

|| 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 >>>](#)

2021 年 11 月 15 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

| | |
|---------------------------|-----------|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 2022年2月期第2四半期累計業績の概要 | 01 |
| 2. 2022年2月期業績の見通し | 01 |
| 3. 中期経営計画について | 02 |
| ■ 事業概要 | 03 |
| 1. Object Browser 事業 | 04 |
| 2. E-Commerce 事業 | 05 |
| 3. ERP・AI 事業 | 06 |
| 4. その他 | 08 |
| ■ 業績動向 | 09 |
| 1. 2022年2月期第2四半期累計業績の概要 | 09 |
| 2. 事業セグメント別動向 | 10 |
| 3. 財務状況と経営指標 | 14 |
| ■ 今後の見通し | 15 |
| 1. 2022年2月期業績の見通し | 15 |
| 2. 事業セグメント別見通し | 17 |
| 3. 中期経営計画の進捗状況 | 19 |
| ■ 株主還元策とSDGsへの取り組み | 22 |
| 1. 株主還元策 | 22 |
| 2. SDGsへの取り組み | 23 |

要約

E-Commerce 事業がけん引し、 2022 年 2 月期業績は 2 ケタ増収増益に転じる見通し

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% 前後と IT 業界のなかでは低く、社員からの評価も高い企業として知られている。

1. 2022 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 2 月期第 2 四半期累計 (2021 年 3 月～ 8 月) の売上高は前年同期比 14.4% 増の 2,462 百万円、経常利益は同 126.0% 増の 329 百万円と半期ベースで過去最高を更新し、期初計画 (売上高 2,262 百万円、経常利益 253 百万円) に対してもそれぞれ上回って着地した。Object Browser 事業は「OBPM」のクラウドサービスへの移行による影響で一時的に減益となったものの、EC 市場の拡大を背景に E-Commerce 事業の売上高が同 81.0% 増と大きく伸ばしたほか、ERP・AI 事業も前年同期に発生した不採算案件の納品により利益が回復した。

2. 2022 年 2 月期業績の見通し

2022 年 2 月期の業績は、売上高で前期比 13.9% 増の 4,850 百万円、経常利益で同 50.1% 増の 636 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期累計業績は期初計画を上回るペースで推移しているものの、新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) の影響が長引いたことで Object Browser 事業の回復が遅れていることなどが要因だ。ただ、E-Commerce 事業や ERP 事業の受注環境は引き続き好調なことから、売上高は会社計画を上振れする可能性が高いと弊社では見ている。一方、新規事業となる「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) については、実証実験段階から実用化段階に移行する見通しで、下期に 1 件の本格稼働を予定している。また、「TOPSIC (プログラミングスキル判定サービス) は、より実践的な SQL※のスキル判定サービスをメニューに追加したことで、契約件数が着実に増加している。いずれも先行投資段階にあり、収益への貢献は早くても 2024 年 2 月期以降となる見通しだ。そのほか、新製品として 2021 年 10 月よりカスタマーサクセス支援サービス「VOICE TICKETS (ボイチケ)」の販売を開始したほか、同年 11 月中にもアイデア創出プラットフォーム「IDEA GARDEN」をリリースする予定となっている。

※ SQL とは、リレーショナルデータベース (RDB) のデータを操作するための言語。

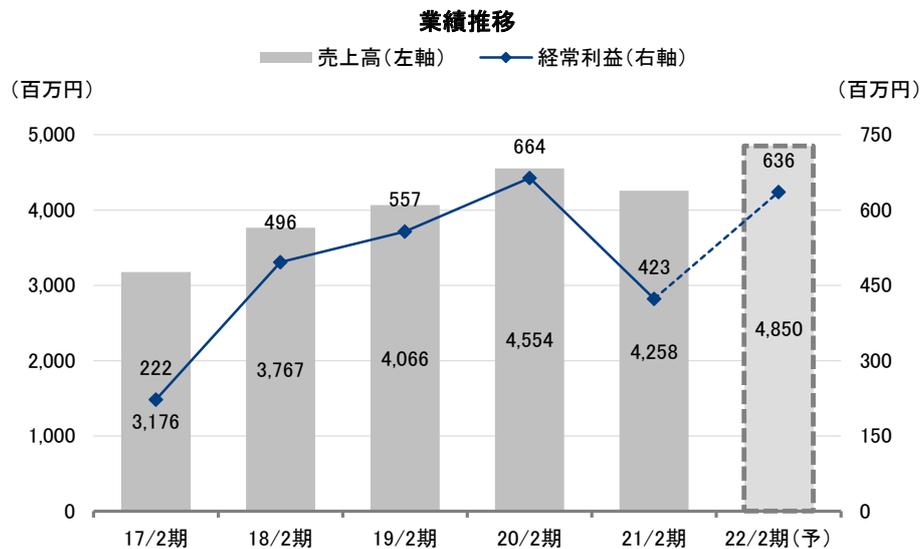
要約

3. 中期経営計画について

2022 年 2 月期からスタートした 3 ケ年の中期経営計画「SDGs Mind 2021」では、基本方針として、既存事業の拡大、海外開発拠点の確立、新規事業の開発や収益化、社員のスキル向上、全社的な合理化に取り組んでいる。業績目標値としては、最終年度となる 2024 年 2 月期に売上高 6,200 百万円、経常利益 966 百万円を掲げており、3 年間の年平均成長率は売上高で 13.3%、経常利益で 31.6%（受注損失引当金の影響を除けば 13.8%）となる。主力事業では、E-Commerce 事業や ERP 事業で年率 2 ケタ成長を見込み、Object Browser 事業も堅調推移を見込む。また、海外開発拠点として 2022 年 5 月頃を目途にベトナムに子会社を設立、3 年後に 50 名の開発体制を構築して ERP 事業や E-Commerce 事業の開発に充当していく予定だ。弊社では、国内の IT 投資は依然旺盛なことから、需要に応えられるだけの開発リソースの確保ができれば、業績目標の達成は可能と見ている。

Key Points

- ・ 2022 年 2 月期第 2 四半期累計業績は E-Commerce 事業の好調により、半期ベースで過去最高を更新
- ・ E-Commerce 事業と ERP 事業の引き合いは好調で、良好な収益環境が続く
- ・ 2024 年 2 月期に売上高 6,200 百万円、経常利益 966 百万円と年率 2 ケタ成長を目指す



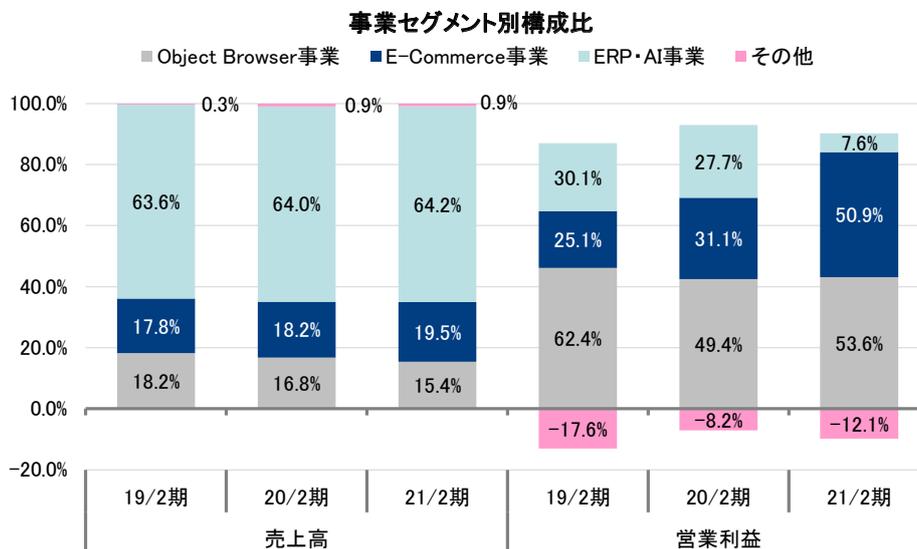
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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。

直近3年間の事業セグメント別構成比の推移について見ると、売上高はERP・AI 事業が全体の6割強を占めており、残りをObject Browser 事業、E-Commerce 事業で2分する格好となっている。一方、営業利益はObject Browser 事業が全体の5割前後を占める安定収益源となっており、残りをE-Commerce 事業やERP・AI 事業で稼ぎ出す格好となっている。また、新規事業については先行投資段階のため、損失計上が続いている。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、「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。「Object Browser」シリーズは従来、パッケージ販売（ライセンス販売＋保守サービス）のみだったが、2021年2月よりサブスクリプションモデルでの販売※も開始している。「OBPM」については、2021年3月より販売を開始したクラウドサービス「OBPM Neo」に一本化し、オンプレミス版での販売を終了している。また、「OBDZ」についてはクラウドサービスで提供している。

※ 契約期間は1年、2年、3年の年間契約（保守料含む）。バージョンアップは無償。for Oracleのみ。



出所：決算説明会資料より掲載

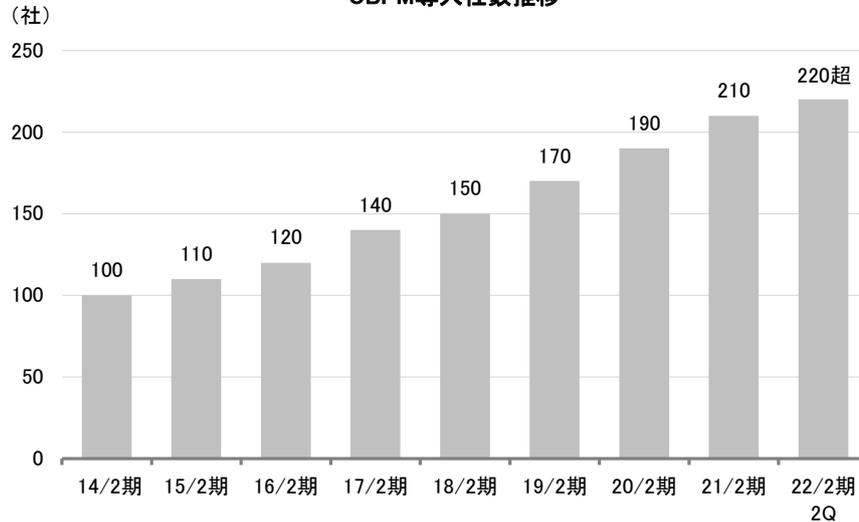
売上構成比は「Object Browser」シリーズが4割強、「OBPM Neo」が6割弱となっている。「Object Browser」シリーズについては1997年の発売以来、1.9万社、45万ライセンスの導入実績があり、国内ではデファクトスタンダードとなっている。現在は売上高の30%超が保守サポート等のストック収入となっており、比較的売上高は安定している。高いブランド力を持つため販売費用もほとんどかからず、売上総利益率は約90%と高収益製品となっている。競合製品として無料ソフトが出ているが、機能面での差があるため直接的な影響は受けていない。

一方、「OBPM Neo」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いる。2021年8月時点の導入社数は中堅規模のIT企業を中心に220社を超えている（うち、オンプレミス版の顧客数は5割程度）。なお、大手IT企業はプロジェクト管理ツールを内製化しているが、ここ最近は「OBPM Neo」の認知度向上や品質の高さが評価され、部門内で導入を検討する企業も増えている。一方、中小企業ではExcelなどの市販ソフトや無料ソフトを使用しているケースが多い。「OBPM Neo」は完全Web版として2年間かけて開発してきたため、2022年2月期より減価償却費が発生する。また、月額課金モデルのため、当初はオンプレミス版と比較して売上規模が小さくなることから利益率は低いところからスタートするものの、3年程度でオンプレミス版並みの利益率（売上総利益率で70%程度）になるものと想定される。

※ PMBOK (Project Management Body of Knowledge) とは、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年にアメリカの非営利団体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。

事業概要

OBPM導入社数推移



出所：ホームページ、決算説明会資料よりフィスコ作成

「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たとえてウォーターフォールと呼ばれている。

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いる。また、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できるほかERPなど既存システムとの連携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。

事業概要

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、ソフトクリエイティブホールディングス <3371> の子会社である (株)ecbeing (構築実績で 1,300 社超)、E ストアー <4304> の子会社である (株) コマース 21 (同 300 社超) の 3 社でほぼ寡占状態となっていたが、このうち ecbeing は中規模案件に軸足を移しているようで、同社のシェアは上昇傾向にあると見られる。また、ここ最近では 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たこともあり、1 件当たりの受注単価も従来の数千万円規模から 1 億円超と大型化する傾向にある。

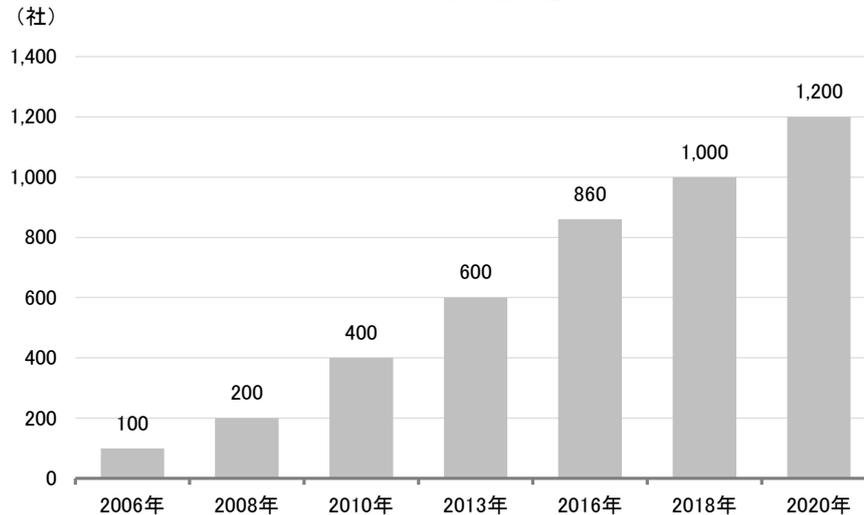


3. ERP・AI 事業

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 1,200 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。2020 年 6 月にリリースした最新版の「GRANDIT3.1」では、API 機能を標準提供し、SFA など営業支援システムとの相互連携を実現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、コンソーシアムのなか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 2020 年までの 13 年間のうち 6 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が挙げられる。さらに、RPA や AI と組み合わせた業務自動化提案力や、AWS、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も対応可能となっている。

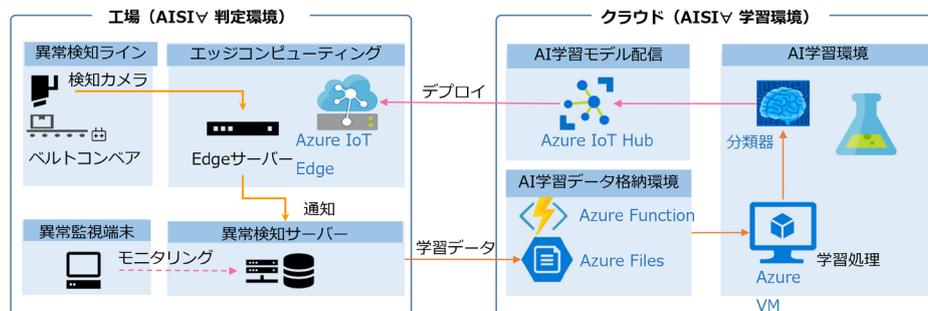
ERP の国内市場規模は、コロナ禍でも拡大基調が続いたもようだ。デジタルトランスフォーメーション (以下、DX) の取り組みの一環として、基幹システムを再構築する動きが続いているほか、オンプレミスからクラウドへ移行する動きが活発化していることも一因となっている。今後についても、ERP の最大手である SAP<SAP> が既存システムの保守サポートを 2027 年度で終了することを発表しており、大手企業を中心に既存システムを次世代 ERP に移行する、または他の ERP に切り替える動きが継続するもようで、年率 10% 近い成長が続くものと予想されている。

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、受注単価も 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、想定される営業利益率は 1 ケタ台後半の水準となる。「GRANDIT」についても 2019 年 3 月からサブスクリプションモデルでの提供を行っているが、実績としてはまだ少ない。

事業概要

また、AI事業としてディープラーニングと画像認識技術を利用した異常検知システム「AISI V -AD (Anomaly Detection)」を2018年10月にリリースしている。同システムは製造ラインで人が目視検査していた工程を、ディープラーニング技術を用いて自動化することにより大幅な省力化を実現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でリアルタイムに判定できるようにするため、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」にかかる費用のほか、導入・運用サポート料を売上計上する。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。同社のERP製品は製造業向けで導入実績が多く、ERP導入で蓄積した業務ノウハウを武器に顧客開拓を進めていく戦略となっている。

AISI V -AD の利用イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

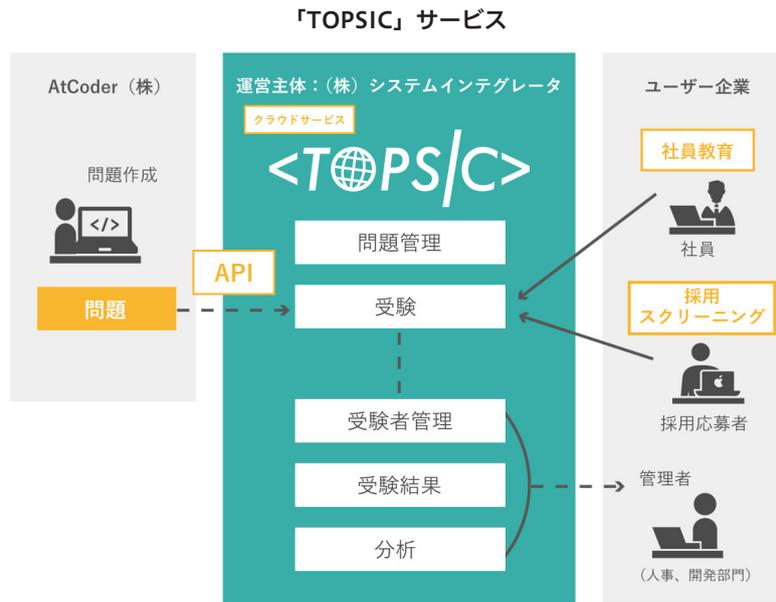
4. その他

その他には新規事業が含まれる。既に売上に貢献しているサービスとして、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、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「TOPSIC-PG」からスタートし、2021年2月には業務系でよく使われているデータベース関連の言語であるSQLのスキルチェックを行うサービス「TOPSIC-SQL」も開始している。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がある。2021年8月末時点の顧客数は70～80社程度(学校含む)と見られる。

料金プランは、従量制(回数課金)と定額制(人数課金)に分かれている。従量制の場合、スタンダードプランで年間基本料3.8万円と受験1回当たり1.9万円となり、定額制の場合、スタンダードプランで年間基本料30万円と利用人数に応じた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。「TOPSIC」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るほか、試験機能だけでなく学習機能を備えていることが挙げられる。このため、サービス料金も同社よりもやや高めの設定となっている。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、「TOPSIC」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コンテスト「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、2021年10月に開催された第4回大会では423チーム、1,269名が参加している。



出所：ホームページより掲載

業績動向

2022年2月期第2四半期累計業績はE-Commerce事業の好調により、半期ベースで過去最高を更新

1. 2022年2月期第2四半期累計業績の概要

2022年2月期第2四半期累計の売上高は前年同期比14.4%増の2,462百万円、営業利益は同133.0%増の327百万円、経常利益は同126.0%増の329百万円、四半期純利益は同106.6%増の206百万円となり、売上高、営業利益、経常利益は第2四半期累計として過去最高を更新した。EC市場の拡大を背景にE-Commerce事業の収益が大きく伸長したほか、ERP・AI事業も前年同期に発生した不採算案件の納品により利益が回復したことなどが主因となっている。また、E-Commerce事業が好調に推移したことにより、期初計画に対しても売上高、各利益ともに上回って着地した。

業績動向

2022年2月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

| | 21/2期2Q累計 | | 期初計画 | 22/2期2Q累計 | | | |
|--------|-----------|-------|-------|-----------|-------|--------|-------|
| | 実績 | 対売上比 | | 実績 | 対売上比 | 前年同期比 | 計画比 |
| 売上高 | 2,151 | - | 2,262 | 2,462 | - | 14.4% | 8.9% |
| 売上総利益 | 651 | 30.3% | - | 882 | 35.8% | 35.5% | - |
| 販管費 | 510 | 23.7% | - | 554 | 22.5% | 8.7% | - |
| 営業利益 | 140 | 6.5% | 252 | 327 | 13.3% | 133.0% | 29.8% |
| 経常利益 | 145 | 6.8% | 253 | 329 | 13.4% | 126.0% | 30.1% |
| 四半期純利益 | 99 | 4.6% | 177 | 206 | 8.4% | 106.6% | 16.5% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益率は前年同期比 5.5 ポイント上昇の 35.8% となった。受注損失引当金が前年同期の 127 百万円から 8 百万円に減少したこと並びに E-Commerce 事業における開発効率の向上が主因となっている。販管費は、採用費や教育費の増加等により同 8.7% 増の 554 百万円となったが、増収効果により販管費率は同 1.2 ポイント低下の 22.5% となり、この結果、営業利益率は同 6.8 ポイント上昇の 13.3% となった。なお、特別損失として減損損失 35 百万円を計上しているが、これは「OBDZ」に関して追加機能の開発と合わせて販売計画の見直しを実施したことに伴い、ソフトウェア資産の評価減を行ったことによるものである。

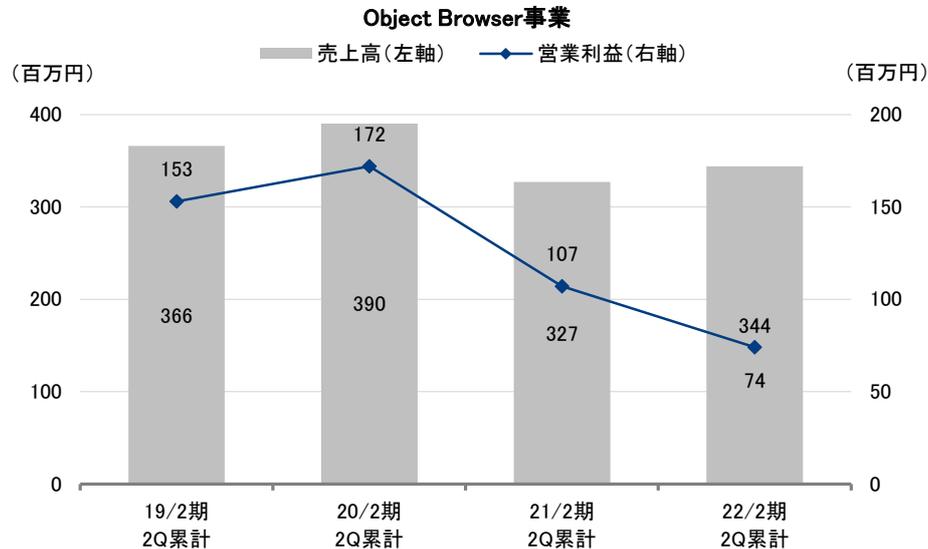
E-Commerce 事業が大きく伸長、その他事業も増収を確保

2. 事業セグメント別動向

(1) Object Browser 事業

Object Browser 事業の売上高は前年同期比 5.3% 増の 344 百万円、営業利益は同 30.3% 減の 74 百万円となった。2 年ぶりに増収に転じたものの、コロナ禍が長引くなかで主力製品の「Object Browser」シリーズの需要回復が限定的なものにとどまったほか、「OBPM」の売上もクラウドサービス「OBPM Neo」にシフトした影響で伸び悩み、2 年前の水準まで回復するには至らなかった。利益面では、「OBPM Neo」のサービス開始に伴う減価償却費の増加とアップグレードに伴うコスト増加により減益となった。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

「Object Browser」シリーズは、ソフトウェア開発の生産性を向上させるツールとして業界で幅広く利用されており、引き続き安定収益源となっている。また、「SI Object Browser」については2021年8月に最新バージョンとなる「SI Object Browser for Oracle 21.1」をリリースしており、継続的に利便性向上を図っている。

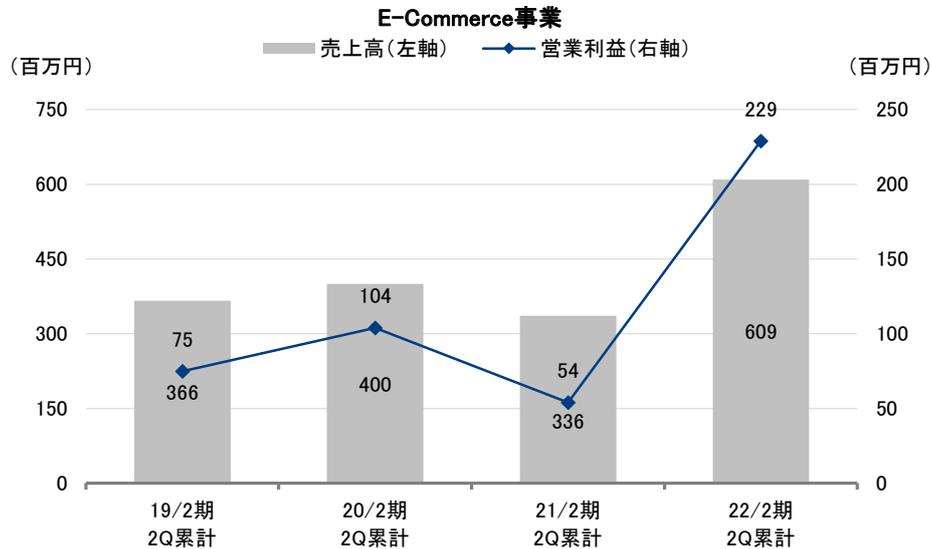
統合型プロジェクト管理ツール「OBPM」は、2021年3月より販売開始した「OBPM Neo」がIT業界だけでなく製造業やエンジニアリング業界にも導入が進んだことで、導入社数が前期末の210社から220社超に増加した。また、新規契約数も計画を上回るペースで順調に推移している。ただ、売上形態がサブスクリプションモデルのため、従来の売り切り型販売に比べて売上の寄与が当初は軽微となり、増収率については一時的に鈍化した。同社ではサブスクリプションモデルへの移行に伴う売上への影響は3年程度続くが、中長期的には大きな成長が期待できるものと見ている。

アプリケーション設計ツールの「OBDZ」については、2019年6月からクラウドサービスとして販売を開始し、導入社数も70社程度と着実に増加している。同社では顧客獲得ペースをさらに加速していくため、顧客要望も踏まえて追加機能の開発を2023年2月期に実施することを決定している。開発費用は20～30百万円で2023年2月期下期にリリースできる見通しとなっている。なお、「OBDZ」の販売計画見直しを実施したことにより、ソフトウェア資産の減損損失35百万円を特別損失として計上した。

(2) E-Commerce 事業

E-Commerce 事業の売上高は前年同期比81.0%増の609百万円、営業利益は同324.2%増の229百万円と大幅な増収増益となり、半期ペースで過去最高を更新した。EC市場の拡大を背景に、大手企業がECサイトの刷新に取り組む動きが活発化しており、こうした大規模リプレイス案件の受注を相次いで獲得、売上計上したことが大幅増収につながっている。利益面では、増収効果に加えて開発効率が向上したことも増益要因となっており、営業利益率は前年同期の16.1%から37.7%に上昇し、半期ペースではじめて30%台に乗せた。

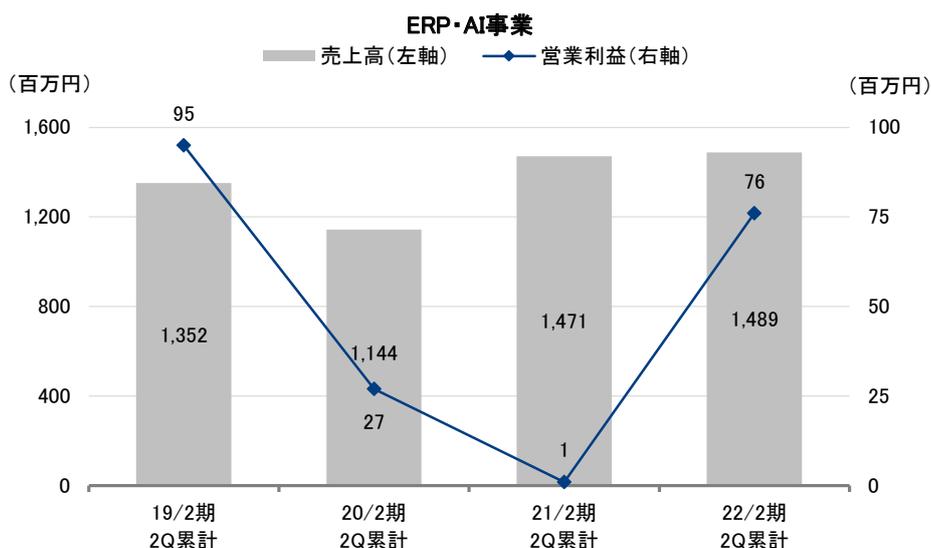
業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) ERP・AI事業

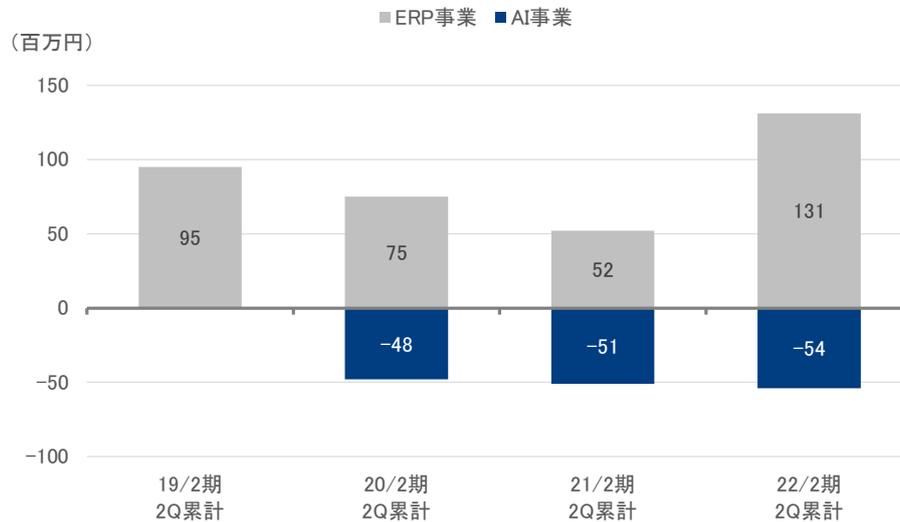
ERP・AI事業の売上高は前年同期比1.3%増の1,489百万円、営業利益は76百万円（前年同期は1百万円の営業利益）となった。このうち、ERP事業の売上高は同1.1%増の1,483百万円、営業利益は同148.7%増の131百万円となった。ERP市場はコロナ禍でも拡大基調が続いており、同社の売上高も堅調に推移した。利益面では、受注損失引当金が前年同期の127百万円から8百万円に減少したことが増益要因となった。なお、2022年2月期第2四半期累計では不採算案件が1件発生し、8百万円の受注損失引当金を計上しているものの、2022年2月期下期に売上計上する見込みとなっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

ERP・AI事業の営業利益内訳



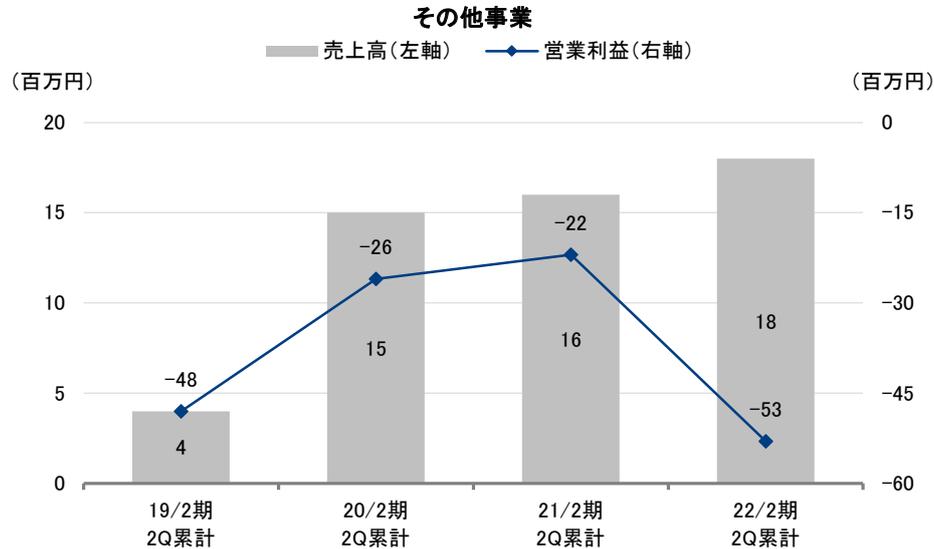
注：19/2期 2Q累計値はERP事業とAI事業の合算値
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

AI事業については売上高で前年同期の3百万円から6百万円に、営業損失で同51百万円から54百万円となった。「AISI V-AD」（ディープラーニング異常検知システム）は、工場の目視検査工程用として多くの企業から引き合いを受け（対象検査物は、輸送機器用部品、ペットボトルのキャップ、電設資材、フィルム製品等）、実証実験などを行いながらノウハウを蓄積して製品強化及びソリューション力の向上に取り組んでおり、投資フェーズが続いている。

(4) その他

その他の事業の売上高は前年同期比10.7%増の18百万円、営業損失は53百万円（前年同期は22百万円の営業損失）となった。プログラミングスキル判定サービス「TOPSIC」については、2021年2月よりデータベース言語であるSQLのスキル判定サービス「TOPSIC-SQL」を開始したこと並びに継続的な機能改善に取り組んだことにより、契約社数が順調に増加した。一方で、解約率も高い水準が続いたことから、増収率も限定的な水準にとどまった。解約理由としては、「サービスを上手く使いこなせなかった」「エンジニアの採用を抑制したため同サービスが不要になった」といったものが多かったことから、同社では解約防止施策として2～3週間に1回、機能改善を実施しユーザービリティの向上に取り組んでいる。なお、営業損失の増加要因としては、2022年2月期に販売開始する2つの新製品の開発費用増が主因となっている。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

無借金経営で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2022年2月期第2四半期末の総資産は前期末比89百万円増加の3,587百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が159百万円、売掛金が214百万円それぞれ増加した一方で、仕掛品が154百万円減少した。固定資産ではソフトウェア（ソフトウェア仮勘定を含む）が85百万円、投資その他の資産が52百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比34百万円減少の1,032百万円となった。これは買掛金が68百万円、前受金が126百万円それぞれ増加した一方で、受注損失引当金が222百万円減少したことなどによる。また、純資産合計は同124百万円増加の2,555百万円となった。四半期純利益206百万円の計上と配当金の支払88百万円により、利益剰余金が118百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の69.5%から71.2%となり、引き続き高水準を維持している。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。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

| | 19/2期 | 20/2期 | 21/2期 | 22/2期 2Q | 増減 |
|-----------|--------|--------|--------|----------|--------|
| 流動資産 | 2,094 | 2,589 | 2,544 | 2,777 | 233 |
| (現金及び預金) | 1,319 | 1,296 | 1,473 | 1,633 | 159 |
| (仕掛品) | 49 | 134 | 329 | 174 | -154 |
| 固定資産 | 672 | 698 | 953 | 810 | -143 |
| 総資産 | 2,766 | 3,288 | 3,498 | 3,587 | 89 |
| 負債合計 | 734 | 1,024 | 1,066 | 1,032 | -34 |
| (受注損失引当金) | 6 | 0 | 231 | 8 | -222 |
| (有利子負債) | - | - | - | - | - |
| 純資産合計 | 2,031 | 2,264 | 2,431 | 2,555 | 124 |
| (利益剰余金) | 1,255 | 1,536 | 1,686 | 1,804 | 118 |
| 【経営指標】 | | | | | |
| (安全性) | | | | | |
| 流動比率 | 285.0% | 255.7% | 238.5% | 270.8% | 32.3pt |
| 自己資本比率 | 73.4% | 68.9% | 69.5% | 71.2% | 1.7pt |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年2月期業績はE-Commerce事業がけん引し、2期ぶりに2ケタ増収増益に転じる見通し

1. 2022年2月期業績の見通し

2022年2月期の業績は売上高で前期比13.9%増の4,850百万円、営業利益で同51.2%増の630百万円、経常利益で同50.1%増の636百万円、当期純利益で同51.8%増の445百万円と2ケタ増収増益に転じる見通しだ。第2四半期累計業績は期初計画を上回るペースで推移しているものの、コロナ禍の影響が長引いたことでObject Browser事業の回復が遅れていることなどから、期初計画を据え置いた格好となっている。

2022年2月期業績見通し

(単位：百万円)

| | 21/2期 | | 22/2期 | | 2Q |
|---------------|-------|--------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 前期比 | 期初計画 | 前期比 | 進捗率 |
| 売上高 | 4,258 | -6.5% | 4,850 | 13.9% | 50.8% |
| 営業利益 | 416 | -37.0% | 630 | 51.2% | 51.9% |
| 経常利益 | 423 | -36.2% | 636 | 50.1% | 51.8% |
| 当期純利益 | 293 | -36.1% | 445 | 51.8% | 46.3% |
| 1株当たり当期純利益(円) | 26.62 | | 40.40 | | |

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

ただ、E-Commerce 事業や ERP 事業の受注環境は引き続き好調なことから、売上高は会社計画を上振れする可能性が高いと弊社では見ている。営業面でも、コロナ禍が続くなかで新規顧客への営業活動が制限されるなか、Web セミナーの開催や会社ホームページのコンテンツ拡充、MA（マーケティングオートメーション）や SFA（Salesforce）等のツールを導入することで見込み顧客獲得に取り組んでおり、その成果も出ているようだ。

利益面では、前期のような不採算案件が下期に発生しなければ会社計画を達成できる見通しだ。同社は「失敗プロジェクトの削減」を図るため、E-Commerce 事業の立て直しに手腕を発揮した専務取締役の碓井氏を開発統括担当に抜擢し、全事業部でノウハウを共有することで全社的な採算性向上につなげていく組織体制に改めている。なお、既述のとおり ERP 事業において不採算案件が 1 件発生したものの下期には売上計上できる見込みで、業績への影響は軽微なものにとどまると同社では見ている。

当面の課題は旺盛な需要に対応するための開発リソースの強化が挙げられる。特に、E-Commerce 事業ではエンジニアも特別なスキルが要求されるため、中途採用も難しくなっている。このため、同社は新卒採用の増員と 2022 年 5 月頃に開設予定のベトナム開発拠点を活用することで、開発リソースを増強していく計画だ。新卒採用については、2022 年春に 20 名（内定済み）と過去最高の採用人員となり、そのほかにもベトナム人を 2 名採用している。ベトナム子会社についてはコロナ禍の状況次第ではあるものの、3 年後に 50 名程度の開発体制を構築していくことを目指している。なお、現在のエンジニア数は 166 名となっており、そのほか外部協力企業を活用して開発プロジェクトを進めている。売上原価に占める外注費の比率はここ数年 5 割前後の水準で推移しているが、社内の開発リソース増強が進めば今後低減していく可能性がある。

今後の見通し

E-Commerce 事業と ERP 事業の引き合いは好調で、 良好な収益環境が続く

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)

| | 19/2 期 実績 | 20/2 期 実績 | 21/2 期 実績 | 22/2 期 | | |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------|-------|---------|
| | | | | 期初計画 | 修正計画 | 前期比 |
| 売上高 | 4,066 | 4,554 | 4,258 | 4,850 | 4,850 | 13.9% |
| Object Browser 事業 | 740 | 767 | 657 | 710 | 700 | 6.5% |
| E-Commerce 事業 | 725 | 829 | 831 | 1,000 | 1,040 | 25.1% |
| ERP・AI 事業 | 2,588 | 2,914 | 2,733 | 3,080 | 3,060 | 11.9% |
| その他 | 11 | 42 | 36 | 60 | 50 | 35.8% |
| 営業利益 | 544 | 661 | 416 | 630 | 630 | 51.2% |
| Object Browser 事業 | 339 | 326 | 223 | 180 | 140 | -37.3% |
| E-Commerce 事業 | 136 | 205 | 212 | 250 | 370 | 74.5% |
| ERP・AI 事業 | 163 | 183 | 31 | 292 | 225 | 608.5% |
| その他 | -95 | -54 | -50 | -92 | -105 | - |
| 営業利益率 | 13.4% | 14.5% | 9.8% | 13.0% | 13.0% | 3.2pt |
| Object Browser 事業 | 45.8% | 42.6% | 34.0% | 25.4% | 20.0% | -14.0pt |
| E-Commerce 事業 | 18.9% | 24.8% | 25.5% | 25.0% | 35.6% | 10.1pt |
| ERP・AI 事業 | 6.3% | 6.3% | 1.2% | 9.5% | 7.4% | 6.2pt |
| その他 | - | - | - | - | - | - |

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) Object Browser 事業

Object Browser 事業は売上高で前期比 6.5% 増の 700 百万円、営業利益で同 37.3% 減の 140 百万円と増収減益を見込む。コロナ禍が長引いている影響もあって「Object Browser」シリーズの回復が遅れており、期初計画対比では売上高で 10 百万円、営業利益で 40 百万円下方修正した。

売上高をけん引するのは「OBPM Neo」となる。同サービスの特徴は、クライアント環境に依存せず、いつでもどこでもプロジェクトメンバーの利用が可能なことである。ここ最近では IT 業界でも海外拠点と連携した DX 関連の開発プロジェクトが増加しているほか、テレワーク体制で開発プロジェクトを進めるケースが増えており、リモート環境下でのプロジェクト管理の重要性の高まりから、顧客数の拡大が続く見通しだ。なお、オンプレミス版を導入している既存顧客についても、保守契約の更新のタイミングで順次「OBPM Neo」に切り替えを進めていく方針となっている。サブスクリプションモデルへの移行に伴う一時的な売上高、利益の伸び悩みは 2024 年 2 月期まで続く可能性があるが、それ以降は売上拡大と収益性向上に貢献するものと予想される。

「OBDZ」については顧客からの要望が多かった追加機能の開発を行う方針で、2023 年 2 月期中のリリースを目指している。本格的な拡販活動はその後に行う予定としており、当面は大きな変化がないと思われる。ただ、同製品は設計工程の標準化による生産性並びに品質向上、保守・メンテナンスコストの削減に寄与するツールとして潜在需要は大きいと見られ、2024 年 2 月期以降の飛躍が期待される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(2) E-Commerce 事業

E-Commerce 事業は売上高で前期比 25.1% 増の 1,040 百万円、営業利益で同 74.5% 増の 370 百万円と 2 ケタ増収増益を見込む。期初計画対比でも売上高で 40 百万円、営業利益で 120 百万円上方修正となっている。EC 市場の拡大を背景に、大規模 EC サイト構築案件の引き合いが引き続き旺盛で、開発リソース面からすべての需要に応えきれない状況が続いている。1 件 10 億円超の過去最大規模の大型リプレース案件も受注したようで、2023 年 2 月期以降、複数回に分けて納品していく予定となっている。売上計上時期については進行基準を採用するため、2022 年 2 月期から計上される見通しだ。

なお、半期ベースで見ると上期の売上高 609 百万円に対して下期は 430 百万円程度に減少する見込みとなっているが、これは売上検収時期のタイミングによるものである。下期もフル稼働状況が続くことにより変わりなく、開発リソースの増強も合わせて進めていく予定にしている。

(3) ERP・AI 事業

ERP・AI 事業は売上高で前期比 11.9% 増の 3,060 百万円、営業利益で同 608.5% 増の 225 百万円と増収増益に転じる見通し。このうち、ERP 事業は売上高で同 10.1% 増の 3,000 百万円、営業利益で同 141.0% 増の 315 百万円を見込む。期初計画対比で売上高の修正はなかったものの、営業利益は 50 百万円下方修正した。これは上期に不採算案件が発生し、その収束に向けて人的リソースを振り向けたことにより事業部門全体の生産性が低下したことが主因となっている。なお、受注環境については、E-Commerce 事業と同様に引き合いが旺盛であり、下期もフル稼働の状況が続く見通しだ。

一方、AI 事業については売上高で前期比 587.5% 増の 60 百万円、営業損失で 90 百万円（前期は 98 百万円の損失）を見込む。期初計画対比では売上高で 20 百万円下方修正し、営業損失は 17 百万円拡大することになる。ただ、下期に「AISI V-AD」の実用化案件が 1 件予定されており、売上高は上期の 6 百万円から下期は 54 百万円に拡大する見通しだ。また、POC 案件（実証化実験）も 3 社と進めており、2023 年 2 月期以降の本格導入が期待できる状況となっている。実用化第 1 号案件はフィルムメーカーの製造ライン向けとなり、高速ライン上でのフィルムの傷や汚れ等をカメラと AI、エッジコンピュータなどを使って高精度に自動検査するシステムとなる。同システムの導入により検査工程の大幅な省力化が実現できる見通しだ。同社は、同案件を成功事例としてフィルム業界での横展開を進めていくほか、その他の製造業界向けにも導入提案を進めていく方針としており、収益化の時期としては 2024 年 2 月期を目標としている。

(4) その他

その他事業の売上高は前期比 35.8% 増の 50 百万円、営業損失は 105 百万円（前期は 50 百万円の損失）を見込む。期初計画対比では売上高で 10 百万円下方修正し、営業損失は 13 百万円拡大することになる。売上高については、新たに販売開始した「TOPSIC-SQL」が期待ほど伸びていないことが修正要因となっている。損失が前期比で拡大するのは、新製品・新事業開発として約 60 百万円の投資を予定していることが要因となっている。

今後の見通し

新製品の第1弾は、2021年10月に販売開始したカスタマーサクセス支援ツール「VOICE TICKETS」となる。同製品は、インターネット上で提供されるサービスを利用するエンドユーザー（以下、利用者）の声を集めて蓄積・管理するツールとなる。利用者はサービス画面上に実装された「VOICE TICKETS」のアイコンまたはリンクをクリックすることで、サービス・製品に対する要望や不満を投稿でき、サービス事業者はこれらの投稿を進捗別に分類して管理することができる。利用者からのフィードバックを収集・管理することで、サービス事業者はサービス・製品の改良やサブスクリプションモデルにおける解約率低減のための施策を打つことが可能となる。

同社ではリリース前に「OBPM Neo」等の自社サービスで「VOICE TICKETS」を実際に導入して効果を検証しており、一定規模の声が収集できたことから外販を開始した。対象顧客はSaaS事業者だけでなく、サービス・製品を提供する幅広いインターネットサービス事業者が想定される。利用料金は収集するVoiceの数に応じて年間60万円、120万円、360万円に分けており、売上目標として初年度に180万円、5年後に1100万円を目指している。また、2021年11月中旬に新製品第2弾として、アイデア創出プラットフォーム「IDEA GARDEN」をリリースする予定としている。

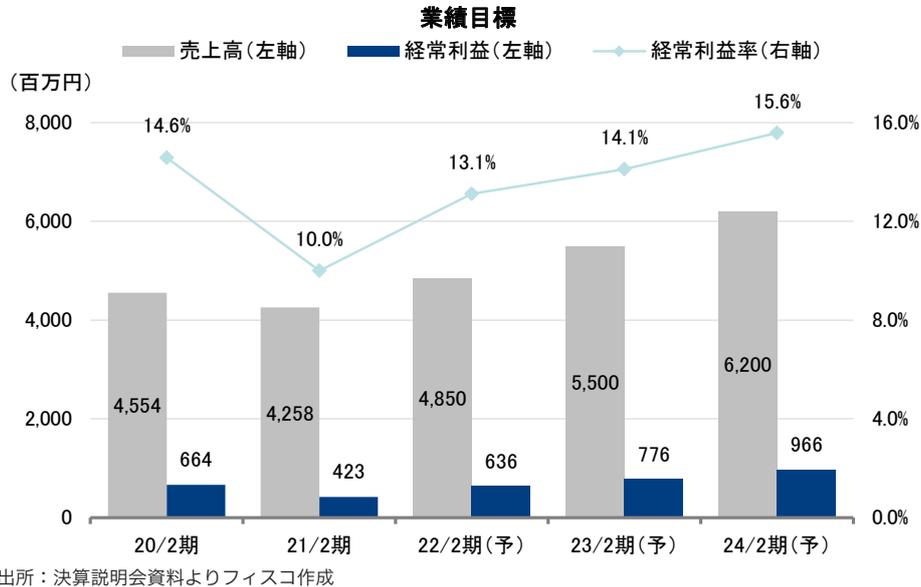
2024年2月期に売上高6,200百万円、 経常利益966百万円と年率2ケタ成長を目指す

3. 中期経営計画の進捗状況

同社は、2022年2月期より中期経営計画「SDGs Mind 2021」をスタートしている。計画名にSDGsを取り入れた理由は、同社の2つの経営理念とSDGsの考え方が合致するためだ。1つは、コーポレート・スローガンとして「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」ことを掲げている点にあり、もう1つは、同社が存在する意味（社員と共有）として、「存続することではなく、社会に価値を提供し続けること」を掲げている点にある。

業績目標値としては、2024年2月期に売上高で6,200百万円、経常利益で966百万円を目指す。2023年2月期に過去最高業績を更新する見通しで、経常利益率も2024年2月期に15.6%と過去最高水準となる。3年間の年平均成長率は売上高で13.3%、経常利益で31.6%（受注損失引当金の影響を除けば13.8%）となり、年率2ケタ成長の継続を目指す。事業セグメント別では、市場環境が引き続き良好なE-Commerce事業やERP事業で年率2ケタ成長を見込み、Object Browser事業の売上高については堅調推移を見込む。なお、2024年2月期に経常利益率が15%台に上昇するのは、「OBPM」のクラウドサービス化への移行に伴う影響が一巡し、収益性の面でプラスに寄与し始めることが大きい。弊社では経営数値目標を達成するためには、開発リソースの増強が進むことと、不採算案件の撲滅がカギを握ると見ており、これらの課題がクリアできれば目標を達成することは可能と見ている。

今後の見通し



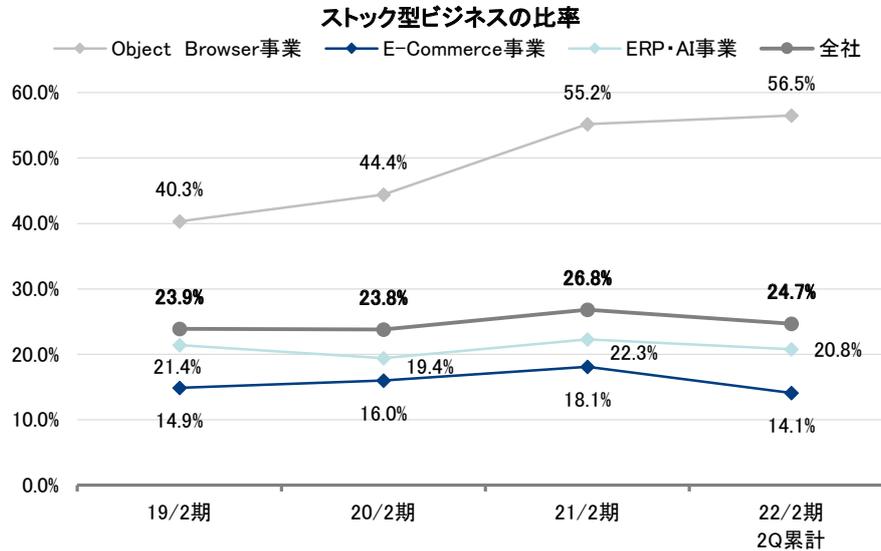
経営数値目標を達成していくための重点施策として、同社は以下の5点に取り組んでおり、現時点ではそれぞれ順調に進捗していると考えられる。

(1) 既存事業

既存事業においては、ブランド力の向上による顧客数の拡大や、事業内の新事業化に取り組むことで、年率2ケタの売上成長を目指す。事業内の新事業化の一例としては、ERP事業における「GRANDIT」と他社製品である生産スケジューラ「Asprova (アsproバ)」を組み合わせることでソリューション提案力を強化し、受注拡大につなげている。半導体不足やコロナ禍の影響によりサプライチェーンリスクが増大するなか、最適な生産計画を立てることの重要性が今まで以上に高まっており、「Asprova」を組み合わせた「GRANDIT」のさらなる受注拡大が期待される。

また、安定した収益基盤の構築を図るため、クラウドサービス等のストック売上比率も引き上げていく方針だ。2022年2月期第2四半期累計のストック売上比率は24.7%と前期実績の26.8%からやや低下した。これはフロー売上比率の高いE-Commerce事業の売上が大きく伸長したことが主因となっている。事業セグメント別で見ると、Object Browser事業は「OBPM Neo」の伸長によりストック売上比率が前期の55.2%から56.5%に上昇した。上昇ペースが鈍化しているのは、既存顧客でオンプレミス版からの移行の際に発生する導入支援売上の増加が要因となっている。E-Commerce事業は前期の18.1%から14.1%に低下した。これは新規導入案件の増加によりフロー売上が伸長したことによる。ERP・AI事業についても前期の22.3%から20.8%と若干低下している。同社では今後投入する新製品についてはすべてクラウドサービスで提供していく方針であることから、ストック売上比率は中期的に上昇していくものと予想される。

今後の見通し



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 海外展開

2023年2月期上期頃を目途にベトナムに開発子会社を設置し、海外のリソースを拡充することで売上高の拡大を目指す。ベトナムに拠点開設後は、現在本社勤務している数名のベトナム人をベトナム子会社に送り、10名前後の規模からスタートし、3年後に50名体制を目指す。ベトナムではエンジニアの件費も安いと、コスト競争力の向上にも寄与するものと期待される。ただ、ベトナムには現地企業だけでなく外資系IT企業も多く進出しており、採用が予定通り進むかどうかのカギを握る。一方、海外市場向けの販売戦略については、ベトナム子会社を軌道に乗せてからスタートする考えで、「OBPM Neo」などの製品・サービスを展開していくことを視野に入れている。

(3) 新規事業

AI事業の「AISI V-AD」については、実証実験段階から実用化段階に移行し、導入件数の積み上げを進める。収益化の時期としては2024年2月期以降を目標としている。一方、「TOPSIC」については、サービスメニューの拡充と機能改善により顧客件数を拡大し、収益化を目指す。そのほか、新製品・サービスについても積極的に開発を進めていく計画となっている。

(4) 社員のスキル向上

ここ数年、案件の大規模化、複雑化が進むERP事業やE-Commerce事業では、受注処理能力の拡大や収益性向上を図るために、社員のスキル向上を重要課題と捉えている。引き続き、エンジニアの研修・教育に注力していくほか、プロジェクトマネージャーの育成に取り組んでいく。

(5) アジアTOPの合理化企業

エンジニアの生産性向上に貢献する様々なツールを開発・提供し、また、社内でも活用していくことで、アジアTOPの合理化企業を目指していく。

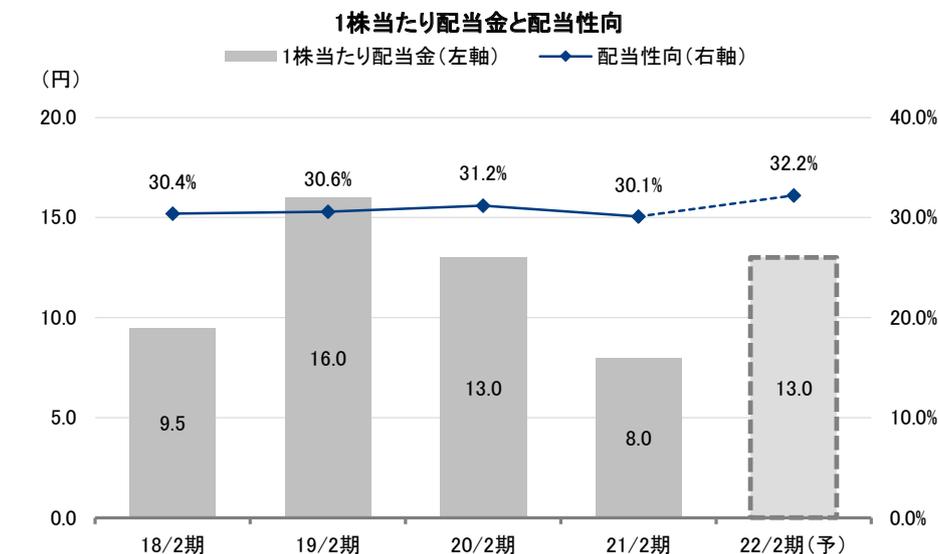
■ 株主還元策と SDGs への取り組み

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

1. 株主還元策

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。2021 年 2 月期は減益決算で配当性向を維持した結果、1 株当たり配当金は前期比 5.0 円減配の 8.0 円（配当性向 30.1%）となった。これに対し、2022 年 2 月期は業績回復を見込み、1 株当たり配当金で前期比 5.0 円増配の 13.0 円（配当性向 32.2%）を予定している。業績が回復したうえで配当性向が 30% を下回る状況となれば、さらなる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。優待商品は減農薬・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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

SDGsに積極的に取り組む企業として評価

2. SDGsへの取り組み

同社はSDGsへの取り組みを推進すべく、2022年2月期より新たにSDGsワーキンググループを発足し、同社で貢献できることを社員から意見を集めて整理・体系化している。ERP事業やObject Browser事業などで提供する製品・サービスにより、業務効率の向上と働きやすい環境づくりを実践しているほか、「TOPSIC」サービスの提供により、国内外の技術者のスキル向上に貢献している。また、社員の働く環境の改善に向けて、女性が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。そのほか、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、男性社員の育児休業取得や育児在宅勤務なども推奨している。育児休業取得後の女性の復職率は100%、有給休暇取得率は65.2%、社員定着率は93.1%と高く、また、法定外平均残業時間も7.1時間/月と少ない(2021年2月期)。

直近の取り組みとしては、2021年8月よりSDGs達成を目的としたEC事業者に対して、同社の「SI Web Shopping」ライセンスを特別価格で提供するSDGs支援プログラムを開始したほか、同年9月より埼玉県内の子ども食堂を支援する取り組みとして、子ども食堂のホームページを無料で作成する活動を開始している。

これらの取り組みが評価され、埼玉県より2012年に「多様な働き方実践企業」のゴールド認定を取得したほか、2021年には「埼玉県SDGsパートナー」に登録された。また、厚生労働省からは、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)」の認定を取得している。そのほか、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。テレワーク活用率は100%となっており、コロナ禍においても生産性の面で特にマイナスの影響は見られなかった。同社のこうした取り組みは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業界のなかでは比較的順調に優秀な人材の採用ができています。

SDGsへの取り組み

| グローバル目標 | 同社製品が社会にもたらす価値 | 同社の取り組み |
|---------|---|---|
| | ERPやOBPM、開発支援ツール等の製品で労働時間を短くし、長時間残業を無くして健康的な生活を過ごせる社会に貢献。 | 働きやすい環境づくりを実践し、法定外残業時間7.1時間/月、年次有給休暇取得率65.2%、社員定着率93.1%を実現。 |
| | TOPSICサービスにより、国内外の技術者スキル向上に貢献。 | 教育方針にもとづいた質の高い教育制度を充実させている。 |
| | ERPやOBPMなどの製品で労働時間を短くし、長時間残業を無くしてエネルギー消費削減に貢献。 | 育児支援制度を充実させ育児休業取得率100%、復職率100%を実現。育児・介護支援企業として「プラチナくるみん」「トモニン」企業にも認定。さらに女性の活躍が評価され「荻野吟子賞」も取得。 |
| | AIによる異常検知システムにより、非人間的な目視検査作業から人々を解放する。 | 労働時間短縮を実現し、夜間や休日のエネルギー消費を削減。 |
| | AIにより、これまで人手で行っていた作業を人工知能に代替し、DXに貢献。 | 「長く快適に働ける上場企業ランキング」の上位に入っており、働き甲斐と経済成長を両立。また、2017年に「テレワーク先駆者百選」に選ばれるなど、早い段階からテレワークを推進。 |
| | | イノベティブな自社製品を自社でも利用しており、日本でトップクラスの合理化を実現するモデルカンパニーとなっている。 |
| | | 多様性(ダイバーシティ)を重視し、女性はもとより、障がい者や外国人を積極的に採用。 |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp