



吉丸 弘二郎 社長

東京日産コンピュータシステム株式会社(3316)

 TOKYO NISSAN
COMPUTER SYSTEM

企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	卸売業(商業)
代表取締役社長	吉丸 弘二郎
所在地	東京都渋谷区恵比寿1丁目19-19 恵比寿ビジネスタワー
決算月	3月末
HP	https://www.tcs-net.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
627円	6,300,000株		3,950百万円	8.3%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00円	3.2%	64.27円	9.8倍	583.42円	1.1倍

*株価は1/19終値。発行済株式数、DPS、EPSは23年3月期第2四半期決算短信より。ROE、BPSは前期実績。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
19年3月(実)	7,928	546	553	383	61.08	19.00
20年3月(実)	8,790	565	572	391	62.41	19.00
21年3月(実)	7,471	376	375	257	40.96	13.00
22年3月(実)	7,152	435	459	293	46.76	15.00
23年3月(予)	8,000	600	603	404	64.27	20.00

*単位:百万円、円。予想は会社側予想。非連結決算。

東京日産コンピュータシステム株式会社の会社概要、業績動向、吉丸社長へのインタビューなどをお伝えします。

目次

今回のポイント

1. 会社概要
 2. 2023年3月期第2四半期決算概要
 3. 2023年3月期業績予想
 4. 吉丸社長へのインタビュー
 5. 今後の注目点
- [<参考:コーポレートガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 「お客様の未来を考えビジネスを共創する ICT ソリューション企業」とビジョンを掲げ、クラウドやデータセンターを中心としたマネージドサービスを特徴・強みとする。顧客は外販が9割で、自動車産業のみならず、建設、重工、電気、商業など幅広く、長期的な信頼関係に基づく安定した顧客基盤を保有している。
- 2012年から提供を開始した「TCS マネージドサービス」は、「サービスを1秒でも長くお客様に提供する」をコンセプトとし、「業務の不満・不便・不足の解消」と「新たな価値の創造」を永続的に提供することで、顧客における「コア業務への集中」「さらなる業務効率化」「生産性の向上」を実現し、事業成長を支援する。顧客はITサービスを利用するだけであり、ハードウェアやソフトウェアなどの導入・運用・監視などは同社が行う。また、ITシステムの一部を同社のデータセンターで預かる形だけではなく、顧客が所有するITシステムを同社がリモートで遠隔監視することも可能であり、いわば「場所を選ばないサービス」である。
- 吉丸社長に、自社の競争優位性、人的資本強化の取り組み、成長実現のための施策、株主・投資家へのメッセージなどを伺った。「上場会社である以上、資本コストを上回るリターンを実現する会社でなければならないと考えています。当社はそのビジネスモデルから短期間に利益を急拡大させるのではなく、確実に収益を上げ、利益成長によって株主の皆様に対してしっかりとリターンをお返しすることが当社ないし社長である私の責務と認識しています。そうした点をご理解いただき、中長期の視点で当社を応援していただきたいと思っております」とのことだ。
- 2012年にサービス提供を開始した収益性の高い「TCS マネージドサービス」がストック売上として着実に積み上がっていることから、同社の売上高営業利益率は上昇傾向にある。マネージドサービスは競争環境も激しくなっているため、更なるブラッシュアップが必要であるが同社では、「マネージド・プラットフォーム・サービス」への進化によって更なる成長を目指している。第4期中期経営計画において対処すべき課題として挙げている顧客関係強化、組織能力強化に向けたコンサルティング能力向上の進捗を注目していきたい。

1. 会社概要

「お客様の未来を考えビジネスを共創する ICT ソリューション企業」とビジョンを掲げ、クラウド・データセンターを中心としたマネージドサービスを特徴・強みとする。顧客は外販が9割で、自動車産業のみならず、建設、重工、電気、商業など幅広く、長期的な信頼関係に基づく安定した顧客基盤を保有している。



BRIDGE REPORT



【1-1 沿革】

1982 年 3 月、事業の多角化を進めていた東京日産自動車販売株式会社が、それまで自社用に IBM 社製コンピュータを使用してきたという経緯もあり、IT 業界の将来性・成長性を見込み、日本アイ・ビー・エム株式会社と販売の特約店基本契約を締結したのを機にコンピュータ事業部を発足させた。

日産自動車本体や系列の部品メーカー、自動車ディーラーなどを対象に営業活動を展開し業容を着実に拡大させ、1989 年 3 月に、同コンピュータ事業部を分社・独立し、東京日産コンピュータシステム株式会社を設立。

自動車業界以外にも顧客を広げ、2004 年 3 月、ジャスダック市場に上場。2013 年 7 月には東証と大証の統合に伴い、東証 JASDAQ (スタンダード) に株式を上場。

2022 年 4 月、市場再編に伴い東証スタンダード市場に移行した。

【1-2 理念】

「お客様へ最大のご満足を」を掲げている。

同社名 TCS「Tokyonissan Computer System」は同時に、「Total Customer Satisfaction」であり、「お客様のご満足を第一に考えること」を基本理念としている。

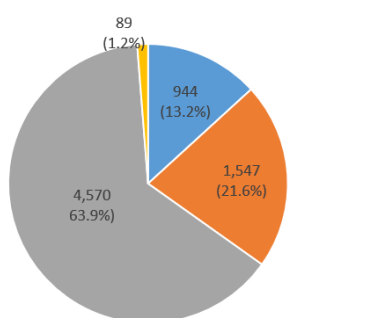
企業ビジョン	お客様の未来を考えビジネスを共創するICTソリューション企業 企業ビジョンの具現化に向け、次の 4 つの行動指針を掲げ、全社一丸となって邁進してまいります。
行動指針	1.お客様の立場に立って理解に努めます。 2.お客様の信頼を獲得し、一番に選ばれる企業を目指します。 3.お客様に安心で最適なICTプラットフォームを提供します。 4.従業員、パートナーにとって魅力ある企業を目指します。

【1-3 事業内容】

ソリューションプロバイダー事業を中心とした情報システム関連事業を展開している。主な内容は、ハードウェア・ソフトウェアの販売、アプリケーション開発、IT インフラの導入に伴う設計・構築、クラウド・データセンター、保守・運用管理等のサービスビジネスの提供など。

情報システム関連事業を主要な事業内容とする単一セグメントであり、関連情報として製品及びサービスの外部顧客への売上高を開示している。

製品サービス別売上高構成 (単位: 百万円)



■ハードウェア ■ソフトウェア ■サービス ■コンピュータ用品

*22/3月期実績。外部顧客に対する売上高。「その他」を除いた構成比。

(1) 主なサービス

①「TCS マネージドサービス」

同社の主力サービスが、「TCS マネージドサービス」というアウトソーシングサービスである。

*「マネージドサービス」とは？

データセンターやサーバーホスティングサービス、クラウド、セキュリティなど、インフラの保守や運用業務をサービスとして提供すること。

保守・運用のアウトソーシング自体は以前から存在するが、企業の IT 管理業務そのものが、クラウドサービスの普及によって大きく変質している。従来、各種インフラは「所有するもの」であったが、クラウドサービスの普及によって、インフラの仮想化が急速に進み、サーバーやネットワークというハードウェアだけでなく、ソフトウェアも含めて「利用するもの」として捉えられるようになってきた。

そうした中、企業自らがサーバーやネットワークを保守・運用するのではなく、マネージドサービスを利用し、それら業務をアウトソーシングするケースが急速に増大している。

利用企業は主に以下のようなメリットを享受することができる。

- ☆ 専門の IT 管理者のいない中小企業やスタートアップでも「マネージドサービス」を利用し、クラウドサービスを活用することができる。大企業においても少ない投資で新規事業を立ち上げることが可能であり、状況に応じてスケールアップ・スケールアウトなど柔軟に対応することができる。
- ☆ フルタイムの監視体制を低コストで導入できるため、IT 管理者の負担を軽減できる。
- ☆ 運用保守のノウハウを蓄積した専門家にアウトソーシングすることで、安定したシステム維持が可能になり、サービスレベルや生産性の向上が期待できる。
- ☆ 必要となる人的リソースについて、必要な量だけ調達できるため、人件費などの固定費を削減できる。

*「TCS マネージドサービス」とは？

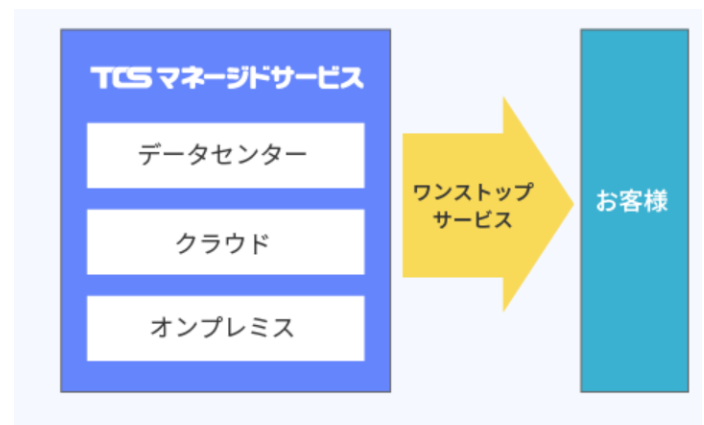
2012 年から提供を開始した同社のマネージドサービスで、「サービスを 1 秒でも長くお客様に提供する」をコンセプトとし、「業務の不満・不便・不足の解消」と「新たな価値の創造」を永続的に提供することで、顧客における「コア業務への集中」「さらなる業務効率化」「生産性の向上」を実現し、事業成長を支援する。

TCS マネージドサービスでは、顧客は IT サービスを利用するだけであり、ハードウェアやソフトウェアなどの導入・運用・監視などは同社が行う。また、IT システムの一部を同社のデータセンターで預かる形だけではなく、顧客が所有する IT システムを同社がリモートで遠隔監視することも可能であり、いわば「場所を選ばないサービス」である。



ITシステムは「所有・運用」から「利用するだけ」の時代へ

(同社資料より)



お客様のニーズに合ったハイブリッドなシステムとして、ワンストップでご提供

また、基幹系からアプリケーションまで、TCS マネージドサービスでは顧客のニーズに応じた最適なシステムを提案する。

例えば、自動車業界の EDI(Electronic Data Interchange、電子データ交換)では、従来は、自動車メーカーから送られてきた発注データを自動車部品サプライヤーが自社のサーバーで受信し、データを変換して帳票アプリで処理した上でラベルを出力し、部品に添付していた。しかし、自動車部品サプライヤーが必要なのはデータとラベルであって、サーバーなどの IT システムの運用・監視は大きな負担となっていた。

これに対し、TCS マネージドサービスを導入し、アプリケーションとして自動車部品サプライヤー向けの EDI 支援システム「TCS EX シリーズ」を利用すれば、同社のデータセンターがデータの受信から帳票アプリによる処理まで行い、サプライヤーはラベルを発行するだけという形や、一部のプロセスはサプライヤーが自社内に残しておくなど、柔軟な対応が可能になる。

* 主なサービス

データセンター/ハウジング	世界最高クラスの堅牢な建物、多重化電源系統、熟練したエンジニアによる 24 時間 365 日のミッションクリティカルな運用、監視体制と多重化されたセキュリティなど、TCS データセンターはビジネスを途切れさせない、磐石のファシリティとセキュリティを備えている。東京と大阪にデータセンターを設置し、データセンター間を高速ネットワークで接続しており、データセンターを組み合わせることで、DR サイトや遠隔地でのバックアップも手頃な費用で実現可能。
運用・監視サービス	ハードウェアからアプリケーションまで監視する統合監視基盤を提供しており、統合監視による IT 資産の可視化をプロアクティブに支援している。
運用支援(業務委託・BPO)	拠点ごとに運用・管理していたサーバーを、TCS データセンターで一元管理することで、運用もアウトソースし、さまざまな課題をまとめて解決する。 パソコンのライフサイクルマネジメント(資産管理、故障対応、入れ替え対応等)を、在宅勤務など多様化する働き方に合わせて実現可能。
ヘルプデスク	Office 製品や業務アプリケーションの操作等の問い合わせに対応している。機器の管理担当部門の負担を大きく軽減できる。

* 特長

一般的なデータセンターサービスでは定型のサービスを提供するのに対し、同社では顧客の様々な考え方やニーズに対応し、幅広いサービスを組み合わせたり、クラウドとの連携を行ったりと、カスタマイズしたハイブリッドなシステムとして、ワンストップで提供できる点が大きな特長である。

他社においてはシステム構築と運用・管理は別の部署が担当することが多いが、同社は、顧客のビジネスや環境を深く理解していることに加え、顧客の状況に即したシステム構築に携わったシステムエンジニアが構築後のシステムの運用・管理も行っている。このため、的確な改善提案、障害時の迅速な対応、スピーディーな問題解決などが可能で高い評価を得ている。

顧客が必要とするサーバ・ストレージなどハードウェアや一部ソフトウェアを月額課金で提供するニアクラウドも TCS マネージドサービスの大きな特徴である。

ハードウェアスペック・設置場所・契約期間などは顧客のニーズに応じた形でカスタマイズ可能で、監視運用もセットで TCS マネージドサービスとして提供する。

通常、クラウドサービスは、提供側が有するデータセンター内のハードウェアに搭載されたシステムを、外部の顧客に貸し出すのが一般的。

これに対しニアクラウドは、同社が顧客のためにハードウェアを調達し、設置場所は顧客拠点(オンプレミス環境)でも、利用中のデータセンターでも、顧客が自由に設置場所を選択することができる。

顧客によっては「セキュリティポリシー上クラウドを利用できない」「社内ルールで特定のデータセンターにマシンを置く必要がある」といったケースも多いが、ニアクラウドは顧客にとって最も使いやすい、都合のいい形で、サービスを提供する。他社には見られない同社ならではのサービスである。

②ITte(イッテ)

1982 年より日産自動車最大のディーラーである日産東京販売を始め全国のディーラーの IT システムを支援してきた同社が提供する自動車ディーラーの課題を解決するカスタマイズ済みサービス。自動車ディーラーの IT システム設計・分析・サポート、保守をトータルで支援している。

* 主なサービス

データ分析/AI 予測分析	自動車販売会社を中心にデータの集計・加工・傾向/予測分析を提供している。AI による新車購入予測・販売台数の目標設定など販売活動の効率化支援など事例も豊富。データオリエンテッドな販売活動を実現する。
勤怠管理サービス	クラウドサービス型の勤怠管理システムのため、いつでも、どこでも申請・承認することが可能。多様な働き方に対応し、労務リスクを抑制できる「会社の仕組みづくり」に貢献する。予定されている改正労働基準法をはじめ、あらゆる制度改正や IT を含めた環境変化に継続的に対応する。
Skysea on ITte	資産管理やセキュリティ監査ソフトウェアとして大きなシェアを誇る Skysea をカスタマイズし、月額費用で提供する。 最大の特徴は、Skysea を機能単位で利用できるモデルを提供している。

* 特長

自動車ディーラーからの相談を元にカスタマイズし提供しているため、多数の実績・ノウハウを元に短期間・手頃価格で自動車ディーラーの課題を解決する。売上向上や販売効率化を目的とした各社 DMS/CM のデータ取り扱い事例も豊富である。

また、長年に亘り自動車ディーラーへ IT サービスを提供しており、メガディーラーから小規模ディーラーまで多種多様な課題を解決している。

IT による営業活動の効率化、分析・集計・サポート業務のアウトソースに加え、近年ニーズが急速に高まっている働き方改革へも対応している。

(2) 顧客

顧客数は約 900 社。日産東京販売ホールディングス株式会社向け売上高が 1 割弱で、9 割が外販。顧客業種は約 4 割の自動車産業のほか、建設、重工、電気、商業、化学、学校法人など幅広く、長期的な信頼関係に基づく安定した顧客基盤を保有している。代理店制度は採用しておらず、直販のみである。

【1-4 第 4 期中期経営計画】

2024 年 3 月期を最終年度とした「第 4 期中期経営計画」が進行中である。

(1) 対処すべき課題

* 外部環境認識

IT 業界は、ハードウェアを中心としたインフラビジネスは減少傾向にある一方、顧客企業の DX を支えるソリューションへの投資が加速化するとともに、クラウド市場も継続して成長は継続している。

この傾向は、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、より顕著となり、顧客ニーズは自社の課題解決と社会的責任を果たすためにますます多様化するとともに、スピーディーに自社の問題解決への効果が見込めるソリューションへの期待が高まっている。

また、デジタル人財の不足とその解決も大きな課題となっているほか、地球温暖化対策に向けた取り組みも企業の重要な責務と認識されている。

* 対処すべき課題

長年、顧客の IT インフラの構築に携わってきた同社は、自社の強みを「顧客の IT 環境を熟知したインフラ構築エンジニアがマネージドサービス事業における監視・運用といったデータセンター業務、ヘルプデスク業務、SE サポート業務などに従事していること」と認識している。

一方、IT 技術の加速度的発展により、自社のノウハウだけでは展開するビジネスに限界が生じる可能性があることから、競合他社が持つ固有のリソースやコア技術、ソリューションを組み合わせることで新たな付加価値を提供することにより、顧客課題に協業で取り組むことが重要であると考えている。

このような経営環境において、優先的に対処すべき当面の課題として以下を挙げている。

顧客関係強化	同社事業は顧客の IT 投資予算に依存しているため、多様化する顧客ニーズに対応するため、営業品質を向上させることで、顧客との関係強化を進め、真の顧客ニーズを掴んでいく。これにより付加価値の高いソリューションを提供し、持続的成長を図る。
DX を支えるソリューションの提供 組織能力向上	企業は持続的成長のため、自社のビジネスに変革をもたらす、カーボンニュートラルに貢献する DX を支えるソリューションへの投資を加速している。一方でデジタル人財は不足しており、如何にして早く、簡単に IT 技術を適用できるかが課題となっている。そのためにデジタル人財の育成に注力するとともに、新たなパートナーとのアライアンス強化に取り組み、組織能力の向上をスピードアップする。
カーボンニュートラルへの貢献	提供するソリューションの選定にあたって、カーボンニュートラルへの貢献を意識した提案を進め、温室効果ガスの削減といった社会課題への対応に努める。 同社のデータセンターは再生可能エネルギーを 100% 利用している。
顧客満足度の向上	これらの活動結果を評価するため、顧客満足度調査を毎年実施し、営業品質の向上に努める。

(2)基本戦略

①TCS マネージド・プラットフォーム・サービスの提供

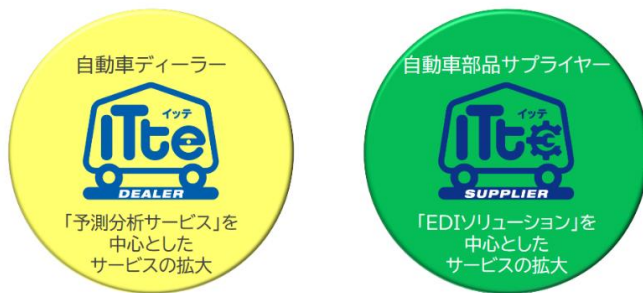
「パブリッククラウドへの対応」「ハイブリッドインフラ環境の提供」「アプリケーション開発・運用保守の提供」により、TCSマネージドサービスを拡張する。



(同社資料より)

②デジタルマーケティングの推進

デジタルマーケティングにより自動車ディーラー及び自動車部品サプライヤー業界におけるソリューションシェア No.1を目指す。

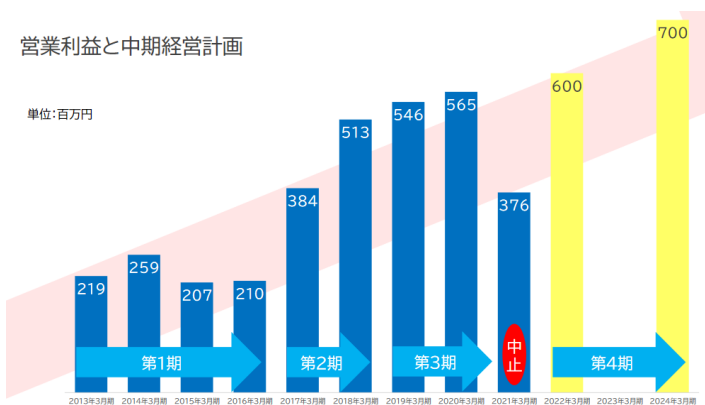


便利とお得を提供するマッチングビジネス

(同社資料より)

(3)数値目標

「2024年3月期 営業利益7億円」を目指している。



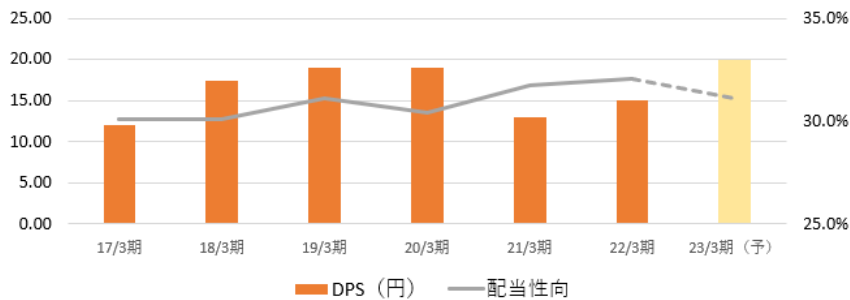
(同社資料より)

【1-5 株主還元】

株主への適切な利益還元を経営の最重要課題の一つとして位置づけており、将来における安定的な企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保資金を確保しつつ、年間の配当性向 30%を基準とし、業績に応じた成果配分を行うことを基本方針としている。

内部留保資金については、経営基盤の強化や将来の事業拡大を見据え、社内利用システムの老朽化対策、新技術に対応するための検証用環境の構築やプロフェッショナル人材の育成などへの投資を行い、より質の高いサービスの提供に役立て、収益力の向上に努める考え。

DPSと配当性向



* 18年5月1日付で1:5の株式分割を実施。17/3期、18/3期の配当は分割を考慮。

【1-6 ROE 分析】

	14/3 期	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期
ROE(%)	6.5	5.1	5.7	10.6	13.9	13.2	12.4	7.6	8.3
売上高当期純利益率(%)	2.11	1.73	1.95	2.60	3.91	4.83	4.46	3.44	4.11
総資産回転率(回)	1.73	1.56	1.48	1.99	1.88	1.58	1.61	1.31	1.23
レバレッジ(倍)	1.78	1.88	1.98	2.04	1.88	1.73	1.73	1.69	1.64

直近は日本企業の一般的な目標とされている 8%を超えているが、18/3 期をピークに低下傾向にある。収益性および資産効率性の一段の改善が求められる。

【1-7 SDGsへの取り組み】

マネージドサービスカンパニーとして、「お客様の未来を考えビジネスを共創するICTソリューション企業」であることが、社会や経済の発展に貢献すると考えている。

こうした考え方に基づき、SDGs 達成に向けた取り組みにおいては、TCS マネージドサービスを前提に課題として設定した「産業と技術革新の基盤をつくろう」「つくる責任つかう責任」「パートナーシップで目標を達成しよう」に加え、事業を支える人財の能力開発、ダイバーシティ&インクルージョンや働き方改革推進、コンプライアンス遵守の取り組みなどを行い、TCS マネージドサービスを通じて、SDGs が対象としている社会課題の解決に積極的に取り組んで行く考えである。

(1) 安心して任せられる IT サービスの提供



価値創造	お客様の SDGs に貢献できる TCS マネージドサービスを提供する。	カーボンニュートラルへの貢献	データセンターやクラウドサービスの利用により、お客様の IT 基盤を集約化・効率化しエネルギー効率を高め、CO2 の排出抑制に貢献します。
		業務効率化への貢献	お客様の基幹システムの更新や、パッケージ ソフトとの連携により業務を効率化し、お客様のワークライフバランスの向上に貢献します。
品質向上	安心して任せられる品質である。	教育への注力	お客様を理解し、最適な提案をお届けするためのベースとなる、新しい技術の習得を積極的に進めます。
パートナーアライアンス	最適な設備や環境、サービスの提供をパートナーと協働し実現する。	協業による価値創造	最適な提案を行うために、社内の技術・スキルに固執せず、新たな技術を持ったパートナーとの連携を積極的に図ります。

BRIDGE REPORT



(2) 幸福度の高い人財の創出



能力開発	能力開発の場と機会を提供し、利用しやすい環境を整える。	自己実現への取り組み	多様な働き方やキャリアパスを実現できるよう、WEB を利用し、柔軟に能力開発に取り組める環境を整えています。
ダイバーシティ&インクルージョン	それぞれの多様性を受け入れ、意欲や能力が発揮できる環境を整える。	女性の活躍推進	持続的成長を実現するため、雇用や管理職への登用等において、ジェンダーや国籍による制限は設けず、女性の採用を積極的に行なっております。
働き方改革推進	それぞれの働き方を尊重し、働きやすい環境を整える。	リモートワークの拡大	2022年3月の本社移転を機に、在宅勤務を基本とし、既存の江東オフィスの他、都内を中心に首都圏に18拠点を展開するシェアオフィスと契約し、業務や行動によって柔軟に働く場所を選べる体制を整えました。

(3) 企業価値を上げる基盤づくり



コンプライアンスの遵守	社会的責任を果たすために、社会的ルールに従った企業活動を行う。	コンプライアンス教育の推進	WEB による e-ラーニングにおいて、個人情報保護やハラスメントの防止など、遵守すべきルールの徹底を図っています。
カーボンニュートラルへの貢献	温暖化防止に向けて、CO2 排出を抑えた企業活動へ対質を返還する	ペーパーレスへの取り組み	契約書面の電子化を推進し、お客様との受発注を中心に発生する紙の帳票の削減により、持続的にCO2削減を進めます。

2. 2023年3月期第2四半期決算概要

【2-1 業績概要(非連結)】

	22/3 期 2Q	構成比	23/3 期 2Q	構成比	前年同期比
売上高	3,058	100.0%	2,909	100.0%	-4.9%
売上総利益	547	17.9%	610	21.0%	+11.5%
販管費	416	13.6%	411	14.1%	-1.3%
営業利益	130	4.3%	199	6.9%	+52.7%
経常利益	131	4.3%	200	6.9%	+51.9%
四半期純利益	67	2.2%	135	4.7%	+99.8%

*単位:百万円。

減収も大幅増益

売上高は前年同期比 4.9%減の 29 億 9 百万円。顧客のIT投資が活発となってきた中、基本戦略を軸として営業活動を行った結果、受注高が伸長し、事業戦略であるTCSマネージド・プラットフォーム・サービス事業も堅調に推移したが、ハードウェアのビジネスが低調であったため減収。

営業利益は同 52.7%増の 1 億 99 百万円。減収ではあったがプロダクトミックスにより売上総利益は同 11.5%増加したことに加え、販管費が同 1.3%減少したことで大幅な増益となった。

BRIDGE REPORT



【2-2 財又はサービス別売上高動向】

	22/3期2Q	23/3期2Q	前年同期比
ハードウェア	431	206	-52.0%
ソフトウェア	379	388	+2.4%
サービス	2,204	2,273	+3.2%
コンピュータ用品	43	39	-7.9%
その他	0	0	-63.6%
売上高合計	3,058	2,909	-4.9%

* 単位: 百万円

【2-3 財務状態とキャッシュ・フロー】

◎主要BS

	22年3月末	22年9月末	増減		22年3月末	22年9月末	増減
流動資産	5,118	4,490	-627	流動負債	1,889	1,074	-815
現預金	3,140	3,162	+21	仕入債務	1,173	473	-700
売上債権	1,684	935	-749	固定負債	357	371	+14
固定資産	795	673	-122	負債合計	2,247	1,446	-800
有形固定資産	457	399	-58	純資産	3,666	3,717	+50
投資その他の資産	321	258	-62	利益剰余金	2,317	2,356	+38
資産合計	5,914	5,163	-750	負債純資産合計	5,914	5,163	-750

* 単位: 百万円

売上債権の減少等で資産合計は前期末比7億50百万円減少。

仕入債務の減少等で負債合計は同8億円減少。

利益剰余金の増加などで純資産は同50百万円増加。

自己資本比率は前期末の62.0%から10.0%上昇し72.0%。

◎キャッシュ・フロー

	22/3期2Q	23/3期2Q	増減
営業CF	158	101	-57
投資CF	-33	14	+48
フリーCF	125	115	-9
財務CF	-81	-94	-12
現金同等物残高	2,540	3,162	+622

* 単位: 百万円。

キャッシュポジションは上昇した。

【2-4 トピックス】

(1) 指名・報酬委員会を設置

22年9月12日、取締役の選解任・報酬等の決定に関する手続きの透明性及び客観性を確保することにより、取締役会の監督機能を向上させ、コーポレート・ガバナンス体制の更なる充実を図るため、取締役会の任意の諮問機関として、指名・報酬委員会を設置した。

取締役会が取締役、監査役又は有識者の中から選定する3名以上の委員で構成し、委員の過半数は、独立社外取締役又は独立社外監査役とする。委員長は、委員会での決議により選定する。

(2) 新任取締役を選任

22年12月12日に開催した臨時株主総会において、取締役に松尾茂幸氏が選任され、就任した。

(3)株主優待内容を変更

同社では株主の支援に感謝の意を表すために株主優待制度を導入している。

2022年9月末時点の株主に対し、当初は「QUOカード」を送付する予定であったが、利便性向上および環境配慮の観点から株主優待内容を「QUOカード Pay」に変更することとした。

3. 2023年3月期業績予想

【3-1 業績予想】

	22/3期	構成比	23/3期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	7,152	100.0%	8,000	100.0%	+11.8%	36.4%
営業利益	435	6.1%	600	7.5%	+37.6%	33.2%
経常利益	459	6.4%	603	7.5%	+31.4%	33.2%
当期純利益	293	4.1%	404	5.1%	+37.5%	33.6%

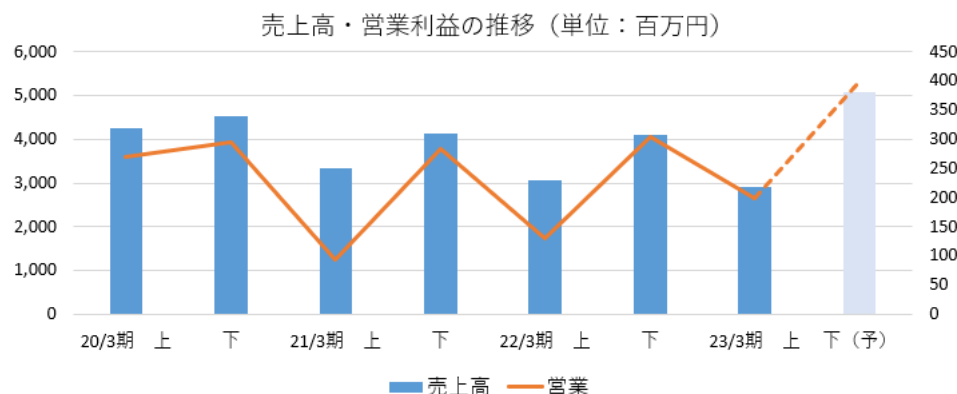
*単位:百万円。予想は会社側予想。

増収増益を予想

売上高は前期比 11.8%増の 80 億円、営業利益は同 37.6%増の 6 億円の予想。

上半期実績は減収であったが、通期では増収の見込み。

配当予想は前期比 5.00 円/株増配の 20.00 円/株。予想配当性向は 31.1%。



4. 吉丸社長へのインタビュー

吉丸社長に、自社の競争優位性、人的資本強化の取り組み、成長実現のための施策、株主・投資家へのメッセージなどを伺った。

Q:まず、御社の強み・特長、競争優位性について教えてください。

当社が10年ほど前に「TCS マネージドサービス」の提供を始めたころはかなりユニークなサービスであったのですが、近年では全く同じではないにせよ、メーカー、販売会社、Sier がインフラを含めて提供するなど「サービス化」が進んでおり、現在はサービスのクオリティが差別化の重要なポイントになっています。

当社の社員数は160名程度と業界では決して大きな方ではありませんが、お客様の購買プロセスや置かれている環境、お客様のゴールをITインフラ構築の技術者および営業がともに深く理解する、つまり「顧客についての理解度の差」で差別化を図っています。

お客様は限られた予算や人員の中でITによって難しい課題を解決していかなければならないのですが、そうしたお悩みに対し、当社ではSE・営業が共に客先に入り込み、お客様マターである要件定義の作成からお客様と一緒に進めていく。本来は外部のコンサルを使うようなプロセスを原則無償で対応するというのが我々の戦略です。

こうした中では、我々はお客様の必要な要件、リスクもある程度理解していますので、契約に向けリーズナブルな価格を提案することができます。他のベンダーではお客様から頂いたRFP(提案依頼書)をベースにリスクを計算し、その分をコストに乗せますので、当社とはコストの差も発生しますし、「顧客についての理解度の差」によって当社によるプロジェクトの成功確率も上がります。このように、お客様との密着度を上げることで当社は差別化を図り、競争優位性を強化しています。

Q: 人的資本強化が企業にとってますます重要な課題となっています。御社の人的資本強化に関する取り組みについてお聞かせください。

先ほど申し上げたように、「顧客についての理解」が当社成長のための重要なカギを握っていますので、人材育成及びそのための教育については時代の流れに合わせて常に見直しを進めています。現在では、ITインフラにとどまらないソリューション提供に向けてシステム開発の能力強化に注力しており、新卒社員の教育に加え、能力の高い人材の採用も進めています。

当社では2014年より「エキスパート制度」を導入しています。

長年にわたり技術を積み上げてきた社員の中には、マネージメントに進むのではなく、専門職として引き続きお客様と接しながら自己実現を図り、会社に貢献したいと考える方もいらっしゃいます。そうした経験豊富で技術も確かな社員を最上位ランクの「エキスパート」と位置付け、会社の看板としてアピールしていこうという考えです。

テクノロジーの世界では、新しい技術や知識をどんどん吸収することが勿論大事ですが、積み重ねた技術を活かしていくことも非常に重要です。このエキスパート制度等により、人材の多様性も確保していきたいと考えています。また、当社の強み・競争優位性を更に磨き上げるためには、システム開発能力に加え、コンサルティング能力の強化も必須であると認識しています。

Q: 現在第4期中期経営計画が進行中です。成長実現のためのポイントをお話してください。

当社の主力サービスである「TCS マネージドサービス」はストックとしての積み上げも進んできましたが、先ほども申し上げたように、さらなる成長のためには他社との差別化に注力していく必要があります。そのためのキーワードが「マネージド・プラットフォーム・サービス」です。「パブリッククラウドへの対応」「ハイブリッドインフラ環境の提供」「アプリケーション開発・運用保守の提供」など、ITインフラに限らず、アプリケーションも含めた形でマネージドサービスを提供していくことで、お客様満足度を高めていきます。

この「マネージド・プラットフォーム・サービス」を大きく成長させ、対処すべき課題として挙げている顧客関係強化、組織能力強化を図るためにも、コンサルティング機能の強化が最重要テーマであると認識しています。

Q: 「では最後に株主・投資家へのメッセージをお願いします」

上場会社である以上、資本コストを上回るリターンを実現する会社でなければならないと考えています。

当社はそのビジネスモデルから短期間に利益を急拡大させるのではなく、確実に収益を上げ、利益成長によって株主の皆様に対してしっかりとリターンをお返しすることが当社ないし社長である私の責務と認識しています。

また、この度の株主優待で広く当社の名前を知っていただきました。

成長と共に魅力ある企業としてわかりやすい情報開示にも努めてまいりますので、これを機に、ぜひ議決行使ができる株主様になって頂き、中長期の視点で当社を応援いただくとともに、より一層のご指導、ご鞭撻を頂戴いたしたく、お願い申し上げます。

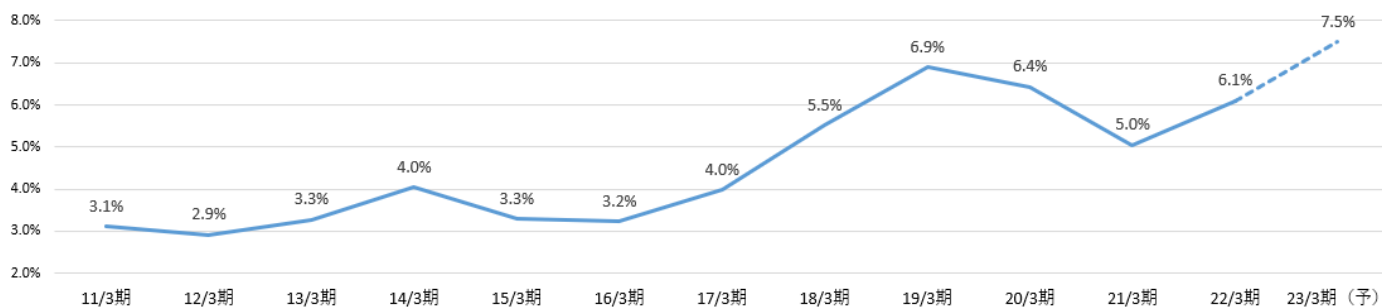
5. 今後の注目点

2012 年にサービス提供を開始した収益性の高い「TCS マネージドサービス」がストック売上として着実に積み上がっていることから、同社の売上高営業利益率は上昇傾向にある。

マネージドサービスは競争環境も激しくなっているため更なるブラッシュアップが必要であるが、同社では「マネージド・プラットフォーム・サービス」への進化によって更なる成長を目指している。

第 4 期中期経営計画において対処すべき課題として挙げている顧客関係強化、組織能力強化に向けたコンサルティング能力向上の進捗を注目していきたい。

営業利益率の推移



<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	7 名、うち社外 3 名
監査役	4 名、うち社外 3 名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2022 年 12 月 12 日

<基本的な考え方>

当社は、企業の経営とはその所有者である株主から委託されたものであり、経営陣は常にその受託者責任を認識して経営にあたる必要があると考えております。その受託者責任の下、当社では、経営環境の変化に的確に対応し、持続的な企業価値の向上を実現するために、迅速かつ質の高い意思決定と適時適切な情報開示により、株主、従業員、取引先をはじめとするステークホルダーに対し透明性の高い経営を推進してまいります。

<コーポレート・ガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

【補充原則 1-2④】議決権の電子行使のための環境作り、招集通知の英訳

2022 年 6 月 16 日開催の第 34 回定時株主総会の招集通知より英訳を開始し、WEB での開示を行いました。現在、議決権の電子行使は実施していませんが、今後の状況を踏まえ、議決権電子行使プラットフォームの利用等を検討してまいります。

【補充原則 1-2⑤】信託銀行等名義の機関投資家等が自ら議決権の行使等を行う場合の対応

当社は、基準日時点において株主名簿に登録されている議決権を有する株主を、議決権の行使が可能な株主としておりますため、機関投資家等の実質株主が株主本人として株主総会へ出席することを原則として認めていません。今後、信託銀行等と協議しつつ、実務的対応を検討してまいります。

【補充原則 3-1②】英語での情報開示・提供

現在、英文での情報開示は実施していませんが、今後状況を踏まえて、実施を検討してまいります。

<コーポレート・ガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

【原則 1-4. 政策保有株式】

当社における政策保有株式は、将来の取引関係への発展を目的として、当社の中期的な企業価値向上の観点から保有しているものであります。

保有株式については、中長期的な観点から成長性、収益性、取引関係強化等、保有意義や経済合理性を検証し、保有の妥当性が認められない場合には政策保有株式の縮減を行ってまいります。

当社は、政策保有株式の議決権行使に当たっては、提案されている議案について、株主価値の毀損に繋がるものではないか等、議案の趣旨を確認、精査した上で賛否を決定して行使致します。

【補充原則 2-4①】中核人材の登用等における多様性の確保

当社は変化し続ける事業環境において持続的成長を実現するため、雇用や管理職への登用等において、ジェンダーや国籍による制限は設けず、人材の多様性確保を図っています。

当社では学卒、中途採用とも女性の採用を積極的に行っており、現時点の状況および当社が創立 40 周年を迎える 2029 年度の目標値は以下の通りです。

女性比率 31% 2029 年度目標 32%

女性管理職比率 12% 2029 年度目標 20%

また、現在当社の全社員に対する中途採用者の割合は約 5 割、管理職ポストにおける中途採用者の割合は約 6 割となっており、引き続き専門人材、経営人材の多様性確保のため、中途採用を進めてまいります。

労働力不足や働き方に関する価値観の多様化が進む中、当社は社員が高いモチベーションを持ち、多様な働き方やキャリアパスを実現できるよう、教育と社内環境整備に取り組んでおります。

人財育成(教育時間の目標):年間 10 日間(80 時間/年間、0.8 日/月 年間総労働時間の 4.1%相当)

2021 年度実績 年間 4.3 日

一般事業主行動計画 <https://www.tcs-net.co.jp/company/actionplan.html>

【補充原則 3-1③】サステナビリティについての取組など

当社は 2021 年 5 月に開示した中期事業計画において示した通り、持続的成長の実現に向けて、事業環境の変化に対応しビジネスを創出していくため、人財育成とパートナーアライアンス強化による組織の能力の向上に取り組んでおります。

【原則 5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】

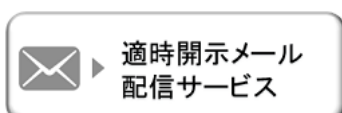
当社は、株主・投資家との建設的な対話を行うため、経営管理本部担当役員が株主との対話全般を統括し、人事・総務部の中に IR・広報グループを置いて株主との対話に中心的に取り組む部署とし、株主からの質問(電話・メール)への対応を行い、経理部門、営業部門と連携を図って投資家との対話を実施しております。

また、毎年決算発表後にアナリスト・機関投資家向けの決算説明会を開催しており、代表者が直接説明、対話を行う機会を設けております。株主との対話の中で把握された株主の意見・懸念については IR・広報グループが取り纏め、適宜経営陣幹部へ報告しております。また四半期ごとの決算発表前に1ヶ月程度のサイレント期間を設け、インサイダー情報管理に努めております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(東京日産コンピュータシステム:3316)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。

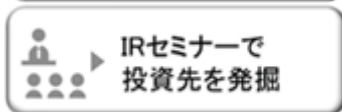
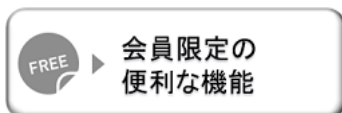


適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)

BRIDGE REPORT



ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)