企業調査レポート

テクマトリックス

3762 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2020 年 12 月 11 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. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要 01
2. 2021 年 3 月期見通し 01
3. 中期経営計画の進捗状況 02

■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 04
3. 事業内容 04

■業績動向 11
1. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要 11
2. 事業セグメント別の動向 12
3. 財務状況と経営指標 18

■今後の見通し 20
1. 2021 年 3 月期の業績見通し 20
2. 中期経営計画「GO BEYOND 3.0」の進捗状況 22

■株主還元策 24

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

クラウド型ネットワーク・セキュリティサービスの需要が急増、2021 年 3 月期の会社業績計画は上振れの公算大

テクマトリックス <3762> は、情報基盤事業とアプリケーション･サービス事業を展開する。情報基盤事業では、独自の“目利き力”により、北米を中心に高い技術力、競争力、成長力を持つネットワーク及びセキュリティ関連の製品を見出し、単なる製品販売にとどまらずシステム構築、保守、運用･監視サービスまで含めたワンストップ・ソリューションサービスを提供しているのが強みである。また、アプリケーション・サービス事業では医療、CRM、ソフトウェア品質保証、ビジネスソリューションの 4 つのソリューションサービスを展開している。特に、医療分野におけるクラウド型 PACS※（医用画像管理システム）では業界最大手となっている。

※ PACS：Picture Archiving and Communication Systems の略称で、MRI や CT、超音波診断装置、内視鏡、PET 等の医療検査機器で撮影された画像データを受信、データベースへ保存し、端末に表示するシステム。

1. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 年 3 月期第 2 四半期累計（2020 年 4 月～9 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 5.0% 増の 14,483 百万円、営業利益で同 25.2% 増の 1,682 百万円といずれも過去最高を更新した。2021 年 3 月期より新収益認識基準※ 1 を適用したため、従来基準と比べて売上高で 2,022 百万円、営業利益で 160 百万円それぞれ目減りした格好となっている。同一会計基準で見れば売上高は 19.6% 増、営業利益は 37.1% 増と好調で、第 2 四半期末の受注残高も同 44.1% 増の 25,750 百万円と大きく積み上がっている。新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）において在宅勤務（テレワーク）を導入する企業が増えるなか、リモートアクセスでセキュアな環境を構築するためのセキュリティ製品の需要が拡大したほか、企業のクラウドシフトが進むなかで、SASE（Secure Access Service Edge：サッシー）※ 2 等のクラウド型ネットワークセキュリティサービスの需要が大手企業を中心に急拡大した。一方、アプリケーション・サービス事業では、CRM システムが好調に推移したほか、医療分野もクラウド PACS「NOBORI」の契約施設数が順調に増加し、収益増に貢献した。

※ 1 2021 年 3 月期第 1 四半期より、企業会計基準第 29 号「収益認識に関する会計基準」及び企業会計基準適用指針第 30 号「収益認識に関する会計基準の適用指針」を早期適用した。例えば、2 年契約のサブスクリプションライセンス、保守サービス付き製品を販売した場合、従来は、製品納入時にサブスクリプションライセンスと製品販売分を一括で売上計上していたが、新収益認識基準では製品については納入時に売上計上し、サブスクリプションライセンスと保守サービスについては契約期間で月分割して売上計上することになる。
※ 2 SASE：ネットワークとネットワークセキュリティを単一のフレームワークで提供するクラウドサービス。ネットワークやセキュリティの管理負荷が低減され、ユーザの利便性の向上が見込まれる。

2. 2021 年 3 月期見通し

2021 年 3 月期の連結業績見通しは、売上高で前期比 5.1% 増の 30,000 百万円、営業利益で同 9.0% 増の 3,300 百万円となる。弊社では情報セキュリティ対策のニーズが引き続き旺盛なことや、第 2 四半期までの業績進捗率が売上高で 48.3%、営業利益で 51.0% と直近 3 年間の平均（売上高 49.0%、営業利益 41.8%）を比較しても堅調であること、受注残が大きく積み上がっていることなどから、会社計画は上振れする可能性が高いと見ている。

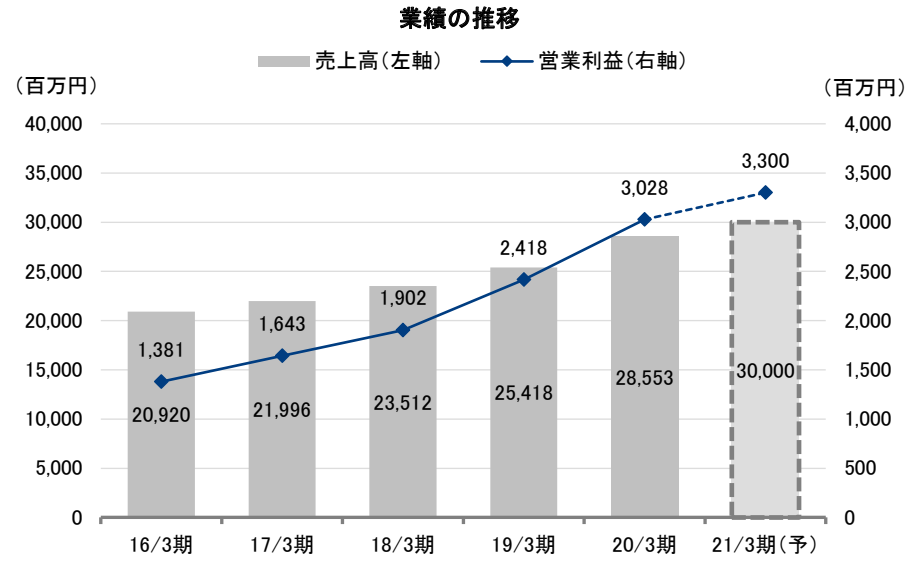
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 中期経営計画の進捗状況

2019 年 3 月期からスタートした 3 ヶ年の中期経営計画「GO BEYOND 3.0」における最終年度の 2021 年 3 月期業績数値目標（売上高 280 億円、営業利益 27 億円）は大きく超過して着地する見込みだ。ここ数年、情報セキュリティ対策の旺盛な需要が続いており、同社が取り組んできた戦略が市場のニーズと合致したことが奏功したと考えられる。2022 年 3 月期以降も官公庁や自治体等で情報システムの統一化に向けた取り組みが進む見通しで、公共分野でのネットワーク・セキュリティ対策の需要増加が見込まれる。また、新規事業として医療分野におけるコンシューマ（患者）を対象とした PHR（Personal Health Record）サービスや AI による画像診断支援サービス、教育分野における学校向けコミュニケーション・プラットフォーム「typhoon（タイフーン）」なども収益化に向けた取り組みが進む見通しとなっており、既存事業の拡大に加えて、これら新規事業を育成していくことで、業績は 2022 年 3 月期以降も安定成長が続くものと弊社では予想している。

Key Points

- 情報基盤事業、アプリケーション・サービス事業とも 2 ケタ増収増益を達成、ストック売上の積み上げも順調に進む
- 2021 年 3 月期業績予想は増収増益。テレワークの広がりで情報セキュリティ製品が好調に推移
- 中期経営計画の経営数値目標は 1 年前倒しで達成、先行きに関しても成長期待は大きい



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

ネットワーク＆セキュリティシステムの構築・保守と、医療・CRM 分野等の業務特化型ソリューションサービスに強みを持つ IT 企業

1. 会社概要

同社は、ニチメン（株）（現 双日 <2768>）の営業部門の戦略子会社として設立されたニチメンデータシステム（株）が前身である。このため、技術・ビジネスの両面で優れた製品・サービスを発掘する“目利き力”及び“マーケティング力”、レベルの高い“ビジネスオペレーション力”といった商社で培われたノウハウを受け継ぎ、事業展開を進めていることが最大の強みであり特徴となっている。

同社の子会社は、医療情報クラウドサービスの提供及び個人による医療情報の管理を可能にするスマートフォンアプリの開発を進めている（株）NOBORI や、その子会社で遠隔画像診断のインフラサービスを提供する（同）医知悟（いちご）、2019 年 4 月に NOBORI と資本・業務提携を行い、医療被ばく線量の管理システムを提供する（株）A-Line、ネットワークやサーバの運用・監視及びネットワークエンジニアの派遣、IT 製品の輸入・販売・サポートを行うクロス・ヘッド（株）、その子会社で立地を生かした BCP サービスの提供や SMB 企業向けサービスの展開などを行う沖縄クロス・ヘッド（株）、システム開発や IT 技術者の教育サービス等を展開する（株）カサレアル、2019 年 11 月に同社と資本・業務提携を行い、金融機関向けパッケージ製品 Apreccia シリーズの設計・開発を行う山崎情報設計（株）の合計 7 社となる。このうち NOBORI については 2018 年 4 月の分社化に合わせて三井物産 <8031> が 33.3% を出資しており、開発面や営業面で連携を図りながら事業を拡大する戦略となっている。

同社の子会社

会社名	主な事業内容	出資比率
（株）NOBORI	医療機関で撮影された CT、MRI 画像などの医療情報を安全に保管・利用できるクラウドサービス「NOBORI」や、医療機関を支援するクラウドサービス「NOBORI PAL」の提供。患者（個人）向けに、PHR サービスの提供	66.6%
（同）医知悟	遠隔画像診断を支援する IT 情報インフラの提供、遠隔画像診断に対する業務支援情報サービス等	63.3%
（株）A-Line	医用画像データから取得できる医療被ばくの情報を検査単位・個人単位でクラウドに記録し、他の医療機関との線量情報を比較・参照することで、検査の最適化を促す、クラウド型線量管理システム「MINCADI」の提供	51.0%
クロス・ヘッド（株）	IT システム基盤のコンサルティング・設計・構築、海外 IT 製品の輸入・販売・サポート、ネットワークエンジニア派遣、ハウジング・リモート監視・運用・ディザスタリカバリーサービス、運用・監視業務コンサルティング・一括業務請負、マルチベンダー対応の全国オンサイト保守サービス、IT 技術者教育・育成等	100.0%
沖縄クロス・ヘッド（株）	沖縄県内 IT 人材教育・育成、ネットワーク・サーバーの構築、データセンターサービス・運用保守、SaaS サービス提供、IT エンジニアの派遣、SMB 向けのプロダクト / サービスの開発・販売等	100.0%
（株）カサレアル	オープンソースソフトウェアによるシステム開発、IT 技術者の教育等	100.0%
山崎情報設計（株）	金融工学と情報技術の重なる領域でのシステム企画、設計に強み。豊富な業務ノウハウが組み込まれた Apreccia シリーズを中心に事業を展開	51.0%

出所：有価証券報告書、ニュースリリース、個人投資家説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 沿革

同社の創業は 1984 年 8 月で、ニチメン（現 双日）の営業部門の戦略子会社として発足した。1990 年 10 月に受託開発事業に本格参入、某大手都銀より為替ディーリングシステムを受注し、金融分野で事業開拓の第一歩を踏み出す。1996 年 12 月には業務パッケージ事業にも参入し、自社開発品となる CRM パッケージ「FastHelp」の販売を開始したほか、1998 年 10 月には自社開発品の DICOM※対応医用画像サーバ「Secured DICOM Server（現 SDS Image Server)」の販売を開始するなど、アプリケーション・サービス事業にも領域を拡大していった。

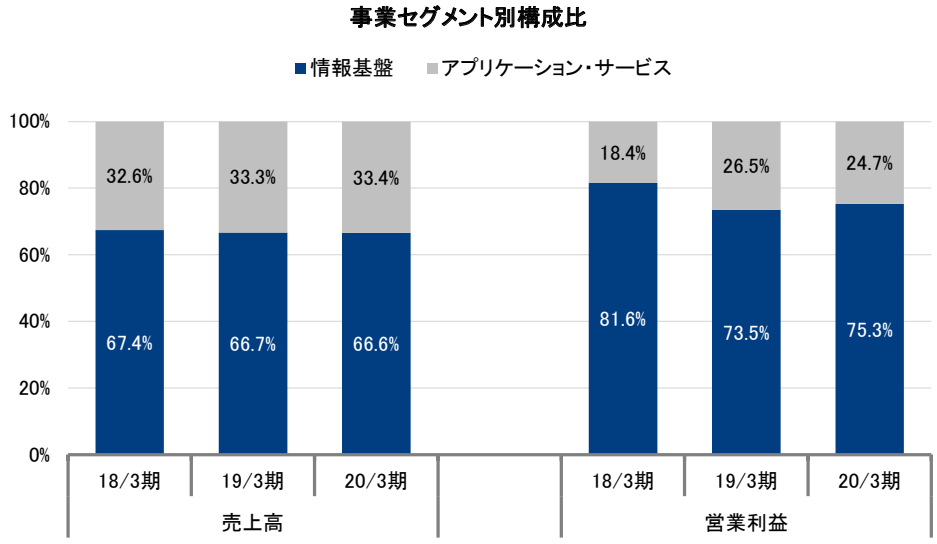
※ DICOM：Digital Imaging and COmmunications in Medicine の略で、CT や MRI、CR などで撮影した医用画像のフォーマットと、それらを扱う医用画像機器間の通信プロトコルを定義した世界標準規格。

また、2005 年 2 月に JASDAQ 市場に株式を上場し（現在は東証第 1 部)、上場で調達した資金を使って M&A を推進、事業基盤の拡充に取り組んできた。具体的には、2007 年 8 月に医療分野の子会社として医知悟を設立したほか、2008 年 1 月にクロス・ヘッドを連結子会社化、2009 年 8 月にカサレアルを完全子会社化、2014 年 3 月にはクロス・ヘッドが沖縄クロス・ヘッドを完全子会社化している。また、CRM 分野での海外展開を目的に、2018 年 4 月にタイのバンコクに駐在員事務所を開設している。なお、医療分野では 2018 年 1 月に NOBORI を設立し、同年 4 月に医療システム事業を会社分割によって同社へ承継し、その際に、NOBORI は三井物産に対して第三者割当増資を実施しており、医療システム事業は同社と三井物産の合弁事業となっている。

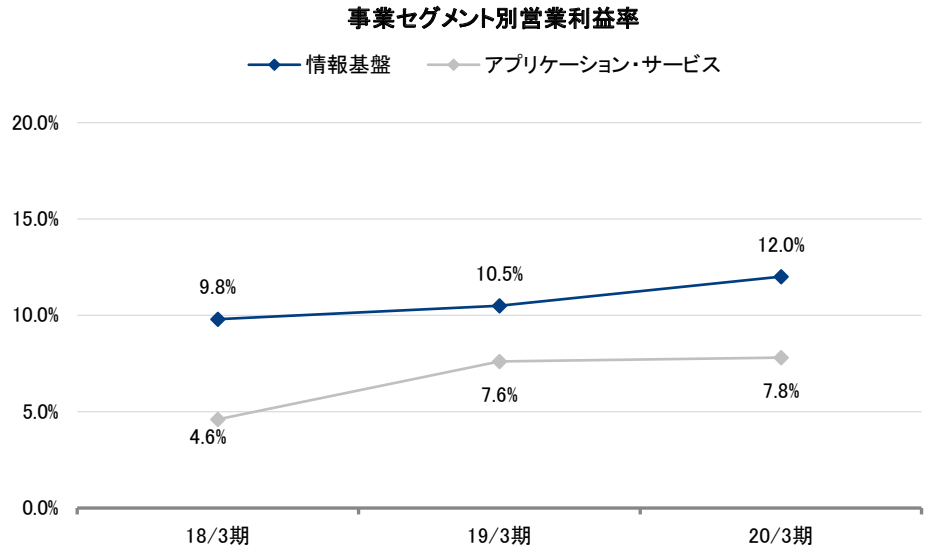
3. 事業内容

同社の事業は、ネットワーク及びセキュリティシステムの構築、保守、運用・監視サービスを展開する情報基盤事業と、医療分野や CRM 分野等の業界及び業務特化型ソリューションサービスを展開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る。直近 3 年間の事業セグメント別構成比では、情報基盤事業が売上高で 66 ～ 67%、営業利益で 73 ～ 81% を占めている。また、営業利益率では情報基盤事業が 9% 台から 12% 台に、アプリケーション・サービス事業が 4% 台から 7% 台にそれぞれ右肩上がりに上昇している。情報基盤事業に対してアプリケーション・サービス事業がやや低くなっているが、これはアプリケーション・サービス事業で展開するクラウドサービス等の投資負担がまだ重いためで、償却前営業利益率で見れば情報基盤事業を若干上回る水準となっている。アプリケーション・サービス事業では新サービスの開発に向けた投資も積極的に行っているため、投資状況によって利益率が変動する可能性もあるが、すう勢的には売上高の拡大とともに上昇していくものと予想される。各事業の内容は以下のとおり。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信よりフィスコ作成



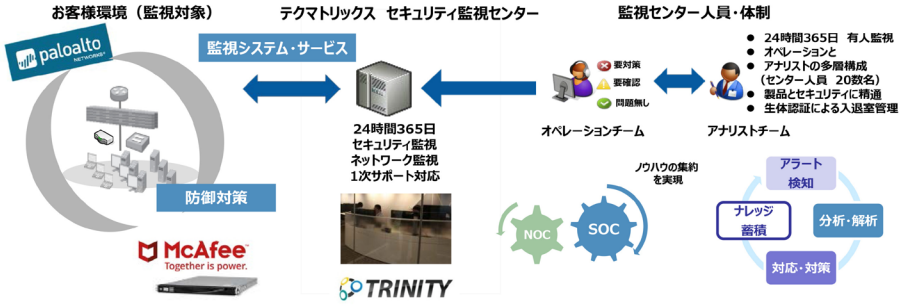
出所：決算短信よりフィスコ作成

（1）情報基盤事業

情報基盤事業では、ネットワーク及びセキュリティ分野において独自の目利き力を生かし、北米を中心にニッチながらも高い技術力、競争力、成長力を持つ製品を見極め、単なる製品販売にとどまらずシステム構築から保守サポート、運用・監視サービスに至るまでワンストップ・ソリューションでサービスを提供している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ネットワーク・セキュリティ分野



出所：決算説明資料より掲載

主に、仮想化ソリューション※1、次世代ネットワーク、セキュリティ、ストレージ等の分野を対象としており、主要取扱製品には F5 Networks<FFIV> の負荷分散装置※2、McAfee,Inc. の不正侵入防御システム、Palo Alto Networks<PANW> の次世代ファイアウォール※3、Dell EMC のクラスターストレージなどがあり、それぞれ販売 1 次代理店となっている。いずれも世界で高いシェアを持つ製品となっており、単体売上高に占める製品売上構成比では各 1 ～ 2 割程度となっている。

※1 コンピュータシステムを構成する資源（サーバ、ストレージ、ソフトウェア等）に関する技術。複数から構成されるものを論理的に 1 つのもののように見せかけて利用できるほか、逆に 1 つのものを論理的に複数に見せかけて利用できる技術。
※2 Web サイトへのアクセス集中による反応の低下やシステムダウンを防止するため、多数のアクセス（負荷）が収集した場合に適切に複数のサーバに振り分ける（分散する）装置。
※3 従来のファイアウォールでは防御できないセキュリティの脅威に対応した製品。例えば通常のインターネット利用に紛れて内部システムに侵入し、情報漏えいを引き起こすサイバー攻撃や、流れるデータに対するきめ細かい制御が必要なファイル共有ソフト等による情報漏えいを防ぐ。

販売先別売上構成比は、民間企業向けが約 8 割、官公庁・地方公共団体向けが約 2 割となっている。民間企業のなかには通信事業者やデータセンター事業者等の IT サービス企業も含まれている。情報セキュリティ関連市場の拡大が続くなかで受注競争も激しくなっているが、同社は高い技術力に加えて、24 時間 365 日の保守サポート体制、有人による運用・監視サービスなど、ワンストップで高品質なサービスを提供できる総合力を強みとして、民需、官需問わず幅広い顧客層において実績を積み上げている。ここ 1 ～ 2 年は、西日本エリアでの新規顧客開拓も進んでいるもようで、2020 年 10 月には九州営業所を新たに開設している。

連結子会社のクロス・ヘッド及び沖縄クロス・ヘッドは、ネットワークやサーバの運用・監視のほか、ネットワークエンジニアの派遣やセキュリティ製品･ストレージ製品の販売等を行っている。このうち、クロス･ヘッドについては収益力の強化を図るため、2018 年頃から単純なエンジニア派遣業務主体のビジネスから、付加価値の高いクラウドサービスや、導入支援業務及びネットワーク・セキュリティの運用・監視サービスへのシフトを進めてきた。現在は、AWS（Amazon Web Service）の認定資格取得者数が約 200 人と全従業員の過半を占めるまでになっており、2019 年 5 月には AWS から APN アドバンストコンサルティングパートナー※の認定を取得している。

※ APN（AWS Partner Network）アドバンストコンサルティングパートナーは、AWS に関する営業・技術体制があり、AWS でのシステムインテグレーションやアプリケーション開発等の実績が非常に豊富なパートナーが認定を受けられる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

情報基盤事業の概要

分野	ソリューション	主要取り扱い製品・サービス
ネットワーク＆セキュリティ	・総合的セキュリティ対策 ・Web システムの安定稼働（アクセス集中等による障害回避） ・ストレージソリューション（システム停止やバックアップなしにデータ容量追加） ・システムインテグレーション	・F5 Netoworks 社製品（負荷分散装置） ・Dell EMC（Isilon）社製品（クラスターストレージ） ・Dell EMC（RSA）社製品（使い捨てパスワードによる個人認証、フォレンジック製品等） ・McAfee 社製品（アンチウイルス・ソフト） ・Palo Alto Networks 社製品（次世代ファイアウォール） ・∴ TRINITY（セキュリティ監視サービス） ・Tanium 社製品（ネットワーク端末脅威対策プラットフォーム） ・BlackBerry Cylance 社製品（AI を活用した次世代アンチウイルス） ・AppGate 社製品（ゼロトラストモデルに基づく次世代セキュアアクセスソリューション） ・Proofpint 社製品（次世代メールセキュリティ） ・Cohesity 社製品（次世代型セカンダリストレージ） ・Tenable 社製品（脆弱性管理プラットフォーム） ・AppScan 社製品（アプリケーションのセキュリティ対策支援ツール） ・Veracode 社製品（アプリケーションセキュリティプラットフォーム） ・Votiro Cybersec 社製品（ファイル無害化ソリューション） ・Forescout 社製品（ネットワーク接続端末の可視化） ・Tenable 社製品（脆弱性管理プラットフォーム） ・Veracode 社製品（アプリケーションセキュリティプラットフォーム） ・Votiro Cybersec 社製品（ファイル無害化ソリューション） ・Forescout 社製品（ネットワーク接続端末の可視化）

出所：ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

（2）アプリケーション・サービス事業

アプリケーション･サービス事業では、特定市場や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、テスト・ソリューション、クラウドサービス等の事業を展開している。対象分野としては医療、CRM、ソフトウェア品質保証、ビジネスソリューションの 4 領域で、売上構成比は各分野ともに 20% ～ 30% で拮抗している。

a）医療分野

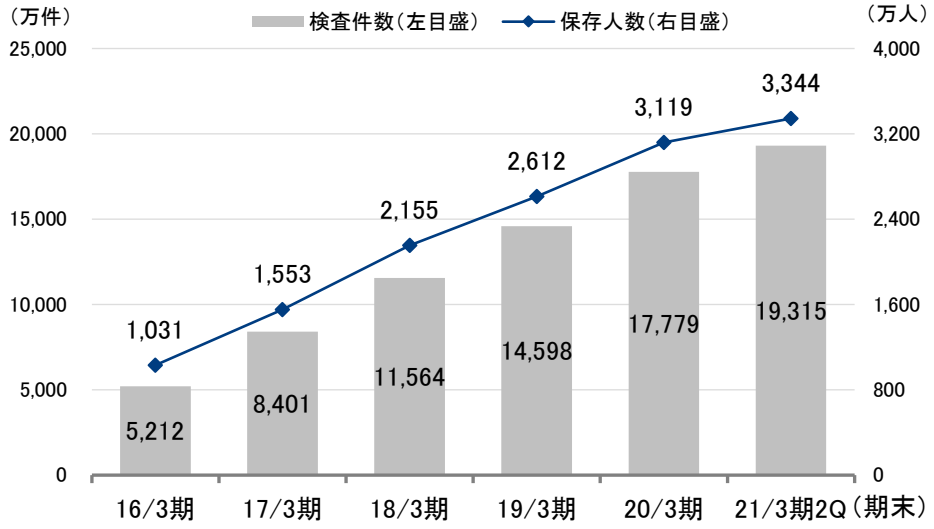
医療分野では、NOBORI が展開する医療情報クラウドサービス「NOBORI」のプラットフォーム上で、クラウド型 PACS を中心に各種サービスを提供しているほか、医知悟で展開する遠隔読影のためのインフラ提供サービス「医知悟」が含まれる。

医療分野に関しては、1998 年に DICOM 規格に対応した医用画像システムを開発し、PACS（医用画像管理システム）市場に参入したのが始まりで、その後、医療情報の病院施設外の保存が認められるようになった機会を捉え、クラウド型 PACS のサービスを 2012 年 10 月より開始し成長の原動力とした。同社のクラウドサービスは初期導入コストが不要なほか、データはクラウド上で安全に管理されるため、病院側でのデータバックアップ等のメンテナンス業務も不要になるといったメリットがある。また、患者本人の同意と医療施設間の公開設定があれば、他施設の患者の画像、レポートをシームレスに参照することができるほか、「医知悟」のサービスとの連携により（2018 年 4 月開始）、専用通信装置を設置しなくても施設外の画像診断を行うことが可能となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

既存のオンプレミス（サーバを院内に設置する方式）ユーザーの切り替えや、競合他社システムを利用する中規模・大規模病院のリプレイスのほか、従来は初期コストが高く導入に慎重だった小規模医療施設の新規開拓なども進み、2020 年 9 月末時点で契約施設数は 1,000 施設を超える水準となっている（2020 年 3 月期より競争上の理由から施設数については非開示としている）。また、医療画像等の総検査件数は 1.93 億件、延べ患者数で 3,344 万人超（複数の病院で画像診断を受ける患者はダブルカウントされている）のデータが「NOBORI」のクラウド上に保管されていることになる。月額利用料は最低 5 万円からとなっているが、料金は導入後 5 年間に蓄積される画像データの予想量に基づく従量課金制となるため、大学病院等のヘビーユーザーではその数十倍となるケースもある。2012 年のサービス開始から 9 年目を迎えるが、顧客事由による解約（閉院等）を除いてサービス内容を理由とした解約は発生しておらず、顧客からも高い評価を受けている。

「NOBORI」保存データ推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

国内のオンプレミス型の PACS 市場では富士フイルムメディカル（株）やキヤノンメディカルシステムズ（株）、GE ヘルスケア・ジャパン（株）など大手医療機器メーカーが強いが、クラウドサービス型では同社が約 8 割と圧倒的なシェアを握っている。医療分野のクラウドサービスでは個人情報保護の観点からセキュリティ対策が重要となるほか、外部保存しているファイルサイズが非常に大きい医用画像をストレスなく院内で参照することが求められるため、ミッションクリティカルなシステムを構築する高い技術力が必要とされる。同社はネットワーク及びセキュリティ分野において豊富な実績と技術力を持ち合わせていることが強みになっていると考えられる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また、「NOBORI」のプラットフォーム上では、オンラインでの検査予約サービスや夜間緊急時に院外にいる担当医師へ画像確認依頼ができるサービスのほか、AI 画像診断支援、3D 技術を用いた高度な画像解析、音声自動入力など他社の医療関連クラウドサービスなども提供している。2019 年 4 月に資本・業務提携を発表した（株）A-Line が開発･提供するクラウド型の医療被ばく線量管理システム「MINCADI」もその一つである。「MINCADI」は、医療画像検査装置より得られる情報を自動的に取得し、患者ごとの医療被ばく線量や検査ごとの撮影条件をクラウド上で管理し、最適化するためのソリューションとなる。2020 年 4 月より X 線 CT 診断装置等における医療被ばく線量の記録・管理が義務化されたことを受け、引き合いが増加している。同社では各種医療サービスを「NOBORI」のプラットフォーム上で提供していくことにより、導入施設数や利用者数を拡大していく戦略で、後述するスマートフォンアプリを使ったコンシューマ（患者）用の PHR サービスも同プラットフォームを通じて提供している。

「医知悟」は遠隔画像診断（読影）を行う放射線科医等の専門医と、画像診断を必要とする医療施設等とをつなぐ情報インフラを提供するサービスとなる。「iCOMBOX」と呼ばれる専用通信装置を送り手側、受け手側の双方に設置し、「iCOMSERVER（センターサーバ）」を介して送受信するプラットフォームである。2020 年 9 月末現在で 650 拠点以上の施設に導入され、利用専門医数は 1,400 名以上（実質的に稼働している放射線科医の約 3 分の 1 が利用）、月間の依頼検査数は約 20 万件、市場シェアは約 34% でトップとなっており、月間の依頼検査数は直近で 30 万件を超えたようだ。主な導入施設は、医療施設のほか大手健康診断事業者、衛生検査所、各種病院等である。

医療分野のサービス

分野	ソリューション	パートナー	備考
医療	医療機関向け クラウドサービス	電子カルテベンダー 医療機器ベンダー 商社等多様な販売チャネル	・医療情報クラウドサービス「NOBORI」 ・「NOBORI」のプラットフォーム化「NOBORI-PAL」 ・PHR サービスの提供

出所：ホームページよりフィスコ作成

b）CRM 分野

CRM 分野では自社開発製品である「Fast シリーズ」を中心に、企業の顧客サービス向上を支援するコンタクトセンター CRM システムをオンプレミス及びクラウドサービスで提供している。電話、メール、SNS 等による「顧客との接触履歴」と「顧客の声」を一元管理し、コンタクトセンター運営を効率化する CRM システム「FastHelp」のほか、インターネットによる自己解決型の顧客サービス・システム「FastAnswer」（FAQ システム）等を提供している。CRM システム市場では、パッケージ製品で国内トップシェア、SaaS 型ではセールスフォース・ドットコム <CRM> が主な競合先となる。

主要パートナーは、（株）ベルシステム 24（ベルシステム 24 ホールディングス <6183> 子会社）のほか、NEC<6701> や伊藤忠テクノソリューションズ <4739> など大手システム・インテグレーターとなり、各企業のコンタクト（テレマーケティング）センターや顧客サポートセンターで導入されている。また、医薬品業界で「FastHelp」の導入実績が高いことも特徴となっている。製薬企業では、日本製薬工業協会（製薬協）において提唱されている「くすり相談窓口」を一般的に設置しているが、国内の 5 割以上の製薬企業で同社の CRM システムが導入されている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

CRM

分野	ソリューション	パートナー	備考
CRM	コンタクトセンター業務の円滑化	ベルシステム 24、伊藤忠テクノソリューションズ、日本ユニシス、NEC、交換機ベンダー等	・小規模から 1,000 席以上の大型コンタクトセンターまで対応 ・オンプレミス / クラウドサービス対応 ・パッケージ製品は国内シェアトップ、SaaS においても国内シェア上位の導入実績

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

c) ソフトウェア品質保証分野

ソフトウェア品質保証分野では、ソフトウェアの品質向上や開発工程の生産性向上を目標に、開発過程での全ライフサイクルを支援するベスト・オブ・ブリード※の開発支援ツール（テストツールなど）及びコンサルティングサービスを提供している。取扱製品のなかでは、ソフトウェアテストツールである Parasoft 社製品が組込み系ソフトウェアの開発分野で高い市場シェアを持っている。

※ 同一メーカーのシリーズ製品を使うのではなく、メーカーが異なっても最良と思われる製品を選択し、その組み合わせで利用すること。

対象となるのは、デジタル家電や情報通信機器、自動車、医療機器、ロボットなどソフトウェアが組み込まれる機器のほか、金融システムのようなミッションクリティカルなソフトウェア等も含まれる。市場別の売上高については、自動運転技術や EV（電気自動車）関連技術の開発需要が旺盛な自動車業界向けが最も大きくなっている。

ソフトウェア品質保証

分野	ソリューション	主要取扱製品	備考
ソフトウェア品質保証	ソフトウェアの品質向上支援	・Parasoft 社製品（テストツール） ・Ranorex 社製品（テストツール） ・Lattix 社製品（分析ツール） ・Scitools 社製品（分析ツール） ・Micro Focus 社製品の AccuRev（構成管理ツール） ・CloudBees 社製品（継続的インテグレーション・継続的デリバリー） ・FOSSID 社製品（OSS ライセンス & セキュリティ管理ツール） ・Neotys 社製品（負荷テストツール） ・Gurock 社製品（テスト管理ツール） ・Pocket Soft 社製品（バイナリ差分アップデートツール） ・アジャイルウェア社製品（プロジェクト管理ツール）	・国内総販売代理店 ・各製品の日本語化及び保守 ・規格準拠（自動車 ISO26262、電気・電子機器関連 IEC61508、医療機器 IEC62304、FDA）のためのコンサルティング

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

d) ビジネスソリューション分野

ビジネスソリューション分野では、Web、オープンソース、最新のビジネスインテリジェンス技術等を活用したビッグデータ解析システムの開発（学術研究文献データ分析システムの開発等）のほか、EC 事業者向けの業務支援サービス、金融機関向けの統合リスク管理システム等を提供している。また、連結子会社のカサレアルでインターネットサービスに関連するシステム開発や、技術者向けの教育研修サービスを行っている。同社は、2019 年 11 月に金融工学と情報技術の重なる領域でのシステム企画・設計に強みをもつ山崎情報設計の株式を過半数取得した。山崎情報設計では豊富な業務ノウハウが組み込まれた Apreccia シリーズを中心に事業を展開している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ビジネスソリューション

分野	ソリューション	代表顧客	備考
ビジネスソリューション	・ネットショップ向け業務支援サービス ・BI によるビッグデータ解析 ・金融機関向け統合リスク管理、トレーディング業務支援	科学技術振興機構、楽天グループ、リスクモンスター、パルシステム、NTT ドコモ、大手金融機関、証券・生保・損保等	・顧客との継続的な取引 ・クラウドサービス「楽楽バックオフィス」、「楽楽 EC ブリッジ」の展開 ・国際金融規制への対応支援

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績は コロナ禍において実質 2 ケタ増収増益を達成

1. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 5.0% 増の 14,483 百万円、営業利益で同 25.2% 増の 1,682 百万円、経常利益で同 25.4% 増の 1,680 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 27.2% 増の 1,108 百万円といずれも過去最高を更新した。2021 年 3 月期より会計基準において新収益認識基準を適用したことに伴い、売上高で 2,022 百万円、営業利益で 160 百万円目減りした格好となっている。従来基準で換算した場合、売上高は前年同期比 19.6% 増の 16,506 百万円、営業利益は同 37.1% 増の 1,842 百万円となり、コロナ禍においても業績は大きく伸長した格好となっている。

また、会計基準変更の影響を受けない受注高について見ると、情報基盤事業を中心に前年同期比 17.3% 増の 17,017 百万円と 2 ケタ増ペースが続き、期末受注残高についても同 44.1% 増の 25,750 百万円と大幅増となった。アプリケーション・サービス事業におけるクラウドサービスが順調に積み上がっていることに加えて、情報基盤事業でもクラウド型のネットワーク・セキュリティサービスの需要が急拡大し、大型案件を複数受注したことが増加要因となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	20/3 期 2Q 累計		21/3 期 2Q 累計					
	実績	売上比	実績※	売上比	前年同期比	旧基準実績	売上比	前年同期比
売上高	13,800	-	14,483	-	5.0%	16,506	-	19.6%
売上総利益	4,855	35.2%	5,275	36.4%	8.6%	5,435	32.9%	11.9%
販管費	3,511	25.4%	3,592	24.8%	2.3%	3,592	21.8%	2.3%
営業利益	1,343	9.7%	1,682	11.6%	25.2%	1,842	11.2%	37.1%
経常利益	1,339	9.7%	1,680	11.6%	25.4%	1,840	11.1%	37.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	871	6.3%	1,108	7.7%	27.2%	-	-	-
受注高	14,512		17,017		17.3%			
受注残高	17,865		25,750		44.1%			

※新収益認識基準の適用により、従来基準と比べて売上高が 2,022 百万円、営業利益が 160 百万円減少している。
出所：決算短信よりフィスコ作成

コロナ禍によって各種展示会が中止となり、見込み顧客の獲得機会減少による受注面での影響が懸念されたが、Web セミナーなどを開催するなどして対応し、全体で見れば影響は軽微にとどまった。ただ、アプリケーション・サービス事業で、対面型の IT 研修サービスを行うカサレアルについては受注キャンセルの発生により苦戦を強いられたほか、ソフトウェア品質保証分野のうち金融機関向けについても、プロジェクト着手時期の遅れや一時凍結といった動きが出るなど、影響が少なからず出ている。

売上総利益率は前年同期の 35.2% から 36.4% と上昇しているが、旧基準で見ると 32.9% と逆に低下している。これは売上原価率の高い情報基盤事業の売上構成比が、前年同期の 67.5% から旧基準ベースで 72.5% と大きく上昇したことが要因となっている。一方で、販管費はテレワークの導入により交通費や交際費などが減少したことに加え、展示会の中止等により広告宣伝費も減少し、前年同期比で 2.3% 増に抑えることができた。

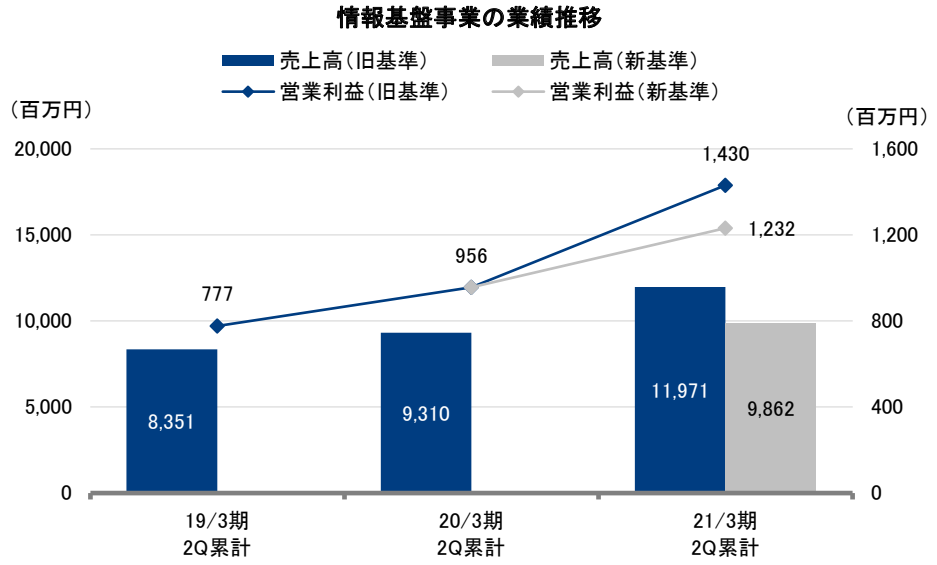
テレワークの普及やクラウドシフトにより ネットワーク・セキュリティに対する需要が一段と拡大

2. 事業セグメント別の動向

(1) 情報基盤事業

情報基盤事業の売上高は前年同期比 5.9% 増の 9,862 百万円、営業利益は同 28.9% 増の 1,232 百万円となった。前年同期と同じ会計基準で比較すると、売上高は同 28.5% 増の 11,971 百万円、営業利益は同 49.6% 増の 1,430 百万円と大幅増収増益となっている。受注高も前年同期比 29.1% 増の 12,104 百万円と好調で、受注残高は同 68.3% 増の 16,626 百万円と大きく積み上がった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

分野別の売上動向を旧会計基準ベースで見ると、ほぼ全てのカテゴリーで前年同期比 2 ケタ増収となった。新基準ベースではアンチウイルス等の分野が 2 ケタ減となっているが、同分野の主要ベンダーである McAfee の製品が主にクラウド型サービスとして提供されていることが要因となっている。また、子会社のうち沖縄クロス・ヘッドについてはセキュリティ関連製品やリモートデスクトップ・サービスが好調に推移したものの、クロス・ヘッドについては伸び悩む格好となった。

情報基盤事業の分野別売上動向（前年同期比）

	20/3 期	21/3 期 2Q 累計	
		旧基準	新基準
負荷分散装置等（BIG-IP, EDGE）	◎	◎	◎
次世代ファイアウォール（PaloAlto, Traps）	◎	◎	◎
アンチウイルス / 不正侵入防御 / セキュリティイベント管理 /Web セキュリティ	◎	◎	×
個人認証システム / フォレンジック製品 / ストレージ製品（RSA, DELL）	△	◎	◎
セキュリティ運用・監視サービス	◎	◎	◎
その他セキュリティ製品	◎	△	▲
クロスヘッド、沖縄クロス・ヘッド	○	△	△

注：◎（+10% 以上）、○（+10% 未満）、△（± 5% 未満）、▲（-10% 未満）、×（-10% 以上）
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

コロナ禍において多くの企業が在宅勤務（テレワーク）を取り入れるなかで、社外からのアクセスでもセキュアな環境を構築するためのセキュリティ製品の需要が拡大した。特に、最近ではテレワークが普及するなかで、遠隔アクセスにて使用する VPN（仮想プライベート通信網）の認証情報の流出被害が国内で複数発生したことから、ゼロ・トラストモデル※1 に基づくセキュリティ対策のニーズが増加している。同社においても AppGate 社の「Appgate SDP※2」の注目度が高まっている。

※1 利用者や利用者のデバイス、社内・社外と問わず、ネットワークのすべてを信頼しないという考え方に基づいて、セキュリティ対策を講じる取り組み。
※2 SDP（Software Defined Perimeter）：ネットワークを経由した様々な脅威からアプリケーションインフラや機密情報に安全にアクセスするためのセキュリティフレームワークのこと。

また、企業のクラウドシフトが進むなかで、国内外に多くの事業拠点を展開する大企業を中心に、「SASE」等のクラウド型のネットワークセキュリティサービスの受注が急拡大した。従来は拠点ごと、デバイスごとにセキュリティ対策を講じる必要があったが、クラウド型サービスとして提供することで、導入企業はこうした煩雑な手間が省けることになる。具体的には、「SASE」である Palo Alto Networks 社の「Prisma Access」や McAfee 社の「MVISION Unified Cloud Edge」などの受注がグローバル展開する大企業を中心に増加した。

クラウドセキュリティの需要の高まり

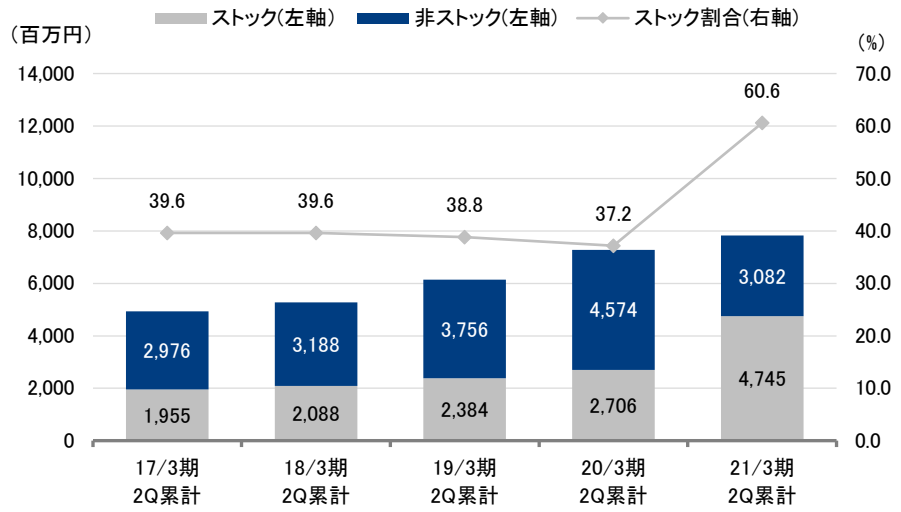
出所：決算説明資料より掲載

従来、製品・保守一体型の受注案件については大きい案件でも 1 件当たり数千万円規模であったが、「SASE」では数億円規模となる。2021 年 3 月期下期においてもこうした「SASE」関連の商談が増えている。2019 年頃から大企業では「SASE」の導入を検討していたようだが、コロナ禍を契機としたテレワークの普及によって、ネットワーク・セキュリティ対策投資に関する経営の優先順位が上がり、商談が一気に進んでいるものと見られる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

なお、情報基盤事業（単体）におけるストック売上比率が前年同期の 37.2% から 60.6% と大きく上昇したが、これは新収益認識基準の適用によって、これまで非ストック売上として計上してきた保守一体の製品販売や、一部のサブスクリプション型サービスをストック売上として計上したことが要因となっている。前年同期との連続性が無いため比較はできないが、今後もストック売上比率は 60% 前後で推移するものと予想される。

情報基盤事業の売上高区分比率（単体ベース）

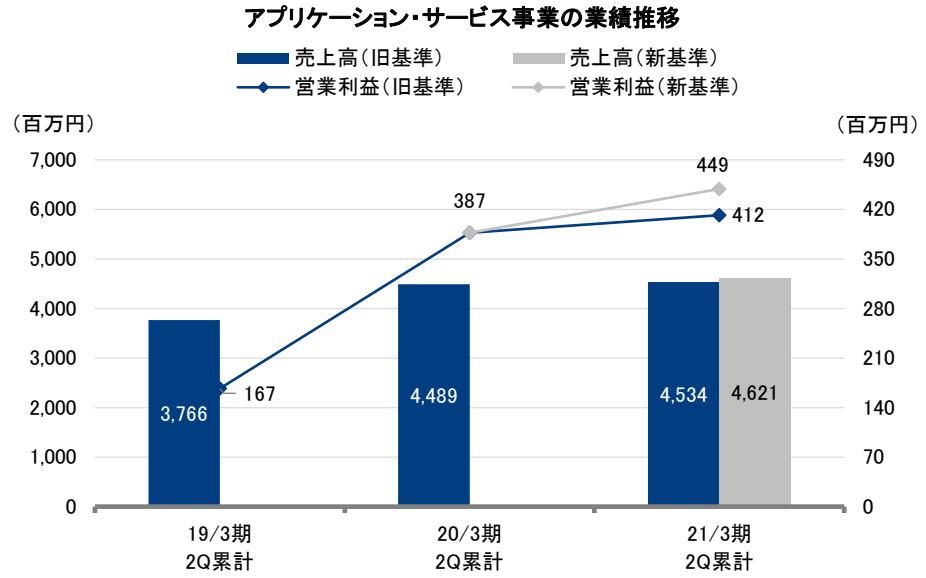


注：2021 年 3 月期より新収益認識基準適用により、これまでフローとして計上していた売上（保守一体製品販売や一部のサブスクリプション型）をストックとして計上
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) アプリケーション・サービス事業

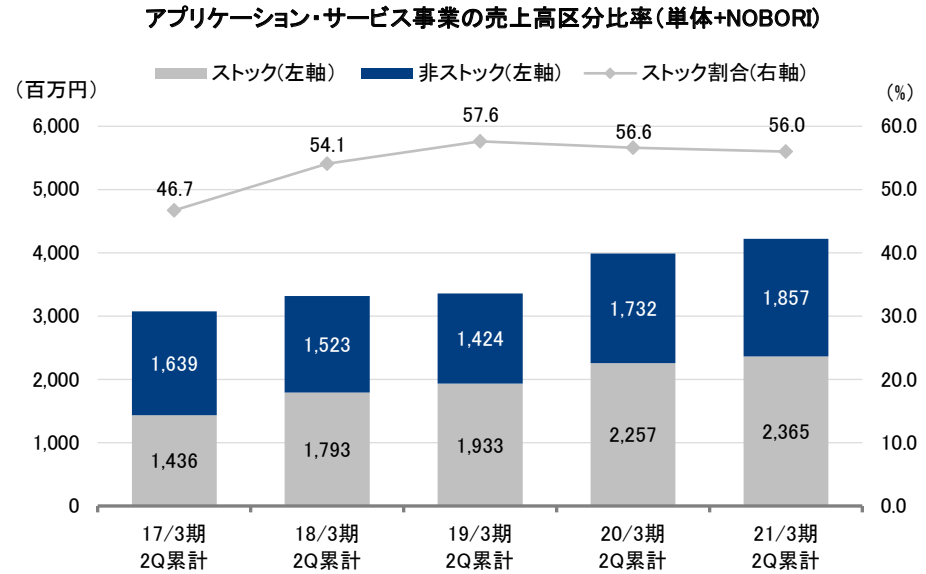
アプリケーション・サービス事業の売上高は前年同期比 2.9% 増の 4,621 百万円、営業利益は同 16.1% 増の 449 百万円となった。前年同期と同じ会計基準で比較すると、売上高は同 0.9% 増の 4,534 百万円、営業利益は同 6.3% 増の 412 百万円となり、会計基準の変更による影響は軽微となっている。また、受注高は前述したようにコロナ禍の影響が一部の事業で見られたことから、前年同期比 4.4% 減の 4,912 百万円と 3 年ぶりに減少に転じた。ただ、受注残高についてはクラウドサービスの積み上がりにより同 14.2% 増の 9,124 百万円と過去最高を更新している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

売上高（単体のアプリケーション・サービス事業及び NOBORI の売上合計）のうち、非ストック売上は CRM 製品の販売好調により前年同期比 7.2% 増の 1,857 百万円となり、ストック売上は「NOBORI」の契約施設数の増加を背景に同 4.8% 増の 2,365 百万円と伸長した。ストック売上比率は、前年同期とほぼ同水準の 56.0% となった。同社は、ストック売上比率を近い将来 60% 超の水準まで引き上げていくことを目指している。



注：2021 年 3 月期より新収益認識基準適用により、これまでフローとして計上していた売上（主にテストツールの売上）をストックとして計上
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

アプリケーション・サービス事業の分野別売上動向（前年同期比）

	20/3 期	21/3 期 2Q 累計	
		旧基準	新基準
ビジネスソリューション分野	△	▲	▲
ソフトウェア品質保証分野	△	×	△
医療分野	○	○	○
CRM 分野	◎	◎	◎

注：◎（+10% 以上）、○（+10% 未満）、△（± 5% 未満）、▲（-10% 未満）、×（-10% 以上）
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

a）医療分野

分野別の売上動向を見ると、医療分野は「NOBORI」の契約施設数が順調に増加し、前年同期比で 1 ケタ増収となった。既存顧客の契約更新や他社製品からのリプレイスだけでなく、最近は小規模医療施設の契約件数も増え始めているようだ。一方で、コンシューマ（患者）をターゲットとした PHR サービスの開発や、AI を活用した医用画像診断支援システムの共同開発等の先行投資も継続して実施した。

PHR サービスはスマートフォンアプリ「NOBORI」を通じて、患者自身が医療情報（薬情報、血液検査、検査画像情報、経過記録や画像診断レポート等のカルテ情報など）を参照・管理できるサービスとなる。また、診察・検査の予約や外来受付の待合番号確認、家族間での情報共有、個人のヘルスケア情報等との連携機能など様々なサービスの利用が可能となる（医療機関によって提供可能なサービスは異なる）。2020 年 5 月の正式リリース以降、一部の医療機関で運用してきたが、利用者からの評価も高いことから他の医療機関でも利用できるよう拡販フェーズに移行する。ビジネスモデルとしては月額課金のサブスクリプションモデルとなるが、料金体系については今後検討していく方針だ。

一方、AI による医用画像診断支援サービスでは、2020 年 5 月に NOBORI とエムスリー <2413> が業務提携し、共同で AI プラットフォーム事業を展開していくことを発表している。NOBORI が持つセキュアな IT プラットフォームと、エムスリーが世界中で構築してきた広範な医師ネットワークを組み合わせることで、事業展開を加速していく戦略だ。2020 年 10 月末時点で 5 つの AI 診断サービスを揃え、約 120 施設の医療機関で試験導入している。無償期間は 4 ヶ月となっており、今後期限が到来した医療機関から有料化へ転換を図っていく予定にしている。利用できるサービスはいずれも AI ベンチャー等の他社が開発したものとなる。NOBORI は AI 診断支援サービス利用料の一部を開発企業等とシェアしていくものと見られる。なお、エルピクセルに関しては 2018 年に同社も資本出資を行っている。

「医知悟」についてはコロナ禍の影響により、健診施設を中心に画像検査件数が一時的に減少したため読影依頼件数も伸び悩んだものの、非常事態宣言解除後は徐々に件数も回復し、平常時の水準まで戻っている。また、子会社の A-Line による医療被ばく線量管理システム「MINCADI」の受注は順調に増加した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

b）CRM 分野

CRM 分野では、引き続き FAQ ナレッジ管理システム「FastAnswer2」の新バージョン※1 や、コンタクトセンター CRM システム「FastHelp5」の新バージョン※2 の評価が高く、大手 SI ベンダーやテレマーケティング・ベンダーとの業務提携、クラウド需要の拡大、認知度の向上などによって、売上高は前年同期比 2 ケタ増と好調を持続した。コロナ禍においてコンタクトセンターでも在宅勤務を導入、または導入を検討している企業が増えており、在宅化に対応した IT ソリューション（メール・チャット機能の拡充、FAQ コンテンツの充実）の強化を図ったことも好調の要因となっている。ただ、CRM 分野の需要は景気に対してやや遅れる傾向があり、下期の受注動向については慎重に見ておく必要がある。

※1 社内で作成・利用するナレッジを「外部公開用 FAQ」（お客様用 FAQ）と「内部用 FAQ」（顧客対応時に参照する FAQ や製品情報・規約集等の文書情報からなる FAQ ナレッジ）の両用途に適用可能としたほか、ダッシュボード機能の追加や直観的な操作で運用できるように UI の改良を行い、ナレッジ管理機能の強化を図った。
※2「Fast API」を通じて複数のチャットボットシステムとの連携を可能とした。

c）ソフトウェア品質保証分野

ソフトウェア品質保証分野は、旧会計基準ベースで前年同期比 2 ケタ減収と低調に推移した。コロナ禍の影響で、組込みソフトウェア開発分野における新規顧客獲得を目的とした大規模展示会の開催が中止となり、2021 年 3 月期第 1 四半期の受注が大きく落ち込んだこと、また、金融機関や企業向けを対象としたエンタープライズ系のソフトウェア開発分野においても、プロジェクト着手時期の遅れや棚上げとなる案件が増え、減収要因となった。なお、組込みソフトウェア開発分野の受注は、第 2 四半期以降回復基調にある。

d）ビジネスソリューション分野

ビジネスソリューション分野の売上高は前年同期比 1 ケタ減となった。学術系公共機関向けのシステム開発案件が堅調だったほか、ベンチャーキャピタル向けのファンド運営・管理システムの需要も好調だったが、子会社のカサレアルで提供している対面型 IT 研修サービスがコロナ禍において開催できず、減収要因となった。だた、オンライン型研修の開始や、2021 年 3 月期第 2 四半期以降は対面型研修サービスも再開しており、徐々に売上は回復しつつある。

新会計基準の適用により流動資産の前渡金、動負債の前受金が大きく膨らむ

3. 財務状況と経営指標

2021 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 3,202 百万円増加の 32,826 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売上債権が 27,018 百万円増加し、さらに新収益認識基準の適用に伴い前渡金が 4,418 百万円、前払保守料が 660 百万円増加した。固定資産では主に投資有価証券が 161 百万円増加した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

負債合計は前期末比 3,047 百万円増加の 17,666 百万円となった。有利子負債が 150 百万円減少したほか、買掛金が 790 百万円減少した一方で、新収益認識基準の適用により前受金が 3,805 百万円増加したほか、前受保守料も 1,018 百万円増加した。これらは将来の売上に計上するものとなるので、増加していることは前向きに評価される。純資産は前期末比 155 百万円増加の 15,160 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益 1,108 百万円を計上した一方で、配当金 357 百万円を支出したこと、また、新収益認識基準の適用により利益剰余金の当期首残高が前期末から 716 百万円減少した形でスタートしたことが要因となっている。

経営指標を見ると、自己資本がほぼ横ばい水準であったのに対して負債が増加したため、自己資本比率が前期末の 46.1% から 41.9% へ低下したが、新収益認識基準の適用による影響によるもので、従来基準であればほぼ横ばい水準だったと考えられる。有利子負債比率は 10.5% と低く、手元キャッシュも 130 億円以上と潤沢なことから、財務内容は健全な状態にあると判断される。同社は M&A や資本提携なども成長戦略の一つとして掲げており、業務上でシナジーが期待できる企業や、同社がカバーしていない顧客基盤を持つ企業などで候補案件があれば前向きに検討していく意向となっている。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

（単位：百万円）

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期 2Q	増減額
流動資産	14,628	21,194	24,367	27,018	2,650
（現預金）	6,097	11,802	13,396	13,244	-152
（前渡金）	-	-	70	4,489	4,418
（前払保守料）	3,304	3,645	4,187	4,847	660
固定資産	3,998	4,539	5,256	5,808	551
総資産	18,626	25,733	29,623	32,826	3,202
流動負債	9,489	10,410	11,908	15,062	3,153
（前受金）	-	-	364	4,169	3,805
（前受保守料）	4,948	5,509	6,336	7,355	1,018
固定負債	3,163	2,948	2,709	2,603	-106
負債合計	12,653	13,358	14,618	17,666	3,047
（有利子負債）	2,200	1,900	1,600	1,450	-150
純資産	5,973	12,374	15,005	15,160	155
経営指標					
（安全性）					
流動比率	154.1%	203.6%	204.6%	179.4%	-25.2pt
自己資本比率	31.7%	43.2%	46.1%	41.9%	-4.2pt
有利子負債比率	37.3%	17.1%	11.7%	10.5%	-1.2pt
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	11.4%	10.6%	10.9%		
ROE（自己資本当期純利益率）	24.4%	17.3%	15.0%		
売上高営業利益率	8.1%	9.5%	10.6%		

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2021 年 3 月期の会社業績予想は保守的で上振れの公算大

1. 2021 年 3 月期の業績見通し

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.1% 増の 30,000 百万円、営業利益で同 9.0% 増の 3,300 百万円、経常利益で同 9.3% 増の 3,300 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 12.7% 増の 2,100 百万円を見込んでいる。今後、コロナ禍によって、経済活動に深刻な影響を及ぼすような状況とならない限りは、会社計画は上回る可能性が高いと弊社では見ている。2021 年 3 月期第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率が売上高で 48.3%、営業利益で 51.0% とそれぞれ直近 3 年間の平均値（売上高 49.0%、営業利益 41.8%）を比較しても堅調であること、第 2 四半期末で豊富な受注残を抱えていること、下期に入ってからも情報基盤事業において大型案件の受注獲得が見込まれるなど、情報基盤事業の好調が続きそうなためだ。費用面では広告宣伝費等の営業経費が下期に増える可能性はあるものの、増収効果で吸収できるものと見られる。なお、人員体制については 2020 年 3 月期と同様のペースで増員を進めていく方針となっている。

2021 年 3 月期業績見通し

（単位：百万円）

	20/3 期		21/3 期		2Q 進捗率	進捗率 直近 3 年平均
	実績	前期比	会社計画	前期比		
売上高	28,553	12.3%	30,000	5.1%	48.3%	49.0%
営業利益	3,028	25.2%	3,300	9.0%	51.0%	41.8%
経常利益	3,018	28.3%	3,300	9.3%	50.9%	42.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,863	26.7%	2,100	12.7%	52.8%	42.9%
1 株当たり利益（円）	94.10		52.84			

出所：決算短信よりフィスコ作成

（1）情報基盤事業

情報基盤事業の売上高は前期比 7.9% 増の 20,500 百万円、営業利益は同 0.8% 増の 2,300 百万円を見込んでいる。引き続きリモートアクセスを実現するセキュリティ製品の需要拡大が見込めるほか、規模の大きい「SASE」関連の受注獲得に注力していく。また、年々高度化するサイバー攻撃に対応するため、最先端のネットワーク・セキュリティ関連技術の動向を先取りし、積極的に新規商材を発掘して自社サービス（運用監視サービス等）と組み合わせて提供することで、競合他社との差別化を図っていく戦略だ。通期計画から上期実績を差し引いた 2021 年 3 月期下期の見込みは売上高で前年同期比 9.7% 増、営業利益で同 19.4% 減となっており、利益の計画は保守的と思われる。

（2）アプリケーション・サービス事業

アプリケーション・サービス事業の売上高は前期比 0.5% 減の 9,500 百万円、営業利益は同 33.8% 増の 1,000 百万円を見込む。引き続き 4 分野においてクラウドサービスを加速度的に推進していく方針だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

a）医療分野

医療分野では、クラウド PACS「NOBORI」の成長が続く見通し。PACS 市場全体におけるクラウド比率はまだ低く、オンプレミス型からのリプレイス需要が期待できるほか、小規模医療施設からの新規需要も見込まれる。また、エムスリーと共同で展開している医用画像診断支援 AI プラットフォーム事業も、今後有料化への移行による売上増が期待される。規模的にはまだ小さく直接的な影響は軽微なものの、同サービスの利用をきっかけに「NOBORI」ユーザーが増える可能性がある。

海外展開を視野に入れた取り組みとして、医療用画像の診断支援 AI を活用した遠隔画像診断クラウドプラットフォーム事業を手掛けるインドのベンチャー企業、DeepTek Inc. との資本・業務提携を 2020 年 5 月に発表している。直近はインドでも新型コロナウイルス感染症が拡大していることから具体的な進展はないが、感染拡大が収束すれば NOBORI クラウドや医知悟との連携によるインドでの事業展開の可能性を探っていく意向だ。

また、BtoC 領域の新規事業となる PHR サービスに関しては、利用できる医療機関を増やすため、まずはクラウド PACS「NOBORI」を導入している医療機関を対象に提案していくことにしている。未導入の医療機関でも専用装置の「NOBRI-CUBE」をレンタルすることで利用は可能だ。今後は個人が ICT を活用して自身の健康を管理し、疾病を予防する時代になると言われており、PHR サービスもこうした新たな需要を取り込むツールとして成長が期待される。類似したサービスが多く出てくると予想されるが、既に 1,000 件を超える医療機関にクラウド PACS「NOBORI」を導入している強みを生かして、早期に利用可能な医療機関を増やしていくことが望まれる。

b）ビジネスソリューション分野

ビジネスソリューション分野では金融分野で、2020 年 7 月より新たに開始した信用リスクの計測サービスが注目される。FinancialCAD 社の金融商品評価・分析ツール「F3」を用いて行うマージナル CVA※計測サービスがそれで、2021 年 4 月よりデリバティブ商品の時価算定において、CVA を時価に反映させることが求められるようになったことから、同サービスの需要も増加すると見ている。既に、大手銀行や地方銀行を中心に受注も進んでおり、下期以降の収益貢献が見込まれる。

※ CVA（Credit Value Adjustment）：金融機関のリスク管理で使われる指標で、カウンターパーティの信用リスクに関する市場価値を表す。CVA ＝リスクフリーのポートフォリオの市場価値－カウンターパーティの倒産確率を考慮したポートフォリオの市場価値。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また、教育分野向けで新たに開発した学校向けのコミュニケーション・プラットフォーム「typhoon（タイフーン）」も注目される。2020 年 4 月に学校法人軽井沢風越学園向けに学びの個別化を実現することを目的に開発したプラットフォームで、子どもが体験する活動やイベントなどあらゆるタッチポイントを統合的に管理し、スチューデントジャーニーを可視化するとともに、その情報を子ども・スタッフ・保護者が最大限に有効活用できる「統合コミュニケーション・プラットフォーム＋校務支援システム」となる。子ども自身が自分の学習計画や学びの振り返り・記録を取り、スタッフと保護者がそれに伴走することで、学びの個別化をサポートする。コミュニケーション機能や出席管理等の校務支援機能も有している。2020 年 9 月にはスマートフォンアプリもリリースしたことで、保護者とのオンライン・コミュニケーションがより活発化し好評を得ている。同社では運用状況が順調なことから、他の学校向けにも拡販を進めるべく、マーケティングの立ち上げ準備にも着手している。教育分野ではギガスクール構想など ICT の活用が今後、ますます増えていくことが予想され、このようなコミュニケーション・プラットフォームの潜在的な需要は大きいと見られる。校務支援システムの領域は新規参入となるだけに、今後、どのように拡販を進めていくのか注目される。

c）CRM 分野、ソフトウェア品質保証分野

CRM 分野については足元、やや受注面で勢いが鈍化してきたが、今後も機能強化に取り組みながら成長を目指していく考えだ。なお、CRM 分野では毎年、2 月前後に東京と大阪で日本最大級のコンタクトセンター関係者向けイベントを開催してきたが、2021 年は 2 月に 3 日間オンラインでの開催を予定している。

一方、ソフトウェア品質保証分野については低迷していたエンタープライズ系の受注が、直近は前年同期並みの水準まで回復しており、また、組込みソフトウェア開発向けも堅調に推移していることから、2021 年 3 月期下期は上向きに転じるものと予想される。

中期経営計画の業績目標は大きく超過し、2022 年 3 月期以降も安定成長が見込まれる

2. 中期経営計画「GO BEYOND 3.0」の進捗状況

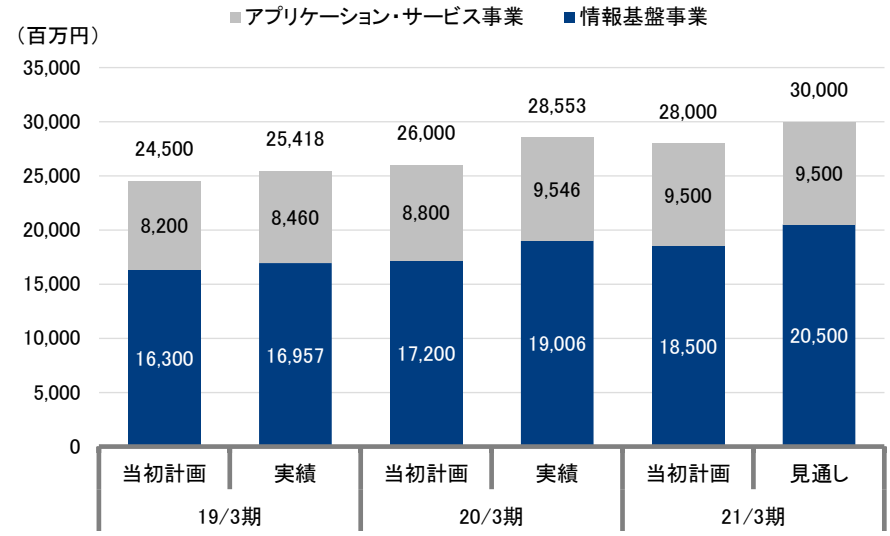
2019 年 3 月期からスタートした 3 ヶ年の中期経営計画「GO BEYOND 3.0」では、「クラウド関連事業の戦略的・加速度的推進」と「セキュリティ & セイフティ（安心と安全）の追求」という前中期経営計画の事業戦略を踏襲しつつ、新たに「事業運営体制の多様化」「サービス化の加速」「データの利活用」「BtoC への参入」「海外市場での事業を加速」「事業運営基盤の強化」「M&A」の 7 つのテーマを掲げて、その取り組みを進めてきた。2 年間を終えた同社自身の評価ではおおむね順調であるとの認識であり、直近半年間についてもコロナ禍で国内景気が悪化し、IT 業界で翳りの見え始めた分野があるなかでも実質 2 ケタ台の増収増益を達成したことは、同社のこれまでの取り組みの成果として評価される。

3 ヶ年の業績目標においては、既に 2020 年 3 月期時点で最終年度の目標値を超過している。事業セグメント別で見れば情報基盤事業が売上、利益ともに目標を上回り、アプリケーション・サービス事業については売上高で超過したものの、利益面では未達となっていた。ビジネスソリューション分野における事業構造転換の遅れが主因だ。ただ、2021 年 3 月期にはアプリケーション・サービス事業も当初の目標を達成する見通しとなっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

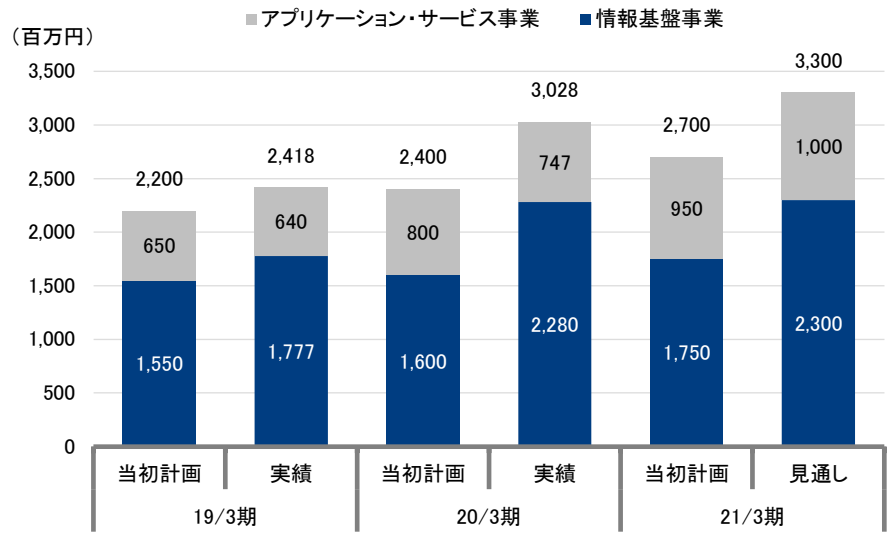
今後の見通し

事業別売上計画



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業別営業利益計画



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社は 2022 年 3 月期から新中期経営計画に入ることになるが、基本戦略については大きく変わらず、従来の戦略を踏襲していくことになると予想される。情報基盤事業においては年々高度化するサイバー攻撃に対応するための技術開発の進展やクラウドシフトへの対応などを背景に、ネットワーク・セキュリティサービスの需要は今後も拡大基調が続くものと予想される。特に、官公庁や自治体で今後、情報インフラシステムの統一化、並びにクラウド化が進むものと見込まれており、豊富な実績を持つ同社のビジネスチャンスも広がっていくものと期待される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

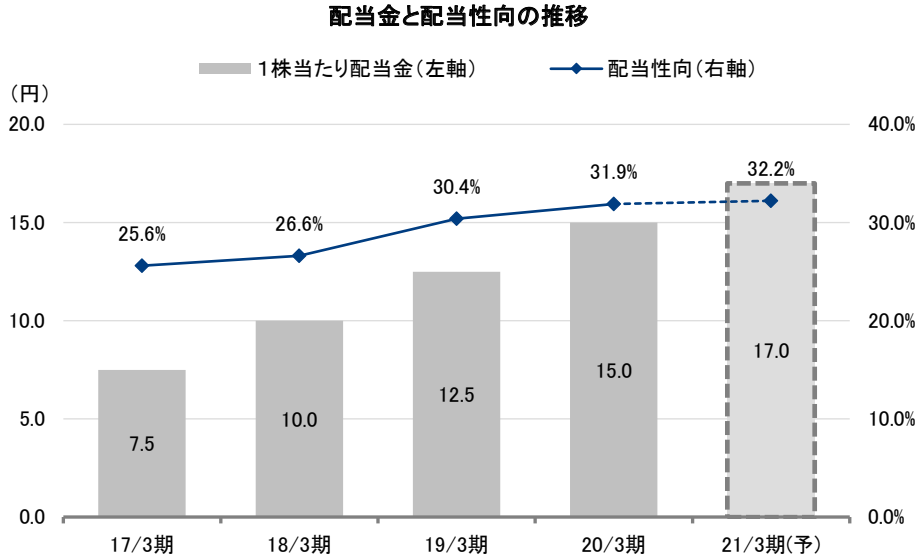
一方、アプリケーション・サービス事業では医療分野での成長が期待される。AI による画像診断支援サービスやコンシューマ（患者）用 PHR サービスについては始まったばかりだが、潜在的なニーズは大きいと見られ、中長期的に同社の収益に貢献するものと期待される。また、両事業セグメントともにストック収入の売上比率が 50% を超えていることから収益基盤の強化は進んでおり、2022 年 3 月期以降も業績は安定成長が続くものと弊社では予想している。

株主還元策

2021 年 3 月期の配当は 6 期連続増配、配当性向は 20% 以上を基本方針とする

同社は株主還元策として配当金と株主優待制度を導入している。配当方針としては配当性向 20% 以上を基本方針としている。2020 年 7 月に 1:2 の株式分割を実施しており、2021 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 2.0 円増配の 17.0 円（配当性向 32.2%）と 6 期連続の増配を予定している。

また、株主優待に関しては毎年 9 月 30 日時点で 500 株以上保有の株主を対象に実施している。500 株以上 1,000 株未満で 1,500 円相当の商品または寄付を、1,000 株以上保有で 4,000 円相当の商品または寄付を選択できる内容となっている。



注：2020 年 7 月に 1：2 の株式分割を実施、配当金は過去遡及して修正
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

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。

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・表示したものですが、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