

|| 企業調査レポート ||

日本システムウエア

9739 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 1 月 15 日 (月)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2018年3月期第2四半期は計画を大きく上回る増収増益決算	01
2. 2018年3月期通期は将来を見据えた戦略的投資を優先し当初予想を据え置き	01
3. 中期経営計画では売上高350億円以上、営業利益25億円以上、ROE8.0%以上が目標	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業内容	04
2. ITソリューション事業	05
3. プロダクトソリューション事業	06
4. IoT事業	06
■ 業績動向	07
1. 2018年3月期第2四半期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
● 2018年3月期の業績見通し	10
■ 中長期の成長戦略	12
1. 中期経営計画の目標	12
2. 新規事業の戦略	12
3. コア事業の戦略	14
■ 株主還元策	16
■ 情報セキュリティ対策	17

■ 要約

コア事業の高付加価値化に加え、IoT分野の事業拡大を図る

日本システムウェア<9739>は、ITソリューション事業とプロダクトソリューション事業を展開する1966年創業の独立系ITソリューションプロバイダである。増収増益を続ける中、自己資本比率は69.2%と財務の健全性が高い。中期経営計画(2016年4月-2019年3月)では、2つのコア事業領域における高付加価値化に加え、第3の柱としてIoT(Internet of Things:家電製品やセンサーなど様々なモノをネットワークに接続し、情報収集だけでなく遠隔監視や制御を行い、商品開発やマーケティングに生かすこと)分野の事業拡大を図り、IoTインテグレータNo.1を目指している。

1. 2018年3月期第2四半期は計画を大きく上回る増収増益決算

第2四半期累計の業績については、ITソリューションとプロダクトソリューション両事業における売上増加や生産性(粗利率)の向上などから、売上高は15,918百万円(前年同期比11.0%増)、営業利益は1,327百万円(同50.4%増)、経常利益は1,343百万円(同49.2%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は913百万円(同47.9%増)と大幅な増収増益決算となった。売上高は期初計画を6.1%上回り、また各段階の利益も同じく4割強上回った。なお、自己資本比率は69.2%、前期末比0.6ポイント上昇し、東証1部の情報・通信業の平均(2016年度実績41.0%)を大きく上回り、財務の健全性は極めて高いと言える。

2. 2018年3月期通期は将来を見据えた戦略的投資を優先し当初予想を据え置き

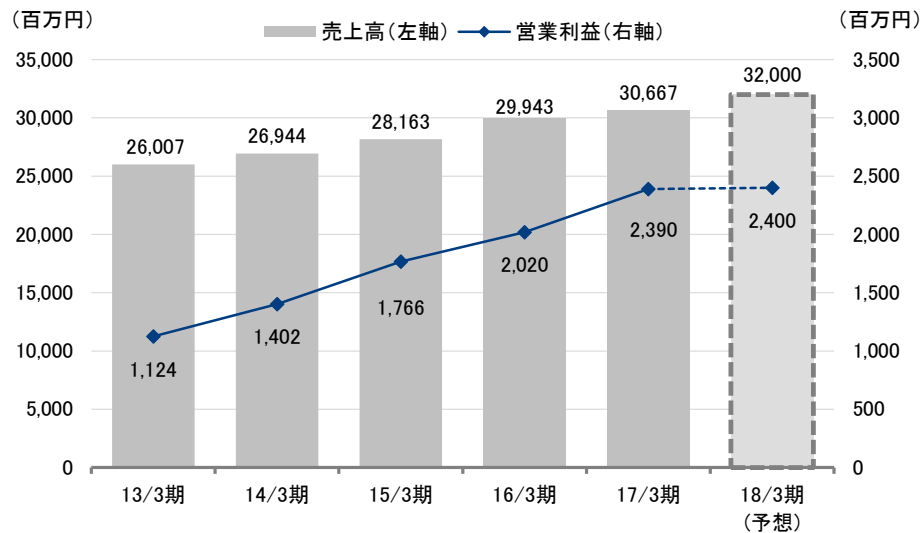
2018年3月期通期は、売上高32,000百万円(前期比4.3%増)、営業利益2,400百万円(同0.4%増)、経常利益2,430百万円(同0.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,650百万円(同3.0%減)を計画している。成長に向けた戦略的事業投資を継続実施し、更なる事業規模拡大に向けコア事業の高付加価値化に取り組むとともに、IoT事業の強化・拡大を加速させていく方針である。ただ、中間期の好決算を見ると、かなり慎重な予想と言えるだろう。また、配当については安定配当方針のもと、前期と同じく中間配当10円、期末配当10円の合計20円を予定しており、配当性向は18.1%の見込みである。当面は、増配より将来に向けた事業拡大を優先し、競争力の維持・向上を図る意向である。

3. 中期経営計画では売上高350億円以上、営業利益25億円以上、ROE8.0%以上が目標

「Drive Innovation」(変革を成し遂げる)を旗印に、「IoT分野の事業拡大」、「コア事業の高付加価値化」を目指して、中期経営計画(2016年4月-2019年3月)を推進している。計画最終年度には、売上高350億円以上、営業利益25億円以上、営業利益率7.0%以上、ROE8.0%以上を目標にしているが、計画達成に向けて業績はおおむね順調である。

Key Points

- ・2018年3月期第2四半期は大幅な増収増益で、売上高は期初計画を6.1%上回り、また各段階の利益も同じく4割強上回った。
- ・2018年3月期通期は売上高320億円(前期比4.3%増)、営業利益24億円(同0.4%増)と、当初予想を据え置き、将来を見据えた戦略的投資を優先。配当金は安定配当方針のもと、前期並みの年間20円を予定する。
- ・中期経営計画では、「IoT分野の事業拡大」、「コア事業の高付加価値化」などを掲げ、最終年度の2019年3月期には、売上高350億円以上、営業利益25億円以上、ROE8.0%以上を目指す。

業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

優れたシステムを創造、提供し、社会を豊かにすることを目指す

1. 会社概要

同社グループは、システム構築から運用・保守までをワンストップで提供するITソリューションと、組込みシステム開発やLSI設計を手掛けるプロダクトソリューションを事業内容とする。「優れたシステムを創造、提供し、社会を豊かにしたい」という思いを込めた企業理念「Humanware By Systemware」のもと、「収益性の高い企業体質の実現」を経営の基本方針として掲げている。2016年4月からの中期経営計画では「Drive Innovation」をスローガンに、グループの総合力と融合によって「IoT分野の事業拡大」や「コア事業の顧客基盤強化と高付加価値化」に取り組んでいる。

日本システムウェア | 2018年1月15日(月)
9739 東証1部 | http://www.nsw.co.jp/ir/

会社概要

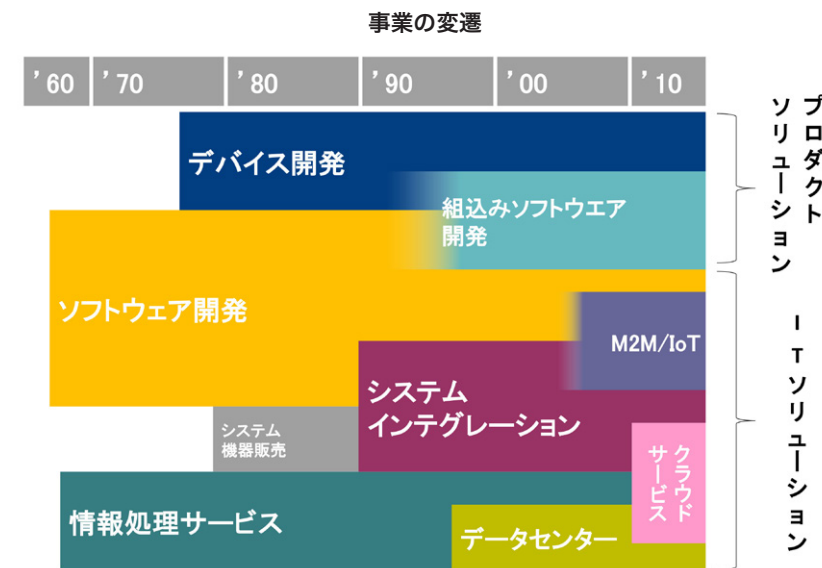
同社グループは、同社のほかに、100%の連結子会社4社で構成されている。システム開発やインフラ構築事業などを展開するNSWテクノサービス(株)、中国において組込みソフトウェア開発事業などを展開する京石刻恩信息技术(北京)有限公司のほか、一般事務に関する業務代行や支援サービスを行う障害者雇用特例子会社のNSWウィズ(株)を傘下に持つ。また、2018年1月にシステムインテグレーション事業などを展開する日本ソフトウェアエンジニアリング(株)を子会社化した。事業拠点は東京以西に置いているが、取引先は全国にわたり、官公庁・公共団体の他、製造業や流通業をはじめとして多くの大手企業を抱える。設立当初は、日本電気<6701>グループとの取引が圧倒的に多かったが、近年はその他取引先の拡大に伴い売上高の2割近くに低下し、年々取引の裾野は拡大している。中国子会社は、主に現地に進出している日系企業をカバーしている。

2017年3月末のグループ従業員数は2,009人、うち技術者が9割近くを占めるエンジニア集団である。2013年4月より多田尚二(ただしょうじ)氏が代表取締役執行役員社長を務める。

2. 沿革

同社グループは、独立系ソフトハウスとして1966年にソフトウェア開発事業及び受託計算事業からスタートした。その後、1968年に運用管理サービス事業、1978年に現在のプロダクトソリューション事業に繋がるファームウェア及び論理回路に関する開発事業を開始。IT技術の進化に伴い、1990年にシステムインテグレーション事業、1998年にデータセンター事業、2009年クラウドサービス事業、2013年にIoT/M2M事業を開始し、事業領域を拡大してきた。

その間に、1982年に現社名日本システムウェア株式会社に商号変更。1996年に株式を店頭公開し、市場から得た資金で山梨ITセンターを開設。1999年に東証2部へ株式上場、2000年に東証1部指定を経て、2016年3月期には創業50年を迎えている。



出所：会社提供資料よりフィスコ作成

日本システムウェア | 2018年1月15日(月)
9739 東証1部 | <http://www.nsw.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

1966年 8月	(株) 事務計算センターを東京都港区に設立、ソフトウェア開発事業及び受託計算事業を開始
1968年10月	運用管理サービス事業を開始
1975年12月	自社ビル(現 本店所在地)を取得
1976年 2月	社団法人ソフトウェア産業振興協会(現 一般社団法人情報サービス産業協会)に加盟
1978年 6月	ファームウェア及び論理回路に関する開発事業を開始
1980年 6月	オフィスコンピュータ及びOA 機器販売に関する事業を開始
1982年 3月	日本システムウェア株式会社に商号変更
1986年 3月	大阪営業所(現 大阪事務所)を開設、地方展開を強化
1986年 9月	新本社ビル竣工
1990年 2月	システムインテグレーション事業を開始
1990年 8月	100%子会社の日本テクノウェイブ(株)設立
1996年 4月	日本証券業協会に株式を店頭登録
1997年10月	品質保証の国際規格 ISO9001 認証取得
1998年 8月	山梨ITセンターを開設、データセンター事業を開始
1999年 4月	東証2部に株式上場
2000年 3月	東証1部銘柄に指定
2002年 7月	情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)適合性評価制度認証取得
2002年 9月	エヌエスダブリュ販売(株)を設立
2005年 2月	環境に関する国際規格 ISO14001 認証取得
2007年 3月	情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格 ISO/IEC27001 認証取得
2007年 4月	厚生労働省から次世代育成支援対策を推進している企業として認定
2007年10月	ITサービスマネジメントシステムの国際規格 ISO/IEC20000 認証取得
2009年 9月	クラウドサービス事業を開始
2009年10月	100%子会社 NSW ウィズ(株)(現 連結子会社)を設立
2010年 4月	100%子会社京石刻恩信息技术(北京)有限公司(現 連結子会社)を設立
2013年 5月	IoT/M2M 事業を開始
2013年 7月	日本テクノウェイブ(株)とエヌエスダブリュ販売(株)を合併し、NSW テクノサービス(株)(現 連結子会社)に商号変更
2018年 1月	日本ソフトウェアエンジニアリング(株)の株式を取得し子会社化

出所：ホームページよりフィスコ作成

事業概要

ITソリューションとプロダクトソリューションがコア事業 その技術シナジーを活かした‘IoT’でイノベティブな未来を創出

1. 事業内容

同社の属する情報サービス産業(情報・通信業の小分類)は、(社)情報サービス産業協会の2014年調査では、企業数29,000社、売上高21.3兆円、従業者数100万人を超える、群雄割拠の業界である。その中で、同社グループは、同社及び子会社4社で構成されているが、ITソリューション事業、プロダクトソリューション事業を展開し、ソフトウェアとハードウェア、両方の技術ノウハウを兼ね備えている点が大きな強みである。

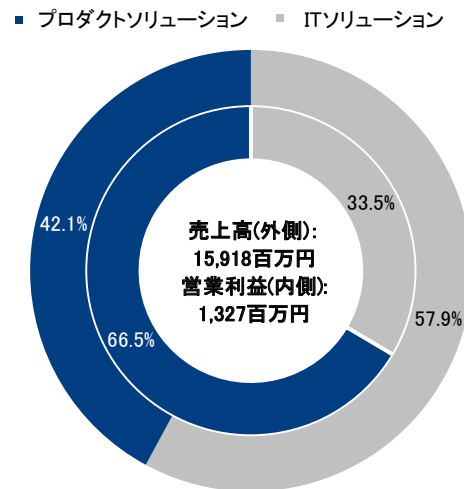
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

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

事業概要

2018年3月期第2四半期累計のセグメント別売上高・営業利益を見ると、プロダクトソリューション事業が売上高の57.9%、営業利益の33.5%を、プロダクトソリューション事業が売上高の42.1%、営業利益の66.5%を占める。プロダクトソリューション事業の利益率が相対的に高いのは、技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないためと考えられる。

セグメント別売上高・営業利益（2018年3月期第2四半期累計）



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. ITソリューション事業

当セグメントでは、コンサルティングからシステム設計、開発、保守・運用に至るまで一貫したシステムインテグレーションサービスを通して、顧客の経営課題を解決するトータルソリューションを提供している。具体的には、ソリューション事業では、製造業や流通業をはじめとした各業種向けソリューションやネットワークの構築・保守などを展開している。また、システム運用事業では、顧客の情報システムの運用設計から構築、管理まで総合的なマネジメントサービスを提供する。さらに、データセンター事業では、自社データセンターによるハウジングサービス（同社が顧客からサーバー、すなわちサービスを提供するコンピュータを預かるサービス）やホスティングサービス（同社が用意したサーバーを顧客に貸し出すサービス）のほか、クラウドサービス（データやソフトウェアを、ネットワーク経由で利用者に提供するサービス）を提供している。

事業概要

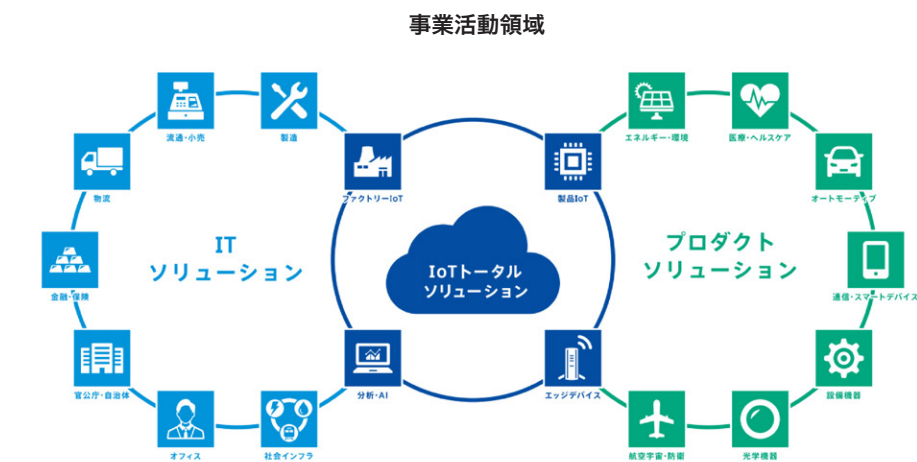
3. プロダクトソリューション事業

当セグメントでは、組込みソフトウェア開発事業として、オートモーティブ（自動車）向け、産業機器向け機器などに搭載されるアプリケーション（使用者の業務に応じて作成したソフトウェア）やミドルウェア（コンピュータの基本的な制御を行うオペレーティングシステムと、各業務処理を行うアプリケーションソフトウェアとの中間に入るソフトウェア）、ドライバ（プリンタ、USB 機器などのパソコンに接続する周辺機器を動作させるのに必要なソフトウェア）開発を行っている。また、デバイス開発事業として、画像処理や通信関連などの LSI (Large Scale Integration : 大規模集積回路。多数のトランジスタやダイオード、抵抗、コンデンサなどの電子部品を1つの半導体チップに組み込んだ集積回路) 設計やボード設計（電子回路基板の設計）を行っている。LSI、ミドルウェア、アプリケーションの各開発領域を横断的に組み合わせたトータルソリューションを提供している。

4. IoT 事業

既述の既存2事業のノウハウ融合によって、第3の収益の柱への期待が大きいのがIoT事業である。2013年からスタートした新しい分野で、まだ独立したセグメントとして収益を計上するには至っておらず、現状は、既存2事業の収益に含まれている。

具体的には、IoT サービスに必要なセンサーやゲートウェイをはじめとするデバイス開発からクラウドサービス（インターネット上の複数サーバーを利用して、ソフトウェア、データベースなどの膨大な資料を活用するサービス）までトータル・コーディネートできる同社グループの強みを生かし、データを収集・蓄積し見える化を実現するための基盤ソフトであるIoTクラウドプラットフォーム「Toami（トアミ）」をベースに、データの蓄積から分析活用まで、顧客の新たなビジネス価値の創出をサポートする。また、エッジデバイスソリューションでは、自社で組込みアプリからLSIまで対応できる豊富な設計・開発力と、各種センサー・デバイスベンダーとのアライアンスにより、コストを抑えたスモールスタートで顧客に最適なIoT環境を提案している。



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

第2四半期は期初計画を大きく上回る好決算

1. 2018年3月期第2四半期の業績概要

情報サービス業界においては、製造業や金融業、流通業を中心にIT投資は堅調に推移した。また、IoTやビッグデータ活用ニーズが拡大するとともに、AIやロボティクスなど新たなソリューションへの期待が高まっている。

このような状況のもと、同社グループは、中期経営計画（2016年4月－2019年3月）において事業変革を加速する「Drive Innovation」をスローガンに掲げ、「IoT分野の事業拡大」、「コア事業の顧客基盤強化と高付加価値化」に取り組んでいる。グループの総合力と技術融合により、顧客のビジネスにイノベーションをもたらす価値創造パートナーとして持続的成長を遂げる企業を目指してきた。

これらの取り組みの結果、第2四半期累計の業績については、売上高は15,918百万円（前年同期比11.0%増）、営業利益は1,327百万円（同50.4%増）、経常利益は1,343百万円（同49.2%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は913百万円（同47.9%増）と大幅な増収増益決算となった。売上高は期初計画を6.1%上回り、また各段階の利益も同じく4割強上回る好決算であった。

前年同期比増減の要因を見ると、売上高の増加は、ITソリューション事業で652百万円、プロダクトソリューション事業で922百万円増加したことによる。また営業利益の増加は、売上増に伴う増加260百万円、生産性の向上（粗利率向上）190百万円などが販管費増による減少8百万円を上回ったことによる。

2018年3月期第2四半期累計 連結業績

(単位：百万円)

	17/3期2Q		18/3期2Q		前年同期比		計画比		
	金額	売上高比	計画	金額	売上高比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	14,343	100.0%	15,000	15,918	100.0%	1,575	11.0%	918	6.1%
売上総利益	2,406	16.8%	-	2,860	18.0%	453	18.8%	-	-
販管費	1,523	10.6%	-	1,532	9.6%	8	0.6%	-	-
営業利益	883	6.2%	920	1,327	8.3%	444	50.4%	407	44.2%
経常利益	900	6.3%	930	1,343	8.4%	443	49.2%	413	44.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	617	4.3%	640	913	5.7%	296	47.9%	273	42.7%

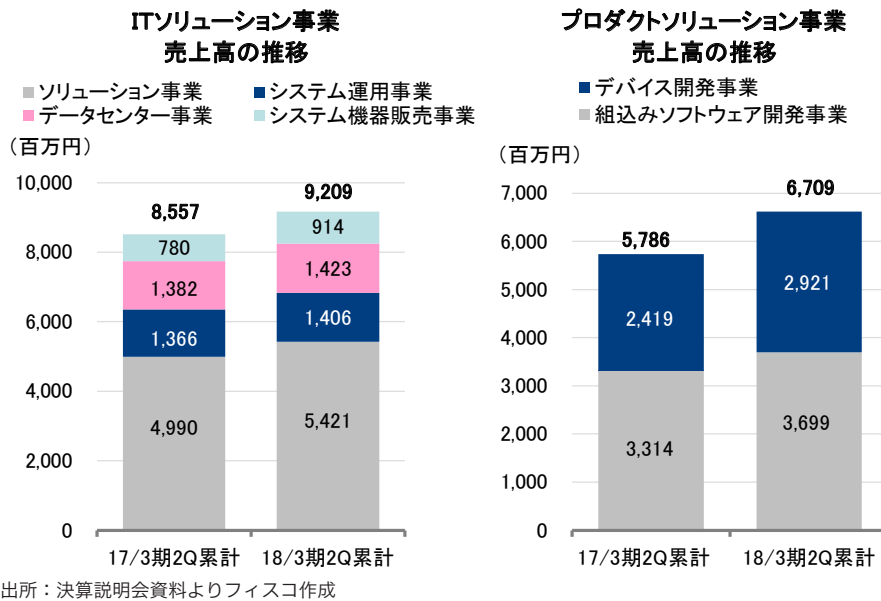
出所：決算短信よりフィスコ作成

日本システムウエア | 2018年1月15日(月)
9739 東証1部 | <http://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

セグメント別の業績を見ると、ITソリューション事業では、全体の6割弱を占めるソリューション事業の売上高は、金融・保険業向け、製造業向け、サービス業向けなどが堅調に推移し、前年同期比8.6%の増収であった。また、システム運用事業は既存顧客の対応領域拡大により同2.9%増、データセンター事業は業務アウトソーシングやAMOサービス（Application Management Outsourcing: 企業の情報システムや、そこで動作する業務用ソフトウェアの運用や保守、管理などの業務を請け負うサービス）などの増加により同2.9%増、システム機器販売も卸売・小売業を中心とした既存顧客向けの増加により同17.2%増となった。以上から、ITソリューション事業の売上高は前年同期比7.6%増の9,209百万円であった。また営業利益も、増収に伴う利益増、不採算案件の減少などにより同42.9%増の444百万円と大幅増益となった。

一方、プロダクトソリューション事業では、組込みソフトウェア開発事業の売上高は、オートモーティブ分野、設備機器分野などを中心に堅調に推移し、前年同期比11.6%の増収であった。また、デバイス開発事業の売上高も、半導体需要の増加を背景に画像処理、MCU（メモリー制御装置の略で、コンピュータに内蔵されているメモリーの管理や制御に必要な機構）等を中心に伸長し、同20.8%増と好調であった。以上から、プロダクトソリューション事業の売上高は前年同期比15.9%増の6,709百万円であった。営業利益も同54.4%増の883百万円で、増収に伴う利益増、生産性向上などによりの大幅増益を記録した。



財務の健全性が極めて高い

2. 財務状況と経営指標

財務状況を見ると、2018年3月期第2四半期末における総資産は、前期末比903百万円増加の23,577百万円となった。これは主に、受取手形及び売掛金の減少(223百万円)があったものの、現金及び預金の増加(874百万円)、仕掛品の増加(338百万円)があったことによる。総負債は、同138百万円増加の7,264百万円となった。これは主に、役員退職慰労引当金の減少(308百万円)があったものの、その他の流動負債の増加(341百万円)及び未払消費税等の増加(88百万円)があったことによるものである。純資産は、16,312百万円で、利益剰余金の増加に伴い同764百万円の増加となった。

以上の結果、流動比率(流動資産/流動負債)は前期末比0.8ポイント低下したものの290.9%で、短期的な支払能力は極めて高い。また、固定比率(固定資産/自己資本)も同3.8ポイント低下となったものの、51.3%と高く、固定資産(設備投資等)の調達は、返済期限のない株主資本で十分に賄われており、同社グループでは借入金のない、無借金経営を続けている。自己資本比率は69.2%と、同0.6ポイント上昇し、東証1部の情報・通信業の平均(2016年度実績41.0%)を大きく上回り、財務の健全性は極めて高いと評価できる。

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	17/3期	18/3期2Q	増減額
流動資産	14,109	15,207	1,097
現金及び預金	4,852	5,726	874
受取手形及び売掛金	7,658	7,435	-223
仕掛品	755	1,094	338
固定資産	8,563	8,369	-194
有形固定資産	6,786	6,638	-148
無形固定資産	78	117	39
投資その他の資産	1,698	1,613	-85
資産合計	22,673	23,577	903
流動負債	4,836	5,227	391
固定負債	2,288	2,036	-252
負債合計	7,125	7,264	138
純資産合計	15,548	16,312	764

出所:決算短信よりフィスコ作成

日本システムウェア | 2018年1月15日(月)
9739 東証1部 | <http://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

経営指標

	17/3期	18/3期2Q
【安全性】		
流動比率(流動資産/流動負債)	291.7%	290.9%
固定比率(固定資産/自己資本)	55.1%	51.3%
自己資本比率	68.6%	69.2%
【収益性】		
売上高営業利益率	7.8%	8.3%
ROA(総資産利益率)	7.5%	3.9%
ROE(自己資本利益率)	11.5%	5.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

当第2四半期末における現金及び現金同等物の残高は、配当金の支払及び有形固定資産の取得などの支出を営業活動の結果得られた資金により賄い、前期末比874百万円増加し5,726百万円となった。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、1,110百万円の収入(前年同期比391百万円の収入の増加)となった。これは主に、税金等調整前四半期純利益1,343百万円に対し減価償却費254百万円、売上債権の減少額223百万円、たな卸資産の増加額364百万円、及び役員退職慰労引当金の減少額308百万円があったことによるものである。一方、投資活動によるキャッシュ・フローは、85百万円の支出(同148百万円の支出の減少)となった。これは主に、有形固定資産の取得による支出62百万円によるものである。さらに、財務活動によるキャッシュ・フローは、149百万円の支出(同73百万円の支出の減少)となった。これは、配当金の支払額149百万円によるものである。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17/3期2Q	18/3期2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	719	1,110	391
投資活動によるキャッシュ・フロー	-233	-85	148
財務活動によるキャッシュ・フロー	-222	-149	73
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,802	5,726	1,924

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

通期決算は計画を上回る可能性が大きい

● 2018年3月期の業績見通し

2018年3月期通期は、売上高32,000百万円(前期比4.3%増)、営業利益2,400百万円(同0.4%増)、経常利益2,430百万円(同0.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,650百万円(同3.0%減)を計画している。成長に向けた戦略的事業投資を継続実施し、更なる事業規模拡大に向けコア事業の高付加価値化に取り組むとともに、IoT事業の強化・拡大を加速させていく方針である。

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.

日本システムウェア | 2018年1月15日(月)
 9739 東証1部 | <http://www.nsw.co.jp/ir/>

今後の見通し

セグメント別には、ITソリューション事業では、製造業向けや流通業向けパッケージソリューションを中心とした規模拡大と新サービスの創出による収益力強化により、売上高 19,500 百万円（前期比 5.2% 増）、営業利益 1,100 百万円（同 3.1% 増）を、またプロダクトソリューション事業でも、既存事業の維持・拡大とコア技術を基盤とした新サービス展開により、売上高 12,500 百万円（同 3.0% 増）、営業利益 1,300 百万円（同 1.7% 減）を計画する。

情報サービス産業界においては、企業収益の改善を背景に回復基調が続くものと期待され、また、「攻めの IT 投資」として IoT やビッグデータの活用ニーズが拡大するとともに、AI や FinTech（金融と IT を融合した分野の技術革新）など新たな分野への事業展開も本格化している。一方で技術者不足が常態化しており、人材の確保が大きな課題となっている。

このような状況を踏まえ、同社グループは、中期経営計画の基本方針である「IoT 分野の事業拡大」並びに「コア事業の顧客基盤強化と高付加価値化」に取り組むとともに、戦略的事業投資やアライアンス拡充などにより「事業基盤の強化」を図り、顧客のビジネスにイノベーションをもたらす価値創造パートナーとして、質の高いトータルソリューションの提案を実践する考えだ。

既に見たとおり、2018 年 3 月期第 2 四半期累計の各段階の利益は通期計画の 55% に達したが、同社では慎重に期初の通期予想を据え置いている。ただ、当第 3 四半期以降も経営環境に大きな変動がなければ、通期決算は会社計画を上回って着地する可能性が大きいと考えられる。

2018年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	17/3 期		18/3 期		前期比	
	実績	売上高比	予想	売上高比	増減額	増減率
売上高	30,667	100.0%	32,000	100.0%	1,332	4.3%
営業利益	2,390	7.8%	2,400	7.5%	10	0.4%
経常利益	2,451	8.0%	2,430	7.6%	-21	-0.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,702	5.6%	1,650	5.2%	-51	-3.0%

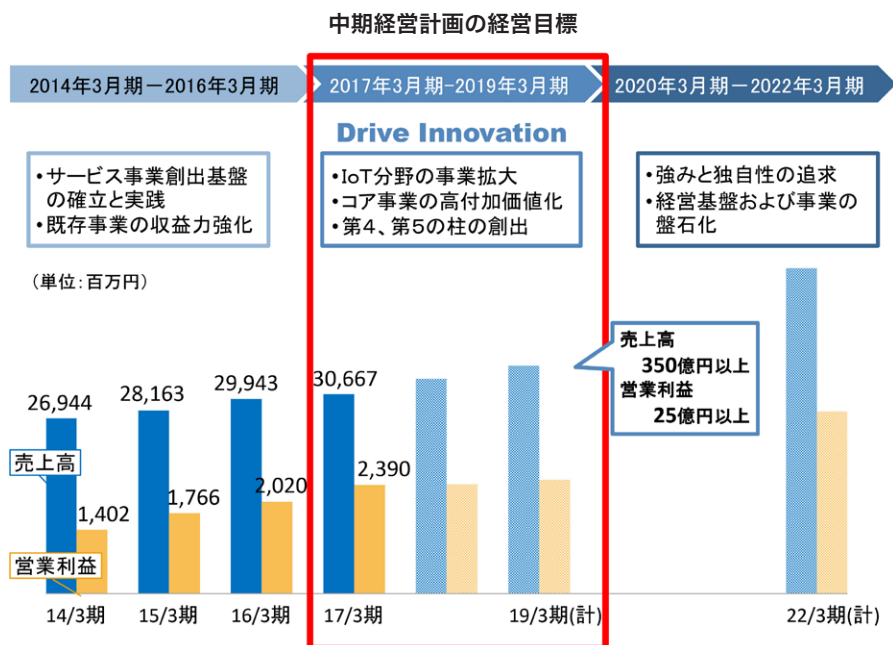
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

2つのコア事業領域の高付加価値化とIoT分野の事業拡大を目指す

1. 中期経営計画の目標

同社グループでは、「Drive Innovation」(変革を成し遂げる)を旗印に、「IoT分野の事業拡大」、「コア事業の高付加価値化」を目指して、2016年4月から2019年3月の中期経営計画を推進中である。そして、計画最終年度の2019年3月期には、売上高350億円以上、営業利益25億円以上を目標にしている。現在は計画の中間地点を折り返したところであるが、計画達成に向けておおむね順調に推移していると言えるだろう。計画達成時には、営業利益率7.0%以上(2016年3月期実績6.7%)、ROE8.0%以上(同8.9%)を目指している。



2. 新規事業の戦略

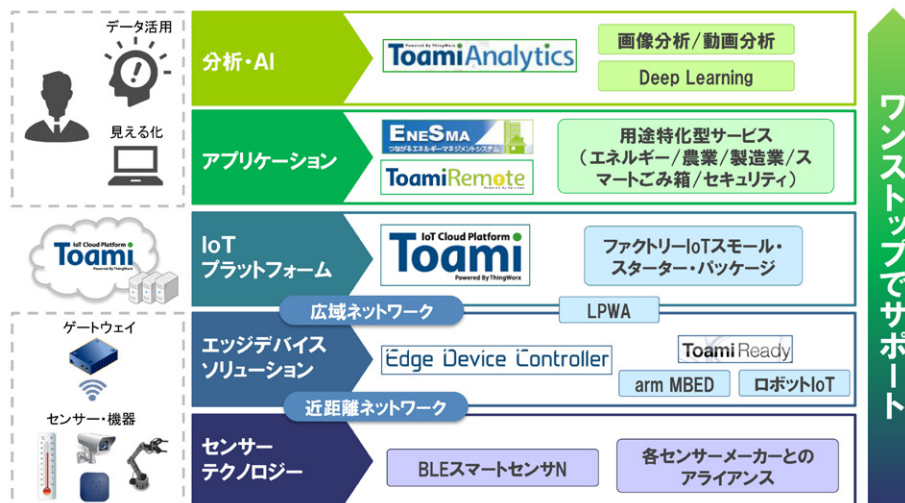
IoTとはInternet of Thingsの略で、家電製品やセンサーなど様々なモノをネットワークに接続し、情報収集だけでなく遠隔監視や制御を行い、商品開発やマーケティングに生かすことである。同社では、コア事業であるITソリューションとプロダクトソリューションのノウハウを融合することで、人月工数に依存しないストック型ビジネスとしてIoTをはじめとしたサービス事業を第3の柱に育成する計画である。「この国の未来を、IoTで変えていく」をスローガンに掲げ、IoTインテグレータNo.1を目指している。

中長期の成長戦略

同社では、2013年5月に販売開始したIoTクラウドプラットフォーム「Toami」を中心に、製造業を始めとする各社のIoTビジネスの立ち上げ・展開を支援している。同社のIoTサービスでは、独立系SIerとしての強みを活かしたコーディネート力と実現のためのツール群の拡充に注力しており、Toamiを軸に、分析・AI、アプリケーション、IoTプラットフォーム、エッジデバイスソリューション、センサーテクノロジーなどをワンストップでサポートしている。Toamiの活用は次第に増えており、導入事例としては、掘場製作所<6856>の医療用機器向け総合保守サービス支援システムに採用されており、装置の稼働状況やメンテナンス時期をモニタリングし、装置の不具合を事前に予知・対応し、装置の計画的な管理により医療サービスの質向上に貢献する取り組みなどがある。

同社のIoTサービス

コーディネート力と、実現のためのツール群の拡充に注力



出所：決算説明会資料より掲載

また Factory IoT の事例では、PTC ジャパン (株)、日本ヒューレット・パッカード (株) との連携により、自動車部品メーカーにおいて、生産ラインの効率化により生産効率や品質の向上を実現したいとのニーズに対応し、サーバーを工場内に設置し、従来は手作業で行っていた検査データをリアルタイムに収集、分析することにより、機器や設備の異常に迅速に対応する仕組みを構築した。このため、1) 設備の異常への迅速な対応を可能にし、不良率の低減を実現し、2) 蓄積されたデータを解析し、設備の故障や異常予測に活用を目指す、などの効果を生んでいると言う。

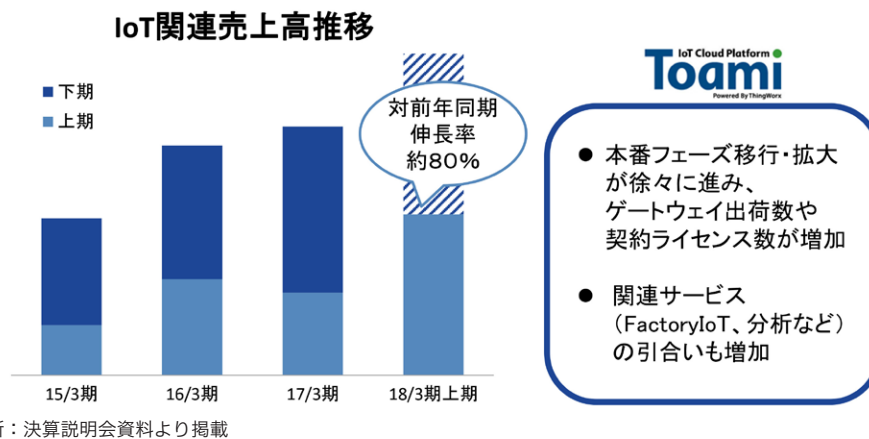
このように、コンサルティングから開発・運用まで、最大価値を生み出す対応力と、組み込みアプリケーションから LSI まで対応できる豊富な設計力、開発力が同社の強みである。これにより、デバイスからクラウドまでのトータルサポートが可能になり、数々のパートナーとの協創や顧客事例とノウハウの蓄積などの効果をもたらしている。こうしたことから、同社の顧客には、既述の掘場製作所のほか、NTT ドコモ <9437>、パナソニック <6752> など、数多くの大企業を含む。また、導入目的別の分類では、製品の IoT 化が 6 割、Factory IoT が 2 割、その他が 2 割を占めている。

中長期の成長戦略

こうして、同社グループのIoT事業は実証・検証の段階から徐々に具体的なサービス導入も増え始め、産業機器や医療機器の遠隔監視などの多くの用途で顧客に利用され始めている。継続した提案・販促活動によって商談件数は増加し、新規顧客だけでなく既存顧客の深耕によっても受注は拡大している。現段階では具体的な実績を開示していないが、IoT関連の売上高は期待どおり拡大し、2018年3月期第2四半期には前年同期比約80%増加しており、収益の第3の柱として育ちつつあるようだ。

IoT関連売上高推移

- 新規顧客開拓、既存顧客深耕による受注拡大
- 実証・検証から本番フェーズ移行によるストック売上の増加



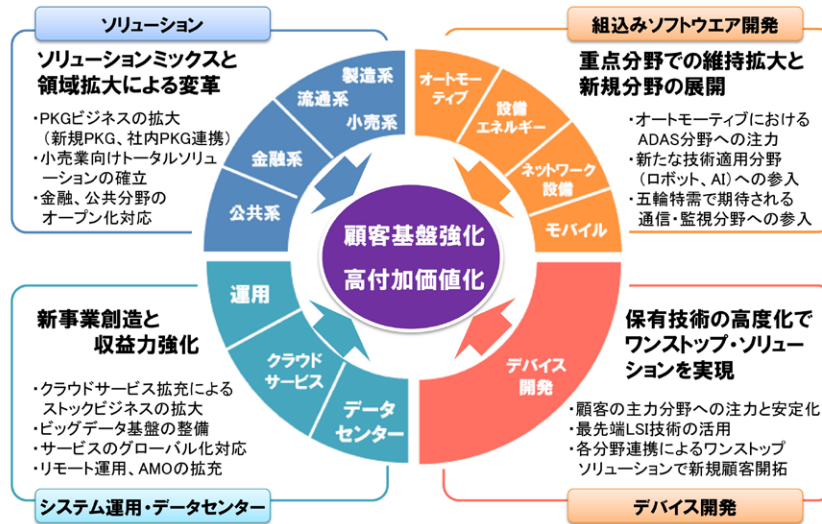
3. コア事業の戦略

中期経営計画の業績目標達成には、既存の2つのコア事業の領域拡大と深耕が不可欠である。まず、ITソリューション事業分野においては、ソリューション事業では、ソリューションミックスと領域拡大による変革を目指しており、パッケージビジネスの拡大、小売業向けトータルソリューションの確立、金融・公共分野のオープン化対応などを計画する。また、システム運用事業及びデータセンター事業では、新規事業創造と収益力強化を図り、クラウドサービス拡充によるストックビジネスの拡大、ビッグデータ基盤の整備、サービスのグローバル化対応、リモート運用やAMOの拡充などを挙げている。

一方、プロダクトソリューション事業分野においては、組込みソフトウェア開発事業では、重点分野の維持拡大と新規分野の展開を目指し、オートモティブ分野におけるモバイル技術との融合によるモビリティソリューション事業の拡大やADAS(先進運転支援システム)などの新規分野への注力、ロボット、AIなどの新たな技術適用分野への参入などを掲げている。また、デバイス開発事業では、顧客であるLSI製造ベンダーの主力分野への注力と安定化、最先端LSI技術の活用、各分野連携によるワンストップソリューションで新規顧客開拓などを計画している。

中長期の成長戦略

コア事業の領域拡大と深耕

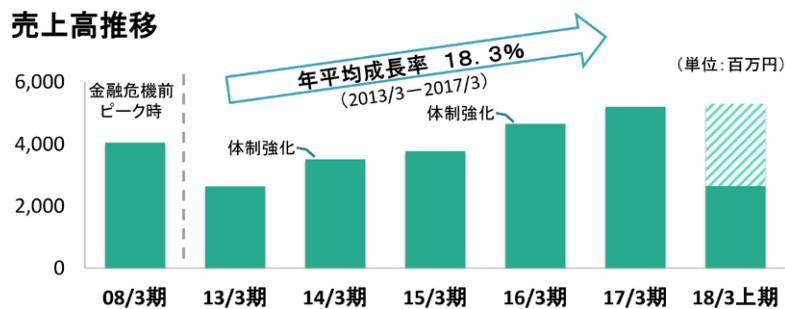


出所：決算説明会資料より掲載

足下の実績では、特にデバイス開発事業の成長が著しく、2014年3月期以降、同事業の売上高は年平均成長率18.3%で拡大を続けている。同社では、半導体の製造工程において、製品が量産される前の仕様検討、設計、試作・評価を担っているが、長年にわたる半導体設計のノウハウと豊富な実績を持ち、画像処理や通信制御などの各分野で、低消費電力設計や先端プロセスに対応していることから、自動車、カメラ、スマートフォン、プロジェクターなど多くの製品に活用されている。

また、半導体設計で培った画像処理技術を軸とした新しい取り組みとして、機械学習の一種であるディープラーニング（深層学習）による画像解析サービスにより、トンネルの岩盤強度の測定を行っている。さらに、錯視を誘発する画像処理により、コンクリートのひび割れ点検システムを開発している。

デバイス開発事業の状況



日本の半導体市場動向

- ・ 高性能スマートフォンやタブレット端末の販売増
- ・ 電動化が進む自動車への搭載増
- ・ IoT普及によるセンサーなど産業機器への搭載増

➡ 半導体需要の伸びを牽引

年平均成長率 +4.5%
(2016~2019年)
市場規模 約4兆67億円
(2019年)

(出典)世界半導体市場統計

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.

■ 株主還元策

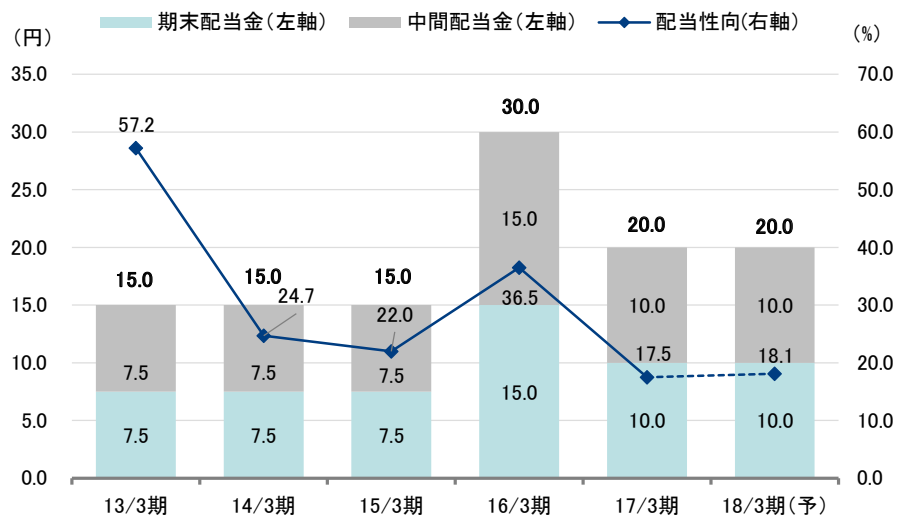
将来の事業成長と経営基盤強化に備え、 安定的かつ継続的な配当方針を継続

同社は株主に対する利益還元を経営の重要政策の1つとして位置付け、安定的かつ継続的な配当を実施していくことを基本方針としている。剰余金の配当は、内部留保資金の充実を図りながら、当該期の利益水準、配当性向、将来の業績動向等を総合的に勘案した上で決定する考えだ。また、内部留保資金については、将来の事業拡大並びに経営基盤強化に備え、競争力の維持向上に努めていく意向である。

同社では健全な自己資本水準を維持するとともに、ROE8%以上の持続的成長を目指している。また、注力事業であるIoTやオートモーティブ分野、さらには同社の強みを発揮できる分野には積極的投資を行う計画である。こうした方針を踏まえ、株主還元については、年間20円以上の安定配当を継続する考えだ。なお、2016年3月期は、創業50年の記念配当(年間15円)を実施し、年間配当は30円であった。

2018年3月期は前期と同様に、中間配当10円、期末配当10円、年間配当20円とする予定であり、配当性向は18.1%の見通しだ。同社では売上高400億円～500億円へのさらなる拡大を目指しており、その過程でM&Aに資金を投じる可能性もあることから、当面は増配より将来に向けた事業拡大を優先し、競争力の維持・向上を図る意向のようだ。

配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

「情報セキュリティ基本方針」に基づき対策を実施

同社は、業務上保有する情報資産に対する機密性、完全性並びに可用性の確保及び維持を図り、社会の信頼に応えるために「情報セキュリティ基本方針」を定めており、より高度な情報セキュリティ管理体制の構築・維持・改善に努めている。

同社グループでは、業務上、多くの顧客データを取り扱うため、データ管理には細心の注意を払っている。特に多くの顧客システムなどを預かるデータセンターにおいてはISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）認証を取得し、信頼性と安全性の高い運用を行っている。その他、PCの暗号化や、不正アクセスの監視、従業員向けeラーニング教育や標的型の訓練などの対策を継続実施している。今後は、万一不正アクセスがあった場合に、データが外部に流出しない対策を強化する予定である。

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。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お願いいたします。

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