

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

TDC ソフト

4687 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年12月22日(木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

| | |
|---|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 2023年3月期第2四半期の業績概要 | 01 |
| 2. 2023年3月期の見通し | 01 |
| 3. 新中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」の進捗 | 02 |
| ■ 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要 | 03 |
| 2. 沿革 | 04 |
| ■ 事業概要 | 05 |
| 1. ITコンサルティング&サービス分野 | 06 |
| 2. 金融ITソリューション分野 | 06 |
| 3. 公共法人ITソリューション分野 | 07 |
| 4. プラットフォームソリューション分野 | 07 |
| ■ 強み | 07 |
| 1. 金融業界に強固な顧客基盤 | 07 |
| 2. アジャイル開発事業は30%を超える伸び率で拡大 | 08 |
| 3. プロジェクトマネジメント総合力 | 09 |
| ■ 業績動向 | 10 |
| 1. 情報サービス産業を取り巻く環境 | 10 |
| 2. 2023年3月期第2四半期の業績 | 10 |
| 3. 事業分野別の業績 | 11 |
| 4. 主要施策の状況 | 14 |
| ■ 今後の見通し | 15 |
| 1. 2023年3月期の業績見通し | 15 |
| 2. 事業分野別の業績見通し | 17 |
| 3. 2023年3月期の重点施策 | 19 |
| 4. 新中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」策定 | 20 |
| ■ 株主還元策 | 21 |
| ■ 継続的な成長の実現を目指しグループ「パーパス」を制定 | 22 |
| ■ CSR（企業の社会的責任）への取り組み | 23 |

■ 要約

金融業界の IT ソリューションに強みを持つ、独立系 SI 最新の要素技術を活用した「高付加価値 SI サービス」を推進

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 SI（システムインテグレーター）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 ソリューション分野が売上の約 5 割を占める。また、既存の SI 事業領域を軸に新たな事業領域拡大を目指しており、最新の要素技術を活用した「高付加価値 SI サービス」を推進。この取り組みによって次世代型 SI 事業は順調に拡大しており、IT コンサルティング&サービス分野の急成長が続いている。

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期の業績概要

2023 年 3 月期第 2 四半期業績は、売上高 16,793 百万円（前年同期比 14.5% 増）、営業利益 1,851 百万円（同 16.6% 増）、経常利益 1,922 百万円（同 16.7% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 1,301 百万円（同 16.5% 増）だった。感染症対策の徹底やリモートワークの積極的な活用等により円滑な事業継続に取り組んだことによって、各事業分野は好調に推移。高付加価値 SI サービスも堅調に拡大できているとして、2022 年 9 月 13 日に期初計画の売上高 15,600 百万円（同 6.4% 増）、営業利益 1,340 百万円（同 15.6% 減）から、売上高 16,700 百万円、営業利益 1,850 百万円に上方修正しており、計画に沿った順調な進捗だった。事業環境が堅調に推移していることを背景に、将来のさらなる事業拡大に向けた積極的な投資を推進したことにより販管費は増加したが、増収効果により増益となった。

2. 2023 年 3 月期の見通し

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高 34,000 百万円（前期比 9.9% 増）、営業利益 3,260 百万円（同 9.9% 増）、経常利益 3,355 百万円（同 8.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,270 百万円（同 9.7% 増）を見込む。通期計画についても 2022 年 9 月 13 日に修正しており、期首計画（売上高 33,000 百万円、営業利益 3,065 百万円、経常利益 3,135 百万円、親会社に帰属する当期純利益 2,100 百万円）から、それぞれ上方修正している。今後も市場環境は堅調に続くことが想定され、中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」に基づく事業拡大に向けた投資を積極的に拡大する計画であること等を勘案して修正した。なお、9 月 13 日の修正については第 2 四半期までの上振れを織り込んだものであり、投資を先行させたとしても足元での堅調な受注環境から鑑みた場合、下期が横ばいで推移するとは考えづらく、上振れ余地はあると弊社では考えている。また、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）によって足元で第 8 波が警戒されているものの、テレワークの普及によって通常通り業務が行えているため、大きく業績に影響を与える可能性は低いだろう。

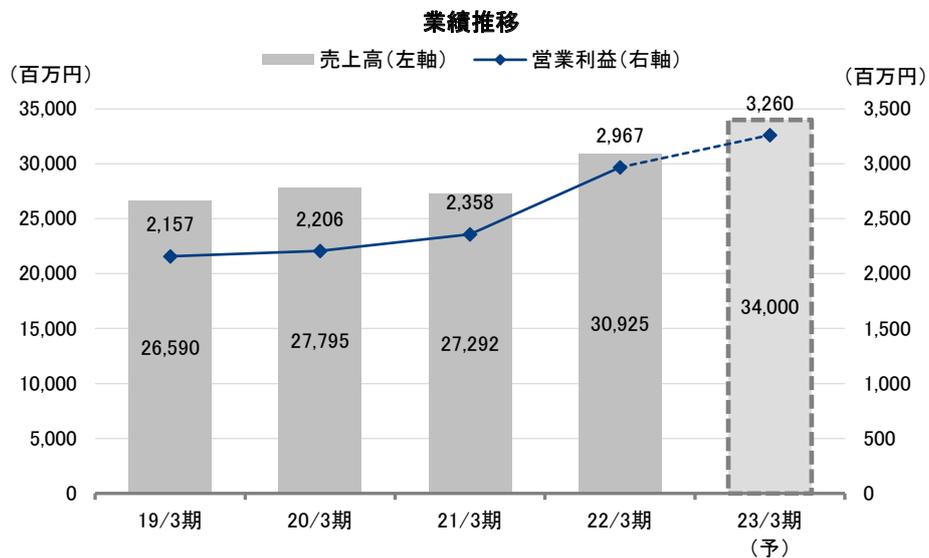
要約

3. 新中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」の進捗

主要戦略としては「高付加価値 SI サービスの追求」と「SI モデル変革の推進」に、Plus として「事業領域の拡大」を掲げる。「高付加価値 SI サービスの追求」においては、重点分野の事業の拡大、高収益化を推進するうえで、アジャイル開発事業とセキュリティ関連事業を重点戦略分野としている。顧客の潜在ニーズを捉え、アジャイル、セキュリティ等の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である次世代型 SI 事業が順調に拡大し、2023 年 3 月期第 2 四半期の売上高構成比は 23.4% と前年同期の 16.2% から順調に伸びているほか、事業の拡大やコスト削減の取り組みにより、収益性が向上している。アジャイル開発事業の売上高は着実に増加しているほか、セキュリティ関連事業についてはシステムの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サービスを提供しており、通期の売上高で前期実績を上回る見込みである。

Key Points

- ・ 2023 年 3 月期第 2 四半期はモダナイゼーション系の次世代型案件がけん引
- ・ コンサルティングサービスなどを専門的に推進する部署を新設して取り組みの強化
- ・ パートナーとの連携により新たなクライアントのニーズを取り込むことに成功
- ・ 継続的な成長の実現を目指しグループ「パーパス」を制定



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を持ち、 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事業を推進

1. 会社概要

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ーである。銀行、クレジット、保険などの金融 IT ソリューション分野が売上の約 5 割を占めており、製造業や流通、公共向けの公共法人 IT ソリューション分野が約 3 割を占める。またプラットフォームソリューション分野が約 1 割、IT コンサルティング&サービス分野が約 1 割を占める。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事業を推進しており、顧客の DX 推進に対して、最新の要素技術を活用した「高付加価値 SI サービスの追求」などにより IT コンサルティング&サービス分野が急成長している。

2016 年に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) closip (旧 (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エールビジネスコンサルティング (株) を子会社化し、事業領域を拡大した。2021 年 5 月にはリックソフト (株) とビジネスアジリティの分野で世界をリードするフレームワーク「SAFe® (Scaled Agile Framework® : スケールド・アジャイル・フレームワーク)」に関連したビジネス展開において、業務提携契約に向けて基本合意した。同社が保有する SAFe® サービスとリックソフトが販売する製品を組み合わせ、アジャイル開発ビジネスにおいて新たなサービスを提供する。2021 年 8 月には (株) インターネット総合研究所 (IRI) とサイバーセキュリティ分野においてアライアンス契約を締結しており、新しいビジネスモデルを含めたサービスの開発を進めている。

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 (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+」、クラウド型ワークフローシステム「Styleflow」、LTE over IP 技術を活用した「Tegata」などの自社製品のほか、インフォマティカ社の「Informatica PowerCenter」、NTT アドバンステクノロジー (株) の「WinActor®」など、他社ソフトも導入している。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。

会社概要

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 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。2020 年 2 月には Scaled Agile, Inc. のパートナー制度において、日本国内 2 社目となる Gold Partner の認定を受けた。Scaled Agile, Inc. が指定するコンサルティング力・技術知識などの条件を満たした認定者が 5 名以上在籍し、効果的に導入顧客をサポートすることができる企業のみが取得できる、上位のパートナーステータスとなる。2021 年 2 月には、経済産業省が認定する「DX 認定」を受けた、情報サービス産業界初の企業となった。2022 年 4 月、東京証券取引所の新しい市場区分への移行に伴いプライム市場に上場した。

* 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のこと。

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ー」の認定を取得 |
| 1991年 7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「HANDy TRUST」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)(旧:TDCネクスト(株))を子会社化 |

会社概要

| 年月 | 沿革 |
|----------|---|
| 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 | 天津梯逸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 (旧: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 ネット (株) と TDC アイレック (株) を「TDC フェアテック (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)LTE-X (現 (株)closip) 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 (現 エールビジネスコンサルティング (株)) 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 |
| 2021年 2月 | 経済産業省「DX 認定制度」にて情報サービス産業界で初めて認定を取得 |
| 2021年 5月 | リックソフト (株) とエンタープライズアジャイル分野で業務提携契約に向け基本合意 |
| 2021年 8月 | (株) インターネット総合研究所とサイバーセキュリティ分野でアライアンス契約を締結 |
| 2022年 4月 | 東証プライム市場上場 |

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

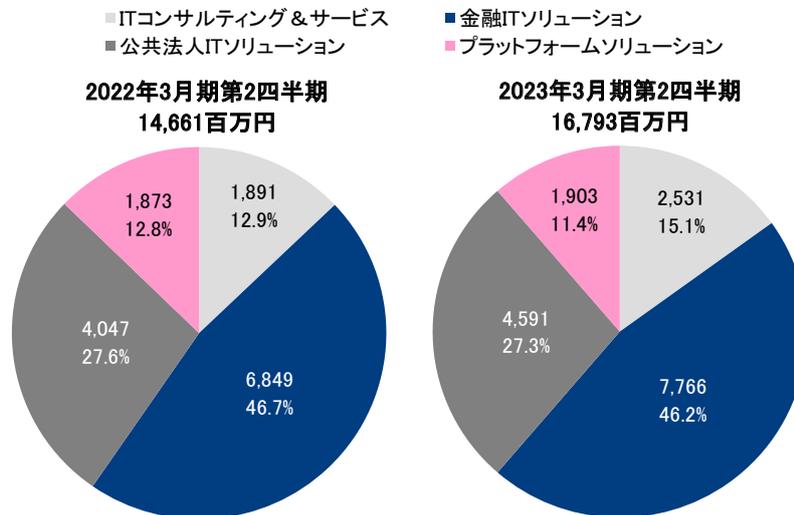
■ 事業概要

金融 IT ソリューション分野を主軸に 公共法人 IT ソリューション分野など 4 つの事業を展開

同社グループは、2021 年 3 月期第 1 四半期より今後の事業の方向性を踏まえて事業の区分を見直し、IT コンサルティング&サービス分野、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、プラットフォームソリューション分野の 4 つの事業を展開している。売上規模での主力事業は金融 IT ソリューション分野で、売上高の 46.2% (2023 年 3 月期第 2 四半期実績) を占めている。ただし、顧客企業の DX 推進に向けた IT 需要の高まりにより、IT コンサルティング&サービス分野の成長が著しい。

事業概要

分野別売上高



出所：会社説明会資料よりフィスコ作成

1. IT コンサルティング&サービス分野

IT コンサルティング&サービス分野では、顧客のデジタルトランスフォーメーション（DX）推進に向けた IT 戦略やシステム化構想の立案、技術コンサルティング、最新の技術や開発手法のサービス提供、自社開発のクラウドアプリケーションサービスの提供、BI^{※1}/DWH^{※2}、ERP^{※3}/CRM^{※4}に関連するソリューションサービスの提供を行っている。

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

※2 DWH：Data Ware House の略。データ分析や意思決定のために、基幹系など複数の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のこと。

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

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

2. 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、保険などの金融業向けにシステム化構想や設計、開発、保守といった統合的な IT ソリューションを提供しており、同社の売上高の 46.2%（2023 年 3 月期第 2 四半期時点）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が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。また保険向けでは、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。

3. 公共法人 IT ソリューション分野

事業概要

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、エネルギー業や公共向けに 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、エネルギー業向けにおいては、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。その他、情報サービス業向けでは、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。

4. プラットフォームソリューション分野

プラットフォームソリューション分野では、IT インフラの環境設計、構築、運用支援、ネットワーク製品の開発、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。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）をはじめ、多くのプロダクトで対応実績が豊富である。

■ 強み

金融業界に強固な顧客基盤を持ち、デジタル技術の新たな潮流にも対応した価値創造型のシステムインテグレーター企業へ変貌

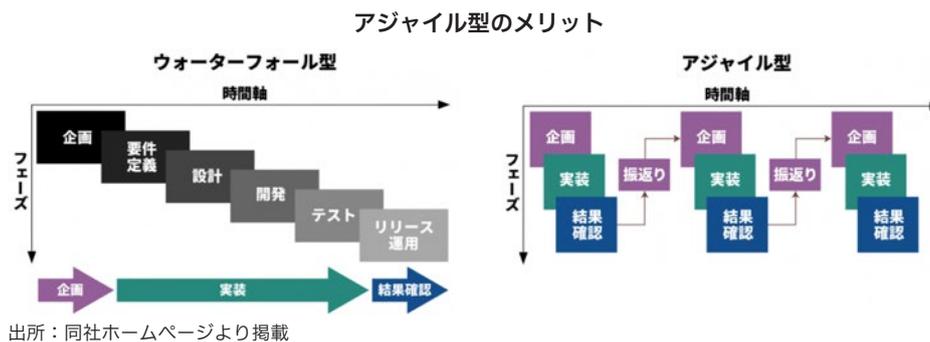
1. 金融業界に強固な顧客基盤

同社は、金融・法人の部門で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、その際も開発のなか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がき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、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。同社は IT の専門家として高い開発力を備え、IT ニーズに確実に応えるビジネスモデルから、市場や顧客の潜在的なニーズを捉え準備することで、デジタル技術の新たな潮流に対応した価値創造型のシステムインテグレーター企業へ変貌している。

強み

2. アジャイル開発事業は 30% を超える伸び率で拡大

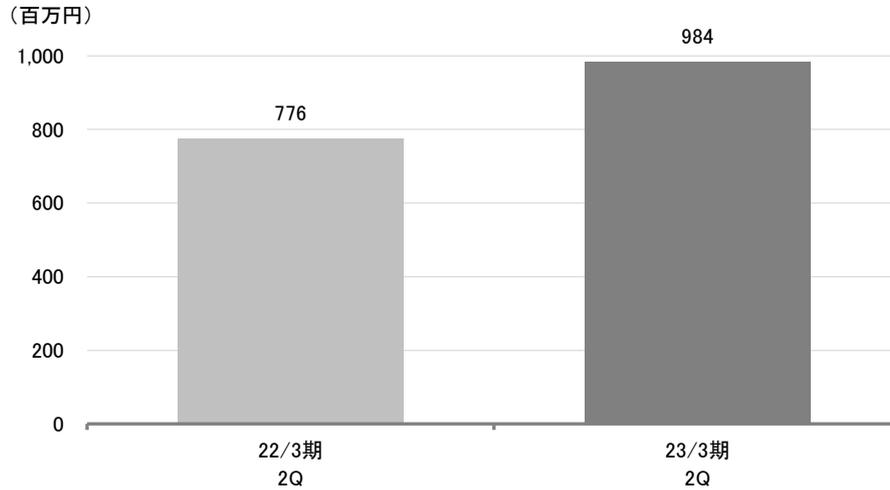
同社は情報サービス産業の黎明期よりシステム開発事業を行っており、現在では業務アプリケーションから IT インフラ、ネットワーク基盤構築、クラウドサービス等も手掛けており、着実に成長してきた。また社内認定制度で認められたトップスキル技術者や、高度情報処理技術者など、技術力の高い社員を擁している。昨今では顧客のビジネス環境変化に合わせ柔軟かつ迅速なシステム開発を行うために、アジャイル開発技術者の育成に注力。技術動向を捉えて最新の技術を常に追い求め、ビジネスに活用することが同社の強みである。アジャイルの取り組みでは、顧客のビジネススピードを加速させるためのサービスを提供する。「アジャイル」と言うとソフトウェア開発だけにフォーカスが当たりがちだが、DX の推進や、ビジネススピードを加速させるためには、組織のマインド、仕組みを戦略・企画立案段階から変えていくことが大事な要素だと考えられている。同社は大規模なアジャイル開発フレームワークである「SAFe®」を提供する米国 Scaled Agile, Inc. とパートナーシップを組み、顧客の組織・プロセスをアジャイル型に変革していくためのコンサルティングサービスである「アジャイル型組織 / プロセス変革サービス」及び顧客とともに企画・検討から実装・運用までをトータルサポートする「アジャイル開発支援サービス」等を提供している。



ウォーターフォール型では、企画→要件定義→設計→開発→テスト→リリース運用といった流れとなり、結果確認まで時間がかかるほか、外れた時の投資の無駄が大きく、後戻りしにくい（捨てにくい）ことがネックとなり、企画段階と運用段階でニーズが変わっていることが多い。DX の流れが加速するなか、IT 技術は日々進歩していることから、新たな対応が後手に回りやすいと同社では考えている。一方、アジャイル型では同じ時間軸で、企画→実装→結果確認→振り返り→企画→実装→結果確認→振り返り→企画→実装→結果確認といった形で進められるため、結果確認までの時間が短いほか、外れた時の投資の無駄が少ない。さらに後戻りしやすい（捨てることが可能）ため、アジャイル型サービスの需要は高まっているとみられる。顧客の DX 需要拡大に伴い、同社のアジャイル開発事業の売上高は 3 ヶ年平均で 30% を超える伸び率で拡大している。

強み

アジャイル開発事業の売上高



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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進行時に生じるが、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。組織レベルでは、ソリューション事業部がCMMI成熟度レベル4の認定を受けたこともあり、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

2023年3月期第2四半期は増収増益での進捗 各事業分野は好調に推移、高付加価値SIサービスも堅調に拡大

1. 情報サービス産業を取り巻く環境

情報サービス産業を取り巻く環境は、テレワーク環境の整備・強化に向けた需要が一巡した。一方で、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DXの潮流が、企業の競争力強化に向けた戦略的な投資需要を高めた。特に同社が強みを持つ金融業界においては、老朽化した基幹システムではビジネス環境の激しい変化に対応できなくなっており、現行の情報資産を生かしながら競争力強化に向けた次世代システムに刷新する、モダナイゼーションの動きが活発化している。

2. 2023年3月期第2四半期の業績

2023年3月期第2四半期業績は、売上高16,793百万円（前年同期比14.5%増）、営業利益1,851百万円（同16.6%増）、経常利益1,922百万円（同16.7%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,301百万円（同16.5%増）だった。感染症対策の徹底やリモートワークの積極的な活用等により円滑な事業継続に取り組んだことにより、各事業分野は好調に推移した。高付加価値SIサービスも堅調に拡大できているとして、2022年9月13日に期初計画の売上高15,600百万円（同6.4%増）、営業利益1,340百万円（同15.6%減）から、売上高16,700百万円、営業利益については1,850百万円へと増益に上方修正しており、計画に沿った順調な進捗だった。事業環境が堅調に推移していることを背景に、将来のさらなる事業拡大に向けた積極的な投資を推進したことにより販管費は増加したが、増収効果により増益となった。

2023年3月期第2四半期の業績

(単位：百万円)

| | 22/3期2Q | | 23/3期2Q | |
|----------------------|---------|--------|---------|-------|
| | 実績 | 実績 | 売上高利益率 | 前年同期比 |
| 売上高 | 14,661 | 16,793 | - | 14.5% |
| 売上総利益 | 3,090 | 3,674 | 21.9% | 18.9% |
| 営業利益 | 1,588 | 1,851 | 11.0% | 16.6% |
| 経常利益 | 1,647 | 1,922 | 11.4% | 16.7% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 1,117 | 1,301 | 7.8% | 16.5% |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

重点戦略分野としてアジャイル開発、セキュリティ関連のほか、これに続く要素技術への投資を積極的に推進し、次世代型SI事業の拡大を図った。また、マネージドサービス等の事業領域を拡大しているほか、マーケティング機能やプロダクトセールス機能の拡充によるサービス製品販売事業の拡大や、SAFe®を用いたコンサルティングサービスなどを専門的に推進する部署を新設して取り組みの強化を図っている。

業績動向

分野別ではプラットフォームソリューション分野の売上高が前年同期比 1.6% 増と微増ではあったが、IT コンサルティング & サービス分野、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はいずれも高い伸びであり、基本的には各セグメントともに好調だったといえよう。この要因としては、良好な事業環境のなかで豊富な仕事をこなすための人材を順調に投入できたことが挙げられる。人材投資は積極的に進めているものの、すぐさま戦力につなげるのは難しいと考えられるなか、パートナーとのアライアンスを強化したことが奏功した。さらに下請けといった位置づけから、パートナーと得意・不得意分野を補完し合う横のつながりを強めたことにより、新たなクライアントのニーズを取り込むことに成功している。情報サービス業界において当面は人的資源の確保が大きな命題となるため、パートナーとの連携を今後も強めるものと弊社では考えている。

3. 事業分野別の業績

事業分野別の売上高

(単位：百万円)

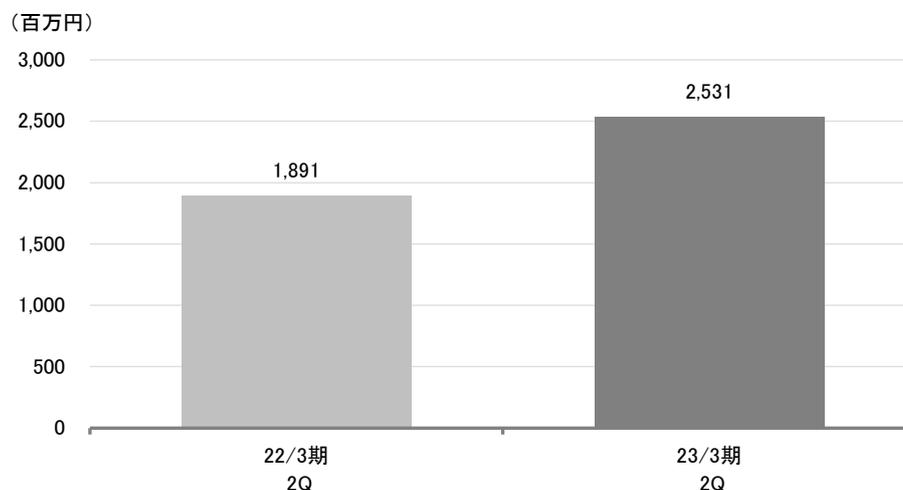
| 分野 | 22/3 期 2Q | | 23/3 期 2Q | | 前年同期比 増減率 |
|--------------------|-----------|--------|-----------|--------|--------------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | |
| IT コンサルティング & サービス | 1,891 | 12.9% | 2,531 | 15.1% | 33.9% |
| 金融 IT ソリューション | 6,849 | 46.7% | 7,766 | 46.2% | 13.4% |
| 公共法人 IT ソリューション | 4,047 | 27.6% | 4,591 | 27.3% | 13.4% |
| プラットフォームソリューション | 1,873 | 12.8% | 1,903 | 11.4% | 1.6% |
| 合計 | 14,661 | 100.0% | 16,793 | 100.0% | 14.5% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) IT コンサルティング & サービス分野

2023 年 3 月期第 2 四半期においては、顧客企業の DX 推進に向けた IT 需要の高まりを背景に、IT サービス管理、クラウドマネージドサービス関連の案件が好調に推移。クラウド系エンタープライズソリューションサービス関連の案件がけん引する格好となった。売上高は前年同期比 33.9% 増の 2,531 百万円だった。

IT コンサルティング & サービス分野の売上高



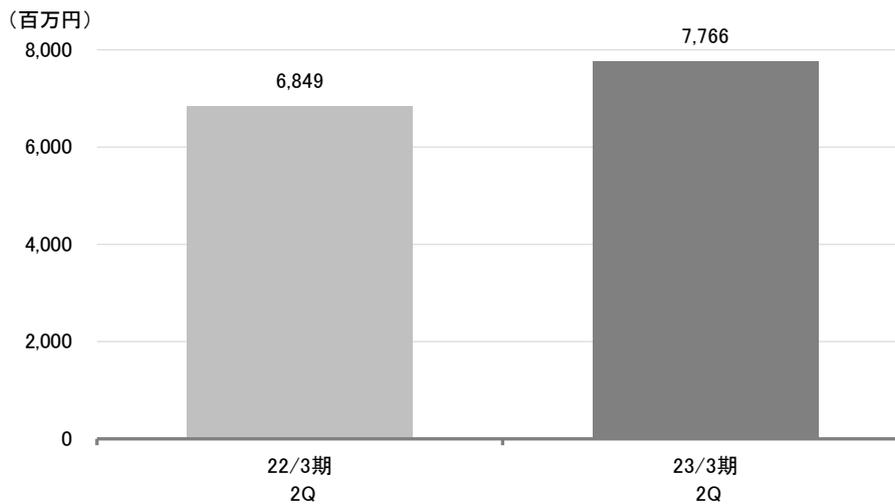
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) 金融 IT ソリューション分野

2023 年 3 月期第 2 四半期においては、クレジット関連のモダナイゼーション系の次世代型案件がけん引。売上高は前年同期比 13.4% 増の 7,766 百万円だった。金融業界において、次世代基幹システムに移行するモダナイゼーションの動きが活発化していることを踏まえれば、弊社では先行きに対しても強気の見方を持っている。

金融ITソリューション分野の売上高



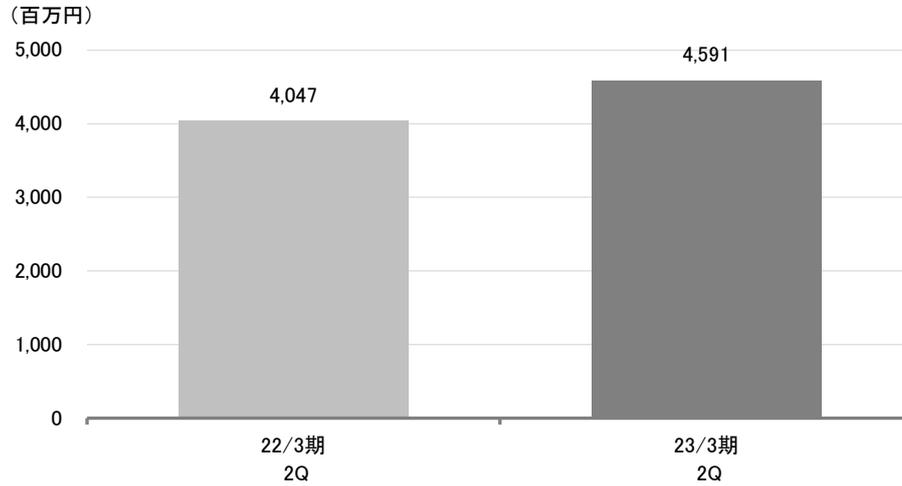
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 公共法人 IT ソリューション分野

流通業、製造業、サービス業や公共向けにシステム化構想・設計・開発・保守などの統合的な IT ソリューションの提供を行っており、2023 年 3 月期第 2 四半期においては運輸業、自動車・鉄鋼等の製造業向けの開発案件等がけん引した。売上高は前年同期比 13.4% 増の 4,591 百万円だった。運輸業、自動車、鉄道、サービス業が、キャッシュレス決済などの浸透から金融ビジネスに参入していることもあり、競争力強化に向けたモダナイゼーションの動きによって、今後も需要が拡大する分野と弊社ではみている。

業績動向

公共法人ITソリューション分野の売上高

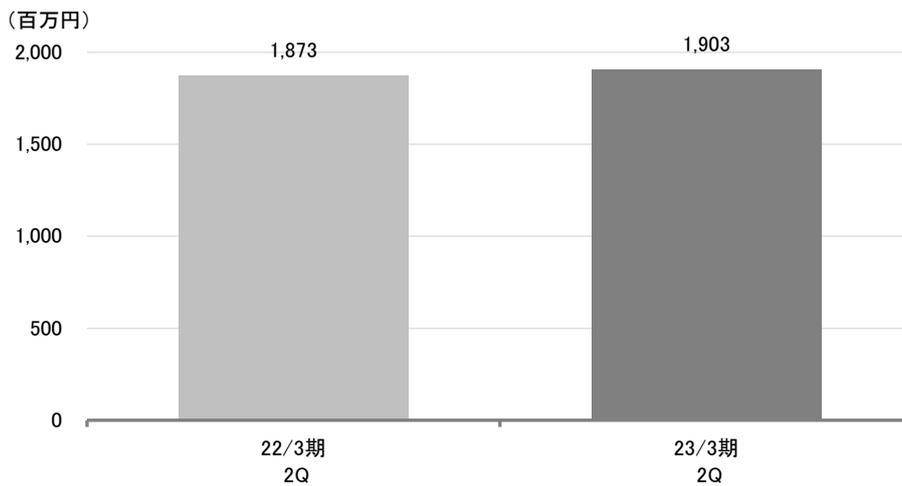


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) プラットフォームソリューション分野

2023 年 3 月期第 2 四半期は、クラウド関連のインフラ構築案件が順調に推移し、売上高は前年同期比 1.6% 増の 1,903 百万円だった。

プラットフォームソリューション分野の売上高

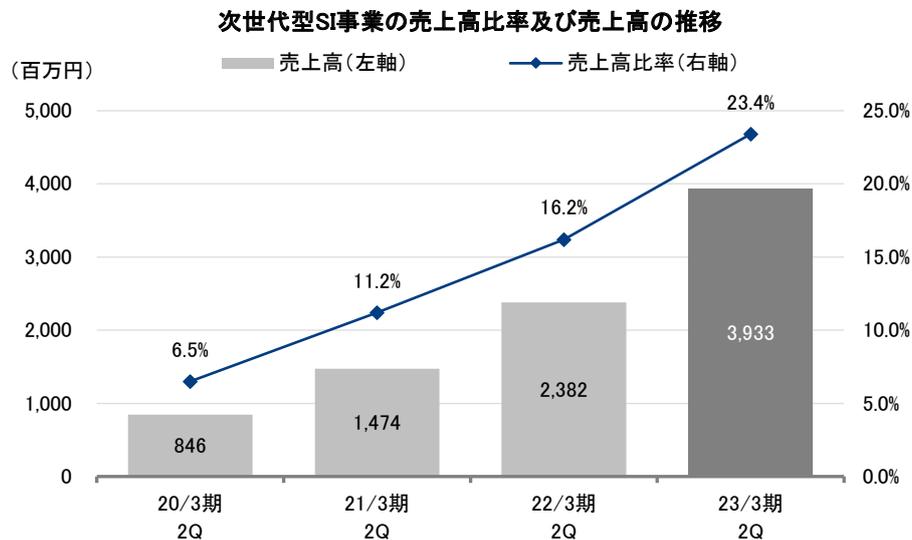


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

4. 主要施策の状況

同社グループは「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、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」を推進してきた。今回、新たに2022年4月から2025年3月における中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」を策定。今後3年間はその中期経営計画に基づいた経営を推し進める方針だ。

主要戦略としては「高付加価値 SI サービスの追求」と「SI モデル変革の推進」に、Plusとして「事業領域の拡大」掲げる。「高付加価値 SI サービスの追求」においては、重点分野の事業の拡大、高収益化を推進するうえで、アジャイル開発事業とセキュリティ関連事業を重点戦略分野としている。顧客の潜在ニーズを捉え、アジャイル、セキュリティ等の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である次世代型 SI 事業が順調に拡大し、2023年3月期第2四半期の売上高構成比は23.4%と前年同期の16.2%から順調に伸びているほか、事業の拡大やコスト削減の取り組みにより、収益性が向上している。アジャイル開発事業の売上高は着実に増加しているほか、セキュリティ関連事業についてはシステムの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サービスを提供しており、通期の売上高で前期実績を上回る見込みである。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

「SI モデル変革の推進」においては高生産性と高品質を両立する SI プロセスの整備をイノベーション的アプローチで実現することを目指している。顧客へのサービス品質水準を向上させるために、ハイスキル人材を多くのプロジェクトでシェアリングをする等の活動を実施。また、プロジェクトのトラブルを撲滅するために、独自のプロジェクトパフォーマンス評価制度を導入し、計画利益率から低下するプロジェクトを着実に減少させることに成功している。

業績動向

「事業領域の拡大」においては、投資フェーズと位置付けている。既存の SI 事業領域を軸に新たなビジネスモデルに必要なケイパビリティ（組織として持つ、他社より優位な強み）を獲得し、新たな領域へ事業を拡大するため、セールス&マーケティング本部にプロダクトセールス部、マーケティング・プロモーション部を新設。さらにビジネスイノベーション本部にサービス企画部、R&D 推進部、コンサルティング部を新設した。これらによって、「SI 事業」において次世代型 SI 事業の拡大、維持・保守領域などマネージドサービスによるビジネスボリュームの拡大を図る。「コンサル事業」においては、ナレッジの蓄積やメソッド化を図り次の事業拡大を目指すほか、既存の DX/IT コンサルや SAFe コンサルのさらなる拡大と技術教育サービスの拡充・拡大を進める。「サービス・製品販売事業」においては、蓄積ナレッジを活用した新たな自社製品の販売事業の拡大や、マーケティング機能を強化し、ユーザーニーズやシーズ（商品やサービス開発）を捉えた製品やサービスの販売を行う。

また、上述の施策を実現するためには、技術とともに人材リソースの確保が必須であり、将来に向けた積極的な投資を推進している。技術投資の拡大において、新規事業や高付加価値分野のさらなる拡大を狙い要素技術への投資を継続しており、アジャイル・セキュリティ・UXD・クラウドネイティブ・データアナリティクスプラットフォームに、新たにフロントエンドフレームワーク・オートメーションマネージドサービスへの投資を加えた。人材への投資については、前期から 2 倍の新卒採用を確保するなど積極的な人材確保施策を推進しており、2023 年 3 月期第 2 四半期の人材投資費用は前年同期から 215 百万円増加した。また、教育投資や人材確保を目的としたブランディング投資を推進するなど、多角的な投資施策を展開している。同社は新卒採用者の早期育成に強みを持っているが、今後は人材リソースの確保を目的としてパートナーとの連携強化や M&A も活用する方針である。今後の業績において、人件費の増加はやや重しとなる可能性があるものの、企業のモダナイゼーションの動きが活発化してくるとみられるなか、IT 投資の増加を見据えた将来への成長投資として前向きに評価したい。

■ 今後の見通し

企業競争力の維持・強化を実現するためのモダナイゼーションの動きなど DX 促進に向けた企業の IT 投資は前期に引き続き好調に推移

1. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高 34,000 百万円（前期比 9.9% 増）、営業利益 3,260 百万円（同 9.9% 増）、経常利益 3,355 百万円（同 8.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,270 百万円（同 9.7% 増）を見込む。なお、通期計画についても 2022 年 9 月 13 日に修正しており、期首計画（売上高 33,000 百万円、営業利益 3,065 百万円、経常利益 3,135 百万円、親会社に帰属する当期純利益 2,100 百万円）から、それぞれ上方修正している。今後も市場環境は堅調に続くことが想定され、中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」に基づく事業拡大に向けた投資を積極的に拡大する計画をしていること等を勘案して修正した。

今後の見通し

2023 年 3 月期業績予想

(単位：百万円)

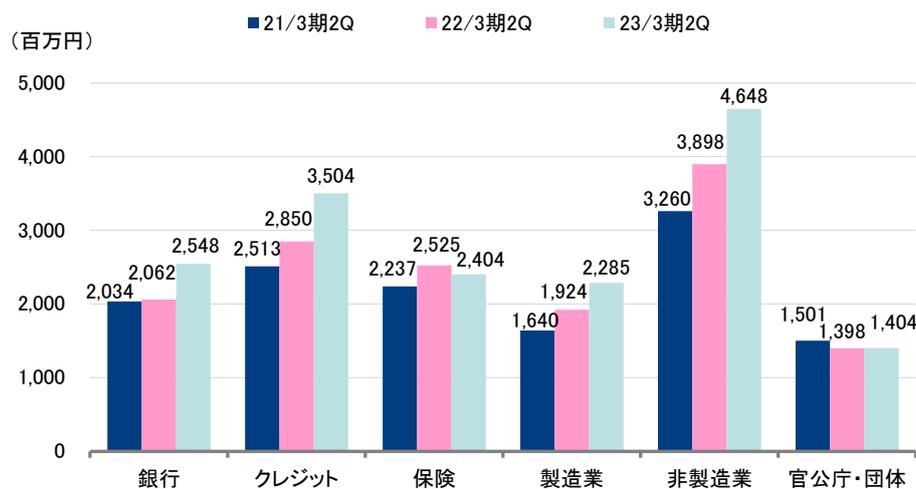
| | 22/3 期 | 23/3 期 | |
|-----------------|--------|--------|------|
| | 実績 | 予想 | 前期比 |
| 売上高 | 30,925 | 34,000 | 9.9% |
| 営業利益 | 2,967 | 3,260 | 9.9% |
| 経常利益 | 3,082 | 3,355 | 8.9% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 2,069 | 2,270 | 9.7% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、9月13日の修正については第2四半期までの上振れを織り込んだものであり、投資を先行させたとしても足元での堅調な受注環境から鑑みた場合、下期が横ばいで推移するとは考えづらく、上振れ余地はがあると弊社では考えている。また、コロナ禍によって足元で第8波が警戒されているものの、テレワークの普及によって通常通り業務が行えているため、大きく業績に影響を与える可能性は低いだろう。

企業競争力の維持・強化を実現するためのモダナイゼーションの動きなど DX 促進に向けた企業の IT 投資は前期に引き続き好調に推移するとみられる。2023 年 3 月期第 2 四半期の顧客別売上高推移を見ても、金融業界ではクレジットが大きく伸びたほか、銀行も前々期、前期の同期から大きく伸びている。また、製造業、非製造業においても成長が継続しているほか、官公庁、団体においても微増ながら前年同期を上回っている。通信業界や流通業界などがキャッシュレス決済などの金融ビジネスに参入するなか、これまで基幹システムを借りていたところが、本格的に事業を拡大させる動きを見せており、新たな基幹システムを構築する案件が増えている。そのため、下期においても金融 IT ソリューション分野、公共法人 IT ソリューション分野、IT コンサルティング & サービス分野を中心に拡大基調が継続する可能性は高いと弊社では考えている。

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

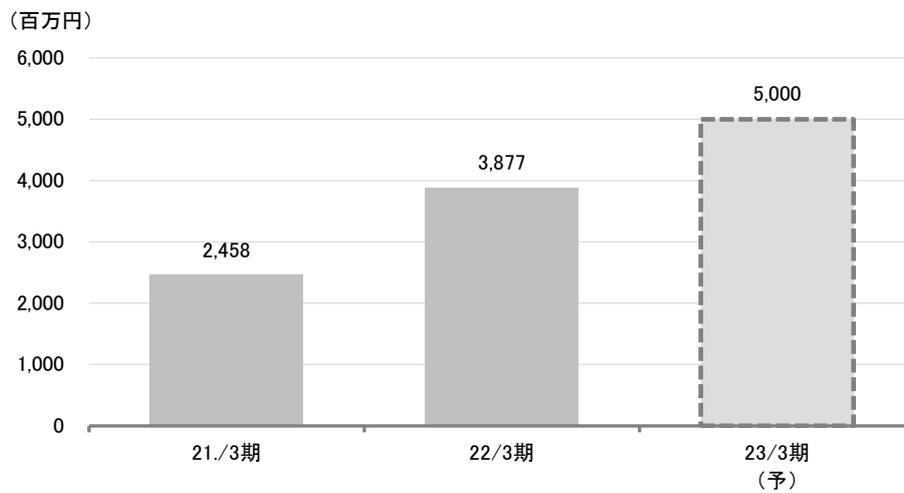
今後の見通し

2. 事業分野別の業績見通し

(1) IT コンサルティング&サービス分野

クラウド系エンタープライズソリューション関連案件の需要は継続し、拡大基調を維持できる見込みとして、売上高は前期比 22.5% 増の 5,000 百万円を計画。

ITコンサルティング&サービス分野の売上高



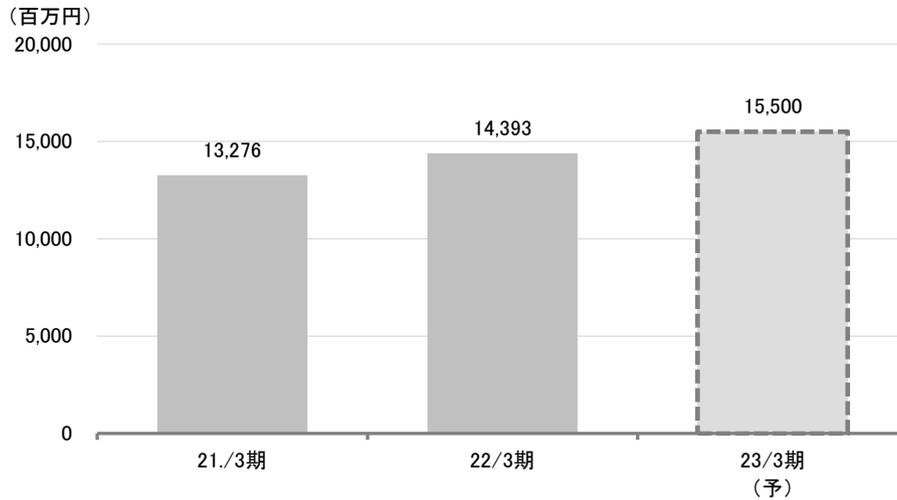
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 金融 IT ソリューション分野

既存領域は堅調に推移し、モダナイゼーション、レガシーマイグレーション（独自アーキテクチャのシステムからオープンシステムに乗り換える動き）関連案件需要は旺盛であり、売上高は前期比 7.7% 増の 15,500 百万円を計画。

今後の見通し

金融ITソリューション分野の売上高

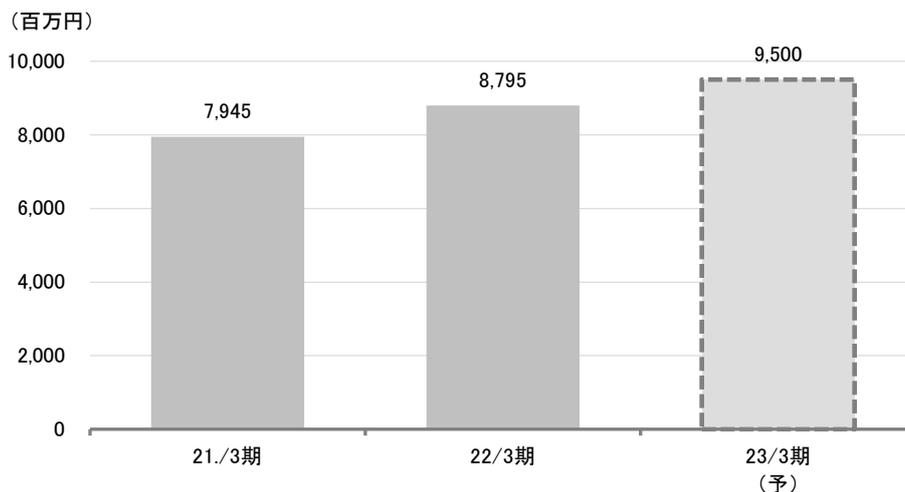


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 公共法人 IT ソリューション分野

運輸業・製造業での DX 需要等を背景にした顧客の IT 企画支援等を中心に引き続き拡大を見込んでおり、売上高は前期比 8.0% 増の 9,500 百万円を計画。

公共法人ITソリューション分野の売上高



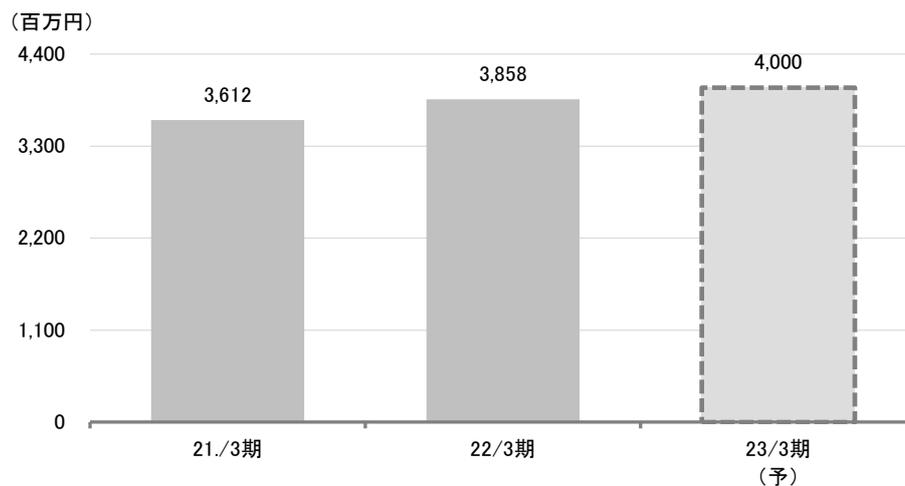
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

(4) プラットフォームソリューション分野

クラウドニーズの高まりにより事業は堅調に拡大すると見込んでおり、売上高は前期比 3.6% 増の 4,000 百万円を計画している。

プラットフォームソリューション分野の売上高



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 2023 年 3 月期の重点施策

(1) 積極的な投資の推進

前述のとおり、さらなる成長に向けた足場固めを行うため、積極的な投資を推進。アジャイルやセキュリティなどの重点戦略分野の投資のほか、5G 関連のビジネス化に向けた研究、自社製品であるクラウド型ワークフローシステム「Styleflow」の販売促進強化を挙げている。DX の潮流が加速するなか、重点分野の事業の拡大、高収益化を推進するうえで、今後主流になると見込む、要素技術の獲得に向けた成長投資を積極的に行う計画である。また、同社は 2022 年 3 月にテレビ CM の放映を開始したが、今後も人材リソースの確保を主な目的に、テレビ CM や SNS、YouTube などを活用したブランディング及びマーケティングにも投資を行っていく。なお、テレビ CM については人材確保にすぐさまつながるものではないが、社員のモチベーションアップに大きく影響を与えているようである。社内の環境は想像以上に変化し、調査結果にもポジティブに表れたほか、離職率についても低い水準になっているようだ。

(2) 人材対応

コロナ禍において、そもそも SI 人材が転職市場で想定よりも流動的でない状況ではあるが、新入社員の採用によって育成・対応する方向で進める。同社は人材確保における独自の強みを持っていることもあり、人材不足のなかにおいても同業他社と比較して、現状では堅実に確保できているもようだ。ただし、競合他社が DX の加速に向けて人材確保を進めるなか、今後はさらにリソースの獲得が困難になることが予想される。そのため、同社は新卒採用者の育成のほかに、アライアンス強化のほか、相互補完できる企業などの M&A も視野に入れた人材リソース獲得戦略を進めている。

4. 新中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」策定

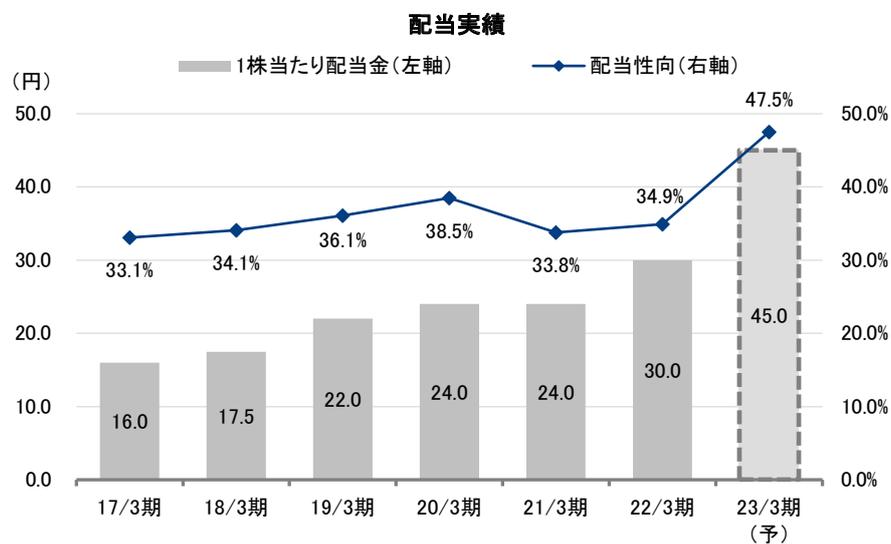
新中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」では、「高付加価値 SI サービスの追求」「SI モデル変革の推進」を主要戦略に据え、「事業領域の拡大」として Plus を加えている。既存の SI 事業領域を軸に新たな領域へ事業を拡大し、新たなビジネスモデルに必要なケイパビリティを獲得し、次世代型 SI 企業を目指す。

重点施策として「人材の確保」では、積極的な人材採用施策の推進や人材育成施策の推進（早期戦力化、高付加価値領域）。「グループ・M&A 戦略推進」においては、新たな事業領域拡大等に向けた、未保有の機能・特性の獲得に向けたグループ・M&A 戦略を推進する。「企業基盤の強化」では、強化戦略的な意思決定を可能とするデータ活用等のコーポレート機能の強化を挙げている。また、「事業拡大に向けた投資の強化」として、DX の潮流が加速するなか、今後主流になると見込む要素技術の獲得や事業領域拡大に向けたケイパビリティを獲得するための投資を推進する。

株主還元策

2023年3月期は創業60周年の記念配当を合わせて45円の配当を予定

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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

2023年3月期の配当については、従来の配当性向をもとに算出した1株あたり30円(期末配当)に加え、創業60周年の記念配当15円(中間配当)、合わせて45円の配当を予定。創業60周年という節目を迎え、今後も持続的な成長の実現に向けて邁進する。

■ 継続的な成長の実現を目指し グループ「パーパス」を制定

同社は継続的な成長の実現を目指し、「世の中をもっと Smart に～あらゆる変化と真摯に向き合い、技術と挑戦の力で～」とする、グループ「パーパス」を制定した。同社がこれまで培ってきたものを大事にしつつ、ただ便利だけではなく、洗練された快適な世の中の実現に向けて、世の中のあらゆる変革と真摯に向き合い、技術力と挑戦する姿勢をもって「あたりまえ」を書き換えるという思いを込めている。

同社はこれまで SI モデル専業で、事業を行ってきた。今回の中期経営計画で前回と変わったのは「事業領域の拡大」が加わった点だけだが、同社が目指す企業像は変わった。今までは SI モデル専業のなかで、SI 事業をどのような姿にするかを考えていたが、その殻を破って事業領域を拡大する。SI 事業だけでの成長は難しいことから、販売事業やコンサル事業、低価格帯のマネージドサービスなどでもできる総合的な IT 事業を手掛ける IT 商社のような姿を目指している。

■ CSR（企業の社会的責任）への取り組み

同社では、CSR（企業の社会的責任）の一環として募金活動や災害に対する支援を行っている。2011年3月11日に発生した「東北地方太平洋沖地震」では、義捐金及び従業員から募った寄付金を、日本赤十字社を通じて寄付している。加えて、東北の海産物等を購入することによる支援を現在も行っている。2015年9月に発生した「平成27年9月関東・東北豪雨」の被災地に向けた義捐金を、鬼怒川の決壊など、特に被害の大きかった茨城県常総市役所を通じて寄付しているほか、2016年4月に発生した「平成28年熊本地震」においても、義捐金及び従業員から募った寄付金を、熊本県へ寄付している。

その他、「身近で」かつ「誰もが」取り組める社会貢献活動として、（公財）日本盲導犬協会への募金活動を実施している。同社では2009年より募金箱を社内に設置し、全社イベントの際に呼びかけるなどして盲導犬の育成を支援している。また、障害者雇用促進法に基づき、障害者雇用を促進するため2012年11月に「わかばファーム市原」、2020年11月に「わかばファーム柏」、2022年7月に「わかばファーム川越」、同年10月に「わかばファーム浦和」を開園している。これまで作成した農作物は、ミニトマト、ナス、キャベツ、水菜、チンゲン菜、きゅうり、枝豆、小松菜、ほうれん草、玉ねぎ、スイスチャード、白かぶ、オクラなどであり、栽培された野菜は定期的に本社へ送られ、社員の手元に行きわたる。

また、2021年3月4日に経済産業省と日本健康会議が主催する健康経営優良法人「ホワイト500」に認定されている。健康経営優良法人認定制度とは、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を認定する制度である。社員とその家族の健康活動に対する積極的な支援と、組織的な健康活動を推進することで「働きやすい、やりがいのある社会」づくりに取り組んでいる。社員とその家族が心身の健康を保ち、最高のパフォーマンスを発揮することで、顧客への最適なサービスを提供するとともに、社会とともに発展することを目指している。

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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp