

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2024 年 1 月 18 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2024 年 2 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画について	02
■ 事業概要	03
1. Object Browser 事業	03
2. E-Commerce 事業	05
3. ERP 事業	06
4. AI 事業	07
5. インキュベーションその他	08
■ 業績動向	09
1. 2024 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要	09
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の見通し	18
1. 2024 年 2 月期業績の見通し	18
2. 中期経営計画	21
■ 株主還元策と SDGs への取り組み	22
1. 株主還元策	22
2. SDGs への取り組み	23

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

要約

E-Commerce 事業を売却し、 新たな収益柱を育成すべく成長投資を実施する方針

システムインテグレータ <3826> は独立系のソフトウェア開発会社で、「時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウェアを創り続ける」をコーポレート・スローガンに企業の生産性向上に寄与するソフトウェアの開発・販売を行っている。データベース開発支援ツール「SI Object Browser」や統合型プロジェクト管理ツール「SI Object Browser PM（以下、OBPM Neo）」等の Object Browser 事業のほか、E-Commerce 事業、ERP 事業、AI 事業などを展開している。このうち、E-Commerce 事業については 2024 年 1 月に事業譲渡することを発表、事業フォリオの再構築に着手している。

1. 2024 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2024 年 2 月期第 2 四半期累計（2023 年 3 月～ 8 月）の業績は、売上高で前年同期比 11.5% 増の 2,424 百万円、経常利益で同 73.0% 増の 203 百万円と 2 期ぶりの増収増益に転じた。E-Commerce 事業の苦戦が続いたものの、ERP 事業でインボイス制度対応案件を多く受注できたことや、Object Browser 事業で「Object Browser」のライセンス販売が好調に推移したほか「OBPM Neo」のストック売上も順調に積み上がり増収となった。利益面では、売上総利益率の高いインボイス制度対応案件や「Object Browser」の売上が増加したことに加えて、販管費の抑制に取り組んだことで増益となり、営業利益率も同 3.1 ポイント上昇の 8.4% となった。ERP 事業は受注能力拡大のため、2022 年 5 月に福岡支社、同年 10 月にベトナムに子会社を相次いで開設し、エンジニアの増強に取り組んできた効果も出た。2023 年 8 月末のエンジニア数は全社で 213 名（前期末比 22 名増）となったが、うち福岡で 23 名（同 7 名増）、ベトナムで 20 名（同 11 名増）と増員分の大半をこの 2 拠点で占めた。

2. 2024 年 2 月期業績の見通し

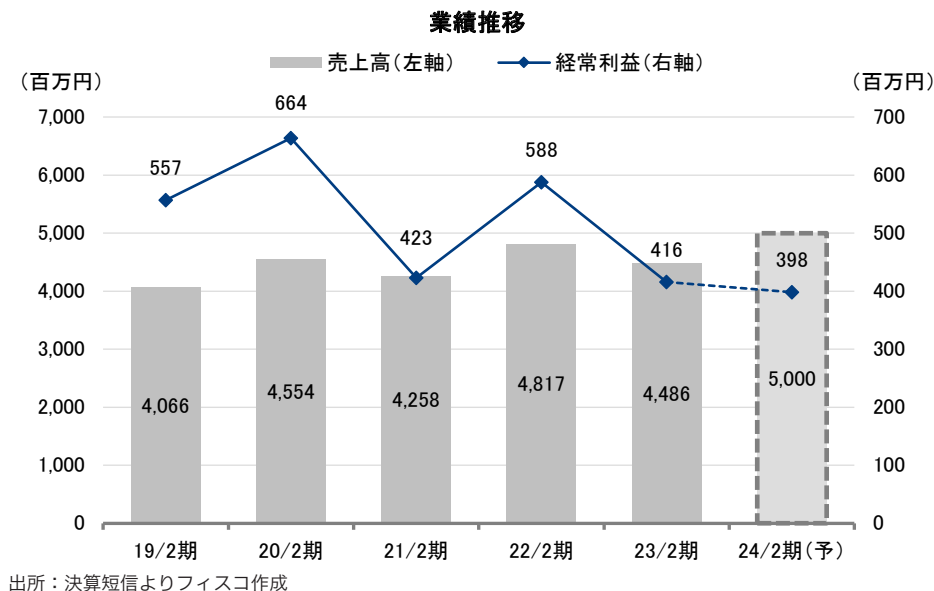
2024 年 2 月期の業績は、売上高で前期比 11.5% 増の 5,000 百万円、経常利益で同 4.4% 減の 398 百万円と期初計画を据え置いた。ただ、同社は E-Commerce 事業を 2024 年 1 月に売却する方針を発表しており、同影響額を織り込んだ通期計画については同月に発表予定の第 3 四半期累計決算に合わせて発表する方針である。E-Commerce 事業については競争が激化し、顧客の求めるニーズが変化するなかで、単独で成長を続けていくことが困難と判断し、会社分割で新設した子会社に移管し、同子会社の株式の 60.0% をデジタルガレージ <4819> の子会社である（株）DG フィナンシャルテクノロジーに 999 百万円で売却する。2024 年 2 月期の業績には 2 カ月分が影響し、売上高で 2 億円弱、営業利益で数千万円の減額要因になると見られるが、利益ベースでは ERP 事業や Object Browser 事業の上振れ分で相殺できると弊社では見ている。事業売却に伴う株式売却益が数億円程度発生すると見られ、当期純利益に関しては期初計画を超過する可能性が高い。

3. 中期経営計画について

2023 年 4 月に発表した 2 カ年の中期経営計画についても E-Commerce 事業の売却を受けて見直し、2024 年 2 月期の本決算と合わせて発表する予定である。当初は 2025 年 2 月期に売上高で 5,500 百万円、経常利益で 536 百万円を目標に掲げていたが、主力事業の 1 つであった E-Commerce 事業（2023 年 2 月期売上高 916 百万円、セグメント利益 321 百万円）が無くなることで、業績目標含めて改めて策定することになる。Object Browser 事業については安定収益源の位置づけで、現在のシェアの維持向上に取り組む方針に変わらない。一方で、需要が旺盛な ERP 事業については、大企業向けに高いシェアを持つ ERP 製品を新たに手掛けていくべく準備を進めており、E-Commerce 事業売却分の影響をカバーする考えだ。また、E-Commerce 事業を売却して獲得する資金は、M&A も含めて新たな収益柱を育成するための成長投資に充当する予定で、今後の動向が注目される。

Key Points

- ・ 2024 年 2 月期第 2 四半期累計業績は ERP 事業がけん引し 2 ケタ増収増益に
- ・ 2024 年 2 月期業績見通しは E-Commerce 事業の売却により第 3 四半期累計決算発表時に見直す予定
- ・ E-Commerce 事業の売却を踏まえた中期経営計画を 2024 年 4 月に発表する予定



システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

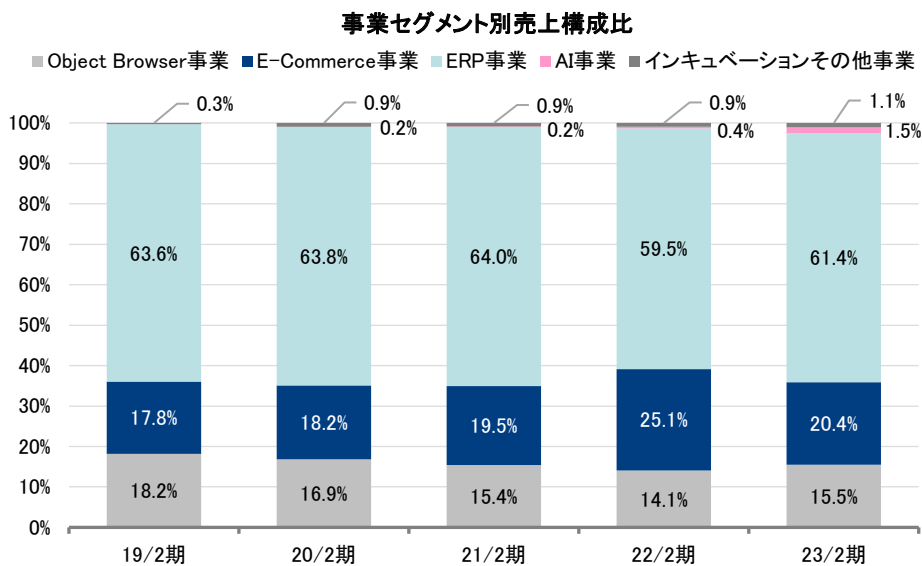
2024 年 1 月 18 日 (木)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

事業概要

「時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウェアを創り続ける」 独立系ソフトウェア開発会社

同社は 1995 年設立の独立系ソフトウェア開発会社で、自社開発したソフトウェアのパッケージ販売及び保守サービスのほか、クラウドサービス（SaaS）を提供している。新製品に関しては基本的に SaaS モデルでの事業展開を志向している。現在の主力製品には、データベース開発支援ツール「SI Object Browser」や統合型プロジェクト管理ツール「OBPM Neo」のほか、EC サイト構築パッケージ「SI Web Shopping」、Web-ERP パッケージ「GRANDIT」等がある。事業セグメントに関しては、Object Browser 事業、E-Commerce 事業、ERP 事業、AI 事業のほか、新規事業をインキュベーションその他として区分開示している。

直近 5 期間の事業セグメント別売上構成比の推移を見ると、ERP 事業が全体の約 6 割を占め、残りを Object Browser 事業、E-Commerce 事業が 2 分する格好で、構成比に大きな変動はない。同社はここ数期間で AI 事業やインキュベーションその他の新規事業の育成に取り組んできたが、合計でも 3% 以下の水準にとどまっております、新たな収益柱の育成が経営課題となっている。各事業の内容は以下のとおり。



注：22/2 期までの ERP、AI 事業の構成比は決算説明会資料より算出
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

1. Object Browser 事業

Object Browser 事業では、エンジニアの生産性向上に寄与するデータベース開発支援ツール「SI Object Browser」やデータベース設計支援ツール「SI Object Browser ER」（以下、「Object Browser」シリーズ）のほか、統合型プロジェクト管理ツール「OBPM Neo」を開発、ライセンス販売または SaaS として提供している。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

事業概要

売上構成比は「Object Browser」シリーズが約 4 割、「OBPM Neo」が約 6 割である。「Object Browser」シリーズは 1997 年の発売以来、約 2 万社、48 万ライセンスの導入実績があり、Oracle 製品を筆頭に主要データベースのほぼすべてに対応していることからデファクトスタンダードとなっている。高いブランド力を持つため販売費用もほとんどかからず、売上総利益率は 80% 超と高収益製品となっている。競合製品として無料ソフトが出ているが、機能面での差があるため直接的な影響は受けていない。従来はパッケージ販売（ライセンス販売＋保守サービス）のみだったが、2021 年 2 月より SaaS 型での販売※も開始している。売上高の 30% 超は保守サポート等のストック収入で占められており、売上高も比較的安定して推移している。

※ 契約期間は 1 年、2 年、3 年の年間契約（保守料含む）。バージョンアップは無償。for Oracle のみ。

一方、「OBPM Neo」は開発プロジェクトの進捗状況を統合管理（スケジュール、コスト、要員、品質、採算等の管理）することで不採算プロジェクトの発生を未然に抑止するなど、開発部門の生産性向上を支援するツールである。2008 年にオンプレミス版「OBPM」の開発・販売を開始し、2021 年 3 月に SaaS 版の「OBPM Neo」※¹ にリニューアルした。国内で唯一、PMBOK ※² に準拠していたことから中堅規模の IT 企業を中心に導入が進み、2023 年 8 月末時点の累計導入実績は約 250 社と着実に増加している。大手 IT 企業はプロジェクト管理ツールを内製化しているが、最近では「OBPM Neo」の認知度向上や品質の高さが評価され、部門内で導入を検討する企業も増えている。一方、中小企業は Excel 等の市販ソフトや無料ソフトを使用しているケースが多い。SaaS 版への移行によって一時的に収益が伸び悩む期間が 3 年程度続くと見ており、これらの影響が一巡すれば売上総利益率はオンプレミス版並みの 70% 程度になると想定される（2024 年 2 月期第 2 四半期累計でオンプレミス版の契約比率は 4 割弱）。また、2022 年 6 月より「OBPM Neo Basic Edition」の初期費用が無料となる「セルフプラン」を、同年 7 月には顧客のプロジェクトをオンラインで監視し、問題を早期発見・改善する「リモート PMO サービス」※³ を開始している。

※¹ 月額利用料（税抜）は 20 ライセンスの場合、Basic Edition で 75,000 円、Limited Edition で 112,500 円、Enterprise Edition で 150,000 円。各種システムと連携するためのオプションサービス有り。

※² PMBOK（Project Management Body of Knowledge）とは、プロジェクトマネジメントに関するノウハウや手法を体系立ててまとめたもの。1987 年にアメリカの非営利団体 PMI が「A Guide to the Project Management Body of Knowledge」というガイドブックで発表してから徐々に知られるようになり、現在はプロジェクトマネジメントの世界標準として世界各国に浸透している。

※³ 月額料金（税抜）はサポートするプロジェクト数により、30 万円、55 万円、95 万円の 3 プランを用意している。

システムインテグレータ

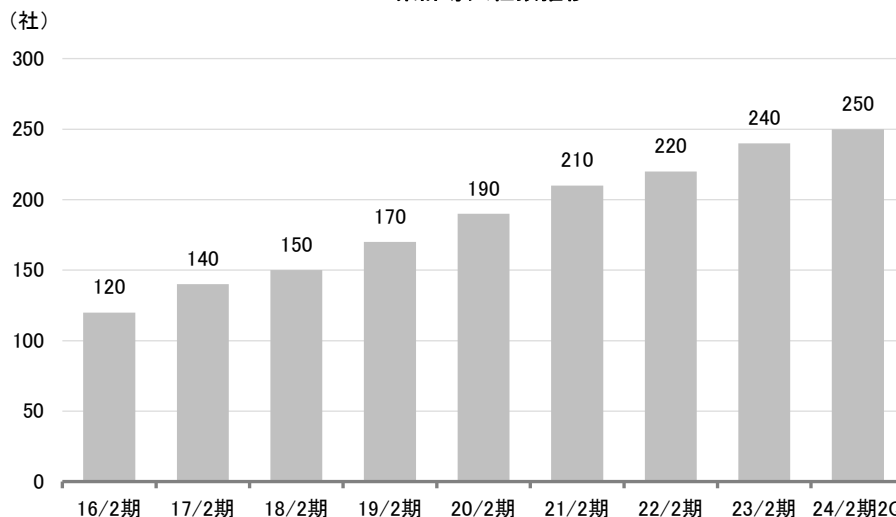
3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

事業概要

OBPM累計導入社数推移



出所：ホームページ、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. E-Commerce 事業

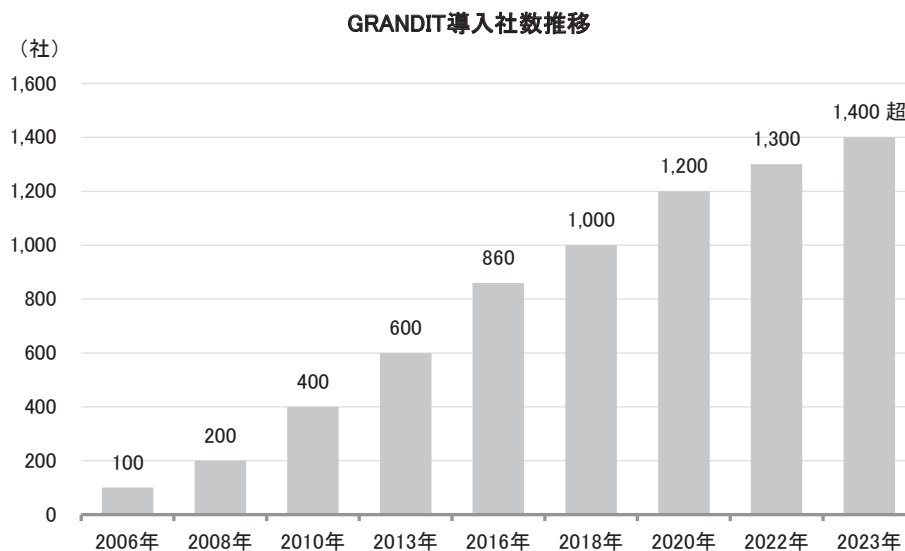
E-Commerce 事業では、日本初の EC サイト構築パッケージ「SI Web Shopping」を 1996 年にリリースし、主力製品として開発・販売を続けてきた。「SI Web Shopping」の特徴は、流通金額が数百億円規模となる大規模 EC サイトで必要とされる大量トランザクション処理に対応可能なスケーラビリティと、高いセキュリティ機能を有していること、また顧客の要求に応じたカスタマイズ案件として開発を行ってきた。1996 年の発売以降累計で 1,100 社以上の EC サイトを構築し（アクティブ稼働数は 1 割弱）、大規模 EC サイトにおけるシェアは大手 3 社※の一角を占めていたが、ここ数年は EC 運営に必要な機能を取り揃え、手軽に運営を開始できる製品が台頭するなど競争が激化し伸び悩む状況が続いていた。このような状況のなか、同事業を成長させるためのリソースを持つ企業から事業譲渡の提案を受け、協議したうえで当該企業に事業売却することを決定した（詳細は後述）。

※ EC サイト構築パッケージ業界でのポジションは、BtoC の大規模事業者向けに限定すれば同社と、ソフトクリエイティブホールディングス <3371> の子会社である（株）ecbeing（構築実績で 1,600 社超）、E ストアー <4304> の子会社である（株）コマース 21（同 300 社超）の 3 社でほぼ寡占状態となっていた。

事業概要

3. ERP 事業

ERP 事業では、Web-ERP パッケージ「GRANDIT」の開発、導入販売を行っている。「GRANDIT」は 11 社の IT 企業が参画したコンソーシアム方式で運営されている ERP パッケージのことで、同社は 2004 年のコンソーシアム結成時より「GRANDIT」の企画・開発に携わり、普及拡大に貢献してきた。「GRANDIT」の顧客ターゲットは年商数百億円規模の中堅企業で、最近は大企業向けの実績も増え始め導入社数はコンソーシアム全体で 1,400 社超まで拡大している。「GRANDIT」の特徴は、完全 Web ベースでバージョンアップ時にクライアント側でのメンテナンス作業が不要なこと、またハードウェアに依存しないため Web が動作する環境であればどこでも利用できる点が挙げられる。さらに、「GRANDIT」は 11 社それぞれの技術ノウハウが製品開発に活かされているため幅広い業種に対応可能で、機能面での競争力も高く、生産管理まで含む数少ない国産 ERP となっている。2022 年 11 月には、中小企業向けクラウド ERP サービス「GRANDIT miraimil (ミライミル)」をリリースするなど、日々進化を続けている。



出所：GRANDIT(株) 会社資料よりフィスコ作成

同社の導入実績は百数十社とコンソーシアムのなかでトップの実績を誇っており、販売実績 No.1 の企業に与えられる「GRANDIT AWARD Prime Partner of the Year」についても過去 7 回受賞している。同社の強みは、「GRANDIT」の基本機能を補完するアドオンモジュールとして製造業向けの「生産管理アドオンモジュール」や「工事管理アドオンモジュール」のほか、ソフトウェア業界向けに「OBPM Neo」と連携させた「プロジェクト管理テンプレート (IT テンプレート)」などを自社開発するなど、幅広いソリューションに対応できる開発力が挙げられる。さらに、RPA や AI と組み合わせた業務自動化提案や AWS、Microsoft Azure 等のパブリッククラウドベースでのインテグレーションサービスにも対応可能である。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

事業概要

ERP の国内市場規模は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）を契機に経営のデジタルトランスフォーメーション（DX）が活発化するなかで着実に拡大を続けている。今後についても、ERP の最大手である SAP<SAP> が既存システムの保守サポートを 2027 年度で終了することを発表しており、大手企業を中心に既存システムの次世代 ERP への移行、または他の ERP に切り替える動きが継続すると見られている。エンジニアが慢性的に不足していることもあり、今後もしばらくは年率 10% 近い成長が続くことが予想される。

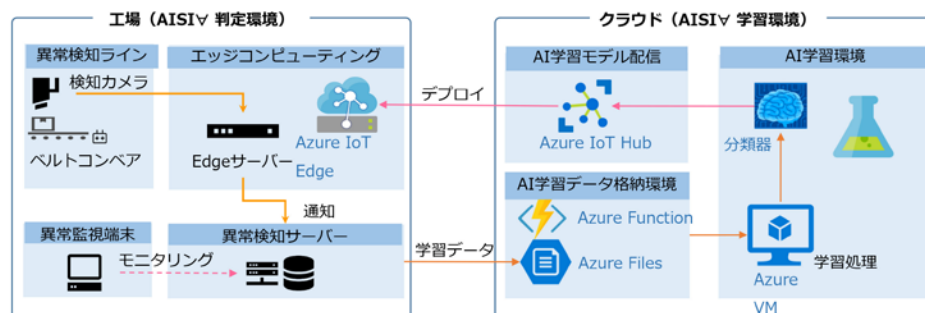
ERP ベンダーは顧客規模別に棲み分けが進んでおり、大企業向けでは SAP や Oracle<ORCL> など外資系が強い。同社の顧客対象は中堅企業が中心で、競合品は富士通 <6702> の「GLOVIA」やオービック <4684> の「OBIC7」などが挙げられる。ここ最近は大企業からの受注も増えてきており、1 件当たりの受注単価も 3 ～ 5 億円と大型化する傾向にある。売上総利益率は製品構成や仕様などによって変わるため一概には言えないが、平均すると 20% 台後半の水準となる。一方、プロジェクトの延伸や改修作業が生じた場合は、利益率が低下したり不採算プロジェクトとなるリスクもある。

4. AI 事業

AI 事業では、最新の画像認識技術を使用したディープラーニング外観検査システム「AISIA-AD」を 2018 年 10 月にリリースした。製造ラインの外観検査工程をディープラーニング技術によって自動化することで、大幅な省力化を実現するシステムである。「AISIA-AD」のディープラーニング技術は、Microsoft の Azure を利用した学習環境によって、異常・正常を見分けられる AI モデルを作成する。異常検知処理は、製造ラインに流れる検査対象物をカメラで撮影し、エッジコンピュータにより高速でリアルタイムに判定し、異常品と判断したものを仕分けする。検査対象物や要求精度が顧客によって異なるため、個々の案件ごとに AI モデルを開発し、PoC（概念実証）を実施しながら最終仕様を固めていく必要がある。

PoC 実施のイニシャル費用は約 400 万円で、実際の製造ラインに導入する際には、「AISIA-AD」のライセンス費用 480 万円と開発費用（要件定義～導入支援、教育）1,000 万円にハードウェア機器約 400 万円が必要となる。PoC の検証期間で 2 ～ 3 カ月、開発導入期間で 4 ～ 6 カ月が目安となる。同社の ERP 事業の顧客は製造業が多いため、ERP 導入で蓄積した業務ノウハウやネットワークを武器に顧客開拓を進めているが、当初の想定よりも立ち上がりに時間を要している。

AISIA-AD の利用イメージ



出所：決算補足資料より掲載

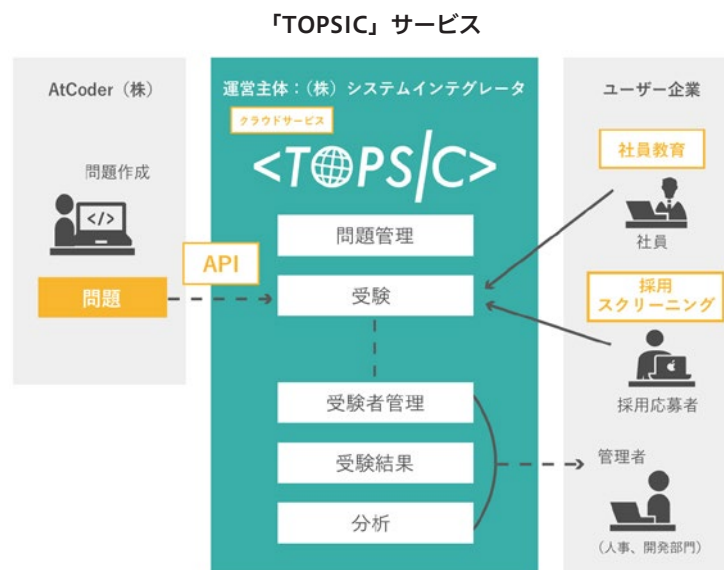
事業概要

5. インキュベーションその他

インキュベーションその他には、2018 年 1 月に提供を開始したプログラミングスキル判定サービス「TOPSIC」と 2021 年秋にリリースしたアイデア創出プラットフォーム「IDEA GARDEN」の 2 つのサービスが含まれている。

(1) TOPSIC

「TOPSIC」は、プログラミングの共通スキルであるアルゴリズム力を問う問題を難易度別（6 段階）に組み合わせ、オンラインで出題・採点し、受験者のスキルレベルをチェックするサービス「TOPSIC-PG」と、業務系でよく使われるデータベース関連の言語である SQL のスキルチェックを行うサービス「TOPSIC-SQL」の 2 つのサービスを提供している。企業における技術者採用時のスクリーニングテストや社員向け教育研修ツール、外注先企業を選定する際のスキルチェック用として活用できるほか、多言語に対応しているため外国人エンジニアの採用やオフショア企業選定の際にも活用できる。



出所：ホームページより掲載

料金プラン（税抜）は両サービスとも同様で、従量制（回数課金）と定額制（人数課金）に分かれている。従量制の場合はスタンダードプラン（一般企業向け）で年間基本料 3.8 万円と受験 1 回当たり 1.9 万円、定額制の場合はスタンダードプランで年間基本料 30 万円と利用人数に応じた年間利用料が付加される（学校向けはスタンダードプランの 1 割で提供）。2023 年 2 月末の導入社数は 103 社となっている。利益率に関しては、作問を外部委託している「TOPSIC-PG」よりも社内で作成している「TOPSIC-SQL」のほうが高い。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

事業概要

プログラミングスキル判定サービスの競合としては、(株)ギブリーの「Track Test(トラック・テスト)」があり、大手からベンチャー企業まで導入社数は 350 社以上で受験者数、問題数ともに業界トップと見られる。また、スキルチェックと連携した就職・転職サービス事業や e-ラーニング事業を展開している paiza(株)が運営する「paiza」は 2023 年 9 月末時点で約 66 万人が登録し、4,000 社を超える企業が採用に利用しており、ビジネスモデルは異なるものの競合の 1 つと言える。「TOPSIC」はこれら競合サービスと比較して伸び悩んでいるのが現状であり、経営課題の 1 つとなっている。

なお、同社は「TOPSIC」の認知度向上も兼ねて、2018 年から「TOPSIC」を用いた企業・学校対抗プログラミングコンテスト「PG Battle」を年 1 回のペースで開催しているほか、2022 年 7 月から SQL のコーディング力を競うイベント「TOPSIC SQL CONTEST」も開始した。「PG Battle」は 2023 年 10 月に開催された第 6 回大会で企業・学校合わせて 361 チーム(前年 378 チーム)、1,083 名(同 1,134 名)が参加した。「TOPSIC SQL CONTEST」は大会を開催するごとコンテストの会員登録数も着々と増え、2023 年 2 月末時点で 1,300 人超の規模まで成長している。

(2) IDEA GARDEN

2021 年 11 月にサービスを開始した「IDEA GARDEN」は、「社員のアイデアを企業経営に活かす」という目的を実現するためのツールとして開発されたもので、社員一人ひとりが新事業や新商品のアイデアを出し、そのアイデアを社内で共有、蓄積・管理し、企画の形に仕上げていく仕組みを提供している。年間の利用料金(税抜)は、登録可能アイデア数や Garden 数(アイデア管理ボード数)によって、60 万円、120 万円、360 万円のプランがあり、1 カ月の無料体験プランも用意している。2023 年 3 月には生成 AI の「ChatGPT」を活用した新機能「AI プレスト機能(β)」を実装し、チャット形式で AI とブレインストーミングを行いながら、誰でも簡単に短時間でアイデアをブラッシュアップすることが可能になった。「IDEA GARDEN」に対する関心度は高く、セミナー参加や無料トライアルまでは進むものの、有料化に移行するケースはまだ少なく今後の課題となっている。

業績動向

2024 年 2 月期第 2 四半期累計業績は ERP 事業がけん引し 2 ケタ増収増益に

1. 2024 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2024 年 2 月期第 2 四半期累計業績は、売上高で前年同期比 11.5% 増の 2,424 百万円、営業利益で同 76.9% 増の 203 百万円、経常利益で同 73.0% 増の 203 百万円、四半期純利益で同 156.8% 増の 206 百万円と 2 期ぶりに増収増益に転じ、期初会社計画に対しても売上高、各利益で上回って着地した。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

業績動向

2024 年 2 月期 2Q 累計業績

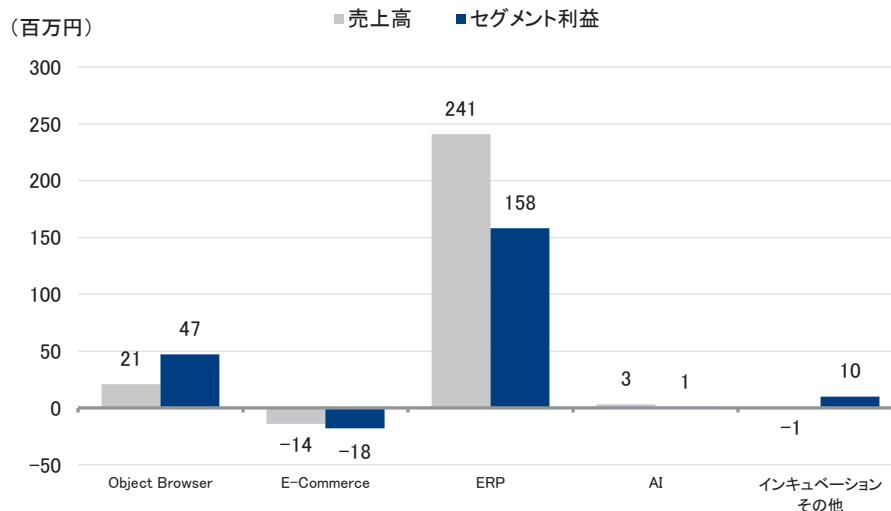
(単位：百万円)

	23/2 期 2Q 累計		期初計画	24/2 期 2Q 累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	2,174	-	2,350	2,424	-	11.5%	3.2%
売上総利益	732	33.7%	-	856	35.3%	16.9%	-
販管費	617	28.4%	-	652	26.9%	5.7%	-
営業利益	115	5.3%	105	203	8.4%	76.9%	94.0%
経常利益	117	5.4%	109	203	8.4%	73.0%	87.0%
特別損益	-0	-	-	85	-	-	-
四半期純利益	80	3.7%	136	206	8.5%	156.8%	51.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

E-Commerce 事業が苦戦したものの、ERP 事業において売上総利益率の高いインボイス制度対応に関連する案件を多く受注できたことや、Object Browser 事業において「Object Browser」のライセンス販売が好調に推移したことで増収増益となった。売上総利益率は販売ミックスの改善により、前年同期の 33.7% から 35.3% に上昇し、売上総利益は同 16.9% 増の 856 百万円となった。販管費は人件費を中心に同 5.7% 増加したものの、増収効果により販管費率が同 1.5 ポイント低下し、この結果、営業利益率は同 3.1 ポイント上昇の 8.4% となった。また、会社計画に対しても ERP 事業と Object Browser 事業が上振れ要因となった。なお、特別利益として投資有価証券売却益 88 百万円を計上している。

事業セグメント別業績(前年同期比増減額)



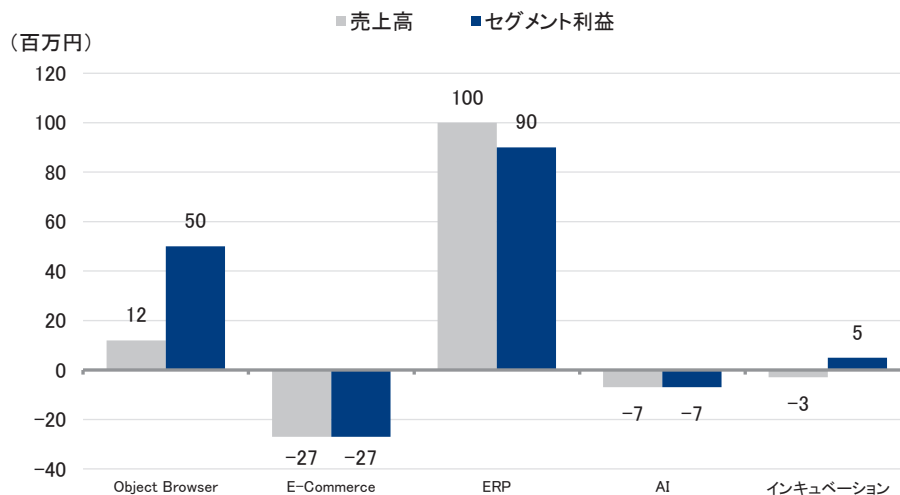
出所：決算短信よりフィスコ作成

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

業績動向

事業セグメント別業績(計画比増減額)



出所：決算短信よりフィスコ作成

ERP 事業と Object Browser 事業が計画を上回る増収増益に

2. 事業セグメント別動向

(1) Object Browser 事業

Object Browser 事業の売上高は前年同期比 6.2% 増の 365 百万円、セグメント利益※は同 37.8% 増の 173 百万円となり、会社計画（売上高 353 百万円、営業利益 123 百万円）を上回る増収増益となった。売上高は「Object Browser」のライセンス売上がOracleユーザーの拡大もあって同 16% 強の増加となったほか、「OBPM Neo」のストック売上が契約件数の積み上がりにより同 13% 強の増加となった。収益性の高い「Object Browser」の売上構成比が上昇したことに加え、「OBPM Neo」の売上規模も順調に拡大したことが利益率上昇の要因となった。なお、前期から売上拡大施策として「OBPM Neo」に関する「リモート PMO サービス」も順調に契約件数を伸ばしたようだ。同サービスは顧客が実行しているプロジェクトの状況をオンラインで監視し、問題を早期発見・改善するサービスで、PM の人材不足問題を解決するソリューションとして引き合いが増えている。

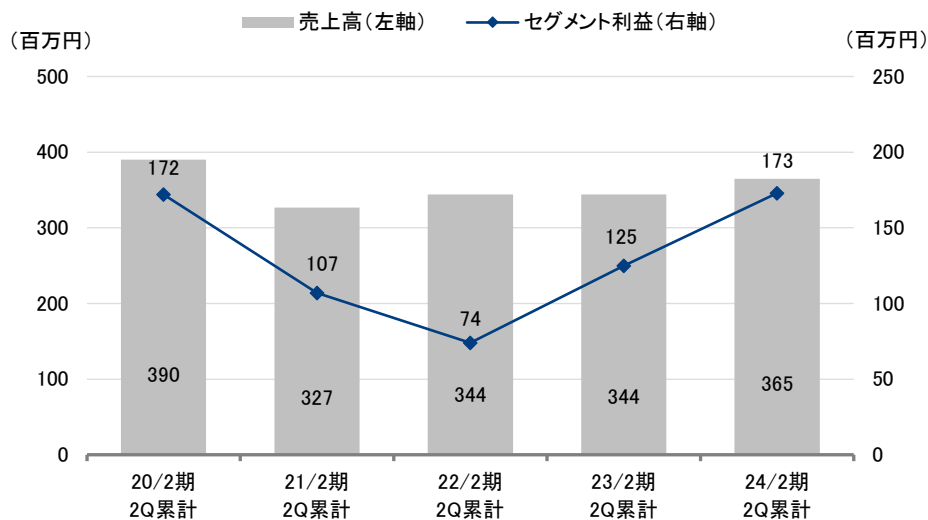
※ 2024 年 2 月期より各事業の収益状況をより正確に把握できるようにするため、事業セグメント別利益は事業利益ベースで開示することにした。2023 年 2 月期第 2 四半期累計のセグメント利益についても同基準に基づいて見直している。従来は共通費用を各事業セグメントの売上高に応じて配分し営業利益として開示していたため、売上規模の大きい ERP 事業に共通費用の多くが配分されていた（2024 年 2 月期第 2 四半期累計の共通費用は前年同期比 110 百万円増加の 375 百万円）。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

業績動向

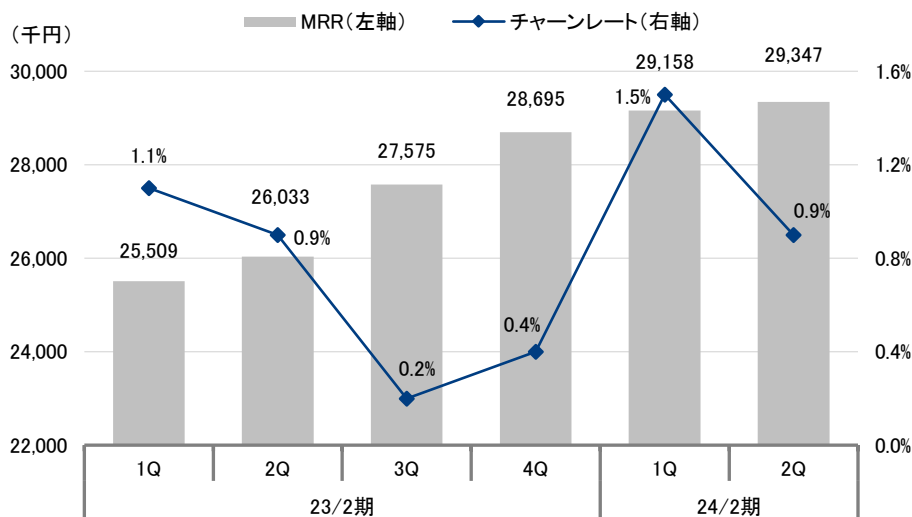
Object Browser事業



注：22/2 期 2Q 累計以前は営業利益、23/2 期 2Q 累計以降は全社共通費用控除前の事業利益
出所：決算短信よりフィスコ作成

「OBPM Neo」の KPI を見ると、第 2 四半期末の MRR は前年同期末比 12.7% 増の 29 百万円と契約件数の増加に伴い着実に積み上がっており、解約率も 1% 前後で低位安定して推移している。オンプレミス版の契約件数は 4 割弱まで低下しており、一部カスタマイズ機能を加えて提供している大口顧客の切り替えについては、同様の機能を追加後に移行作業を進める予定だ。このため、完全にクラウドサービスに切り替わる時期を 2025 年 3 月以降と見込んでいる。

OBPM NeoのKPI

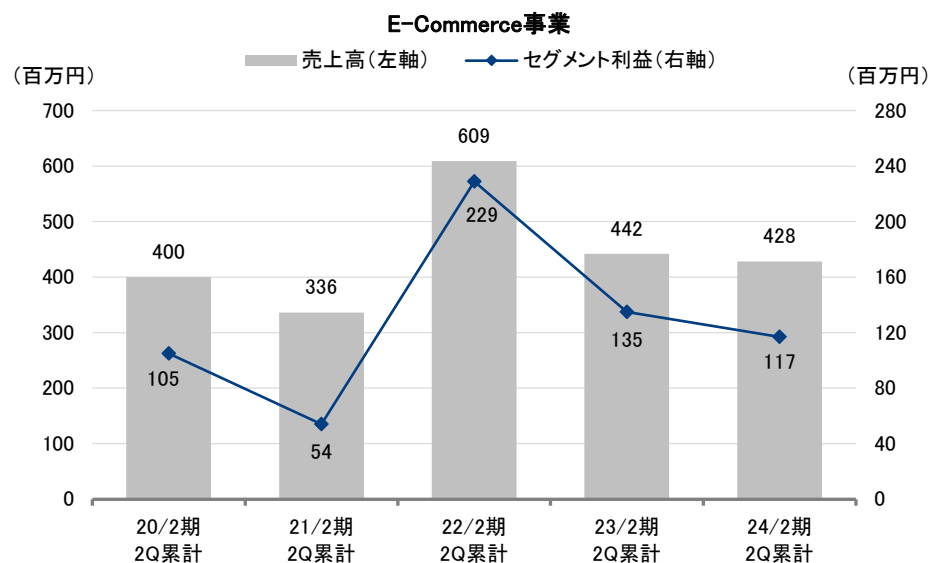


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) E-Commerce 事業

E-Commerce 事業の売上高は前年同期比 3.3% 減の 428 百万円、セグメント利益は同 13.5% 減の 117 百万円となり、会社計画（売上高 456 百万円、営業利益 145 百万円）に対しても若干下回った。コロナ禍の収束に伴い、小売企業の投資方針も EC 重視からリアル店舗やその他の情報システムに比重を移し始めており、この影響により新規受注の獲得に苦戦したことが減収減益要因となった。



注：22/2 期 2Q 累計以前は営業利益、23/2 期 2Q 累計以降は全社共通費用控除前の事業利益
出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) ERP 事業

ERP 事業の売上高は前年同期比 17.9% 増の 1,587 百万円、セグメント利益は同 85.2% 増の 343 百万円となり、会社計画（売上高 1,487 百万円、営業利益 253 百万円）を上回る好調な業績となった。製造業を中心に新規顧客からの引き合いが順調に推移したことに加えて、既存顧客からインボイス制度対応案件を数多く受注できたことが主因だ。インボイス関連の売上寄与は 2 億円強あったと見られ、増収分の大半を占めたことになる。また、売上総利益率の高い同案件が伸びたことで、利益率も前年同期の 13.8% から 21.7% に大きく上昇した。

システムインテグレータ

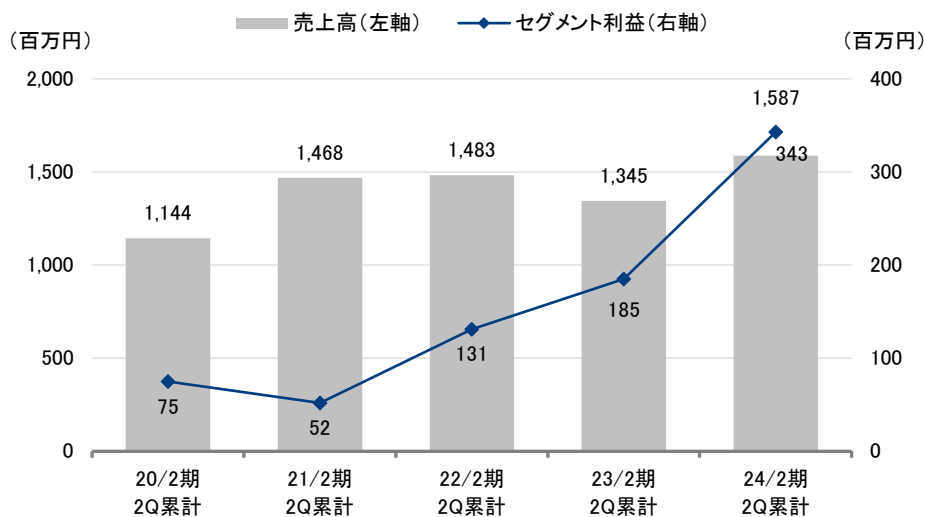
3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

業績動向

ERP事業

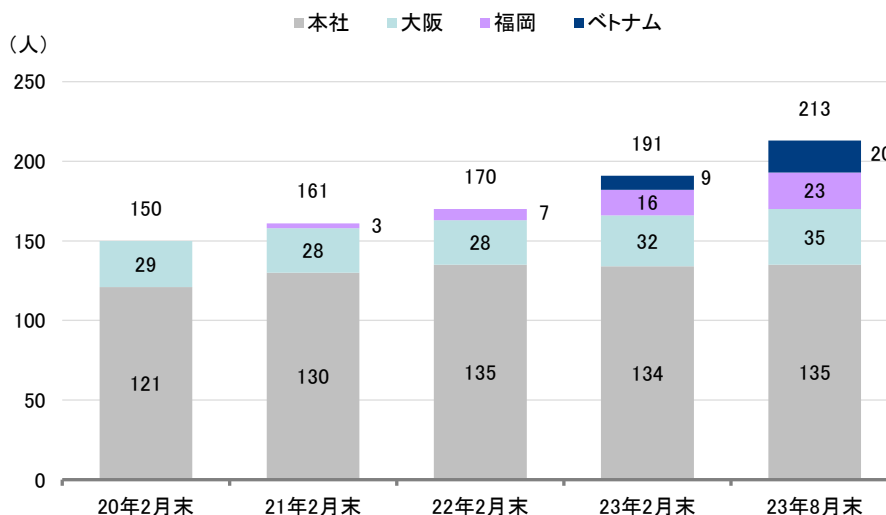


注：22/2 期 2Q 累計以前は営業利益、23/2 期 2Q 累計以降は全社共通費用控除前の事業利益

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、同社はここ数年、社内エンジニアの不足により受注機会を取り逃すケースが多かったため、ERP 事業や E-Commerce 事業の開発体制強化を目的に 2022 年 5 月に福岡支社、同年 10 月にベトナムに子会社を相次いで開設し、エンジニアの増強に取り組んできたことも好業績の一因になったと見られる。2023 年 8 月末のエンジニア数は全社で 213 名（前期末比 22 名増）となったが、うち福岡で 23 名（同 7 名増）、ベトナムで 20 名（同 11 名増）と増員分の大半をこの 2 拠点で占め、ERP 事業の収益増に貢献した。

エンジニア人員数



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

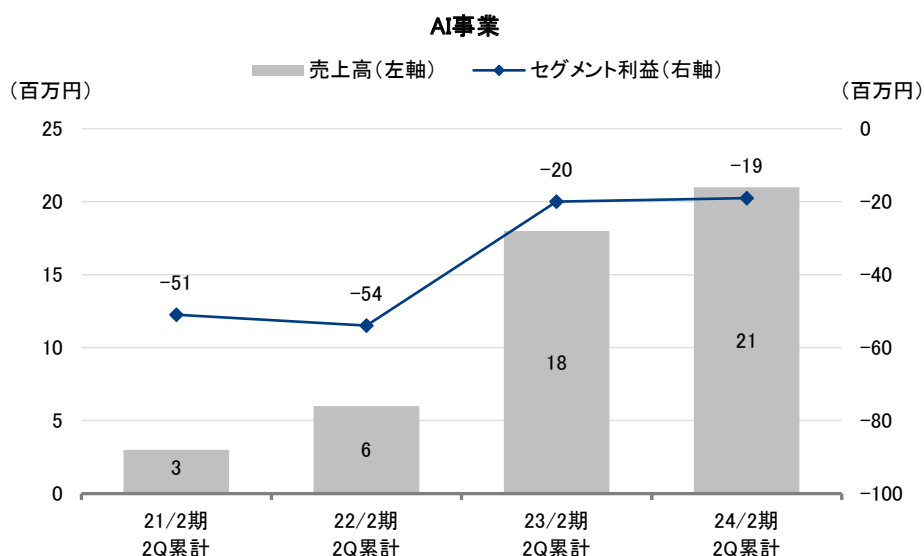
システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

業績動向

(4) AI 事業

AI 事業の売上高は前年同期比 17.5% 増の 21 百万円、セグメント損失は 19 百万円（前年同期は 20 百万円の損失）となり、会社計画（売上高 29 百万円、セグメント損失 12 百万円）に対して若干下回った。ディープラーニング外観検査システム「AISIA-AD」の検証考察（PoC 含む）件数は増加したものの、製造ラインへの本格導入にはまだ慎重な企業が多く、計画の下振れ要因となった。なお、引き合いのある対象検査物としては、フィルム製品のほか輸送機器用部品、ペットボトルのキャップや電設資材など幅広く、今後 AI による判定精度を高め、生産性向上の効果を実証していくことで本格導入を促進し、収益化に取り組んでいく。



注：22/2 期 2Q 累計以前は営業利益、23/2 期 2Q 累計以降は全社共通費用控除前の事業利益
出所：決算短信よりフィスコ作成

(5) インキュベーションその他

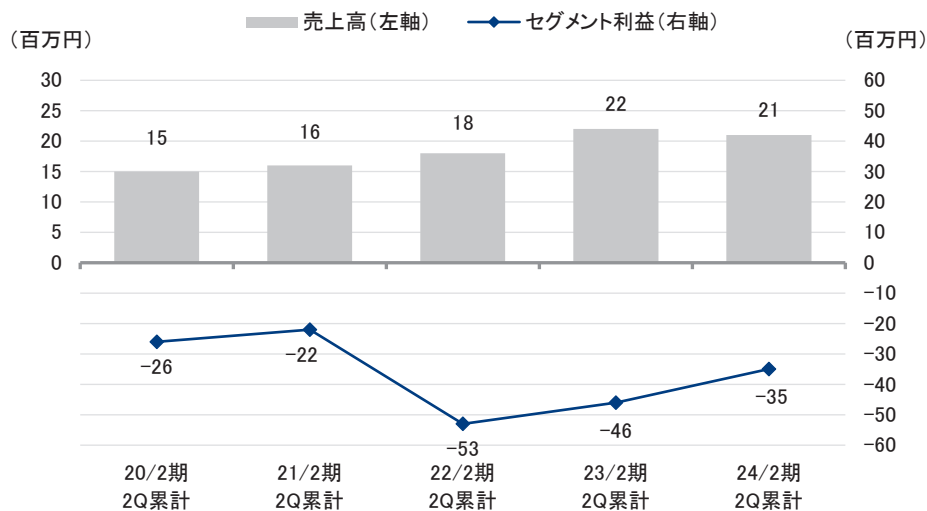
インキュベーションその他の売上高は前年同期比 5.8% 減の 21 百万円、セグメント損失は 35 百万円（前年同期は 46 百万円の損失）となり、会社計画（売上高 25 百万円、セグメント損失 41 百万円）に対しては売上高で若干下回ったが、損失額は縮小した。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

業績動向

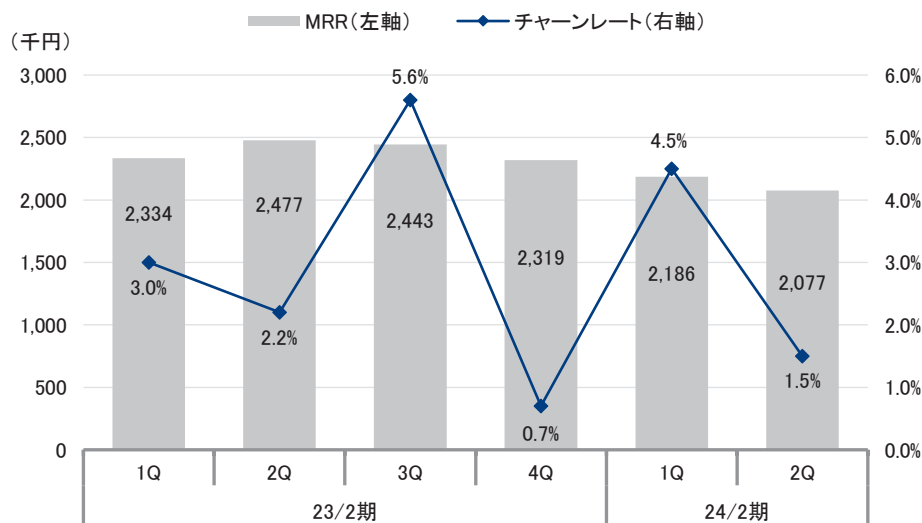
インキュベーションその他



注：22/2 期 2Q 累計以前は営業利益、23/2 期 2Q 累計以降は全社共通費用控除前の事業利益
出所：決算短信よりフィスコ作成

プログラミングスキル判定サービス「TOPSIC」は、新規契約獲得件数が順調に推移した一方で、既存顧客の解約が数件発生したことが影響し減収となった。今度は、見込み顧客のターゲットを人事・採用部門に絞ってマーケティング活動を強化し、顧客獲得を推進する予定だ。ただ、競合サービスが導入社数を拡大しているなかで出遅れ感は否めず、成長軌道に乗せるためには、サービス内容も含めて抜本的な見直しが必要になるかもしれない。一方、「IDEA GARDEN」については、OpenAI 社の提供する ChatGPT 機能を実装するなどサービスを強化したことで導入実績が増えたものの、当初の想定よりも伸び悩んでいる状況にある。このため、同社はこれら新規事業について事業の継続の可否も含めて検討を進める考えだ。

TOPSICのKPI



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

無借金経営で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2024 年 2 月期第 2 四半期末の資産合計は前期末比 222 百万円増加の 4,002 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 234 百万円増加したほか、仕掛品が 14 百万円増加した。固定資産では、ソフトウェアが 16 百万円減少したほか、投資有価証券の売却により投資その他資産が 56 百万円減少した。

負債合計は前期末比 164 百万円増加の 1,075 百万円となった。契約負債が 146 百万円、賞与引当金が 11 百万円それぞれ増加した。契約負債は将来売上として計上される項目であるため、同数値の増加はポジティブに判断される。純資産合計は同 57 百万円増加の 2,927 百万円となった。利益剰余金が 119 百万円増加した一方で、投資有価証券の売却により、その他有価証券評価差額金が 61 百万円減少した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の 75.9% から 73.1% と 2.8 ポイント低下したが、無借金経営で現金及び預金も 21 億円強と過去最高水準に積み上がっており、財務内容は良好と判断される。E-Commerce 事業の売却を 2024 年 1 月に予定しており、手元キャッシュはさらに積み上がることが予想されるが、これら資金を用いてどのような成長投資を実行していくかが注目される。

貸借対照表

(単位：百万円)

	21/2 期末	22/2 期末	23/2 期末	24/2 期 2Q 末	増減額
流動資産	2,544	2,801	3,092	3,386	293
(現金及び預金)	1,473	1,631	1,964	2,199	234
(仕掛品)	329	169	10	24	14
固定資産	953	778	687	616	-71
総資産	3,498	3,580	3,780	4,002	222
負債合計	1,066	866	910	1,075	164
(前受金、契約負債)	264	340	318	465	146
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	2,431	2,714	2,869	2,927	57
(利益剰余金)	1686	1,988	2,173	2,292	119
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	69.5%	75.8%	75.9%	73.1%	-2.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024 年 2 月期業績見通しは E-Commerce 事業の売却により 第 3 四半期累計決算発表時に見直す予定

1. 2024 年 2 月期業績の見通し

2024 年 2 月期の業績は売上高で前期比 11.5% 増の 5,000 百万円、営業利益で同 3.6% 減の 392 百万円、経常利益で同 4.4% 減の 398 百万円、当期純利益で同 20.0% 増の 336 百万円と期初計画を据え置いた。営業利益で減益となるのは、新規製品開発のため研究開発費を 1 億円強計上することが主因だ（前期の研究開発費は 28 百万円）。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 48.5%、営業利益で 52.0% と順調に進んでいるが、2024 年 1 月 1 日付で E-Commerce 事業の売却が決定しており、売却による業績への影響を精査して 2024 年 1 月に発表予定の第 3 四半期累計決算とあわせて通期業績を見直す予定だ。

2024 年 2 月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/2 期		24/2 期		2Q までの 進捗率
	実績	前期比	計画	前期比	
売上高	4,486	-	5,000	11.5%	48.5%
営業利益	406	9.1%	392	-3.6%	52.0%
経常利益	416	9.3%	398	-4.4%	51.2%
当期純利益	280	6.2%	336	20.0%	61.5%
一株当たり当期純利益 (円)	25.62		30.78		

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) E-Commerce 事業の売却と業績への影響について

同社は 2023 年 11 月 9 日付で、E-Commerce 事業を簡易新設分割によって新たに完全子会社として設立する（株）DG コマースに承継させたと、同子会社の株式の 60.0% を 2024 年 1 月 1 日付で DG フィナンシャルテクノロジーに譲渡することを発表した。DG フィナンシャルテクノロジーはデジタルガレージの子会社で、決済情報処理サービスや収納代行サービス、送金サービス事業などを展開している。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

今後の見通し

E-Commerce 事業は同社の売上高の約 2 割を占める主力事業の 1 つで、利益率も悪くはなかった。ただ、ここ数年は新規参入事業者の台頭や顧客が求めるニーズが変化するなかで、EC 市場の成長を取り込めず伸び悩んでいたのも事実で、成長を実現するために抜本的な改革が求められていた。こうしたなかで相手先から声が掛かり、両社のリソースを融合して事業を展開していくことが、E-Commerce 事業の成長につながると判断し、売却することを決定した。具体的には、同社がこれまで蓄積してきた EC サイト構築に関する豊富なノウハウと開発力、DG フィナンシャルテクノロジーが持つ EC 運営に必要な周辺技術・ノウハウ（デジタルマーケティング技術、決済処理機能等）や営業力、顧客基盤を融合することで成長を目指す。製品開発の方向性などについては今後、両社で協議し、DG コマースは開発に専念し、DG フィナンシャルテクノロジーで販売会社を別途設立する予定だ。同社の E-Commerce 事業の人員は 2023 年 2 月期末で 41 名となっており、ほぼ全員が新設する DG コマースに転籍するものと見られ、先方からは取締役のみ加わる格好となる。

2024 年 2 月期の業績への影響については、該当期間が 2 カ月間であることから、売上規模で 2 億円弱、営業利益で数千円程度の減額要因になると推察されるが、営業利益に関しては ERP 事業と Object Browser 事業の増益分でカバーできると弊社では見ている。また、今回 DG コマースの株式売却予定額が 999 百万円となっていることから、数億円規模の売却益が発生する見込みだ。2025 年 2 月期の業績に目を移すと売上高で 10 億円弱、事業利益で 2 ～ 3 億円程度が無くなるため一時的に収益が落ち込む可能性もあるが、同社は ERP 事業において「GRANDIT」以外の ERP 製品の取り扱いも開始するべく準備を進めており、中期的には ERP 事業の成長により E-Commerce 事業売却分のマイナス分を相殺する意向だ。なお、新たな ERP 製品については大手企業が顧客対象となるため、事業リスクを考えて直接受注ではなく大手 SIer などとパートナーを組んで受注していく。また、株式売却で得た資金については AI 事業や新規事業の成長投資、M&A 等の資金として活用していく考えで、新たな収益柱の育成にも取り組んでいく。なお、同社が連結決算を開始した場合、DG コマースは持分法適用関連会社となる見込みだ。

(2) 事業セグメント別見通し

2024 年 2 月期の事業セグメント別見通しは期初計画を据え置いているが、既述のとおり ERP 事業と Object Browser 事業については第 2 四半期まで計画を上回る進捗となっており、下期も基調に変化はないことから通期でも上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	売上高				セグメント利益			
	23/2 期	24/2 期 (予)	前期比	2Q 進捗率	23/2 期	24/2 期 (予)	前期比	2Q 進捗率
Object Browser 事業	695	742	6.7%	49.3%	286	270	-5.6%	64.2%
E-Commerce 事業	916	989	8.0%	43.3%	321	294	-8.4%	39.9%
ERP 事業	2,755	3,106	12.7%	51.1%	499	612	22.6%	56.2%
AI 事業	67	97	44.0%	22.6%	-13	2	-	-
インキュベーションその他	51	66	28.6%	32.0%	-75	-73	-	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

今後の見通し

a) Object Browser 事業

Object Browser 事業は売上高で前期比 6.7% 増の 742 百万円、セグメント利益で同 5.6% 減の 270 百万円を見込む。減益見通しとなっているのは、開発体制強化のための人件費増を見込んでいることが主因である。下期は「OBPM Neo」の機能強化による解約防止とアップセル、並びに新規顧客の獲得に注力することで計画達成を目指す。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 49.3%、セグメント利益で 64.2% と計画をやや上回るペースで進んでおり、第 3 四半期に入ってから状況に変わらないことから、通期でも計画を上回る可能性が高い。2023 年 3 月より、従来別組織であった新規顧客開拓を行うチームと、契約した顧客の導入支援・サポートを行うチームを一体化し、顧客を獲得した営業スタッフが、その後の導入支援やサポートまでをフォローアップできる体制にした効果が徐々に現れているものと見られる。

同社では、IT 業界において「OBPM Neo」を導入する可能性のある企業は 2,200 ～ 2,300 社あり、開拓余地は大きいと見ている。2023 年 2 月期よりスタートした「リモート PMO サービス」も、PM 人材の慢性的な不足を解決するサービスとして順調に立ち上がっている。同社は「OBPM Neo」の当面の導入目標数として現状の約 250 社から 400 社にすることを掲げている。売上規模の拡大とともに利益率もさらに上昇していくものと期待される。

b) E-Commerce 事業

E-Commerce 事業は売上高で前期比 8.0% 増の 989 百万円、セグメント利益で同 8.4% 減の 294 百万円を見込んでいたが、既述のとおり第 2 四半期までの進捗が計画をやや下回ったほか、2024 年 1 月に事業売却することになったため、売上高、利益ともに計画から減額となる見通しだ。

c) ERP 事業

ERP 事業の売上高は前期比 12.7% 増の 3,106 百万円、事業利益は同 22.6% 増の 612 百万円と 2 ケタ増収増益を見込んでいる。売上高は 2020 年 2 月期の 2,905 百万円を上回り、4 期ぶりに過去最高を更新することになる。第 2 四半期累計で上振れ要因となったインボイス制度対応に関連した案件は下期も若干残っており、通期で 3 億円弱の増収要因になると同社は見込んでいる。下期は関連売上が減少するものの ERP の新規引き合いが旺盛なため、売上面では十分にカバーできる見通し。売上構成の変化により下期の利益率は低下するが、既存案件の開発が順調に進んでいることや社内開発体制の強化により外注費を抑制できていることもあり、通期でも第 2 四半期までの上振れ分程度の増額は可能と弊社では見ている。

d) AI 事業

AI 事業の売上高は前期比 44.0% 増の 97 百万円、セグメント利益は 2 百万円（前期は 13 百万円の損失）と初の黒字化を目指していたが、第 2 四半期までの売上進捗率が 22.6% と低調で、第 3 四半期に入っても状況に変化は見られないことから、通期も計画を若干下振れする可能性がある。「AISIA-AD」において製造ラインでの実運用に進む案件を数件見込んでいたが、2025 年 2 月期以降にずれ込む見通しだ。

e) インキュベーションその他

インキュベーションその他の売上高は前期比 28.6% 増の 66 百万円、事業損失は 73 百万円（前期は 75 百万円の損失）を見込んでいる。第 2 四半期までの売上進捗率は 32.0% と低調で、通期でも下振れする可能性があるが、損失額については費用コントロールすることで計画の範囲内にとどまると見られる。

E-Commerce 事業の売却を踏まえた中期経営計画を 2024 年 4 月に発表する予定

2. 中期経営計画

同社は 2023 年 4 月に 2 カ年の中期経営計画と中長期の業績目標を発表※したが、E-Commerce 事業の売却を決定したことを踏まえて、2024 年 4 月の本決算発表時に改めて中期経営計画等を発表する予定だ。中期経営計画で掲げた重点施策と、現状の進捗状況は以下のとおり。

※ 2025 年 2 月期の業績目標として、売上高 5,500 百万円、経常利益 536 百万円を、中長期目標として 5 年後の 2028 年 2 月期に売上高 7,100 百万円、営業利益 1,400 百万円、10 年後の 2033 年 2 月期に売上高 12,000 百万円、営業利益 3,000 百万円を設定した。

(1) 新規顧客開拓力の強化

売上成長を図るための新規顧客開拓施策として、広告宣伝の強化によるリード（見込み顧客）獲得件数の拡大、新規顧客開拓機能の強化、高付加価値提案の展開の 3 点に取り組んでいる。リード獲得に向けては、ニュースリリースの発信、Web セミナーの開催、イベント出展、Web サイトのコンテンツ拡充等に取り組んでおり、これらをマーケティングツールにより効果検証を行いながら効率的にリードを獲得する。また、マーケティングと連携して新規顧客開拓を専門に担う inside セールスが、ターゲティング活動から商談獲得まで一貫して行うことで新規商談獲得件数を増やすとともに、市場及び顧客ニーズのトレンドに合致した高付加価値提案を行うことで受注成約に結び付ける戦略である。2024 年 2 月期はリード獲得件数で前期比 20% 増の約 1.2 万件、新規商談件数で同 15% 増の 833 件を計画しているが、第 2 四半期まではこれら施策の効果により順調に進んでいるものと見られる。

(2) 開発エンジニアの確保と早期戦力化

IT 業界で慢性的なエンジニア不足が続くなか、同社では社内開発体制の強化を図るべく、人材紹介やダイレクトリクルーティングなど従来の採用方法の強化に加え、遠隔地でのフルリモート採用や社員紹介制度などを取り入れてきた。また、ニアショア拠点として 2022 年 5 月に福岡支社、オフショア拠点として同年 10 月にベトナム子会社を相次いで開設し、現地での採用・育成が順調に進んだ結果、2023 年 8 月末時点のエンジニア数は 213 名と 2022 年 2 月末の 170 名から 1 年半で 43 名増員することに成功している。2020 年 2 月末から 2 年間の増員数が 20 名であったことからすると大きく社内の開発体制が強化されたことになり、ERP 事業の受注能力拡大や外注費の抑制につながっている。同社は、今後もベトナムや福岡を中心にエンジニアの採用・育成を図り、ERP 事業の売上拡大を目指す。

(3) インキュベーション事業の収益化

3 つ目の重点施策として掲げていた AI 事業や「TOPSIC」「IDEA GARDEN」など新規事業の収益化については、当初の想定よりも苦戦している状況だ。AI 事業においては顧客側で POC に入るための検討時間が非常に長いことが課題となっているため、解決施策として自社製の簡易検証ツールを活用することで、リードタイム短縮を図り POC 件数を増やす考えである。

システムインテグレータ

3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)

<https://corporate.sint.co.jp/ir>

今後の見通し

また、「TOPSIC」は企業の採用・教育で使われるケースが多いため、2024 年 2 月期より人事部門をターゲットにリード獲得と商談件数の増加に取り組む方針だ。「IDEA GARDEN」についてはユーザーニーズを再調査し、事業の方向性を早急に検討する。

(4) 新規主力事業の創出

現在、新たな主力事業を創出すべく、最新技術を活用した新規製品の研究開発を進めており、2024 年 2 月期は 1 億円強の開発予算を計画に織り込んでいる。開発中の新製品は企業における業務効率向上に寄与するサービスとなるようで、2022 年から開発に着手し 2024 年以降、段階的に SaaS 型でサービス提供していく予定だったが、同プロジェクトについても再度、事業化に関する検討を進める。一方で、E-Commerce 事業の売却によって一定の資金を獲得できることもあり、M&A により事業ポートフォリオを強化するといった経営の選択肢も出てきており、今後の動向が注目される。

株主還元策と SDGs への取り組み

配当は業績連動型で配当性向 30% を基準、株主優待でコシヒカリを贈呈

1. 株主還元策

同社は企業価値の向上を図るため、株主還元にも積極的に取り組んでいる。配当方針は業績連動型で配当性向 30% を基準としており、2024 年 2 月期は前期比 2.0 円増配の 10.0 円（同 32.5%）とする予定だ。自己株式の取得についても適宜実施しており、直近では 2022 年 4 ～ 5 月に 10 万株を 47 百万円で取得した。

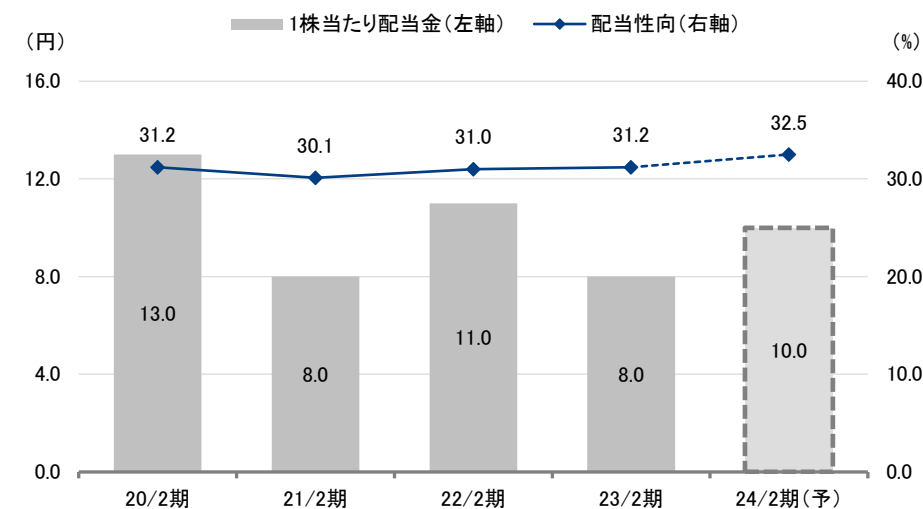
そのほか、株式を中長期的に保有する安定株主づくりを目的として、株主優待制度も導入している。対象条件は毎年 2 月末及び 8 月末の株主名簿に同一株主番号で記載があり、200 株以上を保有する株主となる。優待品は減農薬・減化学肥料で栽培された新潟産の新米コシヒカリで、200 株以上 1,000 株未満で 1kg、1,000 株以上 4,000 株未満で 2kg、4,000 株以上 16,000 株未満で 5kg、16,000 株以上で 10kg を毎年秋の収穫後に発送している。

システムインテグレータ
3826 東証スタンダード市場

2024 年 1 月 18 日 (木)
<https://corporate.sint.co.jp/ir>

株主還元策と SDGs への取り組み

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

SDGs に積極的に取り組む企業として評価

2. SDGs への取り組み

同社は SDGs への取り組みも積極的に推進している。環境面での取り組みとしては、社内で購入する備品、消耗品についてグリーン購入法適合製品への切り替えを進めているほか、データ化の推進による紙の消費量削減に取り組んでいる。また、2023 年 8 月には埼玉県が発行するサステナビリティボンド（埼玉 ESG 債）を購入した。

社会面での取り組みとしては、2021 年 9 月より本社を置く埼玉県内の子ども食堂のホームページを無料で作成する活動を開始し、2023 年 11 月末時点で合計 19 サイトのホームページを作成・支援している。また、社員の働く環境の改善に向けては、女性が働きやすい制度の構築や障がい者雇用及び外国人雇用など、ダイバーシティの推進に積極的に取り組んでいる。具体的には、育児・介護を行う社員を対象とした在宅勤務制度を 2007 年より導入しているほか、フレックスタイム制やフルリモートワークが可能な遠隔地勤務制度（2023 年 6 月時点で 4 名が利用）を導入している。また、女性社員の 2023 年 2 月期における育児休業取得率、育休復帰率はともに 100% となっており、男性社員についても育児休業取得や育児在宅勤務などを推奨している（男性社員の育児休業取得は 2023 年 2 月期実績で 11 名中 7 名）。

これらの取り組みが評価され、埼玉県より 2012 年に「多様な働き方実践企業」のゴールド認定を取得したほか、2021 年には「埼玉県 SDGs パートナー」及び「さいたま市 SDGs 認証企業」に登録された。また、厚生労働省からは、2017 年に「仕事と介護を両立する企業（トモニン）」、2019 年に「子育てサポート企業（プラチナくるみん）」の認定を取得し、2017 年にはテレワークの取り組みに積極的な企業として、総務省の「テレワーク先駆者百選」にも選定されている。同社のこうした取り組みは学生等からも評価されているようで、人手不足が深刻化する IT 業界のなかでは比較的順調に優秀な人材の採用ができており、社員の定着率も 90% と業界平均を上回っている。

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・表示したものです。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