

# 2022年3月期 決算説明会

---

2022年5月24日

**TDCソフト株式会社**



- 1 2022年3月期 決算概況（連結）
- 2 2022年3月期 主要施策の状況
- 3 新中期経営計画『Shift to the Smart SI Plus』
- 4 2023年3月期 見通しについて  
代表取締役社長 小林 裕嘉
- 5 2022年3月期 決算内容  
管理本部担当取締役執行役員 大垣 剛

## 2022年3月期の実績

- 全ての事業分野が堅調に推移し、**売上高は前期比13.3%増の30,925百万円で着地**
- **営業利益は前期比25.8%増の2,967百万円を確保。中期経営計画の業績目標を達成。**
- 堅調な事業運営状況を鑑み、将来に向けた更なる投資を積極的に推進

## トピックス

### ● 次世代型SI事業の状況

重点戦略分野を中心に順調に拡大。

売上高は前年同期比60%増の53.9億円となり、売上構成比5.1%増の17.4%まで拡大。

### ● 中期経営計画『Shift to the Smart SI Plus』（FY2022-FY2024）を策定

前中期経営計画から基本コンセプトは継続し、新たに「事業領域の拡大」を目指す。



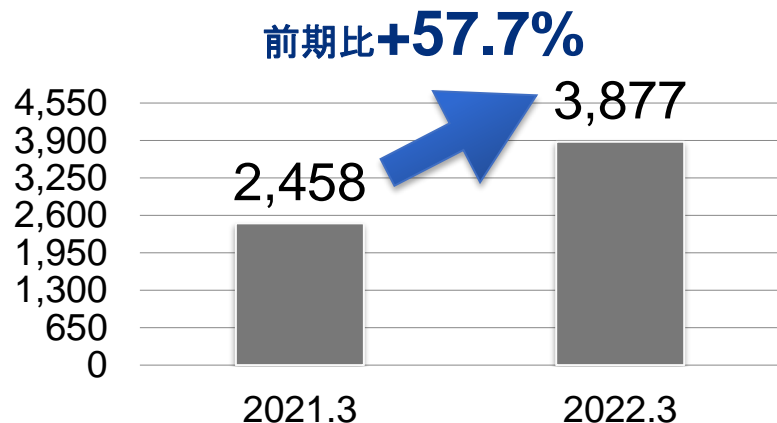
# 2022年3月期 決算概況（連結）

(単位：百万円)	2022年3月期	利益率	前年同期比	2021年3月期
売上高	30,925	-	+13.3%	27,292
売上総利益	6,423	20.8%	+19.0%	5,398
営業利益	2,967	9.6%	+25.8%	2,358
経常利益	3,082	10.0%	+20.2%	2,564
当期純利益	2,069	6.7%	+20.9%	1,711

### 【ハイライト】

- 前期の案件の延伸等が発生する状況は当期に入り一斉に改善され、全ての事業分野が当期は堅調に推移。
- 事業の高付加価値化も順調に拡大しており、将来に向けた更なる投資を積極的に推進。
- 期初に厳しいコロナ禍の状況を鑑み、中期計画の計画値を下方修正したものの、当初の計画値は全て達成。

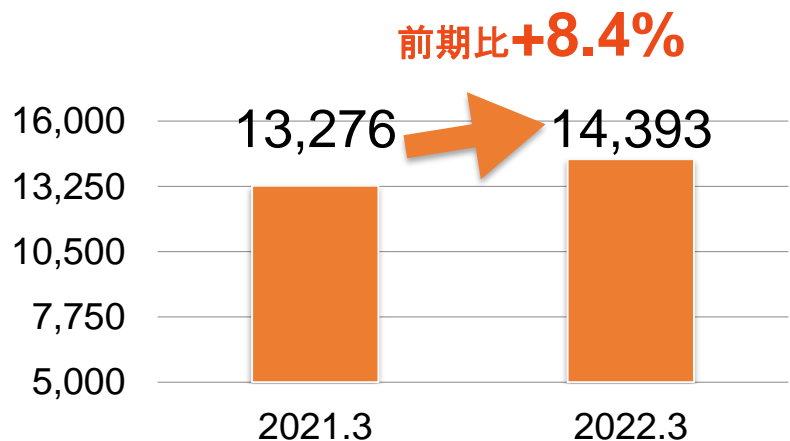
## ITコンサルティング&サービス分野



お客さまのDX推進に向けたIT戦略・システム化構想の立案、技術コンサルティング、教育サービス、自社クラウドアプリ、BI/DWH、ERP、CRMなどのソリューションサービスを提供

当期は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活況。DXの潮流を追い風に拡大。

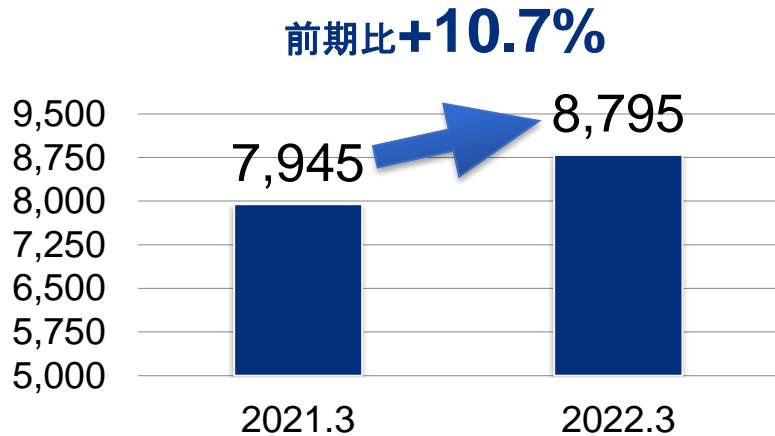
## 金融ITソリューション分野



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ソリューションを提供

前期はコロナ影響により案件の中断・延伸などが発生したが、当期は改善され特にクレジット関連のシステム開発案件等が堅調に推移。

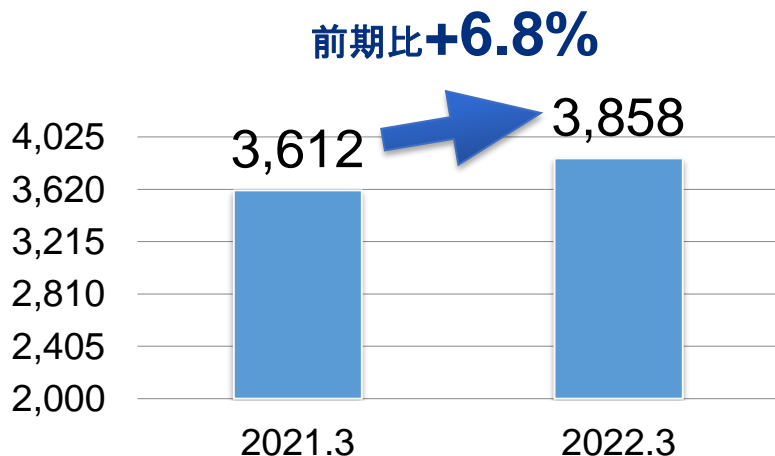
## 公共法人ITソリューション分野



流通業、製造業、サービス業、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

**運輸業、通信業向けの開発案件等が堅調に推移**

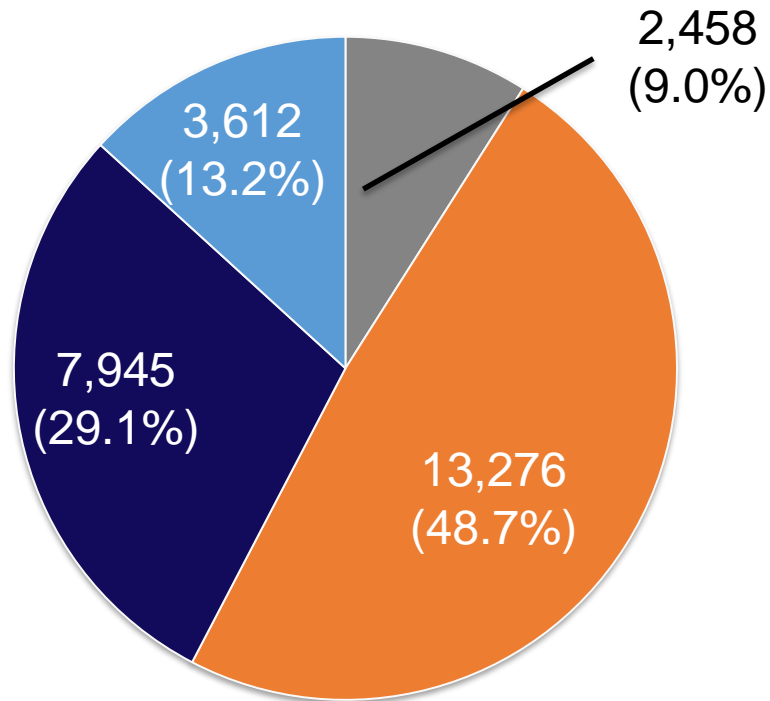
## プラットフォームソリューション分野



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を提供

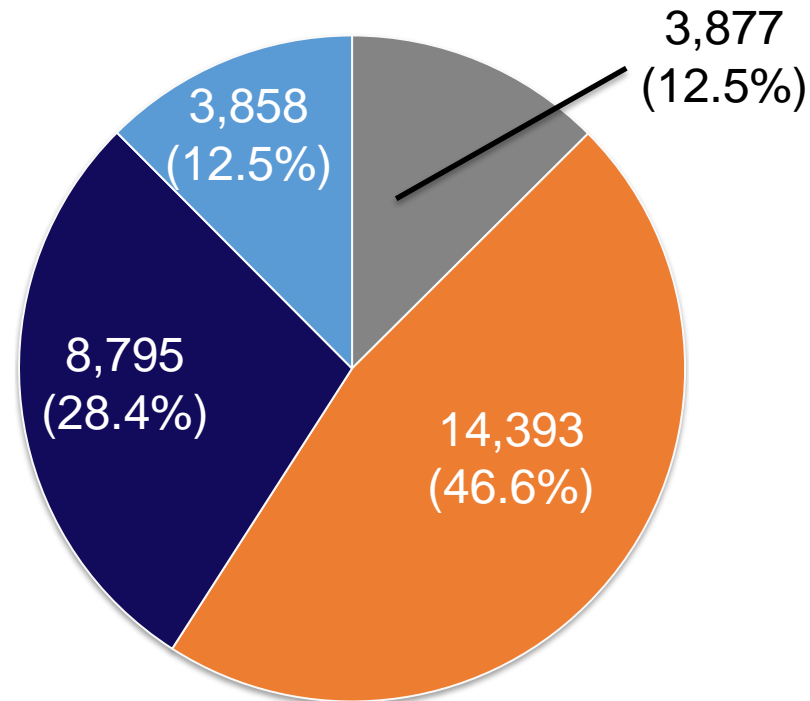
**クラウド関連のインフラ構築案件が堅調に推移**

2021年3月期  
27,292百万円



- ITコンサルティング&サービス
- 公共法人ITソリューション

2022年3月期  
30,925百万円



- 金融ITソリューション
- プラットフォームソリューション





## 2022年3月期 主要施策の状況

## 次世代型SI事業の全体概況について

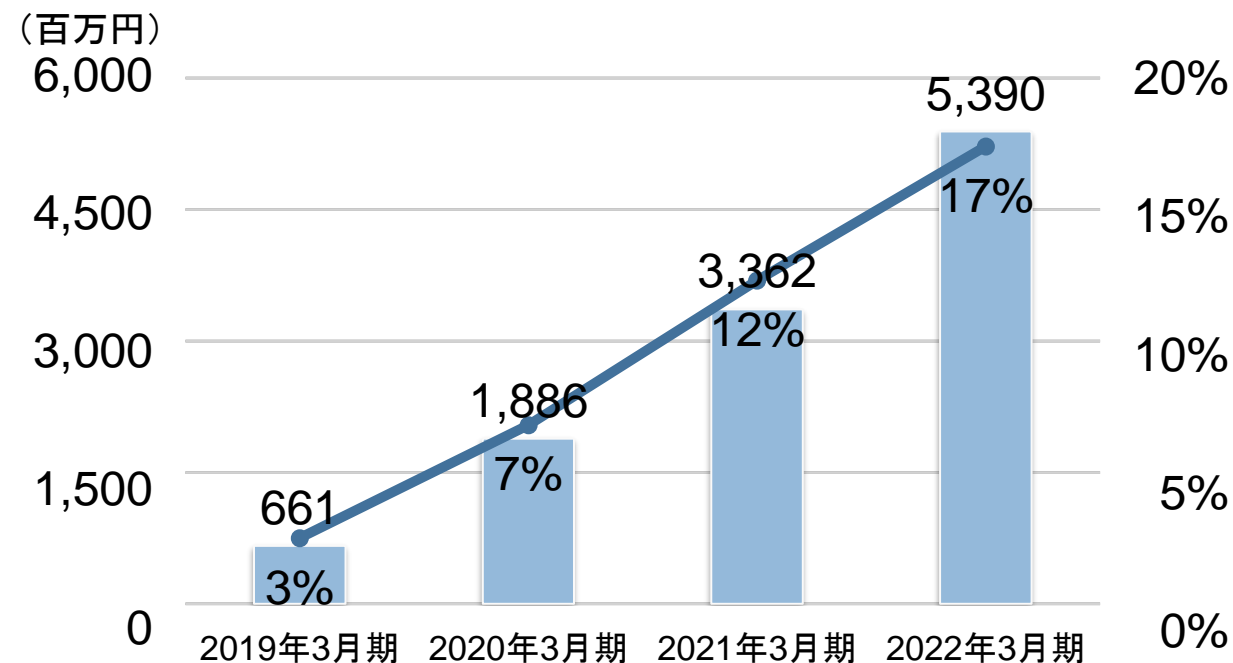
### 次世代型SI事業は順調に拡大

アジャイル開発やクラウド分野が牽引し、  
売上高構成比17.4%に拡大（計画比112%）

当該事業の拡大やコスト削減の取組み  
により 連結業績において収益性が向上

売上総利益率	20.8%	（前年同期比+1.0%）
営業利益率	9.6%	（前年同期比+1.0%）
経常利益率	10.0%	（前年同期比+0.6%）

次世代型SI事業の売上高比率および売上高推移



## TOPICS : 重点戦略分野 アジャイル開発事業

DX実現に必須であるアジャイル開発について、過年度より注力しサービスを強化

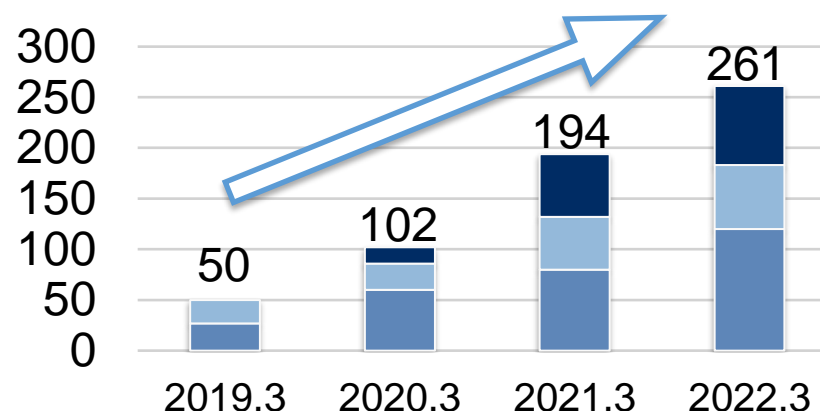
リックソフト社と業務提携契約に向け基本合意

当社が保有するSAFe®サービスと  
リックソフト社が販売する製品を組み合わせ、  
新たなサービスの提供を目指す。



アジャイル関連技術者数

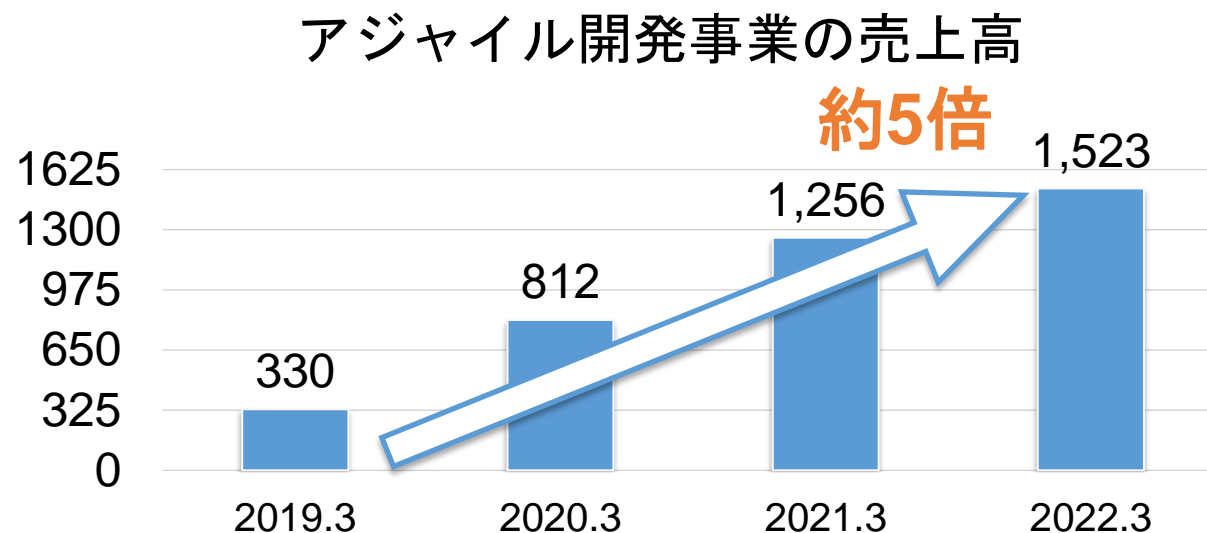
4カ年で約5倍



- SAFe認定コンサルタント
- Scrum認定技術者
- アジャイル開発PJ経験者

## TOPICS : 重点戦略分野 アジャイル開発事業

顧客のDX需要拡大に伴い、  
アジャイル開発事業の売上高は4カ年で5倍に拡大



## TOPICS : 重点戦略分野 セキュリティ関連事業

### 新サービスの追加等の高付加価値化に向けた取り組みを強化

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を締結

シナジー効果により付加価値を加え、  
お客様に価値あるサービスの提供を目指す。

セキュリティ診断サービスの拡充



## サービス品質水準の向上

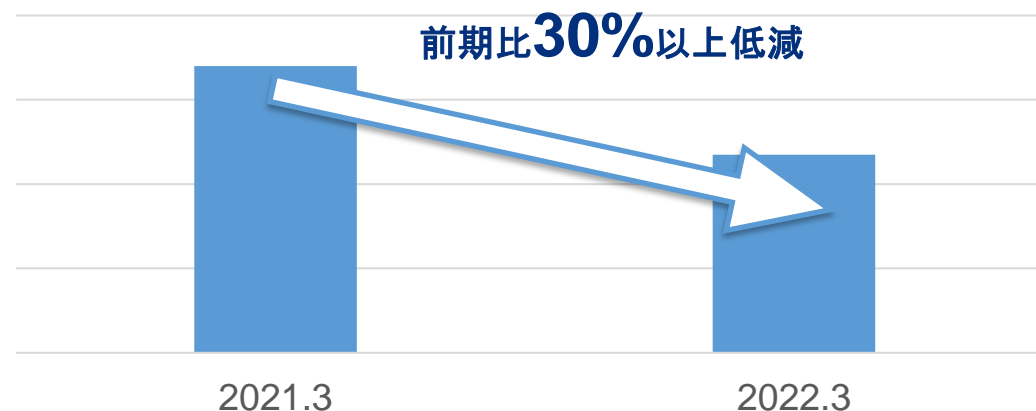
ハイスキル人材のシェアリングを推進するなどサービス品質水準の向上に取り組む。

## プライスコントロール

プライスリストを活用し、標準価格からの差異に着目した管理・取り組みを推進。

## トラブルプロジェクトの撲滅

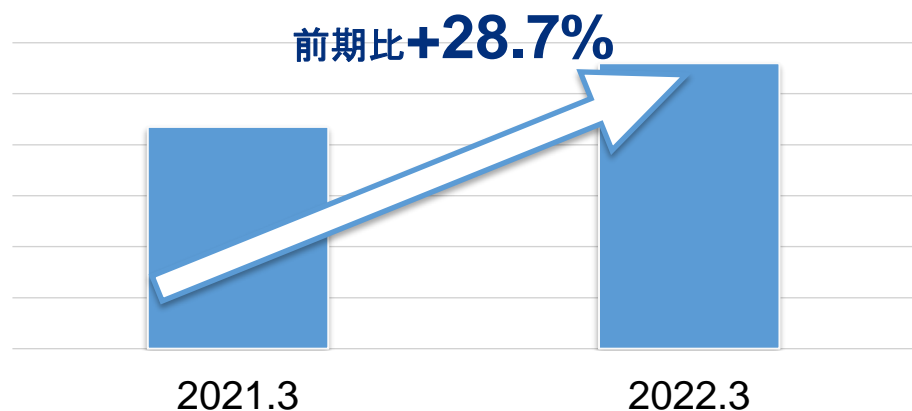
プロジェクトパフォーマンス評価制度の導入などのトラブルプロジェクトの撲滅を図る。



計画よりも利益率が低下したプロジェクト数

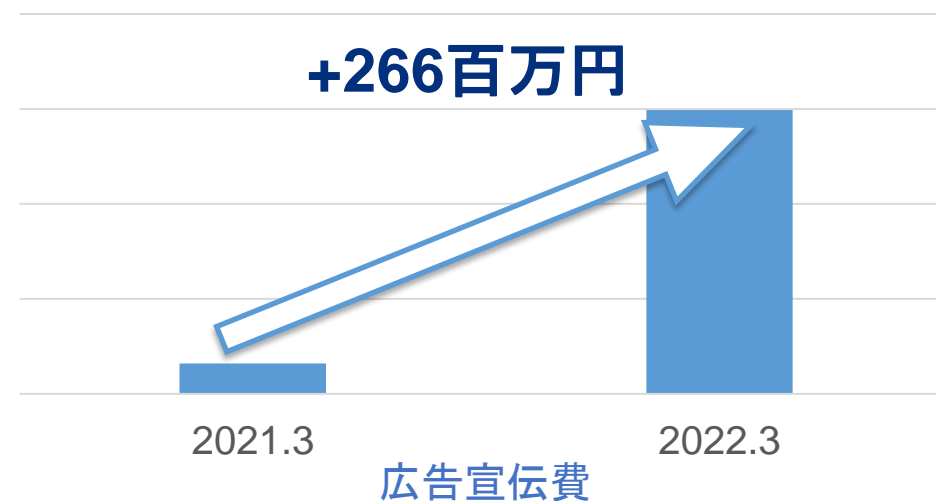
## 技術投資の拡大

要素技術への投資額



## ブランディング・マーケティングへの投資

- 自社製品の販売拡大に向けたマーケティング投資
- 人材確保を目的としたブランディング投資を積極的に推進



3

**新中期経営計画**  
**『Shift to the Smart SI Plus』**  
**(FY2022～FY2024)**



## 中期経営計画における経営方針

Shift to the **Smart SI-Plus**

TDCソフトグループは、市場や社会の潜在ニーズを捉えた付加価値の高いITサービスを提供することで、  
**『よりスマートな世の中(社会)の実現』**  
に貢献します。

## 中期経営計画における経営目標

2025年3月期 業績目標

連結 売上高 400億円

連結 営業利益率 10%

# Shift to the Smart SI-Plus

既存のSI事業領域を軸に新たな領域へ事業を拡大  
新たなビジネスモデルに必要なケイパビリティを獲得し、  
新たな次世代型SI企業を目指す

Plus!  
事業領域の拡大

社会や顧客の潜在ニーズを捉え、最新の要素技術等を活用した付加価値の高いインテグレーションサービスの拡大

高付加価値  
SIサービスの追求

主要戦略

高生産性と高品質を両立するSIプロセスの整備などをイノベーション的アプローチで実現

SIモデル変革  
の推進

## SI事業

- 次世代型SI事業の拡大
- 維持・保守領域等のSI事業におけるマネージドサービスによるビジネスボリュームを拡大

## コンサル事業

- ナレッジの蓄積やメソッド化を図り次の事業拡大を目指す。
- 既存のDX/ITコンサルやSAFeコンサルの更なる拡大
  - 技術教育サービスの拡充・拡大

サービス・製品  
販売事業

- 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
- マーケティング機能を強化し、ユーザニーズやシーズを捉えた製品やサービスの販売

## 人材の確保

- 積極的な人材採用施策の推進
- 人材育成施策の推進（早期戦力化、高付加価値領域）

グループ・M&A  
戦略推進

- 新たな事業領域拡大等に向けた、未保有の機能・特性の獲得に向けたグループ・M&A戦略を推進

## 企業基盤の強化

- 強化戦略的な意思決定を可能とするデータ活用等のコーポレート機能強化

事業拡大に向けた  
投資の強化

- DXの潮流が加速する中、今後主流になると見込む要素技術の獲得や事業領域拡大に向けたケイパビリティを獲得するための投資を推進

## ●事業拡大へ向けた投資の強化

2022年度は以下7つの投資分野を対象とする。

### 新規事業や高付加価値分野のさらなる拡大を狙う

React、Angular、Vue等のフロントエンドフレームワーク関連技術に投資を行い、技術者の育成及び当該技術を活用したプロダクトの開発を目指す。

運用・保守機能をサービスとして提供。クラウドネイティブの活用、自動化等の効率化によるマネージドサービス事業の構築を目指す。

アジャイル

New!

フロントエンド  
フレームワーク

New!

オートメーション・  
マネージドサービス

セキュリティ

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

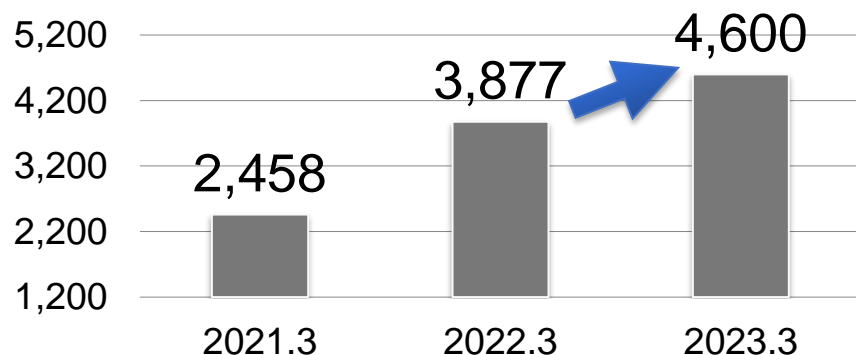
UXD



# 2023年3月期 見通しについて

## ITコンサルティング&サービス分野

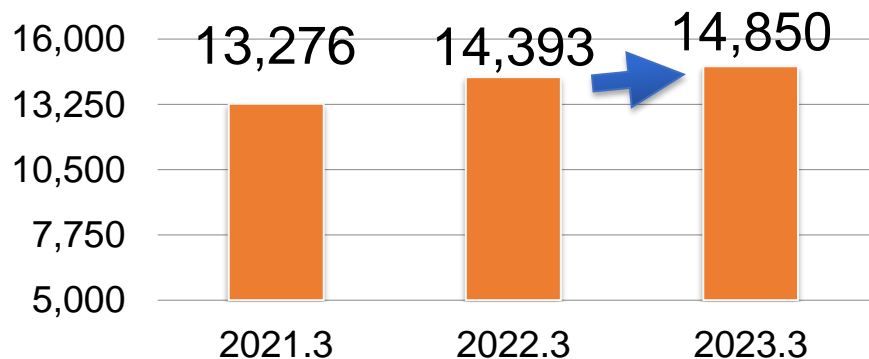
前期比+18.6%



ITサービス管理、クラウドマネージドサービス関連  
案件の需要は継続し、拡大基調を維持できる見込み。

## 金融ITソリューション分野

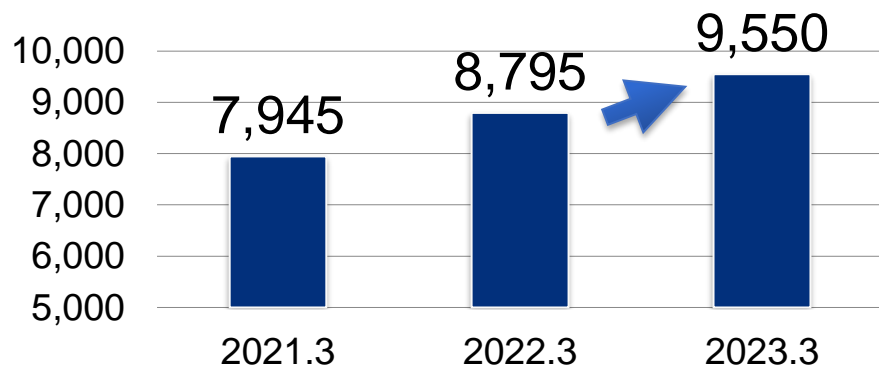
前期比+3.2%



既存領域は堅調に推移し、SoE、Sol領域の拡大  
に伴い、増収する見込み。

## 公共法人ITソリューション分野

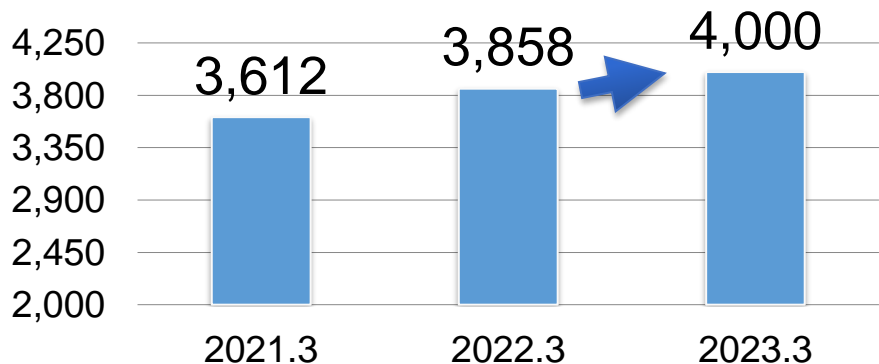
前期比+8.6%



運輸業・製造業向けで拡大見込み。  
DX需要等を背景にした顧客のIT企画支援等が  
活況となる見込み。

## プラットフォームソリューション分野

前期比+3.7%



クラウドニーズの高まりにより事業は堅調に  
拡大見込み



## 業績予想および配当予想

(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS (円)	配当予想 (円)
第2四半期 (累計)	<b>15,600</b> (+6.4%)	<b>1,340</b> (△15.6%)	<b>1,365</b> (△17.1%)	<b>915</b> (△18.1%)	37.95	中間期 15.00
通期	<b>33,000</b> (+6.7%)	<b>3,065</b> (+3.3%)	<b>3,135</b> (+1.7%)	<b>2,100</b> (+1.5%)	87.10	期末 30.00 合計 <u>45.00</u>

- 中期計画に基づく投資施策を積極的に推進。収益拡大効果から投資コストを通期で吸収し、増収増益を予想。
- 配当予想は、これまでご支援いただいた株主の皆様へ感謝の意を表すため、一株あたり15円の記念配当を中間配当において実施させていただく予定



# 2022年3月期 決算内容

- 財務諸表
- 売上高分析
- 受注高・受注残高
- 営業利益分析

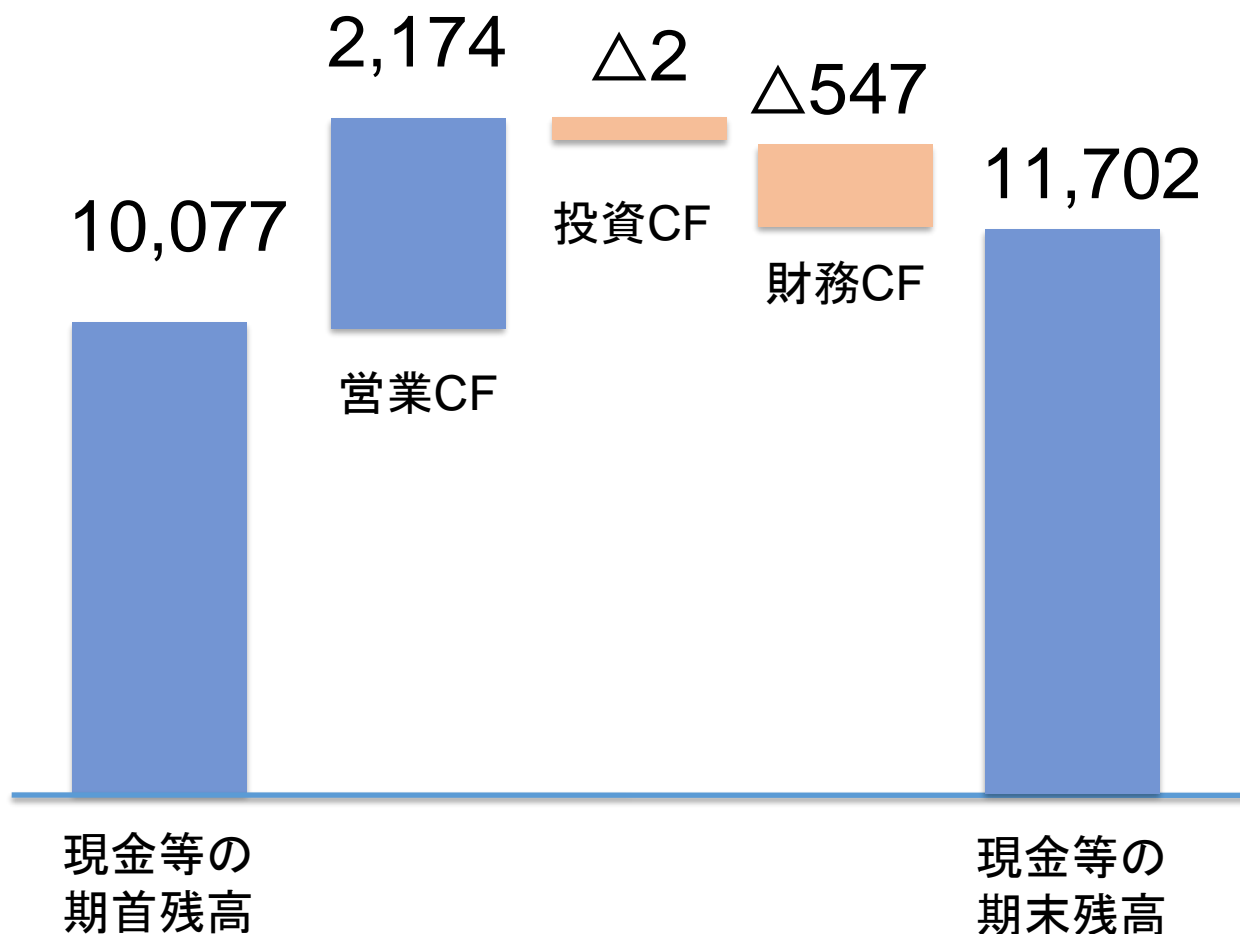
## 損益計算書

(単位：百万円)	2022年3月期	2021年3月期	増減率
売上高	30,925	27,292	+13.3%
労務費	11,725	10,988	+6.7%
外注費	11,909	10,151	+17.3%
その他経費	790	782	+1.0%
仕掛増減高	75	△27	-
売上原価	24,501	21,894	+11.9%
売上総利益	6,423	5,398	+19.0%
販売費及び一般管理費	3,456	3,039	+13.7%
営業利益	2,967	2,358	+25.8%
営業外収支	114	205	-44.1%
経常利益	3,082	2,564	+20.2%
税引前当期利益	3,082	2,564	+20.2%
当期純利益	2,069	1,711	+20.9%
EPS	85.82	71.03	+20.8%

## 貸借対照表

(単位：百万円)	2022年3月 期末	2021年3月 期末	増減率
資産合計	21,072	18,652	+13.0%
流動資産	17,368	15,081	+15.2%
固定資産	3,704	3,570	+3.7%
負債合計	5,817	4,989	+16.6%
流動負債	5,540	4,757	+16.5%
固定負債	276	231	+19.4%
純資産合計	15,255	13,663	+11.6%
負債純資産合計	21,072	18,652	+13.0%
自己資本比率	72.4%	73.3%	-
1株当たり純資産	632.64	566.99	+11.6%

# キャッシュフロー計算書



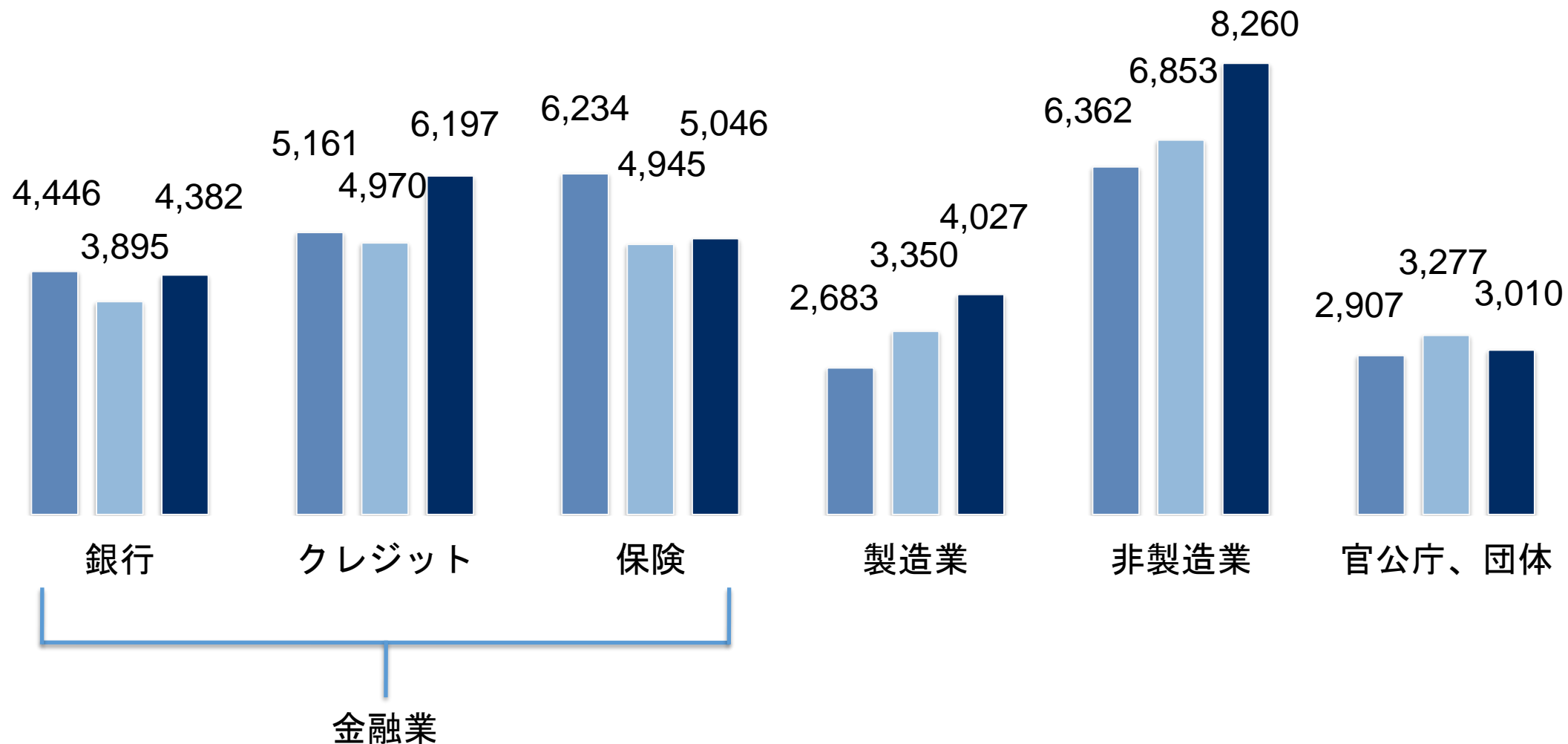
現金等の期首残高	10,077
税引前当期純利益	3,082
減価償却費	83
売上債権	△643
仕入債務	254
棚卸資産	75
未払金	364
未払費用	93
その他	△101
法人税等	△1,034
<b>営業CF</b>	<b>2,174</b>
有形固定資産取得	△59
利息及び配当金	63
その他	△6
<b>投資CF</b>	<b>△2</b>
短期借入金増減	49
配当金支払額	△587
その他	△8
<b>財務CF</b>	<b>△547</b>
現金等の期末残高	11,702

(百万円)

■ 2020年3月期

■ 2021年3月期

■ 2022年3月期



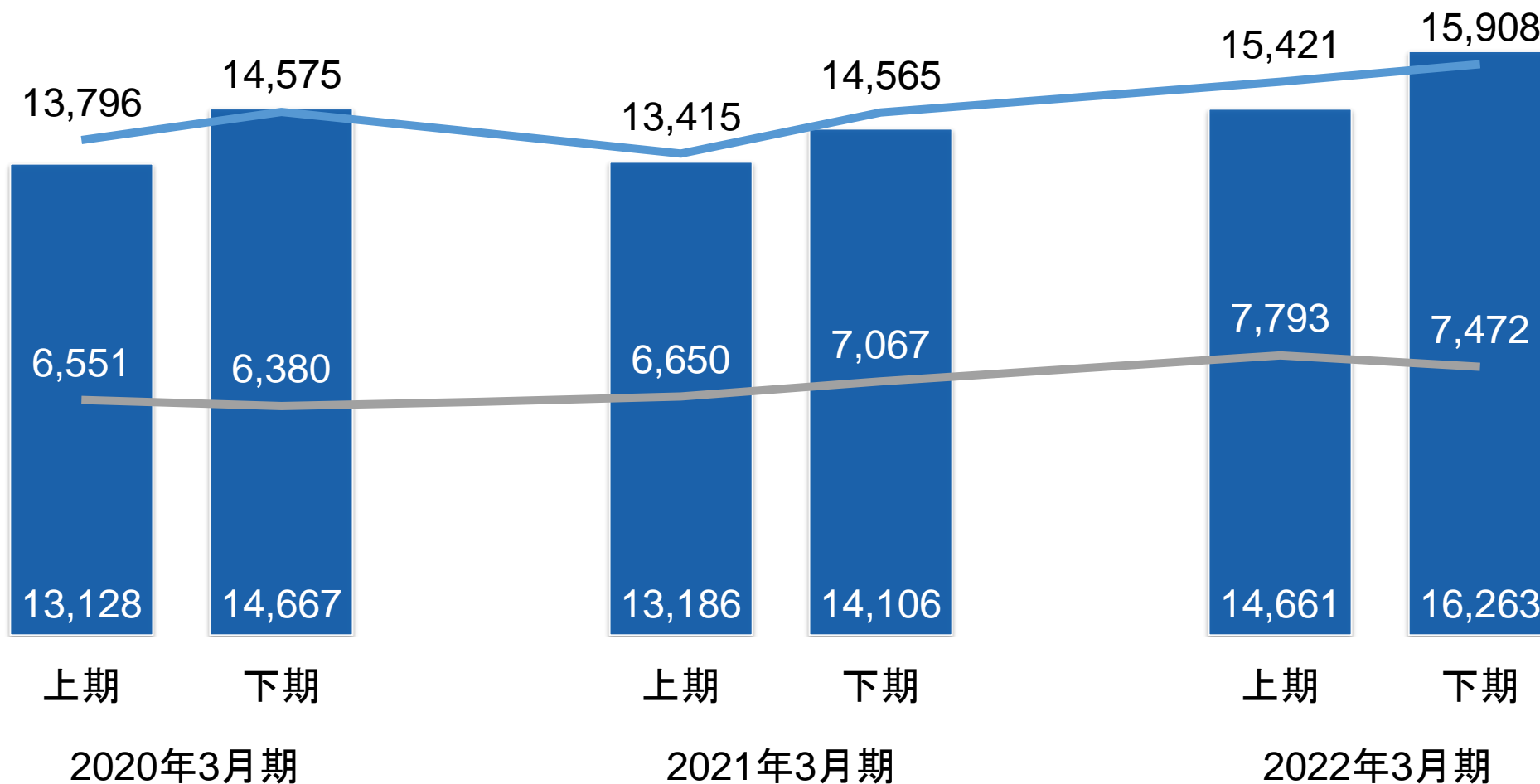
## 受注高・受注残高状況

(百万円)

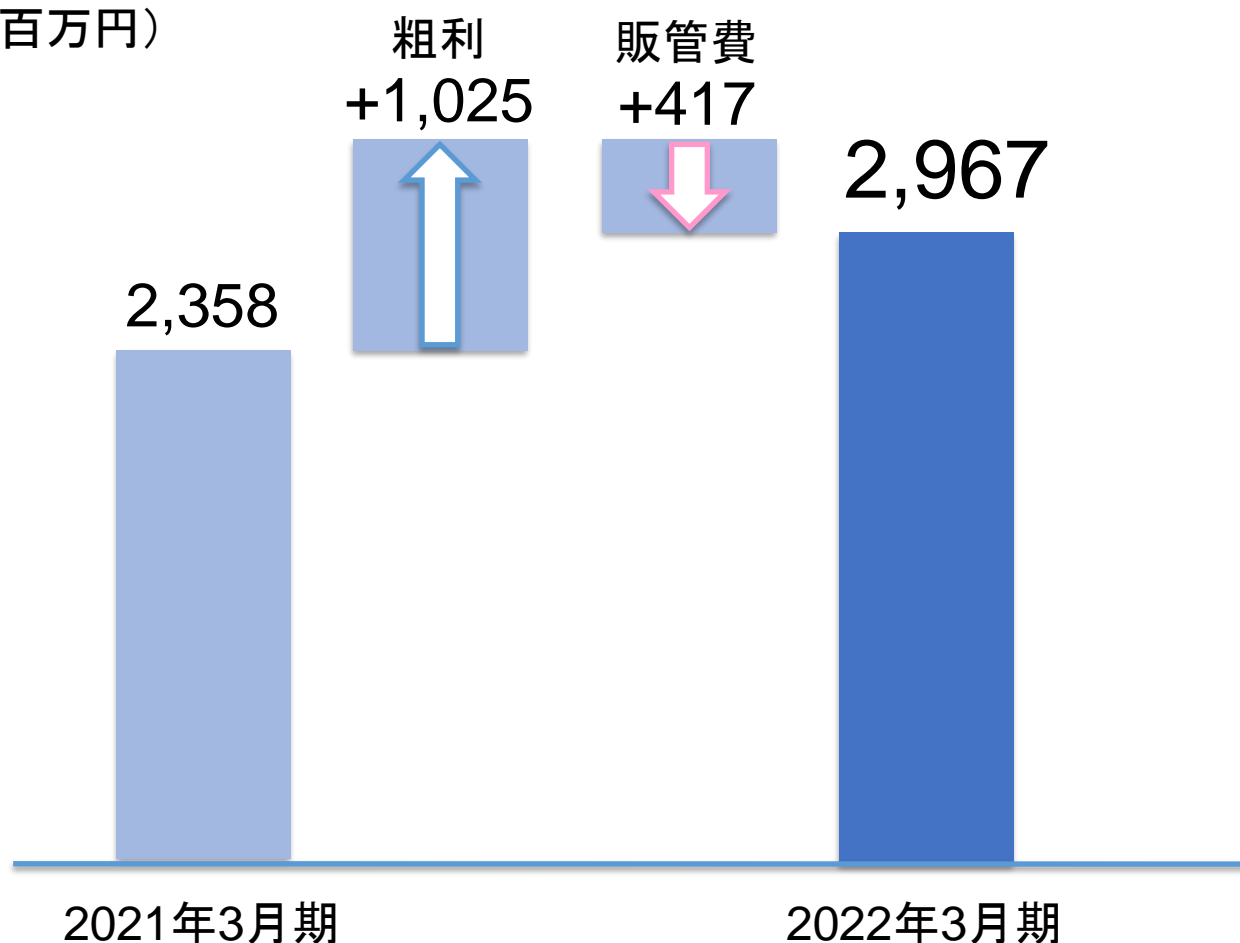
受注高

受注残高

売上高



(百万円)

**<粗利益>**

+売上高の増加による利益向上  
+次世代型SI事業の事業構成比向上に伴う  
収益性向上

**<販売管理費>**

△新入社員減に伴う減少  
+事業拡大に向けた積極的な投資の実施





※本資料についてのご注意：

本資料に記載されているTDCソフトグループの将来の予想に関する事項は、現時点における情報に基づき判断したものであり、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における状況変化等により変動することがあります。