



個人投資家向け説明会

平成28年 7月 8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

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. 業績推移と今期の計画
5. 中期事業計画 トリプル30プラン 活動状況報告
6. 株主還元
7. お知らせ

1. 会社概要・沿革

社 名

株式会社東邦システムサイエンス

設 立

昭和46年6月（1971年）

本社所在地

東京都文京区小石川

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

発行済株式数

13,865,992 株

単元株式数

100株

事業内容

1. ソフトウェア開発 97.5 % ※
2. 情報システムサービス等 2.5 % ※

特 徴

金融コア型経営

売上高

13,135 百万円 ※

経常利益

1,322 百万円 ※

当期純利益

833 百万円 ※

総資産

8,914 百万円 ※

純資産

5,451 百万円 ※

従業員数

524 名

（平成28年3月末時点）

※ 平成28年3月期

昭和46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
平成元年 4月	株式会社東邦システムサイエンス（TSS）に商号変更
平成11年 6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
平成13年12月	JASDAQ市場（現東証JASDAQ）に株式を店頭登録
平成16年 2月	ISO9001（品質マネジメントシステム）認証取得
平成17年 4月	株式会社中野ソフトウェア・エースと合併
平成17年12月	株式会社テムス営業全部譲受け
平成19年 1月	プライバシーマーク（個人情報保護認定）取得
平成19年 3月	東京証券取引所市場第二部に株式を上場
平成21年 4月	株式会社インステクノの株式取得（100%子会社化）
平成23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
平成26年 3月	東京証券取引所市場第一部に指定
平成28年 6月	ISO27001（情報セキュリティマネジメントシステム）認証取得

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。



POSレジ



自動改札



ATM



地図情報



航空券予約
搭乗手続き

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。

生命保険システム
損害保険システム



証券システム



インターネットバンキングシステム



地震速報システム



郵便取引管理システム



サーバー構築
ネットワーク構築



豊富な業務システム開発実績

生命保険

個人保険、団体保険、企業年金、支払、収納、保全、営業支援、数理統計、新契約 他

損害保険

契約管理、積立契約管理、保険料収納・精算管理、損害調査、代理店サービス、個人年金 他

銀行

インターネットバンキング、資産運用、リスク管理、収益管理、顧客管理、外国為替 他

証券

株式約定システム、FXシステム、インターネットトレード、デリバティブ取引、外国証券 他

共済組合

生命共済、火災共済、交通災害共済、医療共済、介護保険 他

クレジット

入会審査、与信審査、延滞債権管理、サービサー、クレジットセンター、CTI 他

情報通信

モバイル料金案内・シミュレーション、モバイルクラウドサービス、スマートフォン決済 他

運輸

鉄道車両検収・資材管理、旅行会社向け次世代システム、航空会社国内線予約システム 他

電力

配電管理、工務管理、高圧配電線事故情報、分散電源機器管理、低圧系管理 他

IT基盤

ネットワーク構築、データベース構築、サーバー構築、統合運用基盤構築 他

その他

郵便取引管理システム、健康保険現金給付システム、気象データ映像化システム 他

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、元生命保険会社のシステム子会社の強みを活かし、金融全般のシステムで技術と業務に精通した「システム開発のプロ集団」と、お客様から高い評価を頂いております。

当社の強みを更に強固なものとし、今後もお客様に信頼されご期待にお応えするシステムを提供してまいります。

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 のべ958資格を取得 ※）
- 特に金融関連業務に対する豊富な知識と経験（金融系 のべ356資格を取得 ※）
- 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運用サポート

※ 平成28年6月時点

2. 多数の優良顧客との取引

- ・ユーザー（業界を代表する大手金融機関各社、電力会社・新聞社・放送局・自治体等の公共サービス企業など、幅広い顧客からの継続的な案件の受注）
- ・コンピュータメーカー（各社ユーザー会のメンバーとして情報共有）
- ・大手Sier（業界売上高上位のSierと中核パートナー契約の締結、安定した取引）

主要お取引先

※50音順

ユーザー

あいおいニッセイ同和損害保険(株)、AIU損害保険(株)、岡三情報システム(株)、ジブラルタ生命保険(株)、第一生命情報システム(株)、日本電子計算(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)、日本ユニシス(株)、富士通(株) 他

Sier

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)、(株)野村総合研究所 他

3. 主要Sler等とのパートナー契約

(株)野村総合研究所

e-eパートナー

日本ユニシス(株)

ユニシス・ビジネス・コア・パートナー

(株)エヌ・ティ・ティ・データ

ビジネスパートナー

SCSK(株)

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Slerがビジネスのパートナーとして当社を選定

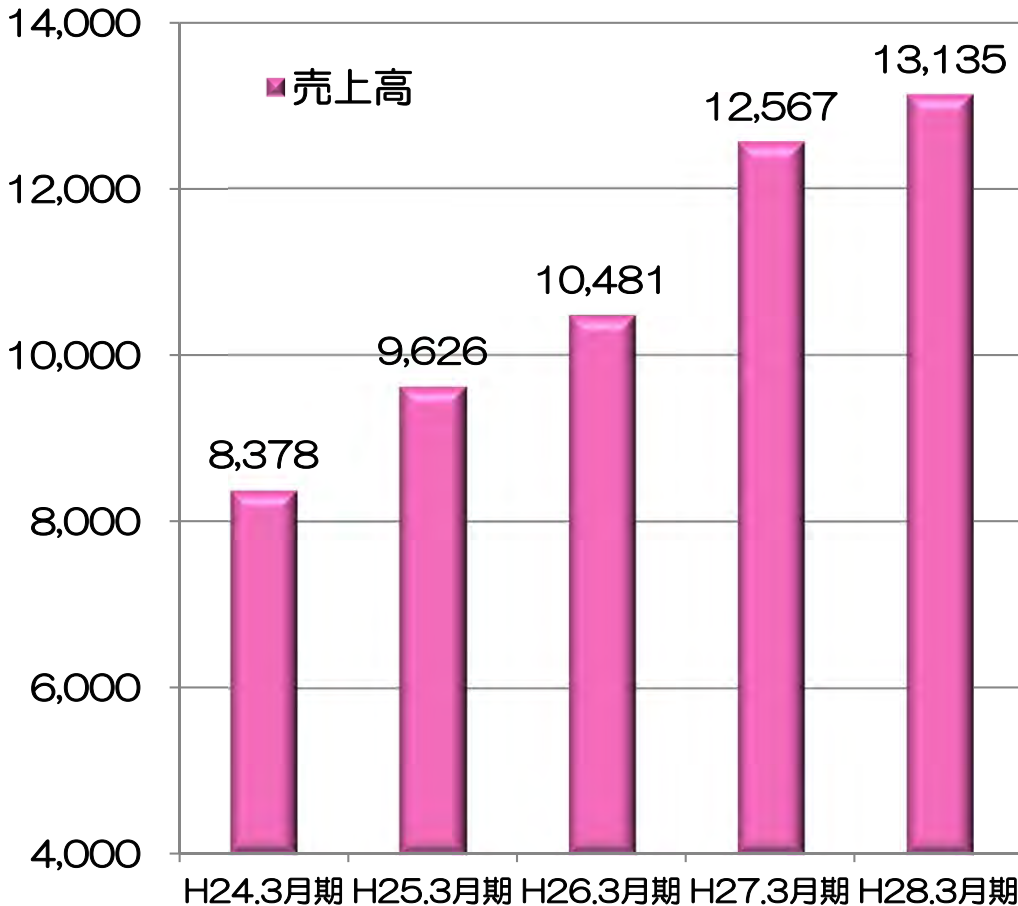
4. 業績推移と今期の計画

業績推移(売上高・営業利益・営業利益率)

増収増益で売上高、営業利益ともに過去最高

売上高の推移

(単位：百万円)



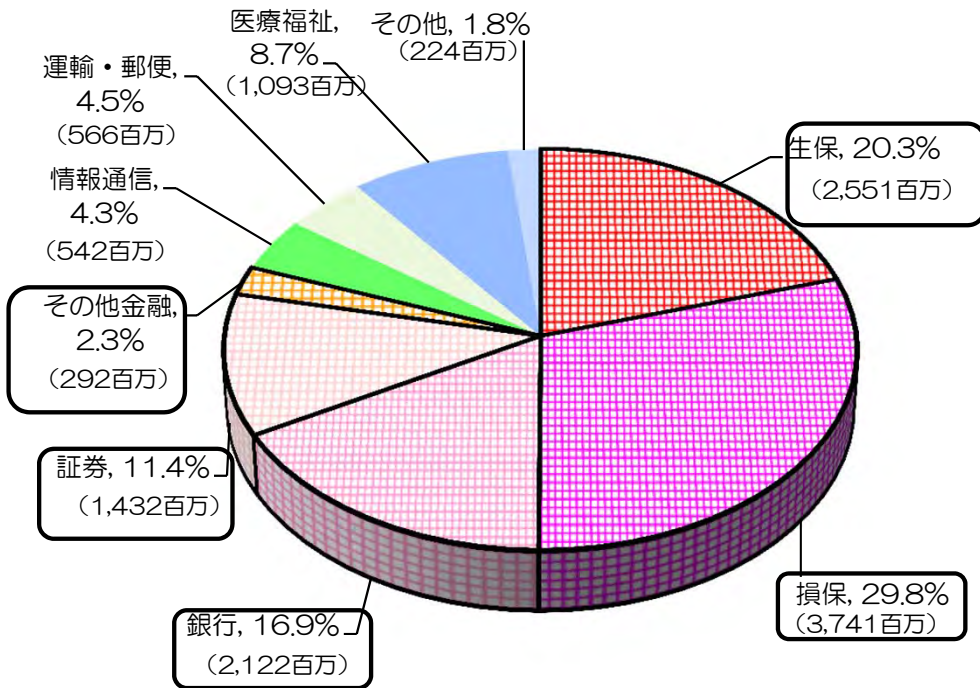
営業利益と営業利益率の推移

(単位：百万円)



売上高 業種別の構成比(前期との比較)

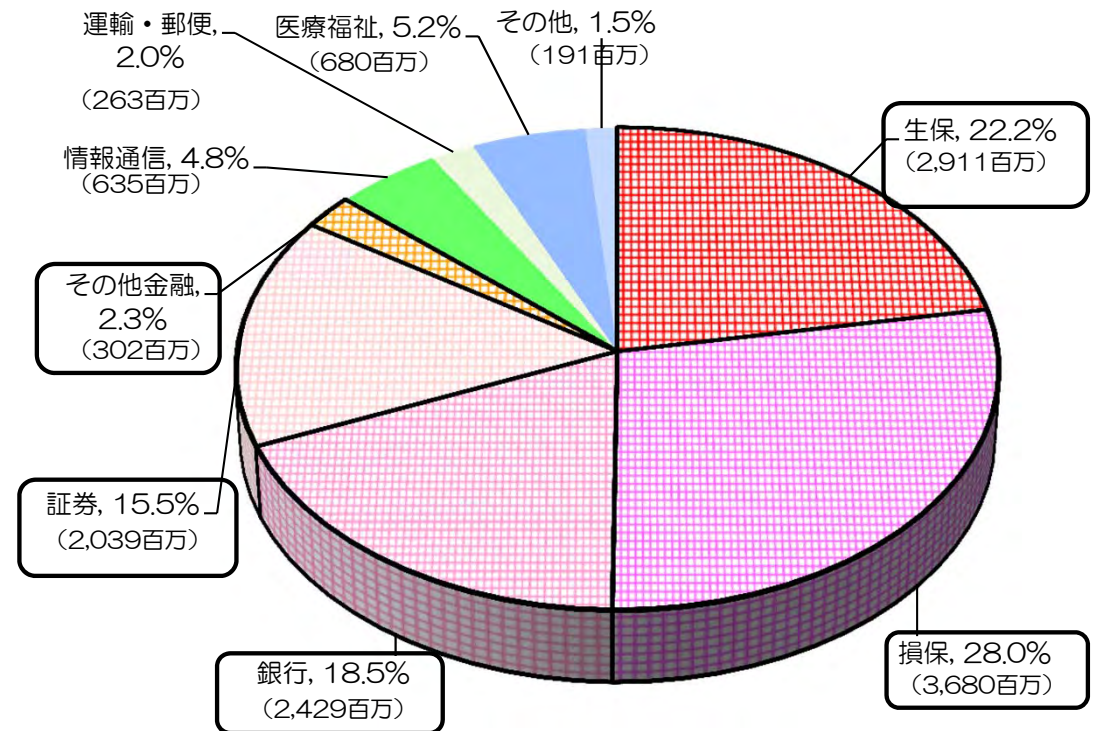
平成27年3月期



売上高：12,567百万円
金融関連：80.7%(10,140百万円)

 は、金融系業種

平成28年3月期



売上高：13,135百万円
金融関連：86.5%(11,364百万円)

金融系は、証券、生保、銀行が好調に推移、損保は引き続き最大の売上額を維持

非金融系は、情報通信が増加、医療福祉、運輸・郵便は開発から保守工程への移行により規模縮小し、売上額が減少

金融関連の割合は80.7%から86.5%と5.8ポイント増加

業績拡大策の実施 ～社員生産性の向上～

(単位：千円)

1人当たり指標



(単位：千円)

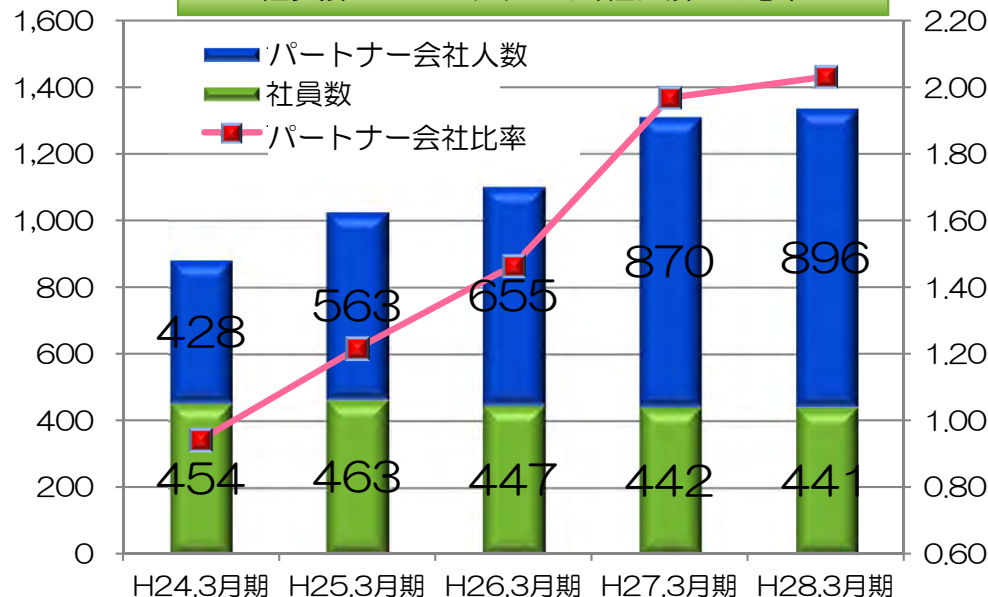
	H24.3月期	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期
年間売上高 (社員)	14,855	17,159	18,920	22,849	23,926
売上単価	792	782	793	798	819

※年間売上高は社員のみ（パートナー会社を含まない）の1人当たりの売上高です。売上単価は社員およびパートナー会社を合わせた1人当たりの1ヶ月の単価です。

付加価値向上による1人当たり売上単価アップ
それに伴い1人当たり売上高も好調な伸び

(単位：人)

社員数・パートナー会社人数と比率



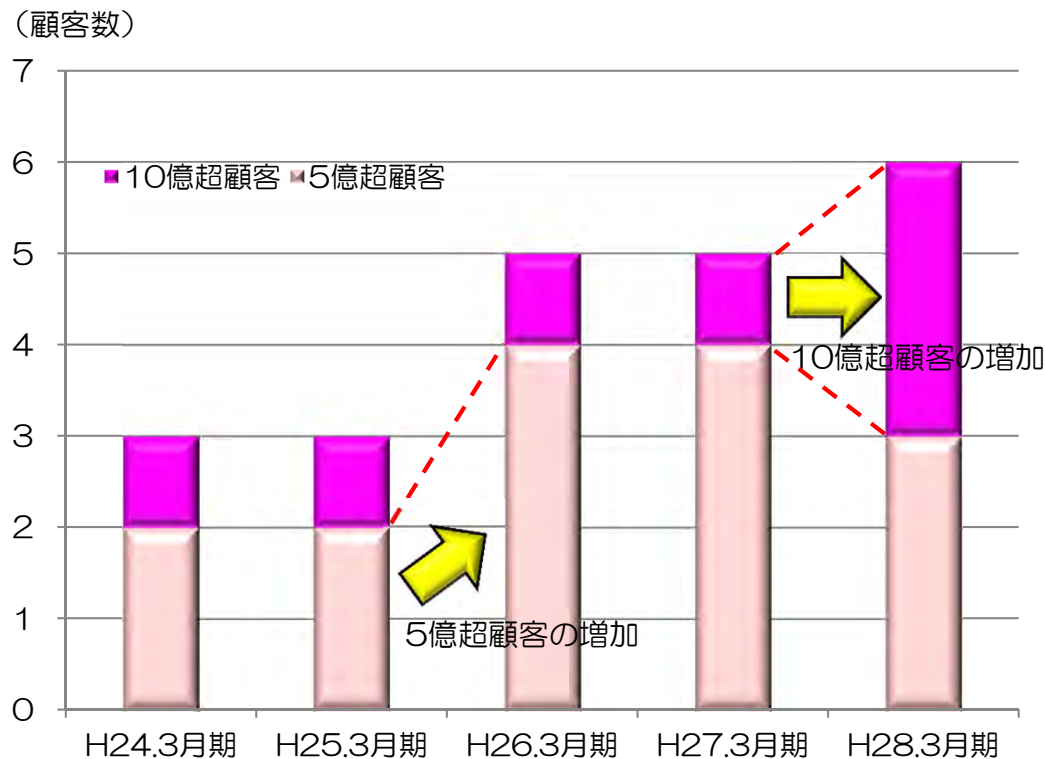
(単位：人)

	H24.3月期	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期
社員数	454	463	447	442	441
パートナー会社人数	428	563	655	870	896
パートナー会社比率	0.94	1.22	1.47	1.97	2.03

大型案件受注によるパートナー会社人数の
大幅な増加とその管理によるマネジメント力の向上

【目的】 売上の拡大

売上5億超顧客と10億超顧客の推移



中長期に渡る大型プロジェクトへの継続的な参画

プロジェクトの成功による信頼獲得で他案件へ拡大

大型プロジェクト運営によりマネジメント力向上

売上規模の維持・拡大

日本経済

今後の日本経済の先行きについては、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、緩やかな回復に向かうことが期待されます。ただし、海外経済で弱さがみられており、中国を始めとするアジア新興国や資源国等の景気が下振れし、国内の景気が下押しされるリスクがあります。こうしたなかで、海外経済の不確実性の高まりや金融資本市場の変動の影響に留意する必要があります。また、平成28年熊本地震、英国のEU離脱などが経済に与える影響に十分留意する必要があります。

情報サービス業

- ・4月の売上高は前年同月比3.7%と2ヶ月ぶりの増加となり、当社が主力とする受注ソフトウェアは同3.9%の増加
(経済産業省「特定サービス産業動態統計」より)
- ・4～6月の3ヶ月間の売上高予測は、前期(1～3月)よりもプラス幅を縮小
(情報サービス産業協会調査より)
- ・雇用の不足感は、きわめて高い状態が続いており、人材確保は依然として厳しい状況
(情報サービス産業協会調査より)

当社の状況

- ・銀行系業務は、金融所得課税の一体化対応等が収束するも、制度改定等の受注が増加
- ・証券系業務は、ネット系証券会社の保守・開発案件を継続受注し堅調に推移
- ・生保系業務は、大手顧客の保守案件の拡大や次期システムの構築案件などで受注が増加
- ・損保系業務は、大手顧客の基幹系システム保守・開発案件を継続受注し堅調に推移
- ・金融系以外は、通信系が基盤系保守・技術支援を中心に受注が増加

(単位：百万円)

	H28.3月期実績	H29.3月期計画	増減額	増減率(%)
売上高	13,135	13,500	+364	+2.8 %
営業利益 (営業利益率)	1,322 (10.1 %)	1,350 (10.0 %)	+27	+2.1 %
経常利益 (経常利益率)	1,330 (10.1 %)	1,356 (10.0 %)	+25	+1.9 %
当期純利益	833	920	+86	+10.4 %

増収増益の実現に向けた活動

- 品質・生産性改革により優れた競争力と高付加価値を実現し、既存ビジネスの拡大、新規ビジネスの開拓を強化
- パートナー会社との連携強化、オフショア・ニアショアの活用促進等により要員を確保し、案件を確実に受注
- プロジェクト監視による状況把握、PMOの強化等によりリスクの早期発見・対策・回避

継続的な取り組み事項

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教育、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
- 開発現場の自主的な組織活性化委員会活動による自主性の醸成と活性化推進
- 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
- 社員の働きやすさを向上するための子育て・介護支援活動の強化
- 経営層と従業員の相互理解の機会創出（昼食会の実施等）

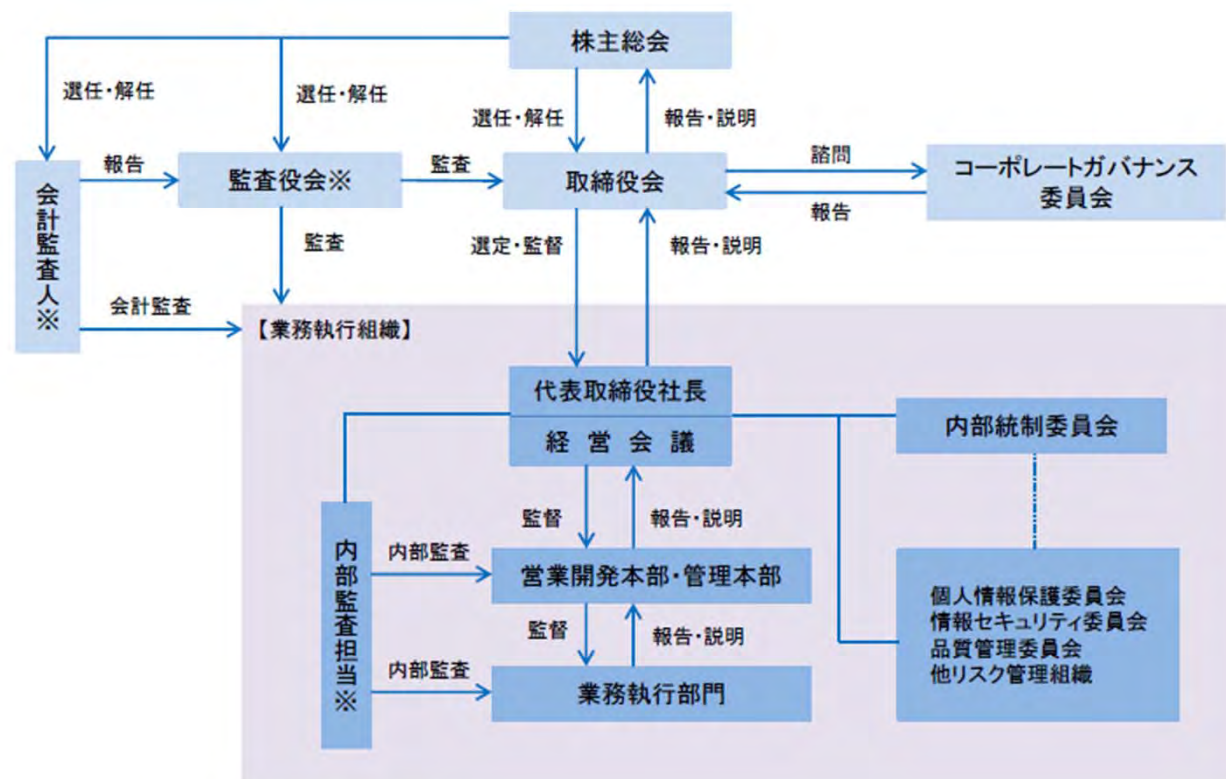
コンプライアンスとセキュリティ対応の徹底

- 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（ISMS：情報セキュリティマネジメントシステム）の取得による更なるセキュリティレベルの向上

企業統治・内部統制

- 事業態様、事業規模に則したコーポレートガバナンスの実践により中長期的な安定成長、企業価値増大
- 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体制図



※監査役会・会計監査人・内部監査担当の連携

5. 2015～2017年度 中期事業計画 トリプル30プラン 活動状況報告

中期事業計画 トリプル30プラン

2015～2017年度（平成28年3月期～平成30年3月期）3ヵ年 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

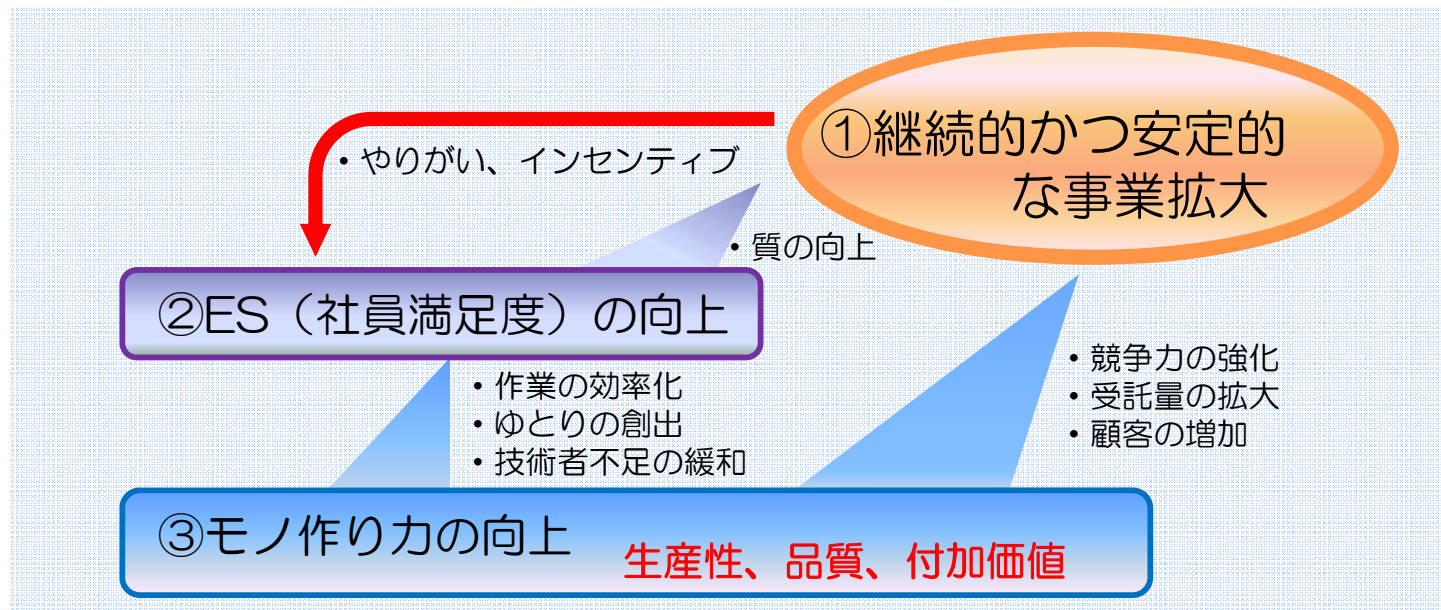
売上高 **30億円UP**、営業利益率10%の達成

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

1年目（2015年度）の活動結果

モノ作り力の強化

単価アップ、生産効率アップ、品質アップ、マネジメント力アップにより、労働集約型から付加価値型へシフトし、量から質（量プラス価値）へ転換

社員満足度向上と活性化

月1回の有給休暇取得、週1回の定時退社を目標とした取り組みによって、総労働時間・残業時間の減少、有給休暇取得率アップ

品質・生産性向上の仕組み作り

各プロジェクトの品質・生産性の実態調査を実施し、その結果から品質・生産性を悪化させる阻害要因を分析することにより、TSS方法論として定義の構築につなげる

2年目（2016年度）の取り組み

更なる価値への転換

モノ作り強化の結果（品質・生産性の向上、納期の短縮等）を更に価値に転換する活動に注力
⇒顧客に対して、積極的に価値を訴求した提案・対応を実施

関係者が一体となった働き方改善

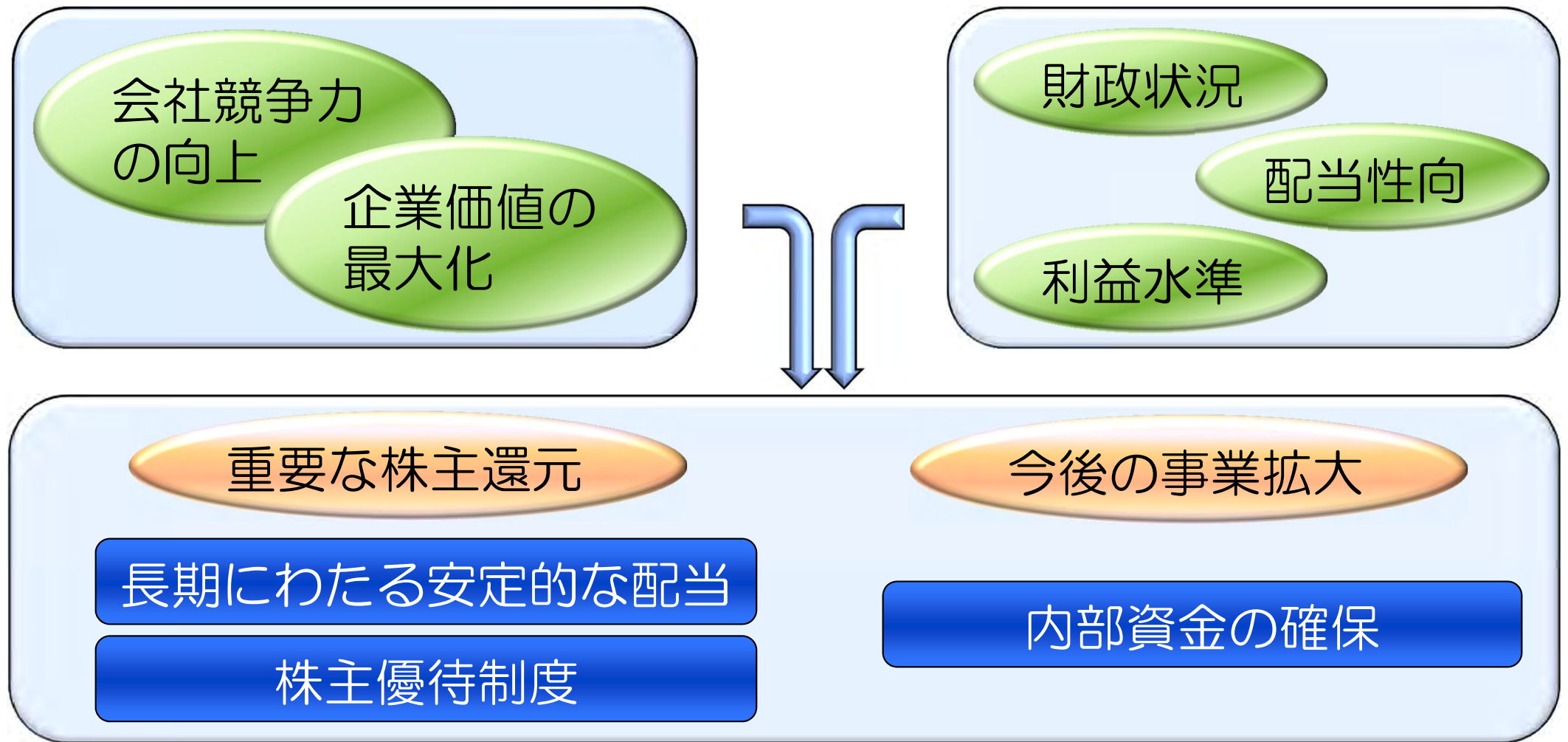
整合性のとれた働き方への改善
⇒個人/チーム/会社が一体となり、また顧客の賛同も得て、偏りのない働き方へ取り組み

提案型開発への進化

「受託(受け身)型」から「問題解決(提案)型」の開発へ進化
⇒顧客から言われたことをやる「受け身」の姿勢から脱却し、顧客ニーズを先取りした「攻め」の提案の実施

6. 株主還元

株主還元の方針



- 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

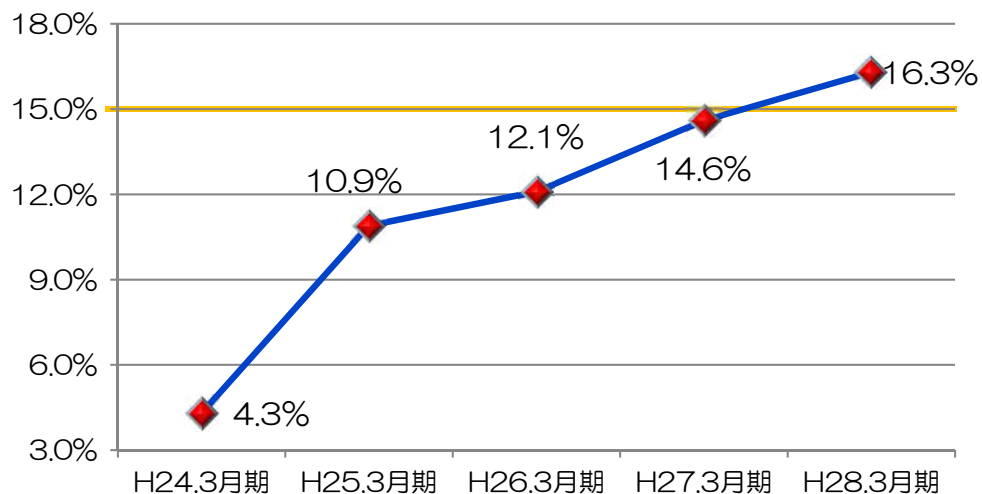
純資産・総資産



(単位：百万円)

	H24.3月期	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期
純資産	3,852	4,180	4,088	4,806	5,451
総資産	7,238	7,512	7,401	8,340	8,914

ROE(自己資本当期純利益率)



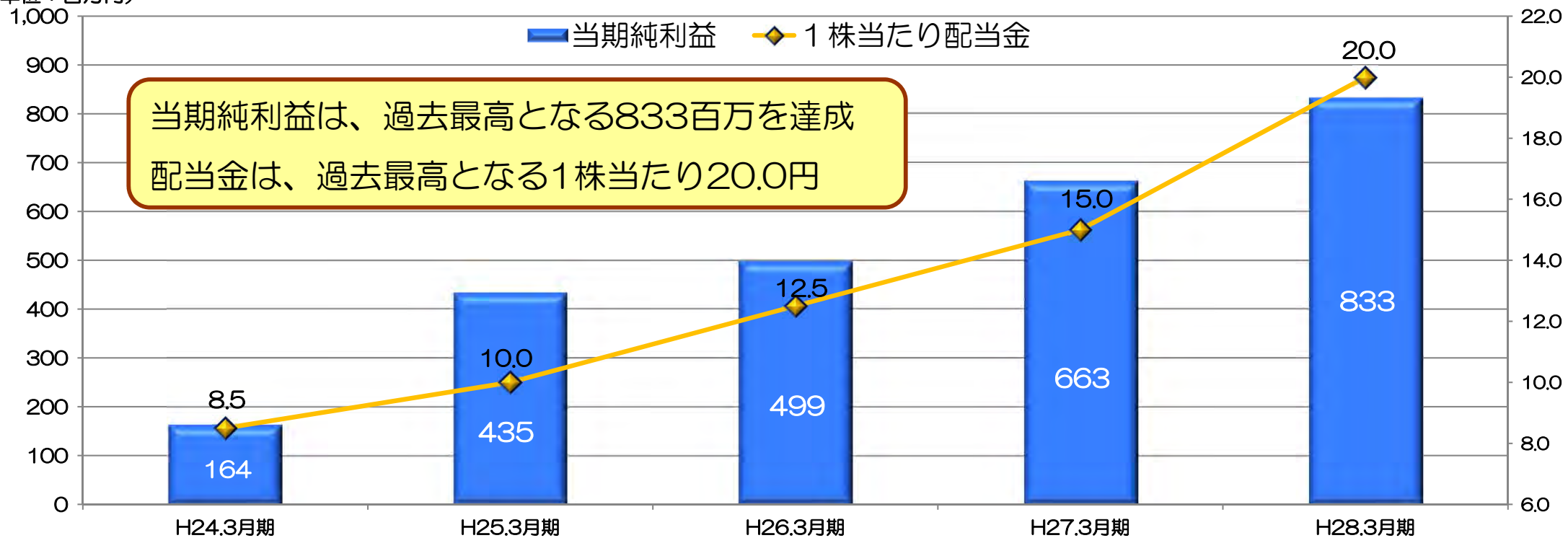
	H24.3月期	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期
ROE	4.3 %	10.9 %	12.1 %	14.6 %	16.3 %

H28.3月期のROE(自己資本当期純利益率)は16.3%となり、目標としている15%を達成

当期純利益・配当金・配当性向

(単位：百万円)

(単位：円)



	H24.3月期	H25.3月期	H26.3月期	H27.3月期	H28.3月期
配 当 金 ※1	8.5円 (17円)	10.0円 (20円)	12.5円 (25円：普通配当22円＋記念配当3円)	15.0円	20.0円
配 当 性 向	70.3%	31.1%	32.9%	27.4%	29.1%
純 資 産 配 当 率	3.0%	3.4%	3.9%	4.1%	4.7%

※1.H26.3月期以前の配当金は、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。

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）



7. お知らせ

当社ホームページのご案内

当社ホームページURL <http://www.tss.co.jp/>

または 東邦システムサイエンス で **検索**



トップページ

当社に関するさまざまな情報を発信しています。

是非当社ホームページにアクセスしてください。



IR情報ページ

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。



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28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。