

2020年3月期 第2四半期

決算説明会

2019年11月19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. 2020年3月期 第2四半期 業績

3. 2020年3月期 業績見通し

4. 中期事業計画 活動状況

1. 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

非金融系：通信、運輸、電力、IT基盤、郵便、健保、その他

従業員数

560 名 (2019年9月末時点)

当社は、元生命保険会社の関連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990資格を取得 ※2019年9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352資格を取得 ※2019年9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. 2020年3月期 第2四半期 業績

日本経済	当第2四半期累計期間における日本経済は、雇用・所得環境の改善が続くなかで緩やかな回復が続いているものの、米中貿易摩擦などによる世界経済への影響により、国内外の経済状況は一層の不透明感が増してきている状況にあります。
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、2019年8月分確報値では、前年同月比6.4%と11ヶ月連続の売上高の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におけるシステムインテグレーションは、前年同月比6.3%と12ヶ月連続の売上高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非常に厳しい状況が続いております。</p>

(単位：百万円)

	2019.3月期 第2Q実績	2020.3月期 第2Q実績	増減額	増減率(%)
売上高	6,187	5,904	△283	△4.6%
売上総利益 (売上総利益率)	1,111 18.0%	1,026 17.4%	△85	△7.7%
販売費および一般管理費	651	616	△34	△5.3%
営業利益 (営業利益率)	460 7.4%	409 6.9%	△51	△11.2%
経常利益 (経常利益率)	464 7.5%	413 7.0%	△51	△11.0%
四半期純利益	256	281	+25	+9.8%

【売上・利益の状況】

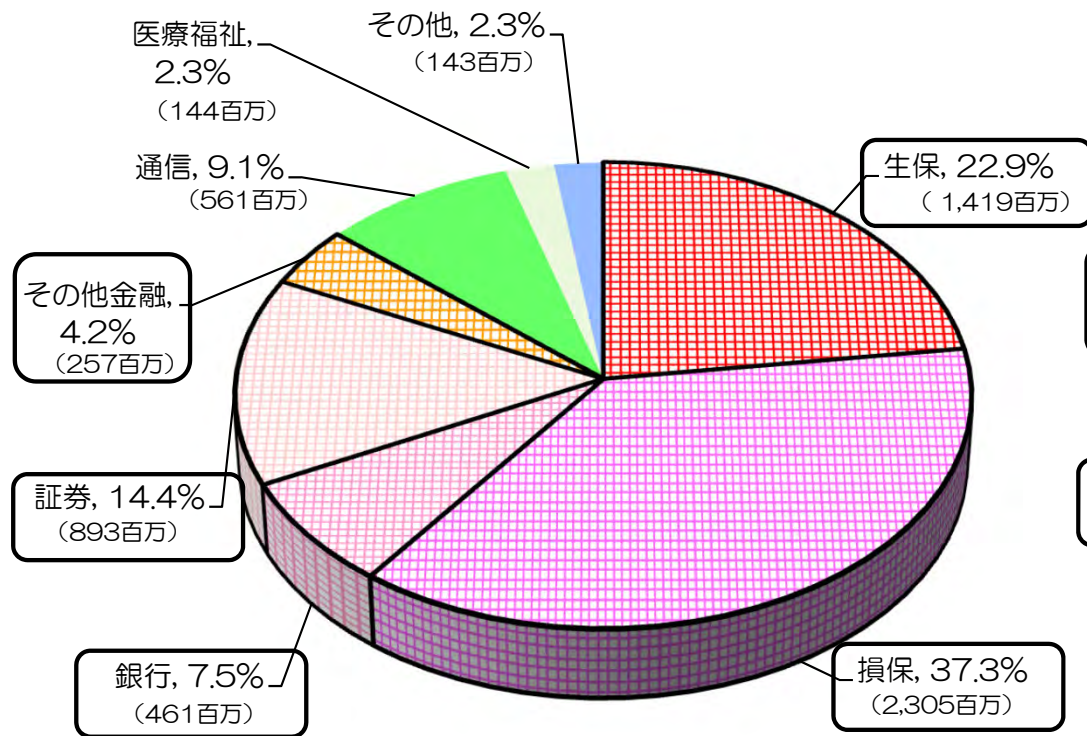
売上

既存顧客の保守体制の縮小、大型案件のリリースによる体制縮小

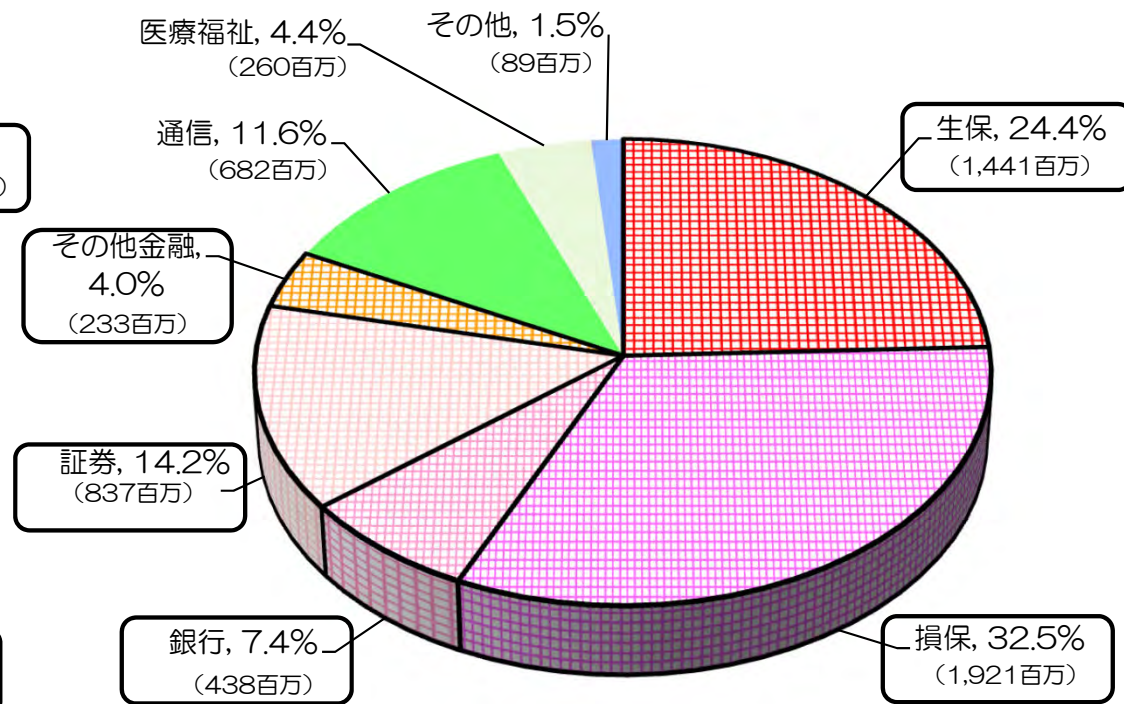
利益

小規模プロジェクトの増加による外注比率の低下、パートナー要員の単価上昇

2019年3月期 第2四半期



2020年3月期 第2四半期



□ は、金融系業種

売上高：6,187百万円
 金融関連：86.3%(5,338百万円)
 非金融関連：13.7%(849百万円)

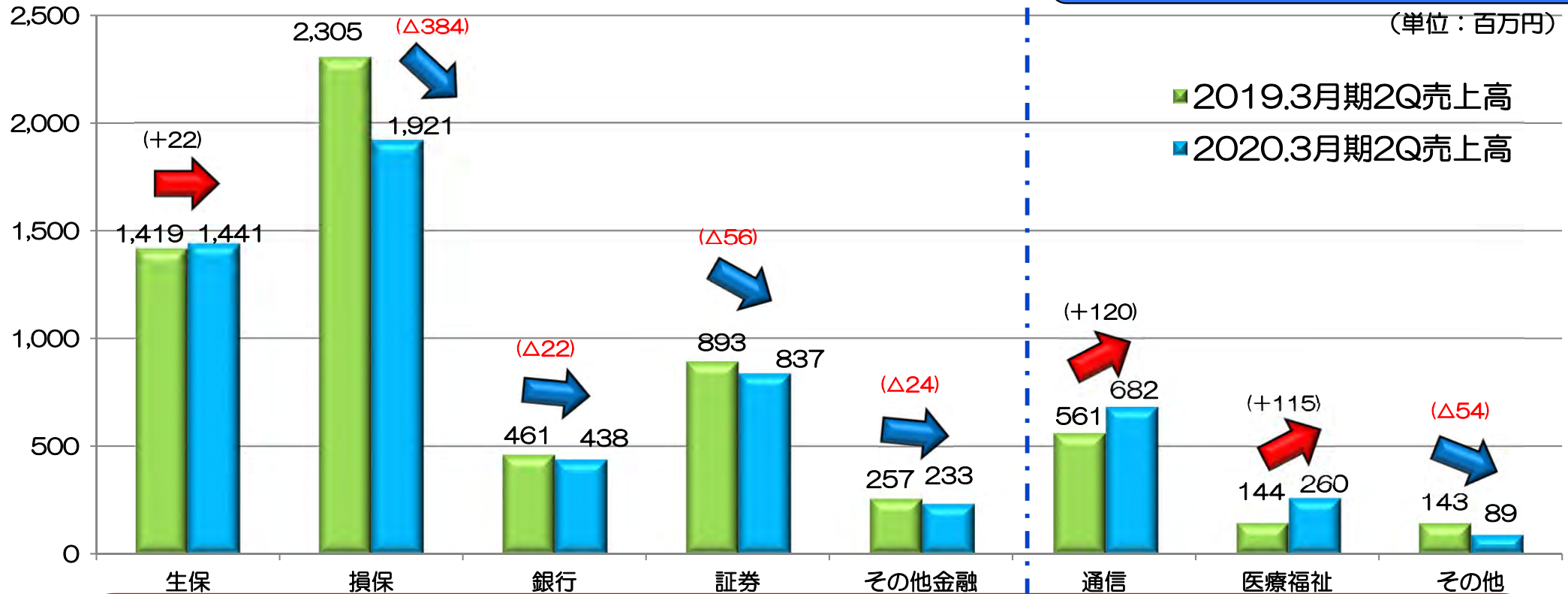
売上高：5,904百万円
 金融関連：82.5%(4,872百万円)
 非金融関連：17.5%(1,032百万円)

業種別 売上高・前期比較

金融系：4,872百万円（前期比△465百万円, △8.7%）

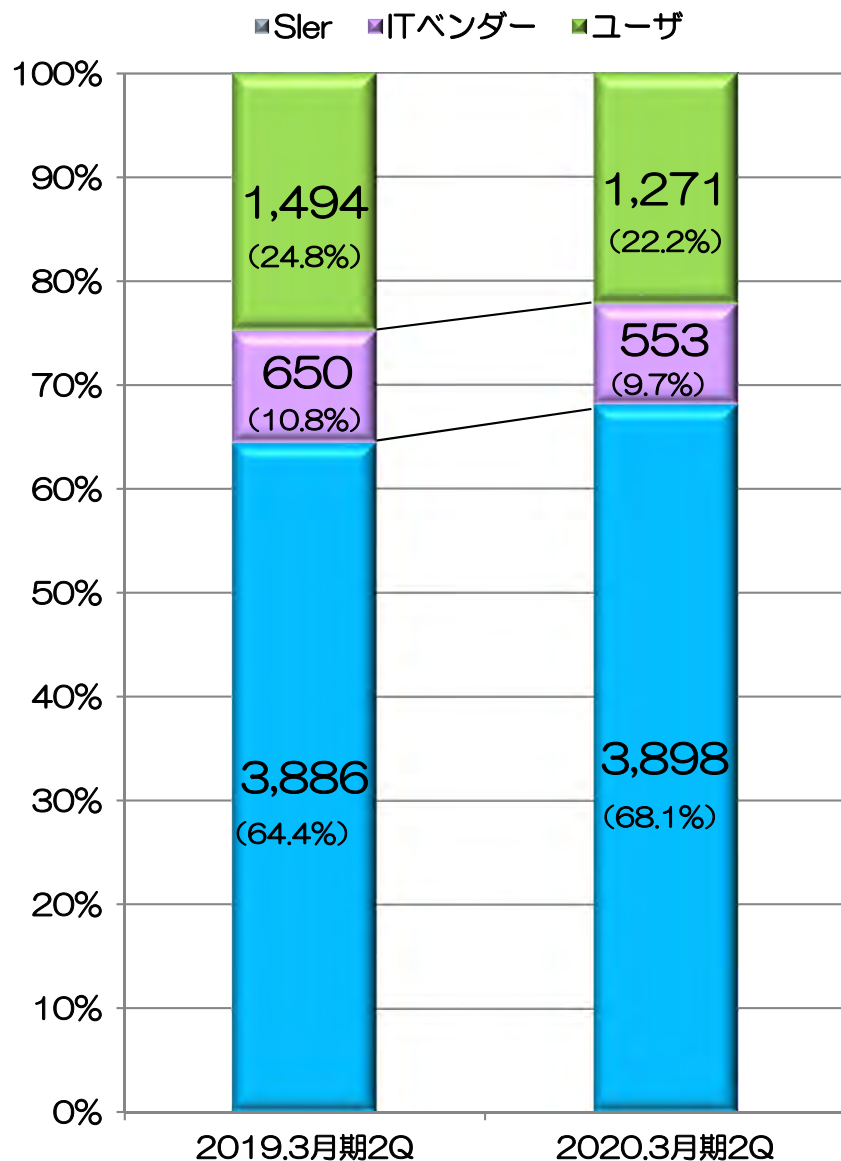
非金融系：1,032百万円
（前期比182百万円, +21.5%）

（単位：百万円）



- ・ 生保系業務は、中規模案件獲得と保守案件での領域拡大により受注が微増
- ・ 損保系業務は、大型開発案件が開発から保守へと移行したことにより減少
- ・ 銀行系業務は、大型統合案件の終了による保守案件の縮小で受注が微減
- ・ 証券系業務は、基幹系システムにおける保守テーマの減少により受注が微減
- ・ 金融系以外は、通信会社向けを中心とした基盤系保守が拡大したことにより通信系業務が大幅増加、保守領域で機能拡張を行った医療福祉系業務が大幅増加

(単位：百万円)

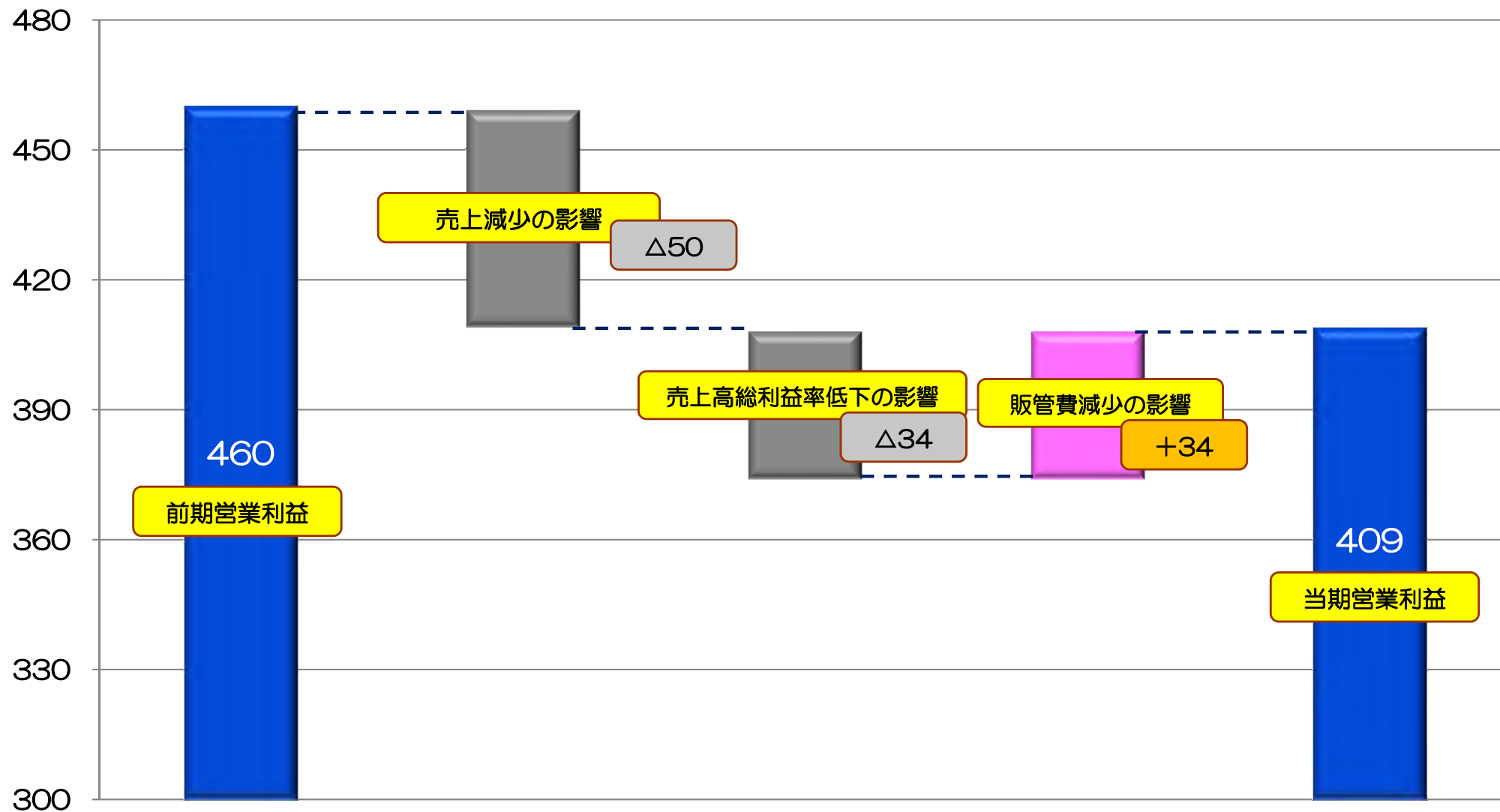


	2019.3月期2Q	2020.3月期2Q	増減
Sler	3,886 64.4%	3,898 68.1%	+12 +3.7P
ITベンダー (メーカー)	650 10.8%	553 9.7%	△97 △1.1P
ユーザ	1,494 24.8%	1,271 22.2%	△222 △2.6P
計	6,031 100.0%	5,724 100.0%	△307

売上高上位3社

1. (株)野村総合研究所 Sler
17億99百万円(31.4%, 271百万, 17.8%)
2. SCSK(株) Sler
6億71百万円(11.7%, △25百万, △3.7%)
3. シンプレクス(株) Sler
4億17百万円(7.3%, △47百万, △10.3%)

()内は構成比、前年同期比増減額、前年同期比増減率



3. 2020年3月期 業績見通し

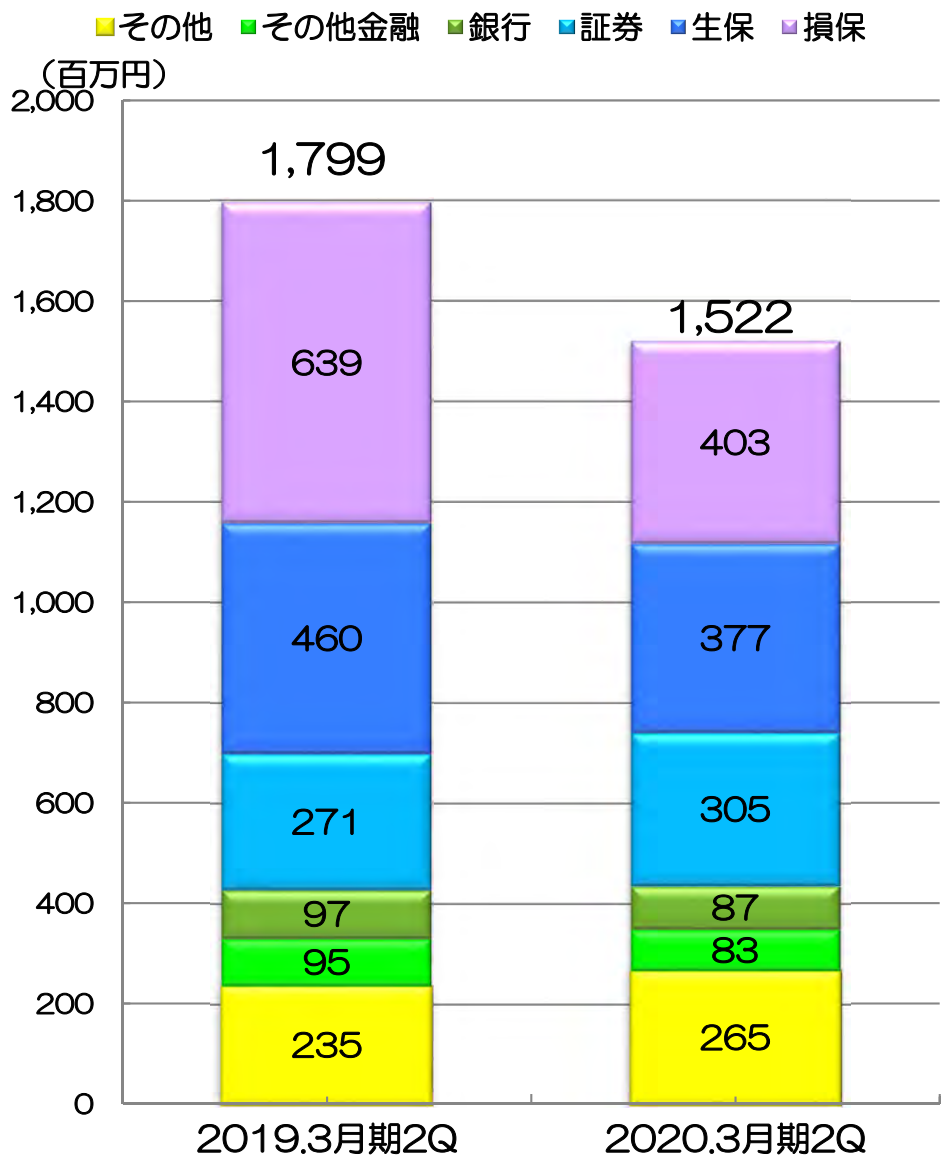
<p>日本経済</p>	<p>【2019年10月18日 内閣府発表 月例経済報告より】 先行きについては、当面、弱さが残るものの、雇用・所得環境の改善が続くなかで、各種政策の効果もあって、緩やかな回復が続くことが期待される。 ただし、通商問題を巡る緊張、中国経済の先行き等の海外経済の動向や金融資本市場の変動の影響に加え、消費税率変動引き上げ後の消費者マインドの動向に留意する必要がある。</p>
<p>情報 サービス業</p>	<p>【日銀短観（2019年9月調査）】 ・金融機関の2019年度計画値（ソフトウェア投資額）は13.7%の増加 【経済産業省「特定サービス産業動態統計」より】 ・8月の売上高は、前年同月比6.4%と11ヶ月連続の増加 当社が主力とする受注ソフトウェアは同4.3%の増加 【JISA（情報サービス産業協会）DI調査より】 ・10～12月の売上高予測は、前期（7～9月）からプラス幅を縮小（31.3→24.6ポイント） ・雇用の不足感はやや減少はしているものの、人材確保は引き続き厳しい状況</p>
<p>当社の状況</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・生保系業務は、ユーザ都合での開発中断による受注残減少も、保守案件は堅調。新商品開発サイクルの早期化で案件が多数あり。共済領域は好調。 ・損保系業務は、大型基幹系刷新案件が終了するも、次期システム開発やデジタル案件の引合あり。 ・銀行系業務は、既存保守案件が縮小も大型テーマ案件に参加できたことで、今後に期待。 ・証券系業務は、既存保守案件が縮小も新規エンドユーザにて中規模テーマの引合あり。 ・その他金融業務は、カード系大型統合案件の先行きが不透明もポイント管理案件受注で現状維持。 ・金融系以外は、基盤系保守やクラウド案件の引合が多く、今後、大きく成長。

2020年3月期計画と第2四半期実績および進捗率

(単位：百万円)

	2020.3月期計画		2020.3月期実績			
	通期計画	第2Q業績予想	第2Q実績	第2Q予実差額	第2Q予想比 (%)	第2Q進捗率 (%)
売上高	13,500	6,307	5,904	△402	△6.4%	43.7%
営業利益 (営業利益率)	1,130 (8.4%)	422 (6.7%)	409 (6.9%)	△12	△3.0%	36.2%
経常利益 (経常利益率)	1,136 (8.4%)	425 (6.7%)	413 (7.0%)	△11	△2.7%	36.4%
四半期 純利益	773	289	281	△7	△2.7%	36.4%

業種別 第2四半期末受注残高



(単位：百万円)

業種	2019.3月期 第2Q	2020.3月期 第2Q	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
損保	639	403	△235	△36.8%
生保	460	377	△83	△18.1%
証券	271	305	34	+12.7%
銀行	97	87	△10	△10.5%
その他金融	95	83	△12	△13.1%
その他	235	265	29	+12.6%
計	1,799	1,522	△277	△15.4%

案件が短期・小型化の傾向にあり、全体では前年同期より減少。

組織、環境変革

営業力、開発力強化を睨んだ組織改変（営業部、損保事業部）

フリードリ制の導入、コミュニケーションスペースの設置、ドレスコード改定

営業強化

営業強化月間の設定（10月～11月）

全プロジェクトの売上単価調査と単価UP交渉の実施

デジタル領域の営業強化（主要エンドユーザのユーザ部門）

持ち帰り開発の推進（フロア増床）

人的リソースの有効活用

社員リソース捻出と重要プロジェクトへの戦略配置

持ち帰り開発による新人の有効活用

要員募集の多い組織にパートナー担当メンバーを集中配備

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

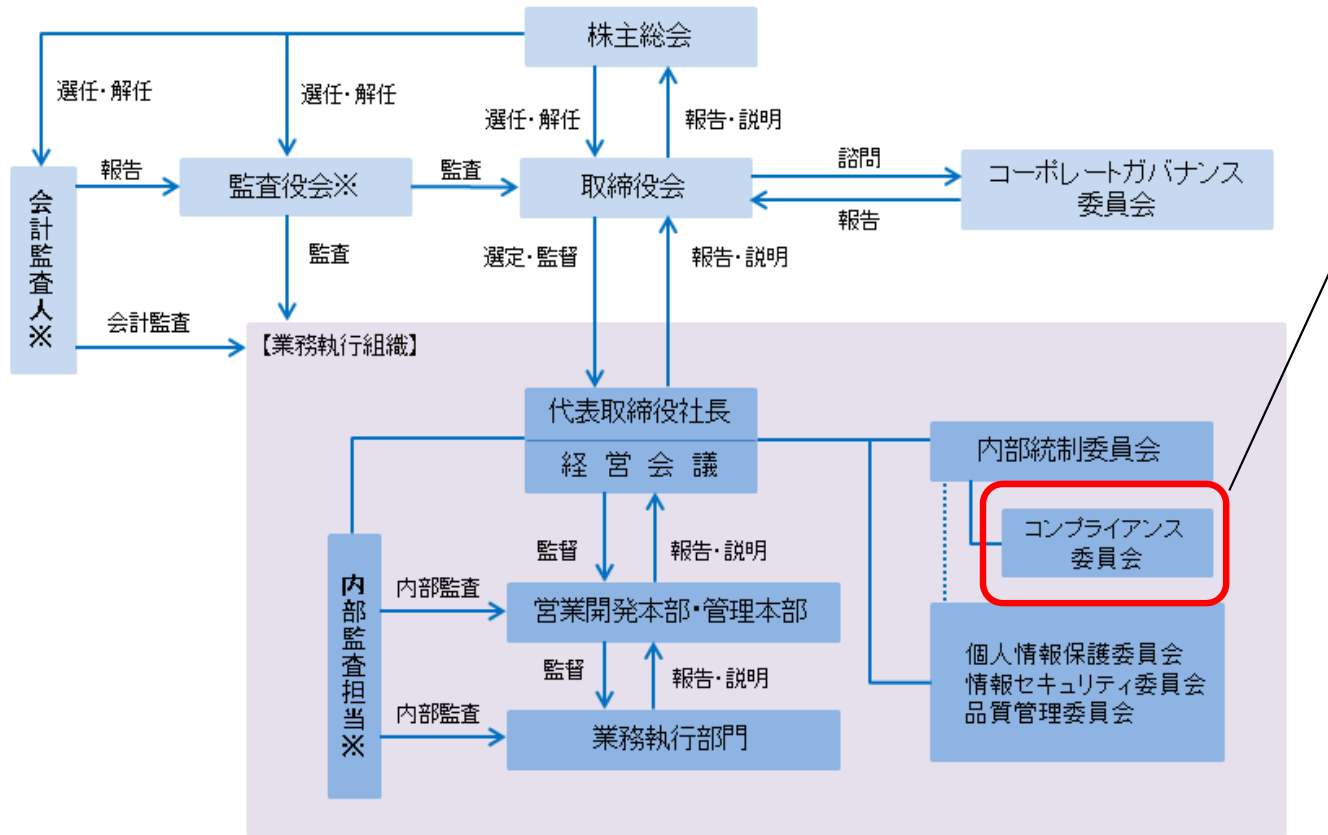
企業統治・内部統制

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

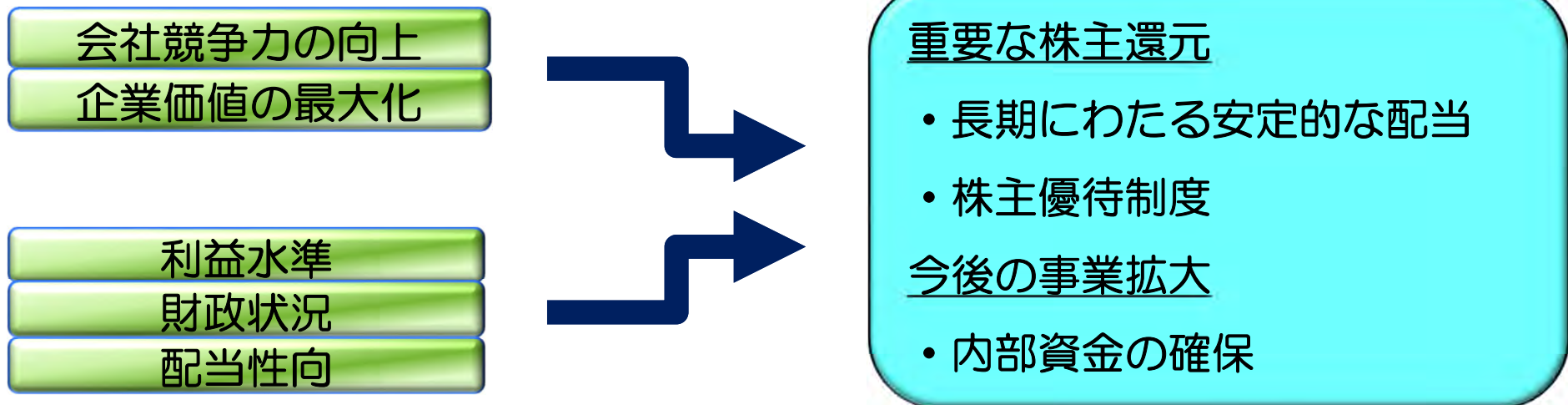
コンプライアンス委員会の役割

- ・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



純資産・総資産

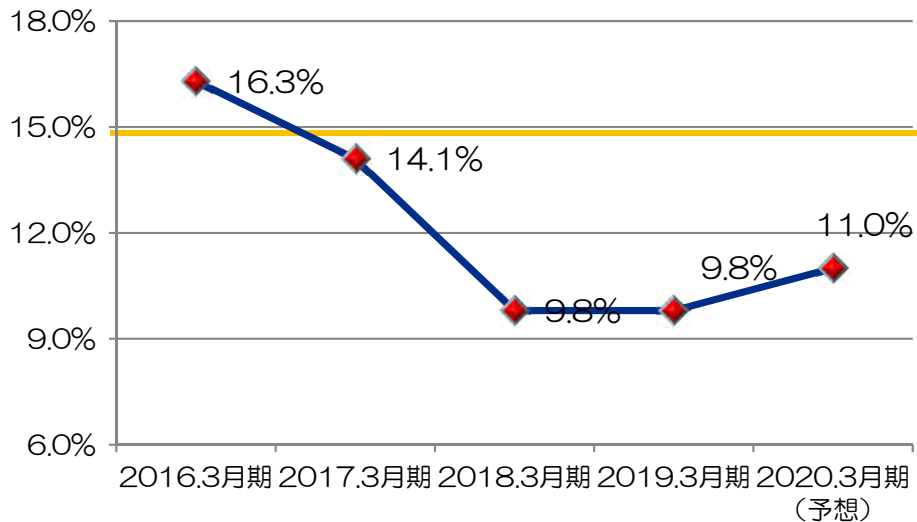
(単位：百万円)



(単位：百万円)

	2016.3月期 2Q	2017.3月期 2Q	2018.3月期 2Q	2019.3月期 2Q	2020.3月期 2Q
純資産	5,135	5,580	6,086	6,460	6,840
総資産	8,309	8,681	9,439	9,891	10,093

ROE(自己資本当期純利益率)



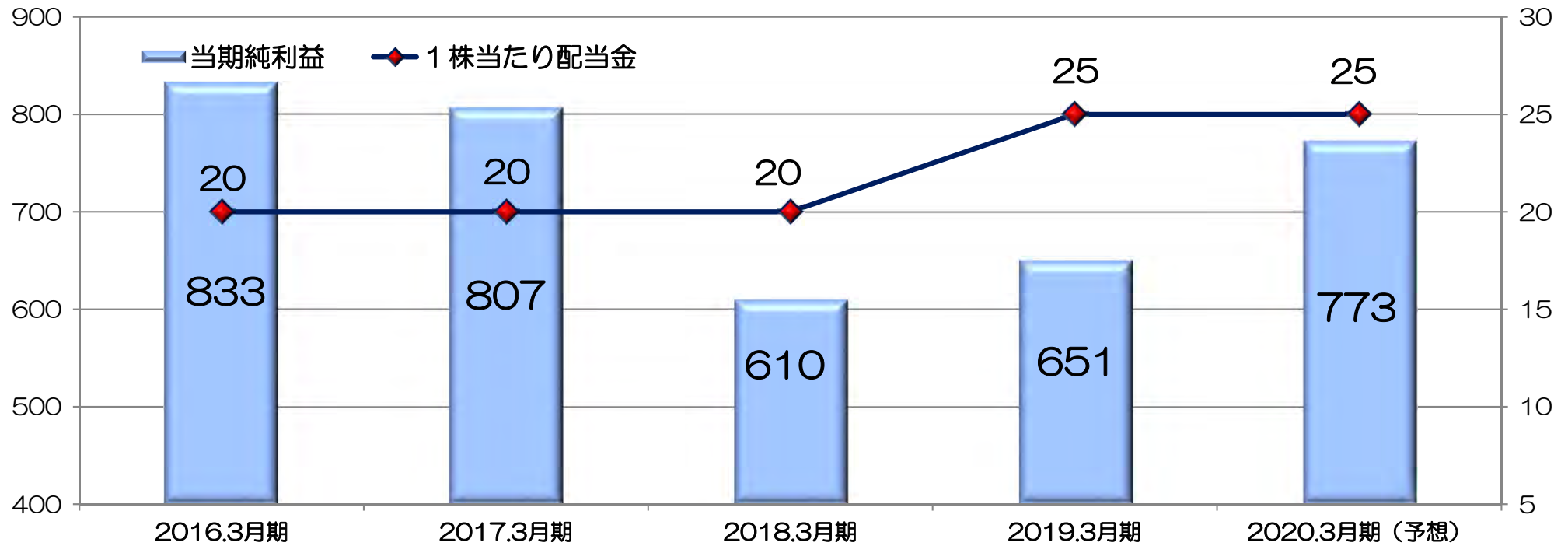
	2016.3月期	2017.3月期	2018.3月期	2019.3月期	2020.3月期 (予想)
ROE	16.3%	14.1%	9.8%	9.8%	11.0%

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)

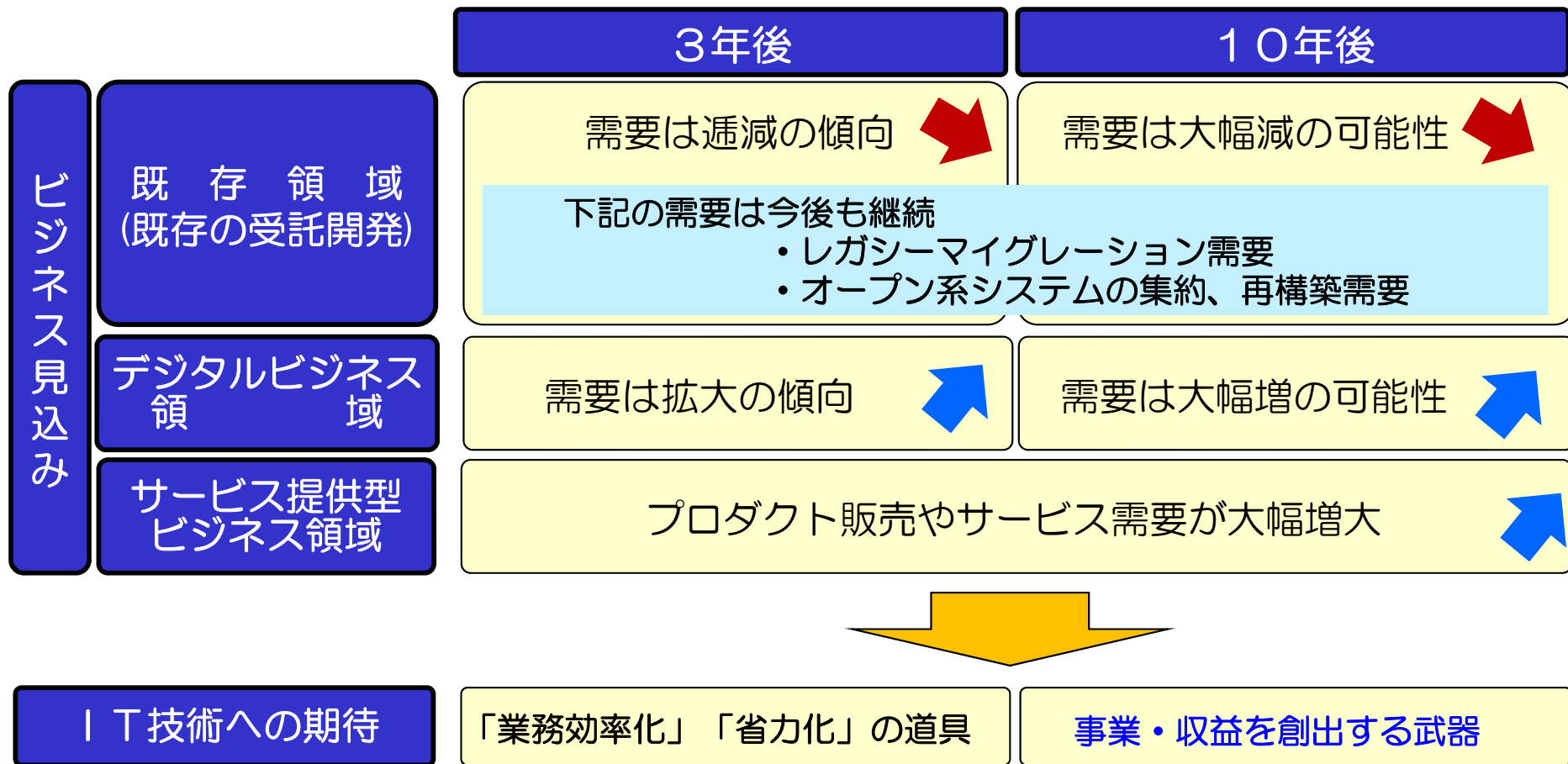


		2016.3月期	2017.3月期	2018.3月期	2019.3月期	2020.3月期 (予想)
配 当 金	中間	- (実施せず)	- (実施せず)	- (実施せず)	- (実施せず)	<u>10円</u>
	期末	20円	20円	20円	25円	<u>15円</u>
	合計	20円	20円	20円	25円	<u>25円</u>
配 当 性 向		29.1%	30.1%	39.7%	46.6%	39.2%
純 資 産 配 当 率		4.7%	4.2%	3.9%	4.6%	4.3%

4. 中期事業計画 活動状況

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



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

1 トラディショナルITビジネス

戦略

既存領域の拡大

新規顧客の獲得

上期活動結果

現地PMOによるマネジメント力強化

プロジェクト診断をベースとした品質、生産性向上

顧客との戦略共有による新規案件獲得（銀行勘定系案件、生保代理店案件）

持帰り開発の推進（新たに3プロジェクト成就）

下期の取り組み

営業力及び開発力の強化を睨んだ組織改編（営業部、損保事業部）

事業部間連携による戦略的な案件獲得（業務SOL部門とITSOL部門の融合）

パートナー担当を要員募集の多い組織に集中配備し調達力を強化

業務力の徹底強化、新人の早期戦力化（40名）

2 デジタルITビジネス

戦略

DX(デジタルトランスフォーメーション)への対応

上期活動結果

既存顧客のデジタル部門に対し当社のDX開発事例を紹介
(キャリア系エージェントサービス、コールセンターシステム、自然災害予測、自動車の販促サービス)

新たなデジタル案件の獲得
(サービスロボット案件、チャットボットサービス案件を新規受注)

データサイエンティストの育成(統計検定資格取得、研修受講推進)

アジャイル開発技術者の育成(スクラムマスター資格取得推進)

下期の取り組み

DX案件を受注することにより**先端技術力を徹底強化**し、自社プロダクト外生成の足掛かりへ。
(マルチクラウド案件、ポイント管理システム案件、その他)

テクニカルベンダーとの**アライアンス**検討

3

クリエイティブITビジネス

戦略**サービス提供型ビジネスの確立**

上期活動結果

UXD事業（User Experience Design Service）を開始（先行投資）

人がシステムと自動的に応答のやり取りをしながら、様々なコト体験ができる汎用基盤（UXD基盤）の構築。

《活用サービス事例》図書館向けサービス、秘書代行サービス、ふるさと納税サービス等

下期の取り組み

高齢者サービス事業への展開

保険商品の販売促進&キャッシュレスサービスの試験運用

4 経営基盤の強化

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

上期活動結果

デジタル人材の育成カリキュラム導入、人事評価制度の見直し（部下育成重視）

執務環境の変革（フリードリ制導入、コミュニケーションスペースの設置、ドレスコード改定）

コンプライアンス委員会の設置、リスク審査体制の強化

業績と連動した譲渡制限付株式報酬制度の導入

下期の取り組み

新人研修の内製化検討

全階層でのトレーニー制度適用等による育成土壌の醸成（教育の連鎖）

シニア層の人事制度改革

コンプライアンス教育の実施

Vision

お客様が求める価値を共に創造し実現する企業

経営方針

**我々は最新のIT技術と業務知識を融合させ、
顧客の真のニーズを満たす高品質で高性能な
システムを構築する技術者集団！**

行動指針(4C+F:Change、Challenge、Communication、Collaboration + Fun)

**変化を恐れず、失敗を恐れず、対話を通じて協調性を持って行動し、楽しみを感じながら
業務を遂行できる集団を目指す！！**

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、2020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。