

平成30年3月期 第2四半期

決算説明会

平成29年 11月 14日



株式会社 東邦システムサイエンス

<http://www.tss.co.jp/>

証券コード：4333 東証一部

目次

1. 会社概要

2. 平成30年3月期第2四半期 業績

3. 平成30年3月期 業績見通し

4. 事業拡大への取り組み ～新事業へのアプローチ～

5. 中期事業計画 トリプル30プラン 活動状況

1. 会社概要

設 立

昭和46年6月（1971年）

上場取引所

東京証券取引所 市場第一部

資本金

5億2,658 万円

事業内容

ソフトウェア開発 97.2% （平成29年3月期）

特 徴

金融コア型経営 89.4% （平成29年3月期）

開発実績

金融系：生保、損保、銀行、証券、共済、クレジット

非金融系：通信、運輸、電力、IT基盤、郵便、健保、その他

従業員数

561 名 （平成29年9月末時点）

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、金融システムに関する確かな知識と技術を武器に、お客様に満足いただけるベストソリューションを提供しています。

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976資格を取得 ※平成29年9月時点）

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378資格を取得 ※平成29年9月時点）

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

2. 多数の優良顧客との継続的な取引

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)、シブラルタ生命保険(株)、第一生命情報システム(株)、東京海上日動火災保険(株)、ニッセイ情報テクノロジー(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)、(株)日立製作所、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)、日本ユニシス(株)、(株)野村総合研究所 他

※50音順

3. 主要Sler等とのパートナー契約

日本ユニシス(株)	ユニシス・ビジネス・コア・パートナー	平成15年6月
(株)野村総合研究所	e-eパートナー	平成20年4月
(株)エヌ・ティ・ティ・データ	ビジネスパートナー	平成21年10月
SCSK(株)	コア10パートナー	平成28年3月

2. 平成30年3月期第2四半期 業績

日本経済	当第2四半期累計期間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いているものの、米国の政策動向や北朝鮮情勢を巡る地政学リスク等、先行きが不透明な状況が続きました。
情報 サービス業	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8月分確報値では、前年同月比△0.2%と13ヶ月ぶりの売上高減少となっております。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△2.2%となっております。 また日銀短観（2017年9月調査）による金融機関のソフトウェア投資額は増加傾向が続いているものの、労働需給は逼迫しており、IT技術者不足は解消しておらず、人材確保は厳しい状況であります。

平成30年3月期 第2四半期 業績(前年同期比)

(単位：百万円)

	H29.3月期 第2Q実績	H30.3月期 第2Q実績	増減額	増減率(%)
売上高	6,012	5,928	△83	△1.4%
売上総利益 (売上総利益率)	1,120 18.6%	1,042 17.6%	△77	△6.9%
販売費および一般管理費	568	622	+54	+9.6%
営業利益 (営業利益率)	552 9.2%	420 7.1%	△132	△23.9%
経常利益 (経常利益率)	558 9.3%	424 7.2%	△134	△24.0%
四半期純利益	380	286	△93	△24.6%

【売上・利益の状況】

売上

大口顧客（大手Sler）の売上の減少、大型案件の縮小などでやや減

利益

仕入コストの高騰、低利益/赤字プロジェクトの増加、人材育成の強化、新技術・新事業への投資等により縮小

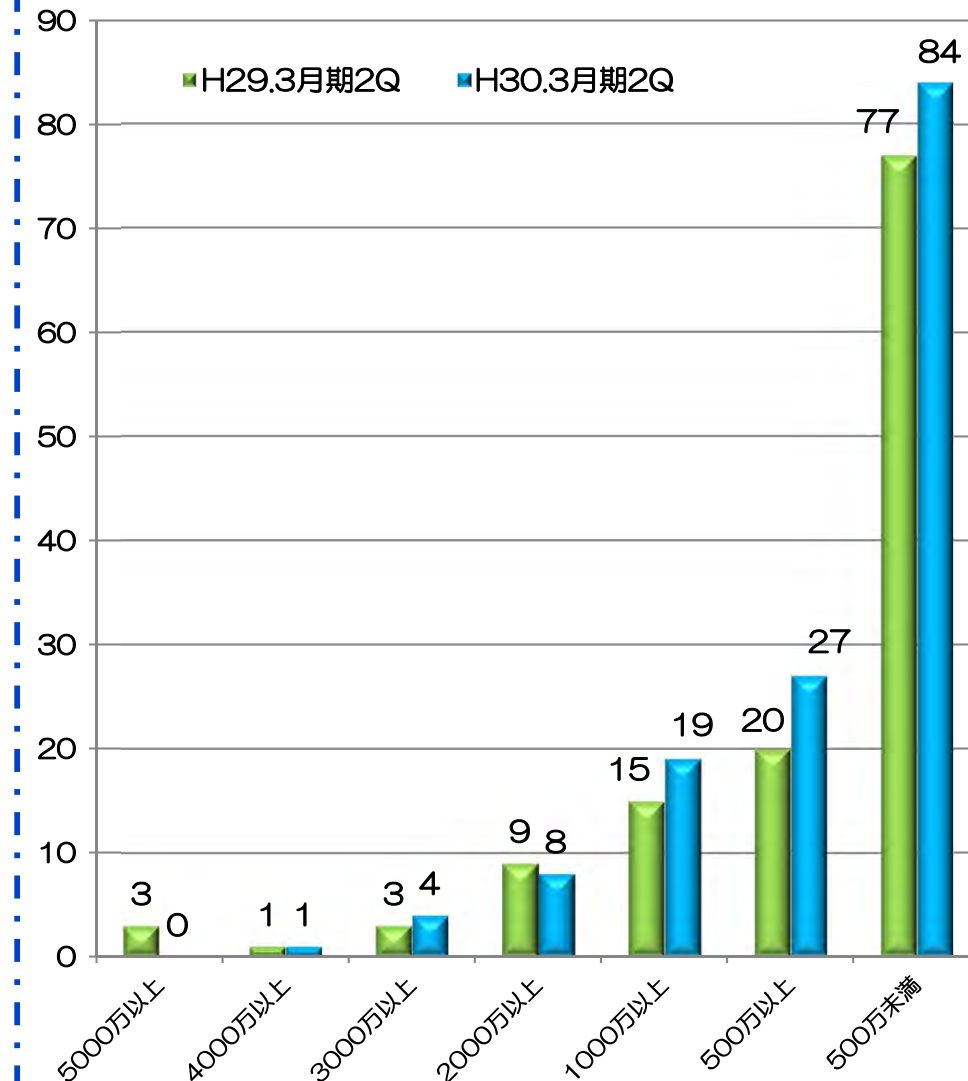
1. 大口顧客の状況

(単位：百万円)

売上 順位	H30.3月期2Q	H29.3月期2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
1	1,319	1,456	△136	△9.4%
2	673	824	△150	△18.3%
3	529	509	+19	+3.9%
4	378	399	△21	△5.3%
5	351	361	△9	△2.6%
6	293	232	+61	+26.5%
7	197	214	△17	△8.3%
8	139	159	△19	△12.5%
9	138	150	△11	△7.8%
10	132	132	+0	+0.4%
計	4,153	4,439	△285	△6.4%

2. 大型案件の状況

(単位：件)



主なコスト増の要因（前年同期比較）

1. 人員強化（新卒採用増）28名⇒40名

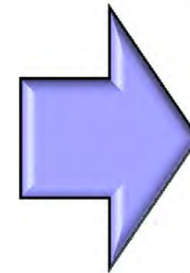
- 教育研修費（外部委託）
- 新人人件費



+54百万円

2. 新技術/新事業への投資

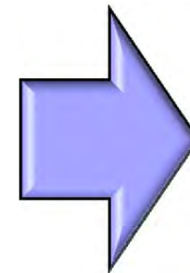
- 新組織の設置および人員強化
- プロジェクトT（AI技術活用推進）



+20百万円

3. 仕入れコストの上昇

- パートナー要員1人あたり平均仕入単価
前年同期比 2.5%上昇

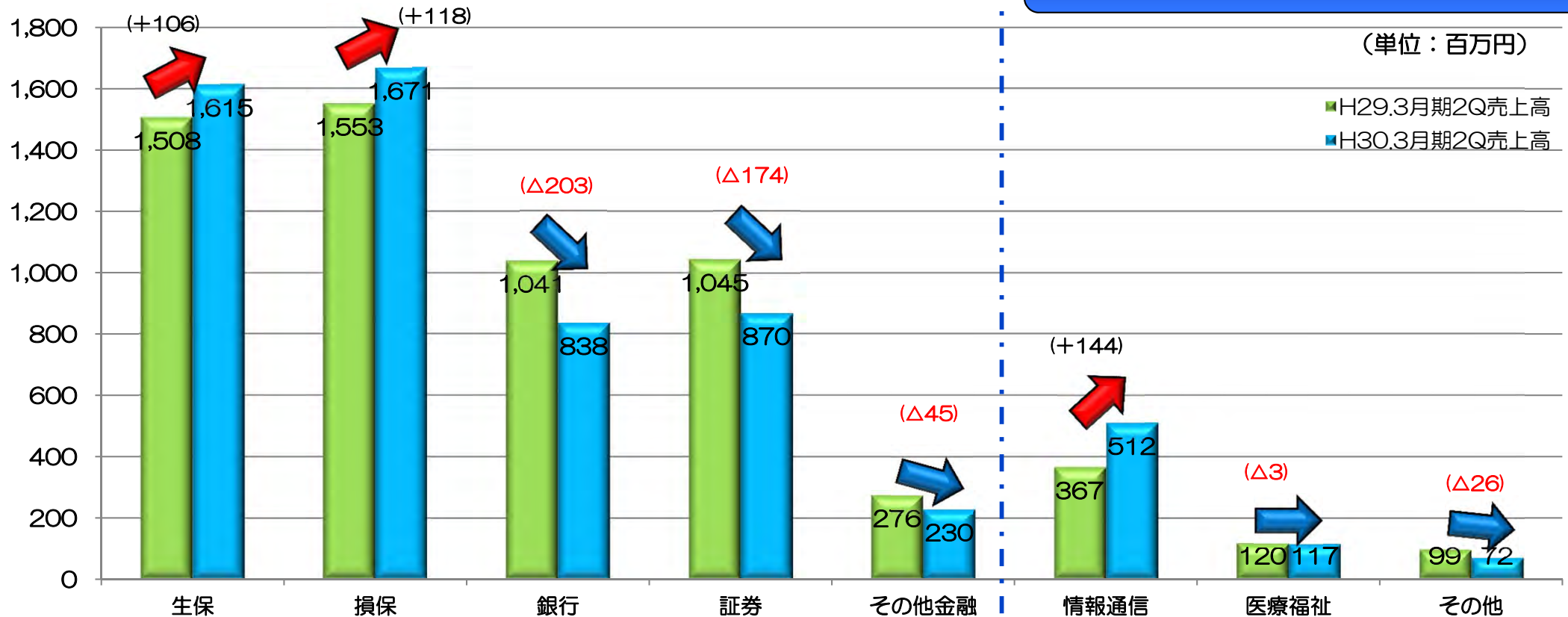


+75百万円

業種別 売上高・前年同期比較

金融系：5,226百万円（前年同期比△198百万円, △3.7%）

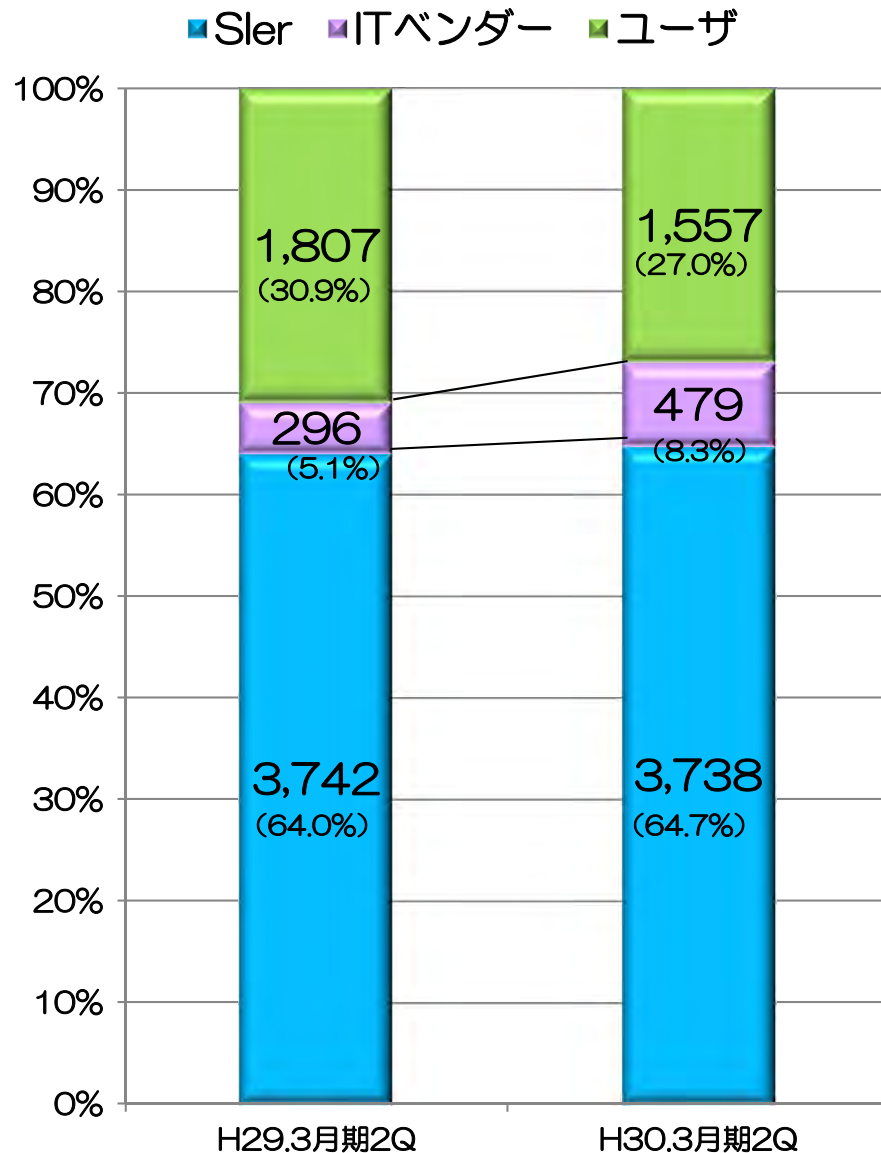
非金融系：702百万円
（前年同期比+114百万円, +19.5%）



- ・ 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の刷新により受注が増加
- ・ 損保系業務は、既存顧客からの案件受注が堅調に推移
- ・ 銀行系業務は、税制改正や制度改定が一巡したこと等により受注が減少
- ・ 証券系業務は、ネット証券の大型開発が保守フェーズとなり体制縮小したことで受注が減少
- ・ 金融系以外は、基盤系保守の拡大により通信系業務が大幅に増加

受注先別 売上高・構成比(ソフトウェア開発)

(単位：百万円)



	H29.3期第2Q	H30.3期第2Q	増減
Sler	3,742 64.0%	3,738 64.7%	△3 +0.7P
ITベンダー (メーカー)	296 5.1%	479 8.3%	+182 +3.2P
ユーザ	1,807 30.9%	1,557 27.0%	△250 △3.9P
計	5,845 100.0%	5,774 100.0%	△70

売上高上位3社

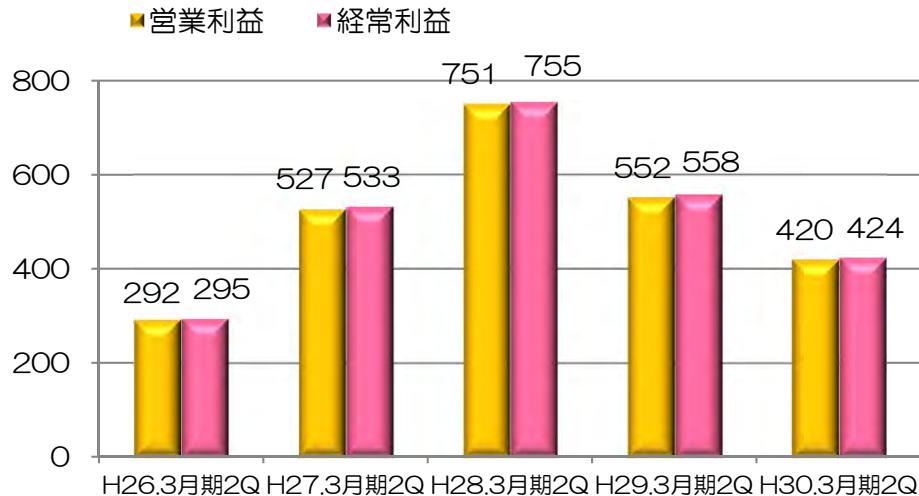
1. (株)野村総合研究所 Sler
13億19百万円(22.3%、△9.4%)
2. SCSK(株) Sler
6億73百万円(11.4%、△18.3%)
3. シンプレクス(株) Sler
5億29百万円(8.9%、+3.9%)

()内は構成比、前年同期比増減

営業利益・経常利益

(単位：百万円)

営業利益と経常利益の推移

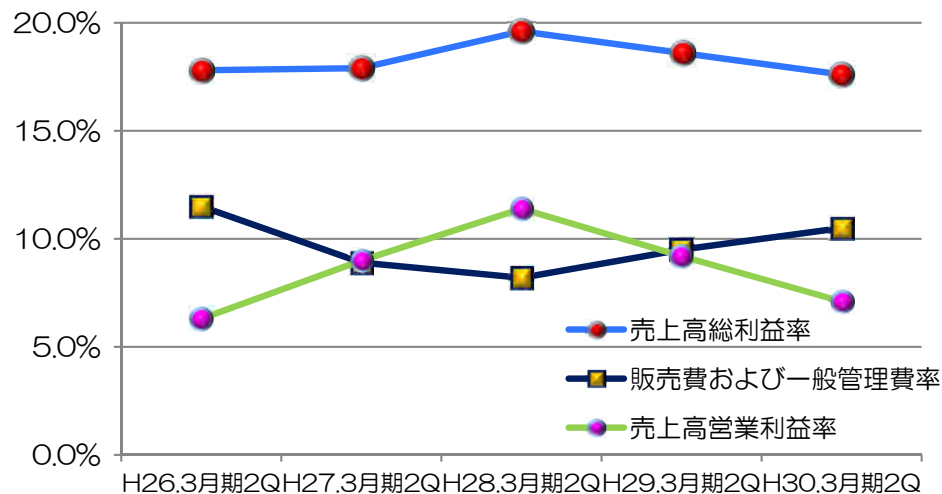


(単位：百万円)

	H26.3月期第2Q	H27.3月期第2Q	H28.3月期第2Q	H29.3月期第2Q	H30.3月期第2Q
営業利益	292	527	751	552	420
経常利益	295	533	755	558	424

将来を見据えた新人育成の強化、AI等新技術の調査・研究への先行投資のため、営業利益・経常利益ともに減少

各利益率等の推移



	H26.3月期第2Q	H27.3月期第2Q	H28.3月期第2Q	H29.3月期第2Q	H30.3月期第2Q
売上高総利益率	17.8%	17.9%	19.6%	18.6%	17.6%
販売費および一般管理費率	11.5%	8.9%	8.2%	9.5%	10.5%
売上高営業利益率	6.3%	9.0%	11.4%	9.2%	7.1%

3. 平成30年3月期 業績見通し

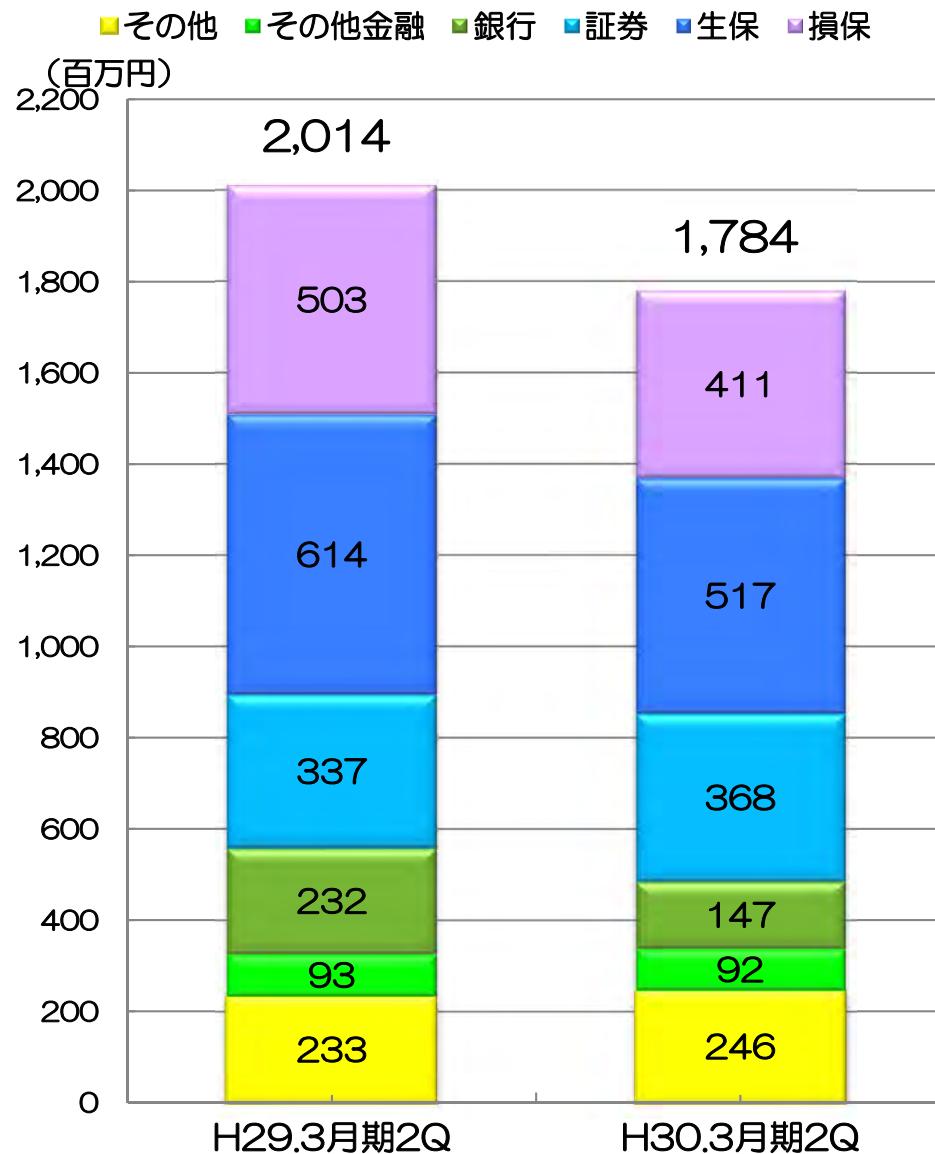
日本経済	【9月25日 内閣府発表 月例経済報告より】 景気は、緩やかな回復基調が続いている。 先行きについては、雇用・所得環境の改善が続くなかで、各種政策の効果もあって、緩やかに回復していくことが期待される。 ただし、海外経済の不確実性や金融資本市場の変動の影響に留意する必要がある。
情報サービス業	【経済産業省「特定サービス産業動態統計」より】 ・8月の売上高は前年同月比△0.2%と13ヶ月ぶりに減少。 - 当社が主力とする受注ソフトウェアは同2.2%の減少 【JISA（情報サービス産業協会）DI調査より】 ・10～12月の売上高予測は、前期（7～9月）とほぼ横ばい（34.9→35.1ポイント） ・雇用の不足感はこの数年間の中でも最も高まっており、人材確保は非常に厳しい状況
当社の状況 （下期見通し）	・銀行系業務は、大型統合案件の収束やマイナス金利の影響で案件減少 ・証券系業務は、制度改革なども無く一旦受注減少したが今後は拡大基調 ・生保系業務は、既存顧客の保守拡大や来期に続く大型再構築案件等で増加 ・損保系業務は、複数大手顧客の再構築案件などによる大幅な受注の増加 ・金融系以外は、通信系や基盤系業務の受注が拡大し、AI案件なども受注

平成30年3月期計画と第2四半期実績および進捗率

(単位：百万円)

	H30.3月期計画		H30.3月期実績			
	通期計画	第2Q業績予想	第2Q実績	第2Q予実差額	第2Q予想比 (%)	第2Q進捗率 (%)
売上高	12,800	5,971	5,928	△42	△0.7%	46.3%
営業利益 (営業利益率)	1,180 (9.2%)	475 (8.0%)	420 (7.1%)	△54	△11.6%	35.6%
経常利益 (経常利益率)	1,186 (9.3%)	478 (8.0%)	424 (7.2%)	△53	△11.2%	35.8%
四半期 純利益	808	326	286	△39	△12.0%	35.5%

業種別 第2四半期末受注残高



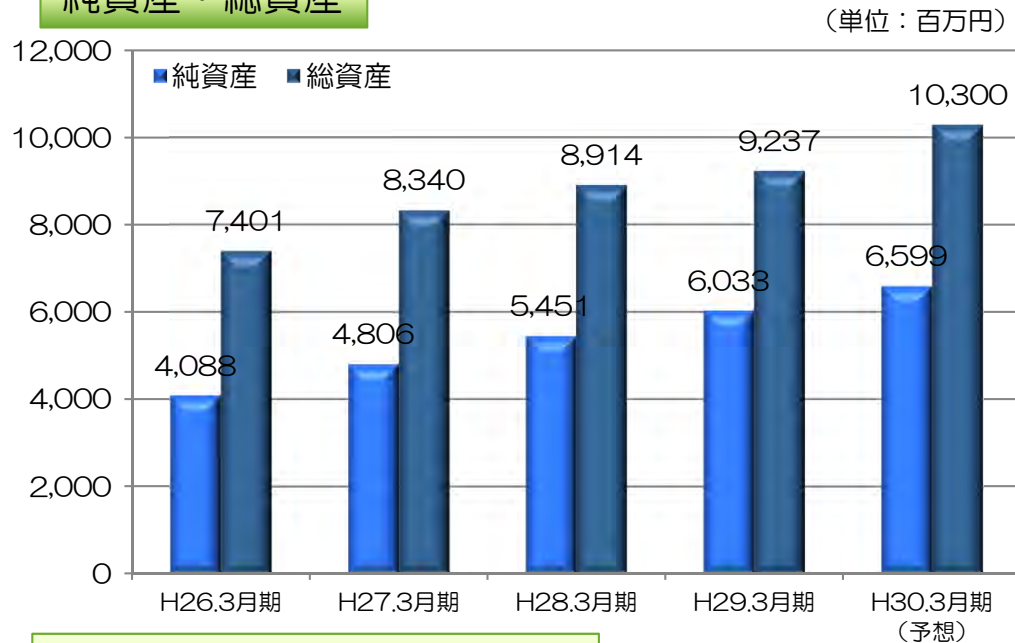
(単位：百万円)

業種	H29.3月期 第2Q	H30.3月期 第2Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
損保	503	411	△91	△18.2%
生保	614	517	△96	△15.7%
証券	337	368	+30	+9.2%
銀行	232	147	△85	△36.6%
その他金融	131	92	△38	△29.4%
その他	195	246	+50	+25.8%
計	2,014	1,784	△230	△11.4%

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

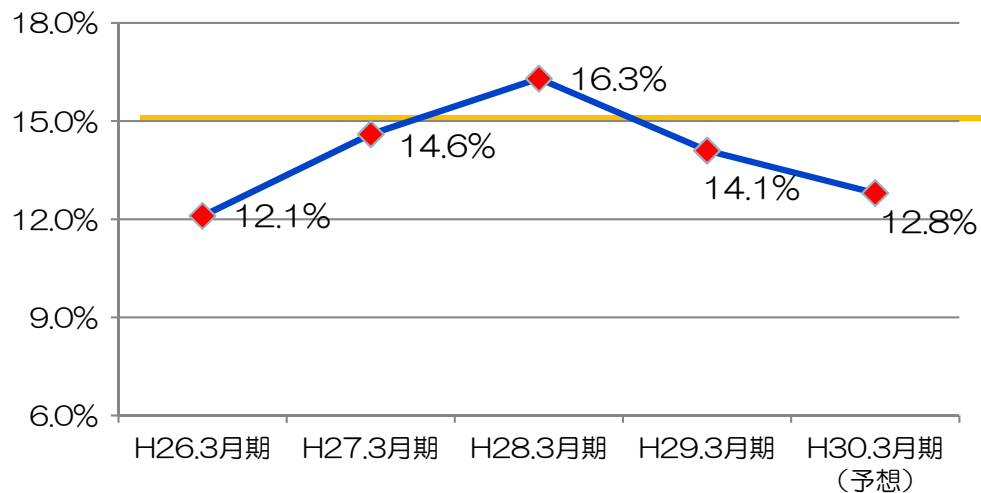
純資産・総資産



(単位：百万円)

	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期	H29.3月期	H30.3月期 (予想)
純資産	4,088	4,806	5,451	6,033	6,599
総資産	7,401	8,340	8,914	9,237	10,300

ROE(自己資本当期純利益率)



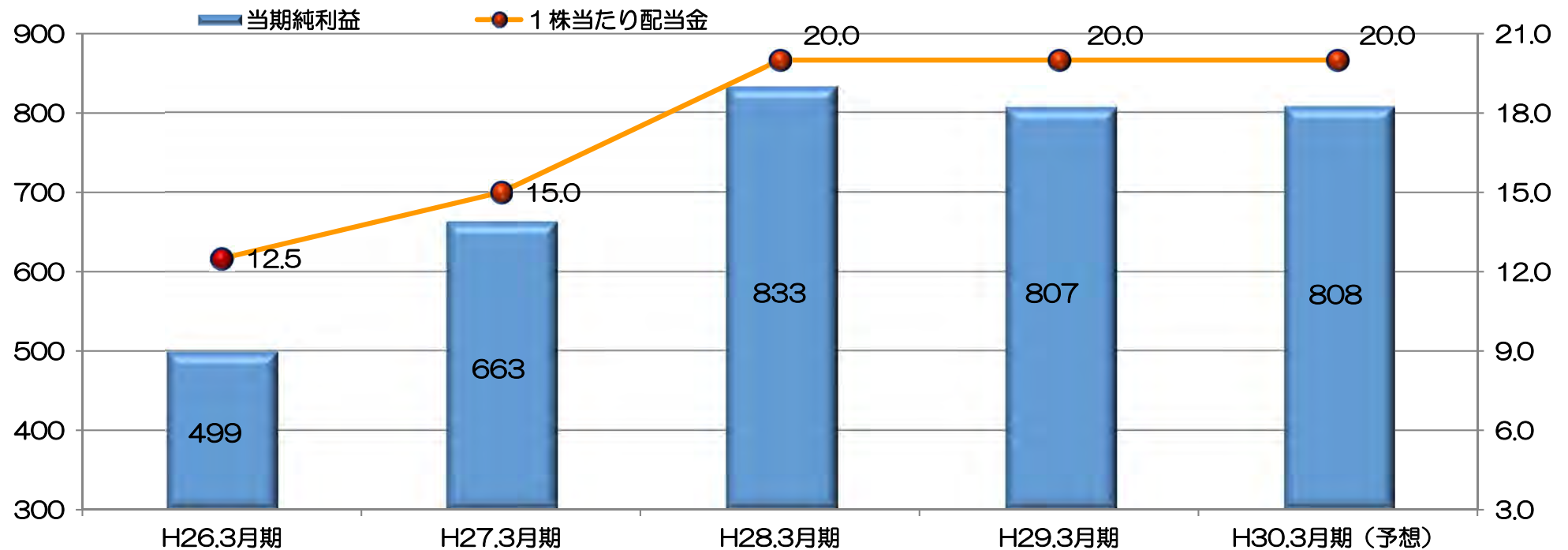
	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期	H29.3月期	H30.3月期 (予想)
ROE	12.1%	14.6%	16.3%	14.1%	12.8%

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)



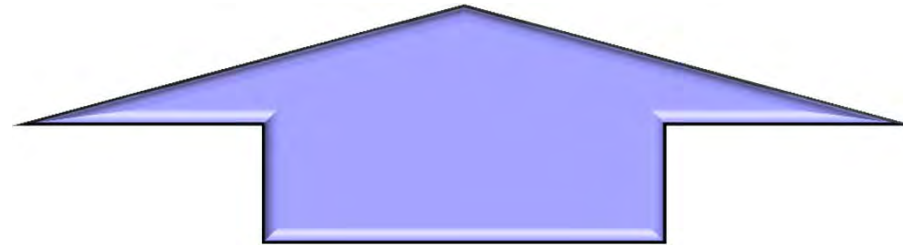
	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期	H29.3月期	H30.3月期 (予想)
配 当 金 ※1	12.5円 (25円：普通配当 22円＋記念配当3 円)	15.0円	20.0円	20.0円	20.0円
配 当 性 向	32.9%	27.4%	29.1%	30.1%	30.0%
純 資 産 配 当 率	3.9%	4.1%	4.7%	4.2%	3.8%

※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。

4. 事業拡大への取り組み ～新事業へのアプローチ～

『営業力の強化』

『開発力の向上』



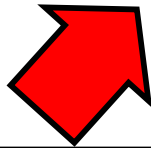
① 営業組織独立で特化・強化	中核ビジネス
② 開発力強化を睨んだ事業部再編	
③ 新事業創出部隊パワー強化	これからの ビジネス
④ 最新技術調査と適用可能性検討	
⑤ 全社挙げての優秀な人材育成と確保	ビジネス共通

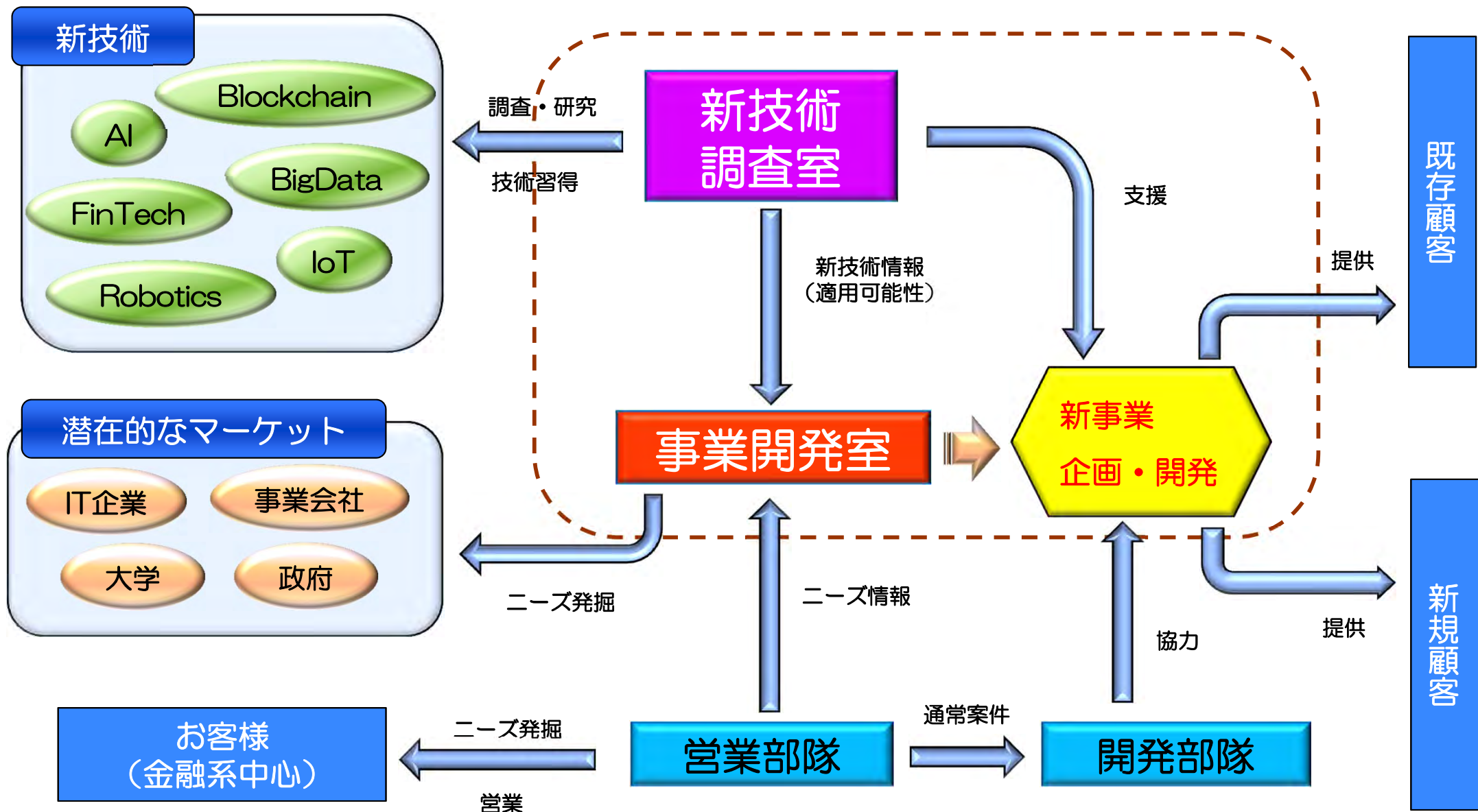
新事業へのアプローチ ～今後の事業展開に向けて～

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

- 新しい分野のIT化が進展し、産業は堅調
- 人材不足継続、シニア/女性活用/働き方改革への対応
- 戦略的IT投資（ビジネスへの投資）へのシフト

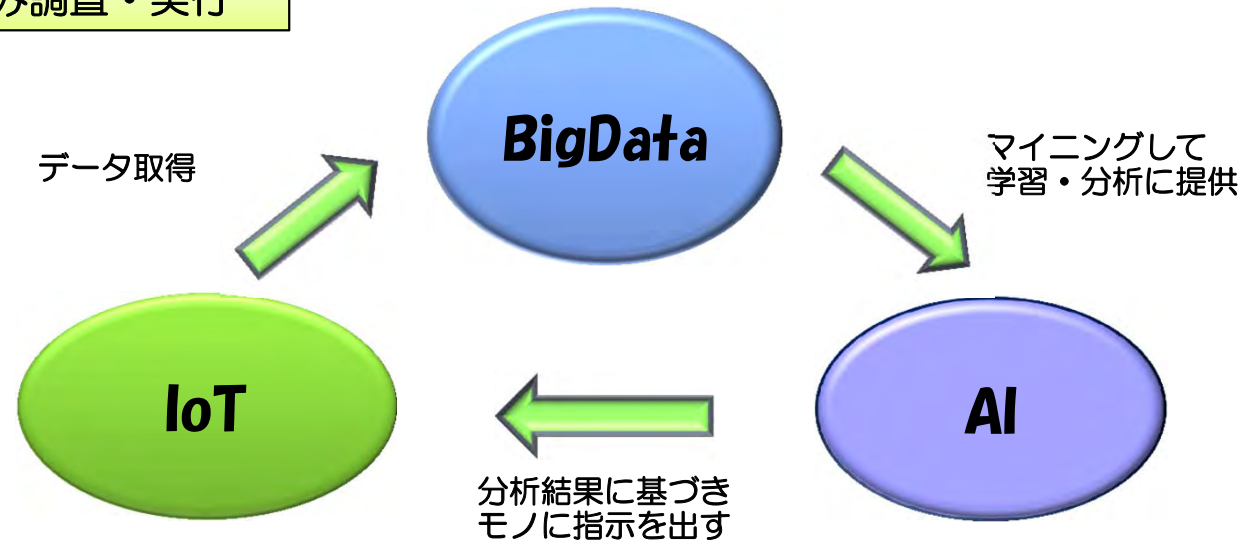
ビジネス見込み	領域	1～2年後	将来（5年後～）
	既存領域	 逡減・漸減	 大幅減
	受託開発	従来型開発はクラウド化、テンプレート化で縮小。顧客投資も大幅減の予想 AI等新技術適用のソリューションを顧客と共に創出できるSEの需要大	
	上流ビジネス	 優先強化課題	 優先強化課題
	新ビジネス （デジタル ビジネス）	 優先強化課題	 最優先強化課題



新技術への挑戦 ～新技術調査室の取り組み・活動～

関連性の深い重点3技術に絞り込み調査・実行

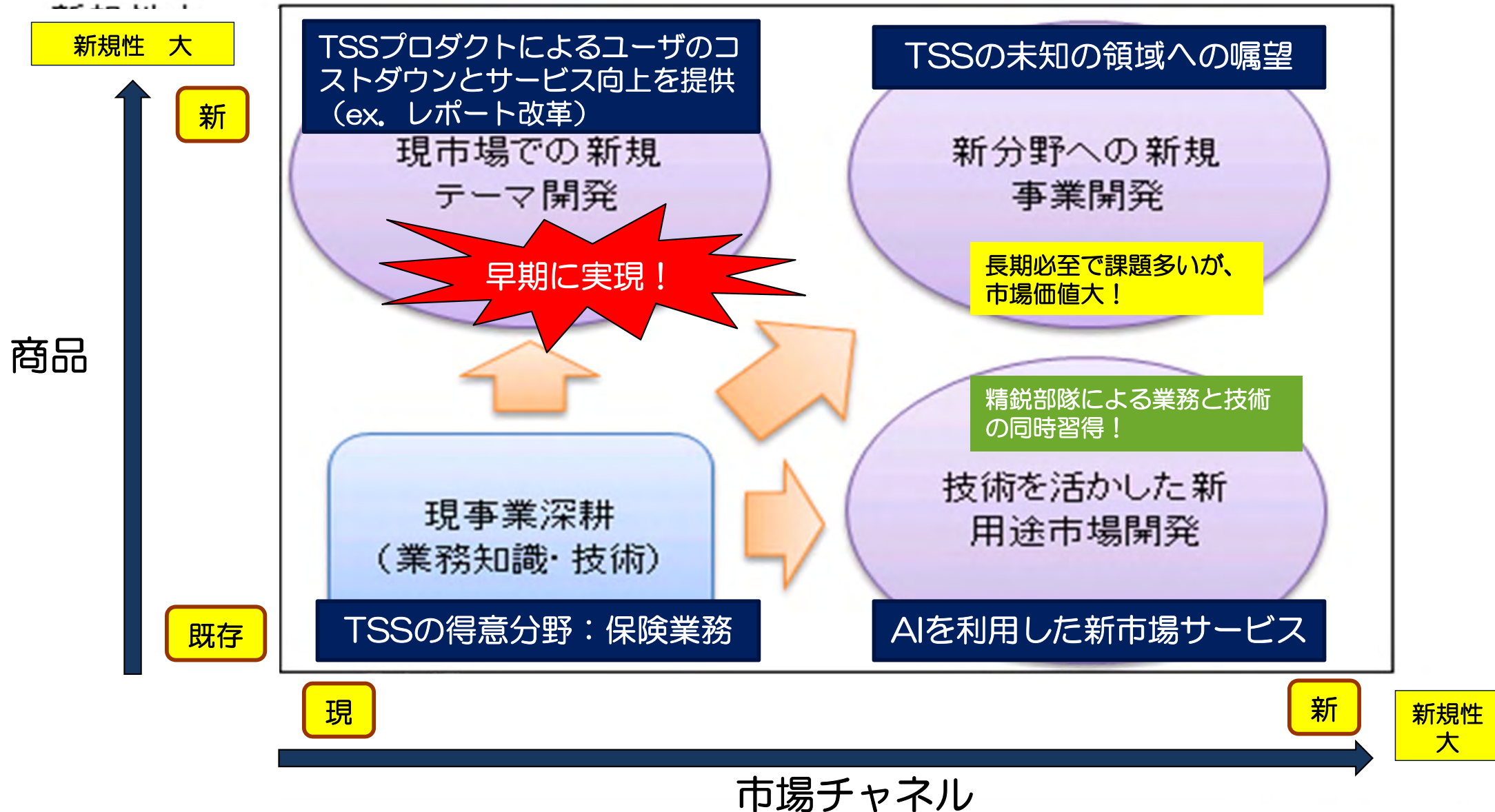
3技術の関連について



取り組み結果について

新技術	実施内容
AI	・コールセンター業務におけるシステム開発（大手SIerと協業） ・大手キャリアAI音声アシスタントの開発 ・社内のFAQシステム構築に着手 ・AI画像判定システムを構築予定 ・AIカレッジへの入校・育成
IoT	・ロボホンを利用した受付システムを計画中（AIとセットでビジネス化）
BigData	・大手テレコム会社の設備系システム開発

新ビジネスへの挑戦 ～事業開発室の取り組み・活動～



車載システムへの取り組み

金融系システム開発で培われた大規模開発経験や高い品質・生産性ノウハウで、今後自動運転などで更に拡大する車載システムマーケットに参入

トレンド

自動運転

電動化

コネクテッドカー

主役は機械・エレクトロニクス系からソフトウェアへ変革

・ソフトウェアの標準化プラットフォームの適用、モデルベース開発による標準化・効率化

パワーtrain制御

ボディ制御

車両制御

走行安全制御

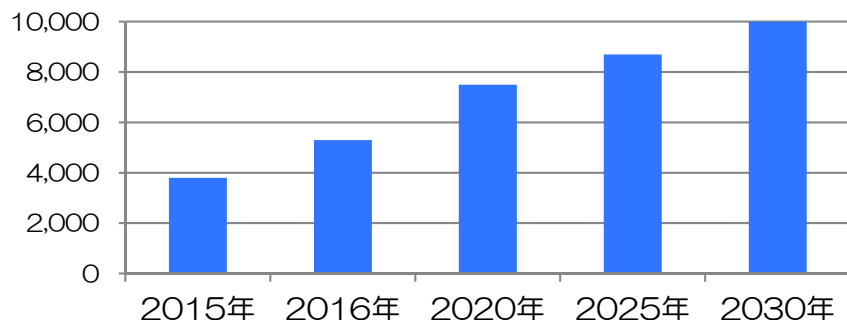
情報通信

基盤技術

車載ソフトウェアマーケット規模

単位：億円

車載ソフトウェア市場規模予測



※ 車載ソフトウェア市場規模予測 出典：矢野研究所車載ソフトウェア市場に関する調査を実施(2017年)

1) 2030年には、日本における車載ソフトウェアのマーケット規模は**一兆円**を超える規模となり高い成長率を維持

2) 1台の車の車載ソフトウェアのプログラムステップ数は既に**1億ステップ** (100MSteps) を越え銀行の勘定系に匹敵する規模

3) 2025年にはレベル2の自動運転システム（部分的自動運転）の本格な普及拡大で搭載車は**2,400万台**に増加

車載システム開発事業への参入

現在

2020年以降に本格投入される自動運転開発等にターゲットを置き、車載システム開発に参入。
順次規模を拡大を計画。

将来

自動運転がもたらす、社会・産業変革の対応にまで視野を広げ更に大きなビジネスへ。

社会課題対応

事故撲滅

高齢者対応

快適性向上

渋滞解消

環境保全

車 × IT

解消

- ・ 2020年以降各自動車メーカーとも自動運転レベル4（完全自動化）の開発着手
- ・ 車と車・車と道路・車とクラウド（インターネット）などが連携し、社会インフラと融合
- ・ 画像解析、センサーデータ分析などでAIの活用が本格化

変革対応

産業変革対応

保険領域

- ・ 自動車保険変革
- ・ PL保険 等

物流領域

- ・ 自動配送・宅配
- ・ 渋滞解消効率化 等

運輸領域

- ・ カーシェア普及
- ・ タクシー無人化 等

インフラ領域

- ・ 道路のセンサー化
- ・ 信号と車の連動 等

通信領域

- ・ ネットサービス連動
- ・ 移動と生活の融合 等

継続的な取り組み事項

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、プロジェクトマネージャ教育による組織的なリーダ養成の強化

AI技術・知識の活用による新事業への展開を見据えたR&D活動（プロジェクトT2017）の実施

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

社員向けポータルサイト等での情報提供により子育て・介護支援をはじめとする社内制度の活用促進

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（情報セキュリティマネジメントシステム）の適切な運用でセキュリティ対応の徹底

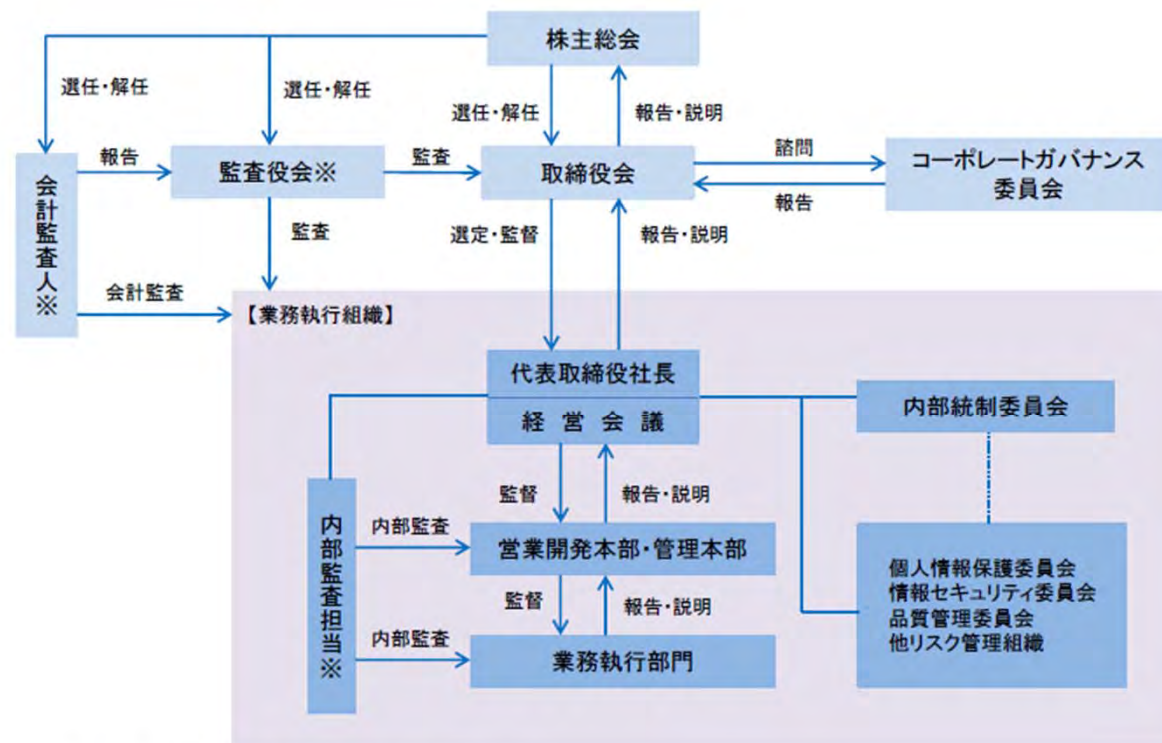
企業統治・内部統制

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

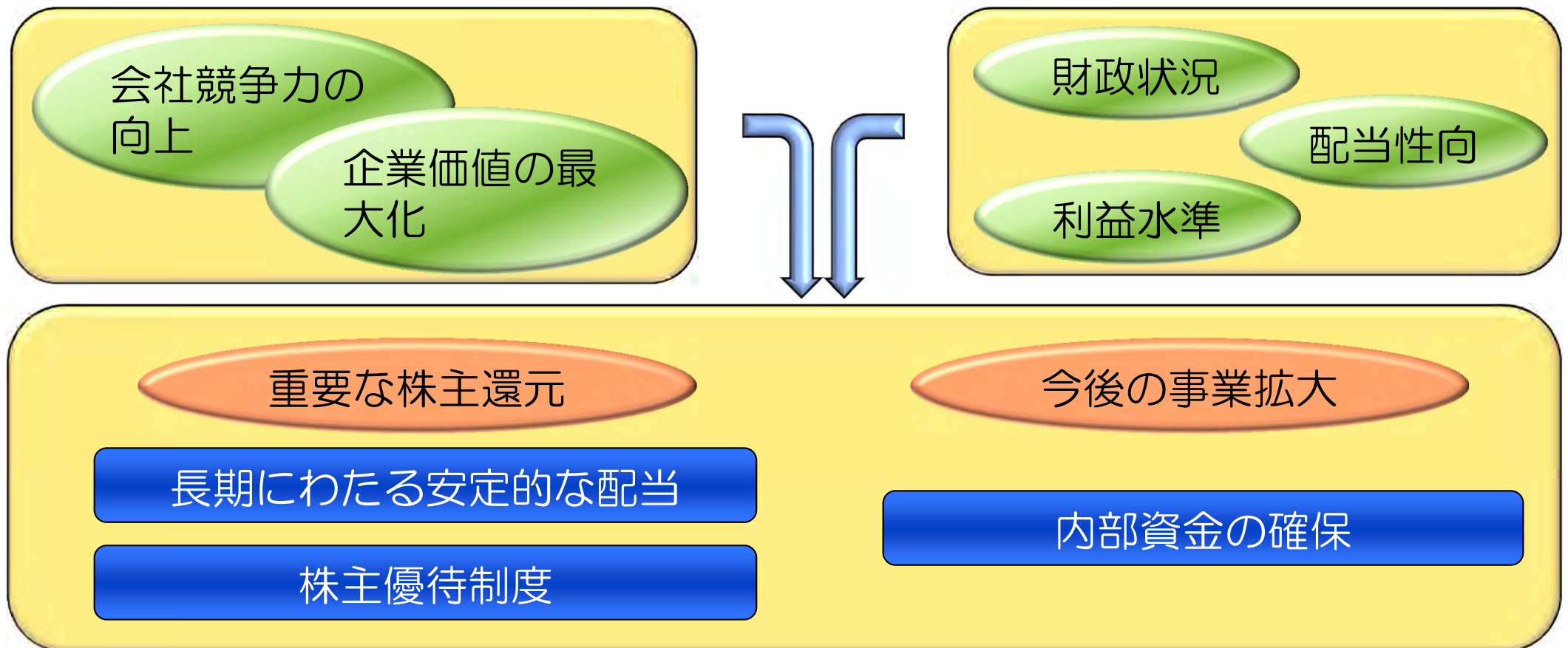


※監査役会・会計監査人・内部監査担当の連携

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



5. 2015～2017年度 中期事業計画 トリプル30プラン 活動状況

中期事業計画 トリプル30プラン

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

下方修正
足元固め

② ES（社員満足度）の向上

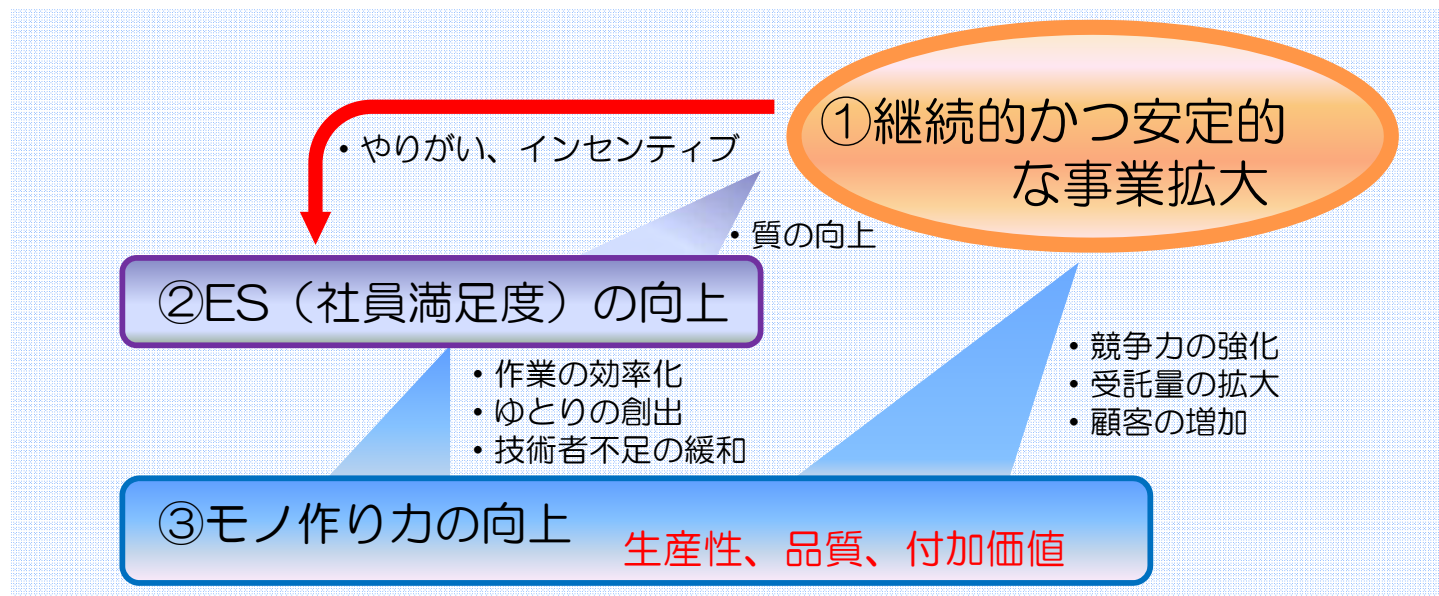
社員満足度**30%向上**で、社員活性化と質の向上

継続活動

③ モノ作り力の向上

生産性・品質**30%向上**で、付加価値向上

継続活動



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

2017年度上期の活動結果

継続的・安定的な事業拡大

- ・大口顧客/大型案件の売上減も、体制強化により営業活動は活発化し引合い多数
- ・全社的な採用活動推進により来年度新入社員（内定者）は目標人数達成
- ・AI案件の受注により新たな事業確立に向け前進

社員満足度向上と活性化

- ・労務環境改善への継続的な取組みにより休暇取得率向上、時間外労働減少
- ・子育て・介護支援制度の活用促進を目的とした社員向けポータルサイトの開設
- ・評価面談や相談窓口の設置による対話の機会創出によりコミュニケーションの醸成

モノ作り力の強化 ～品質・生産性向上の仕組み作り～

- ・保守プロジェクトに対するエンハンス活動の継続実施により品質・生産性向上
- ・要件定義および基本設計チェックシートの活用により上流工程対策の実施
- ・プロジェクト成功事例の社内展開により現場レベルでの品質・生産性向上

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。

* 本資料についてのご注意

本資料は、平成30年3月期第2四半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。