

|| 企業調査レポート ||

## オービーシステム

5576 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年8月2日(金)

執筆：客員アナリスト

松本章弘

FISCO Ltd. Analyst **Akihiro Matsumoto**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期の業績概要	01
2. 2025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	04
■ 事業概要	07
1. 経営環境	07
2. 事業内容	08
3. サービスライン別事業内容	08
■ 業績動向	11
1. 2024年3月期の業績概要	11
2. サービスライン別動向	12
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2025年3月期の業績見通し	15
2. 中期経営計画	16
■ 株主還元策	19

## 要約

### 2024年3月期の売上高、営業利益、経常利益は過去最高。 既存事業の拡大と新事業の創出・拡大で成長加速

オービーシステム<5576>は、日立製作所<6501>グループ、三菱電機ソフトウェア(株)等を主要顧客として、金融事業、産業流通事業、社会公共事業、ITイノベーション事業の4つ事業領域でソフトウェアの設計・開発・保守等のシステムインテグレーションサービスを展開する独立系IT企業だ。自社製品「臨床検査システム/CLIP」「健診システム/MEX-Plus」も展開している。

#### 1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高6,896百万円(前期比11.9%増)、営業利益591百万円(同17.7%増)、経常利益632(同22.2%増)、当期純利益441百万円(同11.2%減)となり、売上高、営業利益、経常利益は過去最高を更新した。当期純利益も前期の税効果会計による特殊要因を除けば、実質的には過去最高となる。金融機関等のシステムのオープン化やDXの進展に伴うクラウド化等の需要拡大により各事業とも好調に推移した。特に電力託送システム案件等、電力ICT分野での受注増により社会公共事業が伸長した。旺盛な需要に対応するため開発人員の増員、パートナー企業への外注比率アップもあるが、システム開発単価に転嫁できており売上総利益率は前期比で0.8ポイント改善し増益を確保している。

#### 2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績は、売上高7,308百万円(前期比6.0%増)、営業利益600百万円(同1.5%増)、経常利益636百万円(同0.7%増)、当期純利益480百万円(同8.8%増)と増収増益の見通しだ。社会公共事業は前期に大きな受注があったため横ばい推移だが、引き続き金融機関等からの旺盛な需要が続く見通しである。数十年に及ぶ取引を通じた信頼関係により、日立製作所グループ、三菱電機ソフトウェアからの受注要請が膨らんでいるため、開発要員確保が最重要課題となっている。そのため、新卒採用者を52名と前期の2倍に増やし、教育・研修費用の上積み、外注費や人件費の増加等コストが先行するが、受注増や受注単価への転嫁で吸収する計画である。以上は単体での計画であり、2025年3月期からは、2024年4月に500百万円を投資して子会社化した(株)ヒューマン&テクノロジー(以下、H&T社)の売上高、のれんの償却も含めた損益が連結で加わる予定である。H&T社は業務系、組込み系のソフトウェア開発事業を展開しており、2023年9月期の売上高は242百万円、営業利益は45百万円であった。

要約

3. 中期経営計画

2024年5月に単体の中期経営計画(2025年3月期～2027年3月期)を公表した。現在の実績から推計してオーガニックで年平均成長率8%を見込み、2027年3月の売上高は8,511百万円を目標とするが、さらに業務提携やM&A等の追加施策により、連結で100億円規模を目指す。損益については、売上純利益率を年間1%ずつアップし2027年3月期は売上純利益率20.0%、売上総利益1,705百万円、営業利益928百万円を目標とする。なお、連結の中期経営計画は策定中だ。業務システム開発力・人材の計画的な強化と特徴ある技術/ソリューションを保有する企業との業務提携を拡大し既存事業を拡大するとともに、広く協業できる企業との業務提携やM&Aにより新事業を創出・拡大する戦略だ。業務提携については、既に種を播いており、2024年4月にはAIと金融工学を活用した金融WEBサービス・プラットフォームを提供する(株)MILIZE(ミライズ)と、同社CLIPシリーズにAIを活用して臨床検査分野でのシステム操作をサポートする機能の実装を共同開発することをリリースした。また、2024年5月には韓国の(株)コリアファステックが展開するマイグレーション※1ソリューションシステム「Smart Conversion Suite」の日本における販売代理店・保守サービス提供契約を締結した。本システムは2007年のリリース以来200超の顧客の導入実績があり、日本におけるマイグレーション、モダナイゼーション※2事業分野におけるソリューション展開が期待できる。

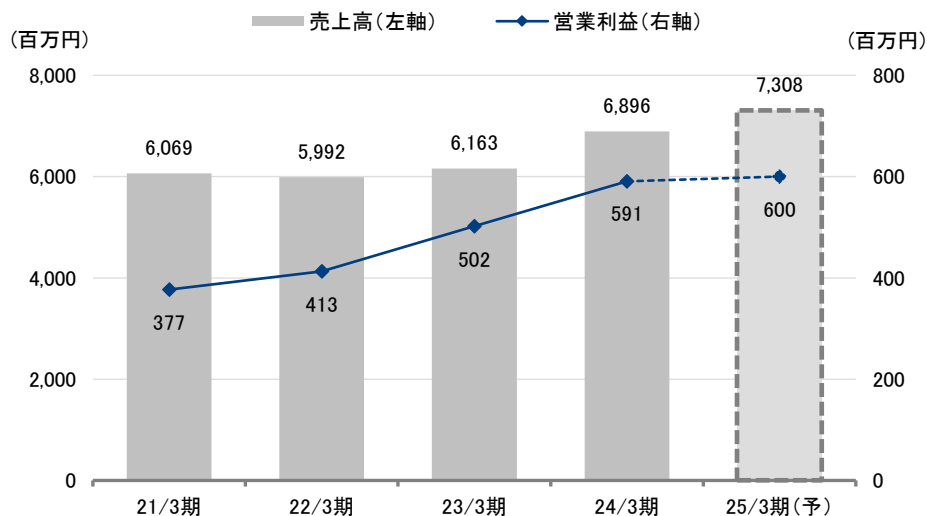
※1 システムやデータを新しい環境(基盤)に移行すること。

※2 既存システムを最新技術で最適化し、ビジネスの効率化、拡大を図ること。

Key Points

- ・2024年3月期の売上高、営業利益、経常利益は過去最高を更新
- ・2025年3月期も開発案件の需要増により増収増益を見込む
- ・業務提携やM&Aにより既存事業の拡大と新規事業の創出を図り、連結売上高100億円規模を目指す

業績推移



出所：決算短信等よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 売上の約 8 割を日立製作所グループ、三菱電機ソフトウェアが占める

#### 1. 会社概要

同社は、日立製作所グループ、三菱電機ソフトウェア<sup>※1</sup>等を主要顧客として、金融事業、産業流通事業、社会公共事業、IT イノベーション事業の 4 つのサービスラインに区分した事業領域において、ソフトウェアの設計・開発・保守等のシステムインテグレーションサービスを展開する独立系 IT 企業である。48 年の取引歴のある日立製作所グループ向け売上高は約 7 割弱、35 年の取引歴のある三菱電機 <6503> グループ向け売上高と合わせて売上高の約 8 割がこの 2 グループ向けである。2 グループからの継続案件、運用保守案件、新規案件を中心に継続的に受注を確保しており、経営基盤は安定している。また、営業にかかるコストを開発投資に振り向けられることも強みの 1 つである。その他、自社製品「臨床検査システム /CLIP」<sup>※2</sup>「健診システム /MEX-Plus」<sup>※3</sup>を全国の病院等に展開している。

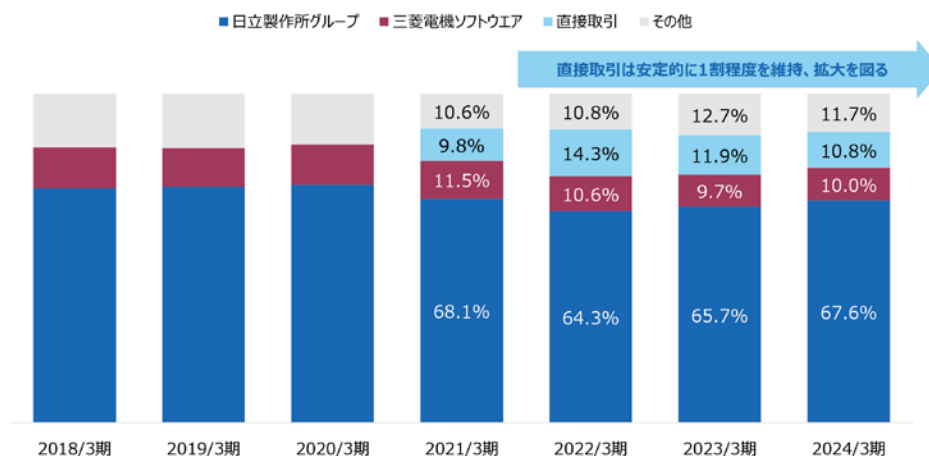
※1 2022年4月に三菱電機株のソフトウェア設計子会社6社が経営統合し「三菱電機ソフトウェア」に社名変更している。

※2 血液、血清、細菌、病理、生理といった検査部門ごとにデータ管理する分散型処理機構と検査室の依頼、検査データを一元管理する臨床検査システム。

※3 病院及び健診センターにおける、人間ドックや企業診断等をサポートする健康診断支援システム。

オービック <4684> が同社の発行済株式総数の 27.88% を所有する大株主となっているため、同社はオービックの持分法適用会社であるが、これは設立時からの経緯によるもので、役員の派遣はあるものの取引は一切なく、独立性を確保している。オービックはシステム開発を内製化しており、大手 Sier（システムインテグレーター）からの受託開発を中心とする同社とは直接競合する関係にはない。

顧客別売上高の推移



注：直接取引はエンドユーザーとの直接取引（代理店経由を含む）、その他は日立製作所グループ、三菱電機ソフトウェア以外の Sier

出所：決算説明資料より掲載

## 会社概要

同社の経営理念は、四つの心に基づき、「永遠に伸びる会社」「社員一人ひとりが幸せになれる会社」「社会に貢献できる会社」を目指している。

### 四つの心

「感謝の心」今ある自分に感謝し、働く喜び、生き甲斐を持つ

「人格向上の心」仕事を通じて自己啓発し、人格向上を図ろう

「生活向上の心」豊かな安定した生活を目指そう

「企業の心」デジタル・IT 関連などの情報システム技術、サービスの提供を通じて持続可能な社会の実現に貢献しよう

## 2. 沿革

創業者である山田孝氏（現 同社相談役）は、1968年に設立されたオービック創業者の野田順弘氏（現 オービック代表取締役会長）と以前勤務していた会社での後輩であった関係から、1972年にオービック向けソフトウェア開発会社として同社を設立した（現在の産業流通事業を開始）。その後、1976年には日立製作所の関西進出時に関西第1号ビジネスパートナーとして取引を開始し、地銀の勘定系システム開発を手掛け、以後、日立製作所グループとの取引関係を拡大していった。

1980年の金融グループの立ち上げ（現在の金融事業を開始）から、1989年には社会グループの立ち上げ（現在の社会公共事業を開始）、2001年には公共グループを順次立ち上げた（現在の社会公共事業に統合）。その間、1988年1月には大阪にテクノセンターを開設し、1991年2月には通商産業省（現 経済産業省）のSlerに登録、1992年2月に業務拡大に伴いテクノセンターを増築し、本社をテクノセンターに移転統合した。1999年3月には東京及び東京周辺の事業拡大のために、大阪本社・東京本社の2本社体制とした。2000年4月には自社製品「臨床検査システム/CLIP」をリリースした。2005年2月には同じく自社製品となる「新健診システム/MEX-Plus」をリリースした。CLIPはバージョンアップを繰り返し、2021年8月には「CLIP-Version5」をリリースした。

情報保護等の品質管理面においては、2007年1月にはプライバシーマーク<sup>※1</sup>を取得。2019年3月にはISO/IEC 27001:2013/JIS Q 27001:2014<sup>※2</sup>認証を取得。2021年11月にはISO 9001:2015<sup>※3</sup>「品質マネジメントシステム」認証を取得した。

※1 プライバシーマーク：日本産業規格「JIS Q 15001 個人情報保護マネジメントシステム - 要求事項」に適合して、個人情報について適切な保護措置を講ずる体制を整備している事業者等を評価して、その旨を示すプライバシーマークを付与し、事業活動に関してプライバシーマークの使用を認める制度

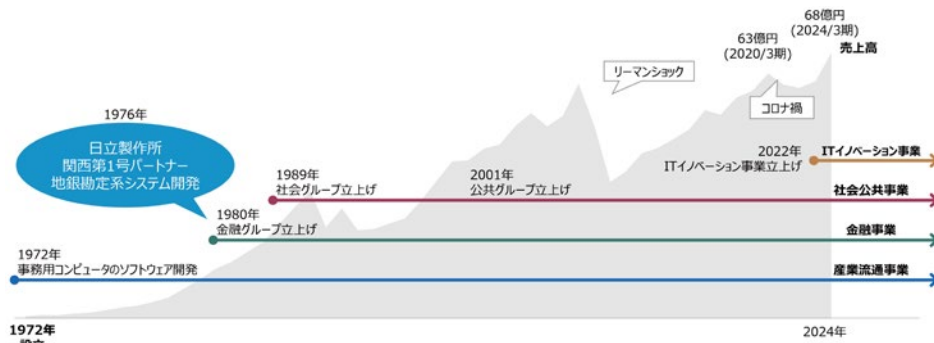
※2 ISO/IEC 27001：国際標準化機構（ISO）が企業・組織の活動に関する情報資産のセキュリティリスクを低減し、発生を予防するためのセキュリティ管理の要求事項を制定した国際規格で、信頼性が高い情報システム管理体制を確立・実施する企業等に対して認証が付与される。

※3 ISO 9001：国際標準化機構（ISO）が制定した国際規格で、企業等が製品やサービスの品質保証を通じて、顧客満足度向上と品質マネジメントシステムの継続的な改善を実現するための規格。

会社概要

2022年4月には社会・企業のDXに対応するため金融事業からITイノベーション事業を分離独立させ、事業本部を設置した。2023年6月には東京証券取引所スタンダード市場に上場した。2024年4月には業務系・組み込み系ソフトウェア開発を行うH&T社を子会社化し、同年4月にAIと金融工学を組み合わせたシステム開発を行うMILIZEと、CLIPシリーズにAIを活用して臨床検査分野でのシステム操作をサポートする機能の実装を共同開発することをリリースした。続けて5月にはマイグレーションソリューションシステムを開発・販売するコリアファステック（韓国）とマイグレーション分野での販売業務提携を行った。

事業領域の拡大と売上高推移



出所：決算説明資料より掲載

オービーシステム | 2024年8月2日(金)  
5576 東証スタンダード市場 | <https://www.obs.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	沿革
1972年 8月	大阪市東区（現 中央区）でシステム開発を担う情報企業として当社を設立 事務用コンピュータのソフトウェア開発を開始（現在の産業流通事業を開始）
1974年 4月	小型電子計算機を得意先に導入し、運用保守を開始
1975年10月	大阪市浪速区に本社（現 大阪本社）を移転
1976年 4月	（株）日立製作所との取引を開始
1979年11月	大阪市南区（現 中央区）に本社を移転
1980年 4月	金融グループを立ち上げ（現在の金融事業を開始）
1984年 8月	神奈川県川崎市川崎区に川崎システムセンターを開設
1985年 3月	川崎システムセンターを東京都港区に移転し、東京支店として発足
1988年 1月	大阪市住之江区にテクノセンターを開設
1989年 4月	社会グループを立ち上げ（現在の社会公共事業を開始）
1990年 9月	東京都品川区に東京支店を移転
1991年 2月	通商産業省（現 経済産業省）Sier に登録
1992年 2月	業務拡大にともないテクノセンターを増築
1992年 9月	本社をテクノセンターに移転統合
1999年 3月	東京および東京周辺の事業拡大のため東京支店を増床 大阪本社・東京本社 2 本体制
2000年 4月	臨床検査システム /CLIP 発表
2001年 4月	公共グループを立ち上げ（現在の社会公共事業に統合）
2003年11月	業務拡大にともない東京本社を東京都品川区内で移転
2005年 2月	新健診システム /MEX-Plus 発表
2006年 3月	業務拡大にともない大阪本社を大阪市中央区に移転
2007年 1月	プライバシーマーク認証取得
2017年 3月	名古屋市中区に中部支店を開設
2019年 3月	ISMS「情報セキュリティマネジメントシステム」認証取得
2021年 8月	臨床検査システム /CLIP-Version5 発表
2021年11月	QMS「品質マネジメントシステム」認証取得
2022年 3月	健康経営優良法人に認証取得
2022年 4月	IT イノベーション事業を立ち上げ
2022年11月	普通株式 1 株につき 20 株の割合で株式分割
2023年 6月	東京証券取引所スタンダード市場に上場
2024年 4月	（株）ヒューマン & テクノロジー（札幌市中央区）の全株式を取得し子会社化
2024年 4月	（株）MILIZE と提携し「CLIP シリーズ」に AI 活用の共同開発を開始
2024年 5月	（株）コリアファステックとマイグレーション分野で販売業務提携

出所：同社ホームページ、有価証券報告書等よりフィスコ作成



## ■ 事業概要

### 金融機関系や社会公共系システムの更新ニーズに応え業容拡大。DXに対応したITイノベーション事業が成長中

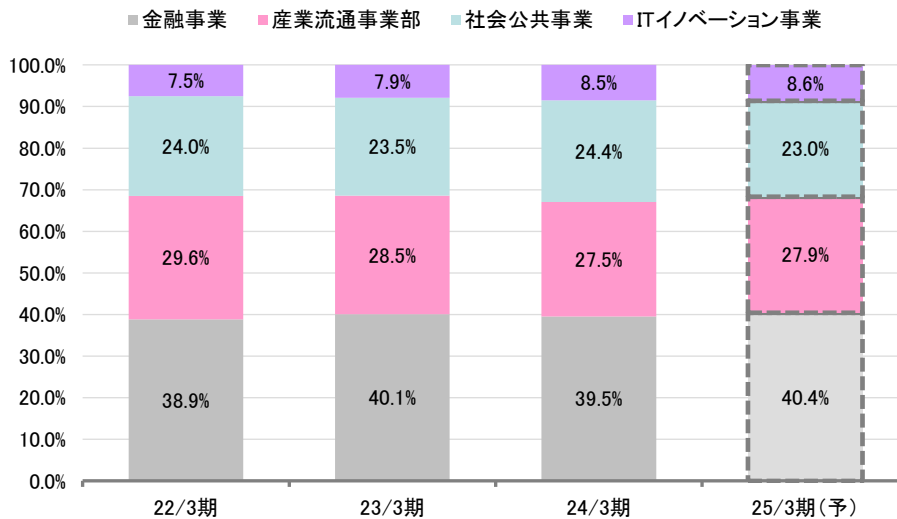
#### 1. 経営環境

国内のICT市場は、自動化・省力化によるコスト削減やレガシーシステムの刷新、効率化に向けた投資に加えて、省エネ投資や新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）明けの産業流通系等での幅広い投資が見込まれている。その中でも、コロナ禍において社会・企業のDXの必要性、緊急性が高まったことで、DX市場への投資が急速に伸長している。同社に対しても、システムの老朽化やIT人材不足等に伴う「2025年の崖」に対応した、金融機関系や社会公共系のシステムのオープン化やモダナイゼーションの要請に加え、その新しい基盤の上でAI、IoT、オープンAPI、RPA、ローコード等といったデジタル技術を活用して展開するミドルウェア\*等の様々な連携システム、既存システムを含めたクラウド化といったDXへの要請が高まっている。

\* OS（基本機能を提供するオペレーティングシステム）と、アプリケーション（各種業務処理の遂行に特化したソフトウェア）との間に位置付けられ、OSが提供する基本機能を用いてアプリケーションの開発負担を軽減することに重点を置いたソフトウェア。

こうした状況にあることから、2022年4月にITイノベーション事業本部を設立し、事業領域にとらわれないDX案件の獲得、技術・ノウハウの共有やクラウド環境における技術検証・研究開発の促進、リスクリング等による技術者の育成に着手した。また、主要取引先のDX案件開発企画等、上流フェーズへの提案活動を推進した結果、日立製作所グループとの協業をはじめとして既存顧客の取引の延長でDX案件を順調に獲得できており、売上高は2024年3月期で586百万円と前期比20.2%の伸びを示し、全体の売上高に占める割合も8.5%と前期を0.6ポイント上回った。

事業領域別売上構成比の推移



注：ITイノベーション事業は2022年4月設置であり、2022年3月期は金融事業に含まれるITソリューション事業相当の売上高を同社が算出したもの  
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。  
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 事業概要

## 2. 事業内容

同社は、事業領域を金融事業、産業流通事業、社会公共事業、ITイノベーション事業の4つのサービスラインに区分している。各事業において、ソフトウェアの設計・開発・保守等のシステムインテグレーションサービスを展開する。日立製作所グループ、三菱電機ソフトウェアとの取引が長く、両社で売上高の約8割を占めることから、両社との取引関係が強固な金融機関・自治体のシステム、電力会社のシステム等社会・公共インフラにかかるシステム開発、並びに電機メーカーである両グループとの取引関係が強固な家電、自動車産業等のシステム開発に強みを持つ。

システム開発は、主に大手Slerが開発する現場やプロジェクトに同社従業員がチームで参画する形で進められる。新卒採用者については、一定期間の専門的な研修を実施した後、チームに参加しOJTにより専門性を高めていく。チーム自体も新人がワークしなければ納期遅延等が発生するため、現場で教育するという社風・文化が定着しているようだ。同社チームが信頼関係を築いた現場やプロジェクトの大手Slerの担当者が、別の現場やプロジェクトを紹介する形で受注がつながっていくため、必然的に特定のSlerに売上が集中するとともに、あらためて営業活動を行う必要がないのも同社の特徴であり、強みである。

同社の業容拡大、また社会のICT投資の拡大とともに、開発人材不足が顕在化してきているが、同社には120社を超えるパートナー企業網があり、パートナーと連携しながら開発人材を確保している。ただし、日本社会全体の課題であるが故にパートナー企業側も同様に人材不足に悩んでおり、同社においては社内人員の採用者を増員して対応を進めている（この点は中期経営計画においても課題として挙げられている）。その一方、東京証券取引所に上場したことで知名度も一段と向上し、2024年4月には新卒を52名と前期の倍の人員を確保できており、今後も事業の成長に合わせた人員の確保が期待できる。

## 3. サービスライン別事業内容

### (1) 金融事業

地銀・都銀、保険、クレジットの各分野のシステムインテグレーション、コンサルティング、ソフトウェアの設計・開発・保守等、ソフトウェア開発の全領域に対応した総合的なサービスを、顧客であるエンドユーザーや国内大手Slerからの受託開発、運用保守を中心に事業展開する。サービスラインは以下の分野で構成される。

#### a) 地銀・都銀分野

基幹系三大業務（預金、貸出、為替）及び付随業務、周辺業務のシステム開発、保守並びにミドルウェアの開発、保守

#### b) 保険分野

損害保険業務（火災、自動車）及び生命保険業務（養老、終身、医療）のシステム開発、保守

#### c) 証券分野

保管振替システムの構築

#### d) クレジット分野

請求管理業務及び審査業務、個人ローン業務のシステム開発、保守

### 事業概要

そのほか、流通系銀行の勘定系システムに加え、ネットバンキングシステム等のサブシステムの開発、保守も基盤事業としているが、現在はオープンイノベーション<sup>※1</sup>に関わるDXへと基軸が移行しているため、従来メインフレームで稼働していた勘定系システムの次世代オープンシステム化<sup>※2</sup>へ参画している。保険分野において従来メインフレームで稼働しているシステムをオープン化<sup>※3</sup>し、AWS<sup>※4</sup>クラウドサーバ上に構築するためのマイグレーション事業、ビッグデータ活用に向けたシステムのオープン化事業に参画するなど、DX事業にも注力している。

- ※1 メーカーやベンダーにかかわらず、異業種、異分が持つ技術やアイデア、サービス、ノウハウを組み合わせ、革新的なビジネスモデルにつなげる方法論。
- ※2 (株)静岡銀行と日立製作所が共同開発したオープン基盤上で稼働する勘定系システム。日立製作所は製品化して、他の金融機関への導入を進めている。
- ※3 従来大規模な情報システムで採用されていたメーカーごとに非公開の固有の仕様を持つメインフレーム(大型汎用機)を中核とするシステム構成から、標準規格や公開仕様に基づく汎用製品を主体としたシステム構成に置き換えること。
- ※4 Amazon Web Serviceの略で、Amazonが提供するクラウドコンピューティングサービス。サーバー、ストレージ、データベース、ネットワーキング、ソフトウェア、分析等のITリソースをインターネット経由で提供する。

## (2) 産業流通事業

産業流通、マイコン、医療の各分野は東名阪に組織を配置し、ソフトウェアの設計・開発・保守全般における総合サービス事業を、顧客であるエンドユーザーや国内ITメーカー、大手SIerからの受託開発、運用保守を中心に展開する。サービスラインは、以下の分野で構成される。

### a) 産業流通分野

流通 / 医療大手ユーザーや自動車関連システムの開発、保守

### b) マイコン分野

家電製品のマイコンソフト、モータ・ロボット系組込みソフトの受託開発

### c) 医療分野

自社製品「臨床検査システム/CLIP」「新健診システム/MEX-Plus」の販売及び顧客ニーズに即したカスタマイズ開発、保守

産業流通分野では、ビッグデータを活用した受注予測システムの構築やクラウドコンピューティング需要の増大に伴い、DX関連事業も伸長している。これまで培った要素技術に加え、分野間での技術融合による新しいソリューション事業の構築を進めている。小売業ではスマートデバイスIT技術を活用したタブレット商談等のシステム開発に参画している。自動車関連システムではコネクテッドカー関連の開発が拡大しており、車両情報等をクラウド経由で収集し、ユーザー、販売店への情報提供やサービス向上につなげるシステム開発等に参画している。マイコン分野では、IoT組込みソリューション事業の拡大に注力している。医療分野では、電子カルテ等他のシステムとの連携性や操作性を向上させている「臨床検査システム/CLIP」及び「新健診システム/MEX-Plus」の拡販や顧客となっている全国の病院・施設システムの更改や新規顧客開拓に注力している。

## (3) 社会公共事業

社会基盤(電力ICT、社会インフラ、衛星通信)分野、メディア情報分野、公共分野、文教・教育系分野のシステムインテグレーション、コンサルティング、ソフトウェアの設計・開発・保守等、ソフトウェア開発の全領域に対応した総合的なサービス事業を、顧客であるエンドユーザーや国内ITメーカー、大手SIerからの受託開発を中心に展開している。サービスラインは、以下の分野で構成される。

事業概要

a) 電力 ICT 分野

電力託送システム※の開発・保守

b) 社会インフラ分野

道路、河川、ダム等の監視制御システムの開発

c) 衛星通信分野

衛星通信システムの開発

d) メディア情報分野

クラウド環境での Web システム（違法動画コンテンツ検出システム、TVCM 枠購入予約システム等）、ビッグデータ加工システム（テレビメーカー視聴ログを活用する各種システム）の開発

e) 公共分野

自治体業務のパッケージ導入や稼働維持並びに官公庁のシステム再構築

f) 文教・教育系分野

教学事務（入試・教務・学生生活）及び教育支援システムの開発、保守

※ 電力託送システム：電力会社が所有する送配電網を利用して需要家に電気を供給する電力小売業者に対して、請求する託送料金を送電線の使用量に応じて計算するシステム。

電力各社のメインフレームをはじめとするシステムのオープン化やマイグレーションの開発案件に参画している。また、自治体のガバメントクラウド※<sup>1</sup> 活用を見据えて、自治体情報システムの標準化※<sup>2</sup> 対応へ参画するなど、DX 事業に注力している。

※<sup>1</sup> 政府の情報システムについて、共通的な基盤・機能を提供する複数のクラウドサービス（IaaS、PaaS、SaaS）の利用環境。

※<sup>2</sup> 2026年3月までに住民記録等の業務を標準準拠システムに移行するもので、デジタル庁や総務省が推進するDX施策の一環。同社は日立製作所グループの自治体情報システム標準化案件に多く参画している。

(4) IT イノベーション事業

2022年に金融事業から分離独立させたサービスラインである。市場のDXが進展する中で、クラウド系を中心としたDX対応の要請が拡大したため、特定技術領域にリソースを集中させ事業領域を拡大する目的で設置した。当該領域においては、業種を問わず、様々な事業分野のシステムを支えるフロントシステムエンジニアとして、システム全体の見積り、業務支援アプリケーションパッケージの設定、オンプレミスシステム及びクラウドシステムのインフラ構築、プロジェクトマネジメントなどのサービス事業を、エンドユーザーや国内ITメーカー、大手SIerからの受託開発、運用保守を中心に展開する。サービスラインは、以下の分野で構成される。

a) システム基盤ソリューション分野

オンプレミス環境にあるシステム開発、保守

b) クラウドソリューション分野

パブリッククラウド環境への移行・同環境におけるシステム開発、保守、データ活用ソリューションの開発、保守

c) 金融ソリューション

クレジットカードシステム、投資信託システム等の開発、保守

## 事業概要

AI、ビッグデータ等のデジタル技術を活用したソリューション開発案件や既存のオンプレミスシステムをAWS、Azure<sup>※</sup>等のクラウド基盤に構築する案件等を手掛けている。

※ Azure : Microsoft Azure の略で、Microsoft が提供するクラウドプラットフォーム。

## 業績動向

### 2024年3月期の業績は過去最高を更新

#### 1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高で6,896百万円（前期比11.9%増）、営業利益で591百万円（同17.7%増）、経常利益で632百万円（同22.2%増）、当期純利益で441百万円（同11.2%減）となり、売上高、営業利益、経常利益で過去最高を更新した。当期純利益減少の主な要因は、前期においてスケジューリング可能となった長期未払金に係る繰延税金資産152百万円の計上に伴う法人税等調整額の減少が生じたことによるもので、その特殊要因を除けば、2024年3月期は実質的には過去最高となる。

金融機関等のシステムのオープン化やDXの進展に伴うクラウド化等の需要拡大により各事業とも好調に推移した。特に電力託送システム案件等、電力ICT分野での受注増により社会公共事業が伸長した。旺盛な需要に対応するため開発人員の増員、パートナー企業への外注比率アップもあるが、システム開発単価への転嫁が進捗し売上総利益率は前期比0.8ポイント改善した。営業利益の増減要因としては、増収効果により4.6億円増加するも、外注費・人件費で2.7億円減少、上場関連費用、租税公課等その他経費で1.1億円減少した。

オービーシステム | 2024年8月2日(金)  
5576 東証スタンダード市場 | <https://www.obs.co.jp/ir/>

業績動向

2024年3月期業績

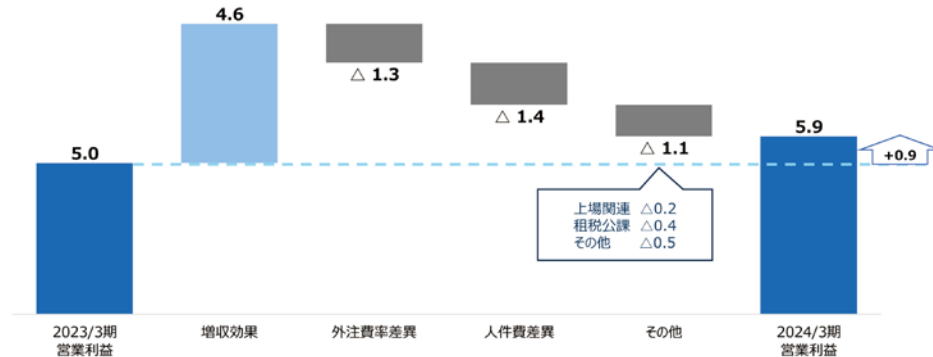
(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		前期比		
	実績	売上比	修正計画	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	6,163	100.0%	6,640	6,896	100.0%	732	11.9%
金融事業	2,469	40.1%	2,652	2,726	39.5%	256	10.4%
産業流通事業	1,757	28.5%	1,843	1,898	27.5%	141	8.1%
社会公共事業	1,449	23.5%	1,579	1,684	24.4%	235	16.3%
ITイノベーション事業	487	7.9%	564	586	8.5%	98	20.2%
売上総利益	1,032	16.7%	1,163	1,213	17.6%	180	17.5%
販管費	530	8.6%	593	622	9.0%	91	17.3%
営業利益	502	8.1%	570	591	8.6%	89	17.7%
経常利益	517	8.4%	608	632	9.2%	115	22.2%
当期純利益	497	8.1%	420	441	6.4%	-55	-11.2%
社内開発人材数(人)	405		405				
外注比率	41.3%		43.6%		44.5%		

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2024年3月期営業利益の増減要因分析

(億円)



出所：決算説明資料より掲載

2. サービスライン別動向

(1) 金融事業

金融事業の売上高は2,726百万円(前期比10.4%増)となった。注力している生損保関連分野において、大型マイグレーション案件の受注が順調に拡大し、地銀・都銀、証券分野においても既存顧客からの中型案件の受注拡大、新規案件の獲得により堅調に推移した。



業績動向

**(2) 産業流通事業**

産業流通事業の売上高は1,898百万円(前期比8.1%増)となった。主力である産業流通分野において、流通システム案件、医薬システム案件を中心に継続して堅調に推移した。医療分野においては、「臨床検査システム/CLIP」が複数の病院で大規模受注となったことにより大きく伸長した。一方、マイコン分野においては、開発の延期、縮小の影響が残っているものの、家電案件、車載案件を中心に引き合いが活発化し、回復しつつある状況だ。

**(3) 社会公共事業**

社会公共事業の売上高は1,684百万円(前期比16.3%増)となった。電力託送システムやスマートメーター等主力である電力ICT分野でのシステムが伸長したほか、メディア情報分野も堅調に推移した。公共分野においては自治体及び独立行政法人向けの案件が堅調に推移しており、受注も増加傾向にある。自治体標準化、ガバメントクラウド案件は本格始動を前に準備段階であり、緩やかな立ち上がりである。

**(4) ITイノベーション事業**

ITイノベーション事業の売上高は586百万円(前期比20.2%増)となった。金融機関における自社運用のサーバーから仮想サーバー、クラウドサーバーへの移行を計画どおり受注した。また、クラウドを中心とした案件の獲得に注力した結果、受注を継続できたことにより業績は順調に推移した。

**3. 財務状況と経営指標**

2024年3月期末の資産合計は前期末比659百万円増加の5,878百万円となった。現金及び預金が483百万円減少した一方で、売掛金が160百万円増加したほか、株価の上昇と満期保有目的の有価証券600百万円の購入により投資有価証券が1,067百万円増加した。2024年3月期は前年6月に退任した創業者である山田氏の退職慰労金500百万円の支払いがあったが、営業キャッシュ・フローにおいて税引前当期純利益が前期比115百万円増加の632百万円となり、これをカバーした。その結果、未払金も483百万円減少し、負債合計は前期末比222百万円減少の1,167百万円となった。純資産合計は4,711百万円と前期末を882百万円上回った。新株発行により調達した231百万円、当期純利益441百万円に自己株式の取得・売却によるネット収支59百万円が加わったほか、株価上昇に伴い有価証券評価・換算差額金が324百万円増加した。このため、自己資本比率は80.1%と前期末を6.7pt上回り、財務体質を盤石なものとしている。一方、自己資本の増加幅が大きかったためにROEは10.3%と前期末を3.5pt下回ったが、2023年度の東京証券取引所スタンダード市場の平均6.94%、同プライム市場の平均9.06%を上回る水準を確保し、高い収益性を維持している。加えて、無借金を継続しながら、満期保有の有価証券も含めた実質的な流動性を積み上げており、潤沢な準備資金を背景にした今後の成長投資が期待される。

**オービーシステム** | 2024年8月2日(金)  
 5576 東証スタンダード市場 | <https://www.obs.co.jp/ir/>

業績動向

## 貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期	増減
流動資産	4,402	4,121	-281
現金及び預金	3,389	2,905	-483
売掛金	932	1,093	160
固定資産	816	1,757	941
有形固定資産	16	24	8
無形固定資産	14	8	-6
投資その他の資産	785	1,724	939
資産合計	5,219	5,878	659
流動負債	1,247	939	-307
買掛金	216	271	55
未払金	528	45	-483
賞与引当金	237	286	49
固定負債	142	227	84
退職給与引当金	109	82	-27
負債合計	1,389	1,167	-222
純資産合計	3,829	4,711	882
資本金	74	190	115
資本剰余金	59	342	282
利益剰余金	3,503	3,770	266
自己株式	-57	-165	-107
自己資本比率	73.4%	80.1%	-
1株当たり当期純利益(円)	239.52	192.99	-46.53

出所：決算短信よりフィスコ作成

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期	増減
営業キャッシュ・フロー	305	30	-274
投資キャッシュ・フロー	-18	-7	10
フリーキャッシュ・フロー	287	23	-263
財務キャッシュ・フロー	-106	92	199
現金及び現金同等物の期末残高	2,089	2,205	116

注：現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表の現金及び預金残高との差異は、  
 預入期間が3ヶ月を超える定期預金残高(2023年3月期末1,300百万円、  
 2024年3月期末700百万円)

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成



## ■ 今後の見通し

### 2025年3月期は単体で増収増益の見込み。 M&Aに伴い連結決算となるため、業績予想の修正予定あり

#### 1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績は、売上高で7,308百万円（前期比6.0%増）、営業利益で600百万円（同1.5%増）、経常利益で636百万円（同0.7%増）、当期純利益で480百万円（同8.8%増）と増収増益の見通しだ。社会公共事業は前期に大きな受注があったため横ばい推移だが、引き続き金融機関等からの旺盛な需要が続く見通しである。数十年に及ぶ取引を通じた信頼関係により、日立製作所グループ、三菱電機ソフトウェアからの継続的な受注要請が膨らんでいるため、開発要員確保が最重要課題となっている。そのため、新卒採用者を52名と前期の2倍に増やしていることから、教育・研修費用の上積みや外注費用、給与水準のアップも含めた人件費増等のコストが先行する。しかし、受注増や受注単価への転嫁でこれを吸収し、売上総利益率は17.8%と前期比0.2ポイント引上げる計画だ。営業利益の増減要因としては、増収効果により2.5億円増加するも、外注費・人件費で1.3億円減少、新人の採用・教育費用等その他経費で1.1億円減少を見込む。

また、同社は政策保有株式を縮減する方針を固めており、そのうち日立製作所の株式7万株を順次売却し、特別利益で売却益50百万円を見込んでいる。なお、日立製作所も政策保有株式は売却する方針であり、子会社で保有していた同社の株式は、同社上場時にすべて売却していることから、政策保有株式の売却が両社の取引関係に影響することはない。以上の計画は単体での計画であり、2024年4月に500百万円を投資して子会社化したH&T社の売上高、のれんの償却も含めた損益が連結で加わる予定である。H&T社は業務系、組込み系のソフトウェア開発事業を展開しており、2023年9月期の売上高は242百万円、営業利益は45百万円であった。

#### 2025年3月期業績見通し

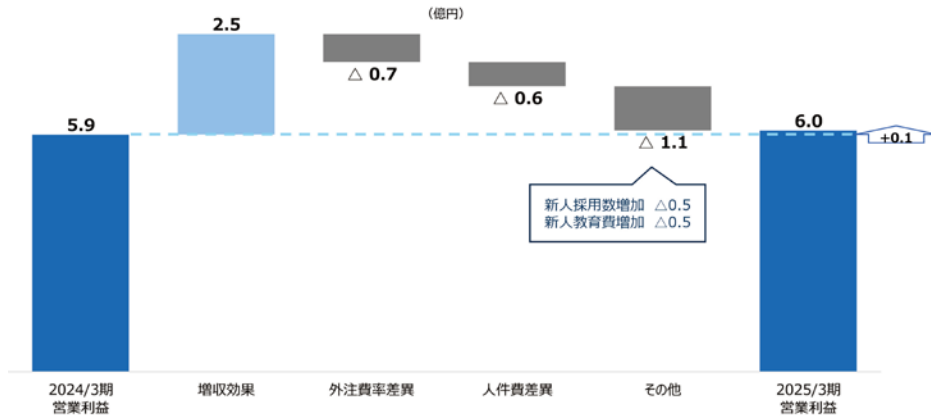
(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	6,896	100.0%	7,308	100.0%	411	6.0%
金融事業	2,726	39.5%	2,953	40.4%	227	8.3%
産業流通事業	1,898	27.5%	2,040	27.9%	141	7.5%
社会公共事業	1,684	24.4%	1,683	23.0%	-1	-0.1%
ITイノベーション事業	586	8.5%	631	8.6%	44	7.6%
売上総利益	1,213	17.6%	1,303	17.8%	90	7.5%
販管費	622	9.0%	703	9.6%	81	13.1%
営業利益	591	8.6%	600	8.2%	8	1.5%
経常利益	632	9.2%	636	8.7%	4	0.7%
当期純利益	441	6.4%	480	6.6%	38	8.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2025年3月期営業利益見通しの増減要因分析

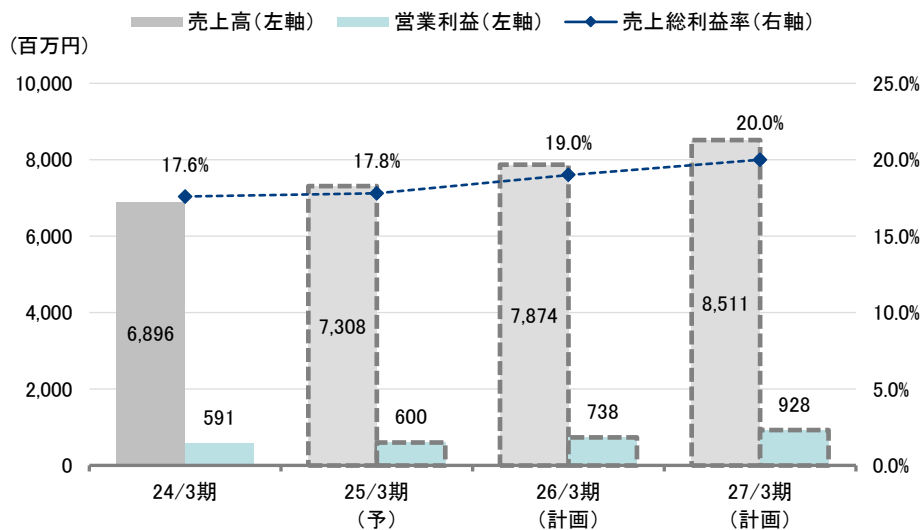


## 既存事業の拡大と新事業の創造・拡大で 連結売上高 100 億円規模を目指す

### 2. 中期経営計画

2024年5月に単体の中期経営計画(2025年3月期～2027年3月期)を公表した。現在の実績から推計してオーガニックで年平均成長率8%を見込み、2027年3月の売上高は8,511百万円を目標とするが、さらに業務提携やM&A等の追加施策により、連結で100億円規模を目指す。損益については、売上総利益率を年間1%ずつアップし2027年3月期は売上総利益率20.0%、売上総利益1,705百万円、営業利益928百万円を目標とする。なお、連結の中期経営計画は策定中だ。

中期経営計画

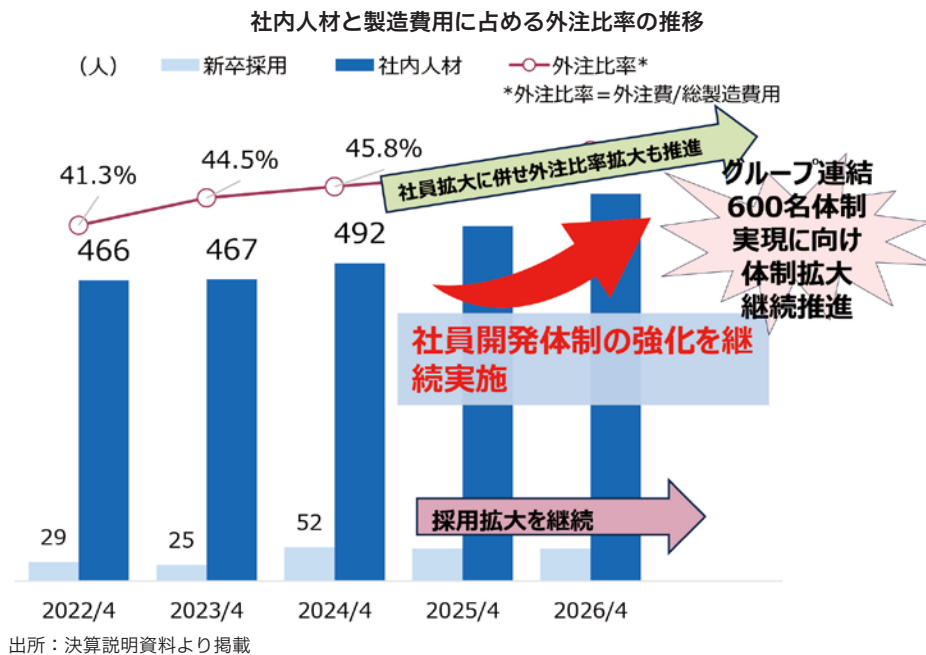


**オービーシステム** | 2024年8月2日(金)  
 5576 東証スタンダード市場 | <https://www.obs.co.jp/ir/>

今後の見通し

中期経営計画では、「既存事業の拡大」と「新事業の創出・拡大」の2軸で成長を加速していく。業務システム開発力・人材の計画的な強化と特徴ある技術/ソリューションを保有する企業との業務提携を拡大し、既存事業を拡大する。また、幅広く協業できる企業との業務提携に M&A も加えて新事業を創出・拡大する戦略だ。

既存事業については、銀行オープン勘定系ソフト開発への継続的対応、保険系システムのマイグレーションニーズの拡大、電力会社の脱メインフレームの動きの拡大、自治体標準化ニーズの拡大等、「2025年の崖」に代表される銀行・社会等のインフラ領域でのオープン化、マイグレーションニーズが依然として増大している。この状況に対応するためには計画的な開発人員強化が最大の課題だが、同社では新卒採用のみならず経験者の中途採用、従業員の友人や知人をリクルートしてもらったりリファラル採用、過去に退職した社員を再雇用するアルムナイ採用等、採用手法を多角化させて社内人材を拡大していく考えだ。同社は、経験豊富な社内人材が中心となって取引先の開発をけん引できる強みを生かして、取引先からの信頼を得て受注拡大しているため、社内開発人材の確保の優先度合いは高い。加えて、パートナー企業との連携も深めるとともに、開発品質を維持・確保できる新規のパートナーとの連携拡大も進めていく。2024年4月時点では社内人材は492名であるが、3年後にはグループ連結で600名体制まで組織を拡大させたい考えだ。



また、教育投資を強化することで、専門性を有する人材育成と業務システム開発力を強化する。社内の教育制度を拡充し、資格取得をサポートしていく。AI や IoT、ロボティクス関連、クラウド関連等の新技術は、新デジタル分野として同社に必須の技術であり、技術革新へ対応していくためリスクリング支援を手厚くし、部門間異動を柔軟にすることで事業変革への対応、社員のやる気をサポートしていく。

さらに、既存取引先との事業規模拡大に対応しつつ、生産性を向上していくために、特徴ある技術/ソリューションを持った企業との業務提携や M&A を加速し、取引先への付加価値の提供や新たな取引先の発掘によって事業の成長スピードを加速していく。

#### 今後の見通し

業務提携については、既に種を播いており、2024年4月にはAIと金融工学を活用した金融WEBサービス・プラットフォームを提供するMILIZEと、同社CLIPシリーズにAIを活用して臨床検査分野でのシステム操作をサポートする機能の実装を共同開発することをリリースした。この機能強化により全国の病院等取引先の拡充が見込まれる。また、2024年5月には韓国のコリアファステックが展開するマイグレーションソリューションシステム「Smart Conversion Suite」の日本における販売代理店・保守サービス提供契約を締結した。本システムは、古いシステムの状況分析、設計文書の自動出力が可能であり、この分析結果を利用して新しいシステム基盤に自動変換する機能を備えたシステムの変換ソリューションである。本システムは2007年のリリース以来200超の顧客の導入実績があり、手作業でのマイグレーション作業に比べて開発時間で54%減少、開発費用の44%節減を可能にする。この提携により、日本におけるマイグレーション、モダナイゼーション事業分野におけるソリューション展開が期待できる。

M&Aについては、2024年4月にH&T社を完全子会社化した。H&T社は、北海道札幌市に拠点を構え、2015年より業務系、組込み系ソフトウェアの開発を行っており、主要取引先には富士ソフト<9749>、東京エレクトロンテクノロジーソリューションズ(株)(東京エレクトロン<8035>のグループ会社)等がある。組込み系ソフトウェアの開発に精通した技術者を擁していることから、今後は以下のシナジー効果を見込んでいる。

#### (1) 対応案件のニアショア開発

増加する東京・大阪・名古屋等都市圏の取引先からの開発案件をH&T社と連携することで、開発キャパシティの拡大と開発期間、コスト効率の最大化を図る。

#### (2) 組込み系、Web系開発の強化

DX、IoT関連で開発ニーズが拡大している組込み系ソフトウェアやWeb系開発に強みを持つH&T社と共同で、同社DX開発案件を強化する。

#### (3) 札幌地区案件対応の加速

同社の教育システムを活用して、H&T社の体制強化を行い、IT産業振興に取り組む札幌市のソフトウェア開発案件への取り組みを加速する。

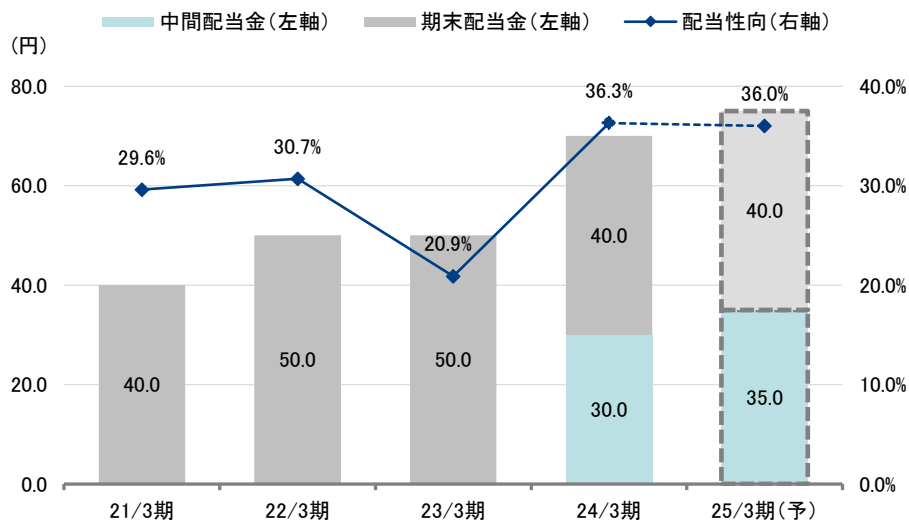
## 株主還元策

### 2025年3月期は1株当たり75.0円と普通配当で15.0円の増配

同社は株主への利益還元を経営の重要課題の1つと位置付けている。経営体質の強化と今後の事業展開に必要な内部留保の充実を勘案したうえで、継続的かつ安定的な利益還元を行うことを基本方針としている。同社は上場前の2022年11月に普通株式1株につき20株の株式分割を実施した。2024年3月期においては、2023年7月に1株当たり配当金を前期比10.0円増配の60.0円予想とするとともに、これまでの年1回期末配当を中間配当(25.0円)、期末配当(35.0円)の年2回実施することとした。その後、同年9月には堅調な業績を背景に、中間・期末配当にそれぞれ5.0円ずつ上場記念配当を上乗せし、年70.0円の配当を決定した。これにより配当性向は36.3%となった。

2025年3月期は1株当たり75円と普通配当で15.0円増配する計画だ。中間配当で35.0円、期末配当で40.0円を配当し、配当性向は36.0%となる見込みである。同社では、配当性向30%以上を目途とするが、中長期的な業績や財務状況、投資計画の状況を考慮し、さらに利益還元していきたいと考えている。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



注：2022年11月の株式分割前の配当金は、21/3期800.0円、22/3期1,000円であったが、それぞれ20株で除して修正している

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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 5-13-3

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