

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 >>>

2025年12月19日 (金)

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. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026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	04
1. 同社の特長	04
2. 事業内容	04
■ 業績動向	06
1. 2026年3月期中間期の業績概要	06
2. セグメント別概況	07
3. 財務状況と経営指標	09
4. キャッシュ・フローの状況	10
■ 今後の見通し	11
● 2026年3月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	13
1. 中期経営計画の概要	13
2. 事業戦略	13
3. 経営基盤戦略	15
4. 投資戦略	16
5. グループ経営目標	17
■ 株主還元策	17

要約

2026年3月期中間期は期初計画どおりの着地。 中期経営計画では売上高600億円、営業利益率12%を目指す

NSW<9739>は独立系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。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セグメントで事業を展開する。中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）では、成長戦略の推進により競争力強化を図る。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が24,854百万円（前年同期比2.7%増）、営業利益が2,360百万円（同14.4%減）、経常利益が2,431百万円（同12.5%減）、親会社株主に帰属する中間純利益が1,666百万円（同12.6%減）と、期初計画どおりの着地となった。売上高の増加は、サービスソリューションの増収が大きく寄与した。営業利益の減少は、将来を見据えたブランド力強化に伴う広告宣伝費や職場環境改善のための地代家賃など、販管費が増加したことが主因だ。ただ、今後の増収につながる受注高は25,547百万円（同2.9%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、小売業向け及び公共分野向けの業務が堅調で増収となったが、経費増の影響で減益となった。サービスソリューションは、IoTシステム構築関連やデータマネジメントサービスが好調で増収となったが、経費増に加え、当期発生した不採算案件の影響により大幅減益となった。エンベデッドソリューションは、オートモティブ分野やインダストリー分野が好調で増収となったが、経費増の影響で減益となった。デバイスソリューションは、新規顧客開拓などから増収となり、経費増の影響はあったが、それ以上の利益改善が図られて増益となった。以上から、自己資本比率は76.9%に上昇し、高い安全性を維持している。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は期初予想を据え置き、売上高51,000百万円（前期比1.9%増）、営業利益5,100百万円（同16.6%減）、経常利益5,140百万円（同16.7%減）、親会社株主に帰属する当期純利益3,540百万円（同3.3%減）と、増収減益を見込んでいる。米国の関税政策の影響に伴う先行き不透明感を前提にした、慎重な予想である。なお、将来の成長に向けて、事業拡大と人材強化にフォーカスして、関連する施策に積極投資を行う計画を織り込んでいる。セグメント別では、エンタープライズソリューションは増収を計画するが、自社パッケージのリニューアル等に伴う販管費の増加により大幅な減益を見込む。また、その他の3セグメントでは小幅増収と減益を予想している。サービスソリューションの大幅減益を、エンベデッドソリューションやデバイスソリューションでカバーする計画だ。通期業績予想に対する中間期実績の進捗率は、売上高は48.7%、営業利益は46.2%であるが、前期の進捗率を上回って推移している。同社は従来から保守的な期初予想を発表する傾向が強く、通期計画達成の可能性が高いと弊社では見ている。配当については安定的かつ継続的に実施する方針で、2026年3月期は減益予想ながら配当性向の目安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、株主還元にも十分に配慮している。

要約

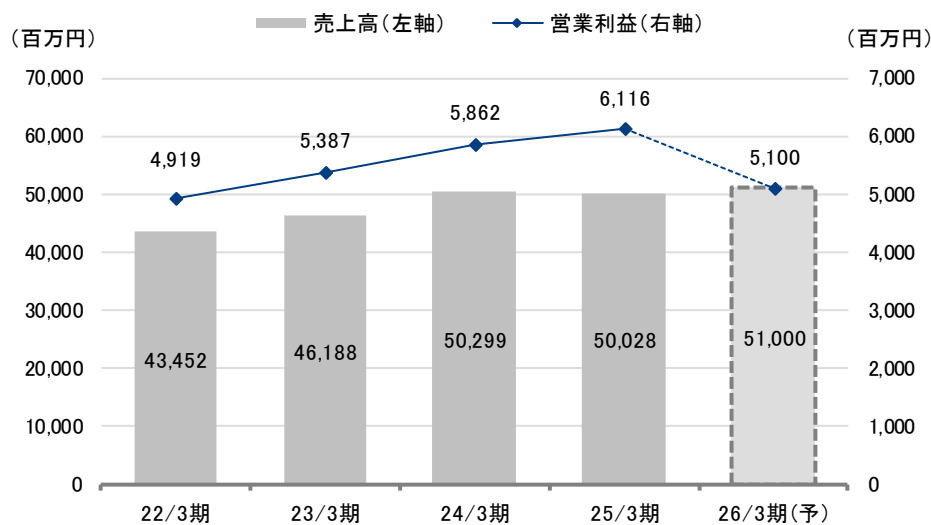
3. 中期経営計画

長期ビジョンでの売上高1,000億円を目指しており、推進中の中期経営計画(2026年3月期～2028年3月期)では、「DRIVE DX × Change The Standard」のコンセプトに基づき、最終年度となる2028年3月期に売上高600億円(年平均成長率6.25%増)、営業利益率12%、ROE10%以上などの達成を目指す。業績目標の達成に向けて、「事業戦略」により各セグメントの注力分野を伸ばすとともに、「経営基盤戦略」により採用強化やサステナビリティ推進に取り組み、「投資戦略」により事業戦略や経営基盤戦略の実現に向けた投資を推進する。事業戦略の取り組みを着々と進めており、中期経営計画の進捗状況に注目したい。

Key Points

- ・独立系ITソリューションプロバイダで、4セグメントの事業を展開
- ・2026年3月期中間期は期初計画どおりの増収減益
- ・2026年3月期は将来の成長に向けた投資活動による経費増を見越し、大幅な減益見込み。配当は、配当性向30%を目安に前期と同額の1株当たり85円を予定
- ・中期経営計画では「事業戦略」「経営基盤戦略」「投資戦略」を推進し、2028年3月期に売上高600億円、営業利益率12%を目指す

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」という想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>) グループとの取り引きが圧倒的に多かったが、その他の取引先の拡大に伴って2025年3月期は売上高の11.3%に低下しており、取り引き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。

2025年3月期末のグループ従業員数は2,487名、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を変更した。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月に東京証券取引所 (以下、東証) 第2部へ株式上場し、2000年3月に東証第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。

■ 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。

2. 事業内容

2026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30.8%、営業利益の36.0%を、サービスソリューションが売上高の28.9%、営業利益の5.8%を、エンベデッドソリューションが売上高の21.8%、営業利益の31.5%を、デバイスソリューションが売上高の18.6%、営業利益の26.7%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では、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、相対的に利益率が低水準にとどまっている。

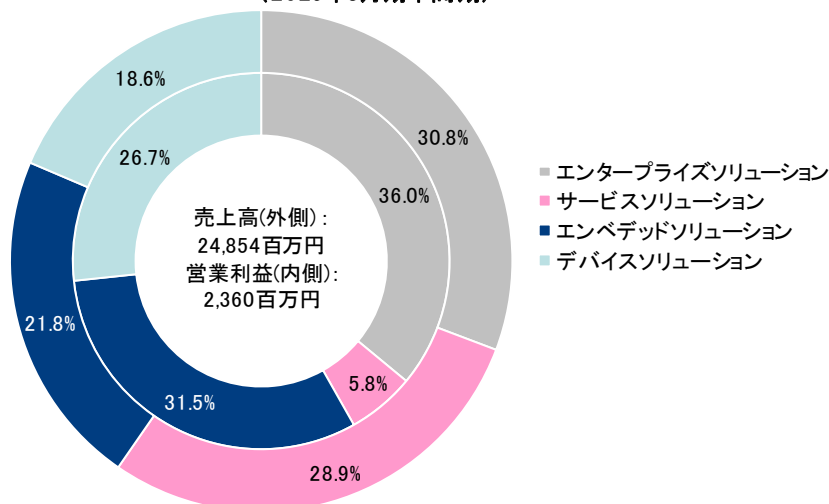
NSW

9739 東証プライム市場

2025年12月19日 (金)

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

事業概要

セグメント別売上高・営業利益
(2026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。

NSW

9739 東証プライム市場

2025年12月19日 (金)

<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高まる事業分野が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ネットエスアイ(株)、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

2026年3月期中間期は増収減益で、期初計画どおりの着地

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期における日本経済は、雇用・所得環境の改善や各種政策の効果もあり、個人消費や設備投資に持ち直しの動きが見られるなど、緩やかな回復が続いた。一方、継続する物価上昇による消費マインドの停滞、米国・中国等の通商政策や国内外の金融政策の影響、中東地域を巡る不安定な情勢など、景気の下振れが懸念される要素も多く、今後の動向を注視する必要がある。こうしたなか、情報サービス産業においては、業務効率化や競争力強化を背景としたシステム再構築やクラウドへの対応、近年さらに重要性を増したセキュリティ強化など、企業の戦略的IT投資は引き続き堅調に推移している。

このような状況の下、同社の2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が24,854百万円(前年同期比2.7%増)、営業利益が2,360百万円(同14.4%減)、経常利益が2,431百万円(同12.5%減)、親会社株主に帰属する中間純利益が1,666百万円(同12.6%減)と、期初計画どおり増収減益の着地となった。売上高の増加には、サービスソリューションの増収が大きく寄与した。売上総利益は不採算案件の影響を受けたが、増収に伴い5,039百万円(同3.6%増)へと増加した。ただ、将来を見据えたブランド力強化に伴う広告宣伝費や職場環境改善のための地代家賃などにより、販管費が2,678百万円(同27.2%増)へと増加したため、営業利益は減少した。営業利益の減益に伴い、経常利益、親会社株主に帰属する中間純利益も減益となった。今後の増収につながる受注高は25,547百万円(同2.9%増)と堅調であり、事業規模は着実に拡大している。同社グループで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

2026年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3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	24,208	100.0%	24,854	100.0%	646	2.7%
売上原価	19,345	79.9%	19,814	79.7%	469	2.4%
売上総利益	4,863	20.1%	5,039	20.3%	176	3.6%
販管費	2,106	8.7%	2,678	10.8%	572	27.2%
営業利益	2,756	11.4%	2,360	9.5%	-396	-14.4%
経常利益	2,777	11.5%	2,431	9.8%	-346	-12.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,905	7.9%	1,666	6.7%	-239	-12.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

サービスソリューションは不採算案件により大幅減益も、セグメント別業績はおおむね想定内

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7,644百万円(前年同期比1.6%増)、営業利益は849百万円(同21.6%減)、営業利益率は11.1%(同3.3ポイント低下)であった。売上高については、小売業向け及び公共分野向けの業務が堅調に推移し、増収となった。営業利益については、競争力強化のための経費増により減益となったが、期初予想比ではほぼ計画どおりの進捗となった。また、受注高は7,723百万円(同2.5%減)、受注残高は6,663百万円(同2.0%減)と、前年同期の実績が高かった反動により小幅減少した。

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3,161百万円(前年同期比5.6%増)であった。製造業向けはリニューアルした製品情報管理の自社パッケージ提供を軸に拡大し、小売業向けも主要顧客の拡大と新規顧客の取り込みにより増加した。また、金融・公共ソリューションの売上高は3,639百万円(同2.0%増)となった。金融・保険業向けは決済系が苦戦したが、官公庁・団体向けはデジタルガバメント関連のシステム開発・保守案件が好調に推移した。システム機器販売の売上高は既存顧客のIT投資抑制も影響し、844百万円(同12.0%減)の大幅減収であった。なお、システム機器販売の売上高は下期に片寄る傾向があり、通期決算への影響は限定的である。

NSW

2025年12月19日 (金)

9739 東証プライム市場

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

業績動向

(2) サービスソリューション

売上高は7,177百万円（前年同期比5.4%増）、営業利益は137百万円（同42.7%減）、営業利益率は1.9%（同1.6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データマネジメントサービスが好調で増収となった。営業利益については、経費増に加え、当期発生した不採算案件の影響により大幅減益となった。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、不採算案件への対応などが影響し、その他の3セグメントと比較し営業利益率が低い。不採算案件を減らすためには、見積りの精度向上や品質管理の強化が必要であろう。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7,386百万円（同7.4%増）と順調だ。

売上高の内訳を見ると、デジタルソリューションの売上高は2,152百万円（前年同期比12.5%増）となった。IoT・AIは、製造業向けIoTシステム開発が大幅に増加した。さらに、Web・ECは前期の不採算案件に続き、当期新たに発生した不採算案件により苦戦しており、収束に向けた対応により機会損失の発生と収益面へのマイナス影響があった。クラウド・インフラサービスの売上高は5,025百万円（同2.7%増）となった。クラウド・インフラは、インフラ構築案件減少の影響により減少した。また、データマネジメント・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するとともに、BPOサービスも堅調であった。

(3) エンベデッドソリューション

売上高は5,412百万円（前年同期比0.8%増）、営業利益は743百万円（同9.1%減）、営業利益率は13.7%（同1.5ポイント低下）と、高水準の利益率を維持した。売上高はネットワーク分野における案件谷間の影響があったものの、オートモーティブ分野とインダストリー分野が好調を維持した。営業利益については、賃上げによる経費増の影響で減益となったが、当期予想比では計画を上回る進捗となった。賃上げの負担を売価に反映するまでには、タイムラグがある。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5,557百万円（同2.4%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、既存顧客を中心にSDV※分野が引き続き好調を維持した。インダストリーは、エネルギー、モバイル、土木建設の分野が好調に推移した。通信では、既存顧客の案件谷間なども重なり、全体ボリュームが減少し、産業用ネットワークなどでリカバリを図った。

※ 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。

(4) デバイスソリューション

売上高は4,619百万円（前年同期比2.4%増）、営業利益は629百万円（同2.6%増）、営業利益率は13.6%（同変わらず）となった。売上高は、引き続き主要顧客ごとに好不調はあるものの、新規顧客開拓などが功を奏し増収となった。営業利益については、経費増の影響はあったものの、それ以上の利益改善を図り、4セグメント中で唯一増益となった。コスト増はあったが、新規開拓により前年同期並みの利益率を維持した。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くもあり、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4,879百万円（同6.1%増）と伸びたが、今後も半導体関連の動向を注視する方針だ。

NSW

9739 東証プライム市場

2025年12月19日 (金)

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

業績動向

売上高の内訳を見ると、前期より注力をしてきた新規開拓の活動成果が出てきたこともあり、業績面は改善している。受注状況も堅調で国内における対応領域の景況感は悪くはないが、慢性的なリソース不足は解消していない。海外市場はより前向きな状況であるため、海外展開の推進に注力していく。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を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。

セグメント別業績

	25/3期中間期 実績	26/3期中間期 実績	前年同期比 増減率
売上高	24,208	24,854	2.7%
エンタープライズソリューション	7,522	7,644	1.6%
サービスソリューション	6,808	7,177	5.4%
エンベデッドソリューション	5,368	5,412	0.8%
デバイスソリューション	4,508	4,619	2.4%
営業利益	2,756	2,360	-14.4%
エンタープライズソリューション	1,084	849	-21.6%
サービスソリューション	240	137	-42.7%
エンベデッドソリューション	818	743	-9.1%
デバイスソリューション	613	629	2.6%
営業利益率	11.4%	9.5%	-1.9pp
エンタープライズソリューション	14.4%	11.1%	-3.3pp
サービスソリューション	3.5%	1.9%	-1.6pp
エンベデッドソリューション	15.2%	13.7%	-1.5pp
デバイスソリューション	13.6%	13.6%	0.0pp

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

無借金経営を継続し、財務の安全性・収益性が高い

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末における資産合計は前期末比168百万円増の47,318百万円となった。これは主に、現金及び預金の減少、受取手形、売掛金及び契約資産の減少があったものの、仕掛品の増加、前払費用の増加、投資有価証券の増加があったことによる。負債合計は同819百万円減の10,915百万円となった。これは主に、未払法人税等の減少、賞与引当金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987百万円増の36,402百万円となった。

業績動向

以上の結果、流動比率は前期末比37.0ポイント上昇の454.6%となり、短期的な支払い能力は極めて高い。また、固定比率は同1.9ポイント上昇の31.0%であった。固定資産（設備投資等）の調達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76.9%と同1.8ポイント上昇し、2025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、安全性は極めて高いと評価できる。同様に、2025年3月期のROEは10.7%、ROAは13.5%で、東証プライム市場の「情報・通信業」平均のそれぞれ10.6%、5.1%を上回り、収益性も高い。

連結貸借対照表及び主な経営指標

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期中間期	増減
流動資産	36,858	36,040	-818
現金及び預金	19,666	18,464	-1,201
受取手形、売掛金及び契約資産、電子記録債権	14,440	13,747	-693
仕掛品	1,273	1,838	564
固定資産	10,291	11,277	986
有形固定資産	5,772	5,923	151
無形固定資産	403	440	37
投資その他の資産	4,115	4,914	799
資産合計	47,149	47,318	168
流動負債	8,826	7,928	-898
固定負債	2,908	2,987	79
負債合計	11,735	10,915	-819
(有利子負債)	0	0	0
純資産合計	35,414	36,402	987
【安全性】			
流動比率(流動資産/流動負債)	417.6%	454.6%	37.0pp
固定比率(固定資産/自己資本)	29.1%	31.0%	1.9pp
自己資本比率	75.1%	76.9%	1.8pp
【収益性】			
ROE(自己資本当期純利益率)	10.7%	-	
ROA(総資産経常利益率)	13.5%	-	

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

2026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、前期末比1,201百万円減少し、18,464百万円となった。

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、820百万円（前年同期比73百万円の減少）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、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、前払費用の増加、法人税等の支払額があったことによる。一方、投資活動の結果使用した資金は、1,337百万円（前年同期は7,776百万円の収入）となった。これは主に、有形固定資産の取得による支出、投資有価証券の取得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、674百万円（前年同期比144百万円の支出の増加）となった。これは主に、配当金の支払いによる。

業績動向

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－517百万円であった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/3期中間期	26/3期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	893	820
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	7,776	-1,337
財務活動によるキャッシュ・フロー	-818	-674
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	8,669	-517
現金及び現金同等物の中間期末残高	18,679	18,464

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

中期経営計画初年度の2026年3月期は、 将来の成長を見据えた投資により、営業利益は減益の見通し

● 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の情報サービス産業界においては、AIを活用したDX推進や、企業の生産性向上・業務効率化に資する取り組み、より重要性を増すセキュリティ強化への投資など、IT需要は引き続き拡大することが見込まれる。一方、不透明さを増す米国の通商政策や、継続する物価上昇が個人消費・企業業績に与える影響など日本経済を下押しするリスク、IT人材の供給不足の深刻化など業界構造に起因するリスクなど、今後の見通しへのマイナス要素も懸念される。このような状況の下、同社グループは今後のさらなる成長に向け、コア事業・基盤事業の拡大や中長期的な成長領域の創出に積極的に取り組む計画だ。

2026年3月期の連結業績は、期初予想を据え置き、売上高51,000百万円（前期比1.9%増）、営業利益5,100百万円（同16.6%減）、経常利益5,140百万円（同16.7%減）、親会社株主に帰属する当期純利益3,540百万円（同3.3%減）と、小幅の増収と大幅な減益を見込んでいる。米国の関税政策の影響に伴う先行き不透明感を前提にした、慎重な予想である。また、将来の成長に向けて、事業拡大と人材強化にフォーカスし、関連する施策に積極投資を行う計画であることから減益予想となっている。親会社株主に帰属する当期純利益の増減率が小幅にとどまるのは、前期に計上した投資有価証券評価損がなくなることによる。2026年3月期中間期実績の通期計画進捗率は、売上高で48.7%、営業利益で46.2%となっており、前期の中間期実績のそれぞれの通期実績進捗率の48.4%、45.1%を上回っている。同社の期初予想は保守的傾向が強く、また、従来から下期偏重の決算になることを考慮すると、通期計画達成の可能性が高いと弊社では見ている。

NSW

9739 東証プライム市場

2025年12月19日 (金)

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

今後の見通し

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15,960百万円（前年同期比2.4%増）、営業利益1,750百万円（同23.4%減）と増収減益を計画し、営業利益率は11.0%（同3.7ポイント低下）を見込んでいる。先行投資として自社パッケージのリニューアルに伴う経費増を見込むことから、増減率が特に大きい。また、前期に価格改定を行ったことで、2026年3月期は同じ顧客への値上げは困難と見て慎重な計画を立てている。中間期実績の通期計画進捗率は売上高で47.8%、営業利益で48.5%と、おおむね計画どおりに推移し、営業利益の通期計画進捗率は全社を上回っている。サービスソリューションは、売上高14,690百万円（同2.3%増）、営業利益810百万円（同2.6%減）と増収減益を計画し、営業利益率は5.5%（同0.3ポイント低下）を見込んでいる。ただ、中間期実績の通期計画進捗率は売上高では48.8%であったが、営業利益では不採算案件の影響から16.9%にとどまり、計画を達成するのは厳しい状況だ。不採算案件の影響を最小限にとどめ、売上総利益の確保に努める方針だ。

エンベデッドソリューションは、売上高11,180百万円（同0.9%増）、営業利益1,400百万円（同18.7%減）、営業利益率12.5%（同3.0ポイント低下）を、またデバイスソリューションは、売上高9,170百万円（同1.9%増）、営業利益1,140百万円（同10.8%減）、営業利益率12.4%（同1.8ポイント低下）を計画する。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。中間期営業利益の通期計画進捗率は、エンベデッドソリューションが53.0%、デバイスソリューションが55.1%と高いことから、両セグメントが通期計画を超過達成することで不振のサービスソリューションを補うことで、連結業績予想の達成を目指している。

2026年3月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	50,028	100.0%	51,000	100.0%	972	1.9%
営業利益	6,116	12.2%	5,100	10.0%	-1,016	-16.6%
経常利益	6,168	12.3%	5,140	10.1%	-1,028	-16.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,662	7.3%	3,540	6.9%	-122	-3.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画の目標達成を目指し、 事業戦略、経営基盤戦略、投資戦略を推進

1. 中期経営計画の概要

同社では、長期ビジョンとして売上高1,000億円を目指しており、前中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）では、目標としていた売上高500億円、営業利益率11%を達成した。2026年3月期からの中期経営計画の策定に際し、前提とする経営環境について、社会課題では少子高齢化や労働力減少、環境問題やエネルギー問題など、技術動向ではAIによるDXのさらなる加速や次世代情報通信技術（beyond5G、6G）の発展など、市場環境では技術革新と社会のデジタル化進展やベンダー企業・ユーザー企業における人材難などを想定した。こうした環境を前提に、中長期的な成長に向けては、成長を続けるIT市場への適応、高付加価値を生み続ける技術力、それらを実現する組織体制や強固な経営基盤の構築が必要であると考えている。

長期ビジョンの達成に向けたロードマップとして、中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）を将来的な成長に向けて競争力を磨く「原点回帰＝Reborn」の期間と定めている。すなわち、初心・原点に立ち返って地に足をつけた中期経営計画の推進を目指す。そのために、「DRIVE DX × Change The Standard」のコンセプトに基づき、Change Business（ビジネスを世界標準・業種スタンダードに）、Change Talent（積極的な人材投資による人的リソースの最適化）、Change Technology（将来の推進力となる技術の取り込み）を図る。

この中期経営計画を推進するための具体的な戦略としては、「事業戦略」で各セグメントのコア事業・基盤事業を拡大するとともに成長領域を創出し、「経営基盤戦略」で人材強化やグローバル展開やサステナビリティ推進などに取り組み、「投資戦略」で事業戦略や経営基盤戦略の実現に向けた投資を推進する。その成果として、最終年度の2028年3月期に売上高600億円、営業利益率12%、ROE10%以上などの達成を目指す。

2. 事業戦略

「コア事業・基盤事業の拡大」「成長領域の創出」のために以下の事業戦略を推進する。

(1) エンタープライズソリューション

Fit to Standardモデルへの転換を行う。「コア事業・基盤事業の拡大」のために、組立製造向けソリューションの拡充、クレジットカード事業者向けシステム開発領域からシステム企画領域への拡大、デジタルガバメントプロジェクトへのシフトを図る。「成長領域の創出」のためには、異業種連携による業務コンサル人材の創出、生成AIの各業種適用による新規ビジネスの創出、SI事業（システムインテグレーション事業）のビジネススタイル進化による持続可能なビジネスモデルの確立を目指す。なお「注力分野」として、ERP（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）事業のFit to Standardモデルへの転換、AI活用によるモダン化の加速、スマートPOS事業による購買行動の革新を図る。以上により、事業規模を2025年3月期の155億円から2028年3月期には180～190億円に拡大し、うち注力分野については40億円から70億円に拡大する。

NSW

9739 東証プライム市場

2025年12月19日 (金)

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

中長期の成長戦略

2026年3月期中間期の取り組みとして、コア事業の拡大では、デジタルガバメントプロジェクトへのシフトとして、官公庁の業務のIT化案件にビジネスパートナーとして参画中である。今後は、デジタル庁の「デジタル社会の実現に向けた重点計画」へのシフトを図る。また、注力分野では、金融、製造、流通業界を中心に、老朽化したメインフレームの移行・刷新が急務である。AI活用によるモダナイゼーションの加速について、2025年8月には、メインフレームモダナイゼーションサービスに、生成AIを活用してメインフレームやオフコンなどのレガシーシステムのコード解析や要件定義書の自動生成、加えてモダンアーキテクチャでのコード最適化を一貫して支援する「スマートモダナイゼーションサービス」の提供に向けた検証を開始した。このサービスにより、従来は多くの工数と専門知識を必要としていたレガシー資産の解析・移行・再構築を効率的かつ高精度に実現可能となり、企業のDX推進やレガシーシステムからの脱却を後押しする計画だ。今後は、ビジネスパートナーとの協業のなかでサービスメニューを拡充する。

(2) サービスソリューション

デジタルを活用し、顧客をより良い未来へ導く。「コア事業・基盤事業の拡大」のために、製造業DXでは設計・製造領域DXソリューションに特化を、クラウドプラットフォームでは基盤構築と活用促進の一括提供を、運用事業ではIT運用サービス拡充とBPO（企業の業務プロセスの一部を外部の専門業者に委託すること）事業の展開を図る。「成長領域の創出」のためには、上流領域からの企画提案及びコンサルティング人材育成、AI人材とデータ活用人材の育成、最新テクノロジーの調査と活用、生成AIを活用した業務変革を行う。また「注力分野」として、製造業アフターマーケット向けソリューション、MES（製造プロセスを管理し、データを収集・分析するシステム）やSCADA（監視制御とデータ収集システム）を主としたスマートファクトリー、AIやデータ活用におけるプロフェッショナルサービスに注力する。以上により、事業規模を2025年3月期の143億円から2028年3月期には170～180億円に拡大し、うち注力分野については60億円から90億円に拡大する。

2026年3月期中間期の取り組みとして、コア事業の拡大では、製造業DXでの設計・製造領域DXソリューションに特化することに関して、2025年4月に、設計分野などの超高負荷環境に対応した仮想デスクトップ（VDI）ソリューションの提供を開始した。建築・製造・自動車など高負荷なPC作業を必要とする業界に向けて、柔軟性と生産性を両立する高性能クラウドVDI環境を提供するものだ。今後は、製造業の競争力を左右する設計・製造領域において、PLM、IoTなどを統合した高度なデジタル化を推進する。また、注力分野では、AIやデータ活用におけるプロフェッショナルサービスとして、データマネジメント領域でのコンサルティングサービスを立ち上げた。今後は、AIモデル構築からデータ基盤整備、業務への実装支援までを包括的に提供する計画だ。

(3) エンベデッドソリューション

多様な製品開発技術を融合し、新たな付加価値の創出を図る。「コア事業・基盤事業の拡大」のために、車載や産業機器向けの組み込み開発の深耕を図り、また特定分野の組み込み開発を幅広い業種へのシステム開発に展開する。「成長領域の創出」のためには、クルマのSDV化加速に向けた対応領域の拡大、次世代ネットワークに向けた技術強化、異なる業種ノウハウをクロスさせたビジネスモデルの創出を目指す。また「注力分野」としてモビリティ分野の強化、宇宙・防衛領域の拡大、キャッシュレス決済分野への深耕を図る。以上により、事業規模を2025年3月期の110億円から2028年3月期には130～140億円に拡大し、うち注力分野については30億円から50億円に拡大する計画である。

NSW

9739 東証プライム市場

2025年12月19日 (金)

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

中長期の成長戦略

2026年3月期中間期の取り組みとして、コア事業の拡大では、車載、産業機器向けの組み込み開発の深耕として、OEM業務の拡大による伸長に取り組んでいる。今後は、OEM業務のさらなる深耕と付加価値領域への拡大を図る計画だ。また、注力分野では、モビリティ分野の強化として、ロボティクス分野は農業、鉄道、航空、建機領域へ拡充している。今後は、顧客の課題解決ができる“カスタマイズ型ロボティクスソリューション”を目指している。

(4) デバイスソリューション

“How to IC design”偏重から、“What to design”思考への転換を目指す。「コア事業・基盤事業の拡大」のために、デバイス提供ビジネスへのダイナミックな進化、LSIソリューションビジネスの拡大と深化、グローバル人材の育成による事業の成長を推進する。「成長領域の創出」のためには、最先端技術を活用した海外市場への進出、グローバル展開によるデバイス事業の拡大、東南アジア拠点による国際競争力の強化を図る。また「注力分野」として、デバイス提供型ビジネスの強化・拡大、車載やFA（工場の生産工程の自動化）及びセンシングデバイス分野への注力、デバイス事業のグローバル展開を行う。以上により、事業規模を2025年3月期の90億円から2028年3月期には100～110億円に拡大し、うち注力分野については10億円から25億円に拡大する。

2026年3月期中間期の取り組みとして、コア事業の拡大では、日本の農業は高齢化、人材不足の問題を抱えていることから、農作業の効率化・省力化のためにDXに着目した。デバイス提供型ビジネスへのダイナミックな進化について、エンベデッドソリューション事業との連携による開発工程の包括対応を通じて、大規模案件の積極受注を推進している。2025年7月の青森での実証実験に続き、11月には、台湾の工業技術研究院（ITRI）と共同で、台湾でのスマート農業向け自律走行ロボットの実証実験を開始し、日本と台湾間におけるデータのフィードバックによりスマート農業ロボットの実用化を加速する。今後は、ターゲット顧客の拡大や、海外市場を視野に入れたビジネススタイルへの変革に取り組む。また、注力分野では、デバイス提供型ビジネスの強化・拡大として、フルターンキー案件の受注強化とLite ASIC（ある特定の用途のために設計、製造される集積回路）ビジネスの拡張に取り組んだ。今後は、“設計品質”から“製品品質”へ範囲拡張に取り組む。

3. 経営基盤戦略

「人材価値の向上」「グローバル展開」「サステナビリティ推進」「ブランド力強化」を目指して、「事業成長を支える人材強化の取り組み」「経営基盤強化に向けた多面的な取り組み」を推進する。

(1) 事業成長を支える人材強化の取り組み

「育成・教育強化」では、教育システムのレベルアップ、ナレッジ蓄積による独自の学習基盤構築、技術力強化とマインドチェンジを推進し、資格取得者数を前中期経営計画期間中の800名から、本中期経営計画期間中には1,200名を目指す。「健康経営とWell-being」では、メンタル面とフィジカル面双方をサポートし、ワークライフバランスの実現を図る。「採用強化」では、本中期経営計画期間中に新卒採用500名、キャリア採用200名を行い、グループ社員数を2025年3月の2,487名から2028年3月には2,800名に増やす計画だ。

NSW

9739 東証プライム市場

2025年12月19日 (金)

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

中長期の成長戦略

2026年3月期中間期の取り組みとしては、育成・教育強化では、オンライン学習プラットフォームの導入、学習ルートの整備に取り組み、資格取得者数は前期比30%増加した。今後は、階層別研修・キャリア形成に活用し、組織全体の基盤の底上げにつなげる。採用強化では、新卒採用状況は前期比15%増加した。今後は、ブランドマネジメントと並行してアプローチ強化を図る。健康経営とWell-beingでは、男性育児休業取得率は69%に達した。今後も、制度の改善や各種認定制度の取得に取り組む。

(2) 経営基盤強化に向けた多面的な取り組み

「グローバル展開」として、将来的なマーケット及びパートナーを見越した地域選定、戦略的な海外技術及び海外サービスの日本市場への導入を目指す。「ブランド力強化」では、CM/広告/スポーツ協賛等への積極的な取り組み、企業価値向上に向けた株主及び投資家向けのIR強化を図る。「サステナビリティ推進」では、事業活動を通じた環境負荷の低減、ダイバーシティ推進、コーポレートガバナンスの強化に取り組む。具体的な目標としては、採用者に占める女性労働者の割合を、2025年3月期実績の18%から2027年3月期には25%に、同様に男性育児休業率を37%から70%に引き上げる。さらにGHG排出量 (Scope1 + Scope2) を2013年度実績の14,240から、2030年度には半減させることを目標に掲げている。

2026年3月期中間期の取り組みとしては、グローバル展開では、海外市場・海外パートナーの開拓に向けた視察が増加した。今後は、将来的な海外拠点を視野に入れ推進する。サステナビリティ推進では、BPの最適化に向けた取り組みを行った。今後は、サプライチェーンの最適化を図る。ブランド力強化では、周年広告・スポーツ協賛やCM放映に取り組んだ。創立60年を機に、2025年8月より俳優の杉咲花さんを起用したCM放映を開始しており、採用面での認知度向上の効果を期待する。

4. 投資戦略

「競争力の源泉となる戦略的な投資」を目指す。

・事業戦略及び経営基盤戦略の実現に向けた投資

「投資戦略」としては、中期経営計画の3年間で最大100億円規模の投資を計画する。これは、貸借対照表に計上される資産と損益計算書に反映される費用を含む概算である。その内訳として、「事業戦略」では、各セグメントの施策実現を支援することで事業の最大化を目指すために、研究開発投資とビジネス開発投資で合計50億円を計画する。次に「経営基盤戦略」として、中長期的な視点による人材への投資を中心に強固な経営基盤の構築を目指すために、人的資本投資とブランドマネジメントに50億円を投じる計画だ。

2026年3月期中間期の取り組みとしては、事業戦略投資として、研究開発投資及びビジネス開発投資では、各セグメントの事業戦略拡大に向けた人材育成や技術・マネジメント教育、自社商材やソリューション開発、全社横断のAI活用推進、海外活動強化などへの投資を行い、投資規模は合計5億円であった。経営基盤戦略投資として、人的資本投資では、賃上げ、職場環境改善等の処遇改善や、社内教育プラットフォーム強化に投資し、投資規模は4億円であった。ブランドマネジメントでは、周年広告・スポーツ協賛やCM放映に投資し、投資規模は5億円であった。半年間の投資規模実績は合計14億円で、3年間で100億円規模の計画に対して順調なスタートを切っている。

NSW

9739 東証プライム市場

2025年12月19日 (金)

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

中長期の成長戦略

5. グループ経営目標

以上のとおり、中期経営計画では「事業戦略」「経営基盤戦略」「投資戦略」の推進により、グループ経営目標として2028年3月期には売上高600億円(年平均成長率6.25%)、営業利益率12%、ROE10%以上、配当性向30%以上を掲げている。計画初年度の2026年3月期には売上高は横ばい、営業利益は16.6%の減益、営業利益率も10.0%への低下を予想しているが、これは米国の関税の影響を織り込み、また将来の成長に向けた投資に伴い経費増を織り込み、控えめな業績予想としているためである。中期経営計画は将来に向けて力をつける3年間と位置付け、必要な投資も含めて業績は計画どおりに進捗している。中期経営計画に沿って成長戦略を実施すれば、最終年度のグループ経営目標は達成可能であると弊社では見ている。今後の業績の推移及び成長戦略の推進状況に注目したい。

株主還元策

配当性向30%を目安として、 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

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うえで配当額を決定することを基本方針としている。

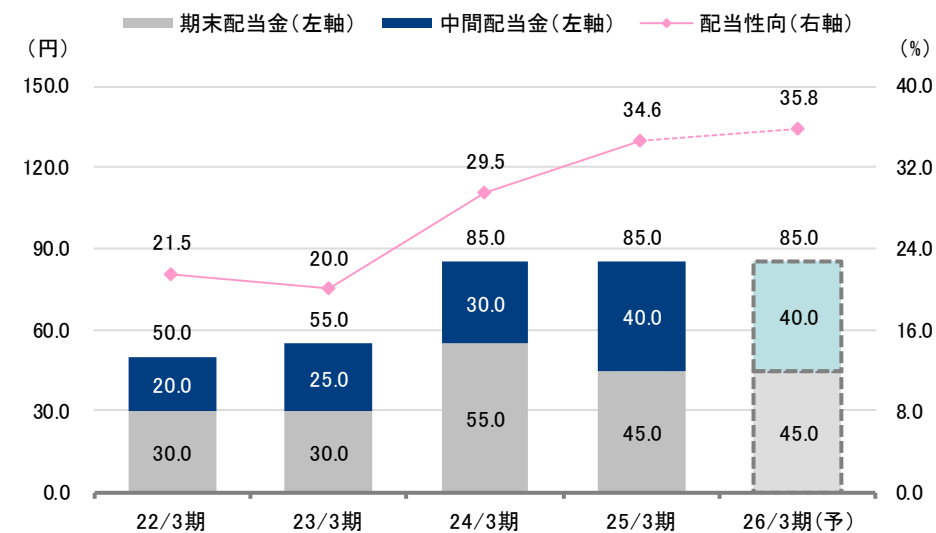
2025年3月期は、親会社株主に帰属する当期純利益が減益のなか、1株当たり配当金については年間配当85円(中間配当40円、期末配当45円)とし、配当性向は34.6%になった。2026年3月期についても、減益予想であるが年間配当85円(中間配当40円、期末配当45円)を維持し、配当性向は35.8%になる予定である。配当性向の目安30%に基づき、安定的かつ継続的な配当を実施する方針であり、株主還元にも十分に配慮していると評価できる。

2025年3月期の東証プライム市場の「情報・通信業」平均の配当性向も35.8%であったが、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いる。今後も配当性向30%を目安として、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方針だ。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、中期経営計画に基づいて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。

NSW | 2025年12月19日 (金)
9739 東証プライム市場 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

株主還元策

配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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