

2025年12月期 第2四半期（中間期） 決算説明会資料

株式会社電通総研
2025年7月30日



岩本です。

本日はお忙しい中、ご参加いただき、誠にありがとうございます。
それでは、先ほど発表した決算について、ご説明いたします。

01 2025年12月期 中間期決算概況

02 2025年12月期 業績予想

03 下期の見通しと注力領域

Appendix

* 2025年12月期より、報告セグメント配下の事業区分を変更しました。これに伴い、報告セグメントの2024年12月期実績についても、変更後の区分に組み替えた数値を記載しております。

- | 01 2025年12月期 中間期決算概況
- 02 2025年12月期 業績予想
- 03 下期の見通しと注力領域
- Appendix

はじめに、決算概況です。

業績サマリ

前年同期比

売上高 **+8.1%**、営業利益 **+2.9%**。のれん償却費や人件費等の増加を吸収し増収増益。上期として過去最高。

期初予想比

売上高 **▲3.3%**、営業利益 **▲7.3%**。ビジネスソリューションとコミュニケーションITが堅調も、金融ソリューションと製造ソリューションが計画を下回る。

受注

受注高 **+3.4%**、受注残高 **+3.3%**。積極的な営業活動が奏功し、金融ソリューションとビジネスソリューションの受注残が大幅増。

通期業績 予想

下期の引き合い堅調。上期を踏まえ**通期売上高予想は20億円下方修正**するも、下期の売上拡大・生産性向上等により**営業利益予想は据え置き**。

上期の業績は、売上高8.1%、営業利益2.9%の増収増益となりました。のれん償却費などの増加を、増収効果で吸収しました。上期として過去最高の業績となります。

一方で、期初予想比は売上高マイナス3.3%、営業利益マイナス7.3%となりました。ビジネスソリューションとコミュニケーションITは計画を上回りましたが、金融ソリューションと製造ソリューションが計画を下回りました。

受注高はプラス3.4%、受注残高はプラス3.3%の積み上がりです。積極的な営業活動が功を奏し、金融ソリューションとビジネスソリューションの案件獲得が進みました。

これらの状況を踏まえ、通期業績予想を修正しました。下期に向けた受注は想定以上に進んでいますが、上期の未達幅が大きかったため、売上高予想を20億円下方修正します。一方で、下期の売上高が期初想定を上回る見通しであることに加え、生産性の向上を進めることで、営業利益の予想は据え置きます。

連結業績

(単位：百万円)

	2025年12月期 中間期	前年同期比			期初予想比 (2025/2/12発表)		
		前年同期	増減	増減率(%)	予想	増減	増減率(%)
売上高	80,239	74,235	+ 6,004	+ 8.1	83,000	▲2,761	▲3.3
売上総利益	28,785	27,076	+ 1,709	+ 6.3	30,800	▲2,015	▲6.5
売上総利益率(%)	35.9	36.5	▲0.6p	—	37.1	▲1.2p	—
販売費及び一般管理費	18,123	16,715	+ 1,408	+ 8.4	19,300	▲1,177	▲6.1
営業利益	10,661	10,360	+ 301	+ 2.9	11,500	▲839	▲7.3
営業利益率(%)	13.3	14.0	▲0.7p	—	13.9	▲0.6p	—
経常利益	11,109	10,262	+ 847	+ 8.2	11,500	▲391	▲3.4
親会社株主に帰属する中間純利益	7,684	7,248	+ 436	+ 6.0	8,000	▲316	▲4.0
就業人員数 (中間期末)	4,592名	4,349名	+ 243名	+ 5.6			

あらためて、連結のPLです。

売上高は802億円、営業利益は106億円となりました。

売上高、およびすべての利益項目において、上期として過去最高を達成しております。

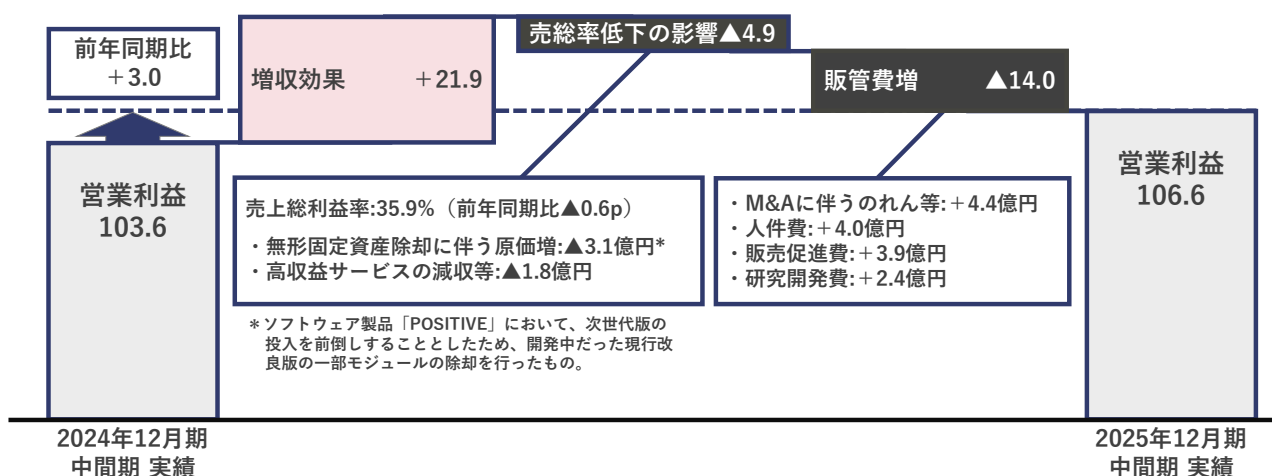
一方で、右側に記載している通り、期初予想との比較では、すべての項目で予想を下回る結果となりました。

一番下に、就業人員数を記載しています。人員数は、前年同期比5.6%の増加です。

営業利益の増減要因【前年同期比】

- 売総率低下の影響および販管費増があったものの、増収効果により、営業利益は増益
- 売総率の低下要因は、ソフトウェア製品の開発計画見直しによる無形固定資産の除却に伴う原価増*と、収益性の高いソフトウェア製品ライセンスおよびソフトウェア商品アドオン開発の減収等

(単位：億円)



電通総研

© DENTSU SOKEN INC. | 6

営業利益の増減要因を、前年同期との比較から説明します。

一番左、前年同期の営業利益103億6千万円に対し、一番右、当期は106億6千万円と、3億円の増益となりました。

その増減の内訳は、増収効果で21.9億円のプラス、売上総利益率低下の影響で4.9億円のマイナス、販管費増加の影響で14億円のマイナスです。

売上総利益率は前年同期比で0.6ポイント低下しました。ソフトウェア製品の開発計画見直しに伴う原価増に加え、収益性の高いソフトウェア製品のライセンス、およびソフトウェア商品のアドオン開発が減収となったことが影響しています。

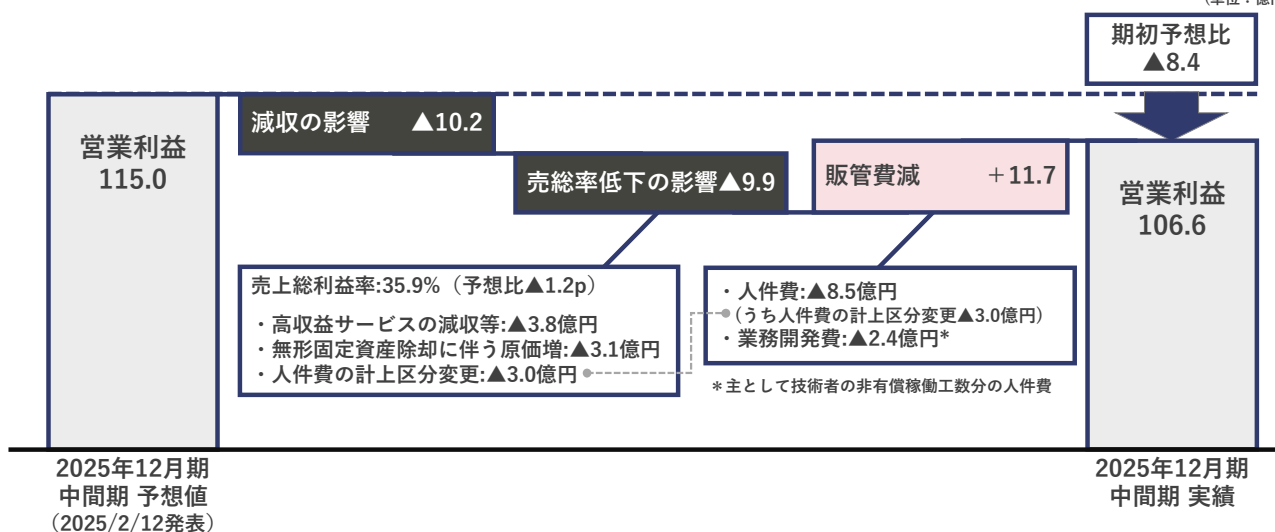
開発計画の見直しは、統合人事ソリューションのPOSITIVEです。次世代版の投入を早めることとしたため、開発中だった現行改良版の一部モジュールを除却しました。

販管費の増加は、M&Aに伴うのれん償却費、人員数の拡大に伴う人件費、営業活動強化に伴う販売促進費などの増加によるものです。

営業利益の増減要因【期初予想比】

- 減収の影響および売総率低下の影響により、営業利益は減益
- 売総率の低下要因は、ソフトウェア製品ライセンスおよびソフトウェア商品アドオン開発の計画比減収影響に加え、無形固定資産除却に伴う原価増、一部の技術者人件費の計上を販管費から売上原価へ変更したこと等

(単位：億円)



電通総研

© DENTSU SOKEN INC. | 7

期初予想比の増減要因です。

一番左、営業利益115億円の期初予想に対して、一番右、実績は106.6億円と、8.4億円の減少となりました。

その内訳は、減収の影響で10.2億円のマイナス、売上総利益率低下の影響で9.9億円のマイナス、販管費減少による効果が11.7億円のプラスです。

売上総利益率は計画比で1.2ポイントのマイナスでした。収益性の高いソフトウェア製品のライセンスと、ソフトウェア商品のアドオン開発が計画を下回ったことに加え、POSITIVEの開発計画見直しに伴う原価増、さらに一部の技術者人件費の計上を販管費から売上原価へ変更したことが主な要因です。

販管費の減少は、人件費、業務開発費などの減少によるものです。

営業外損益・特別損益

- 営業外損益：金利上昇に伴う受取利息の増加等を中心に営業外収益が改善
- 特別損益：前年同期に投資有価証券売却益を特別利益に計上した影響等が剥落

(単位：百万円)

	2025年12月期 中間期	前年同期比		
		前年同期	増減	増減率(%)
営業利益	10,661	10,360	+ 301	+ 2.9
営業外収益	470	130	+ 340	+ 261.5
営業外費用	22	228	▲206	▲90.4
経常利益	11,109	10,262	+ 847	+ 8.2
特別利益	—	320	▲320	—
特別損失	—	25	▲25	—
税金等調整前中間純利益	11,109	10,557	+ 552	+ 5.2
法人税等合計	3,424	3,309	+ 115	+ 3.5
非支配株主に帰属する中間純利益	—	—	—	—
親会社株主に帰属する中間純利益	7,684	7,248	+ 436	+ 6.0

営業利益から下の項目です。

金利上昇に伴う受取利息の増加を中心に、営業外収益が改善しました。

報告セグメント別売上高および営業利益

(単位：百万円)

		2025年12月期 中間期	前年同期比			期初予想比	
			増減	増減率(%)	概況	増減	増減率(%)
金融 ソリューション	売上高	16,355	▲822	▲4.8	「Stream-R* ¹ 」や顧客接点改革領域におけるソフトウェア商品の販売・導入案件が拡大したものの、会計領域のソフトウェア商品の導入案件が減少したことにより、減収減益	▲1,645	▲9.1
	営業利益	1,905	▲294	▲13.4		—	—
	%	11.6	▲1.2p	—		—	—
ビジネス ソリューション	売上高	13,105	+1,242	+10.5	「STRAVIS* ² 」の導入案件が商社を中心に拡大したことに加え「POSITIVE* ³ 」の導入案件が保険業やサービス業向けに拡大したことにより、増収増益	+105	+0.8
	営業利益	2,930	+229	+8.5		—	—
	%	22.4	▲0.4p	—		—	—
製造 ソリューション	売上高	31,002	+1,678	+5.7	コンサルティングに加え、「NX* ⁴ 」やCAE各種ソフトウェア、「Teamcenter* ⁵ 」の販売等が輸送機器業向けに拡大し、増収。収益性の高いソフトウェア商品アドオン開発の減少と、人件費の増加により、減益	▲1,998	▲6.1
	営業利益	4,121	▲37	▲0.9		—	—
	%	13.3	▲0.9p	—		—	—
コミュニケーション IT	売上高	19,775	+3,905	+24.6	公共向けビジネスが拡大したことに加え、前第3四半期連結会計期間から連結対象となったミツエーリンクスの貢献があったことにより、増収増益	+775	+4.1
	営業利益	1,703	+402	+30.9		—	—
	%	8.6	+0.4p	—		—	—

*1 日銀決済管理システム、*2 連結会計ソリューション、*3 統合人事ソリューション、*4 3次元CAD、*5 PLMソリューション

電通総研

© DENTSU SOKEN INC. | 9

セグメント別の状況です。

金融ソリューションは、日銀決済管理システム「Stream-R」や、顧客接点改革領域におけるソフトウェア商品の販売が拡大したものの、会計領域のソフトウェア商品が減少したことにより、減収減益となりました。

ビジネスソリューションは、連結会計ソリューション「STRAVIS」が、商社を中心に拡大したことに加え、統合人事ソリューション「POSITIVE」が、保険業やサービス業向けに拡大したことにより、増収増益となりました。

製造ソリューションは、ソフトウェアで制御する車の開発や、マーケティング支援のコンサルティングに加え、PLMなどの販売が、輸送機器業向けを中心に拡大し、増収となりました。一方で、収益性の高いソフトウェア商品の減収などにより、減益となりました。

コミュニケーションITは、公共向けビジネスが拡大したことに加え、昨年下半年から連結対象となったミツエーリンクスの貢献があったことにより、増収増益となりました。

右側に売上高の期初予想比を記載しています。ビジネスソリューションは第二四半期で売上を大きく伸ばしたことから計画を上回りました。コミュニケーションITも好調な一方、金融ソリューションと製造ソリューションが計画を下回って推移しています。

(参考) 第2四半期会計期間(4-6月)連結業績

<連結業績>

(単位：百万円)

	2025年12月期 第2四半期 (4-6月)	前年同期比		
		前年同期	増減	増減率(%)
売上高	39,994	37,135	+2,859	+7.7
売上総利益	14,388	13,509	+879	+6.5
%	36.0	36.4	▲0.4p	—
販売費及び一般管理費	9,505	8,906	+599	+6.7
営業利益	4,882	4,603	+279	+6.1
%	12.2	12.4	▲0.2p	—

<報告セグメント別>

(単位：百万円)

		2025年12月期 第2四半期 (4-6月)	前年同期比	
			増減	増減率(%)
金融ソリューション	売上高	8,050	▲716	▲8.2
	営業利益	799	▲254	▲24.1
	%	9.9	▲2.1p	—
ビジネスソリューション	売上高	7,399	+1,224	+19.8
	営業利益	1,940	+439	+29.2
	%	26.2	+1.9p	—
製造ソリューション	売上高	14,843	+517	+3.6
	営業利益	1,550	▲60	▲3.7
	%	10.4	▲0.8p	—
コミュニケーションIT	売上高	9,702	+1,835	+23.3
	営業利益	591	+153	+34.9
	%	6.1	+0.5p	—

直近3か月の連結業績とセグメント別の状況です。

売上高は7.7%の増収、営業利益は6.1%の増益です。

セグメント別にみると、ビジネスソリューションが大幅な増収増益の一方、金融ソリューションの回復がまだ数値には表れていない状況です。

サービス品目別および電通グループ向け売上高

(単位：百万円)

サービス品目	2025年12月期 中間期	前年同期比		期初予想比	
		増減	増減率(%)	増減	増減率(%)
コンサルティングサービス	5,611	+848	+17.8	▲189	▲3.3
受託システム開発	16,469	+1,442	+9.6	▲31	▲0.2
ソフトウェア製品	16,078	+942	+6.2	▲422	▲2.6
ソフトウェア商品	26,855	▲31	▲0.1	▲2,645	▲9.0
アウトソーシング・運用保守サービス	10,196	+1,792	+21.3	▲104	▲1.0
情報機器販売・その他	5,027	+1,010	+25.1	+627	+14.3

相手先	2025年12月期 中間期	前年同期比	
		増減	増減率(%)
株式会社電通グループ及び そのグループ会社	10,541	▲222	▲2.1

サービス品目別と電通グループ向けの売上高です。

コンサルティングサービス、アウトソーシング・運用保守サービス、情報機器販売が、前年同期比で大きく拡大しました。

ソフトウェア商品は、前年同期並みにとどまり、期初予想を大幅に下回りました。大型案件の反動減がある一方で、新規の開拓が伸び悩んだためです。

電通グループ向けについては、数値は減少していますが、その要因は、協業ビジネスにおいて、電通グループ経由の請求から、顧客に直接請求する案件が増えたことによるものです。電通向けのビジネスも、電通との協業ビジネスも、それぞれ堅調に推移しています。

業種別売上高

(単位：百万円)

業種	2025年12月期 中間期		前年同期比	
	売上高	構成比(%)	増減	増減率(%)
銀行	11,688	14.6	+416	+3.7
その他金融	4,488	5.6	+174	+4.0
金融	16,176	20.2	+590	+3.8
輸送機器	15,404	19.2	+2,585	+20.2
電気・精密機器	8,100	10.1	▲76	▲0.9
機械	5,215	6.5	▲376	▲6.7
その他製造	5,304	6.6	▲189	▲3.4
製造	34,025	42.4	+1,944	+6.1
サービス・公共	22,172	27.6	+1,814	+8.9
流通・その他	7,865	9.8	+1,657	+26.7

*一部顧客の業種を見直したため、前年同期比較については組み替え後の数値を適用しています

業種別の売上高は、ご覧のとおりです。

もっとも伸びたのが、自動車を中心とする輸送機器業で、20.2%の増収です。

電機精密、機械、その他製造業の減収については、前年同期に売上貢献したSAPや、POSITIVEのお客さま向けが一段落したことによるものです。

製造業は関税影響が心配されるところでしたが、上期時点での影響はありませんでした。

受注高・受注残高

- 金融ソリューションとビジネスソリューションは大型案件を複数受注。昨年来続いた反動減が一巡し受注残高が大幅増。
- 製造ソリューションの減少要因は、SAPの大型案件の反動減と、サブスクリプション契約の売上計上の進捗等。

(単位：百万円)

		受注高				受注残高	
		2025年12月期 第2四半期 (4-6月)	前年同期比 増減率(%)	2025年12月期 中間期 (1-6月)	前年同期比 増減率(%)	2025年12月期 中間期末	前年同期比 増減率(%)
合計		41,528	+0.8	90,046	+3.4	69,666	+3.3
報告セグメント別 内訳	金融ソリューション	9,749	+8.3	19,552	+5.1	11,814	+24.4
	ビジネスソリューション	8,822	+39.7	16,422	+33.0	10,494	+23.9
	製造ソリューション	13,157	▲16.9	30,121	▲10.8	27,754	▲8.9
	コミュニケーションIT	9,799	▲2.6	23,949	+7.1	19,602	+3.3
サービス品目別 内訳	コンサルティングサービス	3,094	+4.7	5,748	+4.7	2,377	+8.2
	受託システム開発	9,403	+27.0	19,100	+17.9	8,318	+20.6
	ソフトウェア製品	10,085	+20.1	20,255	+26.3	13,346	+14.3
	ソフトウェア商品	12,054	▲28.2	28,051	▲17.8	31,338	▲8.8
	アウトソーシング・運用保守	4,405	+18.2	12,354	+14.6	8,651	+33.9
	情報機器販売・その他	2,483	+28.1	4,535	+3.1	5,633	▲3.4

電通総研

© DENTSU SOKEN INC. | 13

受注高と受注残高です。

スライド赤枠は、左から直近3か月の受注高、中間期累計の受注高、6月末の受注残高です。

一番上、合計の欄に記載のとおり、直近3か月の受注高は前年同期比0.8%の増加、累計で3.4%の増加、受注残高は3.3%の増加となりました。金融ソリューションとビジネスソリューションは、大型案件を複数受注し、受注残高が大幅に増加しました。

一方、製造ソリューションは、SAPの大型案件の反動減と、サブスクリプション契約の売上計上の進捗を理由に、減少しました。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2025年 6月30日	2024年 12月31日	対前期末 増減	主な増減要因
流動資産	122,828	119,058	+ 3,770	預け金の増加 (+ 6,707) 売上債権及び契約資産の減少 (▲3,285)
固定資産	27,611	28,273	▲662	のれんの減少 (▲340)
資産合計	150,440	147,331	+ 3,109	
流動負債	51,921	52,544	▲623	契約負債の増加 (+ 2,769) 買掛金の減少 (▲1,919) 未払消費税等の減少 (▲1,009) 未払費用の減少 (▲598)
固定負債	3,664	3,592	+ 72	株式給付引当金の増加 (+ 75)
負債合計	55,586	56,137	▲551	
純資産合計	94,854	91,194	+ 3,659	利益剰余金の増加 (+ 4,166)
負債純資産合計	150,440	147,331	+ 3,109	

連結貸借対照表および連結キャッシュ・フローは、ご覧の通りです。

連結キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

	2025年12月期 中間期	今期の主な動き	前年同期比	
			前年同期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,890	税金等調整前中間純利益 (11,109) 売上債権及び契約資産の減少 (3,178) 契約負債の増加 (2,801) 法人税等の支払 (▲3,237) 仕入債務の減少 (▲1,866)	16,207	▲4,317
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,337	無形固定資産の取得による支出 (▲1,001)	▲10,146	+ 8,809
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲4,302	配当金の支払額 (▲3,518) 自己株式の取得による支出 (▲575)	▲4,048	▲254
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲224		367	▲591
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	6,024		2,379	+ 3,645
現金及び現金同等物の期首残高	61,722		57,515	+ 4,207
現金及び現金同等物の中間期末残高	67,747		59,895	+ 7,852

01 2025年12月期 中間期決算概況

| 02 2025年12月期 業績予想

03 下期の見通しと注力領域

Appendix

続いて、業績予想の修正についてです。

2025年12月期 通期業績予想

- 下期は案件の積み上がりが期初想定を上回る。上期の計画比未達額の一部を織り込み、売上高予想を下方修正。
- 下期の売上高計画を期初想定より増額することに加え、生産性を向上させることで、営業利益予想は据え置き。

(単位：百万円)

(単位：百万円)

	2025年12月期 期初予想 (2025/2/12発表)	2025年12月期 修正後予想 (2025/7/30発表)	期初予想比		前期比		
			増減	増減率(%)	前期	増減	増減率(%)
売上高	170,000	168,000	▲2,000	▲1.2	152,642	+15,358	+10.1
売上総利益	63,000	61,200	▲1,800	▲2.9	56,123	+5,077	+9.0
売上総利益率(%)	37.1	36.4	▲0.7p	—	36.8	▲0.4p	—
販売費及び一般管理費	40,000	38,200	▲1,800	▲4.5	35,083	+3,117	+8.9
営業利益	23,000	23,000	—	—	21,039	+1,961	+9.3
営業利益率(%)	13.5	13.7	+0.2p	—	13.8	▲0.1p	—
経常利益	23,000	23,500	+500	+2.2	21,093	+2,407	+11.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	16,000	16,200	+200	+1.3	15,117	+1,083	+7.2
就業人員数(期末)	4,800名	4,700名	▲100名	▲2.1	4,413名	+287名	+6.5

電通総研

© DENTSU SOKEN INC. | 17

積極的な営業活動の結果、下期の案件は積み上がりつつありますので、上期の計画比マイナス27億円の一部を織り込み、通期の売上高予想を20億円下方修正します。これを必達ラインと考えています。

一方で、営業利益の予想は据え置きます。下期だけでみれば、売上高計画を期初想定より増額することに加え、1人あたりの生産性を向上させることで、減収影響をカバーします。人員数についても採用計画を見直します。

経常利益と当期純利益は、上期の状況を踏まえ増額とします。

2025年12月期 報告セグメント別売上高予想

- 上期進捗を鑑み、金融ソリューション、製造ソリューション、コミュニケーションITを修正

報告セグメント	2025年12月期 期初予想 (2025/2/12発表)	2025年12月期 修正後予想 (2025/7/30発表)	(単位：百万円)		(単位：百万円)		
			期初予想比		前期比		
			増減	増減率(%)	前期	増減	増減率(%)
金融 ソリューション	37,000	36,000	▲1,000	▲2.7	34,050	+1,950	+5.7
ビジネス ソリューション	27,000	27,000	—	—	23,626	+3,374	+14.3
製造 ソリューション	67,000	65,000	▲2,000	▲3.0	60,564	+4,436	+7.3
コミュニケーション IT	39,000	40,000	+1,000	+2.6	34,401	+5,599	+16.3

報告セグメント別の売上高予想です。

上期の進捗を鑑み、金融ソリューションと製造ソリューションをそれぞれ下方修正、コミュニケーションITは上方修正としました。

2025年12月期 サービス品目別売上高予想

- 上期進捗を鑑み、ソフトウェア商品を下方修正

報告セグメント	2025年12月期 期初予想 (2025/2/12発表)	2025年12月期 修正後予想 (2025/7/30発表)	(単位：百万円)		(単位：百万円)		
			期初予想比		前期比		
			増減	増減率(%)	前期	増減	増減率(%)
コンサルティングサービス	12,000	12,000	—	—	10,480	+1,520	+14.5
受託システム開発	34,000	34,000	—	—	31,013	+2,987	+9.6
ソフトウェア製品	34,000	34,000	—	—	30,095	+3,905	+13.0
ソフトウェア商品	60,000	58,000	▲2,000	▲3.3	54,372	+3,628	+6.7
アウトソーシング・運用保守サービス	21,000	21,000	—	—	18,498	+2,502	+13.5
情報機器販売・その他	9,000	9,000	—	—	8,182	+818	+10.0

サービス品目別の売上高予想です。

上期の進捗状況から、大型案件の反動減があるソフトウェア商品を下方修正します。

01 2025年12月期 中間期決算概況

02 2025年12月期 業績予想

I 03 下期の見通しと注力領域

Appendix

続いて、下期に向けた見通しと注力領域をご説明します。

下期業績予想

- 金融ソリューション、ビジネスソリューションを中心にパイプライン堅調
- 関税影響のリスクはあるものの、確実な受注と生産性の向上を通して、高成長路線への回帰を狙う

(単位：百万円)

(単位：百万円)

	2025年12月期 下期 期初予想 (2025/2/12発表)	2025年12月期 下期 修正後予想 (2025/7/30発表)	期初予想比		前年同期比		
			増減	増減率(%)	前年同期	増減	増減率(%)
売上高	87,000	87,760	+760	+0.9	78,407	+9,353	+11.9
売上総利益	32,200	32,414	+214	+0.7	29,046	+3,368	+11.6
売上総利益率(%)	37.0	36.9	▲0.1p	—	37.0	▲0.1p	—
販売費及び一般管理費	20,700	20,076	▲624	▲3.0	18,367	+1,709	+9.3
営業利益	11,500	12,338	+838	+7.3	10,679	+1,659	+15.5
営業利益率(%)	13.2	14.1	+0.9p	—	13.6	+0.5p	—
経常利益	11,500	12,390	+890	+7.7	10,830	+1,560	+14.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,000	8,515	+515	+6.4	7,869	+646	+8.2

通期業績予想から、上期実績を差し引いて作った、下期の業績計画です。

金融ソリューション、ビジネスソリューションは受注残が20%以上増加と、パイプラインが極めて堅調です。

また、受注残の数値が弱い製造ソリューションにおいても、複数年の業績貢献が見込める大型案件の商談が、自動車メーカーなどと進んでおり、下期中のスタートが期待できます。

これらの状況を踏まえ、売上高、営業利益ともに期初想定よりも増額の目標とします。

関税の動向が不透明ではありますが、確実な受注と生産性の向上を通して、高成長路線への回帰を狙ってまいります。

下期業績予想 報告セグメント別およびサービス品目別売上高

(単位：百万円)

報告セグメント	2025年12月期 下期修正後予想 (2025/7/30発表)	前年同期比		
		前年同期	増減	増減率(%)
金融ソリューション	19,644	16,873	+2,771	+16.4
ビジネスソリューション	13,894	11,762	+2,132	+18.1
製造ソリューション	33,997	31,240	+2,757	+8.8
コミュニケーションIT	20,224	18,531	+1,693	+9.1

(単位：百万円)

サービス品目	2025年12月期 下期修正後予想 (2025/7/30発表)	前年同期比		
		前年同期	増減	増減率(%)
コンサルティングサービス	6,388	5,716	+672	+11.8
受託システム開発	17,530	15,986	+1,544	+9.7
ソフトウェア製品	17,921	14,958	+2,963	+19.8
ソフトウェア商品	31,144	27,486	+3,658	+13.3
アウトソーシング・運用保守サービス	10,803	10,094	+709	+7.0
情報機器販売・その他	3,972	4,164	▲192	▲4.6

報告セグメント別およびサービス品目別の下期売上高予想は、ご覧の通りです。

下期の見通しと注力領域①

(単位：百万円)

報告セグメント	下期修正後予想 (2025/7/30発表)	前年同期比		
		前年同期	増減	増減率(%)
金融ソリューション	19,644	16,873	+2,771	+16.4

- 昨年下期の大型案件2件の中断影響が一巡
- 大手銀行の積極的なIT投資を背景に**会計、融資、海外、顧客接点**の領域で引き合い拡大
- ソフトウェア製品強化として、**地銀向け営業支援、ファンド・動産の管理、分散型金融基盤**の領域での投資を加速

(単位：百万円)

報告セグメント	下期修正後予想 (2025/7/30発表)	前年同期比		
		前年同期	増減	増減率(%)
ビジネスソリューション	13,894	11,762	+2,132	+18.1

- 会計、人事領域ともに昨年の案件端境期から脱出
- **STRAVIS**と**POSITIVE**での大型案件スタートに加え、**Ci*X Financials**でも新規顧客の獲得が進捗
- 競争優位性のさらなる強化と高成長維持に向け、**体制強化**を継続

下期の見通しと注力領域をセグメント別にご説明します。

金融ソリューションは、昨年下期に発生した大型案件2件の中断による影響が一巡し、銀行業向けに、会計・融資・海外・顧客接点の領域で、複数の案件を受注しました。下期に向けても、ボリュームの大きい開発フェーズの受注が控えております。

さらに、ソフトウェア製品の強化として、地銀向け営業支援、ファンド・動産の管理、分散型金融基盤の領域における研究開発も加速させます。

ビジネスソリューションは、会計・人事領域ともに、昨年度の案件端境期を脱し、回復基調にあります。

STRAVISとPOSITIVEの大型案件がスタートしたことに加え、Ci*X Financialsでも新規顧客の獲得が進みました。競争優位性のさらなる強化と高成長の維持に向けて、体制強化を継続してまいります。

下期の見通しと注力領域②

(単位：百万円)

報告セグメント	下期修正後予想 (2025/7/30発表)	前年同期比		
		前年同期	増減	増減率(%)
製造ソリューション	33,997	31,240	+2,757	+8.8

- ソフトウェアによる機能制御やソフトウェア開発管理(ALM*)などを中心に製造業の投資意欲は底堅い
- 大手自動車メーカー中心にAIエージェントを活用した自動設計・技術伝承の案件が拡大
- SAP市場は引き続き堅調なことから、SAP提供のクラウドサービスに注力し堅実な事業展開を目指す

* Application Lifecycle Managementの略

(単位：百万円)

報告セグメント	下期修正後予想 (2025/7/30発表)	前年同期比		
		前年同期	増減	増減率(%)
コミュニケーションIT	20,224	18,531	+1,693	+9.1

- 民間向けは顧客接点領域、官公庁・自治体向けには業務遂行支援や生産性向上のソリューションが活況
- 電通グループ向けも堅調さが継続する見通し
- 電通グループが推進するAI戦略「AI For Growth」に参画、マーケティング領域でのグループAI協業拡大を狙う

製造ソリューションは、ソフトウェアによる機能制御やソフトウェア開発管理の領域などで、製造業の投資意欲は底堅く推移しています。

例えば、大手自動車メーカー向けには、AIエージェントを活用した自動設計や技術伝承の案件が始まっています。SAPもマーケット自体は堅調なことから、クラウドサービスに注力してまいります。

コミュニケーションITは、民間向けでは顧客接点領域のソリューションが活況、官公庁・自治体向けには業務遂行支援や生産性向上のニーズが高まっています。

電通グループ向けの事業も堅調に推移しており、今後も安定した推移が見込まれます。さらに、電通グループが推進するAI戦略「AI For Growth」に参画し、マーケティング領域でのグループAI協業拡大を狙います。

中期経営計画の達成に向けて

- 2025年は当社50周年の記念イヤー。次の50年の成長に向けて、3つのリーダーシップを発揮していく。

①

製造業のグローバル競争力強化

～AIや先端技術の実装を通して製造業の変革のイネーブラーへ～

②

企業の生産性向上

～独自ソリューションの強化/提供拡大で企業変革支援のトップランナーへ～

③

企業と社会の生活者体験価値向上

～電通グループとともにトランスフォーメーションのプロデューサーへ～

こちらは、2月の中計発表資料に含めた1枚になりますが、本日もう一度掲載させていただきました。

次の50年に向けての心構えを示したもので、事あるごとに社員と共有しています。

「製造業のグローバル競争力強化」「企業の生産性向上」「企業と社会の生活者体験価値向上」の3つのリーダーシップを発揮し、当社の成長とともに、お客さまと社会への、より一層の貢献に励んでまいります。

01 2025年12月期 中間期決算概況

02 2025年12月期 業績予想

03 下期の見通しと注力領域

| Appendix

私からの説明は以上です。

以降のページで、中期経営計画の重点施策におけるトピックを紹介しておりますので、後ほどご覧ください。

以上、ありがとうございました。

中期経営計画 重点施策トピック ～AI活用

● 顧客向けソリューションでの活用

- 生成AIソリューション「Know Narrator」が販売好調、シリーズ第5弾のAIエージェントを提供開始
- 業務特化型AIエージェント(経営、人事、エンジニアリング、マーケティング等)案件が増加

案件例：モノづくりにおける自動設計やベテラン技術者の技能伝承
パーソナライズされたコンタクトセンター

● 社内活用の推進

- 全社でAI駆動開発を推進中。社内向けAI駆動開発ガイドライン・ハンドブックを整備し、全社展開中
- 要件定義・基本設計の自動化を目的としたAIエージェントを開発し、実案件でのトライアル開始
- 営業力強化や営業生産性向上を目的とした営業AIナレッジツールを開発、全社展開中

● 電通グループとの連携強化

- 電通グループが推進するAI戦略「AI For Growth」を実現する「AIセンター」を電通グループ5社で発足



dentsu japan
AI center

中期経営計画 重点施策トピック ～シンクタンク機能強化

- 国家安全保障局長を務めた北村 滋氏をセンター長とする「電通総研 経済安全保障研究センター(DCER)」を新設
- サイバーディフェンス分野を含む経済安全保障領域において「シンクタンク機能」「コンサルティング機能」「セキュリティソリューション機能」の3つを柱に日本の社会および企業の持続的な発展を支援
- 電通グループが長年にわたり培ってきた国内外のパートナーシップと多様なインテリジェンス、当社のテクノロジーソリューションを統合し、さまざまな専門サービスを提供



<https://dcer.dentsusoken.com/>



中期経営計画 重点施策トピック ～Ci*X新製品提供開始

- Ci*Xシリーズ第5弾となる資金管理システム「Ci*X Treasury（サイクロス トレジャーリー）」を提供開始
- 5つのソリューションにより、企業グループ全体の会計業務を包括的に支援

経費精算システム

 **Ci*X Expense**

グループ統合会計システム

 **Ci*X Financials**

自動仕訳システム

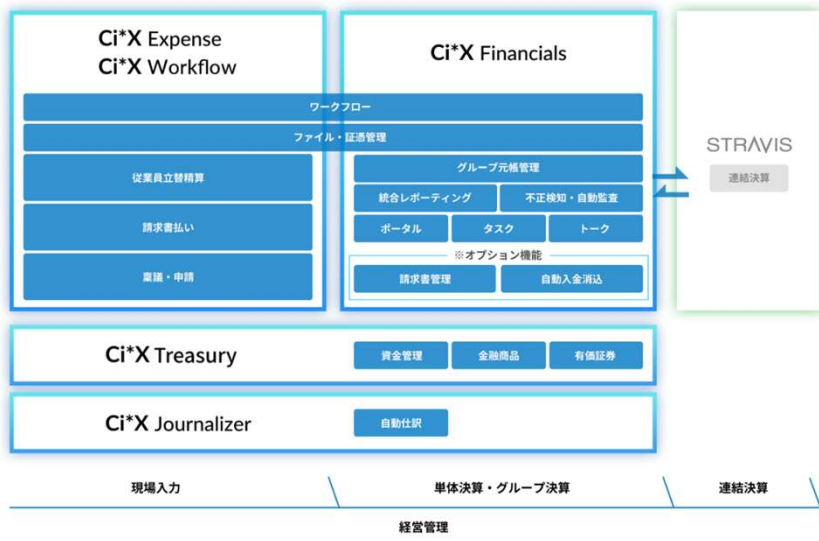
 **Ci*X Journalizer**

汎用ワークフローシステム

 **Ci*X Workflow**

資金管理システム

 **Ci*X Treasury**



中期経営計画 重点施策トピック ～サステナビリティ推進

- 以下2つのレポートを発行

「統合レポート2025」 (6月30日発行)



<URL>

<https://www.dentsusoken.com/ir/library/integratedreport.html>

「Human Capital Report 2025」 (7月18日発行)



<URL>

https://www.dentsusoken.com/sites/dentsusoken_default/files/2025-07/HumanCapitalReport2025.pdf

- 社外からの評価向上

■ 「MSCI ESGレーティング」において初となる「AA」を獲得

主要プレスリリース(2025年5月-2025年7月)

2025/07/30	Googleの生成AIとデータ基盤を組み合わせた統合データ活用ソリューション「Decision Hub（ディシジョン ハブ）」を提供開始
2025/07/25	AIで転倒リスクや身体的フレイルを可視化する体力測定システム「DigSports（ディグスポーツ） フレイモ」を提供開始
2025/07/24	国内グループ8社と企業間の資源循環で地域と企業の成長促す「産業共生コーディネーション」サービスの提供開始
2025/07/17	自治体向けCRMシステム「minnect cBase（ミネクト シーベース）」を開発、今秋提供へ
2025/07/16	製造業向け製品開発支援ソリューション「iQUAVIS（イクアビス）」で「ISO 26262」認証を取得
2025/07/07	国内電通グループ、「dentsu Japan AIセンター」を発足
2025/07/03	国内電通グループ4社、AIで顧客体験を進化させる次世代ソリューション「AIコンタクトセンター」を開発・提供
2025/06/25	国内電通グループ4社、CRM起点で事業や組織の変革を支援する「Biz CRM For Growth」提供開始
2025/06/24	AWSへの移行を総合的に支援する「AWS IT トランスフォーメーションパッケージ for MCP 電通総研版」の提供開始
2025/06/20	人工知能を応用しスポーツ動作の相違を高精度で判定
2025/06/17	資金管理システム「Ci*X Treasury（サイクロス トレジャー）」を提供開始
2025/06/10	Javaフレームワーク「Doma（ドマ）」の利用支援ツールを開発
2025/06/06	書籍「未来思考コンセプトポストSDGsのビジョンを描く」発売へ
2025/06/04	ニューロダイバーシティマネジメント研究会が発達障がいのある人向けIT業務体験プログラムの試験提供や人材輩出エコシステムづくりなどを2025年度に開始
2025/06/04	広島県の観光データを活用した誘客および消費促進の実証実験を実施
2025/05/29	グループ経費精算システム「Ci*X Expense（サイクロス エクス Pens）」がセブン&アイ・ホールディングスで稼働
2025/05/19	国内電通グループ、AIネイティブ化を加速する独自のAI戦略「AI For Growth 2.0」を発表



本資料に関するお問合せ

株式会社電通総研
エグゼクティブオフィス
IR担当

 <https://www.dentsusoken.com/ir>

 g-ir@group.dentsusoken.com

 03-6713-6160
