

個人投資家向け IRセミナー

2019 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. 2020年3月期の取り組み
6. 中期事業計画
7. 株主還元

1. 会社概要・沿革



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)

従業員数

579 名 (2019年4月1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

1971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
1989年 4月	株式会社東邦システムサイエンス（TSS）に商号変更
1999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
2001年12月	JASDAQ市場（現東証JASDAQ）に株式を店頭登録
2005年 4月	株式会社中野ソフトウェア・エースと合併
2005年12月	株式会社テムス営業全部譲受け
2007年 3月	東京証券取引所市場第二部に株式を上場
2009年 4月	株式会社インステクノの株式取得（100%子会社化）
2011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
2014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



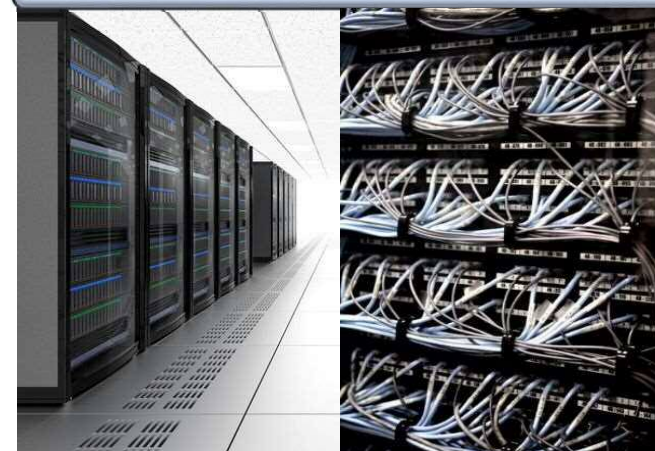
自動資産運用サービス(ロボアドバイザー)



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



金融系システムの開発実績（一例）

【生命保険】

個人保険、団体保険、企業年金 等

【損害保険】

積立保険、団体保険、契約管理 等

【銀行】

投信窓販、外国為替、資産運用 等

【証券】

株式約定、インターネットトレード 等

その他、共済、クレジット等

非金融系システムの開発実績（一例）

【AI関連】

対話シナリオ構築（チャットボット）、
FAQクラウド 等

【通信系】

料金シュミレーション、料金案内 等

【IT基盤系】

ネットワーク構築、データベース構築 等

その他、官公庁、放送局、健康保険組合、
鉄道会社、旅行会社、航空会社 等

去る2019/6/7（東京）、6/14（大阪）の両日に開催された
「公共ICTフォーラム2019」（株式会社内田洋行様 主催）
 に出展しました。

「地方自治体のAI活用
 ソリューション」
 というテーマで、

「自治体職員の
 事務効率化のためのAI秘書」
 のデモを実施しました。

※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。

AI秘書サービスのご紹介

AI秘書とは…一人一人の職員に対し作業の支援を行うサービスです。
 総務省の「スマート自治体への転換」をAIが対応いたします。

あなたの業務をAIがサポート



イメージキャラクター
 花咲花子

業務ナレッジを蓄積し、FAQを構築します。

スケジュール管理システムと連携し、毎日の
 スケジュール確認や調整を容易にします！

メンバーの稼働時間をチェック！
 上長へアラートをあげます。

ちょっとした雑談のお相手をいたします。

…など、用途は様々！

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

※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
 日鉄ソリューションズ(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)

2003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

2008年4月

e-eパートナー

(株)エヌ・ティ・ティ・データ

2009年10月

ビジネスパートナー

SCSK(株)

2016年3月

コア10パートナー



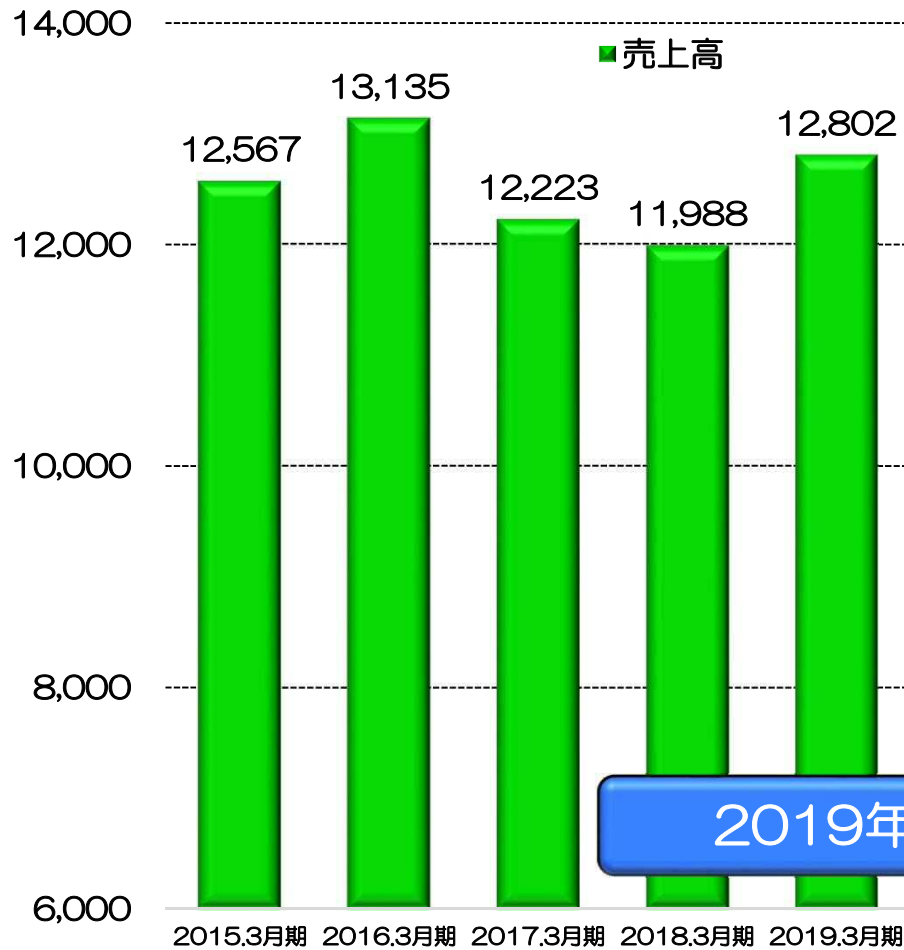
「技術力」、「専門性の高い業務ノウハウ」、「高度なセキュリティレベル」等をご評価いただき、主要Sierがビジネスのパートナーとして当社を選定

4. 業績の推移と分析

売上高・営業利益・営業利益率の推移

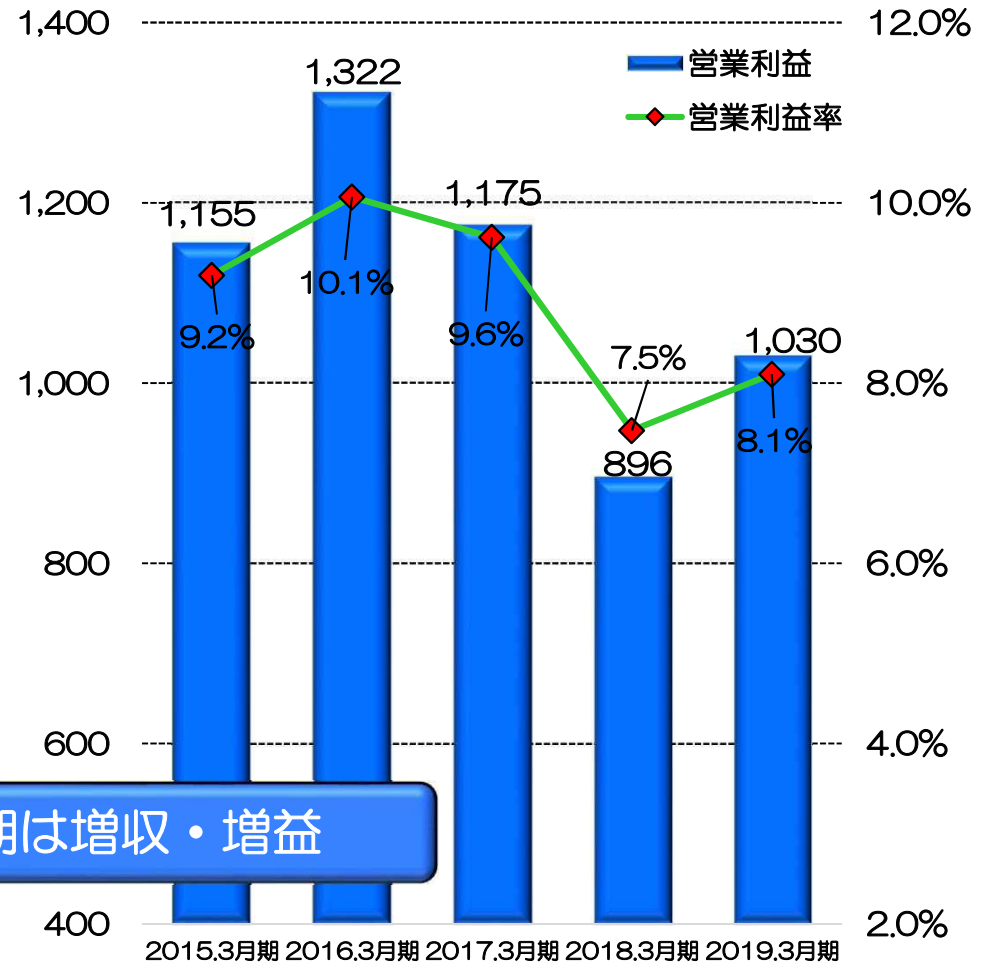
売上高の推移

(単位：百万円)



営業利益と営業利益率の推移

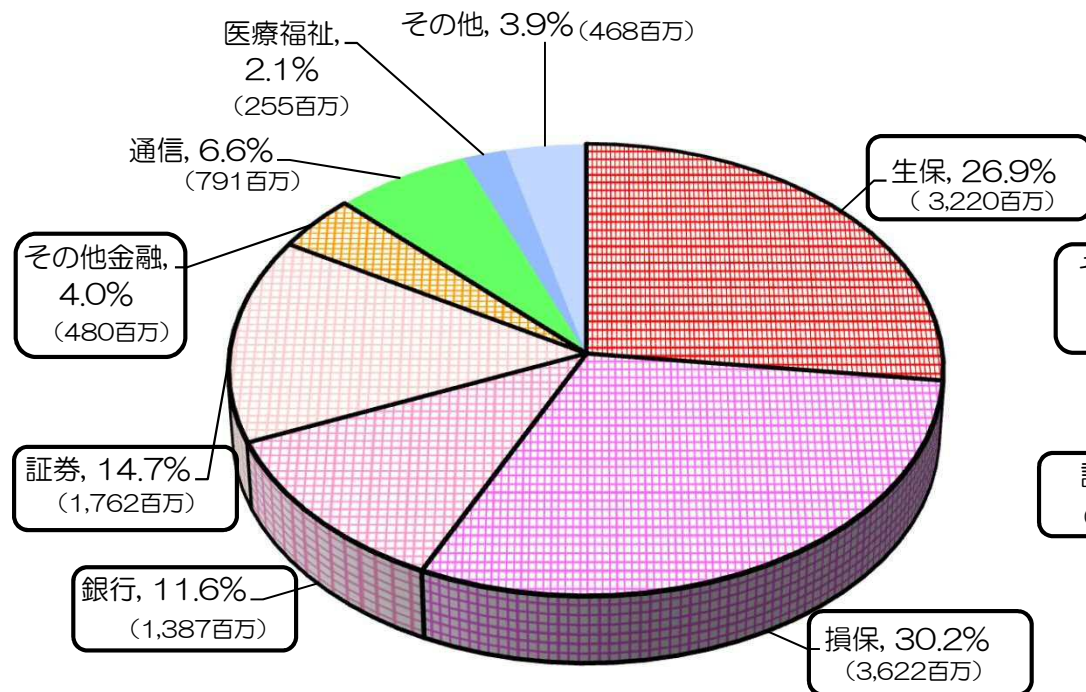
(単位：百万円)



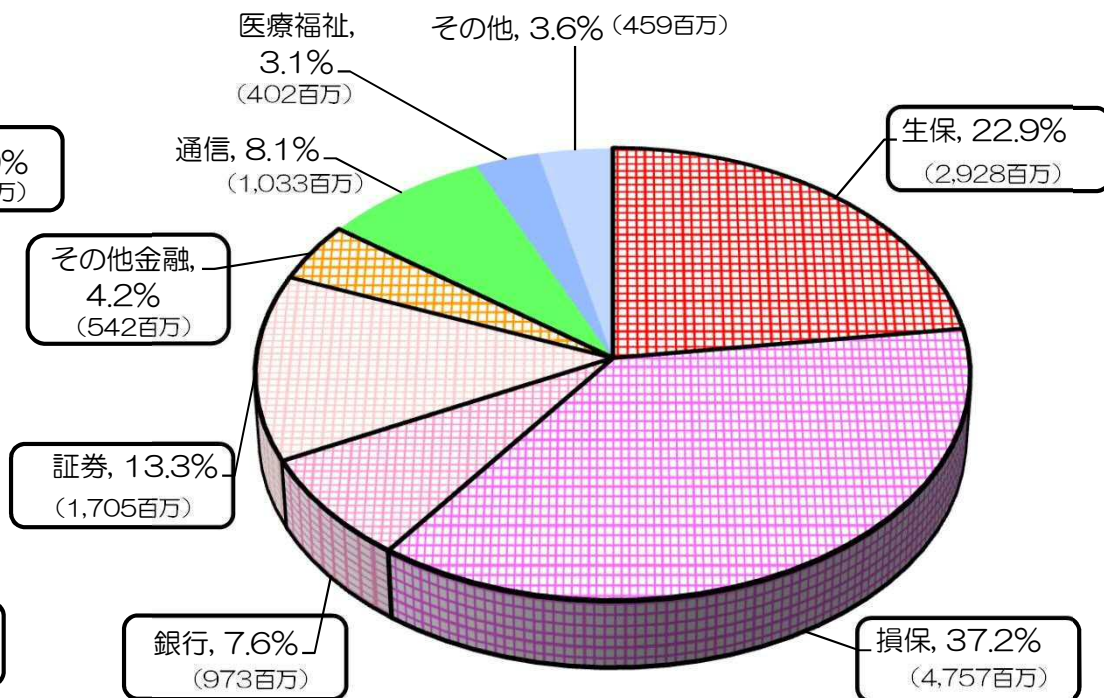
2019年3月期は増収・増益

業種別 売上高・構成比

2018年3月期



2019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)

 は、金融系業種

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)

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

5. 2020年3月期の取り組み

(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 (営業利益率)	1,030 8.1%	1,130 8.4%	+99	+9.6%
経常利益 (経常利益率)	1,038 8.1%	1,136 8.4%	+97	+9.3%
当期純利益	651	773	+121	+18.7%

当期の状況

- ・ 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
- ・ 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
- ・ 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）
- ・ 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）
- ・ 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

目標達成に向けた取り組み事項

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

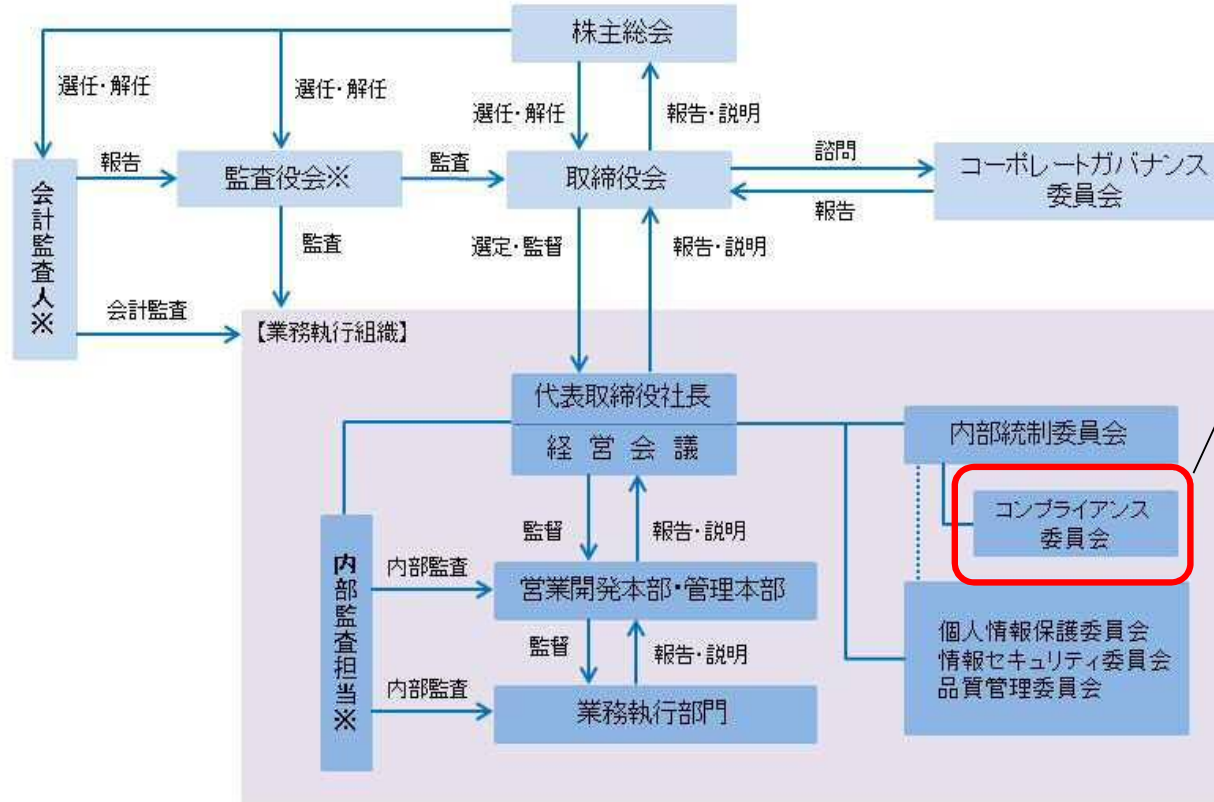
企業統治・内部統制

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

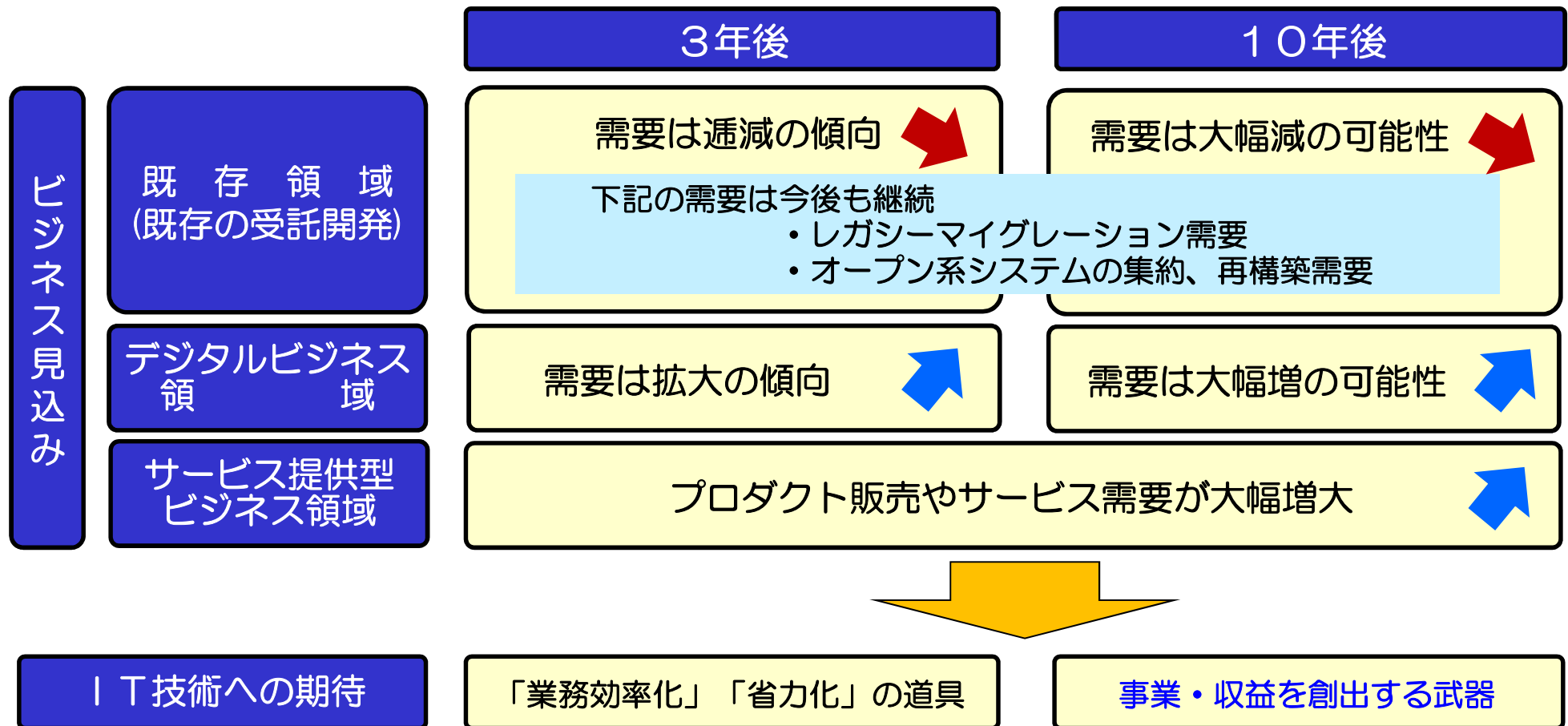
- ・コンプライアンスに関する規定等の審議
- ・役職員に対するコンプライアンスに関する教育・啓蒙活動に関する方針の審議等
- ・当社のコンプライアンスに関する事項について状況の点検、報告、協議
- ・コンプライアンス違反行為が認められた場合の原因究明
- ・コンプライアンス違反行為に対する是正措置・再発防止措置の検討
- ・その他のコンプライアンスの推進に関すること

6. 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



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

中期事業計画(目標)

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 I Tビジネス

既存領域の拡大・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 I Tビジネス

DX(デジタルトランスフォーメーション)への対応

- 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 I T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 クリエイト・ITビジネス

サービス提供型ビジネスの確立

- 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

人財マネジメント・働きがい向上・内部管理体制強化

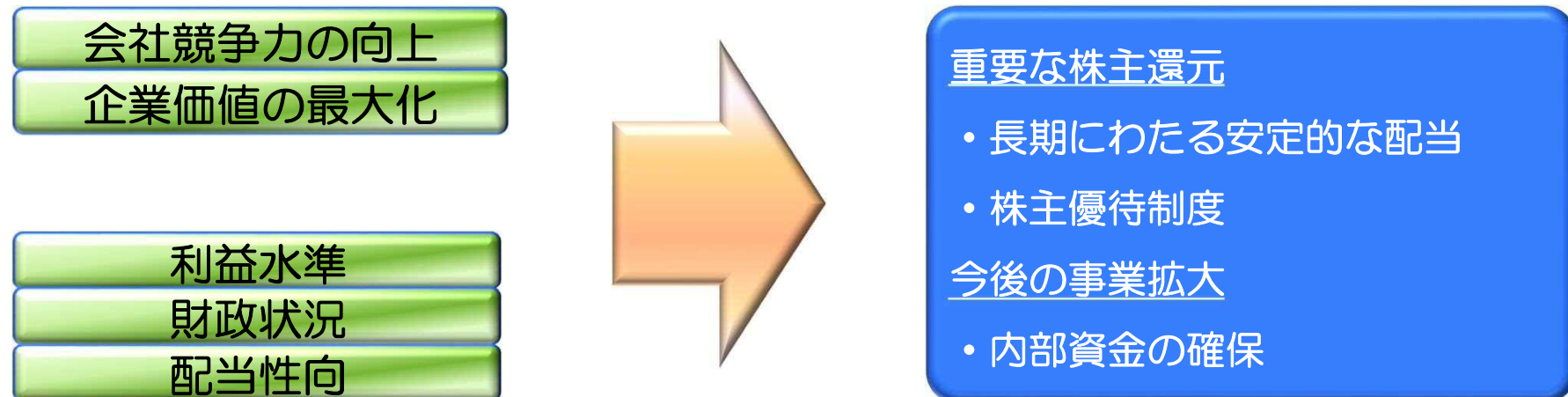
- 戦略に合致した計画的なキャリア育成
- 中核人財の増強・育成・定着
- 新たな人事制度の構築
- 労働環境改善（フリーアドレスの導入）
- 帰属意識向上（働きがい向上、意識改革）
- コンプライアンス・ガバナンス体制の強化
- 内部管理体制の強化（法務・IRの強化）

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



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

純資産・総資産

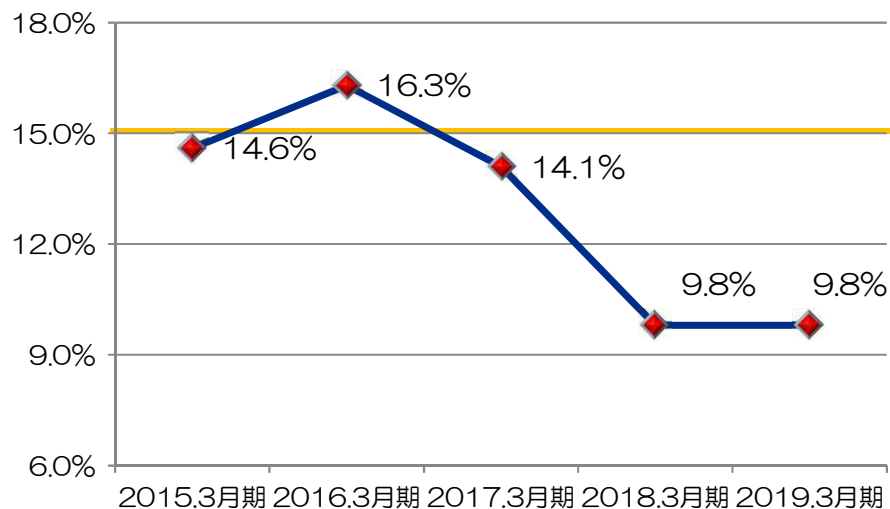
(単位：百万円)



(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	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%

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单元（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）





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。

＊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。