

|| 企業調査レポート ||

システムインテグレータ

3826 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 11 月 12 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2021年2月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2021年2月期業績の見通し	01
3. 成長戦略について	02
■ 事業概要	03
1. Object Browser 事業	04
2. E-Commerce 事業	07
3. ERP・AI 事業	08
4. その他	10
■ 業績動向	11
1. 2021年2月期第2四半期累計業績の概要	11
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2021年2月期業績の見通し	17
2. 事業セグメント別見通し	19
3. 成長戦略	21
4. 働く環境への取り組みについて	23
■ 株主還元策	23
■ 情報セキュリティ対策	24

■ 要約

不採算案件の発生と新型コロナウイルス感染症の影響により、 2021 年 2 月期業績は減収減益に転じる見通し

システムインテグレータ <3826> は独立系のソフトウェア開発会社で、「時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウェアを創り続ける」をコーポレート・スローガンに企業の生産性向上に寄与するソフトウェア・サービスの開発・販売を行っている。データベース開発支援ツール「SI Object Browser」や統合型プロジェクト管理ツール「SI Object Browser PM (以下、OBPM)」等の Object Browser 事業のほか、E-Commerce 事業、ERP・AI 事業を展開している。また、働き方改革や育児支援等に積極的に取り組んでおり、離職率も 5% 未満と IT 業界の中では低く、社員からの評価も高い企業として知られている。

1. 2021 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 年 2 月期第 2 四半期累計 (2020 年 3 月 -8 月) の売上高は、ERP 事業の拡大により前年同期比 10.2% 増の 2,151 百万円と増収となったものの、利益面では ERP 事業で大型不採算案件が発生 (受注損失引当金 127 百万円を計上) したこと、並びに新型コロナウイルス感染症拡大による商談の遅れや企業の購買意欲低下により、E-Commerce 事業や Object Browser 事業が減収となったことが響き、経常利益で同 48.1% 減の 145 百万円と減益に転じた。なお、大型不採算案件については 2020 年 12 月の納品に向けて、現在品質向上に取り組んでいる段階だが、費用については引き当て済みであり、第 3 四半期以降に追加費用が発生するリスクは低いと見られる。

2. 2021 年 2 月期業績の見通し

2021 年 2 月期の業績は、売上高で前期比 3.4% 減の 4,400 百万円、経常利益は同 24.3% 減の 503 百万円と 4 期ぶりの減収減益に転じる見通しだ。売上高については新型コロナウイルス感染症拡大の影響や、ERP 不採算案件の改修に人的リソースを充当せざるを得なかったこともあり、すべての事業セグメントで減収を見込んでいる。利益面では、減収に伴う粗利益の減少や受注損失引当金の計上が減益要因となる。ただ、下期だけで見ると ERP・AI 事業や E-Commerce 事業は生産性向上の効果もあって前年同期比で増益に転じる見通しとなっている。一方、Object Browser 事業については、「OBPM」の販売形態がオンプレミス型 (ライセンス料) から月額課金のクラウドサービス型へと移行が進む影響もあって、下期も低迷が続くと見ている。

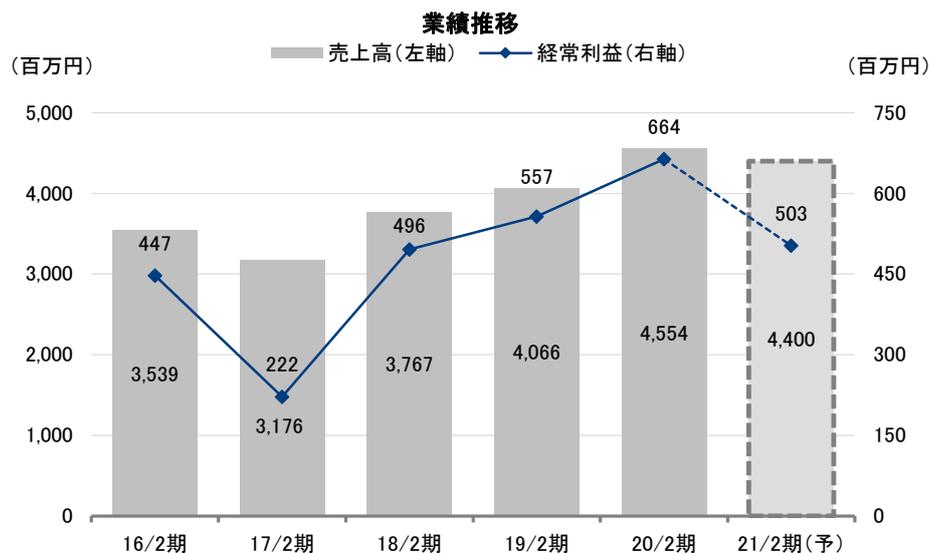
要約

3. 成長戦略について

今後の成長戦略として、既存事業での2ケタ成長と新規事業の収益化実現によって成長を加速していくほか、現在20%台の水準にあるストック型ビジネスの売上構成比を40%程度まで引き上げることで、収益の安定性向上と高収益体質の確立を目指していく考えだ。ERP事業やE-Commerce事業では、2ケタ成長に向けて外部協力企業の開拓を進めていく方針となっている。従前はベトナムに開発拠点を設ける予定であったが、コロナ禍で往来が難しくなっていること、国内ニアショア拠点が需給軟化により活用しやすくなったことから、当面は国内での協力企業の開拓と育成を進めていくことにし、ベトナム開発拠点の設置については2021年度以降に仕切りなおす計画だ。また、新規事業では「AISI V-AD (アジア AD)」(画像認識技術を用いた異常検知システム)に引き続き注力する。従前は実証試験的な引き合いがほとんどであったが、現在は実際に製造現場で導入を進めるための商談が増えてきており、2022年2月期に売上高で1億円を目指している。また、「TOPSIC」(プログラミングスキル判定サービス)についても、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で足元は導入ペースが鈍化しているものの、IT企業における開発人員の採用・育成業務を効率化するツールとして認知度が徐々に広がっており、2022年2月期の収益化を目指していく。2021年2月期は不採算案件の発生もあり減収減益となる見込みだが、2022年2月期以降はこうした取り組みにより再成長に転じるものと弊社では予想している。

Key Points

- ・2021年2月期第2四半期累計業績は不採算案件の発生と新型コロナウイルス感染症の影響により増収減益に
- ・E-Commerce事業とERP・AI事業は下期から増益に転じる見通し
- ・既存事業の2ケタ成長と新規事業の収益化実現、ストック型ビジネスの拡大等に取り組んでいく方針



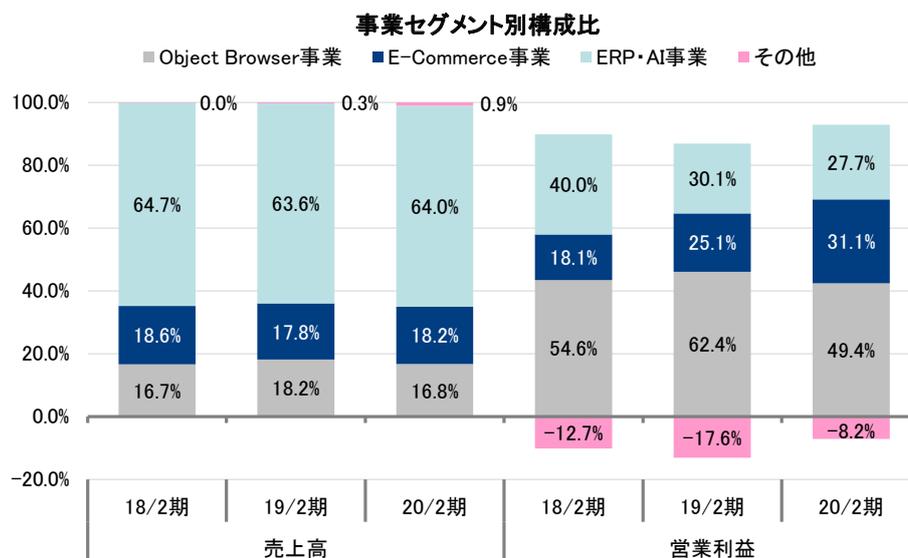
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

「時間を奪うのではなく、時間を与えるソフトウェアを創り続ける」 独立系ソフトウェア開発会社

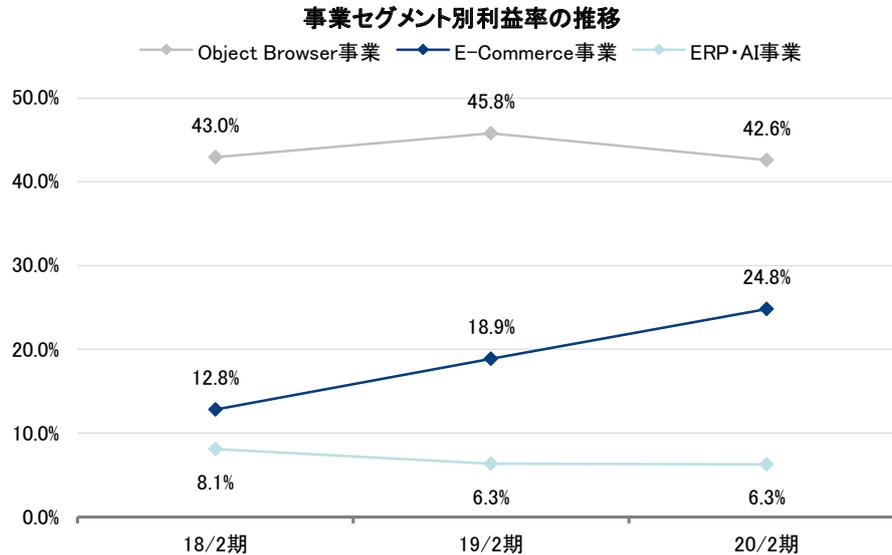
同社は1995年設立の独立系ソフトウェア開発会社で、自社開発したソフトウェアのパッケージ販売及び保守サービスのほか、クラウドサービス(SaaS)での提供も行っている。新製品に関しては基本的にクラウドサービスでの事業展開を志向している。現在の主力製品には、データベース開発支援ツール「SI Object Browser」や統合型プロジェクト管理ツール「OBPM」のほか、ECサイト構築パッケージ「SI Web Shopping」、Web-ERPパッケージ「GRANDIT」等がある。事業セグメントに関しては、Object Browser事業、E-Commerce事業、ERP・AI事業のほか、新規事業をその他として区分開示している。

直近3年間の事業セグメント別構成比の推移を見ると、売上高はERP・AI事業が全体の6割以上を占めており、残りをObject Browser事業、E-Commerce事業で2分する格好となっているが、営業利益で見るとObject Browser事業が全体の5割前後を占め、残りをE-Commerce事業やERP・AI事業で稼ぎ出す格好となっている。また、新規事業については先行投資段階のため、損失計上が続いている。Object Browser事業のセグメント利益率は40%以上と高く同社の稼ぎ頭となっているが、これは競合先がほとんどなく市場シェアが高位安定していることが要因となっている。逆に、ERP・AI事業のセグメント利益率は数%台と低いが、これはAI事業の先行投資費用が含まれていることや、ERP事業ではサーバー等の仕入商品も売上高に含まれていることが要因となっている。各事業の内容は以下のとおり。



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

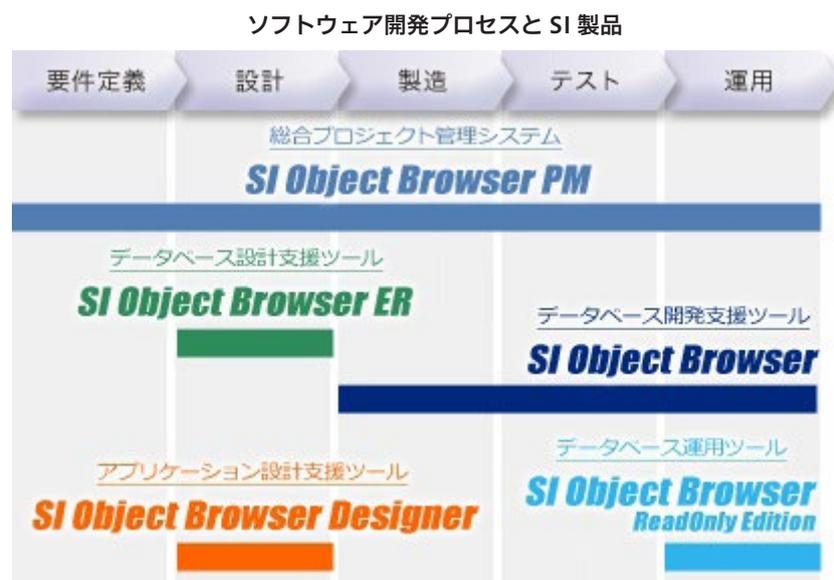
事業概要



出所：決算短信よりフィスコ作成

1. Object Browser 事業

Object Browser 事業ではデータベース開発支援ツール「SI Object Browser」やデータベース設計支援ツール「SI Object Browser ER」（以下、「Object Browser」シリーズ）のほか、統合型プロジェクト管理ツール「OBPM」、アプリケーション設計支援ツール「SI Object Browser Designer（以下、OBDZ）」等のソフトウェア製品の開発販売を行っている。「Object Browser」シリーズについてはパッケージ販売のみだが、「OBPM」や「OBDZ」についてはクラウドサービスでも提供している。



出所：ホームページより掲載

事業概要

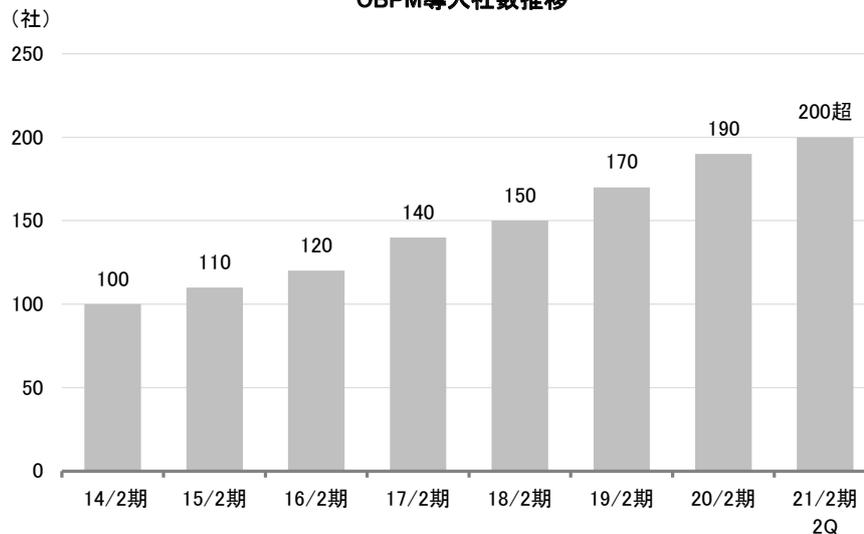
売上構成比は「Object Browser」シリーズが4割強、「OBPM」が6割弱となっており、「OBPM」の比率が年々上昇傾向にある。「Object Browser」シリーズについては1997年の発売以来、1.9万社、43万ライセンスの導入実績があり、国内ではデファクトスタンダードとなっている。現在は売上高の30%弱が保守サポート等のストック型収入となっており、比較的売上高は安定しており、販売費用もほとんどかからないため、売上総利益率は約90%と高収益製品となっている。競合製品として無料ソフトが出ているが、機能面での差があることから直接的な影響は受けていない。

一方、「OBPM」は開発プロジェクトの進捗状況を統合管理（スケジュール、コスト、要員、品質、採算等の管理）することで、不採算プロジェクトの発生を未然に抑止し、開発部門の生産性向上を支援するツールである。国内で唯一、PMBOK※に準拠しており、2008年の発売以降、順調に導入社数を増やしており、2020年8月時点で200社超となっている。導入企業は中堅規模のIT企業が多い。大手企業は自社開発品を使用し、中小企業ではExcelなど市販ソフトや無料ソフトを使って管理するケースが大半のためだ。ただ、認知度の向上や品質の高さなどから大企業でも導入を検討するところが増えてきている。このため、2017年2月期より大手企業の部門導入向けに機能を限定したライト版の販売を開始したほか、製造業向けに対応したエンジニアリング版などもクラウドサービスで提供している。

※ PMBOK (Project Management Body of Knowledge) : プロジェクトマネジメントに関するノウハウや手法を体系立ててまとめたもの。1987年に米国の非営利団体PMIが「A Guide to the Project Management Body of Knowledge」というガイドブックで発表してから徐々に知られるようになり、現在はプロジェクトマネジメントの世界標準として世界各国に浸透している。

「OBPM」の売上高の70%超は、月額課金や保守サービス等のストック型収入で占められている。2021年2月期以降クラウドシフトを進めているため（2022年2月期以降はクラウドサービスに完全移行）、パッケージ販売の減少による一時的な売上高の伸び悩みが見込まれている。「OBPM」も競合品がほとんどないため、売上総利益率は70%前後と高いが、広告費や導入サポート費用等がかかるため、「Object Browser」シリーズと比較すると営業利益率はやや低くなる。

OBPM導入社数推移



出所：ホームページ、決算説明会資料よりフィスコ作成

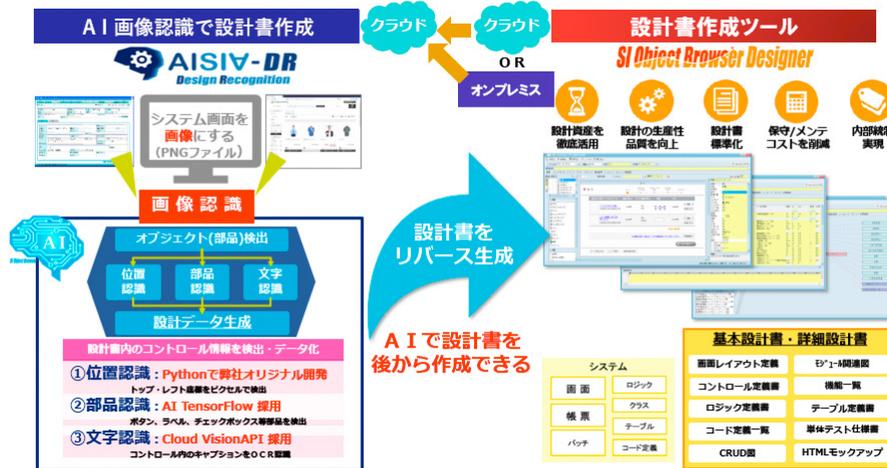
事業概要

「OBDZ」はソフトウェア開発の上流工程である基本設計・詳細設計をシステム化し、合理化・標準化することで設計工程における生産性及び品質向上を支援するツールで、ソフトウェア開発分野におけるCADとも言える製品である(特許取得済み)。従来は、エンジニアがExcelやWordで個々に設計書を作成していたため、仕様変更が発生した場合などのメンテナンス、変更管理が難しく、手戻りミスによる開発遅延の原因にもなっていたが、「OBDZ」で設計書を統合管理することでこうした課題を解決する。このため用途としては、基幹業務システム等の大規模なウォーターフォール型^{*}のシステム開発に向いている製品と言える。2013年のリリース以降、機能改良を重ね、2019年6月には完全Web化のフルモデルチェンジを行い、パフォーマンス速度も従来比1.5倍と大幅に向上した製品をリリースしている。導入社数は70社程度とまだ少ないものの、中小から大手IT企業まで導入が着実に進んでいる。

^{*}ウォーターフォール型とは、システム開発を「基本計画」「外部設計」「内部設計」「プログラム設計」「プログラミング」「テスト」という工程に分けて順に段階を経て行う開発手法を指す。前の工程には戻らない前提のため、下流から上流へは戻らない水の流れに例えてウォーターフォールと呼ばれている。

その他、AI技術を活用した新サービスとして2018年3月に「AISI V-DR (Design Recognition)」をリリースしている。これは、ディープラーニング技術を使ってシステム画面から設計書をリバース生成するツールである。現在、稼働している業務システムの改修を行う際に、元の設計書がなくなっているケースがある。こうした場合、一から設計書を作り直す必要があるが、「AISI V-DR」を使うことでシステム画面から個々の部品をAIで認識して、ある程度のところまで設計書をリバースすることが可能となる。「OBDZ」とセットで活用することが効果的と考えており、まずは、完全Web版の「OBDZ」の販売を100社程度まで拡大し、その後に販売先に「AISI V-DR」を提案していく戦略となっている。

AISI V-DR の利用イメージ



出所：ホームページより掲載

事業概要

2. E-Commerce 事業

E-Commerce 事業では、日本初の EC サイト構築パッケージ「SI Web Shopping」を主力製品として販売している。「SI Web Shopping」の特徴は、大規模 EC サイトに強いということにある。具体的には、売上金額が数百億円規模となる大量のトランザクション処理に対応可能なスケラビリティと、高いセキュリティ機能を有しており、スマートフォン等のモバイル対応機能や、英語、中国語など多言語への対応、その他顧客ニーズに応じた機能をカスタマイズで付加することも可能となっている。1996年の発売以降累計で1,100社以上の EC サイトを構築しており（アクティブ稼働数は1割弱）、豊富な開発ノウハウや高い技術力が同社の強みとなっている。

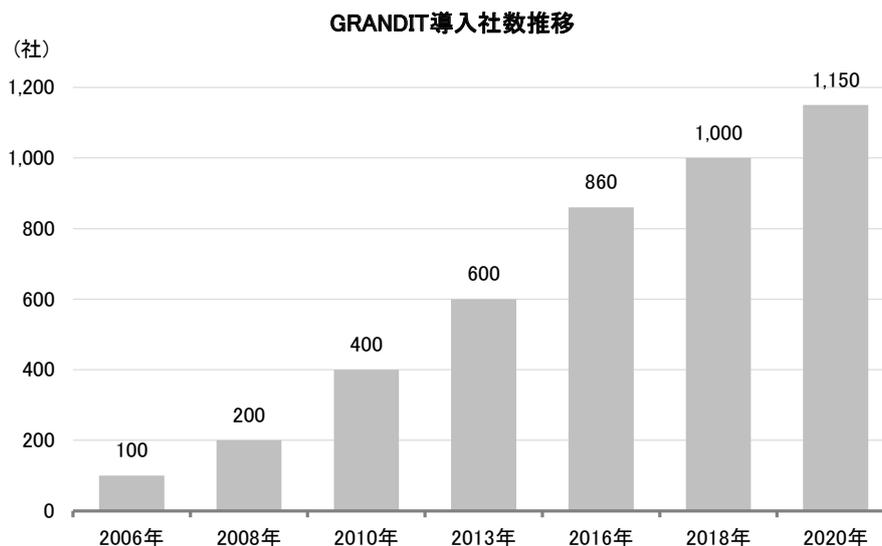
EC サイト構築パッケージ業界でのポジションは、大規模事業者向けに限定すれば同社と、ソフトクリエイトホールディングス<3371>の子会社である（株）ecbeing（構築実績で1,300社超）、（株）コマース21（同300社超）の3社でほぼ寡占状態となっていたが、ここ最近ではSlrとの競合も増えてきている。EC サイト構築パッケージに他の業務システムとの連携機能を付加するといったニーズが増えてきたためだ。こうしたことを背景に、1件当たりの受注単価も従来は数千万円規模だったものが、ここ最近では1～2億円と大型化している。ストック型売上比率は22.2%（2021年2月期第2四半期累計実績）となっており、開発プロジェクトの増減や生産性によって期間収益も変動する傾向にある。



事業概要

3. ERP・AI事業

ERP・AI事業では完全Web型ERPパッケージ「GRANDIT」の開発、導入販売を行っている。「GRANDIT」は13社のIT企業が参画したコンソーシアム方式で運営されているERPパッケージのことで、同社は2004年のコンソーシアム結成時より「GRANDIT」の企画・開発に携わり、普及拡大に貢献してきた。「GRANDIT」の顧客ターゲットは年商数百億円規模の中堅企業から最近は大企業向けの実績も増え始めており、導入社数はコンソーシアム全体で1,150社超まで拡大している。「GRANDIT」の特徴は、完全WebベースのERPであり、バージョンアップ時におけるクライアント側でのメンテナンスが不要なこと、また、スマートデバイスにも対応可能なことが挙げられる。ハードウェアに依存しないため、Webが動作する環境であればどこでもシステムの利用が可能となる。また、13社それぞれの技術ノウハウが「GRANDIT」の製品開発に生かされるため、機能面での競争力も高い。2018年にリリースした最新版の「GRANDIT3.0」では、新たにRPAもラインナップに追加するなど日々進化を続けている。



出所：GRANDIT(株)会社資料よりフィスコ作成

同社の導入実績は百数十社と、コンソーシアムの中でトップの実績を誇っており、販売実績No.1の企業に与えられる「GRANDIT AWARD Prime Partner of the Year」についてもAwardが開催された2008年から2019年までの12年間のうち6回受賞している。同社の強みは、「GRANDIT」の基本機能を補完するアドオンモジュールとして製造業向けの「生産管理アドオンモジュール」や「継続取引管理アドオンモジュール」のほか、ソフトウェア業界向けには「OBPM」と連携させた「プロジェクト管理テンプレート (ITテンプレート)」などを自社開発するなど、幅広いソリューションに対応できる開発力を持つことに加えて、RPA、AIと組み合わせた業務自動化提案力を持つこと、AWSやMicrosoft Azure等のパブリッククラウドベースでのインテグレーションサービスに対応可能なことなどが挙げられる。

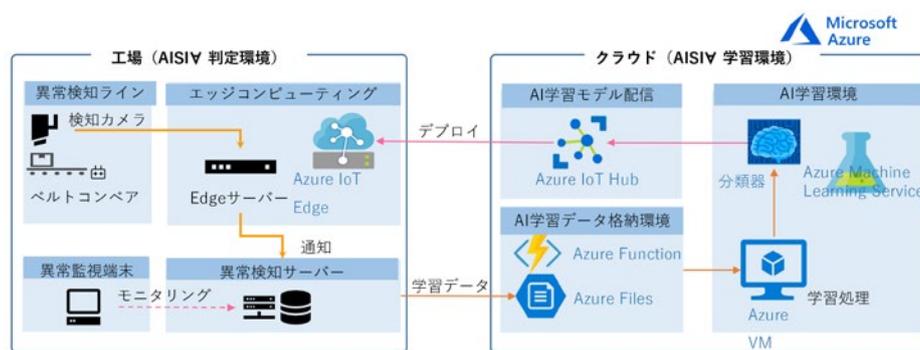
事業概要

ERPの国内市場規模は2019年度で1,100億円超となり、前年度比で10%台の成長になったもようだ。デジタルトランスフォーメーションの取り組みの一環として、基幹システムを再構築する動きが続いているほか、オンプレミスからクラウドへ移行する動きも活発化していることが背景にある。今後についても、ERPの最大手であるSAP<SAP>が既存システムの保守サポートを2027年度で終了することを発表しており、大手企業を中心に既存システムを次世代ERPに移行する、または他のERPに切り替える必要が出てくるため、年率10%近い成長が続くものと予想されている。

ERPベンダーは顧客規模別に棲み分けが進んでおり、大企業向けではSAPやOracle<ORCL>が強い。同社の顧客対象は中堅企業が中心で、競合品は富士通<6702>の「GLOVIA」やオービック<4684>の「OBIC7」などとなる。また、ここ最近では顧客ニーズの多様化に伴い受注案件も1件当たり3～5億円程度と大型化する傾向にある。売上総利益率は製品構成や仕様などによって変わるため一概には言えないが、平均すると20%台後半の水準となり、営業利益率は7%前後で推移している。また、ストック売上比率は20%前後の水準となっている。

また、AI事業としては、自社開発品であるディープラーニング異常検知システム「AISI V-AD (Anomaly Detection)」を2018年10月にリリースしている。「AISI V-AD」は製造ラインで人が目視検査していた工程を、ディープラーニング技術を用いて自動化するシステムである。ディープラーニングは学習に最適な環境が整備されているMicrosoftのAzureクラウドを利用し、異常検知処理は高速でリアルタイムに判定できるエッジコンピュータを用いるシステム構成となっている。検査対象物や要求精度が顧客によって異なるため、個々の案件ごとに仕様を固めていく必要がある。システム導入にあたって、カメラやコンピュータ等のハードウェアはパートナー企業が販売し、同社は「AISI V-AD」にかかる費用のほか、導入・運用サポート料を売上計上している。導入料金は1ライン当たり500万円程度を目安としている。同社のERP製品は製造業向けで導入実績が多く、ERP導入で蓄積した業務ノウハウや顧客を共有することで、早期の収益化を目指す戦略となっている。

AISI V-ADの利用イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

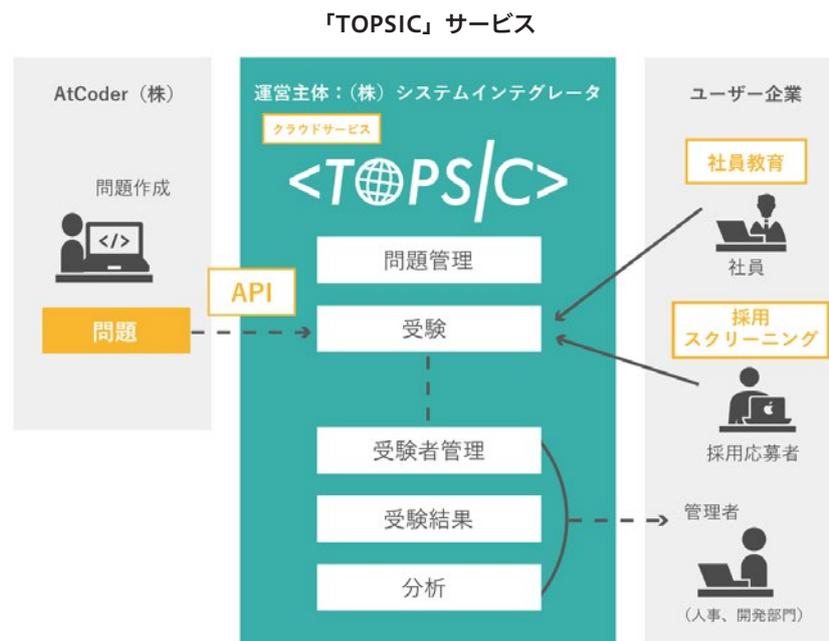
事業概要

4. その他

その他の事業には、新規事業が含まれる。既に売上に貢献しているサービスとして、2018年1月にリリースしたプログラミングスキル判定サービス「TOPSIC」がある。プログラミング言語に依存しない共通スキルであるアルゴリズム力を問う問題を難易度別（6段階）に組み合わせてオンラインで出題・採点し、受験者のスキルレベルをチェックするサービスである。企業における技術者採用時のスクリーニングや社員向け教育研修ツールとして、また、外注先企業を選定する際のスキルチェック用としての利用を見込んでいる。多言語に対応しているため、外国人エンジニアの採用やオフショア企業選定の際にも活用できるメリットがある。2020年8月末時点の累計導入社数は132社（学校含む）と順調に拡大している。

料金プランは、従量制と年間契約の定額制に分かれている。定額制で一般企業の場合（スタンダードプラン）、年間基本料30万円と利用人数に応じて年間利用料が付加される（学校向けはスタンダードプランの1割で提供）。プログラミングスキル判定サービスの競合としては、（株）ギブリーの「track（トラック）」がある。同社サービスとの違いは、カバーする範囲が上流の設計分野からプログラミング分野まで広範囲にわたり、サービス料金も基本料金で月額5万円+利用IDによる従量課金とやや高めの設定となっている点が挙げられる。手軽にエンジニアのプログラミングに関するスキルチェックを行いたい場合は、同社サービスの方が使い勝手が良いと思われる。

なお、同社は「TOPSIC」の認知度向上も兼ねて、2018年から「TOPSIC」を用いた企業・学校対抗プログラミングバトル「PG BATTLE」を開催している。1チーム3人制で、出題された問題を解くプログラムを90分間に4つ書いて、オンライン提出するというもので、3人の合計点数と所要時間を競う。第1回大会は企業・学校合わせて260チーム、780名が参加し、2020年10月に開催された第3回大会では459チーム、1,377名が参加するなど、年々規模を拡大している。



出所：ホームページより掲載

業績動向

2021 年 2 月期第 2 四半期累計業績は不採算案件の発生と新型コロナウイルス感染症の影響により増収減益に

1. 2021 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 年 2 月期第 2 四半期累計の売上高は前年同期比 10.2% 増の 2,151 百万円、営業利益は同 49.6% 減の 140 百万円、経常利益は同 48.1% 減の 145 百万円、四半期純利益は同 48.2% 減の 99 百万円と増収減益決算となった。売上高は Object Browser 事業や E-Commerce 事業が新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け減収となったものの、ERP 事業の好調でカバーし、期初計画を達成した。一方、利益面では ERP 事業において大型不採算案件が発生し、127 百万円の受注損失引当金を計上したこと、並びに Object Browser 事業や E-Commerce 事業の減収が影響して、期初計画を下回り、前期比では大幅減益となった。

2021 年 2 月期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	20/2 期 2Q 累計		20/2 期 2Q 累計		21/2 期 2Q 累計			
	実績	対売上比	期初計画	修正計画	実績	対売上比	前年同期比	修正計画比
売上高	1,951	-	2,150	2,150	2,151	-	10.2%	0.1%
売上総利益	816	41.9%	-	-	651	30.3%	-20.3%	-
販管費	538	27.6%	-	-	510	23.7%	-5.1%	-
営業利益	278	14.3%	300	150	140	6.5%	-49.6%	-6.4%
経常利益	280	14.4%	303	153	145	6.8%	-48.1%	-4.8%
四半期純利益	192	9.9%	212	100	99	4.6%	-48.2%	-0.2%

注：20/2 期 2Q 累計の修正計画値は 2020 年 8 月発表のもの

出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

2020 年 8 月に発表した修正計画に対しても利益面では若干下振れた格好となっているが、これは受注損失引当金を修正発表時点の 90 百万円から 127 百万円に積み増したことが要因となっている。なお、同不採算案件については、開発最終段階のチェックにおいて顧客の要求する品質水準を満たしていなかったことが判明し、現在、品質向上に向けた改修作業に取り組んでいる段階で、2020 年 12 月に納品する予定となっている。このため第 3 四半期以降に追加費用が発生するリスクは極めて低いものと同社では見ている。

売上総利益率が前年同期の 41.9% から 30.3% と 11.6 ポイント低下したが、このうち受注損失引当金を計上した影響が 5.9 ポイントと半分を占め、残りがプロダクトミックスの変化によるものとなっている。販管費については前年同期比 5.1% 減となった。人員増に伴う人件費の増加があったものの、テレワークへの移行（2020 年 10 月より通常体制）に伴う交通費や各種経費などが減少した。なお、2020 年 10 月現在の人員（役員 8 名含む）は前年同月比 15 名増の 221 名となっている。

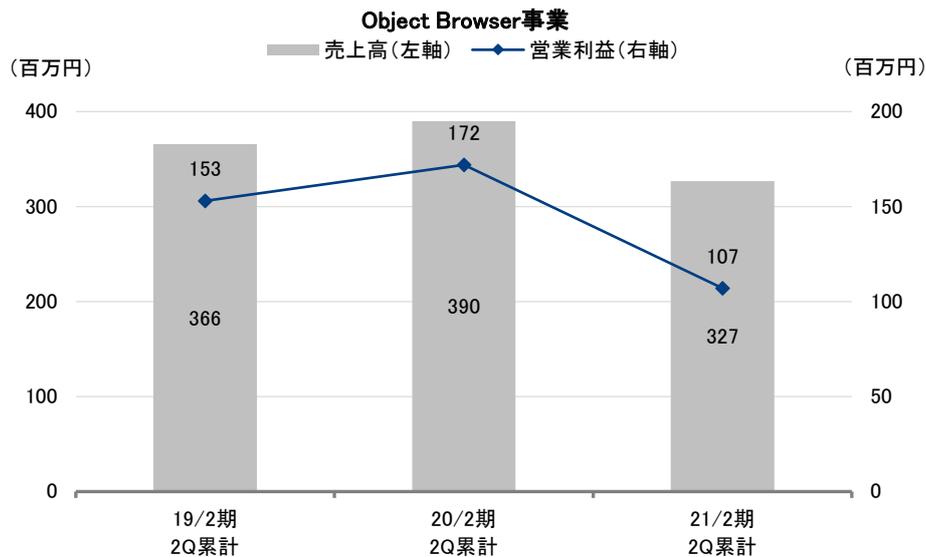
ERP・AI 事業が増収となるも、Object Browser 事業、E-Commerce 事業が減収に

2. 事業セグメント別動向

(1) Object Browser 事業

Object Browser 事業の売上高は前年同期比 16.1% 減の 327 百万円、営業利益は同 38.1% 減の 107 百万円となった。主力製品の「Object Browser」シリーズの販売が、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で企業の購買意欲が低下し、大幅に減少したことに加えて、「OBPM」も販売形態がオンプレミス型からクラウドサービス型へ移行している影響で※、一時的に売上高が落ち込んだことが減収減益要因となった。

※ 2021 年 2 月期より 200 ライセンス以下の案件はクラウド型のみでの販売とし、200 ライセンス超の案件についてもクラウド主体の営業活動を実施している。2022 年 2 月期以降はすべてクラウド型での販売となる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

「Object Browser」シリーズの販売については、政府の緊急事態宣言が発出された 4～5 月に前年同月比で約 5 割減の水準まで落ち込み、6～8 月以降も 2～3 割減と低迷が続いた。景況感の悪化により、企業の投資意欲が冷え込んでいることが背景にあると見られる。

システムインテグレータ | 2020年11月12日(木)
3826 東証1部 | <https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

業績動向

「OBPM」は販売形態がクラウドサービス型にシフトしていることが売上高の目減りにつながっており、同社ではマイナス影響は今後2～3年程度続くと試算している。また、機能がPMBOKの一部に限定されるもののプレミアムモデル^{※1}で同様の製品を提供する企業が出てきたことも減収要因となっている可能性がある。PMBOKの一部機能だけで良いという企業もあり、こうした企業がプレミアム型の製品を利用している。こうした状況下において同社は契約件数のさらなる拡大を図るべく、2020年7月より中小企業向けERP製品「勘定奉行クラウド^{※2}」と連携する「奉行API連携オプション」の販売を開始した。API連携することで「勘定奉行クラウド」のユーザーに対して「OBPM」の導入が進みやすくなる。今後もAPI連携については広げていく意向となっている。

※1 フリーミアムモデルとは、基本的なサービス・製品を無料で提供し、さらに高度な機能や特別な機能については料金を課金する仕組みのビジネスモデルを指す。

※2 オービックビジネスコンサルタント<4733>のERP製品で、中堅・中規模向けERPでシェアNo.1の導入実績を誇るクラウド会計システム。

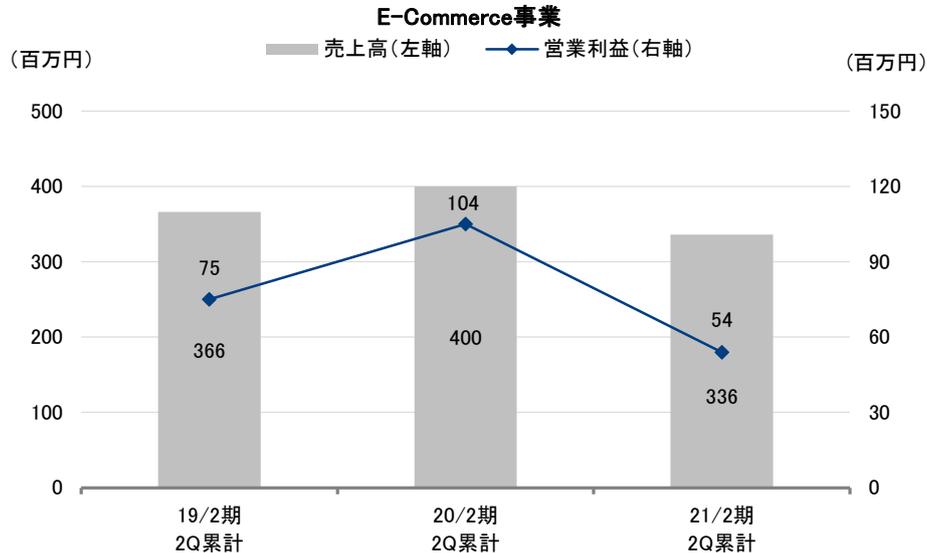
アプリケーション設計ツールの「OBDZ」については、2019年6月にパフォーマンスを大幅に向上した完全Web版（月額課金モデル）をリリースして以降、着実に導入社数が増加しており、直近では100社に届く水準まで増えていると見られる（前期末は60社）。会社ホームページへのアクセス数も多く、早晚100社を超えるものと期待される。

(2) E-Commerce 事業

E-Commerce事業の売上高は前年同期比16.1%減の336百万円、営業利益は同48.5%減の54百万円と減収減益に転じた。EC市場は拡大しているものの、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う政府の緊急事態宣言が4月に発出されたことによって、顧客の意志決定スピードが鈍化し、新規受注予定案件の契約タイミングが遅れ、開発案件の開始時期が下期にずれ込んだこと、また、開発要員の稼働率が低下したことなどが減収減益要因となった。

なお、同社では製品の競争力強化を図るため、第三者機関によるセキュリティ診断を受けセキュリティ強化を図った「SI Web Shopping Ver.12.8」を2020年6月にリリースしたほか、キャッシュレス決済サービスに対応すべく、「PayPay」との標準連携機能も同年9月にリリースしており、今後の受注獲得につなげていく考えだ。

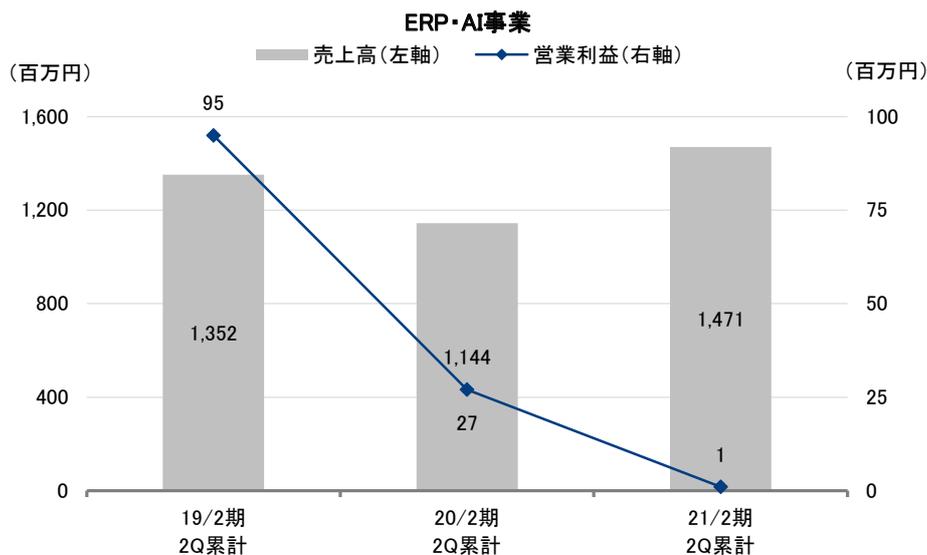
業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

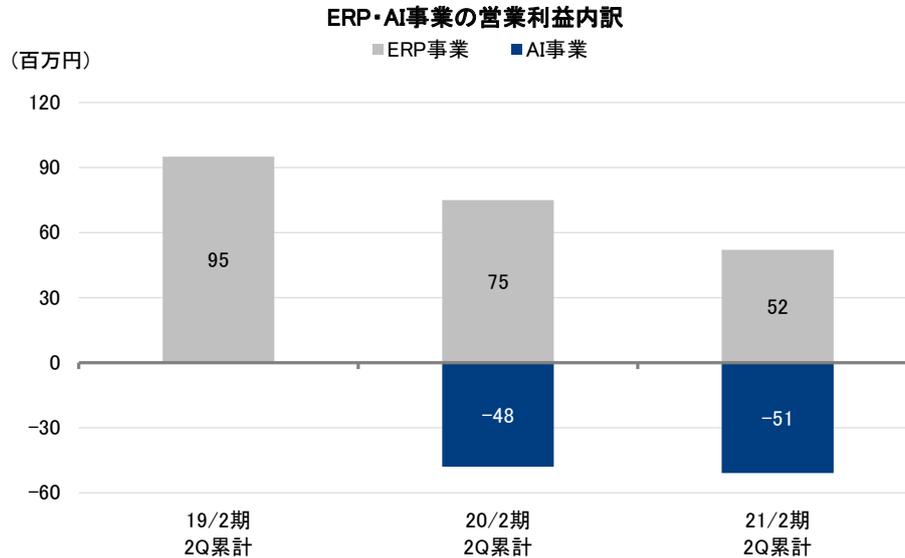
(3) ERP・AI事業

ERP・AI事業の売上高は前年同期比28.5%増の1,471百万円、営業利益は同93.7%減の1百万円となった。売上高は豊富な受注残を背景にERP事業が同28.3%増の1,468百万円と大きく伸長したことで増収となったが、既述の通り大型の不採算案件発生により受注損失引当金127百万円を計上したことが減益要因となった。受注損失引当金の影響を除けば、営業利益は同376.3%増の129百万円となっており、収益性も大きく改善していたことになる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向



注：19/2期 2Q累計値はERP事業とAI事業の合算値
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

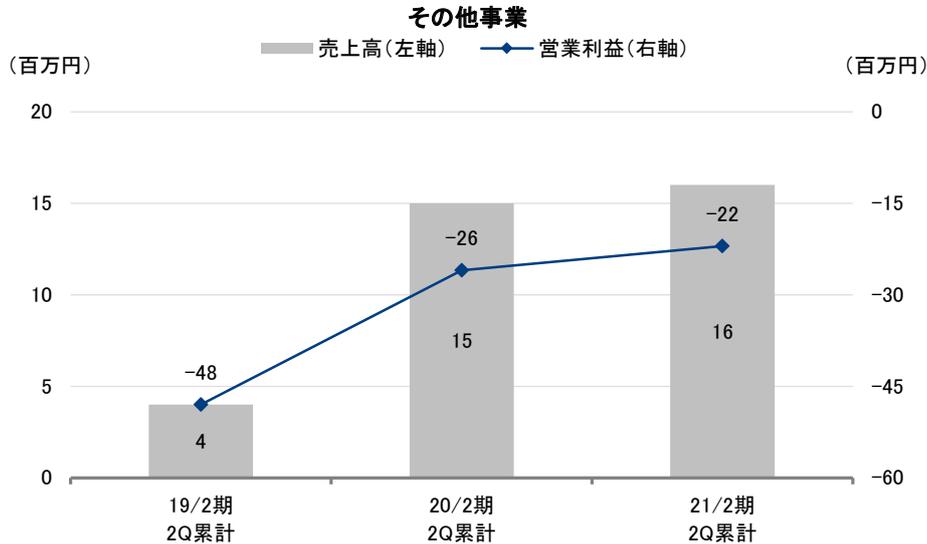
なお、今回同社ではERP事業とAI事業に分けて業績開示を行っている。ERP事業の売上高については前年同期比28.3%増の1,468百万円、営業利益は同30.7%減の52百万円（受注損失引当金を除けば同138.7%増の179百万円）となっている。製造業を中心にERPの投資ニーズは引き続き旺盛に推移している。2019年8月に製造業での生産、販売、据付・設置、アフターサービスの業態に一气通貫で対応できる各種アドオンモジュール（生産管理、工事管理、原価管理等）のバージョンアップ及び新規リリースを行った効果が継続しているものと見られる。また、同社は自らが「GRANDIT」と「OBPM」を連携させ、「継続取引管理アドオンモジュール」も利用したうえで、IT企業における理想的な合理化モデルを実現しており、この連携モデルを「ITテンプレート」として製品化し、IT企業向けに拡販を進めている。なお、2019年3月より「GRANDIT」のサブスクリプションモデルの提供を開始しており、販売ターゲットを中小企業まで広げる取り組みも進めているが、こちらについてはまだ目立った実績は出ていないようで、今後の課題となっている。

AI事業については売上高で2百万円（前年同期は無し）、営業損失で51百万円（前年同期は48百万円の損失）となった。「AISI V-AD」（ディープラーニング異常検知システム）は、工場の目視検査工程用として多くの企業から引き合いを受け（対象検査物は、輸送機器用部品、ペットボトルのキャップ、電設資材、フィルム製品等）、案件をこなしながらノウハウを蓄積して製品強化及びソリューション力の向上に取り組んでいる段階にある。営業人員3名、開発人員9名の体制で各種案件に取り組んでいるため、まだ先行投資段階であるものの、徐々に製造現場での実用化に向けた商談も増え始めている。

(4) その他

その他の事業には、プログラミングスキル判定サービスの「TOPSIC」とその他の研究開発投資が含まれている。「TOPSIC」の売上高は16百万円（前年同期は15百万円）、営業損失は22百万円（同26百万円の損失）となった。新型コロナウイルス感染症の影響もあって解約が発生したものの、新規契約件数の増加でカバーし、導入社数は132社に拡大、売上高は若干の増収となった。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

無借金経営で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2021年2月期第2四半期末の総資産は前期末比51百万円減少の3,237百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が112百万円、仕掛品が93百万円それぞれ増加した一方で、売掛金が406百万円減少した。固定資産ではソフトウェア（ソフトウェア仮勘定を含む）が89百万円、有形固定資産が21百万円、投資その他資産が60百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比38百万円減少の985百万円となった。受注損失引当金が127百万円、前受金が126百万円それぞれ増加した一方で、買掛金が71百万円、賞与引当金が48百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は同12百万円減少の2,252百万円となった。四半期純利益99百万円の計上と配当金支払い143百万円により、利益剰余金が43百万円減少した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の68.9%から69.6%と引き続き高水準を維持しており、また流動比率も200%を超える水準で有利子負債もないことから、財務内容は良好と判断される。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/2期	19/2期	20/2期	21/2期 2Q	増減額
流動資産	2,789	2,094	2,589	2,366	-222
(現金及び預金)	917	1,319	1,296	1,409	112
(仕掛品)	1,104	49	134	228	93
固定資産	399	672	698	870	171
総資産	3,189	2,766	3,288	3,237	-51
負債合計	1,619	734	1,024	985	-38
(受注損失引当金)	982	6	0	127	127
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	1,570	2,031	2,264	2,252	-12
(利益剰余金)	781	1,255	1,536	1,493	-43
経営指標					
(安全性)					
流動比率	174.4%	285.0%	255.7%	242.4%	-13.3pt
自己資本比率	49.2%	73.4%	68.9%	69.6%	0.7pt
(収益性)					
ROE (自己資本当期純利益率)	24.5%	32.2%	21.3%		
売上高営業利益率	13.1%	13.4%	14.5%		

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年2月期は4期ぶりの減収減益となる見通し

1. 2021年2月期業績の見通し

2021年2月期の業績は売上高で前期比3.4%減の4,400百万円、営業利益で同24.4%減の500百万円、経常利益で同24.3%減の503百万円、当期純利益で同24.3%減の347百万円と期初計画の増収増益予想から一転、減収減益見通しに修正した。既述のとおり上期にERP事業で不採算案件が発生したこと、新型コロナウイルス感染症の影響でObject Browser事業やE-Commerce事業の収益が期初計画を下回る見込みとなったことなどが要因だ。

第2四半期までの進捗率は売上高で48.9%、営業利益で28.1%となり、利益の進捗率が低いように見えるが、上期に受注損失引当金127百万円を計上したことによるもので、同要因を除けば進捗率は53.6%となる。加えて、下期はE-Commerce事業やERP事業での収益性改善を見込んでいるほか、経費の抑制も継続していく。2021年春の新卒採用についても6名と前年の12名から絞るが、中途採用については適時、優秀な人材の採用に取り組んでいく。特に、プロジェクトマネージャークラスの人材補強を図りたい考えだ。

システムインテグレータ | 2020年11月12日(木)
3826 東証1部 | <https://www.sint.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

2021年2月期業績見通し

(単位：百万円)

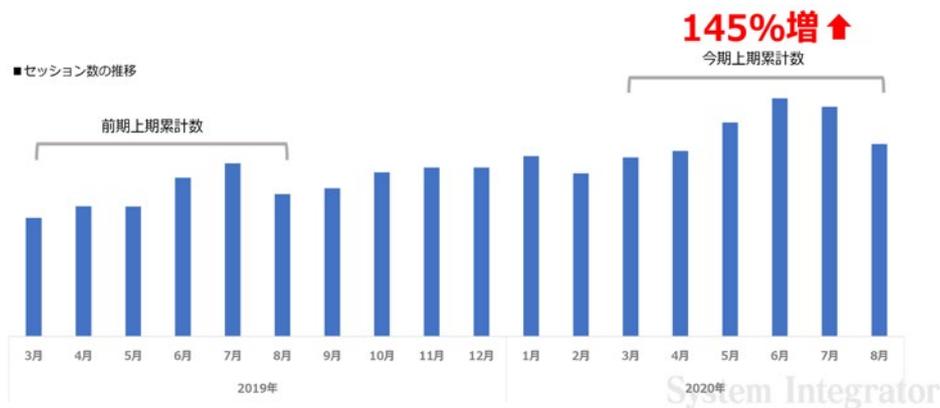
	20/2期		21/2期			2Qまでの 進捗率
	通期実績	前期比	期初計画	修正計画	前期比	
売上高	4,554	12.0%	4,750～5,000	4,400	-3.4%	48.9%
営業利益	661	21.5%	680～750	500	-24.4%	28.1%
経常利益	664	19.2%	683～753	503	-24.3%	29.0%
当期純利益	458	-20.8%	477～525	347	-24.3%	28.8%
1株当たり当期純利益(円)	41.62		43.33～47.69	31.52		

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、新型コロナウイルス感染症対策として、2020年4月以降、テレワーク体制を敷いていたが、同年10月より通常勤務体制に戻している。ただ、テレワーク下でもエンジニアの生産性については影響がなかったことから、引き続きテレワークを希望する従業員に関してはテレワーク勤務も承認している（同社の場合、通常時でも6日/月はテレワークとしている）。

また、営業面ではコロナ禍において、Webセミナーやインターネット広告などデジタル営業に取り組んだ結果、セッション数は上期で前年同期比145%増と大きく増加し、新規案件の獲得に貢献したことから、下期以降についても同様の取り組みを推進し、さらなる受注の獲得につなげていく考えだ。

セッション数の推移



注：集計期間を2020年3月1日～8月31日とし、前年同期間にて比較
出所：決算説明会資料より掲載

今後の見通し

E-Commerce 事業と ERP・AI 事業は下期から増益に転じる見通し

2. 事業セグメント別見通し

事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	20/2 期 実績	21/2 期		前期比
		期初計画	修正計画	
売上高	4,554	5,000	4,400	-3.4%
Object Browser 事業	767	810	660	-14.0%
E-Commerce 事業	829	900	790	-4.8%
ERP・AI 事業	2,914	3,225	2,910	-0.2%
その他	42	65	40	-5.7%
営業利益	661	750	500	-24.4%
Object Browser 事業	326	322	226	-30.9%
E-Commerce 事業	205	211	162	-21.3%
ERP・AI 事業	183	241	159	-13.1%
その他	-54	-24	-47	-
営業利益率	14.5%	15.0%	11.4%	
Object Browser 事業	42.6%	39.8%	34.2%	
E-Commerce 事業	24.8%	23.4%	20.5%	
ERP・AI 事業	6.3%	7.5%	5.5%	
その他	-	-	-	

注：21/2 期の期初計画はレンジ上限値、修正計画は 2020 年 8 月発表のもの
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) Object Browser 事業

Object Browser 事業は売上高で前期比 14.0% 減の 660 百万円、営業利益で同 30.9% 減の 226 百万円と減収減益を見込む。下期だけで見ても売上高は前年同期比 11.7% 減の 333 百万円、営業利益は同 22.7% 減の 119 百万円と低迷が続く見通した。「Object Browser」シリーズについては、9 月に回復の動きが見られたが、10 月に入って引き合いは鈍っており、先行きについても依然不透明感が強い。また、「OBPM」はクラウドサービスへの移行に伴う一時的な収益の目減りが下期も続く。

こうした状況下で、同社は Web セミナーの開催やインターネット広告などのデジタルマーケティングの強化に取り組み、契約件数の獲得に注力していく方針だ。また、「OBPM」については政府の IT 導入補助金制度※の対象製品として認定を受けたことから、中小企業からの受注獲得も期待される。

※ 経済産業省ならびに独立行政法人中小企業基盤整備機構が実施する、生産性向上となる IT ツールを導入する事業者に対して導入費用の一部を補助する制度。対象企業（資本金 3 億円以下または常勤従業員 300 人以下の企業）が補助金の申請を行い、採択されることで、費用の 3/4（30 万円～450 万円未満）の補助金が国から交付される。

「OBDZ」については、ユーザーからのフィードバックにより、随時、機能の改善に取り組んでおり、製品力をさらに強化していくことで導入社数のさらなる拡大を図っていく方針だ。また、導入社数が 100 社を超えた段階で、価格の見直しを行うことも検討している。

(2) E-Commerce 事業

E-Commerce 事業は売上高で前期比 4.8% 減の 790 百万円、営業利益で同 21.3% 減の 162 百万円を見込む。下期だけで見ると売上高は前年同期比 5.8% 増の 454 百万円、営業利益は同 6.9% 増の 108 百万円と増収増益に転じる見通しとなっている。下期にずれ込んでいた開発案件が売上に貢献すること、開発要員の稼働率も前年同期並みに回復することが要因だ。

とは言え、EC 市場が 2 ケタ成長で伸びている環境であることを考えれば、成長の波に乗り切れていない印象であり、その要因として開発リソース不足が課題となっている。このため、同社では外部協力企業の開拓を進め、開発リソースを拡充することで、大規模化する EC サイトのリニューアル案件を中心に受注を獲得していく方針としている。

(3) ERP・AI 事業

ERP・AI 事業は売上高で前期比 0.2% 減の 2,910 百万円、営業利益で同 13.1% 減の 159 百万円を見込む。このうち、ERP 事業は売上高で前期比 0.2% 減の 2,900 百万円、営業利益は同 4.7% 減の 265 百万円を見込んでいる。下期だけで見ると売上高は前年同期比 18.7% 減の 1,432 百万円、営業利益は同 4.9% 増の 213 百万円となる見通しだ。不採算案件の改修に開発要員が振り向けられた影響で、下期の売上高は対上期比でも若干減少するが、利益面では生産性向上により増益を見込んでいる。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で IT 投資の冷え込みが懸念されているものの、DX (デジタルトランスフォーメーション) 化への取り組みは各社の経営課題となっており、ERP システムの引き合いについては更新案件も含めて堅調に推移しているようだ。

一方、AI 事業については売上高で 10 百万円 (前期は 9 百万円)、営業損失で 106 百万円 (前期は 95 百万円の損失) を見込む。「AISI V -AD」については、大手企業 4 社への導入が見込まれており、実証試験の段階から実際の製造現場での導入へと進んでいる。現在、導入に取り組んでいるフィルムメーカー向けでは、高速ライン上でのフィルムの傷や汚れ等をカメラと AI、エッジコンピュータなどを使って高精度に自動検査するシステムとなり、同案件を成功事例としてフィルム業界での横展開を進めていく戦略となっている。2022 年 2 月期に売上目標として 1 億円程度を目指し、2023 年 3 月期以降収益貢献を目指している。

(4) その他

「TOPSIC」の売上高は前期比 5.7% 減の 40 百万円、営業損失はその他開発費も含めて 47 百万円 (前期は 54 百万円の損失) を見込む。下期だけで見ると売上高は前年同期比 11.2% 減の 24 百万円、営業損失は 25 百万円 (前年同期は 28 百万円の損失) となる。「TOPSIC」の減収要因は、2020 年 10 月に開催された「PG BATTLE」のスポンサー料が前期比で 3 百万円減少したことが要因となっている。下期についても契約件数については慎重に見ていることから、サービス利用料については前期比横ばい水準を計画している。

IT 業界を中心にエンジニアの人手不足は現在も続いており、採用費が増大するなかで簡単・迅速にプログラミングスキルを判別できる「TOPSIC」の潜在需要は大きいと見られる。外国人エンジニアの採用や外注先企業等のスキルを判別する際にも「TOPSIC」は有効なツールとして活用できることから、新型コロナウイルス感染症の影響が一巡すれば再度成長軌道に乗ることが予想される。なお、学校など教育機関向けも大きな市場で、販売ネットワークを持つ商社とパートナーを組んで取り組んでいるが、学校側の IT リテラシーがまだ十分でなく、普及までにはしばらく時間がかかるものと同社では考えている。

既存事業の2ケタ成長と新規事業の収益化実現、 ストック型ビジネスの拡大等に取り組んでいく方針

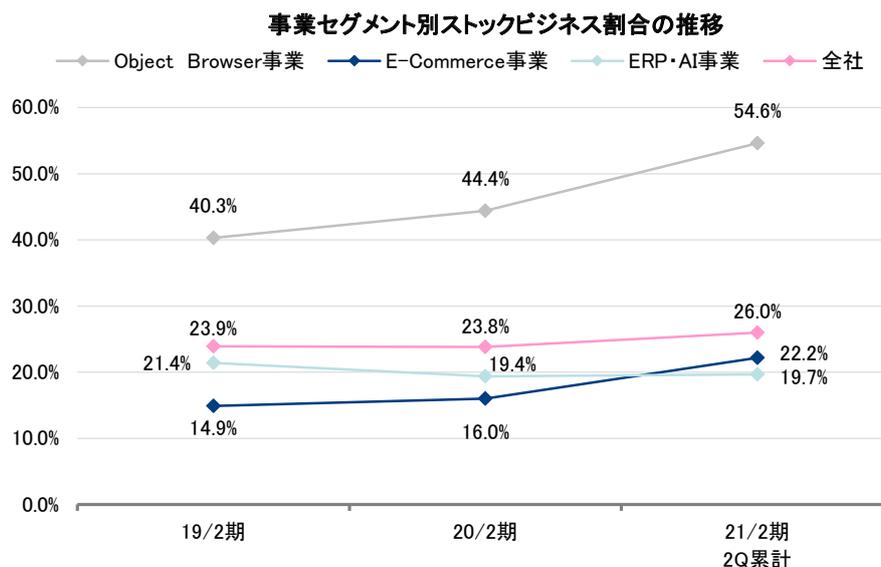
3. 成長戦略

今後の成長戦略として、同社は既存事業での2ケタ成長に加えて、新規事業（AISI V-AD、TOPSIC等）の収益化により成長を加速していく方針を打ち出している。ERP事業やE-Commerce事業などの2ケタ成長実現に向けては、開発リソースの一段の拡充が必要となる。従来、ベトナムに開発拠点を設ける計画であったが、コロナ禍において現地との人の往来が難しくなっていること、景況感の悪化もあって国内ニアショア拠点が以前よりも活用しやすくなってきたことから、当面は国内ニアショア拠点での協力企業の開拓と育成を推進していく予定にしている。ベトナム開発拠点の設置については2021年度以降に仕切りなおす計画だ。また、新規事業の「AISI V-AD」「TOPSIC」については導入実績が増えはじめ、中期的に収益貢献が見通せる状況にまでなってきている。いずれも潜在需要は大きいだけに、今後の展開が注目される。

また、同社はストック型ビジネスの拡大と生産性向上に取り組むことで、安定性の高い高収益体質に事業構造を転換していくことを目指している。現状は開発案件の受注状況や不採算案件の有無等によって収益も大きく変動する傾向にあり、こうした事業リスクの低減を図る。

(1) ストック型ビジネスの拡大

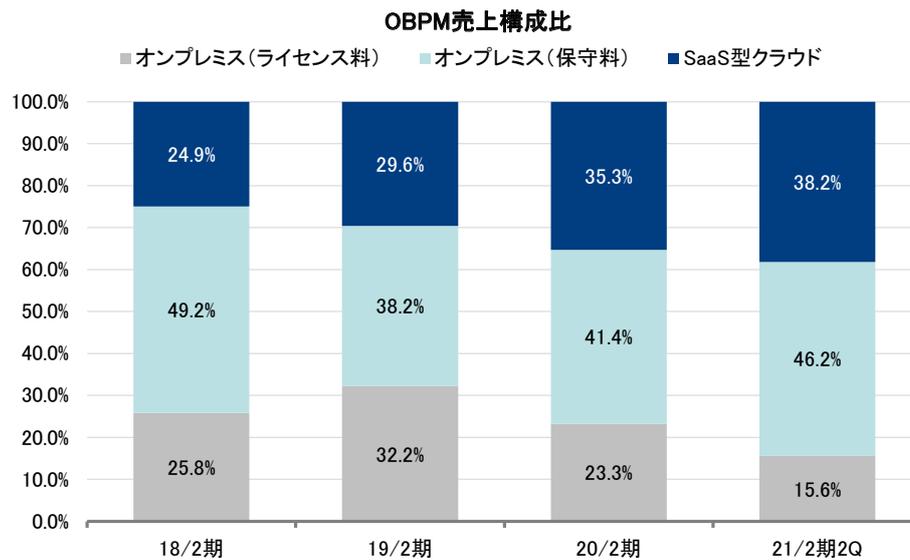
ストック型ビジネスの売上構成比は現状の20%台から、将来的に40%程度に引き上げていくことを目指している。なかでも「OBPM」や「OBDZ」等のクラウドサービスや、ERP事業での中小企業をターゲットとしたサブスクリプションモデルでのサービス展開、「TOPSIC」の拡販などに取り組むことでストック比率を引き上げていく考えだ。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

「OBPM」の2020年2月期第2四半期累計の製品売上構成比を見ると、クラウドサービスが38.2%、オンプレミス(保守料)が46.2%となっており、既に全体の80%以上がストック型ビジネスとなっているが、2022年2月期にはクラウドサービスのみの販売に完全移行する計画となっている。このため、オンプレミス販売と比較した場合、収益の一時的目減りが今後2～3年間発生することになるが、それ以降は安定的な収益源として機能する見通しだ。



(2) 生産性向上への取り組み

ソフトウェア開発では、計画どおりにプロジェクトを完成させることができるかが収益性を左右することになる。プロジェクトが大規模化するほどスケジュール管理が難しくなり、また、途中で仕様の変更などが入った場合には手戻りを余儀なくされ、開発期間が当初想定よりも延伸し、結果、不採算案件となってしまうケースも多い。

こうしたリスクを低減するため、同社は自社開発品である「OBPM」を全社に導入し、プロジェクト管理の徹底を図っているが、それでも不採算案件の発生を完全に防止することは難しく、今回もERP事業で大型の不採算案件が発生した。このため、同社ではエンジニアだけでなくプロジェクトマネージャーのスキルアップ強化にも、より一層取り組んでいく方針としている。

「働き方改革」の先進企業として評価

4. 働く環境への取り組みについて

同社は社員の働く環境の改善に向けて、女性の働きやすい制度の構築や障がい者雇用及び外国人雇用など、ダイバーシティの推進に積極的に取り組んでいる。育児・介護が必要な社員を対象とした在宅勤務制度を 2007 年より導入しており、男性社員の育児休暇取得や育児在宅勤務なども推奨している。育児休暇取得後の女性の復職率は 100% で、有給休暇取得率 79.2%、法定外平均残業時間 5.9 時間 / 月といずれも業界平均を上回る水準を実現している (2020 年 2 月期)。こうした取り組みが評価され、2012 年には埼玉県より「多様な働き方実践企業」のゴールド認定を取得したほか、厚生労働省から 2017 年に「仕事と介護を両立する企業 (トモニン)」、2019 年に「子育てサポート企業 (プラチナくるみん)」の認定を取得している。また、テレワークに積極的に取り組む企業として、2017 年に総務省の「テレワーク先駆者百選」にも選定されている。テレワーク活用率は 100% となっており、コロナ禍においても生産性の面で特にマイナスの影響は見られなかった。同社のこうした取り組みは学生等からも評価されているようで、人手不足が深刻化する IT 業界の中では比較的順調に優秀な人材の採用ができています。また、離職率についても 5% 未満と IT 業界の中では高い定着率を誇っている。

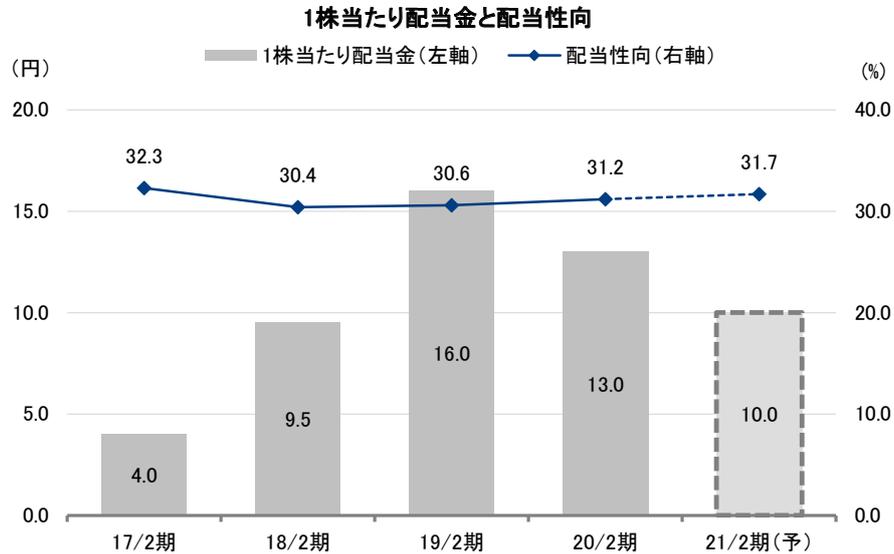
■ 株主還元策

配当は業績連動型で配当性向 30% を基準、株主優待でコシヒカリを贈呈

同社は企業価値の向上を図るため、株主還元にも積極的に取り組んでいる。配当方針は業績連動型とし、配当性向 30% を基準としている。2021 年 2 月期は減益見通しとなっていることから、1 株当たり配当金は前期比で 3.0 円減配の 10.0 円 (配当性向 31.7%) を予定している。配当性向が 30% を下回る状況となれば、増配が期待できることになる。

また、同社は株式を中長期的に保有する安定株主づくりを目的として、株主優待制度も導入している。対象条件は毎年 2 月末及び 8 月末の株主名簿に同一株主番号で記載があり、200 株以上を保有する株主となる。優待品は減農薬・減化学肥料で栽培された新潟産の新米コシヒカリであり、200 株以上 1,000 株未満で 1kg、1,000 株以上 4,000 株未満で 2kg、4,000 株以上 16,000 株未満で 5kg、16,000 株以上で 10kg を毎年秋の収穫後に発送している。

株主還元策



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

同社は情報セキュリティ対策の取り組みとして、情報セキュリティに関する統括責任者を社内を設置し、各組織単位に情報セキュリティ担当者を配置するとともに情報セキュリティ委員会を組織し、全社的な情報セキュリティの安全管理に努めている。また、情報セキュリティに関する教育・研修についても役員及び従業員に対し実施しており、情報セキュリティの安全性を維持するための社内運用ルールを策定、遵守している。

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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp