

2026年度(2027年3月期) 第1四半期決算関連資料

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

2026年8月3日

目次

2026年度 第1四半期決算

(再掲)2026年度 計画

ビジネストピックス

2026年度 第1四半期業績

- 受注高は前年同期比50%超と大幅に伸長。受注残高は6,000億円に迫り、全四半期を通して過去最高を更新。加えて、売上収益及び全ての利益項目が第1四半期として過去最高を更新
- 営業利益、当社株主に帰属する四半期純利益はともに第1四半期として4年連続で20%超の成長率を維持し、営業利益率が第1四半期として過去最高

(億円)

	2025年度 1Q	2026年度 1Q	増減額		増減率	
売 上 収 益	1,735	1,984	+	249	+	14.4%
売 上 総 利 益	444	502	+	58	+	13.1%
(売 上 総 利 益 率)	(25.6%)	(25.3%)	(Δ0.3p)		-	
そ の 他 の 収 益 及 び 費 用	▲310	▲332	Δ	22	+	7.1%
営 業 利 益	134	170	+	36	+	26.7%
(営 業 利 益 率)	(7.7%)	(8.6%)	(+0.9p)		-	
当 社 株 主 に 帰 属 す る 四 半 期 純 利 益	98	125	+	27	+	27.1%
受 注 高	1,722	2,658	+	935	+	54.3%
受 注 残 高	4,777	5,991	+	1,214	+	25.4%

2026年度 第1四半期業績

- 様々な業種からの旺盛なIT投資需要を捉え、売上収益が拡大。第1四半期の売上収益の通期計画に対する進捗率は好調に推移し、今後の売上収益に先行する受注残高も順調に拡大（図1参照）
- ビジネスの高付加価値化などにより売上総利益率が過去最高であった前年同期並みの高水準を維持したことに加え、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、営業利益が伸長（図2参照）

図1

当社グループの通期売上収益に対する
第1四半期の売上収益及び受注残高の推移
(億円)

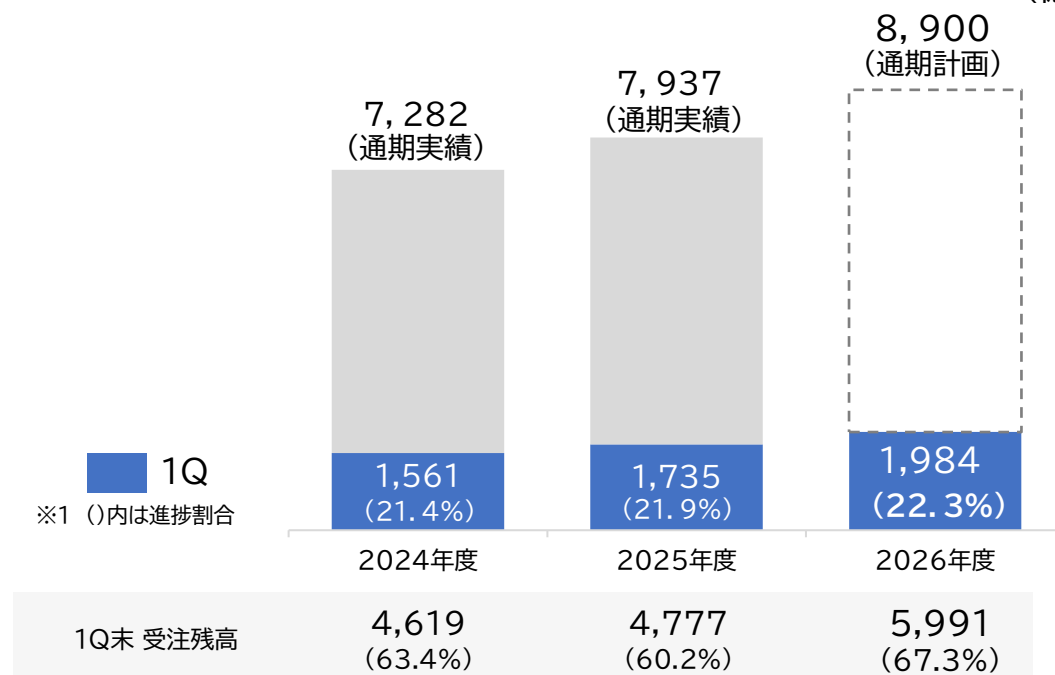
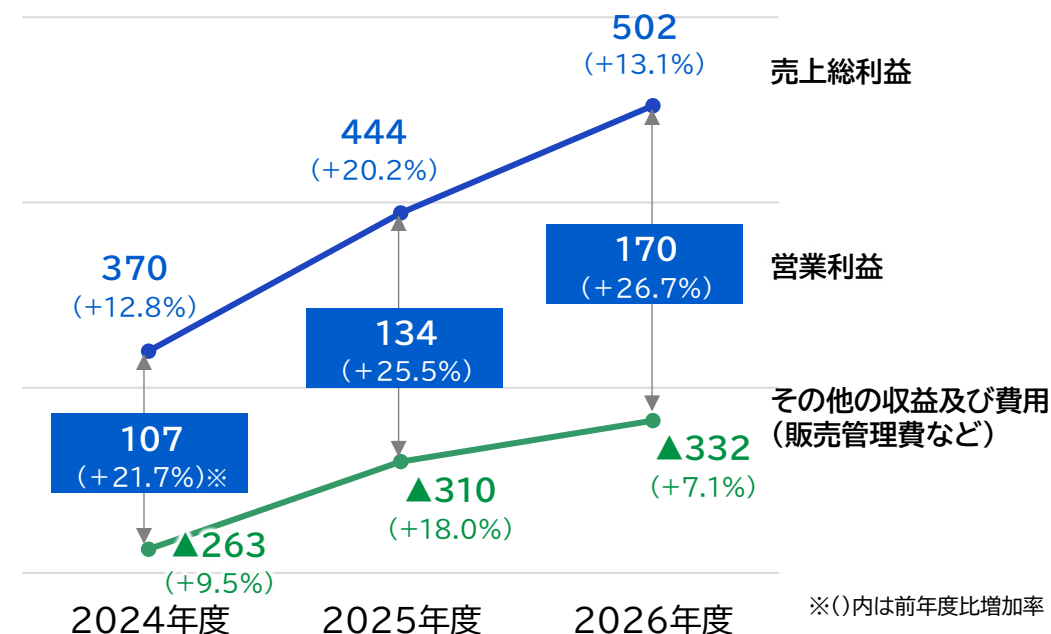


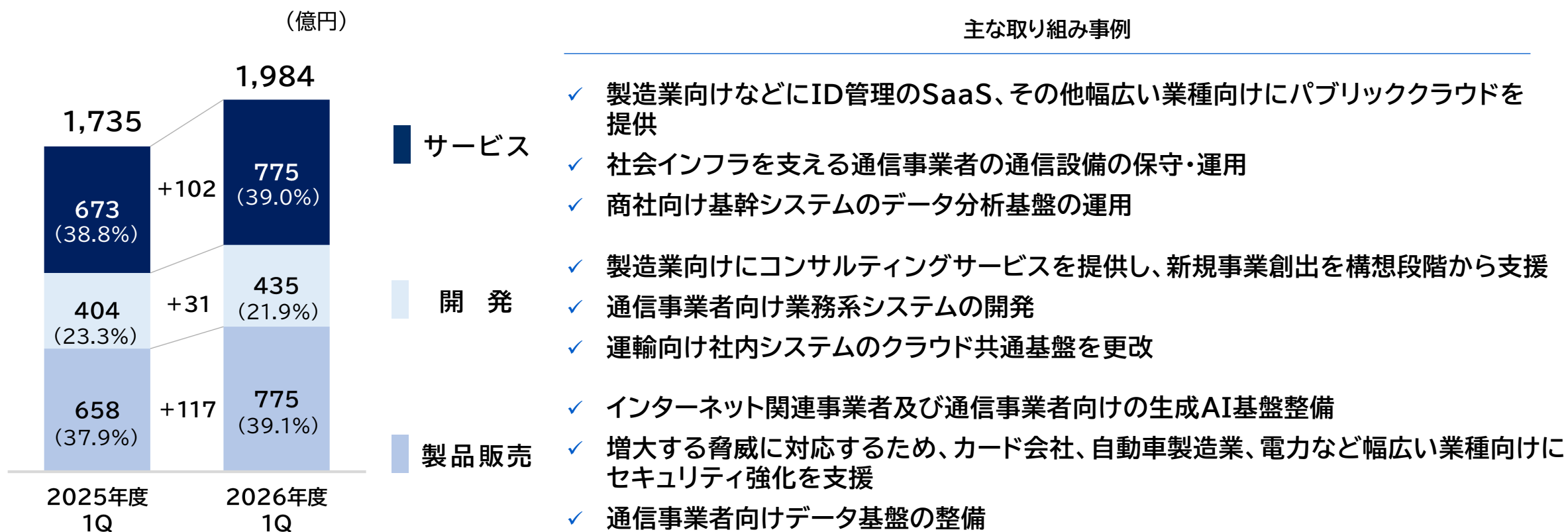
図2

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)の第1四半期の推移
(億円)



ビジネスモデル別売上収益

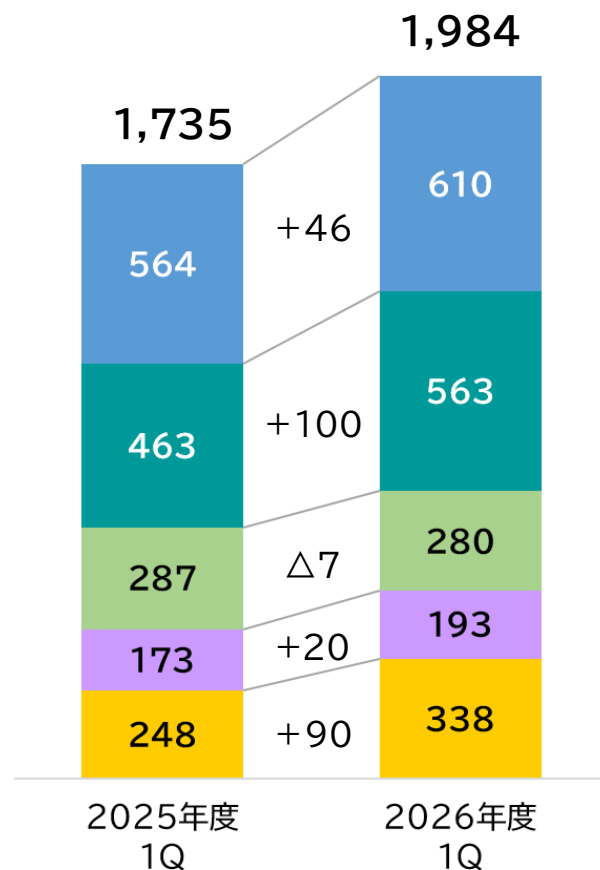
- 全てのビジネスモデルで売上収益が伸長
- システムの保守運用やID管理などのSaaS、及び新規事業創出に向けたコンサルティングやシステム開発、並びにAI基盤の整備やセキュリティ強化に向けた幅広い製品の販売が伸長



(参考) 事業グループ別売上収益

(億円)

主な変動要因



産業ソリューション※	(+) 商社向け基幹システムのデータ分析基盤の運用 (+) 製造業向けにコンサルティングサービスを提供し、新規事業創出を構想段階から支援 (+) 製造業向けにID管理のSaaSを提供 (+) 自動車製造業向けにセキュリティ対策ソフトウェアを販売
情報通信	(+) 通信事業者向け通信設備の保守・運用 (+) 通信事業者向け業務系システムの開発 (+) インターネット関連事業者及び通信事業者向けの生成AI基盤整備 (+) 通信事業者向けデータ基盤の整備
広域・社会インフラ	(+) 運輸向け社内システムのクラウド共通基盤を更改 (+) 電力向けにセキュリティ対策ソフトウェアを販売 (-) 電力向けシステム基盤の構築、及びインフラの導入
金融	(+) カード会社向けにゼロトラストアーキテクチャを採用したセキュアなOA基盤を構築 (+) メガバンク向け国際金融規制に対応したデータマートの構築
その他	(+) 海外事業会社(マレーシア、シンガポール)における地場顧客向けIT基盤の整備など

※2026年度より、エンタープライズ事業グループ及びリテール＆サービス事業グループを、産業ソリューション事業グループへ統合しました。

(再掲)2026年度 計画

(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

ビジネスストピック①

漢方事業最大手のツムラの新規事業創出を構想段階から継続支援

- 100年先を見据えた企業のありたい姿を起点に、**構想段階から新規事業の方向性を共に定義**
- 漢方薬・医療の枠を超え、生活者に寄り添う顧客体験価値の創造に向けて**デジタルを組み合わせたPoCを設計**

案件の目的

漢方薬・生薬・食品事業 に続く、新たな顧客体験 価値基盤の構築

- ・ 全社DX推進を担う経営企画部門で新規事業戦略・ビジョンを構築開始
- ・ 養生・未病領域への挑戦表明
- ・ 漢方薬の提供に留まらない価値を探索

CTCのbuild serviceで実現できたこと

STEP 1

誰のために
何をを目指すのか

- ・ ビジョン
- ・ 提供価値
- ・ 会社方針との接続

STEP 2

どんな事業として
成り立つのか

- ・ 収益モデル
- ・ 共創モデル
- ・ プロトタイプ

STEP 3

本当に価値が
あるのか

- ・ PoC設計
- ・ 専門家連携
- ・ ユーザー検証

新規事業の
方向性を
共に定義

事業構想からシステム実装まで一気通貫でbuild serviceが伴走

ビジネスアーキテクト



デザイナー



エンジニア



CTCのbuild service が果たしていく役割

顧客の期待: コンサルティング支援を超え、“事業の当事者”として向き合うこと

- | | |
|--------|-------------------------------------|
| 顧客との関係 | ： 事業構想段階から伴走する事業パートナーへ |
| 提供価値 | ： 課題接点・企画構想を起点に事業の実現を支援 |
| 支援モデル | ： 事業構想を起点にした共創型モデル(ビジネス・UX・デジタルを横断) |
| 関与領域 | ： 構想にとどまらず、事業化・マーケティングまで関与 |

build service

顧客と共に新たな事業を構想・実現する伴走型テクノロジーコンサルティング

お客様と一つのチームになってデジタルビジネスを生み出すCTCの伴走型サービス。ビジネス・UXデザイン・アジャイル開発を掛け合わせ、アイデアを少ない投資で素早く形にし検証しながら育てます。専門家が顧客チームと一体となり、方向性づくりから開発・成長までを共に進めます。成果物を納めて終わりではなく、お客様自身が事業を動かし続けられる力を残すことまでを目指します。

ビジネスピックアップ②

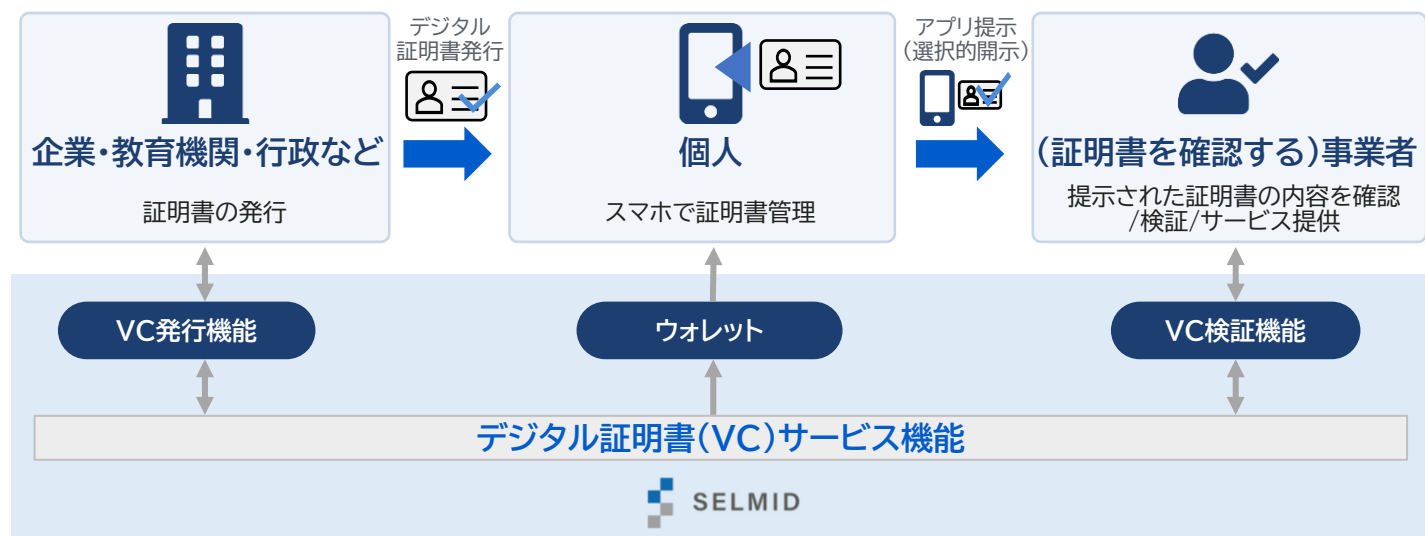
必要情報のみ提示する選択的開示で個人情報を守るデジタル証明機能を提供

- 必要な情報だけを相手に渡す**選択的開示**にデジタル証明書(VC)[※]で対応。データの真正性の担保、手続きにおける手間とリスクの大幅削減、個人情報の開示項目の最小化を実現
- CTC独自サービスのBtoCクラウドID基盤「SELMID」に**改竄、偽造を防ぐVC**を新機能として追加

※ VC(Verifiable Credentials):国際標準仕様にに基づき、改竄・偽造されていないことを第三者が確認できるデジタル証明書の仕組み

SELMIDのデジタル証明書(VC)のサービス機能 概要

改竄、偽造を防ぐ暗号技術を追加し、プライバシー保護、認証プロセスの更なる強化、簡素化を実現



選択的開示とは 検証可能な資格情報(VC)から相手が必要とする項目だけを取り出して提示できる仕組みです。例えば就職の際に企業から学歴を確認される場合、卒業証明書のうち、企業が確認したいのが卒業の事実だけなら、生年月日や成績を隠したまま卒業の事実だけを示せます。隠した項目があっても発行元(大学)の署名は有効なままで、真正性は損なわれません。

個人情報の開示には本人による事前同意が必要となりますが、現在のサイバー空間での「事前同意」の仕組みは「全部に同意か、不同意か」の二者択一で、何ページもの規約を読まぬまま同意ボタンを押すケースも多く、結果として責任だけ本人が負っています。選択的開示は「**渡す情報を必要最小限に絞る**」第三の道を用意し、**最小限のデータで最大限の信頼**を築く中核手段となります。



CTCみらい研究所 研究所長 富士榮 尚寛:問われる「データ主権」の確立
| CTC総研 | 伊藤忠テクノソリューションズ より要約



教育・医療・金融・観光など社会基盤の多様な分野へ活用を拡大し、国内外の標準仕様の相互運用によりグローバルなデジタルIDエコシステムの構築に貢献していく。

ビジネスピックアップ③

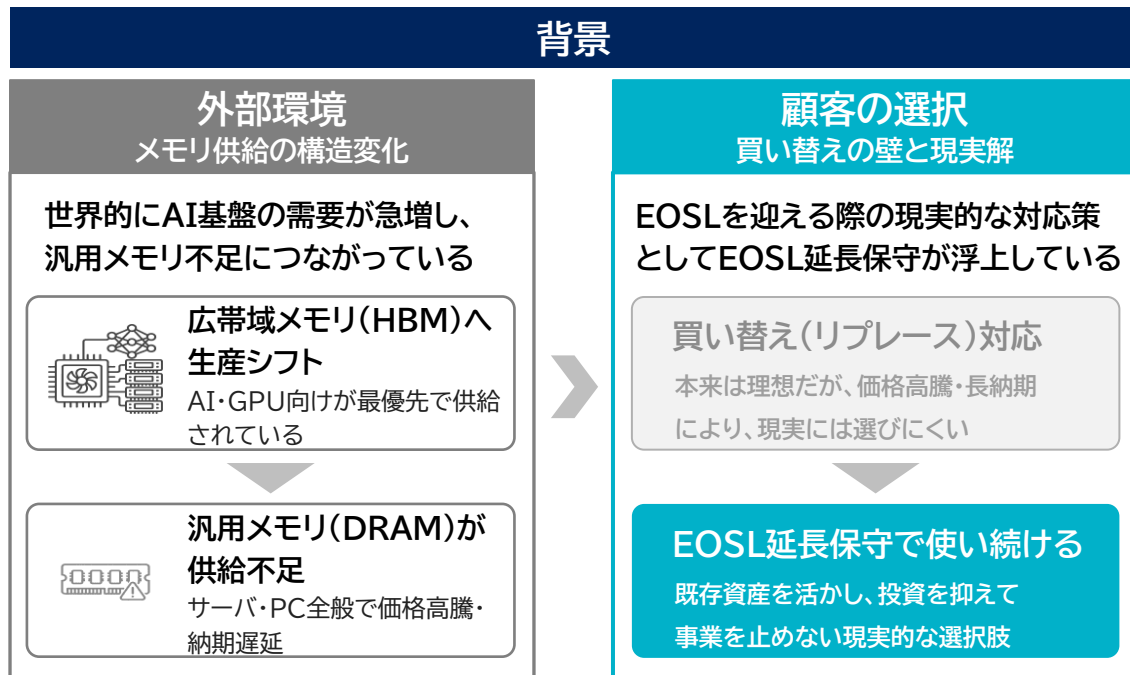
メモリ不足時代の価格高騰に対する現実解として機器延長保守を提案

- AI基盤の需要増に伴う汎用メモリ不足により、メーカーEOSL^{※1}を迎える状況でも買い替えが困難となっている
- CTCグループは自社解決率90%以上の独自ナレッジ^{※2}に加え、約12万点の保守部材とグローバル調達網でEOSL延長保守サービスを提供し、顧客のシステム安定運営を支援。引き合い件数は増加中

※1 EOSL: End Of Support Life(メーカーサポート提供終了)の略称。メーカーからのサポートや保守部材供給が受けられなくなることを意味する

※2 自社解決率90%以上は、当社主要プロダクトを対象とした保守対応実績に基づく数値

背景



CTCグループのEOSL延長保守サービス



世界をGOODに

CTC

Challenging Tomorrow's Changes