

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

NSW

9739 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年7月1日(月)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 同社の特長	05
2. 事業内容	06
■ 業績動向	08
1. 2024年3月期の業績概要	08
2. セグメント別概況	09
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
● 2025年3月期の業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	16
1. 中期経営計画の概要	16
2. 重点戦略と共通戦略への取り組み	17
3. 業績目標とセグメント別の計画	20
4. サステナビリティへの取り組み	22
■ 株主還元策	23
■ 情報セキュリティ対策	24

NSW | 2024年7月1日(月)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

■ 要約

中期経営計画 2 年目の 2024 年 3 月期業績は順調。 「DX FIRST」と「共創」をコンセプトに、 デジタルで新たな社会、新たな未来の実現を目指す

NSW<9739>は、東京証券取引所（以下、東証）プライム市場に上場する独立系 IT ソリューションプロバイダで、技術者が従業員の 9 割近くを占めるエンジニア集団である。事業区分はエンタープライズソリューション、サービスソリューション、エンベデッドソリューション、デバイスソリューションの 4 セグメントで、各事業のシナジーを生かした IoT や AI をはじめとしたデジタル技術を軸に、DX の実現による顧客価値の共創に取り組んでいる。

1. 2024 年 3 月期の業績概要

2024 年 3 月期の連結業績は、売上高 50,299 百万円（前期比 8.9% 増）、営業利益 5,862 百万円（同 8.8% 増）で、過去最高業績を更新する 12 期連続の増収増益で、中期経営計画目標の売上高 50,000 百万円を 1 年前倒しで達成する好決算であった。期初計画比では売上高で 3.7%、営業利益で 4.7% それぞれ上回って着地した。営業利益率は前期と同水準の 11.7% であったが、売上目標達成に伴う一時金の支給という特殊要因を除けば、実質 12% 台に改善している。また、今後の売上増につながる受注高は、50,784 百万円（同 4.1% 増）と堅調であった。セグメント別では、エンタープライズソリューションは、収益性の高い案件の貢献から大幅な増収増益となり、同社の好業績をけん引した。サービスソリューションは大型案件獲得により増収となったものの、一部プロジェクト不採算化の影響から減益となった。エンベデッドソリューションは、オートモーティブをはじめとする各分野が好調で大幅増収増益であった。またデバイスソリューションは、半導体設計・開発・評価分野が堅調に推移し、小幅の増収増益を確保した。以上から、自己資本比率は 75.2%（前期末比 1.7 ポイント上昇）と、2023 年 3 月期の東証プライム市場の「情報・通信業」の平均 30.6% を大きく上回り、引き続き極めて高い財務の健全性を維持している。また、ROE13.6%、ROA14.0% も同平均 ROE7.2%、ROA4.1% を大きく上回り、高い収益性であると評価できる。配当性向の目安を 30% に引き上げたことで、1 株当たり年間配当金を大幅増額の 85 円（前期比 30 円増）とし、株主還元にも十分に配慮していると言えよう。

2. 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期の連結業績については、売上高 52,000 百万円（前期比 3.4% 増）、営業利益 6,000 百万円（同 2.3% 増）と、売上高・営業利益は 13 期連続となる増収増益を予想する。前期の実績・伸び率に比べて慎重な計画であるが、経営環境の不透明さを織り込んでいるためだ。セグメント別では、エンタープライズソリューションは、売上高は横ばいで減益を見込むが、組織変更の影響を除けば実質横ばいである。サービスソリューションは、売上は好調で、不採算案件の正常化に伴い増益を計画する。エンベデッドソリューションは、売上高・営業利益ともおおむね横ばいと見込む。また、デバイスソリューションは、売上高は微増と見るが、営業利益は海外パートナー拡大に伴うコストアップにより減益を見込む。以上から、1 株当たり配当金については、前期と同額の年間配当 85 円を予定している。ただ、同社は従来より保守的な期初予想を発表する傾向が強いことから、計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

要約

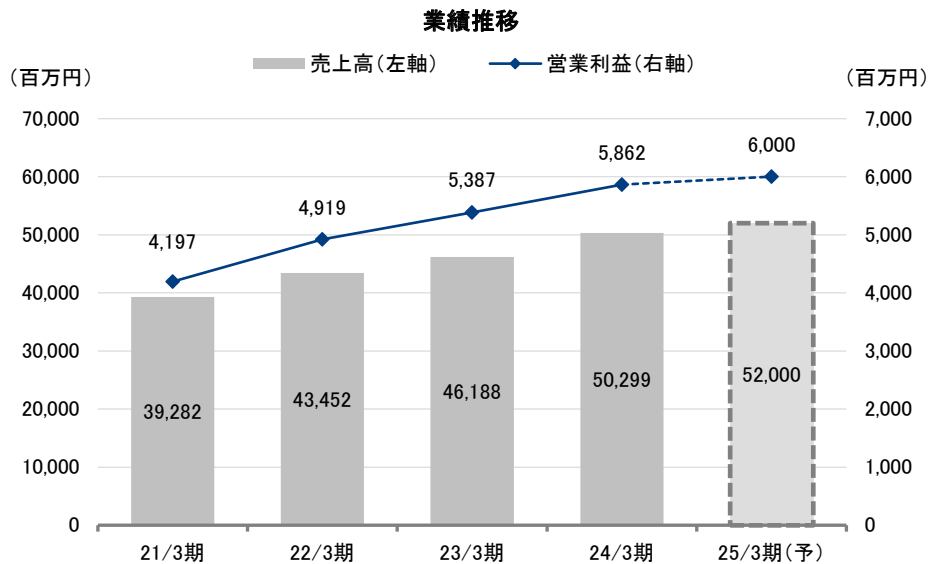
3. 中期経営計画

中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）では、「デジタル変革による社会と企業の持続的成長の両立～技術と知によりお客様とビジネスを共創するSier[※]への進化～」を基本方針とし、「DX FIRST」と「共創」をコンセプトに、「DX実現による顧客価値の追求」「選択と集中による収益力強化」「将来成長に向けた戦略的投資」を重点戦略に掲げた。また、売上高50,000百万円（年平均成長率4.8%増）、営業利益率11%などを業績目標としている。新たにスタートした4セグメント制の事業方針と「DX FIRST」に向けた取り組みを推進することで、増収増益を達成する計画である。2年目の2024年3月期まで業績は順調に推移しており、重点戦略に沿って次々と新たな取り組みを始めている。また、サステナビリティへの取り組みにも注力している。最終年度の中期経営計画の進捗状況に注目したい。

※ SIはSystem Integrationの略、Sier（エスアイヤー）はクライアントのシステム開発や運用などを請け負うサービス事業者のこと。

Key Points

- ・独立系ITソリューションプロバイダで、事業を4セグメントに区分
- ・2024年3月期業績は増収増益で期初計画を達成し、過去最高業績を更新。大幅増配を実施し、株主還元にも前向き
- ・2025年3月期は小幅の増収増益と前期と同額の配当を計画。期初の業績予想は保守的な傾向
- ・中期経営計画では「DX実現による顧客価値の追求」「選択と集中による収益力強化」「将来成長に向けた戦略的投資」を重点戦略に、2025年3月期に売上高50,000百万円、営業利益率11%を目指す。2年目まで売上高・営業利益率は計画を上回るペースで、順調に推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

優れたシステムを創造・提供し、社会を豊かにすることを目指す

1. 会社概要

同社グループでは、「社員一人ひとりの個性、感性、創造性を最大限に発揮し、社会の豊かさにつながる優れたシステムを創り出したい」という思いを込めた企業理念「Humanware By Systemware」の下、行動規範として「常に時代の先を見る視点」「お客様中心のビジネス発想」「可能性を最大限に活かす人材活用の思想」「自立自営の精神と礼儀正しく謙虚で誠実な社風」「社会に貢献する企業姿勢」を「NSW Way」として掲げている。

同社グループは、同社のほかに100%の連結子会社3社で構成されている。システム開発やインフラ構築事業などを展開するNSS(株)(旧NSWテクノサービス(株))、中国において組込み開発事業などを展開する恩斯達信息技术(北京)有限公司(旧京石刻恩信息技术(北京)有限公司)、一般事務に関する業務代行や支援サービスを行う障害者雇用特例子会社のNSA(株)(旧NSWウィズ(株))である。

同社は事業拠点を東京以西に置いているが、取引先は全国にわたり、官公庁・公共団体のほか、製造業や流通業をはじめとして多くの大手企業を抱える。設立当初は日本電気(NEC<6701>)グループとの取引が圧倒的に多かったが、その他の取引先の拡大に伴って2024年3月期は売上高の11.4%に低下しており、取引の裾野は年々拡大している。中国子会社は、主に現地に進出している日系企業をカバーしている。また、2018年4月には台湾オフィス(代表者事務所)を開設し、世界的な半導体の製造・組立・テスト拠点である台湾市場で顧客開拓・現地調査を行っている。

2024年3月期末のグループ従業員数は2,428人、うち技術者が9割近くを占めるエンジニア集団である。なお、2013年4月より多田尚二(ただしょうじ)氏が代表取締役執行役員社長を務める。

2. 沿革

同社は、独立系ソフトハウスとして1966年にソフトウェア開発事業及び受託計算事業からスタートした。1968年に運用管理サービス事業、1978年にファームウェア及び論理回路に関する開発事業を開始した。その後、IT技術の進化に伴い、1990年にシステムインテグレーション事業、1998年にデータセンター事業、2009年にクラウドサービス事業、2013年にIoT/M2M事業を開始するなど、事業領域を拡大してきた。

その間、1982年に日本システムウェアに商号変更した。1996年に株式を店頭公開し、市場から得た資金で1998年8月に山梨ITセンターを開設した。1999年4月に東証2部へ株式上場し、2000年3月に東証1部指定を経て2016年3月期には創業50年を迎えた。2022年4月には、東証の市場再編に伴いプライム市場に移行するとともに、2022年8月には、新たなステージへの飛躍を期して商号を「NSW」へ変更した。同じく、2023年1月には、連結子会社3社の社名も変更している。

会社概要

沿革

1966年 8月	(株)事務計算センターを東京都港区に設立、ソフトウェア開発事業及び受託計算事業を開始
1968年10月	運用管理サービス事業を開始
1975年12月	自社ビル(現本店所在地)を取得
1976年 2月	社団法人ソフトウェア産業振興協会(現一般社団法人情報サービス産業協会)に加盟
1978年 6月	ファームウェア及び論理回路に関する開発事業を開始
1980年 6月	オフィスコンピュータ及びOA機器販売に関する事業を開始
1982年 3月	日本システムウエア株式会社に商号変更
1986年 3月	大阪営業所(現大阪事業所)を開設、地方展開を強化
1986年 9月	新本社ビル竣工
1990年 2月	システムインテグレーション事業を開始
1990年 8月	100%子会社の日本テクノウェイブ(株)を設立
1996年 4月	日本証券業協会に株式を店頭登録
1997年10月	品質保証の国際規格ISO9001 認証取得
1998年 8月	山梨ITセンターを開設、データセンター事業を開始
1999年 4月	東証2部に株式上場
2000年 3月	東証1部銘柄に指定
2002年 7月	情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)適合性評価制度認証取得
2002年 9月	エヌエスダブリュ販売(株)を設立
2005年 2月	環境に関する国際規格ISO14001 認証取得
2007年 3月	情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格ISO/IEC27001 認証取得
2007年 4月	厚生労働省から次世代育成支援対策を推進している企業として認定
2007年10月	ITサービスマネジメントシステムの国際規格ISO/IEC20000 認証取得
2009年 9月	クラウドサービス事業を開始
2009年10月	100%子会社NSW ウィズ(株)(現連結子会社)を設立
2010年 4月	100%子会社京石刻恩信息技术(北京)有限公司(現連結子会社)を設立
2013年 5月	IoT/M2M 事業を開始
2013年 7月	日本テクノウェイブとエヌエスダブリュ販売を合併し、NSW テクノサービス(株)(現連結子会社)に商号変更
2018年 1月	日本ソフトウェアエンジニアリング(株)の株式を取得し子会社化
2018年 4月	台湾オフィスを開設
2020年 4月	日本ソフトウェアエンジニアリングを吸収合併
2021年 8月	広和システム(株)の株式100%を取得し子会社化
2022年 4月	広和システム(株)を吸収合併 東証市場再編に伴い東証プライム市場へ移行
2022年 8月	NSW(株)に商号変更
2023年 1月	連結子会社3社の社名変更(NSW テクノサービス(株)からNSS(株)へ、京石刻恩信息技术(北京)有限公司から恩斯達信息技术(北京)有限公司へ、NSW ウィズ(株)からNSA(株)へ)

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

同社の特長を最大限に生かしながら、 4つの事業領域とDX関連事業でさらなる発展を目指す

1. 同社の特長

同社はエンタープライズソリューション、サービスソリューション、エンベデッドソリューション、デバイスソリューションの4つの事業を展開し、その技術シナジーを生かしたDX関連事業の拡大を目指している。ソフトウェアとハードウェア双方の技術・ノウハウを兼ね備えている点が大きな強みである。

エンタープライズソリューション事業で培った各産業分野の業種・業務ノウハウの蓄積とシステム構築力、サービスソリューション事業のサービス・コーディネート力及びクラウド環境などのインフラ・プラットフォームの提供基盤、エンベデッドソリューション事業及びデバイスソリューション事業における組み込みソフトやLSI※設計などの製品開発力並びに画像処理技術、それらのシナジーを生かしたIoTやAIをはじめとしたデジタル技術を軸に顧客が求めるDX実現を支援できるバックボーンがあることが同社の大きな強みであり、これらを生かして今後の成長路線につなげていく方針である。

※ Large-Scale Integration の略で大規模集積回路のこと。多数のトランジスタやダイオード、抵抗、コンデンサなどの電子部品を1つの半導体チップに組み込んだ集積回路。

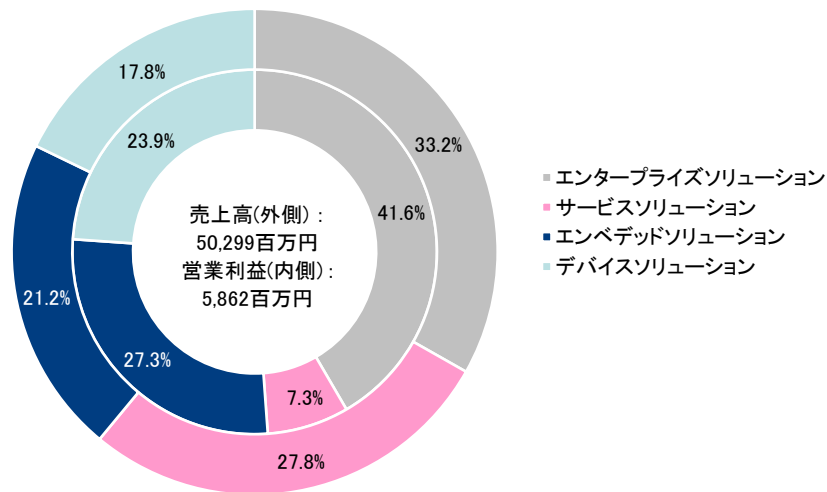
事業概要

2. 事業内容

同社では、各事業の強化・拡大を図るとともに、今後の事業展開を見据え、2023年3月期より事業推進体制を再編した。具体的には、事業領域を従来の3区分から4区分に変更したほか、従来のITソリューションは「エンタープライズソリューション」に名称変更し、プロダクトソリューションは「エンベデッドソリューション」と「デバイスソリューション」に分割した。なお、「サービスソリューション」は区分・名称ともに変更していない。

2024年3月期のセグメント別売上高・営業利益を見ると、エンタープライズソリューションが売上高の33.2%、営業利益の41.6%を、サービスソリューションが売上高の27.8%、営業利益の7.3%を、エンベデッドソリューションが売上高の21.2%、営業利益の27.3%を、デバイスソリューションが売上高の17.8%、営業利益の23.9%を占める。エンベデッドソリューション及びデバイスソリューションの利益率が相対的に高いのは、技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないためと考えられる。また、エンタープライズソリューションでも、収益力向上や不採算案件抑制の取り組みなどが奏功し、近年は利益率が大きく改善している。一方、サービスソリューションの利益率が相対的に低いのは、2020年3月期より独立したセグメントであり、事業拡大に向けた体制強化、新サービス展開のための先行投資などが影響している。

セグメント別売上高・営業利益
(2024年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

NSW | 2024年7月1日(月)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

事業概要

エンタープライズソリューションは、業務系ソリューションを提供している。製造業、流通業、金融・保険業、官公庁向けなどで長年にわたり培った業務ノウハウを活用し、コンサルティングからシステム設計、開発、保守・運用に至るまで、顧客に最適なソリューションを提供する。

サービスソリューションは、IT サービス及びIoT&AI サービスを提供している。IT サービスでは、システム性能を最大限に引き出すサーバやネットワーク設計、セキュアな環境構築から、都市型・郊外型データセンターによる信頼性の高い運用・監視まで、顧客のシステムを多彩なサービスで支える。また、IoT&AI サービスでは、デバイスからクラウドまでトータルコーディネートできる強みを生かし、IoT プラットフォーム「Toami」をベースに、データの蓄積から分析・活用まで、顧客の新たなビジネス価値の創出をサポートする。

エンベデッドソリューションは、組み込みシステム開発及びエッジデバイスソリューションを提供する。組み込みシステム開発では、オートモーティブや産業分野など、様々な製品開発で培ったアプリからミドルウェア、ドライバ開発の組み込み技術で、製品の多様化や効率化、高品質設計に対応し、スマート化に向けた各種ソリューションを提供する。また、エッジデバイスソリューションでは、自社で組み込みアプリからLSIまで対応できる豊富な設計・開発力と、各種センサー・デバイスベンダーとのアライアンスにより、コストを抑えたスモールスタートで顧客に最適なIoT環境を提案する。

デバイスソリューションは、LSI・FPGA（製造後に購入者や設計者が構成を設定できる集積回路）開発を行う。高位設計、論理設計・検証、論理合成、レイアウト設計、製造からテストまで、要件に応じてソリューションを提供する。画像処理や通信制御などの各分野で低消費電力設計や、先端プロセスに対応している。

上記4セグメントのノウハウを融合することで、新たな収益の柱への期待が大きい事業分野がIoTやAIをはじめとしたデジタル技術を軸とするDX関連事業である。現状は既存の各セグメントの収益に含まれる形で事業を行っており、2013年5月に販売を開始したIoTクラウドプラットフォーム「Toami」を中心に、IoTに必要なアプリケーション開発と分析サービス、無線やセンサー技術を始めとする組み込みアプリ、さらにLSI設計まで対応できる力を備えていることが大きな強みである。「Toami」は、「製品のIoT化」を中心に、累計100社以上の導入実績があるほか、アライアンスパートナーも30社以上に拡大し、世界30ヶ国以上で展開している。IoTで収集したデータをより有効に活用するための分析サービスなど、関連サービスの引き合いも堅調である。パナソニックホールディングス<6752>、(株)ニプロン、エクシオグループ<1951>、東北エネルギーサービス(株)、渡辺電機工業(株)、ルネサスエレクトロニクス<6723>、NECネットエスアイ<1973>、リオン<6823>、日本無線(株)などで「Toami」の活用実績がある。

業績動向

2024年3月期は、過去最高業績を更新

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期における日本経済は、個人所得・雇用環境の改善や堅調な企業収益等を背景に景気は緩やかな回復基調にあった。一方で、世界的な金融引き締め継続による歴史的な円安や中国経済の停滞、ウクライナ・中東地域の不透明な情勢、物価上昇による消費マインドの落ち込み、マイナス金利解除等金融政策が与える影響など、景気下押しの懸念材料も多く、動向を十分注視していく必要があった。こうしたなかで、情報サービス産業においては、ロボットや自動化をキーワードとした業務プロセス効率化・省力化や競争力強化・次世代ビジネス創出のためのAI・デジタル関連投資が堅調に推移した。このような状況の下、同社グループでは意欲的に中期経営計画の2年目に取り組んできた。

この結果、2024年3月期の連結業績は、売上高50,299百万円（前期比8.9%増）、営業利益5,862百万円（同8.8%増）経常利益5,940百万円（同9.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益4,287百万円（同4.8%増）であった。過去最高業績を更新する12期連続の増収増益で、中期経営計画の目標であり、同社が大企業の基準として重要視する売上高50,000百万円を1年前倒しで達成する好決算であった。また、期初計画比では売上高は3.7%、営業利益は4.7%、経常利益は5.1%、親会社株主に帰属する当期純利益は8.5%それぞれ上回って着地した。不採算案件があったものの営業利益率は11.7%（同増減なし）であった。ただ、売上高の目標達成に伴い社員に支給した一時金を補正後の実力ベースでは12.1%（同0.4ポイント上昇）である。また、親会社株主に帰属する当期純利益が期初計画比で増加率が高いのは、特別利益として土地・有価証券の売却益を計上したためだ。IT業界全体への底堅い需要に支えられ、今後の売上増につながる受注高は、50,784百万円（同4.1%増）と堅調であった。同社グループは広範囲な取引先を抱えており、経営環境にかかわらず安定した成長を継続していると言える。

2024年3月期 連結業績

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比		計画比		
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	46,188	100.0%	48,500	50,299	100.0%	4,111	8.9%	1,799	3.7%
売上原価	36,785	79.6%	-	40,287	80.1%	3,502	9.5%	-	-
売上総利益	9,403	20.4%	-	10,012	19.9%	609	6.5%	-	-
販管費	4,015	8.7%	-	4,149	8.2%	134	3.3%	-	-
営業利益	5,387	11.7%	5,600	5,862	11.7%	475	8.8%	262	4.7%
経常利益	5,442	11.8%	5,650	5,940	11.8%	498	9.2%	290	5.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,090	8.9%	3,950	4,287	8.5%	197	4.8%	337	8.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

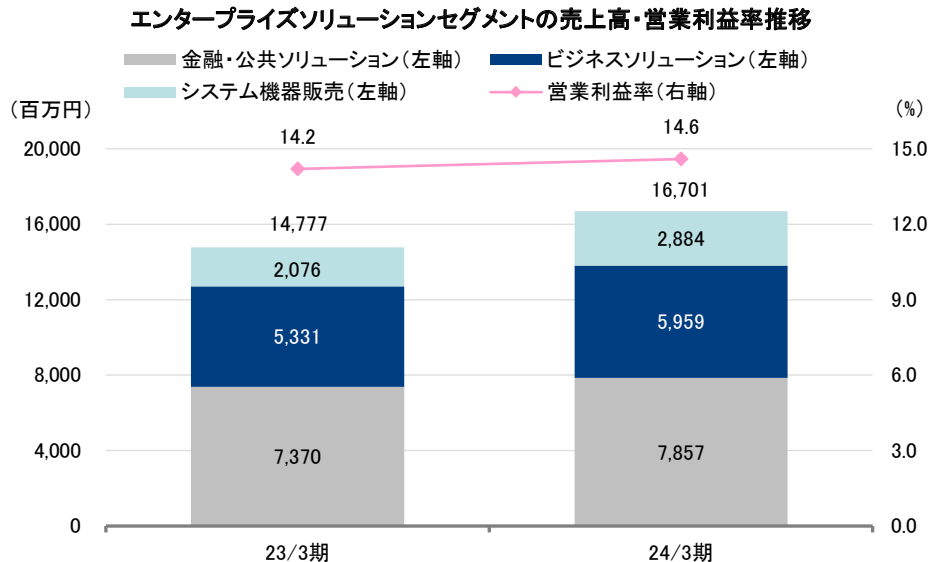
エンタープライズソリューションと、 エンベデッドソリューションが好調

2. セグメント別概況

(1) エンタープライズソリューション

売上高は16,701百万円(前期比13.0%増)、営業利益は2,438百万円(同16.2%増)、営業利益率は14.6%(同0.4ポイント上昇)となり、同社の好業績をけん引した。売上高については、小売業向け開発とシステム機器販売の増加に加え、金融業向けのシステム開発も好調推移したことで増収となった。営業利益については、増収に伴う売上総利益の増加に加え、販管費の低減を進め、収益性の高い案件の貢献により増益となった。計画比では、売上高は5.0%上回り、営業利益は21.3%と大きく上回った。また、受注高は16,745百万円(同3.4%増)と堅調であった。

売上高の内訳を見ると、ビジネスソリューションの売上高は5,959百万円(前期比11.8%増)であった。製造業・物流業向けの自社パッケージの提供により堅調に推移し、小売業向けもPOSシステムなど、既存の大手流通顧客向けの新店対応やインフラ案件の着手などにより大幅に伸長した。また、金融・公共ソリューションの売上高は7,857百万円(同6.6%増)となった。金融・保険業向けはカード決済分野の業務が大きく伸長し、官公庁・団体向けは、公共・社会保障領域の関連システムなどを取り込み堅調だった。さらに、システム機器販売の売上高は2,884百万円(同39.0%増)の大幅増収であった。特に小売業向け顧客の新店対応などに伴う機器販売が大幅に増加した。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

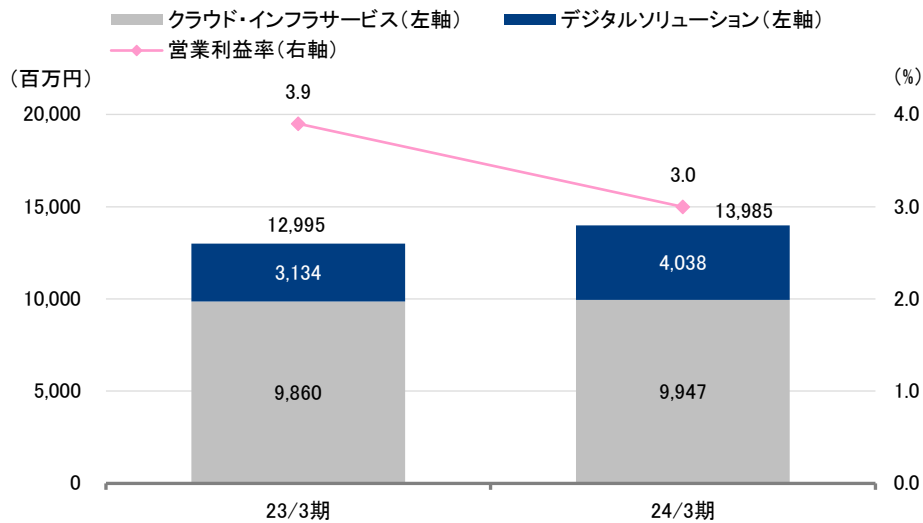
業績動向

(2) サービスソリューション

売上高は13,985百万円(前期比7.6%増)、営業利益は425百万円(同16.5%減)、営業利益率は3.0%(同0.9ポイント低下)となった。売上高については、Web開発分野の大型案件獲得により増収となった。営業利益については、一部大型プロジェクトの不採算化により減益となった。計画比では、売上高は案件を着実に積み上げて4.4%上回った。ただ、営業利益は不採算案件の影響により45.5%下回った。同セグメントは2020年3月期より独立したセグメントであり、事業拡大に向けた体制強化、新サービス展開のための先行投資などが影響し、他セグメントと比較し営業利益率が相対的に低い。事業が軌道に乗り同社全体の業績に貢献するには、もう少し時間がかかりそうだ。一方、受注高は14,103百万円(同2.1%増)となった。

売上高の内訳を見ると、クラウド・インフラサービスの売上高は9,947百万円(前期比0.9%増)となった。クラウドは、堅調なクラウド利用の需要に伴いパブリッククラウドを中心とした構築関連が増加した。インフラ・その他サービスは、データマネジメント分野が好調に推移し拡大傾向が続いている。デジタルソリューションの売上高は4,038百万円(同28.8%増)となった。IoT・AIは、IoT分野の顧客深耕により堅調に推移したことで事業の安定化に注力した。さらに、Web・ECは既存顧客案件の一部不採算化によりセグメント利益が減少した。

サービスソリューションセグメントの売上高・営業利益率推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

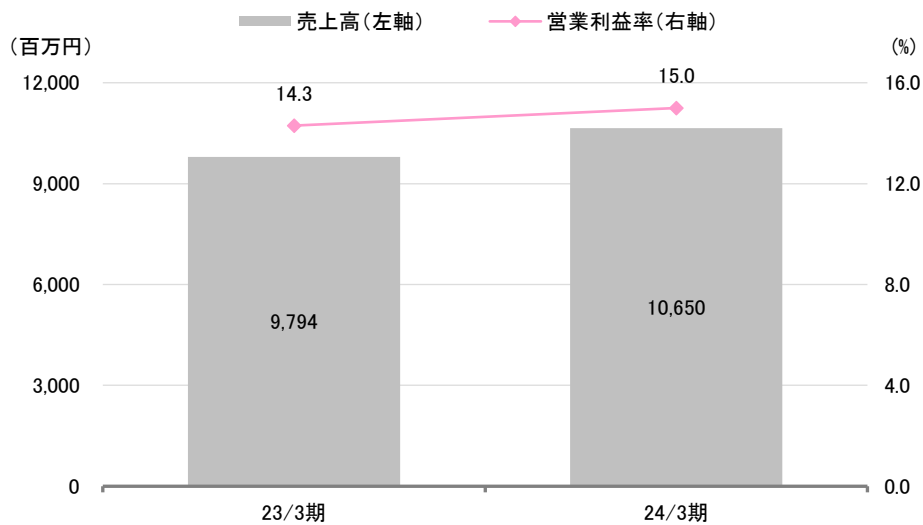
業績動向

(3) エンベデッドソリューション

売上高は 10,650 百万円（前期比 8.7% 増）、営業利益は 1,598 百万円（同 13.8% 増）、営業利益率は 15.0%（同 0.7 ポイント上昇）となった。売上高は 100 億円台に乗り、利益率も高水準を維持した。売上高については、オートモーティブ、モバイル、設備機器の各分野とも好調に推移した。また、利益については、増収に伴う売上総利益の増加により増益となった。計画比では売上高が 5.5%、営業利益は 11.8% それぞれ上回った。既存顧客の深耕により生産性が向上し、引き続き高い利益率を維持しているが、これは既述のとおり技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないためと考えられる。なお、受注高については 10,894 百万円（同 11.6% 増）と堅調である。

売上高の内訳を見ると、同社の得意分野であるオートモーティブは、SDV※の需要増により案件増加と対応領域の拡大に取り組み、増収に貢献した。モバイルは、キャリア向け開発や金融関連アプリ開発などが増加した。設備機器は、放送設備関連やエネルギー分野などが好調を維持した。通信ではネットワーク機器開発関連が好調ながら、5G 開発の収束に伴い横ばいに留まった。

※ Software Defined Vehicle の略で、ソフトウェアを変更することで価値や機能を増やしたり性能を高められる自動車のこと。

エンベデッドソリューションセグメントの売上高・営業利益率推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

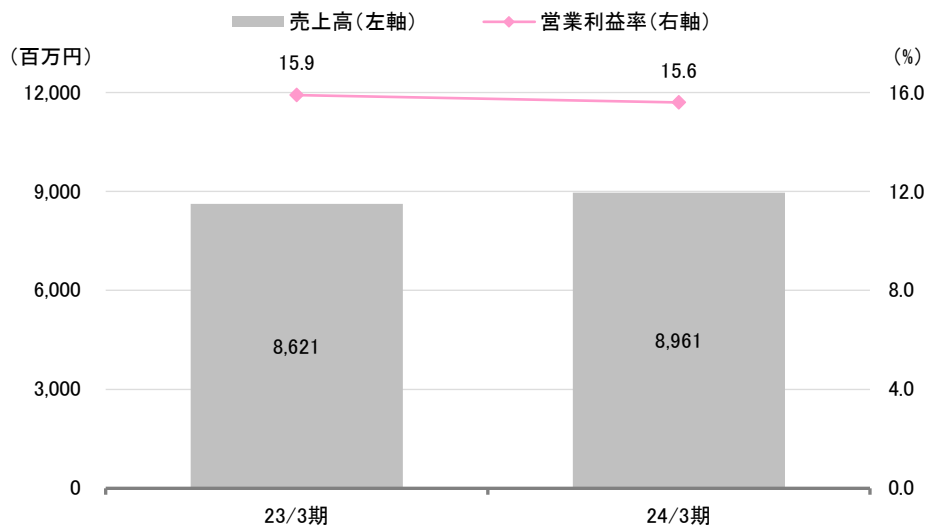
業績動向

(4) デバイスソリューション

売上高は8,961百万円(前期比3.9%増)、営業利益は1,400百万円(同1.9%増)、営業利益率は15.6%(同0.3ポイント低下)となった。売上高は、半導体における設計・開発・評価分野が堅調に推移し増収となった。利益については、増収に伴う売上総利益の増加により、リソースの海外活用に伴うコストアップを吸収して増益となった。計画比では売上高が1.5%下回ったが、営業利益が1.5%上回り、利益率は15.6%(計画比0.5ポイント上昇)となった。エンベデッドソリューション同様、既存顧客の深耕により生産性が向上して営業利益率が上昇したほか、技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないこともあり、引き続き高い利益率を維持している。同社は汎用的な分野ではなく個別分野で強いが、取引先が固まっている分野であるため、主要顧客との関係を深掘りして業績を伸ばしている。受注高は9,040百万円(同0.2%増)と横ばいに留まり、今後の半導体関連の動向を注視する考えだ。

売上高の内訳を見ると、一部既存顧客の案件谷間などが影響したものの、半導体設計開発評価を中心とする主要事業は堅調に増加した。ただ、半導体分野は特に専門性が高く、業界全体の慢性的な人材不足もあり、同社では、ベトナムをはじめ東南アジア中心に海外活用やパートナー連携を本格化している。また、台湾でもアライアンスを組み、海外企業からの案件獲得も目指し、新規開拓を進めている。

デバイスソリューションセグメントの売上高・営業利益率推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財務の健全性・収益性が極めて高い

3. 財務状況と経営指標

2024年3月期における資産合計は前期末比3,475百万円増の44,138百万円となった。これは主に、現金及び預金の増加、売掛金及び契約資産の増加、投資有価証券の増加などによる。負債合計は同180百万円増の10,964百万円となった。これは主に、未払消費税等の増加、未払費用の増加、未払法人税等の減少などによる。純資産合計は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上に伴い、同3,295百万円増の33,174百万円となった。

以上の結果、流動比率（流動資産 / 流動負債）は前期末比40.0ポイント上昇の424.6%となり、短期的な支払い能力は極めて高い。また、固定比率（固定資産 / 自己資本）は同3.5ポイント低下の29.9%であった。固定資産（設備投資等）の調達は返済期限のない株主資本で十分に賄われており、無借金経営を続けている。自己資本比率は75.2%と同1.7ポイント上昇し、2023年3月末における東証プライム市場「情報・通信業」の平均30.6%を大きく上回っており、財務の健全性は極めて高いと評価できる。同様に、ROEは13.6%、ROAは14.0%で、東証プライム市場の「情報・通信業」平均のそれぞれ7.2%、4.1%を大きく上回り、収益性も極めて高い。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	増減
流動資産	30,669	34,218	3,549
現金及び預金	15,352	18,812	3,460
受取手形、売掛金及び契約資産、 電子記録債権	12,689	13,091	402
仕掛品	1,278	647	-631
固定資産	9,993	9,920	-73
有形固定資産	6,205	5,735	-470
無形固定資産	301	322	21
投資その他の資産	3,486	3,862	376
資産合計	40,663	44,138	3,475
流動負債	7,974	8,058	84
固定負債	2,809	2,906	97
負債合計	10,784	10,964	180
(有利子負債)	0	0	0
純資産合計	29,878	33,174	3,295
【安全性】			
流動比率（流動資産 / 流動負債）	384.6%	424.6%	40.0pt
固定比率（固定資産 / 自己資本）	33.4%	29.9%	-3.5pt
自己資本比率	73.5%	75.2%	1.7pt
【収益性】			
ROE（自己資本当期純利益率）	14.5%	13.6%	-0.9pt
ROA（総資産経常利益率）	14.0%	14.0%	0.0pt

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

業績動向

2024年3月期末における現金及び現金同等物の残高は、定期預金の預入による支出などがあったことにより、前期末比4,540百万円減の10,812百万円となった。

各キャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動の結果得られた資金は、5,051百万円（前期比3,053百万円の増加）となった。これは主に、税金等調整前当期純利益の計上に対し、増加要因として非資金項目である減価償却費、棚卸資産の減少、減少要因として法人税等の支払額があったことによる。一方、投資活動の結果使用した資金は、8,703百万円（同7,692百万円の支出の増加）となった。これは主に、増加要因として有形固定資産の売却による収入、減少要因として定期預金の預入による支出、投資有価証券の取得による支出によるものである。さらに、財務活動の結果使用した資金は、894百万円（同75百万円の支出の増加）となった。これは主に、配当金の支払によるものであった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,998	5,051	3,053
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,010	-8,703	-7,692
財務活動によるキャッシュ・フロー	-818	-894	-75
現金及び現金同等物の期末残高	15,352	10,812	-4,540

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

中期経営計画最終年度の2025年3月期は、慎重な予想ながら、売上高・営業利益で過去最高更新の見通し

● 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の情報サービス産業界においてはAIの進化に伴うDXのさらなる加速や、日々高度化するサイバー攻撃に対するセキュリティ強化関連投資など、堅調な需要が見込まれる一方で、円安による原価高騰の影響や外資系IT企業の積極的な対日投資による競争激化、少子高齢化に伴う労働力確保の難しさなど、今後の見通しにはネガティブな材料も散見される。このような状況の下、同社グループは現中期経営計画の最終年度を迎え、長年蓄積したノウハウにAIをはじめとする新たな技術を取り入れ、より先進的な開発事業を進めるとともに、持続可能な社会の実現に向けて取り組む計画だ。

今後の見通し

2025年3月期の連結業績については、売上高 52,000 百万円(前期比 3.4% 増)、営業利益 6,000 百万円(同 2.3% 増)、経常利益 6,050 百万円(同 1.8% 増)、親会社に帰属する当期純利益 4,175 百万円(同 2.6% 減)と、売上高及び営業利益は 13 期連続となる増収増益を予想する。前期の実績・伸び率に比べて慎重な計画であるが、経営環境の不透明さを織り込んでいるためだ。そのため、営業利益率も 11.5% と同 0.2 ポイントの低下を見込んでいる。また当期純利益の減少予想は、前期の特別利益(土地売却益)がなくなるための反動減である。ただ、同社は従来より、期初には保守的な予想を発表する傾向が強いことから、2025年3月期通期についても計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

セグメント別では、エンタープライズソリューションは、売上高 16,800 百万円(前期比 0.6% 増)、営業利益 2,220 百万円(同 9.0% 減)と増収減益を計画し、営業利益率は 13.2%(同 1.4 ポイント低下)を見込んでいる。ただ、減益は業務の一部をサービスソリューションに移す組織改編に伴うもので、実力ベースでは横ばいの予想だ。サービスソリューションは、売上高 15,300 百万円(同 9.4% 増)、営業利益 1,010 百万円(同 137.6% 増)と増収増益を計画し、営業利益率は 6.6%(同 3.6 ポイント上昇)を見込んでいる。受注は好調で売上は増収が見込まれ、前期の不採算案件による影響を取り戻して正常な状態に戻ること、稼働率を上げて大幅増益を計画する。ただ、新サービス展開のための先行投資的な要素も多いことから、引き続き利益率は他セグメントに比べて低水準に留まる見通しだ。エンベデッドソリューションは、売上高 10,700 百万円(同 0.5% 増)、営業利益 1,520 百万円(同 4.9% 減)、営業利益率 14.2%(同 0.8 ポイント低下)とおおむね横ばいの予想だ。またデバイスソリューションは、売上高 9,200 百万円(同 2.7% 増)、営業利益 1,250 百万円(同 10.7% 減)、営業利益率 13.6%(同 2.0 ポイント低下)を予想する。両セグメントでは、受注残を着実に売上につなげ、生産性向上により高い利益率を維持する計画だ。デバイスソリューションでは、専門性が高い半導体分野の人材不足対策として、東南アジアを中心に海外活用やパートナー連携を拡大し、海外企業からの案件獲得も目指して新規開拓を進める方針だ。ただ、パートナー開拓のための販管費がかかり、効率性改善には時間を要することから、減益を予想している。

2025年3月期 連結業績予想

(単位:百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	50,299	100.0%	52,000	100.0%	1,701	3.4%
営業利益	5,862	11.7%	6,000	11.5%	138	2.3%
経常利益	5,940	11.8%	6,050	11.6%	110	1.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,287	8.5%	4,175	8.0%	-112	-2.6%

出所: 決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

「デジタル変革による社会と企業の持続的成長の両立」を目指す

1. 中期経営計画の概要

同社は、現在、2022年4月から2025年3月の3ヶ年を対象とする中期経営計画を推進中である。計画の前提となる事業環境について同社は、新型コロナウイルス感染症拡大を契機としてデジタル化や事業変革の必要性が高まったことから、国内IT市場は着実に成長すると見込んでいる。なかでもDXは、企業規模では大企業のみならず中堅・中小企業まで、業種では製造業だけでなくサービス業・農業等も含め幅広い分野で加速し、今後も市場成長をけん引すると予想し、同社のビジネスもDXを中心にさらなる成長が期待できる事業環境であると見込んでいる。併せて、気候変動や地政学リスク等の不確実性の高まる社会に対応するため、サステナビリティ等社会課題への貢献も重要なテーマとした。

中期経営計画では、「デジタル変革による社会と企業の持続的成長の両立～技術と知によりお客様とビジネスを共創するSIerへの進化～」を基本方針に、「顧客にDX技術を提供するパートナー」から「企業変革とともに推進するパートナー」へと事業領域を拡大し、事業の成長と変革を加速するとともに、持続可能な社会の実現に向けて取り組む計画だ。この基本方針を実現するために、顧客のビジネス変革、アライアンスパートナー、デジタル技術などに、同社が有するデバイス・組込み開発、クラウド・インフラ技術、業種・業務知識などのナレッジを組み合わせ、「DX FIRST」と「共創」（企業が様々なステークホルダーと協働して、ともに新たな価値を創造すること）をコンセプトとして掲げて推進している。

中期経営計画達成に向けた具体的な重点戦略としては、「DX実現による顧客価値の追求」「選択と集中による収益力強化」「将来成長に向けた戦略的投資」を、また重点戦略推進の基盤となる共通戦略として「人材戦略」「パートナー・アライアンス戦略」「デジタル戦略」を掲げている。

中長期の成長戦略

中期経営計画の全体図



出所：同社ホームページより掲載

2. 重点戦略と共通戦略への取り組み

(1) DX 実現による顧客価値の追求

「事業変革パートナー」としてのビジネス拡大を目指し、成長期待の大きいデジタル領域で、顧客の事業変革をとともに実現することをビジネス化する。顧客企業における DX への動きが進むなか、ソリューションや技術の提供のみならず、変革をとともに推進・実現するパートナーとしての役割が求められていることから、これまで取り組んできた IoT・AI サービスをはじめとしたデジタル技術をより一層強化・深化させるとともに、対応領域の拡大を図り、DX 実現による顧客価値の共創に取り組む計画だ。

(2) 選択と集中による収益力強化

収益性の高い分野へのリソース集中により、事業基盤を強化する考えだ。IT サービスに対する顧客ニーズは多様化・高度化し、業務効率化を目的とした IT 活用だけでなく、企業競争力を高めるための戦略的 IT 投資へと変化している。このような事業環境の変化に的確に対応し、事業基盤をより一層確固たるものにするため、これまで培ってきた技術・ノウハウをさらに拡充・発展させ同社の強みを伸ばしていく。さらに、成長が期待される分野や収益性の高い分野へリソースを集中し、次への成長に向けた新たな安定的な収益基盤の確立に取り組む計画である。

NSW | 2024年7月1日(月)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

(3) 将来成長に向けた戦略的投資

新しいソリューション・サービス創出のための技術習得・先行投資を行う。新しいソリューション・サービス創出に向けた新技術習得やナレッジ蓄積、並びに新たな価値創造に挑戦し続ける活力ある人材の確保・育成、将来の事業拡大や事業基盤強化のための M&A や他社とのアライアンスなど、積極的な戦略投資を行う計画だ。人材の確保については、国内のエンジニア不足に対応するため、東南アジアを中心とする外国人材の確保を実施している。また、半導体事業の対応力強化のために、ベトナムのパートナー企業に ODC（海外の企業・法人にシステム・ソフトウェアの開発業務を委託すること）を開始しており、既に実績が上がりつつある。

(4) 共通戦略への取り組み

「パートナー・アライアンス戦略」では、戦略的パートナー拡充や国内・海外 BP 活用を掲げるが、海外拠点・活用事例の拡大を図ることで半導体事業の対応力強化を推進し、海外リソース活用の推進では、ベトナムのパートナーによる ODC の拡大や、同社グループの在日・現地を含めて海外人員採用を実施している。さらに、「人材戦略」では、国内での採用活動の強化を掲げる。新卒・中途にかかわらず、採用活動を強化する方針で、前中期経営計画終了時の 2022 年 3 月末と比較して、2023 年 9 月末時点で採用人数は約 1.3 倍に増加している。

以上の重点戦略のなかで、前期の主な活動実績及び今後の注力施策は以下のとおりである。

第 1 に、スマート製品への取り組みがある。総合フードサービス機器メーカーであるホシザキ <6465> が提供開始した新サービス「ホシザキ コネクト Wi-Fi」に、同社が開発した Azure Sphere 搭載の IoT ボードが採用された。これにより、顧客のマイコンから情報を取得し、Wi-Fi 経由でクラウドにデータを送信する。IoT エッジに必要な機能が全て搭載されている Microsoft の Azure Sphere を活用することで、セキュアな環境を低コストで実現することが可能である。Azure Sphere 搭載の IoT ボードは、製造業などの様々な製品を IoT 化する際に使用する。同社では 2013 年から IoT プラットフォームを提供しており、近年では Microsoft Azure を活用した環境構築が増えている。Azure Sphere を搭載した IoT ボードの活用により、デバイスからクラウドまでセキュリティが担保された IoT プラットフォームの提供が可能である。Azure Sphere を搭載するメリットとしては、1) 低価格で多数の製品を IoT 化可能、2) OTA（無線通信）により常に最新プログラムを適用、3) 汎用性が高く、様々な製品に対応、などが挙げられる。同社では、今後も各種クラウドサービスの機能的な活用促進、ベンダーアライアンスのさらなる強化と併せたスマートプロダクト事業の推進、製販一体による案件獲得・顧客へ寄り添ったサービスの提供などに取り組む計画だ。

中長期の成長戦略

スマート製品 (IoT) への取り組み

ホシザキ株式会社新サービス「ホシザキ コネクトWi-Fi」でAzure Sphereを利用したIoTボードが採用

お客様製品のマイコンから情報を取得し、Wi-Fi経由でクラウドにデータを送信。IoT エッジに必要な機能がすべて搭載されているMicrosoft社のAzure Sphereを活用することで、セキュアな環境、かつ低コストでの提供を実現。

IoT

お客様製品 → IoTボード (Azure Sphere モジュール付) → クラウド環境 (MQTT, Microsoft Azure) → 利用者PC

取り組み

- 各種クラウドサービスの積極的な活用推進
- ベンダーアライアンスのさらなる強化と併せたスマートプロダクト事業の推進
- 製販一体による案件獲得・顧客へ寄り添ったサービスの提供

出所：決算説明資料より掲載

第2に、汎用ロボット開発フレームワークの取り組みが挙げられる。これは、略称「GEBOTS フレームワーク」として、“省力・省人化”、“無人化”、“IoT化”と“効率的開発支援”をコンセプトとしたロボット開発用ソリューションを提供するものだ。具体的な実用例としては、「GEBOTS フレームワーク」を複数のバーコード / QR コードを同時に素早く正確に読み取りする「MCSL (マルチコードスキャンライブラリ)」と組み合わせることで、倉庫での在庫管理作業を自動化する事が可能である。同社が自動車業界での開発経験で培った技術で、農畜産業、船舶業界、鉄道業界などの他業界の顧客の抱える課題も解決する「ソフトウェアフレームワーク」である。その特徴としては、既存の走行装置に自動運転や ADAS 関連の必要な機能を追加する制御ソフトウェアフレームワーク、RTK-GNSS / LiDAR / カメラ / 各種センサーを利用し自己位置推定や周辺情報検知を実現、各種センサー及び走行装置のインターフェース SW モジュールのカスタマイズで様々な機器と接続可能、画像認識 / AI / IoT など独自機能も拡張 SW モジュール化することで統合可能、動態管理システムと連携する動作可能、顧客のアプリケーションと連携するための連携 API を提供、などが挙げられる。同社では、クラウドを活用した監視システム検討、車両やセンサメーカーとの連携強化、多様な事業分野への展開、他ソリューションとの連携実証実験、などに取り組む計画である。

汎用ロボット開発フレームワークの取り組み

略称「GEBOTSフレームワーク」として、“省力・省人化”、“無人化”、“IoT化”と“効率的開発支援”をコンセプトとしたロボット開発用ソリューションを提供

ロボット

取り組み

- クラウドを活用した監視システム検討
- 車両、センサメーカーとの連携強化
- 多様な事業分野への展開
- 他ソリューションとの連携実証実験

GEBOTS x MCSL (マルチコードスキャンライブラリ)

「GEBOTSフレームワーク」を複数のバーコード / QRコードを同時に素早く正確に読み取りする「MCSL」と組み合わせる事で倉庫での在庫管理作業を自動化する事が可能

検品 1
仕分け 3 4 8

その他
補助、メーター管理
ピッキング支援 etc..

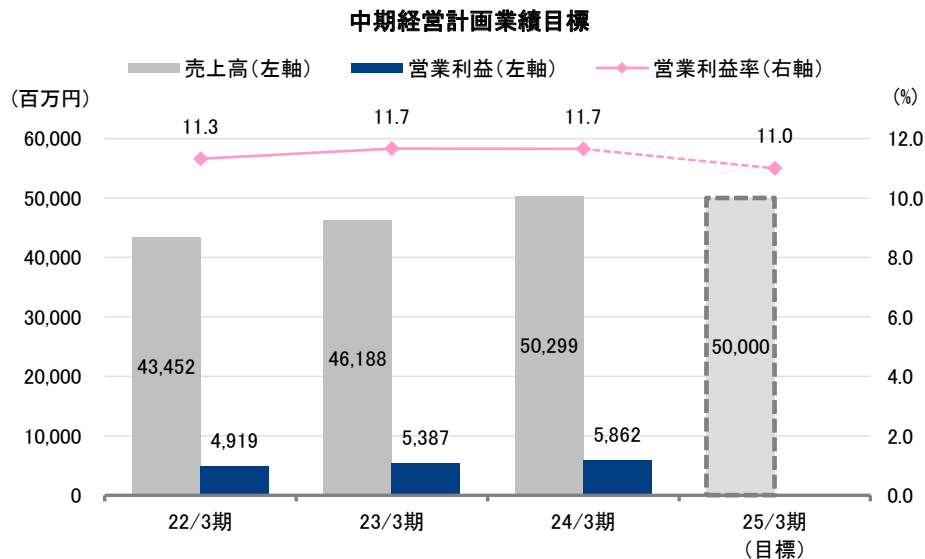
出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

さらに、その他の活動実績としては、衛星データを用いた地形解析の取り組みとして、従来の土木技術者による経験的知見や暗黙知の判断に対し、衛星データ + AI 解析で短時間、均一な精度の解析を実現し、防災・土木工事のデータ活用を目指す取り組みがある。また、IOWN (Innovative Optical and Wireless Network) への取り組みとして、ネットワーク設計構築・通信プロトコル・監視制御・仮想化技術・自動化技術を活用して、マルチオーケストレーション機能をハブとしてレイヤの異なる複数のリソースを最適統合ネットワークの設定・連携・管理・運用が一元管理に向かう構想を推進している。モダナイゼーションへの取り組みでは、COBOL モダナイゼーションソリューションとして (株)Scalar との共同検証・研究を推進する。さらに、RealWear × 生成 AI の活用取り組みでは、産業用スマートグラスの RealWear から音声で質問を入力し、生成 AI が学習した手順書やデータから文書と図で回答することで、現場の騒音下でも強力なノイズキャンセリングにより AI に正確に質問をすることが可能になっている。今後も、セキュアな環境で業務 / 開発への生成 AI 活用を検討している。

3. 業績目標とセグメント別の計画

以上の重点戦略を推進することで、計画最終年度の 2025 年 3 月期には、売上高 50,000 百万円 (2022 年 3 月期実績比 15.1% 増、年平均成長率 4.8% 増)、営業利益率 11% を業績目標とした。2023 年 3 月期からスタートした 4 セグメント制で増収を継続し、おおむね 2022 年 3 月期並みの営業利益率を維持することで、増収増益を達成する計画である。これは、同社が 3 年後の達成を目指す最低限の目標を示した保守的な計画であると考えられる。事実、売上高・営業利益率は 2 年目の 2024 年 3 月期には目標を上回っており、最終年度の 2025 年 3 月期も目標を上回る見通しである。当期の進捗状況に注目したい。



出所：決算説明資料、中期経営計画資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

中期経営計画達成に向けた各セグメントの事業方針と進捗状況は、以下のとおりである。

(1) エンタープライズソリューション

各業種ノウハウを生かした DX オファリングを推進する。流通業向けには ESL/ 欠品検知 / 接客 / 配送 / EC 通販連携、製造業向けには ERP※ / デジタル生産支援 / 物流改革 / AI 図面、物流向けには AI 配送 / 画像識別 / ロボティクス / 卸向け SCM、金融向けにはクラウドシフト / モダナイゼーション、公共向けにはデジタルガバメント政策対応、などを推進する方針だ。これらの施策により、2025年3月期に売上高 17,000 百万円(2022年3月期比 14.1% 増)、営業利益率 13% (2022年3月期は 13.2%) を計画している。中期経営計画2年目の2024年3月期は、計画を大きく上回る売上高・利益率を確保しており、2025年3月期も計画達成を予想している。

※ Enterprise Resource Planning の略で、企業が有する経営資源を一元管理しリアルタイムで経営判断に役立てるシステム。

(2) サービスソリューション

顧客の DX 部門へのアプローチを強化し DX 推進を支援するほか、ビジネスモデル変革事業の対応領域の拡大、クラウドネイティブへの対応強化とデータマネジメント領域の拡大、などを推進する。これらの施策により、2025年3月期に売上高 14,000 百万円(2022年3月期比 18.1% 増)、営業利益率 7%(2022年3月期は 4.4%) を計画している。体制強化のコストや不採算案件の影響がなくなり、今後は利益も改善する見通しであることから、営業利益率については上昇を計画している。2024年3月期は増益ながら、利益率は計画を下回っている。低採算案件をなくし利益改善を図ることが課題である。2025年3月期予想では、売上高は達成するが、営業利益率は厳しいようだ。

(3) エンベデッドソリューション

既存の組み込み技術領域を活用したサービスの創出、エッジコンピューティング分野の推進、自動運転や 5G/6G など成長分野への取り組み強化と事業拡大、などを推進する。これらの施策により、2025年3月期に売上高 10,000 百万円 (2022年3月期比 13.5% 増)、営業利益率 13.5% (2022年3月期は 13.8%) を計画している。2024年3月期は計画を上回る売上高・利益率を達成しており、2025年3月期も達成を予想している。

(4) デバイスソリューション

LSI 開発技術を基盤としたデザインサービスの拡大、クラウドデザインサービス事業への展開、DeepLearning をコアとした事業推進、などを図る。これらの施策により、2025年3月期に売上高 9,000 百万円 (2022年3月期比 14.0% 増)、営業利益率 14.5% (2022年3月期は 15.3%) を計画する。営業利益率については低下を見込むものの、引き続き高水準の利益率を見込んでいる。2024年3月期は利益率は計画を上回った。2025年3月期には売上高は達成するものの、利益率は厳しい予想だ。

NSW | 2024年7月1日(月)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

4. サステナビリティへの取り組み

同社では、企業理念である「Humanware By Systemware」に基づく事業活動を通じ、時代とともに変化する様々な社会課題の解決に取り組んできた。中期経営計画においても企業としての成長と社会課題の解決の両立を目指して ESG をはじめとしたサステナビリティ（持続可能な社会の実現）経営を推進していく方針である。

環境への取り組みとしては 2013 年 4 月に環境方針を発表し、効率化・省力化のためのソリューションを提供することで環境負荷の軽減を目指すほか、オフィスの省エネ・省資源活動などに取り組んでいる。社会との関わりとしては、ダイバーシティを挙げている。創業以来、個性、感性、創造性など「ヒューマンウェア」を大切に、従業員の多様性、人格、個性を尊重するとともに、安全で働きやすい環境づくりに努めており、仕事と家庭生活の両立を支援する様々な施策、各種制度の整備（フレックスタイムなどの勤務体系の整備、失効年休の利用制度、出産などを理由に退職した社員の再雇用制度）を実施してきた。ガバナンスでは従来からコーポレート・ガバナンスに注力しており、迅速かつ的確な意思決定を行うこと、並びに株主や投資家に対し、経営の透明性を高めていくことが企業としての重要課題であると認識している。そのために、取締役会構成員数の適正化、執行役員制度の導入、社外取締役の選任など、制度の見直しを適宜図っている。また、継続的なディスクロージャー活動及び IR 活動を通じて、株主や投資家の声を経営に反映する努力を続けている。

新たな取り組みとしては、2024 年 6 月の株主総会を経て、女性取締役を 1 名選任する予定で、2030 年目標の女性役員比率 30% 以上を先行達成する見通しだ。2024 年 4 月の取締役会で指名・報酬委員会を設置し、取締役の指名・報酬等に関する手続きの公正性、決定プロセスの透明性や客観性を強化し、コーポレートガバナンスの充実を図る。さらに、投資有価証券について、2023 年 3 月期の簿価ベース 158 百万円から、2024 年 3 月期には 1 百万円に削減し、政策保有株式の実質解消を図る一方、ビジネス強化を目的とした戦略投資として新規に 757 百万円を取得している。

サステナビリティへの取り組みでは、同社の山梨 IT センターは、2023 年 4 月には「やまなし SDGs 推進企業」として登録されている。SDGs は環境改善によって持続可能な開発目標のことで、同社は SDGs に積極的に取り組む企業として認められたことを示す事例だ。さらに、同センター敷地内に太陽光パネルを設置し、2024 年 10 月中旬より運用開始予定だ。データセンターの電力使用量の約 20～30% を賄う計画で、非常時には地域住民向けに再エネ電力の一部を提供できるよう計画している。

近年、「Environment（環境）」「Social（社会）」「Governance（企業統治）」に対する企業の取り組みを重視して投資銘柄を選定する ESG 投資が世界的に重視される傾向にあり、日本でも成長余地が大きいと見られる。その意味でも、環境・社会貢献活動に積極的に取り組む同社が注目される可能性は高いと弊社では見ている。

NSW | 2024年7月1日(月)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

■ 株主還元策

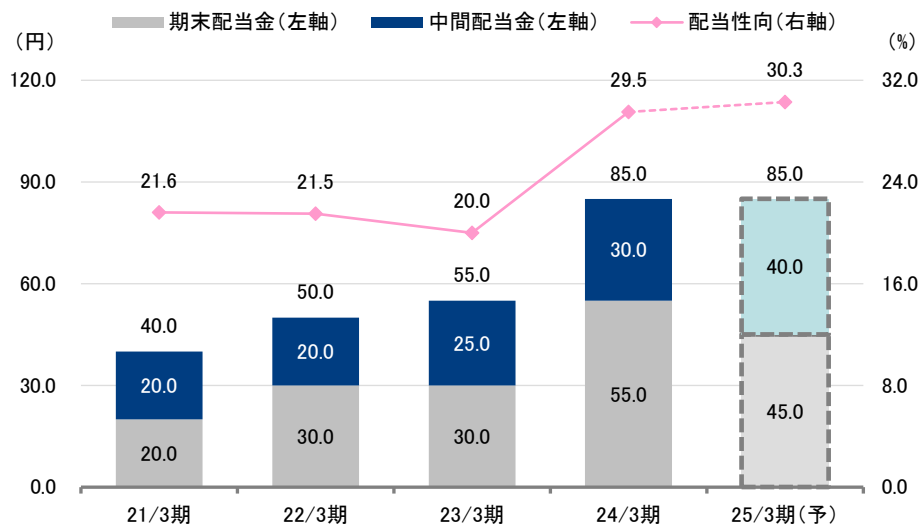
**2024年3月期は、売上高500億円の目標達成に伴い大幅増配。
今後も配当性向30%を当面の目安として、財務状況及び業績に応じた
安定的かつ継続的な配当を継続**

同社では、株主に対する利益還元を経営の重要施策の1つとして位置付け、安定的かつ継続的な配当を実施していくことを基本的な方針とし、内部留保資金の充実を図りながら、当該期の業績や財務状況等を総合的に勘案した上で配当額を決定することを基本方針としている。

2024年3月期には、中期経営計画の目標として掲げていた連結売上高500億円を上回り、プライム市場上場企業として一定の経営基盤を確立したと判断した。そこで、株主還元に対する同社の姿勢を明確にするために、配当性向の目安を従来の20%から30%に引き上げた。すなわち、2024年3月期の1株当たり配当金については、期初は前期と同額の年間配当55円(中間配当25円、期末配当30円)を予定していたが、年間配当85円(中間配当30円、期末配当55円)へと大幅増額修正し、配当性向は29.5%に上昇する。

2023年3月期の東証プライム市場の「情報・通信業」平均の配当性向は58.3%と高いが、これは2021年3月期までに比べて当期純利益が大きく減少しているのに対して配当金総額の減少が小幅に留まったためである。一方、同社では従来より安定した配当性向に基づく配当を継続しており、業績の増収増益基調に伴い柔軟に対応し増配を続けている。今後も配当性向30%を当面の目安として、財務状況及び業績に応じた安定的かつ継続的な配当を実施する計画だ。ただ、当期も従来通り保守的な業績予想に基づいた配当予想であることから、最終的な業績次第では増配の可能性もあると弊社では見ている。同社では東証プライム上場企業として、引き続きガバナンス強化と情報発信の充実を図るとともに、持続的な企業成長とさらなる企業価値の向上に取り組む方針である。

配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

「情報セキュリティ基本方針」に基づき対策を実施

同社は、業務上保有する情報資産に対する機密性、完全性及び可用性の確保及び維持を図り、社会の信頼に応えるため、2009年4月に「情報セキュリティ基本方針」を定めており、より高度な情報セキュリティ管理体制の構築・維持・改善に努めている。

同社グループでは、業務上、多くの顧客データを取り扱うため、データ管理には細心の注意を払っている。特に多くの顧客システムなどを預かるデータセンターにおいてはISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）認証を取得し、信頼性と安全性の高い運用を行っている。その他、PCの暗号化や、不正アクセスの監視、従業員向けe-ラーニング教育や標的型の訓練などの対策を継続実施している。万一不正アクセスがあった場合に、データが外部に流出しない対策も引き続き強化する方針である。

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