

|| 企業調査レポート ||

テックファームホールディングス

3625 東証 JASDAQ グロース

[企業情報はこちら >>>](#)

2019年9月27日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2019 年 6 月期業績概要	01
2. 2020 年 6 月期業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 事業概要	03
1. テックファームの強み	03
2. PSI	04
3. EBE	05
■ 業績動向	05
1. 2019 年 6 月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	07
3. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	10
1. 2020 年 6 月期の業績見通し	10
2. 中期経営計画	13
■ 株主還元策	15
■ 情報セキュリティ対策	16

■ 要約

2022 年 6 月期に売上高 120 億円、営業利益率 15.0% を目指す

テックファームホールディングス <3625> は、ソフトウェア受託開発事業（以下、SI 事業）を中心に IoT/AI 技術を基盤とした高付加価値ソリューションサービスを展開するテックファーム（株）、自動車アフターマーケット向け業務支援サービスを展開する（株）EBE（イーバ）等を子会社に持つ持株会社である。2019 年 3 月には新たに農水産物輸出ソリューション事業を展開する（株）We Agri を子会社化した。

1. 2019 年 6 月期業績概要

2019 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 13.3% 増の 6,593 百万円、営業利益が同 30.4% 増の 720 百万円と 3 期連続で過去最高を更新し、営業利益率も初めて 10% 台に乗せた。主力の SI 事業が金融、エンタメ業界向けを中心に高付加価値案件の受注増加により、売上高で前期比 15.5% 増、営業利益で同 43.6% 増と大幅増収増益となったことが要因だ。なお、親会社株主に帰属する当期純損失 16 百万円（前期は 232 百万円の利益）を計上したが、これは特別損失として EBE にかかるのれんの一括償却 612 百万円、関連会社である（株）サンキテック向けの貸倒引当金 95 百万円を計上するなど保守的な会計処理を実施したことによる。

2. 2020 年 6 月期業績見通し

2020 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 21.3% 増の 8,000 百万円、営業利益で同 11.1% 増の 800 百万円と増収が続く見通し。既存ビジネスの更なる強化と新規事業の育成に取り組んでいく方針で、引き続き SI 事業が収益拡大のけん引役となる。前期減益だった EBE についてはのれん償却費（79 百万円）がなくなるものの、2020 年 6 月期も開発投資に積極的に取り組むことから前期並みの収益水準を見込んでいる。また、新たに子会社化した We Agri については売上高で 8 億円の上積み要因となるが営業利益に関しては、のれん償却（148 百万円）相当分が減益要因となる。

要約

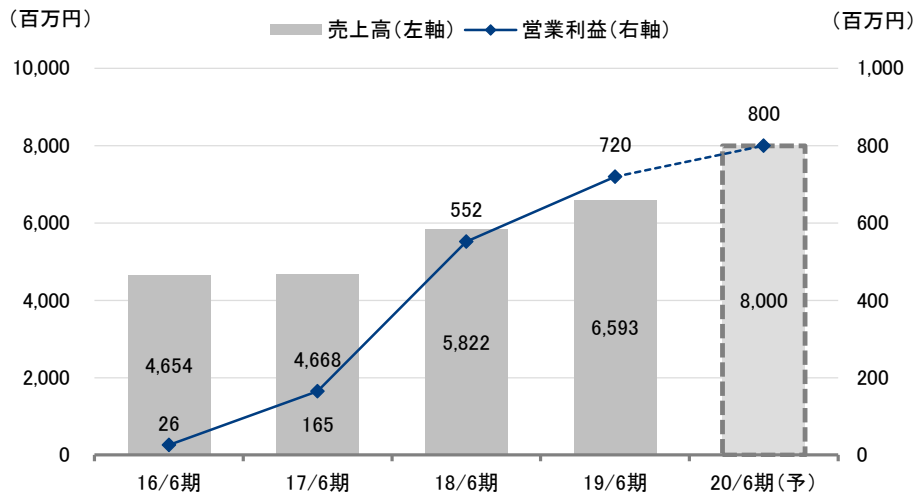
3. 中期経営計画

同社は中経営計画の業績数値目標として、3年後の2022年6月期に売上高12,000百万円、営業利益1,800百万円、営業利益率15.0%を掲げた。SI事業では引き合いが旺盛なIoT/AIや5G、AR/VR領域での高付加価値案件の受注獲得に注力する。なかでもAIソリューション領域については、2019年7月末にAI技術のスタートアップ企業である(株)ギャラクシーズに出資し、グループ会社化したことで開発力が強化され受託開発の受注拡大並びに、自社プラットフォームサービスの強化につながるものと期待される。また、自動車アフターマーケット事業においては、ガラス商・部品商向け業務支援システムにおいて競争力をもつ製品を投入することでシェアをのばし、2022年6月期の売上高で2019年6月期の約2倍となる3,000百万円を目指す。農水産物輸出支援ソリューション事業では現在開発中の受発注、在庫管理システムの投入等も含めて売上高を1,500百万円に拡大し、営業利益(のれん償却後)段階での黒字化を目指していく。そのほかにも、育成中の自社サービスの事業化や新たな業界特化型プラットフォームサービスの子会社化で1,500百万円の売上を創出する計画だ。今後の成長資金については金融機関からの借入金で賄っていく方針としている。なお、同社は株主への利益還元及び資本効率の向上等を目的に、自己株式の取得と消却を実施する意向であることを明らかにしている。

Key Points

- ・高付加価値案件の受注拡大によりSI事業の業績が急拡大
- ・2020年6月期もSI事業の拡大により増収が続く見通し
- ・株主への利益還元と資本効率の向上を目的に自己株取得と消却の検討を進める

連結業績推移

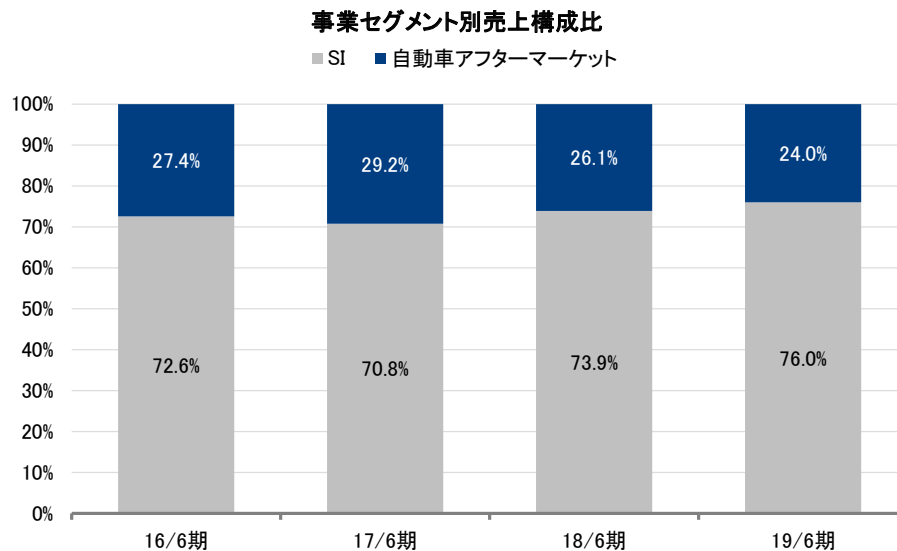


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

高付加価値型 SI 事業を主力に 業界特化型プラットフォームサービス事業へと展開

同社の事業セグメントは SI 事業と自動車アフターマーケット事業に区分されており、2016 年 6 月期以降の売上構成比を見ると、SI 事業が 70% 台で推移しており同社の主力事業となっている。SI 事業はテックファームと Prism Solutions Inc. (以下、PSI) が、自動車アフターマーケット事業は EBE が含まれている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

1. テックファームの強み

テックファームの強みは、企業の IT 活用の新たな取り組みにおいてコンサルティングから設計・開発、実装、保守・運用までワンストップでサービスを提供できる点にある。とりわけモバイル分野での知見が深く、顧客企業が求める様々なニーズに対してサービス設計から対応できる高い技術開発力を有していることが強みとなっている。売上高の約 8 割は受託開発案件となり、残り約 2 割が保守・運用やプラットフォームサービスなどストック型のビジネスとなる。

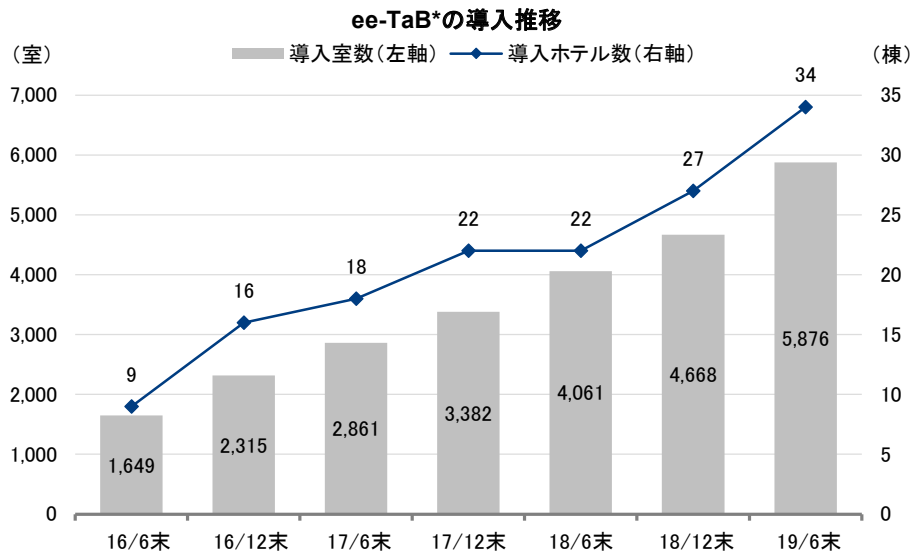
2019 年 6 月末の従業員数は 208 名で、外国籍の社員が 10.2% と高いことも特徴となっている。3 年ほど前から採用を強化しており、国籍は韓国や台湾、ASEAN を中心に欧米含めて 10 ヶ国の人材を雇用し、採用場所は国内での採用だけでなく直接、米国のシリコンバレーや大学まで訪問して採用活動を行うケースもあるようだ。とりわけ、開発ニーズの強い AI 領域におけるスキルを持つ人材採用にここ最近では注力している。

事業概要

SI 事業の取引顧客数は年間 120 社程度で、4～5 年前の 150 社程度から絞り込んでいる。特定大手顧客との取引深耕や特定業界にターゲットを絞ることで、事業規模の拡大並びに収益性向上を図ることが狙いとなっている。主力顧客の 1 社は NTT ドコモ <9437> で、2019 年 6 月期は SI 事業売上高の約 30% を占めた。

また、同社は業界特化型のプラットフォームサービスに今後注力していく方針を打ち出している。現在は、2014 年に (株) ミライトと共同開発したタブレット端末を用いたホテル客室向け情報配信サービス※「ee-TaB*® (イータブ・プラス)」事業を展開している。同事業はストック型のビジネスモデルとなり、2019 年 6 月末時点で国内 34 棟のホテル、客室数で 5,876 室に導入されている。今後も引き続き導入室数は堅調に伸びていくものと予想される。

※ ホテルや旅館の客室にタブレット端末を設置し、館内施設情報や周辺情報など顧客満足度の向上につながるコンテンツを多言語で配信するサービス。



出所：ヒアリングよりフィスコ作成

2. PSI

PSI は、米国カジノ市場向けモバイル電子決済サービスの事業開発・運営を目的に、2014 年 3 月に 100% 子会社として設立された。同社と日本金銭機械 <6418> の米国子会社及びゲーム機、ATM 端末の大手メーカーである米国 Everi Holdings Inc. の 3 社で実用レベルのシステムを共同開発し、展示会等で出展している。ここ 2～3 年は、カリフォルニア州などのローカルカジノにおいてフィールドテストを開始すべく、現地レギュレーター(規制等を定めるカジノ協会)と交渉を行っているが進捗がないこと、日本で 2016 年に IR 推進法が成立したこともあり、現在は日本に軸足をシフトしている状況にある。

事業概要

3. EBE

EBE は 2015 年 3 月に株式取得（出資比率 67.5%）により子会社化した。自動車アフターマーケット向けに特化した業務支援ソフトの開発・販売、及び保守・コンサルティングサービスを展開している。2019 年 6 月時点の顧客数は自動車整備業者や钣金業者、ガラス商・部品商など約 1,500 社に上る。主要製品は自動車整備工場向けの整備支援システムだが、より事業規模の大きいガラス商、部品商向けシステムや車検工程管理システムにも注力し、顧客基盤を拡大していく戦略となっている。全国主要都市に営業拠点（11 拠点、うち九州・沖縄で 4 拠点）を展開している。

業績動向

2019 年 6 月期の売上高、営業利益、経常利益は連続で過去最高を更新

1. 2019 年 6 月期の業績概要

2019 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 13.3% 増の 6,593 百万円、営業利益が同 30.4% 増の 720 百万円、経常利益が同 29.4% 増の 714 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が 16 百万円（前期は 232 百万円の利益）となり、売上高、営業利益、経常利益は連続で過去最高を更新し、営業利益率は 10.9% と初めて 10% 台に乗せた。また、EBITDA（償却前営業利益）についても前期比 20.7% 増の 924 百万円となり、EBITDA マージンも前期の 13.2% から 14.0% に上昇した。

主力の SI 事業が IoT/AI 関連を中心とした高付加価値型案件の受注拡大により、売上高で前期比 15.5% 増、営業利益で同 43.6% 増と大幅増収増益となり、業績のけん引役となった。営業利益の増減要因を見ると、SI 事業の増収効果で 229 百万円、高付加価値案件へのソフトや生産性向上等による利益率改善により 182 百万円の増収要因となり、SI 事業の販管費増 17 百万円や、自動車アフターマーケット事業の利益減 81 百万円、全社の販管費増 145 百万円といった減収要因を吸収した。なお、営業利益が計画対比で大きく超過したこともあって、従業員に対する臨時賞与を給付しており、これを除けば営業利益は 8 億円近くまで拡大していたと見られる。

なお、売上高、営業利益、経常利益で会社計画を大きく上回ったのにも関わらず、親会社株主に帰属する当期純利益が計画を下回って損失を計上したのは、EBE の株式取得にかかるのれんを保守的に見直した結果、のれんの残高 612 百万円を一括して特別損失として計上したこと、また、リフォーム業者向け見積支援システムを展開する関連会社のサンキテックに対する貸付金について、同社の財政状態や業績動向※を鑑みて貸倒引当金繰入額として 95 百万円を計上したことなどが要因となっている。これら費用を特別損失として 724 百万円を計上した一方で、We Agri の株式を 3 月に追加取得し、以前から保有している持分を当該追加取得の時価で再評価したことに伴う評価差益（段階取得による差益）301 百万円を特別利益として計上している。

※ サンキテックの業績は 2019 年 7 月まで 8 カ月連続で黒字が続いているが、今回は連結業績の利益が計画を上回ったこともあって、保守的に会計処理を行った。

業績動向

2019年6月期連結業績

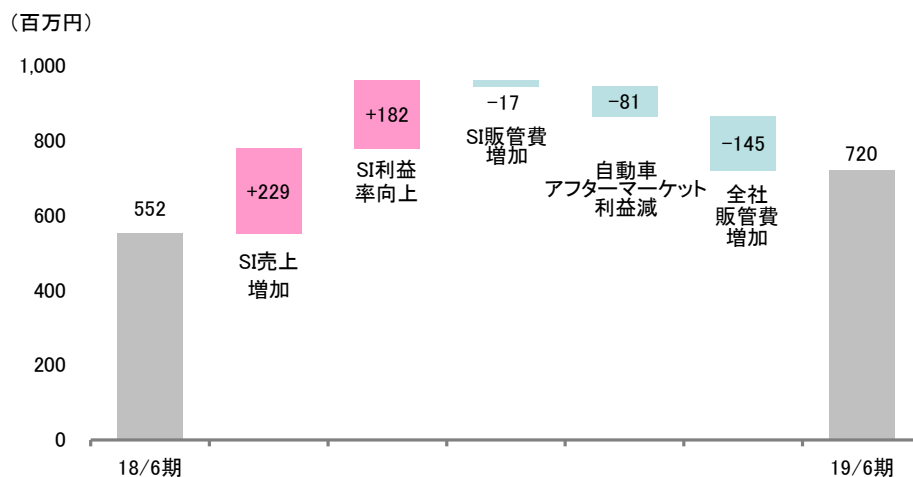
(単位：百万円)

	18/6期		会社計画	19/6期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	5,822	-	6,000	6,593	-	13.3%	9.9%
売上原価	3,406	58.5%	-	3,728	56.5%	9.4%	-
販管費	1,862	32.0%	-	2,144	32.5%	15.2%	-
営業利益	552	9.5%	500	720	10.9%	30.4%	44.1%
経常利益	552	9.5%	490	714	10.8%	29.4%	45.9%
特別損益	-44	-	-	-422	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	232	4.0%	620	-16	-0.3%	-	-
EBITDA	766	13.2%	-	924	14.0%	20.7%	-

注：2019年6月期会社計画値は、2019年4月修正発表のもの

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益増減要因



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

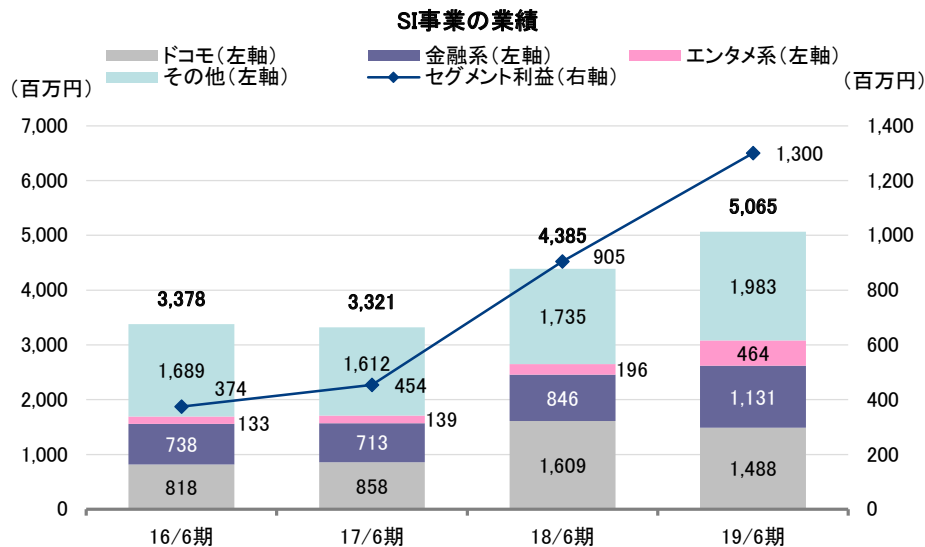
高付加価値案件の受注拡大により SI 事業の業績が急拡大

2. 事業セグメント別の動向

(1) SI 事業 (ソフトウェア受託開発事業)

SI 事業の売上高は前期比 15.5% 増の 5,065 百万円、セグメント利益は同 43.6% 増の 1,300 百万円と大幅増収増益となった。既存顧客の開発・運用保守案件が拡大したことに加えて、注力分野である付加価値の高い IoT/AI 関連の受注が順調に推移したこと、また、顧客の新規ビジネスを具現化するサービスデザイン等の上流工程案件の受注が増加したことが要因だ。Web サイトやアプリの開発といった単純な開発案件の比率が大幅に低下したことやプロジェクト管理による生産性向上等が引き続き寄与し、利益率も前期の 20.6% から 25.7% へ大きく上昇した。

主要顧客・業種別売上で見ると、NTT ドコモ向けは AI エージェントサービス「my daiz (マイデイズ)」の開発が一段落したことで前期比 7.5% 減の 1,488 百万円と減少したものの、営業活動を強化した金融系が同 33.7% 増の 1,131 百万円、エンタメ系が同 136.7% 増の 464 百万円とそろって好調に推移し、その他顧客向けも同 14.3% 増の 1,983 百万円と増加した。金融機関では顧客向けの新規サービス開発案件、エンタメ系企業では VR/AR 等の先進技術を活用した開発案件等が寄与した。また、IoT/AI 関連の売上高は前期比横ばい水準となり、売上構成比は約 30% となっている。高付加価値案件の受注増加によって、顧客当たり平均単価は前期の 35 百万円から 40 百万円に上昇した。



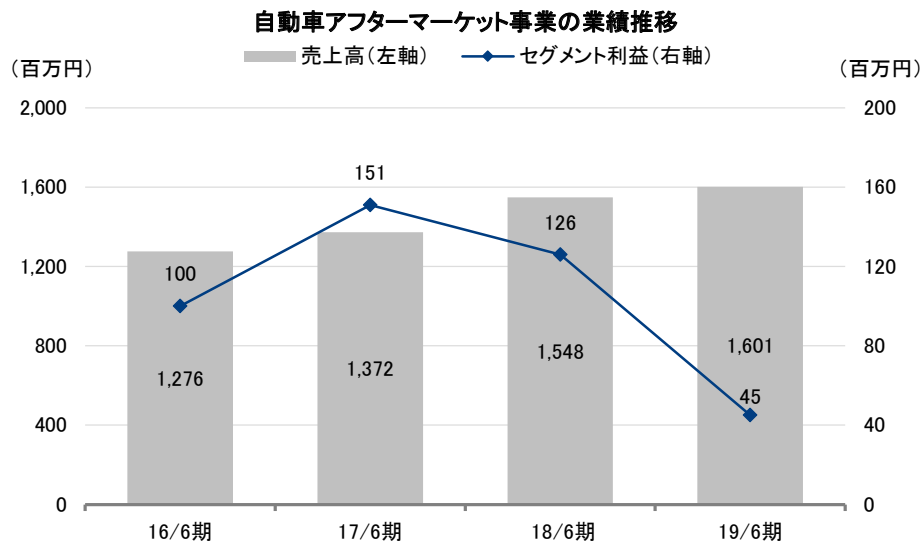
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) 自動車アフターマーケット

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 1,601 百万円、セグメント利益は同 64.1% 減の 45 百万円となった。売上高は西日本豪雨や北海道地震など度重なる自然災害発生の影響により、期の前半は低調に推移したものの、後半は自動車整備システムの販売を中心に挽回し、通期では連続増収となった。顧客数も前期末の約 1,400 社から約 1,500 社と順調に拡大している。

一方、利益面では前期より本格的に販売を開始した大規模顧客向け部品商システムの不具合発生によるシステム改修を優先し、利益率の高い部品商・ガラス商向けの販売を手控えたこと、並びに自動車整備システムのクラウド化に向けた開発費用の増加等が減益要因となった。



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

銀行からの借入等による総額 20 億円の資金調達枠を活用して 今後の事業拡大を推進していく方針

3. 財務状況と経営指標

2019年6月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 309 百万円増加の 5,880 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金・有価証券が 66 百万円減少した一方で、受取手形及び売掛金が 207 百万円増加した。固定資産ではのれんが 45 百万円増加した。EBE ののれんについては一括償却したものの、新たに子会社化した We Agri ののれん 737 百万円を計上している。

テックファームホールディングス

3625 東証 JASDAQ グロース

2019 年 9 月 27 日 (金)

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

業績動向

負債合計は前期末比 458 百万円増加の 1,901 百万円となった。有利子負債が 174 百万円増加したほか、支払手形及び買掛金が 146 百万円、賞与引当金が 45 百万円増加した。また、純資産は前期末比 149 百万円減少の 3,978 百万円となった。We Agri の子会社化により非支配株主持分が 63 百万円増加した一方で、自己株式の増加 189 百万円（減少要因）や配当金支出 22 百万円が減少要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率は自己株式の取得等による株主資本の減少により、前期末比で 7.7 ポイント低下したものの 64.6% と高水準であり、有利子負債残高の水準も低く財務の健全性は維持されているものと判断される。一方、収益性については営業利益率で前期比 1.4 ポイント上昇の 10.9% とここ数年上昇傾向が続いている。同社は今後の更なる事業拡大と企業価値向上に向けて、M&A を含めた積極的な投資を推進していく戦略だが、必要となる資金については金融機関からの借入等で賄っていく方針を示している。2019 年 6 月に発行した社債 5 億円に加えて、複数の金融機関と総額 15 億円のコミットメントライン契約及び当座貸越契約を既に締結済みで、これらの資金調達枠を活用することで機動的に投資を実行していくことになる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/6 期末	17/6 期末	18/6 期末	19/6 期末	増減額
流動資産	2,550	3,758	4,204	4,553	348
（現金及び預金、有価証券）	1,175	2,151	2,700	2,634	-66
（受取手形及び売掛金）	1,230	1,424	1,370	1,577	207
固定資産	1,317	1,378	1,361	1,321	-40
（のれん）	870	772	692	737	45
資産合計	3,881	5,149	5,570	5,880	309
流動負債	1,133	806	1,406	1,306	-99
固定負債	630	445	36	595	558
負債合計	1,764	1,252	1,443	1,901	458
（有利子負債）	641	504	408	582	174
純資産	2,117	3,897	4,127	3,978	-149
主要経営指標 (%)					
（安全性）					
自己資本比率	53.2	74.2	72.3	64.6	-7.7pt
有利子負債比率	31.0	13.2	10.1	15.3	5.2pt
（収益性）					
ROE	-3.5	0.9	5.9	-0.4	-6.3pt
売上高営業利益率	0.6	3.5	9.5	10.9	1.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020 年 6 月期も SI 事業の拡大により増収が続く見通し

1. 2020 年 6 月期の業績見通し

2020 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 21.3% 増の 8,000 百万円、営業利益が同 11.1% 増の 800 百万円、経常利益が同 10.5% 増の 790 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 430 百万円(前期は 16 百万円の損失)と増収が続く見通しで、親会社株主に帰属する当期純利益についても過去最高益を 2 期ぶりに更新することになる。

2020 年 6 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	19/6 期		20/6 期	
	実績	前期比	会社計画	前期比
売上高	6,593	13.3%	8,000	21.3%
営業利益	720	30.4%	800	11.1%
経常利益	714	29.4%	790	10.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-16	-	430	-
EBITDA	924	20.7%	1,059	14.6%
1 株当たり当期純利益 (円)	-2.31	-	59.31	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

同社を取り巻く市場環境は良好で、IoT/AI 関連サービスや次世代通信規格となる 5G 関連のシステム開発需要を中心に企業の IT 投資拡大が続くと見られ、同社の業績も着実に成長することが予想される。また、2020 年 6 月期より新たに農水産物輸出ソリューション事業を手掛ける We Agri が連結業績に組み込まれる。業績への影響に関しては、売上高で 8 億円の増収要因となる一方で、営業利益はのれん償却分 (147 百万円) が減益要因となる見込みであり、これを既存事業の増益で吸収する格好となる。全般的に見れば前期と同様保守的な計画になっていると弊社では見ている。事業セグメント別の見通しは以下のとおり。

(1) SI 事業

SI 事業の売上高は前期比 11% 増の 5,600 百万円となる見通し。前期に引き続き IoT/AI 関連やサービスデザインからの上流工程案件の受注拡大により、売上増と利益率の向上に取り組んでいく。NTT ドコモ向けについては 5G 関連で既に 1 件のプロジェクトがスタートしているほか、その他にも複数の提案を行っている。5G では超高速通信の実現により様々な新規サービスの創出が予想されるため、4G 導入期と比較して売上規模も大きくなることが予想される。

テックファームホールディングス

3625 東証 JASDAQ グロース

2019 年 9 月 27 日 (金)

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

今後の見通し

また、AI 分野では 2019 年 7 月末に AI・データサイエンスのスタートアップ企業であるギャラクシーズに出資（出資比率は 34%）し、グループ会社化したことを発表しており、これにより AI ソリューションの開発力が一段と強化され受注増に貢献するものと期待される。ギャラクシーズの創業者である立教大学理学部教授の内山泰伸（うちやまやすのぶ）氏は、宇宙物理の研究に長く従事してきた人物で、望遠鏡の撮影画像（ビッグデータ）を収集・解析することで天体のモデル構築などを行ってきた。こうした画像解析のノウハウを強みとし、現在は工場の製造ラインでの異常・故障検知を行う「スマートファクトリー」や、小売店における人の流れを解析し、店舗分析や在庫最適化等をサポートする「スマートリテール」の領域でソリューション開発支援を行っている。2018 年 11 月に設立され、人員体制は内山氏を含めて正社員 4 名（全員が博士）のほか、国立天文台や理化学研究所等からの出向も含めて合計で約 10 名体制となっている。

今後は AI 関連のソリューション開発や、自社グループで展開するプラットフォームサービスにおける多種多様なデータの分析・解析においてギャラクシーズのノウハウ、リソースを活用し、開発期間の短縮や品質・性能等の向上、並びに新規サービスの創出につなげていく考えだ。また、立教大学では 2020 年 4 月より日本初の AI に特化した大学院「人工知能科学研究科」を開設するが、内山教授が大学院の教授も兼任することになっているため、今後は有望な若手 AI 人材の採用がグループで進む可能性があることもメリットとして挙げられる。

IoT ソリューションでは自社プラットフォーム「MoL (Monitoring of Location)」を活用したソリューションサービスの拡大が見込まれる。空港における特殊車両の所在管理やメンテナンスを目的に 2019 年 6 月期より試験的に一部空港で導入されたが、2020 年 6 月期はその他の空港にも横展開していく予定となっている。また、その他の用途での受注獲得も見込む。プラットフォームサービスは月額利用料等も獲得するストック型のビジネスモデルとなっているため、導入が広がれば収益の安定性向上に寄与することになる。

ee-TaB[®] 事業に関しては、顧客サービスの向上につながる「客室オーダー機能」（ホテルレストランでのオーダー受付やデリバリー注文、タクシーの呼び出し機能など）に加えて、業務系機能（遺失物管理機能、清掃管理システム）などの機能拡充を進めてきたことで、導入ホテル数が順調に拡大している。2019 年 8 月には帝国ホテル（東京本館）にも全室導入が決まったことを発表している。帝国ホテルでは新たな機能として客室内設備（照明、空調、カーテン開閉等）のリモートコントロール機能も搭載し、10 言語対応とした。直近の導入客室数は 6 千室弱だが、全国のホテルの客室数は約 84 万室で、旅館も含めると 150 万室を超える。今後増加が続く外国人向けのサービス向上ツールとして同システムを導入する宿泊施設数はさらに拡大していくものと予想される。このため、同事業に関しても今後 1～2 年以内に損益分岐点を超えてくることが予想される。

(2) 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、前期比横ばい水準の 1,600 百万円を見込む。地域密着型の営業活動により自動車整備システムのシェア拡大を進めていくが、大規模顧客向けの部品商・ガラス商卸向け業務支援システムの販売再開が下期以降になるためだ。利益面でも、のれん償却費 79 百万円がなくなるが自動車整備システムのクラウド化に向けた開発投資を積極的に行うため、前期並みの水準で見込んでいる。

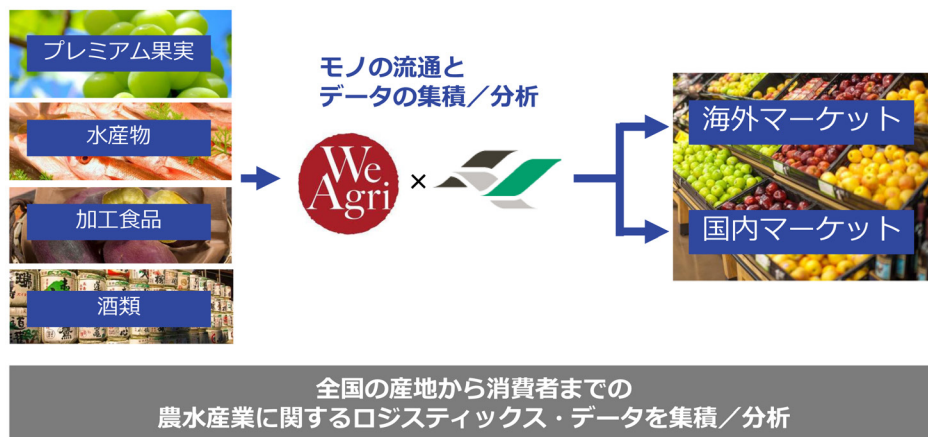
今後の見通し

自動車整備システムやガラス商・部品商向けシステムの対象顧客数について見ると、整備事業者数が6～7万社あるのに対して、ガラス商は500社、部品商は1,500社程度となっている。ガラス商や部品商の数は少ないものの、1社当たりの売上規模は整備支援システムの数倍以上となる。このため、同事業が本格的な成長ステージに入るのは早くても2021年6月期以降となる。また、自動車整備システムのクラウド版については2021年6月期の投入を予定している。初期導入費用を抑えられるサブスクリプション型（月額課金収入）モデルとなるため、一時的に売上高が目減りする可能性もあるが、こちらも新規顧客の獲得余地が大きいことから成長は可能と見られ、中長期的に見れば安定した高収益事業へと転換し、連結業績の拡大に貢献するものと予想される。

(3) 農水産物輸出ソリューション事業

農水産物輸出ソリューション事業の売上高は8億円を見込んでいる。2019年3月に株式追加取得により子会社化したWe Agri（出資比率は40.8%、実質支配力基準による連結対象子会社）で展開する事業となる。We Agriは国内の生産者から主にプレミアムフルーツや加工品を仕入れて、ICTを活用した小売在庫管理システムを用いて国内外の小売業者に販売するベンチャー企業で、この小売在庫管理システムや受発注システムなどの流通データ・プラットフォームを同社で開発し、顧客企業等に提供していくことになる。また、商材については海外で人気のある日本の酒類についても今後取り扱っていく予定となっている。

海外進出を目指す中小生産者の輸出ビジネスを支援



出所：決算説明会資料より掲載

プレミアムフルーツの契約産地は東京、山形、山梨、長野、熊本、沖縄などにあり、今後も契約先の開拓と海外での販売先を増やしていくことで事業規模を拡大していく方針で、現状は主に香港やシンガポール、タイ等の高級デパート、日系スーパー、高級ホテルなどに卸販売している。

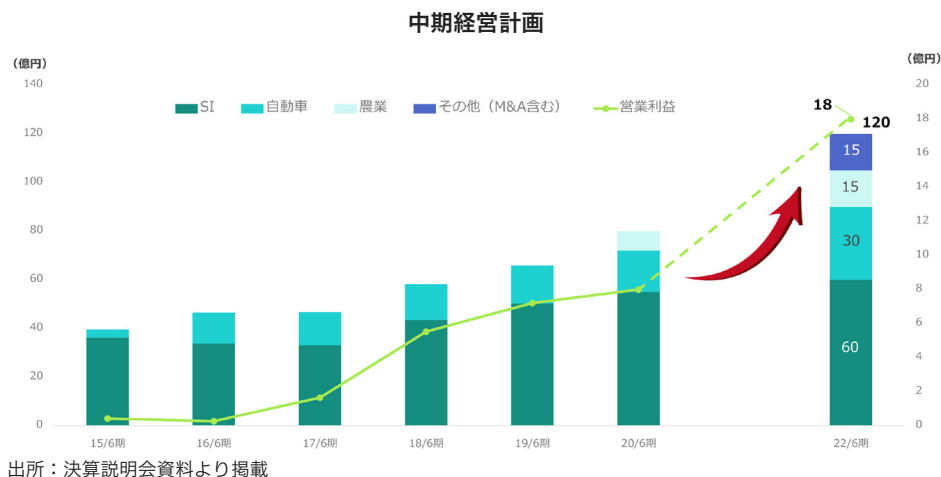
今後の見通し

また、テックファームが開発中の流通データ・プラットフォームについては、今後1～2年程度かけてデータ収集と解析を行い、精度の高い需要予測や最適な卸価格を算出できるシステムの開発を行っていく。データ解析等についてはギャラクシーズのリソースを活用し、2022年6月期以降に有料化サービスへ移行する計画となっている。特に、プレミアムフルーツに関しては季節ごとに需要量や最適価格の設定が変動するため、最適化されたシステムが導入されれば、生産者だけでなく小売店舗にとってもメリットを享受できることになる。また、海外向けの受発注手続きは国ごとに様式が異なり業務負担が大きかったが、同社で利便性の高いシステムを開発することで流通データ・プラットフォームへの参加者を増やし、規模の拡大を図っていく戦略だ。直近ではシンガポールで200店舗を展開する最大手のスーパーからの引き合いもきており、認知度の向上も徐々に進んでいるようだ。なお、2020年6月期の売上高については食品の卸販売が大半を占めることになる。

2022年6月期に売上高120億円、営業利益18億円、営業利益率15.0%を目標として掲げる

2. 中期経営計画

同社が新たに発表した中期経営計画では、業績数値目標として2022年6月期に売上高120億円（2019年6月期比82.0%増）、営業利益18億円（同150.0%増）、営業利益率15.0%（2019年6月期は10.9%）を掲げた。事業セグメント別の売上目標は、SI事業で60億円、自動車アフターマーケット事業で30億円、農水産物輸出ソリューション事業で15億円、その他新規事業で15億円となっている。営業利益率の15.0%の水準に関しては、SI事業が引き続き高水準を維持することに加えて、自動車アフターマーケット事業の収益性が大きく向上するため、十分射程圏内にあると見ている。



成長戦略として、SI事業では現在、開発ニーズの高いIoT/AI、5G、ビッグデータ、VR/AR/MR等の付加価値の高い最新テクノロジー関連の案件を増やしていくことで、売上規模の拡大と収益性の維持向上を目指していく。受注規模を拡大していくため、エンジニアの採用についても引き続き海外人材も含めて積極的に行っていく方針だ。

テックファームホールディングス

2019年9月27日(金)

3625 東証 JASDAQ グロース

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

今後の見通し

また、業界特化型プラットフォームサービスでは、自動車アフターマーケット事業におけるシェア拡大戦略（部品商・ガラス商向けの競合製品投入、自動車整備システムのクラウド化）に取り組んでいくほか、農水産物輸出ソリューション事業では流通データ・プラットフォームを早期に完成すべく、データ収集先の拡大に注力していく。そのほか ee-TaB*® 事業や IoT 導入支援プラットフォーム「MoL」等も収益拡大に向けて顧客数を積み上げていく方針だ。

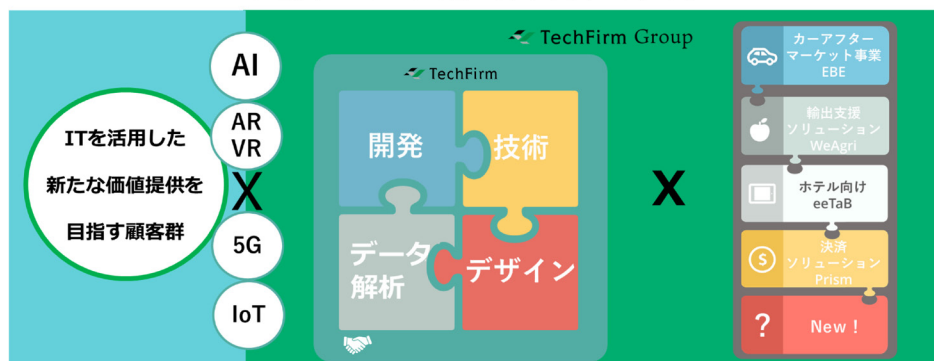
グループ成長戦略

XTechnologyで、産業のリノベーション、事業のイノベーションで

新しい顧客体験創出へ

事業イノベーションの裏にはテックファームGあり

産業リノベーションの裏にもテックファームGあり



出所：決算説明会資料より掲載

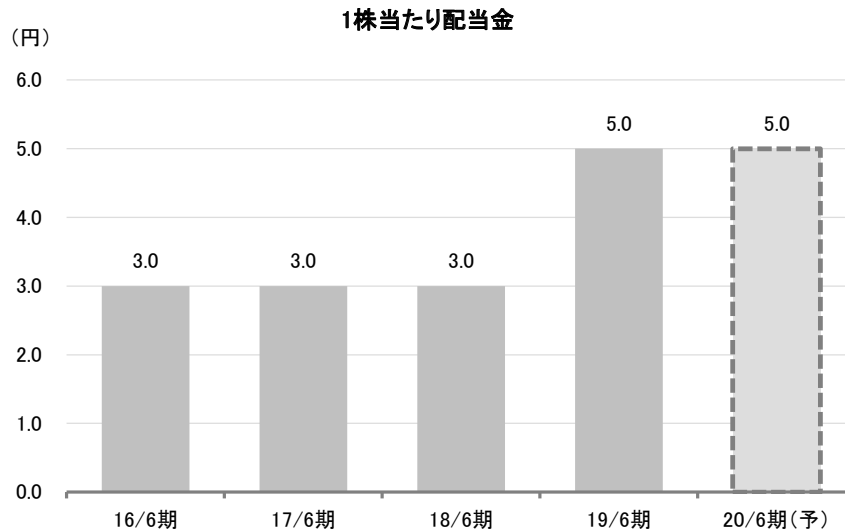
なお、新規事業の15億円の候補の1つとして、関連会社のサンキテック（出資比率14.0%）で展開しているリフォーム業者向け見積支援システム事業が挙がっている。住宅をリフォームする際には、事業者が施主との打ち合わせにより、内装材や外装材等の見積もりを行うが、種類が多岐にわたるほか工事費用を含めた見積価格の算定が煩雑なことが課題となっており、これらをデータベース化して簡単に見積書を作成できるようにしたソフトウェアとなる。直近年度の売上高は1億円強と前期比でほぼ横ばい水準であったが、単月ベースでは8ヵ月連続で黒字化するなど、ようやく事業が軌道に乗り始めた段階となっている。このため、今後は売上高をどのように拡大していくかが課題となる。同社では新たな販売戦略として、販売代理店の活用を開始している。従来は、合弁の相手先である（株）三輝の営業に依存していたが、想定よりも販売が伸びず苦戦する状況にあった。新たな販売代理店は EBE の製品を扱っている会社で、業種は異なるものの製品内容に関してはほぼ同じコンセプトでもあることから、営業上は問題なく売上増につながる可能性がある。サンキテックでは2022年6月期の売上目標として5億円を掲げており、同水準をクリアして利益貢献する状況になれば子会社化する可能性があり、逆に売上目標が達成できなければ事業撤退することも選択肢として考えている。サンキテック以外の新規事業に関しては、ヘルスケア領域等を候補に M&A で取得していくことも検討している。

■ 株主還元策

株主への利益還元と資本効率向上を目的に 自己株取得と消却の検討を進める

同社は株主還元策として配当を実施している。配当に関しては、財務体質の強化と積極的な事業展開に備えるために必要となる内部留保を確保しつつ、業績に対応した配当を行うことを基本方針としている。2020年6月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの5.0円(配当性向8.4%)を予定している。投資フェーズのため配当性向が低くなっているが、将来的に安定した収益基盤を構築できれば30%程度を目安に配当を実施していく考えのようだ。

また、同社は2018年10月に15万株(発行済株式総数の2.03%)の自己株取得を実施したが、2019年も株主への利益還元と資本効率の向上を図るため、自己株取得及び消却を行うことを検討している。このため、2019年9月26日開催予定の株主総会において、資本準備金の減少に関する議案を決議する。資本準備金1,783百万円のうち、1,283百万円を取り崩してその他資本剰余金に振替え、配当金や自己株取得及び消却の原資とする予定だ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

同社はシステム開発会社として、情報セキュリティ対策は経営の重要課題の1つとして取り組んでいる。具体的には、2005年に情報セキュリティマネジメントシステム及び国内の情報セキュリティマネジメントシステム適合性評価制度の「ISMS 認証基準 (ver2.0)」の認証を取得し、また、2006年にはこれらの新規格である「JIS Q 27001 (ISO/IEC27001)」への移行も完了している。今後も情報セキュリティを維持・確保するとともに、継続的に運用・改善に努めていく方針だ。

免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp