

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 >>>](#)

2021 年 7 月 1 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. 2021 年 3 月期の業績概要	01
2. 2022 年 3 月期業績見通し	01
3. 2022 年 3 月期の重点施策	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
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
■ 強み	07
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
■ 業績動向	09
1. 2021 年 3 月期の業績概要	09
2. 2021 年 3 月期業績	09
3. 事業分野別の業績	10
4. 主要施策の状況	12
■ 今後の見通し	15
1. 2022 年 3 月期業績見通し	15
2. 2022 年 3 月期の重点施策	16
3. 事業分野別の業績見通し	16
4. 中期経営計画	17
■ 株主還元策	18
■ CSR（企業の社会的責任）への取り組み	19

■ 要約

「高付加価値 SI サービス」を推進し次世代型 SI 事業へと進化する 独立系システムインテグレーター

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 割弱を占める。また、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」を推進しており、この取り組みによって IT コンサルティング & サービスが急成長してきている。

1. 2021 年 3 月期の業績概要

2021 年 3 月期の売上高は 27,292 百万円（前期比 1.8% 減）、営業利益 2,358 百万円（同 6.9% 増）、経常利益 2,564 百万円（同 13.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,711 百万円（同 14.1% 増）だった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）によって金融 IT ソリューション分野で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、中期経営計画に基づく取り組みを推進した。今後の社会やビジネスに大きなインパクトをもたらすテクノロジーを注力分野として見定めており、特に 2020 年 3 月期より重点戦略分野として定めているアジャイル関連事業やセキュリティ関連事業等が順調に拡大しており、この 2 事業を含む次世代型 SI 事業分野は売上高構成比の 12.3% を占めるまでに成長している。また、中期経営計画に基づく高付加価値分野である同事業の拡大によって営業利益率が向上した。

2. 2022 年 3 月期業績見通し

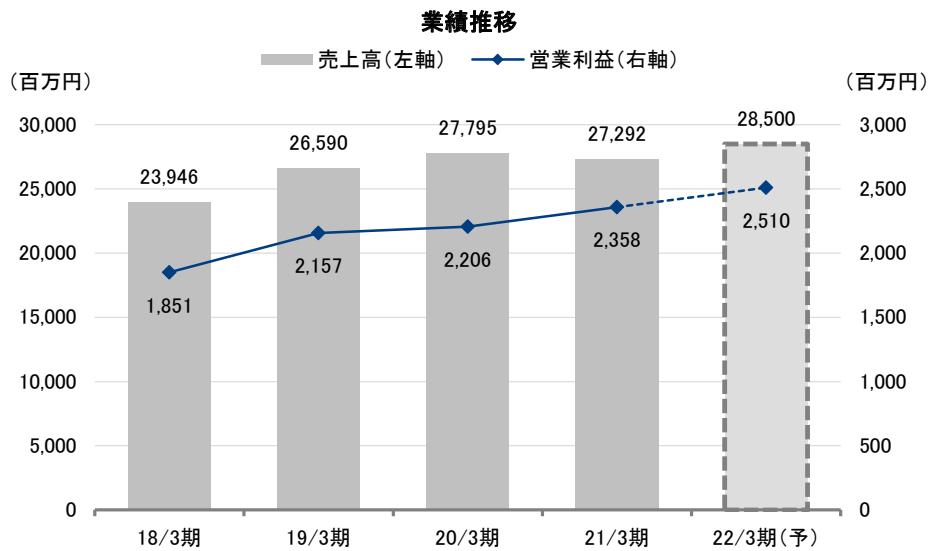
2022 年 3 月期の連結業績予想については、売上高 28,500 百万円（前期比 4.4% 増）、営業利益 2,510 百万円（同 6.4% 増）、経常利益 2,570 百万円（同 0.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,715 百万円（同 0.2% 増）を見込む。中期経営計画ビジョン「次世代型システムインテグレーター」に基づき、市場の潜在ニーズを捉え、デジタル技術等に対応した次世代型の SI 事業へ進化するため、高付加価値 SI サービスの追求と SI モデル変革を推進する。今期においても、中期経営計画の方針は維持し、各種施策を着実に実行していく計画だ。

3. 2022 年 3 月期の重点施策

中期経営計画の経営ビジョン「次世代型システムインテグレーター」を目指すうえで、一層の事業拡大に向けた機動的な運営を推進するため、組織体制を再編し、事業領域、役割の明確を図る。投資計画については、前年実績から 1.6 倍以上の投資計画を策定している。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、アジャイル関連事業とセキュリティ関連事業のほか、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。これにより新規事業や高付加価値分野のさらなる拡大を狙う。

Key Points

- ・次世代型 SI 事業は順調に拡大
- ・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
- ・次世代型 SI 事業の拡大に伴い、連結売上総利益率は上昇傾向



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 5 割弱を占めており、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。次世代型システムインテグレーターを目指しており、その 1 つとして顧客の 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」を推進しており、この取り組みによって IT コンサルティング & サービスが急成長してきている。

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。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。

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。

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。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。

※ 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

TDCソフト | 2021年7月1日(木)
 4687 東証1部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

会社概要

年月	沿革
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
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

出所: 会社ホームページよりフィスコ作成

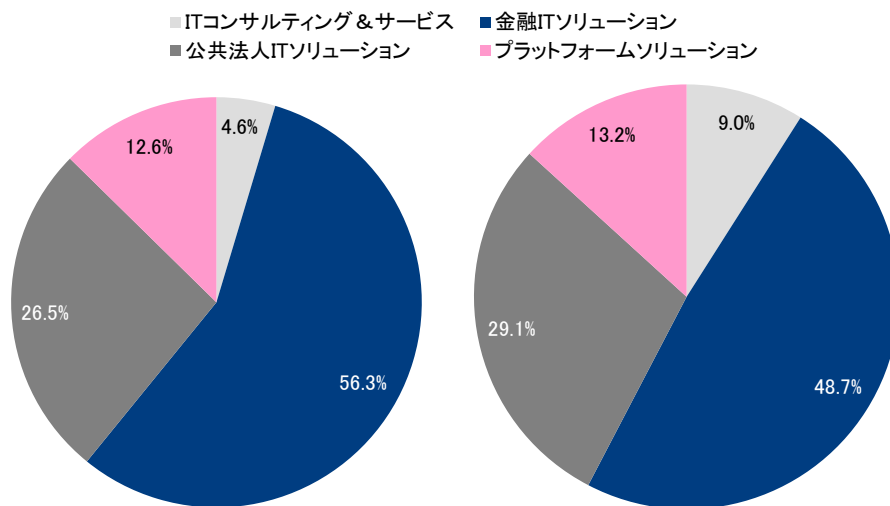
■ 事業概要

金融 IT ソリューション分野を軸に、 IT コンサルティング & サービス分野など 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、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。売上規模で主力事業は金融 IT ソリューション分野で、売上高の48.7%（2021年3月期実績）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。

分野別売上高(20年3月期)

分野別売上高(2021年3月期)



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。

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システム構想や設計、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 48.7%（2021 年 3 月期）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

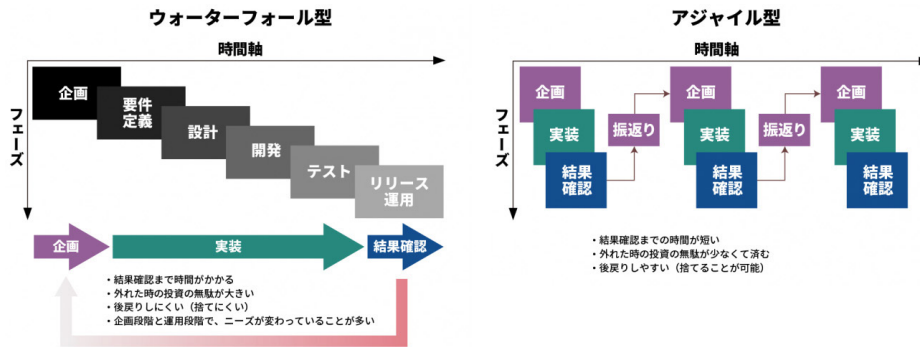
同社は、金融・法人の部門では顧客との付き合いが長い。同社の基本姿勢として、顧客のビジネスを、どこまでも深く理解し、あるべき姿をともに考え、プロジェクトを成功に導く新しいアイデアを出す、というスタンスで臨んでいる。これにより顧客の信頼を得て、関係が長くなるため、顧客の業務にも精通する。仕事によっては同社がサブ・コントラクタ（2次請け）として受注する場合もあるが、その際も開発の中で徐々にプロジェクトの中核を担う存在となり、顧客の信頼も厚くなることから替えの効かない存在となることも多い。結果として事業規模は拡大しており、現在では年間で 250 社に対し、650 のプロジェクトが稼働しており、そこからさらにノウハウ・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。2021 年 3 月期においては、コロナ禍を受けて企業側による案件の中断や・延伸などの影響が大きかったが、金融ビジネスデザイン事業本部を新設することにより、アジャイル開発などで顧客ニーズの高度化に対応する。

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られている。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®」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当社では考えている。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。顧客の DX 需要拡大によってアジャイル関連事業の成長が加速しており、アジャイル関連の売上高は3年間で約4倍に拡大している。

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、当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、当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。当社はこれらを「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 月期は減収も高付加価値化により営業利益率向上。 IT コンサルティング&サービス分野など DX 関連案件が好調

1. 2021 年 3 月期の業績概要

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金融 IT ソリューション分野で一部案件の延伸・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、企業の DX 推進に向けた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 月期業績

2021 年 3 月期の売上高は 27,292 百万円(前期比 1.8% 減)、営業利益 2,358 百万円(同 6.9% 増)、経常利益 2,564 百万円(同 13.2% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,711 百万円(同 14.1% 増)だった。コロナ禍によって金融 IT ソリューション分野で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、中期経営計画に基づく取り組みを推進した。今後の社会やビジネスに大きなインパクトをもたらすテクノロジーを注力分野として見定めており、特に 2020 年 3 月期より重点戦略分野として定めているアジャイル関連事業やセキュリティ関連事業等が順調に拡大しており、この 2 事業を含む次世代型 SI 事業分野は売上高構成比の 12.3% を占めるまでに成長している。また、中期経営計画に基づく高付加価値分野である同事業の拡大によって営業利益率が 8.6% (同 0.7% 増) と向上している。

2021 年 3 月期の業績

(単位：百万円)

	20/3 期 実績	21/3 期		
		実績	売上高利益率	前期比
売上高	27,795	27,292	-	-1.8%
売上総利益	5,277	5,398	19.8%	2.3%
営業利益	2,206	2,358	8.6%	6.9%
経常利益	2,265	2,564	9.4%	13.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,500	1,711	6.3%	14.1%

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		21/3期		前期比 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	1,287	4.6%	2,458	9.0%	91.0%
金融ITソリューション	15,630	56.3%	13,276	48.7%	-15.1%
公共法人ITソリューション	7,363	26.5%	7,945	29.1%	7.9%
プラットフォームソリューション	3,514	12.6%	3,612	13.2%	2.8%
合計	27,795	100.0%	27,292	100.0%	-1.8%

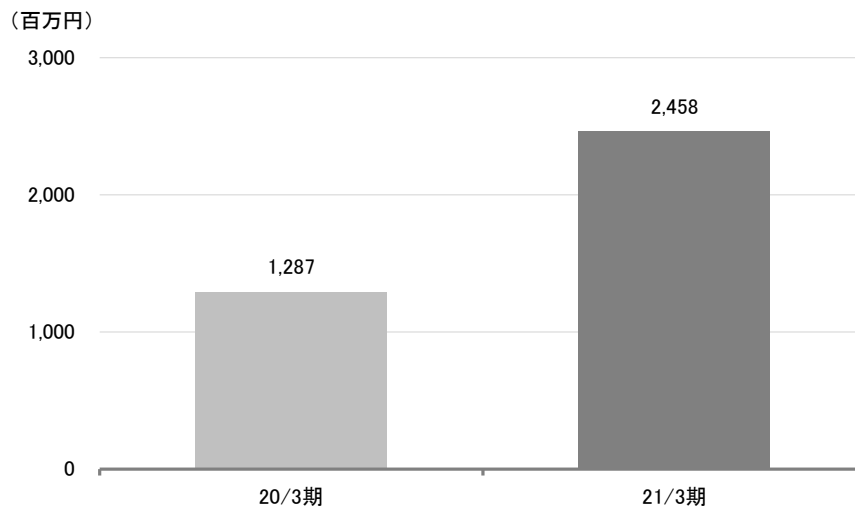
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) ITコンサルティング&サービス

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、売上高は前期比91.0%増収の2,458百万円となった。

※ 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。

ITコンサルティング&サービス分野の売上高



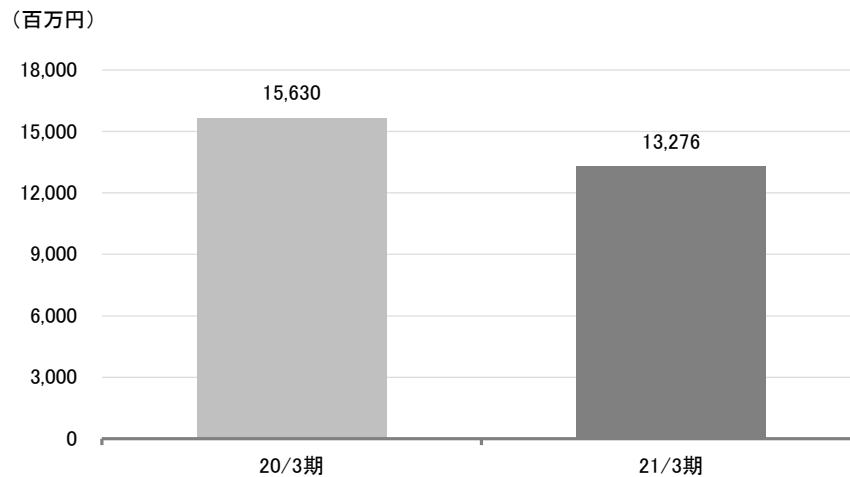
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 金融ITソリューション

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、売上高は前期比15.1%減収の13,276百万円だった。

業績動向

金融ITソリューション分野の売上高

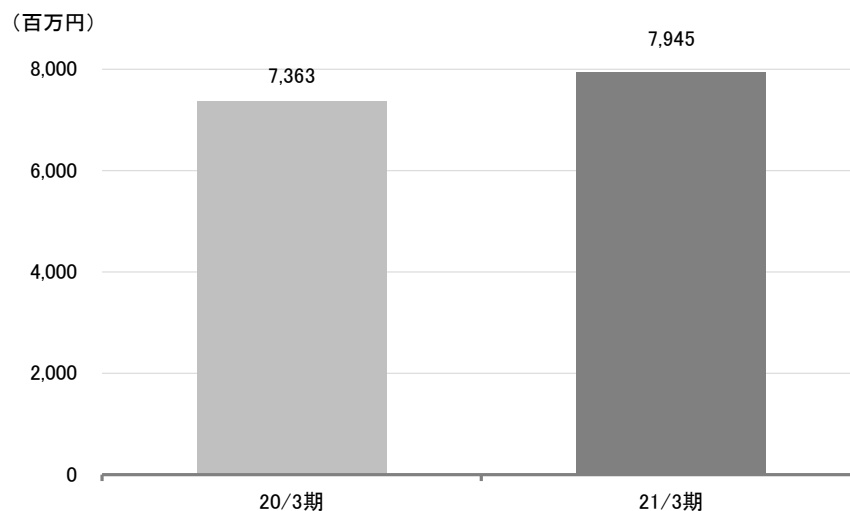


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 公共法人 IT ソリューション

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月期においては製造業、運輸行向けの開発案件等が堅調に推移し、売上高は前期比 7.9% 増収の 7,945 百万円となった。

公共法人ITソリューション分野の売上高

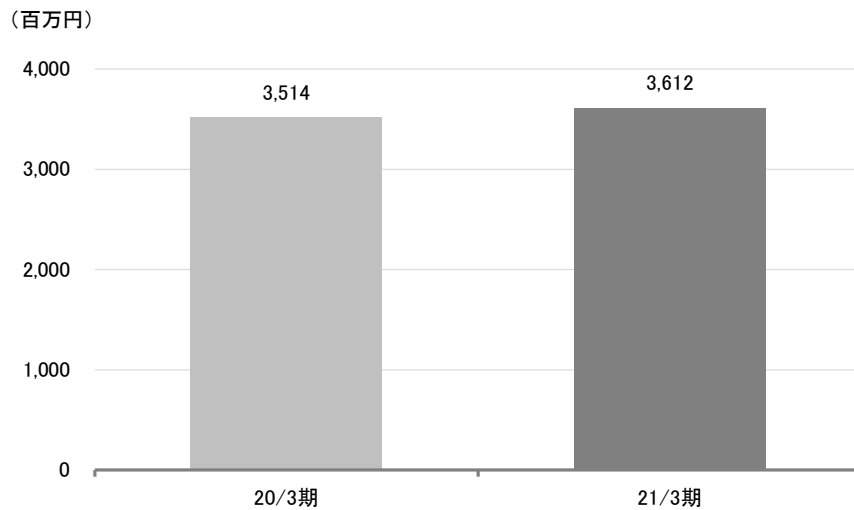


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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、売上高は前期比 2.8% 増収の 3,612 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

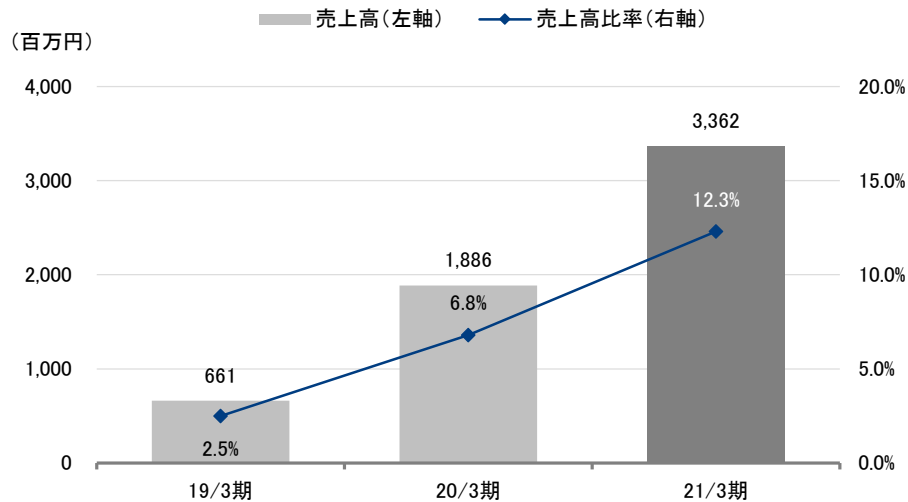
同社グループは「次世代型システムインテグレーター」を目指し、市場の潜在ニーズを捉え、デジタル技術の新たな潮流に対応した次世代型のシステムインテグレーション (SI) 事業へと進化することをビジョンに掲げ、2019 年 4 月から 2022 年 3 月における中期経営計画「Shift to the Smart SI」を推進している。

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、売上高に占める構成比は 12.3% と前期 (6.8%) から拡大し、会社計画比 112% 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期比 0.8% 増の 19.8% となった。

業績動向

次世代型SI事業の売上高比率及び売上高推移

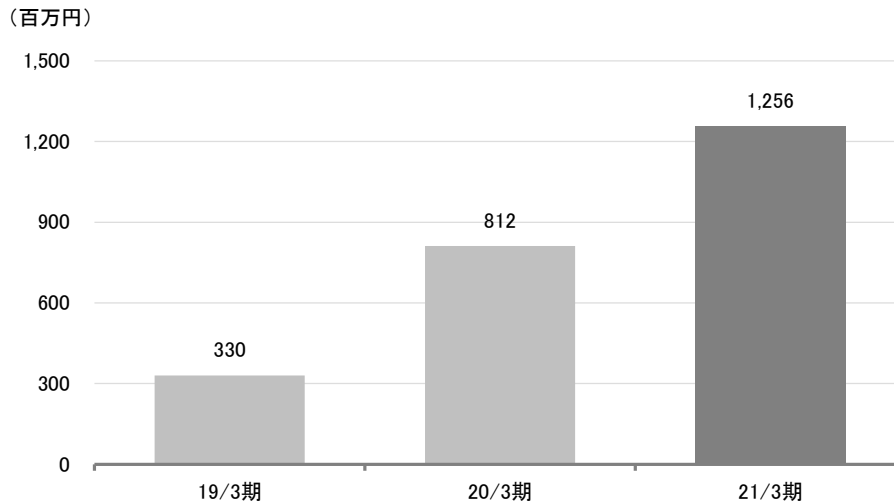


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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月期においては期首計画（1,120百万円）に対して1,256百万円に増額した。アジャイル開発は通常のSIプロジェクトから約7%高い売上総利益率であり、同社が推進する高付加価値化をけん引してきた。また、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月期においては期首計画（158名）に対して194名と大幅に増員した。認定技術者の増員によって、より高度な技術が必要とされるプロジェクトを取り込むことができるとみられ、高付加価値化を一段と加速させると弊社では考えている。

業績動向

アジャイル関連の売上高



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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月には社会的なリモートワークソリューションなど 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」の提供を開始した。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。

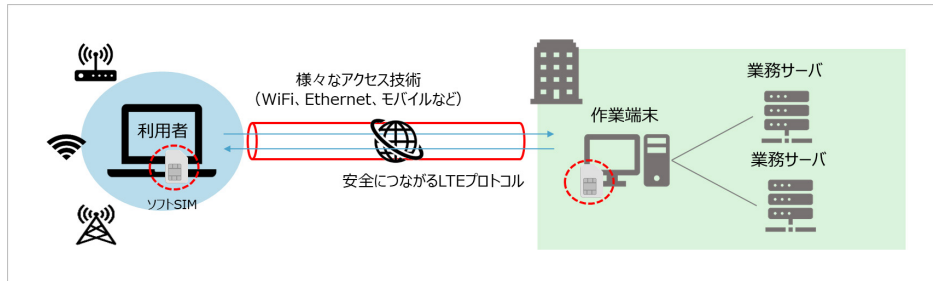
※「LTE over IP®」とはLTE-Xが開発に成功した技術であり、プライベートLTEの構築に際し、ライセンスバンド（無線局免許を必要とする周波数帯）の取得の必要がなく、通常のインターネット（IPネットワーク）上でプライベートLTEの構築が可能な技術となる。

また、各企業のパブリッククラウドの活用が進む中で、クラウド設定のミスや理解不十分な構築によるセキュリティホールが存在など、攻撃者の恰好的になりやすい状況において、各企業が抱えるクラウドに対するセキュリティの不安を診断により可視化することで、安心・安全な運用を支援するクラウドサービス（Amazon Web Services：AWS）のセキュリティを診断するサービスを開始した。診断基準には、世界的なベストプラクティスがまとまったCISベンチマーク※を利用し、自動的に診断を行うツールを開発、可視化、診断レポートを提供する。

※CISベンチマークを利用し、クラウド上の各種サービス（AWS Identity and Access Management（IAM）、Amazon EC2、AWS CloudTrail…etc）の設定について、OK（成功）、WARN（警告）、FAIL（失敗）の三段階で評価。全体の評価をまとめたレポートを提供することで可視化し、日次、週次など任意の間隔で診断（定期実行）する。

業績動向

「Tegata」のシステム構成



出所：ホームページより掲載

そのほか、資本・業務提携を結んだ LTE-X のほか、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) 案件を実施した。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。

なお、同社は 2021 年 2 月に、経済産業省が認定する「DX 認定制度」に情報サービス産業界で初めて認定された。DX 認定制度とは、2020 年 5 月 15 日に施行された「情報処理の促進に関する法律の一部を改正する法律」に基づく認定制度である。国が策定した「情報処理システムの運用及び管理に関する指針」を踏まえ、優良な取り組みを行う事業者を申請に基づいて認定する。ビジョンの策定や戦略・体制の整備などをすでに行い、DX 推進の準備が整っている事業者の「企業がデジタルによって自らのビジネスを変革する準備ができている状態 (DX Ready の状態)」を経済産業省が認定する。

■ 今後の見通し

次世代型の SI 事業へ進化するため、 重点戦略として推進する高付加価値 SI サービスを追求

1. 2022 年 3 月期業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績予想については、売上高 28,500 百万円 (前期比 4.4% 増)、営業利益 2,510 百万円 (同 6.4% 増)、経常利益 2,570 百万円 (同 0.2% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,715 百万円 (同 0.2% 増) を見込む。中期経営計画ビジョン「次世代型システムインテグレーター」に基づき、ニーズに対応した次世代型の SI 事業へ進化するため、高付加価値 SI サービスを追求する。今期においても、中期経営計画の方針は維持し、各種施策を着実に実行していく計画だ。

今後の見通し

2022 年 3 月期業績予想

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	22/3 期	
		予想	前期比
売上高	27,292	28,500	4.4%
営業利益	2,358	2,510	6.4%
経常利益	2,564	2,570	0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,711	1,715	0.2%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 2022 年 3 月期の重点施策
(1) 機動的な運営を推進するための大規模な組織体制の再編を実施

中期経営計画の経営ビジョン「次世代型システムインテグレーター」を目指すうえで、一層の事業拡大に向けた機動的な運営を推進するため、組織体制を再編し、事業領域、役割の明確を図るとしている。2021 年 3 月期において、コロナ禍によって金融 IT ソリューション分野で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、同分野の業績立て直しを図るべく、金融顧客の多様化するニーズへの対応を強化するため、金融システム業務本部は顧客業務に密着した付加価値の高いビジネス推進を目指す金融システム業務本部と、デジタル技術やデザイン志向を駆使した価値創出を目指す金融ビジネスデザイン事業本部の 2 本体制に再編した。その他、公共法人システム事業本部ではエンタープライズアジャイルビジネス市場の対応強化のため、エンタープライズアジャイル推進部を新設。次世代 SI 事業推進部をデジタルシフト推進部として再編したほか、営業本部、ソリューション事業本部、経営企画本部などにおいても、機動的な運営を推進するための大規模な組織体制の再編を行っている。

(2) 事業拡大に向けた投資の強化

2022 年 3 月期の投資計画については、前年実績から 1.6 倍以上の投資計画を策定している。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、アジャイル関連事業とセキュリティ関連事業のほか、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。これにより新規事業や高付加価値分野のさらなる拡大を狙う。

3. 事業分野別の業績見通し

IT コンサルティング&サービス分野の売上高 2,850 百万円（前期比 15.9% 増）を見込んでおり、データ分析基盤関連案件の需要が継続することから、拡大基調を維持できると見ている。金融 IT ソリューション分野は売上高 13,900 百万円（同 4.7% 増）を計画しており、前期にコロナ禍の影響から延伸した案件の売上形状のほか、SoE、Sol 領域の拡大によって、増収を見込む。公共法人 IT ソリューション分野は売上高 8,000 百万円（同 0.7% 増）を見込んでおり、製造業や運輸業向けの開発案件を継続することで、堅調に推移すると予想している。さらに、モビリティ分野などさらなる成長を目指し積極的に対応する。プラットフォームソリューション分野は売上高 3,750 百万円（同 3.8% 増）を計画。通信業や官公庁向けの IT インフラ案件は継続を見込んでおり、さらにクラウドニーズの高まりによってさらなる拡大を計画している。

今後の見通し

事業分野別の売上高予想

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	22/3 期	
		予想	前期比
ITコンサルティング&サービス	2,458	2,850	15.9%
金融ITソリューション	13,276	13,900	4.7%
公共法人ITソリューション	7,945	8,000	0.7%
プラットフォームソリューション	3,612	3,750	3.8%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

4. 中期経営計画

同社が現在掲げている中期経営計画（2019年4月から2022年3月）は「Shift to the Smart SI」だ。(1)「高付加価値SIサービスの追求」(2)「SIモデル変革の推進」を主要戦略に据え、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。

中計の方向性自体に変更は加えられていないものの、2021年2月24日付で業績目標を修正した。中計最終期である2022年3月期の従来目標は売上高30,000百万円、営業利益2,700百万円と設定されていたが、売上高28,500百万円、営業利益2,450百万円にそれぞれ引き下げている。コロナ禍の影響により、一時中断や延伸する案件が発生したことが修正の背景だ。

ただし、本中計における最重要事項は、「事業の高付加価値化（収益性の向上）」及び「事業体質の改善・変革」にあると弊社では考えている。計画数値の修正背景については、あくまで案件の一時中断や延伸であり、同社の競争力低下ないし引き合いが減少したというわけではない。実際、同社を巡る事業環境は良好な印象だ。逆に前述した最重要事項である「事業の高付加価値化」については、営業利益率ベースで2020年3月期の7.9%、2021年3月期の8.6%、2022年3月期（※見通し）の8.8%と着実に改善を見せている。

また、2021年5月11日付で新任社外取締役候補者について発表がされたが、NTTデータ経営研究所の代表取締役社長等を務めた川島祐治氏を社外取締役として迎える予定だ（※2021年6月29日開催の定時株主総会において正式決議）。同氏の豊富な経験と幅広い見識も新たに加わり、事業の高付加価値化をさらに加速していくと弊社では期待している。

中期経営計画の数値目標

(単位：百万円)

	売上高	営業利益
中期経営計画	28,500	2,450
22/3 期 (予)	28,500	2,510

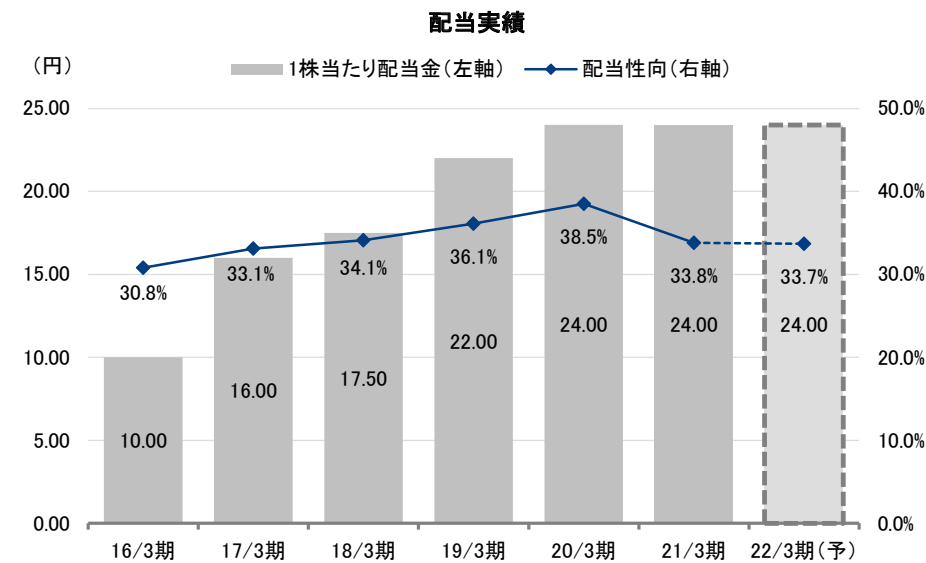
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 株主還元策

2022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。

2021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。2022年3月期は据え置きで24円の配当を計画しているが、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。



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。

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顕彰する制度である。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、社会と共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