



平成29年3月期 決算説明会

平成29年 5月 18日



株式会社 東邦システムサイエンス

証券コード：4333 東証一部

目次

1. 会社概要

2. 平成29年3月期 業績

3. 平成30年3月期 業績見通し

4. 中期事業計画 トリプル30プラン 活動状況報告

1. 会社概要



会社概要

社名	(株)東邦システムサイエンス	事業内容	ソフトウェア開発 97.2%
設立	昭和46年6月（1971年）	特徴	金融コア型経営 89.4%
本社所在地	東京都文京区小石川	売上高	12,223 百万円 ※
上場取引所	東京証券取引所 市場第一部	経常利益	1,183 百万円 ※
資本金	5億2,658 万円	当期純利益	807 百万円 ※
発行済株式数	13,865,992 株	総資産	9,237 百万円 ※
単元株式数	100株	純資産	6,033 百万円 ※
		従業員数	535 名 (平成29年3月末時点)

※ 平成29年3月期



開発実績

生命保険

個人保険、団体保険、企業年金、支払、収納、保全、営業支援、数理統計、新契約 他

損害保険

契約管理、積立契約管理、保険料収納・精算管理、損害調査、代理店サービス、個人年金 他

銀行

インターネットバンキング、資産運用、リスク管理、収益管理、顧客管理、外国為替 他

証券

株式約定システム、FXシステム、インターネットトレード、デリバティブ取引、外国証券 他

共済組合

生命共済、火災共済、交通災害共済、医療共済、介護保険 他

クレジット

入会審査、与信審査、延滞債権管理、サービサー、クレジットセンター、CTI 他

情報通信

個人向け携帯動画格納サービス(クラウド)、フェムトセル(携帯用超小型基地局)貸出管理システム、スマートフォン決済、料金案内システム・料金シミュレーションシステム 他

運輸

鉄道車両検収・資材管理、旅行会社向け次世代システム、航空会社国内線予約システム 他

電力

配電管理、工務管理、高圧配電線事故情報、分散電源機器管理、低圧系管理 他

IT基盤

都市銀行DB集約基盤、ネットワーク構築、データベース構築、サーバー構築、統合運用基盤構築 他

その他

道路交通情報配信システム、健康保険現金給付システム、気象データ映像化システム 他

当社は、元生命保険会社のシステム子会社の強みを活かし、金融全般のシステムで技術と業務に精通した「システム開発のプロ集団」と、お客様から高い評価を頂いております。

当社の強みを更に強固なものとし、今後もお客様に信頼されご期待にお応えするシステムを提供してまいります。

1. 顧客業務に精通したシステム提案力とシステム構築力

- 高いIT技術力（IT系のベ965資格を取得 ※）
- 特に金融関連業務に対する豊富な知識と経験（金融系のベ379資格を取得 ※）
- 高度、大型のプロジェクトを成功に導くプロジェクト・マネジメント力
- 品質への徹底したこだわりと、顧客満足度最重視のコミュニケーション
- システム導入後の安定稼働と継続的な保守・運用サポート

※ 平成29年3月時点

2. 多数の優良顧客との継続的な取引

- ユーザー（業界を代表する大手金融機関各社、電力会社・新聞社・放送局・自治体等の公共サービス企業など、幅広い顧客からの継続的な案件の受注）
- コンピュータメーカー（各社ユーザー会のメンバーとして情報共有）
- 大手Sler（業界売上高上位のSlerと中核パートナー契約の締結、安定した取引）

主要お取引先

※50音順

ユーザー

あいおいニッセイ同和損害保険(株)、AIU損害保険(株)、岡三情報システム(株)、共栄火災海上保険(株)、ジェイアイ傷害火災保険(株)、ジブラルタ生命保険(株)、第一生命情報システム(株)、日本電子計算(株)、みずほ証券(株)、三井住友海上火災保険(株)、三井住友海上プライマリー生命保険(株) 他

メーカー

日本アイ・ビー・エム(株)、日本電気(株)、日本ユニシス(株)、富士通(株) 他

Sler

SCSK(株)、(株)エヌ・ティ・ティ・データ、新日鉄住金ソリューションズ(株)、シンプレクス(株)、(株)野村総合研究所 他

3. 主要Sler等とのパートナー契約

日本ユニシス(株)

平成15年6月

ユニシス・ビジネス・コア・パートナー

(株)野村総合研究所

平成20年4月

e-eパートナー

(株)エヌ・ティ・ティ・データ

平成21年10月

ビジネスパートナー

SCSK(株)

平成28年3月

コア10パートナー



「技術力」、「専門性の高い業務ノウハウ」、「高度なセキュリティレベル」等をご評価いただき、主要Slerがビジネスのパートナーとして当社を選定

2. 平成29年3月期 業績

日本経済

当事業年度における日本経済は、雇用・所得環境の改善が続くなか、各種政策の効果もあり緩やかな回復基調が続きました。一方、英国のEU離脱問題や米国新政権による政策運営の不確実性の高まりなど、依然として先行きが不透明な状況が続いております。

情報サービス業界の状況

経済産業省の特定サービス産業動態統計によれば、情報サービス業界は、平成29年2月分確報値では、前年同月比+2.3%と7ヶ月連続の売上高増加となっております。当社が主力とする受注ソフトウェア売上高は、前年同月比△0.5%となっております。



平成29年3月期 業績

(単位：百万円)

	H28.3月期 実績	H29.3月期 実績	増減額	増減率(%)
売上高	13,135	12,223	△912	△6.9%
売上総利益 (売上総利益率)	2,416 18.4%	2,252 18.4%	△163	△6.8%
販売費および一般管理費	1,093	1,076	△17	△1.6%
営業利益 (営業利益率)	1,322 10.1%	1,175 9.6%	△146	△11.1%
経常利益 (経常利益率)	1,330 10.1%	1,183 9.7%	△146	△11.0%
当期純利益	833	807	△26	△3.1%

【売上・利益減少の主要因】

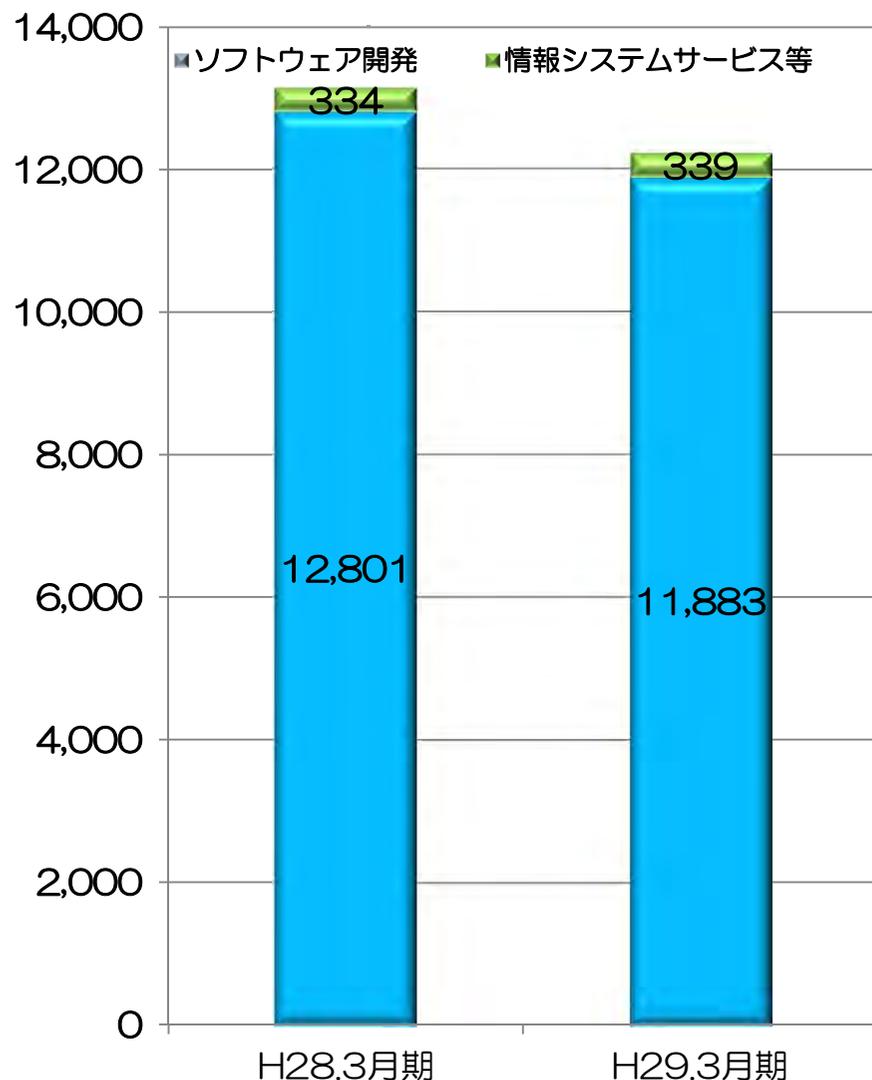
売上：大口顧客の売上減少、大型案件獲得の不調・案件の小型化、受託体制の要員確保難航、予定プロジェクトの立ち上がり遅延・縮小、前期末受注残の不足

利益：売上高の減少、プロジェクト利益率の低下



セグメント別 売上高・構成比

(単位：百万円)



(単位：百万円)

	H28.3月期	H29.3月期	増減
ソフトウェア開発	12,801 97.5%	11,883 97.2%	△ 917
情報システムサービス等	334 2.5%	339 2.8%	+5
計	13,135 100%	12,223 100%	△ 912

ソフトウェア開発

金融系分野：10,585百万円

(前期比 △444百万円, △4.0%)

非金融系分野：1,298百万円

(前期比 △472百万円, △26.7%)

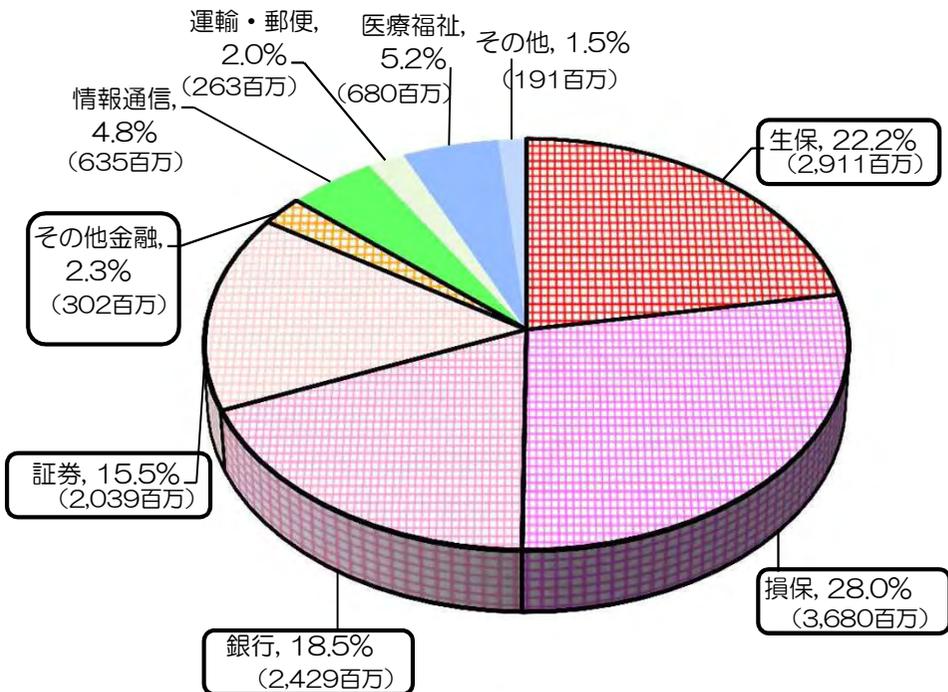
情報システムサービス等

コンピュータ運用管理業務：339百万円

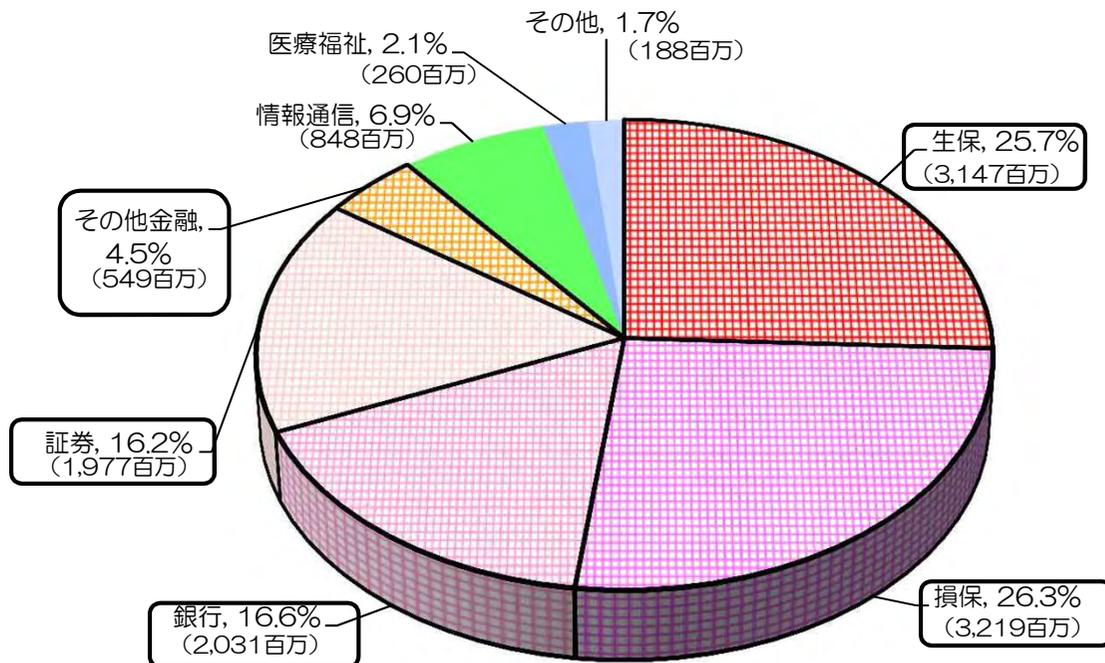
(前期比 +5百万円, +1.6%)

業種別 売上高・構成比

平成28年3月期



平成29年3月期



売上高：13,135百万円

金融関連：86.5%(11,364百万円)

非金融関連：13.5%(1,770百万円)

 は、金融系業種

売上高：12,223百万円

金融関連：89.4%(10,924百万円)

非金融関連：10.6%(1,298百万円)

【金融系】生保、その他金融の売上額が増加したが、損保、銀行、証券の売上額が減少し、トータルの売上額は減少

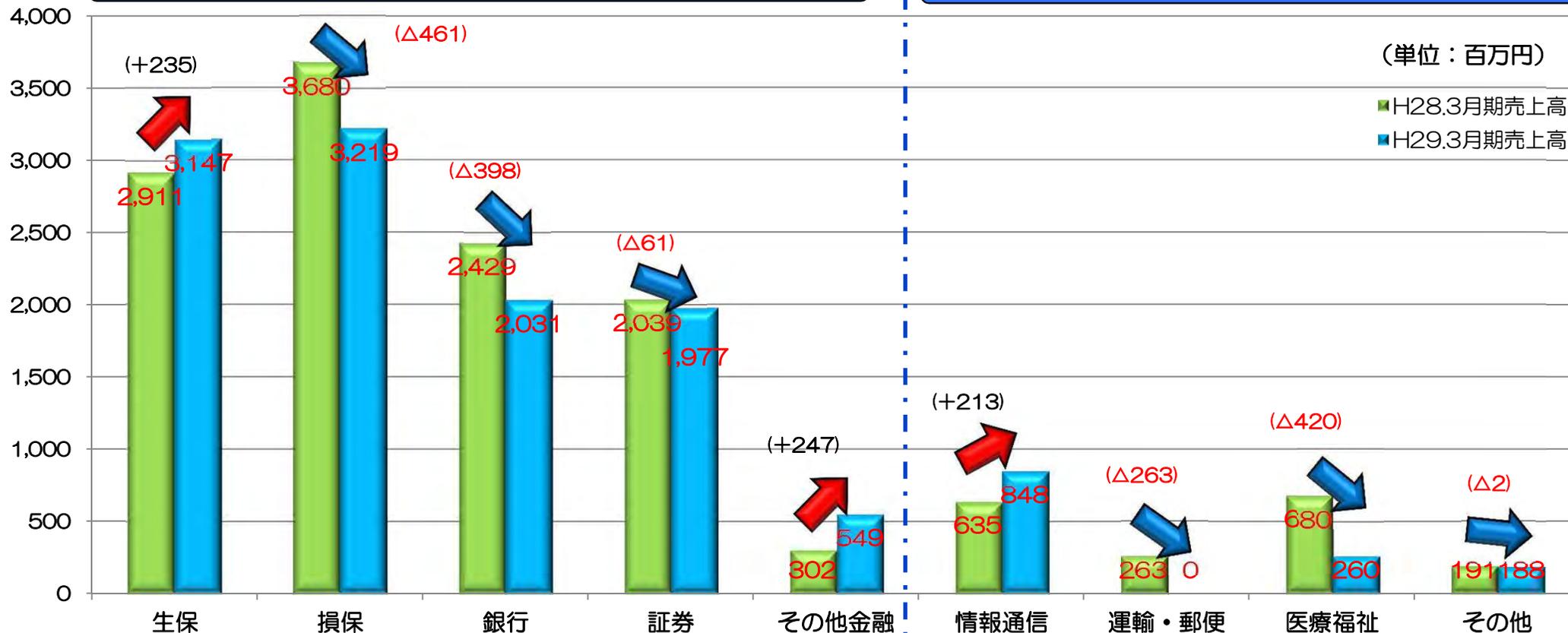
【金融系以外】情報通信は好調であったが、医療福祉が開発終了し保守フェーズに移行したこと、

および運輸・郵便の案件が終了したことにより売上額は大幅に減少

業種別 売上高・前期比較

金融系：10,924百万円（前期比△439百万円, △3.9%）

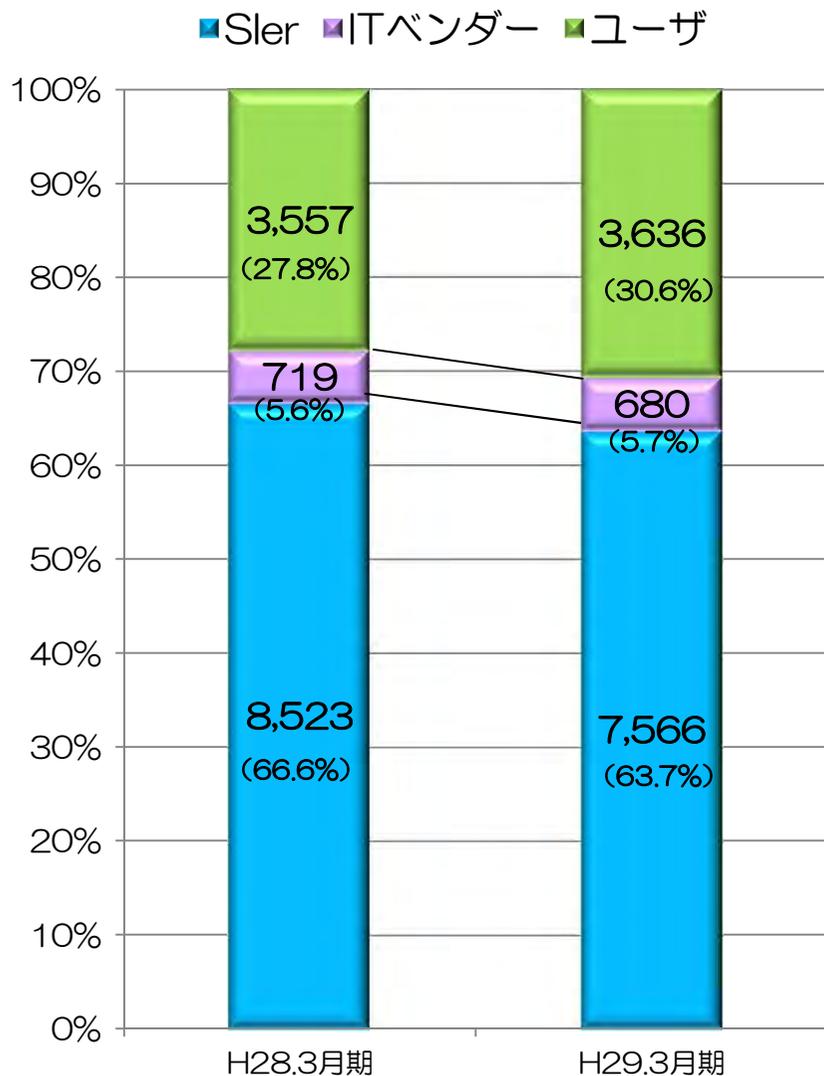
非金融系：1,298百万円（前期比△472百万円, △26.7%）



- 生保系業務は、次世代システムの開発や保守領域の範囲を拡大したことで受注が増加
- 損保系業務は、大手顧客の開発方針の変更・延期に伴う体制の縮小により受注が減少
- 銀行系業務は、統合案件のピークアウトや計画していた大型開発案件の中断により受注が減少
- 証券系業務は、ネット証券系の開発が拡大したものの、制度対応案件の収束により受注がやや減少
- 金融系以外は、通信系業務が増加したものの、医療福祉が保守フェーズに移行し受注が大幅減少

受注先別 売上高・構成比(ソフトウェア開発)

(単位：百万円)



	H28.3月期	H29.3月期	増減
Sler	8,523 66.6%	7,566 63.7%	△957 △2.9ポイント
ITベンダー (メーカー)	719 5.6%	680 5.7%	△38 +0.1ポイント
ユーザ	3,557 27.8%	3,636 30.6%	78 +2.8ポイント
計	12,801 100.0%	11,883 100.0%	△917

売上高上位3社

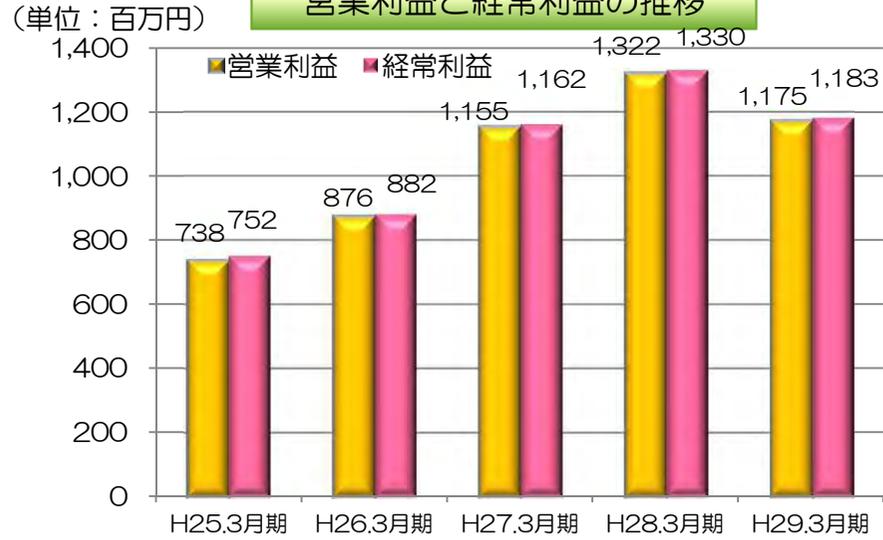
1. (株)野村総合研究所  28億32百万円(23.2%、△34.4%)
2. SCSK(株)  16億9百万円(13.2%、+51.8%)
3. シンプレクス(株)  10億47百万円(8.6%、+0.5%)

()内は構成比、前年同期比増減



営業利益・経常利益

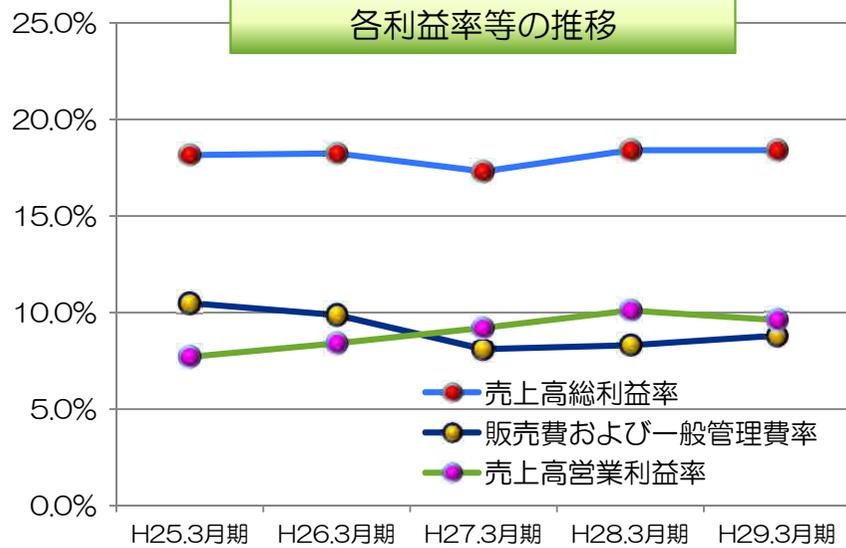
営業利益と経常利益の推移



(単位：百万円)

	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期	H29.3月期
営業利益	738	876	1,155	1,322	1,175
経常利益	752	882	1,162	1,330	1,183

各利益率等の推移



	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期	H29.3月期
売上高総利益率	18.2%	18.2%	17.3%	18.4%	18.4%
販売費および一般管理費率	10.5%	9.9%	8.1%	8.3%	8.8%
売上高営業利益率	7.7%	8.4%	9.2%	10.1%	9.6%

売上高営業利益率は10%を目標

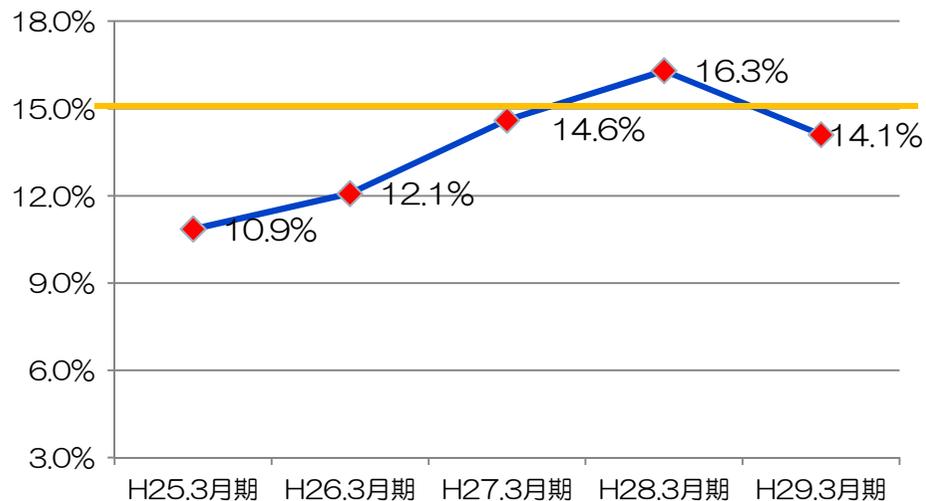
純資産・総資産



(単位：百万円)

	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期	H29.3月期
純資産	4,180	4,088	4,806	5,451	6,033
総資産	7,512	7,401	8,340	8,914	9,237

ROE(自己資本当期純利益率)



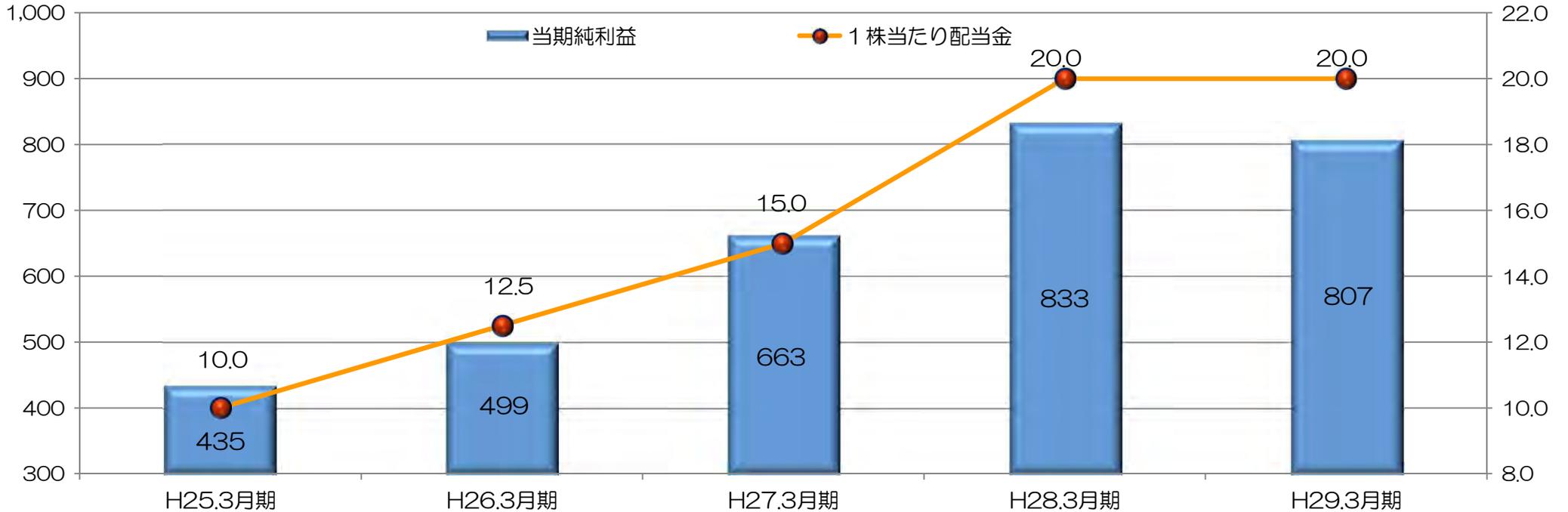
	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期	H29.3月期
ROE	10.9%	12.1%	14.6%	16.3%	14.1%

ROE(自己資本当期純利益率)は15%以上を目標

当期純利益・配当金・配当性向

(単位：百万円)

(単位：円)



	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期	H29.3月期
配当金 ※1	10.0円 (20円)	12.5円 (25円：普通配当22円＋記念配当3円)	15.0円	20.0円	20.0円
配当性向	31.1%	32.9%	27.4%	29.1%	30.1%
純資産配当率	3.4%	3.9%	4.1%	4.7%	4.2%

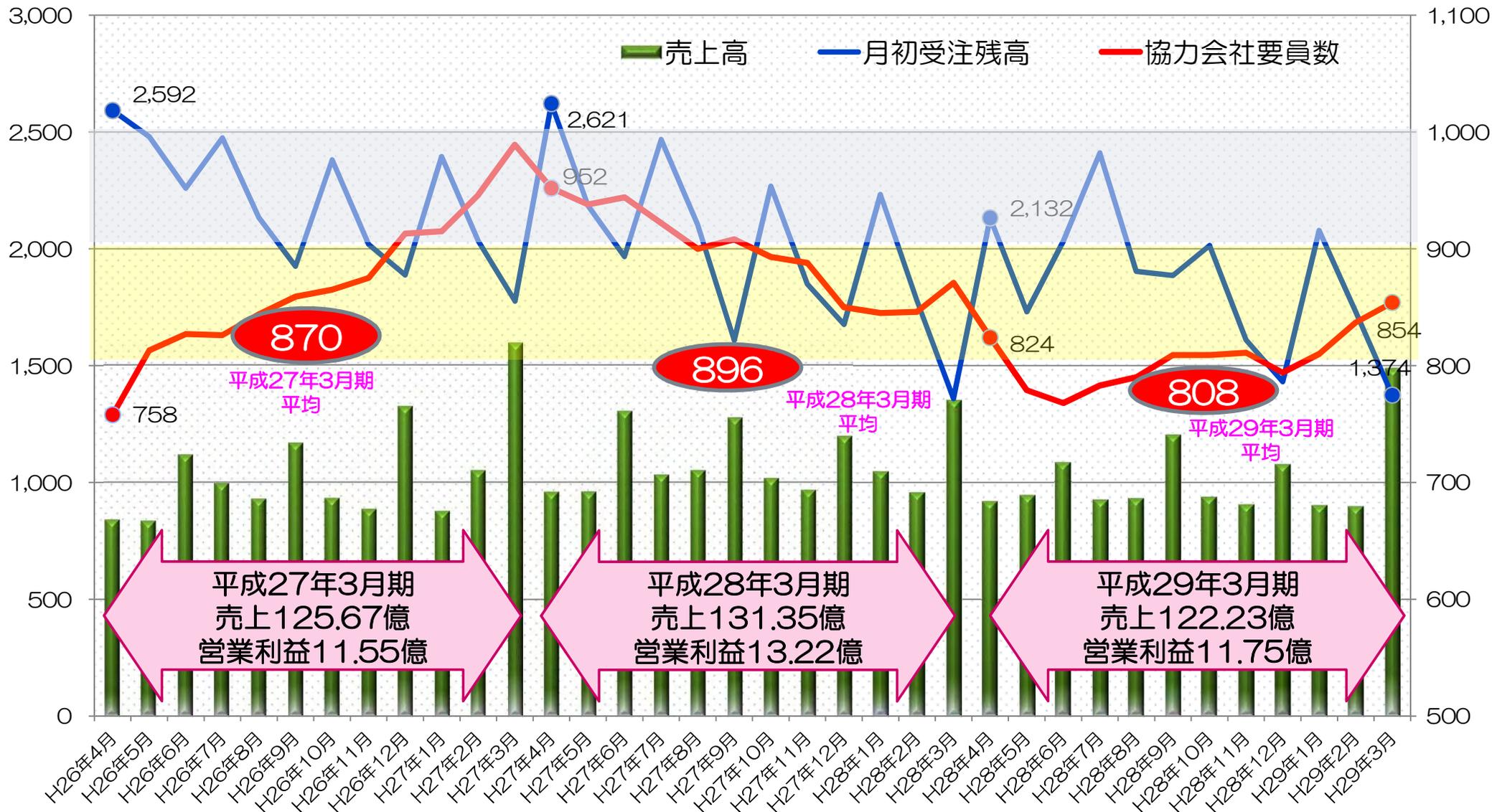
※1.H26.3月期以前の配当金は、平成26年12月1日の1：2の株式分割に伴う影響を遡及して調整しております。() 括弧内の金額は実際の配当金額です。



当期業績分析 ①売上高・受注残高・協力会社要員数の推移

(単位：百万円)

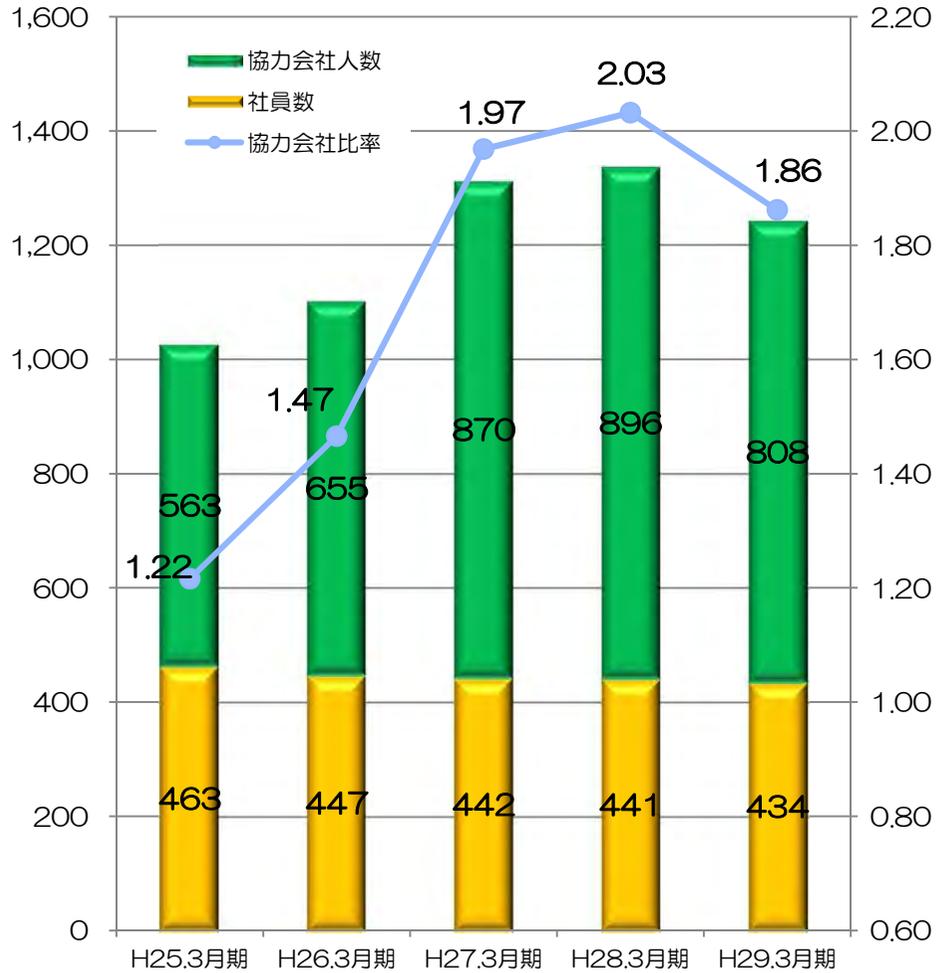
(単位：人月)



当期業績分析 ②開発要員数

(単位：人)

(比率)



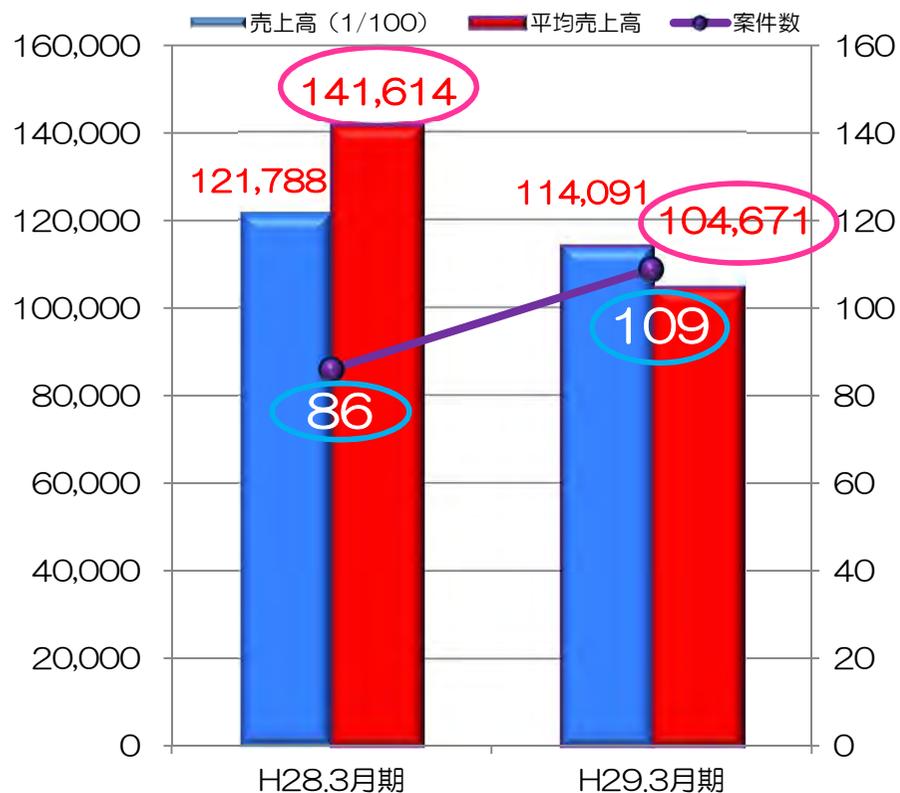
	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期	H29.3月期
社員数	463	447	442	441	434
協力会社人数	563	655	870	896	808
社員+協力会社計	1,026	1,102	1,312	1,337	1,242
協力会社比率	1.22	1.47	1.97	2.03	1.86

※人数は月平均

既存案件数と案件1件あたりの売上高

(単位：千円)

(単位：件)

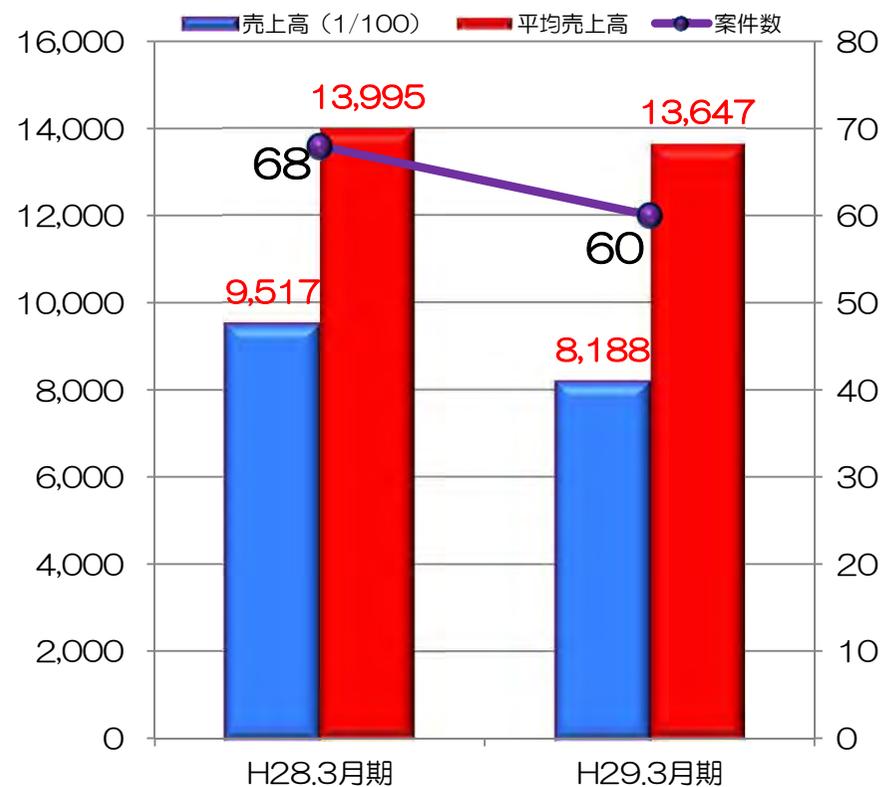


- 案件数は増加
- 1件あたりの規模は縮小

新規案件数と案件1件あたりの売上高

(単位：千円)

(単位：件)



- 新規案件の獲得はやや減少
- 1件あたりの規模も拡大せず

収益の構造



(単位：千円)

年度	比率	社員	パートナー
平成28年	比率	1.00	2.03
3月期	売上単価	819	
	仕入単価	641	
	売上合計/年	28,509	
	営業利益合計/年	2,869	
平成29年	比率	1.00	1.86
3月期	売上単価	820	
	仕入単価	651 +10	
	売上合計/年	26,795	-1,714
	営業利益合計/年	2,577	-292

業績前年比較分析

- ▶ 大型案件受託減少
- ▶ 社員数横ばい
- ▶ パートナー要員比率低下
 - ・ 技術者不足
 - ・ 案件規模縮小
- ▶ 売値/仕入れスプレッド減少

売上増、収益増のポイント

- ▶ 社員数を増やす(新卒/中途)
- ▶ パートナー要員比率を上げる
- ▶ 大型案件受託(営業強化)
- ▶ 原価を下げる
- ▶ 売上単価をあげる

※金額は1ヵ月当たりの金額です。

3. 平成30年3月期 業績見通し

日本経済

先行きについては、雇用・所得環境の改善が続くなかで、各種政策の効果もあって、緩やかに回復していくことが期待される。ただし、海外経済の不確実性や金融資本市場の変動の影響に留意する必要がある。
(4月20日 内閣府発表 月例経済報告より)

情報サービス業

- 2月の売上高は前年同月比2.3%と7ヶ月連続増加、当社が主力とする受注ソフトウェアは同0.5%の減少
(経済産業省「特定サービス産業動態統計」より)
- 4~6月の3ヶ月間の売上高予測は、前期(1~3月)よりもプラス幅を縮小(34.9⇒20.0ポイント)
(情報サービス産業協会 DI調査より)
- 雇用の不足感は高い状態が続いており、人材確保は依然として厳しい状況
(情報サービス産業協会 DI調査より)

当社の状況

- 銀行系業務は、大型統合案件や大型開発案件の収束により受注が減少
- 証券系業務は、制度対応案件が見込まれるが、ネット証券の大型開発が保守となり受注が減少
- 生保系業務は、既存顧客の保守領域の拡大や共済系システム刷新による受注が増加
- 損保系業務は、複数大手顧客のシステム刷新による大幅な受注の増加
- 金融系以外は、通信系業務や基盤系業務の受注は継続

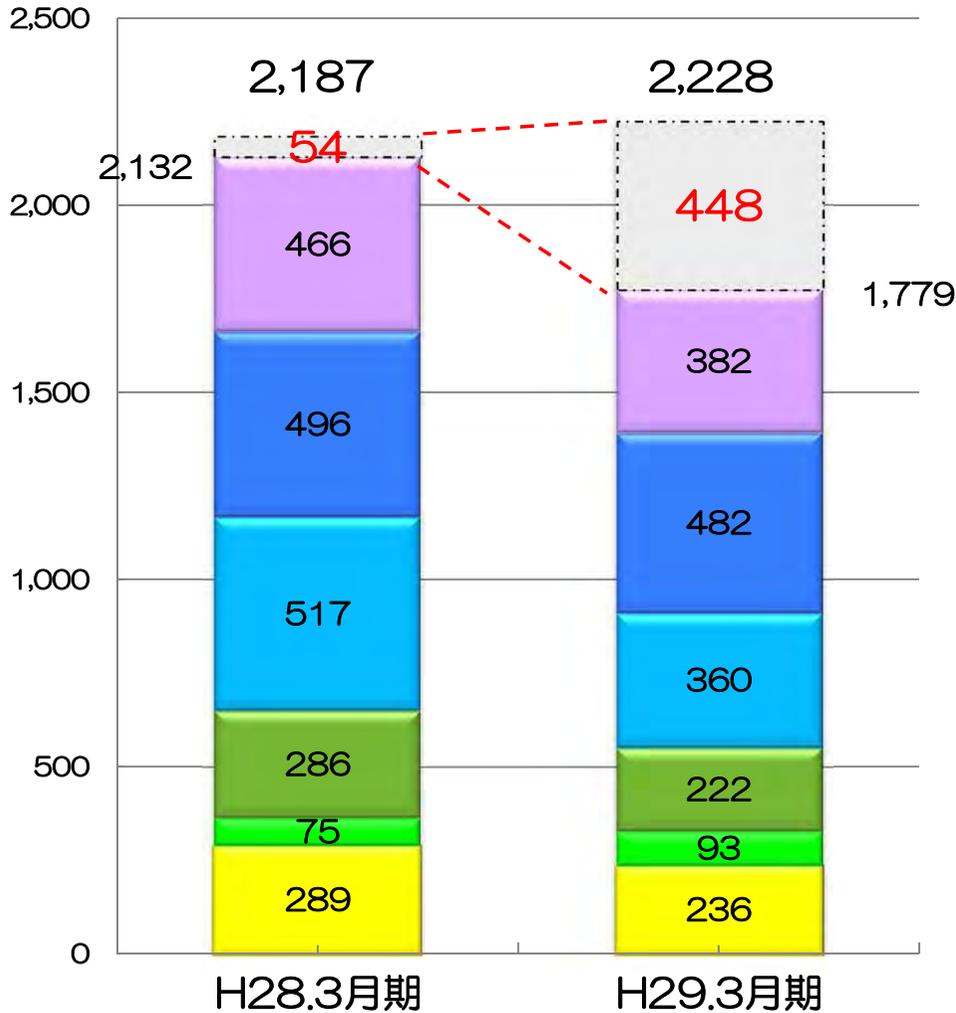
(単位：百万円)

	H29.3月期実績	H30.3月期計画	増減額	増減率(%)
売上高	12,223	12,800	+576	+4.7%
営業利益 (営業利益率)	1,175 9.6%	1,180 9.2%	+4	+0.0%
経常利益 (経常利益率)	1,183 9.7%	1,186 9.3%	+2	+0.2%
当期純利益	807	808	+0	+0.1%



業種別 期末受注残高

■ その他
 ■ その他金融
 ■ 銀行
 ■ 証券
 ■ 生保
 ■ 損保
 引合状態
 (百万円)



(単位：百万円)

業種	H28年 3月期	H29年 3月期	増減額	増減率
損保	466	382	△83	△18.0%
生保	496	482	△14	△2.9%
証券	517	360	△156	△30.3%
銀行	286	222	△63	△22.1%
その他金融	75	93	+18	+24.1%
その他	289	236	△52	△18.2%
受注残計	2,132	1,779	△352	△16.5%
引合状態	54	448	+393	+718.8%
計	2,187	2,228	+41	+1.9%

大型開発案件の継続受注残が減少

金融各社の発注期間の短期化

新組織体制による

『営業力（案件獲得力、顧客対応力）の強化』

『開発力（マネジメント、品質、生産性）の向上』

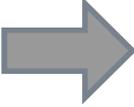
- 営業要員の増強や重点顧客専任担当制の徹底による案件獲得力増強
- 開発組織を簡素化し、意思決定の迅速化と柔軟な案件対応を促進
- 事業開発室の体制強化により、本気の第二、第三の事業創出
- 新設した新技術調査室により、最新技術調査と事業への適用を探索
- 新人採用増（前年比30%）により、量/質ともに人材を拡充
- 全社レベルでの要員調整機能を実現し、受託体制不備での失注撲滅

これらの諸施策を徹底して実現するための投資として、約1億円程度を投入。コスト増となることは承知で必要不可欠の先行投資と位置づける。

IT事業会社のビジネス見込み（既存領域、新規領域、受託開発）

想定される
IT事業の
変化・進化

- 技術が先行する新しい発想のソリューションへの要求増加(デジタル・ビジネス)
- 新しい分野へのIT化が進行（農業、漁業、知的作業分野等）
- 要求される人材は質/量ともに不足。 → シニア、女性の活用、働き方改革
- 事務処理発想(合理化、省力化等)から、創造性重視(発想力、企画力、分析力等)へ

領域		2～3年後	将来（10年後）
ビジネス見込み	既存領域 (受託開発、DC運用等)	 横ばい・やや減	 大幅減
	上流 ビジネス	 優先課題として強化	 優先課題として強化
	新規領域 デジタル・ ビジネス等	 優先課題として強化 (比率：20～30%)	 優先課題として強化 (比率：40～50%)

既存の受託開発はクラウド化、テンプレート化でカスタマイズも極小。
顧客と一体で新技術でのソリューションを考えられる新しいSEの出現。

当社は経営戦略として今後も以下の取り組み事項を継続・強化して参ります。

人材育成と組織の活性化

- 業務知識とIT技術両面の教育コース提供やOJTで、技術と業務に精通した技術者の育成強化
- プロジェクトリーダー教育、プロジェクトマネージャ教育による組織的なリーダー養成の強化
- 開発現場の自主的な組織活性化委員会活動（プロジェクトT）による自主性の醸成と活性化推進
- 全国主要大学訪問、企業合同説明会参加など積極的な採用活動による優秀な新卒者の獲得
- 社員の働きやすさを向上するための子育て・介護支援活動の強化
- 経営層と従業員の相互理解の機会創出（昼食会の実施、開かれた社長室 等）

コンプライアンスとセキュリティ対応の徹底

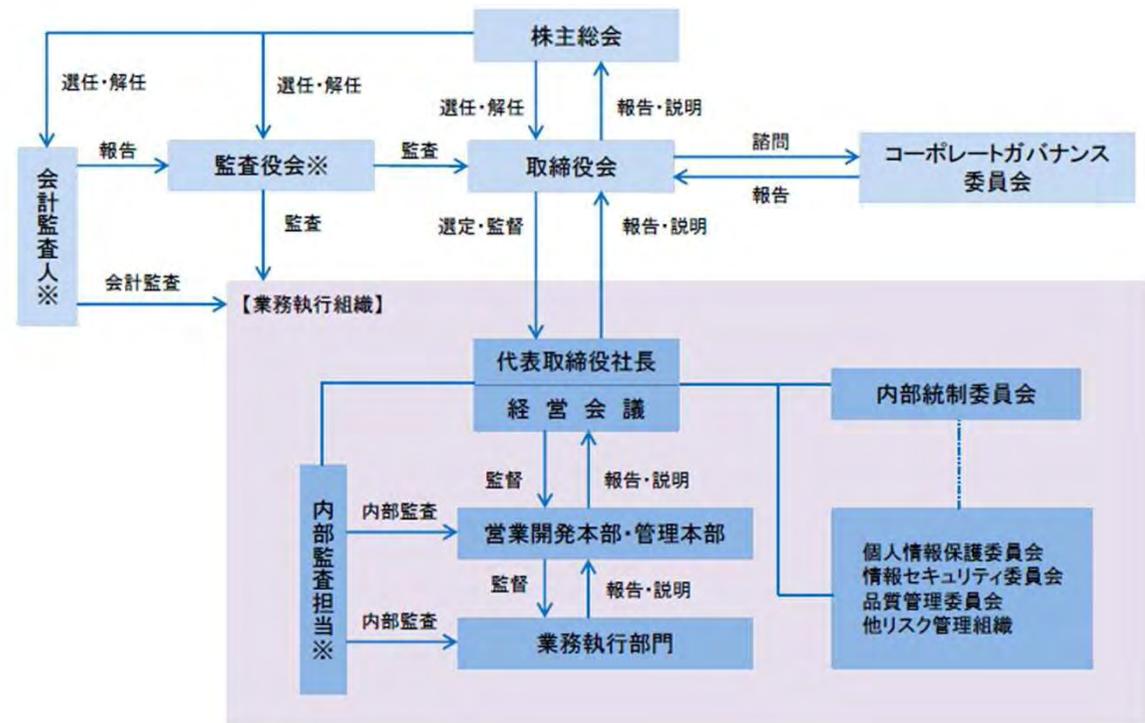
- TSS企業行動基準に基づくコンプライアンス（法令遵守）を徹底
- プライバシーマークの適切な運用で個人情報管理の徹底
- セキュリティ委員会によるセキュリティ対策の強化推進と情報管理の徹底
- ISO27001（ISMS：情報セキュリティマネジメントシステム）の取得による更なるセキュリティレベルの向上

企業統治・内部統制

- TSS企業行動基準を定め、コーポレートガバナンス、リスク管理、内部統制のプロセスを整備
- コーポレートガバナンス・コードへの対応※を通じ、持続的な成長と中長期的な企業価値を向上

※独立社外役員の選任、年1回の取締役会の実効性評価の実施、株主・投資家との対話を目的とした説明会等IR活動の実施、東証への適切な情報開示、招集通知の早期開示、インターネットによる議決権行使の導入（今年度より）など

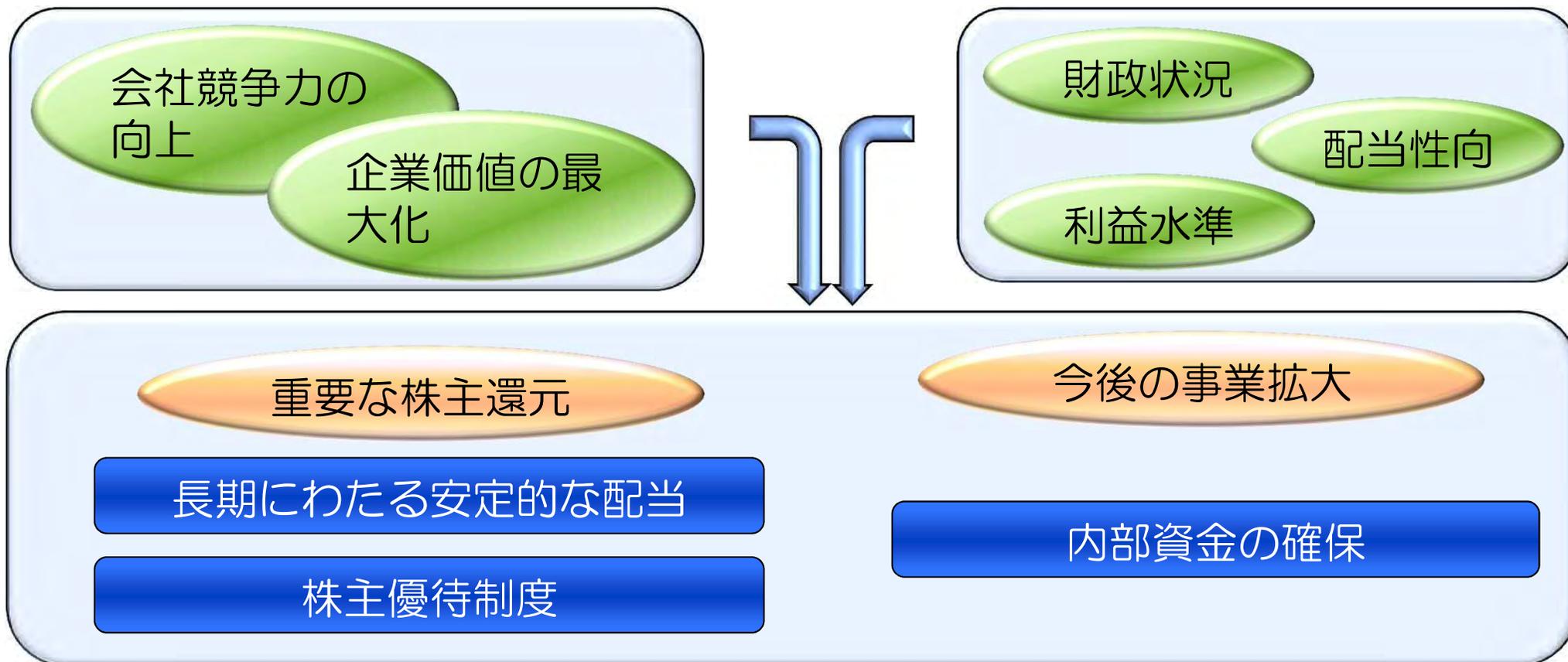
コーポレートガバナンス体制図



※監査役会・会計監査人・内部監査担当の連携

株主還元

- 企業としての競争力の向上と企業価値の最大化の追求
- 長期かつ安定的な株主還元と会社の事業拡大に向けた内部資金の確保の観点から配当性向は30%程度を目安として配当を実施する方針



4. 2015～2017年度 中期事業計画 トリプル30プラン 活動状況報告

2015～2017年度（平成28年3月期～平成30年3月期）3ヵ年 中期事業計画トリプル30プラン

① 継続的かつ安定的な事業拡大

売上高 **30億円UP**、営業利益率10%の達成

② ES（社員満足度）の向上

社員満足度**30%向上**で、社員活性化と質の向上

③ モノ作り力の向上

生産性・品質**30%向上**で、付加価値向上

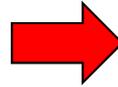


新たな価値を顧客とともに創造できるベストパートナーを目指す

2016年度の活動結果

継続的・安定的な事業拡大

- 最大顧客の売上減(一部増)
- 保守案件顧客の売上増
- 新入社員採用目標達成(単年)



2017年3月期（2016年度）業績および
2018年3月期（2017年度）業績予想を
鑑み、業績目標を下方修正

社員満足度向上と活性化

- 労務環境改善への取組みにより休暇取得率向上、時間外労働減少、離職率改善
- 目標設定面談/人事面談および相談窓口の設置によるコミュニケーション向上
- 子育て/介護検討活動を通しての時短勤務期間拡大等、各種改善の実現

モノ作り力の強化 ～品質・生産性向上の仕組み作り～

- エンハンスメント（保守）改革活動によるメンバの意識向上・品質・生産性向上
- 生産性阻害要因排除に向けた標準ガイドライン『上流工程の進め方技法』の策定
- 生産性指標の最新化と社内への情報展開

2017年度の取り組み

継続的・安定的な事業拡大

もう一度、成長軌道に乗せる！

取り組み事項	具体的な実施内容
大型で優良な案件の獲得	営業力の大幅強化 営業活動の見える化 顧客・業種・テーマ単位での案件目標管理
案件の確実な受託	パートナー会社との関係強化を含めた人的 リソースマネジメントの実践
新たな付加価値の創出による収益拡大	事業開発室のリニューアルと陣容強化
最新技術の調査・分析・活用提案	新技術調査室の新設による適用分野の探求

2017年度の取り組み

社員満足度向上と活性化

一層の取り組みへの強化、働き方改革の実践！

取り組み事項	具体的な実施内容
ワークライフバランスへの取り組みの継続	労働時間削減、 休暇取得率向上施策等 徹底のための専用HP開設と運用
多様な働きかたへの活動支援	子育て・介護との両立支援 時短勤務制度の拡充等
働きがいのある会社作りへの取り組み	労務・人事・心身の問題などへの対話によるコミュニケーションの醸成、働きやすい職場環境作り等

2017年度の取り組み

モノ作り力の強化 ～品質・生産性向上の仕組み作り～

全社への普及加速と新技術対応人材の育成！

取り組み事項	具体的な実施内容
生産性改革	保守プロジェクトのワンランク上のエンハンス活動 開発プロジェクトへのTSS標準の展開と普及 仕損プロジェクト・低利益プロジェクトの原因究明と対応
人材育成の強化	IT技術資格/業務資格保有者の増強(目標の早期達成) リーダーシップ/マネジメント/営業等専門能力向上推進 業務知識/オープン系技術/ヒューマンスキルの底上げ 最先端技術(AI、IoT、Big Data等)対応人材の育成



最適なシステムソリューションを
提供する高信頼度企業！

皆様におかれましては、引き続きご支援のほど、
よろしくお願い申し上げます。



株式会社 東邦システムサイエンス

*本資料についてのご注意

本資料は、平成29年3月期の業績および今後の業績見通し、経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載されている株式会社東邦システムサイエンスの将来予想に関する事項は、現時点における情報に基づき判断したものであり、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における状況変化等により変動することがあります。

なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。