

|| 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 >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2020 年 6 月 24 日 (水)

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. 2020年3月期の業績概要	01
2. 2021年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 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	14
● 2021年3月期の業績見通し	14
■ 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. 初年度の取り組み事例	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

日本システムウエア <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。

1. 2020年3月期の業績概要

2020年3月期の業績は、売上高382億円(前期比6.0%増)、営業利益38.6億円(同15.1%増)と大幅な増収増益となり、過去最高を連続更新した。売上高、利益は、年々着実に増加を続けている。2020年3月期の売上高は期初計画を0.7%、営業利益も同10.3%上回る好決算であった。なお、売上総利益が前期比10.6%増となったのに対し、販管費が同5.9%増にとどまり、営業利益率は前期の9.3%から10.1%に上昇した。

ITソリューションセグメントでは、小売業向けシステム機器販売、官公庁・団体向けインフラ案件などが伸長し、売上高は前期比6.8%増となったが、不採算案件が複数発生したことで、営業利益は同1.8%減となった。サービスソリューションセグメントでは、クラウド・インフラサービス、デジタルソリューションとも増収で、売上高は同7.0%増となり、より付加価値の高いサービス提供型ビジネスの伸長により収益性が改善し、営業利益は計画を大きく上回る同114.3%増となった。また、プロダクトソリューションセグメントでは、組込み開発における設備・通信機器分野やデバイス開発の拡大により、売上高は同4.6%増、デバイス開発における一部案件の収益性向上などにより営業利益も同10.5%増となった。以上の結果、自己資本比率は70.0%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。配当は、前期と同じ年間30円を維持、配当性向は16.8%となった。

2. 2021年3月期の業績見通し

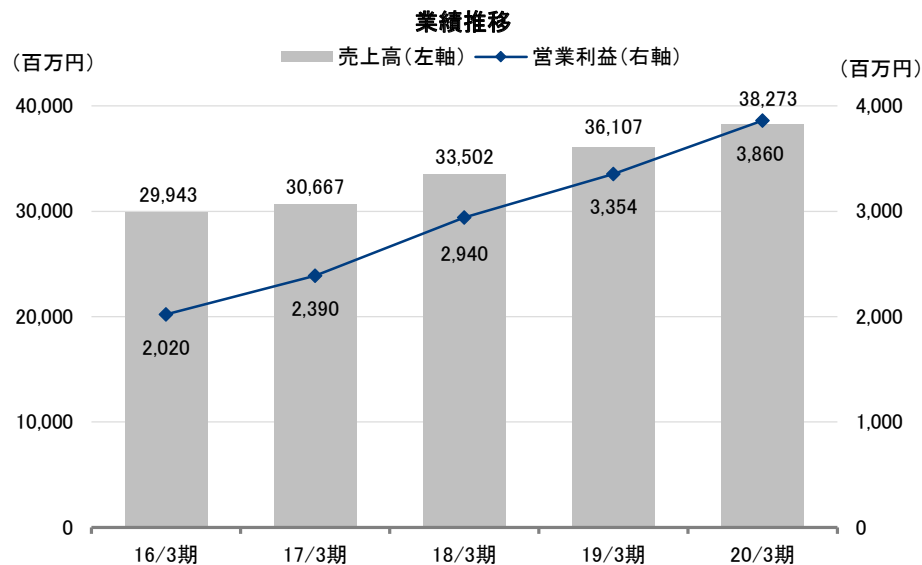
2021年3月期業績予想について同社では、新型コロナウイルス感染症拡大が事業活動及び経営成績に与える影響が不透明であり、現時点で適正かつ合理的な算定が困難であることから、未定としている。なお、業績予想の適正かつ合理的な算定が可能となった時点で速やかに開示する予定である。

3. 中期経営計画

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430億円、営業利益40億円を目標とし、うちDX関連売上高は100億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。初年度の2020年3月期には、DX関連事業への取り組みの成果が現れ、同事業の売上高は約28億円となり、順調なスタートを切っている。

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が強み
- ・2020年3月期の売上高は前期比6.0%増、営業利益も同15.1%増と期初計画を大きく上回る好決算で、着実な成長を持続
- ・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月期に売上高430億円、営業利益40億円を目指す。取り組みの成果が現れ、初年度のDX関連事業売上高は順調に拡大



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3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。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)を子会社化したが、2020年4月に同社を吸収合併し、サービスソリューション事業本部の一事業となっている。

事業拠点を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割弱に低下し、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。

2020年3月期末のグループ従業員数は2,218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。なお、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した。その後、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ェア株式会社に商号変更した。1996年に株式を店頭公開し、市場から得た資金で山梨ITセンターを開設した。1999年に東証2部へ株式上市し、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。今後も、現在推進している中期経営計画に基づき、顧客のDX実現を先導する企業として、更なる発展を目指している。

日本システムウエア | 2020年6月24日(水)
9739 東証1部 | <https://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)を設立
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	台湾オフィスを開設
2020年 4月	日本ソフトウェアエンジニアリング(株)を吸収合併

出所：ホームページよりフィスコ作成

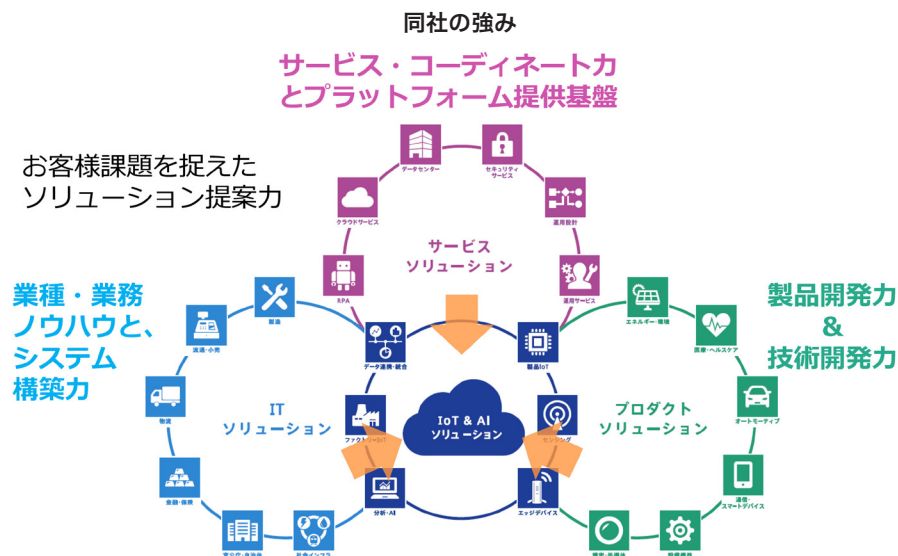
■ 事業概要

**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大きな強みであり、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。

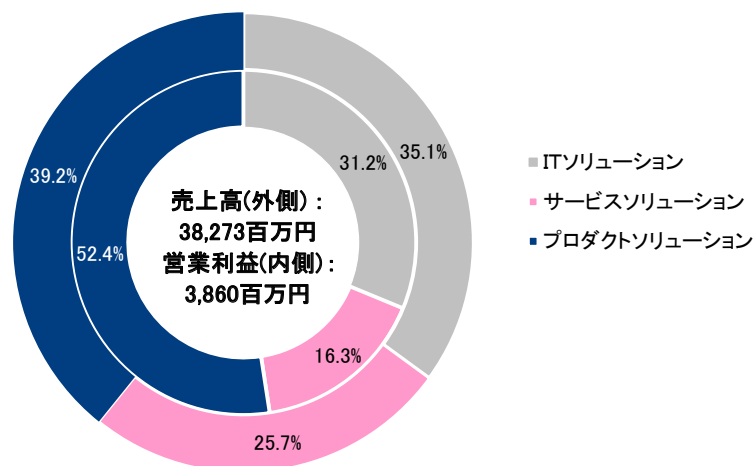


出所：決算説明会資料より掲載

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35.1%、営業利益の31.2%を、サービスソリューションセグメントが売上高の25.7%、営業利益の16.3%を、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52.4%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に特定の業種・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パッケージ案件の拡販が進んだことで、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)


出所：決算説明会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ており、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・インフラサービスなどの事業で構成される。IoT & AI サービスやWebサイト・EC構築などの業種共通ソリューションのほか、顧客の情報システムの運用設計から構築、管理を行う総合的なマネジメントサービス、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。

日本システムウェア | 2020年6月24日(水)
 9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

事業概要

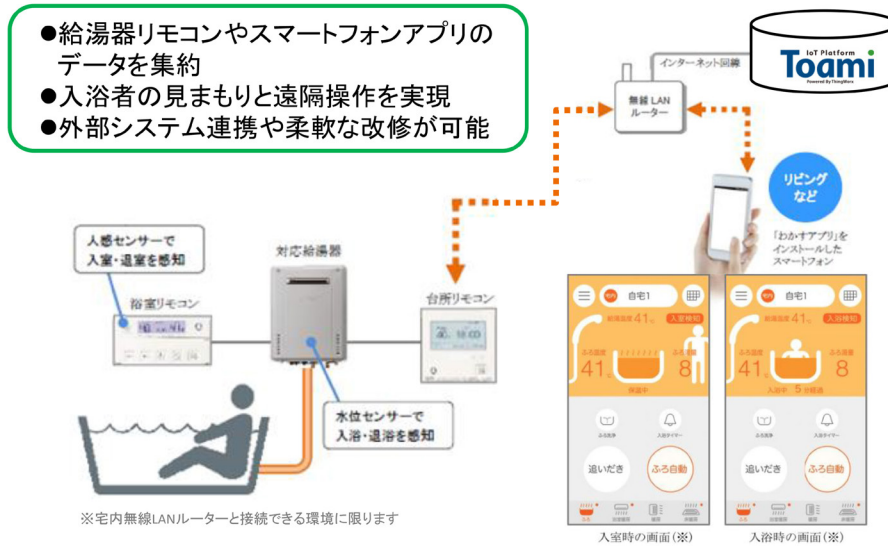
プロダクトソリューションセグメントは、電子機器などに搭載される組み込みシステム開発や LSI・FPGA 開発を行っており、組み込み開発、デバイス開発などの事業で構成される。組み込みシステム開発では、オートモーティブや産業分野など様々な製品開発で培ったアプリからミドルウェア、ドライバ開発の組み込み技術によって、製品の多様化や効率化、高品質設計に対応しており、スマート化に向けた各種ソリューションを提供している。また、LSI・FPGA 開発では、画像処理や通信関連などの LSI (Large-Scale Integration: 大規模集積回路。多数のトランジスタやダイオード、抵抗、コンデンサなどの電子部品を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。また、各分野で低消費電力設計、先端プロセスに対応している。

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事業分野が IoT&AI ソリューションを軸とした DX 事業である。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る形で IoT&AI サービスやエッジデバイスソリューションなど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、推進中の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る。

同社の 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、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ともに、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、日本無線(株)、リオン <6823> 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月期の業績概要

2020年3月期における日本経済は、雇用・所得環境の改善を背景に緩やかな回復基調が続いていたが、米中貿易摩擦による影響に加え、新型コロナウイルス感染拡大による国内外の経済活動や社会生活への深刻な影響が懸念されるなど、先行き不透明感が強まっている。また、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、特にIoT、AI、5Gなどのデジタル技術を活用した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、働き方改革などへの取り組みが本格化した。

このような状況のもと、同社グループでは、2020年3月期より新たな中期経営計画(2019年4月～2022年3月)をスタートさせた。「DX FIRST」をスローガンに、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している。これまで取り組んできたIoT・AIサービスをもとにしたDX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展開に取り組んでいる。

日本システムウェア | 2020年6月24日(水)
 9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

こうした取り組みの結果、2020年3月期の業績は、売上高 38,273 百万円（前期比 6.0% 増）、営業利益 3,860 百万円（同 15.1% 増）、経常利益 3,898 百万円（同 14.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,668 百万円（同 16.7% 増）と大幅な増収増益となり、売上高、利益ともに過去最高を連続更新した。売上高は期初計画比 0.7% 増、また営業利益も同 10.3% 増の好決算であった。売上高は 3 セグメントとも増収となり、増収に加えて案件習熟度のアップ、高収益案件へのシフトなどによる収益性改善によって計画を上回る増益となった。また、売上総利益が前期比 10.6% 増となったのに対し、販管費が同 5.9% 増にとどまったことから、営業利益率は前期の 9.3% から 10.1% に上昇している。

2020年3月期 連結業績

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期		前期比		計画比		
	実績	売上高比	計画	実績	売上高比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	36,107	100.0%	38,000	38,273	100.0%	2,166	6.0%	273	0.7%
売上総利益	6,587	18.2%	-	7,285	19.0%	698	10.6%	-	-
販管費	3,233	9.0%	-	3,425	8.9%	192	5.9%	-	-
営業利益	3,354	9.3%	3,500	3,860	10.1%	506	15.1%	360	10.3%
経常利益	3,407	9.4%	3,540	3,898	10.2%	491	14.4%	358	10.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,286	6.3%	2,400	2,668	7.0%	382	16.7%	268	11.2%

注：20/3 期計画値は 19/3 期決算発表時の期初計画
 出所：決算短信よりフィスコ作成

プロダクトソリューションセグメント、 サービスソリューションセグメントが増益に貢献

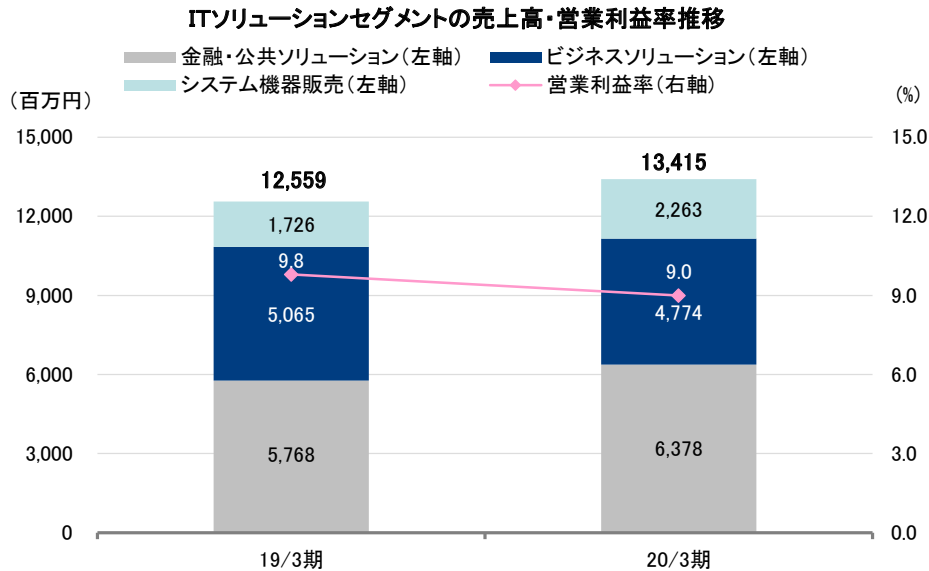
2. セグメント別概況

セグメント別の業績を見ると、IT ソリューションセグメントの売上高は小売業向けシステム機器販売、官公庁・団体向けインフラ案件などが伸長し 13,415 百万円（前期比 6.8% 増）であった。一方で営業利益は、増収や一部大型案件の収益性改善による増加があったものの、不採算案件が複数発生（影響額 500 百万円の損失）し 1,205 百万円（同 1.8% 減）にとどまった。この結果、売上高は期初計画比 1.6% 増であったものの、営業利益は同 3.5% 減となり、営業利益率は前期の 9.8% から 9.0% へと低下した。

売上高の内訳では、金融・公共ソリューションにおいて、官公庁・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、6,378 百万円（前期比 10.6% 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、2,263 百万円（同 31.1% 増）と大きく増加した。これは小売業を中心に、2019 年 10 月の消費税増税前の駆け込みや人手不足を補う省人化・自動化への対応需要があったようだ。一方、ビジネスソリューションでは、製造業向け、小売業向けが前期の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不採算案件が発生したことが影響し、4,774 百万円（同 5.7% 減）にとどまった。ただし、不採算案件に対しては既に損失引当金を計上している。

日本システムウェア | 2020年6月24日(水)
 9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向



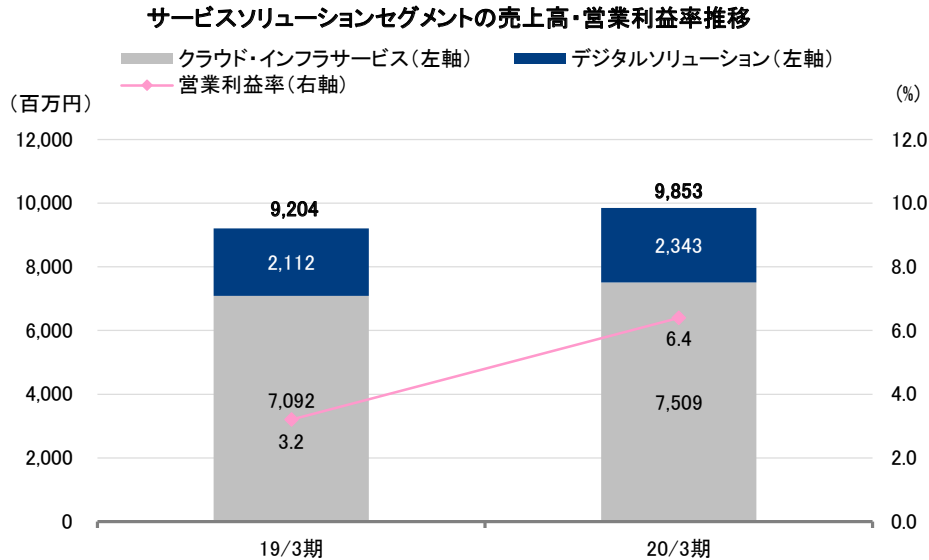
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

サービスソリューションセグメントでは、売上高はデジタルソリューション、クラウド・インフラサービスともに拡大し 9,853 百万円（前期比 7.0% 増）、営業利益は増収に伴う利益増に加え、より付加価値の高いサービス提供型ビジネスの伸長により収益性が改善し、630 百万円（同 114.3% 増）の増収増益となった。この結果、売上高は期初計画比 0.5% 増、特に営業利益は同 66.0% 増と計画を大きく上回った。結果、営業利益率は前期の 3.2% から 6.4% 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、クラウドサービスが既存顧客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、7,509 百万円（前年同期比 5.9% 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、より付加価値の高いサービス提供型のビジネ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たほか、Web・EC サービスも堅調に推移した。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、2,343 百万円（同 11.0% 増）となった。

日本システムウェア | 2020年6月24日(水)
9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

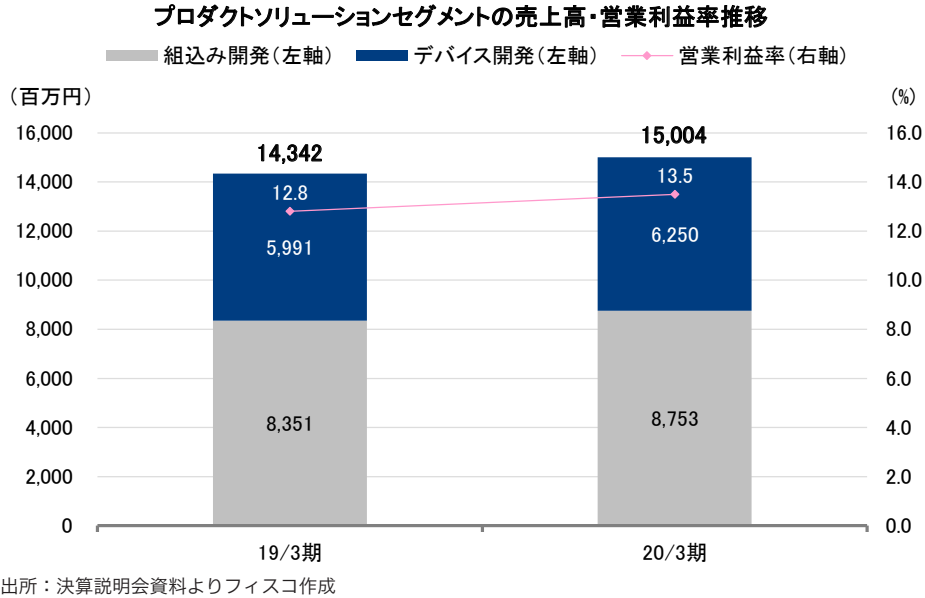


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

プロダクトソリューションセグメントでは、売上高は組込み開発における設備・通信機器分野やデバイス開発の拡大により 15,004 百万円（前期比 4.6% 増）、営業利益は増収に伴う利益増、デバイス開発における一部案件の収益性向上などにより 2,023 百万円（同 10.5% 増）となった。この結果、期初計画比では売上高は計画通り、営業利益は 8.2% 増であった。この結果、営業利益率は前期の 12.8% から 13.5% へと上昇し、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、既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、産業設備、医療機器などの産業設備分野や 5G 関連案件で通信機器分野が拡大したことから、8,753 百万円（前期比 4.8% 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、6,250 百万円（同 4.3% 増）であった。

業績動向



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月期末における資産合計は、前期末比2,305百万円増の30,516百万円となった。これは主に、受取手形、売掛金、有形固定資産などの減少があったものの、現金及び預金の増加したことによる。負債合計は、同128百万円増の9,144百万円となった。これは主に、退職給付にかかる負債の増加に伴い固定負債が増加したためである。純資産合計は主に当期純利益の計上に伴い同2,176百万円増の21,372百万円となった。

以上の結果、流動比率(流動資産/流動負債)は前期末比35.2ポイント上昇の321.3%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5.2ポイント低下の40.7%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70.0%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。

日本システムウェア | 2020年6月24日(水)
 9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期末	20/3 期末	増減額
流動資産	19,395	21,815	2,420
現金及び預金	8,410	11,488	3,078
受取手形及び売掛金	9,409	8,844	-565
仕掛品	748	837	89
固定資産	8,816	8,701	-115
有形固定資産	6,407	6,241	-166
無形固定資産	135	117	-18
投資その他の資産	2,273	2,341	68
資産合計	28,211	30,516	2,305
流動負債	6,779	6,789	9
固定負債	2,235	2,354	118
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	9,015	9,144	128
純資産合計	19,196	21,372	2,176
【安全性】			
流動比率(流動資産 / 流動負債)	286.1%	321.3%	35.2pt
固定比率(固定資産 / 自己資本)	45.9%	40.7%	-5.2pt
自己資本比率	68.0%	70.0%	2.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020年3月期末における現金及び現金同等物の残高は、有形固定資産の取得や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3,085百万円増の11,488百万円となった。

各キャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動の結果得られた資金は、3,887百万円(前期比1,229百万円の収入の増加)となった。これは主に、税金等調整前当期純利益に対し、賞与引当金の減少、工事損失引当金の増加、売上債権の減少に加え、法人税等の支払額があったことによるものである。一方、投資活動の結果使用した資金は、306百万円(前期比117百万円の支出の減少)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、財務活動の結果使用した資金は、492百万円(前期比73百万円の支出の増加)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	20/3 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,657	3,887	1,229
投資活動によるキャッシュ・フロー	-424	-306	117
財務活動によるキャッシュ・フロー	-419	-492	-73
現金及び現金同等物の期末残高	8,402	11,488	3,085

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年3月期業績見通しは、 新型コロナウイルス感染症の影響が不透明なため未定

● 2021年3月期の業績見通し

情報サービス産業界においては、経営やビジネスモデルの変革にITを活用するDX、働き方改革の推進、労働力不足への対応などに向けた需要の拡大が見込まれている。このような動向を背景に、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で掲げたスローガン「DX FIRST」のもと、顧客のDX実現を先導する企業として事業成長と変革を加速している。

一方、足元では新型コロナウイルス感染症の影響により企業のIT投資が慎重となることが想定される。同社グループでは、売上高構成比の高い製造業や卸・小売業などといった主要顧客の動向を注視し、今後の状況変化に合わせた臨機応変な取り組みを実践する考えだ。ただ、2021年3月期の業績予想については、新型コロナウイルス感染症が事業活動及び経営成績に与える影響が不透明であり、現時点で適正かつ合理的な算定が困難であることから、未定としている。今後、業績予想の算定が可能となった時点で速やかに開示する予定である。

■ 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、同社では、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。

こうした環境のもと、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。

中長期の成長戦略

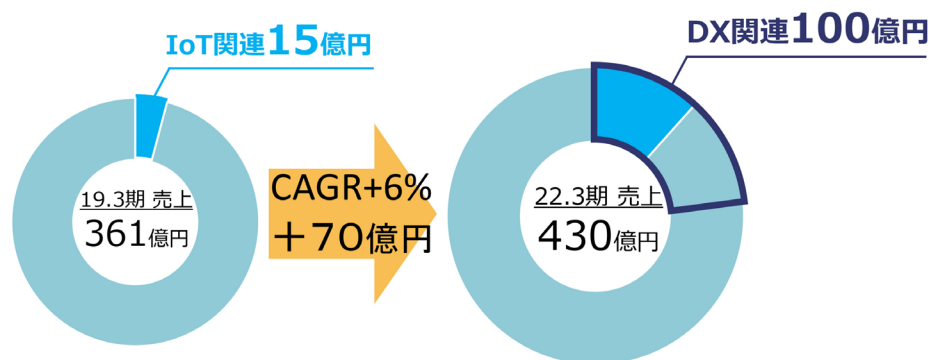
以上の基本方針、重点戦略を踏まえ、グループ経営目標としては売上高を2019年3月期の361億円から最終年度の2022年3月期には430億円に、同じく営業利益を33億円から40億円に拡大する計画である。うち、DX関連の売上高については、3つの事業セグメントの合計で100億円規模を見込んでいる。売上高全体では3年間で約70億円増加の計画であることから、今後のDX関連事業の拡大が中期経営計画達成のカギを握っていると言える。

当面は新型コロナウイルス感染症の影響が事業環境に悪影響を及ぼすと思われるが、後述するように、感染症拡大に伴う事業環境の変化が、同社グループが推進するDX実現を加速させるきっかけにもなりそうだ。

中期経営計画の重点施策

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

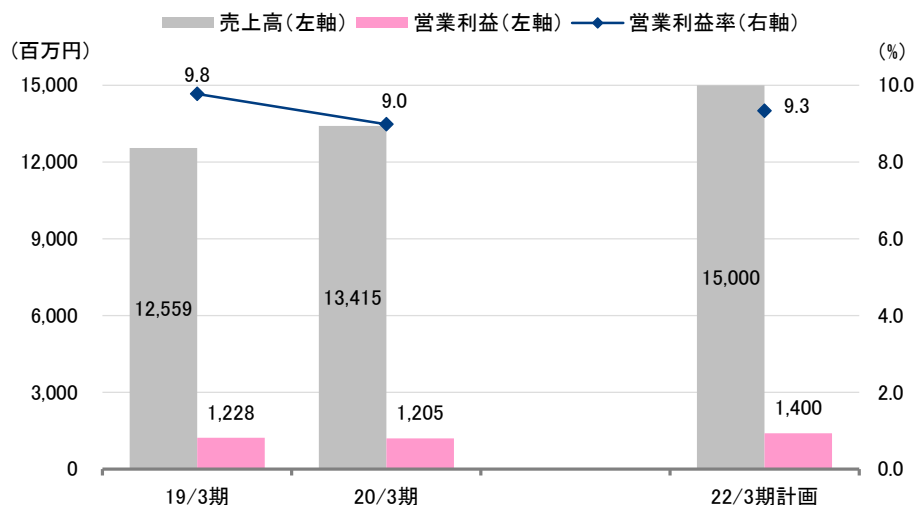
DX 対応に向けた 3 事業の連携



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、2019年3月期の売上高12,559百万円、営業利益1,228百万円から、最終年度の2022年3月期は売上高15,000百万円、営業利益1,400百万円への増加を計画している。2020年3月期の売上高は順調に拡大したが、営業利益は不採算案件発生の影響から減益となった。

ITソリューションセグメントの目標



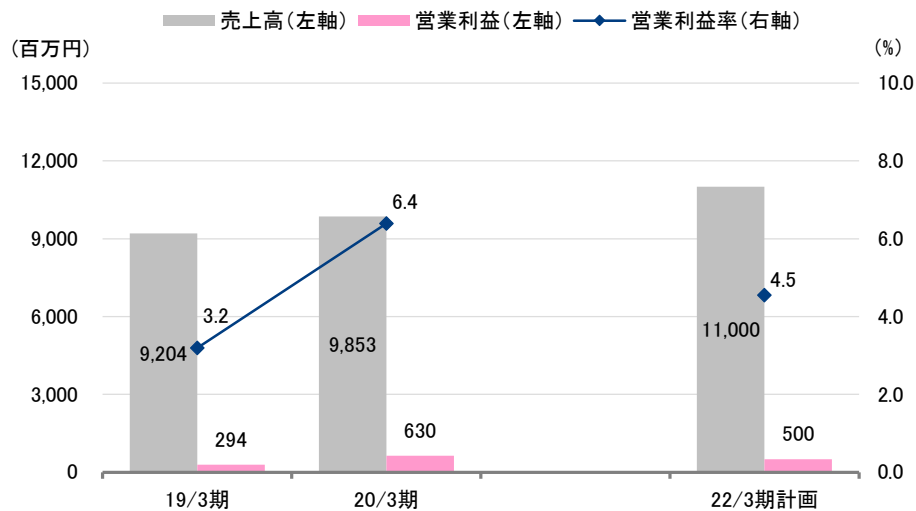
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

日本システムウェア | 2020年6月24日(水)
9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

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、2019年3月期の売上高9,204百万円、営業利益294百万円から、2022年3月期は売上高11,000百万円、営業利益500百万円を目指している。2020年3月期の営業利益は630百万円に拡大し、早くも計画を上回った。

サービスソリューションセグメントの目標

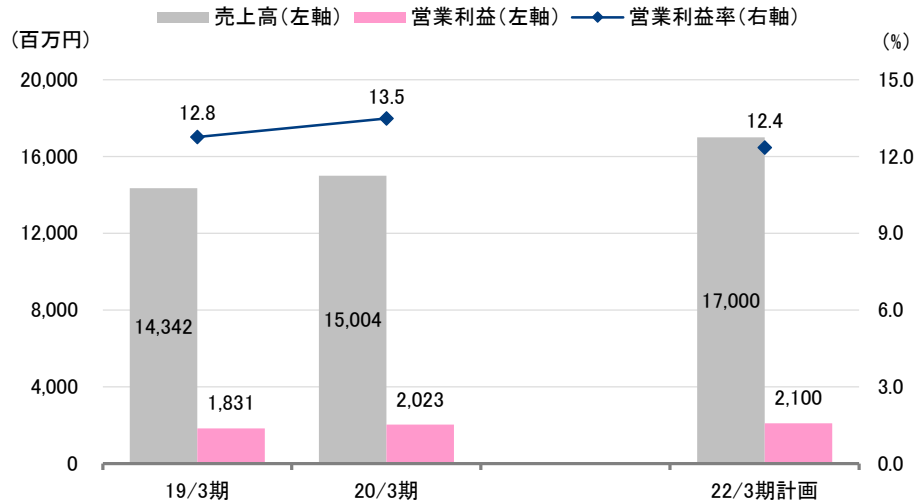


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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、2019年3月期の売上高14,342百万円、営業利益1,831百万円から、2022年3月期は売上高17,000百万円、営業利益2,100百万円への増加を計画している。2020年3月期は増収増益で、計画達成に向けて順調である。

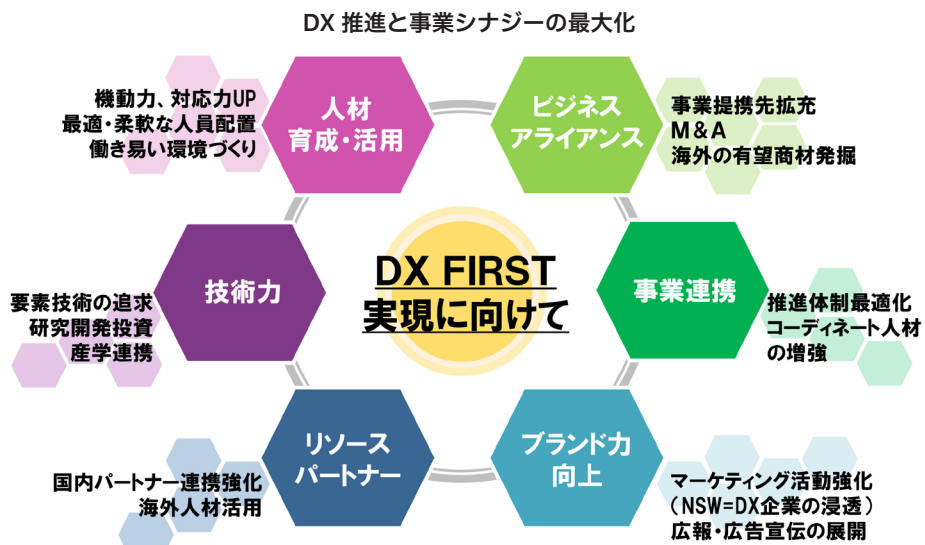
中長期の成長戦略

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. 初年度の取り組み事例

同社では、中期経営計画達成のカギとなるDX関連の取り組みを推進している。計画初年度の2020年3月期には、製造業、建設業向けIoT・AI関連サービスの拡大やパートナーセールスの活性化に注力している。IoT・AIでは、同社が得意とする「製品のIoT化」で新規顧客の開拓、大型案件対応を進めた。また、AIはPoCから本番活用へ展開している。その他DX分野では、クラウドやデータ連携など既存デジタルビジネスを中心に拡大し、後述するRealWear（リアルウェア）など新サービス拡充や、自動運転、ADAS（エーダス：先進運転支援システム）領域の強化などを実施した。そうした成果が表れ、DX関連の売上高は、2020年3月期には約28億円へと、目標達成に向けて順調に拡大している。

DX関連 初年度（2020年3月期）の実績

注力ポイント

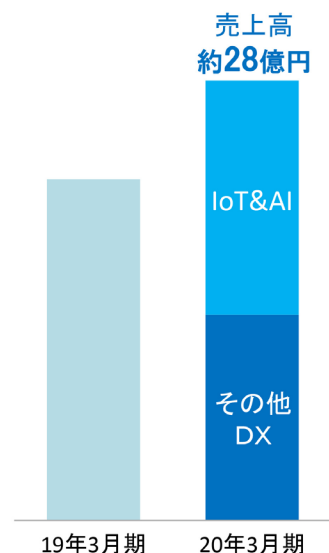
- 製造業、建設業向けIoT・AI関連サービスの拡大
- パートナーセールスの活性化

IoT&AI

- 当社が得意とする「製品のIoT化」で新規顧客開拓、大型案件対応が進む
- AIはPoCから本番活用へ展開

その他DX

- クラウドやデータ連携など既存デジタルビジネスを中心に拡大
- RealWearなど新サービス拡充
- 自動運転、ADAS領域の強化



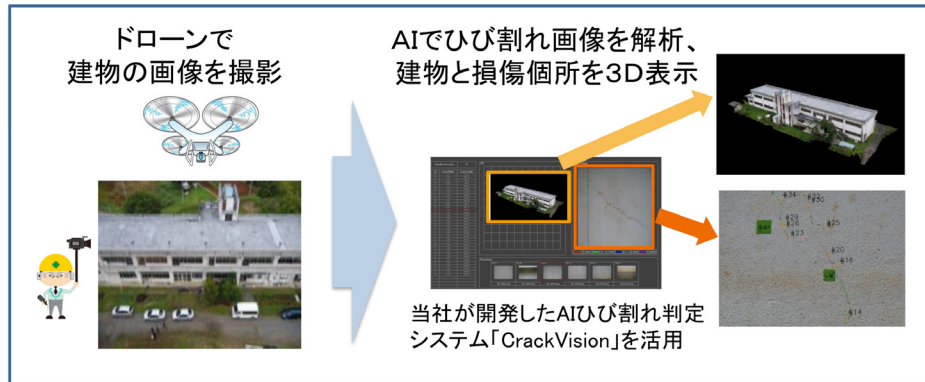
出所：決算説明会資料より掲載

DX取り組みの具体的な事例としては、ドローンと画像処理AIを活用し、建物老朽化の効率的検査を実現している。これは、ドローンで建物の画像を撮影し、同社が開発したAIひび割れ判定システム「CrackVision」の活用によって、AIでひび割れ画像を解析し、建物と損傷箇所を3D表示（3次元で立体的に表示）するものである。また、2020年3月には、（株）建築検査学研究所とdo（株）と共同で「建築検査学コンソーシアム」を設立し、AIソリューションとドローンなど先進技術を用いて、より多くの企業へ正しい建築検査・調査の知識や手法を広く普及させることを目指している。

日本システムウェア | 2020年6月24日(水)
9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

DX 取り組み事例 (1)



✓ 今年3月、「建築検査学コンソーシアム^(※)」を設立

AIソリューションとドローンなど先進技術を用いて、より多くの企業へ建築検査・調査の知識や正しい手法を全国に広く普及させることを目的として

※建築検査学研究所 代表 大場喜和氏を中心に、共同研究企業の同社、運営事務局の do と 3 社で設立。

同社は AI エンジンの作成とクラウドシステムの構築を担当。

出所：決算説明会資料より掲載

また、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、メガネに IT の要素を加えて、メガネ上に情報が表示されたり、メガネ越しに映像を楽しんだりするものである。RealWear は音声機能も持っており、音声操作で完全ハンズフリーを実現できる。顧客に合わせたアプリケーションを提供でき、製造業、建設業等の現場作業を飛躍的に効率化するものである。現在、新型コロナウイルス感染症の影響で移動制限が実施されているなか、遠隔の顧客から指示を受け、スタッフが作業代行するなど、RealWear を活用したデータセンター運用の遠隔作業支援サービスを開始した。今回の新型コロナウイルス感染症拡大を機に、今後も RealWear は製造・建築現場、流通・物流の作業支援への活用が増えると期待されるが、既に取引への問い合わせや依頼が増えているようだ。

中長期の成長戦略

DX 取り組み事例 (2)

 昨年8月、米国RealWear社と販売代理店
 契約を締結


- 音声操作で完全ハンズフリーを実現
- お客様に合わせたアプリケーションを提供
- 製造業、建設業等の現場作業を飛躍的に効率化

コロナ禍による移動制限!

- ✓ RealWearを活用したデータセンタ運用の遠隔作業支援サービスを開始
- 遠隔のお客様から指示を受け、スタッフが作業代行



アフターコロナの製造・建築現場、流通・物流の作業支援にも

出所：決算説明会資料より掲載

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を目指す

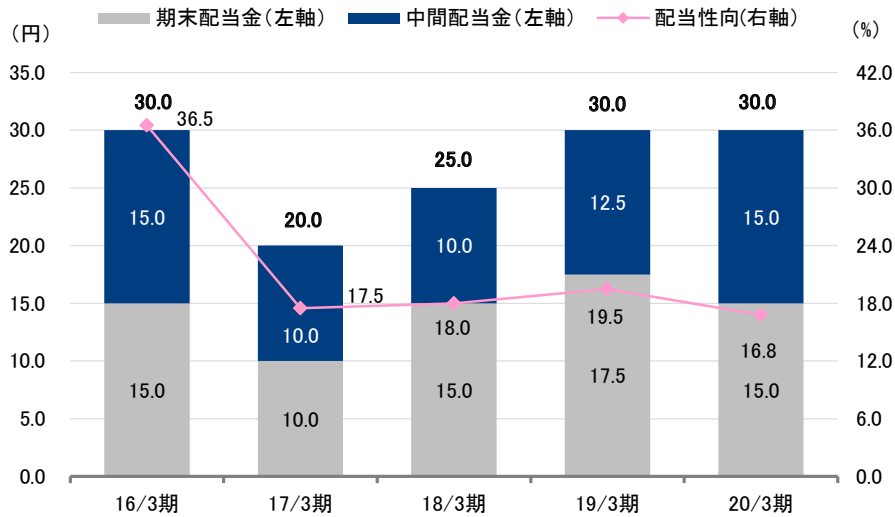
同社では、成長戦略と財務健全性を両立した財務戦略の実現を目指しており、健全な自己資本水準を維持するとともに、ROE12%以上の持続的成長を目指している。また、将来の企業成長に必要な投資を継続し、研究開発、M&A・アライアンス、人材育成などにも投資を行う意向である。一方、株主還元については、財務状況及び業績に応じた安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針としている。

2019年3月期には好業績を反映して期末配当を中間配当の12.5円から17.5円に変更し、年間30円に増配した。また、2020年3月期も、中間配当15円、期末配当15円とし、年間配当30円を維持して、配当性向は16.8%である。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・向上を図る意向である。

2021年3月期については、新型コロナウイルス感染拡大の影響から業績予想を未定としており、配当予想も現時点では未定である。ただ、業績予想の開示が可能となった時点で、配当予想についても速やかに公表する予定という。

株主還元策

配当金と配当性向の推移



注：16/3期は、創業50年記念配当として、中間配当で7.5円、期末配当で7.5円の合計15.0円を含む
 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、社会の信頼に添えるために「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。

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・表示したものです。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