

# 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 >>>](#)

2024年12月17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. 2025年3月期中間期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 同社の特長	05
2. 事業内容	05
■ 業績動向	07
1. 2025年3月期中間期の業績概要	07
2. セグメント別概況	09
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
● 2025年3月期の業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	16
1. 中期経営計画の概要	16
2. 重点戦略と共通戦略への取り組み	17
3. 業績目標とセグメント別の計画	20
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

### 中期経営計画最終年度の2025年3月期も業績は順調

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やAIをはじめとしたデジタル技術を軸に、DXの実現による顧客価値の共創に取り組んでいる。

#### 1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期第2四半期（中間期）の連結業績は、売上高が24,208百万円（前年同期比1.8%増）、営業利益が2,756百万円（同1.6%増）、経常利益が2,777百万円（同1.0%増）、親会社株主に帰属する中間純利益が1,905百万円（同1.8%減）となった。営業利益率は前年同期と同水準の11.4%であった。親会社株主に帰属する中間純利益の減少は、前年同期に有価証券売却の特別利益があった反動である。また、今後の売上増につながる受注高は24,827百万円（同1.4%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は、システム機器販売が好調だった前年同期の反動などもあり減収となったが、高収益案件の増加により増益となった。サービスソリューションはデジタルソリューションの好調などにより増収増益となったものの、一部不採算案件処理の影響から営業利益は計画を下回った。エンベデッドソリューションは、オートモーティブを中心に増収増益であった。デバイスソリューションは、一部主要顧客のIT投資抑制などにより売上高は微増であったが、為替の影響や海外展開推進の影響などから減益となった。自己資本比率は76.3%（前期末比1.1ポイント上昇）と、2024年3月期の東証プライム市場の「情報・通信業」の平均31.4%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。前期より配当性向の目安を30%に引き上げたことで、1株当たり中間配当は前年同期比10円増の40円とした。

#### 2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は期初予想を据え置き、売上高52,000百万円（前期比3.4%増）、営業利益6,000百万円（同2.3%増）、経常利益6,050百万円（同1.8%増）、親会社に帰属する当期純利益4,175百万円（同2.6%減）と、売上高・営業利益は13期連続となる増収増益を見込んでいる。前期の実績・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、売上高は横ばいで営業減益見込みだが、組織変更の影響を除けば実質の営業利益も横ばいである。サービスソリューションは、売上は好調で、不採算案件の正常化に伴い増益を計画する。エンベデッドソリューションは、売上高・営業利益ともおおむね横ばいと見込む。また、デバイスソリューションは、売上高は微増予想だが、営業利益は海外パートナー拡大に伴うコストアップにより減益を見込む。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。株主還元にも十分に配慮しており、配当性向の目安30%に基づき、1株当たり年間配当金は前期と同額の85円を予定している。

要約

3. 中期経営計画

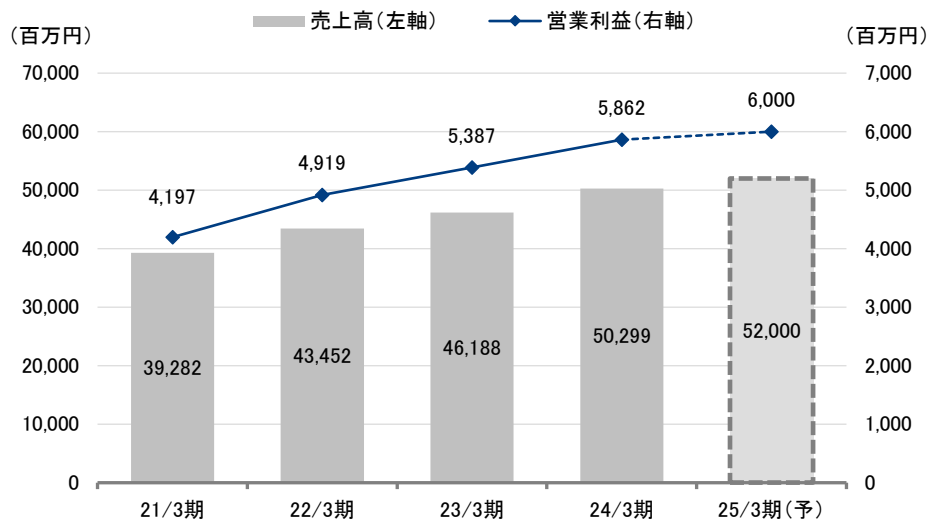
中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）では、「デジタル変革による社会と企業の持続的成長の両立～技術と知によりお客様とビジネスを共創するSier<sup>※</sup>への進化～」を基本方針とし、「DX FIRST」と「共創」をコンセプトに、「DX実現による顧客価値の追求」「選択と集中による収益力強化」「将来成長に向けた戦略的投資」を重点戦略に掲げた。また、売上高50,000百万円（年平均成長率4.8%増）、営業利益率11%などを業績目標としている。セグメント別の事業方針と「DX FIRST」に向けた取り組みを推進することで、増収増益を達成する計画である。2年目の2024年3月期まで業績は順調に推移しており、2025年3月期についても業績予想を達成すれば業績目標を上回る着地となる。重点戦略に沿って次々と新たな取り組みを始めており、サステナビリティへの取り組みにも注力している。最終年度の中期経営計画の実績に注目したい。

※ SIはSystem Integrationの略、Sier（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
- ・2025年3月期中間期業績は、概ね横ばいながら、営業増益を達成。配当性向30%の目安に基づき中間配当の増配を実施、株主還元にも前向き
- ・2025年3月期は期初予想を据え置き、小幅の増収増益と前期と同額の年間配当を計画。期初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。最終年度の業績予想を達成すれば、業績目標を上回る見通し

業績推移



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)、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、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)である。

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2024年3月期は売上高の11.4%に低下しており、取引の裾野は年々拡大している。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。

2024年3月期末のグループ従業員数は2,428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。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、事業領域を拡大してきた。

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。

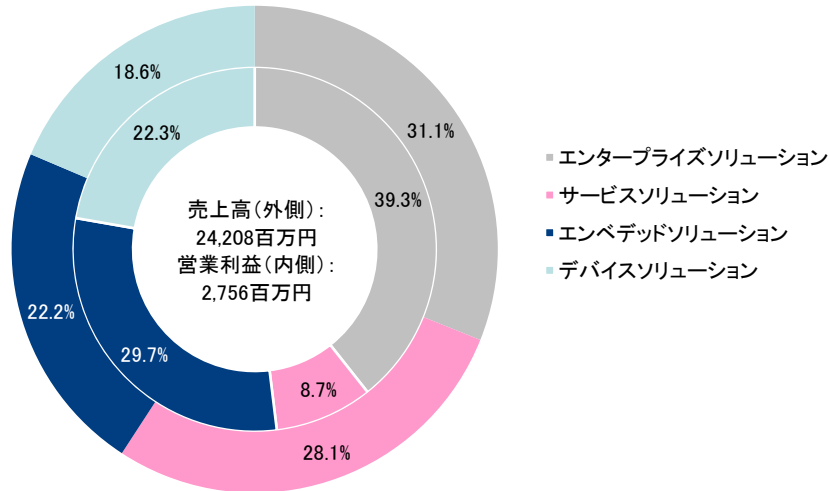
※ Large-Scale Integration の略で大規模集積回路のこと。多数のトランジスタやダイオード、抵抗、コンデンサなどの電子部品を1つの半導体チップに組み込んだ集積回路。

#### 2. 事業内容

2025年3月期中間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31.1%、営業利益の39.3%を、サービスソリューションが売上高の28.1%、営業利益の8.7%を、エンベデッドソリューションが売上高の22.2%、営業利益の29.7%を、デバイスソリューションが売上高の18.6%、営業利益の22.3%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、近年は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、不採算案件への対応などが影響している。

事業概要

セグメント別売上高・営業利益  
(2025年3月期 中間期)



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。



## 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、2013 年 5 月に販売を開始した IoT クラウドプラットフォーム「Toami」を中心に、IoT に必要なアプリケーション開発と分析サービス、無線やセンサー技術をはじめとする組み込みアプリ、さらに LSI 設計まで対応できる力を備えていることが大きな強みである。「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 ネットズエスアイ <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

### 2025 年 3 月期中間期は増収かつ営業増益を達成

#### 1. 2025 年 3 月期中間期の業績概要

2025 年 3 月期中間期における日本経済は、歴史的な円安を背景とした企業収益の改善や設備投資の拡大等企業活動の持ち直し、雇用情勢・個人消費の改善の兆しなど、引き続き緩やかな回復基調にあった。一方、物価上昇による消費マインドの停滞、日米等の金融施策と為替相場の動向、長期化するウクライナ・ロシア紛争や緊迫した状況が続く中東情勢など、景気の下振れ要素も十分注視していく必要があった。ただ、情報サービス産業においては、AI、クラウドサービス、セキュリティ分野をはじめとする企業のデジタル関連投資が堅調に推移した。このような状況の下、同社グループでは意欲的に中期経営計画の最終年度に取り組んだ。

この結果、2025 年 3 月期中間期の連結業績は、売上高が 24,208 百万円（前年同期比 1.8% 増）、売上総利益が 4,863 百万円（同 0.9% 増）、営業利益が 2,756 百万円（同 1.6% 増）、経常利益が 2,777 百万円（同 1.0% 増）、親会社株主に帰属する中間純利益が 1,905 百万円（同 1.8% 減）となった。売上原価の増加は、賃上げに伴うエンジニアの労務費の増加や、業務委託料の増加などによる。この結果、売上総利益率は、20.1% に低下した。営業利益率は前年同期と同水準の 11.4% であった。親会社株主に帰属する中間純利益の減少は、前年同期に投資有価証券売却の特別利益があった反動である。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 24,827 百万円（同 1.4% 増）と堅調であった。同社グループは広範囲な取引先を抱えており、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。

## 業績動向

## 2025 年 3 月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期中間期		25/3 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	23,782	100.0%	24,208	100.0%	425	1.8%
売上原価	18,965	79.7%	19,345	79.9%	379	2.0%
売上総利益	4,817	20.3%	4,863	20.1%	45	0.9%
販管費	2,103	8.9%	2,106	8.7%	2	0.1%
営業利益	2,713	11.4%	2,756	11.4%	43	1.6%
経常利益	2,749	11.6%	2,777	11.5%	27	1.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,940	8.2%	1,905	7.9%	-35	-1.8%

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

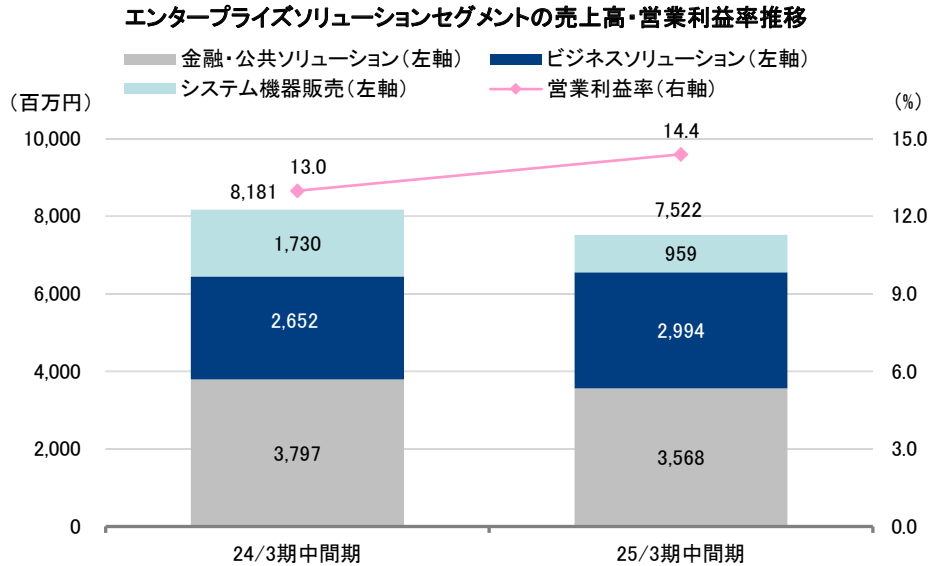
## エンベデッドソリューションは好調を継続。 サービスソリューションは計画を下回る

### 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7,522百万円(前年同期比8.1%減)、営業利益は1,084百万円(同2.3%増)、営業利益率は14.4%(同1.5ポイント上昇)であった。売上高については、システム機器販売が好調だった前年同期の反動などもあり減収となった。営業利益については、高収益案件の増加に伴い増益となった。また、受注高は7,923百万円(同2.7%減)であったが、受注残高は6,798百万円(同9.3%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2,994百万円(前年同期比12.9%増)であった。製造業・物流業向けの自社パッケージの提供により堅調に推移したが、小売業向けは主要顧客のIT投資抑制に伴い減少した。また、金融・公共ソリューションの売上高は3,568百万円(同6.0%減)となった。金融・保険業向けはカード決済分野が伸び悩み、官公庁・団体向けもサービスソリューションへ一部の業務を移管した影響により減少した。さらに、システム機器販売の売上高は959百万円(同44.5%減)の大幅減収であった。特に前年同期に好調だった小売業向け顧客のPOSシステムが、システム一巡に伴い大幅に減少したためだ。



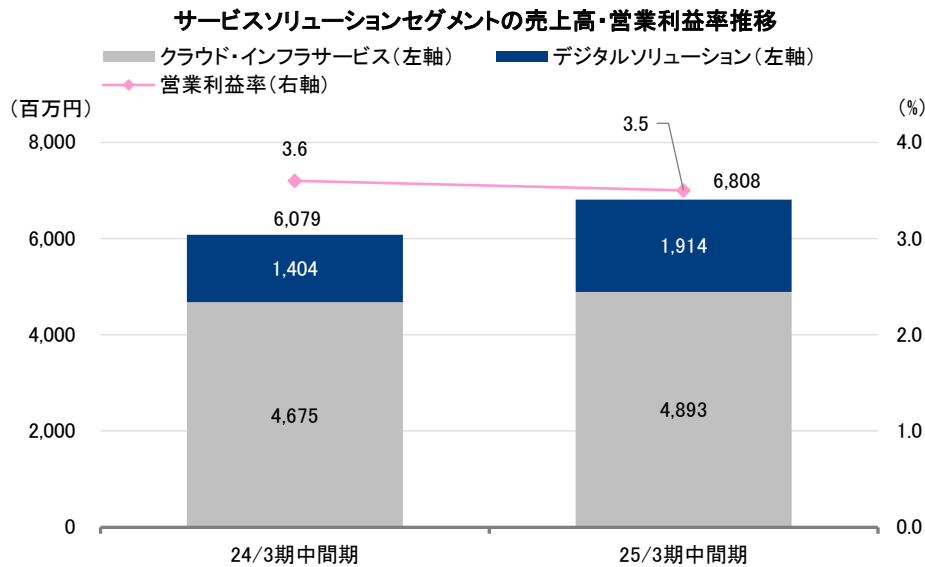
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## (2) サービスソリューション

売上高は6,808百万円(前年同期比12.0%増)、営業利益は240百万円(同11.1%増)、営業利益率は3.5%(同0.0ポイント低下)となった。売上高については、IoTシステム構築関連やクラウド・インフラサービスが増加し増収となった。営業利益については、不採算案件の影響はあったものの、他案件のプロジェクト管理の強化により増益となったが、利益水準は計画を大きく下回った。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。不採算案件の処理は中間期で終了したが、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りそうだ。一方、受注高は6,878百万円(同7.1%増)となった。

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4,893百万円(前年同期比4.7%増)となった。クラウドは、堅調なクラウド利用の需要に伴い構築関連が増加した。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、また運用系業務をサービスソリューションに集約するため、エンタープライズソリューションからの一部業務移管がプラスに寄与した。デジタルソリューションの売上高は1,914百万円(同36.3%増)となった。IoT・AIは、IoT分野の顧客深耕により堅調に推移したことで事業の安定化に注力した。さらに、Web・ECは既存の不採算案件への対応による機会損失から、セグメント利益全体へのマイナスの影響が残った。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

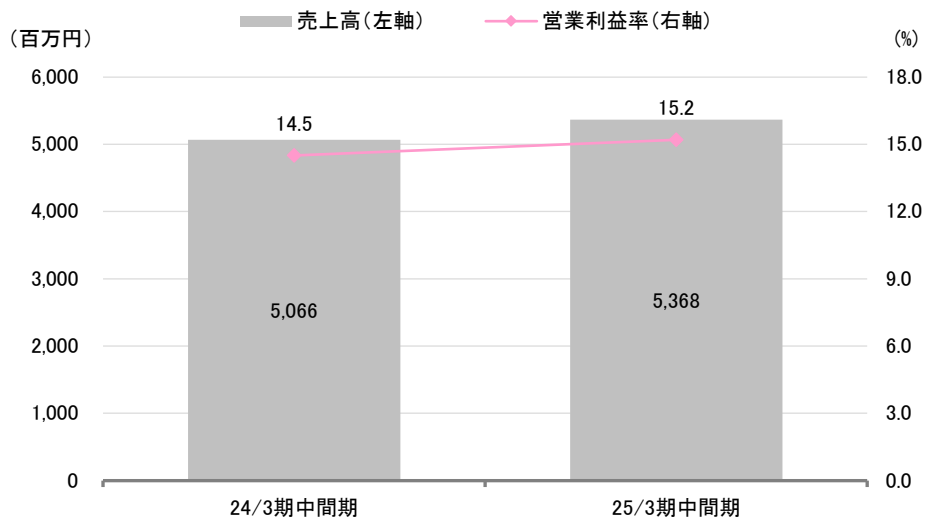
(3) エンベデッドソリューション

売上高は5,368百万円（前年同期比6.0%増）、営業利益は818百万円（同11.7%増）、営業利益率は15.2%（同0.8ポイント上昇）と、高水準の利益率を維持した。売上高については、オートモーティブ・モビリティ分野が好調に推移した。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。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5,426百万円（同1.4%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、SDV※分野の技術者ニーズが高く、好調に推移した。当面は、好調が持続する見通しだ。モバイル・設備機器は、ともに主要顧客の開発フェーズが一巡したこともあり、横ばいからやや減少した。通信では、既存顧客からのネットワーク機器開発関連が拡大傾向に推移したことにより増加した。

※ Software Defined Vehicle の略で、ソフトウェアを変更することで価値や機能を増やしたり性能を高められる自動車のこと。

エンベデッドソリューションセグメントの売上高・営業利益率推移



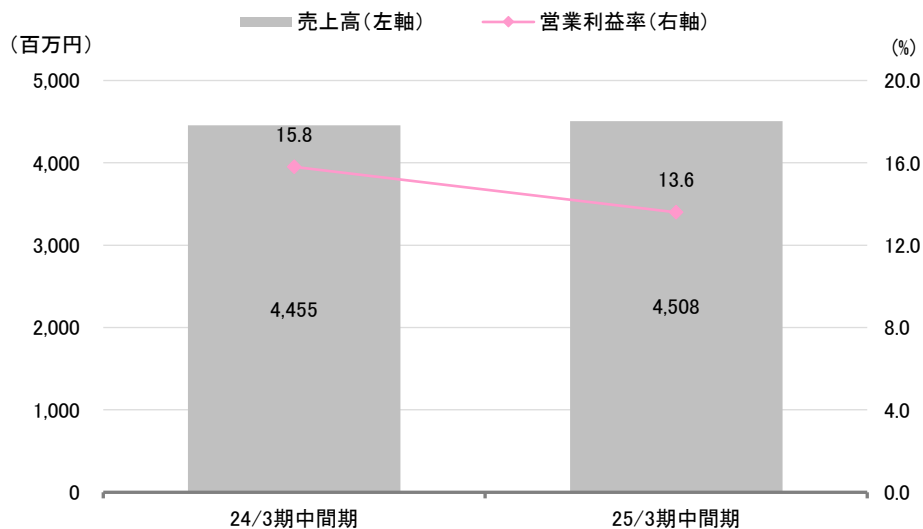
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

**(4) デバイスソリューション**

売上高は4,508百万円(前年同期比1.2%増)、営業利益は613百万円(同12.9%減)、営業利益率は13.6%(同2.2ポイント低下)となった。売上高は、一部主要顧客のIT投資抑制などにより微増であった。利益については、為替の影響や海外展開・海外活用に向けた活動強化などの影響もあり減益となった。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、取引先が固定化し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4,598百万円(同0.6%増)と横ばいに留まり、今後も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、半導体設計開発評価を中心とする主要事業は堅調に増加した。一方、一部主要顧客のIT投資抑制により売上の鈍化に影響が出ており、他の顧客の売上増加では十分にカバーできていない状況である。また、半導体再生産サービスは、受注が進むものの為替の影響で利幅が減少した。ただ、半導体分野は特に専門性が高く、業界全体の慢性的な人材不足もあり、同社では、ベトナムをはじめ東南アジア中心に海外活用やパートナー連携を本格化している。また、台湾でもアライアンスを組み、海外企業からの案件獲得も目指し、新規開拓を進めている。

**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

2025年3月期中間期末における資産合計は前期末比738百万円増の44,877百万円となった。これは主に、現金及び預金の減少があったが、仕掛品の増加があったことによる。負債合計は同336百万円減の10,628百万円となった。これは主に、買掛金の増加があったが、賞与引当金の減少、未払消費税等の減少があったことによる。純資産合計は、親会社株主に帰属する中間純利益の計上に伴い、同1,074百万円増の34,248百万円となった。

以上の結果、流動比率（流動資産 / 流動負債）は前期末比31.5ポイント上昇の456.1%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1.6ポイント低下の28.3%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賄われており、無借金経営を続けている。自己資本比率は76.3%と同1.1ポイント上昇し、2024年3月期における東証プライム市場「情報・通信業」の平均31.4%を大きく上回っており、財務の健全性は極めて高いと評価できる。同様に、2024年3月期のROEは13.6%、ROAは14.0%で、東証プライム市場の「情報・通信業」平均のそれぞれ8.4%、4.3%を大きく上回り、収益性も極めて高い。

#### 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期中間期	増減
流動資産	34,218	35,200	982
現金及び預金	18,812	18,679	-132
受取手形、売掛金及び契約資産、 電子記録債権	13,091	12,915	-176
仕掛品	647	1,536	889
固定資産	9,920	9,677	-243
有形固定資産	5,735	5,720	-15
無形固定資産	322	347	25
投資その他の資産	3,862	3,609	-253
資産合計	44,138	44,877	738
流動負債	8,058	7,717	-341
固定負債	2,906	2,910	4
負債合計	10,964	10,628	-336
(有利子負債)	-	-	-
純資産合計	33,174	34,248	1,074
【安全性】			
流動比率（流動資産 / 流動負債）	424.6%	456.1%	31.5pp
固定比率（固定資産 / 自己資本）	29.9%	28.3%	-1.6pp
自己資本比率	75.2%	76.3%	1.1pp
【収益性】			
ROE（自己資本当期純利益率）	13.6%	-	
ROA（総資産経常利益率）	14.0%	-	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

2025年3月期中間期末における現金及び現金同等物の残高は、定期預金の払戻による収入などがあったことにより、前期末比7,867百万円増の18,679百万円となった。

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、893百万円（前年同期比1,958百万円の収入の減少）となった。これは主に、税金等調整前中間純利益の計上に対し、減少要因として賞与引当金の減少、棚卸資産の増加、法人税等の支払額があったことによる。一方、投資活動の結果得られた資金は、7,766百万円（同16,739百万円の増加）となった。これは主に、定期預金の払戻による収入によるものである。さらに、財務活動の結果使用した資金は、818百万円（同372百万円の支出の増加）となった。これは主に、配当金の支払いによるものであった。

以上から、企業がビジネスで得た資金から、事業維持のために必要な設備投資などの支出を差し引いた、自由に使える資金を意味するフリー・キャッシュ・フローは8,669百万円であった。同社が安定した利益を上げ、設備投資後も余裕のある資金を保有していることを示している。

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 期中間期	25/3 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	2,852	893
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-8,962	7,776
財務活動によるキャッシュ・フロー	-446	-818
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-6,110	8,669
現金及び現金同等物の中間期末残高	8,800	18,679

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 中期経営計画最終年度の2025年3月期は、慎重な予想ながら、売上高・営業利益で過去最高更新の見通し

#### ● 2025年3月期の業績見通し

2025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、日々高度化するサイバー攻撃に対するセキュリティ強化関連投資など、堅調な需要が見込まれる一方で、円安による原価高騰の影響や外資系IT企業の積極的な対日投資による競争激化、少子高齢化に伴う労働力確保の難しさなど、今後の見通しにはネガティブな材料も散見される。このような状況の下、同社グループは中期経営計画の最終年度を迎えて、長年蓄積したノウハウにAIをはじめとする新たな技術を取り入れ、より先進的な開発事業を進めるとともに、持続可能な社会の実現に向けて取り組んでいる。



## 今後の見通し

2025年3月期の連結業績は期初予想を据え置き、売上高 52,000 百万円（前期比 3.4% 増）、営業利益 6,000 百万円（同 2.3% 増）、経常利益 6,050 百万円（同 1.8% 増）、親会社に帰属する当期純利益 4,175 百万円（同 2.6% 減）と、売上高及び営業利益は 13 期連続となる増収増益で、過去最高更新の見通しだ。前期の実績・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。そのため、営業利益率も 11.5% と同 0.2 ポイントの低下を見込んでいる。当期純利益の減少予想は、前期の特別利益（土地売却益）がなくなるための反動減である。中間期決算での通期予想進捗率は、売上高は 46.8%、営業利益も 45.9% に留まったが、同社では従来より案件が期末に終了するものが多いことから下期偏重の決算であり、期初には保守的な予想を発表する傾向が強いことから、2025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 16,800 百万円（前期比 0.6% 増）、営業利益 2,220 百万円（同 9.0% 減）と増収減益を計画し、営業利益率は 13.2%（同 1.4 ポイント低下）を見込んでいる。ただ、減益は業務の一部をサービスソリューションに移す組織改編に伴うもので、実力ベースでは横ばいの予想だ。サービスソリューションは、売上高 15,300 百万円（同 9.4% 増）、営業利益 1,010 百万円（同 137.6% 増）と増収増益を計画し、営業利益率は 6.6%（同 3.6 ポイント上昇）を見込んでいる。受注は好調で売上は増収が見込まれ、不採算案件への対応が中間期まで完了し、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。ただ、新サービス展開のための先行投資的な要素も多いことから、引き続き利益率は他セグメントに比べて低水準に留まる見通しだ。

エンベデッドソリューションは、売上高 10,700 百万円（同 0.5% 増）、営業利益 1,520 百万円（同 4.9% 減）、営業利益率 14.2%（同 0.8 ポイント低下）とおおむね横ばいの予想だ。またデバイスソリューションは、売上高 9,200 百万円（同 2.7% 増）、営業利益 1,250 百万円（同 10.7% 減）、営業利益率 13.6%（同 2.0 ポイント低下）を予想する。両セグメントでは、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。デバイスソリューションでは、専門性が高い半導体分野の人材不足対策として、東南アジアを中心に海外活用やパートナー連携を拡大し、海外企業からの案件獲得も目指して新規開拓を進めている。ただ、パートナー開拓のための販管費がかかり、効率性改善には時間を要することから、減益を予想している。

営業利益の通期計画に対する中間期の進捗率は、エンタープライズソリューションが 48.8%、エンベデッドソリューションが 53.8%、デバイスソリューションが 49.1% であり、下期偏重の決算になることを考えると順調に推移していると言える。一方、サービスソリューションの進捗率は 23.8% に留まり、高いハードルではあるが、下期には不採算案件の影響がなくなることから、稼働率を上げて目標を達成する考えである。

## 2025年3月期 連結業績予想

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	50,299	100.0%	52,000	100.0%	1,701	3.4%
営業利益	5,862	11.7%	6,000	11.5%	138	2.3%
経常利益	5,940	11.8%	6,050	11.6%	110	1.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,287	8.5%	4,175	8.0%	-112	-2.6%

出所：決算短信、決算説明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」を目指し、 中期経営計画最終年度も目標達成に向けて重点戦略を意欲的に推進

#### 1. 中期経営計画の概要

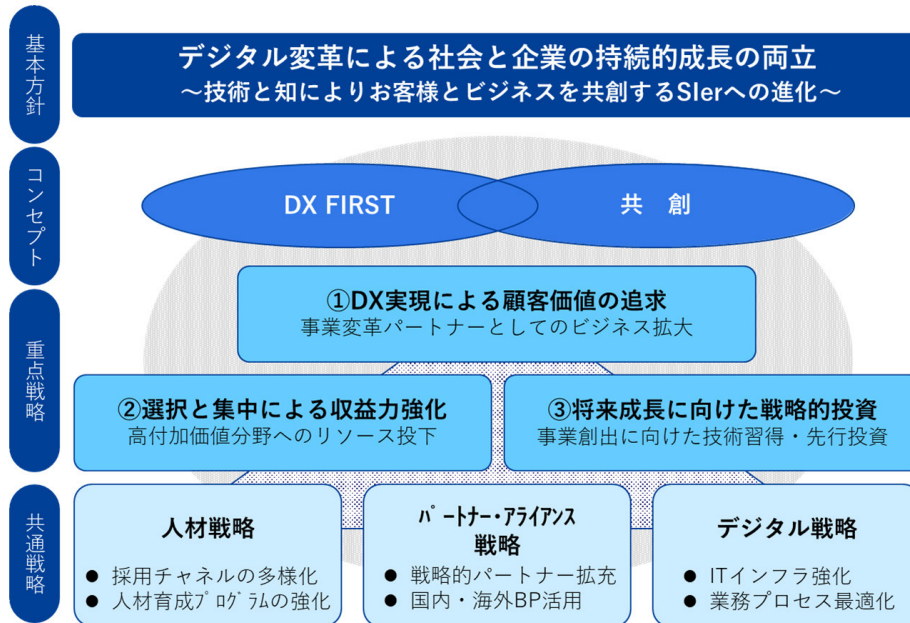
同社は、現在、2022年4月から2025年3月の3ヶ年を対象とする中期経営計画を推進中である。計画の前提となる事業環境については、新型コロナウイルス感染症拡大を契機としてデジタル化や事業変革の必要性が高まったことから、国内IT市場は着実に成長すると見込んでいる。なかでもDXは、企業規模では大企業のみならず中堅・中小企業においても、また業種では製造業だけでなくサービス業・農業等も含め幅広い分野で加速し、今後も市場成長をけん引すると予想し、同社のビジネスもDXを中心にさらなる成長が期待できる事業環境であると見込んでいる。併せて、気候変動や地政学リスク等の不確実性の高まる社会に対応するため、サステナ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

また、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：同社ホームページより掲載

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、顧客の事業変革をととも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んでいる。

(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んでいる。

## 中長期の成長戦略

**(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っている。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、東南アジアを中心とする外国人材の確保を実施している。また、半導体事業の対応力強化のために、ベトナムのパートナー企業に 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）を開始しており、既に実績が上がりつつある。

**(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・活用事例の拡大を図ることで半導体事業の対応力を強化し、ベトナムのパートナーによる ODC の拡大や、同社グループの在日・現地を含めた海外人員採用によって海外リソース活用を推進している。さらに、「人材戦略」では、国内での採用活動の強化を掲げ、新卒・中途にかかわらず、採用活動を強化しており、前 中期経営計画終了時の 2022 年 3 月末と比較して、2024 年 9 月末時点で採用人数は約 1.5 倍に増加している。

以上の重点戦略の中で、直近の主な活動実績は以下のとおりである。

第 1 に、台湾企業とのアライアンス強化がある。同社は、2024 年 10 月に、台湾の工業技術研究院（以下、ITRI）及び東京大学農学生命科学研究科准教授である海津裕氏と、スマートアグリ向けロボット開発の協業に関する覚書を締結した。スマートアグリ（スマート農業）とは、農林水産省が掲げる「ロボット技術や ICT を活用して超省力・高品質生産を実現する新たな農業」を指す。今回の協業は、ハードウェア・農業分野の知見（ITRI、東京大学）とソフトウェア（同社）において、それぞれ異なる役割を持ちながら密接に連携することで、より効率的で強力なスマートアグリ向けロボット開発に取り組んでいく。主な協業内容は、スマートアグリプロジェクトにおける連携対応、農業用ロボット及び自律移動ロボット（AMR）のナビゲーションシステム構築、相互に関心のある分野におけるセミナー、シンポジウムまたはその他討論会への参加、日本及び台湾におけるフィールド試験と協力成果の促進などである。今回同社が実装する「GEBOTS フレームワーク」は、“省力・省人化”“無人化”“IoT 化”と“効率的開発支援”を基本コンセプトとして、同社の自動車業界での開発経験で培った技術で農畜産業、船舶業界、鉄道業界などの他業界の顧客の抱える課題を解決する「ソフトウェアフレームワーク」である。

また同社は、2024 年 10 月に、情報セキュリティサービス「Keyper」を提供する KeyXentic Inc.（本社：台湾台北市、以下 KX）、KX 日本総代理店の Net Peace（株）と共同で、多要素認証やパスワードレス化によるセキュリティ向上に向けた協業検討を開始した。この協業により、同社が保有する半導体開発環境及び半導体デザインサービスにおいて、セキュリティや認証を強化し、利用するユーザーの安全性を高めた環境及びサービスの構築、提案が可能となる。台湾は地政学的にも日本と似ており、日本同様に近隣他国からのサイバー攻撃が非常に多い国である。台湾では、政府が能動的にセキュリティ対策のルールを決定し、サイバーセキュリティ系企業の新規設立や開発、進出などを積極的に支援している。その成果もあり、多くの組織において従来のセキュリティ対策ではなく、今の時代の働き方に合ったセキュリティ対策、ゼロトラストの概念に沿ったサービスの導入を積極的に行っている。世界的にセキュリティへの関心が高まるなか、日本ではセキュリティ人材不足も深刻な課題となっており、人材を急激に育成することも難しい状況である。そのため、実績があり使い勝手の良いツールやサービスなどを有効活用し、効率的かつ早急なセキュリティ対策を実装する必要が出てきているため、本取り組みの検討を開始した。

中長期の成長戦略

台湾企業とのアライアンス強化

■ ロボット開発分野の協業に関する覚書を締結

当社は、台湾の工業技術研究院 (ITRI) および東京大学農学生命科学研究科の海津裕准教授と、スマートアグリ (スマート農業) 向けロボット開発分野の協業に関する覚書を締結しました。ハードウェア・農業分野 (ITRI・東京大学) とソフトウェア (NSW) の知見を連携することで、より効率的で効果的なロボット開発の取り組みを進めてまいります。



東京大学との調印の様子  
(2024年10月8日)

ITRIとの調印の様子  
(2024年10月9日)

■ 日台サイバーセキュリティ企業と協業の検討を開始

当社は、情報セキュリティサービス「Keyper」を提供するKeyXentic社 (以下、KX) およびKX日本総代理店のNet Peace社と、多要素認証やパスワードレス化によるセキュリティ向上に向けた協業の検討を開始しました。当社が保有する半導体の開発環境および半導体デザインサービスを活用しセキュリティや認証機能を強化することで、ユーザーの安全性を高めたサービスの構築や提案につなげてまいります。



出所：同社提供資料より掲載

第2に、2024年9月より、施設管理・設備巡回業務の効率化を図る新サービスとしてデジタルツインサービス「ZeugMa (ジークマ)」の提供を開始した。製造業界やビルメンテナンス業界などでは、設備管理の効率化と管理コストの削減が重要な課題となっている。日常の施設点検業務で異常が発覚した際、現地へ往訪しないと適切な対処方法の指示ができないといった問題があり、遠隔からリアルタイムで現場状態が分かるIoT技術や、現地に出向かずとも施設を詳細に把握できる3Dデータや対応技術が求められている。「ZeugMa」は、このような問題を解決するため、デジタルツインと呼ばれるインターネットに接続した機器を活用して現実空間の情報を取得し、仮想空間内に現実空間の環境を再現する技術を活用し、施設の状況や環境に関するデータのリアルタイム可視化連携を目的としたサービスである。今後、施設空間のデジタルツイン化による施設へ出向かない現場確認、IoT技術による設備・機器データの可視化、物理的なインフラとITインフラの統合、災害対応時における現場の正確な被害状況の把握、工場レイアウト変更時などのデジタル上での寸法確認、簡単に入れない場所や防爆エリアの現場把握などに、このサービスを活用する計画だ。

デジタルツインサービス「ZeugMa」を提供開始

デジタルツイン技術を活用した、施設管理・設備巡回業務の効率化を図るサービス「ZeugMa (ジークマ)」の提供を開始しました。

「ZeugMa」は仮想空間内に現実空間の環境を再現するデジタルツインという技術を活用し、施設の状況や環境に関するデータのリアルタイム可視化連携を目的としたサービスです。当社が提供する「LiLz Gauge」や「RealWear」などと連携し、異なる情報をシームレスに収集・統合することで、施設設備の一元管理を3D上で確認できます。

製造業界や災害対応時では、現地へ往訪せずとも遠隔地からリアルタイムで状況を把握し対処するためのIoT技術や3Dデータへの需要が高まっており、「ZeugMa」はこのようなニーズに対応してまいります。



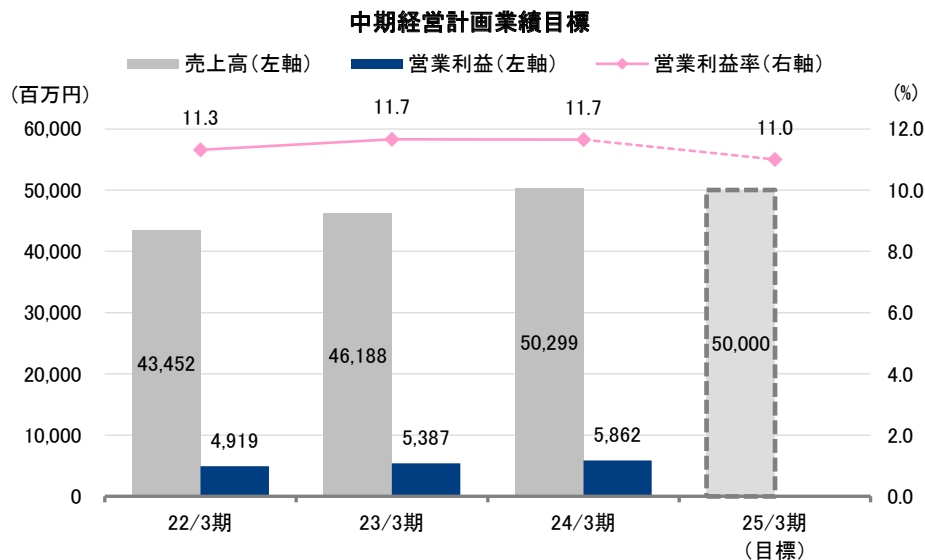
出所：同社提供資料より掲載

中長期の成長戦略

また、デジタルツイン関連では、可燃性のガス・蒸気・粉塵による火災や爆発を防ぐ防爆製品を提供している。2024年5月より販売中のスマートガラスの防爆新製品「RealWear Navigator Z1」は、従来の「Navigator シリーズ」のボディをベースに防爆認証を取得した新しいモデルである。防爆機器の使用が必要な工場などのエリアで利用できる。従来品から軽量化し、大型ディスプレイを搭載し視認性が向上したことにより、ドキュメントの参照や遠隔からの指示内容を、より確実かつスピーディに認識できるうえ、CPUのスペック向上により比較的軽量のAI処理が可能となり、現場作業者を強力にサポートする製品である。さらに、2024年9月よりIoT・AI遠隔点検サービス「LiLz Gauge (リルズゲージ)」の防爆新製品 LC-EX10 の提供も開始している。LC-EX10 は、防爆機器の使用が必要な工場などの防爆エリアでも設置可能な、LiLz Cam シリーズの最新モデルだ。従来品同様、クラス最小の手のひらサイズ、電源工事・ネットワーク工事不要、低消費電力で連続動作時間が約3年などの特長を持ち、今まで導入が困難だった防爆エリア点検のリモート化に貢献する見通しである。

3. 業績目標とセグメント別の計画

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だと考えられる。事実、売上高・営業利益率は2年目まで目標を上回って推移しており、最終年度の2025年3月期も売上高52,000百万円、営業利益率11.5%を予想し、目標を上回って着地する見通しだ。2025年3月期決算に注目したい。



出所：決算説明資料、中期経営計画資料よりフィスコ作成

## 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、などを推進している。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。2025年3月期の通期予想として売上高 16,800 百万円、営業利益率 13.2% を予想し、売上高は計画を小幅未達ながら営業利益率は上回る見通しである。

※ 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。2025年3月期の通期予想として売上高 15,300 百万円、営業利益率 6.6% を予想し、売上高は計画を大幅超過ながら営業利益率は下回る見通しだ。2025年3月期中間期までで不採算案件の処理を終え、下期からは平常モードに戻ることから、利益改善を図ることが大きな課題である。

#### (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。2025年3月期の通期予想として売上高 10,700 百万円、営業利益率 14.2% を予想し、計画を超過する見通しだ。

#### (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。2025年3月期の通期予想では売上高 9,200 百万円で計画を超過するものの、営業利益率 13.6% で計画を下回る見通しである。国内のリソース不足や新規市場開拓の両面で、海外展開推進の成果が待たれる。

NSW | 2024年12月17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

#### 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）経営を推進している。

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「ヒューマンウェア」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、迅速かつ的確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。

サステナビリティへの取り組みでは、同社の山梨 IT センターは、2023 年 4 月には「やまなし SDGs 推進企業」として登録されている。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、同センター敷地内に太陽光パネルを設置し、2025 年 3 月期下期より運用を開始する予定である。データセンターの電力使用量の約 20～30% を賄う計画で、非常時には地域住民向けに再エネ電力の一部を提供できるよう計画している。

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。



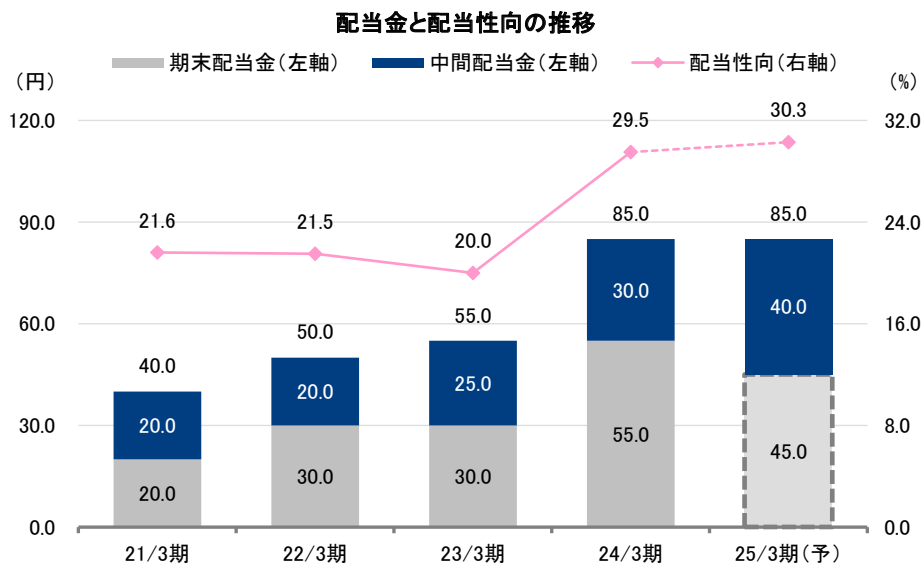
## ■ 株主還元策

### 配当性向 30% を当面の目安として、財務状況及び業績に応じた安定的かつ継続的な配当を継続

同社では、株主に対する利益還元を経営の重要施策の1つとして位置付け、安定的かつ継続的な配当を実施していくことを基本的な方針とし、内部留保資金の充実を図りながら、当該期の業績や財務状況等を総合的に勘案した上で配当額を決定することを基本方針としている。

2024年3月期には、中期経営計画の目標として掲げていた連結売上高500億円を上回り、プライム市場上場企業として一定の経営基盤を確立したと判断した。そこで、株主還元に対する同社の姿勢を明確にするために、配当性向の目安を従来の20%から30%に引き上げた。2025年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益が小幅減益予想のなか、1株当たり配当金については前期と同額の年間配当85円（中間配当済み40円、期末配当予定45円）を予定し、配当性向は30.3%になる見通しであり、株主還元にも十分に配慮していると評価できる。

2024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47.1%と高いが、業界平均の配当性向は毎年の業績変動に応じて大きく上下する傾向にある。一方、同社では従来より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。今後も配当性向30%を当面の目安として、財務状況及び業績に応じた安定的かつ継続的な配当を実施する計画だ。ただ、2025年3月期も従来どおり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増配の可能性があるが弊社では見ている。同社で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んでいる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 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。そのほか、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