

|| 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 >>>](#)

2019 年 11 月 29 日 (金)

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. 顧客が求める DX 実現を支援できるバックボーンを持つ	01
2. 2020年3月期第2四半期累計は期初計画を大きく上回る	01
3. 2020年3月期は引き続き増収増益を予想も、計画を上回る可能性大	01
4. 中期経営計画では顧客の DX 実現を先導する企業を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 同社の強み	05
2. 事業内容	06
■ 業績動向	08
1. 2020年3月期第2四半期累計の業績概要	08
2. セグメント別概況	09
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
● 2020年3月期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. 中期経営計画の目標	14
2. セグメント別の計画	15
3. 最近の取り組み状況	19
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティ対策	22

■ 要約

顧客の DX 実現を先導する企業を目指す

1. 顧客が求める DX 実現を支援できるバックボーンを持つ

日本システムウェア <9739> は、1966 年創業の独立系 IT ソリューションプロバイダで、技術者が従業員の 9 割近くを占めるエンジニア集団である。IT ソリューション、サービスソリューション、プロダクトソリューションの3つのソリューション事業を展開し、そのシナジーを生かした 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) と AI を軸に、顧客が求める DX (Digital Transformation: デジタル変革、すなわち企業が新たなデジタル技術を活用してビジネスモデルを創出したり、ビジネスプロセスを変えていく事業変革の取り組み) の実現を支援できるバックボーンを持つことが同社の大きな強みである。これらを生かして今後の成長戦略につなげる方針だ。

2. 2020 年 3 月期第 2 四半期累計は期初計画を大きく上回る

2020 年 3 月期第 2 四半期累計の業績は、売上高 18,485 百万円 (前年同期比 10.3% 増)、営業利益 1,873 百万円 (同 32.9% 増) と増収増益決算となった。売上高は期初計画を 5.0%、営業利益も同 26.6% 上回る好決算であった。売上総利益が前年同期比 19.2% 増となったのに対し、販管費が同 7.2% 増にとどまり、営業利益率は 8.4% から 10.1% に上昇した。

IT ソリューションセグメントではビジネスソリューションで不採算案件が発生したものの、金融・公共ソリューションとシステム機器販売が好調で、売上高は前年同期比 16.9% 増、営業利益は同 65.3% 増と期初計画を大きく上回った。サービスソリューションセグメントでも、クラウド・インフラサービスの収益性改善が進み、デジタルソリューションも好調で、売上高は同 13.2% 増、営業利益も同 364.6% 増となった。ただ、プロダクトソリューションセグメントでは、売上高は同 3.5% 増であったものの期初計画にわずかに届かず、組込み開発の一部分野が縮小したことで営業利益も同 3.9% 減となった。自己資本比率は 71.0% に上昇し、東証 1 部の情報・通信業の平均 (2019 年 3 月期平均 40.2%) を大きく上回り、財務の健全性は極めて高いと言える。

3. 2020 年 3 月期は引き続き増収増益を予想も、計画を上回る可能性大

同社では、期初の計画を維持し、2020 年 3 月期の売上高 38,000 百万円 (前期比 5.2% 増)、営業利益 3,500 百万円 (同 4.3% 増) と、引き続き増収増益を予想している。新中期経営計画の初年度として、売上高、利益ともに過去最高益をさらに更新する見通しだ。また、配当については、前期並みの年間 30 円を予定しており、配当性向は 18.5% の見込みである。ただ、好調な第 2 四半期実績に基づけば、計画を上回って着地する可能性が高く、増配の可能性もありそうだ。

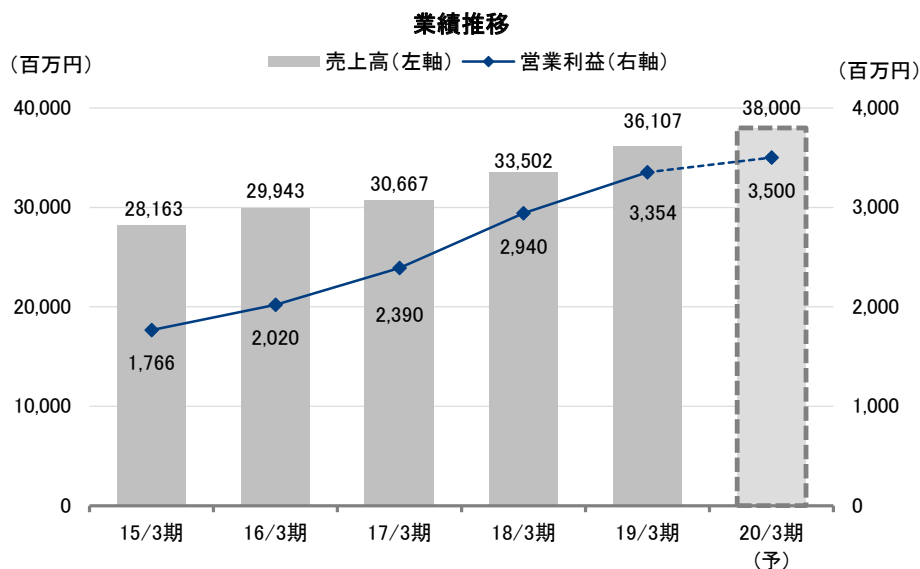
要約

4. 中期経営計画では顧客のDX実現を先導する企業を目指す

中期経営計画（2020年3月期－2022年3月期）では、「DX FIRST」をスローガンに、顧客のDX実現に貢献することで、同社自体の「価値創造企業への変革」を実行していく方針である。最終年度には売上高43,000百万円、営業利益4,000百万円を目標とし、うちDX関連売上高は10,000百万円への拡大を見込んでいる。こうした意欲的な目標達成のためには、DX対応に向けた3セグメントの連携がカギになる。既に2020年3月期第2四半期には、日本マイクロソフト（株）（以下、MS）のパートナープログラムへの参画、米国RealWearとの産業用スマートグラスの販売代理店契約の締結、自動運転・ADAS用外付制御ユニットの提供開始などの成果が現れている。DX関連事業の売上高も上期実績で12億円となり、通期計画30億円に向けて順調に推移している。

Key Points

- ・3つのソリューション事業を展開し、そのシナジーを生かしたIoTとAIを軸に顧客のDX実現を支援できるバックボーンを持つのが強み
- ・2020年3月期第2四半期の売上高は前年同期比10.3%増、営業利益も同32.9%増と期初計画を大きく上回る好決算。自己資本比率は71.0%となり財務の健全性が極めて高い
- ・中期経営計画初年度の2020年3月期は、売上高38,000百万円（前期比5.2%増）、営業利益3,500百万円（同4.3%増）と、更なる最高益の更新を予想するも、第2四半期実績に基づけば計画を上回る可能性大。配当金は、前期並みの年間30円を予定
- ・中期経営計画では、「DX FIRST」をスローガンに、最終年度の2022年3月期には、売上高43,000百万円、営業利益4,000百万円を目指す。DX対応に向けた3セグメントの連携が目標達成のカギになるが、DX関連事業の売上高は順調に推移中



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、「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。

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ウイズ(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・公共団体のほか、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、近年はその他の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。

2019年3月末のグループ従業員数は2,153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。

日本システムウエア | 2019年11月29日(金)

9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

会社概要

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年に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。

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	日本システムウエ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

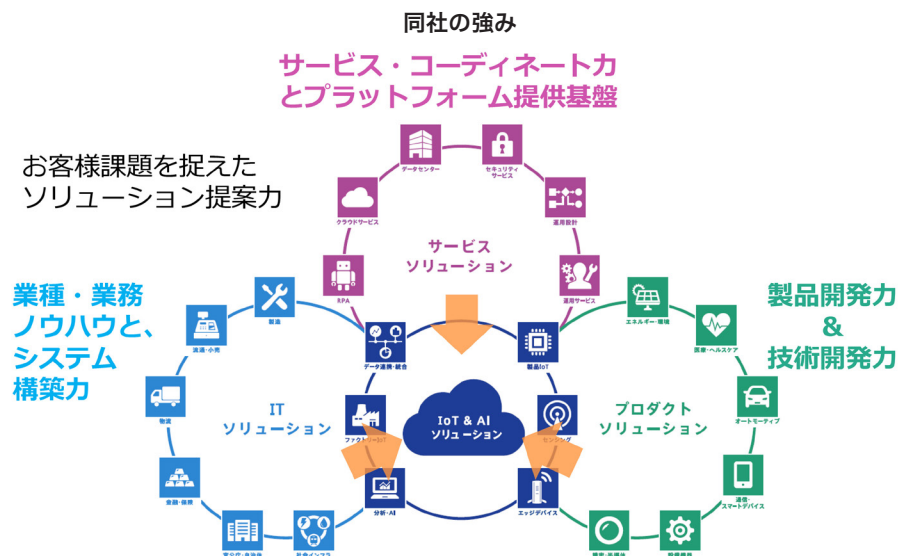
■ 事業概要

**ITソリューション、サービスソリューション、
 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生かしたIoTとAIでイノベティブな未来を創出**

1. 同社の強み

同社グループは、ITソリューション、サービスソリューション、プロダクトソリューションの3つのソリューション事業を展開し、その技術シナジーを生かしたIoTとAIでイノベティブな未来の創出を目指している。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。

ITソリューション事業で培った各産業分野の業種・業務ノウハウの蓄積とシステム構築力、サービスソリューション事業のサービス・コーディネート力及びクラウド環境などのインフラ・プラットフォームの提供基盤、プロダクトソリューション事業における組込みソフトやLSI設計などの製品開発力並びに画像処理などの技術開発力などを有し、それらの技術シナジーを生かしたIoTとAIを軸に顧客が求めるDX（デジタル変革）実現を支援できるバックボーンがあることが同社の強みであり、これらを生かして今後の成長路線につなげていく方針である。

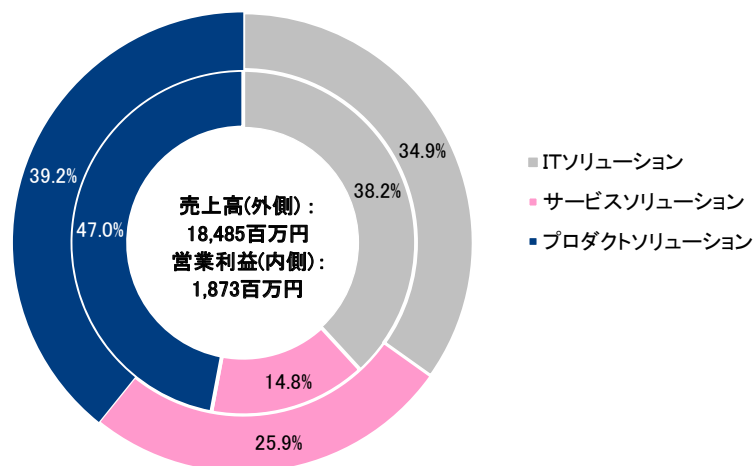


出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

2. 事業内容

2020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、ITソリューションセグメントが売上高の34.9%、営業利益の39.2%を、サービスソリューションセグメントが売上高の25.9%、営業利益の14.8%、プロダクトソリューションセグメントが売上高の39.2%、営業利益の47.0%を占める。プロダクトソリューションセグメント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ソリューションセグメントとサービスソリューションセグメント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。ただ、ITソリューションセグメントでは、大型案件を中心とした収益性の改善に加えて、パッケージ案件の拡販が進み、従来に比べて利益率が高くなっている。また、サービスソリューションセグメントも、新事業が軌道に乗り始め、利益率が上昇している。

 セグメント別売上高・営業利益
 (2020年3月期第2四半期累計)


出所：決算補足資料よりフィスコ作成

ITソリューションセグメントは、業務系ソリューションを提供し、ビジネスソリューション、金融・公共ソリューション、システム機器販売などの事業で構成される。製造業、流通業、金融・保険業、官公庁向けなど長年にわたり培った業務ノウハウで、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、顧客に最適なソリューションを提供している。

サービスソリューションセグメントは、従来はITソリューションセグメントに含まれていたが、現中期経営計画のスタートにあわせて独立のセグメントとなった。事業内容はITサービスの提供であり、デジタルソリューション、クラウド・ソリューションなどの事業で構成される。顧客の運用負荷の軽減を支援しシステムの性能を最大限に引き出す運用設計からインフラ構築、運用管理、保守サービスのほか、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）、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）などを提供しており、顧客のシステムを多彩なサービスで支えている。

日本システムウエア | 2019年11月29日(金)
9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

事業概要

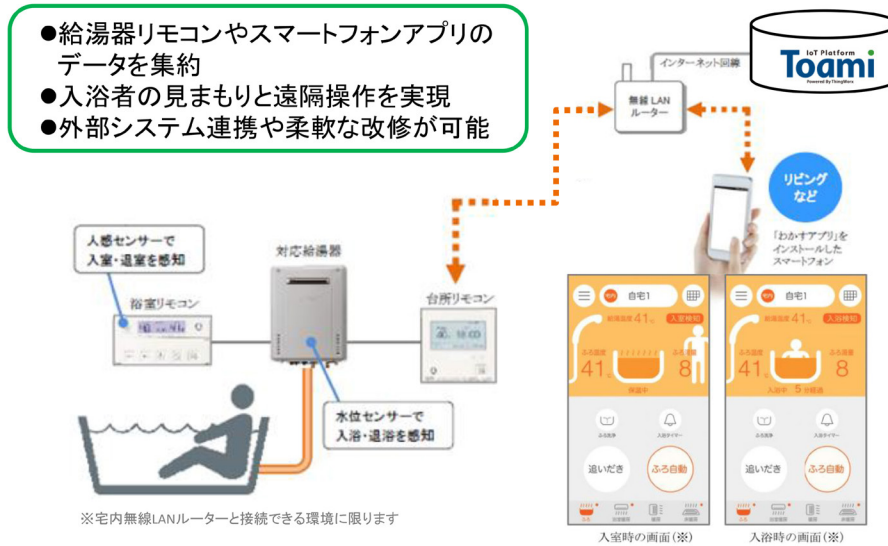
プロダクトソリューションセグメントは、電子機器などに搭載される組み込みシステム開発や LSI・FPGA 開発を行い、組み込み開発、デバイス開発などの事業で構成される。組み込みシステム開発では、オートモーティブ、産業分野など、様々な製品開発で培ったアプリからミドルウエア、ドライバ開発の組み込み技術で製品の多様化や効率化、高品質設計に対応。スマート化に向けた各種ソリューションを提供する。また、LSI・FPGA 開発では、画像処理や通信関連などの LSI (LargeScale Integration: 大規模集積回路。多数のトランジスタやダイオード、抵抗、コンデンサなどの電子部品を1つの半導体チッ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) を行っており、高位設計、論理設計・検証、論理合成、レイアウト設計、製造からテストまで、要件に応じてソリューションを提供する。各分野で低消費電力設計、先端プロセスに対応している。

IoT&AI ソリューションは、3つの既存セグメント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。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、現状は既存セグメントの収益に含まれており、IoT&AI サービスとエッジデバイスソリューションの事業を行っている。IoT&AI サービスでは、デバイスからクラウドまでトータルコーディネートできる強みを生かし、IoT クラウドプラットフォーム「Toami」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、自社で組み込みアプリから 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、コストを抑えたスマートスタートで顧客に最適な IoT 環境を提案している。同社グループは、新中期経営計画において、これら IoT&AI ソリューションをベースとした新サービスの展開を図り、DX 事業の拡大に取り組んでいくとしている。

Toami は市場での認知度が年々上がり、「製品の IoT 化」を中心に、累計 100 社以上の顧客が導入したほか、アライアンスパートナーも 30 社以上に拡大し、世界 30 ヶ国以上で展開している。直近では、IoT で収集したデータをより有効に活用するための分析サービスなど、関連サービスの引き合いも増加している。Toami の導入事例としては、ノーリツ <5943> では 2015 年より業務用ガス給湯器の遠隔監視システムに Toami を活用しているが、2018 年 9 月には家庭用給湯器を対象を広げ、浴室事故の低減と利便性向上を図っている。給湯器リモコンやスマートフォンアプリのデータをリアルタイムに集約することにより、「浴室内の見まもり」と、外出先からの「浴槽のお湯はり」などの遠隔操作が可能になった。また、堀場製作所 <6856> では 2016 年より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、商用サービス提供が開始されている。医療機器を 24 時間監視し、トラブル情報を共有し、適切な判断やサポート対応を実現するもので、これまで担当者のスキルに依存していたトラブル対応の課題を解決すると共に、様々な収集データに基づいた製品の品質管理と改善に貢献している。その他、田淵電機 (株)、パナソニック <6752>、(株)メンテック、長洲産業 (株)、(株)沖電システムなどの各社でも Toami が活用されている。

事業概要

ノーリツの Toami 導入事例



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

期初計画を大きく上回る増収増益で、新中期経営計画は好スタート

1. 2020年3月期第2四半期累計の業績概要

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、IoT、AI、5Gなどのデジタル技術を活用し、ビジネスプロセスや業務プロセスを柔軟に変えていくDX（デジタルトランスフォーメーション、すなわち企業が新たなデジタル技術を活用してビジネスモデルを創出したり、ビジネスプロセスを変えていく事業変革）や働き方改革への取り組みが本格化している。このような状況のもと、同社グループは、新中期経営計画（2019年4月～2022年3月）において「DX FIRST」-お客様のDX実現を先導する企業へ-をスローガンに掲げ、長年培ってきた業務ノウハウや技術力と様々な実現手段を組み合わせることによって、顧客のビジネスモデル変革と業務プロセス改革に貢献し、顧客のDX実現を先導する企業として事業成長を加速する。今後は、これまで取り組んできたIoT・AIサービスを基にした事業の拡大を図るとともに、現在の収益基盤をより確固たるものにするため、受託型から提案型へ、開発からソリューション、サービスへ軸足を移したビジネスを展開していく計画である。

業績動向

こうした取り組みの結果、2020年3月期第2四半期累計の業績は、売上高18,485百万円（前年同期比10.3%増）、営業利益1,873百万円（同32.9%増）、経常利益1,888百万円（同31.4%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,309百万円（同37.3%増）と大幅な増収増益決算となった。売上高は期初計画比5.0%増、また営業利益も同26.6%増の好決算であった。後述するように、ITソリューションセグメント、サービスソリューションセグメントが計画を大きく上回る増収となり、利益面でも両セグメントで案件習熟度のアップや高収益案件へのシフトなどの採算性改善によって計画を大きく上回った。売上総利益が前年同期比19.2%増となったのに対し、販管費が同7.2%増にとどまったことから、営業利益率は前年同期の8.4%から10.1%に上昇している。

2020年3月期第2四半期累計 連結業績

(単位：百万円)

	19/3期2Q累計		20/3期2Q累計		前年同期比		計画比		
	実績	売上比	計画	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	16,752	100.0%	17,600	18,485	100.0%	1,733	10.3%	885	5.0%
売上総利益	3,005	17.9%	-	3,583	19.4%	578	19.2%	-	-
販管費	1,595	9.5%	-	1,710	9.3%	114	7.2%	-	-
営業利益	1,409	8.4%	1,480	1,873	10.1%	464	32.9%	393	26.6%
経常利益	1,437	8.6%	1,500	1,888	10.2%	451	31.4%	388	25.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	954	5.7%	1,000	1,309	7.1%	355	37.3%	309	31.0%

注：計画は19/3期決算発表時の期初計画

出所：決算短信、決算説明会資料、決算補足資料よりフィスコ作成

ITソリューションセグメント、 サービスソリューションセグメントが好調

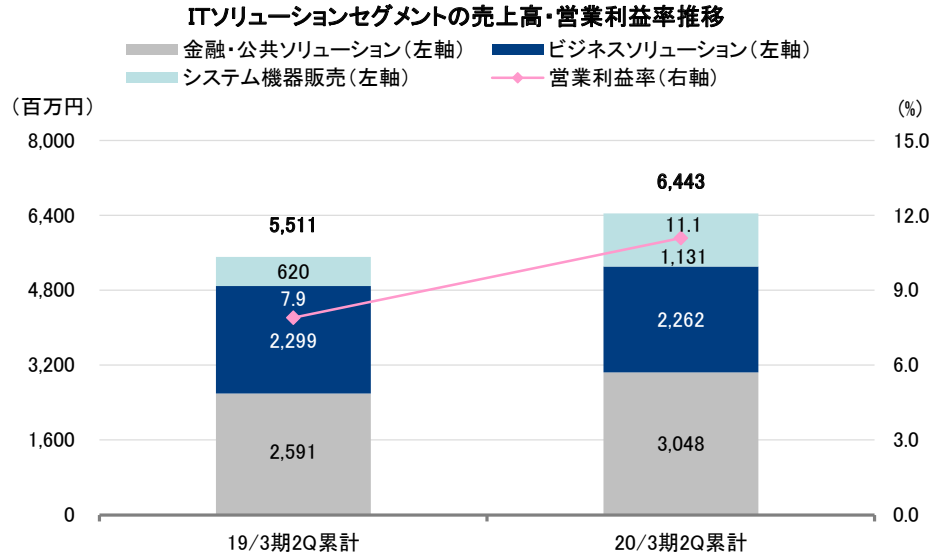
2. セグメント別概況

セグメント別の業績を見ると、まずITソリューションセグメントの売上高は6,443百万円（前年同期比16.9%増）に、営業利益は715百万円（同65.3%増）となった。売上高は期初計画比9.2%増、営業利益も同55.5%増の大幅な増収増益となった。この結果、営業利益率も、前年同期の7.8%から11.1%へと上昇した。一部の大型案件の習熟度アップや自社パッケージ案件の拡販により、利益率が上昇しているという。

売上高の内訳では、金融・公共ソリューションにおいて、公庁・団体向けのシステム開発、インフラ構築案件などが大きく増加したことから、3,048百万円（前年同期比17.6%増）となった。また、システム機器販売では、小売業の既存顧客におけるPOSシステム入替などにより、1,131百万円（同82.4%増）と大きく増加した。小売業を中心に、消費税増税前の駆け込み需要があったようだ。ただ、ビジネスソリューションでは、製造業向け、小売業向けが前期大型受託案件の反動等により減少したことや、物流業向け、及びその他システム開発において大型の不採算案件（約150百万円）が発生したことにより、2,262百万円（同1.6%減）にとどまった。不採算案件に対しては、既に引当金を計上している。

日本システムウェア | 2019年11月29日(金)
 9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向



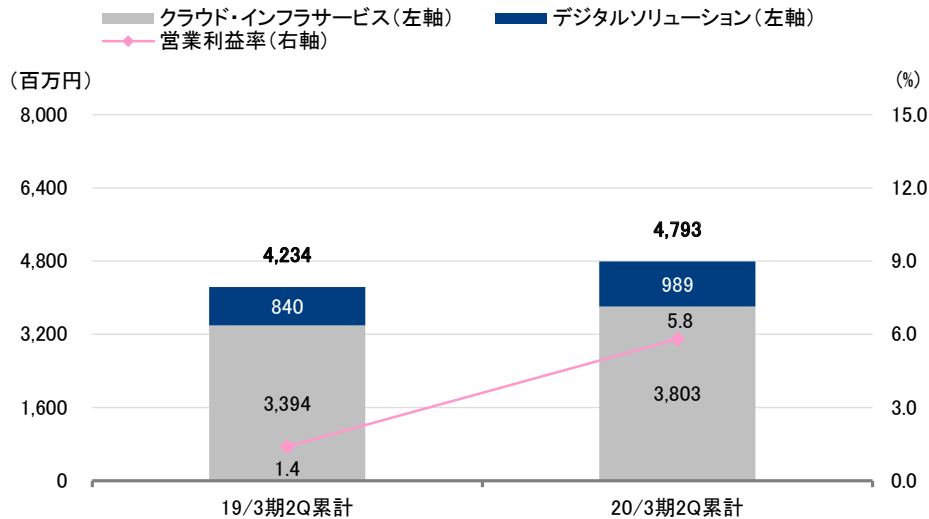
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

次に、サービスソリューションセグメントでは、売上高は4,793百万円（前年同期比13.2%増）、営業利益276百万円（同364.6%増）となった。売上高は期初計画比8.9%増、営業利益も同207.7%増の大幅な増収増益であった。この結果、営業利益率は1.4%から5.8%へと大きく上昇した。立ち上がって間もないセグメントであり、分母が小さいことから伸び率が大きくなっている面もあるが、収益性の改善が進んだほか、新事業が軌道に乗ってきたと言えるだろう。

売上高の内訳を見ると、クラウド・インフラサービスでは、クラウドが既存案件のクラウド化などにより増加したことや、その他サービスがデータ連携サービスやWindows10対応などから増加したことなどから、3,803百万円（前年同期比12.1%増）となった。データセンターの運営コストを引き下げる一方、付加価値の高いサービスを増やした効果が現れ、クラウド・インフラサービスの収益性が改善した。また、デジタルソリューションも、IoT・AIが製品IoT化案件を中心に増加し、AIは引き合いが多く、PoC（Proof of Concept：新しい概念や理論やアイデアの実証を目的とした検証やデモンストレーション）案件が増加したことなどから、989百万円（同17.7%増）となった。

業績動向

サービスソリューションセグメントの売上高・営業利益率推移

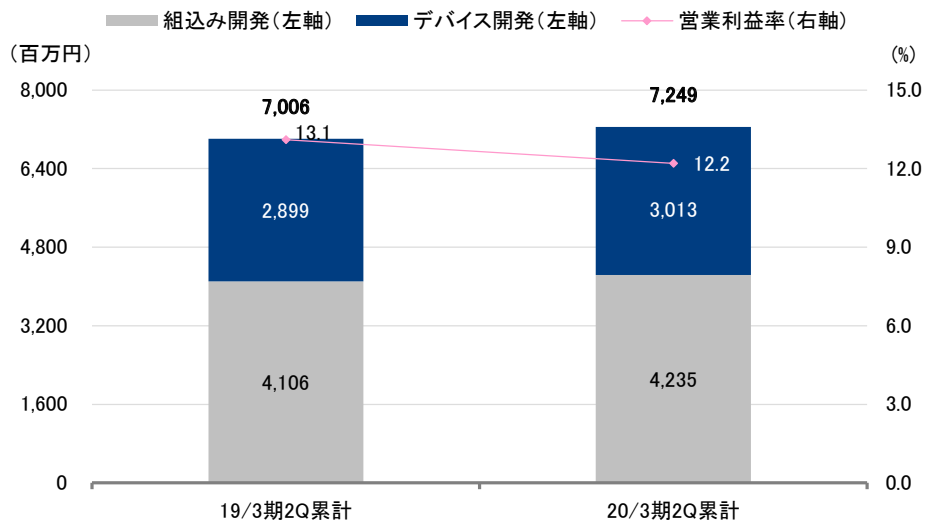


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

一方、プロダクトソリューションセグメントでは、売上高は7,249百万円（前年同期比3.5%増）、営業利益881百万円（同3.9%減）となった。期初計画比では売上高0.7%減、営業利益5.3%減に終わった。このため、営業利益率も13.1%から12.2%へと低下した。ただ、引き続き同社のセグメント中で最も高い利益率を維持している。これは、前述のとおり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。

売上高の内訳を見ると、組み込み開発では、オートモーティブやモバイルが減少したものの、設備機器が産業設備、医療機器などの新事業領域が大幅拡大したことから、4,235百万円（前年同期比3.2%増）となった。また、デバイス開発では、同社の得意領域である画像処理分野を中心に増加し、3,013百万円（同3.9%増）であった。

プロダクトソリューションセグメントの売上高・営業利益率推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

財務の健全性が極めて高い

3. 財務状況と経営指標

財務状況を見ると、2020年3月期第2四半期末における資産合計は、前期末比313百万円増の28,524百万円となった。これは主に、現金及び預金の増加(619百万円)、たな卸資産の増加(547百万円)などによる。負債合計は、同735百万円減の8,280百万円となった。これは主に、未払法人税等、賞与引当金、未払消費税などの流動負債の減少(784百万円)によるものである。純資産合計は親会社株主に帰属する四半期純利益の計上に伴い同1,048百万円増の20,244百万円となった。

以上の結果、流動比率(流動資産/流動負債)は前期末比45.0ポイント上昇の331.1%となり、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3.1ポイント低下の42.8%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ない、無借金経営を続けている。さらに、自己資本比率は71.0%に上昇し、東証1部の情報・通信業の平均(2019年3月期平均40.2%)を大きく上回り、同社の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、経営指標

(単位:百万円)

	19/3 期末	20/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	19,395	19,854	459
現金及び預金	8,410	9,029	619
受取手形及び売掛金	9,409	8,650	-759
仕掛品	748	1,156	407
固定資産	8,816	8,670	-146
有形固定資産	6,407	6,274	-133
無形固定資産	135	124	-11
投資その他の資産	2,273	2,271	-1
資産合計	28,211	28,524	313
流動負債	6,779	5,995	-784
固定負債	2,235	2,284	49
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	9,015	8,280	-735
純資産合計	19,196	20,244	1,048
【安全性】			
流動比率(流動資産/流動負債)	286.1%	331.1%	45.0pt
固定比率(固定資産/自己資本)	45.9%	42.8%	-3.1pt
自己資本比率	68.0%	71.0%	3.0pt

出所:決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

2020年3月期第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619百万円増の9,021百万円となった。

業績動向

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、1,050百万円の収入（前年同期比71百万円の収入の増加）となった。これは主に、税金等調整前四半期純利益に対し、売上債権の減少、たな卸資産の増加、仕入債務の増加に加え、法人税等の支払額によるものである。一方、投資活動によるキャッシュ・フローは、164百万円の支出（同67百万円の支出の減少）となった。これは主に、有形固定資産の取得や敷金及び保証金の差入による支出によるものである。さらに、財務活動によるキャッシュ・フローは、264百万円の支出（同34百万円の支出の増加）となった。これは主に、配当金の支払額によるものである。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/3 期 2Q 累計	20/3 期 2Q 累計	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	979	1,050	71
投資活動によるキャッシュ・フロー	-231	-164	67
財務活動によるキャッシュ・フロー	-229	-264	-34
現金及び現金同等物の四半期末残高	7,108	9,021	1,912

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年3月期も引き続き増収増益を予想

● 2020年3月期の業績見通し

情報サービス産業界においては、企業のIT投資は堅調に推移し、経営やビジネスモデルの変革にITを活用するDX（デジタル変革）、働き方改革の推進、労働力不足への対応などを中心に需要の拡大が見込まれている。このような状況を踏まえ、同社グループは、2019年4月から2022年3月の3年間を対象とした新たな中期経営計画を発表した。

新中期経営計画の初年度となる2020年3月期は、売上高38,000百万円（前期比5.2%増）、営業利益3,500百万円（同4.3%増）、経常利益3,540百万円（同3.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,400百万円（同5.0%増）を予想している。売上高、利益ともに過去最高益をさらに更新することを目指している。

既に見たとおり、第2四半期累計で、営業利益は通期計画の53.5%に達する好決算であった。同社では不採算案件や下期の受注状況など不確定要素が多いことや、将来の成長に向けて戦略的事業投資を継続することなどから、通期計画を期初から据え置いている。ただ、急速な景気悪化など、収益環境の悪化がなければ、通期決算は計画を上回って着地する可能性が高いと見られる。

今後の見通し

2020年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	36,107	100.0%	38,000	100.0%	1,893	5.2%
営業利益	3,354	9.3%	3,500	9.2%	146	4.3%
経常利益	3,407	9.4%	3,540	9.3%	133	3.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,286	6.3%	2,400	6.3%	114	5.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

顧客のDX実現を先導する企業を目指す

1. 中期経営計画の目標

中期経営計画（2020年3月期－2022年3月期）の前提となる事業環境について、国内景気は、海外情勢の影響や消費増税などによる減速懸念が色濃くなっており、また、働き方改革の推進や生産年齢人口の減少を背景に、生産性改善の取り組みが急務となっている。このような環境変化を背景に、顧客企業ではDX（デジタル変革）への取り組みが本格化しており、IT業界としては安定的な成長を見込んでいる。一方で、堅調な需要に伴い、エンジニア不足もより一層深刻になっており、DX対応と人材リソースの確保を両立していくことが必須であると認識している。

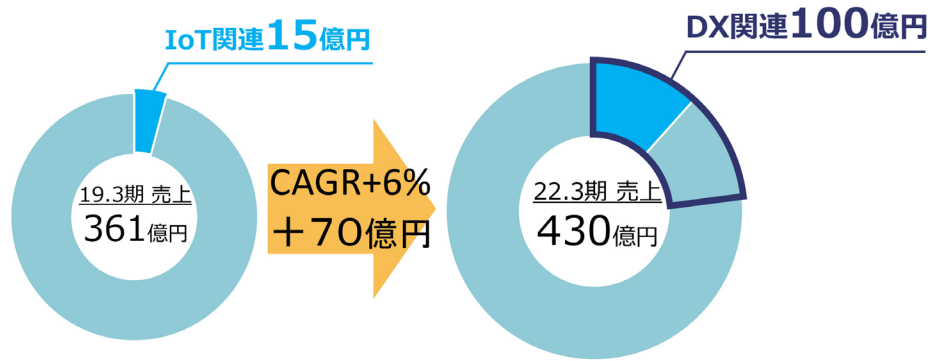
こうした環境下、同社グループでは、今後も景気の波にできるだけ左右されない、価値創造型の強い会社への変革を目指している。そのためには、まずは売上高500億円規模を目指し、強固な事業基盤を築いていく。また、当面は事業成長を図ることに注力するとともに、人材リソースによらない、より自律的なストック型ビジネスの確立にも取り組む。今後の3年間は、「DX FIRST」をスローガンに、顧客のDX実現に貢献することで、同社自体の「価値創造企業への変革」を実行していく方針である。

以上の基本方針、重点戦略を踏まえ、まず、グループ経営目標としては、売上高を2019年3月期の36,107百万円から最終年度の2022年3月期には43,000百万円に、同じく営業利益を3,354百万円から4,000百万円に拡大する計画である。うち、DX関連の売上高については、3つの事業セグメントの合計で1,500百万円から10,000百万円規模へ、8,500百万円の増加を見込んでいる。売上高全体では3年間で6,893百万円増加の計画であることから、今後のDX関連事業の拡大が新中期経営計画達成のカギを握っていると言える。

中長期の成長戦略

新中期経営計画の概要

DX FIRST お客様のDX実現を先導する企業へ



出所：決算説明会資料より掲載

2. セグメント別の計画

今回の計画の中核であるDX関連事業について、各企業で取り組みが進んでいるDX（デジタル変革）とは、「企業が新たなデジタル技術を活用してビジネスモデルを創出したり、ビジネスプロセスを変えていく事業変革の取り組み」と捉えている。同社では、これまで培った業務ノウハウや、技術力と、様々な実現手段を組み合わせることによって、「IoT、AIなど新たなデジタル技術を基盤に、DX実現を支援するソリューション及びサービス事業の提供」並びに、「エッジコンピューティングなどDX関連の製品開発や技術開発に携わる事業」を同社におけるDX関連事業と定義し、顧客のビジネスモデル変革と業務プロセス変革に貢献していく方針だ。

具体的には、製造業各社、あるいは、流通業、物流業、建設業などの顧客を対象に、3つの事業セグメントの連携で、技術と業務ノウハウを融合した、ソリューション提案やサービス提供を行っていく計画だ。

中長期の成長戦略

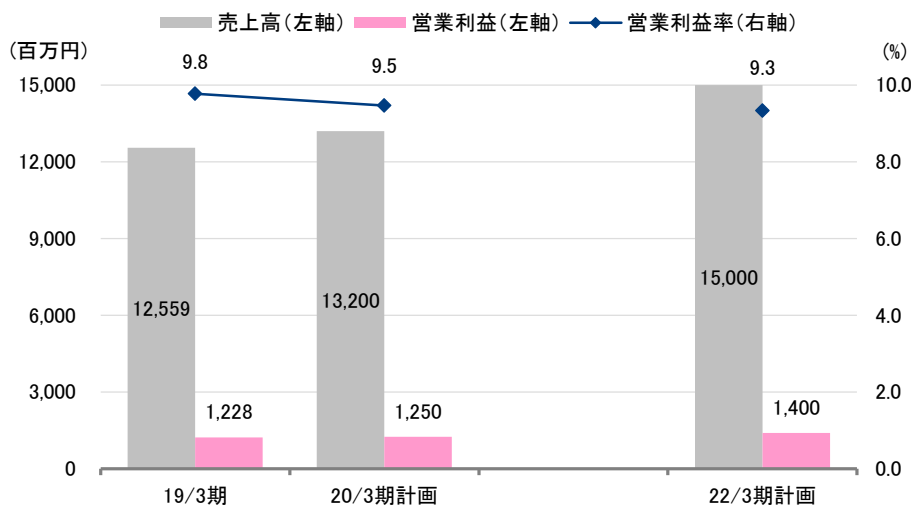
DX 対応に向けた 3 事業の連携



出所：決算説明会資料より掲載

ITソリューションセグメントでは、製造、流通、物流など各業種の業務ノウハウとIoT、AI、RPAなど関連技術を生かしたDXソリューションを提供するとともに、既存事業の面では、安定収益源として、生損保や社会保障領域のシステム構築案件の拡大に取り組む。数値目標としては、2020年3月期は売上高13,200百万円、営業利益1,250百万円を、最終年度の2022年3月期は売上高15,000百万円、営業利益1,400百万円を計画している。

ITソリューションセグメントの目標

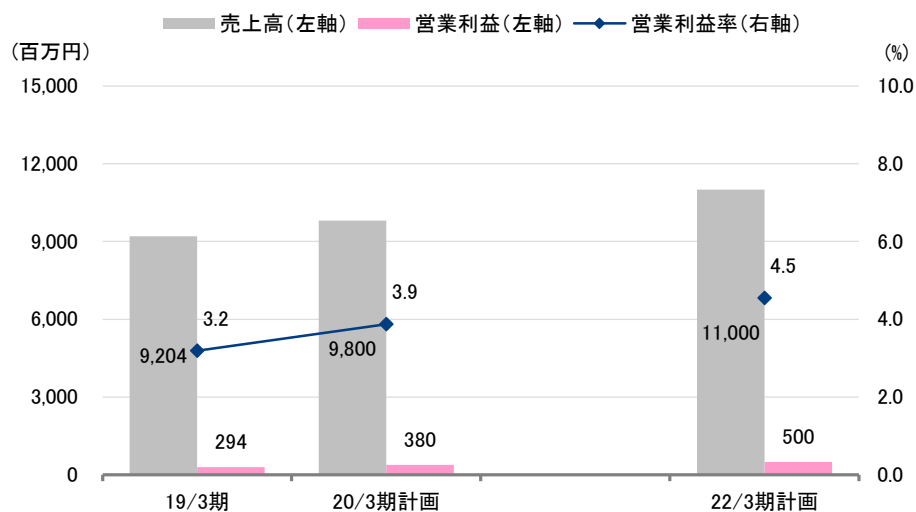


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

サービスソリューションセグメントでは、同社全体のDXをけん引する部隊として、IoT、AIを軸としたDX関連事業の拡大並びに、データセンターを活用したクラウドサービスの拡充に取り組む。あわせて、運用事業もデータ連携サービスなど付加価値を高め、収益基盤強化を図っていく。数値目標としては、2020年3月期は売上高9,800百万円、営業利益380百万円を、また2022年3月期は売上高11,000百万円、営業利益500百万円を計画している。

サービスソリューションセグメントの目標

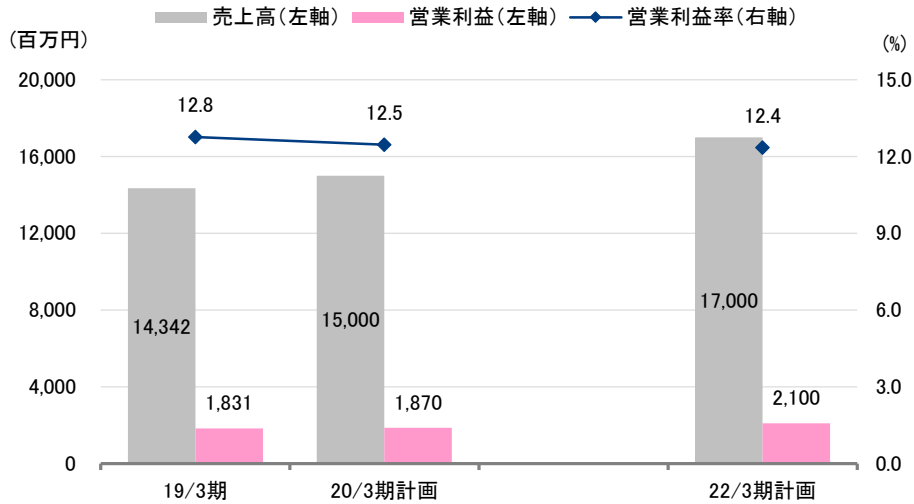


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

プロダクトソリューションセグメントでは、組込み開発、デバイス開発の両分野ともに長期視点に立ったコア技術を蓄積し、既存領域における技術優位性の確立を図るとともに、高い付加価値技術についてはプロダクト化、サービス化を行い、新たな収益源を作り上げていく方針である。数値目標としては、2020年3月期は売上高15,000百万円、営業利益1,870百万円を、2022年3月期は売上高17,000百万円、営業利益2,100百万円を計画している。

中長期の成長戦略

プロダクトソリューションセグメントの目標



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

以上の3つの事業セグメントのシナジーを最大化していくために、海外の人材リソースの確保も視野に入れた「人材育成と活用」、国内外の企業との業務提携や、M&Aを含めた「ビジネスアライアンスの拡大」、そして「ブランド力向上」など、6つの重点分野を定め、DX FIRSTの実現に向け、取り組んでいく方針だ。



出所：決算説明会資料より掲載

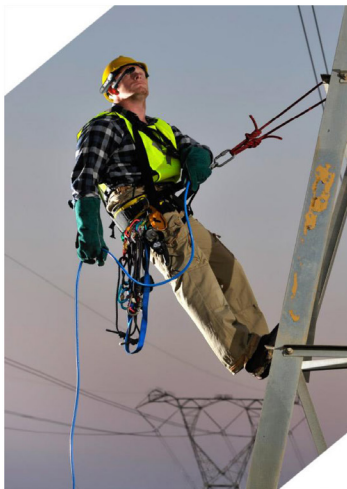
3. 最近の取り組み状況

同社では、中期経営計画実現に向けて、次々に新たな DX 関連の取り組みをスタートしている。「IoT や AI などテクノロジーを用いて DX 推進をサポートする取り組み」と、「DX 推進の弊害を取り除く取り組み」の両面で進めていく計画である。

DX 推進をサポートする取り組み事例としては、まず DX 推進企業とのアライアンスとして、2019年6月に日本マイクロソフトのパートナープログラムへの参画を発表した。これは MS の製品・サービス群を使って、顧客の DX 推進を進めるための枠組みであり、同社は「製造」と「流通」分野に参画した。さらに、同年9月には大手機械部品メーカーの THK<6481>が開始した、顧客とのコミュニケーションプラットフォーム「Omni THK(オムニ THK)」を、同社、MS、THK3 社で連携して進めることを発表した。これは、在庫検索や Web 経由の見積り、AI 活用した共通部品の絞り込み、生産計画の支援などの機能を提供するものである。同社は、MS のクラウド基盤である Microsoft Azure の上で、このしくみを構築する。今後も MS とはこのような枠組みで、顧客の DX 推進を支援していく計画である。

次に、AR (拡張現実) /VR (仮想現実) への取り組み事例として、同社では、2019年8月に、米国 RealWear と販売代理店契約を締結し、一次代理店であるプラチナパートナーとして、スマートグラス「RealWear (リアルウェア)」の販売を発表した。スマートグラスとは、普通のメガネに IT の要素を加えて、メガネ上に情報が表示されるもので、RealWear は音声機能も持っている。このスマートグラスは、産業用途として作られ、防水・防塵・耐衝撃性を備えており、工場や工事現場などでの利用に適しており、日本で唯一(2019年8月当時、RealWear 調べ)の防爆対応モデルもあるため、化学工場などより危険を伴う場所でも利用できる。また、工事現場では手が離せない状況も多いため、音声による操作で全機能を利用できるようになっている。既にグローバルで1,000社へ導入の実績があるという。同社は、RealWear の販売に加え、ゴールドパートナー、シルバーパートナーが保有する RealWear 対応アプリケーションを組み込み、顧客に最適な形で提供する。販売開始発表以降4、50件の問い合わせがあり、ニーズの高さを実感しているという。

産業用スマートグラス RealWear



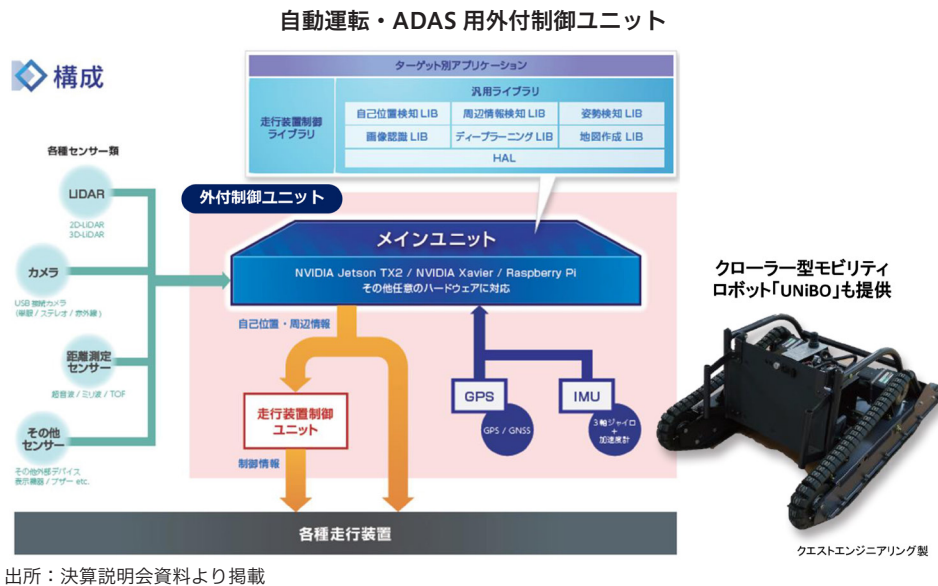
出所：決算説明会資料より掲載



- ・100%音声操作が可能な産業用スマートグラス
- ・グローバル1000社導入の実績
- ・防爆対応モデルも販売

中長期の成長戦略

また、ドローン / ロボット系の自社開発の取り組み事例としては、同社では、2019年10月に、農機や建機など自動車以外の走行装置に接続することで、自動運転やADAS（エーダス：先進運転支援システム）機能を追加することができる汎用制御ユニットの提供開始を発表した。制御ユニットには、カメラやLiDAR（ライダー：光測距技術）など各種センサーとの接続インターフェースや画像認識・ディープラーニングのアプリケーションライブラリなどを搭載している。この制御ユニットと接続実績のある、クローラー型モビリティロボット「ユニボ」（有）クエストエンジニアリング製）もあわせて提供し、新たな自動運転のニーズ発掘に注力する計画だ。農機や建機など、自動車以外の走行装置でもニーズはあるものの、自動運転については開発・検証費用がかかり、技術専門性が求められることから、本格的な採用はまだわずかにとどまっている。そこで、このユニットを用いた実証実験を実施し、大きな初期投資をすることなく、商用に向けた機能検証を支援する。

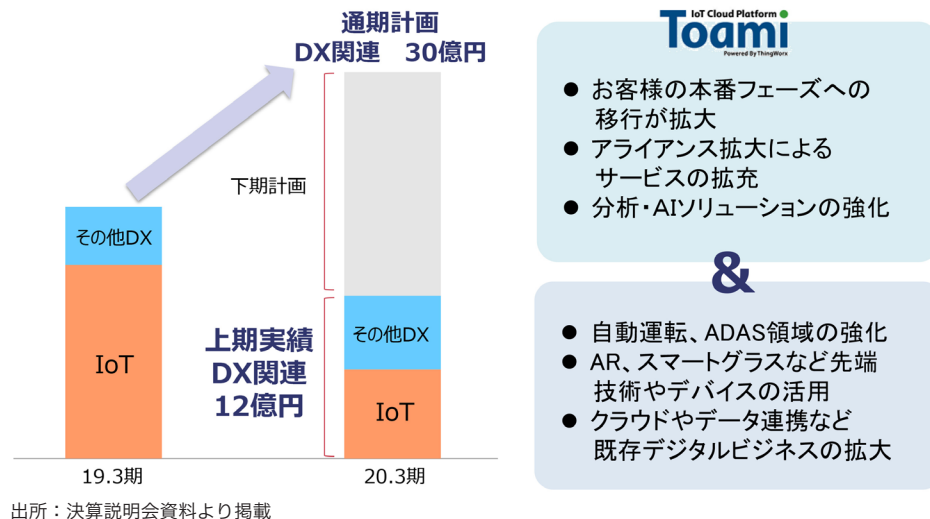


さらに、DX 推進の弊害を取り除く取り組みとしては、2019年8月には、同社の統合運用監視サービス「マネーメント」に、AI によるシステム運用の自動化である AIOps（エーアイ・オプス）のメニュー追加を発表した。マネーメントは様々な運用方法をメニュー化することで、顧客にあった柔軟な運用サービスを提供していくソリューションである。2018年より協業を進めている（株）フィックスポイントのサービス「Kompira cloud Sonar（コンピラクラウドソナー）」と、システム運用で蓄積される各種データに対し AI 分析を行うサービスを開始した。これにより従来、運用管理者が判断していた障害原因の特定や復旧対応作業の一部を、AI による自動判定で代替することが可能になり、運用コストの削減や人員不足の課題解決に貢献するものだ。

同社が推進する DX 関連の売上高は、2019年3月期の15億円から、2020年3月期上期には12億円に達しており、通期計画の30億円達成に向けて順調に推移している。この DX 関連事業には、Toami を始めとする IoT 関連と、自動運転やクラウドなど顧客の DX を推進する取り組みが含まれている。Toami については、顧客の本番フェーズへの移行が引き続き拡大しているという。アライアンスの拡大や分析・AI ソリューションの強化により、引き合いも増加傾向にあるようだ。また、自動運転や ADAS 領域の強化、AR、スマートグラスなど先端技術やデバイスの活用、クラウドやデータ連携など、既存デジタルビジネスの拡大により IoT 以外の DX 関連売上も増加しているという。

中長期の成長戦略

DX 関連事業の進捗状況



株主還元策

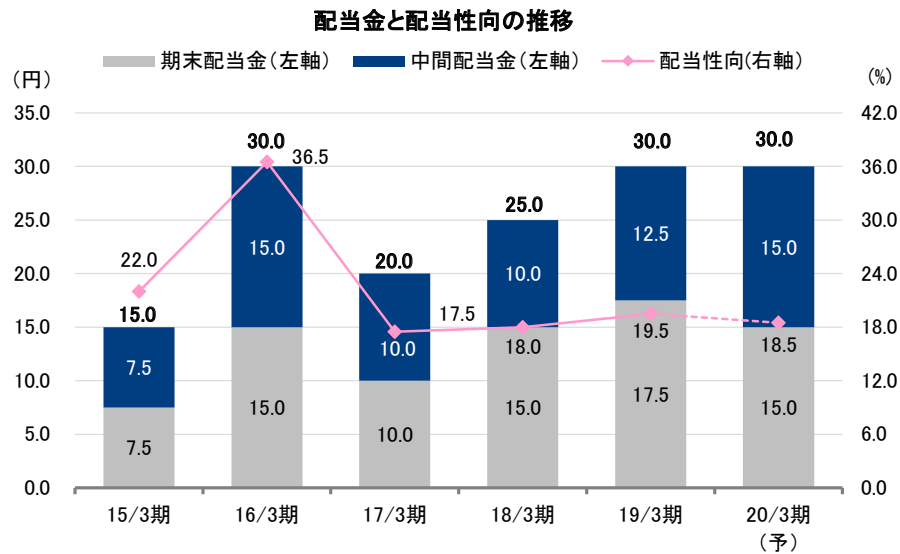
成長戦略と財務健全性を両立した財務戦略の実現

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、ROE12%以上の持続的成長を目指している。また、将来の企業成長に必要な投資を継続し、研究開発、M&A・アライアンス、人材育成などにも投資を行う意向である。一方、株主還元については、安定配当を基本方針としているが、より業績との連動を意識した配当水準とすることも検討する考えだ。

2019年3月期には好業績を反映して期末配当を12.5円から17.5円に変更し、年間30円に増配した。2020年3月期は、中間配当15円、期末配当15円、年間配当30円とする予定であり、配当性向は18.5%となる見通しだ。同社では売上高500億円規模への更なる業容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、当面は大幅な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である。ただ、2020年3月期も業績は好調に推移しており、期初計画を上回って着地するようであれば、更なる増配が検討されるだろう。

株主還元策



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、完全性及び可用性の確保及び維持を図り、社会の信頼に應えるために「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方針である。

免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp