

|| 企業調査レポート ||

システムインテグレータ

3826 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 11 月 28 日 (火)

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. 2018年2月期第2四半期累計業績は減収増益に	01
2. 2018年2月期業績は2期ぶりに過去最高を更新見通し	01
3. AI技術を活用した新サービス「(仮称) Design Recognition AI サービス」を発表	01
4. 株主還元は配当性向30%を目途に実施	02
■ 事業概要	02
1. Object Browser 事業	03
2. ERP 事業	05
3. EC・オムニチャネル事業	06
■ 業績動向	06
1. 2018年2月期第2四半期累計の業績概要	06
2. 事業セグメント別動向	08
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2018年2月期の業績見通し	12
2. 「Design Recognition AI サービス」の概要	13
3. 事業セグメント別見通し	14
■ 中長期の成長戦略	16
■ 株主還元策	17
■ 情報セキュリティ対策	17

■ 要約

AI 技術を活用した新サービスを 2018 年以降投入し、新たな収益の柱へ育成

システムインテグレータ<3826>は独立系のソフトウェア開発会社で、データベース開発支援ツールで高シェア・高収益を誇る。また、中堅企業向けを対象とした Web-ERP パッケージ「GRANDIT」のほか、EC サイト構築パッケージ「SI Web Shopping」も手掛けている。「時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウェアを創り続ける」をコーポレート・スローガンに企業の生産性向上に寄与する新製品・サービスの開発を進めている。また、社会貢献や育児支援等にも積極的に取り組んでいる。

1. 2018 年 2 月期第 2 四半期累計業績は減収増益に

2018 年 2 月期第 2 四半期累計（2017 年 3 月 - 8 月）の業績は、売上高が前年同期比 7.2% 減の 1,459 百万円と減収となったものの、経常利益は同 121.4% 増の 152 百万円と大幅増益となった。前年同期に計上した ERP 事業における受注損失引当金 194 百万円の計上がないことが主因。期初会社計画比では売上高で 5.8% 下回ったものの、経常利益は 10.3% 上回り堅調に推移した。なお、2015 年より開始したオムニチャネル対応の統合管理分析クラウドサービス「SOCS」については、収益化が難しいとの判断から当第 2 四半期に撤退することを決定している。ソフトウェア資産等は既に全額償却しており、今後の業績に与える影響はない。

2. 2018 年 2 月期業績は 2 期ぶりに過去最高を更新見通し

2018 年 2 月期の業績は、売上高が前期比 19.6% 増の 3,800 百万円、経常利益が同 103.4% 増の 453 百万円と 2 期ぶりに過去最高業績を更新する見通し。ERP 事業において不採算プロジェクトを含め 2 件の大型案件が下期に計上予定のため、売上高が大きく膨らむ格好となる。第 2 四半期までの進捗状況では売上高が若干下振れする可能性があるものの、利益ベースで会社計画の達成は可能と見られる。また、当期は 2019 年 2 月期以降の成長に向けた戦略投資 150 百万円を予定している。内訳は、人材育成や業務改善等の生産性向上で 60 百万円、マーケティング部門の強化で 30 百万円、新製品開発で 60 百万円となっており、これら投資の効果もあって 2019 年 2 月期以降の業績は 2 ケタ増収増益が見込まれる。

3. AI 技術を活用した新サービス「(仮称) Design Recognition AI サービス」を発表

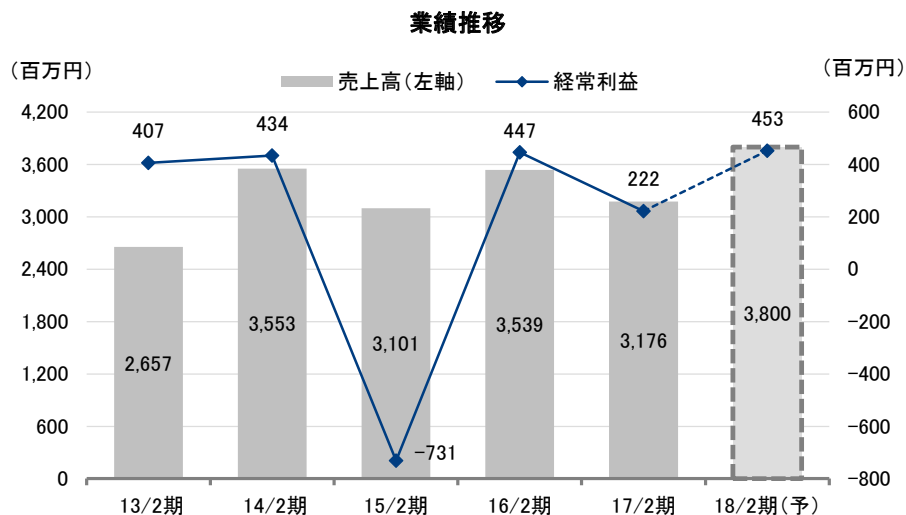
同社は、AI 技術を活用した新サービス「(仮称) Design Recognition AI サービス」を 2018 年 3 月より発売開始すると発表した。同サービスは業務系ソフトウェアや EC サイト等の既に稼働しているアプリケーション画面から、AI により画像認識を行い、設計書を逆生成するものでリパースエンジニアリングの発想に基づいたサービスとなる。設計書自動作成ツールとして 2013 年にリリースした「SI Object Browser Designer (以下、OBDZ)」と連携することで、ソフトウェア開発部門におけるアプリケーション設計やシステムメンテナンス作業の生産性を画期的に効率化できることになる。画像認識率は 90% 以上で最終チェックは人が行うことになるが、それでも人材不足が慢性化するソフトウェア業界の中で潜在的な需要は大きいと見られ、今後の受注拡大が期待されるサービスとして注目される。

4. 株主還元は配当性向 30% を目途に実施

株主還元としては基準配当性向を 30% に設定し、収益と連動した配当を実施している。2018 年 2 月期は業績回復により、前期比 8.0 円増配の 16.0 円（配当性向 31.3%）を予定している。また、株主優待として同社株式を 6 ヶ月超の期間にわたって継続保有する株主を対象に、「新潟産コシヒカリ」を贈呈している。

Key Points

- ・独立系のソフトウェア開発会社、開発支援ツールで高シェア
- ・AI 技術を活用してアプリケーション画面から設計データを逆生成する新サービスを発表
- ・2019 年 2 月期以降は年率 15% 成長を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

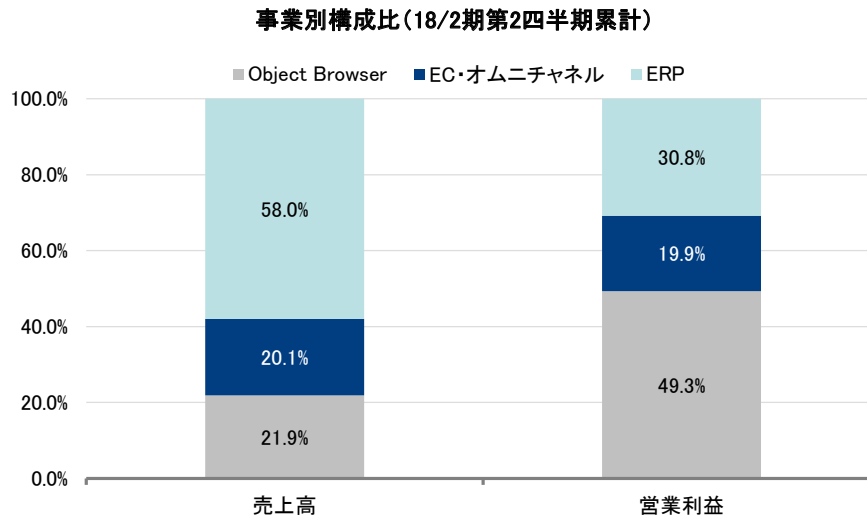
■ 事業概要

独立系のソフトウェア開発会社、開発支援ツールで高シェア

同社は独立系のソフトウェア開発会社で、パッケージソフトの開発販売及び保守サービス、コンサルティング業務などを行っている。また、新製品に関しては基本的にクラウドサービス型での事業展開を指向している。現在の主力製品は、データベース開発支援ツール「SI Object Browser」や統合型プロジェクト管理ツール「SI Object Browser PM（以下、OBPM）」のほか、Web-ERP パッケージ「GRANDIT」、EC サイト構築パッケージ「SI Web Shopping」等がある。事業セグメントに関しては、Object Browser 事業、ERP 事業、EC・オムニチャネル事業の 3 つに分けて開示している。

事業概要

2018年2月期第2四半期累計の売上構成比で見ると、ERP事業が全体の58.0%と過半を占めているが、営業利益で見るとObject Browser事業が49.3%、EC・オムニチャネル事業が19.9%、ERP事業が30.8%となっている。Object Browser事業に関しては市場シェアも高く、月額収入が得られるストック型の売上比率が高いこともあり、同社の安定収益源になっている。各事業の内容は以下のとおり。



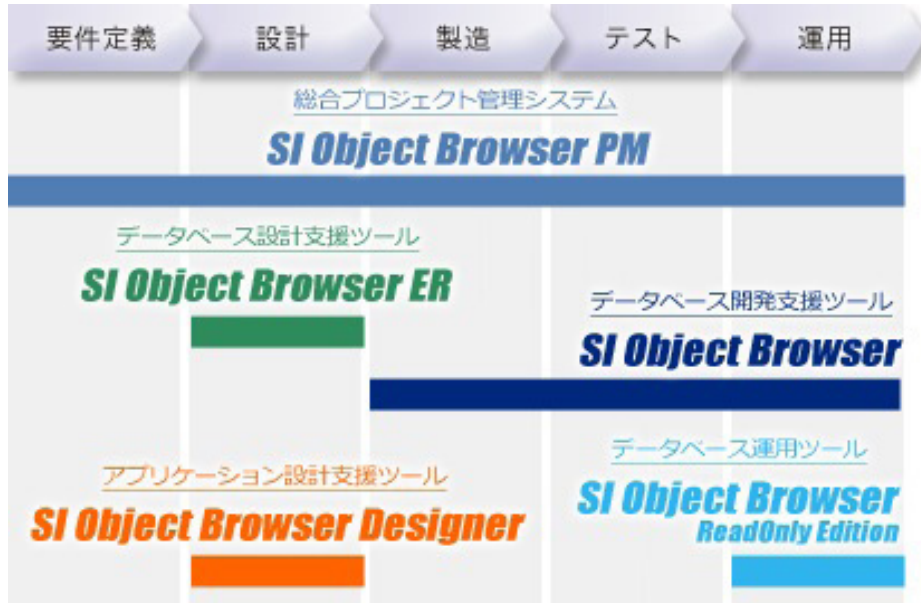
出所：決算短信よりフィスコ作成

1. Object Browser 事業

Object Browser 事業ではデータベース開発支援ツール「SI Object Browser」やデータベース設計支援ツール「SI Object Browser ER」（以下、「SI Object Browser」シリーズ）のほか、統合型プロジェクト管理ツール「OBPM」、2013年6月にリリースしたアプリケーション設計支援ツール「OBDZ」等のソフトウェア製品の開発販売を行っている。「SI Object Browser」シリーズについては従来、オンプレミス販売（パッケージ販売）のみであったが、現在はクラウドサービスにも対応している。また、「OBPM」についてはオンプレミスとクラウドサービス両方に対応している。売上構成比としては「SI Object Browser」シリーズが5割弱、「OBPM」が5割強と「OBPM」の契約件数が拡大したことによって、ここ1年で売上構成比が逆転している。また、「OBDZ」についてはまだわずかな割合ながら契約件数は徐々に増加している。

事業概要

ソフトウェア開発プロセスと SI 製品



出所：会社ホームページより掲載

「SI Object Browser」シリーズは1997年の発売以降1.6万社に導入され、国内ではデファクトスタンダードとなっている。現在は売上高の27%が保守料金となっているが、毎年安定した売上が見込めるほか販売費用もほとんどかからないため、売上総利益率で約90%と高収益製品となっている。

「OBPM」は開発プロジェクトの進捗状況を統合管理することで、不採算プロジェクトの発生を未然に防止し、開発部門の生産性向上に寄与するツールとなる。2008年の発売以降、導入社数は150社を超え着実に普及が進んでいる。市販品での競合品がないため、売上総利益率も約70%と高くなっている。導入企業は中堅規模のIT企業が多い。大手は自社開発品を使用し、中小企業ではExcelなど市販ソフトを使って管理しているケースが大半のためだ。ただ、認知度の向上や品質の高さなどから大手企業でも導入を検討するところが出てきたほか、製造業からの引き合いも増え始めている。このため2017年2月期より製造業向けに機能を限定したライト版の販売をクラウドサービスで開始している。

「OBDZ」に関しては2013年のリリース以降、機能改良の途上段階ではあるものの、導入社数が10社を超え、徐々に契約数も増え始めている。なお、「SI Object Browser」シリーズと「OBPM」については、中国市場でも現地の提携先企業を通じて販売活動を行っているが、売上実績としてはごくわずかで業績への影響はない。

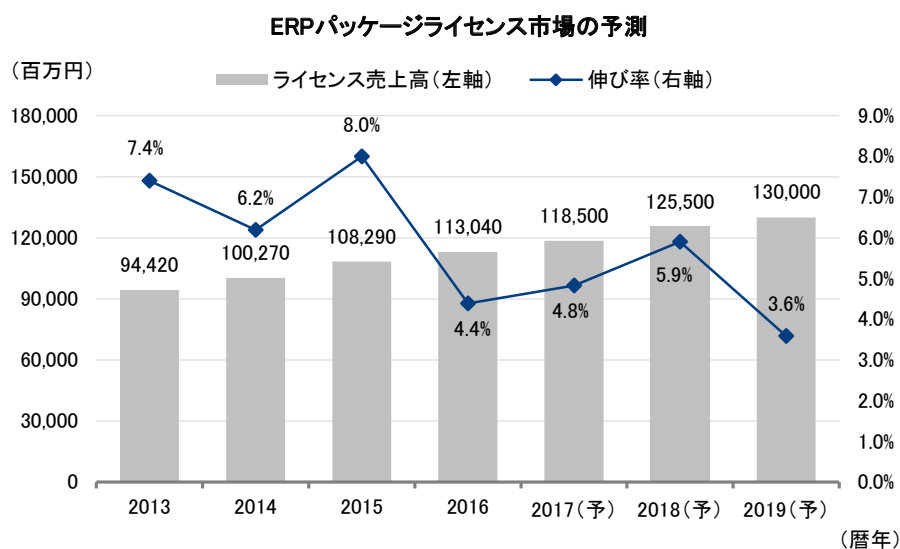
事業概要

2. ERP 事業

ERP 事業では Web-ERP パッケージ「GRANDIT」を導入販売している。「GRANDIT」は 14 社の IT 企業が参画したコンソーシアム方式で運営されている ERP パッケージのことで、同社は 2004 年のコンソーシアム結成時より「GRANDIT」の企画・開発に携わり、普及拡大に貢献してきた。「GRANDIT」の顧客ターゲットは中堅企業となり、導入社数はコンソーシアム全体で 950 社まで拡大している。「GRANDIT」の特徴は、完全 Web ベースの ERP であり、バージョンアップ時におけるクライアント側でのメンテナンスが不要なこと、また、スマートデバイスにも対応可能なことが挙げられる。ハードウェアに依存しないため、Web が動作する環境であれば、どこでもシステムの利用が可能となる。また、14 社それぞれの技術ノウハウが「GRANDIT」の製品開発に生かされるため、機能面での競争力も高い。

同社の導入実績は百数十社と、コンソーシアムの中でトップの実績を誇っている。「GRANDIT」の基本機能を補完するアドオンモジュールとして製造業向けの「生産管理アドオンモジュール」や「継続取引管理アドオンモジュール」を、また、ソフトウェア業界向けには「OBPM」と連携させた「プロジェクト管理テンプレート（IT テンプレート）」を自社開発し、拡販を進めている。

国内の ERP 市場は 2016 年に約 1,130 億円規模となっており、今後も年率 5% 程度の安定成長が見込まれている。ERP ベンダーは顧客規模別に棲み分けがなされており、大企業向けでは SAP や Oracle が圧倒的に強い。同社が顧客対象とする中堅企業向けでは、富士通 <6702> の「GLOVIA」やオービック <4684> の「OBIC7」など複数の製品が競合として挙げられるが、最近では求められるニーズが多様化しており 1 件当たりの受注規模も大型化する傾向となっている。売上総利益率は製品構成や仕様などによって変わるため一概に言えないが、平均すると 20% 台の水準と見られる。



出所：矢野経済研究所「ERP 市場の実態と展望 2017」よりフィスコ作成

事業概要

3. EC・オムニチャネル事業

EC・オムニチャネル事業では、日本初のECサイト構築パッケージ「SI Web Shopping」を主力製品として販売している。「SI Web Shopping」の特徴は、大規模ECサイトに強いということにある。具体的には、売上金額が数百億円規模となる大量のトランザクション処理に対応可能なスケーラビリティと、高いセキュリティ機能を有しており、スマートフォン等のモバイル対応機能や、英語、中国語など多言語への対応も行っている。発売以降累計で1,100超のECサイトに導入実績がある。

ECサイト構築パッケージ業界でのポジションは、大規模事業者向けに限定すれば同社と、ソフトクリエイティブホールディングス<3371>の子会社である(株)ecbeing、(株)コマース21の3社でほぼ寡占状態となっていたが、ここ最近では他の業務システムの連携機能を付加するなどニーズが多様化してきたこともあり、1件当たりの受注単価が大きくなると同時にSlrとの競合も増えてきており、競争は激しくなっている。

なお、2015年にリリースしたオムニチャネル対応の統合管理分析クラウドサービス「SOCS」については、収益化が困難と判断し、当第2四半期に開発を中止し撤退する方針を決定している。なお、ソフトウェア資産については既に全額償却済みとなっているため、業績面への影響はない。

業績動向

2018年2月期第2四半期累計業績は減収増益となり、利益ベースでは期初計画を上回る

1. 2018年2月期第2四半期累計の業績概要

2018年2月期第2四半期累計の業績は、売上高が前年同期比7.2%減の1,459百万円、営業利益が同125.2%増の150百万円、経常利益が同121.4%増の152百万円、四半期純利益が同152.2%増の105百万円となり、期初会社計画に対しては売上高で5.8%下回ったものの、営業利益や経常利益は10%超上回って推移するなど順調な決算となった。

システムインテグレータ | 2017年11月28日(火)
3826 東証1部 | <https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

業績動向

2018年2月期2Q累計業績

(単位：百万円)

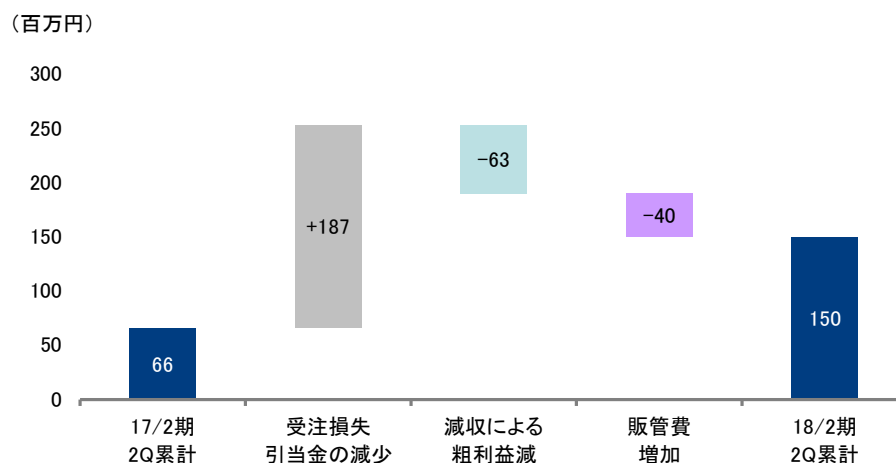
	17/2期2Q累計		期初計画	18/2期2Q累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	1,572	-	1,550	1,459	-	-7.2%	-5.8%
売上原価	1,164	74.0%	-	926	63.5%	-20.4%	-
販管費	341	21.7%	-	382	26.2%	+11.9%	-
営業利益	66	4.3%	137	150	10.3%	+125.2%	+10.0%
経常利益	68	4.4%	138	152	10.4%	+121.4%	+10.3%
四半期純利益	41	2.7%	86	105	7.2%	+152.2%	+22.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は前期に発生したERP事業における不採算プロジェクトの影響で受注活動が十分に行えなかったこと、並びに1件当たりの受注プロジェクトが大型化し、売上計上時期が下期に集中する傾向にあることなどが前年同期比、及び計画比での減少要因となっている。また、営業利益の増減要因を見ると、売上減少に伴う粗利益の減少で63百万円、販管費の増加で40百万円の減益要因となった一方で、前年同期に計上した受注損失引当金194百万円が当第2四半期累計では7百万円と187百万円減少したことが増益要因となった。販管費の増加は主に人件費の増加やマーケティング費用の増加によるものとなっている。第2四半期末の従業員数は前期末比15名増(うち、新卒採用11名)の157名となっている。

なお、2017年2月期に発生した不採算プロジェクトに関するトラブルは収束しており、当下半期に売上高の大半を計上する予定となっている。また、2015年2月期に発生した不採算プロジェクトに関しては、現在契約の最終決着に向けて顧客側との協議を行っている段階であるが、既に計上している受注損失引当金を超える新たな費用は発生しない見込みとなっている。

営業利益増減要因



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

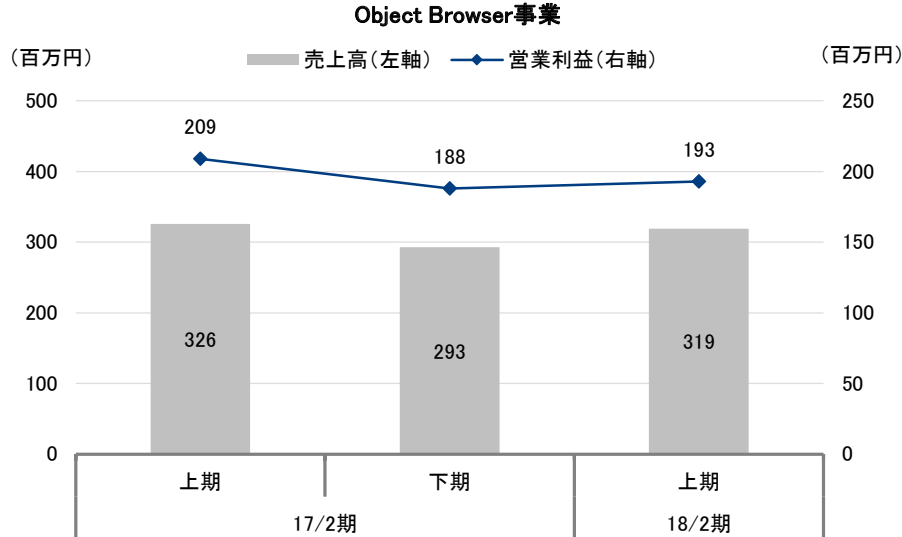
すべての事業セグメントで減収増益に

2. 事業セグメント別動向

(1) Object Browser 事業

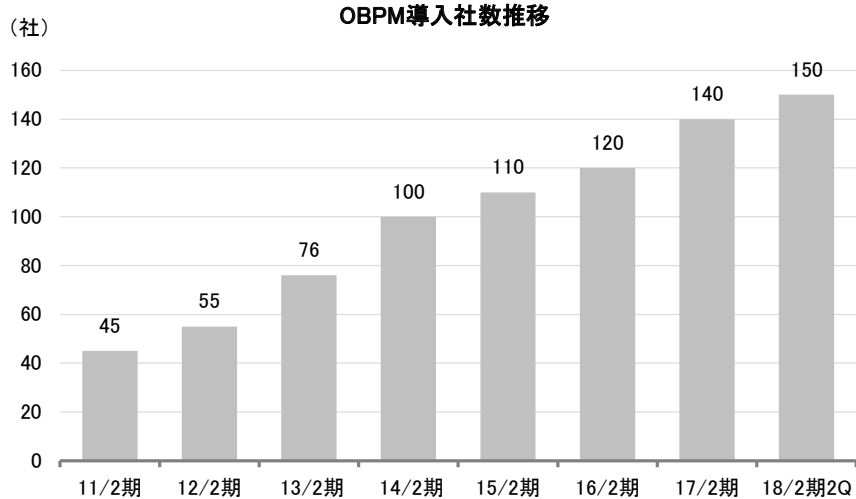
Object Browser 事業の売上高は前年同期比2.0%減の319百万円、営業利益は同7.3%減の193百万円となった。「SI Object Browser」シリーズについては、ソフトウェア開発の生産性を向上させるツールとして既に業界デファクトスタンダードとなっており、累計約1.6万社に導入されるなど同社の安定収益源となっており、当第2四半期累計売上高も前年同期比横ばい水準となった。一方、「OBPM」については発売以来、認知度向上とともに導入社数が順調に拡大したが（前期末の140社超から当第2四半期末は150社超）、オンプレミス型での新規販売件数が一時的に減少したことにより、前年同期比では若干減収となった。ただ、前期末より投入した機能限定版となる「ライト版」や「エンジニアリング版」等が製造業界向けに数件程度の新規契約を獲得しており、順調な立ち上がりを見せている。「OBDZ」については引き続き機能改善を図りながら販売拡大に取り組んでいるが、導入社数ではまだ20社前後と少なく、業績に与える影響は軽微となっている。

利益面では減収による粗利益の減少に加えて、前期は抑制していたネット広告などマーケティング費用の増加が減益要因となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向



出所：ホームページよりフィスコ作成

(2) ERP 事業

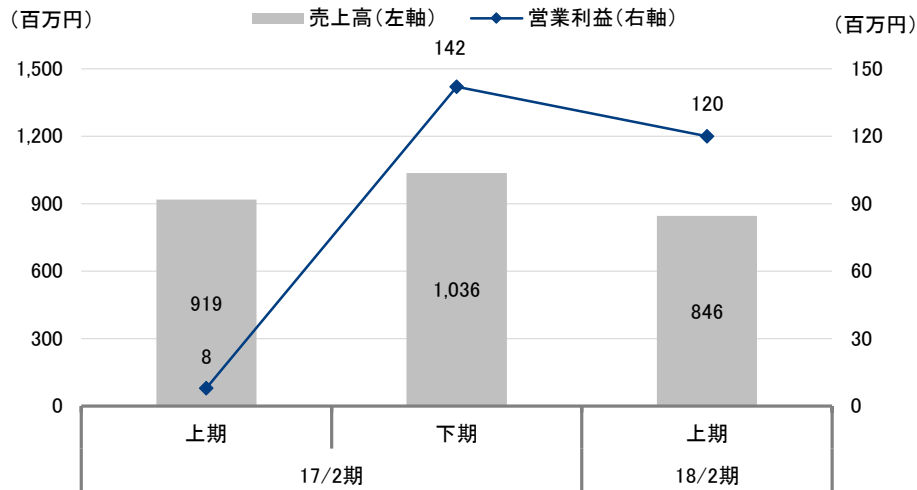
ERP 事業の売上高は前年同期比 7.9% 減の 846 百万円、営業利益は同 111 百万円増加の 120 百万円となった。自社開発した「生産管理アドオンモジュール」の受注販売が製造業向けに拡大したほか、「OBPM」との組み合わせによる IT 関連企業向けの「IT テンプレート」の導入も進んでいる。また、前期からサービスを開始したアマゾンウェブサービス (AWS) を使ったクラウドベースのサービスも既に数社で稼働事例が出始めており、顧客ニーズの多様化にも対応している。

ただ、2017 年 2 月期に発生した不採算プロジェクトの収束に取り組むため、営業活動が十分できなかったことや、受注プロジェクトの大型化が進み 2018 年 2 月期はこれら大型案件の売上計上時期が下期に集中することなどが減収要因となっている。利益面では、前述したとおり受注損失引当金の減少が増益要因となった。

システムインテグレータ | 2017年11月28日(火)
 3826 東証1部 | <https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

業績動向

ERP事業

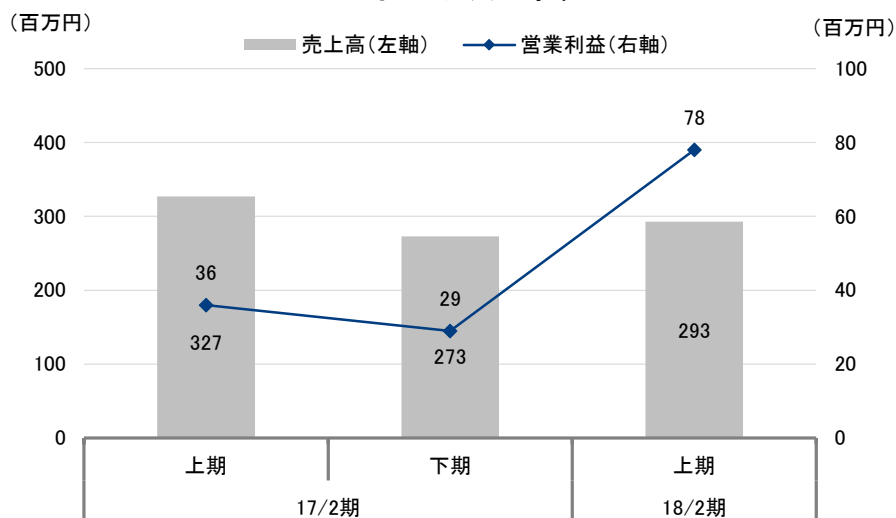


出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) EC・オムニチャネル事業

EC・オムニチャネル事業の売上高は前年同期比 10.4% 減の 293 百万円、営業利益は同 117.2% 増の 78 百万円となった。国内 EC 市場の拡大が続く一方で、EC サイト構築パッケージについても参入ベンダーが増加し、競争が激しくなっており減収傾向が続いた。一方、利益面では受注段階から開発要件を選別し、高付加価値を実現する方針にシフトしたことから、プロジェクトの粗利益率が大幅に向上している。また、オムニチャネル対応の統合管理分析クラウドサービス「SOCS」からの撤退を決めたことによる開発費用の減少も増益要因となった。

EC・オムニチャネル事業



出所：決算短信よりフィスコ作成

無借金経営で財務内容は健全

3. 財務状況と経営指標

2017年8月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比85百万円増加の3,295百万円となった。このうち流動資産は同126百万円増加の2,888百万円となった。現金及び預金が285百万円減少した一方で、売上債権が82百万円、仕掛品が314百万円増加した。仕掛品の増加は、ERP事業で下期に売上計上する大型案件の増加によるもの。固定資産は投資その他資産やソフトウェアの減少により、同41百万円減少の407百万円となった。

負債合計は前期末比24百万円増加の1,983百万円となった。買掛金が70百万円減少し、前受金が121百万円増加した。前受金の増加は保守契約による年間保守料金の受取と大型開発案件の中間金受取りによるもの。また、純資産は前期末比61百万円増加の1,312百万円となった。四半期純利益の計上で105百万円、配当金の支払いで44百万円となった。

経営指標を見ると、自己資本比率は39.8%と前期末比で0.8ポイント上昇した。自己資本比率が40%を下回っているのは負債の中に受注損失引当金1,263百万円が含まれているためだが、この影響を除けば60%を超える水準となっている。また、有利子負債もないことから財務の健全性は維持されていると判断される。

貸借対照表

(単位：百万円)

	15/2期	16/2期	17/2期	18/2期 2Q	増減額
流動資産	2,497	2,520	2,761	2,888	126
(現金及び預金)	401	788	725	440	-285
固定資産	456	426	448	407	-41
総資産	2,953	2,946	3,210	3,295	85
負債合計	2,102	1,717	1,958	1,983	24
(有利子負債)	353	20	0	0	0
純資産合計	850	1,229	1,251	1,312	61
(利益剰余金)	99	464	479	541	61
経営指標 (安全性)					
流動比率	119.5%	146.8%	141.0%	145.7%	
自己資本比率	28.8%	41.7%	39.0%	39.8%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018 年 2 月期は 2 期ぶりに過去最高益を更新する見通し

1. 2018 年 2 月期の業績見通し

2018 年 2 月期の業績見通しは、売上高が前期比 19.6% 増の 3,800 百万円、営業利益が同 105.4% 増の 450 百万円、経常利益が同 103.4% 増の 453 百万円、当期純利益が同 106.1% 増の 283 百万円と増収増益となり、当期純利益を除いて 2 期ぶりに過去最高業績を更新する見通しだ。売上高については会社計画をやや下振れする可能性はあるものの、下期は ERP 事業で大型案件の売上計上が見込まれており、2 期ぶりの増収、4 期ぶりの過去最高を更新する見通し。営業利益、経常利益についても受注損失引当金がなくなることや増収効果により 2 期ぶりの増益、過去最高を更新する見通しだ。

2018 年 2 月期業績見通し

(単位：百万円)

	17/2 期		18/2 期			
	実績	前期比	上期実績	下期計画	通期計画	前期比
売上高	3,176	-10.2%	1,459	2,341	3,800	+19.6%
営業利益	219	-50.8%	150	300	450	+105.4%
経常利益	222	-50.2%	152	301	453	+103.4%
当期純利益	137	-62.3%	105	178	283	+106.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、同社は 2018 年 2 月期の重点施策として、生産性向上、マーケティング強化、新製品の開発の 3 点に取り組んでいる。生産性向上では、社長が陣頭指揮をとり、階層別の人材教育により、個々の社員のスキルアップに取り組んでいるほか、ナレッジ管理や BI ツールの導入、業務効率の改善に取り組んでいる。また、従来から同社の課題の 1 つであったマーケティング力を強化するため、マーケティング部門を新設したほか、マーケティングオートメーションツールを導入し、見込み顧客の抽出から成約までのプロセスの効率化に取り組んでいる。新製品開発では、AI 研究開発チームを新設（社長を含めて 5 名体制）して AI 技術を活用したサービスの開発に注力している。2017 年 10 月に AI 技術を活用した「(仮称) Design Recognition AI サービス」を発表したほか、新 AI サービスの開発も進めている。また、ソフトウェア業界向けをターゲットとした新サービスも近々、リリースする予定だ。これら重点施策を実行するための投資額として、同社は約 150 百万円を計画している（第 2 四半期までに約 50 百万円を投下）。

今後の見通し

2018年2月期の重点施策

1. 生産性向上・・・投資額 60 百万円（上期約 30 百万円）	
(1) 人材育成	個々の社員のスキルアップを目的に階層別全社教育を実施
(2) ナレッジ管理	MS Teams, Knowledge, ドキュメントツールによる情報共有
(3) BI (Business Intelligence) ツールの活用	BI ツールの導入により経営データを迅速に収集・分析し、経営判断に活用
(4) 業務改善	効率化を推進するため全社的な業務改善に取り組む
2. マーケティング強化・・・投資額 30 百万円（上期約 15 百万円）	
(1) マーケティング部門を設置	
(2) マーケティングオートメーションツールを導入	SEO 対策等により効果的な販促施策に取り組んでいく
3. 新製品開発・・・投資額 60 百万円（上期約 5 百万円）	
(1) (仮称) Design Recognition AI サービス	
(2) 新サービス (2018 年発売予定)	
(3) 新 AI サービス	

出所：決算説明会資料、会社資料よりフィスコ作成

AI 技術を活用してアプリケーション画面から 設計データを逆生成する新サービスを発表

2. 「(仮称) Design Recognition AI サービス」の概要

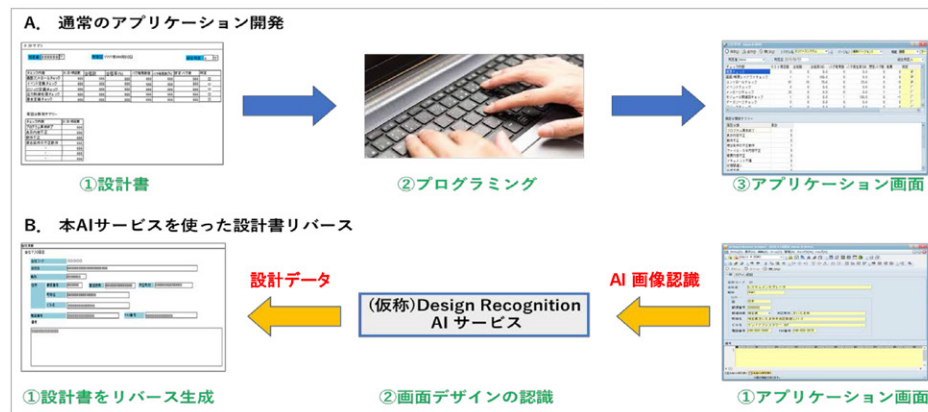
2017年10月に発表した「(仮称) Design Recognition AI サービス」とは、業務系ソフトウェアやECサイトなどのアプリケーション画面から、AI技術を活用することで設計書を逆生成するサービスで、リバースエンジニアリングと同様のコンセプトとなる。今までにない発想の設計書支援ツールであり、特許も出願中となっている。

ソフトウェア開発作業は通常の流れとして、システムエンジニアが設計書を作成し、その設計書をもとにプログラマーがプログラミング入力を行い、アプリケーションが完成する。しかし、アジャイル開発（設計書を作成せずに細かい開発を繰り返しながらソフトウェアを作成する手法）でソフトウェアを開発した場合や、ソフトウェアのメンテナンス（保守・改修）を繰り返し行った結果、当初に作成した設計書と実物のアプリケーションが乖離してしまった場合などに、ソフトウェアのメンテナンスの効率化のためにきちんとした設計書を作っておきたいという要望が多くあった。

新サービスではアプリケーション画面の中から「テキストボックス」や「ラベル」「チェックボックス」「ボタン」等のオブジェクト（部品）を検出し、そのオブジェクトの種類や文字、位置情報などをディープラーニング技術によって認識し、取得した情報をもとに設計データを逆生成する流れとなる。認識率は現段階で90%以上となっており、実用上問題のない水準と言える。

今後の見通し

アプリケーション画面からAI画像認識で設計書をリバース（逆生成）



出所：決算説明会資料より掲載

同サービスは設計書作成ツールの「OBDZ」と連携することで、アプリケーション設計やシステムメンテナンスの生産性向上に大きく寄与することが見込まれるが、新サービスだけでも利用は可能となっている。また、最近市場が急拡大しているクラウドサービスのシステム設計にも対応が可能で、潜在的な需要は大きいと見られる。2018年3月から発売を開始し、販売目標としては2019年2月期から3年間で「OBDZ」と合わせて約3億円、「SI Object Browser」シリーズ全体では約15億円を見込んでいる。「SI Object Browser」シリーズの2017年2月期の売上高は約3億円とここ数年は普及一巡により横ばい水準が続いていたが、新サービスの貢献等により今後は右肩上がりの成長が期待される。

そのほかにも2018年1月発売予定のプログラミング能力判定サービス「TOPSIC」が2017年11月24日に発表されている。顧客のメインターゲットとしては従来の「Object Browser」シリーズと重なりソフトウェア業界向けとなる。新サービスのニーズは高い見込みで、2019年2月期以降の売上げ貢献が期待される。

2018年2月期はすべての事業セグメントで増収を目指す

3. 事業セグメント別見通し

(1) Object Browser 事業

Object Browser 事業の売上高は前期比9%程度の増収となる見通し。「SI Object Browser」シリーズについては11月より新たに「SI Object Browser for Oracle」のメジャーバージョンアップ版をリリースする。新バージョンではOracleが提供するクラウドサービスでの対応も可能としたほか、新たに「ジョブ管理機能」を実装するなどユーザビリティの向上を実現しており、既存顧客からのリプレース需要も含めて売上拡大が期待され、同シリーズの通期売上高は前期比2%増となる見通し。

システムインテグレータ | 2017年11月28日(火)
 3826 東証1部 | <https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

一方、「OBPM」については前期比17%増と2ケタ増収を見込んでいる。上期は若干減収となったものの製造業向けの「ライト版」（価格は半額程度）を中心に引き合いが好調で、通期では増収となる見通し。なお、製造業のユーザーからはオンプレミス版での購入や、海外拠点でも利用したいとの要望もあることから、こうしたニーズにも早急に取り組んでいく予定にしている。ここ最近では、各業界で人手不足が深刻化しており、プロジェクト管理の重要性も増してきている。こうした環境下、統合管理ツールとなる「OBPM」の成長余地も大きいと言える。

なお、中国市場への展開については販売提携先の開拓も含めて現段階で新たな動きはない。同社ではこうした状況を鑑みて、今後は中国以外のアジア拠点にも視野を広げて事業を展開していくことを検討している。「OBPM」で日系製造業の海外拠点向けの需要が見込めそうなためだ。このため、言語ツールも中国語や英語を含めた多言語に対応することを前提に開発を進めていく予定にしている。

(2) ERP 事業

ERP事業の売上高は前期比27%増収を見込んでいる。不採算プロジェクト（約5億円）のほか、もう1件の大型プロジェクトも今下期に売上計上されることが増収要因となる。製造業向けの「生産管理アドオンモジュール」や、「OBPM」との組み合わせによる「ITテンプレート」の引き合いは足元も旺盛で、1件当たりの受注金額も大型化する傾向となっている。このため、2019年2月期以降も開発要員の増員や協力パートナーの育成を図りながら、早期に処理能力を年間30億円規模まで増強し、売上げを拡大していく戦略となっている。

なお、2018年2月期は不採算プロジェクトの完遂に開発要員が割かれるため収益性はまだ低く、営業利益率で2016年2月期並みの水準（17.6%）まで戻るのは2019年2月期以降となりそうだ。

(3) EC・オムニチャネル事業

EC・オムニチャネル事業の売上高は前期比6%増と4期ぶりの増収を見込んでいる。上期は減収となったものの「SI Web Shopping」の引き合いが活発化しているほか、1件当たりの受注金額も大型化してきており、下期以降の売上高は上向きに転じる見通し。引き合いが活発化している要因は、従来、低価格品を利用してきたEC事業者が流通額の拡大とともに、さらに多機能、高セキュリティのECサイト構築を求めようになってきたこと、また、大企業で新規にEC事業に進出する企業が増え、他の業務システム（物流システムやマーケティングシステム等）との連携機能も含めたECサイト構築の需要が増加してきたことなどが背景にある。

ERPとの連携需要からSIerとの競争も増えてきてはいるが、「SI Web Shopping」のリリースから20年以上経過し、累計1,100社以上の企業に導入してきた開発実績が評価されており、受注単価も従来は1件当たり平均50～80百万円だったものが、直近では1億円を超える案件も増えている。プロジェクトの利益率も上昇しており、高付加価値が実現できるようになっている。こうした状況を受け、同社では開発要員の増員を進めていく方針で、2019年2月期以降は2ケタ増収を目指していくことになる。

■ 中長期の成長戦略

2019 年 2 月期以降は年率 15% 成長を目指す

同社は中長期の成長戦略として、単一の製品に依存するのではなく、市場拡大が見込める新製品・サービスを企画・開発し、収益化していくことで収益基盤を強固なものとし、成長を目指していく方針を示している。開発するソフトウェア製品については、その分野におけるデファクトスタンダードを目指せるもので顧客企業の生産性向上に寄与するものをターゲットとしており、サービス形態としてはクラウドサービスで提供することを基本方針としている。クラウドサービスでは毎月一定の収入が入るため、収益の安定性向上につながるためだ。

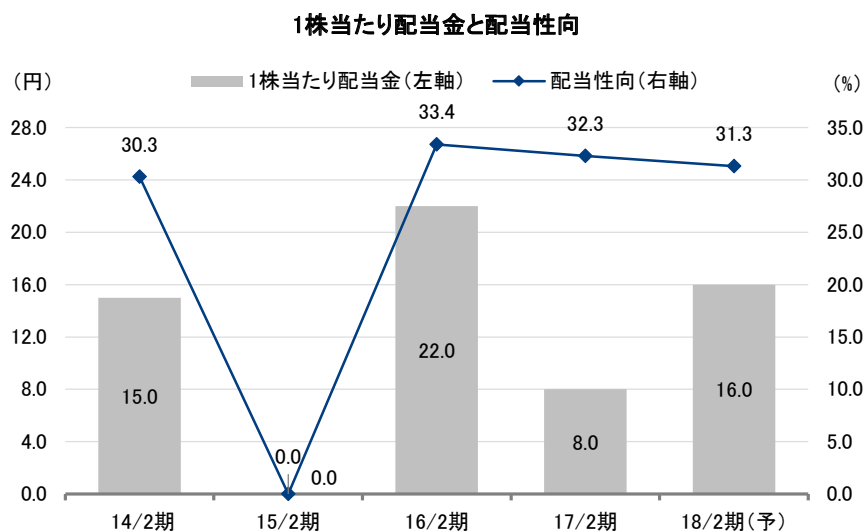
既存の主力製品である「SI Object Browser」シリーズや「OBPM」、「GRANDIT」、「SI Web Shopping」などの拡大に加えて、「OBDZ」や「(仮称) Design Recognition AI サービス」など新規サービスが貢献し始めることで、2019 年 2 月期以降も収益拡大が続くと予想される。なお、2018 年 2 月期は 3 ケ年中期経営計画「Core 2015」の最終年度であり、当初の経営数値目標であった売上高 4,000 百万円、経常利益 600 百万円は未達に終わりそうだが、2 件の大型不採算プロジェクトを経験したことで、プロジェクト管理能力が一段と強化されたことは評価される。2019 年 2 月期からスタートする新中期経営計画では、AI 技術を活用した新サービスを新たな収益の柱に育成していくことで、年率 15% の収益成長を目指していくものと予想される。また、10 年後を見据えた長期ビジョンについても新たに策定する予定となっている。

株主還元策

配当方針は業績連動型で、配当性向 30% が基準

同社は企業価値の向上を図るため、株主還元にも積極的に取り組んでいる。配当方針は業績連動型とし、配当性向 30% を基準としている。2018年2月期は業績回復に伴い、1株当たり配当金は前期比 8.0円増配の 16.0円(配当性向 31.3%) とする予定だ。今後も収益拡大が続けば、配当成長も期待できることになる。

また、同社は中長期的に株式を保有する安定株主作りを目的として、株主優待制度も導入している。対象となる株主は毎年2月末及び8月末現在の株主名簿に同一株主番号で記載があり、100株以上保有する株主となる。2017年11月16日に優待基準の一部変更を発表しており、2018年度以降の優待内容は、減農薬減化学肥料で栽培された新潟産の新米コシヒカリを100株以上500株未満で1kg、500株以上2,000株未満で2kg、2,000株以上8,000株未満で5kg、8,000株以上で10kgのコシヒカリを毎年秋の収穫後に発送する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

情報セキュリティ対策

同社はサイバーセキュリティへの取り組みとして、情報セキュリティ委員会を設置して担当者が常時、ウイルス情報などのリスクチェックを実施しており、問題が発生すれば迅速に対策を実施するなどのマニュアルを策定している。

重要事項（ディスクレーマー）

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