

|| 企業調査レポート ||

日本システムウエア

9739 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 6 月 13 日 (木)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 顧客が求める DX 実現を支援できるバックボーンを持つ	01
2. 2019年3月期は期初予想を上回り、前中期経営計画の目標をすべて達成	01
3. 2020年3月期からは新中期経営計画スタート、引き続き増収増益を予想	01
4. 新中期経営計画では顧客の DX 実現を先導する企業を目指す	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 同社の強み	05
2. 事業内容	06
3. 最近の取り組み事例	07
■ 業績動向	08
1. 2019年3月期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
● 2020年3月期の業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. 前中期経営計画の総括	13
2. 新中期経営計画の目標	13
3. 事業別の計画	14
■ 株主還元策	17
■ 情報セキュリティ対策	18

■ 要約

顧客の DX 実現を先導する企業を目指す

1. 顧客が求める DX 実現を支援できるバックボーンを持つ

日本システムウェア <9739> は、1966 年創業の独立系 IT ソリューションプロバイダで、技術者が従業員の 9 割近くを占めるエンジニア集団である。IT ソリューション、サービスソリューション、プロダクトソリューションの3つのソリューション事業を展開し、そのシナジーを生かした IoT (Internet of Things: 家電製品やセンサーなど様々なモノをネットワークに接続し、情報収集だけでなく遠隔監視や制御を行い、商品開発やマーケティングに生かすこと) と AI を軸に、顧客が求める DX (Digital Transformation: デジタル変革、すなわち企業が新たなデジタル技術を活用してビジネスモデルを創出したり、ビジネスプロセスを変えていく事業変革の取り組み) の実現を支援できるバックボーンを持つことが同社の大きな強みである。これらを生かして今後の成長戦略につなげる方針だ。

2. 2019 年 3 月期は期初予想を上回り、前中期経営計画の目標をすべて達成

2019 年 3 月期の業績は、売上高 36,107 百万円 (前期比 7.8% 増)、営業利益 3,354 百万円 (同 14.1% 増) と増収増益決算となった。売上高及び営業利益は期初の会社予想を上回り、過去最高を更新して、前中期経営計画の目標をすべてクリアした。売上総利益が前期比 9.7% 増となったのに対し、販管費が同 5.6% 増にとどまり、売上高営業利益率は 8.8% から 9.3% に上昇した。IT ソリューション事業 (サービスソリューション事業を含む) ではソリューション事業が好調で、売上高は前期比 10.6% 増、営業利益は同 35.3% 増に、またプロダクトソリューション事業では組み込みソフトウェア開発事業が好調で、売上高は同 3.7% 増、営業利益は同 0.9% 増になった。自己資本比率は 68.0% で、東証 1 部の情報・通信業の平均 (2018 年 3 月期実績 39.4%) を大きく上回り、財務の健全性は極めて高いと言える。好決算を反映して、期末配当を 5 円増配して年間 30 円とした。

3. 2020 年 3 月期からは新中期経営計画スタート、引き続き増収増益を予想

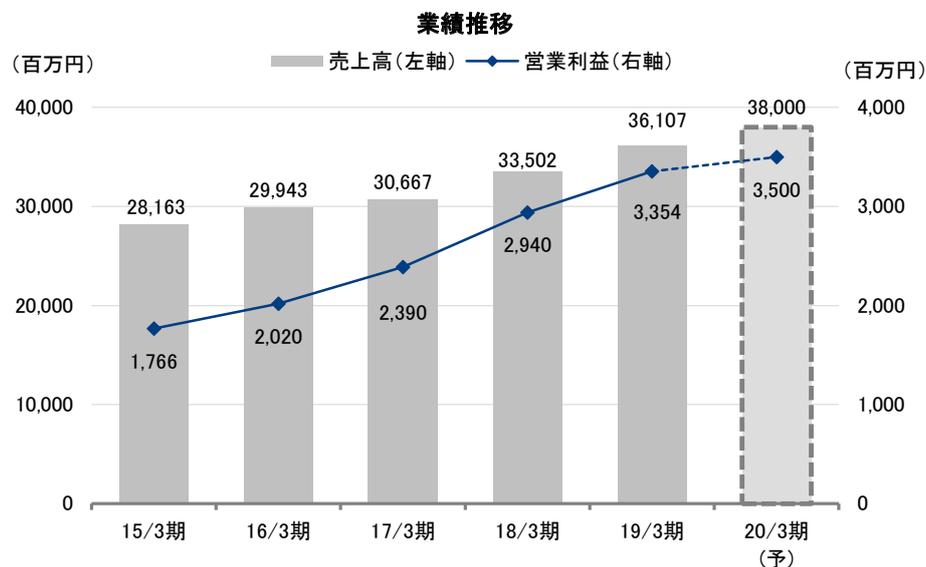
同社では、2020 年 3 月期の売上高 38,000 百万円 (前期比 5.2% 増)、営業利益 3,500 百万円 (同 4.3% 増) と、引き続き増収増益を予想している。新中期経営計画の初年度として、売上高、利益ともに過去最高益をさらに更新する見通しだ。また、配当については、前期並みの年間 30 円を予定しており、配当性向は 18.5% の見込みである。

4. 新中期経営計画では顧客の DX 実現を先導する企業を目指す

新中期経営計画 (2020 年 3 月期 - 2022 年 3 月期) では、「DX FIRST」をスローガンに、顧客の DX 実現に貢献することで、同社自体の「価値創造企業への変革」を実行していく方針である。最終年度には売上高 43,000 百万円、営業利益 4,000 百万円を目標とし、うち DX 関連売上高は 10,000 百万円への拡大を見込んでいる。こうした意欲的な目標達成のためには、DX 対応に向けた 3 事業の連携がカギになる。

Key Points

- ・3つのソリューション事業を展開し、そのシナジーを生かしたIoTとAIを軸に顧客のDX実現を支援できるバックボーンを持つのが強み
- ・2019年3月期の売上高は前期比7.8%増、営業利益も同14.1%増と期初予想を上回り、前中期経営計画の目標をすべてクリアした。自己資本比率は68.0%となり財務の健全性が極めて高い。好決算を背景に年間30円へ増配
- ・新中期経営計画初年度の2020年3月期は、売上高38,000百万円(前期比5.2%増)、営業利益3,500百万円(同9.2%増)と、更なる最高益の更新を予想。配当金は、前期並みの年間30円を予定する
- ・新中期経営計画では、「DX FIRST」をスローガンに、最終年度の2022年3月期には、売上高43,000百万円、営業利益4,000百万円を目指す。DX対応に向けた3事業の連携が目標達成のカギになる



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

優れたシステムを創造・提供し、社会を豊かにすることを目指す

1. 会社概要

同社グループは、「優れたシステムを創造・提供し、社会を豊かにしたい」という思いを込めた企業理念「Humanware By Systemware」のもと、「収益性の高い企業体質の実現」を経営の基本方針として掲げている。

同社グループは、同社のほかに、100%の連結子会社4社で構成されている。システム開発やインフラ構築事業などを展開するNSWテクノサービス(株)、中国において組込みソフトウェア開発事業などを展開する京石刻恩信息技术(北京)有限公司のほか、一般事務に関する業務代行や支援サービスを行う障害者雇用特例子会社のNSWウィズ(株)を傘下に持つ。また、2018年1月にシステムインテグレーション事業などを展開する日本ソフトウェアエンジニアリング(株)を子会社化した。

事業拠点は東京以西に置いているが、取引先は全国にわたり、官公庁・公共団体のほか、製造業や流通業を始めとして多くの大手企業を抱える。設立当初は、日本電気(NEC<6701>)グループとの取引が圧倒的に多かったが、近年はその他の取引先の拡大に伴い売上高の2割近くに低下し、年々取引の裾野は拡大している。中国子会社は、主に現地に進出している日系企業をカバーしている。また、2018年4月には台湾オフィス(代表者事務所)を開設し、世界的な半導体の製造・組立・テスト拠点である台湾市場で顧客開拓・現地調査を行う予定だ。

2019年3月末のグループ従業員数は2,153人、うち技術者が9割近くを占めるエンジニア集団である。2013年4月より多田尚二(ただしょうじ)氏が代表取締役執行役員社長を務める。

2. 沿革

同社グループは、独立系ソフトハウスとして1966年にソフトウェア開発事業及び受託計算事業からスタートした。その後、1968年に運用管理サービス事業、1978年に現在のプロダクトソリューション事業につながるファームウェア及び論理回路に関する開発事業を開始。IT技術の進化に伴い、1990年にシステムインテグレーション事業、1998年にデータセンター事業、2009年にクラウドサービス事業、2013年にIoT/M2M事業を開始し、事業領域を拡大してきた。

その間に、1982年に現社名の日本システムウエア株式会社に商号変更。1996年に株式を店頭公開し、市場から得た資金で山梨ITセンターを開設。1999年に東証2部へ株式上場、2000年に東証1部指定を経て、2016年3月期には創業50年を迎えている。

日本システムウエア 9739 東証 1 部	2019 年 6 月 13 日 (木) https://www.nsw.co.jp/ir/
--------------------------	--

会社概要

沿革

1966年 8月	(株) 事務計算センターを東京都港区に設立、ソフトウェア開発事業及び受託計算事業を開始
1968年10月	運用管理サービス事業を開始
1975年12月	自社ビル (現 本店所在地) を取得
1976年 2月	社団法人ソフトウェア産業振興協会 (現 一般社団法人情報サービス産業協会) に加盟
1978年 6月	ファームウェア及び論理回路に関する開発事業を開始
1980年 6月	オフィスコンピュータ及び OA 機器販売に関する事業を開始
1982年 3月	日本システムウエア株式会社に商号変更
1986年 3月	大阪営業所 (現 大阪事務所) を開設、地方展開を強化
1986年 9月	新本社ビル竣工
1990年 2月	システムインテグレーション事業を開始
1990年 8月	100% 子会社の日本テクノウェイブ (株) 設立
1996年 4月	日本証券業協会に株式を店頭登録
1997年10月	品質保証の国際規格 ISO9001 認証取得
1998年 8月	山梨 IT センターを開設、データセンター事業を開始
1999年 4月	東証 2 部に株式上場
2000年 3月	東証 1 部銘柄に指定
2002年 7月	情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) 適合性評価制度認証取得
2002年 9月	エヌエスダブリュ販売 (株) を設立
2005年 2月	環境に関する国際規格 ISO14001 認証取得
2007年 3月	情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格 ISO/IEC27001 認証取得
2007年 4月	厚生労働省から次世代育成支援対策を推進している企業として認定
2007年10月	IT サービスマネジメントシステムの国際規格 ISO/IEC20000 認証取得
2009年 9月	クラウドサービス事業を開始
2009年10月	100% 子会社 NSW ウィズ (株) (現 連結子会社) を設立
2010年 4月	100% 子会社 京石刻恩信息技术 (北京) 有限公司 (現 連結子会社) を設立
2013年 5月	IoT/M2M 事業を開始
2013年 7月	日本テクノウェイブ (株) とエヌエスダブリュ販売 (株) を合併し、NSW テクノサービス (株) (現 連結子会社) に商号変更
2018年 1月	日本ソフトウェアエンジニアリング (株) の株式を取得し子会社化
2018年 4月	台湾代表者事務所を開設

出所：ホームページよりフィスコ作成

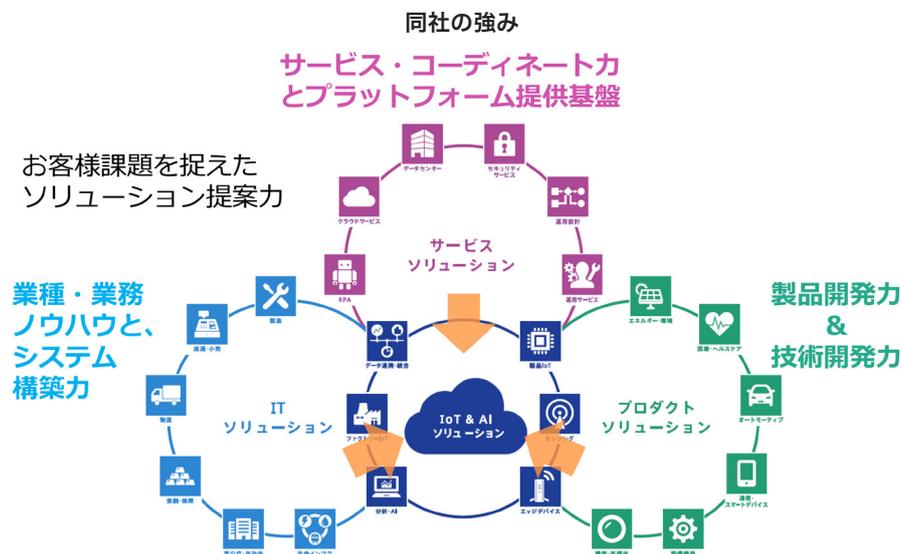
■ 事業概要

**ITソリューション、サービスソリューション、
プロダクトソリューションがコア事業。
その技術シナジーを生かしたIoTとAIでイノベティブな未来を創出**

1. 同社の強み

同社グループは、ITソリューション、サービスソリューション、プロダクトソリューションの3つのソリューション事業を展開し、その技術シナジーを生かしたIoTとAIでイノベティブな未来の創出を目指している。ソフトウェアとハードウェア、両方の技術ノウハウを兼ね備えている点が大きな強みである。

ITソリューション事業で培った各産業分野の業種・業務ノウハウの蓄積とシステム構築力、サービスソリューション事業のサービス・コーディネート力及びクラウド環境などのインフラ・プラットフォームの提供基盤、プロダクトソリューション事業における組込みソフトやLSI設計などの製品開発力並びに画像処理などの技術開発力などを有し、それらの技術シナジーを生かしたIoTとAIを軸に顧客が求めるDX（デジタル変革）実現を支援できるバックボーンがあることが同社の強みであり、これらを生かして今後の成長路線につなげていく方針である。



出所：決算説明会資料より掲載

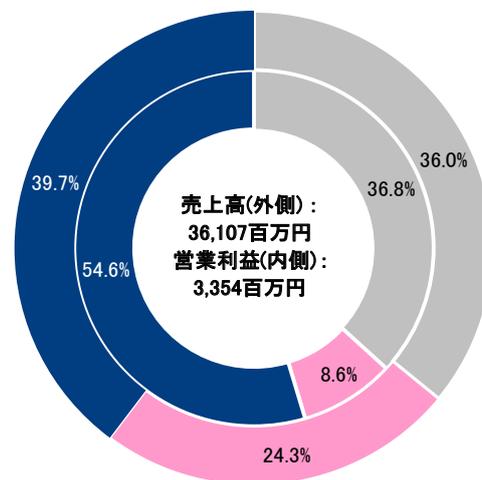
事業概要

2. 事業内容

2019年3月期のセグメント別売上高・営業利益を見ると、ITソリューション事業が売上高の36.0%、営業利益の36.8%を、サービスソリューション事業が売上高の24.3%、営業利益の8.6%、プロダクトソリューション事業が売上高の39.7%、営業利益の54.6%を占める。プロダクトソリューション事業の利益率が相対的に高いのは、技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないためと考えられる。一方、ITソリューション事業とサービスソリューション事業の利益率が相対的に低いのは、景気の影響を最小限に抑えるため、特定の業種・業務への依存度を低くし、多業種・業務にわたり事業を手掛けていることが影響しているようだ。

セグメント別売上高・営業利益(2019年3月期)

■ ITソリューション ■ サービスソリューション ■ プロダクトソリューション



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ITソリューション事業は、業務系ソリューションを提供し、ビジネスソリューション、金融・公共ソリューション、システム機器販売などの事業で構成される。製造業、流通業、金融・保険業、官公庁向けなど長年にわたり培った業務ノウハウで、コンサルティングからシステム設計、開発、保守・運用に至るまで、顧客に最適なソリューションを提供している。

サービスソリューション事業は、従来はITソリューション事業に含まれていたが、新中期経営計画のスタートにあわせて独立のセグメントとなった。事業内容はITサービスの提供であり、デジタルソリューション、クラウド・ソリューションなどの事業で構成される。顧客の運用負荷の軽減を支援しシステムの性能を最大限に引き出す運用設計からインフラ構築、運用管理、保守サービスのほか、自社データセンターによるハウジングサービス(同社が顧客からサーバー、すなわちサービスを提供するコンピュータを預かるサービス)やホスティングサービス(同社が用意したサーバーを顧客に貸し出すサービス)、クラウドサービス(データやソフトウェアをネットワーク経由で利用者に提供するサービス)などを提供しており、顧客のシステムを多彩なサービスで支えている。

事業概要

プロダクトソリューション事業は、電子機器などに搭載される組み込みシステム開発や LSI・FPGA 開発を行い、組み込み開発、デバイス開発などの事業で構成される。組み込みシステム開発では、オートモーティブ、産業分野など、様々な製品開発で培ったアプリからミドルウェア、ドライバ開発の組み込み技術で製品の多様化や効率化、高品質設計に対応。スマート化に向けた各種ソリューションを提供する。また、LSI・FPGA 開発では、画像処理や通信関連などの LSI (LargeScale Integration: 大規模集積回路。多数のトランジスタやダイオード、抵抗、コンデンサなどの電子部品を1つの半導体チップに組み込んだ集積回路) 設計やボード設計(電子回路基板の設計)を行っており、高位設計、論理設計・検証、論理合成、レイアウト設計、製造からテストまで、要件に応じてソリューションを提供。各分野で低消費電力設計、先端プロセスに対応している。

IoT&AI ソリューション事業は、3つの既存事業のノウハウ融合によって、新たな収益の柱への期待が大きい。2013年からスタートした新しい分野で、まだ独立したセグメントとして収益を計上するには至っておらず、現状は既存事業の収益に含まれており、IoT&AI サービスとエッジデバイスソリューションの事業を行っている。IoT&AI サービスでは、デバイスからクラウドまでトータルコーディネートできる強みを生かし、IoT クラウドプラットフォーム「Toami」をベースにデータの蓄積から分析・活用まで、顧客の新たなビジネス価値の創出をサポートする。また、エッジデバイスソリューションでは、自社で組み込みアプリから LSI まで対応できる豊富な設計・開発力と、各種センサー・デバイスベンダーとのアライアンスにより、コストを抑えたスモールスタートで顧客に最適な IoT 環境を提案している。

3. 最近の取り組み事例

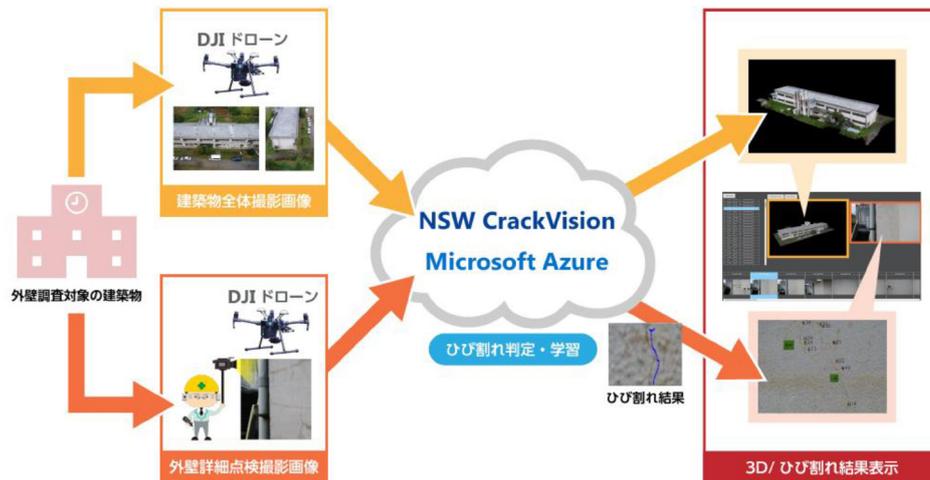
最近の取り組み事例としては、同社、DJI JAPAN(株)、日本マイクロソフト(株)の協業による、ドローンと AI を活用した建築物メンテナンスサービスの開発がある。この協業では、同社の DeepLearning を活用した AI ソリューション、DJI のドローン及び空撮技術力、日本マイクロソフトのクラウドプラットフォームという3社の強みを生かしたサービスの開発により、建築物の外壁調査業務効率化の推進を目的としている。

既に3社で本サービスの実証実験を実施しており、ドローン撮影した建築物の全体画像を3Dモデル化し、AIで自動抽出したひび割れ箇所を3Dモデルに重ねた損傷図を作成するシステムを構築し検証している。実験結果として、ドローンの撮影画像から一般的なひび割れの許容範囲と言われている0.2mm幅相当のひび割れ箇所の検出ができており、これはひび割れ検出技術とドローン撮影・操縦技術が実用に耐え得ることを示したものであり、今後はより巨大な建築物に対しても適用できるよう改善を進めていく。

現状、建築物の外壁調査においては、専門知識を有する技術者による目視や打診を通じた点検が行われている。しかし、昨今の技術者の高齢化や少子化問題による人手不足が深刻になる一方、老朽化するインフラ・施設などの割合はますます高くなっていくことが見込まれている。建築物を安全に効率よく検査し、維持管理に役立てる仕組みを作ることは重要な課題となっていることから、早期の実用化が期待される。

事業概要

AIを活用した建築物メンテナンスサービスの取り組み



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

期初予想を大きく上回る増収増益で、過去最高を更新

1. 2019年3月期の業績概要

情報サービス産業界においては、企業のIT投資は堅調に推移しており、IoT、AI、5Gなどのデジタル技術を活用し、ビジネスプロセスや業務プロセスを柔軟に変えていくDX、すなわちデジタル変革や働き方改革などへの取り組みが本格化している。このような状況のもと、同社グループは、中期経営計画（2016年4月～2019年3月）において事業変革を加速する「Drive Innovation」をスローガンに掲げ、「IoT分野の事業拡大」及び「コア事業の顧客基盤強化と高付加価値化」に取り組んできた。グループの総合力と技術融合により、顧客のビジネスにイノベーションをもたらす価値創造パートナーとして持続的成長を遂げる企業を目指してきた。

こうした取り組みの結果、2019年3月期の業績は、売上高36,107百万円（前期比7.8%増）、営業利益3,354百万円（同14.1%増）、経常利益3,407百万円（同14.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,286百万円（同10.7%増）と大幅な増収増益決算となった。売上高は期初の会社予想を3.2%、また各段階の利益は同じく10%以上も超過する好決算であり、11期ぶりに過去最高売上高を更新するとともに、3期連続の最高益更新により、すべての中期経営計画目標を達成した。売上総利益が前期比9.7%増となったのに対し、販管費が同5.6%増にとどまったことから、売上高営業利益率は8.8%から9.3%に上昇した。

日本システムウェア | 2019年6月13日(木)
 9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

2019年3月期 連結業績

(単位：百万円)

	18/3期		19/3期			前期比		予想比	
	実績	売上高比	予想	実績	売上高比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	33,502	100.0%	35,000	36,107	100.0%	2,604	7.8%	1,107	3.2%
売上総利益	6,004	17.9%	-	6,587	18.2%	583	9.7%	-	-
販管費	3,063	9.1%	-	3,233	9.0%	170	5.6%	-	-
営業利益	2,940	8.8%	3,000	3,354	9.3%	413	14.1%	354	11.8%
経常利益	2,975	8.9%	3,020	3,407	9.4%	432	14.5%	387	12.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,065	6.2%	2,070	2,286	6.3%	220	10.7%	216	10.5%

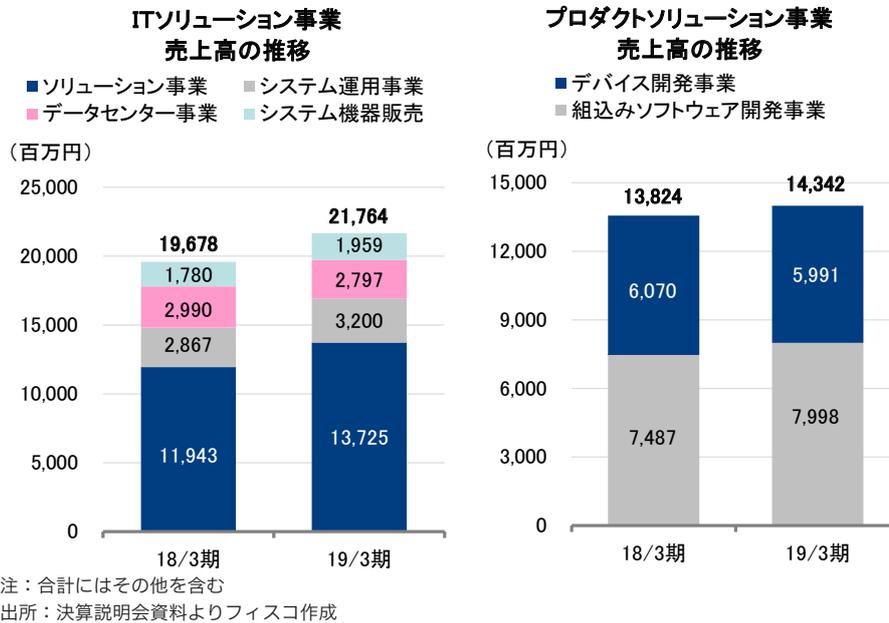
注：予想は18/3期決算発表時の期初予想

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別の業績を見ると、ITソリューション事業（サービスソリューション事業を含む）では、全体の6割を占めるソリューション事業の売上高は、官公庁・団体向け、情報・通信業向け、小売業向け、金融・保険業向けなどが堅調に推移し、前期比14.9%の増収であった。また、システム運用事業はデータ連携サービスやリモート運用等が増加したことで同11.6%増となった。システム機器販売も小売業を中心に増加したことから同10.0%増であった。一方、データセンター事業はハウジング・ホスティングの苦戦等により同6.5%減となった。以上から、ITソリューション事業の売上高は前期比10.6%増の21,764百万円に、営業利益も同35.3%増の1,522百万円となった。営業利益率は7.0%で、前期の5.7%から上昇した。

また、プロダクトソリューション事業では、組込みソフトウェア開発事業の売上高は、オートモーティブ、設備機器分野を中心に増加し、前期比6.8%の増収であった。デバイス開発事業の売上高は、既存顧客案件が一部減少したものの、得意分野で横展開したことで同1.3%減と、ほぼ前期並み水準を維持した。以上から、プロダクトソリューション事業の売上高は前期比3.7%増の14,342百万円に、営業利益も同0.9%増の1,831百万円となり、営業利益率は12.8%と、引き続き高水準を維持した。プロダクトソリューション事業の利益率が相対的に高いのは、前述のとおり技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないためと考えられる。

業績動向



財務の健全性が極めて高い

2. 財務状況と経営指標

財務状況を見ると、2019年3月期末における資産合計は、前期末比2,842百万円増加の28,211百万円となった。これは主に、現金及び預金の増加（同1,808百万円）、受取手形及び売掛金の増加（同729百万円）などによる。負債合計は、同959百万円増加の9,015百万円となった。これは主に、未払法人税等、賞与引当金、買掛金、前受金などの流動負債の増加（同862百万円）によるものである。純資産合計は繰越利益剰余金の増加に伴い同1,883百万円増加の19,196百万円となった。

以上の結果、流動比率（流動資産 / 流動負債）は前期末比1.3ポイント低下の286.1%となったものの、短期的な支払い能力は極めて高い。また、固定比率（固定資産 / 自己資本）は2.4ポイント低下の45.9%であり、固定資産（設備投資等）の調達は、返済期限のない株主資本で十分に賄われており、同社グループでは借入金のない、無借金経営を続けている。さらに、自己資本比率は68.0%で、東証1部の情報・通信業の平均（2018年3月期実績39.4%）を大きく上回り、財務の健全性は極めて高いと評価できる。

日本システムウェア | 2019年6月13日(木)
 9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	18/3 期末	19/3 期末	増減額
流動資産	16,587	19,395	2,808
現金及び預金	6,601	8,410	1,808
受取手形及び売掛金	8,919	9,648	729
仕掛品	687	748	61
固定資産	8,782	8,816	34
有形固定資産	6,544	6,407	-136
無形固定資産	156	135	-20
投資その他の資産	2,080	2,273	192
資産合計	25,369	28,211	2,842
流動負債	5,917	6,779	862
固定負債	2,138	2,235	97
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	8,056	9,015	959
純資産合計	17,312	19,196	1,883

出所:決算短信よりフィスコ作成

経営指標

	18/3 期	19/3 期	増減額
【安全性】			
流動比率(流動資産 / 流動負債)	287.4%	286.1%	-1.3pt
固定比率(固定資産 / 自己資本)	48.3%	45.9%	-2.4pt
自己資本比率	68.2%	68.0%	-0.2pt
【収益性】			
売上高営業利益率	8.8%	9.3%	0.5pt
ROA(総資産経常利益率)	12.4%	12.7%	0.3pt
ROE(自己資本当期純利益率)	12.6%	12.5%	-0.1pt

出所:決算短信よりフィスコ作成

2019年3月期末における現金及び現金同等物の残高は、配当金の支払及び有形固定資産の取得などの支出を営業活動の結果得られた資金により賄い、前期末比1,808百万円増加し8,402百万円となった。

各キャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは、2,657百万円の収入(前期比368百万円の収入の増加)となった。これは主に、売上債権や棚卸資産の増加額の減少に対し、税金等調整前当期純利益、減価償却費、賞与引当金が上回ったことによるものである。一方、投資活動によるキャッシュ・フローは、424百万円の支出(同170百万円の支出の増加)となった。これは主に、有形固定資産の取得や無形固定資産の取得による支出によるものである。さらに、財務活動によるキャッシュ・フローは、419百万円の支出(同121百万円の支出の増加)となった。これは主に、配当金の支払によるものである。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,289	2,657	368
投資活動によるキャッシュ・フロー	-253	-424	-170
財務活動によるキャッシュ・フロー	-298	-419	-121
現金及び現金同等物の期末残高	6,593	8,402	1,808

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2020年3月期も引き続き増収増益を予想

● 2020年3月期の業績見通し

情報サービス産業界においては、企業のIT投資は堅調に推移し、経営やビジネスモデルの変革にITを活用するDX（デジタル変革）、働き方改革の推進、労働力不足への対応などを中心に需要の拡大が見込まれている。このような状況を踏まえ、同社グループは、2019年4月から2022年3月の3年間を対象とした新たな中期経営計画を発表した。

新中期経営計画の初年度となる2020年3月期は、売上高38,000百万円（前期比5.2%増）、営業利益3,500百万円（同4.3%増）、経常利益3,540百万円（同3.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,400百万円（同5.0%増）を予想している。売上高、利益ともに過去最高益をさらに更新することを目指している。

2020年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		前期比	
	実績	売上高比	予想	売上高比	増減額	増減率
売上高	36,107	100.0%	38,000	100.0%	1,893	5.2%
営業利益	3,354	9.3%	3,500	9.2%	146	4.3%
経常利益	3,407	9.4%	3,540	9.3%	133	3.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,286	6.3%	2,400	6.3%	114	5.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

顧客のDX実現を先導する企業を目指す

1. 前中期経営計画の総括

前中期経営計画（2017年3月期－2019年3月期）では、事業構造の変革を成し遂げる「Drive Innovation」のスローガンのもと、「売上高350億円以上、営業利益25億円以上」の必達を目標に取り組んできたが、前述の通り、売上高は目標を達成し、11期ぶりに過去最高となり、また利益についても、1年前倒しで計画の25億円に到達し、2019年3月期は3期連続で最高益を更新した。さらにROEは12.5%となり、当初設定した定量目標はすべて達成している。

重点戦略の1つ、「IoTサービス事業の更なる拡大」については、IoTプラットフォーム「Toami」の市場での認知度が年々上がり、「製品のIoT化」を中心に、累計100社以上の顧客が導入したほか、アライアンスパートナーも30社以上に拡大した。直近では、IoTで収集したデータをより有効に活用するための分析サービスなど、関連サービスの引き合いも増加している。これらが着実に成果につながり、IoT関連事業はこの3年間で年率50%の成長を遂げ、売上高は15億円規模に成長した。

もう1つの重点戦略である「既存コア事業の顧客基盤強化と高付加価値化」については、ITソリューションは、流通や生損保、社会保障分野向けが拡大したほか、サービスソリューションでは、クラウドサービスの強化や、運用サービスの上流シフトで収益力改善を図った。また、プロダクトソリューションの組み込み開発では、車載・オートモーティブ分野が順調に伸長したほか、設備・精密分野では医療機器向けなど新領域の開拓も進んだ。デバイス開発は、ここ数年当社の業績を牽引し、収益基盤の強化に大きく貢献している。人材リソースの確保は依然として厳しい状況にあるが、いずれの分野も、着実な拡大・成長を遂げることができた。

2. 新中期経営計画の目標

新中期経営計画（2020年3月期－2022年3月期）の前提となる事業環境について、国内景気は、海外情勢の影響や消費税増税などによる減速懸念が色濃くなっており、また、働き方改革の推進や生産年齢人口の減少を背景に、生産性改善の取り組みが急務となっている。このような環境変化を背景に、顧客企業ではDX（デジタル変革）への取り組みが本格化しており、IT業界としては安定的な成長を見込んでいる。一方で、堅調な需要に伴い、エンジニア不足もより一層深刻になっており、DX対応と人材リソースの確保を両立していくことが必須であると認識している。

こうした環境下、同社グループでは、今後も景気の波にできるだけ左右されない、価値創造型の強い会社への変革を目指している。そのためには、まずは売上高500億円規模を目指し、強固な事業基盤を築いていく。また、当面は事業成長を図ることに注力するとともに、人材リソースによらない、より自律的なストック型ビジネスの確立にも取り組む。今後の3年間は、「DX FIRST」をスローガンに、顧客のDX実現に貢献することで、同社自体の「価値創造企業への変革」を実行していく方針である。

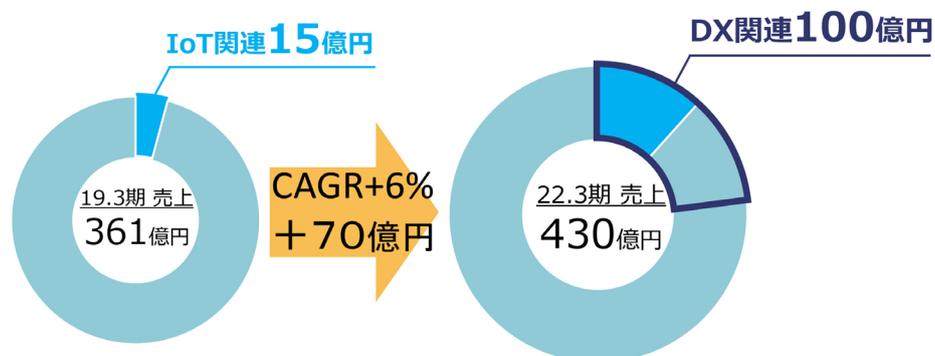
中長期の成長戦略

以上の基本方針、重点戦略を踏まえ、まず、グループ経営目標としては、売上高を2019年3月期の36,107百万円から最終年度の2022年3月期には43,000百万円、同じく営業利益を3,354百万円から4,000百万円とする計画である。うち、DX関連の売上高については、3つの事業セグメントの合計で1,500百万円から10,000百万円規模へ、8,500百万円の増加を見込んでいる。売上高全体では3年間で6,893百万円増加の計画であることから、今後のDX関連事業の拡大が新中期経営計画達成のカギを握っていると言える。

新中期経営計画の概要

DX FIRST

お客様のDX実現を先導する企業へ



出所：決算説明会資料より掲載

3. 事業別の計画

今回の計画の中核であるDX関連事業について、各企業で取り組みが進んでいるデジタル変革とは、「企業が新たなデジタル技術を活用してビジネスモデルを創出したり、ビジネスプロセスを変えていく事業変革の取り組み」と捉えている。同社では、これまで培った業務ノウハウや、技術力と、さまざまな実現手段を組み合わせることによって、「IoT、AIなど新たなデジタル技術を基盤に、DX実現を支援するソリューション及びサービス事業の提供」並びに、「エッジコンピューティングなどDX関連の製品開発や技術開発に携わる事業」を同社におけるDX関連事業と定義し、顧客のビジネスモデル変革と業務プロセス変革に貢献していく方針だ。

具体的には、製造業各社、あるいは、流通業、物流業、建設業などの顧客を対象に、3つの事業セグメントの連携で、技術と業務ノウハウを融合した、ソリューション提案やサービス提供を行っていく計画だ。

中長期の成長戦略

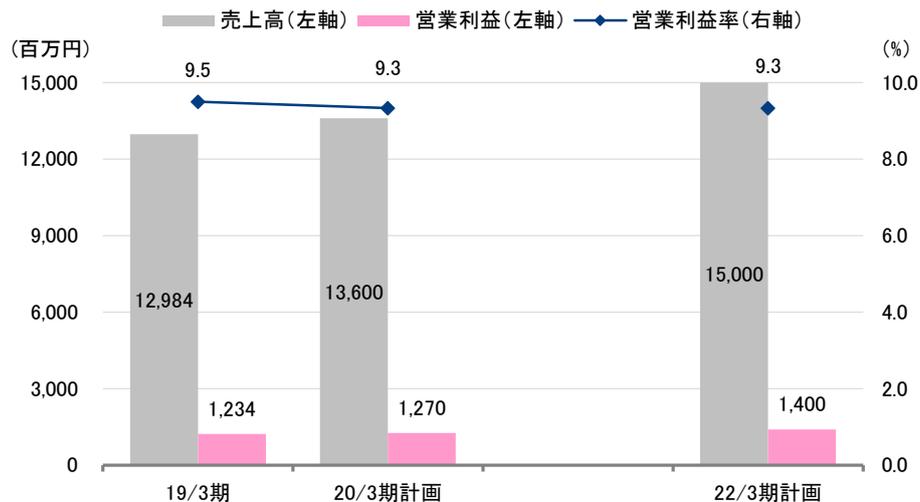
DX 対応に向けた 3 事業の連携



出所：決算説明会資料より掲載

ITソリューションでは、製造、流通、物流など各業種の業務ノウハウとIoT、AI、RPAなど関連技術を生かしたDXソリューションを提供するとともに、既存事業の面では、安定収益源として、生損保や社会保障領域のシステム構築案件の拡大に取り組む。数値目標としては、2020年3月期は売上高13,600百万円、営業利益1,270百万円を、最終年度の2022年3月期は売上高15,000百万円、営業利益1,400百万円を計画している。

ITソリューション事業の目標

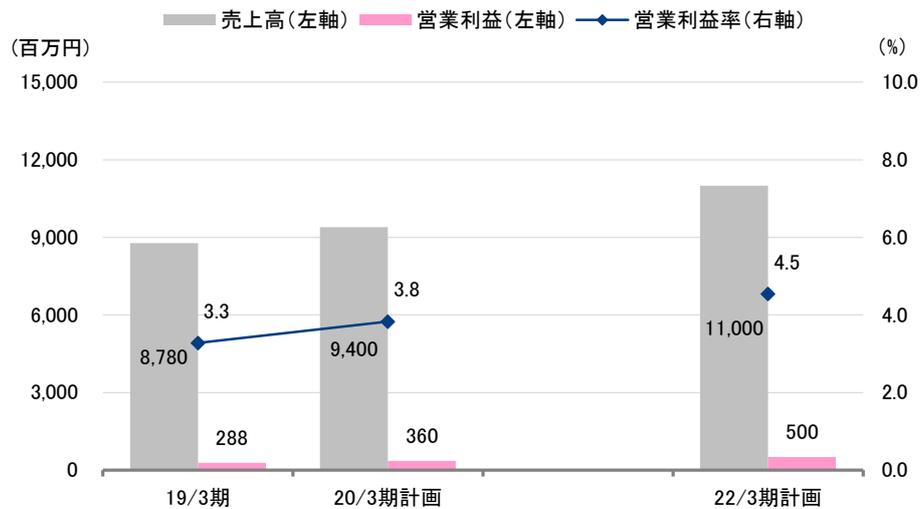


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

サービスソリューションでは、同社全体のDXをけん引する部隊として、IoT、AIを軸としたDX関連事業の拡大並びに、データセンターを活用したクラウドサービスの拡充に取り組む。あわせて、運用事業もデータ連携サービスなど付加価値を高め、収益基盤強化を図っていく。数値目標としては、2020年3月期は売上高9,400百万円、営業利益360百万円を、また2022年3月期は売上高11,000百万円、営業利益500百万円を計画している。

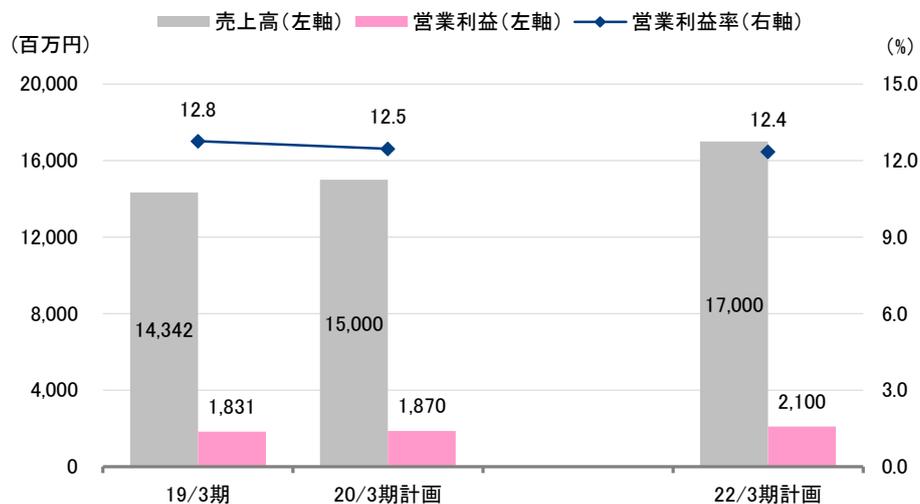
サービスソリューション事業の目標



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

プロダクトソリューションでは、組込み開発、デバイス開発の両分野ともに長期視点に立ったコア技術を蓄積し、既存領域における技術優位性の確立を図るとともに、高い付加価値技術についてはプロダクト化、サービス化を行い、新たな収益源を作り上げていく方針である。数値目標としては、2020年3月期は売上高15,000百万円、営業利益1,870百万円を、2022年3月期は売上高17,000百万円、営業利益2,100百万円を計画している。

プロダクトソリューション事業の目標



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

以上の3つの事業セグメントのシナジーを最大化していくために、海外の人材リソースの確保も視野に入れた「人材育成と活用」、国内外の企業との業務提携や、M&Aを含めた「ビジネスアライアンスの拡大」、そして「ブランド力向上」など、6つの重点分野を定め、DX FIRSTの実現に向け、取り組んでいく方針だ。



株主還元策

成長戦略と財務健全性を両立した財務戦略の実現

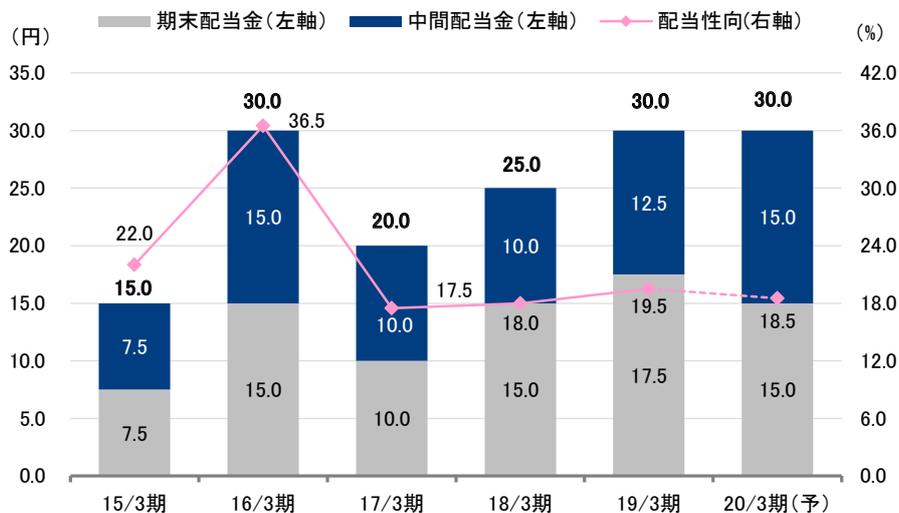
同社は株主に対する利益還元を経営の重要政策の1つとして位置付け、安定的かつ継続的な配当を実施していくことを基本方針としている。剰余金の配当は、内部留保資金の充実を図りながら、当該期の利益水準、配当性向、将来の業績動向等を総合的に勘案した上で決定する考えだ。また、内部留保資金については、将来の事業拡大並びに経営基盤強化に備え、競争力の維持向上に努めていく意向である。

同社では健全な自己資本水準を維持するとともに、ROE12%以上の持続的成長を目指している。また、将来の企業成長に必要な投資を継続し、研究開発、M&A・アライアンス、人材育成などにも投資を行う意向である。一方、株主還元については、安定配当を基本方針としているが、より業績との連動を意識した配当水準とすることも検討する考えだ。

株主還元策

2019年3月期には好業績を反映して期末配当を12.5円から17.5円に変更し、年間30円に増配した。2020年3月期は、中間配当15円、期末配当15円、年間配当30円とする予定であり、配当性向は18.5%となる見通しだ。同社では売上高500億円規模への更なる業容拡大を目指しており、その過程でM&Aに資金を投じる可能性もあることから、当面は大幅な増配より将来に向けた事業拡大を優先し、競争力の維持・向上を図る意向のようである。

配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

「情報セキュリティ基本方針」に基づき対策を実施

同社は、業務上保有する情報資産に対する機密性、完全性及び可用性の確保及び維持を図り、社会の信頼に添えるために「情報セキュリティ基本方針」を定めており、より高度な情報セキュリティ管理体制の構築・維持・改善に努めている。

同社グループでは、業務上、多くの顧客データを取り扱うため、データ管理には細心の注意を払っている。特に多くの顧客システムなどを預かるデータセンターにおいてはISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）認証を取得し、信頼性と安全性の高い運用を行っている。その他、PCの暗号化や、不正アクセスの監視、従業員向けeラーニング教育や標的型の訓練などの対策を継続実施している。今後は、万一不正アクセスがあった場合に、データが外部に流出しない対策を強化する方針である。

重要事項（ディスクレーマー）

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