

|| 企業調査レポート ||

日本システムウェア (NSW)

9739 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 11 月 24 日 (火)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計の業績概要	01
2. 2021 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. 同社の強み	05
2. 事業内容	06
■ 業績動向	08
1. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計の業績概要	08
2. セグメント別概況	09
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
● 2021 年 3 月期の業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 中期経営計画の目標と戦略	15
2. 計画 2 年目の取り組み状況	18
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティ対策	22

■ 要約

顧客の DX 実現を先導する企業を目指す

日本システムウェア <9739> は、1966 年創業の独立系 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。IT ソリューション、サービスソリューション、プロダクトソリューションの 3 つのソリューション事業を展開し、そのシナジーを生かした IoT (Internet of Things : 家電製品やセンサーなど様々なモノをネットワークに接続し、情報収集だけでなく遠隔監視や制御を行い、商品開発やマーケティングに生かすこと) と AI を軸に、顧客が求める DX (Digital Transformation : デジタル変革、すなわち企業が新たなデジタル技術を活用してビジネスモデルを創出し、ビジネスプロセスを変えていく事業変革の取り組み) の実現を支援できるバックボーンを持つことが同社の大きな強みである。これらを生かして今後の成長戦略につなげる方針だ。

1. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計の業績概要

2021 年 3 月期第 2 四半期連絡累計業績は、前期大型案件の反動や、新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) による一部案件の中断・延期などが影響し、売上高 17,743 百万円 (前年同期比 4.0% 減)、営業利益 1,745 百万円 (同 6.9% 減) となった。ただ、営業利益は計画を 10.4% 上回ったことから、厳しい経済環境下でも健闘したと評価できるだろう。特にプロダクトソリューションセグメントでは、デバイス開発事業が一部案件の収益性向上などにより堅調に推移したことにより、増収増益を確保した。一方、IT ソリューションセグメントでは、2020 年 3 月期の大型案件の反動に加え、コロナ禍の影響や不採算案件の影響による受注活動の停滞が響き、減収減益となった。自己資本比率は 72.5% に上昇し、東証 1 部の情報・通信業の平均 (2020 年 3 月末平均 33.7%) を大きく上回り、極めて高い財務の健全性を維持している。

2. 2021 年 3 月期の業績見通し

2021 年 3 月期通期の連絡業績予想については、売上高 38,500 百万円 (前期比 0.6% 増)、営業利益 3,500 百万円 (同 9.3% 減) としている。コロナ禍が事業活動及び経営成績に与える影響を見極めたうえで、第 1 四半期決算発表時に公表した。第 3 四半期以降は、経済活動の再開に伴い、段階的に回復していくことを見込んでおり、新型コロナウイルス感染症対策としてのテレワークやクラウド環境の整備・強化、ビジネスプロセスや業務プロセスを柔軟に変えていく DX などに対する需要の高まりを的確に捉え、積極的に事業を推進する方針だ。2021 年 3 月期上期の案件が下期へずれ込んでいることや、従来より下期の割合が多いという傾向を考慮すれば、十分に達成可能と弊社では見ている。なお、2021 年 3 月期の 1 株当たり配当金については、前期の年間 30 円から 40 円 (中間配当 20 円、期末配当 20 円) へ引き上げる方針だ。厳しい経営環境ではあるが、成長戦略と財務の健全性を確保しながら、株主還元を充実させる経営姿勢は評価できる。

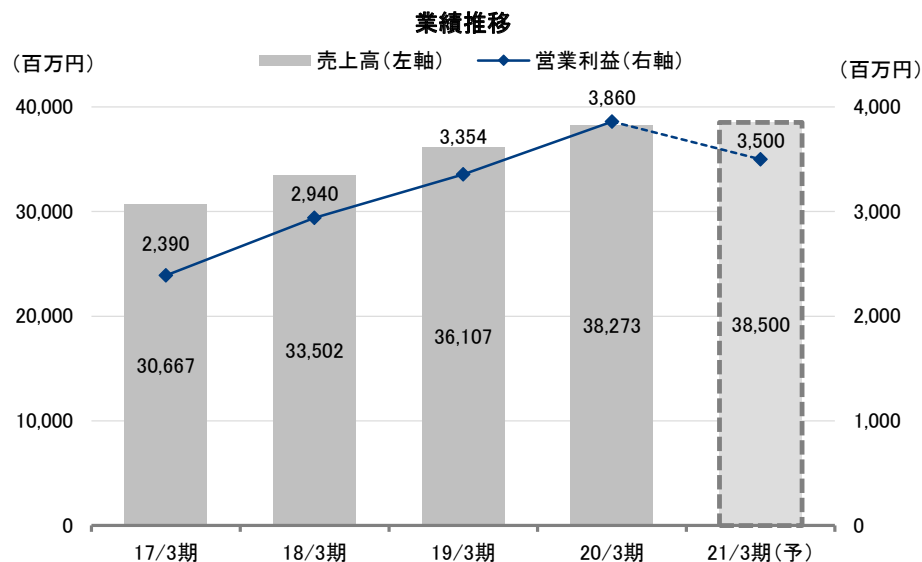
要約

3. 中期経営計画

中期経営計画（2020 年 3 月期～2022 年 3 月期）では、「DX FIRST」をスローガンに顧客の DX 実現に貢献することで、同社自体の「価値創造企業への変革」を実行していく方針である。最終年度には売上高 430 億円、営業利益 40 億円を目標とし、うち DX 関連売上高は 100 億円への拡大を見込んでいる。こうした意欲的な目標達成のためには、DX 対応に向けた 3 セグメントの連携がカギになる。DX 関連の 2021 年 3 月期上期売上高は、コロナ禍による案件の一時中断などから前期並みにとどまったものの、通期では 40 億円を計画している。同社では、ウィズコロナ・アフターコロナを見据えて、新たにリモート・AI 技術活用による省人化、自動化、非接触サービスや、店舗運営の省人化、自動化、効率化をサポートする電子棚札ソリューションなどの提案を推進するなど、事業環境変化に臨機応変に対応することで計画達成を目指している。

Key Points

- ・ 3 つのソリューション事業を展開し、そのシナジーを生かした IoT と AI を軸に顧客の DX 実現を支援できるバックボーンが強み
- ・ 2021 年 3 月期第 2 四半期は一部案件においてコロナ禍の影響を受けるも、営業利益は計画を 10.4% 上回って着地。自己資本比率は 72.5% に上昇し、極めて高い財務の健全性を確保
- ・ 2021 年 3 月期は、DX に対する需要の高まりを的確に捉えることで、前期並みの売上を見込む
- ・ 中期経営計画では「DX FIRST」をスローガンに、最終年度の 2022 年 3 月期に売上高 430 億円、営業利益 40 億円を目指す



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

同社グループは、「優れたシステムを創造・提供し、社会を豊かにしたい」という思いを込めた企業理念「Humanware By Systemware」のもと、「収益性の高い企業体質の実現」を経営の基本方針として掲げている。

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 NSW テクノサービス (株)、中国において組込みソフトウェア開発事業などを展開する京石刻恩信息技术 (北京) 有限公司のほか、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 NSW ウィズ (株) を傘下に持つ。2018 年 1 月にシステムインテグレーション事業などを展開する日本ソフトウェアエンジニアリング (株) を子会社化したが、2020 年 4 月に吸収合併し、サービスソリューション事業本部の一事業となっている。

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、製造業や流通業を始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、近年はその他の取引先の拡大に伴い売上高の 2 割弱に低下し、年々取引の裾野は拡大している。中国子会社は、主に現地に進出している日系企業をカバーしている。また、2018 年 4 月には台湾オフィス (代表者事務所) を開設し、世界的な半導体の製造・組立・テスト拠点である台湾市場で顧客開拓・現地調査を行っている。

2020 年 3 月期末のグループ従業員数は 2,218 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

同社グループは、独立系ソフトハウスとして 1966 年にソフトウェア開発事業及び受託計算事業からスタートした。その後、1968 年に運用管理サービス事業、1978 年に現在のプロダクトソリューション事業につながる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 事業を開始し、事業領域を拡大してきた。

その間に、1982 年に現社名の日本システムウェア株式会社に商号変更した。1996 年に株式を店頭公開し、市場から得た資金で山梨 IT センターを開設した。1999 年に東証 2 部へ株式上市し、2000 年に東証 1 部指定を経て、2016 年 3 月期には創業 50 年を迎えている。今後も、現在推進している中期経営計画に基づき、顧客の DX 実現を先導する企業として、更なる発展を目指している。

日本システムウエア (NSW) 9739 東証 1 部	2020 年 11 月 24 日 (火) https://www.nsw.co.jp/ir/
--------------------------------	---

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 大阪事務所) 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 (株) とエヌエスダブリュ販売 (株) 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 (株) を吸収合併

出所：ホームページよりフィスコ作成

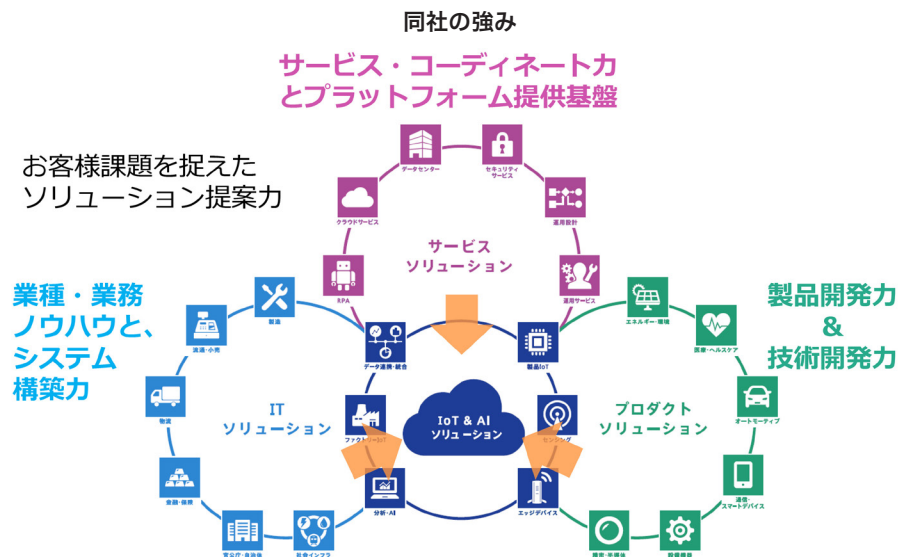
■ 事業概要

IT ソリューション、サービスソリューション、
 プロダクトソリューションをコア事業とし、
 その技術シナジーを生かした IoT と AI でイノベティブな未来を創出

1. 同社の強み

同社グループは、IT ソリューション、サービスソリューション、プロダクトソリューションの 3 つのソリューション事業を展開し、その技術シナジーを生かした IoT と AI でイノベティブな未来の創出を目指している。ソフトウェアとハードウェア両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。

IT 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、プロダクト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などの技術開発力などを有し、それらの技術シナジーを生かした IoT と AI を軸に顧客が求める DX 実現を支援できるバックボーンがあることが同社の大きな強みであり、これらを生かして今後の成長路線につなげていく方針である。

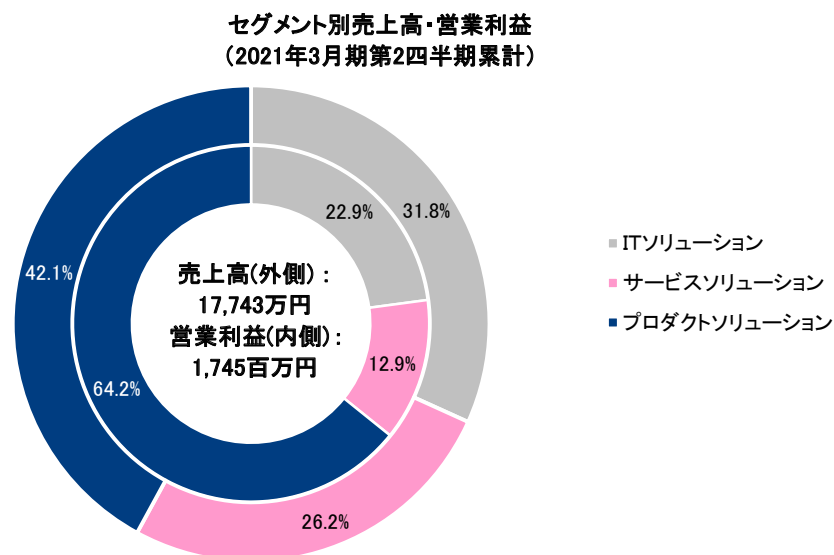


出所：中期経営計画資料より掲載

事業概要

2. 事業内容

2021 年 3 月期第 2 四半期累計のセグメント別売上高・営業利益を見ると、IT ソリューションセグメントが売上高の 31.8%、営業利益の 22.9% を、サービスソリューションセグメントが売上高の 26.2%、営業利益の 12.9% を、プロダクトソリューションセグメントが売上高の 42.1%、営業利益の 64.2% を占める。プロダクトソリューションセグメントの構成比が大きく、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。一方、IT ソリューションセグメントとサービスソリューションセグメントの利益率が相対的に低いのは、景気の影響を最小限に抑えるために特定の業種・業務への依存度を低くし、多業種・業務にわたり事業を手掛けていることが影響しているようだ。また、IT ソリューションセグメントでは、2020 年 3 月期の大型案件の反動に加え、コロナ禍の影響や不採算案件の影響による受注活動の停滞が響き、売上高及び営業利益の構成比が低下している。



出所：決算補足資料よりフィスコ作成

IT ソリューションセグメントは、業務系ソリューションを提供しており、ビジネスソリューション、金融・公共ソリューション、システム機器販売などの事業で構成される。製造業、流通業、金融・保険業、官公庁向けなど長年にわたり培った業務ノウハウで、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している。

サービスソリューションセグメントは、従来は IT ソリューションセグメントに含まれていたが、現中期経営計画のスタートに合わせて 2020 年 3 月期より独立のセグメントとなった。事業内容は IT サービスの提供であり、デジタルソリューション、クラウド・インフラサービスなどの事業で構成される。IoT&AI サービスや Web サイト・EC 構築などの業種共通ソリューションのほか、顧客の情報システムの運用設計から構築、管理を行う総合的なマネジメントサービス、自社データセンターによるハウジングサービス（同社が顧客からサーバー、すなわちサービスを提供するコンピュータを預かるサービス）やホスティングサービス（同社が用意したサーバーを顧客に貸し出すサービス）、クラウドサービス（データやソフトウェアをネットワーク経由で利用者に提供するサービス）などを提供しており、顧客のシステムを多彩なサービスで支えている。

事業概要

プロダクトソリューションセグメントは、電子機器などに搭載される組み込みシステム開発や LSI・FPGA 開発を行っており、組み込み開発、デバイス開発などの事業で構成される。組み込みシステム開発では、オートモーティブや産業分野など様々な製品開発で培ったアプリからミドルウェア、ドライバ開発の組み込み技術によって、製品の多様化や効率化、高品質設計に対応しており、スマート化に向けた各種ソリューションを提供している。また、LSI・FPGA 開発では、画像処理や通信関連などの LSI (Large-Scale Integration: 大規模集積回路。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) 設計やボード設計 (電子回路基板の設計) を行っており、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。また、各分野で低消費電力設計、先端プロセスに対応している。

3 つの既存セグメントのノウハウ融合によって、新たな収益の柱への期待が大きい事業分野が IoT&AI ソリューションを軸とした DX 関連事業である。新しい分野で、まだ独立したセグメントとして収益を計上するには至っておらず、現状は既存セグメントの収益に含まれる形で IoT&AI サービスやエッジデバイスソリューションなどの事業を行っている。IoT&AI サービスでは、デバイスからクラウドまでトータルコーディネートできる強みを生かし、IoT クラウドプラットフォーム「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。また、エッジデバイスソリューションでは、自社で組み込みアプリから LSI まで対応できる豊富な設計・開発力と、各種センサー・デバイスベンダーとのアライアンスにより、コストを抑えたスモールスタートで顧客に最適な IoT 環境を提案している。同社グループは、推進中の中期経営計画において、これら IoT&AI ソリューションをベースとした新サービスの展開を図り、DX 関連事業の拡大に取り組んでいる。

同社の Toami は、市場での認知度が年々上がり、「製品の IoT 化」を中心に、累計 100 社以上の顧客が導入したほか、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。直近では、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増加している。Toami の導入事例として、パナソニック <6752> では、業務用プロジェクトの稼働状況をリアルタイムで監視し、不具合の早期発見や適切なタイミングでのメンテナンスでサービス品質の向上につなげるために IoT を始めた。業務用プロジェクトの遠隔監視をすることで、稼働状況や不具合などをリアルタイムで取得することができる。これにより、装置不具合や動作不良による表示品質低下の早期発見、稼働状況に合わせた消耗品の適切なタイミングでの交換、リアルタイム監視による保守サービスの品質向上、製品品質向上のための情報を収集・蓄積できる、などの効果が得られている。その他、NTT ドコモ <9437>、(株)ニプロン、東北エネルギーサービス (株)、渡辺電機工業 (株)、NEC ネットズエスアイ <1973>、リオン <6823>、日本無線 (株) などの各社でも Toami が活用されている。

事業概要

Toami 導入事例：パナソニックのシステム概要図



出所：ホームページより掲載

業績動向

2021年3月期第2四半期累計業績は一部案件においてコロナ禍の影響を受けるも、利益面では期初計画を達成

1. 2021年3月期第2四半期累計の業績概要

2021年3月期第2四半期連結累計期間における日本経済は、コロナ禍の影響により厳しい状況が続いているものの、経済活動の再開が進み、先行きについては持ち直しの動きが期待される。情報サービス産業界においては、景気悪化に伴う企業のIT投資の先送りや抑制など一部に慎重な動きが見られるものの、ウィズコロナ・アフターコロナを支えるサービスやソリューションの需要が急速に高まっているほか、IoT、AI、5G（高速で大容量の通信や多数の機器に同時接続できる、第5世代移動通信システム）/ ローカル5Gなどのデジタル技術を活用し、ビジネスプロセスや業務プロセスを柔軟に変えていくDXの取り組みが加速している。

このような状況のもと、同社グループは、中期経営計画（2020年3月期～2022年3月期）において「DX FIRST」をスローガンに掲げ、長年培ってきた業務ノウハウや技術力と様々な実現手段を組み合わせることによって、顧客のビジネスモデル変革と業務プロセス改革に貢献し、顧客のDX実現を先導する企業を目指し、事業成長を加速している。

日本システムウェア (NSW) | 2020年11月24日(火)
 9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

こうした取り組みの結果、2021年3月期第2四半期連結累計業績は、売上高17,743百万円（前年同期比4.0%減）、営業利益1,745百万円（同6.9%減）、経常利益1,761百万円（同6.8%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,117百万円（同14.7%減）、営業利益率9.8%（同0.3ポイント低下）となった。ただ、コロナ禍で案件の一時中断や下期への後ろ倒しが発生したなか、計画比では、営業利益は10.4%、営業利益率も1.2ポイント上回るなど、利益段階では計画を上回る着地となった。同社が多岐にわたる取引先を確保していることが功を奏し、厳しい経営環境のなかでも健闘したと評価できるだろう。

2021年3月期第2四半期累計 連結業績

(単位：百万円)

	20/3期2Q累計		21/3期2Q累計			前年同期比		計画比	
	実績	売上比	計画	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	18,485	100.0%	18,300	17,743	100.0%	-742	-4.0%	-556	-3.0%
営業利益	1,873	10.1%	1,580	1,745	9.8%	-128	-6.9%	165	10.4%
経常利益	1,888	10.2%	1,600	1,761	9.9%	-127	-6.8%	161	10.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,309	7.1%	1,100	1,117	6.3%	-191	-14.7%	17	1.5%

注：21/3期2Q計画値は2020年7月27日公表のもの

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

厳しい環境のなかでも、 プロダクトソリューションセグメントは増益を確保

2. セグメント別概況

セグメント別の業績は、以下のとおりであった。

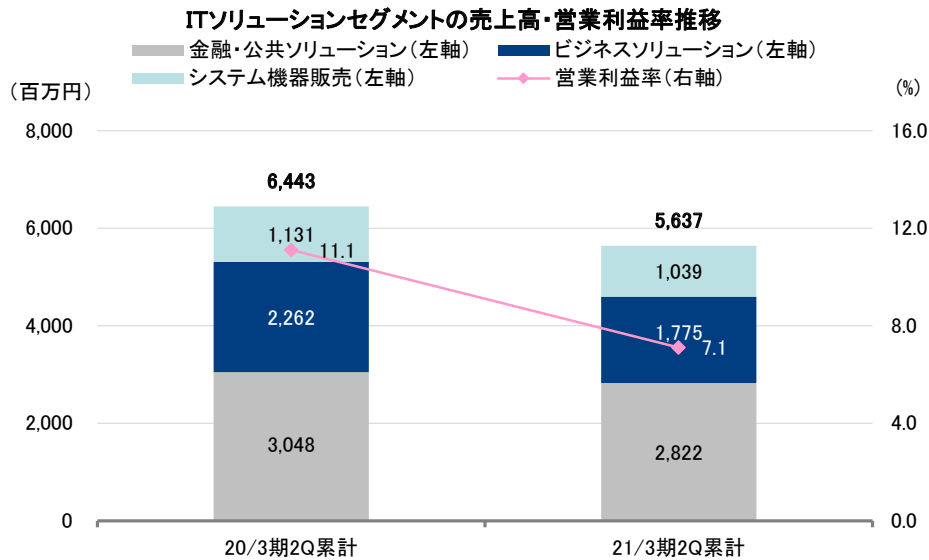
(1) ITソリューションセグメント

ITソリューションセグメントの売上高は5,637百万円（前年同期比12.5%減）、営業利益は399百万円（同44.1%減）、営業利益率は7.1%（同4.0ポイント低下）となった。売上高については、前期の官公庁・団体向けシステム開発や小売業向け機器販売の反動に加え、コロナ禍に伴う営業活動の制限や、不採算案件の影響による受注活動の停滞により、減収となった。利益については、減収に伴う利益減、前期の高収益案件の反動などにより減益となった。なお、計画比でも売上高6.0%減、営業利益16.7%減となり、同セグメントの不振が全体に大きく影響した。

売上高の内訳を見ると、金融・公共ソリューションの売上高は2,822百万円（前年同期比7.4%減）となった。官公庁・団体向け案件の開発サイクルの谷間に当たったことに加え、前期の大型案件の反動等が影響した。また、ビジネスソリューションの売上高は1,775百万円（同21.5%減）となった。小売業向けが前期の大型案件の反動により減少したほか、物流業向け及びその他システム開発において不採算案件の発生が影響した（不採算案件に対しては損失引当金を計上済）。

業績動向

さらに、システム機器販売の売上高は1,039百万円(同8.1%減)となった。前期の小売業向け既存顧客へのPOSシステム入替などの反動減が要因である。しかしながら、引き続き省人化・自動化への需要は強いこともあり、計画より小幅の落ち込みとなったようだ。



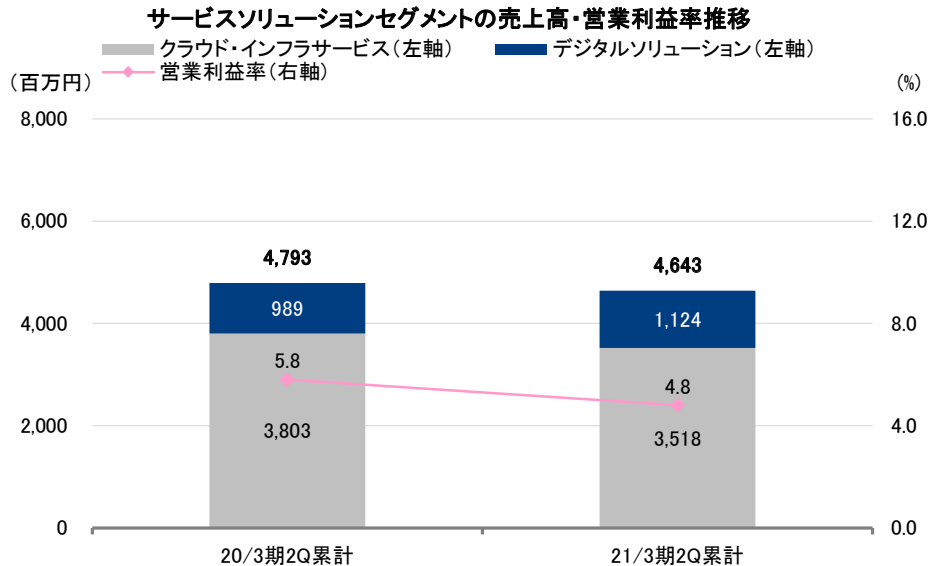
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) サービスソリューションセグメント

サービスソリューションセグメントの売上高は4,643百万円(前年同期比3.1%減)、営業利益は224百万円(同18.9%減)、営業利益率は4.8%(同0.9ポイント低下)となった。売上高については、IoT&AIサービスは堅調に推移したものの、案件の一時中断や後ろ倒し、一部顧客の運用案件が終了したことなどにより減収となった。利益については、減収に伴う利益減などより減益となったものの、計画比では12.3%上回った。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るが、新事業が軌道に乗り、同社全体の業績を支えるセグメントにまで成長してきたと言えるだろう。

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3,518百万円(前年同期比7.5%減)となった。既存システムのクラウド化やデータ連携サービスが拡大したものの、ネットワーク構築やハウジング等が振るわなかったことに加え、一部顧客の運用案件が終了したことが要因である。一方、デジタルソリューションの売上高は1,124百万円(同13.7%増)と好調に推移した。Webやeコマース関連の一部案件で下期への後ろ倒しなどがあったものの、IoT・AI関連では製品IoT化や後述する「RealWear(リアルウェア)」関連サービスが拡大した。

業績動向



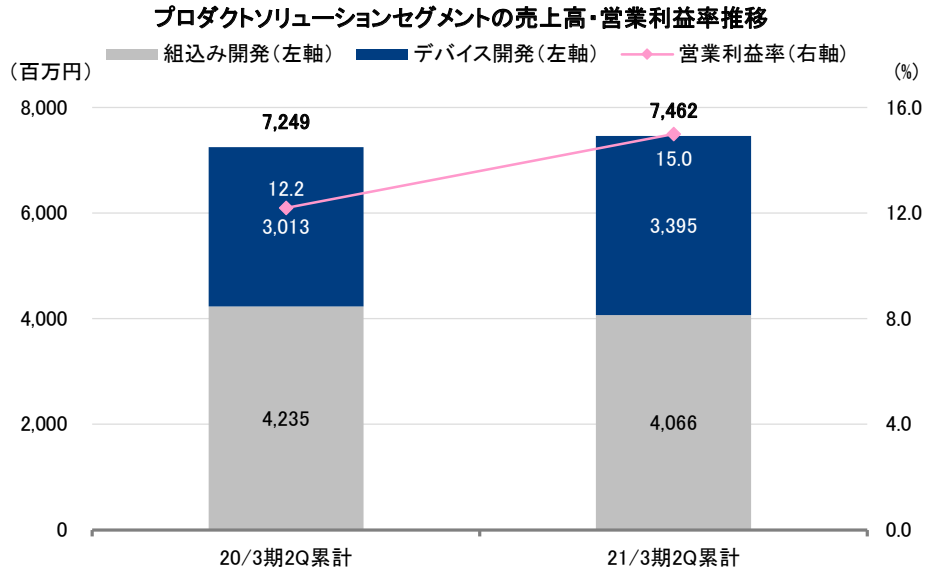
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) プロダクトソリューションセグメント

プロダクトソリューションセグメントの売上高は 7,462 百万円（前年同期比 2.9% 増）、営業利益は 1,120 百万円（同 27.2% 増）、営業利益率は 15.0%（同 2.9 ポイント上昇）と好調に推移した。売上高については、画像処理やエッジ AI 関連市場の伸びを背景にデバイス開発事業が堅調に推移し増収となった。利益については、増収に伴う利益増、デバイス開発における一部案件の収益性向上などにより増益となった。計画比でも、売上高は 0.5% 減となったものの、営業利益は 24.5% 増となり、同社全体の業績を下支えした。引き続きセグメントで最も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。

売上高の内訳を見ると、組込み開発の売上高は 4,066 百万円（前年同期比 4.0% 減）となった。オートモーティブ（自動車関連）では CASE 領域・モビリティ関連で、通信では 5G・ローカル 5G 関連などで堅調な分野があったものの、産業設備、医療機器などの設備機器やモバイルが減少した。一方、デバイス開発の売上高は 3,395 百万円（同 12.7% 増）と大きく伸長した。同社の得意領域である画像処理やエッジ AI 関連市場の拡大を背景に体制強化や対応領域拡大が進んだ。

業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

財務の健全性が極めて高い

3. 財務状況と経営指標

財務状況を見ると、2021 年 3 月期第 2 四半期末における資産合計は前期末比 209 百万円増の 30,726 百万円となった。これは主に、仕掛品の増加及び商品の増加があったものの、受取手形及び売掛金の減少があったことによる。負債合計は同 688 百万円減の 8,455 百万円となった。これは主に、損害賠償損失引当金の増加があったものの、未払消費税等や賞与引当金の減少など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四半期純利益の計上に伴い、同 897 百万円増の 22,270 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 41.2 ポイント上昇の 362.5% 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 1.3 ポイント低下の 39.4% となった。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、借入金のない無借金経営を続けている。さらに、自己資本比率は 72.5% に上昇し、東証 1 部の情報・通信業の平均（2020 年 3 月末平均 33.7%）を大きく上回り、同社の財務の健全性は極めて高いと評価できる。

日本システムウェア (NSW) | 2020年11月24日(火)
 9739 東証1部 | <https://www.nsw.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	20/3 期末	21/3 期 2Q 末	増減額
流動資産	21,815	21,958	142
現金及び預金	11,488	11,683	195
受取手形及び売掛金	8,844	7,810	-1,034
仕掛品	837	1,473	635
固定資産	8,701	8,768	67
有形固定資産	6,241	6,228	-12
無形固定資産	117	101	-15
投資その他の資産	2,341	2,437	95
資産合計	30,516	30,726	209
流動負債	6,789	6,056	-732
固定負債	2,354	2,399	44
(有利子負債)	-	-	-
負債合計	9,144	8,455	-688
純資産合計	21,372	22,270	897
【安全性】			
流動比率 (流動資産 / 流動負債)	321.3%	362.5%	41.2pt
固定比率 (固定資産 / 自己資本)	40.7%	39.4%	-1.3pt
自己資本比率	70.0%	72.5%	2.5pt

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

2021年3月期第2四半期末における現金及び現金同等物の四半期末残高は、配当金の支払などの支出を営業活動によるキャッシュ・フローで賄い、前期末比195百万円増の11,683百万円となった。

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795百万円（前年同期比254百万円の収入の減少）となった。これは主に、税金等調整前四半期純利益の計上に対し、売上債権の減少、棚卸資産の増加、未払消費税等の減少に加え、法人税等の支払があったことによる。一方、投資活動の結果使用した資金は374百万円（同210百万円の支出の増加）となった。これは主に、敷金及び保証金の差入や有形固定資産の取得による支出による。さらに、財務活動の結果使用した資金は223百万円（同41百万円の支出の減少）となった。これは主に、配当金の支払によるものである。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/3 期 2Q 累計	21/3 期 2Q 累計	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,050	795	-254
投資活動によるキャッシュ・フロー	-164	-374	-210
財務活動によるキャッシュ・フロー	-264	-223	41
現金及び現金同等物の四半期末残高	9,021	11,683	2,662

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021 年 3 月期業績は、DX に対する需要の高まりを的確に捉えることで、前期並みの売上を見込む

● 2021 年 3 月期の業績見通し

2021 年 3 月期の連結業績予想について同社は、コロナ禍が事業活動及び経営成績に与える影響が不透明であり、適正かつ合理的な算定が困難であることから未定としていたが、緊急事態宣言解除後、経済活動が徐々に再開し始めていることから、第 1 四半期決算発表時に公表した。

第 3 四半期以降は、コロナ禍の影響による不透明感はあるものの、経済活動の再開に伴い、段階的に回復していくことを見込んでおり、DX や働き方改革推進による生産性向上目的の IT 投資需要に加え、ウィズコロナ・アフターコロナを支えるサービスやソリューション需要の高まりも期待できると同社では見ている。

こうした環境のもと、同社では、小売業、製造業を始めとした主要顧客の動向に注視し、事業環境変化に臨機応変に対応するとともに、比較的堅調なプロダクトソリューションセグメントのデバイス開発及びサービスソリューションセグメントのデジタル分野拡大により、IT ソリューションセグメントの落ち込みをカバーすることで、同事業の収益改善に注力する方針である。IT ソリューションセグメントでは、2020 年 3 月期に発生した不採算案件については損失引当金を計上しており、ほぼ収束見込みであるものの、追加損失のリスクが若干残っている。今後は、品質管理観点での組織マネジメント強化や、重点プロジェクトにおける組織横断的な見える化など、不採算案件抑止に向けた対策の強化を図る考えだ。

以上から、2021 年 3 月期通期の連結業績予想については、売上高 38,500 百万円（前期比 0.6% 増）、営業利益 3,500 百万円（同 9.3% 減）、経常利益 3,540 百万円（同 9.2% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,400 百万円（同 10.1% 減）を見込んでいる。厳しい経済環境ではあるものの、前期並みの売上高を目指すことは評価できるだろう。なお、2021 年 3 月期第 2 四半期累計で、売上高は通期計画の 46.1%、営業利益は 49.9% に達している。下期の経済活動再開に伴い同社のビジネスも順調に回復していることや、上期に比べて期末の売上・利益が多いという傾向を考慮すれば、十分に達成可能と弊社では見ている。

2021 年 3 月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	38,273	100.0%	38,500	100.0%	226	0.6%
営業利益	3,860	10.1%	3,500	9.1%	-360	-9.3%
経常利益	3,898	10.2%	3,540	9.2%	-358	-9.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,668	7.0%	2,400	6.2%	-268	-10.1%

注：21/3 期計画値は 2020 年 7 月 27 日公表のもの

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

顧客の DX 実現を先導する企業を目指す

1. 中期経営計画の目標と戦略

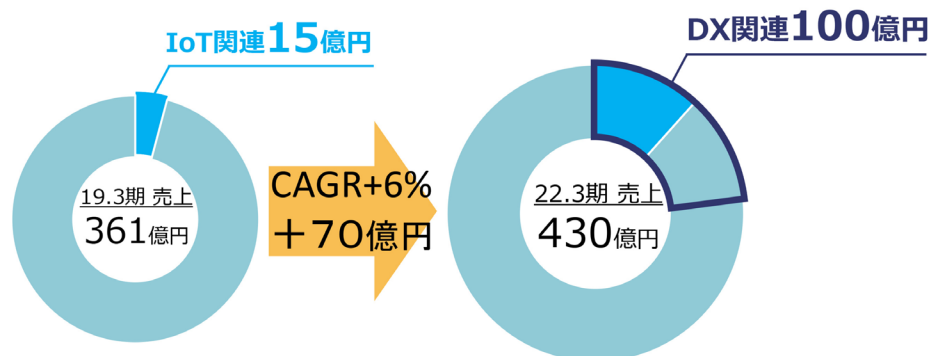
中期経営計画（2020 年 3 月期～2022 年 3 月期）の策定に際し、同社では、事業環境について以下のような前提を置いた。すなわち、国内景気は、海外情勢の影響や消費増税などによる減速懸念が色濃くなっており、また、働き方改革の推進や生産年齢人口の減少を背景に、生産性改善の取り組みが急務となっている。このような環境変化を背景に、顧客企業では DX への取り組みが本格化しており、IT 業界としては安定的な成長を見込んでいる。一方で、堅調な需要に伴い、エンジニア不足もより一層深刻になっており、同社では、DX 対応と人材リソースの確保を両立していくことが必須であると認識している。

こうした前提に基づき、同社グループでは、今後も景気の波にできるだけ左右されない、価値創造型の強い会社への変革を目指している。そのためにまずは売上高 500 億円規模を目指し、強固な事業基盤を築いていく。また、当面は事業成長を図ることに注力するとともに、人材リソースによらない、より自律的なストック型ビジネスの確立にも取り組む。計画の 3 年間は、「DX FIRST」をスローガンに、顧客の DX 実現に貢献することで、同社自体の「価値創造企業への変革」を実行していく方針である。

以上の基本方針、重点戦略を踏まえ、グループ経営目標としては売上高を 2019 年 3 月期の 361 億円から最終年度の 2022 年 3 月期には 430 億円に、同じく営業利益を 33 億円から 40 億円に拡大する計画である。うち、DX 関連の売上高については、3 つの事業セグメントの合計で 100 億円規模を見込んでいる。売上高全体では 3 年間で約 70 億円増加の計画であることから、今後の DX 関連事業の拡大が中期経営計画達成のカギを握っていると言える。

中期経営計画の重点施策

DX FIRST お客様のDX実現を先導する企業へ

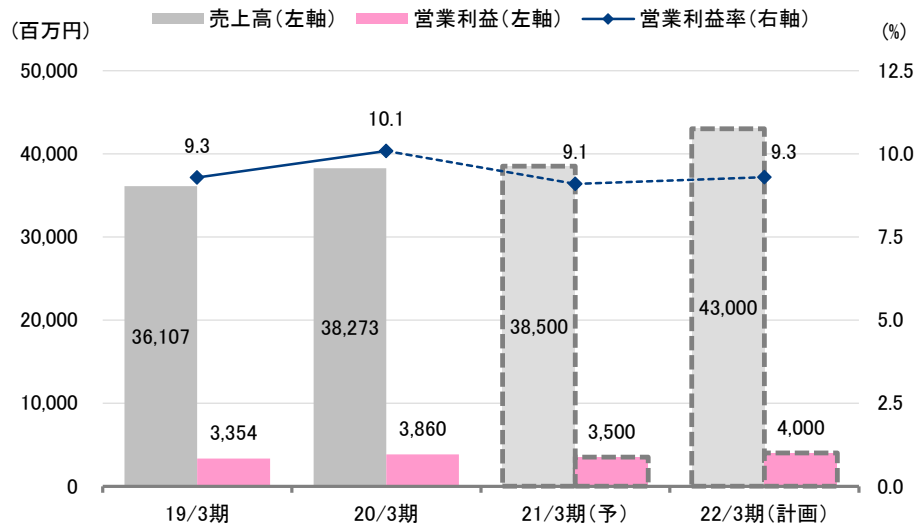


出所：決算説明会資料より掲載

中長期の成長戦略

ただし、2021 年 3 月期は、コロナ禍に伴う景気悪化という、計画策定時に想定しなかった事業環境となっている点には注意が必要である。こうした事業環境の悪化に伴い、同社では、2021 年 3 月期業績予想について、売上高は前期比横ばい、営業利益は減少を見込んでいる。そのため、目標達成には、中期経営計画最終年度の 2022 年 3 月期に前期比 10% 以上の増収増益が必要となる。ただし、コロナ禍に伴う事業環境の変化が、同社グループが推進する DX 実現を加速させる契機にもなりうると弊社では見ている。

売上高・営業利益の目標と推移



出所：決算説明会資料、中期経営計画資料よりフィスコ作成

今回の計画の中核である DX 関連事業について、各企業で取り組みが進んでいる DX とは「企業が新たなデジタル技術を活用してビジネスモデルを創出し、ビジネスプロセスを変えていく事業変革の取り組み」と捉えている。同社では、これまで培った業務ノウハウや技術力と、様々な実現手段を組み合わせることによって、「IoT、AI など新たなデジタル技術を基盤に、DX 実現を支援するソリューション及びサービス事業の提供」並びに「エッジコンピューティングなど DX 関連の製品開発や技術開発に携わる事業」を同社における DX 関連事業と定義し、顧客のビジネスモデル変革と業務プロセス変革に貢献していく方針だ。

具体的には、製造業、流通業、物流業、建設業などの顧客を対象に、3つの事業セグメントの連携で、技術と業務ノウハウを融合したソリューション提案やサービス提供を行っていく。

中長期の成長戦略

DX 対応に向けた 3 事業の連携



出所：中期経営計画資料より掲載

さらに、3つの事業セグメントのシナジーを最大化するために、海外の人材リソースの確保も視野に入れた「人材育成と活用」、国内外の企業との業務提携や M&A を含めた「ビジネスアライアンスの拡大」、そして「ブランド力向上」など、6つの重点分野を定め、DX FIRST の実現に向けて取り組んでいく方針だ。



出所：中期経営計画資料より掲載

2. 計画2年目の取り組み状況

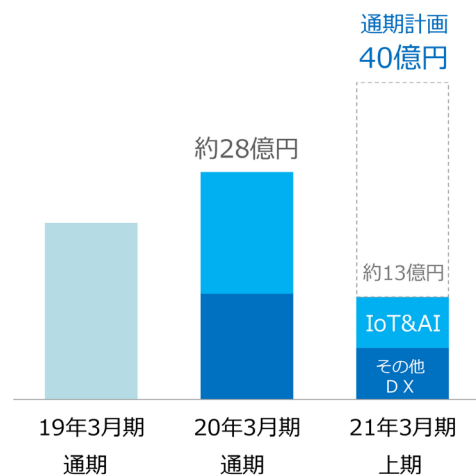
同社では、中期経営計画達成のカギとなるDX関連の取り組みを推進している。計画2年目となる2021年3月期も、製造業、建設業向けIoT・AI関連サービスの拡大や、スマートグラス「RealWear」と既存ソリューションを融合した新たなサービス創出などに注力しているが、2021年3月期上期はコロナ禍により案件の一時中断、検収の後ろ倒し等が発生したため、DX関連の売上は前年同期比横ばいの約13億円にとどまった。ただし、下期に入り徐々に経済活動が再開されるに伴い、DX関連の取引も増大傾向にあることから、2021年3月期通期では40億円を目指す計画である。

DX関連 2021年3月期上期実績と注力ポイント

中期経営計画スローガン(2019年4月～2022年3月)

DX FIRST

お客様のDX実現を先導する企業へ



出所：決算説明会資料より掲載

注力ポイント

- 製造業、建設業、小売業向けIoT・AI関連サービスの拡大
- スマートグラス「RealWear」と既存ソリューションを融合した新たなサービス創出 など

⇒ 上期はコロナ禍による案件の一時中断、検収スライド等発生し、前年同期比横ばい

DX取り組みの具体的事例としては、第1に、サービスソリューションセグメントでの「DC（データセンター）サービスにおけるDXの活用」が挙げられる。同社が2019年8月に米国RealWearと販売代理店契約を締結し、一次代理店であるプラチナパートナーとして販売を開始した、スマートグラス「RealWear」は、目元の小型モニタにマニュアルやカメラ映像が表示されるほか音声認識機能を備え、音声操作で完全ハンズフリーを実現している。さらに、顧客に合わせたアプリケーションを提供できる。同社のDCでは、以前からリモート運用・監視サービスを実用化しているが、今般のコロナ禍においては、RealWearを活用し、同社が遠隔の顧客から指示を受けてスタッフが作業代行する遠隔作業支援サービスやAIによる運用自動化サービスなどをメニューに追加した。このような自社DCにおけるDX活用の実績をもとに、顧客のシステム運用業務のDX提案も積極的に行っている。

日本システムウェア (NSW)
9739 東証 1 部

2020 年 11 月 24 日 (火)
https://www.nsw.co.jp/ir/

中長期の成長戦略

DC サービスにおける DX

RealWear 遠隔作業支援サービス

- 遠隔（テレワーク）のお客様と機器類の状態をモニターで共有
- お客様から指示を受け、コマンド投入やケーブル抜線作業を代行
- スマートグラスで手順書を参照しながら操作



運用自動化サービス (AI Ops)

サーバアラート
予兆検知

セキュリティ
運用監視AI

脆弱性
診断AI

ChatBot
自動回答

自動
音声回答

構成管理
自動化

リモート運用・監視サービス

弊社の監視センターから遠隔地のシステム運用を支援
(2011年～)

リモート・AI技術活用により省人化、自動化、非接触を実現
お客様のシステム運用業務のDXをご提案

出所：決算説明会資料より掲載

第2の事例は、ITソリューションセグメントにおける「電子棚札ソリューション」である。電子棚札とは、店頭の棚にある価格表示の更新を自動化するソリューションである。大手企業で導入が始まったところで、これからの市場拡大が期待されるコンテンツである。同社では、POSシステムやオンラインショッピングと連携させることで、顧客の店舗運営の大幅な省人化・自動化・効率化を支援する。顧客にとっては、値札貼り替え作業の大幅軽減、即時の価格変更が可能、貼り間違いなどのオペレーションミス削減、人手不足への対応などの効果が期待されている。

電子棚札ソリューション



- ✓ 値札貼り替え作業を大幅軽減
- ✓ 即時の価格変更が可能
- ✓ 貼り間違いなどのオペミス削減

ダイナミックプライシングや
スマホアプリとの連携を強化



店舗運営の省人化、自動化、効率化をサポート
日本は大手企業で導入開始。市場は伸び始めたばかり

出所：決算説明会資料より掲載

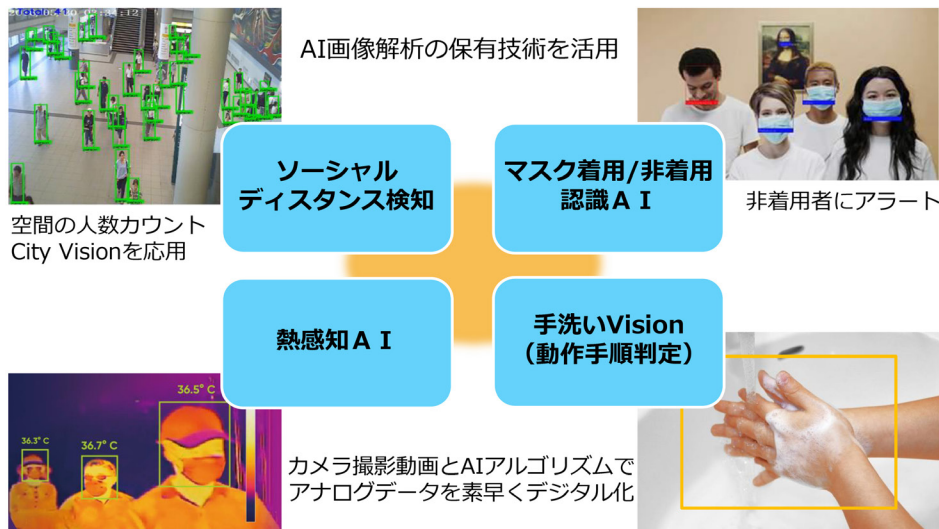
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中長期の成長戦略

第 3 の事例は、サービスソリューションセグメントにおける「ウィズコロナを支えるソリューション」である。コロナ禍は事業活動へのマイナス影響が大きいものの、新しいビジネスチャンスにつながる事例も出てきている。具体的には、同社の AI 画像解析技術の活用によって、空間の人数カウントによるソーシャルディスタンスの検知、マスク着用状況のチェック、熱感知や手洗いの判定などが可能となることから、食品工場・医療・物流・外食等の現場でニーズが拡大、実用化している取引先も増えているようだ。

ウィズコロナを支えるソリューション



食品工場をはじめ医療、物流、外食等の現場へご提案

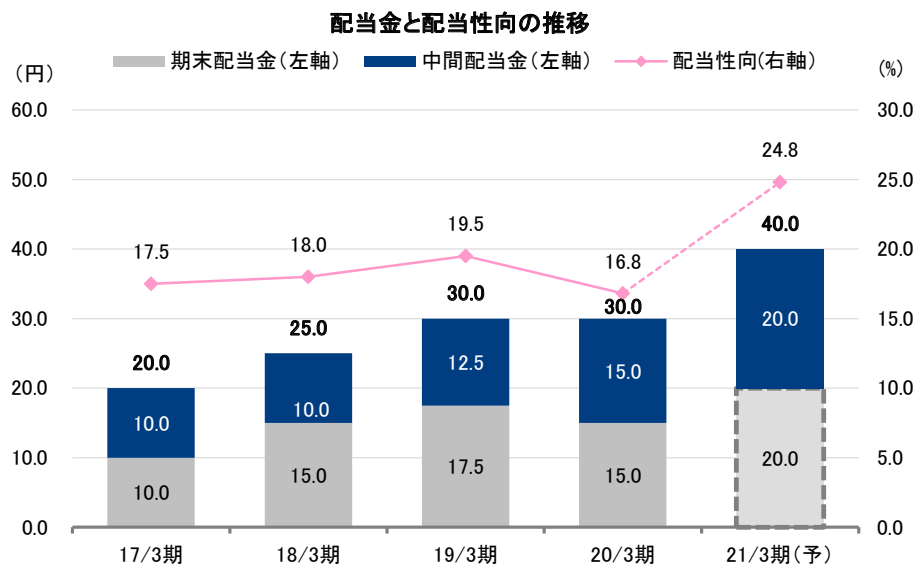
出所：決算説明会資料より掲載

■ 株主還元策

成長戦略と財務健全性を両立した財務戦略の実現を目指すなか、 2021 年 3 月期は増配を見込む

同社では、成長戦略と財務健全性を両立した財務戦略の実現を目指しており、健全な自己資本水準を維持するとともに、ROE12%以上の持続的成長を目指している。また、将来の企業成長に必要な投資を継続し、研究開発、M&A・アライアンス、人材育成などにも投資を行う意向である。一方、株主還元については、財務状況及び業績に応じた安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針としている。

2020 年 3 月期の配当については、2019 年 3 月期と同額の年間 30 円（中間配当 15 円、期末配当 15 円）を維持し、配当性向は 16.8%であった。2021 年 3 月期は年間配当 40 円（中間配当 20 円、期末配当 20 円）、配当性向は 24.8%に引き上げる見込みだ。同社では売上高 500 億円規模への更なる業容拡大を目指しており、その過程で M&A や他社とのアライアンスに資金を投じる可能性もあることから、大幅な増配より将来に向けた事業拡大を優先し、競争力の維持・向上を図る意向である。一方で、2021 年 3 月期の増配は、厳しい経営環境のなかでも株主還元にも配慮する経営判断と評価できる。



また、同社は、従来からコーポレートガバナンスにも注力しており、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 活動を通し、株主や投資家の声を経営に反映する努力を続けていることも評価すべきだろう。

■ 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、社会の信頼に応えるために「情報セキュリティ基本方針」を定めており、より高度な情報セキュリティ管理体制の構築・維持・改善に努めている。

同社グループでは、業務上、多くの顧客データを取り扱うため、データ管理には細心の注意を払っている。特に多くの顧客システムなどを預かるデータセンターにおいては ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）認証を取得し、信頼性と安全性の高い運用を行っている。その他、PC の暗号化や、不正アクセスの監視、従業員向け e ラーニング教育や標的型の訓練などの対策を継続実施している。今後は、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を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