

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

SIG グループ

4386 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月19日(水)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

要約	01
1. システム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開	01
2. 2023 年 3 月期は増収増益で着地	01
3. 2024 年 3 月期はのれん償却などで減益予想だが保守的	01
4. 長期ビジョン達成に向けて当面は M&A を活用した体制構築・規模拡大を優先	02
5. アナリストの視点	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
事業概要	06
1. 事業概要	06
2. システム開発事業	07
3. インフラ・セキュリティサービス事業	08
4. 特徴・強み	09
5. リスク要因・収益特性と課題・対策	10
業績動向	11
1. 2023 年 3 月期連結業績の概要	11
2. 事業別の動向	12
3. 財務の状況	13
今後の見通し	14
1. 2024 年 3 月期連結業績予想の概要	14
2. 事業別の動向	15
成長戦略	15
1. DX 変革の流れが加速して市場環境は良好	15
2. ビジネス変革 (DX) を支援する IT トータルソリューションカンパニーを目指す	16
3. 当面は M&A を活用した体制構築・規模拡大を優先	17
4. 株主還元策	19
5. サステナビリティ経営	20
6. アナリストの視点	21

要約

「社会を変革する IT イノベータ」を目指す 独立系システムインテグレーター

SIGグループ<4386> (旧SIGが2021年10月1日付で持株会社に移行して商号変更)は「社会を変革するITイノベータ」を目指す独立系システムインテグレーターである。

1. システム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開

システム開発 (システム企画提案・開発・構築・運用までの総合的なサービスを提供) と、インフラ・セキュリティサービス (ITインフラソリューションとセキュリティサービスを一元的に提供) を展開している。売上高構成比は概ねシステム開発事業が8割弱、インフラ・セキュリティサービス事業が2割強で推移しているが、インフラ・セキュリティサービス事業の売上高構成比が上昇傾向である。顧客は大手企業が中心である。システム開発事業では地方自治体や電力会社などへの基幹システム系の導入実績が多数あり、創業以来30年の積み重ねで幅広い業種・業態の導入ノウハウを蓄積している。顧客のシステムニーズに応える技術と実績をベースとして、幅広い業種・業態にソリューション提供できることを特徴・強みとしている。

2. 2023年3月期は増収増益で着地

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比10.2%増の5,418百万円、営業利益が同3.6%増の391百万円、経常利益が同16.8%増の457百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同10.1%増の301百万円だった。売上面では、需要が高水準に推移したことに加え、単価アップや高利益率案件へのシフトに注力したことも奏功して、システム開発事業、インフラ・セキュリティサービス事業とも好調に推移した。営業利益は、コロナ禍における労働環境の改善のためのオフィス増床や人件費の増加などがマイナス要因だったが、増収効果で小幅ながら増益を確保した。経常利益と親会社株主帰属当期純利益は、営業外収益で持分法投資利益が増加して2桁増益だった。事業別の売上高はシステム開発事業が同7.2%増の3,994百万円、インフラ・セキュリティサービス事業が同19.5%増の1,423百万円だった。

3. 2024年3月期はのれん償却などで減益予想だが保守的

2024年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比20.0%増の6,500百万円、営業利益が同19.6%減の315百万円、経常利益が同21.3%減の360百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同27.1%減の220百万円としている。売上面はシステム開発事業、インフラ・セキュリティサービス事業とも好調に推移し、子会社化した(株)アクト・インフォメーション・サービスも寄与して大幅増収 (事業別売上高の計画はシステム開発事業が同21.3%増の4,840百万円、インフラ・セキュリティサービス事業が同16.8%増の1,660百万円) だが、利益面は人事評価制度改正に伴う人件費の増加、M&Aに伴うのれん償却額の増加、管理コストの増加などの影響で減益予想としている。ただしEBITDA (=営業利益+のれん償却額+減価償却費)は同1.4%減の438百万円と、微減益にとどまる予想としている。全体として会社予想は保守的な印象が強く、増収効果や生産性向上効果などに加えて、アクト・インフォメーション・サービスの連結効果なども勘案すれば、会社予想に上振れの可能性があるだろうと弊社では考えている。

要約

4. 長期ビジョン達成に向けて当面は M&A を活用した体制構築・規模拡大を優先

長期ビジョンでは「ありたい姿」として、企業のビジネス変革（DX）を支援し、企業の外部 CIO（Chief Information Officer = 情報システム責任者）として成長に貢献する IT トータルソリューションカンパニーを掲げている。長期ビジョンの達成に向けたロードマップとしては、2024 年 3 月期までを大量の DX 案件へ対応できる体制構築を目指す第 1 フェーズ、2027 年 3 月期までを IT トータルソリューションカンパニーへの飛躍を目指す第 2 フェーズ、そして 2030 年 3 月期までを企業の外部 CIO として企業成長に貢献することを目指す第 3 フェーズと位置付けている。なお上述の 2024 年 3 月期連結業績予想の売上高は 6,500 百万円、営業利益は 315 百万円であり、第 1 フェーズの目標値に対して売上高は超過達成、営業利益は未達の見込みとなっている。当面は M&A を活用した体制構築や規模拡大を優先させる方針だ。

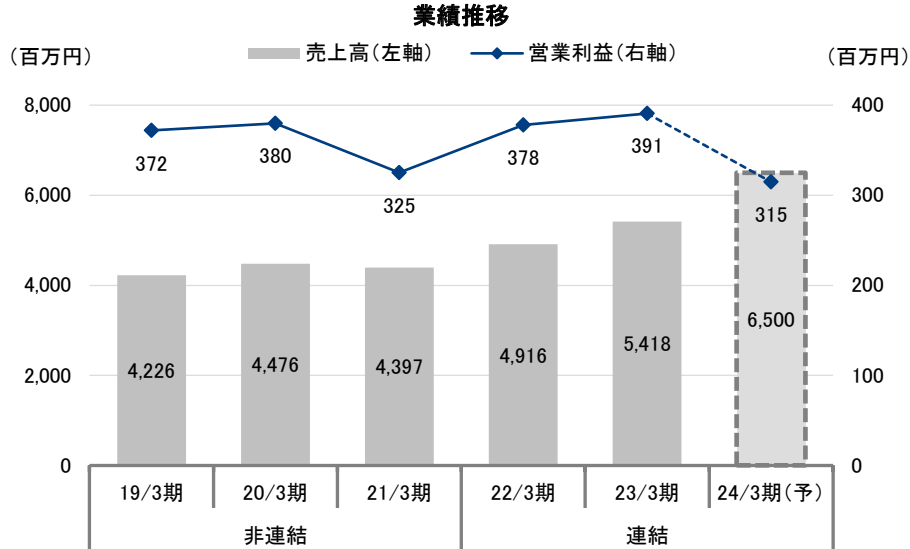
5. アナリストの視点

同社は、第 1 フェーズの目標は既存事業のオーガニック成長と M&A への取り組みにより達成可能見込、第 2 フェーズと第 3 フェーズの目標達成に向けては M&A 戦略を積極推進する方針としており、2020 年 10 月に（株）アクロホールディングスを持分法適用関連会社とし、2022 年 4 月に（株）Y.C.O. を完全子会社化、2023 年 3 月にアクト・インフォメーション・サービスを完全子会社化するなど M&A・アライアンス戦略を活発化させている。そして Y.C.O. のソリューションに、（株）SIG の技術力やアクロホールディングスの対応力を融合し、新たな顧客への展開を目指す方針なども打ち出している。当面は M&A に伴うのれん償却が利益圧迫要因となるが、市場環境は良好であり、中長期的にはソリューション力のさらなる向上など M&A によるシナジー効果が期待できるだろう。2030 年 3 月期に売上高 300 億円を目指す意欲的な長期ビジョンの達成に向け、戦略を着実に推進することによって成長ポテンシャルは大きいだろうと弊社では評価している。

Key Points

- ・独立系のシステムインテグレーターで幅広い業種・業態にソリューション提供できることが強み
- ・2023 年 3 月期は増収増益で着地
- ・2024 年 3 月期はのれん償却などで減益予想だが保守的
- ・当面は M&A を活用した体制構築や規模拡大を優先
- ・市場環境は良好であり、M&A 効果で成長ポテンシャルは大きい

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

独立系のシステムインテグレーター

1. 会社概要

同社は「社会を変革する IT イノベータ」を目指す独立系システムインテグレーターである。経営理念には「IT イノベーションにより社会の高度化に貢献する」「自己革新と研鑽により社会のニーズにこたえる」「幅広く人材を受け入れプロフェッショナルとして育成する」「会社の発展と業績の拡大によって社員の幸福を目指す」を掲げている。

2021年10月1日付で旧 SIG が会社分割方式によって持株会社に移行し、商号を SIG グループに変更した。2023年3月期末時点の資産合計は4,277百万円、純資産額は1,897百万円、資本金は507百万円、自己資本比率は44.4%、発行済株式数は5,929,980株(自己株式284,710株を含む)、連結従業員数は536名である。

本社所在地は東京都千代田区九段北で、グループは同社(持株会社)、連結子会社の新 SIG、Y.C.O.(2022年4月に株式を追加取得して完全子会社化)、持分法適用関連会社のアクロホールディングス(2020年10月に資本業務提携、出資比率33.4%)で構成されている。なお2023年3月末にアクロホールディングスの子会社であるアクト・インフォメーション・サービスの全株式を取得して完全子会社化(P/Lは2024年3月期より連結)した。

会社概要

連結子会社の新 SIG は、旧 SIG からシステム開発事業及びインフラ・セキュリティサービス事業（本社管理部門、事業戦略室及び新規事業推進部に関する業務を除く）を承継した。Y.C.O. は、独立行政法人・国立大学・公益法人向けを中心に、財務会計システムなど管理業務系システム構築・運用支援を展開している。アクト・インフォメーション・サービスは NEC<6701> 向けを中心にシステム開発やシステムエンジニアリングサービスを展開している。アクロホールディングスは、ITソリューション・プロダクトの提供などを展開し、グループ人員約1,200名の規模を誇っている。

2. 沿革

1991 年 12 月に（株）エスアイインフォジェニック（東京都品川区東五反田）を住友金属工業（株）（現：日本製鉄<5401>）グループ 2 社 50% と他の出資者 50% の同比率出資で設立、1997 年 8 月に本社を東京都文京区本郷に移転、2000 年 9 月に住友金属工業から独立した。

その後、2005 年 12 月に（株）ビジネスブレインと合併、2016 年 2 月に商号を SIG に変更、本社を東京都千代田区九段北に移転、2020 年 10 月にアクロホールディングスと資本業務提携、2021 年 10 月に持株会社へ移行して商号を SIG グループに変更、2022 年 4 月に Y.C.O. を完全子会社化、2023 年 3 月にアクト・インフォメーション・サービスを完全子会社化した。

株式関係では、2018 年 6 月に東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ（スタンダード）市場に上場、2019 年 6 月に東証第 2 部に市場変更、2022 年 4 月に東証の市場再編に伴って東証スタンダード市場へ移行した。

会社概要

沿革

年月	項目
1991年12月	(株) エスアイインフォジェニックを東京都品川区東五反田に設立 住友金属工業(株)(現 日本製鉄 <5401>) グループ 2 社 50% と他の出資者 50% の同比率出資
1992年 9月	九州事業所を開設
1996年 4月	関西事業所を開設
1997年 8月	本社を東京都文京区本郷に移転
2000年 3月	関係会社アディ(株)を設立(2017年10月に吸収合併)
2000年 9月	住友金属工業グループから独立し、独立系システムインテグレーター会社として出発
2005年12月	(株) ビジネスブレインと合併
2006年 6月	総合研究所(金沢・福井)を開設
2006年10月	プライバシーマーク認定取得
2006年11月	一般労働者派遣事業許可取得
2008年 1月	名古屋オフィスを開設
2011年 1月	米国 SecuGen Corporation と日本での独占的販売権の契約締結
2011年 7月	甲府事業所を開設
2013年 8月	仙台オフィスを開設
2014年 4月	子会社の(株)RMAを設立(2016年12月清算)
2016年 2月	商号を(株)SIGに変更、本社を東京都千代田区九段北に移転
2016年 3月	子会社のRMAより事業譲受、子会社のRMAを解散(2016年12月清算)
2017年 1月	横浜分室を開設
2017年10月	アディ(株)を吸収合併
2017年12月	(株) テプコシステムズに対する第三者割当増資を実施
2018年 6月	東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード) 市場に上場
2019年 6月	東京証券取引所市場第2部に市場変更
2019年10月	クラウドビジネスセンター(横浜)を開設
2020年10月	(株) アクロホールディングスを持分法適用関連会社化
2021年 9月	(株) Y.C.O. と資本業務提携して持分法適用関連会社化
2021年10月	持株会社に移行して商号を(株)SIGグループに変更
2021年12月	グローバルテクノロジー宮崎(株)と業務提携
2022年 1月	酒田事業所を開設
2022年 2月	Y.C.O. の株式を追加取得して連結子会社化
2022年 4月	東証の市場再編に伴って東証スタンダード市場に移行・上場 Y.C.O. の株式を追加取得して完全子会社化
2023年 3月	アクロホールディングスの子会社(株)アクト・インフォメーション・サービスの全株式を取得して完全子会社化

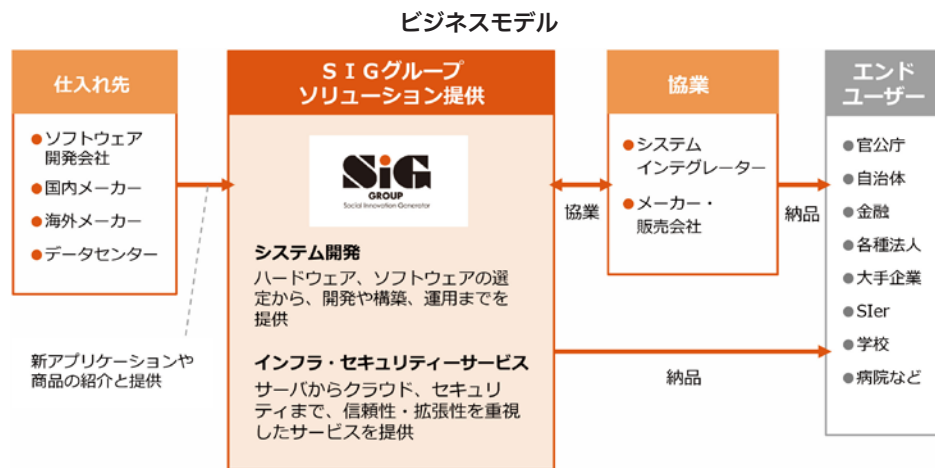
出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

事業概要

システム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開

1. 事業概要

同社は独立系システムインテグレーターとして、システム開発事業とインフラ・セキュリティサービス事業を展開している。売上高構成比は概ねシステム開発事業が8割弱、インフラ・セキュリティサービス事業が2割強で推移しているが、インフラ・セキュリティサービス事業の売上高構成比が上昇傾向である。2023年3月期の売上高構成比はシステム開発が73.8%、インフラ・セキュリティサービスが26.2%だった。



出所：決算説明資料より掲載

事業別売上高と構成比の推移

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期
売上高						
システム開発	3,048	3,370	3,543	3,344	3,724	3,994
インフラ・セキュリティサービス	755	856	932	1,052	1,191	1,423
合計	3,804	4,226	4,476	4,397	4,916	5,418
構成比						
システム開発	80.1%	79.7%	79.2%	76.1%	75.8%	73.8%
インフラ・セキュリティサービス	19.8%	20.3%	20.8%	23.9%	24.2%	26.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

システム開発事業は公共関連などに豊富な実績

2. システム開発事業

システム開発事業は、官公庁・地方自治体等に加えて、サービス業、製造業、流通業、金融業など、様々な業種・分野向けに幅広く、顧客の業務内容・目的に応じた企画提案から、ハードウェア・ソフトウェアの選定、システム開発・構築・運用までの総合的なサービスを提供している。特に以下の分野において、長年にわたる豊富な開発実績とノウハウを誇っている。

システム開発の詳細

システム開発

最適なシステムとなるよう、業務内容や目的に応じた企画の提案、ハードウェア、ソフトウェアの選定、システムの開発や構築、運用までを提供



出所：決算説明資料より掲載

1) 公共関連分野のシステム開発

政令指定都市向け人事給与システム、共済・年金システム、国民健康保険に関するシステム開発など。

2) 産業用ロボット組込システム開発

電子部品実装装置の生産ライン制御システムや生産計画・管理システムの設計・開発・保守、半導体製造装置のシステム開発支援など。

3) 移動体通信技術を利用して車載器に各種情報提供を行うテレマティクスサービスの開発

通信（テレコミュニケーション）と情報処理（インフォマテックス）を組み合わせた、大手自動車メーカー向け次世代情報提供サービスにおける車載器とデータセンター間の通信システム、契約者向け Web サービスのシステム開発など。

4) 文教向け証明書自動発行機システムの開発

大学事務システムの効率化を支援する証明書申込・発行・各種決済機能を有した証明書自動発行機システムの開発、キャンパスのデジタル化に向けたマイナンバーカード対応証明書自動発行機の開発など。

事業概要

5) エネルギー分野に関するシステム開発の支援

2016年4月の電力自由化関連での送配電事業者の受付・託送システムの開発支援・保守、発電事業者向けHMI (Human Machine Interface) のPoC (Proof of concept) の構築など。

6) 不動産関連業務に関するシステムの開発の支援

不動産業における契約関連書類 (契約書や重要事項説明書など) の効率化を図るドキュメント管理システムの開発など。

7) インターネットサービス事業者向けの開発支援

インターネットサービス事業者が提供する法人・個人向け各種サービスに伴うシステムの開発・保守・運用、5G対応の次世代ブランド向けサービスの開発支援、クラウドサービスのセキュリティ強化対策関連のアプリケーション開発など。

8) IT企業が金融分野で展開するFinTech (FinanceとTechnologyの造語)に関するシステム開発の支援

生命保険販売支援システムの開発支援など。

インフラ・セキュリティサービス事業は一元的なサービスを提供

3. インフラ・セキュリティサービス事業

インフラ・セキュリティサービス事業は、ITインフラソリューションとセキュリティサービスを一元的に提供している。ITインフラソリューションでは、情報を管理する各種サーバやストレージ等の機器構成にとどまらず、ネットワーク、データベース、バックアップなどの設計・構築から導入支援・運用管理まで、長年の実績とノウハウに基づく信頼性・拡張性を重視したサービスを提供している。セキュリティサービスでは、米国SecuGen製品、セキュリティホール探索や侵入・攻撃を試みるペネトレーションテストなどに用いる脆弱性対策ツールなど、セキュリティ商材の販売及び設計・構築・保守・運用までのサービスを提供している。

事業概要

インフラ・セキュリティサービスの詳細

インフラ・セキュリティサービス

サーバからクラウド、セキュリティの設計から構築導入支援、運用管理まで信頼性・拡張性を重視したサービスを提供



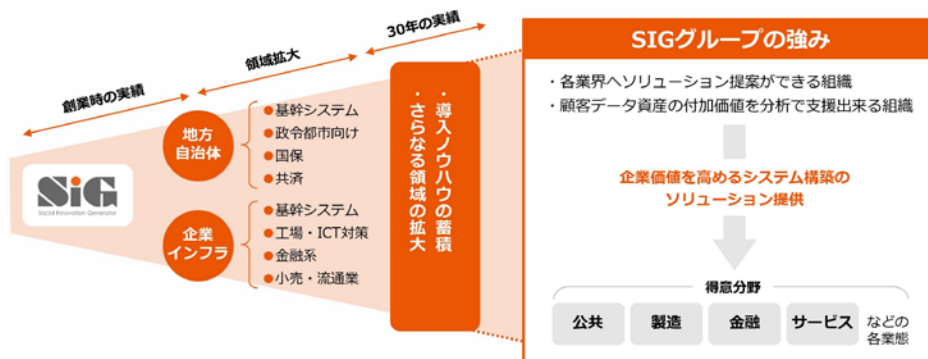
出所：決算説明資料より掲載

幅広い業種・業態にソリューション提供

4. 特徴・強み

顧客は大手企業が中心で、システム開発では地方自治体や電力会社などへの基幹システム系の導入実績が多数あり、創業以来30年の積み重ねで幅広い業種・業態の導入ノウハウを蓄積している。顧客のシステムニーズに応える技術と実績をベースとして、DX（Digital Transformation）対応を含めて、幅広い業種・業態にソリューション提供できることを特徴・強みとしている。なお主要販売先は、パナソニック コネクト（株）、日立製作所 <6501> などである。

システム開発の強み



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

取引先一覧

(株)CIJ ネクスト	(株)IIJ エンジニアリング
(株)JVC ケンウッド	SCSK Minori ソリューションズ(株)
NDI ソリューションズ(株)	(株)NTT データ
SCSK(株)	アルビス(株)
(株)インターネットイニシアティブ	インテック(株)
オープンリソース(株)	兼松エレクトロニクス(株)
キャノン IT ソリューションズ(株)	(株)キャピタル・アセット・プランニング
(株)システムリサーチ	澁谷工業(株)
総合警備保障(株)	大東文化大学
(株)ダイドーリミテッド	ダイワボウ情報システム(株)
(株)テブコシステムズ	東京エレクトロンテクノロジーソリューションズ(株)
東京大学	東洋大学
凸版印刷(株)	日鉄テックスエンジ(株)
日本情報通信(株)	日本電気(株)
日本ビジネスシステムズ(株)	ネットワンシステムズ(株)
パナソニック コネクト(株)	パラマウントベッド(株)
(株)日立製作所	(株)日立ソリューションズ
(株)日立ソリューションズ・クリエイト	一橋大学
富士通(株)	北海道大学
(株)ミロク情報サービス	横浜国立大学(他 国立・私立大学多数)
(株)ラック	(株)レコチョク

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

進捗・品質管理を徹底してプロジェクト不採算化防止

5. リスク要因・収益特性と課題・対策

システム開発・情報サービス産業における一般的なリスク要因としては、景気変動などによる企業の IT・DX 投資抑制、市場競争の激化、不採算プロジェクトや品質不具合の発生、技術革新への対応遅れ、人材の確保・育成、協力会社・販売パートナーとの関係、法的規制などがある。

企業の IT・DX 投資については、一時的な抑制・停滞が発生しても、中長期的には高水準に推移することが予想され、同社にとって事業環境悪化への懸念は小さい。

不採算プロジェクトや品質不具合の発生については、同社は受注前に顧客要件を十分に分析して見積決済書による社内手続の上で受注し、受注後も開発工程ごとに進捗・品質管理を徹底することで、個別プロジェクトの不採算化や不具合発生を防ぐことに努めている。

技術革新への対応については、資本・業務提携しているベンチャー企業や IT 企業との協業も行いながら、IT 技術による、クラウド環境の構築とそのネットワークセキュリティの提供や、IoT を利用したサービスアプリ開発などに取り組んでいる。また、デジタル庁の推進する「デジタル社会の実現に向けた重点計画」の取組内容である、マイナンバーカードを利用した連携サービスの開発や、地方自治体の DX サポートなどに力を入れている。

事業概要

なお収益に関する季節要因として、顧客である官公庁・地方自治体及び一般企業の多くの年度末にあたる3月に案件クローズが集中しやすいため、売上高、営業利益とも第4四半期（1～3月）の構成比が高い傾向がある。

業績動向

2023年3月期は計画を上回る増益で着地

1. 2023年3月期連結業績の概要

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比10.2%増の5,418百万円、営業利益が同3.6%増の391百万円、経常利益が同16.8%増の457百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同10.1%増の301百万円だった。従来予想（売上高5,544百万円、営業利益390百万円、経常利益420百万円、親会社株主に帰属する当期純利益290百万円）に対して、売上高が若干の未達だったが、各利益は計画を上回る増益で着地した。

2023年3月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期				
	実績	構成比	実績	構成比	増減率	従来予想	従来予想比
売上高	4,916	100.0%	5,418	100.0%	10.2%	5,544	-2.3%
売上総利益	1,155	23.5%	1,301	24.0%	12.6%	-	-
販管費	777	15.8%	909	16.8%	17.0%	-	-
営業利益	378	7.7%	391	7.2%	3.6%	390	0.4%
持分法による投資利益	9	0.2%	56	1.0%	509.6%	-	-
経常利益	391	8.0%	457	8.4%	16.8%	420	8.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	274	5.6%	301	5.6%	10.1%	290	4.1%
事業別売上高							
システム開発	3,724	75.8%	3,994	73.7%	7.2%	-	-
インフラ・セキュリティサービス	1,191	24.2%	1,423	26.3%	19.5%	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

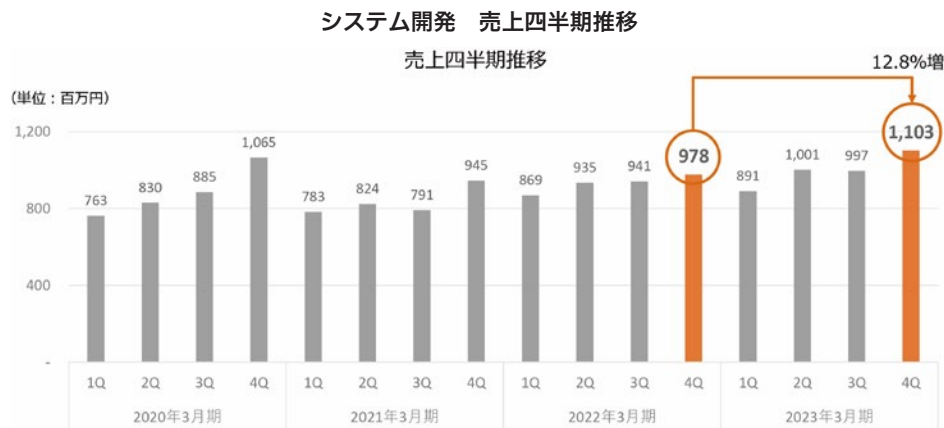
売上面では、需要が高水準に推移したことに加え、単価アップや高利益率案件へのシフトに注力したことも奏功して、システム開発事業、インフラ・セキュリティサービス事業とも好調に推移した。営業利益は、コロナ禍における労働環境の改善のためのオフィス増床や人件費の増加などがマイナス要因だったが、増収効果で小幅ながら増益を確保した。売上総利益は12.6%増加し、売上総利益率は0.5ポイント上昇して24.0%となった。販管費は17.0%増加し、販管費比率は1.0ポイント上昇して16.8%となった。この結果、営業利益率は0.5ポイント低下して7.2%となった。経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益は、営業外収益で持分法投資利益が増加（前期は9百万円計上、当期は56百万円計上）して2桁増益だった。

業績動向

システム開発事業は順調、 インフラ・セキュリティサービス事業は大幅伸長

2. 事業別の動向

システム開発事業の売上高は7.2%増の3,994百万円だった。公共系は概ね計画水準だった。自治体DX化推進に伴い、政令都市向け人事給与システムの制度改正対応案件、自治体向け国保標準システム移行案件、共済系案件など既存取引が安定的に推移した。製造系は計画を上回る水準だった。EV需要増加や電子部品実装装置の市況好調などを背景に組込系開発及び上位システム開発の受注が継続したほか、鉄鋼系プロセスコンピュータ（材料搬入から製品輸出までの一連の制御を行う工場ライン制御システム）改修及び上位の情報管理システム開発・維持保守の追加発注なども寄与した。サービス系は計画を僅かに下回った。ECサイト系開発のうち一部サービスのシステム統合による体制解除の影響を受けた。ただし第4四半期には、仮想移動体通信事業者（MVNO）向けの需要が伸長した。その他ではエネルギー系案件、金融系案件、不動産向け案件、公益社団法人向け案件が順調だった。なお四半期別売上高を見ると、第1四半期は2.5%増の891百万円、第2四半期は6.6%増の1,001百万円、第3四半期は6.0%増の997百万円、第4四半期が12.8%増の1,103百万円だった。



出所：決算説明資料より掲載

インフラ・セキュリティサービス事業の売上高は19.5%増の1,423百万円だった。エネルギー系やセキュリティ系が大幅に伸長し、同事業の増収率は過去最高だった。エネルギー系は大型システムリプレース案件の開始や新規案件への対応などで大幅伸長した。金融系は比較的小規模・短期開発案件で短サイクルの傾向があるが、同じ顧客内での要員シフトが順調で安定的に推移した。サービス系は既存顧客の保守や小規模構築案件を中心としたクラウド案件が順調だった。セキュリティ系は商品販売、セキュリティシステム構築案件、脆弱性診断の新規顧客受注などで大幅伸長した。公共系は需要が急速に高まったエネルギー系に要員をシフトしたため計画をやや下回った。なお四半期別売上高を見ると、第1四半期は24.2%増の316百万円、第2四半期は19.6%増の340百万円、第3四半期は13.1%増の345百万円、第4四半期は20.4%増の421百万円と高成長を継続している。

業績動向

インフラ・セキュリティサービス 売上四半期推移



出所：決算説明資料より掲載

財務も健全性を維持

3. 財務の状況

財務面で見ると、2023年3月期末の資産合計は2022年3月期末との比較で1,116百万円増加して4,277百万円となった。主に現金及び預金が42百万円増加、売掛金が176百万円増加、契約資産が50百万円増加、のれんが462百万円増加、関係会社株式が47百万円増加。繰延税金資産が57百万円増加、その他投資資産が124百万円増加した。負債合計は927百万円増加して2,379百万円となった。主にM&A資金として有利子負債残高(長短借入金合計)が473百万円増加、退職給付に係る負債が156百万円増加した。純資産合計は188百万円増加して1,897百万円となった。利益剰余金が202百万円増加した。この結果、自己資本比率は9.0ポイント低下して44.4%となった。M&A資金として有利子負債残高が増加し、自己資本比率も低下したが、特に懸念材料とはならず、利益剰余金が順調に積みあがっていることや、営業キャッシュ・フローがプラスを維持していることなどを勘案すれば、引き続き財務面の健全性が維持されていると弊社では考えている。

財務諸表

(単位: 百万円)

項目	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期連結	23/3期連結	増減
資産合計	2,190	2,615	2,596	3,160	4,277	1,116
(流動資産)	1,956	2,365	1,669	2,001	2,373	372
(固定資産)	234	250	927	1,159	1,903	743
負債合計	836	1,250	1,049	1,452	2,379	927
(流動負債)	714	848	738	1,136	1,422	286
(固定負債)	122	402	311	316	956	640
純資産合計	1,354	1,365	1,547	1,708	1,897	188
(株主資本)	1,354	1,365	1,547	1,688	1,897	208
自己資本比率	61.8%	52.2%	59.6%	53.4%	44.4%	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	124	317	-6	484	235	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	-20	-47	-678	-107	-500	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	144	87	-197	43	308	-
現金及び現金同等物の期末残高	1,198	1,557	674	1,094	1,137	-

注：21/3期まで非連結、22/3期から連結

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期は減益予想だが保守的

1. 2024年3月期連結業績予想の概要

2024年3月期の連結業績予想は、売上高が前期比20.0%増の6,500百万円、営業利益が同19.6%減の315百万円、経常利益が同21.3%減の360百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同27.1%減の220百万円としている。売上面はシステム開発事業、インフラ・セキュリティサービス事業とも好調に推移し、子会社化したアクト・インフォメーション・サービスも寄与して大幅増収だが、利益面では、人事評価制度改正に伴う人件費の増加、M&Aに伴うのれん償却額の増加、管理コストの増加などの影響で減益予想としている。ただし、のれん償却額などを考慮したEBITDA(=営業利益+のれん償却額+減価償却費)は同1.4%減の438百万円と、微減益にとどまる予想としている。なお上期の予想は、売上高が3,190百万円、営業利益が97百万円、経常利益が120百万円、当期純利益が73百万円としている。顧客の検収時期の関係で下期偏重の計画となる。全体として会社予想は保守的な印象が強く、増収効果や生産性向上効果などに加えて、アクト・インフォメーション・サービスの連結効果なども勘案すれば、会社予想に上振れの可能性があるだろうと弊社では考えている。

2024年3月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期			上期	
	実績	構成比	予想	構成比	増減率	予想	増減率
売上高	5,418	100.0%	6,500	100.0%	20.0%	3,190	25.1%
売上総利益	1,301	24.0%	-	-	-	-	-
販管費	909	16.8%	-	-	-	-	-
営業利益	391	7.2%	315	4.8%	-19.6%	97	-11.9%
持分法による投資利益	56	1.0%	-	-	-	-	-
経常利益	457	8.4%	360	5.5%	-21.3%	120	-36.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	301	5.6%	220	3.4%	-27.1%	73	-49.8%
EBITDA	444	8.2%	438	6.7%	-1.4%	-	-
事業別売上高							
システム開発	3,994	73.7%	4,840	74.5%	21.3%	-	-
インフラ・セキュリティサービス	1,423	26.3%	1,660	25.5%	16.8%	-	-

注：EBITDA = 営業利益 + のれん償却額 + 減価償却費

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

両事業とも大幅伸長見込み

2. 事業別の動向

事業別売上高の計画は、システム開発事業が前期比 21.3% 増の 4,840 百万円、インフラ・セキュリティサービス事業が同 16.8% 増の 1,660 百万円としている。需要が高水準に推移して、いずれの事業も大幅増収の計画としている。

システム開発事業では、公共系において自治体向け国保標準システムの既存自治体以外への導入見込案件があり、体制を拡充して前期並みの売上高維持を目指す。製造系は、中国景気低迷や半導体関連設備投資減速などのマイナス影響を見込むが、次世代機向けの開発需要、鉄鋼系プロセスコンピュータ改修案件、FA 系の案件などの受注を見込み、前期並みの売上高維持を目指す。サービス系は MVNO 事業者向け開発需要が伸長する見込みのほか、スマートデバイス向けアプリケーションのソリューション化などの受注も見込み、売上高伸長を目指す。また、子会社化したアクト・インフォメーション・サービスにおいては、NEC グループ向けを中心に順調に推移する見込みとしている。

インフラ・セキュリティサービス事業では、事業部間をまたぎ全国ネットで活動する CS ソリューション機能を強化し、地方拠点のクラウド・セキュリティ分野でのさらなる活性化を推進し、全国規模での売上拡大を目指す。また、全分野においてクラウド移行案件需要が高まっているため、従来の主力である AWS (Amazon Web Services) に加えて、Azure 領域を含めて技術者層の強化と売上拡大を目指す。さらに、セキュリティ分野は特定の顧客への依存度が高く、製品販売支援、脆弱性診断及び SIRT (セキュリティ・インシデント・レスポンス・チーム) 運用の売上比率が高いため、付加価値の高いコンサル領域への進出や特定の顧客以外からの受注拡大を推進する。

■ 成長戦略

市場環境は良好

1. DX 変革の流れが加速して市場環境は良好

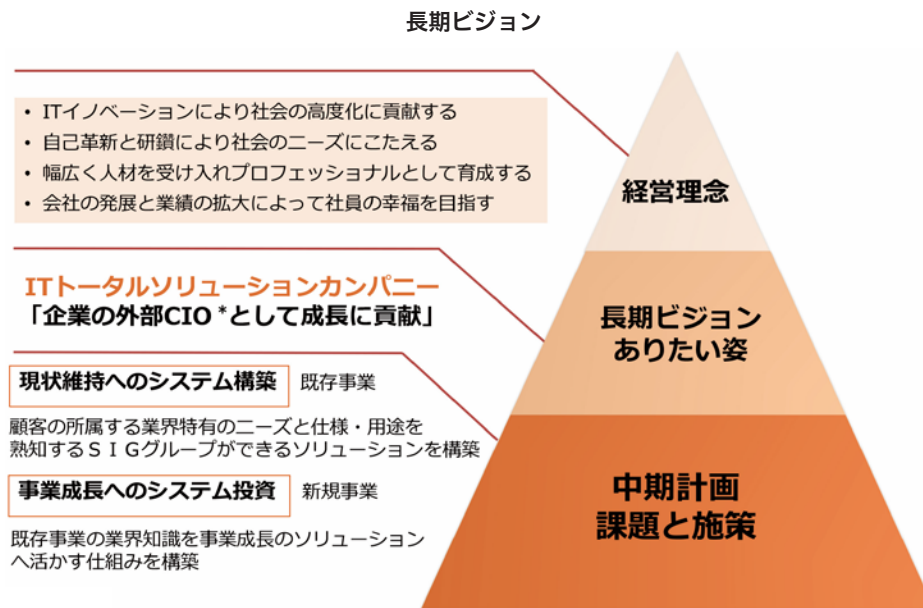
新型コロナウイルス感染症拡大の影響で企業 IT・DX 投資の一部に抑制・先送りの動きも見られたが、いわゆる「2025 年の崖」問題 (2018 年 9 月に経済産業省が発表した「DX レポート～IT システム『2025 年の崖』の克服と DX の本格的な展開～」) では、既存システムの老朽化・肥大化・複雑化・ブラックボックス化などによって、企業の競争力が低下し、2025 年以降に最大 12 兆円/年 (現在の約 3 倍) の経済損失が発生する可能性が指摘されている。したがって、あらゆる産業で新たなビジネスモデルが求められ、DX 変革の流れが加速すると予想される。システム開発・情報サービス産業の市場環境は中長期的に良好と言えるだろう。

M&A を推進して IT トータルソリューションカンパニーを目指す

2. ビジネス変革 (DX) を支援する IT トータルソリューションカンパニーを目指す

同社は、長期ビジョンの「ありたい姿」として、企業のビジネス変革 (DX) を支援し、企業の外部 CIO として企業成長に貢献する IT トータルソリューションカンパニーを掲げている。

売上拡大に向けて M&A 戦略を積極推進し、実績のある既存事業の得意領域 (公共分野、製造分野、社会インフラ分野など) と、新規事業の注力分野 (スマートデバイス、クラウド、セキュリティなど) を融合させ、DX ソリューションを提案できる体制の構築を推進する方針だ。注力分野のセキュリティ事業では、特に需要拡大が予想される中小企業向けに説得力のあるサービス設計を構築し、特徴のあるセキュリティソリューションの提供を目指す方針だ。意欲的な長期ビジョンである。

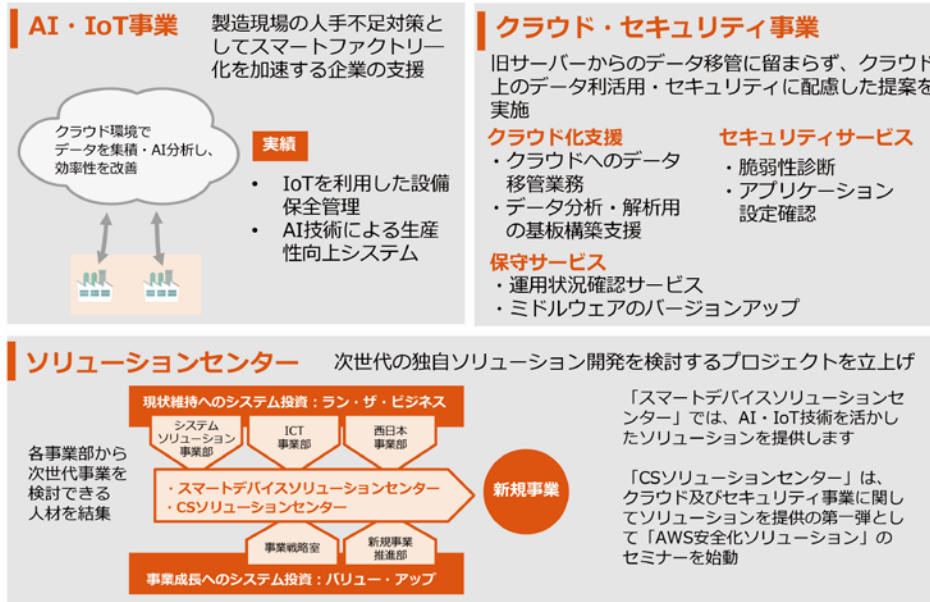


*CIO (Chief Information Officer) 企業の情報システム責任者

出所：決算説明資料より掲載

成長戦略

成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

当面は M&A を活用した体制構築・規模拡大を優先

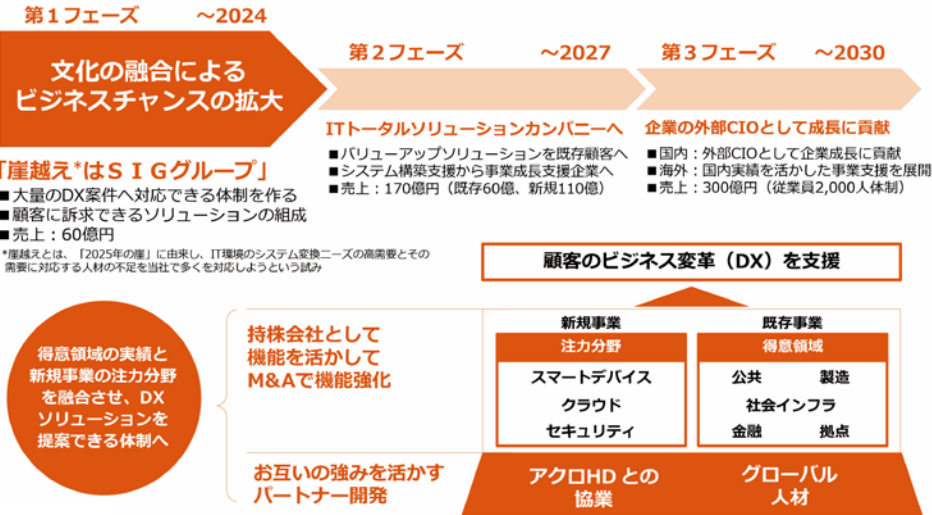
3. 当面は M&A を活用した体制構築・規模拡大を優先

長期ビジョンの達成に向けたロードマップとしては、2024 年 3 月期までを大量の DX 案件へ対応できる体制構築を目指す第 1 フェーズ、2027 年 3 月期までを IT トータルソリューションカンパニーへの飛躍を目指す第 2 フェーズ、そして 2030 年 3 月期までを企業の外部 CIO として企業成長に貢献することを目指す第 3 フェーズと位置付けている。

成長戦略

長期ビジョン達成に向けた中期計画の詳細

第1フェーズは、SIGグループ文化の再評価から体制構築



出所：決算説明資料より掲載

第1フェーズの目標

「崖越えはSIGグループ」の体制を構築し、売上高60億円を達成

方針	■ 事業体制強化と成長を勘案した数値目標を設定
	■ 事業執行の確実性とスピード化、ガバナンス強化のための持株会社化
	■ DX需要を確実に捉える体制を構築する

売上目標 (単位：百万円)

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (目標)	2024年3月期 (計画)
売上高	5,418	6,000	6,500
営業利益 (営業利益率)	391 (7.2%)	600 (10.0%)	315 (4.8%)
EBITDA	444	-	438



出所：決算説明資料より掲載

成長戦略

第 1 フェーズのテーマには「崖越えは SIG グループ」（いわゆる「2025 年の崖」問題に由来し、IT 環境のシステム変換の高需要と人材の不足を同社で対応しようという試み）を掲げ、得意領域の実績と新規事業の注力分野を融合させ、DX ソリューションを提案できる体制の構築と顧客に訴求できるソリューションの組成を推進している。目標値は 2024 年 3 月期売上高 60 億円、営業利益 6 億円、営業利益率 10.0% としている。なお上述の 2024 年 3 月期連結業績予想の売上高は 65 億円、営業利益は 3 億円であり、目標値に対して売上高は超過達成、営業利益は未達の見込みとなっている。当面は M&A を活用した体制構築や規模拡大を優先させる方針だ。

第 2 フェーズの目標値は 2027 年 3 月期売上高 170 億円（既存事業 60 億円、新規事業 110 億円）としている。IT トータルソリューションカンパニーとして、システム構築支援企業から事業成長支援企業への成長を推進する。さらに第 3 フェーズの目標値は 2030 年 3 月期売上高 300 億円、従業員 2,000 名体制としている。国内で外部 CIO として企業成長に貢献するとともに、海外展開も目指す方針だ。

「クラウド・セキュリティ」事業強化の進捗状況としては、CS ソリューションセンターにおける月次勉強会でのノウハウ・知見の共有による組織知の強化、社会インフラ事業会社（大手電力会社）へのサービス提供・プロジェクト進行によるノウハウの蓄積などを推進している。各事業所から次世代事業を検討できる人材を結集したソリューションセンターにおいては、次世代の独自ソリューション開発を検討するプロジェクトを立ち上げた。今後は、独自のクラウド・セキュリティサービス提供に賛同する企業とのアライアンスも推進する。

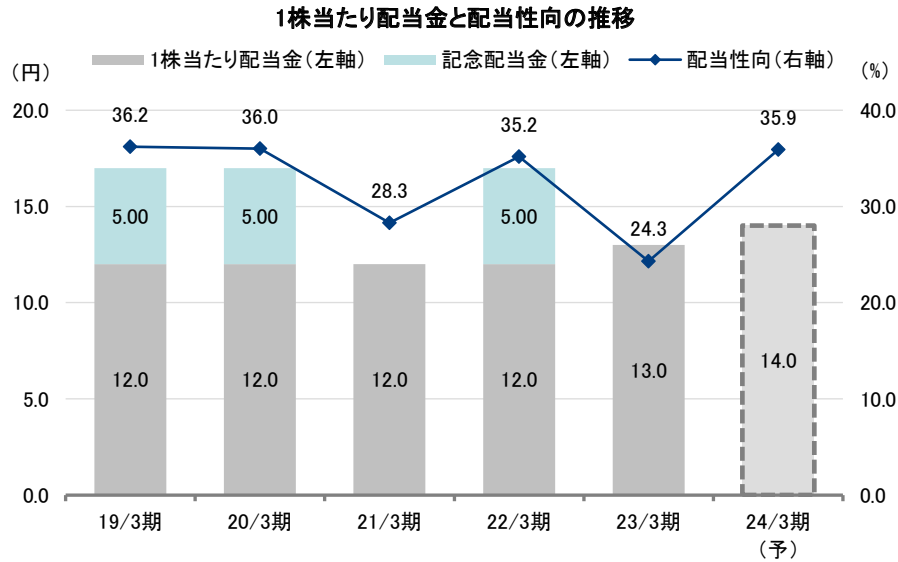
また、地方拠点発の DX 課題解決ソリューションの事例として、SIG の福井事業所が地元商業施設（東証プライム市場上場のホームセンター運営企業）向けに営業支援システムを開発・提供した。ネット注文・決済や売上・在庫管理など地方小売業が必要とする機能に絞り込み、顧客の販売・管理負担を軽減した。今後はこのシステムを基盤として、各地方の商業施設のニーズに合わせた横展開を推進する方針で、2023 年 5 月に注文受付から在庫まで一括管理する小売業向けシステム「ピッスル」としてリリースした。また同年同月には、SIG の福井事業所が開発した飲食店向けモバイルオーダーシステム「タノモバ」をリリースした。レストラン・カフェなどの飲食店だけでなく、イベント・催事・コンサート・スポーツ観戦など幅広いシーンでの活用が可能なシステムである。今後も、顧客ニーズを反映したこのような自社開発したソフトウェアの開発・拡販も強化する方針だ。

株主還元は安定した配当を継続して実施

4. 株主還元策

株主への利益還元については、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保資金を確保しつつ、安定した配当を継続して実施することを基本方針としている。この基本方針に基づいて 2023 年 3 月期の配当を年間 13.00 円（第 2 四半期末 6.50 円、期末 6.50 円）とした。なお 2022 年 3 月期の年間 17.00 円の内訳は普通配当 12.00 円 + 記念配当 5.00 円のため、普通配当ベースでは 1.00 円増配となる。配当性向は 24.3% となる。2024 年 3 月期の配当予想は 2023 年 3 月期 1.00 円増配の 14.00 円（第 2 四半期末 7.00 円、期末 7.00 円）としている。予想配当性向は 35.9% となる。

成長戦略



出所：決算短信よりフィスコ作成

サステナビリティ経営では専門委員会を新設予定

5. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営に関しては、現時点では具体的な目標や取り組みを設定していないが、今後はサステナビリティ推進の専門の委員会を新設し、ESG（環境、社会、コーポレート・ガバナンス）経営を意識して、具体的な目標設定や取り組みを強化する方針としている。コーポレート・ガバナンス体制及び内部管理体制の強化については、コンプライアンスの遵守、業務運営の効率化及びリスク管理の徹底など、内部管理体制の強化に取り組んでいる。なお2021年6月には監査等委員会設置会社へ移行し、内部監査室も新設している。

M&A を積極推進して成長ポテンシャル大きい

6. アナリストの視点

同社は、第1フェーズの目標は既存事業のオーガニック成長で達成可能、第2フェーズと第3フェーズの目標達成に向けてはM&A戦略を積極推進する方針としており、2020年10月に(株)アクロホールディングスを持分法適用関連会社とし、2022年4月にY.C.O.を完全子会社化、2023年3月にアクト・インフォメーション・サービスを完全子会社化するなどM&A・アライアンス戦略を活発化させている。そしてY.C.O.のソリューションに、SIGの技術力やアクロホールディングスの対応力を融合し、新たな顧客への展開を目指す方針なども打ち出している。当面はM&Aに伴うのれん償却が利益圧迫要因となるが、市場環境は良好であり、中長期的にはソリューション力のさらなる向上などM&Aによるシナジー効果が期待できるだろう。2030年3月期に売上高300億円を目指す意欲的な長期ビジョンの達成に向け、戦略を着実に推進することによって成長ポテンシャルは大きいだろうと弊社では評価している。

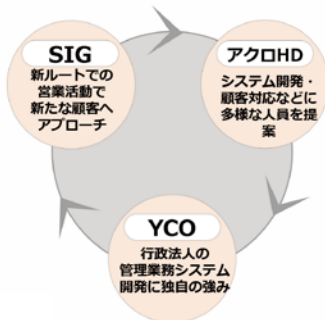
各社の特長を活かすフォーメーションを構築

新規加入企業の強みをSIGグループ力で拡充し、新たな可能性を組成

進捗課題

- 【進捗】 個社の独自技術をグループ力で営業し、新規顧客を獲得
- 【進捗】 グループの開発力で、既存のソリューションに新たな価値を提供
- 【課題】 グループ力・技術力の強みを市場へ訴求できる体制へ

**YCOのソリューションをSIGの技術力、
 アクロHDの対応力で新たな顧客へ展開**
【営業対象】 独立行政法人や国立大学・公益法人以外の法人へのアプローチし、新たなソリューションを提供



出所：決算説明資料より掲載

**今後も、独自技術を持つ企業の参加と
 その技術を強化・拡充できる体制を構築**



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