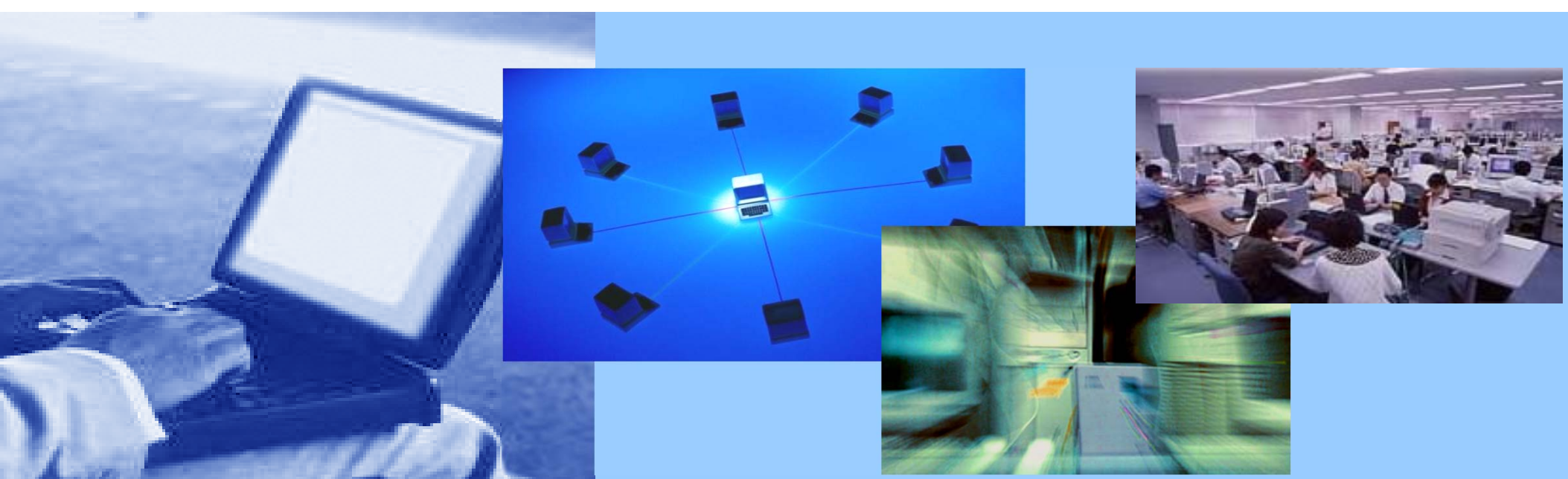




平成26年3月期 決算説明会

平成26年 5月 19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26年3月期業績
- II. 平成27年3月期業績見込
- III. 平成27年3月期経営方針

設 立	1971年(昭和46年) 6月	
上 場 市 場	2001年12月 日本証券業協会店頭登録市場	
	2007年3月 東京証券取引所市場二部	
	2014年3月 東京証券取引所市場一部	
資 本 金	5億 2,658万円	
事 業 内 容	1.ソフトウェア開発	96.7%
	2.情報システムサービス等	3.3%
特 徴	金融コア型経営（金融関連 84.8% ）	
従 業 員 数	530名(2014年3月末日現在)	

I . 平成26年3月期 業績

日本経済

- 当期における日本経済は、政府主導の経済対策や日銀の金融緩和政策等による円高の是正や株価の上昇を背景に企業収益が改善し、景気は緩やかな回復基調が継続した。

情報サービス業界の状況

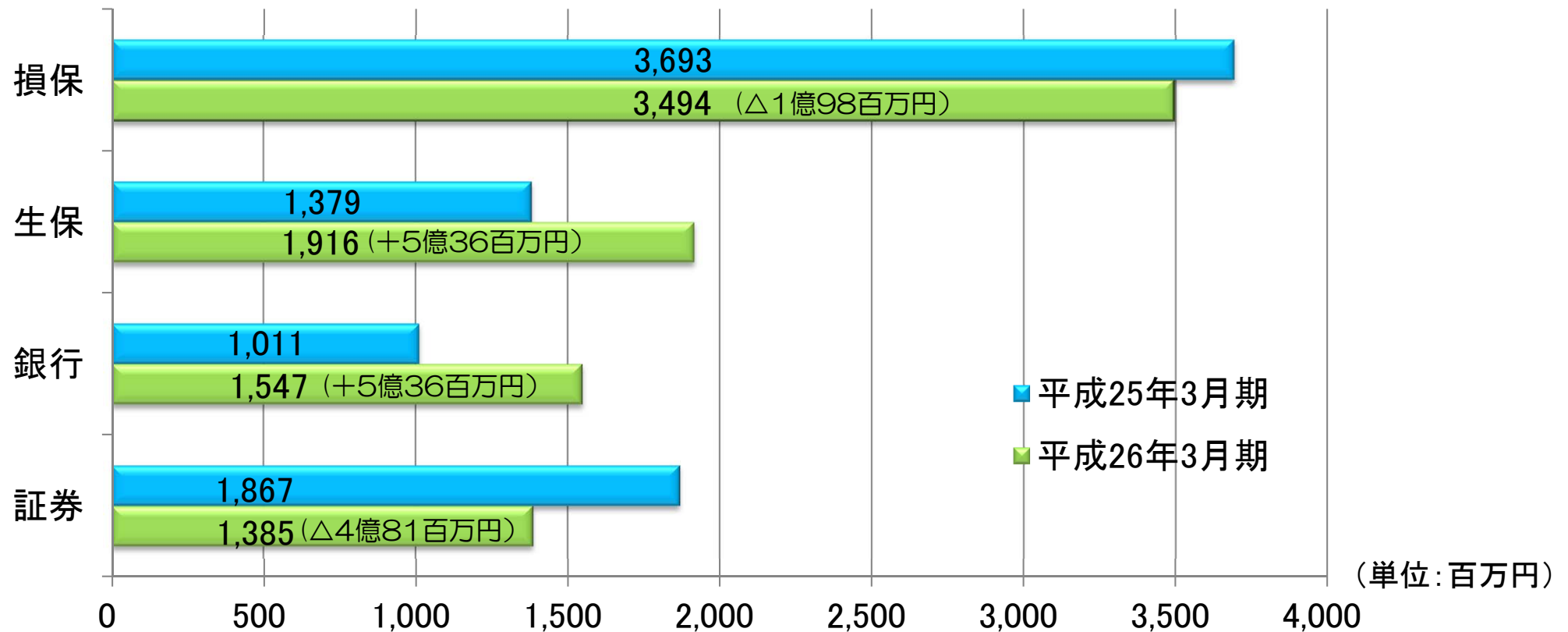
- 経済産業省の特定サービス産業動態統計によれば、情報サービス業界は、当社が主力とする受注ソフトウェア売上高で平成25年暦年ベースで前年比△0.1%となった。ただし、平成26年1月3.1%、2月4.0% と昨年後半から回復基調が続いている。

平成26年3月期業績(前期比)

(単位:百万円)

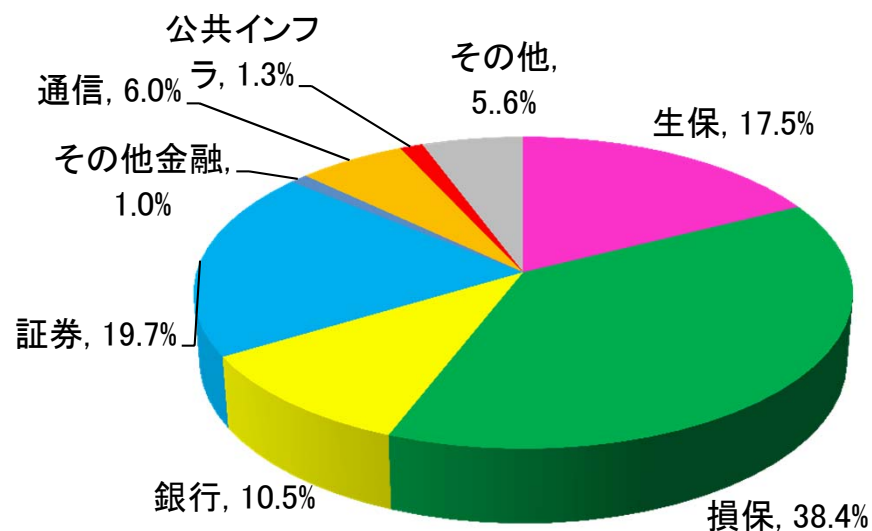
	平成25年 3月期	平成26年 3月期	増減率 %
売上高	9,626	10,481	8.9%
営業利益	738	876	18.6%
経常利益	752	882	17.2%
当期純利益	435	499	14.6%
総資産	7,512	7,401	△1.5%
純資産	4,180	4,088	△2.2%

金融系ソフトウェア開発売上高85億43百万円（前期比4億85百万円、6.0%増）



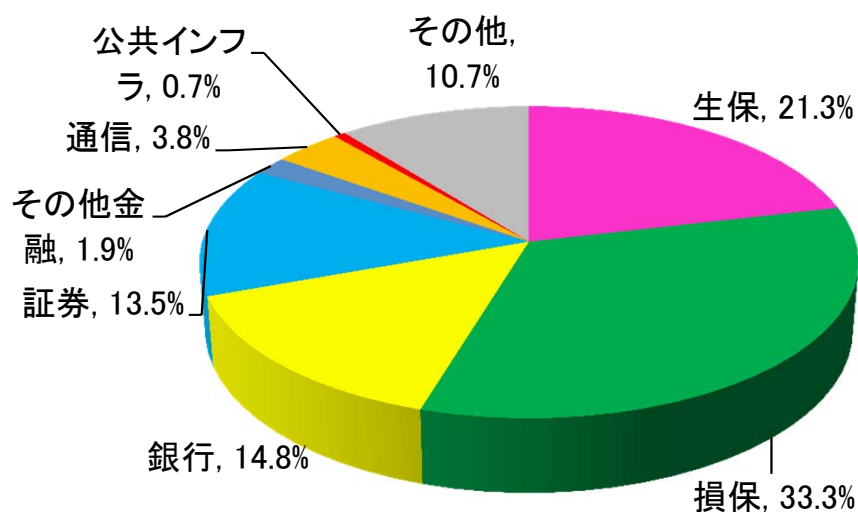
- ◆ 国内生保、外資系生保の開発案件により生保系業務拡大
- ◆ 大手信託、メガバンクの統合案件等により銀行系業務拡大

平成25年3月期

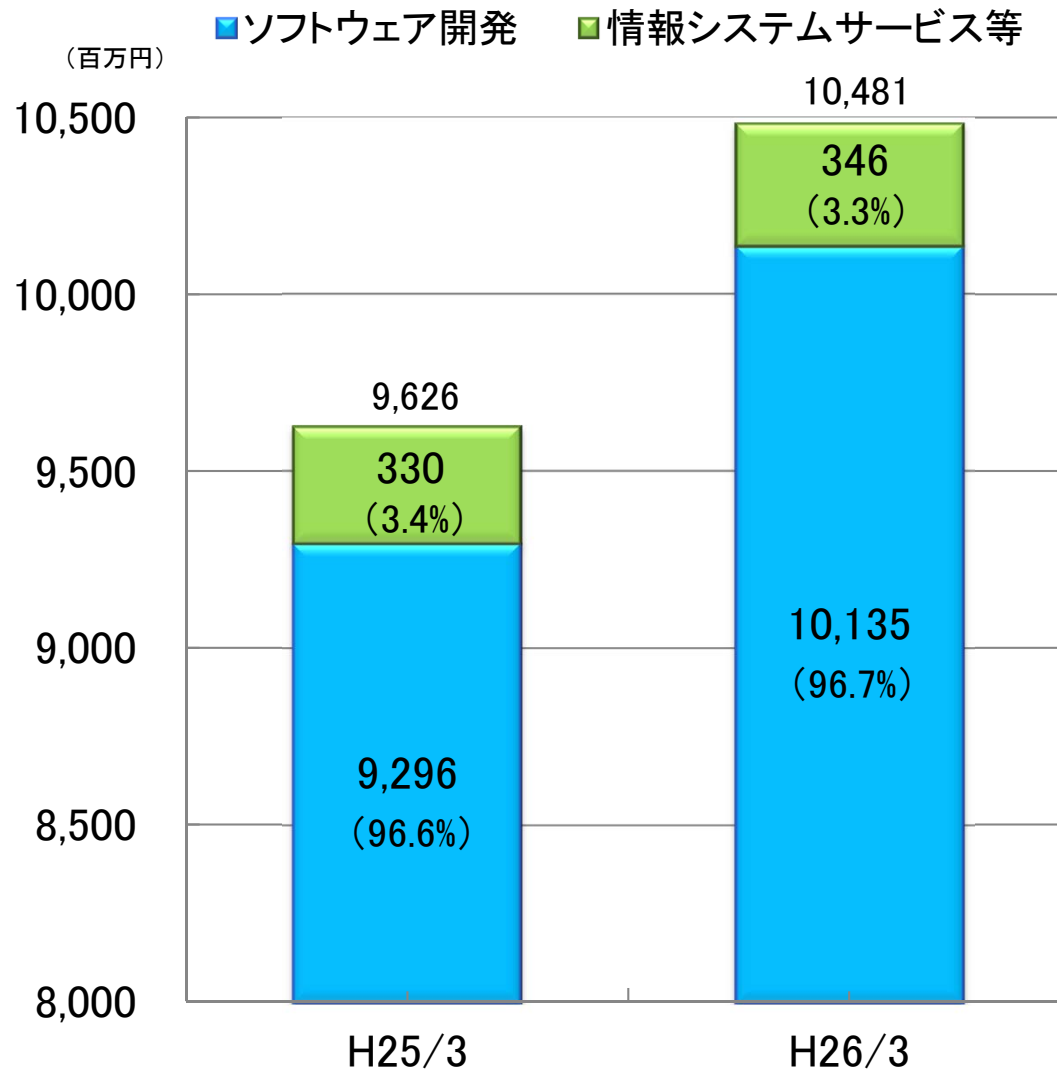


売上高: 9,626百万円
金融関連: 87.1%(8,387百万円)

平成26年3月期



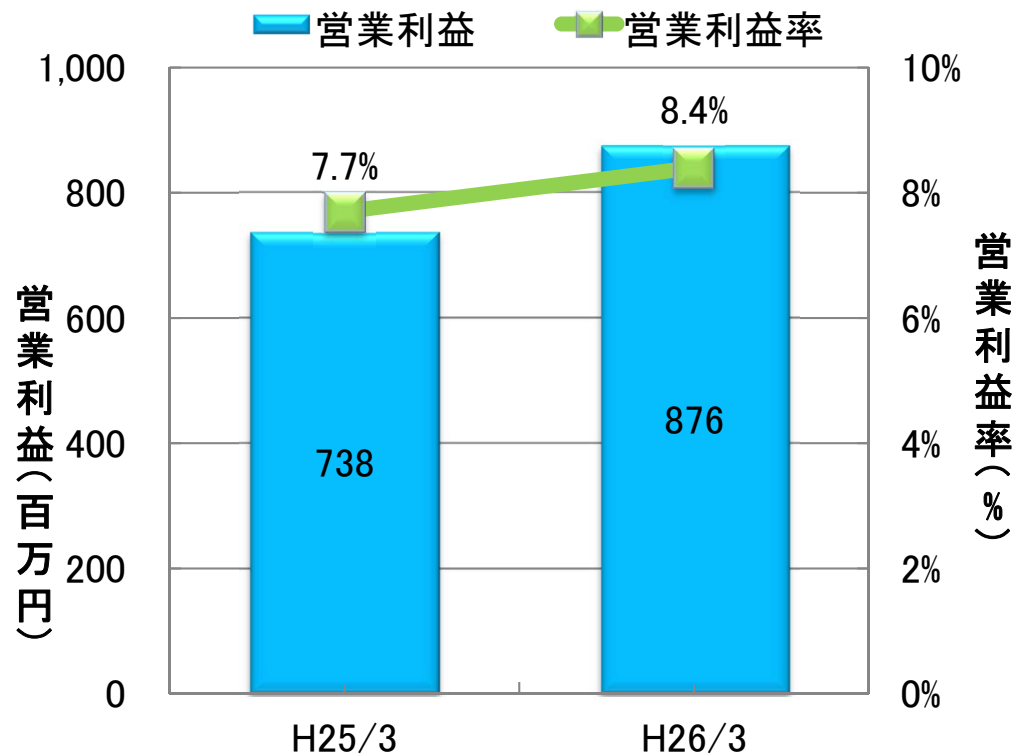
売上高: 10,481百万円
金融関連: 84.8%(8,889百万円)



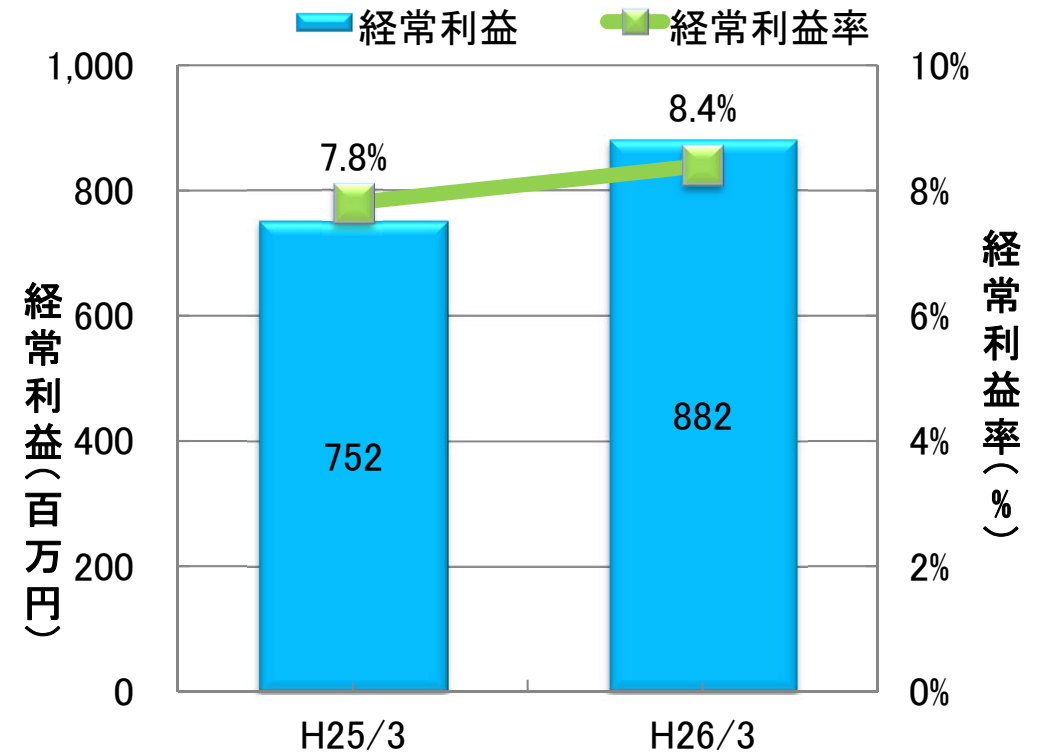
売上高上位3社

1. (株)野村総合研究所
35億97百万円 (34.3%、7%減)
2. 新日鉄住金ソリューションズ(株)
6億94百万円 (6.6%、74 %増)
3. あいおいニッセイ同和損害保険(株)
5億98百万円 (5.7%、7.6 %増)

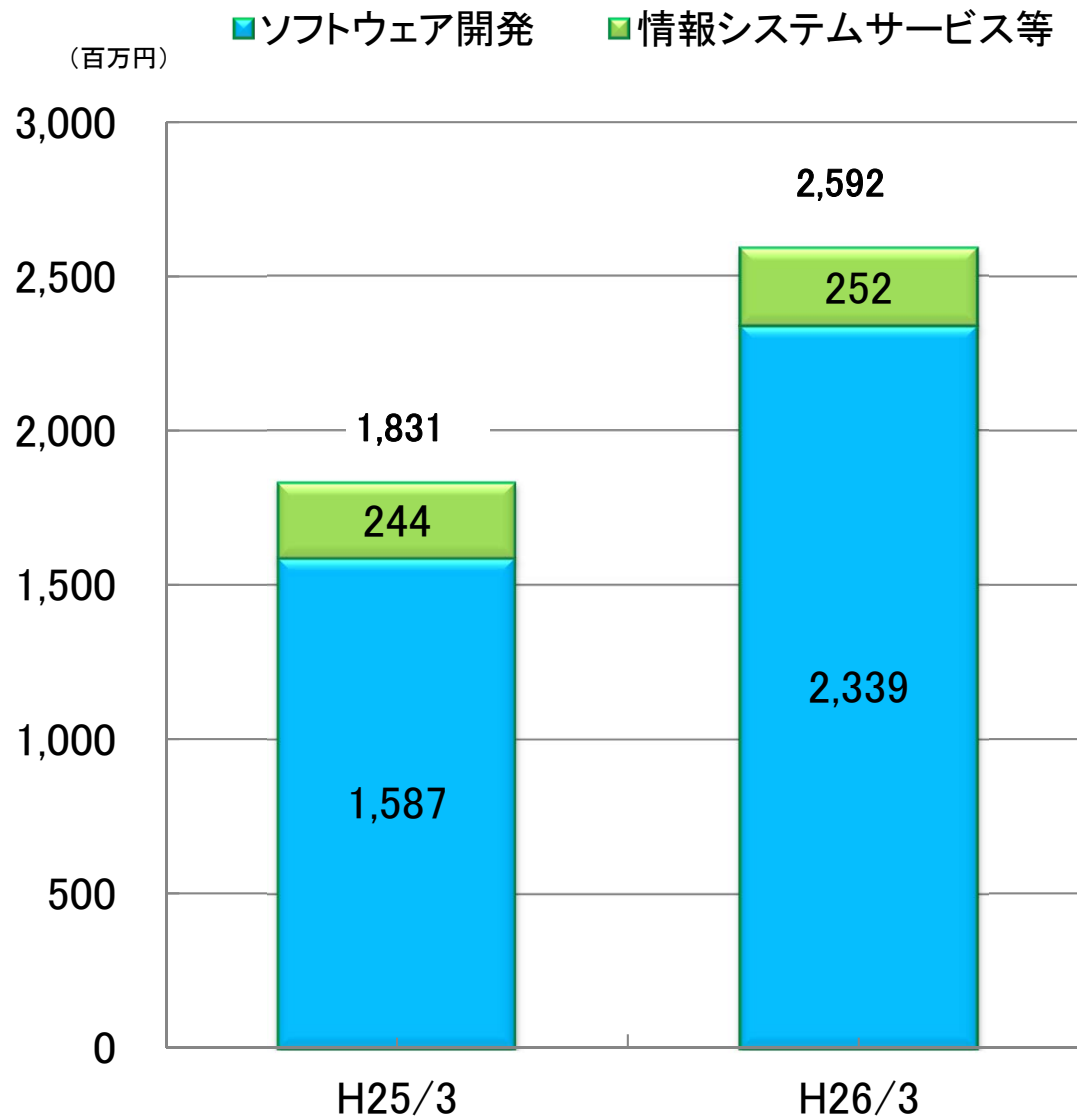
売上先社名の下段は売上高(構成比、前期比増減)



- 営業利益額増加(1億38百万円)
- 営業利益率増加(0.7ポイント)
- 売上総利益率は変わらず 18.2%
- 販管費率の減少 10.5%⇒9.9%(△0.6ポイント)



- 営業利益額の増加(1億38百万円)により、経常利益額も増加(1億29百万円)
- 営業利益率の増加(0.7ポイント)により、経常利益率も増加(0.6ポイント)



- 当社の受注環境は好調
(前年対比で41.6%増)
- 受注残高の継続的維持に注力

Ⅱ. 平成27年3月期業績見込

日本経済

- 先行きについては、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動による影響も限定的と考えられ、景気は緩やかに回復していくことが期待される。

当社主力市場 — 金融業界

- 情報化投資は前年並みの水準。(日銀短観2014年3月調査)
 - ➡ 金融機関のソフトウェア投資額(2014年度計画)は、前年比△1.1%であるが、全体としては前年並みの高い投資水準にあると考えられる。
- 前年比で銀行業△0.6%、保険業△11.6%となっているが前年度までの経営統合案件が一段落したものと考えられる。

生・損保業界

- 大手損保会社の経営統合後のシステム開発需要
- 中堅生保の経営統合後のシステム開発需要
- 共済関連のシステム再構築による開発需要

証券業界

- 株式市場の活況によるシステム増強需要
- 老朽化した基幹系システムの改修需要

銀行業界

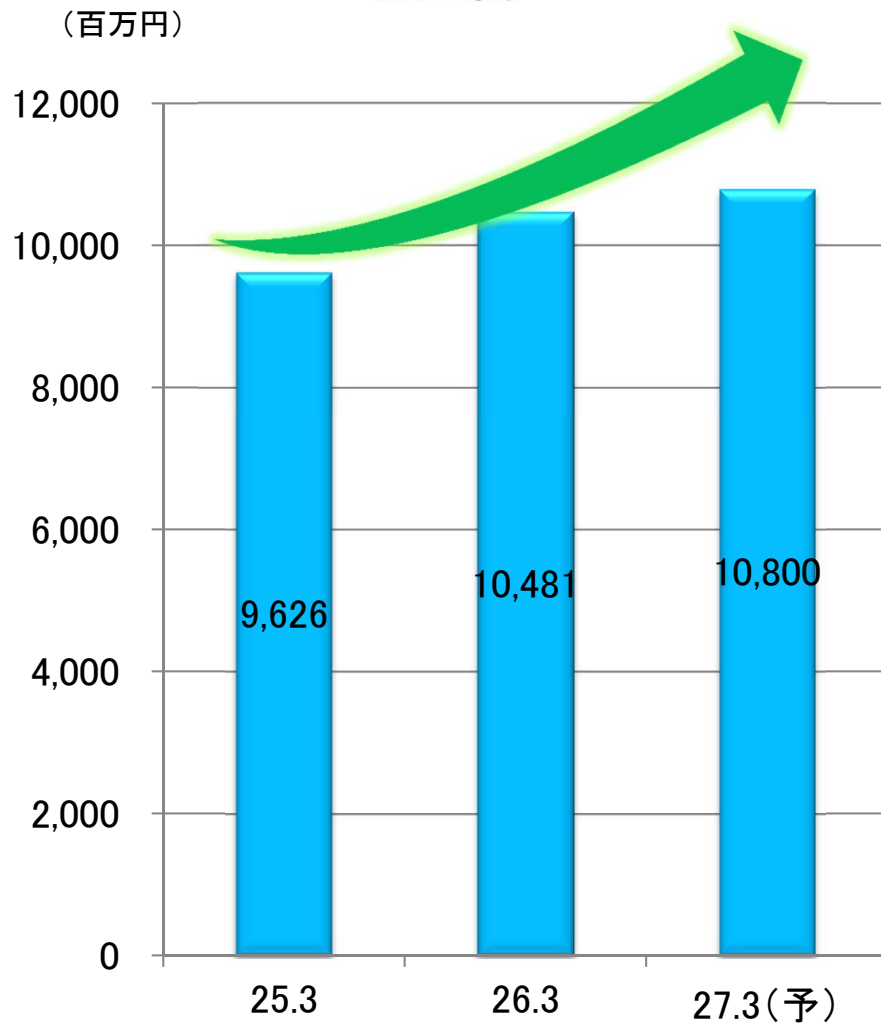
- メガバンクの経営統合によるシステム開発需要、大手信託銀行の経営統合後のシステム開発需要

カード・クレジット業界

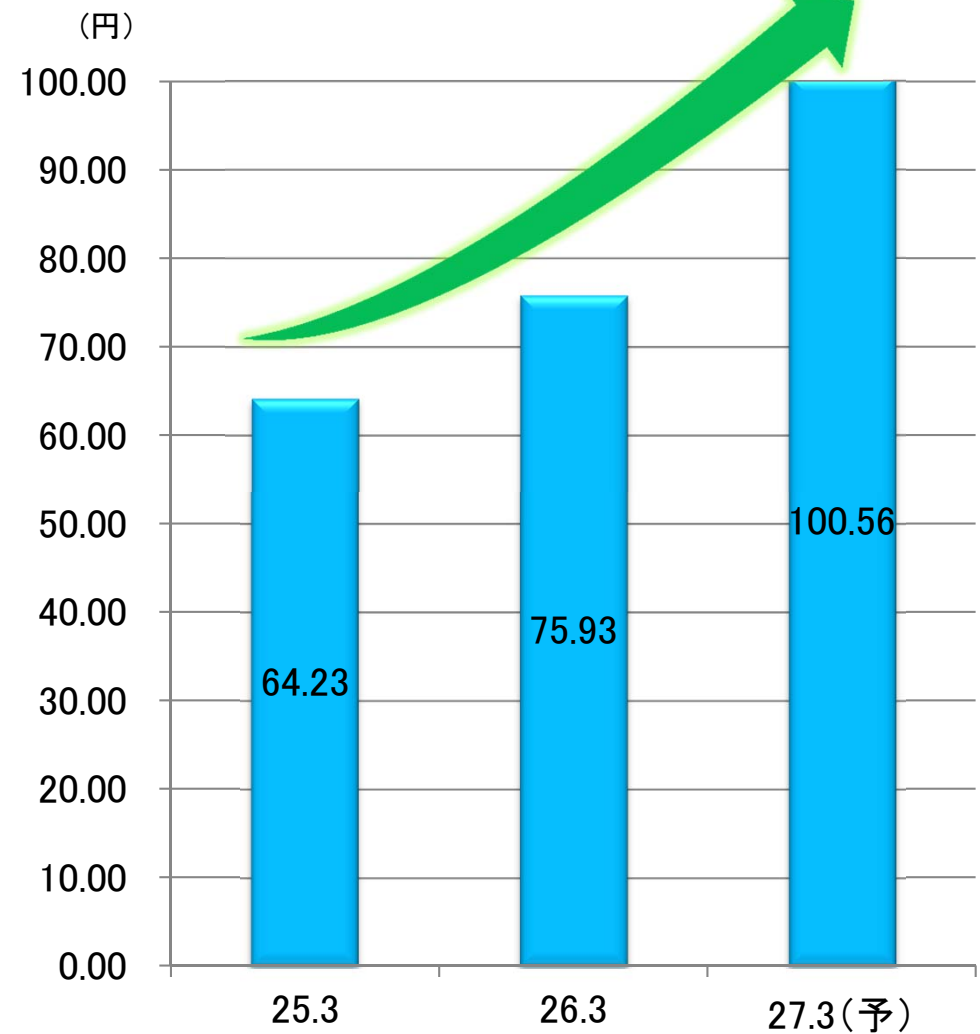
- システム開発需要が継続

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	当期純利益	一株当たり 当期純利益
通 期	10,800百万円	970百万円	975百万円	610百万円	100.56円
(前 期 比 増 減 率)	3.0%	10.7%	10.5%	22.1%	32.4%

売上高



一株当たり当期純利益



Ⅲ. 平成27年3月期経営方針

1. マーケティング
2. 人材の育成・確保
3. 社内運営管理
4. M&A・業務提携
5. 企業統治・内部統制
6. 株主還元

1. マーケティング(1)

金融分野を中核とした市場競争力の一層の強化

- 海外IT会社との協業によるソリューションを展開
 - ①韓国LGCNS社の生保パッケージシステム「InsuTower」の日本語化対応と日本金融マーケットでの展開を継続。
 - ②韓国イノルールズ社のビジネスルール管理システム「innoRules」の国内マーケットへの販売を継続。
- システム開発の上流工程であるコンサルティング分野を強化し、コンサルティングから設計、開発、運用、保守まで一貫したシステムソリューションを提供することで、金融システムインテグレータとしての地位を確立する。

通信・基盤系業務の拡大

- 金融に並ぶもう一つの柱として確立すべく、通信・基盤系業務のシステム受注に注力。クラウドや仮想化に対応した新業務分野のシステム開発獲得を推進する。

1. マーケティング(2)

新たな事業分野、ビジネスモデルの確立

- 受注開発型のビジネスモデルから、超上流からのシステムコンサルティングソリューションや当社独自のソリューションの提供等で高付加価値の事業分野を確立する。

エンドユーザ直接受注案件の拡大

- エンドユーザとの直接受注案件拡大に向け、営業力と開発力を結集してシステム開発のより上流工程からの案件を受注し、継続的かつ安定的なビジネスを実現する。

ITベンダー(メーカー)との連携の見直しと強化

- ITベンダー(メーカー)からの受注案件拡大に向け、営業体制や提案内容を見直し、積極的な活動を行う。エンドユーザ直接受注案件の拡大とともに、SIer、ITベンダー(メーカー)、エンドユーザの3業態について、特性を考慮した顧客構成とする。

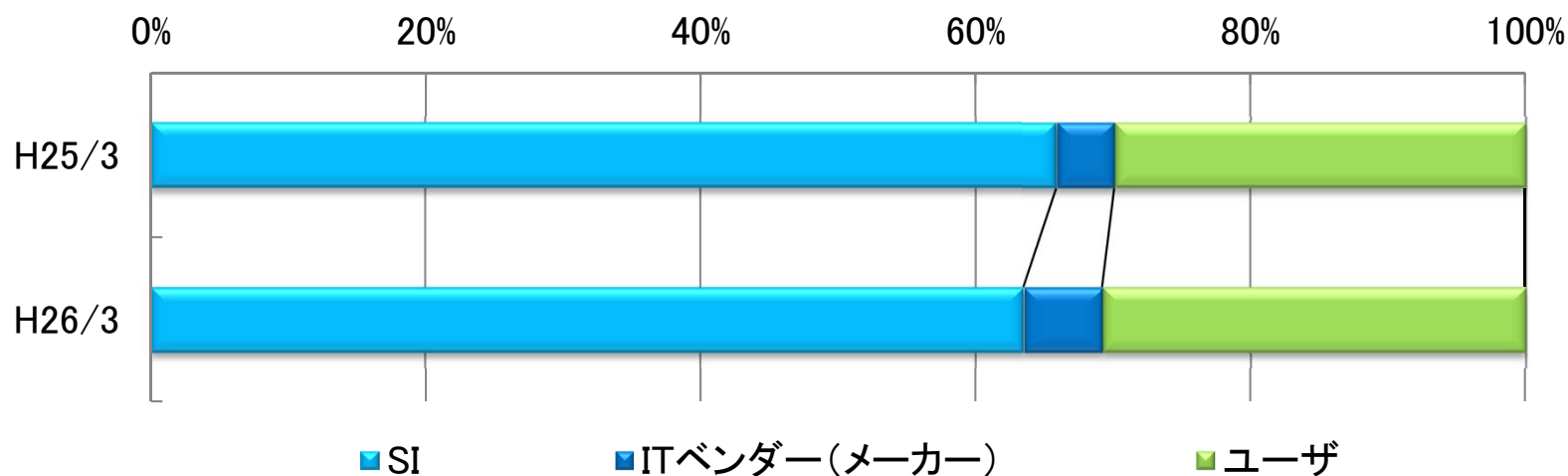
1. マーケティング(3)

■ 受注先種別の売上高構成比(ソフトウェア開発)

(単位: 百万円)

	SI		ITベンダー(メーカー)		ユーザ		合 計
H25/3	6,121	65.8%	397	4.3%	2,777	29.9%	9,296
H26/3	6,433	63.5%	584	5.8%	3,117	30.8%	10,135
増減	312	△2.3%	187	1.5%	340	0.9%	839

受注先種別の構成比



2. 人材の育成・確保(1)

「業務知識」と「IT技術」の両面を備えた
技術者の育成に注力

プロジェクトマネージャの組織的養成

新卒者を中心とした優秀人材の確保



業界屈指の技術者集団を目指す

2. 人材の育成・確保(2)

新人事制度の導入

新人事評価制度⇒平成25年4月から先行導入

- 専門職制度をベースとしたプロフェッショナル人材の育成
- 成果を重視した成果評価ガイドラインの新設

新賃金制度⇒平成26年4月導入

- 属人給、年功給を廃止し基本給に統一。定期昇給制度の廃止
- 初任給の大幅引き上げ⇒給与テーブルを見直し、若年層のベアを実施

専門業務型・企画業務型裁量労働制⇒平成26年4月導入

- システムエンジニアを中心とした専門業務型裁量労働制を導入
- 企画・営業・管理部門における企画業務型裁量労働制を導入

3. 社内運営管理(1)

仕損リスクの回避、プロジェクトマネジメントの強化・徹底

- 請負一括型の開発案件では、商談の初期段階からリスクの把握、分析・評価を行うなど プロジェクト全体の「見える化」を推進し、問題点を「可視化」することで仕損の撲滅に向けて全社的取り組みを行う。
- 商談検討会→見積検討会→重点点検→プロジェクト完了結果報告

パートナー会社との関係強化と要員確保の柔軟性の実現

- 長期継続的な要員確保のため、パートナー会社の特性を見極め、組織的・技術的対応力を持った協力会社との最適なパートナーシップを実現し、競争力を高める。
- 開発費用の削減、一時的な要員確保については、中国を中心としたオフショア会社の活用を図る。

3. 社内運営管理(2)

顧客RM(リレーションシップ・マネジメント)の向上

- 継続的に顧客とのリレーションを強化し、顧客満足度の向上を図る
- 重点顧客にはアカウントマネージャを配置

コンプライアンス、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
- 個人情報保護法対応として取得したプライバシーマークの適切な運用、セキュリティ対策の強化による情報管理の徹底

経営情報の迅速・正確な収集によるきめ細かな経営管理

- 原価管理システム、人事・給与システム、会計システムを有機的に連動させた経営情報の収集、活用を行う。
- プロジェクト毎の収支管理とタイムリーな経営管理資料の提供

4. M&A・業務提携

- 経営規模の拡大のみならず、強いTSSを実現するため、当社の既存事業の強化・拡大や成長性のある新規事業分野への進出を図るため、M&Aならびに資本・業務提携、協業について引き続き検討を行う。

重点市場

金融関連市場（保険・証券・銀行等）、通信関連市場
その他既存事業との相乗効果が期待される市場

重点技術

クラウドに関する技術、リッチクライアントに関する技術
ネットワーク、データベース

5. 企業統治・内部統制

(1) コーポレートガバナンスの実践

事業態様・事業規模に即したコーポレートガバナンスの実践

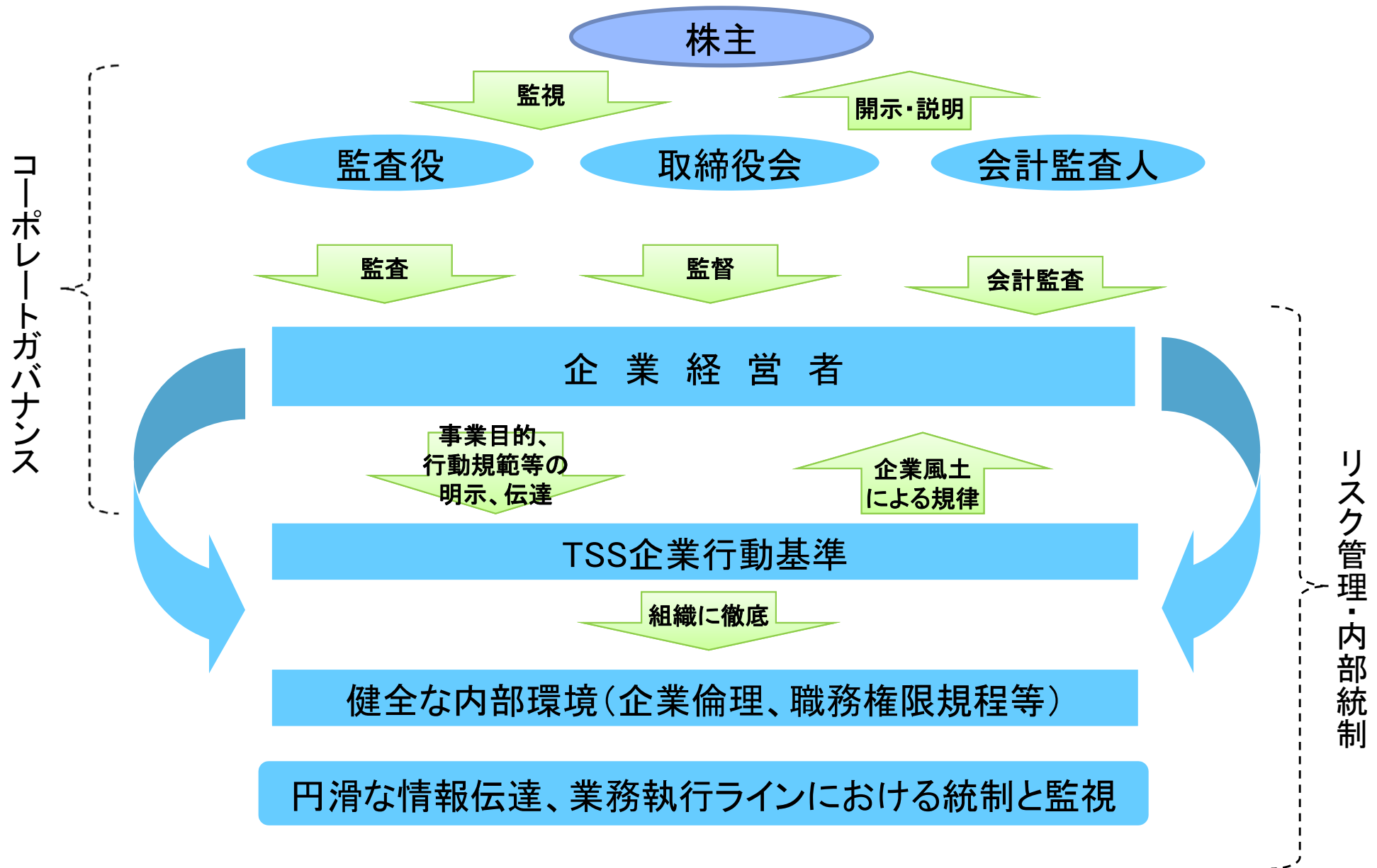


中長期的な安定成長、企業価値の増大

(2) 内部統制

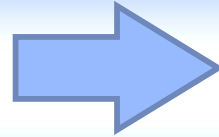
TSS企業行動基準を定め、コーポレートガバナンス、
リスク管理、内部統制の経営プロセスを整備
⇒次頁会社統制概念図

＜会社統制概念図＞



6. 株主還元(1)

会社競争力の向上
企業価値の最大化



重要な株主還元

＜利益配分：配当還元＞

- 26年3月期は、普通配当年22円と
記念配当3円の合計25円



- 27年3月期は普通配当年25円を
予定

株主各位への長期にわたる安定的な配当
今後の事業拡大に向けた内部資金の確保



当期の財政状況、利益水準、配当性向

6. 株主還元(2)

＜株主優待＞

※ 平成25年9月30日現在の株主から実施

対象⇒9月末現在で1単元以上保有していただいている株主

内容⇒一律クオカード1,000円

目的⇒多くの株主に中長期的に保有していただくこと



平成26年3月末現在単元株主数:4,174名

(昨年3月末に比べ2,243名増加)

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！



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26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。