2027年3月期　第2四半期（中間期）

# 決算説明資料

テラテクノロジー株式会社

2026年11月12日

証券コード：483A

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# Index


01 決算ハイライト P2

02 2027年3月期　中間期　決算概要 P7

03 2027年3月期　業績予想 P16

04 成長戦略 P20

05 株主還元 P31

06 Appendix P33


© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

01 決算ハイライト P2
02 2027年3月期　中間期　決算概要 P7
03 2027年3月期　業績予想 P16
04 成長戦略 P20
05 株主還元 P31
06 Appendix P33

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

決算ハイライト

# エグゼクティブサマリー

**連結売上高**

2027年3月期 中間期

**2,366百万円**

前年同期比　+2.5%

**連結売上総利益**

2027年3月期 中間期

**541百万円**

前年同期比　△7.8%

**連結営業利益**

2027年3月期 中間期

**186百万円**

前年同期比　△28.6%

**営業利益率**

2027年3月期 中間期

**7.9%**

前年同期比　△3.4pt

**最終顧客直接契約比率※1**

2027年3月期 中間期

**35.6%**

**開発部門従業員数※2**

2026年9月30日現在

**368名**

※1　当社グループの売上高のうち、大手ITベンダーやSIer等を経由（二次請け）せず、システムを利用するエンドユーザー（官公庁、通信キャリア、金融機関等）と直接契約を締結している案件の割合
※2　システム開発事業部門の就業人員

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 連結業績ハイライト

## 2027年3月期中間期は対前年同期比で売上高2.5%増<br>営業利益は大型案件に伴う一過性の先行費用等から28.6%減

2027年3月期中間期の業績は、売上高が前年同期比2.5%増の2,366百万円、営業利益が同28.6%減の186百万円。大型案件に伴う一過性の先行費用や一時的な工数増加等から計画をやや下回って着地だが開発人員の拡充など事業基盤の強化は順調

## 最終顧客との直接契約比率は35.6%と前期から上昇、収益性改善の基盤は継続

通信キャリアとの直接取引拡大などから直接契約比率は35.6%へ上昇（2026年3月期32.0%）。売上総利益率は22.9%（同24.7%）と大型案件に伴う一過性の先行費用等により一時的に低下したものの、直接契約比率の上昇は今後の利益率改善に寄与

## 大型案件の開発進捗等を背景に3Q以降の収益改善が見込まれるため通期業績予想に変更はない。一株当たり年間配当金90円の計画も堅持

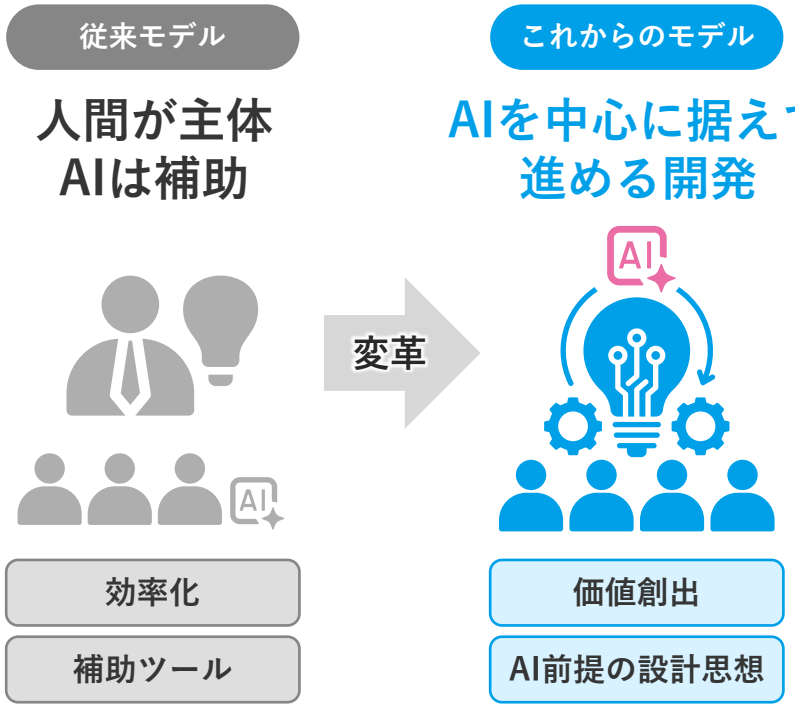
当中間期の売上高および各段階利益は計画をやや下回ったが、大型案件の開発進捗と新入社員の稼働等が進む3Q以降は改善が見込まれる。通期業績予想（2026年5月14日公表）に変更なく、業績予想の達成に向け取り組む

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

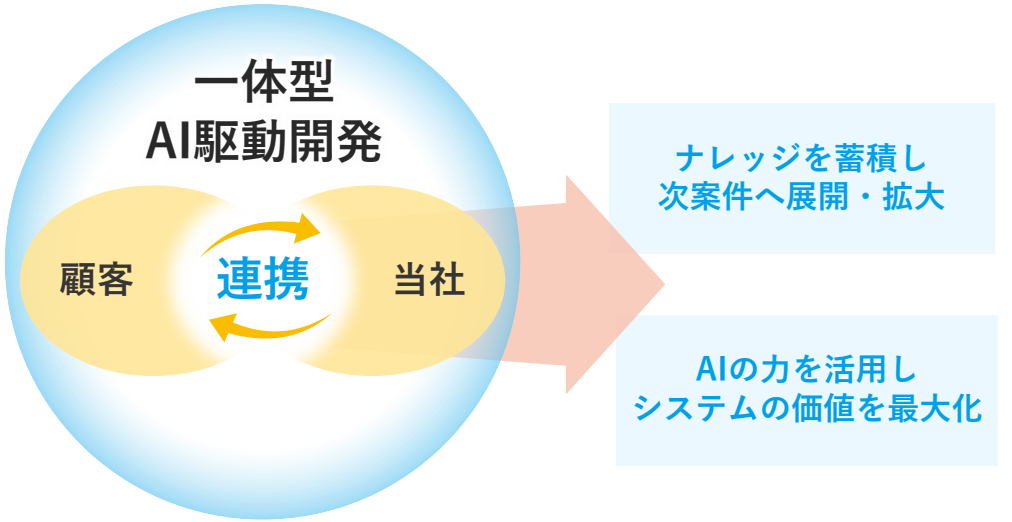
# AI駆動開発（AI-Driven Development）の推進

- 最先端技術に高いアンテナを張り、研究開発と習得を重ねてきた経験を活かし、生成AIを中心に据えた開発を推進

## 開発スタイルの変革




## AI駆動開発（AI-Driven Development）の推進体制

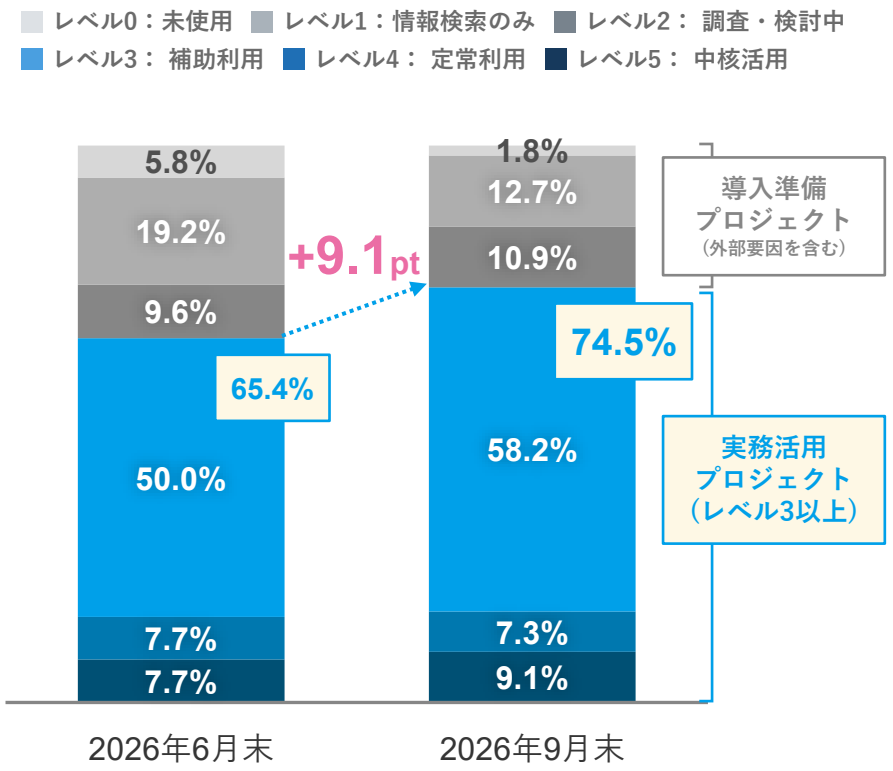



**顧客と当社が一体となった**
**AI駆動開発を進める**

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 実務でのAI活用が約4分の3、顧客事情に応じた適用力も強み

## AI活用レベル別 案件構成※




## 導入準備プロジェクトの背景

### ✗ 案件特性上の要因

セキュリティ要件、ミッションクリティカルなシステムの特性等により、導入に充分な準備が必要なプロジェクトが一定数存在

### ✗ 顧客側の導入時期による要因

契約条件、顧客の体制・方針により、活用開始のタイミングを図っているプロジェクトを含む

## 当社側の対応力

### ✓ 体制整備が着実に進行

- ナレッジの蓄積・手法の標準化・人材育成により、AI駆動開発の基盤を整備
- AIを利用したサイバー攻撃の増加などセキュリティを巡る動向も注視しつつ、顧客ニーズに柔軟に対応できる体制強化を推進

### ✓ 顧客事情に合わせた技術活用

制約のある環境でも、活用可能な範囲を見極めて最適な形で技術を適用できる

**生成AIの活用動向や顧客ニーズを注視し、柔軟に対応できる人材育成と体制強化を推進**

※ 2026年6月末および9月末時点の進行中プロジェクト（単体）を当社にて分類。
プロジェクトの規模・期間・取引先は多様であり、件数構成比は売上構成比とは異なる

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

01 決算ハイライト P2
02 2027年3月期　中間期　決算概要 P7
03 2027年3月期　業績予想 P16
04 成長戦略 P20
05 株主還元 P31
06 Appendix P33

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 対前年同期比で売上高2.5%増、一方で営業利益28.6%減と計画をやや下回って着地だが、開発人員の拡充など事業基盤の強化は順調

- 2027年3月期中間期の売上高は2,366百万円（前年同期比2.5%増）、営業利益186百万円（同28.6%減）となった。
- 売上高は、公共分野等の一部大型案件の売上計上が下期にずれ込んだため、やや下振れ着地となった（予想比98.4%）。利益面では、大型案件に伴う一過性の先行費用や公共分野案件で工数が一時的に想定を上回ったことなどから予想をやや下回った。一方、開発人員の拡充など事業基盤の強化は順調に進展

（単位：百万円）

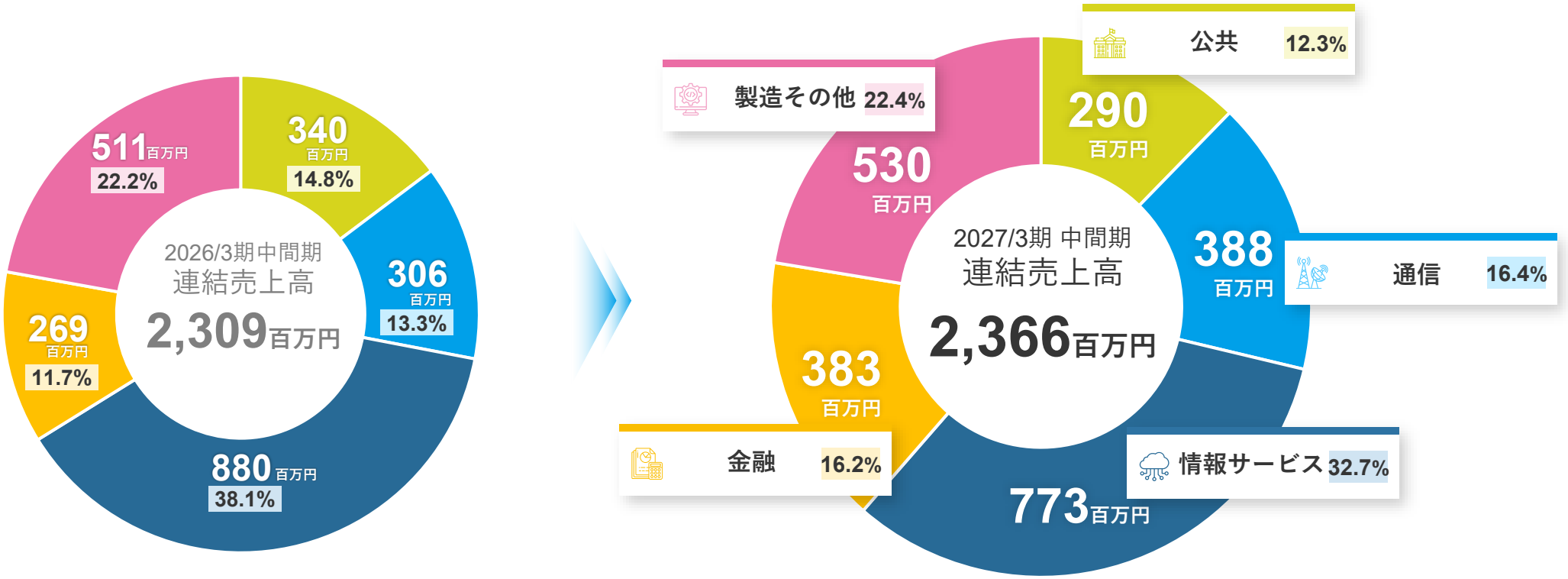
| | 2026年3月期 中間期 実績 | 2027年3月期 中間期 実績 | 前年同期比（増減率） | 2027年3月期 中間期 期初予想 | 中間期 期初予想比 |
|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 2,309 | 2,366 | 2.5% | 2,403 | 98.4% |
| 営業利益 | 261 | 186 | △28.6% | 227 | 82.2% |
| 営業利益率 | 11.3% | 7.9% | – | 9.4% | – |
| 経常利益 | 276 | 199 | △27.9% | 229 | 86.8% |
| 経常利益率 | 12.0% | 8.4% | – | 9.5% | – |
| 親会社株主に帰属する中間純利益 | 198 | 140 | △29.6% | 161 | 86.8% |
| 純利益率 | 8.6% | 5.9% | – | 6.7% | – |

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

分野別の売上高と構成比率

# 通信・金融分野が伸長を牽引、バランスの取れた売上構成を堅持

- 通信分野は顧客の内製化に伴う通信キャリアとの直接取引が引き続き拡大。金融分野は既存案件の体制拡大に加え前期より開始した決済サービス案件が牽引。製造その他分野は製造メーカー向け案件等が順調に推移
- 公共分野は次期大規模案件の受注に向けた取り組みを推進。情報サービス分野は大手顧客向け案件の一部終了を受け他分野での直接取引へのシフトを推進




© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

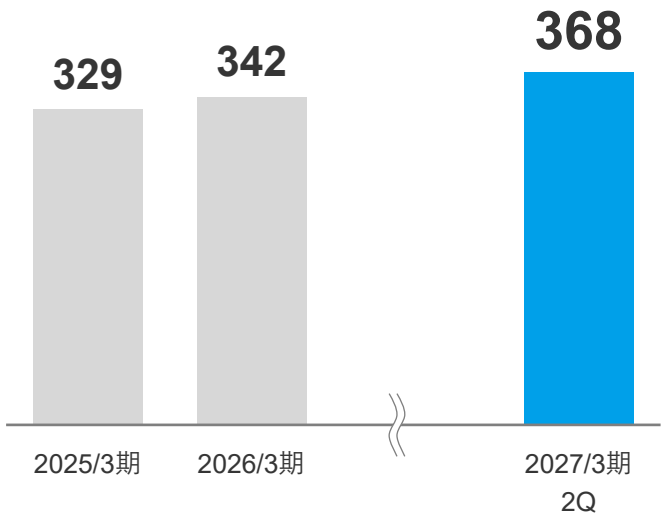
主要KPIの推移

# 開発部門従業員数及び最終顧客との直接契約比率はともに伸長

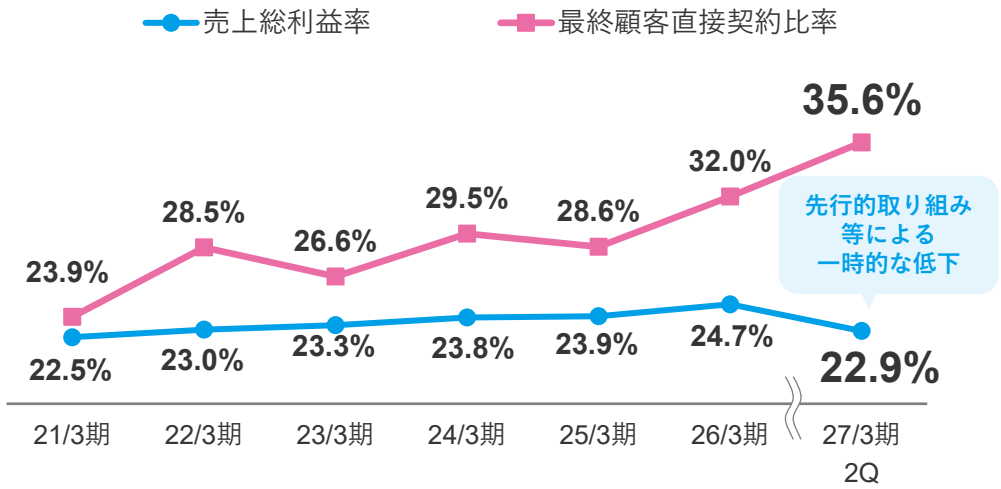
- 2027年3月期中間期の開発部門の従業員数は2026年3月期末比26名増の368名
- 最終顧客との直接契約比率は35.6%（2026年3月期32.0%）と上昇基調を維持。売上総利益率は22.9%（同24.7%）と大型案件に係る先行的な取り組みや一部案件の工数増加等により一時的に低下したが、下期の改善を見込む
- 開発人員数の拡大も安定的かつ効率的なプロジェクト運営に貢献。上場による信用力向上を活用し、さらなる人員増など人的投資の強化を図る

## 開発部門従業員数※1

（単位：名）




## 最終顧客直接契約比率※2と売上総利益率の推移




※1　システム開発事業部門の就業人員
※2　当社グループの売上高のうち、大手ITベンダーやSIer等を経由せず、システムを利用するエンドユーザーと直接契約を締結している案件の割合

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 中間期の減益は一過性の先行費用が要因、事業基盤は着実に拡充

**最終顧客直接契約比率※1**

2027年3月期 中間期

**35.6%**

2026年3月期 32.0%から上昇

**開発部門従業員数※2**

2026年9月30日現在

**368名**

2026年3月期末比 ＋26名

**リピート率※3**

2027年3月期 中間期

**90%超**

高水準を維持 ― 安定した収益基盤

## 中間期利益に影響した主な要因

✗ **大型案件獲得に向けた先行的な取り組み**

旺盛な需要を背景とした大型案件獲得に伴う一時的な費用が先行

✗ **公共分野の大型案件における想定を上回る工数**

一部公共分野の案件で工数が想定を上回り収益性が一時的に低下

✗ **新入社員34名の研修期間（当社31名＋子会社3名）**

採用は前期を上回る規模。研修後の立ち上がり期間も人件費が先行し、対応する売上計上は限定的。プロジェクトへの配属もやや時間を要した

## 下期以降の見通し

✓ 先行して取り組んできた大型案件は受注が確定し、下期より売上計上が本格化する見込み

✓ AI駆動開発へ全面移行した大型案件で蓄積した知見・ノウハウを、今後の案件の生産性向上へ展開

✓ 新入社員が順次プロジェクトへ配属され、売上増加に寄与

**通期業績予想（売上高4,976百万円・営業利益577百万円）の達成に向けて取り組む**

※1　当社グループの売上高のうち、大手ITベンダーやSIer等を経由せず、システムを利用するエンドユーザーと直接契約を締結している案件の割合
※2　システム開発事業部門の就業人員
※3　リピート率はシステムの継続受注率であり、前年度から継続して受注している案件（後継、同種案件含む）の割合を売上高により算出

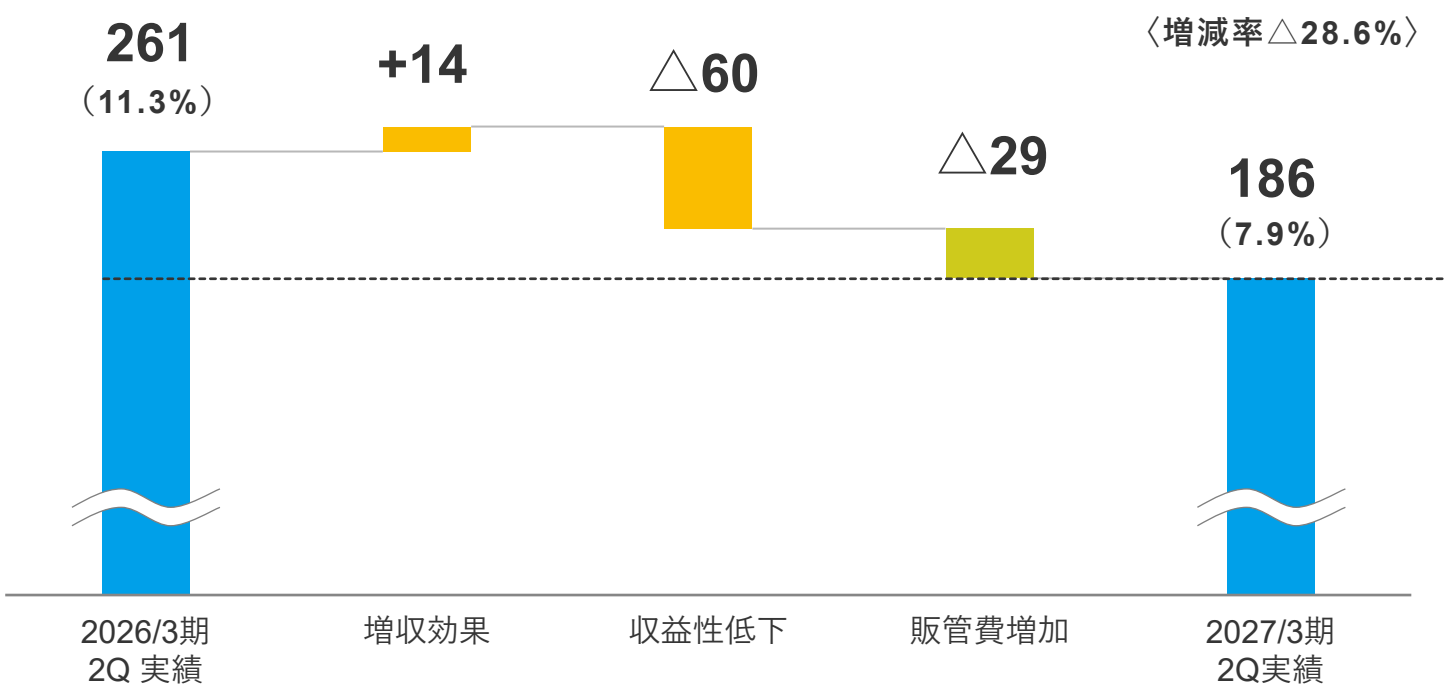
© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 一過性の先行費用や人材投資等により減益だが、下期の収益改善へ向けて体制を整備

- 増収効果+14百万円を、一時的な先行費用・大型案件の工数増等による収益性の低下（△60百万円）と人材投資等による販管費の増加（△29百万円）が上回り、営業利益は前年同期比28.6%減の186百万円

## 営業利益（営業利益率）

（単位：百万円）




### 収益性低下 △60百万円の主な要因

- 大型案件獲得に向けた先行的な取り組みによる一過性費用
- 公共分野の大型案件における工数増加
- 新入社員の立ち上がり期間の人件費

### 販管費増加 △29百万円の主な要因

- 採用拡大に伴う採用費の増加
- 管理体制強化に伴う人件費の増加
- 社員数増加に伴う教育費の増加

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 連結貸借対照表

（単位：千円）

| | 2026年3月期 実績 | 2027年3月期 中間期 実績 | 主な増減要因 |
|---|---|---|---|
| 流動資産 | 3,225,698 | 3,199,246 | 現金及び預金の増加：+47,560千円<br>売掛金の減少：▲108,593千円 |
| 固定資産 | 378,655 | 375,687 | |
| 資産合計 | 3,604,353 | 3,574,933 | |
| 流動負債 | 808,102 | 747,883 | 未払法人税等の減少：▲26,041千円 |
| 固定負債 | 42,812 | 47,043 | |
| 負債合計 | 850,915 | 794,926 | |
| 純資産合計 | 2,753,437 | 2,780,006 | 親会社株主に帰属する中間純利益の計上：+140,107千円<br>配当による剰余金の減少：▲145,070千円<br>新株予約権の行使による資本剰余金の増加：+30,232千円 |
| 負債純資産合計 | 3,604,353 | 3,574,933 | |

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 連結損益状況

（単位：千円）

| | 2026年3月期<br>中間期<br>実績 | 2027年3月期<br>中間期<br>実績 |
|---|---|---|
| 売上高 | 2,309,018 | 2,366,196 |
| 売上総利益 | 586,650 | 541,039 |
| 売上総利益率 | 25.4% | 22.9% |
| 販売費及び一般管理費 | 325,214 | 354,449 |
| 営業利益 | 261,436 | 186,590 |
| 営業利益率 | 11.3% | 7.9% |
| 経常利益 | 276,394 | 199,170 |
| 経常利益率 | 12.0% | 8.4% |
| 親会社株主に帰属する<br>中間純利益 | 198,944 | 140,107 |
| 純利益率 | 8.6% | 5.9% |

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 連結キャッシュ・フローの状況

| （単位：千円） | 2026年3月期<br>中間期<br>実績 | 2027年3月期<br>中間期<br>実績 | 主な増減要因 |
|---|---|---|---|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 212,856 | 166,557 | 税金等調整前中間純利益：▲77,224千円<br>売上債権の増減：+22,751千円 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲14,229 | 459,837 | 定期預金の払戻による収入：+498,426千円 |
| （フリー・キャッシュ・フロー） | 198,626 | 626,395 | |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | ▲116,120 | ▲113,829 | 新株予約権行使による収入：+31,531千円<br>配当金の支払：▲32,585千円 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,787,724 | 2,422,811 | |

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

Tera Technology


01 決算ハイライト P2

02 2027年3月期　中間期　決算概要 P7

03 **2027年3月期　業績予想 P16**

04 成長戦略 P20

05 株主還元 P31

06 Appendix P33


© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 連結業績予想について

- 売上高は前期比4.8%増の4,976百万円、営業利益は同3.9%増の577百万円と着実な収益拡大を予想。期初予想から変更なし
- 大型案件の開発進捗と新入社員の稼働等が進む3Q以降は収益性の改善を見込む。大手通信事業者や電子決済システム会社等との直接契約拡大のフル寄与に加え、開発人員数の順調な拡大から安定的かつ効率的なプロジェクト運営が業績拡大を牽引する

（単位：百万円）

| | 2026年3月期 実績 | 2027年3月期 通期 予想 | 増減率 | 2027年3月期 中間期 実績 | 通期予想に対する 進捗率 |
|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 4,749 | 4,976 | 4.8% | 2,366 | 47.5% |
| 営業利益 | 555 | 577 | 3.9% | 186 | 32.3% |
| 営業利益率 | 11.7% | 11.6% | – | 7.9% | – |
| 経常利益 | 565 | 590 | 4.4% | 199 | 33.7% |
| 経常利益率 | 11.9% | 11.9% | – | 8.4% | – |
| 親会社株主に帰属する純利益 | 412 | 415 | 0.6% | 140 | 33.7% |
| 当期純利益率 | 8.7% | 8.3% | – | 5.9% | – |

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

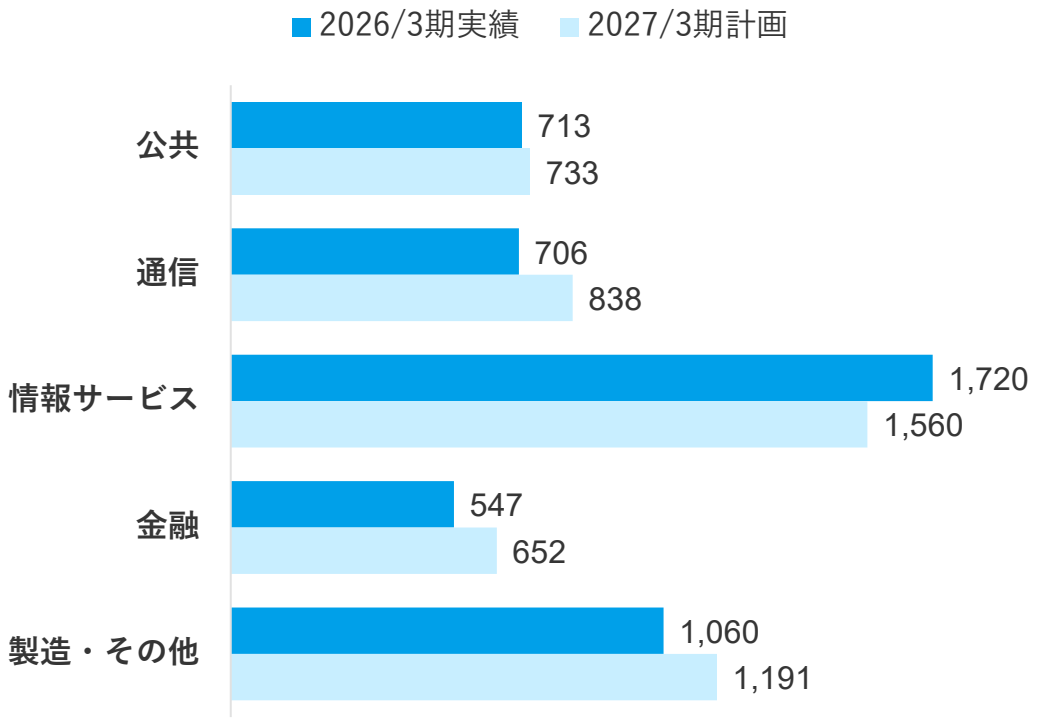
分野別の売上高と構成比率予想

# 分野構成を最適化しながら全体で増収を見込む

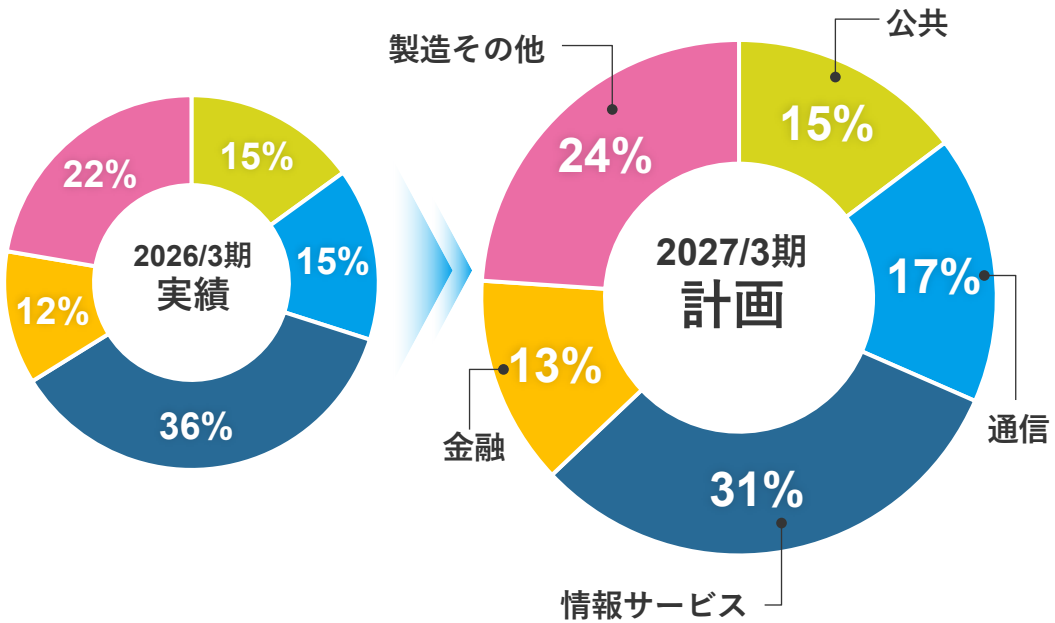
- 最終顧客との直接契約比率の拡大に伴い情報サービス分野の一部が通信、金融分野へシフト。分野間のバランスを最適化しながら全体で売上拡大を見込む

## 分野別売上高

（単位：百万円）



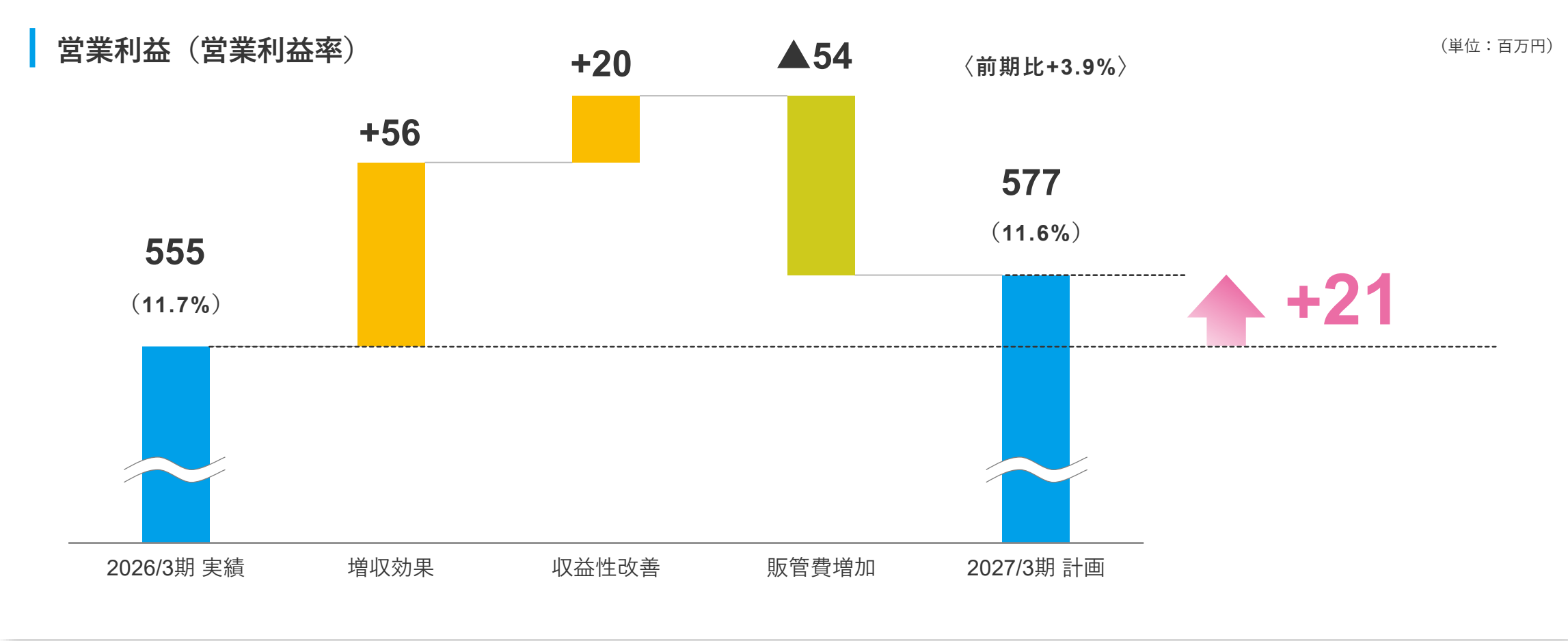

## 分野別売上高構成比




© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 成長投資を継続しながら増収・収益性改善により3.9%営業増益を見込む

- 引き続き、売上高拡大と共に最終顧客との直接契約の拡大など収益性改善に向けた経営施策を推進し、3.9%営業増益を計画




© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

01 決算ハイライト P2
02 2027年3月期　中間期　決算概要 P7
03 2027年3月期　業績予想 P16
04 成長戦略 P20
05 株主還元 P31
06 Appendix P33

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 信頼と成長の循環

## 信頼という「土台」を築く

信頼を築くとは、単なるパフォーマンスではなく、日々の誠実な仕事、謙虚な姿勢、
そしてルールを守り抜くことの積み重ねです。
私たちが磨いてきた「技術」や「サービス」は、
この「正しさ」という土台があってこそ、真の価値を発揮します。
信頼こそが、すべての活動の原点と考え、信頼を積み上げてまいります。

## 成長という「責任」を果たす

成長し続けることで、事業を通して社会課題の解決により一層貢献することができます。
社会から信頼というエネルギーを預かり、それを価値に変えて社会に還元します。
成長という責任を果たし、持続的な成長により、企業価値を高めてまいります。




© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 「強みを伸ばす、強みを活かす」着実な成長を目指す

## 戦略01

### 付加価値の高い案件の獲得

**新技術の調査とDX支援**

AI、IoT、ビッグデータ、クラウドコンピューティングなどのDX関連の新技術の研究を重ね、顧客が目指すビジネスプロセス変革を支援

**付加価値の高い案件への集中と安定運営**

適切な資源配分とトラブルの早期発見と対策による、安定したプロジェクト運営を継続し、高い利益率を維持

## 戦略02

### 5つの得意分野の継続と拡大

**業界動向を迅速に捉えたバランスの良い成長**

公共、通信、情報サービス、金融、製造その他の5分野において、業界動向を迅速にキャッチし、時流を捉えたビジネス展開

**一貫したDXソリューション提供**

上流から実装まで一貫したDXソリューションを提供し、成長を目指す

## 戦略03

### 人材の育成と人員の拡大

**人材の確保と育成**

新卒・中途採用による人員増加と、獲得した人材の手厚い研修による人材育成

**安定的な成長と目標達成**

優秀な人材の確保と育成のために丁寧な教育を行い、毎年8%の拡大を目標

**柔軟な要員配置とバランスの取れた構成**

事業規模と良好な業界動向に応じて柔軟に要員を融通し、バランスの取れた分野構成を目指す

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 高い技術力を活かし、高度な案件への選択と集中

- 最終顧客との直接契約比率の高い案件等、付加価値が高い案件に重点的な資源配分を実施
- トラブル早期発見・対策による安定したプロジェクト運営を継続し、高い利益率を維持する

## 高い技術力を生かした
## 高付加価値なITサービスの提供

| 企業のDX戦略の支援 | 政府のデジタルガバメントの支援 | ITによる社会課題の解決 |
|---|---|---|
| クラウドサービス事業者向けインフラ構築 | 国民健康保険関連システム | 5Gモバイルネットワークシステム開発 |
| プロバイダ向け基幹システム | 公営競技システム | 広域仮想ネットワークシステム |
| 大規模ECサイト開発 | 政府電子申請システム | ネットワーク利用者認証システム |

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 高い技術力を基盤に、5つの得意分野をバランスよく展開

- 公共、通信、情報サービス、金融、製造その他の5分野において、時流を捉えたビジネス展開を推進
- 公共、通信分野のシステムはその社会性の高さから、高い水準の技術力が求められる。この技術力を異なる分野にも応用することで、各分野をバランスよく展開

## 業界動向を迅速に捉えた
## バランスの良い展開



### 公共

- システム標準化／共通化支援
- OSS化支援
- クラウド化支援
- 制度改正への対応



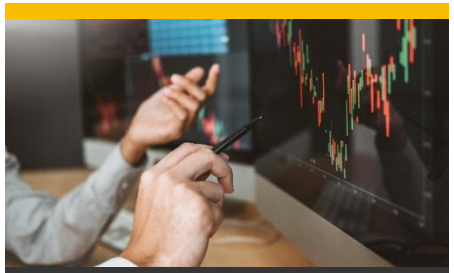

### 通信

- DX化支援
- クラウド移行支援
- Radius認証への対応



### 情報サービス

- ビッグデータの活用
- DXコンサルティング
- クラウド化支援



### 金融

- エンドユーザ向けの運用サービスの提供



### 製造その他

- IoTへの対応
- 自動運転への対応

高い水準の技術が求められる　→　技術力の獲得/蓄積　→　異なる分野への応用

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

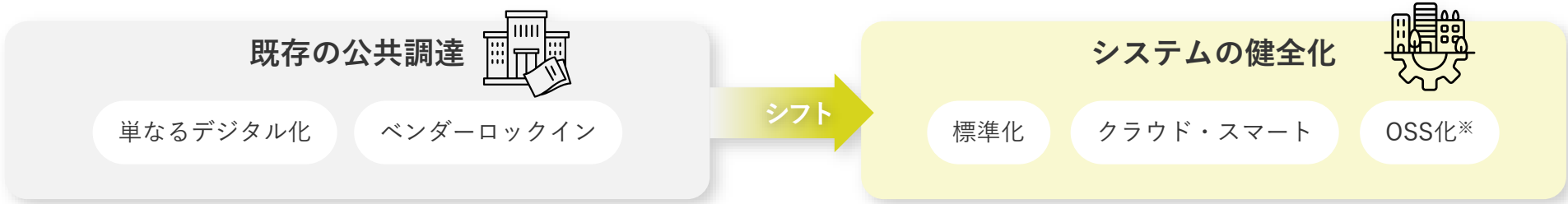
公共

# 積み上げてきた信頼をベースに、継続的な受注を図る

- 公共分野では、大手ITベンダーからの受託開発を中心に、官公庁向けのシステムや公共インフラ関係のシステム開発実績を積み上げてきた。それ以外にも、小規模な保守開発から大規模なシステム刷新対応まで多数の受託を継続

## 市場・案件動向

- 単なる「デジタル化」から「システムの健全化（モダナイゼーション）」へと関心がシフト




## 注力ポイント

- **OSS化、クラウド化案件の受注を図り、確実な案件受注を積み重ねる**
- 公営 **次期開発・リプレース案件を予定。長年培った業務知識や、技術アドバンテージを活かした積極的協力による体制拡大を図る**



※　オープンソースソフトウェア（OSS）を活用したシステム構築・移行を示す

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

通信

# 内製化トレンドを追い風に直接取引の拡大を図る

- 通信分野では、大手通信キャリアやSIerから依頼を受け、通信キャリアが提供する独自の機能や新サービスの開発を受託
- 既存取引実績を活かした継続的な案件受注を図る

## 市場・案件動向

新規事業者の参入や5Gサービス普及による

- キャリア各社の競争継続
- 開発期間短縮や柔軟な対応を求められ、開発の内製化が増加
- 社会基盤として、安定かつ継続したサービス提供の需要

## 注力ポイント

- **内製化開発するエンドユーザーとの直接契約を獲得**
- **「RADIUS認証」や「5Gネットワーク設計」など、専門的な知識を背景とし、ワンストップでの案件獲得**




© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

情報サービス

# DX・クラウド需要を確実に取り込む

- クラウドサービス事業者が提供しているインフラ基盤の構築やシステム移行、大手出版社の記事レイアウトシステム、大手プロバイダの契約・請求管理システム等の開発を継続的に受託
- 近年のDX化の加速を背景とする大手企業の投資案件を中心に受託範囲を拡大

## 市場・案件動向

### アプリケーションサービス

- EC市場は今後も堅調な拡大を予想
- 顧客データの統合と顧客体験の最適化が重要なテーマ

### プラットフォームサービス

- パブリッククラウドサービスの市場は力強く成長
- プライベートクラウドも一定の案件受注が継続

## 注力ポイント

- **長期継続案件を軸に、複数案件に並行して取り組む**
- **長年蓄積した業務知識と先端技術の組み合わせによる継続的な体制提案**
- **技術領域を拡充し、受託範囲を拡大**



© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

金融
製造その他

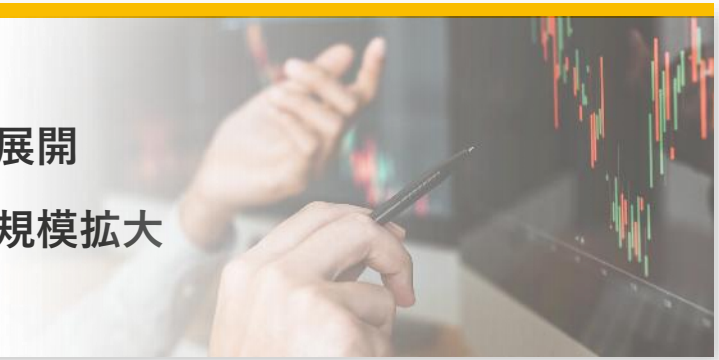
# 高収益な直接取引へのシフトと次世代成長領域の開拓を推進

- 金融分野では、銀行や証券会社のクラウドを活用したシステムの運用・保守のほかバックオフィスシステムの保守を中心に受託
- また、IoT技術を活用し、産業機器や車載装備等に組み込まれるソフトウエアやアプリケーションの開発を実施

## 注力ポイント

金融／証券／保険

- 市場動向や規制状況をふまえた、安定的なシステム開発を展開
- 直接取引の拡大による収益向上と継続的な引き合いによる規模拡大
- 関連する技術要素の習熟



## 注力ポイント

製造・組込

- 車載及びIoT向けのセンシングなど成長領域への注力
- 長期開発案件の継続受注

知識工学

- SIerとの連携強化による中規模プロジェクトの請負案件拡大
- 首都圏・北陸地域を中心とした新規ユーザー開拓



© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 独自の育成・支援制度によるマネジメント人材の育成と、エンゲージメント向上による組織力の最大化

## データ分析に基づいた採用手法

- 蓄積した過去の採用データを分析し、採用計画を策定、実行

## 充実した研修制度

- 研修受講・報告・フィードバックの繰り返しにより効果ある研修

## 資格取得支援制度

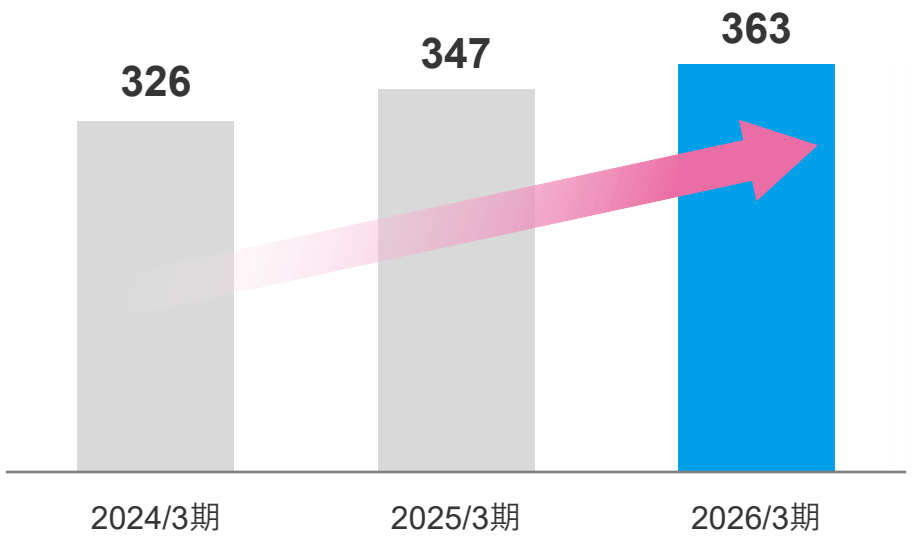
- 資格取得研修の受講費負担、受験料負担、資格手当など様々な支援策の導入

## 社員の幸せ創出の取り組み

- 適切な人事制度によるやりがい創出、社員とのコミュニケーションによるエンゲージメント向上

## 従業員数推移※

（単位：人）




**マネジメント人材を育成・抜擢し組織拡大**

**充実した研修体制により**
**技術力、人間力のバランスの取れた人材を育成する**

※　従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数（契約社員）を含まない

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# DX支援とITによる社会インフラ高度化を両軸とする成長加速戦略

企業のDX戦略を支援

開発、運用、保守を
トータルに支援

×

ITによる
社会課題の解決
デジタルガバメント
次世代通信

・高い技術力　AI、クラウド、5G通信
・顧客との深い信頼関係

強みを生かして
**高成長を継続**

## 成長に向けた取り組み

### 上流から下流まで一貫したサービス提供

- 大手ITベンダーから受託した案件においても、要件定義から、システムの設計、構築、テスト、システムの保守まで一貫して提供

### さらなる技術力の獲得

- AIやビッグデータなど最新技術の関わる案件に数多く携わり、更なる技術力を獲得

活用

**社内に各種研究会を組成、さまざまな取り組みを実施
実際の事業展開に繋げている**

| 有志社員による | 事業部門でチーム形成 |
| --- | --- |
| ビジネス研究会 | 調査研究 |
| システムトライアル開発 | |

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

Tera Technology


01 決算ハイライト P2

02 2027年3月期　中間期　決算概要 P7

03 2027年3月期　業績予想 P16

04 成長戦略 P20

05 株主還元 P31

06 Appendix P33


© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 安定した配当の継続が株主還元の基本方針
# 2027年3月期の一株当たり年間配当金は90円を予定

当社は、株主への利益還元を経営の最重要課題と認識
内部留保を確保しつつ、財政状態及び経営成績並びに経営全般を総合的に判断し、安定した配当を継続的に行っていくことが基本方針

配当性向は、将来の事業展開と経営基盤の強化のための内部留保とのバランスを考慮しながら見直していくことを前提とし、35%以上を目標とする

## 普通配当実施

- 2027年3月期は、前期比+1円となる1株当たり年間配当金90円（中間+期末）を予定
- 中間配当45円
- 配当性向は35%以上を目標

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

Tera Technology


01 決算ハイライト P2

02 2027年3月期　中間期　決算概要 P7

03 2027年3月期　業績予想 P16

04 成長戦略 P20

05 株主還元 P31

06 **Appendix** **P33**


© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# システム開発を通して社会に貢献する

| | |
|---|---|
| **会社名** | テラテクノロジー株式会社<br>Tera Technology, Inc. |
| **事業内容** | 情報システムの開発、運用、保守 |
| **本社** | 〒170-0013<br>東京都豊島区東池袋3丁目4番3号 池袋イースト<br>TEL 03-5979-7173 （代表） |
| **代表者** | 代表取締役　宮本　一成 |
| **設立日** | 1991年2月12日 |
| **資本金** | 2,000万円 |
| **従業員数** | 363名（2026年3月31日時点/連結） |
| **支店等** | 松江R&Dセンター |
| **連結子会社** | 知識工学株式会社（長野） |

企業理念

## 技術とサービスで社会に貢献します

ITのスペシャリストであることに誇りをもち
システム構築・運用を通じて社会に貢献する

テラテクノロジー

情報　技術

**情報と技術を情熱で結びつける**

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 役員一覧

## 取締役

### 代表取締役社長

**宮本　一成**

### 取締役

**佐々木　光宏**
第1、第2、第3システム開発事業部担当

**関　吉昭**
第4システム開発事業部担当

**平沼　雄介**
管理本部担当　公認会計士

**藤本　毅**
知識工学株式会社担当
知識工学株式会社代表取締役

### 取締役（社外）

**伊藤　恵美**
株式会社ヒューマンシステム代表取締役

**東道　佳代**
弁護士

## 監査役

### 常勤監査役

**井戸本　さと子**

### 常勤監査役（社外）

**小山　康弘**

### 監査役（社外）

**佐藤　裕一**
公認会計士

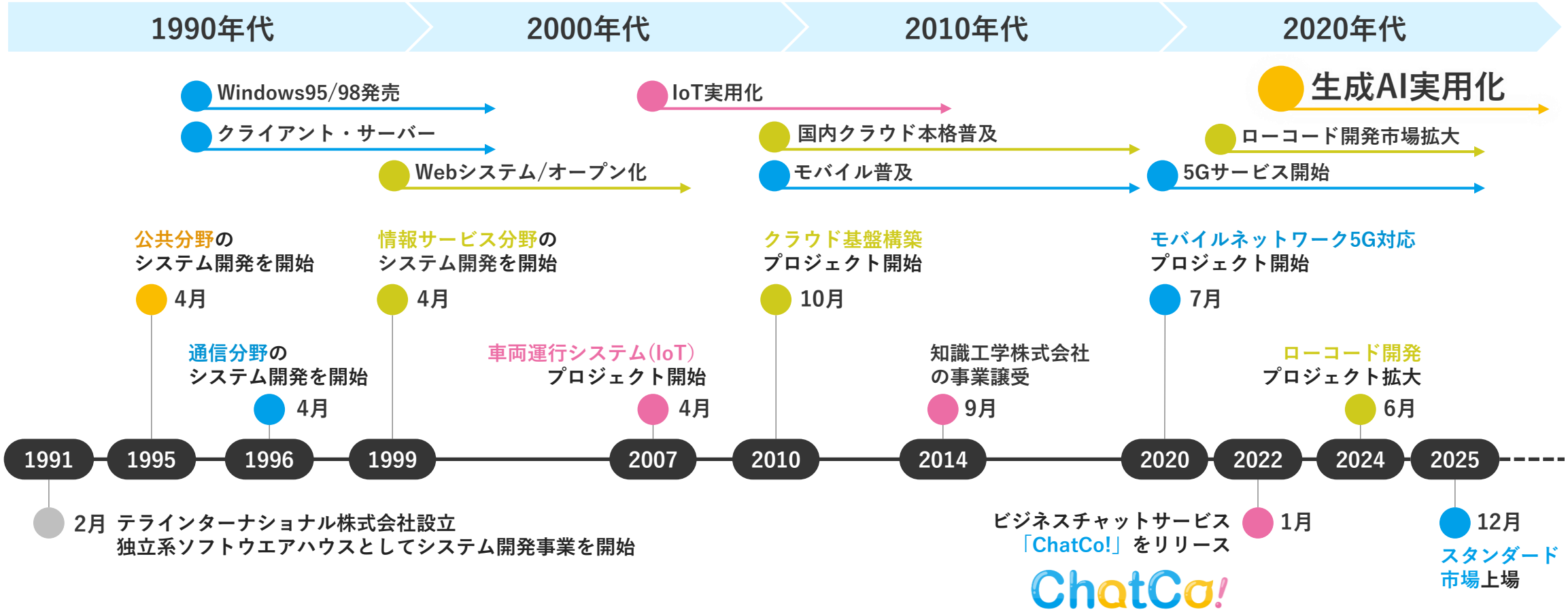
**樋口　明巳**
弁護士

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

沿革

# IT業界の技術トレンドをキャッチした事業展開

- 政府や産業界の動向を的確に把握すると同時に、技術の変化をいち早くキャッチし、時流に即したソリューションを提供

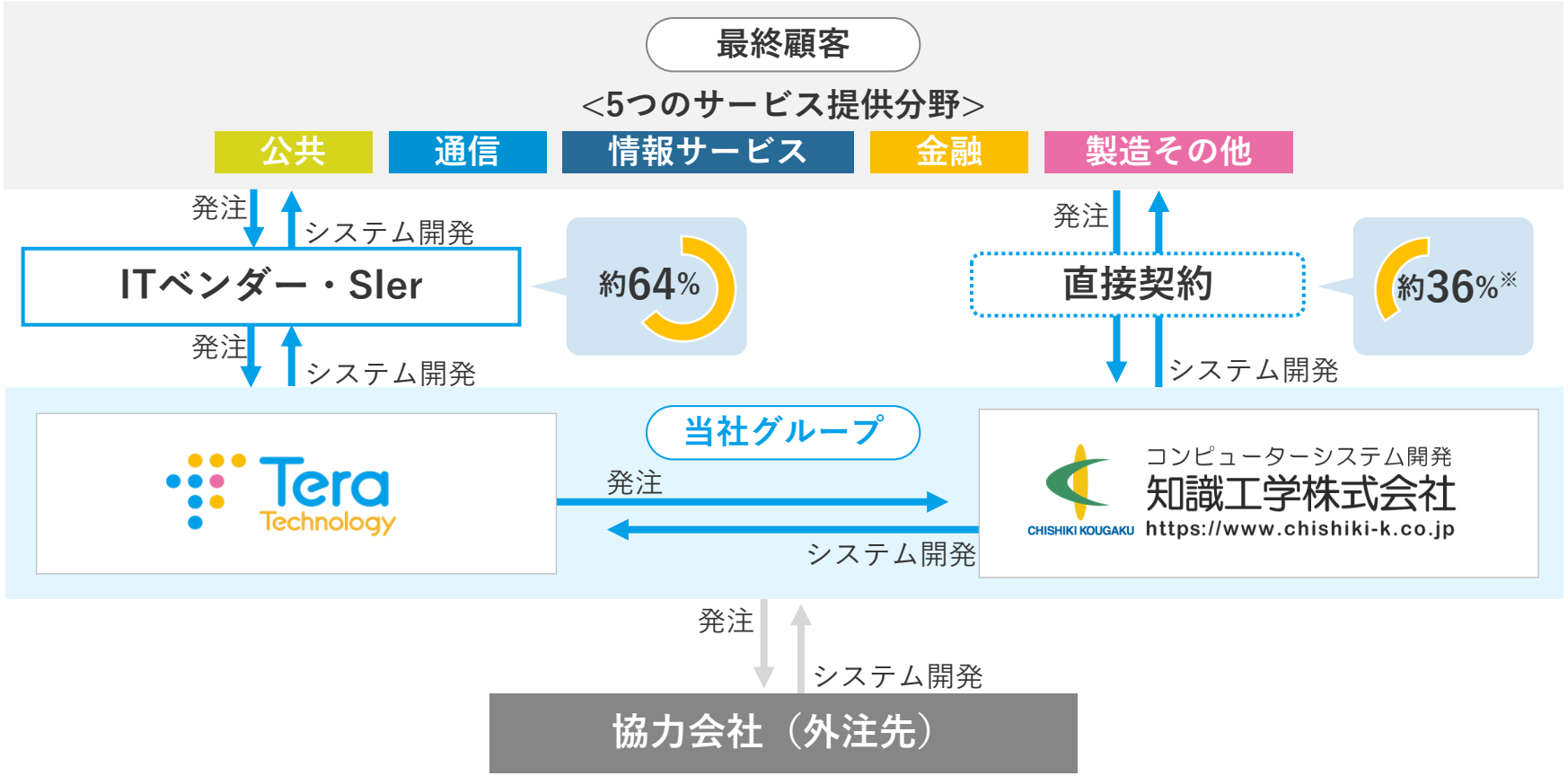



© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

事業系統図

# 社会性の高いシステムの受託開発を中心に要件定義から運用・保守まで一貫提供

- システム開発事業の単一セグメント。5つのサービス提供分野（公共、通信、情報サービス、金融、製造その他）で事業展開
- 社会性の高いシステムの受託開発を主業務とし、要件定義から設計、実装、テスト、運用・保守までを、一貫して提供

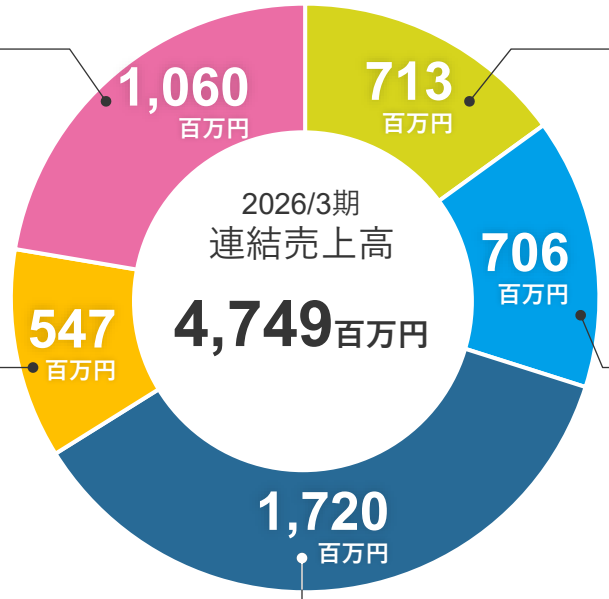



※ 当社グループの売上高のうち、大手ITベンダーやSIer等を経由せず、システムを利用するエンドユーザーと直接契約を締結している案件の割合（2027年3月期2Q時点）

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 5つの得意分野

- 公共分野や通信分野において、社会性の高いシステム開発を手掛け、高い技術力を獲得
- それを、他の3分野に応用することで、多様なIT課題の解決に繋げている




## 製造その他 22.3%

IoT技術を活用し、産業機器や車載装備等に組み込まれるソフトウエアやアプリケーションの開発を実施

## 公共 15.0%

大手ITベンダーからの受託開発の依頼を中心に、官公庁向けのシステムや公共インフラ関連のシステムの開発を提供

## 金融 11.5%

銀行や証券会社のクラウドを活用したシステムの運用・保守のほかバックオフィスシステムの保守を中心に受託

## 通信 14.9%

大手通信キャリアやSIerから依頼を受け、通信キャリアが提供する独自の機能や新サービスの開発を受託

## 情報サービス 36.2%

クラウドサービス事業者が提供しているインフラ基盤の構築やシステム移行、大手出版社の記事レイアウトシステム、大手プロバイダの契約・請求管理システム等の開発を継続的に受託

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 大手ＩＴベンダー・ＳＩｅｒと強固なリレーション
# 最終顧客との直接契約も拡大

- 大手ITベンダー、大手SIerと連携し、長期的かつ安定的な関係を構築
- 蓄積された高度な技術力を背景に、収益性の高い最終顧客との直接契約が着実に拡大

## 2026年3月期　実績

**連結売上高**
**4,749百万円**

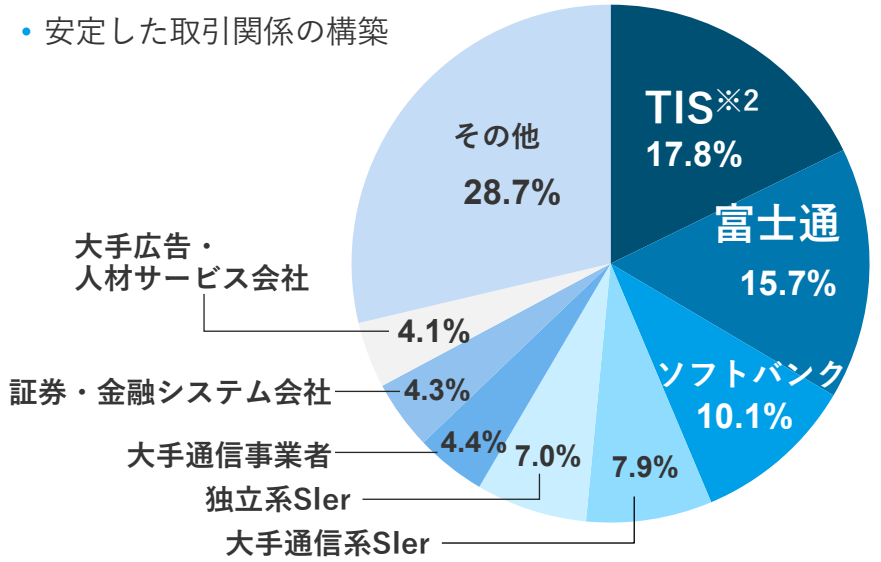
**連結営業利益**
**555百万円**

**連結経常利益**
**565百万円**

**親会社株主に帰属する当期純利益**
**412百万円**

## 取引先別売上高構成比※1

- 安定した取引関係の構築




**最終顧客との直接契約比率**
**約32.0%**

※1　取引先別売上高構成は2026年3月期時点
※2　TIS株式会社は、2026年7月1日付でTISI株式会社に商号変更

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 強固な事業基盤が生む継続的な取引サイクル

- 高い技術力と正社員による安定運営を基盤とし、顧客との信頼関係に基づく持続的成長を実現

## 01
### 社会性が高いシステム開発で培われた技術力

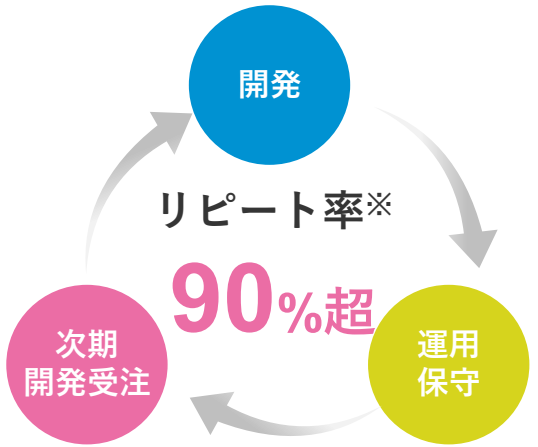
- 利用者が多く社会性の高いシステム開発で、高水準な要求に応えてきた実績

## 02
### 安定した顧客基盤

- 大手ITベンダー、SIerとの継続取引
- 最終顧客との関係強化により、安定した顧客基盤を構築

## 03
### 継続的な取引サイクル

- 2026年3月期リピート率※94.0%




## 04
### 正社員による安定的なプロジェクト運営

- 蓄積したデータを活用した採用活動を展開
- 入社後の人材育成に注力

※　リピート率はシステムの継続受注率であり、前年度から継続して受注している案件（後継、同種案件含む）の割合を売上高により算出

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 社会性が高いシステム開発で培われた技術力と正社員による安定的なプロジェクト運営

### 最新技術へのいち早い取り組み
- ビジネス研究会等による技術調査とプロトタイプ（試作）システムによる実装レベルでの検証

### システムエンジニアリング手法の確立
- 開発手法の標準化や終了基準を厳格に定めた工程管理

### プロジェクトマネジメント能力と実装力
- プロジェクトを確実に成功に導くプロマネ力と高い品質を実現する実装力

## 開発実績

| | | |
|---|---|---|
| **官公庁向け電子申請システム開発**<br>厳密なセキュリティ対策 | **通信利用者認証システム開発**<br>4G/5Gに合わせた最新化対応 | **パブリッククラウドへのシステム移行**<br>最新のクラウド技術を駆使 |
| **給付費等電子請求受付システム開発**<br>システムの安定稼働 | **位置情報システム開発**<br>リアルタイムに位置情報を確認 | **ネットワーク事業者基幹システム開発**<br>大量トラフィックの処理 |

## 正社員による安定的なプロジェクト運営を支える技術者育成※

**情報処理国家資格保有率**
68.8%

**1人当たり資格取得数**
2.23個

**研修実績 年間1人平均**
5.0回

**新卒社員入社3年後の継続就業率**
91.3%

※　各指標は、当社単体の2026年3月期時点の実績

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# 安定した収益基盤と直接契約の拡大に加え継続的な取引サイクル

## 大手ITベンダー、大手SIerとの信頼関係を構築し取引を継続。最終顧客との直接契約も拡大

- 富士通(株)、TISI(株)等と安定的に取引を継続（テクノロジーパートナー、組織戦略パートナー）。顧客満足度調査による、たゆまない顧客との関係性向上

## 顧客とのコミュニケーションで信頼関係を築き、安定かつ高利益となるリピート受注を実現

- 顧客のシステムの開発サイクル（およそ3～4年）において、開発→運用保守→次期開発という継続受注の循環を実現




※　リピート率はシステムの継続受注率であり、前年度から継続して受注している案件（後継、同種案件含む）の割合を売上高により算出

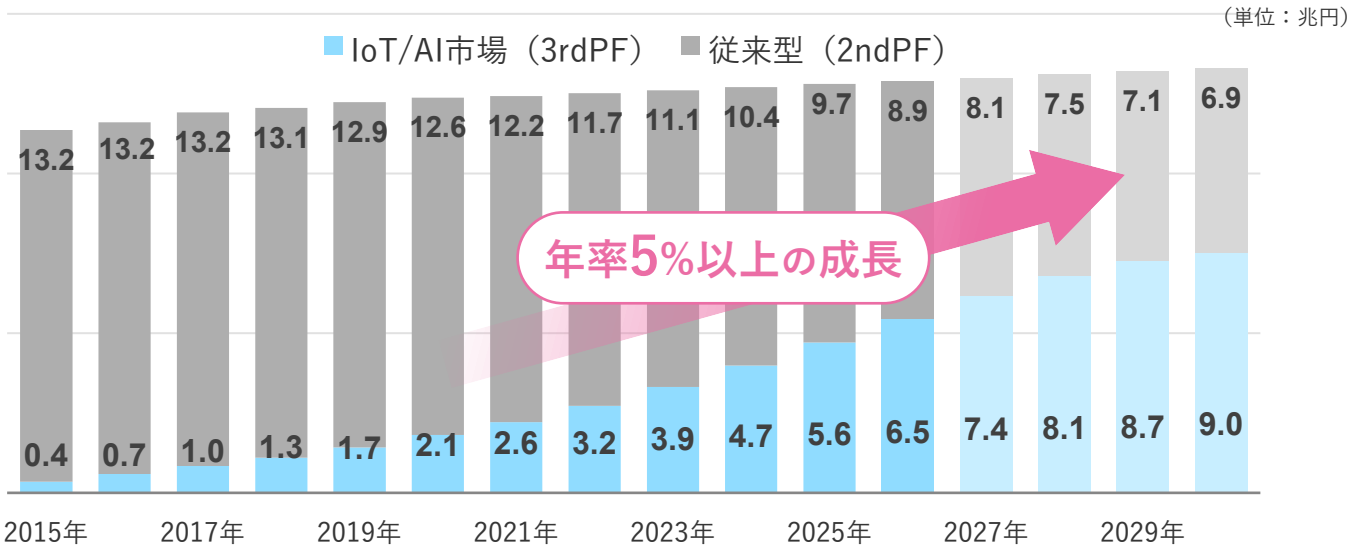
© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# IT市場・DX市場は持続的な拡大が続く

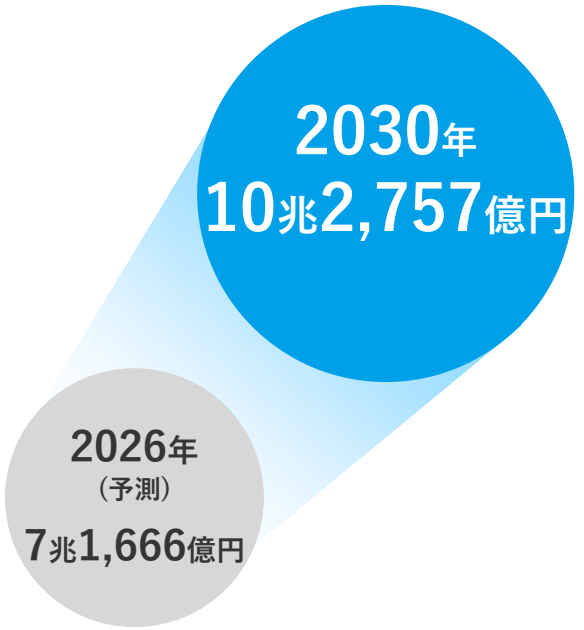
- ITサービス市場は年率5%以上の成長が中長期にわたって続く。特にDX市場は拡大ペースが顕著

## ITサービスの成長※1

- 従来型ITサービス需要が減少する一方、クラウドやIoT/AIを中心とする「第3のプラットフォーム」市場が急拡大する見通し
- 当社は、クラウド・IoT・5G等の先端開発実績に基づき、成長市場を確実に捕捉




## DX関連投資額・展望※2




IT市場の中でも特にDX市場が拡大

※1　出典：経済産業省商務情報政策局情報処理振興課 「参考資料 ＩＴ人材育成の状況等について」をもとに当社作成
※2　出典：富士キメラ総研「業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編」のプレスリリースをもとに当社作成

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.

# Disclaimer




## 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。

さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

© Tera Technology, Inc. All Rights Reserved.