



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

---

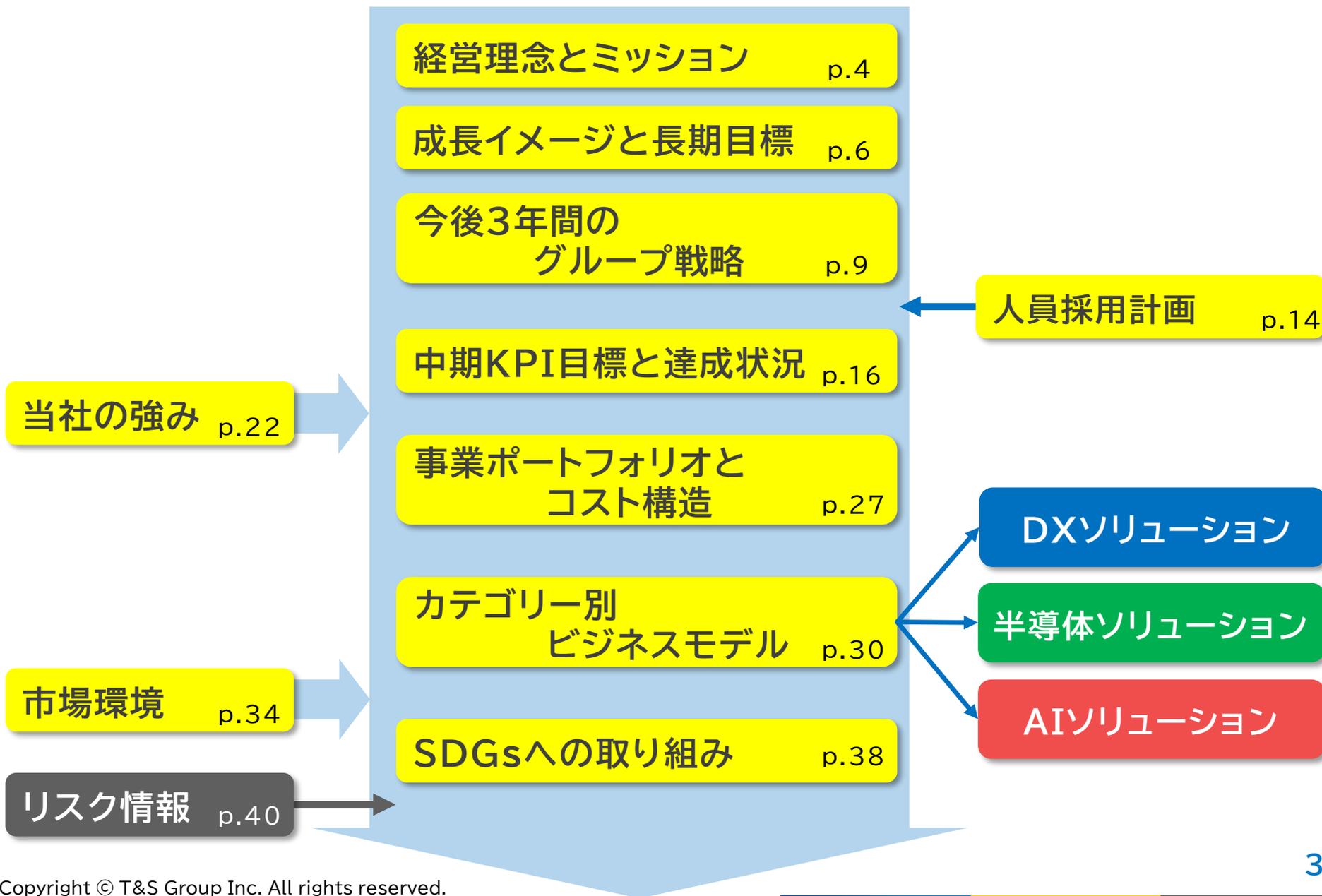
ティアンドエスグループ株式会社(4055)  
2024.12.17

当社は、毎期の年度予算策定時に中期経営計画におけるKPIもローリング補正しております。

これに伴い、2024年1月30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」に記載の施策に関する2024年9月期末時点の進捗状況を記載しました。

主な更新箇所は以下のとおりです。

ページ	更新内容
5	当社を取り巻く環境の変化を踏まえ、パーパスを追加しミッションを更新
7	目標値を設定
8	設定した目標値についての説明を追加
10~13	体制変更に伴い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
18	中期KPI目標を更新
19~21	前回公表の具体的な施策に関する進捗状況を更新
28~29	事業ポートフォリオとコスト構造を2024年9月期の実績値で更新



The diagram shows a central vertical list of sections. On the left, three yellow boxes with arrows point to specific sections: '当社の強み p.22' points to '中期KPI目標と達成状況 p.16', '市場環境 p.34' points to 'SDGsへの取り組み p.38', and 'リスク情報 p.40' points to the bottom of the central list. On the right, a yellow box '人員採用計画 p.14' has an arrow pointing to '今後3年間のグループ戦略 p.9'. Below that, three colored boxes (blue, green, red) have arrows pointing to 'カテゴリー別ビジネスモデル p.30': 'DXソリューション' (blue), '半導体ソリューション' (green), and 'AIソリューション' (red).

経営理念とミッション	p.4	
成長イメージと長期目標	p.6	
今後3年間の グループ戦略	p.9	人員採用計画 p.14
中期KPI目標と達成状況	p.16	
事業ポートフォリオと コスト構造	p.27	
カテゴリー別 ビジネスモデル	p.30	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
SDGsへの取り組み	p.38	

当社の強み p.22

市場環境 p.34

リスク情報 p.40

人員採用計画 p.14

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

# 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。

## ビジョン あるべき姿

新技術獲得と高付加価値のソフトウェアの提供を通じお客様とその先にある社会課題を解決し、持続的に成長する企業を目指します。

## パーパス 存在意義

高度ソフトウェア技術力によりお客様の課題を解決し、お客様の製品や商品・インフラ開発を支援します。そして、地域社会と共に発展できる地域のコア企業としての役割を目指します。

## ミッション 当社を取り 巻く環境と 社会的使命

慢性広域的な人手不足の中での急速なDX化と2025年の崖への対応

» 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

国家プロジェクトによる半導体サプライチェーン強化への寄与と先進技術の獲得

» 半導体業界への更なる深耕とAI最新技術の研究開発

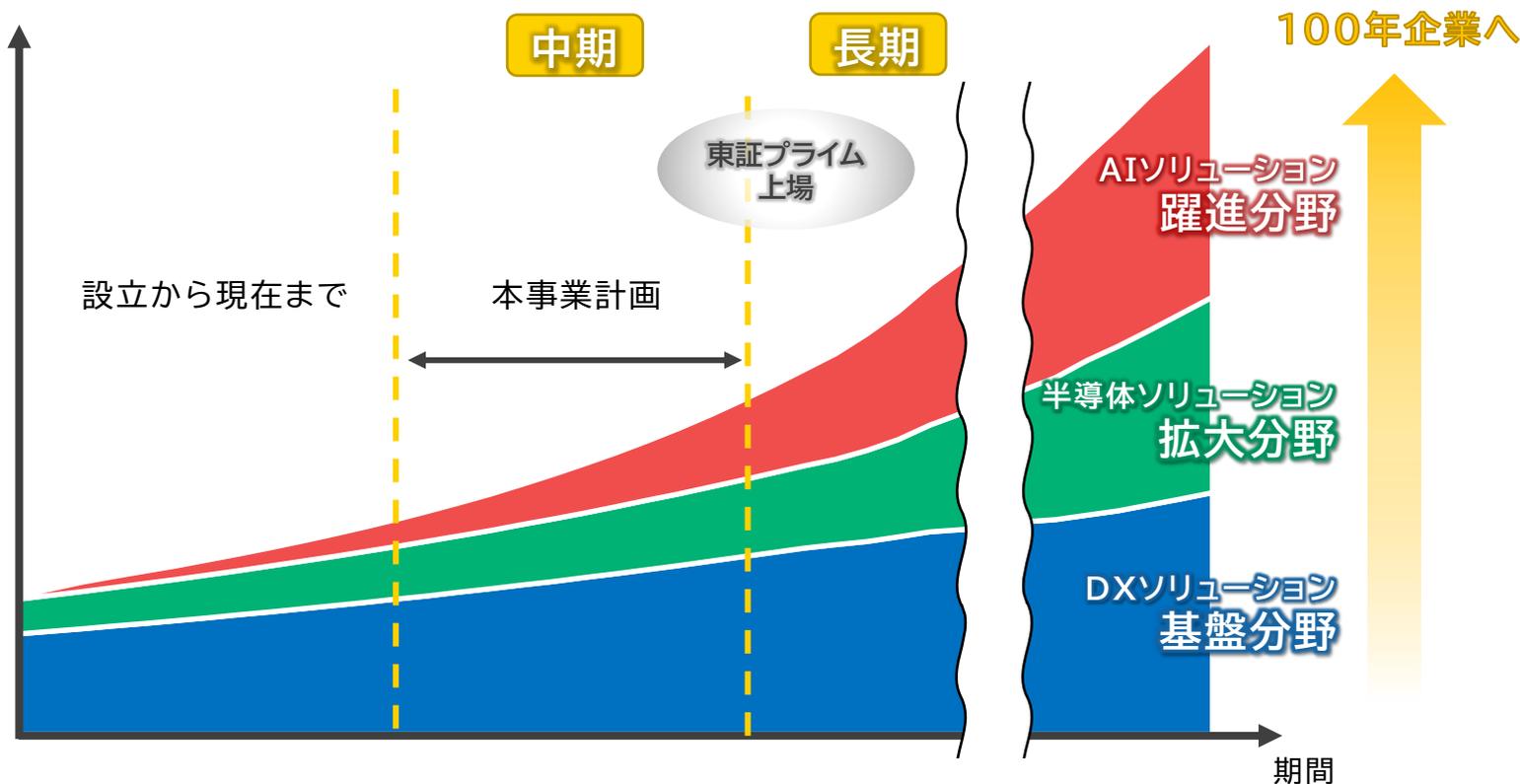
社会的使命実現のための経営戦略

» グループ経営体制の確立とM&Aの実現

# 成長イメージと長期目標

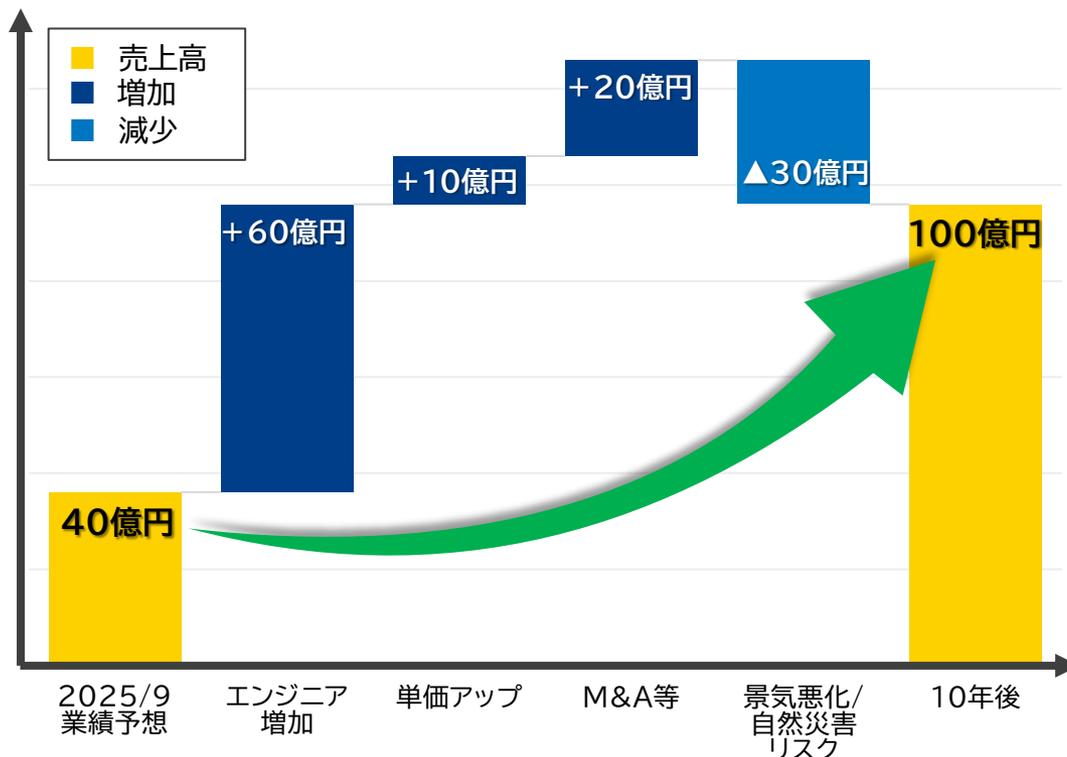
---

## 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



	2024年9月期	2025年9月期	2035年9月期
売上高	35億円 (実績値12ヵ月換算)	40億円 (業績予想)	<b>100億円</b> (長期目標)
時価総額	145億円 (2024年9月末)		<b>300億円</b> (長期目標)

## 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



- ✓ エンジニア数 年10%増  
**300名から10年後780名へ +480名**
- ✓ エンジニアの増加に伴う売上増  
(480名×1人当たり売上高)  
**10年後の売上高 +60億円**
- ✓ 業務内容の高度化やインフレを考慮した  
単価アップ 年2%  
**10年後の売上高 +10億円**
- ✓ M&A等の非連続的な成長により  
**10年後の売上高 +20億円**
- ✓ 景気悪化や自然災害等のリスク  
**10年後の売上高 ▲30億円**
- ✓ 最終利益率10%として(2025年9月期12.3%)  
**最終利益 10億円**
- ✓ PER30倍として(2024年11月末現在29.2倍)  
**時価総額 300億円**

- ✓ 旺盛なIT需要は当面継続
- ✓ 重電、半導体などの得意分野を伸ばす
- ✓ エンジニアリソースの拡充による売上向上
- ✓ M&A等の非連続成長と労働集約的ではないビジネス領域(AI等)の拡充

# 今後3年間のグループ戦略

---

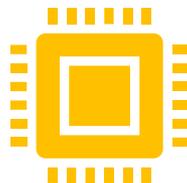
## 戦略①



### 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

- ▶ 慢性広域的な人手不足の中で、お客様のDX推進に応えるための、最新要素技術を活用したソリューションの提供
- ▶ 社会インフラ、エネルギー、製造業など日本の骨格となる産業への貢献
- ▶ ユーザーエリアの拡大と開発バリューチェーンの多様化推進

## 戦略②



### 半導体業界への 更なる深耕と AI最新技術の研究開発

- ▶ 世界的な半導体不況の次を見据え、国家プロジェクトによる国内半導体産業拡大への積極的な関与
- ▶ 特定の半導体メーカーに偏らない次の顧客基盤の確立
- ▶ 大学等との共同研究等を通じた新技術の研究開発を軸とした新しい収益の柱の構築

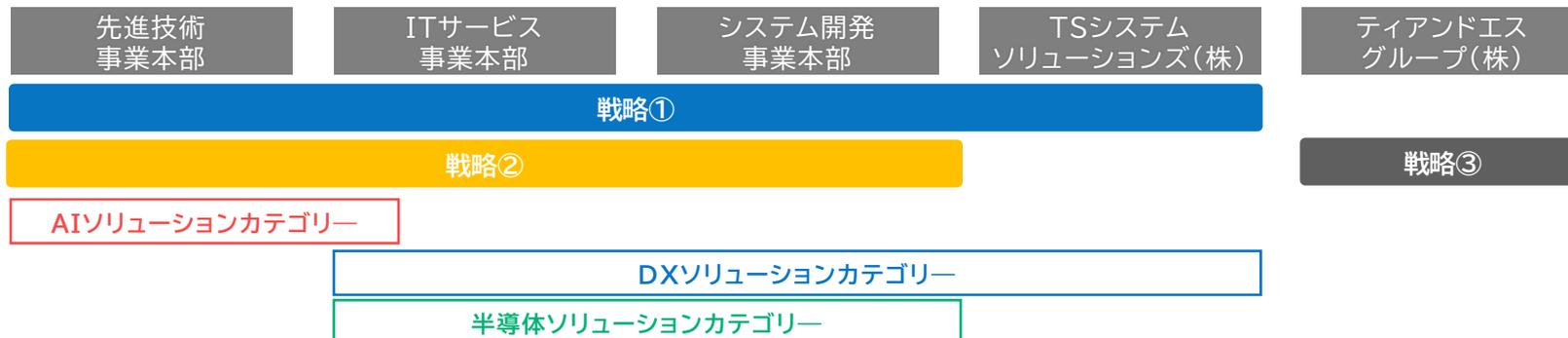
## 戦略③



### グループ経営体制の確立と M&Aの実現

- ▶ 持株会社体制を活用した大胆な組織改革による生産性の向上と経営の効率化
- ▶ 人財の積極採用とスキル創出のための積極投資
- ▶ M&Aを通じた規模拡大

## グループ内組織・戦略・カテゴリーのマッピング



## 戦略① 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

### 目指すもの

- ✓ 事業領域に特化せず、開発バリューチェーン全体を網羅し、お客様のニーズに柔軟に応じたソリューションを提供する。
- ✓ 当社の得意とする製造業、エネルギー、社会インフラ関連のソフトウェア開発を推進する。

### 具体的施策

- ✓ 既存顧客との契約規模拡張
- ✓ 新規顧客との契約獲得
- ✓ 人員採用の拡大と退職者の抑制 (年間10%の人員純増)
- ✓ 徹底的な品質管理とトラブルゼロ
- ✓ 新規AIビジネスの取引拡大

### これまでの進捗と今後の課題

- ✓ 既存顧客との取引を維持しつつ、新規顧客との取引を拡大。今後も継続する。
- ✓ 品質トラブル発生0件、納品トラブル発生0件を達成。今後も継続を目指す。
- ✓ 人員採用計画達成。2025年9月期は更なる増員を目指す。
- ✓ 生成AIを用いたサービス、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。更なる取引拡大を目指す。

### グループ内組織のマッピング

先進技術  
事業本部

ITサービス  
事業本部

システム開発  
事業本部

TSシステム  
ソリューションズ(株)

ティアンドエス  
グループ(株)

## 戦略② 半導体業界への更なる深耕とAI最新技術の

### 目指すもの

- ✓ キオクシアをはじめとする既存の半導体関連企業への深耕を図る。
- ✓ 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する。
- ✓ 大学等との共同研究を通じ、独自の技術や権利を獲得する。

### 具体的施策

- ✓ キオクシアのシステム刷新プロジェクト完遂
- ✓ キオクシアに対するITサービス規模拡大
- ✓ ソニーG等に対する九州地区での業容拡大
- ✓ 半導体関連新規顧客の獲得
- ✓ 大学等との共同研究推進
- ✓ AIを中心とした先進技術を用いた、独自の新規サービス提供と新規事業創出の推進

### これまでの進捗と今後の課題

- ✓ キオクシアのシステム刷新プロジェクトは2024年にスローダウン。2025年以降のリカバリーを目指す。
- ✓ 株式会社ニーズウェルとの業務提携契約を締結。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。
- ✓ JAXAとの共同研究を開始。将来的なビジネス展開を目指し、独自技術の習得を目指す。
- ✓ 大学との共同研究は計画通り完了。次の共同研究の準備を開始。

### グループ内組織のマッピング

先進技術  
事業本部

ITサービス  
事業本部

システム開発  
事業本部

TSシステム  
ソリューションズ(株)

ティアンドエス  
グループ(株)

戦略②

## 戦略③ グループ経営体制の確立とM&Aの実現

### 目指すもの

- ✓ ビジネスモデルに合致した経営体制実現を図る。
- ✓ 今後の事業拡大のため、優秀な人財の獲得と育成を図る。
- ✓ M&Aによる新たな人的・技術的リソースの獲得を図る。

### 具体的施策

- ✓ 持株会社体制としてのガバナンス機能、管理機能の維持強化
- ✓ 情報セキュリティ、業務効率化を考慮したDX化の推進
- ✓ 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

### これまでの進捗と今後の課題

- ✓ 持株会社体制への移行完了。最終的に目指す体制へ向け、子会社の独立を進める。
- ✓ 2024年4月入社の新卒者採用は過去最多を達成。今後も採用強化を継続する。
- ✓ 2025年1月の子会社化に向けエクステージ社と交渉中。更なる拡大を目指しM&Aの検討は継続する。

### グループ内組織のマッピング

先進技術  
事業本部

ITサービス  
事業本部

システム開発  
事業本部

TSシステム  
ソリューションズ(株)

ティアンドエス  
グループ(株)

戦略③

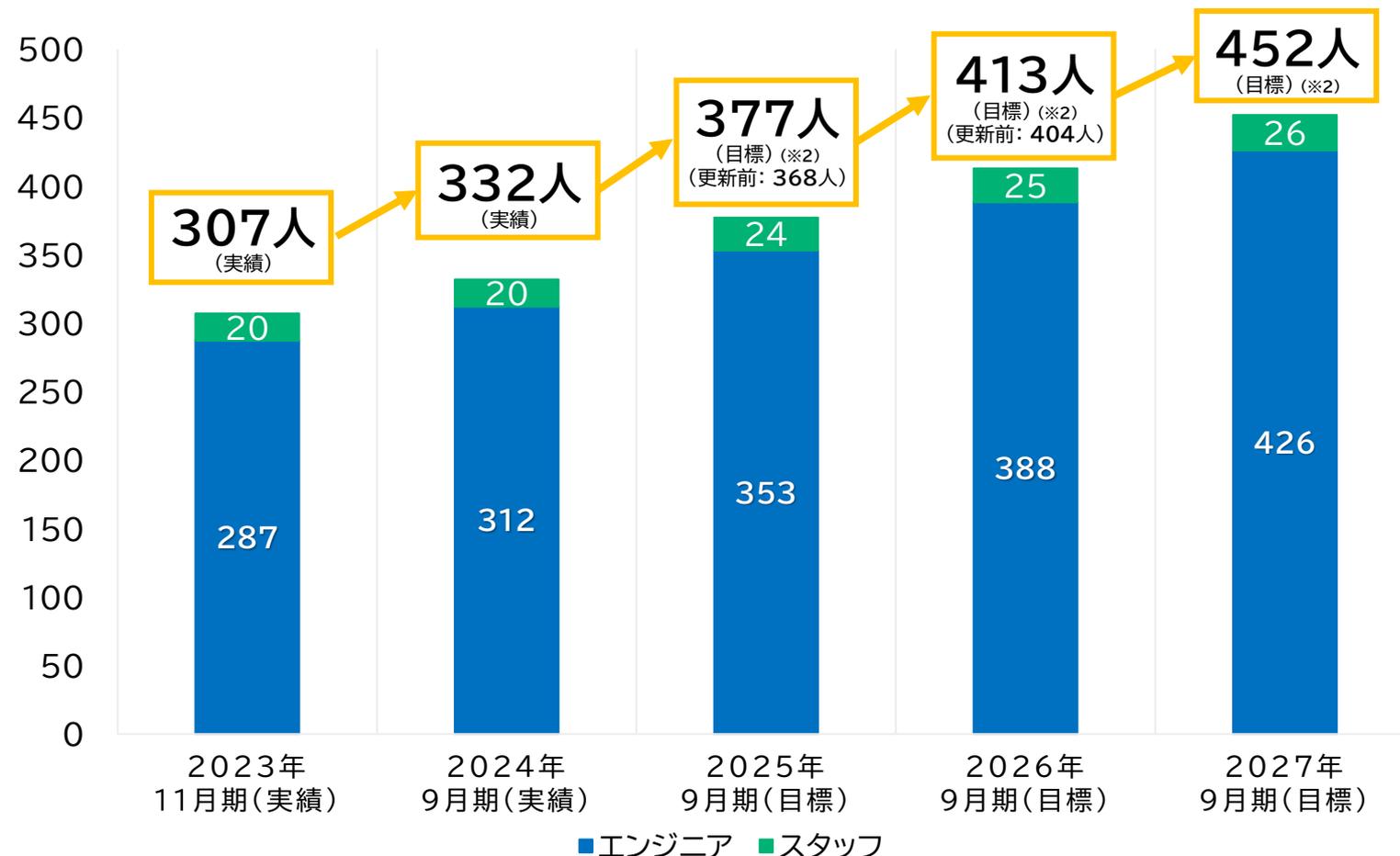
# 人員採用計画

---

当社の成長に欠かせない要素である人員の採用計画は以下のとおりです。

## 従業員数(※1)(積み上げ)

(単位:人)



(※1)T&Sグループ全体

(※2)2024年9月期の実績を基に、2024年に設立した子会社の人材採用計画を加味し  
T&Sグループ全体の3年間の目標値を再設定しました。

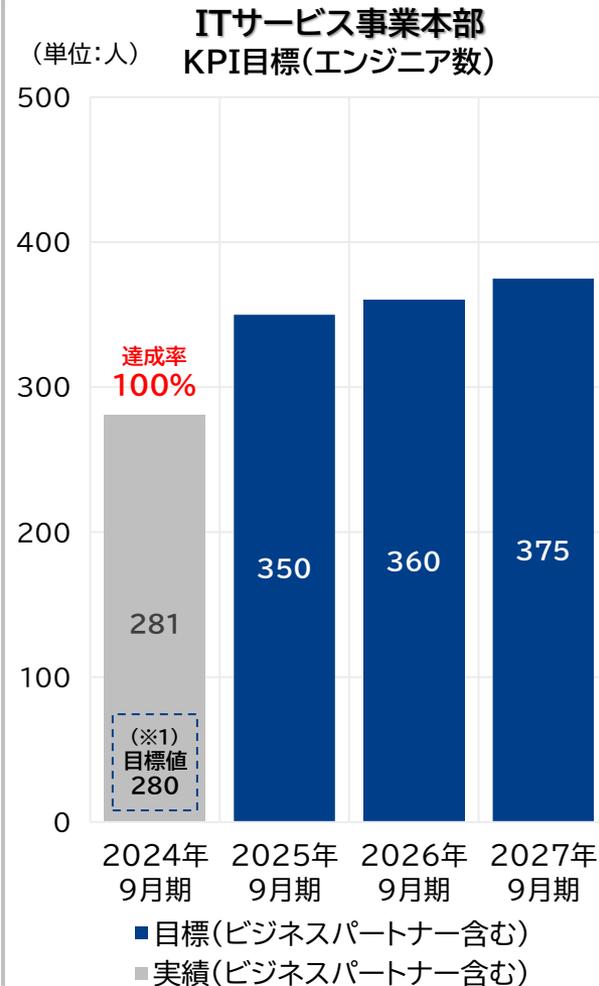
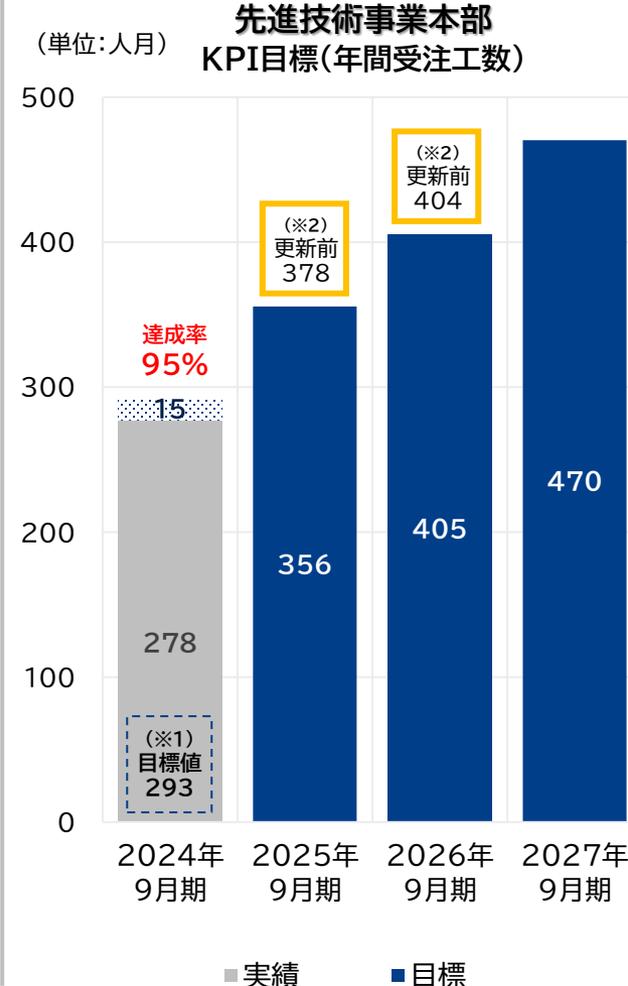
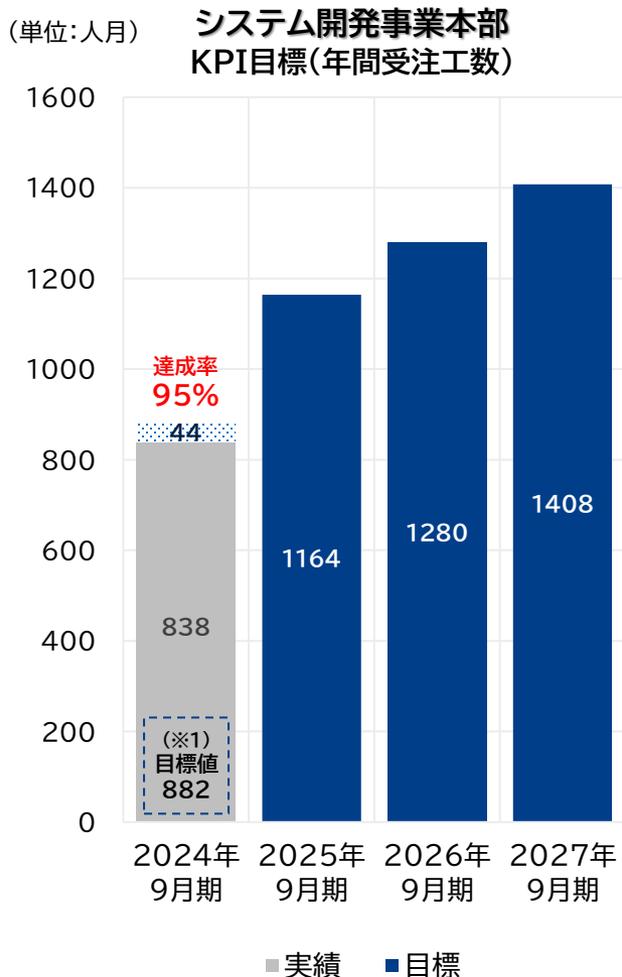
# 中期KPI目標と達成状況

---

# 重要な経営指標 (KPI)

	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



(注)2024年9月期の実績を踏まえ、2025年9月期及び2026年9月期のKPI目標を更新すると共に、2027年9月期のKPI目標を追加設定しております。

(※1)目標値は決算期変更前(2024年11月期)の目標値を10/12した数値を記載しています。

(※2)2024年9月期の実績を基に昨今の事業環境を考慮し目標を再設定しています。

2025年9月期は2024年9月期に開始したサービス(生成AI、hailoソリューション)の立ち上げ期のため、顧客支援業務の増加を予定し目標を修正しています。

また、2026年9月期以降はサービス成長期に入ることを見込み目標を再設定しています。

# 具体的な施策に関する現在までの進捗状況

## 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

- ✓ 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化を進める

- DXソリューションで15%の伸長を達成。
- 新規顧客から1次請けの案件を受注。既存顧客からは1次請けの大規模案件を受注。
- 新規顧客に対してもサービス提供実施。既存顧客は継続対応中。更なる拡大を目指す。

### (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
- ✓ 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
- ✓ 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

- 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。2024年9月期その他取引先の売上比率は33.1%。
- 品質トラブル発生0件、納品トラブル発生0件で継続中。
- 計画的・戦略的な異動を中間層を軸に実施。
- 2024年9月期(グループ全体) 入社51名、退職26名
- 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。
- 顧客先との協業で活用方法の検討に入った。

- ✓ 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

- 生成AIを用いたサービス提供を開始。2024年9月期から2025年9月期にかけて受注規模を2倍に拡大。2025年9月期中にさらなる拡大を見込む。
- 注力案件を製品開発寄りに変更したことにより、長期案件の割合が61%から76%へ変化。
- Hailoのデザインパートナーとなり、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。2024年9月期のPoC案件数は11件で、顧客に対し最新AIプロセッサの製品導入について積極的な提案を実施。
- 2025年9月期よりJAXAとの共同研究を開始。将来的なビジネス展開を目指し、独自技術の習得に注力。

システム開発  
事業本部

ITサービス  
事業本部

先進技術  
事業本部

## 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

- 2024年9月期はプロジェクト着手時期変更により、足踏み。2025年9月期はリカバリーに向けて対応中。
- 大手企業グループ会社と新規取引を開始。
- 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。

### 先進技術 事業本部

- ✓ 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との共同研究を開始。将来的なビジネス展開を目指して、独自技術の習得に注力。
- 大学との共同研究は計画通り完了。次の研究の準備を開始。

# 具体的な施策に関する現在までの進捗状況

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) ✓ 事業本部制による独立採算制の推進	(3事業本部共通) ➤ 2023年12月に事業本部制へ移行、2024年6月に持株会社体制への移行完了。 2024年11月にイントフォー(株)を設立。先進技術事業本部を移管し、子会社として独立予定。
ITサービス事業本部	✓ 人事評価制度の運用向上	➤ 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
先進技術事業本部		
コーポレート本部	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 連結決算の開始に向けた体制構築</li> <li>✓ 情報セキュリティ、業務効率化を考慮したDX化の推進</li> <li>✓ 人材採用強化と教育制度の充実</li> <li>✓ 人事評価制度の運用向上</li> <li>✓ M&amp;Aの実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 2024年6月持株会社体制への移行完了。 2024年10月に経営戦略室を再組織化し戦略立案機能を強化。 M&amp;Aなども視野にグループ経営体制の更なる強化を推進。</li> <li>➤ 2024年9月期より連結決算の開示を開始。</li> <li>➤ 情報セキュリティ、業務効率化を考慮したDX化を推進中。</li> <li>➤ 人材開発室による新卒採用強化の結果、2024年4月入社の新卒者採用人数が過去最多に。2025年4月入社予定者も順調。</li> <li>➤ 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。</li> <li>➤ 2025年1月の子会社化に向けエクステージ社と交渉中。 M&amp;Aの検討は継続実施中。</li> </ul>

# 当社の強み

---

## 当社の3つの強み

### 強み①

高付加価値ビジネスの創造力



### 強み②

盤石な大手顧客基盤



### 強み③

品質管理力



## 強み①

(派遣や受託開発からの転換)

# 高付加価値ビジネスの創造力



顧客のニーズを先読みする提案型ビジネス

- ▶ 受託開発と派遣の2つの基盤を武器として、より付加価値が高く、顧客のニーズを先読みする提案力のある労働集約型ではないモデルを実現します。
- ▶ AIアルゴリズムの研究開発支援ではすでに実現、更なる拡大を目指します。
- ▶ 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。

AIアルゴリズム  
開発支援の収益化

新技術の研究開発

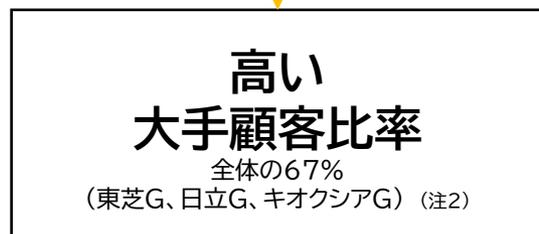
## 強み②

(信頼関係がもたらす)

# 盤石な大手顧客基盤



- 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。  
その結果、営業部隊の極小化によりエンジニア比率が高くなっています。



(注1)エンドユーザーと直接契約を結ぶ一次請け  
(注2)2024年9月時点の数値を記載しております。  
(注3)出典:東京証券取引所「2024年3月期 決算短信集計」2024年3月期 情報・通信業

## 強み③

# 品質管理力

厳格な品質管理体制



- 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。
- 今後も赤字案件ゼロを目指します。

高い  
営業利益率

17.4% (注1)  
上場企業業種別平均:11.31% (注2)

設立以来の赤字案件  
発生件数  
3件

(注1)2024年9月時点の数値を記載しております。

(注2)出典:東京証券取引所「2024年3月期 決算短信集計」2024年3月期 情報・通信業

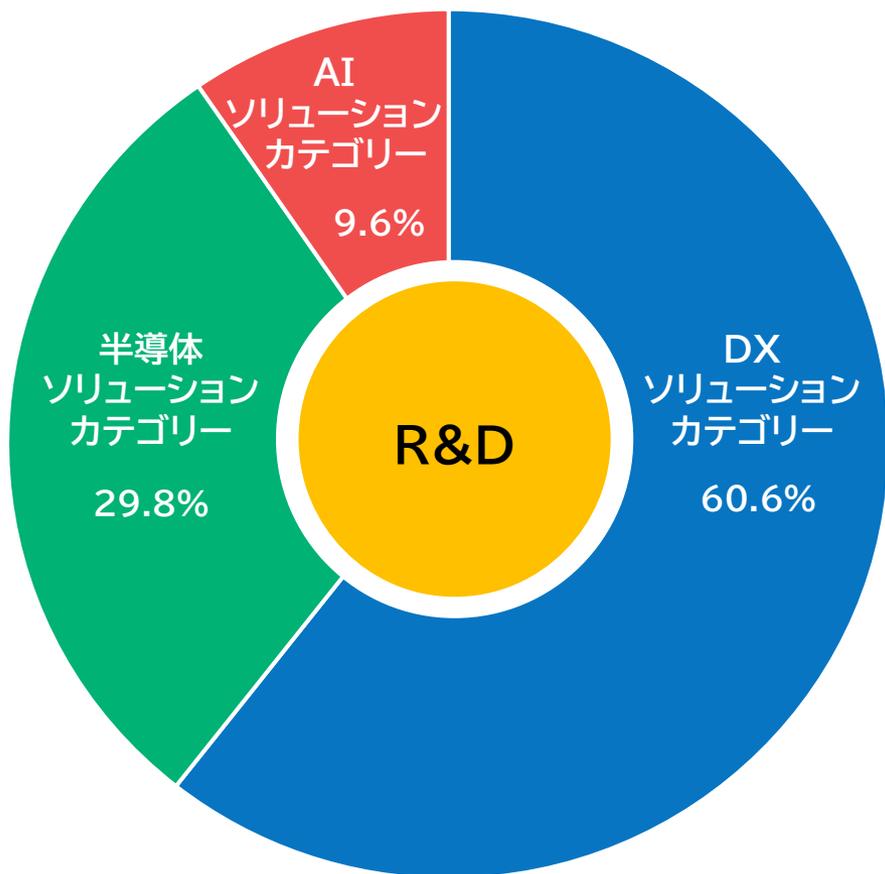
# 事業ポートフォリオと コスト構造

---

当社の事業ポートフォリオは、躍進・拡大・基盤・挑戦の4つの軸で構成しています。

## カテゴリー別売上高構成比

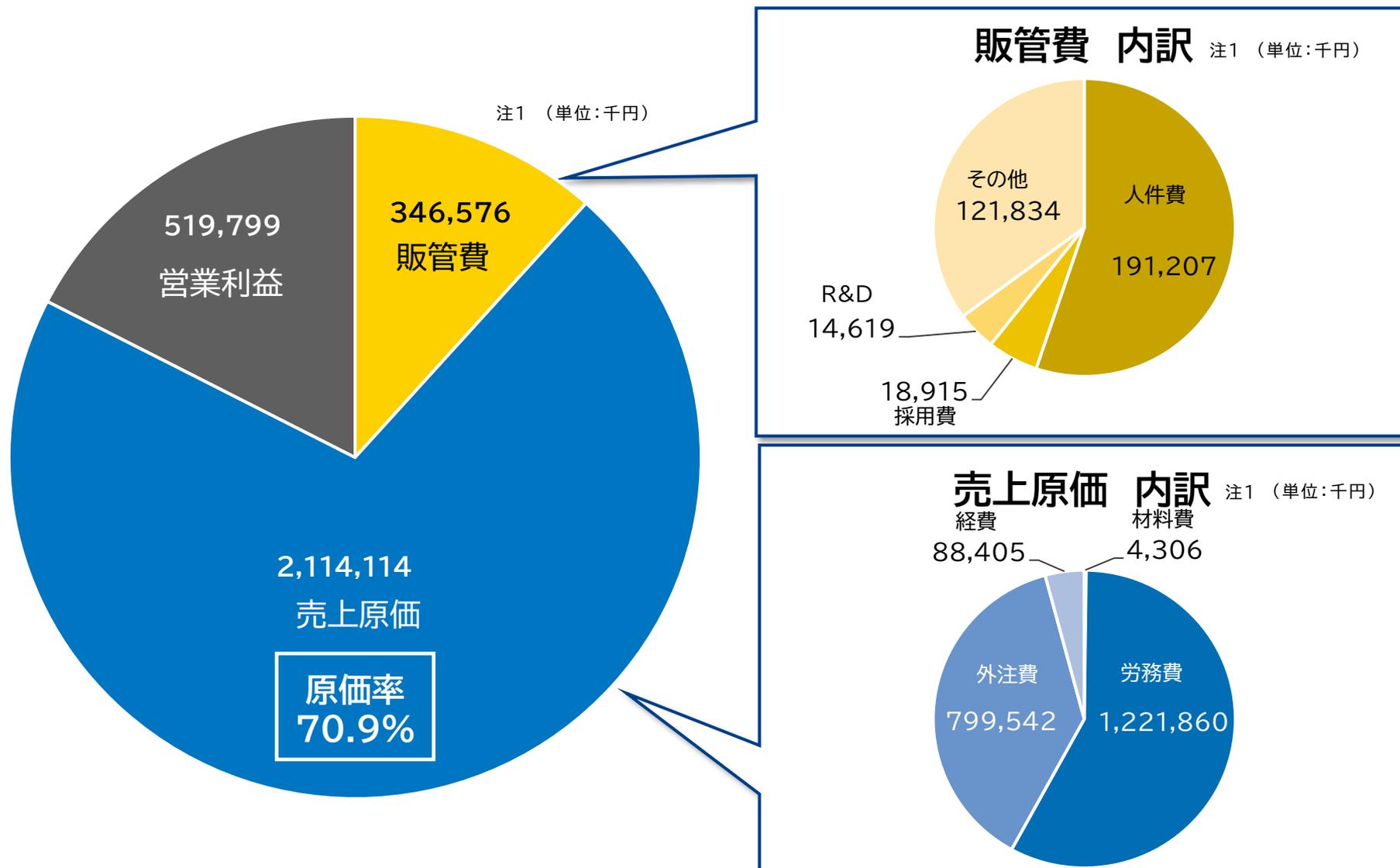
(注1)



AIソリューション	<b>躍進</b>	AI関連のソフトウェア開発や研究開発支援等のソリューションサービス
半導体ソリューション	<b>拡大</b>	半導体関連企業向け工場内システムの開発、運用・保守サービス
DXソリューション	<b>基盤</b>	大手企業顧客向けの請負(開発・運用保守)業務
R&D	<b>挑戦</b>	先進AI半導体に関するソフトウェアの研究開発

(注1)数値は2024年9月期における売上構成比率(%)であります。

当社のコストは、エンジニアの人的費と協力会社への外注費を中心に構成されています。



(注1)2024年9月時点の数値を記載しております。

# カテゴリー別ビジネスモデル

---

## DXソリューションカテゴリー

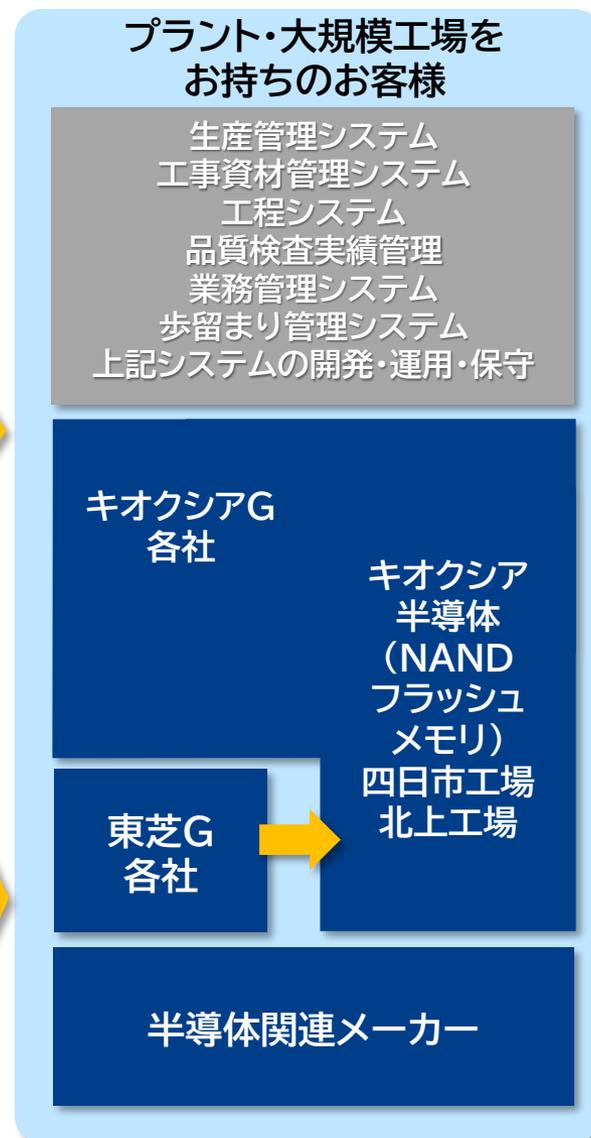
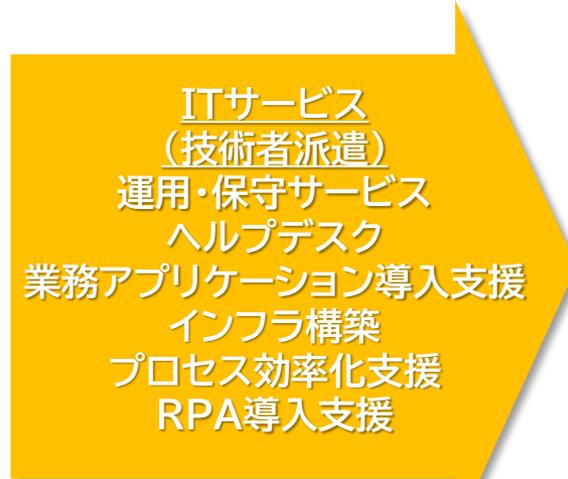
- 基盤**  
Base
- ✓ 主力事業
  - ✓ 全社売上のおよそ60%
  - ✓ 大手顧客からの安定受注
  - ✓ DXの潮流



## 半導体ソリューションカテゴリー

拡大  
Expand

- ✓ 半導体工場内システムの開発
- ✓ 良好な国内半導体ビジネス環境
- ✓ 生産量に左右されない運用・保守サービス
- ✓ 中長期的に安定した半導体需要



## AIソリューションカテゴリー

- 躍進** Progress
- ✓ 精鋭の研究開発技術者
  - ✓ 既に好採算収益化
  - ✓ 大手企業のAI製品開発競争
  - ✓ 研究開発とのシナジー



ビジネス  
パートナー

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

AIアルゴリズム研究開発支援

AIソフトウェア受託開発(請負)  
AIソフトウェア開発  
画像認識ソフトウェア開発

研究開発  
研究開発成果  
の事業化

AI/画像関連製品を開発中のお客様

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

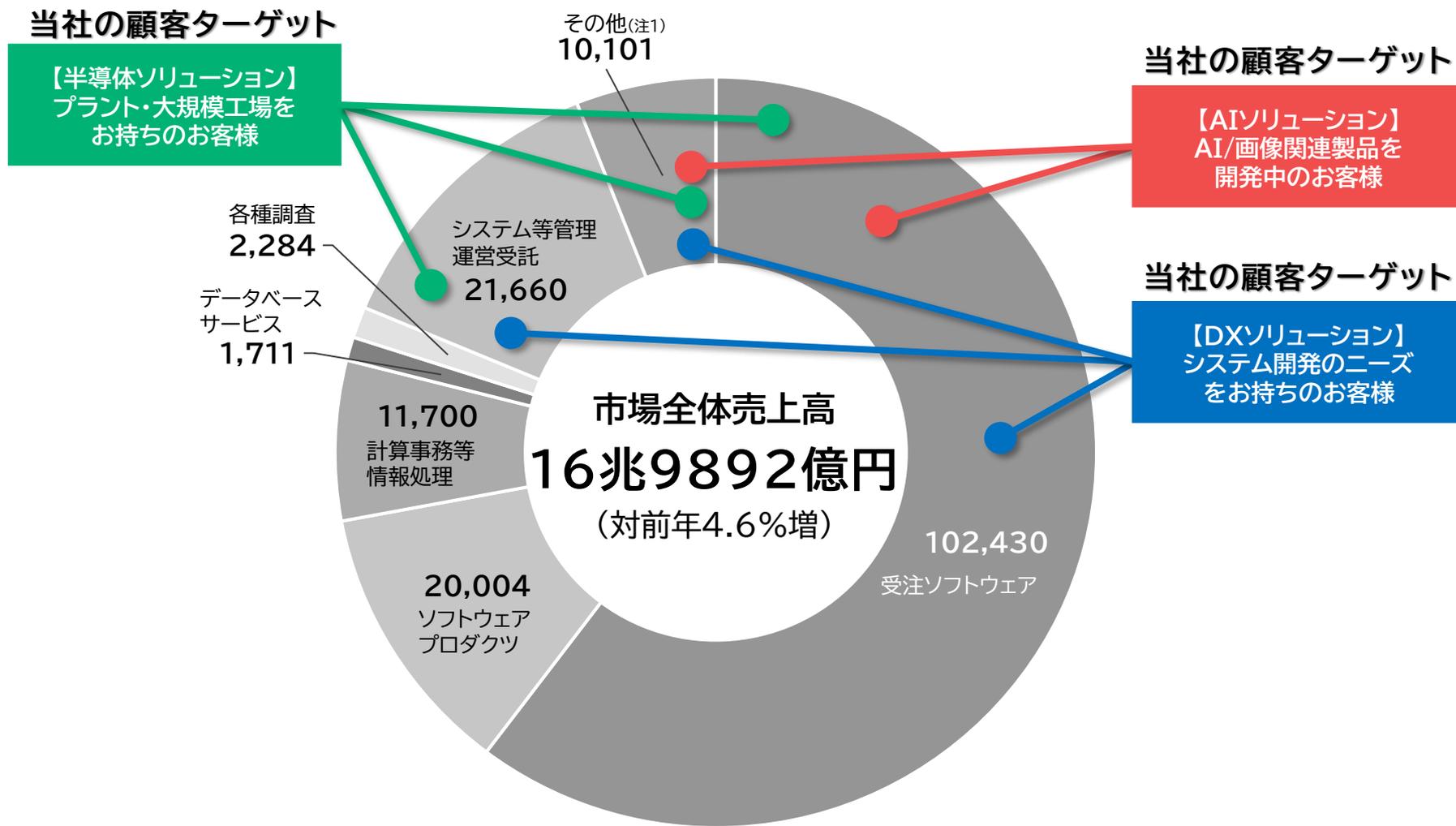
日本電気(NEC)  
オムロン  
ホンダ  
日立ハイテク  
トヨタ自動車  
JAXA  
デンソー  
など

# 当社を取り巻く市場環境

---

## 情報サービス業 業務種類別 売上高(2023年)

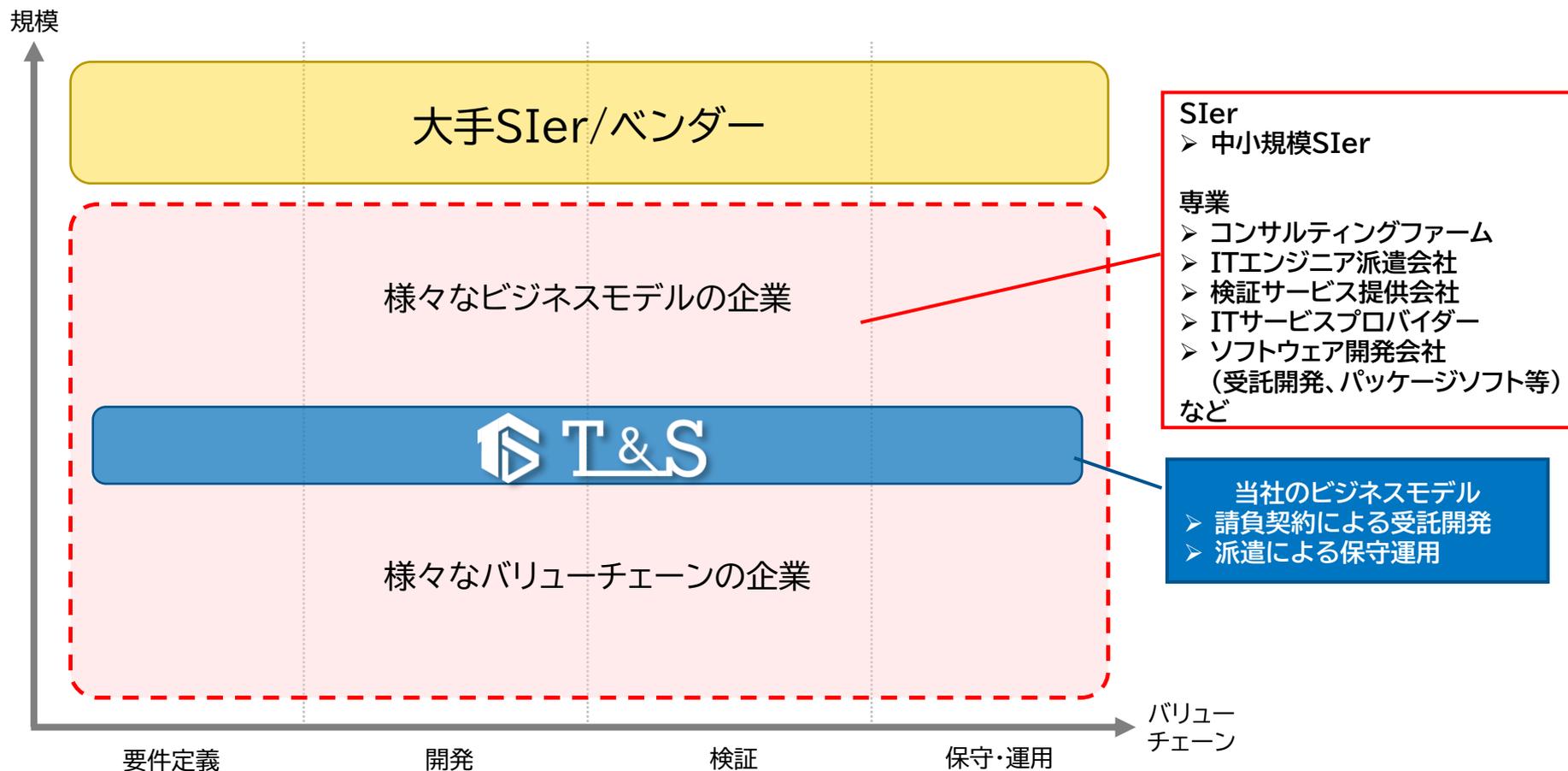
(単位:億円)



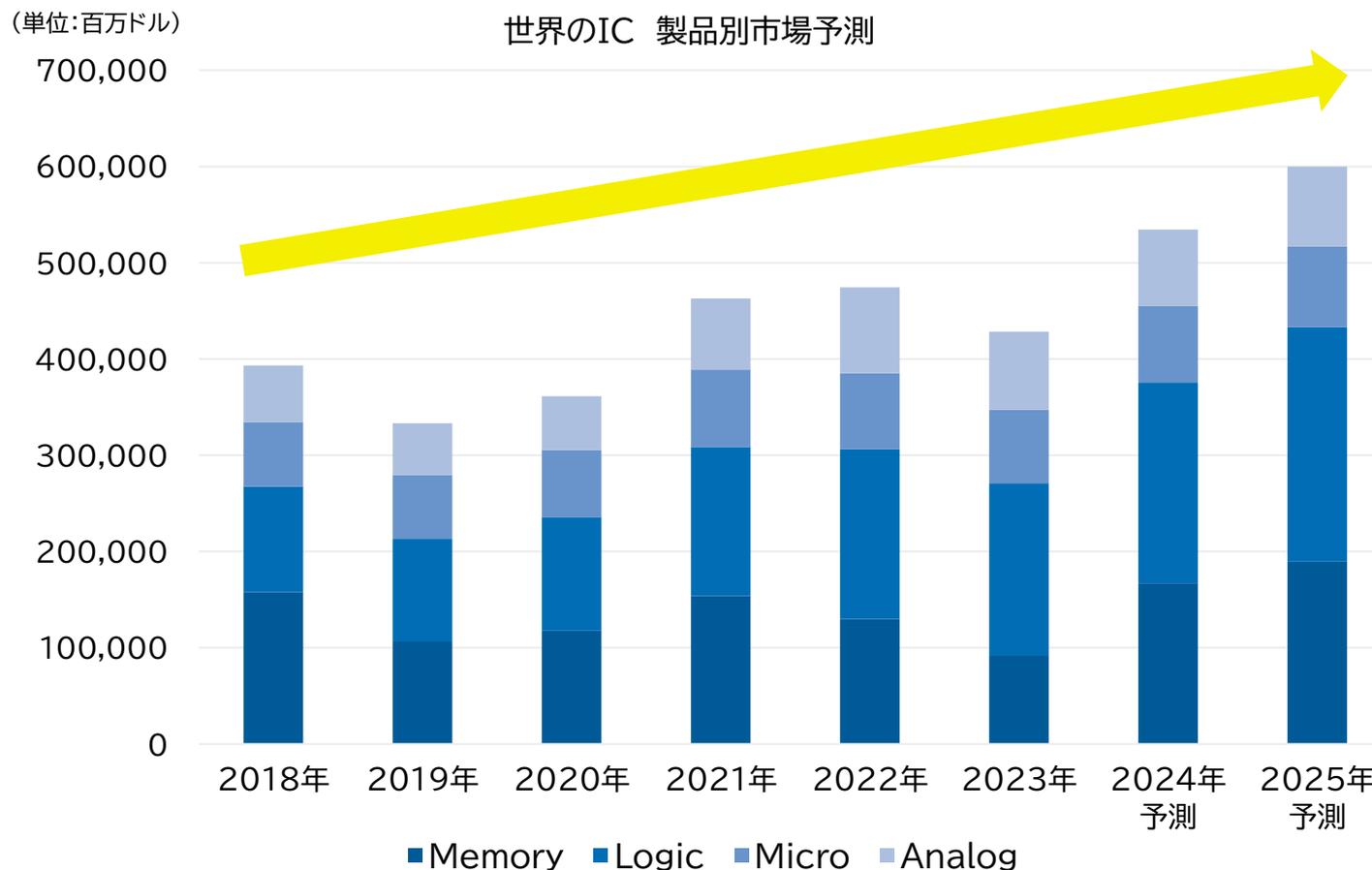
(注1)ITコンサルティング(情報・通信技術の導入・利用に重点を置いたビジネスコンサルティングサービス)、システム監査、データエントリー業務(キーパンチ等)、各種工事(LAN敷設等)、情報サービス業に係わる研修・講習会・講師派遣及び教育訓練等、ヘルプデスク及びコールセンター・コンタクトセンターサポート(「システム管理運営受託」に含まれないもの)、エンヘッドシステム(ソフトウェア金額とハードウェア金額の分離が困難なもの)、その他上記以外の情報処理・提供サービス業務。

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 2023年データより当社作成

いくつかのビジネスモデルやバリューチェーンを、専門若しくは複数組み合わせた企業が様々な規模で存在している中で、当社は要件定義から保守・運用までのバリューチェーンを網羅し、受託開発を主体とする中堅規模の企業です。



当社の主要顧客が属する半導体関連市場は今後も成長が期待されています。



# 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  
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

DX推進をはじめとする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。



全社戦略②  
半導体業界への  
更なる深耕と  
AI最新技術の研究開発

先進AI半導体に関する新技術の研究開発を推進し、省エネルギー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。



全社戦略③  
グループ経営体制の  
確立と  
M&Aの実現

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。



# 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、福利厚生の実施を図る。</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、ソフトウェア開発が遅れが生じる。</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。

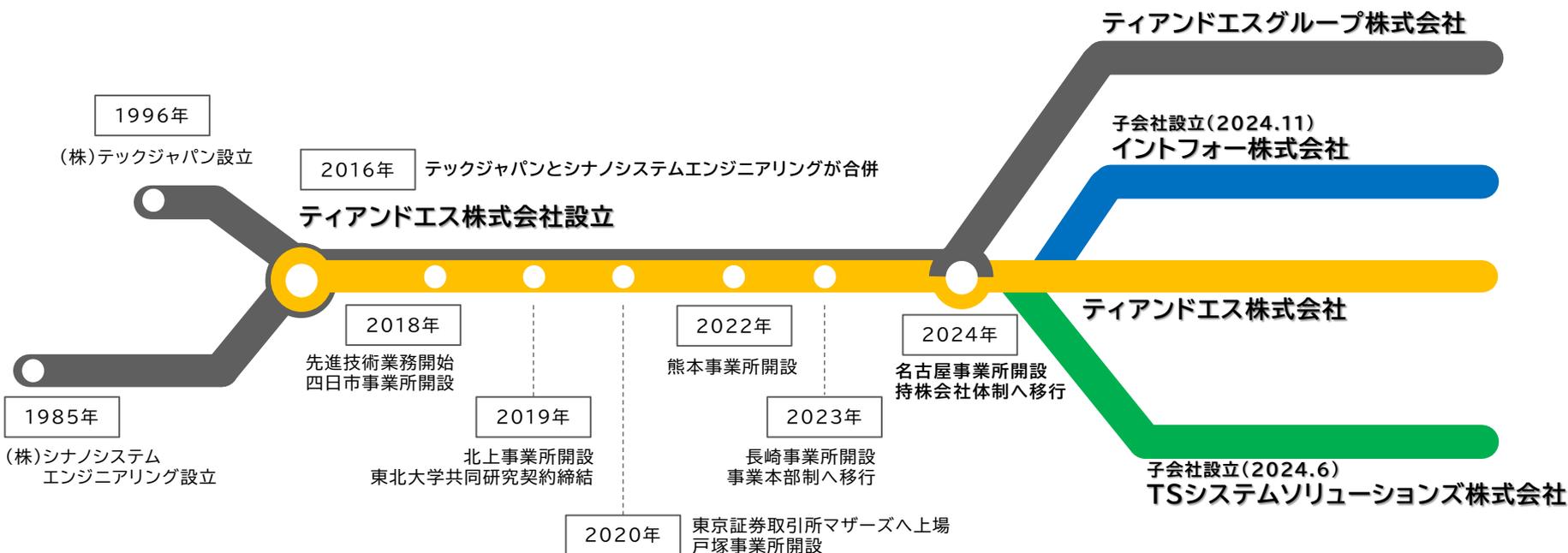
本資料に掲載されている情報には、将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現や将来の業績を保証するものではありません。

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。

# 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)	インフォー(株)
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
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
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 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
従業員数	336名(2024年10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