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 1 部

企業情報はこちら >>>

2021 年 5 月 21 日（金）

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

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

目次

■要約 01
1. 2021 年 2 月期業績の概要 01
2. 2022 年 2 月期業績の見通し 01
3. 中期経営計画について 02

■事業概要 03
1. Object Browser 事業 04
2. E-Commerce 事業 06
3. ERP・AI 事業 08
4. その他 10

■業績動向 11
1. 2021 年 2 月期業績の概要 11
2. 事業セグメント別動向 12
3. 財務状況と経営指標 16

■今後の見通し 17
1. 2022 年 2 月期業績の見通し 17
2. 事業セグメント別見通し 19
3. 中期経営計画 21

■株主還元策と SDGs への取り組み 23
1. 株主還元策 23
2. SDGs への取り組み 24

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

E-Commerce 事業、ERP 事業の受注拡大により、2022 年 2 月期は 2 ケタ増収増益に転じる見通し

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・サービスの開発･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）」等の Object Browser 事業のほか、E-Commerce 事業、ERP・AI 事業を展開している。また、働き方改革や育児支援等に積極的に取り組んでおり、離職率も 5% 前後と IT 業界の中では低く、社員からの評価も高い企業として知られている。

1. 2021 年 2 月期業績の概要

2021 年 2 月期の売上高は前期比 6.5% 減の 4,258 百万円、経常利益は同 36.2% 減の 423 百万円と 4 期ぶりの減収減益となった。E-Commerce 事業は EC 市場の拡大を追い風に好調に推移したものの、ERP 事業において不採算プロジェクトが発生し、受注損失引当金 231 百万円を計上したことや、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響により、「Object Browser」の需要が冷え込んだことなどが主因だ。なお、ERP 事業の不採算プロジェクトについては発生が見込まれる損失の全てを 2021 年 2 月期に計上しており、追加で費用が発生するリスクはないと見られる。

2. 2022 年 2 月期業績の見通し

2022 年 2 月期の業績は、売上高で前期比 13.9% 増の 4,850 百万円、経常利益で同 50.1% 増の 636 百万円と増収増益に転じる見通し。E-Commerce 事業や ERP 事業については、人的リソースが不足するほど需要が旺盛で 2 ケタ増収が見込めること、並びに前期に計上した受注損失引当金の影響がなくなることも増益要因となる。Object Browser 事業については、ソフトウェアの減価償却増や「OBPM」のクラウドサービス化への過渡期にあることから減益を見込んでいる。また、新規事業となる「AISI ∀ -AD（アイシア AD）」（画像認識技術を用いた異常検知システム）」については、実証実験段階から実用化段階に移行する見通しで、下期に 2 件程度の導入を予定している。一方、前期はコロナ禍の影響もありやや契約件数が減少した「TOPSIC」（プログラミングスキル判定サービス）は、より実践的な SQL※のスキル判定サービスをメニューに追加したことで、契約件数の拡大を見込んでいる。これらの新規事業についてはまだ先行投資段階にあり、収益への貢献は早くても 2023 年 2 月期以降となる見通しだ。

※ SQL とは、リレーショナルデータベース（RDB）のデータを操作するための言語。

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.

3. 中期経営計画について

今回、新たな 3 カ年の中期経営計画「SDGs Mind 2021」を発表した。基本方針として、既存事業の拡大、海外開発拠点の確立、新規事業の開発や収益化、社員のスキル向上、合理化を推進していく。業績目標値としては、最終年度となる 2024 年 2 月期に売上高 6,200 百万円、経常利益 966 百万円を掲げた。3 年間の年平均成長率は売上高で 13.3%、経常利益で 31.6%（受注損失引当金の影響を除けば 13.8%）となる。主力事業では、E-Commerce 事業や ERP 事業で年率 2 ケタ成長を見込み、Object Browser 事業も堅調推移を見込む。また、海外開発拠点として、2022 年の春頃にはベトナムに子会社を設置する予定となっている。さらには、「失敗プロジェクトの削減」を経営の最優先課題とし、E-Commerce 事業の立て直しに手腕を発揮した専務取締役を開発統括担当役員として抜擢、そのノウハウを全事業部で共有していくことにしている。弊社では、国内の IT 投資は依然旺盛なことから、需要に応えられるだけの人材の採用・育成や外注先の確保ができれば、業績目標の達成は可能と見ている。

Key Points

- 「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
- E-Commerce 事業と ERP 事業は能力以上の引き合いがあり、良好な収益環境が続く
- 新中期経営計画では、2024 年 2 月期に売上高 6,200 百万円、経常利益 966 百万円を目指す

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.

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）での提供も行っている。新製品に関しては基本的にクラウドサービス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」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・AI 事業のほか、新規事業をその他として区分開示している。

直近 3 年間の事業セグメント別構成比の推移については、売上高は ERP・AI 事業が全体の 6 割強を占めており、残りを Object Browser 事業、E-Commerce 事業で 2 分する格好となっているが、営業利益で見ると Object Browser 事業が全体の 5 割前後を占める安定収益源となっており、残りを E-Commerce 事業や ERP・AI 事業で稼ぎ出す格好となっている。また、新規事業については先行投資段階のため、損失計上が続いている。利益率の推移については、Object Browser 事業は 40% 台から 2021 年 2 月期は 30% 台に低下した。これは収益性の高い「Object Browser」の販売がコロナ禍で減少したことに加えて、「OBPM」のビジネスモデルを売り切り型（ライセンス販売）から月額課金型（クラウドサービス）に移行するなかで、一時的に利益率が低下していることが要因となっている。また、ERP・AI 事業のセグメント利益率は数 % 台と低いが、これは AI 事業の先行投資費用が含まれていることが要因となっている。なお、2021 年 2 月期の利益率低下は不採算プロジェクトの発生による受注損失引当金 231 百万円の計上によるもので、同要因を除いた ERP・AI 事業の利益率は 9.6% となっている。各事業の内容は以下のとおり。

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.

出所：決算短信よりフィスコ作成

1. Object Browser 事業

Object Browser 事業では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」、アプリケーション設計支援ツール「SI Object Browser Designer（以下、OBDZ）」等のソフトウェア製品の開発販売を行っている。「Object Browser」シリーズについては、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 月よりサブスクリプションモデルでの販売※も開始している。「OBPM」や「OBDZ」についてはクラウドサービスでの提供を行っている。

※ 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。

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.

ソフトウェア開発プロセスと同社製品

出所：ホームページより掲載

売上構成比は「Object Browser」シリーズが 4 割強、「OBPM」が 6 割弱となっており、「OBPM」の比率が年々上昇傾向にある。「Object Browser」シリーズについては 1997 年の発売以来、1.9 万社、45 万ライセンスの導入実績があり、国内ではデファクトスタンダードとなっている。現在は売上高の 30% 超が保守サポート等のストック収入で比較的売上高は安定している。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、売上総利益率は約 90% 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ことから直接的な影響は受けていない。

一方、「OBPM」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し、開発部門の生産性向上を支援するツールである。国内で唯一、PMBOK ※に準拠しており、2008 年の発売以降、順調に導入社数を増やしている。2021 年 2 月末の導入社数は中堅規模の IT 企業を中心に 210 社を超えている。なお、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、ここ最近は「OBPM」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 など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。

> ※ 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。

「OBPM」については 2010 年以降、クラウドサービスを開始し、2021 年 3 月には新ブランドとなる「OBPM Neo」に名称を変更して、新規契約についてはすべてクラウドサービスで提供している。「OBPM」も競合品がほとんどないため、売上総利益率は 70% 前後と高いが、広告費や導入サポート費用等がかかるため、「Object Browser」シリーズと比較すると営業利益率は低くなる。なお、完全 Web 版となる「OBPM Neo」は 2 年間かけて開発を進めてきたもので、ソフトウェア資産として計上しており、2022 年 2 月期より減価償却負担が発生する。

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.

出所：ホームページ、決算説明会資料よりフィスコ作成

「OBDZ」はソフトウェア開発の上流工程である基本設計・詳細設計をシステム化し、合理化・標準化することで設計工程における生産性及び品質向上を支援するツールで、ソフトウェア開発分野における CAD とも言える製品である（特許取得済み）。従来は、エンジニアが Excel や Word で個々に設計書を作成していたため、仕様変更が発生した場合などのメンテナンス、変更管理が難しく、手戻りミスによる開発遅延の原因にもなっていたが、「OBDZ」で設計書を統合管理することでこうした課題を解決する。このため用途としては、基幹業務システム等の大規模なウォーターフォール型※のシステム開発に向いている製品と言える。2013 年のリリース以降、機能改良を重ね、2019 年 6 月には完全 Web 化のフルモデルチェンジを行い、パフォーマンス速度も従来比 1.5 倍と大幅に向上した製品をリリースしている。導入社数はまだ少ないものの、中小から大手 IT 企業まで導入が着実に進んでいる。

※ ウォーターフォール型とは、システム開発を「基本計画」「外部設計」「内部設計」「プログラム設計」「プログラミング」「テスト」という工程に分けて順に段階を経て行う開発手法を指す。前の工程には戻らない前提のため、下流から上流へは戻らない水の流れにたとえてウォーターフォールと呼ばれている。

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」を主力製品として販売している。「SI Web Shopping」の特徴は、大規模 EC サイトに強いことにある。具体的には、売上金額が数百億円規模となる大量の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。また、スマートフォン等のモバイル対応機能や、英語、中国語など多言語対応、その他顧客ニーズに応じた機能をカスタマイズで付加することや、ERP など既存システムとの連携も可能となっている。1996 年の発売以降累計で 1,100 社以上の EC サイトを構築しており（アクティブ稼働数は 1 割弱）、豊富な開発ノウハウや高い技術力が同社の強みとなっている。

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.

EC サイト構築パッケージ業界でのポジションは、大規模事業者向けに限定すれば同社と、ソフトクリエイトホールディングス <3371> の子会社である (株)ecbeing（構築実績で 1,300 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が、ここ最近は SIer との競合も増えてきている。EC サイト構築パッケージに他の業務システムとの連携機能を付加するといったニーズが増えてきたためだ。こうしたことを背景に、1 件当たりの受注単価も従来の数千万円規模から、ここ最近は 1 ～ 2 億円と大型化している。ストック収入比率は 18.1%（2021 年 2 月期実績）と低く、開発プロジェクトの増減や生産性によって期間収益も変動する傾向にある。

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.

3. ERP・AI 事業

ERP・AI 事業では完全 Web 型 ERP パッケージ「GRANDIT」の開発、導入販売を行っている。「GRANDIT」は 13 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から最近は大企業向けの実績も増え始めており、導入社数はコンソーシアム全体で 1,200 社超まで拡大している。「GRANDIT」の特徴は、完全 Web ベースの ERP であり、バージョンアップ時におけるクライアント側でのメンテナンスが不要なこと、また、スマートデバイスにも対応可能なことが挙げられる。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システムの利用が可能となる。また、13 社それぞれの技術ノウハウが「GRANDIT」の製品開発に生かされるため、機能面での競争力も高い。2020 年 6 月にリリースした最新版の「GRANDIT3.1」では、API 機能を標準提供し、SFA など営業支援システムとの相互連携を実現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、コンソーシアムの中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 Award が開催された 2008 年から 2019 年までの 12 年間のうち 6 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「継続取引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は「OBPM」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を持つことに加えて、RPA、AI と組み合わせた業務自動化提案力を持つこと、AWS や 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対応可能なことなどが挙げられる。

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.

ERP の国内市場規模は 2020 年度で 1,200 億円弱、前年度比で 6% 増と拡大基調が続いたもようだ。デジタルトランスフォーメーション（以下、DX）の取り組みの一環として、基幹システムを再構築する動きが続いているほか、オンプレミスからクラウドへ移行する動きも活発化していることが背景にある。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を次世代 ERP に移行する、または他の ERP に切り替える動きが継続することにより、年率 10% 近い成長が続くものと予想されている。

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> 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」などとなる。また、ここ最近では顧客ニーズの多様化に伴い受注単価も 1 件当たり 3 ～ 5 億円程度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% 台後半の水準となり、営業利益率は不採算案件を除けば 1 ケタ台後半で推移している。「GRANDIT」についても 2019 年 3 月からサブスクリプションモデルでの提供を行っているが、まだ実績としては少なく、ストック収入比率は保守サービス含めて 20% 前後の水準となっている。

また、AI 事業としてディープラーニングと画像認識技術を利用した異常検知システム「AISI ∀ -AD（Anomaly Detection）」を 2018 年 10 月にリリースしている。同システムは製造ラインで人が目視検査していた工程を、ディープラーニング技術を用いて自動化するシステムである。ディープラーニングは学習に最適な環境が整備されている Microsoft の Azure クラウドを利用し、異常検知処理は高速でリアルタイムに判定できるエッジコンピュータを用いるシステム構成となっている。検査対象物や要求精度が顧客によって異なるため、個々の案件ごとに仕様を固めていく必要がある。システム導入にあたって、カメラやコンピュータ等のハードウェアはパートナー企業が販売し、同社は「AISI ∀ -AD」にかかる費用のほか、導入・運用サポート料を売上計上する。導入料金は 1 ライン当たり 500 万円程度を目安としている。同社の ERP 製品は製造業向けで導入実績が多く、ERP 導入で蓄積した業務ノウハウを武器に顧客開拓を進めていく戦略となっている。

AISI ∀ -AD の利用イメージ

学習も判定も全てローカル、または学習も判定も全てクラウドというモデルにも対応できます。

出所：ホームページより掲載

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.

4. その他

その他の事業には、新規事業が含まれる。既に売上に貢献しているサービスとして、2018 年 1 月にリリースしたプログラミングスキル判定サービス「TOPSIC」がある。プログラミング言語に依存しない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）に組み合わせてオンラインで出題・採点し、受験者のスキルレベルをチェックするサービスである。企業における技術者採用時のスクリーニングや社員向け教育研修ツールとして、また、外注先企業を選定する際のスキルチェック用としての利用を見込んでいる。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メリットがある。2021 年 2 月末時点の累計導入社数は 130 社（学校含む）を超えている。

料金プランは、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、スタンダードプランで年間基本料 3.8 万円と受験 1 回当たり 1.9 万円となり、定額制の場合、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）。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（トラック）」がある。同社サービスとの違いは、カバーする範囲が上流の設計分野からプログラミング分野まで広範囲にわたるほか、試験機能だけでなく学習機能を備えていることが挙げられる。このため、サービス料金も同社よりもやや高めの設定となっている点が挙げられる。手軽にエンジニアのプログラミングに関するスキルチェックを行いたい場合は、同社サービスの方が使い勝手が良いと思われる。

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」を開催している。1 チーム 3 人制で、出題された問題を解くプログラムを 90 分間に 4 つ書いて、オンライン提出するというもので、3 人の合計点数と所要時間を競う。第 1 回大会は企業・学校合わせて 260 チーム、780 名が参加し、2020 年 10 月に開催された第 3 回大会では 459 チーム、1,377 名が参加するなど、年々規模を拡大している。

「TOPSIC」サービス

出所：ホームページより掲載

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.

業績動向

2021 年 2 月期は不採算案件の発生とコロナ禍の影響により減収減益に

1. 2021 年 2 月期業績の概要

2021 年 2 月期の売上高は前期比 6.5% 減の 4,258 百万円、営業利益は同 37.0% 減の 416 百万円、経常利益は同 36.2% 減の 423 百万円、当期純利益は同 36.1% 減の 293 百万円となり、4 期ぶりの減収減益決算となった。E-Commerce 事業や ERP 事業における受注環境はコロナ禍でも旺盛だったものの、Object Browser 事業の売上が低迷したほか、ERP 事業において比較的規模の大きい不採算プロジェクトが発生し、その収束を図るため人的リソースを投下したことが減収要因となった。

2021 年 2 月期業績

（単位：百万円）

	20/2 期		21/2 期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	4,554	-	4,400	4,258	-	-6.5%	-3.2%
売上総利益	1,755	38.6%	-	1,409	33.1%	-19.7%	-
販管費	1,094	24.0%	-	993	23.3%	-9.3%	-
営業利益	661	14.5%	500	416	9.8%	-37.0%	-16.7%
経常利益	664	14.6%	503	423	10.0%	-36.2%	-15.7%
当期純利益	458	10.1%	347	293	6.9%	-36.1%	-15.5%

注：21/2 期会社計画値は 2020 年 8 月発表のもの。
出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益の増減要因を見ると、増益要因としては ERP・AI 事業で 80 百万円（受注損失引当金除く）、E-Commerce 事業で 57 百万円、その他の事業で 4 百万円となり、減益要因としては不採算プロジェクト発生による受注損失引当金計上で 231 百万円、コロナ禍による Object Browser 事業を中心とした売上減で 127 百万円、「OBPM」のクラウドサービスへのシフトによる影響で 26 百万円となった。不採算プロジェクト発生の影響がなければ営業利益は前期比 2.0% 減と微減にとどまっていたことになる。なお、販管費が前期比 101 百万円減少したが、主に研究開発費やテレワーク体制シフトに伴う各種経費の削減によるものとなっている。

2020 年 8 月に発表された会社計画との比較で見ると売上高で 3.2%、営業利益で 16.7% 下回って着地した。EC 市場の活況を背景に E-Commerce 事業は計画を上回ったものの、ERP・AI 事業が売上高、利益ともに未達となった。不採算プロジェクトの収束に時間がかかったことなどが主因で、このうち受注損失引当金については当初見込み額の 127 百万円から 231 百万円に拡大し、利益の未達要因となった。なお、同不採算プロジェクトに関しては既に収束しており、2022 年 2 月期に売上計上する予定で、さらなる追加費用が発生するリスクはないと見られる。

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.

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

E-Commerce 事業が唯一増収増益を確保し、他 2 事業は減収減益に

2. 事業セグメント別動向

（1）Object Browser 事業

Object Browser 事業の売上高は前期比 14.4% 減の 657 百万円、営業利益は同 31.7% 減の 223 百万円となった。コロナ禍における企業の購買意欲低下により、主力製品の「Object Browser」シリーズの販売が前期比 2 割減と大きく落ち込んだほか、「OBPM」も販売形態を売り切り型からクラウドサービス型へ移行している影響※で、一時的に売上高が落ち込んだことが減収減益要因となった。

※ 2021 年 2 月期より 200 ライセンス以下の案件はクラウド型のみの販売とし、200 ライセンス超の案件についてもクラウド主体の営業活動を実施している。また、2022 年 2 月期以降はすべてクラウド型で販売している。

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.

出所：決算短信よりフィスコ作成

「Object Browser」シリーズの販売については、政府による緊急事態宣言が発出された 4 ～ 5 月に前年同月比で約 5 割減の水準まで落ち込み、6 月以降はやや回復する動きも見られたが、秋以降の第 3 波の到来とともに売上減少幅が再び拡大した。売上回復に向けた取り組みとして、政府の IT 導入補助金対象製品としての認定を受けたほか、ネット広告や Web セミナーの開催などデジタルマーケティングに注力しており、その効果も出始めている。また、2021 年 2 月にサブスクリプションモデルの提供を開始しており、今後はストック収入比率の向上を加速していく計画となっている。

「OBPM」は販売形態をクラウドサービス型にシフトしていることが売上高の目減りにつながっているが、同影響を除けばほぼ前期並みの売上水準だったと見られる。販売施策の 1 つとして、2020 年 7 月より中小企業向け ERP 製品「勘定奉行クラウド※」と連携する「奉行 API 連携オプション」の販売を開始し、中小企業向けの拡販に取り組んだが、売上への貢献は限定的であった。

※ オービックビジネスコンサルタント <4733> の ERP 製品で、中堅・中規模向け ERP でシェア No.1 の導入事績を誇るクラウド会計システム。

アプリケーション設計ツールの「OBDZ」については、2019 年 6 月にパフォーマンスを大幅に向上した完全 Web 版（月額課金モデル）をリリースして以降、着実に導入社数が増加してきたが、コロナ禍の影響で拡大ペースは鈍化し、当面の目標である 100 社の達成は 2022 年 2 月期以降に持ち越しとなった。

（2）E-Commerce 事業

E-Commerce 事業の売上高は前期比 0.2% 増の 831 百万円、営業利益は同 3.0% 増の 212 百万円と若干ながら増収増益を確保した。上期はコロナ禍の影響で顧客の意志決定スピードが鈍化し、新規案件の契約タイミングが遅れたことにより売上高も減少したが、第 3 四半期以降はこれらの遅れを取り戻し前年同期比で増収増益基調に転じた。また、利益率についても、2 年前から実施している開発手法の見直しや業務改善の取り組みが奏功し、上昇傾向が続いている。

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.

なお、同社では製品の競争力強化を図るため、第三者機関によるセキュリティ診断を受けた「SI Web Shopping Ver.12.8」を 2020 年 6 月にリリースし、同製品の強みである「堅牢なセキュリティ」をさらに強化したほか、キャッシュレス決済サービスに対応すべく、「PayPay」との標準連携機能も同年 9 月にリリースするなど、機能の拡充にも取り組んだ。

出所：決算短信よりフィスコ作成

（3）ERP・AI 事業

ERP・AI 事業の売上高は前期比 6.2% 減の 2,733 百万円、営業利益は同 82.6% 減の 31 百万円となった。このうち、ERP 事業の売上高は前期比 6.2% 減の 2,724 百万円、営業利益は同 53.1% 減の 130 百万円と減収減益に転じた。ERP 市場はコロナ禍でも拡大基調が続いたが、既述のとおり不採算プロジェクトの発生が足かせ要因となった。受注損失引当金 231 百万円（開発費用増加分）の影響を除けば営業利益は同 30% 増益となり、それ以外の開発プロジェクトの収益性については前期と比較して大きく向上していたことになる。

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.

出所：決算短信よりフィスコ作成

注：19/12 期は ERP 事業と AI 事業の合算値
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

AI 事業については売上高で前期比 4.4% 減の 8 百万円、営業損失で 98 百万円（前期は 95 百万円の損失）となった。「AISI ∀ -AD」（ディープラーニング異常検知システム）は、工場の目視検査工程用として多くの企業から引き合いを受け（対象検査物は、輸送機器用部品、ペットボトルのキャップ、電設資材、フィルム製品等）、実証実験などを行いながらノウハウを蓄積して製品強化及びソリューション力の向上に取り組んでいる。当初は売上高で実用化案件の寄与を見込み 1 億円を目標としてきたが、実用化時期が 2022 年 2 月期の後半にずれ込んだことが売上未達要因となった。営業人員 3 名、開発人員 7 ～ 8 名の体制で各種案件に取り組んでいるため、まだ投資フェーズの位置付けとなっている。

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.

（4）その他

その他の事業の売上高は前期比 13.2% 減の 36 百万円、営業損失は 50 百万円（前期は 54 百万円の損失）となった。プログラミングスキル判定サービスの「TOPSIC」については、コロナ禍の影響で解約件数が増加したこともあり、契約件数が伸び悩み、売上高も前期比で 5 百万円減少した。このうち 3 百万円はプログラミングコンテスト「PG Battle」のスポンサー料減少によるものとなっている。

出所：決算短信よりフィスコ作成

無借金経営で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2021 年 2 月期末の総資産は前期末比 209 百万円増加の 3,498 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 177 百万円、仕掛品が 194 百万円それぞれ増加した一方で、売掛金が 381 百万円減少した。固定資産ではソフトウェア（ソフトウェア仮勘定を含む）が 167 百万円、有形固定資産が 22 百万円、投資その他資産が 65 百万円それぞれ増加した。ソフトウェアについては「OBPM Neo」等の自社製品の開発に伴う増加となっている。

負債は前期末比 42 百万円増加の 1,066 百万円となった。買掛金が 102 百万円、未払法人税等が 46 百万円それぞれ減少した一方で、受注損失引当金が 231 百万円増加したことによる。また、純資産は同 167 百万円増加の 2,431 百万円となった。当期純利益 293 百万円の計上と配当金の支払 143 百万円により、利益剰余金が 149 百万円増加した。

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.

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の 68.9% から 69.5% と引き続き高水準を維持しており、また流動比率も 200% を超える水準で有利子負債もないことから、財務内容は良好と判断される。収益性については不採算プロジェクトの発生を主因として営業利益率、ROE ともに低下したものの、一時的な要因によるものであるため、不採算プロジェクトがなくなることにより再び上昇に転じるものと予想される。

貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	18/2 期	19/2 期	20/2 期	21/2 期	増減額
流動資産	2,789	2,094	2,589	2,544	-45
（現金及び預金）	917	1,319	1,296	1,473	177
（仕掛品）	1,104	49	134	329	194
固定資産	399	672	698	953	254
総資産	3,189	2,766	3,288	3,498	209
負債	1,619	734	1,024	1,066	42
（受注損失引当金）	982	6	0	231	231
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	1,570	2,031	2,264	2,431	167
（利益剰余金）	781	1,255	1,536	1,686	149
経営指標					
（安全性）					
流動比率	174.4%	285.0%	255.7%	238.5%	-17.2pt
自己資本比率	49.2%	73.4%	68.9%	69.5%	0.6pt
（収益性）					
ROE	24.5%	32.2%	21.3%	12.5%	-8.8pt
営業利益率	13.1%	13.4%	14.5%	9.8%	-4.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2022 年 2 月期は ERP 事業、E-Commerce 事業をけん引役に 2 ケタ増収増益に転じる見通し

1. 2022 年 2 月期業績の見通し

2022 年 2 月期の業績は売上高で前期比 13.9% 増の 4,850 百万円、営業利益で同 51.2% 増の 630 百万円、経常利益で同 50.1% 増の 636 百万円、当期純利益で同 51.8% 増の 445 百万円と 2 ケタ増収増益に転じる見通し。Object Browser 事業は「OBPM」のクラウドサービスへの移行に伴うマイナス影響が続くため、減益見込みとなっているものの、受注損失引当金の影響がなくなる ERP・AI 事業の収益が急回復するほか、E-Commerce 事業も増収増益が続き、収益をけん引する。

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.

今後の見通し

足元の受注環境は ERP 事業、E-Commerce 事業ともに良好で、人的リソースの問題からすべての引き合いに応えきれない状況となっているようで、売上面での下振れリスクは小さいと思われる。利益面でも、前期のような不採算プロジェクトが発生しなければ達成できる可能性は高いと弊社では見ている。なお、同社は「失敗プロジェクトの削減」を図るため、E-Commerce 事業の立て直しに手腕を発揮した専務取締役の碓井氏を開発統括担当に抜擢し、全事業部でノウハウを共有することで、全社的な採算性向上につなげていくよう組織体制を改めている。2021 年春の新卒採用数は前年がコロナ禍だったこともあり 6 名と半減したが、2022 年は 20 名超の採用を計画している。中途採用が年々困難になってきており、新卒採用を今まで以上に強化することで、開発リソースの強化を図っていく。

2022 年 2 月期業績見通し

（単位：百万円）

	21/2 期		22/2 期			
	通期実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	4,258	-6.5%	2,262	5.1%	4,850	13.9%
営業利益	416	-37.0%	252	80.0%	630	51.2%
経常利益	423	-36.2%	253	73.7%	636	50.1%
当期純利益	293	-36.1%	177	77.4%	445	51.8%
1 株当たり当期純利益（円）	26.62		16.07		40.40	

出所：決算短信よりフィスコ作成

また、コロナ禍が続くなかで引き続きテレワーク体制を継続していくほか、営業面では Web セミナーやインターネット広告などデジタルマーケティングに注力していく。MA（マーケティングオートメーション）や SFA（Salesforce）等のツールの導入や、コンテンツマーケティング戦略を推進したことで、自社 HP への自然検索による流入数が 2 年前の 1.6 倍に増加しており、新規案件の獲得に貢献していることから、2022 年 2 月期も同様の取り組みを推進していくことで、受注拡大につなげていく考えだ。

デジタルマーケティングの強化

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.

E-Commerce 事業と ERP 事業は能力以上の引き合いがあり、良好な収益環境が続く

2. 事業セグメント別見通し

事業セグメント別業績見通し

（単位：百万円）

	18/2 期	19/2 期	20/2 期	21/2 期	22/2 期（予）	前期比
売上高	3,767	4,066	4,554	4,258	4,850	13.9%
Object Browser 事業	628	740	767	657	710	8.1%
E-Commerce 事業	699	725	829	831	1,000	20.3%
ERP・AI 事業	2,438	2,588	2,914	2,733	3,080	12.7%
その他	1	11	42	36	60	63.0%
営業利益	494	544	661	416	630	51.2%
Object Browser 事業	270	339	326	223	180	-19.4%
E-Commerce 事業	89	136	205	212	250	17.9%
ERP・AI 事業	197	163	183	31	292	819.5%
その他	-62	-95	-54	-50	-92	-
営業利益率	13.1%	13.4%	14.5%	9.8%	13.0%	
Object Browser 事業	43.0%	45.8%	42.6%	34.0%	25.4%	
E-Commerce 事業	12.8%	18.9%	24.8%	25.5%	25.0%	
ERP・AI 事業	8.1%	6.3%	6.3%	1.2%	9.5%	
その他	-	-	-	-	-	

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 事業は売上高で前期比 8.1% 増の 710 百万円、営業利益で同 19.4% 減の 180 百万円と増収減益を見込む。コロナ禍の影響で「Object Browser」については横ばい水準で見込んでいる一方で、「OBPM」が売上をけん引する。2021 年 3 月より完全 Web 版のクラウドサービスとなる「OBPM Neo」としてリブランディングし、販売を開始しているが、これはクライアント環境に依存せずに、いつでもどこでもプロジェクトメンバーの利用が可能となっている。IT 業界では海外拠点と連携した DX プロジェクトが増加傾向にあることに加え、テレワーク体制にも対応可能となっており、リモート環境下での統合型プロジェクト管理ツールとして拡販を進めていく方針となっている。なお、新規顧客向けに関してはすべてサブスクリプションモデルでのサービス提供となり、既存顧客についても順次切り替えを進めていく方針となっている。

増収にもかかわらず減益見込みとなっているのは、2 年間かけて開発してきた「OBPM Neo」に係る償却費が増加することが主因だ。また、サブスクリプションモデル移行に伴う一時的な利益の伸び悩みは 2023 年 2 月期まで続くが、2024 年 2 月期から利益増と収益性向上に貢献するものと予想される。直近 2 年間は「OBPM Neo」の開発に注力してきたため、機能の拡充まで手が回らなかったが、今後は機能の拡充も図りながら顧客の開拓を進めていく方針だ。なお、「OBPM Neo」の顧客からの評価は高いようで、今後のさらなる成長が期待される。

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.

「OBDZ」については、ユーザーからのフィードバックにより、随時、機能改善に取り組んでおり、製品力をさらに強化することで導入社数の拡大に取り組んでいく。設計工程の標準化による生産性並びに品質の向上、保守・メンテナンスコストの削減に寄与するツールとして潜在需要は大きいと見られることから、今後の成長が期待される。

（2）E-Commerce 事業

E-Commerce 事業は売上高で前期比 20.3% 増の 1,000 百万円、営業利益で同 17.9% 増の 250 百万円と 2 ケタ成長を見込む。EC 市場の拡大を背景に、大規模 EC サイト構築案件の引き合いが増加しており、現在は能力面から選別受注を行うほどの繁忙状況となっている。このため、今後開発案件の遅れなどが発生しなければ会社計画の達成は可能と見られる。利益率が若干低下するのは、前期に採算の良い案件などが含まれていたこともあるが、保守的な想定となっていると弊社では見ている。

旺盛な需要に応えるための開発リソースの拡大が今後の課題となるが、外注先の開拓に加え、2022 年以降はベトナムに開発拠点を新設するなど海外のリソースも活用していく計画となっている。

（3）ERP・AI 事業

ERP・AI 事業は売上高で前期比 12.7% 増の 3,080 百万円、営業利益で同 819.5% 増の 292 百万円と増収増益に転じる見通し。このうち、ERP 事業は売上高で前期比 10.1% 増の 3,000 百万円、営業利益で同 179.2% 増の 365 百万円を見込む。前期に計上した受注損失引当金 231 百万円を除けば、1% 増益となる計算だ。企業の DX 投資拡大とともに ERP の開発需要も旺盛で、足元はすべての引き合いに応えきれないほど受注環境は良好となっている。開発リソースの拡充とともにプロジェクト管理体制の強化も図っており、前期のように不採算プロジェクトが発生しなければ、計画の達成は十分可能と弊社では見ている。

一方、AI 事業については売上高で前期比 816.7% 増の 80 百万円、営業損失で 73 百万円（前期は 98 百万円の損失）を見込む。「AISI ∀ -AD」の製造現場での実用化案件が下期に見込まれており、売上高も上期の 11 百万円から下期は 69 百万円に拡大する計画となっている。前期まで複数社と実証試験に取り組んできたが、このうち 2 社の製造現場に導入される予定だ。そのうちの 1 社となるフィルムメーカー向けでは、高速ライン上でのフィルムの傷や汚れ等をカメラと AI、エッジコンピュータなどを使って高精度に自動検査するシステムとなる。同案件を成功事例として、フィルム業界での横展開を進めていくほか、その他の製造業界向けでの実証実験なども並行して進め、開発実績を積み重ねていく方針だ。このため、当面は先行投資段階と位置付けている。

（4）その他

「TOPSIC」の売上高は前期比 63.0% 増の 60 百万円、営業損失は 92 百万円（前期は 50 百万円の損失）を見込む。損失が拡大するのは、新製品の開発費用 34 百万円を織り込んでいるためだ。現在、CRM 支援ツールなど 2 つの製品を開発中で、まずは社内で活用したうえで 2022 年 2 月期中の完成を目指している。

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.

「TOPSIC」については、サービスメニューの拡充により顧客の開拓を進めていく計画となっている。2021 年 2 月に、業務系でよく使われているデータベース関連の言語である SQL を対象とした「TOPSIC-SQL」をリリースしており、IT 企業向けでの顧客開拓を進めていく。従来はプログラミングの基礎となるアルゴリズム能力をチェックする「TOPSIC-PG」だけだったが、サービスメニューを拡充したことで契約件数の増加を見込んでいる。なお、プログラミングコンテスト「PG Battle」は 2021 年も開催する予定で、同イベントを通じた認知度のさらなる向上も図っていく。

新中期経営計画では、2024 年 2 月期に売上高 6,200 百万円、経常利益 966 百万円を目指す

3. 中期経営計画

同社は今回、新中期経営計画「SDGs Mind 2021」を発表した。計画名に SDGs を取り入れた理由は、同社の 2 つの理念と SDGs の考え方が合致するためだ。1 つは、コーポレート・スローガンとして「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」ことを掲げている点にあり、もう 1 つは、同社が存在する意味（社員と共有）として、「存続することではなく、社会に価値を提供し続けること」を揚げている点にある。

業績目標値としては、2024 年 2 月期に売上高で 6,200 百万円、経常利益で 966 百万円を掲げた。2023 年 2 月期に過去最高業績を更新する見通しで、経常利益率も 2024 年 2 月期に 15.6% と過去最高水準となる。また、3 年間の年平均成長率は売上高で 13.3%、経常利益で 31.6%（受注損失引当金の影響を除けば 13.8%）で、年率 2 ケタ成長を目指していく。主力事業では、市場環境が引き続き良好な E-Commerce 事業や ERP 事業で年率 2 ケタ成長を見込み、Object Browser 事業の売上高については堅調推移を見込む。なお、2024 年 2 月期に経常利益率が 15% 台に上昇するのは、「OBPM」のクラウドサービス化に伴う収益のマイナス影響が一巡して、プラスに寄与し始めることが大きい。年率 2 ケタ成長を継続していくためには、人材リソースの拡充が必要となるが、同社では新卒採用の強化や海外開発拠点の開設等によって補強していく方針となっている。

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.

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

経営数値目標を達成していくための重点施策として、同社は以下の 5 点に取り組んでいくことにしている。

（1）既存事業

既存事業においては、ブランド力の向上による顧客数の拡大や、新サービスの事業化に取り組むことにより、売上高で年率 2 ケタ成長を目指す。また、クラウドサービスの拡大により、売上高に占めるストック収入比率を高め、安定的な収益基盤を構築していく。2021 年 2 月期における全社でのストック収入比率は 26.8% と前期の 23.8% から上昇したが、今後投入する新規製品はクラウドサービスで提供していくことから、ストック収入比率はさらに上昇していくものと予想される。

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.

（2）海外展開

2022 年の春にはベトナムに開発子会社を設置し、海外のリソースを拡充することで売上高の拡大を目指す。現在、本社勤務している 4 名のベトナム人をベトナム子会社に送り、10 名前後の規模からスタートし、いずれは 100 名規模まで拡充していくことを視野に入れている。ベトナムではエンジニアの人件費も安いため、コスト競争力の向上にも寄与するものと期待される。ただ、ベトナムには現地企業だけでなく外資系 IT 企業も多く進出しており、採用が予定通り進むかどうかがカギを握る。一方、海外市場向けに「OBPM Neo」など製品・サービスを展開していくことも目指している。

（3）新規事業

AI 事業の「AISI ∀ -AD」については、実証実験段階から実用化段階に移行し、導入件数の積み上げを進める。収益化の時期としては 2025 年 2 月期以降を見込んでおり、2024 年 2 月期までは投資段階と位置付けている。一方、「TOPSIC」については、サービスメニューの拡充により顧客件数を拡大し、収益化を目指す。そのほか、新サービスについても、既述の 2 製品を含めて積極的に開発を進めていく計画となっている。

（4）社員のスキル向上

ここ数年、案件の大規模化、複雑化が進む ERP 事業や E-Commerce 事業では、受注処理能力の拡大や収益性向上を図るために、社員のスキル向上を重要課題と捉えている。引き続き、エンジニアの研修・教育に注力していくほか、プロジェクトマネージャーの育成に取り組んでいく。

（5）アジア TOP の合理化企業

エンジニアの生産性向上に貢献する様々なツールを開発・提供し、また、社内でも活用していくことで、アジア TOP の合理化企業を目指していく。

■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とし、配当性向 30% を基準としている。2021 年 2 月期は減益決算で配当性向を維持した結果、1 株当たり配当金は前期比 5.0 円減配の 8.0 円（配当性向 30.1%）となった。これに対し、2022 年 2 月期は業績回復を見込み、1 株当たり配当金で前期比 5.0 円増配の 13.0 円（配当性向 32.2%）を予定している。業績が回復したうえで配当性向が 30% を下回る状況となれば、増配が期待できることになる。

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.

また、同社は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あり、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。

出所：決算短信よりフィスコ作成

SDGs の取り組みを推進すべく、SDGs ワーキンググループを発足

2. SDGs への取り組み

同社は SDGs への取り組みを推進すべく、新たに SDGs ワーキンググループを発足し、同社で貢献できることを全社員から意見を集めて整理・体系化している。ERP 事業や Object Browser 事業などで提供する製品・サービスにより、業務効率の向上と働きやすい環境づくりを実践しているほか、「TOPSIC」サービスの提供により、国内外の技術者のスキル向上に貢献している。また、社員の働く環境の改善に向けて、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。そのほか、育児・介護が必要な社員を対象とした在宅勤務制度を 2007 年より導入しており、男性社員の育児休業取得や育児在宅勤務なども推奨している。育児休業取得後の女性の復職率は 100%、有給休暇取得率は 65.2%、社員定着率は 93.1% と高く、また、法定外平均残業時間も 7.1 時間 / 月と少ない（2021 年 2 月期）。こうした取り組みが評価され、2012 年には埼玉県より「多様な働き方実践企業」のゴールド認定を取得したほか、厚生労働省から 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.

また、テレワークに積極的に取り組む企業として、2017 年に総務省の「テレワーク先駆者百選」にも選定されている。テレワーク活用率は 100% となっており、コロナ禍においても生産性の面で特にマイナスの影響は見られなかった。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 業界の中では比較的順調に優秀な人材の採用ができている。

SDGs への取り組み

グローバル目標	同社製品が社会にもたらす価値	同社の取り組み
3	ERPやOBPM、開発支援ツール等の製品で労働時間を短くし、長時間残業を無くして健康的な生活を過ごせる社会に貢献。	働きやすい環境づくりを実践し、法定外残業時間7.1時間/月、年次有給休暇取得率65.2%、社員定着率93.1%を実現。
4	TOPSICサービスにより、国内外の技術者スキル向上に貢献。	教育方針にもとづいた質の高い教育制度を充実させている。
5	ERPやOBPMなどの製品で労働時間を短くし、長時間残業を無くしてエネルギー消費削減に貢献。	育児支援制度を充実させ育児休業取得率100%、復職率100%を実現。育児・介護支援企業として「プラチナくるみん」「トモニン」企業にも認定。さらに女性の活躍が評価され「荻野吟子賞」も取得。
7	AIによる異常検知システムにより、非人間的な目視検査作業から人々を解放する。	労働時間短縮を実現し、夜間や休日のエネルギー消費を削減。
8	AIにより、これまで人手で行っていた作業を人工知能に代替し、DXに貢献。	「長く快適に働ける上場企業ランキング」の上位に入っており、働き甲斐と経済成長を両立。また、2017年に「テレワーク先駆者百選」に選ばれるなど、早い段階からテレワークを推進。
9		イノベーティブな自社製品を自社でも利用しており、日本でトップクラスの合理化を実践するモデルカンパニーとなっている。
10		多様性（ダイバーシティ）を重視し、女性はもとより、障がい者や外国人を積極的に採用。

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.

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。

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