

|| 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 >>>](#)

2024年8月13日(火)

執筆：客員アナリスト

松本章弘

FISCO Ltd. Analyst **Akihiro Matsumoto**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. セグメント情報	06
2. システム開発事業	07
3. アウトソーシング事業	10
4. 優位性	11
■ 業績動向	12
1. 2024年3月期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	16
1. 2025年3月期の業績見通し	16
2. 第8次中期経営計画の進捗状況 ～資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応～	17
■ 株主還元策	23

## 要約

### 2025年3月期はサステナビリティ関連投資を進め成長基盤を確保。 累進配当方針を掲げDOE3.5%以上を目指す

システムズ・デザイン<3766>は、1967年の創業以来、日本のIT産業の黎明期からITビジネスを展開している独立系システムインテグレーター（Sler）である。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、文教等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. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高9,458百万円（前期比0.5%増）、営業利益524百万円（同10.9%減）、経常利益562百万円（同7.1%減）、親会社株主に帰属する当期純利益341百万円（同10.3%減）と微増収減益となった。2023年3月期に大きく業績をけん引した特需（主要顧客のシステムリプレース）の収束や新型コロナウイルス感染症にかかる医療保険の請求案件の減少があったが、システムリプレース周辺案件の獲得、ローコード開発ツール等を活用したソリューションビジネスやアウトソーシング事業のオンサイトビジネスの堅調な推移に加えて、受注単価の改善もあり売上高は前期比で微増となった。損益面においては、両事業とも従業員の給与水準引き上げ、本社移転の決定に伴う原状回復費用の計上等により前期比で減益となったが、受注単価改善、開発ツール活用による開発生産性の向上等の原価低減により、期初計画を34.5%上回る利益を確保した。2024年2月に修正した計画（売上高9,382百万円、営業利益496百万円）も上回る実績となった。なお、本社移転の決定に伴い特別損失を29百万円計上した。

#### 2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高10,000百万円（前期比5.7%増）、営業利益412百万円（同21.3%減）、経常利益422百万円（同24.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益241百万円（同29.3%減）と増収減益を見込む。システム開発事業は、社会・企業のDXが急速に進むなかでレガシーシステムのリプレースや周辺システム開発の需要は底堅く、ローコード開発ツール・Salesforce・SAP・クラウド等を活用したソリューション提案は好調に推移すると思われる。同社がノウハウを蓄積してきた業種別に顧客や事業領域を広げていく。そのためには、自社のみならず他社のノウハウを生かしたサービスの提案も不可欠である。2024年3月に新たに資本業務提携したマルチスープ（株）の持つ位置・空間情報技術も、同社グループのシステム開発に活かしてシナジー効果を発現させる考えだ。アウトソーシング事業においては、パソコンのキittingやヘルプデスク等、ITアウトソーシングをターゲットにオンサイトビジネスを強化するとともに、低収益ビジネスを見直し、新たなビジネスモデルへの変革を進めていく。損益面では、本社移転、給与アップ、教育研修の拡充等の人的資本投資やSDGsの推進に向けた投資等、サステナビリティ関連の各種取り組みに注力するため減益を見込む。本社の移転にかかる費用は55百万円（うち特別損失14百万円）を計画に織り込んでいる。

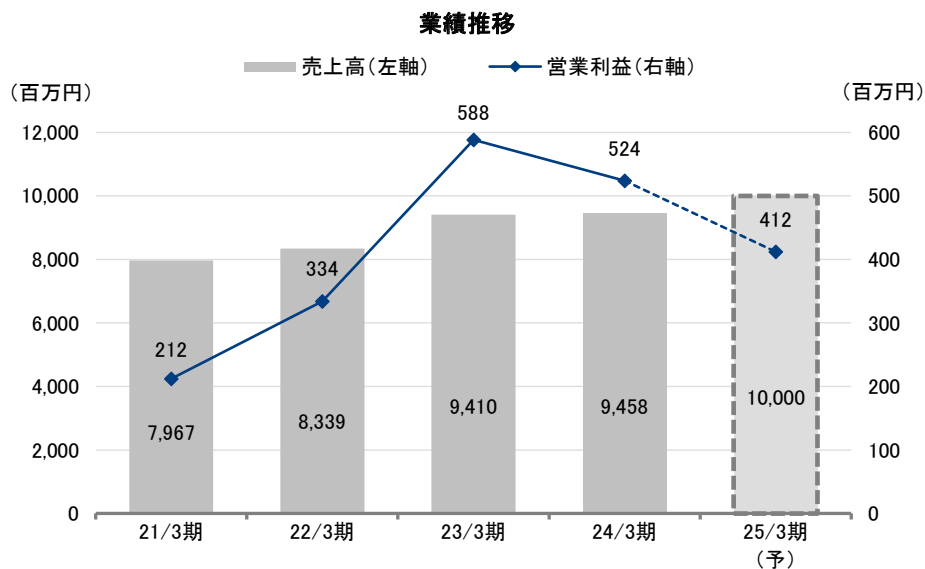
## 要約

## 3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

東京証券取引所（以下、東証）ではプライム市場・スタンダード市場の上場企業に対して PBR1 倍以上の実現を求めているが、同社グループの PBR（株価純資産倍率：株価 / 1 株当たりの純資産）は過去 5 年間でおおむね 0.6 ～ 0.7 倍で推移している状況にある。1 株当たり純資産の増加に対して株価の上昇が弱いことが要因となっているため、同社は 2024 年 5 月「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を取締役会で決議し、第 8 次中期経営計画（2024 年 3 月期～ 2026 年 3 月期）の施策に反映させた。PBR を構成する ROE（自己資本利益率）と PER（株価収益率）を改善する 4 つの戦略を展開する。ROE を改善するために、中期経営計画の基本方針に掲げる成長戦略（成長事業の拡大、新たな収益基盤の確立）の各種施策を推進するとともに、財務戦略として資本政策を見直した。今後は減配を実施せず増配または維持する「累進配当方針」を掲げ、新たに財務指標として「DOE（Dividend on equity ratio：純資産配当率 = 配当総額 / 株主資本または配当性向 × ROE）」を採用した。中期経営計画で掲げる 2026 年 3 月期の財務目標（KPI）には、売上高経常利益率 5.0% 以上、ROE8.0% 以上に、DOE3.5% 以上が加わった。PER 改善に向けては、中期経営計画の基本方針に掲げる非財務戦略（社員の働きがいを高め、SDGs を推進する）の各種施策を推進するとともに、IR 活動を一層強化する。

## Key Points

- ・ 2024 年 3 月期は微増収減益となったが、計画を上回る実績で着地
- ・ 2025 年 3 月期は人的資本投資の拡充、本社移転等を進め、増収減益を見込む
- ・ 資本コスト、株価を意識した資本政策等を見直し、中期経営計画目標を新たに設定



## ■ 会社概要

**デジタルサービス企業として、価値ある技術・サービスを提供。  
システム開発事業とアウトソーシング事業の融合により、  
企業価値をより一層高める**

### 1. 会社概要

同社は、システム開発事業とアウトソーシング事業の2つを柱に、顧客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グループとして顧客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。

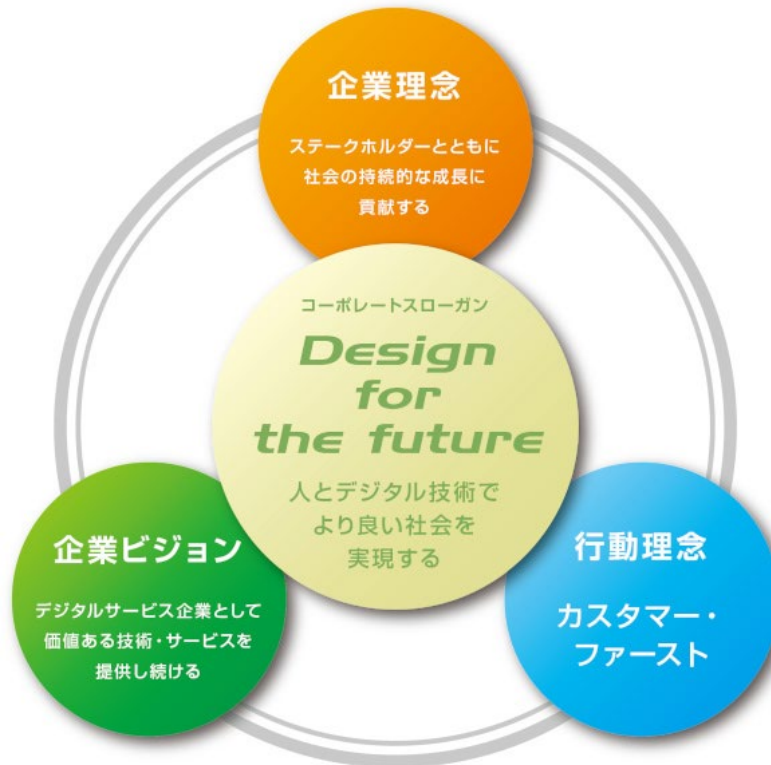
同社は、社会の持続的な成長に対する企業責任が高まるなかで、さらなる変革を進めていくため、2022年に企業理念、企業ビジョン、行動理念を見直した。創業以来の経営理念として使われてきた「カスタマー・ファースト」を行動理念として再定義するとともに、従業員にとってより理解のしやすい指標となるよう、コーポレートスローガンを「Design for the future 人とデジタル技術でより良い社会を実現する」と新たに策定した。「人とデジタル技術」とすることで、デジタル技術を適用すべきところと人がサービスを提供すべきところを見極め、適切で最適なサービスを提供する思いを込めた。企業理念は「ステークホルダーとともに、社会の持続的な成長に貢献する」とし、企業ビジョンは「デジタルサービス企業として、価値ある技術・サービスを提供し続ける」とした。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、全社員で共有化するため、基本デザインは社内公募し、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いつでもどこでも身近に見られるようにしている。

また、同時に経営方針も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
- ・ 市場環境及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

会社概要

コーポレートスローガン・企業理念・企業ビジョン・行動理念



出所：同社ホームページより掲載

## 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

### 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。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、文教等幅広い分野にわたって、顧客からの信頼を獲得している。2024年10月には本社を現在の東京都杉並区から新宿区に移転する予定である。

近年ではM&Aも実施し、新しい事業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年にはアプリケーションパッケージ製品である「HaiSurf(ハイサーフ)」シリーズ等の開発・販売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等を手掛ける(株)アイカムを子会社化、2018年にはIDカードの受託発行等を手掛ける(株)フォーを子会社化した。また、2024年3月には位置情報を起点とする現場情報の集約・分析ツール「iField」を提供するマルチスープと資本業務提携を行った。持分法適用会社とならないマイノリティ投資を行うとともに、「iField」の販売代理店契約を締結し、事業領域の拡大を目指している。

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.

**システムズ・デザイン** | 2024年8月13日(火)  
 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36.72%(2024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(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40.97%(2024年3月31日現在))。また、現在の同社代表取締役である隈元裕(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・エーからのシステム開発受注、並びに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を請け負っている。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%)、2024年3月期において売上高1,068百万円(同11.3%)と推移している。

沿革

年月	事項
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(現 大阪事業所)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
2024年 3月	マルティスーブ(株)と資本業務提携
2024年10月	従業員の働きがいを高めるとともに優秀な人材の確保を実現するため、東京都新宿区に本社移転予定

出所：同社ホームページ、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アウトソーシング事業を展開。 コンサルティングから BPO までワンストップサービスを提供

#### 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担っている。

#### セグメント情報

区分	事業の内容
<b>システム開発事業</b>	
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等を提供している
<b>アウトソーシング事業</b>	
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・研究機関図書館等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、インパウンド・アウトパウンドに関わらず、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等の媒体制作に伴う 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等	100	2021年3月：505百万円 2022年3月：542百万円 2023年3月：569百万円 2024年3月：533百万円
(株)アイカム	2002年 4月	10	・コンタクトセンターの運営等	100	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 2024年3月：2,064百万円
(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、発行受託等	100	2021年3月：164百万円 2022年3月：193百万円 2023年3月：213百万円 2024年3月：250百万円

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を提供し、システムリプレースの受注に注力。 ローコード開発ツール等を活用したソリューションビジネスを積極展開

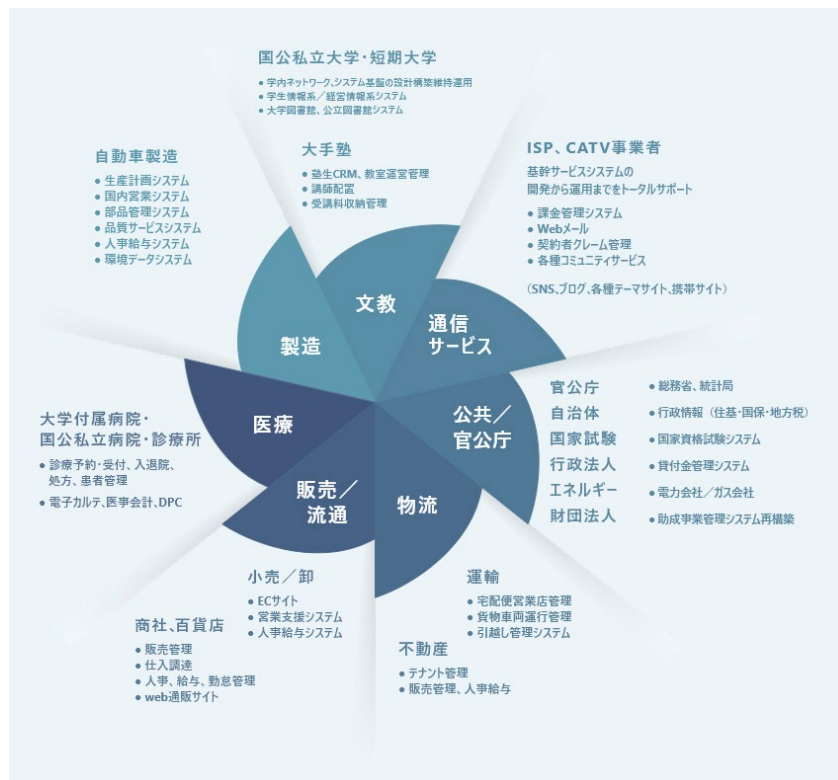
### 2. システム開発事業

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）を提供する。システムの開発については、フルオーダーメイド開発だけではなく、企業のニーズに応じてローコード開発ツール・Salesforce※1・SAP※2・クラウド等の開発プラットフォームを活用したパターンメイドのソリューションの提案や、WEBや情報ネットワーク等のインフラ構築、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等を提供している。

- ※1 Salesforce: 米国 Salesforce 社の提供するクラウドベースの CRM（顧客関係管理）プラットフォームであり、営業、マーケティング、カスタマーサービス等の業務効率化のツールを提供する。
- ※2 SAP: ドイツ SAP 社が提供する ERP システム（Enterprise Resource Planning システム：企業の様々な業務プロセスを統合管理するシステム）。

システム開発の主な事例としては、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等がある。主な取引先としては、本田技研工業 <7267>、富士通 <6702>、(株) オプテージ (関西電力 <9503> 子会社)、SG システム (株) (SG ホールディングス) <9143> 子会社)、(株) オージス総研 (大阪ガス <9532> 子会社) 等である。

### 開発実績



出所：同社ホームページより掲載

システムズ・デザイン | 2024年8月13日(火)  
3766 東証スタンダード市場 | <https://www.sdcj.co.jp/ir.html>

事業概要

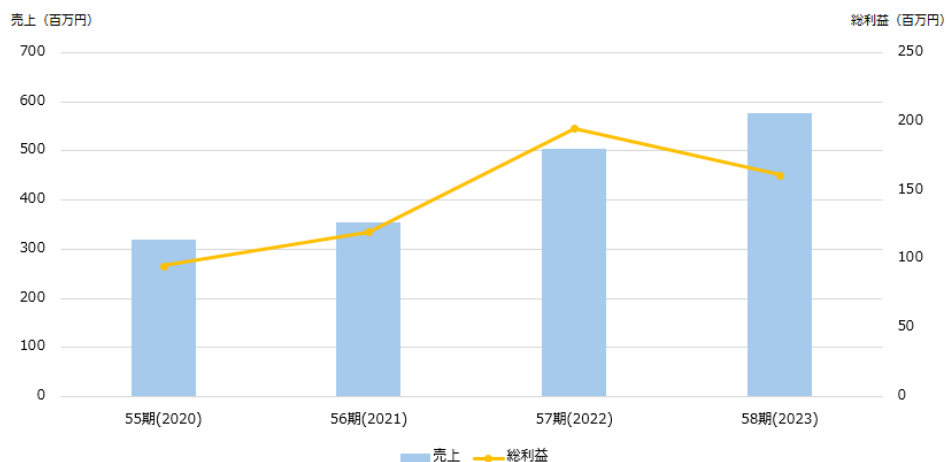
国内 ICT 市場においては、企業の基幹系システムの老朽化、レガシーシステム化が「2025年の崖」※として大きな課題となっており、システム更新のニーズが高まっている。同社においては、新しい IT 技術や DX に対応したシステムのオープン化、クラウド化等のモダナイゼーションを伴うシステムリプレースの受注に注力している。

※ 2025年の崖：経済産業省が2018年のDXレポートで提起した概念。2025年には既存のITシステムが老朽化、肥大化、複雑化、ブラックボックス化し、これがビジネスの柔軟性や競争力を低下させるとともに、IT人材不足が拡大しシステムの維持・更新が困難になる問題。これが解決されないと、2025年以降最大で年間12兆円の経済損失が発生する可能性があるとしている。

なかでも、ローコード開発ツール等を活用したソリューションサービスを積極的に展開している。開発生産性を高めて企業のシステム導入時間・コストの最適化を実現すると同時に、同社の収益性の向上にも寄与している。ロイヤルカスタマーからもローコード開発ツール※を使って自社システムを開発したいとの要望が数多く寄せられている状況ようだ。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」及びノンプログラミングのワークフローシステム「楽々 Workflow II」の正規販売代理店となっている。2022年11月には「楽々 Workflow II」を活用した電子署名連携サービスの提供、2023年7月には「楽々 Framework/Workflow インフラ基盤構築」及び「楽々 Framework/Workflow インフラ老朽化対応・製品バージョンアップ」サービスの提供をそれぞれ開始する等、当該ツールをサービス・最新技術・業務アプリへ拡大し、DX ツールとして展開するべく取り組んでいる。同社としては、そのほか Salesforce・SAP・クラウド等既存の開発プラットフォームをツールとして活用し、企業のDX等へのソリューション提供に注力し、新たな収益基盤を拡充する。これらのツールの活用は、一から要件定義を行いオーダーメイドで構築していくシステムと異なり、システムエンジニアの要員確保が厳しくなっている現状を打開する手段としても有効である。IT 人材確保の対応策としては、同社では国内のパートナーへの外注だけでなく、国外のパートナーも活用する方針だ。

※ ローコード開発ツール：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。企業のDX推進に伴い、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おり、近年、注目が集まっている。

ローコード及びソリューションの売上高、総利益の推移



出所：同社提供資料より掲載

事業概要

開発ツールとしては、子会社のシェアードシステムが、ハンディターミナルや業務用スマートフォン、タブレットを利用するシステムに最適化されたミドルウェアパッケージソフト「HaiSurf（ハイサーフ）」シリーズ、Android 端末に特化して処理速度とデータ量の大幅削減を実現した「Rundlax（ランドラクス）」を開発し、その販売、保守・サポートを行っている。シェアードシステムは、物流・流通業向けシステムの受託開発によって業界の有力企業を中心とした顧客基盤を持つ。「HaiSurf」「Rundlax」は、ハンディターミナルが多用される倉庫業務で数多く利用され、通販、日用雑貨、自動車、医薬品を中心に国内外の導入企業は1,000社以上となる。業界トップクラスの導入実績を誇り、国内だけでなくベトナム、タイ、シンガポールをはじめとする東南アジアに加え、北米、ドイツ、オーストラリアといった世界各国にも展開している。

新たに資本業務提携したマルチスープは、地図・位置情報プラットフォーム構築や多岐にわたる位置測位技術、取得した位置情報と業務情報のデータ分析に強みを持ち、位置情報を起点とする現場情報の集約・分析ツール「iField」を提供している。同社では、「iField」の販売を通じて企業との接点を増やし事業領域を拡大するとともに、同社グループの物流・流通等のシステムとのシナジー発現を狙う。

新たな収益基盤の拡充



出所：決算説明資料より掲載

また、同社は社長直轄のDX推進室を設置し、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等）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、従来から富士通の病院向けパッケージソフト（電子カルテ、医療会計等）導入を支援してきた。さらに、アウトソーシング事業では国保連合会や医師会と取引があり、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）における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、健康保険組合等への提案の機会が得られる。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、同社にとって最適なテーマと言える。

事業概要

## コールセンターや IT サポートを中軸に BPO サービスを提供。 オンサイトビジネスへの移行を推進

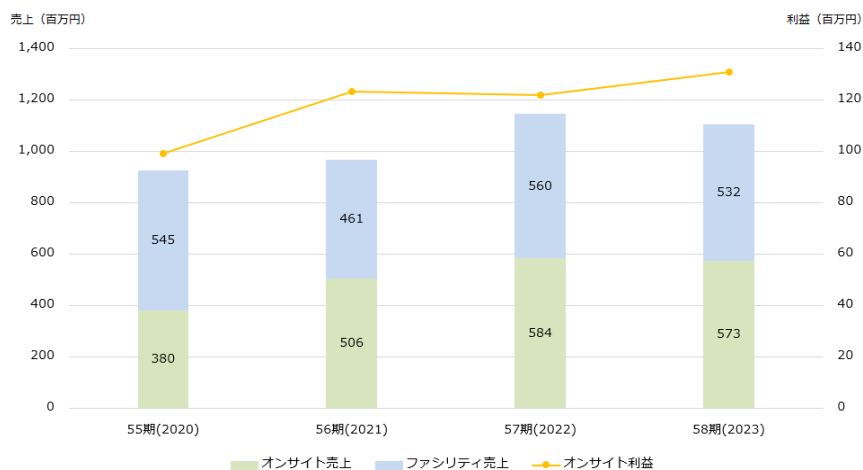
### 3. アウトソーシング事業

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 IT サポートを中軸として、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ittingやヘルプデスク、情報資産管理業務等がある。特に、子会社のアイカムは、少額短期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等を手掛けている。

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、ヘルプデスク等) をファシリティ事業からオンサイト事業への移行を進めている。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・什器等) 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・回復が実現した。

オンサイト・ファシリティ売上高、オンサイト利益の推移



出所：同社提供資料より掲載

事業概要

## 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、文教等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。

### 同社のサービス群

#### システム開発事業

 システム開発・運用 保守ソリューション	 インフラ構築・運用 保守ソリューション	 楽々Frameworkを利用 したシステム開 発・保守サービス	 楽々Workflowを利用 したシステム開発・ 保守サービス	 テレワーク環境導入 支援サービス
---	---	--	--	--

#### アウトソーシング事業

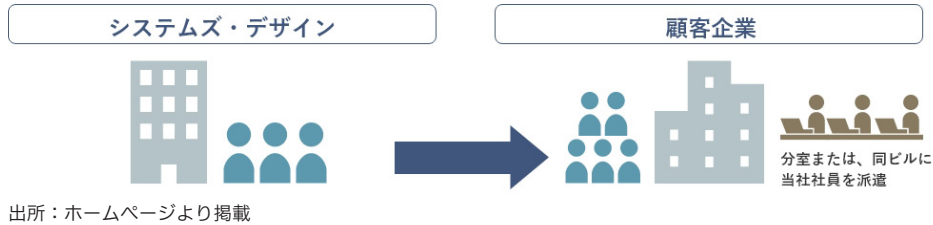
 BPOサービス	 ワンストップサービ ス	 PCライフサイクルサ ポートサービス	 コンタクトセンター サービス	 プロダクトサービス
 文書管理サービス	 特定健診・保健指導 の電子化サービス	 データエントリー サービス	 ライブラリー サービス	

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、さらなる拡大を目指している。

## 事業概要

## 顧客密着型サービスの取り組み



## 業績動向

### 2024年3月期は微増収減益だが、計画を上回る実績で着地

#### 1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高9,458百万円（前期比0.5%増）、営業利益524百万円（同10.9%減）、経常利益562百万円（同7.1%減）、親会社株主に帰属する当期純利益341百万円（同10.3%減）と微増収減益となった。2023年3月期に大きく業績をけん引した特需（主要顧客のシステムリプレース）の収束や新型コロナウイルス感染症にかかる医療保険の請求案件の減少があったが、システムリプレース周辺案件の獲得、ローコード開発ツール等を活用したソリューションビジネスやアウトソーシング事業のオンサイトビジネスの堅調な推移に加えて、受注単価の見直しに支えられ売上高は前期比で微増となった。損益面においては、両事業とも従業員の給与水準引き上げ、本社移転の決定に伴う原状回復費用の計上等により前期比で減益となったが、受注単価の見直し、開発ツール活用による開發生産性の向上等の原価低減により、期初計画を34.5%上回る利益を確保した。また、2024年2月に上方修正した売上高9,382百万円、営業利益496百万円も上回る着地となった。なお、本社移転の決定に伴う特別損失（本社移転後に行う原状回復工事期間中の賃借料相当額等）を29百万円計上した。

#### 2024年3月期業績

（単位：百万円）

	23/4期		修正計画	24/3期		前期比
	実績	売上比		実績	売上比	
売上高	9,410	100.0%	9,382	9,458	100.0%	0.5%
営業利益	588	6.3%	496	524	5.5%	-10.9%
経常利益	605	6.4%	533	562	6.0%	-7.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	380	4.0%	317	341	3.6%	-10.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

セグメント別業績では、システム開発事業が、売上高 5,171 百万円（前期比 0.7% 減）、営業利益 370 百万円（同 6.9% 減）となった。2023 年 3 月期の業績をけん引した主要顧客のシステムリプレース受注案件が収束したが、その周辺案件を獲得できたこと、単価の見直しに加えて、ローコード開発ツール等を活用したソリューションビジネスが堅調に推移したこと等により売上高は微減にとどまった。

アウトソーシング事業については、売上高 4,286 百万円（同 2.0% 増）、営業利益 153 百万円（同 19.3% 減）となった。新型コロナウイルス感染症にかかる医療保険の請求案件が減少したが、単価の見直しが進み、加えてオンサイトビジネスが順調に推移したため前期比で増収となった。

一方、いずれのセグメントにおいても、正社員の基本給与引き上げだけでなく契約・パート社員についても個別に給与引き上げを実施する等、人的資本投資を拡充したこと及び本社移転の決定に伴う原状復帰費用の計上等により減益となった。

## セグメント別の業績推移

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	前期比	
						増減額	増減率
売上高	8,350	7,967	8,339	9,410	9,458	47	0.5%
システム開発事業	4,369	4,128	4,331	5,208	5,171	-36	-0.7%
アウトソーシング事業	3,980	3,838	4,007	4,201	4,286	84	2.0%
営業利益	-276	212	334	588	524	-64	-10.9%
システム開発事業	-274	109	190	398	370	-27	-6.9%
アウトソーシング事業	-2	102	143	190	153	-36	-19.3%
営業利益率	-	2.7%	4.0%	6.3%	5.5%	-	-
システム開発事業	-	2.7%	4.4%	7.6%	7.2%	-	-
アウトソーシング事業	-	2.7%	3.6%	4.5%	3.6%	-	-

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等もあり、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。2024 年 3 月期の売上総利益率は 22.1%（前期は 22.1%）であり、受注単価の見直し、開発ツール活用による開発の生産性向上等の原価低減により人件費増をカバーし、前期比横ばいで推移した。

生産性については、2024 年 3 月期の 1 人当たり売上高が 1,819 万円（前期は 1,841 万円）となり、1 人当たり売上総利益は 402 万円（同 407 万円）と、どちらも前期を下回ったが、前期のシステムリプレースといった大型案件が収束したこと、アウトソーシング事業の比率が高まったことが要因となっているが、いずれも 2022 年 3 月期以前の水準を超えており、事業の選択と集中による高付加価値化のトレンドは変わっていないと見てとれる。

## 業績動向

## 連結業績と連結経営指標の推移

(単位：百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
売上高	8,350	7,967	8,339	9,410	9,458
売上原価	7,223	6,336	6,578	7,332	7,369
売上総利益	1,126	1,631	1,760	2,078	2,089
販管費	1,403	1,419	1,426	1,489	1,564
営業利益	-276	212	334	588	524
売上総利益率	13.5%	20.5%	21.1%	22.1%	22.1%
営業利益率	-	2.7%	4.0%	6.3%	5.5%
従業員数(人)	486	503	504	518	522
1人当たり売上高(万円)	1,711	1,611	1,656	1,841	1,819
1人当たり売上総利益(万円)	230	329	349	407	402

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

## 2. 財務状況と経営指標

## (1) 連結貸借対照表

2024年3月期末における資産の残高は6,328百万円となり前期末比403百万円の増加となった。流動資産は147百万円の増加となったが、これは主に現金及び預金の増加379百万円、受取手形及び売掛金等の減少253百万円によるものである。固定資産は256百万円の増加となったが、これは長期貸付金100百万円、保険積立金160百万円の増加によるものである。負債の残高は1,868百万円となり、同140百万円の増加となった。流動負債は122百万円の増加となったが、これは主に未払金の増加52百万円、賞与引当金の増加29百万円、本社移転費用引当金の増加25百万円、預り金の増加38百万円によるものである。固定負債は17百万円の増加となったが、これは主に役員株式報酬引当金の増加13百万円、退職給付にかかる負債の増加9百万円によるものである。

純資産合計は4,459百万円となり、同263百万円の増加となった。これは主に利益剰余金の増加260百万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70.5%（前期末は70.8%）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363.9%（同388.7%）と高い水準を維持している。



## 業績動向

## 連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	増減額
流動資産合計	3,657	4,003	4,146	4,720	4,867	147
現金及び預金	1,945	2,341	2,430	2,849	3,229	379
受取手形及び売掛金等	1,426	1,361	1,584	1,726	1,472	-253
固定資産合計	1,417	1,353	1,293	1,203	1,460	256
有形固定資産	291	284	297	256	238	-17
無形固定資産	482	395	309	233	149	-83
投資その他の資産	643	673	686	713	1,071	358
資産合計	5,075	5,356	5,440	5,924	6,328	403
流動負債合計	1,037	1,185	1,061	1,214	1,337	122
買掛金	33	41	42	51	46	-5
受注損失引当金	102	80	-	-	-	-
固定負債合計	509	506	500	513	531	17
負債合計	1,546	1,691	1,561	1,728	1,868	140
有利子負債	-	-	-	-	-	-
株主資本合計	3,506	3,630	3,842	4,172	4,436	263
その他の包括利益累計額	21	34	36	23	23	-0
純資産合計	3,528	3,664	3,878	4,195	4,459	263
負債純資産合計	5,075	5,356	5,440	5,924	6,328	403
自己資本比率 (%)	69.5%	68.4%	71.3%	70.8%	70.5%	-
自己資本当期純利益率 (%)	-7.4%	4.7%	6.4%	9.4%	7.9%	-
流動比率 (%)	352.7%	337.8%	390.8%	388.7%	363.9%	-

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

営業活動によるキャッシュ・フローは859百万円の収入（前期は562百万円の収入）となった。これは主に税金等調整前当期純利益の532百万円、売上債権及び契約資産の減少額523百万円、のれん償却額85百万円によるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは396百万円の支出（前期は88百万円の支出）となった。これは主に長期貸付による支出100百万円、保険積立金の積立による支出160百万円、敷金及び保証金の差入による支出88百万円、投資有価証券の取得による支出36百万円によるものである。財務活動によるキャッシュ・フローは84百万円の支出（前期は54百万円の支出）となったが、これは主に配当金の支払額81百万円によるものである。その結果、現金及び現金同等物は379百万円増加し、無借金で手元資金が潤沢に積み上がった。

## 業績動向

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-492	453	229	562	859
減価償却費	23	24	24	26	25
のれん償却額	85	85	85	85	85
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	27	-9	-91	-88	-396
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-464	444	138	473	463
財務活動によるキャッシュ・フロー	-133	-48	-49	-54	-84
現金及び現金同等物の増減額	-597	395	88	419	379
現金及び現金同等物の期首残高	2,543	1,945	2,341	2,430	2,849
現金及び現金同等物の期末残高	1,945	2,341	2,430	2,849	3,229

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年3月期は増収減益見込み。 人的資本投資、サステナビリティ関連投資を進め成長基盤を確保

#### 1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高 10,000 百万円（前期比 5.7% 増）、営業利益 412 百万円（同 21.3% 減）、経常利益 422 百万円（同 24.9% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 241 百万円（同 29.3% 減）と増収減益を見込む。

今後の見通し

システム開発事業は、社会・企業のDXが急速に進むなかでレガシーシステムのリプレースや周辺システム開発の需要は底堅く、ローコード開発ツール・Salesforce・SAP・クラウド等を活用したソリューション提案は好調に推移すると思われる。物流、自動車、医療、流通、社会・公共インフラ等同社がロイヤルカスタマーを抱える業種別に蓄積してきたノウハウを活かしながら、さらに顧客や事業領域を広げていく考えだ。そのためには、自社のみならず他社のノウハウを生かしたサービスの提案も不可欠である。新たに資本業務提携したマルチスープレの持つ位置・空間情報技術も、同社グループの物流システム等の開発に生かしてシナジー効果を発現させる考えだ。アウトソーシング事業においては、パソコンのキッキングやヘルプデスク等、ITアウトソーシングをターゲットにオンサイトビジネスを強化するとともに、低収益ビジネスを見直し、新たなビジネスモデルへの変革を進めていく。本社移転に伴い、代田橋のファシリティセンターは他のセンターに統合する予定だ。また、グループ間や事業間の連携強化により、アウトソーシング事業のDXを提案する等、よりシームレスなワンストップサービスの営業活動や事業活動を推進する。損益面では本社の移転、給与アップ、教育研修の拡充等の人的資本投資やSBT認定取得※等SDGsの推進に向けた投資等、サステナビリティ関連の各種取り組みに注力するため減益を見込む。本社の移転にかかる費用は55百万円(うち特別損失14百万円)を計画に織り込んでいる。

※パリ協定が求める世界の気温上昇を抑制するために企業が算出・設定したCO<sub>2</sub>排出量削減目標であるSBT (Science Based Targets) を認定する機関SBTi (世界自然保護基金(WWF)、CDP (旧カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト)、世界資源研究所(WRI)、国連グローバル・コンパクト(UNGC)による共同イニシアティブ) に対してコミットメントレターを提出し、2年以内に認定を取得することを表明した。

2025年3月期の連結業績見通し

(単位:百万円)

	24/3期		25/3期		
	実績	売上比	期初計画	売上比	前期比
売上高	9,458	100.0%	10,000	100.0%	5.7%
営業利益	524	5.5%	412	4.1%	-21.3%
経常利益	562	6.0%	422	4.2%	-24.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	341	3.6%	241	2.4%	-29.3%

出所:決算短信よりフィスコ作成

資本コストや株価を意識した経営を目指し、  
中期経営計画を着実に実行する

2. 第8次中期経営計画の進捗状況 ~資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応~

同社グループは、2024年3月期より第8次中期経営計画(2024年3月期~2026年3月期)をスタートしており、計画の策定に先立ち、前述のとおり企業理念、企業ビジョン、行動理念を見直している。中期経営計画は、地球規模で広がりを見せるサステナビリティ(SDGs)を強く意識して策定しており、「ONEsdc -ステークホルダーとともに新たなステージへ-」を中期スローガンとし、「安定的収益を拡大する」「社会の持続的な成長に貢献する」ことを中期ビジョンとして掲げている。

今後の見通し

また、第7次中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）から継続するもの、新たに加えるものを整理して、「成長事業を拡大する」「新たな収益基盤を確立する」「コンプライアンスを徹底する」「社員の働きがいを高める」「SDGsを推進する」とした5つの中期基本方針を定め、数値目標として売上高経常利益率5.0%以上、ROE8.0%以上を掲げた。

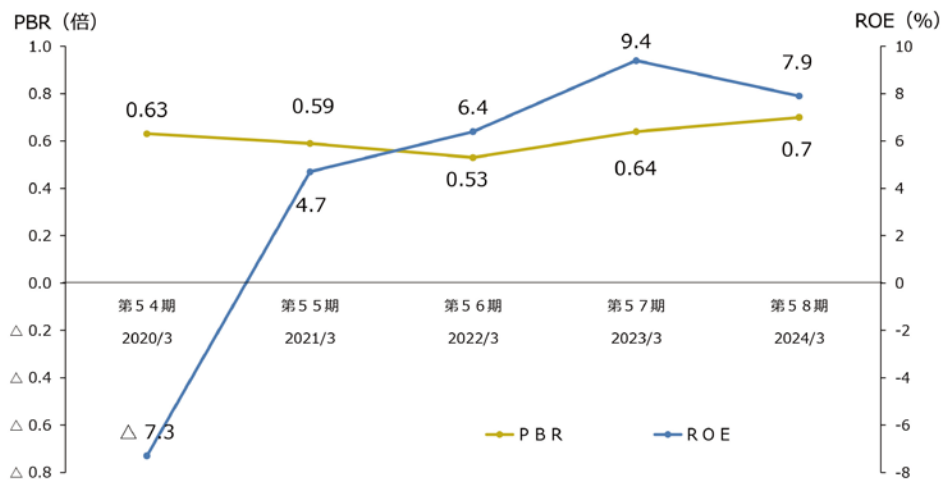
## 第8次中期経営計画5つの基本方針



出所：同社ホームページより掲載

一方、東証がプライム市場・スタンダード市場の上場企業に対して求めるPBR1倍以上を達成するため、同社は2024年5月「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を取締役会で決議し、中期経営計画の施策に反映させた。同社グループのPBRは過去5年間でおおむね0.6～0.7倍で推移しており、1株当たり純資産の増加に対して株価の上昇が弱いことが要因となっている。

## PBR・ROEの推移



出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

具体的には、PBRを構成する「ROE × PER」を改善するべく4つの戦略を展開する。ROEを改善するために、中期経営計画の基本方針に掲げる成長戦略（成長事業の拡大、新たな収益基盤の確立）の各種施策を推進するとともに、財務戦略として資本政策を見直した。PERを改善するために、中期経営計画の基本方針に掲げる非財務戦略（社員の働きがいを高め、SDGsを推進する）の各種施策を推進するとともに、IR戦略としてIR活動を一層強化する。

(1) 財務戦略と目標 (KPI)

財務戦略として資本政策を見直した。今後は減配を実施せず増配または維持する「累進配当方針」を掲げ、新たに財務指標としてDOEを採用した。中期経営計画で掲げる2026年3月期の財務目標 (KPI) には、売上高経常利益率5.0%以上、ROE8.0%以上に、DOE3.5%以上を加えた。DOEは、2023年3月期実績2.0%の75%増となるよう設定した。2025年3月期には、将来の成長に向けた人的資本投資の充実、本社移転等の影響で一時的に落ち込む想定だが、2026年3月期には目標値を上回ることを目指している。

中期経営計画の数値目標 (KPI)

(単位：%)

	24/3期 実績	25/3期 見通し	26/3期	
			見通し	中計目標
売上高経常利益率	6.0	4.2	5.7	5.0以上
ROE	7.9	5.3	8.0	8.0以上
DOE	3.2	3.4	3.7	3.5以上

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

(2) 成長戦略

中期経営計画の基本方針である「成長事業の拡大」と「新たな収益基盤の確立」を着実に実行する。具体的施策としては、前述したとおり、システム開発事業においては、業種別戦略の強化、ローコード開発ツール・Salesforce・SAP・クラウドを活用したソリューションビジネスの拡充、自社ノウハウ・他社ノウハウを活用した新しいサービスの企画を進める。アウトソーシング事業においては、オンサイトビジネス強化、低収益ビジネスの見直し、新たなビジネスモデルへの変革を進める。

第7次中期経営計画においては、ロイヤルカスタマーへの集中、不採算案件の極小化、高収益案件へのシフト等選択と集中を進めた結果、利益率の改善や、強みとするビジネス領域、重要顧客の明確化を実現した。グループ会社ののれんの償却も進み、財務的にも少し余裕が出てきたことから、第8次中期経営計画期間においてはM&A及びマイノリティ投資の活用による共創戦略を推進する。2024年3月にはマルティスूपにマイノリティ投資を行った。同社においては、新規・既存を問わず顧客側から「楽々 Framework3」等特定の開発ツールを使用して自社システムを開発したいという要望も多く、多くの開発ツールやアプリケーションを提供することで顧客基盤、事業領域を拡大・成長できると考えている。また、統合プロセスに時間・コストと労力を要するM&Aよりも効率良く共創できるマイノリティ投資を優先して進めていく。マルティスूपの持つ位置情報を起点とした現場情報の集約・分析ツール「iField」の販売代理店契約締結も、その方針に沿ったものである。現在、東京大学とヘルスケア分野での共同研究を進めているが、同分野における共創拡大も検討しているようだ。

**(3) 非財務戦略**

中期経営計画の基本方針である「コンプライアンスの徹底を図る」「社員の働きがいを高める」「SDGsを推進する」の実行により、持続的な企業価値の向上を図り、成長基盤を構築する。具体的な施策としては、人的資本投資の拡充、健康経営の推進、本社移転等の職場環境改善、人事制度等の見直し、従業員持株会の活性化（奨励金を5%から10%に拡充：2024年4月実施済）、ダイバーシティ & インクルージョンの推進、脱炭素社会等の実現に寄与するESG投資の継続推進、SBT認定取得に向けた気候変動に伴う温室効果ガス排出量削減の推進、障がい者雇用支援等をはじめとする地域貢献の推進となる。

基本方針の1つである「コンプライアンスの徹底を図る」については、第7次中期経営計画での取り組みを継続する。6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）では、担当事業部門を中心に、当時のことを振り返り、常にコンプライアンスに対する意識を新たに、そしてさらに強固なものにしていく。また、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者以上は全員取得しており、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うかがえる。

「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

基本方針「社員の働きがいを高める」についても、第7次中期経営計画において処遇体系の見直し、時間単位有給休暇、看護休暇、育児短時間勤務等の制度拡充、再雇用制度の柔軟化、本社オフィス環境の整備、大阪支社移転、教育研修内容の見直し、2023年3月期末には特別一時金の支給等を実行してきた。第8次中期経営計画においても、引き続き2023年10月より正社員の給与水準を引き上げ、契約社員・パート社員も個別に引き上げを実施した。人材確保においては、新卒採用に向けた学校への直接訪問、会社説明動画サイトへの掲載、キャリア採用に向けたYouTube動画の作成等を進め、採用は順調に進んでいる。人材育成面では、(株)ベネッセコーポレーションが提供するUdemyのEラーニングの受講や資格取得の奨励制度等を整備しており、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している。また、外部機関と組んで管理職研修の独自プログラムを作成しており、2025年3月期より対象者を拡大する予定である。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リテラシー教育等を実施している。2023年3月期に社員が自主的に立ち上げたAIについて学ぶワーキンググループは、発足メンバーは3名、うち1名がAIエンジニア向けのE資格を取得し、2024年3月期はメンバーが8名に拡大し、E資格保持者とデータ分析系資格保持者がそれぞれ3名となった。こうした人的資本投資の拡充とともに、同社とシェアードシステムは、2024年3月期に企業全体で健康づくりに取り組む「健康企業宣言」を行い、健康経営に対する取り組みも進めている。シェアードシステムは2024年6月に健康保険組合連合会東京連合会より「銀の認定」を取得した。そのほか、新宿区への本社移転を2024年1月に決議し、同年10月に移転予定である。様々な働き方ができる職場環境を整備するとともに、リモートワークで不足がちになるコミュニケーションの活性化、生産性向上、従業員のエンゲージメント向上につなげ、併せて優秀な人材の確保、リテンション対策を実現する。

基本方針「SDGsを推進する」については、2024年2月にサステナビリティ基本方針を定め、SDGsの取り組みを加速している。基本方針は、「当社グループは、コーポレートスローガンである「Design for the future 人とデジタル技術でより良い社会を実現する」のもと、顧客課題の解決につながる技術・サービスの提供を通じて、社会の持続的な成長に貢献してまいります」とした。ダイバーシティ & インクルージョンの推進としては、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、活躍できる職場環境づくりを第7次中期経営計画に引き続いて推進する。女性活躍推進については、いちごアクションのスローガンの下、女性管理職比率を2025年までに15% (=いちご) 以上とする目標を掲げており、2023年3月末の7.3%から2024年3月末には9.8%となり、足元では11.1%と着実に成果をあげている。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月に初めて誕生している。脱炭素社会等の実現に寄与するESG投資については、2024年3月期には東京都の東京グリーンボンド、横浜市のESG債(サステナビリティボンド)へ投資した。自治体のエネルギーの脱炭素化、持続可能な資源利用によるゼロエミッション化、グリーン・ソーシャル適格プロジェクトの達成等に向けた取り組みへの支援を継続する。温室効果ガス排出量削減については、2024年2月にSBT認定取得に向けたコミットメントレターを提出し、2年以内にSBT認定取得を目指すことを表明した。障がい者雇用支援等をはじめとした地域貢献については、福祉分野において杉並区障がい者職場実習支援を継続することで参加者の就労支援に寄与していくほか、教育分野では、杉並区の小学生・先生に配布されるキャリア教育のための副読本「小学生のためのお仕事ノート」に、同社のシステム開発事業をイラスト・写真を多用してわかりやすく紹介する等、地域社会と連携した取り組みを進めている。また、本社の移転に伴って、障がい者の相談に対応できる専門スタッフが駐在するサテライトオフィスも設置する予定である。

今後の見通し

サステナビリティを高める取り組み



出所：決算説明資料より掲載

(4) IR 戦略

情報開示の拡充、株主・投資家との対話の促進等の IR 活動を強化し、投資家との期待ギャップの解消に努めるとともに、投資家からの意見等について経営への反映を図る。具体的な施策として、IR 情報の積極発信（非財務情報の発信、リリース頻度の向上）、IR 情報の内容拡充（決算説明会資料の拡充、IR 動画の作成、会社 HP の充実）、投資家面談の促進（対象先及び実施回数拡大）、面談情報の活用（取締役・監査役への情報共有促進）を推進する。



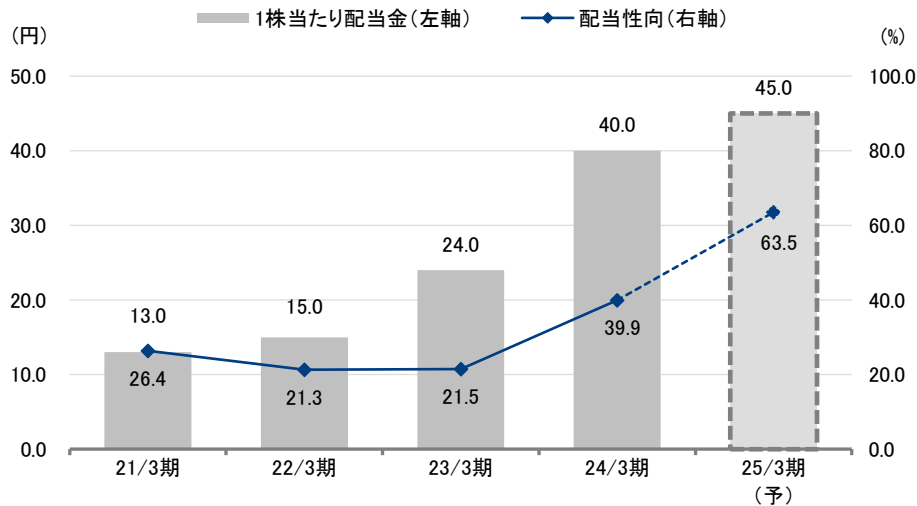
## ■ 株主還元策

### 2024年3月期は前期比16.0円増配。 2025年3月期も同5.0円増配し、利益還元を充実する

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題の1つと位置付け、「安定配当の継続」を基本方針としていたが、2024年5月に株主への利益還元をより一層充実する観点から配当方針を見直し、今後は減配を実施せず増配または維持する「累進配当方針」を原則としたうえで、新たにDOE（純資産配当率）目標を設定し3.5%以上を目指すこととした。一方、内部留保については、引き続き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・育成等社内体制の充実等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を基本としている。

こうした方針に基づき、2024年3月期の配当は、普通配当を前期比16.0円増配し40.0円とした。同年2月に6円増配を決め、同年5月資本政策の見直しとともに10.0円の追加増配を決めた。配当性向は39.9%と前期を18.4ポイント上回った。DOEは3.2%と前期を1.2ポイント上回った。2025年3月期の配当予想も、利益還元をより一層高めるために、普通配当を前期比5.0円増配し、45.0円（配当性向63.5%、DOE3.4%）としている。

1株当たり配当金と配当性向



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