

|| 企業調査レポート ||

ソフィアホールディングス

6942 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年10月28日(木)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年3月期第1四半期の業績概要	01
2. 2022年3月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. グループ構成	04
■ 事業概要	05
1. インターネット関連事業	06
2. 通信事業	09
3. 調剤薬局及びその周辺事業	09
■ 業績動向	10
1. 2022年3月期第1四半期の業績概要	10
2. セグメント別動向	11
3. 財務状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2022年3月期の業績見通し	13
2. セグメント別見通し	14
■ 成長戦略	15
■ 株主還元	15
■ ESG経営、SDGsへの取り組み	16

■ 要約

ICT と医療周辺事業の融合を目指すテクノロジー企業

ソフィアホールディングス <6942> は、ICT（情報通信技術）と医療周辺事業の融合を目指すテクノロジー企業である。経営主体が変更した 2019 年 3 月期から経営基盤再構築と収益力向上に取り組んでおり、グループシナジーを生かした「医療特化型ソフィア 5G ソリューション」を推進している。

同社グループは、インターネット関連事業、通信事業、調剤薬局及びその周辺事業を展開している。2019 年 3 月期にスタートした調剤薬局及びその周辺事業が M&A 効果によって急拡大しており、利益面でも収益柱に成長している。通信事業は特定顧客との取引のため安定収益であることに加え、売上高・営業利益とも拡大基調である。インターネット関連事業は売上高・営業利益とも減少傾向であったものの、2022 年 3 月期からはデータセンター事業縮小の影響が一巡したことに加え、M&A 効果も寄与し、拡大基調に回帰する見込みだ。

1. 2022 年 3 月期第 1 四半期の業績概要

2022 年 3 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 8.4% 増の 2,921 百万円、営業利益が同 62.3% 増の 173 百万円、経常利益が同 60.8% 増の 167 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 53.5% 増の 138 百万円となった。売上面では、インターネット関連事業及び通信事業が好調に推移し、前期に不採算店舗を譲渡したことによる調剤薬局及びその周辺事業の売上減少をカバーした。利益面では、通信事業が好調に推移したほか、調剤薬局及びその周辺事業で経費削減に注力した結果、大幅な増益となった。

2. 2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 0.3% 増の 11,416 百万円、営業利益が同 6.0% 増の 775 百万円、経常利益が同 0.1% 増の 750 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 0.8% 減の 498 百万円を見込んでいる。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による不透明感等を考慮して前期比横ばい予想としているが、第 1 四半期の進捗率は順調に推移していることから、会社予想は保守的な印象が強く、上振れ余地があると弊社では見ている。

なお、同社はこれまで業績見通しを非開示としていたが、2021 年 8 月 13 日に初めて開示した。これは、株主・投資家に対する充実した情報発信が最重要事項であると認識し、正確性・迅速性・公平性を軸に適切な情報開示を行うことを基本方針として、株主・投資家をはじめとするステークホルダーと長期的な信頼関係を築き、企業価値が適正に評価されるよう IR 活動も積極推進する方針による。このように、株主・投資家に対する情報開示に積極的な姿勢に転換したことは評価されるだろう。

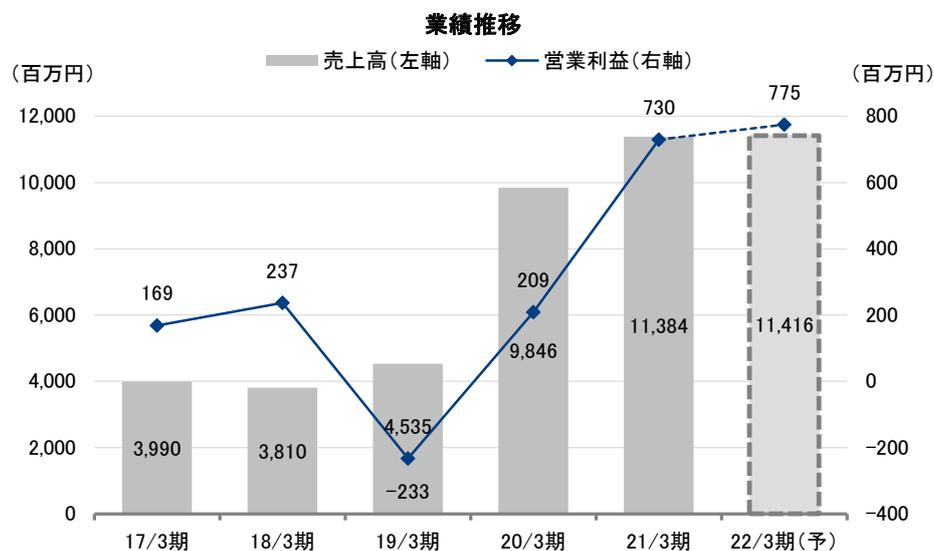
要約

3. 成長戦略

同社は、経営主体が変更した2019年3月期から2021年3月期までを経営基盤再構築のステージと位置付け、収益力向上に取り組んできた。さらに、2022年3月期からは新たな成長に向けた経営基盤構築のステージと位置付け、成長戦略として、グループシナジーを生かした「ICTと医療周辺事業の融合」及び「医療特化型ソフィア5Gソリューション」を推進する方針だ。同社が長年培ってきたICTを活用し、医療・介護・調剤のオンライン化に必要な安心・安全・高品質のICTを「医療特化型ソフィア5Gソリューション」として提供する戦略だ。同社飯塚秀毅代表取締役社長は「診療・服薬における利便性の高いサービスを提供できる通信技術、通信基盤、そして医療周辺事業を兼ね備えた唯一の存在である」と自信を示している。

Key Points

- ・ICTと医療周辺事業の融合を目指すテクノロジー企業
- ・2022年3月期第1四半期は増収、大幅増益で着地。通信事業が伸ばしたほか、調剤薬局及びその周辺事業で利益改善が進む
- ・2022年3月期通期は横ばい予想だが上振れ余地あり。インターネット関連事業が大幅伸長の計画
- ・成長戦略として「医療特化型ソフィア5Gソリューション」の提供を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

経営基盤再構築と収益力向上に取り組む

1. 会社概要

同社は、ICT と医療周辺事業の融合を目指すテクノロジー企業である。企業理念に「ソフィアグループは、たえずお客様のニーズを先取りし、先進的な IT サービスによる新しい価値の創造を通して、社会貢献する事を目指します。」を掲げ、グループシナジーを生かした「医療特化型ソフィア 5G ソリューション」を推進している。

2022 年 3 月期第 1 四半期末時点の本社所在地は神奈川県横浜市港北区、総資産額は 8,638 百万円、純資産額は 1,524 百万円、資本金は 2,358 百万円、自己資本比率は 17.6%、発行済株式数は 2,737,720 株（自己株式 48,950 株を含む）となっている。

同社は、2017 年 11 月に（株）アイソプラ（2020 年 6 月に社名を（株）アレクシアに変更）と資本業務提携し、アイソプラが公開買付けによって同社株式 1,453,000 株（議決権割合 66.50%）を取得した。その後、2018 年 2 月に（株）E-BOND ホールディングスと業務提携したことにより、経営主体が変更した。2021 年 3 月期末時点の E-BOND ホールディングスの議決権所有割合は、同社の親会社であるアレクシアが間接所有する 54.03% を合わせて 72.62% となっている。経営主体が変更したことにより、2019 年 3 月期からは経営基盤再構築と収益力向上に取り組んでいる。

E-BOND ホールディングスは調剤薬局を中心とした医療関連事業及び臨床検査受託事業を展開するグループを形成しており、同社は E-BOND ホールディングスから調剤薬局及びその周辺事業の運営に必要なノウハウ・人材等の提供を受けている。同社の飯塚秀毅代表取締役社長は、E-BOND ホールディングス取締役副社長（2009 年 8 月就任）を兼任しており、同社では 2017 年 12 月に執行役員、2018 年 2 月に取締役を経て、2020 年 6 月に代表取締役社長に就任した。

2. 沿革

1975 年 8 月に（株）ソフィアシステムズを東京都千代田区神田駿河台に設立し、2007 年 4 月に会社分割による純粋持株会社への移行により商号を（株）ソフィアホールディングスに変更した。2017 年 11 月にアイソプラ（現 アレクシア）と資本業務提携、2018 年 2 月には E-BOND ホールディングスと業務提携した。また、2020 年 12 月に、本社を現在の神奈川県横浜市港北区に移転した。

株式関係では、1988 年 12 月に株式を日本証券業協会に店頭売買銘柄として登録、その後の証券取引所の再編に伴い、現在は東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）に上場している。なお、2011 年 10 月に、株式の所属業種を「電気機器」から「情報・通信業」に変更した。

ソフィアホールディングス | 2021年10月28日(木)
 6942 東証JASDAQ | <https://www.sophia.com>

会社概要

沿革

年月	項目
1975年 8月	(株)ソフィアシステムズを設立
1988年12月	株式を日本証券業協会に店頭売買銘柄として登録
2004年12月	日本証券業協会への店頭登録を取り消し、ジャスダック証券取引所に株式上場 ソフィア総合研究所(株)を設立
2006年 9月	アーツテクノロジー(株)を子会社化(2007年10月にソフィア総合研究所が吸収合併)
2007年 4月	会社分割による純粋持株会社への移行により、商号を(株)ソフィアホールディングスに変更
2009年 4月	デザインオートメーション事業部門を承継した(株)ソフィアシステムズの全株式を譲渡
2009年 7月	中華人民共和国香港特別行政区に Sophia Asia-Pacific Limited を設立
2010年 2月	ソフィアデジタル(株)を設立
2010年 4月	ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴い大阪証券取引所 JASDAQ (現東京証券取引所 JASDAQ) に上場
2011年10月	株式の所属業種を「電気機器」から「情報・通信業」に変更
2012年 9月	(株)サルースを子会社化(2014年12月に完全子会社化、2015年6月に全株式譲渡)
2012年11月	ソフィア総合研究所がソフィアデジタルを子会社化 ソフィア総合研究所が(株)オルタエンターテイメントを子会社化(オルタエンターテイメントは2020年4月にソフィアデジタルが吸収合併)
2014年 6月	ソフィア総合研究所が(株)アクアを子会社化
2014年 8月	(株)ジーンクエストを子会社化(2017年10月に株式交換により連結除外)
2014年12月	(株)ナノメディカルを子会社化(2016年3月に完全子会社化、2018年4月にルナ調剤(株)に商号変更)
2015年 4月	ナノメディカルがエリアビージャパン(株)を子会社化(2019年10月に全株式を譲渡) ナノメディカルが(株)メディカルコンピューターサービスを子会社化(2018年4月に(株)ソフィアメディカルに商号変更、2018年9月に全株式を譲渡)
2015年 8月	ソフィア総合研究所が(株)サイバービジョンホスティングを子会社化
2017年11月	(株)アイソプラ(2020年6月に(株)アレクシアに社名変更)と資本業務提携
2018年 2月	(株)E-BOND ホールディングスと業務提携
2018年 5月	ルナ調剤が(有)ビーライクを子会社化 以降2020年2月までに調剤薬局運営会社合計15社を順次M&Aで子会社化(うち4社を吸収合併)、1社を設立
2020年 8月	ソフィア総合研究所が株式取得により(株)藤井を子会社化(現(株)ソフィアテック)
2020年10月	(株)RetailXを子会社化 (株)エムオーを設立
2021年 4月	ソフィア総合研究所が(株)ニシムラ事務機から事務用品販売事業・クリニック開設支援事業を譲受

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

3. グループ構成

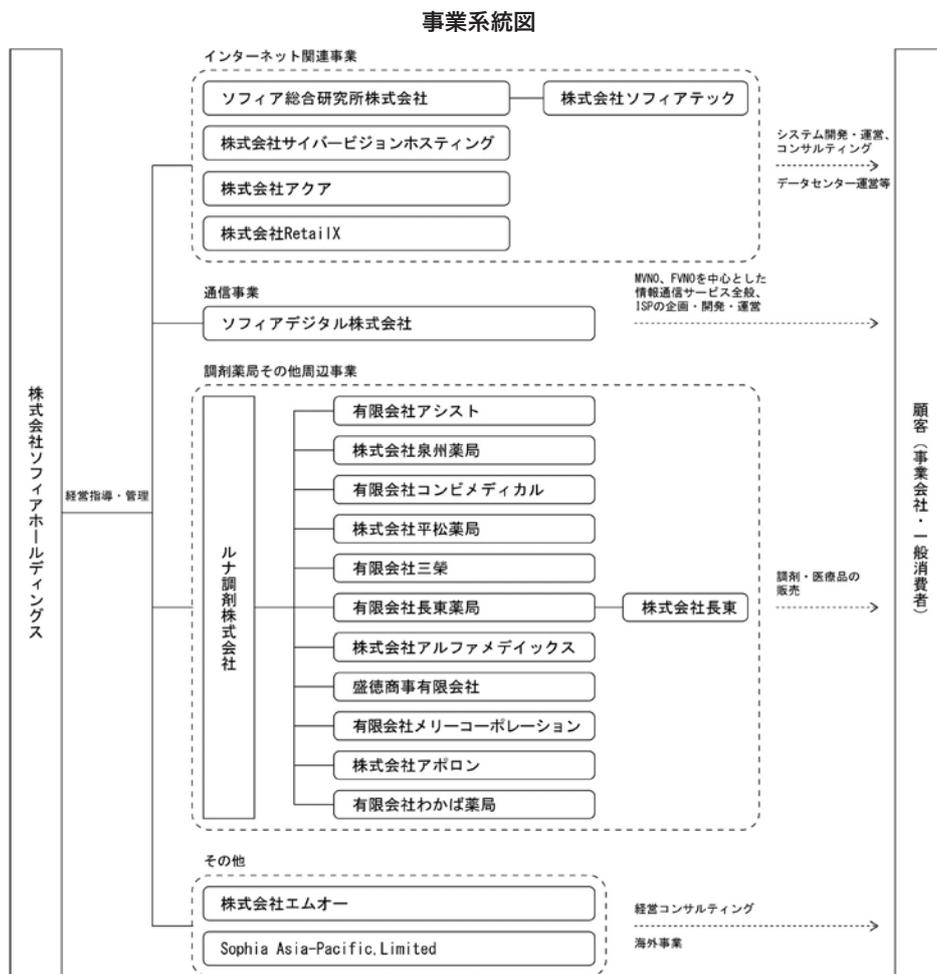
2021年3月期末時点のグループ構成は、同社(純粋持株会社)及び連結子会社21社となっている。主要な連結子会社は、インターネット関連事業ではソフィア総合研究所(株)(以下、SRI)、(株)サイバービジョンホスティング(以下、CVH)、(株)アクア(以下、AQA)、(株)ソフィアテック(以下、STE)、通信事業ではソフィアデジタル(株)(以下、SDI)、調剤薬局及びその周辺事業ではルナ調剤(株)となっている。

なお、SRIは2021年4月に(株)ニシムラ事務機から事務用品販売事業・クリニック開設支援事業(クリニックや薬局向けの内装施工、オフィスサプライの販売等)を譲受したほか、SDIは2020年4月にECサイト関連事業の(株)オルタエンターテイメント(SRIが2012年11月に株式取得によって子会社化)を吸収合併している。

■ 事業概要

インターネット関連事業、通信事業、 調剤薬局及びその周辺事業を展開

同社グループは、インターネット関連事業、通信事業、調剤薬局及びその周辺事業、その他を展開している。



出所：決算短信より掲載

事業概要

セグメント別の業績推移については、損失を計上していた健康医療介護情報サービス事業及び遺伝子情報サービス事業を2019年3月期までに終了した。一方で、2019年3月期にスタートした調剤薬局及びその周辺事業がM&A効果によって急拡大しており、2021年3月期に黒字化するなど、利益面でも収益柱に成長している。通信事業は特定顧客との取引のため安定収益であることに加え、売上高・営業利益とも拡大基調である。インターネット関連事業は売上高・営業利益とも減少傾向であったものの、2022年3月期からはデータセンター運営事業縮小の影響が一巡したことに加え、M&A効果も寄与し、拡大基調に回帰する見込みだ。

セグメント別業績推移

(単位：百万円)

	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期1Q
売上高	3,990	3,810	4,535	9,846	11,384	2,921
インターネット関連事業	1,870	1,329	1,095	903	983	278
通信事業	1,807	2,277	2,426	2,955	3,317	923
調剤薬局及びその周辺事業	-	-	951	5,977	7,108	1,727
健康医療介護情報サービス事業	242	230	-	-	-	-
遺伝子情報サービス事業	91	28	-	-	-	-
その他	8	3	93	42	-	-
セグメント間取引等消去	-29	-54	-32	-27	-15	-7
その他調整額	-	-4	-0	-3	-9	-
営業利益	169	237	-233	209	730	173
インターネット関連事業	180	160	92	99	87	22
通信事業	276	321	313	364	433	118
調剤薬局及びその周辺事業	-	-	-376	-110	361	60
健康医療介護情報サービス事業	-94	-37	-	-	-	-
遺伝子情報サービス事業	-74	-29	-	-	-	-
その他	-5	-7	-28	2	-7	-0
セグメント間取引等消去	-1	0	0	0	-	-
全社損益	-110	-170	-235	-146	-143	-27

出所：決算短信よりフィスコ作成

1. インターネット関連事業

インターネット関連事業は、SRIがインターネット関連のシステム受託開発等、CVHがホスティングサービスやSSL証明書販売等、AQAが不動産仲介業者向けASPサービス等、STE(SRIの子会社)がSE、PM人材派遣のシステムエンジニアリングサービス(以下、SES事業)を展開している。

事業会社別の売上高推移については、SRIがデータセンター運営事業の縮小等により減少傾向であるものの、CVH及びAQAはストック型売上のため安定収益で、おおむね横ばいで推移している。なお、2021年4月よりSSL証明書販売事業をSRIからCVHに移管している。

ソフィアホールディングス | 2021年10月28日(木)
6942 東証 JASDAQ | <https://www.sophia.com>

事業概要

(1) SRI

SRI は、従来はデータセンター運営事業を主軸としていたが、事業ポートフォリオ見直しに伴い、データセンター運営事業を縮小したほか、2021年4月にSSL証明書販売事業をCVHに移管した。現在は、IT・インターネット領域において、SRIがシステムコンサルティング・受託開発事業、インフラコンサルティング・構築・運営事業を展開している。

SRIは、データセンター・ハードウェア・ソフトウェア・コンテンツと業態の垣根を越えたワンストップソリューションを提供できること、大手企業を中心とする安定した顧客基盤を有していること、データセンター事業で蓄積した豊富な実績と技術力を有していることなどが強みである。なお、システム・インフラ関連における元請・二次請比率は、エンドユーザーである一般企業からの直接受注が3割強、NTTデータ<9613>等の大手SIerやデル・テクノロジーズ<DELL>等の大手IT関連メーカーを経由した受注が6割強となっている。

SRIの売上高は、データセンター事業の縮小に伴い、2017年3月期の1,511百万円から2020年3月期には512百万円まで減少したものの、この影響が一巡したことから、2021年3月期は522百万円と下げ止まった。2021年4月に、ニシムラ事務機から事務用品販売事業・クリニック開設支援事業を譲受したことから、2022年3月期からはオフィス・トータルソリューション事業（以下、OS事業）として売上拡大を図る方針だ。そのほか、OS事業のユーザーが加わることから顧客基盤のさらなる拡大を図るほか、OS事業ではオフィス家具やテレワーク関連商材のインターネット販売も開始予定としている。

(2) STE

STEは、IT・インターネット領域でのSES事業を展開しており、主要顧客はNTTコミュニケーションズ（株）等の大手・中堅SIerである。大型プロジェクトのプロジェクトマネジメントに対する豊富な実績が強みである。

(3) CVH

CVHは、ホスティングサービスを中心にインターネット接続サービス、SSL証明書販売、セキュリティ製品販売等を展開しており、主要顧客はソフトバンク<9434>等である。

ホスティングサービスでは、映像等のコンテンツ配信で大容量の通信回線を必要としている企業を顧客としていることが特徴で、売上はストック型のため安定収益となっている。なお、売上高はおおむね100百万円台半ばの水準で推移している。

SSL証明書販売事業では、2008年から世界有数の電子証明書認証局である米国DigiCertの日本代理店としてデジサート販売を手掛けている。2019年8月には（株）アールエムエスからデジサート販売事業（デジサートSSL証明書各種、コードサイニング、ドキュメントサイニング取扱事業）を譲受し、新ブランド「RMS」として販売を開始、2021年4月にはSSL証明書販売事業をSRIからCVHに移管した。また、2021年7月には、電子メールに送信者のブランドロゴを付加できるメール新標準BIMI※実装までをサポートする新サービスとして、Brand Keeper（ブランドキーパー）専用サイトを開設したほか、Gmailでのサポートも開始した。

※ Brand Indicators for Message Identification の略で、メールの信頼性向上を目指す新しい規格。CVHはDigiCertの日本の正規代理店として、Google及びDigiCertによるBIMIパイロットプログラムにも参加している。

事業概要

(4) AQA

AQAは、自社開発の不動産業務管理ソリューション「RIMS (Realestate Information Management System)」を主力に、不動産仲介業者向けASPサービス等を展開している。クラウドサービスのためストック型の安定収益であり、売上高はおおむね2億円台半ばの水準で推移している。

「RIMS」は、不動産仲介関連業務の効率化や広告・営業を支援するクラウド型ソリューションで、不動産業務の基幹システムとして物件情報管理、広告出稿管理、顧客情報管理、自社ホームページ管理の一元化や、デジタルサイネージとの連動が可能だ。大手ハウスメーカー系や大手電鉄系等を中心に多くの不動産仲介業者に導入され、累計導入アカウント数は1,200以上であるほか、日本全国の不動産ポータルサイト(「SUUMO」「HOME'S」等)と連動しており、連動サイト数は日本最大級を誇る。不動産広告に利用されるポータルサイトは、地域や種別(住居用実需物件、投資用物件等)によって手法が変わるため、専門性の高い事業者(土地仕入業者、自社建売事業者、ハウスメーカー、仲介事業者、売却事業者等)に合わせたシステム構造になっているが、「RIMS」はこうした地域性や専門性に適応したシステムであることが強みとなっている。

(5) インターネット関連事業のリスク要因と対策

インターネット関連事業の一般的なリスク要因としては、市場競合、技術革新への対応、人材の確保・育成などがある。このうち市場競合については、各事業会社とも、大手企業と長年に亘る実績を基に良好な関係を構築しており、安定的な顧客基盤を有しているため、リスクは低いと弊社では見ている。

その他の対策として、SRIでは事業転換に伴う過去の顧客資産の縮小(過去に提供していた決済サービスや24時間体制保守サービスの縮小等)によって一部のストック売上(手数料収入、サーバ利用料等)が減少しているものの、保守サービスの外部委託や新規サービス、新規顧客開拓等により収益拡大を図る方針だ。

技術革新への対応としては、CVHでホスティングサービスのハードウェア・ソフトウェアのサポート終了や技術革新に伴う投資の増加がリスク要因となっているが、よりニッチな分野での市場開拓を推進する方針を掲げている。

市場競合への対応としては、AQAで類似のシステムを提供する競合企業が数社存在するようだが、大手事業者向けに高いシェアを確保しており、競合優位性が確立している。今後は、リリースから10年を経過した「RIMS」のリプレイスが課題となるが、当面はプログラムをデータベースや機能ごとに段階的に更新する予定だ。これは、システムが有する情報量・機能・操作性等を考慮すると、すべてを一度に更新することは顧客にとっても負担が大きいためである。

なお、各社共通のリスク要因として、人材の確保・育成がある。技術者不足の状況が続いていることから、採用担当専任部門を設置し、採用活動を強化する方針としている。

事業概要

2. 通信事業

(1) SDI

通信事業は、SDI が MVNO^{※1} 及び FVNO^{※2} を中心とした情報通信サービス全般と、ISP^{※3} の企画、開発、運営を行っている。また、AI 自動音声翻訳機と SIM^{※4} を組み合わせたオンライン型翻訳サービス「エスモビ翻訳機」を展開しているほか、デバイスの販売、個人向け・法人向けモバイルサービス立ち上げを検討している企業や団体向けに、MVNO 事業立ち上げ支援サービスも展開している。なお、MVNO 事業立ち上げ支援サービスでは、仕入、プラン設計、運用・管理等などを行っており、基幹システム開発力が強みとなっている。

※1 Mobile Virtual Network Operator の略。自社で無線通信回線設備を持たず、他の移動体通信事業者から借りるあるいは再販を受けて移動体通信サービスを提供する事業者。

※2 Fixed Virtual Network Operator の略。自社で固定回線のネットワークを持たず、他の事業者から借りるあるいは再販を受けて固定通信サービスを提供する事業者。

※3 Internet Services Provider の略。公衆通信回線などを經由して契約者にインターネットへの接続を提供する事業者。

※4 Subscriber Identify Module の略。携帯電話やタブレット型端末などに差し込んで使用する、契約者情報を記録した IC カード。

通信事業は、主要顧客である楽天コミュニケーションズ(株)(2021年3月期の売上比18.9%)及びアルテリア・ネットワークス<4423>、Colt テクノロジーサービス(株)向けの回線販売が安定収益となっていることに加え、ソニーネットワークコミュニケーションズ(株)向けの MVNO 事業立ち上げ支援サービス、新規顧客開拓などにより、売上高、利益ともに拡大基調となっている。

(2) 通信事業のリスク要因と対策

通信事業の一般的なリスク要因としては、市場競合、技術革新への対応、携帯電話の通信費引き下げの影響、人材の確保・育成などがある。このうち、携帯電話の通信費引き下げによる収益減少リスクに対しては、原価コストや代理店手数料の削減などによって収益確保を図る方針である。

そのほか、SDI では楽天コミュニケーションズなど特定顧客への依存度の高さがリスク要因と考えられる。楽天コミュニケーションズとは長期契約を締結していないものの、ソリューションパートナーとして10年以上にわたる取引実績を通じて信頼関係を構築しており、良好な関係を維持していることから、当面は大きな懸念材料とはならないと弊社では見ている。このほか、新規顧客開拓を推進することで、特定顧客への依存低減を図っている。

3. 調剤薬局及びその周辺事業

(1) ルナ調剤

調剤薬局及びその周辺事業は、ルナ調剤を中心とする事業会社(2021年3月期末時点でルナ調剤を含め計13社)が、調剤薬局の運営のほか、医療機関・調剤薬局の開業支援・経営アドバイザー、薬剤師の派遣事業等を展開している。アイソプラ(現アレクシア)との資本業務提携及び E-BOND ホールディングスとの業務提携により、2018年4月にナノメディカルをルナ調剤に商号変更して事業開始した。その後は積極的な M&A によって店舗数拡大を図り、2022年3月期第1四半期末の薬局総数は55店舗まで拡大している。

調剤薬局業界は市場競合が激しいが、多様化する患者ニーズを的確に捉えるべく、健康管理や予防医療における真の「かかりつけ薬局、かかりつけ薬剤師」として、身近で安心、信頼される存在を目指している。

事業概要

売上高は店舗数拡大に伴って急拡大しているほか、店舗オペレーションの改善効果などにより、営業利益についても2021年3月期に黒字転換した。引き続き店舗オペレーション改善、OTC（Over The Counter）医薬品販売拡大、仕入強化、技術料アップ等により収益力向上を推進するとともに、立地を厳選しながら年間数店舗の堅実な新規出店やM&Aによる売上拡大を目指していく方針である。また、グループシナジーにより、ICTを活用した新サービスの開発及び提供も推進していく。

(2) 調剤薬局及びその周辺事業のリスク要因と対策

調剤薬局及びその周辺事業の一般的なリスク要因としては、国の医療政策、許認可等の法的規制、薬価改定・調剤報酬改定、医薬品販売の規制緩和、市場競合、調剤過誤、薬剤師の確保などがある。今後も、地域密着・患者密着型の強みを生かすとともに、店舗オペレーション改善による収益力向上などにより、リスク軽減を図る方針だ。なお、新型コロナウイルス感染防止対策を徹底することで、患者や従業員の感染リスク低減に努めている。

業績動向

2022年3月期第1四半期は増収、大幅増益で着地。 通信事業が伸長したほか、調剤薬局及びその周辺事業で利益改善が進む

1. 2022年3月期第1四半期の業績概要

2022年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比8.4%増の2,921百万円、営業利益が同62.3%増の173百万円、経常利益が同60.8%増の167百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同53.5%増の138百万円となった。

2022年3月期第1四半期連結業績

(単位：百万円)

	21/3期1Q		22/3期1Q		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
売上高	2,694	-	2,921	-	227	8.4%
売上総利益	876	32.5%	957	32.8%	81	9.3%
販管費	768	28.5%	783	26.8%	14	1.9%
営業利益	107	4.0%	173	6.0%	66	62.3%
経常利益	104	3.9%	167	5.7%	63	60.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	90	3.4%	138	4.8%	48	53.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ソフィアホールディングス | 2021年10月28日(木)
6942 東証 JASDAQ | <https://www.sophia.com>

業績動向

売上面では、インターネット関連事業及び通信事業が好調に推移し、前期に不採算店舗を譲渡したことによる調剤薬局及びその周辺事業の売上減少をカバーした。利益面では、通信事業が好調に推移したほか、調剤薬局及びその周辺事業で経費削減に注力した結果、大幅な増益となった。売上総利益は前年同期比 9.3% 増、売上総利益率は同 0.3 ポイント上昇して 32.8% となった。また、販管費は同 1.9% 増加にとどまり、販管費率は同 1.7 ポイント低下して 26.8% となった。営業利益率は同 2.0 ポイント上昇して 6.0% となった。

2. セグメント別動向

2022年3月期第1四半期 セグメント別業績

(単位：百万円)

	21/3期1Q		22/3期1Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	2,694	-	2,921	-	227	8.4%
インターネット関連事業	200	7.4%	278	9.5%	78	39.1%
通信事業	761	28.2%	923	31.5%	161	21.2%
調剤薬局及びその周辺事業	1,738	64.4%	1,727	59.0%	-10	-0.6%
その他	-	-	-	-	-	-
セグメント間取引等消去	-5	-	-7	-	-1	-
営業利益	107	4.0%	173	6.0%	66	62.3%
インターネット関連事業	2	1.2%	22	8.2%	20	819.8%
通信事業	93	12.3%	118	12.9%	25	26.8%
調剤薬局及びその周辺事業	44	2.6%	60	3.5%	15	34.5%
その他	-	-	-0	-	-0	-
全社損益	-33	-	-27	-	6	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) インターネット関連事業

インターネット関連事業の売上高は前年同期比 39.1% 増の 278 百万円、営業利益は同 819.8% 増の 22 百万円となった。SRI のデータセンター運営事業縮小の影響が一巡したことに加え、ニシムラ事務機の事業の一部を譲受し、事務用品販売事業・クリニック開設支援事業を開始したことも寄与した。全体では、ICT を活用したサービスへの需要の高まりにより、SES 事業、システム受託開発、ホスティングサービス、不動産業者向け ASP サービスが堅調に推移した。利益面では、SRI で事業譲受による関連費用や前期から期ズレとなった費用が発生したほか、CVH でも SSL 証明書販売事業の新製品開発 (Brand Keeper 専用サイト開設) に係る費用が想定以上に発生したものの、増収効果により大幅な増益で着地した。そのほか、AQA 及び STE は計画水準の利益を確保した。

(2) 通信事業

通信事業の売上高は前年同期比 21.2% 増の 923 百万円、営業利益は同 26.8% 増の 118 百万円となった。主要取引先である楽天コミュニケーションズ向けが安定して推移したことに加えて、リモートワーク需要に伴う Wi-Fi ルーターや大容量 SIM の受注拡大、MVNO 事業立ち上げ支援サービスの大型案件受注が寄与した。

業績動向

(3) 調剤薬局及びその周辺事業

調剤薬局及びその周辺事業の売上高は前年同期比 0.6% 減の 1,727 百万円、営業利益は同 34.5% 増の 60 百万円、2022 年 3 月期第 1 四半期末の薬局総数は 55 店舗（前期末は 56 店舗※）となった。前期に不採算店舗 1 店を譲渡したことによる売上の減少があったものの、既存店の処方箋枚数の回復により、微減収で着地した。なお、医療機関への受診抑制は徐々に緩和の傾向が見られるものの、コロナ禍の影響により事業環境は依然として不透明である。利益面では、引き続き事業運営における業務効率化による経費削減の推進に注力した結果、2ケタ増益となった。

※エリア別では東北 4 店舗、関東 27 店舗、東海・甲信越・北陸 5 店舗、近畿 17 店舗、九州 3 店舗。

(4) その他

その他には海外事業及び経営コンサルティング事業が含まれているが、2022 年 3 月期第 1 四半期での売上高はなかった（前年同期も同様）。なお、セグメント損失は 0 百万円（前年同期はなし）であった。

財務健全性は改善基調

3. 財務状況

同社は、M&A など事業拡大のための必要資金である長期資金需要については、金融機関からの借入等、金利コストの最小化を図れるような資金調達方法を検討のうえで、資金調達を行っている。安全性の補完のために 3 億円の当座貸越枠を確保しているが、2021 年 3 月期末時点で当座貸越契約による借入未実行残高は 3 億円となっている。

財務面で見ると、2022 年 3 月期第 1 四半期末の資産合計は前期末比 30 百万円増加して 8,638 百万円となったが、これは主に現金及び預金が増加したことによる。負債合計は同 108 百万円減少して 7,113 百万円となったが、これは主に未払法人税等が減少したことによる。純資産合計は同 138 百万円増加して 1,524 百万円となったが、これは主に利益剰余金が増加したことによる。この結果、自己資本比率は同 1.5 ポイント上昇して 17.6% となった。

自己資本比率は 2020 年 3 月期末の 9.9% をボトムに改善基調である。また、有利子負債依存度も前期末比 1.3 ポイント低下の 52.8% となった。自己資本比率の向上が課題であるものの、財務健全性が懸念される水準ではなく、改善基調であることを評価したい。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/3 期末	22/3 期 1Q 末	増減額
流動資産	4,223	4,333	109
現金及び預金	2,117	2,240	122
固定資産	4,384	4,305	-79
有形固定資産	323	321	-1
無形固定資産	3,599	3,519	-79
投資その他の資産	461	463	2
資産合計	8,607	8,638	30
流動負債	3,440	3,414	-26
支払手形及び買掛金	2,057	2,172	114
固定負債	3,781	3,698	-82
長期借入金	3,562	3,509	-53
負債合計	7,221	7,113	-108
純資産合計	1,385	1,524	138

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年3月期通期は横ばい予想だが上振れ余地あり。 インターネット関連事業が大幅伸長の計画

1. 2022年3月期の業績見通し

2022年3月期の連結業績は、売上高が前期比0.3%増の11,416百万円、営業利益が同6.0%増の775百万円、経常利益が同0.1%増の750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.8%減の498百万円を見込んでいる。

2022年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		増減	
	実績	売上比	予想	売上比	額	率
売上高	11,384	-	11,416	-	31	0.3%
営業利益	730	6.4%	775	6.8%	44	6.0%
経常利益	749	6.6%	750	6.6%	0	0.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	501	4.4%	498	4.4%	-3	-0.8%
1株当たり当期純利益(円)	186.65	-	185.04	-	-1.61	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

コロナ禍による不透明感等を考慮して前期比横ばい予想としているが、第1四半期の進捗率は売上高が25.6%、営業利益が22.5%、経常利益が22.3%、親会社株主に帰属する当期純利益が27.9%と順調に推移していることから、会社予想は保守的な印象が強く、上振れ余地があると弊社では見ている。

なお、同社はこれまで業績見通しを非開示としていたが、2021年8月13日に初めて開示した。これは、株主・投資家に対する充実した情報発信が最重要事項であると認識し、正確性・迅速性・公平性を軸に適切な情報開示を行うことを基本方針として、株主・投資家をはじめとするステークホルダーと長期的な信頼関係を築き、企業価値が適正に評価されるようIR活動も積極推進する方針による。このように、株主・投資家に対する情報開示に積極的な姿勢に転換したことは評価されるだろう。

2. セグメント別見通し

(1) インターネット関連事業

インターネット関連事業のうち、SRIはデータセンター運営事業縮小の影響が一巡することに加え、SES事業やOS事業の伸長のほか、引き合い中の複数大型案件も寄与し、売上拡大基調に回帰する見込みだ。ホスティング市場は競合が激化しているものの、成長市場であるSSL証明書販売事業やセキュリティ関連事業の拡大に向け、積極的な投資を継続する方針だ。AQAはストック売上が堅調に推移し、前期並みの売上高を想定している。

(2) 通信事業

通信事業は、主要取引先である楽天コミュニケーションズやアルテリア・ネットワークス、Coltテクノロジーサービス向けの回線販売が安定的に推移する予定だ。重点施策として、IoT/5Gマーケティングに向けたパートナー企業との連携強化や、SIM関連事業者向けサービスの強化などを推進していく。

(3) 調剤薬局及びその周辺事業

調剤薬局及びその周辺事業は、不採算店舗の譲渡による売上の減少やコロナ禍による不透明感などを考慮するものの、医療機関への受診抑制は徐々に緩和の傾向が見られ、既存店の処方箋枚数は回復基調となっている。重点施策として、同社グループが持つICTとE-BONDホールディングスの調剤薬局運営のノウハウを統合し、「患者のための薬局ビジョン」を具現化することを目指すとともに、スケールメリットを活用した薬剤の仕入や、人件費等を含めた販管費削減による大幅な利益改善を目指す。店舗オペレーション改善、OTC医薬品販売拡大、仕入強化、技術料アップ等により収益力向上を推進するとともに、既存事業会社において立地を厳選しながら年間数店舗の堅実な新規出店やM&Aによる売上拡大を目指していく方針である。具体的には、2022年3月期第3四半期に1店舗、2023年3月期に2店舗+αの新規出店を計画している。

■ 成長戦略

「医療特化型ソフィア 5G ソリューション」の提供を目指す

同社は、経営主体が変更した 2019 年 3 月期から 2021 年 3 月期までを経営基盤再構築のステージと位置付け、M&A 活用による調剤薬局及びその周辺事業の拡大に注力するとともに、事業ポートフォリオの見直しを進めるなど、収益力向上に取り組んできた。その結果、調剤薬局及びその周辺事業立ち上げの影響により、2019 年 3 月期は全社ベースで営業損失を計上したものの、2020 年 3 月期及び 2021 年 3 月期は調剤薬局及びその周辺事業の規模拡大及び店舗オペレーション改善が寄与し、全社ベースで大幅増収増益を達成した。

なお、調剤薬局及びその周辺事業が一定規模になったことから、収益性及び財務面の改善を優先することとしている。また、M&A 戦略を一旦抑制することとしている。2022 年 3 月期からは新たな成長に向けた経営基盤構築のステージと位置付け、成長戦略として、グループシナジーを生かした「ICT と医療周辺事業の融合」及び「医療特化型ソフィア 5G ソリューション」を推進する方針だ。

医療周辺事業においては、過疎化が進む地域や十分な医療体制が整っていない地域では、オンライン在宅医療やオンライン服薬などの普及が求められておりました。医療センシング技術や医療 IoT 技術が急速に発達するなか、これらをインフラ面で支える高速大容量・低遅延・多数同時接続かつセキュリティが担保された通信技術が求められると予想されている。こうした市場動向を背景として同社は、長年培ってきた ICT を活用した医療特化型ローカル 5G の設計及び整備に着手している。医療・介護・調剤のオンライン化に必要な安心・安全・高品質の ICT を「医療特化型ソフィア 5G ソリューション」として提供する戦略だ。同社飯塚秀毅代表取締役社長は「診療・服薬における利便性の高いサービスを提供できる通信技術、通信基盤、そして医療周辺事業を兼ね備えた唯一の存在である」と自信を示している。

■ 株主還元

同社は、株主に対する利益配分を経営の最重要課題として位置付けており、将来の事業展開と財務体質の強化を図るための内部留保資金を確保しつつ、配当を行うことを基本方針としている。このため、各事業年度の財政状態及び経営成績を勘案しながら、株主への利益還元を検討していく予定ではあるものの、現時点において配当実施の可能性及びその時期等については未定としている。

この基本方針に基づき、2022 年 3 月期については、財務体質の強化を目的に配当の予定はないとしている。内部留保資金については、今後予想される経営環境の変化に対応すべく有効投資を行い、2023 年 3 月期以降の配当については安定的に利益が確保できる体制を確実なものとしたうえで、早期の配当を目指すとしている。

■ ESG 経営、SDGs への取り組み

ESG（環境・社会・ガバナンス）経営やSDGs（持続可能な開発目標）への取り組みについては、現時点ではマテリアリティとして具体的な取り組み項目や目標を開示していない。しかしながら、今後は達成目標を明文化して取り組みを強化し、IT通信事業を通じた安心・安全な社会インフラの構築、働き方改革の推進、ICT活用の促進、調剤事業を通じた地域社会への価値提供などにより、多くの社会課題解決に貢献する方針としている。なお、2021年3月期末時点で女性社員比率は約70%に達し、テレワーク勤務や育児休業規程の整備も行っている。

また、2021年6月には、SDIが新型コロナウイルス抗原検査キット・抗体検査キット「Icheck」の販売を行うICheck(株)と業務提携した。これは、医療機関のサポートを受けられるスキームであり、将来的な新型コロナウイルス感染症蔓延防止策の推進、企業のリスクマネジメントや個人のセルフマネジメントの支援にも結び付くため、社会レベルで直面する問題・課題の解決に貢献しようと弊社では評価している。

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