

テックファーム ホールディングス

3625 東証 JASDAQ

http://www.techfirm-hd.com/ir_top.html

2016年11月29日（火）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 参入障壁の高い IT ソリューションビジネスに注力していく

テックファームホールディングス<3625>は、モバイル関連のアプリケーションソフトや Web サイトの開発を行うテックファーム(株)を中心に、米カジノ向け電子決済サービス事業の Prism Solutions Inc. や 2015 年 3 月に子会社化した自動車アフターマーケット向け業務支援システムを提供する(株)EBE を傘下に置く持株会社となる。

同社は、2016 年 10 月 4 日付で住宅リフォーム支援事業に参入すると発表した。不動産事業等を展開する(株)三輝と合併で(株)サンキテックを設立し、住宅リフォームの見積支援パッケージソフトの開発販売を展開していく予定で、全国に約 4 万ある中小工務店を対象に拡販していく。住宅リフォーム市場は 2013 年の約 7 兆円から 2025 年には約 12 兆円まで拡大する見通しだが、事業者によって見積もり方法や金額が様々で不透明なことが業界の課題となっていた。増加する見積もりニーズに対し、対応する人的リソースが不足している中小工務店で見積支援パッケージが導入されることで、見積もりコストを迅速かつ明確に顧客に提案することが可能となるため、工務店側の導入メリットも大きいと考えられる。合併会社への出資比率は 14% となり、同社業績への影響は軽微だが、将来的には子会社化も視野に入れている。同社は参入障壁の高い業界に対する IT ソリューションビジネスに注力しており、自動車アフターマーケット向けに続く事業として育成していく考えだ。

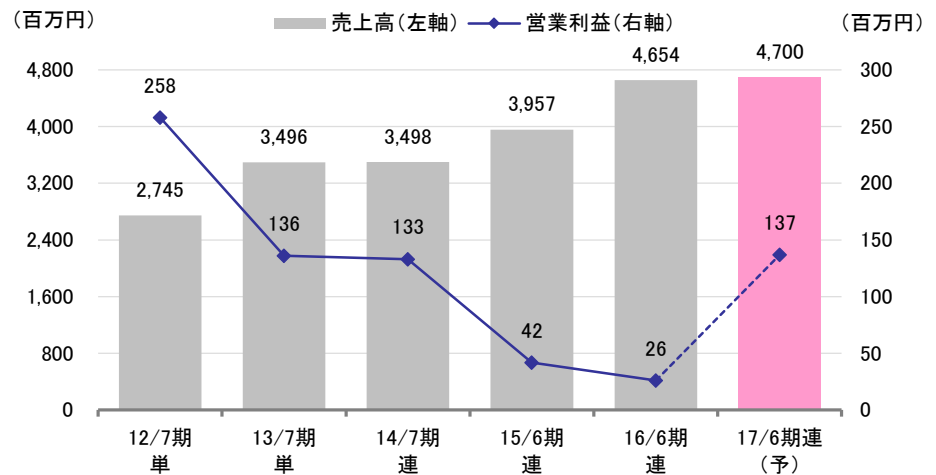
また、2016 年 10 月 21 日付で第 3 者割当による行使価額修正条項付き新株予約権を発行した。当初の行使価額 2,640 円（上限行使価額なし、下限行使価額 1,584 円）ですべて行使されれば株式数は 100 万株増加（発行済株式総数比率 14.9%）し、資金調達の総額は 2,657 百万円となる。調達資金の主な用途は、EBE の株式取得対価の残額分支払いで 200 百万円、米国市場での事業投資資金として 200 百万円、残りを事業規模拡大に向けた M&A や資本業務提携投資、新たに参入する住宅リフォーム支援事業の合併会社への出資金や今後の事業投資のほか、最先端のテクノロジーを利用した自社の新ソリューションへの投資に充当していく予定となっている。

2017 年 6 月期第 1 四半期の業績は、売上高が前年同期比 17.7% 減の 920 百万円、営業損失が 122 百万円（前年同期は 51 百万円の損失）となった。通期計画（売上高 4,700 百万円、営業利益 137 百万円）に対する進捗率は低いものの、ほぼ会社計画どおりの推移となった。自動車アフターマーケット向けシステムが新製品の端境期に当たり落ち込んだことが収益悪化要因となっているが、下期には新製品のリリースが予定されており、通期では挽回できる見通しだ。

■ Check Point

- ・ 不動産・建築事業等を展開する三輝と合併会社、サンキテックを設立
- ・ 事業規模の拡大に向けて新株予約権発行による資金調達を実施
- ・ 17/6 期 1Q は減収減益での着地だが、ほぼ会社計画の範囲内

業績推移



■住宅リフォーム支援事業に参入

不動産・建築事業等を展開する三輝と合併会社、サンキテックを設立

2016年10月4日付で住宅リフォーム支援事業に参入することを発表した。同社は今後の成長戦略として、参入障壁の高いITソリューション事業を育成していくことを掲げているが、今回の取り組みもその1つとなる。

具体的には、不動産・建築事業等を展開する三輝と合併会社、サンキテックを設立し、住宅リフォーム見積作成支援パッケージソフトを開発、販売していくこととなる。合併会社への当初の出資比率は14%(出資金及び貸付金で100百万円を投資)となり、同社の業績に与える影響はほとんどないが、将来的には子会社化していくことを視野に入れている。

住宅リフォーム見積作成支援パッケージとは、リフォームにかかる見積費用についてITを活用することによって、より迅速かつ明確な形で依頼者に提案するための事業者向けの業務支援ツールとなる。大手の住宅メーカーでは独自開発したシステムを使っているケースが多いが、中小規模の工務店では手作業で見積作成を行っているケースがほとんどで、業者によって見積もり方法や作業工賃などが異なるため、リフォーム費用の不透明さが業界全体の課題となっていた。

こうした課題を解決するための支援ツールとして、2015年夏に三輝が「見積大棟梁」シリーズを発表、市販品としては業界で初めて販売を開始した。業務内容や必要なサポートに応じて5種類のパッケージをラインナップしており、料金体系としては当初の導入価格で約200万円、これにデータベースの更新料や保守・メンテナンス料が定期的に発生する格好となる。販売実績としてはまだ数件程度にとどまっているが、住宅リフォーム市場の拡大が今後見込まれる※ことや、テックファームのIT開発力を活かして製品の機能強化を進めていくことで、成長余地は十分あると見られる。例えば、端末とサーバー間の送受信機能の強化のほか、他社からライセンス導入している一部機能をテックファームが開発することにより、製品としての競争力や収益力を高めていく。

※国土交通省の「住宅基本計画」の中で、空き家問題の解消策として住宅ストック活用型市場への転換を目指していくとしている。住宅リフォームの市場規模で見ると2013年度の約7兆円から2025年度には約12兆円を目指すとしている。



テックファーム
ホールディングス

3625 東証 JASDAQ

http://www.techfirm-hd.com/ir_top.html

2016年11月29日(火)

「見積大棟梁」シリーズの概要

シリーズ名	内容
内装版	現地調査の寸法計測サポート等
外装版	現地に赴かず、屋根面積・外壁総面積等を自動計算 各メーカーの塗料データベースをもとに見積作成を支援
管理版	業務・経理業務を見積と連動
オリジナル提案版	リフォーム相談窓口やショールームの使用を想定し、 タブレット操作により、見積・提案・契約書を作成
退室チェック版	不動産管理会社向け・入居者の退去時に室内の補修箇所を 点検し、その場で退去時費用見積を作成

なお、新たに設立するサンキテックでは、三輝からシステム開発部隊（3名）が異動し、テックファームからは技術者2名が出向するほか、営業人員やシステムエンジニア等新たに採用する予定である。営業拠点としては東名阪、福岡など主要4拠点で直販展開していく予定で、全国に約4万ある中小規模の工務店を主要顧客ターゲットに販売していく。

業界特化型のITソリューション事業としては、ミライト・ホールディングス<1417>と共同で展開しているホテル客室向けタブレットソリューション事業のほか、2015年3月に子会社化したEBEの自動車アフターマーケット業務支援システムがある。ビジネスモデルとしてはEBEと相似しており、今後は三輝の営業ネットワークだけでなくEBEの営業・開発ノウハウなども取り込みながら事業を育成していく考えだ。EBEの場合、同社の子会社となったことで信用力が向上し、新規顧客の拡大につながっただけに、サンキテックについても同様の効果が期待される。

■第3者割当による新株予約権を発行

事業規模の拡大に向けて新株予約権発行による資金調達を実施

2016年10月に第3者割当（割当先：大和証券<8601>）による行使価額修正条項付き新株予約権を発行した。当初の行使価額は2,640円（上限行使価額なし、下限行使価額は1,584円）で、すべて行使されれば株式数が100万株増加することになる（発行済株式総数比率14.9%）。資金調達額は行使価額によって変動するが下限行使価額が設定されており、100%行使されれば少なくとも1,600百万円は調達できる計算となる。

調達資金の用途は、EBEの株式取得対価の残額分支払いで200百万円、普通社債償還資金として600百万円、米国カジノ市場でのモバイル電子マネー決済サービス事業にかかる開発・事業化投資として200百万円を充当していく予定となっている。なお、米国向けの投資資金はカジノ市場でのフィールドテスト開始に向けた投資資金であり、日本のIR法案の高まりのなか、日本国内でのカジノ事業も視野に入るが、現状はまだ具体的なスケジュールは未定のままとなっている。さらに、今回新たに設立するサンキテックへの投資をはじめとした資本業務提携投資のほか、事業規模拡大に向けたM&A、IoTやAIなどの最先端のテクノロジーを利用した新たな自社ソリューション開発のラインナップ強化への投資を行っていく予定である。

資金調達の具体的用途

用途	金額 (百万円)	支出予定時期
EBEの普通株式67.5%相当の株式取得の対価の残額支払	200	2017年3月
2016年3月発行の普通社債の償還	600	2016年10月～2019年3月
米国でのモバイル電子マネー決済サービス事業開始に向けた開発・事業化投資	200	2016年10月～2017年6月
事業規模拡大に向けたM&A、資本業務提携投資	1,657	2016年10月～2019年6月

業績動向

17/6期1Qは減収減益での着地だが、ほぼ会社計画の範囲内

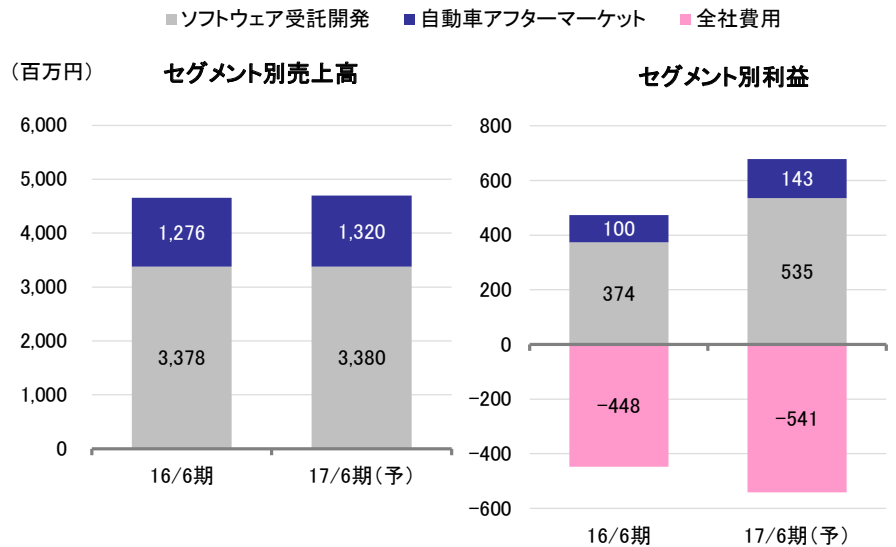
(1) 2017年6月期第1四半期業績

11月11日付で発表された2017年6月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比17.7%減の920百万円、営業損失が122百万円（前年同期は51百万円の損失）となった。通期計画に対する進捗率は低いものの、ほぼ会社計画の範囲内での推移となっている。

事業セグメント別で見れば、ソフトウェア受託開発事業の売上高が前年同期比10.6%減の751百万円、セグメント利益が同5.2%増の64百万円となった。主要顧客からの大型案件が一巡した影響はあるものの、今期における新規案件の引合いは順調で、ほぼ想定どおりの進捗となっている。また、自動車アフターマーケット事業は売上高が前年同期比39.3%減の169百万円、セグメント損失が82百万円（前年同期は13百万円のセグメント利益）と減収減益となったが、これは主力製品のバージョンアップを下期に予定しているためで、同事業もほぼ会社計画どおりとなっている。

(2) 2017年6月期業績見通し

2017年6月期の業績は、売上高が前期比1.0%増の4,700百万円、営業利益が同416.3%増の137百万円、経常利益が同555.2%増の124百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が1百万円（前期は74百万円の損失）と増収増益となる見通し。事業セグメント別の見通しは以下のとおり。



2016年11月29日（火）

※ 法人・個人事業主を対象に設備投資意欲を高めるための優遇税制。対象設備（機械装置やソフトウェア）は最新設備のほか、利益改善のための設備となり、2017年3月末までの投資分に対して特別償却50%または税額控除4%が認められる

a) ソフトウェア受託開発事業

ソフトウェア受託開発事業の売上高は前期比横ばいの3,380百万円、セグメント利益は同43.0%増の535百万円を見込んでいる。受注競争が激化するなかで、利益体質への転換を図りながら安定的な売上を獲得していく方針となっている。このため、売上高に関しては前期並みの水準を維持しつつ、収益性の向上に今期は重点を置いている。なお、受注状況は中規模案件の商談が長期化していたが、徐々に受注が見込める状況にあり、復調の兆しが見えている。増益要因としては、教育費用やシステム導入費用の減少に加えて、開発生産性の向上や開発コストの低減効果などを見込んでいる。また、不採算案件の低位安定に向けた取り組みも継続して進めていく。そのほか、Beacon 端末の運営・管理支援プラットフォーム開発や AI ビジネス活用サービスの提供など、IoT や AI などの新たな自社ソリューションの開発・販売にも着手しており、今後のストック型収益モデルの創出に注力している。

b) 自動車アフターマーケット事業

自動車アフターマーケット事業の売上高は前期比 3.4% 増の 1,320 百万円、セグメント利益は同 43.0% 増の 143 百万円を見込んでいる。売上高の伸びが前期比 1 ケタ台に鈍化するが、これは地域密着型の営業活動を進めるなかで、人的リソースが限られていることが要因となっている。このため今期は営業人員を 4-5 名ほど増員し、教育を進めながら営業体制を強化する計画となっている。一方、利益率の上昇については、好採算の新製品の投入効果が寄与することになる。

なお、売上高については上積みされる可能性もある。政府が景気対策の一環として 2016 年 4 月より生産性向上設備投資促進税制※を導入したことによって、特に中小零細企業が多い自動車整備事業者の設備投資意欲が高まる可能性があるためだ。国内における自動車整備事業者は 2015 年度末で約 6.7 万社あるが、このうち整備システムを導入している事業者は 3 割程度と低水準であり、今後の普及拡大余地は大きい。

ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ