

|| 企業調査レポート ||

ソフィアホールディングス

6942 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年1月17日(火)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2023年3月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. グループ構成	04
■ 事業概要	05
1. インターネット関連事業	06
2. 通信事業	08
3. 調剤薬局及びその周辺事業	09
■ 業績動向	10
1. 2023年3月期第2四半期累計の業績概要	10
2. セグメント別動向	11
3. 財務状況	12
■ 今後の見通し	13
● 2023年3月期の業績見通し	13
■ 成長戦略	14
■ 株主還元	15
■ ESG 経営、SDGs への取り組み	16

要約

ICT と医療周辺事業の融合を目指すテクノロジー企業

ソフィアホールディングス <6942> は、ICT（情報通信技術）と医療周辺事業の融合を目指すテクノロジー企業である。経営主体が変更した 2019 年 3 月期から経営基盤再構築と収益力向上に取り組んでおり、グループシナジーを生かした「医療に特化した安心・安全・高品質の ICT」を成長戦略として推進している。

同社グループは、インターネット関連事業、通信事業、調剤薬局及びその周辺事業を展開している。2019 年 3 月期にスタートした調剤薬局及びその周辺事業が M&A 効果によって急拡大しており、利益面でも収益柱に成長している。インターネット関連事業はデータセンター運営事業縮小の影響が一巡し、2022 年 3 月期から拡大基調に回帰している。通信事業はこれまで安定した業績推移であったものの、不祥事の発生に伴い一部サービスを 2022 年 6 月途中から停止（同年 9 月 28 日付で撤退を決議）しており、2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績に大きく影響した。今後は新サービスの開発・拡大を目指していく。

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計の業績概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 10.4% 減の 4,947 百万円、営業利益が同 38.7% 減の 210 百万円、経常利益が同 40.2% 減の 202 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 98.8% 減の 3 百万円となった。インターネット関連事業は営業活動の強化等により案件が増加し好調に推移したものの、通信事業で着信課金サービス※を 2022 年 6 月途中から停止したことに加え、調剤薬局及びその周辺事業で薬価改定や処方箋単価の減少、人件費増加等の影響を受け、全体では減収減益となった。ただし、売上総利益率は同 1.4 ポイント上昇して 35.9% となった。親会社株主に帰属する四半期純利益は、特別損失に特別調査費用等 122 百万円を計上したことに加えて、法人税等の負担率上昇が影響した。

※ 着信トラフィック集客により、通信キャリアからインセンティブを受け取るビジネスモデル。

2. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績については、売上高で前期比 20.8% 減の 9,332 百万円、営業利益で同 63.1% 減の 326 百万円、経常利益で同 65.0% 減の 311 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 92.2% 減の 48 百万円を見込んでいる。着信課金サービスからの撤退に伴い 2022 年 9 月 28 日に修正を発表したが、特別利益の計上及び特別損失額の確定を踏まえ、2023 年 1 月 12 日に親会社株主に帰属する当期純利益を 43 百万円上方修正した。インターネット関連事業は拡大基調であるものの、通信事業における着信課金サービスからの撤退や、調剤薬局及びその周辺事業における人件費増加が影響し、減収減益予想としている。通期予想に対する進捗率は売上高が 53.0%、営業利益が 64.6%、経常利益が 65.1%、親会社株主に帰属する当期純利益が 61.1% となっている。着信課金サービスの業績が約 3 ヶ月分含まれているものの、おおむね順調に推移していると言える。2023 年 3 月期は着信課金サービスからの撤退により減収減益は避けられないものの、インターネット関連事業は拡大基調に回帰していること、着信課金サービスからの撤退の影響は 2023 年 3 月期におおむね一巡する予定であること等を勘案すれば、2024 年 3 月期は収益回復が期待できると弊社では見ている。

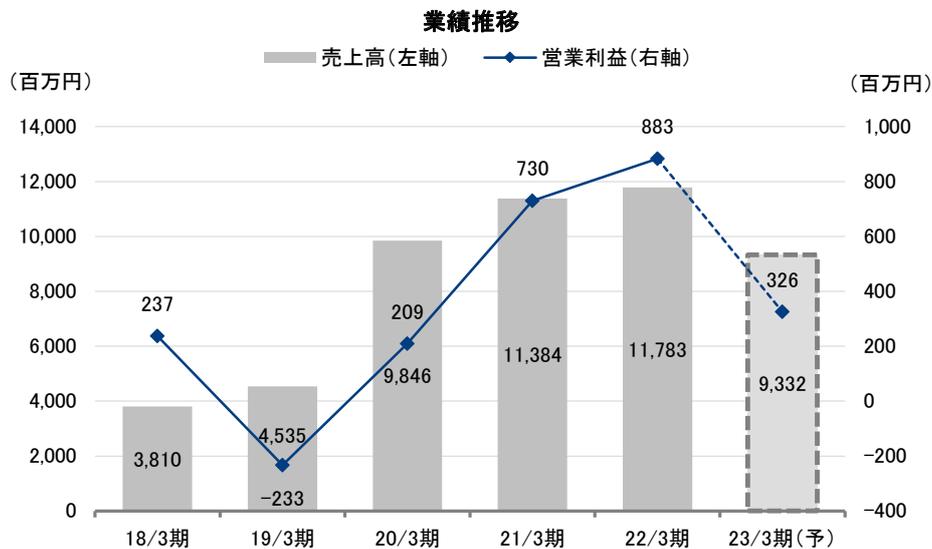
要約

3. 成長戦略

医療周辺事業では、医療センシング技術や医療IoT技術が急速に発達するなか、これらをインフラ面で支える高速大容量・低遅延・多数同時接続かつセキュリティが担保された情報通信技術（ICT）が求められると予想されている。こうした市場動向を背景として同社は、医療・介護・調剤のオンライン化に必要な安心・安全・高品質のICTを「ICTと医療を融合した高品質ソリューション」として提供する戦略を掲げている。同社飯塚秀毅代表取締役社長は「診療・服薬における利便性の高いサービスを提供できる情報通信技術、そして医療周辺事業を兼ね備えた唯一の存在である」と自信を示している。2023年春には、中期成長に向けてインターネット関連事業及び通信事業の再構築、コーポレート・ガバナンス及びIR活動の強化等、新たな成長戦略を公表する予定もあるようで、積極的な事業展開に注目したい。

Key Points

- ・ ICT と医療周辺事業の融合を目指すテクノロジー企業
- ・ 2023年3月期は着信課金サービスからの撤退により減収減益予想も、2024年3月期以降は収益回復を期待
- ・ グループシナジーを生かした「医療に特化した安心・安全・高品質のICT」を成長戦略として推進



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

ICT と医療周辺事業の融合を目指すテクノロジー企業

1. 会社概要

同社は、ICT と医療周辺事業の融合を目指すテクノロジー企業である。企業理念に「ソフィアグループは、たえずお客様のニーズを先取りし、先進的な IT サービスによる新しい価値の創造を通して、社会貢献する事を目指します。」を掲げ、グループシナジーを生かした「医療に特化した安心・安全・高品質の ICT」を成長戦略として推進している。

同社は 2017 年 11 月に (株)E-BOND ホールディングスの完全子会社である (株)アイソプラ (2020 年 6 月に社名を (株)アレクシアに変更) と資本業務提携し、アイソプラが公開買付によって同社株式 1,453,000 株 (取得時の議決権割合 66.38%) を取得した。2018 年 2 月に E-BOND ホールディングスと業務提携したことにより、経営主体が変更した。その後、2018 年 10 月に E-BOND ホールディングスが第三者割当増資を引き受けたことにより、2023 年 3 月期第 2 四半期末時点の E-BOND ホールディングスの議決権所有割合は、アレクシアが所有する 54.1% を合わせて 72.7% となっている。経営主体が変更したことにより、2019 年 3 月期からは経営基盤再構築と収益力向上に取り組んでいる。

E-BOND ホールディングスは、調剤薬局を中心とした医療関連事業及び臨床検査受託事業を展開するグループを形成しており、同社は E-BOND ホールディングスから調剤薬局及びその周辺事業の運営に必要なノウハウ・人材等の提供を受けている。同社の飯塚秀毅代表取締役社長は、2017 年 12 月に執行役員、2018 年 2 月に取締役を経て、2020 年 6 月に代表取締役社長に就任した。

2023 年 3 月期第 2 四半期末時点の本社所在地は神奈川県横浜市港北区、総資産額は 7,676 百万円、純資産額は 2,007 百万円、資本金は 2,358 百万円、自己資本比率は 26.2%、発行済株式数は 2,737,720 株 (自己株式 48,950 株を含む) となっている。

2. 沿革

1975 年 8 月に (株)ソフィアシステムズを東京都千代田区神田駿河台に設立し、2007 年 4 月に会社分割による純粋持株会社への移行により商号を (株)ソフィアホールディングスに変更した。また、2020 年 12 月に、本社を現在の神奈川県横浜市港北区に移転した。

株式関係では、1988 年 12 月に株式を日本証券業協会に店頭売買銘柄として登録、2010 年 4 月には大阪証券取引所 JASDAQ に上場した。その後、2022 年 4 月の東京証券取引所の市場区分見直しに伴い、東京証券取引所スタンダード市場に移行している。なお、2011 年 10 月に、株式の所属業種を「電気機器」から「情報・通信業」に変更した。

ソフィアホールディングス | 2023年1月17日(火)
6942 東証スタンダード市場 | <https://www.sophia.com/ir/>

会社概要

沿革

年月	項目
1975年 8月	(株)ソフィアシステムズを設立
1988年12月	株式を日本証券業協会に店頭売買銘柄として登録
2004年12月	日本証券業協会への店頭登録を取り消し、ジャスダック証券取引所に株式上場 ソフィア総合研究所(株)を設立
2006年 9月	アーツテクノロジー(株)を子会社化(2007年10月にソフィア総合研究所が吸収合併)
2007年 4月	会社分割による純粋持株会社への移行により、商号を(株)ソフィアホールディングスに変更
2009年 4月	デザインオートメーション事業部門を承継した(株)ソフィアシステムズの全株式を譲渡
2009年 7月	中華人民共和国香港特別行政区に Sophia Asia-Pacific Limited を設立
2010年 2月	ソフィアデジタル(株)を設立
2010年 4月	ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴い大阪証券取引所 JASDAQ (現東京証券取引所 JASDAQ) に上場
2011年10月	株式の所属業種を「電気機器」から「情報・通信業」に変更
2012年 9月	(株)サルースを子会社化(2014年12月に完全子会社化、2015年6月に全株式譲渡)
2012年11月	ソフィア総合研究所がソフィアデジタルを子会社化 ソフィア総合研究所が(株)オルタエンターテイメントを子会社化(オルタエンターテイメントは2020年4月にソフィアデジタルが吸収合併)
2014年 6月	ソフィア総合研究所が(株)アクアを子会社化
2014年 8月	(株)ジーンクエストを子会社化(2017年10月に株式交換により連結除外)
2014年12月	(株)ナノメディカルを子会社化(2016年3月に完全子会社化、2018年4月にルナ調剤(株)に商号変更)
2015年 4月	ナノメディカルがエリアピイジャパン(株)を子会社化(2019年10月に全株式を譲渡) ナノメディカルが(株)メディカルコンピューターサービスを子会社化(2018年4月に(株)ソフィアメディカルに商号変更、2018年9月に全株式を譲渡)
2015年 8月	ソフィア総合研究所が(株)サイバービジョンホスティングを子会社化
2017年11月	(株)アイソプラ(2020年6月に(株)アレクシアに社名変更)と資本業務提携
2018年 2月	(株)E-BOND ホールディングスと業務提携
2018年 5月	ルナ調剤が(有)ビーライクを子会社化 以降2020年2月までに調剤薬局運営会社合計15社を順次M&Aで子会社化(うち4社を吸収合併)、1社を設立
2020年 8月	ソフィア総合研究所が株式取得により(株)藤井を子会社化(現(株)ソフィアテック)
2020年10月	(株)RetailXを子会社化 (株)エムオーを設立
2021年 4月	ソフィア総合研究所が(株)ニシムラ事務機から事務用品販売事業・クリニック開設支援事業を譲受
2022年 4月	東京証券取引所市場区分見直しに伴いスタンダード市場へ移行

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

3. グループ構成

2022年3月期第2四半期末時点のグループ構成は、同社(純粋持株会社)及び連結子会社18社となっている。主要な連結子会社は、インターネット関連事業ではソフィア総合研究所(株)(以下、SRI)、(株)サイバービジョンホスティング(以下、CVH)、(株)アクア(以下、AQA)、(株)ソフィアテック(以下、STE)、通信事業ではソフィアデジタル(株)(以下、SDI)、調剤薬局及びその周辺事業ではルナ調剤(株)となっている。なお、SRIは2021年4月に(株)ニシムラ事務機から事務用品販売事業・クリニック開設支援事業(クリニックや薬局向けの内装施工、オフィスサプライの販売等)を譲受した。また、Sophia Asia-Pacific,Limited(香港)は2021年7月30日、(株)エムオーは同年12月22日をもってそれぞれ清算結了、(株)RetailXは2022年3月1日付で全株式を譲渡し関係会社から除外した。

■ 事業概要

インターネット関連事業、通信事業、 調剤薬局及びその周辺事業を展開

同社グループは、インターネット関連事業、通信事業、調剤薬局及びその周辺事業を展開している。

セグメント別の業績推移については、2019年3月期にスタートした調剤薬局及びその周辺事業がM&A効果によって急拡大しており、利益面でも収益柱に成長している。インターネット関連事業はデータセンター運営事業縮小の影響が一巡し、2022年3月期から拡大基調に回帰している。通信事業はこれまで安定していたものの、不祥事の発生に伴いFVNO※事業の着信課金サービスを2022年6月途中から停止（同年9月28日付で撤退を決議）しており、2023年3月期第2四半期累計業績に大きく影響した。今後は新サービスの開発・拡大を目指していく。

※ Fixed Virtual Network Operator の略。自社で固定回線のネットワークを持たず、他の事業者から借りるあるいは再販を受けて固定通信サービスを提供する事業者。

セグメント別業績推移

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期 2Q 累計
売上高	4,535	9,846	11,384	11,783	4,947
インターネット関連事業	1,095	903	983	1,233	752
通信事業	2,426	2,955	3,317	3,600	868
調剤薬局及びその周辺事業	951	5,977	7,108	7,005	3,338
その他	93	42	-	-	-
セグメント間取引等消去	-32	-27	-15	-43	-12
その他の調整額	-0	-3	-9	-12	-
営業利益	-233	209	730	883	210
インターネット関連事業	92	99	87	121	69
通信事業	313	364	433	483	47
調剤薬局及びその周辺事業	-376	-110	361	390	115
その他	-28	2	-7	-0	-
セグメント間取引等消去	0	0	-	-	-
全社損益	-235	-146	-143	-111	-22
営業利益率	-	2.1%	6.4%	7.5%	4.3%
インターネット関連事業	8.4%	11.1%	8.9%	9.8%	9.3%
通信事業	12.9%	12.3%	13.1%	13.4%	5.5%
調剤薬局及びその周辺事業	-	-	5.1%	5.6%	3.5%

注：その他は22/3期3Qまでに清算終了

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

1. インターネット関連事業

インターネット関連事業は、SRI がインターネット領域を中心とするシステム受託開発等、CVH がホスティングサービスや SSL 証明書販売等、AQA が不動産事業者向けクラウドサービス等、STE (SRI の子会社) が SE、PM 人材派遣のシステムエンジニアリングサービス (以下、SES 事業) を展開している。CVH 及び AQA はストック型売上のため安定収益で、おおむね横ばいで推移している。

(1) SRI

SRI はデータセンター運営事業を主軸としていたが、事業ポートフォリオ見直しに伴い、データセンター運営事業を縮小したほか、2021年4月に SSL 証明書販売事業を CVH に移管した。現在は、IT・インターネット領域において、SRI がシステムコンサルティング・受託開発事業、インフラコンサルティング・構築・運営事業を展開しているほか、新たな事業として、SES 事業の拡大を推進している。2021年4月にニシムラ事務機から事務用品販売事業・クリニック開設支援事業を譲受し、2022年3月期からはオフィスソリューション事業として売上拡大を目指している。

SRI は、データセンター・ハードウェア・ソフトウェア・コンテンツと業態の垣根を越えたワンストップソリューションを提供できること、大手企業を中心とする安定した顧客基盤を有していること、データセンター運営事業で蓄積した豊富な実績と技術力を有していること等が強みである。2023年3月期第2四半期累計では、システム開発の新規案件として外資系物流会社向け倉庫管理システム開発、インフラ構築の新規案件として複数の地方自治体向け仮想基盤構築案件やゴムメーカー向け仮想化インフラ構築案件等を受注した。

SRI の売上高は、データセンター運営事業の縮小が一巡したことに加え、M&A 効果も寄与し、2022年3月期からは拡大基調に回帰している。今後は SES 事業の売上の増大やオフィスソリューション事業の取り扱い商材の拡充のほか、オフィスソリューション事業のユーザーが加わることなどで顧客基盤のさらなる拡大を目指す。

(2) CVH

CVH はホスティングサービスを中心にインターネット接続サービス、SSL 証明書販売、セキュリティ製品販売等を展開しており、主要顧客はソフトバンク <9434> 等である。

ホスティングサービスは、映像等のコンテンツ配信で大容量の通信回線を必要としている企業を顧客としていることが特徴だ。売上はストック型のため安定収益となっている。

ソフィアホールディングス | 2023年1月17日(火)
 6942 東証スタンダード市場 | <https://www.sophia.com/ir/>

事業概要

2019年8月にSRIが、2008年から世界有数の電子証明書認証局である米国DigiCertの日本代理店としてデジサート販売を手掛けている(株)アールエムエスから当該デジサート販売事業(デジサートSSL証明書各種、コードサイニング、ドキュメントサイニング取扱事業)を譲受し、新ブランド「RMS」として販売を開始、2021年4月には当該事業をSRIからCVHに移管した。さらに、2021年7月には、なりすましメール対策として、電子メールに送信者のブランドロゴを付加できるメール新標準BIMI※¹の実装までをサポートする「Brand Keeper (ブランドキーパー)」を開始したほか、Gmailでのサポートも開始した。2022年8月には、CVHとメッセージセキュリティベンダーの(株)TwoFiveが(株)ジャックスの送信ドメイン認証DMARC※²の導入支援を開始した。DMARC認証結果情報を定期的に分析し、なりすましメール対策やポリシー変更等のコンサルティングサービスを継続的に提供する。なお、DigiCert社とのパートナーシップに対する総合的な取り組みが評価され、「DigiCert Partner of the Year for APAC 2021」を受賞した。

※¹ Brand Indicators for Message Identificationの略で、メールの信頼性向上を目指す新しい規格。CVHはDigiCertの日本の正規代理店として、Google及びDigiCertによるBIMIパイロットプログラムにも参加している。

※² Domain-based Message Authentication, Reporting, and Conformanceの略で、電子メールにおける送信ドメイン認証技術の1つ。

(3) AQA

AQAは、自社開発の不動産業務管理ソリューション「RIMS (Realestate Information Management System)」を主力に、不動産事業者向けクラウドサービス等を展開している。クラウドサービスのためストック型の安定収益である。

「RIMS」は、不動産仲介関連業務の効率化や広告・営業を支援するクラウド型ソリューションで、不動産業務の基幹システムとして物件情報管理、広告出稿管理、顧客情報管理、自社ホームページ管理の一元化や、デジタルサイネージとの連動が可能だ。大手ハウスメーカー系や大手電鉄系等を中心に多くの不動産仲介業者に導入され、累計導入アカウント数は1,200以上であるほか、日本全国の不動産ポータルサイト(「SUUMO」「HOME'S」等)と連動しており、連動サイト数は日本最大級を誇る。不動産広告に利用されるポータルサイトは、地域や種別(住居用実需物件、投資用物件等)によって手法が変わる。また、専門性の高い事業者(土地仕入業者、自社建売事業者、ハウスメーカー、仲介事業者、売却事業者等)に合わせたシステム構造になっているが、「RIMS」はこうした地域性や専門性に適応したシステムであることが強みとなっている。

(4) STE

STEはIT・インターネット領域においてSES事業を展開している。主要顧客はNTTコミュニケーションズ(株)等の大手・中堅SIerで、大型プロジェクトのプロジェクトマネジメントでの実績が豊富だ。

(5) インターネット関連事業のリスク要因と対策

インターネット関連事業の一般的なリスク要因としては、市場競合、技術革新への対応、人材の確保・育成等がある。このうち市場競合については、各事業会社とも、大手企業と長年に亘る実績をもとに良好な関係を構築しており、安定的な顧客基盤を有しているため、リスクは低いと弊社では見ている。

ソフィアホールディングス | 2023年1月17日(火)
6942 東証スタンダード市場 | <https://www.sophia.com/ir/>

事業概要

なお、AQA で類似のシステムを提供する競合企業が数社存在するようだが、大手事業者向けで高いシェアを確保しており、競合優位性が確立している。今後は、リリースから10年を経過した「RIMS」のリプレースが課題となるが、当面はプログラムをデータベースや機能ごとに段階的に更新する予定だ。これは、システムが有する情報量・機能・操作性等を考慮すると、すべてを一度に更新することは顧客にとっても負担が大きいためである。

技術革新への対応としては、CVH でホスティングサービスのハードウェア・ソフトウェアのサポート終了や技術革新に伴う投資の増加がリスク要因となっているが、よりニッチな分野での市場開拓を推進するほか、メール・セキュリティ・サービスの推進等による新規分野の拡大を行う方針を掲げている。

その他の対策として、SRI では事業転換に伴う過去の顧客資産の縮小（過去に提供していた決済サービスや24時間体制保守サービスの縮小等）によって一部のストック売上（手数料収入、サーバ利用料等）が減少しているものの、SES 事業やオフィス・ソリューション事業の拡大や新規顧客開拓等により収益拡大を図る方針だ。

なお、各社共通のリスク要因として、人材の確保・育成がある。技術者不足の状況が続いていることから、採用担当専任部門を設置し、採用活動を強化する方針としている。

2. 通信事業

(1) SDI

通信事業は、SDI が MVNO ※1 を中心とした情報通信サービス全般を展開している。また、AI 自動音声翻訳機と SIM ※2 を組み合わせたオンライン型翻訳サービス「エスモビ翻訳機」やデバイスの販売、個人向け・法人向けモバイルサービス立ち上げを検討している企業や団体向けに、MVNO 事業立ち上げ支援サービスを展開している。同サービスでは、仕入、プラン設計、運用・管理等を行っており、基幹システム開発力が強みとなっている。今後は MVNO 事業者向け受注システム「Sim Orders」等のツール導入支援を拡大していく方針だ。

※1 Mobile Virtual Network Operator の略。自社で無線通信回線設備を持たず、他の移動体通信事業者から借りて、あるいは再販を受けて移動体通信サービスを提供する事業者。

※2 Subscriber Identify Module の略。携帯電話やタブレット型端末等に差し込んで使用する、契約者情報を記録した IC カード。

(2) 通信事業のリスク要因と対策

通信事業の一般的なリスク要因としては、市場競合、技術革新への対応、携帯電話の通信費引き下げの影響、人材の確保・育成等がある。このうち、携帯電話の通信費引き下げによる収益減少リスクに対しては、新サービスの開発・拡大によって収益確保を図る方針である。

ソフィアホールディングス | 2023年1月17日(火)
6942 東証スタンダード市場 | <https://www.sophia.com/ir/>

事業概要

なお、SDIのFVNO事業における着信課金サービスについて、2022年6月8日にSDIの役員2名が組織犯罪処罰法違反（組織的詐欺）等の疑いで逮捕されたことから、サービスを停止し撤退した。これに対して2022年6月17日に外部の弁護士及び公認会計士からなる独立調査委員会を設置し、8月12日付で独立調査委員会から答申書を受領した。当該答申書において当該着信課金サービス事業に係る利益について過年度に遡って取り消す必要がないことが示されたことや、異常ともいえる極端な傾向を持つデータが検出されたものの、不正な方法によると断定することや具体的に取り消すべき売上高及び売上原価の金額を算定できないことを考慮し、過年度及び2022年3月期の損益計算書の売上高や利益等の数値について特段の修正は行っていない。本件を契機に顕在化した問題点に関して、10月26日付で再発防止策を公表した。再発防止策としては、属人的事業遂行体制の是正、同社（純粋持株会社）取締役会における子会社管理に関するリスク評価及び監督機能の強化、コンプライアンス意識の向上、SDIの着信課金サービス事業からの完全撤退による確実な再発防止を掲げ、内部統制システムに関する基本方針も一部改定した。

3. 調剤薬局及びその周辺事業

(1) ルナ調剤

調剤薬局及びその周辺事業は、ルナ調剤を中心とする事業会社（2023年3月期第2四半期末時点でルナ調剤を含め計13社）が、調剤薬局の運営等を展開している。アイソプラ（現アレクシア）との資本業務提携及びE-BONDホールディングスとの業務提携により、2018年4月にナノメディカルをルナ調剤に商号変更して事業開始した。その後は積極的なM&Aによって店舗数拡大を図り、2023年3月期第2四半期末の調剤薬局総数は57店舗まで拡大している。調剤薬局業界は市場競合が激しいが、多様化する患者ニーズを的確に捉えるべく、健康管理や予防医療における真の「かかりつけ薬局、かかりつけ薬剤師」として、身近で安心、信頼される存在を目指している。

売上高は店舗数の増加に伴い拡大、営業利益は店舗オペレーションの改善効果等により2021年3月期に黒字転換しており、収益柱に成長した。事業運営体制の安定化とさらなる効率化を目指し、人材確保や店舗オペレーションの改善等を推進する。2021年3月期以降は、当面の間、事業基盤強化のため年間数店舗を新規出店するが、M&Aは抑制する方針である。グループシナジーにより、ICTを活用したオンライン服薬指導や電子処方箋の提供等の新サービスの開発及び提供を推進していく。

(2) 調剤薬局及びその周辺事業のリスク要因と対策

調剤薬局及びその周辺事業の一般的なリスク要因としては、国の医療政策、許認可等の法的規制、薬価改定・調剤報酬改定、医薬品販売の規制緩和、市場競合、調剤過誤、薬剤の確保等がある。今後も、地域密着・患者密着型の強みを生かすとともに、店舗オペレーション改善による収益力向上等により、リスク軽減を図る方針だ。

業績動向

2023年3月期第2四半期累計はインターネット関連事業が拡大

1. 2023年3月期第2四半期累計の業績概要

2023年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比10.4%減の4,947百万円、営業利益が同38.7%減の210百万円、経常利益が同40.2%減の202百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同98.8%減の3百万円となった。

2023年3月期第2四半期累計連結業績

(単位：百万円)

	22/3期2Q累計		23/3期2Q累計		増減	
	実績	売上比	実績	売上比	額	率
売上高	5,518	-	4,947	-	-571	-10.4%
売上総利益	1,905	34.5%	1,775	35.9%	-130	-6.9%
販管費	1,562	28.3%	1,564	31.6%	2	0.1%
営業利益	343	6.2%	210	4.3%	-132	-38.7%
経常利益	338	6.1%	202	4.1%	-136	-40.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	248	4.5%	3	0.1%	-245	-98.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別では、インターネット関連事業は営業活動の強化等により案件が増加し、増収増益となった。一方、通信事業は着信課金サービスを2022年6月途中から停止した影響で減収減益となった。調剤薬局及びその周辺事業は、薬価改定や処方箋単価の減少、人件費増加等の影響により減収減益となった。これらの結果、全体では減収減益となった。売上総利益は前年同期比6.9%減少したが、売上総利益率は同1.4ポイント上昇して35.9%となった。また、販管費は同0.1%増加に留まったが、販管費率は同3.3ポイント上昇して31.6%となった。この結果、営業利益率は同1.9ポイント低下して4.3%となった。親会社株主に帰属する四半期純利益は、特別損失に特別調査費用等122百万円を計上したことに加えて、法人税等の負担率上昇が影響した。

ソフィアホールディングス | 2023年1月17日(火)
 6942 東証スタンダード市場 | <https://www.sophia.com/ir/>

業績動向

2. セグメント別動向

2023年3月期第2四半期累計 セグメント別業績

(単位：百万円)

	22/3 期 2Q 累計		23/3 期 2Q 累計		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	5,518	-	4,947	-	-571	-10.4%
インターネット関連事業	590	10.7%	752	15.2%	161	27.3%
通信事業	1,489	27.0%	868	17.6%	-620	-41.7%
調剤薬局及びその周辺事業	3,464	62.8%	3,338	67.5%	-125	-3.6%
セグメント間取引等消去	-25	-	-12	-	13	-
営業利益	343	6.2%	210	4.3%	-132	-38.7%
インターネット関連事業	51	8.7%	69	9.3%	18	36.3%
通信事業	170	11.4%	47	5.5%	-122	-72.2%
調剤薬局及びその周辺事業	173	5.0%	115	3.5%	-57	-33.4%
全社損益	-51	-	-22	-	29	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) インターネット関連事業

売上高は前年同期比 27.3% 増の 752 百万円、営業利益は同 36.3% 増の 69 百万円、営業利益率は同 0.6 ポイント上昇して 9.3% となった。SES 事業及びオフィスソリューション事業の営業強化に加え、メールセキュリティサービスの提供拡大や不動産事業者向けクラウドサービスのオプション機能追加等が寄与し、増収となった。利益面では、増収効果に加え、業務委託費の抑制等により販管費が減少し、増益となった。

(2) 通信事業

売上高は前年同期比 41.7% 減の 868 百万円、営業利益は同 72.2% 減の 47 百万円、営業利益率は同 5.9 ポイント低下して 5.5% となった。MVNO 事業は堅調に推移したが、FVNO 事業で着信課金サービスを 2022 年 6 月途中から停止（2022 年 9 月末をもって撤退）した影響により、減収減益となった。

MVNO 事業では、既存ユーザーの満足度向上のため、サービスの安定供給やコンテンツの拡充に取り組んだ。また、MVNO 事業立ち上げ支援サービスの拡大を目指し、MVNO 事業者向け受注システム「Sim Orders」等のツール導入支援を引き続き推進している。

(3) 調剤薬局及びその周辺事業

売上高は前年同期比 3.6% 減の 3,338 百万円、営業利益は同 33.4% 減の 115 百万円、営業利益率は同 1.5 ポイント低下して 3.5% となった。処方箋枚数は増加したものの、薬価改定や新型コロナウイルス感染症の外來増加の影響で処方箋単価が減少し、減収となった。利益面では、売上総利益率は前年同期と同水準を維持したものの、薬剤師の確保に伴う人件費増加や新規出店費用等により販管費が増加し、減益となった。なお、グループ全体の調剤薬局総数は、1 店舗を開局したことにより 57 店舗となった。

業績動向

調剤薬局及びその周辺事業では、事業運営体制の安定化とさらなる拡大を目指し、「組織・体制の強化」「新規出店 M&A」「既存店舗の運営の充実」に取り組んでいる。「組織・体制の強化」としては、優秀な人材の採用及び育成のほか、安定的な薬剤師の確保を推進している。「既存店舗の運営の充実」としては、患者の安全確保に加え、技術料や介護報酬の獲得に取り組んでいる。なお、「新規出店 M&A」については、事業基盤強化のため M&A は抑制している。

財務の健全性は改善基調

3. 財務状況

2023年3月期第2四半期末の資産合計は前期末比919百万円減少して7,676百万円となった。これは主に、現金及び預金が357百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が401百万円、のれんが184百万円それぞれ減少したことによる。負債合計は同922百万円減少して5,668百万円となった。これは主に、支払手形及び買掛金が537百万円、有利子負債（長短借入金及び社債の合計）が369百万円それぞれ減少したことによる。純資産合計は同3百万円増加して2,007百万円となった。この結果、自己資本比率は同2.9ポイント上昇して26.2%となった。

自己資本比率について同社は、当面の目標として30%台を掲げており、2020年3月期末の9.9%をボトムに改善基調となっている。さらなる改善が望まれるものの、現状でも財務の健全性が懸念される水準とは言えないだろう。有利子負債の減少も進んでおり、財務の健全性は改善基調であると弊社では評価している。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/3 期末	20/3 期末	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期 2Q 末	増減
資産合計	6,810	8,919	8,607	8,595	7,676	-919
流動資産	4,272	4,059	4,223	4,551	3,881	-669
固定資産	2,538	4,860	4,384	4,043	3,794	-249
負債合計	6,086	8,036	7,221	6,590	5,668	-922
流動負債	3,510	4,198	3,440	3,530	2,800	-730
固定負債	2,575	3,837	3,781	3,059	2,867	-192
純資産合計	723	883	1,385	2,004	2,007	3
自己資本比率	10.6%	9.9%	16.1%	23.3%	26.2%	2.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/3 期 2Q	23/3 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	291	44
投資活動によるキャッシュ・フロー	-48	-30
財務活動によるキャッシュ・フロー	-325	-370
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,034	1,981

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月期は着信課金サービスからの撤退により減収減益予想も、 2024年3月期以降は収益回復を期待

● 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績については、売上高で前期比20.8%減の9,332百万円、営業利益で同63.1%減の326百万円、経常利益で同65.0%減の311百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同92.2%減の48百万円を見込んでいる。着信課金サービスからの撤退に伴い2022年9月28日に修正を発表したが、受取保険金50百万円を当第4四半期に特別利益に計上する予定であること、また特別調査費用等として計上する特別損失の金額が当第2四半期に計上した122百万円で確定したことを踏まえ、2023年1月12日に親会社株主に帰属する当期純利益を43百万円上方修正した。インターネット関連事業は拡大基調であるものの、通信事業における着信課金サービスからの撤退や、調剤薬局及びその周辺事業における人件費増加が影響し、減収減益予想としている。

2023年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/3期		23/3期		増減		2Q 進捗率
	実績	売上比	予想	売上比	額	率	
売上高	11,783	-	9,332	-	-2,451	-20.8%	53.0%
営業利益	883	7.5%	326	3.5%	-557	-63.1%	64.6%
経常利益	889	7.5%	311	3.3%	-578	-65.0%	65.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	613	5.2%	48	0.5%	-565	-92.2%	6.4%

注：23/3期修正予想は2023年1月12日公表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別の重点施策は以下のとおり。

(1) インターネット関連事業

引き続きシステム開発・インフラ構築での新規案件獲得に注力する。オフィスソリューション事業はオフィス・クリニックの内装やLAN工事対応、それらの工事に伴うサプライ品やネットワーク機器の販売が好調であることから拡販を進める。SES事業はDX等の顧客ニーズの高まりを受けて好調に推移していることから、事業拡大を図っていく。このほかにも、メールセキュリティサービス「Brand Keeper」の拡大や、不動産事業者向けクラウドサービス「RIMS」「RIMS-SIS」の機能拡大による顧客の利便性向上及び顧客単価上昇を推進する。

(2) 通信事業

着信課金サービスからの撤退を受け、再発防止策を徹底するとともに、MVNOを中心とした情報通信サービス全般やMVNO事業立ち上げ支援サービスの拡大、新サービスの開発・拡大を推進し、事業再構築を目指す。

(3) 調剤薬局及びその周辺事業

薬剤師確保に伴い人件費が増加している。既存店舗のオペレーション改善のほか、技術料や介護報酬の獲得等で収益力向上を目指す。

通期予想に対する進捗率は売上高が53.0%、営業利益が64.6%、経常利益が65.1%、親会社株主に帰属する当期純利益が6.4%となる。着信課金サービスの業績が約3ヶ月分(2022年4～6月途中、729百万円)含まれていることに加え、第2四半期に特別損失として特別調査費用等122百万円を計上したものの、おおむね順調に推移していると言えよう。2023年3月期は着信課金サービスからの撤退により減収減益は避けられないものの、インターネット関連事業は拡大基調に回帰していること、着信課金サービスからの撤退の影響は2023年3月期におおむね一巡する予定であること等を勘案すれば、2024年3月期は収益回復が期待できると弊社では見ている。

■ 成長戦略

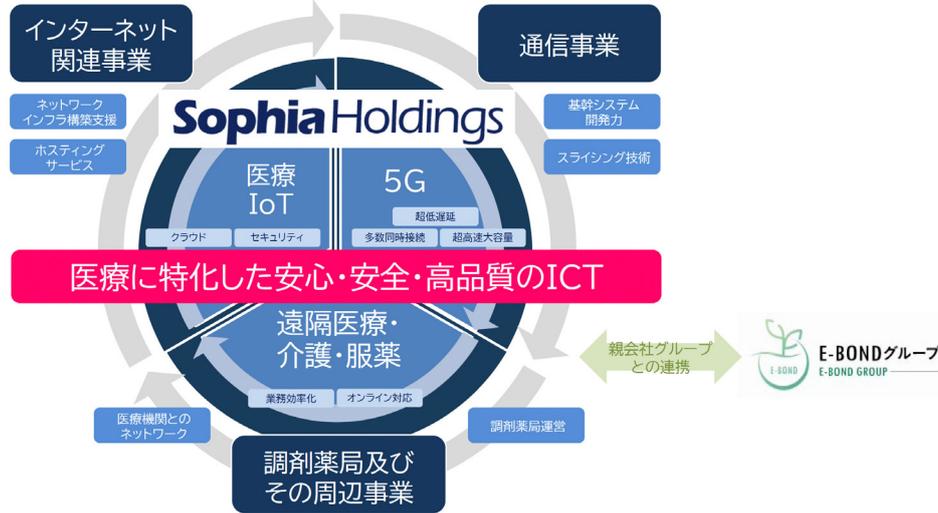
グループシナジーを生かした 「医療に特化した安心・安全・高品質のICT」を成長戦略として推進

同社は、経営主体が変更した2019年3月期から2021年3月期までを経営基盤再構築のステージと位置付け、M&A活用による調剤薬局及びその周辺事業の拡大に注力するとともに、事業ポートフォリオ見直しを進める等、収益力向上に取り組んできた。その結果、2020年3月期から2022年3月期にかけて全社ベースで大幅増収増益を達成した。2023年3月期からは新たな成長に向けた経営基盤構築のステージと位置付け、グループシナジーを生かした「医療に特化した安心・安全・高品質のICT」を中長期の成長戦略として推進している。

医療周辺事業においては、過疎化が進む地域や十分な医療体制が整っていない地域で、オンライン在宅診療やオンライン服薬等の普及が求められている。また、医療センシング技術や医療IoT技術が急速に発達するなか、これらをインフラ面で支える高速大容量・低遅延・多数同時接続かつセキュリティが担保された情報通信技術(ICT)が求められると予想されている。こうした市場動向を背景として同社は、医療・介護・調剤のオンライン化に必要な安心・安全・高品質のICTを「ICTと医療を融合した高品質ソリューション」として提供する戦略だ。同社飯塚秀毅代表取締役社長は「診療・服薬における利便性の高いサービスを提供できる情報通信技術、そして医療周辺事業を兼ね備えた唯一の存在である」と自信を示している。2023年春には、中期成長に向けてインターネット関連事業、通信事業の再構築、コーポレート・ガバナンス及びIR活動の強化等、新たな成長戦略を公表する予定もあるようで、積極的な事業展開に注目したい。

成長戦略

グループ成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

株主還元

同社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題として位置付けており、将来の事業展開と財務体質の強化を図るための内部留保資金を確保しつつ、配当を行うことを基本方針としている。このため、各事業年度の財政状態及び経営成績を勘案しながら、株主への利益還元を検討していく予定ではあるものの、現時点において配当実施の可能性及びその時期については未定としている。

この基本方針に基づき、2023年3月期については、財務体質の強化を目的に配当の予定はないとしている。内部留保資金については、今後予想される経営環境の変化に対応すべく有効投資を行い、2024年3月期以降の配当については安定的に利益が確保できる体制を確実なものとしたうえで、早期の復配を目指すとしている。

■ ESG 経営、SDGs への取り組み

ESG（環境・社会・ガバナンス）経営やSDGs（持続可能な開発目標）への取り組みについては、現時点ではマテリアリティとして具体的な取り組み項目や目標を設定していない。しかしながら、今後は達成目標を明文化して取り組みを強化し、インターネット関連・通信事業を通じた安心・安全な社会インフラの構築やICT活用の促進による働き方改革の推進及び調剤事業を通じた地域社会への価値提供等により、多くの社会課題解決に貢献する方針としている。なお、2022年3月期末時点で女性社員比率は約70%に達し、テレワーク勤務や育児休業規程の整備も行っている。

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