

案件マネジメントを強化し連続増収増益 次世代型システムインテグレーションを推進

TDCソフトは、金融や製造、流通、公共向けの業務アプリケーション開発や官公庁・通信業向けITインフラ構築などを手がけている。企業のIT投資の高まりによる受注拡大に加え、近年はプロジェクトマネジメント力を高める施策を推進し、連続増収増益を達成している。

●たにがみ しゅんじ
1976年入社。1992年システム技術部長、1998年総務部長、2001年理事経営企画室長。2003年に取締役兼システム本部長。2007年取締役執行役員、本部長兼技術開発本部長。2008年取締役常務執行役員。2009年専務取締役を経て代表取締役社長就任（現任）



谷上 俊二 社長

同社は、ソフトウェア開発を専業とする独立系のIT企業だ。2018年3月期の売上高は239億4600万円。売上構成比は、銀行、クレジット、保険などの金融アプリケーション開発が5割強、製造業や流通、公共向けの法人アプリケーション開発が2割を占めている。インフラ・ネットワーク構築やクラウドサービス等も手掛け、1社の中の垂直統合的なサービス提供を強みとしている。

また、創業から開発を主体とし、スマートフォンが普及する前から世界中で利用されているプラットフォーム「セールスフォース」を携帯電話につなぐシステムのNTTドコモ版とソフトバンク版を開発。現在でもその技術力を生かした様々なサービスの展開している。案件の取引先はNTTデータ系が約3割、富士通系が約2割だが、残りの約5割は顧客企業から直接受ける案件であり、最近では直接案

件の比率が若干増えている模様。2019年3月期は、連続増収増益を計画している。近年、市場環境は良好で、効率化を進める企業のIT投資が堅調に推移していることに加え、自社のプロジェクトマネジメント（PM）力の向上に注力していることが奏功していると谷上俊二社長は話す。

ITプロジェクトにおいては、総合的なPM力が重要であることから、同社は組織と社員個人を合わせた「PM総合力」を高める施策を行っている。組織のPM力向上策として、提供する製品などの品質マネジメントシステムに関する国際規格「ISO9001」を取得。また、品質管理・生産性などの成熟度を表す指標である「CMMI」のレベル3を取得し、外部からの高い評価を得ている。さらに、個人のPM力を高めるため、PMという国際規格のマネジメントの資格取得を社員に推奨している。

「約1400人いる技術者のうちの570人強が取得しています。これらの活動により不採算案件や失敗案件を減少させ利益率を高めています」（谷上俊二社長）

次世代型技術を武器に提案営業

同社は現在、2019年度から2021年度までの次期中期計画

2019年3月期 第2四半期連結業績	
売上高	122億7400万円 (前年同期比8.3%増)
営業利益	11億900万円 (同24.8%増)
経常利益	11億8300万円 (同29.0%増)
四半期純利益	7億8000万円 (同36.8%増)
2019年3月期 通期連結業績予想	
売上高	250億円 (前期比4.4%増)
営業利益	20億円 (同8.0%増)
経常利益	20億3000万円 (同6.5%増)
当期純利益	13億3000万円 (同6.5%増)

を策定している。掲げるビジョンは「次世代型システムインテグレーターを目指す」。将来、ITの浸透によって新しいサービスやビジネスモデルが確立する。デジタルトランスフォーメーションの到来に向けて、現在のシステムインテグレーション（SI）事業を次世代型に進化させる取り組みを開始。新技術を武器にした提案営業を強化し、次世代型SI事業の構築を推進していく。

「次代のSIはどうあるべきか、プロジェクトの進め方、品質の確保の仕方等を含めた事業モデルの変革を考えています。社員に向けて発信しているメッセージは、意識改革。顧客企業の課題や悩みに対してトータルソリューションを提案する会社に進化していく必要がある」（同氏）

さらに、将来のビジネス化を見据え、AI（人工知能）を活用したアクティブ・ラーニングに関する近畿大学との共同研究や、短期間で開発を見直せるアジャイル開発分野で産業技術大学院大学との共同研究を進めている。