

テクマトリックス

3762 東証1部

2014年6月23日(月)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this
document

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
柄澤 邦光

■構造改革でストックビジネスへの転換へ

テクマトリックス<3762>は、総合商社ニチメン(現双日<2768>)の情報通信部門が分離、独立したITサービス企業である。今年の8月30日に創業30周年を迎える。事業は企業の情報システム基盤の構築から保守、運用・監視サービスまで一貫して提供する「情報基盤事業」と、特定市場・特定業務向けに課題解決のためのアプリケーション・サービスを提供する「アプリケーション・サービス事業」の2つのセグメントで構成されている。

商社から分離した企業らしく、世界中から優れた商品を発掘する「目利き力」、それを日本市場向けカスタマイズする「マーケティング力」、現場の社員が現場で取得した「技術力」や「業務知識」を会社の「資産」として蓄積している。同社の特徴は、これら資産を活かして、事業領域を絞り込んで強みを発揮している点にある。

同社は現在、抜本的な事業構造改革に着手しており、同社の現状の把握と将来像の予測をするためには、これら特徴をもとに各セグメントを分析するだけで十分といえない。具体的には、事業横断的に「クラウド関連事業の推進」と「セキュリティ&セイフティの追求」の2つの事業戦略を改革の柱に据えている。システムやソフトウェアを売り切りで収益を上げるフロービジネス(非ストックビジネス)から、長期にわたるサービス提供による課金収入で収益を上げるストックビジネスへの戦略的転換が推進されている。

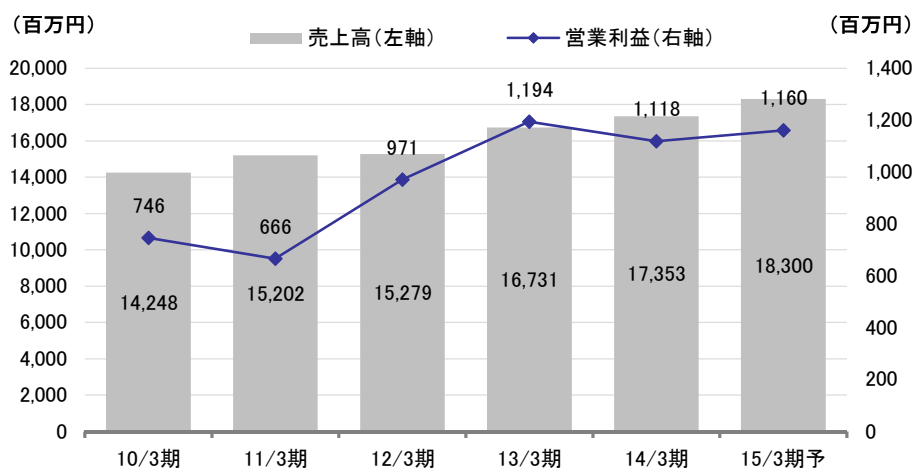
当該構造改革は現在、着実に進んでいるといえる。5月9日に発表された2014年3月期の連結決算も、それが反映される結果となった。同社によれば、構造改革の進展により、2015年3月期が利益でボトムになり、2016年3月期からは収益が大幅に伸びることが予想されている。また、遅くとも2017年3月期には売上高20,000百万円、営業利益率9%程度が視野に入ると見られる。

■Check Point

- ・情報基盤事業において「目利き力」「マーケティング力」を発揮
- ・クラウド推進で業務範囲を横展開して拡大することも可能
- ・来期以降はマイナス要因の解消で売上高が急上昇する可能性

2014年6月23日(月)

売上高と営業利益の推移



■ 事業概要

「情報基盤事業」「アプリケーション・サービス事業」を展開

同社は総合商社ニチメン(現双日)の情報通信部門の戦略子会社として発足した。事業は「情報基盤事業」と「アプリケーション・サービス事業」の2つのセグメントで構成される。情報基盤事業は、クライアントの情報システム基盤の構築、保守、運用・監視サービスを一貫して提供する。アプリケーション・サービス事業は、特定市場、特定業界向けにシステム開発、アプリケーション・パッケージ、クラウドサービス、テストツールなど、付加価値の高いアプリケーション・サービスを提供する。以下に各セグメントの主な商品を挙げる。

(1) 情報基盤事業の主な商品とサービス

主要製品・サービスとしては、米国F5 Networks社の負荷分散装置「F5 BIG-IP」、米国EMC(RSA)社のワンタイムパスワード「RSA SecurID」、米国Palo Alto Networks社の次世代ファイアウォール「Palo Alto Networks」、米国McAfee社の複数のウイルス対策製品、子会社であるエヌ・シー・エル・コミュニケーション(NCLC)のネットワーク仮想化製品「Pica8」、今年3月に完全子会社化したクロス・ヘッドのオープンソース総合監視ソフト「Zabbix」、その子会社の沖縄クロス・ヘッドのsaaS/IaaS型クラウドサービス「CUMO(キューモ)」などがある。

(2) アプリケーション・サービス事業の主な商品とサービス

「インターネットサービス分野(金融分野を含む)」「ソフトウェア品質保証分野」「医療分野」「CRM(コールセンター)分野」の4分野に分かれている。

2014年6月23日(月)

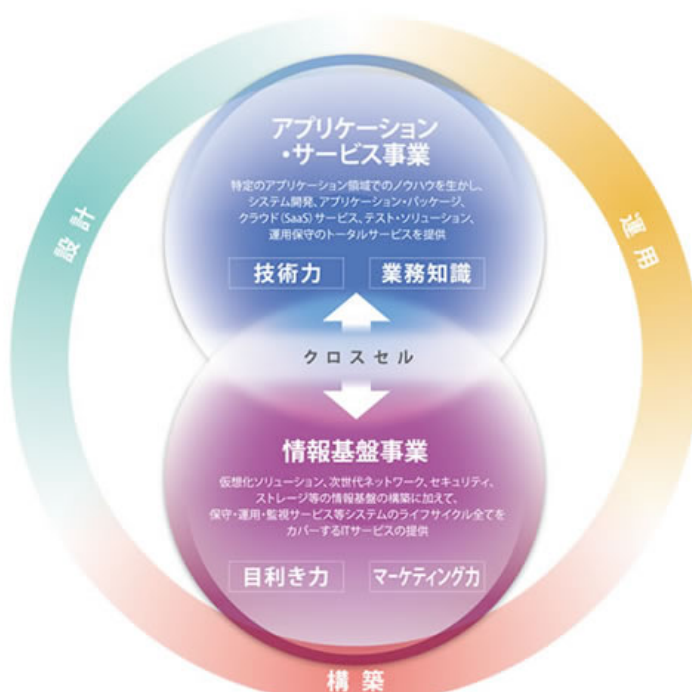
インターネットサービス分野は、主にウェブ系技術を活用したシステムを提供している。主な商品には、ECサイトの受注、配送、在庫を一元管理できるクラウドサービス「楽楽バックオフィス」などがある。業務提携から発展して現在は同社の筆頭株主となっている楽天<4755>および楽天グループ向けのシステム開発や、楽天市場などに店出するネットショップ向けのシステム提供などもこの分野に入る。また、主に金融機関向けのリスク管理関連商品もラインアップされている。金融デリバティブ商品の時価評価、リスク、キャッシュフローなどを正確・迅速に計測できる「FINCAD Analytics Suite」などがある。

ソフトウェア品質保証分野では、製造業を中心に組み込みソフトウェアの品質保証や機能安全のためのソフト開発支援ツールが提供されている。主な商品は、テストツールでシェアトップの米国PARASOFT社の「Jtest」などがある。PARASOFT社の商品は、国内で独占販売となっている。

医療分野では様々な医用画像の統合管理システムと、子会社の「合同会社医知悟」が提供する遠隔画像診断を実現するための情報インフラなどが主力製品となっている。医用画像の統合管理システムは、自社開発によるクラウドサービス「NOBORI(のぼり)」が現在、同社の進める「クラウド関連事業の推進」の中心商品のひとつとなっている。医知悟の提供する遠隔読影インフラはPCにコンパクトな装置を設置するだけで、遠隔地の医療機関と読影医を繋ぎ医用画像の読影ができる。地方の医療機関が中央の専門医に簡単に問い合わせができるなど、地域医療にとっては画期的な商品とされ、全国各地域で導入が進んでいる。

CRM分野は、自社開発製品で構成される。コールセンター業務の円滑化を支援するシステムを提供しており、国内トップクラスの導入実績を誇る。主な商品はSaaS型コンタクトセンターCRMシステム「FastCloud」などがある。

同社の事業領域



※同社HPより引用

情報基盤事業において「目利き力」「マーケティング力」を発揮

同社の特徴は母体となった総合商社の持つビジネススキルを継承している点にあり、「目利き力」「マーケティング力」と、現場の社員が現場で体得した「技術力」や「業務知識」の蓄積と言える。

・目利き力とマーケティング力

目利き力とマーケティング力は、情報基盤事業で特に発揮されている。たとえば、同社がトップクラスの国内シェアを持つ負荷分散装置「F5 BIG-IP」は、米国ワシントン州に本社を持つF5 Networks社が開発した世界でもトップシェアを持つ装置である。1996年創立という比較的歴史の浅い企業ではあるが、同社はいち早く技術力の高さを見抜き、日本での販売に着手している。

また、Palo Alto Network社の次世代ファイアウォール「Palo Alto Networks」も、同社が目利き力とマーケティング力で“発掘”した商品である。ネット上の脅威が拡大していることから、企業からの引き合いが拡大している。

《「F5 BIG-IP」》

企業のウェブサイトなどにアクセスが集中した場合、データの読み取りが遅くなったり、サーバがダウンする可能性がある。この商品は、アクセスが集中した際にもサーバの負荷を分散し、これら障害の発生を防ぐ。アクセスが集中しても「システムを停止させない」「高速通信を持続させる」「攻撃の場合には、未然にそれを防ぐ」機能に優れる。

また、使いやすいGUI（グラフィカルユーザインターフェース）や、アプリケーションテンプレートなど、ネットワークの運用支援機能、システム状況が把握できる機能、アプリケーションごとに異なる管理者権限設定ができる運用管理機能も充実している。

F5 Networks社の負荷分散装置



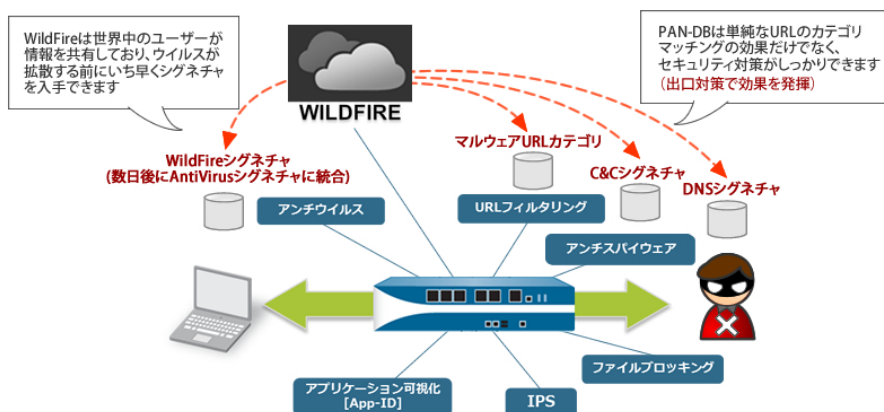
※会社説明会資料より引用

《「Palo Alto Networks」》

P2P型ファイル共有ソフト、SNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)など、コミュニケーション用の新しいアプリケーションの利用による内部からの情報漏洩は、従来のファイアウォールでは十分に防ぐことができない。同商品は、防御手法を根本から見直したことによって、これらアプリケーションを含めた1,200以上のアプリケーションの社内における利用状況をチェックすることができる。

また、単にウェブ上の脅威を防止するだけでなく、システムを通過するアプリケーションの全トラフィックをパソコン画面上に表示し、可視化できる。さらに、個別のアプリケーションがどの程度利用されているか、どのユーザーが利用しているか、といったことも詳細に把握できる。これらの機能によって、外部からの攻撃と内部からの情報流出を効果的に監視、防御することができる。

「標的型攻撃対策パック」で多角的に脅威に対応



※会社HPより引用

現場で蓄積した技術力や業務知識を社内で集約

・技術力と業務知識の蓄積

技術力と業務知識の蓄積は、アプリケーション・サービス事業で特に発揮されている。同社のアプリケーション・サービス事業はインターネットサービス分野(金融分野を含む)、ソフトウェア品質保証分野、医療分野、CRM(コールセンター)分野の4つに集約されている。これらはいずれも「ボトムアップによるアプローチ」、つまり、過去に社員がビジネスを現場で体験しながら蓄積した技術力や業務知識が社内で集約され、事業として成り立ったものばかりである。

たとえば医療分野は、過去に海外から輸入した画像も管理できる特殊なデータベースシステムを拡販していくうちに国内の医療現場からのニーズをくみ取り、改良を加えてひとつの事業分野にまで成長した。

CRM(コールセンター)分野は、自社のクライアントからの問い合わせに迅速かつ的確に対応するために現場からの様々な提案や工夫によってシステムそのものを自社開発した結果が、事業分野の柱のひとつになった。

2014年6月23日(月)

■「クラウド」「セキュリティ&セイフティ」への一大構造改革

クラウド推進で業務範囲を横展開して拡大することも可能

(1)クラウド戦略の意味

同社は現在、上記のような特徴を活かしながら、さらなる成長を目指して構造改革を進めている。具体的には、事業横断的に「クラウド関連事業の推進」と「セキュリティ&セイフティの追求」の2つの事業戦略である。

今までのシステム構築や構築後の各種サービスを中心とするビジネスモデルは、労働集約的な面があり、成長を持続させるためにはSEをはじめ、人を増やしていく必要がある。ただ、これには大きな問題がふたつある。ひとつは人を増やさなければ成長できないという点。これでは人件費の増加に伴い、利益率の上昇も抑えられてしまう。また、景気の悪化などの原因で受注が落ち込んだ場合には、増えた人はそのままコストにしかならないというリスクもある。ふたつめは、人員拡大をしていけば規模を維持するため、技術者だけでも1,000人を越える大手システム会社と真正面から対決しなければならなくなる点である。同社は1984年の創業で、従業員が連結ベースで約920人、業界で後発組になる。そうであるにも関わらず存続できたのは、総合商社独特のビジネススキルを持つ強みを活かし、アプリケーション・サービス事業で4つの分野に集約しているように事業領域を絞り込んで開拓してきた点にある。それを捨て、大手と同じことを後追いで勝つのは難しい。

そこで、人を極力増やさずに、さらに同社の今の特徴を活かしながら、着実な成長を続けていける方法として、「クラウド」に注目した。クラウドならば、人員の増加を抑えながら、サービスの質で勝負できる。現在のアプリケーション・サービス事業における特定市場・特定業界へのサービスという枠組みを保持しながら、顧客基盤を拡大することもできる。

さらに、クラウドならば大手システム会社の後追いにならないという市場環境面のメリットもある。大手システム会社にとっては、従来のビジネスモデルを捨てて、転換するのは、なかなか容易ではない。また、システム構築をしてきた人員が余剰になる恐れがあるため、大手システム会社はクラウドにあまり積極的でない面もある。やがては、大手もビジネスモデルの転換を完了させるだろうが、それまでにクラウドで先行すれば、逆に大手を迎え撃つ立場になれる可能性がある。

ただ、クラウドはクライアントにとって、大切なデータを他人に預けるという不安もある。そこで、クライアントの情報の漏えいを防ぎ、適切に管理する「セキュリティ&セイフティ」もクラウドに並ぶ戦略の柱になる必要がある。したがって、「セキュリティ&セイフティ」は、クラウドと表裏一体のものである

テクマトリックス

3762 東証1部

2014年6月23日(月)

注力する医療分野は需要側の意識の変化を背景に拡大基調

(2)戦略の進ちょく状況

同社の事業構造改革は、今のところ順調に進ちょくしている。

同社が現在「クラウド」で最も注力している分野が医療分野である。この分野は大手システム会社がクラウド化にあまり積極的でない分野と言える。また、医療機関からは経営効率化の必要性や、東日本大震災の教訓から情報管理の徹底を条件にクラウド化への理解が進んだ点が大きい。大手システム会社があまり積極的でない隙について、一気に市場拡大を図っているのである。

その医療分野では、画像などの医療情報を安全に保管・活用・共有できるクラウドサービス「NOBORI(のぼり)」が主力商品となっており、急激に受注拡大が進んでいる。

「NOBORI」は、2013年3月期の下半期に発売し、半年で50件の受注を獲得した。2014年3月期は100件の受注を獲得している。一方、矢野経済研究所の調べでは現在、国内の医療機関で導入されているクラウド型の医療用画像管理システム(PACS)は205件となっている。つまり、全国の7割のシェアを同社が握っていることになる。

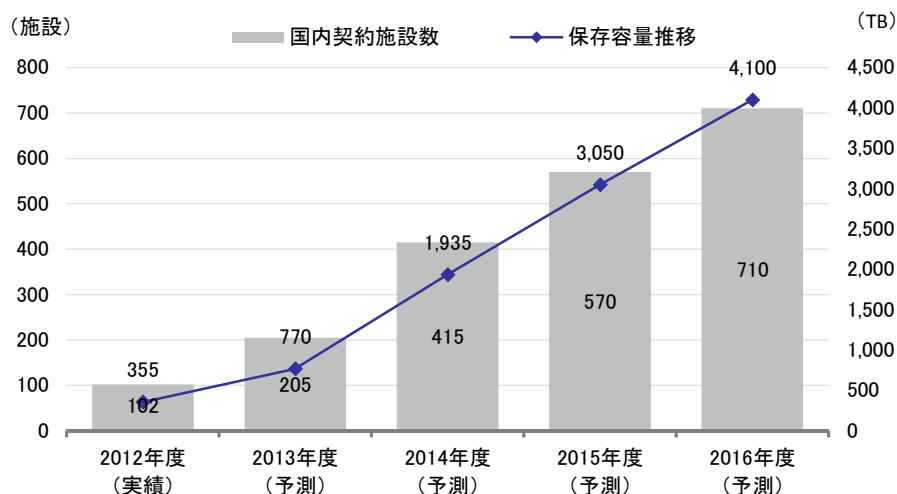
医療分野における子会社「医知悟」の業績も好調である。医知悟の提供する遠隔読影インフラは、月間の読影件数が10万～11万件と国内では最大規模になっている。この結果、2014年3月期における医知悟の業績は売上高、利益ともに計画値を大きく上回ったという。

医療分野においてクラウドが好調な理由としては、特に需要側の意識の変化が大きなカギを握っている。医療機関側は当初、医療情報が万一外部に漏えいした場合のリスクを考慮して導入に及び腰の面があった。しかし、最近では経営環境の変化に伴って医療機関側でも従来型のシステム構築は(1)導入時の初期投資負担が大きい、(2)ITシステムを自社で抱えると維持要員等のコストがかかる、(3)設備の更新も必要になる—などの理由でクラウド化への理解が進んでいるようである。さらに、東日本大震災によって、地震や津波でITシステムが破壊された例が数多くあったことから、厚生労働省、総務省、経済産業省がそれぞれ医療機関のITシステムのクラウド化に関連した指針を策定した。これを受けて、リスク管理面でもクラウドのほうが安全だと考える医療機関も増えている。

ちなみに、矢野経済研究所の調べによれば、医療用画像管理システム(PACS)の国内市場規模は2012年実績で102件だったのが、2015年に570件、16年に710件になるとしている。

2014年6月23日(月)

PACSクラウド市場規模予測



出所: 矢野経済研究所「2013年版医用画像システム(PACS)・関連機器市場の展望と戦略」

このように、クラウドは需要側が情報管理への理解を示し、興味を持つことによって、導入が加速していくと考えられる。そして今後は、クライアントの理解とともに、医療分野以外でもクラウド化が進むと考えるのが普通であろう。実際、同社においても、医療分野以外でクラウドのビジネスが拡大している。

医療以外の分野に関しては、CRM分野のクラウドが、収益に大きく貢献するレベルにまで進展している。長年取り組んでいるコールセンターのコールトラッキングシステムをクラウド上でSaaS(ソース:ネットワーク経由でソフトウェアの機能を提供するサービス)サービスを行っている。これは、「FastCloud」の名称で販売されている。

CRM分野ではコールセンターCRMシステムを、従来型であるオンプレミス(顧客施設へシステムを据え置き)とクラウドの両方を提供している。クラウドは、契約件数で前年度比32.7%、月額利用料で同23.8%の増加を達成した。具体的な収益は公表していないが、2014年3月期において、CRM分野は過去最高の利益水準を達成した。NTTデータ<9613>や伊藤忠テクノソリューションズ<4739>との業務提携による大型案件の獲得やクラウド需要の拡大が利益を押し上げたという。CRM分野の営業に関しては、クラウドとオンプレミスの両方をクライアントに提示している。しかし、クライアントのクラウドへの理解が深まるにつれて、今後はCRM分野に関してもクラウドの比率が高まっていくものと見られる。

また、インターネットサービス分野では、EC開発関連で山善<8051>からの受注といった大型案件の獲得や、楽天に出店するショップからのサービス受注なども好調で、売上高・利益とも計画を超過した。

さらに、海外展開も積極的に展開している。2014年3月期は、昨年6月にCRM分野においてマレーシアのクラウドサービス大手Anise Asia Cloud社と「FastCloud」に関する販売代理店契約を締結、今年2月には、沖縄クロス・ヘッドが台湾企業と事業協力の覚書を締結した。3月にはマレーシアのLambda Technologies社とも「Fastシリーズ」の販売代理店契約を結び、マレーシアでの販売代理店が2店体制となった。

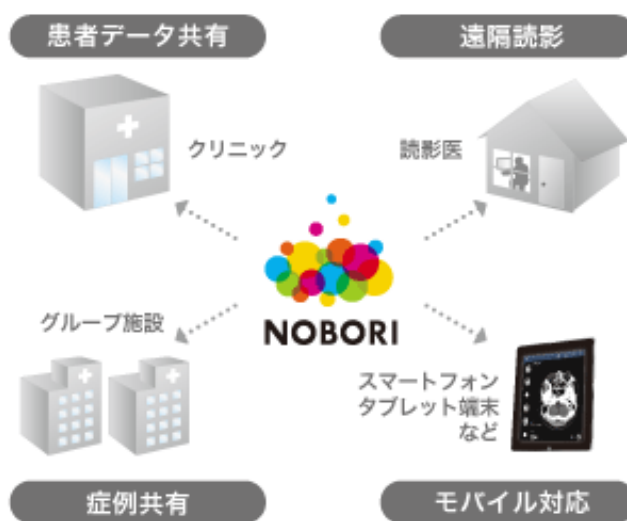
子会社戦略も強化した。3月に連結子会社のクロス・ヘッドを完全子会社化したが、これもクライアントのITシステムの保守・運用といったサービスに強いクロス・ヘッドを完全にグループ化することで、クラウド事業の拡大を図る戦略のひとつである。

《「NOBORI」》

様々な医用画像をクラウドで安全に管理・利用できるサービスである。「NOBORI」のネーミングは、このサービスを通じて医療情報を社会の集合知へと高めて病院・医療機関、医師・医療スタッフ、患者・生活者に還元したいという思いから、「のぼり雲」の水蒸気が循環するイメージを重ね合わせた。

安全性では、厚生労働省のガイドラインに準拠、東日本と西日本の2か所で多重保管するデータセンターは、多数の国際基準をクリアしている。クラウドが持つ特色である、サーバが不要、初期投資が不要、メンテナンスの手間がいらないといったメリットを受けられる。さらに、クラウドゆえに施設を横断した情報共有も可能となっている。たとえば、患者本人の同意と施設間の公開設定をすれば、複数の医療機関で患者の医用画像やレポートを共有することもできる。

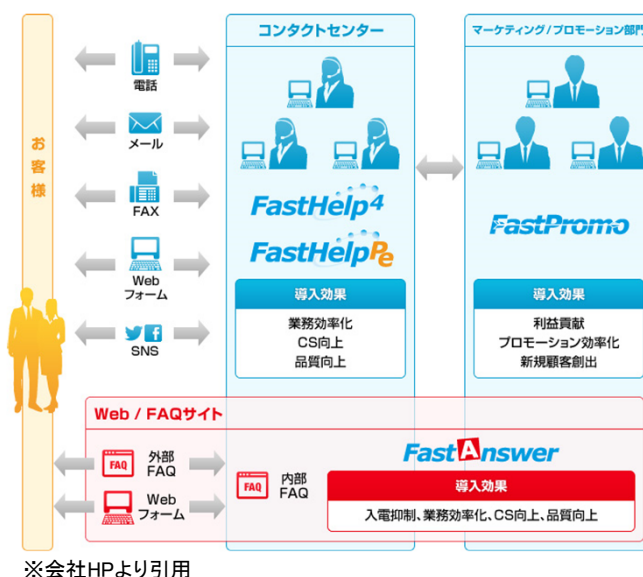
施設を横断した情報共有・サービス利用



《「FastCloud」》

コンタクトセンターに特化したSaaS型クラウドサービスで、同時ログイン数（サーバやシステムに同時にアクセスできるユーザー数）ごとの課金により、コスト削減ができるほか、業務に応じた画面カスタマイズや、SNSとの連携も可能となっている。期初コストを抑えたい、短期間でシステム構築をしたい、問い合わせ件数の繁閑の差が大きい、専任のシステム管理者がいない、といった問題解決には最適なサービスとなっている。

昨年9月に「第7回 ASP・SaaS・クラウドアワード2013」において、「海外展開賞」を受賞している。



クラウド関連の事業が拡大すれば、もうひとつの戦略の柱である「セキュリティ&セイフティ」も拡大していく。2014年3月期は、特にネットワークセキュリティで関連製品の売上が伸びた。また、ソフトウェアの品質保証も好調である。製造業の業績回復を背景に、組込ソフトのテストツールが好調に推移している。さらに、システム障害・パフォーマンス劣化の原因特定を効率化させる新製品も投入し、事業拡大を目指している。今後もソフトウェア品質保証分野では、医療、自動車、FA分野での攻勢をかけるとしている。

2014年3月期決算

2014年3月期は構造改革の進展に伴い一時的に利益が減少

同社は5月9日、2014年3月期の連結決算を発表した。この決算でも、事業構造改革が進んでいる状況が見て取れる。

(1)概要

2014年3月期の連結決算は、売上高が前期比3.7%増の17,353百万円、営業利益が同6.4%減の1,118百万円、経常利益が同0.7%減の1,164百万円、当期純利益が同26.1%増の793百万円となった。売上高は情報基盤事業の主力製品である負荷分散装置や、CRM分野の受注案件の増加および大型案件の拡大、景気回復などに伴う金融分野の受注回復、企業向けのセキュリティ商材およびサービス、製造業の景気回復に伴う組込ソフトウェアのテスト商品の販売増加などにより過去最高を更新した。ただ、医療分野におけるクラウドサービス「NOBORI」の受注拡大で、売上が契約期間に按分計上（経過処理）されることから、一時的な利益減少となり、営業利益は減益となった。また、営業外収益として、保険返戻金など52百万円を計上したため、経常利益の減益率は営業利益よりも縮小した。さらに、事務所移転費用など特別損失23百万円を計上したが、繰り延べ税金資産の計上により、当期純利益では2ケタの増益となった。

売上高は微増に止まり、売上高営業利益率は前期比0.7ポイント減の6.4%で、一見すると収益力の低下が起こっているが、実体はそうでない。構造改革が着実に進展することに伴って一次的に売上高営業利益率が低下するというのが、今回の決算の特徴である。

売上高と営業利益に影響を与えたのは、医療分野における「NOBORI」の受注拡大である。「NOBORI」は、計画以上の受注に成功した。ただ、クラウドサービスの売上高と利益は、サービスを提供する期間に応じて按分して計上する。したがって、クラウドサービスでは、従来のようにシステム構築費用を一括計上した場合に比べ、1件当たりの売上高も利益も短期的には減少することになる。しかし、契約施設数を増やすことで、将来的に安定的な収益を確保することが期待できる。

売上高に関してはCRM分野、セキュリティなどの受注増加が医療分野の一時的減収をカバーした。しかし、利益面では円安に伴い、情報基盤事業における輸入価格の上昇や、沖縄クロス・ヘッドの利益率低下などもあり、カバーできなかった。

決算上の事業構造改革の進展は、各セグメントにおけるストックビジネスと非ストックビジネスとの割合にも現れている。

アプリケーション・サービス事業のストックビジネスの割合は、前期比5.5ポイント上昇の38.8%となり着実にストックビジネスの拡大が進んでいる。情報基盤事業のストックビジネスの割合は同0.7ポイント増の43.7%となった。情報基盤事業のストックビジネスの拡大幅が小さいのは、同事業のストックビジネスが、機器販売後の保守や運用といったサービスになるためである。機器が売れてはじめてストックビジネスも受注できるというモデルになっていることから、現状では、40%強という割合は事業としてバランスのとれたものとなっている。

ちなみに、各セグメントの業績は、以下のとおりになっている。

・情報基盤事業

売上高は前期比6.0%増の11,195百万円、営業利益は同13.9%減の876百万円となった。

・アプリケーション・サービス事業

売上高は前期比0.2%減の6,157百万円、営業利益は同37.1%増の242百万円となった。

2014年3月期業績

(単位:百万円)

	13/3期	14/3期	前期比
売上高	16,731	17,353	3.7%
営業利益	1,194	1,118	-6.4%
営業利益率	7.1%	6.4%	
経常利益	1,172	1,164	-0.7%
経常利益率	7.0%	6.7%	
当期純利益	629	793	26.1%
当期純利益率	3.8%	4.6%	

セグメント別の業績推移

(単位: 百万円)

	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期
情報基盤事業					
売上高	8,776	9,921	9,805	10,561	11,195
営業利益	757	824	934	1,017	876
アプリケーション・サービス事業					
売上高	5,472	5,280	5,474	6,170	6,157
営業利益	-19	-150	37	176	242

テクマトリックス

3762 東証1部

2014年6月23日(月)

財務状況は良好、実質無借金経営を維持

(2)財務状況

財務状況は良好である。約350百万円の有利子負債に対して現金及び現金同等物は3,759百万円。実質無借金経営を維持している。自己資本比率は前期比1.9ポイント増の46.8%となっている。

貸借対照表

(単位: 百万円)

	13/3期	14/3期
流動資産	9,169	9,869
現金	3,633	3,959
受取手形・売掛金	3,077	3,378
その他流動資産	2,458	2,531
固定資産	3,042	3,301
有形固定資産	457	448
のれん	590	649
その他無形固定資産	759	756
投資その他の資産	1,235	1,446
資産合計	12,212	13,170
流動負債	5,540	6,033
買掛金	885	1,135
短期借入金	350	350
その他流動負債	4,305	4,547
固定負債	716	885
負債合計	6,257	6,918
株主資本	5,465	6,165
その他の包括利益累計額合計	12	-0
新株予約権	5	-
少数株主持分	471	87
純資産合計	5,954	6,252
負債純資産合計	12,212	13,170

■2015年3月期予想

クラウド受注拡大による一時的な減収・減益は今期がピークに

(1)概要

決算と同時に発表した2015年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比5.5%増の18,300百万円、営業利益が同3.7%増の1,160百万円、経常利益が同0.4%減の1,160百万円、当期純利益が同11.7%減の700百万円とした。

医療分野におけるクラウド受注拡大の影響による一時的な減収・減益要因がピークになる。CRM、インターネットサービス分野においてもクラウド化を進めることで、アプリケーション・サービス事業の売上高は前期比ほぼ横ばいの6,100百万円を見込む。一方で、情報基盤事業における企業向けセキュリティ関連商品・サービスは新製品の投入なども進め、拡大を見込む。このため、情報基盤事業の売上高は、前期比9.0%増の12,200百万円となる。

さらに、海外事業では、CBN Cloudとのインドネシアにおける販売代理店契約締結の発表を6月10日に行った。CBN Cloudは既に1社からFastCloudを受注し、サービス提供を開始しているという。

なお、当期純利益の減益幅が大きいのは、前期に繰り延べ税金資産の追加計上を行って純利益が当初予定より増加したが、当期はこのような特殊要因の発生を見込んでいないためである。

通期業績の推移

(単位:百万円)

	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	当期純利益	前期比	EPS (円)	配当 (円)
10/3期	14,248	6.0%	746	0.8%	786	4.7%	336	-6.7%	5,564.17	2,500.00
11/3期	15,202	6.7%	666	-10.7%	679	-13.7%	186	-44.6%	3,082.70	2,500.00
12/3期	15,279	0.5%	971	45.9%	1,012	49.1%	431	131.7%	7,142.25	2,500.00
13/3期	16,731	9.5%	1,194	22.9%	1,172	15.8%	629	45.8%	52.28	2,500.00
14/3期	17,353	3.7%	1,118	-6.4%	1,164	-0.7%	793	26.1%	66.37	15.00
15/3期予	18,300	5.5%	1,160	3.7%	1,160	-0.4%	700	-11.7%	58.58	15.00

※2013年4月1日付で1→200株の株式分割を実施

配当性向20%以上を基本方針に株主優待も実施

(2)株主還元

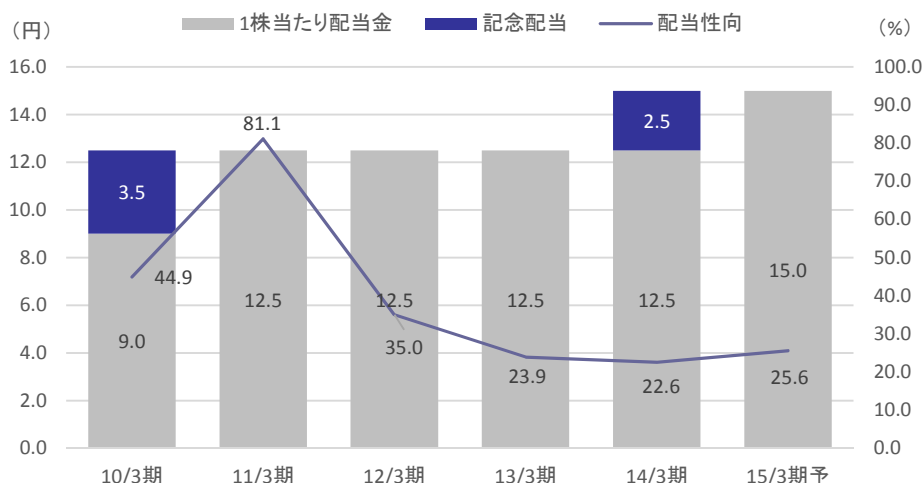
同社は、配当性向20%以上を基本方針としている。2014年8月に創業30周年を迎えることから、記念配当2円50銭を加え、1株当たり15円を配当する。これにより、配当性向は22.6%となる。

なお、2015年3月期においても、安定配当の考えから、1株当たり15円の配当を維持する方針である。同社の業績予想をもとにした配当性向は25.6%程度となる。配当利回りは2.49%であり、比較的高い水準となっている。

配当のほかに、同社では、株主優待も行っている。500株以上保有の株主には、「稲庭うどん」など1,000円相当の商品または「日本ユニセフ協会」か「あしなが育英会」への寄付、1,000株以上保有の株主には、「ハム・ウイナーセット」など3,000円相当の商品または寄付となっている。

2014年6月23日(月)

1株当たり配当金と配当性向の推移



※2013年4月1日付で1→200株の株式分割を実施
13/3期以前は株式分割を過去に遡及して修正

2016年3月期

来期以降はマイナス要因の解消で売上高が急上昇する可能性

クラウド受注の増大による一時的な減収・減益要因は、2015年3月期がピークであり、2015年3月期が計画どおりの成績を収めれば、2016年3月期以降はマイナス要因が解消され、急激に売上高が上昇する可能性がある。2016年3月期ないし2017年3月期に、連結売上高20,000百万円がひとつの目安となるようだ。

また、クラウド受注の増加で一時的な低下傾向にある売上高営業利益率は、2016年3月期ないし2017年3月期には、リーマンショック前と同じ水準である9%程度まで回復することが目標にされている。

さらに、これは何年先になるかは分からないものの、近い将来において、大手システム会社と真正面から受注を争うときが来ることも予想している。クライアントのクラウドへの理解が進み、クラウドの市場拡大とともに、大手システム会社もクラウド強化に打って出て来ると考えているためである。ただ、同社では、目下進行中の構造改革により、クラウド化への事業シフトを進めておけば、その時は同社が大手システム会社に先行している立場になることから、十分に対抗できると見ている。

ディスクレーマー(免責条項)

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に問わず、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・加工することは強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・譲渡することは強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