

|| 企業調査レポート ||

## システムインテグレータ

3826 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 5 月 22 日 (金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2020年2月期業績の概要	01
2. 2021年2月期業績の見通し	01
3. 成長戦略について	02
■ 事業概要	03
1. Object Browser 事業	04
2. E-Commerce 事業	07
3. ERP・AI 事業	07
4. その他	09
■ 業績動向	11
1. 2020年2月期業績の概要	11
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
1. 2021年2月期業績の見通し	16
2. 事業セグメント別見通し	17
3. 成長戦略	19
4. 働く環境への取り組みについて	22
■ 株主還元策	22
■ 情報セキュリティ対策	23

## ■ 要約

### ERP 事業や E-Commerce 事業の豊富な受注残を背景に、 2021 年 2 月期も増収増益が続く見通し

システムインテグレータ <3826> は独立系のソフトウェア開発会社で、「時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウェアを創り続ける」をコーポレート・スローガンに企業の生産性向上に寄与するソフトウェア・サービスの開発・販売を行っている。データベース開発支援ツール「SI Object Browser」や統合型プロジェクト管理ツール「SI Object Browser PM (以下、OBPM)」等の Object Browser 事業のほか、E-Commerce 事業、ERP・AI 事業を展開している。また、働き方改革や育児支援等に積極的に取り組んでおり、離職率も 5% 未満と IT 業界の中では低く、社員からの評価も高い企業として知られている。

#### 1. 2020 年 2 月期業績の概要

2020 年 2 月期の売上高は前期比 12.0% 増の 4,554 百万円、経常利益は同 19.2% 増の 664 百万円となり、過去最高を連続更新した。EC 市場の拡大を背景とした EC サイト構築需要の拡大により、E-Commerce 事業が好調に推移したほか、企業の IT 投資拡大を追い風に ERP・AI 事業も 2 ケタ増収増益となり、業績のけん引役となった。会社計画（売上高 4,600 百万円、経常利益 603 百万円）に対して、売上高はほぼ計画どおりとなり、経常利益は E-Commerce 事業の生産性が予想以上に改善したことを主因として、計画を 10% 程度上回って着地した。また、2018 年よりサービスを開始した「TOPSIC」（プログラミングスキル判定サービス）は、エンジニアの採用や育成を効率的に進めるツールとして認知度が高まり、導入社数が前期末の約 50 社から約 80 社に増加し、売上高も前期比 3.6 倍増の 42 百万円と順調に拡大した。

#### 2. 2021 年 2 月期業績の見通し

同社は 2021 年 2 月期の業績見通しについて、新型コロナウイルス感染症拡大による影響を鑑みてレンジ形式で発表している。売上高は前期比 4.3 ~ 9.8% 増の 4,750 ~ 5,000 百万円、経常利益は同 2.8 ~ 13.3% 増の 683 ~ 753 百万円とした。新型コロナウイルス感染症拡大の直接の影響は小さく、足元の需要は堅調に推移しているが、リーマンショックを超える景気の減退を想定し、従来の「攻め」の経営から「守り」の経営にスタンスを切り替え、人材採用や開発費等を抑制した計画となっている。市場環境がさらに悪化した場合でも、経費をさらに抑制することで増収増益を維持する見通しだ。事業別では、豊富な受注残を背景に ERP・AI 事業が 2 ケタ増収増益となるほか、E-Commerce 事業も拡大を見込む。ただ、ERP・AI 事業については、今後企業の IT 投資が冷え込むようだと 2022 年 2 月期に落ち込む可能性が出てくる。

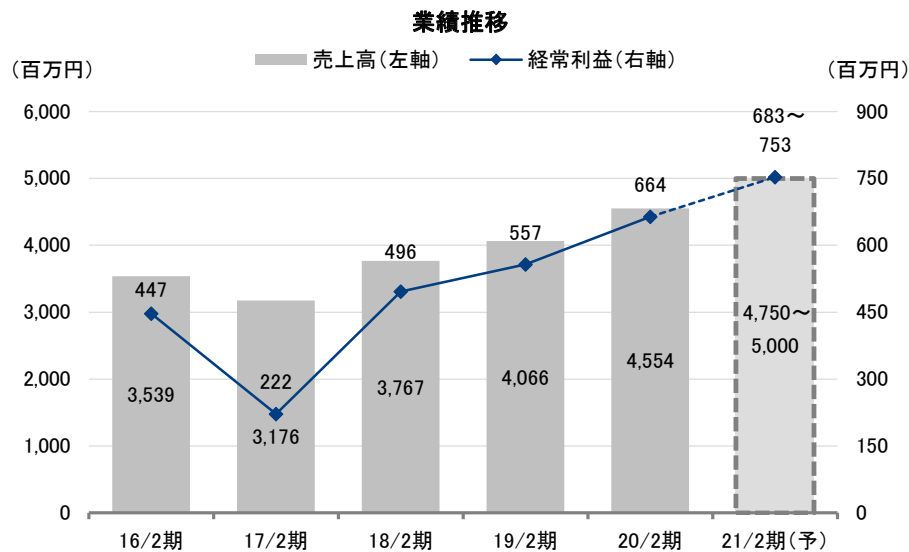
## 要約

## 3. 成長戦略について

今後の成長戦略として、現在20%台の水準にあるストック型ビジネスの売上構成比を40%程度まで引き上げ、収益の安定性を高めていくほか、ERP事業の収益性向上や新規事業の育成などに取り組んでいく方針となっている。ストック型ビジネスでは現在、オンプレミスとクラウドの2通りで販売している「OBPM」を、2022年2月期からクラウドサービスでの販売に一本化するほか、ERP事業でも「GRANDIT」のサブスクリプションモデルの提供により、顧客の裾野を拡大していく。新規事業では「TOPSIC」のサービスメニューを拡充して、さらに事業を拡大していくほか、AI関連事業についても、現在は新型コロナウイルス感染症拡大の影響で商談が一時中断となっている「AISI V-AD (アイシア AD)」(画像認識技術を用いた異常検知システム)を中心に育成していく方針となっている。

## Key Points

- ・2020年2月期はE-Commerce事業、ERP・AI事業の拡大で2ケタ増収増益に
- ・「守り」の経営で2021年2月期も増収増益を見込む
- ・ストック型ビジネスの拡大と生産性向上により高利益体質の事業構造への転換を目指す



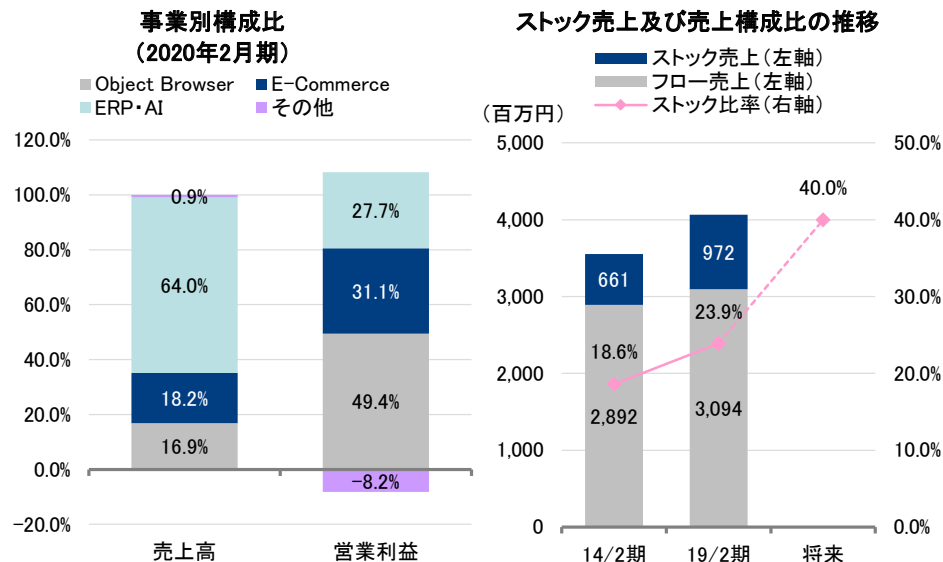
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 「時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウェアを創り続ける」 独立系ソフトウェア開発会社

同社は 1995 年設立の独立系ソフトウェア開発会社で、自社開発したソフトウェアのパッケージ販売及び保守サービスのほか、クラウドサービス (SaaS) での提供も行っている。新製品に関しては基本的にクラウドサービスでの事業展開を志向している。現在の主力製品には、データベース開発支援ツール「SI Object Browser」や統合型プロジェクト管理ツール「OBPM」のほか、EC サイト構築パッケージ「SI Web Shopping」、Web-ERP パッケージ「GRANDIT」等がある。事業セグメントに関しては、Object Browser 事業、E-Commerce 事業、ERP・AI 事業のほか、新規事業をその他として区分開示している。

2020 年 2 月期の売上構成比で見ると、ERP・AI 事業が 64.0% と過半を占めており、残りを Object Browser 事業、E-Commerce 事業で 2 分する格好となっているが、営業利益で見ると Object Browser 事業が 49.4% と最も高く、次いで E-Commerce 事業が 31.1%、ERP・AI 事業が 27.7% となっている。Object Browser 事業のセグメント利益率は 42.6% と高く同社の稼ぎ頭となっているが、これは競合先がほとんどなく市場シェアが高位安定していることが要因となっている。なお、クラウドサービスによる月額課金収入や保守サポート収入等のストック型の売上比率は、2020 年 2 月期で 23.8% となっており、将来的には 40% 程度の水準まで引き上げていくことを目指している。各事業の内容は以下のとおり。

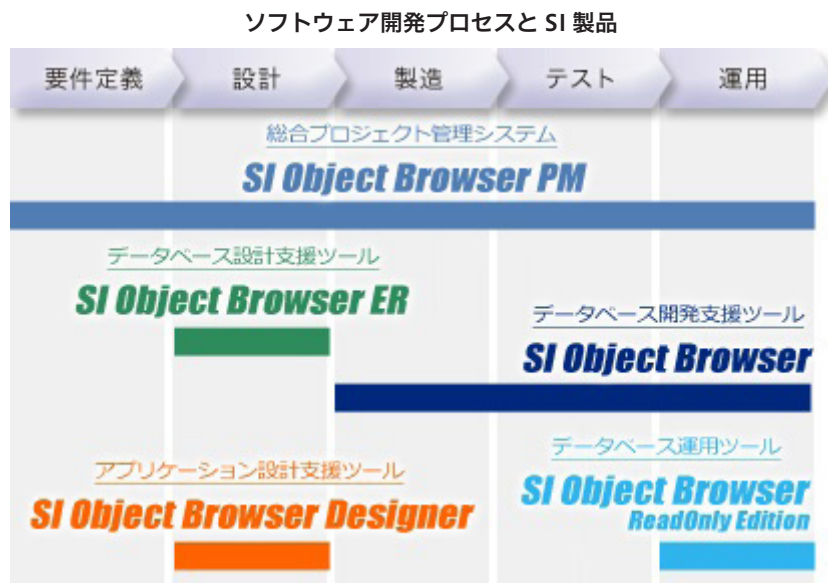


出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

1. Object Browser 事業

Object Browser 事業ではデータベース開発支援ツール「SI Object Browser」やデータベース設計支援ツール「SI Object Browser ER」（以下、「SI Object Browser」シリーズ）のほか、統合型プロジェクト管理ツール「OBPM」、アプリケーション設計支援ツール「SI Object Browser Designer（以下、OBDZ）」等のソフトウェア製品の開発販売を行っている。また、「OBPM」や「OBDZ」についてはパッケージ販売とクラウドサービスの両方に対応している。



出所：ホームページより掲載

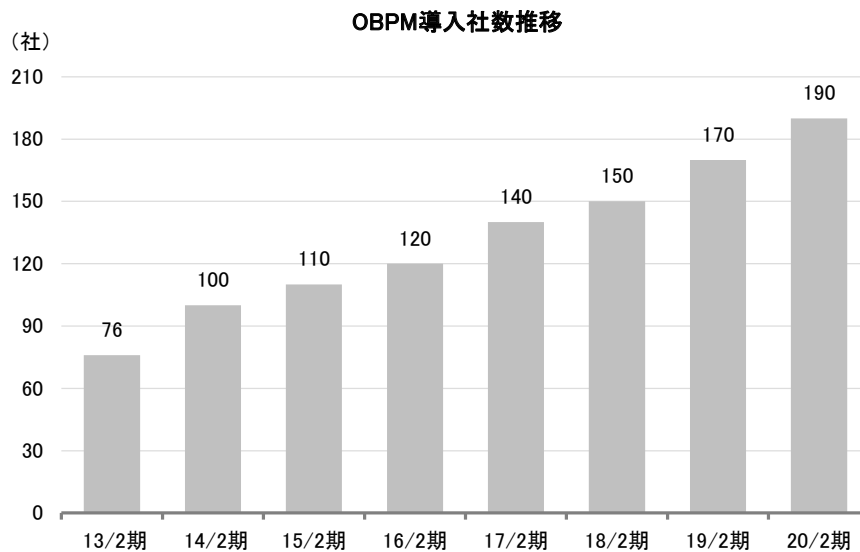
売上構成比は「SI Object Browser」シリーズが45%、「OBPM」が55%となっており、「OBPM」の比率が年々上昇傾向にある。「SI Object Browser」シリーズについては1997年の発売以来1.9万社に導入され、国内ではデファクトスタンダードとなっている。現在は売上高の30%弱が保守サポート等のストック型収入となっており、毎年安定した売上げが見込めるほか販売費用もほとんどかからないため、売上総利益率は約90%と高収益製品となっている。

システムインテグレータ | 2020年5月22日(金)  
 3826 東証1部 | <https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

事業概要

一方、「OBPM」は開発プロジェクトの進捗状況を統合管理（スケジュール、コスト、要員、品質、採算等の管理）することで、不採算プロジェクトの発生を未然に抑止し、開発部門の生産性向上を支援するツールである。国内で唯一、PMBOK※に準拠しており、2008年の発売以降、順調に導入社数を増やしており、2020年2月時点で190社超となっている。導入企業の多くは中堅規模のIT企業である。大手は自社開発品を使用し、中小企業ではExcelなど市販ソフトを使って管理するケースが大半のためだ。ただ、認知度の向上や品質の高さなどから大企業でも導入を検討するところが増えてきている。このため、2017年2月期より大手企業の部門導入向けに機能を限定したライト版の販売を開始したほか、製造業向けに対応したエンジニアリング版などもクラウドサービスで提供している。製品売上高の70%超が月額課金や保守サービス等のストック型収入で占められることから安定した成長が続いており、また、競合品がほとんどないこともあり売上総利益率も70%前後と高い。広告費や導入サポート費用等がかかるため、「SI Object Browser」シリーズと比較すると営業利益率はやや低くなる。

※ PMBOK (Project Management Body of Knowledge) : プロジェクトマネジメントに関するノウハウや手法を体系立ててまとめたもの。1987年に米国の非営利団体PMIが「A Guide to the Project Management Body of Knowledge」というガイドブックで発表してから徐々に知られるようになり、現在はプロジェクトマネジメントの世界標準として世界各国に浸透している。



出所：ホームページ、決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

「OBDZ」はソフトウェア開発の上流工程である基本設計・詳細設計をシステム化し、合理化・標準化することで設計工程における生産性及び品質向上を支援するツールで、ソフトウェア開発分野におけるCADとも言える製品である(特許取得済み)。従来は、エンジニアがExcelやWordで個々に設計書を作成していたため、仕様変更が発生した場合などのメンテナンス、変更管理が難しく、手戻りミスによる開発遅延の原因にもなっていたが、「OBDZ」で設計書を統合管理することでこうした課題を解決する。このため用途としては、基幹業務システム等の大規模なウォーターフォール型\*のシステム開発に向いている製品と言える。2013年のリリース以降、機能改良を重ね、2019年6月には完全Web化のフルモデルチェンジを行い、パフォーマンス速度も従来比1.5倍と大幅に向上した製品をリリースしている。導入社数は60社程度とまだ少ないものの、中小から大手IT企業まで導入が着実に進んでいる。

\*ウォーターフォール型とは、システム開発を「基本計画」「外部設計」「内部設計」「プログラム設計」「プログラミング」「テスト」という工程に分けて順に段階を経て行う開発手法を指す。前の工程には戻らない前提のため、下流から上流へは戻らない水の流れに例えてウォーターフォールと呼ばれている。

その他、AI技術を活用した新サービスとして2018年3月に「AISI V-DR (Design Recognition)」をリリースしている。これは、ディープラーニング技術を使ってシステム画面から設計書をリバース生成するツールである。現在、稼働している業務システムの改修を行う際に、元の設計書がなくなっているケースがある。こうした場合、一から設計書を作り直す必要があるが、「AISI V-DR」を使うことでシステム画面から個々の部品をAIで認識して、ある程度のところまで設計書をリバースすることが可能となる。「OBDZ」とセットで活用することが効果的と考えており、まずは、完全Web版の「OBDZ」の販売を100社程度まで拡大し、その後に販売先に「AISI V-DR」を提案していく戦略となっている。

AISI V-DR の利用イメージ



出所：ホームページより掲載



## 事業概要

## 2. E-Commerce 事業

E-Commerce 事業では、日本初の EC サイト構築パッケージ「SI Web Shopping」を主力製品として販売している。「SI Web Shopping」の特徴は、大規模 EC サイトに強いということにある。具体的には、売上金額が数百億円規模となる大量のトランザクション処理に対応可能なスケーラビリティと、高いセキュリティ機能を有しており、スマートフォン等のモバイル対応機能や、英語、中国語など多言語への対応、その他顧客ニーズに応じた機能をカスタマイズで付加することも可能となっている。1996 年の発売以降累計で 1,100 社以上の EC サイトを構築しており（アクティブ稼働数は 1 割弱）、豊富な開発ノウハウや高い技術力が同社の強みとなっている。

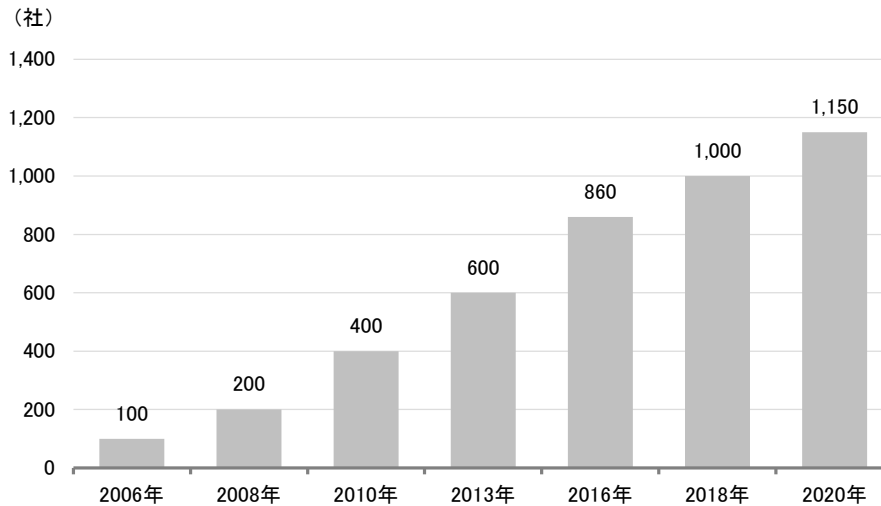
EC サイト構築パッケージ業界でのポジションは、大規模事業者向けに限定すれば同社と、ソフトクリエイトホールディングス <3371> の子会社である（株）ecbeing（構築実績で 1,200 社超）、（株）コマース 21 の 3 社でほぼ寡占状態となっていたが、ここ最近は Sier との競争も増えてきている。EC サイト構築パッケージに他の業務システムとの連携機能を付加するといったニーズが増えてきているため、1 件当たりの受注単価も従来は数千万円規模だったが、ここ最近では 1～2 億円と大型化している。ストック型売上比率は 16% と同社の中では相対的に低く、開発プロジェクトの増減や生産性によって期間収益も変動する傾向にある。

## 3. ERP・AI 事業

ERP・AI 事業では完全 Web 型 ERP パッケージ「GRANDIT」の開発、導入販売を行っている。「GRANDIT」は 13 社の IT 企業が参画したコンソーシアム方式で運営されている ERP パッケージのことで、同社は 2004 年のコンソーシアム結成時より「GRANDIT」の企画・開発に携わり、普及拡大に貢献してきた。「GRANDIT」の顧客ターゲットは年商数百億円規模の中堅企業から最近は大企業向けの実績も増え始めており、導入社数はコンソーシアム全体で 1,150 社超まで拡大している。「GRANDIT」の特徴は、完全 Web ベースの ERP であり、バージョンアップ時におけるクライアント側でのメンテナンスが不要なこと、また、スマートデバイスにも対応可能なことが挙げられる。ハードウェアに依存しないため、Web が動作する環境であればどこでもシステムの利用が可能となる。また、13 社それぞれの技術ノウハウが「GRANDIT」の製品開発に生かされるため、機能面での競争力も高い。2018 年にリリースした最新版の「GRANDIT3.0」では、新たに RPA もラインナップに追加するなど日々進化を続けている。

## 事業概要

## GRANDIT導入社数推移



出所：GRANDIT(株)会社資料よりフィスコ作成

同社の導入実績は百数十社と、コンソーシアムの中でトップの実績を誇っており、販売実績 No.1 の企業に与えられる「GRANDIT AWARD Prime Partner of the Year」についても Award が開催された 2008 年から 2018 年までの 11 年間のうち 5 回受賞している。同社の強みは、「GRANDIT」の基本機能を補完するアドオンモジュールとして製造業向けの「生産管理アドオンモジュール」や「継続取引管理アドオンモジュール」のほか、ソフトウェア業界向けには「OBPM」と連携させた「プロジェクト管理テンプレート (IT テンプレート)」などを自社開発するなど、幅広いソリューションに対応できる開発力を持つことに加えて、RPA、AI と組み合わせた業務自動化提案力を持つこと、AWS や Microsoft Azure 等のパブリッククラウドベースでのインテグレーションサービスに対応可能なことなどが挙げられる。

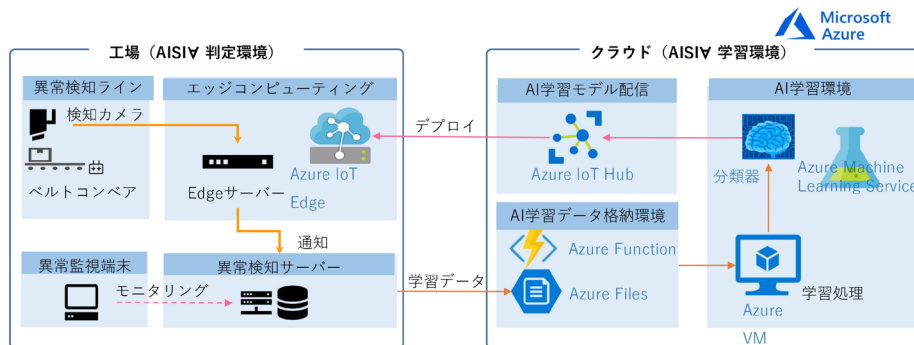
ERP の国内市場規模は 2019 年度で 1,100 億円超となり、前年度比で 10% 台の成長になったもようだ。デジタルトランスフォーメーションの取り組みの一環として、基幹システムを再構築する動きが続いているほか、オンプレミスからクラウドへ移行する動きも活発化していることが背景にある。今後についても、ERP の最大手である SAP<SAP> が既存システムの保守サポートを 2027 年度で終了することを発表しており、大手企業を中心に既存システムを次世代 ERP に移行する、または他の ERP に切り替える必要が出てくるため、年率 10% 近い成長が続くものと予想されている。

ERP ベンダーは顧客規模別に棲み分けが進んでおり、大企業向けでは SAP や Oracle<ORCL> が強い。同社の顧客対象は従来、中堅企業が中心で競合品は富士通<6702>の「GLOVIA」やオービック<4684>の「OBIC7」などとなる。また、ここ最近では顧客ニーズの多様化に伴い受注案件も 1 件当たり 3 ～ 5 億円程度と大型化する傾向にある。売上総利益率は製品構成や仕様などによって変わるため一概には言えないが、平均すると 20% 台後半の水準となり、営業利益率は 7% 前後で推移している。また、ストック売上比率は 20% 前後の水準となっている。

## 事業概要

また、AI事業としては米 Work Fusion の RPA ツール「Intelligent Automation Cloud Express (旧: RPA Express)」の代理店となり、ERP ビジネスの補完ツールとして販売しているほか、自社開発したディープラーニング異常検知システム「AISI V-AD (Anomaly Detection)」を2018年10月にリリースしている。「AISI V-AD」は従来、人が目視検査していた工程をディープラーニング技術で自動化するシステムである。ディープラーニングは学習に最適な環境が整備されている Microsoft の Azure クラウドを利用し、異常検知処理は高速リアルタイムに判定できるエッジコンピュータを用いるシステム構成となっている。検査対象物や要求精度が顧客によって異なるため、個々の案件ごとに仕様を固めていく必要があり、現在は見込み客と個別に実証実験を行い、効果測定を進めている段階にある。システム導入にあたって、カメラやコンピュータ等のハードウェアはパートナー企業が販売し、同社は「AISI V-AD」の実証試験にかかる費用のほか、導入・運用サポート料を売上計上していくことになる。導入料金は1ライン当たり500万円程度を目安としている。

## AISI V-AD の利用イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

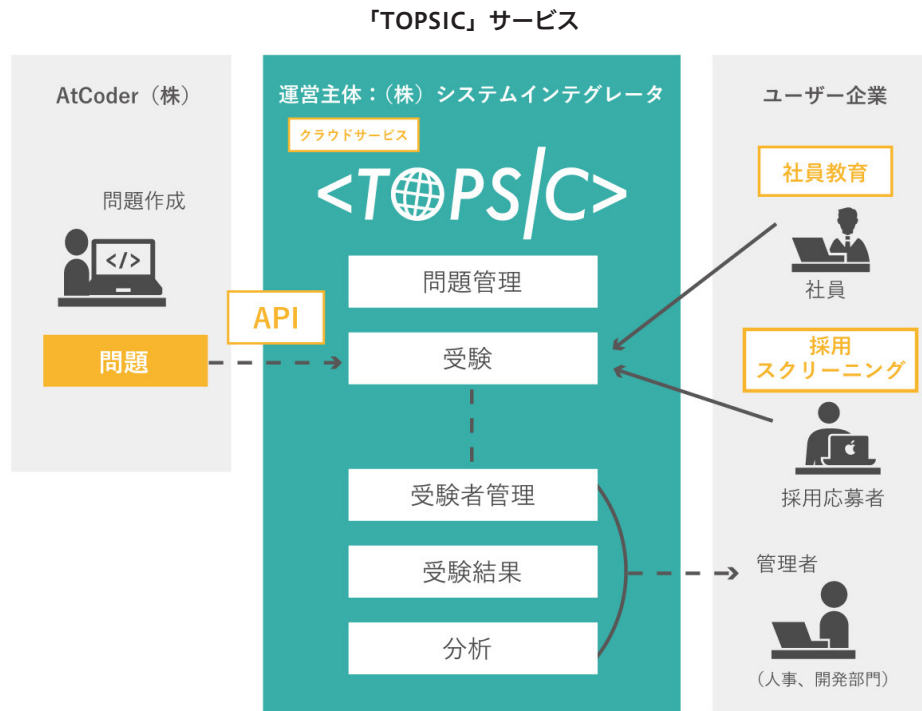
## 4. その他

その他の事業には、新規事業が含まれる。既に売上げに貢献しているサービスとしては、2018年1月にリリースしたプログラミングスキル判定サービス「TOPSIC」がある。プログラミング言語に依存しない共通スキルであるアルゴリズム力を問う問題を難易度別（6段階）に組み合わせることでオンラインで出題・採点し、受験者のスキルレベルをチェックするサービスである。企業における技術者採用時のスクリーニングや社員向け教育研修ツールとして、また、外注先企業を選定する際のスキルチェック用としての利用を見込んでいる。多言語に対応しているため、外国人エンジニアの採用やオフショア企業選定の際にも活用できるメリットもある。2020年2月時点の導入社数は約70社（学校含む）と順調に拡大している。

料金プランは、従量制と年間契約の定額制に分かれている。定額制で一般企業の場合（スタンダードプラン）、年間基本料30万円と利用人数に応じて年間利用料が付加される（学校向けはスタンダードプランの1割で提供）。プログラミングスキル判定サービスの競合としては、(株)ギブリーの「track (トラック)」がある。同社サービスとの違いは、カバーする範囲が上流の設計分野からプログラミング分野まで広範囲にわたり、サービス料金も基本料金で月額5万円+利用IDによる従量課金とやや高めの設定となっている点が挙げられる。手軽にエンジニアのプログラミングに関するスキルチェックを行いたい場合は、同社サービスの方が使い勝手が良いと思われる。

事業概要

なお、同社は「TOPSIC」の認知度向上も兼ねて、2018年から「TOPSIC」を用いた企業・学校対抗プログラミングバトル「PG BATTLE」を開催している。1チーム3人制で、出題された問題を解くプログラムを90分間に4つ書いて、オンライン提出するというもので、3人の合計点数と所要時間を競う。第1回大会は企業・学校合わせて260チーム、780名が参加したが、第2回大会では444チーム、1,332名まで拡大し、企業スポンサーも20社集まるなど大会の規模も一段と拡大した。2020年以降も規模を大きくしながら大会を継続し、「TOPSIC」の認知度をさらに広めていく考えだ。



出所：ホームページより掲載

## 業績動向

### 2020年2月期はE-Commerce事業、ERP事業の拡大で、2ケタ増収増益に

#### 1. 2020年2月期業績の概要

2020年2月期の売上高は前期比12.0%増の4,554百万円、営業利益は同21.5%増の661百万円、経常利益は同19.2%増の664百万円と2ケタ増収増益となり、唯一、当期純利益のみ同20.8%減の458百万円となった。IT投資の拡大を追い風に売上高はすべての事業セグメントで増収となり、とりわけERP・AI事業は大きく伸長した。利益面ではObject Browser事業が減益となったものの、E-Commerce事業やERP・AI事業がけん引して2ケタ増益となり、当期純利益を除いて2期連続で過去最高を更新した。当期純利益については前期に税効果による特殊要因があったため、減益となっている。

会社計画比で見ると、売上高はほぼ計画どおりとなり、利益面では10%程度上回って着地した。これはE-Commerce事業において、開発プロジェクトの生産性が想定以上に改善したことが主因となっている。「OBPM」の活用が浸透したことにより、不採算プロジェクトがなくなったほか、その他のプロジェクトについても開発がスムーズに進んだことで当初想定よりも利益率が向上した。なお、2020年2月期末の従業員数は、エンジニアを中心に積極採用を行ったことにより、前期末比29名増の203名となっている。

#### 2020年2月期業績

(単位：百万円)

	19/2期		会社計画	20/2期		前期比	計画比
	実績	対売上比		実績	対売上比		
売上高	4,066	-	4,600	4,554	-	12.0%	-1.0%
売上総利益	1,516	37.3%	-	1,755	38.6%	15.7%	-
販管費	972	23.9%	-	1,094	24.0%	12.5%	-
営業利益	544	13.4%	600	661	14.5%	21.5%	10.2%
経常利益	557	13.7%	603	664	14.6%	19.2%	10.2%
当期純利益	578	14.2%	422	458	10.1%	-20.8%	8.7%

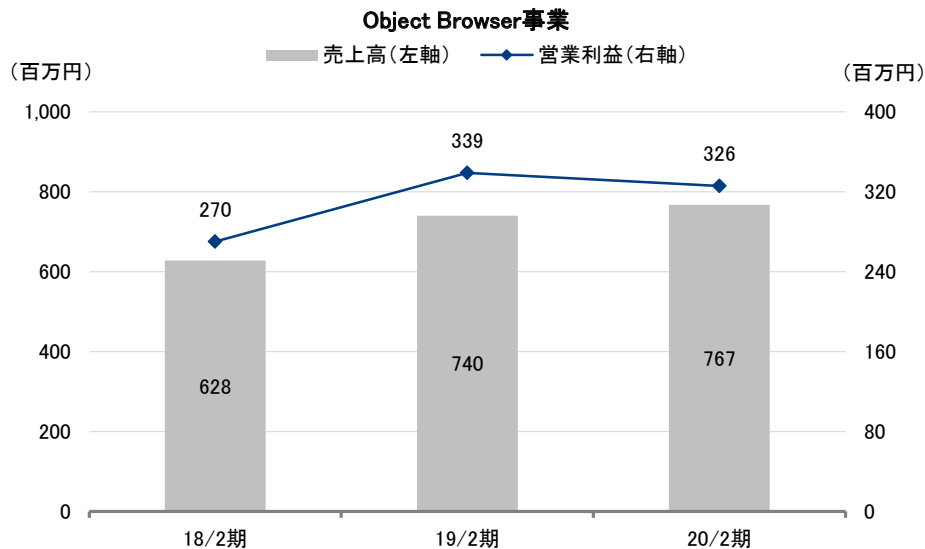
出所：決算短信よりフィスコ作成

## E-Commerce 事業、ERP・AI 事業が2ケタ増収増益、 「TOPSIC」も順調に成長

### 2. 事業セグメント別動向

#### (1) Object Browser 事業

Object Browser 事業の売上高は前期比 3.6% 増の 767 百万円、営業利益は同 3.6% 減の 326 百万円となった。「OBPM」を中心に売上高は増加したが、前期に抑えた広告費を積極的に投下し、「OBPM」をオンプレミス型からクラウドサービス型に移行する取り組みを進めたことが減益要因となった。オンプレミスからクラウドサービスにビジネスモデルを移行する際は、一時的に売上げ・利益面でマイナスに作用する期間がある。



出所：決算短信よりフィスコ作成

「OBPM」の導入社数は前期末の170社超から190社超に拡大し、売上高で前期比5.7%増となった。IT業界ではここ数年、繁忙状況が続いている半面、プロジェクトの開発遅延リスクも増しており、プロジェクト全体を管理できる「OBPM」の需要増加につながっているものと見られる。オンプレミスよりもクラウドサービスを選択する企業が増加したため、増収率は従来の2ケタ成長から鈍化したが、ストック型ビジネスの拡大を打ち出しており、同戦略に沿った動きとして評価される。

また、「SI Object Browser」シリーズは、新規顧客への導入が進んだほか、既存顧客からの更新需要などもあり、前期比で微増収となった。導入社数は前期末の1.7万社超(39万ライセンス)から1.9万社(43万ライセンス)に拡大しており、業界デファクトスタンダード製品として着実に成長を続けている。

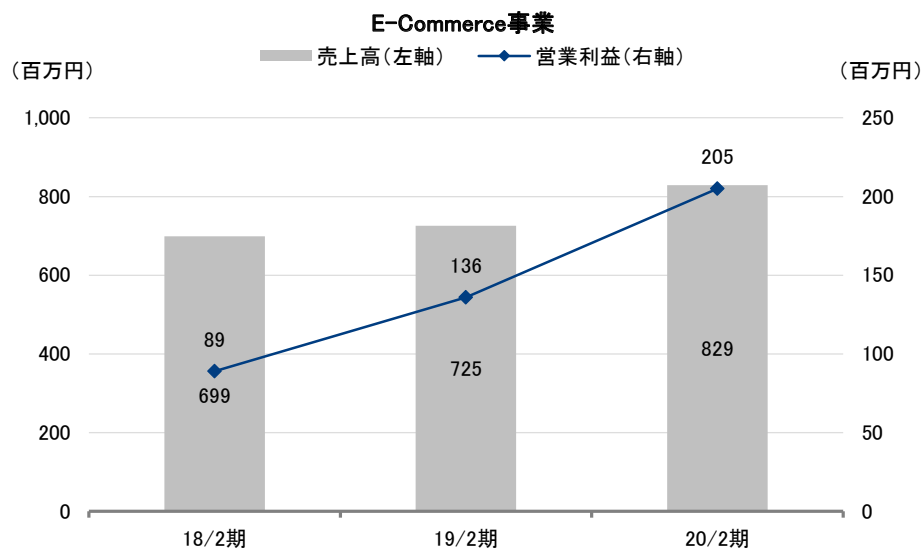
システムインテグレータ | 2020年5月22日(金)  
 3826 東証1部 | <https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

業績動向

アプリケーション設計支援ツールの「OBDZ」については、2019年6月にパフォーマンスを大幅に向上した完全Web版をリリースし、セミナー等の販促活動の取り組みを進めたことで、導入社数が前期末の約40社から60社に増加した。売上規模はまだ小さいものの、ソフトウェア開発分野の生産性を高めるツールとして、今後も機能の向上を図りながら拡販を進めていく方針だ。

(2) E-Commerce 事業

E-Commerce 事業の売上高は前期比 14.4% 増の 829 百万円、営業利益は同 50.5% 増の 205 百万円と大幅増収増益となった。EC 市場の拡大とともに参入企業が増加し競争が激化しているものの、20 年以上にわたる開発実績とノウハウを強みとして、大規模 EC サイトの構築や難易度の高い案件の受注が増加した。最近の傾向は ERP など他システムとの連携や多様なビジネス形態 (BtoC/ モール/BtoB/ オムニチャネル) への対応を求められるケースが増えており、1 案件当たりの受注額も 1 ~ 2 億円 (標準パッケージは 1 千万円程度) に大型化する傾向にある。また、営業利益率に関してもプロジェクト管理の徹底や開発手法の見直しによる生産性向上が寄与し、前期の 18.9% から 24.8% と大きく上昇した。

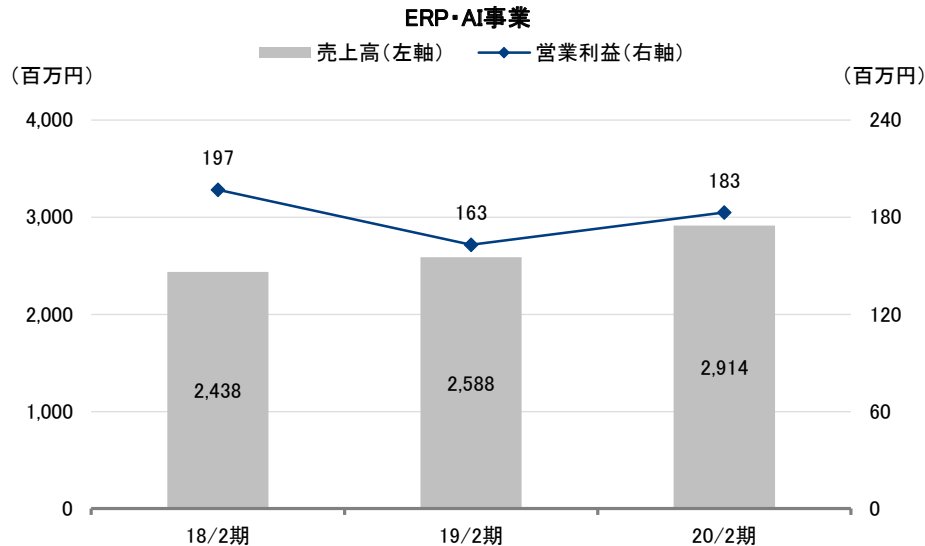


出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) ERP・AI 事業

ERP・AI 事業の売上高は前期比 12.6% 増の 2,914 百万円、営業利益は同 11.7% 増の 183 百万円となった。2019年8月に製造業での生産、販売、据付・設置、アフターサービスの業態に一気に通貫で対応できる各種アドオンモジュール(生産管理、工事管理、原価管理)のバージョンアップ及び新規リリースを行った効果もあり、これら業種向けの受注が好調に推移した。また、同社は自らが「GRANDIT」と「OBPM」を連携させ、「継続取引管理アドオンモジュール」も利用したうえで、IT企業における理想的な合理化モデルを実現しており、この連携モデルを「ITテンプレート」として製品化し、IT企業への導入も増えている。

## 業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、AWS や Microsoft Azure などのパブリッククラウド上に「GRANDIT」を構築するといったニーズも増えてきており、2019年3月からは「GRANDIT」サブスクリプションモデルの提供も開始している。クラウドサービスで提供することにより顧客企業は低コストかつ短納期で導入が可能となるため、中小企業でも「GRANDIT」を利用しやすくなり、顧客数の拡大につながる取り組みとして注目される。

新規事業として開始した「AISI V-AD」（ディープラーニング異常検知システム）については、工場の目視検査工程用として多くの引き合いが来ている。検査対象物としては、輸送機器用部品やペットボトルのキャップ、電設資材など多種多様であり、そのうち2～3社と実証試験を進めている。試験を進めていくなかで要望なども出てきており、現在はノウハウを蓄積して完成度を高め、ソリューション力の向上を図っている段階にある。売上高としては、実証実験のコストとして9百万円程度を計上している。現在は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあってプロジェクトが中断したままだが、今後事態が収束に向かえば再開するものと見られる。

#### (4) その他

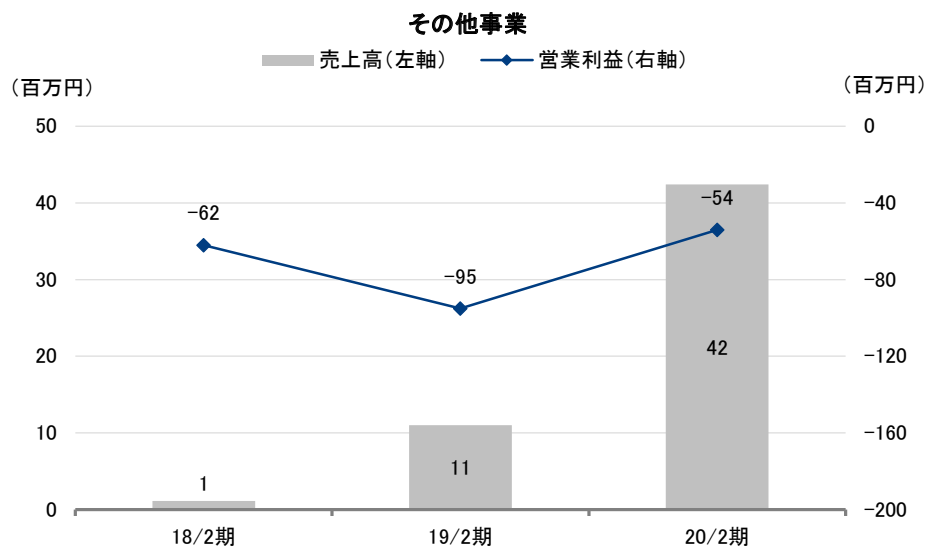
その他の事業には、プログラミングスキル判定サービスの「TOPSIC」とその他の研究開発投資が含まれている。「TOPSIC」の売上高は前期の11百万円から42百万円と順調に拡大した。認知度の向上とともにIT企業を中心に導入社数が前期末の約50社から約70社に増加したことや、企業・学校対抗プログラミングバトル「PG BATTLE」の開催に伴うスポンサー収入8百万円を計上したことが増収要因となった。



## 業績動向

なお、AIサービスとして開発を進めていた「AISI V-CL (Company List)」\*については、先行企業があり収益化も見込みにくいと判断したことから、開発を中止したことを明らかにしている。その他部門の営業損失額は「TOPSIC」の増収効果に加えて、こうした研究開発投資の減少もあり、前期の95百万円から54百万円に縮小している。

\* インターネット上に開設されている企業のホームページをクロールし、スクレイピング（情報抽出）した会社概要や製品・サービス等を自然言語理解技術で読み取り、業態や業種などを自動でタグ付けする情報収集自動化サービス。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 無借金経営で好財務内容、高い収益性を維持

### 3. 財務状況と経営指標

2020年2月期末の総資産は前期末比522百万円増加の3,288百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が22百万円減少した一方で、売掛金が384百万円の増加、仕掛品が85百万円の増加となった。固定資産では主にソフトウェア（ソフトウェア仮勘定を含む）が105百万円増加し、繰延税金資産が89百万円減少した。

負債合計は前期末比289百万円増加の1,024百万円となった。未払法人税等が141百万円増加したほか、買掛金が81百万円増加した。また、純資産合計は同232百万円増加の2,264百万円となった。当期純利益458百万円を計上した一方で、配当金の支払い177百万円、自己株式の取得49百万円が減少要因となっている。

## 業績動向

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の73.4%から68.9%に低下したが高水準を維持しており、また流動比率も200%を超える水準で有利子負債もないことから、財務内容は良好と判断される。一方、収益性についてはROEが当期純利益の減益によって前期比10.9ポイント低下の21.3%となったが、税効果に伴う特殊要因によるものであり、引き続き高水準で推移していることに変わりない。また、売上高営業利益率は同1.1ポイント上昇の14.5%と2ケタ台の収益性を維持しており、好財務内容かつ高収益性企業として位置付けられる。

## 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	17/2期	18/2期	19/2期	20/2期	増減額
流動資産	2,761	2,789	2,094	2,589	495
(現金及び預金)	725	917	1,319	1,296	-22
(仕掛品)	1,211	1,104	49	134	85
固定資産	448	399	672	698	26
総資産	3,210	3,189	2,766	3,288	522
負債合計	1,958	1,619	734	1,024	289
(受注損失引当金)	1,256	982	6	0	-6
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	1,251	1,570	2,031	2,264	232
(利益剰余金)	479	781	1,255	1,536	281
経営指標					
(安全性)					
流動比率	141.0%	174.4%	285.0%	255.7%	-29.3pt
自己資本比率	39.0%	49.2%	73.4%	68.9%	-4.5pt
(収益性)					
ROE(自己資本利益率)	11.1%	24.5%	32.2%	21.3%	-10.9pt
売上高営業利益率	6.9%	13.1%	13.4%	14.5%	1.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 「守り」の経営で2021年2月期も増収増益を見込む

#### 1. 2021年2月期業績の見通し

同社は2021年2月期の業績見通しについて、新型コロナウイルス感染症拡大による影響を鑑みてレンジ形式で発表している。売上高は前期比4.3～9.8%増の4,750～5,000百万円、営業利益は同2.8～13.3%増の680～750百万円、経常利益は同2.8～13.3%増の683～753百万円、当期純利益は同4.0～14.5%増の477～525百万円を見込んでいる。

システムインテグレータ | 2020年5月22日(金)  
3826 東証1部 | <https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

2021年2月期業績見通し

(単位：百万円)

	20/2期		21/2期			
	通期実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	4,554	12.0%	2,150	10.2%	4,750～5,000	4.3～9.8%
営業利益	661	21.5%	300	7.6%	680～750	2.8～13.3%
経常利益	664	19.2%	303	7.9%	683～753	2.8～13.3%
当期純利益	458	-20.8%	212	10.1%	477～525	4.0～14.5%
1株当たり当期純利益(円)	41.62		19.26		43.33～47.69	

出所：決算短信よりフィスコ作成

新型コロナウイルス感染症拡大の直接の影響については小さく、足元の需要は堅調に推移しているが、リーマンショックを超える景気の減退を想定し、従来の「攻め」の経営から「守り」の経営にスタンスを切り替え、人材採用や開発費等を抑制した計画となっている。人員については前期に29名増員したが、今期は15～20名程度の増員に抑える方針だ。研究開発費も同様に前期の47百万円から抑制する。また、2021年春を目途にベトナムに開発拠点を開設する予定であったが、こちらも2022年以降に先送りする。人件費については増加するものの、市場環境がさらに悪化した場合でもその他の経費を抑制していくことで増収増益を目指す方針だ。なお、レンジの上限については中期経営計画「Break2018」で掲げた業績目標値(売上高5,200百万円、経常利益753百万円)とほぼ同水準となる。

## ERP・AI事業とE-Commerce事業の拡大が続く見通し

### 2. 事業セグメント別見通し

事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	18/2期	19/2期	20/2期	21/2期(予)	伸び率
売上高	3,767	4,066	4,554	5,000	9.8%
Object Browser 事業	628	740	767	810	5.6%
E-Commerce 事業	699	725	829	900	8.6%
ERP・AI 事業	2,438	2,588	2,914	3,225	10.7%
その他	1	11	42	65	54.8%
営業利益	494	544	661	750	13.3%
Object Browser 事業	270	339	326	322	-1.2%
E-Commerce 事業	89	136	205	211	2.9%
ERP・AI 事業	197	163	183	241	31.7%
その他	-62	-95	-54	-24	-
営業利益率	13.1%	13.4%	14.5%	15.0%	
Object Browser 事業	43.0%	45.8%	42.6%	39.8%	
E-Commerce 事業	12.8%	18.9%	24.8%	23.4%	
ERP・AI 事業	8.1%	6.3%	6.3%	7.5%	
その他	-	-	-	-	

注：2021年2月期の業績予想は会社計画のレンジ上限値

出所：決算短信よりフィスコ作成

システムインテグレータ | 2020年5月22日(金)  
 3826 東証1部 | <https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

### (1) Object Browser 事業

Object Browser 事業は売上高で前期比 5.6% 増の 810 百万円、営業利益で同 1.2% 減の 322 百万円を見込んでいる(会社計画のレンジ上限値、以下同様)。売上高は「OBPM」や「SI Object Browser」シリーズ、「OBDZ」の拡販を進めていくことで増収を図る。このうち、「OBPM」については販売戦略のクラウドシフトを鮮明にしていく。2021年2月期より、200ライセンス以下の販売についてはクラウドのみとするほか、200ライセンス超のユーザーについてもクラウドサービスでの契約を推進する。また、ライト版については、一部競合する商品もあることから価格戦略の見直しを検討している。オンプレミスからクラウドサービスへの過渡期となるため、利益面では一時的にマイナス要因となる。

「OBDZ」については、ユーザーからのフィードバックにより、随時、機能の改善に取り組んでおり、製品力をさらに強化していくことで導入社数の拡大を図っていく。なお、新型コロナウイルス感染症拡大の影響についてはまだ出ていないものの、今後、顧客企業で投資削減の動きが出てくれば、販売面で影響を受ける可能性がある。

### (2) E-Commerce 事業

E-Commerce 事業は売上高で前期比 8.6% 増の 900 百万円、営業利益で同 2.9% 増の 211 百万円を見込む。EC 市場については拡大基調が続いており、同社の受注活動においても新型コロナウイルス感染症拡大の影響は出ていないもようだ。営業利益率が低下する計画となっているのは、前期に採算の良い案件が多く出た反動による。引き続き大規模化する EC サイトのリニューアル案件を中心に受注を獲得し、増収増益を目指していく方針だ。

### (3) ERP・AI 事業

ERP・AI 事業は売上高で前期比 10.7% 増の 3,225 百万円、営業利益で同 31.7% 増の 241 百万円を見込む。ERP については受注から納期まで1年半程度の期間を要するため、2021年2月期の売上げについては豊富な受注残を背景に好調が続く見通しとなっている。一方、受注面では新型コロナウイルス感染症拡大の影響で顧客企業が投資を先送りするケースが出てくる懸念され、事態がより深刻になれば2022年2月期以降の業績にマイナスの影響が出る可能性がある。2008年のリーマンショックの際には、1年後に売上高が2～3割落ち込んでおり、今回も2022年2月期に一時的に収益が落ち込むリスクがある点には留意する必要がある。ただ、既述のとおり企業のデジタルトランスフォーメーションへの取り組みは今後も続くことから、中期的に見れば ERP の需要は年率 10% 程度の成長が期待できることに変わりない。

「AISI V-AD」については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で商談などが一旦止まっているものの、外観検査工程を自動化することで、人手不足が解消されるほかヒューマンエラーによる不良品の発生リスクもなくなるため、潜在的な需要は大きいと見られる。新型コロナウイルス感染症拡大によって、製造業の国内回帰の動きが広がってくる可能性もあり、今後の動向が注目される。

#### (4) その他

「TOPSIC」の売上高は前期比 54.8% 増の 65 百万円となり、営業損失はその他開発費の抑制もあって 24 百万円に縮小する見通しだ。「TOPSIC」については開発費をかけてサービスメニューの拡充に取り組む計画となっており、2022 年ごろには導入社数も一段と拡大し、業績面でも本格的に貢献してくるものと予想される。また、2020 年 10 月に第 3 回の「PG BATTLE」開催も決まっている。オンラインでの大会となるため、新型コロナウイルス感染症拡大の影響も受けにくいものと思われ、前年以上の盛り上がりが見込まれる。

IT 業界を中心にエンジニアの人手不足は現在も続いており、採用費が増大するなかで簡単・迅速にプログラミングスキルを判別できる「TOPSIC」の潜在需要は大きいと見られる。今後増加が見込まれる外国人エンジニアの採用や外注先企業等のスキルを判別する際にも「TOPSIC」を活用できる点も大きく、将来的に第 4 の収益柱として成長することが期待される。なお、学校など教育機関向けも大きな市場で、販売ネットワークを持つ商社とパートナーを組んで取り組んでいるが、学校側の IT リテラシーが十分でないこともあり、普及するのは時期尚早と同社では考えている。

## ストック型ビジネスの拡大と生産性向上により 高利益体質の事業構造への転換を目指す

### 3. 成長戦略

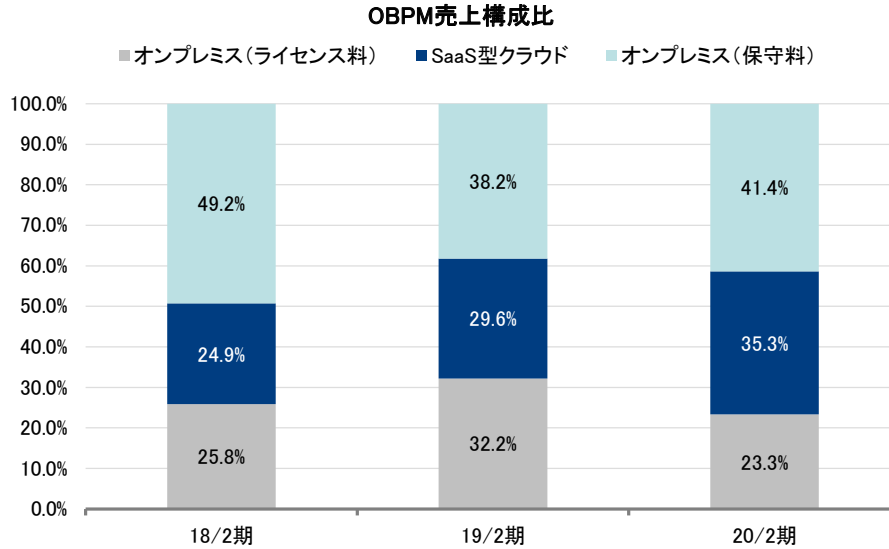
今後の成長戦略として、同社ではストック型ビジネスの拡大と生産性向上に取り組むことで、高利益体質に事業構造を転換していくことを目指している。

#### (1) ストック型ビジネスの拡大

ストック型ビジネスの売上構成比は現状の 20% 台から、将来的に 40% 程度に引き上げていくことを目指している。なかでも「OBPM」のクラウドサービスシフトや、ERP 事業において新たに開始した「GRANDIT」のサブスクリプションモデルの展開、「TOPSIC」の拡販に取り組むことでストック比率を引き上げていく。

「OBPM」の 2020 年 2 月期の製品売上構成比を見ると、クラウドサービスが 35.3%、オンプレミス（保守料）が 41.4% となっており、既に全体の 76.7% がストック型ビジネスとなっているが、2022 年 2 月期にはクラウドサービスのみ販売体制に完全移行する計画となっている。オンプレミスからクラウドサービスへのシフトにより 2021 年 2 月期までは利益面でマイナスに作用するが、2022 年 2 月期以降はストックの積み上げと比例して利益も拡大していく見通しだ。売上規模は年間 4 億円強と小さいものの利益率は高く、同社業績の安定した収益基盤になることが予想される。

今後の見通し



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

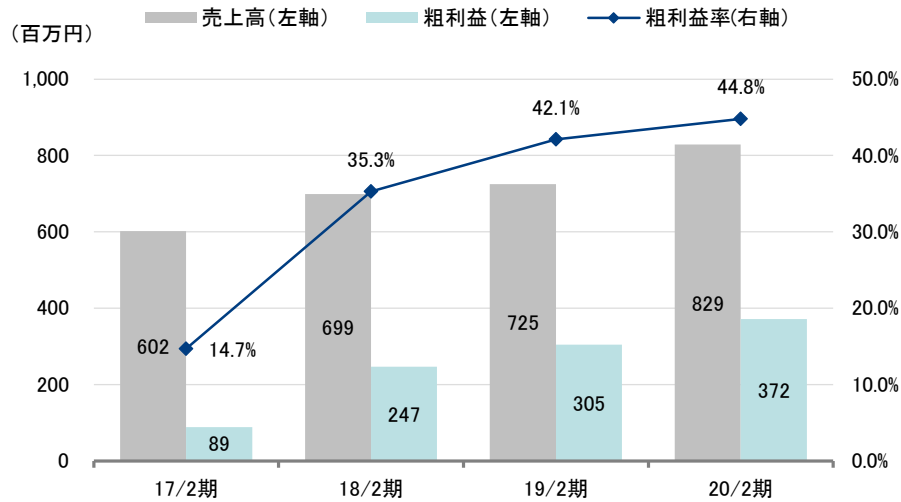
## (2) 生産性向上への取り組み

ソフトウェア開発では、いかに計画どおりにプロジェクトを完成させることができるかが収益性を左右することになる。プロジェクトが大規模化するほどスケジュール管理が難しくなり、また、途中で仕様の変更などが入った場合には手戻りを余儀なくされ、開発期間が当初よりも大幅に遅れ、結果、不採算プロジェクトとなってしまうケースも多い。同社においても過去に同様のケースで、大きな損失計上を余儀なくされたプロジェクトもある。

こうしたリスクを軽減するため、同社は自社開発品である「OBPM」を全社に導入し、プロジェクト管理の徹底を図っている。E-Commerce 事業における粗利益率が2017年2月期の14.7%から2020年2月期に44.8%と急速に改善してきたのも、「OBPM」によるプロジェクト管理の徹底が浸透し、また、開発手法の見直しや業務の効率化によって、生産性が大きく向上したことが要因だ。同社ではERP事業においても、こうした取り組みを推進することで、現在、20%台にとどまっている粗利益率の向上を目指している。

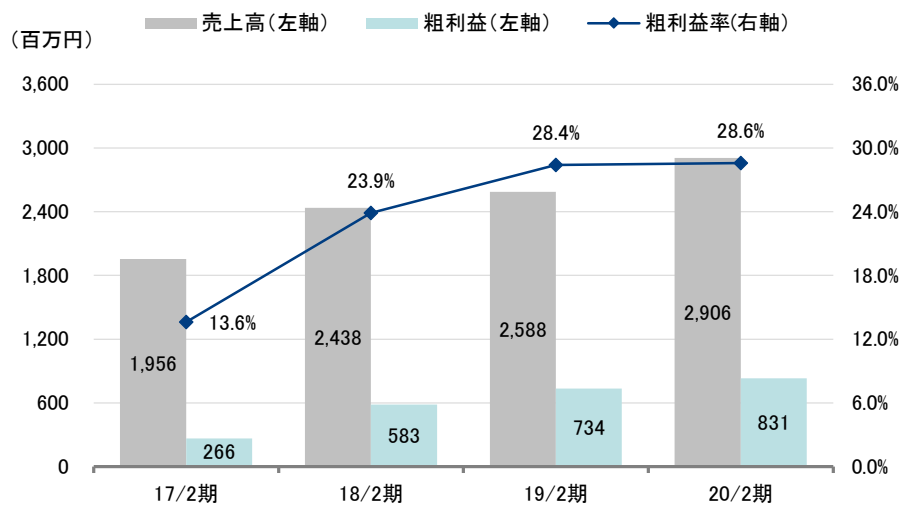
今後の見通し

E-Commerce事業の業績推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ERP事業の業績推移



注：AI事業は含まない

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 「働き方改革」の先進企業としても注目される

### 4. 働く環境への取り組みについて

同社は社員の働く環境の改善に向けて、女性の働きやすい制度の構築や障がい者雇用及び外国人雇用など、ダイバーシティの推進に積極的に取り組んでいる。育児・介護が必要な社員を対象とした在宅勤務制度を 2007 年より導入しており、男性の育児休暇取得・育児在宅勤務を推奨している。育児休暇取得後の女性の復職率 100%、有給休暇取得率 79.2%、法定外平均残業時間 5.9 時間 / 月といずれも業界平均を上回る水準を実現している(2020 年 2 月期)。こうした取り組みが評価され、2012 年には埼玉県より「多様な働き方実践企業」のゴールド認定を取得したほか、厚生労働省から 2017 年に「仕事と介護を両立する企業 (トモニン)」、2019 年に「子育てサポート企業 (プラチナくるみん)」の認定も取得している。また、テレワークに積極的に取り組む企業として、2017 年に総務省の「テレワーク先駆者百選」にも選定されている。

同社のこうした取り組みが学生等からも評価されているようで、人手不足が深刻化する IT 業界の中では比較的順調に優秀な人材の採用ができています。また、離職率についても 5% 未満と IT 業界の中では高い定着率を誇っている。新卒社員数については、2018 年春が 7 名だったのに対して、2019 年春は 12 名、2020 年春も 12 名となっている。

## ■ 株主還元策

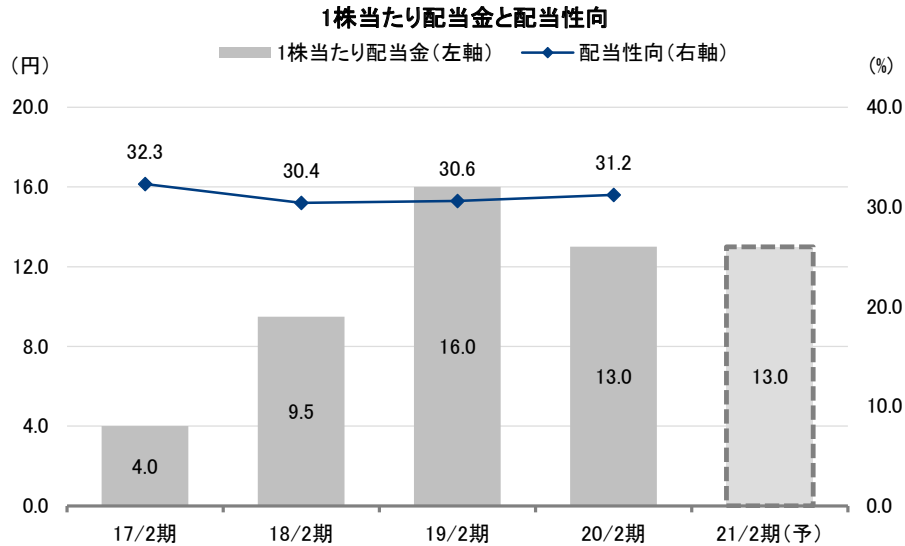
### 配当は業績連動型で配当性向 30% を基準、株主優待でコシヒカリを贈呈

同社は企業価値の向上を図るため、株主還元にも積極的に取り組んでいる。配当方針は業績連動型とし、配当性向 30% を基準としている。2020 年 2 月期は当期純利益が税負担の正常化により減益となったため、1 株当たり配当金は前期比で 3.0 円減配の 13.0 円(配当性向 31.2%)となった。2021 年 2 月期は 13.0 円を予定しており、これは会社計画の下限値で試算した配当性向で 30% の水準となる。上限値の計画を達成すれば配当性向は 27% 台となるため、増配が期待できることになる。

また、同社は株式を中長期的に保有する安定株主づくりを目的として、株主優待制度も導入している。対象条件は毎年 2 月末及び 8 月末の株主名簿に同一株主番号で記載があり、200 株以上を保有する株主となる。優待品は減農薬・減化学肥料で栽培された新潟産の新米コシヒカリであり、200 株以上 1,000 株未満で 1kg、1,000 株以上 4,000 株未満で 2kg、4,000 株以上 16,000 株未満で 5kg、16,000 株以上で 10kg を毎年秋の収穫後に発送している。



株主還元策



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 情報セキュリティ対策

同社は情報セキュリティ対策の取り組みとして、情報セキュリティに関する統括責任者を社内を設置し、各組織単位に情報セキュリティ担当者を配置するとともに情報セキュリティ委員会を組織し、全社的な情報セキュリティの安全管理に努めている。また、情報セキュリティに関する教育・研修についても役員及び従業員に対し実施しており、情報セキュリティの安全性を維持するための社内運用ルールを策定、遵守している。

#### 重要事項（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・表示したのですが、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