

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2022 年 3 月 29 日 (火)

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. 2021 年 12 月期の業績概要	01
2. 中期経営計画の進捗状況	01
3. 2022 年 12 月期の業績見通し	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	02
2. 事業内容	03
■ 業績動向	06
1. 2021 年 12 月期の業績概要	06
2. 分野別売上動向	09
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 中期経営計画の進捗状況	12
2. 2022 年 12 月期の業績見通し	16
3. サステナビリティ経営の取り組み	18
■ 株主還元策	19

要約

DX 関連を中心に引き合いは旺盛で、 年率 10% 台の利益成長が続く見通し

アイ・エス・ビー <9702> は 1970 年設立の独立系 IT ソリューションプロバイダーで、通信分野での高い技術力をベースに、組込みソフトウェア開発や業務用システム開発を展開し、M&A も活用しながら成長を続けてきた。2021 年 12 月期より新経営体制下で 3 ヶ年中期経営計画をスタートしている。なお、2022 年 4 月の東京証券取引所市場区分見直しでは、プライム市場に移行する予定となっている。

1. 2021 年 12 月期の業績概要

2021 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.1% 増の 26,176 百万円、営業利益で同 13.7% 増の 1,869 百万円と過去最高を連続更新した。DX 支援や 5G 関連の開発案件など成長分野を中心に提案営業を強化し、プライム案件の受注も積極的に取り込んだことが増収要因となった。また、オフショア開発などグループ連携によるコスト低減も進み、人材採用・育成費用、基幹システム刷新費用などの費用増加や、一部プライム案件の開発中止といったマイナス影響を吸収した。営業利益率も前期の 6.7% から 7.1% に上昇し、過去最高水準となっている。

2. 中期経営計画の進捗状況

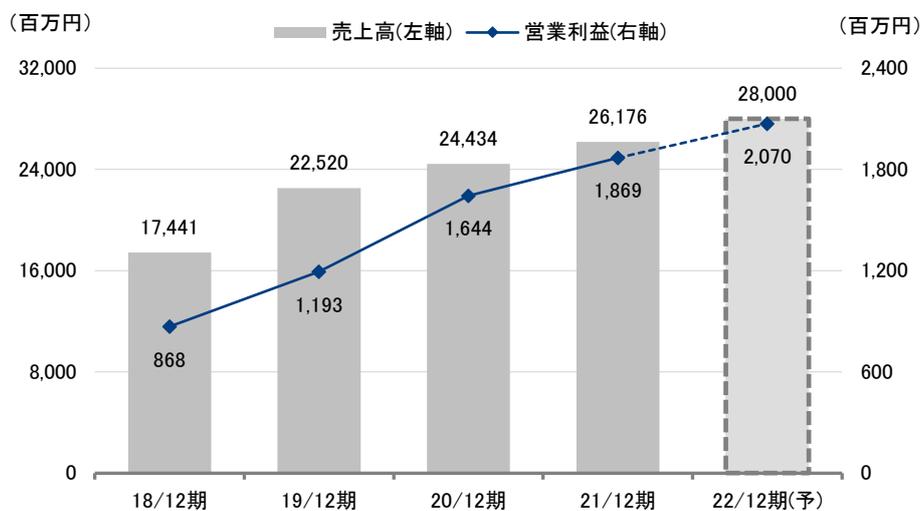
2021 年 12 月期からスタートした中期経営計画では、重点戦略として「顧客開拓、有望分野の拡大」「ソリューション事業の創出」「グループ経営強化」に取り組み、2023 年 12 月期に売上高 300 億円、営業利益 24 億円を目標として掲げている。初年度についてはおおむね順調に進んだが、今後の課題として「顧客開拓、有望分野の拡大」では 5G 関連や車載分野など有望分野において高度なスキルを要求される案件が増えるなかで、顧客ニーズに応えられる技術者の採用・育成を強化していくことを挙げている。また「ソリューション事業の創出」においては、ソリューション提供内容の充実や品質管理体制の強化に加えて、プロダクトソリューション分野では顧客ニーズに合わせた製品・サービスの提供を、「グループ経営強化」では、グループ会社間の情報交換のさらなる強化とリモート開発対応人材の確保・育成、新たな働き方・人材育成を実現するための仕組みの整備を挙げている。こうした課題を解決していけば、最終年度の業績目標も達成できるものと弊社では見ている。なお、M&A についても引き続き検討しているが、今回の業績計画の中には織り込んでいない。

3. 2022 年 12 月期の業績見通し

2022 年 12 月期の連結業績は売上高で前期比 7.0% 増の 28,000 百万円、営業利益で同 10.7% 増の 2,070 百万円と増収増益を見込んでいる。引き合いが旺盛な DX 関連のプライム案件を積極的に取り込んでいくほか、5G や EV、自動運転、IoT 関連の開発案件を中心に受注を拡大していくことで増収増益を目指す。なお、第 2 四半期累計の営業利益が前年同期比 12.9% 減の 890 百万円と減益見込みとなっているのは、半導体不足により入退室管理システム機器を中心としたセキュリティシステム事業の収益が一時的に落ち込むことに加え、グループ会社において事業規模拡大に向けて採用費や広告費が増加するためだ。

Key Points

- ・ DX 支援や 5G 開発案件を中心に伸長し、2021 年 12 月期は連続で過去最高業績を更新
- ・ 「顧客開拓、有望分野の拡大」「ソリューション事業の創出」「グループ経営強化」を重点戦略として年率 10% 台の利益成長を目指す
- ・ 2022 年 12 月期は DX 関連のプライム案件の伸長により増収増益を見込む

業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

1970 年設立の IT システム開発会社、 事業領域の拡大と M&A 戦略により成長を続ける

1. 沿革

同社は 1970 年、汎用系及び業務系のシステム開発・運用を手掛ける情報サービス事業を目的に、(株)インフォメイション・サービス・ビューローとして設立され、その後はソフトウェアの自社開発、受託開発、システム構築(SI)を中心に業容を拡大していった。

1980 年代にアナログ交換機の開発を手掛けていた縁で NEC<6701>の自動車電話開発プロジェクトに参画、そこでソフトウェア開発力が評価され「モバイルの ISB」という評価を確立した。その後 90 年代には携帯電話の開発にも多く携わるようになり、モバイル関連を主要な事業ドメインとして成長しながら、組込みソフトウェア開発やネットワークシステムの構築・保守・運用サービスなどその他の領域にも事業展開していった。

会社概要

2003 年にはベトナムにオフショア拠点として ISB Vietnam を設立。2010 年代に入ると M&A を成長戦略の一つとして掲げ積極的に推進していく。これまでの軌跡をたどると、2012 年にソフトウェア開発のノックスデータ(株)を子会社化したのを皮切りに、2014 年に(株)札幌システムサイエンス、2015 年に(株)インフィックス、2017 年に(株)アート、2019 年にコンピュータハウス(株)並びにテイクスを相次いで子会社化した。なお、インフィックスは、2019 年 1 月に札幌システムサイエンスと合併し(札幌システムサイエンスが存続会社)、社名を(株)スリーエスに変更している。

株式市場には 1990 年に店頭登録を行い、株式公開を果たした。その後 2004 年のジャスダック上場、2008 年の東証 2 部上場を経て、2015 年 3 月に東証 1 部に上場を果たした。また、2022 年 4 月に予定されている東京証券取引所の市場区分見直しでは、「プライム市場」を選択することを決定し、今後も高いガバナンス水準を維持し持続的な成長と中長期的な企業価値向上に取り組んでいく方針を明らかにしている。

沿革

年月	沿革
1970年 6月	(株)インフォメーション・サービス・ビューロー設立 同時にファシリティ・マネジメント(コンピュータの運用管理)事業を開始
1970年 8月	ソフトウェア開発及び受託事業の営業を開始
1985年12月	社名を現社名に変更
1990年 2月	システムインテグレーションサービス企業(SI)として通商産業省に登録・認定
1990年 7月	株式を(社)日本証券業協会に店頭登録
2003年12月	ISB VIETNAM CORPORATION(現 ISB VIETNAM Co., Ltd.)を設立
2004年12月	店頭登録を取消し、ジャスダック証券取引所に上場
2008年 1月	東京証券取引所第 2 部に株式上場
2011年 7月	(株)アイエスピー東北を設立
2012年 1月	ノックスデータ(株)を子会社化(持分 50.35%)
2014年 1月	(株)札幌システムサイエンスを子会社化
2014年 5月	ノックスデータ(株)を完全子会社化
2015年 3月	東京証券取引所第 1 部銘柄に指定
2015年 7月	(株)インフィックスを子会社化
2017年 1月	(株)アートを子会社化
2019年 1月	(株)札幌システムサイエンスが(株)インフィックスと合併し、(株)スリーエスに社名を変更
2019年 1月	コンピュータハウス(株)を子会社化
2019年 1月	(株)テイクスを子会社化

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

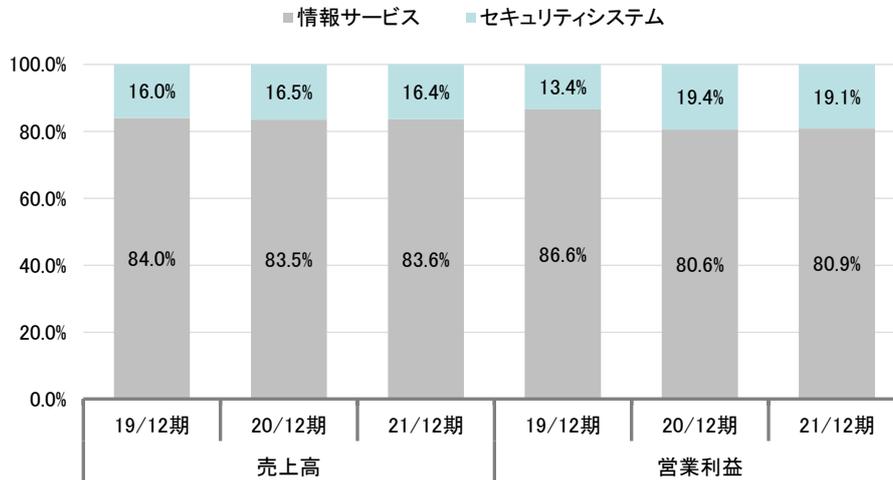
情報サービス事業が主力事業、 子会社でセキュリティシステム事業を展開

2. 事業内容

同社はソフトウェア受託開発からシステム構築・保守・運用などの情報サービス事業と、入退室管理システムを手掛けるアート及びその子会社のアートサービス(株)によるセキュリティシステム事業の 2 つの事業セグメントで情報を開示している。売上高、営業利益ともに情報サービス事業が 80% 以上で主力事業となっているが、ここ数年間の構成比に大きな変動はなく、両事業ともに成長が続いている。

会社概要

事業セグメント別構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、同社は ICT 市場の環境変化に対応した成長を実現すべく 2021 年 12 月期より新たな中期経営計画をスタートしており、そのなかで分野別売上高を従来の 8 分野から 4 分野に再編・統合を行っている。具体的には従来の「携帯端末」「モバイルインフラ」、そして「組込み」のうち“車載”に関する事業を「モビリティソリューション」とし、「組込み」のうち“車載以外の組込み開発”と「業務システム」に関する事業分野を「ビジネスインダストリーソリューション」とした。また、「金融」「公共」「フィールド・サービス※」に関する事業分野を「エンタープライズソリューション」に統合した。「プロダクト事業」については名称だけを「プロダクトソリューション」に変更している。

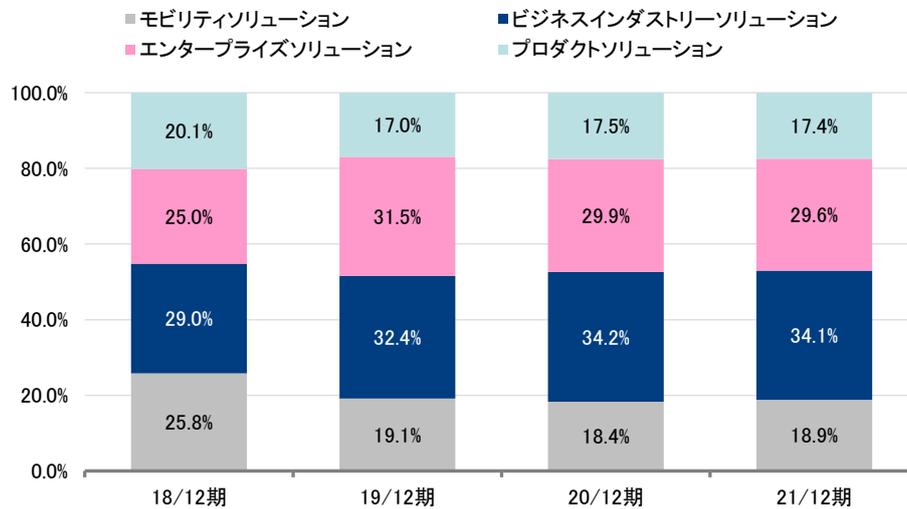
※ フィールド・サービスとは、ネットワーク / サーバの構築支援やシステムの保守・運用サービスのこと。

2021 年 12 月期の分野別売上構成比について見ると、「モビリティソリューション」が 18.9%、「ビジネスインダストリーソリューション」が 34.1%、「エンタープライズソリューション」が 29.6%、「プロダクトソリューション」が 17.4%となっている。複数の M&A を実施した 2019 年 12 月期以降は構成比率に大きな変化は見られない。なお、「プロダクトソリューション」の売上高の大半はアートで展開する入退室管理システムやクラウドサービス型のアクセスコントロールプラットフォーム「ALLIGATE (アリゲイト)」等のセキュリティシステム事業で占められるが、そのほかにも同社が開発した MDM (モバイルデバイス管理) システム「VECTANT SDM」や、DICOM※対応ソフトウェア「L-Share」などが含まれる。

※ 医療用検査装置 (CT 装置や MRI 装置等) で撮影した画像のフォーマットと、それらを扱う医用画像機器間の通信プロトコルを定義した国際標準規格。

会社概要

分野別売上構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

なお、主な子会社の概要を見ると、ISB Vietnam はオフショア拠点としてベトナム（ホーチミン市）に設立され、現在、売上高の90%以上を同社グループからの受注案件で占めている。また、アイ・エス・ビー東北、スリーエス、コンピュータハウスは独自で受注活動を行っているほか、同社がニアショア拠点としても活用しており、ニアショア売上比率は20%前後となっている。ノックステータは東京、名古屋に拠点を置き、組込みや情報通信分野のソフトウェア開発などを主軸に展開している。

テイクスは大手 Sier をはじめ多数の IT 企業を顧客に持ち、首都圏を中心にサテライトオフィスを含め 11 拠点を展開しており、子会社のなかではアートと並ぶ事業規模である。システムの設計・開発・運用・保守などを行っており、事業分野としては「エンタープライズソリューション」のほか、「ビジネスインダストリーソリューション」に含まれる。

アートは入退室管理システムのパイオニアとして知られており、オフィスビルや商業施設、公共施設など幅広い分野で同社のシステムが導入されている。子会社のアートサービスも含めて、セキュリティシステムの提案・設計・施工・保守・メンテナンスまでを一括して提供している。また、2017年にはクラウド型アクセスコントロールプラットフォーム「ALLIGATE」を開発した。初期費用無料で月額利用料を得るストック型ビジネスであり、法人向けクラウド型入退室管理システムでは国内トップクラスとなっている。また、2020年5月から新型コロナウイルス感染症の予防対策として、AI搭載サーマルカメラの販売を開始したほか、2021年12月には新たな働き方に対するニーズに応えるため、個室型ワーキングブース「ZeneBooth（ゼネブース）」の販売を開始するなど、製品ラインナップの拡充を図っている。

業績動向

DX 支援や 5G 開発案件を中心に伸長し、 2021 年 12 月期は連続で過去最高業績を更新

1. 2021 年 12 月期の業績概要

2021 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.1% 増の 26,176 百万円、営業利益で同 13.7% 増の 1,869 百万円、経常利益で同 13.3% 増の 1,940 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 11.6% 増の 1,110 百万円といずれも会社計画を上回り、連続で過去最高業績を更新した。売上高は 6 期連続増収、各利益は 5 期連続の増益となる。一部プライム案件の開発中止の影響もあって、第 2 四半期から第 3 四半期にかけて前年同期比で減益となったものの、第 4 四半期に巻き返した格好だ。

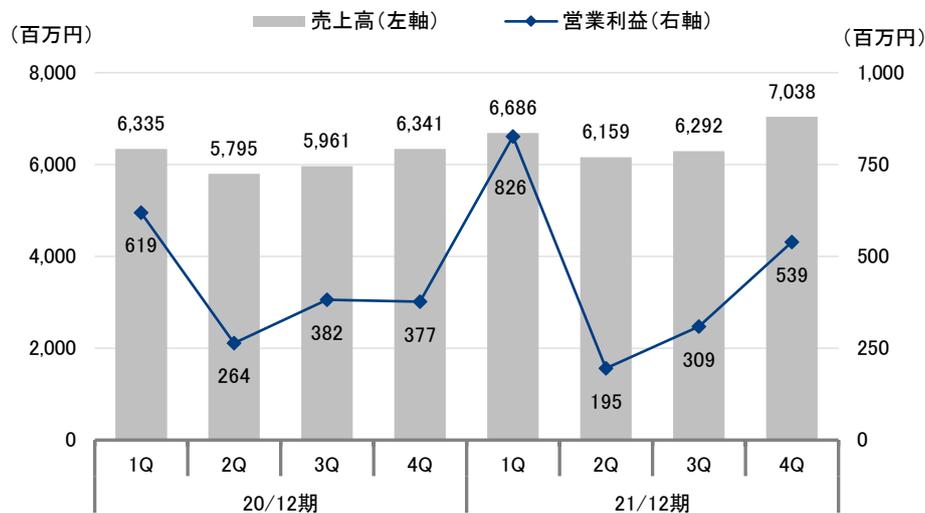
2021 年 12 月期業績

(単位：百万円)

	20/12 期		会社計画	21/12 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	24,434	-	26,000	26,176	-	7.1%	0.7%
売上原価	18,589	76.1%	-	19,880	75.9%	6.9%	-
販管費	4,200	17.2%	-	4,425	16.9%	5.4%	-
営業利益	1,644	6.7%	1,770	1,869	7.1%	13.7%	5.6%
経常利益	1,712	7.0%	1,850	1,940	7.4%	13.3%	4.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	994	4.1%	1,070	1,110	4.2%	11.6%	3.7%
EBITDA	2,226	9.1%	-	2,426	9.3%	9.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

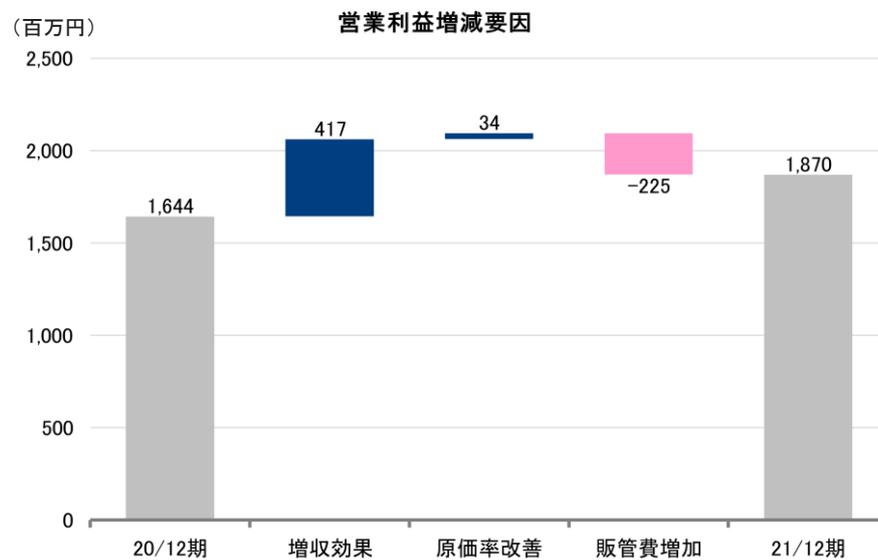
四半期業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

売上高は企業の旺盛な IT 投資が続くなかで、すべてのソリューション分野で増収となった。なかでも DX 支援や 5G 関連、医療システム等の開発案件が好調に推移した。営業利益の増減要因を見ると、増収効果で 417 百万円の増益、原価率改善効果で 34 百万円の増益となり、販管費の増加 225 百万円を吸収する格好となった。売上原価率については、プライム案件で一部開発中止となった案件が出た影響や、テレワーク環境整備など社内のインフラ整備費用の増加があったものの、オフショア開発などグループ連携によるコスト低減効果で前期比 0.2 ポイント改善した。また、販管費の主な増加要因は、アートにおける研究開発費用やグループ全体の人材採用・育成費用、基幹システムの刷新費用等の増加によるものとなっている。なお、のれん償却額については前期比 22 百万円減の 451 百万円となっている。

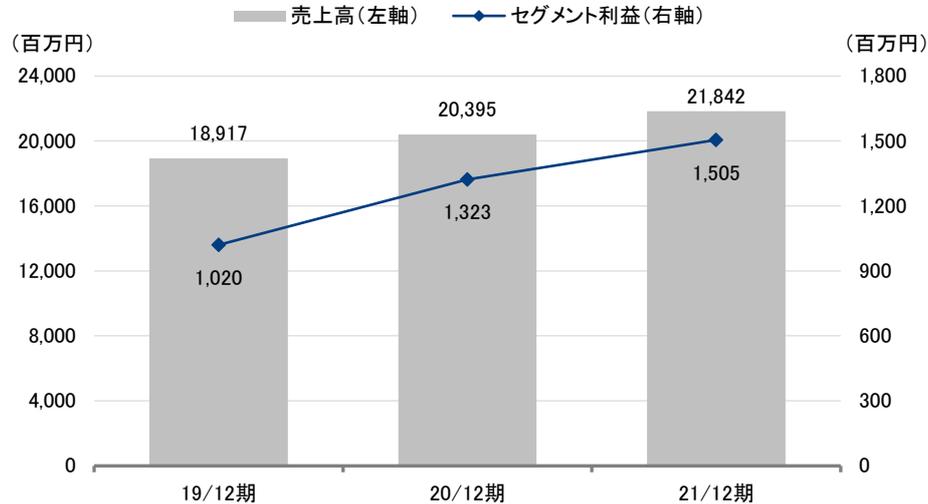


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業セグメント別の業績動向を見ると、情報サービス事業は売上高で前期比 7.1% 増の 21,842 百万円、セグメント利益で同 13.8% 増の 1,505 百万円と過去最高を連続更新した。企業の旺盛な IT 投資を背景に売上高が順調に拡大し、利益面では一部開発案件の中止の影響やインフラ整備費用、人材採用・育成費用、基幹システム刷新による経費等の増加を吸収して増益となった。セグメント利益率も前期の 6.5% から 6.9% に上昇し、過去最高水準を更新している。

業績動向

情報サービス事業の業績推移



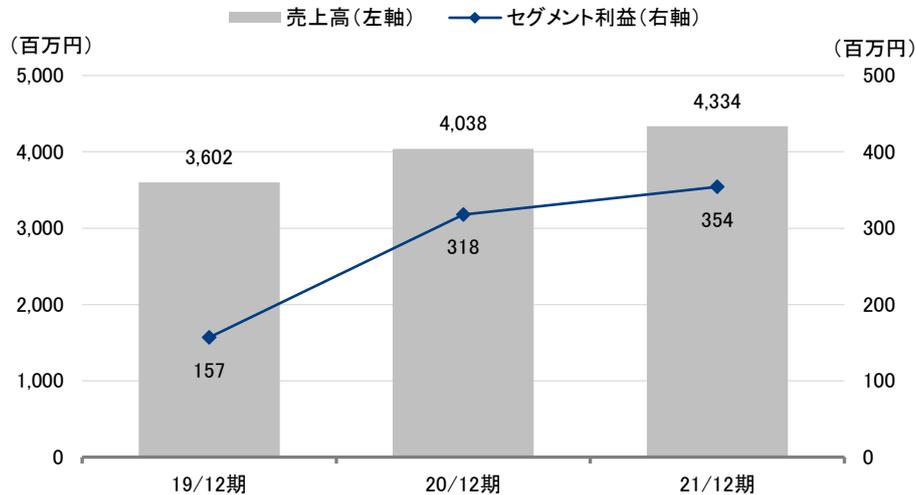
出所：決算短信よりフィスコ作成

一方、セキュリティシステム事業も売上高で前期比 7.3% 増の 4,334 百万円、セグメント利益で同 11.4% 増の 354 百万円と過去最高を更新している。半導体不足の影響に対応するため、入退室管理システムのリプレース需要が前倒して発生したことに加えて、建設キャリアアップシステム (CCUS) ※やクラウド型アクセスコントロールプラットフォーム「ALLIGATE」などの導入件数が順調に拡大したことが増収要因となった。利益面では、入退室管理システムの次期製品開発や「ALLIGATE」の基本機能向上並びに他システムとの連携に向けたバージョンアップに向けた研究開発費用の増加を増収効果で吸収した。セグメント利益率は前期の 7.9% から 8.2% に上昇し、過去最高水準となっている。

※ 建設業に関わる技能者の資格・社会保険加入状況・現場の就業履歴などを個人用カード (IC カード) に登録・蓄積し、技能者の適正な評価や建設事業者の業務負担軽減に役立てるためのシステム。国土交通省が推進役となり、(一財)建設業振興基金が運営主体となって 2019 年 4 月より本格運用が開始された。新型コロナウイルス感染症対策として建設現場の入退場管理としても注目されるようになり、導入件数が増えている。

業績動向

セキュリティシステム事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

4つのソリューション分野すべてで増収を達成

2. 分野別売上動向

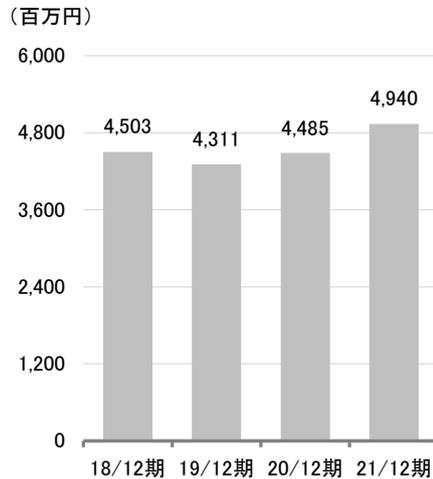
(1) モビリティソリューション及びビジネスインダストリーソリューション

「モビリティソリューション」分野は、前期比 10.1% 増の 4,940 百万円と 2 期連続で増収となり、会社計画に対しても 184 百万円上回った。携帯端末やコンテンツ・アプリの開発案件が縮小したものの、5G 関連の基地局やネットワーク機器等の開発案件が、既存顧客からの受注増に加えて、新規顧客の獲得も進んだことで増加し、売上高のけん引役となった。車載関連については半導体不足による影響が一部見られたものの、既存顧客からの受注は堅調に推移した。

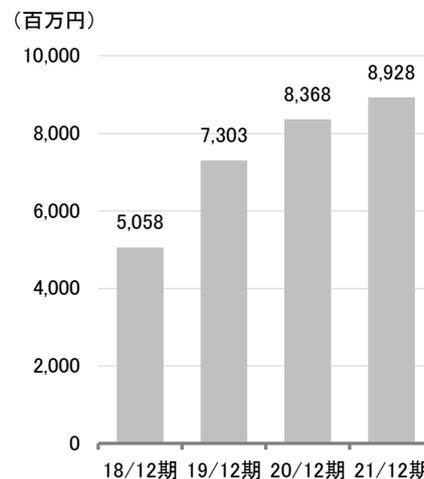
「ビジネスインダストリーソリューション」分野は、前期比 6.7% 増の 8,928 百万円と増収基調が続いた。組み込みでは、IoT クラウド系のシステム開発や医療系システム、通信機器等のデバイス関連の開発案件が堅調に推移した。一方、業務システムについては新規受注した一部プライム案件の開発中止の影響があったものの、既存顧客を中心に DX 関連等の開発案件が増加した。プライム案件についての引き合いは旺盛だったものの、顧客ニーズに対応できる高度なスキルを持つ技術者のリソースが不足していたこともあり、すべての需要を取り込むことはできていないため今後の課題となっている。

業績動向

モビリティソリューション売上高



ビジネスインダストリーソリューション売上高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

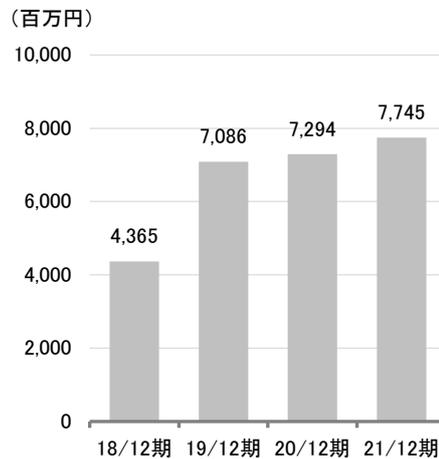
(2) エンタープライズソリューション及びプロダクトソリューション

「エンタープライズソリューション」分野は、前期比 6.2% 増の 7,745 百万円と増収基調が続き、ほぼ会社計画どおりに着地した。システム開発については、官庁・自治体向けの受注が減少したものの、金融系で継続案件を確保したほか、流通系の開発案件を獲得したことで増収を維持した。一方、保守・サービスも含めたインフラ構築分野については、主にサーバ・ネットワーク構築業務が堅調に推移し増収となった。

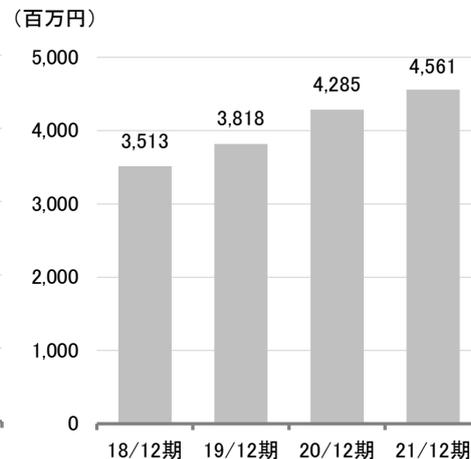
「プロダクトソリューション」分野は、前期比 6.4% 増の 4,561 百万円と増収基調が続き、会社計画に対しても 60 百万円上振れて着地した。アートで展開する入退室管理システムや建設キャリアアップシステム (CCUS)、「ALLIGATE」などが順調に拡大した。一方、同社で展開している自社開発品のうち、MDM 事業はライセンス契約件数が着実に伸長し増収となったが、L-Share 事業については、新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) で医療施設の投資意欲が冷え込んだ影響により減収となった。

業績動向

エンタープライズソリューション売上高



プロダクトソリューション売上高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

実質無借金経営で財務内容は良好、 M&A 後のシナジー効果により収益性も向上が続く

3. 財務状況と経営指標

2021 年 12 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 856 百万円増加の 14,361 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 875 百万円、受取手形及び売掛金が 509 百万円それぞれ増加した。また、固定資産ではのれんが 451 百万円減少し、有形固定資産が 70 百万円増加した。

負債合計は前期末比 53 百万円増加の 4,803 百万円となった。未払消費税等が 141 百万円減少した一方で、支払手形及び買掛金が 214 百万円、未払金が 71 百万円それぞれ増加した。また、純資産合計は前期末比 802 百万円増加の 9,557 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により、利益剰余金が 753 百万円増加したことによる。

経営指標を見ると、安全性を示す自己資本比率は前期末の 64.8% から 66.6% と上昇し、有利子負債比率も 1.3% と低水準で事実上の無借金経営となっている。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）で見れば、前期末比で 895 百万円増加の 5,954 百万円と過去最高水準に積み上がっており、財務の健全性は高いと判断される。同社では潤沢な手元資金を M&A を含めた成長投資に振り向けていくことで、収益をさらに拡大していく戦略だと思われる。また、収益性についても ROE は前期比で若干低下したものの 12.1% と 10% 台を維持しているほか、ROA や売上高営業利益率については上昇傾向が続いており、収益の拡大とともに収益性も着実に向上していることがうかがえる。M&A で規模を大きくするだけでなく、グループ化以降のシナジーも創出するマネジメント能力も優れていると評価できる。

業績動向

連結貸借対照表と経営指標

(単位：百万円)

	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期	増減
流動資産	7,926	8,739	10,395	11,613	1,217
(現金及び預金)	3,550	3,677	5,199	6,074	875
(受取手形及び売掛金)	3,628	4,218	4,452	4,962	509
固定資産	2,029	3,503	3,110	2,748	-361
資産合計	9,955	12,243	13,505	14,361	856
負債合計	3,769	5,555	4,749	4,803	53
(有利子負債)	830	1,345	140	120	-20
純資産合計	6,185	6,687	8,755	9,557	802
(安全性)					
自己資本比率	62.1%	54.6%	64.8%	66.6%	1.7pt
有利子負債比率	13.4%	20.1%	1.6%	1.3%	-0.3pt
ネットキャッシュ	2,720	2,331	5,059	5,954	895
(収益性)					
ROA	9.6%	11.1%	13.3%	13.9%	0.6pt
ROE	9.1%	9.8%	12.9%	12.1%	-0.8pt
売上高営業利益率	5.0%	5.3%	6.7%	7.1%	0.4pt

注：18/12期の資産及び負債は「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」を遡及適用した数値とする
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

「顧客開拓、有望分野の拡大」「ソリューション事業の創出」 「グループ経営強化」を重点戦略として年率10%台の利益成長を目指す

1. 中期経営計画の進捗状況

(1) 中期経営計画の概要

2021年12月期からスタートした「ISBグループ中期経営計画2023」では、方針として「新しい一歩～move up further～」を掲げた。「新たなグループ価値の創出」に向け、今までの50年間の進化と新たな領域への挑戦により、より多くの顧客にソリューションを提供できる企業を目指していく。

アイ・エス・ビー

9702 東証 1 部

2022 年 3 月 29 日 (火)

<https://www.isb.co.jp/investor-relations/>

今後の見通し

業績目標については、後述する 3 つの重点戦略を推進することによって 2023 年 12 月期に売上高 300 億円、営業利益 24 億円、営業利益率 8.0% を目指す。2020 年 12 月期からの年平均成長率は売上高で 7.1%、営業利益で 13.1% となる。事業環境の前提として、コロナ禍の影響で企業の IT 投資意欲は短期的に弱含むものの、5G やモビリティサービス、DX 関連の領域では投資意欲が旺盛で、分野によって強弱感が出てくるものと見ている。このため、業界全体では 1 ケタ前半の成長率で推移したとしても、同社はそれを上回る成長を目指していく。なお、M&A についても引き続き成長戦略の 1 つとして考えているが、今回の業績計画の中には織り込んでいない。初年度となる 2021 年 12 月期については、一部課題が浮かび上がったものの売上高、営業利益ともに計画を上回り、順調な滑り出しを切ったと言える。弊社では、5G やモビリティサービスなど今後の成長領域においては、同社の高い技術開発力やノウハウが生かされるものと考えており、市場環境が前提よりも悪化しなければ業績目標値は十分達成可能な水準だと見ている。

中期経営計画の業績数値目標

(単位：億円)

	20/12 期	21/12 期		22/12 期	23/12 期	平均成長率 (20/12 ~ 23/12)
	実績	計画	実績	計画	目標	
売上高	244.3	260.0	261.7	280.0	300.0	7.1%
営業利益	16.4	17.7	18.6	20.7	24.0	13.1%
営業利益率	6.7%	6.8%	7.1%	7.4%	8.0%	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 重点戦略の成果・課題と 2022 年 12 月期の取り組み

同社は中期経営計画の重点戦略として、「顧客開拓、有望分野の拡大」「ソリューション事業の創出」「グループ経営強化」の 3 点を掲げ、その取り組みを推進している。2021 年 12 月期における成果や課題、2022 年 12 月期の取り組み方針については以下のとおり。

a) 顧客開拓、有望分野の拡大

同社は新規顧客の開拓と有望分野での受注拡大を重点戦略とし、新規顧客からの売上高を最終年度の 2023 年 12 月期に 75 億円とし、有望分野 (5G 関連、車載、モビリティサービス、医療、業務サービス) の売上比率を 30% にすることを目標に掲げた。目標達成に向けた施策として、2021 年 12 月期は顧客の課題を解決するソリューションを提案する新組織となるソリューション営業統括部を新設したほか、FAE (技術営業) ※の増員による営業活動の強化、ビジネス・マッチングサービスの活用や Web サイトの充実、インバウンドセールスなどによる受注機会の拡大に取り組んでいる。なお、営業体制としては営業部とソリューション営業統括部が併設された格好となっているが、営業部では新規顧客の獲得やイベント企画・プロモーションなどを主に行い、ソリューション営業統括部では顧客ニーズや市場動向の分析、顧客課題解決のための提案を行っていくなど役割を明確に分けている。

※ FAE (Field Application Engineer) とは、技術の専門知識を生かして営業をサポートする職種。担当営業と同行して、製品やソリューションの紹介、提案、技術面における顧客の要望をヒアリングするなど技術面での営業支援を行う。

こうした取り組みにより、2021 年 12 月期の新規顧客からの売上高は 13 億円となったが、会社計画の 17 億円には届かなかった。一方、有望分野の売上比率については 20% と計画通りの進捗となった。新規顧客の開拓が計画を下回った要因として、プライム案件で多くの引き合いがあったものの、顧客の多様なニーズに応えるだけの高度なスキルを持つ技術者のリソースが不足し、受注機会ロスのあったことを挙げている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレマー) をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2022 年 12 月期はこうした課題を解消すべく、営業体制を再編しソリューション営業担当や FAE の増員、並びに事業部門と連携した営業活動の推進、営業ツールのさらなる活用に取り組んでいく。また、有望分野においても 5G 関連や車載などの分野では高度なスキルが必要となっており、対応できる技術者の採用・育成を推進していくほか、ビジネスパートナーも積極的に活用していくことで、受注を拡大していく方針だ。

b) ソリューション事業の創出

ソリューション事業の創出に向けては、ソリューション提供の積極化によるプライム案件の受注拡大に加えて、プロダクトソリューション分野では他社との製品・サービスの連携や共同開発による機能追加・改善によってさらなる成長を目指していく方針を打ち出している。

2021 年 12 月期は、DX 推進など顧客ニーズを捉えた提案営業によりプライム案件の受注が増加したほか、開発業務の上流工程から受注することで収益率の改善にもつながるなど一定の成果を見せた。また、ソリューション売上高比率も 20% となり、会社計画の 18% を上回る結果となった。

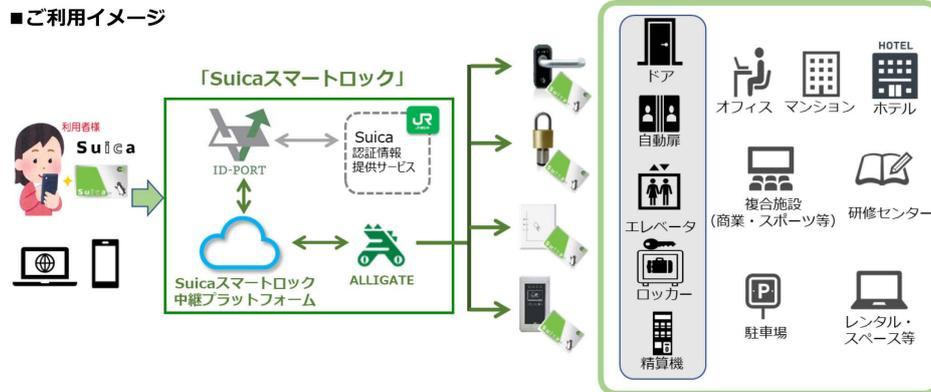
ただ、一部のプライム案件で開発を中止するなど不採算案件が発生したことも課題点として浮かび上がった。同社では不採算案件の発生リスク低減に向けた取り組みとして、2022 年 12 月期はプロセス改善推進室を新設し、受注見積もり段階からの精査を行っていくことにしている。プライム事業の拡大を目指すためには、不採算案件の発生リスクをいかに低減していくかが重要となる。また、顧客ニーズを捉えた提案営業をさらに強化すべく、FAE の増員による技術提案営業を積極的に進めていくほか、IT コンサルティング企業などソリューションパートナーとの協業・提案などにも取り組んでいく方針だ。

プロダクトソリューション分野のうち、クラウド型入退室管理システム「ALLIGATE」については、勤怠管理システムや人事労務管理システムなど他社製品・サービスとの連携拡大や共同開発などの推進により売上成長を目指す。売上規模はまだ小さいものの、ストック型ビジネスモデルですでに黒字化しており、今後顧客数の積み上げにより収益も拡大していく見通しだ。

なお、JR 東日本メカトロニクス（株）との共同開発により、JR 東日本 <9020> が発行する「Suica」などの交通系 IC カードを入退室の鍵として利用できる「Suica スマートロック」を 2021 年 8 月に発表している。「Suica スマートロック」では、アートが提供するクラウド型入退室管理システム「ALLIGATE」と、JR 東日本メカトロニクスが提供する各種 ID を連携するシステム「ID-PORT」を接続することで、「Suica」や「モバイル Suica」の ID 番号により入退室認証を実現する仕組みとなっている。ID 番号を読み取るための専用装置が不要で、汎用のリーダー・ライターや鍵装置を活用できるため導入が容易なほか、入退室ログの管理などもクラウドサービスを活用するため、事業者にとってコスト低減メリットが大きく、利用者にとっても利便性の向上につながるサービスとなる。JR 東日本グループのオフィスやホテル、商業・スポーツ施設、駐車場、ロッカー等での導入が期待されている。実際に引き合いも出てきているが、半導体不足（主にマイコン）で電子錠の生産制限を受けていることもあり、導入が本格的に増え始めるのは 2022 年 12 月期下期以降となる見通しだ。

今後の見通し

Suica スマートロックの利用イメージ



出所：同社リリースより掲載

一方、MDM 事業についてはアルテリア・ネットワークス <4423> との販売代理店契約が 2022 年 3 月末で終了することになったため、専門の営業組織を新設し自社販売を開始するほか代理店の開拓も行っていくことにしている。また、機能の拡充なども継続して行い、契約 ID 数の積み上げを図っていく方針だ。2023 年 12 月期のソリューション売上高比率は 20% を目標としているが、これらの取り組みを推進していくことで、構成比はさらに上昇する可能性があるかと弊社では見ている。

c) グループ経営強化

前中期経営計画から継続する重点戦略として、グループ経営の強化に取り組んでいる。具体的には、オフショア・ニアショア活用の推進による稼働率やコスト競争力の向上、人材交流による技術・ノウハウの共有、得意分野での連携拡大などを進めている。また、社内制度や社内インフラの整備による働き方改革の推進、人材育成・活用なども重点施策として取り組んでいる。

2021 年 12 月期は、コロナ禍でグループ会社間での定期的な情報交換を行い、得意分野を生かした地域での事業拡大を推進したほか、地域拠点でのリモートワーク環境の整備や首都圏からの受注増加、全国各地の優秀な技術者の確保に取り組んだ。また、社内制度に関してはテレワーク制度を正式に導入したほか、タレントマネジメント・システムを利用した技術スキルの可視化と教育研修制度の充実を図った。

2022 年 12 月期は、これらの取り組みに加えて、リモート開発環境に対応できる人材の確保・育成を進めていくほか、ワークライフバランスの充実やコミュニケーションの活性化につながる制度や社内インフラの整備を推進していく予定だ。また、タレントマネジメント・システムを活用した人材や組織の分析・評価機能を拡充し、エンゲージメントの向上にも取り組んでいく。

今後の見通し

なお、ベトナム子会社におけるオフショア開発比率は 2021 年 12 月期の 94% に対して、2023 年 12 月期は 80% の水準を設定している。これは子会社単独でも受注活動ができることを目標としているためだが、コロナ禍が続くなかでは引き続き 90% 以上の水準が続く可能性が高いと弊社では見ている。一方、国内子会社のニアショア比率については 2021 年 12 月期の 17% から 2023 年 12 月期は 20% を目標としている。アイ・エス・ビー東北やスリーエスについてはニアショア比率が 20% 前後となっているが、2019 年に子会社化したコンピュータハウスについてはまだ実績が少なく、今後ニアショア案件を増やしていくことにしている。コンピュータハウスはグループで唯一、九州（福岡県）に開発拠点をもち、同拠点から開発要員を東京の本社に呼び寄せ教育を行っている段階で、2022 年春から九州に戻り開発プロジェクトを担当することになっている。

2022 年 12 月期はビジネスインダストリーソリューションの伸長により増収増益を見込む

2. 2022 年 12 月期の業績見通し

2022 年 12 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.0% 増の 28,000 百万円、営業利益で同 10.7% 増の 2,070 百万円、経常利益で同 9.8% 増の 2,130 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 11.7% 増の 1,240 百万円と増収増益が続く見通しだ。営業体制の強化や技術者の採用・育成に注力し、引き合いが旺盛な DX 関連のプライム案件を中心に売上高を伸ばしていく。費用面では、人件費や人材採用・育成費の増加が見込まれる一方で、のれん償却額が減少するほか、前期に発生した不採算案件のマイナス影響がなくなる。増収効果に加えてグループ連携による売上原価率の低減も引き続き見込まれることから、売上高営業利益率は前期の 7.1% から 7.4% とさらに上昇する見通しだ。

ただ、第 2 四半期累計業績は売上高で前年同期比 5.1% 増となるものの、営業利益は同 12.9% 減と落ち込む見通しとなっている。これは、半導体不足の影響もあって前年同期に駆け込み需要が発生したセキュリティシステム事業の収益が一時的に落ち込むことに加えて、グループ会社の事業規模拡大に向けて採用費や広告費を増やす計画となっているためだ。

2022 年 12 月期業績見通し

(単位：百万円)

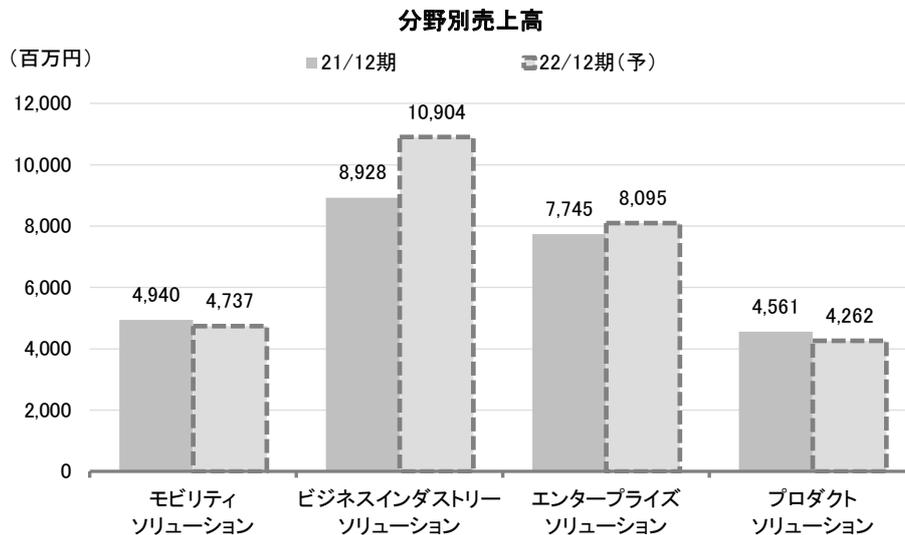
	21/12 期 通期実績	22/12 期			
		2Q 累計計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	26,176	13,500	5.1%	28,000	7.0%
営業利益	1,869	890	-12.9%	2,070	10.7%
経常利益	1,940	910	-13.6%	2,130	9.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,110	530	-18.3%	1,240	11.7%
1 株当たり当期純利益 (円)	97.77	46.64		109.13	

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

リスク要因としては、半導体不足の影響が挙げられる。セキュリティシステム事業だけでなく、サーバ・ネットワーク構築業務においても、サーバやネットワーク機器の供給に制限を受けるようなことになれば、構築業務ができないため売上面で影響が出ることになる。会社計画では下期には半導体不足も解消する前提となっているが、半導体不足が長引くようであれば収益にも影響を与える可能性がある。なお、グループ全体の2022年春の新卒採用者数は2021年よりもやや増加する。同社では中途採用も含めて引き続き人員の採用・育成に注力していく計画となっており、グループ全体の従業員数も2021年12月期末の2,190名（2020年12月期末比106名増）からさらに増加する見込みだ。

ソリューション分野別の売上見通しでは、モビリティソリューションとプロダクトソリューションの減収見込みをビジネスインダストリーソリューションとエンタープライズソリューションの増収でカバーする計画となっている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 「モビリティソリューション」

「モビリティソリューション」分野は前期比4.1%減の4,737百万円を見込む。5G関連は伸び率こそ鈍化するものの拡大基調が続くほか、車載についてもEV関連や自動運転関連等の新規受注獲得により増収を見込んでいる。にもかかわらず減収計画となっているのは、日系スマートフォンメーカーやコンテンツ・アプリなどの開発案件が市場縮小により落ち込むと見ているためだ。受注減で影響を受ける技術者については、他の開発業務にシフトしていく予定にしている。

(2) 「ビジネスインダストリーソリューション」

「ビジネスインダストリーソリューション」分野は前期22.1%増の10,904百万円と高成長を見込む。組込みではIoT関連のシステム開発や、家電・映像機器向けシステム開発の受注獲得により増収を見込んでいる。一方、業務システムについても需要が旺盛なDX関連を中心に、プライム案件の受注獲得に注力し2ケタ成長を計画している。

今後の見通し

(3) 「エンタープライズソリューション」

「エンタープライズソリューション」分野は前期比 4.5% 増の 8,095 百万円を見込む。システム開発では金融系の継続案件の受注確保を図るとともに、公共系では競争入札などに参入し、中央省庁や独立行政法人からの受注獲得に注力し、増収を見込む。一方、インフラ構築分野については半導体不足によりサーバ・ネットワーク構築業務の一部案件が後ろ倒しとなる可能性があるものの、通期では前期並みの受注確保を見込んでいる。

(4) 「プロダクトソリューション」

「プロダクトソリューション」分野は前期比 6.6% 減の 4,262 百万円と減収に転じる見通し。セキュリティシステム事業については半導体不足により入退室管理システムの売上減少が響く。同社では 2021 年 12 月より個室ワークブースの販売を開始するなど、その他の部材調達の影響を受けにくい製品販売に注力することで落ち込み幅を最小限に食い止めたい考えだ。一方、MDM 事業については 2022 年 4 月からの自社販売体制の開始と機能拡充を進めることで増収を目指す。また、L-Share 事業についてもコロナ禍で事業環境は引き続き厳しいものの、営業活動の強化と前期引き合い分を受注していくことで増収を計画している。

3. サステナビリティ経営の取り組み

同社は事業活動を通じて社会課題の解決に取り組み、持続的な成長を目指すサステナビリティ経営を推進している。ESG の観点から取り組み事例を見ると、E（環境）については、電力や OA 用紙などの使用量削減やデータセンターのエネルギー効率化に取り組むことで、温室効果ガスの削減に貢献している。また、S（社会）については、事業活動を通じた社会課題解決に取り組んでいるほか、働き方改革や多様な人材の採用と活躍支援により、従業員エンゲージメントの向上並びに多様性の推進に取り組んでいる。G（ガバナンス）に関しては、情報セキュリティの強化やコンプライアンスの徹底、コーポレート・ガバナンス体制の強化による企業統治・透明性の向上に取り組んでいる。

事業を通じた社会課題への取り組み

事業領域	重点領域	社会課題
モバイルインフラ・通信機器	5G関連市場の拡大支援	情報通信インフラの高度化
車載・モビリティサービス	車載、モビリティサービス領域の強化	安心・安全・快適な移動
医療	医療情報分野（AI、クラウド）への取り組み	医療のIT化
業務サービス	業務システム構築のワンストップサービス拡大	情報社会の基盤づくり
経営基盤	重点領域	社会課題
人財	教育制度の充実、働き方改革	人財育成の促進、従業員満足度の向上、多様性の実現

出所：決算説明資料より掲載

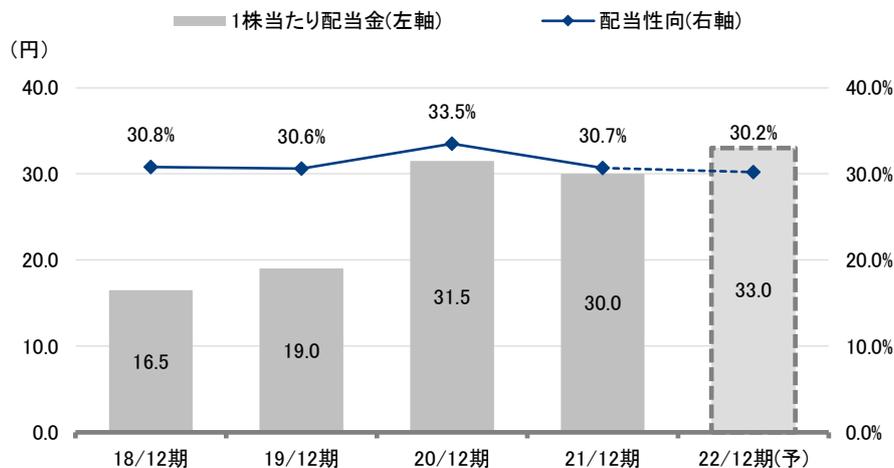
株主還元策

配当性向 30% を目安に安定した配当を継続していく方針

同社は株主還元を重要な経営課題として位置付けており、その具体的手段として配当を実施している。配当の水準については、成長のための投資資金を確保するなど財務体質の健全性維持と配当性向などを総合的に判断し、可能な限り安定した配当を継続していく方針で、配当性向としては 30% を目安としている。

2021 年 12 月期の 1 株当たり配当金は 30.0 円（配当性向 30.7%）だった。2022 年 12 月期の 1 株当たり配当金については前期比 3.0 円増配となる 33.0 円（配当性向 30.2%）を予定しており、普通配当ベースでは 5 期連続増配となる（2020 年 12 月期は創立 50 周年の記念配当 5.0 円分含む）。また、配当性向が 30.2% の水準であることから、業績が会社計画を上回れば前期（期初計画 29.0 円に対して 1.0 円増配）と同様に増配される可能性がある。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



※ 2021 年 1 月に 1 : 2 の株式分割を実施、配当金は過去に遡及して修正

20/12 期は記念配当 5 円分を含む

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