

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

NSW

9739 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年12月19日(火)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

目次

| | |
|-----------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 2024年3月期第2四半期の業績概要 | 01 |
| 2. 2024年3月期の業績見通し | 02 |
| 3. 中期経営計画 | 02 |
| ■ 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要 | 03 |
| 2. 沿革 | 04 |
| ■ 事業概要 | 06 |
| 1. 同社の特長 | 06 |
| 2. 事業内容 | 06 |
| ■ 業績動向 | 08 |
| 1. 2024年3月期第2四半期の業績概要 | 08 |
| 2. セグメント別概況 | 10 |
| 3. 財務状況と経営指標 | 14 |
| ■ 今後の見通し | 16 |
| ● 2024年3月期の業績見通し | 16 |
| ■ 中長期の成長戦略 | 17 |
| 1. 中期経営計画の概要 | 17 |
| 2. 重点戦略と共通戦略への取り組み | 18 |
| 3. 業績目標とセグメント別の計画 | 21 |
| 4. サステナビリティへの取り組み | 22 |
| ■ 株主還元策 | 23 |
| ■ 情報セキュリティ対策 | 24 |

■ 要約

2024年3月期第2四半期の業績は、 中期経営計画の折り返しとして順調。 中期経営計画では「DX FIRST」と「共創」をコンセプトに、 さらなる成長を目指す

NSW<9739>は、東京証券取引所（以下、東証）プライム市場に上場する独立系ITソリューションプロバイダで、技術者が従業員の9割近くを占めるエンジニア集団である。事業区分はエンタープライズソリューション、サービスソリューション、エンベデッドソリューション、デバイスソリューションの4セグメントで、各事業のシナジーを生かしたIoT※¹やAIをはじめとしたデジタル技術を軸に、DX※²の実現による顧客価値の共創に取り組んでいる。

※¹ Internet of Things の略。家電製品やセンサーなど様々なモノをネットワークに接続し、情報収集だけでなく遠隔監視や制御を行い、商品開発やマーケティングに活用すること。

※² Digital Transformation の略でデジタル変革のこと。企業が新たなデジタル技術を活用してビジネスモデルを創出し、ビジネスプロセスを変えていく事業変革の取り組み。

1. 2024年3月期第2四半期の業績概要

2024年3月期第2四半期の連結業績は、売上高23,782百万円（前年同期比12.6%増）、営業利益2,713百万円（同20.7%増）で、中期経営計画の折り返しとして順調な着地となり、上半期の過去最高業績を更新する好決算であった。期初計画比では売上高で5.7%、営業利益で13.1%それぞれ上回って着地した。大きな不採算案件もなく、営業利益率は11.4%（同0.8ポイント上昇）と、さらに改善した。また、今後の売上増につながる受注高は、24,487百万円（同3.1%増）と堅調であった。セグメント別では、エンタープライズソリューションでは、収益性の高い案件の貢献から大幅な増収増益となり、同社の好業績を牽引した。サービスソリューションはクラウド及びデータマネジメント分野の好調により回復基調であるものの、不採算案件の影響が残ったことから利益は計画を下回った。エンベデッドソリューションではオートモーティブをはじめとする各分野が、またデバイスソリューションでは半導体設計分野が好調に推移し、ともに計画を上回る増収増益を確保した。以上から、自己資本比率は74.8%（前期末比1.3ポイント上昇）と、2023年3月期の東証プライム市場の「情報・通信業」の平均を大きく上回り、引き続き極めて高い財務の健全性を維持している。また、同社の2023年3月期のROE14.5%、ROA14.0%も業界平均を上回り、極めて高い収益性であると評価できる。好業績を反映して、1株当たり中間配当は、前年同期比5円増額の30円とし、株主還元にも十分に配慮していると言えよう。

NSW | 2023年12月19日(火)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

要約

2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績については、期初の業績予想を維持し、売上高48,500百万円（前期比5.0%増）、営業利益5,600百万円（同3.9%増）と、売上高・営業利益は12期連続となる増収増益を予想する。上半期の実績・伸び率に比べて慎重な計画であるが、経営環境の不透明さを織り込んでいるためだ。セグメント別では、エンタープライズソリューションは、前期の減収を取り戻す一方、これまでの高い利益率維持は困難と見て減益を見込む。サービスソリューションは、売上は堅調で、前期の不採算案件による影響を取り戻すことで大幅増益を計画する。エンベデッドソリューション及びデバイスソリューションは、半導体市場の動向次第では前期並みの増収は難しいと見ており、また利益率も保守的に想定して、ともに小幅の増収増益を計画する。以上から、1株当たり配当金については、前期比5円増額の年間配当60円を予定している。同社は従来より保守的な期初予想を発表する傾向が強いことから、計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

3. 中期経営計画

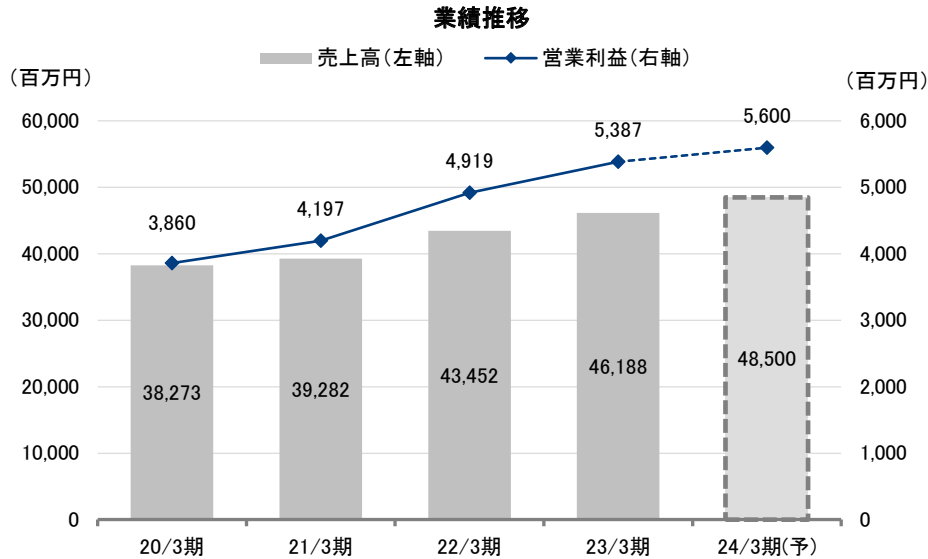
中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）では、「デジタル変革による社会と企業の持続的成長の両立～技術と知によりお客様とビジネスを共創するSler[※]への進化～」を基本方針とし、「DX FIRST」と「共創」をコンセプトに、「DX実現による顧客価値の追求」、「選択と集中による収益力強化」、「将来成長に向けた戦略的投資」を重点戦略に掲げている。また、売上高50,000百万円（年平均成長率4.8%増）、営業利益率11%などを業績目標としている。新たにスタートした4セグメント制の事業方針と「DX FIRST」に向けた取り組みを推進することで、増収増益を達成する計画である。折り返し点の2024年3月期第2四半期まで順調に推移しており、重点戦略に沿って次々と新たな取り組みを始めている。また、サステナビリティへの取り組みも重視する。今後の中期経営計画の進捗状況に注目したい。

※ SIはSystem Integrationの略、Sler（エスアイヤー）はクライアントのシステム開発や運用などを請け負うサービス事業者のこと。

Key Points

- ・独立系ITソリューションプロバイダで、事業を4セグメントに区分
- ・2024年3月期第2四半期業績は増収増益で期初計画を達成し、過去最高業績を更新。増配を実施し、株主還元にも前向き
- ・2024年3月期は期初計画どおり小幅の増収増益で、利益率の低下を予想するものの、業績予想は保守的な傾向
- ・中期経営計画では「DX実現による顧客価値の追求」、「選択と集中による収益力強化」、「将来成長に向けた戦略的投資」を重点戦略に、2025年3月期に売上高50,000百万円、営業利益率11%を目指す。折り返し点まで増収率・利益率は計画を上回るペースで、順調に推移

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

優れたシステムを創造・提供し、社会を豊かにすることを目指す

1. 会社概要

同社グループでは、「社員一人ひとりの個性、感性、創造性を最大限に発揮し、社会の豊かさにつながる優れたシステムを創り出したい」という思いを込めた企業理念「Humanware By Systemware」の下、行動規範として「常に時代の先を見る視点」、「お客様中心のビジネス発想」、「可能性を最大限に活かす人材活用の思想」、「自立自営の精神と礼儀正しく謙虚で誠実な社風」、「社会に貢献する企業姿勢」を「NSW Way」として掲げている。

同社グループは、同社のほかに100%の連結子会社3社で構成されている。システム開発やインフラ構築事業などを展開するNSS(株)(旧NSWテクノサービス(株))、中国において組込み開発事業などを展開する恩斯達信息技术(北京)有限公司(旧京石刻恩信息技术(北京)有限公司)、一般事務に関する業務代行や支援サービスを行う障害者雇用特例子会社のNSA(株)(旧NSWウィズ(株))である。

NSW | 2023年12月19日(火)

9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

会社概要

同社は事業拠点を東京以西に置いているが、取引先は全国にわたり、官公庁・公共団体のほか、製造業や流通業をはじめとして多くの大手企業を抱える。設立当初は日本電気（NEC<6701>）グループとの取引が圧倒的に多かったが、その他の取引先の拡大に伴って2023年3月期には売上高の12.4%に低下しており、取引の裾野は拡大している。中国子会社は、主に現地に進出している日系企業をカバーしている。また、2018年4月には台湾オフィス（代表者事務所）を開設し、世界的な半導体の製造・組立・テスト拠点である台湾市場で顧客開拓・現地調査を行っている。

2023年3月期末のグループ従業員数は2,371人、うち技術者が9割近くを占めるエンジニア集団である。なお、2013年4月より多田尚二（ただしょうじ）氏が代表取締役執行役員社長を務める。

2. 沿革

同社は、独立系ソフトハウスとして1966年にソフトウェア開発事業及び受託計算事業からスタートした。その後、1968年に運用管理サービス事業、1978年にファームウェア及び論理回路に関する開発事業を開始した。その後、IT技術の進化に伴い、1990年にシステムインテグレーション事業、1998年にデータセンター事業、2009年にクラウドサービス事業、2013年にIoT/M2M事業を開始するなど、事業領域を拡大した。

その間、1982年に日本システムウェアに商号変更した。1996年に株式を店頭公開し、市場から得た資金で1998年8月に山梨ITセンターを開設した。1999年4月に東証2部へ株式上場し、2000年3月に東証1部指定を経て2016年3月期には創業50年を迎えた。2022年4月には、東証の市場再編に伴いプライム市場に移行するとともに、2022年8月には、新たなステージへの飛躍を期して商号を「NSW」へ変更した。同じく、2023年1月には、連結子会社3社の社名も変更した。推進中の中期経営計画では、「デジタル変革による社会と企業の持続的成長の両立」を目指している。

会社概要

沿革

| | |
|----------|--|
| 1966年 8月 | (株)事務計算センターを東京都港区に設立、ソフトウェア開発事業及び受託計算事業を開始 |
| 1968年10月 | 運用管理サービス事業を開始 |
| 1975年12月 | 自社ビル(現本店所在地)を取得 |
| 1976年 2月 | 社団法人ソフトウェア産業振興協会(現一般社団法人情報サービス産業協会)に加盟 |
| 1978年 6月 | ファームウェア及び論理回路に関する開発事業を開始 |
| 1980年 6月 | オフィスコンピュータ及びOA機器販売に関する事業を開始 |
| 1982年 3月 | 日本システムウエア株式会社に商号変更 |
| 1986年 3月 | 大阪営業所(現大阪事業所)を開設、地方展開を強化 |
| 1986年 9月 | 新本社ビル竣工 |
| 1990年 2月 | システムインテグレーション事業を開始 |
| 1990年 8月 | 100%子会社の日本テクノウェイブ(株)を設立 |
| 1996年 4月 | 日本証券業協会に株式を店頭登録 |
| 1997年10月 | 品質保証の国際規格ISO9001 認証取得 |
| 1998年 8月 | 山梨ITセンターを開設、データセンター事業を開始 |
| 1999年 4月 | 東証2部に株式上場 |
| 2000年 3月 | 東証1部銘柄に指定 |
| 2002年 7月 | 情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)適合性評価制度認証取得 |
| 2002年 9月 | エヌエスダブリュ販売(株)を設立 |
| 2005年 2月 | 環境に関する国際規格ISO14001 認証取得 |
| 2007年 3月 | 情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格ISO/IEC27001 認証取得 |
| 2007年 4月 | 厚生労働省から次世代育成支援対策を推進している企業として認定 |
| 2007年10月 | ITサービスマネジメントシステムの国際規格ISO/IEC20000 認証取得 |
| 2009年 9月 | クラウドサービス事業を開始 |
| 2009年10月 | 100%子会社NSW ウィズ(株)(現連結子会社)を設立 |
| 2010年 4月 | 100%子会社京石刻恩信息技术(北京)有限公司(現連結子会社)を設立 |
| 2013年 5月 | IoT/M2M 事業を開始 |
| 2013年 7月 | 日本テクノウェイブとエヌエスダブリュ販売を合併し、NSW テクノサービス(株)(現連結子会社)に商号変更 |
| 2018年 1月 | 日本ソフトウェアエンジニアリング(株)の株式を取得し子会社化 |
| 2018年 4月 | 台湾オフィスを開設 |
| 2020年 4月 | 日本ソフトウェアエンジニアリングを吸収合併 |
| 2021年 8月 | 広和システム(株)の株式100%を取得し子会社化 |
| 2022年 4月 | 広和システム(株)を吸収合併 東証市場再編に伴い東証プライム市場へ移行 |
| 2022年 8月 | NSW(株)に商号変更 |
| 2023年 1月 | 連結子会社3社の社名変更(NSW テクノサービス(株)からNSS(株)へ、京石刻恩信息技术(北京)有限公司から恩斯達信息技术(北京)有限公司へ、NSW ウィズ(株)からNSA(株)へ) |

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

同社の特長を最大限に生かしながら、 4つの事業領域とDX関連事業でさらなる発展を目指す

1. 同社の特長

同社はエンタープライズソリューション、サービスソリューション、エンベデッドソリューション、デバイスソリューションの4つの事業を展開し、その技術シナジーを生かしたDX関連事業の拡大を目指している。ソフトウェアとハードウェア双方の技術・ノウハウを兼ね備えている点が大きな強みである。

エンタープライズソリューション事業で培った各産業分野の業種・業務ノウハウの蓄積とシステム構築力、サービスソリューション事業のサービス・コーディネート力及びクラウド環境などのインフラ・プラットフォームの提供基盤、エンベデッドソリューション事業及びデバイスソリューション事業における組み込みソフトやLSI※設計などの製品開発力並びに画像処理技術、それらのシナジーを生かしたIoTやAIをはじめとしたデジタル技術を軸に顧客が求めるDX実現を支援できるバックボーンがあることが同社の大きな強みであり、これらを生かして今後の成長路線につなげていく方針である。

※ Large-Scale Integration の略で大規模集積回路のこと。多数のトランジスタやダイオード、抵抗、コンデンサなどの電子部品を1つの半導体チップに組み込んだ集積回路。

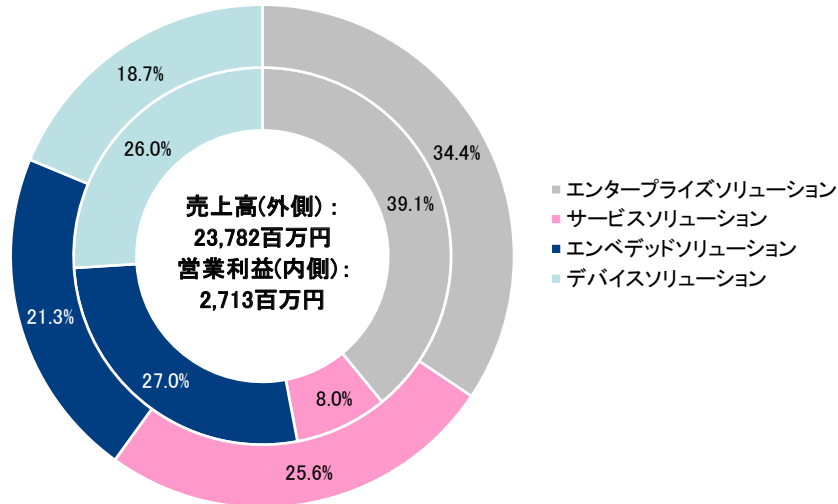
2. 事業内容

同社では、各事業の強化・拡大を図るとともに、今後の事業展開を見据え、2023年3月期より事業推進体制を再編した。事業領域を従来の3区分から4区分に変更したほか、従来のITソリューションは「エンタープライズソリューション」に名称変更、プロダクトソリューションは「エンベデッドソリューション」と「デバイスソリューション」に分割した。なお、「サービスソリューション」は区分・名称ともに変更していない。

2024年3月期第2四半期のセグメント別売上高・営業利益を見ると、エンタープライズソリューションが売上高の34.4%、営業利益の39.1%を、サービスソリューションが売上高の25.6%、営業利益の8.0%を、エンベデッドソリューションが売上高の21.3%、営業利益の27.0%を、デバイスソリューションが売上高の18.7%、営業利益の26.0%を占める。エンベデッドソリューション及びデバイスソリューションの利益率が相対的に高いのは、技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないためと考えられる。また、エンタープライズソリューションでも、収益力向上や不採算案件抑制の取り組みなどが奏功し、利益率が大きく改善している。一方、サービスソリューションの利益率が相対的に低いのは、2020年3月期より独立したセグメントであり、事業拡大に向けた体制強化、新サービス展開のための先行投資などが影響しているようだ。

事業概要

セグメント別売上高・営業利益
(2024年3月期 第2四半期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

エンタープライズソリューションは、業務系ソリューションを提供している。製造業、流通業、金融・保険業、官公庁向けなどで長年にわたり培った業務ノウハウを活用し、コンサルティングからシステム設計、開発、保守・運用に至るまで、顧客に最適なソリューションを提供する。

サービスソリューションは、IT サービス及びIoT&AI サービスを提供している。IT サービスでは、システム性能を最大限に引き出すサーバやネットワーク設計、セキュアな環境構築から、都市型・郊外型データセンターによる信頼性の高い運用・監視まで、顧客のシステムを多彩なサービスで支える。また、IoT&AI サービスでは、デバイスからクラウドまでトータルコーディネートできる強みを生かし、IoT プラットフォーム「Toami」をベースに、データの蓄積から分析・活用まで、顧客の新たなビジネス価値の創出をサポートする。

エンベデッドソリューションは、組み込みシステム開発及びエッジデバイスソリューションを提供する。組み込みシステム開発では、オートモーティブや産業分野など、様々な製品開発で培ったアプリからミドルウェア、ドライバ開発の組み込み技術で、製品の多様化や効率化、高品質設計に対応し、スマート化に向けた各種ソリューションを提供する。また、エッジデバイスソリューションでは、自社で組み込みアプリからLSIまで対応できる豊富な設計・開発力と、各種センサー・デバイスベンダーとのアライアンスにより、コストを抑えたスモールスタートで顧客に最適なIoT環境を提案する。

デバイスソリューションは、LSI・FPGA（製造後に購入者や設計者が構成を設定できる集積回路）開発を行う。高位設計、論理設計・検証、論理合成、レイアウト設計、製造からテストまで、要件に応じてソリューションを提供する。画像処理や通信制御などの各分野で低消費電力設計や、先端プロセスに対応している。

NSW | 2023年12月19日(火)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

事業概要

上記4セグメントのノウハウを融合することで、新たな収益の柱への期待が大きい事業分野がIoTやAIをはじめとしたデジタル技術を軸とするDX関連事業である。現状は既存の各セグメントの収益に含まれる形で事業を行っており、サービスソリューション事業におけるIoT&AIサービスでは、デバイスからクラウドまでトータルコーディネートできる強みを生かし、IoTプラットフォーム「Toami」を中心に、データの蓄積から分析・活用まで、顧客の新たなビジネス価値の創出をサポートしている。

同社の「Toami」は、「製品のIoT化」を中心に、累計100社以上の導入実績があるほか、アライアンスパートナーも30社以上に拡大し、世界30ヶ国以上で展開している。IoTで収集したデータをより有効に活用するための分析サービスなど、関連サービスの引き合いも堅調である。パナソニックホールディングス<6752>、(株)ニプロン、エクシオグループ<1951>、東北エネルギーサービス(株)、渡辺電機工業(株)、ルネサスエレクトロニクス<6723>、NECネットエスアイ<1973>、リオン<6823>、日本無線(株)などで「Toami」の活用実績がある。

業績動向

2024年3月期第2四半期業績は、上半期の過去最高業績を更新

1. 2024年3月期第2四半期の業績概要

2024年3月期第2四半期の期間における日本経済は、旅行や外食などをはじめとした個人消費の持ち直しや企業収益の改善の動きなど、景気は緩やかな回復基調にあった。一方、欧米の金融引締めによる円安や中国経済の成長鈍化、ウクライナや中東情勢等の地政学リスクに伴う原材料価格上昇など、今後の景気動向への影響が懸念された。こうしたなかで、情報サービス産業においては、競争力強化をねらいとした事業基盤の拡充や労働生産性向上のためのデジタル化関連投資のほか、AI技術を活用した次世代テクノロジーへの対応等、IT投資需要は堅調に推移した。

このような状況の下、同社グループは中期経営計画において、「デジタル変革による社会と企業の持続的成長の両立～技術と知によりお客様とビジネスを共創するSIerへの進化～」を基本方針に、顧客に技術を提供するパートナーから企業変革とともに推進するパートナーへ領域を拡大し、事業の成長と変革を加速するとともに、持続可能な社会の実現に向けて取り組んだ。

業績動向

この結果、2024年3月期第2四半期の連結業績は、売上高23,782百万円(前年同期比12.6%増)、営業利益2,713百万円(同20.7%増)、経常利益2,749百万円(同20.4%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益1,940百万円(同27.0%増)の大幅な増収増益となった。2022年3月期に補助金申請システム案件の特需から大幅な増収増益となった反動で、2023年3月期第2四半期には増収増益率は大きく低下していた。しかし、2024年3月期第2四半期には高い増収増益率を回復し、上半期の過去最高業績を更新する好決算となった。期初計画比でも売上高で5.7%、営業利益で13.1%それぞれ上回り、着実に計画を達成している。推進中の中期経営計画の折り返し点であるが、計画達成に向けて順調な推移を見せた。また、大きな不採算案件もなかったことから、営業利益率は11.4%(同0.8ポイント上昇)とさらに改善した。IT業界全体への底堅い需要に支えられ、今後の売上増につながる受注高は24,487百万円(前年同期比3.1%増)と堅調である。広範囲な取引先により、経営環境にかかわらず安定した成長を継続していると言える。

2024年3月期第2四半期連結業績

(単位：百万円)

| | 23/3期2Q | | 24/3期2Q | | | 前年同期比 | | 計画比 | |
|----------------------|---------|--------|---------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 期初計画 | 実績 | 売上比 | 増減額 | 増減率 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 21,127 | 100.0% | 22,500 | 23,782 | 100.0% | 2,655 | 12.6% | 1,282 | 5.7% |
| 売上原価 | 16,954 | 80.2% | - | 18,965 | 79.7% | 2,011 | 11.9% | - | - |
| 売上総利益 | 4,173 | 19.8% | - | 4,817 | 20.3% | 644 | 15.4% | - | - |
| 販管費 | 1,924 | 9.1% | - | 2,103 | 8.8% | 179 | 9.3% | - | - |
| 営業利益 | 2,248 | 10.6% | 2,400 | 2,713 | 11.4% | 465 | 20.7% | 313 | 13.1% |
| 経常利益 | 2,283 | 10.8% | 2,420 | 2,749 | 11.6% | 466 | 20.4% | 329 | 13.6% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 1,528 | 7.2% | 1,670 | 1,940 | 8.2% | 412 | 27.0% | 270 | 16.2% |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

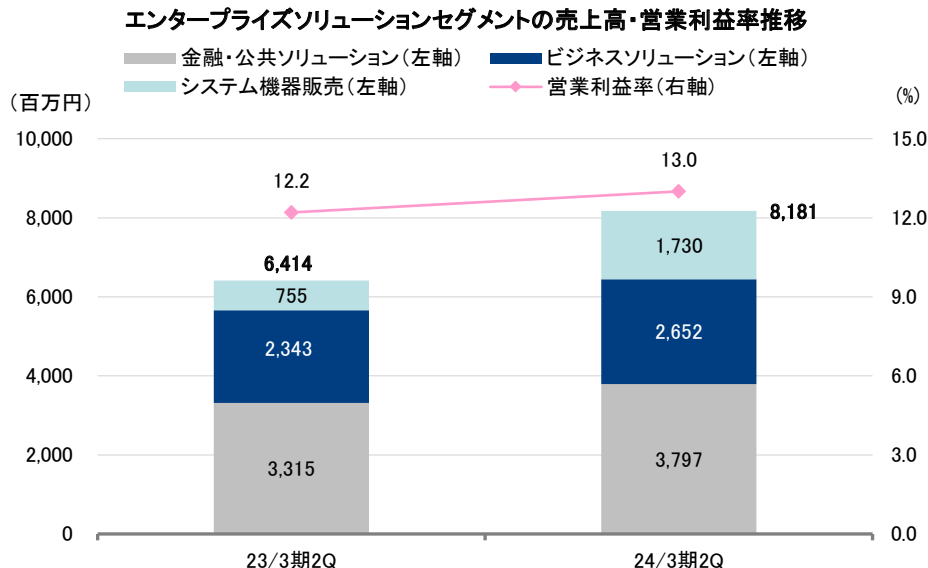
エンタープライズソリューションが好調、サービスソリューションも回復基調

2. セグメント別概況

(1) エンタープライズソリューション

売上高は8,181百万円(前年同期比27.6%増)、営業利益は1,060百万円(同35.2%増)、営業利益率は13.0%(同0.7ポイント上昇)となった。売上高の前年同期比増加額は1,767百万円となり、全社の増加額2,655百万円の約3分の2を占めた。売上高については、小売業向け開発とシステム機器販売が好調に推移し、金融業向けのシステム開発も増加したことで増収となった。営業利益については、増収に伴う売上総利益の増加に加え、収益性の高い案件の貢献により増益となった。計画比では、売上高は12.1%上回り、営業利益も26.2%と大きく上回った。また、受注高は8,140百万円(同5.8%増)と堅調であった。

売上高の内訳を見ると、ビジネスソリューションの売上高は2,652百万円(前年同期比13.2%増)であった。製造業・物流業向けパッケージ提供により堅調に推移し、小売業向けも主要顧客のIT投資需要を確実に捉え、店舗系システム関連開発を中心に増加した。また、金融・公共ソリューションの売上高は3,797百万円(同14.5%増)となった。金融・保険業向けはカード決済分野の業務が大きく伸長し、補助金案件の反動減を心配した官公庁・団体向けは、既存顧客を中心にインフラ構築案件なども取り込み堅調だった。さらに、システム機器販売の売上高は1,730百万円(同129.1%増)の大幅増収であった。特に小売業向けPOS関連の機器販売が、前年同期の倍以上に売れて好調であった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

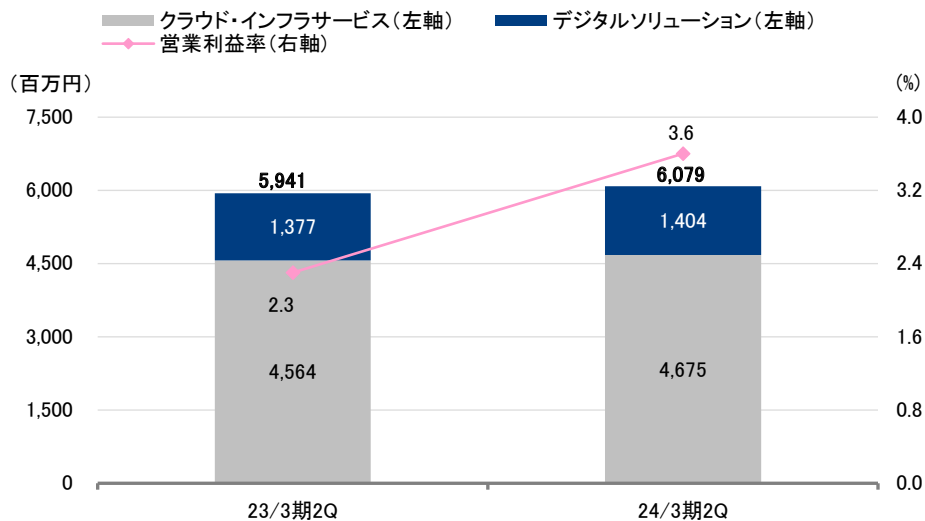
業績動向

(2) サービスソリューション

売上高は6,079百万円(前年同期比2.3%増)、営業利益は216百万円(同58.6%増)、営業利益率は3.6%(同1.3ポイント上昇)となった。売上高については、クラウド・インフラサービス分野の構築案件が堅調に推移し小幅増収となった。営業利益については、プロジェクト管理の強化により収益性が改善し増益となった。計画比では、売上高は案件を着実に積み上げて2.4%上回った。ただ、営業利益は回復基調であるものの、第1四半期に前年度の不採算案件の影響が残ったことで16.8%の未達であった。既述のとおり、同セグメントは2020年3月期より独立したセグメントであり、事業拡大に向けた体制強化、新サービス展開のための先行投資などが影響し、他セグメントと比較し営業利益率が相対的に低い。事業が軌道に乗り同社全体の業績に貢献するには、もう少し時間がかかるようだ。一方、受注高は6,424百万円(同5.7%減)となったが、これは前年同期の数字が良かったことの反動である。

売上高の内訳を見ると、クラウド・インフラサービスの売上高は4,675百万円(前年同期比2.4%増)となった。クラウドは、クラウド構築関連が堅調に推移し増加した。インフラ・その他サービスは、データマネジメント分野が好調に推移し拡大傾向が続いている。デジタルソリューションの売上高は1,404百万円(同2.0%増)となった。IoT・AIはAI分野など先行投資的な活動は推進しつつも、IoT分野をはじめとする基盤事業の安定化に注力した。さらに、WEB・ECはECサイト構築案件を中心とした案件拡大により堅調に推移した。

サービスソリューションセグメントの売上高・営業利益率推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

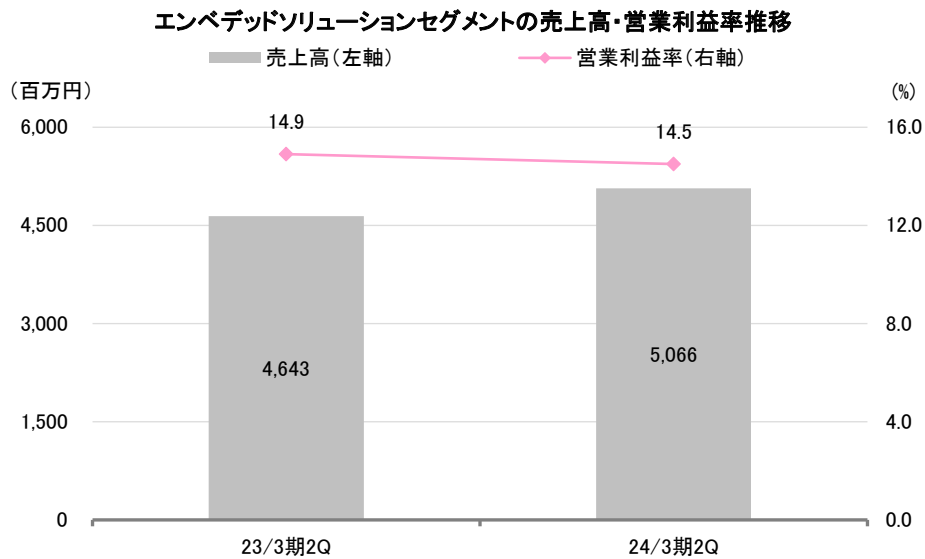
(3) エンベデッドソリューション

売上高は 5,066 百万円 (前年同期比 9.1% 増)、営業利益は 732 百万円 (同 5.9% 増)、営業利益率は 14.5% (同 0.4 ポイント低下) となった。売上高は 50 億円台に乗り、利益率も高水準を維持した。売上高については、オートモーティブ・モビリティ分野とモバイル分野を中心に堅調に推移した。また、利益については、増収に伴う売上総利益の増加により増益となった。計画比では売上高が 4.7%、営業利益は 12.7% それぞれ上回った。既存顧客の深耕により生産性が向上し、引き続き高い利益率を維持しているが、これは既述のとおり技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないためと考えられる。なお、受注高については 5,351 百万円 (同 13.4% 増) と堅調である。

売上高の内訳を見ると、同社の得意分野であるオートモーティブはIVI※1など既存領域は減少傾向ながら、ADAS※2をはじめとする他分野への展開が好調に推移した。モバイルは金融系モバイルアプリ及びサービス開発が増加した。設備機器は放送設備関連開発や決済端末関連開発などが伸長した。通信では5G関連は一巡したがネットワーク機器開発関連が好調に推移した。

※1 In-Vehicle Infotainment system の略で、次世代の車載情報通信システムのこと。

※2 Advanced driver-assistance systems の略で先進運転支援システムのこと。車の衝突検知や位置判定などドライバーの運転操作を支援するシステムの総称。



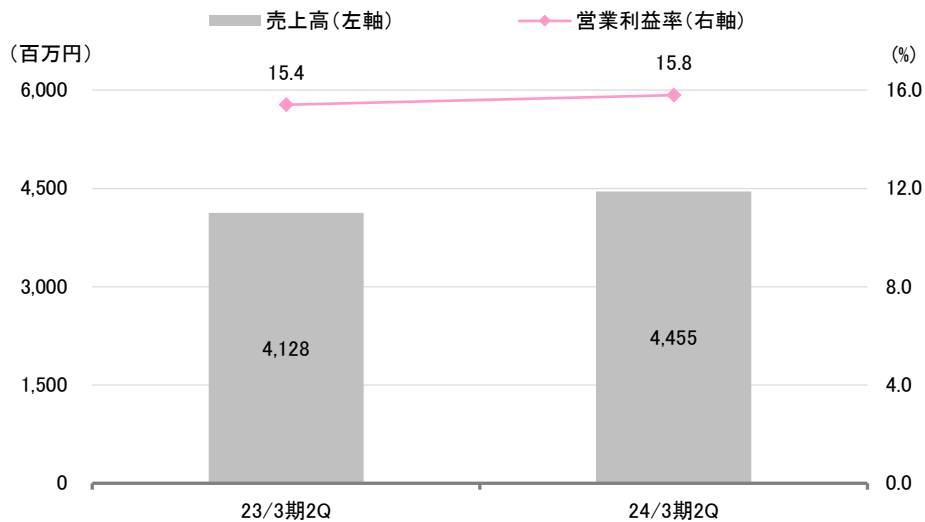
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(4) デバイスソリューション

売上高は 4,455 百万円 (前年同期比 7.9% 増)、営業利益は 704 百万円 (同 10.6% 増)、営業利益率は 15.8% (同 0.4 ポイント上昇) となった。売上高は、半導体設計・開発分野が堅調に推移し増収となった。利益については、増収に伴う売上総利益の増加により増益となった。計画比では売上高が 0.8%、営業利益が 8.4% 上回り、利益率は 15% 後半に上昇した。エンベデッドソリューション同様、既存顧客の深耕により生産性が向上して営業利益率が上昇したほか、技術的な参入障壁が高く、独立系の同社規模で同事業を手掛ける企業が少ないこともあり、引き続き高い利益率を維持している。同社は汎用的な分野ではなく個別分野で強いが、取引先が固まっている分野であるため、主要顧客との関係を深掘りして業績を伸ばしている。受注高は 4,572 百万円 (同 0.7% 増) と横ばいに留まり、今後の半導体関連の動向を注視する考えだ。

売上高の内訳を見ると、半導体設計分野の高い需要が続き主要顧客との取引が増加して好調に推移し、得意領域である LSI 設計・開発・評価業務が堅調に推移し拡大したものの、LiteASIC ビジネスは半導体の在庫調整により需要が減少した。また、業界全体の慢性的な人材不足対策として、海外活用やパートナー連携を拡大している。

デバイスソリューションセグメントの売上高・営業利益率推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財務の健全性・収益性が極めて高い

3. 財務状況と経営指標

2024年3月期第2四半期末における資産合計は前期末比1,195百万円増の41,858百万円となった。これは主に、受取手形、売掛金及び電子記録債権が減少する一方、現金及び預金、仕掛品、投資有価証券などが増加したことによる。負債合計は同218百万円減の10,566百万円となった。これは主に、買掛金や賞与引当金などが減少したことによる。純資産合計は、親会社株主に帰属する四半期利益の計上に伴い、同1,413百万円増の31,292百万円となった。

以上の結果、流動比率（流動資産 / 流動負債）は前期末比21.6ポイント上昇の406.2%となり、短期的な支払い能力は極めて高い。また、固定比率（固定資産 / 自己資本）は同0.1ポイント上昇の33.5%であった。固定資産（設備投資等）の調達は返済期限のない株主資本で十分にまかなわれており、無借金経営を続けている。自己資本比率は74.8%と同1.3ポイント上昇し、東証プライム市場の「情報・通信業」の平均（2023年3月末平均30.6%）を大きく上回っていることから、財務の健全性は極めて高いと評価できる。同様に、同社の2023年3月期のROEは14.5%、ROAは14.0%で、東証プライム市場の「情報・通信業」平均の7.2%、4.1%を大きく上回っており、収益性も極めて高いと言える。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

| | 23/3期 | 24/3期 2Q | 増減額 |
|--------------------|--------|----------|---------|
| 流動資産 | 30,669 | 31,382 | 713 |
| 現金及び預金 | 15,352 | 16,800 | 1,448 |
| 受取手形、売掛金及び電子記録債権 | 12,689 | 11,139 | -1,550 |
| 仕掛品 | 1,278 | 2,026 | 747 |
| 固定資産 | 9,993 | 10,476 | 483 |
| 有形固定資産 | 6,205 | 6,058 | -147 |
| 無形固定資産 | 301 | 367 | 66 |
| 投資その他の資産 | 3,486 | 4,050 | 564 |
| 資産合計 | 40,663 | 41,858 | 1,195 |
| 流動負債 | 7,974 | 7,726 | -248 |
| 固定負債 | 2,809 | 2,840 | 31 |
| 負債合計 | 10,784 | 10,566 | -218 |
| (有利子負債) | 0 | 0 | 0 |
| 純資産合計 | 29,878 | 31,292 | 1,413 |
| 【安全性】 | | | |
| 流動比率 (流動資産 / 流動負債) | 384.6% | 406.2% | +21.6pt |
| 固定比率 (固定資産 / 自己資本) | 33.4% | 33.5% | +0.1pt |
| 自己資本比率 | 73.5% | 74.8% | +1.3pt |

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

2024年3月期第2四半期末における現金及び現金同等物の残高は、定期預金の預入による支出などがあったことにより、前期末比6,551百万円減の8,800百万円となった。

各キャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動の結果得られた資金は2,852百万円（前年同期比2,194百万円の収入の増加）となった。これは主に、税金等調整前当期純利益の計上に対し、増加要因として売上債権の減少、減少要因として棚卸資産の増加や法人税等の支払があったことによる。一方、投資活動の結果使用した資金は8,962百万円（同8,276百万円の支出の増加）となった。これは主に、定期預金の預入による支出によるものである。さらに、財務活動の結果使用した資金は446百万円（同0百万円の支出の増加）となった。これは主に、配当金の支払によるものである。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

| | 23/3期 2Q | 24/3期 2Q |
|------------------|----------|----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 657 | 2,852 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -686 | -8,962 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -446 | -446 |
| 現金及び現金同等物の四半期末残高 | 14,716 | 8,800 |

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

中期経営計画 2 年目の 2024 年 3 月期は、控えめな予想ながら、売上高・営業利益で過去最高更新の見通し

● 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期の情報サービス産業界においては、AI の進化に伴う DX のさらなる加速や、脱炭素化に向けた取り組みの拡大など、需要の底堅さが見られる一方で、半導体のグローバルな在庫調整や輸出管理の強化、原価高騰やインフレによる景気減速懸念からの新規投資抑制の動きなど、楽観できない材料も残る状況にある。このような状況の下、同社グループでは中期経営計画を推進し、事業の成長と変革を加速するとともに、持続可能な社会の実現に向けて取り組む計画だ。

2024 年 3 月期の連結業績については、期初の業績予想を維持し、売上高 48,500 百万円（前期比 5.0% 増）、営業利益 5,600 百万円（同 3.9% 増）、経常利益 5,650 百万円（同 3.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 3,950 百万円（同 3.4% 減）を予想しており、売上高・営業利益は 12 期連続となる増収増益を見込んでいる。上半期の実績・伸び率に比べて慎重な計画であるが、金融引き締め動き、中国の成長鈍化、ウクライナや中東の地政学リスクなどから景気下振れへの懸念が残るとして、経営環境の不透明さを保守的に織り込んでいるためだ。そのため、営業利益率は 11.5% と同 0.1 ポイントの低下を見込んでいる。また当期純利益の減少予想は、前期の税効果なくなるための反動減である。2024 年 3 月期上期の実績に下期の期初計画を加えると、通期計画は十分に達成できる計算だ。同社は従来、期初には保守的な予想を発表する傾向が強いことから、2024 年 3 月期通期についても計画を達成する可能性が高いと弊社では見ている。

セグメント別では、エンタープライズソリューションは、売上高 15,900 百万円（前期比 7.6% 増）、営業利益 2,010 百万円（同 4.3% 減）と増収減益を計画し、営業利益率は 12.6%（同 1.6 ポイント低下）を見込んでいる。前期の減収を取り戻すことで増収を見込む一方、前期までのような高い利益率の維持は困難と見て減益を予想する。サービスソリューションは、売上高 13,400 百万円（同 3.1% 増）、営業利益 780 百万円（同 53.2% 増）と増収増益を計画し、営業利益率は 5.8%（同 1.9 ポイント上昇）を見込んでいる。売上は堅調ながら、前期の不採算案件による影響を取り戻して正常な状態に戻ることで稼働率を上げて大幅増益を計画する。エンベデッドソリューションは、売上高 10,100 百万円（同 3.1% 増）、営業利益 1,430 百万円（同 1.8% 増）、営業利益率 14.2%（同 0.2 ポイント低下）を、またデバイスソリューションは、売上高 9,100 百万円（同 5.5% 増）、営業利益 1,380 百万円（同 0.4% 増）、営業利益率 15.2%（同 0.8 ポイント低下）を予想する。両セグメントの業績は市場動向次第であるが、受注残を着実に売上につなげ、生産性向上により高い利益率を維持する計画だ。

今後の見通し

2024年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

| | 23/3期 | | 24/3期 | | 前期比 | |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 計画 | 売上比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 46,188 | 100.0% | 48,500 | 100.0% | 2,311 | 5.0% |
| 営業利益 | 5,387 | 11.7% | 5,600 | 11.5% | 212 | 3.9% |
| 経常利益 | 5,442 | 11.8% | 5,650 | 11.6% | 207 | 3.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 4,090 | 8.9% | 3,950 | 8.1% | -140 | -3.4% |

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

「デジタル変革による社会と企業の持続的成長の両立」を目指す

1. 中期経営計画の概要

同社は、現在、2022年4月から2025年3月の3ヶ年を対象とする中期経営計画を推進中である。計画の前提となる事業環境について同社は、新型コロナウイルス感染症拡大を契機としてデジタル化や事業変革の必要性が高まったことから、国内IT市場は着実に成長すると見込んでいる。なかでもDXは、企業規模では大企業のみならず中堅・中小企業まで、業種では製造業だけでなくサービス業・農業等も含め幅広い分野で加速し、今後も市場成長をけん引すると予想し、同社のビジネスもDXを中心にさらなる成長が期待できる事業環境であると見込んでいる。併せて、気候変動や地政学リスク等の不確実性の高まる社会に対応するため、サステナビリティ等社会課題への貢献も重要なテーマとした。

中期経営計画では、「デジタル変革による社会と企業の持続的成長の両立～技術と知によりお客様とビジネスを共創するSIerへの進化～」を基本方針に、従来の「顧客にDX技術を提供するパートナー」から「企業変革とともに推進するパートナー」へと事業領域を拡大し、事業の成長と変革を加速するとともに、持続可能な社会の実現に向けて取り組む計画だ。この基本方針を実現するために、顧客のビジネス変革、アライアンスパートナー、デジタル技術などに、同社が有するデバイス・組み込み開発、クラウド・インフラ技術、業種・業務知識などのナレッジを組み合わせて、「DX FIRST」と「共創」（企業が様々なステークホルダーと協働して、共に新たな価値を創造すること）をコンセプトとして掲げて推進していく。

中期経営計画達成に向けた具体的な重点戦略としては、「DX実現による顧客価値の追求」、「選択と集中による収益力強化」、「将来成長に向けた戦略的投資」を、また重点戦略推進の基盤となる共通戦略として「人材戦略」、「パートナー・アライアンス戦略」、「デジタル戦略」を掲げている。

中長期の成長戦略

中期経営計画の全体図



出所：中期経営計画資料より掲載

2. 重点戦略と共通戦略への取り組み

(1) DX 実現による顧客価値の追求

「事業変革パートナー」としてのビジネス拡大を目指し、成長期待の大きいデジタル領域で、顧客の事業変革を共に実現することをビジネス化する。顧客企業における DX への動きが進むなか、ソリューションや技術の提供のみならず、変革をともに推進・実現するパートナーとしての役割が求められていることから、これまで取り組んできた IoT・AI サービスをはじめとしたデジタル技術をより一層強化・深化させるとともに、対応領域の拡大を図り、DX 実現による顧客価値の共創に取り組む計画だ。

(2) 選択と集中による収益力強化

収益性の高い分野へのリソース集中により、事業基盤を強化する考えだ。IT サービスに対する顧客ニーズは多様化・高度化し、業務効率化を目的とした IT 活用だけでなく、企業競争力を高めるための戦略的 IT 投資へと変化している。このような事業環境の変化に的確に対応し、事業基盤をより一層確固たるものにするため、これまで培ってきた技術・ノウハウをさらに拡充・発展させ同社の強みを伸ばしていく。さらに、成長が期待される分野や収益性の高い分野へリソースを集中し、次への成長に向けた新たな安定的な収益基盤の確立に取り組む計画である。

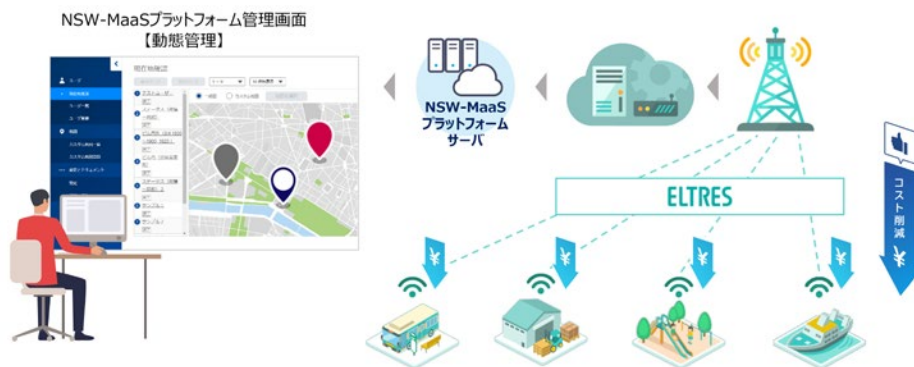
「DX 実現による顧客価値の追求」と「選択と集中による収益力強化」の 2 つの重点戦略に関わる事例としては、第 1 に 2023 年 6 月にサービス提供を開始したマルチコードスキャンプラットフォーム「CodeSync (コードシンク)」がある。これは、アナログデータの読み取り、データ変換、業務アプリケーション連携をワンストップで提供するプラットフォームである。人手不足問題が深刻化しているなかで、紙を用いた検品作業や目視による商品の数量・状態チェックなど、工数や手間のかかるアナログ業務の効率化を支援するものだ。製造業や物流業向けに、画像認識技術を生かした商材である。

中長期の成長戦略

第2に、2023年10月に「NSW-MaaSプラットフォーム」にソニーネットワークコミュニケーションズ(株)が提供するIoTネットワークサービス「ELTRES™ IoTネットワークサービス」を連携させたサービス提供を開始している。このサービスは、オンボード型の車載専用ELTRES通信端末と各種センサー(アルコールチェッカー、タイヤ空気圧センサー等)の連携でデータを取得し、シームレスで安定した通信により、一括してスムーズな業務モニタリングが可能になるものだ。モビリティ機器や利用者といった移動体の位置情報を利用し、車両の運行管理、人物の移動軌跡、場所特定などの各種業務・サービスのDXを支援するクラウド型ソリューションである。ELTRESを自動車に取り付けることで、安全運転・低燃費運転を可能にする。

※「ELTRES™」は様々なIoTのシーンに活用できるLPWA(Low Power Wide Area)のソニーオリジナルの無線通信規格である。

ELTRES™を活用した車両の位置情報管理の実現



出所：会社リリースより掲載

第3に、2023年10月には(株)Scalarとメインフレームのモダナイゼーションに向けたCOBOL(コボル言語)アプリケーションの効率的なマイグレーションソリューションを共同検証・開発することで合意した。伝統的なメインフレーム環境からのモダナイゼーションを支援するもので、短期間かつ低コストで、安心安全なメインフレームモダナイゼーションを実現するために、複数異種のデータベースに対応する汎用的なトランザクションマネージャーのScalarDBを使用して、既存のCOBOL資産を生かしたデータ整合性の確認を共同検証する。これにより顧客のDX実現を図る計画だ。

(3) 将来成長に向けた戦略的投資

新しいソリューション・サービス創出のための技術習得・先行投資を行う。新しいソリューション・サービス創出に向けた新技術習得やナレッジ蓄積、並びに新たな価値創造に挑戦し続ける活力ある人材の確保・育成、将来の事業拡大や事業基盤強化のためのM&Aや他社とのアライアンスなど、積極的な戦略投資を行う計画だ。人材の確保については、国内のエンジニア不足に対応するため、2023年3月期より東南アジアを中心とする外国人材の確保を計画している。半導体事業の対応力強化のために、ODC(海外の企業・法人にシステム・ソフトウェアの開発業務を委託すること)を2022年8月からベトナムのパートナー企業と運用を開始しており、既に実績が上がりつつある。

NSW

2023年12月19日(火)

9739 東証プライム市場

<https://www.nsw.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

「DX 実現による顧客価値の追求」と「将来成長に向けた戦略的投資」の2つの重点戦略に関わる事例として、第1に製造業特化型入出庫在庫管理システム「ORBIS-VI 製造工場」のリリースがある。生産管理システム・ERPの在庫管理機能を補完する製造業特化型の倉庫システムであり、工程ごとの在庫状況管理が可能で明確なトレーサビリティを実現、庫内ロケーション情報を見える化し製品の管理業務を可視化、生産管理システム「Factory-ONE 電脳工場 MF」とのシームレスな連携などが可能になる。製造業での長年の経験をもとに業務改善効果を目指している。

第2に、音声認識による100%ハンズフリーを実現する産業用スマートグラス「RealWear」に日本マイクロソフト(株)が提供する Azure OpenAI Service を搭載した、対話型作業支援ソリューションのトライアルを2023年9月より開始した。RealWearは現場作業者と遠隔地とのコミュニケーションや、音声操作での資料の確認などが可能なスマートグラスであり、製造現場やフィールドサポートにおける遠隔支援において、多くの顧客に利用されている。これに新たに生成AIを搭載することで、音声認識により100%ハンズフリーで対話型のAIサービスである ChatGPT を利用可能になり、企業独自の情報をあらかじめAIに学習させることができ、Azure OpenAI Service の利用でセキュリティ面の不安を解消できることになる。

産業用スマートグラス RealWear に生成 AI を搭載



産業用スマートグラス RealWear

出所：会社リリースより掲載

中長期の成長戦略

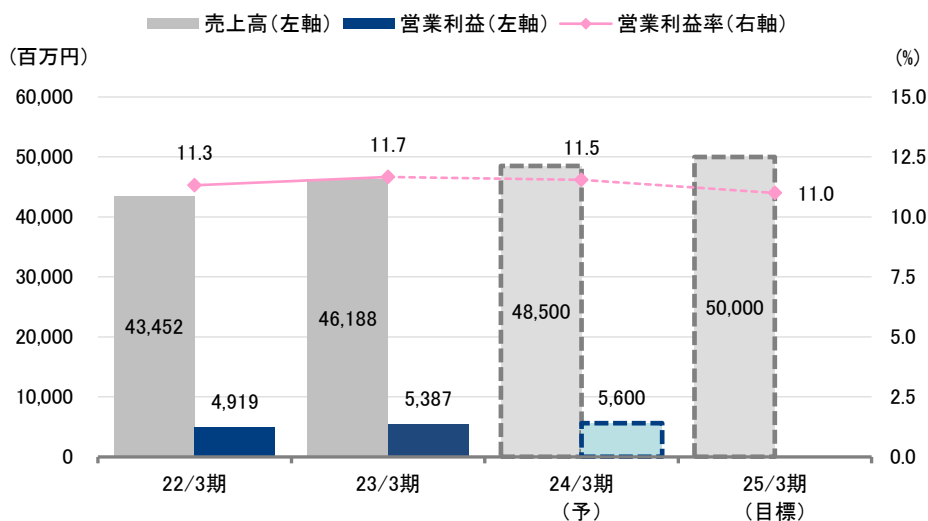
また、RealWear は、2023 年 8 月には栃木県産業技術センターに導入された。遠隔の共同研究者等と、評価方法や解析結果をリアルタイムで共有でき、効率的・効果的な設備利用ができる機器として導入が決定した。マルチマテリアル化技術による試作開発や解析評価を支援する予定だ。さらに、2023 年 9 月には、RealWear, Inc. への戦略的投資を行い、新たなパートナーシップを締結した。RealWear は同社の DX ビジネスとも親和性が高く、スマートグラスを活用したさらなるソリューション展開が期待されるため、パートナーシップをより強固にするための投資であり、さらに付加価値の高いソリューション開発が期待される。

(4) 共通戦略への取り組み

「パートナー・アライアンス戦略」では、戦略的パートナー拡充や国内・海外 BP 活用を掲げるが、海外拠点・活用事例の拡大を目指すことで半導体事業の対応力強化を推進している。また、海外リソース活用の推進として、ベトナムのパートナーによる ODC（海外の企業にシステム・ソフトウェアの開発業務を委託すること）の拡大や、同社グループの在日・現地を含めて海外人員採用を実施している。さらに、「人材戦略」では、国内での採用活動の強化を掲げる。新卒・中途にかかわらず、採用活動を強化する方針で、前中期経営計画終了時の 2022 年 3 月末と比較して、2023 年 9 月末時点で採用人数は約 1.3 倍に増加している。

3. 業績目標とセグメント別の計画

以上の重点戦略を推進することで、計画最終年度の 2025 年 3 月期には、売上高 50,000 百万円（2022 年 3 月期実績比 15.1% 増、年平均成長率 4.8% 増）、営業利益率 11% を業績目標とした。2023 年 3 月期からスタートした 4 セグメント制で増収を継続し、おおむね 2022 年 3 月期並みの営業利益率を維持することで、増収増益を達成する計画である。これは、同社が 3 年後の達成を目指す最低限の目標を示した保守的な計画であると考えられる。事実、1 年目の 2023 年 3 月期決算、2 年目の 2024 年 3 月期業績予想の増収率・利益率は業績目標を上回るペースで順調に推移しており、今後も進捗状況に注目したい。

中期経営計画業績目標


出所：決算説明資料、中期経営計画資料よりフィスコ作成

NSW | 2023年12月19日(火)

 9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

中期経営計画達成に向けた各セグメントの事業方針と進捗状況は、以下のとおりである。

(1) エンタープライズソリューション

各業種ノウハウを生かした DX オファリングを推進する。流通業向けには ESL/ 欠品検知 / 接客 / 配送 / EC 通販連携、製造業向けには ERP※ / デジタル生産支援 / 物流改革 / AI 図面、物流向けには AI 配送 / 画像識別 / ロボティクス / 卸向け SCM、金融向けにはクラウドシフト / モダナイゼーション、公共向けにはデジタルガバメント政策対応、などを推進する方針だ。これらの施策により、2025年3月期に売上高 17,000 百万円 (2022年3月期比 14.1% 増)、営業利益率 13% (2022年3月期は 13.2%) を計画している。折り返し点となる 2024年3月期第 2 四半期の実績は、大幅な増収増益で計画どおりの利益率を確保している。

※ Enterprise Resource Planning の略で、企業が有する経営資源を一元管理しリアルタイムで経営判断に役立てるシステム。

(2) サービスソリューション

顧客の DX 部門へのアプローチを強化し DX 推進を支援するほか、ビジネスモデル変革事業の対応領域の拡大、クラウドネイティブへの対応強化とデータマネジメント領域の拡大、などを推進する。これらの施策により、2025年3月期に売上高 14,000 百万円 (2022年3月期比 18.1% 増)、営業利益率 7% (2022年3月期は 4.4%) を計画している。体制強化のコストや不採算案件の影響がなくなり、今後は利益も改善する見通しであることから、営業利益率については上昇を計画している。2024年3月期第 2 四半期の実績は大幅増益ながら、利益率は計画を下回った。低採算案件をなくし利益改善を図ることが課題である。

(3) エンベデッドソリューション

既存の組み込み技術領域を活用したサービスの創出、エッジコンピューティング分野の推進、自動運転や 5G/6G など成長分野への取り組み強化と事業拡大、などを推進する。これらの施策により、2025年3月期に売上高 10,000 百万円 (2022年3月期比 13.5% 増)、営業利益率 13.5% (2022年3月期は 13.8%) を計画している。2024年3月期第 2 四半期の実績は計画を上回る増収増益となり、好調を維持している。

(4) デバイスソリューション

LSI 開発技術を基盤としたデザインサービスの拡大、クラウドデザインサービス事業への展開、DeepLearning をコアとした事業推進、などを図る。これらの施策により、2025年3月期に売上高 9,000 百万円 (2022年3月期比 14.0% 増)、営業利益率 14.5% (2022年3月期は 15.3%) を計画する。営業利益率については低下を見込むものの、引き続き高水準の利益率を見込んでいる。2024年3月期第 2 四半期の実績は計画を上回る増収増益となり、好調を維持している。

4. サステナビリティへの取り組み

同社では、企業理念である「Humanware By Systemware」に基づく事業活動を通じ、時代とともに変化する様々な社会課題の解決に取り組んできた。中期経営計画においても企業としての成長と社会課題の解決の両立を目指して ESG をはじめとしたサステナビリティ (持続可能な社会の実現) 経営を推進していく方針である。

NSW

2023年12月19日(火)

9739 東証プライム市場

<https://www.nsw.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

環境への取り組みとしては2013年4月に環境方針を発表し、効率化・省力化のためのソリューションを提供することで環境負荷の軽減を目指すほか、オフィスの省エネ・省資源活動などに取り組んでいる。社会との関わりとしては、ダイバーシティを挙げている。創業以来、個性、感性、創造性など「ヒューマンウエア」を大切に、従業員の多様性、人格、個性を尊重するとともに、安全で働きやすい環境づくりに努めており、仕事と家庭生活の両立を支援する様々な施策、各種制度の整備（フレックスタイムなどの勤務体系の整備、失効年休の利用制度、出産などを理由に退職した社員の再雇用制度）を実施してきた。ガバナンスでは従来からコーポレート・ガバナンスに注力しており、迅速かつ確かな意思決定を行うこと、並びに株主や投資家に対し、経営の透明性を高めていくことが企業としての重要課題であると認識している。そのために、取締役会構成員数の適正化、執行役員制度の導入、社外取締役の選任など、制度の見直しを適宜図っている。また、継続的なディスクロージャー活動及びIR活動を通じて、株主や投資家の声を経営に反映する努力を続けている。

2023年4月には、同社の山梨ITセンターが「やまなしSDGs推進企業」として登録された。SDGsは環境改善によって持続可能な開発目標のことで、同社はSDGsに積極的に取り組む企業として認められたことを示す事例だ。さらに来年度を目途に、同センター敷地内に太陽光パネルの設置を検討している。

近年、「Environment（環境）」「Social（社会）」「Governance（企業統治）」に対する企業の取り組みを重視して投資銘柄を選定するESG投資が世界的に重視される傾向にあり、日本でも成長余地が大きいと見られる。その意味でも、環境・社会貢献活動に積極的に取り組む同社が注目される可能性は高いと弊社では見ている。

■ 株主還元策

成長戦略と財務健全性を両立した財務戦略の実現を目指すなか、安定的な配当を継続

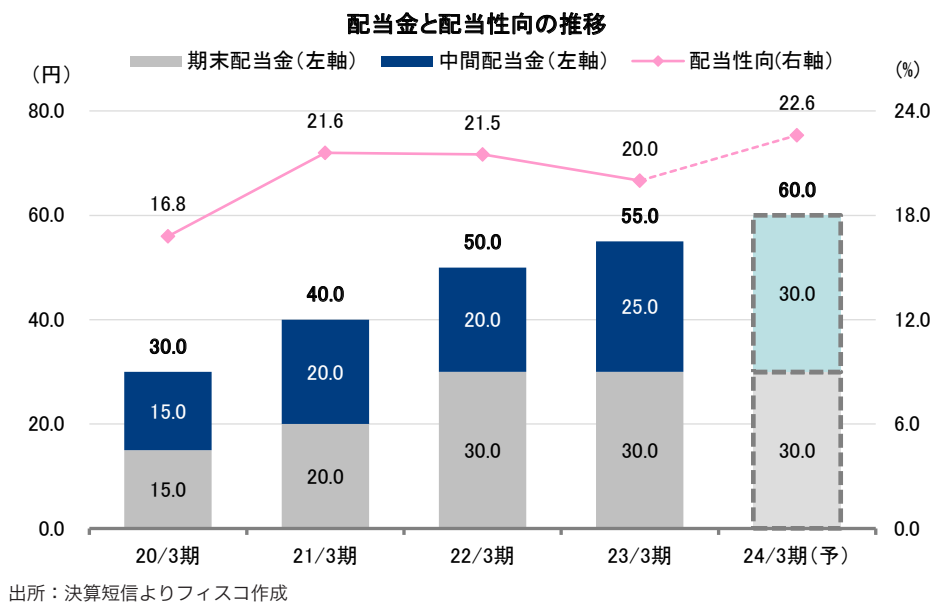
同社では、成長戦略と財務健全性を両立した財務戦略の実現による持続的成長を目指している。健全な自己資本水準を維持するとともに、将来の企業成長に必要な投資を継続し、研究開発、M&A・アライアンス、人材育成などにも投資を行う意向である。一方、株主還元については、財務状況及び業績に応じた安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針としている。

2023年3月期の1株当たり配当金については、前期比5円増の年間配当55円（中間配当25円、期末配当30円）、配当性向は20.0%であった。また、2024年3月期の1株当たり配当金については、期初は前期と同額の年間配当55円（中間配当25円、期末配当30円）を予定していたが、好調な第2四半期決算を反映して、年間配当60円（中間配当30円、期末配当30円）に増額修正し、配当性向は22.6%となる見通しである。なお、2023年3月期の東証プライム市場の「情報・通信業」平均の配当性向は58.3%と高いが、これは2021年3月期までに比べて当期純利益が大きく減少しているのに対して配当金総額の減少が小幅にとどまるためである。一方、同社では安定した配当性向に基づく配当を継続しており、業績の増収増益基調に伴い柔軟に対応し増配を続けている。

株主還元策

同社では、売上高 500 億円規模へのさらなる業容拡大を目指しており、その過程で M&A や他社とのアライアンスに資金を投じる可能性もあることから、大幅な増配よりも将来に向けた事業拡大を優先し、競争力の維持・向上を図る考えである。一方で、厳しい経営環境のなかでも安定的な配当を継続していることは、株主還元にも配慮する経営判断と評価できる。2024 年 3 月期も引き続き保守的な業績予想に基づいた配当予想であることから、最終的な業績次第では期末配当の増額修正の可能性もあると弊社では見ている。

同社は東証プライム上場企業として、引き続き、ガバナンス強化と情報発信の充実を図るとともに、持続的な企業成長とさらなる企業価値の向上に取り組む方針である。



■ 情報セキュリティ対策

「情報セキュリティ基本方針」に基づき対策を実施

同社は、業務上保有する情報資産に対する機密性、完全性並びに可用性の確保及び維持を図り、社会の信頼に應えるため、2009 年 4 月に「情報セキュリティ基本方針」を定めており、より高度な情報セキュリティ管理体制の構築・維持・改善に努めている。

同社グループでは、業務上、多くの顧客データを取り扱うため、データ管理には細心の注意を払っている。特に多くの顧客システムなどを預かるデータセンターにおいては ISMS (情報セキュリティマネジメントシステム) 認証を取得し、信頼性と安全性の高い運用を行っている。その他、PC の暗号化や、不正アクセスの監視、従業員向け e-ラーニング教育や標的型の訓練などの対策を継続実施している。万一不正アクセスがあった場合に、データが外部に流出しない対策も引き続き強化する方針である。

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