

|| 企業調査レポート ||

J B C Cホールディングス

9889 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 8 月 19 日 (月)

執筆：客員アナリスト

内山崇行

FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 2019年3月期業績	01
3. 今後の見通し	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
4. 主要顧客	05
■ 事業概要	07
■ 市場環境と強み	12
1. 市場環境	12
2. 強み	13
■ 業績動向	14
1. 2019年3月期業績	14
2. 財務状況	16
■ 今後の見通し	17
1. 2020年3月期見通し	17
2. 中長期の成長戦略	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

中期経営計画2期目は売上高、利益とも計画値を上回る。 成長事業「WILD7」に注力し中堅企業のデジタル化の波を捉え、 持続的成長狙う

J B C Cホールディングス<9889>は独立系のITソリューションプロバイダーとして50年以上の業歴を誇り、グループで2万社以上のIT活用を支援してきた実績を持つ。グループ内11の事業会社が、それぞれの強みを生かし多様な業種のIT活用をワンストップで提供している。大手予備校の基幹システムへのアジャイル開発や、超短期間での基幹データ参照システム開発など、同社ならではの成功事例をベースとして、更なる企業価値の向上に取り組む。

1. 事業概要

同社は情報ソリューションと製品開発製造の2つの事業分野でビジネスを展開している。情報ソリューションではコンサルティング、システム開発・構築・運用保守までのIT活用をBtoBでトータルに支援し、製品開発製造ではグループ独自のソフトウェアのほか、シリアルドットプリンター等、ハードウェアのみならずソフトとハードの融合を意図した製品開発を行っている。

2. 2019年3月期業績

2019年3月期の業績は、売上高58,899百万円(前期比6.7%減、計画比2.8%増)、営業利益2,631百万円(前期比27.7%増、計画比7.2%増)、経常利益2,738百万円(前期比34.6%増、計画比8.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,782百万円(前期比50.2%増、計画比13.5%増)となった。2018年3月期(2017年6月)にディストリビューション事業を担当する(株)イグアスの全株式を売却したこともあり前期比減収ではあるが、収益改善の取り組みが着実に進み、成長事業として注力している「WILD7」が堅調であることに加え、サーバー更新やWindows10更新などの特別要因も加わり、売上・利益とも計画を大きく上回った。

3. 今後の見通し

2020年3月期の連結業績見通しについては、前期に大きく伸長したサーバー更新やWindows10更新に関わる特別な需要が逡減することを考慮し、売上高58,500百万円(前期比0.7%減)、営業利益2,400百万円(前期比8.8%減)、経常利益2,450百万円(前期比10.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,550百万円(前期比13.0%減)と堅めに見込んでいる。しかし、期初(2019年4月)時点での受注残高が過去最大であること、2020年3月期第1四半期の受注額が過去最大となる見込みであること、システム刷新の大型案件受注があることなど、プラスの要因も多く、今後の業績が注目される。

JBCCホールディングス | 2019年8月19日(月)
 9889 東証1部 | <https://www.jbcchd.co.jp/ir/>

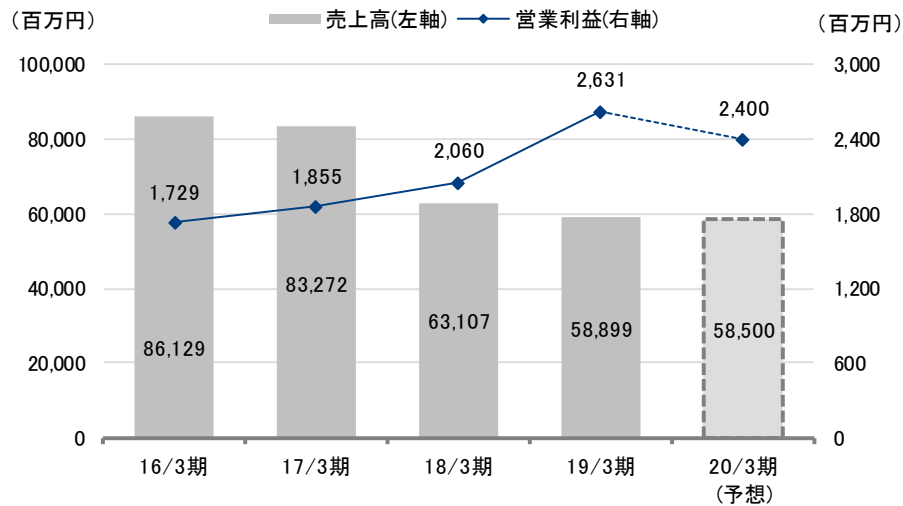
要約

同社の主要顧客である中堅企業のIT投資は今後も引き続き進むと予想される。このような環境のなか、2018年3月期より取り組んでいる中期経営計画「Transform2020」の達成に向けて、引き続き顧客のデジタルトランスフォーメーションの支援を推進していく。具体的には成長事業「WILD7」の強化・拡大を着実に進めていくことに加え、技術力の強化及び働き方改革の更なる推進にも取り組んでいく。加えて、自社だけでなく、既取引のあるツールベンダー、携帯電話会社などとの協業で顧客との接点を増やすことにより更なる業績拡大を図り、2021年3月期には売上高60,000百万円、営業利益2,700百万円を目指す。

Key Points

- ・中期経営計画「Transform2020」2期目の2019年3月期は売上・営業利益ともに公表値を達成
- ・2020年3月期は堅めに見込むも、第1四半期は好調でプラス要因も多い
- ・成長事業分野「WILD7」の複合提案で更なる業績拡大狙う

業績推移



注：2018年3月期第2四半期以降ディストリビューション事業は含まない
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

50年以上の業歴と 2万社以上の導入実績を持つ老舗 IT ソリューションプロバイダー

1. 会社概要

同社は1964年に設立し、グループで2万社以上のIT活用を支援してきた実績を持つ、独立系のITソリューションプロバイダーの純粋持株会社である。グループ内11の事業会社が、それぞれの強みを生かし、幅広い業種のIT活用をワンストップで提供している。日本IBM（日本アイ・ビー・エム（株））のハードウェア/ソフトウェア製品の取り扱いパートナーとしては最大手であり、同社のグループ5社がビジネスパートナーの最高位「プレミアム・レベル」の技術力を有するなど、日本IBMとの結びつきも強い。ビジネスポートフォリオのサービス化の推進を図り、2017年6月末にディストリビューション事業を行っていたイグアスの全株式を売却し、事業分野は情報ソリューションと製品開発製造の2つとなっている。

2. 沿革

1964年4月に日本ビジネスコンピューター株式会社（JBCC）として設立し、以後50年以上の実績を持つ。同社の沿革を大きく3つに分けると、第1の創業期では日本初の漢字処理が可能なオフィスコンピューター「JBCCシステム-1漢字」、日本初のネットワーク分散処理システム「C-200」、等のオリジナル製品の開発、製造、販売を行い自社ブランドの確立に取り組んだ。続いて1983年からの第2の創業期では日本IBMと資本・業務提携し、1999年に東証2部上場、2000年に東証1部上場を実現するなど、ビジネス基盤の強化を図った。2006年からの第3の創業期では更なる成長に向けて、純粋持株会社JBCCホールディングス株式会社として、事業会社各社の個性や特徴の明確化を図り、連携して付加価値の高いソリューション & サービスを提供する体制へと移行した。その後もITの活用ニーズの多様化、高度化とともに、「サービス力」、「商品開発力」、「パートナー戦略」の強化を行い、「グローバル展開」などグループ内体制の最適化を図り、現在に至る。

J B C Cホールディングス | 2019年8月19日(月)
 9889 東証1部 | <https://www.jbcchd.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

※第1の創業（抜粋）	
1964年	日本ビジネスコンピューター株式会社設立 超小型コンピューターの先駆けとなる TOSBAC-1100D を開発、販売
1978年	日本ではじめて漢字処理のできるオフィスコンピューター「JBCシステム-1 漢字」を開発、販売
1982年	CI導入、新ブランド名を「J B C C」とする 意思決定支援システム「JUSMATE シリーズ」を開発、販売
1983年	日本アイ・ピー・エム販売株式会社と販売提携し、「IBM マルチステーション 5550」を販売開始 日本初のネットワーク分散処理システム「C-200」を開発、販売
※第2の創業（抜粋）	
1983年	日本アイ・ピー・エム株式会社と資本・業務提携
1988年	IBM AS / 400 を販売開始
1990年	株式を店頭銘柄として登録
1999年	運用センター（SMAC）を開設 株式を東京証券取引所市場第2部へ上場
2000年	株式を東京証券取引所市場第1部へ上場
2004年	ISO140001 取得（横浜事業所） J B C Cヘルスケア・コンソーシアム（J B H C）を設立
※第3の創業	
2006年	純粋持株会社として J B C Cホールディングス株式会社スタート
2008年	中国大連市に拠点を設立しアジア地域へのビジネスを開始
2009年	クラウド・インテグレーションセンター「CLIC」（検証センター）を開設
2011年	プリンターサプライに特化した法人向け EC サイト「サブライズバンク ドットコム」を開設
2014年	創立 50 周年
2015年	お客様に最適なクラウドサービスを提供するコンソーシアム「俺のクラウド倶楽部」を設立
2016年	監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行
2017年	（株）イグアスを譲渡

出所：会社案内、ホームページよりフィスコ作成

3. 事業内容

同社の事業分野は情報ソリューションと製品開発製造の2つである。

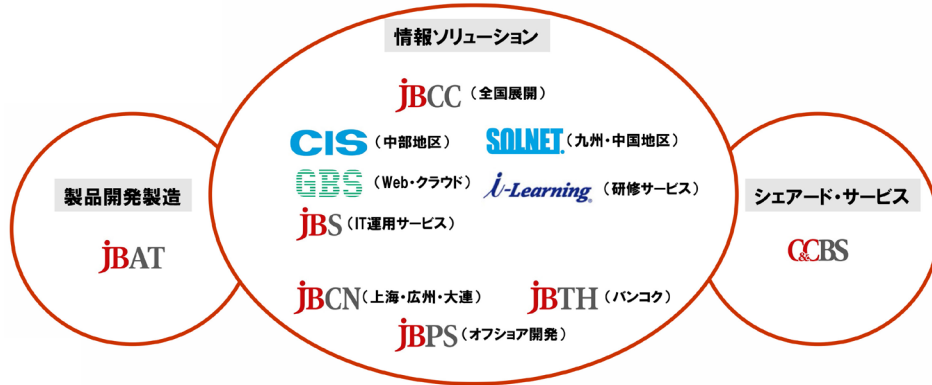
情報ソリューションでは、主な顧客である中堅企業に対して IT 活用に関するトータルサービス（コンサルティング、アプリケーション開発、システム開発、運用、保守、監視、アウトソーシング等）の提供を行っている。

製品開発製造では、同社グループならではの意思決定・情報連携・プリンティング等を支援するソリューションの開発・提供のほか、ハードウェアとソフトウェアを融合し、顧客の要望に応じた最適な製品を開発・製造を行っている。

シェアード・サービスではグループ内のスタッフ業務の重複を避け、効率の良い運営を目指し、人事・総務、経理・財務、情報システム、業務サービス（支援・管理）等の各種業務を集約しグループ各社を支援している。

会社概要

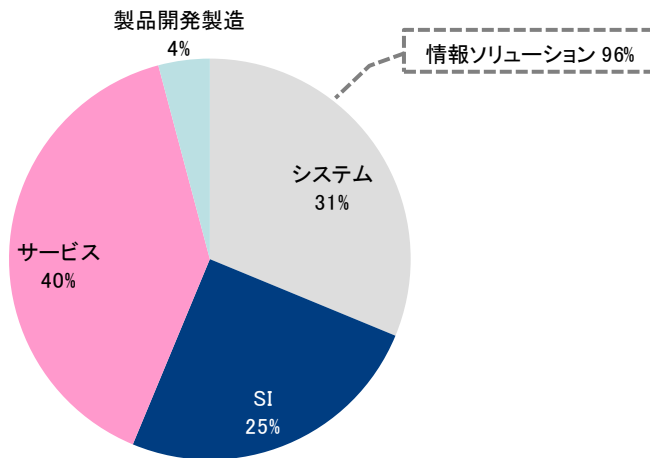
J B C Cホールディングス グループ構成



出所：決算説明会資料より掲載

2019年3月期の事業別売上高の構成は情報ソリューションが96%、製品開発製造が4%となっている。情報ソリューションの内訳を見ると、システム31.2%、SIが25.0%、サービスが39.6%である。

事業分野別売上詳細(2019年3月期)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

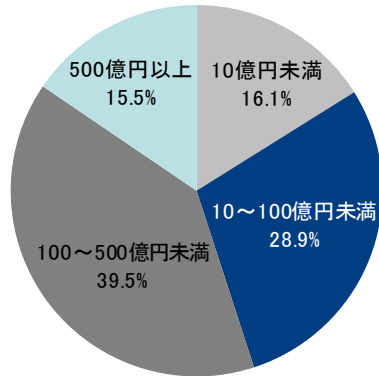
4. 主要顧客

同社グループの中核事業会社であるJ B C C (株)の2019年3月期の顧客状況を見ると、従業員数500名未満の企業が全体の約8割、年商が500億円未満の企業が8割強となっており、中堅企業が同グループの主な顧客となっている。また、対応業種を見ると、製造業、卸売・小売業、飲食店、サービス業など幅広く、同社の問題解決力及び提案ソリューションの幅広さが見て取れる。

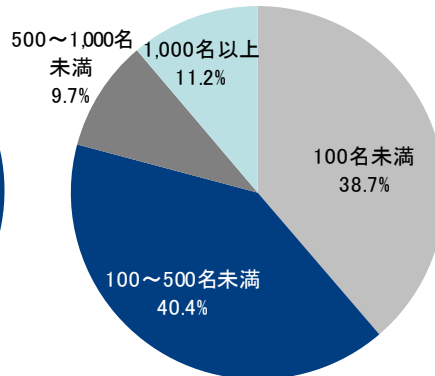
会社概要

J B C Cの顧客分類 (2019年3月期)

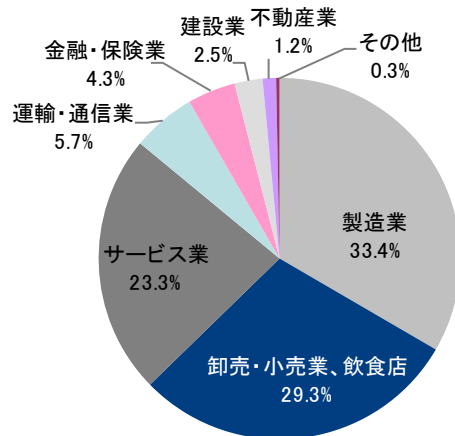
年商別社数構成比
(2019年3月期)



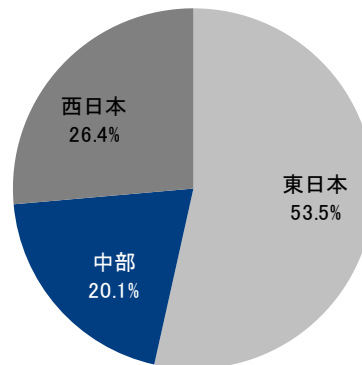
従業員数別社数構成比
(2019年3月期)



業種別社数構成比
(2019年3月期)



地域別社数構成比
(2019年3月期)



出所：データブックよりフィスコ作成

■ 事業概要

事業構造の変革を図り、成長分野「WILD7」に注力する

同社グループは、2015年3月期から2017年3月期まで中期経営計画「Innovate2016」に取り組み、クラウドサービスにシフトするなど成長基盤を整え、人材開発、評価制度変更に取り組み、従業員の意識改革を図り、生産性向上に取り組んできた。この結果を踏まえ、顧客のデジタルトランスフォーメーション※への対応強化を図るため、2018年3月期から2021年3月期までの4期間で、新中期経営計画「Transform2020」に取り組んでいる。

※ デジタルトランスフォーメーション: デジタル技術を出発点として、または駆使して、あらゆることをトランスフォーム(変化、転換)すること。デジタル技術を前提に、既存のビジネスや組織のあり方、仕事の進め方、情報収集や学習のやり方、生活のあり方を全面的に見直すこと。

「Transform2020」に取り組むに当たり、経営資源の集中と収益の向上を図るために、2017年6月末にイグアスの株式譲渡を行った。そして、グループの分野別ビジネスライフサイクルの中で、今後の成長が見込まれる分野を「WILD7」と名付け、注力分野とした。

同グループはこの7つの分野に関し、「Transform2020」の最終年度末には売上2.2倍、総利益2.6倍を目指す。

注力事業分野「WILD7」

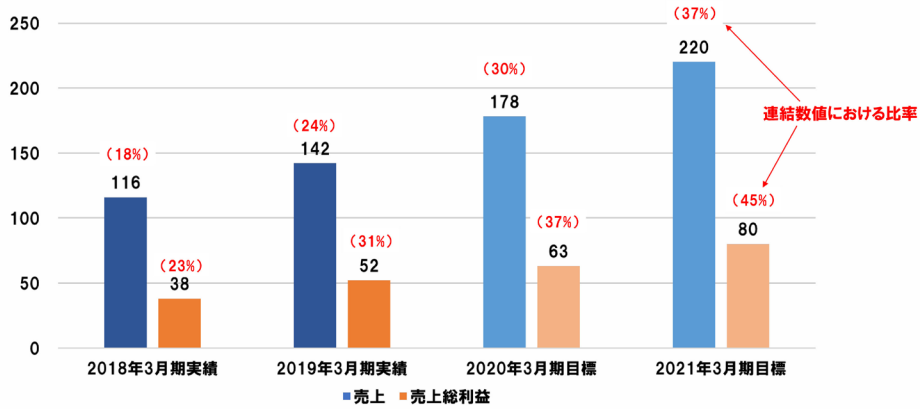


出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

重点事業分野Wild 7 進捗状況と目標値

(億円)

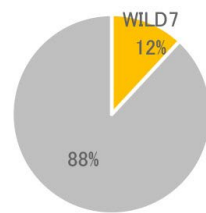


出所：決算説明会資料より掲載

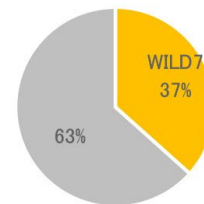
ビジネスの構造改革

売上高に占める割合

2017/3月期

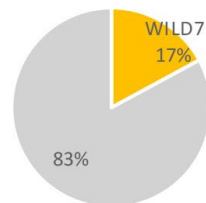


2021/3月期

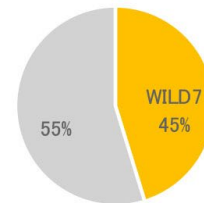


売上総利益に占める割合

2017/3月期



2021/3月期



出所：会社資料より掲載

事業概要

以下「WILD7」について説明する。

(1) クラウドサービス

同社では、「俺のクラウド」の総称のもと、クラウド環境を運用、各種ソリューションを提供している。また、顧客毎に最適なクラウドサービスを提供するため、コンソーシアム「俺のクラウド倶楽部」を2015年10月に設立した。同社グループのソリューションと、業種・業務に特化したソリューションやクラウドセキュリティに知見を持つパートナー企業のソリューションをEcoシステムで連携し、顧客に最適なクラウドサービスを提供できることが、同社ならではの特徴であり、基幹システムのクラウドでの活用も推進している。

グループの総合力を生かし、クラウド中心に事業やビジネス、働き方等、様々なデジタル化を進め企業の成長を支援する。

(2) セキュリティ

クラウドやモバイルの活用が進み、企業のシステム運用や働き方の利便性が高まる一方、セキュリティの領域は広がり、求められる対策も多様化し、現実的には顧客が独力で対応することが難しくなっている。同社の運用センターSMAC (Solution Management and Access Center) では、24時間365日体制で顧客のIT環境を監視するとともに、SOC※機能を充実させセキュリティ技術の強化にも取り組み、専門の技術員が顧客の安全・安心なシステム運用を支援している。

※ SOC : セキュリティオペレーションセンター。

同社グループでは「OPTi Secure」の総称のもと、運用監視サービスに加えて、セキュリティ対策の基本となる5ステップ(特定・防御・検知・対応・復旧)に基づいた各種セキュリティサービスを取りそろえ、顧客ごとに最適な組み合わせのセキュリティをサービスとして提供している。監視・運用サービスに加えて、顧客のサーバー環境やネットワーク環境を理解し、顧客の運用負荷を抑えることができること、多くの顧客の実績からログを解析し対応できる能力が高いことが同社の強みである。単なるセキュリティ製品の販売・構築から運用サービスへの変革を図りストックビジネス化を進めることで、業績の伸長を図っていく。

(3) NewSI (新たなシステム開発)

新しいテクノロジーや様々なクラウドサービスと組み合わせ、顧客の要望に素早く、柔軟に対応できるシステム開発への取り組みを行っている。実際に動作するシステムをもとに、短いサイクルで顧客と議論・確認しながら開発を進めるアジャイル開発を推進。上流工程の管理やプログラム自動生成を行うツール類と連携し、品質の向上とスピード開発を実現している。

超高速開発の実績としては、大手予備校の基幹システム刷新において、他社提案で4年のプロジェクトをわずか1年半でサービスインさせた実績がある。この際に用いた同社独自の「JBCCアジャイル開発」に磨きをかけるとともに、クラウドネイティブでの開発も積極的に展開を図っていく。(次頁図を参照)

既に豊富な顧客基盤と経験があることに加え、それら顧客の業務を把握しており信頼関係があることなどから、他社との価格競争に巻き込まれにくいこと等の優位性を生かし、業績拡大を図る計画である。

事業概要

NewSI (新たなシステム開発)

【お客様事例】メインフレームからオープンシステムへ全面刷新

お客様概要	JB Groupの提案	お客様にとっての価値
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 大手予備校様 ✓ [ITシステム] 大学入試模擬試験やセンター試験の自己採点判定 	<p>アジャイル開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 超高速開発 ・ リスク低減 <p>設計 → 実装 → テスト → 1反復 → 実装</p> <p>開発ツール活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 実績のあるGeneXus利用 <p>基幹システムの知識活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 豊富な経験 ・ 高いスキル 	<p>ランニングコスト 80%減</p> <p>スピード開発 三分の一</p> <p>技術の継承 スキル維持</p>
<p>お客様の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ メインフレームの保守運用コスト ✓ 2,000本のCOBOLプログラムの改修 ✓ 技術者の退職 		

出所：決算説明会資料より掲載

(4) J Bソフトウェア (オリジナルソリューション)

ハードウェア、ソフトウェアの開発技術を結集し同社グループ独自のソリューションを開発・提供している。顧客からの声を反映して機能強化・改善を続け、顧客と共にニーズに合った製品やサービスを提供する。また、クラウドをベースにIoT、AI (人工知能)、ロボット等の先進技術にも取り組み、新しいテクノロジーのビジネスへの活用も積極的に進める。なかでも、社内外のシステム間の連携を効率化し情報の利活用を実現する「Qanat2.0」シリーズ及び社内に蓄積する大量データを分析し意思決定をサポートするツール「WebReport 2.0 smart」に加え生産管理システム「R-PiCS」などを提供している。

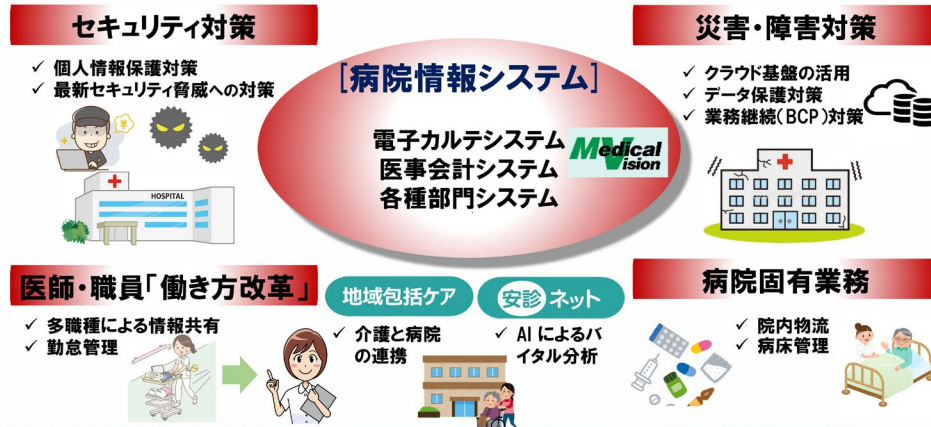
(5) ヘルスケア

2010年より、電子カルテを始めとし、医療情報システムに特化する亀田医療情報(株)との業務提携を行い、患者と地域、患者と病院をつなぐソリューションの展開を本格化させてきた。電子カルテに強い亀田医療情報と製品・インフラも含めITサービスを総合的に提供可能なJ B C Cがタッグを組み、J B C Cヘルスケア・コンソーシアムのパートナー各社とも連携し、電子カルテを核に医療のみならず、予防から介護まで「地域包括ケアシステム」の実現に向けた各種ソリューションの展開を進めている。

同社は病院のベストパートナーとして、「患者へのサービス向上」「病院経営の強化」「オープンなシステム」をコンセプトとした「Medical Vision」を中心としたサービスを提供している。ヘルスケア分野ならではの個人情報保護・最新のセキュリティ対策や、情報共有や勤怠管理など医師・職員の「働き方改革」への対応に加え、サーバーやセキュリティ機器などのインフラ構築、運用保守まで、総合的なサポート&サービスを行っている。

事業概要

ヘルスケア



出所：決算説明会資料より掲載

(6) 3D 事業

3D プリンターはその技術・精度の向上、利用できる造形材料の多様化により、研究・開発機関での検証や試作を目的とした利用から、最終製品を生み出す生産機械へと、活用分野が広がってきている。同社グループの J B サービス (株) では 3D プリンターの販売・保守だけでなく、長年のノウハウを生かし、3D プリンターを中心としたトータルサービスを提供している。最適な機種選定から、導入サポート、運用・保守、3D データを活用したシステムの構築、新たなソリューションの提供や技術者の教育・育成、代理造形サービスなど、ワンストップでサポートできる強みを生かすとともに、高い技術力によりマルチベンダー*保守も推進し、業績拡大を狙う。

* マルチベンダー：単一メーカーの製品だけではなく複数メーカーの製品を扱うこと。

(7) 人財育成

同グループの (株) アイ・ラーニング (i-Learning) が人財育成のサービスを提供している。次代を担う人財育成を支援する企業として、新入社員研修から管理職研修、上流から下流に至る IT 研修まで、顧客ニーズに合わせた高品質な研修ソリューションを推進している。

人財開発研修、営業研修、IT 研修、PM 研修、IBM 製品研修など、個別スキルから総合的な能力開発までの多様な分野を、企画から開発・実施まで、豊富な研修サービスを提供できることが強みである。

昨今はビジネススキルに加え、デジタルスキルも求められていることから、デジタルビジネススクールの推進や自らが各自のスケジュールで学ぶことのできるマイクロラーニング*の提供も行っている。

* マイクロラーニング：短時間でも学べるデジタル教材を他頻度にわたって提供する学習手法。

2019年5月からは同社が30年にわたる人材育成サービスにおいて蓄積してきた経験や多くの顧客から得た要望を知見とし、育成担当のみならず社員にも有用な総合人財プラットフォーム「グロース・スクエア」をクラウドサービスで提供し、人材育成総合サービス企業へのシフトを図っている。

事業概要

これらの7つの事業領域のうち、特にクラウドサービス、セキュリティ、NewSI、J Bソフトウェアの4分野については、さらに積極的に活動を進める。これらの4つの事業領域は密接に関わりがあり、例えばクラウドのサービスを提案時にセキュリティの提案を併せて行うなど、複合的に提案することで受注増加につなげることができる。下記の提案事例ではクラウド、NewSI、J Bソフトウェアの3つの領域にまたがり、約1ヶ月と超短期期で行ったものであり、こういったオフコンの基幹データ参照システムのような“複合的な提案”が今後さらに増加することが見込まれる。

複合提案の事例

【お客様事例】IBMオフコンの基幹データを簡単活用



出所：決算説明会資料より掲載

市場環境と強み

働き方改革や地方創生において、ICT 需要が拡大

1. 市場環境

調査会社（株）アイ・ティ・アールの「IT 投資動向調査 2019」によると、2018 年度(2018 年 4 月 - 2019 年 3 月)には3割を超える企業がIT 予算を増額した。2019 年度(2019 年 4 月 - 2020 年 3 月)も引き続き増額傾向であり、ポジティブな傾向が期待される。

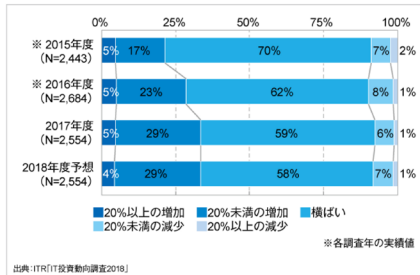
市場環境と強み

国内 IT 投資の動向

企業の IT 予算は 2018 年度も引き続き、増額傾向

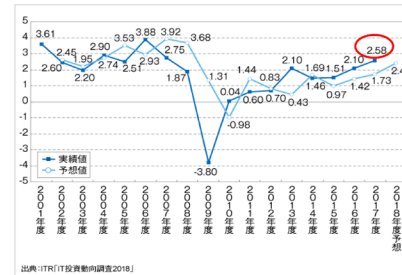
IT予算増減傾向の経年変化

- 2017年度に3割を超える企業がIT予算を増額
- 2018年度は、増加率はやや減退するが、引き続き増額傾向



IT投資増減指数の経年変化

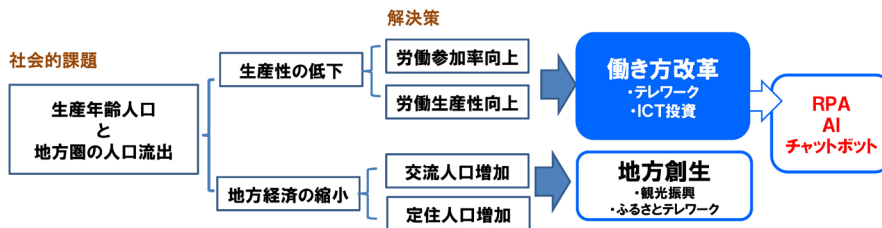
- IT投資の増減を指数化すると、2017年度の値は前年度から更に上昇、過去10年で最高値に



出所：決算説明会資料より掲載

一方で、生産年齢人口の減少に伴う経済の縮小が課題となっている。特に地方圏ではその傾向が顕著であり、今後、課題解決のために必要となる働き方改革や地方創生において、ICT が大いに利活用されることが考えられる。

ICT の利活用



注：RPA：Robotics Process Automation ホワイトカラーの単純な間接業務を自動化するテクノロジー
チャットボット：人工知能を活用した「自動会話プログラム」

出所：決算説明会資料より掲載

2. 強み

同社の強みは 50 年以上の業歴で 2 万社以上の IT 活用を支援してきた実績、それにより得られたノウハウやソリューションと、その間に築いてきた多くの顧客やパートナー企業との関係性である。

顧客との信頼関係があることで、他社との競争が起きにくく価格競争にも巻き込まれにくい。また、顧客に対する理解度も高いため、高速開発が可能なスキルや仕組み、パートナー企業も含めての豊富なソリューションを備えたことで、より短期間に幅広い対応が可能になっている。このように安定した顧客基盤に加え、収益性の高い開発の仕組みときめ細かいサービス体制を兼ね備え、トータルなサポート & サービスが提供できることが同社の強みと考えられる。

加えて、サービス群が充実してきたことで、同社と既に協業関係にある携帯電話会社、ツール系ベンダーなど顧客を数多く持つ企業との協業がさらに進んでいることも強みであり、効率的な営業活動に結びついている。

業績動向

中期経営計画「Transform2020」2期目の2020年3月期は 売上・営業利益ともに計画を1年前倒しで公表値を達成

1. 2019年3月期業績

2019年3月期は4ヶ年の中期経営計画「Transform2020」2年目に際して、「事業構造を変える」、「注力分野の明確化」、「新たな取り組み」を経営の基本方針として、7つの成長事業「WILD7」のビジネス拡大、顧客のデジタル・トランスフォーメーションへの取り組み支援等により、更なる収益力の向上に取り組んできた。

2019年3月期の業績は、売上高58,899百万円(前期比6.7%減、計画比2.8%増)、営業利益2,631百万円(前期比27.7%増、計画比7.2%増)、経常利益2,738百万円(前期比34.6%増、計画比8.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,782百万円(前期比50.2%増、計画比13.5%増)となった。2018年3月期(2017年6月)にイグアスの全株式を売却したこともあり、前期比減収ではあるものの、収益改善の取組が着実に進み、注力分野が堅調であることなどから増益となった。

2019年3月期業績

(単位：百万円)

	18/3期		計画	19/3期		前期比	計画比
	実績	対売上比		実績	対売上比		
売上高	63,107	100.0%	57,300	58,899	100.0%	-6.7%	2.8%
売上原価	46,906	74.3%	-	41,927	71.2%	-	-
販管費	14,140	22.4%	-	14,340	24.3%	-	-
営業利益	2,060	3.3%	2,455	2,631	4.5%	27.7%	7.2%
経常利益	2,034	3.2%	2,530	2,738	4.6%	34.6%	8.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,186	1.9%	1,570	1,782	3.0%	50.2%	13.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、事業分野別に見ると以下のとおりとなる。

(1) 情報ソリューション

情報ソリューション分野では、サービスビジネスについてはセキュリティサービスやヘルプデスク等の運用サービスが伸長した。クラウドについてはAI関連サービスでのビジネスパートナーとの協業の効果や案件の大型化等により堅調に推移した。システム開発については、大型案件のサービスイン等もあり前年と同水準で推移した。特に超高速開発やクラウドネイティブ開発等のNewSI(新システム開発)の取り組みは前年を上回った。システムについては、サーバー更新やWindows10更新に関わる特別な需要により大きく伸長し、次世代プラットフォームにおいては付加価値の高いビジネスに注力し利益率に貢献した。

これらの結果、売上高は56,463百万円(前期比4.8%増)、売上総利益は15,443百万円(前期比8.4%増)となった。

業績動向

(2) 製品開発製造

製品開発製造分野では、J Bソフトウェアについて、社内外のシステム間の連携を効率化し情報の利活用を実現する「Qanat2.0」シリーズ、及び「WebReport 2.0 smart」等の社内に蓄積する大量データを分析し意思決定をサポートするツールのビジネスが伸長した。生産管理システム「R-PiCS」については、導入や開発が前年と同水準で推移するとともに、バージョンアップに伴う入れ替えのビジネスが伸長した。ハードウェアについては、主力のインパクトプリンターは年間を通じての需要が縮小傾向にあったが、ビジネスパートナーとの協業の推進や顧客へのリプレース活動の促進による拡販施策を推進するとともに、コスト削減についても継続して取り組み、利益を確保することができた。

これらの結果、売上高は2,436百万円(前期比2.1%減)、売上総利益は1,529百万円(前期比22.1%増)となった。

2019年3月期事業別業績推移

(単位：百万円)

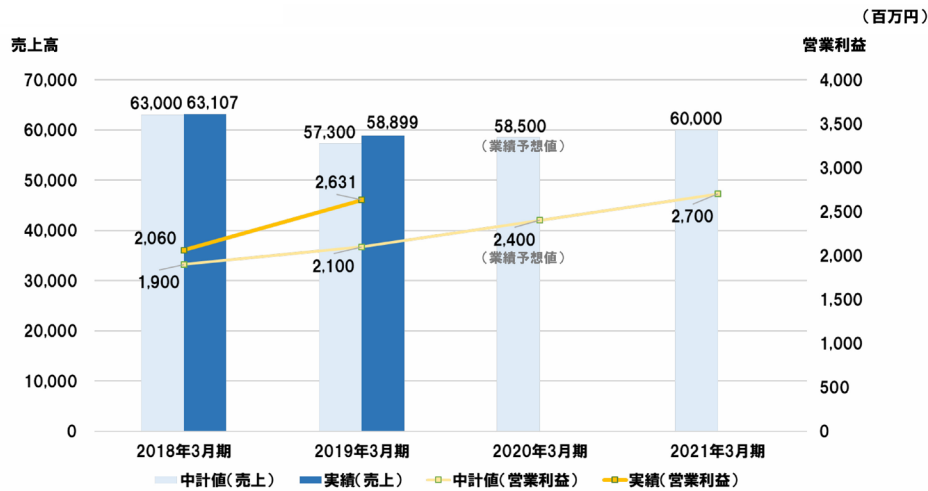
	18/3期 実績	19/3期	
		実績	前期比
売上高	63,107	58,899	-6.7%
情報ソリューション	53,861	56,463	4.8%
ディストリビューション	6,758	-	-
製品開発製造	2,488	2,436	-2.1%
営業利益	2,060	2,631	27.7%
情報ソリューション	3,299	3,885	17.8%
ディストリビューション	-94	-	-
製品開発製造	56	60	7.1%
調整額	-1,200	-1,314	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

なお、現在の進捗状況を中期経営計画「Transform2020」の計画と比べると、売上高・営業利益とも計画を1年前倒しで達成している。2019年3月期は特殊要因により業績が伸びたとはいえ、順調に推移している様子がうかがえる。

業績動向

Transform2020 進捗



2. 財務状況

2019年3月期末の資産合計は33,600百万円(前期末比2,700百万円増)となった。これは、受取手形及び売掛金が969百万円、商品及び製品が746百万円、現金及び預金が416百万円増加したこと等によるものである。

負債合計は17,846百万円(前期末比1,832百万円増)となった。これは主に、支払手形及び買掛金が507百万円、未払費用が712百万円、未払法人税等が357百万円増加したこと等によるものである。

純資産合計は、15,753百万円(前期末比868百万円増加)となった。これは、親会社株主に帰属する当期純利益により1,782百万円増加した一方、自己株式の取得により509百万円、配当金支払いにより603百万円減少したこと等によるものである。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	増減額
流動資産	21,150	23,597	2,447
(現金及び預金)	7,232	7,648	416
固定資産	9,748	10,003	255
総資産	30,899	33,600	2,700
流動負債	11,519	13,394	1,875
固定負債	4,494	4,452	-42
(有利子負債)	0	0	0
負債合計	16,014	17,846	1,832
純資産	14,884	15,753	868
(安全性)			
流動比率	183.6%	176.2%	-7.4pt
自己資本比率	48.1%	46.8%	-1.3pt

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020 年 3 月期は前期比で増収増益に、 第 1 四半期は業績好調で今後注目

1. 2020 年 3 月期見通し

2020 年 3 月期は、超高速開発の大型案件や業務改善アプリケーション開発案件等の受注が順調に進捗していること、クラウド型セキュリティを IT インフラ等と同時に提案する取組や、Windows10 更新関連のシステム販売によりビジネスが拡大し、売上高 62,000 百万円（前期比 5.3% 増）、営業利益 2,900 百万円（前期比 10.2% 増）、経常利益 2,950 百万円（前期比 7.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,850 百万円（前期比 3.8% 増）と 7 月 30 日に上方修正をした。

2020 年 3 月期業績予想

(単位：百万円)

	19/3 実績	20/3 期	
		予想	前期比
売上高	58,899	62,000	5.3%
営業利益	2,631	2,900	10.2%
経常利益	2,738	2,950	7.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,782	1,850	3.8%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

注力分野「WILD7」の複合提案により更なる業績拡大狙う

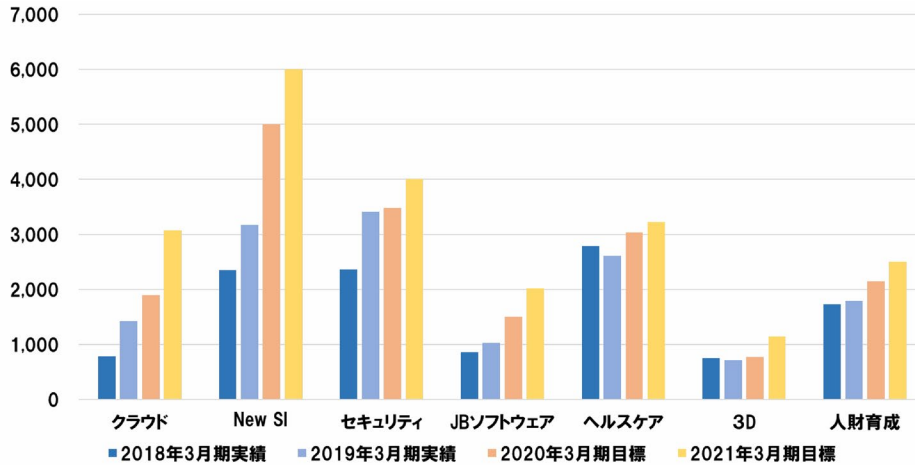
2. 中長期の成長戦略

2019 年 3 月期以降も、景気は緩やかに回復していくことが期待されており、同社の主な顧客である中堅企業の IT 投資についても、さらに改善が進むと予想される。同社は顧客のデジタルトランスフォーメーションの支援を推進して、成長事業である「WILD7」の強化・拡大をさらに進め、計画達成を目指す。「Transform2020」では、収益性の高い事業に注力することで、2017 年 3 月期の売上高 83,272 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,269 百万円を、2021 年 3 月期の売上高 60,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,800 百万円へと成長させる計画である。

この「Transform2020」の中で、重点的に力を入れている事業領域が「WILD7」である。なかでも特に関連性の高い 4 分野（クラウド、NewSI、セキュリティ、J B ソフトウェア）に関して、複合的な提案を積極的に高い売上げを伸ばすことで計画の達成を目指す。

今後の見通し

重点事業分野「Transform2020」売上伸長状況(百万円)

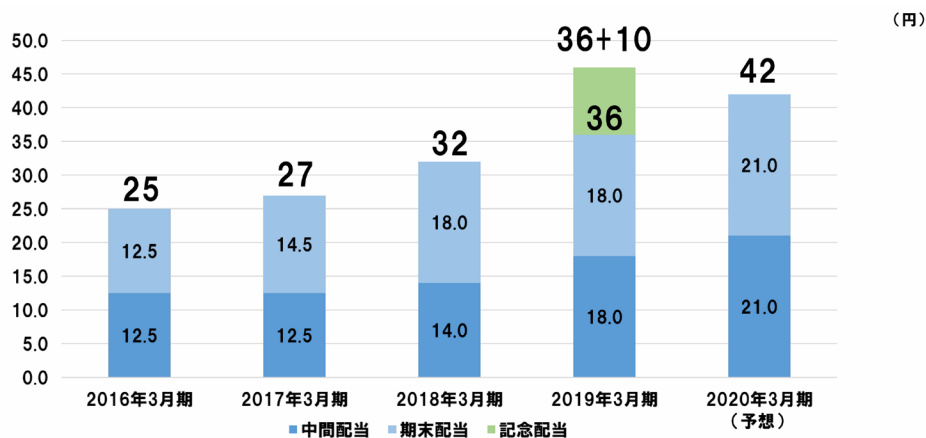


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

株主還元策

2019年3月期の配当については、2019年10月には上場20周年を迎える事について、株主に対して感謝の意を表すため、記念配当10円を加え、年間46円とした。2020年3月期は年間42円の配当を見込んでいる。

配当予想



出所：決算説明資料より掲載

免責事項（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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp