

東証プライム
証券コード [4687]

2025年 3月期決算説明会

2025年5月26日

 TDCSOFT



- 1 2025年3月期 決算概況（連結）
- 2 2025年3月期 主要施策の状況
- 3 新中期経営計画 『Be a Visionary System Integrator』（FY2025～FY2027）
- 4 2026年3月期 見通しについて 代表取締役社長 小林 裕嘉
- 5 2025年3月期 決算内容 取締役執行役員
コーポレート分野担当 大垣 剛

1

2025年3月期 決算概況（連結）

2025年3月期 決算概況（連結）

（単位：百万円）	2025年3月期	利益率	前年同期比	2024年3月期
売上高	44,417	-	11.9%	39,698
売上総利益	9,505	21.4%	17.2%	8,112
営業利益	4,772	10.7%	25.3%	3,807
経常利益	4,876	11.0%	14.6%	4,253
当期純利益	3,433	7.7%	11.1%	3,089
ROE	17.4%	-	-1.7%	17.7%
配当金	27円	-	12.5%	24円

※ 2024年4月1日付けで、普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。
前連結会計年度の期首に株式分割が行われたと仮定して「1株当たり配当金」を記載しております。

ハイライト

highlight

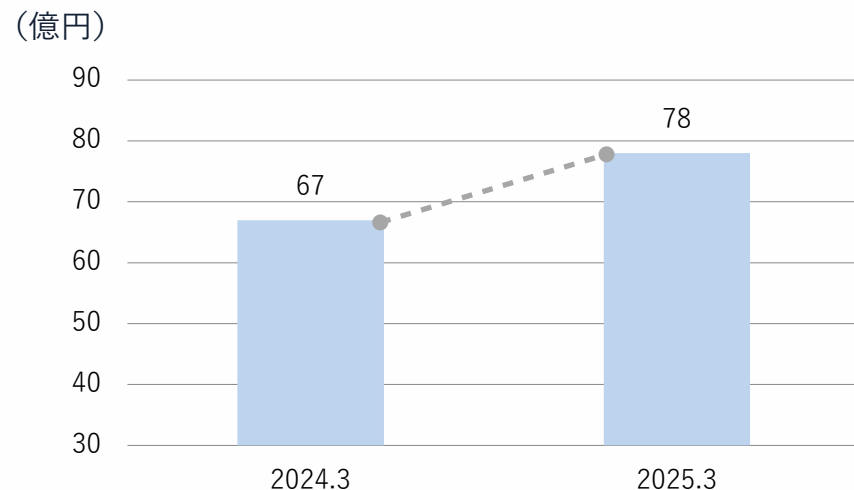
- ▶ 当期も各事業分野は堅調に推移し、売上高は計画を上回り増収を達成
- ▶ 販売管理費について、将来の事業拡大に向けた事業投資、人材投資を積極的に拡大するも、増収効果で吸収
- ▶ 配当に関しては、業績向上に伴い期初想定からの増配を実施



分野別ハイライト

ITコンサルティング&サービス分野

IT Consulting & Services



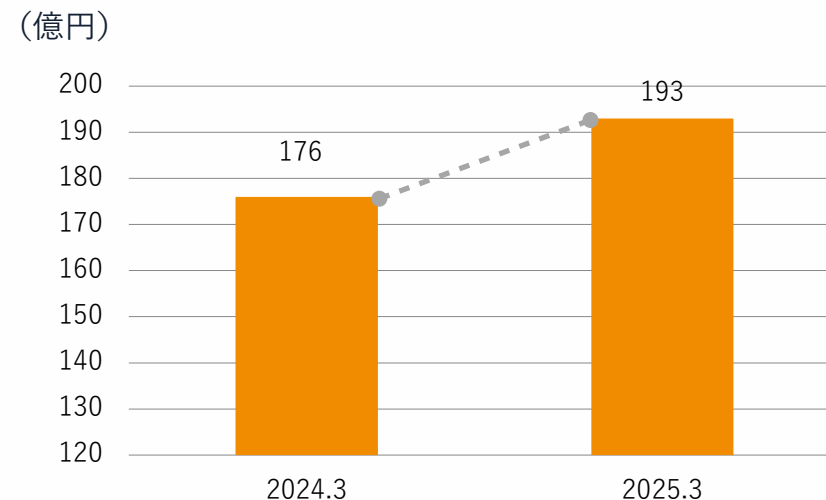
前年比
+14.9%

エンタープライズ向けの
SaaSソリューション案件が
堅調に推移



金融ITソリューション分野

Financial IT solutions



前年比
+9.9%

特に銀行系のシステム開発
案件等が好調に推移

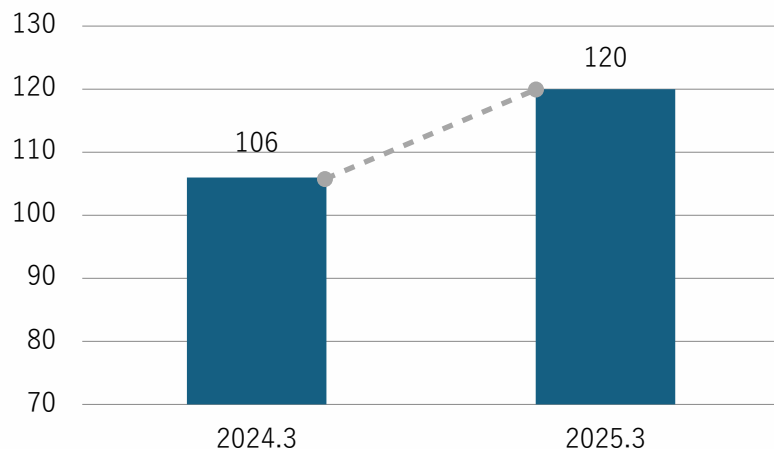


分野別ハイライト

公共法人ITソリューション分野

Public corporation IT solutions

(億円)



前年比
+12.8%

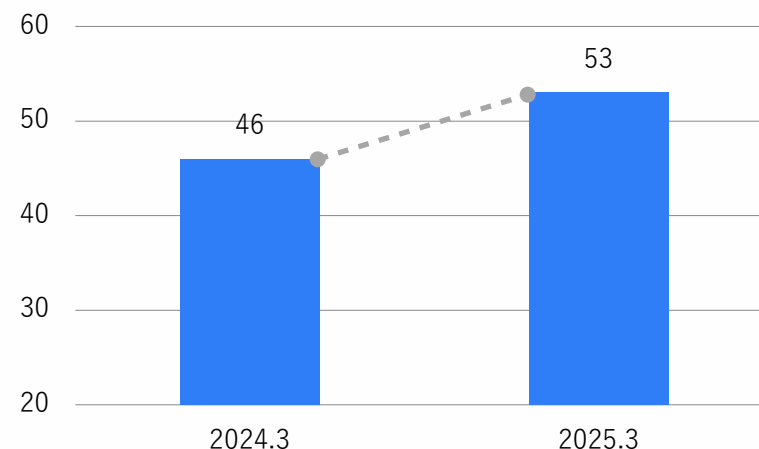
官公庁や運輸業、
旅行業向けの開発案件等が
堅調に推移



プラットフォームソリューション分野

Platform solution

(億円)



前年比
+13.2%

通信、官公庁向けの
インフラ構築案件が堅調に
推移

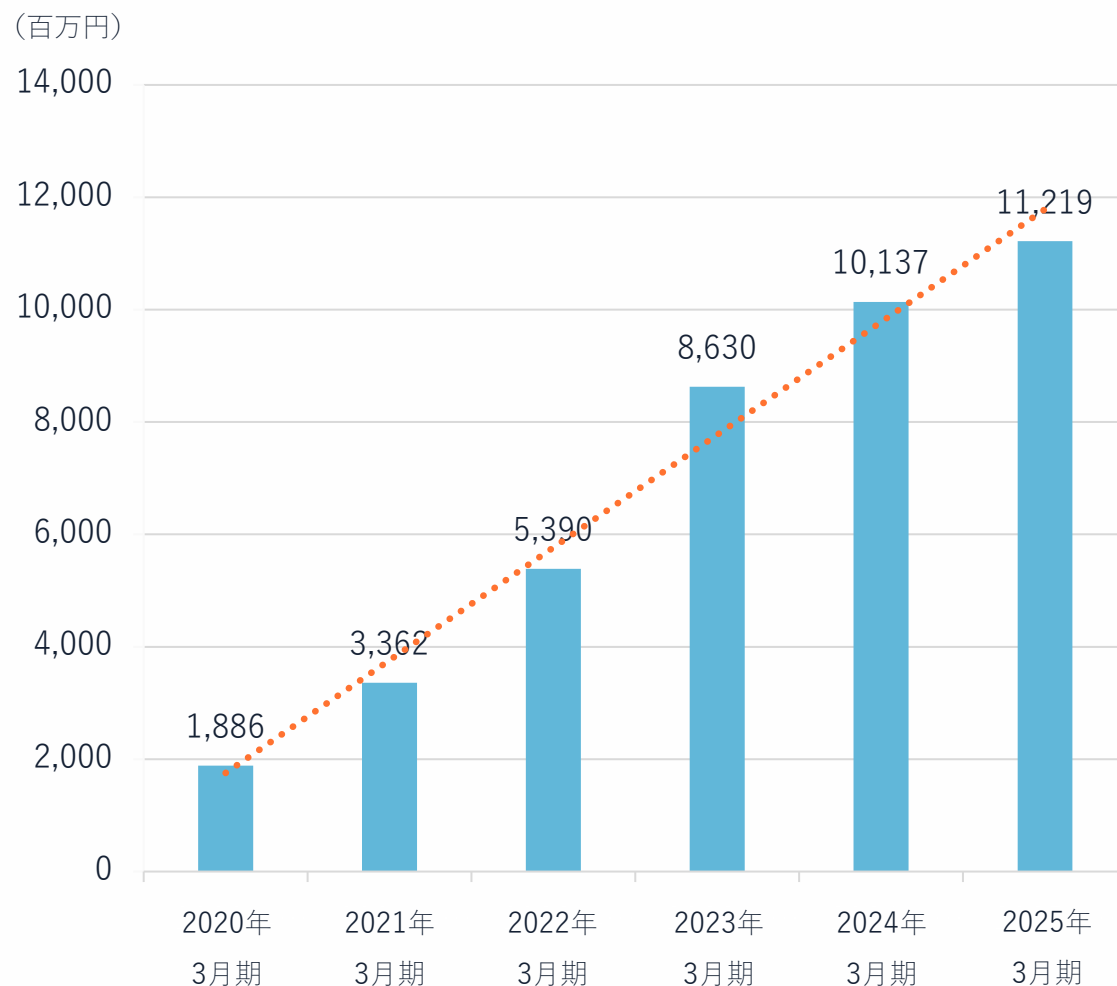




2

2025年3月期 主要施策の状況

主要戦略 ① 高付加価値SIサービスの追求



次世代型SI事業は順調に拡大

- ▶ アジャイル開発やクラウド分野が牽引し、売上高は6年間で5.9倍、売上高構成比25%に拡大

次世代型SI事業

Next-generation
SI business

顧客の潜在ニーズを捉え、アジャイル、セキュリティ等の最新の要素技術等を活用し、高付加価値サービスの提供と時間や手間などを含めたユーザコストの低減を両立したインテグレーションサービス

主要戦略 ② SIモデル変革の推進

2025年4月より人事制度を改定

社会的な動向

- 労働人口の減少等による人材獲得競争の激化、社会保障費の増大、国内経済成長の鈍化、etc.



SIモデルへの影響

- 開発技術や開発手法の多様化
- プロジェクト規模の小規模化
- プロジェクト難易度も高度化

SIモデル変革に向けて

人財コンセプト

『オールプロフェッショナル』

- ポスト重視から専門性を軸とした等級体系に
- 成果主義から能力と成果の2軸での評価に
- より拡充した独自の教育体系によるキャリア開発支援

コンサルティング事業、サービス製品販売事業を拡大

エンタープライズアジャイルを推進する2人のフェローが語る

激動の時代に求められる

「ビジネスアジリティ」による
企業変革の実現

世界で2万を超える企業や政府機関が活用しているSAFe® (Scaled Agile Framework®) は、「ビジネスアジリティ」を組織に紐付け、トランスフォーメーションを駆動するためのフレームワークである。近年、日本でも関心が高まっており、変革に積極的な企業の導入が進んでいる。昨年11月に日本人として初めてSAFeのフェローに任命されたScaled Agile-Japanの中谷 浩晃氏と、SAFeの導入・活用を支援するパートナーであるTDCソフトでフェローを務める上條 英樹氏が語り合った。

上條 まずは、フェロー就任おめでとうございます。SAFeは、2011年の1.0の発表以来、昨年の6.0まで、進歩を遂げて、世界の2万企業や政府機関が採用している新動向としてコンサルタントに当たるAdvanced SPC、SAFe for Hardwareなど、他の様々なトレーニングが追加されています。そのあたりについてお聞かせください。

中谷 前者は、継続したSAFeコンサルタントの学びの場の提供であり、後者は、既に自動車産業で多くの実績があり、市場のニーズに応える形で、製造業向けのトレーニングと資格を新たに提供することになりました。

上條 日本企業でもSAFeの導入が進み、それをアセスメントで明らかにする必要があります。変革を阻害している「現状の延長線上に得る」という考え方、2週間の開発期間を考慮した「ミニマム」、PIプランニングと呼ばれる全体開発計画を考慮した「エッセンシャル」の4コースで構成しています。それぞれのコースに、アセスメントから必要なトレーニングが最初からセット

図 TDCソフトの提供する「SAFe パッケージ」

トライアル	ミニマム	ベーシック	エッセンシャル	オプション
SAFeダイジェスト	SAFeトレーニング	SAFeトレーニング	SAFeトレーニング	LPMトレーニング
危険意識醸成ワークショップ	SAFeコンサルティング	SAFeコンサルティング	SAFeコンサルティング	SPトレーニング
パリューストリームワークショップ	SAFeコンサルティング	SAFeコンサルティング	SAFeコンサルティング	LACEワークショップ
SAFeエッセンス体験	SSM コーチ	SSM コーチ	SSM コーチ	RTEハンズオン支援
	RTE コーチ	RTE コーチ	RTE コーチ	SSMハンズオン支援
				運営チーム導入支援
				イデレーションサポート
				etc...

図 TDCソフトの提供する「SAFe パッケージ」

SAFeの導入と活用をサポートするため、TDCソフトはトレーニングとコンサルティングをセットにした「SAFe パッケージ」を開発中だ。SAFe導入においては、特に入口の段階が重要。準備段階と導入初期の支援を重視したサービスだが、導入後の活用を促進するメニューも用意されている。

上條 しっかり取り組めば挽回できるということでした。経営者の意思決定を得るために各企業が苦勞している実情があるかと思いますが、何かアドバイスはありますか。

中谷 SAFeの成功事例紹介を含めて認知度を向上させていくことに加え、経営者の意思決定の支援もしています。TDCソフトのようなパートナー企業の支援も期待しています。

上條 ヒエラルキー型組織とネットワーク型組織の特徴を生かした、サイロ化による弊害を解決するオペレーションの仕組みですね。企業文化については、いかがですか。

中谷 企業文化も非常に重要なポイントです。組織文化や価値観を醸成するためにリーナアジャイルマインドセットという概念を提唱しています。これ

エンタープライズアジャイルを推進する2人のフェローが語る

激動の時代に求められる

「ビジネスアジリティ」による
企業変革の実現

世界で2万を超える企業や政府機関が活用しているSAFe® (Scaled Agile Framework®) は、「ビジネスアジリティ」を組織に紐付け、トランスフォーメーションを駆動するためのフレームワークである。近年、日本でも関心が高まっており、変革に積極的な企業の導入が進んでいる。昨年11月に日本人として初めてSAFeのフェローに任命されたScaled Agile-Japanの中谷 浩晃氏と、SAFeの導入・活用を支援するパートナーであるTDCソフトでフェローを務める上條 英樹氏が語り合った。

上條 まずは、フェロー就任おめでとうございます。SAFeは、2011年の1.0の発表以来、昨年の6.0まで、進歩を遂げて、世界の2万企業や政府機関が採用している新動向としてコンサルタントに当たるAdvanced SPC、SAFe for Hardwareなど、他の様々なトレーニングが追加されています。そのあたりについてお聞かせください。

中谷 前者は、継続したSAFeコンサルタントの学びの場の提供であり、後者は、既に自動車産業で多くの実績があり、市場のニーズに応える形で、製造業向けのトレーニングと資格を新たに提供することになりました。

上條 日本企業でもSAFeの導入が進み、それをアセスメントで明らかにする必要があります。変革を阻害している「現状の延長線上に得る」という考え方、2週間の開発期間を考慮した「ミニマム」、PIプランニングと呼ばれる全体開発計画を考慮した「エッセンシャル」の4コースで構成しています。それぞれのコースに、アセスメントから必要なトレーニングが最初からセット

図 TDCソフトの提供する「SAFe パッケージ」

トライアル	ミニマム	ベーシック	エッセンシャル	オプション
SAFeダイジェスト	SAFeトレーニング	SAFeトレーニング	SAFeトレーニング	LPMトレーニング
危険意識醸成ワークショップ	SAFeコンサルティング	SAFeコンサルティング	SAFeコンサルティング	SPトレーニング
パリューストリームワークショップ	SAFeコンサルティング	SAFeコンサルティング	SAFeコンサルティング	LACEワークショップ
SAFeエッセンス体験	SSM コーチ	SSM コーチ	SSM コーチ	RTEハンズオン支援
	RTE コーチ	RTE コーチ	RTE コーチ	SSMハンズオン支援
				運営チーム導入支援
				イデレーションサポート
				etc...

図 TDCソフトの提供する「SAFe パッケージ」

SAFeの導入と活用をサポートするため、TDCソフトはトレーニングとコンサルティングをセットにした「SAFe パッケージ」を開発中だ。SAFe導入においては、特に入口の段階が重要。準備段階と導入初期の支援を重視したサービスだが、導入後の活用を促進するメニューも用意されている。

上條 しっかり取り組めば挽回できるということでした。経営者の意思決定を得るために各企業が苦勞している実情があるかと思いますが、何かアドバイスはありますか。

中谷 SAFeの成功事例紹介を含めて認知度を向上させていくことに加え、経営者の意思決定の支援もしています。TDCソフトのようなパートナー企業の支援も期待しています。

上條 ヒエラルキー型組織とネットワーク型組織の特徴を生かした、サイロ化による弊害を解決するオペレーションの仕組みですね。企業文化については、いかがですか。

中谷 企業文化も非常に重要なポイントです。組織文化や価値観を醸成するためにリーナアジャイルマインドセットという概念を提唱しています。これ

日経ビジネス：2025年3月31日号

導入期間3ヵ月 → たった1週間に！
※当社における通常のServiceNow導入時との比較

ServiceNow ITSM導入テンプレート

Snap ITSM
スナップ アイティエスエム

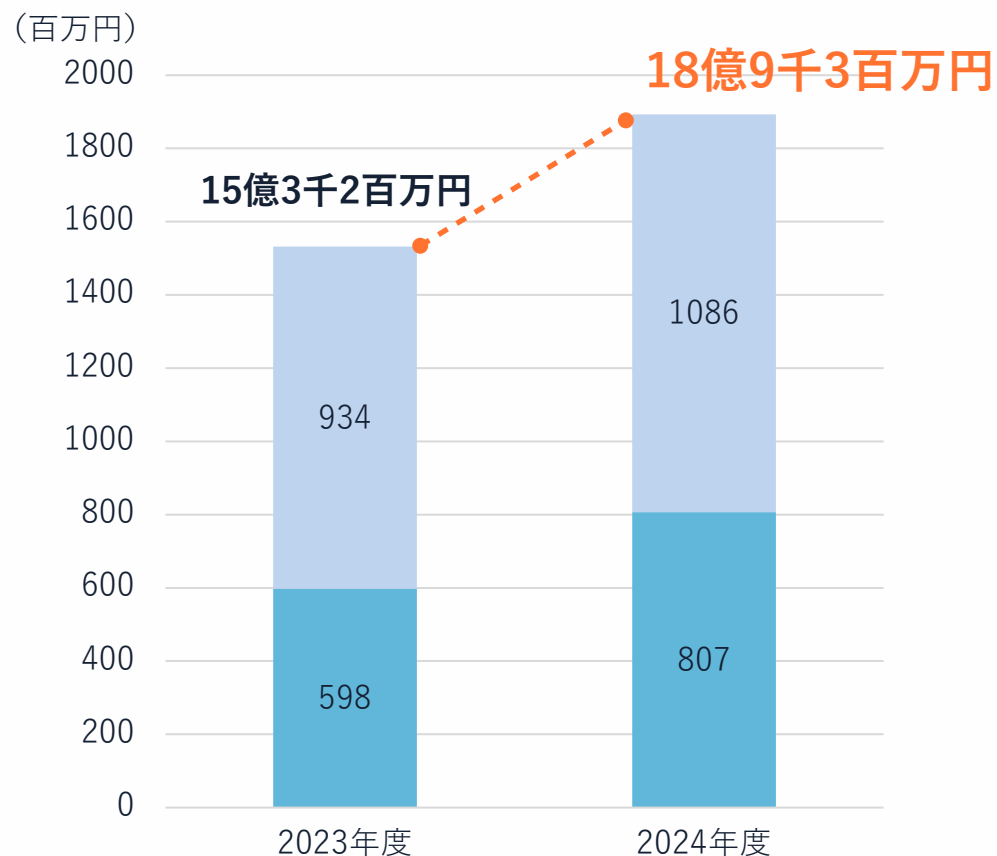
TDCソフトの ITSMテンプレートなら
ServiceNowがすぐに始められます

2024年6月17日：プレスリリース

主要戦略 ③ 事業領域の拡大

コンサルティング事業、サービス製品販売事業

▶ 両事業ともに、マーケティング施策の推進によるリード、案件獲得は順調に拡大。合わせて、ノウハウのアセット化や要員育成等、総合的な施策を推進し、事業は順調に拡大中



前年同期比
23.6% 増

コンサルティング事業

サービス製品販売事業

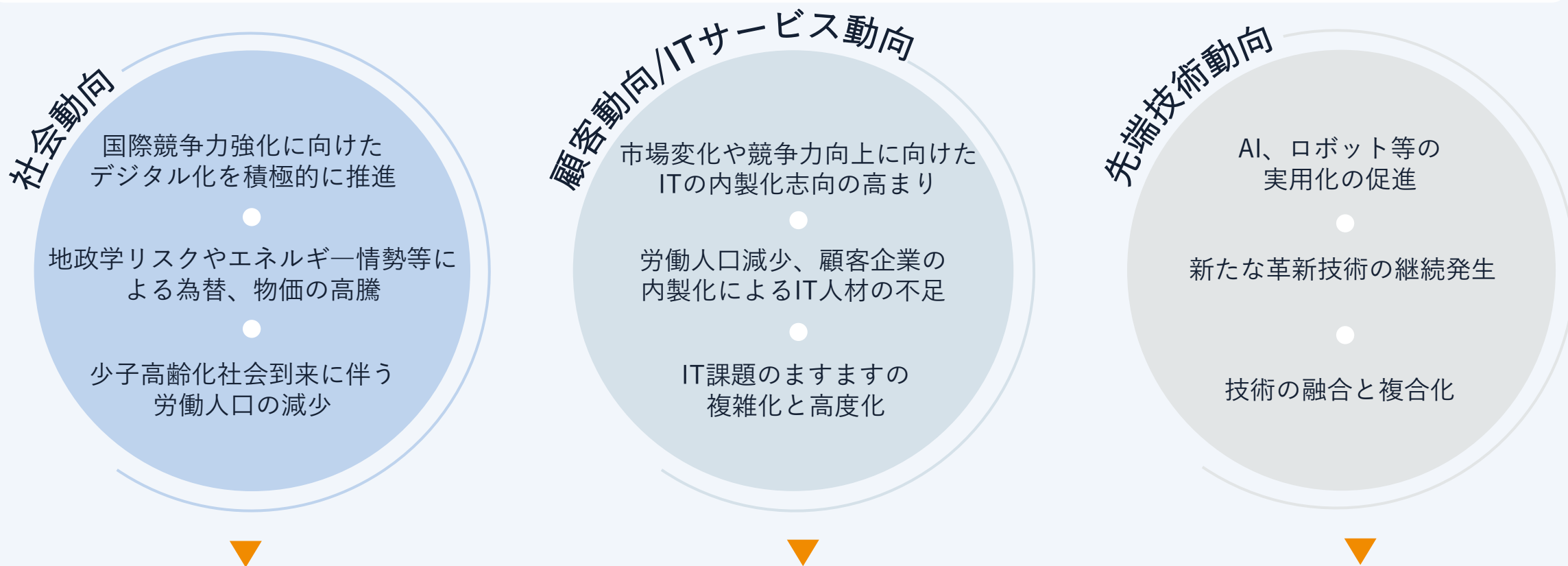
3

新中期経営計画

『Be a Visionary System Integrator』
(FY2025～FY2027)

事業環境について

先を見通すことが難しく不透明感が増す中、顧客課題はますます複雑・多様化



顧客や業界の課題に対し、本質的かつ価値の高い貢献が求められ、顧客課題の解決に必要な知見が多岐にわたる傾向

Be a Visionary System Integrator

売上高

proceeds

600 億円

営業利益

operating profit

62 億円

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

重点戦略

事業戦略

バリューチェーンの深化と
オフリングの推進

各事業別での専門性強化と
事業領域の拡大

グローバルビジネスの拡大

投資戦略

先進技術獲得とマーケティング
機能を統合した事業投資を推進

人的資本の強化

M&A・アライアンスなど戦略的
パートナーシップを推進

人財戦略

高度な専門性を持つ
マネジメント層の強化

エンジニアリング分野における
育成システムの高度化を追求

多様な人財の活躍推進と
組織エンゲージメントの向上

数値目標

事業ポートフォリオ

コンサルティング
事業

15 億円

製品販売事業

20 億円

業種別ポートフォリオ

金融分野

45%

法人分野

40%

公共分野

15%

社員数

Number of
employees

2,900 名

女性管理職比率

The ratio of
female managers

10% 以上

GHG排出量

Scope 1・2

0.27 ktCo₂

Scope 3

15 ktCo₂

配当性向

40% 以上

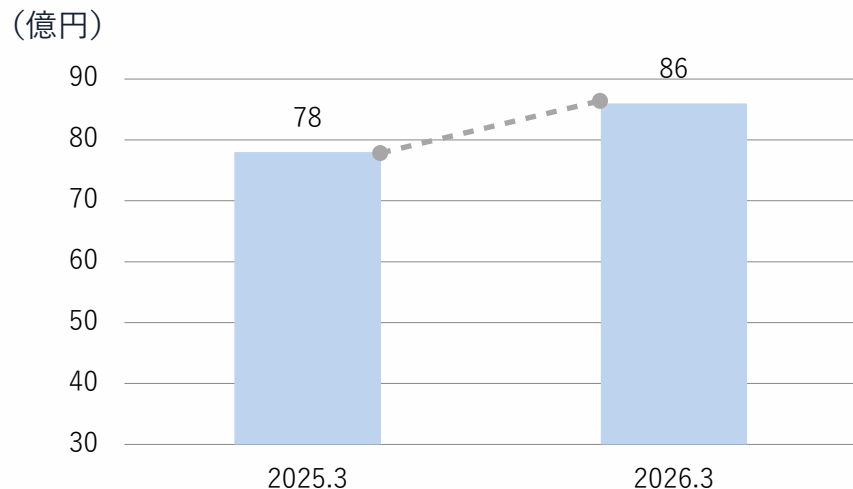
4

2026年3月期の見通し

2026年3月期見通し（分野別）

ITコンサルティング&サービス分野

IT Consulting & Services



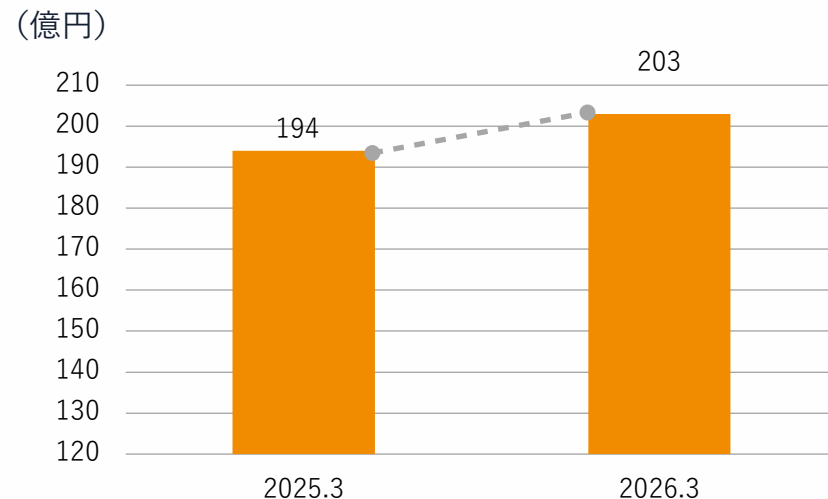
前年比
+10.6%

SaaS、iPaaS等のクラウド系ソリューションが堅調。
さまざまなサービスを組み合わせて
オフリングサービスを展開。



金融ITソリューション分野

Financial IT solutions



前年比
+4.9%

好調なモダナイゼーション需要を
背景にクレジット、銀行系分野を
中心に拡大。

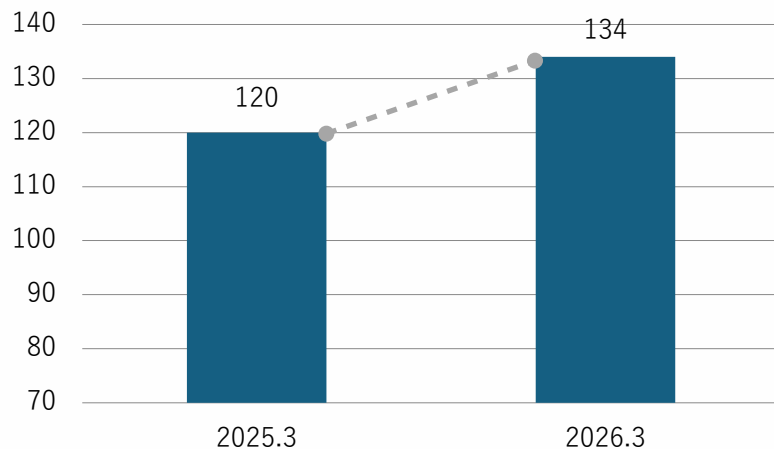


2026年3月期見通し（分野別）

公共法人ITソリューション分野

Public corporation IT solutions

(億円)



前年比
+11.7%

公共系を始めとした社会インフラ需要による大規模案件が牽引。

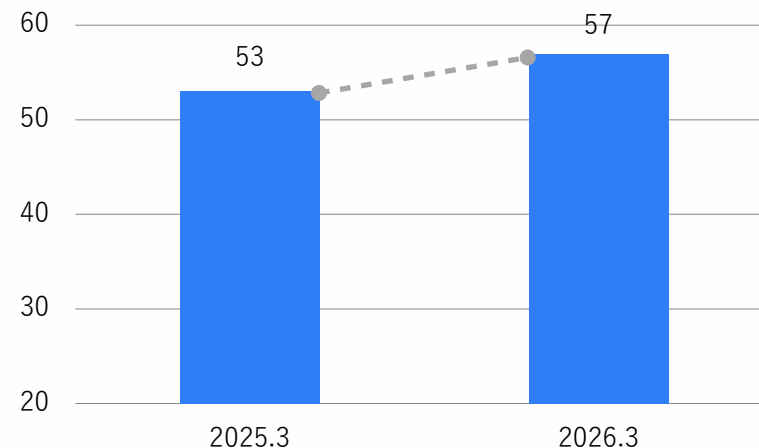
引き続き顧客のパートナーとしてIT・DX構想から支援拡大を図る。



プラットフォームソリューション分野

Platform solution

(億円)



前年比
+7.8%

クラウドニーズの継続により事業は堅調に拡大見込み。



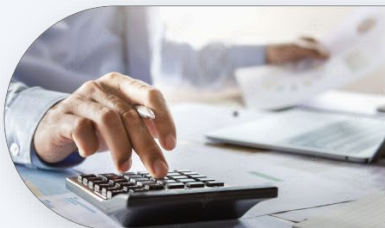
業績予想および配当予想

(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)
第2四半期 (累計)	22,900 (+7.3%)	2,410 (+0.4%)	2,460 (+0.7%)	1,665 (+0.8%)	35.3	-
通期	48,000 (+8.1%)	5,100 (+6.9%)	5,200 (+6.6%)	3,520 (+2.5%)	74.7	30

- ▶ 事業環境は引き続き堅調に推移する見込みであり、前期比8.1%増収となる見込み
- ▶ 営業利益率10%を確保しつつも、先端要素技術の獲得や中期経営計画に沿った専門性の強化などを目的とした人材の確保・育成など、引き続き将来の事業拡大に向けた投資を積極的に取り組む

5

2025年3月期 決算内容



財務諸表

Balance sheet



受注高・受注残高

Sales order・backlog of unfilled orders



顧客業種別売上高概況

Sales by Customer Industry



営業利益分析

Operating profit analysis

財務諸表

損益計算書

PL Income statement

(単位：百万円)	2025年3月期	2024年3月期	増減率
売上高	44,417	39,698	11.9%
労務費	14,325	13,464	6.4%
外注費	19,240	16,938	13.6%
その他経費	1,393	1,173	18.8%
仕掛増減高	△ 45	9	△ 583%
売上原価	34,912	31,585	10.5%
売上総利益	9,505	8,112	17.2%
販売費及び一般管理費	4,732	4,304	9.9%
営業利益	4,772	3,807	25.3%
営業外収支	103	445	△ 76.7%
経常利益	4,876	4,253	14.6%
税引前当期利益	4,876	4,253	14.6%
当期純利益	3,433	3,089	11.1%
EPS	72.86円	64.90円	12.3%

貸借対照表

Balance sheet

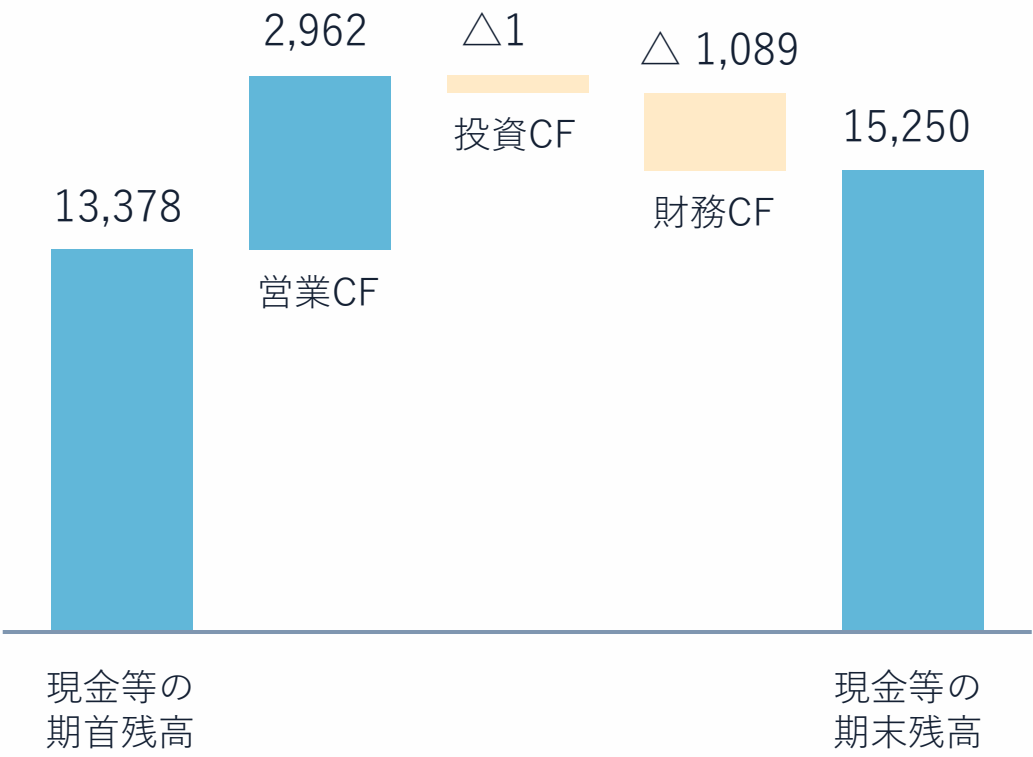
(単位：百万円)	2025年3月期末	2024年3月期末	増減率
資産合計	28,286	25,505	10.9%
流動資産	23,247	20,434	13.8%
固定資産	5,039	5,071	-0.6%
負債合計	7,405	7,028	5.4%
流動負債	6,870	6,378	7.7%
固定負債	535	649	-17.7%
純資産合計	20,881	18,477	13.0%
負債純資産合計	28,286	25,505	10.9%
自己資本比率	73.82%	72.44%	1.9%
1株当たり純資産	442.98	392.16円	13.0%



財務諸表

Balance sheet

キャッシュフロー計算書



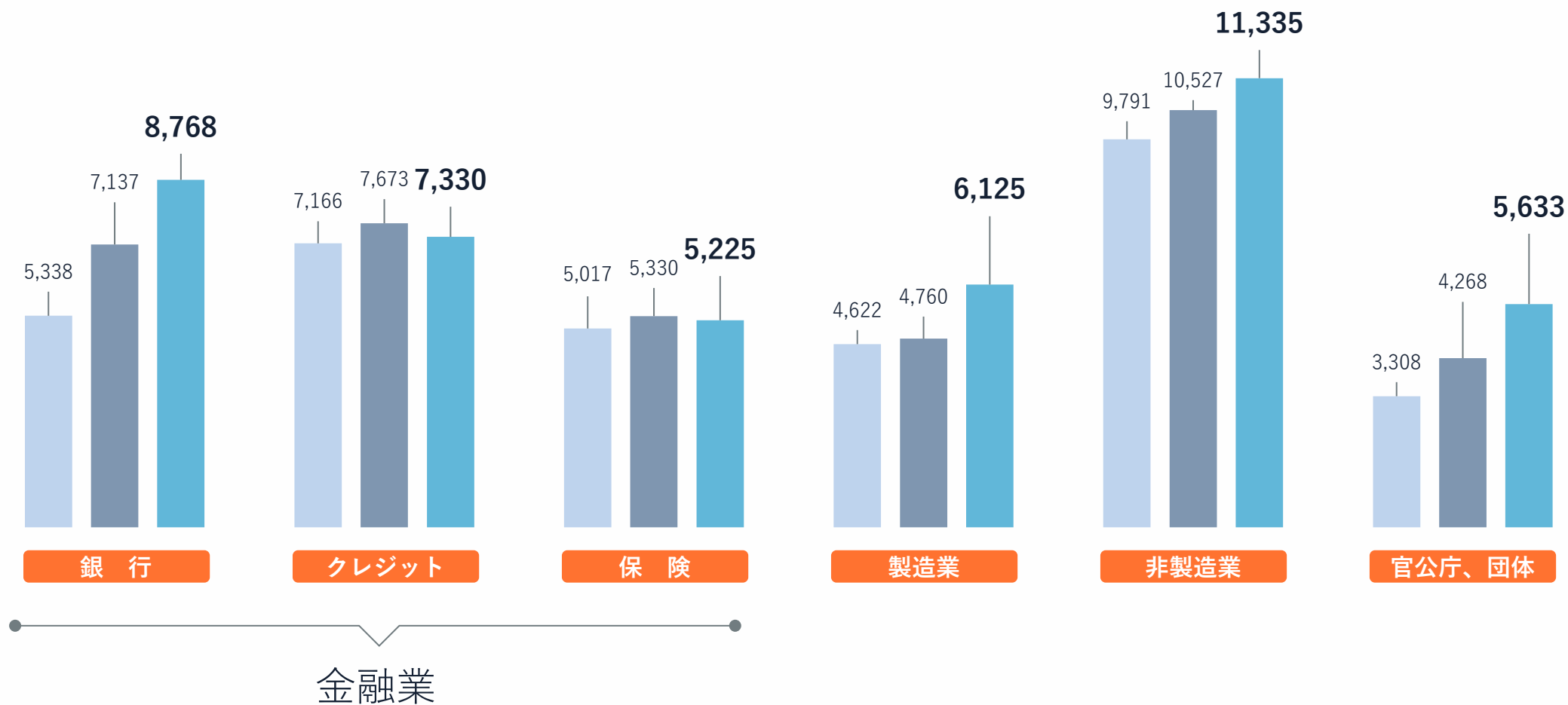
財務諸表

Balance sheet

現金等の期首残高	13,378
税引前当期純利益	4,876
売上債権及び契約資産の増加額	△ 873
その他	194
法人税等	△ 1,235
営業CF	2,962
有形固定資産の取得による支出	△ 63
投資有価証券の売却による収入	10
その他	52
投資CF	△ 1
利息の支払額	△ 6
配当金の支払額	△ 1,148
その他	65
財務CF	△ 1,089
現金等の期末残高	15,250

顧客業種別売上高概況

2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期 単位（百万円）



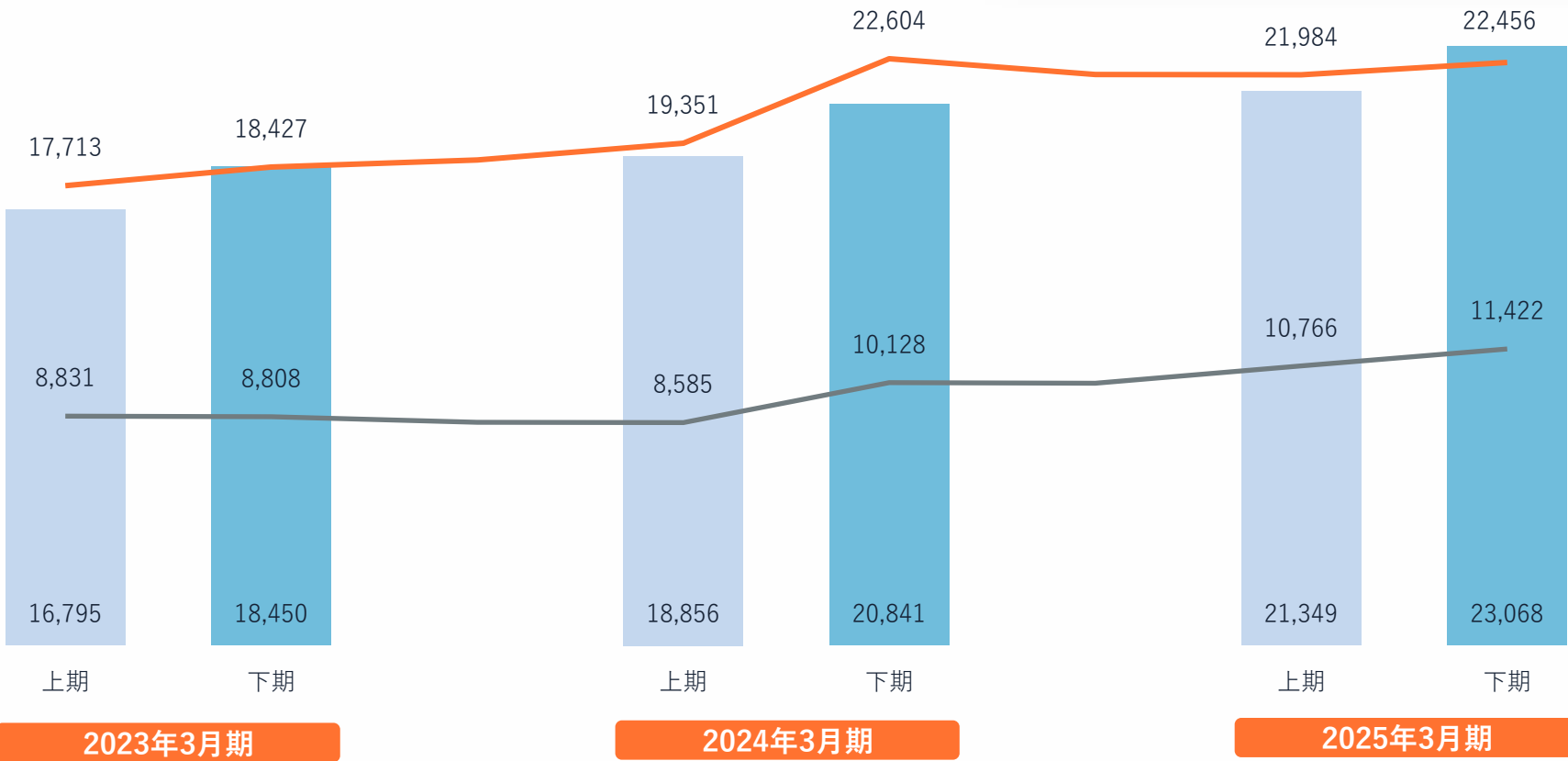
受注高・受注残高

受注高 受注残高 売上高 単位（百万円）

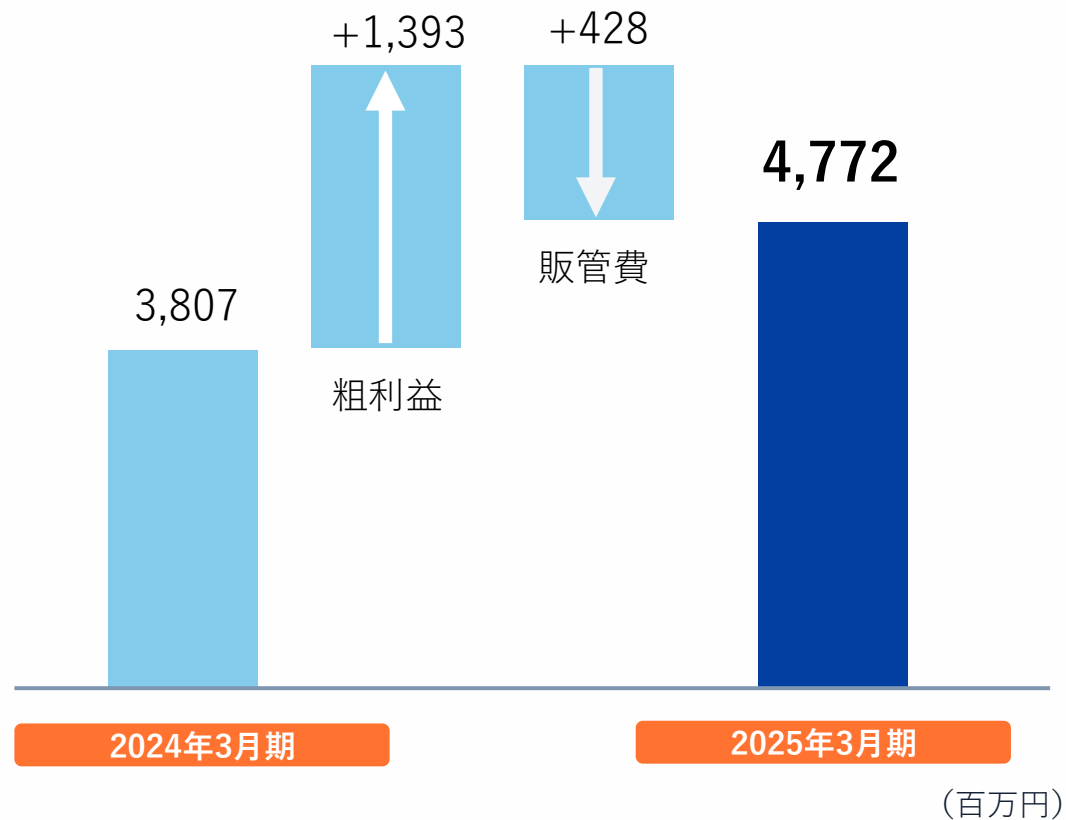


受注高・受注残高

Sales order・backlog of unfilled orders



営業利益分析



営業利益分析

Operating profit analysis

粗利益

- 売上高の増加による利益向上

販売管理費

- 採用および教育投資の拡大
- 新技術獲得等の事業投資拡大
- ブランド向上に向けた施策の強化



<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。