

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

TDC ソフト

4687 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2019 年 7 月 19 日 (金)

執筆：客員アナリスト

内山崇行

FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 2019 年 3 月期の業績	01
3. 今後の見通し	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. アプリケーション開発分野（金融）	05
2. アプリケーション開発分野（法人）	06
3. ソリューション分野（インフラ・ネットワーク）	06
4. ソリューション分野（パッケージ等）	07
■ 強み	07
1. 蓄積された知識と経験	07
2. 高い技術力	08
3. プロジェクトマネジメント（PM）力	08
■ 業績動向	09
1. 2019 年 3 月期の業績	09
2. 事業分野別業績	10
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 中長期の成長戦略	14
2. 2020 年 3 月期計画及び中期業績目標	15
■ 株主還元策	17

TDC ソフト | 2019 年 7 月 19 日 (金)
4687 東証 1 部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

要約

金融関連ソフト開発に強みを持つ独立系システムインテグレータ。 SI 事業の高付加価値化・SI モデル変革により、 次世代型システムインテグレータを目指す

TDC ソフト <4687> は、金融関連ソフトの開発に強みを持つ、特定の企業系列に属さない独立系のシステムインテグレータである。日本の IT 業界の歴史を長く支えてきた確かな技術力をベースに、金融業界からの売上げが約 55% と安定的な収益基盤を確立し成長を続けている。2020 年 3 月期は、好調を維持しながら SI 事業の高付加価値化・SI モデルの変革に投資し、次世代型システムインテグレータを目指し、継続的な成長基盤の確立に取り組む計画だ。

1. 事業概要

同社の事業は 4 つに分類される。アプリケーション開発分野（金融）は銀行、クレジット、保険業向けの業務アプリケーション開発を行っており、同社の売上高の 54.0% を占めている。アプリケーション開発分野（法人）は流通業、製造業、サービス業、公共向けの業務アプリケーション開発を行っている。ソリューション分野（インフラ・ネットワーク）は、IT インフラの環境設計、構築、運用支援、ネットワーク製品開発、ネットワークインテグレーションをベンダーやキャリアを問わず提供している。ソリューション分野（パッケージ等）は、自社開発のクラウドアプリケーションや、PaaS※¹型クライアントサービス「Trustpro」の提供、BI※²/DWH※³、ERP※⁴/CRM※⁵など他社パッケージを活用してのソリューション提供を行っている。

※¹ PaaS：Platform as a Service の略。アプリケーションを実行するためのプラットフォームをインターネット経由で提供するサービス。

※² BI：Business Intelligence の略。社内の情報を分析し、経営に生かす手法。

※³ DWH：Data Ware House の略。意思決定のために、基幹系など複数システムから必要なデータを収集し、目的別に再構成して時系列に蓄積した統合データベースで、データ分析や意思決定に役立てること。

※⁴ ERP：Enterprise Resources Planning の略。基幹系情報システムのこと。

※⁵ CRM：Customer Relationship Management の略。顧客管理システムのこと。

2. 2019 年 3 月期の業績

2019 年 3 月期は各事業分野の成長戦略が計画どおりに推移した。加えて、市場や顧客の潜在ニーズを捉え最新の要素技術など先回りして獲得するための投資を行い、顧客の競争優位を支える付加価値の高いサービスと、時間や手間などを含めたユーザーコストの低減を両立させた次世代型のシステムインテグレーションサービスを提供するための取り組みを本格的に開始した。また、前期（2018 年 3 月期）に開始した AI・データサイエンス分野や、アジャイル・マイクロサービス分野における産学共同研究等の要素技術の研究フェーズから事業促進フェーズへとステップアップを図るため、技術者の確保・育成や、顧客との POC（Proof of Concept:概念実証）を含めた提案活動等を強化し、新規案件を受注するなど当該分野のビジネス拡大を行った。

特に、2019 年 3 月期はアジャイル開発技術者の育成に注力し、アジャイル関係の資格を約 20 名が取得するなど、当該技術者を 50 名規模にまで拡大した。

この結果、売上高 26,590 百万円（前期比 11.0% 増、計画比 6.4% 増）、営業利益 2,157 百万円（前期比 16.5% 増、計画比 7.9% 増）、経常利益 2,248 百万円（前期比 17.9% 増、計画比 10.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,469 百万円（前期比 17.7% 増、計画比 10.5% 増）となった。

3. 今後の見通し

2020 年 3 月期は、2019 年 4 月から 2022 年 3 月における中期経営ビジョン「次世代型システムインテグレーターを目指す」に基づき、本格的なデジタルトランスフォーメーションの到来に向けての準備を行う。顧客の潜在ニーズに対応した次世代型のシステムインテグレーション事業へと進化するため高付加価値サービスを追求するとともに、これまでの慣習にとらわれず新たなビジネスプロセスを整備する。このように増収増益を維持しつつ中期経営計画に向けた投資施策に力点を置き、継続的な売上高・利益の向上に努めていく。2020 年 3 月期の業績は売上高 27,000 百万円（前期比 1.5% 増）、営業利益 2,200 百万円（前期比 2.0% 増）、経常利益 2,250 百万円（前期比 0.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,490 百万円（前期比 1.4% 増）を見込んでいる。

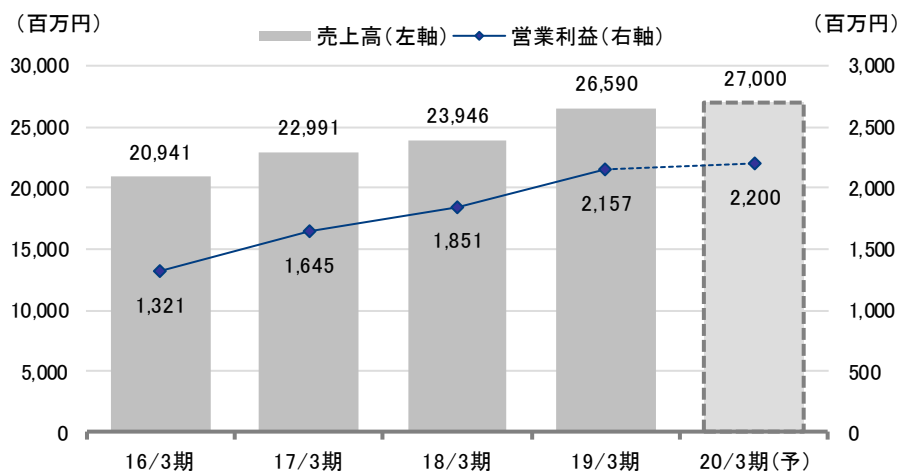
同社は 2020 年 3 月期からの中期経営ビジョンにて、本格的なデジタルトランスフォーメーションの到来に向けた準備を行う。主要な戦略としては、「高付加価値 SI サービスの追求」「SI モデル変革の推進」に取り組む予定である。これらの取り組みにより継続的な成長を実現し、2022 年 3 月期には連結売上高 300 億円、営業利益 27 億円（営業利益率 9.0%）を目指す。

このように、同社は収益基盤である金融関連ソフトの開発事業などで得た利益により、DX（Digital Transformation / デジタル変革）のビジネス機会を捉えるための投資を積極的に行い、案件化にこぎつけるなど、適切な経営戦略策定力と実行力が備わっていることが伺える。企業の IT 投資需要が一段と高まる中、顧客からの高い信頼により引き合いも多く、中長期的な成長余地は大きいと考える。

Key Points

- ・ 業歴約 60 年、金融業界向けアプリ開発という安定収益基盤を持つ独立系システムインテグレータ
- ・ 2019 年 3 月期は各事業分野の成長戦略が計画通りに推移し増収増益
- ・ 事業の高付加価値化、SI モデルの変革に取り組む次世代型のシステムインテグレータへ進化する

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

業歴約 60 年、金融業界向けアプリ開発という 安定収益基盤を持つ独立系システムインテグレータ

1. 会社概要

TDC ソフト<4687>は、金融業界のアプリケーション開発に強みを持ち、業歴約 60 年を誇る老舗の独立系システムインテグレータである。2016 年には生保業向けシステム開発に強みのある（株）マイソフト（現 TDC フューテック（株））を子会社化し、更なる拡大を図る。またパッケージソフトウェアも販売しており、クラウド型のシステム開発ツール「Trustpro」や、クラウド型ワークフローシステム「Styleflow」、ストレスチェック支援ソリューション「M-Check+」などの自社製品や、インフォテリア（株）（現 アステリア（株））の「ASTERIA WARP」、NTT アドバンステクノロジー（株）の「WinActor」など他社ソフトの導入も行う。PMP（プロジェクトマネジメントに関する知識や理解度を測ることを目的とした、米国非営利団体 PMI が認定する資格試験）取得者が技術者のうち半数を超えるなど、確かなプロジェクトマネジメント能力における信頼性が強みである。

2. 沿革

同社は 1962 年にデータエントリー事業を営む会社として創業した。1967 年にはソフトウェア開発を始め、1977 年には販売用ソフトウェアの開発・販売を始めた。その後も一貫してシステム開発に取り組み、技術力を磨き上げ、2001 年に東京証券取引所市場第 2 部に上場、2002 年に東京証券取引所市場第 1 部に上場するなど徐々に組織・事業を拡大してきた。なお、組織力の強化にも力を入れており、2016 年には CMMI※成熟度のレベル 3 を達成し、2018 年には CMMI 成熟度のレベル 4 を達成した。

※ CMMI：能力成熟度モデル統合（Capability Maturity Model Integration）。組織がプロセス改善を行う能力を評価する手法もしくは指標。

TDC ソフト | 2019 年 7 月 19 日 (金)
4687 東証 1 部 | https://www.tdc.co.jp/ir/

会社概要

沿革

年月	沿革
1962年10月	創業
1963年12月	(株)東京データセンターを東京都港区神谷町に設立し、データエントリー業務を開始
1967年 9月	本店を東京都中央区新川に移転し、受託計算業務を増強、汎用大型コンピュータのシステムズソフトウェア開発事業を開始
1973年 7月	オペレーティングシステム関係のソフトウェア開発を開始
1977年10月	「汎用ファイル編集プログラム」「中小企業向けフロントシステム」などの販売用ソフトウェアを開発し、販売を開始
1978年 6月	商号を「株式会社ティーディーシー」に変更
1984年 6月	日本語リレーショナルデータベース管理システム「MRDB Ver.1」を発売
1985年 4月	本店を東京都渋谷区千駄ヶ谷に移転
1986年 4月	商号を「ティーディーシーソフトウェアエンジニアリング株式会社」に変更
1988年12月	通商産業大臣より、「システムインテグレータ」の認定を取得
1991年 6月	大阪市淀川区西中島に大阪営業所開設
1991年12月	日本語リレーショナルデータベース管理システム「MRDB Ver.4」が、(一財)ソフトウェア情報センター主催の「'91 ソフトウェア・プロダクト・オブ・ザ・イヤー」を受賞
1997年10月	日本証券業協会に株式を店頭売買有価証券として登録
1999年12月	品質保証の国際規格「ISO9001」の認証を取得
2000年 7月	「プライバシーマーク使用許諾事業者」の認定を取得
2000年10月	ASPを活用したモバイルビジネスに参入
2001年 1月	株式を東京証券取引所市場第2部に上場
2001年 4月	大阪営業所を大阪市中央区伏見町に移転
2002年 3月	株式を東京証券取引所市場第1部に上場
2003年 6月	携帯電話を利用したASPサービス「HANDyTRUST」を提供開始
2006年 6月	情報セキュリティマネジメントシステム「ISMS 認証基準 Ver.2.0」の認証を取得
2006年 7月	「MoobizSync 2.0 for AppExchange」を提供開始
2007年 1月	位置情報表示システム「Pogips」を発売
2007年 6月	情報セキュリティの国際規格「ISO27001」の認証を取得
2008年 2月	シンクアプローチ(株)(現 TDCネクスト(株))を子会社化
2008年 7月	「Mobile PIM for Oracle CRM On Demand」を提供開始
2009年12月	「Trustpro」を提供開始
2011年 1月	中国天津市に天津駐在員事務所開設
2012年 1月	天津梯遜息軟件技術有限公司設立
2012年 7月	商号を「TDCソフトウェアエンジニアリング株式会社」に変更
2012年10月	創業50周年を迎える
2013年 6月	本店を東京都渋谷区代々木に移転
2016年 2月	関西事業所を大阪市中央区道修町に移転
2016年 3月	CMMI 成熟度レベル3を達成(ソリューション事業部)
2016年 4月	(株)マイソフト(現 TDCアイレック(株))を子会社化
2016年11月	CMMI 成熟度レベル3を達成(エンタープライズビジネスユニット)
2017年10月	商号を「TDCソフト株式会社」に変更
2018年11月	CMMI 成熟度レベル4を達成(ソリューション事業部)
2019年 4月	TDCネクストとTDCアイレックを「TDCフューテック(株)」として経営統合

出所：会社ホームページ等よりフィスコ作成

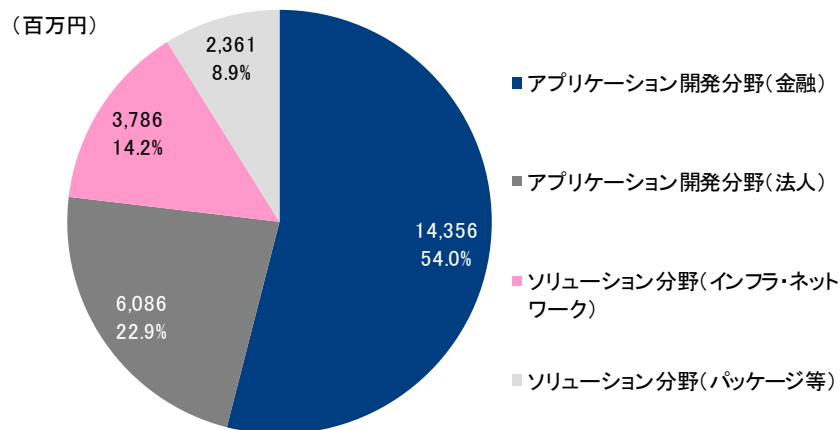
TDC ソフト | 2019 年 7 月 19 日 (金)
4687 東証 1 部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

■ 事業概要

主力事業はアプリケーション開発分野（金融）で安定的な収益源に

同社グループは、アプリケーション開発分野（金融）、アプリケーション開発分野（法人）、ソリューション分野（インフラ・ネットワーク）、ソリューション分野（パッケージ等）の4つの事業を展開している。主力事業はアプリケーション開発分野（金融）で、売上高の54.0%を占めており、安定的な収益源となっている。

分野別売上高(2019年3月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

1. アプリケーション開発分野（金融）

アプリケーション開発分野（金融）では、銀行、クレジット、保険など金融業向けの業務アプリケーション開発と運用を行っており、同社の売上高の54.0%を占める主力事業となっている。銀行向けには、勘定系業務から情報系、インフラ / 基盤の運用維持までサポート豊富な業務ノウハウと最新技術のシナジー効果により高品質なバンキングシステムを提供している。クレジット向けとしては、大規模かつ複雑化するクレジット業務システムにおいて、蓄積した豊富な業務ノウハウ・先端技術によりクレジット業務サイクル全般にわたるコンサルティングから運用保守まで一貫したサポートと最適なソリューションを提供している。また保険分野では、長年、損保・生保システムに携わってきた実績から、戦略的なビジネス展開を可能とする業務システムと即時性・拡張性・利便性に優れたシステムを提供している。特に損保業務システム分野の実績は豊富で、多種目にわたる業務ノウハウを保有している。

TDC ソフト | 2019 年 7 月 19 日 (金)
4687 東証 1 部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

事業概要

2. アプリケーション開発分野（法人）

アプリケーション開発分野（法人）では、流通業、製造業、サービス業や公共向けに業務アプリケーション開発の提供を行っている。流通業・製造業では、営業支援から販売、物流まで基幹業務を幅広くサポートし、システム化における各種課題の解決に役立っている。顧客の多様なシステム化要望に対して、設計、開発、試験、運用・保守に至るまで、ワンストップでサービスを提供している。また、エネルギー分野においては、基幹系・情報系のシステム構築に関して、幅広く SI サービスを提供している。これまでに培った実績と技術力により、システム構築の企画・設計から運用・保守に至るまで、ワンストップでサービスを提供している。その他、情報サービス分野では、認証基盤システムなどのアプリケーション基盤の開発から維持・管理、インフラ構築、運用・保守に至るまで、多様化するニーズに応えている。

3. ソリューション分野（インフラ・ネットワーク）

ソリューション分野（インフラ・ネットワーク）は IT インフラの環境設計、構築、運用支援、ネットワーク製品開発、ネットワークインテグレーションなどの提供を行っている。クラウドサービスや仮想化技術によるグリーン IT の実現や、レガシー資産の活用など、変わり続けるビジネスが求める最新の IT インフラソリューションをベンダーやキャリアを問わず提供している。IT インフラ構築については上流工程から維持・管理、運用・保守までワンストップで対応可能であり、各種 OS、DB をはじめ、多くのプロダクトで対応実績が豊富である。

IT インフラサービス



出所：会社ホームページより掲載

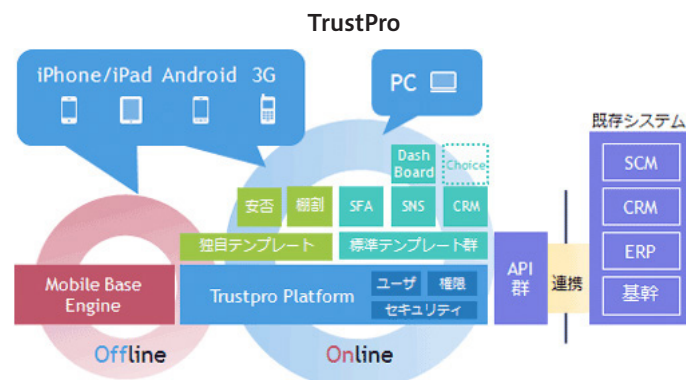
TDC ソフト | 2019 年 7 月 19 日 (金)
4687 東証 1 部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

事業概要

4. ソリューション分野（パッケージ等）

ソリューション分野（パッケージ等）は自社開発のクラウドアプリケーションや PaaS 型クラウドサービス「Trustpro」の提供、BI/DWH、ERP/CRM に関連するソリューションの提供を行っている。

「TrustPro」は、Web ベースでアプリケーション構築可能なプラットフォームを顧客単位で提供する。WebAPI を利用することで、顧客のネットワーク内にある基幹システムや ERP システムと連動させることが可能である。



出所：会社ホームページより掲載

強み

最新の技術動向を捉えた高い技術力やプロジェクトマネジメント力などが強み

同社の強みは以下の 3 点。

1. 蓄積された知識と経験

同社は、金融・法人の部門では顧客との付き合いが長い。同社の基本姿勢として、顧客のビジネスを、どこまでも深く理解し、あるべき姿を共に考え、プロジェクトを成功に導く新しいアイデアを出す、というスタンスで臨んでいる。これにより顧客の信頼を得て、関係が長くなるため、顧客の業務にも精通する。また、仕事によっては同社がサブ・コントラクタ（2 次請け）として受注する場合もあるが、その際も開発の中で徐々にプロジェクトの中核を担う存在となり、顧客の信頼も厚くなり替えの効かない存在となることも多い。結果として事業規模は拡大し、現在では年間で 250 社に対し、650 のプロジェクトが稼働しており、そこからさらにノウハウ・信頼が蓄積していくといった好循環を作り出すことに成功している。

TDC ソフト | 2019 年 7 月 19 日 (金)
4687 東証 1 部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

強み

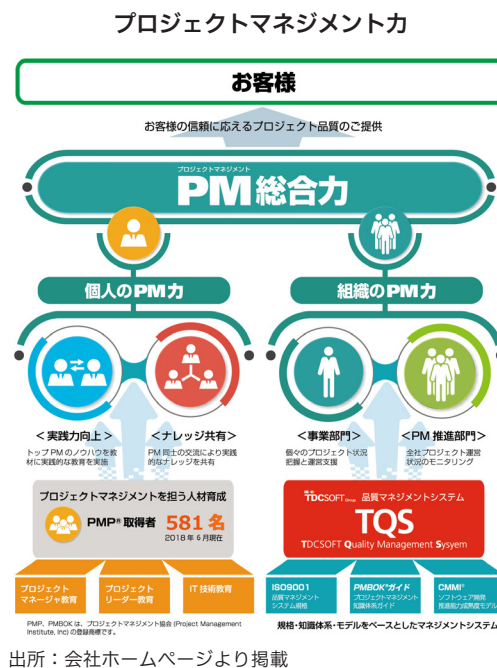
2. 高い技術力

同社は情報サービス産業の黎明期よりシステム開発事業を行っており、現在では業務アプリケーションから IT インフラの基盤構築に至るまで開発領域を広げるなど、着実に成長してきた。また社内認定制度で認められた 20 名のトップスキル技術者や、高度情報処理技術者の保有者 286 名など、技術力の高い社員を擁している。昨今では顧客のビジネス環境変化に合わせ柔軟かつ迅速なシステム開発を行うために、アジャイル開発技術者の育成に注力し、50 名規模の技術者を確保するなど、技術動向を捉えて最新の技術を常に追い求め、ビジネスに活用することを強みとしている。

3. プロジェクトマネジメント (PM) 力

目まぐるしく変わり不透明感の増す現代において、IT プロジェクトの重要性やリスクは高まりつつある。そのようななかで、同社はプロジェクトマネジメント力が重要だと考えている。システム開発において収益力が低下する要因の多くは、開発プロジェクトの収益性の低下であるが、同社はプロジェクトの収益性低下を個人の力と組織の力の両面からカバーしている。個人レベルでは PMP※を技術社員の半数以上に取得させることや、ナレッジの共有などにより対処している。また組織レベルでは、事業部門が CMMI 成熟度 Level 4 の認定を受けており、定量的な品質管理や、会社でのチェック制度、フォロー体制などが整備されている。同社はこれらを「個人の PM 力」と「組織の PM 力」を掛け合わせた「PM 総合力」と定義し、再現性の高いシステム開発の源となっている。

※ PMP : Project Management Professional の略。プロジェクトマネジメントに関する国際資格。



なお、この 3 点の強みがあることで、顧客との深く長い関係を構築できていると考えられる。今後の DX の流れが進むにつれて、提案を行っていく際には他社に対して大きなアドバンテージになると考えられる。

業績動向

2019 年 3 月期は各事業分野の成長戦略が計画どおりに推移し増収増益

1. 2019 年 3 月期の業績

同社グループは、2016 年 4 月から 2019 年 3 月における中期経営計画に基づき、「お客様から最も信頼されるパートナー企業の実現」を目指し、顧客の繁栄の寄与に努めている。顧客に寄り添い広範囲な工程や業務分野のサービスを提供するパートナー型ビジネスと業務・技術に特化し、幅広く複数の顧客にサービスを提供するソリューション型ビジネスを強化し、そこから生じた利益を将来の事業基盤に必要不可欠となる人材・知財へ集中的に投入し、継続的成長を実現するための財産づくりを行う戦略を基本戦略に掲げている。

この基本戦略に基づき、市場や顧客の潜在ニーズを捉え最新の要素技術などを先回りして獲得するための投資を行い、顧客の競争優位を支える付加価値の高いサービスと、時間や手間などを含めたユーザーコストの低減を両立した次世代型のシステムインテグレーションサービスを提供するための取り組みを本格的に開始した。

前期（2018 年 3 月期）に開始した AI・データサイエンス分野や、アジャイル・マイクロサービス分野における産学共同研究等の要素技術の研究フェーズから事業促進フェーズへとステップアップを図るため、顧客との POC（Proof of Concept：概念実証）を含めた提案活動等を強化し、新規案件を受注するなど当該分野のビジネス拡大を行った。

特に、2019 年 3 月期はアジャイル開発技術者の育成に注力し、アジャイル関係の資格を約 20 名が取得するなど、当該技術者を 50 名規模にまで拡大した。

この結果 2019 年 3 月期の業績は、売上高 26,590 百万円（前期比 11.0% 増、計画比 6.4% 増）、営業利益 2,157 百万円（前期比 16.5% 増、計画比 7.9% 増）、経常利益 2,248 百万円（前期比 17.9% 増、計画比 10.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,469 百万円（前期比 17.7% 増、計画比 10.5% 増）となった。堅調な事業環境のなか計画を上回る増収増益を達成したうえに、次世代型 SI 事業を積極的に推進し、着実な拡大を遂げた。

同社の好調の要因としては、以下のように考えられる。

- 1) 日本経済の回復基調が続き、加えて DX が進む流れのなかで、顧客の IT 投資が活発であった。
- 2) 顧客との関わりを続けるなかで要員が着実にレベルアップし、顧客業務理解の広がりと深まりが進み、より顧客と密な関係になることができた。
- 3) アカウント力の強化に取り組んできたことで、顧客からの追加案件をキャッチできる機会が広がった。
- 4) 不採算プロジェクトが減少したことで要員計画が立てやすくなり、計画的・効率的にプロジェクトを遂行できた。

これらの結果、好調な業績を達成しながら次世代型 SI に向けての投資を行うことができたと考えられる。

TDC ソフト | 2019 年 7 月 19 日 (金)
4687 東証 1 部 | https://www.tdc.co.jp/ir/

業績動向

2019 年 3 月期業績

(単位：百万円)

	18/3 期			19/3 期			
	実績	対売上比	計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	23,946	100.0%	25,000	26,590	100.0%	11.0%	6.4%
売上原価	19,138	79.9%	-	21,513	80.9%	-	-
販売費及び一般管理費	2,956	12.3%	-	2,918	11.0%	-	-
営業利益	1,851	7.7%	2,000	2,157	8.1%	16.5%	7.9%
経常利益	1,906	8.0%	2,030	2,248	8.5%	17.9%	10.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,249	5.2%	1,330	1,469	5.5%	17.7%	10.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2019 年 3 月期のトピックは以下の 3 つとなる。

(1) アジャイル開発技術者の育成

次世代型 SI 事業の拡大に向けた取り組みの一環として、アジャイル開発技術者の育成に注力した。アジャイル開発関係の資格（SCRUM マスター）を約 20 名が取得するなど、アジャイル開発が可能な技術者を約 50 名にまで拡大した。

(2) 健康経営優良法人 2019（ホワイト 500）に認定

健康経営優良法人認定制度の大企業部門において、優良な健康経営を実践している法人として「健康経営優良法人 2019（ホワイト 500）」の 1 社として認定を受けた。

(3) グループ再編を実施

経営資源を集約し効率的な組織運営や事業基盤の強化を図ることで、事業拡大のスピードアップを目指すことを目的に子会社 2 社の経営統合を実施した。

2. 事業分野別業績

2019 年 3 月期は各事業分野とも好調で、前期比増収となった。なかでも法人アプリケーション開発分野は前期比 2 割以上の増収と大幅な成長を遂げている。

事業分野別売上高（2019 年 3 月期）

(単位：百万円)

	17/3 期	18/3 期	19/3 期	前期比
アプリケーション開発分野（金融）	13,137	13,286	14,356	8.1%
アプリケーション開発分野（法人）	4,218	4,955	6,086	22.8%
ソリューション分野（インフラ・ネットワーク）	3,813	3,582	3,786	5.7%
ソリューション分野（パッケージ等）	1,823	2,121	2,361	11.3%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

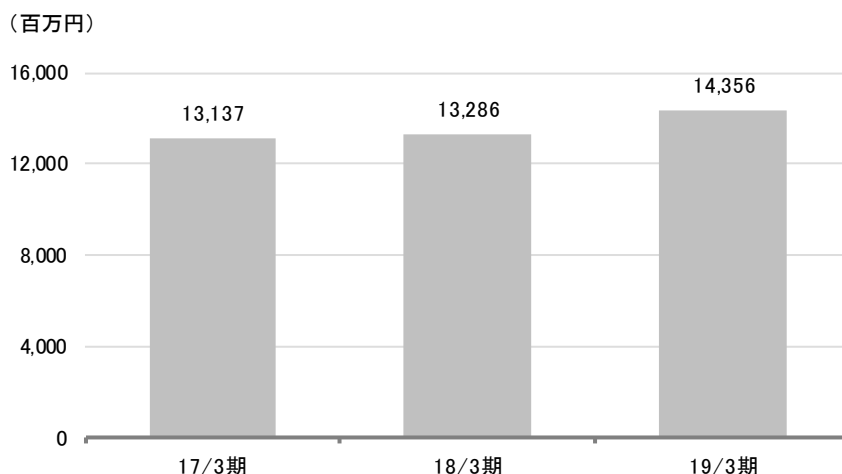
TDC ソフト | 2019 年 7 月 19 日 (金)
4687 東証 1 部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

業績動向

(1) アプリケーション開発分野（金融）

アプリケーション開発分野（金融）では、金融業向けに業務アプリケーション開発の提供を行っている。2019 年 3 月期は保険業向け大型システム開発案件が順調に推移し、売上高は 14,356 百万円（前期比 8.1% 増）となった。

アプリケーション開発分野(金融)

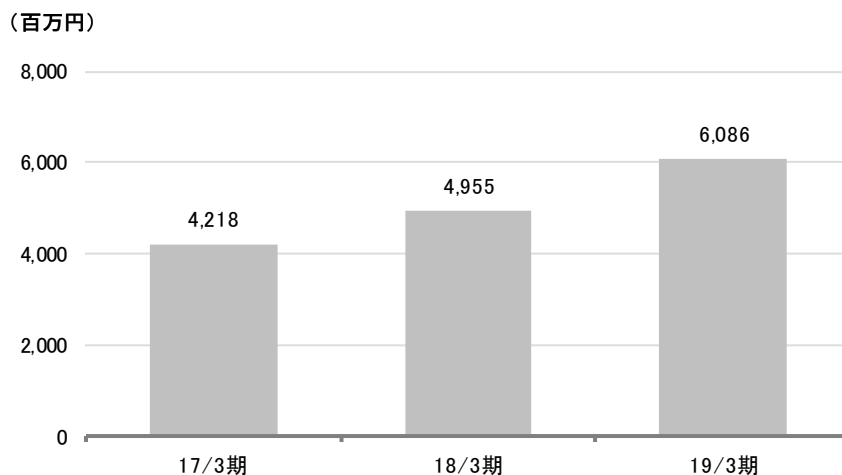


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) アプリケーション開発（法人）

アプリケーション開発分野（法人）では、流通業、製造業、サービス業や公共向けに業務アプリケーション開発の提供を行っている。2019 年 3 月期は公共・製造業向けの開発案件等が堅調に推移し、売上高は 6,086 百万円（前期比 22.8% 増）となった。

アプリケーション開発分野(法人)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

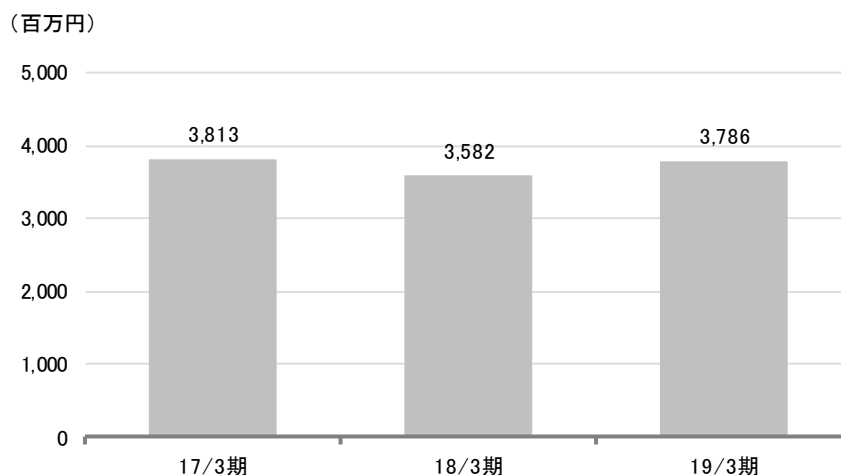
TDC ソフト | 2019 年 7 月 19 日 (金)
4687 東証 1 部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

業績動向

(3) ソリューション分野（インフラ・ネットワーク）

ソリューション分野（インフラ・ネットワーク）は、IT インフラの環境設計、構築、運用支援、ネットワーク製品開発、ネットワークインテグレーション等の提供を行っている。2019 年 3 月期は、官庁向けの IT インフラ構築案件が堅調に推移するなか、クラウドインフラ更改案件等の伸長により、売上高は 3,786 百万円（前期比 5.7% 増）となった。

ソリューション分野（インフラ・ネットワーク）



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

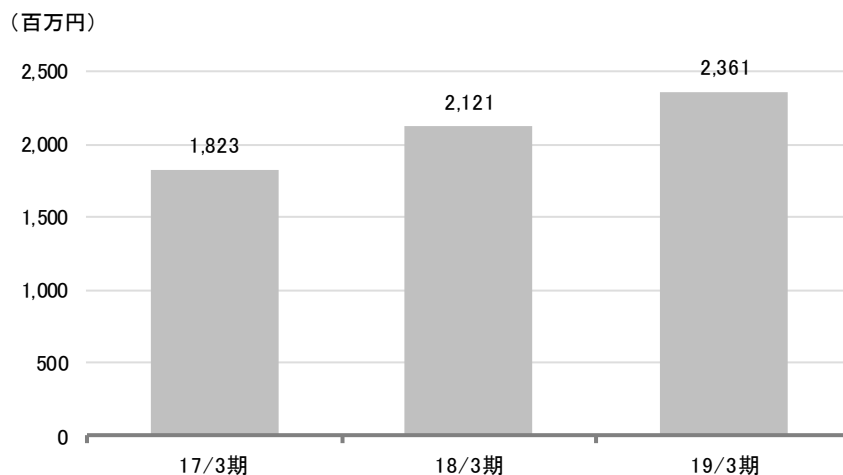
(4) ソリューション分野（パッケージ等）

ソリューション分野（パッケージ等）は自社開発のクラウドアプリケーションや PaaS 型クラウドサービス「Trustpro」の提供、BI/DWH、ERP/CRM に関連するソリューションの提供を行っている。2019 年 3 月期は CRM や自社クラウドアプリケーション関連の案件が堅調に推移し、売上高は 2,361 百万円（前期比 11.3% 増）となった。

TDC ソフト | 2019 年 7 月 19 日 (金)
4687 東証 1 部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

業績動向

ソリューション分野(パッケージ等)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

財務の健全性がさらに高まる

3. 財務状況と経営指標

2019 年 3 月末における財務状況を見ると、流動資産は現金及び預金、受取手形及び売掛金などが増加したことで 12,930 百万円（前期末比 1,457 百万円増）となった。固定資産はソフトウェアが減少したものの、投資有価証券などが増加したことで 3,422 百万円（前期末比 94 百万円増）となった。この結果、総資産は 16,353 百万円（前期末比 1,552 百万円増）となった。

流動負債は、未払法人税等、短期借入金及び買掛金などが増加したことで、4,717 百万円（前期末比 406 百万円増）となった。固定負債は役員株式給付引当金等が増加したことで 169 百万円（前期末比 26 百万円増）となった。この結果、負債は 4,887 百万円（前期末比 432 百万円増）となった。

純資産は利益剰余金やその他有価証券評価差額金などが増加したことで、11,466 百万円（前期末比 1,119 百万円増）となった。

経営指標を見ると、流動比率、自己資本比率とも既に高いうえにさらに上昇しており、財務上の健全性が高まっていることが見てとれる。

TDC ソフト | 2019 年 7 月 19 日 (金)
4687 東証 1 部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	18/3 期	19/3 期	増減額
流動資産	11,472	12,930	1,457
（現金及び預金）	6,604	7,816	1,212
固定資産	3,328	3,422	94
総資産	14,800	16,353	1,552
流動負債	4,311	4,717	406
固定負債	143	169	26
負債合計	4,454	4,887	432
純資産	10,346	11,466	1,119
(安全性)			
流動比率	266.1%	274.1%	8.0pt
自己資本比率	69.9%	70.1%	0.2pt
(収益性)			
ROA（総資産経常利益率）	13.5%	14.4%	0.9pt
ROE（自己資本当期純利益率）	12.8%	13.5%	0.7pt
売上高営業利益率	7.7%	8.1%	0.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

事業の高付加価値化、SI モデルの変革に取り組み 次世代型のシステムインテグレータへ進化する

1. 中長期の成長戦略

同社は 2019 年 4 月から 2022 年 3 月における中期経営ビジョン「次世代型システムインテグレーターを目指す」に基づき、「Shift to the Smart SI」を標語として掲げ、将来の本格的なデジタルトランスフォーメーションの到来に向けての準備を行う。主要な戦略としては以下の 2 点となる。

(1) 高付加価値 SI サービスの追求

顧客のデジタルトランスフォーメーション推進に対して、最新の要素技術を活用して、顧客の価値創造ニーズに応えるサービス事業を推進する。具体的には最新技術による顧客のデジタルトランスフォーメーションの支援、IT サービスマネジメント・専門業務知識を含めたノウハウによる経営課題の解決支援、ビジネスアーキテクト・IT アーキテクトを活用した解決の支援、などに取り組む計画である。なお「ビジネスアーキテクト」とは、顧客のビジネスを理解してビジネスの実プロセスに落とし込み、IT 化の構想を立案できることであり、同社が顧客にとって替えの効かない存在になることを狙っている。

TDC ソフト | 2019 年 7 月 19 日 (金)
4687 東証 1 部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

今後の見通し

(2) SI モデル変革の推進

(1) で挙げた高付加価値 SI サービスを実現するための基盤づくりや、高生産性と高品質が両立した SI プロセスの整備などをイノベーション的アプローチで実現し、他社との差別化を図る。具体的には以下 2 つの取り組みを考えている。

a) 広範囲でサービス品質の高いビジネス手法への変革

個別の特定プロジェクトでハイスキル人材を活用する現状から、複数の案件で活用するなど、より同社全体がサービス品質水準を高めるビジネス手法の確立を図っている。具体的にはハイスキル人材を集約し、広範囲のプロジェクトで活用できる手法の構築や、顧客とサービスレベルやインセンティブ等を合意するなど、同社独自の契約モデルの構築などを考えている。

b) 品質担保プロセスの効率化

プロジェクト管理、品質担保プロセス等の効率化を図るとともに、顧客のシステム開発に関わる負荷を軽減した SI サービスの確立を狙う。品質担保プロセスや付帯作業のスリム化、次世代技術（自動化）等を活用した SI モデルの効率化を考えている。

中期経営計画ビジョン

市場の潜在ニーズを捉え、デジタル技術や新たな潮流に対応した次世代型のシステムインテグレーション事業へと進化する。

次世代型システムインテグレーターを目指す

Shift to the **Smart SI**

主要戦略

高付加価値SIサービスの追求

顧客の潜在ニーズを捉え、最新の要素技術等を活用し、高付加価値サービスの提供と時間や手間などを含めたユーザコストの低減を両立したインテグレーションサービスの拡大

主要戦略

SIモデル変革の推進

高付加価値 S I サービスを実現するための基盤づくりや高生産性と高品質を両立した S I プロセスの整備などをイノベーション的アプローチで実現し、他社との差別化を図る

出所：会社資料より掲載

2. 2020 年 3 月期計画及び中期業績目標

2020 年 3 月期は、2019 年 4 月から 2022 年 3 月における中期経営ビジョン「次世代型システムインテグレーターを目指す」に基づき、本格的なデジタルトランスフォーメーションの到来に向けての準備を行う。顧客の潜在ニーズに対応した次世代型のシステムインテグレーション事業へと進化するため高付加価値サービスを追求するとともに、これまでの慣習にとらわれず新たなビジネスプロセスを整備する。このように増収増益を維持しつつ中期経営計画に向けた投資施策に力点を置き、継続的な売上高・利益の向上に努めていく。

TDC ソフト | 2019 年 7 月 19 日 (金)
4687 東証 1 部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

今後の見通し

2020 年 3 月期の業績は売上高 27,000 百万円（前期比 1.5% 増）、営業利益 2,200 百万円（前期比 2.0% 増）、経常利益 2,250 百万円（前期比 0.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,490 百万円（前期比 1.4% 増）と、投資施策に力点を置くため固めに見込んでいる。

2020 年 3 月期計画

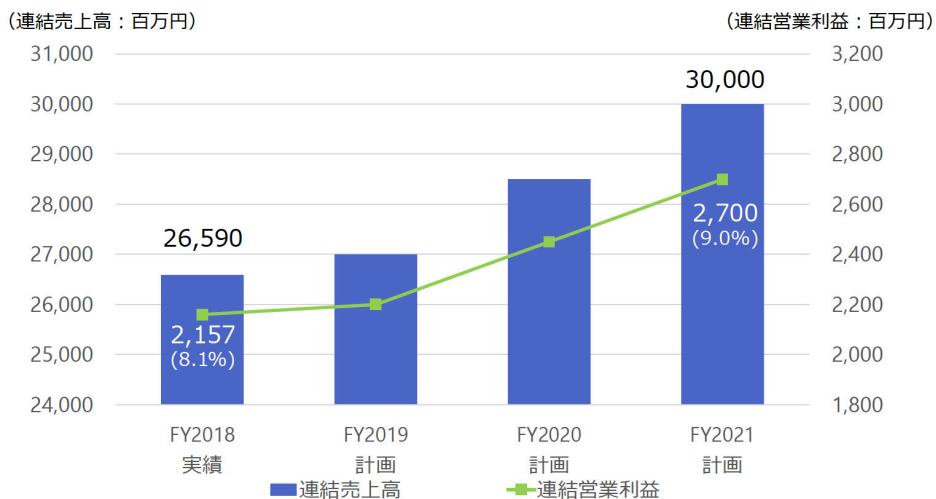
（単位：百万円）

	19/3 期		20/3 期		
	実績	対売上比	計画	対売上比	前期比
売上高	26,590	100.0%	27,000	100.0%	1.5%
売上原価	21,513	80.9%	-	-	-
販売費及び一般管理費	2,918	11.0%	-	-	-
営業利益	2,157	8.1%	2,200	8.1%	2.0%
経常利益	2,248	8.5%	2,250	8.3%	0.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,469	5.5%	1,490	5.5%	1.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中期業績目標としては、2022 年 3 月期に連結売上高 300 億円、営業利益 27 億円（営業利益率 9.0%）を目指す。

中期業績目標



このように、同社は収益基盤である金融関連ソフトの開発事業などで得た利益により、DX のビジネス機会を捉えるための投資を積極的に行い、案件化にこぎつけるなど、適切な経営戦略策定力と実行力が備わっていることが伺える。企業の IT 投資需要が一段と高まる中、顧客からの高い信頼により引き合いも多く、中長期的な成長余地は大きいと考える。

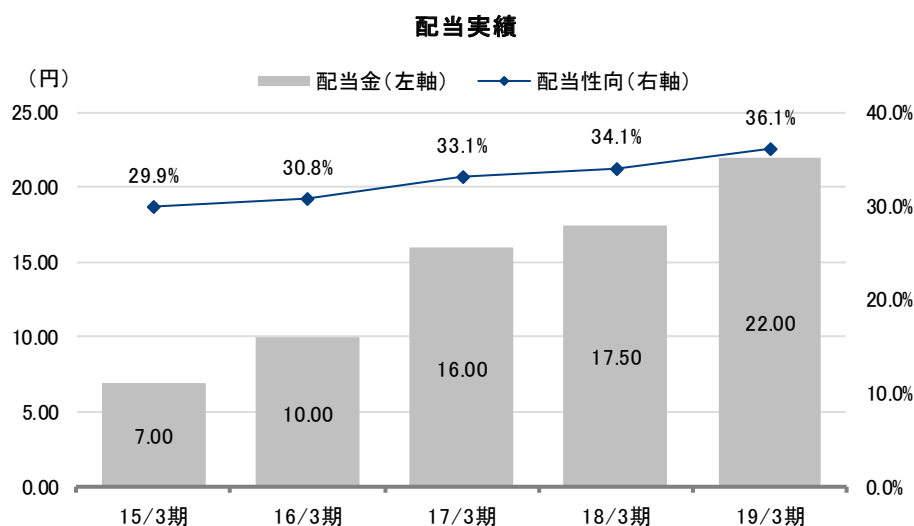
TDC ソフト | 2019 年 7 月 19 日 (金)
4687 東証 1 部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

株主還元策

配当性向 30% を目標とする

同社は経営基盤の充実と財務体質の強化を通じて企業価値の向上を図るとともに、株主に対する積極的な利益還元を行うことを利益配分に関する基本方針としている。この方針のもと、配当性向 30% を目標とし、経営状況、財務や業績等の状況を総合的に勘案しながら配当を実施する計画である。

2019 年 3 月期は業績を総合的に勘案し、期初の配当予想を上方修正し、22 円の配当を行った。



※ 2016 年 4 月 1 日及び 2018 年 10 月 1 日付で、普通株式 1 株につき 2 株の株式分割を行っており、上記数値は各会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定している。

出所：決算説明会資料

免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp