



事業計画及び成長可能性に関する事項

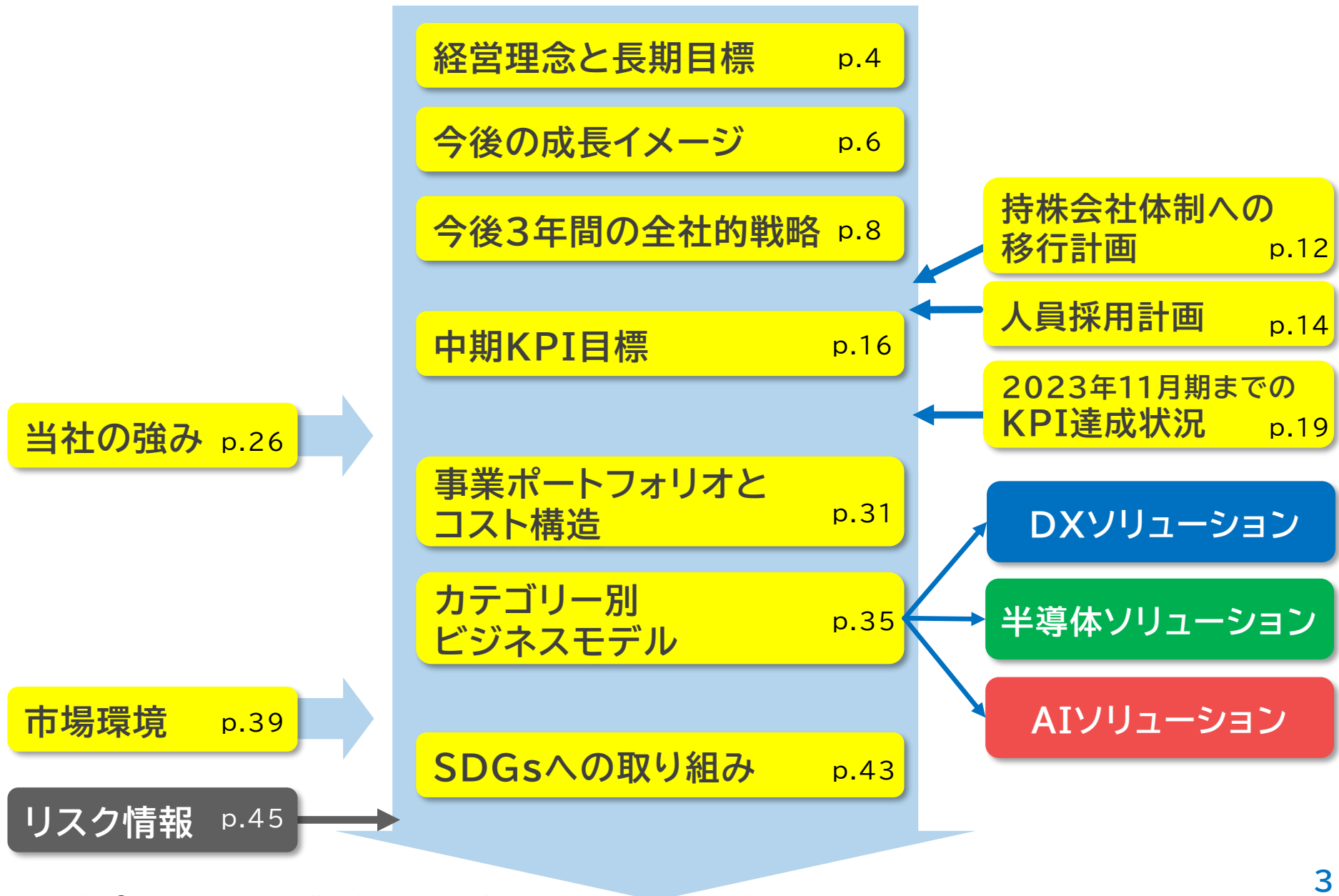
ティアンドエス株式会社(4055)
2024.1.30

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、2023年1月13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2023年11月期末時点の進捗状況を記載しました。また、2023年12月より事業本部制となったため、KPIについては事業本部ごとに再設定しました。

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ミッションを更新
7	カテゴリーの変更を踏まえ成長イメージを更新
9~11	ミッションの変更を踏まえ全社戦略、事業本部別戦略、具体的な施策を再定義
13	持株会社体制への移行計画を追加
15	人員採用計画を更新
17~18	事業本部制移行に伴い重要な経営指標、KPI目標を再定義
21~25	2023年11月期までの具体的な施策の結果とKPI目標の達成状況を更新
32	カテゴリー区分の変更について追加
33	新カテゴリーでの事業ポートフォリオを追加
36~38	カテゴリー別ビジネスモデルを更新



経営理念と長期目標	p.4	
今後の成長イメージ	p.6	
今後3年間の全社戦略	p.8	持株会社体制への移行計画 p.12
中期KPI目標	p.16	人員採用計画 p.14
当社の強み	p.26	2023年11月期までのKPI達成状況 p.19
事業ポートフォリオとコスト構造	p.31	DXソリューション
カテゴリー別ビジネスモデル	p.35	半導体ソリューション
市場環境	p.39	AIソリューション
リスク情報	p.45	
SDGsへの取り組み	p.43	

経営理念と長期目標

経営理念

存在意義

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。



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

» 顧客ニーズに即したソフトウェア開発の推進

世界的な半導体不足と国家プロジェクトによるサプライチェーン強化

» 半導体業界への深耕と新技術の研究開発

次のフェーズのための組織改革

» 持株会社化とM&Aの実現



ビジョン

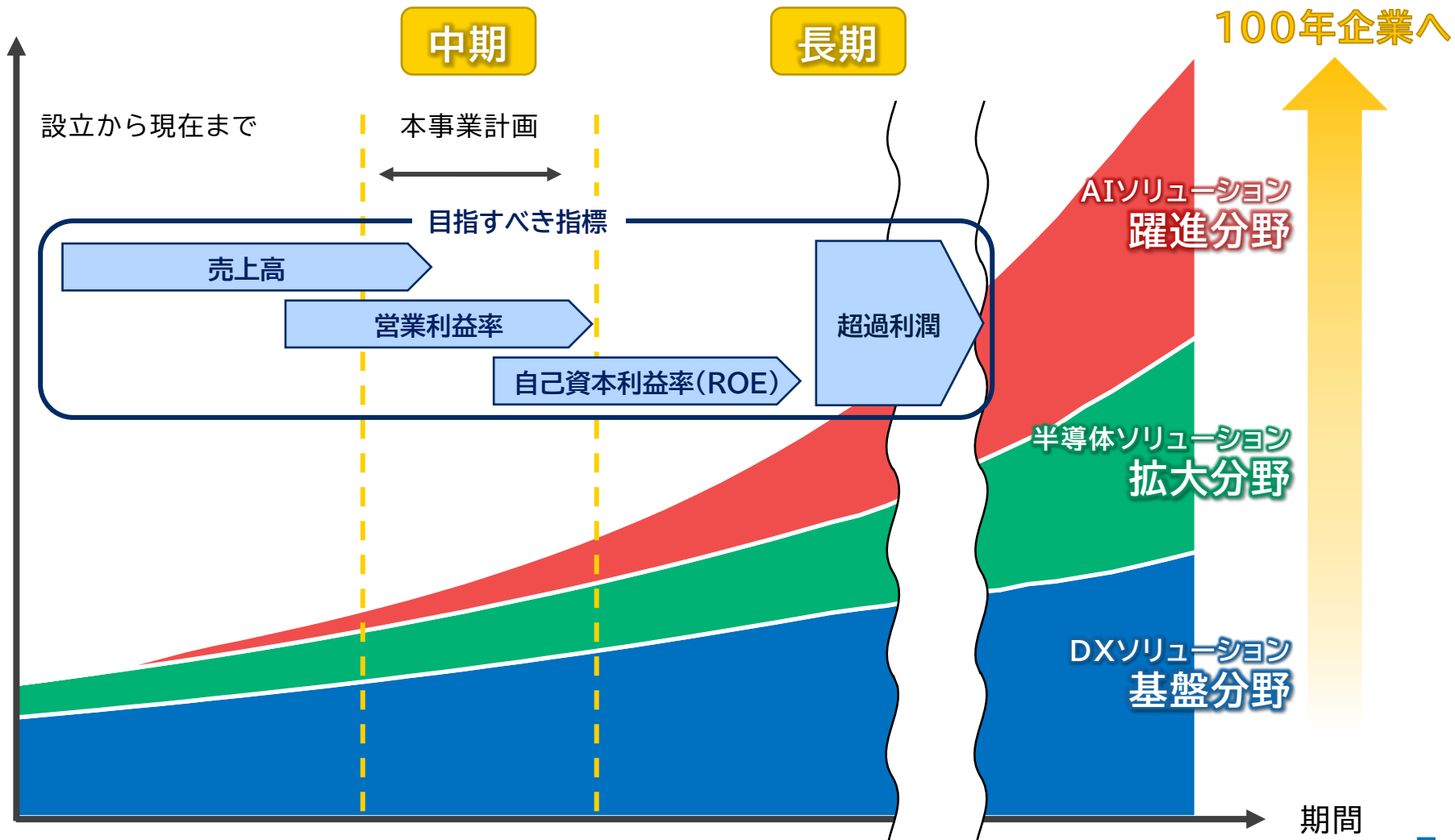
あるべき姿

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。

今後の成長イメージ

今後の成長イメージ

基盤分野を着実に成長させながら、成長分野への投資を行い、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。



今後3年間の全社戦略

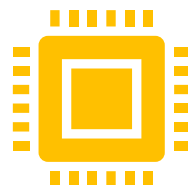
戦略①



顧客ニーズに即した ソフトウェア開発の推進

- 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



半導体業界への深耕と 新技術の研究開発

- 慢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



持株会社化と M&Aの実現

- 持株会社化による大胆な組織改革と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

事業本部別戦略と具体的な施策(1/2)

戦略① 顧客ニーズに即したソフトウェア開発の推進

- ✓ 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

(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

- ✓ 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

戦略② 半導体業界への深耕と新技術の研究開発

- ✓ 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

- ✓ 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

- ✓ 大学等との共同研究等を通じ、独自の技術や権利を獲得

戦略③ 持株会社化とM&Aの実現

(3事業本部共通)

- ✓ 事業本部制による独立採算制の推進
- ✓ 人事評価制度の運用向上

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

次ページへ続く

戦略①
顧客ニーズに即したソフトウェア開発の推進

戦略②
半導体業界への深耕と新技術の研究開発

戦略③
持株会社化とM&Aの実現

前ページより続く

コーポレート
本部

- ✓ 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
- ✓ 連結決算の開始に向けた体制構築
- ✓ 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

持株会社体制への移行計画

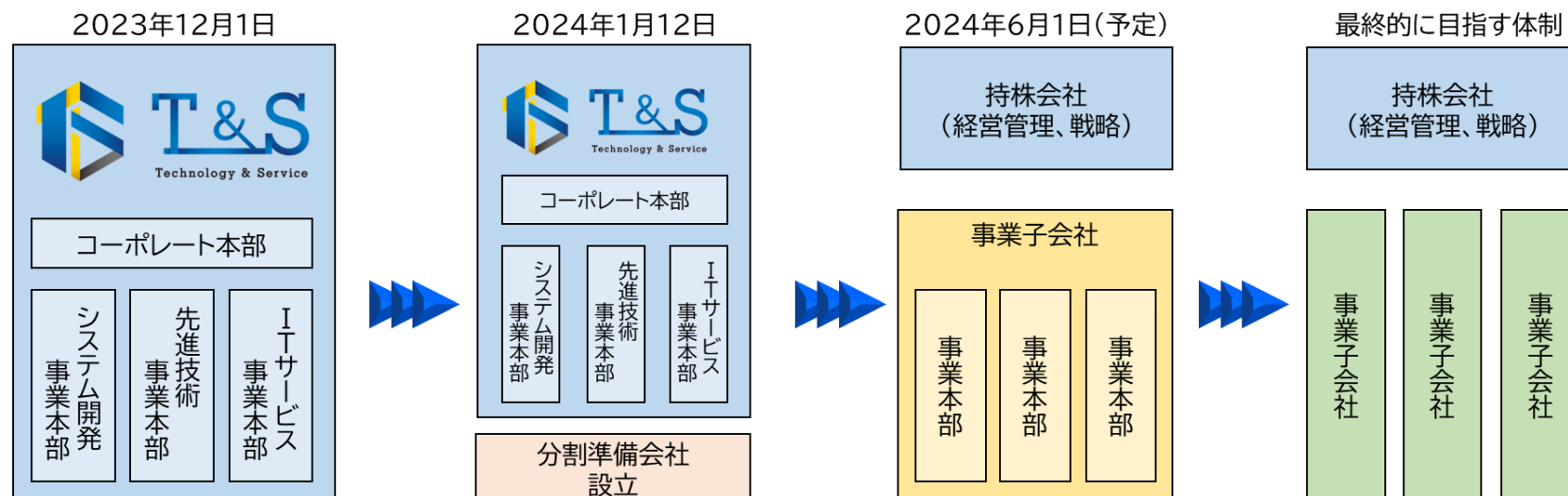
当社は、2024年中の**持株会社体制への移行**を決定しました。

目的

- ✓ 機動的できめの細かい経営の実現
- ✓ 事業会社の独立性の確保
- ✓ 効率的な資源配分
- ✓ 効果的なコーポレート・ガバナンスの実現
- ✓ 新規事業創出
- ✓ M&Aによる事業拡大の実現

スケジュール

- ✓ 分割準備会社を設立(1/12)
- ✓ 吸収分割契約(1/30)
- ✓ 分割契約承認株主総会(2/28予)
- ✓ 吸収分割効力発生日(6/1予)

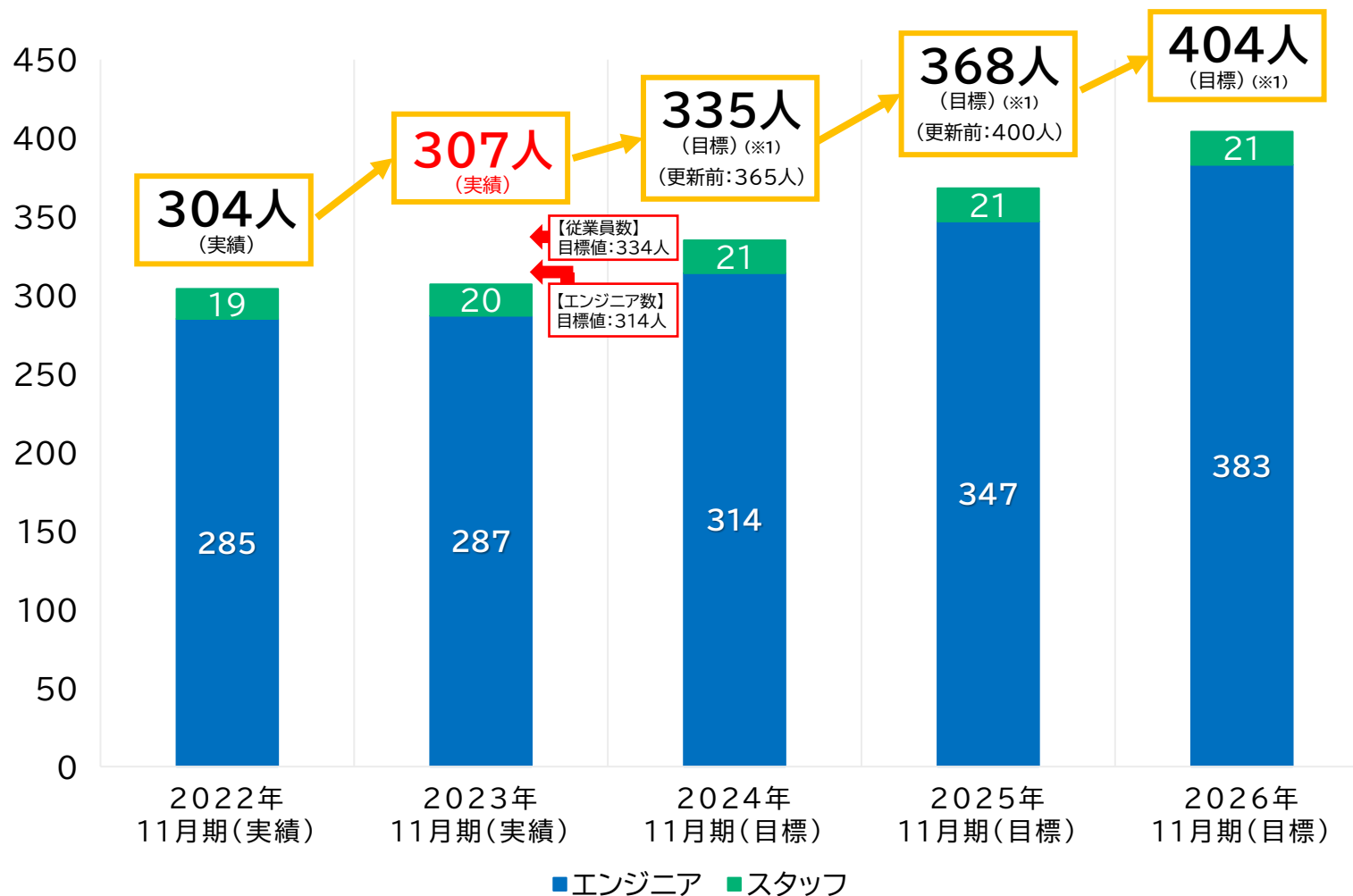


人員採用計画

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(積み上げ)

(単位:人)



(※1)2023年11月期の実績を基に2024年11月期以降の目標値を更新しております。

中期KPI目標

重要な経営指標（KPI）

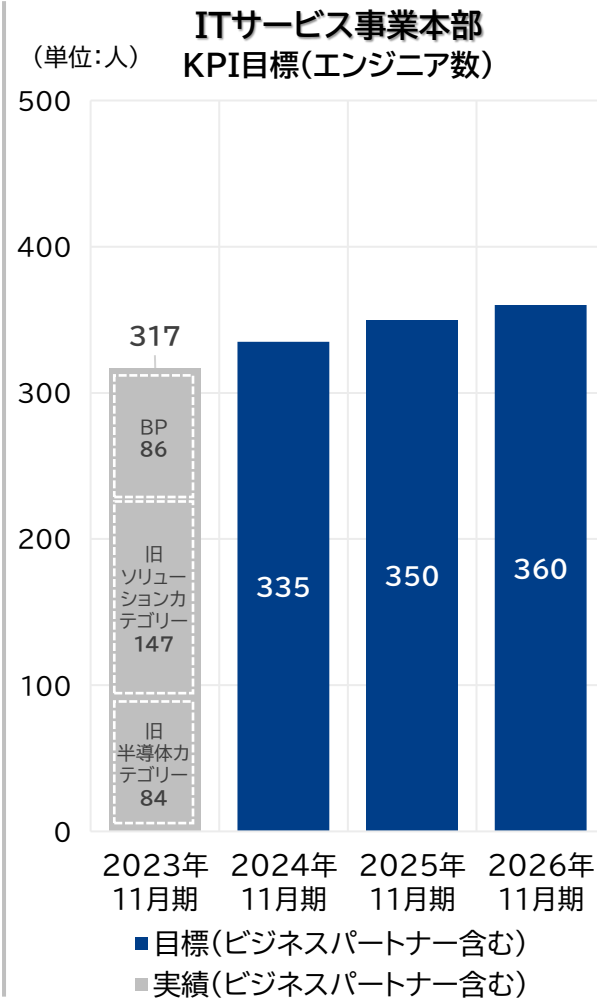
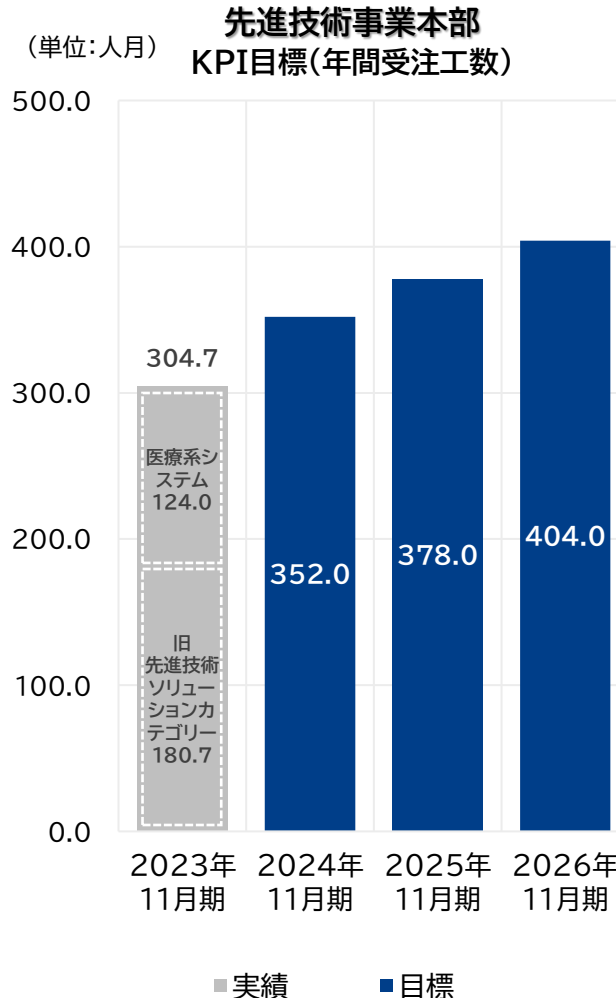
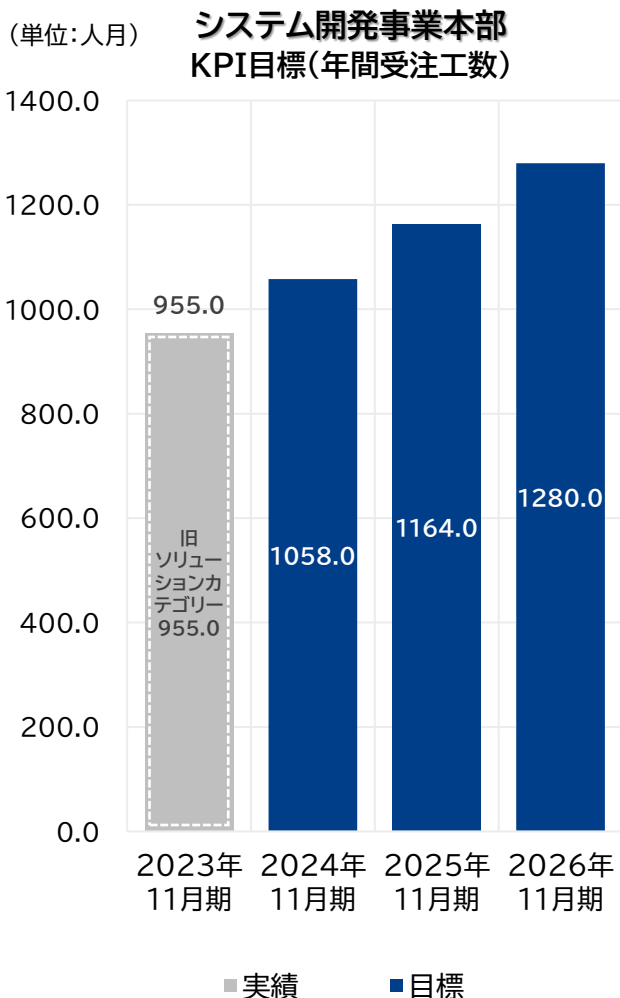
2024年11月期期初からの事業本部制移行に伴い、KPIを再設定しました。

	事業内容	顧客	KPI
システム開発 事業本部	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
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
ITサービス 事業本部	半導体工場の運用・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 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・運用のニーズをお持ち のお客様	エンジニア数

- (注) 事業本部制の導入及びカテゴリー区分の変更に伴い、以下の通り2024年11月期以降のKPIの種別を変更しております。
なお、カテゴリー区分の変更に関する詳細についてはp.32をご参照下さい。
- ①旧先進技術ソリューションカテゴリー及び旧ソリューションカテゴリーの医療関連システム開発が先進技術事業本部の業務となります。
KPIは従前通り年間受注工数としております。
 - ②旧半導体カテゴリー及び旧ソリューションカテゴリーのITサービス事業等がITサービス事業本部の業務となります。
KPIは従前通りエンジニア数としております。
 - ③上記以外の旧ソリューションカテゴリーの受託開発業務は、システム開発事業本部の業務となります。
2023年11月期までのKPIはエンジニア数でしたが、2024年11月期からは年間受注工数としております。

中期KPI目標

中期KPI目標を事業本部ごとに再設定しています。
カテゴリ単位で設定しておりました従来のKPIとの関連性を示すため、2023年11月期実績については、事業本部ごとに再集計しております。



2023年11月期までの 具体的な施策とKPI達成状況

	具体的な施策		対象 カテゴリー
<p>戦略① 顧客ファースト 推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 半導体工場を有する顧客との強固な関係の維持を図る。 ✓ NAND Flashメモリ工場の今後の計画的な増加に対応するため、安定的にエンジニアを派遣する体制を整える。 ✓ 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、お客様の要求する技術及び人材提供モデルに柔軟に対応する。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 地方拠点の拡充 ✓ メモリ工場増設への対応 ✓ 人員採用(年間10%の人員増) ✓ エンジニアの養成 ✓ 徹底的な品質管理とトラブルゼロ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ソリューション ✓ 半導体
<p>戦略② Only One Technology 獲得</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 東北大学との研究開発を行い他社との差別化を図る。 ✓ 研究成果として期待されるスピントロニクス技術をもってソフトウェア開発業務を受託し、収益化を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 長期的視点にたったR&D体制の強化 ✓ 東北大学との共同研究契約更新 ✓ AIアルゴリズム研究支援のための知見増強 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 先進技術ソリューション
<p>戦略③ 経営基盤強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ガバナンスの強化を図る。 ✓ 今後の事業拡大のため、優秀な人材の獲得と育成を図る。 ✓ 経営効率向上のためのDX化推進を図る。 ✓ サステナブル経営の推進を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 内部監査統制(J-SOX)への対応強化 ✓ 人材育成の機能強化 ✓ 社内システムのDX化推進 ✓ サステナブル経営の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 全社

戦略① 顧客ファースト推進

2024年の施策への反映状況
(p.10~11参照)

具体的施策

主な進捗状況

✓ 地方拠点の拡充

6拠点目となる長崎事業所を開設。

ソニーG等九州地区での業容拡大、半導体関連の新規顧客の獲得として設定。

✓ メモリ工場増設への対応

主要顧客である半導体メーカーにおいて、建設中の製造棟の完成及び稼働開始時期が延期された為、工場の増設対応は未実施。

キオクシア向けITサービスの規模拡大として設定。

✓ 人員採用(年間10%の人員増)

2023年11月期は前期比1%の増員率。人材開発室を設置し、優秀な人材確保に注力した結果、2024年4月入社の新卒採用数は大幅増(内定者22名)。中途採用においては、採用活動を積極的に行っていたがニーズに合ったレベルの人材採用方針の結果、目標達成に至らなかった。

人員採用と退職者の抑制として設定。

✓ エンジニアの養成

2023年度の新卒採用のうち、7名の未経験者につきエンジニア養成を行い、現在、システム開発業務に従事中。

人材採用強化と教育制度の充実として設定。

✓ 徹底的な品質管理とトラブルゼロ

少額の赤字案件が1件発生し、設立以来の赤字案件の発生は2件となった。再発防止のための施策を実施。

徹底的な品質管理とトラブルゼロとして設定。

戦略② Only One Technology獲得

2024年の施策への反映状況
(p.10~11参照)

具体的施策

主な進捗状況

✓ 長期的視点にたったR&D体制の強化

サポイン事業は予定通り完了。
更なる体制強化を目的として、R&Dセンターと先進技術ソリューション部を統合。

新技術の研究開発を軸とした新しい収益の柱の構築として設定。

✓ 東北大学との共同研究契約更新

3本の共同研究契約の契約を更新。

大学等との共同研究等を通じ、独自の技術や権利を獲得として設定。

✓ AIアルゴリズム研究支援のための知見増強

先進技術ソリューションカテゴリーにおけるAIアルゴリズム研究支援業務が大幅伸長。
業務を通じた知見増強が順調に進行中。

AIアルゴリズム研究支援事業の拡大として設定。

戦略③ 経営基盤強化

2024年の施策への反映状況
(p.10~11参照)

具体的施策

主な進捗状況

✓ 内部統制監査(J-SOX)への対応強化

2023/11期より義務付けられた内部統制監査(J-SOX)への対応を考慮し、内部統制評価と内部監査の機能を強化中。

J-SOXの初年度対応については完了したため、ガバナンス体制強化の次のステップとして、持株会社化によるガバナンス機能、管理機能の構築として設定。

✓ 人材育成の機能強化

2022年12月に人材開発室を設置。新入社員に対して対面及びオンライン双方での新人研修とOJTを実施。技術力、提案力、プロジェクト推進力などの基礎力強化を図った。

人材採用強化と教育制度の充実として設定。

✓ 社内システムのDX化推進

情報ネットワークのセキュリティ強化や基幹システムの導入等、社内のDX化推進を継続。

情報セキュリティ、業務効率化を考慮したDX化の推進として設定。

✓ サステナブル経営の推進

持続可能な社会の実現に向けて、国連が採択したSDGs(持続可能な開発目標)から当社として注力する項目を選定、具体的な事業推進との関連を明らかにして課題解決を図る取組みを推進中。

2024年の施策ではなく、継続して取り組みを推進。(p.45参照)

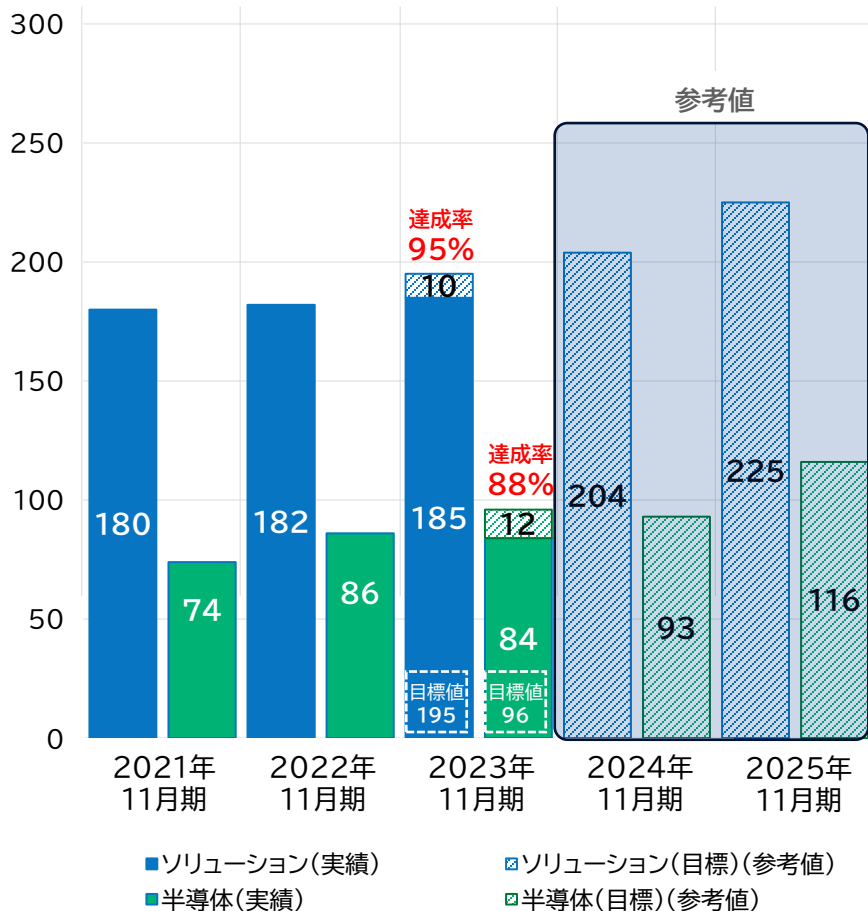
前期における重要な経営指標（KPI）の達成状況①

従来のカテゴリごとに設定したKPIと2023年11月期における達成状況は以下のとおりです。

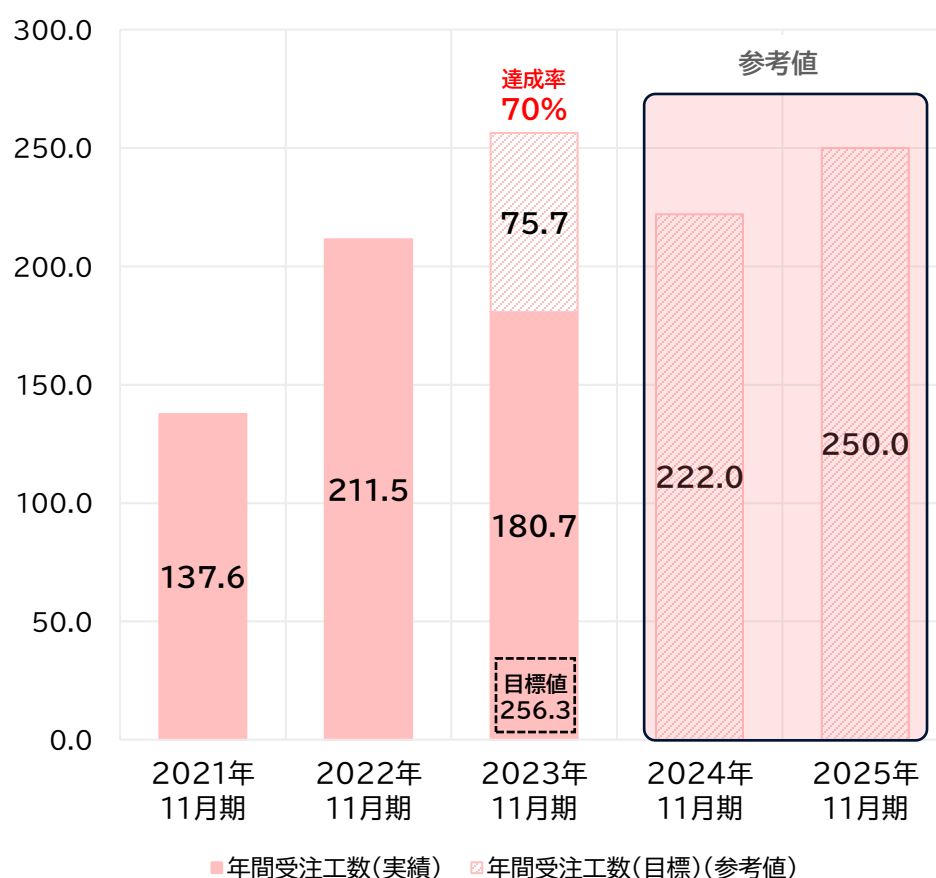
	事業内容	顧客	KPI	成長性	達成率 2023年11月期	未達要因の分析
先進技術 ソリューション	AI関連のソフトウェア開発、及び研究開発成果の事業化	AI関連製品を開発中のお客様	年間受注工数	◎	70%	新規顧客開拓は順調に推移したが、期初に予定していた顧客製品開発の計画変更により受注工数が伸びなかった。
半導体	NAND Flash メモリ工場の運用・保守サービス	プラント・大規模工場をお持ちのお客様	派遣エンジニア数	○	88%	積極的な採用活動を展開したが、想定以上の退職者が発生したことにより目標達成に至らなかった。
ソリューション	あらゆる産業領域のソフトウェア市場における受託開発	システム開発のニーズをお持ちのお客様	エンジニア数	○	95%	顧客からの引き合いは好調を維持していたが、エンジニアリソースの確保に苦戦し受注拡大が難しかった。

前期における重要な経営指標（KPI）の達成状況②

(単位:人) ソリューション/半導体 KPI目標 (エンジニア数)



(単位:人月) 先進技術ソリューション KPI目標 (年間受注工数)



(注)

- 2023年11月期の目標値に対する実績を更新しております。
- 2024年11月期及び2025年11月期の新たなKPI目標については、従前のKPI目標設定の基本方針を踏襲し、KPIの種別を変更したうえで、新たな事業本部ごとに再設定しています。更新後のKPI目標はp.18を参照下さい。
- 上記のとおり、2024年11月期及び2025年11月期のKPI種別を変更しておりますが、従前のKPI種別を継続した場合の数値を、参考値として記載しております。

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。
- 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

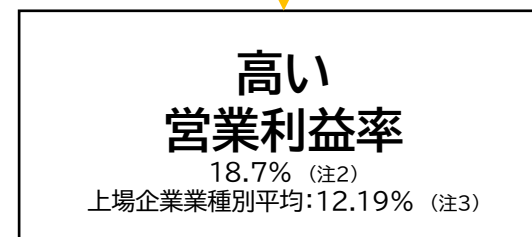
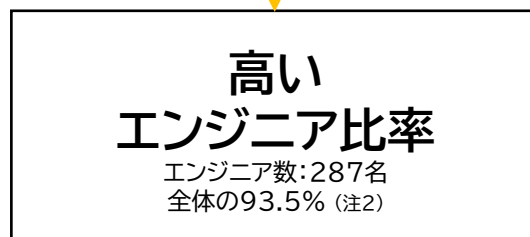
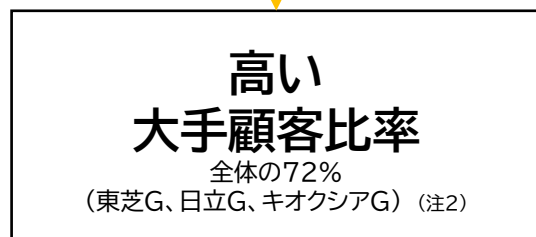
強み②

(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^(注1)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)2023年11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「2023年3月期 決算短信集計」2023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2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

18.7% (注1)

上場企業業種別平均:12.19% (注2)

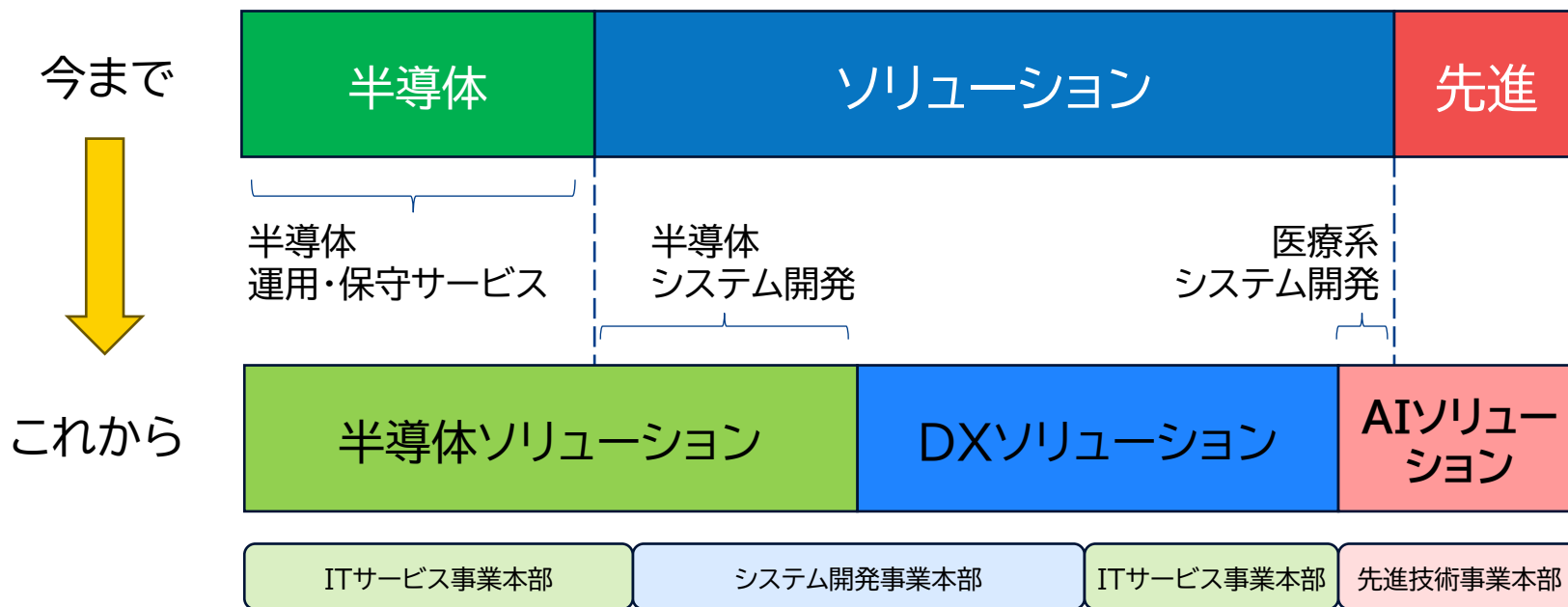
設立以来の赤字案件
発生件数
2件

(注1)2023年11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「2023年3月期 決算短信集計」2023年3月期 情報・通信業

事業ポートフォリオと コスト構造

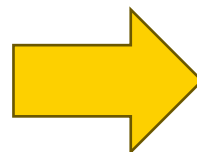
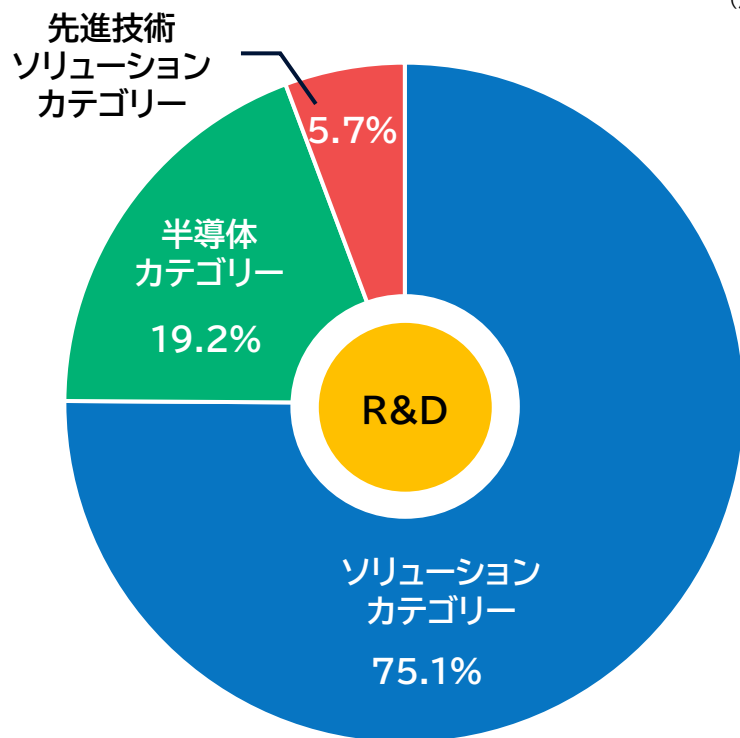
カテゴリー区分の変更



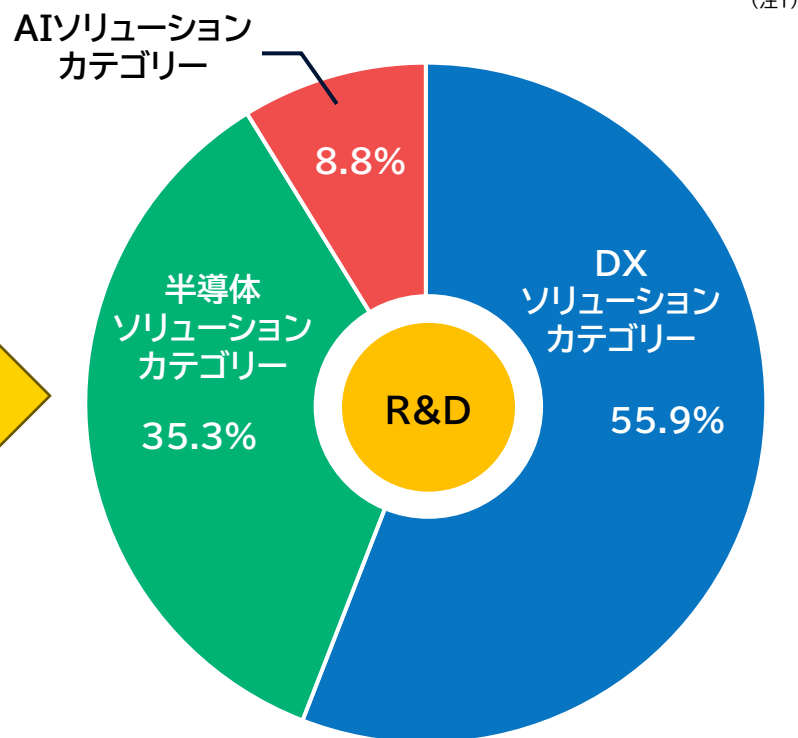
カテゴリー	新説明案
半導体ソリューション	半導体関連企業向けに、工場内システムの開発、運用・保守サービスを提供しております。
DXソリューション	大手企業顧客向けに、社会インフラ、重電、業務系アプリケーション等のシステム開発、運用・保守サービスを提供しております。
AIソリューション	AI(機械学習/ディープラーニング)・画像認識・ハードウェア制御等の高度技術を駆使して、ソフトウェアの高機能化及び品質向上を実現するサービスや、最先端技術に関わる研究開発支援サービスを提供しております。

新旧カテゴリーによる当社の事業ポートフォリオは以下の通りです。

旧カテゴリー別売上高構成比

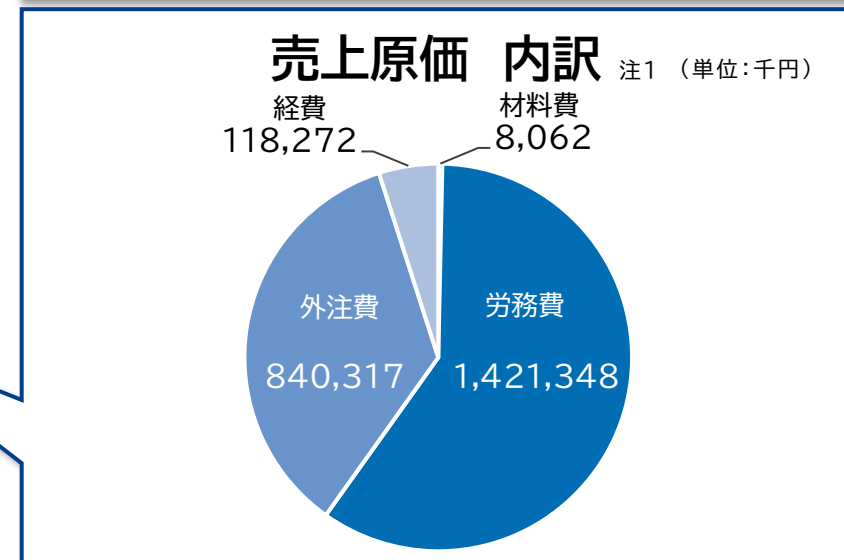
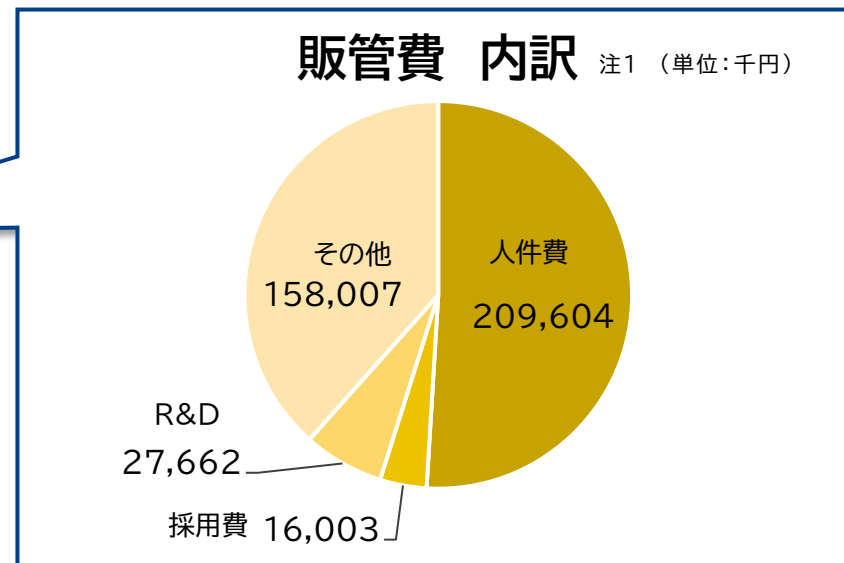
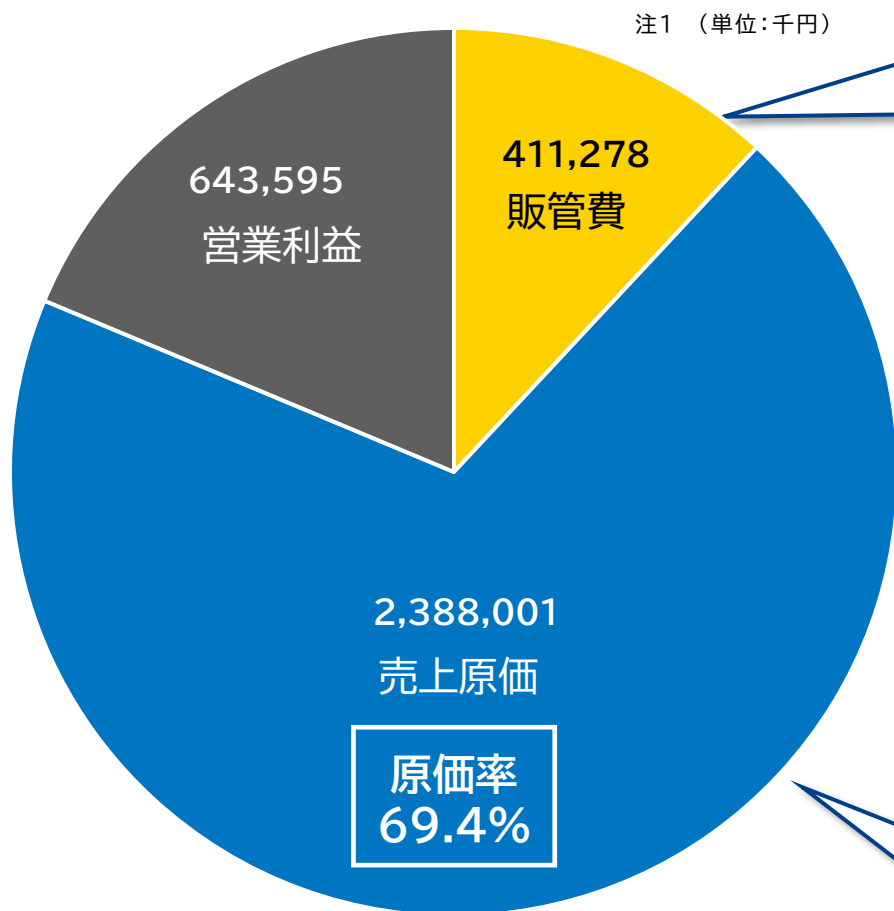


新カテゴリー別売上高構成比



(注1)数値は2023年11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 person 費と協力会社への外注費を中心に構成されています。



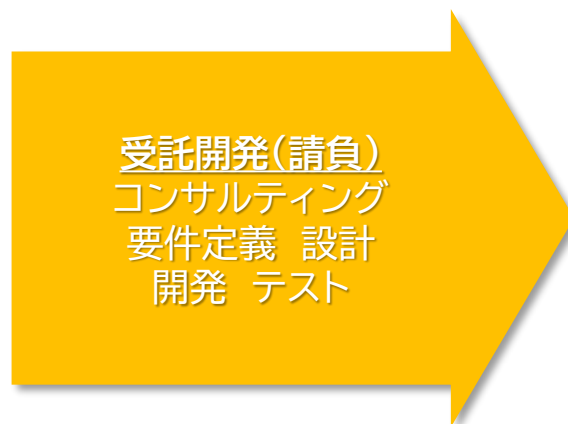
(注1)2023年11月時点の数値を記載しております。

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

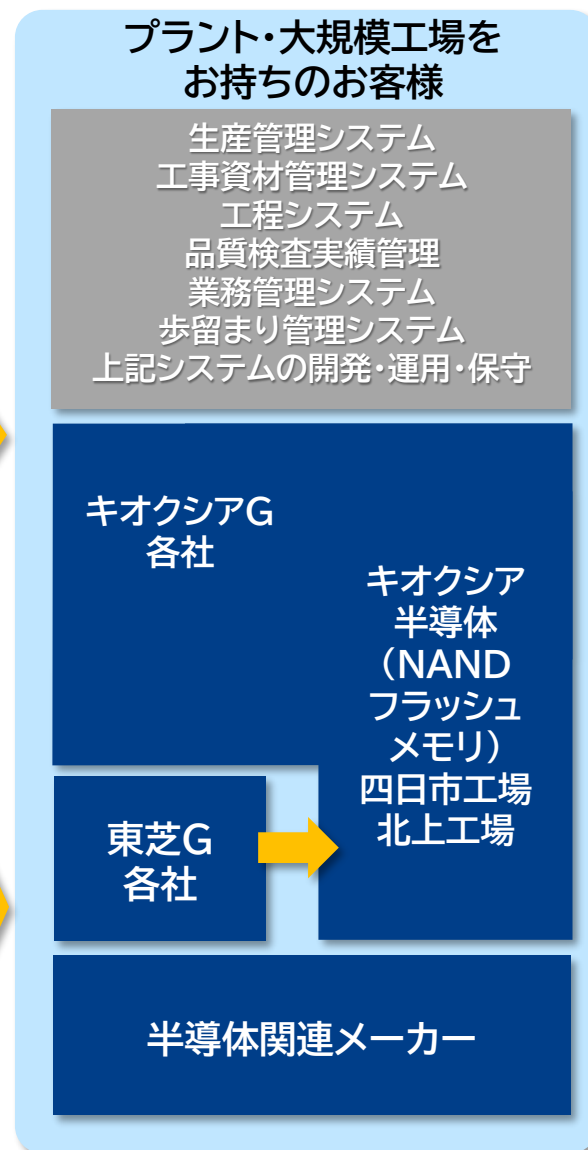
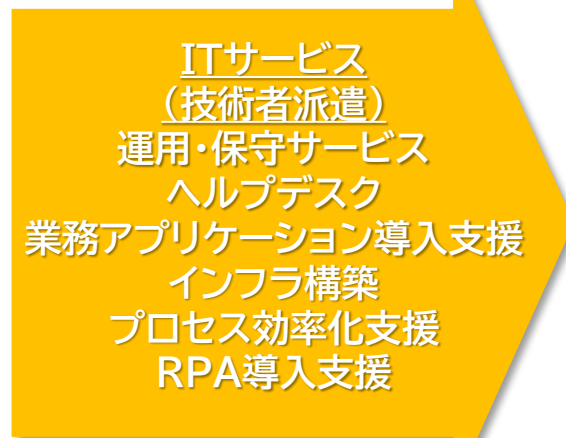
- ✓ 主力事業
- ✓ 全社売上のおよそ55%
- ✓ 大手顧客からの安定受注
- ✓ DXの潮流



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



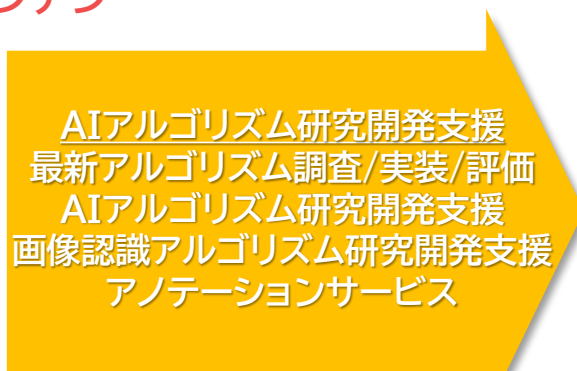
AIソリューションカテゴリー

- 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



T&S

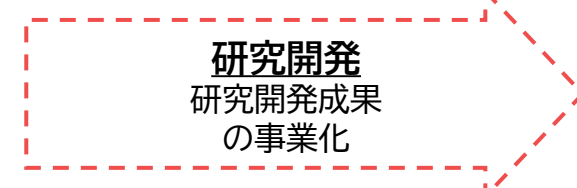
ビジネス
パートナー



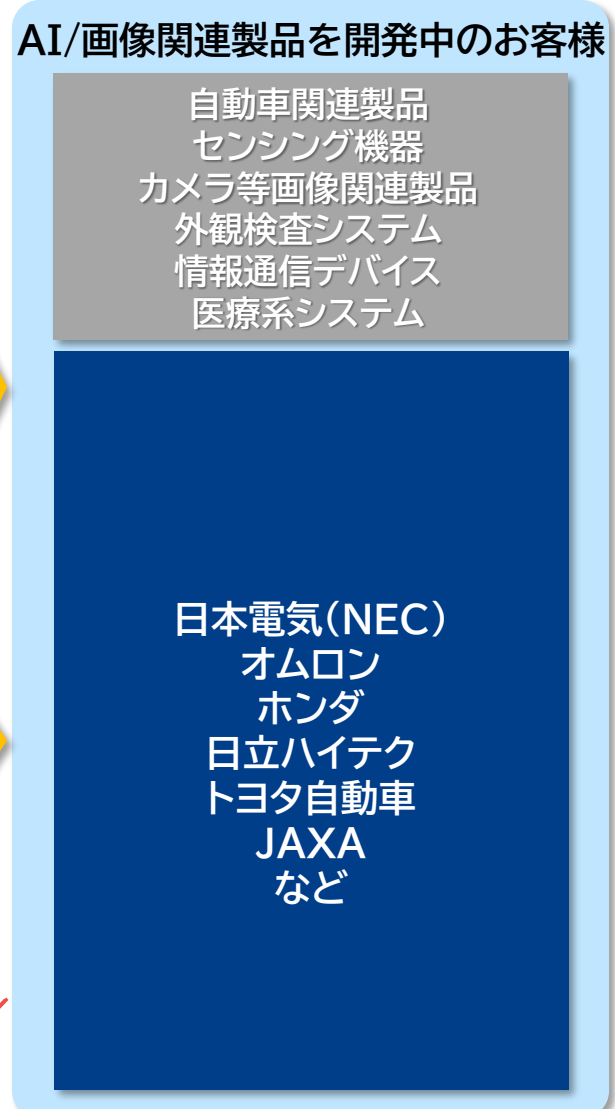
AIアルゴリズム研究開発支援
最新アルゴリズム調査/実装/評価
AIアルゴリズム研究開発支援
画像認識アルゴリズム研究開発支援
アノテーションサービス



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



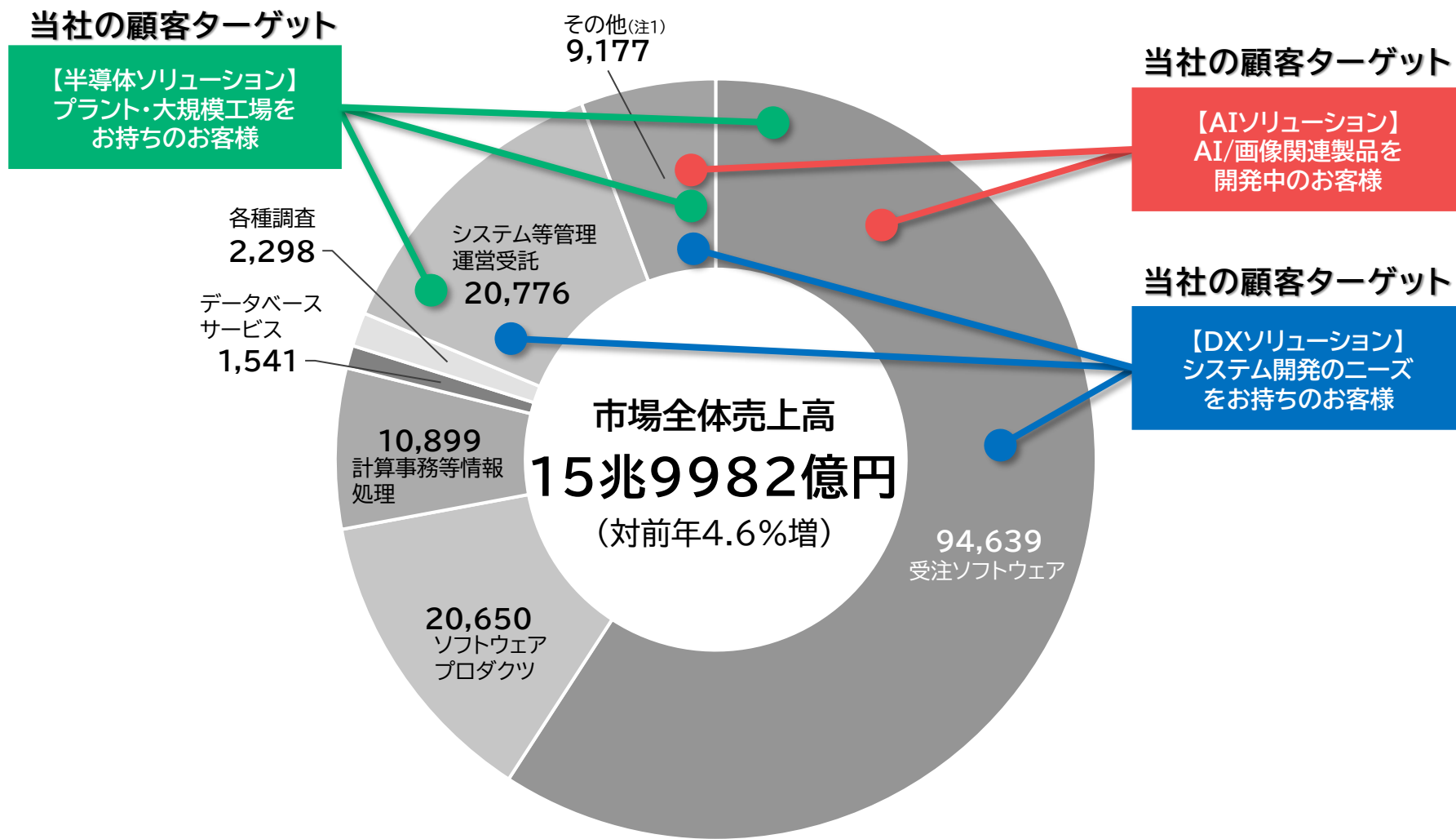
AI/画像関連製品を開発中のお客様

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
など

当社を取り巻く市場環境

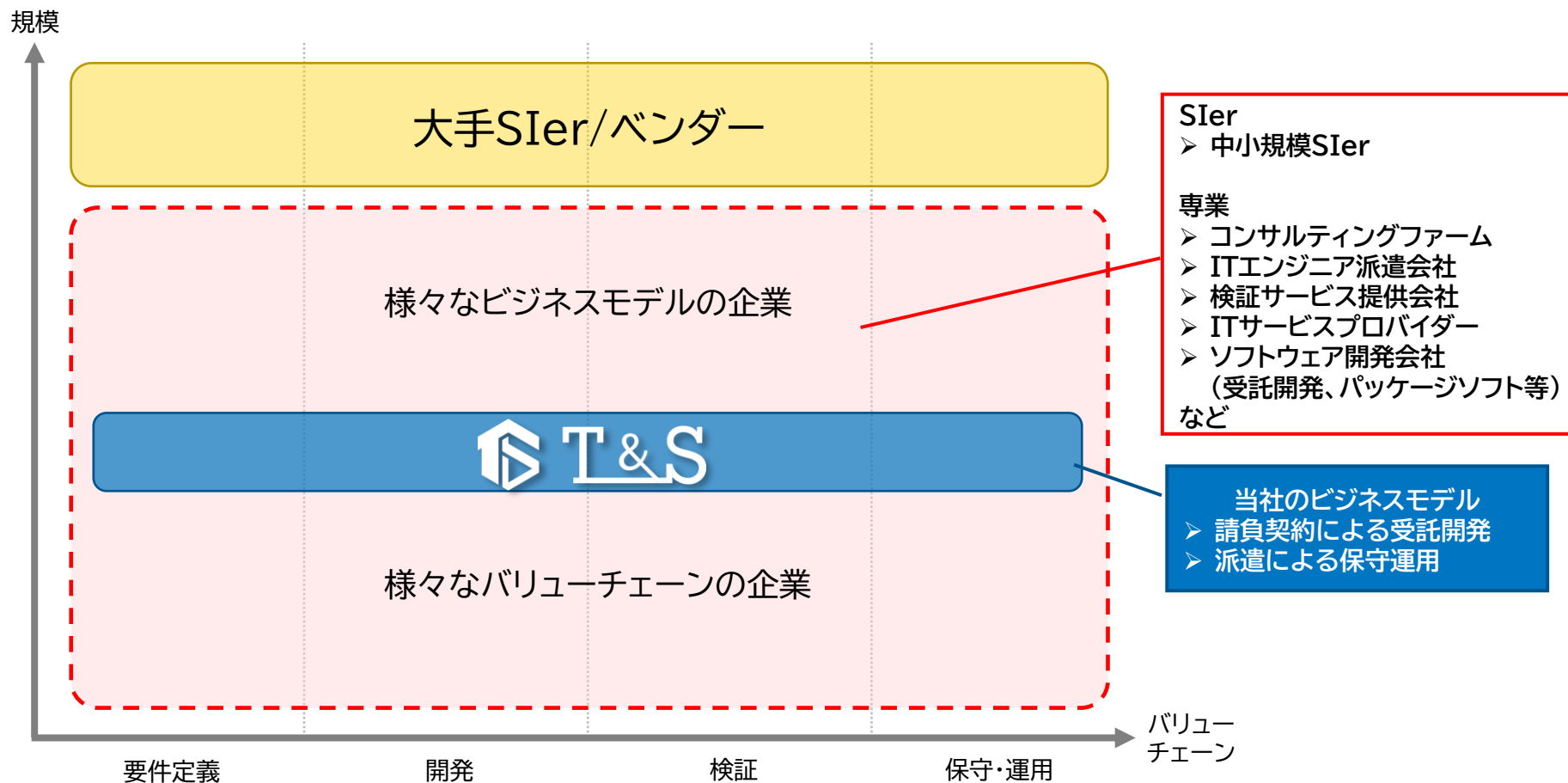
情報サービス業 業務種類別 売上高(2022年) (単位:億円)



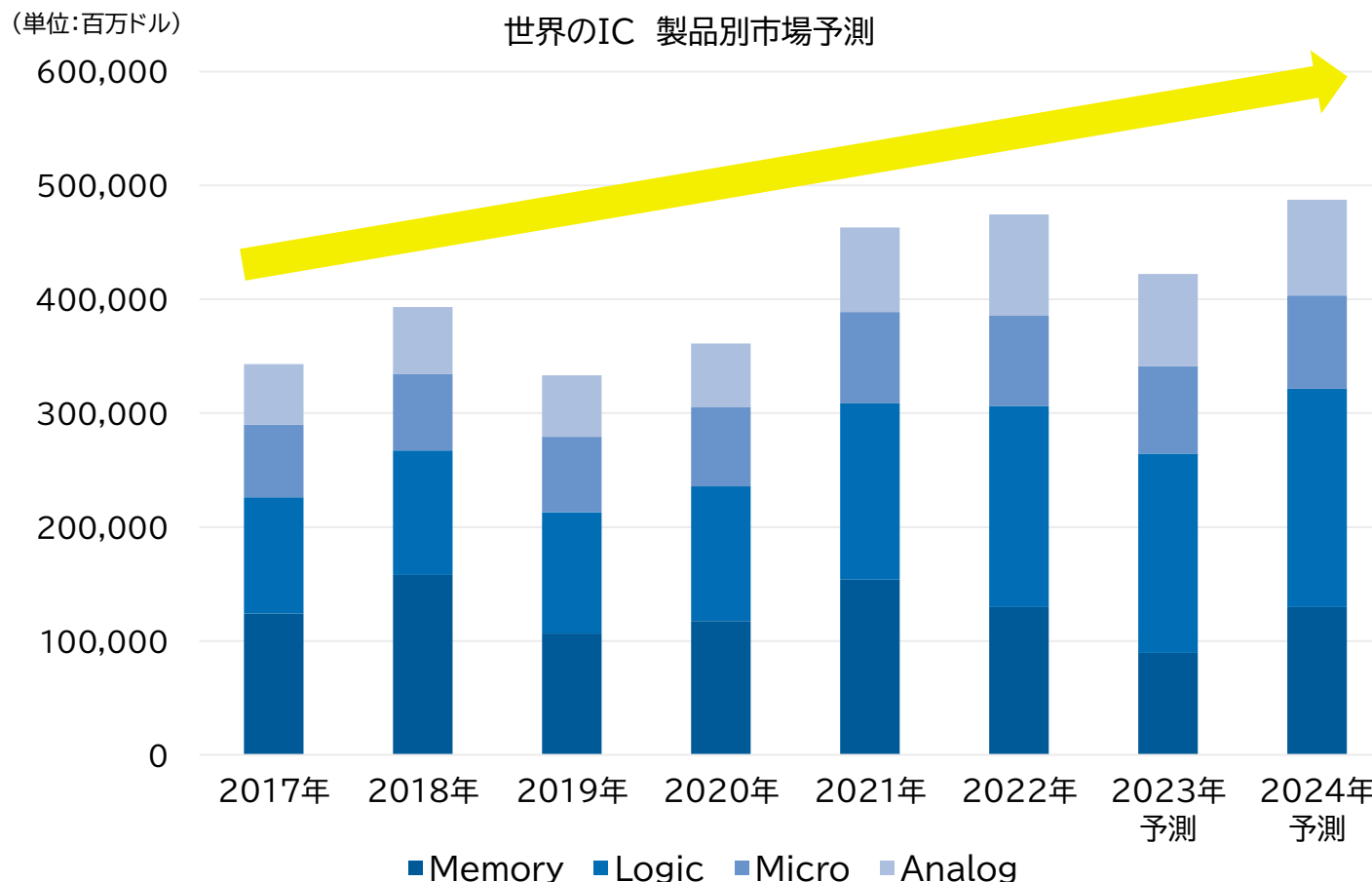
(注1)ITコンサルティング(情報・通信技術の導入・利用に重点を置いたビジネスコンサルティングサービス)、システム監査、データエントリー業務(キーパンチ等)、各種工事(LAN敷設等)、情報サービス業に係わる研修・講習会・講師派遣及び教育訓練等、ヘルプデスク及びコールセンター・コンタクトセンターサポート(「システム管理運営受託」に含まれないもの)、エンヘッドシステム(ソフトウェア金額とハードウェア金額の分離が困難なもの)、その他上記以外の情報処理・提供サービス業務。

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 2022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。



出所:一般社団法人電子情報技術産業協会「WSTS 2023年秋季半導体市場予測について」より当社作成

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 半導体業界への深耕と 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 持株会社化と 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"> 採用において計画どおり優秀な人材を確保できない。 	<ul style="list-style-type: none"> 【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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 優秀な技術者の待遇向上、福利厚生の実施を図る。
<ul style="list-style-type: none"> 大学等との共同研究等の成果が想定どおりに進まない。 	<ul style="list-style-type: none"> 【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。 	<ul style="list-style-type: none"> 本事業計画に影響はないが、長期的な成長性に影響あり。 	<ul style="list-style-type: none"> 高度AI技術者の積極活用、優秀な技術者の確保を図る。
<ul style="list-style-type: none"> 主要顧客との取引がなくなる。 	<ul style="list-style-type: none"> 【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。 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高の減少により、事業計画達成が困難になる。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。

*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

会社名	ティアンドエス株式会社
設立	2016年11月1日
役員	武川 義浩 …代表取締役 執行役員 社長 木下 洋 …取締役 執行役員 コーポレート本部長(公認会計士) 永谷 孝俊 …取締役 監査等委員 望月 篤 …社外取締役 監査等委員(税理士) 藤江 勇佑 …社外取締役 監査等委員(弁護士)
従業員数	306名(2023年12月時点)
所在地	本社 神奈川県横浜市西区みなとみらい 四日市事業所 三重県四日市市 北上事業所 岩手県北上市 戸塚事業所 神奈川県横浜市戸塚区 熊本事業所 熊本県熊本市 長崎事業所 長崎県諫早市
主な事業内容	大手企業顧客向けシステム開発及び運用・保守・インフラ構築、AI(画像処理・認識・機械学習・論文アルゴリズム評価)等のソフトウェア開発を中心にサービスを展開
主な取引先	東芝グループ、日立グループ、キオクシアグループ、他40社

