

2025年度(2026年3月期)

通期決算関連資料

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

2026年5月1日

目次

2025年度 通期決算

注力領域の実績

2026年度 計画

ビジネスピックアップ

2025年度 通期業績

- 受注高、受注残高、売上収益及び全ての利益項目が過去最高を更新。利益率も過去最高を更新
- 売上総利益率、営業利益率はともに前年度比+0.8pとなり、営業利益率は初めて10%超えを達成
- 営業利益は3年連続で20%近くの成長率を維持

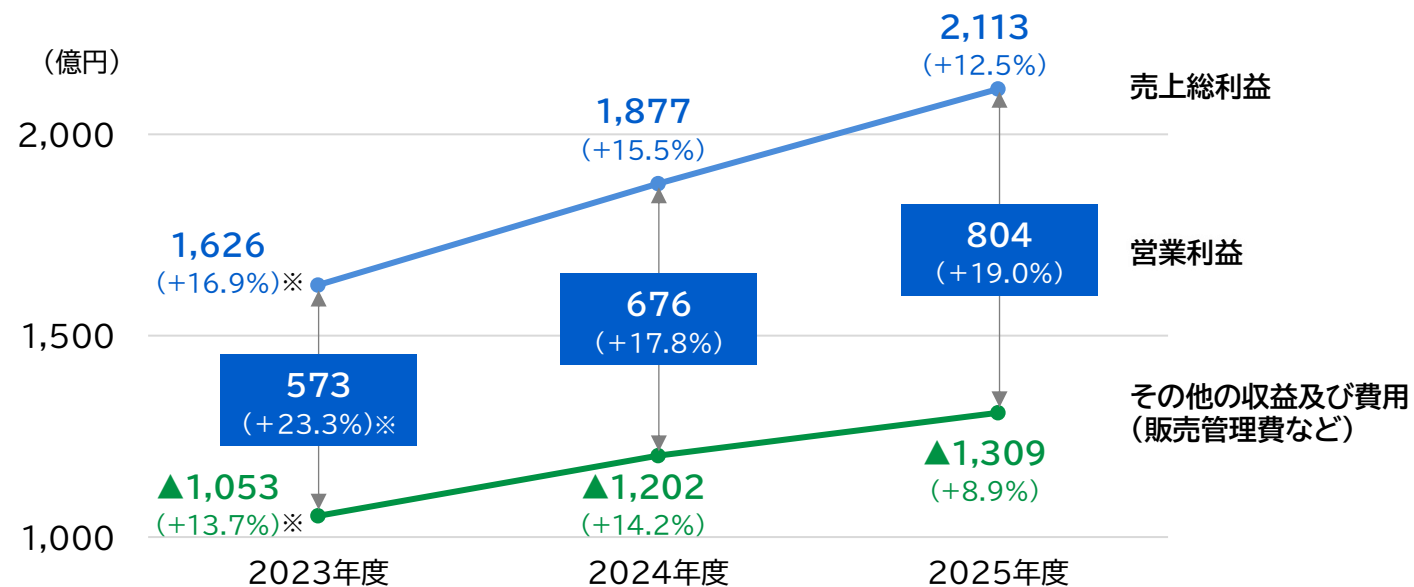
(億円)

	2024年度	2025年度	増減額	増減率
売上収益	7,282	7,937	+ 655	+ 9.0%
売上総利益	1,877	2,113	+ 235	+ 12.5%
(売上総利益率)	(25.8%)	(26.6%)	(+0.8p)	-
その他の収益及び費用	▲1,202	▲1,309	△ 107	+ 8.9%
営業利益	676	804	+ 128	+ 19.0%
(営業利益率)	(9.3%)	(10.1%)	(+0.8p)	-
当社株主に帰属する利益	503	605	+ 101	+ 20.2%
受注高	7,638	8,465	+ 827	+ 10.8%
受注残高	4,790	5,318	+ 528	+ 11.0%

2025年度 通期業績

- クラウド、セキュリティ、AIの領域や、既存システムのモダナイゼーションなど、様々な業種の旺盛なIT投資需要を捉え、売上収益が拡大
- ビジネスの高付加価値化などによる売上総利益率の向上や、社内の業務効率化などによる販売管理費の伸びの抑制が寄与し、営業利益率が伸長

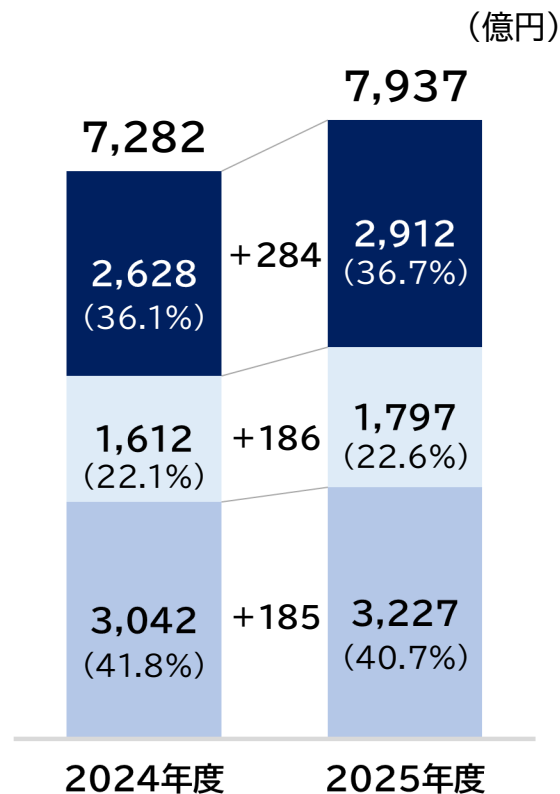
当社グループの売上総利益とその他の収益及び費用(販売管理費など)の推移



※()内は前年度比増加率

ビジネスモデル別売上収益

- 全てのビジネスモデルで売上収益が伸長
- システムの保守運用やクラウドサービスなどに加え、業務効率化に資するシステム開発やセキュリティ強化などを目的とするシステムの構築、システム高度化やセキュリティ強化に向けた幅広い製品の販売が伸長



主な取り組み事例

- ✓ メガバンク向けに開発した市場系システムの保守により安定稼働に貢献
- ✓ 消費財メーカーのブランディング向上を目的とするシステム基盤において運用を支援
- ✓ 電力、公共向けなどのクラウドに加え、系統系金融機関向けに情報系基盤に係るクラウドサービスを提供
- ✓ 製造業向け品質保証サポートシステムの開発
- ✓ 自治体向けに、政府が推進する地方自治体のセキュリティ強化方針に合致した情報基盤システムを構築
- ✓ 通信事業者向け業務系システムの開発
- ✓ 自動車などの製造業や電力を含む幅広い業種向けに既存システムの高度化を支援
- ✓ 社会インフラを支える通信事業者のネットワーク設備更改を支援
- ✓ 増大する脅威に対応するため、製造業、建設向けにセキュリティ対策ソフトウェアを販売

(参考) 2025年度 連結財政状態計算書

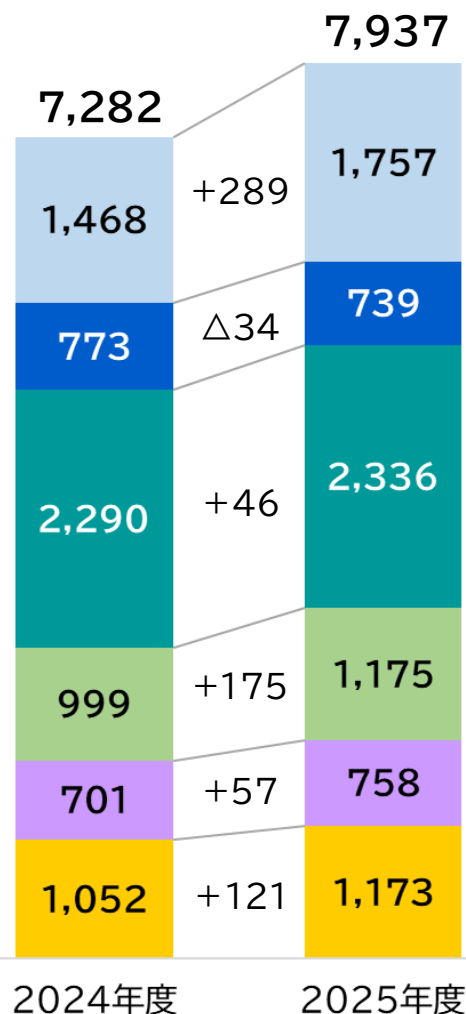
(億円)

		2024年度末	2025年度末	増減額	
資	現金及び現金同等物	1,441	858	△	583
	営業債権及びその他の債権	2,092	2,587	+	495
	棚卸資産	554	521	△	34
	その他(流動資産)	1,091	1,864	+	773
	流動資産	5,178	5,829	+	651
	非流動資産	1,221	1,229	+	7
資産合計		6,400	7,058	+	659
負	流動負債	2,398	2,780	+	381
	非流動負債	393	387	△	6
	負債合計	2,791	3,167	+	375
	資本金合計	3,608	3,892	+	283
	負債及び資本金合計	6,400	7,058	+	659

(参考) 事業グループ別売上収益

(億円)

主な変動要因



エンタープライズ	(+) 消費財メーカー向けシステム基盤の運用を支援 (+) 製造業向けに品質保証サポートシステムの開発や既存システムの高度化を支援 (+) 電力向け発電量予測やエネルギー関連施設向け耐震解析などのシミュレーションを提供 (+) 製造業、建設向けセキュリティ対策ソフトウェアの販売 (+) 運輸、製造業向けデータ分析ソフトウェアの販売
リテール&サービス	(-) 前年同期のエネルギー業界向け店舗管理システムの導入の反動
情報通信	(+) 通信事業者向け業務系システムの開発 (+) 通信事業者の設備更改に向けたネットワーク機器の導入 (+) 情報サービス事業者との共創による法人向けインフラの導入
広域・社会インフラ	(+) 電力、公共向けクラウドサービスの提供 (+) 地方自治体向け情報基盤システムの更改 (+) 電力向けに顧客管理システム基盤の構築や既存システムの高度化を支援 (+) 半導体製造向けインフラの構築や導入
金融	(+) メガバンク向けに開発した市場系システムの保守 (+) 系統系金融機関向けに情報系基盤に係るクラウドサービスを提供 (+) メガバンク向け業務システムのデータ分析基盤導入や仮想化支援 (+) ネット系銀行向け社内システムの更改
その他	(+) 海外事業会社(アメリカ、マレーシア)におけるデータセンター向けサーバ導入、地場銀行向けIT基盤の整備

当社グループの注力4領域の主な取り組みと2025年度売上実績

■ 注力4領域のビジネスはいずれも好調に推移し、2025年度の会社業績に寄与

高度AI

2025年度売上
約**370**億円

- 東京海上日動のコンタクトセンターへのAIソリューション導入 [P.10参照](#)
- 米国Anthropic社のClaudeのリセールを開始
- 米国Articul8社の自律型生成AIリレーションプラットフォームの展開を開始

データ&アナリティクス

2025年度売上
約**600**億円

- 新薬開発のためのデータ利活用を当社のD-Nativeで支援
- 20超の専門ベンダーの取り扱い。2025年はSnowflake Intelligenceローンチパートナーとして認定

クラウドネイティブ

2025年度売上
約**250**億円

- クラウドネイティブ時代に即した可視化ソリューションを提供
 - ✓ 従業員の「ITの使いにくさ」を可視化するDEX[※]プラットフォーム
 - ✓ 当社FiguresのサービスラインナップにクラウドERPの運用可視化の機能拡充

セキュリティ

2025年度売上
約**1,360**億円

- 環境変化に対応するサービスの提供
 - ✓ 経産省の「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度」に対応したアセスメントサービス
 - ✓ AI時代に備える米国発のセキュリティソリューションを日本初展開

※DEX:Digital Employee Experience。従業員のデジタル体験

2026年度 計画

- 2025年度までの好調を維持することで業績拡大を図り、SIer No.1グループの中核的存在へ

(億円)

	2025年度 実績	2026年度 計画	前年比	増減率
売上収益	7,937	8,900	+ 963	+ 12.1%
売上総利益	2,113	2,400	+ 287	+ 13.6%
(売上総利益率)	(26.6%)	(27.0%)	(+0.4p)	-
その他の収益及び費用	▲1,309	▲1,460	△ 151	+ 11.6%
営業利益	804	940	+ 136	+ 17.0%
(営業利益率)	(10.1%)	(10.6%)	(+0.5p)	-
当社株主に帰属する 当期純利益	605	650	+ 45	+ 7.5%
受注高	8,465	9,500	+ 1,035	+ 12.2%
受注残高	5,318	5,918	+ 600	+ 11.3%

主な取り組み

- ✓ 自社独自の資産型サービスの展開加速
- ✓ 伊藤忠デジタル事業群との連携、上流アプローチによる付加価値創出
- ✓ 注力4領域のビジネス拡大、新たなAIビジネスの創出
- ✓ 開発へのAI活用による品質向上及び業務効率化
- ✓ 先端技術分野の事業スキーム確立

ビジネスピックアップ①

東京海上日動のコンタクトセンターをAIが支援、年間約9万時間削減見込

- ^{※1}PKSHAのコンタクトセンターAIソリューションを導入し、入電から通話中、終話後の管理業務までAIが一貫して支援する態勢を構築
- 少子高齢化に伴う労働人口の減少、商品やサービスの多様化により複雑化したコンタクトセンター業務へのAI活用で問合せ対応時間を大幅短縮
- 「対応レベルの均一化」と「業務効率化」を測るとともに、対応品質の更なる向上を実現

※1 株式会社 PKSHA Technology 自然言語処理を核にPKSHA communication cloud(AI SaaS)などコンタクトセンターAIで高い実績を誇る東大発AI企業

AI業務支援基盤導入前後の業務フロー比較

現状のフロー(全てオペレーターが対応)



本人確認以外は全てオペレーターが対応。冒頭のプッシュ操作誤りにより適切なオペレーターに繋がらないケースもある

AI導入後

入電から終話後まで一貫してAIが支援する業務フロー



AIが自動応答
適切なオペレーターへ接続

通話内容をリアルタイムでテキスト化
質問内容を自動認識し回答案作成

終話後は通話内容の要約や記録作成
を自動化

導入による対応時間削減効果(見込み)

合計約9万時間の削減

東京海上日動
のお客様から
のお問合せ



約6万時間
削減

東京海上日動
の代理店から
のお問合せ



約3万時間
削減

導入前

導入後

ビジネスピックアップ②

低環境負荷や防災につながる次世代分散型DCの実用化に向けた検証を実施

- 総務省の推進するオール光ネットワーク^{※1}を活用したデジタルインフラにより、AI活用に伴う電力消費の課題解消や災害発生時のBCP実現につながる取り組みの一環
- 複数のリージョンに分散したDC間におけるDB同期や、障害発生時のリカバリーなどについて実証検証を大手シンクタンクと共同で実施
- 今後、実際のダークファイバーを活用した長距離伝送の検証や、想定シナリオに基づく技術評価を実施予定

※1 光電融合技術を活用し、ネットワークや通信装置での電気信号と光信号の変換を最小限に抑え、低消費電力・低遅延・大容量を実現する通信技術

※2 総務省「Beyond 5G推進戦略2.0」では、2030年代の情報通信基盤として、オール光ネットワーク(All Photonics Network: APN)を中核としたインフラ整備の必要性が示されている

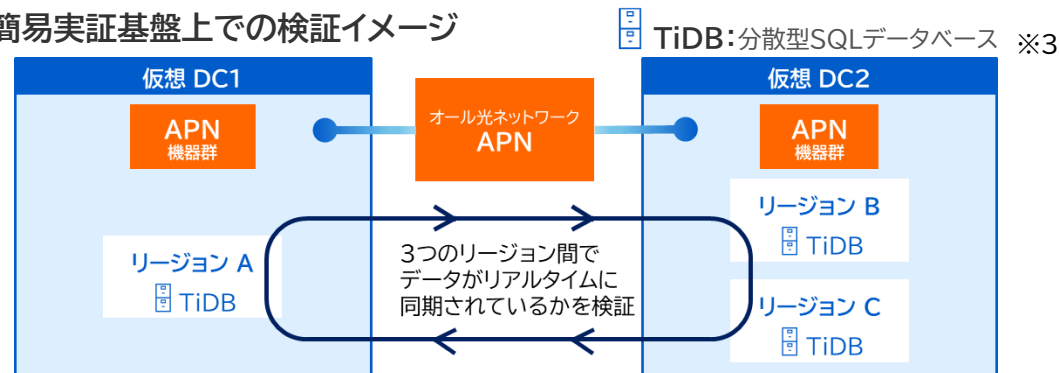
APNを使用した分散型DCで解消を目指す課題と活用例



※3 PingCAP 社によって開発されたオープンソースの分散型 SQL データベース。クラウドネイティブな設計により、オンプレミスやクラウド環境で柔軟に運用が可能。複数のノードにデータと処理を分散することで、水平スケーリング(スケールアウト)と高可用性を実現する

実証検証の概要と成果

簡易実証基盤上での検証イメージ



検証の成果

- ① リージョンA/B/C間でDB更新データが遅延なく同期されることを確認
- ② 障害発生時も数秒程度で他のリージョンでサービス継続可能であることを確認

ビジネスピックアップ③

CIOの課題に寄り添い、解決まで伴走支援するサービスを本格始動

- 伊藤忠デジタル事業群の連携による強みの掛け合わせにより、企業のCIOの戦略立案から実行までを包括的に支援する「CIO-Partnersサービス」を提供開始
- CIOが抱える課題を解決すべく、建設、製造、製薬など様々な業種向けに支援を推進中

CIO-Partnersサービス

伊藤忠デジタル事業群の連携

- 伊藤忠デジタル事業群のシグマクシスと連携し、ノウハウ、強みを掛け合わせることで、上流から下流まで一気通貫で支援

構想策定・設計

開発・構築導入

運用・保守

CIO支援
知見・実績SIGMAXYZ
CREATE A BEAUTIFUL TOMORROW TOGETHER

CTC

SI実績
技術力

様々な業界に向けて支援中

- IT投資管理や新規事業の立ち上げに伴うIT戦略などの上流工程における伴走や、DXを推進するうえで必要な組織体制の構築など複数案件を実施中



建設業



製造業




製薬業

3つのメニューを提供

- 本サービスではお客様の要望にあわせて3つのメニューを提供

CIOが取り組むべきIT戦略やITリスク管理など7つの重要テーマに対する課題解決や高度化を支援

 CIO×Compass
(powered by Co-CIOサービス)
CIO-Partners
サービス CIO×Architect全体最適の
ITアーキテクチャを
アジャイル型で段階的に実現 CIO×Modernize生成AIを活用し
レガシーシステムの
モダナイゼーションを推進

世界をGOODに

CTC

Challenging Tomorrow's Changes