

【T&S Monthly News 潮風みらい通信 2026年2月号】

今月のメニュー

1. 今月の特集：1Q 決算
2. ビジネス・プログレス：「100-20-300」の達成に向けて
3. 今後のスケジュール

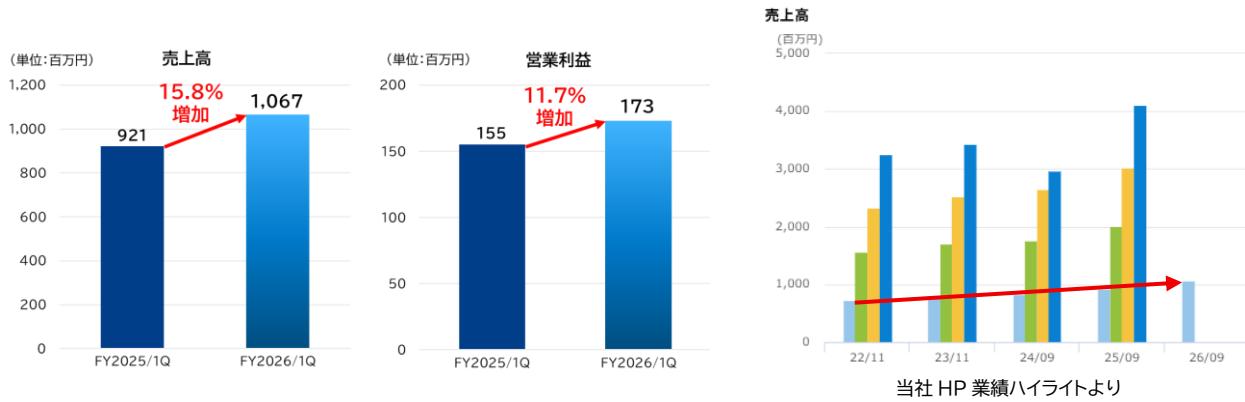
いつもお読みいただき、ありがとうございます。T&S Monthly News を通じて、様々な情報を発信してまいります。今月の潮風みらい通信は、1Q 決算についてご説明します。ビジネス・プログレスでは「100-20-300」の達成に向けての状況についてご説明します。



1. 今月の特集：1Q 決算

先日2月12日(木)に2026年9月期第1四半期の決算を発表しました。すでに決算短信や補足説明資料を開示していますが、ここではもう少しあみ砕いて解説します。

○ 売上、利益ともに第1四半期の過去最高の業績を継続(※過去同四半期比)



第1四半期の売上高は10億67百万円、営業利益は1億73百万円でした。前年同期と比較すると売上高は15.8%増、営業利益は11.7%の増加となりました。上場してからの5年間は毎期過去最高収益を達成しており、6年目となる今期も好調な滑り出しがあります。年間を通じても最高収益達成を継続できるよう引き続き事業の成長と拡大に取り組んでまいります。

業績推移については、弊社ホームページ IR 情報 - 業績ハイライトをご参照下さい。

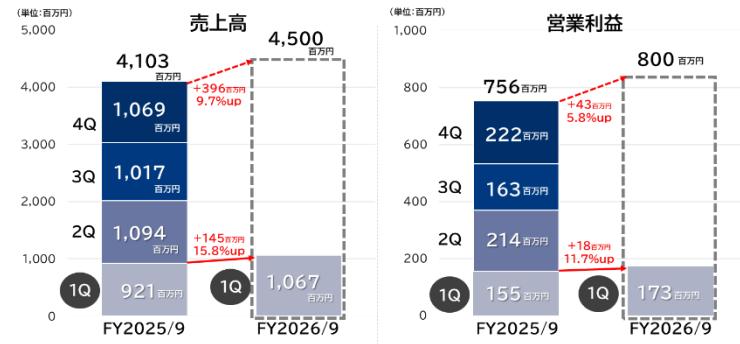
<https://www.tecsvc.co.jp/ir-info/financial-highlights/>

○ 半導体ソリューションカテゴリーが好調

半導体ソリューションカテゴリーの業績が好調に推移し、売上高は前年同期比36.7%増の376百万円と大幅に増加しました。AI需要の高まりを背景に半導体業界は好調であり、当社グループの主要取引先からの大規模案件、継続案件、新規案件いずれに関しても堅調に推移しました。また、DXソリューションカテゴリーの売上高は前年同期比13.1%増となり順調に推移しました。AIソリューションカテゴリーの売上高は、計画していた通り新しい研究開発の立ち上げを優先させ前年同期比19.8%の減少となりました。

当社グループの売上高には若干の季節変動がありますが、それらを考慮しても当第1四半期の業績は順調な推移となっています。

今後も皆さまのご期待にお応えできるよう、当社グループ一丸となって社業に邁進してまいります。



2. ビジネス・プログレス：「100-20-300」の達成に向けて

「100-20-300」という数字は何でしょう。

これは、長期ビジョン「T&S Growth Journey 2031 — 成長の軌跡とその先へ」に掲げている売上高 100 億円、EBITDA 20 億円、時価総額 300 億円の財務目標です。今期の業績予想が売上高 45 億円、EBITDA 8.1 億円、現在の時価総額 約 140 億円ですから、それぞれ 2 倍とちょっとという水準です。



この目標達成に向けて前提となるのが、長期ビジョンに掲げた(ア)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、(イ)AI 事業の独自ブランド化を起点とする高速成長、(ウ)そしてこれらを支えるエンジニア規模の拡大という3つのミッションです。これらの実現に向け、関連する各種施策の推進に取り組んでいます。また、施策の実行にあたっては、プロジェクトチームの組成を通じ、横浜キャピタルから事業提携にもとづく強力なサポートを得ています。先行してスタートしているのが、①人材採用・育成プロジェクト、②M&A 推進プロジェクト、③データ見える化プロジェクトの3つです。

① 人材採用・育成プロジェクト



半導体や AI 領域での事業拡大を考えたとき、AI 技術の進展により労働集約的ビジネスが変化していくことは予想しているものの、AI がヒトに取って代わるのではなく、ヒトが AI を利用することで全体としての生産性を向上させることができます。そのための高度専門人材の採用と育成を通じ、T&S グループのエンジニア規模を拡大していく必要があります。プロジェクトでは、いかにして採用数を増やすか、退職者数を抑制するか、そして優秀なエンジニアにどう育成していくかについて、活発な議論と行動に出ています。

② M&A 推進プロジェクト



短期間での事業拡大に M&A およびアライアンスの活用は不可欠です。上場以来、順調に成長を続けているとはいえ、2031 年までの目標達成のためには成長を加速する必要があります。M&A は上記3つのミッションに関連付けて検討中です。半導体やAI 領域の拡充、そしてこれを支えるエンジニア規模の拡大といったところに目的を絞り、必ず実行します。プロジェクトでは、案件の検討に時間を費やしていますが、M&A に大切なのは企業同士の「思い」が合致することです。数字合わせの合従ではなく、ともに成長発展できるような M&A を実現できるよう、活発な議論を行っています。

③ データ見える化プロジェクト



IT企業ですから、データの取り扱いには慣れているとはいえ、その有効活用という側面ではまだ伸びしろがあります。T&S の営業利益率は業界平均に比較して高めですが、さらに生産性を高める余地はないか、ホワイトスペースはどこにあるか、といった議論の前提になるよう、プロジェクトの中で検討を進めています。

2031 年の目標達成のためには、自社の力と根性論だけではなく、体系的かつ強力な推進力が不可欠です。横浜キャピタルの新しい力も借りながら、株主・投資家の皆様にも喜んでもらえるよう、企業価値向上のために邁進してまいります。

3. 今後のスケジュール

✧ 3 月 18 日 T&S Monthly News 潮風みらい通信 2026年3月号発刊

それでは来月号もよろしくお願ひします！

メール会員募集中です。

登録はこちから ⇒ <https://www.magicalir.net/4055/mail/index.php>