



2024年5月22日

各 位

会社名 旭情報サービス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 濱田 広徳  
(コード番号 9799 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役総務部長 水島 克典  
(TEL : 03-5224-8281)

### 機関投資家・アナリスト向け決算説明会資料の公開に関するお知らせ

当社は、機関投資家・アナリスト様に向けて、2024年3月期決算説明会を開催し、代表取締役社長濱田 広徳より、以下の内容をご説明しましたので、資料の公開をします。

#### 記

##### 1. 日時

2024年5月22日(水) 11:00~12:00

##### 2. アジェンダ

- I 会社概要
- II 2024年3月期決算
- III 中期経営計画の進捗(2023年3月期~2025年3月期)
- IV 株主利益の維持・向上
- V サステナビリティへの取り組み

##### <添付資料>

決算説明会資料(2024年3月期)

以 上

2024年3月期

# 決算説明会資料

2024年5月22日

 **旭情報サービス株式会社**

東京証券取引所 | スタンダード市場  
証券コード | 9799



# Agenda

- I**▶ 会社概要
- II**▶ 2024年3月期決算
- III**▶ 中期経営計画の進捗  
(2023年3月期～2025年3月期)
- IV**▶ 株主利益の維持・向上
- V**▶ サステナビリティへの取り組み
- VI**▶ ご参考: データ資料

# Agenda

- I**▶ 会社概要
- II**▶ 2024年3月期決算
- III**▶ 中期経営計画の進捗  
(2023年3月期～2025年3月期)
- IV**▶ 株主利益の維持・向上
- V**▶ サステナビリティへの取り組み
- VI**▶ ご参考:データ資料



ICT社会の発展を価値ある「サービス」と「人」で支える

## 旭情報サービス株式会社

### 企業理念

旭情報サービスは  
生き生きとした人づくりに基づき  
創意工夫とたゆまぬサービス改善により  
情報社会の健全な発展に貢献します。

設立	1962年8月7日
資本金	7億3,336万円
社員数	1,790名(2024年3月末現在)
本社	東京都千代田区丸の内 1丁目7番12号 サピアタワー11階
支社	東京・横浜・中部・大阪
事業部門	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ネットワークサービス</li> <li>・システム開発</li> <li>・システム運用</li> </ul>

### 拠点

**本社・東京支社**  
東京都千代田区丸の内1-7-12  
サピアタワー11階 (435名)

**中部支社**  
名古屋市中区錦2-3-4  
名古屋錦フロントタワー12階  
(612名)

**大阪支社**  
大阪市中央区難波5-1-60  
なんばスカイオ16階  
(313名)

**横浜支社**  
横浜市神奈川区金港町1-4  
横浜イーストスクエア2階  
(430名)

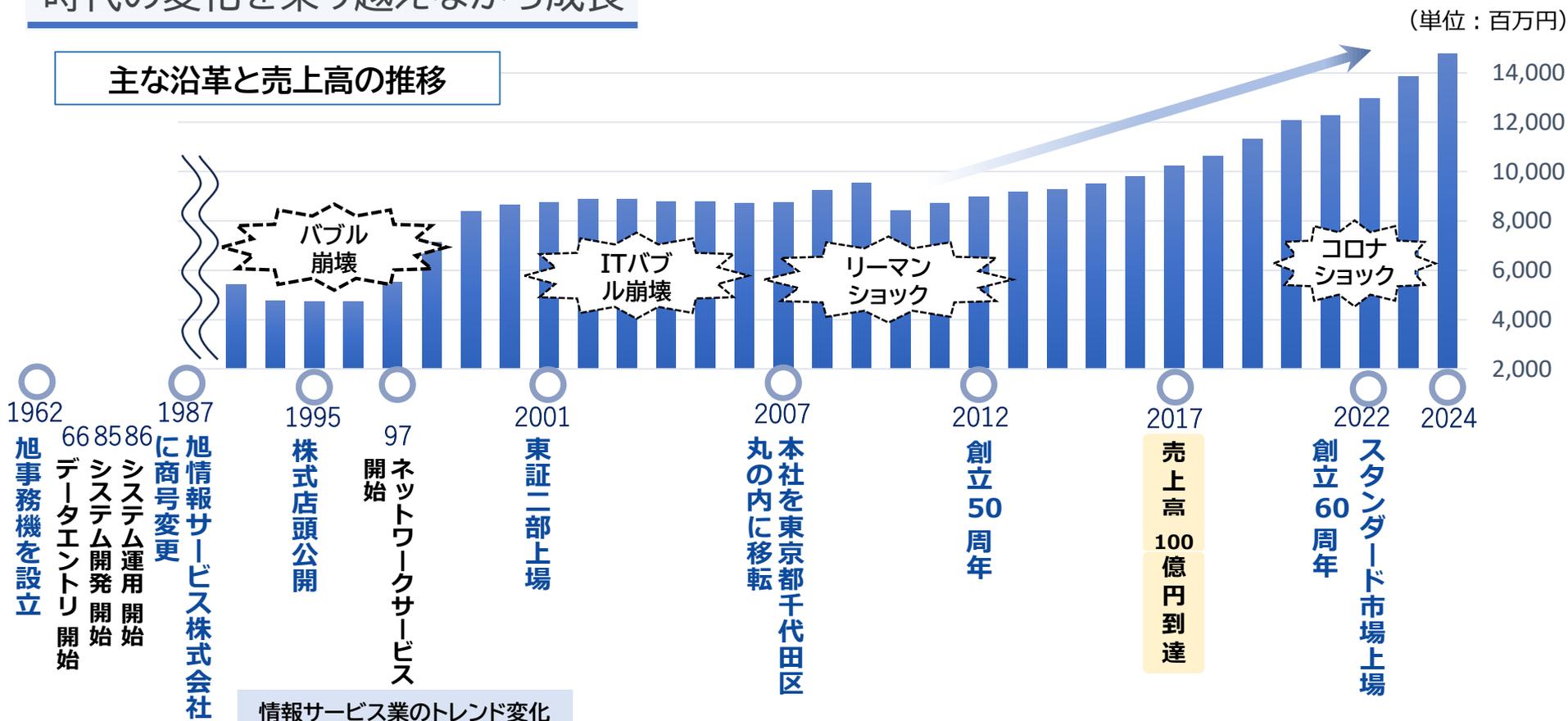


# 当社のあゆみ

## 堅実な経営により、事業の継続的な成長を実現

### 時代の変化を乗り越えながら成長

#### 主な沿革と売上高の推移



#### 情報サービス業のトレンド変化

分散型システムの主流、ネットワーク化が進む

インターネットがビジネス基盤に

クラウドコンピューティングとIoT、AIの時代到来

# 事業成長の源泉



## 多様な業種の優良顧客

自動車



通信



金融・保険



家電



卸売・小売



運輸(交通)



### 強み

### 需要

長年にわたる取引

信頼関係の構築

### 人づくり

## 人的資本への投資

採用

- ・新規採用
  - ・キャリア採用
  - ・ビジネスパートナーの活用
- 強化**  
インターンシップ

### 従業員数増

2024.3は1,790名体制  
(前期比+44名)

育成

- ・技術スキル診断
  - ・社内認定資格
  - ・社内外講習
  - ・ジョブローテーション
- 強化**  
DX技術

### 技術力向上

顧客のDXやシステム刷新の需要に  
応える技術を強化

働きがい

- ・女性活躍推進
  - ・制度の見直し
  - ・メリハリのある処遇
- 強化**  
健康経営

### 定着率向上

厚生労働省の令和4年雇用動向調査  
結果における情報通信業の離職率  
を大きく下回る水準

# Agenda

- I**▶ 会社概要
- II**▶ 2024年3月期決算
- III**▶ 中期経営計画の進捗  
(2023年3月期～2025年3月期)
- IV**▶ 株主利益の維持・向上
- V**▶ サステナビリティへの取り組み
- VI**▶ ご参考:データ資料



## 2024年3月期は売上高6.7%増、営業利益8.8%増と堅調に推移

売上高		DX推進や従来型システムの刷新に関連する需要を軸に売上が伸長 とくに自動車関連や移動体通信などの分野における受注拡大が大きく貢献
営業利益	  	技術者への教育投資による費用の増加 技術者の増員や賃金改善等の労務費とビジネスパートナー活用に伴う外注費の増加 新規案件の獲得や既存案件の追加受注、契約料金の改善による収益力の向上
当期純利益		「賃上げ促進税制」に基づく税額控除適用による増加

	前期 2023年3月期	当期 2024年3月期	前期比
売上高(百万円)	13,860	14,786	+6.7%
営業利益(百万円)	1,312	1,427	+8.8%
営業利益率	9.5%	9.7%	—
経常利益(百万円)	1,345	1,456	+8.3%
経常利益率	9.7%	9.9%	—
当期純利益(百万円)	912	1,071	+17.4%
配当性向(%)	36.6%	40.6%	
1株当たり 配当金(円)	43.00(※1)	56.00(※2)	(※1)中間20.50円、期末22.50円 (※2)中間22.00円、期末34.00円予定



# 事業部門別売上高(ネットワークサービス)

## ネットワークサービス



### 多様なITインフラニーズを幅広くサポート

#### 構築・運用設計



メーカーや機種にこだわらず情報システムの構築や運用・保守をサポート

#### セキュリティ



セキュリティ環境の導入、情報セキュリティ統制やセキュリティインシデント対応まで幅広くサポート

#### システム運用管理



運用プロセス、サービスレベル管理を行い、運用改善をサポート

#### 監視オペレーション



サーバー、ネットワーク、アプリケーション等の監視およびオペレーション業務

#### サービスデスク



コールセンター業務、情報インフラに関する総合窓口としてのユーザ・サポート業務

売上高 (2024年3月期)	前期比	売上構成比	売上高増加の要因
123.1億円	7.6%増	 83.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>DX推進に関連する案件や従来型システムの刷新の需要が活況</li> <li>請負・委託業務を中心に取引が拡大</li> </ul>



# 事業部門別売上高(システム開発)

## システム開発



業種・業務分野にとらわれず、汎用系からオープンネット系の企画、設計、開発に至るまで幅広く柔軟にサポート

### 開発範囲

上流から下流まで幅広く対応



### 開発種類



Web  
アプリケーション



制御系開発



業務系  
アプリケーション

売上高 (2024年3月期)	前期比	売上構成比	売上高増加の要因
21.6億円	4.7%増	14.6% 	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客のDX推進に関わる案件獲得</li> <li>業務系アプリケーション等の案件獲得</li> </ul>



## システム運用



ホストコンピュータの維持運用を365日24時間体制で管理

## トラブル対応



システムを障害から復旧させ、安定稼働の状態を維持します

## メンテナンス



システムの稼働状況を日々監視し、障害が発生するのを未然に防ぐ

## 運用構築支援



インフラ構築から運用ルールの策定までを当社が一貫して支援

## 運用改善



サーバの負荷軽減、システムのスリム化などを行う

売上高 (2024年3月期)	前期比	売上構成比	売上高減少の要因
3.0億円	12.1%減	 2.1%	 汎用系業務の市場縮小と価格下落が影響  汎用系技術者はネットワーク系技術へ移行



優良顧客との取引拡大が、売上高増加に大きく貢献

- ▶ 全体的に多様な業種の企業との取引が安定的に推移
- ▶ 主要取引先である製造業の「自動車・自動車関連」や通信業の「大手通信キャリア」の案件が大きく増加

## &lt;業種別売上高上位&gt;

自動車



34.3%

通信



16.4%

金融・保険



9.4%

&lt;エンドユーザ業種&gt;

## 2024年3月期 業種別売上高

売上高(億円)

構成比

前期比(億円)

製造業	74.8	50.6%	+6.1
自動車・自動車関連	(50.6)	(34.3%)	(+5.4)
家電	(3.3)	(2.3%)	(+0.3)
コンピュータ	(1.9)	(1.3%)	(±0.0)
その他	(18.9)	(12.8%)	(+0.3)
通信業	24.2	16.4%	+1.6
金融・保険業	13.9	9.4%	△0.2
卸売・小売業	5.5	3.8%	0.2
運輸業	3.7	2.5%	△0.4
その他	25.5	17.2%	+1.9
合計	147.8	100.0%	+9.2



## 2025年3月期は売上高5.2%増、営業利益7.5%増を見込む

顧客動向

クラウドサービスやセキュリティ対策、RPA等のDX推進に向けた需要の継続を見込む  
従来型のシステム刷新の需要の継続を見込む

経済動向

物価上昇の長期化の懸念  
地政学的リスクの多様化の懸念

	2024年3月期	2025年3月期	前期比
売上高(百万円)	14,786	15,550	+5.2%
営業利益(百万円)	1,427	1,535	+7.5%
営業利益率	9.7%	9.9%	—
経常利益(百万円)	1,456	1,563	+7.3%
経常利益率	9.9%	10.1%	—
当期純利益(百万円)	1,071	1,077	+0.5%
配当性向	40.6%	40.4%	
1株当たり 配当金(円)	56.00(※1)	56.00(※2)	(※1)中間22.00円、期末34.00円予定 (※2)中間28.00円、期末28.00円予想

# Agenda

- I**▶ 会社概要
- II**▶ 2024年3月期決算
- III**▶ **中期経営計画の進捗  
(2023年3月期～2025年3月期)**
- IV**▶ 株主利益の維持・向上
- V**▶ サステナビリティへの取り組み
- VI**▶ ご参考:データ資料

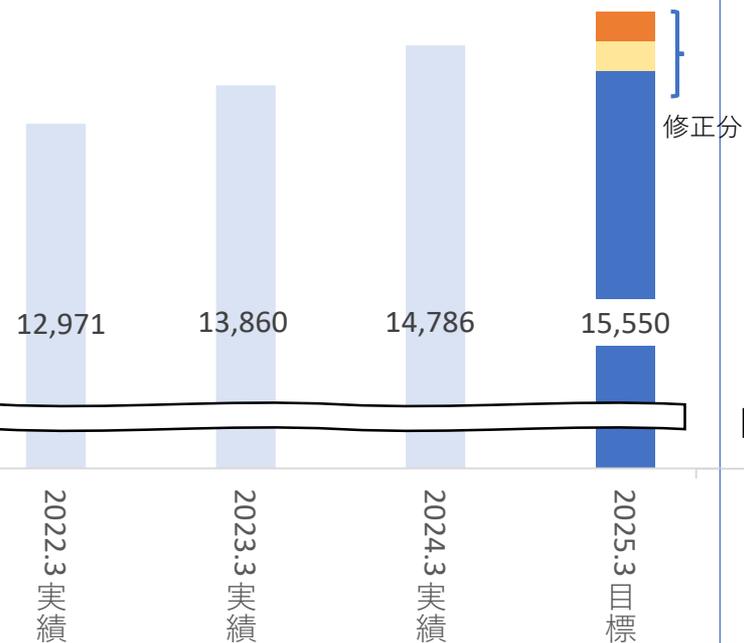
# 中期業績目標



中期計画(2023年3月期~2025年3月)の当初の業績目標は**2024年3月に達成**  
さらなる成長に向けて**2024年5月に新たな修正目標を設定**

## 売上高

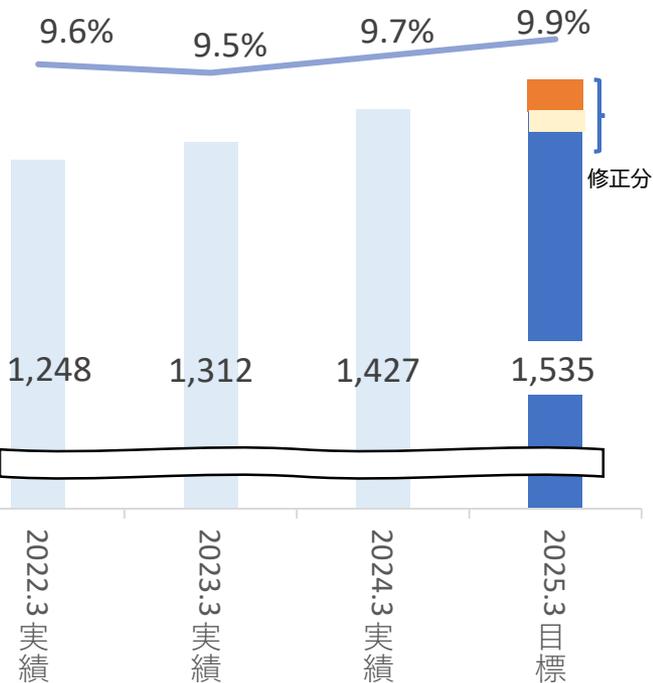
2022年3期比  
+2,578百万円(成長率19.9%)



(単位：百万円)

## 営業利益と営業利益率

2022年3期比  
+286百万円(成長率23.0%)



(単位：百万円)

### 修正目標(2024年5月)

売上高 15,550百万円  
営業利益 1,535百万円  
営業利益率 9.9%

### 修正目標(2023年5月)

売上高 14,750百万円  
営業利益 1,390百万円  
営業利益率 9.4%

### 当初目標

売上高 14,150百万円  
営業利益 1,360百万円  
営業利益率 9.6%

# 請負・委託業務の拡大



請負・委託業務の拡大に向けた売上目標に対して**堅調に推移**

## 多様な業種



自動車



通信



家電



医療



運輸(交通)



## 請負・委託業務の拡大

### 顧客とのコミュニケーション

- 顧客のニーズや課題の把握
- 提案活動の推進
- 請負・委託業務の受注
- 派遣業務からの移行



## 核となる人材の育成

### 成長・育成の促進

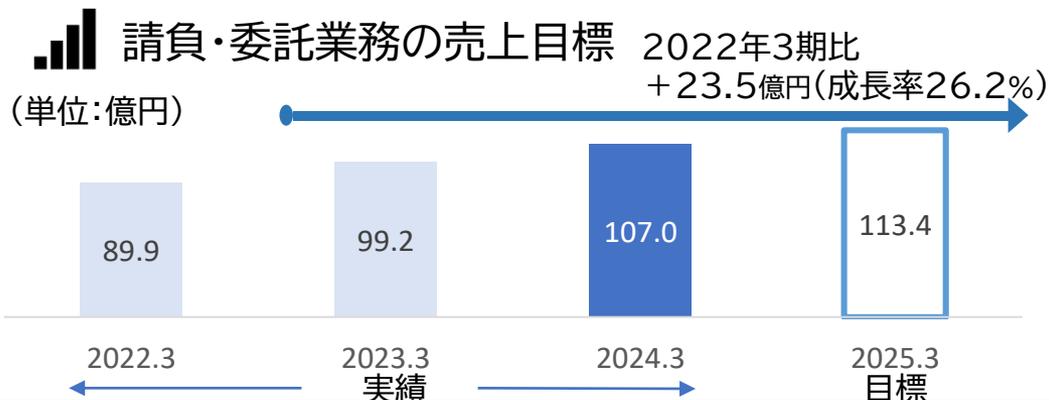
- ジョブローテーション
- キャリアアップ

### 強化する能力

- 高度技術
- マネジメント能力
- 折衝力

## ポイント

- 顧客の指示命令や教育のコストを削減できる
- 当社は追加の案件受注など業務の拡張性が高まる





デジタルトランスフォーメーション(DX)のターゲットを定め人材の育成を進めることで顧客のDX化需要に応える

## DXターゲット業務

### DXテクノロジーの導入、利用・活用を支援

- ・DXテクノロジーを活用した顧客先の自動化・効率化を支援する業務
- ・クラウド環境の構築、移行を支援する業務
- ・アジャイル方式での開発業務、ノーコード/ローコード開発業務
- ・顧客のビジネスプロセス改善を支援する業務

## DX人材育成

### 人材育成

- DXテクノロジーを中心に技術者育成
- ・DX関連の教育環境の拡充
- ・DX関連資格取得の支援
- ・ジョブローテーション

DXテクノロジー  
教育・学習環境



## DXテクノロジー



AI



Cloud Computing



RPA



Internet of Things



Mobility

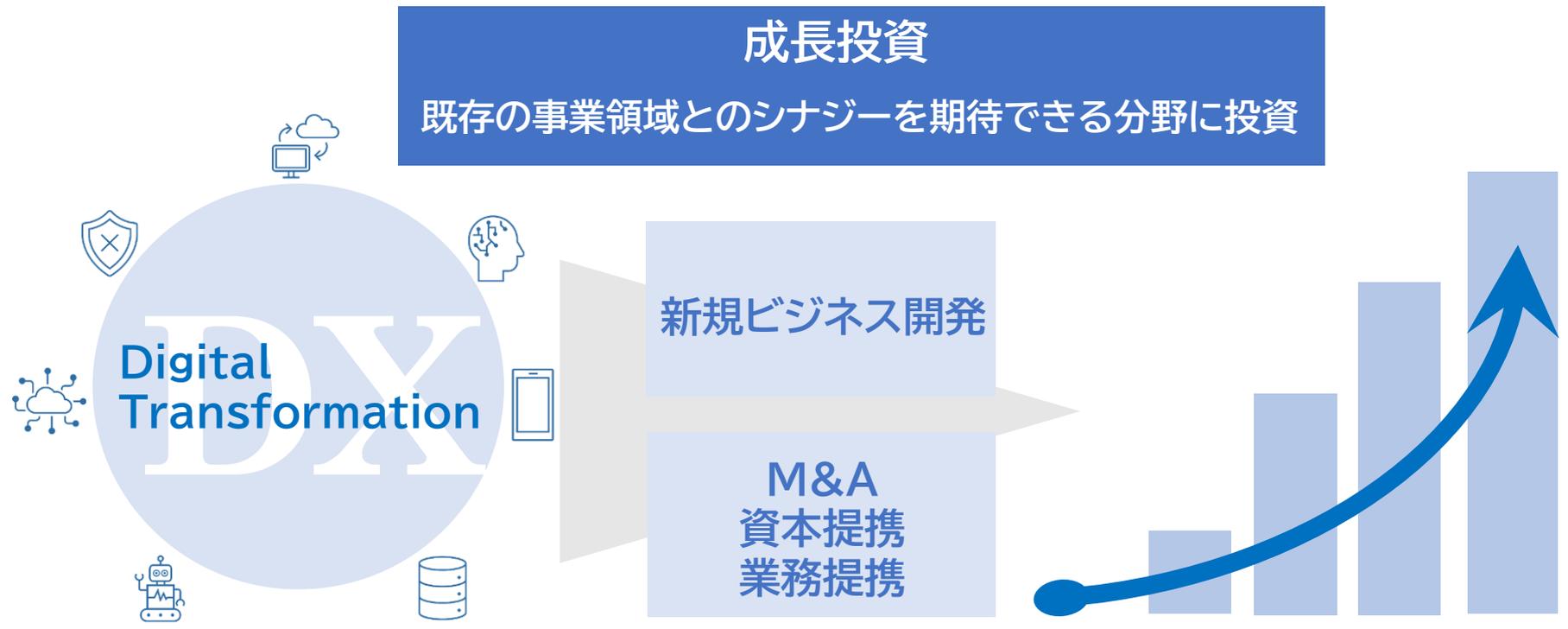


Cyber Security



新たな事業を模索し、将来の**経営基盤の盤石化**を目指す

市場環境の変化に対応した**新たな事業**を模索し、当社のさらなる**成長**につなげる





新たな事業として、**パートナー販売**や**自社製品・ソリューションサービス**を開発

「AI活用」や「自動化(RPA)」などの顧客ニーズに対応するため、社内外のリソースを活用し、**新たな事業を開発する**

成長投資

さらなる成長と  
新たな収益基盤

## セールspartner契約



AI

- ・オルツ社  
「AI GIJIROKU(AI 議事録)」  
(2023年11月6日締結)



Reskill

- ・エンバックスエデュケーション社  
IT学習コンテンツ  
(2024年4月1日締結)

## 自社ソリューション開発



RPA

- ・ソリューションサービス  
業務ロボット化の教育ビジネス  
「RPAWorkshop」の開発  
(2024年4月1日リリース)

# Agenda

- I**▶ 会社概要
- II**▶ 2024年3月期決算
- III**▶ 中期経営計画の進捗  
(2023年3月期～2025年3月期)
- IV**▶ **株主利益の維持・向上**
- V**▶ サステナビリティへの取り組み
- VI**▶ ご参考: データ資料

# 持続的な企業価値向上に向けたアクション



## 収益基盤の強化

- ▶ 将来のキャッシュ・フロー成長を支える人材・DX推進への継続的な投資
- ▶ 付加価値向上に向けた新たな事業戦略の検討・推進
- ▶ M&Aや資本提携、業務提携の検討

## 安定的な株主還元の継続

- ▶ 配当性向40%を目途にした株主還元の充実

## IR活動の充実

- ▶ 機関投資家、個人投資家向けの決算説明会の実施
- ▶ 決算説明補足資料、中期経営計画の開示及び内容の充実
- ▶ サステナビリティ情報や非財務情報発信の充実

Target

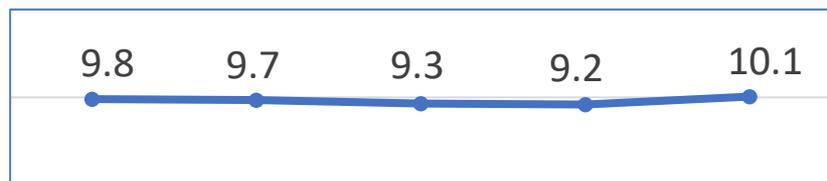
持続的な成長指標

ROE  
10.0%以上

市場からの  
企業価値評価指標

PBR  
1.0倍以上

ROE推移



2020.3 2021.3 2022.3 2023.3 2024.3

PBR推移



2020.3 2021.3 2022.3 2023.3 2024.3

# 収益基盤の強化とIR活動の充実



収益基盤の強化とIR活動の充実を目的として、組織の新設と移管(2023年10月)

## 変更前

## 変更後

## 目的

財務経理部

IR室

営業統括部

経営企画室

経営企画部(改称)

ビジネスイノベーション推進室(新設)

IR室(移管)

「営業統括部」を「経営企画部」に改称し、「経営企画室」の業務を統合

市場環境の変化に対応した新規事業開発

IR活動の強化および業務の効率化

## IRカレンダー

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
決算発表		● 通期			● 第1四半期			● 第2四半期			● 第3四半期	
株主総会			● 定時株主総会									
配当			● 期末						● 中間			

New !

● 決算説明会

New !

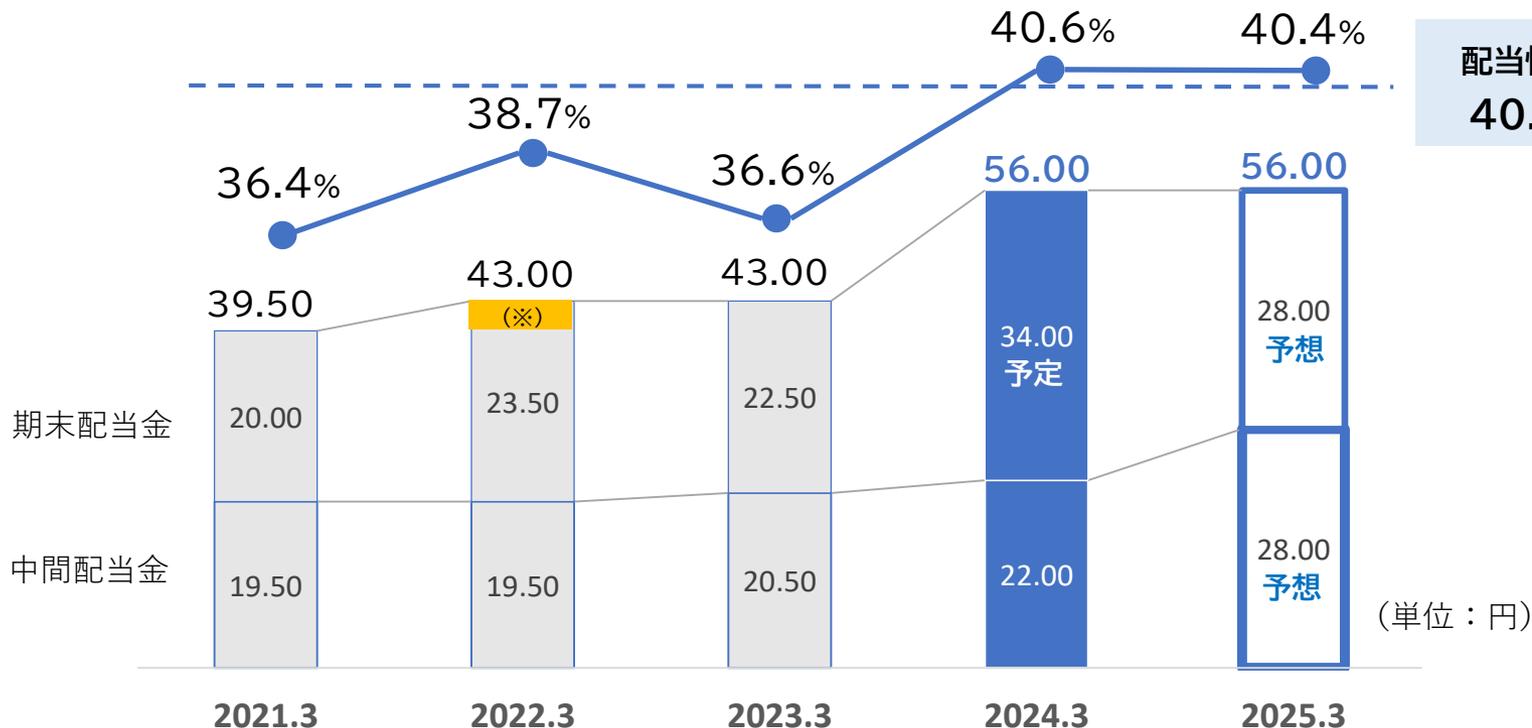
● 決算説明会



配当性向40%を目途に株主還元の充実を目指す

業容・業績の拡大とともに安定的かつ継続的に行う

### 年間1株配当額および配当性向の推移



(※) 2022年3月期の期末配当金の内訳 普通配当20.50円 記念配当3.00円

# Agenda

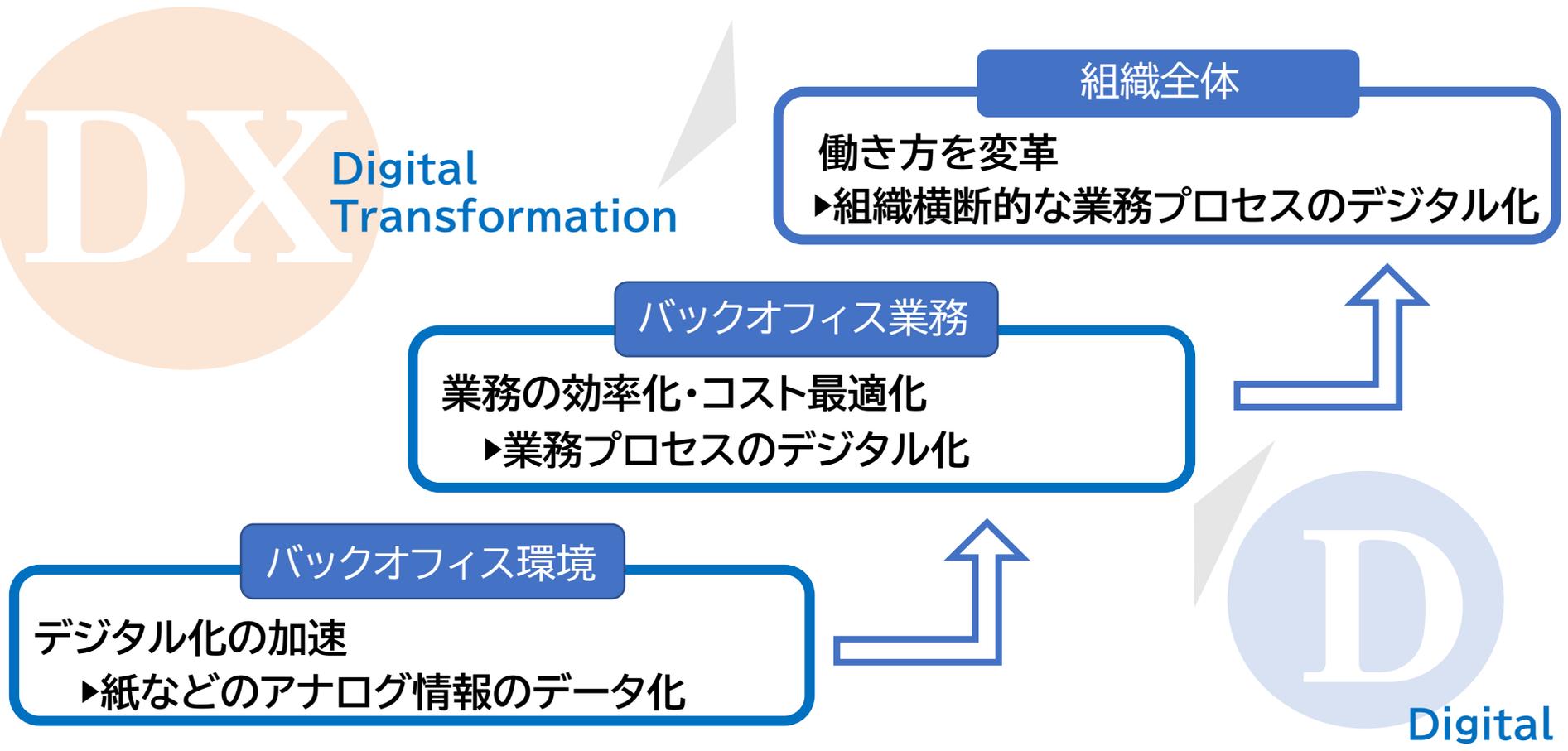
- I**▶ 会社概要
- II**▶ 2024年3月期決算
- III**▶ 中期経営計画の進捗  
(2023年3月期～2025年3月期)
- IV**▶ 株主利益の維持・向上
- V**▶ サステナビリティへの取り組み
- VI**▶ ご参考: データ資料



# 社内DXの推進



社内DXを推進し、バックオフィス業務の**効率性や生産性の向上**、**働き方を変革**する



# V 多様な人材の育成と活躍促進



## プロフェッショナル人材の育成

- ▶技術スキル診断を活用
- ▶学習教材の提供や社内・外部講習など教育環境の充実
- ▶成長・育成を促す配置や異動

マネジメント力、折衝力を備えたリーダーの育成  
高度技術者の育成

## 多様な人材の活躍促進

- ▶「採用」「育成」「配置」「処遇」制度の検討
- ▶優秀な人材確保のため、キャリア採用への投資を強化
- ▶リーダー育成プロジェクトへの女性社員の積極的な選抜
- ▶次回定期人事で複数名を女性管理職として登用予定(2024年3月期女性管理職は0名)

多様な人材が意欲を持って活躍できる  
活力のある組織の構築

### そのほか多様な人材の育成と活躍促進に向けた取り組み

管理職に占める  
中途採用者の割合

🌸 前期比3.7Pointアップ



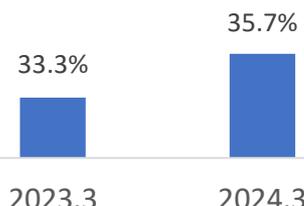
女性採用比率

🌸 目標値の20.0%をクリア



男性労働者の  
育児休業取得率

🌸 前期比2.4Pointアップ



有給休暇取得率

🌸 目標値の70.0%をクリア





# 健康経営



## 健康経営宣言

旭情報サービス株式会社では人材こそ源泉との考えのもと、企業理念で定める「生き生きとした人づくり」の基盤となる「社員のこころとからだの健康」をサポートします。社員の健康を経営の重要課題と位置づけ、健康で安心して働ける環境の整備と維持に努めてまいります。

そして、社員のやりがい、充実感の維持・向上、継続的な企業価値向上、情報社会の健全な発展へつなげていきます。また、当社社員に限らず、社員のご家族や共に働く会社の皆様の健康も大切にし、当社の経験やノウハウを関係する皆様と共有しながら、健康経営の推進に貢献してまいります。

## 健康経営の活動

▶健康企業宣言東京推進協議会  
「健康優良企業 銀の認定証」取得  
(2023年7月4日)

▶経済産業省  
「健康経営 優良法人認定」  
(2025年の取得に向けて取組中)



社員の「心と身体」の健康をサポート

## 各種指標

	実績			目標	他企業平均
	2020.3	2021.3	2022.3	2025.3	2022.3
定期健康診断 社員(※1)	99.1%	98.9%	99.3%	100.0%	89.0%
定期健康診断 配偶者(※1)	33.3%	34.8%	37.0%	50.0%	49.4%
特定保健指導対象者(※1)	30.7%	31.9%	29.5%	25.0%	24.0%
特定保健指導実施率(※1)	7.7%	10.4%	5.6%	30.0%	29.3%
適正体重者率(※1)	59.0%	58.0%	59.0%	65.0%	62.0%
喫煙率(※1)	22.9%	21.6%	20.9%	15.0%	19.5%
ストレスチェック受検率(※2)	76.6%	73.8%	78.0%	90.0%	87.6%

※1 データは健康保険組合にて集計(2023年の数値は集計中)。平均値は健康保険組合全体の集計結果。  
※2 データは外部委託先にて集計。平均値は外部委託先全体の集計結果。



## 企業理念のもと持続可能な社会の実現と地球環境の保全への取り組み

### 「PresentTree in 笛吹芦川」で植樹イベントを開催

当社は、認定NPO法人環境リレーションズ研究所が運営するPresentTreeを通じて、山梨県笛吹市で400本の植樹を行いました。

URL:<https://presenttree.jp/>



【Present Tree とは】  
 認定NPO法人環境リレーションズ研究所が運営する「Present Tree」は、2005年1月にスタートした森林再生と地域振興をつなげるためのプロジェクトです。

### 「小学生のためのお仕事ノート 千代田区」2023年度版に協賛

この冊子は、小学校におけるキャリア教育の副教材として活用していただくために千代田区の小学3・4年生のみなさん、一人ひとりに各小学校を通じて提供されました。



### 「特定非営利活動法人セカンドハーベスト・ジャパン」に防災備蓄食料品を寄贈

当社では、大規模災害などの発生に備え食料品の備蓄を行っており、その一部の入れ替えに際し、対象となる食料品を寄贈いたしました。



# Agenda

- I**▶ 会社概要
- II**▶ 2024年3月期決算
- III**▶ 中期経営計画の進捗  
(2023年3月期～2025年3月期)
- IV**▶ 株主利益の維持・向上
- V**▶ サステナビリティへの取り組み
- VI**▶ **ご参考:データ資料**

## 2024年3月期 経営実績及び財務状態等



		前事業年度 (2023年3月31日)	当事業年度 (2024年3月31日)
売上高	百万円	13,860	14,786
(前期比)	%	+6.9	+6.7
営業利益	百万円	1,312	1,427
(前期比)	%	+5.1	+8.8
経常利益	百万円	1,345	1,456
(前期比)	%	+6.3	+8.3
当期純利益	百万円	912	1,071
(前期比)	%	+5.7	+17.4
1株当たり当期純利益	円 銭	117.39	137.82
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	円 銭	-	-
自己資本当期純利益率	%	9.2	10.1
総資産経常利益率	%	10.7	10.9
売上高営業利益率	%	9.5	9.7
総資産	百万円	12,894	13,932
純資産	百万円	10,169	10,966
自己資本比率	%	78.9	78.7
1株当たり純資産	円 銭	1,308.39	1,410.98
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	587	1066
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	47	372
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△343	△395
現金及び現金同等物期末残高	百万円	5,235	6,279

## 2024年3月期 貸借対照表



(単位:百万円)	前事業年度 (2023年3月31日)	当事業年度 (2024年3月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産	9,065	10,117
現金及び預金	5,735	6,779
その他	3,330	3,338
固定資産	3,828	3,814
有形固定資産	59	57
無形固定資産	31	30
投資その他の資産	3,737	3,726
<b>資産合計</b>	<b>12,894</b>	<b>13,932</b>
<b>負債の部</b>		
流動負債	2,603	2,838
短期借入金	260	210
その他	2,343	2,628
固定負債	121	127
<b>負債合計</b>	<b>2,724</b>	<b>2,965</b>
<b>純資産の部</b>		
株主資本	10,129	10,854
評価・換算差額等	39	111
<b>純資産合計</b>	<b>10,169</b>	<b>10,966</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>12,894</b>	<b>13,932</b>

# 免責事項

- 本資料は、株主・投資家の皆様に当社の情報を提供し、ご理解いただくことを目的としており、当社株式の購入や売却等を勧誘するものではありません。  
投資に関するご決定は、ご自身の責任と判断で行われるようお願いいたします。
- 将来の見通しや予測に関する記述は、資料作成時点で入手可能な情報に基づくものであり、リスクや不確実性を含んでおります。  
実際の業績やパフォーマンスは経済情勢、市場動向、法令・規制の改正等、様々な不確定要素に影響を受けることがございます。  
これらの要因により、見通しと大きく異なる結果となる可能性があることをあらかじめご了承ください。
- 掲載している情報については細心の注意を払っておりますが、内容について如何なる保証を行うものではありません。