



平成31年3月29日

各 位

会 社 名 株式会社東邦システムサイエンス  
代表者名 代表取締役社長 小坂 友康  
(コード番号 4333 東証第一部)  
問合せ先 取締役管理本部長 田邊 直樹  
(TEL. 03-3868-6060)

### 中期事業計画の策定に関するお知らせ

当社は、2019年度(2020年3月期)を初年度とする4カ年の中期事業計画を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

#### 記

#### <中期事業計画(2019~2022年度)>

##### 1. 会社ビジョン

お客様が求める価値を共に創造し実現する企業

##### 2. 中期計画の重点戦略(4本の柱)

- ①トラディショナルITビジネス(SI事業の維持、拡大)
- ②デジタルITビジネス(デジタルビジネスへの挑戦)
- ③クリエイトITビジネス(サービス提供型ビジネスの構築)
- ④経営基盤の強化(人財確保・育成、働きがい向上、内部管理体制の強化)

##### 3. 中期計画の係数目標(2023年3月期)

売上高	200億円
営業利益額	20億円
営業利益率	10%以上
ROE	15%以上

※中期事業計画の詳細につきましては、添付の資料をご参照願います。

以 上

# 中期事業計画 (2019~2022年度)



株式会社 東邦システムサイエンス

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

証券コード：4333 東証一部

2019年 3月29日

# お客様が求める価値を共に創造し実現する企業

東邦システムサイエンスは、お客様に信頼され満足していただく、というお客様第一主義を設立当初から経営理念としています。

また、生命保険会社の関連会社として発足した経緯から、保険・証券・銀行・カードなどの金融系業務のお客様を主たる顧客基盤としてサービスを提供しており、お客様から高い評価と厚い信頼をいただいております。

これまで培ってきた金融系業務システム開発という強みに加え、情報技術の進展・変化の方向性を的確に捉え、組織的対応力の強化、人材の育成を図っていくことでお客様の経営革新を実現するソリューションを提供し、信頼や満足を得ることが、当社の中長期的な安定成長をもたらす、皆様の付託に応えることに繋がると考えております。

当社は、2021年に50周年を迎えます。半年紀という節目に向かって、今後の方向を打ち出し環境の変化に即応して、当社の強みをより強固なものとするため、新たに2019年度を初年度とする4カ年の中期事業計画を策定いたしました。

この中期事業計画の推進によって、高い品質のシステムおよびサービスを創造し提供できるベストパートナーとして、全力で取り組んでまいりますので、今後ともご指導・ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2019年3月29日

株式会社 東邦システムサイエンス

代表取締役社長 **小坂 友康**

# 1. 業績推移と振り返り (2015~2017年度)

(単位:百万)

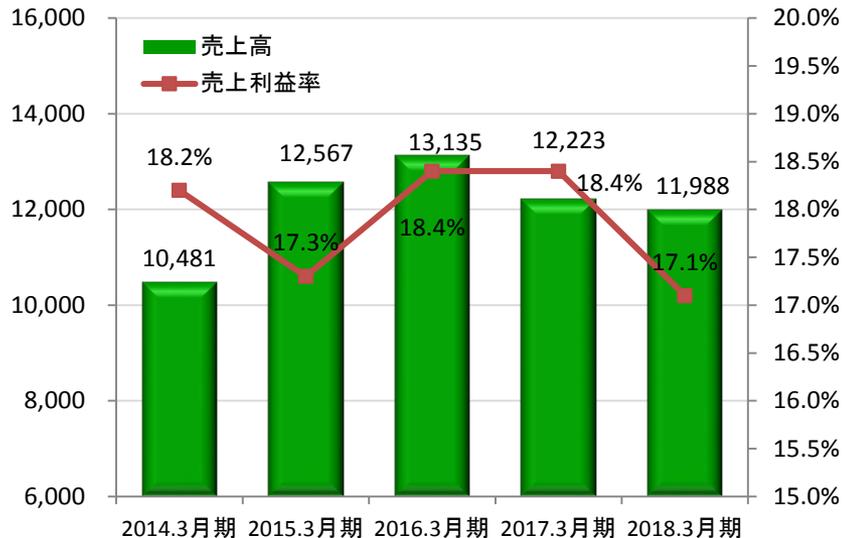
	2014.3月期	2015.3月期	前中期事業計画(2015~2017年度)		
			2016.3月期	2017.3月期	2018.3月期
売上高	10,481	12,567	13,135	12,223	11,988
売上利益	1,910	2,179	2,416	2,252	2,055
営業利益	876	1,155	1,322	1,175	896
売上利益率	18.2%	17.3%	18.4%	18.4%	17.1%
営業利益率	8.4%	9.2%	10.1%	9.6%	7.5%
ROE	12.1%	14.6%	16.3%	14.1%	9.8%

## ■振り返り

- 前中期事業計画では、「生産性改革」「ES向上」「ビジネス拡大」「人材育成の強化」「コンプライアンスの徹底」を重点施策として運営。
- 売上高では、大口顧客の売上減少、大型開発案件の収束、受注案件の小口化等により2期連続の減収。
- 利益面では、今後を見据えた新人育成の強化やAI等新技術への調査研究等、先行投資を行なったものの、仕入れコストの上昇、低利益/赤字プロジェクトの発生等により、計画通りの収益が図れず未達。

## 売上高の推移

(単位:百万円)



## 営業利益と営業利益率の推移

(単位:百万円)



## 2. ビジネス変革の必要性（IT業界の動向）

想定される  
IT事業の  
環境変化

- 新しい分野のIT化が進展し産業は堅調を維持
- 既存領域から新ビジネス領域へのIT投資シフト
- 人材は「質」「量」共に不足。シニア・女性の活躍、働き方改革必須

		3年後	10年後
ビジネス見込み	既存領域 (既存の受託開発)	需要は逡減の傾向	需要は大幅減の可能性
	デジタルビジネス 領域	需要は拡大の傾向	需要は大幅増の可能性
	サービス提供型 ビジネス領域	プロダクト販売やサービス需要が大幅増大	
IT技術への期待		「業務効率化」「省力化」の道具	事業・収益を創出する武器

下記の需要は今後も継続

- レガシーマイグレーション需要
- オープン系システムの集約、再構築需要

コアビジネスにおけるSIの強化と、新規ビジネスモデルの早期ビジネス化の推進

### 3. 重要課題と方向性

	課 題	方 向 性
<p><b>メインフレームへの 対応、オープン系 システムの集約・ 再構築への対応</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DX時代の到来により企業データの利活用やよりスピーディな対応が求められる中、現存するレガシーシステムの刷新が今後の企業の成長を左右する。</li> <li>1990年代以降にオープン化されたソフトウェア資産において、機能の改定や個別機能の集約、再構築の必要性に迫られている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M/F領域や既存オープン系領域を、今後5%成長と見込み、取り組む。</li> <li>レガシーマイグレーション、オープン系システム集約・再構築の需要に対応する。</li> <li>デジタルフロント系とのI/F（データ連携）構築の需要に対応する。</li> </ul>
<p><b>デジタルビジネス 領域への対応</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各企業は成長力、競争力強化のためにデータの利活用をベースとした新たなビジネスモデルの創出へと変革する必要がある。</li> <li>先端技術の活用により既存の業務サービスが劇的に変化すると共に新たなサービス、新商品の開発が加速する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>拡大するデータ活用ビジネスのニーズに対応する。</li> <li>先端技術の習得を図り、強みである金融以外の市場にもテクノロジー視点で業容拡大を図る。</li> </ul>
<p><b>サービス提供型 事業展開への対応</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存の受託開発は逡減傾向にあり、ソフトウェアを「作る」から「使う」へのサービスシフトが加速する。</li> <li>技術者不足は今後も継続し、マンパワーが不足する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人月ビジネス以外の新たなサービス事業を創出する。 （フロービジネスからストックビジネスへ）</li> </ul>
<p><b>経営基盤（資源） 強化への対応</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営の重要資源である「人」の確保・育成こそが、経営基盤の強化であり、そのリスクを「組織」としてどう対応するか。</li> <li>組織に潜むリスク認識として、内部管理体制を一層強化する必要がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人財の確保・育成を徹底強化する。</li> <li>社員の主体的行動を促す企業文化を構築する。</li> <li>コンプライアンスを徹底強化する。</li> </ul>

## 4. 基本方針

### 革新

#### 【Traditional IT Business (TIB)】 トラディショナルITビジネス

- 【方針】 当社の強みである金融系システムにおける構築・保守業務を中心としたシステム開発事業領域の拡大。新規顧客の開拓
- ・M/F対応
  - ・オープン系システム再構築
  - ・デジタルフロントとのI/F構築

### 挑戦

#### 【Digital IT Business (DIB)】 デジタルITビジネス

- 【方針】 デジタル技術のノウハウ取得と蓄積によるデジタルビジネス領域の拡大
- ・各企業が推進するデータ活用ビジネスのニーズへの対応
  - ・テクニカルベンダーとの業務提携、技術提携による受注拡大

### 創造

#### 【Create IT Business (CIB)】 クリエイトITビジネス

- 【方針】 サービス提供型ビジネスの構築
- ・研究開発費を投じたサービス提供型ビジネスの推進（自社開発）
  - ・業務提携、技術提携、M&Aによるサービス提供型ビジネスの推進

### 強化

#### 経営基盤の一層の強化

- 【方針】 人財確保・育成、働きがい向上、内部管理体制の強化

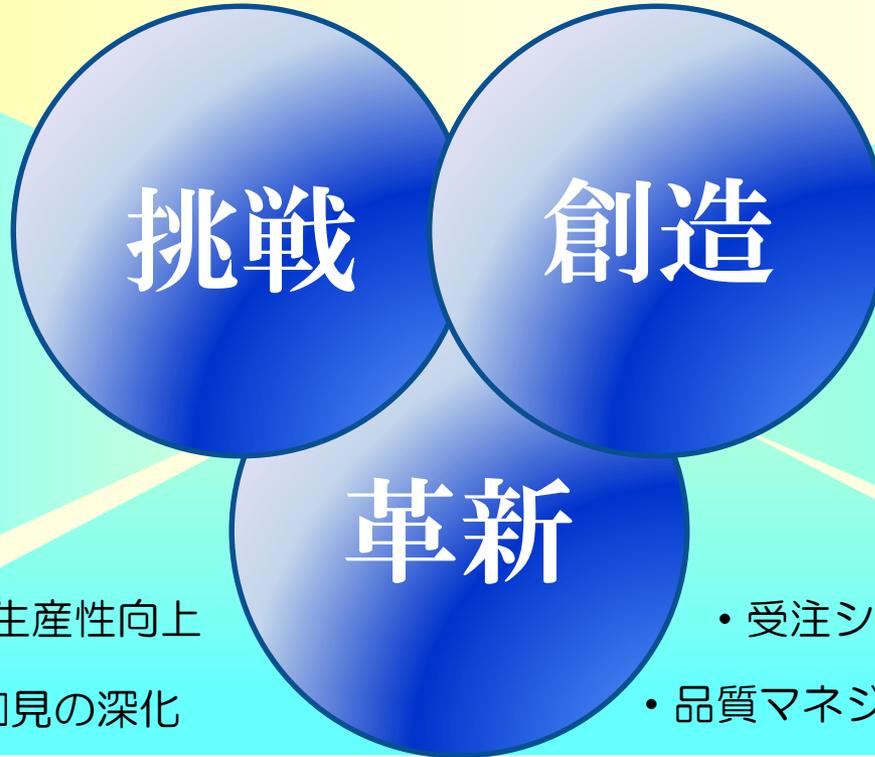
## 5. ビジョン（当社を目指す方向）

### Vision

お客様が求める価値を共に創造し実現する企業

【Vision実現に向けた方向性】

- デジタルビジネスの拡大
- テクニカルベンダーとの協業/提携
- 先端技術力の蓄積



- サービス事業基盤の確立
- 協業/提携による事業化の推進
- 研究開発費の投資

- 生産性向上
- 業務知見の深化

- 受注シェアの拡大
- 品質マネジメント力の向上

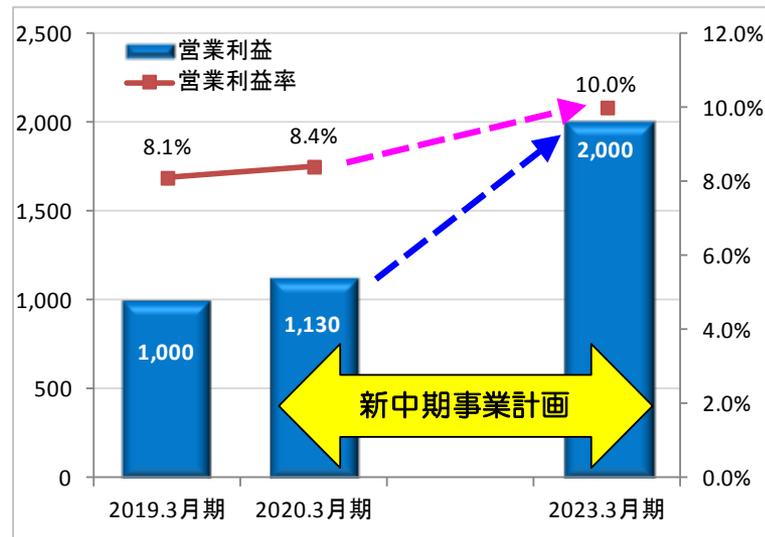
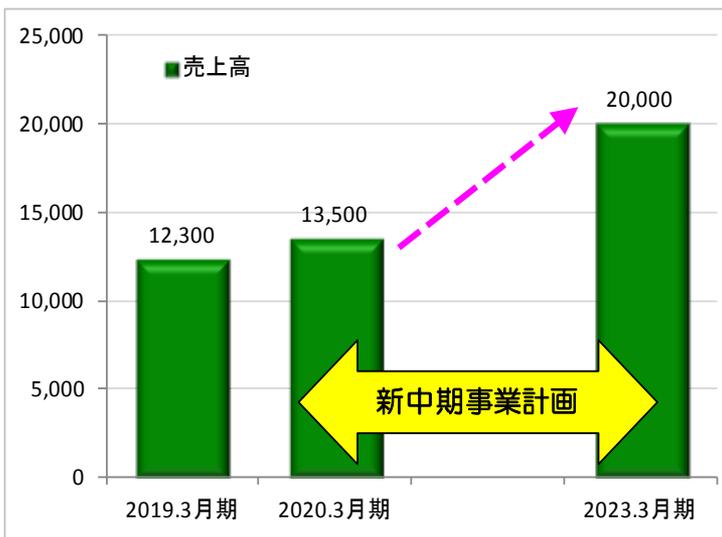
経営基盤の強化

# 6. 中期事業計画（目標）

## ①業績目標（計数目標）

	2020.3月期	2023.3月期
売上高	135億	200億
営業利益	11.3億	20.0億
営業利益率	8.4%	10%
ROE	10.6%	15.0%

## ②活動指標



単位：百万円

単位：百万円

業績目標  
&  
活動指標

# 7. 具体的戦略

## 1. トラディショナルITビジネス

既存領域の拡大・新規顧客の開拓  
【売上】 150億

### 戦略

#### 既存領域の拡大

- ・ 戦略領域（得意領域）を確立させ、新規顧客の獲得並びに既存エンハンス活動による隣接領域の拡大を図る。
- ・ レガシーマイグレーション案件及びオープン化された資産の集約、再構築案件を獲得し、受注量拡大を図る。

#### 新規顧客の獲得

- 事業戦略を共有するパートナーシップの構築（プライムパートナーを目指す）
- 品質・生産性向上（阻害要因の把握分析）
- 持帰り開発の推進
- マネジメント力の強化
- パートナー調達力の強化

## 2. デジタルITビジネス

デジタル技術の習得と蓄積による  
デジタルIT領域の拡大  
【売上】 38億

### 戦略

#### DX(デジタルトランスフォーメーション)への対応

- ・ 各企業が成長力や競争力強化のために推進する、データ利活用ビジネスのニーズに対応する。
- ・ 業務視点だけでなくテクノロジー視点での展開を図る。
- ・ お客様のテクニカルプライムパートナーになる。

- 既存顧客を中心にデジタル領域への進出、拡大を図るための営業力強化
- テクニカルベンダーとのアライアンス強化（デジタルIT領域での提携・M&A）
- AIを中心としたデジタル技術の習得
- データサイエンティストの育成

## 7. 具体的戦略

### 3 クリエイトITビジネス

サービス提供型ビジネスの推進  
【売上】 12億

#### 戦略

#### サービス提供型ビジネスの確立

- ・システムを「作る」から「使う」へのビジネス構造改革に対応した、サービス提供型ビジネスモデルを新たな事業の柱にする。

- マーケティング調査
- 事業計画の策定
- サービスプロダクトの調達、開発
- サービス提供型ビジネスの導入・評価
- パッケージ・開発ツールの資産化

### 4 経営基盤の強化

デジタル変革をリードするための  
人と組織への積極的投資

#### 戦略

#### 人財マネジメント

#### 働きがい向上

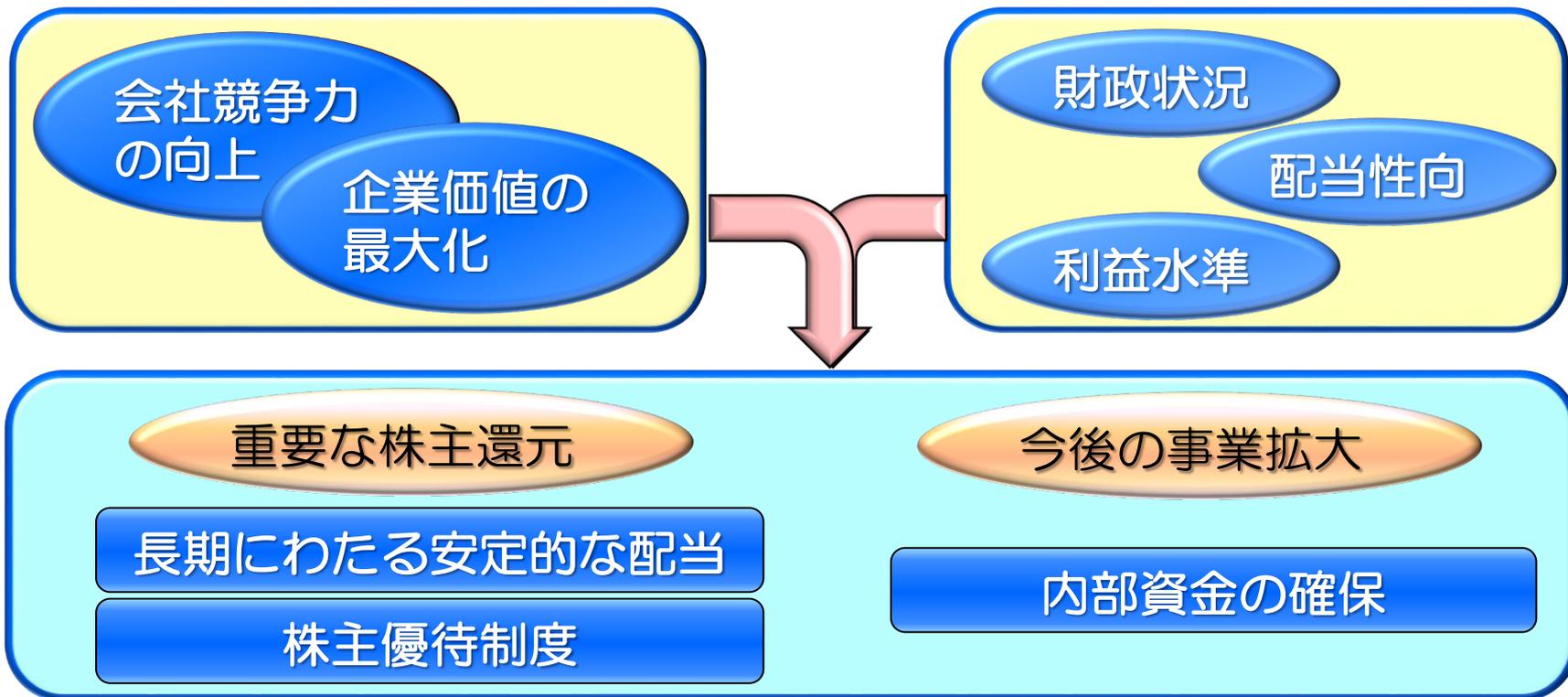
#### 内部管理体制の強化

- ・社員一人ひとりが自律的に能力向上とキャリア形成を実現し「個人の成長」が「組織の成長」に連動するよう、人財育成の充実を図る。
- ・働き方改革を単なる長時間労働是正に留めず、「生産性の向上と社員の働きがいの向上の両面の実現」を図る。
- ・ガバナンスおよびコンプライアンス体制の強化を図り、会社の持続的成長を支える組織基盤を整備・強化する。

- 戦略に合致した計画的なキャリア育成
- 中核人財の増強・育成・定着
- 新たな人事制度の構築
- 労働環境改善（フリーアドレスの導入）
- 帰属意識向上（働きがい向上、意識改革）
- コンプライアンス・ガバナンス体制の強化
- 内部管理体制の強化（法務・IRの強化）

## 8. 株主還元

株主の皆様に対する利益還元は経営の最重要課題と位置付け、企業としての競争力の向上と企業価値の最大化の追求によって、長期かつ安定的な配当を継続するとともに業績や内部資金の確保などを総合的に判断し、配当性向は30%程度とすることを基本方針としています。





## 株式会社 東邦システムサイエンス

証券コード：4333 東証一部

### \* 本資料についてのご注意

本資料掲載の将来予測に関する記述は、現時点での入手可能な情報による判断および仮定に基づいております。そのため、実際の結果は様々な外部要因や不確定要素の変動及び経済情勢の変化により、予想と異なる可能性があり、その確実性を保証するものではありません。  
なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複製または転送等を行わないようにお願いいたします。