

|| 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 >>>](#)

2023年7月28日(金)

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 月期の連結業績の概況	01
2. 2024 年 3 月期連結業績予想	01
3. 第 4 次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	03
■ 事業概要	05
● ICT サービス事業を構成するマーケット区分	06
■ 業績動向	07
1. 2023 年 3 月期の連結業績の概況	07
2. マーケット別の概況	08
3. 営業利益の増減要因	11
4. 単体受注高 / 受注残高 (個人向け除く)	12
■ 今後の見通し	13
■ 第 4 次中期経営計画とその進捗状況	14
1. 第 4 次中期経営計画	14
2. 中期経営計画の進捗状況	16
■ 株主還元	18
■ サステナビリティへの対応	19
■ カーボンニュートラル宣言	19

要約

2023 年 3 月期は売上高・営業利益・経常利益が過去最高を更新

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 月期の連結業績の概況

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高が 67,227 百万円（前期比 1.6% 増）、営業利益 5,557 百万円（同 7.8% 増）、経常利益 5,499 百万円（同 7.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 3,497 百万円（同 3.7% 減）、EBITDA 7,217 百万円（前期比 7.7% 増）だった。売上高・営業利益・経常利益ならびに EBITDA が過去最高を更新した。親会社株主に帰属する当期純利益についても、前期の特別利益に計上した投資有価証券売却益の影響（約 6 億円）を控除すれば、実質的に前期を上回る着地だった。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、営業利益率は 0.5 ポイント上昇し 8.3% となった。前期末及び当期に発生した自治体情報セキュリティクラウドにかかるインシデントについては、再発防止策も含めてすべての対応を期末までに終了。翌期以降に影響があると想定される引当金も期末に積み増し、引当内での収束を見込んでいる。また、中央省庁の大型運用案件を複数年分受注したことから、過去最高の受注高・受注残高となった。

2. 2024 年 3 月期連結業績予想

2023 年 7 月 19 日に連結子会社であるフォントワークス株式会社（以下「フォントワークス」）の株式譲渡とそれに伴う 2024 年 3 月期の業績予測修正を発表した。2024 年 3 月期は、売上高 68,000 百万円（前期比 1.1% 増）、営業利益 5,900 百万円（同 6.2% 増）、経常利益 5,750 百万円（同 4.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 8,200 百万円（同 134.5% 増）を計画している。セキュリティやクラウドの需要が根強いエンタープライズは 5,042 百万円の増収、公共は 777 百万円の増収を見込んでいる。一方、通信が前期に続いて 3,275 百万円減収し、個人は NortonLifeLock の契約変更の影響やフォントワークスが株式譲渡に伴い第 3 四半期以降連結対象から外れることによる 1,770 百万円の減収を見込んでおり、全体では 773 百万円の増収を予想している。営業利益は、利益率の高いフォントワークスが連結対象外となるものの自社サービスの伸長や品質・生産性の向上により、営業利益率 8.7% と前期より 0.4 ポイントの改善を見込んでいる。また、親会社株主に帰属する当期純利益はフォントワークスの株式譲渡影響により大幅な増益となる。

要約

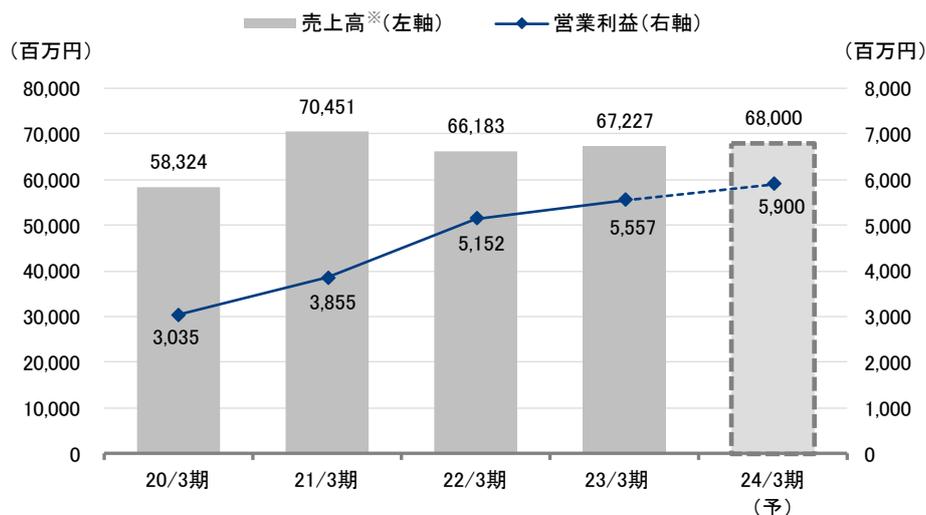
3. 第 4 次中期経営計画の進捗状況

第 4 次中期経営計画の経営指標では、2025 年 3 月期の営業利益を 80 億円、営業利益率を 9% 台としていたが、営業利益率は現在の 8.3% から、9% 台まで引き上げる計画は変わらず、フロントワークスが連結対象から外れることにより営業利益のみ 71 億円へと変更した。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。企業のクラウドの利活用促進や、事業変革に向けた DX 推進の動きは活発であり、エンタープライズ向けのクラウド・セキュリティの運用・サービスは順調に推移している。また、ソフトバンクのベンダーマネジメント案件を減少させることで、リソースをソフトバンクグループ各社のクラウド・セキュリティの運用・サービスに振り向けることもできるようになるなど、高付加価値な事業へ注力していく構造転換が着実に進展し、利益率も向上してきている。また、農林水産省から受注していた共通申請サービスシステム、デジタル地図システムも運用フェーズに入り、新たに複数年の受注を受けるとともに、同様のシステム基盤や培った知見を他省庁や自治体などに効率的に横展開していく展望も見えてきている。2024 年 3 月期の 59 億円の営業利益目標を達成できれば、その先の 71 億円も見通せる事業基盤の構築が進んでいると弊社では考えている。

Key Points

- ・ 2023 年 3 月期は増収増益、売上高及び営業利益、経常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獲得や自治体向けクラウド運用で、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
- ・ 2024 年 3 月期にはフロントワークスの株式譲渡により特別利益を計上予定
- ・ 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。

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）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。

会社概要

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	香港に亞洲電子商務科技(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)(現社名 AKKODiS コンサルティング(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

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し、「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

顧客の DX を推進する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 (Internet of Things、モノのインターネット)、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」に変更している。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による区分とに変更することで事業ポートフォリオの変革を可視化し、利益指標を一般的な売上総利益に変更することで外部環境や他社との業績進捗比較を容易にする。

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 (クラウドジョーン)」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。

また、新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) 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、働き方の変化や人手不足等の課題が顕在化し、企業においてはクラウドの利活用推進やデジタル技術を用いた DX 推進が求められている。同社の強みを生かしたセキュアなインフラ上で、顧客自身が AI や IoT のデジタル技術を用いてデータを活用し事業を強化させていくための支援を行っていく。

事業概要

● 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が対象となり、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ため独立させた。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。

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・DX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・DX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） ・アソラテック（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 月期の連結業績の概況

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高が 67,227 百万円（前期比 1.6% 増）、営業利益 5,557 百万円（同 7.8% 増）、経常利益 5,499 百万円（同 7.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 3,497 百万円（同 3.7% 減）だった。売上高・営業利益・経常利益ならびに EBITDA が過去最高を更新。親会社株主に帰属する当期純利益についても、前期の特別利益に計上した投資有価証券売却益の影響（約 6 億円）を控除すれば、実質的に前期を上回り過去最高となる。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、営業利益率は 0.5 ポイント上昇し 8.3% となった。前期末及び当期に発生した自治体情報セキュリティクラウドにかかるインシデントについては、再発防止策も含めてすべての対応を期末までに終了。翌期以降に影響があると想定される引当金も期末に積み増し、引当内での収束を見込んでいる。また、中央省庁の大型運用案件を複数年分受注したことから、過去最高の受注高・受注残高となった。

また、今後の成長を目的に、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に向けて積極的に動いていく可能性がある。そのため、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、同期については 7,217 百万円（同 7.7% 増）と過去最高を更新した。

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 月期連結業績

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期					
	実績	実績	前期比	増減額	計画	計画比	増減額
売上高	66,183	67,227	1.6%	1,044	67,000	0.3%	227
営業利益	5,152	5,557	7.8%	404	5,400	2.9%	157
経常利益	5,133	5,499	7.1%	365	5,380	2.2%	119
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,630	3,497	-3.7%	-133	3,400	2.9%	97
EBITDA	6,702	7,217	7.7%	514	-	-	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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)

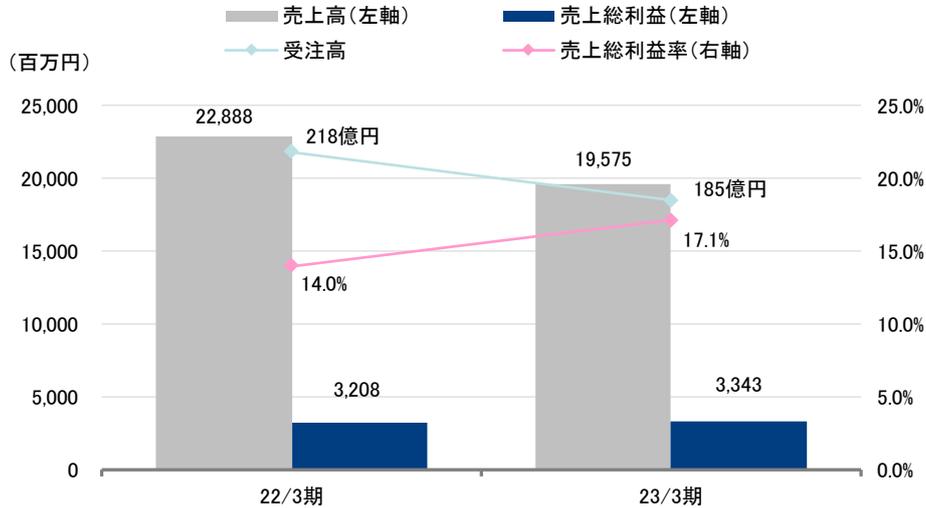
		22/3 期	23/3 期		
		実績	実績	増減	増減率
通信 (通信会社向け)	売上高	22,888	19,575	-3,313	-14.5%
	売上総利益	3,208	3,343	135	4.2%
	利益率	14.0%	17.1%	3.1pt	-
エンタープライズ (一般事業者向け)	売上高	28,993	30,358	1,364	4.7%
	売上総利益	7,136	7,929	792	11.1%
	利益率	24.6%	26.1%	1.5pt	-
公共 (官公庁・自治体向け)	売上高	10,230	13,223	2,992	29.2%
	売上総利益	1,126	1,315	188	16.8%
	利益率	11.0%	9.9%	-1.1pt	-
個人	売上高	4,070	4,070	0	0.0%
	売上総利益	2,502	2,606	104	4.2%
	利益率	61.5%	64.0%	2.5pt	-
連結業績	売上高	66,183	67,227	1,044	1.6%
	売上総利益	13,974	15,194	1,220	8.7%
	利益率	21.1%	22.6%	1.5pt	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

通信の売上高は 19,575 百万円（前期比 14.5% 減）、売上総利益 3,343 百万円（同 4.2% 増）だった。2019 年度下期よりソフトバンクのベンダーを同社が集約してマネジメントすることで案件ごとの業務の標準化・効率化を進めてきたが、一定の成果が上がってきたため、前期よりマネジメントをソフトバンクに返却するなど、同社がマネジメントする案件を減らしてきている。マネジメントに関わっていたリソースをクラウド、セキュリティなど高付加価値な領域に振り向けてきたことから、生産性が向上し、通信の売上総利益率は 14.0% から 17.1% へ 3.1 ポイント改善し増益となった。

業績動向

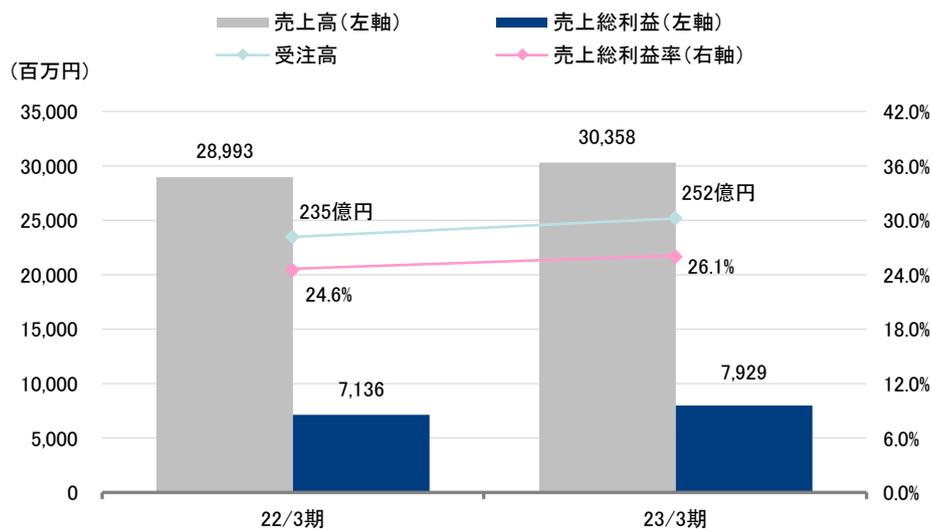
通信の業績推移



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 30,358 百万円 (同 4.7% 増)、売上総利益 7,929 百万円 (同 11.1% 増) だった。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順調に伸長した。また、製造業向けのクラウド構築も好調に推移し、増益に大きく貢献する格好となった。また、Microsoft のライセンス販売については、ライセンスを販売するだけのセールス手法を止め、利益率を改善している。

エンタープライズの業績推移

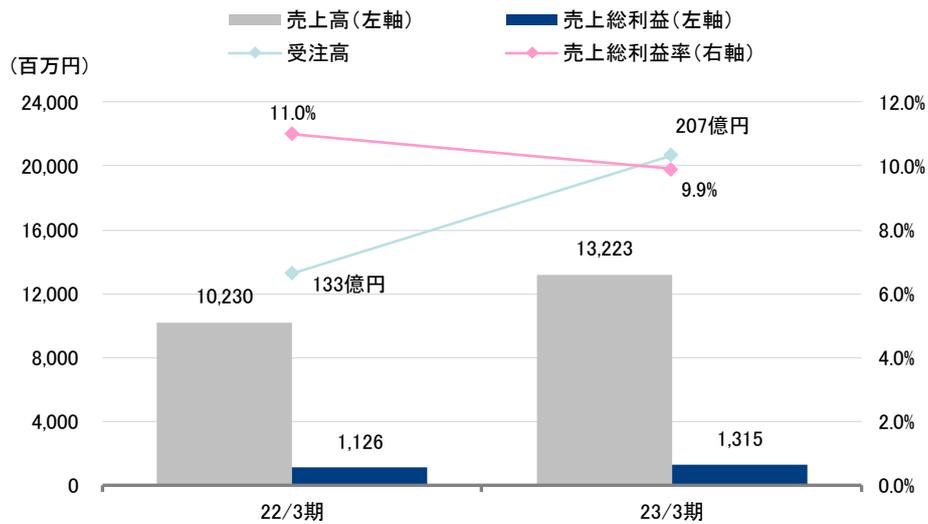


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

公共の売上高は 13,223 百万円（同 29.2% 増）、売上総利益 1,315 百万円（同 16.8% 増）だった。農林水産省向けの案件や自治体情報セキュリティクラウドの運用により売上高は約 30 億円増加した。一方、昨年 3 月と 8 月に発生した自治体ネットワークにかかるインシデントに対する引当金を積み増したほか、来期以降に及ぼす影響のあるものについても期末に 5 億円強引当を行ったことから、売上総利益の増益幅は約 2 億円と小さくなった。

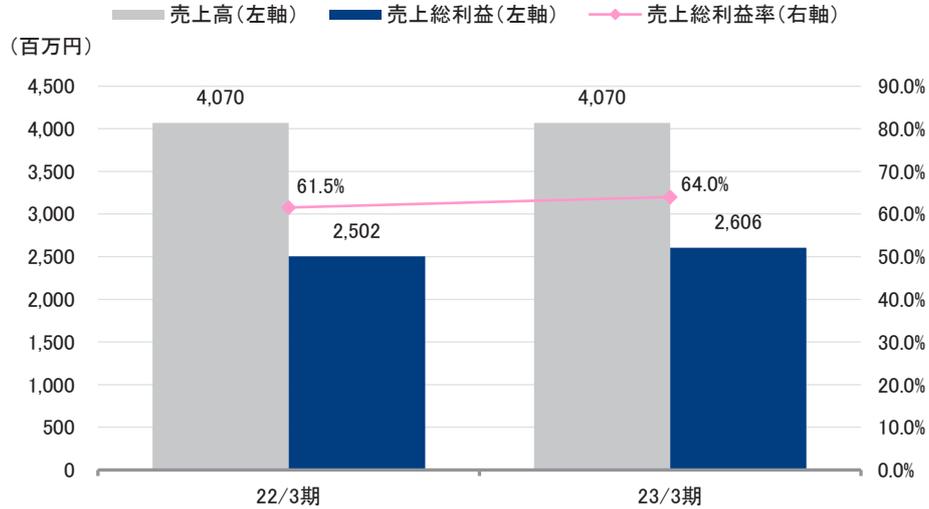
公共の業績推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

個人の売上高は 4,070 百万円（同 0.0% 増）、売上総利益 2,606 百万円（同 4.2% 増）だった。これについては、前期の NortonLifeLock との契約変更（今後、同社は自動更新のみ担当し、新規顧客は NortonLifeLock が担当するというもの）により当初 4 億円程度の減益を見込んでいたが、業務移管が期初想定よりも遅れたことにより 1 億円弱の減益にとどまっている。さらに、100% 連結子会社のフォントワークスが大型案件を獲得したことにより、全体では増益を確保できた。

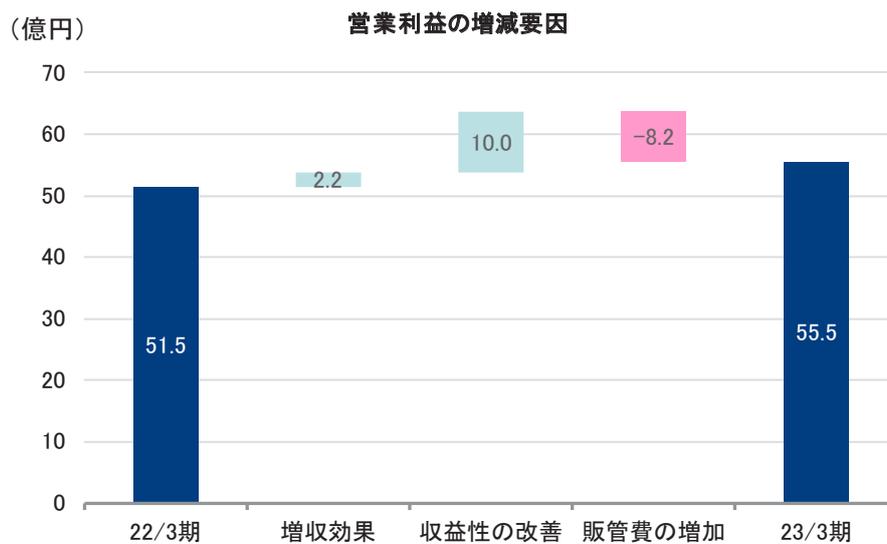
業績動向

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 51.5 億円から、増収効果により 2.2 億円増加したほか、通信、エンタープライズにおける収益性の改善による増加が 10.0 億円となり、売上総利益率は 1.5 ポイント上がった。一方で、販管費は 8.2 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、社員の 43 名増員などが増加の要因であり、これらの結果、2023 年 3 月期の営業利益は 55.5 億円となり、営業利益率は 8.3% と前期比で 0.5 ポイント改善した。



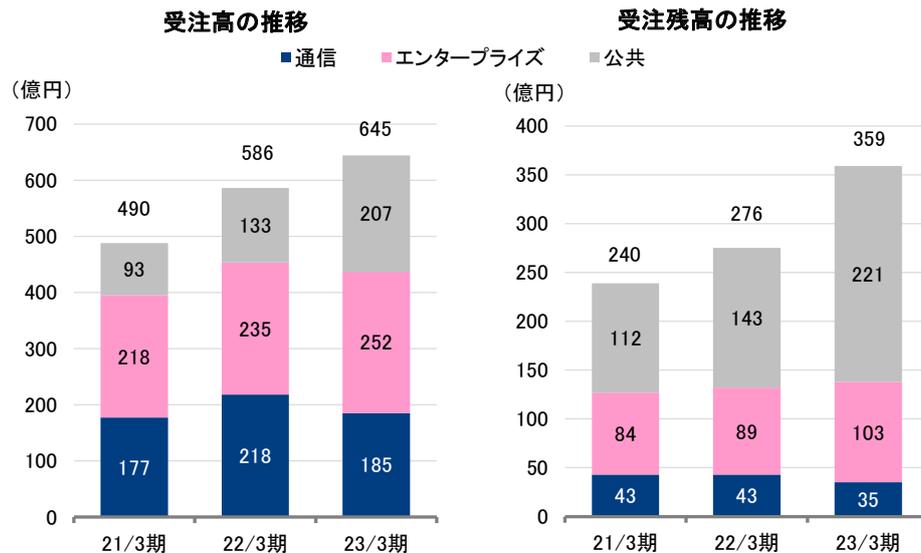
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

4. 単体受注高 / 受注残高（個人向け除く）

受注については前期に 133 億円だった公共の受注高が 207 億円と大幅に増加した。これは、農林水産省の複数年分の運用案件を受注したためであり、来期の売上に計上される分も含んでいる。また、エンタープライズも、マネージドセキュリティサービスの受注が順調に積み上がり、前期比 17 億円の受注増となった。一方、通信はベンダーマネジメント案件が減少した。この結果、期末の受注残高は 359 億円と前期比 83 億円増となり、公共が全体の 62% を占めている。なお、全体の 66% が 2024 年 3 月期中の売上になる予定であり、残りの 34% は新たな受注分や保守、自治体情報セキュリティクラウドなど複数年にわたるものである。

自治体のデジタル化の遅れがコロナ禍で浮き彫りとなり、行政がデジタル化の遅れを取り戻すべく 2021 年 9 月にデジタル庁を発足したが、その成果は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、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と弊社では考えている。



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 7 月 19 日に連結子会社であるフォントワークスの株式譲渡とそれに伴う 2024 年 3 月期の業績予測修正を発表した。2024 年 3 月期は、売上高 68,000 百万円(前期比 1.1% 増)、営業利益 5,900 百万円(同 6.2% 増)、経常利益 5,750 百万円(同 4.6% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 8,200 百万円(同 134.5% 増)を計画している。セキュリティやクラウドの需要が根強いエンタープライズは 5,042 百万円の増収、公共は 777 百万円の増収を見込んでいる。一方、通信が前期に続いて 3,275 百万円減収し、個人は NortonLifeLock の契約変更の影響やフォントワークスが株式譲渡に伴い第 3 四半期以降連結対象から外れることによる 1,770 百万円の減収を見込んでおり、全体では 773 百万円の増収を予想している。営業利益は、利益率の高いフォントワークスが連結対象外となるものの自社サービスの伸長や品質・生産性の向上により、営業利益率 8.7% と前期より 0.4 ポイントの改善を見込んでいる。また、親会社株主に帰属する当期純利益はフォントワークスの株式譲渡影響により大幅な増益となる。

2024 年 3 月期連結業績予想

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期		
	実績	予想	増減額	前期比
売上高	67,227	68,000	773	1.1%
通信	19,575	16,300	-3,275	-16.7%
エンタープライズ	30,358	35,400	5,042	16.6%
公共	13,223	14,000	777	5.9%
個人	4,070	2,300	-1,770	-43.5%
営業利益	5,557	5,900	342	6.2%
経常利益	5,499	5,750	250	4.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,497	8,200	4,702	134.5%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

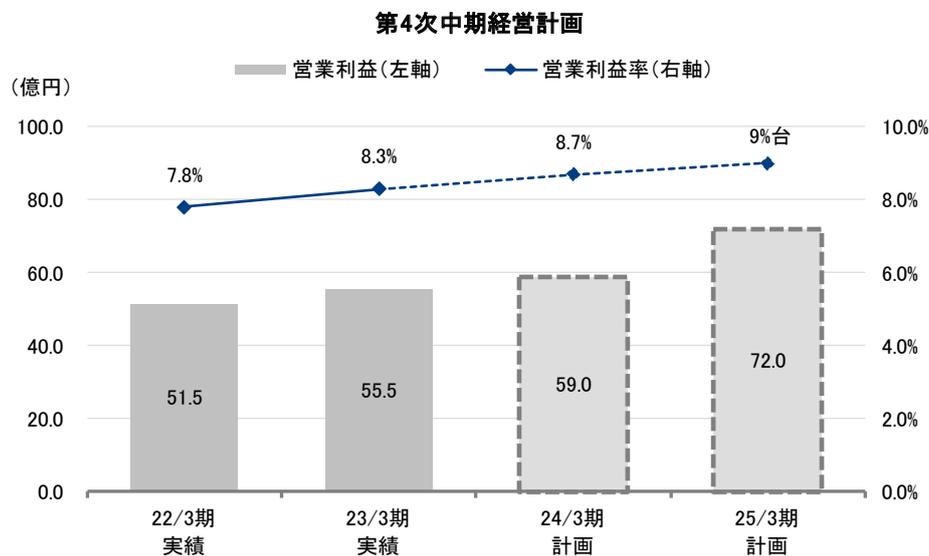
■ 第 4 次中期経営計画とその進捗状況

**2025 年 3 月期の営業利益を 71 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**

1. 第 4 次中期経営計画

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 次中期経営計画の成果を踏まえた第 4 次中期経営計画の方針として、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なポイントになる。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、ポジションだと認識しているようだ。

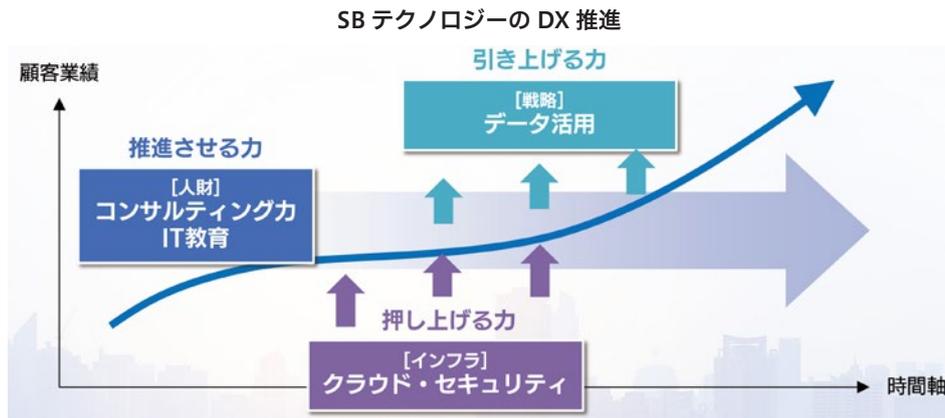
第 4 次中期経営計画の経営指標では、2025 年 3 月期の営業利益をフロントワークスの株式譲渡の影響を加味して 71 億円に変更したが、営業利益率は 2023 年 3 月期の 8.3% から、9% 台まで引き上げる計画に変更はない。そのうえで、カギとなるクラウド・セキュリティ & サービスの売上高目標を 500 億円超としている。



出所：第 4 次中期経営計画、決算短信よりフィスコ作成

第4次中期経営計画とその進捗状況

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を推進するにあたり、まずはクラウド・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、今後必要となるであろうセキュアなインフラ上での顧客自身によるデータを活用したDXの自走化を推進する。「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財をコンサルティング及びIT教育で支援する。



出所：第4次中期経営計画資料より掲載

同社は現在12県とその市町村に自治体情報セキュリティクラウドを、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。特に自治体情報セキュリティクラウドの場合、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件の紙の申請をわずか3年で、しかも省の職員の力によって電子化のフォームを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弊社では考えている。

また、2022年7月19日にAKKODiSコンサルティング(株)(旧社名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AKKODiSコンサルティングの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図る。AKKODiSコンサルティングは、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。

2. 中期経営計画の進捗状況

通信向けビジネスについては、前述したようにベンダーマネジメント案件を徐々に減らして、高付加価値の案件にチャレンジした結果、2023 年 3 月期の売上総利益率は前期の 14.0% から 17.1% と 3.1 ポイント改善した。2024 年 3 月期は引き続きベンダーマネジメント案件を減らしていく減収トレンドに変わりはないが、オフショアでの開発を再開すべく拠点を整備中であり、コストの削減やリソースの確保につなげる計画だ。また、通信会社内のインナーシェアを高めていくことでも、利益率を引き上げていく。

中期経営計画を中軸となって牽引していくエンタープライズ向けビジネスにおいては、2023 年 3 月期に、顧客とともに DX を共創していくコンサルティング能力を確保するため、日本国内で百数十名しかいないという CBAP (Certified Business Analysis Professional) の資格取得者を同社で 52 名確保。2024 年 3 月期は、顧客のクラウド、コミュニケーションインフラ構築支援から一歩進めて、データの格納方法や ChatGPT など生成 AI を活用したデータの分析・活用手法などについて、顧客ごとのニーズに応じたコンサルティングを展開していく計画である。また、これを支えるセキュリティについても伸ばしていくことで、受注が好調なマネージドセキュリティサービスをパートナーとして巻き込んで拡大していく。同社では、ソフトバンクグループ各社に対しても、クラウド・セキュリティの運用・サービスを積極的に伸ばしていく考えである。

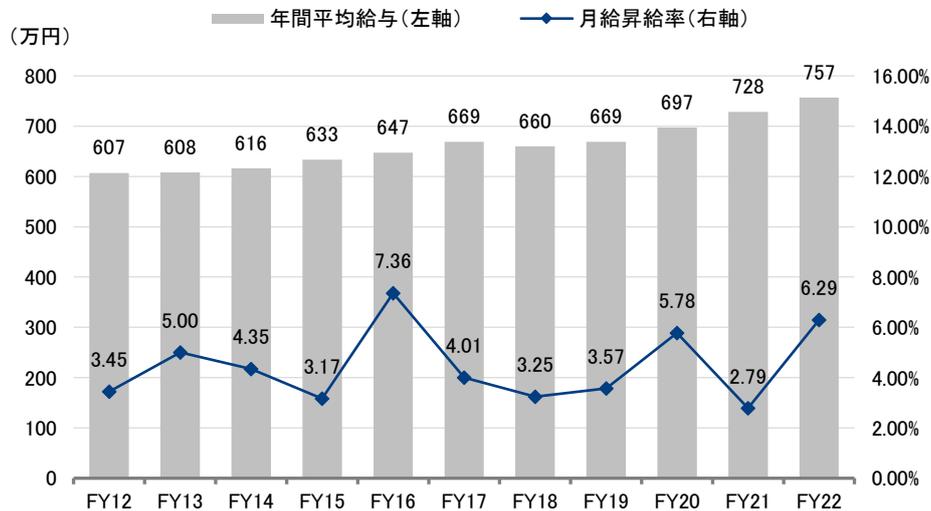
公共向けビジネスについては、農林水産省から 2019 年に受注し、2023 年 3 月期末までに共通基盤を整備し 3,000 を超える手続きのオンライン化が完了した共通申請サービス (eMAFF)、ならびに申請時に必要な農地情報などの地図情報の電子化・統合 (eMAFF 地図) が、2024 年 3 月期には運用フェーズに入る。農林水産省からは、両システムの保守・運用を 2024 年 3 月期以降複数年分を受注した。今後、共通申請サービスでは、マニュアル整備や ChatGPT など生成 AI の活用などを進め利用率向上を図るとともに、地図情報では、現地確認作業などの効率化・省力化に向けて、データ更新に衛星画像や AI 技術の活用を推進していく予定である。

同社としては、これまでにナレッジ化された申請業務や地図情報管理業務と同様のシステムを他省庁や自治体に向けて横展開していくことを考えている。その際は、一度システムを作り上げているので、効率よく導入していくことが可能となり、各方面からの引き合いが期待される。また、2022 年 3 月と 8 月に自治体情報セキュリティクラウドで発生したインシデントに対して、機器の交換、システムの改修を行うとともに、大規模な障害訓練を 4 回実施。うち 2 回は 417 の自治体からの参加を得て、情報伝達時間や復旧時間などをテストし、2023 年 3 月末で最終報告を完了した。今後は、自治体情報セキュリティクラウドの仕様の中で EDR (Endpoint Detection and Response= 端末などのエンドポイントのセキュリティ) 監視・運用ができるようなシステムのオプション販売、Microsoft 365 の導入・移行とセキュリティサービス、Teams 導入・運用など、自治体でのコミュニケーションインフラ周りのビジネスを展開していく。

第 4 次中期経営計画とその進捗状況

これらのビジネスの展開において、同社が重視しているのが人財の確保・育成であり、社員への還元にも力を入れている。2022 年 4 月には 2020 年 4 月に続いてベースアップを実施するなど、2012 年以降 10 年間で、世間水準と比較して平均約 2 倍の水準の賃上げ率で月例給与を引き上げてきており（2022 年 3 月期で同社は 6.29%、全産業平均は 2.02%）、年間平均給与は 607 万円から 757 万円に引き上げられている。同社では、技術者の新しい技術の習得のための休暇取得制度の導入や費用面での助成を手厚くし、長時間労働の抑止に向けて効率的かつ柔軟な働き方が可能な勤務制度・残業時間の削減に取り組むなど、様々な取り組みにより社員のエンゲージメント向上を図っている。2023 年 3 月には、このような実績が評価され、経済産業省の健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人 2023（大規模法人部門）」に認定された。

社員への還元



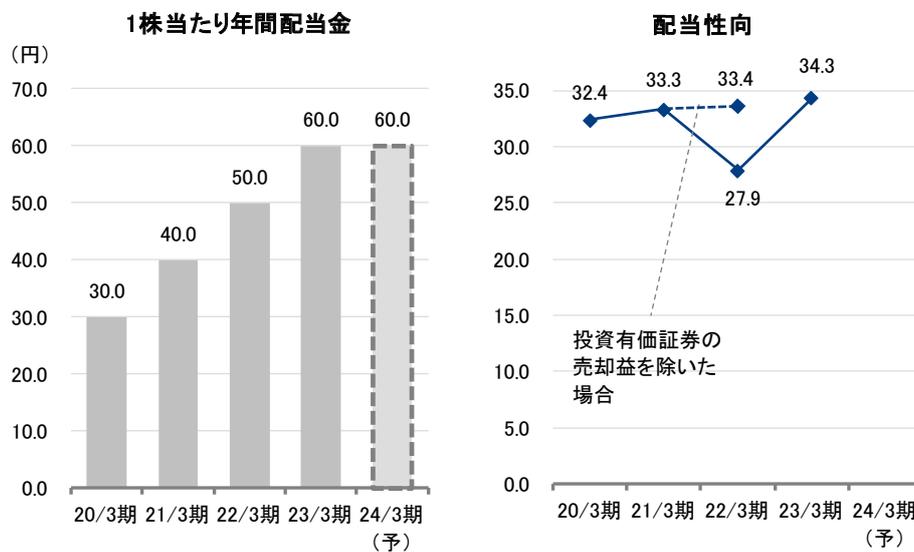
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

株主還元

2024年3月期は年60円配当を予定。 必要に応じて自己株式の取得・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。

こうした方針の下、2023年3月期は、10.9億円の自己株式の取得も実施。年間配当は一株あたり60円と10円の増配とした。5年連続の増配であり、配当性向は34.3%と、前期の投資有価証券の売却益の影響を除いた実質ベースで見ると、4年連続30%台を維持している。2024年3月期、同社では、新たなサービス開発投資やM&Aなど今後に向けた成長投資を積極的に行うことを計画しており、年間配当は60円（中間30円/期末30円）で据え置くことを予定している。配当性向については、特殊要因を除き30%台を安定的に維持していきたい考えだ。



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、顧客の価値創造に貢献する、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をする、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する、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。「クラウド」「セキュリティ」の強みを活かすことが重要であると考え、電気効率の高いデータセンターを通じたクラウド活用の推進によって、温室効果ガスの排出削減。また、高度情報化社会においてセキュリティ技術を提供することで、安定した社会基盤への貢献につながると、弊社では考えている。

■ 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。同社のビジネスでは、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。クラウドに移行することで、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