

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ティアンドエスグループ

4055 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月9日(金)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshiabayashi**



FISCO Ltd.

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

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

目次

■要約	01
1. 2025年9月期の業績概要	01
2. 2026年9月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	04
3. 研究開発	07
4. 同社の強み	08
■市場環境	09
1. 市場概要	09
2. 競争環境	10
■業績動向	11
1. 2025年9月期の業績概要	11
2. KPIの達成状況	12
3. 財務状況	13
4. 2026年9月期の業績見通し	14
■中長期の成長戦略	15
1. 長期ビジョン「T&S Growth Journey 2031」の策定	15
2. 横浜キャピタルとの事業提携	17
■株主還元策	18

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

■ 要約

2025年9月期は過去最高業績を更新。新たに長期ビジョン策定

ティアンドエスグループ<4055>は、半導体工場などをはじめとする大規模システム開発を手掛ける独立系ソフトウェア受託開発会社である。(株)東芝グループ、日立製作所<6501>グループ(以下、日立グループ)、キオクシアホールディングス<285A>グループ(以下、キオクシアグループ)を主要顧客に、システムの要件定義から保守・運用までバリューチェーン全体にわたるサービスを提供している。事業は、基盤分野であるDXソリューションカテゴリー、拡大分野である半導体ソリューションカテゴリー、躍進分野であるAIソリューションカテゴリーの3つで構成される。

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の連結業績は、売上高が前期比37.7%増の4,103百万円、営業利益が同45.5%増の756百万円、経常利益が同44.8%増の753百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同58.5%増の509百万円と、売上高・利益ともに過去最高値を更新した。なお、同社は前期に決算期を9月に変更したため、前期は10ヶ月の変則決算である。

売上面については、半導体ソリューションカテゴリーの回復及びAIソリューションカテゴリーの好調により大幅に拡大した。半導体ソリューションは前期低調であったキオクシア向けのシステム開発案件などが増加し、AIソリューションは特に画像認識分野において研究開発支援及び受託ソフトウェア開発案件が増加した。利益面では、販管費は前期比135百万円増加したものの、増収効果及び売上総利益率改善により、営業利益率は同1.0ポイント改善の18.4%と高水準を維持した。

2. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の連結業績は、売上高が前期比9.7%増の4,500百万円、営業利益が同5.8%増の800百万円、経常利益が同6.4%増の801百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.9%増の539百万円と増収増益を見込む。DX投資の継続、半導体需要の回復、生成AIなど先端技術の社会実装進展を背景として事業環境は良好であり、全力カテゴリーで堅調な成長を想定している。システム開発事業本部は半導体関連を中心に継続・新規案件が好調で、運用・保守まで含む安定収益基盤を維持する見込みである。ITサービス事業本部は顧客・パートナー拡大と人材採用を通じて事業基盤を強化する。イントフォー(株)は生成AI・エッジAI関連案件の拡大と研究開発を加速し、高成長を見込む。利益予想は成長投資を織り込んでいるため控えめだが、高稼働の継続により上振れ余地も残る。

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

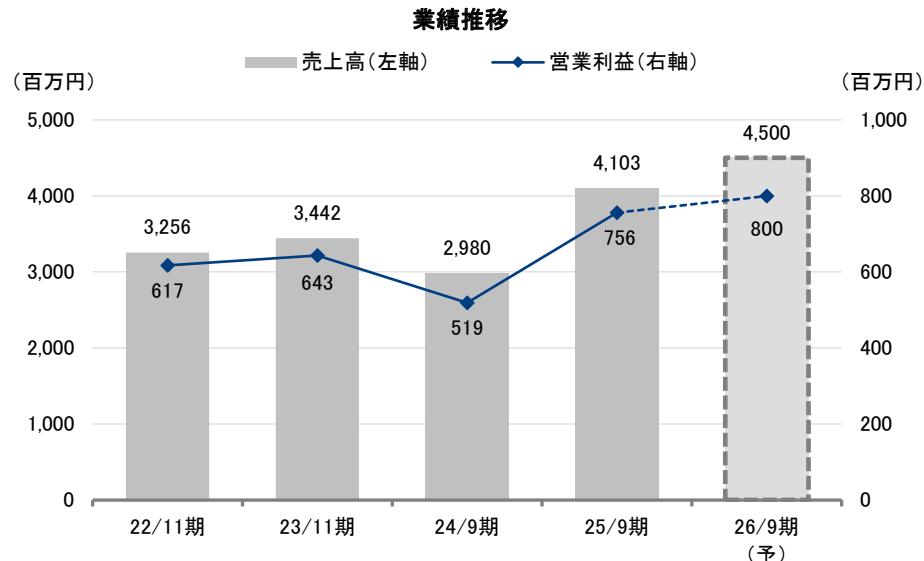
要約

3. 中長期の成長戦略

同社は、事業環境や業績進捗を踏まえ、長期目標の前倒しを図るため2025年9月に長期ビジョン「T&S Growth Journey 2031」を策定した。2031年9月期に売上高100億円、EBITDA20億円、時価総額300億円の達成を目指す。成長戦略における3つのミッションは、「半導体領域におけるナンバーワン・システムインテグレーター」「AI事業の独自ブランド化を起点とする高速成長」「そしてこれらを支えるエンジニア規模の拡大」である。参入障壁の高い半導体領域では既存顧客の深耕と新規開拓を進め、周辺領域やM&Aも活用して提供価値を拡張する。AI事業は画像認識を核に受託型からIP・ライセンス型への転換を図り、横断的なシナジー創出を目指す。これらを確実に実行するため、横浜キャピタル(株)と事業提携し、経営支援と資本性資金の調達を一体化させる。これにより、採用強化やM&Aを含む成長施策の実行力を高め、持続的な企業価値向上を目指す。

Key Points

- ・2025年9月期は半導体ソリューションの回復及びAIソリューションの好調により過去最高益を達成
- ・2026年9月期は好調な外部環境を背景に増収増益を見込む
- ・2031年9月期に売上高100億円、EBITDA20億円、時価総額300億円を目指す



注：24/9期は決算時期の変更に伴い10ヶ月の変則決算

出所：決算短信、IRニュースよりFISCO作成

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
 4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

■ 会社概要

トータルソリューションを提供する独立系ソフトウェア受託開発企業

1. 沿革

同社は2016年11月、1996年創業の(株)テックジャパンと1985年創業の(株)シナノシステムエンジニアリングが合併して設立された。代表取締役執行役員社長の武川義浩(たけかわよしひろ)氏は同業界における30年以上の経験と、東芝グループが手掛けた原子力発電所のシステム開発に従事した経歴を持つ。同氏が培った東芝グループをはじめとする顧客との強固な信頼関係によって、同社は創業以来、成長を続けている。将来の成長加速に向けて研究開発活動にも注力しており、2019年からは東北大学国際集積エレクトロニクス研究開発センターと、スピントロニクス技術を用いた次世代メモリの制御、応用ソフトウェアに関する共同研究を実施してきた。2020年8月には、設立から4年弱で東京証券取引所マザーズ市場に上場した(2022年4月に東京証券取引所の市場区分見直しによりグロース市場へ移行)。

また、2024年6月には機動的で柔軟な経営やリソース配分などを実現するために持株会社体制へと移行した。移行に伴い社名を「ティアンドエスグループ(株)(T&S Group Inc.)」へと変更し、中核企業である新「ティアンドエス(株)」と新たに設立した「TSシステムソリューションズ(株)」を擁する企業グループとして新たな成長ステージに入っている。その後も事業基盤の強化と領域拡大を目的としたグループ再編を進めており、2024年11月にはソフトウェア開発力の拡充を図るためにイントフォーを100%出資子会社として設立した。続く2025年1月には、特定分野に強みを持つエクステージ(株)を子会社化し、技術領域及び顧客基盤の拡大を進めている。

沿革

年月	主な沿革
2016年11月	(株)テックジャパン(1996年創業)、(株)シナノシステムエンジニアリング(1985年創業)の合併によりティアンドエス(株)を設立
2017年11月	業務効率化を目的とし横浜開発センターを本社へ統合
2018年 4月	新規事業推進部(Artificial intelligence : AI)を組織化
2018年 6月	四日市事業所開設
2019年 7月	北上事業所開設
2019年 7月	東北大学国際集積エレクトロニクス研究開発センターとの共同研究契約締結
2020年 8月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2020年10月	戸塚事業所開設
2020年12月	R&Dセンター新設
2022年 4月	東証グロース市場に移行
2022年 7月	熊本事業所開設
2023年 4月	長崎事業所開設
2024年 1月	持株会社体制への移行を決定
2024年 5月	名古屋事業所開設
2024年 6月	ティアンドエス(株)からティアンドエスグループ(株)に商号変更
2024年 6月	TSシステムソリューションズ(株)を100%出資子会社として設立
2024年11月	イントフォー(株)を100%出資子会社として設立
2025年 1月	エクステージ(株)を子会社化

出所:ホームページ、IRニュースよりFISCO作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

会社概要

2. 事業内容

同社は「あらゆる産業において、ソフトウェア技術が生み出す新たな付加価値を通じて、お客様に安心と満足そして豊かさを提供するとともに、社員を大切にし、株主様に貢献する」という企業理念の下、東芝グループ、日立グループ、キオクシアグループをはじめとする顧客から生産管理システムや業務管理アプリケーションなどの受託開発を請け負っているほか、社員派遣型の保守・運用サービスも提供している。同社の特徴の1つは、バリューチェーンの一部に特化せず、要件定義、システム開発などの川上から、運用・保守といった川下まで全体にわたってサービスを提供している点である。これにより、顧客接点を拡大し、収益獲得機会の増加につなげている。

同社は、DXソリューションカテゴリー、半導体ソリューションカテゴリー、AIソリューションカテゴリーの3つで事業を展開している。DXソリューションカテゴリーでは半導体関連以外の案件を手掛けており、大手企業顧客向けに、重電、社会インフラ、業務アプリケーション等のシステム開発、運用・保守サービスを提供している。半導体ソリューションカテゴリーでは、半導体関連企業向けに、工場内システムの開発、運用・保守サービスを提供している。AIソリューションカテゴリーでは、AI(機械学習/ディープラーニング)・画像認識・ハードウェア制御等の高度技術を駆使した、ソフトウェアの高機能化及び品質向上を実現するサービスや、最先端技術に関わる研究開発支援サービスを提供している。

(1) DXソリューションカテゴリー

重電系管理システム、プラント・工場の生産管理システム、経費精算システム、人事考課システムなどをはじめとする業務アプリケーションの受託開発サービスを提供するほか、各種システムのオンラインでの開発支援も行っている。また、開発にとどまらず、コンサルティングから要件定義、テスト、検証、運用・保守とバリューチェーンの全てのフェーズでサービスを提供しており、これが競争優位性の1つとなっている。ワンストップでソリューションを提供することにより、顧客の利便性が向上する。一方、同社にとってはバリューチェーンの様々な段階で顧客ニーズを吸い上げ、収益機会の最大化につながる。

DXソリューションカテゴリーは同社の収益基盤であり、2025年9月期の売上高に占める同カテゴリーの割合は58.3%である。取引先企業は、強固な顧客基盤である東芝グループ、日立グループ、重電系メーカーをはじめ、金融、サービス、情報通信関連など多岐にわたる。こうした大手企業との取引実績を生かし、顧客の幅を拡大させている。

同カテゴリーの業績は、今後も堅調に推移すると弊社は見ている。同社の主力顧客基盤からの安定した受注が期待できることに加えて、日本企業のDX推進がさらに加速しているためである。IT化やDXの流れは、当面続くことが予想され、堅調な需要が見込めるカテゴリーである。

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

会社概要

(2) 半導体ソリューションカテゴリー

半導体工場内のシステム開発、運用・保守並びにインフラ構築支援などのサービスを提供している。DXソリューションカテゴリーと同じく、開発にとどまらずコンサルティングから要件定義、テストとバリューチェーンの全てのフェーズでサービスを提供している。具体的には、各種半導体関連システムの受託開発、業務アプリケーション導入支援、RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション：事業プロセスを自動化する技術の1つ)導入・運用支援、業務プロセス効率化支援などのサービスを提供している。

半導体ソリューションカテゴリーも同社に安定した収益をもたらす源泉となっており、2025年9月期の売上高に占める同カテゴリーの割合は31.2%とDXソリューションに次ぐ。主な顧客は、東芝グループとキオクシアグループ、ソニーグループ<6758>である。

キオクシア、Rapidus(株)等の国内メーカーのほか、台湾積体電路製造股份有限公司(TSMC)やマイクロン・テクノロジー<MU>傘下のマイクロンメモリジャパン(株)等の半導体各社の投資が予定されている。また、政府は国策として半導体産業への支援に多額の補助金拠出を予定しており、当面の市場拡大が予想される。半導体は、DXの成否を左右する部品と言っても過言ではなく、今後ますます半導体に対する需要が拡大すると弊社は考えている。

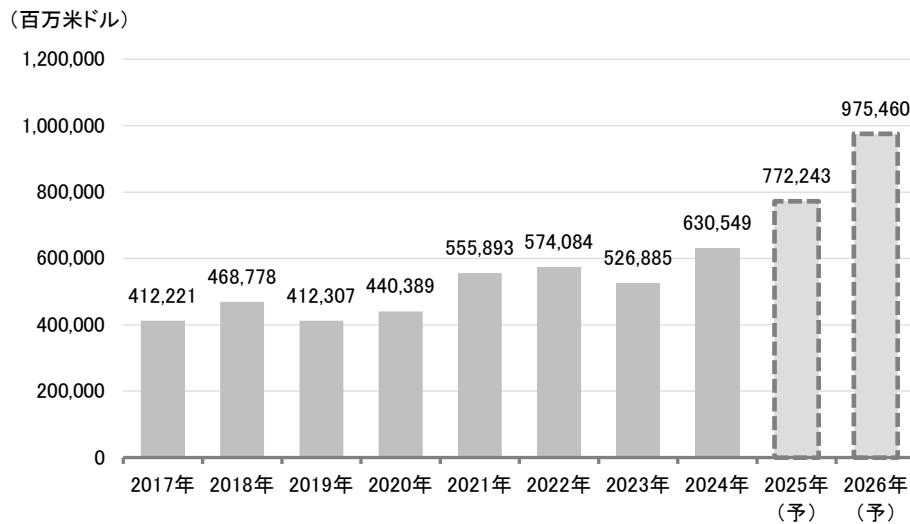
実際、(一社)WSTS日本協議会の「2025年秋季半導体市場予測について」によると、市場規模は順調に拡大している。2023年は、世界的なインフレやそれに伴う利上げ、地政学的リスクの高まりなどを受け、前年比マイナスの526,885百万米ドルとなった。2024年は前年比約19.7%増の630,549百万米ドルとなり、生成AIの普及を背景とした大手IT企業によるデータセンター投資の拡大により、メモリー製品やGPUなどのロジック製品が成長をけん引した。2025年は成長率がさらに高まり、772,243百万米ドルと予想される。データセンター投資の加速に加え、AI機能を搭載したスマートフォンやパソコンなどエッジAI分野も需要を押し上げる。関税や地政学リスクによる不透明感は残るもの、各国政府の半導体支援策が下支えとなり、非AI用途も緩やかな回復が予想される。2026年も975,460百万米ドルと、データセンター投資を主軸に高成長が続き、メモリー・ロジック製品が一段と成長する見通しである。

また、仮に半導体の生産が減少したとしても、工場が稼働している限り、管理システムの保守・運用などのサービスに対する需要が急減することは考えにくい。加えて、半導体工場向けのシステム開発は、設備投資計画や生産効率向上を前提とした中長期的なプロジェクトとして進められるケースが多く、足元の生産量の変動による影響は限定的である。このような特性から、同社の半導体ソリューションは安定した収益基盤を有すると同時に、スマートファクトリー化やDX投資の進展などを背景として中長期的な成長が期待できる分野と位置付けられる。同社としても、同分野を成長ドライバーの1つと捉え、売上高に占める比率を段階的に引き上げる方針である。

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

会社概要

世界半導体市場の動向



出所：(一社) WSTS日本協議会「WSTS 2025年秋季半導体市場予測について」よりフィスコ作成

(3) AIソリューションカテゴリー

AI（機械学習/ディープラーニング）・画像認識・ハードウェア制御等の最新かつ高度な技術を駆使し、ソフトウェアの高機能化及び品質向上を実現する各種サービスを提供している。同社は、特に画像認識の分野に強みを持ち、大手企業の研究開発などの支援を積極的に行っている。これまでの取引実績としては、日本電気<6701>（NEC）、（株）日立ハイテク、本田技研工業<7267>、オムロン<6645>、トヨタ自動車<7203>をはじめとする大手企業や（国研）宇宙航空研究開発機構（JAXA）などの独立行政法人が挙げられる。

AIソリューションカテゴリーは、今後の成長と新たな収益源になることが期待できる事業分野である。2025年9月期の売上高に占める同カテゴリーの構成比は前期比0.9ポイント上昇の10.5%と順調に拡大している。

AIアルゴリズム研究開発支援に関しては、世界中にあるAIアルゴリズムの中から顧客のニーズに最も沿ったAIアルゴリズムを選定し、実装・テストをして使用可否を検証したうえで提案をするという独自のビジネスモデルを構築している。自社でゼロからAIアルゴリズムを構築するのに比べ、幅広い業種の顧客に対応し、多くの収益機会を得られることに加え、他社に同様のビジネスモデルを行っている企業がない点も強みである。

また、同社の社員は常に最新のAIアルゴリズムに触れることでAIの最新動向を把握しているため、顧客により先進的な提案ができるのも同ビジネスモデルの特長である。最先端技術を扱う同カテゴリーにおいて、顧客の課題を解決できる付加価値の高いソリューションを提供するために、博士号やそれに準ずる知識を持つソフトウェア技術者を積極的に採用している。2024年4月からは、業界トップレベルのパフォーマンス力を持つHailo AIビジョンプロセッサ・Hailo AIアクセラレータを用いて、エッジAIソフトウェアの開発並びにプロセッサのハードウェア性能向上を支援するソリューションの提供を開始している。今後も生成AIがビジネス活動に浸透していくことが想定され、これらの新規サービスも同カテゴリーの業績拡大に寄与することが期待される。

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

会社概要

JAXAとの共同研究など他社と協業を進め、 新規ビジネスの創出を加速

3. 研究開発

同社は、より高い付加価値を提供するビジネスモデルへと移行するために、研究開発を積極的に行い「Only One Technology」の獲得を目指してきた。具体的には、「スピントロニクス技術を搭載した次世代メモリとAIの融合」をテーマに東北大学国際集積エレクトロニクス研究開発センター及び東北大学工学研究科と共同で研究開発を実施してきた。同研究開発センターで研究されてきた次世代メモリは世界トップレベルの技術、スピントロニクス技術を使用している。次世代メモリを搭載したマイコンやAIプロセッサは、従来のプロセッサに比べて性能を落とすことなく、消費電力を100分の1～1,000分の1に低減できるという実績が報告されている。自動運転・画像処理・IoT機器・ロボット産業分野などの急成長には低消費電力化が不可欠であり、次世代メモリの研究成果は各分野の発展に大きく寄与することが期待される。

こうしたなか同社は、「次世代メモリのエラー訂正技術の研究開発」「スピントロニクス技術搭載AIプロセッサ用アプリケーションソフトウェアの研究開発」「物体認識向けAIプロセッサにおける高効率高性能アルゴリズムの研究」の3テーマの研究開発を完了した。今後は、東北大学との研究開発活動における連携を引き続き模索しながら、将来的に需要の拡大が見込まれる分野において核となる技術の開発に取り組む。また、同社は東北大学以外との共同研究も推進しており、足元ではJAXAとの共同研究を開始している。将来的には新規ビジネスへと昇華させるため、独自技術の習得に注力する。

さらに研究開発の成果創出を早める目的で、他社との協業も積極的に進めている。2022年4月には、画像認識ライブラリを用いたAIプロダクトの開発により先端技術の社会実装事業を展開するIntelligence Design(株)との間で、エッジAIビジネスに関する資本業務提携を実施し、実装力を伴うAI技術の開発力強化を進めてきた。また、2025年12月には子会社のイントフォーが国立大学法人東京科学大学との連携を開始し、AIソフトウェア開発における研究開発体制を一段と強化した。生成AI及び自然言語処理技術の高度化を目的として、同大学の船越孝太郎(ふなこしこうたろう)准教授と学術指導契約を締結し、生成AI技術のソフトウェア開発への応用に関する研究を加速させることで、新規事業の早期立ち上げを目指す。加えて、東京科学大学工学院とのインターンシップ科目実施契約を通じて、生成AI・自然言語処理・画像認識など先端分野における実践的教育にも参画しており、将来の技術人材との接点を確保しつつ、中長期的な研究開発力の底上げを図る。これら産学連携及び企業間協業を通じて、同社はAIアルゴリズム研究開発支援ビジネスの競争力向上と持続的な成長基盤の構築を進めている。

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

会社概要

4. 同社の強み

同社の強みは、「半導体領域における圧倒的経験と知識」「次世代半導体と生成AIの応用による高付加価値ビジネスの創造力」「HD化による管理体制と品質管理力に裏打ちされたグループ統治力」の3点であり、相互に補完し合うことで競争優位性を形成している。

「半導体領域における圧倒経験と知識」について、半導体分野では約30年にわたり大手顧客との取引を継続してきた実績を有しており、半導体生産工場向けの生産管理システムやメーカー向け情報管理システムの開発・運用・保守を通じて、性能と品質の両面で豊富な知見を蓄積してきた。こうした実績は高いプライム比率の維持や適正な単価設定につながっており、顧客の業務や課題を深く理解したうえでの付加価値の高い提案力が同社の大きな特徴となっている。

「次世代半導体と生成AIの応用による高付加価値ビジネスの創造力」について、生成AIや最新のAIプロセッサなどの先端技術を半導体・DX関連システムに積極的に取り込み、大学との共同研究などを通じて新技術の獲得と社会実装を進めている点も評価できる。AIアルゴリズム研究開発支援といったビジネスモデルは既に収益貢献を果たしており、今後はHailoエッジAIプロセッサ向けソフトウェアソリューションや、生成AIを活用したソフトウェア開発支援など、成長が見込まれる分野での価値提供能力を高めていく。これにより、同社は労働集約型から付加価値創出型へのビジネスモデル転換を一段と進める構えである。

「HD化による管理体制と品質管理力に裏打ちされたグループ統治力」について、経営面ではHD化による機動的かつ統制の取れた経営体制の下、内製化と厳格な品質管理を徹底しており、不採算プロジェクトが極めて限定的である点が安定した高収益体质を支えている。新規案件についても既存顧客からの紹介や直接依頼が中心で、競合入札に発展するケースは少なく、価格競争を回避しやすい構造となっている。営業人員を最小限に抑え、エンジニア比率を高めている点も、収益性と技術力の両立に寄与している。

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

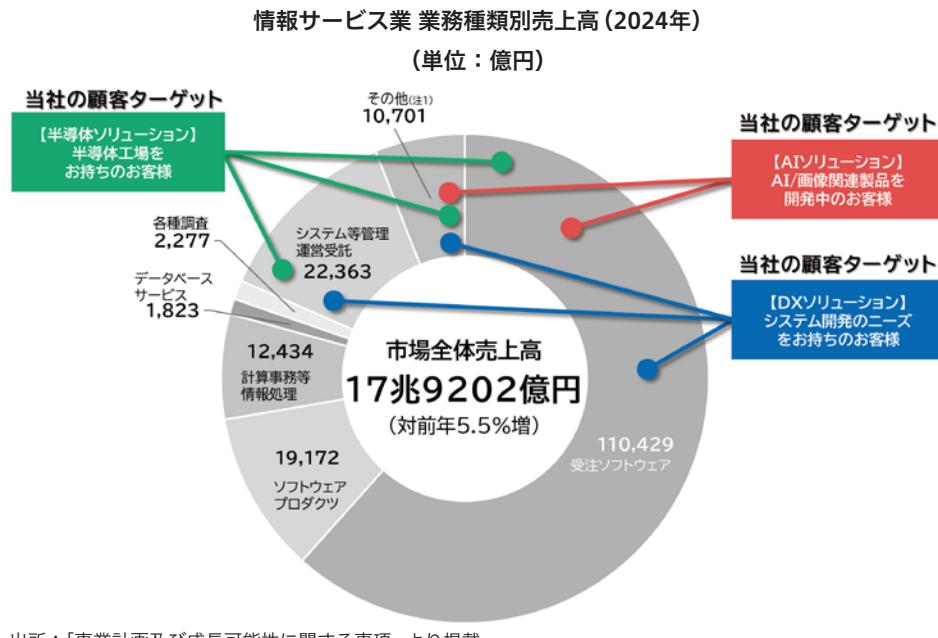
■ 市場環境

市場規模は13兆円以上。DX推進やAI活用を追い風に市場は拡大へ

1. 市場概要

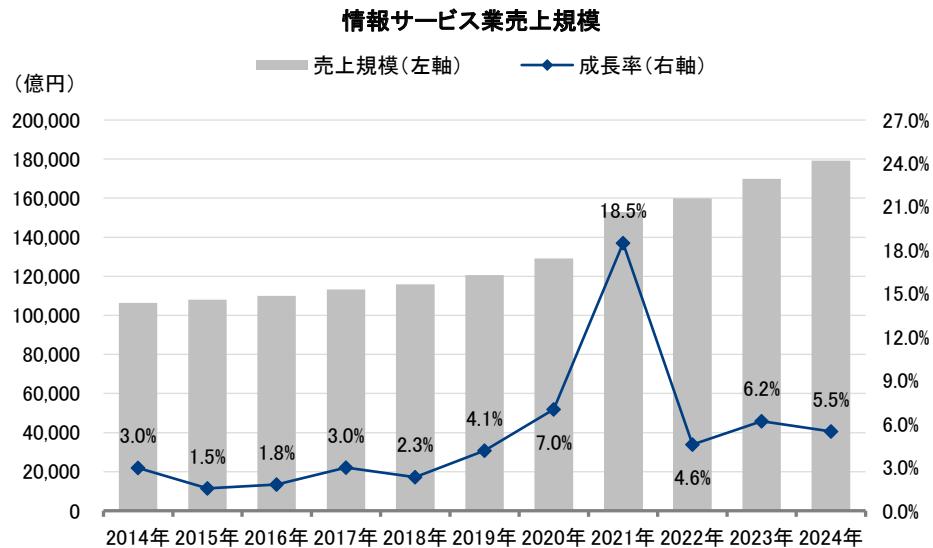
経済産業省の「特定サービス産業動態統計調査」によると、2024年(暦年)の情報サービス業の売上高は前年比5.5%増の179,202億円であった。そのなかでも、同社の事業活動の対象となる受注ソフトウェア(前年比7.8%増の110,429億円)、システム等管理運営受託(同3.2%増の22,363億円)、その他(同5.9%増の10,701億円)は合計すると約14.3兆円となり、巨大な市場規模である。

また、同業界の売上規模は右肩上がりに成長している。2022年は前年の急成長の反動もあり、成長率が4.6%にとどまったものの、2023年には再び成長が加速した。企業のDX推進やAI活用などの潮流、国内IT投資の構造的な高まりを考慮すると、今後も売上規模は拡大する可能性が高いと弊社は考える。



ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

市場環境



出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」よりFISCO作成

2. 競争環境

システムの受託開発を行っているSIerは大企業から中小企業まで多くの企業が存在するが、要件定義から設計、開発、運用・保守までを1社だけで一貫して担うケースは少ない。業界知識、技術分野、対応工程ごとに各社が得意領域を持ち、特定の業務やフェーズを専門的に担う形で協業するのが一般的である。それぞれの専門性をベースとした分業体制が敷かれているため、同一領域で直接的に競合する場面は限定的である。

半導体ソリューションカテゴリーにおいては、同業のクエスト<2332>も同社の主要顧客であるキオクシアグループ向けに事業を展開している。しかし、両社が提供するサービス内容を見ると、対応するシステムの種類や関与する工程、用いる技術領域には違いがある。同社は工場内の生産管理システムの開発と稼働中システムを安定的に支援する保守・運用領域を担当している一方で、他社は別の工程や技術分野を担っている。両社の間で明確な担当領域の棲み分けがなされていると弊社では考える。

また、スイッチングコストの高さもこの業界の特徴である。同社が手掛けるシステムは、顧客のニーズに特化したオンプレミス型のシステムであることが多く、顧客としては使い慣れたシステムから他社のシステムに切り替える誘因が働きにくい。さらに、大手企業と長年の取引関係がある同社であれば、スイッチングコストをより高く設定できると弊社は考える。

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

■ 業績動向

2025年9月期は半導体・AIソリューションカテゴリーが業績をけん引

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の連結業績は、売上高が前期比37.7%増の4,103百万円、営業利益が同45.5%増の756百万円、経常利益が同44.8%増の753百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同58.5%増の509百万円と、売上高・利益ともに過去最高値となった。なお、同社は前に決算期を11月から9月に変更しており、2024年9月期は10ヶ月の変則決算である。前期実績に12/10を乗じて通期換算した参考値(売上高3,576百万円、営業利益623百万円)と比較しても、売上高は同14.7%増、営業利益は同21.3%増と高成長であり、好調だったと評価される。

売上面については、半導体ソリューションカテゴリーの回復及びAIソリューションカテゴリーの好調により大幅に拡大した。半導体ソリューションは前期低調であったキオクシアループ向けのシステム開発案件などが拡大し、AIソリューションでは特に画像認識分野において研究開発支援及び受託ソフトウェア開発案件が増加した。売上拡大を支える従業員数は前期比10.8%増の368人(エンジニアは342人、スタッフは26人)と増加した。

利益面では、収益性の高い半導体ソリューションの比率が高まったことで売上ミックスが改善し、売上総利益率の改善につながった。販管費は前期比135百万円増加したものの、增收効果及び売上総利益率改善により、営業利益率は同1.0ポイント改善の18.4%と高水準を維持した。

主要取引先別の売上高は、東芝グループが前期比20.9%増の688百万円、日立グループが同13.0%増の779百万円、キオクシアループが同48.1%増の1,087百万円、その他が同56.8%増の1,548百万円と拡大した(前期との単純比較)。キオクシアループに関しては、業績好調により工場内のシステム開発案件が増加し、売上高が大幅に拡大した。東芝グループ及び日立グループについてもIT投資需要の高まりを背景として順調に拡大した。また、そのほかの顧客への売上も順調に拡大した。画像認識分野において自動車関連メーカーJAXAなどに対する研究開発支援や受託ソフトウェア開発案件の引き合いが強まっている。

(1) DXソリューションカテゴリー

DXソリューションカテゴリーの売上高は前期比32.5%増の2,392百万円となった。DXやAI需要の拡大を背景として、主要取引先である東芝グループ、日立グループからの受託開発案件の受注が引き続き堅調に推移したことにより、そのほかの既存顧客及び新規取引先企業からの受託開発案件が伸長したことでも業績拡大に寄与した。前期との単純比較はできないものの、顧客層の拡大と案件単価の上昇が進んでいると見られる。

(2) 半導体ソリューションカテゴリー

半導体ソリューションカテゴリーの売上高は前期比44.1%増の1,278百万円となった。主要取引先であるキオクシアループ向けは半導体市況の回復に伴う業績改善を背景として、これまで先送りとなっていたシステム開発案件が再開・拡大した。安定した保守・運用に加えて開発需要が戻ったことにより、同カテゴリーの収益成長を押し上げるドライバーとなった。

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
 4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

業績動向

(3) AIソリューションカテゴリー

AIソリューションカテゴリーの売上高は前期比50.5%増の431百万円となった。AI・画像認識・ハードウェア制御等の高度技術を駆使したサービスに加え、最先端領域における研究開発支援サービスの継続的な伸長が寄与した。案件当たりの単価も上昇傾向にあり、同社が推し進める高付加価値創出型ビジネスモデルへの転換は着実に進展している。好調な業績を背景に、同カテゴリーの売上構成比は前期比0.9ポイント上昇の10.5%へと拡大した。今後は、高付加価値ビジネスであるAI関連の比率がさらに高まることで、連結ベースの収益性も改善が進むものと弊社は見ている。足元ではHailoエッジAIプロセッサ向けソフトウェアソリューションへの引き合いが旺盛であり、同社の技術優位性を生かした新規案件の獲得や適用領域の拡大が進むことで、AIソリューションカテゴリーの成長率は当面高水準を維持する可能性が高い。

2025年9月期連結業績

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
売上高	2,980	100.0%	4,103	100.0%	37.7%
DXソリューションカテゴリー	1,806	60.6%	2,392	58.3%	32.5%
半導体ソリューションカテゴリー	887	29.8%	1,278	31.2%	44.1%
AIソリューションカテゴリー	286	9.6%	431	10.5%	50.5%
売上原価	2,114	70.9%	2,864	69.8%	35.5%
売上総利益	866	29.1%	1,238	30.2%	43.0%
販管費	346	11.6%	482	11.8%	39.2%
営業利益	519	17.4%	756	18.4%	45.5%
経常利益	520	17.5%	753	18.4%	44.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	321	10.8%	509	12.4%	58.5%

注：24/9期は10ヶ月の変則決算のため前期比は参考値として記載

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. KPIの達成状況

同社は事業ごとにKPI (Key Performance Indicator) を再設定しており、システム開発事業本部と先進技術本部(現 イントフォー)は年間受注工数、ITサービス事業本部はエンジニア数を重要な経営指標として新たに設定している。2025年9月期の達成率を見ると、システム開発事業本部の年間受注工数は95%、ITサービス事業本部のエンジニア数は95%、イントフォーの年間受注工数は102%となった。システム開発事業本部では、顧客の製品開発計画の見直しに伴う着手時期の後ろ倒しや運用・保守計画の変更によりわずかに未達となったものの、足元では引き合いが堅調に増加している。ITサービス事業本部は、深刻なエンジニア不足が想定以上に長期化し、採用市場の競争激化に加えてビジネスパートナー各社でも人材確保が難航したことで、計画どおりの人員確保が進まなかった。同社は今後、新卒採用の強化、アライアンス、M&Aを通じてエンジニアリソースを拡充し、受注工数の積み上げを図る。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
 4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

業績動向

3. 財務状況

2025年9月末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比741百万円増の3,662百万円となった。このうち流動資産は同595百万円増の3,369百万円となった。主に現金及び預金が585百万円増加したことによる。固定資産は同146百万円増の293百万円となり、主にのれんがエクステージの買収に伴い86百万円発生したほか、投資有価証券が62百万円増加したことによる。

負債合計は前期末比264百万円増の749百万円となった。このうち、流動負債は同259百万円増の683百万円となり、主に未払法人税等が149百万円、未払消費税等が96百万円それぞれ増加したことによる。固定負債は同5百万円増の66百万円と概ね横ばいであった。純資産は同477百万円増の2,913百万円となり、主に親会社に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が438百万円増加したことによる。

同社は、無借金経営である。財務の健全性を示す自己資本比率は2025年9月末が79.5%と高水準を維持している。また、現金及び預金が資産合計の71.0%を占め、流動比率も493.0%と極めて高く、高い財務健全性を持つ。こうした強固な財務基盤により、同社は将来的な事業拡大や成長投資において、機動的かつ戦略的な判断が可能な状況にある。手元資金は豊富で、M&A、研究開発、人材採用などへの投資余力を確保している。また、無借金体质と高い自己資本比率は、景気変動時においても安定した経営を維持できる耐性の高さを示しており、今後の持続的な企業価値向上に向けた取り組みを後押しするものと評価される。

貸借対照表

(単位：百万円)

	24/9期末	25/9期末	増減額
流動資産	2,774	3,369	595
現金及び預金	2,013	2,599	585
売掛金	432	504	71
固定資産	146	293	146
有形固定資産	17	14	-2
無形固定資産	1	87	85
投資その他の資産	127	190	62
資産合計	2,921	3,662	741
流動負債	424	683	259
買掛金	164	181	16
未払法人税等	74	224	149
未払消費税等	72	168	96
固定負債	60	66	5
退職給付に係る負債	60	66	5
負債合計	485	749	264
純資産	2,435	2,913	477
利益剰余金	1,901	2,339	438
負債純資産合計	2,921	3,662	741
<主な財務指標>			
自己資本比率	83.4%	79.5%	-3.9pp
流動比率	653.8%	493.0%	-161.8pp

注：24/9期は10ヶ月の変則決算。前期末比増減額は参考値として記載

出所：決算短信よりFISCO作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

業績動向

2026年9月期は好調な外部環境を背景に増収増益を見込む

4. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の連結業績は、売上高が前期比9.7%増の4,500百万円、営業利益が同5.8%増の800百万円、経常利益が同6.4%増の801百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.9%増の539百万円と増収増益を見込んでいる。DX投資の継続や半導体関連需要の回復・拡大、生成AIをはじめとする先端技術の社会実装の進展などを背景に、同社を取り巻く外部環境は総じて良好であり、いずれのカテゴリーにおいても売上高は堅調に拡大する見通しである。カテゴリー別の予想値は非開示としているものの、グループ各社・各事業本部の見通し概要は以下のとおりである。

システム開発事業本部では、半導体メーカーを中心とする主要取引先からの大規模開発案件を含む継続案件に加え、新規案件の引き合いも引き続き好調に推移する見通しである。システム開発から運用・保守フェーズへと展開する案件の比率も高く、長期にわたる安定的な受注体制は今後も維持されると見られる。こうした需要に対応するため、エンジニアリソースの拡充と体制強化を進め、KPIである年間受注工数は前期比3.7%増の1,146人月を見込んでいる。

ITサービス事業本部では、新規顧客及びパートナーとの取引を継続的に拡大するとともに、既存顧客との関係強化を通じた事業基盤の一段の充実を図る。顧客からの引き合いは依然として強く、人材採用を積極化し、即戦力となるエンジニアの確保を進めることで、多様化・高度化するニーズに応える。KPIであるエンジニア数は前期比8.8%増の360人へと拡大し、安定的な売上成長を目指す。

イントフォーについては、前期からの流れを引き継ぎ、生成AIやエッジAI関連案件が通期を通じて拡大する展開を想定している。採用強化に加え、新たな学術機関との技術連携を進めることで技術力の底上げを図り、AI案件の拡大と新規事業創出に向けた研究開発に注力する。KPIである年間受注工数は前期比11.9%増の405人月と、高い成長率を見込んでいる。

TSシステムソリューションズでは、重点顧客の深耕と新規取引先の拡大に加え、中途採用による体制強化を背景に、前期比120%超の成長を見込んでいる。営業・組織・マネジメントの各戦略を明確にしたうえで、DXを軸とした戦略的な事業運営を推進し、持続的な企業価値の向上を目指す。

エクステージは、前期第2四半期の参画以降、十数名規模の人材をグループ内案件に投入し、グループ全体の売上拡大に寄与してきた。2026年9月期もワンストップソリューションの一翼を担いながら、新卒採用や人材育成に着手し、中長期的な成長基盤の整備を進める。既存顧客からは老朽化したシステムのリプレース案件も受注しており、着実な売上拡大を見込んでいる。

利益面については、成長投資や人材拡充を背景として、売上高の伸びと比べるとやや控えめである。ただし、売上ミックスの悪化など特段のマイナス要因は想定されておらず、案件の順調な進捗や高稼働率の維持などにより、会社予想を上回る利益水準に達する可能性も十分にあると弊社は考えている。

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
 4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

業績動向

2026年9月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/9期 実績	26/9期 予想	前期比
売上高	4,103	4,500	9.7%
営業利益	756	800	5.8%
EBITDA	770	816	5.9%
経常利益	753	801	6.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	509	539	5.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

2031年9月期にEBITDA20億円、時価総額300億円を目指す

1. 長期ビジョン「T&S Growth Journey 2031」の策定

同社は2024年12月17日に公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、2035年9月期までに売上高100億円、時価総額300億円と長期目標を掲げていたが、その後、事業環境の変化、足元の業績進捗、成長施策の実現可能性を改めて精査した結果、目標達成時期を前倒しする形で2025年9月に長期ビジョン「T&S Growth Journey 2031」を策定した。2031年9月期を最終年度とする本ビジョンでは、売上高100億円、EBITDA20億円、時価総額300億円を定量目標として設定している。KPIは、システム開発事業本部の年間受注工数が2025年9月期比52.4%増の1,684人月、ITサービス事業本部のエンジニア数が同37.8%増の456人、イントフォーの年間受注工数が同1.4倍の861人月である。半導体投資の中長期的な拡大、製造業におけるDX・AI活用ニーズの高まりなど外部環境を追い風として、これまで培ってきた技術力と顧客基盤を成長加速に結びつける構えである。

グループ戦略の中核は、「半導体領域におけるナンバーワン・システムインテグレーター」「AI事業の独自ブランド化を起点とする高速成長」「そしてこれらを支えるエンジニア規模の拡大」という3つのミッションで構成されている。

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

中長期の成長戦略

半導体領域については、システム開発・保守・運用ニーズが中長期的に高水準で推移すると見込まれる一方で、高度な専門性と厳格な機密性が求められる分野であり、十分なノウハウを有するシステムインテグレーターは限られている。同社はこうした参入障壁の高い領域において、これまで蓄積してきた経験や実績を強みに、主要顧客との取引を一層深耕するとともに、半導体サプライチェーンに属する新規顧客の開拓を進め、「ナンバーワン・システムインテグレーター」としての地位確立を目指す。加えて、従来のシステム開発にとどまらず、システム導入コンサルティングやソフトウェア検証といった周辺領域へとSIサプライチェーンを延伸し、生成AIの活用、生産管理以外の製造工程や製品企画への対応など、提供価値の拡張を図る。装置メーカー・素材メーカーなど隣接分野への展開も視野に入れ、同業他社のM&Aや、半導体製品商社・材料商社・製造装置商社・コンサルティング会社など異業種との連携を通じて、競争優位性の強化を進める。

AI事業については、画像認識を中心とする先進技術を核に、これまで主として受託開発型で提供してきたAIソリューションをIPとして体系化し、再現性の高いビジネスモデルへと転換する。画像認識技術を活用した自動化ソリューションは、製造業をはじめ幅広い分野で応用余地が大きく、今後も高い成長が見込まれる分野である。同社は半導体×AI、製造業×AIなどの領域で独自ブランドの確立を目指すとともに、ライセンスビジネスへの展開を進める。加えて、生成AIをはじめとする自動化技術が、従来は労働集約的とされてきたITシステム開発・保守・運用の分野にも急速に浸透するなか、研究開発やM&Aを通じてAIソリューション事業の加速的な拡大を図り、半導体関連及びDX関連のシステム開発事業との横断的なシナジー創出を追求していく。

これらの成長戦略を実行するための基盤として、エンジニア規模の拡大を最重要課題の1つに位置付けている。需要環境は堅調であり、エンジニアの稼働率は高水準が続くことから、人的リソースの拡充はそのまま収益拡大につながる。同社は、AIが人に取って代わるのではなく、人がAIを使いこなすことで全体の生産性が向上するという考え方の下、高度な専門性を持つエンジニアの採用と育成を通じて、質・量の両面で人材基盤を強化する方針である。採用活動の強化や待遇改善、採用チャネルの多様化、人材育成体制の充実に加え、規模拡大に対応した社内DXや企業認知度向上にも取り組み、同業他社のM&Aを通じた人材獲得も含めて、持続的成长を支えるエンジニア体制の構築を進める。2025年9月期末の従業員数368名に対し、2031年9月期には700人を目指す。

売上高については、2025年9月期の41億円から2031年9月期に100億円への拡大を計画している。その内訳として、既存半導体顧客の深耕による6億円、新規半導体顧客の開拓による23億円、AIビジネス拡大による6億円、プライシング改善による10億円、M&Aの実施による15億円を見込んでいる。また、時価総額300億円の達成に向けては、上記戦略の着実な実行によるファンダメンタルズの向上を前提に、株主還元方針の見直し検討やIR・SR活動の強化を進め、市場との対話を通じた評価向上を図る。中長期視点での成長ストーリーを明確に示すことで、持続的な企業価値向上を目指す姿勢が窺える。

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

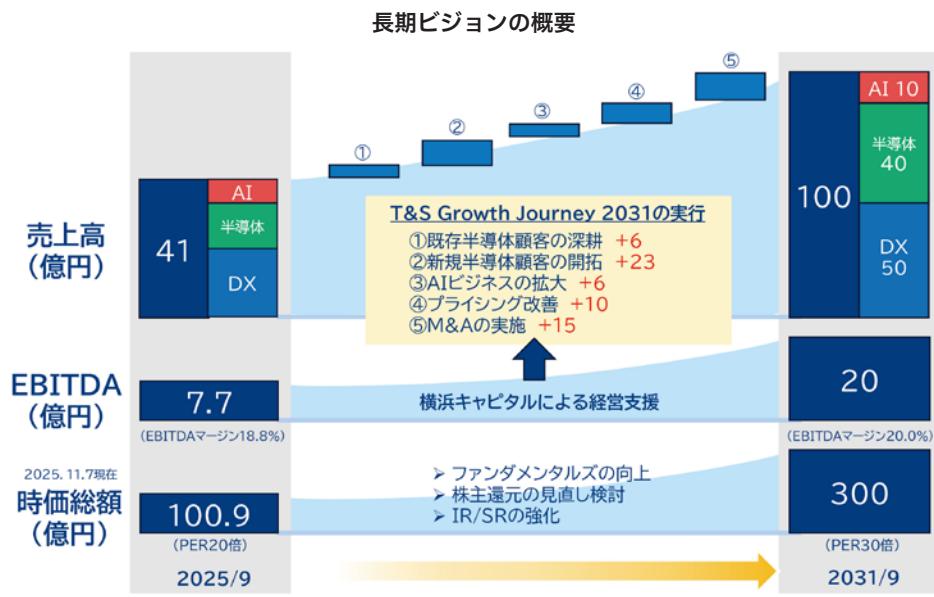
中長期の成長戦略

2. 横浜キャピタルとの事業提携

同社は各種施策をスピーディーかつ確実に実行していくため、2025年9月に横浜キャピタルとの間で事業提携契約を締結した。横浜キャピタルは横浜銀行グループを母体とする地域系ベンチャーキャピタルとして、投資先企業に対する経営支援、成長戦略立案、企業価値向上に関する実績を積み重ねており、その知見やネットワークを活用することで、同社の成長戦略をより実効性の高いものへと引き上げる狙いがある。同社は横浜キャピタルから新規顧客開拓を含む売上拡大支援、採用・育成など人事施策の実行支援、M&A候補の探索及び実行支援、KPI設計やデータ活用高度化を通じた経営基盤強化など、多面的な支援を受ける予定である。

また、同社は採用・人材基盤強化やM&Aに伴う支出に備え、負債に偏らない資金調達手段として資本性資金の活用が有用であると判断し、横浜キャピタルが設立したYokohama Bridge投資事業有限責任組合を引受先とする、第三者割当による新株予約権の発行を決定した。新株予約権による調達予定額は13.5億円、割当日は2025年10月3日、行使可能期間は割当日から半年経過後以降5年間に設定されている。行使価額は1,196円、行使可能価額は1,374円であり、株価が行使価額の約115%を超えた場合にのみ行使可能とする条件や、普通株式への転換時期を段階的に設定する仕組みにより、短期的な希薄化を抑制する設計となっている。調達資金の使途としては、採用・人材基盤強化に525百万円、M&Aや事業・資本提携による事業拡大に595百万円、DX推進による営業基盤拡充と生産性向上に230百万円を充当する計画である。

横浜キャピタルとの事業提携は、資金調達と経営支援を一体化させることで中長期的な成長の実行力を高める取り組みであり、同社が掲げる長期ビジョンを成果へつなげるうえで重要な戦略的意義を持つと考えられる。



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

ティアンドエスグループ | 2026年1月9日(金)
 4055 東証グロース市場 <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

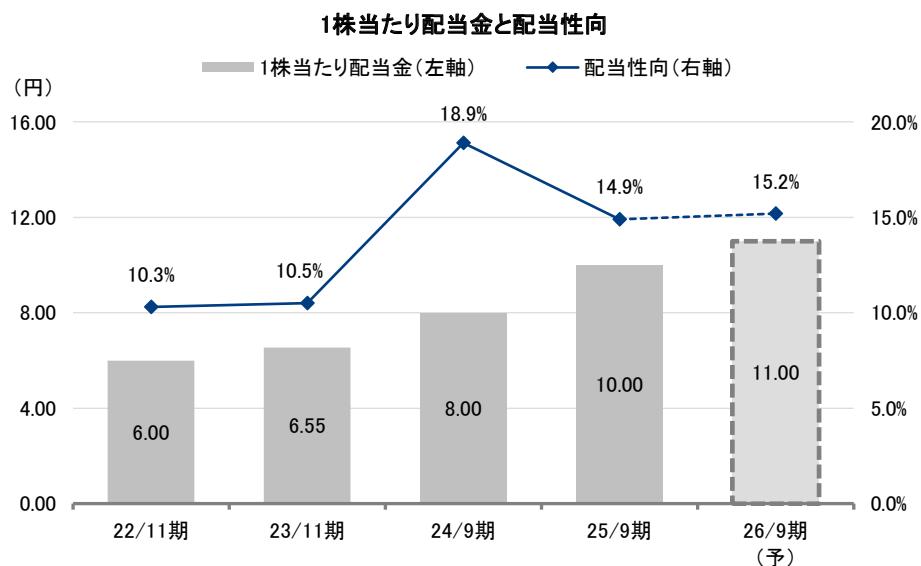
■ 株主還元策

累進配当の継続を基本方針とし、2026年9月期は1.00円増配の見通し

同社は、将来の成長が見込まれる分野における新しい技術取得への投資を通じて企業価値を向上させることを経営の重要課題と位置付け、これを実現することが株主に対する利益還元であるとしている。利益配分に関しては、企業価値向上を実現するために必要な内部留保の確保を優先しつつ、業績を考慮した累進配当を継続して実施することを基本方針としている。

この基本方針の下、2025年9月期の1株当たり配当は前期比2.00円増の10.00円となり、配当性向は14.9%、DOE(株主資本配当率)は2.8%となった。2026年9月期は11.00円と同1.00円増配の計画であり、配当性向は15.2%、DOEは2.7%となる見通しである。同社は積極的な事業投資を通じて競争力と収益力の強化を図りつつ、業績の成長に応じて配当水準を引き上げる方針である。

また、同社は2025年11月に自己株式の取得を発表した。取得価額の総額は322百万円(上限)であり、発行済株式総数(自己株式を除く)の3.03%に相当する。取得期間は2025年11月13日から2026年5月12日までである。当該自己株式を上限まで取得した場合、配当と自己株式取得を合算した総還元性向は74.7%に達する見込みである。同社は安定的な成長投資を継続しながらも、株主への利益還元を重視する姿勢を示しており、中長期的な企業価値の向上と株主利益の最大化を両立する経営が期待される。



注1：決算時期変更に伴い24/9期は10ヶ月の変則決算

注2：24/9期は記念配当1.0円含む

出所：決算短信よりFISCO作成

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものではありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用的結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山5-13-3

株式会社 フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp