

平成30年3月期 決算説明会

平成30年 5月 16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

2. 平成30年3月期 業績

3. 平成31年3月期 業績見通し

4. 2015~2017年度 中期事業計画トリプル30プラン総括と今後に向けて

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 97.4% （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

538 名 （平成30年3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

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

※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 業績

日本経済	<p>当事業年度における日本経済は、雇用の着実な改善が続くなか、各種政策の効果もあり緩やかな回復基調が続きました。</p> <p>一方、米国新政権による日本を含め他国との貿易摩擦の拡大が懸念されるなど、依然として先行きが不透明な状況が続いております。</p>
情報 サービス業	<p>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30年2月分確報値では、前年同月比$\Delta 1.7\%$と3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$\Delta 4.0\%$となっております。</p> <p>また日銀短観（2018年3月調査）による金融機関の2018年度計画値（ソフトウェア投資額）は3%の増加となっている一方、IT技術者不足は依然として解消しておらず人材確保は厳しい状況が続きました。</p>

(単位：百万円)

	H29.3月期	H30.3月期	増減額	増減率(%)
売上高	12,223	11,988	△234	△1.9%
売上総利益 (売上総利益率)	2,252 18.4%	2,055 17.1%	△197	△8.8%
販売費および一般管理費	1,076	1,159	+82	+7.6%
営業利益 (営業利益率)	1,175 9.6%	896 7.5%	△279	△23.8%
経常利益 (経常利益率)	1,183 9.7%	903 7.5%	△279	△23.6%
当期純利益	807	610	△196	△24.4%

【売上・利益の状況】

売上

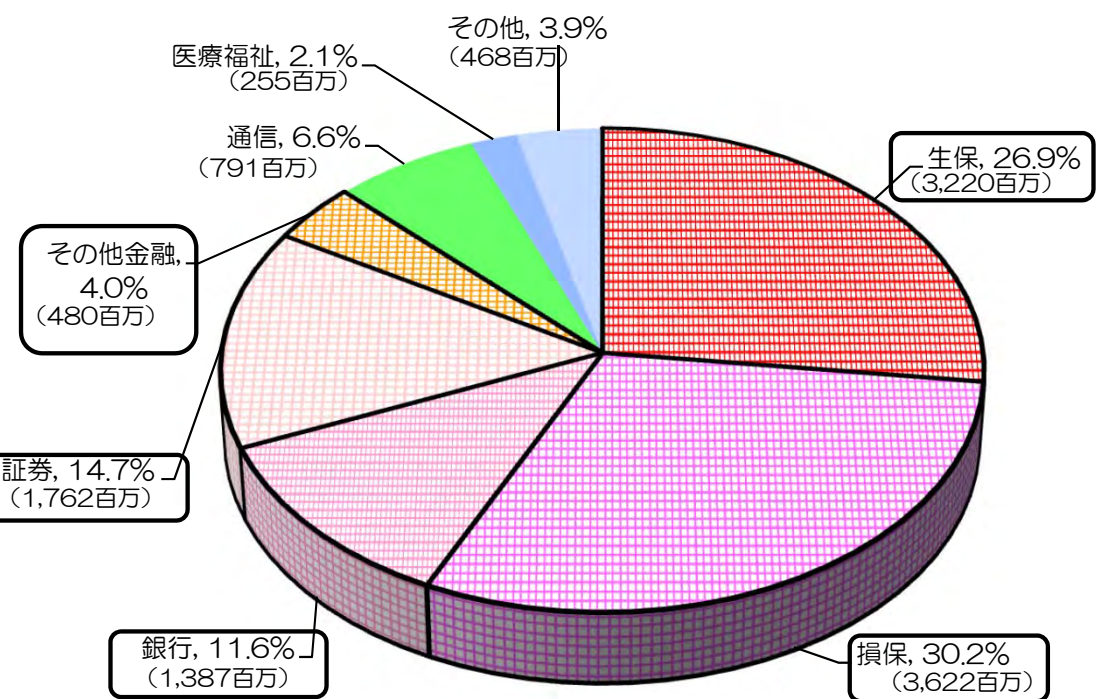
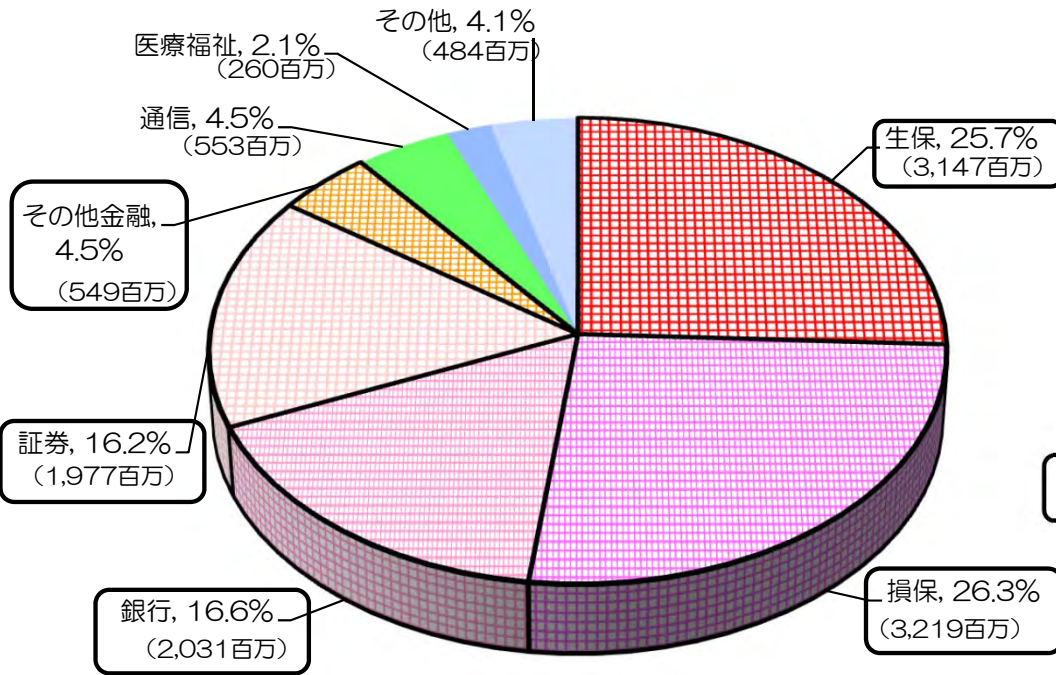
大口顧客（大手Sler）の売上の減少、大規模案件の縮小・終了などでやや減少

利益

仕入コストの上昇、低利益/赤字プロジェクトの発生、新人を中心とした人材育成の強化、新技術・新事業への先行投資等により減少

平成29年3月期

平成30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)

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)

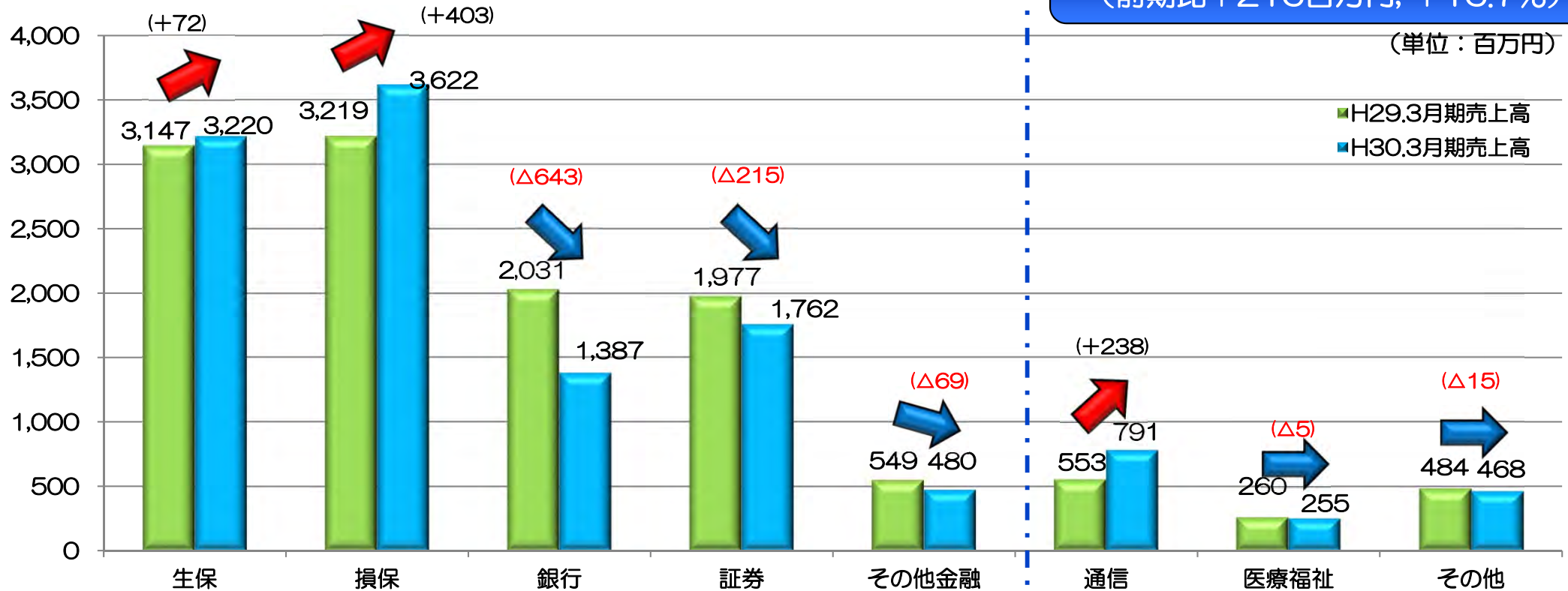
は、金融系業種

【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

業種別 売上高・前期比較

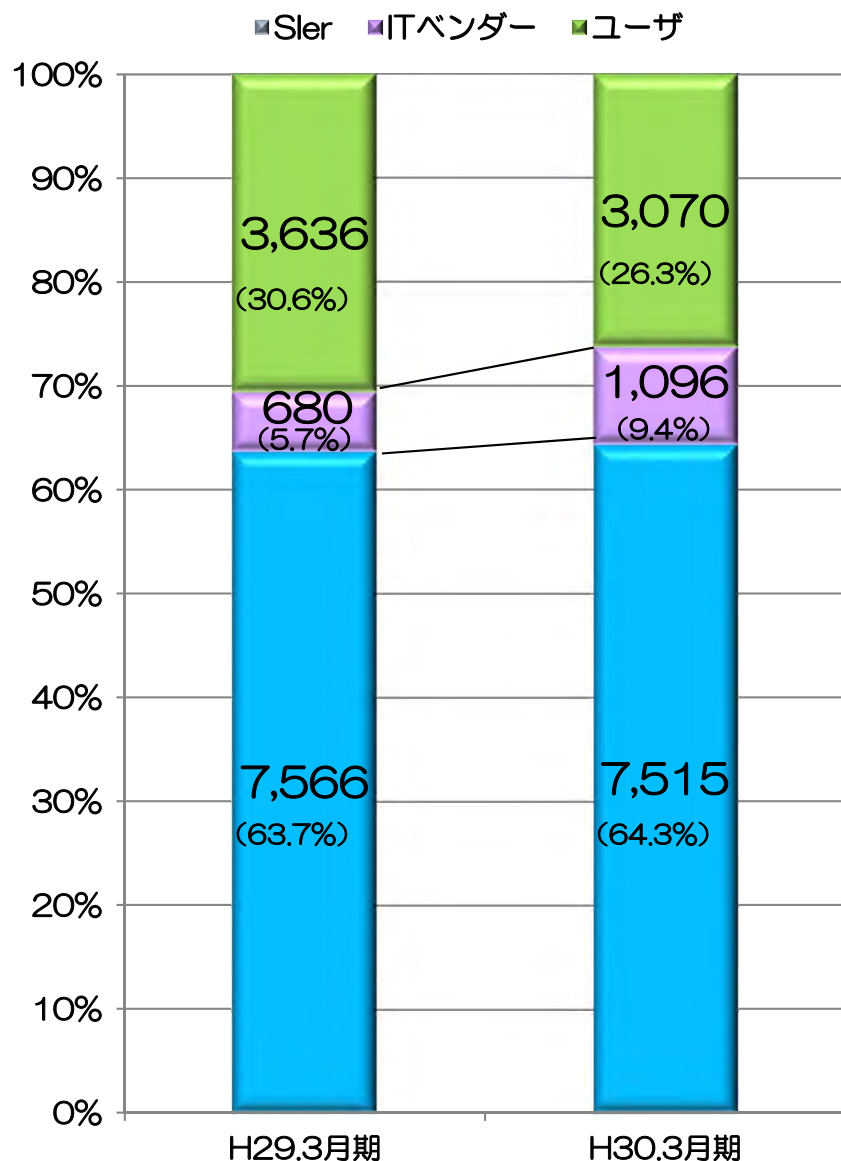
金融系：10,473百万円（前期比△451百万円, △4.1%）

非金融系：1,515百万円
（前期比+216百万円, +16.7%）



- 生保系業務は、既存顧客の保守領域の範囲拡大により受注が増加
- 損保系業務は、大型開発案件の受託に加え、既存領域の拡大が順調に推移
- 銀行系業務は、統合案件のピークアウトにより受注が減少
- 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、基盤系保守の拡大やAI開発等により通信系業務が増加

(単位：百万円)



	H29.3月期	H30.3月期	増減
Sler	7,566 63.7%	7,515 64.3%	△51 +0.6ポイント
ITベンダー (メーカー)	680 5.7%	1,096 9.4%	+415 +3.7ポイント
ユーザ	3,636 30.6%	3,070 26.3%	△565 △4.3ポイント
計	11,883 100.0%	11,682 100.0%	△201

売上高上位3社

1. (株)野村総合研究所 Sler
27億40百万円 (22.9%, △91百万, △3.2%)
2. SCSK(株) Sler
13億46百万円 (11.2% , △262百万, △16.3%)
3. シンプレクス(株) Sler
10億27百万円 (8.6%, △19百万, △1.9%)

()内は構成比、前期比増減額、前期比増減率

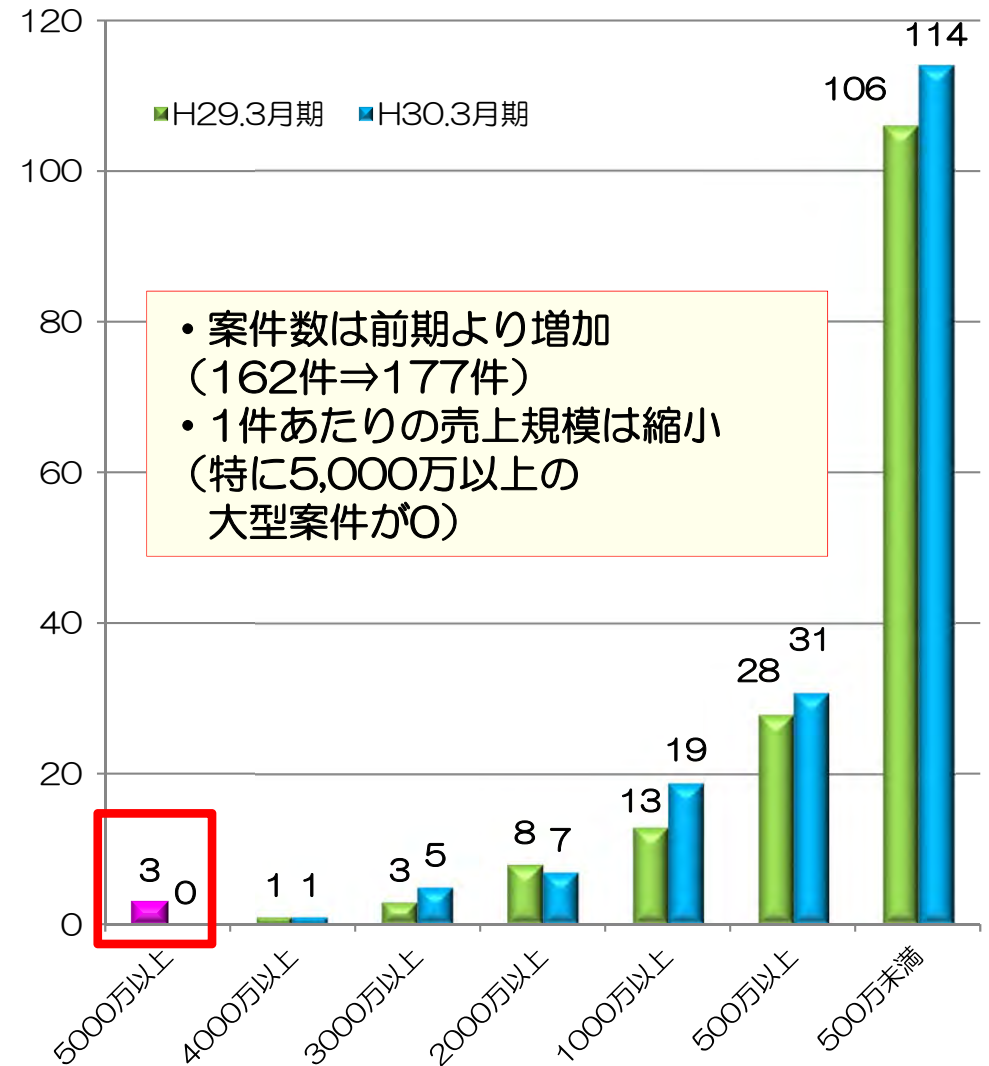
1. 大口顧客の状況

(単位：百万円)

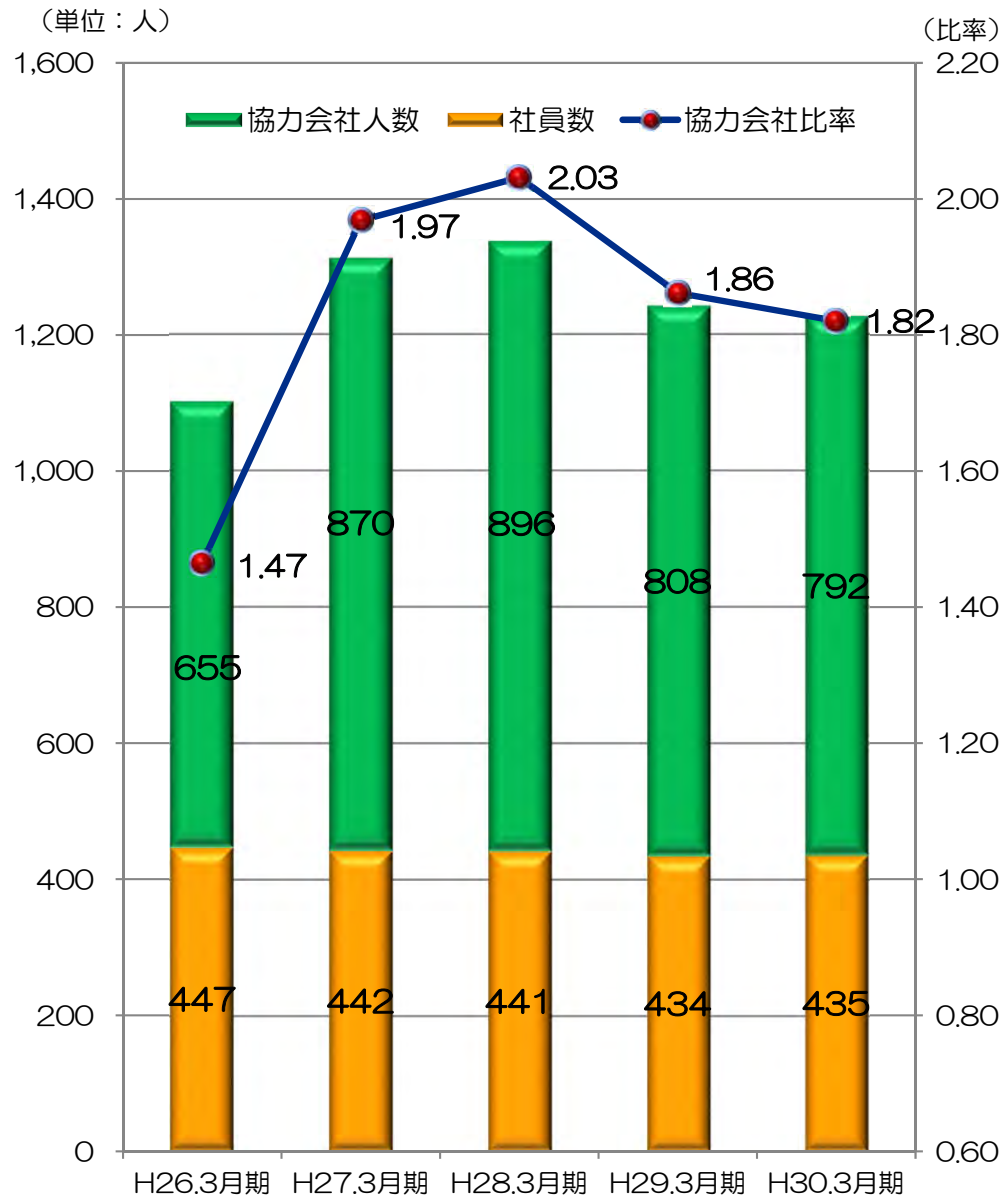
売上 順位	H29.3月期	H30.3月期	前期比	
			増減額	増減率
1	2,832	2,740	△91	△3.2%
2	1,609	1,346	△262	△16.3%
3	1,047	1,027	△19	△1.9%
4	843	664	△178	△21.2%
5	477	652	+175	+36.7%
6	769	532	△236	△30.7%
7	447	390	△56	△12.7%
8	117	362	+245	+208.5%
9	38	344	+306	+792.8%
10	92	255	+163	+175.9%
計	8,275	8,318	+43	+0.5%

2. 案件の状況

(単位：件)



当期業績分析(開発要員数)



(単位：人)

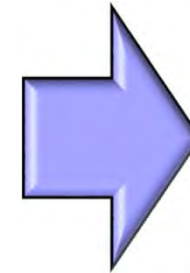
	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期	H29.3月期	H30.3月期
社員数	447	442	441	434	435
協力会社人数	655	870	896	808	792
社員+協力会社計	1,102	1,312	1,337	1,242	1,227
協力会社比率	1.47	1.97	2.03	1.86	1.82

※人数は月平均

主なコスト増の要因(前期比較)

1. 人員強化

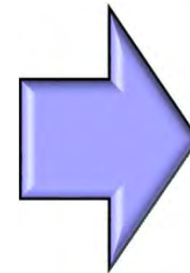
- 教育研修費(外部委託)
- 新人人件費(新卒採用増) 28名⇒40名



+69百万円

2. 新技術/新事業への投資

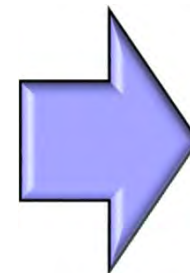
- 新組織の設置および人員強化
- プロジェクトT(AI技術活用推進)



+51百万円

3. 仕入れコストの上昇

- 協力会社要員1人あたり平均仕入単価
前期比 2.1%上昇

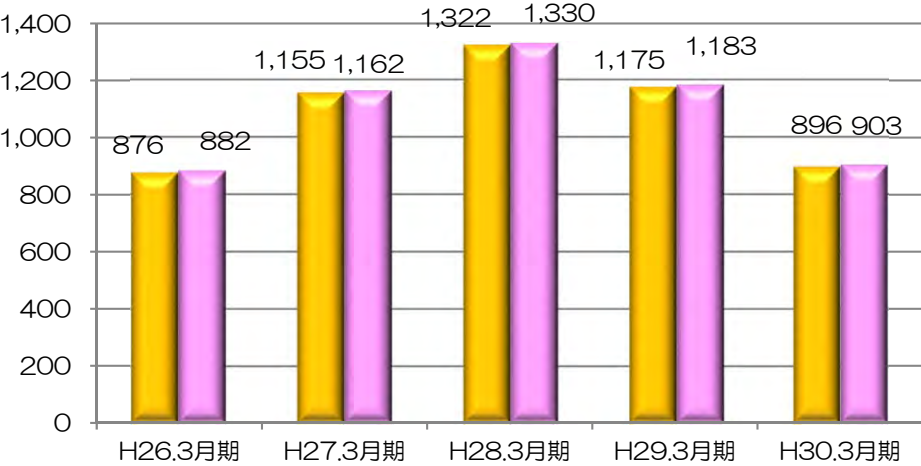


+121百万円

(単位：百万円)

営業利益と経常利益の推移

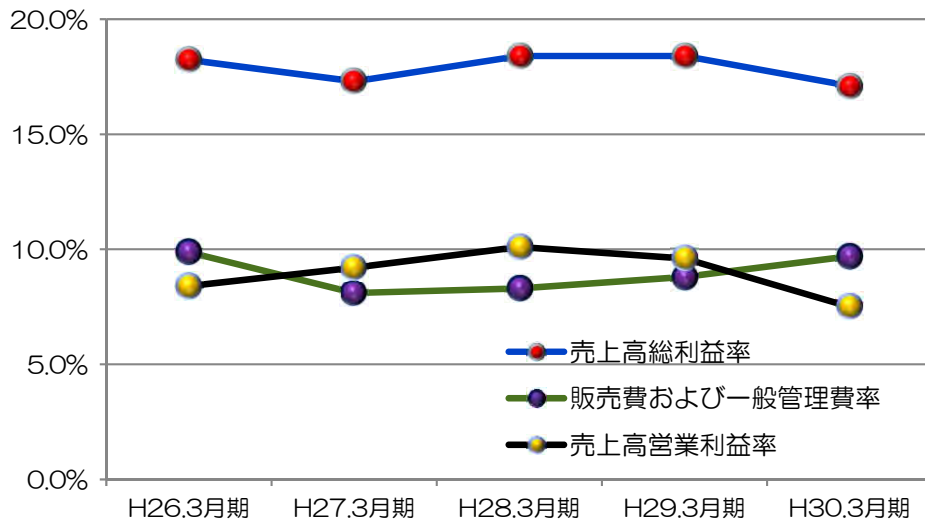
■ 営業利益 ■ 経常利益



(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
営業利益	876	1,155	1,322	1,175	896
経常利益	882	1,162	1,330	1,183	903

各利益率等の推移



	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期	H29.3月期	H30.3月期
売上高総利益率	18.2%	17.3%	18.4%	18.4%	17.1%
販売費および一般管理費率	9.9%	8.1%	8.3%	8.8%	9.7%
売上高営業利益率	8.4%	9.2%	10.1%	9.6%	7.5%

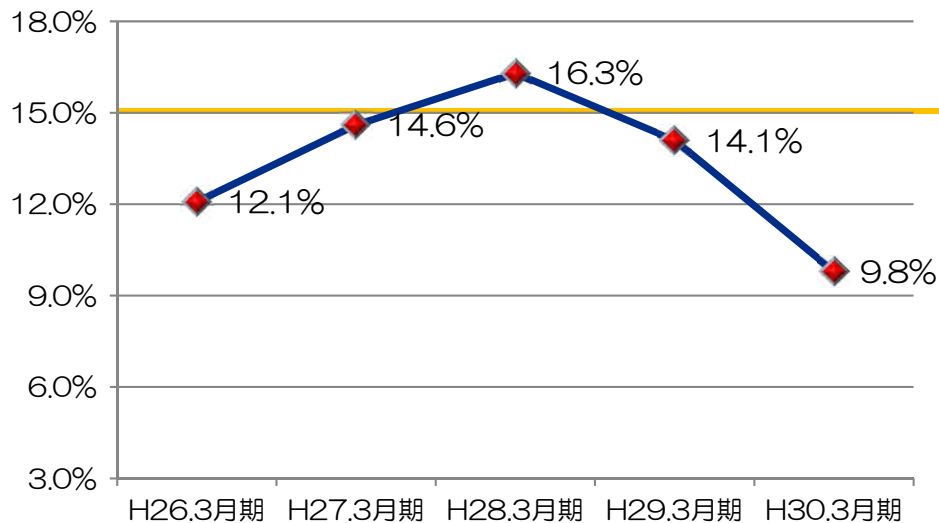
売上高営業利益率は10%を目標

純資産・総資産

(単位：百万円)



ROE(自己資本当期純利益率)



(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

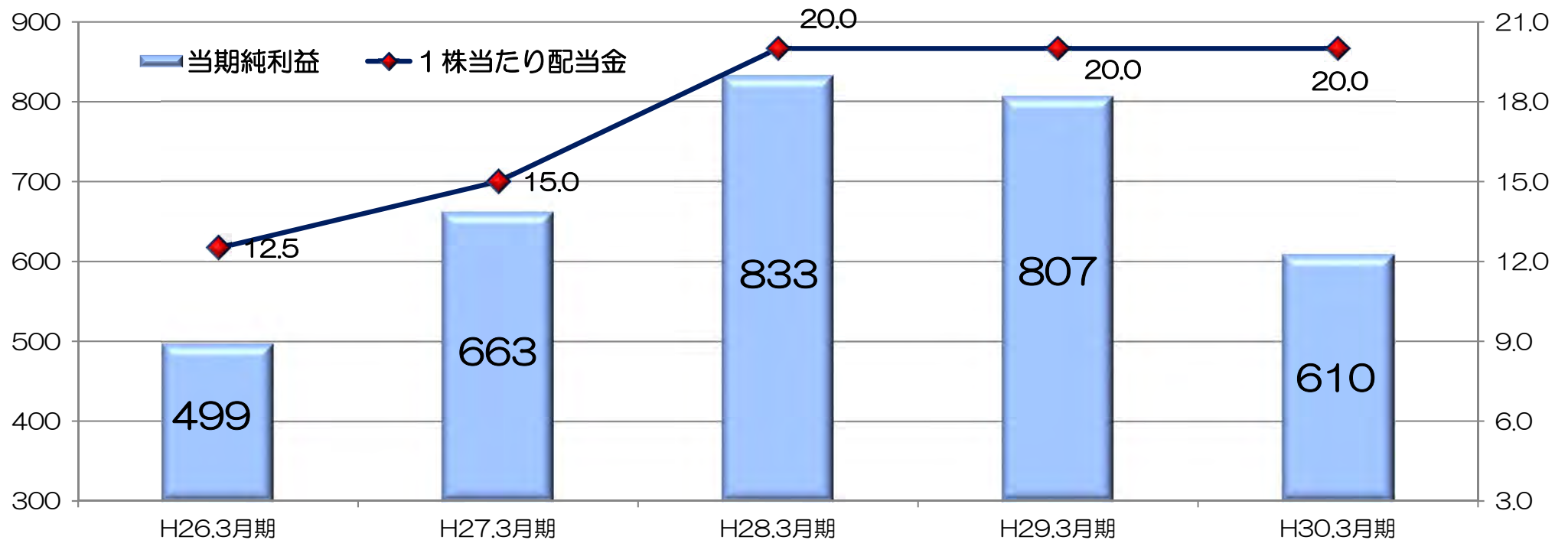
	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期	H29.3月期	H30.3月期
ROE	12.1%	14.6%	16.3%	14.1%	9.8%

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	15.0円	20.0円	20.0円	20.0円
	(25円：普通配当22円 +記念配当3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%

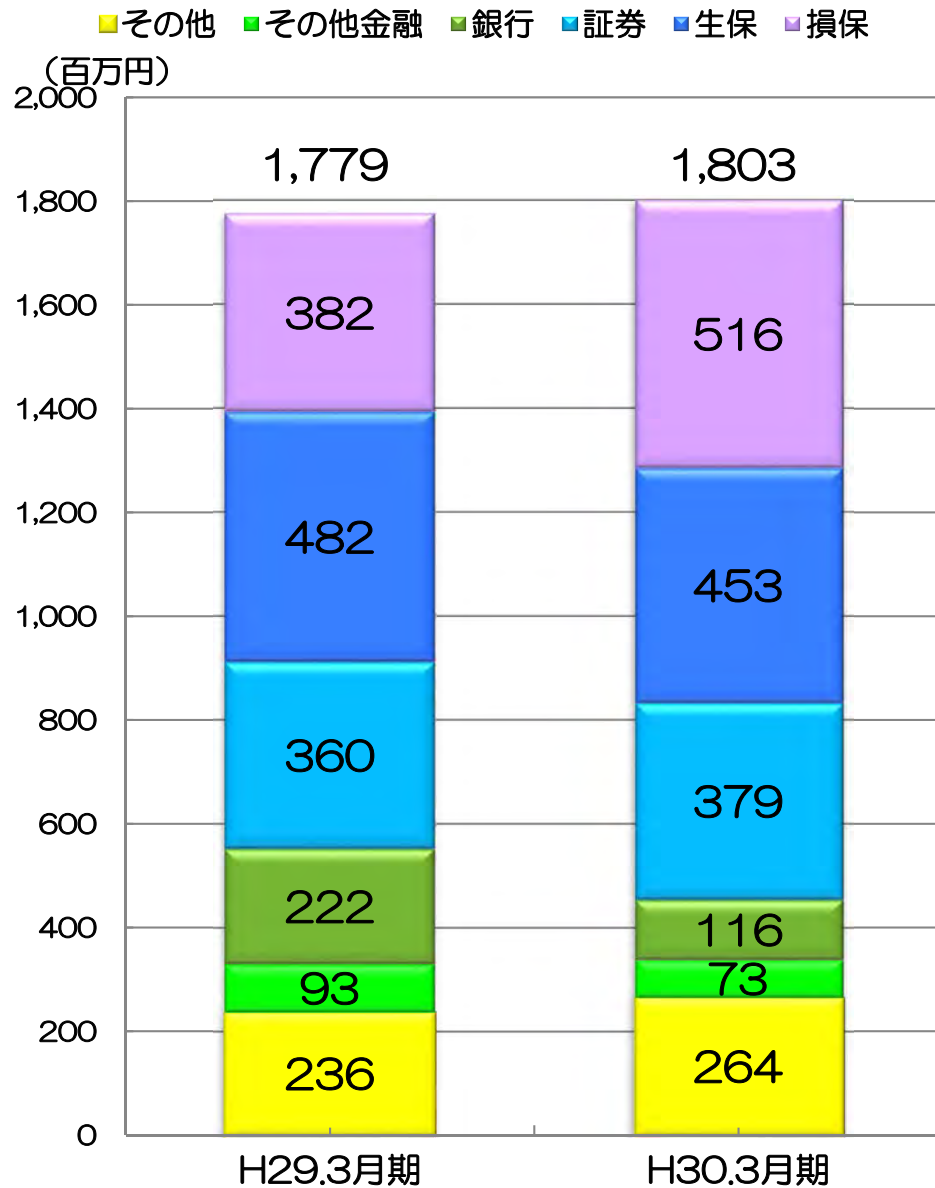
※1.H26.3月期の配当金は、平成26年12月1日の1：2の株式分割に伴う影響を遡及して調整しております。() 括弧内の金額は実際の配当金額です。

3. 平成31年3月期 業績見通し

<p>日本経済</p>	<p>【2018年4月16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。</p>
<p>情報サービス業</p>	<p>【経済産業省「特定サービス産業動態統計」より】 ・2月の売上高は、前年同月比▲1.7%と3ヶ月ぶりの減少。 当社が主力とする受注ソフトウェアは同4.4%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</p>
<p>当社の状況</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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%



(単位：百万円)

業種	H29.3月期	H30.3月期	増減額	増減率
損保	382	516	+133	+34.9%
生保	482	453	△28	△6.0%
証券	360	379	+18	+5.2%
銀行	222	116	△106	△47.8%
その他金融	93	73	△20	△22.1%
その他	236	264	+27	+11.6%
計	1,779	1,803	+23	+1.3%

全体では前期より微増も、大型開発案件の発注の遅れ、発注期間の短期化により一部の業種で減少あり

目標達成に向け新組織体制で以下に取り組みます。

保険事業部を、生保、損保の2事業部に分化し特化と強化（女性執行役員任命）

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

業種に依存しないクロスファンクショナルな技術組織（先端技術開発室）を新設し活況なオープン案件に対応

新技術の調査だけでなく利活用による新たな事業の展開、事業開発力の強化を図る為、新技術調査室・事業開発室を統合

採用から教育、能力評価まで系統だった人材育成を図るため、人材開発部を管理本部に移設（新人教育期間を3ヶ月から6ヶ月に延長し即戦力化）

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

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T）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発信（子育て・介護支援、経営ビジョン）

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

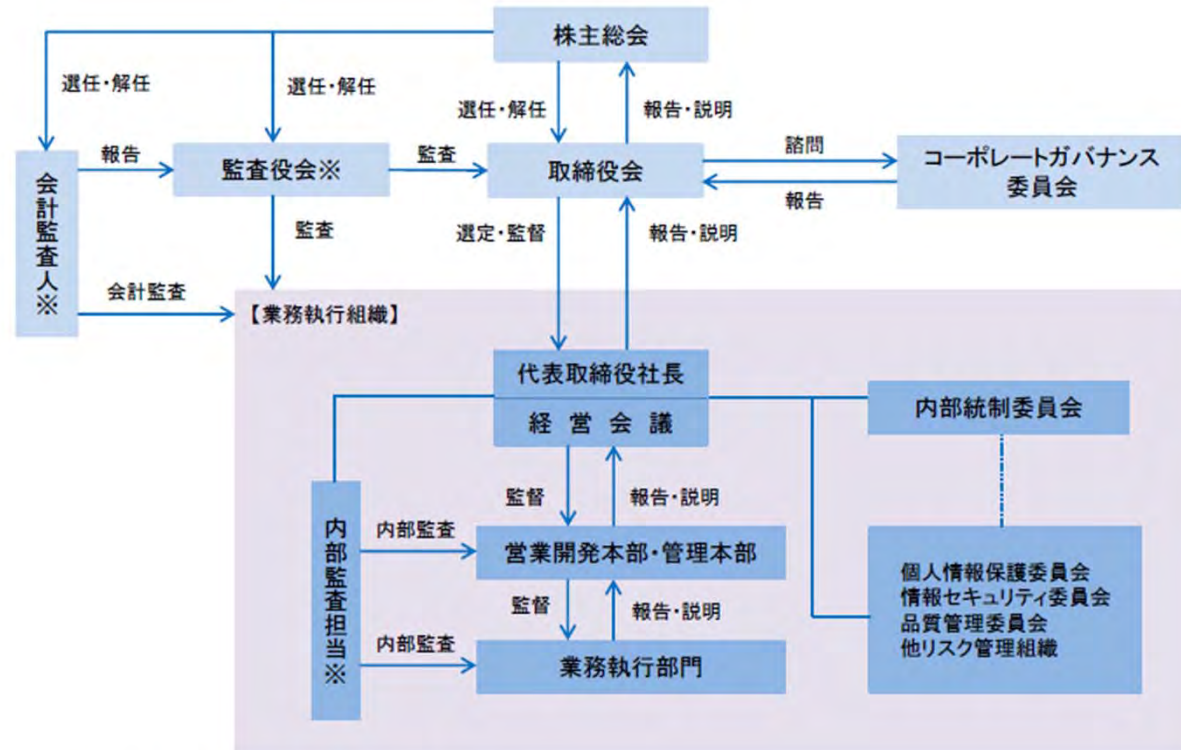
ISO27001（情報セキュリティマネジメントシステム）の適切な運用でセキュリティ対応の徹底

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

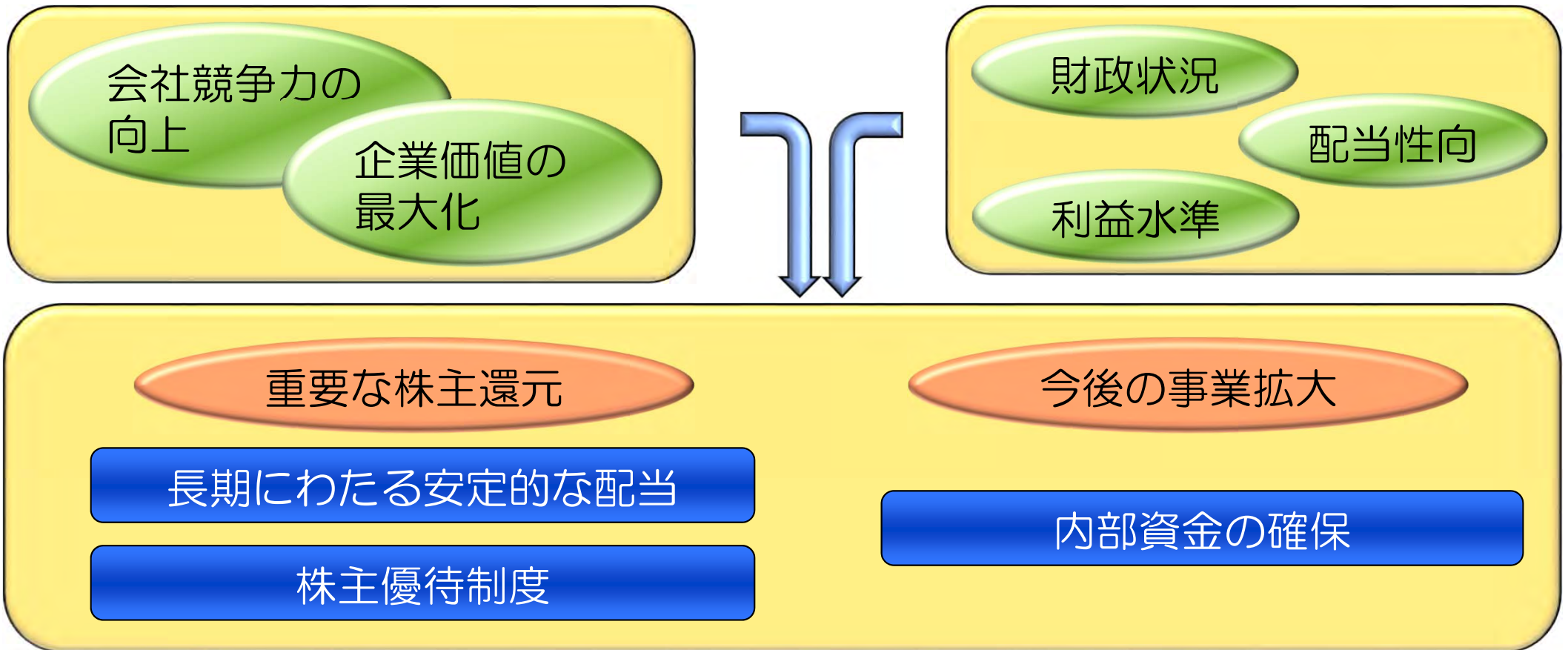


※監査役会・会計監査人・内部監査担当の連携

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



4. 2015～2017年度 中期事業計画
トリプル30プラン総括と
今後に向けて

2015～2017年度（平成28年3月期～平成30年3月期）3カ年 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



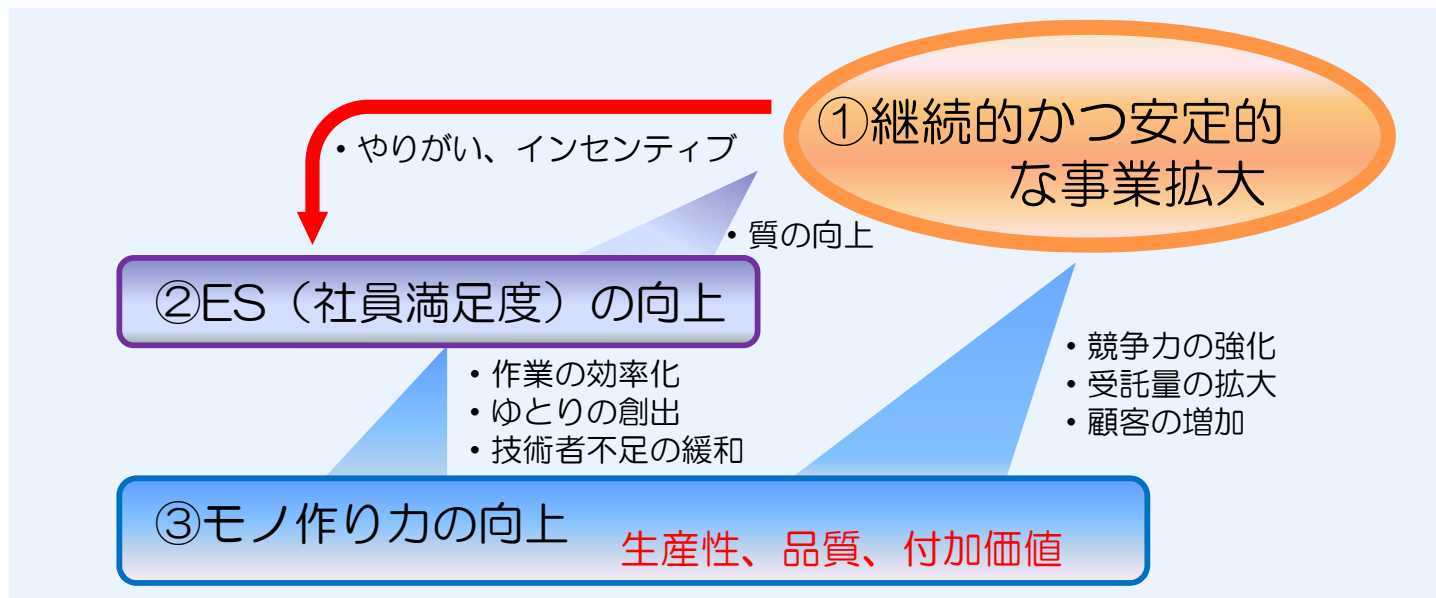
平成30年3月期に下方修正

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

過去3カ年の振り返り

継続的・安定的な事業拡大

- 初年度は売上額、営業利益額、営業利益率ともに目標達成
その後は2期連続で減収減益で目標未達

→主要因

大手顧客からの受注減、案件と体制・スキルのミスマッチ

協力会社要員比率減少、協力会社要員1人あたり平均仕入単価上昇

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、時間外労働時間削減
- ES（社員満足度）調査を実施したことで社員満足度の実態を把握
- 子育て・介護支援制度の確立、社員相談窓口の設置、ポータルサイトを通じたコミュニケーションの醸成等により、働く環境を整備・改善

過去3カ年の振り返り

モノ作り力の強化 ～品質・生産性向上の仕組み作り～

- アセスメントによるエンハンス活動の継続実施で保守の安定化を実現
- 品質・生産性向上のためのTSS標準の策定と開発プロジェクトへの展開
- 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る現場レベルでの品質・生産性向上
- プロジェクトごとの生産性目標設定により生産性改善
- IT資格/業務資格保有者の増強、リーダーシップ/マネジメント研修等を通じた能力向上推進、最先端技術対応人材の育成

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

新たな事業へ進出し、新たな収益の柱の構築（CASE事業）

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

新技術の獲得と実業務への展開で収益確保

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及び会社ロイヤリティの向上

トラディショナルITビジネス

業務力、マネジメント力、システム構築力をより一層強化することで、金融を中心とした従来型のシステム開発事業を拡大する。

拡張ITビジネス

先進技術力、事業開発力を活かし、既存の業務システムに関連したデジタルビジネス領域を開拓する。

創造ITビジネス

先進技術力、事業開発力を活かし、新たな事業やビジネススキームを創造する。

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。