

## FY24/3期1Qは売上高2桁増収に対して計画的な先行投資の費用増で営業利益は減益、通期業績予想に変更は無く、過去最高業績の更新が続く

- 決算サマリー:** 8月10日(木)の引け後にFY24/3期1Q決算が発表された。連結ベースの主要数値は、売上高56億40百万円(前年同期比10.2%増)、営業利益1億22百万円(同53.3%減)、経常利益1億34百万円(同53.6%減)、親会社に帰属する四半期純利(以下、当期利益) 61百万円(同72.4%減)。売上高は2桁増収ながら先行投資による計画的な費用増加によって営業利益以下は減益となった。事業別の概要は以下の通り。
- 事業別概要:** DX&SI事業は新規・既存顧客共に案件引き合いの好調により増収となったものの、人件費及び外注費の単価増によって、売上高は34億57百万円(前年比6.3%増)、営業利益4億82百万円(同5.8%減)となった。パッケージ事業は売上高が9億60百万円(同11.0%増)、営業利益1億47百万円(同11.4%増)で、金融機関向け情報統合システム「BankNeo」におけるPP(プログラム・プロダクト)販売は前年同期比で減収だが、戦略的大学経営システム「GAKUENシリーズ」のPP販売及び導入支援サービスは増収。医療ビッグデータ事業は分析サービス及び利活用サービス等の高収益ビジネスが増収で、売上高4億15百万円(同30.0%増)、営業利益15百万円(同52.0%増)となった。グローバル事業は売上高8億円6百万円(同18.4%増)、営業利益1億4百万円(同12.6%減)となった。マレーシアでSAP導入サポート案件が好調だったが、タイにおけるSI開発案件やERPパッケージ販売及び導入コンサルティング等は減収であった。報告セグメントに帰属しない一般管理費は6億27百万円(同22.5%増)に拡大した。これによって販管費は12億37百万円(同20.0%増)となり、対売上高販管費率は21.9%で前年同期比より1.9ポイント上昇した。主な要因は、教育研修及び採用の強化に伴う諸費用の増加等、当1Q特有の事象によるもののほか、要員増強に伴う人件費の増加等の影響が大きかった。
- FY24/3会社通期業績予想:** 5月12日に発表があったFY24/3期会社期初予想からの変更は無く、期初業績予想の達成に向けて堅調に推移しており、期初の受注残と今期に入っての受注活動からFY24/3期も過去最高業績の更新が続く模様。

決算期	売上高 (百万円)	前年比 (%)	営業利益 (百万円)	前年比 (%)	経常利益 (百万円)	前年比 (%)	当期利益 (百万円)	前年比 (%)	EPS <sup>(3)</sup> (円)	DPS <sup>(3)</sup> (円)
FY19/3	16,869	7.9	856	15.4	870	10.8	318	-45.1	30.3	14.0
FY20/3	18,020	6.8	971	13.4	1,022	17.5	-31	-	-2.9	14.0
FY21/3	18,789	4.3	1,216	25.3	1,310	28.3	578	-	54.0	14.0
FY22/3 <sup>(1)</sup>	21,399	13.9	2,000	64.6	2,052	56.7	1,330	129.9	112.3	20.0
FY23/3 <sup>(2)</sup>	23,519	9.9	2,385	19.3	2,450	19.4	1,772	33.2	144.5	32.0
FY24/3(会予)	25,300	7.6	2,540	6.5	2,600	6.1	1,880	6.1	153.3	40.0
FY23/3 1Q	5,119	4.5	261	-23.6	289	-16.8	223	-5.8	36.5	-
FY24/3 1Q	5,640	10.2	122	-53.3	134	-53.6	61	-72.4	5.1	-

出所: 同社決算発表資料よりSIR作成

(1): FY22/3期は「収益認識に関する会計基準」等を適用しているが、その影響が軽微であるためSIRでは対前年同期増減率を記載している。(2): 2022年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行った。(3): 1対2の株式分割を反映して遡及修正後のEPSとDPSを記載している。

### 1Q Follow-up

未来を、仕掛ける。



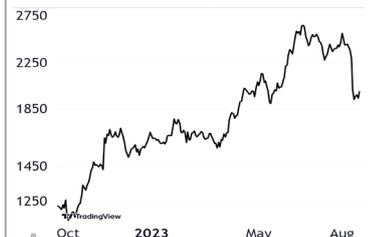
#### 注目点:

完全独立系のDXプロバイダー。自社ブランドのパッケージソフトウェアの営業利益率は高い。新事業ポートフォリオの導入と成長戦略で最高益の更新が続こう。

#### 主要指標

株価 (8/22)	1,977
年初来高値 (6/20)	2,690
年初来安値 (3/16)	1,570
10年間高値(23/6/20)	2,690
10年間安値(16/2/15)	296
発行済株式数(百万株)	12.418
時価総額(十億円)	24.7
EV(十億円)	13.31
株主資本比率(23/3/31)	61.84%
24/3 PER(会予)	13.0x
23/3 PBR(実績)	2.26x
23/3 ROE(実績)	17.8%
24/3 DY(会予)	2.0%

#### 株価チャート(1年)



出所: TradingView

中嶋 俊彦

シニアアナリスト

[research@sessapartners.co.jp](mailto:research@sessapartners.co.jp)



本レポートは当該企業からの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレームーをご覧ください。

2桁増収、計画的な先行投資負担で利益は減少

パッケージ事業は「GAKUENシリーズ」が増収

医療ビッグデータ事業のレセプトの利活用が増加

**FY24/3期1Q決算概要**

連結ベースの主要数値は、売上高56億40百万円(前年同期比10.2%増)、営業利益1億22百万円(同53.3%減)、経常利益1億34百万円(同53.6%減)、親会社に帰属する四半期純利(以下、当期利益)61百万円(同72.4%減)。売上高は2桁増収ながら先行投資による計画的な費用増加によって営業利益以下は減益となった。事業別の概要は以下の通り。

**DX&SI事業**は売上高は34億57百万円(前年比6.3%増)、営業利益4億82百万円(同5.8%減)となった。主な要因は新規・既存顧客共に案件引き合いの好調により増収となったものの、人件費及び外注費用の増加によって減益となった。

**パッケージ事業**は売上高が9億60百万円(同11.0%増)、営業利益1億47百万円(同11.4%増)で、金融機関向け情報統合システム「BankNeo」におけるPP(プログラム・プロダクト)販売が前年をやや下回った。一方、戦略的大学経営システム「GAKUENシリーズ」におけるPP販売及び導入支援サービスがそれぞれ増収となったことでパッケージ事業の増益に貢献した。

**医療ビッグデータ事業**は売上高4億15百万円(同30.0%増)、営業利益15百万円(同52.0%増)となった。主な要因は分析サービス及びレセプトの利活用サービス等の高収益ビジネスが増収になったことによるものであった。

**グローバル事業**は売上高8億4百万円(同18.4%増)、営業利益1億4百万円(同12.6%減)となった。マレーシアにおけるSAP導入サポート案件が好調だったものの、タイにおけるSI開発案件やERPパッケージ販売及び導入コンサルティング等は減収であった。

セグメントに帰属しない全社費用項目では一般管理費が6億27百万円(同22.5%増)に拡大した。これによって販管費は12億37百万円(同20.0%増)となり、対売上高販管費率は21.9%で前年同期比より1.9ポイント上昇した。主な要因は、教育研修及び採用の強化に伴う諸費用が増加した。また、本社関係の人員増以外にも、各事業の人員も先行投資として増員されており、2Q開始の7月に各事業部に配属されるまでは人事部所属という1Q特有の事象もあって、販管費の大幅な増加に繋がった。

**事業別売上高・セグメント営業利益(24/3期1Q、単位:百万円)**

	DX & SI 事業	パッケージ 事業	医療ビッグ データ事業	グローバル 事業	合計	調整額 <sup>(1)</sup>	PL計上額 <sup>(2)</sup>
<b>売上高</b>							
1. 外部顧客への売上高	3,457	960	415	806	5,640	-	5,640
2. セグメント間の内部 売上高又は振替高	27	0.4	-	18	46	-46	-
計	3,486	960	415	825	5,687	-46	5,640
<b>セグメント営業利益</b>	482	147	15	104	749	-627	122

出所: 同社決算短信よりSIR作成

注(1)調整額は各事業セグメントに帰属しない全社費用等で一般管理費に含まれている。

注(2)セグメント利益は連結損益計算書の営業利益と調整を行なっている。

売上高は13期連続増、  
経常利益は9期連続の増益  
で最高値、配当は3期連続  
の増配へ

高い業績変化率が見込め  
るパッケージ事業

積極的な人的資本の充実  
を図る

### FY24/3期会社通期業績見通し

FY24/3期会社通期業績予想は、売上高253億円(前年同期比7.6%増)、営業利益25億40百万円(同6.5%増)、経常利益26億円(同6.1%)、当期利益18億80百万円(同6.1%増)であり、5月12日に発表があったFY24/3期会社期初予想からの変更はなく、期初業績予想の達成に向けて堅調に推移しており、期初の受注残と今期に入ってから受注活動からFY24/3期も過去最高業績の更新が続く模様で、売上高は13期連続増収、経常利益は9期連続増益の最高値になる模様。株主への配当還元も積極的で期初に発表したFY24/3期の一株当たり期末年間配当金は40円、FY23/3期より8円の増配となる。同社はこれで3期連続増配を行うことになる。

同社は3月末と9月末時点に限った受注残高を公表しており、直近で公表がなされているのはFY23/3期末時点の事業別の受注残高で数値は下記の図表の通り。パッケージ事業と医療ビッグデータ事業は前年同期比2桁の受注残高を残しており、その後も順調に受注は増加しており、このことからFY24/3期のパッケージ事業と医療ビッグデータ事業は2桁増収を見込んでおり、特に前期は減収減益になったパッケージ事業の今期の業績変化率は4事業の中で最も大きいと会社は予想している。

同社は計画的な将来の先行投資として積極的に人員の採用を行っている。FY24/3期の新卒採用は104名(2023年4月入社)、キャリア採用は30~40名程度を計画。定年退職者などを考慮してもおよそ80~90名の純増になるという。DX&SI事業は数年前から5千万円から1億円を超える大型プライム案件獲得数が顕著に増加傾向にあり、有能なSE人材は今後も重要である。経済産業省の調査でもIT人材(SE人材も含む)は不足しており、国内の労働力人口とDX推進に関するIT人材の需要の高まりから、今後も人材需給ギャップは拡大すると予測している。またIT人材は専門的スキルが必要とされ、育成に時間とコストがかかる点も需給ギャップに影響している。同社の高収益事業になってきたパッケージ事業や医療ビッグデータ事業もそもそもDX&SI事業のシステム開発から派生してきた事業でもあり、中長期的に新たな高収益商材の開発という観点からも、同社は積極的に人的資本の充実を図っている。

### 受注残高の推移(2019年3月末~2023年3月末、単位：百万円)

事業/時点	2019 3月末	2019 9月末	2020 3月末	2020 9月末	2021 3月末	2021 9月末	2022 3月末	2022 9月末	2023 3月末	対FY22/3期 増減率
DX & SI事業	2,738	2,622	2,937	3,099	2,766	3,121	3,857	4,138	4,098	6.2%
パッケージ事業	1,237	1,251	1,349	2,764	2,301	2,423	1,902	2,521	2,187	15.0%
医療ビッグデータ事業	619	549	532	782	692	900	727	1,095	814	12.0%
受注残高合計	4,595	4,423	4,818	6,645	5,760	6,446	6,486	7,754	7,099	9.5%

出所: 同社決算説明会資料よりSIR作成

## LEGAL DISCLAIMER

### ディスクレームー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



**SESSAパートナーズ株式会社**

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a  
[info@sessapartners.co.jp](mailto:info@sessapartners.co.jp)