

|| 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 >>>](#)

2017 年 12 月 11 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. 2018年3月期第2四半期業績及び通期見通し	01
3. 今後の見通し	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
4. 主要顧客	06
■ 事業概要	07
1. 前中期経営計画「Innovate2016」	07
2. 新中期経営計画「Transform2020」	10
■ 市場環境と強み	14
1. 市場環境	14
2. 強み	14
■ 業績動向	15
1. 2018年3月期第2四半期の業績概要	15
2. 財務状況	16
■ 今後の見通し	17
1. 2018年3月期通期見通し	17
2. 中長期の成長戦略	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

デジタル化の推進に注力。成長基盤を整え、収益力の向上を図る

J B C Cホールディングス <9889> は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、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12の事業会社が、それぞれの強みを生かし、幅広い業種の顧客の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/ソフトウェア製品取引シェアでは最大手であり、グループ5社が同社のビジネスパートナーの最高位「プレミア・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。

1. 事業概要

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IT活用をトータルに支援し、製品開発製造では、J Bグループ独自のソフトウェアのほか、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. 2018年3月期第2四半期業績及び通期見通し

2018年3月期第2四半期の業績は、売上高34,386百万円(前期比16.3%減、計画比1.1%増)、営業利益1,051百万円(前期比9.5%増、計画比31.4%増)、経常利益1,082百万円(前期比11.6%増、計画比30.4%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益660百万円(前期比4.4%増、計画比20.0%増)となった。グループ経営の最適化を図るため、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2017年6月末に売却したことやクラウドシフトの加速により減収となったが、収益改善の取り組みが着実に進み、注力分野が堅調であることなどから増益である。

2018年3月期の連結業績予想については、売上高63,000百万円(前期比24.3%減)、営業利益が1,900百万円(同2.4%増)、経常利益1,950百万円(同0.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が1,250百万円(同1.5%減)と期初計画を据え置いている。

3. 今後の見通し

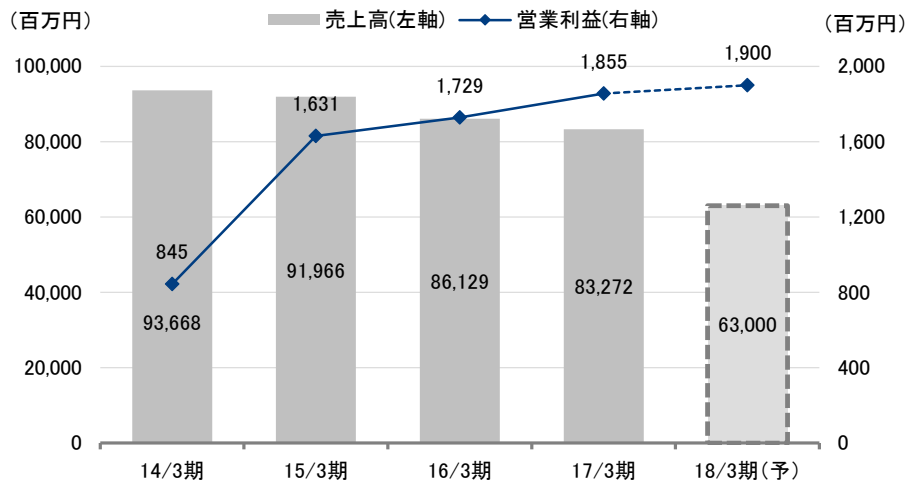
中期的な経営計画を策定し、事業をすすめている中、2015年3月期から2017年3月期にかけて前中期経営計画「Innovate2016」により、成長基盤の確立と強い体質への改革が進んだことで、収益力が向上した。この結果や世の中の変化を踏まえて、2018年3月期から2021年3月期で新たな中期経営計画「Transform2020」をスタートした。「Transform2020」では、同社の持つ2万社以上の顧客基盤に対し、テクノロジーで既存のビジネス・プロセスを変革する「デジタルトランスフォーメーション」の支援を推進する。具体的には7つの成長事業「WILD7」(クラウドサービス、New SI(新システム開発)、セキュリティサービス、J Bソフトウェア(オリジナルソリューション)、ヘルスケア、3D事業、人材育成サービス)の強化・拡大をさらに進めていく計画である。この取り組みにより、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、収益力を強化させグループ経営のさらなる最適化を図る。

要約

Key Points

- ・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
- ・前中期経営計画での体質改善を生かし、新中期経営計画初年度はスタート好調
- ・事業構造を変え収益性の高い事業に注力し、グループ経営の最適化を図る

業績推移



※：2018年3月期第2四半期以降ディストリビューションは含まない
 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12の事業会社が、それぞれの強みを生かし、幅広い業種の顧客のIT活用をワンストップで提供している。日本IBMのハードウェア/ソフトウェア製品取引シェアでは最大手であり、グループ5社が同社のビジネスパートナーの最高位「プレミア・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月末にイグアスの全株式を売却したため、現時点で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。

会社概要

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（J B C C）として設立し、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「J B C 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の創業期ではホールディングス体制へ移行し、更なる成長を遂げビジネスの一層の拡大を図っている。

沿革

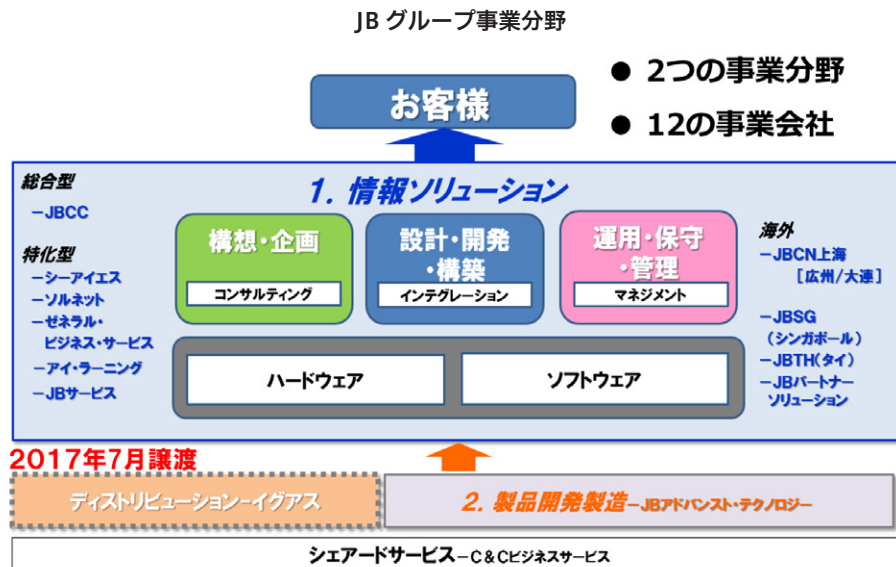
※第1の創業（抜粋）	
1964年	日本ビジネスコンピューター株式会社設立 超小型コンピューターの先駆けとなる TOSBAC-1100D を開発、販売
1978年	日本ではじめて漢字処理のできる「JBC システム - 1 漢字」を開発、販売
1982年	CI 導入、新ブランド名を「J B C C」とする 意思決定支援システム「JUSMATE シリーズ」を開発、販売
1983年	日本アイ・ピー・エム販売株式会社と販売提携し、「IBM マルチステーション 5550」を販売開始。 日本初のネットワーク分散処理システム「C-200」を開発、販売
※第2の創業（抜粋）	
1983年	日本アイ・ピー・エム株式会社と資本・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） JBCC ヘルスケア・コンソーシアム（JBHC）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ために、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

出所：会社案内、ホームページよりフィスコ作成

会社概要

3. 事業内容

同社の2017年7月以降の事業構造は以下のとおりである。ビジネスポートフォリオのサービス化の推進、経営資源の集中、及び収益の向上を狙いとして2017年6月末(株)IGホールディングスにイグアス(ディストリビューション事業)を譲渡したため、情報ソリューションと製品開発製造の2つの事業分野となっている。



出所：同社紹介冊子より掲載

情報ソリューションでは、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ソフトウェアソリューション、プリンティングシステム、システム連携ソリューション等の開発・提供のほか、顧客の要望に応じた最適なハードウェアの提供を行っている。なお、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。

分野別事業会社一覧

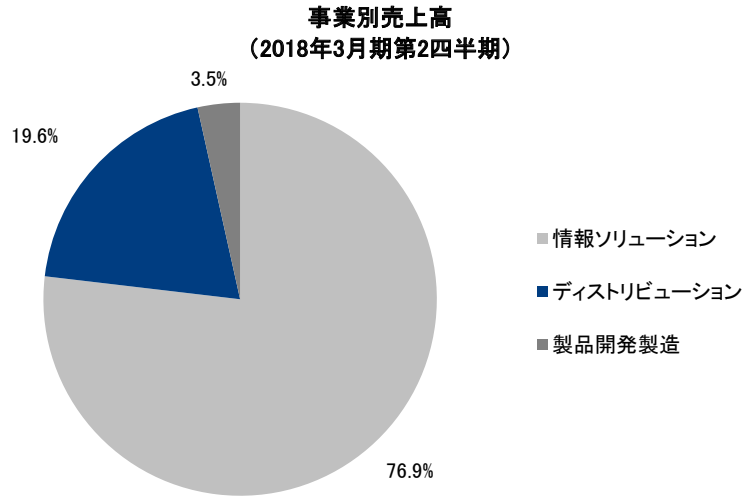
(2017年10月現在)

ビジネス分野		事業会社
情報ソリューション	総合	JBCC
	特化型	シーアイエス
		ソルネット
		ゼネラル・ビジネス・サービス
		アイ・ラーニング
		JBサービス
	海外	JBCN(上海・広州・大連)
		JBSG(シンガポール)
		JBTH(バンコク)
JBパートナーソリューション		
製品開発製造	JBアドバンス・テクノロジー	
シェアードサービス	C&Cビジネスサービス	

出所：決算説明会資料より掲載

会社概要

2018年3月期第2四半期時点での事業別売上高構成は情報ソリューションが76.9%、ディストリビューションが19.6%、製品開発製造が3.5%である。なお、第1四半期のみディストリビューションの売上が発生しているが、事業売却したため第2四半期以降は発生しない。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

会社概要

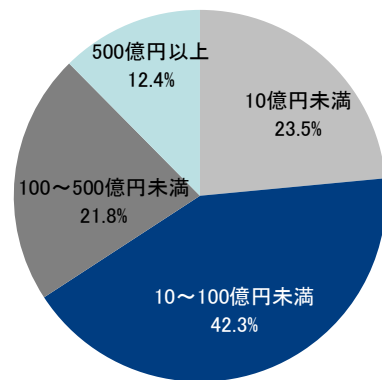
4. 主要顧客

同社グループの中核事業会社であるJ B C C (株)の2017年3月期の顧客状況を見ると、従業員数100名未満の企業が全体の約5割、売上が100億円未満の企業が7割弱となっており、中堅企業が同グループの主な顧客である。

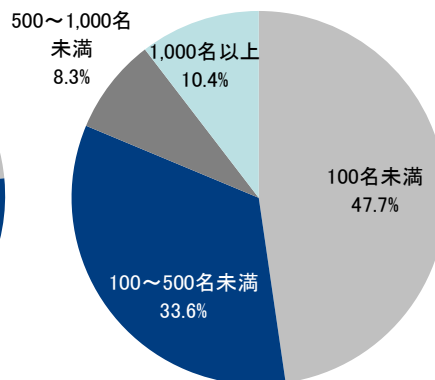
また、対応業種を見ると、製造業、卸売・小売業、飲食店、サービス業など幅広く、同社の問題解決力及び提案ソリューションは豊富であると思料される。

J B C Cの顧客分類 (2017年3月期)

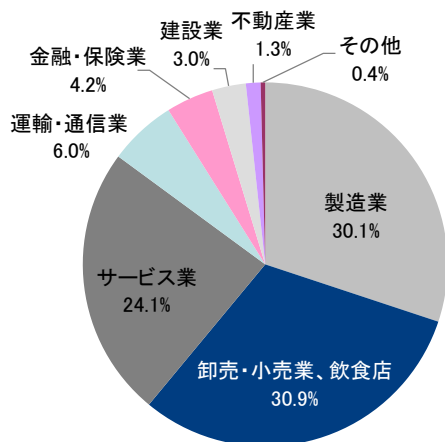
年商別社数構成比
(2017年3月期)



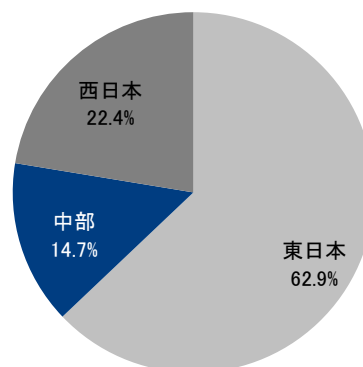
従業員数別社数構成比
(2017年3月期)



業種別社数構成比
(2017年3月期)



地域別社数構成比
(2017年3月期)



出所：データブックよりフィスコ作成

■ 事業概要

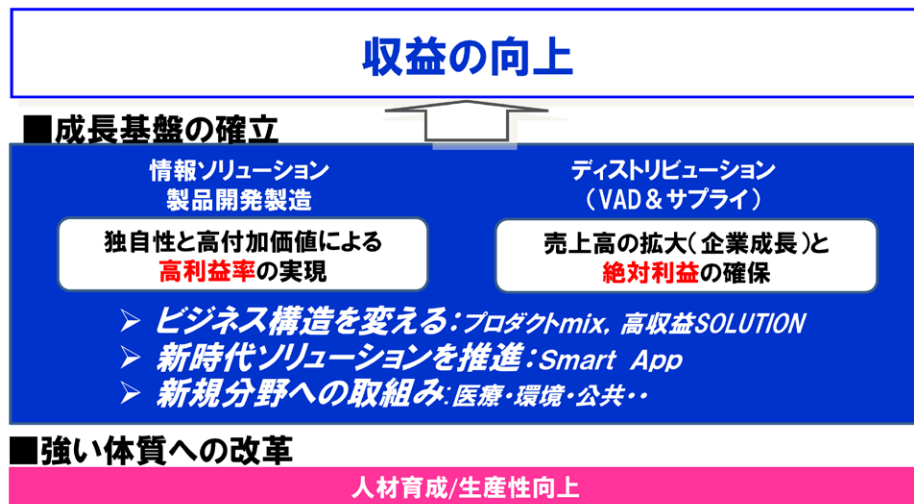
事業構造の変革を図り、成長分野に注力する

同社グループでは、事業構造の変革を図ってきている。まず、この流れを説明した上で、新たに注力する事業分野について説明する。

1. 前中期経営計画「Innovate2016」

2015年3月期から2017年3月期まで取り組んだ「Innovate2016」のポイントは、成長基盤の確立と強い体質への改革により、収益力の向上を図ることであった。

前中期経営計画「Innovate2016」のポイント



出所：中期経営計画資料より掲載

事業概要

(1) 成長基盤の確立

成長基盤の確立のための取り組みとして、独自性と高付加価値化を図るために、クラウドサービスへのシフトを加速させ、SI（システム開発）ビジネスの改革に取り組んだ。

クラウドについては、Ecoシステム※¹クラウドサービス「俺のクラウド※²」のサービスを拡充し、累計20,000ユーザー（2017年8月時点）まで導入実績を増加させた。

※¹ Ecoシステム：企業がパートナーシップを組み、互いの技術を生かして連携し、価値あるサービスを提供し、互いに発展していく仕組み。

※² 俺のクラウド：同社グループでのクラウドサービスの総称。

俺のクラウド

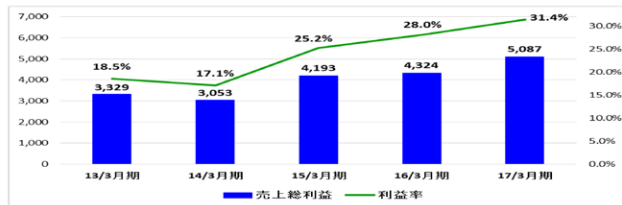


出所：同社リーフレットより掲載

事業概要

また、SI（システム開発）ビジネスの改革については、上流工程ツールや高速開発ツールの活用と、アジャイル※と言われる開発手法を活用することで、顧客とのシステム開発時の確認を確実かつ迅速にし、仕様の齟齬による手戻りをなくすことで、開発期間の短期化及び赤字プロジェクトの削減に取り組んだ。これによりSI（システム開発）ビジネスの売上総利益率は、2014年3月期の17.1%から2017年3月期の31.4%と大幅に収益性が向上した。

同社 SI ビジネスの改革イメージ



出所：中期経営計画資料より掲載

※アジャイル：システム開発において、より素早い開発を重視する方法の総称。

(2) 強い体質への改革

クラウドシフトの加速、SI ビジネスの改革により、営業スタイルも開発スタイルも変化が必要となった。このような変化に対応するべく人材開発や評価制度変更に取り組み、従業員の意識変革を図ってきた。併せて、スタッフ部門のサービスを集約化することで生産性の向上を図った。

事業概要

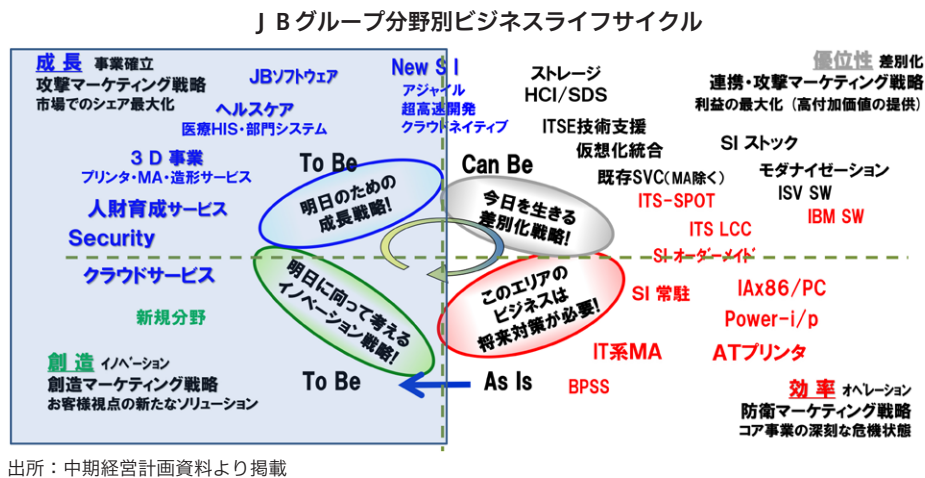
2. 新中期経営計画「Transform2020」

前中期経営計画「Innovate2016」の結果を踏まえ、2018年3月期から2021年3月期までの4期間で、顧客のデジタルトランスフォーメーション※を図るため、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。

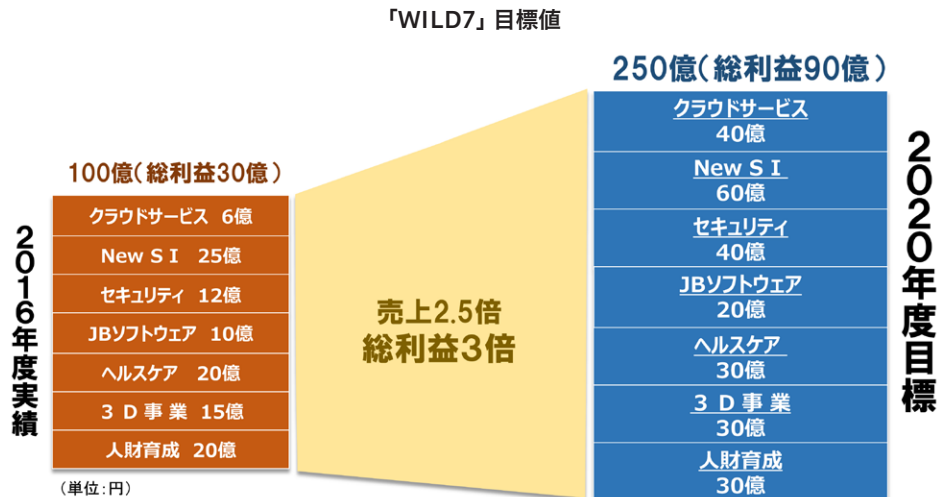


「Transform2020」に取り組むに当たり、経営資源の集中と収益の向上を図るために、2017年6月末にイグアスの株式譲渡を行った。そして、グループの分野別ビジネスライフサイクルの中で、今後の成長が見込まれる分野を「WILD7」とした。



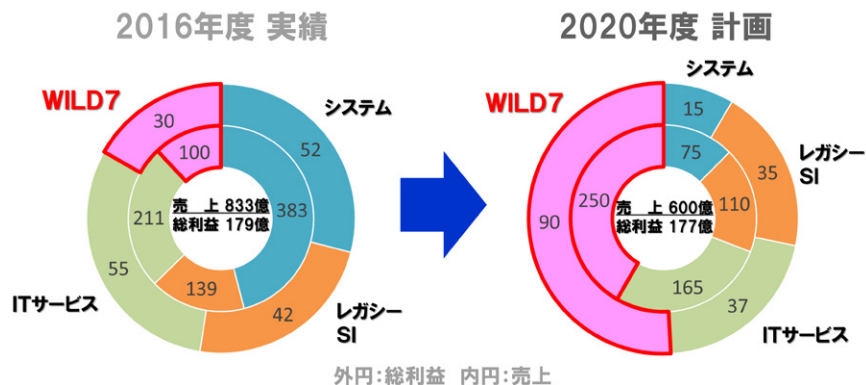
事業概要

同グループはこの7つの分野に関して、既に関係性のある既存顧客を中心に展開することで、2017年3月期(2016年度)から2021年3月期(2020年度)の間に、売上2.5倍、総利益3倍を目指す計画である。



出所: 中期経営計画資料より掲載

ビジネスの構造改革



出所: 中期経営計画資料より掲載

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、ビジネスのベースとなるクラウド環境を運用、提供している。また、顧客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。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支援していく。

同社グループのソリューションと、業種・業務に特化したパートナー各社のソリューションをEcoシステムで連携し、最適なサービスをクラウドで提供する。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。

事業概要

(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 |

同社グループのセキュリティ統合ブランド「OPTi Secure」は、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。加えて、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、業績を伸ばす計画である。

(3) New SI (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、柔軟対応できるシステム開発への取り組みを進める。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。

豊富な顧客基盤があることに加え、その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などの優位性を生かし、業績拡大を図る計画である。

(4) JB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の検討も積極的に進める。

(5) ヘルスケア

2013 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 サービスをワンストップで提供可能な JBCC がタッグを組み、JBCC 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る。

事業概要

(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いる。同社グループのJBサービスを中心に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共に、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

(株)アイ・ラーニング(i-Learning)がサービス提供している。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、顧客のニーズに合わせた高品質な研修ソリューションを提供している。

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 |

■ 市場環境と強み

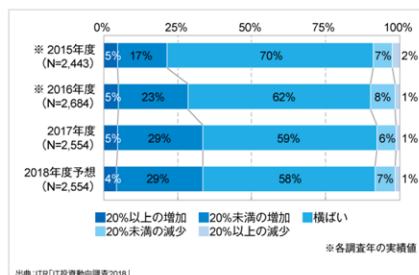
1. 市場環境

調査会社 ITR の「IT 投資動向調査 2018」によると、2017 年度（2017 年 4 月 - 2018 年 3 月）には 3 割を超える企業が IT 予算を増額した。2018 年度（2018 年 4 月 - 2019 年 3 月）は増加率はやや減退するが、引き続き増額傾向である。なお、この IT 予算の増減傾向を指数化すると、2017 年度は過去 10 年で最高値となっている。2018 年度についてもポジティブな傾向が期待されるなど、企業の IT 予算は増加傾向であると思料される。

国内 IT 投資の動向

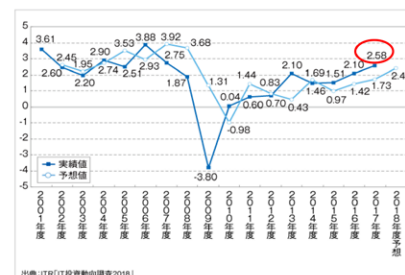
IT 予算増減傾向の経年変化

- 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

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巻き込まれにくい。顧客の仕様理解度も高いために、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た。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。

業績動向

前中期経営計画の体質改善を生かし、 新中期経営計画初年度はスタート好調

1. 2018年3月期第2四半期の業績概要

2018年3月期は、中期経営計画「Transform2020」初年度に当たり、「事業構造を変える」、「注力分野の明確化」、「新たな取り組み」を経営の基本に据え、顧客のデジタルトランスフォーメーションの支援を柱に7つの成長事業（WILD7）の強化を推進している。2017年6月末に連結子会社イグアスの全株式を売却したことやクラウドシフトを加速していることによりハードウェア販売やそれに伴う保守のダウン傾向もあり、前年同期比では減収となった。しかし、クラウドビジネスの伸長、SI（システム開発）ビジネスの改革により利益率が向上したこと、スタッフ部門のシェアードサービス化で販管費が削減できたことなど、収益向上の取り組みにより増益となっている。

2018年3月期第2四半期の業績は、売上高34,386百万円（前期比16.3%減、計画比1.1%増）、営業利益1,051百万円（前期比9.5%増、計画比31.4%増）、経常利益1,082百万円（前年同期比11.6%増、計画比30.4%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益660百万円（前期比4.4%増、計画比20.0%増）となっており、中期経営計画の初年度として順調に推移している。

2018年3月期第2四半期業績

（単位：百万円）

	17/3期2Q		18/3期2Q				
	実績	対売上比	計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	41,106	100.0%	34,000	34,386	100.0%	-16.3%	1.1%
売上原価	32,152	78.2%	-	25,917	75.4%	-19.4%	-
販管費	7,993	19.4%	-	7,414	21.6%	-7.2%	-
営業利益	959	2.3%	800	1,051	3.1%	9.5%	31.4%
経常利益	970	2.4%	830	1,082	3.1%	11.6%	30.4%
四半期純利益	632	1.5%	550	660	1.9%	4.4%	20.0%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

事業別に見ると、企業の情報システムの構築及び運用保守サービス等を行っている情報ソリューション分野では、導入サービスやセキュリティサービス等が堅調に推移した。システム開発については、全般的に前年をやや下回る水準で推移した。システムについては、次世代仮想化ソリューションやセキュリティ関連のビジネスが利益面に貢献したが、クラウドへのシフトで売上が減少した。売上高は26,431百万円（前期比1.8%減）、売上総利益は7,177百万円（同3.6%増）と減収増益となった。

業績動向

プリンターなどの情報機器及びグループ独自のソフトウェアの開発・製造・販売を行っている製品開発製造分野では、主力製品であるインパクトプリンターのビジネスが減少した。一方、J B ソフトウェア販売のビジネスや生産管理システム「R-PiCS」のビジネスが堅調に推移し、利益面でも貢献した。これらの結果、売上高は1,196百万円（前期比3.4%増）、総利益は593百万円（同5.4%増）と増収増益となった。売却したディストリビューション事業以外は、いずれも増益である。

2018年3月期第2四半期 事業別業績

(単位：百万円)

	17/3 期 2Q	18/3 期 2Q	
	実績	実績	前期比
売上高	41,106	34,386	-16.3%
情報ソリューション	26,923	26,431	-1.8%
ディストリビューション	13,025	6,758	-48.1%
製品開発製造	1,157	1,196	3.4%
売上総利益	8,953	8,468	-5.4%
情報ソリューション	6,924	7,177	3.6%
ディストリビューション	1,465	698	-52.4%
製品開発製造	562	593	5.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 財務状況

2018年3月期第2四半期末の資産を見ると、投資その他の資産に含まれている投資有価証券が894百万円増加した。しかし、受取手形及び売掛金が4,741百万円減少、商品及び製品が809百万円減少、その他流動資産に含まれている前払費用が818百万円減少、その他流動資産に含まれている未収入金が448百万円減少、その他流動資産及び投資その他の資産に含まれている繰延税金資産が380百万円減少したことで、資産合計は、31,556百万円（前期末比6,794百万円減）となった。

負債合計は、支払手形及び買掛金が4,526百万円減少、その他流動負債に含まれている未払費用が407百万円減少、その他流動負債に含まれている前受金が514百万円減少、退職給付に係る負債が1,607百万円減少したことにより、17,043百万円（前期末比7,442百万円減）となった。

純資産合計は、その他有価証券評価差額金が265百万円増加、親会社株主に帰属する四半期純利益により660百万円増加した一方で、配当金の支払いにより244百万円減少したことで、14,512百万円（前期末比647百万円増加）となった。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	17/3期	18/3期 (9月時点)	増減額
流動資産	29,679	22,662	-7,017
(現金及び預金)	7,293	7,345	52
固定資産	8,671	8,893	222
総資産	38,350	31,556	-6,794
流動負債	17,152	11,346	-5,806
固定負債	7,332	5,696	-1,636
(有利子負債)	450	390	-60
負債合計	24,485	17,043	-7,442
純資産合計	13,865	14,512	647
(安全性)			
流動比率	173.0%	199.7%	26.7pt
自己資本比率	35.9%	45.8%	9.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

事業構造を変え収益性の高い事業に注力し、 グループ経営の最適化を図る

1. 2018年3月期通期見通し

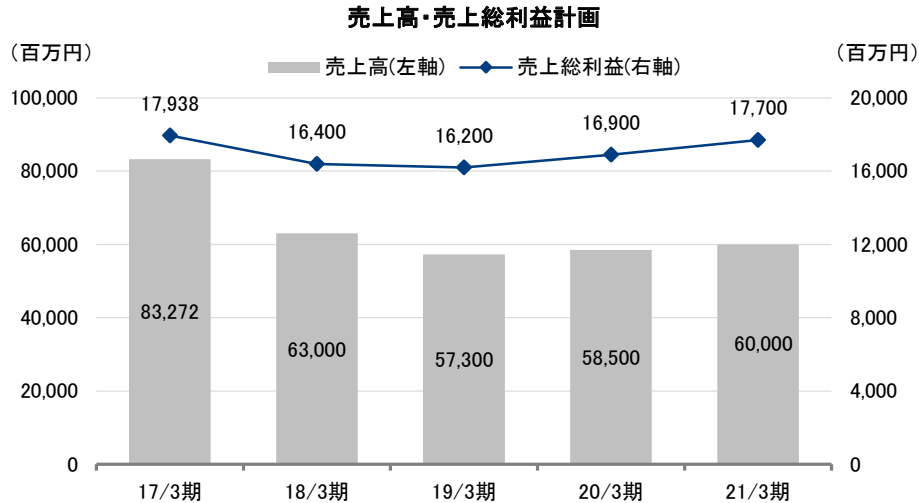
2018年3月期(第3四半期)以降も、景気が緩やかに回復していくことが期待されており、同社の主な顧客である中堅企業のIT投資についても、さらに改善の傾向が進むと予想される。

この追い風を受け、当社で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・拡大を更に進める計画である。第2四半期までは計画どおりだが、2018年3月期の通期業績は固めに見込み、売上高63,000百万円(前期比24.3%減)、営業利益1,900百万円(同2.4%増)、経常利益1,950百万円(同0.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,250百万円(同1.5%減)と期初計画を据え置いている。

2. 中長期の成長戦略

「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、収益力を強化させグループ経営の最適化を図る。

今後の見通し



出所：中期経営計画資料より掲載

懸念点としては、「WILD7」の成長に依存する部分が多いことである。既存ビジネスの落ち込むスピードが同社想定以上に早く、「WILD7」の立ち上がりが遅れた場合に、見込みどおりの業績が得られない可能性がある。成長を支える人材確保、外部企業との連携等により「WILD7」の立ち上げ対策を早めにする計画とのことである。新規事業の創出にも取り組んでおり、「WILD7」に加えてこちらについても早期の実現を図り中期経営計画の確実な達成を目指すとのことである

■ 株主還元策

2018年3月期の中間配当は期初計画どおり14.00円であった。期末配当も計画どおり14.00円を見込んでいる。

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ