

個人投資家向け IRセミナー

平成30年 7月 18日



株式会社 東邦システムサイエンス

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

証券コード：4333 東証一部

目次

1. 会社概要・沿革
2. 当社が携わる業界と業務内容
3. 当社の強み
4. 業績の推移と分析
5. 平成31年3月期の取り組み
6. 今後の事業拡大に向けて
7. 株主還元

1. 会社概要・沿革



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 97.4% （平成30年3月期）

特 徴

金融コア型経営 87.4% （平成30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

580 名 （平成30年4月2日時点）

認証等

ISO9001（品質マネジメントシステム）

ISO27001（情報セキュリティマネジメントシステム）

プライバシーマーク

昭和46年 6月	東邦生命保険相互会社の関連会社として株式会社東邦計算センター設立
平成元年 4月	株式会社東邦システムサイエンス（TSS）に商号変更
平成11年10月	株式会社ティエスエス・データ・サービス（連結子会社）を設立
平成13年12月	JASDAQ市場（現東証JASDAQ）に株式を店頭登録
平成17年 4月	株式会社中野ソフトウェア・エースと合併
平成17年12月	株式会社テムス営業全部譲受け
平成19年 3月	東京証券取引所市場第二部に株式を上場
平成21年 4月	株式会社インステクノの株式取得（100%子会社化）
平成23年 4月	株式会社インステクノ、株式会社ティエスエス・データ・サービスを吸収合併
平成26年 3月	東京証券取引所市場第一部に指定

2. 当社が携わる業界と業務内容

ITは身近なところにあり、便利で豊かな生活を支えています。



情報サービス産業は、顧客のパートナーとして、顧客のビジネスをIT面で支援し、社会や暮らし全般を支える基幹産業となっています。

当社はその業界に携わるSlerとして、金融業界を中心とした多様なお客様に対し、さまざまなサービスを提供してまいりました。

Sler（システムインテグレータ）：顧客企業の業務内容を分析し、**付加価値向上や課題解決**のための情報システムの企画、立案から設計、プログラムの開発、必要なハードウェア・ソフトウェアの選定・導入、完成したシステムの保守・管理までの業務を一括請負する情報通信企業。

当社システム開発実績(例)

現代社会において生活するうえで欠かせない、ITを利用したさまざまなシステムの設計・開発・運用・保守業務に携わっています。

生命保険/損害保険システム



証券システム



地震速報システム



自動資産運用サービス(ロボアドバイザー)



AIを使った対話システム
(チャットボット)



サーバー/ネットワーク構築



チャットボットシステム(例)

AIを使った対話システムは、
テキストや音声を通じてユーザとシステムが応答をやりとりするシステムです。



対話システムの導入事例として、コールセンター業務や各種商品案内、予約サイトなどがあります。
当社は、対話システムに必要なシナリオ（どのような質問がされたときにどのような回答をするか）の構築、開発に携わっています。

金融系	銀行	投信窓販、保険窓販、外国為替、資産運用、リスク管理 等
	証券	株式約定、債券、外国証券、ポートフォリオ管理、FX 等
	生命保険	個人保険、団体保険、企業年金、営業支援、数理統計 等
	損害保険	個人年金、積立保険、団体保険、契約管理、損害調査、代理店 等
	共済組合	火災共済、交通災害共済、医療共済、介護保険 等
	クレジット	入会審査、与信審査、延滞債権管理、クレジットセンター 等
通信系		料金シミュレーション、料金案内、個人向け携帯動画格納サービス 等
運輸系		鉄道車両検修・資材管理、航空会社国内線予約 等
電力系		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 等
IT基盤系		ネットワーク構築、データベース構築、サーバー構築 等
AI関連		対話シナリオ構築、自動車販売支援システム、コールセンターシステム等
その他		気象データ映像化システム、放送局スポーツ情報配信システム、健康保険現金給付システム 等

3. 当社の強み

～高い技術と業務に精通した「システム開発のプロ集団」～

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957資格を取得 ※平成30年4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383資格を取得 ※平成30年4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

※50音順

ユーザー

あいおいニッセイ同和損害保険(株)
AIG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

3. 主要Sier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



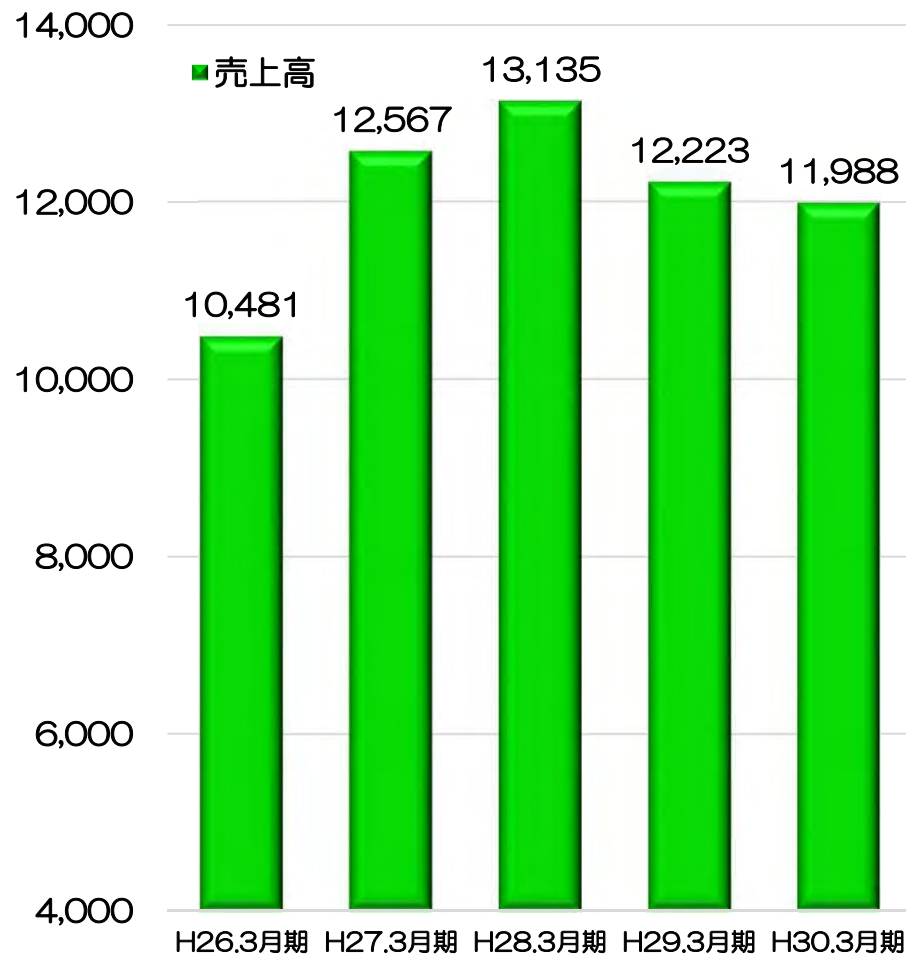
「技術力」、「専門性の高い業務ノウハウ」、「高度なセキュリティレベル」等をご評価いただき、主要Sierがビジネスのパートナーとして当社を選定

4. 業績の推移と分析

売上高・営業利益・営業利益率の推移

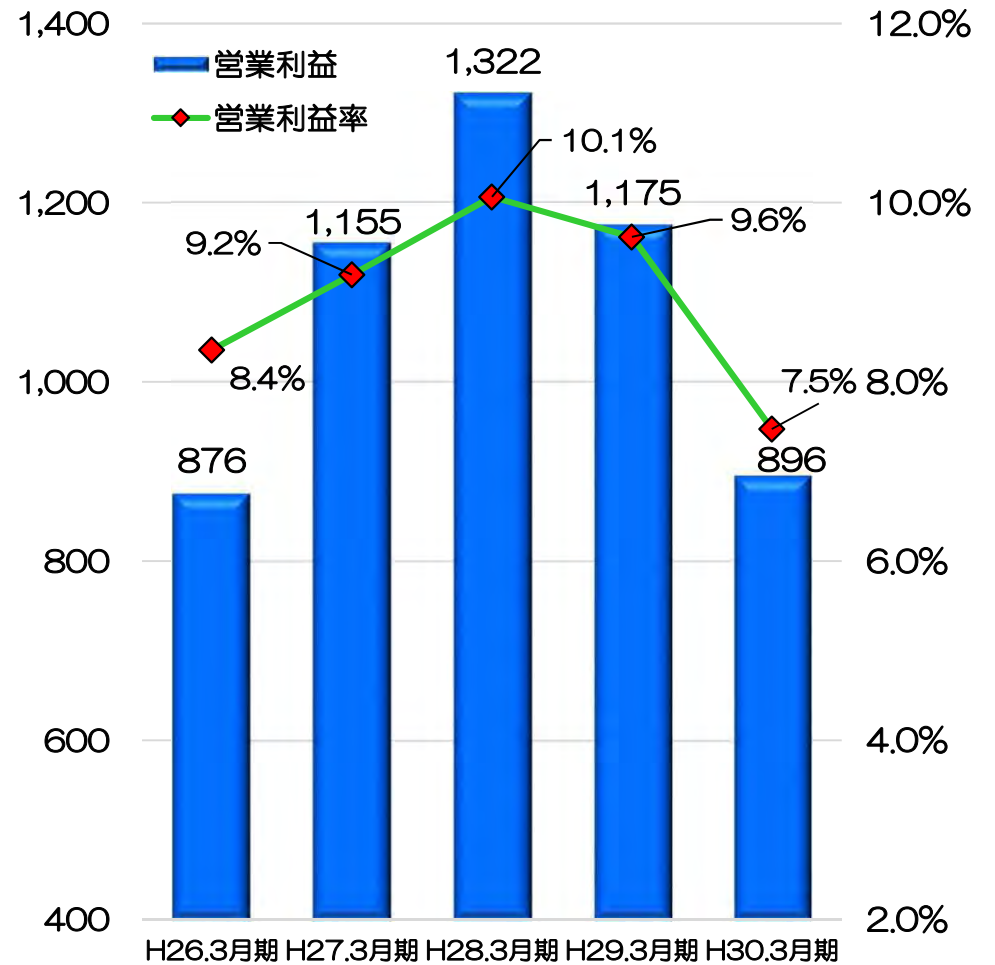
売上高の推移

(単位：百万円)



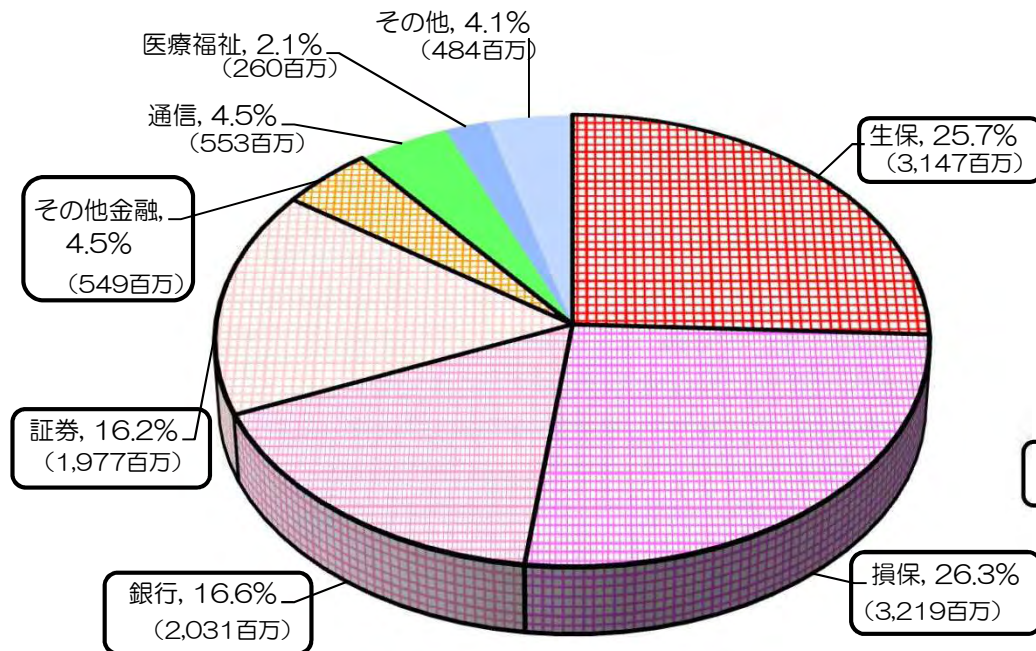
営業利益と営業利益率の推移

(単位：百万円)



業種別 売上高・構成比

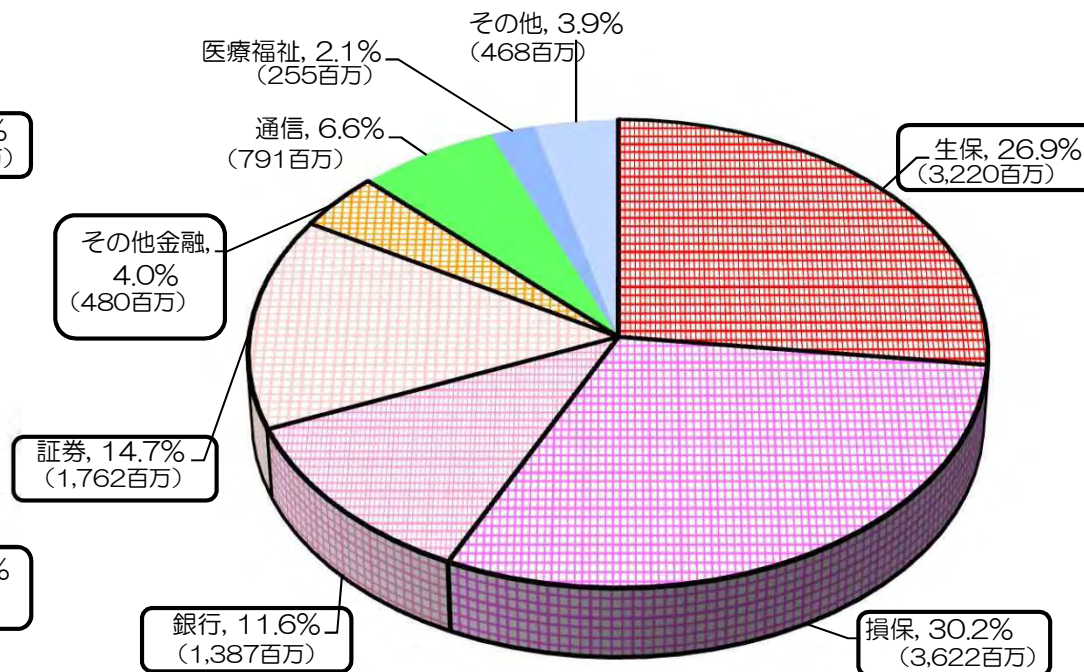
平成29年3月期



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)

☐ は、金融系業種

平成30年3月期



売上高：11,988百万円
金融関連：87.4%(10,473百万円)
非金融関連：12.6%(1,515百万円)

【金融系】生保、損保が増加したが、銀行、証券、その他金融の減少し、トータルの売上額は減少
【非金融系】基盤系保守の拡大やAI開発等により通信系業務が増加し、トータルの売上額は増加

5. 平成31年3月期の取り組み

日本経済	【2018年6月19日 内閣府発表 月例経済報告より】 景気は、緩やかに回復している。 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、緩やかな回復が続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】 ・4月の売上高は、前年同月比▲0.1%と3ヶ月連続の減少。 - 当社が主力とする受注ソフトウェアは同2.4%の減少 【JISA（情報サービス産業協会）DI調査より】 ・4～6月の売上高予測は、前期（1～3月）からプラス幅を縮小（30.2→22.6ポイント） ・雇用の不足感はさらに増しており、人材確保は非常に厳しい状況
当社の状況	・銀行系業務は、大型統合案件の収束等により受注が減少 ・証券系業務は、ネット証券の保守及びテーマ開発で受注増加 ・生保系業務は、大型テーマ案件の終息で縮小傾向も共済領域では拡大基調 ・損保系業務は、複数大手顧客の大規模案件獲得で受注増加 ・金融系以外は、通信系業務の拡大、AIや車載案件などにより受注増加

(単位：百万円)

	H30.3月期実績	H31.3月期計画	増減額	増減率(%)
売上高	11,988	12,300	+311	+2.6%
営業利益 (営業利益率)	896 7.5%	1,000 8.1%	+103	+11.6%
経常利益 (経常利益率)	903 7.5%	1,006 8.2%	+102	+11.3%
当期純利益	610	685	+74	+12.2%

目標達成に向けた取り組み事項①

顧客志向のさらなる強化で信頼関係を構築し、案件獲得力、顧客対応力の質の向上

金融以外の収益の柱を築くべく「車社会を取り巻く事業」への本格進出を睨み、CASE事業開発組織を新設

※ CASE事業とは「Connected（つながる）」、「Autonomous（自律走行）」、「Shared（共有）」、「Electric（電動）」を意味する言葉



最先端技術の獲得と実業務への展開による業容拡大

Open系技術者の早期育成と最適活用で活性化するJava案件への対応促進

目標達成に向けた取り組み事項②

新卒採用・キャリア採用の積極展開でプロパー社員の増強

パートナー会社との関係を緊密化し、長期・安定的な要員確保



ToDo管理を徹底して品質をさらに強化し、仕損プロジェクト及び本番障害を削減

労務改善と社員の自己成長の促進による会社ロイヤリティの向上

継続的な取り組み事項①

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、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
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発信（子育て・介護支援、経営ビジョン、社員インタビュー）

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

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

株主総会

選任・解任

報告・説明

報告

監査役会※

監査

会計監査人※

会計監査

【業務執行組織】

取締役会

諮問

報告

コーポレートガバナンス委員会

選定・監督

報告・説明

代表取締役社長

経営会議

内部統制委員会

内部監査

内部監査担当※

営業開発本部・管理本部

監督

報告・説明

業務執行部門

個人情報保護委員会
情報セキュリティ委員会
品質管理委員会
他リスク管理組織

※監査役会・会計監査人・内部監査担当の連携

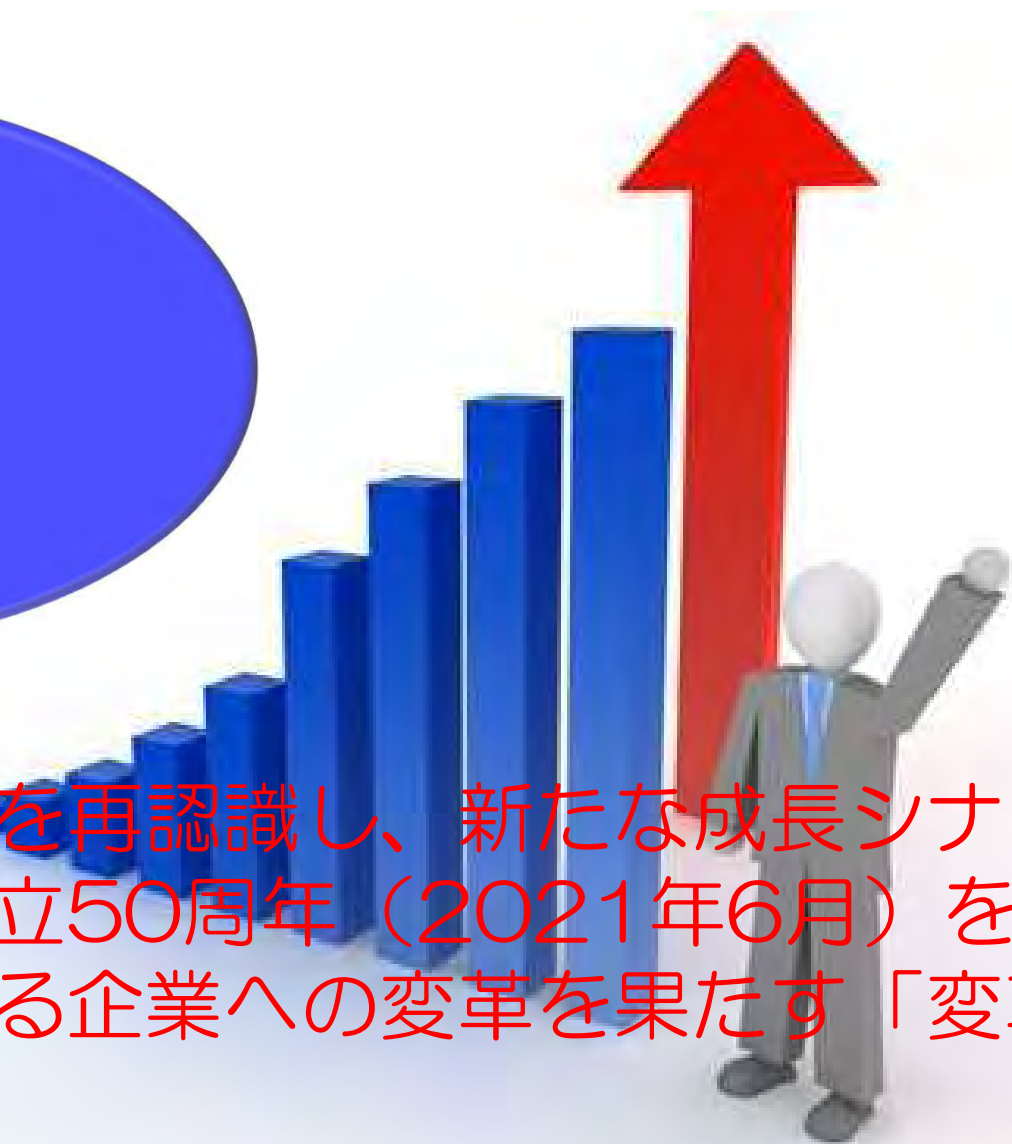
6. 今後の事業拡大に向けて



変革期

今後3年～5年

激変するビジネス環境を再認識し、新たな成長シナリオを描くと共に、来たる創立50周年（2021年6月）を見据え成長シナリオを実現する企業への変革を果たす「変革期」と位置付ける。

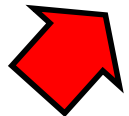


変革の必要性(IT事業の動向)

IT事業会社のビジネス環境変化

想定される
IT事業の
変化

- ・新しい分野のIT化が進展し産業は堅調を維持
- ・既存領域⇒新ビジネス領域へのIT投資シフト
- ・既存領域、新ビジネス領域ともに技術者不足は継続

ビジネス見込み	領 域	1～2年後	将来（5年後～）
	既存領域 (受託開発・ DC運用)	 逡減	 大幅減
	新ビジネス (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

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

A I 等新技术適用のソリューションを顧客と共に創出できるSEの需要が拡大

IT技術が業務の効率化や省力化を行うための単なる道具から、
事業・収益を生み出す武器へと変化していく勢いが加速する。

→既存領域を責任をもって守り、新ビジネス領域にも挑戦する会社へと変革する。



変革によって目指す3つのビジネス形態

当社は以下の3つビジネス形態を持つ企業へと変革を図ります。

トラディショナルITビジネス（TIB）

当社の強みである金融系システム構築・保守業務を中心とした従来型のシステム開発事業領域。

業務力、マネジメント力、システム構築力をより一層強化し、既存顧客の深耕および新規顧客への横展開を図っていく。

デジタルITビジネス（DIB）

当社がもつ顧客基盤を中心とした新たなデジタルビジネス事業領域。

自ら先進技術力の蓄積に取り組むとともに、外部の先進技術力を積極的に活用することで、事業領域を開拓し、拡大していく。

創造ITビジネス（CIB）

当社にとって、まったく新しい事業やビジネススキームを展開する事業領域。

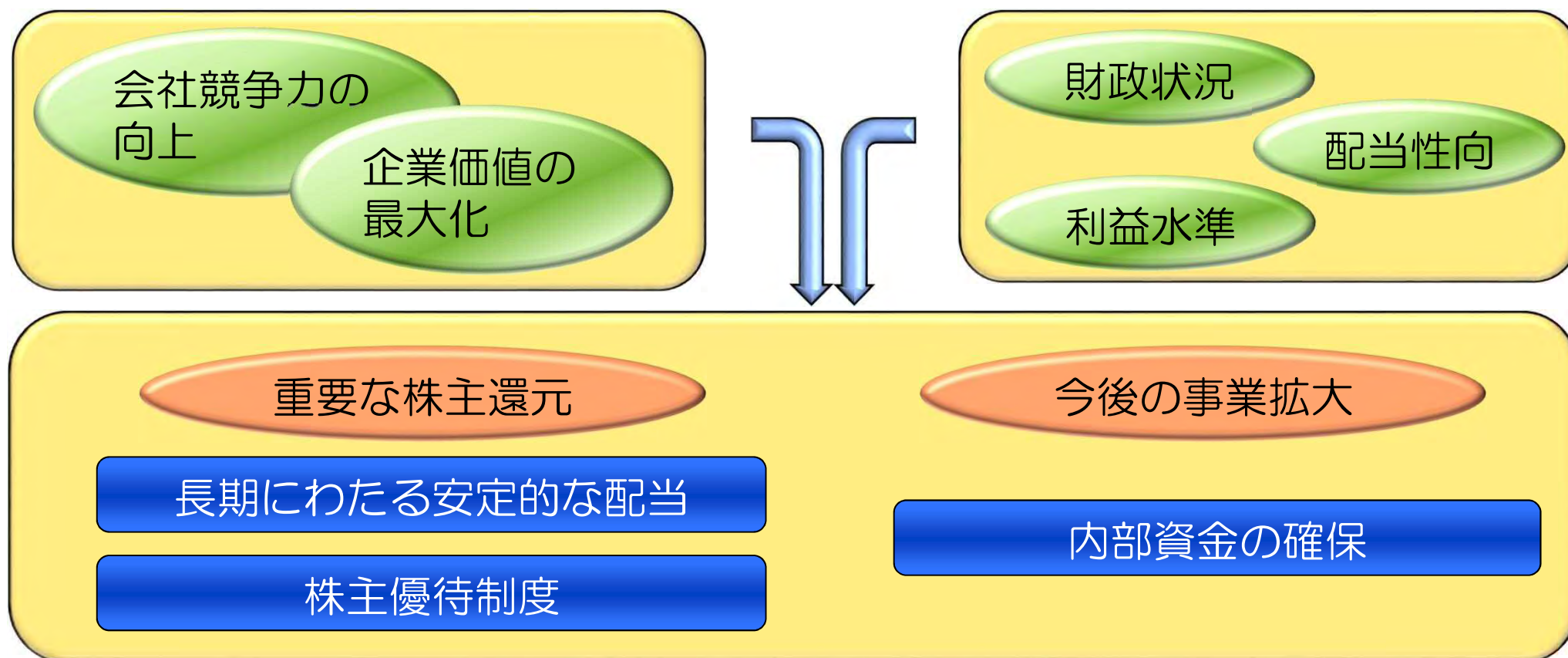
獲得した先進技術力をベースに、更には事業開発力を取り込むことで、新たな事業を創出し、拡大していく。

7. 株主還元

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



純資産・総資産

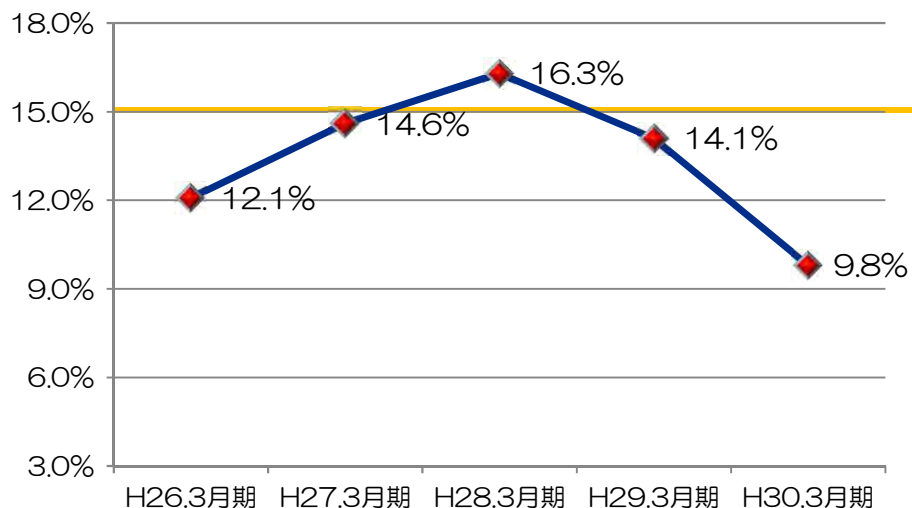
(単位：百万円)



(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
純資産	4,088	4,806	5,451	6,033	6,427
総資産	7,401	8,340	8,914	9,237	9,852

ROE(自己資本当期純利益率)



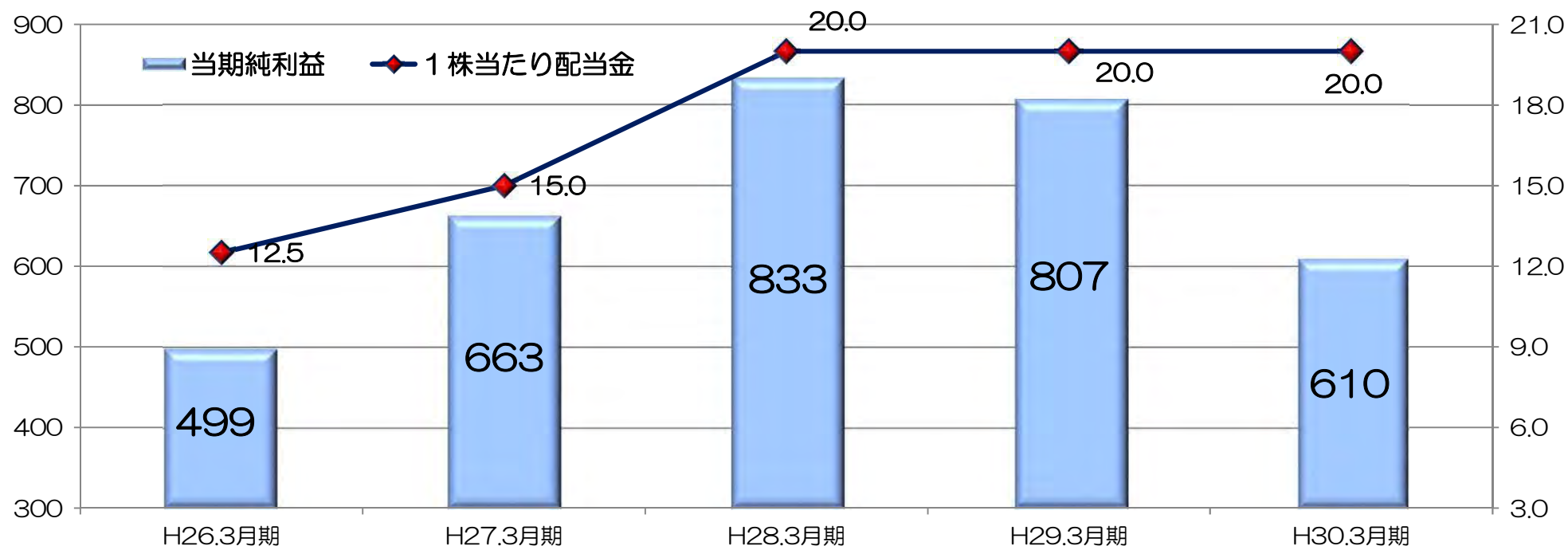
	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期	H29.3月期	H30.3月期
ROE	12.1%	14.6%	16.3%	14.1%	9.8%

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
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%	39.7%
純 資 産 配 当 率	3.9%	4.1%	4.7%	4.2%	3.9%

※1.H26.3月期の配当金は、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。

対象となる株主様

- 毎年9月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された2単元（200株）以上を保有していただいている株主様

株主優待の内容

- クオカード1,000円分
（200株以上、年1回）

送付時期

- 毎年12月上旬
（第2四半期報告書送付時に同封してご送付）



過去5年の株価推移



過去5年間の株価騰落率

※H25年7月を100%とする



最適なシステムソリューションを 提供する高信頼企業！

皆様におかれましては、今後ともご支援のほど、
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30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にお願いいたします。