

各位

会社名 株式会社ティアフォー
 代表者名 代表取締役CEO 加藤 真平
 問合せ先 取締役CFO 阪口 聡志
 (TEL. 03-4520-2315)

2026年9月期の業績予想について

当社は、現在、東京証券取引所グロース市場への上場申請を行っております。これに際して、関係者の皆様に対する自主的な情報提供の一環として、2026年9月期（2025年10月1日～2026年9月30日）における当社の業績予想を以下のとおり公表いたします。

なお、本業績予想は当社が現時点において入手可能な情報及び合理的と判断した仮定に基づく見積もりであり、確定した業績を保証するものではありません。また、東京証券取引所グロース市場への上場承認を前提とするものではなく、上場承認は所定の審査手続きを経て決定されるものである点にご留意ください。

【連結】

(単位：百万円、%)

	2026年9月期 (予想)			2026年9月期 中間会計期間 (実績)		2025年9月期 (実績)	
		対売上高比率	対前期増減率		対売上高比率		対売上高比率
売上高	8,484	100.0	32.4	4,369	100.0	6,410	100.0
営業損失 (△)	△11,239	—	—	△4,102	—	△10,506	—
経常損失 (△)	△6,593	—	—	△2,385	—	△5,504	—
親会社株主に 帰属する当期 (中間)純損失 (△)	△6,736	—	—	△2,470	—	△4,799	—
1株当たり 当期(中間) 純損失(△)	△148円62銭			△55円47銭		△108円29銭	
1株当たり 配当金	0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 2025年9月期(実績)及び2026年9月期中間会計期間(実績)の1株当たり当期(中間)純損失は、期中平均発行済株式数により算出しております。
2. 2026年9月期(予想)の1株当たり当期純損失は、2026年3月末時点の発行済株式数により算出しております。なお、当社普通株式の東京証券取引所への上場に伴って公募による募集株式発行を実施する可能性があります。ただし、本日時点で当社普通株式の上場承認は行われておらず、機関投資家等の需要の状況に関する調査を踏まえて、公募による募集株式発行を実施するか否かを判断する予定であることから、上記算出にあたり、公募による募集株式発行に係る株式数(株数未定)は考慮しておりません。
3. 当社は、2026年2月2日開催の臨時株主総会の決議に基づき、同日付で発行可能株式総数の変更を、同年2月6日付で単元株式数の変更をそれぞれ行っております。また、2026年1月16日の取締役会の決議に基づき、2026年2月6日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行っております。2025年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期(四半期)純損失を算定しております。

【2026年9月期業績予想の前提条件】

(当社グループ全体の見通し)

当社グループは、「自動運転の民主化」というビジョンのもと、自動運転に資するあらゆるテクノロジーを開放し、様々な組織・個人がその発展に貢献できる開放的なエコシステムを構築することを目的として掲げ、オープンソースの自動運転ソフトウェア「Autoware(オートウェア)」の開発・活用を中核とした事業を展開しております。「Autoware(オートウェア)」は、世界各国の企業や研究機関との協働を前提としたエコシステム型のオープンソースソフトウェアであり、当社はこのエコシステムにおいて中核的な役割を担っております。

「Autoware(オートウェア)」は無償で公開されておりますが、当社はこれを基盤とし、商用利用において求められる機能や品質を担保した独自の「リファレンスデザイン」を構築しております。

これを強みとして、自動運転モビリティを実際に運用するフリートパートナー(地方自治体や交通事業者等)、ソフトウェア・ハードウェアの技術連携を行うエコシステムパートナー、及び自動運転車両の量産・提供を担う自動車OEMや特殊用途車両のメーカー等といった、多様なステークホルダーの事業フェーズやニーズに応じて、「Mobility Service(モビリティサービス)」「Development Service(デベロップメントサービス)」「Solution Service(ソリューションサービス)」の3つのサービスを提供しております。

事業の状況につきましては、以下のとおりです。

まず、Mobility Serviceにおいて、バス・シャトル等の領域を中心とした自動運転レベル4の社会実装を進めております。2025年9月期において当社の実証実験・実装地域数は50地域でした。また、2026年9月期中間会計期間においては、40地域での実証実験・実装を行っており、半期のみで前年の通期に迫るペースで進捗しております。

次に、Development Serviceにおいては、自動車OEMを中心とした開発プロジェクト顧客数を主要なKPIとして位置づけておりますが、2025年9月期末において、9件であった顧客数は、2026年9月期中間会計期間末においては、13件まで伸長しております。

加えて、Solution Serviceにおいても、研究機関等に対するソフトウェアライセンスの売上の拡大や、新規のコンサルティングサービスの受託が進んでおります。

サービス別概要

サービス	主なエンドユーザー	収益形態（収益の性質）	2025年9月期 （実績） （単位：百万円）
Mobility Service （モビリティサービス）	<ul style="list-style-type: none"> ・地方自治体 ・交通事業者 ・MaaS事業者 	<ul style="list-style-type: none"> ・システムインテグレーション（ワンタイム） ・車両販売（ワンタイム） ・ソフトウェアアップデートを含む保守運用サービス（リカーリング） 	2,267
Development Service （デベロップメントサービス）	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車OEM ・特殊用途車両メーカー 	<ul style="list-style-type: none"> ・エンジニアリングサービス（ワンタイム） ・ADK(Autonomous Driving Kit)販売（ワンタイム） ・ソフトウェアライセンス（リカーリング） 	1,330
Solution Service （ソリューションサービス）	<ul style="list-style-type: none"> ・研究機関 ・教育機関 ・技術導入の意向がある企業、政府機関、団体 	<ul style="list-style-type: none"> ・ソフトウェアライセンス（リカーリング） ・ハードウェア販売（ワンタイム） ・コンサルティングサービス（ワンタイム） 	2,812

（注）1. エンドユーザーに対するサービス提供の形態としては、パートナー企業を通じて提供する場合と、当社グループが直接提供する場合が存在します。

2. 「ワンタイム」収益とは、車両やハードウェアの販売など、その性質上個別的なサービス又は製品に関連して発生し、将来において繰り返されることが想定されない収益をいいます。また、「リカーリング」収益とは、長期間にわたり定期的に支払われるライセンス料や納品後のアフターサービスに係る収益など、その性質上継続的に発生することが想定される収益をいいます。

また、研究開発の状況につきましては、以下のとおりです。

当社の自動運転システムは既に自動運転レベル4の許認可実績を有します。しかしながら、より多数の地域への展開や量産化に向けた開発に重点を入れております。具体的には、AIベース型自動運転の強化、大規模データ収集プラットフォームの構築等、幅広い社会実装を見据えた技術の可用性向上に取り組んでおります。

市場環境としまして、我が国においては政府主導のもと、自動運転の社会実装に向けた制度整備が段階的に進められており、2019年には道路運送車両法が改正され、2022年には道路交通法が改正され2023年4月に施行されたことにより、自動運転レベル4による運行が法制度上可能となりました。これにより、限定された区域・条件下において、運転者不在での自動運転車両の運行が、法的に認められた形で実施可能となっております。物流・人流の交通における人手不足により交通網維持が困難になる課題は日に日に増しており、自動運転に対する期待や、実証実験から社会実装への移行の動きが進展しております。例えば、国土交通省は2026年1月16日に閣議決定された第3次交通政策基本計画において、2030年度までに自動運転サービス車両数を10,000台とする目標を設定し、経済産業省は「モビリティDX戦略」において、SDV(Software Defined Vehicle)のグローバル販売台数における日系シェア3割の実現を目標として掲げ、目標達成に向けて「SDV領域」「モビリティサービス(自動運転等)領域」「データ利活用領域」の3領域での戦略を掲げています。また、日本政府が発表する「戦略17分野における『主要な製品・技術等』」のうち、AI・半導体やデジタル・サイバーセキュリティ等複数の戦略分野において、自動運転技術やフィジカルAI技術、半導体といった当社の事業に深く関係するテーマが含まれており、引き続き官民からの高い期待を背景に事業を推進しております。なお、当社グループが事業展開する自動運転市場は発展途上にあるため、当社グループのこれまでの売上実績としては実証実験や量産化に向けた共同研究・受託開発等の売上が中心であり、また、研究開発費においては、自動運転レベル4の社会実装を加速させるための先行投資を継続しております。

以上の結果、2026年9月期中間会計期間の連結業績は、売上高4,369百万円(前年同期比32.5%の増加)、営業損失4,102百万円(前年同期は営業損失4,735百万円)、経常損失2,385百万円(前年同期は経常損失2,048百万円)、親会社株主に帰属する中間純損失2,470百万円(前年同期は親会社株主に帰属する中間純損失2,055百万円)となりました。

なお、当連結会計年度の業績予想は、2025年10月1日から2026年3月31日までの期間の連結業績(未監査)に同年4月1日から同年9月30日の連結業績の見込み値を加えることで算出しており、当連結会計年度の売上高は8,484百万円(前期比32.4%増)、営業損失は11,239百万円(前期は営業損失10,506百万円)、経常損失は6,593百万円(前連結会計年度は経常損失5,504百万円)、親会社株主に帰属する当期純損失6,736百万円(前連結会計年度は親会社株主に帰属する当期純損失4,799百万円)を見込んでおります。

【個別の前提条件】

(売上高)

当社グループでは、売上高の予想を算出するにあたって、個別案件の予想収益を積み上げるボトムアップ式を採用しております。また、当社グループの収益は、官公庁の年度予算サイクルや自動車OEMの開発マイルストーンの影響を受け、例年第2四半期及び第4四半期に売上計上が偏重する特性があります。

なお、当社の事業進捗を計る重要な経営指標(KPI)につきましては、以下のとおりであります。

重要な経営指標(KPI)

経営指標		概要	2024年9月期 (実績)	2025年9月期 (実績)	2026年9月期 中間会計期間 (実績)
実証実験・実装地域数 (単位：地域)		本指標には、以下が含まれます：当社グループの自動運転車両が公道での実証実験に使用されている地域、もしくは公共交通路線に投入され実装が行われている地域。 当社グループの技術及びサービスが各地域において展開されている状況を示す指標であり、将来的な事業拡大及び収益機会の拡大に直結する指標です。	29	50	40
車両運用台数 (単位：台)	公道	本指標には、以下が含まれます： ・公道：当社グループが販売する小型EV自動運転バスの車両台数 ・閉鎖空間：当社の持分法適用関連会社である、株式会社eve autonomyが顧客に導入したeve autoの車両台数 当社グループの自動運転システムの普及規模を示す指標であり、運用実績の蓄積による技術高度化及びサービス品質の向上に加え、車両1台当たりの収益水準の動向を把握する上でも重要な指標です。	15	25	26
	閉鎖空間		52	89	93
開発プロジェクト顧客数 (単位：社)		本指標には、当社グループが受託済みの開発プロジェクトに係る顧客数が含まれます。顧客ニーズに基づく研究開発及び実証実験案件の広がり示すとともに、自動運転車両の量産化に向けた顧客基盤の拡大状況を把握するための指標であり、中長期的な事業成長の源泉を把握する上で重要な指標です。	7	9	13

売上高につきましては、上記の重要KPIがいずれも堅調に推移し、各サービスにおいて事業拡大が進んでいること等を増加要因として、当中間会計期間における実績は4,369百万円（前年同期比32.5%増）となりました。下半期につきましては、継続的な事業成長により、4,115百万円となると見込んでおり、通期の売上高は8,484百万円（前期比32.4%増）を見込んでおります。サービス別の内訳につきましては、以下のとおり見込んでおります。

- Mobility Service（モビリティサービス）

自治体・交通事業者向けに自動運転EVバス「Minibus」等の自動運転車両の販売及び導入支援を推進するサービスであります。自治体や交通事業者との間で合意済みの導入計画をもとに、車両販売や導入支援プロジェクトの金額を積み上げて算定しております。車両販売に加え、累計稼働台数の増加に伴う運用保守・アフターサービス等の継続的な収益（リカーリング収益）も、累計稼働台数に基づく金額を積み上げて算定しております。当該サービスの売上高については、当中間会計期間における実績は1,428百万円であり、下半期の車両販売や導入支援プロジェクトの売上見込を加算し、通期の売上高は2,941百万円（前期比29.7%増）を見込んでおります。

- Development Service（デベロップメントサービス）

主要な自動車OEM、特殊用途車両メーカー等に対し、自動運転ソフトウェアプラットフォーム「Autoware（オートウェア）」を用いた開発支援を提供するサービスであります。各社と量産に向けた開発ロードマップを策定し、パイプラインの管理をしており、それに応じて開発受託の金額を見込んでおります。当該サービスの売上高については、当中間会計期間における実績は1,141百万円であり、下半期の開発受託等の売上見込を加算し、通期の売上高は2,485百万円（前期比86.8%増）を見込んでおります。

- Solution Service（ソリューションサービス）

自動運転に関連するデータ利活用やシミュレーションツールの提供、自動運転関連のハードウェア販売、国等からの委託研究の受注金額が該当します。顧客となるパートナー企業数等の見込と平均売上単価実績に基づき、販売金額を積み上げて算定しております。また、国等からの委託研究の受注金額は、国等との委託研究契約等に記載されている金額や研究開発の進捗度をもとに算定しております。当該サービスの売上高については、当中間会計期間における実績は1,799百万円であり、下半期のパートナー企業への販売や委託研究の受注による売上見込を加算し、通期の売上高は3,057百万円（前期比8.7%増）を見込んでおります。

（売上原価、売上総利益）

売上原価については、個別案件ごとに発生する費用をボトムアップで積算することで見積もっており、主にハードウェア仕入、労務費、外注費で構成されております。

- ① ハードウェア仕入

自動運転車両の台数計画に連動し、ベース車両やセンサー、車載コンピューター等の仕入れを行っております。主要サプライヤーとの基本合意に基づく仕入価格を適用しております。

② 労務費及び外注費

プロジェクトごとの想定工数に、人件費単価及びパートナー企業の外注費単価を乗じて算出しております。また、コア技術の内製化を推進しつつ、定型業務については外部パートナーへ適切に委託する方針を前提に積算しております。

以上の結果、売上原価につきましては、売上の増加及びそれに伴うハードウェア仕入の増加、及び労務費及び外注費の増加等を主な増加要因として、当中間会計期間における実績は2,556百万円（前年同期比31.3%増）となりました。下半期につきましては、3,014百万円となる見込みです。通期の売上原価は5,570百万円（前期比17.0%増）を見込んでおります。

当中間会計期間における売上総利益の実績は1,812百万円（前年同期比34.1%増）となりました。下半期につきましては、1,102百万円となる見込みです。通期の売上総利益は2,914百万円（前期比76.6%増）を見込んでおります。

（販管費及び一般管理費、営業損失）

販売費及び一般管理費は、主に研究開発費、人件費等で構成されております。

研究開発費においては、自動運転レベル4の社会実装を加速させるための先行投資を継続します。なお、研究開発費等は技術ロードマップの開発テーマに応じてボトムアップで策定しております。当中間会計期間における実績は4,044百万円（前年同期比7.6%減）となりました。下半期については、自動運転車両量産化及びAIベース車両開発加速に向けた追加開発費用、並びに半導体開発に伴う費用増加により、5,506百万円となる見込みです。通期の研究開発費は9,550百万円（前期比11.6%増）を見込んでおります。

また、当連結会計年度における人員数について、技術ロードマップ達成に必要な人員計画に基づき、特に高度な技術的知見を有するエンジニアの確保に注力する方針としており、前連結会計年度末時点の392名体制から50名規模の増員を計画しております。人件費単価については、職種別の平均給与及び採用単価を適用しております。また、採用費については増員人数に加え、離職率等の一定のリスク係数も考慮して算定しております。

以上の結果、販売費及び一般管理費につきましては、自動運転レベル4の社会実装加速に向けた先行的な研究開発投資の継続等により、当中間会計期間における実績は5,914百万円（前年同期比2.8%減）となりました。下半期につきましては、8,238百万円となる見込みです。通期の販売費及び一般管理費は14,152百万円（前期比16.4%増）を見込んでおります。

（営業外損益、経常損失）

営業外収益としては、経済産業省や国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構等の機関からの研究開発に対する補助金収入が多くを占めます。これにより規律の取れた研究開発を実施しております。なお、補助金収入は2026年4月時点で採択済の補助金金額のみを積み上げて策定しております。以上の結果、当中間会計期間における実績は2,529百万円（前年同期比14.3%減）となりました。下半期につきましては、3,294百万円となる見込みです。通期の営業外収益は5,823百万円（前期比4.6%増）を見込んでおります。

また、営業外費用としては、主に持分法適用関連会社の業績の影響による持分法による投資損失が多くを占めます。持分法による投資損失は、持分法適用関連会社の事業計画をもとに、当社視点の見立てを保守的に織り込んだ数値を、持分法適用関連会社ごとに積み上げて策定しております。また、当中間会計期間においては、持分法適用関連会社において、固定資産の減損損失を計上した

ことなどに伴い、持分法投資損失786百万円を計上しております。以上の結果、当中間会計期間における営業外費用の実績は813百万円（前年同期比209.1%増）となりました。下半期につきましては、364百万円となる見込みです。通期の営業外費用は1,177百万円（前年同期比+108.7%増）を見込んでおります。

当中間会計期間における経常損失の実績は2,385百万円（前年同期は経常損失2,048百万円）となりました。下半期につきましては、4,208百万円の損失となる見込みです。通期の経常損失は6,593百万円（前期は経常損失5,504百万円）を見込んでおります。

なお、通期の経常損失見込である6,593百万円から当期の上場関連費用見込額538百万円及び持分法投資損失見込額のうち一過性である持分法適用関連会社における固定資産等の減損等の551百万円を足し戻した場合の経常損失見込は5,504百万円となり、前期の経常損失と同水準となる見込です。

（親会社株主に帰属する当期純損失）

特別損益については、当中間会計期間において、投資先企業の減損損失138百万円を計上しております。下半期につきましては発生を見込んでおりません。以上の結果、通期の特別損益は138百万円（前期は子会社株式売却益685百万円に加え、固定資産除却損1百万円の計684百万円）を見込んでおります。

以上の結果、親会社株主に帰属する当期（中間）純損失につきましては、当中間会計期間における実績は2,470百万円（前年同期は親会社株主に帰属する中間純損失2,055百万円）となりました。下半期につきましては、同4,266百万円となる見込みです。通期の親会社株主に帰属する当期純損失は6,736百万円（前期は親会社株主に帰属する当期純損失4,799百万円）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

ご注意：この文書は当社グループの業績予想に関して一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。

また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合等により、本記者発表文の内容又は本記者発表分から推測される内容と大きく異なることがあります。

この文書は、米国における証券の募集又は販売を構成するものではありません。当社普通株式は1933年米国証券法に従って登録がなされたものでも、また今後登録がなされるものでもなく、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行う又は登録の免除を受ける場合を除き、米国において証券の募集又は販売を行うことはできません。米国における証券の公募が行われる場合には、1933年米国証券法に基づいて作成される英文目論見書が用いられます。その場合には、英文目論見書は当社又は売出人より入手することができます。同文書には当社及びその経営陣に関する詳細な情報並びに当社の財務諸表が記載されます。なお、本件においては米国内で公募を行うことを予定しておりません。