

|| 企業調査レポート ||

システムズ・デザイン

3766 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年8月3日(木)

執筆：客員アナリスト

清水啓司

FISCO Ltd. Analyst **Keiji Shimizu**



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	01
3. 第7次中期経営計画の成果と第8次中期経営計画の策定	01
■ 会社概要	03
1. 経営方針	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. セグメント情報	05
2. システム開発事業	06
3. アウトソーシング事業	07
4. 優位性	07
■ 業績動向	09
1. 2023年3月期の業績概要	09
2. 財務状況	11
■ 今後の見通し	13
1. 2024年3月期の業績見通し	13
2. 中期成長方針と進捗・成果	14
3. 第8次中期経営計画の策定	17
■ 株主還元策	20

■ 要約

独立系 Sler で長年培ってきた業務ノウハウと顧客との厚い信頼関係。 特需の反動で一時的に減益も、 中長期では緩やかに回復と再成長へ向かう

システムズ・デザイン<3766>は、独立系システムインテグレーター (Sler) である。創業は1967年であり、日本のIT産業の黎明期からITビジネスを展開している。事業領域は、情報システムの企画、開発、運用から業務のアウトソーシングまで幅広く手掛けており、様々な企業のビジネスをITの分野からトータルにサポートしている。独立系 Sler ならではの強みを生かし、特定のメーカーや製品の制約を受けることなく、製造、物流、通信サービス、医療、官公庁、文教など幅広い分野にわたって、顧客からの厚い信頼を獲得している。

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9,410百万円(前期は8,339百万円)、営業利益588百万円(同334百万円)、経常利益605百万円(同354百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益380百万円(同239百万円)となり、期初計画(売上高9,234百万円、営業利益415百万円)に対して、売上高、営業利益とも上回った。システム開発事業では、特需(主要顧客のシステムリプレースに伴う案件受注)対応に加え、ローコード開発ツールを活用したサービスが好調。また、アウトソーシング事業では、新規案件の獲得や主要顧客からのコンタクトセンターサービスなどの受注が堅調に推移した。

2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績見通しは、売上高9,421百万円(前期比0.1%増)、営業利益390百万円(同33.6%減)、経常利益398百万円(同34.2%減)、親会社株主に帰属する当期純利益231百万円(同39.1%減)である。システム開発事業は、今期大きく業績を牽引した特需は収束傾向にある。一方で、ローコード開発ツールを活用したサービスの好調は継続され、顧客企業のDX取組の支援になる。アウトソーシング事業では、品質及び顧客満足度の向上を追求しつつ事業構造の再構築を進め、更なるビジネスの拡大が進むものと思われる。

3. 第7次中期経営計画の成果と第8次中期経営計画の策定

第7次中期経営計画は今期最終年度を終え、「事業の選択と集中」で2大事業(システム開発事業、アウトソーシング事業)とも売上拡大と収益改善・向上を果たし、加えて、新規事業の種まきもスタートできた。また、2023年3月期の上期の特需があったとはいえ、経営目標(売上高経常利益率やROE)も上回る事ができた。

慢性的IT人材不足のなか、同社ではIT人材の確保・育成を最重要経営課題と位置付け、特に若手人材の育成に力を入れている。現在、若手人材を集め、社内ラボ型プロジェクトチームを編成し、新人を含め若手人材に実践の場を提供している。また、社員が自主的に、AIについて学ぶワーキングチームを立上げるなど、草の根的な学びが進んでいる。さらに、賃金体系の抜本的見直しを計画しており、優秀な人材確保はもちろんのこと、現役社員のリテンション防止策につなげていく。

要約

新たに第8次中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）を策定し、今年4月にスタートした。

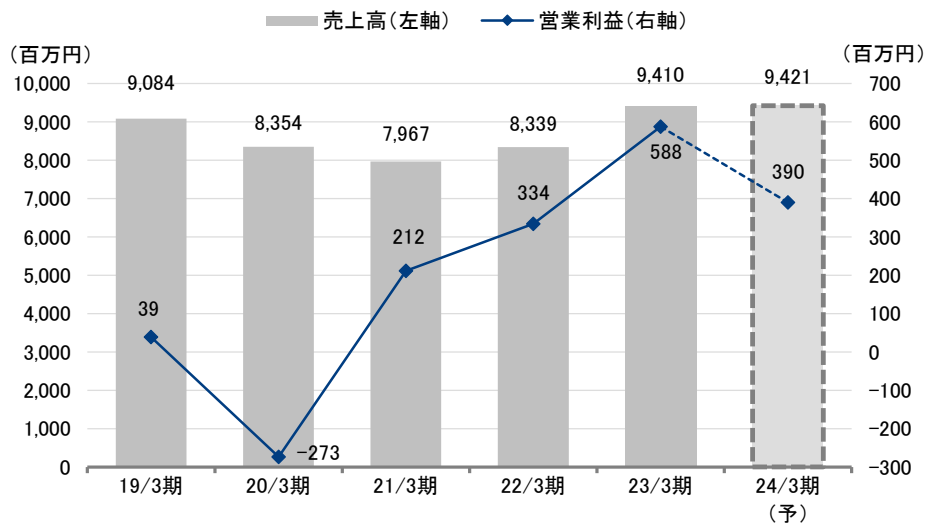
第8次中期経営計画策定に先立ち、企業理念、企業ビジョン、行動理念を見直し、「コーポレートスローガン」を新たに策定した。

同計画では、システム開発事業においては、ローコード開発ツールをベースに成長事業を拡大、新たな収益基盤の確立（第1弾として、東京大学とヘルスケア分野における疾病予防プログラムの共同研究）、アウトソーシング事業においては、「ファシリティ統合センター構想」などが計画・推進されている。

Key Points

- ・2023年3月期実績は、特需とローコード開発ツール関連サービスが好調で、増収・大幅増益となった
- ・2024年3月期見通しは、特需の反動で一時減益になるも、主力製品は好調で、収益改善・向上傾向
- ・IT人材の確保・育成を最重要経営課題と位置付け、若手人材の育成と賃金体系の抜本的見直しを計画
- ・第8次中期経営計画策定に先立ち、新コーポレートスローガンを策定、全社員による共有化を推進

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

デジタルサービス企業として、各事業の発展と維持向上を図るとともに、事業の融合により、企業価値をより一層高める

1. 経営方針

同社は、システム開発事業とアウトソーシング事業の二つを柱に、お客様の情報化や業務効率化を支援するデジタルサービス企業である。1967年の創業以来、市場環境や顧客課題の変化に柔軟に対応し、新しい技術とサービスを常に提供しながら事業を拡大し、sdcグループとしてお客様の課題をワンストップで解決できる体制を確立している。

経営方針は、企業理念、企業ビジョン、行動理念の見直しと同時に、次のように見直した。

- ・ 透明性を高め、企業倫理に基づく公正で健全な企業であり続ける
- ・ 市場環境および顧客課題の変化に対し、適時対応する
- ・ デジタルサービス企業として、各事業の発展と維持向上を図るとともに、事業の融合により、企業価値をより一層高める

1967年創業の独立系SIerであり、日本のIT産業の黎明期からITビジネスを展開してきた

2. 沿革

同社の創業は1967年であり、日本のIT産業の黎明期からITビジネスを展開してきたと言える。事業領域は、情報システムの企画、開発、運用から業務のアウトソーシングまで幅広く手掛けており、様々な企業のビジネスをITの分野からトータルにサポートしている。独立系システムインテグレーター(SIer)ならではの強みを生かし、特定のメーカーや製品の制約を受けることなく、製造、物流、通信サービス、医療、官公庁、文教など幅広い分野にわたって、顧客からの信頼を獲得している。

近年ではM&Aも実施し、新しい領域への進出も進めている。2006年にはシステム開発の受託を手掛ける(株)アイデスを子会社化(2019年には全株式を譲渡)、2015年にはITコンサルティングサービスなどを手掛けるシェアードシステム(株)を子会社化、2016年にはコールセンター運営などを手掛ける(株)アイカムを子会社化、2018年にはIDカードの受託発行などを手掛ける(株)フォーを子会社化した。

システムズ・デザイン | 2023年8月3日(木)
 3766 東証スタンダード市場 | <https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

会社概要

同社の筆頭株主は、(株)Kawashimaであり、発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数の割合は36.77%(2023年3月31日現在)である。Kawashimaは、ピー・シー・エー<9629>の創業者親族が代表を務める資産管理会社であり、ピー・シー・エーの筆頭株主でもある(発行済株式(自己株式を除く)。Kawashimaの、ピー・シー・エーの発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数の割合は41.04%(2023年3月31日現在))。また、現在の同社代表取締役 隈元裕(くまもとひろし)氏は、ピー・シー・エーの社外取締役も務めている。

同社とピー・シー・エーにおいては、事業上のつながりもある。同社は、ピー・シー・エーからパッケージソフトウェアの製造・配送及びコールセンター業務の請負を行っている。また、同社の山梨竜王センターと山梨事業所は、ピー・シー・エーの土地、建物の一部を賃借している。同社の総売上高に占めるピー・シー・エーに対する取引実績は、2020年3月期において売上高1,069百万円(割合:12.8%)、2021年3月期において売上高925百万円(同11.6%)、2022年3月期において売上高975百万円(同11.7%)、2023年3月期において売上高1,066百万円(同11.3%)と推移している。

沿革

年月	沿革
1967年 3月	システムズ・デザイン(株)を設立 東京都荒川区町屋
1972年 8月	千代田電子計算(株)を設立し、データソリューションサービス専門会社として発足
1983年10月	山梨千代田計算(株)を設立
1986年 4月	デジタルリンクス(株)を設立
1989年 4月	(株)福博デジタルリンクスを設立し、データソリューションサービス専門会社として発足
1990年 6月	(株)福博エス・ディー・シーを設立し、システム開発専門会社として発足
1993年 7月	デジタルリンクス(株)を吸収合併
1999年 2月	(株)福博デジタルリンクス及び(株)福博エス・ディー・シーへの出資を解消
2000年10月	システムズ・デザイン(株)、千代田電子計算(株)、山梨千代田計算(株)を合併、商号をシステムズ・デザイン(株)とする。同時に、大阪営業所を大阪支社へ改組し、山梨営業所の設置等の機構改革を実施
2004年 6月	プライバシーマーク取得
2005年 3月	ジャスダック証券取引所(現 東京証券取引所スタンダード市場)に株式を上場
2006年 4月	(株)アイデスの株式取得(子会社化)
2011年11月	ISO9001の認証を取得(アウトソーシング事業部)
2012年12月	ISO27001の認証を取得(システム事業部・管理本部)
2015年 7月	シェアードシステム(株)の株式取得(子会社化)
2016年 5月	(株)アイカムの株式取得(子会社化)
2018年 7月	(株)フォーの株式取得(子会社化)
2019年 2月	(株)アイデスの全株式譲渡
2021年11月	ISO27001の認証を取得(全事業所に拡大)
2022年 4月	東京証券取引所スタンダード市場に移行
2022年 7月	業務の拡大に伴い、大阪府大阪市北区堂島に大阪医療リモートセンターを移転

出所:ホームページよりフィスコ作成

事業概要

システム開発事業とアウトソーシング事業を展開

1. セグメント情報

同社グループは、同社と子会社3社により構成されている。セグメントは、システム開発事業、アウトソーシング事業の2つである。子会社のうちシェアードシステムはシステム開発事業を行っており、アイカムとフォーはアウトソーシング事業を行っている。

セグメント情報

区分	事業の内容
システム開発事業	
システムインテグレーション	情報システムの調査分析・企画からシステム開発、インフラ構築、保守・メンテナンスまでの一貫したサービスをしている
ソリューション	ソフトウェアを利用したソリューションや、Webやネットワーク、さらにハンディターミナルやスマートフォンに対応したミドルウェアパッケージソフトなどを提供している
アウトソーシング事業	
データエントリーサービス	オペレーターによるデータ入力業務のほか、ドキュメントの電子化や、電子データのファイル形式変換を行っている
ライブラリーサービス	大学図書館・研究機関図書館などの大規模な文書管理に関して、図書データ作成からデータ入力、管理・運用スタッフの派遣まで、トータルなサービスを提供している
ビジネスプロセッシングサービス	個別システムの企画から、開発・運用までのサポートをはじめ、その前後処理を含めたトータルなアウトソーシングまで幅広いサービスの提供が可能である
コンタクトセンターサービス	コールセンターサービスとして、インバウンド・アウトバウンドに関わらず、顧客の要請に応える多彩なサービスを提供している
プロダクトサービス	パッケージソフトウェアなどの媒体制作に伴うCD-ROMの大量プレス、梱包資材の調達・印刷から実際の梱包作業までを一貫してサポートしている
ID/ICカード発行ソリューションサービス	自社開発のカード発行システムを用いたID/ICカードの受託発行及び、ID/ICカード発行システムの販売・保守を提供している

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

子会社の状況

社名	設立	資本金 (百万円)	主な事業内容	議決権の所有割合 または被所有割合 (%)	売上高
シェアードシステム(株)	1990年 1月	10	・ITコンサルティングサービス ・トータルシステムインテグレーションサービスなど	100	2020年3月：573百万円 2021年3月：505百万円 2022年3月：542百万円 2023年3月：569百万円
(株)アイカム	2002年 4月	10	・コンタクトセンターの運営など	100	2020年3月：1,594百万円 2021年3月：1,715百万円 2022年3月：1,777百万円 2023年3月：1,972百万円
(株)フォー	1990年 11月	10	・IDカード発行システムの開発・販売・保守、発行受託など	100	2020年3月：187百万円 2021年3月：164百万円 2022年3月：193百万円

出所：有価証券報告書、同社資料よりフィスコ作成

事業概要

SI を提供、 近年ではローコード開発ツールの活用や DX 案件なども手掛ける

2. システム開発事業

システム開発事業では、企業向け情報システムの企画、開発から運用までをトータルにサービスするシステムインテグレーション (SI) を提供している。

主な事例としては、自動車メーカーの基幹系システム、医療機関向けの電子カルテシステム、通信サービス事業向けのシステム基盤、物流事業向けの基幹系システムなどがある。主な取引先としては、ホンダ <7267>、富士通 <6702>、(株) オプテージ、SG システム (株) などである。

システム開発事業においては、システム不具合に伴うプロジェクト遅延などにより、当初の予定費用を著しく超過することもある。同社においては、2020年3月期に不採算案件の収束のために一時的な損失を計上している。その結果、2020年3月期のシステム開発事業は売上高 4,369 百万円 (前期比 14.7% 減)、営業損失 274 百万円 (前期は損失 18 百万円) に落ち込んだ。ただ、その後は新規提案や開発の進捗状況におけるレビュー体制を強化することで、不採算の防止を防ぎ、品質向上に取り組んでいる。足元では収益性の向上が見られ、当該取り組みの成果が出ていると思われる。

近年では、ローコード開発ツールを活用したサービスを得意としており、収益性の向上にも寄与している。ローコード開発ツールとは、可能な限りソースコードを書かずに、アプリケーションを短時間で開発することを支援するツールである。企業が DX の取り組みを進めていくに伴い、迅速で柔軟にアプリケーションの開発を行う必要性が生じている。そのため、ローコード開発ツールに注目が集まっている。同社は当該ツールをサービス・先端技術・業務アプリへ拡大し、DX へ展開するべく取り組んでいる。

同社は、住友電工情報システム (株) のローコード開発プラットフォームである「楽々 Framework3」の販売代理店である。また、「楽々 Framework3」を活用した電子署名連携サービスを開発し、提供している。同社は IT 業界において、今後もローコード開発プラットフォームを活用した取り組みは拡大していくと見ており、ビジネスも拡大していくと見ている。

ローコード開発ツールを活用した新しい価値提供の取り組み



出所：決算説明資料より掲載

コールセンターやデータエントリーを中軸に BPO サービスを提供

3. アウトソーシング事業

アウトソーシング事業では、情報システムの運営にかかるライフサイクルコストを軽減し、顧客の経営資源を最適化するための様々なアウトソーシングサービスを提供している。具体的には、コールセンターやデータエントリーを中軸として、業務のアウトソーシングを行うビジネスプロセスアウトソーシング (BPO) サービスを提供している。

主な事例としては、コールセンターによる商品の問い合わせ対応や販促業務、商品の在庫・出荷管理業務、特定健診・保健指導の提出用データファイルの作成、紙書類やイメージ画像のデータエントリー、図書館の文書・データ管理業務、マイナンバー関連業務、PC のキッティングやヘルプデスク、情報資産管理業務などがある。特に、子会社のアイカムは、保険関連の自社コールセンターの運営ノウハウを有しており、コールセンターの構築やコンサルティングサービスなどを手掛けている。

長年培ってきた業務ノウハウと顧客との厚い信頼関係

4. 優位性

顧客ニーズに合わせた最適なサービスの提供と、長年培ってきた業務ノウハウによる顧客との厚い信頼関係が同社の優位性である。独立系 SIer ならではの強みを生かし、特定のメーカーや製品の制約を受けることなく、常に顧客にとって最適な IT ソリューションの提供に努めてきた。その結果、製造、物流、通信サービス、医療、官公庁、文教など幅広い分野にわたって、顧客からの厚い信頼を獲得している。

また、同社では、システム開発事業、アウトソーシング事業の 2 つの事業を持つ強みを生かし、コンサルティングからシステムの企画、設計、開発、システム基盤構築、システム維持運用、BPO まで、ワンストップでのサービス提供や、部分的なポイントでのサービス提供が可能となっている。

事業概要

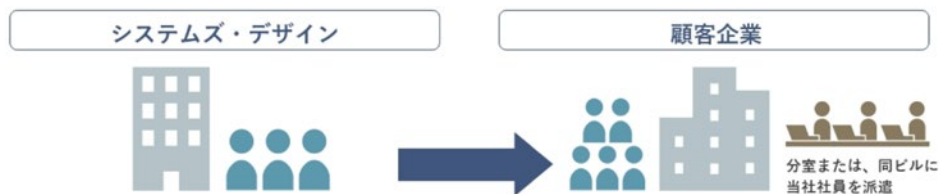
同社のサービス群



出所：同社ホームページより掲載

同社は顧客密着型サービスとして、多くの顧客企業でオンサイトサービスを提供している。「クライアント企業と密にコミュニケーションがとれる」、「レスポンスが早い、迅速に対応できる」といったメリットがあり、更なる拡大を目指している。

顧客密着型サービスの取り組み



出所：同社ホームページより掲載

業績動向

2023年3月期は、特需とローコード開発ツール関連サービスが好調で、増収・大幅増益

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9,410百万円(前期は8,339百万円)、営業利益588百万円(同334百万円)、経常利益605百万円(同354百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益380百万円(同239百万円)となり、期初計画(売上高9,234百万円、営業利益415百万円)に対して、売上高、営業利益とも上回った。

同社では、継続案件や新規案件の受注確保、低採算案件の収益性の改善、人材育成及び採用活動への投資強化を重点的に取り組んできた。また、特需(主要顧客のシステムリプレースに伴う案件受注)対応により、今期の利益面(営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益)では期初計画を上回った。このような状況を踏まえ、人的資本投資拡充の観点から、従業員へ期末特別一時金を支給し、一方で不稼働資産であった保養所の売却も合わせて実施している。

2023年3月期の連結業績の計画値と実績値の比較

(単位：百万円)

	22/3期		期初計画	23/3期		
	実績	売上比		実績	売上比	前期比
売上高	8,339	100.0%	9,234	9,410	100.0%	12.8%
営業利益	334	4.0%	415	588	6.3%	76.2%
経常利益	354	4.2%	419	605	6.4%	70.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	239	2.9%	246	380	4.0%	59.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別業績では、システム開発事業が、売上高5,208百万円(前期は4,331百万円)、営業利益398百万円(同190百万円)となった。特需(主要顧客のシステムリプレースに伴う案件受注)が上期に集中し、大きく業績を牽引した。また、ローコード開発ツールを活用したサービスと子会社の業績も堅調で、大幅な増収増益となった。

アウトソーシング事業については、売上高4,201百万円(同4,007百万円)、営業利益190百万円(同143百万円)となった。新規案件の獲得や主要顧客からのコンタクトセンターサービスなどの受注が堅調に推移した。また、子会社においては新型コロナウイルス感染症にかかる医療保険の請求等が上期中心に増加したことにより、増収増益となった。

業績動向

セグメント別の業績推移

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	増減額	前期比
売上高	9,084	8,350	7,967	8,339	9,410	1,071	12.8%
システム開発事業	5,124	4,369	4,128	4,331	5,208	877	20.2%
アウトソーシング事業	3,959	3,980	3,838	4,007	4,201	194	4.9%
営業利益	39	-276	212	334	588	254	76.2%
システム開発事業	-18	-274	109	190	398	208	108.6%
アウトソーシング事業	58	-2	102	143	190	47	33.0%
営業利益率	0.4%	-	2.7%	4.0%	6.3%	-	-
システム開発事業	-	-	2.7%	4.4%	7.6%	-	-
アウトソーシング事業	1.5%	-	2.7%	3.6%	4.5%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社の収益性については、不採算案件の影響で2020年3月期には売上総利益率が13.5%にまで低下した。ただ、その後はプロジェクト管理の強化などもあり、足元では売上総利益率は20%を超え、従来水準まで戻ってきている。2023年3月期の売上総利益率は22.1%（前期は21.1%）であり、上昇基調で推移している。

生産性については、2023年3月期の1人当たり売上高が1,841万円（前期は1,656万円）となっており、上昇傾向にある。一方で、1人当たり売上総利益は407万円（同349万円）であり、両方の指標とも従前の水準を超えてアップしており、事業の選択と集中による高付加価値化が進んでいると見てとれる。

連結業績と経営指標の推移

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期
売上高	9,084	8,350	7,967	8,339	9,410
売上原価	7,584	7,223	6,336	6,578	7,332
売上総利益	1,500	1,126	1,631	1,760	2,078
販管費	1,460	1,403	1,419	1,426	1,489
営業利益	39	-276	212	334	588
売上総利益率	16.5%	13.5%	20.5%	21.1%	22.1%
営業利益率	0.4%	-	2.7%	4.0%	6.3%
従業員数（人）	490	486	503	504	518
1人当たり売上高（万円）	1,730	1,711	1,611	1,656	1,841
1人当たり売上総利益（万円）	285	230	329	349	407

注：1人当たり売上高・売上総利益は、期中平均の従業員数に按分して算出

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

手元資金は潤沢で、健全な財政状態

2. 財務状況

(1) 連結貸借対照表

2023年3月期末における資産の残高は5,924百万円となり前期比483百万円の増加となった。流動資産は574百万円の増加となったが、これは主に現金及び預金の増加419百万円、受取手形及び売掛金等の増加141百万円によるものである。固定資産においては、90百万円の減少となった。これは主にのれんの減少85百万円によるものである。

負債の残高は1,728百万円となり、同166百万円の減少となった。流動負債は153百万円の増加となったが、これは主に未払金の増加37百万円、未払法人税等の増加68百万円、流動負債その他に含まれる未払消費税等の増加22百万円によるものである。固定負債においては13百万円の増加となった。これは主に役員株式報酬引当金の増加9百万円、退職給付に係る負債の増加7百万円によるものである。

純資産合計は4,195百万円となり、317百万円の増加となった。これは主に利益剰余金の増加329百万円によるものである。

財政状況に関しては、同社の自己資本比率は70.8%（前期は71.3%）となっており、健全な財政状況を維持している。また、流動比率においても388.7%（同390.8%）と高い水準を維持している。

業績動向

要約連結貸借対照表と主な経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	増減額
流動資産合計	4,343	3,657	4,003	4,146	4,720	574
現金及び預金	2,543	1,945	2,341	2,430	2,849	419
受取手形及び売掛金等	1,547	1,426	1,361	1,584	1,726	141
その他	252	285	299	132	144	12
固定資産合計	1,566	1,417	1,353	1,293	1,203	-90
有形固定資産	296	291	284	297	256	-41
無形固定資産	568	482	395	309	233	-76
投資その他の資産	702	643	673	686	713	27
資産合計	5,910	5,075	5,356	5,440	5,924	483
流動負債合計	1,472	1,037	1,185	1,061	1,214	153
買掛金	43	33	41	42	51	9
1年以内返済予定の長期借入金	25	0	0	0	0	0
受注損失引当金	203	102	80	0	0	0
その他	1,200	901	1,062	1,018	1,163	144
固定負債合計	523	509	506	500	513	13
長期借入金	0	0	0	0	0	0
その他	523	509	506	500	513	13
負債合計	1,996	1,546	1,691	1,561	1,728	166
有利子負債	25	0	0	0	0	0
株主資本合計	3,886	3,506	3,630	3,842	4,172	329
その他の包括利益累計額	27	21	34	36	23	-12
純資産合計	3,913	3,528	3,664	3,878	4,195	317
負債純資産合計	5,910	5,075	5,356	5,440	5,924	483
自己資本比率 (%)	66.2%	69.5%	68.4%	71.3%	70.8%	-
自己資本当期純利益率 (%)	2.7%	-7.4%	4.7%	6.4%	9.4%	-
流動比率 (%)	295.0%	352.7%	337.8%	390.8%	388.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 連結キャッシュ・フロー計算書

2023年3月期における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりである。

a) 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は562百万円（前期は229百万円の資金の獲得）となった。これは主に税金等調整前当期純利益の596百万円、売上債権及び契約資産の増減額141百万円、のれん償却額85百万円によるものである。

b) 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果使用した資金は88百万円（前期は91百万円の資金の使用）となった。これは主に保険積立金の積立による支出70百万円、有形固定資産の売却による収入21百万円、有形固定資産の取得による支出12百万円、無形固定資産の取得による支出13百万円によるものである。

業績動向

c) 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果使用した資金は 54 百万円（前期は 49 百万円の資金の使用）となった。これは主に配当金の支払額 51 百万円によるものである。

要約連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	132	-492	453	229	562
減価償却費	20	23	24	24	26
のれん償却額	77	85	85	85	85
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	27	27	-9	-91	-88
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	160	-464	444	138	474
財務活動によるキャッシュ・フロー	-143	-133	-48	-49	-54
現金及び現金同等物の増加額	16	-597	395	88	419
現金及び現金同等物の期首残高	2,526	2,543	1,945	2,341	2,430
現金及び現金同等物の期末残高	2,543	1,945	2,341	2,430	2,849

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期業績予想はシステム開発事業の特需の反動で減益も、中長期では緩やかに回復と再成長へ

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績見通しは、売上高 9,421 百万円(前期比 0.1% 増)、営業利益 390 百万円(同 33.6% 減)、経常利益 398 百万円(同 34.2% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益 231 百万円(同 39.1% 減)である。

国内景気の回復の動きが見られるものの、物価上昇による家計や企業への影響や供給面での制約等が懸念されるなど、依然として先行き不透明な経済状況が続いている。一方で、企業はニューノーマル時代への対応を求められており、ビジネスモデルの変革に向けた IT 投資は堅調に推移すると思われる。

システム開発事業においては、今期大きく業績を牽引した特需（主要顧客のシステムリプレイス）は収束傾向にある。一方で、ローコード開発ツールを活用したサービスは、顧客企業の DX 取組支援の観点で、好調が続くと思われる。アウトソーシング事業では、品質及び顧客満足度の向上を追求しつつ事業構造の再構築を進め、更なるビジネスの拡大が進むものと思われる。併せて、IT 人材の確保がより一層厳しくなっているなか、人的資本投資をさらに拡充する計画である。

今後の見通し

2024年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		
	実績	売上比	期初計画	売上比	前期比
売上高	9,410	100.0%	9,421	100.0%	0.1%
営業利益	588	6.3%	390	4.1%	-33.6%
経常利益	605	6.4%	398	4.2%	-34.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	380	4.0%	231	2.5%	-39.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

「事業の選択と集中」で2大事業の売上拡大と収益改善・向上、加えて、新規事業の種まきが始まる

2. 第7次中期経営計画と進捗・成果

同社は、持続的・安定的な収益基盤の確立を図るとともに、今後のあるべき姿を見据えて、2021年3月期より、第7次中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）をスタートし、2023年3月期で最終年を迎えた。

(1) 数値目標

同社は、経営の効率性向上による収益重視の観点から、売上高経常利益率を主たる経営指標としており従来より8.0%以上を目指すべき目標としている。また株主重視の観点から株主資本当期純利益率（ROE）についても重要な経営指標と考えている。

第7次中期経営計画の最終年度である2023年3月期は、経営目標（売上高経常利益率5.0%以上、ROE8.0%以上）に対して、売上高経常利益率6.4%、ROE9.4%といずれも経営目標を上回った。

(2) 中期ビジョンと基本方針

「ONE sdc - 足元を固め、お客様より一歩先へ-」を基本メッセージに、「高収益基盤を確立する」、「社員の働きがいを高める」の2つをビジョンとして定め、以下の5つの基本方針に基づき、同社グループが優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題に取り組んでいる。

a) 事業の選択と集中を進める

同社では、近年ローコード開発ツールを活用したサービスが好調である。ロイヤルカスタマー（大手顧客企業）からローコード開発ツールを使って自社製品を開発したいとの要望が数多く寄せられている。

システム開発事業には、「受注型」と「人材派遣型」があるが、収益性の高い受注型システム開発へ転換（特に、人材派遣型が多い大阪支店を中心に）を進めている。

「ロイヤルカスタマーへの集中」と「受注型への転換」を推進したことにより、システム開発事業の売上拡大と収益改善・向上（2023年3月期営業利益率は7.6%へアップ）に大きく寄与した。

今後の見通し

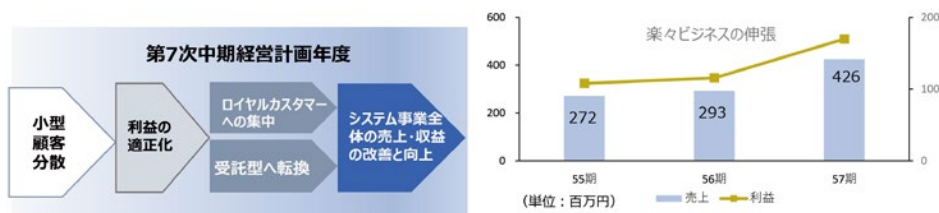
アウトソーシング事業では、IT活用サービス（キitting作業代行、IT管理、ヘルプデスクなど）をファシリティ事業からオンサイト事業へ移行を進めている。

ファシリティ事業は、受託業務の“持ち帰り”であるため、業務運営のためのファシリティ（施設・設備・什器など）を整えなければならず、固定経費がかかる。一方、オンサイト事業は、顧客サイドのファシリティが活用できるため、オンサイト事業へ移行すれば、固定費圧縮のメリットがある。現時点では顧客企業からもオンサイトの要望が多いようである。また、オンサイト事業へ移行することにより社内ファシリティ2センターが統合化され業務効率が高まった。

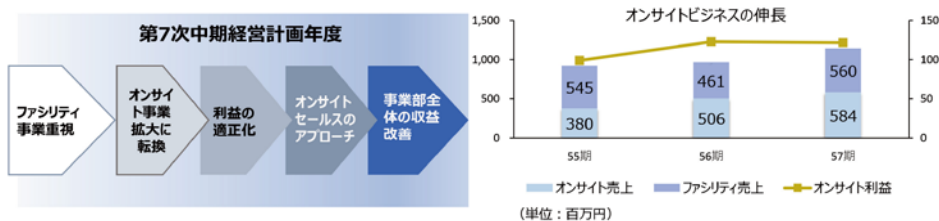
アウトソーシング事業は、ファシリティ事業からオンサイト事業へ移行することで、収益改善・回復（2023年3月期営業利益率は4.5%、営業利益は2019年3月期比約3.3倍）がされつつある。

事業の「選択と集中」の推進とその成果

【システム開発事業】



【アウトソーシング事業】



出所：決算説明資料より掲載

b) 新しい価値を提案する

同社の将来の企業価値を高める2つの重要戦略に取り組んでいる。

まず第1は、ローコード開発ツールをベースにビジネス領域の拡大を進めている。具体的には、様々な業務形態に対応可能な「ワークフローサービス」（「楽々 Workflow II」※1）に電子署名機能（電子署名サービス「クラウドサイン」※2）を連携する電子署名連携ツールを2022年12月から販売を開始した。また、「楽々 Framework3」※1を使って、顧客企業のレガシー情報システムのリプレース支援サービスを推進している。

※1 「楽々 Workflow II」、「楽々 Framework3」は、住友電気工業<5802>の登録商標である。

※2 「クラウドサイン」は、弁護士ドットコム<6027>の登録商標である。

今後の見通し

次に、新規事業のシーズ探索とそのための先進 IT 技術（AI やデータサイエンスなど）の開発を進めている。その第 1 弾として、「東京大学とヘルスケア分野における疾病予防プログラムの共同研究」を 2023 年 3 月にスタートさせた。同社では以前から、富士通 <6702> の病院向けパッケージソフト（電子カルテ、医療会計など）導入を支援してきた。さらに、アウトソーシング事業では全国健康保険協会と関係があり、ヘルスケアの知識・ノウハウを有する IT エンジニアや医療機関・健康関連団体とのネットワークを有効活用できる素地があった。そこで、成長著しいヘルスケア分野（特に健康・保健領域）で、自ら道を切り拓き、事業創出に挑戦している。今回、AI や統計を駆使しながらヘルスケア分野における疾病予防の共同研究を 3 年間進めるが、研究成果に目途がつけば、健康・保健機関への提案の機会が得られる。同社にとって、新規事業テーマは、医療保険財政が逼迫するなか、国民の健康という社会課題解決に貢献する観点から見ると、最適なテーマと言える。

c) コンプライアンスを徹底する

5 年前の法令違反（マイナンバーの無断再委託）による社会的信用の失墜、国税庁からの指名停止（2 年 6 ヶ月）は、担当事業部門はもとより全社員の胸に深く刻まれている。同社では、再発防止はもちろん、コンプライアンスの水準を一層高めるために、第 7 次中期経営計画では、あらゆるコンプライアンス対策を総動員して取り組んできた。特に目を引くのは、「Compliance Day」と「個人情報保護士」である。苦境期のことはビジネスが順調・好調になると、忘れてしまいがちになる。「Compliance Day」（1 年に 1 回）は、担当事業部門を中心に、当時のことを思い、振り返るようにしているとのことである。5 年前のことを風化させないために、今後も続けていく。個人情報を扱う資格である「個人情報保護士」を担当事業部門の役職以上は全員を取得しており、縦連携、横連携による双方向コミュニケーションを促進し、内部統制を強化していることが伺える。

「コンプライアンス対策」の枠組み



出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

d) 人材を育成・確保する

若手人材に対しては、新たな経験を積ませ、仕事を通して自己実現を図り、より高い成果を出せる人材とするための教育やローテーションを実施する。中堅人材に対しては、プロジェクトマネジメント力を高める OJT 教育に注力するとともに、より得意な分野を生かすための教育やローテーションを組織横断的に実施することで、多様な人材が活躍できるようにする。また DX 人材についても、デジタル技術やビジネススキルを身につける取り組みや、DX リテラシー教育などを実施する。これらに加え、採用活動も積極的に実施し、日本人、外国人など国籍に関係なく、高度な技術力やマネジメント能力を持っている必要な人材を引き続き確保する。

具体的には、若手人材（社歴 5 年以内）を集め、社内ラボ型プロジェクトチーム（約 20 名）を編成し、新人を含め若手人材にシステム設計の実践の場を提供している。また、社員が自主的に、AI について学ぶワーキングチームを立上げるなど、草の根的な学びが進んでいる。

あらゆる業界で DX が進展するなか、顧客企業では、自ら IT/DX 人材を育成し、デジタル技術を活用したシステム開発を内製化しようとしている。同社にとっては大きな脅威であり、既存の IT 技術だけでは生き残れない時代がきている。既存 IT 技術に一層磨きをかけ、AI などの先進的 IT 技術を早急に獲得し、専門性のある業務知識・ノウハウと最先端 IT 技術を兼ね備えたエキスパートエンジニア集団を形成するのが急務となっている。

e) 働きがいのある環境を作る

社会的課題である少子高齢化対策、長時間労働の是正、ダイバーシティ推進にもつながる「働き方改革」により一層取り組み、働きやすい職場環境作りを進めるとともに、外国人、女性、障がい者、シニアを含むあらゆる人が働きがいを感じ、活躍できる環境作りを推進する。

「特別一時金支給」は、5 年前の苦難の時代及びコロナ禍を乗り越えてくれた全社員の頑張り感謝の意を込めて支給した。また、「女性活躍社会」については、女性管理職比率 2025 年目標 15% を掲げ、具体的には「イチゴアクション」（イチゴ = 15%）を実施中である。ちなみに、同社には 6 つの事業部、本部があるが、そのうちの 1 つに女性の事業部長が 2023 年 4 月に初めて誕生した。

また、より働きがいのある誇りの持てる企業グループを目指すうえでも、世界的に国際目標として推進されている SDGs などへの取り組みも行い、社会課題の解決につながるソリューション開発を推進することなども含め、同社グループ全体として持続的成長が可能な社会の実現に向けて積極的に取り組む方針である。

3. 第 8 次中期経営計画の策定

(1) 新コーポレートスローガンの制定と企業ビジョン体系の再構築

第 7 次中期経営計画では経営目標を上回る成果が上げられた。今回新たに第 8 次中期経営計画（2024 年 3 月期～2026 年 3 月期）を策定し、今年 4 月にスタートした。

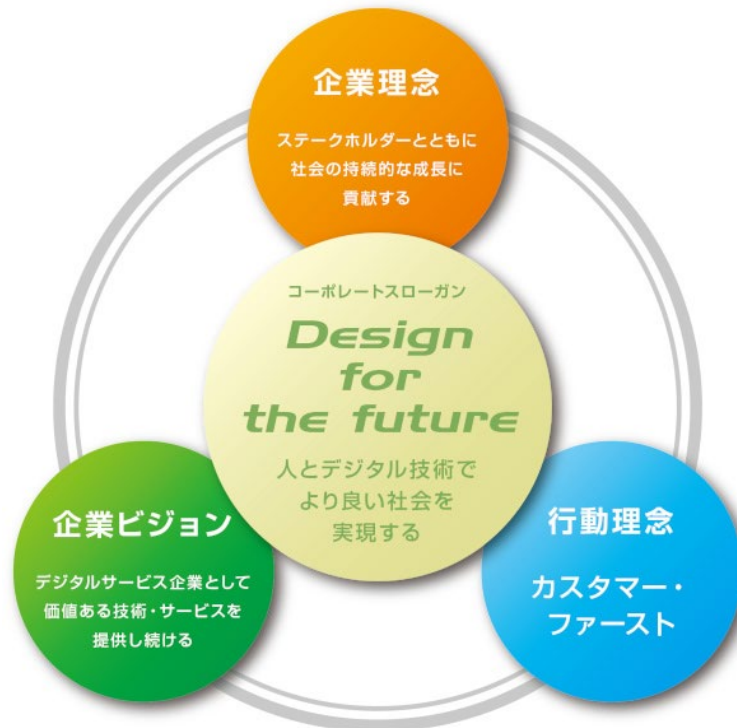
今後の見通し

第8次中期経営計画策定に先立ち、企業理念、企業ビジョン、行動理念を見直し、創業者理念として使われてきた「カスタマーファースト」を行動理念に再定義するとともに、従業員にとってより理解のしやすい指標となるよう、コーポレートスローガンを「Design for the future ～人とデジタル技術でより良い社会を実現する～」と新たに策定した。「人とデジタル技術」とすることで、デジタル技術を適用すべきところと人がサービスを提供すべきところを見極め、適切で最適なサービスを提供する思いを込めた。

新コーポレートスローガンは、社員と企業のエンゲージメントであり、社員と企業の一体化を図るものである。企業理念、企業ビジョン、行動理念とともに、全社員で共有化を図るため、基本デザインは社員から公募し、社員証とともに携帯できるようリーフレットを配布し、社員一人ひとりがいつでもどこでも身近に見られるようにした。

今後は、組織や個人の目標管理につなげて社員一人ひとりの意識改革・行動改革につなげていく予定である。

企業理念・企業ビジョン・行動理念を見直し、新コーポレートスローガンを策定



出所：ホームページより掲載

今回は、地球規模で広がりを見せるサステナビリティ（SGDs）を強く意識して、全社目標を共有化し、第8次中期経営計画を策定した。

(2) 中期スローガンと中期ビジョン

- ・中期スローガン … ONE sdc：ステークホルダーとともに新たなステージへ
- ・中期ビジョン … 「安定的収益を拡大する」、「社会の持続的な成長に貢献する」

(3) 5つの中期基本方針

第7次中計から継続するもの、新たに加えるものを整理して、5つの中期基本方針を定めた。

- 1) 成長事業を拡大する
- 2) 新たな収益基盤を確立する
- 3) コンプライアンスを徹底する
- 4) 社員の働きがいを高める
- 5) SDGs を推進する

特に注目すべき施策は、「ファシリティ統合センター構想」、「IT人材確保・育成」、「サステナビリティ / SDGs」となる。

「ファシリティ統合センター構想」は、現在検討中であるが、既存ファシリティ3センター（代田橋、八王子、横浜）を再編し、大規模なファシリティセンターへ集約・統合するものである。統合センターの実現によって、アウトソーシング事業の大幅な収益改善が期待される。

「IT人材の確保・育成」では、賃金体系の抜本的見直しを計画しており、優秀な人材確保はもちろんのこと、現役社員のリテンション対策につなげていく。IT業界はもともとエンジニアの流動性が高いが、コロナ禍後は一層流動性が高まると、同社では危機感を持っているためである。

「サステナビリティ / SDGs」では、第7次中期経営計画において実現した社員の「働きがいのある環境を作る」取り組みを継続するとともに、障がい者の就労支援など、地域への貢献も進めていく。

また、同社は膨大なエネルギーを消費するデータセンターなどの施設を保有していないため、二酸化炭素(CO₂)の排出は僅少であるが、データセンター事業における伝票の自動車配送をデータ伝送に切替えたり、川崎市のグリーンボンド投資などにより自治体の二酸化炭素排出量実質ゼロの達成等に向けた取り組みを支援している。

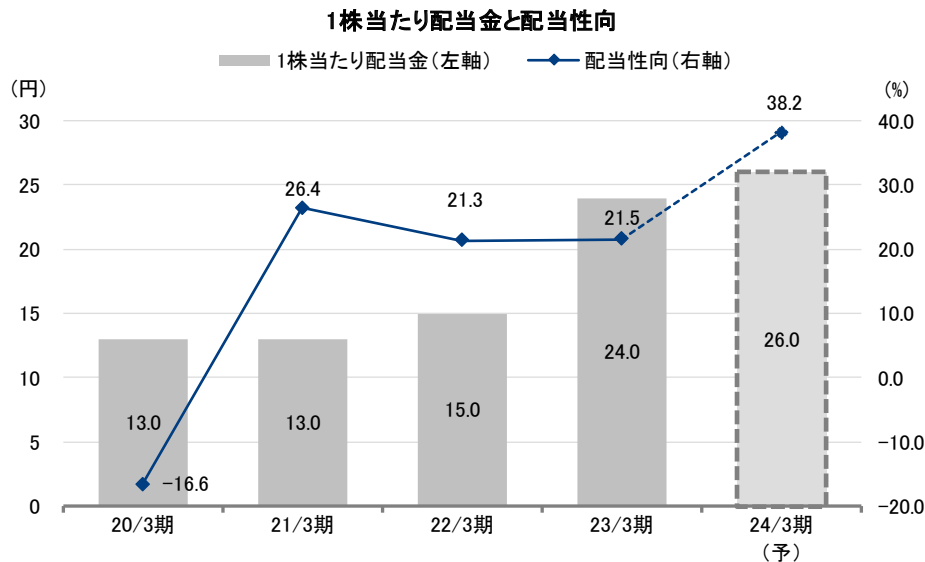
■ 株主還元策

「安定配当の継続」を基本方針とし、 2024年3月期は1株当たり配当額26円（前期より2円増配）を予定

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと位置付け、「安定配当の継続」を基本方針としている。また、内部留保については、業務の一層の効率化を図るための設備投資、優秀な人材の確保・育成など社内体制の充実など経営基盤の強化に充当し、業容の拡大に取り組み、企業価値の増大を通じ、株主への利益還元を充実させることとしている。実際に、2019年3月期は営業利益赤字でも前期並みの1株当たり配当金13.0円を実施している。

2023年3月期の配当については、業績が大きく伸長したことや、株主還元の更なる拡充などを総合的に勘案し、普通配当を前年度比9円増配し、1株当たり配当金24.0円（配当性向21.5%）を実施した。そして、2024年3月期の予想配当金も、株主還元をより一層進めていくために、普通配当を1株当たり2円増配し、26.0円（配当性向38.2%）としている。

同社は、「今後も安定的かつ継続的に利益還元の拡充を図っていく」と株主へメッセージを打ち出している。



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。

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