

|| 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 6 月 12 日 (火)

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月期は計画を大きく上回る増収増益決算	01
2. 2019年3月期も更なる増収増益を予想	01
3. 中期経営計画の目標は達成の見通し	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. ITソリューション事業及びサービスソリューション事業	06
3. プロダクトソリューション事業	06
4. IoT & AIソリューション事業	06
■ 業績動向	07
1. 2018年3月期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
● 2019年3月期の業績見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
1. 中期経営計画の目標	11
2. 新規事業の戦略	12
3. コア事業の戦略	13
■ 株主還元策	15
■ 情報セキュリティ対策	16

■ 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。増収増益を続けるなか、自己資本比率は68.2%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、従来のコア事業領域における高付加価値化に加え、新たな柱として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月期は計画を大きく上回る増収増益決算

2018年3月期の業績は、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33,502百万円（前期比9.2%増）、営業利益2,940百万円（同23.0%増）と大幅な増収増益決算となった。売上高は期初計画を4.7%上回り、また営業利益も同じく22.5%上回り、中期経営計画目標の営業利益25億円以上を1年前倒しで達成した。自己資本比率は68.2%で、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。好決算を背景に、年間配当金を従来の20円から25円に引き上げた。

2. 2019年3月期も更なる増収増益を予想

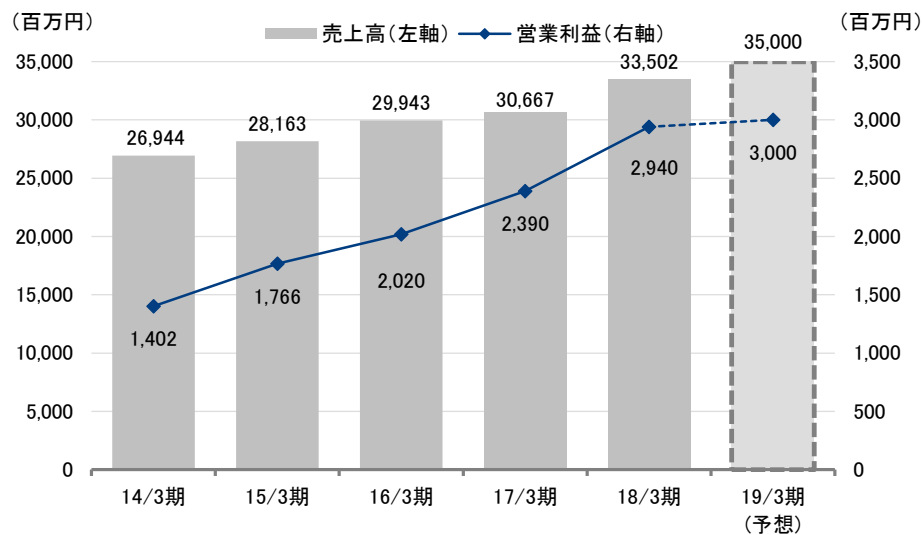
2019年3月期は、売上高35,000百万円（前期比4.5%増）、営業利益3,000百万円（同2.0%増）と、引き続き増収増益を計画している。営業利益は過去最高を更新中であるが、売上高も過去最高の2008年3月期を上回ることを目指す。成長に向けた戦略的事業投資を継続実施し、更なる事業規模拡大に向けコア事業の高付加価値化に取り組むとともに、IoT事業の強化・拡大を加速させていく方針である。また、配当については、2018年3月期と同じく年間25円を予定しており、配当性向は18.0%の見込みである。

3. 中期経営計画の目標は達成見通し

「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順調に推移している。

Key Points

- ・2018年3月期は大幅な増収増益で、売上高は期初計画を4.7%上回り、また営業利益も同じく22.5%上回り、増配(年間20円から25円へ)を実施。
- ・2019年3月期は売上高350億円(前期比4.5%増)、営業利益30億円(同2.0%増)と、更なる増収増益を予想。配当金は、前期並みの年間25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。目標達成に向けて業績は順調。

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。

日本システムウエア | 2018年6月12日(火)

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、製造業や流通業を始めとして多くの大手企業を抱える。設立当初は、日本電気(NEC<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。また、2018年4月には台湾オフィス(代表者事務所)を開設し、世界的な半導体の製造・組立・テスト拠点である台湾市場で顧客開拓・現地調査を行う予定だ。

2018年3月末のグループ従業員数は2,089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つな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年に現社名の日本システムウエ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。

日本システムウェア | 2018年6月12日(火)
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
2018年 4月	台湾代表者事務所を開設

出所：ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

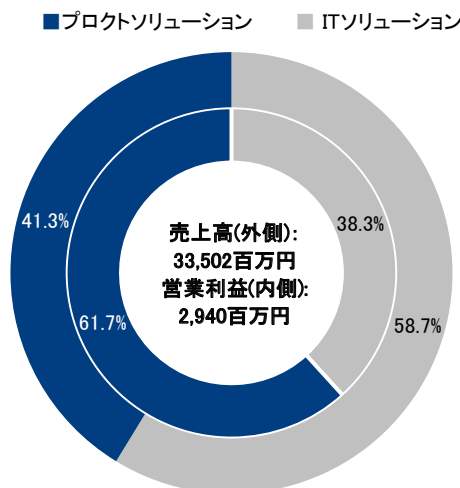
ITソリューションとプロダクトソリューションがコア事業 その技術シナジーを活かした‘IoT’でイノベティブな未来を創出

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。

2018年3月期のセグメント別売上高・営業利益を見ると、ITソリューション事業が売上高の58.7%、営業利益の38.3%を、プロダクトソリューション事業が売上高の41.3%、営業利益の61.7%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。一方、ITソリューション事業の利益率が相対的に低いのは、景気の影響を最小限に抑えるため、特定の業種・業務への依存度を低くし、多業種・業務にわたり事業を手掛けていることが影響しているようだ。

セグメント別売上高・営業利益（2018年3月期）



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

日本システムウェア | 2018年6月12日(火)
9739 東証1部 | <http://www.nsw.co.jp/ir/>

事業概要

2. ITソリューション事業及びサービス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、製造業や流通業を始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。

なお、2018年4月より組織改正を行い、これまでのITソリューション事業を、ITソリューション事業とサービスソリューション事業に区分し、ソリューション事業とサービス事業の各々の成長・拡大を図る体制に変更した。

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 & AIソリューション事業

前述の既存事業のノウハウ融合によって、新たな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始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。

業績動向

期初計画を大きく上回る好決算

1. 2018年3月期の業績概要

情報サービス産業界においては、企業のIT投資は堅調に推移しており、デジタルトランスフォーメーションの実現を加速するIoT、ビッグデータ、AIの活用拡大を始め、働き方改革の推進と人手不足を補うと期待されるRPA（Robotic Process Automation）など新たな分野への展開も本格化している。

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。

こうした取り組みの結果、2018年3月期の業績については、売上高33,502百万円（前期比9.2%増）、営業利益2,940百万円（同23.0%増）、経常利益2,975百万円（同21.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,065百万円（同21.3%増）と大幅な増収増益決算となった。売上高は期初計画を4.7%上回り、また各段階の利益も同じく2割強上回る好決算で、2期連続で最高益を更新し、中期経営計画目標の営業利益25億円以上を、1年前倒しで達成した。売上総利益が前期比11.5%増となり、売上総利益率が17.6%から17.9%に向上する一方、販管費が同2.2%増にとどまったことが、好決算につながった。

2018年3月期 連結業績

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期		前期比		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	30,667	100.0%	32,000	33,502	100.0%	2,835	9.2%	1,502	4.7%
売上総利益	5,386	17.6%	-	6,004	17.9%	617	11.5%	-	-
販管費	2,996	9.8%	-	3,063	9.1%	66	2.2%	-	-
営業利益	2,390	7.8%	2,400	2,940	8.8%	550	23.0%	540	22.5%
経常利益	2,451	8.0%	2,430	2,975	8.9%	523	21.4%	545	22.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,702	5.6%	1,650	2,065	6.2%	363	21.3%	415	25.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

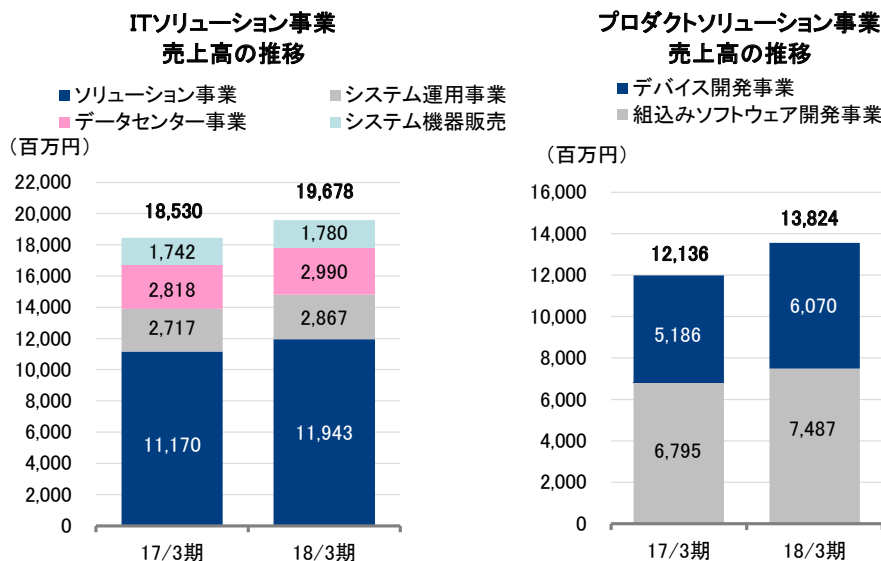
日本システムウェア | 2018年6月12日(火)

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、小売業向けなどが堅調に推移し、前期比6.9%の増収であった。また、システム運用事業はデータ連携サービスなど、対応領域を拡大したことで同5.5%増、データセンター事業は業務アウトソーシングサービスなどの増加により同6.1%増、システム機器販売も小売業を中心に増加したことで同2.2%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期比6.2%増の19,678百万円に、営業利益も同5.5%増の1,125百万円となった。営業利益率は5.7%で、前期の5.8%からほぼ横ばいであった。前期は製造業向けで収益性の高い大型案件がありその反動と考えられる。

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、設備機器、モバイル分野を中心に増加し、前期比10.2%の増収であった。また、デバイス開発事業の売上高も、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）等の得意分野を中心に伸長し、同17.0%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13.9%増の13,824百万円に、営業利益も同37.2%増の1,815百万円となった。営業利益率は13.1%で、前期の10.9%から大きく上昇したのは、案件の引き合いが多かったことや、同社が取引先企業で開発する従来のケースから、前期はセキュリティを確保しながら自社において開発する案件が増えたことによる生産性向上などが影響しているようだ。また、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。



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月期末における総資産は、前期末比2,695百万円増加の25,369百万円となった。これは主に、有形固定資産の減少(242百万円)があったものの、現金及び預金の増加(1,749百万円)並びに受取手形及び売掛金の増加(1,260百万円)があったことによる。総負債は、同930百万円増加の8,056百万円となった。これは主に、買掛金の増加(174百万円)、未払消費税等の増加(190百万円)、その他の流動負債に含まれる前受金の増加(187百万円)、及び退職給付に係る負債の増加(132百万円)があったことによるものである。純資産は、17,312百万円で、利益剰余金の増加に伴い同1,764百万円の増加となった。

以上の結果、流動比率(流動資産/流動負債)は前期末比4.3ポイント低下したものの287.4%で、短期的な支払い能力は極めて高い。また、固定比率(固定資産/自己資本)は同6.8ポイント低下の48.3%であり、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無い、無借金経営を続けている。自己資本比率は68.2%と高く、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	増減額
流動資産	14,109	17,005	2,896
現金及び預金	4,852	6,601	1,749
受取手形及び売掛金	7,658	8,919	1,260
仕掛品	755	687	-67
固定資産	8,563	8,363	-200
有形固定資産	6,786	6,544	-242
無形固定資産	78	156	78
投資その他の資産	1,698	1,662	-36
資産合計	22,673	25,369	2,695
流動負債	4,836	5,917	1,081
固定負債	2,288	2,138	-150
(有利子負債)	0	0	0
負債合計	7,125	8,056	930
純資産合計	15,548	17,312	1,764

出所:決算短信よりフィスコ作成

経営指標

	17/3期	18/3期
【安全性】		
流動比率(流動資産/流動負債)	291.7%	287.4%
固定比率(固定資産/自己資本)	55.1%	48.3%
自己資本比率	68.6%	68.2%
【収益性】		
売上高営業利益率	7.8%	8.8%
ROA(総資産経常利益率)	11.2%	12.4%
ROE(自己資本当期純利益率)	11.5%	12.6%

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6月12日(火)
9739 東証1部 | <http://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

2018年3月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1,741百万円増加し6,593百万円となった。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、2,289百万円の収入（前期比379百万円の収入の増加）となった。これは主に、税金等調整前当期純利益3,010百万円増加、減価償却費496百万円増加、役員退職慰労引当金308百万円減少などによるものである。一方、投資活動によるキャッシュ・フローは、253百万円の支出（同20百万円の支出の増加）となった。これは主に、有形固定資産の取得による支出156百万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、298百万円の支出（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297百万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	18/3期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,909	2,289	379
投資活動によるキャッシュ・フロー	-232	-253	-20
財務活動によるキャッシュ・フロー	-372	-298	73
現金及び現金同等物の期末残高	4,852	6,593	1,741

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2019年3月期も更なる増収増益を予想

● 2019年3月期の業績見通し

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IT投資は堅調に推移しており、また、IoTやAI、自動運転などの技術を活用した事業展開が本格化している。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が、同社では、自社要員の確保・育成と協力パートナーの活用による対応強化を図っている。併せて、2018年1月に日本ソフトウェアエンジニアリングを子会社化し、さらに4月には台湾オフィス（代表者事務所）の開設など、事業推進基盤の整備も進めている。

2019年3月期は、売上高35,000百万円（前期比4.5%増）、営業利益3,000百万円（同2.0%増）、経常利益3,020百万円（同1.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,070百万円（同0.2%増）を計画する。営業利益は引き続き過去最高益を更新し、売上高も過去最高の2008年3月期（34,646百万円）を上回ることを目指す。成長に向けた戦略的投資を継続実施し、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・拡大を加速させるなど、経営基盤の強化に取り組む方針である。

セグメント別には、ITソリューション事業では、従来型SI事業の付加価値向上、サービス型事業への転換加速による事業基盤強化により、売上高20,700百万円（前期比5.2%増）、営業利益1,150百万円（同2.2%増）を目指す。2019年3月期から、ITソリューションの強みを際立たせる事業体制への組織再編を目指して、サービスソリューションを別組織として分離し、ソリューションとサービスの2軸で事業拡大を図る計画である。

今後の見通し

一方、プロダクトソリューション事業でも、成長市場・新規分野への積極的進出によるコア事業の更なる深耕や、新サービス展開加速などにより、売上高 14,300 百万円（同 3.4% 増）、営業利益 1,850 百万円（同 1.9% 増）を計画する。うち、組込み開発では、特にオートモーティブ分野では、強みを持つカーナビなどの情報通信系を深耕する一方、自動運転などの走行安全系やカーシェアリングなどのモビリティ系に注力する方針だ。また、デバイス開発では、ルネサス エレクトロニクス <6723> グループをはじめとした既存顧客の深耕を図るほか、長年にわたる半導体設計のノウハウを活用し、画像解析や DeepLearning などの新サービス創造にも注力する。

2019年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	18/3 期		19/3 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	33,502	100.0%	35,000	100.0%	1,497	4.5%
営業利益	2,940	8.8%	3,000	8.6%	59	2.0%
経常利益	2,975	8.9%	3,020	8.6%	44	1.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,065	6.2%	2,070	5.9%	4	0.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

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。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%）、ROE 8.0% 以上（同 8.9%）を目指している。営業利益は既に1年前倒しで達成しており、最終的にはすべての目標をクリアすると見られる。来期からは新中期経営計画に移行する予定であるが、引き続きコア事業の高付加価値化と、IoT 事業などのサービス提供型事業への取り組みが、同社の更なる成長のカギになりそうだ。

中長期の成長戦略

中期経営計画の経営目標

2014年3月期-2016年3月期 → 2017年3月期-2019年3月期 → 2020年3月期-2022年3月期

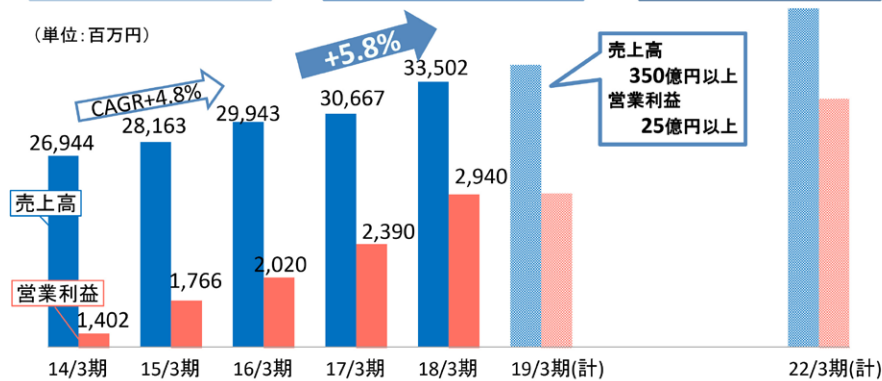
Drive Innovation

- サービス事業創出基盤の確立と実践
- 既存事業の収益力強化

- IoT分野の事業拡大
- コア事業の高付加価値化
- 第4、第5の柱の創出

- 強みと独自性の追求
- 経営基盤および事業の盤石化

(単位:百万円)



出所: 決算説明会資料より掲載

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を始めとしたサービス事業を新たな収益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。

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としての強みを生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、堀場製作所<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。

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いう。

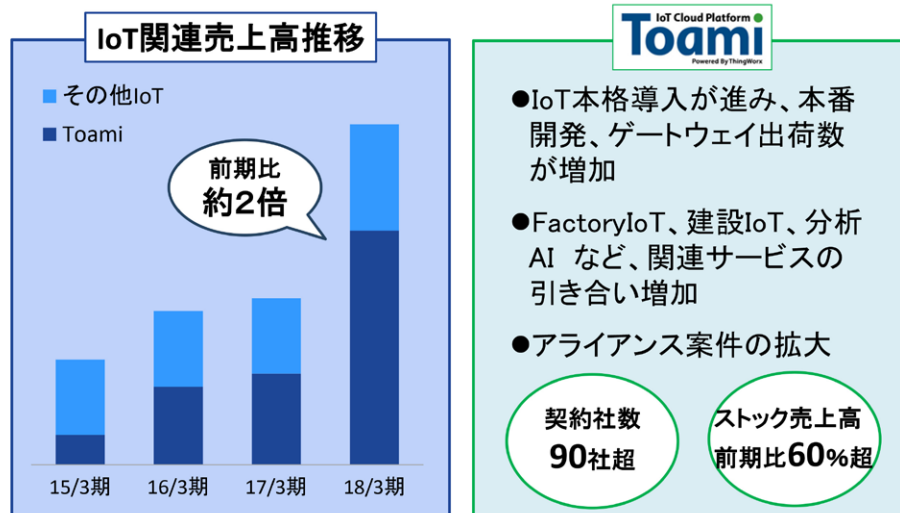
中長期の成長戦略

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、既述の堀場製作所やルネサスエレクトロニクスのほか、NTTドコモ<9437>、パナソニック<6752>など、数多くの大企業を含み、現在では導入社数は90社以上に達している。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。

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。IoT関連の売上高は2018年3月期には前期比約2倍の10億円規模に達しており、うち7割程度がToami関連である。IoT事業は、新たな収益の柱として着実に育ちつつあるようだ。

IoT事業の進捗状況

Toami連携サービス、業種別サービスの強化による事業領域の拡大



出所：決算説明会資料より掲載

3. コア事業の戦略

中期経営計画の業績目標達成には、既存のコア事業の領域拡大と深耕が不可欠である。新規事業が中核事業の1つに成長するまでの間、コア事業が同社の業績をけん引することになる。

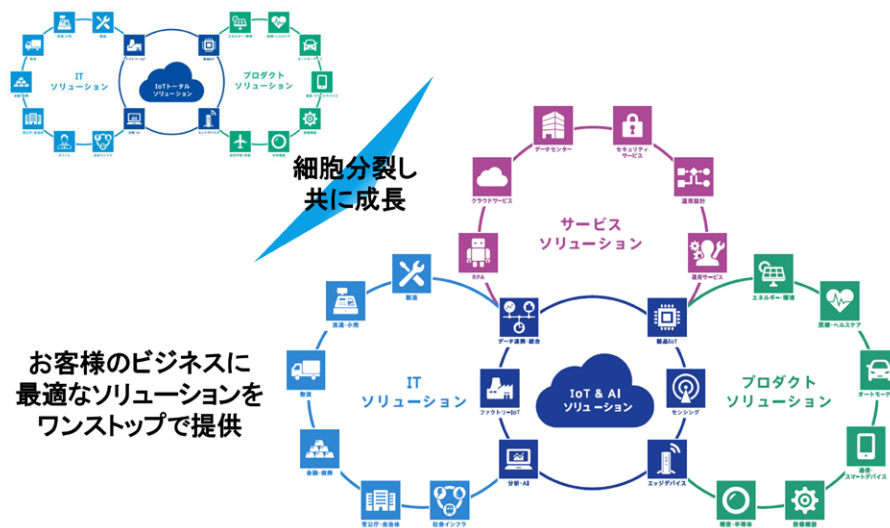
ITソリューション事業については、デジタルトランスフォーメーションを実現するソリューション・サービスの展開、業種別IoTサービスの拡大（工場、建設、介護など）、既存案件の着実な遂行による事業基盤強化と収益性向上を図る。また、既述のとおり、2018年4月に組織改正を行い、これまでの事業をITソリューション事業とサービスソリューション事業に区分し、新たに2軸で事業拡大を図る体制に変更した。

中長期の成長戦略

ソリューション事業では、小売業、物流業、製造業向けを中心に個別システムからトータルソリューションへの事業領域を拡大することや、労働力不足や業務効率化を支援するために業種・業務軸に特化したAI・RPAソリューションを創出することを計画する。サービス事業では、システム運用における労働集約から知識集約型ヘビジネスモデルを変革すること、運用設計、データ連携、インフラサービスの拡充を図ること、データセンター付加サービスの拡充（業務アウトソーシング、基幹システム保守など）を目指す。

組織の再編

ITソリューションの強みを際立たせる事業推進体制に組織を再編



出所：決算説明会資料より掲載

一方、プロダクトソリューション事業分野においては、既存重点分野における成長領域への拡大・展開を図り、コア技術を生かし新サービスの創造を目指す。組込みソフトウェア開発事業では、オートモーティブ分野を維持・拡大し、走行安全系の基盤を拡充すること、モバイル技術を融合したモビリティ事業を拡大・加速すること、医療・ヘルスケア、エネルギー、産業機器向けを深耕・拡大すること、5G 動向を見据えた関連業務を獲得し、通信機器提供サービスを強化することなどを掲げている。また、デバイス開発事業では、国内顧客の深耕と海外での新規市場・顧客開拓を図る事、画像系 AI やモデルベース設計の活用による新サービスを創造することなどを計画している。

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、プロジェクトターなど多くの製品に活用されている。

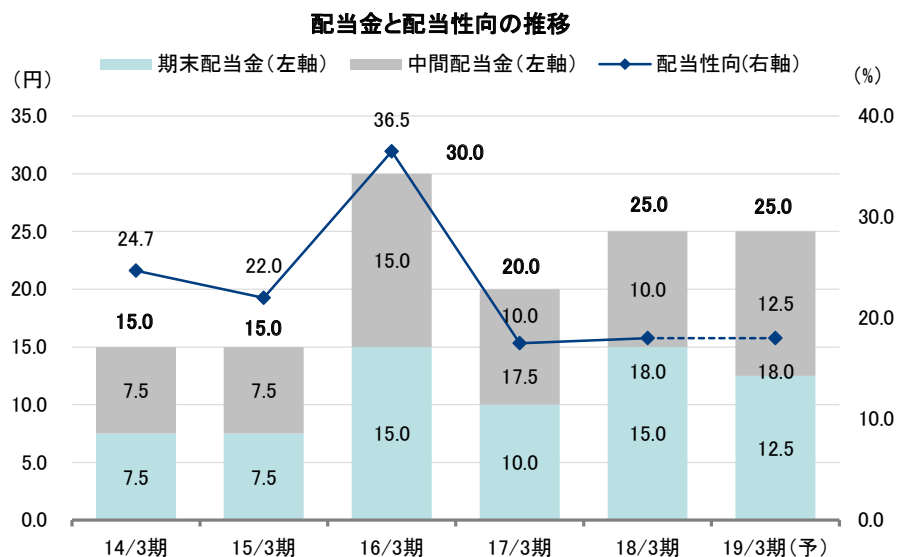
■ 株主還元策

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。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。一方、株主還元については、安定配当を継続する方針である。2018年3月期には好業績を反映して期末配当を10円から15円に変更し、年間25円に増配した。なお、2016年3月期の年間配当が30円だったのは、創業50年の記念配当(年間15円)を含むためである。

2019年3月期は、中間配当12.5円、期末配当12.5円、年間配当25円とする予定であり、配当性向は18.0%となる見通しだ。同社では売上高400億円～500億円への更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・向上を図る意向である。



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