

|| 企業調査レポート ||

SB テクノロジー

4726 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年9月1日(木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 3 月期第 1 四半期の連結業績の概況	01
2. 2023 年 3 月期連結業績予想	01
3. 第 4 次中期経営計画	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
● ICT サービス事業を構成するマーケット区分	05
■ 業績動向	06
1. 2023 年 3 月期第 1 四半期の連結業績の概況	06
2. マーケット別の概況	07
3. 営業利益の増減要因	10
4. 単体受注高／受注残高（個人向け除く）	11
■ 今後の見通し	12
■ 第 3 次中期経営計画における変化	12
■ 第 4 次中期経営計画	14
■ 株主還元	15
■ サステナビリティへの対応	16
■ カーボンニュートラル宣言	16

■ 要約

2023年3月期第1四半期は売上高・各利益いずれも 第1四半期の過去最高を更新

SBテクノロジー<4726>は、ソフトバンク<9434>グループのICT事業中核会社である。「情報革命で人々を幸せに～技術の力で、未来をつくる～」を理念として掲げ、国内企業と官公庁向けにクラウド・セキュリティの環境構築・システム開発及び運用サービスを中心に事業を展開している。

1. 2023年3月期第1四半期の連結業績の概況

2023年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が15,560百万円(前年同期比3.8%増)、営業利益1,085百万円(同19.0%増)、経常利益1,070百万円(同21.9%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益646百万円(同25.1%増)だった。売上高・営業利益など、全指標で第1四半期の過去最高を達成した。公共とエンタープライズ向け案件が増加し、増収をけん引したほか、エンタープライズや通信で利益率が改善した。前期発生した大型不採算案件やインシデントは引当内での収束を見込んでいる。

2. 2023年3月期連結業績予想

2023年3月期は、売上高70,000百万円(前期比5.8%増)、営業利益5,400百万円(同4.8%増)、経常利益5,380百万円(同4.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益3,400百万円(同6.4%減)を計画している。NortonLifeLockとの契約変更や「構造改革」の内容精査、3月に発生したインシデント対応などの影響が不明瞭だったため、2022年3月期通期の決算発表時点で2023年3月期計画については未定としていたが、2023年3月期第1四半期の連結業績の発表に合わせて、2022年7月27日に公表した。

親会社株主に帰属する当期純利益の減益については、前第4四半期に投資有価証券売却益があった影響であり、それを除くと実質増益となる。また、個人セグメントにおいてNortonLifeLockとの契約変更はあるものの、これによる減益を300～400百万円として織り込んだうえで、営業利益5,400百万円と予想している。

3. 第4次中期経営計画

第4次中期経営計画の経営指標は2025年3月期の営業利益を80億円とした。営業利益率は現在の7%台から、9%台まで引き上げる計画である。そのうえで、カギとなるクラウド・セキュリティ&サービスの売上高目標を500億円超としている。

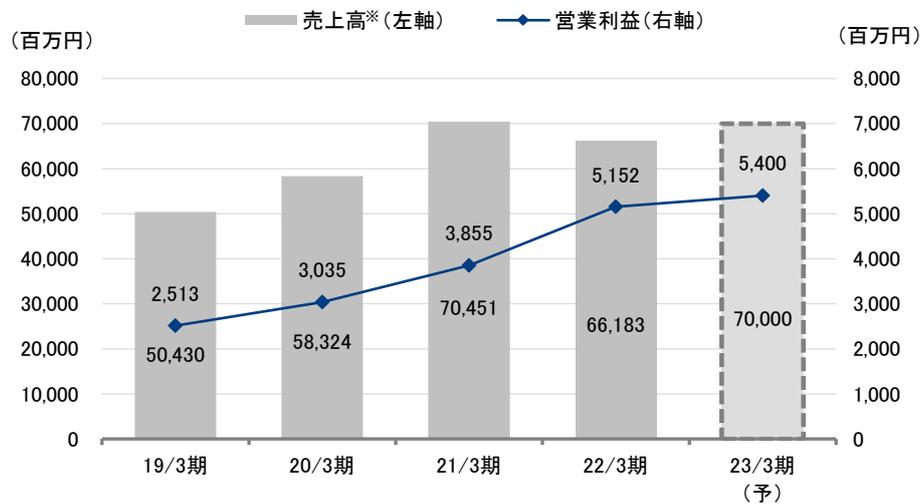
重点テーマとして、「押し上げる力」「引き上げる力」「推進させる力」を掲げている。「押し上げる力」では、今後顧客のDXを推進するにあたって、まずクラウド・セキュリティの運用・サービスを中心としたインフラ支援を行っていく。「引き上げる力」では、今後セキュアなインフラ上で顧客自身によるデータを活用したDXの自走化が必要になってくるとしてこれを推進する。「推進させる力」では、顧客のDXを実現し継続していくための人財をコンサルティング及びIT教育で支援する。

要約

Key Points

- ・2023年3月期第1四半期は増収増益、売上高及び各利益は過去最高を更新
- ・業績と外部環境・他社との比較がわかりやすくなるように開示方針を変更
- ・農林水産省向け案件や次期自治体向け獲得で、第1四半期として過去最高の受注高・受注残高
- ・セキュリティ対策や監視運用、製造業向けシステム開発が堅調
- ・クラウド・セキュリティ&サービス売上高500億円超を目指す

業績推移



※ 22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用している。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

国内企業・官公庁向けにクラウド・セキュリティ&サービス等を注力分野としたICT事業を展開。ソフトバンクグループ各社とのシナジーを発揮

1. 会社概要

同社は、ソフトバンクグループにおいて、国内企業・官公庁向けにクラウド・セキュリティの環境構築・システム開発及び運用サービスを注力分野としたICT事業を展開している。ICTサービスに関わる様々な技術を持つ人材の集まりであり、このことが強みでもある。多様な人材同士が刺激しあい、新しいものを生み出していく場を用意するとともに、この活性化のために様々な工夫を施し事業を推進している。ソフトバンクグループにおけるICTサービス中核会社として国内のソフトバンクグループ企業のITシステムを支援するとともに、ソフトバンクグループ各社とシナジーを発揮しながら顧客が抱える課題をICTサービスで解決する。

会社概要

2. 沿革

1990年に設立されたソフトバンク技研(株)が同社の前身である。1997年に当時のソフトバンクの情報システム部門、ネットワークを取り扱うソフトバンクネットワークセンター(株)、海外ソフトウェアのローカライズを専門としていたエスピーネットワークス(株)3社を統合し、1999年1月にソフトバンク・テクノロジー(株)へと商号を変更した。

沿革

年月	
1990年10月	ソフトバンク技研(株)を設立
1991年7月	ソフトバンクネットワークセンター(株)を設立
1997年8月	ソフトバンク技研(株)、ソフトバンクネットワークセンター(株)、エスピーネットワークス(株)の3社を合併
1999年1月	ソフトバンク・テクノロジー(株)に商号を変更
1999年7月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2000年4月	ブロードバンド・テクノロジー(株)(2005年9月「SBTコンサルティング(株)」に商号変更)、イーシー・アーキテクト(株)、ソフトバンク・モバイル・テクノロジー(株)を子会社として設立
2001年4月	イー・コスモ(株)(現M-SOLUTIONS(株))を子会社化
2004年3月	(株)エーアイピーブリッジを子会社化
2004年12月	東京証券取引所市場第二部上場
2006年3月	東京証券取引所市場第一部指定
2007年9月	(株)エーアイピーブリッジを吸収合併
2008年3月	SBTコンサルティング(株)、ソフトバンク・モバイル・テクノロジー(株)を吸収合併
2008年6月	イー・コマース・テクノロジー(株)を子会社化
2009年11月	イーシー・アーキテクト(株)を解散
2010年4月	イー・コマース・テクノロジー(株)を吸収合併
2012年6月	香港にアジア電子商務科技(有)を子会社として設立
2012年12月	韓国にソリューションビジネステクノロジー코리아(株)を子会社として設立
2013年6月	フォントワークス(株)を子会社化
2013年6月	(株)環を子会社化
2014年4月	サイバートラスト(株)を子会社化
2014年7月	ミラクル・リナックス(株)を子会社化
2015年7月	アソラテック(株)を子会社として設立
2016年7月	(株)マイファームとの合併会社リデン(株)を設立
2017年10月	子会社のミラクル・リナックス(株)とサイバートラスト(株)を合併
2019年10月	SBテクノロジー(株)に商号を変更
2020年7月	(株)電縁を子会社化
2021年4月	アイ・オーシステムインテグレーション(株)を子会社化
2022年4月	東京証券取引所プライム市場へ移行
2022年7月	Modis(株)と、エンジニア採用、人材開発の領域で業務提携契約を締結

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

会社概要

その後、1999 年 7 月に店頭公開、2004 年に東証 2 部上場、2006 年に東証 1 部指定とステップアップしてきた。2012 年 6 月に阿多親市（あたしんいち）氏が代表取締役社長に就任すると「大きく成長する」という目標を掲げ、EC サイトの運営代行やネットワーク機器の販売・保守を中心としたビジネスモデルから、クラウド、セキュリティ、ビッグデータといった注力領域における独自技術や自社開発サービスの提供を中心とする事業への転換を図り、買収や業務提携などを含め、積極的に事業を拡大させる方向に経営のかじを切った。2019 年 10 月に SB テクノロジー（株）に商号を変更している。2022 年 4 月には東証の市場再編に伴って、東証プライム市場へ移行した。

■ 事業概要

コンサルティングや IT 教育支援、 AI・IoT など先端技術による様々なソリューションを提供

同社は、クラウド、セキュリティ、IoT、ビッグデータなどの分野において、複雑かつ高度化した課題に最適な技術やノウハウを持っており、これらを強みに成長を続けている。これまで培ってきたクラウドの技術力を軸に、企業が本業に専念するための社内 IT 支援（コーポレート IT）と、企業の競争力強化のための事業部門向け IT 支援（ビジネス IT）を推進。同社の報告セグメントは「ICT サービス事業」の単一セグメントとしているが、2023 年 3 月期からマーケット区分、ソリューション区分、利益の指標について変更を行った。

マーケット区分については従来の「ソフトバンクグループ」「法人 / 公共」「個人」から「通信（通信会社向け）」「エンタープライズ（一般事業者向け）」「公共（官公庁・自治体向け）」「個人」に変更した。ソリューション区分については、ビジネス IT ソリューション（BIT）」「コーポレート IT ソリューション（CIT）」「テクニカルソリューション（TS）」「EC ソリューション（EC）」を「クラウドソリューション」「セキュリティソリューション」「テクニカルソリューション」「機器・ライセンス」に変更した。また、利益指標についてはこれまで「限界利益」を用いていたが、一般的に用いられている「売上総利益」に変更するなど、事業ポートフォリオの変革を可視化し、外部環境と他社との業績進捗比較を容易にするため、顧客の属するマーケットによる区分と当社が提供する技術に即したソリューション区分への変更となる。

これらソリューションにおける主な事業機会としては、クラウドサービス黎明期の 2009 年からいち早く開始したマイクロソフト <MSFT> の Microsoft Azure を活用した開発・導入・運用サービスの提供が挙げられる。これまでに培ってきた知見とユーザーの声をもとに、クラウドサービスをより安全に、効率的に、効果的に使うための独自サービス「clouXion（クラウドジョン）」を立ち上げ、顧客の課題解決に向けたスムーズな導入・運用と利活用をワンストップで支援する。

事業概要

また、新型コロナウイルス感染症拡大の影響から国内企業のテレワーク（リモートワーク）導入が進んでいる。急激に広まったテレワークであるが、サイバー攻撃や情報漏えいのリスクも高まっており、これらに対するセキュリティサービスを提供している。インシデントの被害を最小限に抑え復旧を早めるため、脅威の早期発見から分析、一次対処などを 24 時間 365 日体制で運用・監視するマネージドセキュリティサービスや、「安全な場所はない」という前提に基づいたセキュリティ対策（ゼロトラストセキュリティ）の実現に向けたサービスなど、場所や時間を選ばない働き方に合わせたセキュリティ対策の包括的な支援を行っている。このほか、クラウドを活用した企業の業務プロセスの改善と自動化につながるサービスも提供しており、クラウド・セキュリティを一気通貫で支援できるのが同社の強みである。

また、急速に導入が進む IoT（Internet of Things、モノのインターネット）は、実社会のあらゆる情報を機器のセンサーを通じてデータ化・蓄積し、得られたデータを分析して事象の規則性や最適解を見つけ出し、実社会を動かすための技術である。同社では、モノの可視化及び分析だけでなく、クラウドの活用やクラウド AI、Edge AI のテクノロジーを用いて、ビジネスに貢献する IoT サービスを手掛けている。

● ICT サービス事業を構成するマーケット区分

(1) 通信（通信会社向け）

主にソフトバンクの通信事業に関するものであり、オンプレミス（プライベートクラウド含む）のシステム構築・運用保守のほか、クラウドコンサルティング・移行支援・構築・運用、セキュリティ運用サービス等となる。

(2) エンタープライズ（一般事業者向け）

ソフトバンクの通信事業を除いた法人部分となり、ソフトバンクグループの Z ホールディングス <4689> や ヤフー（株）、PayPay（株）、LINE（株）なども含む。クラウドコンサルティング・移行支援・構築・運用・IT 教育サービス、AI・IoT ソリューション、セキュリティコンサルティング・導入支援・運用監視サービス、電子認証ソリューション等を手掛ける。今後はエンタープライズ領域においても、ソフトバンクとの協業による同社サービスの拡販といった事業展開も増えると思われる。

(3) 公共（官公庁・自治体向け）

クラウド移行支援・構築・運用・IT 教育サービスや AI・IoT ソリューション、セキュリティコンサルティング・導入支援・運用監視サービス等を手掛ける。これまでエンタープライズと合算していたが、政府の DX 推進によって官公庁向け案件や自治体向け情報セキュリティクラウドなどの需要が高まっている分野である。自治体ではファイルサーバーやグループウェアから、基幹システムや公開サーバーまで、クラウドへの移行が増えてきており、情報を活用するための「情報集約・分析の仕組み」、確実に情報を公開するための「情報配信の仕組み」、適切に情報を保護するための「情報保護の仕組み」を、ワンストップで提供する。

(4) 個人

EC サイト運営代行や NortonLifeLock の PC 用セキュリティソフト販売に加えて、フォントワークス（株）がデジタルフォントの企画・開発・販売を手掛ける。フォントは主にプロシューマーのデザイナー向け製品である。

事業概要

マーケット区分の詳細

区分	主な内容	主な事業会社
通信 (通信会社向け)	<ul style="list-style-type: none"> ・ オンプレミス (プライベートクラウド含む) のシステム構築 / 運用保守 ・ クラウドコンサルティング / 移行支援 / 構築 / 運用 ・ セキュリティ運用監視サービス等 	<ul style="list-style-type: none"> ・ SB テクノロジー (株) ・ (株) 電縁
エンタープライズ (一般事業者向け)	<ul style="list-style-type: none"> ・ クラウドコンサルティング / 移行支援 / 構築 / 運用 / IT 教育サービス ・ AI・IoT ソリューション ・ セキュリティコンサルティング / 導入支援 / 運用監視サービス ・ 電子認証ソリューション等 	<ul style="list-style-type: none"> ・ SB テクノロジー (株) ・ M-SOLUTIONS (株) ・ (株) 環 ・ サイバートラスト (株) ・ アイ・オーシステムインテグレーション (株)
公共 (官公庁・自治体向け)	<ul style="list-style-type: none"> ・ クラウド移行支援 / 構築 / 運用 / IT 教育サービス ・ AI・IoT ソリューション ・ セキュリティコンサルティング / 導入支援 / 運用監視サービス等 	<ul style="list-style-type: none"> ・ SB テクノロジー (株) ・ アンラテック (株) ・ リデン (株)
個人	<ul style="list-style-type: none"> ・ EC サイト運営代行 ・ フォントライセンスの EC 販売等 	<ul style="list-style-type: none"> ・ SB テクノロジー (株) ・ フォントワークス (株)

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2023 年 3 月期第 1 四半期は 公共とエンタープライズ向け案件が増加し、増収をけん引

1. 2023 年 3 月期第 1 四半期の連結業績の概況

2023 年 3 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が 15,560 百万円 (前年同期比 3.8% 増)、営業利益 1,085 百万円 (同 19.0% 増)、経常利益 1,070 百万円 (同 21.9% 増)、親会社株主に帰属する四半期純利益 646 百万円 (同 25.1% 増) だった。売上高・営業利益など、全指標で第 1 四半期の過去最高を達成した。公共とエンタープライズ向け案件が増加し、増収をけん引したほか、エンタープライズや通信で利益率が改善した。前期発生した大型不採算案件やインシデントは引当内での収束を見込んでいる。

また、今後成長していくために、M&A を含めた事業提携・業務提携のほか、場合によっては企業の買収なども積極的に動いていく可能性があるため、キャッシュフローを確認するうえで、2023 年 3 月期より EBITDA (営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費) を開示しており、第 1 四半期については 1,494 百万円 (同 17.2% 増) だった。

企業によるクラウドの利活用促進の動きなど、事業変革に向けた DX 推進により、同社を取り巻く事業環境は良好である。DX 投資の需要は堅調に推移し、それに伴うサイバーセキュリティ対策の必要性も顕在化するなか、ICT 関連企業においては、DX 推進とそれに伴うセキュリティ対策の支援を通じて、大きな社会の変化に対応することが求められている。同社においてもセキュリティ対策に伴う需要は増加しており、この需要に対応するため、2022 年 7 月にセキュリティ監視センター (SBT-SOC) をリニューアルした。スペースを約 2 倍に拡張し、業務効率や職場環境の向上、グローバル監視センター等との連携強化を図ることで、セキュリティアナリストが働きやすい環境を整備しており、24 時間 365 日体制で顧客のセキュリティシステムやネットワークを監視している。また、今後セキュリティアナリストを現在の 80 名から 2024 年度までに人材採用や育成を進め 150 名規模へと拡大する想定である。

業績動向

2023 年 3 月期第 1 四半期連結業績

(単位：百万円)

	22/3 期 1Q		23/3 期 1Q	
	実績	実績	増減	増減率
売上高	14,994	15,560	565	3.8%
営業利益	912	1,085	173	19.0%
経常利益	877	1,070	192	21.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	516	646	129	25.1%
EBITDA	1,274	1,494	219	17.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. マーケット別の概況

前述のとおり、同社は 2023 年 3 月期より事業ポートフォリオの変革の様子や同社業績と外部環境及び他社との比較がわかりやすくなるように、マーケット区分を「通信」「エンタープライズ」「公共」「個人」に変更している。

マーケット別売上・売上総利益

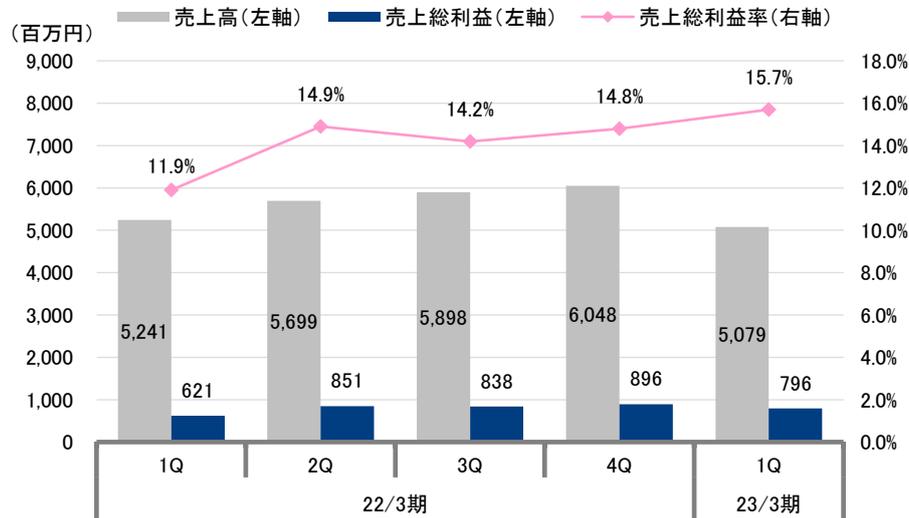
(単位：百万円)

		22/3 期 1Q		23/3 期 1Q	
		実績	実績	増減	増減率
通信 (通信会社向け)	売上高	5,241	5,079	-162	-3.1%
	売上総利益	621	796	174	28.0%
	利益率	11.9%	15.7%	3.8pt	-
エンタープライズ (一般事業者向け)	売上高	6,826	7,021	195	2.9%
	売上総利益	1,468	1,762	294	20.0%
	利益率	21.5%	25.1%	3.6pt	-
公共 (官公庁・自治体向け)	売上高	1,809	2,374	565	31.2%
	売上総利益	146	148	2	1.6%
	利益率	8.1%	6.3%	-1.8pt	-
個人	売上高	1,116	1,084	-32	-2.9%
	売上総利益	718	698	-19	-2.7%
	利益率	64.3%	64.4%	0.1pt	-
連結業績	売上高	14,994	15,560	565	3.8%
	売上総利益	2,954	3,405	450	15.3%
	利益率	19.7%	21.9%	2.2pt	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

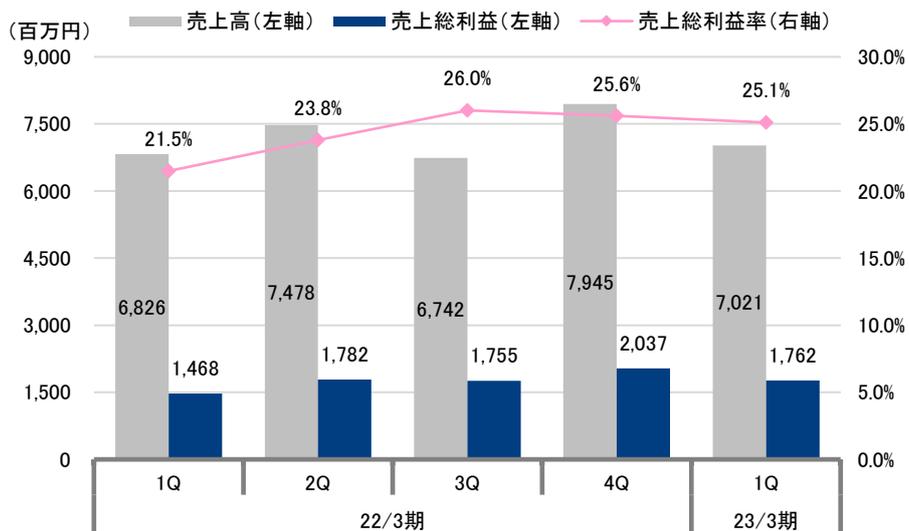
通信の売上高は 5,079 百万円（前年同期比 3.1% 減）、売上総利益 796 百万円（同 28.0% 増）だった。前年同期の通信業に関わるクラウド大型案件の反動により減収であるが、売上高へのインパクトが大きい一方で、利益面への影響は限られている。また、オンプレミス（必要なソフトウェア・ハードウェアを自社で保有・管理する運用形態）環境でのシステム開発案件の拡大によって増益だった。

業績動向

通信の業績推移


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

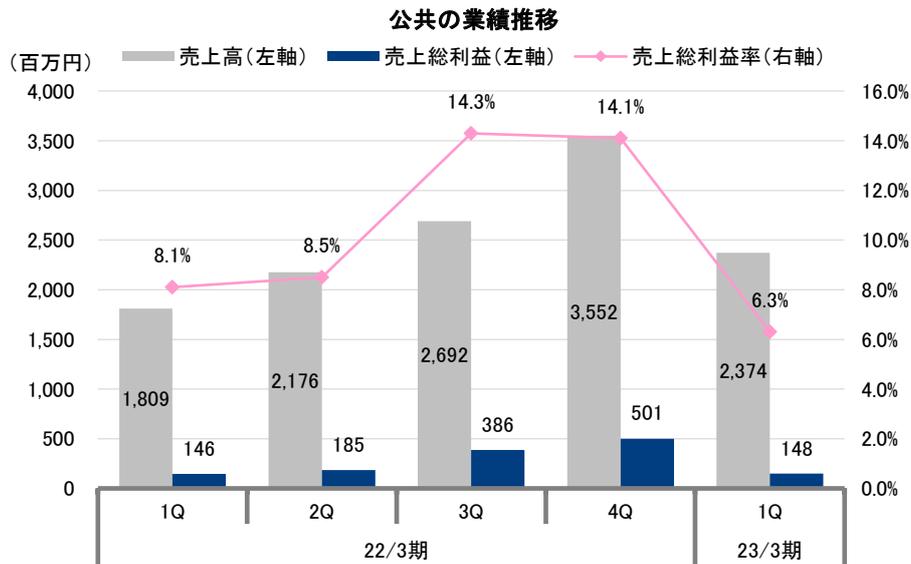
エンタープライズの売上高は 7,021 百万円（同 2.9% 増）、売上総利益 1,762 百万円（同 20.0% 増）だった。売上高は微増であるものの、売上総利益は 2 ケタの伸びとなっており、特にセキュリティ対策のマネージドセキュリティサービスが増加傾向にある。また、製造業向けのシステム開発も順調に推移しており、増益に大きく貢献する格好となった。

エンタープライズの業績推移


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

公共の売上高は 2,374 百万円（同 31.2% 増）、売上総利益 148 百万円（同 1.6% 増）だった。売上高は 2 ケタの伸びだが、売上総利益は微増である。この売上成長については、農林水産省向けの案件や次期自治体情報セキュリティクラウドの運用によるものである。農林水産省向けの一部大型案件は 6 月に落札できたが、もともと 3 月に取る予定だったため、3 月末の段階で人員の手配などの準備を始めていた。受注の期ズレによる、3 ヶ月分のコスト負担により、売上総利益が微増にとどまった格好である。ただし弊社では、多くの部分は 2023 年 3 月の納品までに回収できると考えている。

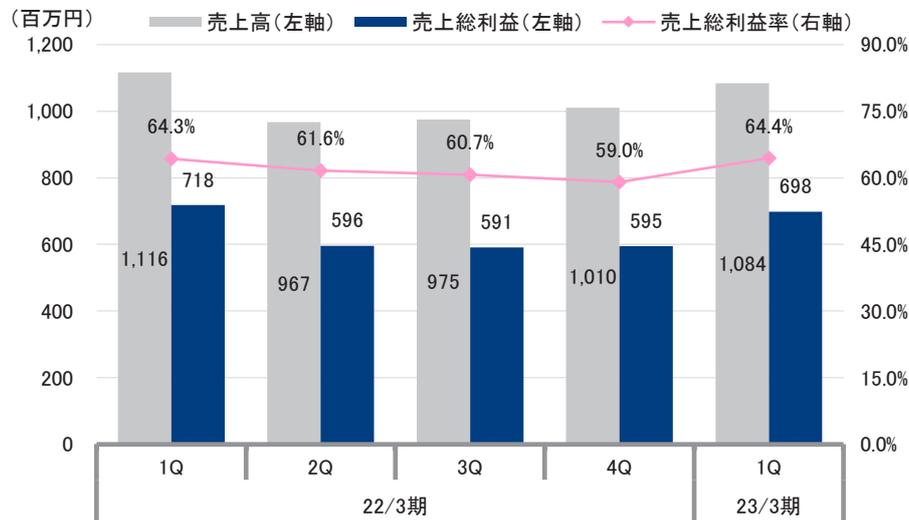


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

個人の売上高は 1,084 百万円（同 2.9% 減）、売上総利益 698 百万円（同 2.7% 減）だった。これは NortonLifeLock との契約変更の影響によるものであり、新規顧客の獲得については既に同社のビジネスではなく、既存顧客の更新がメインとなったためである。確実に右肩下がり減少するものであり、今期予想している減益幅は 4 億円程度と見込まれ、こちらは既に予想に織り込んでいる。そのため、売上高・売上総利益ともにおおむね計画通りの推移であろう。

業績動向

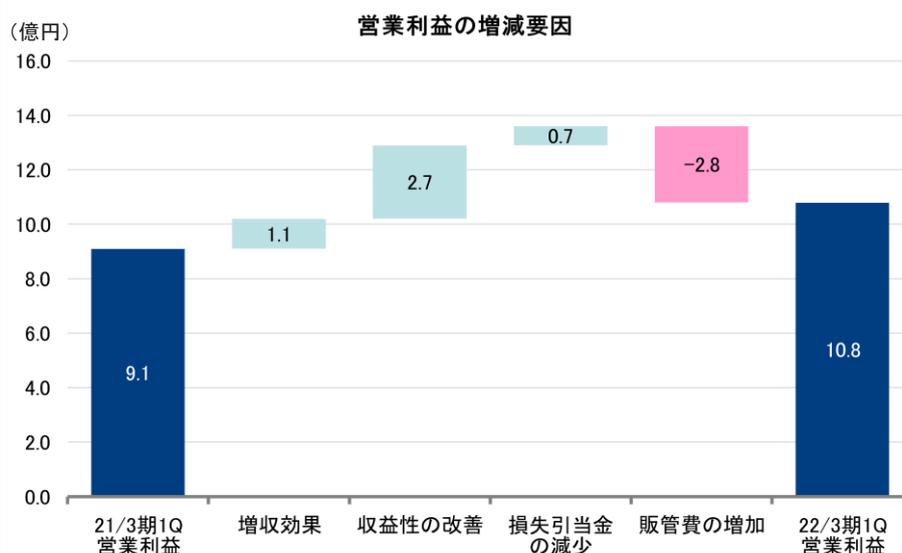
個人の業績推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 営業利益の増減要因

営業利益については前年同期の9.1億円から、増収効果による1.1億円の増加のほか、収益性の改善による増加が2.7億円となり、売上総利益率は2.2ポイント上がった。また、自治体情報セキュリティクラウドでのインシデント対応やその他の引当があるものの、この四半期においては損失引当が減少し、0.7億円の増加となった。一方で、販管費は2.8億円増加した。社員に向けて3%ほどベースアップを行ったほか、新たに入社した社員や採用費などが増加の要因であり、これらの結果、2023年3月期第1四半期の営業利益は10.8億円となった。



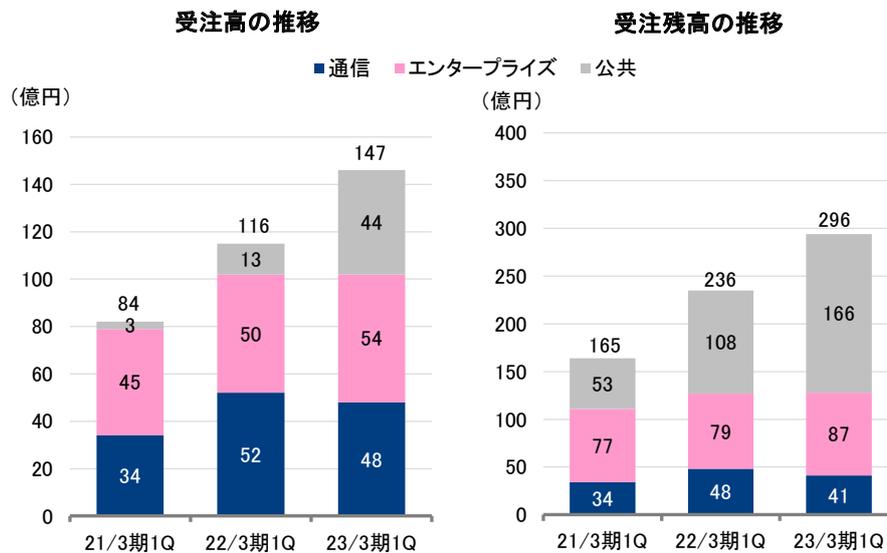
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

4. 単体受注高／受注残高（個人向け除く）

受注については前年同期に 13 億円だった公共の受注高が 44 億円に増加した。前述の通り、本来は 3 月までに取る予定だった農林水産省向けの案件の落札が 6 月に期ズレした影響と、自治体情報セキュリティクラウドでの 2 県の追加受注である。第 1 四半期末の受注残高は 296 億円であり、前年同期比で 25.4% 増となる。これについても公共が 166 億円と全体の 56% を占めている。なお、このうち、約 70% が 2023 年 3 月期中の売上になる予定であり、残りの 30% は 5 年分の保守や自治体情報セキュリティクラウドなど複数年のものが残っている。

自治体のデジタル化の遅れがコロナ禍で浮き彫りとなったが、行政のデジタル化の遅れを取り戻すべく 2021 年 9 月に発足したデジタル庁についても、成果が見えにくい状況である。ただし、2022 年 8 月 10 日に発足した第 2 次岸田改造内閣において、河野太郎氏が新しくデジタル相に就任した。自治体 DX 化推進の加速が期待されるなか、同社のビジネスに追い風となるだろう。



注：個人向けは除く
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

自治体情報セキュリティクラウドの追加受注など需要は旺盛

2023年3月期は、売上高 70,000 百万円(前期比 5.8% 増)、営業利益 5,400 百万円(同 4.8% 増)、経常利益 5,380 百万円(同 4.8% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 3,400 百万円(同 6.4% 減)を計画している。

親会社株主に帰属する当期純利益の減益については、前第4四半期に投資有価証券売却益があった影響であり、それを除くと実質増益となる。また、個人セグメントにおいて NortonLifeLock との契約変更はあるものの、これに絡んだ減益を 300 ~ 400 百万円として織り込んだうえで、営業利益 5,400 百万円と予想している。売上総利益はこれを踏まえて 15% 前後の増加を見込んでいる。また、第1四半期における自治体情報セキュリティクラウドの追加受注など需要は旺盛であるが、IT 運用やサービス展開などによる利益貢献は来期以降がメインになると見込んでいるほか、構造改革コストなど成長投資を先行させる。

2023年3月期連結業績予想

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
23/3期予想	70,000	5,400	5,380	3,400	168.30円
22/3期実績	66,183	5,152	5,133	3,630	179.39円
増減率	5.8%	4.8%	4.8%	-6.4%	-6.2%

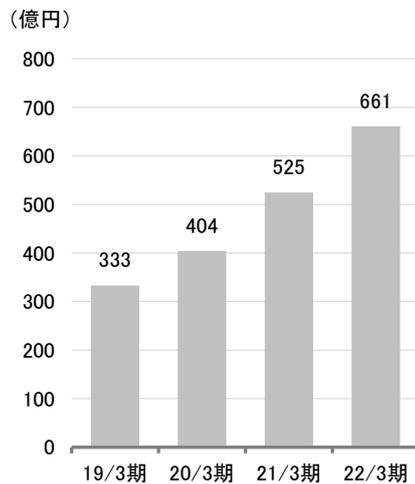
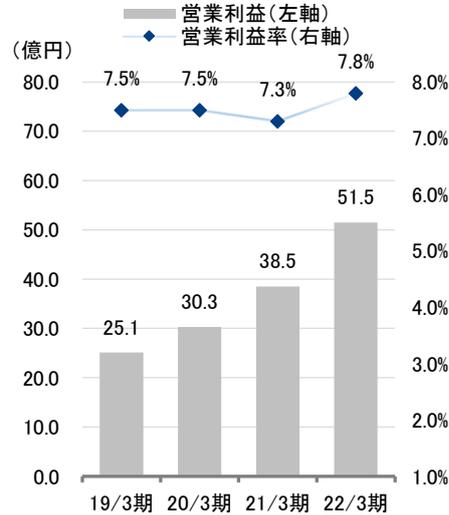
出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 第3次中期経営計画における変化

第3次中期経営計画では売上高、営業利益いずれもほぼ倍増。 405市町村と12県庁との取引開始は大きなオポチュニティ

同社は2023年3月期から2025年3月期を対象とした中期経営計画を策定した。第3次中期経営計画(2020年3月期から2022年3月期)における成果として、売上高は「収益認識基準に関する会計基準」等を適用したとみなした場合で、2019年3月期の333億円から2022年3月期は661億円に増加した。営業利益は25.1億円から51.5億円と、売上高、営業利益いずれもほぼ倍増した。

第3次中期経営計画における変化

売上高*の推移

営業利益・利益率の推移


※過去から「収益認識基準に関する会計基準」を適用していたとみなした場合。
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

こうしたなか、同社はベンダーマネジメント案件で、パートナー企業とのリレーション強化に取り組んだ。とりわけ通信、公共での売上が成長をけん引したが、最大の狙いとしては、今後ビジネスを拡大していくため、パートナーの数、エンジニアの数を増やしたことは注目に値する。また、パートナー企業とのコミュニケーションのなかで、同社とともに公共の仕事をしたという企業を開拓することもできた。これらの施策によって、公共の分野は、20数億円のビジネスから一気に100億円のビジネスまで成長している。さらに、この公共ビジネスを一本立ちさせて、ポートフォリオを確立した。

得られたものとしては、パートナー数の拡大であり、2020年3月期の800名から、現在3,000名を超える数となっている。また、農林水産省向けの電子申請基盤開発に着手して4年目になるが、数千ある申請業務を個別にシステム化するのは非常に難しかった。そこで、これをプラットフォーム型にし、そのうえでアプリケーションを作る作業を農林水産省の職員に依頼するというスタイルにした。ローコード若しくはノーコードでの開発である。これを可能にするため、職員などの利用者を教育するサービスも合わせて提供した。全部で3,000件の申請を電子化するという目標を立て、3年目の昨年度末のタイミングで、結果として2,500件を超えるフォームが完成した。

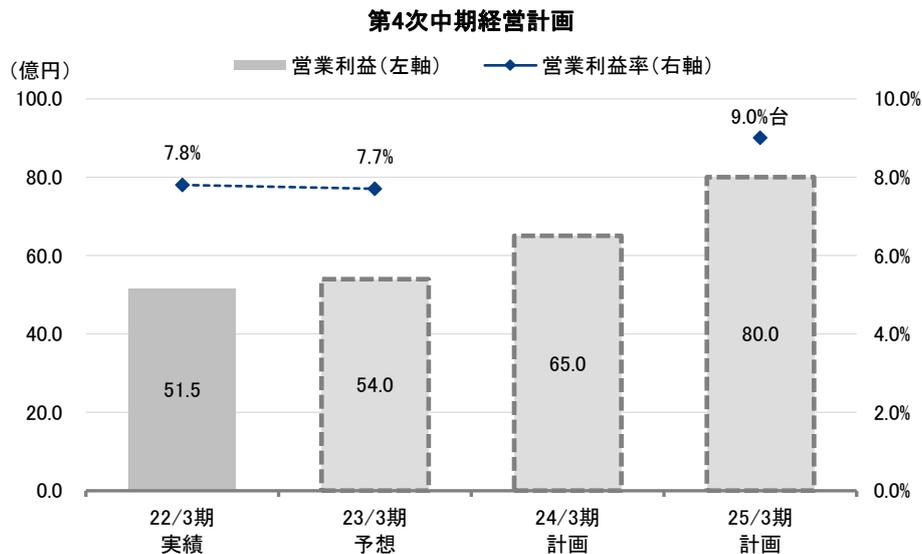
自治体情報セキュリティクラウドについては、前期の10県に加え、2023年3月期は埼玉県と山口県から受注しているが、これにより、405市町村と12県庁との取引を開始した。これは同社にとって大きなオポチュニティ（自らの手によって勝ち取った機会）である。

■ 第4次中期経営計画

2025年3月期の営業利益を80億円、 営業利益率は9%台まで引き上げる計画。 カギとなるクラウド・セキュリティ&サービスの売上高を500億円超に

第3次中期計画の成果を踏まえた、第4次中期経営計画の方針として、同社は高い技術力を維持し、それを武器にクラウド・セキュリティに注力する。ソフトバンクグループの一員として日本のDXを推進するため、グループ企業とのシナジーが大事になってくると理解している。また、サステナビリティやガバナンス・持続可能性を意識し力を注ぐことが、同社の存在意義、ポジションだと理解している。

第4次中期経営計画の経営指標は2025年3月期の営業利益を80億円とした。営業利益率は現在の7%台から、9%台まで引き上げる計画である。そのうえで、カギとなるクラウド・セキュリティ&サービスの売上高目標を500億円超としている。



出所：第4次中期経営計画よりフィスコ作成

重点テーマとして、「押し上げる力」「引き上げる力」「推進させる力」を掲げている。「押し上げる力」では、今後顧客のDXを推進するにあたって、まずクラウド・セキュリティの運用・サービスを中心としたインフラ支援を行っていく。「引き上げる力」では、今後セキュアなインフラ上で顧客自身によるデータを活用したDXの自動化が必要になってくるとして推進する。「推進させる力」では、顧客のDXを実現・継続していくための人材をコンサルティング及びIT教育で支援する。

第4次中期経営計画

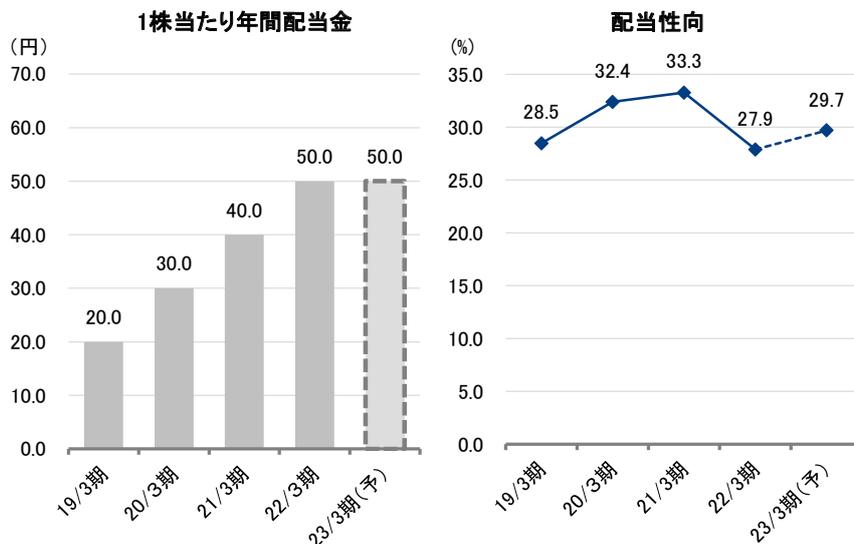
同社は現在9県とその市町に情報セキュリティクラウドを提供し、数百のエンタープライズ企業にマネージドセキュリティサービスを提供している。いずれもセンターにおいて24時間365日体制で監視し、AIなども用いて解析している。特に自治体セキュリティクラウドの場合は、SOC（セキュリティオペレーションセンター）だけではなく、NOC（ネットワークオペレーションセンター）も預かっており、これをベースにDXを推進する。また、農林水産省で3,000件の紙の申請のうち2,500件をわずか3年で、しかも省の職員の力によって作り上げることができたという事例があり、これから他自治体でも同様に実績を拡大していくと予想している。

また、2022年7月19日にModis(株)とエンジニア採用、人材開発の領域で業務提携契約を締結した。提携により、事業に即した教育研修を受けたModisのITエンジニアを、同社に供給するスキームを構築する。これにより従来の採用活動に加えて、即戦力のITエンジニアの確保が可能となり、これまで以上に優秀なITエンジニアの採用強化を目指す。Modisは、若手エンジニアの育成機会の創出のみならず、今回の取り組みを通じて得た新たな採用ノウハウや人材開発の知見を他事業へも提供し、HRコンサルティング領域での実績拡大につなげていく考えである。

株主還元

2023年3月期は年50円配当を予定。 必要に応じて自己の株式の取得・消却などについても検討

同社は、株主の利益を重要な経営方針の1つと位置付けており、企業体質の強化を図りながら、持続的な企業価値の向上に努めている。株主への利益の還元策としては、配当による成果の配分を基本に考えており、毎期の連結業績、投資計画、手元資金の状況等を総合的に勘案し、安定的かつ継続的に配当を実施する方針である。また、株価の動向や財務状況を考慮しながら必要に応じて自己の株式の取得・消却などについても検討する方針である。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ サステナビリティへの対応

同社は持続可能な社会の実現に向け、事業・企業活動を通じて、様々な社会課題に取り組む。7つの基本方針を挙げており、1) ICT サービスの提供によるイノベーション創出で、お客さまの価値創造に貢献、2) 株主の期待に沿えるよう、成長への挑戦を忘れず、透明で公正な情報開示、3) 従業員のやりがいと誇り、個性がいかされ、性別や年齢、国籍等にとらわれない、平等で多様性に富み、チャレンジできる環境を大切にする、4) 汚職や贈収賄を含むあらゆる形態の腐敗を防止し、取引先との公正な取引関係を築く、5) 気候変動対応に向けて、温室効果ガス排出量の削減やエネルギー効率の向上、水などの資源利用の削減及び効率化、生物多様性への配慮などに取り組む、6) 次世代育成、情報セキュリティの強化、災害対策・復興支援などを通じて、豊かな情報化社会の実現に貢献、7) 国際規範や各種法令・ルールを遵守し、誠実な事業活動を行うとしている。

■ カーボンニュートラル宣言

同社は 2030 年までに「温室効果ガス排出量実質ゼロ」を実現するカーボンニュートラル宣言を行った。同社のビジネスは、顧客のコンピューターシステムをクラウドに移行することを大きなミッションとしている。クラウドに移行していくことで、コンピューターの消費電力を 80% 削減できる。データセンターを借りる、または自分のオフィスの中に置くという従来の考え方からは脱却し、クラウドへの移行を促すことで脱炭素社会の実現へ貢献する。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

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