

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

NSW

9739 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年6月23日(金)

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. 2023年3月期の業績概要	01
2. 2024年3月期の業績見通し	02
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 同社の特長	06
2. 事業内容	06
■ 業績動向	08
1. 2023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	13
■ 今後の見通し	15
● 2024年3月期の業績見通し	15
■ 中長期の成長戦略	16
1. 中期経営計画の概要と重点戦略	16
2. セグメント別の計画	19
3. 「DX FIRST」に向けた取り組み	20
4. サステナビリティへの取り組み	22
■ 株主還元策	23
■ 情報セキュリティ対策	24

NSW | 2023年6月23日(金)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

■ 要約

2023年3月期業績は過去最高業績を更新。 中期経営計画では「DX FIRST」と「共創」をコンセプトに、 さらなる成長を目指す

NSW<9739>は、東京証券取引所（以下、東証）プライム市場に上場する独立系 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。各事業の強化・拡大を図るとともに、今後の事業展開を見据え、2023年3月期より事業区分をエンタープライズソリューション、サービスソリューション、エンベデッドソリューション、デバイスソリューションの4セグメントに変更した。各事業のシナジーを活かしたIoT※¹やAIをはじめとしたデジタル技術を軸に、DX※²の実現による顧客価値の共創に取り組む。なお、新たなステージへの飛躍を期し、2022年8月3日に日本システムウエア株式会社から商号変更した。

※¹ Internet of Things の略。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。

※² Digital Transformation の略でデジタル変革のこと。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。

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高46,188百万円（前期比6.3%増）、営業利益5,387百万円（同9.5%増）となり、過去最高業績を更新し、11期連続の増収増益を記録した。期初計画比では売上高で2.6%、営業利益で7.8%それぞれ上回って着地した。大きな不採算案件もなく、営業利益率は11.7%（同0.3ポイント上昇）と、さらに改善した。また、今後の売上増につながる受注残高は、17,645百万円（同17.2%増）と高い伸びを確保している。セグメント別では、エンタープライズソリューションでは前期の補助金案件の反動から小幅減収ながら、収益性の高い案件の貢献から増益となった。サービスソリューションはクラウド及びデータマネジメント分野の好調により増収であったが、不採算案件の影響から減益となった。エンベデッドソリューションではオートモーティブをはじめとする各分野が、またデバイスソリューションでは半導体設計分野が好調に推移し、ともに大幅な増収増益を確保した。以上から、自己資本比率は73.5%（前期末比1.4ポイント上昇）と、2022年3月期の東証1部上場の情報・通信業平均を大きく上回り、引き続き極めて高い財務の健全性を維持している。また、ROE14.5%（同0.7ポイント上昇）、ROA14.0%（同0.4ポイント低下）も業界平均を上回り、極めて高い収益性であると評価できる。好業績を反映して、1株当たり配当金は、期初計画を上回る前期比5円増額の55円とし、株主還元にも十分に配慮していると言えよう。

NSW | 2023年6月23日(金)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

要約

2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績については、売上高 48,500 百万円（前期比 5.0% 増）、営業利益 5,600 百万円（同 3.9% 増）を計画し、売上高・営業利益は 12 期連続となる増収増益を予想する。2023 年 3 月期実績の伸び率に比べて慎重な計画であるが、経営環境の不透明さや人件費の増加を織り込んでいるためだ。セグメント別では、エンタープライズソリューションは、前期の減収を取り戻す一方、これまでの高い利益率維持は困難とみて減益を見込む。サービスソリューションは、売上は堅調で、前期の不採算案件による影響を取り戻すことで大幅増益を計画する。エンベデッドソリューション及びデバイスソリューションは、半導体市場の動向次第では前期並みの増収は難しいと見て、また利益率も低下を想定して、ともに小幅の増収増益を計画する。以上から、1 株当たり配当金については、前期と同額の年間配当 55 円を予定している。同社は従来より保守的な期初予想を発表する傾向が強いことから、計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

3. 中期経営計画

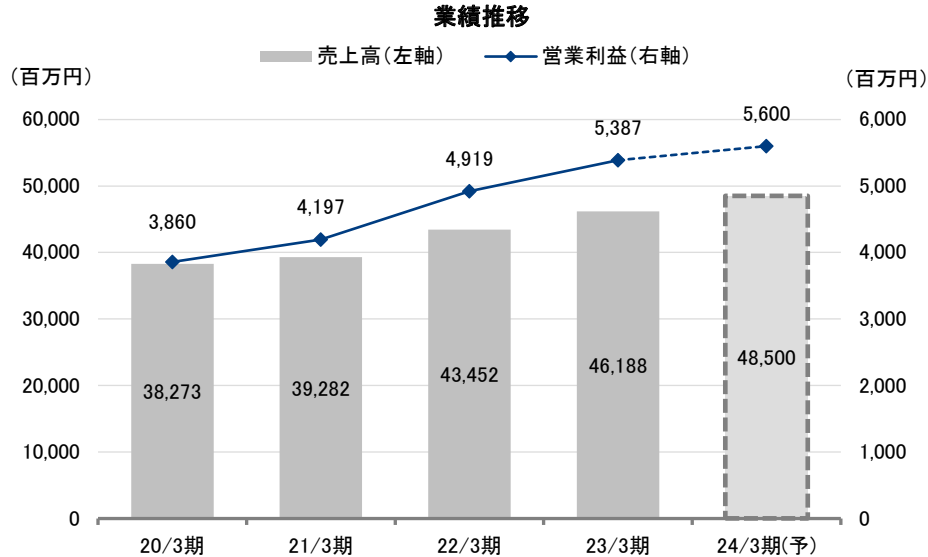
中期経営計画（2023 年 3 月期～2025 年 3 月期）では、「デジタル変革による社会と企業の持続的成長の両立～技術と知によりお客様とビジネスを共創する Sler[※]への進化～」を基本方針とし、「DX FIRST」と「共創」をコンセプトに、「DX 実現による顧客価値の追求」、「選択と集中による収益力強化」、「将来成長に向けた戦略的投資」を重点戦略に掲げている。また、売上高 50,000 百万円（年平均成長率 4.8% 増）、営業利益率 11% などを業績目標としている。新たにスタートした 4 セグメント制の事業方針と「DX FIRST」に向けた取り組みを推進することで、増収増益を達成する計画である。1 年目の 2023 年 3 月期決算、2 年目の 2024 年 3 月期業績予想の増収率・利益率は業績目標を上回るペースであり、順調に推移している。また、サステナビリティへの取り組みも重視する。今後の中期経営計画の進捗状況に注目したい。

※ SI は System Integration の略、Sler（エスアイヤー）はクライアントのシステム開発や運用などを請け負うサービス事業者のこと。

Key Points

- ・今後の事業展開を見据えて 2023 年 3 月期より事業推進体制を 4 セグメントに変更したほか、新たなステージへの飛躍を期して商号を NSW に変更
- ・2023 年 3 月期業績は増収増益で期初計画を達成し、過去最高業績を更新。増配を実施し、株主還元にも前向き
- ・2024 年 3 月期は小幅の増収増益で、利益率の低下を予想するものの、業績予想は保守的な傾向
- ・中期経営計画では「DX 実現による顧客価値の追求」、「選択と集中による収益力強化」、「将来成長に向けた戦略的投資」を重点戦略に、2025 年 3 月期に売上高 50,000 百万円、営業利益率 11% を目指す。1 年目実績、2 年目予想ともに増収率・利益率は業績目標を上回るペースで、順調に推移

要約



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

同社グループでは、「社員一人ひとりの個性、感性、創造性を最大限に発揮し、社会の豊かさにつながる優れたシステムを創り出したい」という思いを込めた企業理念「Humanware By Systemware」の下、行動規範として「常に時代の先を見る視点」、「お客様中心のビジネス発想」、「可能性を最大限に活かす人材活用の思想」、「自立自営の精神と礼儀正しく謙虚で誠実な社風」、「社会に貢献する企業姿」を「NSW Way」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NSS(株)(旧NSWテクノサービス)、中国において組込み開発事業などを展開する恩斯達信息技术(北京)有限公司(旧京石刻恩信息技术(北京)有限公司)、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NSA(株)(旧NSWウィズ)である。

NSW | 2023年6月23日(金)

9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

会社概要

同社は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>）グループとの取引が圧倒的に多かったが、その他の取引先の拡大に伴って2023年3月期には売上高の12.4%に低下しており、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・現地調査を行っている。

2023年3月期末のグループ従業員数は2,371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事業を開始するなど、事業領域を拡大した。

その間、1982年に日本システムウェアに商号変更した。1996年に株式を店頭公開し、市場から得た資金で1998年8月に山梨ITセンターを開設した。1999年4月に東証2部へ株式上場し、2000年3月に東証1部指定を経て2016年3月期には創業50年を迎えた。2022年4月には、東証の市場再編に伴いプライム市場に移行するとともに、2022年8月には、新たなステージへの飛躍を期して商号を「NSW」へ変更した。同じく、2023年1月には、連結子会社3社の社名も変更した。推進中の中期経営計画では、「デジタル変革による社会と企業の持続的成長の両立」を目指している。

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とエヌエスダブリュ販売を合併し、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を吸収合併
2021年 8月	広和システム(株)の株式100%を取得し子会社化
2022年 4月	広和システム(株)を吸収合併 東証市場再編に伴い東証プライム市場へ移行
2022年 8月	NSW(株)に商号変更
2023年 1月	連結子会社3社の社名変更(NSW テクノサービス(株)からNSS(株)へ、京石刻恩信息技术(北京)有限公司から恩斯達信息技术(北京)有限公司へ、NSW ウィズ(株)からNSA(株)へ)

出所：ホームページよりフィスコ作成

NSW | 2023年6月23日(金)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

■ 事業概要

同社の特長を最大限に生かしながら、 4つの事業領域とDX関連事業でさらなる発展を目指す

1. 同社の特長

同社はエンタープライズソリューション、サービスソリューション、エンベデッドソリューション、デバイスソリューションの4つの事業を展開し、その技術シナジーを生かしたDX関連事業の拡大を目指している。ソフトウェアとハードウェア双方の技術・ノウハウを兼ね備えている点が大きな強みである。

エンタープライズ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、エンベデッドソリューション事業及びデバイスソリューション事業における組み込みソフトやLSI※設計などの製品開発力並びに画像処理技術、それらのシナジーを生かしたIoTやAIをはじめとしたデジタル技術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、これらを活かして今後の成長路線につなげていく方針である。

※ Large-Scale Integration の略で大規模集積回路のこと。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。

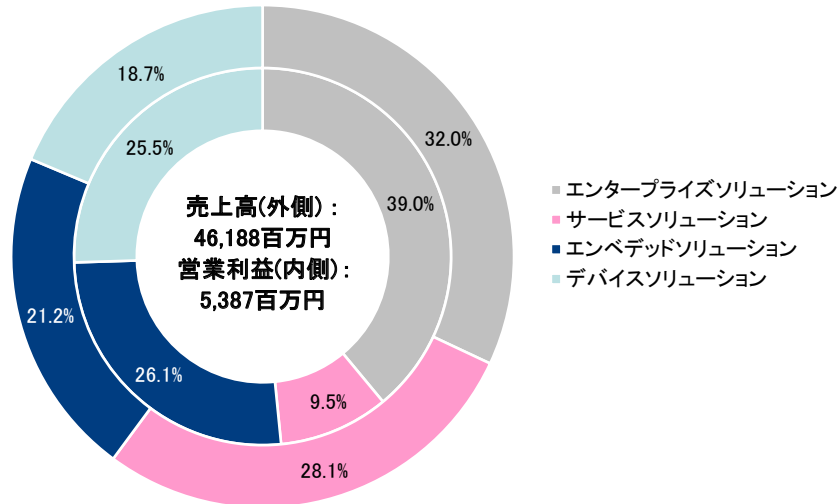
2. 事業内容

同社では、各事業の強化・拡大を図るとともに、今後の事業展開を見据え、2023年3月期より事業推進体制を再編した。事業領域を従来の3区分から4区分に変更したほか、従来のITソリューションは「エンタープライズソリューション」に名称変更、プロダクトソリューションは「エンベデッドソリューション」と「デバイスソリューション」に分割した。なお、「サービスソリューション」は区分・名称ともに変更していない。

2023年3月期のセグメント別売上高・営業利益を見ると、エンタープライズソリューションが売上高の32.0%、営業利益の39.0%を、サービスソリューションが売上高の28.1%、営業利益の9.5%を、エンベデッドソリューションが売上高の21.2%、営業利益の26.1%を、デバイスソリューションが売上高の18.7%、営業利益の25.5%を占める。エンベデッドソリューション及びデバイスソリューション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。また、エンタープライズソリューションでも、収益力向上や不採算案件抑制の取り組みなどが奏功し、利益率が大きく改善している。一方、サービスソリューションの利益率が相対的に低いのは、2020年3月期より独立したセグメントであり、事業拡大に向けた体制強化、新サービス展開のための先行投資などが影響しているようだ。

事業概要

セグメント別売上高・営業利益
(2023年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

エンタープライズソリューションは、業務系ソリューションを提供している。製造業、流通業、金融・保険業、官公庁向けなどで長年にわたり培った業務ノウハウを活用し、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する。

サービスソリューションは、IT サービス及びIoT&AI サービスを提供している。IT サービスでは、システム性能を最大限に引き出すサーバやネットワーク設計、セキュアな環境構築から、都市型・郊外型データセンターによる信頼性の高い運用・監視まで、顧客のシステムを多彩なサービスで支える。また、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 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。

エンベデッドソリューションは、組み込みシステム開発及びエッジデバイスソリューションを提供する。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で、製品の多様化や効率化、高品質設計に対応し、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、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環境を提案する。

デバイスソリューションは、LSI・FPGA（製造後に購入者や設計者が構成を設定できる集積回路）開発を行う。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。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。

NSW | 2023年6月23日(金)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

事業概要

上記4セグメントのノウハウを融合することで、新たな収益の柱への期待が大きい事業分野がIoTやAIをはじめとしたデジタル技術を軸とするDX関連事業である。現状は既存の各セグメントの収益に含まれる形で事業を行っており、サービスソリューション事業における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プラットフォーム「Toami」を中心に、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している。

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。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堅調である。パナソニックホールディングス<6752>、(株)ニプロン、エクシオグループ<1951>、東北エネルギーサービス(株)、渡辺電機工業(株)、ルネサスエレクトロニクス<6723>、NECネットエスアイ<1973>、リオン<6823>、日本無線(株)などで「Toami」の活用実績がある。

業績動向

2023年3月期業績は過去最高業績を更新、11期連続で増収増益

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期における日本経済は、混迷するウクライナ情勢や欧米の銀行破綻に伴う信用不安、円安リスクを孕む為替相場、世界的なインフレ圧力など、景気減速が懸念される不透明な環境が続く一方、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)からの社会・経済活動の正常化に伴い、外食やインバウンド消費の回復を中心に、影響の大きかった企業の業績改善など明るい材料もみられた。こうした中、情報サービス産業においては、ビジネスモデル変革を伴うDX関連の投資や、さらにカーボンニュートラル実現を目指すグリーントランスフォーメーション(GX)への取り組みなど、堅調な状況が続いた。

このような状況の下、同社グループは中期経営計画において、「デジタル変革による社会と企業の持続的成長の両立～技術と知によりお客様とビジネスを共創するSIerへの進化～」を基本方針に、顧客に技術を提供するパートナーから企業変革とともに推進するパートナーへ領域を拡大し、事業の成長と変革を加速するとともに、持続可能な社会の実現に向けて取り組んでいる。

この結果、2023年3月期の連結業績は、売上高46,188百万円(前期比6.3%増)、営業利益5,387百万円(同9.5%増)、経常利益5,442百万円(同8.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益4,090百万円(同17.9%増)の増収増益決算となり、過去最高業績を更新し、11期連続で増収増益を記録した。前期は補助金申請システム案件の特需から大幅な増収増益となったが、2023年3月期に入ってからの特需も落ち着いたことで、増収増益率はやや低下した。一方、期初計画比では売上高で2.6%、営業利益で7.8%それぞれ上回り、着実に計画を達成している。また、大きな不採算案件もなかったことから、営業利益率は11.7%(同0.3ポイント上昇)とさらに改善した。なお、当期純利益の前期比増加率が高いのは、資産処分に伴い税効果が発生したためである。

業績動向

2023年3月期 連結業績

(単位：百万円)

	22/3期		23/3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	43,452	100.0%	45,000	46,188	100.0%	2,736	6.3%	1,188	2.6%
営業利益	4,919	11.3%	5,000	5,387	11.7%	468	9.5%	387	7.8%
経常利益	5,025	11.6%	5,040	5,442	11.8%	417	8.3%	402	8.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,469	8.0%	3,450	4,090	8.9%	620	17.9%	640	18.6%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高については、エンタープライズソリューションで前期の補助金案件好調の反動から小幅減少があったものの、サービスソリューション、エンベデッドソリューション、デバイスソリューションが好調に推移し、全体では増収を確保した。営業利益については、人件費や賃借料などにより販管費が増加したが、増収による売上総利益率の改善により増益を確保した。なお、賃借料の増加は渋谷エリアの拠点再編に伴う一時的なものである。また、IT業界全体への底堅い需要に支えられ、今後の売上増につながる受注残高は17,645百万円（前期比17.2%増）と高い伸びを確保している。広範囲な取引先により、業界環境にかかわらず安定した成長を実現していると言えよう。

エンベデッドソリューション及びデバイスソリューションが好調

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る。

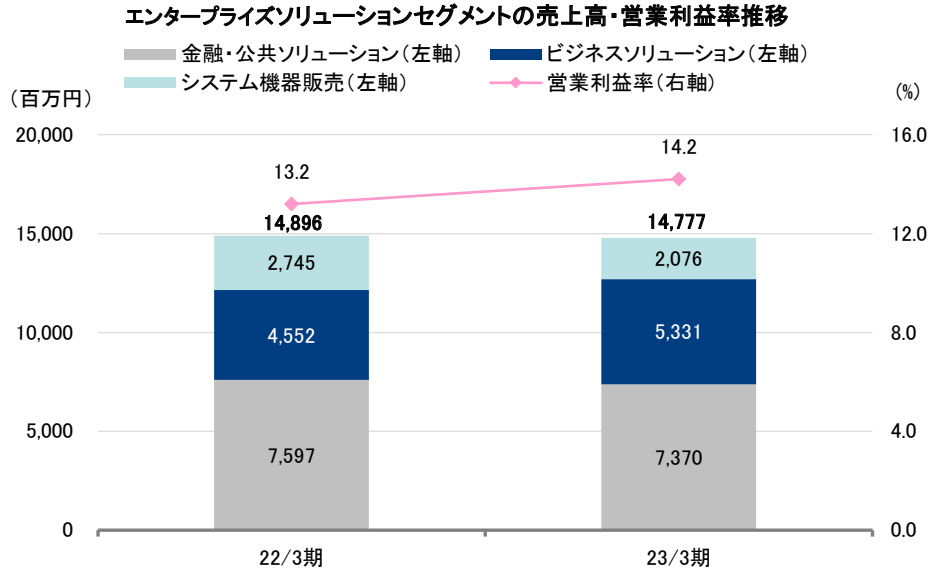
(1) エンタープライズソリューション

売上高は14,777百万円（前期比0.8%減）、営業利益は2,099百万円（同6.7%増）、営業利益率は14.2%（同1.0ポイント上昇）となった。売上高については、小売業向けや官公庁・団体向けのシステム開発が堅調に推移したものの、前期の補助金案件好調の反動やシステム機器販売の減少により若干の減収となった。営業利益については大きな不採算案件がなく、収益性の高い案件の貢献により増益となった。計画比では、売上高は3.4%下回ったものの、営業利益は11.7%と大きく上回った。一方、受注残高は6,265百万円（同29.0%増）とERP※パッケージへの問い合わせが多く好調であり、今後の売り上げ回復が期待される。

※ Enterprise Resource Planning の略で、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。

売上高の内訳を見ると、ビジネスソリューションの売上高は5,331百万円（前期比17.1%増）と好調であった。製造業・物流業向けERPパッケージ提供による大型案件中心のビジネスが拡大し、また、小売業向けも大型店舗系システムの確実な取り込みにより増加した。一方、金融・公共ソリューションの売上高は7,370百万円（同3.0%減）となった。金融・保険業向けは、カード決済分野は拡大したものの、案件の縮小により減少した。官公庁・団体向けは既存顧客案件は堅調であったものの、補助金申請システム案件の反動減が響いた。さらに、システム機器販売の売上高は、前年に好調だった小売業向け機器販売（セミセルフレジ・POS関連）の反動減により、2,076百万円（同24.4%減）となった。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

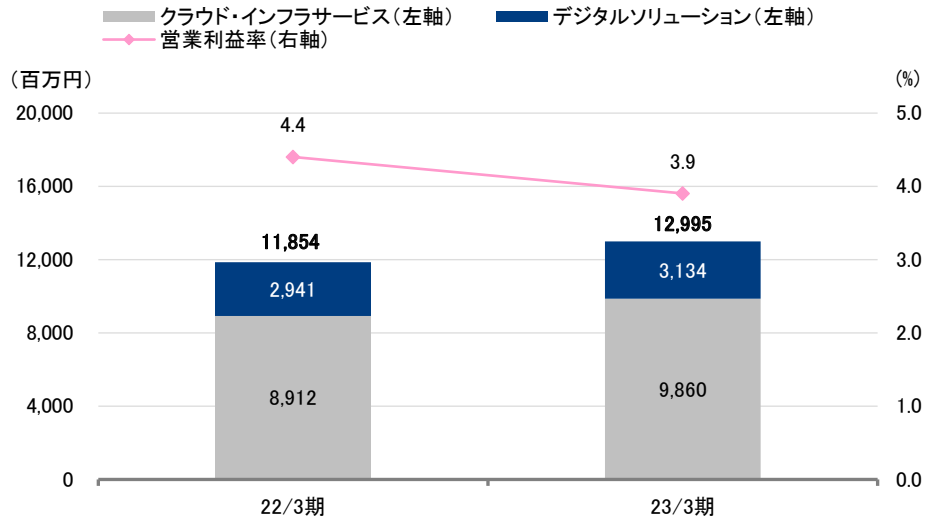
(2) サービスソリューション

売上高は12,995百万円（前期比9.6%増）、営業利益は509百万円（同3.1%減）、営業利益率は3.9%（同0.5ポイント低下）となった。売上高はDX絡みの問い合わせが多く、堅調に推移し増収となったが、利益については一部の低採算案件の影響や事業拡大に向けた体制強化及び戦略的投資により減益となった。計画比では、売上高は5.7%上回ったが、営業利益は26.2%下回った。営業利益が計画を大きく下回った要因としては、複数の小さい不採算案件が発生し、それに体力を取られて機会損失があったことによる。前期に発生した、やや大きな不採算案件の余波といえるものだ。既述のとおり、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り、事業拡大に向けた体制強化、新サービス展開のための先行投資などが影響し、他セグメントと比較し営業利益率が相対的に低い。事業が軌道に乗り同社全体の業績に貢献するには、もう少し時間がかかるようだ。一方、受注残高は6,333百万円（同14.7%増）と好調であり、今後の売上拡大が期待される。

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9,860百万円（前期比10.6%増）となった。クラウドは、クラウド構築やデータマネジメント分野と連動したインフラ系開発が増加した。インフラ・その他サービスは、データマネジメント分野が好調に推移し、ビジネスが拡大した。デジタルソリューションの売上高は3,134百万円（同6.6%増）となった。IoT・AIはDX推進に向けた戦略的な取り組みが増加したものの、低採算案件の対応による機会損失が発生した。WEB・ECはWEBサイト構築案件を中心に堅調に推移した。

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：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) エンベデッドソリューション

売上高は9,794百万円(前期比11.2%増)、営業利益は1,404百万円(同16.4%増)、営業利益率は14.3%(同0.6ポイント上昇)となった。売上高については、オートモーティブ・モビリティ分野、通信・設備機器分野を中心に好調に推移した。市場環境が良く、全体的に取引の問い合わせが多かったという。また、利益については、増収に伴う売上総利益の増加により増益となった。計画比では売上高が7.6%、営業利益は15.2%それぞれ上回った。マーケットは堅調で、組込み開発は売上・利益の積み上げができていく。既存顧客の深耕により生産性が向上し、利益率が上昇した。引き続き高い利益率を維持しているが、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。なお、受注残高については2,346百万円(同1.5%減)にとどまった。内外の景気減速見通しに伴い、顧客の中には投資を絞る動きが見られるようだ。

売上高の内訳を見ると、同社の得意分野であるオートモーティブはIVI※1など既存領域の維持に加え、ADAS※2関連が拡大した。モバイルはキャリア向けの金融系アプリ開発等が増加した。設備機器は放送設備や関連アプリ開発、決済端末関連が好調に推移した。通信は5G関連案件および通信機器のソフト開発業務が堅調に推移した。

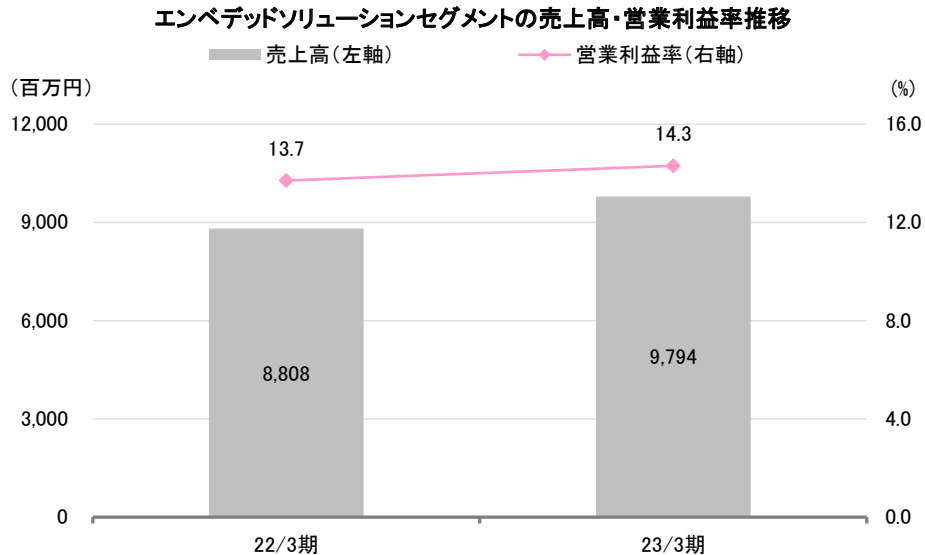
※1 In-Vehicle Infotainment system の略で、次世代の車載情報通信システムのこと。

※2 Advanced driver-assistance systems の略で先進運転支援システムのこと。車の衝突検知や位置判定などドライバーの運転操作を支援するシステムの総称。

NSW | 2023年6月23日(金)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

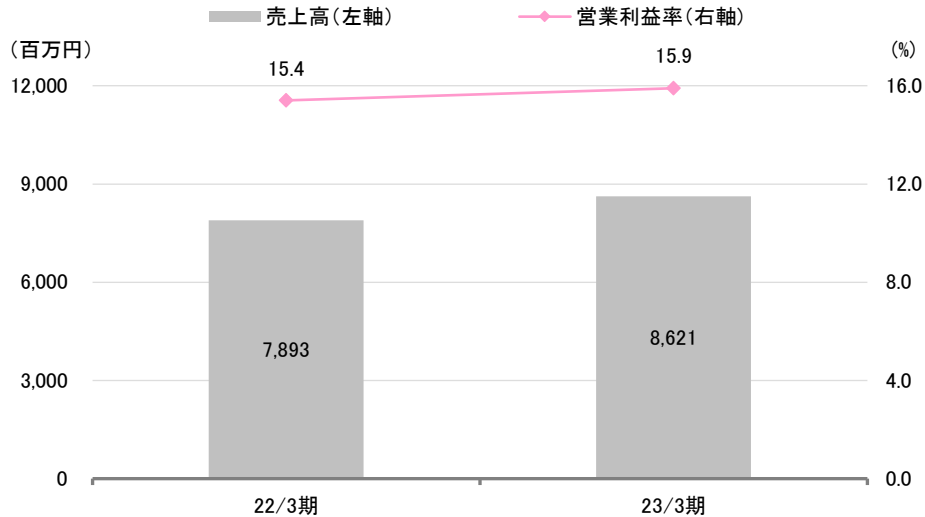
(4) デバイスソリューション

売上高は、8,621 百万円（前期比 9.2% 増）、営業利益は、1,373 百万円（同 12.8% 増）、営業利益率は 15.9%（同 0.5 ポイント上昇）となった。売上高は、半導体設計・開発分野が堅調に推移し増収となった。既存顧客からの需要が高く、取引の増加につながったという。利益については、増収に伴う売上総利益の増加により増益となった。計画比では売上高が 3.9%、営業利益が 13.6% 上回った。エンベデッドソリューション同様、既存顧客の深耕により生産性が向上して営業利益率が上昇したほか、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こともあり、引き続き高い利益率を維持している。受注残高は、2,700 百万円（同 17.6% 増）と順調である。半導体市場では在庫調整の動きなどの報道もあるが、同社では汎用的な分野ではなく個別分野で強いことから、半導体分野は相変わらず好調である。ただ、同社でも市場動向を十分に注視していく方針だ。

売上高の内訳を見ると、半導体設計分野の高い需要が続き主要顧客との取引が増加して好調に推移し、得意領域である LSI 設計・開発・評価業務も堅調に推移し拡大した。また、業界全体の慢性的なリソース不足対策として、海外活用やパートナー連携を拡大した。

業績動向

デバイ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：決算説明資料よりフィスコ作成

財務の健全性・収益性が極めて高い

3. 財務状況と経営指標

2023年3月期末における資産合計は前期末比3,850百万円増の40,663百万円となった。これは主に、売掛金や商品、敷金・保証金、繰延税金資産、現金及び預金などが増加したことによる。負債合計は同487百万円増の10,784百万円となった。これは主に、未払法人税等、未払消費税等や賞与引当金などが減少する一方、買掛金や未払金などが増加したことによる。買掛金や未払金の増加は、事業活動の拡大に伴うものだ。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3,362百万円増の29,878百万円となった。

以上の結果、流動比率（流動資産 / 流動負債）は前期末比17.8ポイント上昇の384.6%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0.1ポイント減少の33.4%であった。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、無借金経営を続けている。自己資本比率は73.5%と同1.4ポイント上昇し、東証1部の情報・通信業の平均（2022年3月末平均31.4%）を大きく上回っていることから、財務の健全性は極めて高いと評価できる。同様に、同社のROEは14.5%、ROAは14.0%で、東証1部の情報・通信業平均の5.0%、3.9%を大きく上回っており、収益性も極めて高いと言える。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期末	増減額
流動資産	27,924	30,669	2,745
現金及び預金	15,176	15,352	175
受取手形、売掛金及び電子記録債権	10,922	12,689	1,767
仕掛品	1,183	1,278	95
固定資産	8,888	9,993	1,104
有形固定資産	6,058	6,205	146
無形固定資産	263	301	38
投資その他の資産	2,567	3,486	918
資産合計	36,813	40,663	3,850
流動負債	7,613	7,974	361
固定負債	2,683	2,809	126
負債合計	10,296	10,784	487
(有利子負債)	-	-	-
純資産合計	26,516	29,878	3,362
【安全性】			
流動比率 (流動資産 / 流動負債)	366.8%	384.6%	+17.8pt
固定比率 (固定資産 / 自己資本)	33.5%	33.4%	-0.1pt
自己資本比率	72.0%	73.5%	+1.4pt
【収益性】			
ROE (自己資本当期純利益率)	13.8%	14.5%	+0.7pt
ROA (総資産経常利益率)	14.5%	14.0%	-0.4pt

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

2023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で賄い、前期末比175百万円増の15,352百万円となった。

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1,734百万円の収入の減少）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、売上債権、棚卸資産、仕入債務などの増加に加え、法人税等の支払など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1,010百万円（同666百万円の支出の増加）となった。これは主に、有形固定資産の取得、敷金及び保証金の差入や長期前払費用の取得などの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818百万円（同210百万円の支出の増加）となった。これは主に、配当金の支払によるものである。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,732	1,998	-1,734
投資活動によるキャッシュ・フロー	-344	-1,010	-666
財務活動によるキャッシュ・フロー	-607	-818	-210
現金及び現金同等物の期末残高	15,176	15,352	175

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

NSW | 2023年6月23日(金)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

中期経営計画 2 年目の 2024 年 3 月期は、控えめな予想ながら、売上高・営業利益で過去最高更新の見通し

● 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の情報サービス産業界においては、AI の進化に伴う DX のさらなる加速や、脱炭素化に向けた取り組みの拡大など、需要の底堅さがみられる一方で、半導体のグローバルな在庫調整や輸出管理の強化、原価高騰やインフレによる景気減速懸念からの新規投資抑制の動きなど、楽観できない材料も残る状況にある。このような状況のもと、同社グループでは中期経営計画を推進し、事業の成長と変革を加速するとともに、持続可能な社会の実現に向けて取り組む計画だ。

2024 年 3 月期の連結業績については、売上高 48,500 百万円（前期比 5.0% 増）、営業利益 5,600 百万円（同 3.9% 増）、経常利益 5,650 百万円（同 3.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 3,950 百万円（同 3.4% 減）を予想しており、売上高・営業利益は 12 期連続となる増収増益を見込んでいる。2023 年 3 月期実績の増収増益率に比べて控えめな計画であるが、経営環境の不透明さや人件費の増加を保守的に織り込んでいるためだ。そのため、営業利益率は 11.5% と同 0.1 ポイントの低下を見込んでいる。また当期純利益の減少予想は、前期の税効果なくなるための反動減である。

セグメント別では、エンタープライズソリューションは、売上高 15,900 百万円（前期比 7.6% 増）、営業利益 2,010 百万円（同 4.3% 減）と増収減益を計画し、営業利益率は 12.6%（同 1.6 ポイント低下）を見込んでいる。前期の減収を取り戻すことで増収を見込む一方、前期までのような高い利益率の維持は困難と見て減益を予想する。サービスソリューションは、売上高 13,400 百万円（同 3.1% 増）、営業利益 780 百万円（同 53.2% 増）と増収増益を計画し、営業利益率は 5.8%（同 1.9 ポイント上昇）を見込んでいる。売上は堅調ながら、前期の不採算案件による影響を取り戻して正常な状態に戻ることで大幅増益を計画する。エンベデッドソリューションは、売上高 10,100 百万円（同 3.1% 増）、営業利益 1,430 百万円（同 1.8% 増）、営業利益率 14.2%（同 0.2 ポイント低下）を、またデバイスソリューションは、売上高 9,100 百万円（同 5.5% 増）、営業利益 1,380 百万円（同 0.4% 増）、営業利益率 15.2%（同 0.8 ポイント低下）を予想する。両セグメントの業績は市場動向次第であるが、前期ほどは伸びないと見て、また労務費の増加などから利益率の低下を想定して、小幅の増収増益を計画している。

同社は従来より、期初には保守的な予想を発表する傾向が強いことから、2024 年 3 月期についても計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

今後の見通し

2024年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	46,188	100.0%	48,500	100.0%	2,311	5.0%
営業利益	5,387	11.7%	5,600	11.5%	212	3.9%
経常利益	5,442	11.8%	5,650	11.6%	207	3.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,090	8.9%	3,950	8.1%	-140	-3.4%

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

「デジタル変革による社会と企業の持続的成長の両立」を目指す

1. 中期経営計画の概要と重点戦略

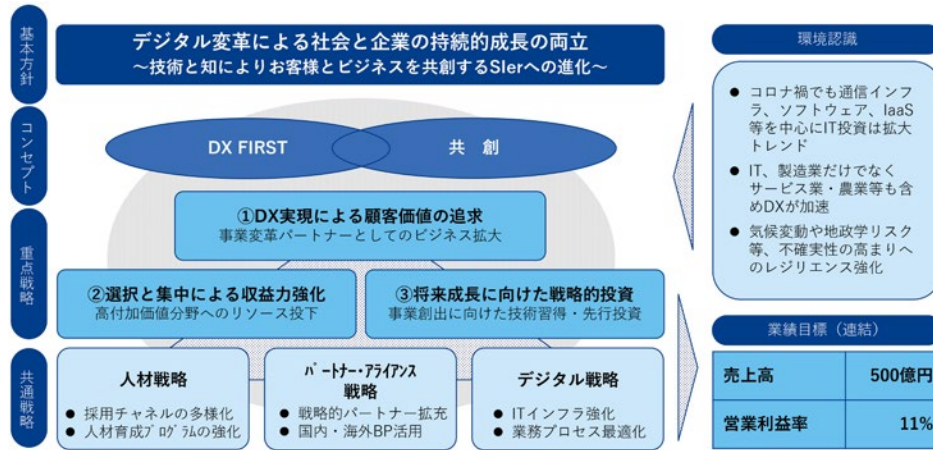
同社は、前中期経営計画（2020年3月期～2022年3月期）の経営目標を全項目で達成し、2022年4月から2025年3月の3ヶ年を対象とする新たな中期経営計画を2022年5月に発表した。計画の前提となる今後の事業環境について同社は、コロナ禍を契機としてデジタル化や事業変革の必要性が高まったことから、国内IT市場は着実に成長すると見込んでいる。なかでもDXは、企業規模では大企業のみならず中堅・中小企業まで、業種では製造業だけでなくサービス業・農業等も含め幅広い分野で加速し、今後も市場成長をけん引すると予想し、同社のビジネスもDXを中心にさらなる成長が期待できる事業環境であると見込んでいる。併せて、気候変動や地政学リスク等の不確実性の高まる社会に対応するため、サステナビリティ等社会課題への貢献も重要なテーマとした。

中期経営計画では、「デジタル変革による社会と企業の持続的成長の両立～技術と知によりお客様とビジネスを共創するSIerへの進化～」を基本方針に、従来の「顧客にDX技術を提供するパートナー」から「企業変革とともに推進するパートナー」へと事業領域を拡大し、事業の成長と変革を加速するとともに、持続可能な社会の実現に向けて取り組む計画だ。この基本方針を実現するために、顧客のビジネス変革、アライアンスパートナー、デジタル技術などに、同社が有するデバイス・組込み開発、クラウド・インフラ技術、業種・業務知識などのナレッジを組み合わせて、「DX FIRST」と「共創」（企業が様々なステークホルダーと協働して共に新たな価値を創造すること）をコンセプトとして掲げて推進していく。

中期経営計画達成に向けた具体的な重点戦略としては、「DX実現による顧客価値の追求」、「選択と集中による収益力強化」、「将来成長に向けた戦略的投資」を、また重点戦略推進の基盤となる共通戦略として「人材戦略」、「パートナー・アライアンス戦略」、「デジタル戦略」を掲げている。

中長期の成長戦略

中期経営計画の全体図



出所：中期経営計画資料より掲載

中期経営計画で同社が推進している重点戦略の概要は、以下のとおりである。

(1) DX 実現による顧客価値の追求

「事業変革パートナー」としてのビジネス拡大を目指し、成長期待の大きいデジタル領域で、顧客の事業変革を共に実現することをビジネス化する。顧客企業におけるDXへの動きが進むなか、ソリューションや技術の提供のみならず、変革をともに推進・実現するパートナーとしての役割が求められていることから、これまで取り組んできたIoT・AIサービスをはじめとしたデジタル技術をより一層強化・深化させるとともに、対応領域の拡大を図り、DX実現による顧客価値の共創に取り組む計画だ。

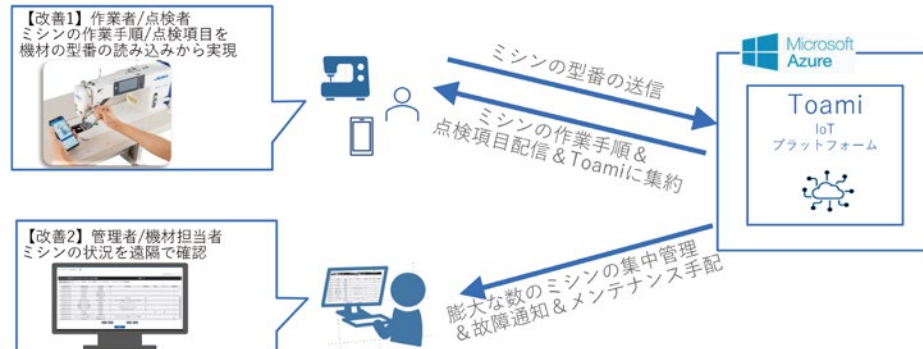
DX実現による顧客の製品変革の事例としては、「Toami」が2022年8月にJUKI<6440>のミシン点検システムに採用されたことが挙げられる。「Toami」を活用しスマートフォンで読み込んだミシンの銘版ラベルから型番を自動認識して入力作業を簡略化するほか、あらかじめクラウドに登録されている型番に合致する点検作業手順を表示するなど、点検保守サポート業務の効率化を実現した。また、点検結果のデータをクラウドに蓄積することにより、ミシンに必要な保守部品の手配や交換状況の把握が容易になった。さらに、QRコードでの型番認識、分析機能の追加により利用者の利便性がさらに改善し、ユーザである裁縫工場の顧客のミシントラブルによる生産ライン停止の低減に貢献している。

中長期の成長戦略

顧客の製品変革事例

●業務用ミシンのIoT化 | 作業手順の個別配信 | 点検作業の効率化

裁縫工場向けミシン点検サポートシステムShuHaRi(しゅはり)によるDX事例
 個々のミシンの点検状況をIoTプラットフォームで集約し、迅速なメンテナンスによりミシンの寿命UP
 機種ごとに異なるミシンの作業点検を作業者のスマートフォンに個別配信し、作業の効率UP



(2) 選択と集中による収益力強化

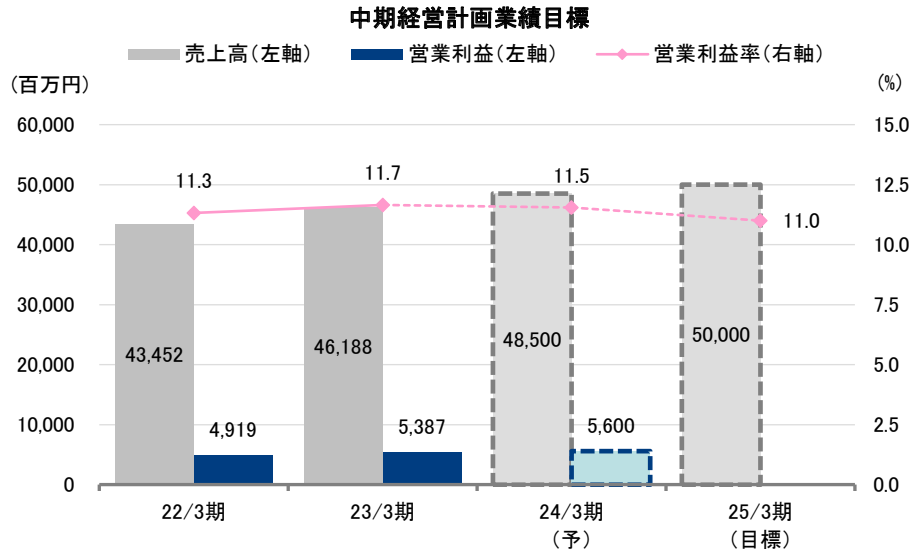
収益性の高い分野へのリソース集中により、事業基盤を強化する考えだ。IT サービスに対する顧客ニーズは多様化・高度化し、業務効率化を目的としたIT活用だけでなく、企業競争力を高めるための戦略的IT投資へと変化している。このような事業環境の変化に的確に対応し、事業基盤をより一層確固たるものにするため、これまで培ってきた技術・ノウハウをさらに拡充・発展させ同社の強みを伸ばすとともに、成長が期待される分野や収益性の高い分野へリソースを集中し、次への成長に向けた新たな安定的な収益基盤の確立に取り組む計画である。

(3) 将来成長に向けた戦略的投資

新しいソリューション・サービス創出のための技術習得・先行投資を行う。新しいソリューション・サービス創出に向けた新技術習得やナレッジ蓄積、並びに新たな価値創造に挑戦し続ける活力ある人材の確保・育成、将来の事業拡大や事業基盤強化のためのM&Aや他社とのアライアンスなど、積極的な戦略投資を行う計画だ。人材の確保については、国内のエンジニア不足に対応するため、2023年3月期より東南アジアを中心とする外国人材の確保を計画している。半導体事業の対応力強化のために、ODC（海外の企業・法人にシステム・ソフトウェアの開発業務を委託すること）を2022年8月からベトナムのパートナー企業と運用を開始しており、すでに実績が上がりつつある。

以上の重点戦略を推進することで、計画最終年度の2025年3月期には、売上高50,000百万円（2022年3月期実績比15.1%増、年平均成長率4.8%増）、営業利益率11%を業績目標とした。2023年3月期からスタートした4セグメント制で増収を継続し、おおむね2022年3月期並みの営業利益率を維持することで、増収増益を達成する計画である。これは、同社が3年後の達成を目指す最低限の目標を示した保守的な計画であると考えられる。事実、1年目の2023年3月期決算、2年目の2024年3月期業績予想の増収率・利益率は業績目標を上回るペースで順調に推移している。今後も進捗状況に注目したい。

中長期の成長戦略



出所：決算説明資料、中期経営計画資料よりフィスコ作成

2. セグメント別の計画

中期経営計画実現に向けた各セグメントの事業方針は、以下のとおりである。

(1) エンタープライズソリューション

各業種ノウハウを生かした DX オファリングを推進する。流通業向けには ESL/ 欠品検知 / 接客 / 配送 / EC 通販連携、製造業向けには ERP/ デジタル生産支援 / 物流改革 / AI 図面、物流向けには AI 配送 / 画像識別 / ロボティクス / 卸向け SCM、金融向けにはクラウドシフト / モダナイゼーション、公共向けにはデジタルガバメント政策対応、などを推進する方針だ。これらの施策により、2025年3月期に売上高 17,000 百万円（2022年3月期比 14.1% 増）、営業利益率 13%（2022年3月期は 13.2%）を計画している。初年度の 2023年3月期実績は、小幅の減収に終わったが、増益によって計画を上回る利益率を確保している。

(2) サービスソリューション

顧客の DX 部門へのアプローチを強化し DX 推進を支援するほか、ビジネスモデル変革事業の対応領域の拡大、クラウドネイティブへの対応強化とデータマネジメント領域の拡大、などを推進する。これらの施策により、2025年3月期に売上高 14,000 百万円（2022年3月期比 18.1% 増）、営業利益率 7%（2022年3月期は 4.4%）を計画している。体制強化のコストや不採算案件の影響がなくなり、今後は利益も改善する見通しであることから、営業利益率については上昇を計画している。2023年3月期実績は増収ながら減益であったことから、計画を下回った。低採算案件をなくし利益改善を図ることが課題となっている。

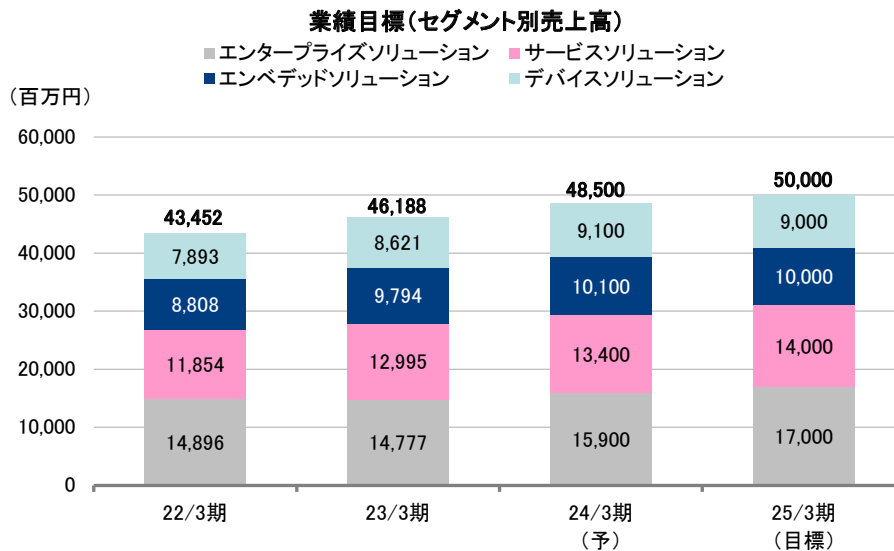
中長期の成長戦略

(3) エンベデッドソリューション

既存の組み込み技術領域を活用したサービスの創出、エッジコンピューティング分野の推進、自動運転や5G/6Gなど成長分野への取り組み強化と事業拡大、などを推進する。これらの施策により、2025年3月期に売上高10,000百万円(2022年3月期比13.5%増)、営業利益率13.5%(2022年3月期は13.8%)を計画している。2023年3月期実績は計画を上回る増収増益となり、好調を維持している。

(4) デバイスソリューション

LSI開発技術を基盤としたデザインサービスの拡大、クラウドデザインサービス事業への展開、DeepLearningをコアとした事業推進、などを図る。これらの施策により、2025年3月期に売上高9,000百万円(2022年3月期比14.0%増)、営業利益率14.5%(2022年3月期は15.3%)を計画する。営業利益率については低下を見込むものの、引き続き高水準の利益率を見込んでいる。2023年3月期実績は計画を上回る増収増益となり、好調を維持している。



出所：決算説明資料、中期経営計画資料よりフィスコ作成

3. 「DX FIRST」に向けた取り組み

同社では、「DX FIRST」をスローガンに、顧客のDX実現を先導する企業を目指しており、中期経営計画においても「DX実現による顧客価値の追求」を重点戦略の1つに掲げている。このDXについて、同社では「当社が持つデジタル技術を顧客のビジネスモデルやビジネスプロセスに利活用し、新しい価値を創造する取り組み」としている。すなわち、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、DX実現を支援するソリューションやサービス事業を提供し、顧客のビジネスモデル変革と業務プロセス変革を共に推進していく取り組みである。

中長期の成長戦略

同社はコロナ禍でも顧客のDX実現を支援するために、IoT、AI、XR※といったデジタル技術を基盤に、様々なサービスやソリューションを新規開発やパートナーとの協業により提供してきた。特にXR分野は、非対面・非接触ということで急速に伸びている。この結果、同社がDXを提供する顧客対象は製造業を中心に建設業への参入も進み、顧客社数は2019年3月期以降、約3倍増（平均年率約45%増）に急増している。

※ クロスリアリティの略。現実世界と仮想世界を融合することで、現実にはないものを知覚できる技術の総称。

同社では、これまではデジタル技術の提供が中心であったが、今後はデジタル技術の提供のみならず、顧客と共に新しい価値やビジネスモデルを創造する「共創」により「DX FIRST」に取り組んでいく。同社の持つノウハウ・技術・知見などの強みと、パートナーの知見や外部のデジタル技術を掛け合わせることで、顧客の課題やビジネス変革へのニーズに応え、変革共創企業として飛躍することを目指している。

DX実現によるパートナーとの共創の事例としては、インテル(株)と千葉市動物公園の混雑予測配信などの実証実験を2022年7月～2023年2月まで実施したことが挙げられる。千葉市動物公園内の各ゲート(3箇所)や利用の多い園内施設、駐車場出入口に取り付けたカメラ映像から、AIを活用して来園者数のカウントを行うほか、リアルタイムに混雑予測情報をホームページなどで配信するものである。地域課題の解決や、新たな価値創造に貢献するものだ。その他の共創事例としては、2023年3月には、慶應義塾大学と空気環境管理ソリューション開発の共同研究を開始した。保管や物流段階などでフードロスをなくす取り組みの有効性について、同社と慶應義塾大学が空気環境における様々な視点から仮説を立て、共同研究や実証実験から検証するもので、社会的課題へ貢献することで、「持続可能な社会の実現」を目指すものだ。今後も、さらなる具体的な成果が期待される。

パートナーとの共創事例



地域課題の解決や新たな価値創造に貢献

出所：決算説明資料より掲載

NSW | 2023年6月23日(金)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

4. サステナビリティへの取り組み

同社では、企業理念である「Humanware By Systemware」に基づく事業活動を通じ、時代とともに変化する様々な社会課題の解決に取り組んできた。中期経営計画においても企業としての成長と社会課題の解決の両立を目指して ESG をはじめとしたサステナビリティ（持続可能な社会の実現）経営を推進していく方針である。

環境への取り組みとしては 2013 年 4 月に環境方針を発表し、効率化・省力化のためのソリューションを提供することで環境負荷の軽減を目指すほか、オフィスの省エネ・省資源活動などに取り組んでいる。一例を挙げると、(一社)情報サービス産業協会 (JISA) が策定した「低炭素化社会実行計画」に基づき、2030 年度のエネルギー原単位をオフィスで 37.7% 削減 (2006 年度比)、データセンターで 7.8% 削減 (同) することなどを目標としている。また、2005 年 2 月には、日本規格協会ソリューションズ (株) から「環境マネジメントシステム ISO14001」の認証を取得したほか、2010 年度以降、東京都の条例に基づく「地球温暖化対策計画書」を毎年公表している。

社会との関わりとしては、ダイバーシティを挙げている。創業以来、個性、感性、創造性など「ヒューマンウェア」を大切に、従業員の多様性、人格、個性を尊重するとともに、安全で働きやすい環境づくりに努めており、仕事と家庭生活の両立を支援する様々な施策、各種制度の整備（フレックスタイムなどの勤務体系の整備、失効年休の利用制度、出産などを理由に退職した社員の再雇用制度）を実施してきた。これらの活動が評価され、2007 年から次世代育成支援対策推進法に基づく認定（認定マーク愛称：くるみん）を受けている。また、特例子会社の NSA を通じて障害者を積極的に雇用しており、事務系サポート、技術系サポート、ファシリティ管理サポート、企業内マッサージなど様々な業務を行っている。

ガバナンスでは従来からコーポレート・ガバナンスに注力しており、迅速かつ確か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、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 活動を通じて、株主や投資家の声を経営に反映する努力を続けている。

近年、「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 投資が世界的に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。

NSW | 2023年6月23日(金)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

■ 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、 安定的な配当を継続

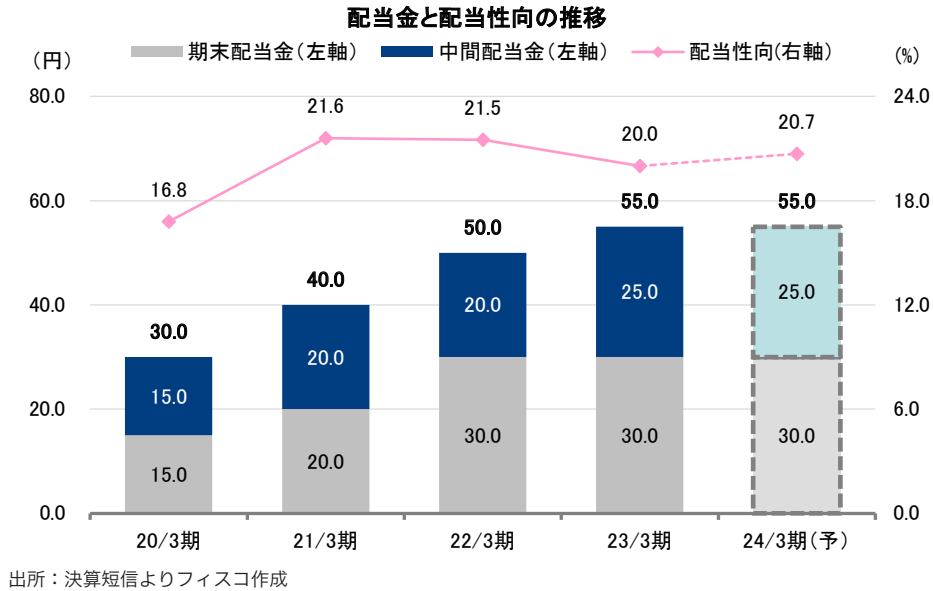
同社では、成長戦略と財務健全性を両立した財務戦略の実現による持続的成長を目指している。健全な自己資本水準を維持するとともに、将来の企業成長に必要な投資を継続し、研究開発、M&A・アライアンス、人材育成などにも投資を行う意向である。一方、株主還元については、財務状況及び業績に応じた安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針としている。

2023年3月期の1株当たり配当金については、前期比5円増の年間配当55円(中間配当25円、期末配当30円)、配当性向は20.0%であった。また、2024年3月期の1株当たり配当金については、前期と同額の年間配当55円(中間配当25円、期末配当30円)を予定しており、配当性向は20.7%となる見通しである。なお、2022年3月期の東証1部情報・通信業平均の配当性向は84.0%と2021年3月期の18.8%から大きく上昇しているが、これは当期純利益が前期比76.6%減少した影響が大きい。これに対し同社では安定した配当性向に基づく配当を継続しており、業績は増収増益基調に伴い増配を続けている。

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、大幅な増配よりも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、厳しい経営環境のなかでも安定的な配当を継続していることは、株主還元にも配慮する経営判断と評価できる。2024年3月期も保守的な業績予想に基づいた配当予想であることから、最終的な業績次第では増配の可能性もあると弊社では見ている。

なお、同社は2022年4月には東証の新市場区分に伴いプライム市場に移行したが、引き続き、ガバナンス強化と情報発信の充実を図るとともに、持続的な企業成長とさらなる企業価値の向上に取り組む意向である。

株主還元策



■ 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、社会の信頼に應えるため、2009年4月に「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。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も引き続き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