

## 情報戦略テクノロジー

155A・100株

3月28日

東証グロース上場

## 0次システム開発を手掛ける

顧客のDXを実現する「0次システム開発」などを手掛ける。「0次システム開発」は、顧客とエンジニアが、提案・相談を繰り返しながら協働して開発していく、ビジネスの状況変化に対応して変更可能なアジャイル型の開発手法。

IT業界には、多重下請け構造という、顧客から委託された業務を1次請け企業が、2次請け企業、更にその下層の3次、4次請け企業に流していくピラミッド型構造が存在する。多重下請け構造に基づくシステム開発では、最初に顧客と1次請け企業が決めた要件どおり開発し納品する、ビジネスの状況変化に対応できない後戻りが難しいウォーターフォール型の開発手法が採られる。

ウォーターフォール開発においては、長期間に亘る開発の最終的な成果物の検収時に要件と合致しない箇所が発見されて、システム開発企業の負担で修正を求められることがある。その場合、契約上の納期を満たせないことにもなりかねず、開発期間に多くのバッファを見積り、その分のエンジニア人件費が上乘せられるため、顧客に必要以上のコスト負担を求めているのが一般的。

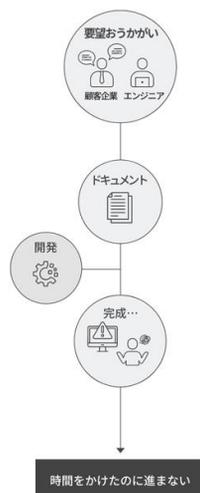
このことが、顧客のIT投資効率を損なう要因の一つであると同社は考えて、アジャイル型の開発手法を採っている。この方法でシステム開発を進めることでのメリットとしては次のことがあげられる。

☆「作っては見せ」を繰り返しながら開発を進めていくため、詳細な要件定義が必要なく、開発・改善のハイスピード化が図れる。

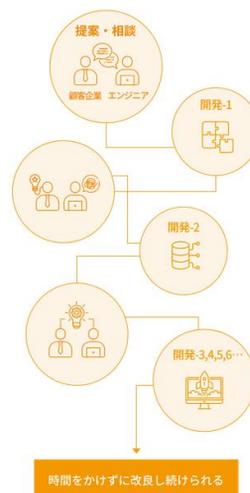
☆「お客様の要望どおり作りましたという証拠」としてのドキュメントが不要或いは最小限になるため、システムの開発・改善に時間及びコストを集中できる。

☆重要度が低い部分も含め全てテストし尽くすのではなく、必要十分なテストを都度行いながら開発を進め、不具合が発生したら即対応するスタイルのため、余計なテストコストをカットできる

【多重下請けシステム開発】



【0次システム開発】



## プッシュ型の営業活動を展開

「0次システム開発」の取引先は2022年時点で99社であり、取引先の業界構成はITサービスが22.9%と最も多く、次いで金融19.4%、人材サービス14.1%などとなっている。同社のようにエンドユーザー企業に自らアポイントを取って新規開拓営業を行い、直取引を獲得するシステム開発企業は比較的少ない。

多くのシステム開発企業は企業規模の拡大を目指さない限り、ある程度継続的な受注が見込めることから、プッシュ型の営業は積極的に行わず、Webでの情報発信、セミナー開催、イベント出展等を通じたプル型のマーケティング活動を中心に行っている。同社は、業界改革のために企業規模の拡大を志向していることから、空き稼働が見込まれるエンジニアの稼働を埋めるためという受動的な営業ではなく、絶えず積極的な営業活動を推進している。

## エンジニアの就業環境を整備

エンジニアの有効求人倍率は、他の職種と比べると高い。厚生労働省が公開している「職種別有効求人・求職状況（一般常用）」のデータによれば、2024年1月度の東京全体の有効求人倍率は平均1.49。これに対し、「IT技術関連」の有効求人倍率は平均3.16となっている。また人材紹介大手のパーソルキャリアの転職求人倍率レポートによると、2023年10月時点でのエンジニア（IT・通信）の職種別求人倍率は9.98倍となっており、エンジニアの確保が如何に難しいかが分かる。したがってシステム開発会社の成長はエンジニアを如何に確保できるかが重要な課題となっている。このため同社ではエンジニアの就業環境を下記のように進め、就業環境の整備により優秀なシステムエンジニアが多く採用できるよう、且つ長く就業できるよう努めている。

☆平均年収704万円（2023年12月期、2023年新卒を除く）

☆実績・行動・努力を漏らさず反映できるよう、細かく評価項目を設定した評価制度

☆マネジメント職以外にもスペシャリスト、またその知見を活かしエンジニア以外の道も広く用意

☆全工程＋クライアントとのコミュニケーションを担当しても、1日当たりの平均残業時間は1時間未満（社内業務含む）

## アマゾン認定のスキルの高いエンジニアが多く在籍

スキルの高いエンジニアを多く抱えアマゾン ウェブ サービスの「AWS 100 APN Certification Distinction」に認定されている。

「APN Certification Distinction」とは、AWS Partner Network/パートナー企業のAWS認定資格取得数が一定数に達するごとにAWSより認定されるもの。同社はすでにAPNのAWSセレクトティアサービスパートナーとして認定を受けているが、2023年同社の資格取得数の合計が100を超えたことで、AWS 100 APN Certification Distinctionに認定された。

同社には下記のAWS認定資格を保有したエンジニアが多数在籍している。

- ・AWS認定ソリューションアーキテクト - プロフェッショナル
- ・AWS認定DevOpsエンジニア - プロフェッショナル
- ・AWS認定高度なネットワーキング - 専門知識
- ・AWS認定機械学習 - 専門知識
- ・AWS認定データベース - 専門知識
- ・AWS認定データ分析 - 専門知識
- ・AWS認定セキュリティ - 専門知識
- ・AWS認定ソリューションアーキテクト - アソシエイト
- ・AWS認定デベロッパー - アソシエイト
- ・AWS認定SysOpsアドミニストレーター - アソシエイト
- ・AWS認定クラウドプラクティショナー



## 中長期の業績見通し

業績は着実な成長が続いており、18年12月期から23年12月期までに、売上高は2,488百万円から5,298百万円に、経常利益は55百万円から385百万円に膨らんでいる。この5年の間に減収は一度もない。

24年12月期末の社員エンジニア数は前期末比23.7%増の271名、稼働人数合計（パートナー企業所属のエンジニアを含む）は前期末比9.1%増を計画し、売上高は9.7%増、経常利益は2.3%増を計画している。

中長期的に売上高また経常利益は年率10%前後の成長が期待されよう。

決算期	売上高	業績推移 (百万円・%)				
		伸び率	経常利益	伸び率	純損益	伸び率
2020/12	3,463	5.1%	69	43.7%	▲ 93	—
2021/12	3,876	11.9%	70	1.7%	28	—
2022/12	4,939	27.4%	332	371.0%	285	886.3%
2023/12	5,298	7.3%	385	15.8%	275	-3.5%
2024/12 予	5,811	9.7%	394	2.3%	286	3.8%
2023/9 3Q	3,908	—	304	—	219	—
予想EPS/配当	単独：28.69円/0.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

### 免責事項(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、理由のいかなるを問わず、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 東京都港区南青山五丁目13番3号

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