

|| 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 >>>](#)

2025 年 1 月 14 日 (火)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024 年 9 月期の業績概要	01
2. 2025 年 9 月期の業績見通し	02
3. 中期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	04
3. DX ソリューションカテゴリ	05
4. 半導体ソリューションカテゴリ	06
5. AI ソリューションカテゴリ	07
6. 研究開発	08
7. 同社の強み	08
■ 市場環境	09
1. 市場概要	09
2. 競争環境	11
■ 業績動向	11
1. 2024 年 9 月期の業績概要	11
2. KPI の達成状況	14
3. 過去の業績推移	15
4. 財務状況	17
5. 2025 年 9 月期の業績見通し	18
■ 中期の成長戦略	20
● 企業価値向上に向けた具体的施策	20
■ 株主還元策	23

■ 要約

DX ソリューション、AI ソリューションが好調、 2025 年 9 月期は M&A、子会社設立、業務提携など新施策を積極推進

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得意とす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(株)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。長年にわたりこれらの大手顧客と信頼関係を築いてきたことにより優良単価で案件を受注することが可能になっている点は注目に値する。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つに分かれている。なお同社は、持株会社体制への移行プロセスの一環として、カテゴリー区分を再編した。

1. 2024 年 9 月期の業績概要

2024 年 9 月期の連結業績は、売上高が 2,980 百万円、営業利益が 519 百万円、経常利益が 520 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 321 百万円となった。主要顧客の業績回復が遅れたことを受け、半導体ソリューションカテゴリーが想定よりもやや軟調な推移となったものの、その他の DX ソリューションと AI ソリューションが順調に業績を拡大させた。企業活動における DX の推進など良好な外部環境が継続するなか、既存顧客の IT 投資意欲が回復してきたことに加えて、新規顧客の獲得が順調に進んだことも寄与した。旺盛な需要に対応することを目的に人材採用を強化したほか、意思決定の迅速化と資源配分の効率化によるさらなる成長を目的に持株会社体制へと移行したことなどを受け各種関連コストがかさんだものの、好調な DX ソリューションと AI ソリューションがコスト増をカバーし、利益を創出した。なお、同社は決算期に関して第 9 期(2023 年 12 月 1 日～2024 年 9 月 30 日)から 9 月に変更している。これは、多くの取引先が導入している四半期サイクルに合わせることで、予算編成や事業運営の効率化を図ることが目的だ。そのため、2024 年 9 月期に関しては 10 ヶ月の変則決算となるため前期との比較は単純にできないが、前期の 2023 年 11 月期を 10 ヶ月換算で計算した場合に増収となり、営業利益はわずかながらの減益となった。

要約

2. 2025 年 9 月期の業績見通し

2025 年 9 月期の業績は、売上高で前期比 34.2% 増の 4,000 百万円、営業利益で同 44.3% 増の 750 百万円、経常利益で同 44.2% 増の 750 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 53.2% 増の 492 百万円を見込んでいる。2024 年 9 月期が 10 ヶ月の変則決算であったため前期との単純比較は難しいものの、2025 年 9 月期からは通常の 12 ヶ月決算に戻ることに加えて、既存事業も好調に推移する見通しであることなどを受け、大幅な増収増益となる見通しだ。同社を取り巻く外部環境は引き続き良好な推移が見込まれる。そうしたなかで DX ソリューション、半導体ソリューション、AI ソリューション、すべての事業カテゴリーの業績が拡大することを見込んでいる。特に半導体ソリューションに関しては、主要顧客の業績回復に伴い、足元で引き合いが増加している。需要が高水準で推移するなか、エンジニアを着実に増員することによって受注体制を強化し、業績拡大に結び付ける構えだ。また、2024 年 6 月に持株会社体制への移行を完了したことに伴い、2025 年 9 月期は新規施策を積極的に推進していく。具体的には、AI 関連事業を担う子会社の設立、半導体ビジネス拡大を企図した業務提携を実施しているほか、M&A も予定している。持株会社体制への移行によって経営体制を変革した同社は、2025 年 9 月期から攻めの経営に転換していく。

3. 中期の成長戦略

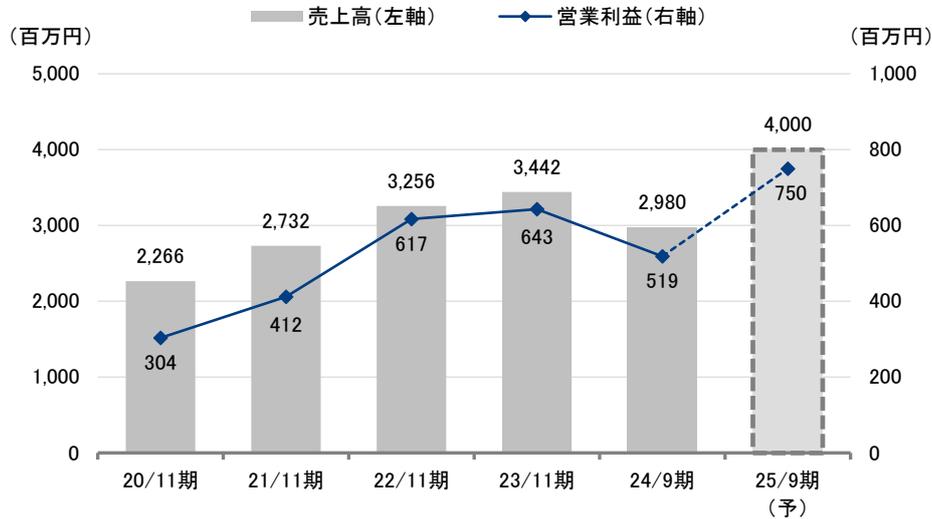
2024 年 6 月から持株会社体制へと移行した同社は、アップデートした最新の中期経営計画を公開した。基盤分野である DX ソリューションカテゴリーを着実に成長させながら、同カテゴリーから生まれたキャッシュを拡大分野である半導体ソリューションカテゴリーと躍進分野である AI ソリューションカテゴリーに重点的に投資する基本的な大方針に変わりはないものの、経営体制の変更に伴いパーパスの追加とミッションの更新を行ったほか、グループ戦略の修正・更新に加えて、長期の数値目標も新たに設定している。今後 3 年間のグループ戦略として、事業本部ごとに落とし込んだ具体的な施策を着実に推進することにより、業績の拡大と企業価値の向上を実現する方針だ。さらに 10 年後の 2035 年 9 月期に売上高 100 億円、時価総額 300 億円とプライム市場への上場を目指す。

Key Points

- ・ 2024 年 9 月期は DX、AI 関連の好調により各種コストを吸収し利益創出
- ・ 2024 年 9 月期から決算期を変更しており、当該期は 10 ヶ月の変則決算
- ・ 2025 年 9 月期も好調な事業環境が継続する見込みで、大幅増収増益を見込む
- ・ 2035 年 9 月期に売上高 100 億円、時価総額 300 億円、プライム上場を目指す

要約

業績推移



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、会社リリースよりフィスコ作成

会社概要

要件定義から運用・保守にわたって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できた比較的若い企業である。代表取締役執行役員社長の武川義浩(たけかわよしひろ)氏の同業界における30年以上の経験と、そのなかで培われ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、創業以来右肩上がりで成長してきた(武川氏は、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ていた経歴を持つ)。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月には設立からわずか4年弱で東京証券取引所マザーズ市場に上場を果たしている(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月には機動的できめの細かい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ている。移行に伴い社名を「ティアンドエスグループ株式会社(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スタートを切った。

会社概要

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)の新設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 3月	ISO 27001 をティアンドエス本社にて取得
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 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

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

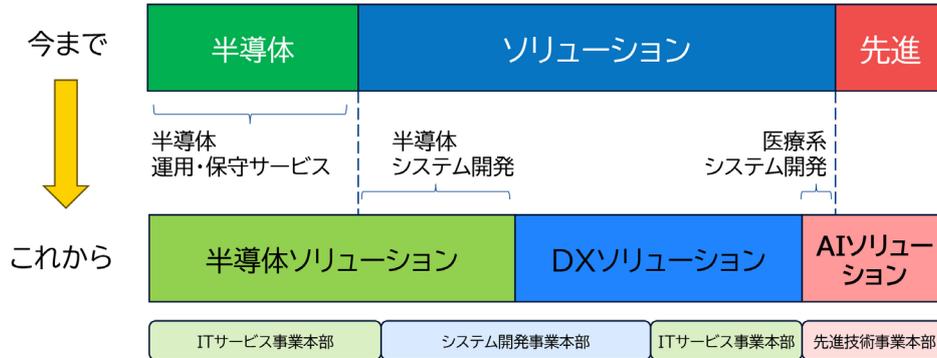
2. 事業内容

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、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など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。バリューチェーンの一部に特化するのではなく、要件定義、システム開発などの川下から運用・保守といった川上まで全体にわたってサービスを提供していることが同社の特徴の1つである。これにより、顧客との接点及び収益獲得機会の増加を可能にしている。

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。持株会社体制への移行を契機に、従来のカテゴリー区分である半導体カテゴリー、ソリューションカテゴリー、先進技術ソリューションカテゴリーの区分をより分かりやすく再編成した。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、社会インフラ、重電、業務系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。

会社概要

新旧カテゴリー相関図



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

3. 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は同社の収益基盤であり、2024年9月期の売上高に占める同カテゴリーの割合は60.6%であった。取引先の企業は、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っている。こうした大手企業との取引実績を生かし、他の大手企業や中堅企業へと顧客の幅を拡大させている。顧客企業にとっては、同社の大手企業との取引実績が安心材料になっている格好だ。同社は、幅広い顧客に対し、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しているほか、各種システムのオンサイトでの開発支援も行っている。また、開発に留まらず、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、これが同カテゴリーの競争優位性の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、顧客にとっては利便性の向上につながっている。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ることができ、受注の最大化を実現することにつながっている。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、コロナ禍の影響を受けて日本企業のDX推進がさらに加速しているためだ。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と言える。

DX ソリューションカテゴリー業務実績例

- ・大型工場向けシステム開発
- ・発電所関連システム開発
- ・業務管理システム開発
- ・SharePoint 導入 / 移行支援 など

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

会社概要

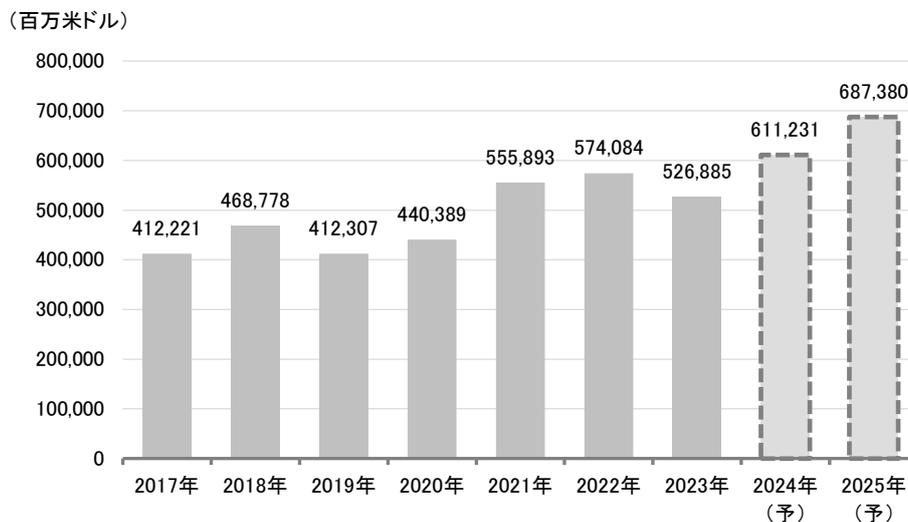
4. 半導体ソリューションカテゴリ

半導体ソリューションカテゴリも、同社に安定した収益をもたらす源泉となっている。2024年9月期の売上高に占める同カテゴリの割合は29.8%とDXソリューションに次ぐ割合となっている。主な顧客は、東芝グループとキオクシアグループ、ソニーグループ各社である。これらの顧客に対して、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と同じく、開発に留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。国内では、キオクシア、Rapidus(株)等の国内メーカーのほか、台湾積体回路製造股份有限公司(TSMC)や力晶積成電子製造股份有限公司(PSMC)等の海外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。

同カテゴリの対象である半導体は、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)電子情報技術産業協会の「2024年春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年に関しては、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、前年比マイナスとなったものの、世界的に旺盛なAI関連投資を背景にメモリや一部ロジック製品の需要が急拡大していることなどを受け、2024年は再び成長軌道へと回帰することが見込まれている。2025年に関してはさらなる市場拡大が見込まれており、AI関連の需要に加え、環境対応や自動化等の成長領域での半導体に対するニーズの高まりが市場拡大をけん引する見通しだ。

また、たとえ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なくなることはないだろう。したがって、同カテゴリも安定した収益基盤であり続けると同時に、今後の成長が期待できる分野であると言える。同社としても今後、売上高に占める割合を拡大させたい考えだ。

世界半導体市場の動向



出所：(一社)電子情報技術産業協会「WSTS 2024年春季半導体市場予測について」よりフィスコ作成

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.

会社概要

5. 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だ。同カテゴリーの前身となる先進技術ソリューションカテゴリーが新設されたのは約 5 年前だが、早くも収益化に成功している。2024 年 9 月期の売上高に占める同カテゴリーの割合は前期比プラス 0.8 ポイントの 9.6% と順調に拡大している。同カテゴリーでは、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最新かつ高度な技術を駆使して、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。具体的には、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に対して、AI アルゴリズム研究開発支援や AI ソフトウェア受託開発などの各種サービスを提供している。特に、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 アルゴリズムを見つけ出し、実装・テストをして使用可能かどうか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、このようなビジネスモデルを行っている企業がほかにはないことも強みとなっている。また、自社の社員が常に最新の AI アルゴリズムに触れていることにより AI の最新動向を把握し、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徴だ。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有するソフトウェア技術者を積極的に採用している。最近では 2024 年 4 月、業界トップレベルのパフォーマンスを誇る 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新たに開始した。足元では生成 AI 関連のソリューションに対する引き合いが好調であるという。今後も生成 AI がビジネス活動に浸透していくものと想定され、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。

AI ソリューションカテゴリー業務実績例

・自動車関連製品
・センシング機器
・カメラ等画像関連製品
・外観検査システム
・情報通信デバイス
・医療系システム など

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

会社概要

6. 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ている。

こうしたなか同社は、1) 次世代メモリのエラー訂正技術の研究開発、2) 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、3) 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という 3 つのテーマを掲げ、研究開発を行ってきたが、当該研究活動に関しては、順調な進捗を見せ、同社担当領域に関しては予定どおりに完了した。今後は、東北大学との研究開発活動における連携は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構えだ。また、同社は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ことを目指し、独自技術の習得に注力している。さらに研究開発の成果創出を早めるために他社との協業も積極的に実施している。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た。外部のリソースを活用することによって、同社の AI アルゴリズム研究開発支援ビジネスをさらに発展させる考えだ。

7. 同社の強み

同社の強みは主に以下の 3 つに集約することができる。

- 1) 高付加価値ビジネスの創造力
- 2) 盤石な大手顧客基盤
- 3) 品質管理力

これらの強みが相互に作用し合って相乗効果を生んでいると弊社は考えている。強固な大手顧客基盤と長年にわたって構築してきた信頼関係と卓越した業界特化型の専門性により、優良価格で案件を受注することが可能になっているのはその一例と言える。

また、新規案件も既存顧客からの口コミによる直接依頼が多いため、競合他社との入札になることがほとんどないと同社は言う。このため価格競争によって利幅を減らすという事態を避けることができている。また、営業人員の極小化を図ることができ、同社の重要な資産であるエンジニアの比率を高めることにつながっている。

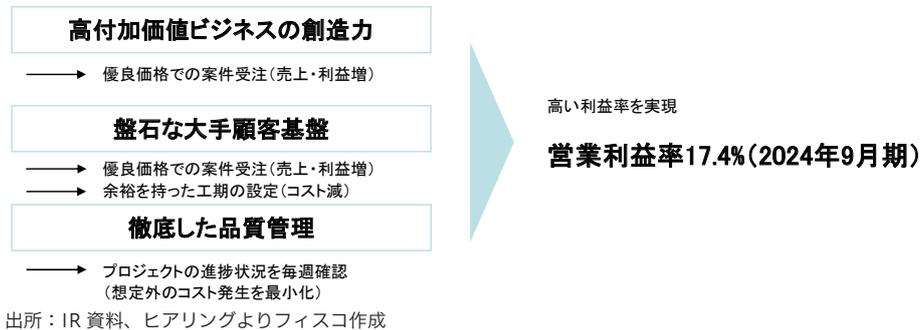
会社概要

大手顧客との長年にわたる信頼関係は、品質管理の部分にもプラスの影響を与えている。余裕を持った工期を設定できるからだ。これにより、エンジニアの負担が軽減し、集中力と生産性を常に高く保ちながら仕事に取り組むことにより、想定外のミスが発生する確率を抑えることができている。また、同社では徹底した品質管理も実践している。プロジェクトの進捗状況を協力会社も含めて毎週確認することにより、プロジェクト遅延のリスクなどを早期に発見し、対応することが可能になっている。

近年は特に、高付加価値ビジネスの創造力も強みとなっている。AI アルゴリズム研究開発支援というビジネスモデルは既に収益貢献を果たしている。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、生成 AI 関連分野での価値提供能力も向上させていくことにより、同社が提供するサービスの付加価値をさらに高め、労働集約型から付加価値創出型のビジネスモデルへと転換する方針だ。

こうした強みがあるからこそ、「営業利益率 17.4% (2024 年 9 月期)」という数字に表れている。徹底した品質管理により、想定外のニーズやミスが発生し、利幅が減少するという事態を避けることで、高い収益性を実現していると言えるだろう。

同社の強みと業績の相関図



市場環境

市場規模は 13 兆円以上、DX を追い風に今後も拡大が予想される

1. 市場概要

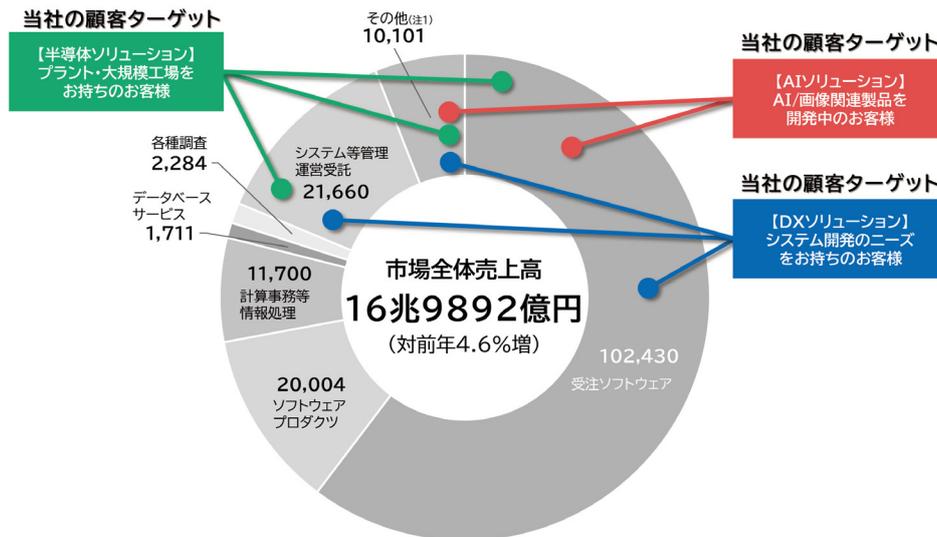
経済産業省の「特定サービス産業動態統計調査」によると、2023 年（暦年）の情報サービス業の売上高は前年比 6.7% 増の 16,989,262 百万円だった。その中でも、同社の事業活動の対象となる受注ソフトウェア（前年比 9.1% 増の 10,243,033 百万円）、システム等管理運営受託（同 3.5% 増の 2,166,013 百万円）、その他（同 10.9% 増の 1,010,161 百万円）は合計すると約 13.4 兆円となり、非常に大きな市場であると言える。

市場環境

また、2011 年からの同業界の売上規模は、右肩上がりに成長してきている。2022 年は前年の急成長の反動もあり、成長率が 4.6% に留まったものの、2023 年には再び成長が加速している。コロナ禍を経て加速した非接触への移行や企業の DX などの潮流を考えると、今後も売上規模は拡大する可能性が高いと弊社は考えている。

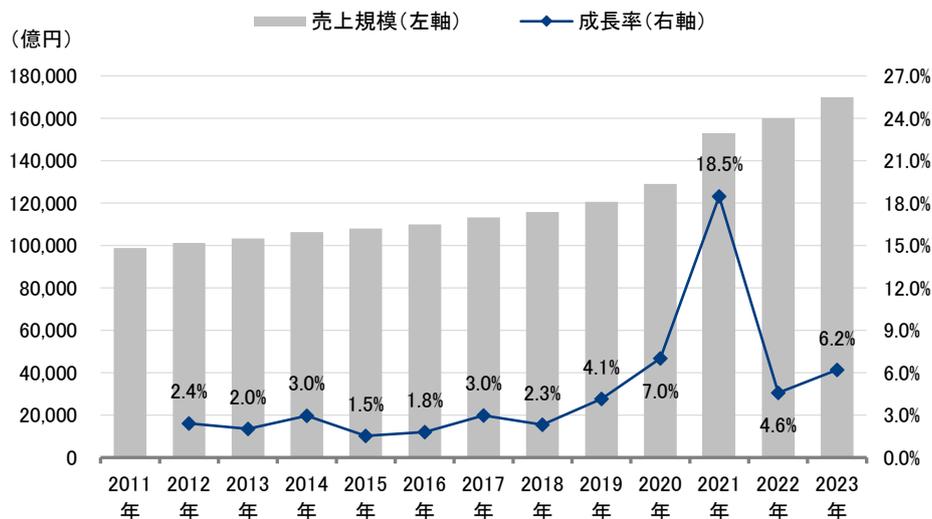
情報サービス業 業務種類別売上高 (2023 年)

(単位: 億円)



出所: 事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

情報サービス業売上規模



出所: 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」よりフィスコ作成

2. 競争環境

システムの受託開発を行っている Sler は大企業から中小企業まで非常に多くの企業がある。同社が属する中規模 Sler においては、それぞれの企業が得意としている領域があり、企業間の競争はそこまで激しくないと言える。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>も同社の顧客であるキオクシアグループ向けに事業を行っているものの、両社の間でしっかりと担当領域の棲み分けがされている。

また、スイッチングコストの高さもこの業界の特徴だ。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、なおさらスイッチングコストを高く設定できていると弊社は考えている。

業績動向

人材採用及び持株会社化関連コストを吸収し、利益創出

1. 2024 年 9 月期の業績概要

2024 年 9 月期の連結業績は、売上高が 2,980 百万円、営業利益が 519 百万円、経常利益が 520 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 321 百万円となった。主要顧客の業績回復が遅れたことを受け、半導体ソリューションカテゴリーが想定よりもやや軟調な推移となったものの、その他の DX ソリューションと AI ソリューションが順調に業績を拡大させたことが全体の業績を押し上げた。企業活動における DX の推進など、良好な外部環境が継続するなか、既存顧客の IT 投資意欲が回復してきたことに加えて、新規顧客の獲得が順調に進んだことも寄与した。旺盛な需要に対応することを目的に人材採用を積極化したほか、意思決定の迅速化と資源配分の効率化によるさらなる成長の追求などを目的に持株会社体制へと移行したことなどを受け、各種関連コストがかさんだものの、好調な DX ソリューションと AI ソリューションがコスト増をカバーし、しっかりと利益を創出した。また、想定よりも進捗が若干軟調となった半導体ソリューションに関しても、主要顧客の業績回復に伴い、足元では引き合いが増加してきている状況である。加えて、同顧客に関しては 2024 年 9 月期から 2025 年 9 月期に期ズレした受注案件もあり、今後の業績拡大に寄与する見通しだ。なお、同社は決算期に関して第 9 期（2023 年 12 月 1 日～2024 年 9 月 30 日）から 9 月に変更している。これは、多くの取引先が導入している四半期サイクルに合わせることにより、予算編成や事業運営の効率化を図ることを目的としたものだ。2024 年 9 月期に関しては 10 ヶ月の変則決算となるため前期との比較は単純にできないが、前期の 2023 年 11 月期を 10 ヶ月として計算した場合に増収となり、営業利益はわずかながらの減益となった。営業利益に関しては、先述した半導体ソリューションカテゴリーにおいて当初想定していた案件が期ズレしたことが響いたようだ。ただ、同カテゴリーの主要顧客であるキオクシアの業績は足元で好調に推移している。同社の業績が回復に伴い投資意欲も高まっている状況だ。

業績動向

主要取引先別の売上高を見てみると、東芝グループが 569 百万円、日立グループが 689 百万円、キオクシアグループが 733 百万円、その他が 987 百万円となった。キオクシアグループに関しては、業績悪化による投資先送りの影響を受けたものの、その他の主要顧客である東芝グループ及び日立グループへは順調に売上を伸ばした。コロナ禍が明け、これら主要顧客の IT 投資に対するニーズが高まっている状況だ。また、その他の顧客への売上も順調に拡大した。新規顧客としてアマノ <6436> との取引などを開始しており、新規顧客の獲得による顧客基盤多様化の戦略も順調に進捗していることが窺える。加えて、キオクシアからの引き合いが減少するなかで、同社のリソースを機動的に他の顧客に配分したことも新規顧客の獲得に寄与した。

(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 1,806 百万円となった。主要取引先である東芝グループ、日立グループ及びその他既存顧客からの受託開発案件の受注が引き続き堅調に推移した。加えて、アマノなどの新規取引先企業からの受託開発案件が伸びたことも業績拡大に寄与した。2024 年 9 月期は 10 ヶ月の変則決算のため前期との単純比較はできないものの、2023 年 11 月期を 10 ヶ月換算で比較した場合、売上高は前期比 15.1% 増に拡大した。

(2) 半導体ソリューションカテゴリー

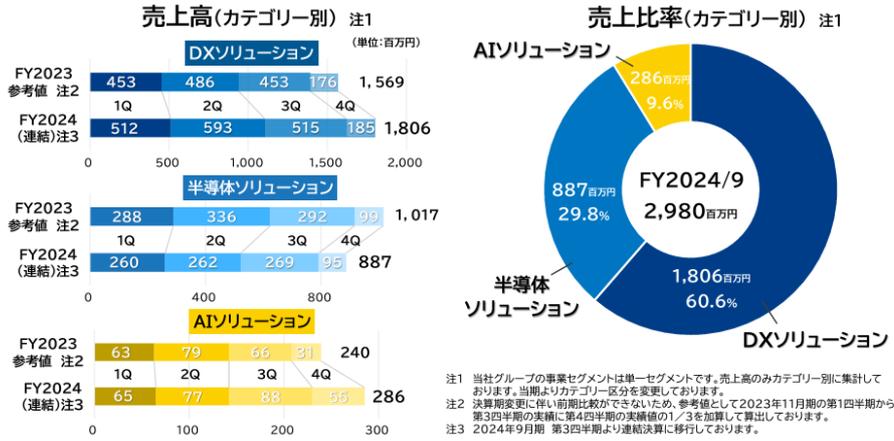
半導体ソリューションカテゴリーの売上高は 887 百万円となった。工場稼働に伴うシステムの保守・運用に関しては安定してニーズが発生した。一方で、生産管理システムのリプレースをはじめとする開発案件に関しては、主要顧客であるキオクシアの業績回復が遅れた影響で受注が想定を下回った。一部案件の期ズレなどを受け、前期比では 12.8% の減収となった。前期比で減収とはなかったものの、キオクシア以外の顧客からの受注が安定して推移したことを受け、この程度の減収幅で留まると弊社は見ている。

(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 286 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や最先端技術に関わる研究開発支援サービスが好調に推移した。案件当たりの単価も上昇してきており、同社が進める高付加価値創出型ビジネスモデルへの転換が順調に進捗している状況だ。好調な業績を受け、同カテゴリーの全体売上高に占める割合も前期比プラス 0.8 ポイントの 9.6% と確実に増加した。今後、高付加価値ビジネスである AI 関連の売上構成比が増加していくことに伴い、連結ベースの収益性もさらに上を向くと弊社は見ている。また、生成 AI の業務への導入が市場の 1 つのトレンドとなるなかで、プロンプトエンジニアリング関連の案件も好調に推移した。生成 AI を活用した新規サービスの創出に各企業が注力する一方で、まだまだ生成 AI の活用方法に関しては各社が模索している状況である。そのなかで、同社のプロンプトエンジニアリングに対するニーズは今後も好調に推移していくことが予想される。足元では AI 関連ソフトウェア、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に対する引き合いが好調であることから、これら生成 AI 関連のサービス提供にも注力する方針を掲げる。

業績動向

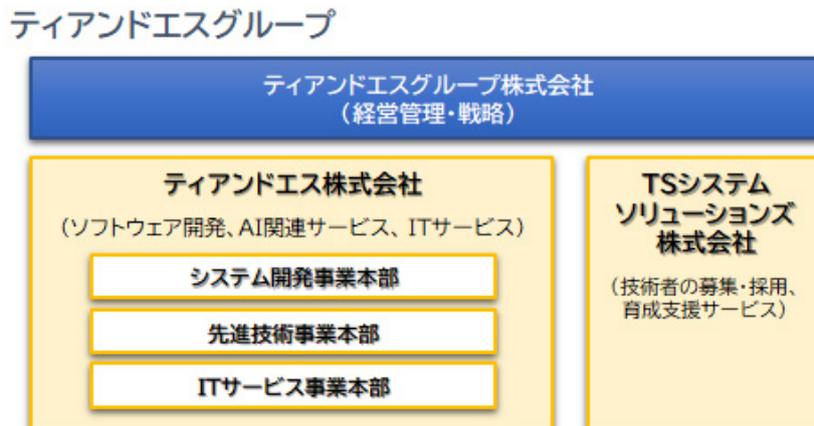
カテゴリ別売上高 (2024年9月期)



出所: 決算補足説明資料より掲載

2024年9月期のトピックとしては、持株会社体制へと移行したことが挙げられる。同社は1985年の前身企業における創業から40年近く経ち、事業規模の拡大と同時にビジネスモデルの多様化が進んできた。そうしたなかで持株会社体制へと移行することにより、ビジネスモデルに応じた損益マネジメントや人材マネジメントを通じた機動的できめの細かい経営を実践し、変化の早い事業環境のなかでさらなる成長を実現する構えだ。また、今後のさらなる事業拡大と企業価値の向上に向けて新規事業の創出やM&Aにも積極的に取り組む方針であり、そのためにも持株会社体制を導入し、事業会社の独立性を高めつつ、グループ間での効率的な資源配分と効果的なコーポレート・ガバナンスを実践していくことが必要であると判断した。また既出のとおり、移行に伴い社名を「ティアンドエスグループ株式会社 (T&S Group Inc.)」へと変更し、中核企業である新「ティアンドエス」と新たに設立した「TSシステムソリューションズ」を擁する企業グループとして新たなスタートを切っている。TSシステムソリューションズは、技術者の募集・採用・育成に関する支援サービスのほか、システム開発に関連する一連の業務を担う。同社を通じて優秀なエンジニアの採用を加速させることにより、グループ全体の受注体制をさらに強化する方針だ。

ティアンドエスグループ体制図



出所: 同社リリースより掲載

業績動向

2024 年 9 月期連結業績

(単位：百万円)

	23/11 期		24/9 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	3,442	100.0%	2,980	100.0%	-
販管費	411	11.9%	346	11.6%	-
営業利益	643	18.7%	519	17.4%	-
経常利益	648	18.8%	520	17.5%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	473	13.8%	321	10.8%	-

注：24/9 期は 10 ヶ月の変則決算のため前期実績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

2024 年 9 月期の期初から事業本部体制に移行したことに伴い、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。2024 年 9 月期の達成率を見てみると、システム開発事業本部の年間受注工数は 95%、先進技術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 100% となった。システム開発事業本部については、主要顧客の業績が低迷した影響を受け、わずかながらに未達となったものの、先述のとおり、足元での引き合いは増加している状況である。新卒採用の強化継続や、業務提携・M&A によってエンジニアリソースを拡充し、受注工数を積み上げる方針だ。

KPI と達成状況 (2024 年 9 月期)

	事業内容	顧客	KPI	成長性	達成率 2024年9月期	未達要因の分析
システム開発 事業本部	重電、半導体、社会インフラを含むあらゆる産業領域のソフトウェア市場における受託開発	システム開発のニーズをお持ちのお客様	年間受注工数	○	95%	顧客製品開発の計画変更による開発開始時期の延期や運用保守計画の変更により受注工数が伸びなかった。
先進技術 事業本部	AI関連のソフトウェア開発及び先進AI半導体関連サービス	AI関連製品を開発中のお客様	年間受注工数	◎	95%	新規製品開発案件並びに新規PoC(※1)案件の獲得に注力した結果、営業リードタイムが長くなり受注工数が伸びなかった。
ITサービス 事業本部	重電、半導体、社会インフラ領域を中心とした運用・保守サービス ITインフラ設計・構築(OA・ITサポートサービス全般) 制御系/業務系システム開発・保守サービス/システム監視・運用サービス全般	プラント・大規模工場をお持ちのお客様 半導体メーカー/大手電機メーカー/大手キャリア/大手金融機関他システム開発・保守・運用ニーズをお持ちのお客様	エンジニア数	○	100%	—

※ 1 Proof of Concept：概念実証
出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

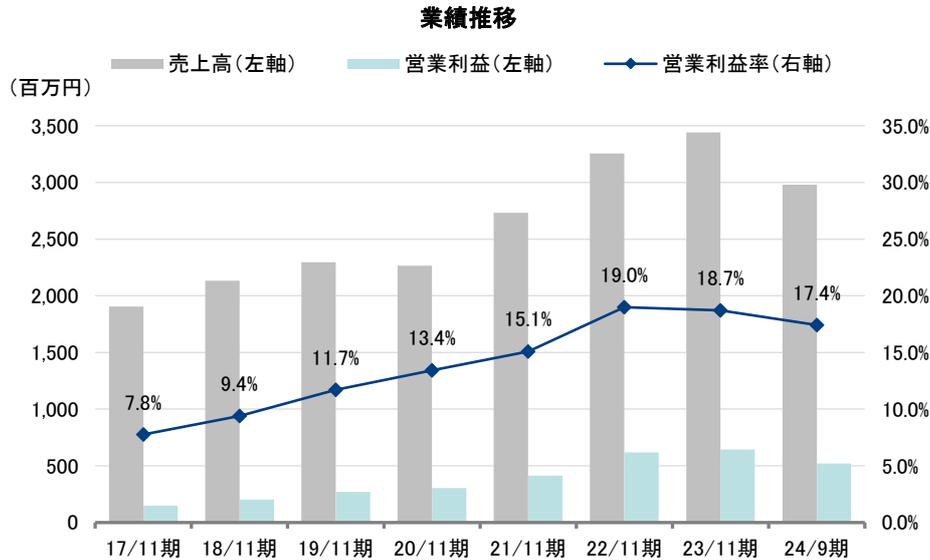
業績動向

3. 過去の業績推移

(1) 売上高、営業利益、営業利益率の推移

同社の売上高は、2020年11月期に前期比で若干の減少を強いられたものの、それ以降は2023年11月期まで順調に増収を継続してきた（2024年9月期は10ヶ月の変則決算のため比較対象から除外する）。また、営業利益に関しても、変則決算となった2024年9月期を除けば創業以来一度も前期割れすることなく右肩上がりで成長している点も特徴だ。

特に着目すべきは、営業利益率の高さである。2017年11月期の7.8%から2024年9月期の17.4%まで、非常に高い水準で推移している。2024年9月期は、想定していた受注案件が期ズレしたことなどを受けて営業利益率が前期比では若干下がったものの、依然として高い収益性を維持している。これは、同社が大手顧客から優良単価で案件を受注し、徹底した品質管理で余計なコストを発生させないことによって生み出された結果であり、ここでも同社の強みが発揮されていると弊社は考える。中期の戦略において同社は、AIソリューションカテゴリーを成長分野として位置付け、同事業の拡大に注力する構えである。こうした流れのなかで、高付加価値創出型のビジネスモデルへの転換を積極的に模索しており、このことが同社の収益性をさらに高めるものと弊社は見ている。



注：24/9期は10ヶ月の変則決算のため前期との単純比較はできない点に留意が必要

出所：決算短信、ホームページよりフィスコ作成

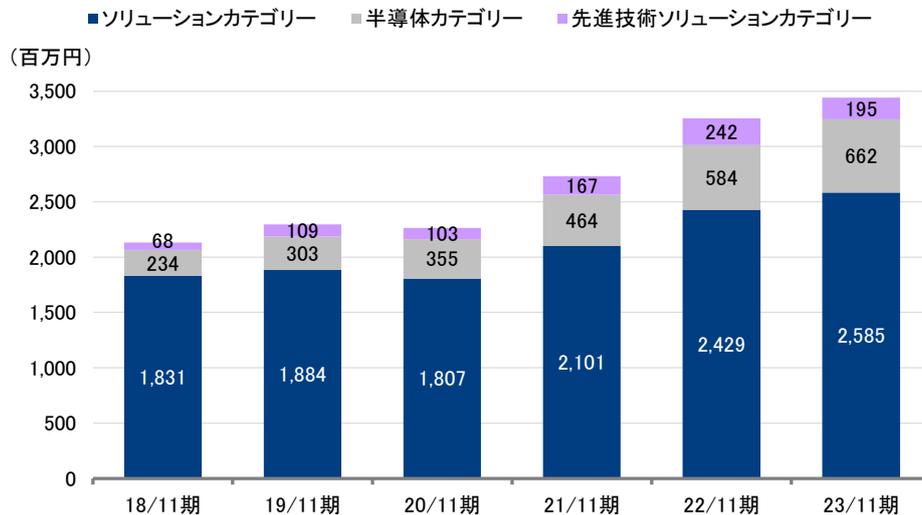
業績動向

(2) カテゴリー別売上高の推移

同社は2024年9月期から事業カテゴリー区分を変更している。そのため、区分変更前である2023年11月期までの業績推移を事業カテゴリーごとに見ていく。同社売上高の大部分を占めるソリューションカテゴリーは、多少の増減はあるものの堅調に推移しており、同社収益の基盤となってきた。また、安定した収益源である半導体カテゴリーは右肩上がり成長している。今後も企業のDX推進や生成AIの活用などを背景に、半導体への需要は底堅い推移が予想されることから、同社の主要顧客の業績も好調に推移すると想定される。こうしたなかで同社は、売上高に占める半導体関連の比率を高めていきたい考えであり、半導体関連事業は今後も成長軌道をたどると弊社は考えている。同社が成長分野と位置付けてきた先進技術ソリューションカテゴリーは、売上高に占める割合は相対的にまだ小さいものの成長率は非常に高い。AI領域での同社特有のビジネスモデルと、それを可能にする優秀な人材・高度な技術の蓄積を考えると、今後のさらなる伸びが期待されるカテゴリーである。なお、新規カテゴリー区分に基づき、2023年11月期の売上構成比を見てみると、DXソリューションカテゴリーが55.9%、半導体ソリューションが35.3%、AIソリューションが8.8%を占めた。2024年9月期の構成比に関しては、それぞれ60.6%、29.8%、9.6%となっており、DXソリューションカテゴリーが同社の安定収益基盤となっている。

2018年11月期～2023年11月期のソリューションカテゴリー、半導体カテゴリー、先進技術ソリューションカテゴリーのCAGRはそれぞれ7.1%、23.1%、23.5%となっている。基盤分野であるソリューションカテゴリーを着実に成長させながら、安定分野である半導体カテゴリーと成長分野である先進技術ソリューションカテゴリーへの投資を行い、持続的に業績を拡大させるという同社の戦略が順調に機能してきたことが窺える。

カテゴリー別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

ティアンドエスグループ | 2025年1月14日(火)
 4055 東証グロース市場 | <https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/>

業績動向

4. 財務状況

2024年9月期末の財務状況を見ると、総資産は2,921百万円となった。このうち流動資産は2,774百万円となった。主な内訳は、現金及び預金2,013百万円、売掛金432百万円、未収入金258百万円である。固定資産は146百万円となった。主な内訳は、繰延税金資産67百万円である。

負債合計は485百万円となった。このうち、流動負債は424百万円となった。主な内訳は、買掛金164百万円、未払法人税等74百万円、未払消費税等72百万円である。固定負債は60百万円となった。内訳は、退職給付に係る負債60百万円である。純資産合計は2,435百万円となった。主な内訳は、利益剰余金1,901百万円、資本剰余金567百万円である。

同社の財務状況で着目すべきは、無借金経営であることだ。そのため、財務の健全性を示す自己資本比率は2024年9月期末で83.4%と、非常に高い数字になっている。資金調達の多くを返済義務のない自己資本で賅っているということであり、財務の健全性は高いと言えるだろう。また、現金及び預金が資産合計の68.9%を占め、流動比率も653.8%と高い数値となっており、短期的な資金繰りに関しても、問題のない水準であると弊社は考える。さらに、利益剰余金もしっかりと積み上がっており、これまでの事業活動においてしっかりと利益を出してきたことが窺える。以上のことから、同社の財務状況は非常に健全であり、問題がないと弊社は考えている。

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/11 月期末	24/9 月期末	増減	
			額	率
流動資産				
現金及び預金	1,721	2,013	292	17.0%
売掛金	434	432	-2	-0.5%
流動資産計	2,452	2,774	321	13.1%
固定資産				
ソフトウェア	1	1	-0	-0.6%
固定資産計	164	146	-17	-10.5%
資産合計	2,616	2,921	304	11.6%
流動負債				
買掛金	170	164	-6	-3.7%
賞与引当金	7	38	31	454.5%
流動負債計	395	424	28	7.2%
固定負債				
退職給付引当金	57	60	3	6.3%
固定負債計	57	60	3	6.3%
純資産				
利益剰余金	1,629	1,901	271	16.7%
純資産計	2,163	2,435	272	12.6%

注：24/9 期 3Q より連結決算に移行していること、及び 24/9 期は 10 ヶ月の変則決算であることを受け、23/11 期に関しては非連結の実績を参考として記載している。なお、増減率・額に関しても 23/11 期の非連結の数値を基に算出し参考値として記載

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

主な経営指標 (2024 年 9 月期)

【安全性】	
自己資本比率	83.4%
流動比率	653.8%
【収益性】	
自己資本利益率 (ROE)	13.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025 年 9 月期は大幅増収増益を見込む。 ホールディング制への移行に伴い、M&A など新規施策を積極推進中

5. 2025 年 9 月期の業績見通し

2025 年 9 月期の業績は、売上高で前期比 34.2% 増の 4,000 百万円、営業利益で同 44.3% 増の 750 百万円、経常利益で同 44.2% 増の 750 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 53.2% 増の 492 百万円を見込んでいる。2024 年 9 月期が 10 ヶ月の変則決算であったため、前期比増減率は参考値ではあるものの、2025 年 9 月期からは通常の 12 ヶ月決算に戻ることを受け、大幅な増収増益となることを見込んでいる。決算期間が通常に戻ることに加えて、事業自体も好調に推移する見通しだ。同社を取り巻く外部環境の見通しは引き続き良好である。そうしたなかで DX ソリューション、半導体ソリューション、AI ソリューション、すべての事業カテゴリーの業績が拡大することを見込んでいる。特に半導体ソリューションに関しては、主要顧客の業績回復に伴い、足元で引き合いが活況を呈している状況である。需要が旺盛ななか、エンジニアを着実に増員することによって受注体制を強化し、業績拡大に結び付けていく。同社が事業を展開する Sier 業界においては、需要が旺盛な一方で、優秀なエンジニアをいかに継続的に採用するかということが課題となっている。そうしたなか同社は、先述のとおり人材採用と育成を担う子会社 TS システムソリューションズを設立している。同社の設立が今後のエンジニア採用加速に貢献してくることが予想される。また、足元ではソフトウェア及びコンピュータシステムの企画、開発、制作、保守管理及びコンサルティングを行うエクステージ (株) と株式取得による子会社化を目的とした交渉を進めている。計画どおりに交渉が進捗すれば、2025 年 9 月期第 2 四半期より同社の連結子会社となる予定である。同社を連結子会社化した場合、エンジニア増員に寄与することが見込まれるほか、同社の連結化は業績予想に織り込んでいないことから業績上振れの可能性もあると弊社は見ている。なお人材採用に関して同社は、毎年 10% の割合で安定的に増やす方針を掲げており、2025 年 9 月期のエンジニア採用目標数としては前期末比 13.6% 増の 377 人を計画している。2024 年 11 月 14 日時点で従業員数は 335 人となっており、人員の増強も順調に進んでいる状況だ。

業績動向

持株会社体制への移行によって経営体制の変革を完了したことに伴い、同社は 2025 年 9 月期から新たな施策を着々と打ってきている。具体的には、上記のエクステージとの連結子会社化に向けた交渉、ニーズウェル<3992>との業務提携、AI ソフトウェア開発を担う子会社の設立、などである。2023 年 11 月期に関しては下期から持株会社体制への移行を着実に進めてきた。経営体制が整ったうえで 2025 年 9 月期からは攻めの経営に転換する構えだ。エクステージの M&A とニーズウェルとの業務提携に関しては、開発ノウハウと IT リソースを活用することによるシナジー効果に加えて、エンジニアの増員と受注体制の強化といった効果も期待される。特に、独立系のシステムインテグレータとして長年にわたり金融系システム開発を中心に幅広い業界のソフトウェア開発に従事してきたニーズウェルは、九州地区において長崎開発センターを設置しており、多くの優秀なエンジニアを抱えている。一方、ティアンドエスグループは、熊本と長崎に事業所を開設し、九州地区での半導体ビジネス拡大を推進している状況だ。業務提携によって九州地区でのエンジニア確保に目途をつけ、事業拡大スピードを加速させる計画だ。また、AI ソフトウェア開発を担う子会社としてイントフォー（株）を 2024 年 11 月に設立した。AI ソリューションカテゴリの中核である先進技術事業本部を新たな子会社として分割させた格好で、AI ソフトウェアや画像認識ソフトウェアの受託開発、AI アルゴリズムや AI モデルの研究開発支援、生成 AI を活用したソフトウェア開発の効率化支援、最新エッジ AI プロセッサを用いたソフトウェアソリューション提供、AI 技術の研究開発から AI ソフトウェアの製品開発といった、AI ソフトウェア開発ビジネスを担うことを予定している。子会社化することによって機動力と外部連携力を高め、AI カテゴリの事業規模をさらに拡大する方針である。

(1) DX ソリューションカテゴリ

主要取引先である東芝グループ、日立グループの IT 投資がコロナ禍を経て回復してきており、引き続き両社からの受注が好調に推移する見込みである。これらの既存顧客に加えて、アマノ、日鉄エンジニアリング（株）などの新規顧客からの引き合いも増加しており、このことも業績の拡大に寄与してくる見通しだ。足元ではこの他にも受注確度の高い案件が進行しているという。同案件の受注は業績上振れ要因となる可能性がある。同社は 2025 年 9 月期においても新規顧客の獲得による顧客基盤の多様化と業績の拡大に注力する方針であり、新卒採用社員の育成強化に加えて中途採用や BPO などを適宜組み合わせることによってエンジニアリソースを増強し、新規案件の獲得を推進できる体制を強化していく。また、システム開発を受注した顧客が、システムの運用・保守も同社に発注する割合が高まってきているという。システムの保守・運用を受注することによって、長期安定収益基盤を獲得・構築できている格好であり、中長期的に安定した収益貢献が期待できる状況である。

(2) 半導体ソリューションカテゴリ

同カテゴリに関しても好調な業績を見込んでいる。既出のとおり、主要顧客であるキオクシアは業績回復に伴い IT 投資を拡大させてきている。そうしたなかで、同社からの引き合いが好調に推移する見通しだ。加えて、2024 年に新設されたメモリ工場へのエンジニア供給開始も見込まれており、このことも業績の拡大に寄与してくる見通しだ。また、2024 年 9 月期から期ズレしてきている案件もあり、これら案件も業績拡大に向けたプラス要因となる。足元で引き合いが旺盛ななか、新卒採用・中途採用による人員増員と、人材配置の最適化に注力することによって受注体制の強化を推進し、好調なニーズを業績拡大に取り込んでいく。

業績動向

(3) AI ソリューションカテゴリー

同カテゴリーに関しては、生成 AI の事業活動への導入を各企業が模索するなど、引き続き良好な外部環境の継続が見込まれる。そうしたなかで、既存顧客を中心に最先端 AI 技術に関する引き合いが、生成 AI サービスや最新エッジ AI プロセッサソリューションを中心に増加している状況である。これらニーズが旺盛なサービスの提供に注力するほか、引き続き研究開発活動にも注力し、新技術の獲得と、新技術を土台とした新事業の検討・創造を推進する。同カテゴリーにおいては、イントフォアの設立によって事業の機動力と外部連携力が向上している状況である。そうしたなか、研究開発活動をはじめ、事業・技術などの各方面で外部組織との連携を積極的に推し進めることによって同社の価値提供能力の向上を図る。なお、新規顧客としては、トヨタ自動車、JAXA などからの引き合いが増加している傾向であると言いき、これらの顧客からの受注も好調に推移することを見込んでいる。

2025 年 9 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/9 期 実績	25/9 期 予想	増減率
売上高	2,980	4,000	34.2%
営業利益	519	750	44.3%
経常利益	520	750	44.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	321	492	53.2%

注：24/9 期は 10 ヶ月の変則決算のため増減率は参考値として記載
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

■ 中期の成長戦略

M&A も活用し、2035 年 9 月期に売上高 100 億円、 時価総額 300 億円を目指す

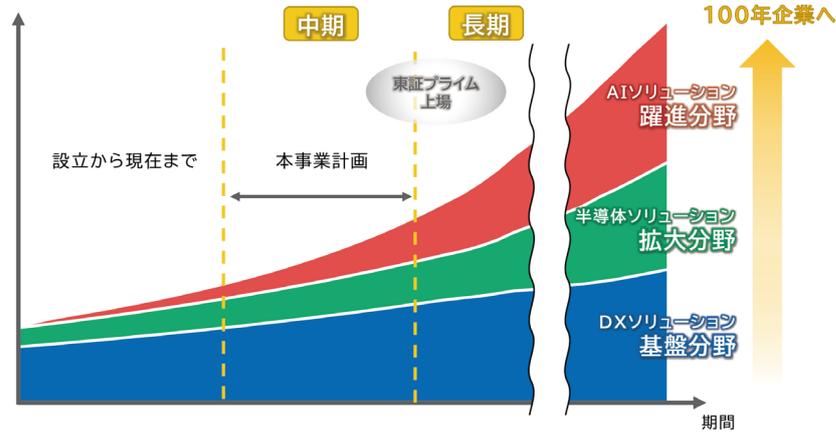
● 企業価値向上に向けた具体的施策

持株会社体制に移行したことに伴い同社は、アップデートした中期経営計画を発表した。収益基盤である DX ソリューションカテゴリーを着実に成長させながら、そこから生まれたキャッシュを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に重点的に投資するという基本的な方針に変更はない。今後 3 年間のグループ戦略として「顧客ニーズに即したソフトウェア開発と IT サービスの推進」「半導体業界へのさらなる深耕と AI 最新技術の研究開発」「グループ経営体制の確立と M&A の実現」を基本戦略としながら、事業本部ごとに落とし込んだ具体的な施策を着実に推進することにより、業績の拡大と企業価値の向上を実現する方針だ。エンジニアの増強、提供サービスの付加価値向上、M&A によるノンオーガニックグロースなどにより、10 年後の 2035 年 9 月期に売上高 100 億円、時価総額 300 億円とプライム市場への上場を目指す。

中期の成長戦略

長期的な成長イメージ

10年後(2035年)に売上高100億円、時価総額300億円規模の企業体へ



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

(1) システム開発事業本部

一次請負かつ、より大規模案件への対応実績を積み重ねながら、既存顧客の深耕と対象産業領域の拡大により業界の成長スピードを上回る成長の実現を目指すほか、運用・保守案件の獲得により、長期にわたって受注を安定して獲得できる体制の構築などに注力する。また、半導体関連では、キオクシアのシステム刷新プロジェクトをしっかりと完遂させることやキオクシアグループに次ぐ収益源を育成し、事業の安定性をさらに高めることに注力する。2024年9月期においても各種施策が着実に進捗を見せた。新規・既存双方の顧客から大型案件を受注したことなどによって、DXソリューションカテゴリーが15%強の増収を果たしたほか、半導体関連では、大手企業グループとの新規取引を開始し顧客基盤の分散を着実に進めた。その他にもニーズウェルとの業務提携によって、九州地区での事業推進体制を強固にしている。

システム開発事業本部の施策一覧

- 「顧客ニーズに即したソフトウェア開発の推進」
 - ・既存顧客の深耕と対象産業領域の拡大により、IT産業全体の伸びを超える成長を実現
 - ・一次請負かつ、より大規模案件への対応実績を積み重ねる
 - ・ソフトウェア開発だけでなく運用・保守も含めて対応することで、長期にわたり顧客へ貢献するとともにストックビジネス化を進める
- 「半導体業界への深耕と新技術の研究開発」
 - ・キオクシアのシステム刷新プロジェクト完遂
 - ・第2の大口顧客を獲得して事業の安定性を高める
 - ・ソニーグループを軸とした九州地区の半導体サプライチェーンを念頭に新しい柱を構築

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

中期の成長戦略

(2) IT サービス事業本部

IT インフラ構築と IT サービスの分野においてネット証券会社などのクラウド移行プロジェクト拡大に注力するほか、生成 AI のプロンプトエンジニアリングの領域に参入し、事業を拡大する計画である。半導体関連に関しては、需要増に伴うサポート等の IT サービス体制の拡大やキオクシアグループの新棟建設を前提として着実に事業を拡大・安定させていく。2024 年 9 月期から顧客先との協業によって生成 AI のプロンプトエンジニアリング領域へと参入したほか、半導体関連では、顧客工場の新棟完成を受け、計画に基づき採用を強化しながら運用保守部隊の増強を推進している。

IT サービス事業本部の施策一覧

「顧客ニーズに即したソフトウェア開発の推進」

- ・ IT インフラ構築、IT サービスでは、ネット証券会社などのクラウド移行プロジェクトの拡大を目指す
- ・ 生成 AI のプロンプトエンジニアリングの領域に参戦

「半導体業界への深耕と新技術の研究開発」

- ・ 半導体需要増に伴う製造サポート等の IT サービス体制の拡大、及び業務効率化に向け RPA 化プロジェクトの拡大を目指す
- ・ キオクシアの新棟建設を前提とした事業拡大による同社事業の安定基盤を確立

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

(3) 先進技術事業本部

AI 関連を強化することにより顧客基盤の拡大と新たな収益源の育成に注力する。具体的には、最新 AI 技術の情報力・実装力を強みとして、外部への情報発信と顧客層拡大に注力するほか、製品開発への応用に注力することで、案件の長期安定化やさらなる技術実績とビジネス展開の可能性の拡大を目指す。また、半導体関連では、大学等との共同研究を継続しながら独自技術の開発やそれに伴う権利の獲得に注力する。2024 年 9 月期においては、Hailo のデザインパートナーとなったことにより最新 AI プロセッサを用いたソフトウェアソリューションの提供を開始したほか、生成 AI を活用したソフトウェア支援サービスも新たに開始している。同社提供サービスの質を継続して高めるとともに、顧客層に関しても順調に拡大している状況だ。また、研究開発に関しては、大学との共同研究を予定どおり完了したことに加えて、独自技術の習得と将来的な新規ビジネスへの昇華を目的に、新たに JAXA との共同研究を開始している。

先進技術事業本部の施策一覧

「顧客ニーズに即したソフトウェア開発の推進」

- ・ 最新 AI 技術の情報力・実装力を強みとして、外部への情報発信と顧客層拡大を目指す
- ・ 注力範囲を研究開発分野から製品開発分野へ移すことにより、案件を長期安定化させ、さらなる技術実績とビジネス展開の可能性を拡大
- ・ これまでの R&D 活動で蓄積したノウハウを先進 AI 半導体に適用し、より高度な技術力獲得と高性能なソフトウェア開発力をお客様に提供
- ・ AI アルゴリズム研究支援事業の拡大
- ・ 新技術の研究開発を軸とした新しい収益の柱の構築

「半導体業界への深耕と新技術の研究開発」

- ・ 大学等との共同研究等を通じ、独自の技術や権利を獲得

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

中期の成長戦略

システム開発事業本部、IT サービス事業本部共通の施策としては、採用を強化しながら退職者を抑制すること、既存顧客グループでの横展開や新規顧客の開拓により顧客シェアを分散させること、品質管理の徹底と利益率の向上などの各種施策に注力する。また、すべての事業部共通の施策として独立採算制を推進するほか、コーポレート本部に関しては、体制変更に伴うガバナンス体制の強化や M&A の実現などに注力する。既存顧客との取引を継続しながら新規顧客との取引も順調に拡大させたほか、新卒採用に関しては 2024 年 4 月入社が過去最大人数となった。その他、M&A についても足元で協議中の案件を抱えており、各種施策が総じて順調な進捗を見せている状況だ。

コーポレート本部の施策一覧

「持株会社化と M&A の実現」

- ・ 持株会社化に向けたグループ本社としてのガバナンス機能、管理機能の構築
- ・ 連結決算の開始に向けた体制構築
- ・ 情報セキュリティ、業務効率化を考慮した DX の推進
- ・ 人材採用強化と教育制度の充実
- ・ 人事評価制度の運用向上
- ・ M&A の実現

出所：事業計画及び成長可能性に関する事項よりフィスコ作成

株主還元策

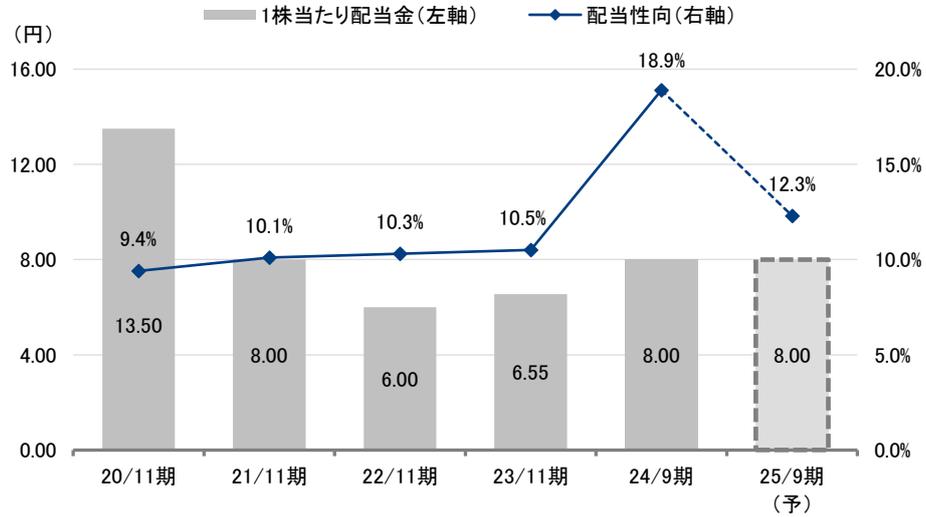
2024 年 9 月期は配当予想を上方修正、 2025 年 9 月期は 1 株当たり 8.00 円を予定

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、業績を考慮した適切な配当を継続して実施することを基本方針とし、配当性向 10% を目標に掲げている。

この基本方針の下、2024 年 9 月期は 1 株当たり 8.00 円の配当となった。2024 年 9 月期に関しては、当初の配当予想を上方修正しており、2024 年 6 月に持株会社体制へと移行したことを受け、記念配当として 1 株当たり 1.00 円を上乗せした。2025 年 9 月期は 1 株当たり 8.00 円の配当を予想している。2025 年 9 月期の業績予想に関して同社は、エクステージの連結化を織り込んでいない。半導体関連の業績が上振れとなれば、配当予想の積み上げもあり得ると弊社は見ている。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：決算時期変更に伴い 24/9 期は 10 ヶ月の変則決算
 注：24/9 期は記念配当 1.00 円含む
 注：2021 年 12 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を行っているが、21/11 期以前の配当金については分割前の額を記載
 出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

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もありません。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、使用の結果として、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て作成されていますが、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