

|| 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 >>>](#)

2025 年 1 月 7 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. 2025年3月期第2四半期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	02
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	06
1. ITコンサルティング & サービス分野	07
2. 金融ITソリューション分野	07
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	08
1. 金融業界に強固な顧客基盤	08
2. 次世代型SI事業を牽引するアジャイル開発は順調に拡大	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. 2025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
5. 財務状況	16
■ 今後の見通し	18
1. 2025年3月期の業績見通し	18
2. 事業分野別の業績見通し	19
3. 2025年3月期の重点施策	22
■ 株主還元策	22
■ CSR（企業の社会的責任）への取り組み	23

■ 要約

2025 年 3 月期第 2 四半期は全事業分野が好調に推移。 通期予想遂行により、中計目標達成へ

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、保険向けの金融 IT ソリューション分野が売上高の 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」を推進しており、この取り組みによって次世代型 SI 事業は順調に拡大、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. 2025 年 3 月期第 2 四半期の業績概要

2025 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高 21,349 百万円（前年同期比 13.2% 増）、営業利益 2,401 百万円（同 29.2% 増）、経常利益 2,442 百万円（同 26.5% 増）、親会社株主に帰属する中間純利益 1,652 百万円（同 26.1% 増）と前年同期比で大きく増収増益となった。2024 年 11 月に、好調な業績を受けて通期業績予想を上方修正しており、修正後の業績予想に対する進捗率は、売上高 48.5%、営業利益 50.6%、経常利益 50.4%、親会社株主に帰属する当期純利益 50.7% となる。公共・民間を問わず DX 化のための IT 投資が旺盛ななか、各事業分野においてこれまでに培った実績を背景に継続的に案件を受注し、順調に業績を拡大した。分野別の売上高は、IT コンサルティング & サービス分野は前年同期比 8.7% 増、金融 IT ソリューション分野は同 11.6% 増、公共法人 IT ソリューション分野は同 16.6% 増、プラットフォームソリューション分野は同 18.6% 増の伸びを見せた。中期経営計画で主要戦略の 1 つに掲げる「高付加価値 SI サービスの追求」についても、アジャイル開発やクラウド分野、マイグレーション案件などが牽引し、次世代型 SI 事業の売上高は同 14.8% 増の 4,939 百万円と大きく成長した。利益面では、受注増に伴う開発プロジェクトの増加に対して厳格なプロジェクトマネジメントを徹底し、各案件の採算性を確保した。

要約

2. 2025年3月期の業績見通し

2024年11月に2025年3月期通期業績予想を上方修正し、売上高44,000百万円(前期比10.8%増)、営業利益4,750百万円(同24.7%増)、経常利益4,850百万円(同14.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益3,260百万円(同5.5%増)を見込む。上期の受注高や売上高の計画を上回る伸長や、利益面においてプロジェクトマネジメントの徹底などにより着実に各案件の採算を確保できたことから、需要動向も踏まえ、下期も好調の継続は可能だと判断し、業績予想を上方修正した。2025年3月期第2四半期末時点で、受注高は21,984百万円(前年同期比13.6%増)、受注残高は10,766百万円(同25.4%増)となり、業種別売上高では、銀行向けが同22.5%増、製造業向けが同21.9%増、官公庁・団体向けが同36.4%増と、特に好調に推移している。下期においても引き合いは順調で、同社は手応えを感じていることから、通期業績予想達成の確度はかなり高いと弊社では見ている。好調な業績を背景に追加投資を進める。期初に実施した新卒採用者の教育投資や、次世代型SI事業拡大に向けた新要素技術獲得(ライセンス取得や開発環境整備など)などの事業投資に加え、マーケティング、ブランディング強化に向けた投資を行う。事業から得た成果を成長投資と株主還元へバランス良く配分する方針で、長期的な視点でも成長期待は大きい。

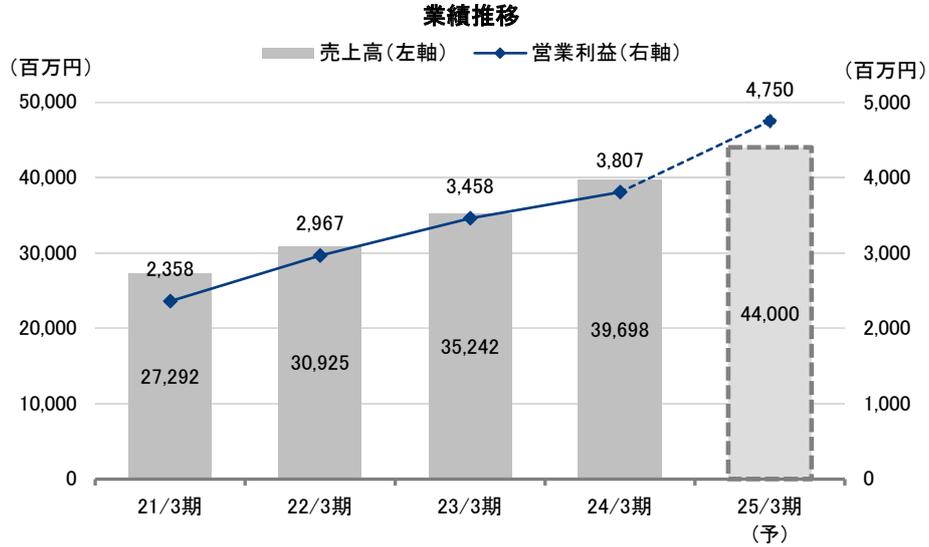
3. 中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」の進捗

2023年3月期からスタートした中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」(FY2022～FY2024)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、セキュリティなどの最新の要素技術などを活用することで、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、同事業の2025年3月期第2四半期の売上高は全売上高の23.1%となり、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、クラウドや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が着実に伸ばしている。なお最終年度となる2025年3月期の通期業績予想の達成により、中期経営計画の目標値である売上高43,000百万円、営業利益4,300百万円を達成する見込みである。

Key Points

- ・2025年3月期第2四半期は全事業分野で好調、次世代型SI事業の案件も順調に拡大
- ・最新の技術獲得や人材確保・育成に関する投資を積極的に実行
- ・2025年3月期業績予想遂行により中期経営計画目標の達成へ

要約



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、保険向けの金融 IT ソリューション分野が売上高の 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。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」を追求することで、次世代型 SI 事業は順調に拡大し、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。

会社概要

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 (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)) を子会社化し、事業領域を拡大した。2021 年 5 月にはリックソフト <4429> 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- テガタ -」などの自社製品のほか、ServiceNow <NOW> の「ServiceNow®」、エヌ・ティ・ティ・アドバンステクノロジー (株) の「WinActor®」など、他社の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 が認定する国際資格) 取得を社員に推奨しており、プロジェクトマネジメントにおける信頼性が強みだ。

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、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。ほかにも、2020 年 2 月には米国 Scaled Agile, Inc. のパートナー制度において、日本国内で 2 社目となる Gold Partner の認定を受けた。これは、米国 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。2023 年 10 月には NTT データグループ <9613> の「コアビジネスパートナー」6 社中の 1 社に認定され、強力なパートナーシップも 1 つの武器としてビジネスを推進している。

* 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のこと。

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を開設
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を開設
2012年 1月	天津梯逸息軟件技術有限公司を設立
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

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

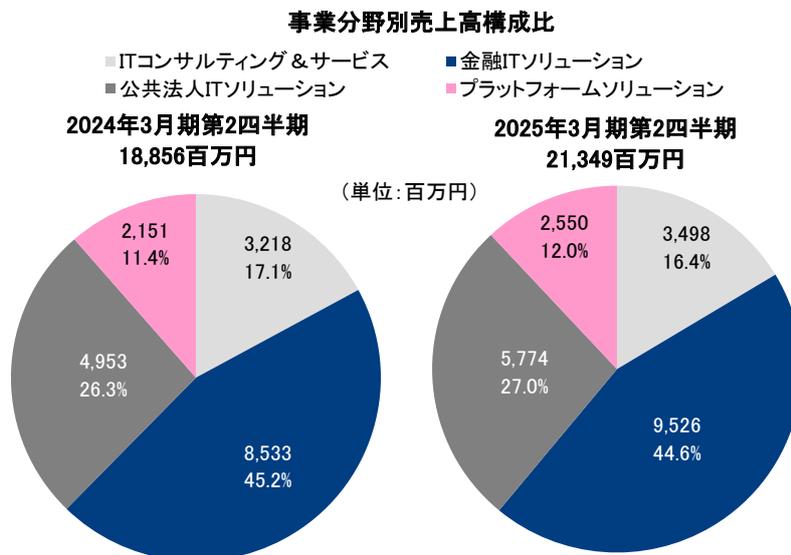
年月	沿革
2021年 2月	経済産業省「DX 認定制度」にて情報サービス産業界で初めて認定を取得
2021年 5月	リックソフト<4429>とエンタープライズアジャイル分野で業務提携契約に向け基本合意
2021年 8月	(株)インターネット総合研究所とサイバーセキュリティ分野でアライアンス契約を締結
2022年 4月	東証プライム市場に移行
2022年10月	グループパーパスを制定
2022年10月	創業 60 周年を迎える
2023年10月	NTT データグループ<9613>の「コアビジネスパートナー」に認定

出所：有価証券報告書、同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。2025 年 3 月期第 2 四半期の売上高構成比は主力事業である金融 IT ソリューション分野が 44.6% を占めているものの、運輸のほか旅行業向け開発需要の高まりにより、公共法人 IT ソリューション分野が 2024 年 3 月期第 2 四半期の 26.3% から、2025 年 3 月期第 2 四半期には 27.0% と売上規模を拡大している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

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教育サービス提供、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、多様性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答えている。

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など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でき、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

アジャイル技術を活用し高付加価値サービスの提供と ユーザコスト低減を両立

1. 金融業界に強固な顧客基盤

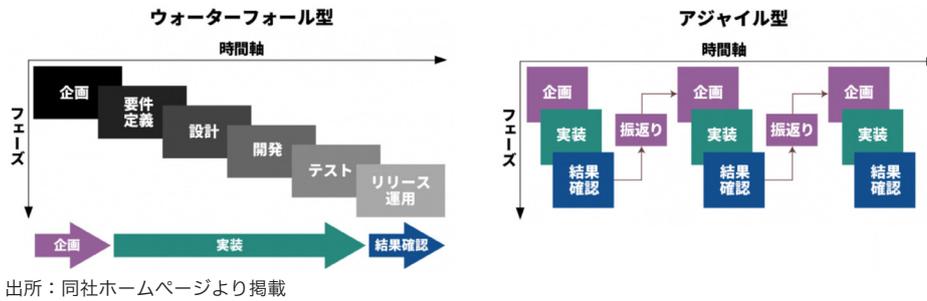
同社は、金融・法人の部門で顧客との付き合いが長い。同社は、顧客のビジネスをどこまでも深く理解し、あるべき姿をともに考え、プロジェクトを成功に導く新しいアイデアを出す、というスタンスで臨んでいる。これにより顧客の信頼を得て関係が長くなるため、顧客の業務にも精通する。仕事によっては同社がサブ・コントラクター（2次請け）として受注する場合もあるが、その際も開発のなかで徐々にプロジェクトの中核を担うようになり、顧客の信頼も厚くなることから替えがきかない存在となることも多い。結果として事業規模は拡大しており、そこからさらにノウハウ・信頼が蓄積するといった好循環を作り出すことに成功している。同社は IT 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。

2. 次世代型 SI 事業を牽引するアジャイル開発は順調に拡大

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、クラウドサービスなども手掛け、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の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している。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」などを提供している。

強み

アジャイル型のメリット



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弊社では考えている。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、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）。実際、顧客のDX需要拡大に伴い、アジャイル開発が牽引する次世代型SI事業は順調に伸びており、今後もアジャイル型需要の拡大が続くと弊社では考えている。

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

2025 年 3 月期第 2 四半期は増収増益、通期業績予想を上方修正

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、マイクロサービスなどの技術革新による 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を刷新する、モダナイゼーションが活発化している。

2. 2025 年 3 月期第 2 四半期の業績

2025 年 3 月期第 2 四半期の業績は、売上高 21,349 百万円（前年同期比 13.2% 増）、営業利益 2,401 百万円（同 29.2% 増）、経常利益 2,442 百万円（同 26.5% 増）、親会社株主に帰属する中間純利益 1,652 百万円（同 26.1% 増）と前年同期比で大きく増収増益となった。2024 年 11 月に好調な業績を受けて通期業績予想を上方修正しており、修正後の業績予想に対する進捗率は、売上高 48.5%、営業利益 50.6%、経常利益 50.4%、親会社株主に帰属する当期純利益 50.7% となる。公共・民間を問わず、業務効率化や生産性向上、新サービス開発などを目的とする DX のための IT 投資が旺盛ななか、同社は各事業分野においてこれまで培った実績を背景に継続的に案件を受注し、順調に業績を拡大した。分野別の売上高について、IT コンサルティング & サービス分野は前年同期比 8.7% 増、金融 IT ソリューション分野は同 11.6% 増、公共法人 IT ソリューション分野は同 16.6% 増、プラットフォームソリューション分野は同 18.6% 増の伸びを見せた。中期経営計画で主要戦略の 1 つに掲げる「高付加価値 SI サービスの追求」についても、アジャイル開発やクラウド分野、マイグレーション案件などが牽引し、次世代型 SI 事業の売上高は同 14.8% 増の 4,939 百万円と大きく成長した。利益面では、受注増に伴う開発プロジェクトの増加に対して、同社が開発したプロジェクトパフォーマンス機能の活用などによって厳格なプロジェクトマネジメントを徹底し、各案件を計画通りに進めた結果、売上総利益率は前年同期と同じ 21.4% と採算性を確保した。販管費については、将来の事業拡大に向けた投資を行ったものの、2024 年 3 月期に計上した本社移転費用の影響がなくなり、営業利益率は 11.2% と同 1.3pt 上昇している。

業績動向

同社に対するシステム開発などの引き合いは非常に多く、失注回避とプロジェクト完遂に向け、できる限りの対応策を実施した。顧客ニーズに適合した品質と価格競争力のある顧客提案に向け、システム開発の最重要リソースとなる人材について、従来よりも協力会社から多くの要員を受け入れ、相対的に少ない同社のプロパー要員をプロジェクトラインの主要な位置に据えた。プロパー要員についてはローテーションを組み、プロジェクト間の異動を円滑にすることで、プロジェクトの重要な役務を担い、計画通り完遂する体制を整えた。顧客期待に応えた結果、契約単価の改定（値上げ）を有利に進め、契約額の拡大に成功した。プロパー要員の育成にも積極的で、2024 年度には新入社員を 180 名採用し、早期戦力化に向けたスキルアップ支援策として、プログラミング教育の一環となる「アルゴリズム社内認定制度」を導入している。これにより、プログラムのアルゴリズムに関する理解力や思考力を養成するためのテストを実施し、結果をスコアリングすることで技術者としての論理的思考力のレベルを階層化する。定期的に実施しており、現時点では人事考課に採用する方針はないが、実力の数値化により社員のモチベーション向上など好影響が推測される。

2025 年 3 月期第 2 四半期の業績

(単位：百万円)

	24/3 期 2Q 実績	25/3 期 2Q				
		実績	売上高利益率	前年同期比	計画	進捗率
売上高	18,856	21,349	-	13.2%	44,000	48.5%
売上総利益	4,041	4,579	21.4%	13.3%	-	-
営業利益	1,858	2,401	11.2%	29.2%	4,750	50.6%
経常利益	1,930	2,442	11.4%	26.5%	4,850	50.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,310	1,652	7.7%	26.1%	3,260	50.7%

注：計画は 2024 年 11 月の業績予想修正値

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

(単位：百万円)

分野	24/3 期 2Q		25/3 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	3,218	17.1%	3,498	16.4%	8.7%
金融 IT ソリューション	8,533	45.2%	9,526	44.6%	11.6%
公共法人 IT ソリューション	4,953	26.3%	5,774	27.0%	16.6%
プラットフォームソリューション	2,151	11.4%	2,550	12.0%	18.6%
合計	18,856	100.0%	21,349	100.0%	13.2%

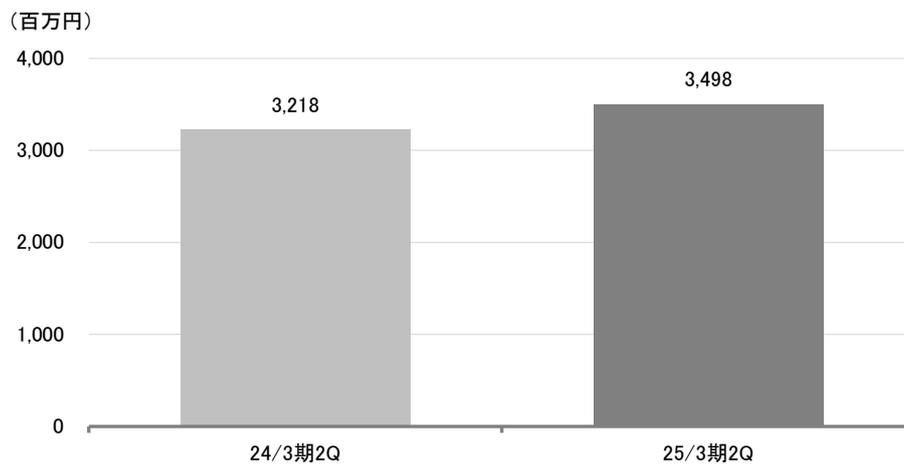
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(1) IT コンサルティング & サービス分野

売上高は 3,498 百万円（前年同期比 8.7% 増）となった。2024 年 3 月期に引き続き、顧客企業の DX 推進に向けた IT 需要の高まりを背景に、クラウドマネージドサービス関連の SaaS ソリューション案件が堅調に推移した。クラウドプラットフォーム上で「ServiceNow®」などを使用した業務効率化や生産性向上を目的とするシステム構築や、「Salesforce」などの営業支援ツールの導入案件を多く手掛け、売上拡大に貢献した。業務効率化や標準化などをサポートする「ServiceNow®」は、導入や運用が容易で、あらゆる業種の仕様に合わせたカスタマイズが可能なことから需要が多い。営業支援に強みを持つ「Salesforce」は、顧客管理や予算管理などの周辺機能を有しており、営業活動やバックオフィス業務効率化、生産性向上を目指す企業から支持されている。同社はこれら有力製品の豊富な実績により技術力が認められるとともに、顧客からの信頼度が高く、同分野において順調に業績を拡大させている。

ITコンサルティング&サービス分野の売上高



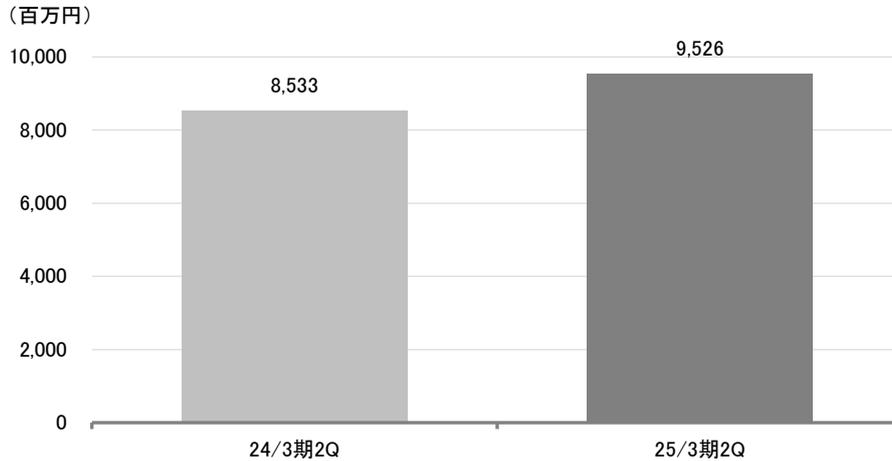
出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 金融 IT ソリューション分野

売上高は 9,526 百万円（同 11.6% 増）となった。同社は、金融システム開発に強い NTT データグループのコアビジネスパートナーに認定されていることから、NTT データグループが運営する地銀向け共同利用型勘定系システムの統合バンキングクラウドに関するクラウドシフト案件などを数多く受注した。銀行の基幹システムのクラウド化やモダナイゼーションが活発になっているほか、クレジット業界向け電子決済関連の案件が増加しており、好調な受注はしばらく続きそうだ。

業績動向

金融ITソリューション分野の売上高

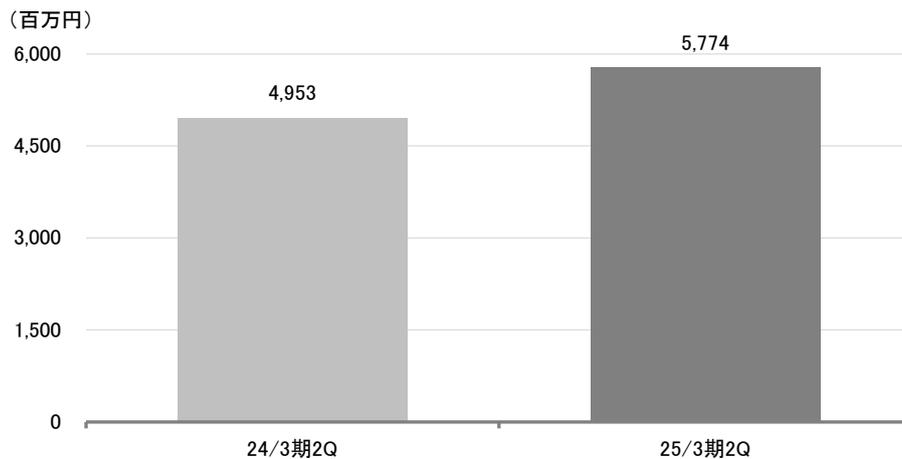


出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 公共法人 IT ソリューション分野

売上高は 5,774 百万円（同 16.6% 増）となった。同分野は公共向けのほか、流通業、製造業、サービス業など、金融業以外の IT ソリューションを提供する。2025 年 3 月期第 2 四半期は、特に運輸業、自動車業、及び旅行業向けの開発案件などが堅調に推移した。物流業界は 2024 年問題、自動車関連は先端技術の進展、旅行業はインバウンド需要増加といった背景から、業務 DX のニーズは高いと見られ、同社は実績を足掛かりに着実に受注を獲得し、増収を実現したと弊社では見ている。

公共法人ITソリューション分野の売上高



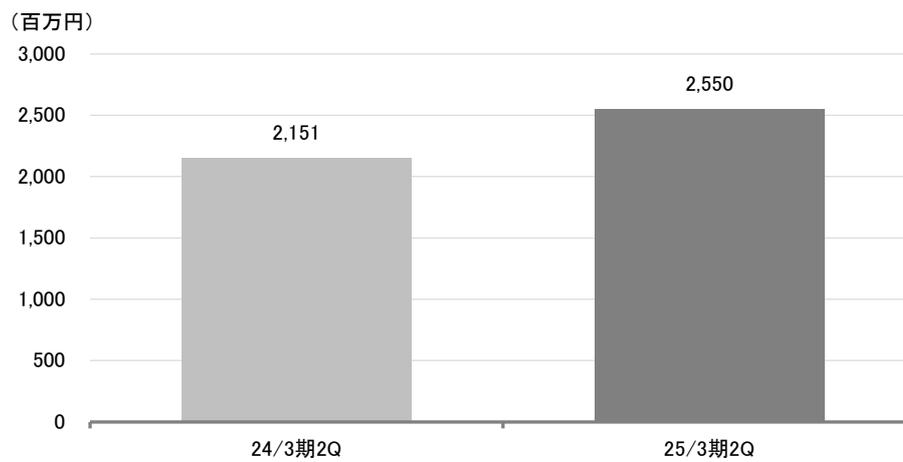
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(4) プラットフォームソリューション分野

売上高は 2,550 百万円（同 18.6% 増）となった。既存システムのクラウドシフトの流れのなか、クラウド環境下でのインフラ構築案件が増加傾向にあるほか、通信関連、及び官公庁向けの受注が堅調に推移したことを受けて売上を伸ばした。

プラットフォームソリューション分野の売上高



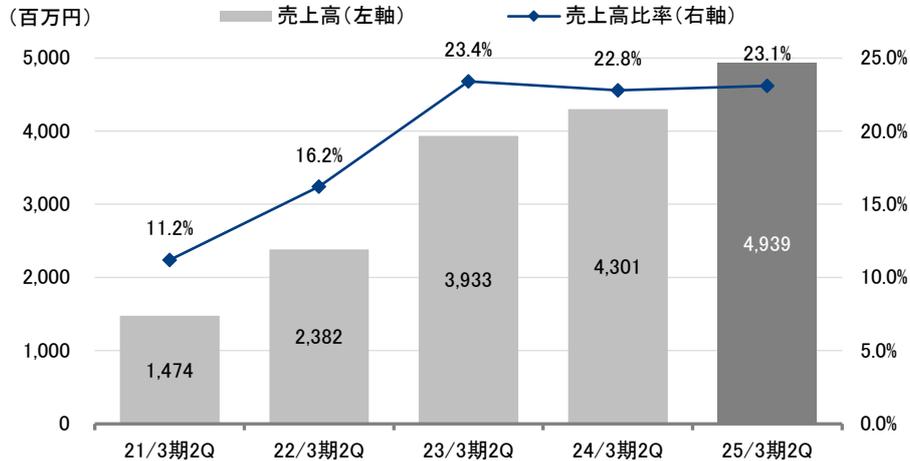
出所：決算短信よりフィスコ作成

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、2020 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、最終年度の 2025 年 3 月期における目標達成に向けて、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など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、セキュリティなどの最新の要素技術などを活用することで、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である次世代型 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。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すとしている。次世代型システムを指向するうえで、従来型のオンプレミスシステムからクラウドへの移行は欠かせないことから、クラウド技術に強みを持つ同社の業績拡大への期待は大きい。次世代型 SI 事業の 2025 年 3 月期第 2 四半期の売上高は 4,939 百万円であり、全体の売上高に占める割合は前年同期比 0.3 ポイント上昇の 23.1% と、確実に成長を続けている。

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

「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などの活動を実施した。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。同システムは、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。また「アルゴリズム社内認定制度」を導入し、社員一人ひとりのスキルアップを支援しているほか、顧客の潜在ニーズを引き出すための質問作成を支援する、生成 AI 「しつもんクラフト」のβ版をリリースし、UX デザインの質の向上や業務効率化に役立てている。さらに最近人気が上昇している SaaS 製品「ServiceNow®」を短期間で導入できるオリジナル新テンプレート「Snap ITSM」の提供を開始した。これは、「ServiceNow®」の IT Service Management (ITSM) の導入をテンプレート化した簡易版で、顧客を通常の「ServiceNow®」導入へと誘導するツールとして活用している。

業績動向

「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した。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。次世代型 SI 事業の拡大に向けては 2025 年 3 月期第 2 四半期においても、新技術の習得や新サービス開発に向けての研究開発や開発資産増強のための投資を行っており、今後も継続して行う予定だ。「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、同社が提供する「SAFe®」認定プログラム・トレーニングの国内累計受講者は、2024 年 3 月時点で 2,000 名以上と、開催実績数、受講者数ともに国内最多となっている。

同社はコンサルタントの養成に 2 つの側面から対応する計画である。1 つは製品に関するコンサルタントで、「SAFe®」のような製品に関するコンサルタント資格を取得したうえで営業実務を経験させ、技術力のある営業人材を育成する。もう 1 つは IT コンサルタントで、同社が強みを持つ各分野におけるスキルやノウハウをアセット化し、これを武器に顧客の潜在ニーズを捉えて深掘りし、開発案件受注につなげる人材の育成である。これらスキルやノウハウのフレームワーク作りを急ぎ、人材の育成に役立てる考えである。2025 年 3 月期第 2 四半期は人材育成を本格化しており、対象人材を従来の 10 名程度から 20 名程度まで増加した。「サービス製品販売事業」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っている。2025 年 3 月期第 2 四半期のコンサルティング事業、サービス製品販売事業の売上高は 842 百万円（前年同期比 14.1% 増）となっており、施策を推進することで、通期での業績貢献が予想される。

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のほか、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。人材投資については、2024 年度に新入社員を 180 名採用するなど積極的な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、弊社では前向きに評価したい。

5. 財務状況

(1) 財政状態

2025 年 3 月期第 2 四半期末の資産合計は前期末比 38 百万円減の 25,467 百万円となった。主な要因は、現金及び預金の増加 31 百万円、受取手形、売掛金及び契約資産の増加 31 百万円、仕掛品の増加 169 百万円、投資有価証券の減少 157 百万円である。

業績動向

負債合計は前期末比 430 百万円減の 6,597 百万円となった。主な要因として、流動負債で短期借入金の増加 147 百万円、未払法人税等の増加 177 百万円、未払消費税等の減少 113 百万円、固定負債で長期未払費用の減少 35 百万円がある。

純資産は前期末比 392 百万円増の 18,869 百万円となった。主な要因は、その他有価証券評価差額金の減少 117 百万円、利益剰余金の増加 502 百万円である。この結果、自己資本比率は 74.1% と前期末比 1.7 ポイント上昇した。

簡易貸借対照表 (連結)

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	20,434	20,571	137
現金及び預金	13,378	13,410	31
受取手形、売掛金及び契約資産	6,601	6,633	31
仕掛品	49	218	169
固定資産	5,071	4,895	-176
有形固定資産	993	935	-58
無形固定資産	93	86	-7
投資その他の資産	3,984	3,873	-110
資産合計	25,505	25,467	-38
流動負債	6,378	6,000	-378
買掛金	1,705	1,758	52
短期借入金	453	600	147
未払費用	2,189	1,890	-299
未払法人税等	692	870	177
固定負債	649	597	-52
従業員・役員株式給付引当金	137	133	-4
負債合計	7,028	6,597	-430
純資産合計	18,477	18,869	392
負債純資産合計	25,505	25,467	-38

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) キャッシュ・フローの状況

2025 年 3 月期第 2 四半期末の現金及び現金同等物の残高は 13,410 百万円と、前年同期比 1,244 百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローは 1,035 百万円の収入（前年同期は 674 百万円の収入）となった。主な要因は税金等調整前中間純利益 2,442 百万円のほか、法人税等の支払 612 百万円、未払費用の減少 331 百万円、未払金の減少 293 百万円である。

投資活動によるキャッシュ・フローは 5 百万円の収入（前年同期は 66 百万円の収入）となった。主な要因は無形固定資産の取得による支出 16 百万円、投資有価証券の取得による支出 15 百万円、利息及び配当金の受取額 42 百万円である。

財務活動によるキャッシュ・フローは 1,009 百万円の支出（前年同期は 586 百万円の支出）となった。主な要因は短期借入金の純増額 147 百万円、配当金の支払 1,148 百万円である。

業績動向

本業の好調により獲得した営業キャッシュ・フローを、次世代型 SI 事業の拡大に向けた新技術獲得などの成長投資に振り向けたほか、配当金の増加により株主還元の上昇を図った。

簡易キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 期 2Q	25/3 期 2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	674	1,035	361
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	66	5	-61
財務活動によるキャッシュ・フロー	-586	-1,009	-422
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	741	1,041	299
現金及び現金同等物の中間期末残高	12,165	13,410	1,244

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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. 2025 年 3 月期の業績見通し

2024 年 11 月、2025 年 3 月期通期業績予想の上方修正を発表した。修正後の業績予想は、売上高 44,000 百万円（期初業績予想比 2.3% 増）、営業利益 4,750 百万円（同 10.5% 増）、経常利益 4,850 百万円（同 5.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 3,260 百万円（同 5.5% 増）となった。売上高及び各段階利益の 2025 年 3 月期第 2 四半期業績の進捗率は、いずれも 50% 前後となる。これにより 2025 年 3 月期を最終年度とする中期経営計画の目標である売上高 43,000 百万円、営業利益 4,300 百万円を達成する見込みだ。上期において受注額や売上高が計画以上に伸長したことや、利益面ではプロジェクトマネジメントの徹底などにより着実に各案件の採算を確保できたことから、需要動向なども踏まえ、下期も好調の継続は可能だと判断し、業績予想を上方修正した。2025 年 3 月期第 2 四半期末時点で、受注高は 21,984 百万円（前年同期比 13.6% 増）、受注残高は 10,766 百万円（同 25.4% 増）となっている。顧客の業種別売上高では、銀行向けが同 22.5% 増、製造業向けが同 21.9% 増、官公庁・団体向けが 36.4% 増と、特に好調に推移している。下期においても引き合いは順調で、同社は手応えを感じていることから、通期業績予想達成の確度はかなり高いと弊社では見ている。

なお、同社は好調な業績を背景に追加投資を進める計画で、期初計画方針を下に推進してきた、人的資本対策としての新卒採用者の教育投資や、次世代型 SI 事業拡大に向けた新要素技術獲得（ライセンス取得や開発環境整備など）などの事業投資に加え、下期はマーケティング、ブランディング強化に向けて投資する考えである。事業から得た成果を成長投資と株主還元へバランス良く配分する方針で、長期的な視点でも成長への期待は大きい。なお、業績予想の上方修正にこれら投資費用は反映されている。

今後の見通し

2025 年 3 月期業績予想

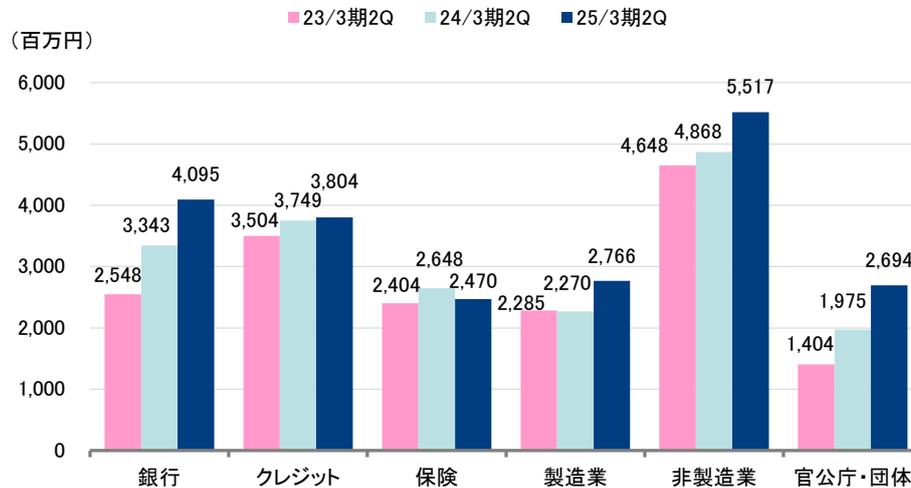
(単位：百万円)

	24/3 期実績	25/3 期	
		予想	前期比
売上高	39,698	44,000	10.8%
営業利益	3,807	4,750	24.7%
経常利益	4,253	4,850	14.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,089	3,260	5.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

市場環境について、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 2024 年 3 月期に引き続き好調に推移すると見られる。同社の 2025 年 3 月期第 2 四半期の顧客業種別売上高においても、保険を除き全業種で堅調な推移を見せ、特に銀行や官公庁・団体、非製造業の伸びが目立つ。同社は 2023 年 10 月に国内トップシェアの Sler である NTT データグループのコアビジネスパートナーに認定されたことから、NTT データグループを通じて各業界・業種の企業や団体との関係性を築く機会が増えている。実績を積み上げ、技術力をもって市場のポジションを獲得することで、顧客からの直接受注開発案件（プライム案件）の増加を狙う。受注拡大に伴いさらなる技術強化で採算性向上を図り、業績拡大につなげる考えである。

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

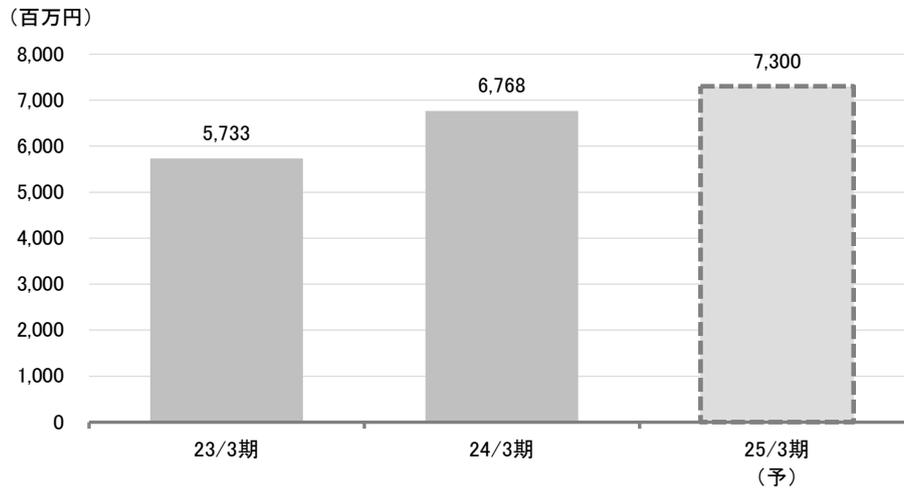
2. 事業分野別の業績見通し

(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、高収益率のプライム案件も拡大見込みで、売上高は前期比 11.3% 増の 7,300 百万円を計画している。

今後の見通し

ITコンサルティング&サービス分野の売上高

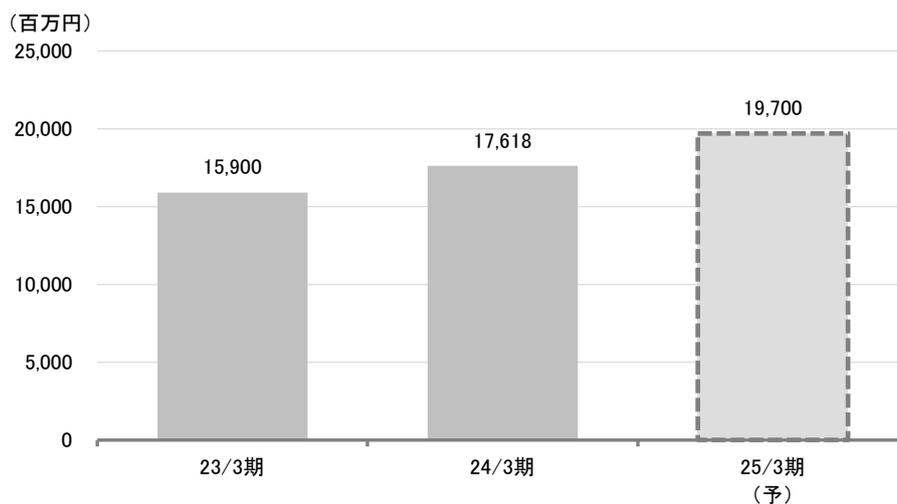


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 金融 IT ソリューション分野

既存領域は堅調に推移し、銀行基幹システム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）関連案件の需要が特に旺盛である。売上高は、期初計画の 18,500 百万円（前期比 5.1% 増）を引き上げ、同 11.5% 増の 19,700 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



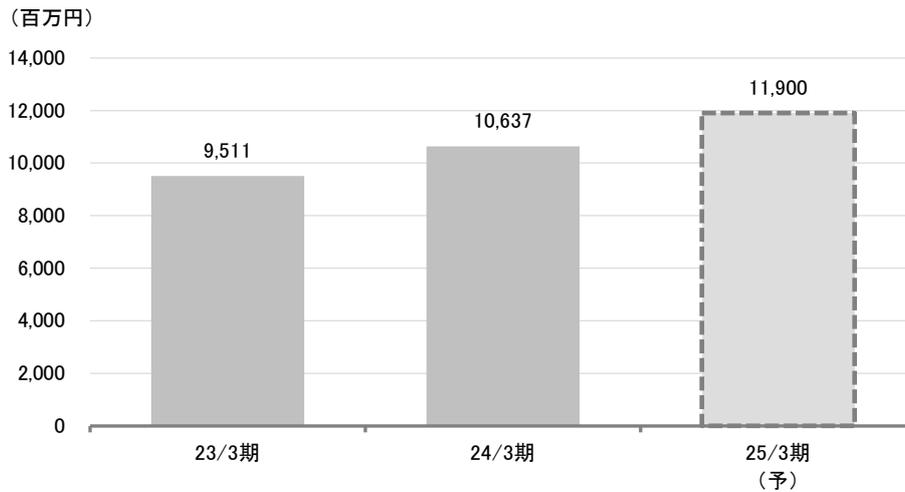
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

(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 需要などを背景にした顧客の IT 企画支援などを中心に引き続き拡大を見込んでおり、売上高は、期初計画の 11,800 百万円（前期比 11.3% 増）を引き上げ、同 11.9% 増の 11,900 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

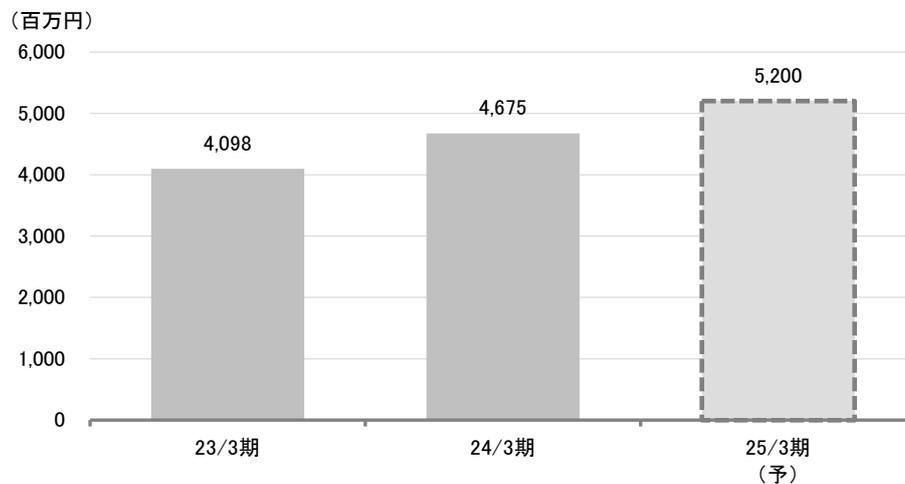


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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、期初計画の 4,800 百万円（前期比 4.3% 増）を引き上げ、同 7.1% 増の 5,200 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. 2025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

前述の通り、さらなる成長に向けた足場固めを行うため積極的に投資する。特に上期は好調だったことから、下期以降も強力に推進する。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研究や当該技術をサービスで利用するための開発投資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2024年度に新卒で180名（前年比20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採用を積極的に行う予定である。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の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。人材の確保・育成以外にも、多様な人材がより意欲的に仕事に取り組める働き方の仕組みや環境作りを行うための施策を推進する。好調な業績の進展に伴い、社員の処遇改善も積極的に行う考えである。

(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。

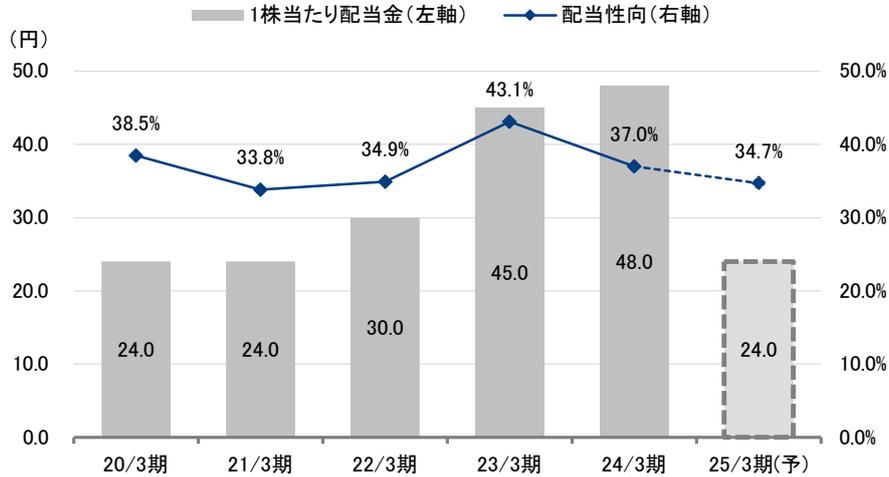
株主還元策

2024年4月の株式分割後も同水準の配当を実施、 2025年3月期は期末配当24.0円を予定

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。この方針の下、配当性向30%を目標とし、経営状況、財務や業績など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。2024年3月期は期初計画において1株当たりの年間配当を40.0円(期末配当)としていたが、2024年2月に1株当たり48.0円に変更し、計画通り実施した。2025年3月期については、2024年4月1日付けで普通株式1株につき2株の株式分割を行った結果、1株当たりの年間配当を24.0円とする予定である。配当性向は34.7%となる見込みだ。

株主還元策

配当予想



注：24/3 期以前は株式分割前の配当金額。25/3 期は分割後の数値
 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「東日本大震災」では、義援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など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では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。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。また、2024年1月1日に発生した「令和6年能登半島地震」では、TDCソフトグループで500万円の義援金を拠出している。

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。

CSR (企業の社会的責任) への取り組み

2024年3月11日には、経済産業省が主催する「健康経営優良法人2024(大規模法人部門)」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など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」作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、顧客に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している。

2024年9月、栃木県矢板市のデータ連携基盤構築案件を受注し、災害時の避難所運営を支援する「避難所チェックインシステム」を開発した。災害時に避難所へのチェックインをスマートフォンで行えるシステムで、運営職員の事務負担を軽減し、防災データの共有や活用を進め、地域の安全・安心確保に貢献する。市職員の避難者管理業務の効率化や、市民の避難状況の的確な把握、二次被害防止などへの効果が期待される。同社は、獲得したノウハウを生かし、他市町村への導入支援から災害対策の広域連携も視野に入れている。さらに、地域の災害対策支援を軸としたデータ基盤の活用により、地域活性化に有効なツールへと発展させる考えである。

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