

|| 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 >>>](#)

2020 年 7 月 1 日 (水)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2020 年 3 月期の業績	01
2. 今後の見通し	01
3. 重点戦略分野	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	03
1. 金融 IT ソリューション分野	03
2. 公共法人 IT ソリューション分野	03
3. インフラ・ネットワークソリューション分野	04
4. パッケージソリューション分野	04
■ 強み	04
1. 金融向けに強固な顧客基盤	04
2. アジャイル開発技術者の育成など環境変化に対応	05
3. プロジェクトマネジメント総合力	05
■ 業績動向	05
1. 2020 年 3 月期業績	06
2. 事業分野別の業績	07
3. 顧客業種別の業績	09
■ 2020 年 3 月期 主要施策の状況	10
1. 継続的な成長基盤を構築するために組織を新設	11
2. 重点戦略分野	12
3. 新生 TDC フューテックが始動	13
4. ハモビジネスコンサルタントを子会社化	13
5. 投資計画「TDC Technology Beyond 2020」を策定	14
■ 2021 年 3 月期見通し	14
● 2021 年 3 月期見通し	14
■ 株主還元策	15
■ 沿革	16

■ 要約

金融業界の IT ソリューションに強みを持ち、 次世代型 SI 事業へと進化する独立系システムインテグレータ

TDC ソフト<4687>は、金融業界の IT ソリューションに強みを持つ、独立系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、銀行、クレジット、保険などの金融 IT ソリューションが売上の 5 割強を占める。2020 年 3 月期は中期経営計画「Shift to the Smart SI」の初年度として、次世代型システムインテグレータを目指し、主要戦略である高付加価値 SI サービスの追求・SI モデル変革に投資し、継続的な成長基盤を構築しつつ、業績は増収増益となった。

1. 2020 年 3 月期の業績

2020 年 3 月期の売上高は 27,795 百万円（前期比 4.5% 増）、営業利益 2,206 百万円（同 2.3% 増）、経常利益 2,265 百万円（同 0.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,500 百万円（同 2.1% 増）で着地した。売上高、営業利益については、過去最高を更新している。金融 IT ソリューション分野がけん引したほか、公共法人 IT ソリューション分野も順調である。

2. 今後の見通し

同社グループは 2019 年 4 月から 2022 年 3 月における中期経営計画「Shift to the Smart SI」において、「次世代型システムインテグレータ」を目指し、市場の潜在ニーズを捉え、デジタル技術の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（SI）事業へと進化することをビジョンに掲げている。2021 年 3 月期についても、中期計画の方針を維持し、主要戦略である高付加価値 SI サービスの追求、SI モデル変革を引き続き推進する。

3. 重点戦略分野

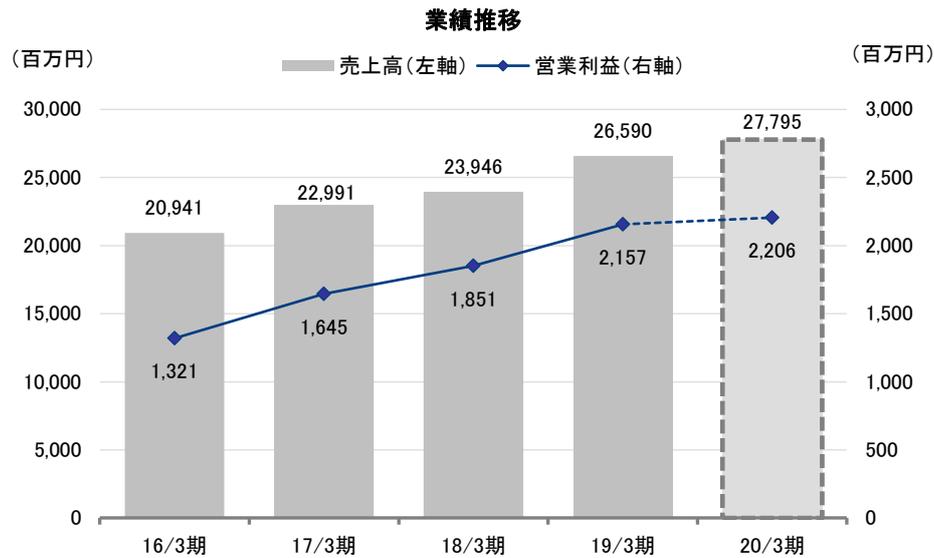
同社はアジャイル開発分野においては、アジャイル開発サービスの拡大に向け、グローバルシェア 1 位の大規模アジャイルフレームワーク SAFe®※1 を活用した組織へのアジャイル導入に向けたコンサルティングサービスや教育サービスを開始している。加えて、デファクトスタンダードである Scrum 認定技術者※2 を増員により強化されたシステム開発など、アジャイルに関するトータルソリューションの提供を推進している。また、拡大が予測されるセキュリティサービス市場において、CAGR4.3% と特に有望なコンサル・システム構築・運用管理・教育などの分野をターゲットに、セキュリティサービスをメニュー化し提供を開始している。なお、粗利益は通常の SI プロジェクトから +6% 程度と、高収益ビジネスとして順調なスタートを切っている。さらに、ネットワークセキュリティ分野に強みを持つ LTE-X 社と資本・業務提携を行い、ネットワークセキュリティソリューションを提供開始するとともに、ローカル 5 G を活用した SI サービスを開発している。

※1 SAFe®:米国 Scaled Agile, Inc. が提供する、企業のアジリティを実現するためのアジャイルを含めたビジネスフレームワーク。企業が最短のリードタイムで重要かつ挑戦的な開発を継続的に起こす、高品質で優れたソフトウェアおよびシステムを作り上げることをサポートする。SAFe® は大規模アジャイルフレームワークにおいて、グローバルでトップシェア（23%）を占めており、2 位（4%）の Spotify Method や Nexus と比べると普及率が高いことがわかる。

※2 Scrum：小規模アジャイル開発手法のデファクトスタンダード。

Key Points

- ・売上高の5割超を占める主力事業「金融ITソリューション分野」が牽引し、増収、増益
- ・中期計画の主要戦略「高付加価値SIサービスの追求」「SIモデル変革の推進」を推進
- ・重点戦略分野「アジャイル関連事業」「セキュリティ関連事業」が高付加価値SIサービスを牽引



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

金融業界のITソリューションに強み、 金融ITソリューションが売上の5割強

同社は、金融業界のITソリューションに強みを持つ、独立系システムインテグレータである。銀行、クレジット、保険などの金融ITソリューションが売上の5割強を占める。その他は、製造業や流通、公共向けの公共法人ITソリューションが2割を占めている。また業種や顧客を問わずITインフラ構築やネットワークインテグレーションなどを提供するインフラ・ネットワークソリューションや、自社開発のクラウドアプリケーションなどを提供するパッケージソリューションがそれぞれ1割を占める。

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、2019年にはセキュアで高速・大容量なIoTプラットフォームを提供する(株)LTE-Xとローカル5G分野でのサービス提供に向けた資本・業務提携を締結した。2020年2月にはSAPシステムのコンサルティング及びシステム開発に強みを持つ(株)八木ビジネスコンサルタント(YBC)を子会社化し事業領域を拡大した。

会社概要

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（トラストプロ）」や、ストレスチェック支援ソリューション「M-Check+」やクラウド型 EDI サービス「Meeepa」、クラウド型ワークフローシステム「Styleflow」などの自社製品や、インフォマティカの「PowerCenter」、NTT アドバンステクノロジ（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）取得を社員に推奨しており、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。

■ 事業概要

金融 IT ソリューション分野が売上高の 5 割超を占める主力事業

同社グループは、金融 IT ソリューション分野、公共法人 IT 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、パッケージソリューション分野の 4 つの事業を展開している。主力事業は金融 IT ソリューション分野で、売上高の 55.4%（2020 年 3 月期）を占めており、安定的な収益源となっている。

1. 金融 IT ソリューション分野

金融 IT ソリューション分野では、銀行、クレジット、保険など金融業向けに IT ソリューションを提供しており、同社の売上高の 55.4%（2020 年 3 月期実績）を占める主力事業である。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おり、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。

2. 公共法人 IT ソリューション分野

公共法人 IT ソリューション分野では、流通業、製造業、サービス業や公共向けに IT ソリューションの提供を行う。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ており、システム化における各種課題の解決に 대응する。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。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。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る。

事業概要

3. インフラ・ネットワークソリューション分野

インフラ・ネットワークソリューション分野は 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を提供する。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（データベース）を始め、多くのプロダクトで対応実績が豊富である。

4. パッケージソリューション分野

パッケージソリューション分野は自社開発のクラウドアプリケーションや PaaS※1 型クラウドサービス「Trustpro」の提供、BI※2/DWH※3、ERP※4/CRM※5 といったアプリケーション構築等に関連するソリューションの提供を行っている。

※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。

「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。Web API 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。

■ 強み

最新の技術を常に追い求める高い技術力やプロジェクトマネジメント総合力が強み

1. 金融向けに強固な顧客基盤

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、あるべき姿をともに考え、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。仕事によっては同社がサブ・コントラクター（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ることから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ており、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。

強み

2. アジャイル開発技術者の育成など環境変化に対応

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・ネットワーク基盤構築やクラウドサービス等も手掛けており、着実に成長してきた。また社内認定制度で認められたトップスキル技術者や、高度情報処理技術者など、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、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総合力

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。組織レベルでは、事業部門が CMMI 成熟度 Level4 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。

業績動向

2020 年 3 月期は売上高、営業利益が過去最高を更新

情報サービス産業を取り巻く環境は、クラウドコンピューティング、AI、IoT、RPA、ブロックチェーン、マイクロサービス等の技術革新によるデジタルトランスフォーメーション (DX) の潮流が、企業の競争力強化に向けた戦略的投資需要を高め、IT 投資需要は増加基調で推移していくことが見込まれている。また、新型コロナウイルス感染症による社会不安の拡大によって国内景気は急速に悪化しているが、一方で情報サービス産業においては、テレワークといったビジネスのワークスタイルの変革に対する需要も見込まれている。

このような環境のなかで、同社グループは 2019 年 4 月から 2022 年 3 月における中期経営計画「Shift to the Smart SI」に基づき「次世代型のシステムインテグレーター」を目指し、市場の潜在ニーズを捉え、デジタル技術の新たな潮流に対応した次世代型 SI 事業へと進化することをビジョンに掲げている。

業績動向

1. 2020年3月期業績

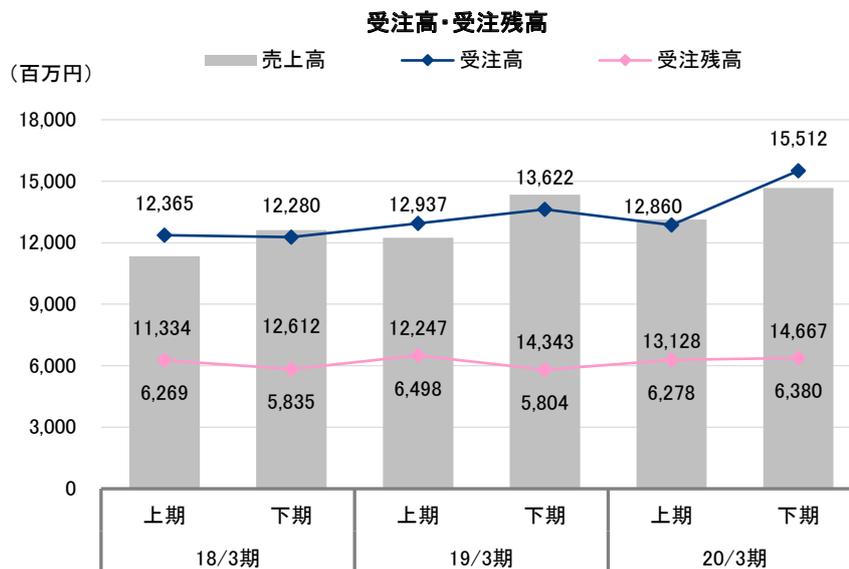
2020年3月期の売上高は27,795百万円(前期比4.5%増)、営業利益2,206百万円(同2.3%増)、経常利益2,265百万円(同0.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,500百万円(同2.1%増)で着地した。売上高、営業利益については、過去最高を更新している。金融ITソリューション分野がけん引したほか、公共法人ITソリューション分野も順調である。新型コロナウイルス感染拡大による影響について、2020年3月期においては、豊富な受注残により影響は軽微である。継続的な成長に向けた体制を構築するとともに、重点戦略分野であるアジャイル関連事業やセキュリティ関連事業を中心とした高付加価値ビジネスへの投資を積極的に推進した結果、売上高、各利益いずれも会社計画を上回っての着地となっている。

2020年3月期の連結業績

(単位:百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益	
	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比
20/3期	27,795	4.5%	2,206	2.3%	2,265	0.7%	1,500	2.1%
19/3期	26,590	11.0%	2,157	16.5%	2,248	17.9%	1,469	17.7%

出所:決算短信よりフィスコ作成



出所:決算説明資料よりフィスコ作成

保険業、クレジット業向け大型システム開発案件が堅調。 製造業向けのITインフラ構築案件が堅調に推移

2. 事業分野別の業績

事業分野別の売上高推移

(単位：百万円)

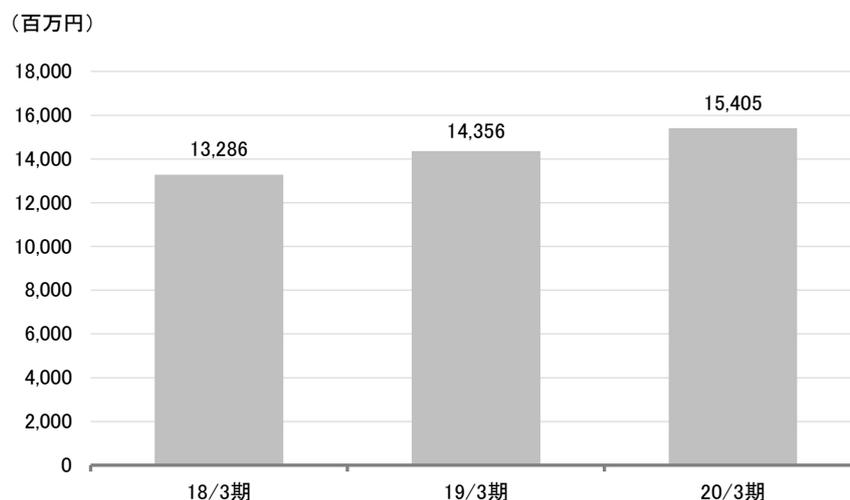
	18/3期	19/3期	20/3期	
			実績	前期比
金融ITソリューション	13,286	14,356	15,405	7.3%
公共法人ITソリューション	4,955	6,086	6,295	3.4%
インフラ・ネットワークソリューション	3,582	3,786	3,572	-5.6%
パッケージソリューション	2,121	2,361	2,521	6.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 金融ITソリューション分野

主力の金融ITソリューション分野の売上高は、前期比7.3%増の15,405百万円となり、売上構成比は55.4%と前期(54.0%)から1.4ポイント上昇。銀行業、保険業、クレジット業など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おり、銀行業向けの大型案件が収束する一方、これを上回る形で保険業及びクレジット業向けの大型システム開発案件が堅調に推移している。

金融ITソリューション分野

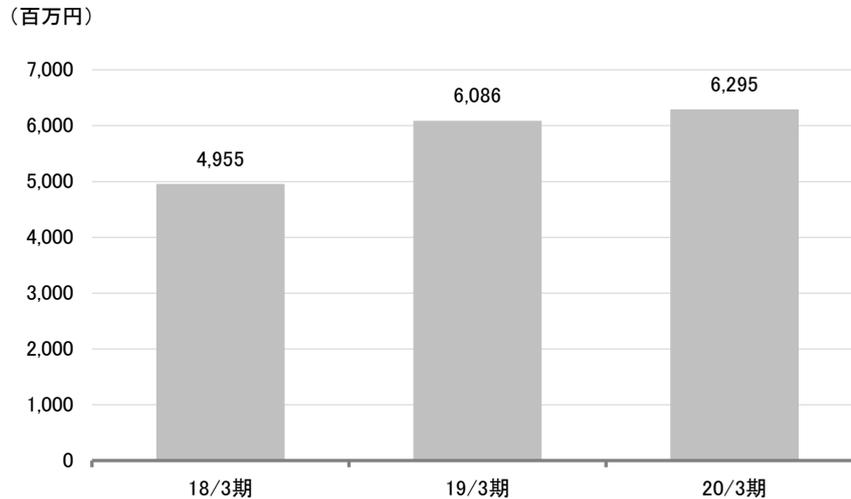


出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 公共法人ITソリューション分野

公共法人ITソリューション分野の売上高は、前期比3.4%増の6,295百万円となり、売上構成比は22.6%と前期(22.9%)から0.3ポイント低下。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おり、流通業(物流)向けの開発案件等が堅調に推移している。

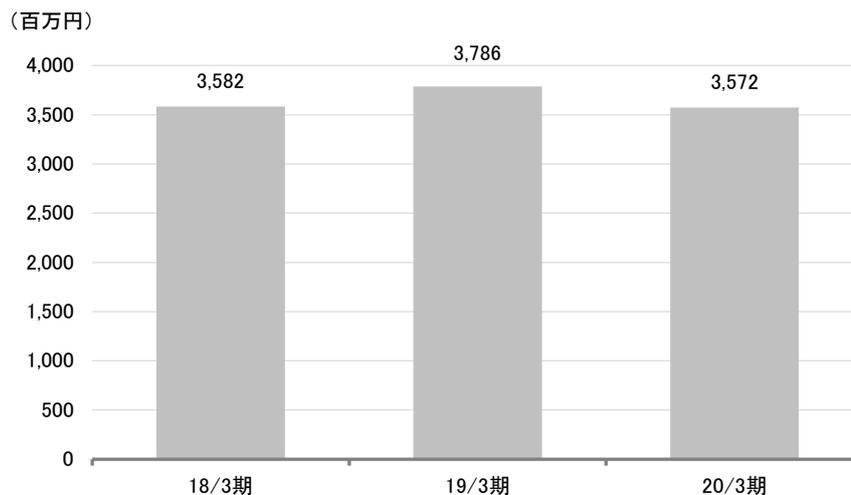
業績動向

公共法人ITソリューション分野


出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(3) インフラ・ネットワークソリューション分野

インフラ・ネットワークソリューション分野の売上高は、前期比 5.6% 減の 3,572 百万円となり、売上構成比は 12.9% と前期 (14.2%) から 1.3 ポイント低下。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おり、製造業向けの IT インフラ構築案件が堅調に推移したが、官公庁や銀行業向け案件が減少した。

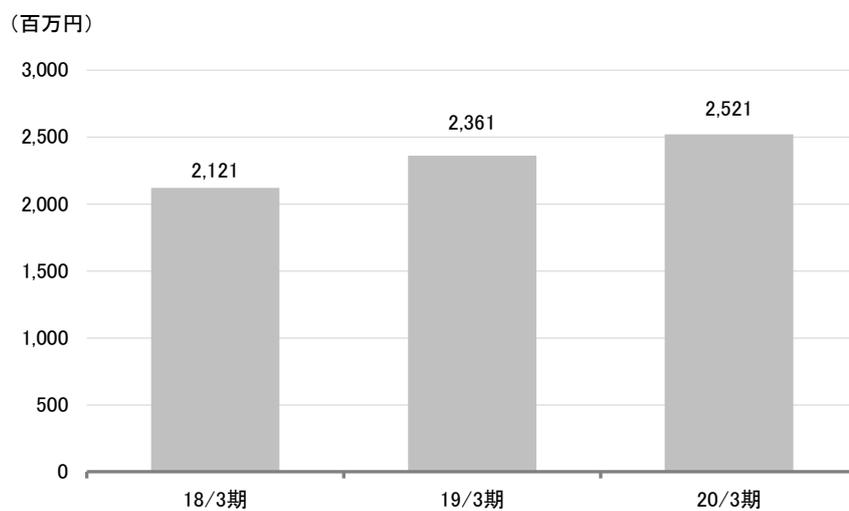
インフラ・ネットワークソリューション分野


出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(4) パッケージソリューション分野

パッケージソリューション分野の売上高は、前期比 6.8% 増の 2,521 百万円となり、売上構成比は 9.1% と前期 (8.9%) から 0.2 ポイント上昇している。事業分野別のシェアとしては小さいが、金融 IT ソリューションに次ぐ成長率となった。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が、CRM (顧客管理のための IT システム) 等のクラウド関連ソリューションが堅調に推移している。

パッケージソリューション分野


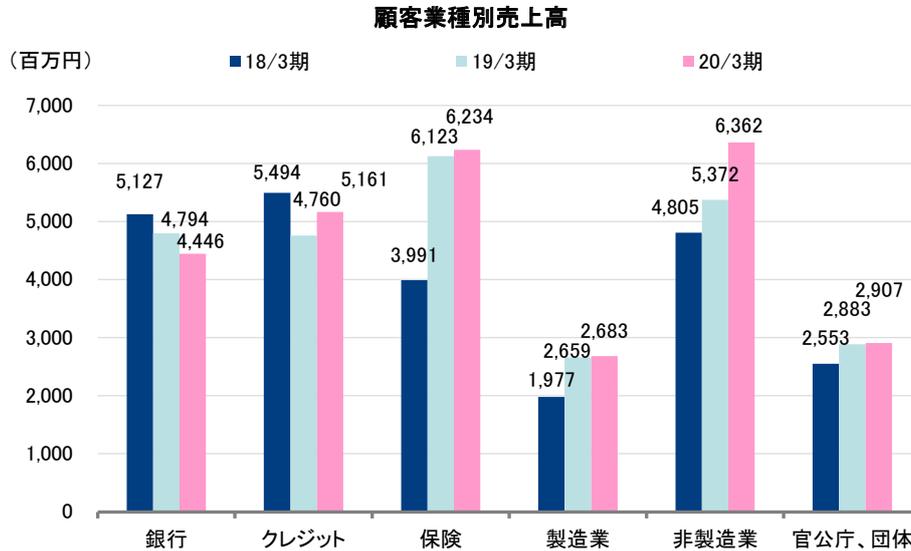
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

需要予測によって SI 技術者をシフトさせて 業界の需要を確実に取り込む体制を構築

3. 顧客業種別の業績

顧客業種別売上高の推移では、すべての顧客業種で売上高が増加している。銀行は大手銀行等の大型システム開発が一巡した影響であり、この収束分をクレジット、保険の案件にシフトしたことにより、金融全体としては売上は伸びている。同社は需要予測によって SI 技術者を金融系 3 業種でシフト (融通) できる体制を整えていることから、業界の需要を確実に取り込む体制ができていることが強みだろう。一方で、製造業、非製造業の伸びが見られており、特に非製造業の売上の伸びが顕著に表れている。IoT 普及に伴うシステム投資拡大など、新しいトレンドに対する企業のシステム投資は活発であり、将来の成長、競争力強化のために、新たなデジタル技術を活用して新たなビジネス・モデルを創出・柔軟に改変するといった流れが同社の事業領域の拡大につながることになる。

業績動向



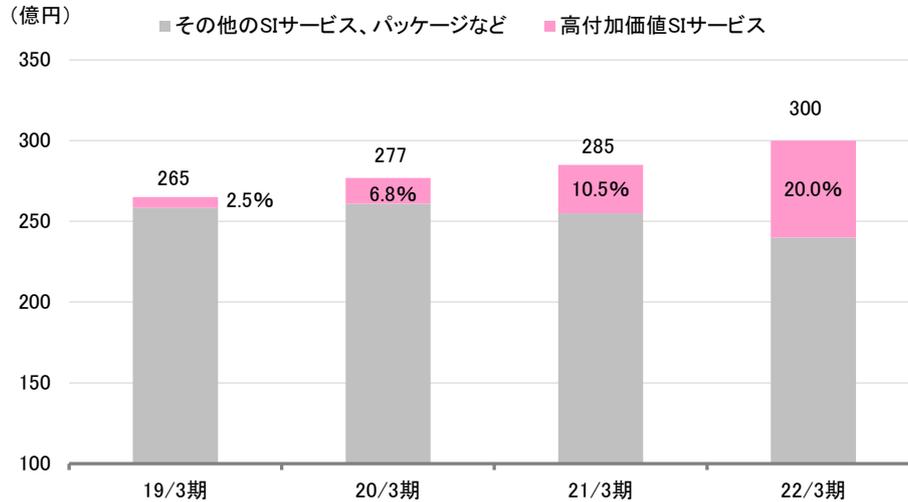
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2020年3月期 主要施策の状況

中期経営計画「Shift to the Smart SI」を推進 「高付加価値 SI サービスの追求」と「SI モデル変革の推進」 高付加価値 SI サービスの売上高構成比は 2022 年 3 月期に 20% まで 拡大目指す

同社グループは 2019 年 4 月から 2022 年 3 月における中期経営計画「Shift to the Smart SI」において、「次世代型システムインテグレーター」を目指し、市場の潜在ニーズを捉え、デジタル技術の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 (SI) 事業へと進化することをビジョンに掲げている。主要戦略は「高付加価値 SI サービスの追求」と「SI モデル変革の推進」としており、具体的には、顧客のビジネスのイノベーション支援等を通じた営業活動を推進する組織や、顧客のデジタルトランスフォーメーション (DX) の推進に向けて、先端技術を駆使しスピーディーかつ効率的な課題解決をアカウント事業部門と連携し実現する組織を創設し、技術者の確保・育成や研究開発投資、顧客への提案活動等を強化している。2020 年 3 月期においては、重点戦略分野としてアジャイル関連事業とセキュリティ関連事業を定め、高付加価値 SI サービスの業績を牽引した。業績目標においては、2022 年 3 月期の売上高 30,000 百万円 (2020 年 3 月期実績：27,795 百万円)、うち高付加価値 SI サービスの売上高構成比を 20% 程度 (同 6.8%) まで拡大する計画である。

高付加価値SIサービスの売上高比率の計画



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

1. 継続的な成長基盤を構築するために組織を新設

(1) デジタルテクノロジー本部

ハイスキル人材を集約し、事業部門と連携してDX等の高付加価値ビジネスをけん引する。2020年3月期の重点戦略分野であるアジャイル関連事業及びセキュリティ関連事業の事業推進が注力テーマの1つである。

(2) ビジネスイノベーション本部

M&Aやベンチャーキャピタルとのオープンイノベーション活動を行う。世界有数のビジネスアジリティのフレームワークであるSAFeを提供している米Scaled Agile, Inc. (SAI)とのパートナー制度においてBronze PartnerからGold Partnerにアップグレードしている。なお、ゴールドパートナー契約は日本で2社目となる。また、セキュアで高速・大容量なIoTプラットフォームを提供するLTE-Xとの資本・業務提携を締結した。

(3) スマートSI推進室

自動化などを用いた均質で効率的なプロジェクト運営手法の確立や、ハイスキル人材のシェアリングなど、従来の枠組みからの変革を推進し、独自のSIモデルを構築する。

アジャイル開発事業はビジネススケールの拡大を目指す。 セキュリティ関連事業は高収益ビジネスとして順調なスタート

2. 重点戦略分野

(1) アジャイル関連事業

同社はアジャイル開発分野においては、アジャイル開発サービスの拡大に向け、グローバルシェア1位の大規模アジャイルフレームワーク SAlFe® を活用した組織へのアジャイル導入に向けたコンサルティングサービスや教育サービスを開始しているほか、Scrum 認定技術者を活用したシステム開発と組合せるなど、アジャイルに関するトータルソリューションの提供を推進している。デファクトスタンダードである Scrum 認定技術者や SAlFe® コンサルタントなど、アジャイル関連の技術者を100名規模へ倍増させており、技術者や提供サービスの増強によるビジネススケールの拡大を目指す。なお、アジャイル関連事業を全社的に推進したことにより、中期経営計画の売上目標（20億円）に対して、1年目で進捗率41%と前倒しで推移している。

アジャイル開発とは、システムやソフトウェアの開発手法の1つであり、旧来のウォーターフォール開発と違い、仕様変更にも柔軟に対応でき、従来の開発手法よりもリリースまでの時間を短縮できるのが特徴とされている。ウォーターフォール開発は、要件定義から設計、開発、実装、テスト、運用までの各工程を段階的に完了させていく広く普及した開発手法であるが、最初に全ての要件を決める必要があり、柔軟な仕様変更への対応は向いていない。この仕様変更等が容易にできるのがアジャイル開発である。ITの高度化による4Gから5Gへの移行等、変化が速いテクノロジーに対して、早いリリースが求められており、開発途中での仕様・要件変更にも柔軟に対応できるアジャイル開発へのニーズが高まっている。

(2) セキュリティ関連事業

セキュリティ関連事業は拡大が予測されるセキュリティサービス市場において、CAGR4.3%と特に有望なコンサル・システム構築・運用管理・教育などの分野をターゲットに、セキュリティサービスをメニュー化し提供を開始している。なお、粗利益は通常のSIプロジェクトから+6%程度と、高収益ビジネスとして順調なスタートを切っている。セキュリティでは後発ではあるが、セキュリティ特化の他社とは違い、同社はSIのライフサイクルの中で付加価値を高めるサービスとなる。コンテナ技術導入に伴いアーキテクチャが複雑化されることにより発生する新たなセキュリティリスクに対応する。新型コロナウイルスによる環境変化によってテレワークが普及し、それに適したセキュアネットワークソリューションのニーズが増えるだろう。

また、同社はセキュアで高速大容量通信のプライベートLTEサービスを提供するLTE-Xへの資本・業務提携契約を締結している。LTE-Xは、本格的なIoT/5G時代の到来により、情報セキュリティの確保に対する重要性が益々高まるなか、企業内通信など閉域ネットワークにおいて、プライベートLTEをIPネットワーク上で仮想的に実現する「LTE over IP」技術を開発し、すべての企業向けに、低コストでセキュアなプライベートLTEネットワーク構築を実現するソリューションを提供している。「LTE over IP」はローカル5Gに適用できる技術である。新型コロナウイルスによってテレワークが増加するなか、VPN接続による接続不良を体験した人は多かったとみられるが、LTE-Xが持つ「LTE over IP」技術により安価で高速大容量通信が実現する。5G市場の拡大の追い風を受けることになる。

TDCソフト | 2020年7月1日(水)
 4687 東証1部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

2020年3月期 主要施策の状況

同社のシステム開発技術とLTE-XのLTE over IP技術のそれぞれの強みを融合し、事業を推進していくとともに、5Gの本格利用に先駆け、工場、病院、学校などの閉域ネットワークにてローカル5Gを活用した新たなシステムインテグレーションサービスを提供していく。顧客の「安心・安全」を実現するセキュリティサービスを新たにメニュー化し、SI事業における付加価値を向上させる。

ローカル5Gとは、企業や自治体が比較的小規模な5G通信環境を自前で構築できること。工場をオートメーション化したい企業が、自社の敷地内に5Gネットワークを自前で張ることができるということになる。5G/IoTの普及に伴い、セキュリティへの不安も警戒視されており、工場や病院といった閉域ネットワークにおいての需要拡大が見込まれる。

3. 新生TDCフューテックが始動

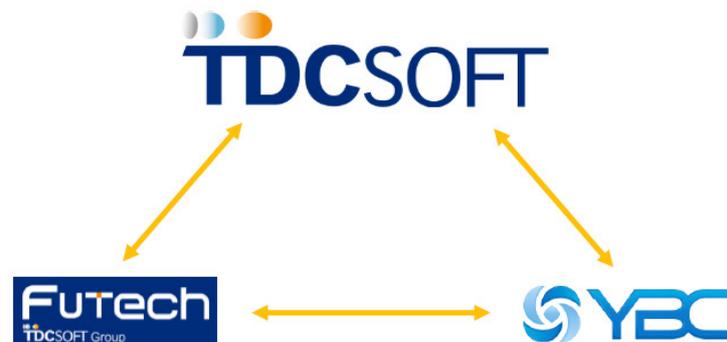
経営資源最適化に向け子会社TDCネクスト(株)、TDCアイレック(株)を統合し、TDCフューテックとしてスタート。TDCフューテックは生命保険・損害保険業界への開発並びに国土交通省を始めとする官公庁系システムの開発に長年参画している実績を持つ。同社の強みである「保険」、「クレジット」、「銀行」等の金融分野のほか、エネルギー、製造、流通等、TDCフューテックとの連携により幅広いフィールド拡大を目指す。

4. 八木ビジネスコンサルタントを子会社化

同社は2020年2月に、SAPシステムのコンサルティング及びシステム開発に強みを持つ八木ビジネスコンサルタントを子会社化した。SAP分野は、経済産業省の「DXレポート」において「2025年の崖」の一因として挙げられているとおり、SAP Business Suite 7の保守期限が2027年に終了されることを契機とし、後継となるSAP S/4HANAへのマイグレーション(移行)などの需要拡大が見込まれる状況にある。特に旧バージョンと新バージョンは大きく異なり、ソフトウェアのバージョンアップというより、システムそのものが変わることになる。特に製造業に強みのある同社においては、保守期限に向けた需要が見込まれることになるだろう。

八木ビジネスコンサルタントが持つSAP S/4HANAを含めた豊富なSAP関連ノウハウと、同社のシステム開発技術を融合することで、SAP S/4HANAへのマイグレーションを背景とした顧客ニーズに対し、付加価値の高い次世代サービスの提供に寄与すると判断した。

八木ビジネスコンサルタント 子会社化の概要



出所：決算説明資料より掲載

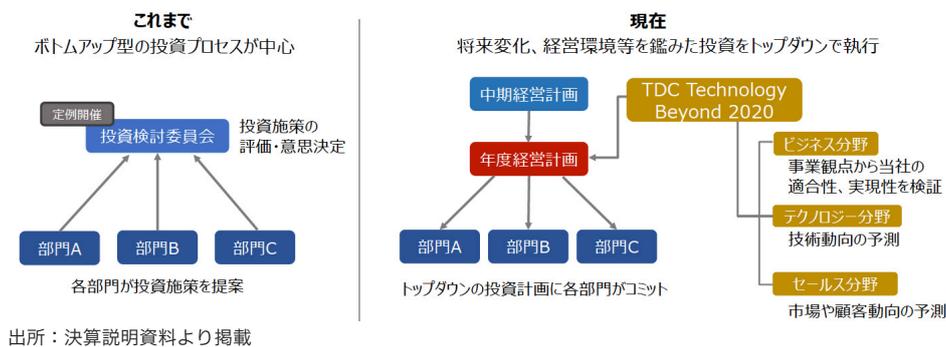
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

5. 投資計画「TDC Technology Beyond 2020」を策定

同社は、従来のボトムアップ型投資プロセスをトップダウン型に刷新している。技術・市場・顧客の各専門分野のトップ有識者により、投資計画「TDC Technology Beyond 2020」を策定している。将来変化を予見し、期待値の高い分野へ経営資源を集中的に投入することにより、早期収益化及びROI（投資収益率）の最大化を狙う計画である。

投資計画「TDC Technology Beyond 2020」



2021年3月期見通し

**足元の稼働状況は順調でコロナの影響は軽微。
企業の開発投資抑制を想定し2020年上期までは厳しい状況を想定**

● 2021年3月期見通し

足元の稼働状況については年度末に受注した分を手掛けているため、前年同期並み、若しくは上回って推移している。しかし、2020年4月末の受注残高は前年同期を上回ったものの新型コロナウイルスの影響による企業の開発抑制の動きが今後出てくる可能性があるほか、同社の業績については下期偏重の傾向があるため、2021年3月期計画については見通しが立てづらい状況である。同社では少なくとも2020年上期まではICT投資が抑制されることを想定している。

一方で、今回の新型コロナウイルス感染拡大による外出自粛により、新しい生活様式が生まれている。新しい生活様式への移行に伴い、クラウド化やキャッシュレス化など同社が進めるDX等の新技術を活用した高付加価値SIサービス分野の引き合いはこれまで以上に多い状況にある。そのため、経済活動再開の流れが進むとともに、同社の受注状況が大きく改善してくる可能性がある。

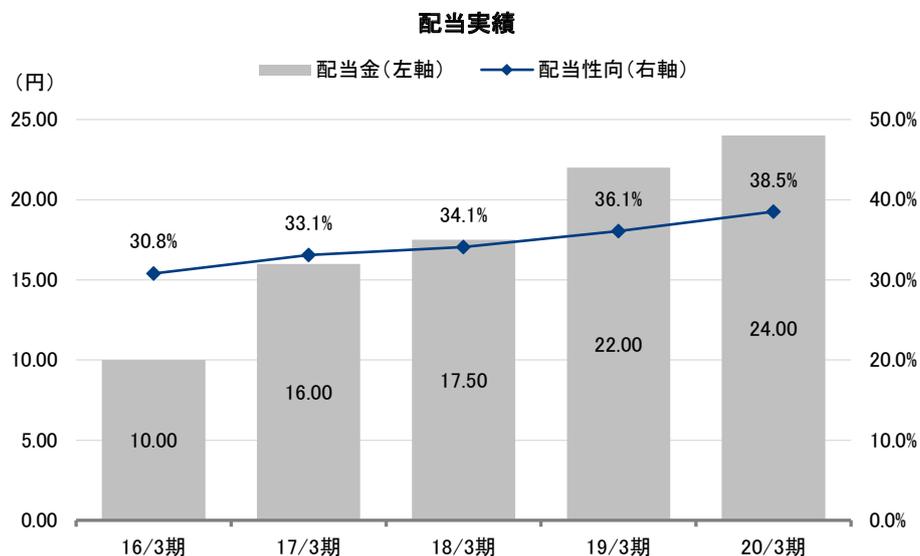
2020年3月期見通し

また、政府は2020年5月27日、知的財産戦略本部を開き「知的財産推進計画2020」を決定している。デジタル技術を使って行政や企業の事業を変革する「デジタルトランスフォーメーション（DX）」の推進を盛り込んでいる。新型コロナウイルス対策でテレワークなどを導入する地方自治体や中小企業を支援し、日本企業が得意とするデータを活用してDXを推進する。データを活用する新たな司令塔機能の設置など、政府内の新たな体制について関係府省で検討するとしており、政府のDX対策を背景に同社が推進する次世代型システムインテグレーションに向けた施策の変更は不要だろう。

■ 株主還元策

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。

2020年3月期は業績を総合的に勘案し、24円の配当を行っている。同社は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、分割を考慮した場合の配当については実質増配を続けている。



注：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

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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。なお、中小企業の生産性を高めるためのITツールを提供しているITベンダーとして、2019年4月17日に経済産業省より「認定情報処理支援機関（スマートSMEサポーター）」に認定されている。

※ 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 | 2020年7月1日(水)
 4687 東証1部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

沿革

会社沿革

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	天津梯通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 経済産業省より「認定情報処理支援機関(スマートSMEサポーター)」に認定
2019年9月	大規模アジャイル開発フレームワーク Scaled Agile Framework® (SAFe®)の提供元 米国 Scaled Agile, Inc. との パートナー契約の締結
2019年10月	ローカル5G分野でのサービス提供に向け株式会社LTE-Xと資本・業務提携契約を締結
2020年2月	SAP分野に強みを持つ(株)八木ビジネスコンサルタントを子会社化 日本で2社目となる Scaled Agile, Inc. のパートナー制度で「Gold Partner」に認定

出所: 会社ホームページよりフィスコ作成

重要事項（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・表示したものです。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、配布等することは堅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