

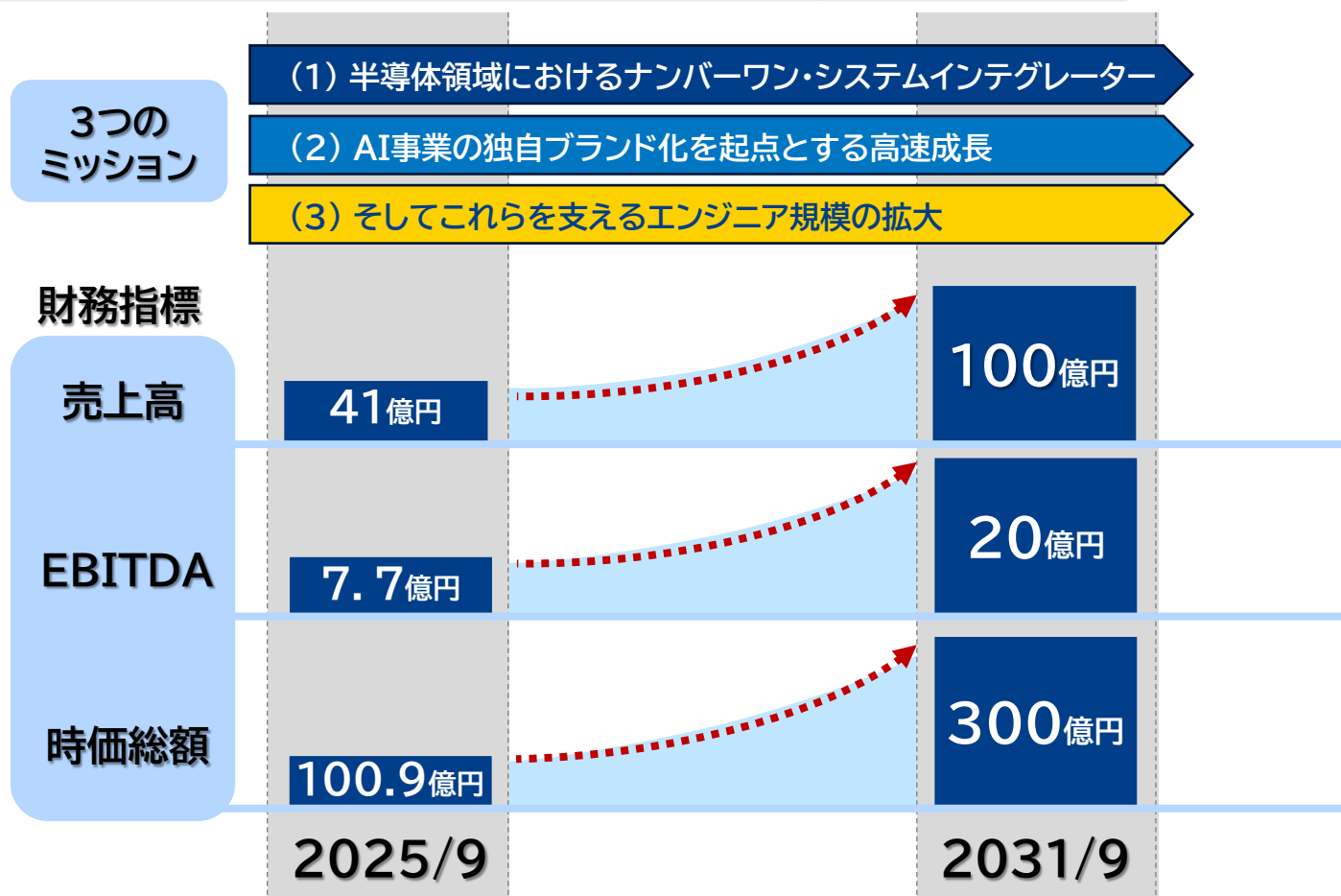


# 事業計画及び成長可能性に関する事項

---

ティアンドエスグループ株式会社(4055)  
2025.11.25

## 2031 年に向けた長期ビジョン 「T&S Growth Journey 2031」を策定



詳細は、9月17日付の適時開示「T&S Growth Journey 2031」の公表について」をご参照ください。

<https://pdf.irpocket.com/C4055/CiMB/M2j8/SX8M.pdf>

当社は、昨年公表した「10年後の長期目標」の目標達成を加速化するための検討を行い、2031年に向けた長期ビジョン「**T&S Growth Journey 2031**」(※1)を策定し、財務目標を再設定いたしました。

これに伴い、経営計画については「3年ごとのローリング方式」から「**6年間の固定方式**」へ変更することといたしました。

2024年12月17日に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」に対する主な更新箇所は以下のとおりです。

| ページ   | 更新内容                              |
|-------|-----------------------------------|
| 6     | 2031年に向けた長期ビジョンを踏まえ、パーパスとミッションを更新 |
| 8     | 長期ビジョンの目標に更新                      |
| 10～12 | T&Sグループ戦略、具体的な施策を更新               |
| 14    | 人員採用計画を更新                         |
| 17    | 中期KPI目標を更新                        |
| 22～25 | 当社の強みを再整理                         |
| 27    | 事業ポートフォリオとコスト構造を2025年9月期の実績値で更新   |
| 29    | ビジネスモデルを分かりやすく更新                  |
| 31～34 | 市場環境について更新                        |

※1 詳細は、9月17日付の適時開示「T&S Growth Journey 2031」の公表について」をご参照ください。  
<https://pdf.irpocket.com/C4055/CiMB/M2j8/SX8M.pdf>

|                 |       |
|-----------------|-------|
| 経営理念とミッション      | p. 5  |
| 長期目標            | p. 7  |
| グループ戦略          | p. 9  |
| 人員採用計画          | p. 13 |
| 中期KPI目標と達成状況    | p. 15 |
| 当社の強み           | p. 21 |
| 事業ポートフォリオとコスト構造 | p. 26 |
| ビジネスモデル         | p. 28 |
| 当社を取り巻く市場環境     | p. 30 |
| SDGsへの取り組み      | p. 35 |
| リスク情報           | p. 37 |
| Appendix        | p. 40 |

# 経営理念とミッション

---

## 経営理念

お客様に安心と満足そして豊かさを提供すると共に、  
**社員を大切にし、株主様に貢献**します。

## パーパス 存在意義

先進的技術と高付加価値のソフトウェアをもって、  
日本の**半導体産業**をはじめとする社会的課題を解決し、  
お客様の製品や商品・インフラ開発を支援します。  
**AI技術を応用**し次世代のソフトウェア技術の発展に貢献します。

## ミッション 長期目標

(1) 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

(2) AI事業の独自ブランド化を起点とする高速成長

(3) そしてこれらを支える**エンジニア規模**の拡大

# 長期目標

---

# 長期目標

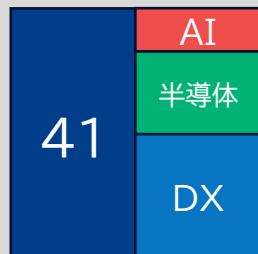
## 3つの ミッション

(1) 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

(2) AI事業の独自ブランド化を起点とする高速成長

(3) そしてこれらを支えるエンジニア規模の拡大

売上高  
(億円)



EBITDA  
(億円)



2025. 11.7現在  
時価総額  
(億円)



2025/9

### T&S Growth Journey 2031の実行

- ① 既存半導体顧客の深耕 +6
- ② 新規半導体顧客の開拓 +23
- ③ AIビジネスの拡大 +6
- ④ プライシング改善 +10
- ⑤ M&Aの実施 +15

横浜キャピタルによる経営支援

- ファンダメンタルズの向上
- 株主還元の見直し検討
- IR/SRの強化



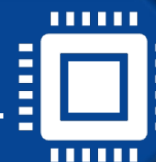
2031/9

# グループ戦略

---

## 戦略①

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



戦略② AI事業の独自ブランド化を起点とする高速成長

戦略③ そしてこれらを支えるエンジニア規模の拡大

## 目指すもの

- ✓当社が有する経験とノウハウを活かし、半導体産業領域におけるナンバーワン・システムインテグレーターとしての地位を確立する。

## 具体的施策

- ✓既存顧客との取引のさらなる深耕
- ✓半導体サプライチェーンに属する新規顧客の開拓
- ✓半導体SIサプライチェーンの延伸  
(例: システム導入コンサル、ソフトウェア検証業務)
- ✓半導体SIの要素拡大  
(例: 生成AIの活用、生産管理以外の分野(生産工程、製品企画等))
- ✓半導体SIの領域拡大(例: 装置メーカー、素材メーカー)
- ✓上記に関する同業他社とのM&A
- ✓他業種との連携(例: 半導体製品商社、材料商社、製造装置商社、コンサル会社)

## 戦略②

### AI事業の独自ブランド化を起点とする高速成長



戦略① 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

戦略③ そしてこれらを支える**エンジニア規模**の拡大

## 目指すもの

- ✓ 当社グループの有する技術を IP(知的財産)化し、ライセンスビジネスを展開する。
- ✓ 研究開発やM&A等の手段により、AI ソリューション事業を加速度的に拡大する。
- ✓ 当社グループの半導体関連及びDX関連のシステム開発事業とのコラボレーションを図る。

## 具体的施策

- ✓ 当社コア技術のIP化によるビジネスモデルの変革(半導体×AI、製造業×AI)
- ✓ R&Dからの新事業創出及び半導体/DXカテゴリーへの展開
- ✓ M&Aによる事業領域の拡大

## 戦略③

### そしてこれらを支えるエンジニア規模の拡大



戦略① 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

戦略② AI事業の独自ブランド化を起点とする高速成長

## 目指すもの

- ✓高度専門人材の採用と育成を通じ、当社グループのエンジニア規模を拡大する。
- ✓M&Aによる新たな人的・技術的リソースの獲得を図る。
- ✓人的リソースだけに頼らない生成AIとのコラボレーションを図る。

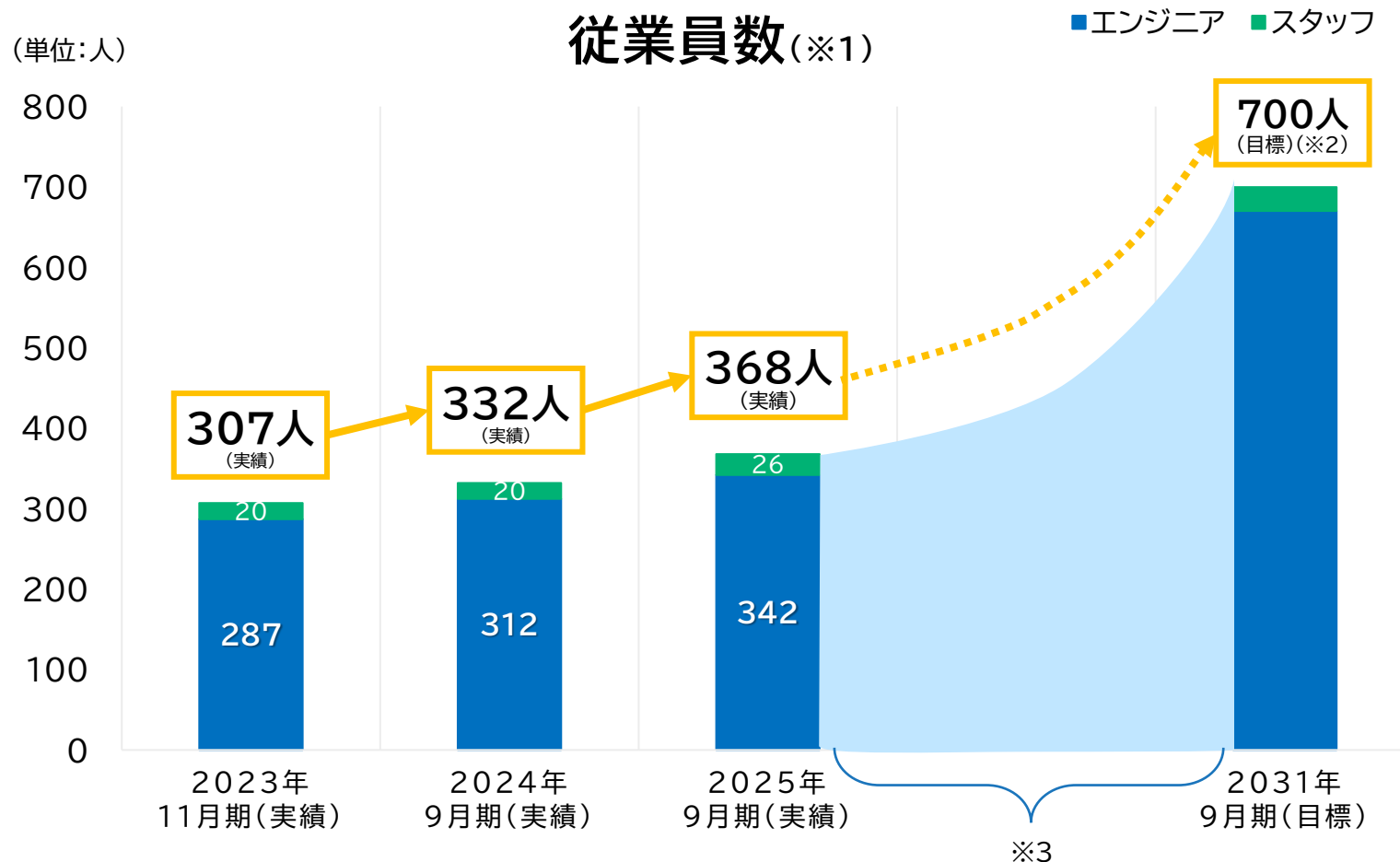
## 具体的施策

- ✓採用活動の強化
- ✓従業員待遇の向上
- ✓採用チャネルの拡大
- ✓採用・人材育成体制の増強
- ✓規模拡大に対応したDX化推進
- ✓知名度向上作戦
- ✓同業他社とのM&A

# 人員採用計画

---

2031年9月期のT&Sグループ全体の従業員数(目標)は**700名**です。  
M&A等によるインオーガニックな成長も含め、エンジニア規模の拡大を目指します。



(※1) T&Sグループ全体

(※2) M&A込みのT&Sグループ全体の目標

(※3) 2031年に向けた長期ビジョン策定に伴い、単年度の目標は設定せず、中長期的な視点での施策に基づいた6年後(2031年)の目標値を設定する方針に変更いたしました。2031年の目標値に対する進捗状況については、各期の実績値を公表いたします。

# 中期KPI目標と達成状況

---

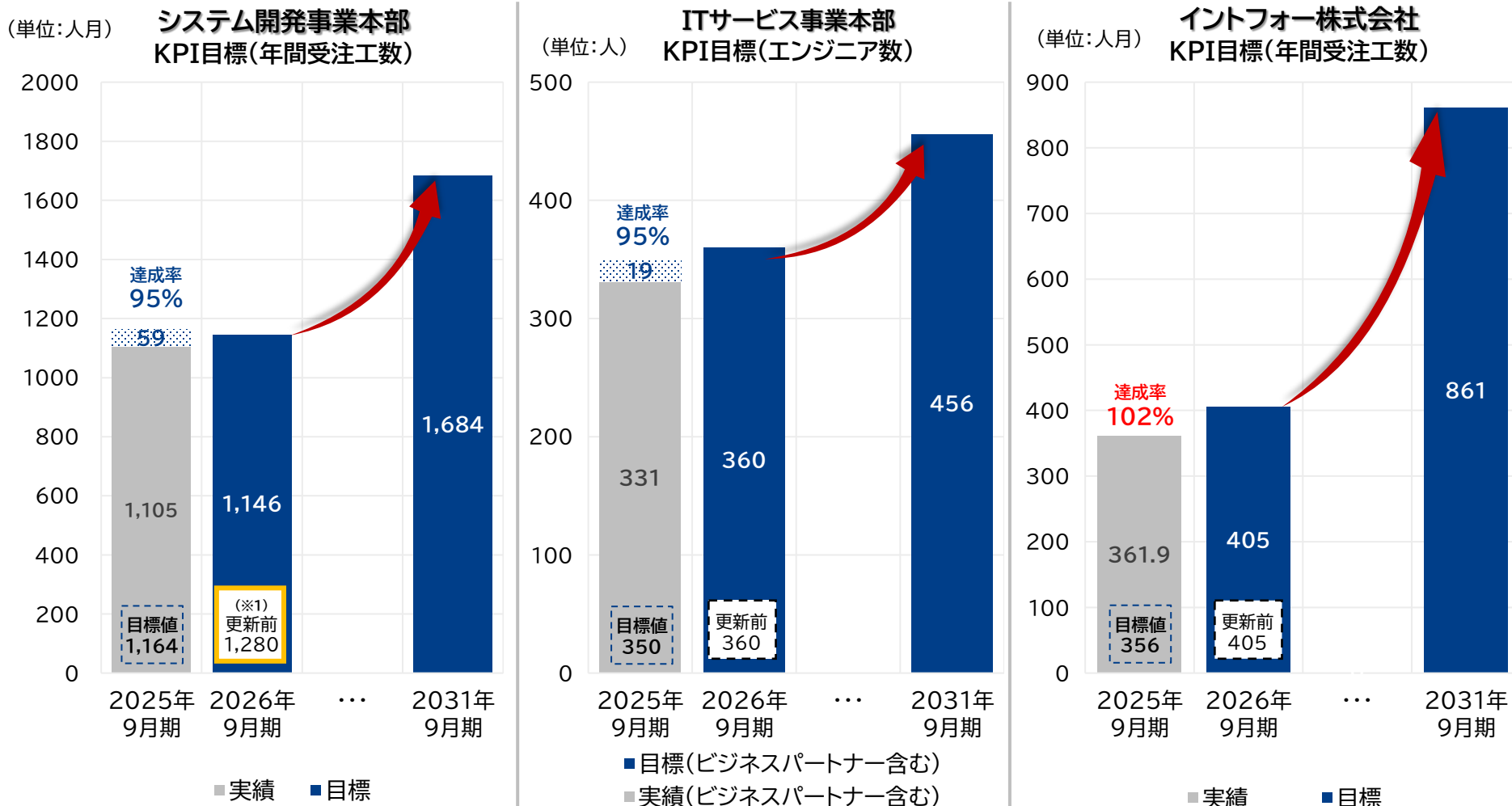
# 前期KPIの達成状況

当社グループの主要な事業会社、事業部門におけるKPIの前期目標値に対する達成状況は以下の通りです。

|                | 事業内容                                                                                                       | 顧客                                                     | KPI    | 成長性 | 達成率<br>2025年9月期 | 未達要因の分析                                                                                  |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------|-----|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| システム開発<br>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                                                                  | プラント・大規模工場<br>その他のシステム開発<br>ニーズを<br>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。                                         |
| ITサービス<br>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<br>ITインフラ設計・構築<br>(OA・ITサポートサービス全般)<br>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 | 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 | ○   | 95%             | 想定以上に深刻なエンジニア不足が継続しており、採用市場の競争激化に加えて、ビジネスパートナー各社においても同様の人材確保難が生じたことから、計画通りの人員確保には至らなかった。 |
| イントフォー         | AI関連のソフトウェア開発及び<br>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 | ◎   | 102%            | —                                                                                        |

# 中期KPI目標

当社グループの主要な事業会社、事業部門における当期のKPI目標及び2031年に向けたKPI目標は以下の通りです。



(注) 2026年9月期以降のKPI目標は長期ビジョン策定に伴い再設定しています。

(※1) T&S社とエクステージ社の人員再区分に伴い更新前のKPIに比較して減少しています。

# 具体的な施策に関する進捗状況(※1)

## 戦略① 顧客ニーズに即したソフトウェア開発の推進

## 主な進捗状況

### システム開発 事業本部

- ✓ 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
- ✓ 一次請けかつ、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を進める

- 半導体ソリューションカテゴリ領域の売上が伸長。
- 新規顧客から1次請けの案件を受注し案件継続中。既存顧客からは1次請けの大規模案件を受注し継続対応中。
- 既存顧客からの新規運用・保守の引合いもあり、既存の運用・保守についても継続して対応中。

### (2事業本部共通)

- ✓ 各既存顧客グループへの深耕を継続するとともに、新規顧客の開拓を進め、シェアの分散を図る

- 取引先大手3社グループとの取引を維持しつつ、新規顧客との取引も拡大。2025年9月期その他取引先の売上比率は33.1%。

- ✓ 徹底的な品質管理とトラブルゼロ実現
- ✓ 人員ローテーションによる利益率向上
- ✓ 人員採用と退職者の抑制

- 品質トラブル発生0件、納品トラブル発生0件で継続中。
- 2025年9月期(グループ全体) 入社71名、退職36名

### ITサービス 事業本部

- ✓ 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

- ノウハウを活かしクラウド移行プロセスを提案書として整理するなど、事業領域の拡大化を計るべく対応中。
- 顧客先との協業が開始。

### 先進技術 事業本部

(現イントフォー  
株式会社)

- ✓ 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

- 特定の業界・業種に限らずに生成AIに関する引き合いが拡大し、受注案件数が増加。
- Hailoをはじめ、最新AIプロセッサ導入に関連するAIソフトウェアの提案を積極的に行っており、製品開発を見据えた開発案件が少しずつ拡大している。取り扱うAIプロセッサの種類を増やして、さらなる事業拡大を狙う。

(※1) 2024年12月17日公表の「事業計画及び成長可能性資料に関する事項」に記載の具体的な施策に関する、2025年9月末時点の進捗状況です。2025年9月17日公表の長期ビジョンに従い、2026年9月期に実行予定の具体的な施策については、本資料のP10～P12に記載の通りであり、その進捗状況は本資料の次回アップデートの際に公表いたします。

# 具体的な施策に関する進捗状況(※1)

## 戦略② 半導体業界への深耕と新技術の研究開発

## 主な進捗状況

### システム開発 事業本部

- ✓ キオクシアのシステム刷新プロジェクト完遂
- ✓ 第二の大口顧客を獲得して事業の安定性を高める
- ✓ ソニーG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

- システム刷新プロジェクトは順調に進行中。
- 大手企業グループ会社と新規取引を開始。受注規模拡大の実現を目指す。
- 株式会社ニーズウェルとの業務提携契約締結。九州地区の半導体ビジネス協業により、相互の事業成長を目指す。

### ITサービス 事業本部

- ✓ 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当社事業の安定基盤を確立

- 定型業務(RPA)、データ収集・分析・監視業務は増加傾向にあり使いやすいBIツールの運用を促進。既存の運用保守部隊+ツール業務に携わる要員を教育し新たなキャリアを形成中。
- 計画に基づき採用を強化し運用保守部隊の増強を推進中。

### 先進技術 事業本部

(現イントフォー  
株式会社)

- ✓ 大学等との共同研究等を通じ、独自の技術や権利を獲得

- JAXAとの共同研究は予定通りに推移。
- 大学との共同研究も予定通りに推移。

(※1) 2024年12月17日公表の「事業計画及び成長可能性資料に関する事項」に記載の具体的な施策に関する、2025年9月末時点の進捗状況です。  
2025年9月17日公表の長期ビジョンに従い、2026年9月期に実行予定の具体的な施策については、本資料のP10～P12に記載の通りであり、その進捗状況は本資料の次回アップデートの際に公表いたします。

# 具体的な施策に関する進捗状況(※1)

|                           | 戦略③ 持株会社化とM&Aの実現                                                                                                                                          | 主な進捗状況                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| システム開発事業本部                | (3事業本部共通)<br>✓ 事業本部制による独立採算制の推進<br><br>✓ 人事評価制度の運用向上                                                                                                      | (3事業本部共通)<br>➤ 2024年11月に設立したイントフォー(株)は、2025年4月にティアンドエス(株)のAIソフトウェア開発関連事業を承継し本格的に事業をスタート。<br><br>➤ 持株会社体制への移行にあわせ、会社ごとの人事評価制度立案に向けた準備を開始し、継続推進中。                                                                                                                                                                                               |
| ITサービス事業本部                |                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 先進技術事業本部<br>(現イントフォー株式会社) |                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| コーポレート本部                  | ✓ 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<br><br>✓ 連結決算の開始に向けた体制構築<br>✓ 情報セキュリティ、業務効率化を考慮したDX化の推進<br><br>✓ 人材採用強化と教育制度の充実<br><br>✓ 人事評価制度の運用向上<br><br>✓ M&Aの実現 | ➤ 更なるM&Aや企業規模の拡大を視野にグループ経営体制の強化を推進中。<br><br>➤ 2024年9月期より連結決算の開示を開始し、連結対象子会社を4社に拡大。<br><br>➤ 情報セキュリティ、業務効率化を考慮したDX化を推進中。ISMS認証範囲を子会社にも拡大しグループ認証取得。<br><br>➤ 人材開発室による新卒採用強化の結果、2025年4月入社の新卒者採用人数は21名。2026年4月入社予定者も順調。<br><br>➤ 持株会社体制への移行にあわせ、会社ごとの人事評価制度立案に向けた準備を開始し、継続推進中。<br><br>➤ 2025年1月にエクステージを子会社化。M&Aの検討は横浜キャピタル(株)との業務提携を通じ、今後加速化する予定。 |

(※1) 2024年12月17日公表の「事業計画及び成長可能性資料に関する事項」に記載の具体的な施策に関する、2025年9月末時点の進捗状況です。2025年9月17日公表の長期ビジョンに従い、2026年9月期に実行予定の具体的な施策については、本資料のP10～P12に記載の通りであり、その進捗状況は本資料の次回アップデートの際に公表いたします。

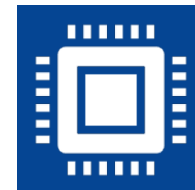
# 当社の強み

---

## 当社の3つの強み

### 強み①

半導体領域における**圧倒的経験と知識**



### 強み②

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**想像力**



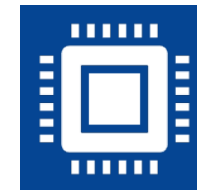
### 強み③

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**



## 強み①

# 半導体領域における圧倒的経験と知識



半導体向けシステムインテグレーター

- 30年にわたる大手顧客との盤石な取引関係が信頼関係を生み、高いプライム<sup>(注1)</sup>比率と適正単価の維持に現れています。
- 半導体生産工場向け生産管理システムの開発/運用/保守で培った性能と品質があります。
- 半導体メーカー向け情報管理システムの開発/運用/保守で培った経験と知識があります。
- 半導体に関わる様々なシステム開発/運用/保守で培った提案力と技術力があります。

(注1)エンドユーザーと直接契約を結ぶ一次請け

コンサル/要件定義  
システム開発/運用/保守

ITサービス  
インフラ構築/運用/保守

## 強み②

# 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想像力



- 生成AIを用いたサービスや最新のAIプロセッサを用いたソリューション提供等、新たなビジネスモデルの創出を目指し、新技術の研究開発に取り組んでいます。
- 半導体及びDX関連のシステム開発に生成AIを活用しています。
- 大学等との共同研究開発を通じ、新たな技術の獲得を行っています。

AIアルゴリズム  
開発支援の収益化

プロセッサ性能最大化による  
システムの高付加価値化

新技術の研究開発

## 強み③



# 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

- HD化により機動的できめの細かい経営を行っています。
- 厳格な品質管理体制を整え、品質トラブルを未然に防止しています。
- 優秀なエンジニア陣、内製化の推進等により、赤字プロジェクトはT&S設立以来3件のみであり、結果として高い利益率にもつながっています。

グループ5社体制  
分社化と  
2社を子会社化

設立以来の赤字案件  
発生件数  
3件

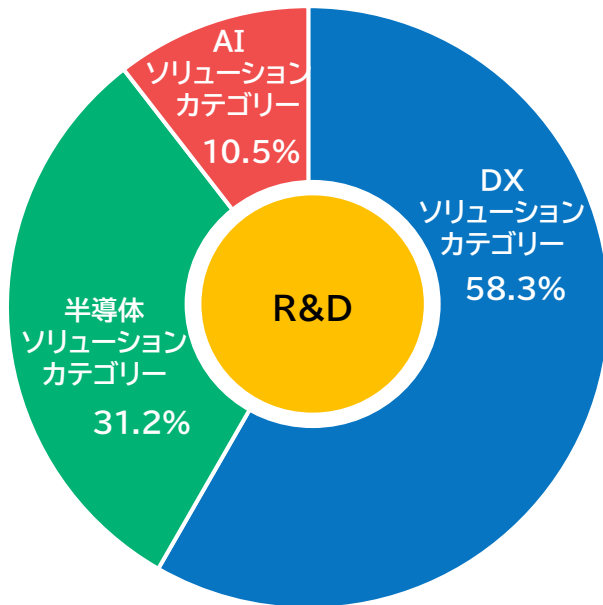
# 事業ポートフォリオと コスト構造

---

# 事業ポートフォリオとコスト構造

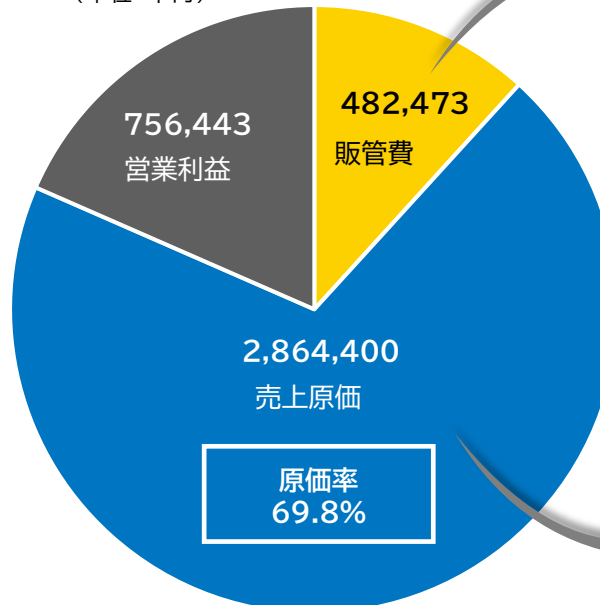
当社の事業ポートフォリオは、AIソリューション(躍進)・半導体ソリューション(拡大)・DXソリューション(基盤)・R&D(挑戦)の4つの軸で構成しています。  
コストは、エンジニアの人件費と協力会社への外注費を中心に構成されています。

## カテゴリー別売上高構成比



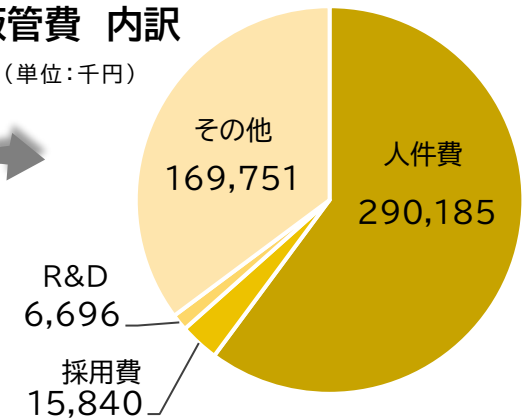
## コスト

(単位: 千円)

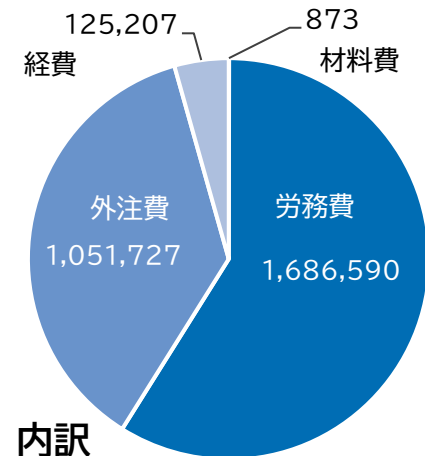


## 販管費 内訳

(単位: 千円)



原価率  
69.8%



## 売上原価 内訳

(単位: 千円)

(注)2025年9月期における比率(%)、金額(単位:千円)であります。

# ビジネスモデル

---

## ティアンドエスグループ

事業子会社

事業内容

集計  
カテゴリー

  
**ティアンドエス株式会社**  
(システム開発事業本部)

- ・半導体製造生産管理システム開発
- ・業務アプリケーション開発
- ・クラウドアプリケーション開発
- ・オンサイト開発支援
- ・DX化支援

  
**ティアンドエス株式会社**  
(ITサービス事業本部)

- ・半導体製造生産管理システム運用保守
- ・業務アプリケーション開発
- ・サーバ・ネットワーク設計/構築
- ・ITサポートサービス
- ・システム検証

  
**TSシステム**  
**ソリューションズ株式会社**

- ・システム開発(ウォーターフォール型)
- ・システム開発(アジャイル型)
- ・インフラ基盤設計/構築

  
**エクステージ株式会社**

- ・Webアプリケーション設計/構築
- ・クラウド環境・オンプレミス環境・ネットワーク環境の設計/構築
- ・Dynamics, salesforce, RPA製品を使用した運用保守

  
**イントフォー株式会社**

- ・AIソフトウェア開発
- ・AIアルゴリズム開発
- ・ソフトウェア最適化
- ・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
- ・生成AIを活用したソフトウェア開発支援

半導体ソリューション

DXソリューション

AI  
ソリューション

研究開発  
(R&D)

プラント・大規模工場、その他のシステム開発ニーズをお持ちのお客様

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

半導体製造工場をお持ちのお客様

下記システムの開発・運用・保守  
生産管理システム  
工事資材管理システム  
工程システム  
品質検査実績管理  
業務管理システム  
歩留まり管理システム

AI/画像関連製品を開発中のお客様

下記に関連するシステム開発、研究開発支援  
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

大学、研究機関等

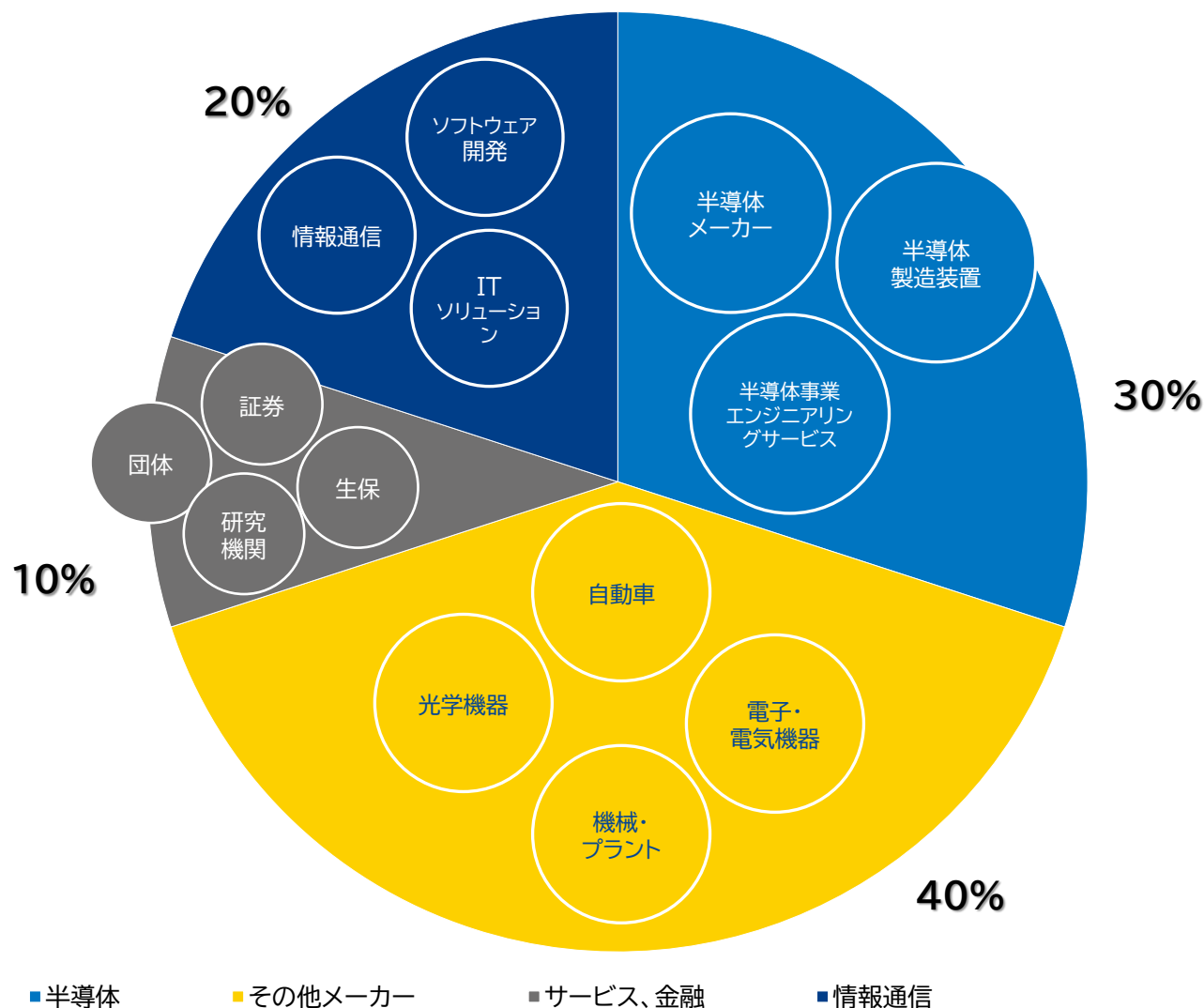
ビジネスパートナー

# 当社を取り巻く市場環境

---

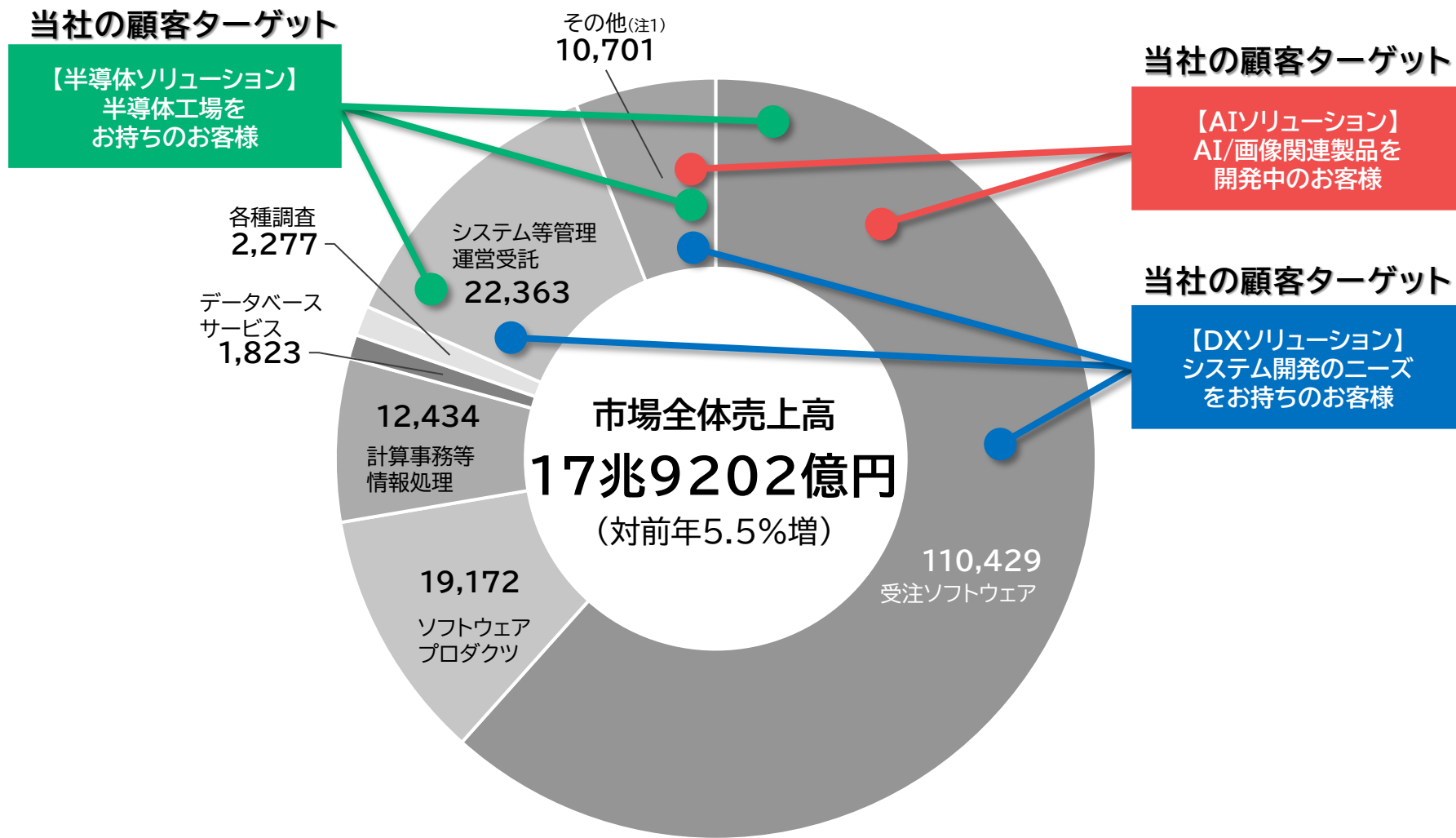
# T&Sグループの対応する主な業界マップ

T&Sグループの2025年9月期の業界別売上高比率です。



## 情報サービス業 業務種類別 売上高(2024年)

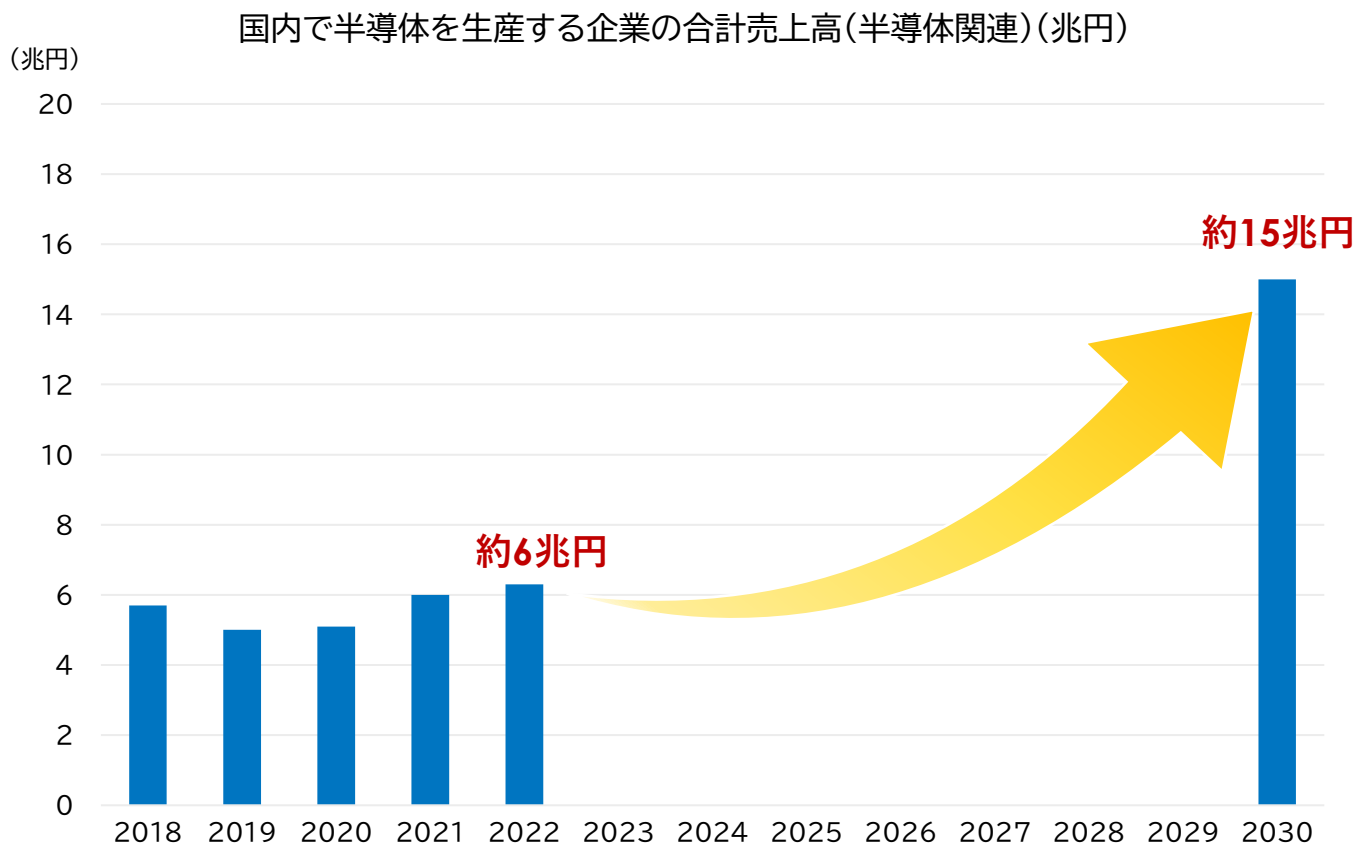
(単位: 億円)



(注1) ITコンサルティング(情報・通信技術の導入・利用に重点を置いたビジネスコンサルティングサービス)、システム監査、データエントリー業務(キーパンチ等)、各種工事(LAN敷設等)、情報サービス業に係わる研修・講習会・講師派遣及び教育訓練等、ヘルプデスク及びコールセンター・コンタクトセンターサポート(「システム管理運営受託」に含まれないもの)、エンヘッドシステム(ソフトウェア金額とハードウェア金額の分離が困難なもの)、その他上記以外の情報処理・提供サービス業務。

出所: 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」2. 情報サービス業 2024年データより当社作成

当社の主要顧客が属する半導体関連市場は、政府が推進する半導体戦略により売上高の増加目標が示されています。また、その実現へ向けた各種支援が進行中です。

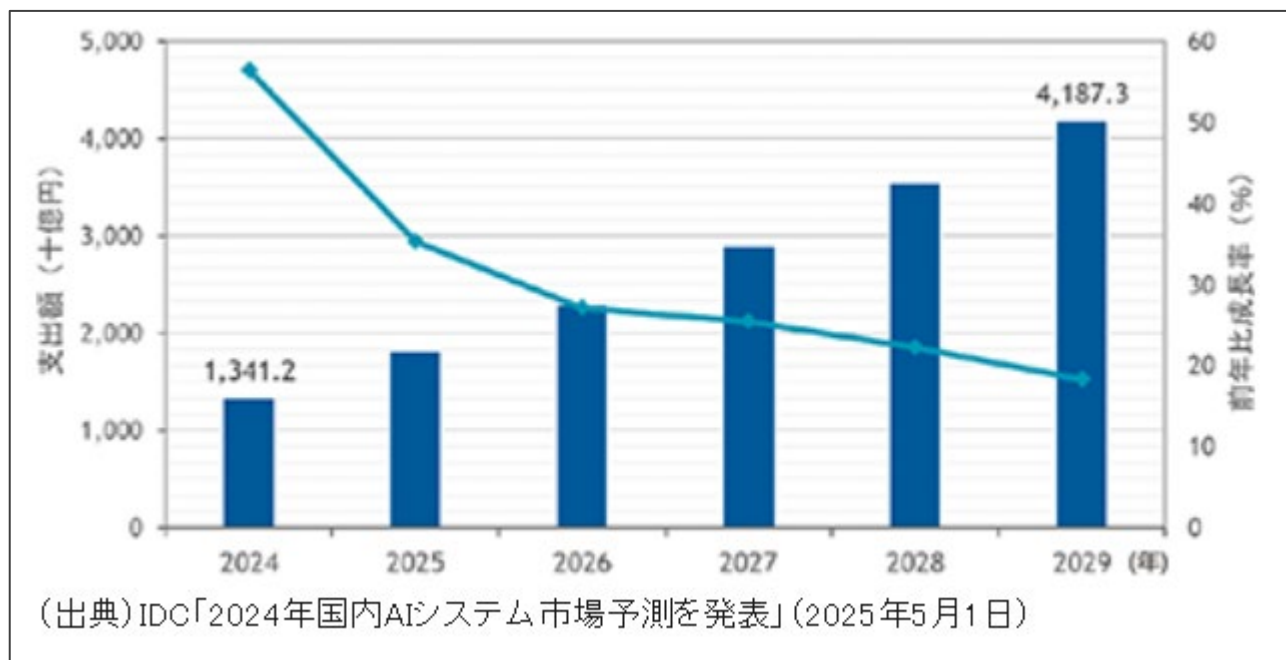


出所：内閣府経済財政諮問会議 令和6年EBPMアドバイザリーボード資料「半導体政策について」より当社作成

AIは爆発的に進化を続けており新たな技術が日々出現し、技術変革の可能性が大きい分野です。

今後AIが更に進化し、あらゆるデジタル分野に浸透・連携することで、デジタル社会を支える基盤的要素となる可能性が高まっています。

令和7年版情報通信白書  
国内AIシステムの市場規模(支出額)及び予測



出所: 令和7年版情報通信白書

# SDGsへの取り組み

---

当社は、経営理念実現のための事業計画が、社会全体のサステナビリティにとって重要であることが必要だと認識しております。そのため、全社戦略の3つの柱をSDGsへの貢献と関連付け、社会からの信頼を通じた企業価値向上につなげてまいります。

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

**全社戦略①**  
半導体領域における  
ナンバーワン・システム  
インテグレーターを目指す

DX、デジタル化を支える半導体領域において、お客様のニーズに最大限お応えし、これからの経済成長に貢献するとともに、システムの開発責任をしっかりと果たしてまいります。

8 働きがいも  
経済成長も



12 つくる責任  
つかう責任



**全社戦略②**  
AI事業の独自ブランド化を  
起点とする高速成長を  
目指す

AIに関する新技術の研究開発を推進し、半導体×AI、製造業×AIなどによる新しい産業技術基盤の確立にしっかりと責任を果たしてまいります。

7 エネルギーをみんなに  
そしてクリーンに



9 産業と技術革新の  
基盤をつくろう



12 つくる責任  
つかう責任



**全社戦略③**  
エンジニア規模の拡大と  
生成AIとの  
コラボレーション

優秀な人材の活用は、すべての人たちの働く機会に影響を与えます。リスク管理とコンプライアンス体制の強化を通じ、多様で公正な社会への責任を果たしてまいります。

5 ジェンダー平等を  
実現しよう



8 働きがいも  
経済成長も



16 平和と公正を  
すべての人に



# リスク情報

---

有価証券報告書記載の「事業等のリスク」のうち、事業計画の実現に特に影響を与える可能性のあるものについて記載しております。

| 想定されるリスク                                                                      | 想定される場面及び発生可能性                                                                                       | 当社事業計画への影響                                                                                         | 対応策                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 採用において計画どおり優秀な人材を確保できない。</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 【可能性：低】経済動向や自然災害、競合他社への流出による人材の供給不足が生じる。</li> </ul>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 新規案件を受注できない、受注した案件のリソースが不足する等により、事業計画達成が困難になる。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 優秀な技術者の待遇向上、福利厚生の実を図る。</li> </ul>              |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 大学等との共同研究等の成果が想定どおりに進まない。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 【可能性：中】大学等との研究開発等の遅延や当社の人材不足により、ソフトウェア開発に遅れが生じる。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 本事業計画に影響はないが、長期的な成長性に影響あり。</li> </ul>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 高度AI技術者の積極活用、優秀な技術者の確保を図る。</li> </ul>          |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 主要顧客との取引がなくなる。</li> </ul>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 【可能性：中】依存度の高い顧客の事業方針、経営状況の悪化により、当社の受注量が減少する。</li> </ul>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 売上高の減少により、事業計画達成が困難になる。</li> </ul>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 新規事業の推進、新規顧客の獲得により、特定顧客への依存度の低下を図る。</li> </ul> |

\*上記は成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋し掲載しています。  
その他のリスクは、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料に掲載されている情報には、将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現や将来の業績を保証するものではありません。

経済状況の変化や一般的な業界ならびに顧客ニーズの変化、法規制の変更等、様々な要因によって当該予想と大きく異なる可能性があります。

本資料のアップデートは、通期決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。

## お問い合わせ先

ティアンドエスグループ株式会社

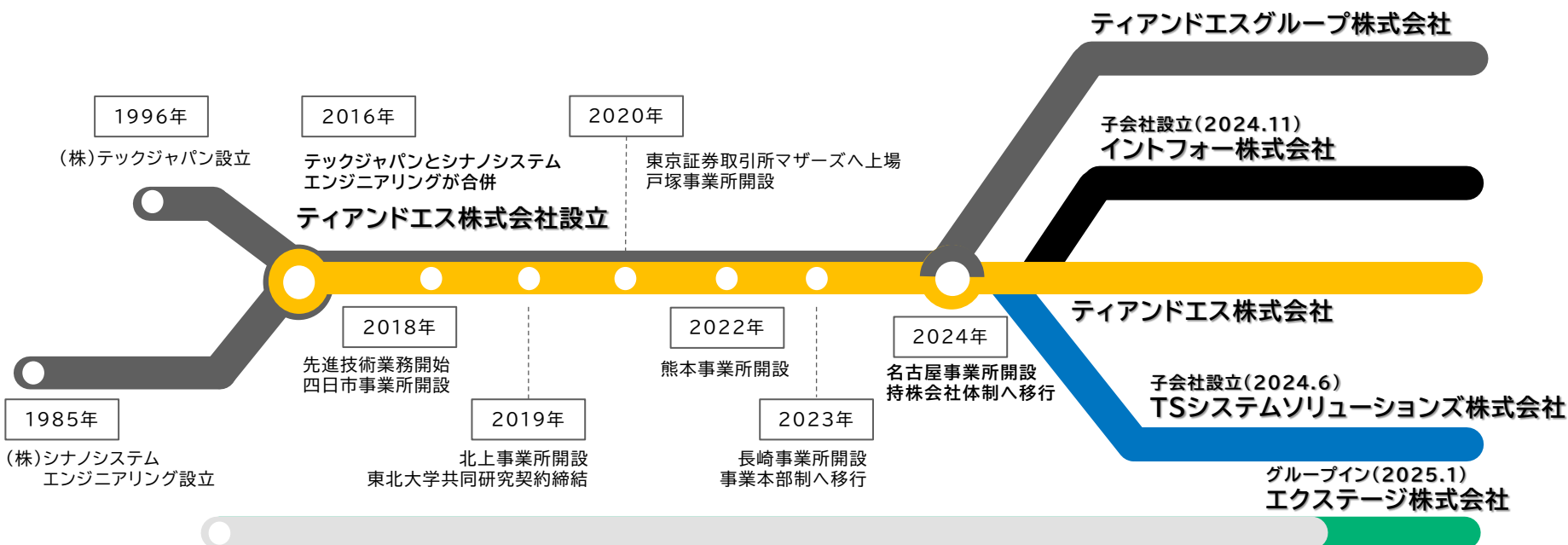
経営企画IR部

Email / [pr@tecsvc.co.jp](mailto:pr@tecsvc.co.jp)

URL / <https://www.tecsvc.co.jp/>

# Appendix

---



| 商号   | ティアンドエスグループ(株)                                                    | ティアンドエス(株)                                                                                    | TSシステムソリューションズ(株)                                                                         | イントフォー(株)                                                                                     | エクステージ(株)                                                     |
|------|-------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| HP   | <a href="https://www.tecsvc.co.jp/">https://www.tecsvc.co.jp/</a> | <a href="https://www.tecsvc.co.jp/company_tands/">https://www.tecsvc.co.jp/company_tands/</a> | <a href="https://www.tecsvc.co.jp/company_tss/">https://www.tecsvc.co.jp/company_tss/</a> | <a href="https://www.tecsvc.co.jp/company_intiv/">https://www.tecsvc.co.jp/company_intiv/</a> | <a href="https://ex-stage.co.jp/">https://ex-stage.co.jp/</a> |
| 設立   | 2016年11月1日                                                        | 2024年1月12日                                                                                    | 2024年6月5日                                                                                 | 2024年11月1日                                                                                    | 2008年4月8日                                                     |
| 代表者  | 代表取締役社長 武川義浩                                                      | 代表取締役社長 三橋茂                                                                                   | 代表取締役社長 近藤哲史                                                                              | 代表取締役社長 小林林広                                                                                  | 代表取締役社長 樫浦紀光                                                  |
| 所在地  | 神奈川県横浜市西区みなとみらい3丁目6番3号                                            |                                                                                               |                                                                                           |                                                                                               |                                                               |
| 事業拠点 | 本社:横浜                                                             | 本社:横浜<br>事業所:四日市、北上、戸塚、熊本、長崎、名古屋                                                              | 本社:横浜                                                                                     | 本社:横浜                                                                                         | 本社:埼玉                                                         |
| 従業員数 | 371名(2025年11月時点, グループ全体)                                          |                                                                                               |                                                                                           |                                                                                               |                                                               |
| 事業内容 | グループ全体の経営管理                                                       | システム開発及びその関連サービス事業                                                                            | 技術者の募集、採用、育成に関する支援サービス、ソフトウェア開発、インフラ基盤設計構築                                                | AI ソフトウェア開発ビジネス                                                                               | ソフトウェア・コンピューターシステムの企画、開発、制作、保守管理、コンサルティング                     |