

|| 企業調査レポート ||

日本システムウェア (NSW)

9739 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 6 月 14 日 (月)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2021年3月期の業績概要	01
2. 2022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. 2021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
● 2022年3月期の業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 中期経営計画の目標と戦略	15
2. 中期経営計画最終年度の重点施策	16
■ 株主還元策	20
■ 情報セキュリティ対策	21

■ 要約

2021 年 3 月期は 9 期連続の増収増益、 中期経営計画では DX 実現を推進し、おおむね目標達成の見通し

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活用すること) 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、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。同社では、これらの強みを最大限に生かして今後の成長戦略につなげる方針だ。

1. 2021 年 3 月期の業績概要

2021 年 3 月期の連結業績は、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、厳しい経営環境ながらも、売上高 39,282 百万円 (前期比 2.6% 増)、営業利益 4,197 百万円 (同 8.7% 増) を確保した。営業利益は計画を 19.9% 上回り、非常に健闘した決算であったと評価できる。プロダクトソリューションセグメントでは、半導体市場の伸びを背景にデバイス開発事業が堅調に推移したことなどにより増収増益を確保した。一方、IT ソリューションセグメントでは、一部案件が開発フェーズの谷間に当たることや、前期の不採算案件による機会損失等により減収となったものの、利益については不採算案件の減少などにより増益となった。また、サービスソリューションセグメントでは、デジタルソリューション事業を中心に増収となったが、事業拡大に向けた体制強化などにより減益となった。自己資本比率は 72.3% (前期は 70.0%) に上昇し、東証 1 部の情報・通信業の平均 (2020 年 3 月末平均 33.7%) を大きく上回り、引き続き極めて高い財務の健全性を維持している。なお、1 株当たり配当金については、前期の年間 30 円から 40 円 (中間配当 20 円、期末配当 20 円) へ引き上げた。厳しい経営環境ではあるが、成長戦略と財務の健全性を確保しながら、株主還元を充実させる経営姿勢は評価できる。

2. 2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期通期の連結業績予想については、売上高 42,000 百万円 (前期比 6.9% 増)、営業利益 4,300 百万円 (同 2.4% 増) としている。DX の進展や、コロナ禍の影響により急速に浸透した新しい働き方や事業活動に関連する需要拡大が引き続き見込まれる状況を追い風に、顧客の DX 実現のベストパートナーを目指して戦略投資を継続し、さらなる成長に向け経営基盤の強化に取り組む方針だ。例年、期初は保守的な予想を発表していることから、最終的には計画を上回る増益となる可能性が高いと弊社では見ている。なお、1 株当たり配当金については、前期同額の年間 40 円を計画している。

要約

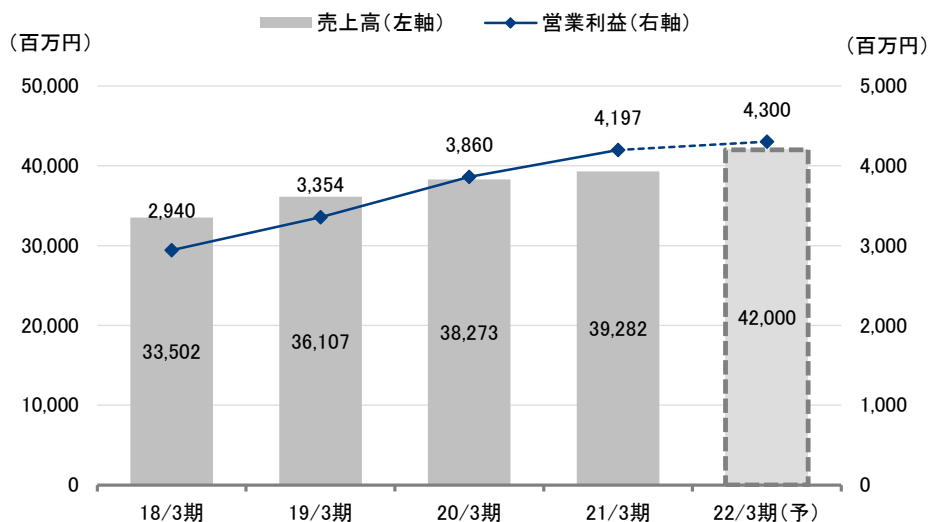
3. 中期経営計画

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。最終年度である2022年3月期の重点施策として同社は、ITソリューションセグメントではフル/セミセルフレジや電子棚札ソリューションの展開など、サービスソリューションセグメントでは最新テクノロジーを生かしたDXソリューションやサービス展開など、プロダクトソリューションセグメントでは5G（第5世代移動通信システム）/ローカル5G技術の展開などを計画している。策定当初の数値目標は2022年3月期に売上高430億円、営業利益40億円、うちDX関連売上高は100億円への拡大を計画していたが、2022年3月期の業績予想では、売上高は中期経営計画目標にやや届かないものの420億円を目指し、営業利益は中期経営計画目標を上回る見通しだ。また、DX関連の売上高としては、2020年3月期の約28億円から2021年3月期には約40億円に増加しており、2022年3月期はDXサービスの拡販やDXパートナーの拡充によって100億円の目標達成を目指す。

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
- ・2021年3月期は、コロナ禍の厳しい経営環境ながらも9期連続の増収増益、営業利益は計画を19.9%上回って着地
- ・2022年3月期は、戦略投資を継続し、さらなる成長に向け経営基盤の強化に取り組むことで増収増益を見込むが、保守的な予想
- ・中期経営計画では「DX FIRST」をスローガンに、2022年3月期に売上高420億円（うちDX関連は100億円）、営業利益40億円を目指す。重点施策の推進により、おおむね目標達成の見通し

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、「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」の下、「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 (NEC<6701>) グループとの取り引き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って売上高の 2 割弱に低下し、年々取り引き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・現地調査を行っている。

2021 年 3 月期末のグループ従業員数は 2,290 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 1998 年に山梨 IT センターを開設した。1999 年に東証 2 部へ株式上場し、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、さらなる発展を目指している。なお、東証の市場区分見直しに伴い、2022 年 4 月からは、プライム市場に移行すると見られる。

日本システムウェア (NSW) 9739 東証 1 部	2021 年 6 月 14 日 (月) 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	日本システムウェア株式会社に商号変更
1986年 3月	大阪営業所(現大阪事業所)を開業、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センターを開業、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とエヌエスダブリュ販売を合併し、NSWテクノサービス(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をコア事業とし、
 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。



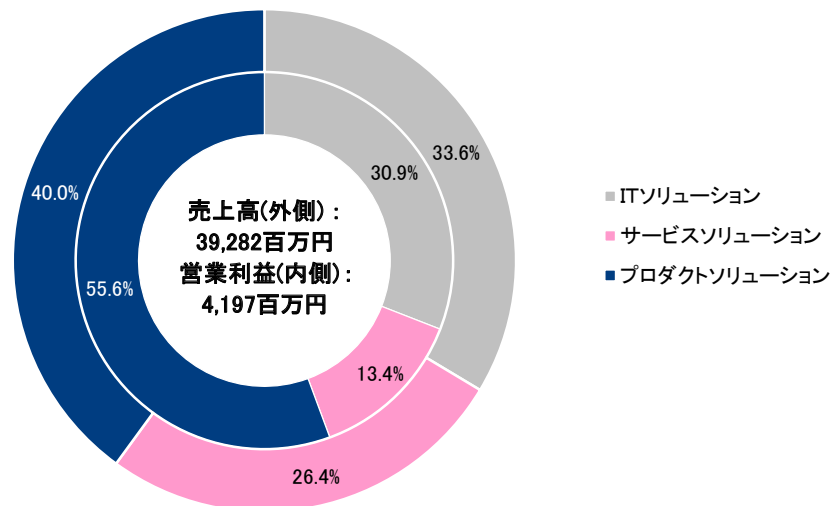
出所：中期経営計画資料より掲載

事業概要

2. 事業内容

2021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33.6%、営業利益の30.9%を、サービスソリューションセグメントが売上高の26.4%、営業利益の13.4%を、プロダクトソリューションセグメントが売上高の40.0%、営業利益の55.6%を占める。プロダクトソリューションセグメントの構成比が大きく、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。

セグメント別売上高・営業利益(2021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合わせて2020年3月期より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、パブリッククラウドやプライベートクラウドの環境構築サービス（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）、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）、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。

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(自動車関連)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 関連事業である。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、コストを抑えたスモール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 関連事業の拡大に取り組んでいる。

同社の Toami は、「製品の IoT 化」を中心に、累計 100 社以上の導入実績があるほか、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、パナソニック <6752> では、業務用プロジェクターの稼働状況をリアルタイムで監視し、不具合の早期発見や適切なタイミングでのメンテナンスでサービス品質の向上につなげるために IoT を始めた。業務用プロジェクターの遠隔監視をすることで、稼働状況や不具合などをリアルタイムで取得することができる。これにより、装置不具合や動作不良による表示品質低下の早期発見、稼働状況に合わせた消耗品の適切なタイミングでの交換、リアルタイム監視による保守サービスの品質向上、製品品質向上のための情報を収集・蓄積できる、などの効果が得られている。その他、(株)NTT ドコモ、(株)ニプロン、東北エネルギーサービス(株)、渡辺電機工業(株)、NEC ネットズエスアイ <1973>、リオン <6823>、日本無線(株)などの各社でも Toami が活用されている。

事業概要

Toami 導入事例：パナソニックのシステム概要図



出所：ホームページより掲載

業績動向

2021年3月期は、一部案件でコロナ禍の影響を受けるも、期初計画を上回る増収増益を達成

1. 2021年3月期の業績概要

2021年3月期における日本経済は、度重なる新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、コロナ禍収束には時間を要するとの見方が強まっており、依然として不透明な状況が続いている。同社が属する情報サービス産業界においては、景気悪化に伴う企業のIT投資の先送りや抑制など一部に慎重な動きが見られたものの、ウィズコロナ・アフターコロナを支えるサービスやソリューションの需要が急速に高まっているほか、IoT、AI、5G（高速で大容量の通信や多数の機器に同時接続できる、第5世代移動通信システム）/ ローカル5Gなどのデジタル技術を駆使し、ビジネスプロセスや業務プロセスを大きく変えていくDXの取り組みが加速している。

このような状況の下、同社グループは、中期経営計画（2020年3月期～2022年3月期）に基づいて、長年培ってきた幅広い業種・業務知識やノウハウと最新のデジタル技術を融合し、顧客のビジネスモデル変革と業務プロセス改革に貢献することにより、事業拡大と収益力強化に取り組んだ。

日本システムウェア (NSW) | 2021年6月14日(月)
 9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

この結果、2021年3月期の連結業績は、売上高 39,282 百万円（前期比 2.6% 増）、営業利益 4,197 百万円（同 8.7% 増）、経常利益 4,240 百万円（同 8.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,765 百万円（同 3.6% 増）と、9 期連続の増収増益を記録し、営業利益率も 10.7%（同 0.6 ポイント上昇）となった。特に期初計画比では、営業利益は 19.9%、営業利益率も 1.6 ポイント上回るなど、計画を大きく上回る着地となった。上期はコロナ禍の影響から受注活動が停滞したが、下期は回復したことで売上高は増加した。売上増に加え、不採算案件の減少やコロナ禍に伴う交通費減少などから販売費及び一般管理費が減少し、営業増益となった。同社が多岐にわたる取引先を確保していることが功を奏し、厳しい経営環境下でも、増収増益を達成したと評価できるだろう。

2021年3月期 連結業績

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		前期比		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	38,273	100.0%	38,500	39,282	100.0%	1,009	2.6%	782	2.0%
営業利益	3,860	10.1%	3,500	4,197	10.7%	337	8.7%	697	19.9%
経常利益	3,898	10.2%	3,540	4,240	10.8%	342	8.8%	700	19.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,668	7.0%	2,400	2,765	7.0%	97	3.6%	365	15.2%

注：21/3 期計画値は 2020 年 7 月 27 日公表のもの

出所：決算短信よりフィスコ作成

IT ソリューションセグメント及び プロダクトソリューションセグメントで増益を確保

2. セグメント別概況

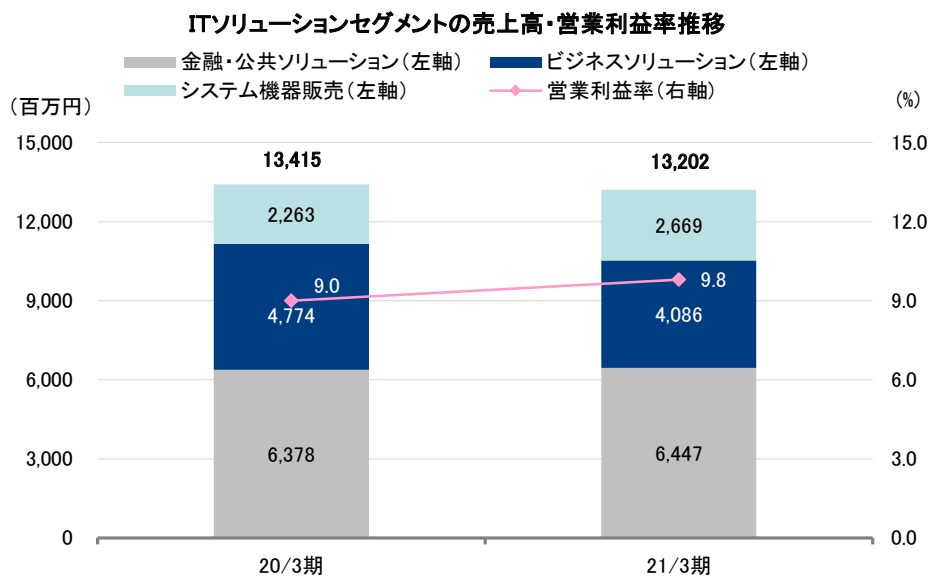
セグメント別の業績は、以下のとおりであった。

(1) IT ソリューションセグメント

IT ソリューションセグメントの売上高は 13,202 百万円（前期比 1.6% 減）、営業利益は 1,298 百万円（同 7.7% 増）、営業利益率は 9.8%（同 0.8 ポイント上昇）となった。売上高については、一部案件が開発フェーズの谷間に当たることや前期の不採算案件による機会損失等により減収となったものの、利益については、不採算案件の減少などにより増益となった。なお、計画比では売上高 2.3% 増、営業利益 23.6% 増となり、プロダクトソリューションセグメントと並んで同セグメントの利益改善が同社の好決算に大きく貢献した。

業績動向

売上高の内訳を見ると、金融・公共ソリューションの売上高は6,447百万円(前期比1.1%増)となった。官公庁・団体向けは、前期大型案件の反動により減少したものの、金融・保険業向けは、システム移行案件や自動車保険関連システム開発などが伸長した。また、ビジネスソリューションの売上高は4,086百万円(同14.4%減)となった。製造業向けは、パッケージ関連や既存顧客案件を中心に伸長したものの、小売業、物流業向けで、前期不採算案件の影響による機会損失(営業活動の停滞等)や、その他一部案件が開発の谷間に当たることなどにより減少した。なお、不採算案件は前期中にほぼ収束している。さらに、システム機器販売の売上高は2,669百万円(同17.9%増)となった。小売業向けのセミセルフレジ(商品のスキャンまでを店のスタッフが行い、精算はレジ横に設置された精算機で行うレジ)関連が増加した。



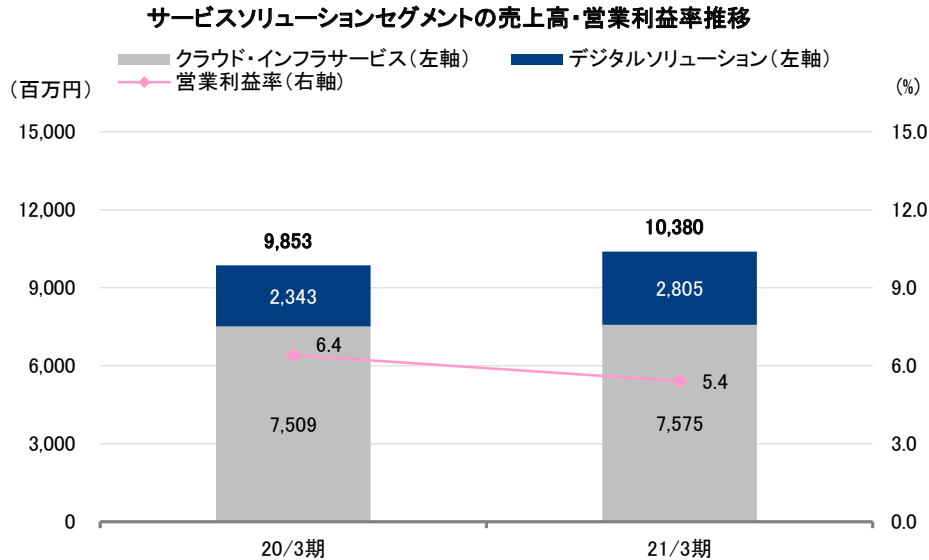
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) サービス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の売上高は10,380百万円(前期比5.4%増)、営業利益は564百万円(同10.5%減)、営業利益率は5.4%(同1.0ポイント低下)となった。売上高については、IoT&AIや「RealWear(リアルウェア)」など新サービスを中心にデジタルソリューション事業が拡大した。利益については、事業拡大に向けた体制強化などにより減益となった。一方、計画比では、売上高が1.8%増、営業利益も2.6%増と、おおむね計画通りの着地であった。同セグメントは2020年3月期より独立したセグメントであるが、新事業が軌道に乗り、同社全体の業績を支えるセグメントにまで成長してきたと言えるだろう。

売上高の内訳を見ると、クラウド・インフラサービスの売上高は7,575百万円(前期比0.9%増)となった。インフラ・DCにおいてハウジング案件やインフラ構築案件が減少したものの、クラウドでパブリッククラウド(サーバーなどのクラウドコンピューティング環境をインターネット経由で提供するサービス)の移行案件などが増加したことに加え、その他サービスでもデータ連携サービスなどが堅調に推移した。また、デジタルソリューションの売上高は2,805百万円(同19.7%増)と好調に推移した。IoT・AI関連では、IoTシステム構築案件を中心に拡大したほか、産業用スマートグラス「RealWear」が好調に推移した。また、Web・EC関連では、前期大型案件の反動があったものの、既存顧客の深耕等により事業規模を維持した。

業績動向



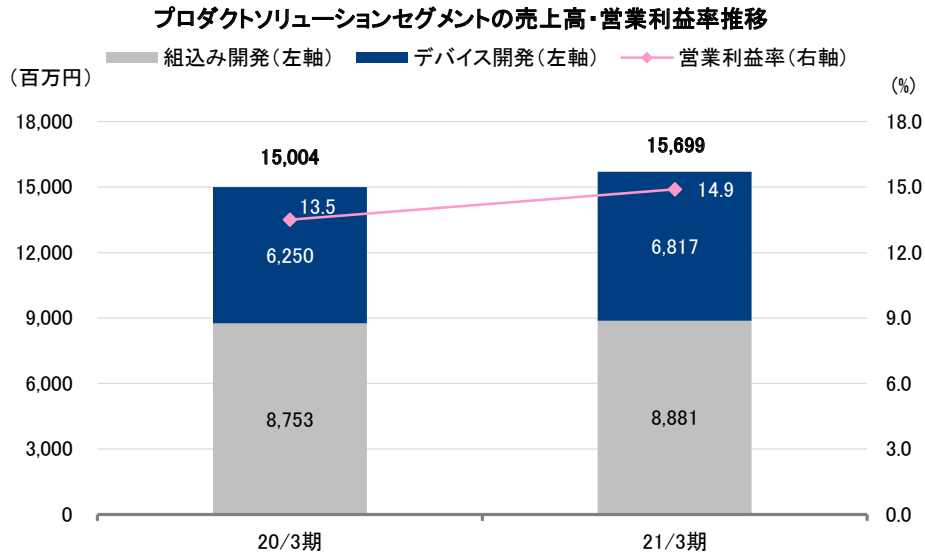
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) プロダクトソリューションセグメント

プロダクトソリューションセグメントの売上高は 15,699 百万円（前期比 4.6% 増）、営業利益は 2,335 百万円（同 15.4% 増）、営業利益率は 14.9%（同 1.4 ポイント上昇）と好調に推移した。売上高については、半導体市場の伸びを背景にデバイス開発事業が堅調に推移した。利益については、増収に伴う利益増により増益となった。前期に一部落ち込んだオートモーティブの利益率が改善するなどして、組込み開発が増益となった。計画比でも、売上高は 1.9% 増、営業利益も 22.9% 増となり、同社全体の好業績を牽引した。引き続きセグメントで最も高い利益率を維持しているが、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、組込み開発の売上高は 8,881 百万円（前期比 1.5% 増）となった。医療機器などの設備機器は横ばい、モバイルは減少したものの、オートモーティブでは CASE（次世代技術や新サービスを示す造語）、ADAS（先進運転支援システム）、モビリティ関連などが増加し、通信では 5G/ ローカル 5G 関連の開発・評価が拡大した。また、デバイス開発の売上高は 6,817 百万円（同 9.1% 増）と大きく伸長した。半導体市場の伸びを背景に開発体制を拡大したことで、同社の得意領域である画像処理分野を中心に増加した。

業績動向



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、2021年3月期末における資産合計は前期末比2,143百万円増の32,660百万円となった。これは主に、仕掛品の減少があったものの、現金及び預金、受取手形及び売掛金、商品の増加などがあったことによる。負債合計は同101百万円減の9,042百万円となった。これは主に、買掛金、退職給付に係る負債、賞与引当金などの増加があったものの、工事損失引当金、その他流動負債に含まれる前受金、未払消費税などの減少があったことによる。純資産合計は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上に伴い、同2,245百万円増の23,618百万円となった。

以上の結果、流動比率（流動資産 / 流動負債）は前期末比44.1ポイント上昇の365.4%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3.9ポイント低下の36.8%となった。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、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72.3%（前期は70.0%）に上昇し、東証1部の情報・通信業の平均（2020年3月末平均33.7%）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。また、収益性の指標においても、同社のROEは12.3%、ROAも13.4%と、東証1部の情報・通信業の平均の5.7%、7.3%を大きく上回っていることから、同社は高い収益力を確保していると言える。

日本システムウェア (NSW) | 2021年6月14日(月)
 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)

	20/3 期末	21/3 期末	増減
流動資産	21,815	23,980	2,164
現金及び預金	11,488	12,383	895
受取手形及び売掛金	8,844	9,651	806
仕掛品	837	731	-105
固定資産	8,701	8,680	-20
有形固定資産	6,241	6,168	-73
無形固定資産	117	101	-15
投資その他の資産	2,341	2,409	67
資産合計	30,516	32,660	2,143
流動負債	6,789	6,563	-226
固定負債	2,354	2,478	124
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	9,144	9,042	-101
純資産合計	21,372	23,618	2,245
【安全性】			
流動比率(流動資産 / 流動負債)	321.3%	365.4%	44.1pt
固定比率(固定資産 / 自己資本)	40.7%	36.8%	-3.9pt
自己資本比率	70.0%	72.3%	2.3pt
【収益性】			
ROE(自己資本当期純利益率)	13.2%	12.3%	-0.9pt
ROA(総資産経常利益率)	13.3%	13.4%	0.1pt

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

2021年3月期末における現金及び現金同等物の期末残高は、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で賄い、前期末比895百万円増の12,383百万円となった。

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1,998百万円(前期比1,888百万円の収入の減少)となった。これは主に、税金等調整前当期純利益の計上に対し、減価償却費、売上債権の増加、たな卸資産の増加に加え、法人税等の支払があったことによる。一方、投資活動の結果使用した資金は583百万円(同277百万円の支出の増加)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520百万円(同28百万円の支出の増加)となった。これは主に、配当金の支払によるものである。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,887	1,998	-1,888
投資活動によるキャッシュ・フロー	-306	-583	-277
財務活動によるキャッシュ・フロー	-492	-520	-28
現金及び現金同等物の期末残高	11,488	12,383	895

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年3月期も戦略投資を継続し、さらなる増収増益を見込む

● 2022年3月期の業績見通し

2022年3月期の情報サービス産業界においては、短期的には一部の顧客企業においてIT投資の抑制や延期が見られるものの、経営やビジネスモデルの変革にITを活用するDXや、コロナ禍の影響により急速に浸透した新しい働き方や事業活動に関連する需要拡大が引き続き見込まれる。このような事業環境変化を追い風に、同社グループは、顧客のDX実現のベストパートナーを目指して、事業成長と変革を加速・強化するとともに、状況の変化に合わせた臨機応変な取り組みを実践する計画である。

以上から、2022年3月期通期の連結業績予想については、売上高42,000百万円(前期比6.9%増)、営業利益4,300百万円(同2.4%増)、経常利益4,340百万円(同2.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,950百万円(同6.7%増)を見込んでいる。予想される事業環境の変化に対応して、同社では戦略投資を継続し、さらなる成長に向け経営基盤の強化に取り組むことで、増収増益を目指す。ただ、営業活動再開に伴い交通費や広告宣伝費などの販売管理費増加に伴い、営業利益率は前期比0.5ポイント減の10.2%を見込んでいる。しかし、同社では、期初は保守的な業績予想を発表することから、前期と同様に計画を上回る着地となる可能性が大きいと弊社では見ている。

2022年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	39,282	100.0%	42,000	100.0%	2,718	6.9%
営業利益	4,197	10.7%	4,300	10.2%	102	2.4%
経常利益	4,240	10.8%	4,340	10.3%	100	2.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,765	7.0%	2,950	7.0%	185	6.7%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 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と戦略

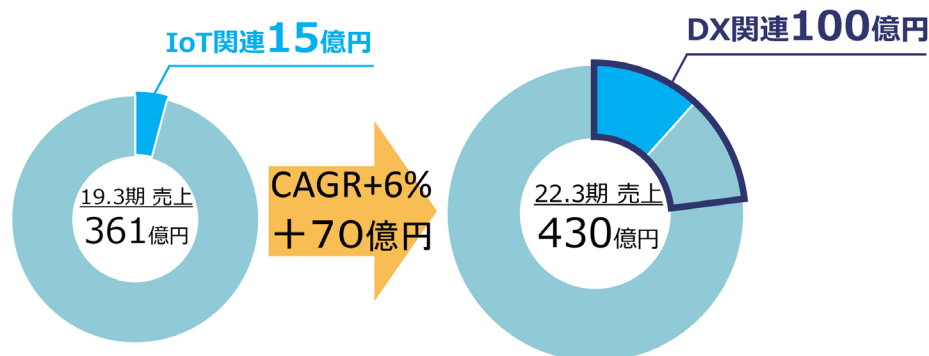
中期経営計画（2020年3月期～2022年3月期）の策定に際し、同社では、事業環境について以下のような前提を置いた。すなわち、国内景気は、海外情勢の影響や消費増税などによる減速懸念が色濃くなっており、また、働き方改革の推進や生産年齢人口の減少を背景に、生産性改善の取り組みが急務となっている。このような環境変化を背景に、顧客企業ではDXへの取り組みが本格化しており、IT業界としては安定的な成長を見込んでいる。一方で、堅調な需要に伴い、エンジニア不足もより一層深刻になっており、同社では、DX対応と人材リソースの確保を両立していくことが必須であると認識している。

こうした前提に基づき、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。計画の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、策定当初の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を掲げた。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。一方、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、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。

中期経営計画の重点施策

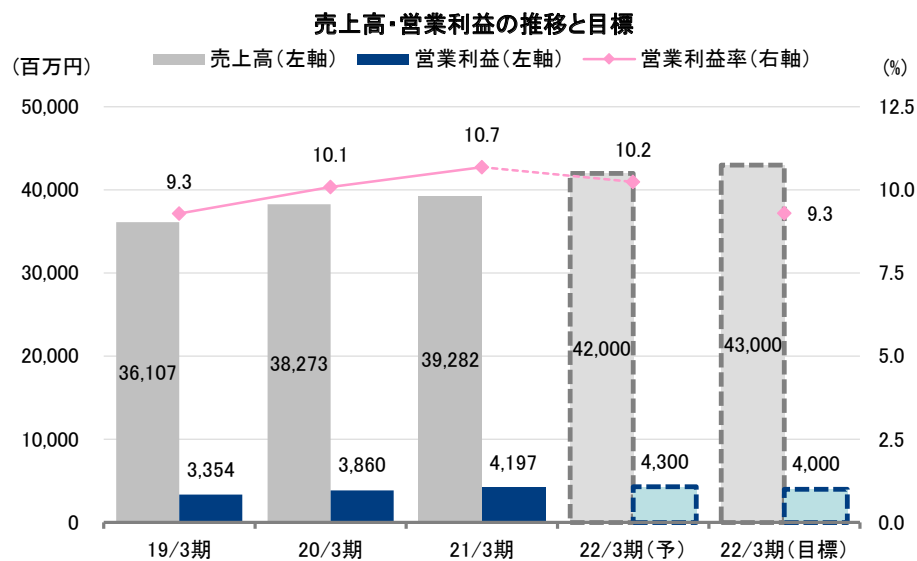
DX FIRST お客様のDX実現を先導する企業へ



出所：決算説明会資料より掲載

中長期の成長戦略

2021年3月期は、コロナ禍に伴う景気悪化という計画策定時には想定しなかった事業環境であったものの、2021年3月期までの2年間は増収増益基調を維持し、営業利益率も上昇傾向にある。この結果同社では、中期経営計画最終年度の2022年3月期の売上高については中期経営計画目標にやや届かないものの420億円を目指し、営業利益についても43億円と中期経営計画目標の40億円を超過、営業利益率も10.2%と中期経営計画目標の9.3%を上回る見通しである。コロナ禍に伴う事業環境の変化が、同社グループが推進するDX実現を加速させる契機にもなりうると弊社では見ている。



2. 中期経営計画最終年度の重点施策

同社では、中期経営計画の最終年度にあたり、セグメント別の重点施策として以下のように計画している。

(1) ITソリューションセグメント

ITソリューションセグメントのうち、流通業分野では省人化や非接触ニーズに対応したフル/セミセルフレジや電子棚札ソリューションの展開、製造業分野ではERP（企業が有する経営資源を一元管理し、リアルタイムで経営判断に役立てるシステム）の拡販及びPLM・PDM（製品や設計に関するデータを一元管理する製品情報管理システム）導入コンサルティングの推進、金融・保険業分野ではレガシーシステムのモダナイゼーションやマイグレーションに対応するほか、官公庁のデジタル・ガバメント案件への参画などを計画する。

電子棚札とは、店頭の棚にある価格表示の更新を自動化するソリューションである。大手企業で導入が始まったところで、これからの市場拡大が期待されるコンテンツである。同社では、POSシステムやオンラインショッピングと連携させることで、顧客の店舗運営の大幅な省人化・自動化・効率化を支援する。顧客にとっては、値札貼り替え作業の大幅軽減、即時の価格変更が可能、貼り間違いなどのオペレーションミス削減、人手不足への対応などの効果が期待されている。

中長期の成長戦略

電子棚札



出所：決算説明会資料より掲載

また、デジタル・ガバメントとは、官民協働を軸として、デジタル技術を活用しながら行政サービスの見直しを行い、行政の在り方そのものを変革することである。少子高齢化や生産年齢人口の減少といった国の課題に対処すべく、政府が注力している取り組みの1つである。2021年秋までには、各省庁のデジタル化推進の司令塔として、デジタル庁の設置が計画されている。

こうした施策を実行することで、流通業や製造業向けを重点的に伸ばし、2022年3月期の売上高14,200百万円（前期比7.6%増）、営業利益1,400百万円（同7.8%増）、営業利益率9.9%（同0.1ポイント上昇）を目標としている。

(2) サービス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は、戦略分野のDX推進の中心となるセグメントである。2022年3月期はDX関連ビジネスをさらに加速するため、技術提供部門を再編している。特に急速に進展している企業内のデータ利活用の分野での市場開拓を目指しており、顧客のバリューチェーンを含む様々なデータを接続することで、新しい価値の提供を図る。また、それを実現するためのプラットフォームをクラウド上に構築し、アプリ開発やインフラ構築などのサービスも強化することで、ビジネス全体を拡大する計画だ。

DXソリューションの展開としては、同社が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販売を開始した、産業用スマートグラス「RealWear」がある。「RealWear」は、目元の小型モニタにマニュアルやカメラ映像が表示されるほか音声認識機能を備えており、音声操作で完全ハンズフリーを実現していることに加え、顧客に合わせたアプリケーションも提供できる。同社のDC（データセンター）では、以前からリモート運用・監視サービスを実用化しているが、コロナ禍においても「RealWear」を活用し、同社が遠隔の顧客から指示を受けてスタッフが作業代行する遠隔作業支援サービスやAIによる運用自動化サービスなどをメニューに追加した。このような自社DCにおけるDX活用の実績をもとに、顧客のシステム運用業務のDX提案も積極的に行っている。

中長期の成長戦略

「RealWear」



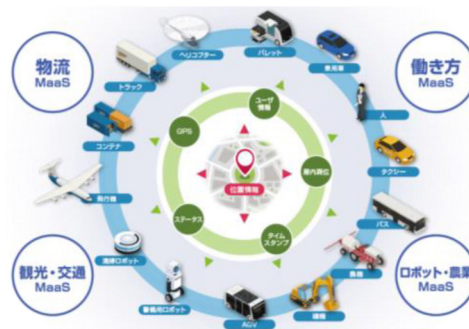
出所：決算説明会資料より掲載

こうした取り組みによって、2022年3月期の売上高 11,300 百万円(前期比 8.9% 増)、営業利益 650 百万円(同 15.2% 増)、営業利益率 5.8% (同 0.4 ポイント上昇) を目標としている。

(3) プロダクトソリューションセグメント

2022年3月期は、組込み開発及びデバイス開発の両分野での 5G/ ローカル 5G 技術の展開が注力ポイントとなる。特に、通信分野での 5G/6G への対応や、工場や農業分野の設備機器をターゲットとしたローカル 5G を推進する。オートモーティブ分野では、自動運転などへの適用が可能な CASE 領域への展開を、モバイル分野では MaaS (Mobility as a Service) の推進を目指す。デバイス開発事業は、国内外のパートナーとの連携・協業を進め、最新技術へのキャッチアップを推進することにより事業領域の拡大を目指す。

MaaS の推進



出所：決算説明会資料より掲載

こうした施策を実行することで、2022年3月期の売上高 16,500 百万円 (前期比 5.1% 増)、営業利益 2,250 百万円 (同 3.7% 減)、営業利益率 13.6% (同 0.7 ポイント低下) を目標としている。なお、2022年3月期では営業活動再開に伴う経費増を見込んでいることに加え、2021年3月期に利益率が高かったことを考慮し、慎重な計画を立てているようである。

中長期の成長戦略

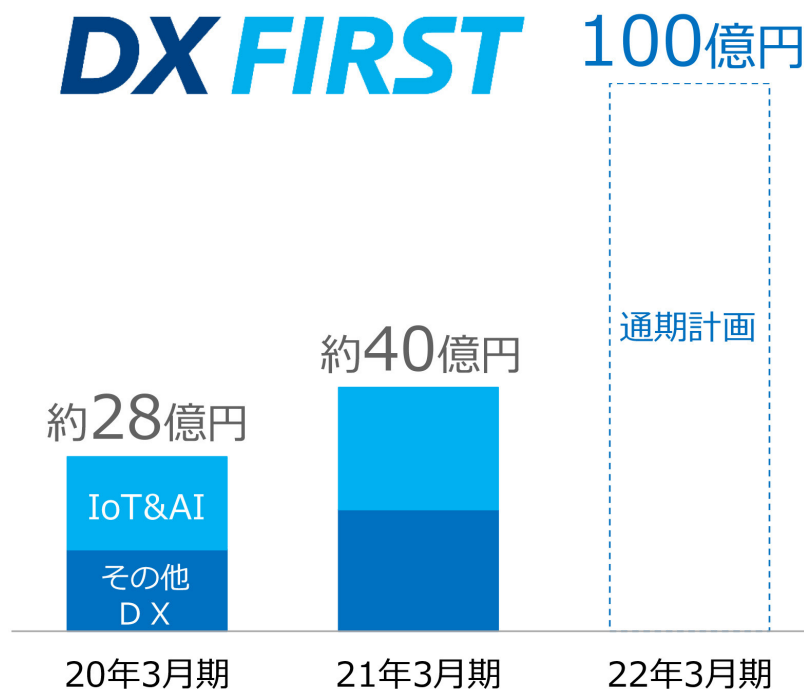
(4) DX 関連事業

同社では、中期経営計画の中核である DX 関連事業について、各企業で取り組みが進んでいる DX を「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、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。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である。

DX 関連の取り組みについては、計画2年目となる2021年3月期は、製造業、建設業向け IoT・AI 関連サービスの拡大や、産業用スマートグラス「RealWear」と既存ソリューションを融合した新たなサービス創出などに注力したが、上期はコロナ禍による案件の一時中断、検収の後ろ倒し等が発生したことにより売上は伸び悩んだ。しかし、下期に入り徐々に経済活動が再開されるに伴い、通期では約40億円と、おおむね計画通りの規模に拡大した。最終年度の2022年3月期は、業種に特化した IoT・AI 関連サービスの拡充及びローカル 5G 関連の強化によって拡大を加速し、100億円の売上を計画している。

DX サービスの具体的な取り組みとしては、プロダクトソリューションでは移動体の位置情報を活用して機器や利用者の位置、状態を一元管理する MaaS プラットフォームを、IT ソリューションでは既存ソリューションのセル生産支援システム「digicell」と産業用スマートグラス「RealWear」の連携などを推進する。また、同社の DX 関連ビジネスを推進するサービスソリューションでは DX パートナーの拡充として、各領域で専門性の高い技術力を有するパートナー企業との連携を強化し、顧客ニーズに最適なソリューションを提供することにより顧客の DX を実現する計画だ。

DX 関連の実績と業績目標



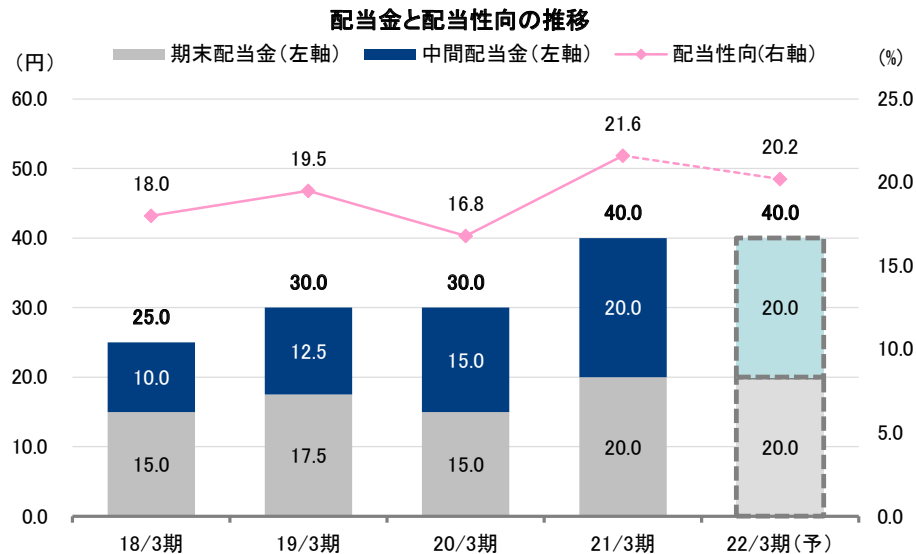
出所：決算説明会資料より掲載

■ 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なか、 2021年3月期は増配を実施

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。

2020年3月期の年間配当30円、配当性向16.8%から、2021年3月期は年間配当40円（中間配当20円、期末配当20円）、配当性向21.6%に引き上げた。2022年3月期は、前期同額の年間配当40円（中間配当20円、期末配当20円）を予定しており、配当性向は20.2%になる見通しだ。同社では、売上高500億円規模へのさらなる業容拡大を目指しており、その過程でM&Aや他社とのアライアンスに資金を投じる可能性もあることから、大幅な増配により将来に向けた事業拡大を優先し、競争力の維持・向上を図る考えである。一方で、2021年3月期の増配は、厳しい経営環境のなかでも株主還元にも配慮する経営判断と評価できる。



また、同社は、従来からコーポレート・ガバナンスにも注力しており、迅速かつ的確な意思決定を行うこと、並びに株主や投資家に対し、経営の透明性を高めていくことが企業としての重要課題であると認識している。そのために、取締役会構成員数の適正化、執行役員制度の導入、社外取締役の選任など、制度の見直しを適宜図っている。また、継続的なディスクロージャー活動及びIR活動をとおり、株主や投資家の声を経営に反映する努力を続けていることも評価すべきだろう。

株主還元策

加えて、同社では、環境・社会活動にも熱心に取り組んでいる。企業理念である「Humanware By Systemware」に基づき、価値あるシステムの提供とともに、持続可能な社会の実現、環境保全に資する企業活動を継続的に推進しているほか、事業活動を通じて、国連が提唱するSDGs（持続可能な開発目標）にも取り組んでいる。具体的には、ITシステムやサービスの提供による顧客の事業活動及び持続可能な社会への貢献、DCや自社オフィスにおける環境負荷の低減や環境保全活動の推進、スポーツや音楽などへの協賛や清掃、献血等を通じた地域・社会活動などに取り組んでいる。世界的に、「Environment（環境）」「Social（社会）」「Governance（企業統治）」に対する企業の取り組みを重視して投資銘柄を選定するESG投資が重視される傾向にあり、日本でも成長余地が大きいと見られる。その意味でも、環境・社会貢献活動に積極的に取り組む同社が注目される可能性は高いと弊社では見ている。

なお、同社は東証1部上場であるが、東証の市場区分見直しに伴い、2022年4月からプライム市場に移行すると見られる。

■ 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DC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