

# 2019年3月期 決算説明会

2019年 5月 20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. 2019年3月期 業績

3. 2020年3月期 業績見通し

4. 中期事業計画

# 1. 会社概要



# 会社概要

|       |  |
|-------|--|
| 設立    | 1971年6月  |
| 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% (2019年3月期)                                |
| 特徴    | 金融コア型経営 85.2% (2019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<br>非金融系：通信、運輸、電力、IT基盤、郵便、健保、その他 |
| 従業員数  | 534 名 (2019年3月末時点)                                       |



# 当社の強み

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968資格を取得 ※2019年3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365資格を取得 ※2019年3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)、ジブラルタ生命保険(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、シンプレクス(株)、日鉄ソリューションズ(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 | 2003年6月  |
| (株)野村総合研究所      | e-eパートナー           | 2008年4月  |
| (株)エヌ・ティ・ティ・データ | ビジネスパートナー          | 2009年10月 |
| SCSK(株)         | コア10パートナー          | 2016年3月  |

## 2. 2019年3月期 業績

|             |  |
|-------------|--|
| 日本経済        | 当事業年度における日本経済は、雇用・所得環境の改善が続くなかで、景気は緩やかな回復が続きました。しかしながら、米中貿易摩擦の問題や英国のEU離脱問題など世界経済の先行きは不透明な状況にあります。  |
| 情報<br>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、2019年2月分確報値では、前年同月比3.4%と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、前年同月比5.6%の増加となっております。</p> <p>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)

|                   | 2018.3月期       | 2019.3月期       | 増減額  | 増減率(%) |
|-------------------|----------------|----------------|------|--------|
| 売上高               | 11,988         | 12,802         | +814 | +6.8%  |
| 売上総利益<br>(売上総利益率) | 2,055<br>17.1% | 2,172<br>17.0% | +116 | +5.7%  |
| 販売費および一般管理費       | 1,159          | 1,141          | △17  | △1.5%  |
| 営業利益<br>(営業利益率)   | 896<br>7.5%    | 1,030<br>8.1%  | +134 | +15.0% |
| 経常利益<br>(経常利益率)   | 903<br>7.5%    | 1,038<br>8.1%  | +135 | +15.0% |
| 当期純利益             | 610            | 651            | +40  | +6.7%  |

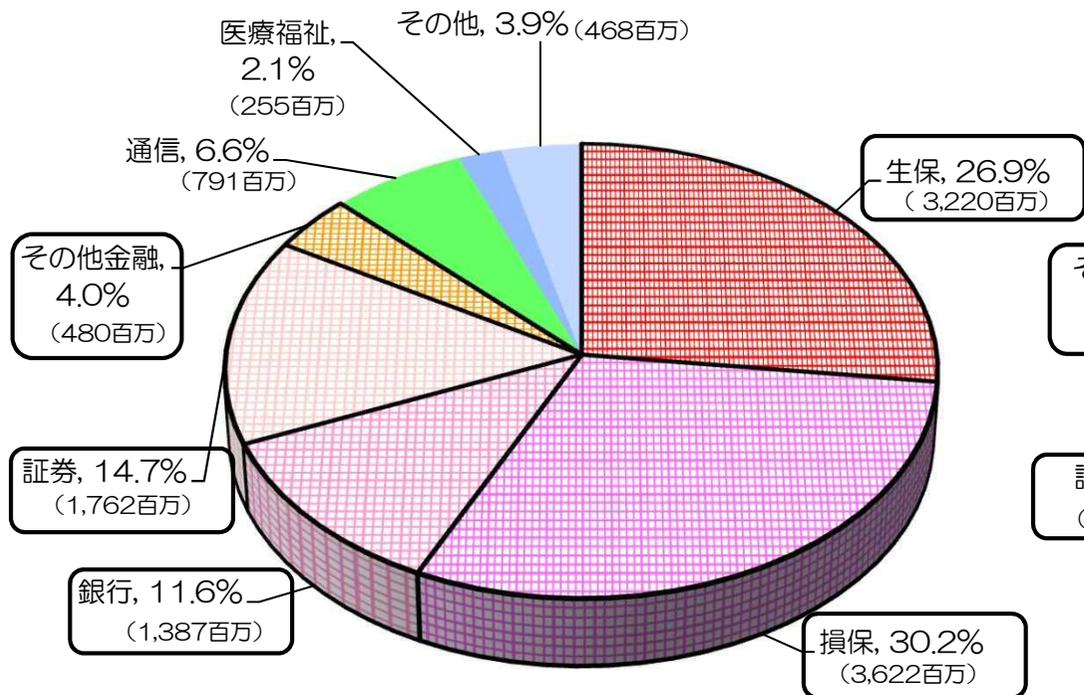
## 【売上・利益の状況】

**売上** 金融系で損保系業務が大幅に増加、非金融系でAIなど通信系業務が増加し、増収

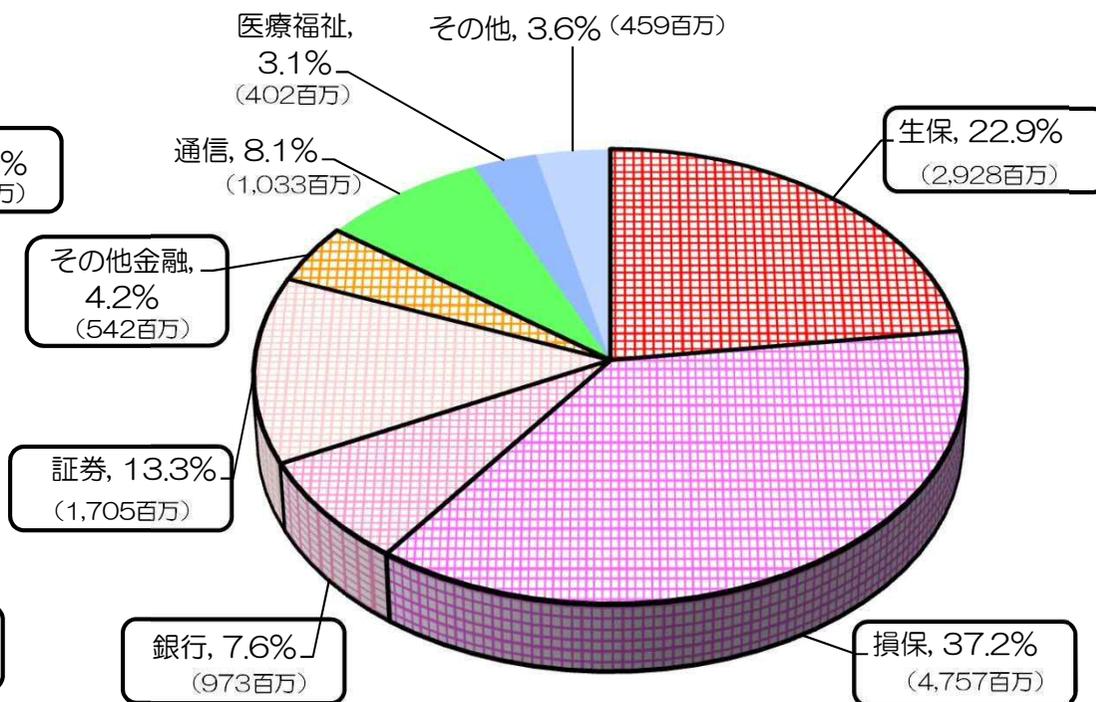
**利益** 売上の増加および販管費の抑制により増益

# 業種別 売上高・構成比

2018年3月期



2019年3月期



 は、金融系業種

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)

売上高：12,802百万円  
 金融関連：85.2%(10,907百万円)  
 非金融関連：14.8%(1,895百万円)

# 業種別 売上高・前期比較

金融系：10,907百万円（前期比434百万円, +4.1%）

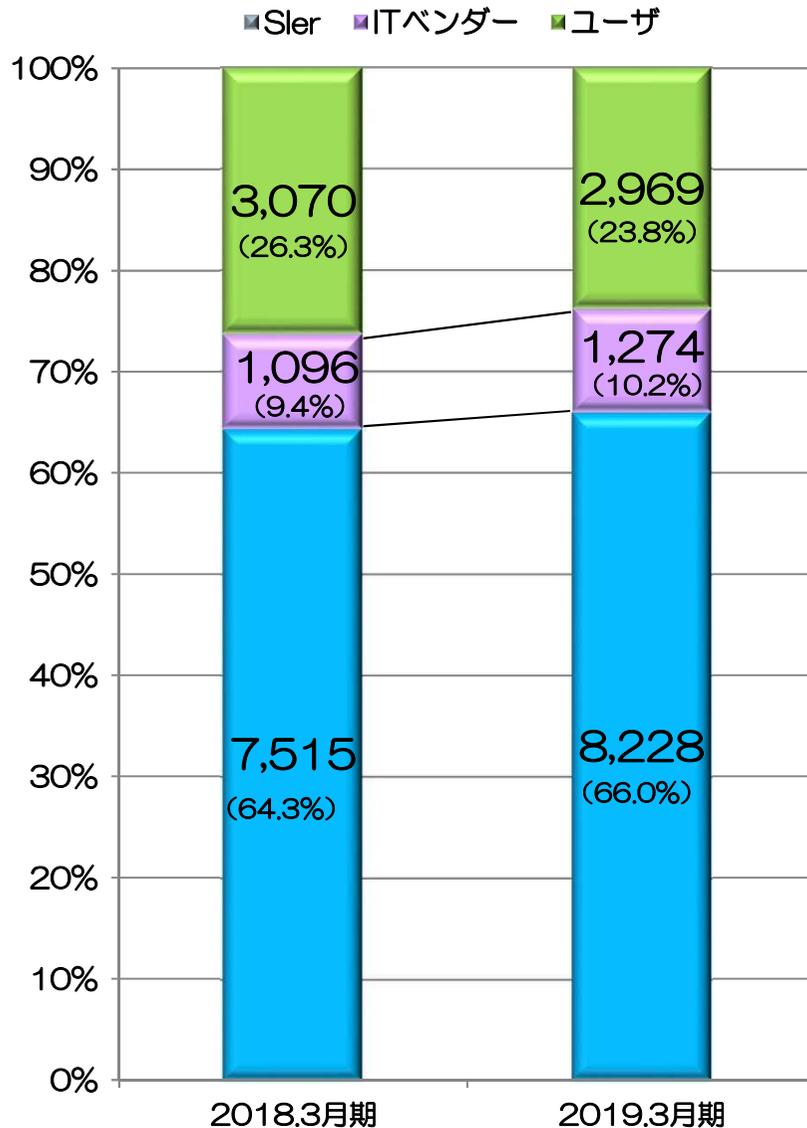
非金融系：1,895百万円（前期比380百万円, +25.1%）  
（単位：百万円）



- ・ 生保系業務は、大型開発案件が保守フェーズへ移行したことにより受注が減少
- ・ 損保系業務は、大型開発案件の受注に加え、既存領域の拡大が順調に推移し増加
- ・ 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、新規顧客の獲得が進むも、既存顧客の体制縮小により受注がわずかに減少
- ・ 金融系以外は、基盤系保守の拡大やAI開発等の受注により通信系業務が増加、既存顧客の保守領域の拡大により医療福祉系業務が増加

# 受注先別 売上高・構成比(ソフトウェア開発)

(単位：百万円)



|                  | 2018.3月期         | 2019.3月期         | 増減               |
|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Sler             | 7,515<br>64.3%   | 8,228<br>66.0%   | +713<br>+1.7ポイント |
| ITベンダー<br>(メーカー) | 1,096<br>9.4%    | 1,274<br>10.2%   | +178<br>+0.8ポイント |
| ユーザ              | 3,070<br>26.3%   | 2,969<br>23.8%   | △101<br>△2.5ポイント |
| 計                | 11,682<br>100.0% | 12,471<br>100.0% |                  |

## 売上高上位3社

1. (株)野村総合研究所   
35億5百万円( 27.4%, 765百万, 27.9%)
2. SCSK(株)   
14億25百万円( 11.1%, 78百万, 5.8%)
3. シンプレクス(株)   
9億10百万円( 7.1%, △116百万, △11.4%)

( )内は構成比、前期比増減額、前期比増減率

## 営業利益と経常利益の推移

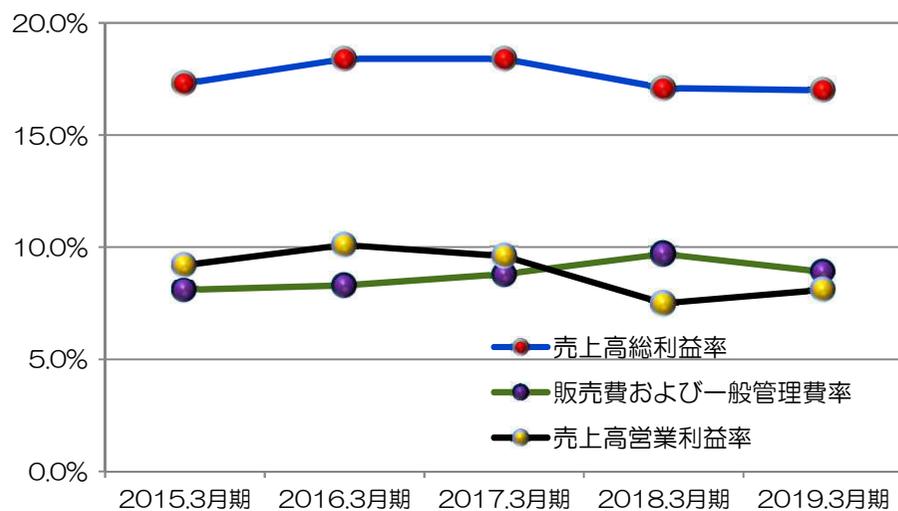
(単位：百万円)



(単位：百万円)

|      | 2015.3月期 | 2016.3月期 | 2017.3月期 | 2018.3月期 | 2019.3月期 |
|------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 営業利益 | 1,155    | 1,322    | 1,175    | 896      | 1,030    |
| 経常利益 | 1,162    | 1,330    | 1,183    | 903      | 1,038    |

## 各利益率等の推移



|              | 2015.3月期 | 2016.3月期 | 2017.3月期 | 2018.3月期 | 2019.3月期 |
|--------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 売上高総利益率      | 17.3%    | 18.4%    | 18.4%    | 17.1%    | 17.0%    |
| 販売費および一般管理費率 | 8.1%     | 8.3%     | 8.8%     | 9.7%     | 8.9%     |
| 売上高営業利益率     | 9.2%     | 10.1%    | 9.6%     | 7.5%     | 8.1%     |

売上高営業利益率は10%を目標



# 純資産・総資産・ROE

## 純資産・総資産

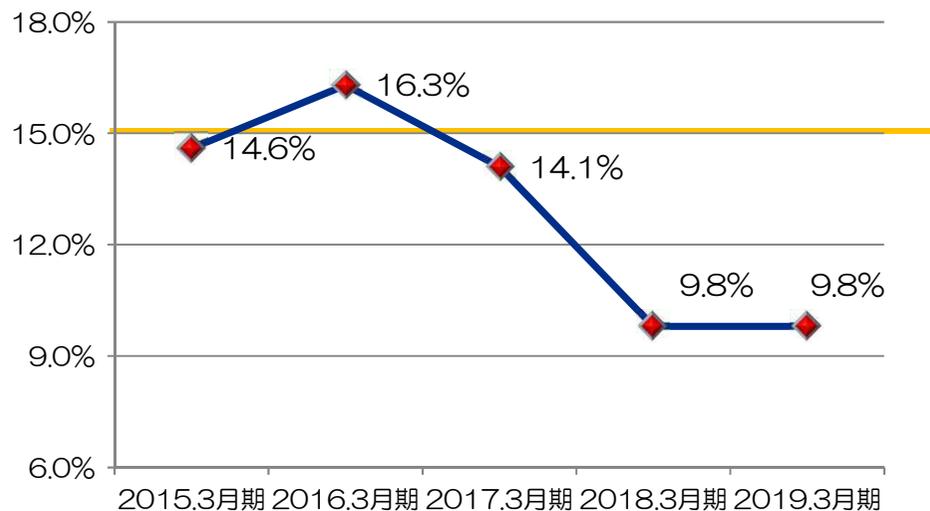
(単位：百万円)



(単位：百万円)

|     | 2015.3月期 | 2016.3月期 | 2017.3月期 | 2018.3月期 | 2019.3月期 |
|-----|----------|----------|----------|----------|----------|
| 純資産 | 4,806    | 5,451    | 6,033    | 6,427    | 6,836    |
| 総資産 | 8,340    | 8,914    | 9,237    | 9,852    | 10,422   |

## ROE(自己資本当期純利益率)



|     | 2015.3月期 | 2016.3月期 | 2017.3月期 | 2018.3月期 | 2019.3月期 |
|-----|----------|----------|----------|----------|----------|
| ROE | 14.6%    | 16.3%    | 14.1%    | 9.8%     | 9.8%     |

ROE(自己資本当期純利益率)は15%を目標

# 当期純利益・配当金・配当性向

(単位：百万円)

(単位：円)



|           | 2015.3月期 | 2016.3月期 | 2017.3月期 | 2018.3月期 | 2019.3月期     |
|-----------|----------|----------|----------|----------|--------------|
| 配当金<br>※1 | 15.0円    | 20.0円    | 20.0円    | 20.0円    | <u>25.0円</u> |
| 配当性向      | 27.4%    | 29.1%    | 30.1%    | 39.7%    | 46.6%        |
| 純資産配当率    | 4.1%     | 4.7%     | 4.2%     | 3.9%     | 4.6%         |

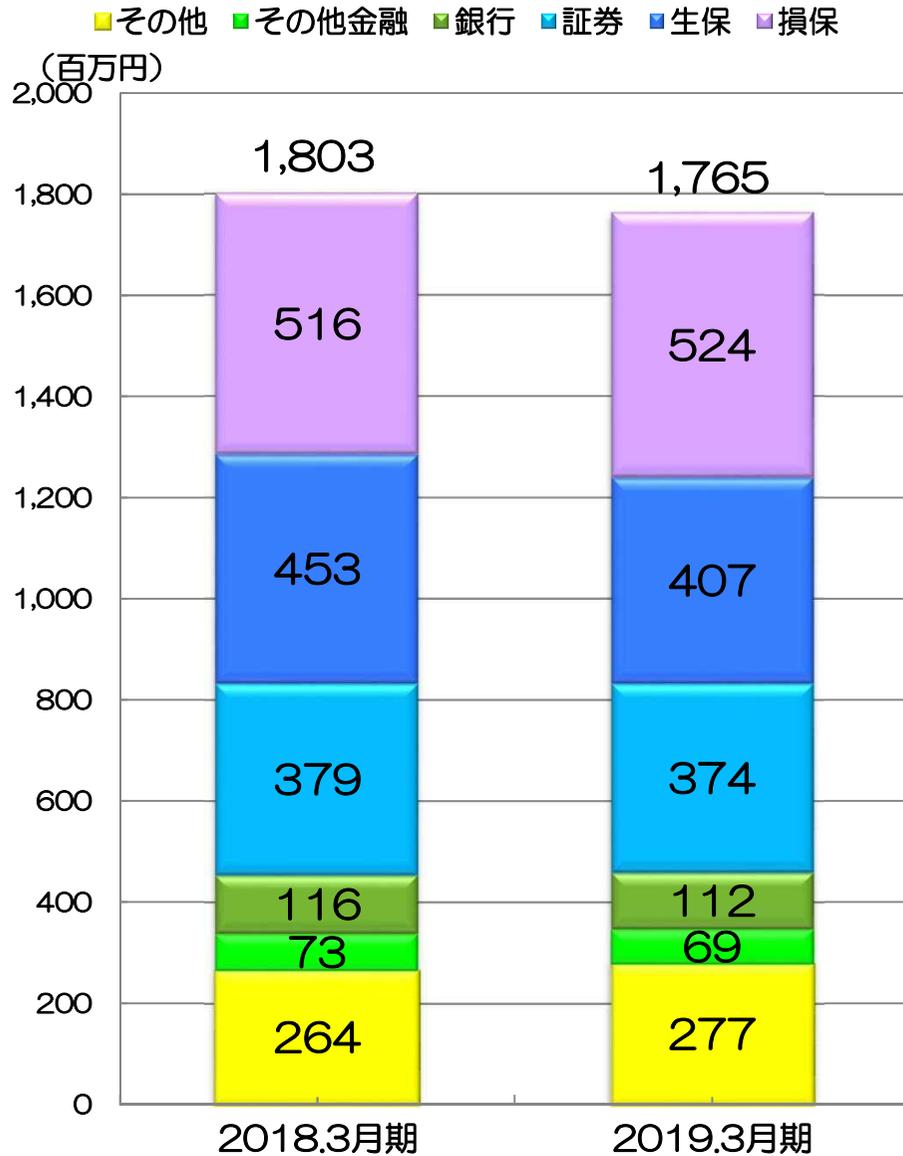
## 3. 2020年3月期 業績見通し

|                     |  |
|---------------------|--|
| <p>日本経済</p>         | <p>【2019年4月18日 内閣府発表 月例経済報告より】<br/>         先行きについては、当面、一部に弱さが残るものの、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。</p> <p>【2019年5月13日 内閣府発表】<br/>         3月の景気動向指数からみた国内景気の基調判断は6年2カ月ぶりに「悪化」となった。</p>  |
| <p>情報<br/>サービス業</p> | <p>【日銀短観（2019年3月調査）】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・金融機関の2019年度計画値（ソフトウェア投資額）は5.4%の増加</li> </ul> <p>【経済産業省「特定サービス産業動態統計」より】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2月の売上高は、前年同月比3.4%と5ヶ月連続の増加<br/>当社が主力とする受注ソフトウェアは同5.6%の増加</li> </ul> <p>【JISA（情報サービス産業協会）DI調査より】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・4～6月の売上高予測は、前期（1～3月）からプラス幅を縮小（41.8→26.4ポイント）</li> <li>・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</li> </ul> |
| <p>当社の状況</p>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>・銀行系業務は、大型統合案件収束により受注が減少（小規模テーマ案件あり）</li> <li>・証券系業務は、既存顧客の予算縮小による体制縮小で受注が減少（新規顧客案件あり）</li> <li>・生保系業務は、生保の大型基幹系刷新案件終了で受注減も、共済領域は拡大基調</li> <li>・損保系業務は、大型基幹系刷新案件が終了しエンハンス開発に移行</li> <li>・その他金融業務は、カード系の大型統合案件に不透明感も、他の新規案件により受注拡大見込み</li> <li>・金融系以外は、通信系業務において基盤やAI開発の拡大、メディア系業務の受注で増加傾向</li> </ul>  |

(単位：百万円)

|                 | 2019.3月期実績    | 2020.3月期計画    | 増減額  | 増減率(%) |
|-----------------|---------------|---------------|------|--------|
| 売上高             | 12,802        | 13,500        | +697 | +5.4%  |
| 営業利益<br>(営業利益率) | 1,030<br>8.1% | 1,130<br>8.4% | +99  | +9.6%  |
| 経常利益<br>(経常利益率) | 1,038<br>8.1% | 1,136<br>8.4% | +97  | +9.3%  |
| 当期純利益           | 651           | 773           | +121 | +18.7% |

# 業種別 期末受注残高



(単位：百万円)

| 業種       | 2018.3月期     | 2019.3月期     | 増減額        | 増減率          |
|----------|--------------|--------------|------------|--------------|
| 損保       | 516          | 524          | +7         | 1.5%         |
| 生保       | 453          | 407          | △45        | △10.1%       |
| 証券       | 379          | 374          | △4         | △1.3%        |
| 銀行       | 116          | 112          | △4         | △3.5%        |
| その他金融    | 73           | 69           | △3         | △5.1%        |
| その他      | 264          | 277          | +13        | 5.0%         |
| <b>計</b> | <b>1,803</b> | <b>1,765</b> | <b>△37</b> | <b>△2.1%</b> |

- 生保は減少（下期は増加予想）
- 通信系その他は通年で増加傾向
- それ以外は横ばい。

目標達成に向け新組織体制で以下に取り組みます。

「プロジェクト監理室」の監理機能を強化・進化させ「プロジェクト革新室」とする。不採算プロジェクトの予防、プロジェクトの円滑推進だけでなく、各部署でのデジタルビジネスの推進、持帰り開発の推進を図る。

企画室と営業部を統合し、将来の事業戦略の立案と共に、戦略に合致した営業展開が可能な組織とする。

銀行とカード・クレジット領域を統合し、今後のキャッシュレス化を睨みフィンテック事業全般の拡販を行う。

人材開発部を人事部直下に配置し、採用から育成まで一貫して実施する体制とし、社員育成を活発化させる。

コンプライアンス委員会の設置、リスク審査担当の新設により、ガバナンスおよびコンプライアンス体制の強化を図る。

# 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、福利厚生制度、経営ビジョン）

## セキュリティ対応と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

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

## 企業統治・内部統制

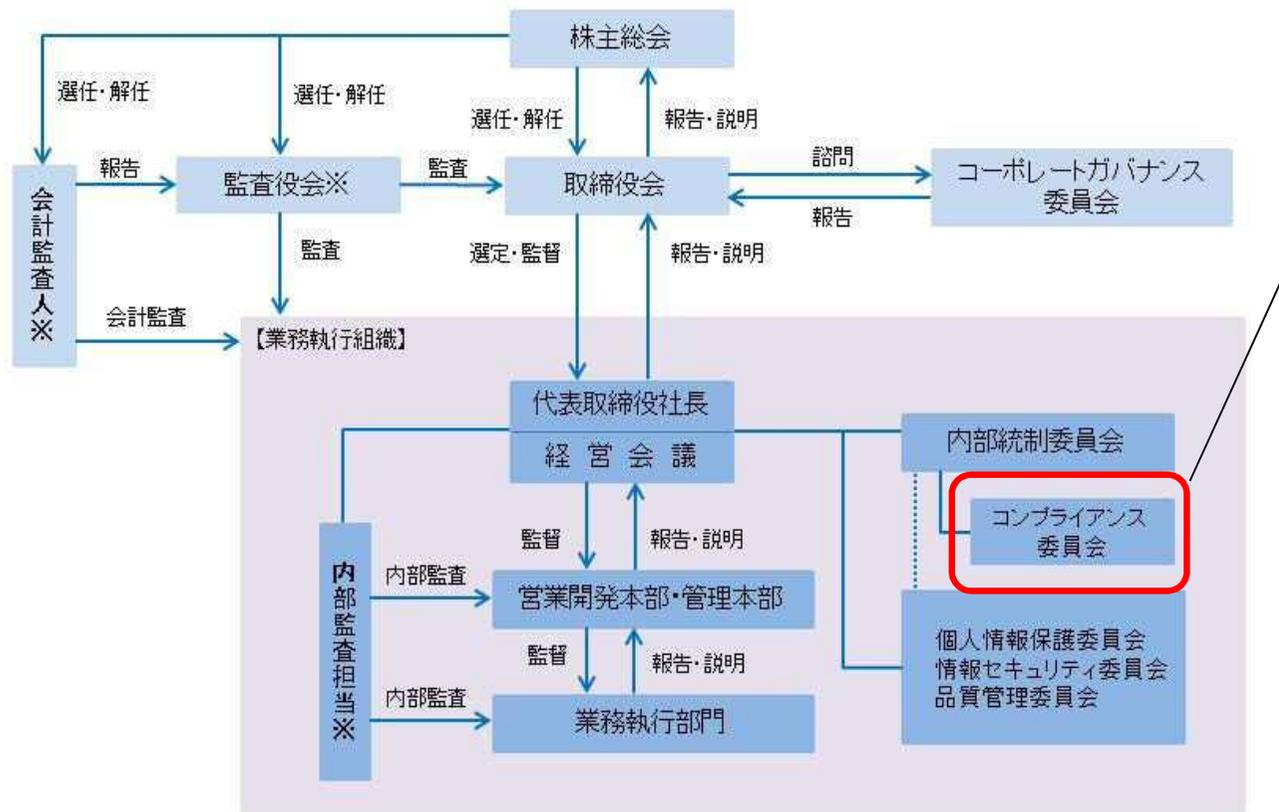
TSS企業行動基準を定め、コーポレートガバナンス、リスク管理、内部統制のプロセスを整備

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

## コンプライアンス意識の向上と徹底

コンプライアンス委員会設置により、コンプライアンス組織体制を強化

### 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

### コンプライアンス委員会の役割

- ・コンプライアンスに関する規定等の審議
- ・役職員に対するコンプライアンスに関する教育・啓蒙活動に関する方針の審議等
- ・当社のコンプライアンスに関する事項について状況の点検、報告、協議
- ・コンプライアンス違反行為が認められた場合の原因究明
- ・コンプライアンス違反行為に対する是正措置・再発防止措置の検討
- ・その他のコンプライアンスの推進に関すること

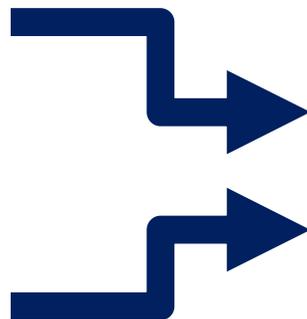
## 株主還元

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

会社競争力の向上  
 企業価値の最大化

利益水準  
 財政状況  
 配当性向



### 重要な株主還元

- 長期にわたる安定的な配当
- 株主優待制度

### 今後の事業拡大

- 内部資金の確保

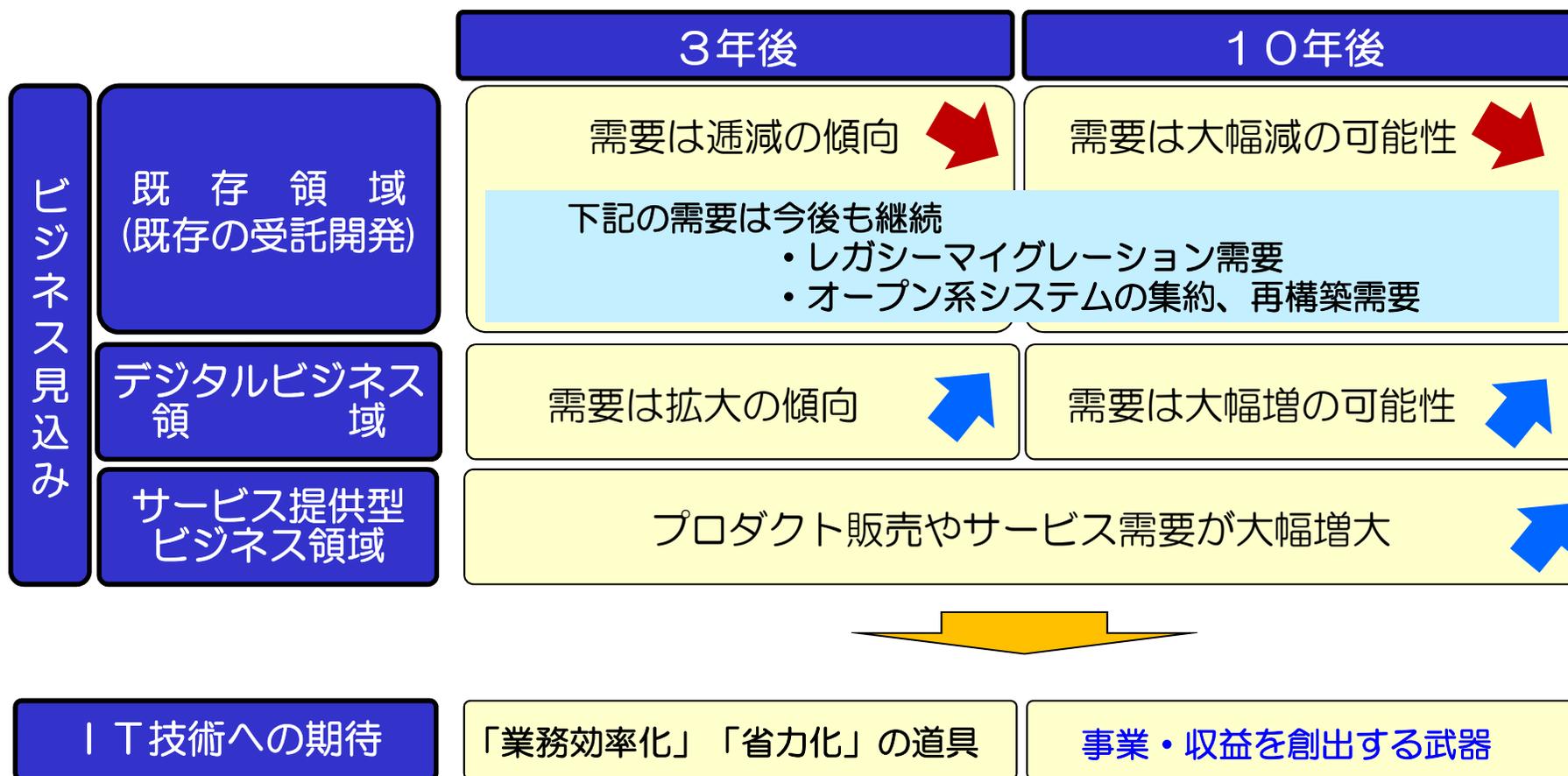
配当政策 2020年3月期より中間配当を実施  
 (予定) 中間配当：10円 期末配当：15円

## 4. 中期事業計画

# ビジネス変革の必要性 (IT業界の動向)

想定される  
IT事業の  
環境変化

- 新しい分野のIT化が進展し産業は堅調を維持
- 既存領域から新ビジネス領域へのIT投資シフト
- 人材は「質」「量」共に不足。シニア・女性の活躍、働き方改革必須



|   | 課 題   | 方 向 性  |
|---|---|--|
| <p><b>メインフレームへの<br/>対処、オープン系<br/>システムの集約・<br/>再構築への対処</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>DX時代の到来により企業データの利活用やよりスピーディな対応が求められる中、<u>現存するレガシーシステムの刷新が今後の企業の成長を左右</u>する。</li> <li>1990年代以降にオープン化されたソフトウェア資産において、<u>機能の改定や個別機能の集約、再構築の必要性</u>に迫られている。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li><u>M/F領域や既存オープン系領域を、今後5%成長</u>と見込み、取り組む。</li> <li>レガシーマイグレーション、オープン系システム集約・再構築の需要に対応する。</li> <li><u>デジタルフロント系とのI/F</u>（データ連携）構築の需要に対応する。</li> </ul> |
| <p><b>デジタルビジネス<br/>領域への対処</b></p>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>各企業は成長力、競争力強化のために<u>データの利活用をベースとした新たなビジネスモデル</u>の創出へと変革する必要がある。</li> <li><u>先端技術の活用</u>により既存の業務サービスが劇的に変化すると共に新たなサービス、新商品の開発が加速する。</li> </ul>                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>拡大する<u>データ活用ビジネスのニーズ</u>に対応する。</li> <li>先端技術の習得を図り、強みである<u>金融以外の市場にもテクノロジー視点で業容拡大</u>を図る。</li> </ul>  |
| <p><b>サービス提供型<br/>事業展開への対処</b></p>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>既存の受託開発は逡減傾向にあり、ソフトウェアを「作る」から「使う」へのサービスシフトが加速する。</li> <li><u>技術者不足</u>は今後も継続し、マンパワーが不足する。</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li><u>人月ビジネス以外</u>の新たなサービス事業を創出する。<br/>（<u>フロービジネスからストックビジネス</u>へ）</li> </ul>  |
| <p><b>経営基盤（資源）<br/>強化への対処</b></p>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>経営の重要資源である「<u>人</u>」の確保・育成こそが、経営基盤の強化であり、そのリスクを「<u>組織</u>」としてどう対処するか。</li> <li>組織に潜むリスク認識として、<u>内部管理体制を一層強化</u>する必要がある。</li> </ul>                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li><u>人財の確保・育成</u>を徹底強化する。</li> <li>社員の<u>主体的行動を促す企業文化</u>を構築する。</li> <li><u>コンプライアンス</u>を徹底強化する。</li> </ul>   |

## 革新

### 【Traditional IT Business (TIB)】 トラディショナルITビジネス

【方針】 当社の強みである金融系システムにおける構築・保守業務を中心としたシステム開発事業領域の拡大。新規顧客の開拓

- ・ M/F対応
- ・ オープン系システム再構築
- ・ デジタルフロントとの I/F 構築

## 挑戦

### 【Digital IT Business (DIB)】 デジタルITビジネス

【方針】 デジタル技術のノウハウ取得と蓄積によるデジタルビジネス領域の拡大

- ・ 各企業が推進するデータ活用ビジネスのニーズへの対応
- ・ テクニカルベンダーとの業務提携、技術提携による受注拡大

## 創造

### 【Create IT Business (CIB)】 クリエイトITビジネス

【方針】 サービス提供型ビジネスの構築

- ・ 研究開発費を投じたサービス提供型ビジネスの推進（自社開発）
- ・ 業務提携、技術提携、M&Aによるサービス提供型ビジネスの推進

## 強化

### 経営基盤の一層の強化

【方針】 人財確保・育成、働きがい向上、内部管理体制の強化

## Vision

お客様が求める価値を共に創造し実現する企業

【Vision実現に向けた方向性】

- デジタルビジネスの拡大
- テクニカルベンダーとの協業/提携
- 先端技術力の蓄積

- 生産性向上
- 業務知見の深化

挑戦

創造

革新

- サービス事業基盤の確立
- 協業/提携による事業化の推進
- 研究開発費の投資

- 受注シェアの拡大
- 品質マネジメント力の向上

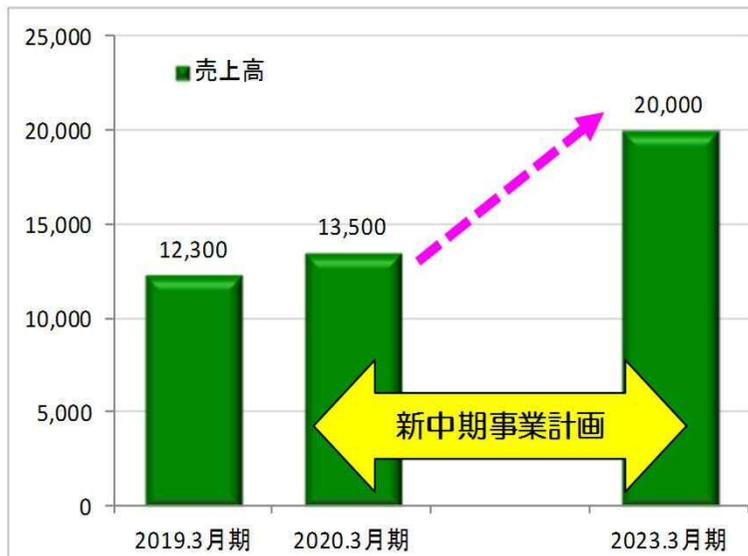
経営基盤の強化

業績目標  
&  
活動指標

## ①業績目標 (計数目標)

|       | 2020.3月期 | → | 2023.3月期 |
|-------|----------|---|----------|
| 売上高   | 135億     |   | 200億     |
| 営業利益  | 11.3億    |   | 20.0億    |
| 営業利益率 | 8.4%     |   | 10%      |
| ROE   | 10.6%    |   | 15.0%    |

## ②活動指標



単位：百万円



単位：百万円

## 1 トラディショナルITビジネス

既存領域の拡大・新規顧客の開拓  
【売上】 150億

### 戦略

#### 既存領域の拡大

- ・戦略領域（得意領域）を確立させ、新規顧客の獲得並びに既存エンハンス活動による隣接領域の拡大を図る。
- ・レガシーマイグレーション案件及びオープン化された資産の集約、再構築案件を獲得し、受注量拡大を図る。

#### 新規顧客の獲得

- 事業戦略を共有するパートナーシップの構築（プライムパートナーを目指す）
- 品質・生産性向上（阻害要因の把握分析）
- 持帰り開発の推進
- マネジメント力の強化
- パートナー調達力の強化

## 2 デジタルITビジネス

デジタル技術の習得と蓄積による  
デジタルIT領域の拡大  
【売上】 38億

### 戦略

#### DX(デジタルトランスフォーメーション)への対応

- ・各企業が成長力や競争力強化のために推進する、データ利活用ビジネスのニーズに対応する。
- ・業務視点だけでなくテクノロジー視点での展開を図る。
- ・お客様のテクニカルプライムパートナーになる。

- 既存顧客を中心にデジタル領域への進出、拡大を図るための営業力強化
- テクニカルベンダーとのアライアンス強化（デジタルIT領域での提携・M&A）
- AIを中心としたデジタル技術の習得
- データサイエンティストの育成

3

クリエイティブITビジネス

サービス提供型ビジネスの推進  
【売上】 12億

戦略

サービス提供型ビジネスの確立

・システムを「作る」から「使う」へのビジネス構造改革に対応した、サービス提供型ビジネスモデルを新たな事業の柱にする。

- マーケティング調査
- 事業計画の策定
- サービスプロダクトの調達、開発
- サービス提供型ビジネスの導入・評価
- パッケージ・開発ツールの資産化

4

経営基盤の強化

デジタル変革をリードするための  
人と組織への積極的投資

戦略

人財マネジメント

働きがい向上

内部管理体制の強化

- ・社員一人ひとりが自律的に能力向上とキャリア形成を実現し「個人の成長」が「組織の成長」に連動するよう、人財育成の充実を図る。
- ・働き方改革を単なる長時間労働是正に留めず、「生産性の向上と社員の働きがいの向上の両面の実現」を図る。
- ・ガバナンスおよびコンプライアンス体制の強化を図り、会社の持続的成長を支える組織基盤を整備・強化する。

- 戦略に合致した計画的なキャリア育成
- 中核人財の増強・育成・定着
- 新たな人事制度の構築
- 労働環境改善（フリーアドレスの導入）
- 帰属意識向上（働きがい向上、意識改革）
- コンプライアンス・ガバナンス体制の強化
- 内部管理体制の強化（法務・IRの強化）

# 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。

## \*本資料についてのご注意

本資料は、2019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。