

|| 企業調査レポート ||

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年8月26日(金)

執筆：客員アナリスト

藤田 要

FISCO Ltd. Analyst **Kaname Fujita**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年3月期の業績概要	01
2. 2023年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営方針	02
■ 会社概要	03
1. 経営方針	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. セグメント情報	04
2. システム開発事業	05
3. アウトソーシング事業	07
4. 優位性	07
■ 業績動向	09
1. 2022年3月期の業績概要	09
2. 財務状況	11
■ 今後の見通し	13
1. 2023年3月期の業績見通し	13
2. 中期成長方針	14
■ 株主還元策	17

■ 要約

独立 Sler として長年培ってきた業務ノウハウと 顧客との厚い信頼関係が強み。 事業の選択と集中を進め、収益性改善を目指す

システムズ・デザイン<3766>は、独立系システムインテグレーター (Sler) である。創業は 1967 年であり、日本の IT 産業の黎明期から IT ビジネスを展開している。事業領域は、情報システムの企画、開発、運用から業務のアウトソーシングまで幅広く手掛けており、さまざまな企業のビジネスを IT の分野からトータルにサポートしている。独立系 Sler ならではの強みを活かし、特定のメーカーや製品の制約を受けることなく、製造、物流、通信サービス、医療、官公庁、文教など幅広い分野にわたって、顧客からの厚い信頼を獲得している。

1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高 8,339 百万円(前期は 7,967 百万円)、営業利益 334 百万円(同 212 百万円)、経常利益 354 百万円(同 241 百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益 239 百万円(同 167 百万円)となり、期初会社計画(売上高 8,976 百万円、営業利益 280 百万円)に対して、売上高は下回ったが、営業利益は上回った。売上高は、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響もあり、想定していた受注の延期や顧客企業の投資抑制などによる案件の減少がグループ全体に及んだことが影響した。こうしたなか、営業利益はシステム開発事業で外注費用を抑制したこと、ローコード開発ツールを活用した開発業務が前期に続き好調に推移したこと、アウトソーシング事業でオンサイト業務が好調に推移しコスト構造の改善が順調に進んだことが寄与した。また、本経費の抑制も貢献した。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、税効果会計の影響による法人税などの減少もみられた。

同社では、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第 29 号 2020 年 3 月 31 日)等を 2022 年 3 月期首から適用しており、2022 年 3 月期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の金額となっている。このため当該基準等を適用する前の 2021 年 3 月期に対する増減率は記載していない。

2022 年 8 月 12 日に 2022 年 3 月期第 1 四半期の連結業績を発表し、売上高 2,196 百万円(前年同期比 11.7% 増)、営業利益 80 百万円(前年同期は損益均衡)と、順調な立ち上がりとなった。

2. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績見通しは、売上高 9,234 百万円(前期比 10.7% 増)、営業利益 415 百万円(同 24.4% 増)、経常利益 419 百万円(同 18.4% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 246 百万円(同 2.9% 増)である。事業環境としては、コロナ禍の影響が緩和される一方で、ウクライナ情勢などによる下振れリスクも懸念されるなど、依然として先行き不透明な経済状況が続いている。一方で企業はニューノーマル時代への対応を求められており、ビジネスモデルの変革に向けた IT 投資は堅調に推移すると思われる。システム開発事業においては、事業の選択と集中のもと進めてきたローコード開発ツールを活用した開発案件に引き続き注力し、顧客の DX を支援する方針である。アウトソーシング事業においても、引き続き品質及び顧客満足度の向上を追求しつつ事業構造の見直しを進め、さらなるビジネスの拡大に取り組む計画である。

要約

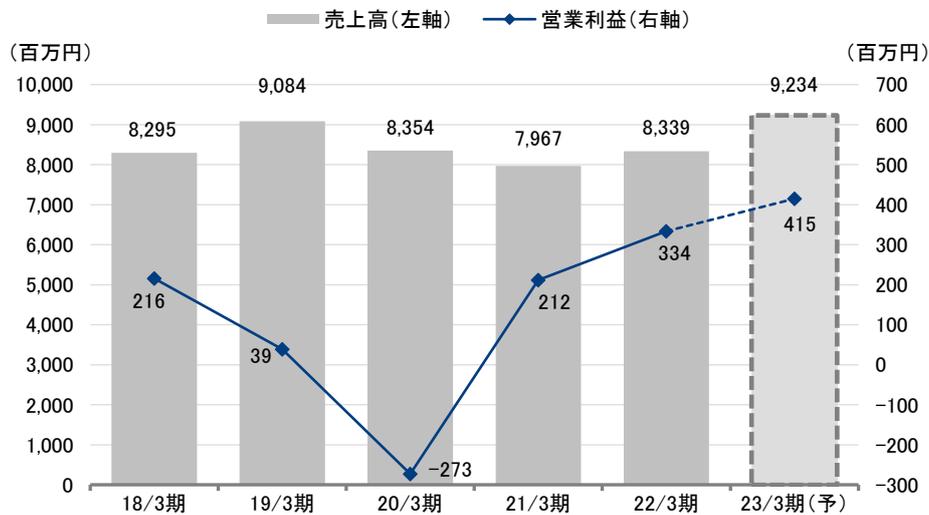
3. 中期経営方針

同社は、持続的・安定的な収益基盤の確立を図るとともに、今後のあるべき姿を見据えて、2021年3月期より、第7次中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）をスタートさせている。「ONE sdc - 足元を固め、お客様より一歩先へ-」を基本メッセージに、「高収益基盤を確立する」、「社員の働きがいを高める」の2つをビジョンとして定め、5つの基本方針である、1) 事業の選択と集中を進める、2) 新しい価値を提案する、3) コンプライアンスを徹底する、4) 人材を育成・確保する、5) 働きがいのある環境を作る、に基づき、同社が優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題に取り組んでいる。

Key Points

- ・2022年3月期はコロナ禍の影響を受けるもコスト構造改善で営業利益は会社計画を上回る増益を達成した
- ・2023年3月期の連結業績は、前期比 10.7% 増収、24.3% 営業増益、両事業が堅調に推移することが見込まれている
- ・2023年3月期は、第7次中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）の仕上げの年度であり、事業の選択と集中を進め、収益性の改善に取り組む

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「総合情報サービス企業」として、顧客に常に高品位なサービスを提供し、パートナーとして圧倒的な信頼を得る

1. 経営方針

同社は、創設以来の「カスタマー・ファースト」の経営理念のもと、システム開発事業とアウトソーシング事業を柱とする「総合情報サービス企業」として、着実に実績を重ねている。「総合情報サービス企業として顧客に常に高品位なサービスを提供し、パートナーとして圧倒的な信頼を得る」という企業ビジョンの実現に向け、事業の拡大、ガバナンスの強化に取り組んでいる。

1967年創業の独立系 Sier であり、日本の IT 産業の黎明期から IT ビジネスを展開してきた

2. 沿革

同社の創業は 1967 年であり、日本の IT 産業の黎明期から IT ビジネスを展開してきたといえる。事業領域は、情報システムの企画、開発、運用から業務のアウトソーシングまで幅広く手掛けており、さまざまな企業のビジネスを IT の分野からトータルにサポートしている。独立系システムインテグレーター (Sier) ならではの強みを活かし、特定のメーカーや製品の制約を受けることなく、製造、物流、通信サービス、医療、官公庁、文教など幅広い分野にわたって、顧客からの信頼を獲得している。

近年では M&A も実施し、新しい領域への進出も進めている。2006 年にはシステム開発の受託を手掛ける (株) アイデスを子会社化 (2019 年には全株式を譲渡)、2015 年には IT コンサルティングサービスなどを手掛けるシェアードシステム (株) を子会社化、2016 年にはコールセンター運営などを手掛ける (株) アイカムを子会社化、2018 年には ID カードの受託発行などを手掛ける (株) フォーを子会社化した。

同社の筆頭株主は、(株) Kawashima であり、発行済株式 (自己株式を除く) の総数に対する所有株式数の割合は 36.77% (2022 年 3 月 31 日現在) である。Kawashima は、ピー・シー・エー <9629> の創業者親族が代表を務める資産管理会社であり、ピー・シー・エーの筆頭株主でもある (発行済株式 (自己株式を除く) の総数に対する所有株式数の割合は 41.04% (2022 年 3 月 31 日現在))。また、現在の同社代表取締役 隈元裕 (くまもと ひろし) 氏は、ピー・シー・エーの社外取締役も務めている。

同社とピー・シー・エーにおいては、事業上の繋がりもある。同社は、ピー・シー・エーからパッケージソフトウェアの製造・配送及びコールセンター業務の請負を行っている。また、同社の山梨竜王センターと山梨事業所は、ピー・シー・エーの土地、建物の一部を賃借している。同社の売上高に占めるピー・シー・エーに対する取引実績は、2020 年 3 月期において売上高 1,069 百万円 (割合: 12.8%)、2021 年 3 月期において売上高 925 百万円 (同 11.6%)、2022 年 3 月期において売上高 975 百万円 (同 11.7%) と推移している。

会社概要

沿革

年月	沿革
1967年 3月	システムズ・デザイン(株)を設立 東京都荒川区町屋
1972年 8月	千代田電子計算(株)を設立し、データソリューションサービス専門会社として発足
1983年10月	山梨千代田計算(株)を設立
1986年 4月	デジタルリンクス(株)を設立
1989年 4月	(株)福博デジタルリンクスを設立し、データソリューションサービス専門会社として発足
1990年 6月	(株)福博エス・ディー・シーを設立し、システム開発専門会社として発足
1993年 7月	デジタルリンクス(株)を吸収合併
1999年 2月	(株)福博デジタルリンクス及び(株)福博エス・ディー・シーへの出資を解消
2000年10月	システムズ・デザイン(株)、千代田電子計算(株)、山梨千代田計算(株)を合併、商号をシステムズ・デザイン(株)とする。同時に、大阪営業所を大阪支社へ改組し、山梨営業所の設置等の機構改革を実施
2004年 6月	プライバシーマーク取得
2005年 3月	ジャスダック証券取引所(現 東京証券取引所スタンダード市場)に株式を上場
2006年 4月	(株)アイデスの株式取得(子会社化)
2011年11月	ISO9001の認証を取得(アウトソーシング事業部)
2012年12月	ISO27001の認証を取得(システム事業部・管理本部)
2015年 7月	シェアードシステム(株)の株式取得(子会社化)
2016年 5月	(株)アイカムの株式取得(子会社化)
2018年 7月	(株)フォーの株式取得(子会社化)
2019年 2月	(株)アイデスの全株式譲渡
2021年11月	ISO27001の認証を取得(全事業所に拡大)
2022年 4月	東京証券取引所スタンダード市場に移行

出所：ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

システム開発事業とアウトソーシング事業を展開

1. セグメント情報

同社グループは、同社と子会社3社により構成されている。セグメントは、システム開発事業、アウトソーシング事業の2つである。子会社のうちシェアードシステムはシステム開発事業を行っており、アイカムとフォーはアウトソーシング事業を行っている。

システムズ・デザイン | 2022年8月26日(金)
 3766 東証スタンダード市場 | <https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

事業概要

セグメント情報

区分	事業の内容
システム開発事業	
システムインテグレーション	情報システムの調査分析・企画からシステム開発、インフラ構築、保守・メンテナンスまでの一貫したサービスをしている
ソリューション	ソフトウェアを利用したソリューションや、web やネットワーク、さらにハンディターミナルやスマートフォンに対応したミドルウェアパッケージソフトなどを提供している
アウトソーシング事業	
データエントリーサービス	オペレーターによるデータ入力業務のほか、ドキュメントの電子化や、電子データのファイル形式変換を行っている
ライブラリサービス	大学図書館・研究機関図書館などの大規模な文書管理に関しまして、図書データ作成からデータ入力、管理・運用スタッフの派遣まで、トータルなサービスを提供している
ビジネスプロセッシングサービス	個別システムの企画から、開発・運用までのサポートをはじめ、その前後処理を含めたトータルなアウトソーシングまで幅広いサービスの提供が可能である
コンタクトセンターサービス	コールセンターサービスとして、インバウンド・アウトバウンドに関わらず、顧客の要請に応える多彩なサービスを提供している
プロダクトサービス	パッケージソフトウェアなどの媒体制作に伴う CD-ROM の大量プレス、梱包資材の調達・印刷から実際の梱包作業までを一貫してサポートしている
ID/IC カード発行ソリューションサービス	自社開発のカード発行システムを用いた ID/IC カードの受託発行および、ID/IC カード発行システムの販売・保守を提供している

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

子会社の状況

社名	設立	資本金 (百万円)	主な事業内容	議決権の 所有割合又は 被所有割合(%)	売上高
シェアード システム(株)	1990年1月	10	・IT コンサルティングサービス ・トータルシステムインテグレーション サービスなど	100	2020年3月：573百万円 2021年3月：505百万円 2022年3月：542百万円
(株)アイカム	2002年4月	10	・アシスタンス会社及びコンタクトセンター の運営など	100	2020年3月：1,594百万円 2021年3月：1,715百万円 2022年3月：1,777百万円
(株)フォー	1990年11月	10	・ID カード発行システムの開発・販売・保守 ・ID カード発行受託など	100	2020年3月：187百万円 2021年3月：164百万円 2022年3月：193百万円

出所：有価証券報告書、同社資料よりフィスコ作成

SI を提供、 近年ではローコード開発ツールの活用や DX 案件なども手掛ける

2. システム開発事業

システム開発事業では、企業向け情報システムの企画、開発から運用までをトータルにサービスするシステムインテグレーション(SI)を提供している。

システムズ・デザイン | 2022年8月26日(金)
 3766 東証スタンダード市場 | <https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

事業概要

主な事例としては、自動車メーカーの基幹系システム、医療機関向けの電子カルテシステム、通信サービス事業向けのシステム基盤、物流事業向けの基幹系システムなどがある。主な取引先としては、ホンダ<7267>、富士通<6702>、(株)オペテージ、SGシステム(株)などである。

システム開発事業においては、システム不具合に伴うプロジェクト遅延などにより、当初の予定費用を著しく超過することもある。同社においては、2020年3月期に不採算案件の収束のために一時的な損失を計上している。その結果、2020年3月期のシステム開発事業は売上高4,369百万円(前期比14.7%減)、営業損失274百万円(前期は損失18百万円)に落ち込んだ。ただ、その後は新規提案や開発の進捗状況におけるレビュー体制を強化することで、不採算の防止を防ぎ、品質向上に取り組んでいる。足元では収益性の向上がみられ、当該取り組みの成果が出ていると思われる。

近年では、ローコード開発ツールを活用したサービスを得意としており、収益性の向上にも寄与している。ローコード開発ツールとは、可能な限りソースコードを書かずに、アプリケーションを短時間で開発することを支援するツールである。企業がDXの取り組みを進めていくに伴い、迅速で柔軟にアプリケーションの開発を行う必要性が生じている。そのため、ローコード開発ツールに注目が集まっている。同社は当該ツールをサービス・先端技術・業務アプリへ拡大し、DXへ展開するべく取り組んでいる。

同社は、住友電工情報システム(株)のローコード開発プラットフォームである「楽々 Framework3」の販売代理店である。また、「楽々 Framework3」を活用した電子サイン連携サービスを開発し、提供している。弊社では、IT業界において、今後もローコード開発プラットフォームを活用した取り組みは拡大していくとみており、同社のビジネスも拡大していくとみている。

ローコード開発ツールを活用した新しい価値提供の取り組み



出所：決算説明資料より掲載

コールセンターやデータエントリーを中軸に BPO サービスを提供

3. アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、情報システムの運営にかかるライフサイクルコストを軽減し、お客様の経営資源を最適化するための様々なアウトソーシングサービスを提供している。具体的には、コールセンターやデータエントリーを中軸として、業務のアウトソーシングを行うビジネスプロセスアウトソーシング (BPO) サービスを提供している。

主な事例としては、コールセンターによる商品の問い合わせ対応や販促業務、商品の在庫・出荷管理業務、自治体向け検診業務他のデータエントリー、図書館の文書・データ管理業務、マイナンバー関連業務、キitting他 PC 関連業務などがある。特に、子会社のアイカムは、保険関連の自社コールセンターの運営ノウハウを有しており、コールセンターの構築やコンサルティングサービスなどを手掛けている。

長年培ってきた業務ノウハウと顧客との厚い信頼関係

4. 優位性

顧客ニーズに合わせた最適なサービスの提供と、長年培ってきた業務ノウハウによる顧客との厚い信頼関係が同社の優位性である。独立系 Sier ならではの強みを活かし、特定のメーカーや製品の制約を受けることなく、常に顧客にとって最適な IT ソリューションの提供に努めてきた。その結果、製造、物流、通信サービス、医療、官公庁、文教など幅広い分野にわたって、顧客からの厚い信頼を獲得している。

また、同社では、システム開発事業、アウトソーシング事業の 2 つの事業を持つ強みを活かし、コンサルティングからシステムの企画、設計、開発、システム基盤構築、システム維持運用、BPO まで、ワンストップでのサービス提供や、部分的なポイントでのサービス提供が可能となっている。

業績動向

2022年3月期はコロナ禍の影響を受けるも コスト構造改善で営業利益は会社計画を上回る増益を達成

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績は、売上高 8,339 百万円(前期は 7,967 百万円)、営業利益 334 百万円(同 212 百万円)、経常利益 354 百万円(同 241 百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益 239 百万円(同 167 百万円)となり、期初計画(売上高 8,976 百万円、営業利益 280 百万円)に対して、売上高は下回ったが、営業利益は上回った。

売上高については、コロナ禍の影響もあり、想定していた受注の延期や顧客企業の投資抑制などによる案件の減少がグループ全体に及んだことが影響した。こうしたなか、利益面についてはシステム開発事業で外注費用を抑制したことに加え、ローコード開発ツールを活用した開発業務が前期に続き好調に推移したこと、アウトソーシング事業でオンサイト業務が好調に推移し、コスト構造の改善が順調に進んだことが寄与した。また、本社経費の抑制も貢献した。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、税効果会計の影響による法人税などの減少もみられた。

2022年3月期の会社計画値と実績値の比較

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期			
	実績	売上比	期初計画	修正計画	実績	売上比
売上高	7,967	100.0%	8,976	8,339	8,339	100.0%
営業利益	212	2.7%	280	334	334	4.0%
経常利益	241	3.0%	282	354	354	4.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	167	2.1%	171	229	239	2.9%

注1：修正計画は2022年4月26日発表。

注2：「収益認識に関する会計基準」等を期首から適用しており、2021年3月期に対する増減率は記載しない。

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別業績では、システム開発事業が、売上高 4,331 百万円(前期は 4,128 百万円)、営業利益 190 百万円(同 109 百万円)となった。事業の選択と集中を進めるなか、主要顧客からの受注拡大がみられた。また、外注費用の抑制に加え、ローコード開発ツールを活用した開発業務が売上、利益ともに伸長し、利益率も向上した。子会社の業績も順調に推移した。

アウトソーシング事業については、売上高 4,007 百万円(同 3,838 百万円)、営業利益 143 百万円(同 102 百万円)となった。新型コロナウイルス感染症に係るワクチン接種案件などのオンサイト型の BPO サービスが好調に推移し、コスト構造の改善が進んだ。主要顧客からのコンタクトセンターサービスなどの受注も引き続き業績に寄与した。

システムズ・デザイン | 2022年8月26日(金)
 3766 東証スタンダード市場 | <https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

業績動向

セグメント別の業績推移

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	増減額
売上高	8,295	9,084	8,350	7,967	8,339	372
システム開発事業	4,966	5,124	4,369	4,128	4,331	203
アウトソーシング事業	3,328	3,959	3,980	3,838	4,007	169
営業利益	216	39	-276	212	334	122
システム開発事業	140	-18	-274	109	190	81
アウトソーシング事業	76	58	-2	102	143	41
営業利益率	2.6%	0.4%	-	2.7%	4.0%	-
システム開発事業	2.8%	-	-	2.7%	4.4%	-
アウトソーシング事業	2.3%	1.5%	-	2.7%	3.6%	-

注：「収益認識に関する会計基準」等を期首から適用しており、2021年3月期に対する増減率は記載しない。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

同社の収益性については、不採算案件の影響で2020年3月期には売上総利益率が13.5%にまで低下した。ただ、その後はプロジェクト管理の強化などもあり、足元では売上総利益率は20%を超え、従来水準まで戻ってきている。2022年3月期の売上総利益率は21.1%（前期は20.5%）であり、上昇基調で推移している。

同社の生産性については、2023年3月期の一人当たり売上高が1,656万円（前期は1,611万円）となっており、上昇傾向にあるが、過去水準までには届いていない。一方で、一人当たり売上総利益は349万円（同329万円）であり、従前の水準を超えて増加中であり、事業の選択と集中による高付加価値化が進んでいるとみてとれる。

業績と経営指標の推移

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
売上高	8,295	9,084	8,350	7,967	8,339
売上原価	6,685	7,584	7,223	6,336	6,578
売上総利益	1,609	1,500	1,126	1,631	1,760
販管費	1,392	1,460	1,403	1,419	1,426
営業利益	216	39	-276	212	334
売上高総利益率	19.4%	16.5%	13.5%	20.5%	21.1%
営業利益率	2.6%	0.4%	-	2.7%	4.0%
従業員数(人)	560	490	486	503	504
1人当たり売上高(万円)	1,473	1,730	1,711	1,611	1,656
1人当たり売上総利益(万円)	285	285	230	329	349

注：1人当たり売上高・売上総利益は、期中平均の従業員数に按分して算出
 出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

業績動向

2022年3月期第1四半期の連結業績は、売上高2,196百万円（前年同期比11.7%増）、営業利益80百万円（前年同期は損益均衡）と、順調な立ち上がりとなった。システム開発事業は、売上高1,183百万円（同20.6%増）、営業利益36百万円（前年同期は営業損失19百万円）となった。既存顧客からの大型案件の受注獲得やローコード開発ツールを活用した開発業務が順調に推移したことが大きい。アウトソーシング事業では、売上高1,012百万円（同2.8%増）、営業利益44百万円（同128.6%増）となった。継続受注が拡大したことに加えて、子会社において新型コロナウイルスにかかる医療保険の請求などが増加したことも貢献した。

手元資金は潤沢で、健全な財政状態

2. 財務状況

(1) 連結貸借対照表

2022年3月期末における資産の残高は5,440百万円となり83百万円の増加となった。流動資産は143百万円の増加となったが、これは主に現金及び預金の増加88百万円、受取手形及び売掛金等の増加222百万円によるものである。固定資産においては、59百万円の減少となった。これは主にのれんの減少85百万円によるものである。

2022年3月期末における負債の残高は1,561百万円となり、130百万円の減少となった。流動負債は123百万円の減少となったが、これは主に受注損失引当金の減少80百万円によるものである。固定負債においては6百万円の減少となった。これは主に退職給付に係る負債の減少7百万円によるものである。

2022年3月期末における純資産合計は3,878百万円となり、214百万円の増加となった。これは主に自己株式の減少213百万円によるものである。

財政状態に関しては、同社の自己資本比率は71.3%（前期は68.4%）となっており、健全な財政状態を維持している。また、流動比率においても390.8%（同337.8%）と高い水準を維持している。

業績動向

要約連結貸借対照表と主な経営指標

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	増減額
流動資産合計	4,331	4,343	3,657	4,003	4,146	143
現金及び預金	2,526	2,543	1,945	2,341	2,430	89
受取手形及び売掛金等	1,600	1,547	1,426	1,361	1,584	222
固定資産合計	1,527	1,566	1,417	1,353	1,293	-59
有形固定資産	294	296	291	284	297	13
無形固定資産	526	568	482	395	309	-85
投資その他の資産	706	702	643	673	686	12
資産合計	5,858	5,910	5,075	5,356	5,440	83
流動負債合計	1,223	1,472	1,037	1,185	1,061	-123
買掛金	18	43	33	41	42	0
1年以内返済予定の長期借入金	99	25	0	0	0	0
受注損失引当金	0	203	102	80	0	-80
固定負債合計	762	523	509	506	500	-6
長期借入金	25	0	0	0	0	0
負債合計	1,986	1,996	1,546	1,691	1,561	-130
有利子負債	125	25	0	0	0	0
株主資本合計	3,826	3,886	3,506	3,630	3,842	212
その他の包括利益累計額	45	27	21	34	36	1
純資産合計	3,872	3,913	3,528	3,664	3,878	214
負債純資産合計	5,858	5,910	5,075	5,356	5,440	83
自己資本比率 (%)	66.1%	66.2%	69.5%	68.4%	71.3%	-
自己資本当期純利益率 (%)	3.5%	2.7%	-7.4%	4.7%	6.4%	-
流動比率 (%)	354.0%	295.0%	352.7%	337.8%	390.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 連結キャッシュ・フロー計算書

2022年3月期における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりである。

a) 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は229百万円（前期は453百万円の資金の獲得）となった。これは主に税金等調整前当期純利益の353百万円、売上債権及び契約資産の増減額126百万円によるものである。

b) 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果使用した資金は91百万円（前期は9百万円の資金の使用）となった。これは主に有形固定資産の取得による支出や保険積立金の積立による支出によるものである。

c) 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果使用した資金は49百万円（前期は48百万円の資金の使用）となった。これは主に配当金の支払額によるものである。

業績動向

要約連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	222	132	-492	453	229
減価償却費	20	20	23	24	24
のれん償却額	63	77	85	85	85
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-71	27	27	-9	-91
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	150	160	-464	444	138
財務活動によるキャッシュ・フロー	-164	-143	-133	-48	-49
現金及び現金同等物の増加額	-13	16	-597	395	88
現金及び現金同等物の期首残高	2,540	2,526	2,543	1,945	2,341
現金及び現金同等物の期末残高	2,526	2,543	1,945	2,341	2,430

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月期の会社計画は前期比10.7%増収、24.4%営業増益。両事業がともに堅調に推移する見通し

1. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績見通しは、売上高9,234百万円(前期比10.7%増)、営業利益415百万円(同24.4%増)、経常利益419百万円(同18.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益246百万円(同2.9%増)である。

コロナ禍の影響が緩和される一方で、ウクライナ情勢などによる下振れリスクも懸念されるなど、依然として先行き不透明な経済状況が続いている。一方で企業はニューノーマル時代への対応を求められており、ビジネスモデルの変革に向けたIT投資は堅調に推移すると思われる。

システム開発事業においては、事業の選択と集中のもと進めてきたローコード開発ツールを活用した開発案件に引き続き注力し、顧客のDXを支援する方針である。アウトソーシング事業においても、引き続き品質及び顧客満足度の向上を追求しつつ事業構造の見直しを進め、さらなるビジネスの拡大に取り組む計画である。

今後の見通し

2023年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		
	実績	売上比	期初計画	売上比	前期比
売上高	8,339	100.0%	9,234	100.0%	10.7%
営業利益	334	4.0%	415	4.5%	24.4%
経常利益	354	4.2%	419	4.5%	18.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	239	2.9%	246	2.7%	2.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業の選択と集中で既存の2事業に加えて、新規事業を拡大していく

2. 中期成長方針

同社は、持続的・安定的な収益基盤の確立を図るとともに、今後のあるべき姿を見据えて、2021年3月期より、第7次中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）をスタートしている。

(1) 数値目標

同社は、経営の効率性向上による収益重視の観点から、売上高経常利益率を主たる経営指標としており8.0%以上を目標としている。また株主重視の観点から株主資本当期純利益率（ROE）についても重要な経営指標と考えている。

第7次中期経営計画の最終年度である2023年3月期において、売上高経常利益率5.0%以上、ROE8.0%以上の達成を目指している。なお、2022年3月期は、売上高経常利益率4.2%、ROE6.4%であり、2023年3月期の会社計画（2022年5月13日発表）では、売上高経常利益率4.5%となっている。

(2) 中期ビジョンと基本方針

「ONE sdc - 足元を固め、お客様より一歩先へ-」を基本メッセージに、「高収益基盤を確立する」、「社員の働きがいを高める」の2つをビジョンとして定め、以下の5つの基本方針に基づき、同社グループが優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題に取り組んでいる。

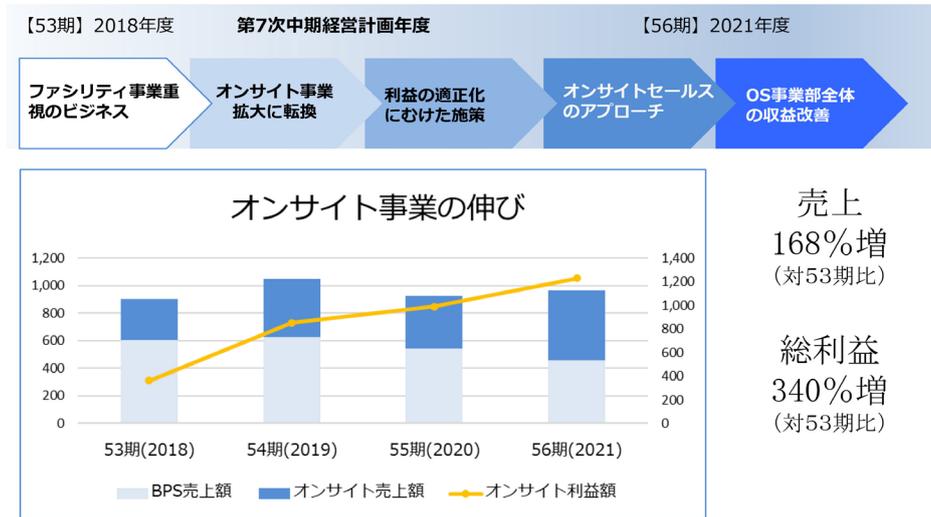
a) 事業の選択と集中を進める

市場動向や競合会社、顧客企業ニーズの調査・分析を行い、今後も成長が見込まれる分野、新規事業分野の顧客企業や事業・サービスを選定。当社グループの強みや収益面も考慮し、不採算案件・ビジネスの極小化や、高収益案件・ビジネスへのシフトなど選択と集中を進める。

アウトソーシング事業では、ファシリティ事業からオンサイト事業に移行し、収益改善を実現している。オンサイト事業の業績は2018年3月期対比で、2021年3月期は売上高が168%増、総利益が340%増となった。

今後の見通し

事業の選択と集中の成果



出所：決算説明資料より掲載

また、グループ会社やビジネスパートナー各社との相互連携や情報共有をより一層強化する。グループ間の営業連携や共同開発などを拡大、ビジネスパートナーのサービスを活かした営業活動や事業展開などを推進する。

b) 新しい価値を提案する

昨今の AI や IoT といったデジタル技術の革新を受け、顧客企業においては、従来の業務効率化を目的とした IT 投資のみならず、これらを活用した事業競争力の強化や、事業モデルの変革を目指した攻めの IT 投資が拡大基調にある。同社においても、「DX 推進室」を設置し、デジタル技術を活用し、社内外に対して革新的な価値を創出することを目指す考えである。

c) コンプライアンスを徹底する

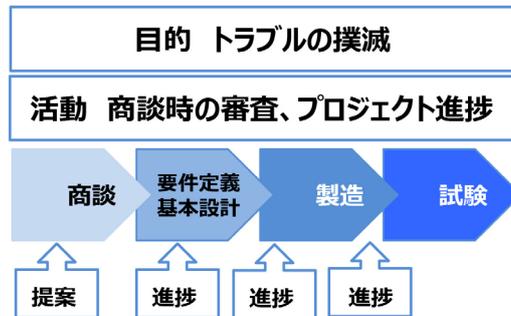
同社では、コンプライアンス違反を発生させない体制整備をより一層強化し、コンプライアンスに違反するリスクがないかの再点検と不正ができない仕組み作り継続して取り組むとともに、コンプライアンス意識の維持・向上のための教育を継続的に実施している。また、縦連携、横連携による双方向コミュニケーションを促進し、内部統制を強化する。

具体的な取り組みとして、法務コンプライアンス啓蒙メールを継続配信している。ガバナンス強化の観点で設置したレビュー委員会も有効に機能しており、不採算プロジェクトの再発を防止している。

今後の見通し

不採算プロジェクトを防止する取り組み

全社から有識者が集合



年度	件数
55期	20
56期	23

 不採算プロジェクト
 ゼロ続行中

出所：決算説明資料より掲載

d) 人材を育成・確保する

若手人材に対しては、新たな経験を積ませ、仕事を通して自己実現を図り、より高い成果を出せる人材とするための教育やローテーションを実施する。中堅人材に対しては、プロジェクトマネジメント力を高める OJT 教育に注力するとともに、より得意な分野を活かすための教育やローテーションを組織横断的に実施することで、多様な人材が活躍できるようにする。また DX 人材についても、デジタル技術やビジネススキルを身につける取り組みや、DX リテラシー教育などを実施。

これらに加え、採用活動も積極的に実施し、日本人、外国人など国籍に関係なく、高度な技術力やマネジメント能力を持っている必要な人材を引き続き確保する。

e) 働きがいのある環境を作る

社会的課題である少子高齢化対策、長時間労働の是正、ダイバーシティ推進にも繋がる「働き方改革」により一層取り組み、働きやすい職場環境作りを進めるとともに、外国人、女性、障がい者、シニアを含むあらゆる人が働きがいを感じ、活躍できる環境作りを推進する。

また、より働きがいのある誇りの持てる企業グループを目指すうえでも、世界的に国際目標として推進されている SDGs などへの取り組みも行い、社会課題の解決に繋がるソリューション開発を推進することなども含め、同社グループ全体として持続的成長が可能な社会の実現に向けて積極的に取り組む方針である。

株主還元策

安定した配当を継続していくことが基本方針、 2023年3月期は前期と同水準の配当額を予定

同社の利益配分については、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施することを基本方針としている。

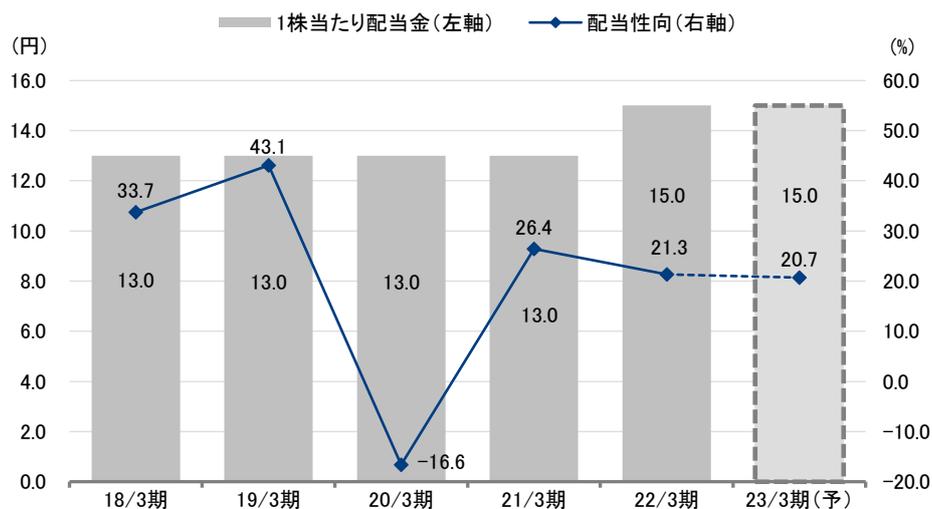
同社は、期末配当による年1回の剰余金の配当を行うこととしており、決定機関は株主総会である。また、「取締役会の決議により、毎年9月30日を基準日として、中間配当を行うことができる。」旨を定款に定めている。

内部留保については、業務の一層の効率化を図るための設備投資、優秀な人材の確保・育成など社内体制の充実など経営基盤の強化に充当し、業容の拡大に取り組み、企業価値の増大を通じ、株主への利益還元を充実させることを基本とする方針である。

2022年3月期の配当については、基本方針に基づき、当事業年度の業績並びに今後の事業展開などを勘案し、期末配当として1株当たり2.0円増配し15.0円の配当を実施することを決定した。その結果、配当性向は21.3%となった。2023年3月期の予想配当金は15.0円（配当性向は20.7%）と据え置いている。

なお、2021年5月31日付で、1株当たりの株主価値の充実と、資本効率の向上を図るため、自己株式44万株を消却している。

1株当たり配当金と配当性向



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