

|| 企業調査レポート ||

ソルクシーズ

4284 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 3 月 13 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2016年12月期はほぼ会社計画通りの着地	01
2. 2017年12月期は2ケタ増益に	01
3. 3ヶ年中期経営計画では2019年12月期に経常利益1,000百万円を目指す	01
■ 会社概要	02
1. 会社沿革	02
2. 事業内容	04
■ 業績動向	06
1. 2016年12月期の業績概要	06
2. 事業セグメント別動向	07
3. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	11
1. 2017年12月期の業績見通し	11
2. 事業別の見通し	11
3. 3ヶ年中期経営計画について	13
■ 株主還元策	15

■ 要約

クラウド、IoT、自動運転技術、FinTech 領域で成長を目指す

ソルクシーズ<4284>は、ソフトウェア開発事業とデジタルサイネージ事業を展開する。ソフトウェア開発では金融業界向けの比率が高く、単独売上高の7割弱を占める。既存事業の強化に加えて、収益の安定性を高めるためストック型ビジネスを育成中。クラウドサービスやIoT、自動運転、FinTechなど成長が見込める分野を育成中で、将来的には、ストック型ビジネスで利益の半分程度を稼ぎ出すことを目標としている。2016年6月に東証第2部から第1部指定となっている。

1. 2016年12月期はほぼ会社計画通りの着地

2017年1月31日付で発表された2016年12月期の連結業績は、売上高で前期比17.4%増の13,288百万円、営業利益で同3.3%増の613百万円と増収増益となった。金融業界向けを中心にソフトウェア開発案件が旺盛で、売上高は4期連続の増収となった。外注費の増加やグループ会社の業容拡大に合わせた内部管理体制強化のための費用増により、営業利益は1ケタ増益にとどまったものの5期連続増益を達成した。金融収支の悪化等により経常利益は前期比0.5%減の604百万円とわずかながら減益となったが、ほぼ会社計画並みの水準で着地した。

2. 2017年12月期は2ケタ増益に

2017年12月期の連結業績は、売上高で前期比0.8%増の13,400百万円、営業利益で同14.2%増の700百万円、経常利益で同15.9%増の700百万円となる見通し。人的リソースが限られる中で、受託開発の売上高はピークアウトするものの、クラウドサービスやIoTソリューション（見守りサービスやTUNNEL EYE等）、自動運転技術の開発コンサルティング等の売上伸長を見込んでいる。利益率も売上構成比の変化により上昇する見通しだ。

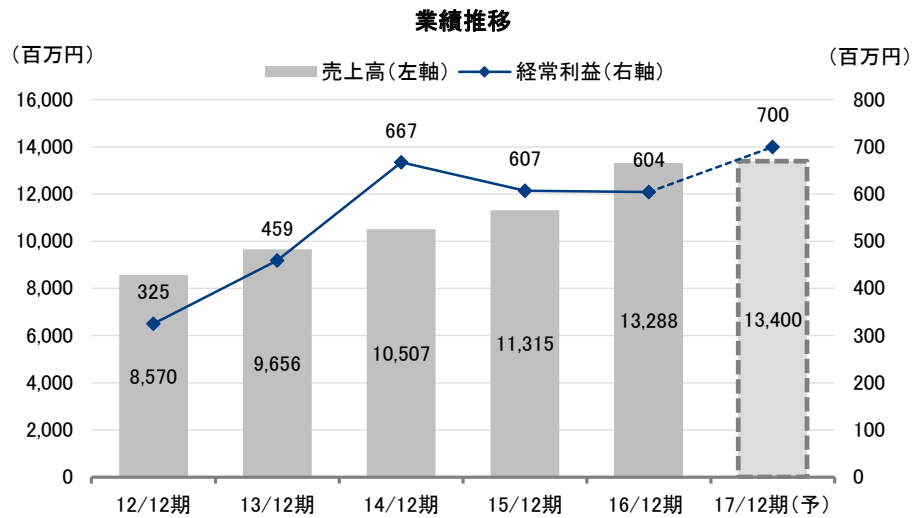
3. 3ヶ年中期経営計画では2019年12月期に経常利益1,000百万円を目指す

同社は3ヶ年の中期経営目標として、2019年12月期に売上高で15,000百万円、経常利益で1,000百万円を目指していく。経営リソースを成長分野に集中し、不採算事業については再構築を進めていく。特にストック型ビジネスの育成に注力する方針で、企業向けクラウドサービス「Fleekdrive、Fleekform（3月6日より旧Cloud Shared Officeから改称）」は2017年よりサービスメニューの拡充と料金体系の一新を図り、収益化を実現していくほか、センサーを使った高齢者見守りサービス「いまイルモ」は大手企業との連携や販売代理店の開拓を進めながら、事業拡大を目指していく。また、子会社の（株）エクスマーションでは自動車業界で需要が旺盛な自動運転技術の開発コンサルティングを、建設機械や医療機器業界など他業界にも横展開していく方針で、更なる成長を目指している。

要約

Key Points

- ・ソフトウェア開発事業の好調持続で2016年12月期は2ケタ増収に
- ・2017年12月期は原価率向上により2ケタ増益へ
- ・2019年12月期に連結経常利益1,000百万円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

金融業界向けを中心としたシステム開発事業が主力

1. 会社沿革

同社は受託ソフトウェア開発事業を目的に1981年に設立された。その後、M&A等を行いながら、ソフトウェア開発事業を拡大し、また、金融業界や製造業など特定業界に特化した事業を行う子会社を設立し、各領域での競争力を高めながら事業展開している。2016年12月時点での連結子会社数は10社となっている。なお、2016年6月に東証第2部市場から第1部市場に指定替えとなっている。

ソルクシーズ | 2017年3月13日(月)
 4284 東証1部 | <http://www.solxyz.co.jp/investment/ir-news/>

会社概要

関係会社（事業内容、出資比率）（2016年12月末時点）

連結子会社	出資比率 (%)	事業内容
ソフトウェア開発事業		
エフ・エフ・ソル	95.5	銀行系特化型のソフト開発
イー・アイ・ソル	100.0	組込・制御・計測関連のソフト開発
インフィニットコンサルティング	100.0	システム開発の上流工程のコンサルティング
teco	100.0	Web マーケティング、開発、運用保守、コンサルティング
ノイマン	100.0	自動車教習所向けシステム、eラーニングサービス
エクスマーシオン	96.8	システム開発現場におけるコンサルティング・教育サービス
コアネクスト	100.0	証券パイプライン向け業務システムの開発保守
アスウェア	100.0	ICT インフラの企画・構築・保守業務
アセアン・ドライビングスクール・ネットワーク	67.7	ベトナムでの自動車運転教習所運営
デジタルサイネージ事業		
インターディメンションズ	100.0	AV・セキュリティシステム等の設計・導入・保守、デジタルサイネージ・映像コンテンツ制作

出所：会社資料よりフィスコ作成

会社沿革

年月	主な沿革
1981年 2月	受託ソフトウェア開発事業を目的に埼玉県大宮市にて（株）エポックシステム設立
1998年 1月	（株）トータルシステムコンサルタントと合併、商号を（株）エポック・ティーエスシーとする
1998年11月	（株）エイ・エス・ジイテクノの株式取得、100%子会社とする
1999年 2月	（株）エイ・エス・ジイテクノを吸収合併
2001年 4月	商号を（株）ソルクシーズとする
2001年 7月	JASDAQ 市場に株式上場
2001年 8月	子会社として（株）ジャパン・ヒューマンソリューションを設立
2003年 3月	子会社として（株）エフ・エフ・ソルを設立
2005年12月	子会社として（株）イー・アイ・ソルを設立
2006年 4月	SBI ホールディングス<8473>と資本・業務提携 インタートレード<3747>と資本・業務提携
2006年12月	子会社として（株）シー・エル・ソル（現（株）teco）を設立
2007年 3月	東京都港区に本社を移転
2007年 5月	子会社として（株）インフィニットコンサルティングを設立
2007年11月	丸紅<8002>と資本・業務提携 （株）ノイマンの全株式取得
2008年 9月	子会社として（株）エクスマーシオンを設立
2009年 8月	（株）ディメンションズ（現（株）インターディメンションズ）を子会社化
2009年12月	子会社として（株）コアネクストを設立
2010年11月	子会社として（株）アスウェアを設立
2015年11月	（株）ノイマンがアセアン・ドライビングスクール・ネットワーク（同）を設立
2015年12月	東京証券取引所市場第2部に市場変更
2016年 6月	東京証券取引所市場第1部に指定替え

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

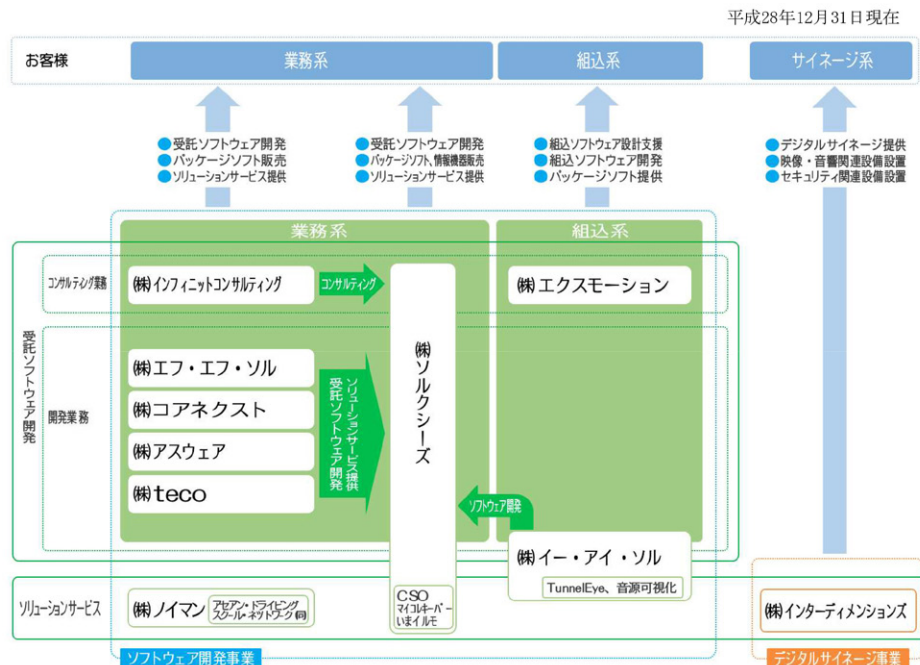
2. 事業内容

同社は金融業界や情報通信業界などに向けた SI/ 受託開発業務及びそれに付随・関連したアウトソーシング業務、パッケージソフトの開発・販売などのソリューション業務、情報機器販売業務を行っており、連結売上高に占める単独売上高の比率は 2016 年 12 月期で 76.2% となっている。

連結対象子会社はソフトウェア開発事業で 9 社、デジタルサイネージ事業で 1 社の構成となっている。このうち、ソフトウェア開発事業に関しては事業領域ごとに子会社展開している。主要な子会社を見ると、(株)エフ・エフ・ソルは銀行向けの受託開発を、(株)コアネクストは証券バイサイド向けの業務システムの開発・保守等を主にやっている。また、(株)アスウェアは ICT インフラの企画・構築・保守業務を、(株)イー・アイ・ソルは組込・制御・計測関連分野でのソリューション業務をそれぞれ展開しており、これら子会社は開発面において同社と取引関係がある。

一方、同社から独立して事業展開を行っている子会社として、自動車業界向けにソフトウェア開発のコンサルティングサービスを展開するエクスマーションや、自動車教習所向け教材システムや情報システムで業界トップの(株)ノイマン、商業施設やアミューズメント施設におけるデジタルサイネージやセキュリティシステム等の設計・工事・保守等を行う(株)インターディメンションズがある。

主な事業の系統図

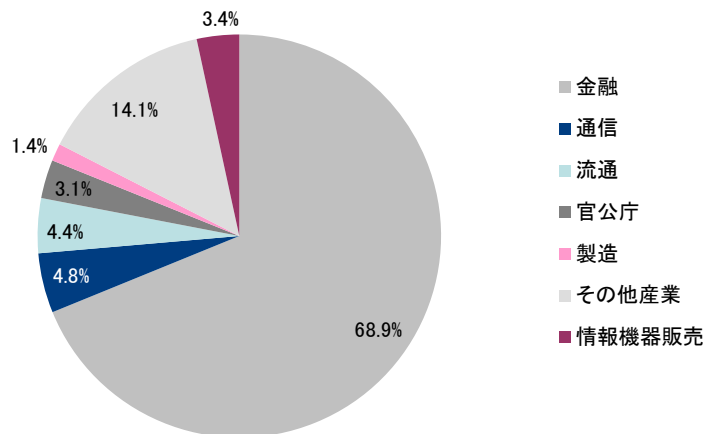


出所：決算短信より掲載

会社概要

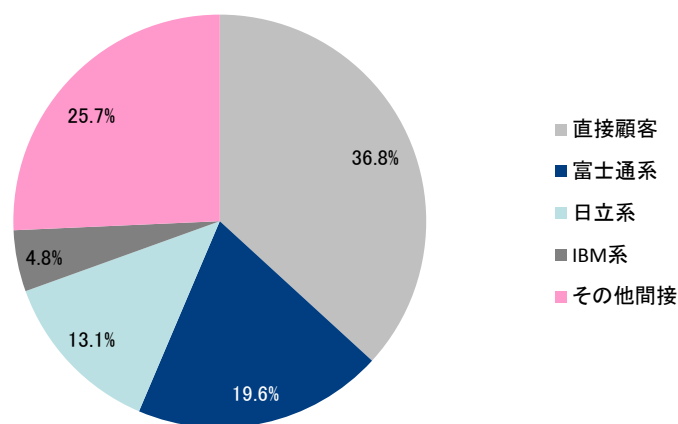
事業セグメントはソフトウェア開発事業とインターディメンションズが展開するデジタルサイネージ事業に区分されており、2016年12月期における売上構成比ではソフトウェア開発事業が約98%を占める主力事業となっている。ソフトウェア開発事業の単独ベースで見た業種別売上構成比(2016年12月期)では、金融業界向けが68.9%と高いのが特徴で、なかでもクレジット向けが30.9%と高くなっている。このため、同社の業績は金融業界のIT投資動向に影響を受けやすい構造になっていると言える。また、同社の単独売上のうち直接顧客向けの売上構成比は36.8%を占め、残り63.2%が大手SI会社等からの間接受注となっている。売上構成比の上位をみると、富士通<6702>系が19.6%、日立<6501>系が13.1%、IBM系が4.8%となっている。収益性に関しては基本的に、直接顧客向けの方が高い傾向にあるが、外注比率の違いによっても変わってくるため、一概には言えない。なお、現在の外注比率は5割強の水準となっている。

業種別売上構成比(16/12期、単独)



出所：決算短信補足資料よりフィスコ作成

直接・間接顧客売上構成比(16/12期、単独)



出所：決算短信補足資料よりフィスコ作成

会社概要

一方、デジタルサイネージ事業では、商業施設やアミューズメント施設におけるデジタルサイネージ、AV システム、セキュリティシステム等の設計・販売・設置工事・保守サービスのほか、太陽光発電や風力発電等の設置工事・販売・保守サービスなども手掛けている。営業エリアは主に東北エリアと首都圏となっている。

業績動向

ソフトウェア開発事業の好調持続で 2016 年 12 月期は 2 ケタ増収に

1. 2016 年 12 月期の業績概要

2016 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 17.4% 増の 13,288 百万円、営業利益が同 3.3% 増の 613 百万円、経常利益が同 0.5% 減の 604 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 20.8% 増の 363 百万円となった。売上高は 4 期連続増収、営業利益は 5 期連続の増益となった。

2016 年 12 月期連結業績

(単位：百万円)

	15/12 期		16/12 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	11,315	-	13,288	-	17.4%
ソフトウェア開発事業	10,831	95.7%	12,964	97.6%	19.7%
デジタルサイネージ事業	483	4.3%	324	2.4%	-33.0%
売上原価	9,049	80.0%	10,831	81.5%	19.7%
販管費	1,672	14.8%	1,843	13.9%	10.2%
営業利益	593	5.2%	613	4.6%	3.3%
経常利益	607	5.4%	604	4.5%	-0.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	300	2.7%	363	2.7%	20.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は IT 投資拡大の追い風を受け、主力のソフトウェア開発事業が前期比 19.7% 増と好調に推移したことが増収要因となった。2 ケタ増収となったにも関わらず営業利益の増益率が 3% 台にとどまったのは、外注費の増加等を主因として売上原価率が前期比 1.5 ポイント上昇したことや、人員体制の強化並びにグループ会社の内部管理体制強化に向けた費用増等により販管費が前期比 10.2% 増となったことが要因となっている。また、経常利益に関しては金融収支の悪化を主因に微減益となったが、特別損失が減少したことや実効税率の低下によって、親会社株主に帰属する当期純利益は 2 ケタ増益となった。また、会社計画比ではソフトウェア開発事業が想定を上回ったことで売上高は上回ったものの、外注費の増加等により原価率が上昇したことで、利益面ではほぼ会社計画並みの水準となった。

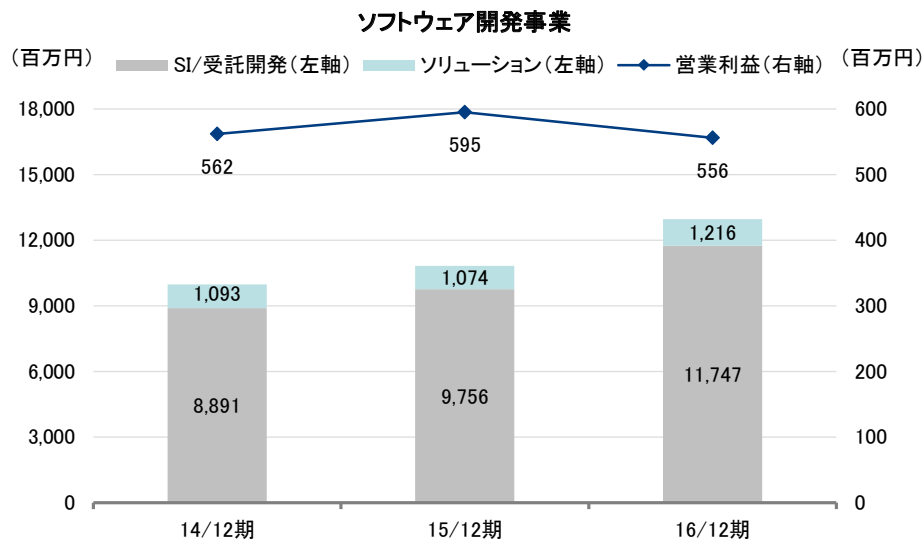
業績動向

ソフトウェア開発事業の減益を デジタルサイネージ事業の黒字転換でカバー

2. 事業セグメント別動向

(1) ソフトウェア開発事業

ソフトウェア開発事業の業績は、売上高が前期比 19.7% 増の 12,964 百万円と好調に推移したものの、営業利益は同 6.6% 減の 556 百万円と 5 期ぶりの減益に転じた。増収にもかかわらず減益となったのは、人的リソースに限られるなかで受注をこなしていくために外注費が増加したことや、利益率の低い機器販売の売上高（単独）が前期の 91 百万円から 347 百万円と急増し、プロダクトミックスが悪化したことが要因となっている。



出所：決算短信補足資料よりフィスコ作成

売上高の内訳を見ると、主力の SI/ 受託開発事業が前期比 20.4% 増の 11,747 百万円となったほか、ソリューション事業※も同 13.2% 増の 1,216 百万円となり、いずれも好調に推移した。

※ ソリューション事業は、パッケージソフトのライセンス、カスタマイズ、保守等の売上、セキュリティコンサルティング及び関連機器・サービスの売上を指し、組織的にはソルクシーズのソリューション部（機器販売除く）、IoT 事業推進室、クラウド事業推進部の売上及び子会社のノイマンの売上げを対象としている。

単独ベースの業種別売上動向を見ると、金融業界向けが前期比 29.1% 増の 6,973 百万円となり、なかでもクレジット向けが同 28.9% 増、証券向けが同 38.1% 増と好調に推移した。また、その他金融向けが大きく伸びているが、これは債権回収会社の大型開発案件を獲得したことが要因となっている。また、金融業界向けの売上総利益率は前期の 18.9% から 16.7% に低下している。

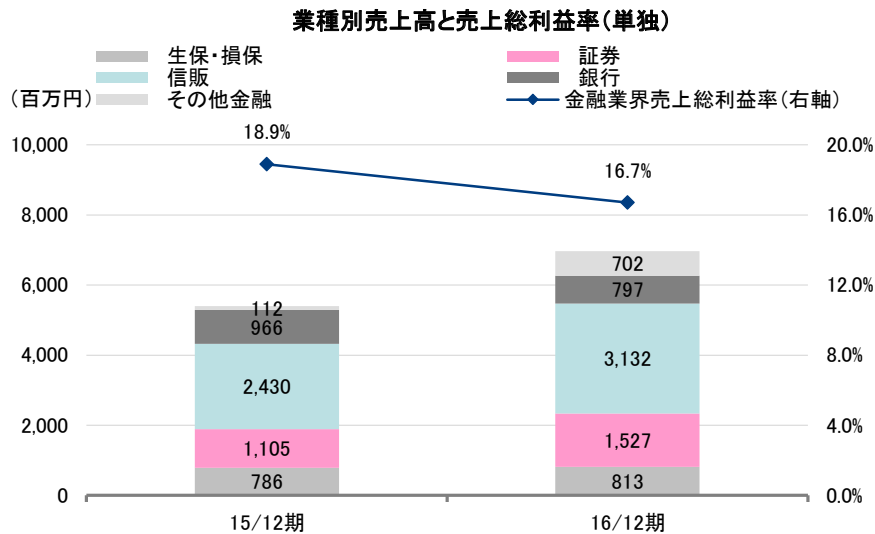
ソルクシーズ | 2017年3月13日(月)

4284 東証1部

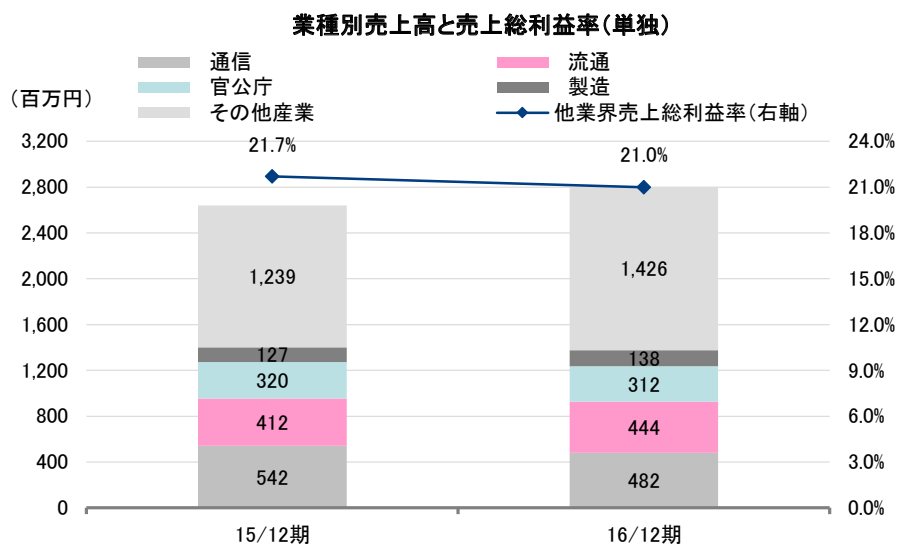
<http://www.solxyz.co.jp/investment/ir-news/>

業績動向

一方、産業界向けの売上高は前期比 6.2% 増の 2,804 百万円となった。通信向けが前期比 10.9% 減、官公庁向けが同 2.4% 減と低調だったものの、その他産業向けが同 15.0% 増、流通向けが同 7.7% 増と増加した。市場全体としてシステム開発需要は旺盛だったものの、人的リソースが限られる中で選別受注を行ったため、売上高の伸びも限定的となった。売上総利益率は前期の 21.7% から 21.0% と若干低下したが、数年前までは 10% 台の売上総利益率だったことからすると高水準を維持したと言える。



出所：決算短信補足資料よりフィスコ作成



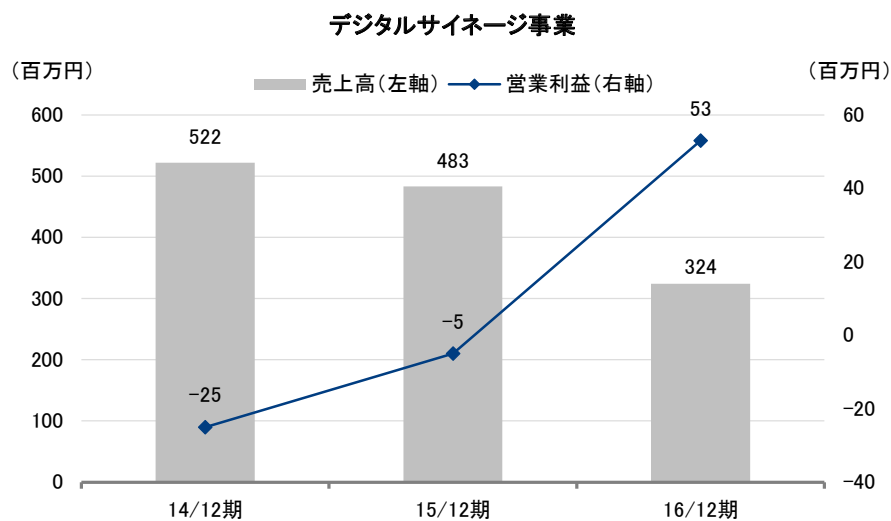
出所：決算短信補足資料よりフィスコ作成

業績動向

一方、主要な子会社の収益動向を見ると、エクスマーシオンは増収減益となった。2016年12月期はコンサルタントの教育、育成に注力する方針のもと減収減益で計画を立てていたものの、自動車業界で自動運転技術に関する開発が活発化し、コンサルティングニーズが想定以上に強まったことから当初計画を上回った。また、ノイマンについては増収増益となった。自動車教習所向け情報システムのリプレース需要が期末に集中したことが要因だ。また、証券バイサイド向けシステム開発を行うコアネクスト、ICTインフラの設計・構築を行うアスウェアは、良好な市場環境を追い風に過去最高業績を更新している。一方、銀行勘定系の開発を行うエフ・エフ・ソルは開発案件の一巡により減収減益となった。

(2) デジタルサイネージ事業

デジタルサイネージ事業の業績は、売上高が前期比33.0%減の324百万円と減収となったものの、営業利益は53百万円（前期は5百万円の損失）となり、同社が事業セグメントを開示した2011年12月期以降で初めて黒字を計上した。売上高については太陽光発電設備工事の案件がなくなったことや、アミューズメント施設向けデジタルサイネージの受注が減少したことで落ち込んだが、東京事務所を縮小するなど固定費の削減に取り組んだことが損益改善要因となった。



出所：決算短信補足資料よりフィスコ作成

財務体質は着実に改善

3. 財務状況と経営指標

2016年12月期末の財務状況をみると、総資産は前期末比437百万円増加の9,414百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金・有価証券が90百万円減少したものの、売上拡大に伴い受取手形及び売掛金が509百万円増加した。また、固定資産は投資有価証券が183百万円、のれんが33百万円減少し、ソフトウェアが193百万円増加した。

ソルクシーズ | 2017年3月13日(月)
 4284 東証1部 | <http://www.solxyz.co.jp/investment/ir-news/>

業績動向

一方、負債合計は前期末比 258 百万円増加の 5,194 百万円となった。有利子負債は 117 百万円減少したものの、支払手形・買掛金が 100 百万円、退職給付に係る負債が 167 百万円増加した。また、純資産合計は前期末比 178 百万円増加の 4,220 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が 303 百万円増加したが、その他有価証券評価差額金や退職給付に係る調整累計額等のその他の包括利益累計額が 123 百万円減少した。

直近 4 期間の経営指標の推移を見ると、安全性を示す自己資本比率は 43.9% とほぼ前期並みの水準で推移したが、有利子負債比率は前期比 5.0 ポイント低下の 44.2% と低下傾向が続いており、財務体質の改善が着実に進んでいると言える。また、収益性に関しては売上高営業利益率や ROA が前期と比べて低下したものの、ROE に関しては親会社株主に帰属する当期純利益の増加によって、前期の 8.6% から 9.0% に上昇した。今後、さらに収益性を向上していくためには、主力のソフトウェア開発事業において生産性の向上や高付加価値ビジネスの強化をいかに進めていくことができるかがカギを握ると見られる。また、安定した高収益基盤を構築していくためには、遅れ気味となっているストック型ビジネスの育成も今後の経営課題となっている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	13/12 期	14/12 期	15/12 期	16/12 期	増減額
流動資産	4,188	4,352	5,099	5,498	398
(現預金、有価証券)	2,067	2,120	2,727	2,636	-90
固定資産	3,073	3,399	3,876	3,916	39
総資産	7,263	7,751	8,976	9,414	437
(有利子負債)	1,834	1,903	1,941	1,824	-117
負債合計	4,450	4,703	4,935	5,194	258
純資産合計	2,812	3,048	4,041	4,220	178
(安全性)					
自己資本比率	38.4%	38.9%	44.0%	43.9%	
有利子負債比率	65.7%	63.1%	49.2%	44.2%	
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	6.7%	8.9%	7.3%	6.6%	
ROE (自己資本当期純利益率)	10.7%	14.3%	8.6%	9.0%	
売上高営業利益率	3.7%	5.2%	5.2%	4.6%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2017年12月期は原価率向上により2ケタ増益へ

1. 2017年12月期の業績見通し

2017年12月期の連結業績は、売上高が前期比0.8%増の13,400百万円、営業利益が同14.2%増の700百万円、経常利益が同15.9%増の700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同10.2%増の400百万円と増収増益を見込んでいる。金融業界向け大型開発案件の一部がピークアウトすることにより、主力のソフトウェア開発事業の売上高が微増にとどまるが、プロダクトミックスの変化による原価率改善により、営業利益率は前期の4.6%から5.2%に上昇する見込みだ。ただ、第2四半期累計業績は売上高が前年同期比0.2%増の6,300百万円と微増収だが、営業利益は同41.2%減の160百万円と一時的に落ち込む見込みとなっている点には注意する必要がある。大型開発案件のピークが2017年12月期下期となるほか、期前半はストック型ビジネスの強化に向けたプロモーション活動等を積極推進していくことが要因と見られる。

2017年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	16/12期		17/12期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	13,288	-	13,400	-	0.8%
ソフトウェア開発事業	12,964	97.6%	12,985	96.9%	0.2%
デジタルサイネージ事業	324	2.4%	415	3.1%	28.0%
売上原価	10,831	81.5%	10,700	79.9%	-1.2%
販管費	1,843	13.9%	2,000	14.9%	8.5%
営業利益	613	4.6%	700	5.2%	14.2%
経常利益	604	4.5%	700	5.2%	15.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	363	2.7%	400	3.0%	10.2%

出所：決算短信、補足資料よりフィスコ作成

ストック型ビジネスの育成・強化を進める

2. 事業別の見通し

事業セグメント別の売上高では、ソフトウェア開発事業が前期比0.2%増の12,985百万円、デジタルサイネージ事業が同28.0%増の415百万円となる見通し。ソフトウェア開発事業の内訳としては、SI/受託開発事業が同5.4%減の11,109百万円、ソリューション事業が同54.2%増の1,876百万円を見込む。

今後の見通し

SI/ 受託開発については、前期に大きく伸びた機器販売が減少することを考慮しても、微減収の見込みとなっている。金融業界向け大型案件の一部がピークアウトすることや、システムエンジニアの増員が進まないなかで今期は収益性を重視した受注活動をより強化していくことが要因となっている。このため、利益ベースでは増益に転じる見通しだ。また、ソリューション事業ではクラウドサービスや IoT ソリューションなど成長が見込まれる分野の取り組みを強化していく。具体的には、企業向けクラウドサービスで「Fleekdrive、Fleekform」を、IoT ソリューションでは高齢者見守りサービス「いマイルモ」やトンネル工事の際のエネルギー管理ソリューションとなる「TUNNEL EYE」などの顧客開拓に注力していく。

(1) Fleekdrive、Fleekform

企業向けクラウドサービスとなる「Fleekdrive、Fleekform」は、社内ファイルの共有や帳票の編集・出力などをクラウド上で提供するサービスで、2016 年 12 月期の売上高は約 2 億円、顧客数は大企業を中心に 2016 年 12 月期末で 160 社(前期末比約 40 社増)となっている。前期は当初 200 社を目標としていたが、サービスのバージョンアップ時期が 2017 年にずれ込んだことで計画には届かなかった。ファイル共有サービスでは米 Box 等と競合するが、帳票編集・出力サービスについては今のところ競合がない状況にある。

2017 年 12 月期は売上高で約 3 億円、顧客数で 200 社を目指す。利益面では、収支均衡ラインとなり 2018 年 12 月期以降、利益貢献することになる。今期の施策として、サービス機能の追加と合わせて、今春より料金体系の見直しを実施する予定にしている。サービス機能としては、クラウド上でファイルの同時編集ができる機能を追加する。料金体系は従来、従量課金のみであったが今後は、従量課金×ID 数にし、利用者数の増加によって売上高も伸びる仕組みに変えていく。また、アジアでのサービス展開も視野に入れた体制整備も進めていく計画となっている。

(2) いマイルモ

IoT ソリューションとして、センサーを使った高齢者向け在宅見守りサービスに注力している。現状は愛知県などで実証実験を続けるなど、年間 100～200 台の販売ペースにとどまっているが、競合品が出始めるなど業界内での認知度も年々上昇している。同社では大手販売代理店を通じて販売を拡大していく戦略だが、現状はまだ代理店の開拓もわずかにとどまっている状況にある。こうしたなかで、今期はロボットと「いマイルモ」を組み合わせたサービスを開始する予定となっている。NEC プラットフォームズが開発したコミュニケーションロボット「PaPeRo i (パペロ アイ)」と同社のシステムを組み合わせ「いマイルモ PaPeRo i (仮称)」として 3 月よりサービス提供していく予定となっている。販売は同社の代理店経由で月額数千円のサービス料金を抑えることで、需要を喚起していきたい考えだ。

なお、中国での展開に関しては、WeChat に対応したシステムが完了し、上海のパートナー企業を通じて販売を開始する計画となっているが、現状はあまり営業活動も進んでいない状況で、しばらくは時間がかかるものと見られる。

(3) TUNNEL EYE

エネルギーマネジメントシステム「TUNNEL EYE」は、2016年に子会社のイー・アイ・ソルが錢高組<1811>と共同開発したIoTソリューションシステムとなる。山岳トンネル工事現場において、各種情報を収集するための機器（人や車両を検知するセンサー、作業環境を測定する濃度計、照明機器や換気ファン、集塵機などの電気機器の稼働状況をモニタリングする電力計）を設置し、インターネット経由でこれらの情報を収集、トンネル外部から安全を確保するための警報通知や、省エネの自動制御等を行うシステムとなる。同システムを導入することによって、工事現場での安全性向上だけでなく、電力コストの低減効果も期待できる。2016年4月より販売活動を開始しているが、現段階までの販売実績はまだない。ただ、販売代理店が2社（空調設備機器メーカー、建設設計会社）ほど決まり、今後の売上貢献が期待される。なお、2016年10月に国土交通省の新技术情報提供システム（NETIS）に登録されており、注目度は上がっている。今後、リニア新幹線の開通に向けて山岳トンネル工事が活発化すれば、需要が伸びるものと期待される。

その他、子会社別の動向ではノイマンが前期のリプレース需要の反動により今期は減収減益を見込んでいる。ノイマンが開発した学習塾向けeラーニングシステム「Kojiro(コジロー)」については、共同開発先の学習塾「まつがく」や一部の大学で利用されているが、その他の塾や直販などへの展開が思うように進んでいないのが現状となっている。このため、今後は同システムを企業が人材採用時に使う適正検査システムに応用展開し、今春以降営業活動を開始する予定となっている。

エクスマーションについては、引き続き自動車業界における自動運転の開発プロジェクトが活発なことから今期も増収が続く見通し。利益面では人材の採用・育成に強化する方針のもと横ばい水準で見込んでいる。自動運転技術に関しては自動車業界だけでなく、建設機械や医療機器などにおいても今後需要が高まってくることが予想されるため、同社では現在25名のコンサルタントを増員していく計画となっている。ただ、高いスキルを要求される分野であり、かつ顧客企業も同様の人材ニーズが強いことから採用が進んでいないのが実情だ。このため、今後は業界や大学生に向けて認知度を高めていく施策が重要になると考えられる。

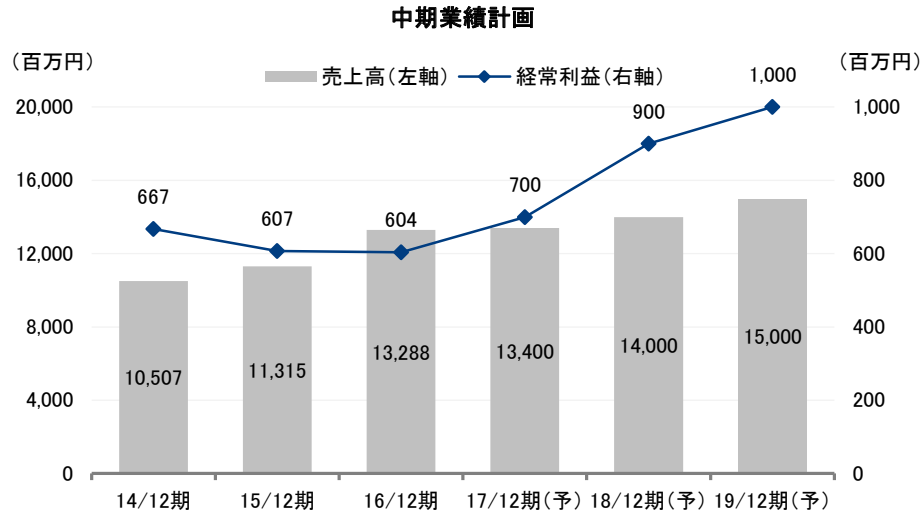
インターディメンションズについては、前期落ち込んだアミューズメント施設向けのデジタルサイネージや防犯セキュリティシステムの工事などを伸ばしていく。その他の子会社についてはおおむね前期と同水準の業績計画となっている。

2019年12月期に連結経常利益1,000百万円を目指す

3.3ヶ年中期経営計画について

同社は毎年、3ヶ年中期経営計画の見直しを実施している。今回、新たに発表した中期経営計画では最終年度となる2019年12月期に売上高15,000百万円、経常利益1,000百万円を目標として掲げた。年平均成長率では売上高で4.1%、経常利益で18.3%となり、経常利益率は2016年12月期実績の4.5%から6.7%まで上昇する計画となっている。

今後の見通し



出所：決算短信補足資料よりフィスコ作成

中期経営計画の基本方針としては以下の4点に取り組んでいく方針となっている。

(1) 経営基盤の強化

既存事業を再評価し、経営資源の成長分野への傾斜的集中と不採算部門の再構築を進めていく。成長分野に対してはフィージビリティスタディーとグループ内シナジー効果を確認しながら、積極的な進出・強化を図る。

(2) 本業であるSI事業の競争力強化

業種・業務別の専門特化戦略を継続推進し、非価格競争力を強化する。また、オフショア・ニアショア開発の積極的利用によってコスト競争力を強化し、顧客と低コストメリットの共有化を推進する。

(3) ストック型ビジネスの強化・拡大

「CSO」や「いまイルモ」「TUNNEL EYE」のほかマイナンバー対応ソリューション「マイコレキーパー」など既存のストック型ビジネスを強化・推進し、事業基盤の強化と収益安定化に取り組んでいく。将来的には利益比率で全体の50%をストック型ビジネスにしていくことを目指していく。また、クラウド市場の拡大に対応するため、グループの持つソリューションを活用して、新たなクラウドサービスの開発にも注力していく。

(4) 海外マーケットの開拓

中国市場に対して、グループ内外の優れた製品・サービスを積極的かつ迅速に展開し、新たなストック型ビジネスとして拡大していく。また、東南アジア市場に対しても、同様に製品・サービスの展開を推進していく。

同社グループは、IoTや自動運転技術、クラウドサービスといった今後成長が見込める分野に、各グループ会社で事業展開している。また、FinTech分野についても、ブロックチェーンやバーチャルカレンシーに関連する開発案件について他社との協業も視野に入れながら参画する予定となっている。SE等の人材採用・育成といった経営課題はあるものの、中期計画を達成していくための素地は十分そろっており、今後の展開が注目される。

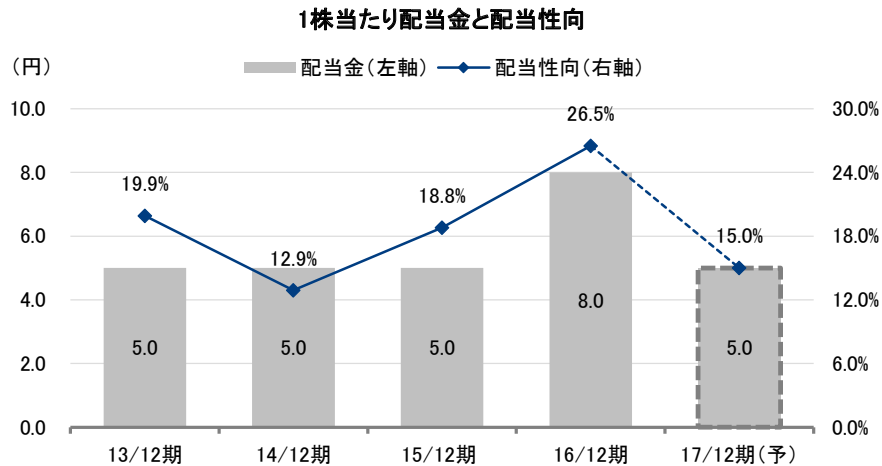
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 株主還元策

安定配当方針で、株主優待は国内産コシヒカリを贈呈

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、「配当性向を考慮し、業績に応じた配当を心掛けつつ、できるだけ安定的な配当を継続すること」を挙げている。2017年12月期の1株当たり配当金は5.0円を予定している（前期は東証1部上場記念配3.0円を加えて8.0円）。また、株主優待制度を導入しており、6月末及び12月末時点の株主に対して、保有株数に応じて国内産コシヒカリを贈呈している（200株以上で2kg、1,000株以上で5kg、10,000株以上で10kg）。



注:16/12期は東証1部上場記念配3.0円含む

出所:決算短信よりフィスコ作成

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ