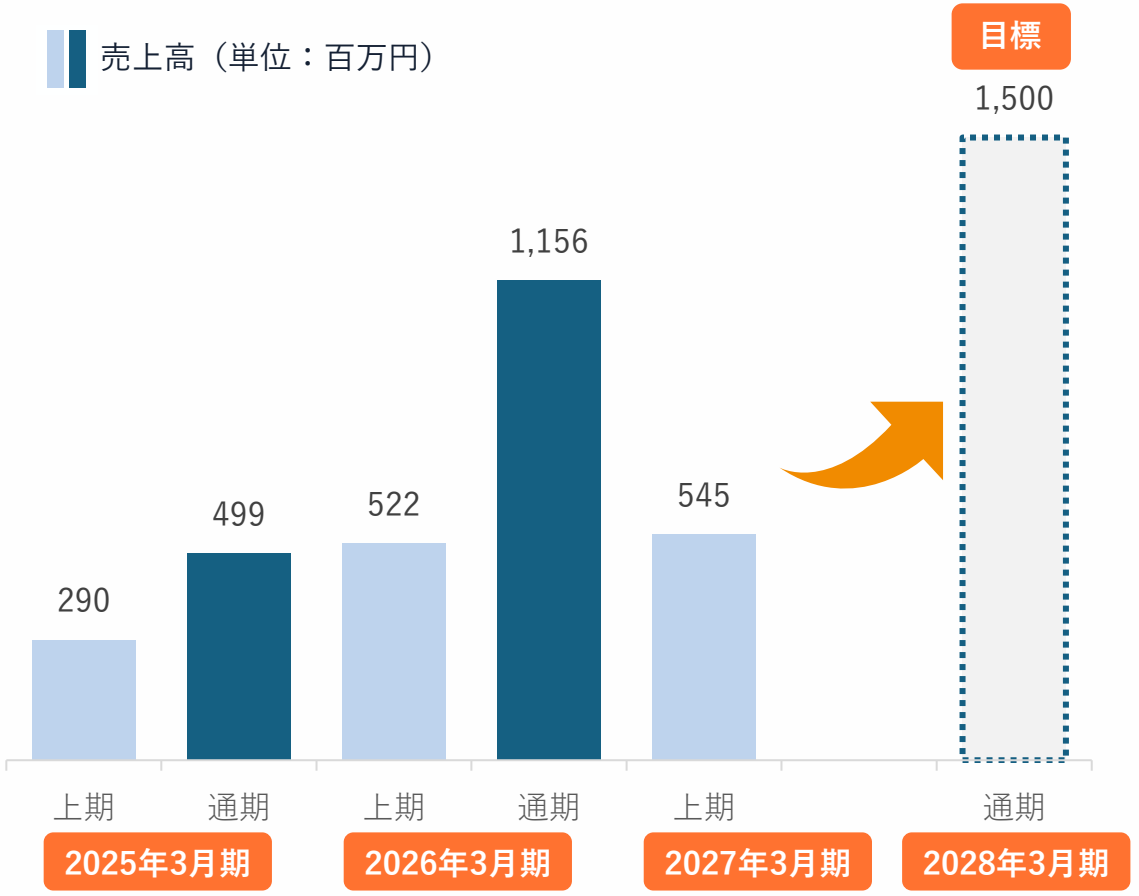
KPIの進捗　～コンサルティング事業～

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

- コンサルティング要員の拡大と
  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
- さらなる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
4.4% 増



© 2026 TDC SOFT Inc.

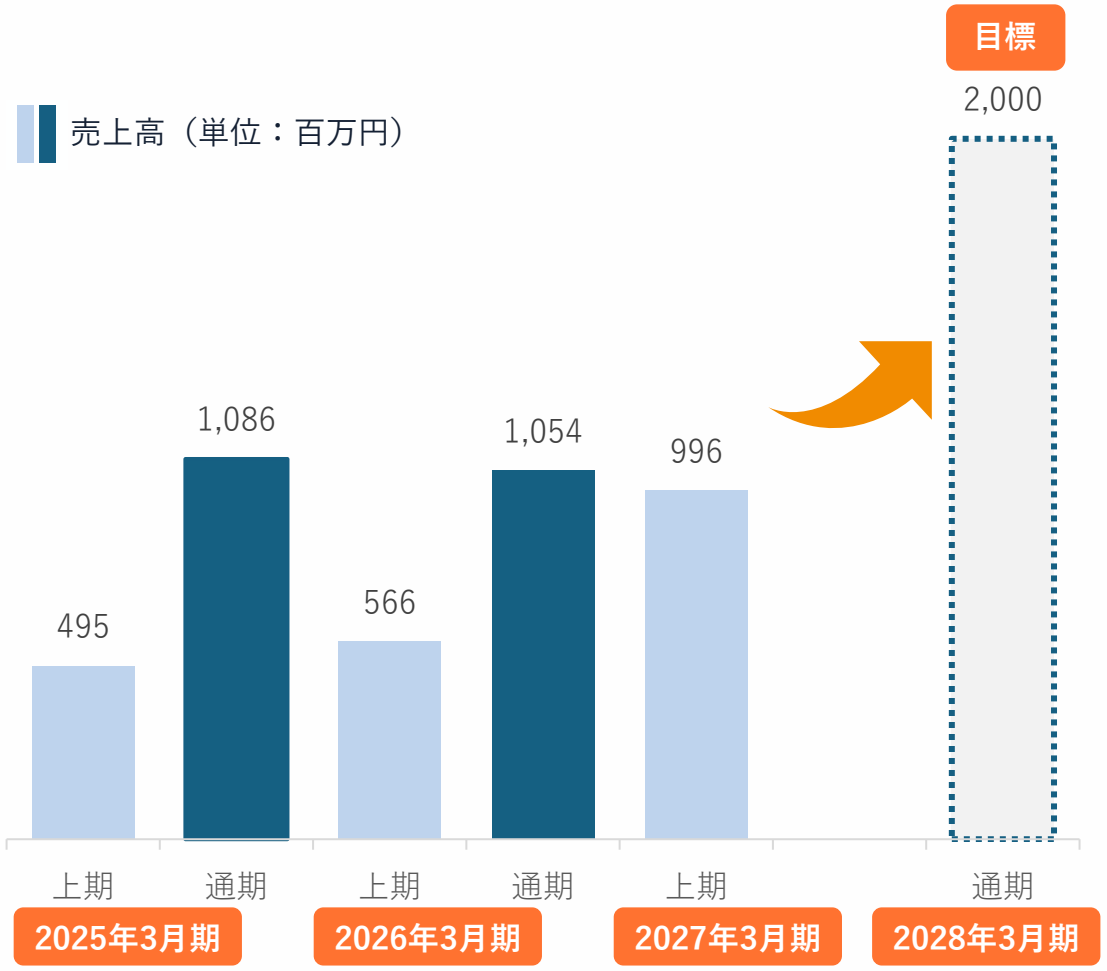
KPIの進捗　～製品販売事業～

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
- 自社製品事業のさらなる拡大を図るため、「Styleflow」のアーキテクチャ刷新を実施

前年同期比
76.0% 増



© 2026 TDC SOFT Inc.

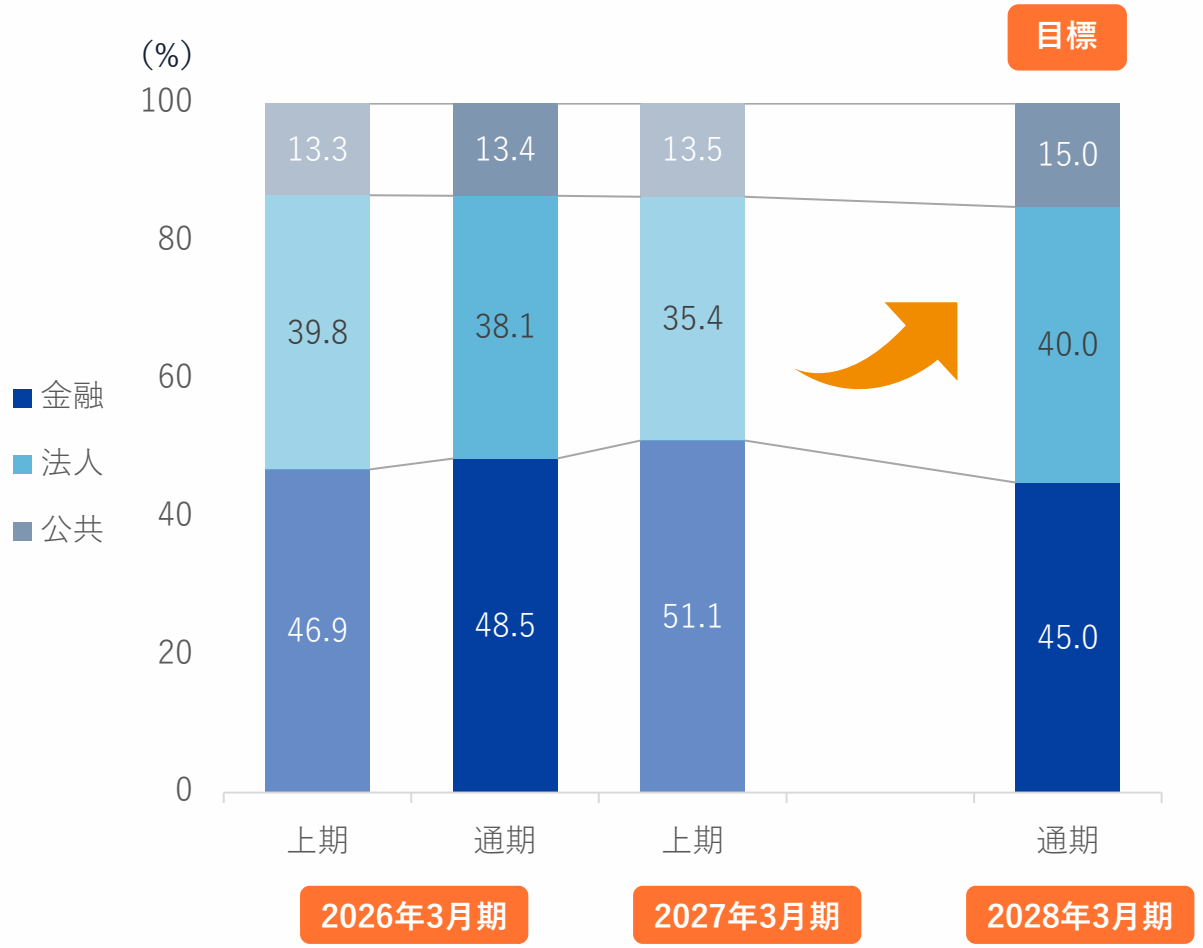
KPIの進捗　～業種別ポートフォリオ～

経営指標　金融：**45**％　法人：**40**％　公共：**15**％

ハイライト highlight

- 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



© 2026 TDC SOFT Inc.

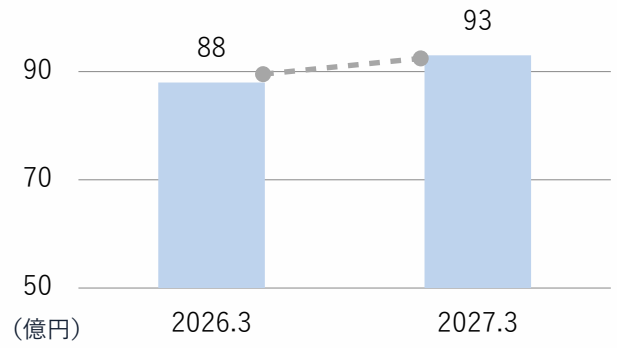
3

2027年3月期の見通し

© 2026 TDC SOFT Inc.

2027年3月期見通し（事業分野別売上）

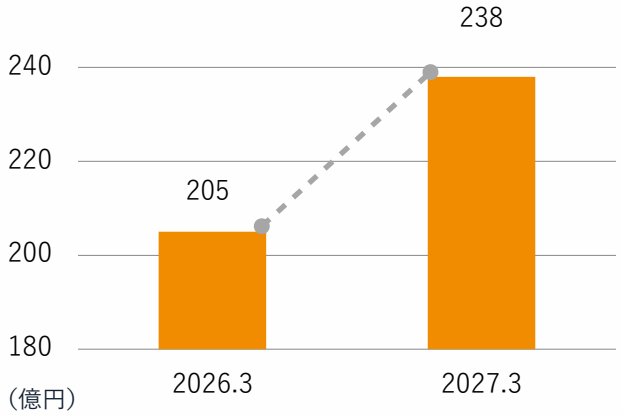
ITコンサルティング&サービス分野



トレンド商材に注力するとともに、
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
+5.7%

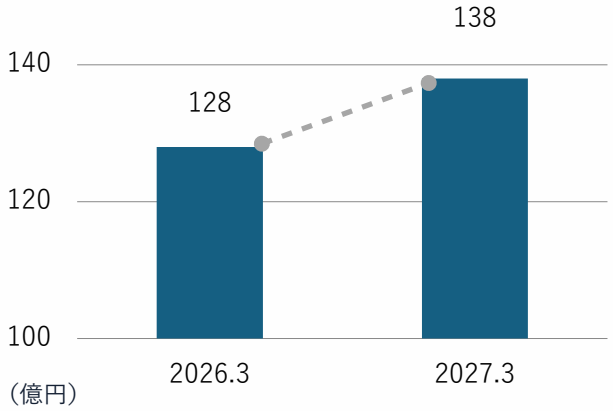
金融ITソリューション分野



強固な顧客基盤を背景に
銀行、クレジット分野を
中心に拡大

前年比
+16.1%

公共法人ITソリューション分野

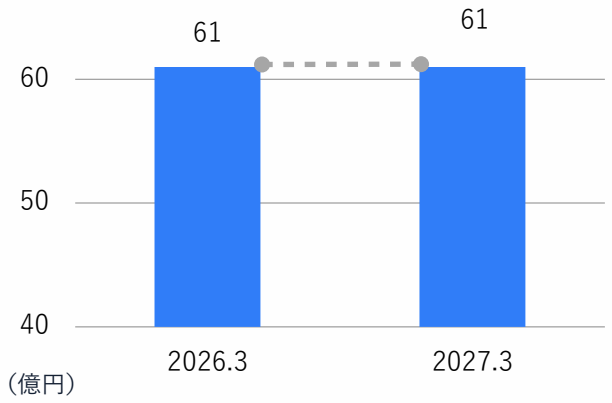


公共系を始めとした
社会インフラ需要による
開発案件が牽引

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
+7.8%

プラットフォームソリューション分野



データセンター需要の
高まりに伴う
インフラ構築案件が
堅調に推移

前年比
+0.0%

© 2026 TDC SOFT Inc.

2027年3月期見通し

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

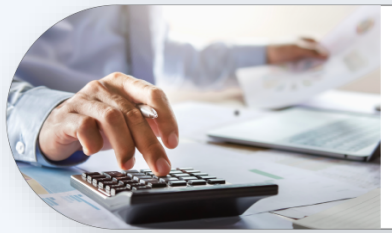
© 2026 TDC SOFT Inc.

4

2027年３月期第２四半期 決算内容

© 2026 TDC SOFT Inc.

2027年３月期第２四半期　決算内容



財務諸表

Balance sheet



受注高・受注残高推移

Sales order・backlog of unfilled orders



営業利益分析

Operating profit analysis

© 2026 TDC SOFT Inc.

財務諸表

損益計算書 Profit and Loss Statement

（単位：百万円）	2027年３月期 第２四半期	2026年３月期 第２四半期	増減率
売上高	24,349	23,343	4.3%
労務費	7,988	7,420	7.7%
外注費	10,356	10,404	-0.5%
その他経費	819	721	13.6%
仕掛増減高	△ 128	△ 204	-37.1%
売上原価	19,037	18,342	3.8%
売上総利益	5,312	5,000	6.2%
販売費及び一般管理費	2,474	2,353	5.1%
営業利益	2,837	2,647	7.2%
営業外収支	105	109	-3.7%
経常利益	2,942	2,756	6.7%
税金等調整前中間純利益	2,942	2,922	0.7%
中間純利益	1,986	1,984	0.1%
EPS	42.45円	42.04円	1.0%

貸借対照表 Balance sheet

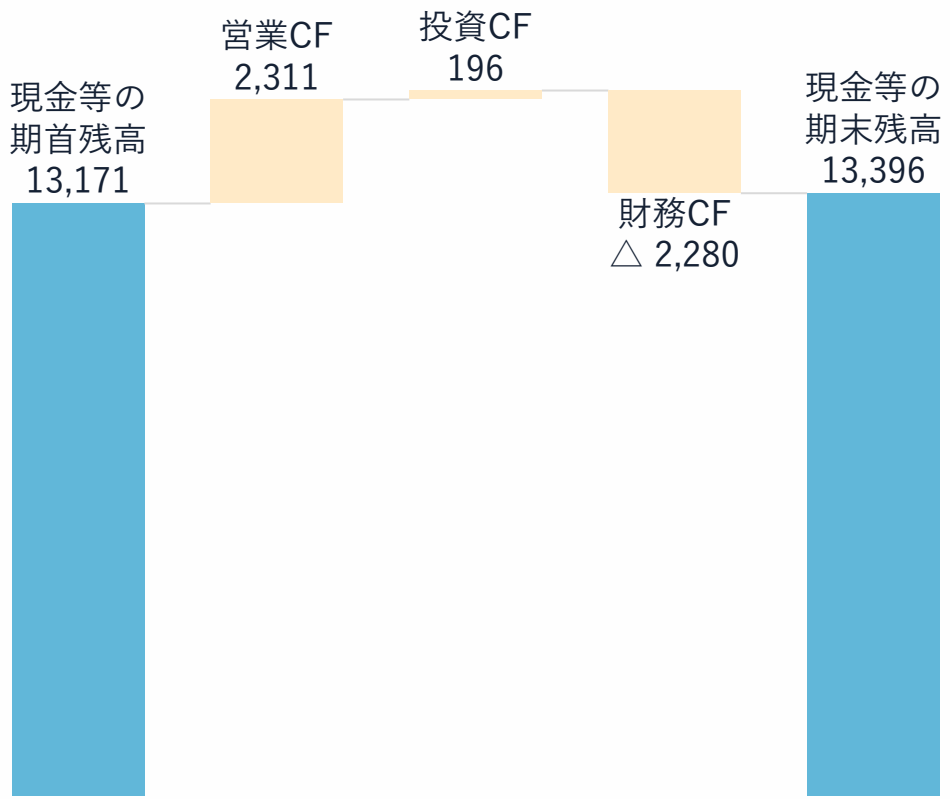
（単位：百万円）		2027年３月期 第２四半期	2026年３月期末	増減率
資産合計		30,570	31,499	-2.9%
	流動資産	21,746	24,895	-12.6%
	固定資産	8,824	6,604	33.6%
負債合計		6,844	8,063	-15.1%
	流動負債	6,381	7,644	-16.5%
	固定負債	463	419	10.5%
純資産合計		23,726	23,436	1.2%
負債純資産合計		30,570	31,500	-3.0%
自己資本比率		77.6%	74.4%	-

※金額は表示単位未満を端数処理しているため、増減額の合計は一致しない場合があります。

© 2026 TDC SOFT Inc.

財務諸表

キャッシュフロー計算書 Cash Flow Statement



（単位：百万円）

（単位：百万円）

現金等の期首残高		13,171
	税金等調整前中間純利益	2,942
	売上債権及び契約資産の増加額	1,799
	その他	△ 1,509
	法人税等の支払額	△ 921
	営業CF	2,311
	有価証券の取得による支出	△ 394
	有価証券の売却及び償還による収入	2,107
	投資有価証券の取得による支出	△ 2,080
	その他	563
	投資CF	196
	短期借入金の純増減額	△ 18
	配当金の支払額	△ 1,578
	その他	△ 684
	財務CF	△ 2,280
現金等の期末残高		13,396

※金額は表示単位未満を端数処理しているため、増減額の合計は一致しない場合があります。

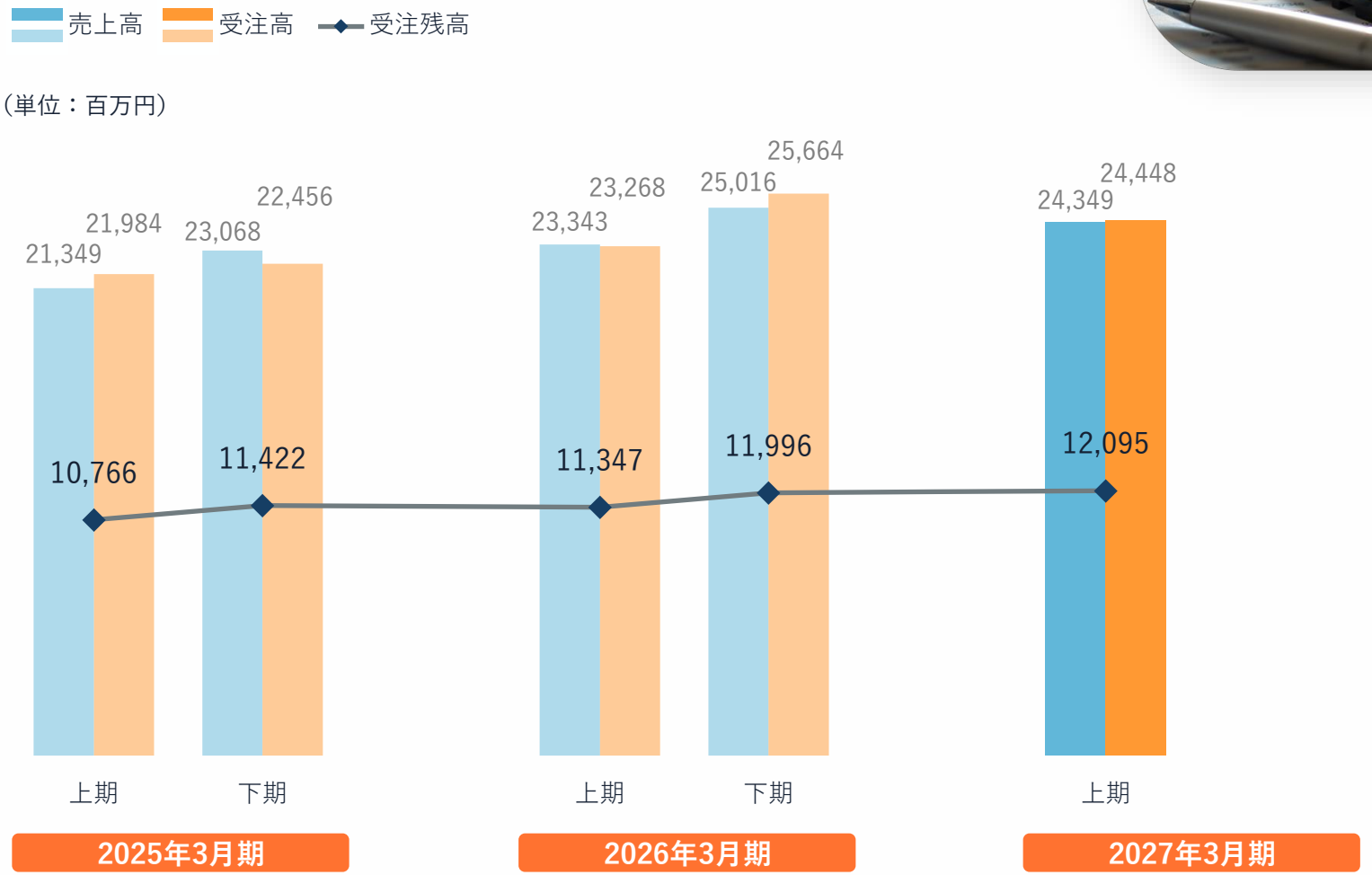
© 2026 TDC SOFT Inc.

受注高・受注残高推移



受注高・受注残高

Sales order・backlog of unfilled orders

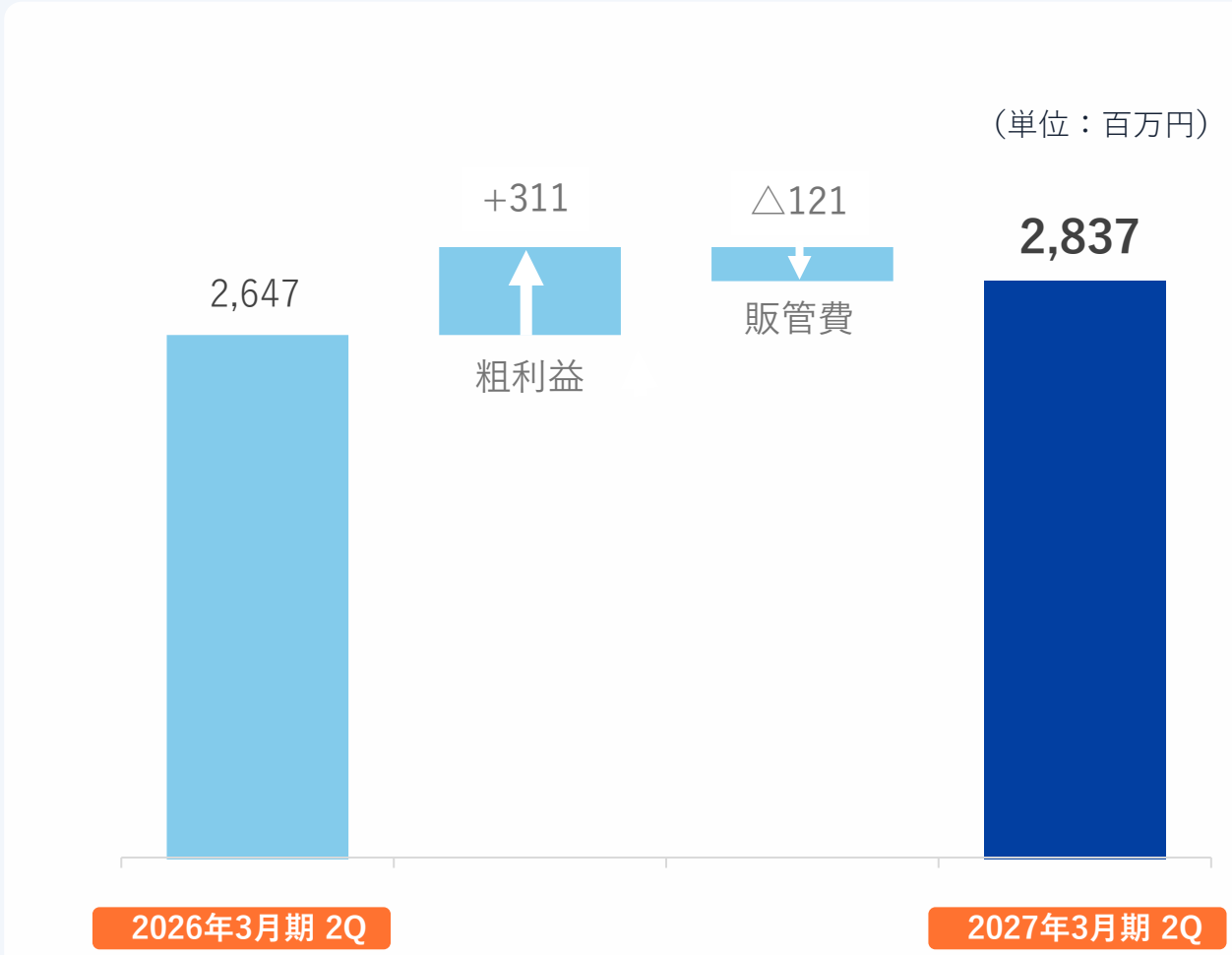


前年同期比

受注高	105.1 %
受注残高	106.6 %

© 2026 TDC SOFT Inc.

営業利益分析





営業利益分析
Operating profit analysis

粗利益

- 増収効果による利益向上
- 高付加価値案件拡大による収益性向上
  （21.4%→21.8%）

販管費

- 自社製品の研究開発による投資の拡大
- AIを含めた人財育成施策の拡充に伴う
  費用の増加

© 2026 TDC SOFT Inc.

5

AI活用の効果と展望

© 2026 TDC SOFT Inc.

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。



「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

© 2026 TDC SOFT Inc.

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》

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

《プロジェクト実行段階における提供価値》

- ドキュメント作成
- 画面・機能（コーディング）

AIで代替可能な領域

- 潜在課題を先回りして見極める提案力
- 深い業務知識に基づく
  高度なマネジメント・仕様の判断
- 品質・納期・リスク管理
- 制度・規制への理解に基づく
  セキュリティ・ガバナンス

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

※ミッションクリティカル：停止や障害が企業活動・社会活動に大きな影響を与える、高い信頼性と安全性が求められる基幹システム

© 2026 TDC SOFT Inc.

AI時代でも求められる当社の価値

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

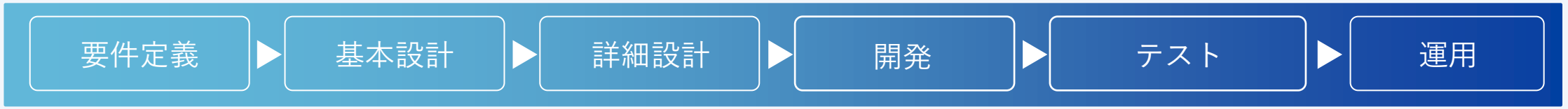
※PMP：プロジェクトマネジメントに関する知識と実務経験を体系的に評価する国際資格

© 2026 TDC SOFT Inc.

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



© 2026 TDC SOFT Inc.

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
- SAI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

© 2026 TDC SOFT Inc.

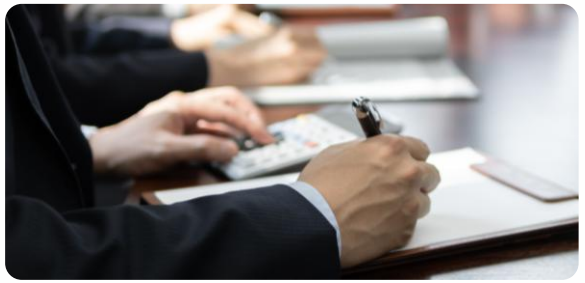
当社のAI時代の成長戦略

事業戦略 Business strategy

全社売上の
2%
を人財投資へ

高度専門人財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

- 事業創出人財の育成
- コンサルタント人財の育成
- FDE（Forward Deployed Engineer）人財の育成

  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

- 独自の人財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

© 2026 TDC SOFT Inc.

6

Appendix：TOPICS

© 2026 TDC SOFT Inc.

トピックス：人財基盤およびサービスの強化

専門人財の育成およびサービスの強化により、顧客への提供価値を拡大

「オールプロフェッショナル」の実現に向けた研修を拡充

市場ニーズの変化を成長機会に変え、
技術動向を見据えた人財育成とキャリア実現を通じて
組織の付加価値を高める

《研修体系》

100種類を超える研修を取りそろえ
AI・セキュリティなどの先端技術から、
ビジネススキルまで幅広く整備。

《重点施策》

AIナレッジ全社共有×強みのさらなる深化

AI活用で生産性を高め、
得意とする上流・マネジメント力を更に伸長

若手リーダー育成の早期化

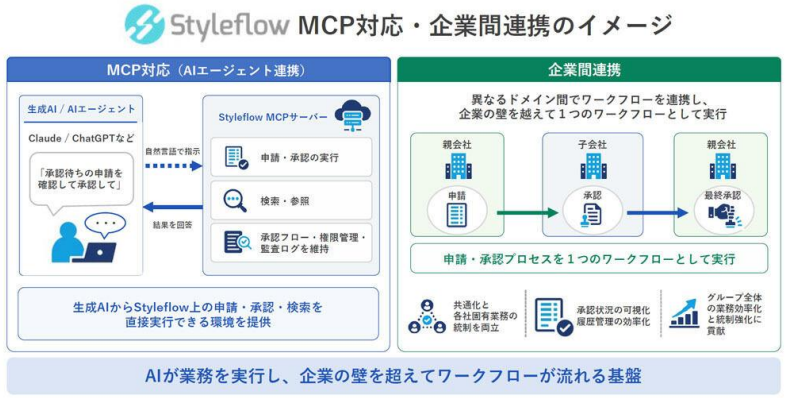
AIと協働し、構想・判断を担う牽引役へ

TDCソフトのクラウドワークフローサービス「Styleflow」、「AIエージェント連携」と「企業間連携」の新機能を提供開始

～AIによる現場の手間削減と、グループガバナンス・各社自律性の両立を実現～

TDCソフト株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：小林裕嘉、以下：当社）は、クラウドワークフローサービス「Styleflow（スタイルフロー）」において、生成AIから業務システムを直接操作できるMCP(※)に対応した「AIエージェント連携」と、親会社・子会社・グループ間のワークフロー統合を可能とする「企業間連携」の2つの新機能を提供開始したことをお知らせします。

※MCP（Model Context Protocol）：AIホストと外部ツールの接続を共通化するプロトコルで、ClaudeやChatGPTから企業の申請・承認・検索を直接実行が可能となります。



2026年7月21日：プレスリリース

TDCソフト、あらゆる組織の「AI導入の壁」を打破する「AI-Native変革デザイン支援サービス」を提供開始

～AI活用の現在地を可視化し、90日間の実装を見据えたアクションプランを策定～

TDCソフト株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：小林裕嘉、以下：当社）は、企業のAI活用を構想段階から実行段階へ進める「AI-Native変革デザイン支援サービス」（以下：本サービス）の提供を、2026年10月15日より開始します。

本サービスは、AI-Nativeアセスメントにより組織の現在地を可視化し、経営・事業・開発の関係者が、AI活用の目的、重点テーマ、成功指標、リスク、実行順序について共通認識を形成するためのコンサルティングサービスです。アセスメントだけで終わらせず、AI活用候補の優先順位付けと「AI-Native Value Blueprint（AI活用の全体設計図）」、90日アクションプランの策定までを一体で支援します。



2026年10月15日：プレスリリース

© 2026 TDC SOFT Inc.

世の中をもっとSmartに

TDCSOFT Group

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。

© 2026 TDC SOFT Inc.