

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

富士ソフト

9749 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年10月18日(水)

執筆：客員アナリスト

清野克純

FISCO Ltd. Analyst **Katsuzumi Kiyono**



FISCO Ltd.

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

目次

| | |
|-------------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 2023年12月期第2四半期の業績概要 | 01 |
| 2. 2023年12月期の業績見通し | 01 |
| 3. 企業価値向上委員会の新たな取り組み | 01 |
| ■ 会社概要 | 02 |
| 1. 会社概要 | 02 |
| 2. ICT先端を目指すイノベーション企業 | 03 |
| 3. 沿革 | 04 |
| 4. 受賞実績 | 04 |
| ■ 事業概要 | 05 |
| 1. SI事業 | 06 |
| 2. ファシリティ事業 | 09 |
| 3. その他 | 09 |
| 4. 区分横断的な技術戦略「AIS-CRM」 | 09 |
| ■ 業績動向 | 11 |
| 1. 2023年12月期第2四半期の業績概要 | 11 |
| 2. 事業セグメント別の動向 | 12 |
| 3. 財務状況と経営指標 | 13 |
| 4. キャッシュ・フローの状況 | 14 |
| ■ 今後の見通し | 15 |
| ■ 中長期の成長戦略 | 16 |
| 1. 中期経営計画の進捗状況 | 16 |
| 2. 中期経営計画達成のモニタリング組織を組成 | 17 |
| ■ 株主還元策 | 19 |

要約

2023年12月期第2四半期も増収増益。 中期経営計画の目標を1年前倒しで達成見込む

富士ソフト<9749>は、独立系大手ITソリューションベンダーである。報告セグメントは、SI事業（システム構築とプロダクト・サービス）、ファシリティ事業、その他の3つから成る。主力のSI事業では組込系/制御系及び業務系ソフトウェア開発を軸に多彩なソリューションメニューを提供し、ファシリティ事業はオフィスビルの賃貸、その他はBPOサービスやコールセンター等を行っている。このほかセグメントを横断する技術戦略として、2017年12月期から中長期的に成長が期待される「AIS-CRM（アイスクリーム）※」領域での取り組みを推進している。

※ AI、IoT、Security、Cloud computing、Robot、Mobile&AutoMotive のこと（頭文字を並べた同社の造語）。

1. 2023年12月期第2四半期の業績概要

2023年12月第2四半期の業績は、売上高で前年同期比7.2%増の151,480百万円となった。営業利益で同8.8%増の9,790百万円となった。経常利益で、同2.1%増の10,166百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同3.6%増の6,061百万円の増収増益となった。売上高は、組込系/制御系及び業務系ソフトウェアがそれぞれ好調に推移したことで増収となった。利益面では、体制強化による人件費・採用経費等の増加があったものの、増収効果や生産性が改善したことでカバーし、増益となった。

2. 2023年12月期の業績見通し

同社による2023年12月期の連結業績予想は、売上高が前期比7.6%増の300,000百万円、営業利益が同9.5%増の20,000百万円、経常利益が同5.7%増の20,300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.1%増の12,300百万円と、2013年に12月期決算へ移行してから実質的に10期連続での増収及び営業増益を見込んでいる。事業拡大や競争力強化を目的とする顧客のDXに対する取り組みの広がりやシステム投資意欲は旺盛で、同社のIoTや「AIS-CRM」を核とする事業サービスの需要期待は高い。経営計画に基づいた2024年12月期までの3ヶ年目標値は1年早い達成を目指す。

3. 企業価値向上委員会の新たな取り組み

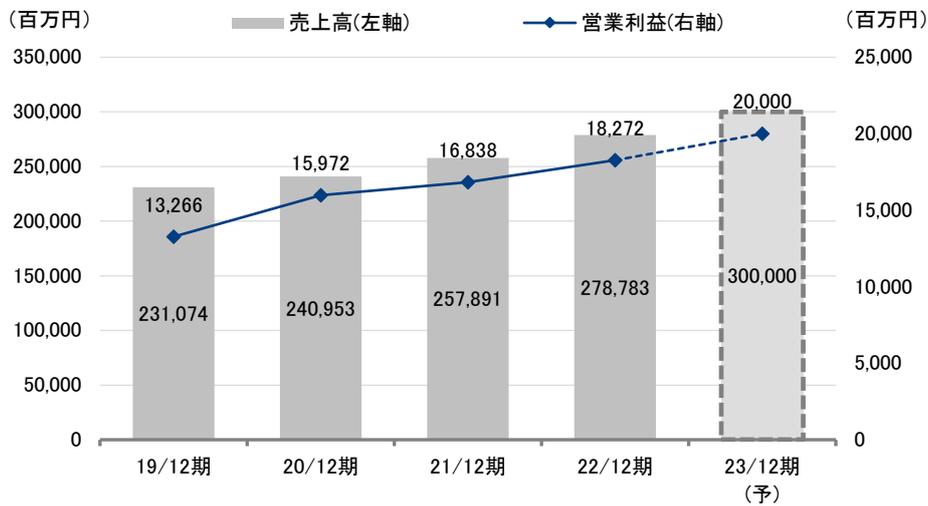
同社は、社会貢献と株主の期待に応えるため「企業価値向上委員会」を2022年6月に設置し、企業価値の最大化を目指して取り組んでいる。2023年12月第2四半期においては「企業価値向上委員会」の下部組織の事業検証ワーキンググループが、攻めの経営姿勢を保ちつつ収益性を高める事業体制を実現するために進むべき方向性を打ち出した。1つが、同社単体での最も重要なKPIは「1人当たりの営業利益額」であり、現在の128万円から、次の5年以内に300万円以上を目指すという方向性である。もう1つは、不動産ワーキンググループが流動化プロセスを推進しており一部の物件は1年以内に実行を目指すとしている。

要約

Key Points

- ・1970年設立の独立系大手ITソリューションベンダー。
- ・コアコンピタンスは豊富な実績と企業理念に裏打ちされた「技術力と提案力」。リーマン・ショック後の業績低迷期を経て、財務体質の強化と成長ポテンシャルの増強を両立
- ・2023年12月期第2四半期業績も増収増益で推移。2023年12月期は、2024年12月期目標である売上高の3,000億円、営業利益200億円を計画
- ・「企業価値向上委員会」の最重要KPIを1人当たり営業利益額128万円から、5年以内に300万円を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

創業からコンピュータの可能性を徹底追及。
ICT 先端を目指すイノベーション企業

1. 会社概要

同社は、1970年5月設立の独立系大手ITソリューションベンダーである。2023年12月期において連結子会社31社(うち4社が上場企業)、持分法適用非連結子会社2社、持分法適用関連会社1社で構成される連結従業員数17,000人超となっている。

会社概要

セグメントは、SI事業、ファシリティ事業、その他の3つから成る。主力のSI事業では組込系/制御系及び業務系ソフトウェア開発を軸に多彩なソリューションメニューを提供、ファシリティ事業はオフィスの賃貸、その他はBPOサービスやコールセンター等を行っている。

また、セグメントを横断する技術戦略として、2017年12月期から「AIS-CRM（アイスクリーム）」領域での取り組みを推進している。こうした成長分野で技術を蓄積し磨き上げることは容易ではないものの、「AIS-CRM」領域の単体売上高が、2018年12月期の618億円から2022年12月期に1,122億円と順調に成長し、技術戦略に対する手応えと自信が一段と深まった。

2. ICT 先端を目指すイノベーション企業

同社は、自動車や半導体製造装置など極めて高い精度が要求される組込系/制御系ソフトウェアの開発を通じて得た先進技術ノウハウと、幅広い業種向けへのソリューション提供で培われたシステム構築力、独立系ならではの柔軟なプロダクト提供力、顧客に寄り添った拠点網（国内42拠点+グローバルネットワーク）の構築に裏打ちされた「技術力と提案力」を自社のコアコンピタンスとしている。また同社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の創出とともに、様々な企業活動をとおして社会の発展につなげることが重要な使命と考えており、中期方針として「ICTの発展」を目指している。同社が発信しているメッセージから読み取れるのは、「ICT利活用の有効性・将来性への確信、その推進への使命感」と「顧客本位かつCSV型（Creating Shared Value：事業を通じた社会貢献により企業価値を増大させる企業）の経営方針」だろう。

IT（information technology）技術を利用したサービスが登場し、世界は大きく様変わりした。IT技術がさらに進化し、それを包括した技術にICT（Information and Communication Technology）がある。ICTとは情報通信技術を指す用語で、情報処理技術と通信技術の融合によって生まれる技術の総称である。コンピュータと通信機器を統合し、データの収集・処理・伝送・共有を効率的に行うことを可能にする。つまり、現在と未来の技術で、社会生活やビジネスに再び大きな変化をもたらすテクノロジーである。

同社は代表が「ICTの専門プロ集団として、社是である【挑戦と創造】を続け、中期方針であるICTの発展をお客様価値向上に結びつけるイノベーション企業グループ」を目指すと言っていることから、同社グループにおいてとても重要な概念であると理解できる。

なおCSVとは、通常の利益追求だけでなく、社会的な課題や環境問題などにも対処しながら新たな市場機会や競争力を見出すアプローチだ。従来の慈善活動や社会的責任（CSR）とは異なり、CSV経営は、社会的課題をビジネスの中核に位置付け、新たなビジネスモデルやイノベーションを通じて社会的・環境的な価値と経済的な価値を同時に創出することが重要になる。このCSV取り組みが、1990年から継続的に開催し国内最大規模のロボット競技大会に育った「全日本ロボット相撲大会」である。

会社概要

3. 沿革

野澤宏氏が、1970年当時創業した富士ソフトウェア研究所が前身であり、創業時のコンピュータ・オペレーターの派遣業務事業で基盤を築いた同社は、その後、ソフトウェア開発やシステム構築の事業領域に進出、コンピュータ産業の爆発的拡大を追い風に飛躍的な発展を遂げたが、その成長要因は「新たな分野に挑戦し、事業を創造し、企業としての成長・革新を目指す攻めの経営姿勢」を創業来継続していることにある。創業者を含む経営トップがコンピュータ社会の到来と発展を確信し、大きなリスクを背負いながら、積極的な人材採用・技術者育成と自社にない技術や顧客基盤を取り込む補完的 M&A 戦略を推進してきた。こういった取り組みが奏効し、独立系ながら売上高 2,500 億円超、連結従業員数 17,000 人規模の企業グループにまで発展した。

実際、コンピュータ社会が現実化し国内 IT サービス市場が 6 兆円規模に拡大するなかにあっても、売上高 1,000 億円の大手 IT サービス企業は、メーカー系（富士通 <6702> など）やユーザー系（NTT データ <9613> など）、商社系（SCSK <9719> など）、外資系（日本 IBM（株）など）がほぼすべてを占めており、創業来一貫して独立系と呼べる企業は同社を含めて 3 社に過ぎない。

4. 受賞実績

事業パートナー等からも高く評価されている。事業パートナーによる 2019 年以降の具体的な実績は以下のとおりである。加えて、2022 年 7 月に経済産業省が選定する「DX 認定事業者」に認定されている。

「Microsoft Japan Partner of the Year 2023」においては、3 年連続の「Converged Communications Award」及び 2 年連続の「Modern Workplace for Frontline Workers Award」を受賞した。

Amazon Web Services（AWS）からは「AWS Well-Architected パートナープログラム」、「Oracle コンピテンス」の認定を取得し、続けて「AWS Ambassadors / Japan AWS Top Engineers」に選出されている。

IT 仮想化市場で世界一のシェアを誇る VMware からは、最上位認定の「Principal」を取得、VMware 2020 パートナーオブザイヤー賞（アジアパシフィック及び日本地域のクラウドプラットフォームトランスフォーメーション部門）、2021 VMware APJ Partner Innovation Award、VMware APJ 2022 Partner Lifecycle Services Award を相次いで受賞している。

■ 事業概要

顧客の価値向上に資する多彩な ICT サービス・プロダクトを提供

同社の報告セグメントは、SI 事業、ファシリティ事業、その他の3つから成る。主力の SI 事業はシステム構築とプロダクト・サービスに大別され、さらにシステム構築は組込系/制御系ソフトウェアと業務系ソフトウェア、プロダクト・サービスは狭義のプロダクト・サービスとアウトソーシングに細分化される。また、ファシリティ事業はオフィスビルの賃貸、その他は BPO サービスやコールセンター等を行っている。

2023年12月期第2四半期の各事業の構成比は、SI 事業のシステム構築区分に属する組込系/制御系ソフトウェアは 25.7%、業務系ソフトウェアは 32.5%、狭義のプロダクト・サービスは 31.5%、アウトソーシングは 4.7%、ファシリティ事業は 1.0%、その他は 4.5% である。組込系/制御系ソフトウェアが同社の屋台骨であるが、業務系ソフトウェアが最も売り上げ規模が大きい。狭義のプロダクト・サービスは業務系ソフトウェアに次ぐ売上高規模となっている。2019年12月期からの構成比の推移については、2019年12月期から2023年上期まで、業務系ソフトウェアが 28.8%(2019年12月期)から伸長した一方、組込系/制御系ソフトウェアが 28.0%(2019年12月期)から減少傾向を辿っている。それ以外には大きな変化はない。

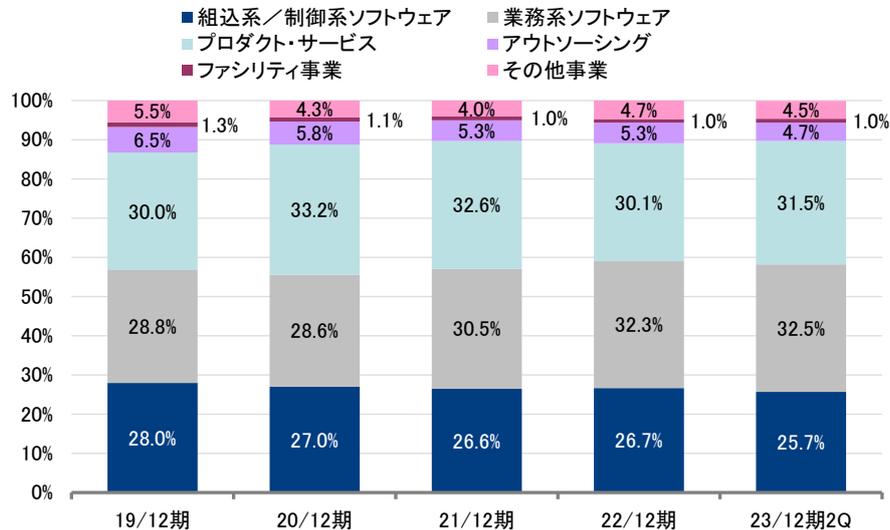
セグメント区分の内訳

| セグメント名称 | 内訳 |
|---------------|---|
| SI事業 | |
| システム構築 | |
| 組込系/制御系ソフトウェア | |
| 機械制御系 | F A、O A、デジタル家電等の組込系/制御系ソフトウェア |
| 自動車関連 | 自動車関連の組込系/制御系ソフトウェア |
| モバイル系 | モバイル端末等の組込系/制御系ソフトウェア |
| 社会インフラ系 | 通信制御(スイッチ、ルータ等)、基地局、航空・宇宙・防衛等の組込系/制御系ソフトウェア |
| 業務系ソフトウェア | |
| 金融業 | 金融関連企業(生損保、カード、証券会社、銀行等)向けの業務系ソフトウェア |
| 流通・サービス | 流通関連企業(小売、卸売、商社、不動産、建設業等)向けの業務系ソフトウェア |
| 製造業 | 製造業向けの業務系ソフトウェア |
| その他業務系 | 上記分野に当てはまらない業務系ソフトウェア |
| プロダクト・サービス | |
| プロダクト・サービス | 富士ソフトグループ及び戦略的パートナーシップに基づく他社のプロダクト・サービス、物販 |
| アウトソーシング | データセンタービジネス、システム保守運用等 |
| ファシリティ事業 | 不動産賃貸ビジネスに関する売上 |
| その他 | オフィスサービス、ハードウェア開発、再生医療事業 |

出所：決算補足資料より掲載

事業概要

セグメント別売上構成比の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

1. SI 事業

(1) システム構築

1) 組込系/制御系ソフトウェア

同社の主力は SI システムインテグレーション（異なるコンピュータやソフトウェアなどの部品を組み合わせ、1つの大きなシステムを作る）事業である。イメージとしては、いろいろなパズルのピースを組み合わせ、大きな絵を完成させることと似ている。各パズルのピースはコンピュータやソフトウェアの部品で、それらを組み合わせて新しいシステムを作るのがシステムインテグレーションである。

この事業の核を成すのが、組込系 / 制御系ソフトウェアである。同事業は最先端の組込製品・開発力があり、ロボット・自動車・医療機器・産業機器などの幅広い分野での開発経験を保有している。基板・ボード設計、FPGA・LSI 設計といったハードウェア開発から、OS・デバイスドライバー・ミドルウェア・アプリケーションといったソフトウェア開発まで様々な組込システムに対応したサービスを提供している。また自動車制御 ADAS（先進運転支援）・自動運転・EV・車外との情報通信などの先進技術分野での開発経験も豊富だ。エンジンなどのパワートレイン・シャシー・ボディ・IVI など従来分野に加え、車載ソフトウェアの幅広い制御技術のほか、AUTOSAR などのプラットフォーム・モデルベース開発・シミュレーション環境・Automotive SPICE・機能安全など数々の開発技術の提供もしている。社会インフラを対象とした研究開発も積極的で、携帯電話用無線基地局、ネットワーク通信機器、IP 電話 / FAX・通信インフラ制御、基地局開発評価のほか、鉄道・航空・宇宙・防衛そしてプラント制御などにより社会インフラを支えている。

事業概要

工場の生産部門における制御関連事業も行っており、FA (Factory Automation) を行う PLC (Programmable Logic Controller) や表示・操作ターミナルとなる HMI (Human Machine Interface) などコントローラーの開発をはじめ、コントローラー機器のプログラミングと運用・保守ツールの開発なども手掛けている。このほか、OA 機器である複合機・プリンター分野の組込制御・認識技術・アプリ開発・外部機器制御技術やデジタルリビング (家電) の核となるデジタルテレビの商品開発あるいはモバイル (スマートフォン) 4G/LTE に対応したデータ通信端末やスマートフォンの通信制御、Android アプリケーション開発やプロトコル開発 / 評価、マルチメディア放送や Felica サポートなど、モバイルに関する最新の組込 / 制御技術の開発も行っている。

なかでも、同領域で国内トップクラスの実績を蓄積している FA (Factory Automation) 等の機械制御系や自動車関連に強みを有する。車載向けに限定すれば実質的にすべての国内完成車メーカーに納入しており、国内トップシェアを誇っている。AI やロボットによる生産性革命や自動車産業における CASE (Connected : コネクテッド化、Autonomous : 自動運転化、Shared/Service : シェア / サービス化、Electric : 電動化) の推進、社会インフラ系での IoT 活用、といった大きな潮流に対応する同社の「AIS-CRM」戦略は中長期的な収益機会の獲得につながる公算が大きいと考える。

2) 業務系ソフトウェア

現在は、流通業、金融業、サービス業、製造業、ネットビジネス、社会インフラ、教育、文教、医療、公共機関など幅広い業種に対し、店舗・受発注システムや生産・販売・在庫管理などの基幹システム、勘定系システム、情報システム、ネットサービスといった様々なソリューションを、コンサルティングから開発、システム構築、サポートまでワンストップで提供できる体制を確立している。ソリューション別の事業内容の詳細については次のとおりである。

基幹システムソリューションとしての生産、販売、在庫管理など幅広い基幹システムに関して、各種パッケージ、ERP の導入、個別 SI、さらに、コンサルティング・インテグレーションの各サービスからデータセンター運用まで網羅している。

情報システムソリューションは、自社データセンターを主軸にプライベートなクラウド基盤で IaaS 及び SaaS を提供している。また、4 大パブリッククラウド (AWS、Google、Salesforce、Microsoft) をパートナーとし、包括的なクラウドサービスも提供している。オンプレミス (「On-Premises」とは、特定の場所や施設内にコンピュータサーバーやソフトウェアを設置し、管理・運用することを指す。主に使用者の施設内に設置し、運用すること) においても、多様な情報システムソリューションをインテグレーションから運用サービスまでトータルなサポートを行っている。

事業概要

インターネットサービスソリューションは、インターネット上で様々なサービスを行っている顧客に、最適なソリューションを一括で提供している。特に EC サイト構築は提案力と高い技術力から、好評である。銀行、証券、保険、クレジットカードなど各金融機関の勘定系業務システムや情報系業務システム、インフラなどを行う金融ソリューションに加え、クラウドサービスとタブレット端末を融合した文教・公共分野の効率化、高度化を、最先端の技術で推進している文教・公共ソリューションのほか、流通ソリューションとして店舗システム、POS、MD 管理から受発注システム・e コマース・会計に至る流通に関する各種パッケージと最適ソリューションの提供も行っている。製造ソリューションは、生産、販売管理、物流、会計から、化学物質情報収集ソリューション（リーチ法対策）、電力の見える化（HEMS、BEMS）など、製造に関する各種パッケージと最適ソリューションを手掛ける。サービスソリューションはモバイル端末を利用した「販売促進支援」、広報向け「テレビ番組ログデータ提供」、製造向け「各種マニュアル制作」など、業務の効率化を推進するソリューションを提供している。

(2) プロダクト・サービス

SI 事業のプロダクト・サービスは、狭義のプロダクト・サービスとアウトソーシングに区分される。

1) プロダクト・サービス

狭義のプロダクト・サービスは、1) 自社プロダクト（ペーパーレスシステムの「moreNOTE」、情報化社会における総合教育ソリューションの「みらいスクールステーション」、個人所有のスマートフォンなどを会社の業務で活用するためのツールである「smartBYOD」、コミュニケーションロボットの「PALRO」、SIM フリー向けモバイルルータ「FS040W、FS050W」、仮想空間活用ツールである「FAM シリーズ」等）、2) ライセンスビジネス（マイクロソフト<MSFT> 製品、AWS、VMware<VMW> 等）、3) 物販等（PC、サーバー等）から成る。

特需一巡的な要因により、自社プロダクトと物販等は減速気味ながら、ライセンスビジネスについては Windows7 のサポート終了（2020 年 1 月 14 日）特需のピークアウト後も成長が継続している。この点、ライセンスビジネスのメインプロダクトに育った Microsoft365（旧 Office）や各種クラウドサービスがサブスクリプションモデル（売り切り商売ではなく、利用期間に応じて料金を徴収するビジネスモデル）を採用していることが、事業の安定性向上につながっているように見える。なお、同社の場合、ライセンス製品の導入サポートも行っており、単なるライセンス販売だけでなく、エンジニアリングサービスを付帯させることで利幅を確保しているようである。

2021 年 8 月、同社は PC のライフサイクル管理に関するすべての作業（PC の選定・レンタル、キッティング、管理・サポート、更新プログラム適用等）をワンストップで対応する「デスクトップフルサービス」の提供をスタートした。この自社サービスでは Microsoft365 の導入 / 利活用を推奨しており、狭義のプロダクト・サービス全般をグロースし収益性を高める力を持つ。マイクロソフトがサブスクリプションモデルである Windows365（企業向け仮想デスクトップ＝クラウド PC）のサービス提供を 2021 年 8 月から、次期 OS である Windows11 の提供も同年 10 月から開始していることもあり、同社の「デスクトップフルサービス」は安定しつつある。

事業概要

同社は、2022 年 4 月にバーチャル教育空間である「FAMcampus（ファミキャンパス）」、オンライン商談ルームである「MEMTOM（メントム）」、バーチャルイベント空間である「FAMEvent（ファミイベント）」の提供・販売を相次いで開始した。

「FAMcampus」と「FAMEvent」は、その名のとおり「FAMoffice」で培われた技術やコンセプトをベースにしており、前者は学研ホールディングス <9470> のグループ会社である（株）学研塾ホールディングス及び（株）学研メソッドとの共同実証を経て、後者は「厚生労働省 予防・健康づくりインセンティブ推進事業」として医療保険者、企業健康増進担当者、自治体、事業主を対象に開催された「データヘルス・予防サービス見本市 2021」での先行導入を経て、商業サービスへと磨き上げられている。また、「MEMTOM」は、従来のビデオ会議システムでは難しかった双方向での資料の共有や操作、申込書記入等の契約締結までに至る一連の手続きを可能としたサービスである。

2) アウトソーシング

アウトソーシングは、データセンターやシステム運用・保守等のサービスを提供している。データセンターは全国（東京 2 ヶ所、横浜、九州）に 4 ヶ所の拠点を保有し、サービスを提供している。IT システムは、重要なライフラインとなっているものの、維持・運営は利用者の多額のコスト負担が生じ、容易ではない。そこで、利用者負担を軽減するべくデータセンターサービスを提供している。

2. ファシリティ事業

保有するオフィスビルの賃貸を収入とする同社は基本的に自社活用目的で不動産を保有しており、ファシリティ事業は空きスペースが有効活用された結果と位置付けて良い。

3. その他

主軸は子会社の富士ソフトサービスビューロ <6188> が手掛ける BPO サービス事業やコールセンター事業である。

区分横断的な技術戦略「AIS-CRM（アイスクリーム）」領域を 同社の重点技術分野と位置付け

4. 区分横断的な技術戦略「AIS-CRM」

同社は、2017 年 12 月期から区分横断的な技術戦略として「AIS-CRM（アイスクリーム）」領域を重点技術分野に掲げ、新製品・新事業のシーズ創出や既存事業の付加価値向上に注力している。「AIS-CRM」戦略の上位概念には同社のコアコンピタンスが据えられており、同領域の 2022 年 12 月期単体売上高は 1,122 億円（過去 3 年の年平均成長率：15.8% 増）と単体売上高の 58% 程度を占める存在となっている。

事業概要

その内訳は、「AI」が開発中心に30億円（過去3年の年平均成長率：16.6%増）、「IoT」が開発中心に34億円（同33.6%増）、「Security」が開発及びライセンスで138億円（同16.9%増）、「Cloud」がライセンス及びSI、インフラ関連、ネットビジネス分野等で590億円（同26.6%増）、「Robot」が開発中心及びPALRO、ロボSI等で50億円（同8.8%減）、「Mobile」が開発及びプロダクト等で83億円（同2.7%増）、「Automotive」が開発中心で197億円（同5.8%増）、となっている。特にクラウド分野の好調が目立つほか、セキュリティ分野における近年の取り組みも順調と言える。

セキュリティ分野における一連の動きとしては、2020年11月に（株）レッドチーム・テクノロジーズとの協業（販売店契約の締結、2020年11月発表）を受けて、インターネットサービスを提供する金融機関等の企業向けに、クラウドソースペネテストプラットフォーム「Synack」を活用した新しいセキュリティサービス（脆弱性診断）の提供を開始したのに続き、2021年6月にはサイバーセキュリティの国内リーディングカンパニーである（株）FFRIセキュリティとサイバーセキュリティ分野における協業の強化について合意、2021年10月にはサイバー攻撃を可視化するセキュリティ対策ソフトウェアであるオープンXDR（Endpoint Detection and Response）のパイオニア的企業 Stellar Cyber, Inc. から「2021 1st Half Outstanding Partner Japan」を受賞、等が列挙される。

一連の技術戦略が成果を实らせつつあるなかで、同社はビジネス上の重点分野を「AIS-CRM」から「DX + AIS-CRM + SD + (5)G2」へとさらに拡大し、DXソリューションやITバリューチェーンの上流工程（SD：サービスデザイン及びITコンサルティング）、(5)G2（通信の5G技術と事業のグローバル展開）という新たな技術分野での取り組み強化を進め、持続的な成長と付加価値の向上を目指している。

このほか、ChatGPTを始めとするAIのモデルの1つである大規模言語モデル（LLM）が注目され、コミュニケーションや情報収集を飛躍的に簡便化・低コスト化するモデルやツールの登場が期待される状況である。大規模言語モデルはChatGPTに代表される生成型AIの一種であり、人間の言語を理解し人間のように文章を生成することができるプログラムである。今後、大規模言語モデルは、ビジネス・システム開発の生産性に大きな影響を与える可能性があるとして一般に認知されているが、まず社内で様々な使い方を検証し、ビジネスシーンでも利用できるようにする。自社内利用は、社内の業務改善 / ビジネス活用を目的とした生成AI技術の検証・検討に活用し、システム開発ビジネスシーンでの様々な適用アイデアの創出も推進する。

社内導入のノウハウは顧客にも提供するとともに、今後は、生成AIを活用するためのトレーニングメニューや顧客の業種・業界で活用可能なサービス提供も目指し、生成AIの検証から導入、運用までの幅広いサービスでDX推進を支援する。同社は、ChatGPTを開発したOpenAI LPの49%の株を保有するマイクロソフトとパートナーとなっているため、マイクロソフトのMicrosoft/Azure OpenAI Serviceを利用し、開発を進めている。

業績動向

2023年12月第2四半期は増収増益

1. 2023年12月期第2四半期の業績概要

2023年12月期第2四半期連結業績は、売上高で前期比7.2%増の151,480百万円、営業利益で同8.8%増の9,790百万円、経常利益で同2.1%増の10,166百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同3.6%増の6,061百万円と、増収増益となった。売上高は、業務系ソフトウェアで金融業・製造業を中心に各分野向けのインフラ構築・基幹系開発案件等が好調に推移したこと、組込系/制御系で自動車関連のEV・先進分野や機械制御系の産業・家電分野向け開発案件が好調に推移したことにより増収となった。営業利益は体制強化による人件費・採用経費等の増加があったものの、増収及び生産性が改善したことでカバーした。経常利益は為替差益が減少したものの増収により、増益となった。親会社株主に帰属する四半期純利益は増収及び有形固定資産売却により、増益となった。

2023年12月期第2四半期の連結業績

(単位：百万円)

| | 22/12期2Q | 23/12期2Q | 前年同期比 | |
|------------------|----------|----------|--------|--------|
| | | | 増減率 | 増減額 |
| 売上高 | 141,328 | 151,480 | 7.2% | 10,152 |
| SI事業 | 133,786 | 143,152 | 7.0% | 9,366 |
| システム構築 | 80,260 | 88,218 | 9.9% | 7,958 |
| 組込系/政策系ソフトウェア | 36,475 | 38,983 | 6.9% | 2,508 |
| 業務系ソフトウェア | 43,785 | 49,234 | 12.4% | 5,449 |
| プロダクト・サービス | 53,525 | 54,933 | 2.6% | 1,408 |
| プロダクト・サービス | 46,015 | 47,753 | 3.8% | 1,738 |
| アウトソーシング | 7,510 | 7,180 | -4.4% | -330 |
| ファシリティ事業 | 1,340 | 1,461 | 9.0% | 121 |
| その他事業 | 6,201 | 6,867 | 10.7% | 666 |
| 営業利益 | 8,995 | 9,790 | 8.8% | 795 |
| SI事業 | 8,227 | 8,935 | 8.6% | 708 |
| システム構築 | 5,141 | 6,056 | 17.8% | 915 |
| 組込系/政策系ソフトウェア | 3,014 | 3,253 | 7.9% | 239 |
| 業務系ソフトウェア | 2,127 | 2,803 | 31.8% | 676 |
| プロダクト・サービス | 3,086 | 2,879 | -6.7% | -207 |
| プロダクト・サービス | 2,549 | 2,569 | 0.8% | 20 |
| アウトソーシング | 536 | 309 | -42.2% | -227 |
| ファシリティ事業 | 373 | 480 | 28.7% | 107 |
| その他事業 | 393 | 374 | -4.9% | -19 |
| 経常利益 | 9,954 | 10,166 | 2.1% | 212 |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 5,850 | 6,061 | 3.6% | 211 |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2. 事業セグメント別の動向

(1) SI（システムインテグレーション）事業

1) 組込系 / 制御系ソフトウェア

売上高は前年同期比 6.9% 増の 38,983 百万円、営業利益は同 7.9% 増の 3,253 百万円となった。モバイル系及び社会インフラ系は減少傾向となったものの、機械制御分野で産業向けを中心に市況が引き続き半導体製造装置関連分野が好調であったこと、大手メーカーのデジタル家電機器関連分野への投資も継続されたことで手堅い受注を確保し、堅調に推移した。モバイル系及び社会インフラ系の減少要因として、モバイル市場は既に飽和状態に近く、新製品が少なくなっているなど新たなモバイルアプリやデバイスの需要が縮小したことである。関連する開発案件も減少したようだ。モバイルや社会インフラの領域では、一度導入されたシステムやテクノロジーが安定して稼働しているため、急速な変更や更新が必要なケースが減少していることも併せて考えられる。

2) 業務系ソフトウェア

売上高は前年同期比 12.4% 増の 49,234 百万円、営業利益は同 31.8% 増の 2,803 百万円となった。金融業・製造業を中心に各分野向けのインフラ構築・基幹系開発案件等が好調に推移した。同社は、クラウド環境の豊富な構築経験を基にクラウド化に対するセキュリティやリスク管理に対して高度な技術力や安全をサポートするあらゆるセキュリティソリューションを有している。この経験と培ったセキュリティソリューションを生かして、クラウド化に慎重な公共機関や金融サービス企業に対しても積極的な営業活動を展開し、ビジネス拡大を図ってきたことが増収の要因である。

金融業や製造業などの企業は、デジタル技術の導入によって業務の効率化や顧客サービスの向上を図る DX を推進しており、これに伴い新たなシステムやアプリケーションの開発が必要とされた。さらに、金融業を中心に顧客情報や取引データのセキュリティを重視する必要があるためシステムの脆弱性対策やセキュリティの強化に関する開発案件が増えた。また、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響によりリモートワークやデジタルサービスの需要が増加し、これに適したシステム開発が必要とされたことなども売上高が増加した要因の 1 つと考えられる。

(2) プロダクト・サービス

1) プロダクト・サービス

売上高は前年同期比 3.8% 増の 47,753 百万円、営業利益は同 0.8% 増の 2,569 百万円となった。他社ライセンス販売及び子会社における POS 関連の自社プロダクトが堅調に推移した。他社ライセンス販売は、グローバルベンダーと連携したライセンスビジネス等で、販売が好調に推移した。

2) アウトソーシング

アウトソーシングは、海外小売業向け IT サービスの減少から、売上高は前年同期比 4.4% 減の 7,180 百万円と減収となり、営業利益も、売上高の減収に加え、データセンターにおける電力価格高騰の影響等を受けて、同 42.2% 減の 309 百万円の減益となった。

業績動向

(3) ファシリティ事業

売上高は前年同期比 9% 増の 1,461 百万円、営業利益は、同 28.7% 増の 480 百万円となった。テナントが増加したことを主因に、増収増益となった。

(4) その他の事業

売上高は前年同期比 10.7% 増の 6,867 百万円、営業利益は同 4.9% 減の 374 百万円と、増収減益となった。コールセンターサービス及び BPO サービスとともに 2022 年 12 月期に開始した年金関連業務が大きく寄与したことにより増収となったが、利益面では受託案件における一過性の原価増により減益となった。

安定した財務体質に変わりなし

3. 財務状況と経営指標

2023 年 12 月期第 2 四半期末の財務状況は、総資産は前期末比 1,563 百万円増の 242,398 百万円となった。流動資産が 114,036 百万円と同 1,306 百万円増となり、固定資産も 128,362 百万円と同 258 百万円増となったことによる。

負債合計は 83,937 百万円と、前期末比 4,154 百万円の減となった。その内訳は、流動負債が 67,949 百万円で、同 3,996 百万円減であった。固定負債も 15,987 百万円で、同 158 百万円減である。

純資産は 158,461 百万円と、前期末比 5,717 百万円の増となり、自己資本比率は前期末 55.7% から 57.4% となった。

自己資本比率は 2006 年 3 月期で 47.3% であったものが、2022 年 12 月期には 55.7% となり、流動比率も同 96.4% から同 156.7% となった。また、純有利子負債（有利子負債 - 現金及び預金）は、同 21,295 百万円であったものが、2022 年 12 月期には 6,204 百万円のキャッシュ超過になるなど、財務内容は一段と安定している。

簡易貸借対照表

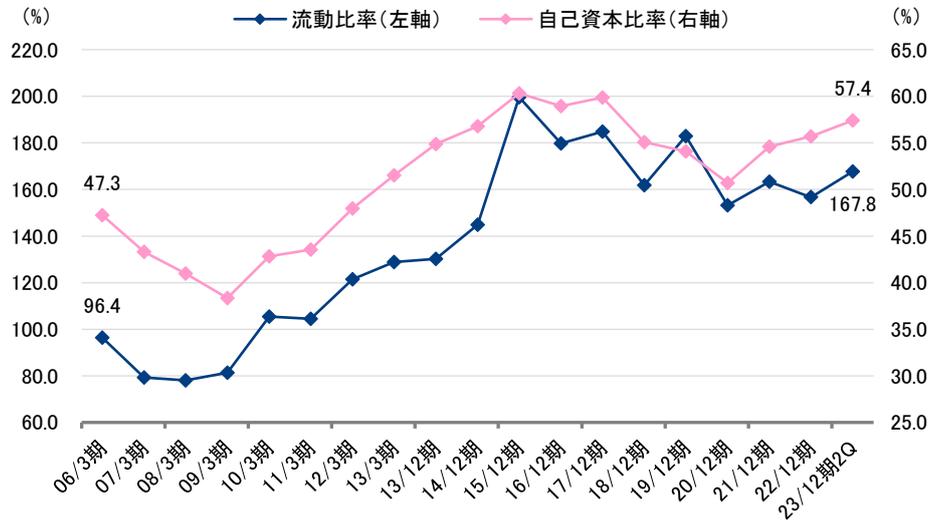
(単位：百万円)

| | 21/12 期末 | 22/12 月期末 | 23/12 期末 2Q |
|----------|----------|-----------|-------------|
| 流動資産 | 111,128 | 112,730 | 114,036 |
| （現金及び預金） | 40,351 | 32,736 | 33,099 |
| 固定資産 | 117,786 | 128,104 | 128,362 |
| 資産合計 | 228,915 | 240,835 | 242,398 |
| 流動負債 | 68,018 | 71,945 | 67,949 |
| 固定負債 | 17,928 | 16,145 | 15,987 |
| 負債合計 | 85,946 | 88,091 | 83,937 |
| （有利子負債） | 28,828 | 26,638 | 23,408 |
| 純資産合計 | 142,968 | 152,744 | 158,461 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

財務安全指標の推移



出所：有価証券報告書、決算補足資料よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

第2四半期末におけるキャッシュ・フローの状況は次のとおりである。現金及び現金同等物の残高は32,075百万円であり、前期末比1,011百万円減となった。営業活動によるキャッシュ・フローは8,615百万円増となった。これは、増収・増益に伴う入金増加等によるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは3,934百万円の減少となった。これは、有形固定資産売却による収入やオフィス建設及び有価証券等への投資による支出によるものである。また、財務活動によるキャッシュ・フローは、5,927百万円の減少となった。これは、配当金の支払い及び借入金の返済等によるものである。

簡易キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

| | 21/12期 | 22/12期 | 23/12期2Q |
|----------------------|---------|---------|----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー(a) | 15,907 | 13,519 | 8,615 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー(b) | 4,894 | -15,522 | -3,934 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -17,871 | -5,911 | -5,927 |
| フリー・キャッシュ・フロー(a)+(b) | 20,801 | -2,003 | 4,681 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 40,876 | 33,086 | 32,075 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年12月期はデジタルシフトから産業構造変換の追い風を受けて、10期連続での増収及び営業増益を目指す

2023年12月期の連結業績予想は、売上高が前期比7.6%増の300,000百万円、営業利益が同9.5%増の20,000百万円、経常利益が同5.7%増の20,300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.1%増の12,300百万円と、2013年に12月期決算へ移行してから実質的に10期連続での増収及び営業増益を目標としている。

長期化する資源・エネルギーコストの高騰や物価高に加え、世界的なインフレ抑止としての金融引き締めによる金利上昇など先行き不透明感などの不安材料はあるものの、経済活動の正常化を背景に、緩やかに景気回復の動きが続いている。しかし同社においては、事業拡大や競争力強化などを目的とする顧客のDXに対する取り組みの広がりやシステム投資意欲は旺盛で、同社のIOTやAIS-CRMを核とする事業サービスの需要期待は高い。また、コロナ禍を受け一時的に抑制傾向としていた新卒・中途採用も拡大したことで生産力強化は継続するとともに、顧客提供価値向上・原価/販管費などの1人当たりの営業利益額の増加も目指している。

2023年12月期の連結業績予想

(単位：百万円)

| | 22/12期 実績 | 23/12期 予想 | 前期比 | |
|---------------------|--------------|--------------|------|--------|
| | | | 増減率 | 増減額 |
| 売上高 | 278,783 | 300,000 | 7.6% | 21,217 |
| 営業利益 | 18,272 | 20,000 | 9.5% | 1,728 |
| 経常利益 | 19,205 | 20,300 | 5.7% | 1,095 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 11,379 | 12,300 | 8.1% | 921 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期経営目標の売上高 3,000 億円・営業利益 200 億円を 1 年前倒しで達成を見込む

1. 中期経営計画の進捗状況

同社は 2022 年 2 月に新たな中期経営計画を公表した。基本的な考えとして同社創業来の攻めの経営姿勢を掲げ、サブタイトルとして「新たなビジネス分野に挑戦し、創造し、成長し、革新していく」「売上・利益成長重視」「量の拡大とともに質も向上」としている。今後の方向性として、売上・利益の成長、営業利益率の継続的な改善、ROE、ROIC、EBITDA マージンを指標に組み込み、配当性向の見直し、財務の健全性維持（自己資本比率等）を掲げている。

数理目標として、2024 年 12 月期に売上高は 3,000 億円以上、営業利益 200 億円以上、ROIC8.0% 以上、ROE9.0% 以上、EBITDA マージン 9.0% 以上としている。しかし、デジタルシフトに伴う外部環境の変化のうねりが同社を後押ししているため、2023 年 12 月期に目標を達成する計画としている。

中期経営計画の経営方針は「デジタル技術で IT、OT※の両面から DX をリードし、お客様と社会の価値向上とイノベーションに貢献」することとし、「変化の激しい時代に対応し、自らを革新し続け、安定と持続的な成長と付加価値向上を実現」である。具体的な施策は次のとおりである。「ガバナンス対応と強化」を図るため、プライム市場ガバナンスへの確実な対応と継続的な強化を行う。「人財育成」については様々な技術・ビジネスの変化に対応できる基礎力と応用力の育成を図る。「業務改革と DX への対応」では社内で蓄積したノウハウを顧客に提供していく。「継続的な技術革新」は「AIS-CRM」のさらなる発展と新たな分野への積極的対応、「お客様への提供価値向上と DX 支援」は DX 技術を活用した従来ビジネスの強化及び新たなビジネススキームを確立するとしている。これらの計画に対して進捗状況の数値などは、公表されていないものの、達成度が高いゆえに、目標数値の 1 年前倒しが可能となったと弊社は見ている。

※ オペレーショナルテクノロジー：製品や設備、システムを最適に動かすための「制御・運用技術」

技術戦略面では、同社が重点施策としている「AIS-CRM」分野を成長させながら、新しい技術分野である「DX」「SD」「(5)G2」への取り組みを開始した。IT コンサルティングやサービスデザインといった上流分野の強化も行い、5G やメタバースといった新たな分野の技術研究も進めている。「DX」においては、マルチクラウド化が普及し、複数のクラウドサービスを組み合わせて最適な環境を実現することが可能となってきている。そのため、クラウドサービスを中心に安定した事業成長が続いている。また、ビジネス基盤を強化するため、同社自身の「DX」にも注力し、業務改革をベースとした社内変革、事業競争力強化のための適用等を推進する。

5G 領域におけるインフラの構築では、顧客独自の要望をサービスとして提供することができるという強みを持っている。ローカル 5G の技術研究を行うために、ローカル 5G 無線局免許を取得し、「ローカル 5G ラボ」を開設した。このラボでは、5G 技術を活用した新たなサービスや製品の開発に取り組むことで、同社の事業展開を加速させることを目指す。

中長期の成長戦略

同社の経営方針と3ヶ年中期経営計画

| ■ 経営方針 | ■ 中期経営計画 | ■ 定量目標 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|--|--|---------------------|---------------------|-----|---------|---------------|------|-------|-------------|-------|------|--------|------|------|--------|-----|------|--------|----------------|------|--------|------|-------|-------------|
| 基本方針 もっと社会に役立つ もっとお客様に喜んでいただける もっと地球にやさしい企業グループ そして「ゆとりとやりがい」 | 3カ年経営方針 ・ デジタル技術でIT、OT(※1)の両面からDXをリードし、お客様と社会の価値向上とイノベーションに貢献 事業戦略 ・ 従来ビジネスの強化と、重点施策である「AIS-CRM」の更なる強化(※2)による、お客様への提供価値向上 - 業務改革から従来ビジネスの強化、社会・お客様への提供価値向上までの幅広いDXソリューション力の強化 - 5Gをはじめとした先端技術の開発への応用 - サービスデザインアプローチやITコンサルティング機能の強化による上流案件の獲得 技術・人財戦略 ・ 「SI力」「先端ソフト力」「プロダクト提供力」の3つを軸とした人財の積極的な採用と育成 | <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2021年 12月期 実績</th> <th>2024年 12月期 目標</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高</td> <td>2,579億円</td> <td>3,000億円 以上</td> </tr> <tr> <td>営業利益</td> <td>168億円</td> <td>200億円 以上</td> </tr> <tr> <td>営業利益率</td> <td>6.5%</td> <td>6.7%以上</td> </tr> <tr> <td>ROIC</td> <td>7.4%</td> <td>8.0%以上</td> </tr> <tr> <td>ROE</td> <td>7.5%</td> <td>9.0%以上</td> </tr> <tr> <td>EBITDA マージン</td> <td>8.6%</td> <td>9.0%以上</td> </tr> <tr> <td>配当性向</td> <td>17.8%</td> <td>35.0% 以上</td> </tr> </tbody> </table> | | 2021年 12月期 実績 | 2024年 12月期 目標 | 売上高 | 2,579億円 | 3,000億円 以上 | 営業利益 | 168億円 | 200億円 以上 | 営業利益率 | 6.5% | 6.7%以上 | ROIC | 7.4% | 8.0%以上 | ROE | 7.5% | 9.0%以上 | EBITDA マージン | 8.6% | 9.0%以上 | 配当性向 | 17.8% | 35.0% 以上 |
| | 2021年 12月期 実績 | 2024年 12月期 目標 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 売上高 | 2,579億円 | 3,000億円 以上 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 営業利益 | 168億円 | 200億円 以上 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 営業利益率 | 6.5% | 6.7%以上 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ROIC | 7.4% | 8.0%以上 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ROE | 7.5% | 9.0%以上 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EBITDA マージン | 8.6% | 9.0%以上 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 配当性向 | 17.8% | 35.0% 以上 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 創業以来の 攻めの経営姿勢 新たなビジネス分野に挑戦し、 創造し、成長し、革新していく | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 中期方針 ICTの発展を お客様価値向上へ結びつける イノベーション企業グループ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

※1 オペレーショナルテクノロジー：製品や設備、システムを最適に動かすための「制御・運用技術」

※2 AIS-CRM：DX+AIS-CRM+SD+(S)G2

出所：企業価値向上委員会の新設についてより掲載

「企業価値向上委員会」で企業統治検証と経営財務戦略で検討を実施

2. 中期経営計画達成のモニタリング組織を組成

(1) 「企業価値向上委員会」における検討の方向性

同社は新中期経営計画を2022年2月に公表して以降、多くの投資家と建設的な対話を行ってきた。そして2022年8月、そこで得られた多角的な見識を活用しステークホルダーに対するさらなる価値向上を推進するために「企業価値向上委員会」を新たに設置した。

客観的視点を確保するため、「企業価値向上委員会」は取締役会出席者に加え外部アドバイザーにより構成されており、同委員会の下には課題別にワーキンググループ(WG)が設置されている。

企業価値向上委員会における検討の方向性は、中核事業であるICT分野に資源と資本を重点的に投入し、技術進化の取り込みや人財育成により付加価値を創造できるしなやかで効率的な事業構造の構築を推進する。そして、顧客と社会の発展に貢献することで、株主の期待に応える企業価値の最大化を目指すとしている。

(2) 事業検証WGの進捗状況

事業検証WGは、企業価値向上委員会の下部組織で中期経営計画達成のため、事業全般をモニタリングしている組織であり、2023年8月時点において、攻めの経営姿勢を保ちつつ高収益性を確保できる事業体制の実現に向け推進している。最重要KPIとして「社員1人当たり営業利益額」(同社単体)を設定し、5期以内の1人当たり営業利益額を300万円以上(2022年12月期は128万円)を達成することを目標とした。2024年12月期以降の具体的な経営計画については2023年12月末の決算公表時に併せて公表するとしている。

中長期の成長戦略

具体的な施策は、事業検証WGが推進する「KPIの改善・適正化」に向けたもので、5つの施策を設定した。1つ目が「顧客への提供価値の向上」であり、内容は、顧客の深耕とクロスビジネス体制の強化について検討することを打ち出している。これまでの顧客との関係をさらに強化するとともに、同社グループ全体で、顧客に付加価値の高いサービスを提供できるよう全社を横断して顧客対応（クロスビジネス）が可能な体制と文化構築を進める。技術力強化は、DX+AIS-CRM+SD+(5)G2に代表される分野に対して、R&D投資等を行い新たな技術分野の力を高め、顧客提供価値を高めるとともに、新たなITソリューションやサービスを構築していく。さらにワンストップでのサービス提供は、組込系/制御系開発、通信技術、業務システム等のノウハウの複合的提供による付加価値向上とともに、上流工程から運用保守、インフラまでワンストップで提供できる体制を構築する。そして、ビジネス基本部分の強化は、顧客との役割分担等、仕事の進め方についても見直し、人工・人月単金での提供価値向上とともに、成果型ビジネスへの展開を進める。一括請負型ビジネスの拡大は、当社が主体的に推進可能な請負案件を増やし、顧客提供価値を上げるとともにパートナー企業活用比率の向上や、社内リソース配置の機動的な最適化を行いやすくしている。

2つ目は、パートナー政策の強化の項目である。顧客取引関係の見直しとともに、パートナー政策の高度化により、パートナー企業活用比率の向上、人財確保、生産性向上等を進めていく。生産性向上の項目については、生産性向上を促進する顧客関係の構築・トラブル防止対策のさらなる強化生成系AI、テスト自動化、開発環境・ツールの強化、プロダクトベースの開発、クラウドベースの新たな開発方式の研究等、技術的な革新を促進していく。

3つ目が、生産性向上である。具体的な施策内容は、生産性向上を促進する顧客関係の構築、トラブル防止対策の更なる強化、生成系AI、テスト自動化、開発環境・ツールの強化、プロダクトベースの開発、クラウドベースの新たな開発方式の研究等、技術的な革新を促進していく。

4つ目が販売費の適正化である。具体的な施策は営業活動を指標により可視化し、営業プロセスの見直しとともに、各指標のモニタリングとPDCAサイクルを行うことによる効率化と高度化を推進する。管理費の適正化の項目は2つある。1つ目は業務改革による業務プロセスの可視化及び最適化を推進（2019年から継続している活動の強化）する。2つ目が、業務改革をベースとして基幹システムの刷新やノーコード・ローコード、生成AIの利用等、モダンなシステム実装とDX推進により、業務作業効率の向上と最適化を推進することである。

5つ目が管理費の適正化である。内容は2つある。1つ目は業務改革による業務プロセスの可視化及び最適化を推進（2019年から継続している活動の強化）する。2つ目が、業務改革をベースとして基幹システムの刷新やノーコード・ローコード、生成AIの利用等、モダンなシステム実装とDX推進により、業務作業効率の向上と最適化の推進である。

(3) 不動産検証 WG の進捗状況

2023年2月に報告した方向性に沿って流動化プロセスの推進を実施している。鑑定評価を未取得の一部小型物件を除いて時価収益率がハードルレートを下回っていることから、縮小を全体方針としている。そのうえで各不動産についてはオフィス集約方針や各物件の制約条件等を考慮し、物件ごとに流動化優先度をA～Dの4段階で分類した。A判定物件については、少なくとも1件について年内の流動化と残りの物件について2023年12月期末決算公表前後での流動化完了を目指して流動化プロセスを推進している。B判定物件については、検討を進め、1年以内（2024年8月まで）を目途に実行を目指す。

(4) ガバナンス委員会を再編

企業統治検証 WG では、より客観性や実効性を高めるべく現状のガバナンス体制の検証を実施し、2023年3月に実施した定時株主総会開催後、任意の委員会である経営委員会を、3つの委員会に発展的に機能分化し、客観性と透明性を担保する役割を担っている。同時に、定時株主総会開催後に企業統治検証 WG を企業価値向上委員会から分割する形でガバナンス委員会を設置することで、より具体的な検証活動を実施している。

株主還元策

2023年12月期の中間配当は68.0円配を実施。 期末は34.5円で、年間配当は102.5円を予定

同社は2023年12月期の1株当たり配当金は、中間配当68.0円、期末配当34.5円としている。中間の配当性向は35.3%となり、年間配当性向は35.0%を予定している。なお中間配当は予定どおり実施した。

同社は、2023年6月30日（金）を基準日として、同日最終の株主名簿に記載又は記録された株主の所有する当社普通株式を1株につき2株の割合をもって分割を実施した。これにより、当初予想していた中間配当68.0円、期末配当69.0円の年間配当137.0円を、中間配当68.0円、期末配当34.5円の年間配当102.5円へ変更した。同社は、2022年2月に公表した中期経営戦略において株主への配当性向も35%以上と決定した。目下予定どおりの配当を行っている。

2022年12月末の株主優待制度については、毎年12月末現在の同社株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上を保有する株主を対象に、同社製品のはがきに加え、住所録作成ソフト「筆ぐるめ」か「しいたけ詰め合わせ」のいずれかを選択可能とした。

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