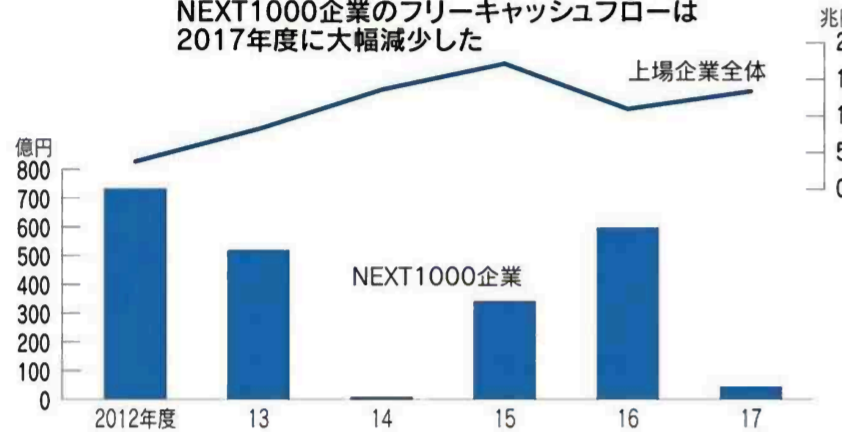


「投資余力」が期待される企業

順位	社名	業容	フリーキャッシュフロー5年平均(百万円)	直近期(百万円、▲はマイナス)
1	ユニリタ	基幹業務システム向けソフト開発	1,441	580
2	モーニングスター	投信商品の評価サービス	1,344	2,556
3	ミライアル	半導体シリコンウエハー容器	1,213	1,184
4	日進工具	切削工具の製造販売	1,177	2,253
5	ランドビジネス	都心オフィスなどの不動産売買	1,139	1,112
6	シーティーエス	建設現場向け測量・ITシステム	1,138	1,641
7	テクノメディカ	採血管準備装置の開発	1,040	1,349
8	ピー・シー・エー	財務会計など業務用ソフト	1,032	2,984
9	高橋カーテンウォール工業	ビル外壁用カーテンウォール	1,010	726
10	朝日ネット	ネット接続	966	374

NEXT1000企業のフリーキャッシュフローは2017年度に大幅減少した



11	アドバンスクリエイト	保険代理店	944	1,033
12	光ハイツ・ヴェラス	有料老人ホーム	919	195
13	リニカル	医薬品の開発業務受託	902	1,269
14	エヌ・ピー・シー	太陽電池の製造装置	900	433
15	プロシップ	会計システムの開発・販売	897	▲27
16	価値開発	不動産・ホテル運営	797	▲1,649
17	M&Aキャピタルパートナーズ	M&A仲介	782	2,519
18	光製作所	家具の卸売り	759	2,155
19	ベリテ	宝飾品小売り	734	887
20	日本デコラックス	建築用の化粧板	731	34
21	ジオマテック	ガラス基板の成膜加工	730	656
22	アルバイトタイムス	求人情報誌・サイト	717	513
23	デジタルーツ	閲覧制限ソフトの開発	699	889
24	イワブチ	電気架線金物の製造・販売	696	▲214
25	ヤガミ	理科学機器販売	667	307

フリーキャッシュフロー NEXT1000 挑戦と安定 両立探る

ユニリタは企業の業務システムやソフトウェアを開発・販売している。金融機関や大手企業を中心とした大型汎用機(メインフレーム)向けソフトの事業が安定収益源だ。ここで得た収益を、クラウドや人工知能(AI)、あらゆるモノがネットにつながる「IoT」といった新事業へと振り分け、事業転換を目指す。同社の前身であるピーエスピーは1982年の設立で、メインフレーム向けの運用管理ソフトや帳票管理ソフトが主力だった。情報システム業界は90年代にパソコンを中心とするダウンサイジング(小型機への移行)が進んだが、金融機関の勘定系や製造業の生産管理、流通・小売りの販売管理(POS)といった基幹システムでは今なおメインフレームが多く使われている。

1位 ユニリタ

クラウド事業へ転換急ぐ

競合企業はメインフレーム向けから撤退済み。ユニリタは18年10月時点で約230社の顧客を抱えるが、新製品の開発投資はせず残存者利益を享受する。18年3月期は全社の営業利益の約9割に当たる1億7800万円を稼ぎ、メインフレーム事業の売上高営業利益率は約53%と驚異的な高さを誇る。同事業が支え、フリーキャッシュフローは直近5年平均で14億4100万円と高水準で推移する。

だが北野裕行社長は「事業転換に向け残された時間は多くない」と危機感を募らせる。近年のクラウド化の波は企業の基幹システムにも及んでいるからだ。実際、メインフレームの売上高は17年3月期が前の期比0.8%減、18年3月期は1.3%減と縮んできた。

そこで新しい柱を育てるべくメインフレーム事業で稼いだキャッシュをクラウドやAI、IoTといった成長分野に投資している。クラウド型のITサービス管理ツールやAI搭載の飲食店向け人材教育ツールなどを失継ぎ早に開発して新規市場の開拓を進める。中でも注力するのが16年に設立した子会社ユニランド(東京・港)だ。バスの現在位置をスマートフォン(スマホ)で確認できるクラウド型システムや、バスターミナルで乗客と会話しながら目的地を案内するAI窓口システムなどを開発。地方のバス会社を中心に顧客を広げている。

製品構成拡充や開発力強化に向けたM&A(合併・買収)にも積極的だ。持ち分法適用関連会社だったビッグデータ解析ソフトを手掛けるビーコンインフォメーションテクノロジ(東京・新宿)を15年に吸収合併している。18年1月にはクラウド型の経費精算システムなどを手掛ける無限(同)を買収した。北野社長は「今後も製品・サービス開発への投資や人材への投資、開発体制強化のための投資を積極的に続ける」と話している。



路線バスの位置情報システムを開発している(東京都品川区のユニランドR&Dセンター)

調査の概要 10月30日時点で上場する国内企業の中で、直近決算期の売上高が100億円以下の970社を対象(TOKYO PRO Market上場企業、金融、決算期変更など除く)。決算短信などでフリーキャッシュフローを5年間続けて比較できる企業を、金額の多い順に並べた。原則として連結決算。

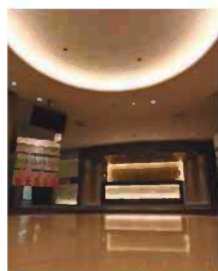
フリーキャッシュフローは、本業の稼働力を反映する一方、投資が少なければフリーキャッシュフローが積み上がるという側面もある。工場や倉庫が必要な製造業のように大きな設備投資が必要でないIT(情報技術)などの業種は、投資が抑えられる傾向にある。IT以外では、投信商品の評価サービスを手がけるモーニングスターが2位に入った。従来型産業では独自の強い事業を手がける企業が上位に入った。医療分野では採血管準備

医療なども上位 成長余力を反映

装置を開発するテクノメディアが7位、医薬品開発受託のリニカルが13位だった。4位の切削工具の日進工具は短期で顧客に届けるモデルが評価され業績が好調だ。不動産関連も目立ち、5位のランドビジネスや16位の価値開発などは市況の追い風に乗った。各社の主力事業が生み出す手元資金の多さは、将来に攻める投資に動く余力につながる。新製品開発やM&A(合併・買収)を通じて、後発他社を引き離していく可能性もある。

11位 アドバンスクリエイト

保険選びサイト運営



アドバンスクリエイトは、国内最大級の保険選びサイト「保険市場」を運営する保険代理店だ。サイトに問い合わせのあった顧客に対し通信販売や提携代理店、同社の直営店舗で写真などを通じて保険商品を購入し、契約から得られる代理店手数料を受け取る仕組みだ。他にも自社サイト

内の広告枠の販売なども手掛けている。ネット広告やコールセンターの人員を強化しており、保険の契約件数も順調に増えている。2018年9月期の連結売上高は前期の13%増の92億円、純利益は5%増の7億円になったもようだ。自社サイトなどへのシステム投資に積極的で投資キャッシュフローは一時的にかさむが、保険代理店事業の手数料収入が好調。営業キャッシュフローは11期連続で黒字を維持している。

9位 高橋カーテンウォール工業

自由な色・デザインの外壁



高橋カーテンウォール工業は高層ビルや大型施設の外壁に使われるコンクリートを製造・販売する。ビルの内外をカーテンのように仕切るコンクリートは「PCカーテンウォール」と写真と呼ばれる。設計者のイメージに沿った自由な色やデザインを生み出せる点などが強みで、市場シェア

の6割を占める。2020年の東京五輪・パラリンピックを控えた再開発需要を追い風に業績は堅調だ。18年12月期の連結純利益は前期比10%増の8億5000万円を見込む。過去5年のフリーキャッシュフローの平均は10億円で安定感がある。建設業界では東京五輪後の需要減退が懸念される。だが、高橋武治社長は「建設コストの上昇により工事を手控えている顧客は多い。東京五輪後の需要急減はないだろう」と話す。

3位 ミライアル

ウエハー容器で高シェア



ミライアルは半導体の基板上に使うシリコンウエハー出荷容器の世界大手。主要ウエハーメーカー各社を顧客に持ち、特に先端のプロセッサやメモリーに使う直径300ミリの大口径ウエハーでシェア4割を握る。25枚のウエハーが入るポリ

カーボネット製の透明な容器「写真真」が主力だ。最先端の半導体は回路線幅は10ナ(ナは10億分の1)以下。良品率の悪化につながる不純物や微量のガスの混入を避けるため、品質管理を徹底する。近年は工場内の搬送に使う別の種類のウエハー容器を強化し、韓国メモリーメーカーなどに納入している。直近5年平均のフリーキャッシュフローは12億1300万円。データセンターのサーバー投資の拡大を追い風に高水準を維持した。