

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 12 月 21 日 (火)

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. 2022年3月期第2四半期の業績概要	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. 2022年3月期第2四半期の業績概要	09
2. 2022年3月期第2四半期業績	09
3. 事業分野別の業績	10
4. 主要施策の状況	13
■ 今後の見通し	17
1. 2022年3月期業績見通し	17
2. 2022年3月期の重点施策	17
3. 中期経営計画	18
■ 株主還元策	19
■ トピック	20
■ CSR（企業の社会的責任）への取り組み	20

■ 要約

高付加価値 SI サービスは、計画を上回る進捗で高収益化を実現。 重点分野の事業の拡大、高収益化を推進

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. 2022 年 3 月期第 2 四半期の業績概要

2022 年 3 月期第 2 四半期(4-9 月)の売上高は 14,661 百万円(前年同期比 11.2% 増)、営業利益 1,588 百万円(同 47.5% 増)、経常利益 1,647 百万円(同 48.8% 増)、親会社株主に帰属する四半期純利益 1,117 百万円(同 49.9% 増)だった。コロナ禍によって昨年度発生した一部案件の延伸または一時中断の影響については、感染症対策の徹底やリモートワークの積極的な活用によって解消された。夏場にコロナ禍の状況が悪化したなかでも事業への影響を限定的なものに抑制できたことで、各事業分野は堅調に推移。高付加価値 SI サービスは、計画を上回る進捗で高収益化を実現できている。また、新型コロナウイルス感染症による影響で、業種によっては需要動向に違いがあると見られるものの、企業側においても DX 化推進をこれ以上止める訳にはいかず、経済活動の正常化の動きが進むなか、特に金融業などではシステム投資の動きが一斉に再開されたと弊社では考えている。

2. 2022 年 3 月期業績見通し

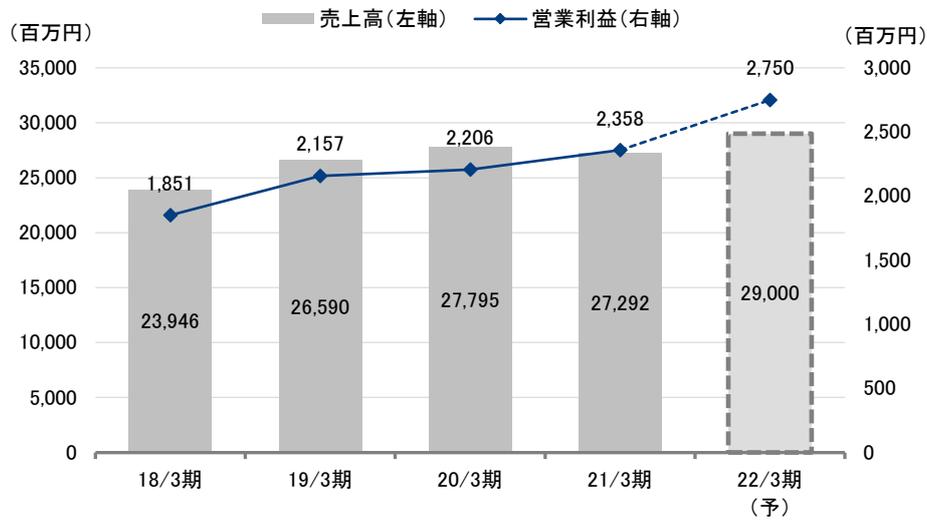
2022 年 3 月期の連結業績予想については、売上高 29,000 百万円(前期比 6.3% 増)、営業利益 2,750 百万円(同 16.6% 増)、経常利益 2,810 百万円(同 9.6% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,880 百万円(同 9.8% 増)を見込む。第 2 四半期において新型コロナの影響は限定的であり、IT サービス管理、クラウドマネージドサービス関連の案件が堅調に推移したほか、デジタル化のニーズが高まるなか、高付加価値 SI サービスは計画を上回る進捗によって高収益化を実現。9 月末には 2022 年 3 月期の業績予想を修正。売上高は期初計画の 28,500 百万円から 29,000 百万円、営業利益を 2,510 百万円から 2,750 百万円、経常利益を 2,570 百万円から 2,810 百万円、当期純利益を 1,715 百万円から 1,880 百万円にそれぞれ上方修正した。

3. 2022 年 3 月期の重点施策

同社では堅調な経営状況を踏まえ、更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」の販売促進の強化を挙げている。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。

Key Points

- ・コロナ禍において中断していたプロジェクトの影響が解消
- ・高付加価値 SI 分野の売上高の構成比が上昇
- ・セキュリティ関連事業は収益性が高まる
- ・下期については保守的な計画である

業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

IT コンサルティング&サービスが急成長、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)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(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。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、アジャイル関連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提供を目指している。

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」などの自社製品や、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はじめ、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。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。

※CMMI®:能力成熟度統合モデル(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。

TDCソフト | 2021年12月21日(火)
 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
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ネクスト(株)とTDCアイレック(株)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)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(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

出所:会社ホームページよりフィスコ作成

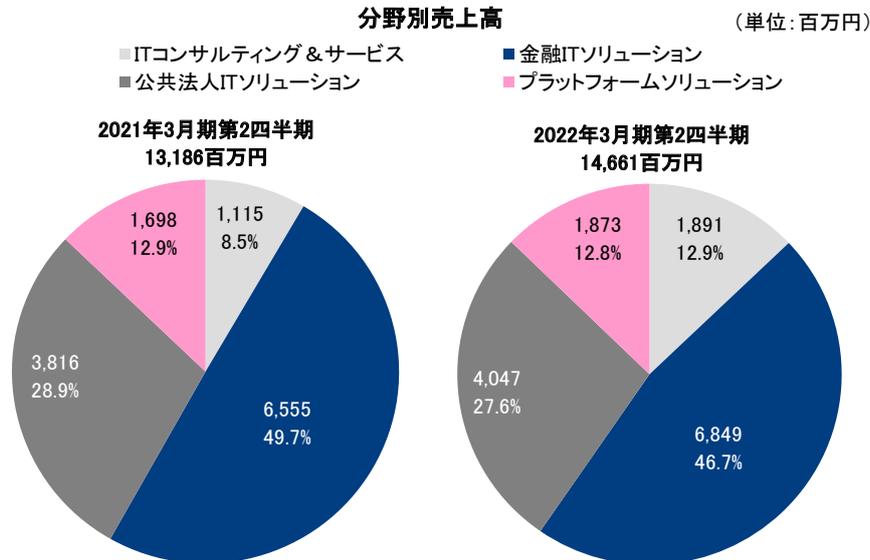
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

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、 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。売上規模での主力事業は金融 IT ソリューション分野で、売上高の 46.7% (2022 年 3 月期第 2 四半期末実績) 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。



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。

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、保険などの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 46.7%（2022 年 3 月期第 2 四半期）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

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

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

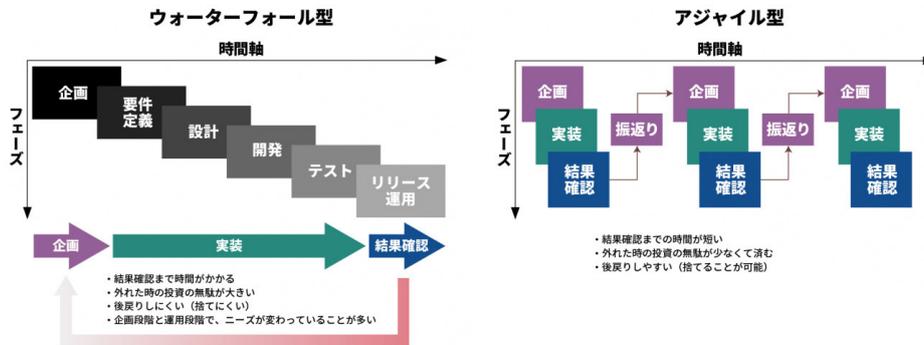
同社は、金融・法人の部門では顧客との付き合いが長い。同社の基本姿勢として、顧客のビジネスを、どこまでも深く理解し、あるべき姿をともに考え、プロジェクトを成功に導く新しいアイデアを出す、というスタンスで臨んでいる。これにより顧客の信頼を得て、関係が長くなるため、顧客の業務にも精通する。仕事によっては同社がサブ・コントラクタ（2次請け）として受注する場合もあるが、その際も開発のなかで徐々にプロジェクトの中核を担う存在となり、顧客の信頼も厚くなることから替えがきかない存在となることも多い。結果として事業規模は拡大しており、現在では年間で250社に対し、650のプロジェクトが稼働しており、そこからさらにノウハウ・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。2022年3月期第2四半期においては、昨年度発生したコロナ禍を受けた企業側による案件の中断・延伸などの影響は解消しており、保険、クレジット関連のシステム開発案件などが堅調に推移している。

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2022年3月期第2四半期の売上高は前年同期比で36.6%増と着実に拡大している。

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、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、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。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

2022年3月期第2四半期は増収増益で各事業分野は堅調に推移。 コロナ禍で中断していた企業のDX投資が再開

1. 2022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、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、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ていたが、2022年3月期第2四半期においては、これらの影響は解消されており、保険、クレジット関連のシステム開発案件などが堅調に推移している。

また、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. 2022年3月期第2四半期業績

2022年3月期第2四半期(4-9月)の売上高は14,661百万円(前年同期比11.2%増)、営業利益1,588百万円(同47.5%増)、経常利益1,647百万円(同48.8%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益1,117百万円(同49.9%増)だった。コロナ禍によって昨年度発生した一部案件の延伸または一時中断の影響については、感染症対策の徹底やリモートワークの積極的な活用によって解消された。夏場にコロナ禍の状況が悪化したなかでも事業への影響を限定的なものに抑制できたことで、各事業分野は堅調に推移。高付加価値SIサービスは、計画を上回る進捗で高収益化を実現できている。また、新型コロナウイルス感染症による影響により、業種によっては需要動向に違いがあると見られるものの、企業側においてもDX化推進をこれ以上止める訳にはいかず、経済活動の正常化の動きが進むなか、特に金融業などではシステム投資の動きが一斉に再開されたと弊社では考えている。

また、7-9月期(2Q単体)の売上高営業利益率は前年同期比の9.1%から10.0%に改善している。主な要因としては、コロナ禍の影響による活動制限に伴うコスト抑制が挙げられる。これについては短期的に利益に繋がるものではあるが、中長期的には持続性があるわけではなく、会社側も一過性との認識を示している。一方で、テレワークが社会に普及したことによって、対応可能な業務においては、コロナ収束後もテレワークを持続することができるため、一定のコストは削減されることになるだろう。そのほか、コロナ禍の状況を見極めるうえで新入社員の採用を一時的に抑制(53名)した影響もあろう。これについては、下期においてもコストの減少が利益増に繋がる要因となるが、あくまでも緊急的に抑制したものであり、来年からは元の水準に戻すほか、その後は積極的に人材採用を進める計画である。しかし、上述した一時的な要因だけでなく、同社が推進している次世代型SI事業において、最新の要素技術等を活用した高付加価値SI分野の売上高の構成比が上昇しており、全体に貢献している面もある点は認識しておきたい(現在の中期経営計画の初年度には売上高構成比は3.7%だったが、今上期においては16.2%まで上昇)。

TDCソフト | 2021年12月21日(火)
 4687 東証1部 | <https://www.tdc.co.jp/ir/>

業績動向

2022年3月期第2四半期の業績

(単位：百万円)

	21/3期2Q		22/3期2Q	
	実績	実績	売上高利益率	前年同期比
売上高	13,186	14,661	-	11.2%
売上総利益	2,687	3,090	21.1%	15.0%
営業利益	1,077	1,588	10.8%	47.5%
経常利益	1,107	1,647	11.2%	48.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	745	1,117	7.6%	49.9%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

なお、10-3月期(下期)の営業利益及び経常利益の見通しは1,161百万円、1,162百万円と上期実績(1,588百万円、1,647百万円)を下回る計算となる。これは更なる成長に向けた足場固めを行うための積極的な投資を推進することが要因である。重点分野として挙げているアジャイルやセキュリティのほか、同社と親和性のあるデータ基盤、UX、仮想化に近いサービスに向けた取り組みのための投資を行う。もっとも、高付加価値分野である次世代型SI事業の売上高構成比が拡大しているほか、アジャイル事業においても収益性が高まっている。また、セキュリティ事業についても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のアライアンス締結による事業サービスの拡大が見込まれるなか、下期については保守的な計画であると弊社では考えており、一段の上振れの可能性が高いと見ておきたい。

2022年3月期下期計画

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期		
	実績	上期実績	下期計画	通期予想
売上高	27,292	14,661	14,338	29,000
営業利益	2,358	1,588	1,161	2,750
経常利益	2,564	1,647	1,162	2,810
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,711	1,117	762	1,880

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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	21/3期2Q		22/3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	1,115	8.5%	1,891	12.9%	69.5%
金融ITソリューション	6,555	49.7%	6,849	46.7%	4.5%
公共法人ITソリューション	3,816	28.9%	4,047	27.6%	6.1%
プラットフォームソリューション	1,698	12.9%	1,873	12.8%	10.3%
合計	13,186	100.0%	14,661	100.0%	11.2%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

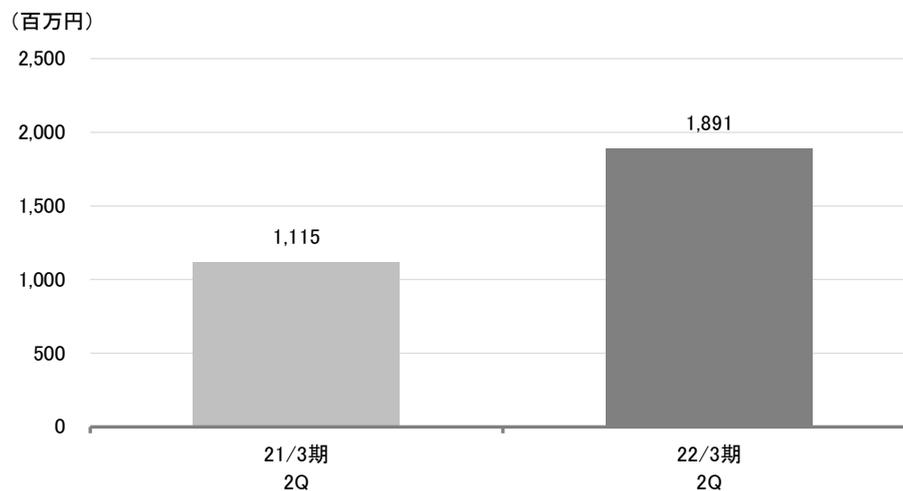
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

業績動向

(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。2022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堅調に推移したことにより、売上高は前年同期比69.5%増収の1,891百万円となった。コンサルについてはアジャイルの活況が続いており、今後も拡大が見込まれるほか、サービスではコロナ禍において活況の分野となっているため、ITサービス管理、クラウドマネージドサービス関連などが今後も業績をけん引する格好となると弊社では考えている。

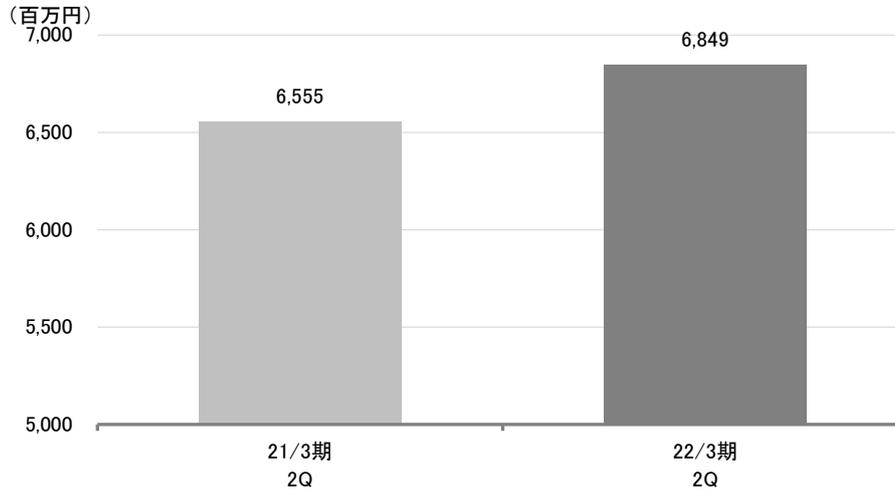
ITコンサルティング&サービス分野の売上高


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、2022年3月期第2四半期においては、コロナ禍で中断していたプロジェクトの影響が解消した。保険やクレジット関連のシステム開発案件などが堅調に推移したことにより、売上高は前年同期比4.5%増収の6,849百万円だった。金融業のIT投資再開によってアプリケーションなどの需要が復活したことから、DX化の加速とともに需要が拡大に向かうと弊社では考えており、先行きに対しても強気の見方を持っている。

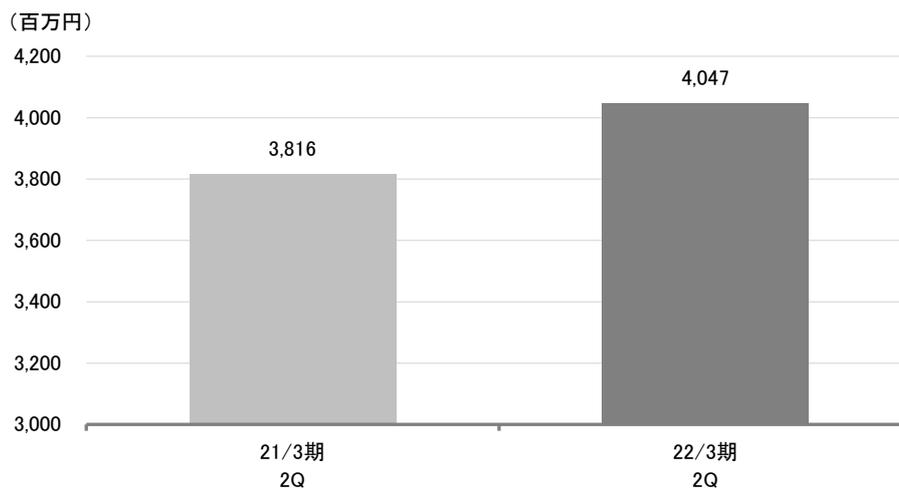
業績動向

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、2022 年 3 月期第 2 四半期においては運輸業や通信業、エネルギー業向けの開発案件等が堅調に推移し、売上高は前年同期比 6.1% 増収の 4,047 百万円となった。なお、運輸業は DX 化向けの上流案件が増加していることから、今後も拡大が期待されている。

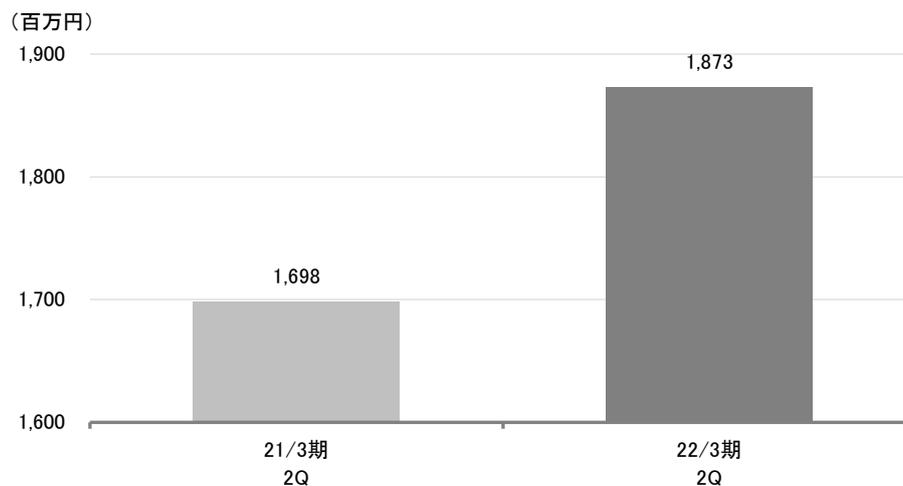
公共法人ITソリューション分野の売上高


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。2022 年 3 月期第 2 四半期については、クラウド関連の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 10.3% 増収の 1,873 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

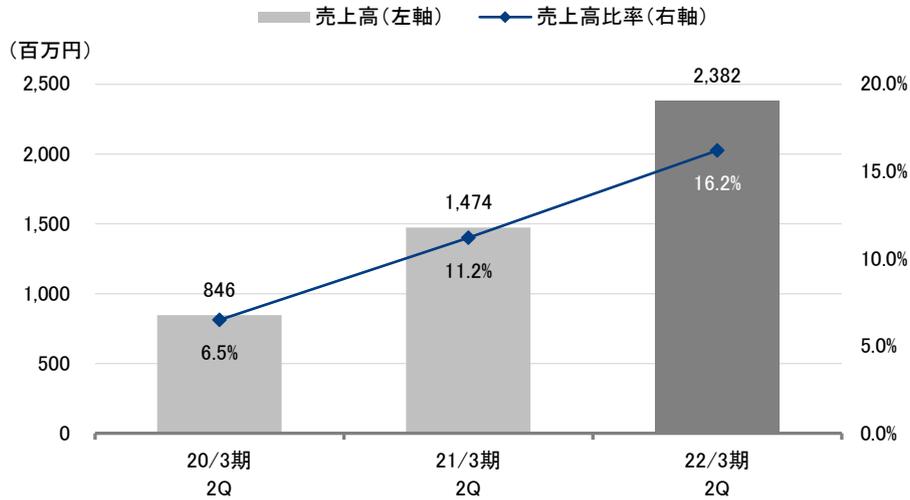
同社グループは「次世代型システムインテグレーター」を目指し、市場の潜在ニーズを捉え、デジタル技術の新たな潮流に対応した次世代型のシステムインテグレーション (SI) 事業へと進化することをビジョンに掲げ、2019 年 4 月から 2022 年 3 月における中期経営計画「Shift to the Smart SI」を推進している。

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」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 2020 年 2 月に M&A を行った、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 closip (旧 LTE-X) とのアライアンスを推進させ、差別化を図っている。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している。

2022 年 3 月期第 2 四半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 16.2% と前年同期 (11.2%) から 61.6% 増加し、会社計画比 19.1% 増の成長。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 0.7% 増の 21.1% 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の推移

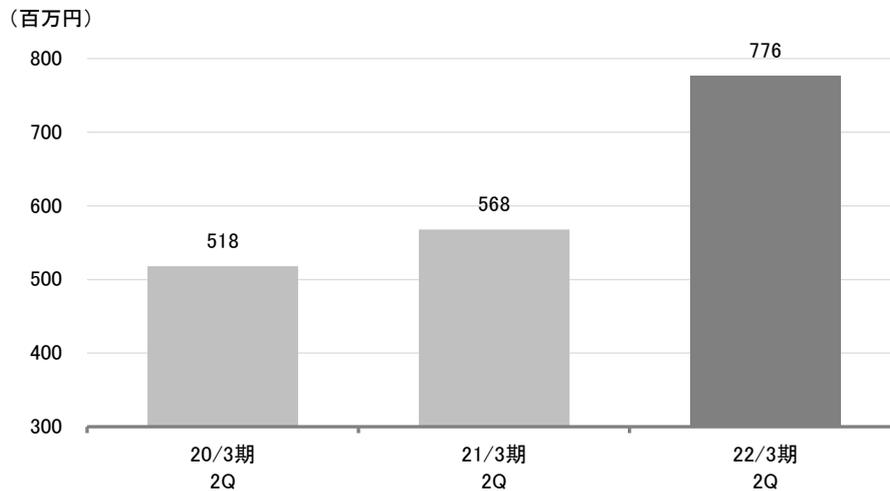


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

加えて、重点戦略分野であるアジャイル関連事業においては米国 Scaled Agile, Inc. とのゴールドパートナー契約によるアライアンスの強化に基づき、SAFe® を用いた企業の迅速な経営判断、システム開発に資するコンサルティングサービス、教育サービスの提供を行っている。さらに、リックソフトと業務提携契約を締結し、SAFe® を導入したビジネス変革に向けたベストプラクティスなサービス開発を推進。顧客の DX 化需要の拡大によってアジャイル関連事業は着実に成長しており、アジャイル関連事業の売上高については、2020 年 3 月期第 2 四半期が 518 百万円、2021 年 3 月期第 2 四半期が 568 百万円であったが、2022 年 3 月期第 2 四半期においては 776 百万円に増額した。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組んでおり、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 194 名と大幅に増員している。2022 年 3 月期第 2 四半期においては新型コロナウイルス感染症の影響から新卒採用を 53 名に抑制したものの、認定技術者の増員によって、高度な技術が必要とされるプロジェクトの需要を取り込むことができると見られることから、今後は採用を再開させ、高付加価値化を一段と加速させる方向に向かう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

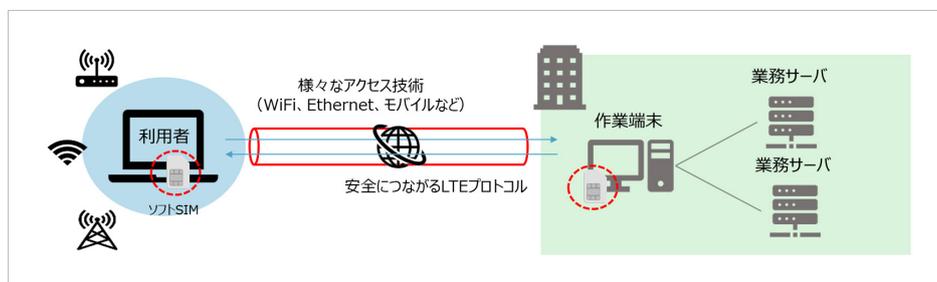


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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。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、cloship (旧 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のこと。

「LTE over IP®」のシステム構成



出所：同社ホームページより掲載

業績動向

また、各企業のパブリッククラウドの活用が進むなかで、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、攻撃者の格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) を開始。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。

さらに、資本・業務提携を結んだ closip (旧 LTE-X) のほか、運輸会社と連携し、ローカル 5G に繋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) 案件を実施している。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、実証を積み重ねることにより、将来的に需要が見込まれると考えられるローカル 5G 向けサービスにおいて、先行者メリットを獲得することになると弊社では考えている。

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、closip (旧 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。インターネット総合研究所とも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、顧客企業のビジネスリスクを低減させるための、新たなサービスの提供の動向についても注目したい。

なお、同社は 2021 年 2 月に、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。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」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

重点戦略として推進する高付加価値 SI サービスを追求、 事業拡大に向けた積極的な投資を行う計画

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 29,000 百万円（前期比 6.3% 増）、営業利益 2,750 百万円（同 16.6% 増）、経常利益 2,810 百万円（同 9.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,880 百万円（同 9.8% 増）を見込む。第 2 四半期において新型コロナウイルスの影響は限定的であり、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堅調に推移したほか、デジタル化のニーズが高まりにより、高付加価値 SI サービスは計画を上回る進捗によって高収益化を実現した。9 月末には 2022 年 3 月期の業績予想を修正。売上高は期初計画の 28,500 百万円から 29,000 百万円、営業利益を 2,510 百万円から 2,750 百万円、経常利益を 2,570 百万円から 2,810 百万円、当期純利益を 1,715 百万円から 1,880 百万円にそれぞれ上方修正した。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 サービスを一段と追求する。下期は来期以降の事業拡大に向けた積極的な投資を行う計画である。

なお、高付加価値 SI サービスは、引き続き同社の成長をけん引する格好になると考えられるものの、将来的にはサービスが広がるとともに、いずれ一般的なサービスとなるものとして同社は楽観視はしていない。アジャイルについては SI 各社ともに注力している分野であるため、高付加価値から一般のサービスになる可能性があると考えているようだ。そのため、アジャイルに続く高付加価値サービスを生み出すための投資及び戦略を推進していく狙いを持っている。

2022年3月期業績予想

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期		前期比
	実績	期初予想	修正予想	
売上高	27,292	28,500	29,000	6.3%
営業利益	2,358	2,510	2,750	16.6%
経常利益	2,564	2,570	2,810	9.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,711	1,715	1,880	9.8%

出所：業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ、決算短信、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) 積極的な投資の推進

同社では堅調な経営状況を踏まえ、更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。

(2) 人材対応

コロナ禍において、そもそもSI人材が転職市場に想定よりも流動していない状況であるが、新入社員の採用によって育成・対応していく方向で進める。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、堅実に確保できている。

3. 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て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。中計の最終期である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」で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、2022年3月期第2四半期においては、金融業におけるIT投資が一斉に再開されるなど、同社を巡る事業環境は良好な印象だ。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着実に改善を見せている。2022年3月期については売上高29,000百万円、営業利益2,750百万円に上方修正していることもあり、足元の好環境を鑑みると、従来計画（売上高30,000百万円、営業利益2,700百万円）に限りなく近い着地になると弊社では考えている。

中期経営計画の数値目標

(単位：百万円)

	売上高	営業利益
当初計画	30,000	2,700
修正計画	28,500	2,450
22/3期(予)	29,000	2,750

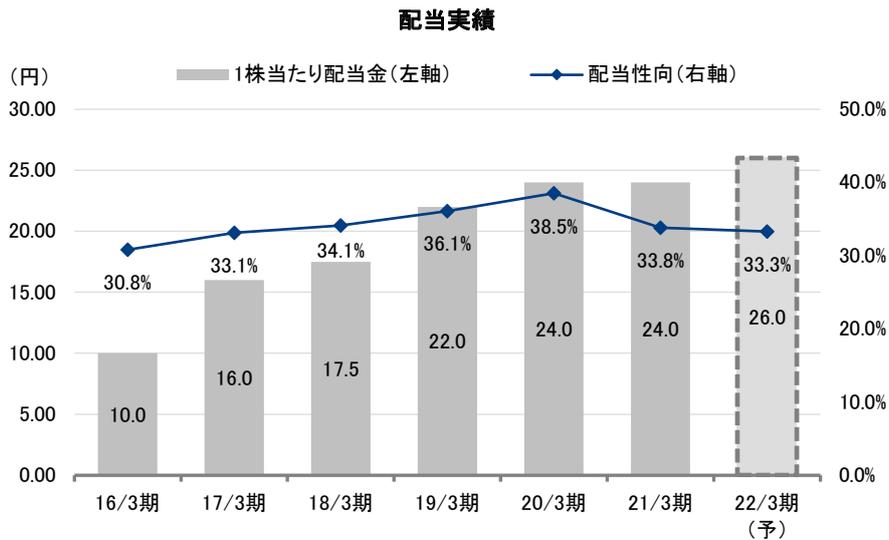
出所：中期経営計画の修正に関するお知らせ、決算短信よりフィスコ作成

■ 株主還元策

2022年3月期は2円増配の26円の配当を計画

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。

今期の配当予想については、1株あたり期末配当金を24円と計画していたが、業績を総合的に勘案し、期末配当予想を1株あたり26円に増額修正した。同社は、来年10月に創業60周年を迎える。節目の年を迎えるにあたり、今後も持続的な成長の実現に向けて邁進する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ トピック

新市場区分「プライム市場」を選択

同社は2022年4月4日に移行が予定されている新市場区分について、東京証券所より「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果」を受領し、新市場区分「プライム市場」の上場維持基準に適合していることを確認している。これを受けて、2021年9月13日開催の取締役会において、新市場区分「プライム市場」を選択する旨について決議した。

■ 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