

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 >>>](#)

2024年3月28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12月期の業績概要	01
2. 2024年12月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
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	14
4. キャッシュ・フローの状況	15
今後の見通し	16
中長期の成長戦略	17
1. 中期経営計画の進捗状況	17
2. 「企業価値向上委員会」の活動状況	17
3. 「中期経営計画2028」を公表	17
4. 企業価値向上策の検討状況	19
株主還元策	20

要約

2023年12月期も増収増益。 前中期経営計画目標を1年前倒しで達成し、 新たな中期経営計画を公表

富士ソフト<9749>は、独立系大手IT（information technology）ソリューションベンダーである。報告セグメントは、SIシステムインテグレーション事業（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つからなる。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「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月期の業績概要

2023年12月期の連結業績は、売上高で前期比7.2%増の298,855百万円、営業利益で同13.2%増の20,684百万円、経常利益で同2.4%増の19,675百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同4.1%増の11,849百万円の増収増益となった。売上高は主力のシステム構築分野において、業務系ソフトウェアの開発案件、特に製造業・金融業を中心にインフラ構築・基幹系開発案件の受注が好調であったことに加え、組込 / 制御系システムの半導体製造装置関連やデジタル家電機器関連、自動車関連におけるEV・先進分野が好調に推移した。アウトソーシング分野は前期比減収となったものの、プロダクト・サービスは他社ライセンス販売、自社プロダクトともに堅調で増収となった。経常利益は上場子会社4社の株式公開買付けに係るアドバイザー費用の影響等で前期比微増に留まったものの、営業利益は増収及び業務系ソフトウェアの生産性改善により2ケタ増益を確保した。

2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績予想は、売上高が前期比5.4%増の315,000百万円、営業利益が同6.4%増の22,000百万円、経常利益が同10.8%増の21,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同77.2%増の21,000百万円と、2013年に12月期決算へ移行してから実質的に11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提供力は高いことから、主力のシステム構築分野での受注獲得は引き続き順調に推移するものと見ている。なお、本予想には同社が不動産流動化の対象レベル「A判定」（流動化にあたっての障害がなく、最速での対応が可能なもの）物件8件の売却益59億円（税後）を含んでいるが、それ以外の売却については期初時点では含めていない。

要約

3. 新中期経営計画

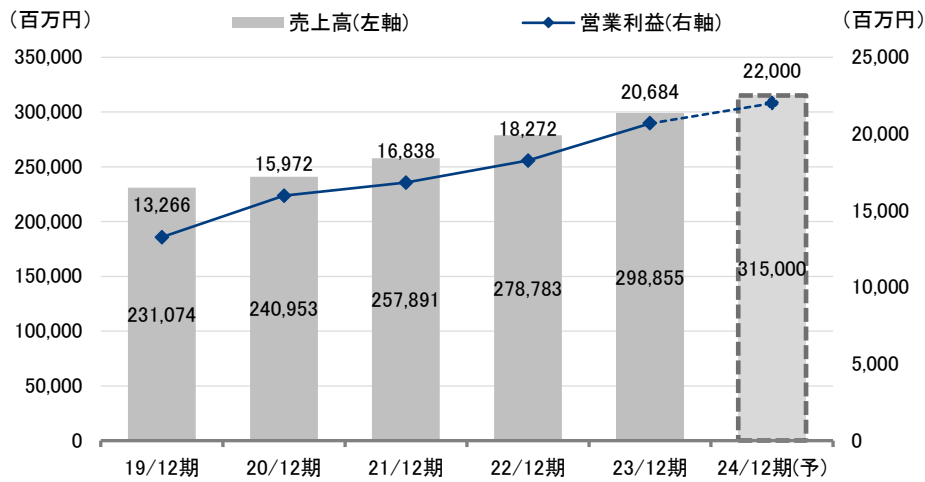
同社は前中期経営計画を1年前倒しで達成したことから、2024年2月に、新たな中期経営計画「中期経営計画2028」を公表した。将来ビジョン「IT×OT分野のシステム/ソフト&サービスを提供するリーディングカンパニー」となるべく、2024年12月期から2028年12月期までを成長継続と収益力重視による企業価値向上を目指す期間と位置付けている。企業価値向上に向けての具体策は、前中期経営計画期間に設置された「企業価値向上委員会」で議論され、検証された対策案を継続する形で立案された。

経営数値目標値としては、2028年12月期に、売上高4,350億円、営業利益450億円、親会社株主に帰属する当期純利益320億円、ROE20.0%以上、1株当たり営業キャッシュ・フロー600円以上としている。

Key Points

- ・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月期も増収増益、2024年12月期は売上高3,150億円、営業利益220億円を計画
- ・新たに「中期経営計画2028」を公表、2028年12月期に売上高4,350億円、営業利益450億円を目指す

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月末時点で連結子会社32社、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、連結従業員数は17,000人超となっている。

セグメントは、SI事業、ファシリティ事業、その他の3つからなる。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。

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」領域での取り組みを推進している。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」領域の単体売上高は、2018年12月期の618億円から2023年12月期に1,259億円と順調に成長しており、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ら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 (Information and Communication Technology) 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 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 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」と宣言していることから、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。

会社概要

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。同社の CSV の取り組みとして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」を 1989 年から継続的に開催している。

3. 沿革

野澤宏氏が、1970 年に創業した（株）富士ソフトウェア研究所が前身である。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き、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。その成長要因は「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」という創業以来の攻めの経営姿勢を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 2,980 億円超、連結従業員数 17,000 人超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 億円を超える大手 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 データグループ<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

同社は、事業パートナーから高く評価されており、2019 年以降の受賞、認定実績は以下のとおりである。加えて、同社は 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 Year2023」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 コンピテンシー」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（VMW）からは、最上位の「Principal」の認定を取得、「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。

会社概要

また、同社製品の受賞実績も追記としては、リモートワーク向けの仮想オフィス空間「FAMoffice」が以下2件の受賞をしており、その有効性が高く評価されている。

- ・「第17回 ASPIC クラウドアワード 2023」(総務省後援)にて「基幹業務系 ASP・SaaS」部門の「先進技術賞」受賞
- ・2023年度「IT賞」((公社)企業情報化協会主催)にて「IT奨励賞(社会課題解決領域)」受賞

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つからなる。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、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月期の各事業の売上構成比は、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26.3%、業務系ソフトウェアは34.5%、狭義のプロダクト・サービスは29.0%、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%であった。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り上げ規模となっている。2019年12月期から2023年12月期までの構成比の推移については、業務プロセスの進化・変革による基幹系および情報システム開発などの需要増を背景とした、業務系ソフトウェアが34.5%(2023年12月期)に伸長したことで、組込系/制御系ソフトウェアは28.0%(2019年12月期)から減少している。それ以外には大きな変化はない。

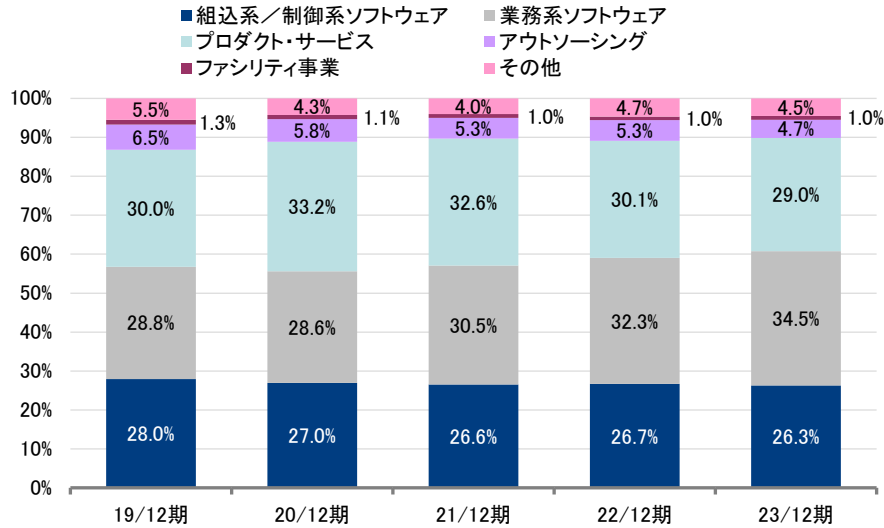
セグメント区分の内訳

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	FA、OA、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

a) 組込系/制御系ソフトウェア

同社の主力はSI事業である。SIとは、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ことで、SI事業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る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 (先進運転支援システム)・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にも積極的で、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、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 等の機械制御系や自動車関連に強みを有しており、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弊社では考える。

b) 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を網羅している。

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※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でサポートを行っている。

※「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。

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展開している顧客に、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、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としては、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としては、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別される。

a) 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（マイクロソフト製品、AWS、VMware 等）、3) 物販等（PC、サーバー等）からなる。

特需一巡の要因により、物販は減速気味ながら、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）特需のピークアウト後も成長が継続している。この点については、ライセンスビジネスのメインプロダクトに成長した Microsoft365（旧 Office365、企業向け仮想デスクトップ＝クラウド PC）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と弊社では見ている。なお、同社は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。なお、2025 年 10 月には Windows10 のサポート終了が予定されており、物販面及びビジネスライセンス面での好影響が期待される。

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・サービス全般を拡大させ、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 のサービス提供を 2021 年 8 月から、次期 OS である Windows11 を同年 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、「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、後者は令和3年度「厚生労働省 予防・健康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の一連の手続きをワンストップで実現した。

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・運営には利用者の多額のコスト負担が生じ、容易ではないことから、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（株）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」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」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2023年12月期単体売上高は1,259億円（過去3年の年平均成長率：14.4%増）と単体売上高の約61%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44億円（過去3年の年平均成長率：26.6%増）、「IoT」が開発中心に31億円（同20.1%増）、「Security」が開発及びライセンスで164億円（同17.5%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671億円（同22.0%増）、「Robot」が開発中心及びPALRO、ロボSI等で52億円（同4.9%減）、「Mobile」が開発及びプロダクト等で69億円（同4.1%減）、「AutoMotive」が開発中心で229億円（同9.3%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月の（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）を受けて、同期にインターネットサービスを提供する金融機関を中心とした企業向けに、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、同年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）のパイオニアの企業Stellar Cyber, Inc.から「2021 1st Half Outstanding Partner Japan」を受賞した。また2024年2月には、ハッカー対策サービスを展開するグローバルセキュリティメーカーであるサイバーセキュリティクラウド<4493>との業務提携を発表すると、AWS環境向けのセキュリティサービスである「CloudFastener（クラウドファスナー）」の開発の協業を行うことで合意している。今後さらに利用が広がると見られるAWSで有力なセキュリティソリューション導入の体制強化を図れたことで、今後この面でのさらなる業績伸長が期待される。本サービスの提供により同社が培ってきたノウハウを活かしたトータルな提案を顧客に行うことで、顧客への提供価値を高める考えである。

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」へとさらに拡大している。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をはじめとする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。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方針だ。自社内での利用は、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の事業パートナーであることから、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月期は増収増益

1. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期連結業績は、売上高で前期比7.2%増の298,855百万円、営業利益で同13.2%増の20,684百万円、経常利益で同2.4%増の19,675百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同4.1%増の11,849百万円と、増収増益となった。売上高は主力のシステム構築分野において、業務系ソフトウェアの開発案件、特に製造業・金融業を中心にインフラ構築・基幹系開発案件等が好調であったことに加え、組込/制御系ソフトウェアの半導体製造装置関連やデジタル家電機器関連、自動車関連におけるEV・先進分野が好調に推移した。アウトソーシング分野は前期比で減収となったものの、プロダクト・サービスは他社ライセンス販売、自社プロダクトともに堅調に推移し、全体での増収に寄与した。

営業利益は、増収及び業務系ソフトウェアの生産性改善により増益を確保した。経常利益は上場子会社4社の株式公開買付けに係るアドバイザー費用等の影響で前期比微増に留まったものの、親会社株主に帰属する当期純利益は、投資有価証券や固定資産の売却により増益となった。また、同社は従来より最重要KPIとして「一人当たり営業利益額」を設定しており、2023年12月期は1.56百万円（前期は1.33百万円）となった。販売費及び一般管理費は、従業員の処遇改善や体制強化に伴う人件費の増加、AI等の新技術に関する調査研究費の増加により前期比885百万円増加したものの、システム構築分野での増収や生産性向上による原価率改善などがそれをカバーした。特に生産性向上による効果が大きかったと同社では評価している。

業績動向

2023年12月期の連結業績

(単位：百万円)

	22/2期	23/2期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	278,783	298,855	20,071	7.2%
SI事業	263,143	282,418	19,274	7.3%
システム構築	164,583	181,728	17,144	10.4%
組込系/制御系ソフトウェア	74,491	78,553	4,062	5.5%
業務系ソフトウェア	90,091	103,174	13,082	14.5%
プロダクト・サービス	98,560	100,690	2,129	2.2%
プロダクト・サービス	83,902	86,546	2,643	3.2%
アウトソーシング	14,657	14,144	-513	-3.5%
ファシリティ事業	2,654	2,906	251	9.5%
その他事業	12,985	13,530	545	4.2%
営業利益	18,272	20,684	2,411	13.2%
SI事業	16,775	18,904	2,130	12.7%
システム構築	11,129	13,406	2,276	20.5%
組込系/制御系ソフトウェア	5,974	6,695	720	12.1%
業務系ソフトウェア	5,154	6,710	1,555	30.2%
プロダクト・サービス	5,645	5,498	-146	-2.6%
プロダクト・サービス	4,617	4,806	189	4.1%
アウトソーシング	1,027	691	-336	-32.7%
ファシリティ事業	815	1,010	195	23.9%
その他事業	682	768	86	12.6%
経常利益	19,205	19,675	469	2.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	11,379	11,849	469	4.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別の動向

(1) SI事業

a) システム構築

1) 組込系/制御系ソフトウェア

売上高は前期比 5.5% 増の 78,553 百万円、営業利益は同 12.1% 増の 6,695 百万円となった。モバイル系及び社会インフラ系は減少したものの、自動車関連で EV・先進分野、機械制御系で産業分野向け開発案件が好調に推移した。特に自動車関連では、今後「ソフトウェア・ディファインド・ビークル (SDV)」※分野での投資拡大が見込まれることから、積極的な受注が成果に結び付いたと同社では評価している。

※ 自動車に関する制御をソフトウェアで行い、さらにソフトウェアを更新することによって機能や性能を高めることが可能な自動車。

業績動向

2) 業務系ソフトウェア

売上高は前期比 14.5% 増の 103,174 百万円、営業利益は同 30.2% 増の 6,710 百万円となった。製造業・金融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で高度な技術力や安全をサポートする多様な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活かして、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たことが増収に寄与した。また増益の要因としては、製造業や金融業をはじめとする企業での DX 化が背景にある。デジタル技術の導入や DX 化による顧客サービスの向上等を目的とし、企業の投資意欲が引き続き旺盛であり、これらに強みを持つ同社にとっては業績拡大の好機となっている。そのようななか、同社は特に生産性の向上に取り組み、原価率の改善を目指している。従来より顧客提供価値の向上や直接取引の拡大に取り組んでおりその成果が表れてきていると考えられる。

b) プロダクト・サービス**1) プロダクト・サービス**

売上高は前期比 3.2% 増の 86,546 百万円、営業利益は同 4.1% 増の 4,806 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販売が堅調に推移した。このうち、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

海外小売業向け IT サービスの減少により、売上高は前期比 3.5% 減の 14,144 百万円となった。営業利益は、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により、同 32.7% 減の 691 百万円となった。

(3) ファシリティ事業

売上高は前期比 9.5% 増の 2,906 百万円、営業利益は、同 23.9% 増の 1,010 百万円となった。テナントが増加したこと等を主因に、増収増益となった。

(4) その他

売上高は前期比 4.2% 増の 13,530 百万円、営業利益は同 12.6% 増の 768 百万円と、増収増益となった。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 月期に開始した年関連業務が大きく寄与したことにより、増収増益となった。

TOB 実施に伴い指標が低下するも、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月期末の財務状況は、資産合計は前期末比16,761百万円増の257,596百万円となった。流動資産が123,153百万円と同10,422百万円増、固定資産が134,443百万円と同6,338百万円増となったことによる。負債合計は同40,583百万円増の128,674百万円となった。流動負債が112,740百万円で、同40,794百万円の増加、固定負債が15,934百万円と、同210百万円減となったことによる。

純資産合計は前期比23,822百万円減の128,921百万円となり、自己資本比率は前期末の55.7%から7.6ポイント低下の48.1%となった。流動比率は前期末の156.7%から47.5ポイント低下し、109.2%となった。ただし、自己資本比率と流動比率の低下については、上場子会社4社の株式公開買付け(TOB)実施に伴うものであり、特段ネガティブな変化ではない(短期借入金の増加による流動負債の拡大、非支配株主持分及び資本剰余金の減少による純資産の低下)。

簡易貸借対照表

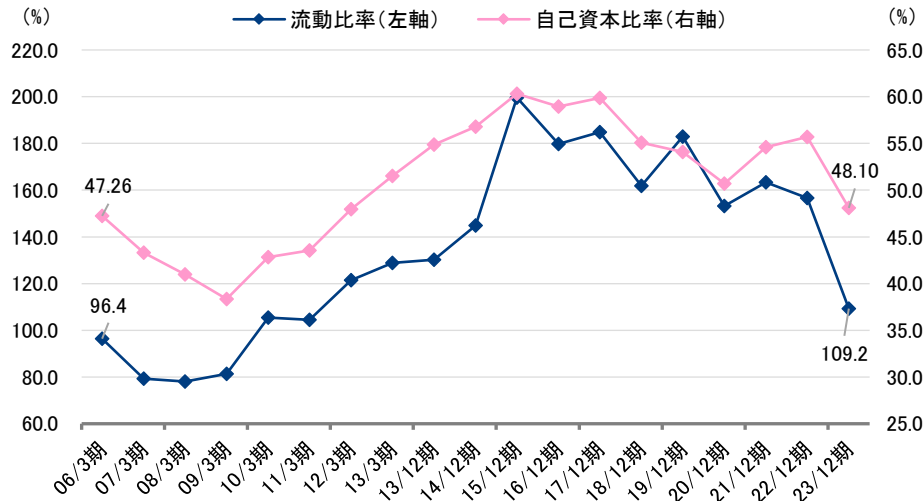
(単位：百万円)

	21/12 期末	22/12 期末	23/12 期末
流動資産	111,128	112,730	123,153
(現金及び預金)	40,351	32,736	35,324
固定資産	117,786	128,104	134,443
資産合計	228,915	240,835	257,596
流動負債	68,018	71,945	112,740
固定負債	17,928	16,145	15,934
負債合計	85,946	88,091	128,674
(有利子負債)	28,828	26,638	60,028
純資産合計	142,968	152,744	128,921

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

2023年12月期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期末残高は34,785百万円であり、前期末比1,698百万円増となった。営業活動によるキャッシュ・フローは16,151百万円の収入となった。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9,209百万円の支出となった。これは、自社オフィス建設に伴う支出等によるものである。また、財務活動によるキャッシュ・フローは、5,447百万円の支出となった。これは、子会社株式の取得及び配当金の支払い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)

	22/12期	23/12期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	13,519	16,151	2,632
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-15,522	-9,209	6,312
財務活動によるキャッシュ・フロー	-5,911	-5,447	463
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-2,003	6,942	8,945
現金及び現金同等物の期末残高	33,086	34,785	1,698

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年12月期は産業構造変換の追い風を受け 11期連続の増収及び営業増益へ

2024年12月期の連結業績予想は、売上高が前期比5.4%増の315,000百万円、営業利益が同6.4%増の22,000百万円、経常利益が同10.8%増の21,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同77.2%増の21,000百万円と、2013年に12月期決算へ移行してから実質的に11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。しかし同社としては、主力であるシステム構築分野で金融・製造・自動車等の業種での旺盛なIT投資需要を背景とした受注増が今後も期待できると考えているようだ。また、同社のIoTや「AIS-CRM」を核とする事業サービスの提供力は高く、その面では主力のシステム構築分野での受注獲得は引き続き順調に推移するのではと弊社としては考えている。加えて受注残も堅調に積みあがっており、全体としての売上高の達成の確度は高いものと考えられる。一方、個別で見るとプロダクト・サービス分野では、他社プロダクトの販売動向が鍵を握るが、2023年12月期末時点の受注残も鑑みると横ばいの状況が続くと見ている。アウトソーシングサービスについては、主にグループ会社による海外での保守運用案件の提供が中心であるが、現地経済の不透明化の影響もあって今後も厳しい状況が続くと弊社では見ている。

売上の好調の一方で、2024年12月期は不動産流動化に伴うファシリティ事業の縮小やオフィス移転費用の増加を見込み、中長期での成長に向けた新規事業投資も実施するとしている。これらは利益の圧迫要因になり得る。また不動産流動化の影響を除いた営業利益としては前期比12.2%増の23,200百万円としているが、同社としてもこの予想はチャレンジングなレベルだという見方をしているもよう。しかし、同社としてはグループシナジーの追求や、プライム（顧客からの直接受注比率）の向上等による顧客提供価値向上、適切な資本配分の推進によって、さらなる成長と収益性や資本効率の改善に挑むとしており、今後の動向が注目される。

なお、本予想には不動産流動化対象レベル「A判定」とした物件8件の売却益59億円（税後）を含むものとしており、それ以外の売却については詳細が確定次第開示することとしている。

2024年12月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	23/12期 実績	24/12期 予想	前期比	
			増減率	増減額
売上高	298,855	315,000	5.4%	16,144
営業利益	20,684	22,000	6.4%	1,315
経常利益	19,675	21,800	10.8%	2,125
親会社株主に帰属する当期純利益	11,849	21,000	77.2%	9,151

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

前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、新たな中期経営計画を公表

1. 中期経営計画の進捗状況

同社が 2022 年 2 月に公表した前中期経営計画について、数値目標は 2023 年 12 月期にほぼ達成したことになる。3 カ年計画数値を 2 カ年でほぼ達成したことになることは素直に評価すべきだろう。前中期経営計画では「売上・利益成長重視」「量の拡大とともに質も向上」といった方針にもとづいて実行を推進してきたが、米中摩擦やウクライナ情勢等の国際情勢の不安定化、円安等の不安定な環境の下でも、成長と収益力強化の施策を推進することによって着実に業績を伸展させ、計画の前倒しを達成、特にここ 2 カ年は営業利益について 20% 超の成長を記録、という実績を挙げられたものである。並行して「企業価値向上委員会」活動を展開し、企業ガバナンスをはじめ、グループの課題に関する解決策を模索する活動を行ってきた。ここで提議された提案については、新中期経営計画の内容に引き継がれている。

「企業価値向上委員会」で企業統治検証と経営財務戦略を検討

2. 「企業価値向上委員会」の活動状況

同社は前中期経営計画を 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、取締役会主席者に加え外部アドバイザーの参画を求めて課題別にワーキンググループ (WG) を開催して課題の検討を進めてきた。主な課題は、システム開発における収益力の強化、最適なグループ運営の検討、不動産の流動化といったものであるが、各課題は各 WG 内での検討後、委員会で検証された。その後特別委員会での蓋然性検証を経て取締役会で決議され、新中期経営計画として発表された。

3. 「中期経営計画 2028」を公表

同社は 2024 年 2 月、新たな中期経営計画として「中期経営計画 2028」を公表した。サブタイトルに「確実な成長と革新とさらなる飛躍への礎作り」、将来ビジョンに「IT × OT 分野のシステム/ソフト & サービスを提供するリーディングカンパニー」となるべく、2024 年 12 月期から 2028 年 12 月期までを成長継続と収益力重視による企業価値向上を目指す期間と位置付けている。具体的には、現状の課題として収益性面と資本効率面の 2 点を挙げ、それら課題に対する企業価値向上策を実施することで企業価値向上につなげるものとしている。計画値としては、2028 年 12 月期において、売上高 4,350 億円、営業利益 450 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 320 億円、ROE20.0% 以上、1 株当たり営業キャッシュフローを 600 円以上としている。

中長期の成長戦略

収益性面の課題には「既存事業の収益力強化」と「グループ一体的な施策によるさらなる成長と新事業分野・融合分野の開拓」である。前者はこれまで実施してきた成長サイクル（PDCA）に基づくオーガニック成長（内部資源の活用による成長）に加え、最重要 KPI として「一人当たり営業利益額」を設定し、ROE、EPS、1 株当たりキャッシュ・フローといった数値を意識しながら顧客提供価値の向上や生産性の向上等を果たすことで一人当たり営業利益額 300 万円を目指す。具体的な推進方法としては、これまで培ってきた顧客への対応力や自社で擁する技術力やノウハウにさらに磨きをかけること、新たな技術力の獲得に積極的にチャレンジすることによって顧客への対応力を強化し、案件の大型化やプライム案件比率を高めることで達成を図ることとしている。後者はグループ会社各社が有する個々の強みを活かしたシナジーの発揮によって、グループ総合力によりオーガニック成長を加速させ、顧客ニーズの変化への対応力を高めること、及び主要業務分野の融合により、DX 関連分野等、特に付加価値の高い新規事業を創出する方針だ。

新規事業創出は、DX ソリューション分野をターゲットとしている。同社がこれまで培ってきた IT × OT ノウハウを活かし、研究開発投資やプロダクト投資等によって顧客の高度な要望にも的確に応え、顧客との「協働・協創・協業」を図りながらともに成長していく姿をイメージしている。この方針を具体的に進めるため、「スマート工場」「スマート物流」「ロボット SI」「ローカル 5G」「LLM」「働き方改革」「運用保守」「デジタル教育」「介護」の 9 テーマを選定して活動を開始した。

グループ各社が持つ強みと連携イメージ

	連携例	各社が持つ独自の強み
制御系開発の 超上流・上流工程からソフト実装 までの連携による付加価値向上	<ul style="list-style-type: none"> MBSE・MBD・ソフト実装・保守等の一貫したソリューション提供 様々な産業分野への展開 	<ul style="list-style-type: none"> CSC：モデルベースの上流経験値、MBSE子会社 本体：自動車分野を中心としたMBDの経験値とMBSE分野への研究実績
エンジニアリングチェーンの 高度化への対応	<ul style="list-style-type: none"> 3次元設計書からPLM導入・保守までの高度ソリューションの強化 	<ul style="list-style-type: none"> CSC：パッケージ提供によるノウハウ 本体：PLM SIプロジェクトの実績
クラウド・IoTといった 新たなサービス分野における 運用・保守まで 一貫したサービス化の強化	<ul style="list-style-type: none"> システム設計からシステムアウトソーシング、BPOまで一貫したサービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> VINX：流通分野で培ったシステムアウトソーシングノウハウ・体制・経験値 SB：様々な分野でのBPO・コールセンター業務の実績 本体：IoTシステムの多くのプロジェクト実績と幅広いお客様での業務系ビジネスの展開実績
技術ノウハウ連携による 付加価値向上	<ul style="list-style-type: none"> 自動車・通信等の分野での様々なノウハウ共有による付加価値向上 	<ul style="list-style-type: none"> CCC：実務経験からくるノウハウ・豊富な人材、地方拠点 本体：幅広いお客様・事業分野とAIS-CRM等の先進分野でのノウハウ
IT×OT分野でのノウハウの結集	<ul style="list-style-type: none"> スマート物流分野・スマート工場分野での協業の実施 	<ul style="list-style-type: none"> CSC：IoTプロダクトソリューション&ノウハウ VINX：流通分野におけるお客様業務ノウハウ SB：様々なバックオフィスサービス実績 本体：ロボット・マテハン機器・PLC・AMR等の制御やWMSなどの経験値

注：CSCはサイバネットシステム、VINXはヴィンクス、CCCはサイバーコム、SBは富士ソフトサービスビューロー

出所：「中期経営計画 2028」より掲載

中長期の成長戦略

新規事業創出の9つのテーマ（現時点）

■ IT×OT領域における協業（協働、協創、協栄）モデル		■（自社開発による）プロダクトモデル
スマート工場 専門PT(※)充足済み <ul style="list-style-type: none"> 工場ライン構築に携わる様々なベンダーとの協業を想定 工場に関わる様々な技術を活用し、モノづくりのソフトウェアによる高度化を推進 	スマート物流 専門PT(※)充足済み <ul style="list-style-type: none"> 物流事業に携わる様々なベンダーとの協業を想定 物流に関わる様々な技術を活用し、倉庫の自律制御を推進 	ロボットSI <ul style="list-style-type: none"> ロボット関連のベンダーとの協業を想定 シミュレーション、IoT、AIなどの技術を活用し製造ラインのデジタル化を進め、生産効率の向上を主導
ローカル5G 専門組織発足済み <ul style="list-style-type: none"> 通信事業者、チップベンダーとの協業を想定 オープン技術を活用した安価なローカル5G環境を提供することで、市場への導入加速を推進 	LLM 専門組織発足済み <ul style="list-style-type: none"> クラウドベンダー、AIベンダーとの協業を想定 汎用LLM、専用LLM、RAG、という3つのキーテクノロジーの活用事例をもとに、市場への導入加速を推進 	働き方改革 <ul style="list-style-type: none"> 労働データから業務改善を促す新たなサービス構想 moreNOTEやFAMoffice、VSReport contrailのデータを活用し労働の質を可視化、業務効率を向上するソリューションを提供
運用保守 専門PT(※)充足済み <ul style="list-style-type: none"> クラウド時代に沿った運用保守の新たなサービスを構想 既存のOpsPower RUKIAをベースに、マルチクラウド環境に対応した高度な運用保守サービスを提供する 	デジタル教育 専門PT(※)充足済み <ul style="list-style-type: none"> IT人材育成事業と、高度化した教育環境を提供する新たなサービスを構想 バーチャルな教育プラットフォームを活かし、AIやLLMの技術を活用することで、アダプティブな教育、およびその環境を提供する 	介護 <ul style="list-style-type: none"> 高度な介護サービス向けの新たなサービス構想 介護施設の高度化を目指し、デジタルを駆使した新たなサービスを提供する

※PT：有期プロジェクトチーム

出所：「中期経営計画 2028」より掲載

資本効率面の課題は、不動産流動化による資本効率の改善と、それによって得られた創出キャッシュによる成長戦略投資である。不動産流動化については、「企業価値向上委員会」内のWGで流動化優先度を4段階に分類の上、段階的に流動化を実施することとして計画を実行に移しているところだが、同社としてはキャピタルアロケーション（経営資源としての資金の配分方針）として、固定資産の流動化によって資本効率を改善しながら、それによって得られたキャッシュを成長戦略投資に充てるとしている。投資先としては研究開発、人材投資、新規事業創出のためのM&A投資などに充てる考えだ。

4. 企業価値向上策の検討状況

同社は2024年1月、「企業価値向上策の検討状況に関するお知らせ」のタイトルで、同社株式の非公開化に関する検討状況を公表した。前述の通り、同社では従来から企業価値向上策に関して専門委員会を設置してその検討を行っているが、併せて複数のPEファンド（プライベート・エクイティ・ファンド）から企業価値向上策に関する情報提供を受けている。また、同社株主である3D Investment Partners Pte. Ltd社の依頼に応じた複数のPEファンドから同社株式の非公開化に関する提案を受領している。同社としては経済産業省が公表した「企業買収における行動指針」に則り、取締役会の決議を経て本件に関する特別委員会を設置、非公開化の提案に対する回答への提言・勧告を求めていることとしている。

現在の検討状況としては、上場会社としての企業価値最大化を前提として、自社における新中期経営計画の内容と併せ、特別委員会における議論や同社アドバイザーからの助言を踏まえつつ、受領した非公開化に関する提案内容と、新中期経営計画により実現が期待される企業価値向上策を比較検討することを通じて、同社の企業価値最大化のための経営上の選択肢の洗い出しを進めているところである。なお同社としては検討にあたり、株式の非公開化を所与のものとして検討するのではなく、各提案が同社の企業価値を向上させることが可能か否かを適切に判断する必要があるとしており、株式の非公開化ありきでの検討を進めているものではないとしている。

■ 株主還元策

2023年12月期の期末配当 34.5円、 2024年12月期は年間 84.0円の配当を予定

同社は2023年12月期の1株当たり配当金として、中間配当 68.0円を実施し、期末配当は予定どおり 34.5円としている。同社は、2023年6月30日を基準日として、同日最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有する同社普通株式を1株につき2株の割合をもって分割を実施した。なお、配当性向について同社は、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。

また、「中期経営計画 2028」で公表した、2028年まで5年間におけるキャピタルアロケーションによると、不動産流動化等の時期に合わせて1,000億円以上の自社株買いを実施することを発表している。不動産の売却益は普通配当の原資には含めず、自社株買いにて還元することを検討している。

2024年12月期については、事業の成長性、安定性、資本効率などの状況を総合的に勘案し、1株当たり当期純利益を333.8円、1株当たり配当金を年間84.0円（中間配当42.0円、期末配当42.0円）としている配当性向は25.2%となる予定だが、2024年度12月期における、不動産流動化対象レベル「A判定」とした物件8件の売却益59億円（税後）を当期純利益から除いた場合の配当性向は35.1%となる。また、2023年12月期の遡及修正後の年間配当は68.5円であることから、実質的に前期から増額となる。

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