

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 >>>](#)

2020 年 1 月 14 日 (火)

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. 事業概要	01
2. 2020 年 3 月期第 2 四半期の業績	01
3. 今後の見通し	02
■ 会社概要	03
■ 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	04
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	05
1. 顧客のビジネスを支える蓄積された知識と経験	05
2. 最新の技術を常に追い求める高い技術力	05
3. プロジェクトマネジメント総合力	05
■ 業績動向	06
1. 2020 年 3 月期第 2 四半期の業績	06
2. 事業分野別の業績	07
3. 顧客業種別の業績	10
■ 今後の見通し	11
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	11
3. 2020 年 3 月期見通し	13
■ 株主還元策	14
■ 沿革	15

■ 要約

デジタル技術の新たな潮流に対応した、 次世代型 SI 事業へと進化する独立系システムインテグレータ

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が 56.6% 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んでいる。

1. 事業概要

同社の事業は 4 つに分類される。金融 IT ソリューション分野は銀行、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 56.6% を占めている。公共法人 IT ソリューション分野は流通業、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。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をベンダーやキャリアを問わず提供。パッケージソリューション分野は、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」などの自社開発のクラウドアプリケーションや、PaaS 型クライアントサービス「Trustpro」の提供、BI/DWH、ERP/CRM など他社パッケージを活用してのソリューションを提供する。

2. 2020 年 3 月期第 2 四半期の業績

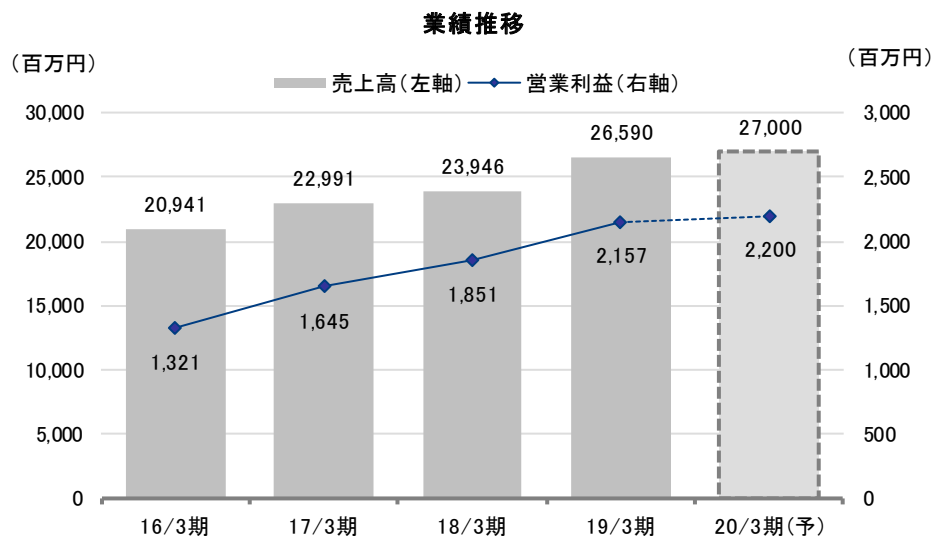
2020 年 3 月期第 2 四半期の売上高は 13,128 百万円(前年同期比 7.0% 増)、営業利益 1,019 百万円(同 8.1% 減)、経常利益 1,038 百万円(同 12.3% 減)、親会社株主に帰属する四半期純利益 687 百万円(同 11.9% 減)で着地した。金融 IT ソリューション分野がけん引したほか、公共法人 IT ソリューション分野も順調となり、増収での着地。利益面においては減益ではあるが、2020 年 3 月期は中期経営計画ビジョンである次世代型 SI を目指し、継続的に成長するための基盤づくりを行う投資期間と位置付けている。そのため、当期の重点戦略分野であるア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影響であり、会社計画に沿った進捗である。

3. 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。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。業績目標においては、2022年3月期の売上高30,000百万円（2019年3月期実績：26,590百万円）、うち高付加価値SIサービスの売上高構成比を20%程度（同6.4%）まで拡大する計画である。

Key Points

- ・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ー
- ・2020年3月期第2四半期は金融ITソリューション分野がけん引し増収
- ・中期経営計画「Shift to the Smart SI」開始



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

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。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が 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 フェューテック (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、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、インフォマティカ社の「PowerCenter」、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 ソリューションが安定的な収益源に

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 56.6% (2020 年 3 月期第 2 四半期実績) 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 56.6% (2020 年 3 月期第 2 四半期実績) 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。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。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。

事業概要

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業務アプリケーション開発の提供を行う。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応える。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。

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 型クラウドサービス「Trustpro」の提供、BI/DWH、ERP/CRM 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。

「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。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。

■ 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

1. 顧客のビジネスを支える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。

2. 最新の技術を常に追い求める高い技術力

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・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、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 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月期第2四半期は金融分野がけん引し増収

1. 2020年3月期第2四半期の業績

情報サービス産業を取り巻く環境としては、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。

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。

2020年3月期第2四半期の売上高は13,128百万円(前年同期比7.0%増)、営業利益1,019百万円(同8.1%減)、経常利益1,038百万円(同12.3%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益687百万円(同11.9%減)で着地した。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となり、増収での着地。利益面においては減益ではあるが、2020年3月期は中期経営計画ビジョンである次世代型SIを目指し、継続的に成長するための基盤づくりを行う投資期間と位置付けている。そのため、当期の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影響であり、会社計画に沿った進捗である。

2020年3月期第2四半期累計の業績

(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 四半期純利益	
	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比	実績	前年同期比
2020年3月期第2四半期	13,128	7.0%	1,019	-8.1%	1,038	-12.3%	687	-11.9%
2019年3月期第2四半期	12,274	8.3%	1,109	24.8%	1,183	29.0%	780	36.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

金融 IT ソリューションの売上高構成比率は 56.6% に上昇

2. 事業分野別の業績

事業分野別の売上高推移

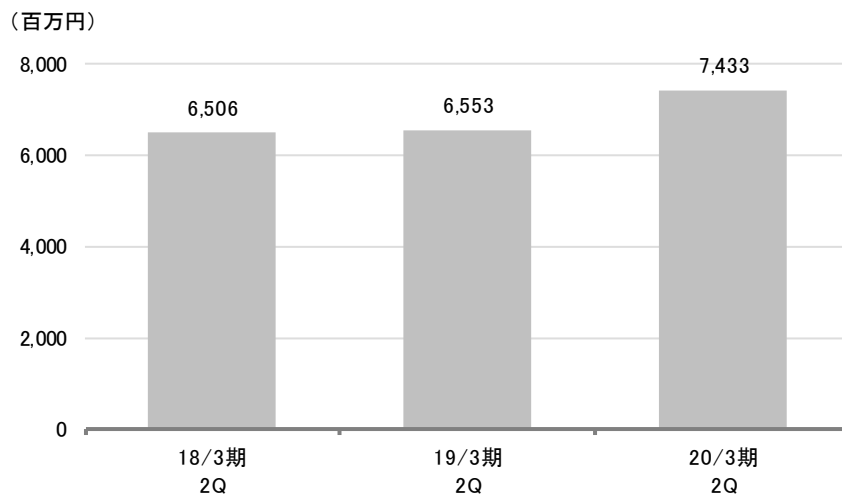
(単位：百万円)

	18/3 期 2Q	19/3 期 2Q	20/3 期 2Q	前年同期比
金融 IT ソリューション	6,506	6,553	7,433	13.4%
公共法人 IT ソリューション	2,188	2,701	2,832	4.8%
インフラ・ネットワークソリューション	1,636	1,868	1,671	-10.5%
パッケージソリューション	1,002	1,151	1,190	3.4%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

主力の金融 IT ソリューションの売上高は 7,433 百万円（前年同期比 13.4% 増）だった。金融業向けに業務アプリケーション開発を行っているが、2020 年 3 月期第 2 四半期においては保険業やクレジット業向けの大型システム案件が堅調に推移。

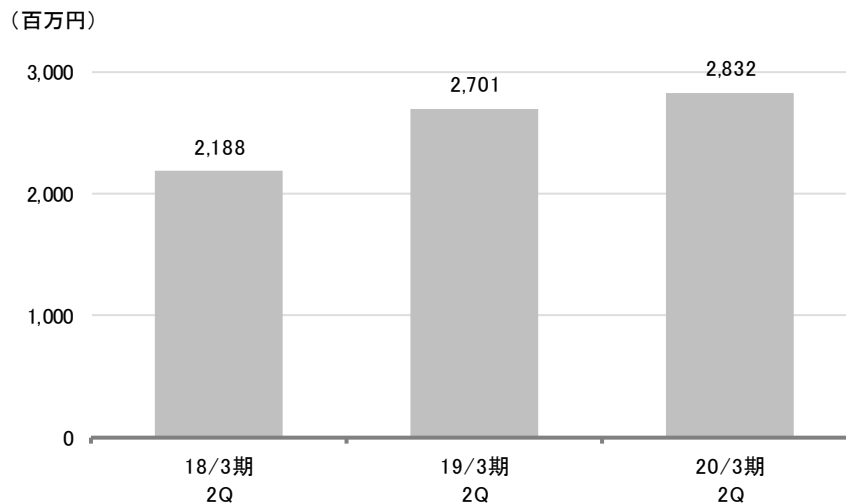
金融 IT ソリューション



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

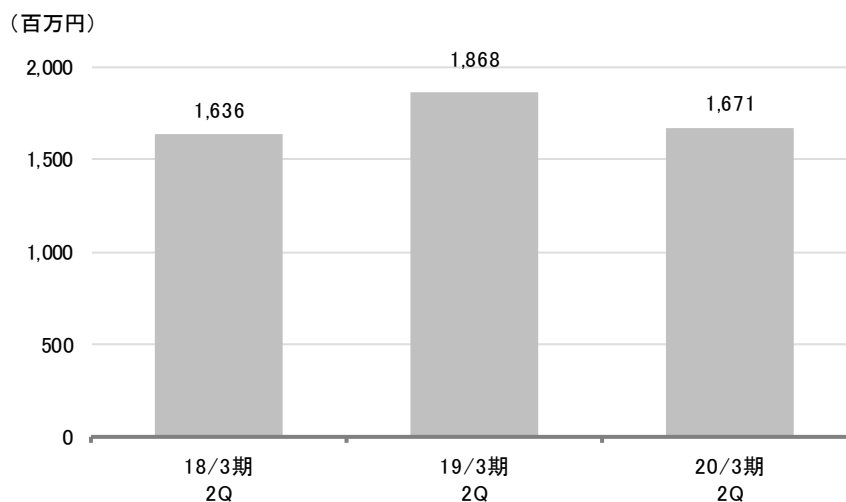
公共法人 IT ソリューションの売上高は 2,832 百万円（同 4.8% 増）だった。流通業や製造業、サービス業のほか、公共向けに業務アプリケーション開発を提供しており、2020 年 3 月期第 2 四半期は製造・流通業向けの開発案件等が堅調に推移している。

業績動向

公共法人ITソリューション


出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

インフラ・ネットワークソリューション分野の売上高は、1,671百万円（同10.5%減）だった。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を提供しており、2020年3月期第2四半期においては、製造業向けのITインフラ構築案件が堅調に推移したが、クラウド台頭によるネットワークインテグレーション分野が減少した影響から減収での着地。

インフラ・ネットワークソリューション


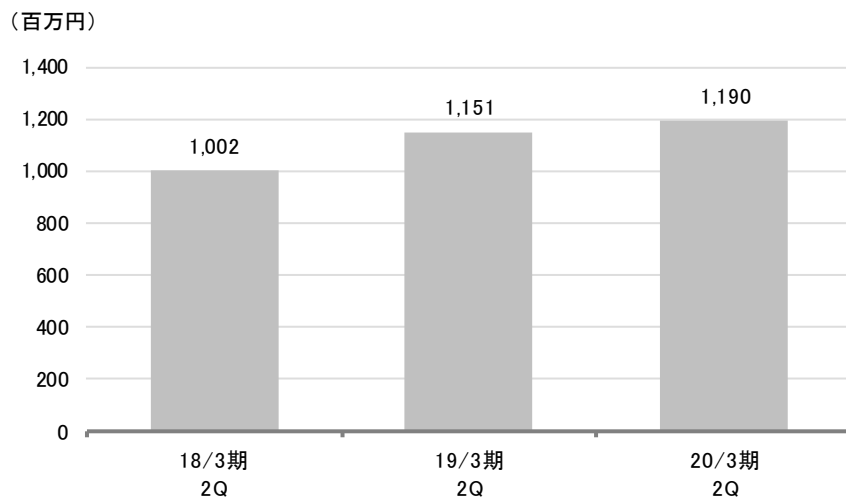
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

TDCソフト | 2020年1月14日(火)
 4687 東証1部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

業績動向

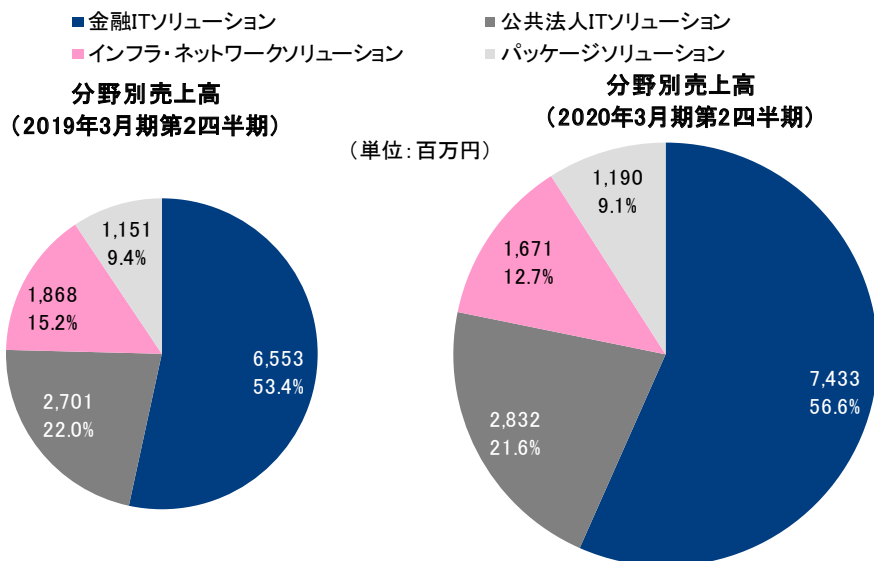
パッケージソリューション分野の売上高は、1,190百万円(同3.4%増)となった。ストレスチェック支援ソリューション「M-Check+」やクラウド型EDIサービス「Meeepa」、クラウド型ワークフローシステム「Styleflow」など自社開発のクラウドアプリケーションやPaaS型クラウドサービス「Trustpro」、BI/DWH、ERP/CRMに関連するソリューションを提供しているが、CRM等のクラウド関連ソリューションが堅調に推移している。

パッケージソリューション



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

なお、金融ITソリューションの売上高構成比率は56.6%となり、前年同期の53.4%からは3.2ptの上昇。公共法人ITソリューションは21.6%と同22.0%から0.4ptの低下。インフラ・ネットワークソリューション分野は12.7%と同15.2%から2.5ptの低下となり、パッケージソリューション分野は9.1%と同9.4%から0.3pt低下している。



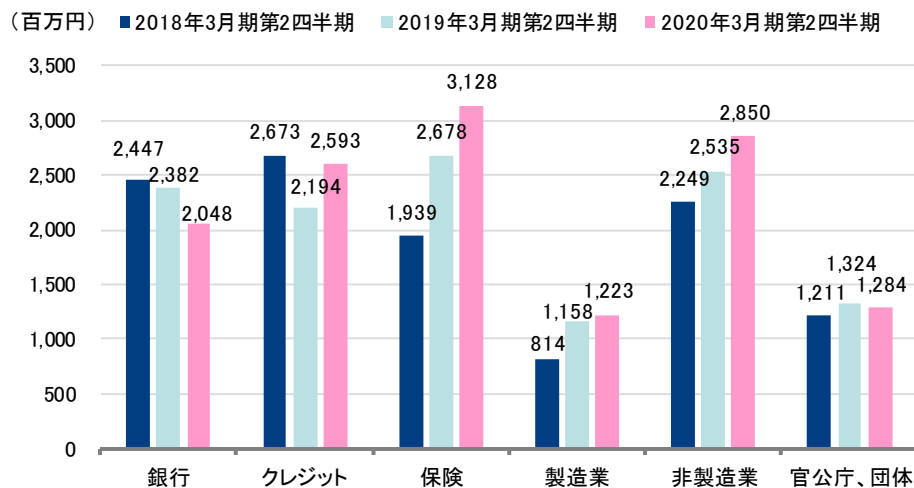
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

需要予測によって確実に需要を取り込む

3. 顧客業種別の業績

顧客業種別売上高の推移では、銀行、クレジット、保険の強さが確認できる。保険の順調な伸びが顕著な一方で、銀行の鈍化がみられるが、これは大手銀行等のシステム開発が一巡した影響とみられる。しかしながら、金融全体としては売上は伸びており、同社の需要予測によって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、需要を確実に取り込む体制が出来ている。一方で、製造業、非製造業の伸びがみられており、特に非製造業の売上が拡大。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。

顧客業種別売上高



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

中期経営計画「Shift to the Smart SI」開始。 「次世代型のシステムインテグレーター」を目指す

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。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。業績目標においては、2022年3月期の売上高30,000百万円（2019年3月期実績：26,590百万円）、うち高付加価値SIサービスの売上高構成比を20%程度（同6.4%）まで拡大する計画である。

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。2019年度の重点戦略分野であるアジャイル関連事業およ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。2019年度は米Scaled Agile, Inc.とのパートナー契約締結や、(株)LTE-Xとの業務資本提携を締結した。

(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。

アジャイル開発でのパートナー契約締結や ローカル5G分野で戦略的提携を実施

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、デファクトスタンダードであるScrum認定技術者の拡大に取り込んでおり、アジャイル技術者50名規模に増員し、うちScrum認定技術者は23名となる。

今後の見通し

さらに、大規模アジャイル開発フレームワーク SAFe® を提供する米国 SAI とのパートナー契約の締結。SAI とのパートナー契約締結は、2017 年度におこなった、産業技術大学院大学とのエンタープライズ・アジャイル・マネジメントに関する共同研究に続き、同社のエンタープライズ・アジャイル領域を強化する取り組みの一環となる。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するなど、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する。

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ため、ゴールが決まっており、予算や納期をコントロールしやすい。しかし、システム完了までの期間が長いほか、途中で仕様変更はできない。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

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中、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。

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ける需要拡大が見込まれる。

今後の見通し

重点戦略分野 セキュリティ関連

- 本格的なIoT/5G時代の到来に向け、ローカル5G市場における競争優位性を確立するため、ネットワークセキュリティ分野に強みを持つLTE-X社と業務資本提携を開始



- お客様の「安心・安全」を実現するセキュリティー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。



システムライフサイクルを意識したトータルセキュリティソリューション

出所：決算説明会資料より掲載

(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、TDC アイレックを統合し、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。

2020年3月期通期は期初計画を据え置き、技術開発や人材育成への投資を優先

3. 2020年3月期見通し

2020年3月期は売上高 27,000 百万円（前期比 1.5% 増）、営業利益 2,200 百万円（同 2.0% 増）、経常利益 2,250 百万円（同 0.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,490 百万円（同 1.4% 増）とする期初計画を据え置いている。

事業の高付加価値化及び SI モデルの変革に向け、最先端のデジタルビジネスを支える技術開発や人材育成への投資を優先させることから、利益面では保守的な計画とするとともに、現中期計画期間よりも先の将来を見据えた「大きく成長していくための助走期間」と位置付けている。

2020年3月期通期業績見通し

(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	
2020年3月期(予)	27,000	1.5%	2,200	2.0%	2,250	0.1%	1,490	1.4%
2019年3月期	26,590	11.0%	2,157	16.5%	2,248	17.9%	1,469	17.7%

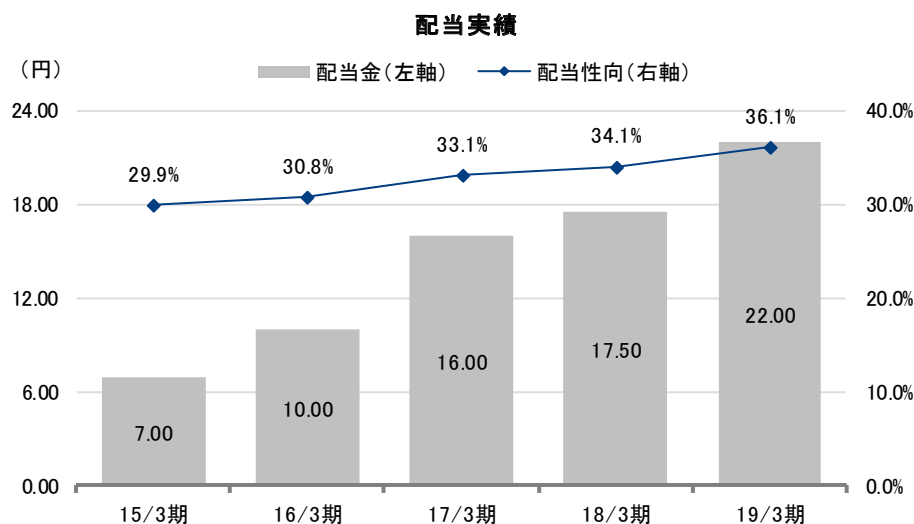
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

株主還元策

配当政策は実質増額傾向にある

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、22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。2020年3月期においては未定としているが、経営状況、財務や業績等の状況を考慮すると、増額の可能性が高そうである。



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。

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

TDC ソフト | 2020 年 1 月 14 日 (火)
 4687 東証 1 部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

沿革

年月	沿革
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

出所: 会社ホームページよりフィスコ作成

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