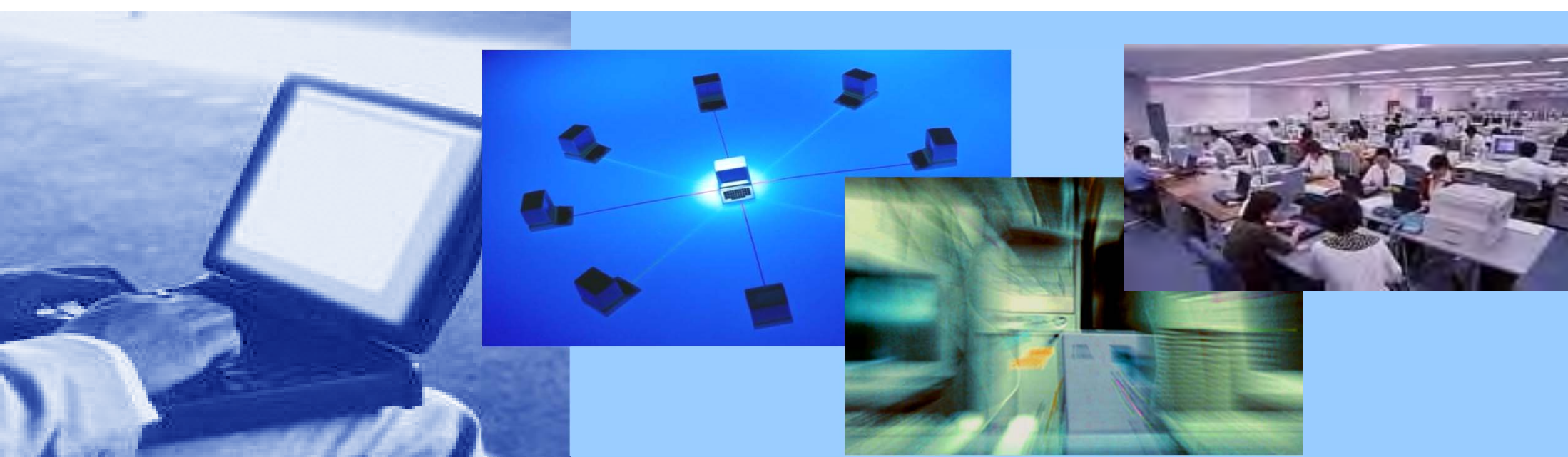




平成28年3月期 決算説明会

平成28年 5月 23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

会社概要

- I. 平成28年3月期 業績
- II. 平成29年3月期 業績見通し
- III. 中期事業計画 トリプル30プラン活動状況報告

会社概要

社 名

株式会社東邦システムサイエンス

売上高

13,135 百万円 ※

設 立

昭和46年6月（1971年）

経常利益

1,322 百万円 ※

本社所在地

東京都文京区小石川

当期純利益

833 百万円 ※

上場取引所

東京証券取引所 市場第一部

総資産

8,914 百万円 ※

資本金

5億2,658 万円

純資産

5,451 百万円 ※

発行済株式数

13,865,992 株

従業員数

524 名 ※

単元株式数

100株

事業内容

1. ソフトウェア開発 97.5 % ※
2. 情報システムサービス等 2.5 % ※

特 徴

金融コア型経営

※ 平成28年3月期

I. 平成28年3月期 業績

日本経済

当期における日本経済は、企業収益や雇用情勢の改善がみられ、緩やかな回復基調が続きました。一方、米国の金融政策の影響、中国を始めとするアジア新興国経済の景気減速、原油価格の下落の影響により、依然として先行きは不透明な状況にあります。

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28年2月分確報値では、5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、平成27年10月～28年2月ベースで前年同期比+2.4%と堅調に推移しております。

(単位：百万円)

	H27.3月期	H28.3月期	増減額	増減率(%)
売上高	12,567	13,135	568	+4.5%
売上総利益 (売上総利益率)	2,179 (17.3 %)	2,416 (18.4 %)	236	+10.9%
販売費および一般管理費	1,023	1,093	70	+6.9%
営業利益 (営業利益率)	1,155 (9.2 %)	1,322 (10.1 %)	166	+14.4%
経常利益 (経常利益率)	1,162 (9.3 %)	1,330 (10.1 %)	167	+14.4%
当期純利益	663	833	170	+25.7%

増収増益で売上高、経常利益、当期純利益は過去最高

増収要因：金融系分野で証券、生保、銀行が大幅に増加、非金融系分野で通信が増加

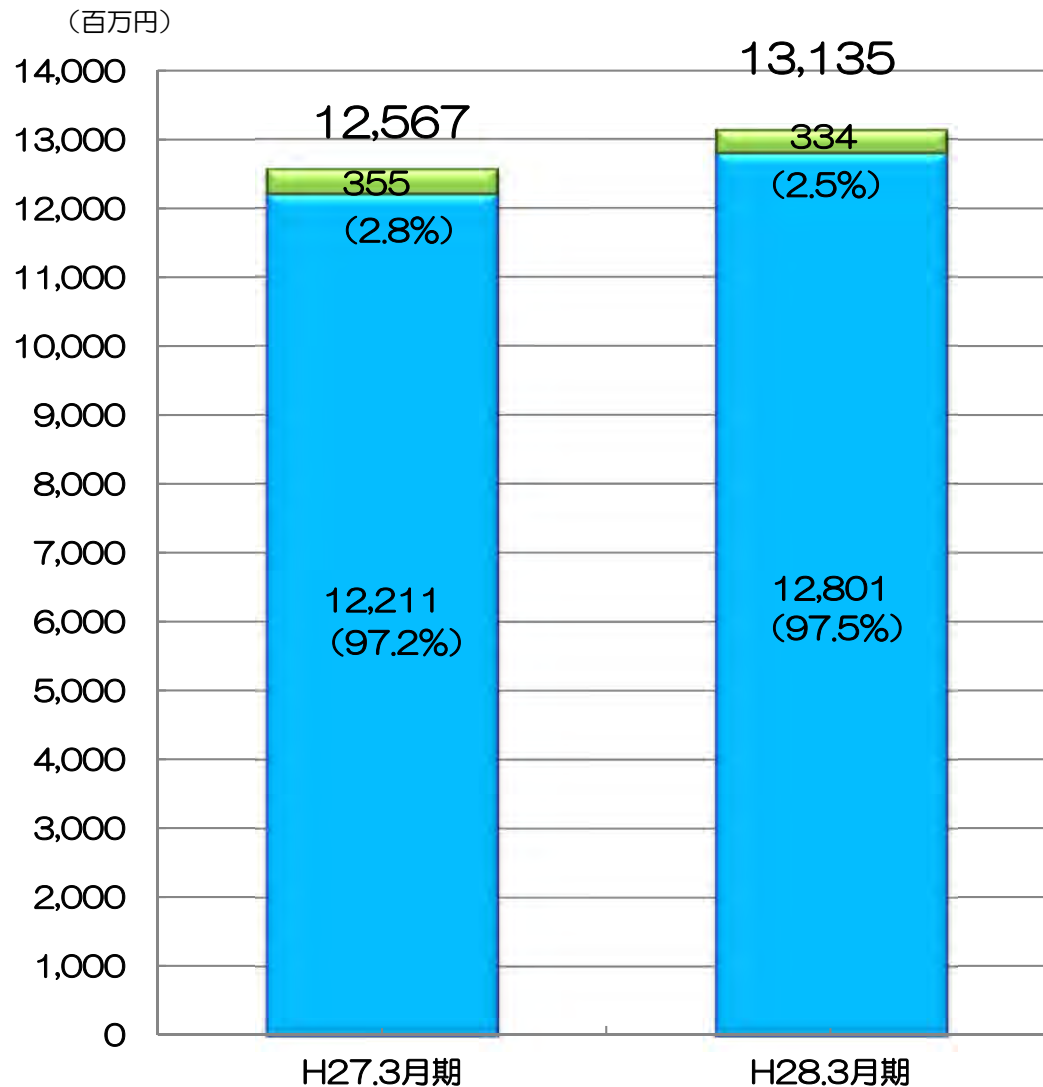
増益要因：1人当たり売上単価アップによる売上増と原価抑制により増益。

売上利益率、営業利益率も改善

セグメント別 売上高・構成比

■ソフトウェア開発 ■情報システムサービス等

(単位：百万円)



	H27.3月期	H28.3月期	増減
ソフトウェア開発	12,211 (97.2 %)	12,801 (97.5 %)	+589
情報システムサービス等	355 (2.8 %)	334 (2.5 %)	△21
計	12,567 (100 %)	13,135 (100 %)	+568

ソフトウェア開発

金融系分野：+1,245百万（前期比+12.7%）

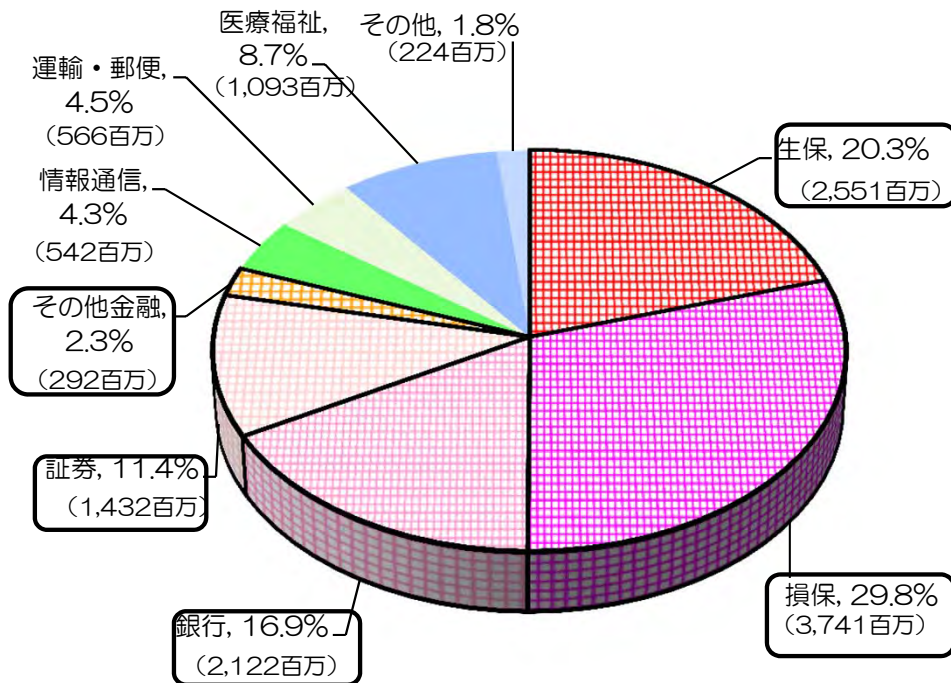
非金融系分野：△655百万（前期比△27.0%）

情報システムサービス等

コンピュータ運用管理業務：△21百万
（前期比△6.0%）

業種別 売上高・構成比

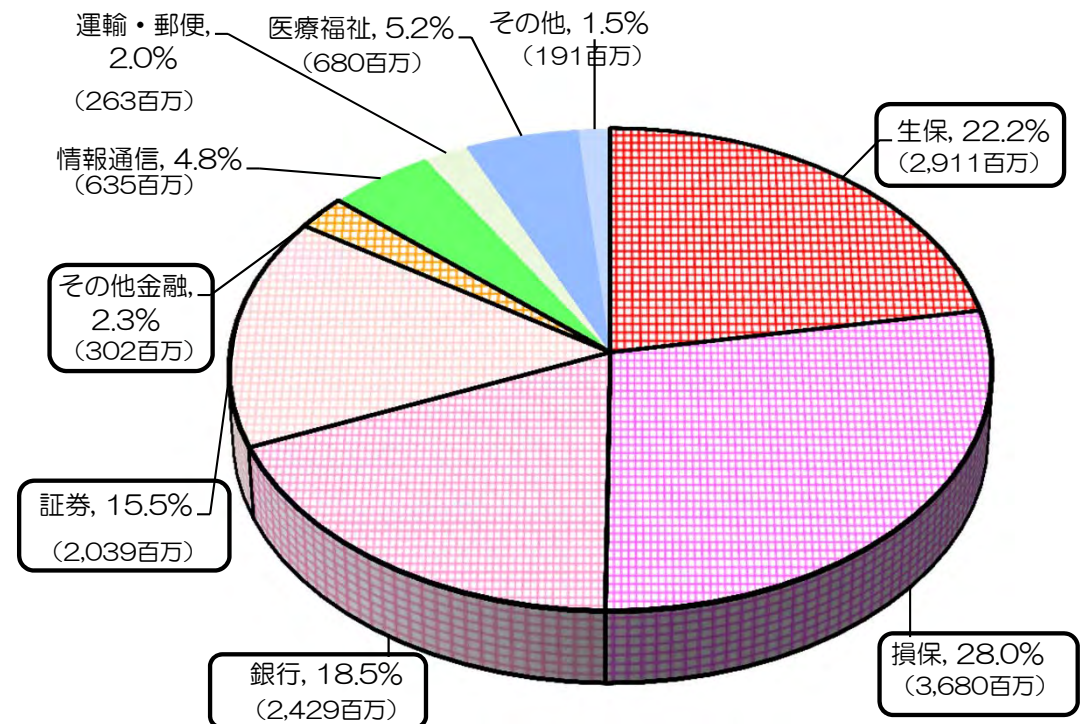
平成27年3月期



売上高：12,567百万円
金融関連：80.7%(10,140百万円)

☐ は、金融系業種

平成28年3月期



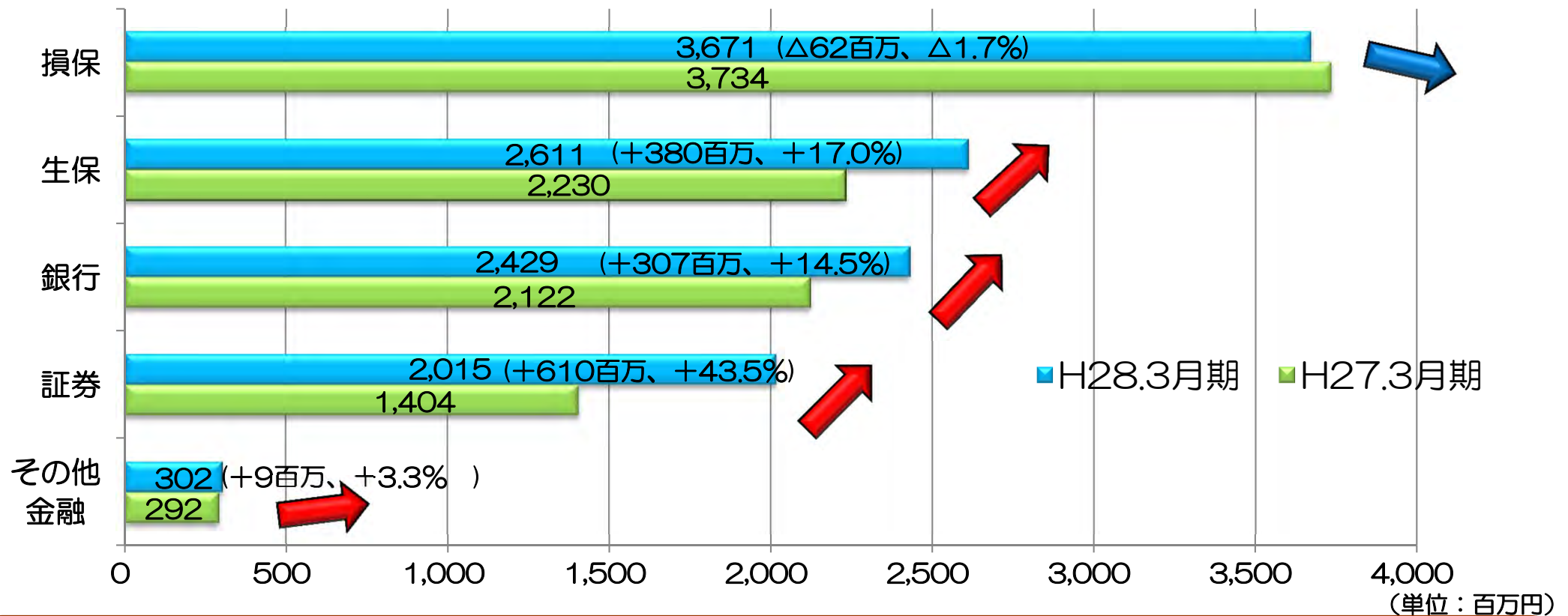
売上高：13,135百万円
金融関連：86.5%(11,364百万円)

金融系は、証券、生保、銀行が好調に推移、損保は引き続き最大の売上額を維持

非金融系は、情報通信が増加、医療福祉、運輸・郵便は開発から保守工程への移行により規模縮小し、売上額が減少

金融関連の割合は80.7%から86.5%と5.8ポイント増加

金融系ソフトウェア開発売上高11,030百万円（前期比1,245百万円増,12.7%増）



損保系業務：前期からの統合案件や基幹システムの保守案件を維持継続したが微減となり△62百万（前期比1.7%減）

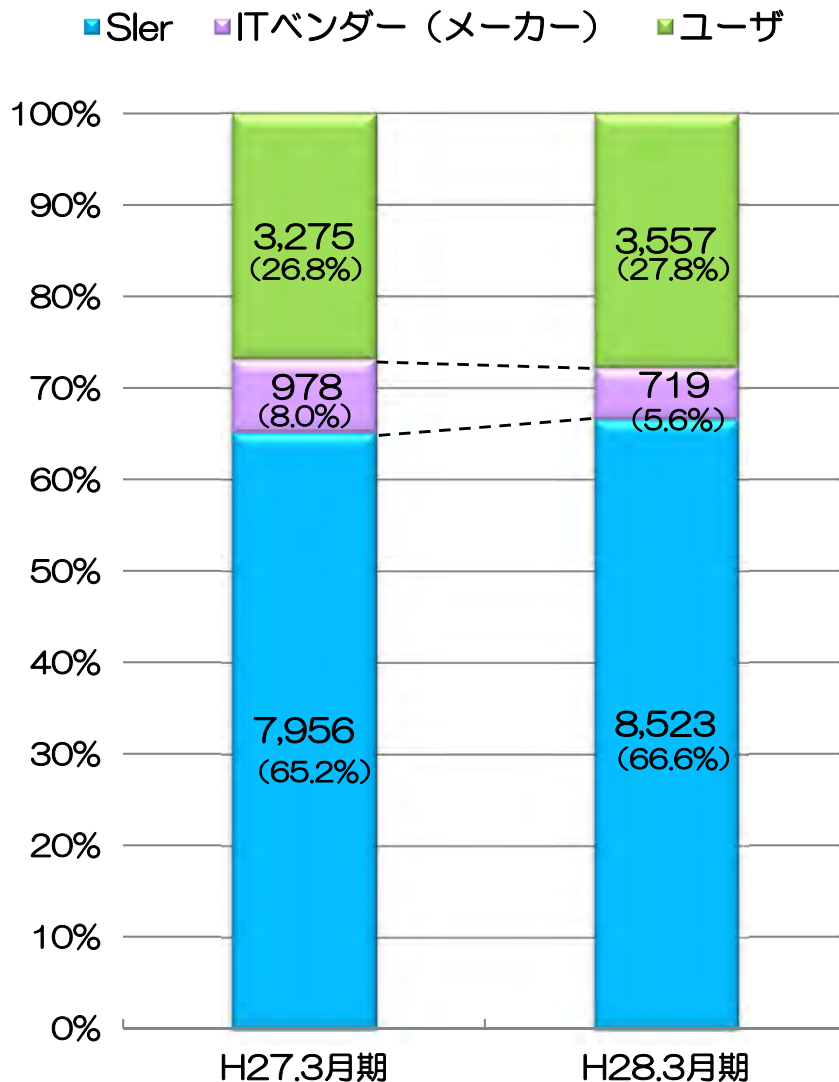
生保系業務：前期からの継続案件や保守範囲拡大により+380百万（前期比17.0%増）

銀行系業務：メガバンク統合、税制改正対応、業務系パッケージの保守案件の受注増加により+307百万（前期比14.5%増）

証券系業務：証券フロントシステム及びデリバティブ案件の受注増加により+610百万（前期比43.5%増）

受注先別 売上高・構成比(ソフトウェア開発)

(単位：百万円)



	H27.3月期	H28.3月期	増減
Sler	7,956 (65.2 %)	8,523 (66.6 %)	+566 (+1.4ポイント)
ITベンダー (メーカー)	978 (8.0 %)	719 (5.6 %)	△259 (△2.4ポイント)
ユーザ	3,275 (26.8 %)	3,557 (27.8 %)	+281 (+1.0ポイント)
計	12,211 (100 %)	12,801 (100 %)	+589 (-)

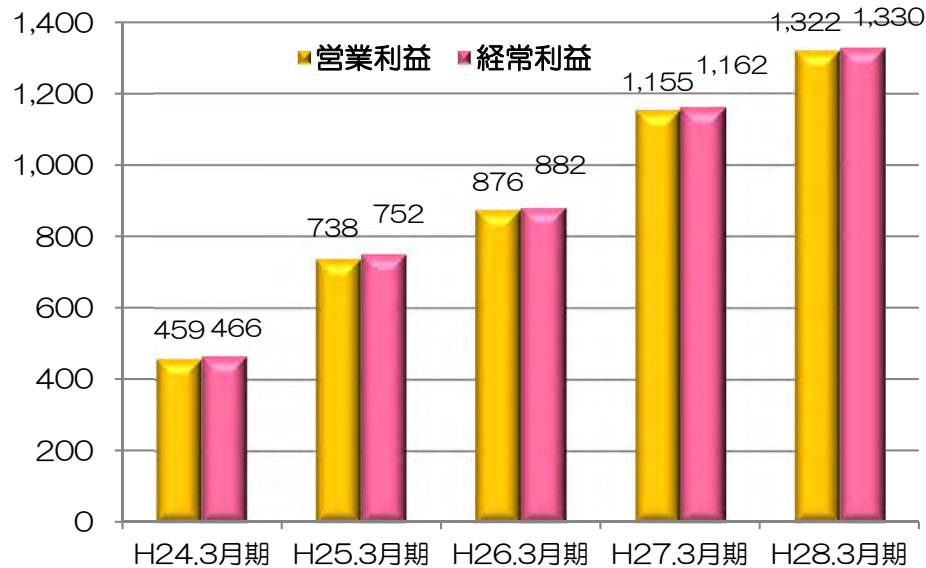
売上高上位3社

1. (株)野村総合研究所 Sler
4,319百万円(32.9%、△9.2%)
2. SCSK(株) Sler
1,060百万円(8.1%、+163.3%)
3. シンプレクス(株) Sler
1,041百万円(7.9%、+36.6%)

()内は構成比、前年同期比増減

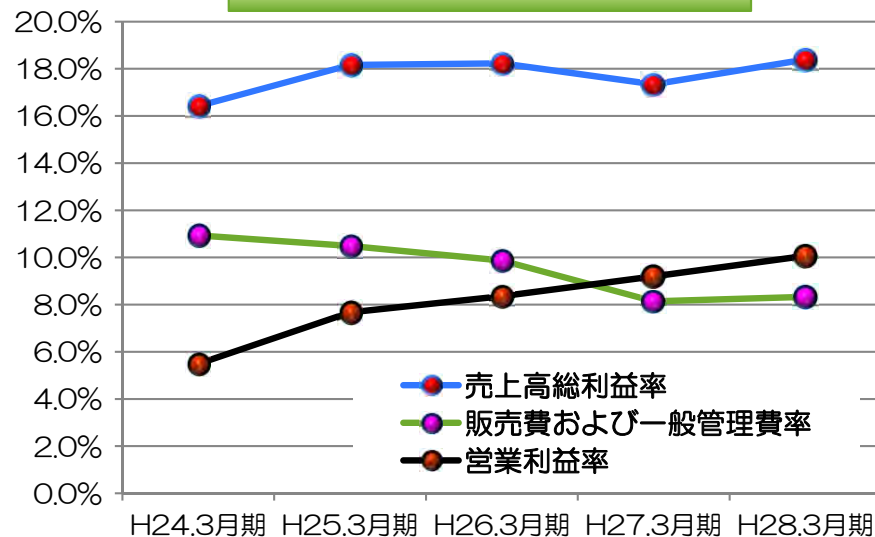
(単位：百万円)

営業利益と経常利益の推移



	H24.3月期	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期
営業利益	459	738	876	1,155	1,322
経常利益	466	752	882	1,162	1,330

各利益率等の推移

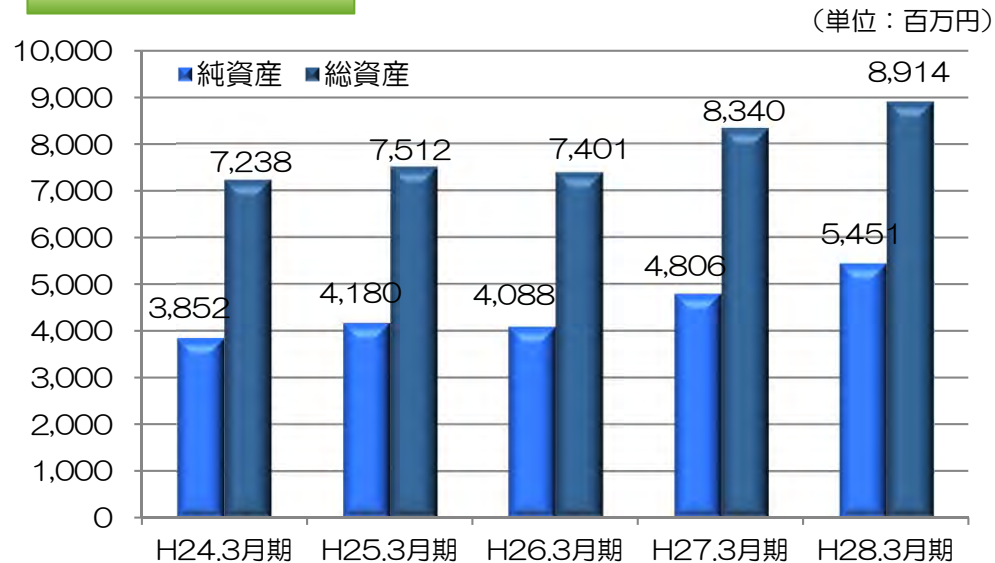


	H24.3月期	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期
売上高総利益率	16.4%	18.2%	18.2%	17.3%	18.4%
販売費および一般管理費率	10.9%	10.5%	9.9%	8.1%	8.3%
売上高営業利益率	5.5%	7.7%	8.4%	9.2%	10.1%

営業利益、経常利益は過去最高

売上高営業利益率は目標としている10%を達成

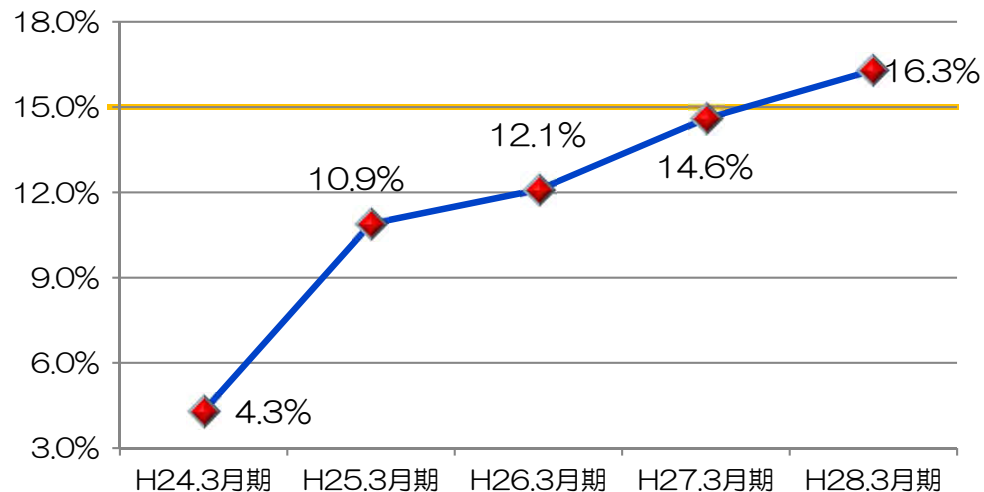
純資産・総資産



(単位：百万円)

	H24.3月期	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期
純資産	3,852	4,180	4,088	4,806	5,451
総資産	7,238	7,512	7,401	8,340	8,914

ROE(自己資本当期純利益率)



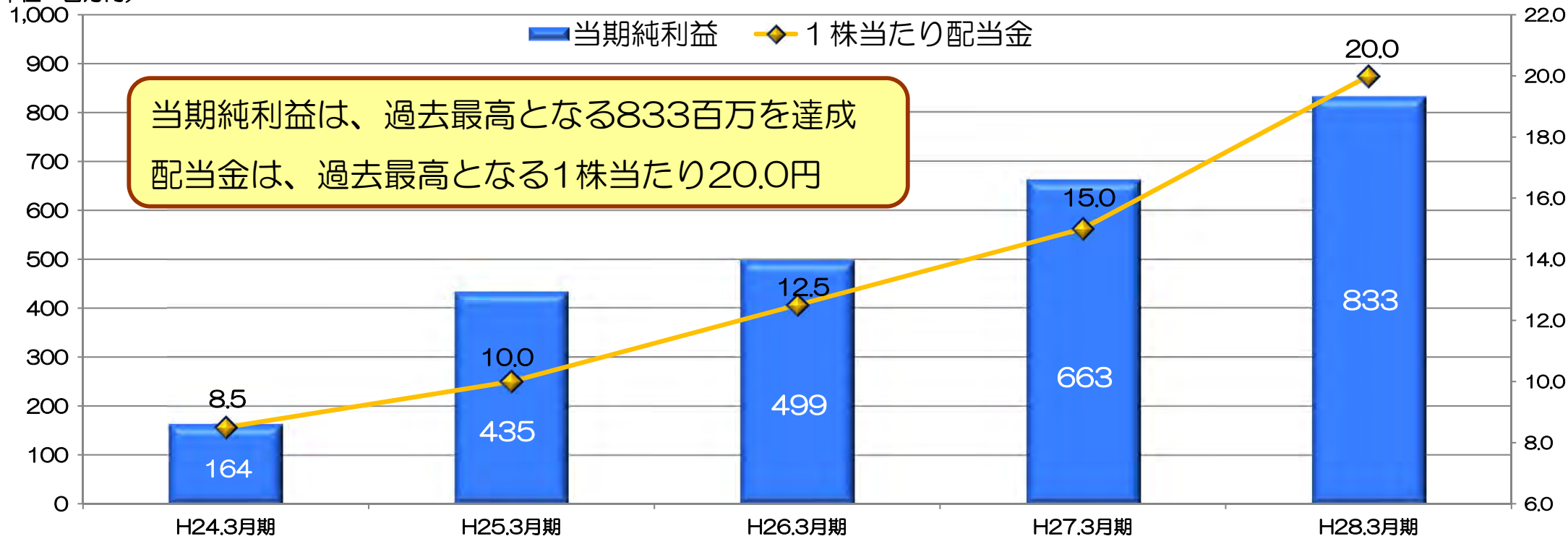
	H24.3月期	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期
ROE	4.3 %	10.9 %	12.1 %	14.6 %	16.3 %

H28.3月期のROE(自己資本当期純利益率)は16.3%となり、目標としている15%を達成

当期純利益・配当金・配当性向

(単位：百万円)

(単位：円)



	H24.3月期	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期
配 当 金 ※1	8.5円 (17円)	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
配 当 性 向	70.3%	31.1%	32.9%	27.4%	29.1%
純 資 産 配 当 率	3.0%	3.4%	3.9%	4.1%	4.7%

※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。

技術者不足が懸念される中での業績拡大策の実施

社員生産性の向上

- 赤字プロジェクトの撲滅
- 社員のマネジメント力向上
- 協力会社活用比率の拡大
- 売上単価アップ

大型顧客資産の拡大

- 開発資源の選択と集中
- 継続性の保証
- 範囲拡大の可能性
- 大型プロジェクトに伴う人材育成

社員生産性の向上

(単位：千円)

1人当たり指標



(単位：千円)

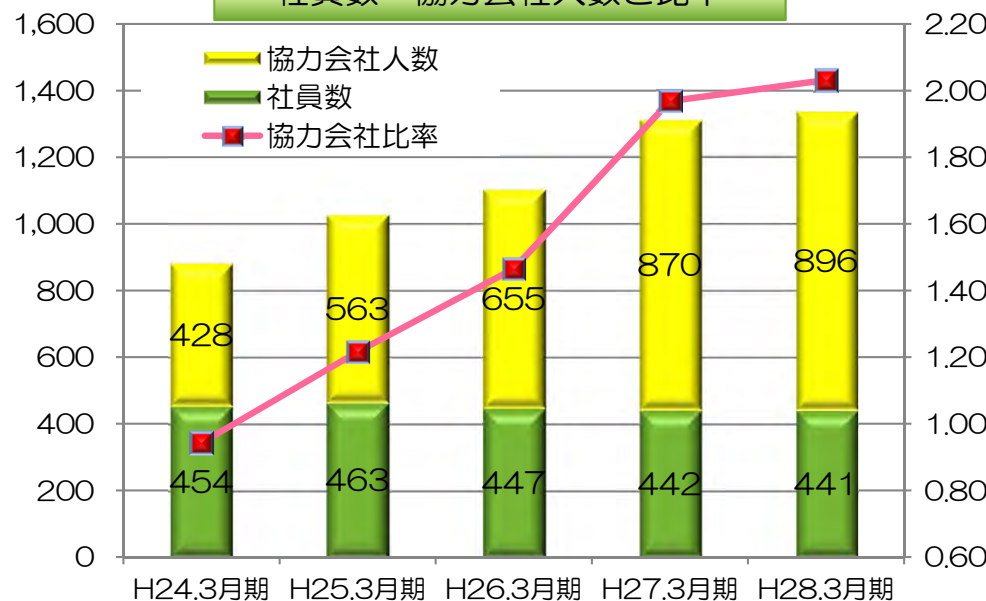
	H24.3月期	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期
年間売上高 (社員)	14,855	17,159	18,920	22,849	23,926
売上単価	792	782	793	798	819

※年間売上高は社員のみ（協力会社を含まない）の1人当たりの売上高です。
売上単価は社員および協力会社を合わせた1人当たりの1ヶ月の単価です。

付加価値向上による1人当たり売上単価アップ
それに伴い1人当たり売上高も好調な伸び

(単位：人)

社員数・協力会社人数と比率

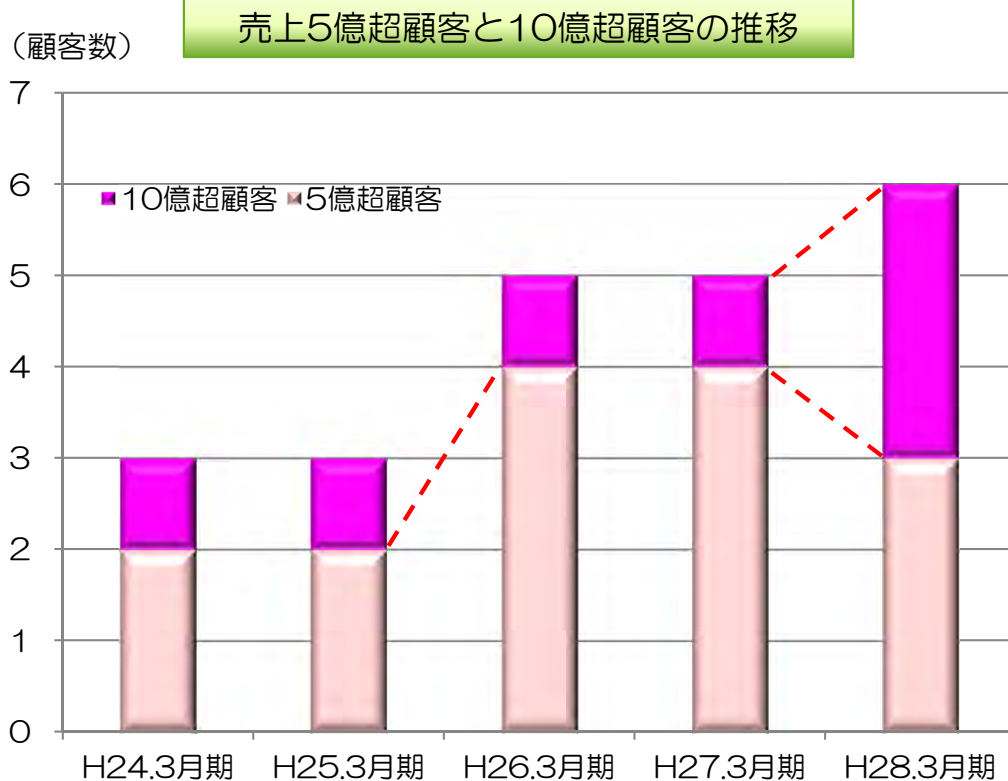


(単位：人)

	H24.3月期	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期
社員数	454	463	447	442	441
協力会社人数	428	563	655	870	896
協力会社比率	0.94	1.22	1.47	1.97	2.03

大型案件受注による協力会社人数の大幅な増加と
その管理によるマネジメント力の向上

【目的】 売上の拡大



中長期に渡る大型プロジェクトへの継続的な参画

プロジェクトの成功による信頼獲得で他案件へ拡大

大型プロジェクト運営によりマネジメント力向上

売上規模の維持・拡大

Ⅱ. 平成29年3月期 業績見通し

日本経済

今後の日本経済は、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、緩やかな回復に向かうことが期待されます。一方、中国を始めとするアジア新興国や資源国等の景気が下振れし、国内の景気が下押しされるリスクがあります。また、平成28年（2016年）熊本地震の経済に与える影響に十分留意する必要があります。

情報サービス業

- 2月の売上高は前年同月比2.5%と5ヶ月連続の増加となり、好調に推移
(経済産業省「特定サービス産業動態統計」より)
- 今後3ヶ月（4～6月）の売上高予測は、前期（1～3月）よりもプラス幅を縮小
(情報サービス産業協会調査より)
- 3月末時点での雇用の不足感は、きわめて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調査より)

当社の状況

- 銀行系業務は、金融所得課税の一体化対応等が収束するも、制度改定等の受注が増加
- 証券系業務は、ネット系証券会社の保守・開発案件を継続受注し堅調に推移
- 生保系業務は、大手顧客の保守案件の拡大や次期システムの構築案件などで受注が増加
- 損保系業務は、大手顧客の基幹系システム保守・開発案件を継続受注し堅調に推移
- 金融系以外は、通信系が基盤系保守・技術支援を中心に受注が増加

増収増益の計画

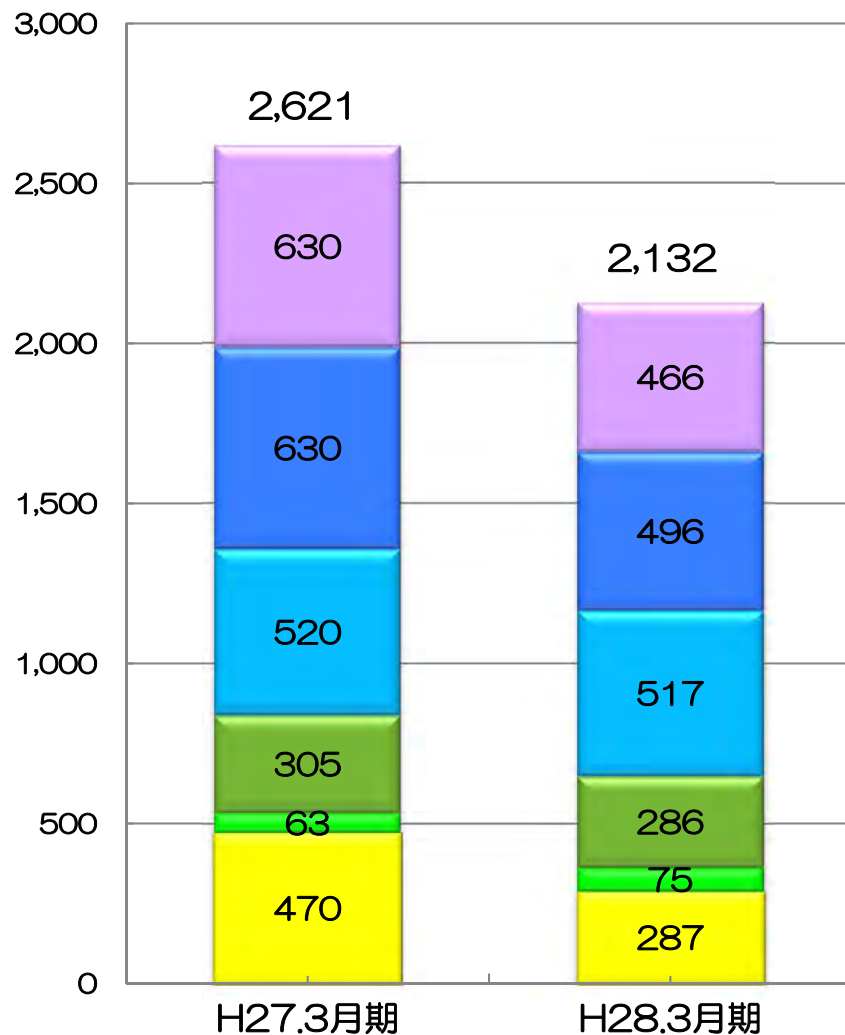
(単位：百万円)

	H28.3月期実績	H29.3月期計画	増減額	増減率(%)
売上高	13,135	13,500	+364	+2.8 %
営業利益 (営業利益率)	1,322 (10.1 %)	1,350 (10.0 %)	+27	+2.1 %
経常利益 (経常利益率)	1,330 (10.1 %)	1,356 (10.0 %)	+25	+1.9 %
当期純利益	833	920	+86	+10.4 %

増収増益の実現に向けた活動

- 品質・生産性改革により優れた競争力と高付加価値を実現し、既存ビジネスの拡大、新規ビジネスの開拓を強化
- パートナー企業との連携強化、オフショア・ニアショアの活用促進等により要員を確保し、案件を確実に受注
- プロジェクト監視による状況把握、PMOの強化等によりリスクの早期発見・対策・回避

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



(単位：百万円)

業種	H27.3月期	H28.3月期	増減額	増減率
損保	630	466	△164	△26.0%
生保	630	496	△134	△21.3%
証券	520	517	△3	△0.6%
銀行	305	286	△19	△6.2%
その他金融	63	75	+12	+19.0%
その他	470	287	△183	△38.9%
計	2,621	2,132	△489	△18.7%

大型開発案件の終了に伴い、継続受注残が減少

- ・ 生・損保大手顧客は発注期間の短期化、大規模開発の終了等により一時減少
- ・ その他（金融系以外）では、医療・福祉顧客の大規模開発の終了により減少

金融各社とも当期のIT投資については前年同等レベルの計画であるが、景気の先行きが不透明なため、発注に慎重

- ・ 大型案件の長期受注残の獲得に向けた営業活動を継続

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

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

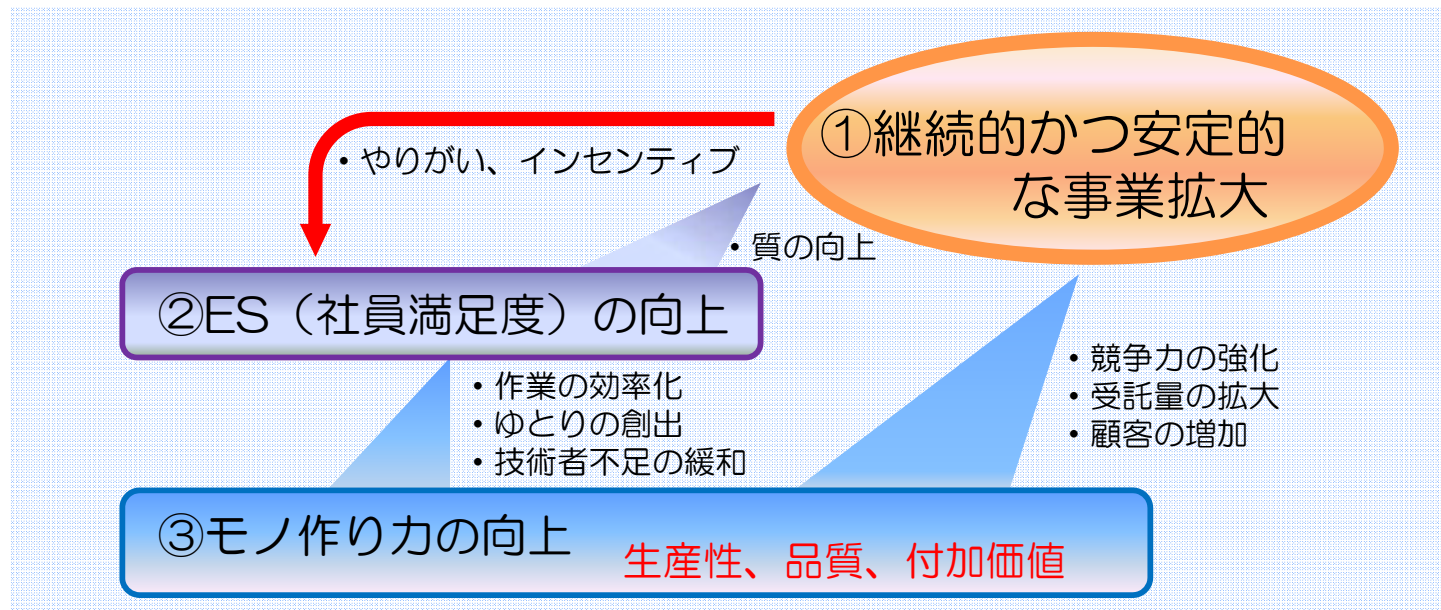
売上高 **30億円UP**、営業利益率10%の達成

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

1年目（2015年度）の活動結果

モノ作り力の
強化

量から質（量プラス価値）への転換
⇒単価アップ、生産効率アップ、品質アップ、マネジメント
トカアップにより、労働集約型から付加価値型へシフト

社員満足度向
上と活性化

勤怠に改善の動き
⇒月1回の有給休暇取得、週1回の定時退社を目標とした
取り組みによって、総労働時間・残業時間の減少、有給休
暇取得率アップ

品質・生産性
向上の仕組み
作り

各プロジェクトの品質・生産性の実態把握に注力
⇒実態調査の結果から品質・生産性を悪化させる阻害要因
の分析し、TSS方法論として定義の構築につなげる

2年目（2016年度）の取り組み

更なる価値へ
の転換

モノ作り強化の結果を更に価値に転換する活動に注力
⇒既存顧客、新規顧客のどちらにおいても、付加価値型の提案・対応を実施

関係者が一体
となった働き
方改善

整合性のとれた働き方への改善
⇒個人/チーム/会社/顧客が一体となり、偏りのない働き方になるよう取り組み

提案型開発へ
の変化

「受託(受け身)型」から「問題解決(提案)型」の開発へ変化
⇒顧客から言われたことをやる「受け身」の姿勢から、より適切な提案ができる「攻め」の姿勢への変化

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28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。