

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ニーズウェル

3992 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2023 年 5 月 1 日 (月)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 9 月期第 1 四半期の連結業績概要	01
2. 2023 年 9 月期連結業績の見通し	02
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業内容	05
■ 業績動向	07
1. 2023 年 9 月期第 1 四半期の連結業績概要	07
2. 財務状況	09
■ 今後の業績見通し	10
1. 2023 年 9 月期連結業績の見通し	10
2. 中期経営計画	11
■ SDGs・ESG・CSR への取り組み	17
■ 株主還元策	19

要約

2023 年 9 月期の目標売上高 100 億円に向けて さらなる売上拡大と M&A 案件探索を継続

ニーズウェル<3992>は、金融系システム開発を中心として、基幹業務に関わるシステム開発である「業務系システム開発」、サーバー等のハードウェアの環境設計・構築・導入の実施及びネットワーク環境に通信機器の設定を行う「基盤構築」、インターネットで接続された精密機器等で収集したデータを業務系システムに連動させて活用する「コネクテッド開発」、5Gとテレワークで重要な情報セキュリティ対策のサポートなどを行う「ソリューション」の4つのサービスラインを展開する独立系のシステムインテグレータ企業である。同社は、主力の「業務系システム開発」の中でも生命保険・損害保険分野に強みを持ち、銀行・クレジットカード・証券で多数の実績を誇り、生命保険会社・大手ホテル・通信キャリアなどエンドユーザーとの直接取引が、同社の2022年9月期の売上構成の65.3%を占めている。顧客のビジネスの目的に合わせた最適な5G関連、AI、RPA※、テレワークなどのソリューションサービスを提供している。同社は、2022年10月より零壹製作(株)、(株)ビー・オー・スタジオ、(株)コムソフトの3社を連結子会社にし、かつ(株)総研システムズを持分法適用会社とし、単体決算から連結決算に移行した。創立37年目を迎えた2023年9月期においては、2023年4月1日現在、新卒採用65名を加え全社員600名を超える。

※ Robotic Process Automation の略。人間にしかできなかったとされる作業を、AIや機械学習などを活用し人間に代わって行う仕組みのこと。

1. 2023 年 9 月期第 1 四半期の連結業績概要

2023 年 9 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比※ 457 百万円増加の 2,020 百万円（同 29.3% 増）、営業利益は同 77 百万円増加の 248 百万円（同 45.6% 増）、経常利益が同 68 百万円増加の 249 百万円（同 37.9% 増）、親会社に帰属する四半期純利益は同 41 百万円増の 167 百万円（同 33.4% 増）であった。「業務系システム開発」では、生命保険・損害保険向けの案件が伸長し、「基盤構築」では、社会インフラ向けのセキュリティ関連で一括請負の案件が増加した。「コネクテッド開発」は、医療向けの案件が安定しており、「ソリューション」では独自のソリューションやサービスの提供により、好調に受注を拡大した。

※ 2022 年 9 月期は単体決算のため、2022 年 9 月期第 1 四半期の単体業績と比較して算出している(以下の項目も同様)。

2. 2023 年 9 月期連結業績の見通し

2023 年 9 月期の連結業績予想は、期初予想では、売上高が前期比※2,269 百万円増加の 9,000 百万円（同 33.7% 増）、営業利益は同 110 百万円増加の 801 百万円（同 16.0% 増）、経常利益が同 120 百万円増加の 845 百万円（同 16.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は同 67 百万円増の 567 百万円（同 13.6% 増）の見込みであったが、2023 年 3 月に発表した修正予想では、売上高が前期比 2,328 百万円増加の 9,059 百万円（同 34.6% 増）、営業利益は同 313 百万円増加の 1,004 百万円（同 45.3% 増）、経常利益は同 294 百万円増加の 1,019 百万円（同 40.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は同 179 百万円増加の 679 百万円（同 36.0% 増）と大幅に上方修正した。中期経営計画の最終年度である 2023 年 9 月期においては、売上高 100 億円、経常利益 10 億円を掲げているため、2023 年 9 月期の予想売上高 90 億円に対して、目標売上高 100 億円に満たない 10 億円における対策として資本業務提携・業務提携によるさらなる売上拡大とシナジー効果の期待できる M&A 案件の探索を継続して行う予定である。

※ 2022 年 9 月期は単体決算のため、2022 年 9 月期の単体業績と比較して算出している（以下の項目も同様）。

3. 成長戦略

同社は、2023 年 9 月期の目標として、売上高を 100 億円、CAGR（年平均成長率）23.1%、経常利益を 10 億円、CAGR（年平均成長率）24.8% を掲げている。サービスライン別の売上構成比においては、2023 年 9 月期までに主力である「業務系システム開発」の構成比を 70.0% に維持したまま着実に収益を確保し、「ソリューション」の構成比を成長ドライバーとして 15.0% まで引き上げる計画である。

同社は、機関投資家、個人投資家及びメディアに対応して CI※1、VI※2 を行う「IR」、公募の売り出しや新株発行、M&A を中心とした「資本政策」、売上高成長率 20%、経常利益率 10%、売上総利益率 25%、販売費及び一般管理費率 10%、2023 年 9 月期の売上高及び流通株式時価総額 100 億円を目標とした「業績」、ESG、SDGs、コーポレートガバナンスを中心とした「サステナビリティ」の 4 つのバリューアップを目指す。

※1 Corporate Identity の略。企業の統一したイメージを構築すること。

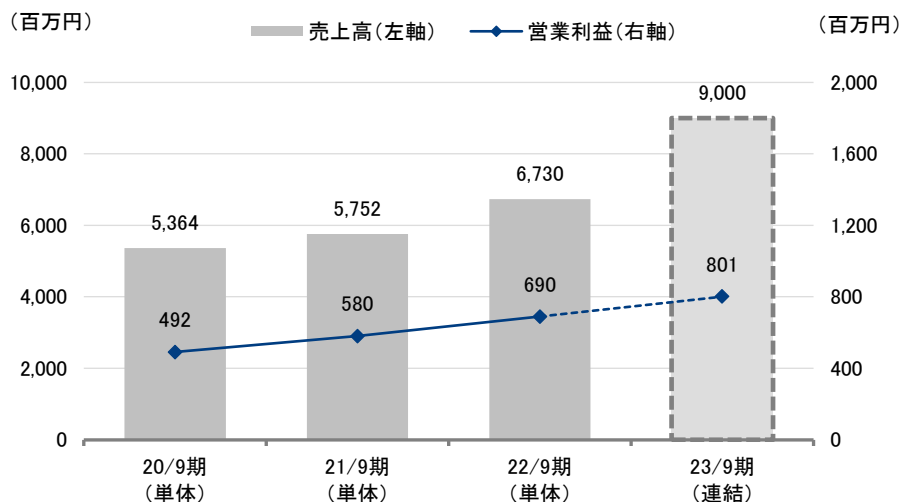
※2 Visual Identity の略。CI で構築された理念などからロゴなどの視覚的な表現を行うこと。

Key Points

- ・ 2022 年 10 月に連結子会社 3 社と持分法適用会社 1 社を傘下にし、単体決算から連結決算に移行した
- ・ 2023 年 9 月期第 1 四半期の連結業績は売上高・利益面ともに大幅な増収増益
- ・ 2023 年 3 月に発表した 2023 年 9 月期の修正予想は大幅に上方修正
- ・ 2023 年 9 月期の目標売上高 100 億円に向けて、資本業務提携・業務提携によるさらなる売上拡大と、シナジー効果の期待できる M&A 案件の探索を継続して行う

要約

業績推移



注：23/9 期より連結決算

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

「業務系システム開発」を主力にした 独立系システムインテグレータ企業

1. 会社概要

同社は、金融系システム開発を中心として、基幹業務に関わるシステム開発である「業務系システム開発」、サーバー等のハードウェアの環境設計・構築・導入の実施及びネットワーク環境に通信機器の設定を行う「基盤構築」、インターネットで接続された精密機器等で収集したデータを業務系システムに連動させて活用する「コネクテッド開発」、5G とテレワークで重要な情報セキュリティ対策をサポートするなどの「ソリューション」の 4 つのサービスラインを展開する独立系のシステムインテグレータ企業である。

同社は、主力の「業務系システム開発」の中でも生命保険・損害保険分野に強みを持ち、銀行・クレジットカード・証券で多数の実績を誇り、2022 年 9 月期には生命保険会社・大手ホテル・通信キャリアなどエンドユーザーとの直接取引が、同社の売上構成比の 65.3% を占めている。

会社概要

2. 沿革

1986 年 10 月に同社は、経営計画の策定・改善業務・システム概要設計等の事業開発を行う経営コンサルティングを主要な業務として前代表取締役会長の故・佐藤一男（さとうかずお）氏により設立された。1992 年 8 月、IT 化が時代とともに進みシステムの需要が増加したため、システム部を創設し、経営コンサルティングからシステム開発まで業容を拡大し、現在も主力である「業務系システム開発」のサービスを開始した。2012 年 10 月には「基盤構築」のサービスを開始、2013 年 4 月には現在の「コネクテッド開発」の前身となる「組込系開発」のサービスを開始した。2017 年 9 月には東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ（スタンダード）に上場した。2017 年 10 月には現在の「ソリューション」の前身となる「ソリューション・商品等売上」のサービスを開始した。2018 年 6 月には東証第二部に市場変更を行い、2019 年 6 月には東証第一部に移行した。2021 年 3 月には、現在の持分法適用会社である総研システムズの発行済株式数の 18.7% を取得し、2021 年 10 月には零壹製作の発行済株式の 70% を取得した。2022 年 4 月には東証の市場区分の見直しによりプライム市場へ移行した。2022 年 10 月には現在の連結子会社であるビー・オー・スタジオ及びコムソフトの全株式を取得した。

主な沿革

年月	主な沿革
1986年10月	経営計画の策定・業務改善・システム概要設計等の事業開発を目的に同社を設立
1992 年 8 月	システム部を創設して、経営コンサルティングからシステム開発まで業容を拡大 業務系システム開発サービスを開始
1998年 1月	本社を東京都新宿区に移転
2005年 5月	特定労働者派遣事業の届出登録
2008年11月	プライベートマーク取得
2010年 5月	ISO27001（情報セキュリティマネジメントシステム）認証取得
2012年 4月	システム開発事業規模拡大のため、技術者の中途採用を本格化
2012年 5月	ISO9001（品質マネジメントシステム）認証取得
2012年10月	基盤構築サービスを開始
2013年 4月	コネクテッド開発（旧 組込系開発）サービスを開始
2017年 9月	東証 JASDAQ（スタンダード）（現 グロース市場）に株式を上場
2017年10月	ソリューション（旧 ソリューション・商品等売上）サービスを開始
2018年 6月	東証第二部に市場変更
2019年 6月	東証第一部に指定
2019年10月	ニアショア（遠隔地）開発拠点として、長崎開発センターを開設 本店事務所を東京都千代田区に移転
2021年 3月	（株）総研システムズの発行済株式数の 18.7% を取得
2021年10月	設立 35 周年 零壹製作（株）の発行済株式を 70% 取得
2022年 4月	東証の市場区分の見直しにより、東証第一部からプライム市場に移行
2022年 7月	（株）総研システムズへの追加出資により、持分比率が 33.3% に増加
2022年10月	（株）ビー・オー・スタジオの全株式を取得 （株）コムソフトの全株式を取得

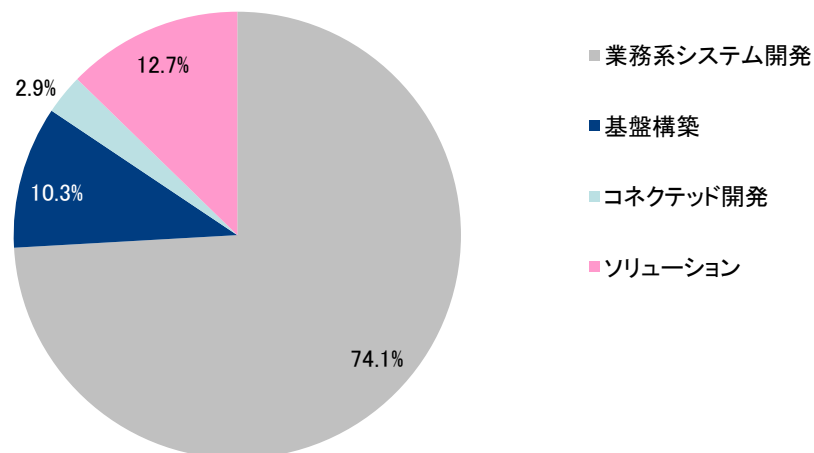
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 事業内容

同社は、独立系の情報サービス企業として技術革新の激しい情報サービス産業においてこれまで蓄積したノウハウを生かしている。エンドユーザーから直接受託したシステムの構築や、システムインテグレータ・メーカーを経由して受託した企業向けのシステムの構築などの案件に参画し開発・保守を行い、契約形態は受託開発と社員派遣の 2 種類がある。

同社は、「業務系システム開発」「基盤構築」「コネクテッド開発」「ソリューション」の 4 つのサービスラインを展開しており、2022 年 9 月期のサービスライン別の売上高構成比は、「業務系システム開発」が 74.1%、「基盤構築」が 10.3%、コネクテッド開発が 2.9%、ソリューションが 12.7% である。

2022年9月期売上高構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 業務系システム開発

同社の業務系システム開発の業務は、システムの企画からコンサルティング、課題解決の提案、要件定義、基本設計、詳細設計、プログラミング、各種のテストという納品までの流れと、納品後の保守・運用に関する全般に及び。新規導入はもちろん、導入後も顧客先に常駐して保守を行い、新商品販売等のシステム対応から各種機能の追加・拡張等に対処している。

会社概要

(a) 金融系システム

2025 年の崖※に対応するためには、複雑化・老朽化・ブラックボックス化した既存システムをオープン化へ移行するか、汎用機システムの維持・保守をする必要がある。同社には、オープン系・汎用系両方のシステムの技術者が所属しており、一般的に技術者不足の汎用系システムへ対応できる体制を整えている。保険会社においては、本社部門における契約管理・保全、成績・収納、顧客管理、データウェアハウス・分析などのシステム、営業職員向けの顧客管理、営業支援、設計書・申込書作成などのシステムを導入する。銀行においては流動性預金、国内・外国為替などの勘定系システム、データウェアハウス、データマート、顧客管理、収益管理などの情報系システム、全銀システム・日銀ネットなどの外部系システム及びインターネットバンキングなどのチャネル系システムなどを導入している。クレジットカード会社においては、請求、与信管理、顧客管理システムなどを導入する。

※ 2018 年 9 月に経済産業省が発表した「DX レポート」で使用されたワードで、国内企業が DX に十分に取組みなかった場合、2025 年以降に年間最大 12 兆円の経済損失リスクがあることを端的に示す。

(b) 物流系システム

国内の物流分野は少子高齢化による人手不足が深刻化しており、各物流会社同士の垣根を越えた共同物流やより精度の高いトレーサビリティ※の重要性が高まっている。こうした状況の下、増大・複雑化する倉庫内業務に対応するため、同社は、AGV (Automatic Guided Vehicle の略。無人搬送ロボット) 等をコントロールする WMS (Warehouse Management System の略。倉庫管理システム) を開発している。加えて、商品の入出荷・保管・帳票類の発行や棚卸などの業務全般を一元化した、同社独自の倉庫管理システム「SmartWMS」による物流現場の省人化・効率化・ペーパーレス化を提供する。

※ 商品の生産から消費までの過程を確認できる仕組みのこと。

(c) 通信系システム

同社は、通信キャリアに対し、ウェブサイト、受付窓口、代理店・量販店など消費者との距離が近いシステムからの顧客登録、顧客情報管理、課金・入金、データ収集、及びプラットフォームなどの業務のシステムなどのサービスを提供する。具体的には、モバイル端末申し込み・申し込み審査、電話・ネットワーク開通といった顧客管理系システム、進捗管理・通信費再計算、基幹システム連携などの携帯電話再販システムなどがある「業務アプリケーション開発」や顧客とのコンタクト履歴を収集・蓄積し、分析業務等に活用する「データレイク」、ISO/IEC/IEEE 29119 に沿ったテストプロセス※の実行などを用いた「ソフトウェアテスト (第三者検証)」などがある。

※ ISO/IEC/IEEE 29119 はソフトウェアテストの統合的な世界規格で、その中でテストプロセスを「組織のテストプロセス」「テストマネジメントプロセス」「動的テストプロセス」の 3 階層に分けて方針・戦略・管理・テスト等の方法を定義している。

(d) 流通・サービス・公共系システム

ホテル分野では 10 年以上 IT 部門の業務代行をしており、ホテルにおける宿泊予約・フロントシステムの開発・保守・運用などを一任されている。不動産分野では、デザイン会社と連携して CMS (Contents Management System) を導入し、物件の検索や空室管理などを行う物件情報システムや既存賃貸物件の家賃審査システムの開発を行っている。その他にも電子書籍・販売システム、電力・ガス等の社会インフラシステム、建設・建機システムなどのサービスを提供する。

会社概要

(2) 基盤構築

アプリケーション開発に限らず、ハードウェアやネットワークまでを含めた総合的な IT 環境に対し、IT システムの基盤となるサーバー等のハードウェアの環境設計・構築・導入を実施し、最適な通信機器を設定する。保険業務における業務系システムを搭載する機器切り替え業務や証券会社におけるクラウドサービスに伴うネットワーク機器設定の業務を行う。

(3) コネクテッド開発

IoT や自動車自動運転のような技術革新の流れのなかで、同社は、汎用性よりも特定の用途に特化して開発する「コネクテッド開発」を行う。インターネットに接続された機器類から収集したデータを業務系システムに連動させて活用し、医療機器や車載機器に組み込むアプリケーション開発を行う。

(4) ソリューション

同社は、自社及び他社のソリューション製品を活用し、5G とテレワークで重要となる情報セキュリティ対策をサポートする「情報セキュリティソリューション」、RPA やクラウドで働き方改革の推進と人手不足解消をサポートしテレワークを効率化する「業務効率化ソリューション」、AI 技術で DX を支援する「AI ソリューション」など、顧客のビジネスの目的に合わせたソリューションサービスを提供する。

同社は、出張・経費管理・請求書管理クラウドシステムの世界的シェアを持つ「SAP Concur」の認定パートナーであり、「Concur Japan Partner Award」を 2019 年、2021 年、2022 年、2023 年と 4 度受賞している。「SAP Concur」は出張・経費管理プロセス全体を一元化し、様々なサービス事業者と連携することで、出張・経費管理を自動化することができるため、同社はこのシステムを利用して顧客の DX を推進する。

業績動向

4 つの事業サービスラインで業績は好調に推移、 売上高・営業利益・経常利益で過去最高を更新

1. 2023 年 9 月期第 1 四半期の連結業績概要

2023 年 9 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 457 百万円増加の 2,020 百万円（同 29.3% 増）、営業利益は同 77 百万円増加の 248 百万円（同 45.6% 増）、経常利益が同 68 百万円増加の 249 百万円（同 37.9% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 41 百万円増の 167 百万円（同 33.4% 増）であった。

業績動向

受注強化に向けた社員及びパートナーの技術者増強及びグループの連結により売上が拡大し、売上総利益は同 80 百万円増加の 454 百万円（同 21.6% 増）、販売費及び一般管理費は同 2 百万円増加の 205 百万円（同 1.5% 増）となった。サービスライン別の売上高を見ると、業務系システム開発の売上高は、前年同期比 294 百万円増加の 1,490 百万円（同 24.6% 増）、基盤構築は同 45 百万円増加の 212 百万円（同 26.9% 増）、コネクテッド開発は同 23 百万円増加の 63 百万円（同 57.7% 増）、ソリューションは、同 94 百万円増加の 253 百万円（同 59.7% 増）となった。「業務系システム開発」では、生命保険・損害保険向けの案件が伸長し、「基盤構築」では、社会インフラ向けのセキュリティ関連で一括請負の案件が増加した。「コネクテッド開発」は、医療向けの案件が安定しており、「ソリューション」では独自のソリューションやサービスの提供により、順調に拡大している。

売上総利益増加の要因は、売上高 457 百万円の増加が売上原価における労務費の増加 85 百万円、外注費の増加 211 百万円、その他の原価の増加 79 百万円を吸収したことによる。また販売費及び一般管理費において、のれんの償却の増加 12 百万円があったものの、その他の販売費及び一般管理費の減少 9 百万円とその他の費用の 9 百万円の増加が営業利益と経常利益増加の要因となった。

「業務系システム開発」は、同社の売上高構成比において 75% 前後を占め、売上高も順調に伸びており、同社の主力事業として安定基盤を築いている。同社が成長エンジンと位置付けている「ソリューション」は、売上高構成比において、2021 年 9 月期の 10.8% から 2023 年 9 月期には 14.3% まで伸長する見込みであり、順調に成長している。

2023 年 9 月期第 1 四半期の連結業績概要

（単位：百万円）

	22/9 期 1Q（単体）		23/9 期 1Q（連結）		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	1,562	-	2,020	-	457	29.3%
業務系システム開発	1,195	76.5%	1,490	73.8%	294	24.6%
基盤構築	167	10.7%	212	10.5%	45	26.9%
コネクテッド開発	40	2.6%	63	3.1%	23	57.7%
ソリューション	158	10.2%	253	12.6%	94	59.7%
売上総利益	373	23.9%	454	22.5%	80	21.6%
販管費	202	13.0%	205	10.2%	2	1.5%
営業利益	171	10.9%	248	12.3%	77	45.6%
経常利益	181	11.6%	249	12.4%	68	37.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	125	8.0%	167	8.3%	41	33.4%

注：同社は 2023 年 9 月期第 1 四半期より連結決算に移行しているため、前年同期の単体決算の数値と比較し算出している。

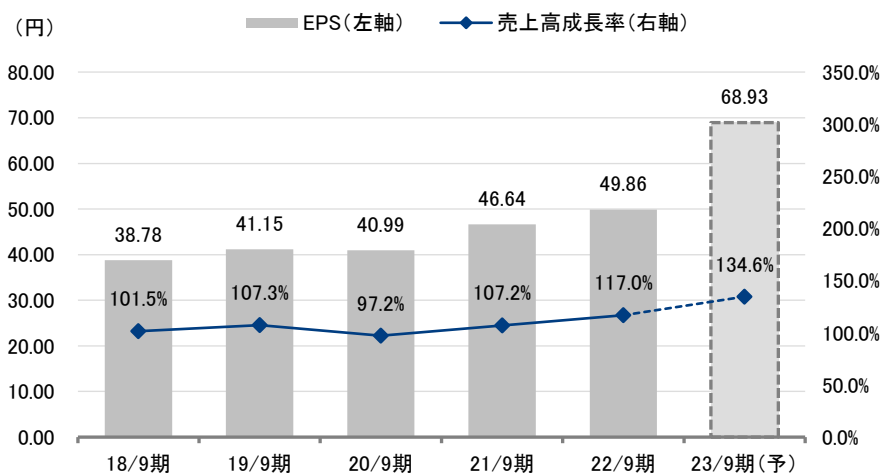
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(1) 売上高成長率と 1 株当たりの当期純利益 (EPS)

同社は、企業価値・株主利益の向上へつなげる取り組みの 1 つとして、売上高成長率、売上総利益率、経常利益率、EPS の向上に取り組んでおり、特に売上高成長率及び EPS は年々上昇傾向にある。売上高成長率においては、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 2020 年 9 月期には前期比割れだったものの、2021 年 9 月期以降は年々上昇傾向にあり、2023 年 9 月期は期初予想では 133.7% とし、EPS においても同様に、コロナ禍の影響で 2020 年 9 月期は前期比割れとなったものの 2021 年 9 月期以降は上昇傾向にあり、2023 年 9 月期は 57.59 円としていた。さらに、2023 年 3 月に発表した上方修正により、売上高成長率は 134.6%、EPS は 68.93 円と過去最高を見込んでいる。

売上高成長率とEPS



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 財務状況

2022 年 12 月期末の貸借対照表を見ると、流動資産は前期比 119 百万円減少の 3,725 百万円となり、要因としては、現金及び預金が 313 百万円減少したことなどによる。固定負債は同 352 百万円増加の 1,116 百万円で、要因としては、主にのれんが 390 百万円増加したことなどによる。流動負債は、同 264 百万円増加の 1,302 百万円で、固定負債は、57 百万円となった。純資産は同 89 百万円減少の 3,480 百万円、負債純資産合計は、同 233 百万円増加の 4,841 百万円だった。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	22/9 期	23/9 期 1Q	増減額
流動資産	3,844	3,725	-119
現金及び預金	2,609	2,295	-313
固定資産	764	1,116	352
のれん	-	390	390
流動負債	1,038	1,302	264
固定負債	-	57	57
純資産合計	3,570	3,480	-89
負債純資産合計	4,608	4,841	233

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の業績見通し

既存事業と M&A 等により、 2023 年 9 月期は売上高 100 億円、経常利益 10 億円を狙う

1. 2023 年 9 月期連結業績の見通し

2023 年 9 月期の連結業績予想は、期初予想では、売上高が前期比 2,269 百万円増加の 9,000 百万円 (同 33.7% 増)、営業利益は同 110 百万円増加の 801 百万円 (同 16.0% 増)、経常利益が同 120 百万円増加の 845 百万円 (同 16.6% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益は同 67 百万円増の 567 百万円 (同 13.6% 増) の見込みであったが、2023 年 3 月に発表した修正予想では、売上高が前期比 2,328 百万円増加の 9,059 百万円 (同 34.6% 増)、営業利益は同 313 百万円増加の 1,004 百万円 (同 45.3% 増)、経常利益は同 294 百万円増加の 1,019 百万円 (同 40.6% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益は同 179 百万円増加の 679 百万円 (同 36.0% 増) と大幅に上方修正した。中期経営計画の最終年度である 2023 年 9 月期においては、売上高 100 億円、経常利益 10 億円を掲げているため、2023 年 9 月期の予想売上高 90 億円に対して、目標売上高 100 億円に満たない 10 億円における対策として資本業務提携・業務提携によるさらなる売上拡大とシナジー効果の期待できる M&A 案件の探索を継続して行う予定である。

2023 年 9 月期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/9 期 (単体)	23/9 期 (連結)		前期比 (連結)	
		期初予想	修正予想	増減額	増減率
売上高	6,730	9,000	9,059	2,328	34.6%
営業利益	690	801	1,004	313	45.3%
経常利益	724	845	1,019	294	40.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	499	567	679	179	36.0%

注：前期比増減額・増減率は連結予想との比較として算出

出所：決算説明資料、決算短信よりフィスコ作成

同社の 4 つのサービスライン（「業務系システム開発」「基盤構築」「コネクテッド構築」「ソリューション」）別に売上高を見ると、「業務系システム開発」においては、2023 年 9 月期の売上高は前期比 1,829 百万円増加の 6,818 百万円、「基盤構築」においては、同 57 百万円減少の 639 百万円、「コネクテッド開発」においては、同 58 百万円増加の 251 百万円、「ソリューション」においては、同 435 百万円増加の 1,288 百万円、売上高合計では、同 2,269 百万円増加の 9,000 百万円を見込む。

2. 中期経営計画

2020 年 11 月、同社は経営理念である「広く経済社会に貢献し続ける」を実現するため、中期ビジョン「NeedsWell Value（企業価値）の向上」を掲げ、「2021 年 9 月期 -2023 年 9 月期 中期経営計画」を策定し、中期基本方針「派遣型ビジネスからの脱却、そして真のシステムインテグレータへ」を掲げ、重点施策を推進する。

(1) 中期ビジョン

同社は、中期ビジョン「NeedsWell Value（企業価値）の向上」のため、機関投資家、個人投資家及びメディアに対応した CI、VI を行う「IR」、公募の売り出しや新株発行、M&A を中心とした「資本政策」、売上高成長率 20%、経常利益率 10%、売上総利益率 25%、販売費及び一般管理費率 10%、2023 年 9 月期の売上高及び流通株式時価総額 100 億円を目標とした「業績」、ESG、SDGs、コーポレートガバナンスを中心とした「サステナビリティ」の 4 つのパリ्यूアップを目指す。

(2) 中期基本方針

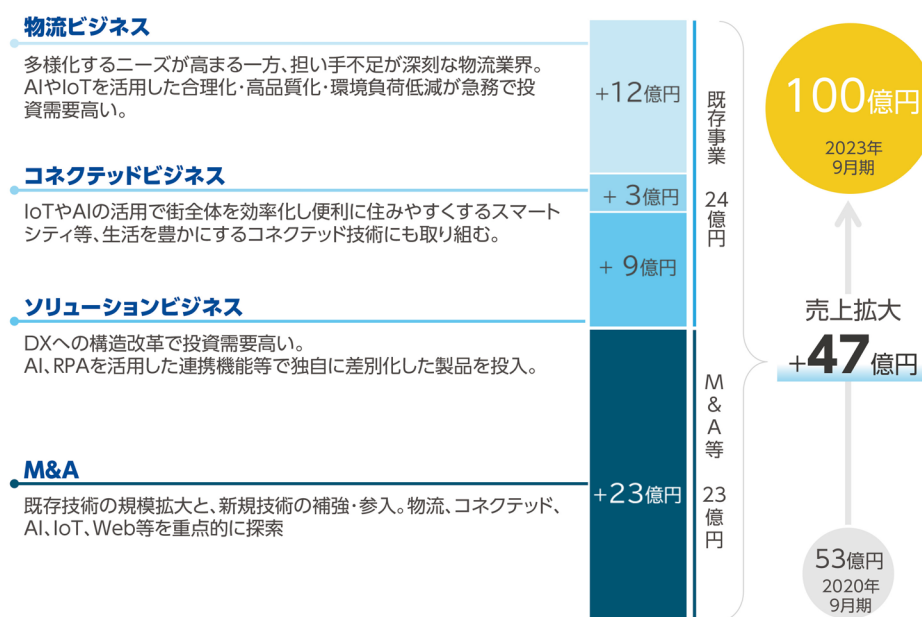
同社は、中期基本方針「派遣型ビジネスからの脱却、そして真のシステムインテグレータへ」の中での業績目標として、2023 年 9 月期の売上高 100 億円（CAGR23.1%）、経常利益 10 億円（CAGR24.8%）を掲げている。サービスライン別の売上構成比においては、2023 年 9 月期までに主力である「業務系システム開発」の構成比を 70.0% 維持したまま着実に収益を確保し、「ソリューション」の構成比を成長ドライバーとして 15.0% まで引き上げる計画である。

4 つのサービスラインは、「業務系システム開発」「基盤構築」「コネクテッド開発」で着実に事業基盤を確立し、「ソリューション」で事業拡大・付加価値向上を加速させることと位置付けている。「業務系システム開発」では金融分野を拡大し、新たに物流分野を開拓する。「基盤構築」では「業務系システム開発」と連携し、「基盤構築」「業務系システム開発」両方の受注を目指す。「コネクテッド開発」では、自動車、医療分野に加え、IoT 技術によって多種多様な機器をネットワークで接続して利用できるようにする「コネクテッド技術」を強化する。「ソリューション」では、スキャンするだけで請求書の登録ができる「Invoice PA」や「SAP Concur」を短期間で導入可能な「Speed EA」などの新しいソリューション商品のラインナップを充実させ、他のソリューション商品と AI、IoT 技術を連携させた機能拡充により競争力を強化していく。

今後の業績見通し

売上拡大の施策として、多様化するニーズや人手不足が深刻化する物流業界での高品質化・環境負荷低減化を目指す「物流ビジネス」、IoT や AI の活用によるスマートシティ化やコネクテッド技術強化を目指す「コネクテッドビジネス」、AI や RPA を活用した連携機能により独自に開発した製品の市場投入を目指す「ソリューションビジネス」、既存技術の規模拡大と新規技術の補強・参入を目指す「M&A」の 4 つを推進している。2020 年 9 月期の売上高 53 億円に、既存事業である「物流ビジネス」でプラス 12 億円、「コネクテッドビジネス」でプラス 3 億円、「ソリューションビジネス」でプラス 9 億円、「M&A」等でプラス 23 億円とし、合計プラス 47 億円の売上拡大により 2023 年 9 月期の売上高 100 億円を目指す。

売上拡大の施策



出所：決算説明資料より掲載

(3) 重点施策

2021 年 9 月期に同社は、年度毎に見直し IT 投資ニーズの変化に対応していく重点施策「Try & Innovation」を掲げている。その内訳は、販路・受注・製品・技術者の拡充で成長を目指す「企業価値向上の推進」、倉庫管理システム「SmartWMS」の拡販・横展開などによる「物流ビジネスの拡大」、Work AI※のラインナップ拡充による「AI ビジネスの拡大」、優秀な人材獲得と人材不足解消を目指す「ニアショア（遠隔地）開発の拡大」、安定した発展を遂げるための「事業基盤の確立」、事業拡大・付加価値向上を加速する「ソリューションビジネスの拡大」、エンドユーザー比率 60% 以上の維持・拡大を目指す「エンドユーザー取引の拡大」の 7 つである。

※ AI や RPA 等のノウハウを活用し、企業の DX を支援するために開発した同社の AI ソリューション群のこと。

(a) 企業価値向上の推進

同社は、スピード感ある成長を推進するため、M&A や資本業務提携等、協業関係の構築を積極的に推進し、販路・受注・製品・技術者の拡充で成長を目指している。2020 年 2 月には、(株)アイティフォーと開発案件の要員確保のために両社の技術者を活用する資本業務提携を行った。2020 年 12 月には、(株)物流革命及び(株)オフィスエフエイ・コムと WMS 導入からロボット倉庫、運用・保守まで一気通貫の新たな物流ビジネスを提案する協業を開始した。2021 年 7 月にはキャノン IT ソリューションズ(株)とローコード開発ツール「WebPerformer」を活用した開発要件拡大と受注支援、技術者の育成を目的として資本業務提携を行った。2022 年 7 月には、さくら情報システム(株)と金融・決済、公共・エネルギー業界向けや IT インフラなどの協業領域の拡大、ナレッジ共有、案件対応力の強化を目的として業務提携を行った。2022 年 9 月には三井住友カード(株)と SAP Concur・法人カードの導入を通じ、企業のさらなる経費精算業務効率化のニーズに応えるために業務提携を行った。

M&A・業務提携・協業先一覧表

時期	種類	取引先	内容
2020年2月	資本業務提携	(株)アイティフォー	開発案件の要員確保のため両社の技術者を活用、新規顧客を開拓
2020年3月	コアパートナー	明治生命保険(相) 明治安田システム・テクノロジー(株)	将来にわたる強力なパートナー関係の構築と長期的な開発技術者の維持
2020年12月	協業	(株)物流革命 (株)オフィスエフエイ・コム	WMS 導入からロボット倉庫、運用・保守まで一気通貫の新たな物流ビジネスを提案
2021年3月	出資・資本業務提携	(株)総研システムズ	開発人材の提供を受け、同社の得意とする分野の開発案件で受注を拡大
2021年7月	資本業務提携	キャノン IT ソリューションズ(株)	ローコード開発ツール「WebPerformer」を活用した開発案件拡大と受注支援、技術者の育成
2021年9月	業務提携	コネクシオ(株)	異業種コラボレーションにより、Two-Step ビジネス※を展開。顧客層の拡大を目指す
2021年10月	出資	零壹製作(株)	同社の発行済株式の 70% を取得し、ゼネコン向け受託開発と MVNO 事業で取引基盤を拡大
2021年11月	業務提携	アセンテック(株)	テレワーク環境構築のソリューションの販売・導入・保守を相互に協力して提供
2022年2月	資本業務提携	アセンテック(株)	クラウド、オンプレミス、Windows、Linux を自在に構成できる新ハイブリッド VDI (仮想デスクトップ) プラットフォームを共同開発
2022年7月	出資	(株)総研システムズ	開発人材の供給を受け、同社の得意とする分野の開発案件で受注を強化。追加出資により同社の発行済株式の 33.3% を保有
2022年7月	業務提携	さくら情報システム(株)	金融・決済、公共・エネルギー業界向けや IT インフラなどの協業領域の拡大、ナレッジ共有、案件対応力強化
2022年9月	業務提携	三井住友カード(株)	SAP Concur・法人カードの導入を通じ、企業のさらなる経費精算業務効率化ニーズに応える
2022年10月	出資	(株)ビー・オー・スタジオ	Web 制作における全工程(フロントエンド～バックエンド～運用・保守)を一気通貫で顧客に提供可能に
2022年10月	出資	(株)コムソフト	「金融系システム開発力」のさらなる強化と顧客基盤の開拓
2022年10月	業務提携	(株)ビー・ビー・システムズ	Citrix クラウド関係案件に関して技術支援、エンジニア育成支援など協力体制を構築

※ユーザーに商品を購入してもらう際に、2 段階の手順で踏んでもらう手法のこと。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の業績見通し

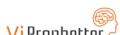
(b) 物流ビジネスの拡大

ネットショッピングの利用拡大により、物流倉庫の先進化のニーズが拡大してきている。同社は、顧客に対し、倉庫管理システム「SmartWMS」を導入することにより、倉庫内の一連の作業のペーパーレス化やロボット倉庫による省人化を推進している。加えて、高度な分析機能による生産性の向上や、倉庫内の人員の最適化により、「課題の見える化」を推進している。

(c) AI ビジネスの拡大

同社の業種別 AI ソリューション「Work AI」において、1) ビジネスシーンのトーク内容や数値・グラフで定量的に見える化を行う「Speak Analyzer」、2) 過去の見積実績データを機械学習し概算見積を算出する「Es Prophetter」、3) ブラウザやチャットツールから求める情報をすぐに引き出せる「Chat Document」などのラインナップ商品を拡充することで AI ビジネスを拡大する。

WORK AI の商品ラインナップ

 AIやRPA等のノウハウを活用し、企業のDXを支援するために開発する当社の業種別AIソリューションの総称 	 Speak Analyzer powered by calltiger	ビジネスシーンのトークを数値やグラフで定量的に見える化するAIリモート教育
	 Es Prophetter powered by calltiger	過去の見積実績データを機械学習し概算見積価格を算出。見積精度の向上と、見積時間の短縮を実現
	 Vi Prophetter powered by calltiger	画像認識AI(ディープラーニング)を用いて、カメラで取得した対象物の正常・異常を検知
	 Qc Prophetter powered by calltiger	予測AIを用いて、各種センサーデータから取得したデータを解析し製造工程の品質を向上
	 Ad Prophetter powered by calltiger	予測AIを用いて、様々な異常を予測し未然に故障・障害を防止
	 Chat Document	AIチャットボットが社内FAQ対応とドキュメント検索 ブラウザやチャットツールからチャットボットにテキストを入力する簡単な操作で、求める情報をすぐに引き出す。

出所：決算説明資料より掲載

(d) ニアショア開発の拡大

同社は、ニアショアを活用することで、持ち帰り案件（作業場所が問われない案件）を受注することでニアショアでの開発体制を拡大している。現在、オフショア開発の拠点は長崎にて進んでおり、優秀な人材や人材不足の解消のため、2024 年 9 月期には長崎開発センターにおいて 100 名体制を目指す。同社が長崎に進出した経緯には、長崎が今後 30 年間に於いて全国で 2 番目に地震の発生率が低いと推定されていることや、近年では長崎県を中心に ICT 戦略に力を入れており IT 関連企業の進出が相次いでいることなどが背景にある。同社は、長崎大学、長崎県立大学をはじめとする地元の大学からの新卒者や U ターン、I ターン希望者などの地元志向が強い優秀な技術者を採用し、安全なリモート環境を構築して、従来の人材派遣や人材常駐の受注体制からニアショアでの開発体制への移行を進める。同センターでのニアショア開発は、「ブリッジ SE」と呼ばれる顧客のシステム開発を熟知した社員を配置し、東京の本社と Web 会議やビジネスチャット、メール、電話で連絡を取り合いながら同センターの社員へシステム開発の指示を行っている。

今後の業績見通し

(e) 事業基盤の確立

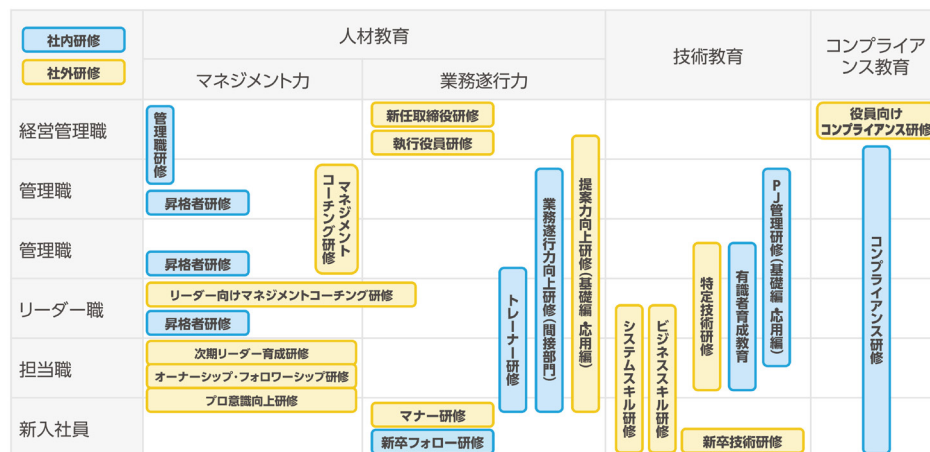
同社は、事業基盤を確立するサービスラインを「業務系システム開発」「基盤構築」「コネクテッド開発」の3つとしている。「業務系システム開発」では業務知識の蓄積と業務ノウハウのレベルの高い技術者の育成により金融分野の売上を拡大し、新たに物流分野を開拓する。システムの保守開発・運用業務等の契約の長期間化を推進しストック型ビジネスを拡大する。業務提携企業との協業により、新しいプロジェクトを推進する。「基盤構築」では、「業務系システム開発」と連携して双方の契約を受注し、クラウドサービス関連の案件の受注拡大を目指す。「コネクテッド開発」では、自動車、医療機器分野に加えて、IoT、ICT 向けのコネクテッド技術を強化する。

1) 課題解決型人材育成

同社は、課題解決型人材を育成するため、人材教育・技術教育・コンプライアンス教育の3つに領域を分けて社員教育を展開する。さらに人材教育においては、マネジメント力・業務遂行力の2種類の社外研修を行う。研修内容は、新入社員・担当職・リーダー職・管理職・経営管理職の5段階のポジション別に課題が振り分けられる。社員教育は、5段階のポジションと3つの領域でそれぞれ研修内容が細かく異なっている。

担当職の人材教育領域では、社外研修として次期リーダー育成研修、オーナーシップ・フォロワーシップ研修の社外研修を、技術教育領域では、特定技術研修、システムスキル研修、ビジネススキル研修の社外研修とPJ管理研修、有識者育成教育の社内研修を、コンプライアンス教育領域では、コンプライアンス研修の社内研修を受講する。

社員研修育成プラン



出所：決算説明資料より掲載

今後の業績見通し

2) コアパートナーとの連携強化

同社は、戦略を共有し、継続的かつ安定的な取引ができる中核的なビジネスパートナーを認定し、相互の連携を強化する制度として「コアパートナー制度」を設置している。コアパートナーにはプロジェクトの優先発注、技術力・モチベーションの向上支援、同社の新卒者研修への参画、若手・新人を含めた体制での受け入れなどのアドバンテージがあり、両社の発展及び共存共栄の実現を目的にしている。2023 年 9 月期は、パートナー比率※¹ を前年比プラス 10pts の 46%、コア率※² を前年比プラス 13pts の 60% を目指し、将来的にはコア率を 70% まで引き上げる。

※¹ パートナー数 ÷ (パートナー数 + 社員数)

※² コアパートナー要員数 ÷ 全パートナー要員数

(f) ソリューションビジネスの拡大

同社は、企業価値・受注力・収益性の向上を目的として、ソリューションビジネスを拡大する。研究開発ではなく、顧客と一緒に課題解決を目指しサービスに注力し、質の向上を促す。加えて付加価値の提供やサブスクリプションの提供によって継続的にサポートできる体制を目指す。

同社は、事業拡大・付加価値向上を加速するため、ソリューションビジネスを拡大し、2023 年 9 月期には売上高構成比 15.0% まで引き上げたいと考えている。そのための拡大戦略として、1) 電子契約・電子承認の導入による生産性の向上や電子帳簿保存法改正に向けた経理部門のペーパーレス化、安全なテレワーク環境の構築などを提案する「IT リエンジニアリングサービス」、2) SAP Concur の製品と連携できる「Invoice PA」、Concur 製品からのデータを顧客が利用できる会計連携データへ変換する「CoNeCt」、Concur 製品導入支援サービス「ImPaC」、ユーザーが行う手順を画面上にガイダンスとして表示する「N ナビ」、3) AI チャットボットを活用することでドキュメントの検索や問い合わせ窓口として活用できる「Chat Director」などの新しいソリューションを拡販していく。

ソリューションのラインナップ商品



ITエンジニアリングサービス

社内システムの運用改善コンサルティング & データ連携システム構築

- 電子契約、電子承認の導入による生産性向上
- 電子帳簿保存法改正に向けた経理部門のペーパーレス化
- 総務業務、年末調整のペーパーレス化による生産性向上
- セキュアなテレワーク環境構築
- 複数システムのユーザー認証一元化による業務効率化

Invoice PA Invoice PA+ CoNeCt

ImPaC Nナビ N-Bridgeシリーズ

Chat Director

Nヘルプ

SharePoint活用サービス

フレイル予防ソリューション

SAP Concur製品との連携ソリューション

- インボイス制度対応版、電子帳簿保存法対応版を提供予定

RPAツール × ビジネスチャット連携

ITヘルプデスクサービス

クラウドストレージの有効活用とデータバックアップ機能

自治体との連携で高齢者のQOLを促進(開発中)

出所：決算説明資料より掲載

今後の業績見通し

(g) エンドユーザー取引の拡大

同社は、受注安定化と収益性向上のため、エンドユーザー比率 60% 以上を維持・拡大していく。既存ユーザーにおいては、継続案件を確保し高い技術力を持つ技術者を育成し、新規ユーザーにおいては、既存ユーザーと類似する企業へ開発実績や実務ノウハウを紹介し、新規開拓を進める。加えて、顧客がエンドユーザーの比率が高いソリューションビジネスに注力し、収益性の高い分野へ注力していく。同社は、セミナー、展示会、Web サイト、プレスリリース等の施策が奏功して新たなターゲット層を生み出しており、増加しているエンドユーザーへのオンライン営業を促進する。

SDGs・ESG・CSR への取り組み

事業に直結する取り組みと 制度や支援活動から支える取り組みで推進する

同社は、SDGs・ESG・CSR において事業と直結する取り組みを前提に 2 つの側面から活動を行っている。1 つは SDGs・ESG・CSR の視点を取り入れ、事業そのものに直結する取り組み、もう 1 つはサステナブル社会を制度や支援活動から支える取り組みの 2 つである。

(1) 事業に直結する取り組み

同社は、SDGs・ESG・CSR において事業と直結する取り組みとして、「ニアショア開発」「DX をアシストする新たなソリューションの開発」「パートナー企業との協働」などを掲げている。

同社は、中期経営計画の成長戦略の 1 つとして、「ニアショア開発」を示し 2019 年 10 月に長崎県長崎市に「長崎開発センター」を開設し、SDGs のサステナブル経営の 1 つとして位置付けている。2024 年 9 月期までに 100 人体制を目指し、地方の優秀な人材の活用により、産業基盤と技術革新、雇用の創出による豊かな街づくりに貢献する。

また、「DX をアシストする新たなソリューションの開発」を掲げ、個別構築されたシステムの存在や過剰なカスタマイズによるシステムの複雑化・ブラックボックス化などの DX の実現に支障をきたす課題を解決するため、AI 技術を利用したプラットフォームの構築、システムの提供、データ分析、RPA 連携実現による省力化等により、DX をアシストし、デジタル社会の産業基盤の構築に貢献する。

同社は、「パートナー企業との協働」を掲げ、多種多様な企業と業務提携・協業を行い、長年に発展できる体制を目指しており、三井住友カード、さくら情報システム、明治安田生命保険などとパートナーシップ関係を築いている。

(2) 制度や支援活動から支える取り組み

同社は、計画的な休暇取得を奨励する「有給休暇取得奨励日」、趣味や家族の時間に充て豊かな時間を過ごしてもらうために、毎月末の金曜日の午後に早期に退社することを促す「プレミアムフライデー」の他、「残業時間の削減」「研修制度・モチベーションアップの仕組み」「コミュニケーションを深める仕組み」などにより、働き方改革・人材育成に取り組んでいる。

通勤負荷の軽減により従業員のストレス・疲労を軽減することや、在宅勤務により家庭の負担が多くなりがちだった女性の活躍を促すこと、Web 会議の利用により一層ペーパーレス化を促進することなどを目指し、全社員対象にテレワーク制度を導入している。

同社は、「女性社員・管理職の比率向上」を掲げており、長崎県に開発拠点を置く同社は、「ながさき女性活躍推進会議」の趣旨に賛同し、女性の活躍に向けて、1) 女性管理職比率 30% 以上、2) 会社全体の女性社員の比率 30% 以上、3) 従業員全体の残業時間月平均 20 時間以内、4) 育児休暇中の社員が復帰しやすく、柔軟な働き方を実現するためのテレワークの推進、などの自主宣言を行った。

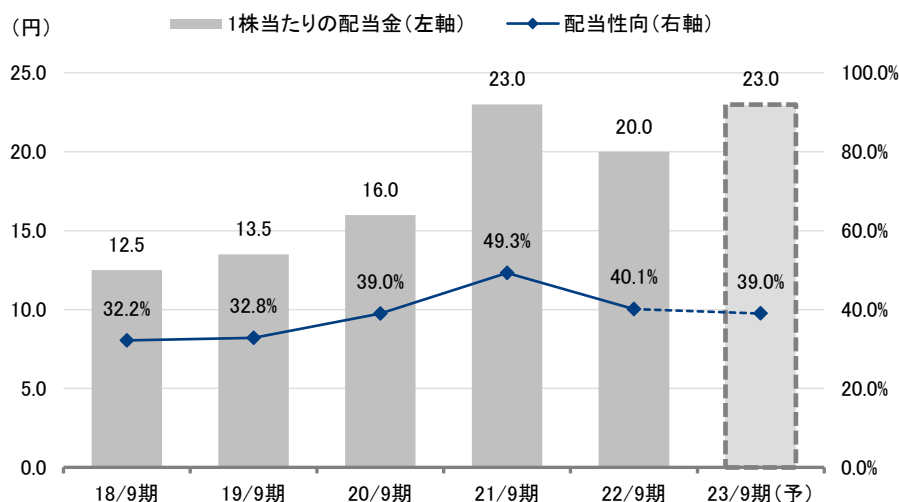
その他にも、「学生向け AI プログラミング教室」「サッカー」リーグ『V・ファーレン長崎』のスポンサー活動など、あらゆる取り組みを積極的に行う。

株主還元策

2023 年 9 月期は前期比 3.0 円増配の 1 株当たり 23.0 円配当の見込み。 企業価値・株主利益向上を推進

同社は株主還元とともに経済成長及び人材確保に向け、社員の給与と賞与の引き上げに取り組んでいる。中長期的な視点で業績や財務状況、投資計画の状況を考慮したうえで株主還元に積極的に取り組む方針により、2023 年 9 月期は普通配当を前年比 3.0 円増配し、1 株当たりの配当金を 23.0 円とする見込みである。同社は、従業員満足度を高め、企業価値・株主利益の向上へつなげる取り組みとして、2023 年 4 月の定期昇給における従業員の昇給率を平均 3%（能力評価により最大 27%）とし、昇給・昇格・賞与を含めた実質的な賃上げ率の平均は 3% を超え 5% 程度となる見込みである。

1株当たりの配当金と配当性向



注 1：2021 年 9 月期の配当内訳は普通配当 18.0 円、創立 35 周年記念配当 5.0 円

注 2：2019 年 1 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を行っており、18/9 期の金額は遡及修正して記載

出所：決算短信よりフィスコ作成

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、配布等することは強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