

2021年3月期 決算説明会



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





CHALLENGE
THE POSSIBILITIES
50TH ANNIVERSARY BOOK

**お客様のために、
今までも、そして、これからも。**

お客様、お取引先様、株主様をはじめ、すべてのステークホルダーの皆様のご支援、ご愛顧により、東洋システムサイエンスは50周年を迎えることができました。
心より感謝申し上げます。

私たちは情報化社会の一翼を担う企業として
水害対策、災害対策、災害・復旧など社会課題のシステムを基盤に
遠隔・遠征といった社会インフラを支えるシステムにも展開を続け、
事業展開を続けてまいりました。

そして、今、変化の激しい時代の中で、お客様に寄り添い、お客様の未来を創るべく
新たなビジョン「お客様が求める価値を共に創造し実現する企業」を掲げ、
「確かな実力とIT技術力、お客様の求めるニーズを創り出すこと」に
その一歩を踏んだシステムを構築する挑戦（挑戦）に
全従業員が「行動指針（4C+Fun）」を明確に認識し、
日々の業務のなかで実践していくことにより、
さらなる成長、進化を遂げてまいります。

これまで培ってきた「技術力」や「事業展開に対する豊富な知識」、
「品質への厳格なこだわり」といった強みを土壌に、
SI事業の継続・拡大はもとより、デジタルビジネスへの挑戦、
サービス型ビジネスの展開、顧客価値の創出を掲げながら、
50周年を新たな一歩として邁進していく私たちへ
皆様とも変わらぬご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長
小坂 友康

当社が目指す方向性
お客様が求める価値を共に創造し実現する企業

加速するDXへの対応

企業における競争優位の確保

業務効率プロセスの最適化による業務効率化・生産性向上

ビジネスモデルの革新による新たな価値創造

デジタル・ITビジネスの推進

クラウド・ITビジネスの推進

最先端技術の活用

様々な社会課題の解決（SDGsの実現）

人口減少対策・高齢化対策

災害対策に伴う防災対策

エネルギー効率・環境対策

未来に向けた当社の事業戦略

技術力

事業・大規模案件への対応力

顧客・大規模案件への対応力

品質力

社会貢献力

事業展開力

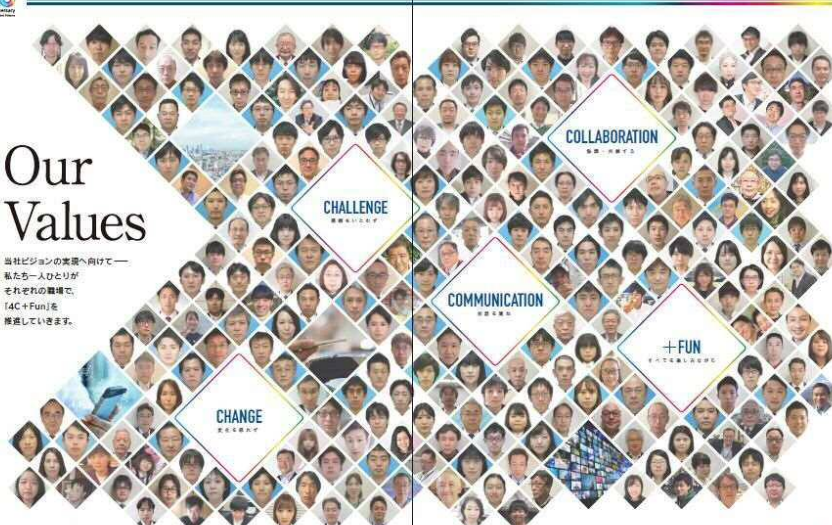
事業基盤となる当社の強み

4C+Fun
Change・Challenge・Communication・Collaboration + Fun

当社の行動指針

Our Values

当社ビジョンの実現に向けて——
私たち一人ひとりが
それぞれの職場で、
「4C+Fun」を
実践していきます。





創立50周年記念配当（株主の皆様へ）

株主の皆様へ感謝の気持ちを込めて、期末配当として
1株あたり10円の記念配当実施を決議しました。
(2021/5/21リリース)

基 準 日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	年間
当 期 実 績	10 円 00 銭	25 円 00 銭 (普通配当 15 円 00 銭) (記念配当 10 円 00 銭)	35 円 00 銭 (普通配当 25 円 00 銭) (記念配当 10 円 00 銭)
前 期 実 績 (2020 年 3 月 期)	10 円 00 銭	15 円 00 銭	25 円 00 銭

目次

1. 会社概要

2. 2021年3月期 業績

3. 2022年3月期 業績見通し

4. 中期事業計画 トピックス

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 97.8% (2021年3月期)
特 徴	金融コア型経営 79.0% (2021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、健保、放送、公共、電力、郵便、その他
従業員数	541 名 (2021年3月末時点)

当社は、元生命保険会社のシステム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系資格 のべ1,000以上を取得）

特に金融関連業務に対する豊富な知識と経験
（金融系資格 のべ350以上を取得）

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SIer等とのパートナー契約

(株)野村総合研究所	eパートナー
SCSK(株)	コア10パートナー
(株)エヌ・ティ・ティ・データ	ビジネスパートナー
日本ユニシス(株)	2021年度 SIリーディングパートナー(※1) 2021年度 Techビルドパートナー(※2) ※1：日本ユニシス(株)と共にお客様へSIビジネスを提供し ビジネススキームの変革とビジネスの維持・拡大 を推進する企業 ※2：日本ユニシス(株)と共にお客様へ新しい技術を提供し 新しい技術領域のビジネスの拡大を推進する企業

2. 2021年3月期 業績

日本経済	当事業年度における日本経済は、 新型コロナウイルス感染症の影響により厳しい状況 が続く中、海外経済の改善や各種施策の効果により景気の持ち直しが期待されたものの、 緊急事態宣言が再発出されるなど先行きは依然不透明 な状況にあります。
情報 サービス業	特定サービス産業動態統計（2021年2月分確報）によると 売上高は前年同月比△4.1% と2カ月ぶりに減少し、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同△6.9% と12カ月連続の減少となるなど厳しい状況が続いておりますが、企業のデジタル経営志向の強まりを受け、 DX(デジタルトランスフォーメーション) を中心に企業の投資需要は回復傾向にあります。

◆受注面および生産面へのマイナス影響（上期）

- 停滞する営業活動
- 保守工数（機能拡張、効率化対応）の削減
- 新規開発案件の延期、中止

◆当社における事業面のプラス要素（下期）

- 加速するDXへの対応
- オンライン事業の推進によるインフラ領域の拡大
- キャッシュレスおよびポイント決済案件の堅調な受注
- 持ち帰り開発案件の増加

オンライン会議等のデジタル技術を活用した営業変革

柔軟でセキュアなリモートワーク環境の整備

自社への持ち帰り開発の積極的推進

活況な先端技術分野（DX案件）への業容シフト

資格取得制度の拡充等、キャリア形成支援

契約や決裁業務の電子化を図るための社内基幹系システム刷新

M&A要件の整理と情報収集、マッチング検討

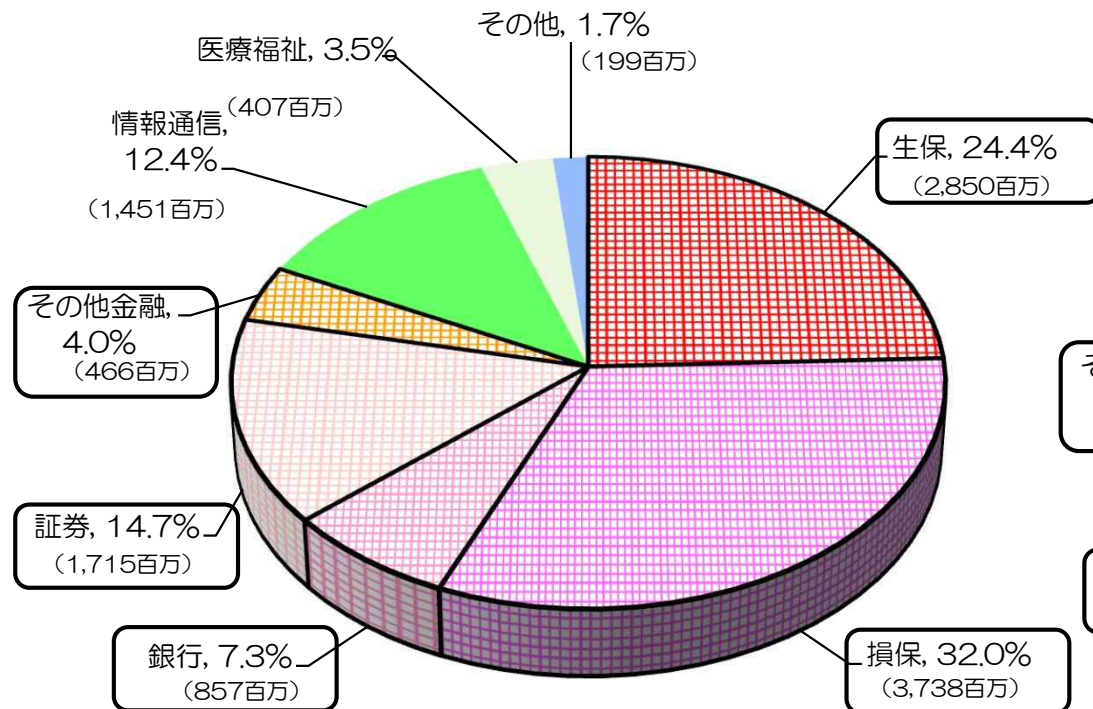
2021年3月期 業績(前期比)

(単位：百万円)

	2020.3月期	2021.3月期	増減額	増減率(%)
売 上 高	11,686	12,189	503	4.3%
売 上 総 利 益 (売上総利益率)	2,048 17.5%	2,169 17.8%	121	5.9%
販売費および一般管理費	1,133	1,093	△40	△3.6%
営 業 利 益 (営業利益率)	915 7.8%	1,076 8.8%	161	17.7%
経 常 利 益 (経常利益率)	923 7.9%	1,085 8.9%	162	17.6%
当 期 純 利 益	631	748	116	18.5%

業種別 売上高・構成比(前期比較)

2020年3月期

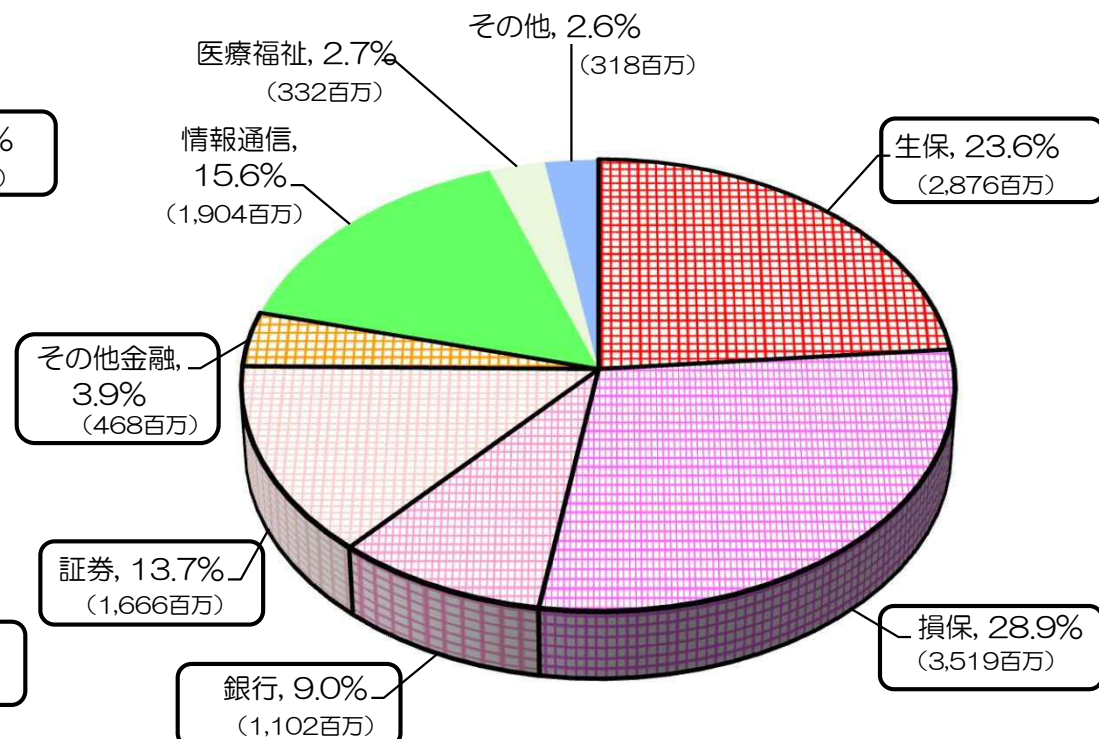


□ は、金融系業種

金融関連：82.4%(9,627百万円)

非金融関連：17.6%(2,058百万円)

2021年3月期



金融関連：79.0%(9,633百万円)

非金融関連：21.0%(2,556百万円)

業種別 売上高・金額(前期比較)

金融系：9,633百万円（前期比5百万円，+0.1%）

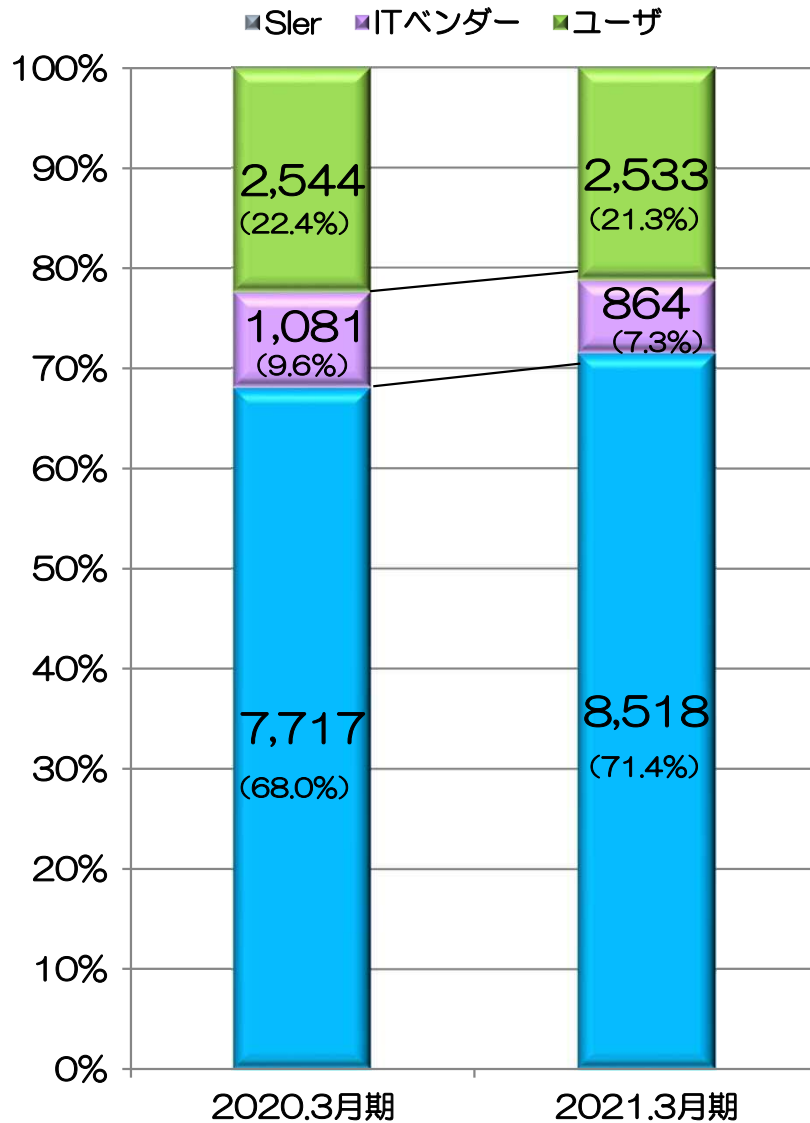
非金融系：2,556百万円
（前期比497百万円，+24.2%）



- ・生保系業務は、保守工数削減もフロントシステムの刷新案件を中心に受注が微増
- ・損保系業務は、大型開発案件の収束及びシステム投資予算削減により受注が減少
- ・銀行系業務は、メガバンクを中心とした制度対応により受注が増加
- ・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アジャイル開発案件の拡大により受注が大幅増加

受注先別 売上高・構成比(ソフトウェア開発)

(単位：百万円)



	2020.3月期	2021.3月期	増減
Sler	7,717 68.0%	8,518 71.4%	801 +3.4ポイント
ITベンダー (メーカー)	1,081 9.6%	864 7.3%	△216 △2.3ポイント
ユーザ	2,544 22.4%	2,533 21.3%	△10 △1.1ポイント
計	11,342 100.0%	11,916 100.0%	

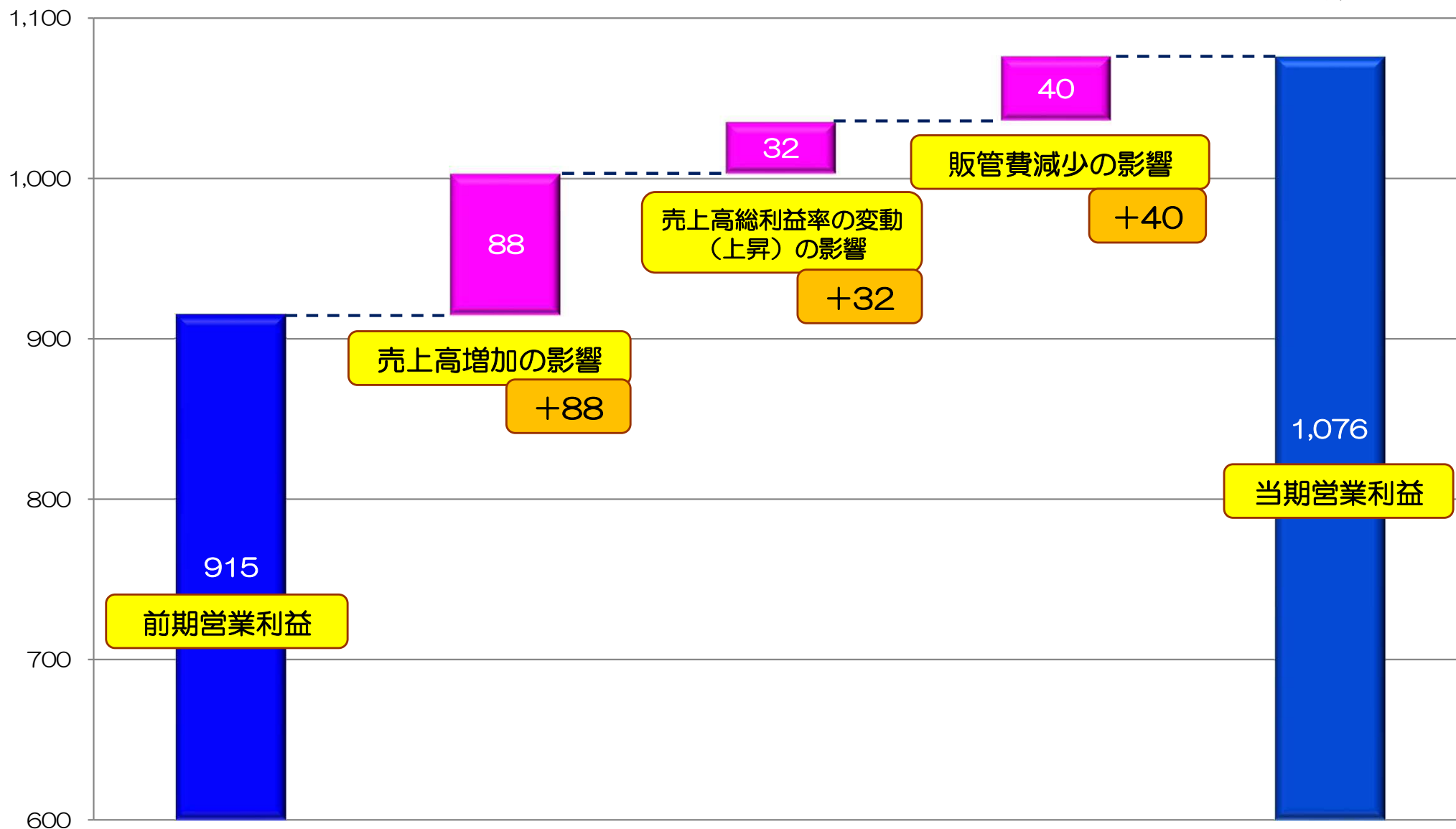
売上高上位3社

1. (株)野村総合研究所 
32億20百万円(26.4%, △141百万, △4.2%)
2. SCSK(株) 
12億42百万円(10.2%, △93百万, △7.0%)
3. (株)エヌ・ティ・ティ・データ 
10億21百万円(8.4%, 322百万, 46.2%)

()内は構成比、前期比増減額、前期比増減率

営業利益の増減分析(前期比較)

(単位：百万円)



3. 2022年3月期 業績見通し

日本経済

【3月23日 内閣府発表 「月例経済報告」より】
 景気は、コロナウイルス感染症の影響により依然として厳しい状況にあるなか、持ち直しの動きが続いているものの一部に弱さがみられる。

【4月1日 「日銀短観」（2021年3月調査）】
 大企業は、製造業（+5）、非製造業（△1）ともに
 大企業・製造業の業況判断DIは改善し、6四半期ぶりにプラスに転化した。

情報 サービス業

【4月22日 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△4.1%と2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△5.4%の減少

【4月1日 日銀短観（2021年3月調査）】
 ・金融機関の2021年度計画値（ソフトウェア投資額）は
 10.5%の増加

【4月30日 JISA「JISA-DI調査」より】
 ・4～6月の売上高予測は、前調査（1～3月）から
 プラス幅は減少（18.2→7.3ポイント）
 ・2021年3月の雇用判断DIは41.8ポイントで
 依然として技術者不足

金融系	生保	昨年獲得した新規顧客のフロントシステム案件の拡大、既存顧客のシステム刷新案件が「堅調」
	損保	大型案件のリリースおよび顧客のシステム投資予算削減により縮小傾向。
	銀行	制度改定対応などのテーマ案件が継続し「堅調」
	証券	主要顧客の発注期間短縮により期末受注残は減少するも、昨年度に獲得したモバイル領域が順調に「拡大」
	その他金融	ポイント管理案件は終了により縮小するも、カード系案件（キャッシュレス需要）は「拡大」見込み。
金融系以外	インフラ	全業種においてクラウド案件が昨年に引き続き活況で「大幅拡大」
	情報通信	通信基盤や通信サービスの構築、及び、データ分析等の領域において、アジャイル開発体制が「大幅拡大」

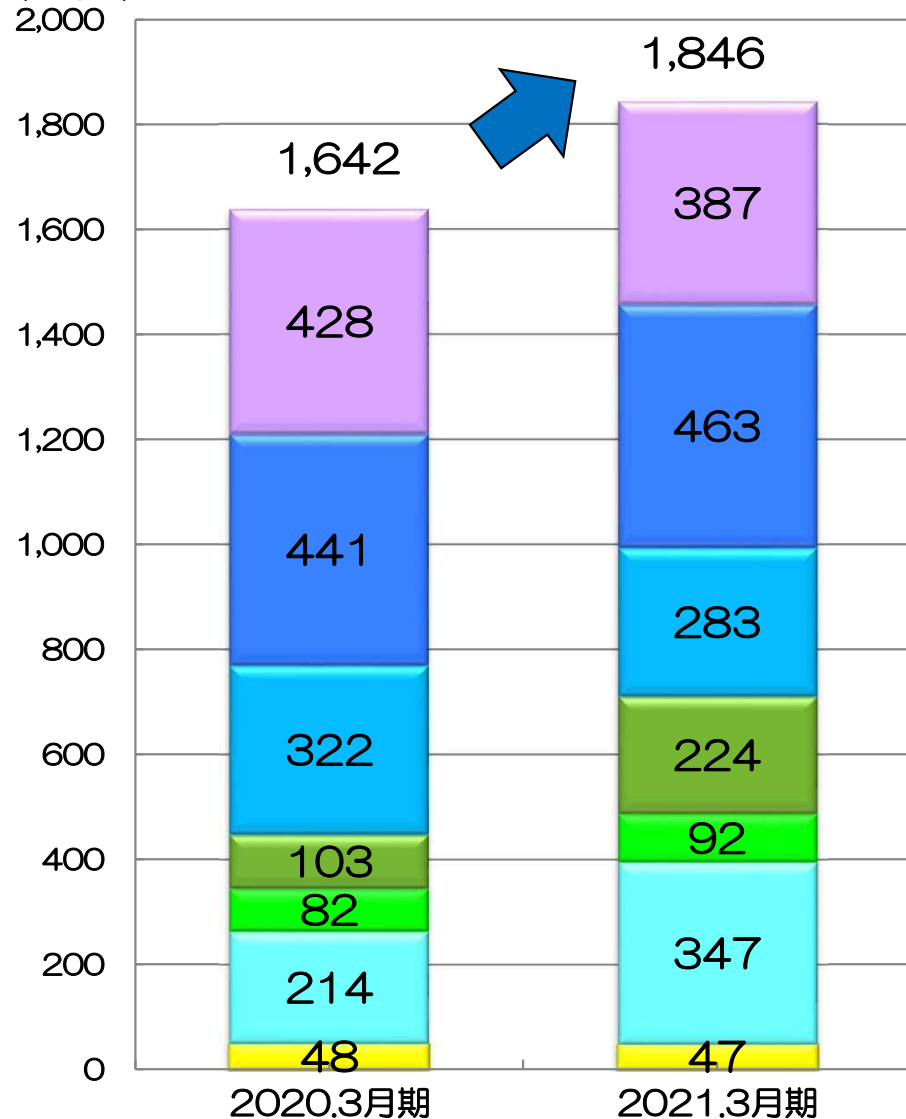
(単位：百万円)

	2021.3月期実績	2022.3月期計画	増減額	増減率(%)
売上高	12,189	13,200	1,010	8.3%
営業利益 (営業利益率)	1,076 8.8%	1,230 9.3%	153	14.3%
経常利益 (経常利益率)	1,085 8.9%	1,238 9.4%	152	14.0%
当期純利益	748	842	93	12.5%

業種別 期末受注残高

■ 損保 ■ 生保 ■ 証券 ■ 銀行 ■ その他金融 ■ 情報通信 ■ その他

(百万円)



(単位：百万円)

	業種	2020.3月期	2021.3月期	増減額	増減率
金融系	損保	428	387	△41	△9.6%
	生保	441	463	21	5.0%
	証券	322	283	△39	△12.1%
	銀行	103	224	120	116.9%
	その他金融	82	92	10	12.6%
非金融系	情報通信	214	347	132	61.7%
	その他	48	47	△0	△1.8%
	計	1,642	1,846	204	12.4%

- ・ 金融系は銀行が大幅な拡大基調、生保も拡大
- ・ 非金融系はクラウド基盤、アジャイル開発、データ分析案件等が大幅な拡大基調

主要アカウントに対する戦略強化

営業力強化による案件獲得力の向上

業務力・IT技術力の強化による受注力向上

組織的プロジェクトマネジメント力の徹底強化

採用の強化（新卒、キャリア採用）

人財育成の強化、育成文化醸成

M&A要件の整理と情報収集、マッチング検討

今年度に注力する施策と狙い

持ち帰り開発の推進

社員リソースの適正化 → 業績確保・向上

開発力を高めるためのOJTの場として → 技術力向上（特にDX人財）

請負契約による自立、自律心の醸成 → やりがい向上

育成文化の醸成・教育の連鎖 → 育成力向上

活況なDX案件へのシフト

通信キャリア向け事業を強化 → 売上&収益力向上

採用、育成の強化

新卒採用（10名増）、キャリア採用（10名）、DX人財育成 → 受託力向上

業務提携、M&Aの推進

情報収集、マッチング検討 → 企業規模拡大

ニューノーマル時代の働き方（社内環境）

当社はニューノーマル時代の対応として以下に取り組んでいます。

環境変革

リモートワーク環境の構築、実施

社内外の会議のオンライン化推進（Zoom、Microsoft Teams）

社内研修、採用活動のオンライン化（会社説明会・オンライン面接）

感染拡大防止を鑑みた新たな様式

手洗い励行、マスク着用、アルコール消毒、体温測定の実施

在宅勤務、シフト勤務、時差出勤

ソーシャルディスタンスの確保、フロア分散業務、飛沫感染防止パーティションの設置

業務の効率化

社内業務プロセスの見直し、ペーパーレス対応の促進を目指した社内基幹システムの刷新

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。

人財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
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

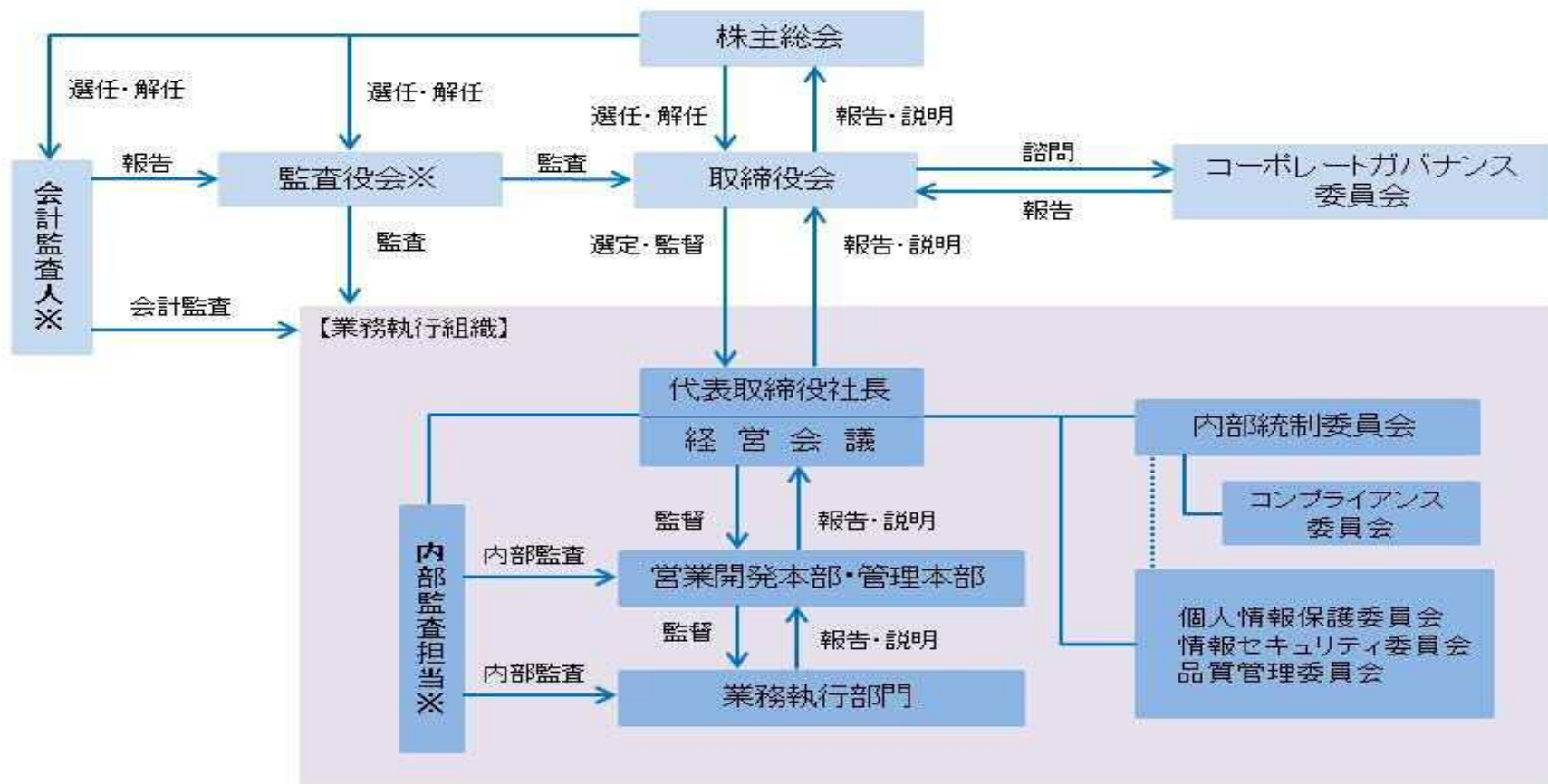
セキュリティ委員会によるセキュリティ対策の強化推進と情報管理の徹底
ISO27001（情報セキュリティマネジメントシステム）の適切な運用でセキュリティ対応の徹底
プライバシーマークの適切な運用で個人情報管理の徹底

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、リスク管理の徹底

コーポレートガバナンス体制図



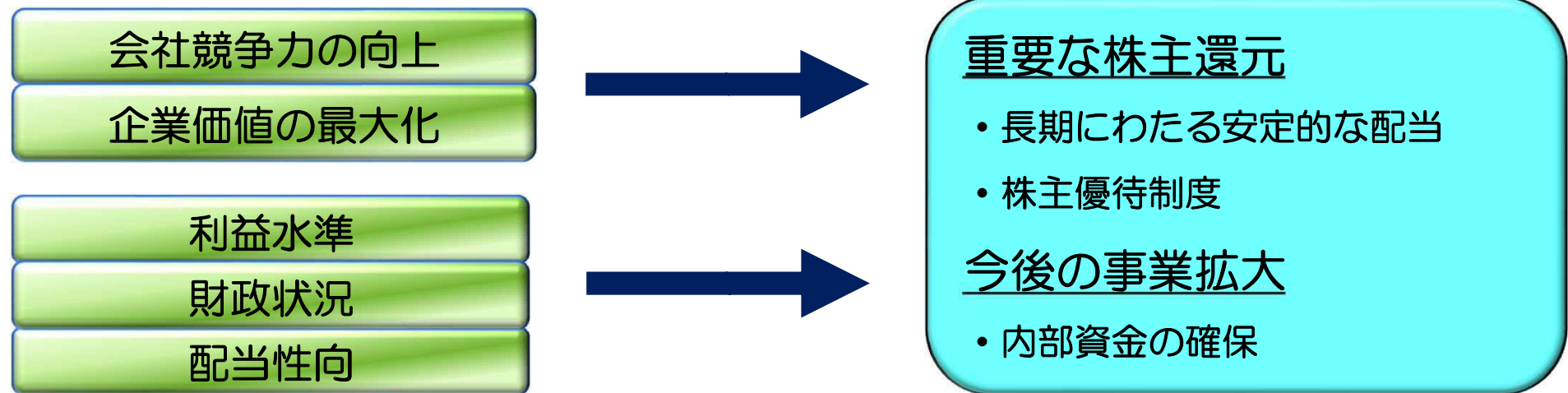
※監査役会・会計監査人・内部監査担当の連携

継続的な取り組み事項③

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、会社の事業の維持・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



2021年3月期期末配当に**創立50周年記念配当※**を決議

※記念配当1株あたり10円

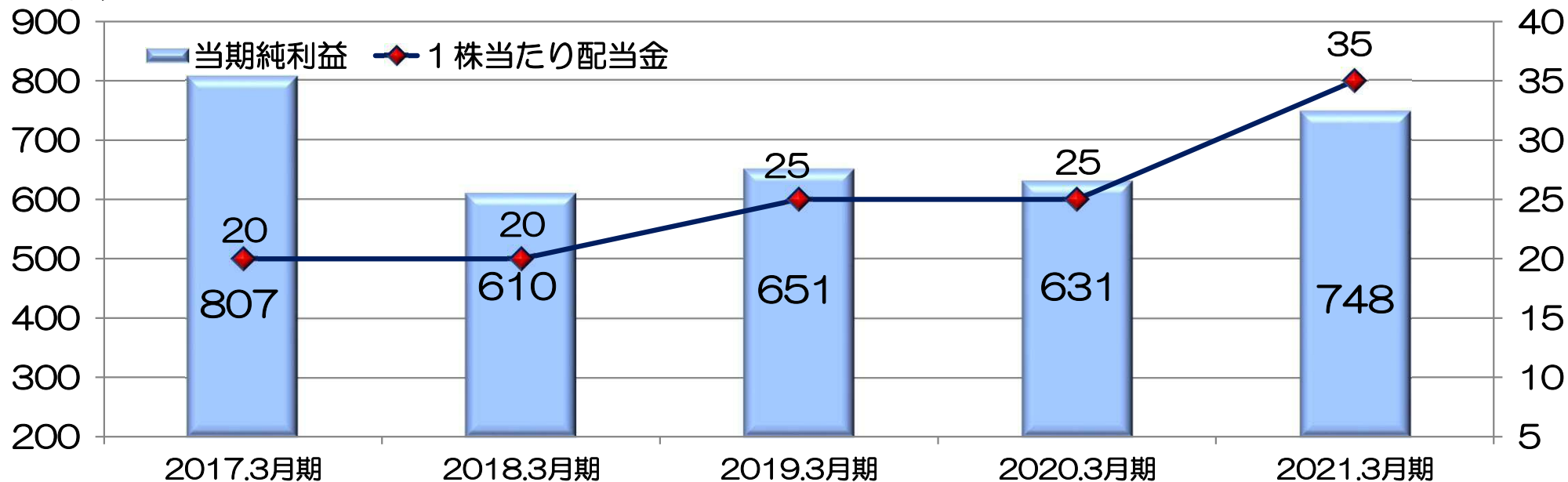
当社は、お客様へのシステム提供を通じて社会的課題の解決を目指します。

システム開発実績	SDGs
生命保険会社向け「契約管理・保険金支払・年金支払システム」 損害保険会社向け「契約管理・支払管理・損害調査システム」 「火災共済・医療共済・介護保険システム」 健康保険組合向け「現金給付システム」等 電力会社向け「配電管理・分散電源機器管理システム」等 通信キャリア向け「料金シミュレーション・情報提供基盤システム」等 先端技術を使用したデジタルビジネス及びネットサービス基盤の構築 （アジャイル開発、クラウド構築（AWS・Azure）） 気象庁向け「地震速報・気象データ映像化システム」等 USINGサービス基盤を活用した高齢者向け対話サービス	    

当期純利益・配当金・配当性向

(単位：百万円)

(単位：円)



		2017.3月期	2018.3月期	2019.3月期	2020.3月期	2021.3月期
配 当 金	中間	- (実施せず)	- (実施せず)	- (実施せず)	10円	10円
	期末	20円	20円	25円	15円	25円 (普通配当15円 記念配当10円)
	合計	20円	20円	25円	25円	35円
配 当 性 向		30.1%	39.7%	46.6%	48.0%	56.6%
純 資 産 配 当 率		4.2%	3.9%	4.6%	4.4%	5.8%
配 当 利 回 り		3.0%	2.4%	2.7%	2.7%	3.6%

純資産・総資産

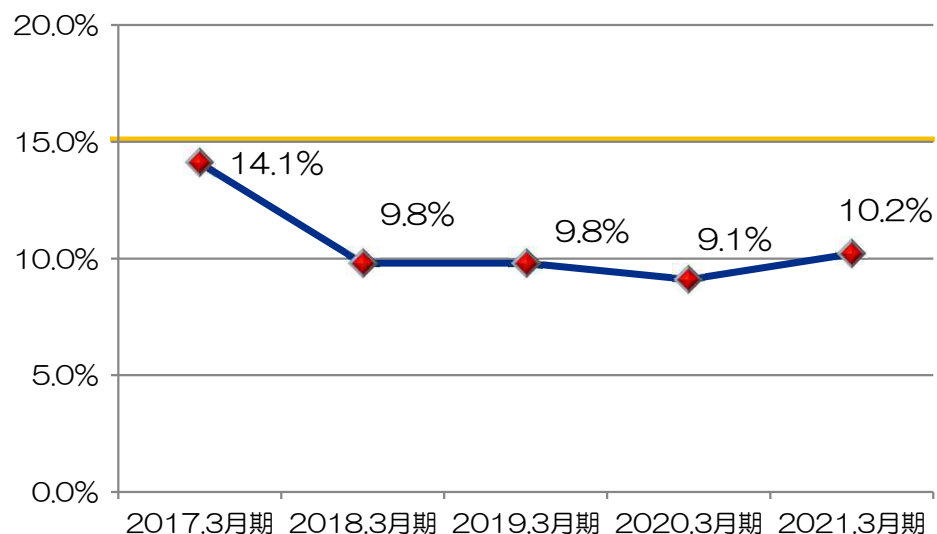


(単位：百万円)

	2017.3月期	2018.3月期	2019.3月期	2020.3月期	2021.3月期
純資産	6,033	6,427	6,836	7,081	7,579
総資産	9,237	9,852	10,422	10,313	11,383

資本・業務提携、M&Aを推進

ROE(自己資本当期純利益率)



	2017.3月期	2018.3月期	2019.3月期	2020.3月期	2021.3月期
ROE	14.1%	9.8%	9.8%	9.1%	10.2%

ROE(自己資本当期純利益率)は15%を目標

4. 中期事業計画 トピックス

Vision

お客様が求める価値を共に創造し実現する企業

革新

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

【方針】 お客様の大切なソフトウェア資産を高いレベルで維持管理

挑戦

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

【方針】 お客様の事業拡大、圧倒的な生産性向上に寄与（データ利活用）

創造

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

【方針】 自ら生み出すサービスでお客様や社会に貢献

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

推進事項

マップ営業、テーマ営業の取り組みによる新規顧客の獲得と領域拡大
業務力の徹底強化、パートナー会社との連携強化による受注力の向上
海外IT規制対応（システム開発の国内回帰）
ローコード、ノーコード開発研究

ターゲット案件

金融の既存基幹系保守体制の維持・拡大、テーマ受注（制度改正対応等）
基幹系システムの刷新（統合案件、マイグレーション需要）
各企業におけるオフショア開発の巻き取り
各金融機関におけるEUCシステムへの進出（EU拡販）

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

推進事項

DX案件（事業拡大、生産性向上）に最大限注力

テクニカルベンダー、プロダクトベンダーとの共創

持ち帰り開発の推進

アジャイル、クラウド、フルスタックエンジニアの育成

ターゲット案件

通信キャリア向け事業に注力（基盤構築、新規サービス）

業務非依存の非対面ビジネス（ネットサービス、モバイル事業）の拡大

官公庁向け基盤構築

3 クリエイトITビジネス

戦 略: サービス提供型ビジネスの確立

推進事項

自社プロダクト（USINGサービス基盤）を活用したソリューションの提供
国内外の先進プロダクトの研究と適用事例の調査
各企業、自治体に対するプロデュース及びPOCの実施

ターゲット案件

高齢者向けサービス（自治体）
保険加入サービス、キャッシュレス決済サービス（保険）
製造、物流、運送事業向け新たなサービス

推進事項

事業拡大のための、資本・業務提携、M&A推進

技術者の積極採用（新卒、中途採用の強化）

先端系技術者へのスキルチェンジ、人事ローテーション

先端技術系の資格取得策の活性化（品質目標の設定）

新人研修の完全内製化（自社社員は自社で育てきる）

自主学習プログラムの無償提供

トレーナー制度の本格導入（教育の連鎖）

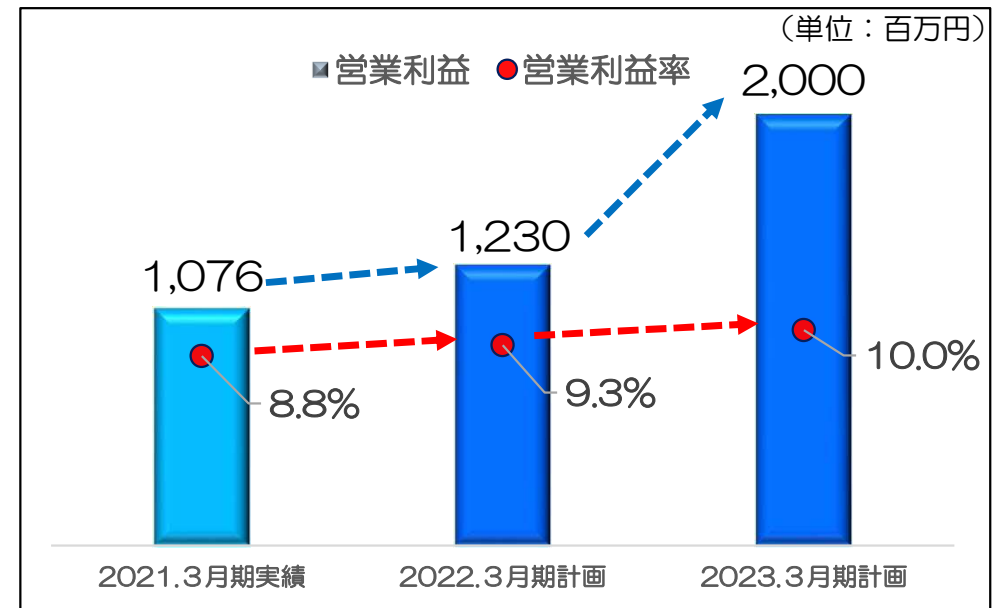
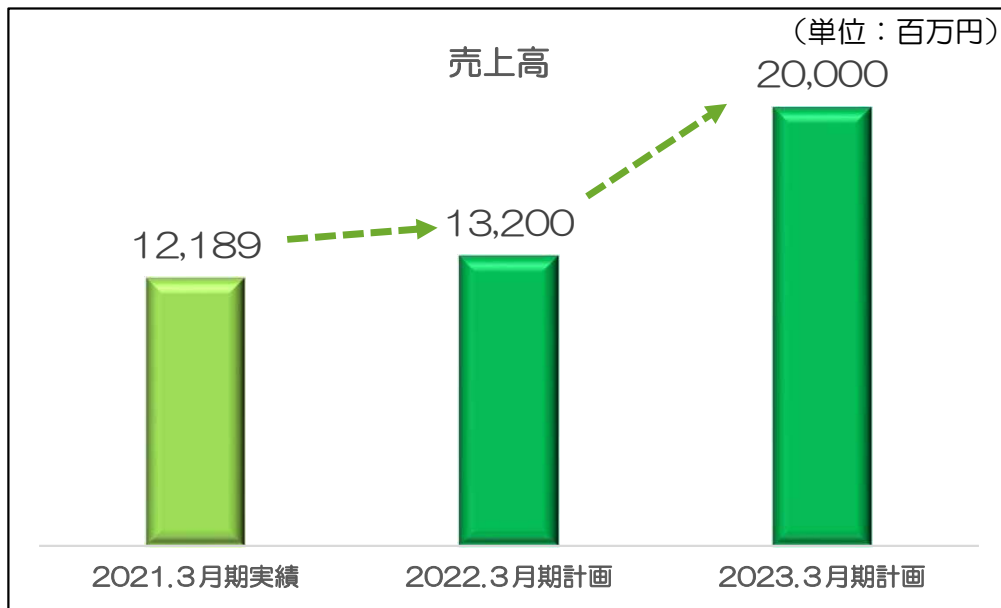
環境変革（働く場所・時間の多様性拡大による事業継続性確保）

通期業績予想と中計目標

①業績（実績と計数目標）

2021.3月期実績		2022.3月期計画		2023.3月期計画	
売上高	121.8億	132.0億	200億		
営業利益	10.7億	12.3億	20.0億		
営業利益率	8.8%	9.3%	10.0%		
ROE	10.2%	—	15.0%		

②活動指標





記念すべき50周年を飛躍の年に！

合言葉

人も組織も会社も10%成長する！！

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

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、2021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載等を行わないようお願いいたします。