

# 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 12 月 23 日 (水)

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

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 2021年3月期第2四半期の業績概要	01
2. 主要施策の状況	01
3. 今後の見通し	01
<b>■ 会社概要</b>	<b>02</b>
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
<b>■ 事業概要</b>	<b>05</b>
1. ITコンサルティング & サービス分野	05
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	06
4. プラットフォームソリューション分野	06
<b>■ 強み</b>	<b>07</b>
1. 金融向けに強固な顧客基盤	07
2. アジャイル開発における米国 Scaled Agile inc とのパートナーシップ	07
3. プロジェクトマネジメント総合力	08
<b>■ 業績動向</b>	<b>09</b>
1. 2021年3月期第2四半期の業績概要	09
2. 2021年3月期第2四半期(4月-9月)業績	09
3. 事業分野別の業績	10
4. 主要施策の状況	13
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>15</b>
1. 2021年3月期業績見通し	15
2. 足元の状況	15
3. 事業リスク	16
4. 中期経営計画	16
<b>■ 株主還元策</b>	<b>17</b>
<b>■ CSR(企業の社会的責任)への取り組み</b>	<b>18</b>

## ■ 要約

### 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。 高付加価値分野である次世代型 SI 事業は順調に拡大

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 ソリューションが売上の 5 割強を占める。

#### 1. 2021 年 3 月期第 2 四半期の業績概要

2021 年 3 月期第 2 四半期(2020 年 4 月 -9 月)の売上高は 13,186 百万円(前年同期比 0.4% 増)、営業利益 1,077 百万円(同 5.6% 増)、経常利益 1,107 百万円(同 6.6% 増)、親会社株主に帰属する四半期純利益 745 百万円(同 8.5% 増)での進捗だった。新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)によって一部案件の延伸または一時中断、対面営業の制限によって受注活動に影響が出ているが、Web 会議やテレワークに移行しセミナーや教育サービスのオンライン化を進めたことにより、事業は安定的に推移した。

#### 2. 主要施策の状況

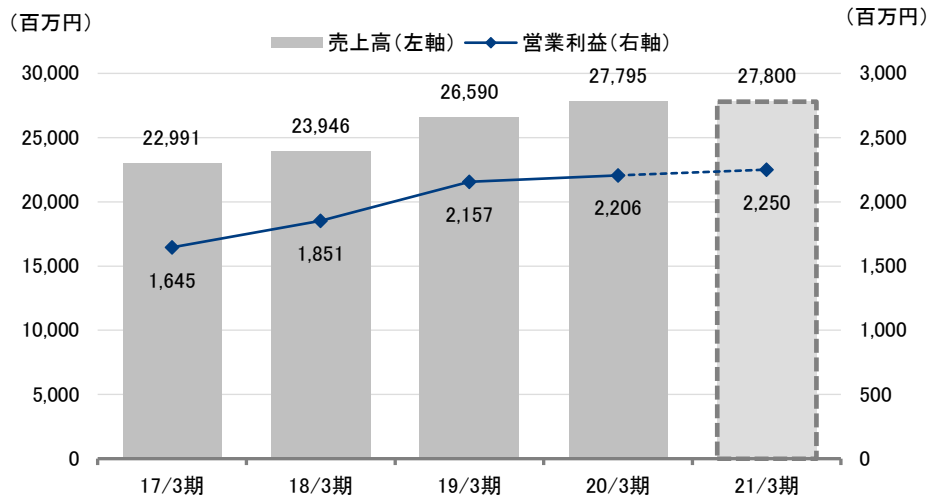
2021 年 3 月期第 2 四半期累計期間における次世代型システムインテグレーターに向けた取り組みとしては、次世代型 SI 事業は順調に拡大しており、2021 年 3 月期第 2 四半期累計期間における売上高に占める構成比は 11.2%と前年同期(6.5%)から拡大。会社計画比 23% 増となった。また、売上総利益率は前年同期比 0.5% 増だった。また、重点戦略分野であるアジャイル関連事業においては本格的に収益化が進んでおり、売上高は順調に拡大している。アジャイル関連事業の売上高については、2019 年 3 月期が 330 百万円、2020 年 3 月期が 812 百万円であったが、2021 年 3 月期においては 1,120 百万円を見込んでいる。

#### 3. 今後の見通し

2021 年 3 月期の連結業績予想については、売上高 27,800 百万円(前期比 0.0% 増)、営業利益 2,250 百万円(同 1.9% 増)、経常利益 2,310 百万円(同 2.0% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,540 百万円(同 2.6% 増)を見込む。コロナ禍による影響を合理的に算定することが困難であることから 2020 年 3 月期決算発表段階で未定としていたが、一部の案件における延伸や一時中断のほか、受注活動にも影響が出たものの、Web 会議やテレワークに移行するなど、ニューノーマルに向けた取り組みを推進したことによって、事業は安定的に推移する見込みとなった。

**Key Points**

- ・デジタル化の潮流が加速したことにより、次世代型 SI 事業の更なる拡大期待
- ・中期経営計画「Shift to the Smart SI」計画に変更はない
- ・重点戦略分野であるアジャイル関連事業においては本格的に収益化が進む
- ・セキュリティ関連事業において高付加価値化に向けた取り組みを強化

**業績推移**


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、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

#### 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 ソリューションが売上の約 5 割を占める。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 3 割弱を占めている。またプラットフォームソリューションが 1 割超、IT コンサルティング & サービスが 1 割弱を占める。

## 会社概要

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、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。

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。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。

## 2. 沿革

同社は 1962 年にデータエン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12月23日(水)  
 4687 東証1部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

## 会社概要

## 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

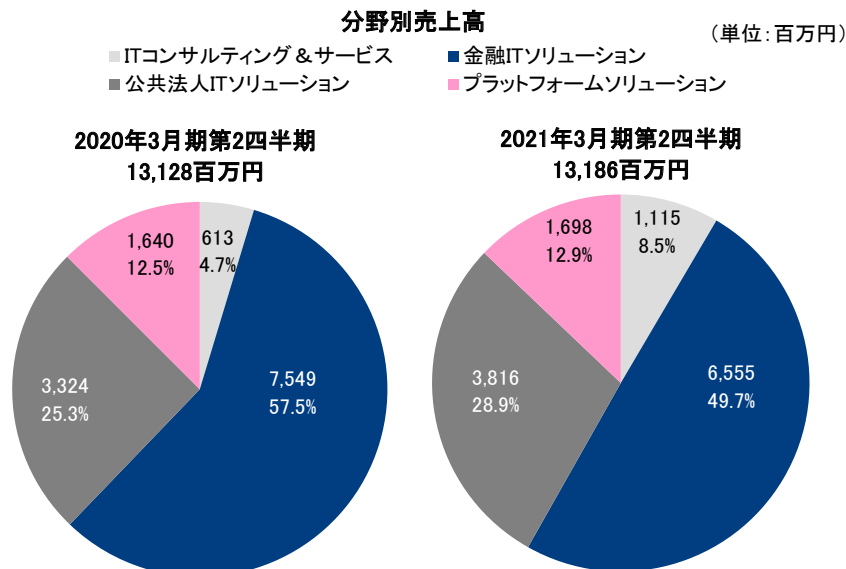
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

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

## ■ 事業概要

### 金融 IT ソリューション分野を軸に、 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ており、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のほか、IT コンサルティング & サービス分野、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。主力事業は金融 IT ソリューション分野で、売上高の 49.7%（2021 年 3 月期第 2 四半期）を占めており、安定的な収益源となっている。



注:2021 年 3 月期第 1 四半期より、事業区分の見直しを実施。前年同期の数値は変更後の区分に組み替えて算出。  
出所:決算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教育サービスの提供、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※<sup>1</sup>/DWH※<sup>2</sup>、ERP※<sup>3</sup>/CRM※<sup>4</sup>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。

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

※<sup>2</sup> 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。

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

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

## 事業概要

## 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 49.7%（2021 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。

## 3. 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。

## 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。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。



## ■ 強み

### 最新の技術を常に追い求める高い技術力や、 アジャイル開発における米国 Scaled Agile, inc. とのパートナーシップ

#### 1. 金融向けに強固な顧客基盤

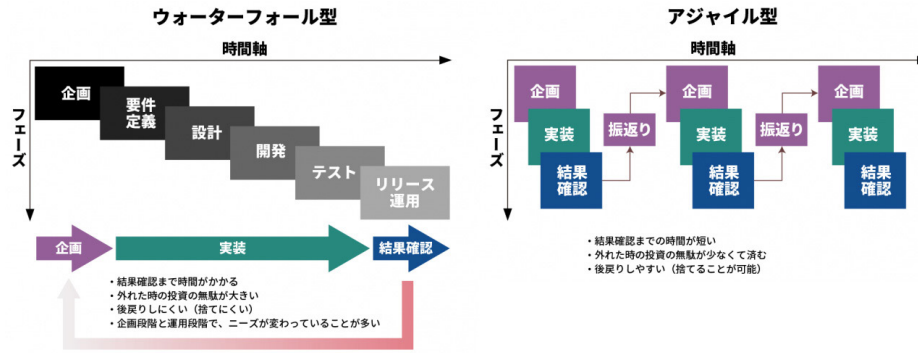
同社は、金融・法人の部門では顧客との付き合いが長い。同社の基本姿勢として、顧客のビジネスを、どこまでも深く理解し、あるべき姿をともに考え、プロジェクトを成功に導く新しいアイデアを出す、というスタンスで臨んでいる。これにより顧客の信頼を得て、関係が長くなるため、顧客の業務にも精通する。仕事によっては同社がサブ・コントラクタ（2次請け）として受注する場合もあるが、その際も開発の中で徐々にプロジェクトの中核を担う存在となり、顧客の信頼も厚くなることから替えの効かない存在となることも多い。結果として事業規模は拡大しており、現在では年間で 250 社に対し、650 のプロジェクトが稼働しており、そこから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

#### 2. アジャイル開発における米国 Scaled Agile, inc. とのパートナーシップ

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。同社のアジャイルの取り組みは、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として考えている。アジャイル型へ組織・プロセスを変えていくために、大規模アジャイル開発フレームワークである「SAFe®(Scaled Agile Framework®:スケールド・アジャイル・フレームワーク)」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」等を提供する。

強み

アジャイル型のメリット



出所：ホームページより掲載

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化の流れが加速するなかにおいて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りやすいだろう。

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。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

### 2021年3月期第2四半期は増収増益での進捗、次世代型SI事業拡大で利益率が向上

#### 1. 2021年3月期第2四半期の業績概要

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、コロナ禍によって同社においても一部案件の延伸・中断のほか、対面営業の制限といった形で受注活動への影響が発生したが、一方で情報サービス産業においては、ビジネスの在り方や働き方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。

#### 2. 2021年3月期第2四半期(4月-9月)業績

2021年3月期第2四半期(2020年4月-9月)の売上高は13,186百万円(前年同期比0.4%増)、営業利益1,077百万円(同5.6%増)、経常利益1,107百万円(同6.6%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益745百万円(同8.5%増)での進捗だった。コロナ禍によって一部案件の延伸または一時中断、対面営業の制限によって受注活動に影響が出ているが、Web会議やテレワークへの移行、セミナーや教育サービスのオンライン化等を進めたことにより、事業は安定的に推移した。売上高及び営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益の各利益については、前年同期を上回っての進捗となっている。公共法人ITソリューション分野が堅調に推移したほか、中期経営計画に基づく高付加価値分野である次世代型SI事業の拡大によって営業利益率が向上している。

#### 2021年3月期第2四半期累計の業績

(単位：百万円)

	20/3期2Q	21/3期2Q実績		
	実績	実績	売上高利益率	前年同期比
売上高	13,128	13,186	-	0.4%
売上総利益	2,580	2,687	20.4%	4.2%
営業利益	1,019	1,077	8.2%	5.6%
経常利益	1,038	1,107	8.4%	6.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	687	745	5.7%	8.5%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 3. 事業分野別の業績

## 事業分野別の売上高推移

(単位：百万円)

分野	20/3期2Q		21/3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	613	4.7%	1,115	8.5%	81.8%
金融ITソリューション	7,549	57.5%	6,555	49.7%	-13.2%
公共法人ITソリューション	3,324	25.3%	3,816	28.9%	14.8%
プラットフォームソリューション	1,640	12.5%	1,698	12.9%	3.5%
合計	13,128	100.0%	13,186	100.0%	0.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

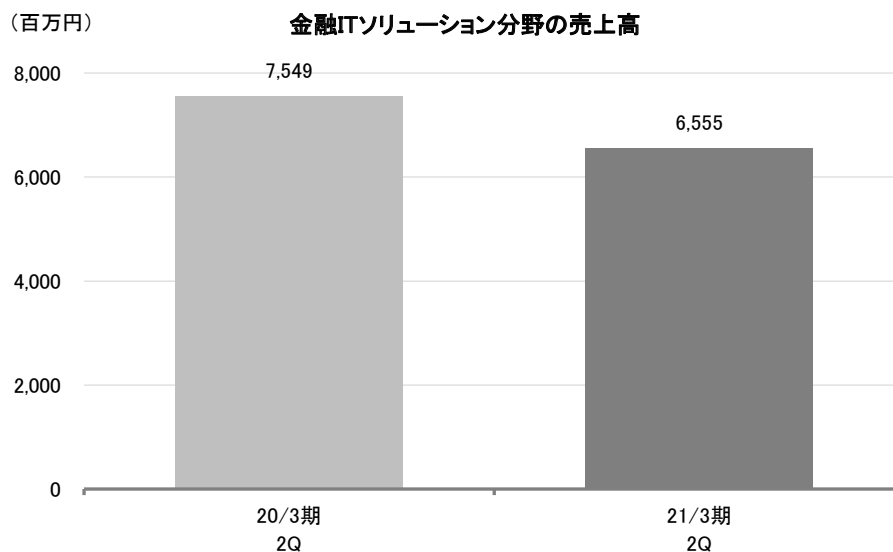
## (1) ITコンサルティング&amp;サービス

顧客の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教育サービスの提供や、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/DWH、ERP/CRM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。2021年3月期第2四半期累計期間においてはBI/DWH、ETL※等のデータ分析基盤関連の案件が堅調に推移したことにより、売上高は前年同期比81.8%増収の1,115百万円となった。

※ ETL：Extract/Transform/Loadの略。データベースや基幹システムなど複数の情報源からデータを抽出・加工し、DWHへの書き出しを行う処理のこと。

## (2) 金融ITソリューション

金融業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、2021年3月期第2四半期累計期間においてはポイントカード関連向けのシステム開発案件等が堅調に推移した。一方で、保険業向けの案件が収束したことにより、売上高は前年同期比13.2%減収の6,555百万円だった。

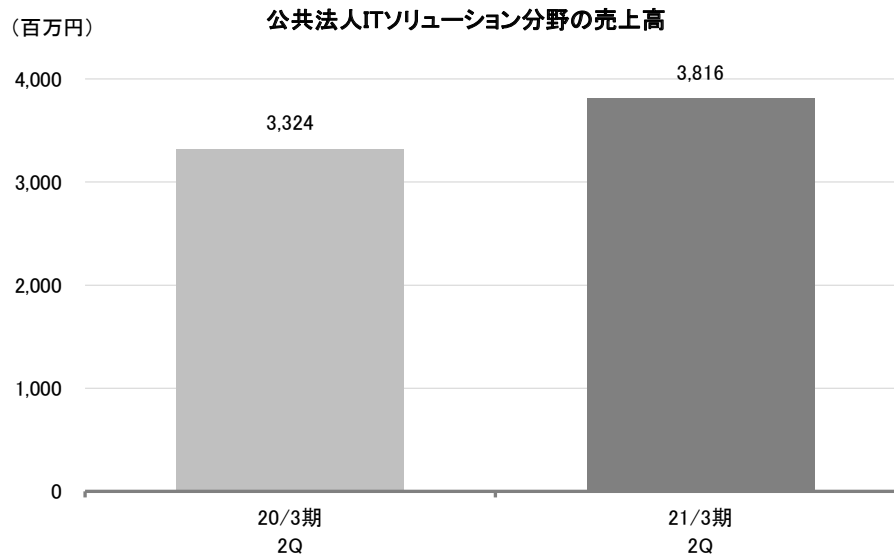


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

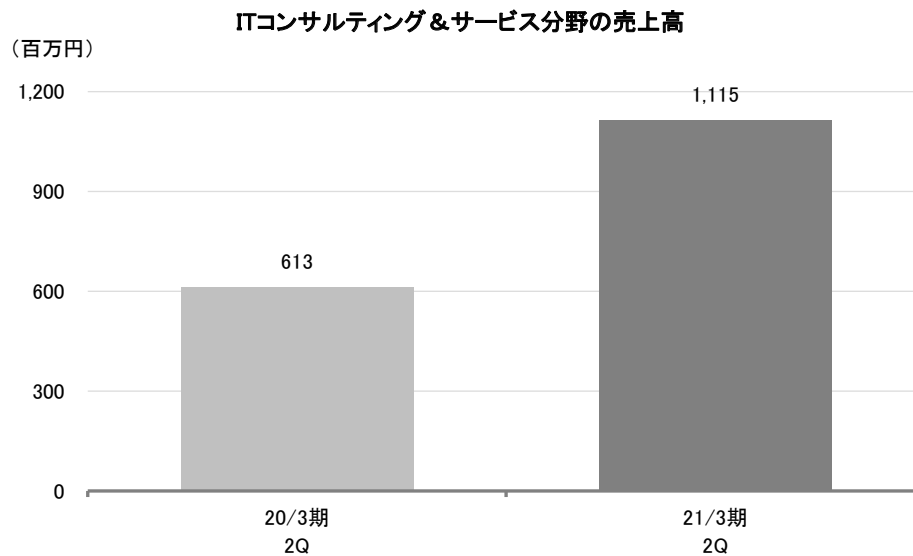
## 業績動向

**(3) 公共法人 IT ソリューション**

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、2021年3月期第2四半期累計期間においては製造業向けの開発案件等が堅調に推移した。売上高は前年同期比 14.8% 増収の 3,816 百万円となっている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成



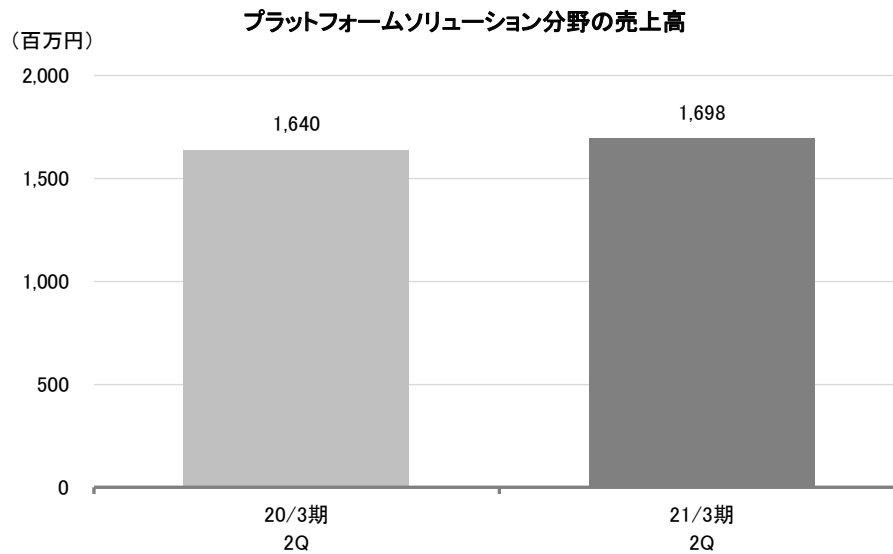
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

TDCソフト | 2020年12月23日(水)  
 4687 東証1部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

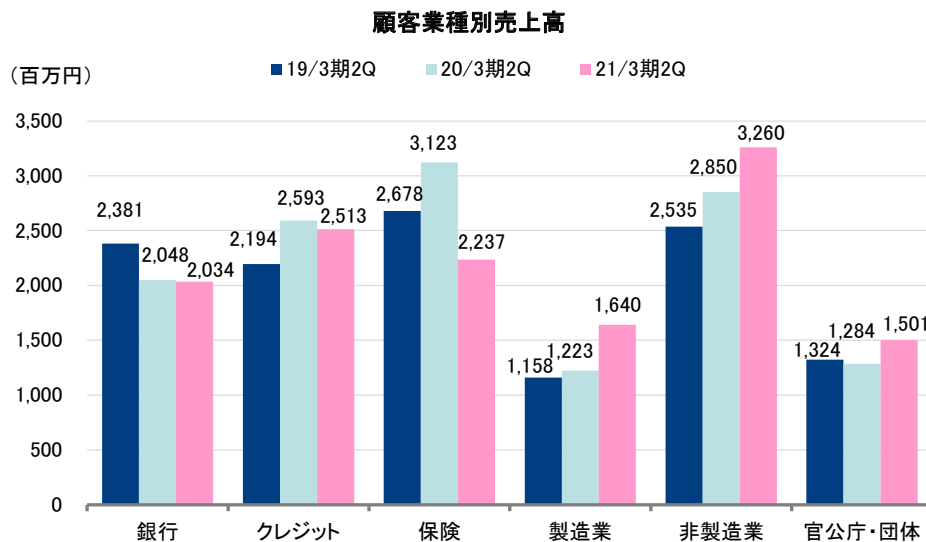
## 業績動向

## (4) プラットフォームソリューション

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。2021年3月期第2四半期累計期間については、通信業や官公庁向けのITインフラ構築案件が堅調に推移しており、売上高は前年同期比3.5%増収の1,698百万円となっている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

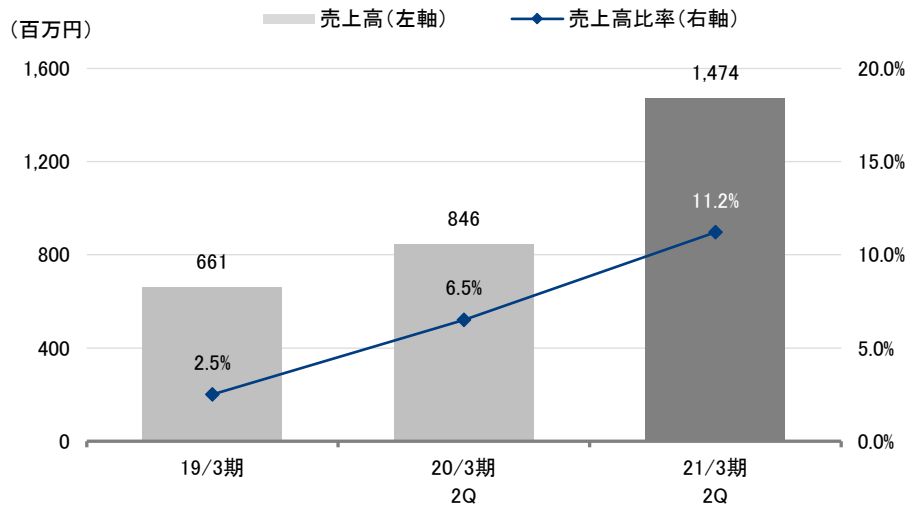
#### 4. 主要施策の状況

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」を掲げている。「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、アジャイル関連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。また、「SI モデル変革の推進」においては前期末に M&A を行った八木ビジネスコンサルタントによるソリューション事業の強化、米国 Scaled Agile, inc. や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 とのアライアンスを推進させる。そのほか、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ビジネスイノベーション本部や、顧客の DX 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デジタルテクノロジー本部を創設。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する。

2021年3月期第2四半期累計期間における次世代型システムインテグレーターに向けた取り組みとしては、次世代型 SI 事業は順調に拡大しており、2021年3月期第2四半期累計期間における売上高に占める構成比は11.2%と前年同期（6.5%）から拡大し、会社計画比23%増となった。また、次世代型 SI 事業の拡大に伴い、連結売上総利益率は前年同期比0.5%増となった。

次世代型SI事業の売上高比率および売上高推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成



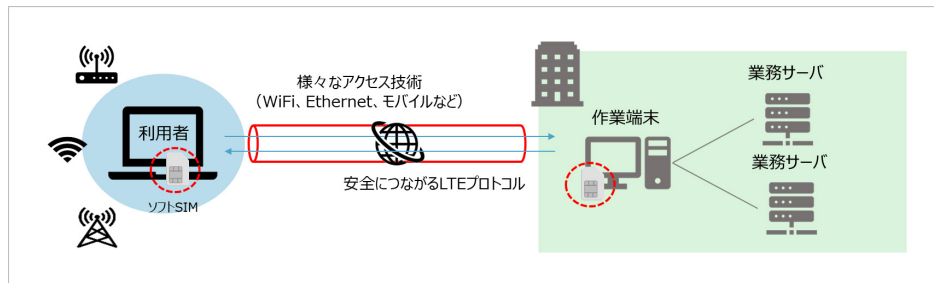
## 業績動向

また、重点戦略分野であるアジャイル関連事業においては本格的に収益化が進んでおり、売上高は順調に拡大している。アジャイル関連事業の売上高については、2019 年 3 月期が 330 百万円、2020 年 3 月期が 812 百万円であったが、2021 年 3 月期においては 1,120 百万円を見込んでいる。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 認定技術者の拡大等に取り込んでおり、Scrum 認定技術者、アジャイル開発 PJ 経験者、SAFe 認定コンサルタントは順調に増加。2019 年 3 月期に 50 名、2020 年 3 月期の 102 名から 2021 年 3 月期においては 158 名を見込んでいる。

もう 1 つの重点戦略分野であるセキュリティ関連事業においては、新サービスの追加などの高付加価値化に向けた取り組みを強化した。2020 年 8 月には With コロナの需要を取り込む新サービスとして、「LTE over IP®」※技術を活用したセキュアアクセスを実現するサービス「Tegata」の提供を開始している。利用者は、ソフト SIM を端末にインストールして接続を行うため、紛失リスクがなく、パスワードレスでネットワークへ接続を行うことができる。また、クラウド型サービスのため、急な増減にも対応が可能となる。Tegata は VPN 以上のセキュリティを確保し、VPN で必要となる専用装置が不要なクラウド型アクセスサービスであり、リモートワークユーザーの増大などに柔軟に対応できる。今後も Tegata の提供機能を拡充し、システムインテグレーション事業をコアに 2022 年度末の累計販売 10 万ライセンスを見込む。

※「LTE over IP®」とは LTE-X が開発に成功した技術であり、プライベート LTE の構築に際し、ライセンスバンド（無線局免許を必要とする周波数帯）の取得の必要がなく、通常のインターネット（IP ネットワーク）上でプライベート LTE の構築が可能な技術となる。

## 「Tegata」のシステム構成



出所：ホームページより掲載

そのほか、LTE-X 及び運輸会社と連携し、ローカル 5G につながる要素技術の獲得を目的とした PoC（Proof of Concept：本格的にプロジェクトを開始する前に検証すること）案件を受注した。ローカル 5G の本格普及に先駆けてサービス開発を継続して推進する。

また、SI モデル変革の推進においては、オープンイノベーション活動を通じた SI 事業の高付加価値化や新サービスに向けた取り組みを進めている。米国 Scaled Agile, inc. とのパートナーシップによるアジャイル関連事業、LTE-X とのセキュリティ事業、八木ビジネスコンサルタントとのソリューション事業などグループシナジーの創出に向けた取り組みを推進した。



## ■ 今後の見通し

### コロナ禍の影響により社会的にデジタル化の遅れが露呈。 DX に向けたニーズ高く、計画を上回る進捗で高収益化を実現

#### 1. 2021 年 3 月期業績見通し

2021 年 3 月期の連結業績予想については、売上高 27,800 百万円（前期比 0.0% 増）、営業利益 2,250 百万円（同 1.9% 増）、経常利益 2,310 百万円（同 2.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,540 百万円（同 2.6% 増）を見込む。コロナ禍による影響を合理的に算定することが困難であることから 2020 年 3 月期決算発表段階で未定としていたが、一部の案件における延伸や一時中断のほか、受注活動にも影響が出たものの、Web 会議やテレワークに移行するなど、ニューノーマルに向けた取り組みを推進したことによって、事業は安定的に推移。現時点において入手可能な情報や予測等をもとに算定が可能となり、通期予想を公表している。

#### 2021 年 3 月期の業績予想

（単位：百万円）

	20/3 期実績	21/3 期業績・配当予想		
		予想	利益率	前期比
売上高	27,795	27,800	-	0.0%
営業利益	2,206	2,250	8.1%	1.9%
経常利益	2,265	2,310	8.3%	2.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,500	1,540	5.5%	2.6%
1 株当たり配当金	24.00 円	24.00 円	-	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

コロナ禍の影響により社会的にデジタル化の遅れが露呈し、DX に向けたニーズは高まっており、同社グループにおけるデジタル化等の高付加価値 SI サービスにおいても、計画を上回る進捗で高収益化を実現できている。今後についても、中期経営計画の方針を維持し、各種施策を着実に実行する計画である。なお、コロナ禍の今後の状況によっては、業績に予期せぬ変動が生じる可能性があるため、引き続き状況を注視していきたい。

#### 2. 足元の状況

足元の状況として、以下の 2 点を挙げている。

##### (1) 顧客の IT 投資姿勢には注視が必要

顧客の事業環境の不透明さから、新たな IT 投資は慎重な姿勢が当面継続されると予測。

##### (2) デジタル化の潮流が加速したことにより、次世代型 SI 事業の更なる拡大期待

今般のコロナ禍の影響によって、社会的にデジタル化の遅れに対する認知度が上昇したことによって、デジタル化のニーズは一段と高まっている。そのため、次世代型 SI 事業の更なる拡大を期待。

### 3. 事業リスク

事業リスクとして、以下の 3 点を挙げている。

#### (1) 稼働率低下

同社や取引先などプロジェクトメンバーや就業先での感染者発生に伴う出勤停止措置等。

#### (2) サービス供給能力の低下

感染症に起因してパートナー企業との協力体制に変化があった場合等。

#### (3) 受注高の減少

取引先との商談機会の回復の遅れや IT 投資抑制による新規案件の減少等。

なお、今般のコロナ禍によって、諸外国と比べてデジタル化の遅れが明らかになった。そのため政府はデジタル庁を来年新設し、DX 推進を政権の最も重要な課題としている。2021 年度税制改正で DX を進める企業へ投資額の一定割合を法人税から税額控除する税制優遇策が盛り込まれる予定である。認定条件として、サイバーセキュリティに関する定期的な監査を企業に義務付ける方針なども伝わっており、政府主導による DX 推進のための規制緩和のほか、今回の税制優遇策などにより、企業の IT 投資への刺激につながると弊社ではみている。

## 中期経営計画「Shift to the Smart SI」計画に変更はなく「高付加価値 SI サービスの追求」と「SI モデル変革の推進」

### 4. 中期経営計画

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ビジネスイノベーション本部や、顧客の 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デジタルテクノロジー本部を創設し、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。業績目標においては従来の計画に変更はなく、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% 程度に拡大させる。営業利益については、2,700 百万円 (同 2,206 百万円) を計画している。

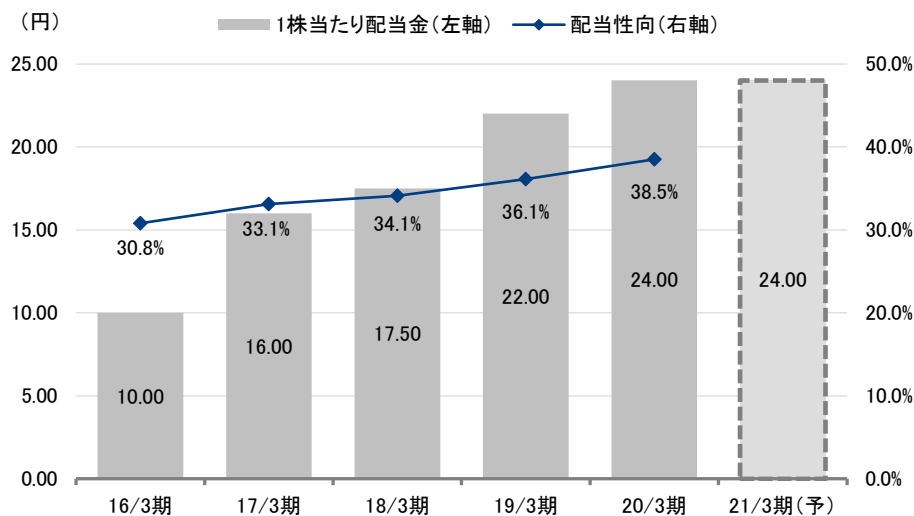
## ■ 株主還元策

### 2021年3月期は据え置きで24円の配当を計画。 足元の進捗では高収益化を実現しており増配の実力がある

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。

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。2021年3月期は据え置きで24円の配当を計画しているが、足元で計画を上回る進捗で高収益化を実現できている状況において増配の実力があると弊社では考えている。

配当実績



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 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、全社イベントの際に呼び掛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1日に「わかばファーム」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、メロン、ほうれん草などであり、栽培された野菜は定期的に本社に送られ、社員の手元へ行き渡る。

#### 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