

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

JIG-SAW

3914 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年5月10日(火)

執筆：客員アナリスト

前田吉弘

FISCO Ltd. Analyst **Yoshihiro Maeda**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要と強み	01
2. 成長戦略	01
3. パートナー戦略	02
4. 2021年12月期業績概要と2022年12月期業績見通し	02
■ 会社概要と強み	03
■ 注目すべき内容	05
1. 半導体不足の影響はあるものの、「IoT向け各種サービス」の立ち上がりに期待	05
2. IoT領域でのパートナー戦略が一段と進展	06
3. クラウドセキュリティマネジメントサービス「Safing」が持つ大きなポテンシャルに注目	07
■ 業績動向	08
1. 2021年12月期業績概要	08
2. 2022年12月期業績見通し	10

■ 要約

業界随一の実績を誇るリモートクラウドオペレーション「JIG-SAW OPS」が順調に成長。需要が旺盛であることから、2022年12月期についても2ケタ増収増益を期待

JIG-SAW<3914>は、データコントロール事業セグメントの下、自動検知・自動制御をコンセプトとする「システムマネジメントサービス」(ブランド名は「JIG-SAW OPS」)と自社独自の基盤コア技術をベースにした「IoT (Internet of Things) 向け各種サービス」(同「NEQTO」)を提供している。また、同社のコア技術を応用したプロジェクトとして、再生医療分野や自動運転・自動操縦分野での取り組みを推進している。

1. 会社概要と強み

同社は、各種物理サーバ・クラウドサーバ・ハイブリッドサーバ・コンテナ、IoTデバイス及び通信チップ・モジュール等を対象としたインターネットサービスのデータコントロールを主力事業としている。顧客特性の詳細な開示はないが、クラウドオペレーションサービス「JIG-SAW OPS」の導入実績は70業種・1,200件に達し、通信キャリアや放送局、セキュリティ・ソフト会社など、大手企業から中小企業まで幅広くカバーしているようだ。同社がマネージしている対象数は数万に達していることに加え、月間億単位で発生するアラートを処理しており、圧倒的な経験値を蓄積し続けている。また、自社独自の組み込みIoTエンジン「NEQTO」については、プロジェクトに参画する基盤製造企業が10数社を数え、様々な分野において利用に向けての検証が行われているほか、2022年中に過去最大規模の検証が行われる予定である。

同社の強みは、コアコンピタンスである「基盤コア技術」の応用と、中長期的な視点でビジネスをデザインできる経営力にある。具体的には、1) ストック型・継続課金モデルの事業展開、2) 独自の基盤コア技術をベースにするからこそその柔軟性・拡張性、3) M&Aを含むパートナー戦略、4) 良好な収益性と財務体質を生かした事業投資戦略などである。

2. 成長戦略

オートセンシング & オートコントロール (Auto Sensing & Auto Control。以下、A&A) は自動検知及び自動制御という意味、End-to-End (以下、E2E) は“端から端まで”という意味であるが、同社は、この2つをコンセプトとして、あらゆる種類のマネジメントサービスを、クラウドサーバや物理サーバ、IoTデバイス及び通信チップ・モジュールまで、通信・ネットワークの全体 (Internet of Everything = IoE 市場) を対象に提供していくことを目指している。

A&A と E2E というコンセプトを実際のサービスに落とし込むことを可能としているのが、OS 技術を核とする「ソフトウェア、ハードウェア、信号制御 (シリコン・半導体)」という3つの基盤技術である。独自技術によるオリジナリティがあるからこそその高い柔軟性と拡張性により、顧客が求める多種多様なマネジメントサービスを提供している。

要約

既存事業の主な対象であるサーバ・クラウドシステムは、インターネットデータの格納先であり、データトラフィックが急増するなかで質・量ともに成長過程にある。一方、新規事業「IoT 向け各種サービス」の核となる「NEQTO」の主要対象 (IoT デバイス) はインターネットデータの発生源と言え、その「マシンが生み出すデータ」は最終的にサーバ・クラウドシステムという格納先に流れ込むことになる。つまり、当社が取り組む IoT 領域での本格展開は、将来的に市場拡大が見込まれる分野への参入にとどまらず、既存ビジネス領域のさらなる拡大にもつながる事業戦略と言える。同社は、インターネットデータの発生源と格納先を事業対象とする進化形ビジネスモデルを構築し、既存事業と新規事業の双方に継続的な先行投資を行うことで、指数関数的な爆発的成長を目指している。

3. パートナー戦略

同社は、独自技術をコアコンピタンスとしながらも、事業拡大やイノベーションを加速するために、M&A を含むパートナー戦略を推進している。

2015 年以降、同社グループのホームページに開示されているものだけでも、Kudan<4425>、モビコム (株)、ラピスセミコンダクタ (株) (ローム <6963> グループ)、Sony Semiconductor Israel (旧 Altair Semiconductor)、富田浩史 (とみたひろし) 岩手大学教授、Litmus Automation、ZecOps、Amazon Web Services (AWS)、酒井重工業 <6358>、Google Cloud Platform、salesforce.com<CRM>、Oracle Cloud、Tridium (米 Honeywell International<HON> グループ)、SAP<SAP>、ソニーセミコンダクタソリューションズ (株)、Snowflake<SNOW>、都築電気 <8157>、日本コムシス (株) (コムシスホールディングス <1721> グループ) など、有力企業を含むパートナーとの連携が見て取れる。また、セールス・マーケティング分野においても多くのパートナーと連携しており、連結売上のうち、パートナー経由の比率は、50% 程度にまで達している感触である。そして見逃せないのが、上場を目指しているベンチャー系パートナー企業への資本参加→保有株式の価値増大→株式売却によるキャッシュ創出→積極的な成長投資→新たなパートナー企業との出会い、という好循環を生み出してきた点である。

4. 2021 年 12 月期業績概要と 2022 年 12 月期業績見通し

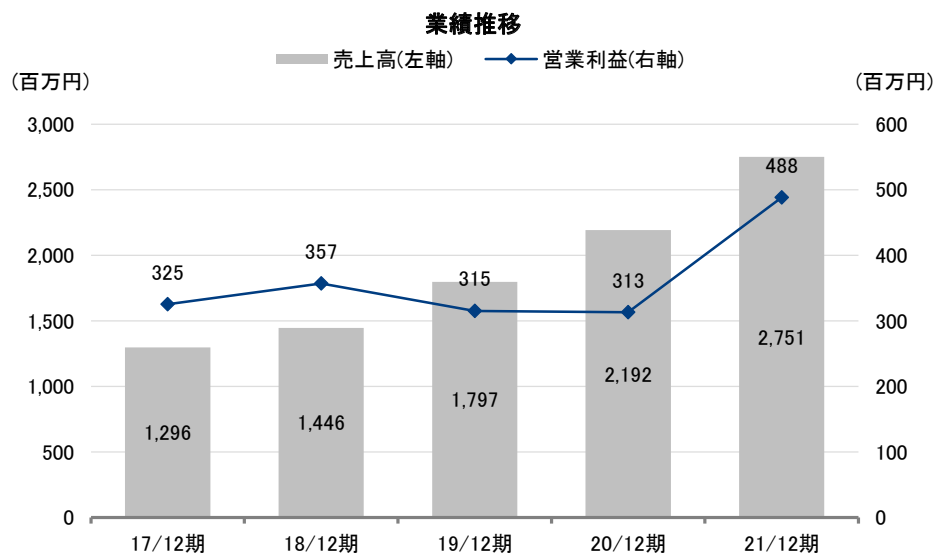
2021 年 12 月期連結業績は、売上高が前期比 25.5% 増の 2,751 百万円、営業利益が同 55.7% 増の 488 百万円となった。解約率の低い月額課金案件と堅調な受注積み上げにより、上場以来 28 四半期連続で過去最高売上を更新したことに加え、営業利益は 5 四半期連続で前年同期比 2 ケタ増益となった。また、営業利益率は 17.8%、ROE (自己資本当期純利益率) は 19.0%、ROA (総資産経常利益率) は 20.3%、自己資本比率は 74.1%、流動比率は 319.5% といずれも高い水準にあり、積極的な先行投資をこなしながら高い収益性と強固な財務体質を両立させている。

2022 年 12 月期については、国内だけにとどまらないグローバルな IoT 事業の大きな成長や自動運転の商用化、そのための事業投資に関する不確定な要素が多く、適正かつ合理的な業績予想の策定が困難であるため、業績予想を開示していないが、ストック型ビジネスの堅調な推移により、現時点において過去最高売上高の更新が見込まれる状況としている。

要約

Key Points

- ・コアコンピタンスである「基盤コア技術」を応用し、中長期的な視点でビジネスをデザインできる経営力が強み
- ・インターネットデータの発生源と格納先を事業対象とした進化形ビジネスモデルを構築、既存事業と新規事業の高成長による爆発的な成長を目指す
- ・2021年12月期業績は前期比25.5%増収・同55.7%営業増益を達成。積極的な先行投資をこなしながら高い収益性と強固な財務体質を両立



出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要と強み

「データコントロール事業」では 収穫逓増型で高収益のビジネスモデルを確立

同社は2001年11月に創業し、2015年4月東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場に新規上場（2022年4月の東証市場再編に伴いグロース市場に移行）したインターネットサービスのデータコントロールを主力事業としている企業である。創業当初の事業目的は「セキュアOSの研究開発」であったが、2008年に「顧客のインターネットサービスのシステム監視、障害対応及びフルマネジメントからなる自動運用サービス」へと転換し、2017年に「再生医療分野への取り組み」が事業目的に加えられた。2019年には、同社独自のIoTエンジンである「NEQTO」を核に据えたIoT領域でのワンストップ型サービスへの取り組みが開始し、IoT-OEMライセンスマネージサービスを立ち上げ、2020年12月期より単一セグメントの呼称を、従来の「マネジメントサービス事業」から「データコントロール事業」へと変更している。また、同社のコア技術を応用したプロジェクトとして、再生医療分野や自動運転・自動操縦分野での取り組みを推進している。

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.

会社概要と強み

「データコントロール事業」は、「システムマネジメントサービス」及び「IoT 向け各種サービス」で構成されている。「システムマネジメントサービス」は、インターネット上のサービスやインターネットとつながるすべてのモノが快適かつ安定稼働することをサーバや IoT デバイスの監視・運用等により支援するクラウドオペレーションサービス（ブランド名は「JIG-SAW OPS」）である。同社は、多種多様なシステムの自動監視をできるだけシンプルなサービスとして顧客に提供するために、1) Linux OS の研究技術基盤、2) IoT ビッグデータの活用、3) ロボット型オートディレクションプラットフォーム「puzzle」のクラウド提供、4) IoT コネクティングサービス、5) マルチプラットフォームにおけるサポート、6) 国内外 4 拠点（札幌コントロールセンター N83、札幌コントロールセンター N44、札幌サテライト及び北米トロントコントロールセンター）によるデュアル & BCP マネジメント（24 時間 365 日、各種エンジニアが監視・障害対応等を行う）といった武器を駆使しており、業界随一のサービスであると自負している。なお、「システムマネジメントサービス」の事業構造は典型的な固定費ビジネスであり、顧客数の積み上がり継続課金モデルとあいまって、累積的な売上増加と利益率向上、着実なキャッシュ・フロー創出を可能とする。同社は、これまでの積極投資と自動化の進展によりデータ処理能力を飛躍的に高めつつ、極めて高い契約継続率（97% 程度）をベースとする顧客数拡大とアップセル（契約当たり単価の上昇）を両立させており、IoT の進展に伴う今後のインターネットトラフィックの拡大を受けて、同社の収益規模が継続的に拡大する蓋然性は高いと弊社では見ている。そして、「システムマネジメントサービス」が創出するキャッシュ・フローが、同社の強みである積極的な事業投資の持続性を担保しているのである。

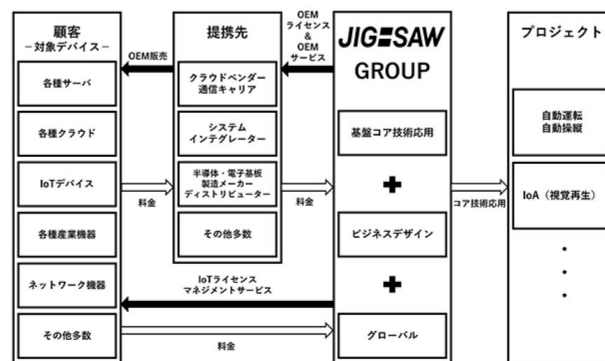
「IoT 向け各種サービス」は、IoT に必要な機能をパッケージ化した包括的な IoT ソリューション「NEQTO」を提供しており、「IoT-OEM ライセンスマネージ」と「IoT データコントロール」に分類される。「IoT-OEM ライセンスマネージ」は、同社独自の組み込み IoT エンジン「NEQTO」の OEM ライセンスをグローバルに提供する事業であり、デバイスへの組み込みや製品の販売は顧客自身やパートナー企業が行うことになる。一方で「IoT データコントロール」は、同社が開発したコアシステムである「NEQTO Console」等を活用し、エッジとクラウド間におけるデータの双方向通信（収集、生成、転送、認識、収納等）と IoT デバイスの制御・管理を行うサービスである。「IoT 向け各種サービス」の料金体系は、同社が提供するライセンスとサポートに応じた完全継続課金モデル（売り切り型ではなくサブスクリプション型）である。一般論ではあるが、IoT デバイスは製品単価が低い一方で稼働年数は長いとされている。つまり、この領域で収益性を高めるためには売り切り型ではない事業モデルの構築が必須となることから、同社のサービス提供のあり方は高く評価できる。

同社の強みは、コアコンピタンスである「基盤コア技術」を応用し、中長期的な視点でビジネスをデザインできる経営力にある。具体的には、1) ストック型・継続課金モデルの事業展開、2) 独自の基盤技術をベースにしたオリジナルだからこそその柔軟性・拡張性、3) M&A を含むパートナー戦略、4) 良好な収益性と財務体質を生かした事業投資戦略、などがある。同社はその強みを生かし、A&A 及び E2E というコンセプトの下、あらゆる種類の自動マネジメントサービスをクラウドサーバや物理サーバ、IoT デバイス及びネットワーク機器まで、通信・ネットワークの全体（IoE 市場）を対象に提供していくことを目指している。A&A は“自動検知及び自動制御”を意味するが、A&A コンセプトを追求することで高品質かつリーズナブルなサービスをスケラブルに顧客に提供することが可能となる。また、E2E は“端から端まで”を意味するが、E2E コンセプトを追求することでインターネットをはじめとするネットワーク上のすべて（IoE 市場）がサービス対象となることから、顧客から見れば利便性の高いワンストップ無人オペレーションが提供されることになる。

会社概要と強み

同社の「システムマネジメントサービス」の主な対象であるサーバ・クラウドシステムは、言わばインターネットデータの格納先である。一方、「IoT向け各種サービス」の事業対象であるIoTデバイスは、インターネットデータの発生源と言え、その「マシンが生み出すデータ」は最終的にサーバ・クラウドシステムという格納先に流れ込むことになる。つまり、同社が取り組むIoT領域での本格展開は、将来的に市場拡大が見込まれる分野への参入にとどまらず、既存ビジネス領域の拡大にもつながら事業戦略と言える。指数関数的な爆発的成長を目指す同社は、既存のインターネットデータ及びマシンのインターネットデータの発生源と格納先を事業対象とする進化形の継続課金型ビジネスモデルの構築を実現したと弊社では考えている。

事業系統図



出所：有価証券報告書より掲載

注目すべき内容

「IoT向け各種サービス」の立ち上がりに期待

1. 半導体不足の影響はあるものの、「IoT向け各種サービス」の立ち上がりに期待

「NEQTO」の特長としては、1) 低コストかつ短期間での簡単設置、2) 全センサーに対応、3) 豊富なテンプレート利用による簡単かつ自由なカスタマイズ、4) セキュリティと信頼性・柔軟性を高い次元で実現、といった点が挙げられ、小規模から本格的なIoTビジネスにまで対応している。

企業がIoTを自社ビジネスに導入するためには、膨大な時間とコストが必要となる場合が多い。これは、IoTシステムの大部分が個別開発で、特に各種センサー・機器等をインターネットに適切につなぐ工程が複雑であることが理由である。これに対し「NEQTO」は、専用装置を設置するだけで複雑な工程を省くことができ、ユーザーは簡単・安価に様々な機器・装置・センサーのIoT活用を自社ビジネスに導入することができる。さらに「NEQTO」では、電池駆動モジュール（LTE及びWi-Fi）を提供しているほか、エッジ処理により通信を効率化、各種設定をすべてクラウド上に集約、収集データを簡単に“見える”化し、専任スタッフによる24時間サポート対応など、IoT導入前から導入後までユーザーをサポートする仕組みが充実しており、小規模事業を含む様々な利用シーンにおいてIoT活用のハードルを下げている。

注目すべき内容

こうした「NEQTO」が持つ特長が評価され、Impress DX Awards 2019のエッジコンピューティング & デバイス部門において、同社独自の組み込み IoT エンジン「NEQTO」（受賞名称は“neqto:”）がグランプリを受賞した。同賞の2018年受賞企業は NVIDIA<NVDA>、2017年受賞企業はアマゾンジャパン（同）であることから、「NEQTO」は対外的に高い評価を獲得したと言える。

「NEQTO Engine」を内蔵したユーザー独自のハードウェア基盤は具体的な製造段階にあり、プロジェクトに参画する基盤製造企業は10数社を数える。大手精密機器メーカー、大手住宅・ビル関連設備メーカー、大手衛生管理品メーカー、大手測定器メーカー、ロボット関連メーカー、大手照明機器メーカー、大手産業用装置・設備メーカー、大手冷暖房機器メーカー、大手オフィス器具メーカー、植物工場事業者、大手産業用システム・部品メーカー、大手飲料メーカー等、様々な分野で利用に向けての検証が行われているほか、2022年中に過去最大規模の検証が行われる予定である。

なお同社は、世界的な半導体関連部品不足の影響で、IoT 関連ビジネスのスケジュールが18～24ヶ月程度遅れる見込みとしているが、台湾を中心に海外での大規模量産化に着手したほか、これまでのMCU（Micro Controller Unit）向けライセンス提供だけでなく、汎用マイクロプロセッサ向けやベースバンド（通信チップセット）向けに「NEQTO Engine」を搭載（ライセンス提供）する方針だ。弊社では、こうした取り組みを「ピンチをチャンスに変える同社の経営力」を示す証左として捉えている。

2. IoT 領域でのパートナー戦略が一段と進展

同社は、M&Aを含むパートナー戦略を積極的に推進している。2015年以降、同社グループのホームページに開示されているものだけでも、

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・ ispace（民間月面探査プロジェクト「HAKUTO」運営、IoT データマネジメント） ・ 英 Kudan（人工知覚） ・ モビコム（IoT デバイス） ・ ラビスセミコンダクタ（ロームグループ、IoT データコントロール） ・ Sony Semiconductor Israel（ソニーグループ<6758>、LTE チップセット） ・ 富田岩手大教授（視覚再生プロジェクト） ・ 米 Litmus Automation（IIoT、コネクテッドカー） ・ AWS（クラウド） ・ Microsoft<MSFT>（クラウド） ・ KDDI<9433> ・ オムロン <6645> ・ ST Microelectronics<STM> | <ul style="list-style-type: none"> ・ ZecOps（サイバーセキュリティ） ・ 酒井重工業（建設重機） ・ BICS（Belgacom International Carrier Services、ベルギー最大の電気通信事業者 Proximus グループ） ・ Google Cloud Platform ・ salesforce.com ・ Oracle Cloud ・ Tridium（米 Honeywell International グループ） ・ SAP ・ ソニーセミコンダクタソリューションズ ・ サンディエゴ・パドレス（サンディエゴ拠点の米大リーグ MLB 所属球団） ・ Snowflake ・ 都築電気 ・ 日本コムシス（コムシスホールディングスグループ） |
|---|---|

など、有力企業を含むパートナーとのグローバル規模での連携が見て取れる（順不同）。「NEQTO」の始動が国内外の有力センサーメーカーや日欧米の大手キャリア、クラウド関連のグローバル企業などとの良好なパートナーシップ構築につながり、パートナーから新たな連携相手が紹介される好循環が続いている。また、相手からのアプローチによる連携事例も相次いでいるようだ。こうした点を踏まえ、弊社では同社のパートナー戦略を質量ともに高く評価している。

注目すべき内容

サーバ・クラウド等の運用監視を本業とする同社が、なぜIoT領域の有力企業に選ばれるのか。そのカギを握るのが、2015年に子会社化、2017年に完全子会社化したモビコムが存在である。モビコムは2012年設立ながら、ロームグループ、セイコーグループ（セイコーホールディングス<8050>）、ソフトバンクグループ<9984>、ソニーグループ、沖電気工業（OKI<6703>）、日本電気（NEC<6701>）グループ、バイテックグループ（（株）バイテックホールディングス）、国立大学・自治体等といった有力顧客を持つIoTエッジテクノロジー企業であり、JIG-SAWのOS開発/自動監視技術とモビコムの組み込み/デバイス開発技術の融合が「パートナーから選ばれる力」の源泉になっていると考えられる。

同社は、セールス・マーケティング分野においても多くのパートナーと連携しており、連結売上のうちパートナー経由の比率は50%程度で推移しているようだ。

同社のパートナー戦略が、イノベーション加速や事業拡大にとどまらない“好循環”を生み出していることも見逃せない点である。同社は、着実なキャッシュ・フロー創出と強固な財務体質を背景に、上場を目指しているベンチャー系パートナー企業に対してアールリーステージ投資を行うことがある。その後、パートナー企業が上場を実現し、保有株の評価額が大きく上昇したところで売却し、獲得した資金を成長投資に投入し新たなパートナー企業と出会う、という“好循環”が生じている。一例を挙げると、2020年12月期までの4年間で766百万円の投資有価証券売却益を獲得し、先行投資に投入している。

3. クラウドセキュリティマネジメントサービス「Safing」が持つ大きなポテンシャルに注目

2021年10月、同社はクラウドセキュリティマネジメントサービス「Safing」を発表し、第1弾として世界シェア30%超のクラウドサービスであるAWSで提供を開始した。「Safing」は独自のコア技術・アルゴリズムの活用と「JIG-SAW OPS」で蓄積した数百億件にも上るビッグデータと各種知見を統合した、クラウドセキュリティの脆弱性対策と脅威検知の自動制御サービスであり、インターネット上のリスク（脆弱性や脅威）を毎日自動で診断・検知/通知・提案することでクラウドセキュリティ対策最適化を可能とするものである。

また「Safing」は、簡単な導入フローと充実したサポート体制、低価格から利用可能な価格プラン、英語対応可能予定であることから国内外の幅広い層のセキュリティニーズに応えられるプロダクトと言え、AWS以外の大手クラウドベンダーとの連携も期待できる。企業におけるサイバーセキュリティに対する関心の高さを勘案すると、「Safing」は極めて訴求力の高いキラーコンテンツとして、「JIG-SAW OPS」の既存ユーザーにおけるアップセルはもちろんのこと、新規顧客獲得も期待できることから、弊社では「Safing」が持つ大きなポテンシャルに注目している。

業績動向

**2021年12月期は前期比25.5%増収・同55.7%営業増益を達成、
 上場以来28四半期連続で過去最高売上を更新。
 2022年12月期も高い増収ペースが維持される可能性は高い**

1. 2021年12月期業績概要

2021年12月期連結業績は、売上高が前期比25.5%増の2,751百万円、営業利益が同55.7%増の488百万円、経常利益が同7.5%増の488百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.9%増の336百万円となった。なお、2020年12月期に計上された投資有価証券売却益(134百万円)が剥落したことから、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益の前期比は低くなっている。

2019年12月期に再加速に転じた売上高は、3期連続で20%台の成長を実現し、解約率の低い※月額課金案件と堅調な受注積み上げにより、上場以来28四半期連続で過去最高売上を更新した。また、営業利益についても5四半期連続で前年同期比2ケタ増益となった。営業利益率は17.8%と前期比3.5ポイント上昇した。札幌コントロールセンターN44の新設等による売上原価増(229百万円増)のほか、スポーツ支援(MLBパドレス、2009年世界ランク3位のPGAプロゴルファーであるポール・ケーシー選手、東京五輪銀メダリストの国内女子プロゴルファーである稲見萌寧選手へのスポンサー)等による販売促進費増などのコスト増を吸収したうえで、利益率上昇であり、収穫逡増型で高収益のビジネスモデルが確立していると評価できる。

※ 既存契約金額に占める解約に伴い減少した金額の割合は、2018年12月期以降1%未満で推移している。

簡易損益計算書

(単位：百万円)

	17/12期	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期
売上高	1,296	1,446	1,797	2,192	2,751
前期比	16.8%	11.6%	24.3%	22.0%	25.5%
売上原価	454	399	506	635	864
前期比	5.1%	-12.0%	26.7%	25.5%	36.1%
売上総利益	842	1,047	1,291	1,557	1,886
前期比	24.2%	24.3%	23.4%	20.6%	21.1%
販管費	517	689	976	1,243	1,397
前期比	22.4%	33.4%	41.5%	27.3%	12.4%
営業利益	325	357	315	313	488
前期比	27.3%	9.7%	-11.8%	-0.4%	55.7%
経常利益	461	534	617	454	488
前期比	81.8%	16.0%	15.5%	-26.5%	7.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	262	315	446	326	336
前期比	42.8%	20.3%	41.4%	-26.8%	2.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2021年12月期末の資産合計は前期末比464百万円増の2,640百万円となった。流動資産は同372百万円増の1,790百万円であったが、主なる要因は現金及び預金が増加した235百万円増加したこと等による。固定資産は同91百万円増の849百万円であったが、主なる要因は有形固定資産が増加した47百万円増加したこと等による。負債合計は同80百万円増の673百万円となった。有利子負債は68百万円減少したものの、買掛金や未払法人税等が増加した。純資産合計は同384百万円増の1,967百万円となった。

自己資本比率は前期末比1.3ポイント上昇の74.1%、流動比率は同19.7ポイント低下するも319.5%と極めて健全な状況にある。加えて、ROEは19.0%、ROAも20.3%と資産に対する収益性は高水準にあり、強固な財務体質と優れた資産効率を両立させている。

簡易貸借対照表

(単位：百万円)

	17/12 期末	18/12 期末	19/12 期末	20/12 期末	21/12 期末	増減額
流動資産	1,117	1,275	1,467	1,417	1,790	372
現金及び預金	860	979	1,105	890	1,125	235
売掛金	222	249	282	425	540	114
固定資産	455	915	732	758	849	91
有形固定資産	106	103	136	258	306	47
無形固定資産	7	23	37	41	45	4
投資その他の資産	340	788	558	458	497	39
資産合計	1,572	2,190	2,200	2,175	2,640	464
流動負債	304	303	490	417	560	142
買掛金	50	94	109	130	188	57
短期性借入金	29	26	75	68	60	-8
固定負債	110	237	262	174	112	-62
長期性借入金	50	24	233	165	105	-60
負債合計	414	541	753	592	673	80
(有利子負債)	80	50	309	233	165	-68
純資産合計	1,158	1,649	1,446	1,583	1,967	384

出所：決算短信よりフィスコ作成

2021年12月期末における現金及び現金同等物の残高は、前期末比230百万円増の1,121百万円となった。各キャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは449百万円の収入超、投資活動によるキャッシュ・フローは有形・無形の固定資産取得等により134百万円の支出超となった。また、財務活動によるキャッシュ・フローは長期借入金の返済による支出等により65百万円の支出超となった。

簡易キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17/12 期	18/12 期	19/12 期	20/12 期	21/12 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	300	206	177	-18	449	468
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	54	120	43	-134	-134	-0
財務活動によるキャッシュ・フロー	-111	-208	-92	-68	-65	3
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	354	326	221	-153	315	468
現金及び現金同等物の期末残高	860	979	1,105	890	1,121	230

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2022年12月期業績見通し

2022年12月期については、国内だけにとどまらないグローバルなIoT事業の大きな成長とそのための事業投資に関する不確定な要素が多く、適正かつ合理的な業績予想の策定が困難であることを理由に業績予想を開示していない。しかしながら、ストック型ビジネスの堅調な推移により、現時点において過去最高の売上高の更新が見込まれる状況としている。

弊社では、需要が旺盛であることを考慮すると「システムマネジメントサービス」は引き続き好調に推移すると予想している。また、「IoT向け各種サービス」については2022年12月期から売上計上が本格化していくと見ている。利益面では、積極的な先行投資により事業キャパシティが拡大していることから、売上成長を上回る利益成長が可能となる収益構造が構築されたと考えている。事業投資に関する不確定要素は多いものの、2022年12月期についても2ケタ増収増益を期待している。

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