企業調査レポート

ＪＢＣＣホールディングス

9889 東証１部

企業情報はこちら >>>

2018 年 7 月 6 日（金）

執筆：客員アナリスト
内山崇行
FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**

FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

ＪＢＣＣホールディングス
9889 東証１部
2018 年 7 月 6 日（金）
https://www.jbcchd.co.jp/ir/index.html

目次

■要約 01
1. 事業概要 01
2. 2018 年 3 月期業績 01
3. 今後の見通し 01

■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 03
3. 事業内容 04
4. 主要顧客 07

■事業概要 08
1. 前中期経営計画「Innovate2016」 08
2. 新中期経営計画「Transform2020」 10

■市場環境と強み 13
1. 市場環境 13
2. 強み 14

■業績動向 15
1. 2018 年 3 月期業績 15
2. 財務状況 17

■今後の見通し 18
1. 2019 年 3 月期業績の見通し 18
2. 中長期の成長戦略 18

■株主還元策 19

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

新中期経営計画の初年度は売上高、営業利益で公表値達成。収益力の向上に磨きをかけ、デジタルトランスフォーメーションの流れに乗る。

ＪＢＣＣホールディングス <9889> は 50 年以上の業歴を誇り、グループで 2 万社以上の IT 活用を支援してきた実績を持つ、独立系の IT ソリューションプロバイダーの純粋持株会社である。グループ内 11 の事業会社が、それぞれの強みを生かし、幅広い業種の顧客の IT 活用をワンストップで提供している。日本 IBM（日本アイ・ビー・エム（株））のハードウェア／ソフトウェア製品取引シェアではトップクラスであり、同社グループ 5 社がビジネスパートナーの最高位「プレミア・レベル」の技術力を有するなど、日本 IBM との結びつきも強い。

1. 事業概要

情報ソリューションと製品開発製造の 2 つの事業分野でビジネスを展開している。情報ソリューションではコンサルティング、システム開発・構築・運用保守まで IT 活用をトータルに支援し、製品開発製造では同社グループ独自のソフトウェアのほか、プリンター等、ハードウェアのみならずソフトとハードの融合を意図した製品開発を行っている。

2. 2018 年 3 月期業績

2018 年 3 月期の業績は、売上高 63,107 百万円（前期比 24.2% 減、計画比 0.2% 増）、営業利益 2,060 百万円（前期比 11.1% 増、計画比 8.5% 増）、経常利益 2,034 百万円（前期比 5.3% 増、計画比 4.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,186 百万円（前期比 6.5% 減、計画比 5.1% 減）となった。グループ経営の最適化を図るため、ディストリビューション事業を担当する（株）イグアスの全株式を 2017 年 6 月末に売却したことで全体では減収である。しかし、収益改善の取り組みが着実に進み、注力分野が堅調であることなどから 20% を越える減収にもかかわらず増益を達成しており、収益力強化への取り組みが順調に進んでいるとみられる。

3. 今後の見通し

2019 年 3 月期の計画は中期経営計画「Transform2020」に基づいている。ディストリビューション事業を譲渡したことで、売上高は 57,300 百万円（前期比 9.2% 減）と前期を下回るが、継続的な収益向上の取り組みにより、営業利益 2,100 百万円（同 1.9% 増）、経常利益 2,150 百万円（同 5.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,300 百万円（同 9.5% 増）と増益を見込んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

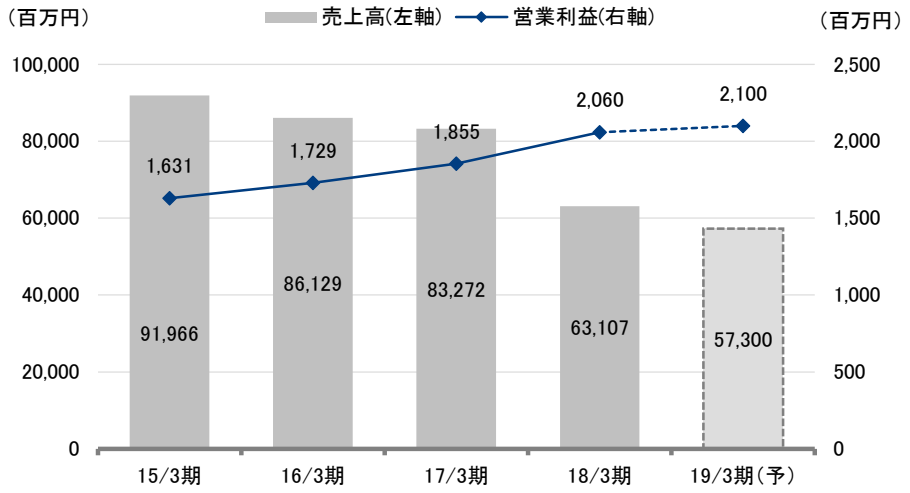
要約

2015 年 3 月期から 2017 年 3 月期にかけての中期経営計画「Innovate2016」により、成長基盤の確立と強い体質への改革が進み、収益力が向上した。この結果と IT 投資が活発で ICT 利活用の伸びが見込まれる外部環境を踏まえて、2018 年 3 月期から 2021 年 3 月期で新たな中期経営計画「Transform2020」をスタートした。「Transform2020」では、同社の持つ 2 万社以上の顧客基盤に対し、テクノロジーで既存のビジネス・プロセスを変革する「デジタルトランスフォーメーション」の支援を推進する。具体的には 7 つの成長事業「WILD7」（クラウドサービス、New SI（新システム開発）、セキュリティサービス、ＪＢソフトウェア（オリジナルソリューション）、ヘルスケア、3D 事業、人財育成サービス）の強化・拡大をさらに進めていく計画である。この取り組みにより、2017 年 3 月期の売上高 83,272 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,269 百万円を、2021 年 3 月期には売上高 60,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,800 百万円へと収益力を強化させ、グループ経営のさらなる最適化を図る計画だ。

Key Points

- 50 年以上の業歴と 2 万社以上の導入実績を持つ老舗 IT ソリューションプロバイダー
- 新中期経営計画初年度である 2018 年 3 月期は売上高・営業利益ともに公表値を達成
- 収益性の高い事業に注力し、グループ経営の最適化を図り、顧客のデジタルトランスフォーメーションを推進する

業績推移



注：2018 年 3 月期第 2 四半期以降ディストリビューション事業は含まない
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

50 年以上の業歴と 2 万社以上の導入実績を持つ老舗 IT ソリューションプロバイダー

1. 会社概要

同社は 1964 年に設立し、グループで 2 万社以上の IT 活用を支援してきた実績を持つ、独立系の IT ソリューションプロバイダーの純粋持株会社である。グループ内 11 の事業会社が、それぞれの強みを生かし、幅広い業種の顧客の IT 活用をワンストップで提供している。日本 IBM のハードウェア／ソフトウェア製品取引シェアではトップクラスであり、同社グループ 5 社がビジネスパートナーの最高位「プレミア・レベル」の技術力を有するなど、日本 IBM との結びつきも強い。ビジネスポートフォリオのサービス化の推進を図り、2017 年 6 月末にイグアスの全株式を売却したため、現時点での事業分野は情報ソリューションと製品開発製造の 2 つである。

2. 沿革

1964 年 4 月に日本ビジネスコンピューター株式会社（ＪＢＣＣ）として設立し、50 年以上の実績を持つ。同社の沿革を大きく 3 つに分けると、第 1 の創業期では日本初の漢字処理が可能なオフィスコンピューター「ＪＢＣシステム -1 漢字」、日本初のネットワーク分散処理システム「C-200」、等のオリジナル製品の開発、製造、販売を行い自社ブランドの確立に取り組んだ。続いて 1983 年からの第 2 の創業期では日本 IBM と資本・業務提携し、1999 年に東証 2 部上場、2000 年に東証 1 部上場を実現するなど、ビジネス基盤の強化を図った。2006 年からの第 3 の創業期ではホールディングス体制へ移行し、更なる成長を遂げビジネスの一層の拡大を図っている。なお、2017 年にディストリビューション事業を行っていたイグアスを売却し、収益性の高い事業への集中を行った。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

沿革

※第 1 の創業（抜粋）	
1964年	日本ビジネスコンピューター株式会社設立 超小型コンピューターの先駆けとなる TOSBAC-1100D を開発、販売
1978年	日本ではじめて漢字処理のできる「JBC システム - 1 漢字」を開発、販売
1982年	CI 導入、新ブランド名を「ＪＢＣＣ」とする 意思決定支援システム「JUSMATE シリーズ」を開発、販売
1983年	日本アイ・ビー・エム販売株式会社と販売提携し、「IBM マルチステーション 5550」を販売開始 日本初のネットワーク分散処理システム「C-200」を開発、販売

※第 2 の創業（抜粋）	
1983年	日本アイ・ビー・エム株式会社と資本・業務提携
1988年	IBM AS ／ 400 を販売開始
1990年	株式を店頭銘柄として登録
1999年	運用センター（SMAC）を開設 株式を東京証券取引所市場第 2 部へ上場
2000年	株式を東京証券取引所市場第 1 部へ上場
2004年	ISO140001 取得（横浜事業所） ＪＢＣＣヘルスケア・コンソーシアム（JBHC）を設立

※第 3 の創業	
2006年	純粋持株会社としてＪＢＣＣホールディングス株式会社スタート
2008年	中国大連市に拠点を設立しアジア地域へのビジネスを開始
2009年	クラウド・インテグレーションセンター「CLIC」（検証センター）を開設
2011年	プリンターサプライに特化した法人向け EC サイト「サプライズバンク ドットコム」を開設
2014年	創立 50 周年
2015年	お客様に最適なクラクドサービスを提供するために、コンソーシアム「俺のクラウド倶楽部」を設立
2016年	監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行
2017年	（株）イグアスを譲渡

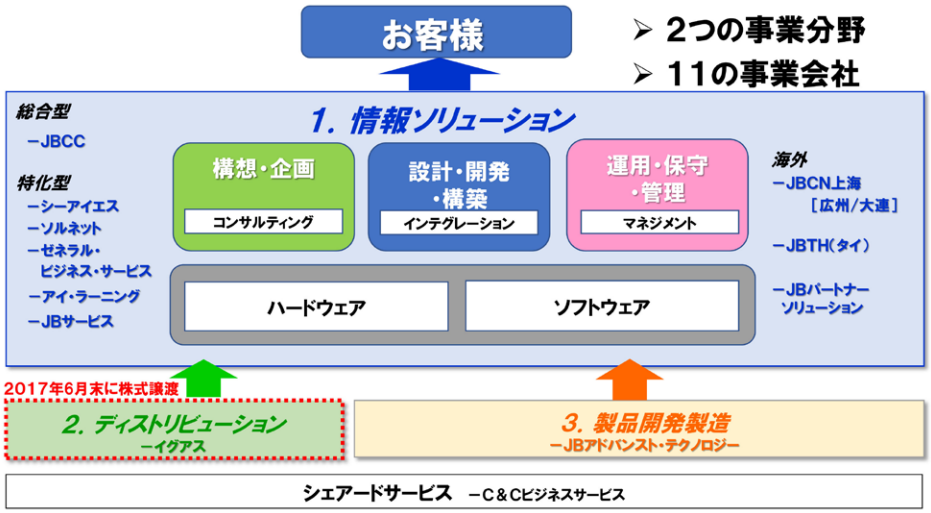
出所：会社案内、ホームページよりフィスコ作成

3. 事業内容

同社の 2017 年 7 月以降の事業構造は以下のとおりである。ビジネスポートフォリオのサービス化の推進、経営資源の集中、及び収益の向上を狙いとして 2017 年 6 月末に（株）IG ホールディングスにイグアス（ディストリビューション事業）を譲渡したため、情報ソリューションと製品開発製造の 2 つの事業分野となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

JB グループ事業分野



出所：同社紹介冊子より掲載

情報ソリューションでは、IT 活用に関するトータルサービス（コンサルティング、アプリケーション開発、システム開発、運用、保守、監視、アウトソーシング等）の提供を行っている。製品開発製造では、同社グループならではのソフトウェアソリューション、プリンティングシステム、システム連携ソリューション等の開発・提供のほか、顧客の要望に応じた最適なハードウェアの提供を行っている。なお、シェアード･サービスではグループ内のスタッフ業務の重複を避け、効率の良い運営を目指し、人事･総務、経理･財務、情報システム、業務サービス（支援・管理）等の各種業務を集約しグループ各社を支援している。

分野別事業会社一覧

（2018年4月現在）

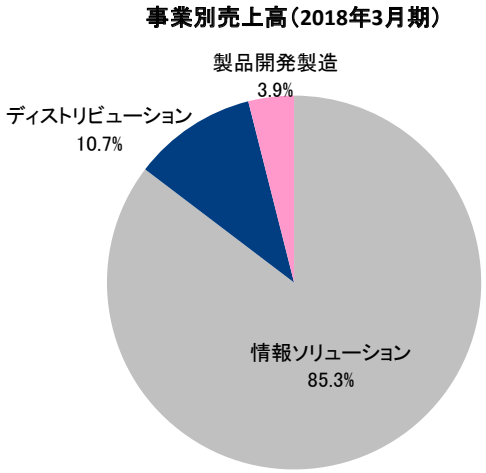
ビジネス分野		事業会社
情報ソリューション	総合	JBCC
	特化型	シーアイエス
		ソルネット
		ゼネラル・ビジネス・サービス
		アイ・ラーニング
		JBサービス
	海外	JBCN（上海・広州・大連）
		JBTH（バンコク）
		JBパートナーソリューション
製品開発製造		JBアドバンスト・テクノロジー
シェアードサービス		C＆Cビジネスサービス

*ディストリビューション:イグアス→2017年6月末に株式譲渡

出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2018 年 3 月期での事業別売上高構成は情報ソリューションが 85.4%、ディストリビューションが 10.7%、製品開発製造が 3.9 である。なお、第 1 四半期のみディストリビューションの売上が発生しているが、事業売却したため 2018 年 3 月期第 2 四半期以降は発生していない。



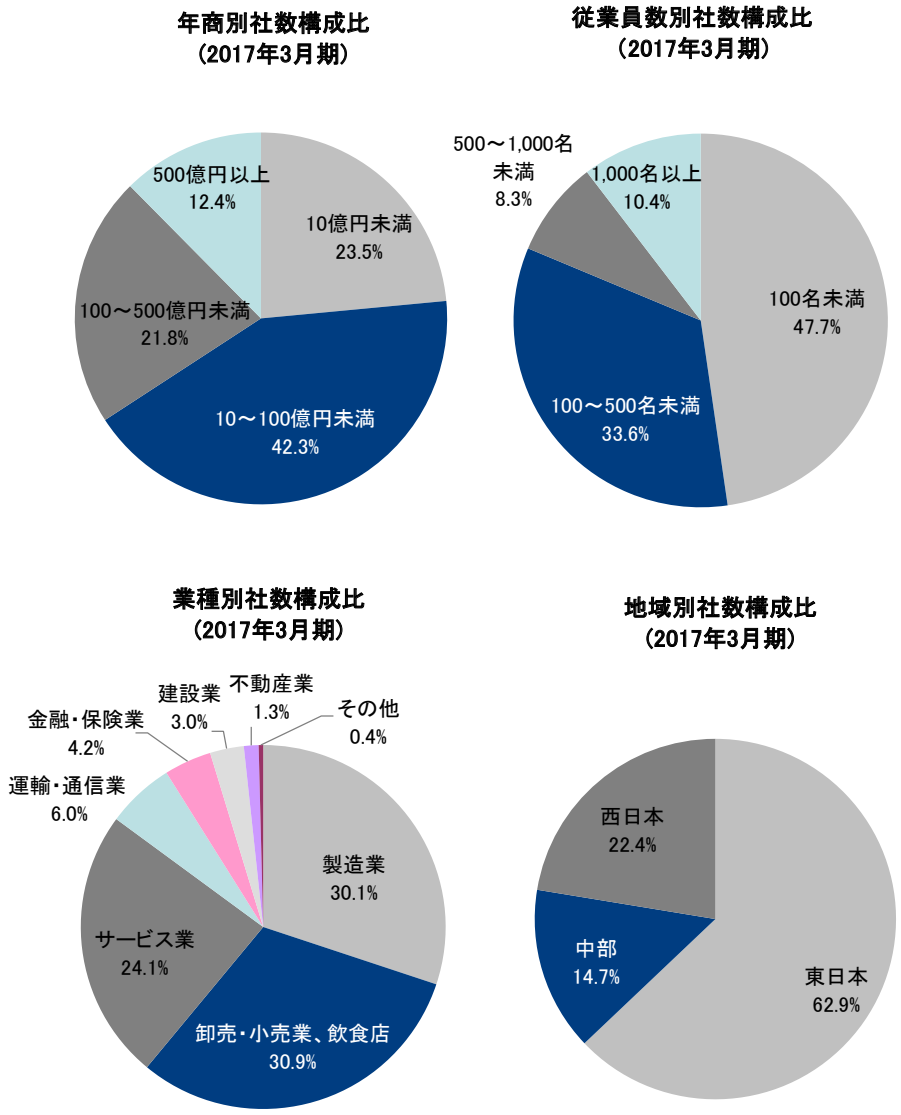
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 主要顧客

同社グループの中核事業会社であるＪＢＣＣ（株）の 2017 年 3 月期の顧客状況を見ると、従業員数 100 名未満の企業が全体の約 5 割、売上が 100 億円未満の企業が 7 割弱となっており、中堅企業が同グループの主な顧客となっている。また、対応業種を見ると、製造業、卸売・小売業、飲食店、サービス業など幅広く、同社の問題解決力及び提案ソリューションの幅広さが分かる。

ＪＢＣＣの顧客分類（2017 年 3 月期）



出所：データブックよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

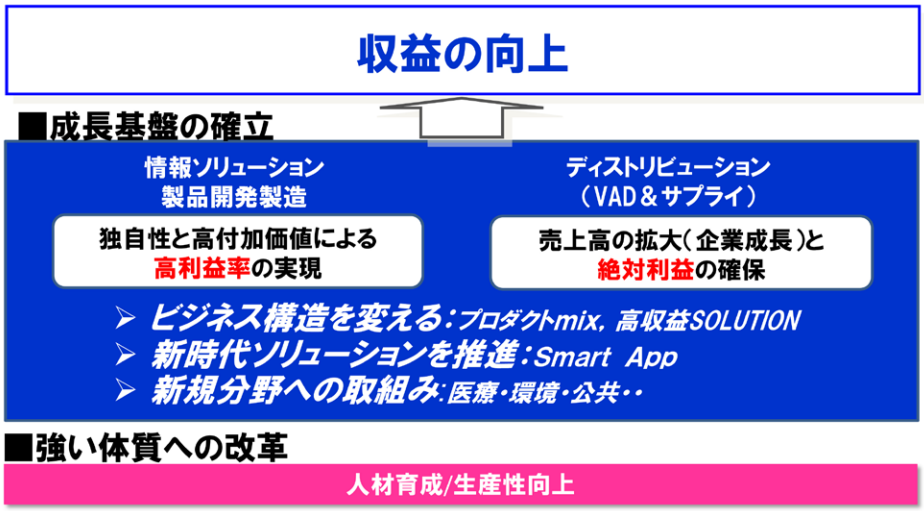
事業構造の変革を図り、成長分野に注力する

同社グループは 2015 年 3 月期から 3 年と 4 年の 2 回の中期経営計画で事業構造の変革を図ってきている。まず、この流れを説明した上で、新たに注力する事業分野について説明する。

1. 前中期経営計画「Innovate2016」

2015 年 3 月期から 2017 年 3 月期まで取り組んだ「Innovate2016」のポイントは、成長基盤の確立と強い体質への改革により、収益力向上を図ることであった。

前中期経営計画「Innovate2016」のポイント



出所：中期経営計画資料より掲載

（1）成長基盤の確立

成長基盤の確立のための取り組みとして、独自性と高付加価値化を図るために、クラウドサービスへのシフトを加速させ、SI（システム開発）ビジネスの改革に取り組んだ。

クラウドについては、Eco システム※1 クラウドサービス「俺のクラウド※2」のサービスを拡充し、累計 20,000 ユーザー（2017 年 8 月時点）まで導入実績を増加させた。

※1 Eco システム：企業がパートナーシップを組み、互いの技術を生かして連携し、価値あるサービスを提供し、互いに発展していく仕組み。
※2 俺のクラウド：同社グループでのクラウドサービスの総称。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

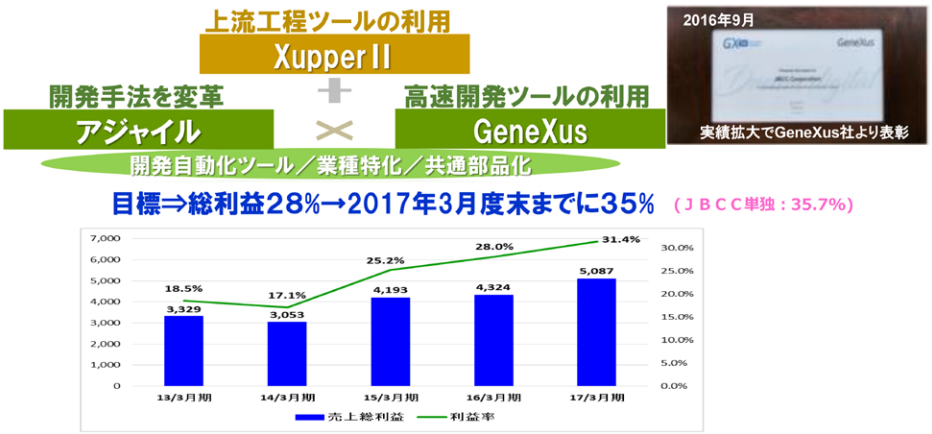
俺のクラウド

出所：同社リーフレットより掲載

また、SI（システム開発）ビジネスの改革については、上流工程ツールや高速開発ツールの活用と、アジャイル※と言われる開発手法を活用することで、顧客とのシステム開発時の確認を確実かつ迅速にし、仕様の齟齬による手戻りをなくすことで、開発期間の短期化及び赤字プロジェクトの削減に取り組んだ。これにより SI（システム開発）ビジネスの売上総利益率は、2014 年 3 月期の 17.1% から 2017 年 3 月期の 31.4% と大幅に収益性が向上した。

※ アジャイル：「俊敏な」「すばやい」という意味の英単語で、IT 業界では経営環境の変化に迅速に対応できる柔軟な情報システムや、効率的なシステム開発手法などを指す。

同社 SI ビジネスの改革イメージ



出所：中期経営計画資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（2）強い体質への改革

クラウドシフトの加速、SI ビジネスの改革により、営業スタイルも開発スタイルも変化が必要となった。このような変化に対応するべく人材開発や評価制度変更に取り組み、従業員の意識変革を図ってきた。併せて、スタッフ部門のサービスを集約化することで生産性の向上を図った。

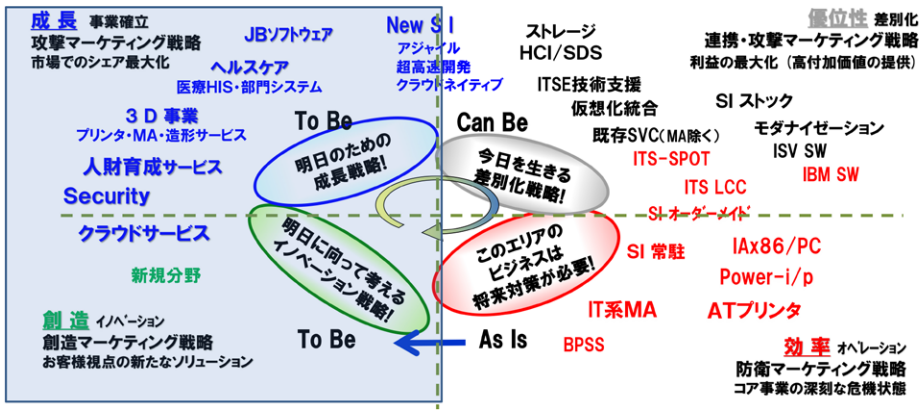
2. 新中期経営計画「Transform2020」

前中期経営計画「Innovate2016」の結果を踏まえ、2018 年 3 月期から 2021 年 3 月期までの 4 期間で、顧客のデジタルトランスフォーメーション※を図るため、新中期経営計画「Transform2020」に取り組んでいる。

※ デジタルトランスフォーメーション：デジタル技術を出発点として、または駆使して、あらゆることをトランスフォーム（変化、転換）すること。デジタル技術を前提に、既存のビジネスや組織のあり方、仕事の進め方、情報収集や学習のやり方、生活のあり方を全面的に見直すこと。

「Transform2020」に取り組むに当たり、経営資源の集中と収益の向上を図るために、2017 年 6 月末にイグアスの株式譲渡を行った。そして、グループの分野別ビジネスライフサイクルの中で、今後の成長が見込まれる分野を「WILD7」と名付け、注力する分野とした。

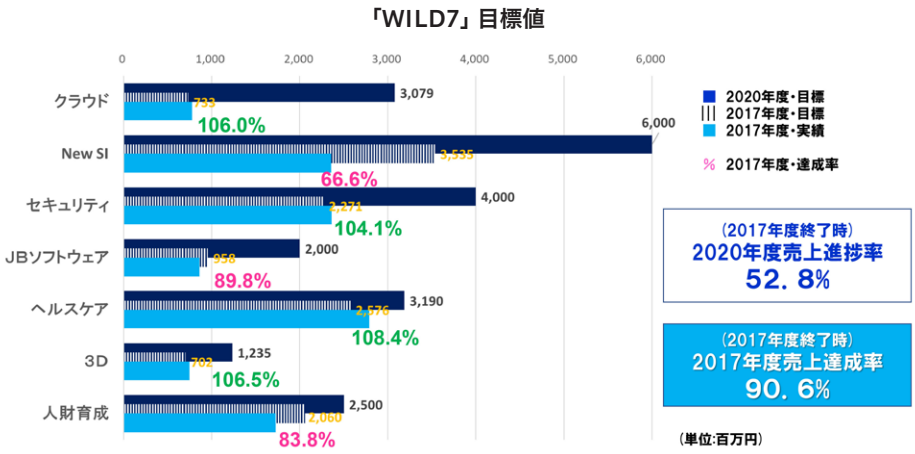
新中期経営計画：Transform2020



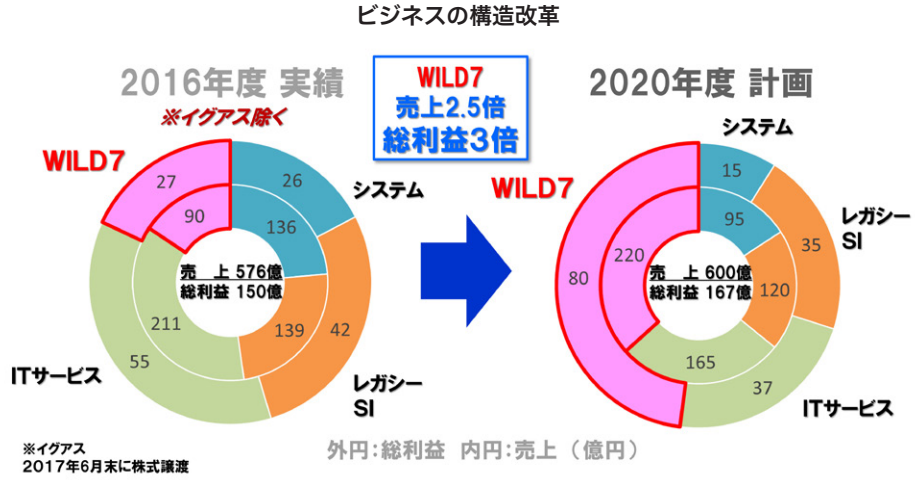
出所：中期経営計画資料より掲載

同グループはこの 7 つの分野に関して、既に関係性のある既存顧客のみならず新規顧客にも展開することで、2017 年 3 月期から 2021 年 3 月期の間に、売上 2.5 倍、総利益 3 倍を目指す。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：中期経営計画資料より掲載



出所：中期経営計画資料より掲載

以下「WILD7」について説明する。

(1) クラウドサービス

同社では、「俺のクラウド」の総称のもと、ビジネスのベースとなるクラウド環境を運用、提供している。また、顧客に最適なクラウドサービスを提供するため、コンソーシアム「俺のクラウド倶楽部」を 2015 年 10 月に設立した。業種・業務に特化したソリューションやクラウドセキュリティに知見を持つパートナー企業のソリューションを Eco システムで連携し、顧客に最適なクラウドサービスを提供できることが、同社ならではの特徴であり、基幹システムのクラウドでの活用も支援していく。

同社グループのソリューションと、業種・業務に特化したパートナー各社のソリューションを Eco システムで連携し、最適なサービスをクラウドで提供する。グループの総合力を生かし、クラウド中心に事業やビジネス、働き方等、様々なデジタル化を進め企業の成長を支援する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（2）セキュリティ

クラウドやモバイルの活用が進み、企業のシステム運用や働き方の利便性が高まる一方、セキュリティの領域は広がり、求められる対策も多様化し、現実的には顧客が独力で対応することが難しくなってきている。同社の運用センター SMAC（Solution Management and Access Center）では、24 時間 365 日体制で顧客の IT 環境を監視するとともに、SOC※機能を充実させセキュリティ技術の強化にも取り組み、専門の技術員が顧客の安全・安心なシステム運用を支援している。

※ SOC：セキュリティオペレーションセンター

同社グループのセキュリティ統合ブランド「OPTi Secure」は、運用監視サービスに加えて、セキュリティ対策の基本となる 5 ステップ（特定・防御・検知・対応・復旧）に基づいた各種セキュリティサービスを取りそろえ、顧客ごとに最適な組み合わせのセキュリティをサービスとして提供している。監視・運用サービスに加えて、顧客のサーバー環境やネットワーク環境を理解し、顧客の運用負荷を抑えることができること、多くの顧客の実績からログを解析し対応できる能力が高いことが同社の強みである。加えて、販売・構築から運用サービスへの変革を図りストックビジネス化を進めることで、業績を伸ばす計画である。

（3）New SI（新たなシステム開発）

新しいテクノロジーや様々なクラウドサービスと組み合わせ、顧客の要望に素早く、柔軟対応できるシステム開発への取り組みを進める。実際に動作するシステムをもとに、短いサイクルで顧客と議論・確認しながら開発を進めるアジャイル開発を推進。上流工程の管理やプログラム自動生成を行うツール類と連携し、品質の向上とスピード開発を実現している。

超高速開発の実績としては、他社提案で 4 年のプロジェクトをわずか 1 年半でサービスインさせた実績がある。同社独自の「ＪＢＣＣアジャイル開発」に磨きをかけ、クラウド等との組み合わせるなどして単価アップを図り、益々の拡大を狙う。

既に豊富な顧客基盤があることに加え、それら顧客の業務を把握しており信頼関係があることなどから、他社との価格競争に巻き込まれにくいことなどの優位性を生かし、業績拡大を図る計画である。

（4）ＪＢソフトウェア（オリジナルソリューション）

ハードウェア、ソフトウェアの開発技術を結集し同社グループ独自のソリューションを開発・提供している。顧客からの声を反映して機能強化･改善を続け、顧客と共にニーズに合った製品やサービスを提供する。また、クラウドをベースに IoT、AI（人工知能）、ロボット等の先進技術にも取り組み、新しいテクノロジーのビジネスへの活用の検討も積極的に進める。

（5）ヘルスケア

2013 年より、電子カルテを始めとし、医療情報システムに特化する亀田医療情報（株）との業務提携を行い、患者と地域、患者と病院をつなぐソリューションの展開を本格化させてきた。電子カルテに強い亀田医療情報と製品・インフラも含め IT サービスをワンストップで提供可能なＪＢＣＣがタッグを組み、ＪＢＣＣヘルスケア･コンソーシアムのパートナー各社とも連携し、電子カルテを核に医療のみならず、予防から介護まで「地域包括ケアシステム」の実現に向けた各種ソリューションの展開を進める。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(6) 3D 事業

3D プリンターはその技術・精度の向上、利用できる造形材料の多様化により、研究・開発機関での検証や試作を目的とした利用から、最終製品を生み出す生産機械へと、活用分野が拡がっている。同社グループのＪＢサービスを中心に 3D プリンターの販売・保守だけでなく、長年のノウハウを生かし、3D プリンターを中心としたトータルサービスを提供している。最適な機種選定から、導入サポート、運用・保守、3D データを活用したシステムの構築、新たなソリューションの提供や技術者の教育・育成、代理造形サービスなど、ワンストップでサポートできる強みを生かすと共に、高い技術力によりマルチベンダー※保守も推進し、業績拡大を狙う。

※ マルチベンダー：単一メーカーの製品だけではなく複数メーカーの製品を扱うこと。

(7) 人財育成

（株）アイ・ラーニング（i-Learning）がサービス提供している。次代を担う人財育成を支援する企業として、新入社員研修から管理職研修、上流から下流に至る IT 研修まで、顧客のニーズに合わせた高品質な研修ソリューションを提供している。

人財開発研修、営業研修、IT 研修、PM 研修、IBM 製品研修など、個別スキルから総合的な能力開発までの多様な分野を、企画から開発・実施まで、豊富な研修サービスを提供できることが強みである。

昨今はビジネススキルに加え、デジタルスキルも求められていることから、デジタルビジネススクールの推進や自らが各自のスケジュールで学ぶことのできるマイクロラーニング※の提供も行っている。

※ マイクロラーニング：短時間でも学べるデジタル教材を多頻度にわたって提供する学習手法。

市場環境と強み

IT 予算は増加傾向

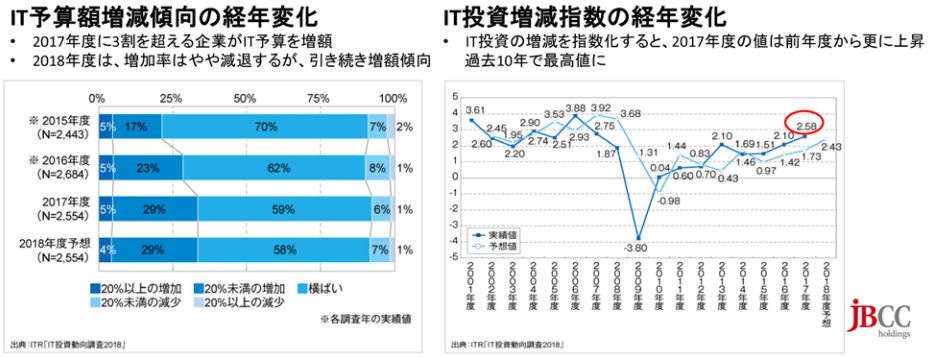
1. 市場環境

調査会社 ITR の「IT 投資動向調査 2018」によると、2017 年度（2017 年 4 月－ 2018 年 3 月）には 3 割を超える企業が IT 予算を増額した。2018 年度（2018 年 4 月－ 2019 年 3 月）は増加率はやや減退するが、引き続き増額傾向である。なお、この IT 予算の増減傾向を指数化すると、2017 年度は過去 10 年で最高値となっている。2018 年度についてもポジティブな傾向が期待されるなど、企業の IT 予算は増加傾向であると思料される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

国内 IT 投資の動向

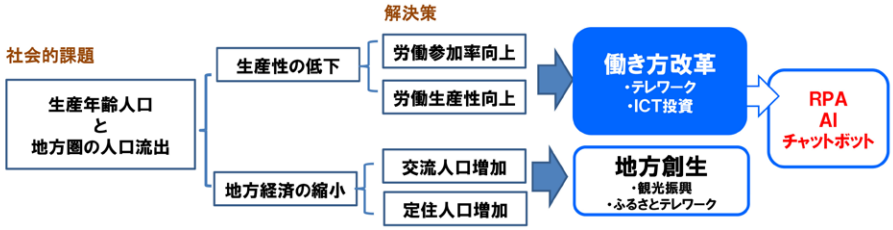
企業の IT 予算は 2018 年度も引き続き、増額傾向



出所：決算説明会資料より掲載

一方で、生産年齢人口の減少に伴う経済の縮小が課題となっており、特に地方圏ではその傾向が顕著である。今後、課題解決のために必要となる働き方改革や地方創生において、ICT が大いに利活用されることが考えられる。

ICT の利活用



注：RPA：Robotics Process Automation ホワイトカラーの単純な間接業務を自動化するテクノロジー
　　チャットボット：人工知能を活用した「自動会話プログラム」
出所：決算説明会資料より掲載

2. 強み

同社の強みは 50 年以上の業歴で 2 万社以上の IT 活用を支援してきた実績、それにより得られたノウハウやソリューションと、その間に築いてきた多くの顧客やパートナー企業との関係性である。

顧客との信頼関係があることで、他社との競争が起きにくく価格競争に巻き込まれにくい。顧客の仕様理解度も高いために、高速開発が可能なスキルや仕組み、パートナー企業も含めての豊富なソリューションを備えたことで、より短期間に幅広い対応が可能になった。このように安定した顧客基盤に加え、収益性の高い開発の仕組みときめ細かいサービス体制を兼ね備え、トータルなサポート & サービスが提供できることが同社の強みと考えられる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

新中期経営計画初年度である 2018 年 3 月期は売上高・営業利益ともに公表値を達成

1. 2018 年 3 月期業績

2018 年 3 月期は、中期経営計画「Transform2020」初年度に当たり、「事業構造を変える」、「注力分野の明確化」、「新たな取り組み」を経営の基本に据え、顧客のデジタルトランスフォーメーションの支援を柱に 7 つの成長事業（WILD7）の強化を推進した。2017 年 6 月末に連結子会社イグアスの全株式を売却したことや、クラウドシフトの加速によりハードウェア販売やそれに伴う保守売上がダウンしたこともあり、前期比では減収となった。しかし、クラウドビジネスの伸長、SI（システム開発）ビジネスの改革により利益率が向上したこと、スタッフ部門のシェアードサービス化で販管費が削減できたことなど、収益向上の取り組みにより 20% を越える減収にもかかわらず増益を達成しており、収益力強化への取り組みが順調に進んでいるとみられる。

2018 年 3 月期の業績は、売上高 63,107 百万円（前期比 24.2% 減、計画比 0.2% 増）、営業利益 2,060 百万円（前期比 11.1% 増、計画比 8.5% 増）、経常利益 2,034 百万円（前期比 5.3% 増、計画比 4.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,186 百万円（前期比 6.5% 減、計画比 5.1% 減）となった。

2018 年 3 月期業績

（単位：百万円）

	17/3 期		18/3 期				
	実績	対売上比	計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	83,272	100.0%	63,000	63,107	100.0%	-24.2%	0.2%
売上原価	65,334	78.5%	-	46,906	74.3%	-	-
販管費	16,082	19.3%	-	14,140	22.4%	-12.1%	-
営業利益	1,855	2.2%	1,900	2,060	3.3%	11.1%	8.5%
経常利益	1,932	2.3%	1,950	2,034	3.2%	5.3%	4.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,269	1.5%	1,250	1,186	1.9%	-6.5%	-5.1%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

事業別に見ると、企業の情報システムの構築及び運用保守サービス等を行っている情報ソリューション分野では、サービスビジネスについては、導入サービスや顧客のセキュリティ強化によるセキュリティサービスが伸長した。システムについては、サーバーとストレージを統合した次世代仮想化ソリューション等のビジネスが堅調で、IoT や AI のビジネス件数が大幅に増加したが、クラウドへのシフトにより売上高は前期比微減となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

システム開発は大型案件が一段落したことにより減収となった。同グループ独自のソフトウェア及びプリンター等の情報機器の開発・製造・販売を行っている製品開発製造分野では、生産管理システム「R-PiCS」の導入や開発の売上高が増加した。ＪＢソフトウェアについては、社内外のシステム間の連係を効率化し情報の利活用を実現する情報連携支援ソリューションの売上が伸長した。ハードウェアについては、下期に「Optimized PC 2.0」※の大口の売上があったが、主力のインパクトプリンターの売上高は需要の縮小傾向により減少した。

※ 既存の PC とシンクライアント、双方の特徴を併せ持ち、利便性と機密性を兼ね備え、顧客の利用形態に最適化されたクライアント端末及びその環境。

2018 年 3 月期事業別業績推移

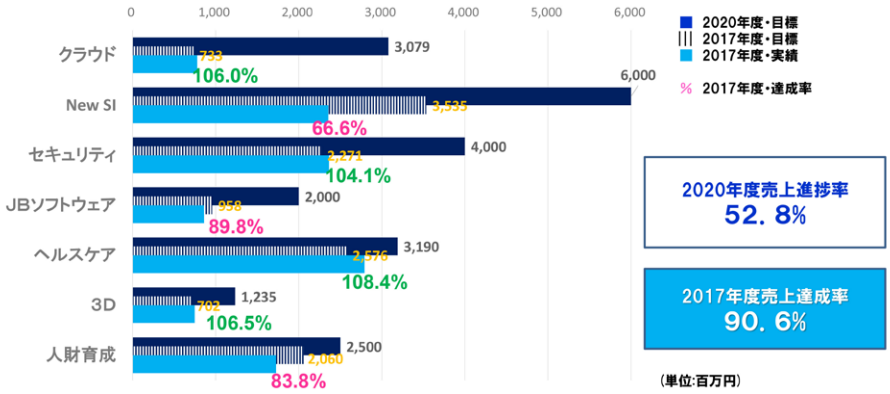
（単位：百万円）

	17/3 期 実績	18/3 期 実績	18/3 期 前期比
売上高	83,272	63,107	-24.2%
情報ソリューション	55,183	53,861	-2.4%
ディストリビューション	25,679	6,758	-73.7%
製品開発製造	2,409	2,488	3.3%
売上総利益	17,938	16,201	-9.7%
情報ソリューション	13,899	14,250	2.5%
ディストリビューション	2,928	698	-76.2%
製品開発製造	1,110	1,252	12.8%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

なお、WILD7 の進捗を見ると、2018 年 3 月期の売上達成率は 90.6% であった。特に New SI の領域での達成率が 66.6% と低いのが目立つ。原因としては、案件は多かったものの数百万規模の小型案件が多く売上高が伸び悩んだためである。今後は New SI のクラウドネイディブの開発に対応可能な技術者を社内的に増やし対応可能件数を増やすこと、基幹システムのクラウド化や AI やクラウドなどとの組み合わせ提案により 1 契約当たりの単価を上げることで巻き返しを図る計画だ。

WILD7 進捗（売上）



出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 財務状況

2018 年 3 月期末の資産合計は 30,956 百万円（前期末比 7,394 百万円減少）となった。これは、投資有価証券が 935 百万円増加した一方で、受取手形及び売掛金が 4,441 百万円、商品及び製品が 1,091 百万円、前払費用が 997 百万円、その他流動資産に含まれている未収入金 473 百万円、繰延税金資産が 480 百万円減少したことなどによる。

負債合計は 16,071 百万円（前期末比 8,413 百万円減少）となった。これは、支払手形及び買掛金が 4,254 百万円、未払費用が 244 百万円、未払法人税等が 323 百万円、前受金が 615 百万円、退職給付に係る負債が 2,767 百万円減少したことなどによる。純資産合計は、14,884 百万円（前期末比 1,019 百万円増）となった。これは、親会社株主に帰属する当期純利益が 1,186 百万円、その他有価証券評価差額金が 293 百万円増加した一方、配当金支払いにより 478 百万円減少したことなどによる。流動比率、自己資本比率共に高まっており、財務的な安全性が更に強固なものとなっている。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

（単位：百万円）

	17/3 期	18/3 期	増減
流動資産	29,679	22,198	-7,480
（現金及び預金）	7,293	7,232	-61
固定資産	8,671	8,758	86
総資産	38,350	30,956	-7,394
流動負債	17,152	11,519	-5,632
固定負債	7,332	4,551	-2,781
有利子負債	450	370	-80
負債合計	24,485	16,071	-8,413
純資産合計	13,865	14,884	1,019
（安全性）			
流動比率	173.0%	192.7%	19.7pt
自己資本比率	35.9%	48.0%	12.1pt

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）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

収益性の高い事業に注力し、グループ経営の最適化を図り、顧客のデジタルトランスフォーメーションを推進する

1. 2019 年 3 月期業績の見通し

2019 年 3 月期以降も、景気が緩やかに回復していくことが期待されており、同社の主な顧客である中堅企業の IT 投資についても、さらに改善の傾向が進むと予想される。

2019 年 3 月期の計画は中期的な経営計画に基づき、収益性の高い事業に注力する。ディストリビューション事業を譲渡したこともあり売上高 57,300 百万円（前期比 9.2% 減）と減収だが、営業利益 2,100 百万円（同 1.9% 増）、経常利益 2,150 百万円（同 5.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,300 百万円（同 9.5% 増）を見込んでいる。顧客のデジタルトランスフォーメーションの支援を推進して、成長事業である「WILD7」の強化・拡大をさらに進め、計画達成を目指す。

2019 年 3 月期事業別業績予想

（単位：百万円）

	18/3 期 実績	19/3 期 計画	19/3 期 前期比
売上高	63,107	57,300	-9.2%
情報ソリューション	53,861	54,700	1.6%
ディストリビューション	6,758	-	-
製品開発製造	2,488	2,600	4.5%
売上総利益	16,201	15,750	-2.8%
情報ソリューション	14,250	14,450	1.4%
ディストリビューション	698	-	-
製品開発製造	1,252	1,300	3.8%

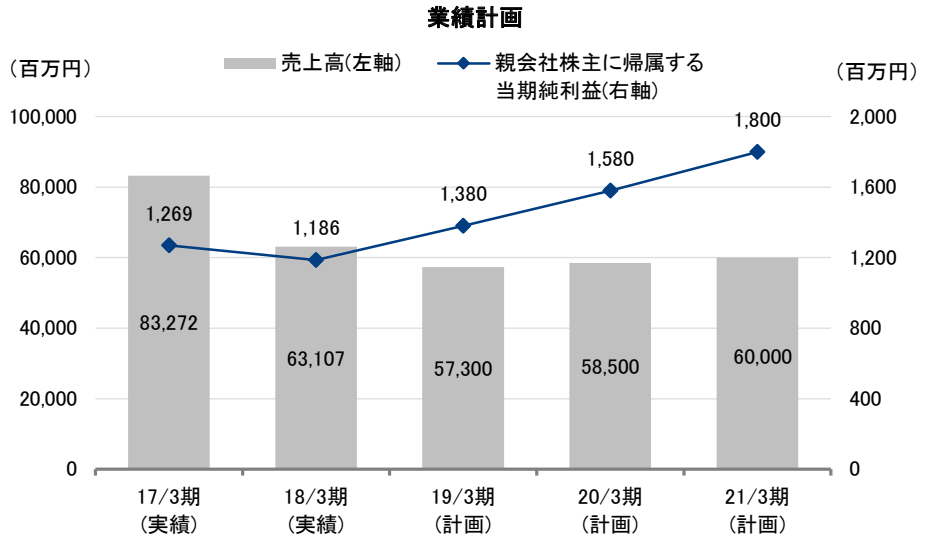
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 中長期の成長戦略

「Transform2020」では、収益性の高い事業に注力することで、2017 年 3 月期の売上高 83,272 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,269 百万円を、2021 年 3 月期の売上高 60,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,800 百万円へと、収益力を強化させグループ経営の最適化を図る。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）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



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

懸念点としては、「WILD7」の成長に依存する部分が大きいことである。既存ビジネスの落ち込むスピードが同社想定以上に早く、「WILD7」の立ち上がりが遅れた場合に、見込みどおりの業績が得られない可能性がある。対策として、成長を支える人材確保、外部企業との連携等により「WILD7」の立ち上げ対策を早めにする計画とのことである。また、新規事業の創出にも取り組んでおり、早期実現を図り中期経営計画の確実な達成を目指すとのことである

株主還元策

2018 年 3 月期の期末配当は、中期経営計画初年度の目標利益を上回り、財政状態、配当性向等を総合的に勘案して、１株当たり 14 円から 4 円増配し 18 円としたことで、通期では 32 円となった。2019 年 3 月期は年間 36 円の配当を見込んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

重要事項（ディスクレーマー）

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。“ＪＡＳＤＡＱ ＩＮＤＥＸ”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したものですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようにお願いします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ