



平成 27 年 5 月 14 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 村上 宣夫
(コード番号 4333 東証第一部)
問合せ先 代表取締役管理本部長 高橋 誠
(TEL. 03-3868-6060)

中期事業計画の策定に関するお知らせ

当社は、2015年度(平成28年3月期)を初年度とする3ヵ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

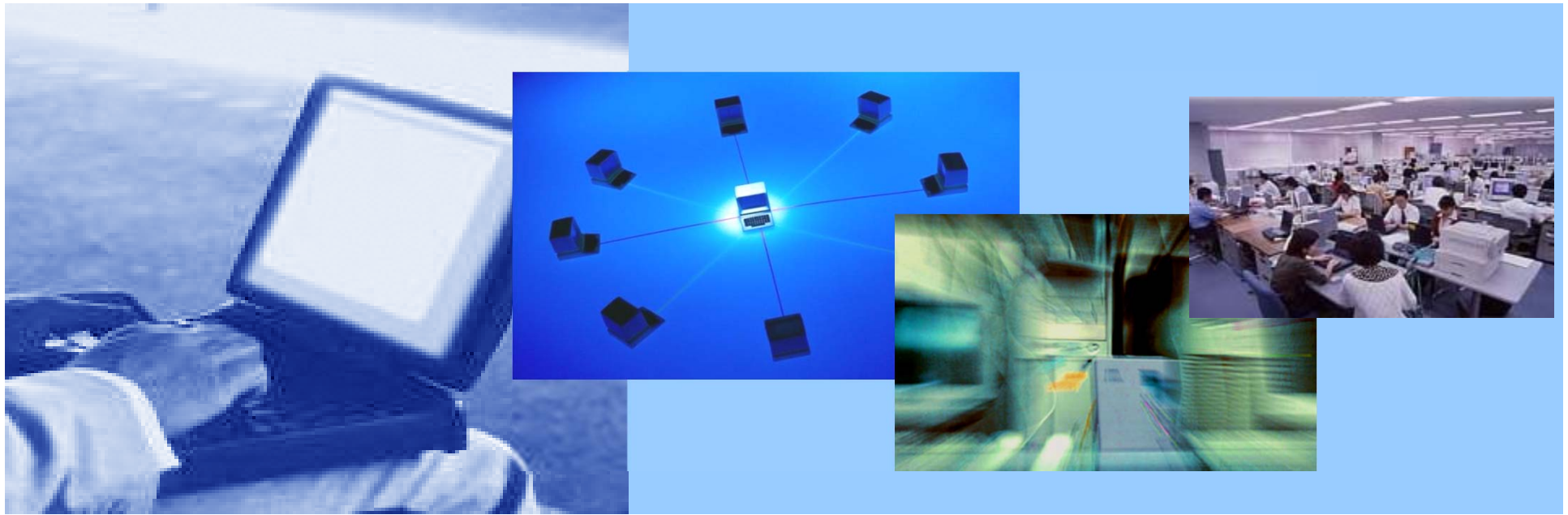
<中期事業計画(2015~2017年度)>

1. 会社目標
あらたな価値を顧客とともに創造できるベストパートナーを目指す
2. 中期計画の目標
トリプル**30**プランの達成 ~お客様の満足のために~
3. 中期計画の重点戦略
 - ① 継続的かつ安定的な事業拡大(売上高**30**億円UP、営業利益率**10%**の達成)
 - ② ES(社員満足度)の向上(社員満足度の**30%**向上で、社員活性化と質の向上)
 - ③ モノ作り力の向上(生産性・品質の**30%**向上で、付加価値向上)
4. 中期計画の計数目標(平成30年3月期)

売上高	155億円
営業利益額	15億5千万円
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 (2015~2017年度)



平成27年 5月14日

株式会社 東邦システムサイエンス

新たな価値を顧客とともに創造できるベストパートナー

東邦システムサイエンス（以下 当社）は、1971年に旧東邦生命保険相互会社のシステム開発・運用を担うグループ会社として設立されました。

その後1999年6月の東邦生命の経営破綻に伴い独立系のIT企業となって再出発し、2014年3月に東京証券取引所市場一部指定となりました。

これもひとえに、お客様、株主の皆様、パートナー企業の皆様、その他多くの皆様のおかげであり、厚く御礼申し上げます。

当社は、2021年に50周年を迎えます。

半世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2015年度（平成28年3月期）を初年度とする3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狙いは、「モノ作り」の原点に立ち返り、お客様の求めるシステムおよびサービスを圧倒的な品質とスピードで提供することで、ベストパートナーとしてお客様にご満足していただくことにあります。

今後とも全力で取り組んで参りますので、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。

2015年5月14日

株式会社 東邦システムサイエンス

代表取締役社長 **村上 宣夫**



1. 業績推移と総括 (H24年3月期から4年間)

● 業績推移

(単位：百万)

	H24年3月期	H25年3月期	H26年3月期	H27年3月期
■ 売上高	8,378	9,626	10,481	12,567
■ 売上利益	1,375	1,748	1,910	2,179
■ 営業利益	459	738	876	1,155
■ 売上利益率	16.4%	18.2%	18.2%	17.3%
■ 営業利益率	5.5%	7.7%	8.4%	9.2%
■ ROE ※	4.3%	10.9%	12.1%	14.6%

※ ROE：自己資本利益率 (Return On Equity)

● 総括

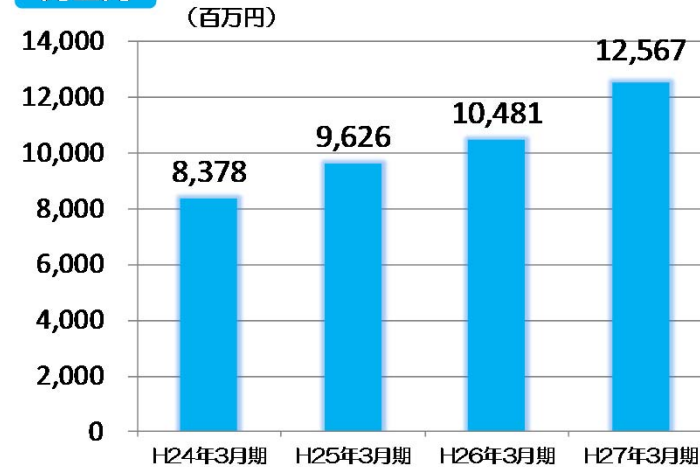
主なトピックス

- H23年4月 株式会社インステクノおよび株式会社ティエスエス・データ・サービスを吸収合併
- H24年5月 生命保険業務パッケージで韓国LGCNS社と協業
- H25年5月 ビジネスルール管理システム (BRMS) イノルーズ販売開始
- H25年8月 株主優待制度の導入 (クオカードの進呈)
- H26年3月 東京証券取引所一部指定が承認される
- H26年3月 平成26年3月期 売上高 100億円 突破
- H26年4月 新人事制度 (裁量労働制、成果主義) の導入
- H26年12月 株式分割の実施
- H27年2月 株式配当の増配を発表 (1株あたり15円)

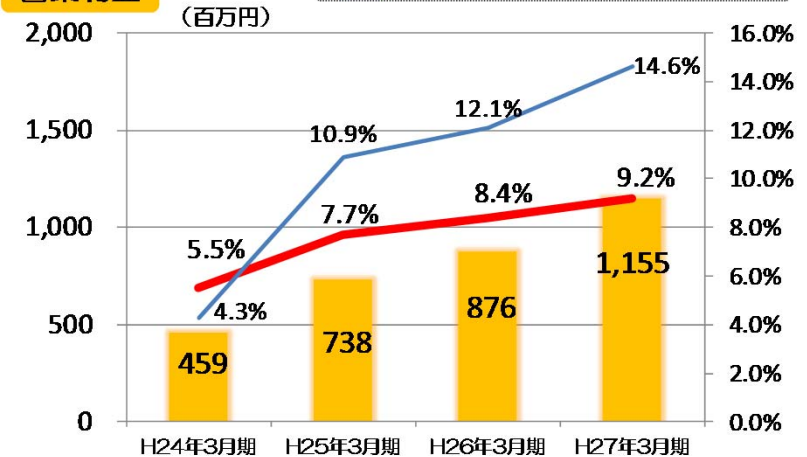
業績サマリ

- 売上高はH24年3月期から年平均14.5%の成長
- 売上増と収益構造改善で営業利益も着実に増大し利益率も改善
- 当社の重要な経営指標であるROEは14.6%と目標の15%に近づく

売上高



営業利益

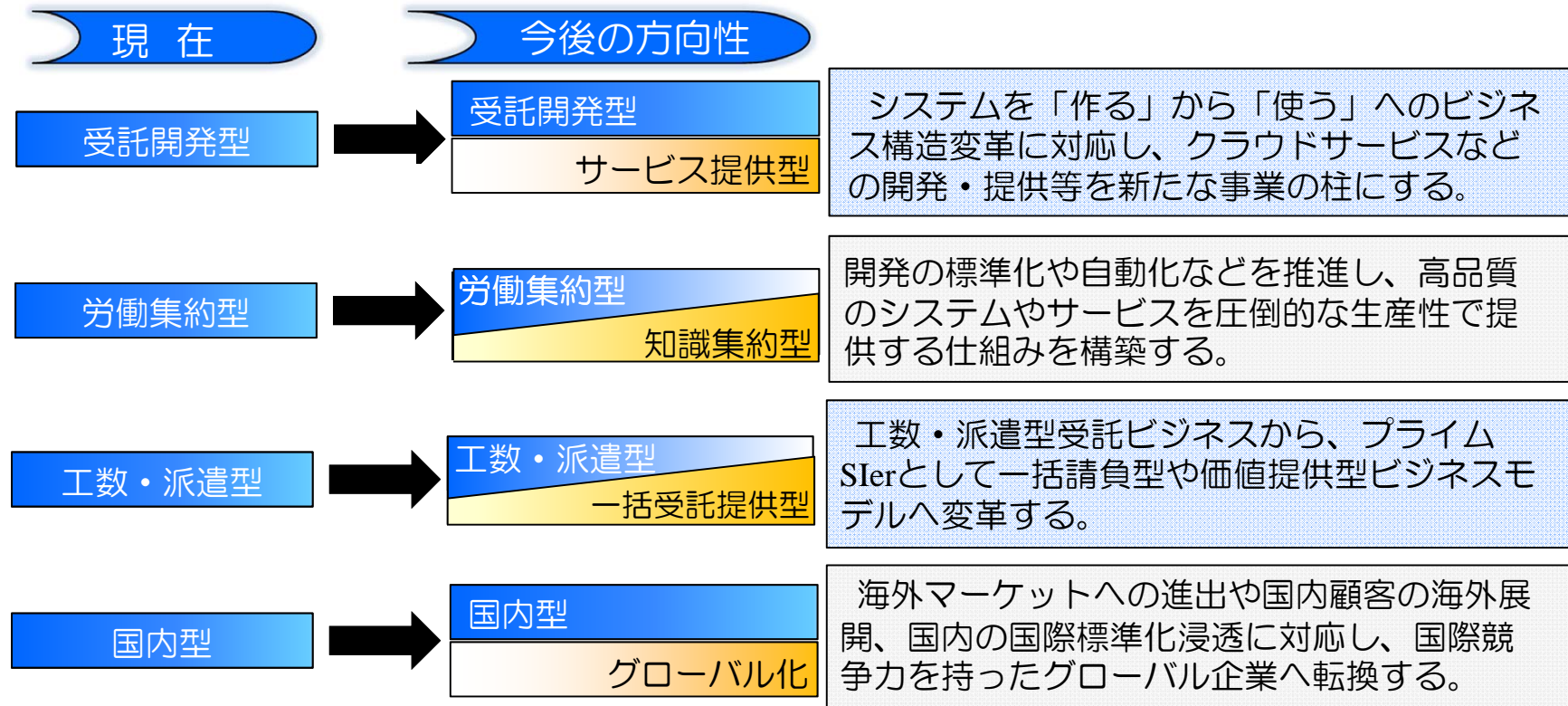


2. 今後のIT業界動向

- 1 IoTの進展や車の自動運転など、社会基盤とITの融合と変革が起こり、産業構造の改革が進むことによって**新たなITマーケットが生まれる**
- 2 企業経営やビジネスに於けるIT依存度が飛躍的に高まり、企業の利益に直結する**ソフトウェアの質が企業の優劣を決定づける要素**となる
- 3 クラウドサービスの普及で「作る」から「使う」へのビジネス構造変革が進み**サービス提供型ビジネスが拡大**する。
- 4 企業合併による顧客減少や少子高齢化、顧客の海外進出等による投資の分散などで国内ITマーケット規模は徐々に縮小し**グローバル化が促進**する
- 5 金融基幹系などの企業固有の重要なシステムも、課題として挙げられているセキュリティなどの整備が進み**クラウドへの移行が一般化**する
- 6 金融基幹系はSI案件が継続するが、開発のかなりの部分でソフトウェアの一般化が進み、すべてを**新規に開発するモデルは減少**する
- 7 少子化等で技術者不足が深刻化してくるが、ソフトウェアの重要性が増し、産業界全体で**優秀なソフトウェア人材に対する需要が高まる**

クラウドの普及等でシステム開発モデルが変革するなか、ソフトウェアの重要性は更に高まり、ますます高いソフトウェア開発力が要求される

3. 当社の目指す方向 (ビジョン)



当社が向かうべき方向

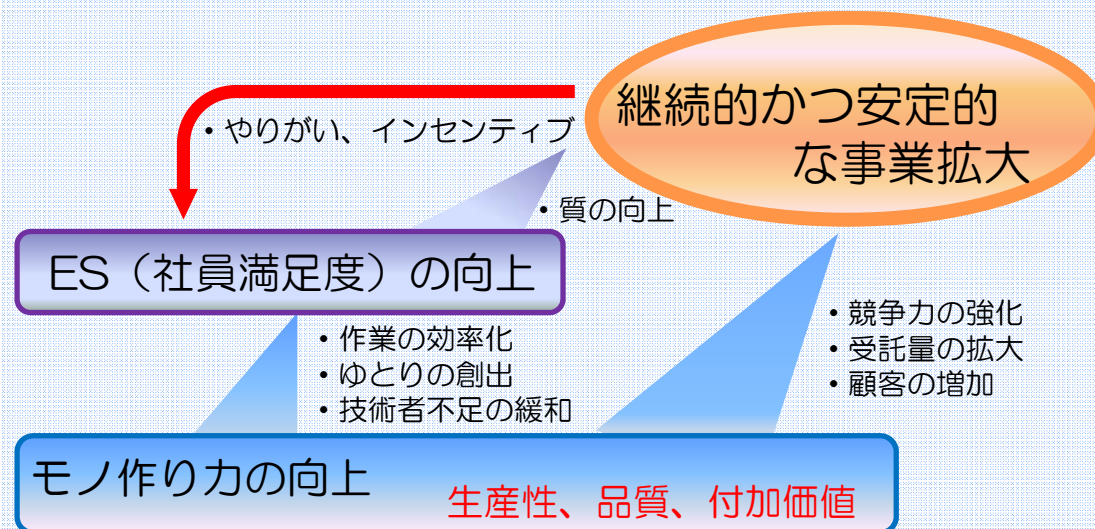
高品質で高い生産性のソフトウェア「モノ作り力」を強めて、圧倒的な競争力を持ち
新たな価値を顧客とともに創造できるベストパートナーを目指す

4. 中期事業計画 (概要)

会社目標 新たな価値を顧客とともに創造できるベストパートナーを目指す

中期計画目標 **トリプル30プランの達成** ~お客様の満足のために~

① 継続的かつ安定的な事業拡大	売上高 30億円UP 、営業利益率10%の達成
② ES (社員満足度) の向上	社員満足度の 30%向上 で、社員活性化と質の向上
③ モノ作り力の向上	生産性・品質の 30%向上 で、付加価値向上



4. 中期事業計画 (経営目標)

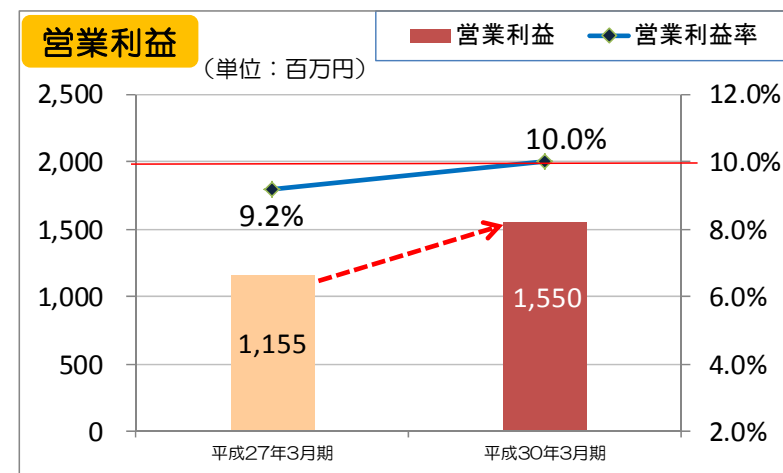
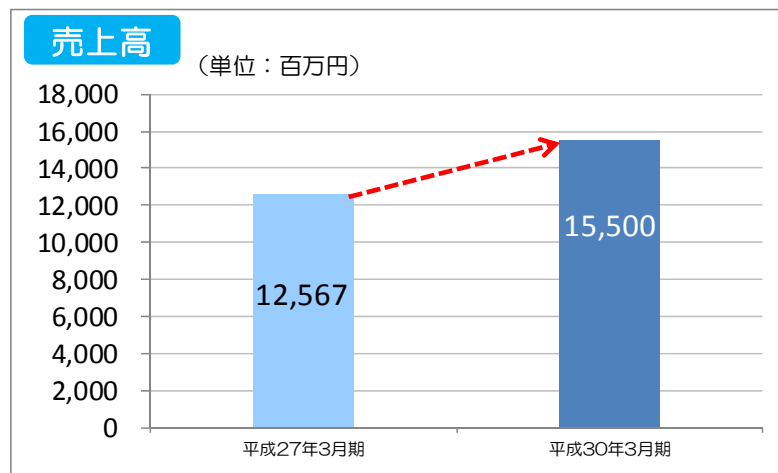
新規ビジネスモデル創出や品質・生産性改革に積極的に取り組み、高い付加価値と圧倒的な品質及び生産性を実現して既存ビジネスを拡大し、売上高155億円・営業利益率10%を目指す

● 計数目標

(単位：百万円)

項目	平成27年3月期 実績	平成28年3月期 中期計画初年度	平成30年3月期 中期計画最終年度	伸張率※
売上高	12,567	13,000	15,500	23.3%
営業利益額	1,155	1,200	1,550	34.2%
営業利益率	9.2%	9.2%	10.0%	-
ROE ※	14.6%	14.9%	15.0%	-

※ 伸張率は平成27年3月期に対するものです。



4. 中期事業計画 (活動指標)

● 主な活動指標

中期事業指標		平成27年3月期	H28年3月期	平成30年3月期	備 考
		実績予測	計 画	目 標	
新規ビジネスモデル売上			1.0 億円	5.0 億円	新ビジネスモデル立上
仕損プロジェクト数		0 件	0 件	0 件	プロジェクト管理強化
年間売上高	社員 1 人当たり	2,236 万円	2,283 万円	2,500 万円	
労務関連	有給休暇取得率	40.0%	50.0%	80% 以上	社員のゆとり創出 残業相当時間は全社員が20時間 以内を目指す
	平均残業相当時間 (月) ※1	32時間	30時間 以内	20時間 以内	

※1 平成26年より裁量労働制を導入したため、相当時間と表現としています。

5. 重点戦略：継続的かつ安定的な事業拡大

継続的かつ安定的な事業拡大を実現して、存在感のあるSlerとなり、売上高30億円増、営業利益率10%以上、ROE15%以上を達成する。

Slerとしてプライム案件獲得強化

- 新規エンドユーザの開拓強化
- 既存エンドユーザからの受注拡大
- 顧客自主事業案件の積極的獲得
- 一括請負案件受注の推進
- 案件規模の拡大

経営基盤の強化・安定

- 継続的な保守・エンハンス案件の拡大
- 大手顧客からの受注拡大
- コアビジネス（金融）領域の強化
- 非金融分野売上げ拡大
- AMOなどの戦略保守の積極的提案

要員確保と流動性の向上

- 自主開発案件の獲得強化
- 人材確保の強化
- コアなパートナー企業との連携強化
- オフショア・ニアショアの活用推進

新規ビジネスモデルの創出

- BRMS (Business-Rule Management System) 製品を利用したソリューション製品の展開（保険料計算、医務査定など）
- サービス提供型ビジネスモデルなどの検討

現在 BRMSとしては、韓国イノルールズ社製 *innorules* を展開

5. 重点戦略：ES（社員満足度）の向上

働き方の改革で労働環境の改善と活気のある職場作りを行うことで、ES（社員満足度）の30%向上を実現し、会社競争力の源泉で唯一の資産である社員の活性化と質の向上を図る

ワークライフバランスの充実

- 働き方の改革で労働時間の適正を図る
- 計画的な長期休暇取得で有休取得率向上
- 管理職による適正な労働環境の維持推進

社員モチベーションの向上

- 社員のニーズの継続的把握と改善
- 社員同士の交流の推進
- 福利厚生制度の充実

組織・人材の活性化

- 裁量労働制と成果主義型賃金制度の浸透でやりがいがある組織・風土づくり
- 分科会活動など自主的活動の推進による仲間意識・助け合い精神の醸成
- スクラム開発などの開発手法導入によるチームワークの強化

自立型人材育成の強化

- 技術・業務系資格取得の推進
- 育成ロードマップに沿った社内研修の充実
- 自己啓発推進とゆとり時間の創出

5. 重点戦略：モノ作り力の向上

優れた競争力と付加価値を実現し、顧客ニーズを正確に捉えたモノ作りやサービスの提供が出来る会社を目指して、生産性・品質が30%向上する改革を行い、売上高30億円増、社員満足度30%向上の推進エンジンとする。

生産性・品質改革

- 品質および生産性阻害要因の把握、分析と対策
- 要件定義・基本設計工程の設計力強化
- 自動化ツールやフレームワークの適用
- 社内開発標準策定とプロジェクトへの適用
- 品質・生産性向上策を顧客やコアなパートナー企業と共同で取り組み
- 大規模プロジェクトを推進できるマネージャ・リーダーの育成

仕損プロジェクトの防止

- 商談、見積り検討の強化
- プロジェクト診断による状況の把握
- プロジェクト状況やリスクの可視化・監視
- PMOの強化

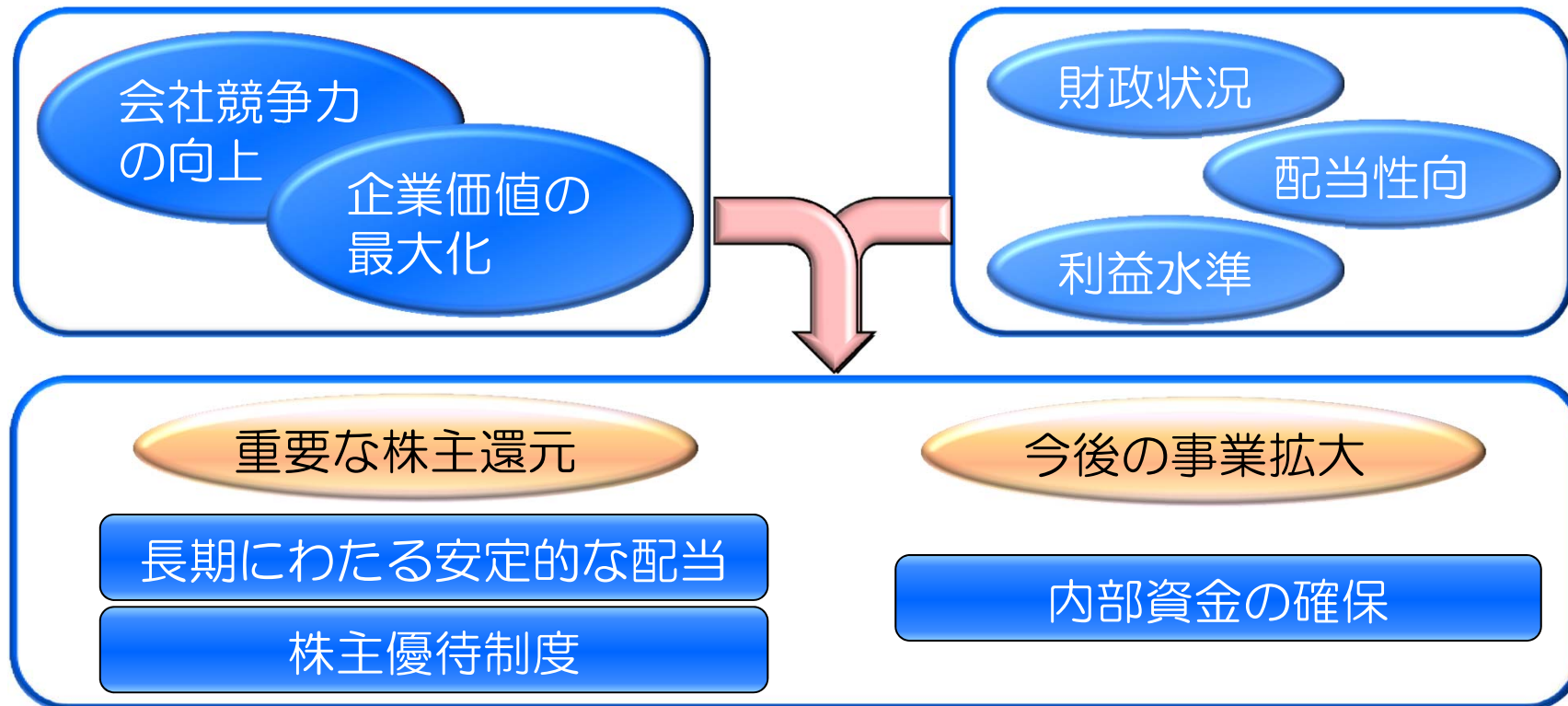
社長直轄の専門部署（プロジェクト監理室）
による活動の強化

事務効率化

- 社内事務フローの見直しとシステム化推進
- 社内ペーパーレス化推進

6. 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してゆきます。また業績や新しい企業活動のための内部資金の確保なども総合的に判断し、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お願いいたします。