

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

TDC ソフト

4687 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022 年 7 月 1 日 (金)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

要約	01
1. 2022年3月期通期の業績概要	01
2. 2023年3月期の業績見通し	02
3. 新中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」策定	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
事業概要	06
1. ITコンサルティング&サービス分野	07
2. 金融ITソリューション分野	07
3. 公共法人ITソリューション分野	07
4. プラットフォームソリューション分野	07
強み	08
1. 金融向けに強固な顧客基盤	08
2. アジャイル開発における米国 Scaled Agile, Inc. とのパートナーシップ	08
3. プロジェクトマネジメント総合力	09
業績動向	10
1. 2022年3月期通期の業績概要	10
2. 2022年3月期通期の業績	10
3. 事業分野別の業績	11
4. 主要施策の状況	14
今後の見通し	20
1. 2023年3月期の業績見通し	20
2. 2023年3月期の重点施策	21
3. 事業分野別の業績	22
4. 中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」策定	22
株主還元策	24
CSR（企業の社会的責任）への取り組み	25

■ 要約

高付加価値 SI サービスは、計画を上回る進捗で高収益化を実現。 下方修正する以前の前中期経営計画の目標だった「売上高 300 億円、 営業利益 27 億円」を達成

TDC ソフト<4687>は、金融業界の IT ソリューションに強みを持つ、独立系 SI（システムインテグレーター）である。日本の IT 業界の歴史を長く支えてきた確かな技術力をベースに、銀行、クレジット、保険などの金融 IT ソリューションが売上の約 5 割を占める。また、顧客の DX 推進に対して、最新の要素技術を活用した「高付加価値 SI サービス」を推進しており、この取り組みによって IT コンサルティング&サービスの急成長が続いている。

1. 2022 年 3 月期通期の業績概要

2022 年 3 月期通期売上高は、30,925 百万円（前期比 13.3% 増）、営業利益 2,967 百万円（同 25.8% 増）、経常利益 3,082 百万円（同 20.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,069 百万円（同 20.9% 増）だった。コロナ禍によって 2021 年度に発生した一部案件の延伸または一時中断の影響については、感染症対策の徹底やリモートワークの積極的な活用によって悪影響は軽微で済んだ。それに加え、2022 年 4 月以降は取引先企業の DX（デジタルトランスフォーメーション）への意識が高まったことで IT 投資も回復。それによって、前期に引き続き IT コンサルティング&サービス分野の急成長が続いたほか、公共法人 IT ソリューション分野も好調に推移。高付加価値 SI サービスは、同社の計画を上回る進捗で高収益化を実現できている。企業側においても DX 推進をこれ以上止める訳にはいかず、経済活動の正常化の動きも進むなか、銀行や保険など金融セクターではシステム投資の動きが再開されたほか、その他のセクターでも DX に向けた動きが表面化しつつあると弊社では考えている。

同社は 2021 年 2 月に前中期経営計画の最終期となる 2022 年 3 月期の売上高と営業利益の目標を下方修正したが、同年 9 月末と 2022 年 2 月の二度にわたって 2022 年 3 月期通期の業績予想を上方修正。2022 年 3 月期業績について、期初の時点では、会社側は事業が低調に推移することを予想していたが、2021 年 9 月に緊急事態宣言が解除されたこともあり、IT コンサルティング&サービス分野や公共法人 IT ソリューション分野が上半期に引き続き好調を維持。会社の予想を上回る活況が続いたため、2 度の上方修正に踏み切ったほか、下方修正する以前の前中期経営計画の目標だった「売上高 300 億円、営業利益 27 億円」をも達成する格好となった。

要約

2. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績予想については、売上高 33,000 百万円（前期比 6.7% 増）、営業利益 3,065 百万円（同 3.3% 増）、経常利益 3,135 百万円（同 1.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,100 百万円（同 1.5% 増）を見込む。IT コンサルティング&サービス分野は引き続き成長が続くほか、その他の事業も堅調に推移することが予想される。経済活動が正常化に向けて動いているなかで、2022 年度からの新中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus（プラス）」で掲げる「次世代型 SI」を推進する。また、新中期経営計画では、前中期経営計画から取り組んでいる「高付加価値 SI サービスの追求」や「SI モデルの変革」を踏襲する方針だ。特に、DX に向けた企業のニーズが高まるなか、高付加価値 SI サービスは計画を上回る進捗によって高収益化を実現しており、今期もその成長を続ける見通しだ。ただ、2023 年 3 月期の 9 月中間期については、売上高こそ前年同期比 6.4% 増の 15,600 百万円と増収を維持するものの、営業利益 1,340 百万円（前年同期比 15.6% 減）、経常利益 1,365 百万円（同 17.1% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 915 百万円（同 18.1% 減）と増収減益を予想している。減益の主な要因は、同社が人材リソースの確保を最重要課題の一つとして掲げるなか、2021 年 4 月の新卒採用を一昨年に比べて大幅に増やしたことで、人件費や教育費が増加するためである。もっとも、通期では増収効果がそれら費用の増加をカバーし、増収増益で着地する見通しである。

3. 新中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」策定

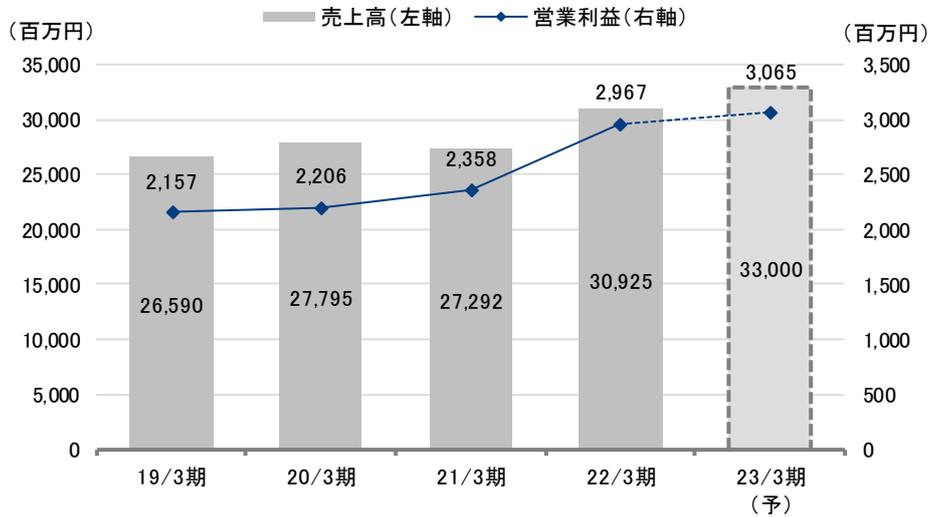
同社が現在掲げている新中期経営計画（2022 年 4 月から 2025 年 3 月）は「Shift to the Smart SI Plus」だ。（1）「高付加価値 SI サービスの追求」（2）「SI モデル変革の推進」を主要戦略に据え、（3）「事業領域の拡大」として Plus を加えている。既存の SI 事業領域を軸に新たな領域へ事業を拡大し、新たなビジネスモデルに必要なクイパビリティを獲得し、次世代型 SI 企業を目指す。中期経営計画における業績目標は、2025 年 3 月期売上高 40,000 百万円（2022 年 3 月期実績 30,925 百万円）、営業利益率 10% としている。

Key Points

- ・企業の DX に向けた IT 投資が予想以上に増えたことで、中期経営計画の目標を上回る水準で着地
- ・IT コンサルティング&サービス分野は好調を維持
- ・人材関連の費用増加で中間期は増収減益を予想するも、通期では増収効果で増益を確保する見通し
- ・人材投資や M&A を含め、さらなる成長に向けた積極投資を推進
- ・新中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」策定

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

ITコンサルティング&サービスが急成長、次世代型SI事業へと進化する独立系システムインテグレーター

1. 会社概要

同社は、金融業界のITソリューションに強みを持つ、独立系システムインテグレーターである。銀行、クレジット、保険などの金融ITソリューションが売上の約5割を占めており、その他は、製造業や流通、公共向けの公共法人ITソリューションが約3割を占める。またプラットフォームソリューションが約1割、ITコンサルティング&サービスが約1割を占める。次世代型システムインテグレーターを目指しており、その1つとして顧客のDX推進に対して、最新の要素技術を活用した「高付加価値SIサービス」を推進。この取り組みによってITコンサルティング&サービスが急成長している。

会社概要

2016年には生保業向けシステム開発に強みのある(株)マイソフト(現TDCフューテック(株))を子会社化し、2019年にはセキュアで高速・大容量なIoTプラットフォームを提供する(株)closip(旧(株)LTE-X)と、ローカル5G分野でのサービス提供に向けた資本・業務提携を締結した。2020年2月にはSAPシステムのコンサルティング及びシステム開発に強みを持つエールビジネスコンサルティング(株)を子会社化し、事業領域を拡大した。2021年5月にはリックソフト(株)とビジネスアジリティの分野で世界をリードするフレームワーク「SAFe®(Scaled Agile Framework®:スケールド・アジャイル・フレームワーク)」に関連したビジネス展開において、業務提携契約に向けて基本合意した。同社が保有するSAFe®サービスとリックソフトが販売する製品を組み合わせ、アジャイル関連ビジネスにおいて新たなサービスを提供する。2021年8月には(株)インターネット総合研究所(IRI)とサイバーセキュリティ分野においてアライアンス契約を締結しており、新しいビジネスモデルを含めたサービスの開発を進めている。

また、パッケージソフトウェアも販売しており、クラウド型のシステム開発ツール「Trustpro(トラストプロ)」や、ストレスチェック支援ソリューション「M-Check+」、クラウド型ワークフローシステム「Styleflow」、LTE over IP技術を活用した「Tegata」などの自社製品や、インフォマティカ社の「Informatica PowerCenter」、NTTアドバンステクノロジー(株)の「WinActor®」など、他社ソフトの導入も行う。PMP®(プロジェクトマネジメント)に関する知識や理解度を測ることを目的とした、米国非営利団体PMIが認定する資格試験)取得を社員に推奨しており、確かなプロジェクトマネジメント能力における信頼性が強みである。

2. 沿革

同社は1962年にデータエントリー事業を営む会社として創業した。1967年にはソフトウェア開発をはじめ、1977年には販売用ソフトウェアの開発・販売を始めた。その後一貫してシステム開発に取り組み、技術力を磨き上げ、2001年に東京証券取引所市場第2部に上場、2002年に東京証券取引所市場第1部に上場するなど徐々に組織・事業を拡大してきた。なお、組織力の強化にも力を入れており、2016年にはCMMI®※成熟度のレベル3を達成し、2018年にはCMMI成熟度のレベル4を達成した。なお、中小企業の生産性を高めるためのITツールを提供しているITベンダーとして、2019年4月17日に経済産業省より「認定情報処理支援機関(スマートSMEサポーター)」に認定されている。2020年2月にはScaled Agile, Inc.のパートナー制度において、日本国内2社目となるGold Partnerの認定を受けた。Scaled Agile, Inc.が指定するコンサルティング力・技術知識などの条件を満たした認定者が5名以上在籍し、効果的に導入顧客をサポートすることができる企業のみが取得できる、上位のパートナーステータスとなる。2021年2月には、経済産業省が認定する「DX認定」を受けた、情報サービス産業界初の企業となった。2022年4月、東京証券取引所の新しい市場区分への移行に伴いプライム市場に上場した。

※ CMMI®:能力成熟度モデル統合(Capability Maturity Model Integration)。組織がプロセス改善を行う能力を評価する手法もしくは指標のこと。

会社概要

会社沿革

年月	沿革
1962年10月	創業
1963年12月	「(株)東京データセンター」を東京都港区神谷町に設立し、データエントリー業務を開始
1967年 9月	本店を東京都中央区新川に移転し、受託計算業務を増強、汎用大型コンピュータのシステムズソフトウェア開発事業を開始
1973年 7月	オペレーティングシステム関係のソフトウェア開発を開始
1977年10月	「汎用ファイル編集プログラム」「中小企業向けフロントシステム」などの販売用ソフトウェアを開発し、販売を開始
1978年 6月	商号を「株式会社ティーディーシー」に変更
1984年 6月	日本語リレーショナルデータベース管理システム「MRDB Ver.1」を発売
1985年 4月	本店を東京都渋谷区千駄ヶ谷に移転
1986年 4月	商号を「ティーディーシーソフトウェアエンジニアリング株式会社」に変更
1988年12月	通商産業大臣より、「システムインテグレーター」の認定を取得
1991年 7月	大阪市淀川区西中島に大阪営業所開設
1991年12月	日本語リレーショナルデータベース管理システム「MRDB Ver.4」が、(一財)ソフトウェア情報センター主催の'91ソフトウェア・プロダクト・オブ・ザ・イヤーを受賞
1997年10月	日本証券業協会に株式を店頭売買有価証券として登録
1999年12月	品質保証の国際規格「ISO9001」の認証を取得
2000年 7月	「プライバシーマーク使用許諾事業者」の認定を取得
2000年10月	ASPを活用したモバイルビジネスに参入
2001年 1月	株式を東京証券取引所市場第2部に上場
2001年 4月	大阪営業所を大阪市中央区伏見町に移転
2002年 3月	株式を東京証券取引所市場第1部に上場
2003年 6月	携帯電話を利用したASPサービス「HANDy TRUsT」を提供開始
2006年 6月	情報セキュリティマネジメントシステム「ISMS 認証基準 Ver.2.0」の認証を取得
2006年 7月	「MoobizSync 2.0 for AppExchange」を提供開始
2007年 1月	位置情報表示システム「Pogips」を発売
2007年 6月	情報セキュリティの国際規格「ISO27001」の認証を取得
2008年 2月	シンクアプローチ(株)(旧:TDCネクスト(株))を子会社化
2008年 7月	「Mobile PIM for Oracle CRM On Demand」を提供開始
2009年12月	「Trustpro」を提供開始
2011年 1月	中国天津市に天津駐在員事務所開設
2012年 1月	天津梯逸息軟件技術有限公司設立
2012年 7月	商号を「TDCソフトウェアエンジニアリング株式会社」に変更
2012年10月	創業50周年を迎える
2013年 6月	本店を東京都渋谷区代々木に移転
2016年 2月	関西事業所を大阪市中央区道修町に移転
2016年 3月	CMMI 成熟度レベル3を達成(ソリューション事業部)
2016年 4月	(株)マイソフト(旧:TDCアイレック(株))を子会社化
2016年11月	CMMI 成熟度レベル3を達成(エンタープライズビジネスユニット)
2017年10月	商号を「TDCソフト株式会社」に変更
2018年11月	CMMI 成熟度レベル4を達成(ソリューション事業部)
2019年 4月	TDCネクスト(株)とTDCアイレック(株)を「TDCフューテック(株)」として経営統合 経済産業省より「認定情報処理支援機関(スマートSMEサポーター)」に認定
2019年 9月	大規模アジャイル開発フレームワーク Scaled Agile Framework® (SAFe®)の提供元、米国 Scaled Agile, Inc.とのパートナー契約の締結
2019年10月	ローカル5G分野でのサービス提供に向け(株)LTE-X(現(株)closip)と資本・業務提携契約を締結
2020年 2月	SAP分野に強みを持つ(株)八木ビジネスコンサルタント(現エールビジネスコンサルティング(株))を子会社化 日本で2社目となる Scaled Agile, Inc.のパートナー制度で「Gold Partner」に認定

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

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

会社概要

年月	沿革
2021年 2月	経済産業省「DX 認定制度」にて情報サービス業界で初めて認定を取得
2021年 5月	リックソフト(株)とエンタープライズアジャイル分野で業務提携契約に向け基本合意
2021年 8月	(株)インターネット総合研究所とサイバーセキュリティ分野でアライアンス契約を締結
2022年 4月	東証プライム市場上場

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

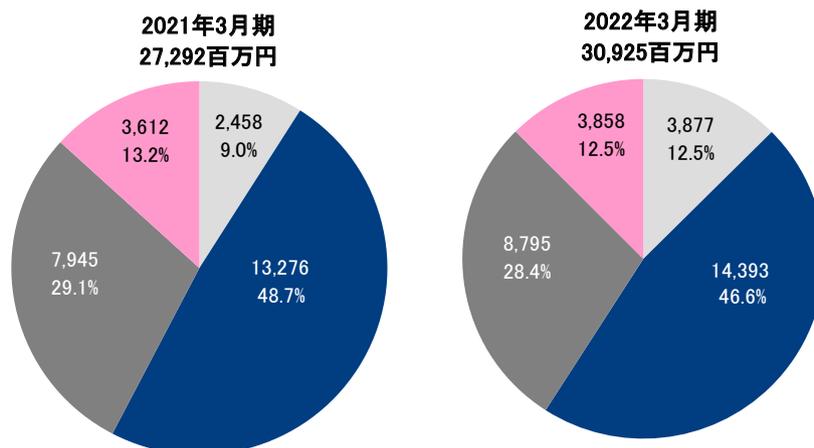
■ 事業概要

金融 IT ソリューション分野を軸に、 IT コンサルティング&サービス分野など 4 つの事業を展開

同社グループは、2021年3月期第1四半期より今後の事業の方向性を踏まえて事業の区分を見直し、IT コンサルティング&サービス分野、金融 IT ソリューション分野、公共法人 IT ソリューション分野、プラットフォームソリューション分野の4つの事業を展開している。売上規模での主力事業は金融 IT ソリューション分野で、売上高の46.6%（2022年3月期実績）を占めている。ただし、顧客企業のDX推進に向けたIT需要の高まりにより、IT コンサルティング&サービス分野の成長が著しい。

分野別売上高

- ITコンサルティング&サービス
- 金融ITソリューション
- 公共法人ITソリューション
- プラットフォームソリューション



注：2021年3月期第1四半期より、事業区分の見直しを実施
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

1. IT コンサルティング & サービス分野

IT コンサルティング & サービス分野では、顧客のデジタルトランスフォーメーション（DX）推進に向けた IT 戦略やシステム化構想の立案、技術コンサルティング、最新の技術や開発手法のサービス提供、自社開発のクラウドアプリケーションサービスの提供、BI^{※1}/DWH^{※2}、ERP^{※3}/CRM^{※4}に関連するソリューションサービスの提供を行っている。

- ※1 BI：Business Intelligence の略。社内の情報を分析し、経営に生かす手法。
- ※2 DWH：Data Ware House の略。データ分析や意思決定のために、基幹系など複数のシステムから必要なデータを収集し、目的別に再構成して時系列に蓄積した統合データベースのこと。
- ※3 ERP：Enterprise Resources Planning の略。基幹系情報システムのこと。
- ※4 CRM：Customer Relationship Management の略。顧客管理システムのこと。

2. 金融 IT ソリューション分野

金融 IT ソリューション分野では、銀行、クレジット、保険などの金融業向けにシステム構想や設計、開発、保守といった統合的な IT ソリューションを提供しており、同社の売上高の 46.6%（2022 年 3 月期時点）を占める主力事業である。銀行向けには、勘定系業務から情報系、インフラ/基盤の運用維持までサポートが豊富な業務ノウハウと、最新技術のシナジー効果により高品質なバンキングシステムを提供している。クレジット向けとしては、大規模かつ複雑化するクレジット業務システムにおいて、蓄積した豊富な業務ノウハウ・先端技術により、クレジット業務サイクル全般にわたるコンサルティングから運用保守まで一貫したサポートと、最適なソリューションを提供している。また保険向けでは、長年、損保・生保システムに携わってきた実績から、戦略的なビジネス展開を可能とする業務システムと即時性・拡張性・利便性に優れたシステムを提供しており、特に損保業務システムの実績は豊富で、多種目にわたる業務ノウハウを保有している。

3. 公共法人 IT ソリューション分野

公共法人 IT ソリューション分野では、流通業、製造業、サービス業、エネルギー業や公共向けに IT ソリューションの提供を行う。流通業・製造業では、営業支援から販売、物流まで基幹業務を幅広くサポートしており、システム化における各種課題の解決に応える。顧客の多様なシステム化要望に対して、設計、開発、試験、運用・保守に至るまで、ワンストップでサービスを提供。また、エネルギー業向けにおいては、基幹系・情報系のシステム構築に関して、幅広く SI サービスを提供。その他、情報サービス業向けでは、認証基盤システムなどのアプリケーション基盤の開発から維持・管理、インフラ構築、運用・保守に至るまで、多様化するニーズに応える。

4. プラットフォームソリューション分野

プラットフォームソリューション分野では、IT インフラの環境設計、構築、運用支援、ネットワーク製品の開発、ネットワークインテグレーション等の提供を行っている。クラウドサービスや仮想化技術によるグリーン IT の実現や、レガシー資産の活用など、変わり続けるビジネスが求める最新の IT インフラソリューションをベンダーやキャリアを問わず提供している。IT インフラ構築については、上流工程から維持・管理、運用・保守までワンストップで対応可能であり、各種 OS、DB（データベース）をはじめ、多くのプロダクトで対応実績が豊富である。

■ 強み

最新の技術を常に追い求める高い技術力や、アジャイル開発における米国 Scaled Agile, Inc. とのパートナーシップ

1. 金融向けに強固な顧客基盤

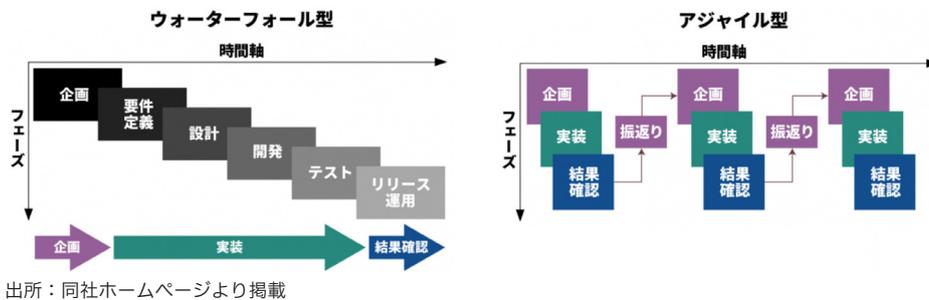
同社は、金融・法人の部門で顧客との付き合いが長い。同社の基本姿勢として、顧客のビジネスをどこまでも深く理解し、あるべき姿をともに考え、プロジェクトを成功に導く新しいアイデアを出す、というスタンスで臨んでいる。これにより顧客の信頼を得て、関係が長くなるため、顧客の業務にも精通する。仕事によっては同社がサブ・コントラクター（2次請け）として受注する場合もあるが、その際も開発のなかで徐々にプロジェクトの中核を担う存在となり、顧客の信頼も厚くなることから替えがきかない存在となることも多い。結果として事業規模は拡大しており、現在では年間で250社に対し、650のプロジェクトが稼働しており、そこからさらにノウハウ・信頼が蓄積していくといった好循環を作り出すことに成功している。2022年3月期通期においては、昨年度発生したコロナ禍を受けた企業側による案件の中断・延伸などの影響は解消しており、さらに顧客のDX推進を背景としたIT投資の増加により、全ての事業において、いい意味で期待を裏切る活況ぶりを見せている。

2. アジャイル開発における米国 Scaled Agile, Inc. とのパートナーシップ

同社は情報サービス産業の黎明期よりシステム開発事業を行っており、現在では業務アプリケーションからITインフラ、ネットワーク基盤構築やクラウドサービス等も手掛けており、着実に成長してきた。また社内認定制度で認められたトップスキル技術者や、高度情報処理技術者など、技術力の高い社員を擁している。昨今では顧客のビジネス環境変化に合わせ柔軟かつ迅速なシステム開発を行うために、アジャイル開発技術者の育成に注力。アジャイル開発技術者の数は、2019年3月期から2022年3月期の4年間の間に、50人から261名まで5倍以上に増えている。技術動向を捉えて最新の技術を常に追い求め、ビジネスに活用することが同社の強みだ。アジャイルの取り組みでは、顧客のビジネススピードを加速させるためのサービスを提供する。「アジャイル」と言うソフトウェア開発だけにフォーカスが当たりがちだが、DXの推進や、ビジネススピードを加速させるためには、組織のマインド、仕組みを戦略・企画立案段階から変えていくことが大事な要素として考えられている。アジャイル型へ組織・プロセスを変えていくために、大規模なアジャイル開発フレームワークである「SAFe®」を提供する米国 Scaled Agile, Inc. とパートナーシップを組み、顧客の組織・プロセスをアジャイル型に変革していくためのコンサルティングサービスである「アジャイル型組織 / プロセス変革サービス」及び顧客とともに企画・検討から実装・運用までをトータルサポートする「アジャイル開発支援サービス」等を提供する。

強み

アジャイル型のメリット



ウォーターフォール型では、企画→要件定義→設計→開発→テスト→リリース運用といった流れとなり、結果確認まで時間がかかるほか、外れた時の投資の無駄が大きく、後戻りにくい（捨てにくい）ことがネックとなり、企画段階と運用段階でニーズが変わっていることが多い。DXの流れが加速するなかにおいて、IT技術は日々進歩していることから、新たな対応が後手に回りやすいと同社では考えている。一方、アジャイル型では同じ時間軸で、企画→実装→結果確認→振り返り→企画→実装→結果確認→振り返り→企画→実装→結果確認といった形で進められるため、結果確認までの時間が短いほか、外れた時の投資の無駄が少ない。さらに後戻りしやすい（捨てることが可能）ため、アジャイル型サービスの需要は高まりやすいだろう。顧客のDX需要拡大によってアジャイル関連事業の成長が加速しており、アジャイル関連の2022年3月期通期の売上高は前期比で21.2%増と着実に拡大している。

3. プロジェクトマネジメント総合力

目まぐるしく変わり不透明感の増す現代において、ITプロジェクトの重要性やリスクは高まりつつある。そのようななかで、同社はプロジェクトマネジメント力が重要だと考えている。システム開発において収益力が低下する要因の多くは、開発プロジェクトの収益性の低下であるが、同社はプロジェクトの収益性低下を個人の力と組織の力の両面からカバーしている。個人レベルではPMP®※を技術社員の半数以上に取得させることや、ナレッジの共有などにより対処している。組織レベルでは、ソリューション事業部がCMMI成熟度レベル4の認定を受けており、定量的な品質管理や、会社でのチェック制度、フォロー体制などが整備されている。同社はこれらを「個人のPM力」と「組織のPM力」を掛け合わせた「PM総合力」と定義し、再現性の高いシステム開発の源となっている。

※ PMP®：Project Management Professionalの略。プロジェクトマネジメントに関する国際資格。

業績動向

2022年3月期は次世代SI事業など重点戦略分野を中心に拡大。 コロナ禍で中断していた企業のDX投資が再開

1. 2022年3月期通期の業績概要

情報サービス産業を取り巻く環境は、テレワーク環境の整備・強化に向けた需要が一巡した。一方で、クラウドコンピューティング、AI、IoT、RPA、ブロックチェーン、マイクロサービス等の技術革新によるDXの潮流が、企業の競争力強化に向けた戦略的な投資需要を高め、IT投資抑制の流れをストップさせた。足元では顧客企業のIT投資の意欲が高まっており、今後もIT投資は増加基調で推移していくことが見込まれている。また、コロナ禍において、当社にも金融ITソリューション分野で一部案件の延伸・中断のほか、対面営業の制限といった形で受注活動への影響が発生していたが、2022年3月期通期においては、上期の時点でこれらの影響は解消された。企業のIT投資が活性化している一例として、以前は数億円程度のIT投資にとどまっていたが、ここ数年の間に数百億円の大規模投資に踏み切る顧客が増えているという。これも、2022年3月期の業績拡大の要因の1つになっている。

2. 2022年3月期通期の業績

2022年3月期通期の売上高は、30,925百万円（前期比13.3%増）、営業利益2,967百万円（同25.8%増）、経常利益3,082百万円（同20.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,069百万円（同20.9%増）となった。コロナ禍によって2021年度に発生した一部案件の延伸または一時中断の影響については、感染症対策の徹底やリモートワークの積極的な活用によって悪影響は軽微で済んだ。それに加え、2022年4月以降は取引先企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）への意識が高まったことでIT投資が回復。それによって、前期に引き続きITコンサルティング&サービス分野の急成長が続いたほか、公共法人ITソリューション分野も好調に推移した。高付加価値SIサービスは、同社の計画を上回る進捗で高収益化を実現できている。企業側においてもDXの推進をこれ以上止める訳にはいかず、経済活動正常化の動きが進むなか、銀行や保険など金融セクターではシステム投資の動きが再開されたほか、その他のセクターでもDXに向けたIT投資加速の動きが表面化しつつあると弊社では考えている。

2022年3月通期の業績

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期		
	実績	実績	売上高利益率	前期比
売上高	27,292	30,925	-	13.3%
売上総利益	5,398	6,423	20.8%	19.0%
営業利益	2,358	2,967	9.6%	25.8%
経常利益	2,564	3,082	10.0%	20.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,711	2,069	6.7%	20.9%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

同社は前中期経営計画の3ヶ年において、主要戦略の1つである「高付加価値 SI の追求」と「次世代型 SI」を推進した。この分野の売上高は、前中期経営計画の策定以前は6、7億円程度にとどまっていたが、前中期経営計画では売上高50億円を目標に掲げ、高付加価値 SI を推進させるという明確な意思のもと拡大に注力。これによって、計画の最終年度である2022年3月期には売上高53.9億円まで成長させることに成功し、売上高構成比は前期比5.1%増の17.4%まで拡大した。高付加価値 SI を実現させるための必須条件である技術者の確保や人材育成への投資を行ってきた結果、中期経営計画を若干上回る売上高を達成できたことについては評価したい。

3. 事業分野別の業績

事業分野別の売上高推移

(単位：百万円)

分野	21/3 期		22/3 期		前期比 増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
IT コンサルティング&サービス	2,458	9.0%	3,877	12.5%	57.7%
金融 IT ソリューション	13,276	48.7%	14,393	46.6%	8.4%
公共法人 IT ソリューション	7,945	29.1%	8,795	28.4%	10.7%
プラットフォームソリューション	3,612	13.2%	3,858	12.5%	6.8%
合計	27,292	100.0%	30,925	100.0%	13.3%

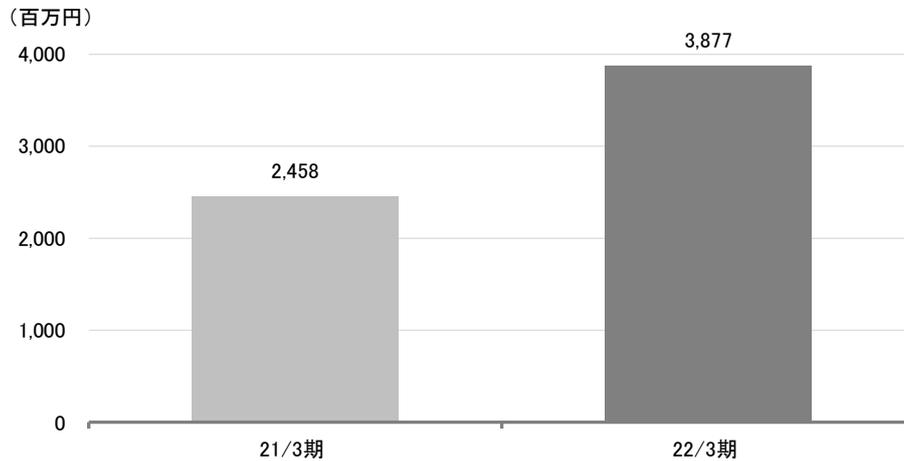
注：2021年3月期第1四半期より、事業区分の見直しを実施
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) IT コンサルティング&サービス

顧客のDX推進に向けたIT戦略やシステム化構想の立案、技術コンサルティング、最新の技術や開発手法の教育サービスの提供や、自社開発のクラウドアプリケーションサービスの提供、BI/DWH、ERP/CRMに関連するソリューションサービスの提供を行っている。2022年3月期通期においては、顧客企業のDX推進に向けたIT需要の高まりを背景に、ITサービス管理、クラウドマネージドサービス関連の案件が好調に推移。売上高は前期比57.7%増の3,877百万円となった。ITコンサルティング部門は上期に引き続き下期もアジャイルの活況が続いたほか、ソリューション部門ではセールスコンサルティングやマネージド管理、IT危機管理などを中心に伸びが顕著となった。今後も意欲的な企業のIT投資を背景に、ITサービス管理、クラウドマネージドサービス関連などが同社の成長をけん引する格好になると弊社では考えている。

業績動向

ITコンサルティング&サービス分野の売上高

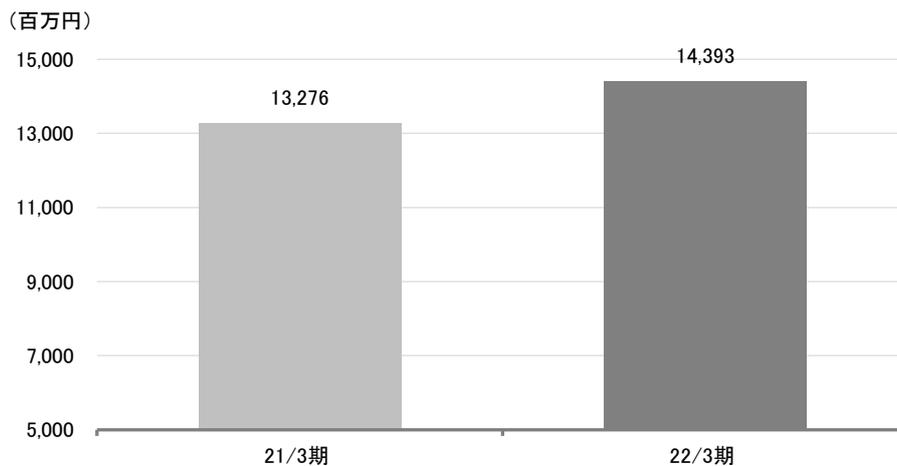


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 金融 IT ソリューション

金融業向けにシステム化構想・設計・開発・保守などの統合的な IT ソリューションの提供を行っており、2022年3月期においては、コロナ禍で中断していたプロジェクトの影響が解消した。保険やクレジット関連のシステム開発案件などが堅調に推移したことにより、売上高は前期比 8.4% 増の 14,393 百万円だった。金融業の IT 投資再開によってアプリケーションなどの需要が復活したことから、DX の加速とともに需要が拡大に向かうと弊社では考えており、先行きに対しても強気の見方を持っている。

金融ITソリューション分野の売上高



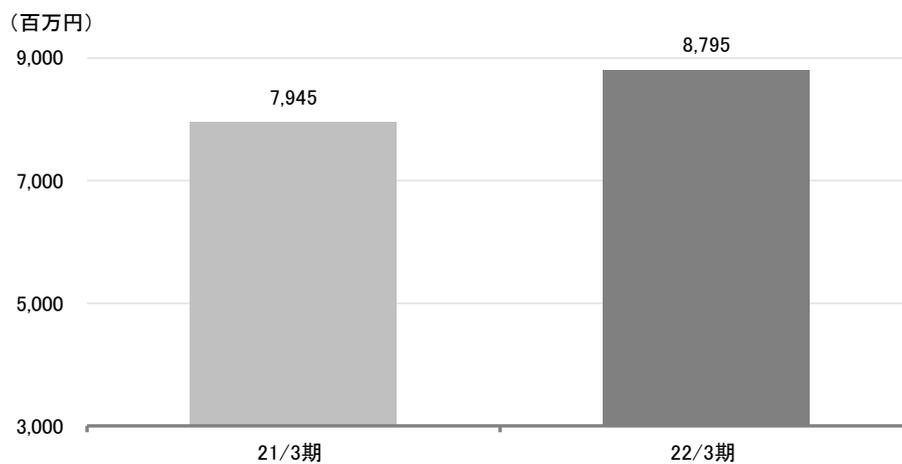
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) 公共法人 IT ソリューション

流通業、製造業、サービス業や公共向けにシステム化構想・設計・開発・保守などの統合的な IT ソリューションの提供を行っており、2022 年 3 月期においては運輸業や通信業のほか、エネルギー業向けの開発案件等が堅調に推移。売上高は前期比 10.7% 増収の 8,795 百万円と、IT コンサルティング&サービスに次いで業績拡大に寄与した。なお、運輸業は DX 向けの上流案件が増加していることから、今後も拡大が期待されている。

公共法人ITソリューション分野の売上高



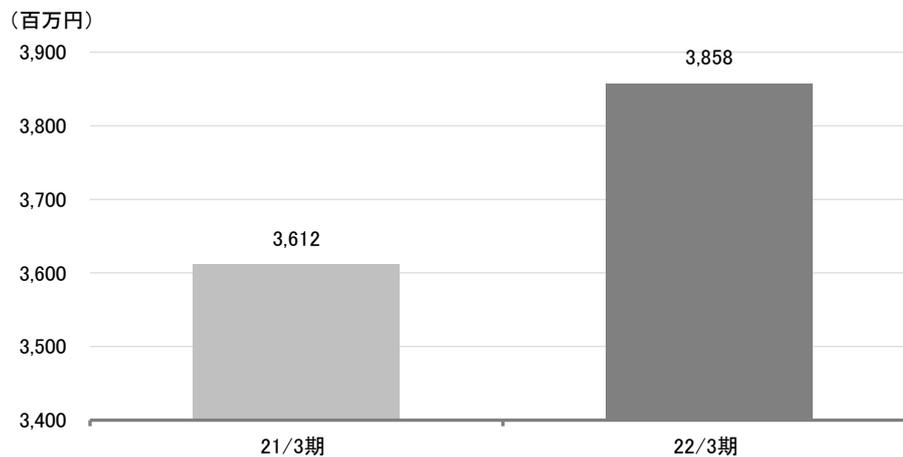
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) プラットフォームソリューション

IT インフラの環境設計、構築、運用支援、ネットワーク製品開発、ネットワークインテグレーション等の提供を行っている。2022 年 3 月期は、クラウド関連のインフラ構築案件が堅調に推移しており、売上高は前期比 6.8% 増の 3,858 百万円だった。

業績動向

プラットフォームソリューション分野の売上高



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

企業の IT 投資抑制の解消、DX の推進を大きな背景として、上記 4 分野とも増収増益を達成した

4. 主要施策の状況

同社グループは「次世代型システムインテグレーター」を目指し、市場の潜在ニーズを捉え、デジタル技術の新たな潮流に対応した次世代型のシステムインテグレーション（SI）事業へと進化することをビジョンに掲げ、2019 年 4 月から 2022 年 3 月における中期経営計画「Shift to the Smart SI」を推進してきた。また、新たに 2023 年 3 月期を起点とする新たな中期経営計画を策定。今後 3 年間はその中期経営計画に基づいた経営を押し進める方針だ。

主要戦略としては「高付加価値 SI サービスの追求」と「SI モデル変革の推進」を掲げてきた。「高付加価値 SI サービスの追求」においては、重点分野の事業の拡大、高収益化を推進するうえで、アジャイル関連事業とセキュリティ関連事業を重点戦略分野としている。また、「SI モデル変革の推進」においては 2020 年 2 月に M&A を行った、SAP システムのコンサルティング及びシステム開発に強みを持つエールビジネスコンサルティング（株）によるソリューション事業の強化、米国 Scaled Agile, Inc. やセキュアで高速大容量通信のプライベート LTE サービスを提供する closip（旧 LTE-X）とのアライアンスを推進させ、差別化を図っている。そのほか、顧客のビジネスのイノベーション支援等を通じた営業活動を推進するビジネスイノベーション本部や、顧客の DX 推進に向けて先端技術を駆使し、スピーディーかつ効率的な課題解決をアカウント事業部門と連携。それを実現するデジタルテクノロジー本部を創設した。

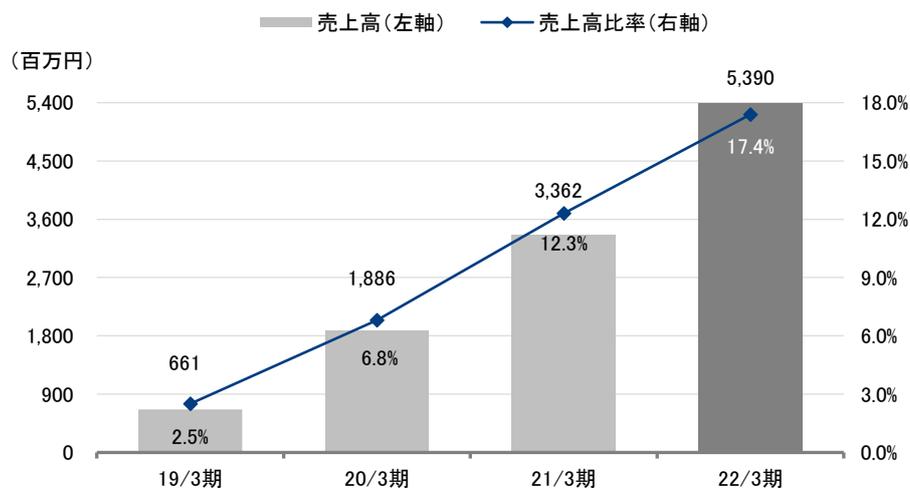
業績動向

高付加価値 SI サービスでは、高付加価値を実現するために常に最新の技術を追い求める必要がある。いわゆる最新の流行を追いかけることになるが、流行は時間の経過とともに一般化する傾向がある。そうすると、他企業との競争が激化し、同社の収益水準が下がってしまう可能性がある。そこで、同社は現在の技術がどのような問題を抱えているかについてアップデートを心がけ、常に新しい技術の流行をキャッチできるように留意。そのためには継続した投資を行っていく方針だ。その一方で、廃れていく技術に関しては大胆にカットし、事業や技術の新陳代謝を高めていくことが今後の課題の1つとなろう。

また、上述の施策を実現するためには、人材リソースの確保が必須である。DX化が加速するなか、高付加価値 SI を実現できる技術者のニーズがますます高まっており、そうした技術者の給与水準の引き上げが顕著になっている問題がある。同社は新卒採用者の早期育成に強みを持っているが、今後は人材リソースの確保を目的として M&A も活用していく方針だ。今後も、技術者の確保・育成を最重要課題の1つとして取り組んでいく見通しである。そうすると、人件費の増加が収益の重石となる可能性が浮上する。実際、2023年3月期の9月中間期時点では、新卒採用者の拡大による人件費の増加に伴い、わずかではあるが前年同期比で微減益の予想となっている。ただ、新中期経営計画のもと、人材への投資は新たな成長ステージに向けた種蒔きの段階と捉えられる。新中期経営計画や今後の業績において、人件費の増加はやや重しとなる可能性がある点ではあるものの、企業の IT 投資の増加を見据えた将来への投資と前向きに考えたい。実際、2022年3月期の業績において、増収増益のおよそ3分の1は高付加価値化、次世代 SI を推し進めた効果によるもので、残りの3分の2はパートナー企業との協業も含め、人材リソースを拡大させたことが要因であることは押さえておきたい。

2022年3月期における次世代型システムインテグレーターに向けた取り組みとしては、次世代型 SI 事業は順調に拡大しており、売上高に占める構成比は17.4%と前期(12.3%)から5.1%増加し、売上高は前期比60.3%増の5,390百万円に拡大。会社計画比12.0%増の成長。また、次世代型 SI 事業の拡大に伴い、売上総利益率は前期比1.0%増の20.8%となった。

次世代型SI事業の売上高比率及び売上高推移

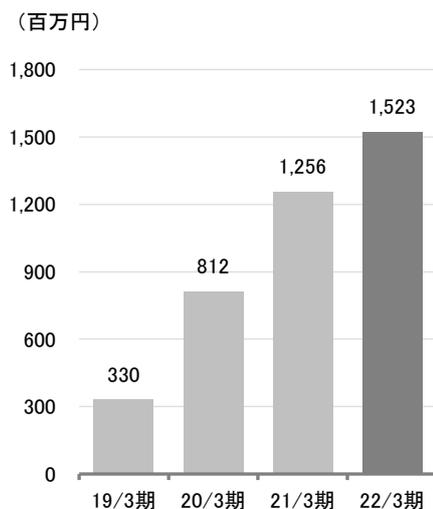


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

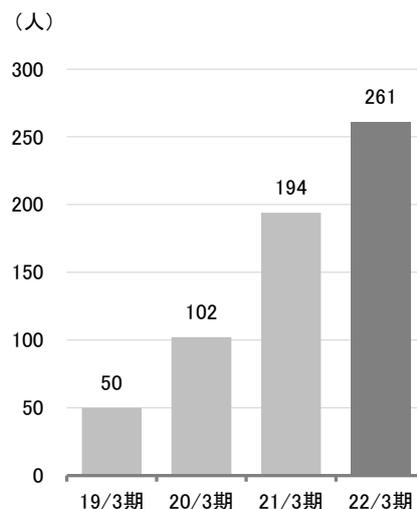
業績動向

加えて、重点戦略分野であるアジャイル関連事業においては米国 Scaled Agile, Inc. とのゴールドパートナー契約によるアライアンスの強化に基づき、SAFe® を用いた企業の迅速な経営判断、システム開発に資するコンサルティングサービス、教育サービスの提供を行っている。さらに、リックソフトと業務提携契約を締結し、SAFe® を導入したビジネス変革に向けたベストプラクティスなサービス開発を推進。顧客の DX 需要の拡大によってアジャイル関連事業は着実に成長しており、アジャイル関連事業の売上高については、2019年3月期の330百万円から、2022年3月期においては1,523百万円に増額し、4ヶ年で約5倍に拡大した。アジャイル開発分野においては、アジャイル開発サービスの拡大に向け、デファクトスタンダードである Scrum 認定技術者の拡大等に取り組んでおり、Scrum 認定技術者、アジャイル開発 PJ 経験者、SAFe® 認定コンサルタントは順調に増加。2019年3月期の50名から2020年3月期は102名、2021年3月期は194名、2022年3月期は261名と大幅に増員している。2022年3月期第2四半期においては、新型コロナウイルス感染症の影響から新卒採用を53名に抑制したものの、認定技術者の増員によって、高度な技術が必要とされるプロジェクトの需要を取り込むことができると見られることから、2023年3月期第2四半期では、積極採用を再開。人材の早期育成を強みとする会社だけに、こうした新卒採用の増加は高付加価値化を一段と加速させる要因になると弊社では考えている。

アジャイル関連事業の売上高



アジャイル関連技術者数



注：アジャイル関連技術者数は、SAFe® 認定コンサルタント、Scrum 認定技術者、アジャイル開発 PJ 経験者の合算

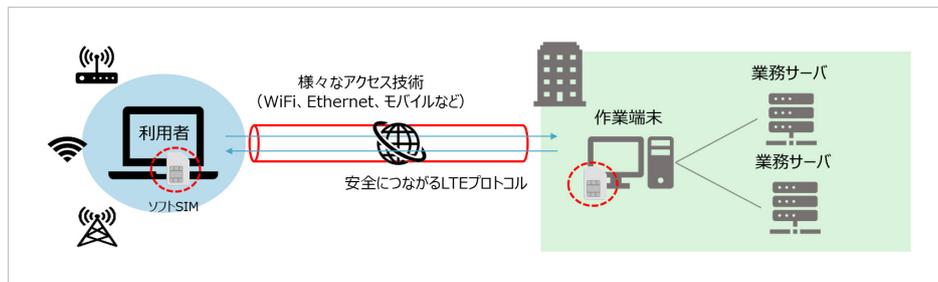
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

もう 1 つの重点戦略分野であるセキュリティ関連事業においては、新サービスの追加などの高付加価値化に向けた取り組みを強化した。2020 年 8 月には社会的なリモートワークソリューションなど With コロナの需要を取り込む新サービスとして、「LTE over IP®」※技術を活用したセキュアアクセスを実現するサービス「Tegata」の提供を開始。利用者は、ソフト SIM を端末にインストールして接続を行うため、紛失リスクがなく、パスワードでネットワークへ接続を行うことができる。また、クラウド型サービスのため、急な増減にも対応が可能となる。Tegata は VPN 以上のセキュリティを確保し、VPN で必要となる専用装置が不要なクラウド型アクセスサービスであり、リモートワークユーザーの増大などに柔軟に対応できる。今後も Tegata の提供機能を拡充し、システムインテグレーション事業をコアに 2022 年度末の累計販売 10 万ライセンスを見込む。

※「LTE over IP®」とは、closip (旧 LTE-X) が開発に成功した技術であり、プライベート LTE の構築に際し、ライセンスバンド (無線局免許を必要とする周波数帯) の取得の必要がなく、通常のインターネット (IP ネットワーク) 上でプライベート LTE の構築が可能な技術のこと。

「LTE over IP®」のシステム構成



出所：同社ホームページより掲載

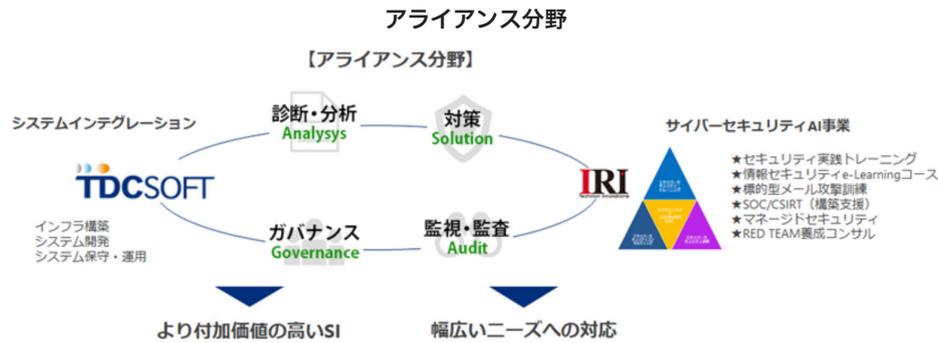
また、各企業のパブリッククラウドの活用が進むなかで、クラウド設定のミスや理解不十分な構築によるセキュリティホールが存在など、攻撃者の格好的になりやすい状況において、各企業が抱えるクラウドに対するセキュリティの不安を診断により可視化することで、安心・安全な運用を支援するクラウドサービス (Amazon Web Services : AWS) を開始。さらに、Microsoft の Azure 上でも診断できるサービスを拡充する取り組みを進めている。診断基準には、世界的なベストプラクティスがまとまった CIS ベンチマーク※を利用し、自動的に診断を行うツールを開発、可視化、診断レポートを提供する。ただし、セキュリティ診断サービスは 2022 年 1 月にスタートしたばかりであり、前期の業績にはほぼ反映されていない。その点で、今後の業績にどの程度寄与するかを見極める必要がある。

※ CIS ベンチマークを利用し、クラウド上の各種サービス (AWS Identity and Access Management (IAM)、Amazon EC2、AWS CloudTrail...etc.) の設定について、OK (成功)、WARN (警告)、FAIL (失敗) の三段階で評価。全体の評価をまとめたレポートを提供することで可視化し、日次、週次など任意の間隔で診断 (定期実行) する。

その他、2021 年 8 月にはネットワークを中心としたコンサルティング事業と企業のインキュベートを主たるビジネスとして展開する (株) インターネット総合研究所 (IRI) と、サイバーセキュリティ分野において、アライアンス契約を締結した。システムのオープン化・クラウド化が進み、利便性の高いサービスが構築され運用されている一方で、悪意を持つ第三者によるサービスの停止、情報の漏洩などのサイバー攻撃に対するリスクがかつて無いほど高まっている。

業績動向

企業のセキュリティに対する不安が増している状況のなか、同社と IRI はセキュリティに対する不安を解消するために新しいビジネスモデルを含めたサービスを共同検討し、新たなサービスとして付加価値を加え、顧客の要望に応えビジネスリスク低減を図る。



出所：同社リリースより掲載

さらに、資本・業務提携を結んだ closip (旧 LTE-X) のほか、運輸会社と連携し、ローカル 5G につながる要素技術の獲得を目的とした PoC (Proof of Concept：本格的にプロジェクトを開始する前に検証すること) 案件を実施している。ローカル 5G の本格普及に先駆けてサービス開発を継続し、実証を積み重ねることにより、将来的に需要が見込まれると考えられるローカル 5G 向けサービスにおいて、先行者メリットを獲得することになると弊社では考えている。ただし、現状はようやく 5G が企業や個人に浸透してきた段階であり、将来的に普及期が訪れる局面においては、先行者メリットを享受することになるだろう。

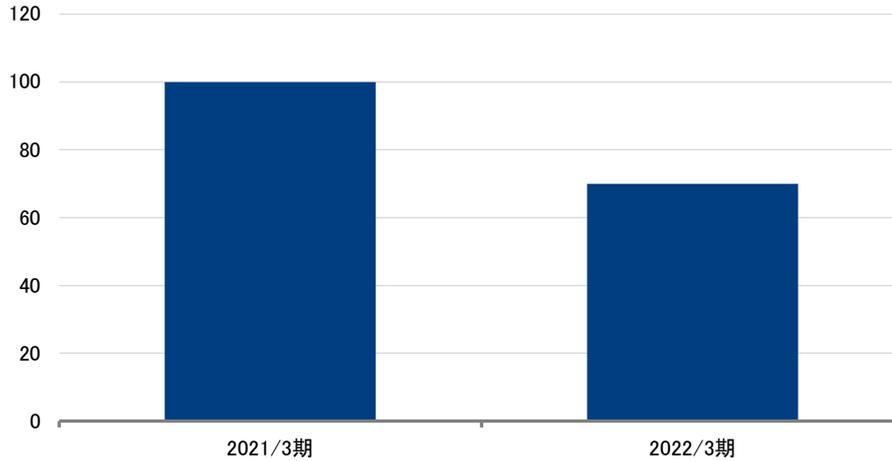
近い将来には企業のオフィスや工場などといった限られた範囲の中で、ローカル 5G を利用して手軽に専用網を構築できる動きが期待されている。東京など首都圏集中によって地方の医療現場は人手不足で窮地に陥っているなか、ローカル 5G を活用した遠隔診療の実証などが総務省や自治体主導で実施されている。また、最近では国内の大規模病院の 3 ヶ所がハッカーに侵入されたといった報道もあった。医療のデジタル化が進む一方で医療機関へのサイバー対策が求められており、同社が重点戦略として挙げている高付加価値 SI サービスのサービス拡充とともに引き続き事業拡大が期待される分野であると弊社では見ている。

「SI モデル変革の推進」においては、オープンイノベーション活動を通じた SI 事業の高付加価値化や、新サービスに向けた取り組みを進めている。米国 Scaled Agile, Inc. とのパートナーシップによるアジャイル関連事業、closip (旧 LTE-X) とのセキュリティ事業、エールビジネスコンサルティング (株) とのソリューション事業など、グループシナジーの創出に向けた取り組みを推進。インターネット総合研究所ともサイバーセキュリティ分野においてアライアンス契約を締結しており、顧客企業のビジネスリスクを低減させるための、新たなサービスの提供の動向についても注目したい。

また、サービス品質水準の向上として、ハイスキル人材のシェアリングを推進するなどサービス品質水準の向上に取り組む。プライスコントロールとして、プライスリストを活用し、標準価格からの差異に着目した管理・取り組みを推進。トラブルプロジェクトの撲滅として、プロジェクトパフォーマンス評価制度の導入などのトラブルプロジェクトの撲滅を図っている。これらの施策により、2022 年 3 月期において計画よりも利益率が低下したプロジェクト数は前期比 30% 以上低減した。

業績動向

契約よりも利益率が低下したプロジェクト数は
前期比30%以上低減



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

なお、同社は 2021 年 2 月に、経済産業省が認定する「DX 認定」を受けた、情報サービス産業界初の企業となった。DX 認定制度とは、2020 年 5 月 15 日に施行された「情報処理の促進に関する法律」に基づく認定制度である。国が策定した「情報処理システムの運用及び管理に関する指針」を踏まえ、優良な取り組みを行う事業者を申請に基づいて認定する。ビジョンの策定や戦略・体制の整備などをすでに行い、DX 推進の準備が整っている事業者の「企業がデジタルによって自らのビジネスを変革する準備ができている状態（DX Ready の状態）」を経済産業省が認定する。

■ 今後の見通し

重点戦略として推進する高付加価値 SI サービスを追求、 アジャイル関連に続く高付加価値サービスの開発に向け 積極投資を行う計画

1. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績予想については、売上高 33,000 百万円（前期比 6.7% 増）、営業利益 3,065 百万円（同 3.3% 増）、経常利益 3,135 百万円（同 1.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,100 百万円（同 1.5% 増）を見込む。DX 促進に向けた企業の IT 投資は前期に引き続き好調に推移する見込みで、IT サービス管理、クラウドマネージドサービス関連の案件は堅調に推移する見通しだが、新卒採用者の教育やそれに付随するコストの増加が収益を圧迫するため、前期のような高い伸び率は示現できないというのが同社の見方だ。前期は IT コンサルティング&サービス分野を筆頭に予想を上回る活況となり、2021年9月、2022年2月と二度にわたる業績の上方修正が行われた。人材リソースの増加が同社の業績拡大に貢献してきた経緯と、前期から積極的なリソースの拡大に取り組んでいることを考えると、今期も上方修正への期待は高まる。まずは、2023年3月期の第1四半期と9月中間期における、各分野の売上高の伸びを確認したいところだ。

新たな中期経営計画では、前中期経営計画で掲げたビジョン「次世代型システムインテグレーター」を踏襲する。ニーズに対応した次世代型の SI 事業へ進化するため、高付加価値 SI サービスを一段と追求する。なお、高付加価値 SI サービスは、引き続き同社の成長をけん引する格好になると考えられるものの、将来的にはサービスが広がるとともに、いずれ一般的なサービスとなるものとして、同社は楽観視していない。アジャイルについては SI 各社ともに注力している分野であるため、高付加価値から一般のサービスになる可能性があると考えているようだ。そのため、アジャイルに続く高付加価値サービスを生み出すための投資及び戦略を推進していく方針である。

2023年3月期業績予想

(単位：百万円)

	22/3 期 実績	23/3 期	
		予想	前期比
売上高	30,925	33,000	6.7%
営業利益	2,967	3,065	3.3%
経常利益	3,082	3,135	1.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,069	2,100	1.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

ちなみに、同社は一時的な採用抑制をフォローするため、2021 年度は新卒採用を積極的に行った。そのため、2023 年 3 月期の中間期決算では、新卒採用の強化に伴う教育費など諸経費が増え、それによる販売管理費が増加。これによって、売上高こそ前年同期比 6.4% 増の 15,600 百万円と増収を維持するものの、営業利益 1,340 百万円（前年同期比 15.6% 減）、経常利益 1,365 百万円（同 17.1% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 915 百万円（同 18.1% 減）と増収減益を予想している。もっとも、2023 年 3 月期通期では増収効果がそれら費用増加をカバーし、増収増益で着地する見通しだ。同社は人材リソースの確保を最重要課題の 1 つとして掲げ、2022 年 3 月にはそれを目的としたテレビ CM を展開した。今後も同様に人材リソースの確保を目的としたブランディング及びマーケティングへの投資を続ける方針である。

2023 年 3 月期第 2 四半期（累計）予想

（単位：百万円）

	23/3 期上期		23/3 期通期	
	予想	前年同期比	予想	前期比
売上高	15,600	6.4%	33,000	6.7%
営業利益	1,340	-15.6%	3,065	3.3%
経常利益	1,365	-17.1%	3,135	1.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	915	-18.1%	2,100	1.5%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 2023 年 3 月期の重点施策

(1) 積極的な投資の推進

同社では堅調な経営状況を踏まえ、さらなる成長に向けた足場固めを行うため、積極的な投資を推進。アジャイルやセキュリティなどの重点戦略分野の投資のほか、5G 関連のビジネス化に向けた研究、自社製品であるクラウド型ワークフローシステム「Styleflow」の販売促進強化を挙げている。DX の潮流が加速するなか、重点分野の事業の拡大、高収益化を推進するうえで、今後主流になると見込む、要素技術の獲得に向けた成長投資を積極的に行う計画である。また、同社は 2022 年 3 月にテレビ CM の放映を開始したが、今後も人材リソースの確保を主な目的に、テレビ CM や SNS、YouTube などを活用したブランディング及びマーケティングにも投資を行っていく計画である。

(2) 人材対応

コロナ禍において、そもそも SI 人材が転職市場に想定よりも流動的でない状況ではあるが、新入社員の採用によって育成・対応していく方向で進める。同社は人材確保における独自の強みを持っていることもあり、人材不足のなかにおいても同業他社と比較して、現状では堅実に確保できているもようだ。ただ、競合他社が DX の加速に向けて人材確保を進めるなか、今後はさらにリソースの獲得が困難になることが予想される。そのため、同社は新卒採用者の育成のほかに、M&A も視野に入れた人材リソース獲得戦略を検討しているようだ。

今後の見通し

3. 事業分野別の業績

「IT コンサルティング&サービス分野」は、IT サービス管理、クラウドマネージドサービス関連案件の需要は継続することにより、拡大基調を維持できるとして、前期比 18.6% 増の 4,600 百万円を計画。「金融 IT ソリューション分野」は既存領域が堅調に推移すると見ており、SoE、Sol 領域の拡大に伴い同 3.2% 増の 14,850 百万円を見込んでいる。「公共法人 IT ソリューション分野」は運輸業・製造業向けの拡大を見込んでおり、同 8.6% 増の 9,550 百万円を計画。また、DX 需要などを背景とした顧客の IT 企画支援などが活況になると見ている。「プラットフォームソリューション分野」は同 3.7% 増の 4,000 百万円を計画しており、クラウドニーズの高まりによる事業拡大を見込んでいる。

事業分野別の業績

(単位：百万円)

	21/3 期 実績	22/3 期 実績	23/3 期	
			予想	前期比
IT コンサルティング&サービス	2,458	3,877	4,600	18.6%
金融 IT ソリューション	13,276	14,393	14,850	3.2%
公共法人 IT ソリューション	7,945	8,795	9,550	8.6%
プラットフォームソリューション	3,612	3,858	4,000	3.7%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

4. 新中期経営計画「Shift to the Smart SI Plus」策定

同社が現在掲げている新中期経営計画(2022 年 4 月から 2025 年 3 月)は「Shift to the Smart SI Plus」だ。(1)「高付加価値 SI サービスの追求」(2)「SI モデル変革の推進」を主要戦略に据え、(3)「事業領域の拡大」として Plus を加えている。既存の SI 事業領域を軸に新たな領域へ事業を拡大し、新たなビジネスモデルに必要なクイパビリティを獲得し、次世代型 SI 企業を目指す。中期経営計画における業績目標は、2025 年 3 月期売上高 40,000 百万円(2022 年 3 月期実績 30,925 百万円)、営業利益率 10% を掲げている。

SI 事業においては、次世代型 SI 事業の拡大のほか、維持・保守領域などの SI 事業におけるマネージドサービスによるビジネスボリュームの拡大。コンサル事業においては、ナレッジの蓄積やメソッド化を図り、次の事業拡大を目指す。既存の DX/IT コンサルや SAFe® コンサルのさらなる拡大のほか、技術教育サービスの拡充・拡大を図る。サービス・製品販売事業において、蓄積ナレッジを活用した新たな自社製品の販売事業の拡大のほか、マーケティング機能を強化することで、ユーザーニーズやシーズを捉えた製品やサービスの販売を行う。

その他、人材の確保として積極的な人材採用施策を推進するほか、人材育成施策の推進により、早期戦力化や高付加価値領域へ育てる。グループ・M&A 戦略推進においては、新たな事業領域の拡大に向けた、未保有の機能・特性の獲得に向けたグループ・M&A 戦略を推進する。企業基盤の強化に向けては評価戦略的な意思決定を可能とするデータ活用などのコーポレート機能を強化。事業拡大に向けた投資の強化に関しては、DX の潮流が加速するなか、今後主流になると見込んでいる要素技術の獲得に加えて、事業領域の拡大に向けたクイパビリティを獲得するための投資を推進する計画である。

今後の見通し

この事業領域の拡大に向けた投資については7つの投資分野を対象としており、「アジャイル」「クラウドネイティブ」「データアナリティクスプラットフォーム」「UXD (ユーザーエクスペリエンスデザイン)」「セキュリティ」に加え、新たに「フロントエンドフレームワーク」「オートメーション・マネージドサービス」を対象としており、新規事業や高付加価値分野のさらなる拡大をねらう。

なお、「フロントエンドフレームワーク」に関しては、React、Angular、Vueなどのフロントエンドフレームワーク関連技術に投資を行い、技術者の育成及び当技術を活用したプロダクトの開発を目指す。「オートメーション・マネージドサービス」に関しては、運用や保守機能をサービスとして提供する。クラウドネイティブの活用や自動化などの効率化によるマネージドサービス事業の構築を目指すことを挙げている。

中期経営計画の数値目標

(単位：百万円)

	売上高	営業利益率
業績目標	40,000	10%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中期経営計画

主要戦略	SI 事業 コンサル事業 サービス・製品販売事業
重点施策	人材の確保 グループ・M&A 戦略推進 企業基盤の強化 事業拡大に向けた投資の強化
事業拡大に向けた投資の強化	アジャイル クラウドネイティブ データアナリティクスプラットフォーム UXD セキュリティ
事業拡大に向けた投資の強化 (新規)	フロントエンドフレームワーク オートメーション・マネージドサービス

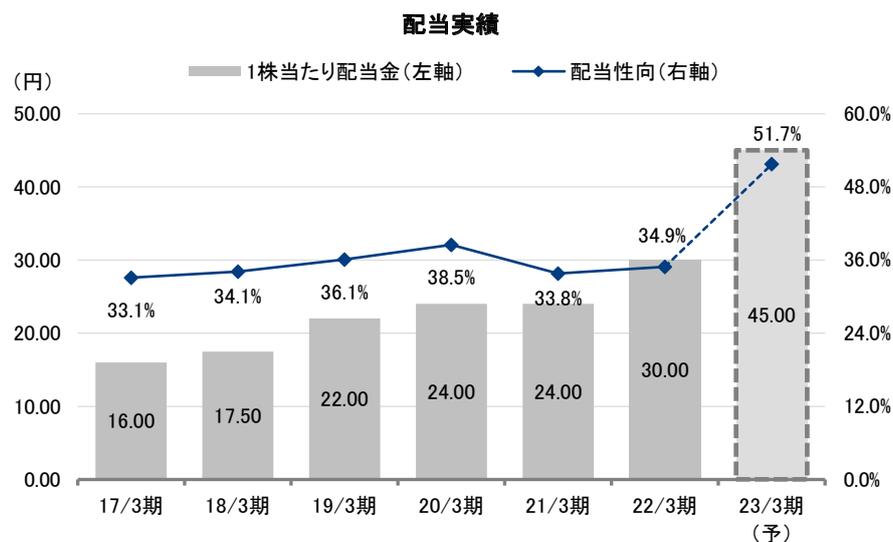
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

2023年3月期は記念配当15円を加え、 前期比15円の大幅増配を計画

高収益化を実現しており、営業キャッシュフロー、内部留保ともに潤沢で、増配の余地があると言える。同社は経営基盤の充実と財務体質の強化を通じて企業価値の向上を図るとともに、株主に対する積極的な利益還元を行うことを利益配分に関する基本方針としている。この方針のもと、配当性向30%を基本的な目標とし、経営状況、財務や業績等の状況を総合的に勘案しながら、配当を実施する計画である。

2023年3月期の配当については、従来の配当性向をもとに算出した1株あたり30円に加え、創業60周年の記念配当15円、合わせて45円の配当を予定。中間配当15円、期末配当30円となる見通しだ。今年10月に創業60周年という節目を迎え、今後も持続的な成長の実現に向けて邁進する。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ CSR（企業の社会的責任）への取り組み

同社では、CSR（企業の社会的責任）の一環として募金活動や災害に対する支援を行っている。2011年3月11日に発生した「東北地方太平洋沖地震」では、義捐金及び従業員から募った寄付金を、日本赤十字社を通じて寄付している。加えて、東北の海産物等を購入することによる支援を現在も行っている。2015年9月に発生した「平成27年9月関東・東北豪雨」の被災地に向けた義捐金を、鬼怒川の決壊など、特に被害の大きかった茨城県常総市役所を通じて寄付しているほか、2016年4月に発生した「平成28年熊本地震」においても、義捐金及び従業員から募った寄付金を、熊本県へ寄付している。

その他、「身近で」かつ「誰もが」取り組める社会貢献活動として、（公財）日本盲導犬協会への募金活動を実施している。同社では2009年より募金箱を社内に設置し、全社イベントの際に呼びかけるなどして盲導犬の育成を支援している。また、障害者雇用促進法に基づき、障害者雇用を促進するため2012年11月に「わかばファーム市原」、2020年11月に「わかばファーム柏」を開園している。これまで作成した農作物は、ミニトマト、ナス、キャベツ、水菜、チンゲン菜、きゅうり、枝豆、小松菜、メロン、ほうれん草などであり、栽培された野菜は定期的に本社へ送られ、社員の手元に行きわたる。

また、2021年3月4日に経済産業省と日本健康会議が主催する健康経営優良法人「ホワイト500」に認定されている。健康経営優良法人認定制度とは、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を認定する制度である。社員とその家族の健康活動に対する積極的な支援と、組織的な健康活動を推進することで「働きやすい、やりがいのある社会」づくりに取り組んでいる。社員とその家族が心身の健康を保ち、最高のパフォーマンスを発揮することで、顧客への最適なサービスを提供するとともに、社会とともに発展することを目指している。

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