

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 >>>](#)

2023年12月29日(金)

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. 2024年3月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024年3月期の見通し	01
3. 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3ヶ年で89%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. 2024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	16
1. 2024年3月期の業績見通し	16
2. 事業分野別の業績見通し	17
3. 2024年3月期の重点施策	19
■ 株主還元策	20
■ CSR（企業の社会的責任）への取り組み	21

■ 要約

2024 年 3 月期第 2 四半期はすべての事業分野が好調。 最新の要素技術を活用した「高付加価値 SI サービス」も順調に拡大

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 ソリューション分野が売上の 5 割弱を占める。また、既存のシステムインテグレーション（以下、SI）事業領域を軸に新たな事業領域の拡大を目指している。最新の要素技術を活用した「高付加価値 SI サービス」も推進。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 & サービス分野の高成長が続いている。

1. 2024 年 3 月期第 2 四半期の業績概要

2024 年 3 月期第 2 四半期業績は、売上高 18,856 百万円（前年同期比 12.3% 増）、営業利益 1,858 百万円（同 0.4% 増）、経常利益 1,930 百万円（同 0.4% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 1,310 百万円（同 0.7% 増）となった。期初の第 2 四半期予想に対しても、売上高は 6.4% 増、営業利益は 17.7% 増、経常利益は 17.0% 増、親会社株主に帰属する四半期純利益は 19.1% 増で着地した。DX を背景とした企業の戦略的な IT 投資需要が活発になるなかで、パートナーとのアライアンス拡大により需要増に応え、すべての事業分野が好調に推移した。また、高付加価値 SI サービスも順調に拡大した。利益面では、積極的人材投資や次世代型 SI 事業拡大に向けた技術投資に加え、社員のエンゲージメント向上や採用力強化、並びに事業拡大に対応したワークプレイス戦略として本社移転などの投資を進めた結果、販管費は前年同期比 19.7% 増加し営業利益は微増となった。

2. 2024 年 3 月期の見通し

2024 年 3 月期の連結業績は、売上高 37,300 百万円（前期比 5.8% 増）、営業利益 3,550 百万円（同 2.6% 増）、経常利益 3,750 百万円（同 1.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,510 百万円（同 0.8% 増）を見込む。第 2 四半期の実績は計画を上回ったが、現時点では期初の業績予想を据え置いた。ただし、今後も市場環境は順調に推移することが想定され、すべての事業分野で売上高の拡大を見込んでおり、引き続き最新の要素技術や人材確保・育成に関する投資を積極的に行う。2023 年 10 月に本社機能を新オフィスに移転したが、第 3 四半期以降も旧本社の開発拠点化など、第 2 四半期までと同程度の投資を予定している。これらの投資については、収益拡大で吸収し増益を計画している。事業環境が好調ななかで予想は保守的に映るが、同社では、人材など経営リソースに応じた売上の伸長を計画しており、トラブルプロジェクトの原因となるような外注に依存した無理な受注はしない方針だ。

要約

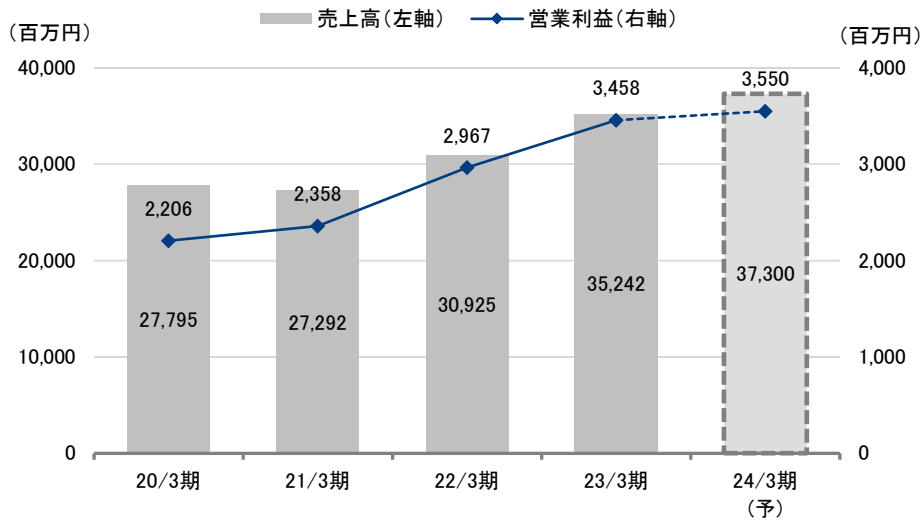
3. 中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」の進捗

2023年3月期からスタートした中期経営計画（FY2022～FY2024）「Shift to the Smart SI Plus」では、主要戦略としての「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」を掲げた。「高付加価値 SI サービスの追求」においては、事業の拡大と高収益化を推進するため、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位置付けている。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することで高付加価値サービスを提供し、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 事業を順調に拡大させている。その結果、直近5ヶ年で売上高は5倍以上に伸長し、売上に即した事業の拡大やコスト削減の取り組みにより、収益性も向上した。アジャイル開発事業の売上高が順調に拡大するのに呼応して、セキュリティ関連事業についても既存顧客へクロスセルによるビジネス展開を図り、トータルセキュリティソリューションサービスの売上を着実に伸ばしている。

Key Points

- ・2024年3月期第2四半期は次世代型 SI 事業が順調に拡大するとともに、すべての事業分野が好調
- ・クラウド系ソリューションにおいて収益性の高いプライム案件が拡大
- ・最新の要素技術獲得や人材確保・育成に関する投資を積極的に実行
- ・社員エンゲージメント向上と事業拡大に対応して本社を移転し、旧本社の開発拠点化を進める

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

新たな潮流に対応した次世代型 SI 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 5 割弱を占めており、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 3 割弱を占める。残りを IT コンサルティング & サービス分野とプラットフォームソリューション分野が占めている。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 SI 事業を推進するなか、顧客の DX 推進に対する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（現（株）closip）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。同社が提供する SAFe® の導入支援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 技術を活用したクラウド型セキュアアクセスサービス「Tegata」などの自社製品のほか、ServiceNow 社の「ServiceNow」、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、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年にソフトウェア開発を、1977年に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（以下、東証）第2部に、2002年には東証第1部に上場するなど、徐々に組織・事業を拡大してきた。また、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、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。他にも、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。これは、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できる企業のみが取得可能な上位のパートナーステータスである。2021年2月には、経済産業省の「DX認定制度」において、情報サービス産業界で初めて認定を取得した。そして2022年4月、東証の市場区分再編に伴いプライム市場に移行し、同年10月に創業60周年を迎えた。

※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

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.

会社概要

年月	沿革
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	天津梯递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(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	東証プライム市場に移行
2022年10月	グループバーパスを制定
2022年10月	創業60周年を迎える

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

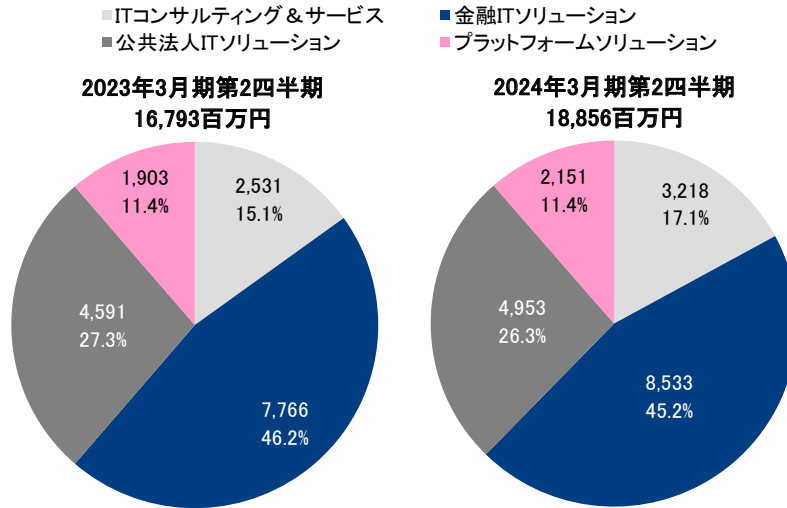
事業概要

金融ITソリューション分野を主軸に4つの事業を展開

同社グループでは、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。2024年3月期第2四半期の売上構成比は主力事業である金融ITソリューション分野が45.2%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&サービス分野が前年同期15.1%から17.1%と売上規模を拡大している。

事業概要

事業分野別売上高



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

IT コンサルティング & サービス分野では、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いる。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・維持に関わる豊富な業務ノウハウと、最新技術と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、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。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いる。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。

事業概要

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・製造業向けでは、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している。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、幅広く SI サービスを展開している。その他、情報サービス業に対しては、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豊富な実績がある。

■ 強み

価値創造型システムインテグレーター企業へ変貌

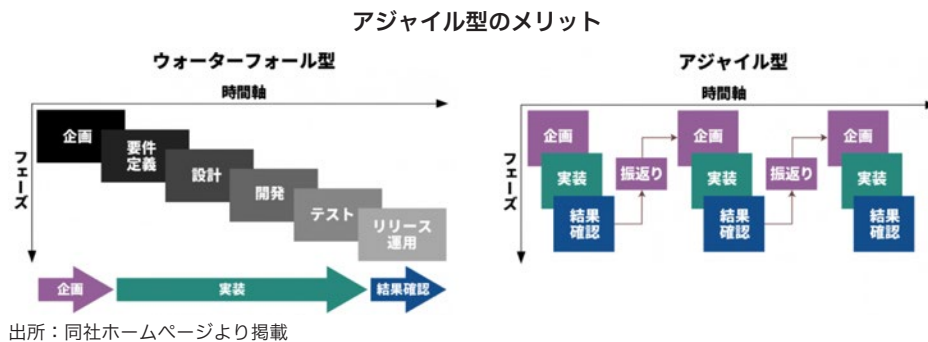
1. 金融業界に強固な顧客基盤

同社は、金融・法人の部門で顧客との付き合いが長い。同社は、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ようになり、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・信頼が蓄積する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ており、IT ニーズに確実に応えるビジネスモデルから先へ進み、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と変貌している。

強み

2. アジャイル開発事業は3ヶ年で89%拡大

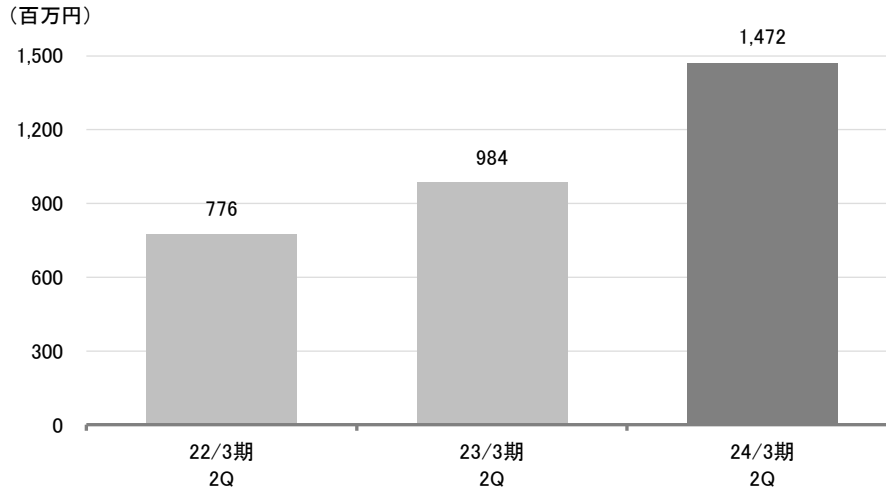
同社は情報サービス産業の黎明期よりシステム開発事業を行っており、現在では業務アプリケーションからITインフラ、ネットワーク基盤構築、クラウドサービス等も手掛け、着実に成長している。また社内認定制度で認められたトップスキル技術者や、高度情報処理技術者など、技術力の高い社員を擁している。昨今では顧客のビジネス環境変化に合わせ柔軟かつ迅速なシステム開発を行うため、アジャイル開発技術者の育成に注力。技術動向を捉えて最新の技術を常に追い求め、ビジネスに活用することが同社の強みである。アジャイルの取り組みでは、顧客のビジネススピードを加速させるためのサービスを提供する。「アジャイル」というとソフトウェア開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、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ため、変更時の投資の無駄が大きく、後戻りしにくい（捨てにくい）ことがネックとなる。さらに、DXの流れが加速するなか、IT技術は日々進歩しており、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→振返り→企画→実装→結果確認→振返り→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、変更時の投資の無駄が少なく、後戻りしやすい（捨てることが可能）。そのため、アジャイル型サービスの需要は高まっていると見られる。顧客のDX需要拡大に伴い、同社のアジャイル開発事業の2024年3月期第2四半期売上高は前年同期比49.6%増と大幅に伸長し、直近3ヶ年で89.7%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

IT プロジェクトの重要性やリスクが高まりつつある現代において、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防いでいる。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」と定義しており、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

2024年3月期第2四半期は増収増益で期初計画を上回る進捗

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がビジネス環境の激しい変化に対応できなくなってきており、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が活発化している。

2. 2024年3月期第2四半期の業績

2024年3月期第2四半期業績は、売上高18,856百万円（前年同期比12.3%増）、営業利益1,858百万円（同0.4%増）、経常利益1,930百万円（同0.4%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,310百万円（同0.7%増）となった。期初の第2四半期予想に対しても、売上高は6.4%増、営業利益は17.7%増、経常利益は17.0%増、親会社株主に帰属する四半期純利益は19.1%増で着地した。DXを背景とした企業の戦略的なIT投資需要が活発になるなかで、パートナーとのアライアンス拡大により需要増に応え、すべての事業分野が好調に推移した。また、高付加価値SIサービスも順調に拡大した。利益面では、増収に伴い売上総利益が前年同期比10.0%増となったが、将来の事業拡大に向けた人材及び技術への投資、並びに「Smart Work 構想」への投資が、前年同期より約213百万円増額した。そのため販管費が同19.7%増加し、営業利益は微増となっている。人材投資では、新卒採用者数を前期の120名から160名に拡大し、早期戦力化へ向けた積極的な教育投資を、技術投資においては、引き続き次世代型SI事業拡大に向けた要素技術への投資を、それぞれ進めた。「Smart Work 構想」への投資においては、社員のエンゲージメント向上や採用力強化、並びに事業拡大に対応したワークプレイス戦略として、九段下への本社移転とともに、旧本社（新宿文化クイントビル）を「TechnoGrowth Center Shinjuku」として開発拠点化にするための投資を進めた。

2024年3月期第2四半期の業績

(単位：百万円)

	23/3期2Q		24/3期2Q	
	実績	実績	売上高利益率	前年同期比
売上高	16,793	18,856	-	12.3%
売上総利益	3,674	4,041	21.4%	10.0%
営業利益	1,851	1,858	9.9%	0.4%
経常利益	1,922	1,930	10.2%	0.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,301	1,310	7.0%	0.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

重点戦略分野としてアジャイル、セキュリティなどの最新の要素技術への投資を積極的に進め、高付加価値な次世代型 SI 事業を拡大した。また、同事業を軸として、その周辺業務であるシステムのマネージドサービスやアウトソーシングサービスといった「SI 事業コモディティ領域」のほか、SAFe® を用いた教育サービスなど「コンサルティング事業」、他社ライセンス製品やそのサービスを提供する「サービス販売事業」などを効率良く取り込み、事業領域と売上規模を拡大した。

事業分野別では、IT コンサルティング & サービス分野が前年同期比 27.1% 増と高い伸びとなり、事業分野別の構成比も前年同期の 15.1% から 17.1% に拡大した。そのほか、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も堅調な伸びとなり、基本的に各分野とも好調だったと言える。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。人材投資を積極的に進めても、即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。この強化により、得意・不得意分野を補完し合う横のつながりを強め、下請けといった位置付けからパートナーとしての立場で、新たなクライアントのニーズを取り込むことに成功した。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	23/3 期 2Q		24/3 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	2,531	15.1%	3,218	17.1%	27.1%
金融 IT ソリューション	7,766	46.2%	8,533	45.2%	9.9%
公共法人 IT ソリューション	4,591	27.3%	4,953	26.3%	7.9%
プラットフォームソリューション	1,902	11.4%	2,151	11.4%	13.0%
合計	16,793	100.0%	18,856	100.0%	12.3%

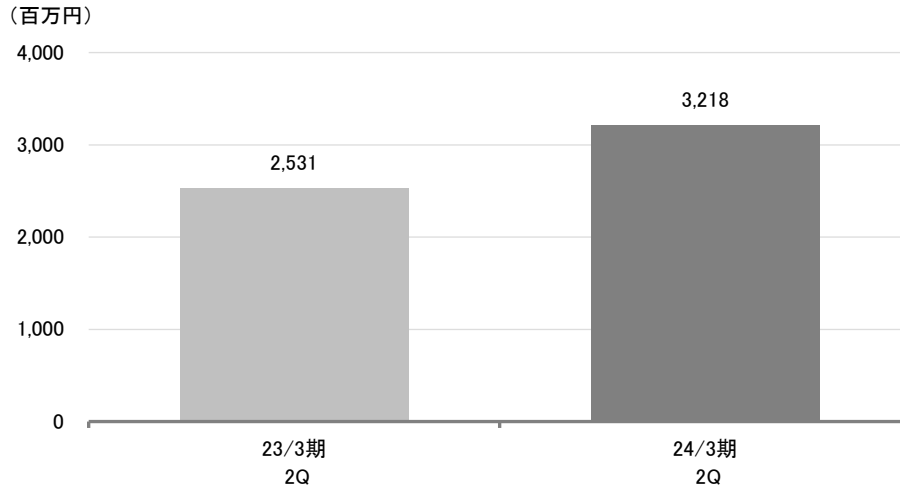
出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) IT コンサルティング & サービス分野

2024 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。SaaS、iPaaS などのクラウド系ソリューションにおいて収益性の高いプライム案件が拡大し、売上高は前年同期比 27.1% 増の 3,218 百万円となった。

業績動向

ITコンサルティング&サービス分野の売上高

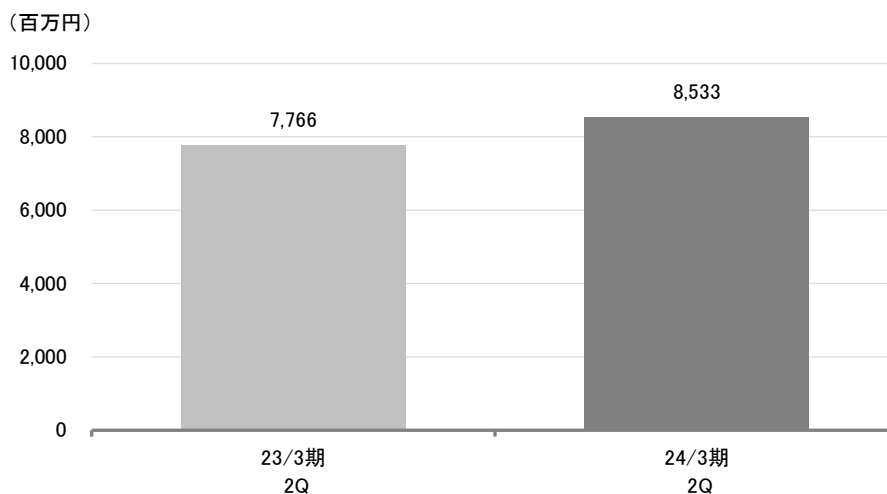


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 金融 IT ソリューション分野

2024 年 3 月期第 2 四半期においては、地銀系やクレジット関連向けの大規模案件がけん引して、売上高は前年同期比 9.9% 増の 8,533 百万円だった。クレジット、銀行関連のクラウド化やモダナイゼーション需要が活発になっている。さらに、キャッシュレス決済などの浸透を受けて他業態からの金融ビジネス参入が増えており、競争力強化に向けたモダナイゼーションが加速しているため、今後も需要が拡大する分野と、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



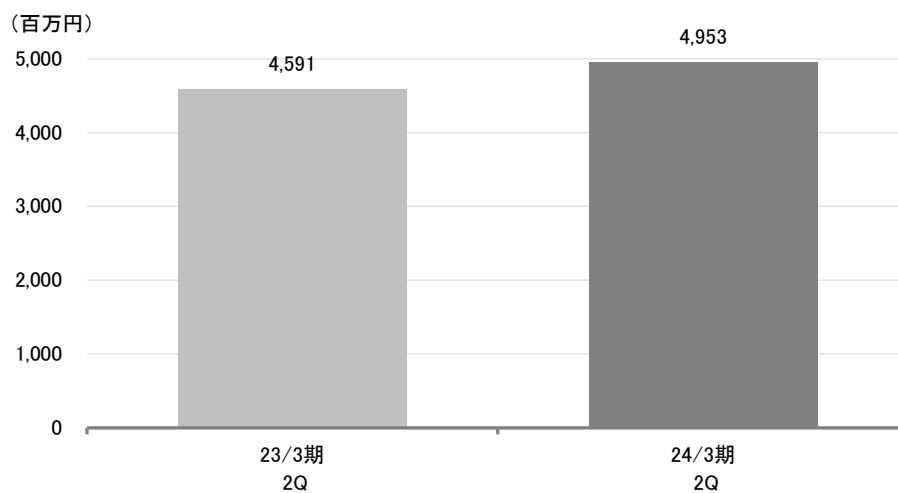
出所：決算短信よりフィスコ作成

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 ソリューションを提供しており、2024 年 3 月期第 2 四半期においては官公庁や運輸業向けの開発案件等がけん引した。また、既存顧客へのクロスセルにより、トータルセキュリティソリューションサービスの売上も拡大している。売上高は前年同期比 7.9% 増の 4,953 百万円だった。

公共法人 IT ソリューション分野の売上高

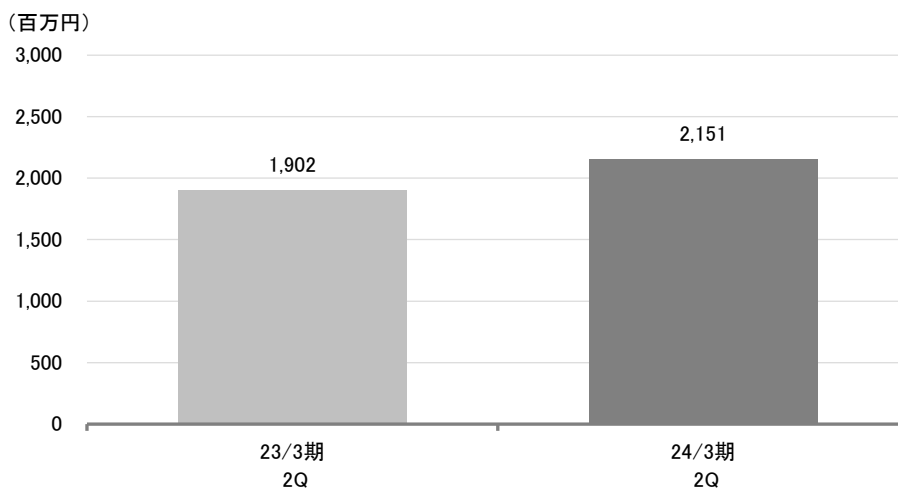


出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) プラットフォームソリューション分野

2024 年 3 月期第 2 四半期は、銀行業向け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 13.0% 増の 2,151 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



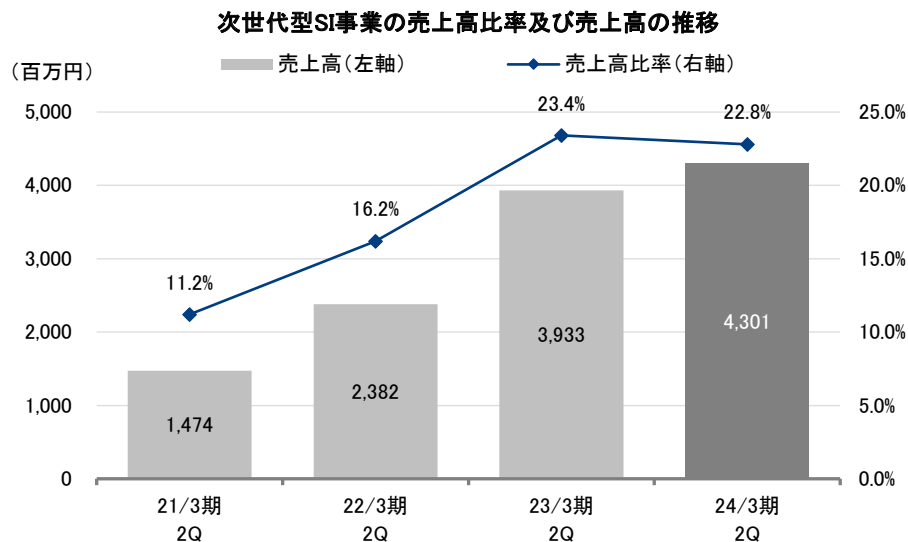
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

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SI事業へと進化することをビジョンに掲げ、2022年3月期から中期経営計画「Shift to the Smart SI」を推進してきた。2023年3月期からは中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」(FY2022～FY2024)をスタートし、現在、その中期経営計画に基づいた経営を推進中だ。

主要戦略である「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、事業の拡大、高収益化を推進するうえで鍵となる、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することで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次世代型SI事業が順調に拡大しており、これに加えてコスト削減の取り組みが寄与して収益性も向上した。一方で、2024年3月期第2四半期における次世代型SI事業の売上高構成比は22.8%と、全体の売上高増加に伴い構成比は前年同期から0.6ポイント低下している。同社の計画では、次世代型SI事業の売上高を全体の2割程度にキープしながら、同事業を軸にして売上を効率よく確保できる周辺事業を受注し、事業領域を拡大することを目指している。アジャイル開発事業においては、2024年3月期第2四半期の売上高が前年同期比49.6%増と大幅に増加し、セキュリティ関連事業においても、既存顧客ヘクロスセルによるビジネス展開を図り、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の売上を着実に伸ばしている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

「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する等の活動を実施した。また、プロジェクトのトラブルを撲滅するために開発を進めてきた社内の新システム「PROJECT IQ (プロジェクトアイキュー)」を 2023 年 10 月にリリースした。担当者の経験などに依存していた人的観点でのプロジェクトレビューや受注判定を、技術的観点で定量的にパフォーマンスを可視化するプロジェクトパフォーマンス評価機能、要員スキルアセスメント登録・検索機能を実装しており、標準化された品質の担保や全社横断的な情報検索が可能となる。同システムは逐次アップデートする予定であり、今後はマネジメントや業務の観点、メンバーの稼働状況、コスト、品質、スケジュールなどの評価要素を取り込む方針だ。

「事業領域の拡大」は、投資フェーズと位置付けられている。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もサービス企画部、R&D 推進部、コンサルティング部を立ち上げた。これらにより、「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やアウトソーシングサービスによるビジネスボリュームの拡大を図る。「コンサルティング事業」においては、ナレッジの蓄積やメソッド化による新規事業開拓や、既存の DX/IT コンサルや SAFe コンサルのさらなる拡大を目指す。このほか、技術教育サービスにも注力しており、2023 年 5 月には同社が提供する SAFe® 認定トレーニングの国内累計受講者が 1,000 名を突破し、国内開催実績数、受講者数ともに国内最多となった。「サービス販売事業」では、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に加え、マーケティング機能を強化してユーザーニーズやシーズ (生産者視点での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。

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。新規事業や高付加価値サービスのさらなる拡大を狙い、要素技術への投資を継続して拡大しており、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、2023 年 3 月期より新たにフロントエンドフレームワークやオートメーション・マネージドサービスへの投資も行っている。人材への投資については、前期比 40 名増となる 160 名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、今後は人的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が活発化すると見られるなか、IT 投資の増加を見据えた将来への成長投資として、弊社では前向きに評価したい。

■ 今後の見通し

DX 促進に向けた企業の IT 投資は引き続き好調に推移

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高 37,300 百万円（前期比 5.8% 増）、営業利益 3,550 百万円（同 2.6% 増）、経常利益 3,750 百万円（同 1.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,510 百万円（同 0.8% 増）を見込む。第 2 四半期の実績は計画を上回ったが、現時点では期初の業績予想を据え置いた。ただし、今後も市場環境は順調に推移することが想定され、すべての事業分野で売上高の拡大を見込んでいる。なお、事業分野別業績見通しについては、金融 IT ソリューション分野は、需要拡大に対応して期初計画から 200 百万円増の 16,700 百万円に上方修正し、公共法人 IT ソリューション分野では、期初計画から 200 百万円減の 9,900 百万円に下方修正して、経営リソース活用の全体最適化を図っている。投資に関しては、引き続き最新の要素技術や人材確保・育成に向けて積極的に行う方針であり、第 3 四半期以降、旧本社を新たな開発拠点「TechnoGrowth Center Shinjuku」として整備するなど、第 2 四半期までと同程度の投資を予定している。これらの投資については、収益拡大で吸収し増益を計画している。事業環境が好調ななかで予想は保守的に映るが、同社では、人材など経営リソースに応じた売上の伸長を計画しており、トラブルプロジェクトの原因となるような外注に依存した無理な受注はしない方針だ。

2024年3月期業績予想

（単位：百万円）

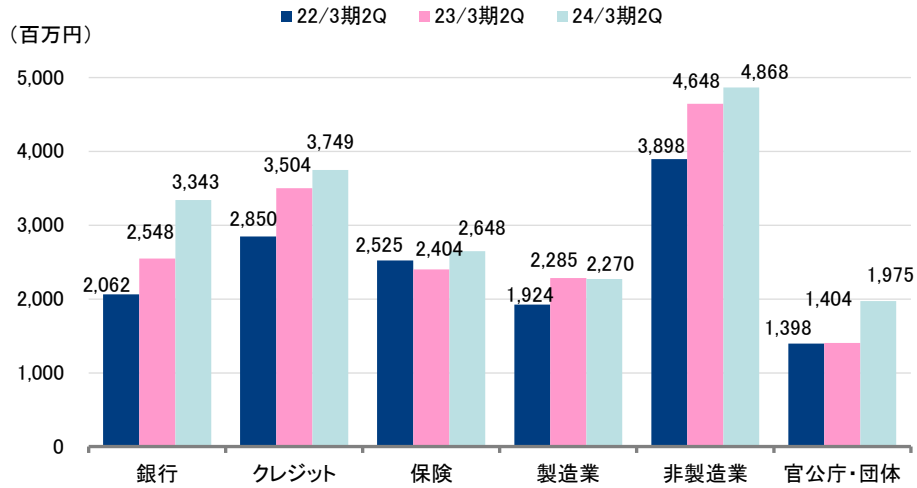
	23/3 期 実績	24/3 期	
		予想	前期比
売上高	35,242	37,300	5.8%
営業利益	3,458	3,550	2.6%
経常利益	3,714	3,750	1.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,490	2,510	0.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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見られる。2024年3月期第 2 四半期の顧客別売上高推移を見ても、銀行や官公庁・団体が前年同期比で大きく伸びているほか、クレジット、保険、非製造業においても前年同期を上回り、成長が継続している。通信業者や流通業者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企業や組織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、引き続き金融 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。

今後の見通し

顧客業種別売上高



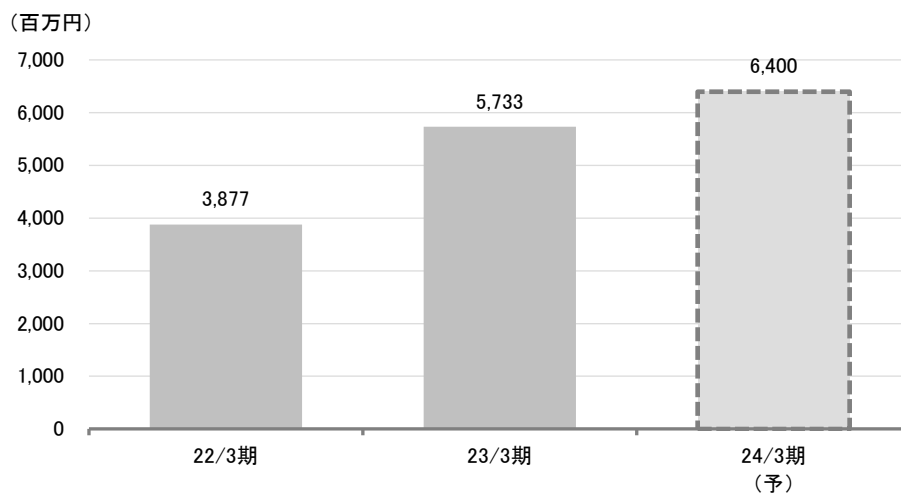
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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

SaaS、iPaaSなどのクラウド系ソリューション案件の需要は継続し、拡大基調を維持できる見込みで、売上高は前期比11.6%増の6,400百万円を計画している。

ITコンサルティング & サービス分野の売上高



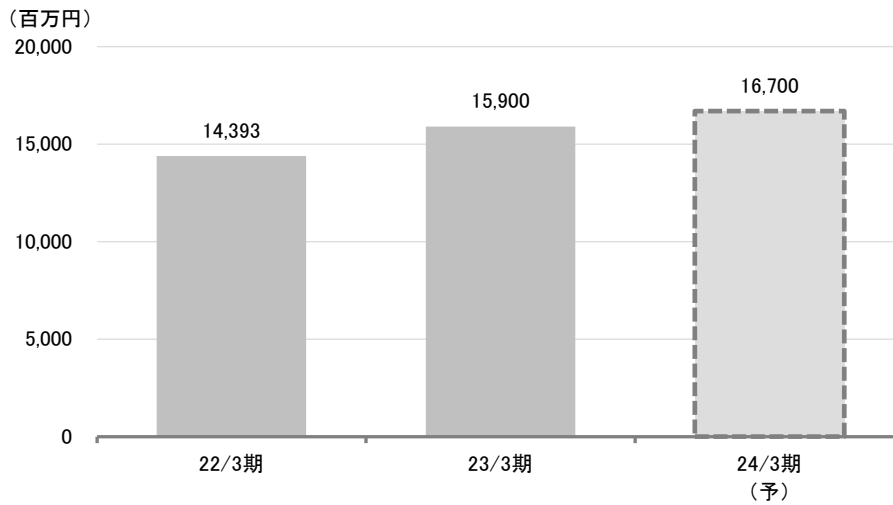
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

(2) 金融 IT ソリューション分野

既存領域は堅調に推移し、さらにクレジットや銀行関連の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）関連案件需要も旺盛であるため、売上高は前期比 5.0% 増の 16,700 百万円を計画している。

金融ITソリューション分野の売上高

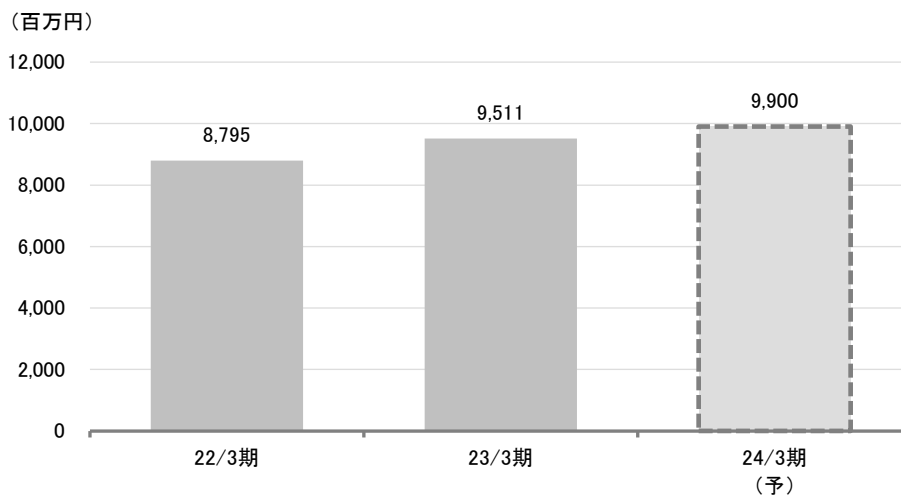


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 公共法人 IT ソリューション分野

官公庁や運輸業での 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 4.1% 増の 9,900 百万円を計画している。

公共法人ITソリューション分野の売上高



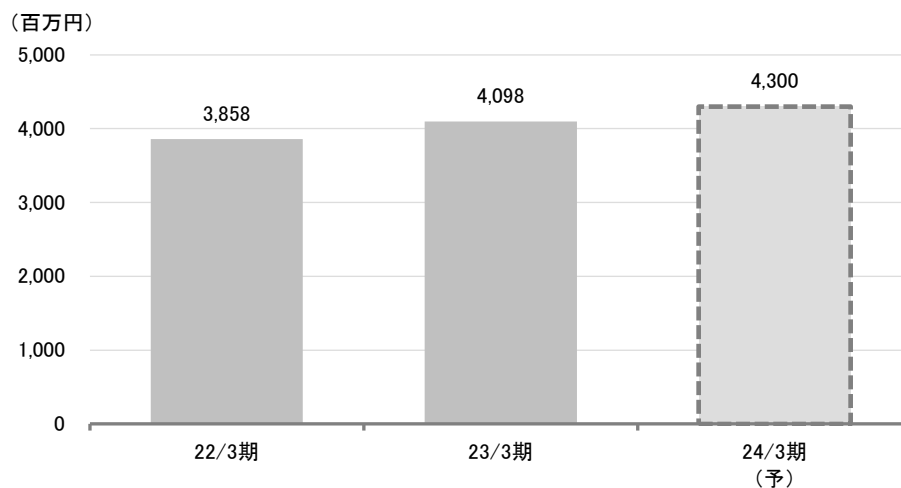
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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 4.9% 増の 4,300 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. 2024 年 3 月期の重点施策

(1) 技術獲得のための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する。アジャイル開発事業やセキュリティ関連事業などの重点戦略分野への投資のほか、事業拡大、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など成長投資を積極的に行う計画である。

(2) 人材への投資

SI 人材は市場での獲得競争が激しい状況にあるが、同社では新卒で 160 名（前期比 40 名増）を採用し、その育成・教育施策を拡充する方針だ。同社は人材確保における独自の強みを持っており、キャリア人材もグループ全体で 60 名程度の中途採用を行う予定である。人材不足のなかにおいても同業他社と比較して、現状では堅実に人材を確保できているようだ。離職率についても同業他社平均より相当低い水準になっているようだが、競合他社が人材確保を進めるなか、今後はさらに獲得が困難な状況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、アライアンス強化や相互補完できる企業などの M&A も視野に入れ、人的リソース獲得戦略を進めている。

今後の見通し

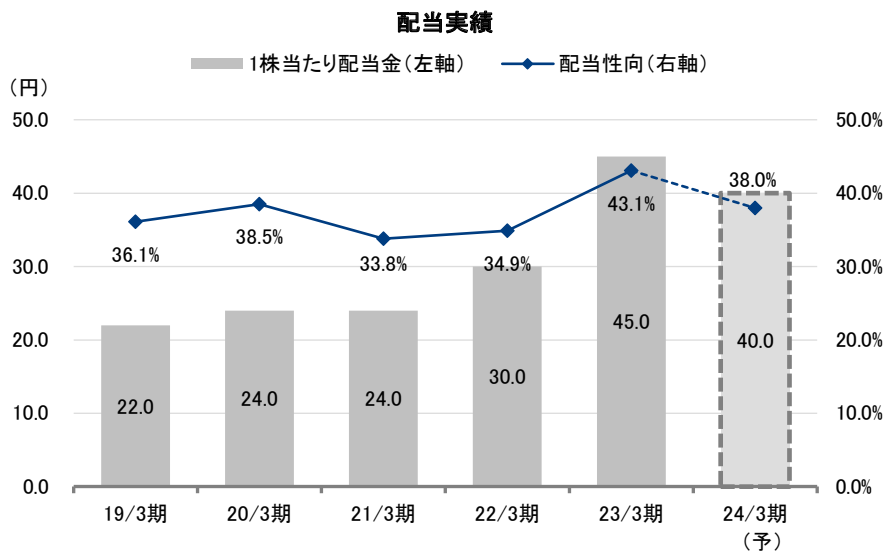
(3) ワークプレイス戦略の推進

同社は、社員のエンゲージメントを向上させ、多様な人材がより意欲的に仕事に取り組める環境作りを進めるため、ワークプレイス戦略として「Smart Work 構想」を掲げている。2023年10月に本社機能を九段会館テラスに移転したことに伴い、移転前まで本社が所在していた新宿文化クイントビルを新たな開発拠点「TechnoGrowth Center Shinjuku」として整備しており、同拠点への投資を加速している。

■ 株主還元策

2024年3月期は普通配当10.0円増配の40.0円の配当を予定

同社は利益配分に関する基本方針として、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掲げている。この方針のもと、配当性向30%台を目標とし、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株当たり30.0円(期末配当)に、創業60周年の記念配当15.0円(中間配当)を加え、合わせて45.0円の配当を実施した。2024年3月期は業績が順調に推移していることから、配当性向38%を想定し、普通配当を10.0円増配。1株当たり40.0円配当を実施する予定である。

■ 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、現在では東北の海産物等を購入することにより支援を継続している。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。また、2023年3月に、紛争や自然災害、貧困などにより命の危機に瀕する人びとに医療を届ける、民間で非営利の医療・人道援助団体「国境なき医師団」へ寄付をしている。

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。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」を開園した。これまで生産した農作物は、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、収穫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日には、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」に認定された。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に準拠して、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。同社は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、やりがいのある会社」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、顧客へ最適なサービスを提供し、社会とともに発展することを目指す。

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