



求める人材像を描く (参考資料)



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. 2021年3月期の取り組み
5. 事業拡大への取り組み

1. 会社概要・沿革

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、運輸、電力、IT基盤、郵便、健保、その他

従業員数

578 名 (2021年4月1日時点)

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
2004年 2月	ISO9001（品質マネジメントシステム）認証取得
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 1月	プライバシーマーク（個人情報保護認定）取得
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
2016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
2021年 6月	設立50周年

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



AIを使った対話システム
(チャットボット)

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！

証券システム



自動資産運用サービス
(ロボアドバイザー)



地震速報システム



サーバー/ネットワーク構築



金融系	銀行	投信窓販、保険窓販、外国為替、資産運用、リスク管理 等
	証券	株式約定、債券、外国証券、ポートフォリオ管理、FX、インターネットトレード 等
	生命保険	個人保険、団体保険、企業年金、営業支援、数理統計 等
	損害保険	個人年金、積立保険、団体保険、契約管理、損害調査、代理店 等
	共済組合	火災共済、交通災害共済、医療共済、介護保険 等
	クレジット	入会審査、与信審査、延滞債権管理、クレジットセンター 等
通信系		料金シミュレーション、料金案内、個人向け携帯動画格納サービス 等
運輸系		鉄道車両検修・資材管理、航空会社国内線予約 等
電力系		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 等
IT基盤系		ネットワーク構築、データベース構築、サーバー構築 等
AI関連		対話シナリオ構築（チャットボット）、USINGサービス、自動車販売支援システム、FAQクラウド、コールセンターシステム 等
その他		気象データ映像化システム、放送局スポーツ情報配信システム、健康保険現金給付システム 等

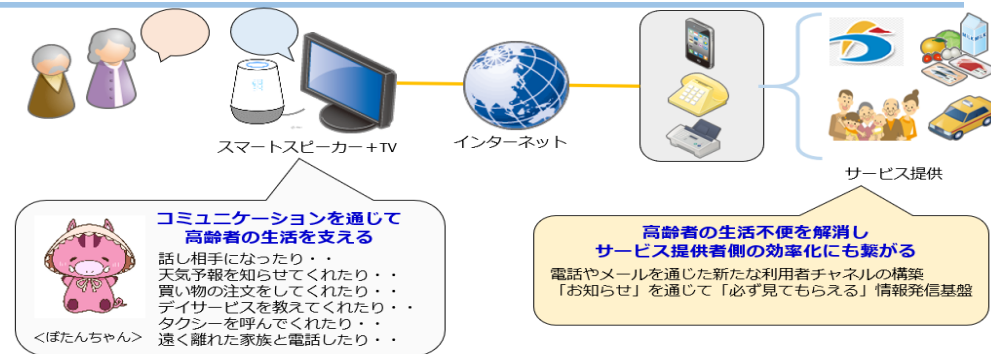
✓ 世界レベルの製品を利用し、日本に新サービスを提供する。

RTLS：精度の高い位置情報を提供



- ✓ 低コスト・高品質なサービスを提供。
- ✓ 米の大手企業の導入実績あり。
- ✓ 本社はボストン
- ✓ 日本企業も本製品に興味あり。
- ✓ 本製品を武器に日本でビジネス展開。

UXDサービス：TSSオリジナルサービス “SMART LIFE CONCIERGE”



- ✓ 日本初の対話型サービス。
- ✓ タクシー呼び出し・買い物・TV電話等が可能。
- ✓ 遠方の家族とTV電話が可能であるため見守り可能。
- ✓ アルバムや予定管理も可能。
- ✓ TSSはプラットフォームを提供し、様々なサービスを乗せる。

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 のべ1,000以上の資格を取得 ※2021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 のべ350以上の資格を取得 ※2021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（業界を代表する大手金融機関各社、放送局・官公庁・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Sler（業界売上高上位のSlerと中核パートナー契約の締結、安定した取引）

※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

3. 主要Sier等とのパートナー契約

「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

(株)野村総合研究所

e-e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

日本ユニシス(株)

2021年度 SIリーディングパートナー(※1)

※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



2021年度 Techビルドパートナー(※2)

※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

4. 2021年3月期の取り組み

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
当社の状況	売上：非金融系分野における情報サービス系業務のDX案件やアジャイル開発等のデジタルビジネスが増加 利益：売上高の増加に伴う利益の増加 ・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

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
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

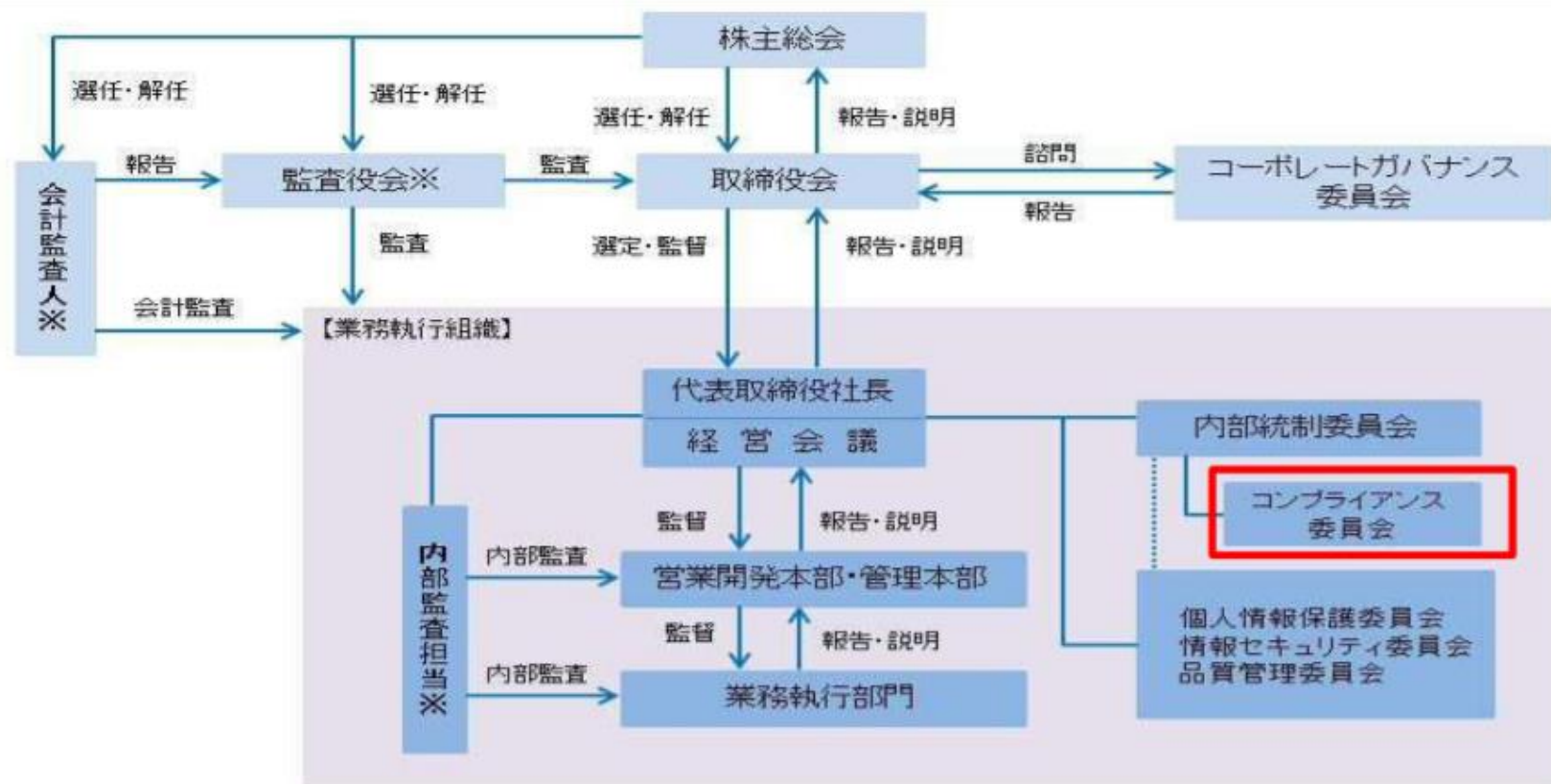
セキュリティ委員会によるセキュリティ対策の強化推進と情報管理の徹底
ISO27001（情報セキュリティマネジメントシステム）の適切な運用でセキュリティ対応の徹底
プライバシーマークの適切な運用で個人情報管理の徹底

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

コンプライアンスの強化

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

5. 事業拡大への取り組み

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

3年後

10年後

ビジネス見込み

既存領域
(既存の受託開発)

デジタルビジネス
領域

サービス提供型
ビジネス領域

需要は逡減の傾向



需要は大幅減の可能性



下記の需要は今後も継続

- レガシーマイグレーション需要
- オープン系システムの集約、再構築需要

需要は拡大の傾向



需要は大幅増の可能性



プロダクト販売やサービス需要が大幅増大



IT技術への期待

「業務効率化」「省力化」の道具

事業・収益を創出する武器

	課 題	方 向 性
メインフレームへの 対処、オープン系 システムの集約・ 再構築への対処	• 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。 • 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。	• <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。 • 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。 • <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。
デジタルビジネス 領域への対処	• 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。 • <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。	• 拡大する<u>データ活用ビジネスのニーズ</u>に対応する。 • 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。
サービス提供型 事業展開への対処	• 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<u>サービスシフト</u>が加速する。 • <u>技術者不足</u>は今後も継続し、マンパワーが不足する。	• <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。 （<u>フロービジネスからストックビジネス</u>へ）
経営基盤（資源） 強化への対処	• 経営の重要資源である「<u>人</u>」の<u>確保・育成</u>こそが、経営基盤の強化であり、そのリスクを「組織」としてどう対処するか。 • 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。	• <u>人財の確保・育成</u>を徹底強化する。 • 社員の<u>主体的行動を促す企業文化</u>を構築する。 • <u>コンプライアンス</u>を徹底強化する。

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

1**トラディショナル I T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**2****デジタル I T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

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

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

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）

ビジョン(経営方針、行動指針)

Vision

お客様が求める価値を共に創造し実現する企業

合言葉

人も組織も会社も10%成長する！！

経営方針

我々は確かな**業務力**と**IT技術力**で、
お客様の求める**ニーズ**を**創り出す**と共に
そのニーズを満たす**システム**を**構築する**技術者集団になる！

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！！