COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

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 >>>

2020 年 3 月 25 日（水）

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 —— 01
1. 2020 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要 …… 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
■業績動向 —— 05
1. 2020 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要 …… 05
2. 事業セグメント別の動向 …… 06
3. 財務状況と経営指標 …… 09
■今後の見通し —— 11
1. 2020 年 6 月期の業績見通し …… 11
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

自社プロダクトの開発投資増により 2020 年 6 月期業績は下振れリスクがあるものの、高付加価値案件の受注は順調に増加中

テックファームホールディングス <3625> は、ICT ソリューション事業（旧ソフトウェア受託開発事業）を展開するテックファーム (株) や自動車アフターマーケット向け業務支援システムの開発販売を行う (株)EBE（イーバ）、農水産物輸出ソリューション事業を展開する (株)We Agri などを子会社化に持つ持株会社である。

1. 2020 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 6 月期第 2 四半期累計（2019 年 7 月 -12 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 1.2% 増の 3,050 百万円、営業損失で 41 百万円（前年同期は 207 百万円の利益）となった。ICT ソリューション事業や自動車アフターマーケット事業が減収となるなかで、2019 年 3 月に新たに子会社化した We Agri の売上 220 百万円が加わったことで増収を維持した。一方、営業利益は既存事業の減収に伴う利益減に加えて、We Agri における輸出支援システムの開発費増やのれん償却 73 百万円の計上が響き、第 2 四半期累計としては 3 年ぶりの損失を計上した。上期の会社計画は公表していないものの、営業利益ベースでは若干の黒字を見込んでいたもようで、やや下振れた格好となっている。これは、自動車アフターマーケット向けに特化した業務支援システムや農水産物輸出ソリューション事業における輸出支援システムなどグループ内の開発に想定以上の時間とコストがかかり、特に、自動車アフターマーケット事業のガラス商・部品商向けシステムの販売が、予定をしていた上期から下期以降にずれ込んだことが要因となっている。

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 百万円と期初計画を据え置いている。ただ、第 2 四半期までの進捗が計画を下回っていること、下期もグループ内での開発にリソースが削がれることから、会社計画はやや下振れする可能性があると弊社では見ている。とはいえ、下期は自動車アフターマーケット事業で部品商システムの販売増が期待できること、農水産物輸出ソリューション事業でも新規顧客の獲得により売上増が見込めることなどから、半期ベースで見れば収益は回復に向かうものと予想される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

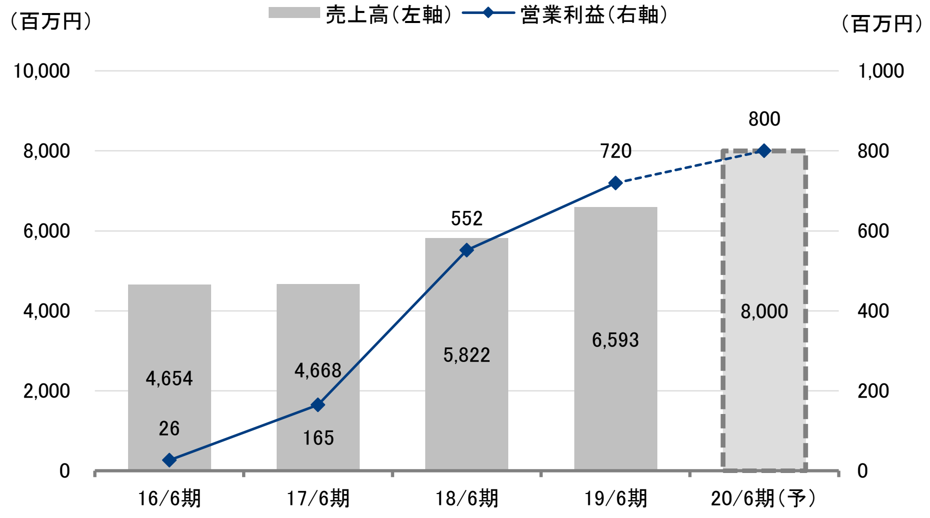
3. 中期経営計画

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 120 億円、営業利益 18 億円、営業利益率 15.0% を掲げている。ICT ソリューション事業では IoT/AI や 5G、AR/VR 領域など先端テクノロジー分野において、上流工程となるビジネス設計段階からの提案活動を進め、高付加価値化に取り組んでいく方針だ。2022 年 6 月期の売上高は 60 億円を見込む（2019 年 6 月期は 50 億円）。また、自動車アフターマーケット事業は、部品商向けに続いてガラス商向け業務支援システムを 2021 年から販売開始する予定で、売上高で 30 億円（同 16 億円）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輸出支援システムを 2020 年 6 月までに完成し、顧客開拓を進めながら売上高 15 億円を目指す。残り 15 億円については、M&A を含めた新たなプラットフォーム事業の創出に取り組んでいく方針となっている。計画達成のカギを握るのは、遅れ気味となっているグループ会社の製品・サービスの開発動向となる。予定どおりにリリースできれば 2021 年 6 月期以降は利益成長も加速していくものと弊社では見ている。

Key Points

- 2020 年 6 月期第 2 四半期累計業績は We Agri のグループ化により増収となったものの、開発投資の継続により営業損失を計上
- 2020 年 6 月期業績は計画未達の可能性が残るものの、半期ベースでは上向きに転じる見通し
- 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

連結業績推移



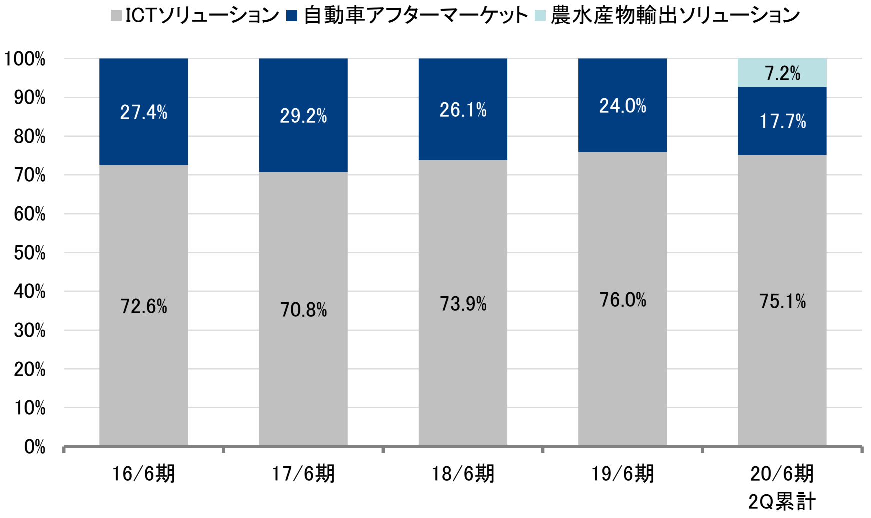
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

ICT ソリューション事業を主力に
自動車アフターマーケットや農水産物輸出市場など
業界特化型の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 ICT ソリューション事業、自動車アフターマーケット事業に加えて 2019 年 6 月期第 3 四半期より新たに子会社化した We Agri の農水産物輸出ソリューション事業が加わっている。2016 年 6 月期以降の売上構成比を見ると、ICT ソリューション事業が 70% 台で推移しており同社の主力事業となっている。各事業内容は以下のとおり。

事業セグメント別売上構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) ICT ソリューション事業

ICT ソリューション事業はテックファームのほか、米国の Prism Solution Inc.（以下、PSI）、Techfirm USA Inc. で構成されているが、米国子会社の影響は軽微で大半はテックファームの事業となる。テックファームは、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提供している。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。また、同事業の取引顧客数は年間 120 社程度となっており、主要顧客である NTT ドコモ <9437> 向けの売上高は 2019 年 6 月期で同事業の約 20% を占めている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

テックファームにおける 2019 年 12 月末の社員数は 207 名で、外国籍の社員が約 1 割と高いことが特徴となっている。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 各国を中心に欧米含めて 10 ヶ国の人材を雇用しており、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。とりわけ、開発ニーズの強い AI 領域のスキルを持つ人材採用にここ最近は注力している。

なお、PSI で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に取り組んでいるが、日本で 2018 年に IR 実施法案が成立したことを背景に、本場ラスベガスでの情報収集と並行し、ここ数年は、グループのグローバル採用の支援や海外の先進的な ICT 技術、サービスをキャッチアップする拠点としても活動している。

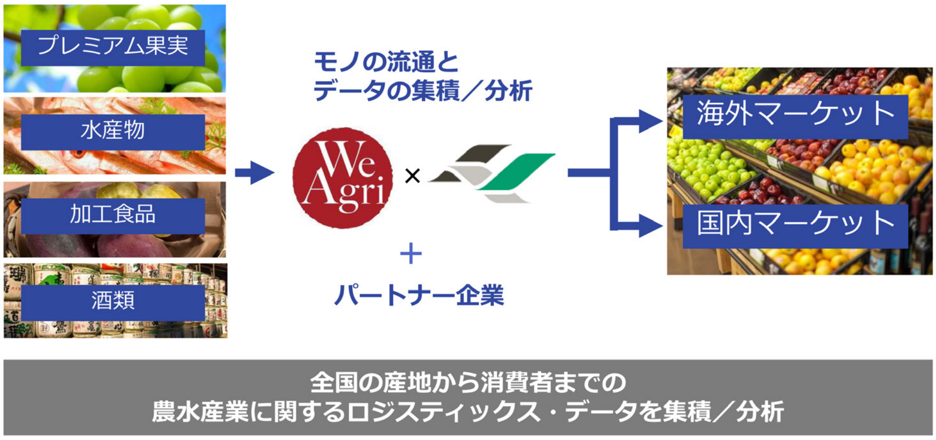
(2) 自動車アフターマーケット事業

2015 年 3 月に子会社化した EBE（出資比率 67.5%）の事業となり、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 12 月時点の顧客数は自動車整備業者や鈑金業者、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、1 案件当たりの売上規模が大きい部品商・ガラス商向けシステムに展開していくことで、更なる成長を目指している。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。

(3) 農水産物輸出ソリューション事業

2019 年 3 月に子会社化した We Agri（出資比率 40.8%、実質支配力基準により連結対象子会社）の事業となり、農産物及び農産加工品の卸売、小売業、農業に関するコンサルティング業務などを行っている。We Agri は 2010 年設立のベンチャーで主に産地農家が収穫したプレミアムフルーツをシンガポールや香港などの卸売、小売業者へ輸出してきた。また、輸出手続きの煩雑さを軽減するための輸出支援システムをテックファームで開発中となっている。将来的には、ロジスティックス・データから物流経路別のダメージ率や、海外消費者の需要のデータ等を収集・分析して最適な卸価格を提供するなど流通データ・プラットフォームを展開し、農産物等の輸出促進に貢献する企業として成長を目指している。

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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2020 年 6 月期第 2 四半期累計業績は We Agri のグループ化により増収となったものの、開発投資の継続により営業損失を計上

1. 2020 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 6 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 1.2% 増の 3,050 百万円、営業損失で 41 百万円（前年同期は 207 百万円の利益）、経常損失で 29 百万円（同 203 百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失で 18 百万円（同 137 百万円の利益）となり、第 2 四半期累計としては 3 年ぶりの損失計上となった。

売上高は主力の ICT ソリューション事業が NTT ドコモ向けの大型案件が落ち着き減収となったほか、自動車アフターマーケット事業のガラス商・部品商向けシステムの販売が、予定をしていた上期から下期以降にずれ込んだことで減収となったが、新たにグループ化した We Agri の売上 220 百万円が加わったことで、若干の増収となった。利益面では、NTT ドコモ向けの売上が減少したことに加えて、自動車アフターマーケット事業におけるガラス商・部品商向けシステムや農水産物輸出ソリューション事業における輸出支援システムの開発に想定以上の人員と時間が掛かったことが減益要因となった。なお、のれん償却は前年同期の 39 百万円から 73 百万円に増加した。EBE ののれんについては 2019 年 6 月期末でなくなったが、新たに We Agri ののれん償却 73 百万円を計上している。

第 2 四半期累計の会社計画は公表していないが、売上高、各利益ともに計画を若干下回ったものと見られる。NTT ドコモ向けの減少は見込まれていたが、自動車アフターマーケット事業におけるガラス商・部品商向けシステムや農水産物輸出ソリューション事業における輸出支援システムの開発が想定より遅れたことで開発費が増加したほか、ICT ソリューション事業から開発要員がこれらの開発に充当された結果、ICT ソリューション事業の売上高も計画を若干下回ったものと見られる。

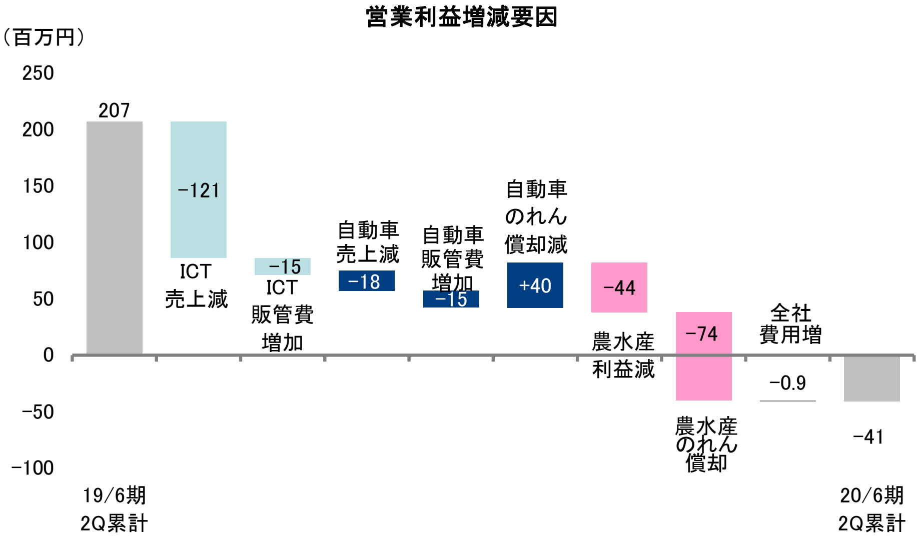
2020 年 6 月期第 2 四半期累計　連結業績

（単位：百万円）

	19/6 期 2Q 累計		20/6 期 2Q 累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	3,015	-	3,050	-	1.2%
売上原価	1,796	59.6%	2,015	66.1%	12.2%
売上総利益	1,219	40.4%	1,035	34.0%	-15.1%
販管費	1,012	33.6%	1,076	35.3%	6.4%
営業利益	207	6.9%	-41	-1.3%	-
経常利益	203	6.8%	-29	-1.0%	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	137	4.6%	-18	-0.6%	-
EBITDA	309	10.3%	87	2.9%	-71.7%

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

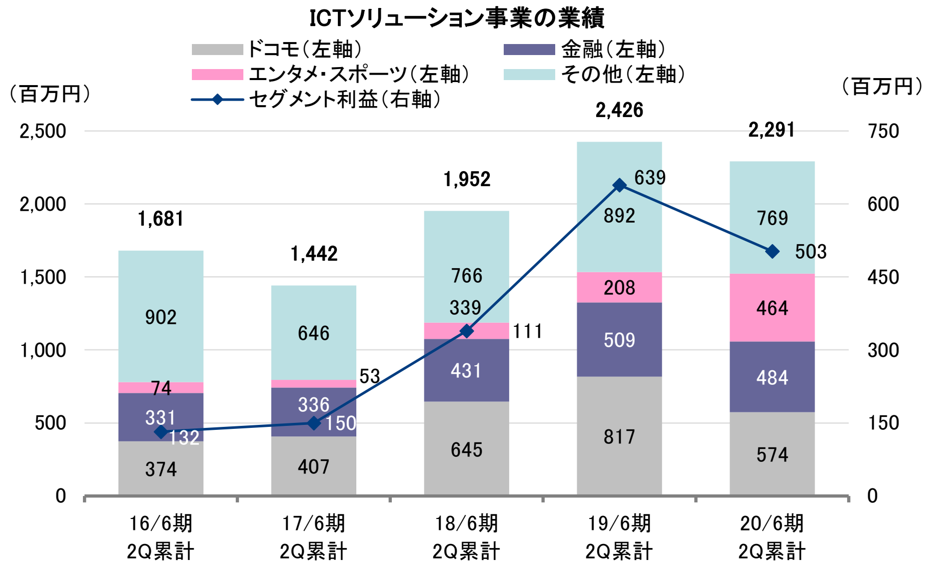
ICT ソリューション事業は高付加価値案件の受注を順調に獲得

2. 事業セグメント別の動向

(1) ICT ソリューション事業

ICT ソリューション事業の売上高は前年同期比 5.6% 減の 2,291 百万円、セグメント利益は同 21.4% 減の 503 百万円となった。NTT ドコモ向けで過去 2 年間続いた AI 関連の大型開発案件が落ち着いたことを主因として減収減益となったが、コンサルティングやサービス設計など上流工程も含めた高付加価値案件の受注は順調に伸びており、利益率では 22.0% と前年同期の 26.4% に次ぐ高い収益性を維持している点は注目される。ここ数年取り組んできたプロジェクト管理の強化や、IoT や AI など先進技術を基盤としたサービス設計を含めたソリューション提案の成果が、収益性の向上になって表れているものと考えられる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高を分野別で見ると、NTT ドコモ向けが前年同期比 29.7% 減の 574 百万円、金融向けが同 4.9% 減の 484 百万円、エンタメ・スポーツ向けが同 123.1% 増の 464 百万円、その他が同 13.8% 減の 769 百万円となった。エンタメ・スポーツ分野については、大手芸能プロダクション向けとの取引が多く、ファンづくりのための交流サイトやビッグデータなどを活用したシステムの開発案件が増加した。

5G 関連の開発案件では、「ストレスフリーのスマートオフィスづくり」「リアルタイムの動態管理（カメラ、ビーコンを活用したデータ収集）」「メディア上での動画インタラクティブ活用（大手通信キャリア向け）」「MR ※デバイスを活用した技術検証」といった案件が進行中であり、また、DX（デジタルトランスフォーメーション）に関する開発案件の引き合いもここにきて中小企業、特にデジタル化が遅れていると言われていたレガシー産業に属する企業から増えてきている。同領域は上流工程であるビジネスプラン作りから入る必要があるが、DX 案件を推進するうえで要となるビジネス設計に強い人材を採用し、今後、積極的に受注拡大を進めていく方針となっている。

※ MR（Mixed Reality：複合現実）…現実空間と仮想空間を混合し、現実のモノと仮想的なモノがリアルタイムで影響し合う新たな空間を構築する技術全般を指す。

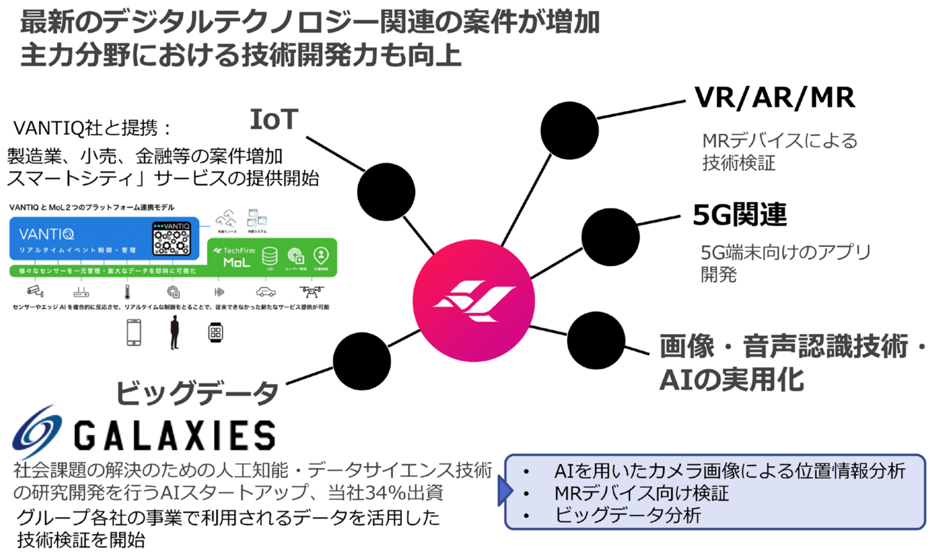
そのほかにも、IoT 関連では 2019 年 12 月に米 VANTIQ, Inc. との間で、イベント・ドリブン型アプリケーション開発プラットフォーム「VANTIQ（バンティック）※」の販売パートナー契約を締結したことを発表、テックファームが提供する IoT プラットフォーム「MoL（モル）」との連携により、ビルや商業施設、街全体をリアルタイムに結ぶ「スマートシティ」サービスの提供を開始している。

※「VANTIQ」は、無秩序に発生するイベント（利用者の操作や他のプログラムが実行した処理）をリアルタイムに自動処理するアプリケーションを開発できるプラットフォーム。アプリケーションの開発は視覚的・直感的な操作により、短期間で簡単に行うことができる。「MoL」との連携により、「MoL」を通して得られた街の情報を「VANTIQ」が迅速に処理し、例えばレストランの混雑状況に応じて空席のある近隣の飲食店情報を届けるといったシステムを安価に提供することが可能となる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

AI 関連では 2019 年に出資した大学発ベンチャーの (株) ギャラクシーズ（出資比率 34.0%）との協業も進んでいる。ギャラクシーズではカメラ画像による位置情報分析や製造ラインの不良品検査、MR デバイス向け検証などの AI アルゴリズムの開発を行っている。同社はこれらアルゴリズムを実装したシステムを開発しており、受注案件も増加傾向にある。

ICT ソリューション事業のトピックス



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

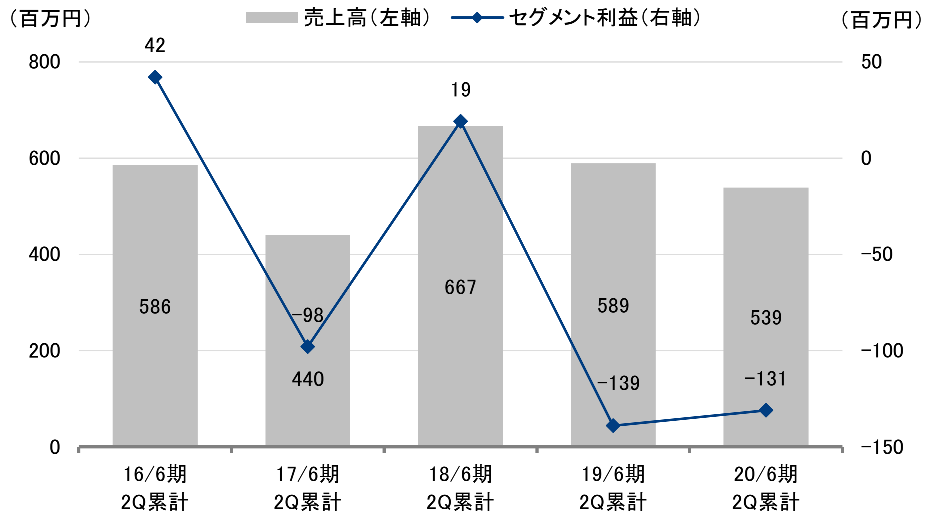
(2) 自動車アフターマーケット事業

自動車アフターマーケット事業の売上高は前年同期比 8.6% 減の 539 百万円、セグメント損失は 131 百万円（前年同期は 139 百万円の損失）となった。のれん償却 39 百万円がなくなったため、実質ベースで損失は 32 百万円拡大したことになる。

売上高は自動車整備業者・鈑金業者向け整備システムが堅調に推移したものの、売上単価の高いガラス商・部品商向けシステムが開発遅れにより販売時期が下期以降にずれ込んだことが減収要因となった。高い利益率が見込まれるガラス商・部品商向けシステムの販売が後ろ倒しになり、整備システムにおいても個別ユーザーの要望を受けた追加機能搭載やカスタマイズによって開発コストが増加し、減益要因となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

自動車アフターマーケット事業の業績



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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 220 百万円、セグメント損失は 118 百万円（うち、のれん償却 73 百万円）となった。

主な販売先はシンガポールと香港になるが、このうち香港での新規販路開拓が民主化デモの影響で進まなかったこと、また、国内での天候不順や台風被害によって高品質な果物の調達が十分できなかったことで、売上高は当初計画比で 3 割減となった。同社では天候リスクの影響を軽減すべく、取扱商品を水産物や水産加工品、日本酒等の酒類にまで品目を拡大し、現地小売店や外食事業者に拡販を進めている。売上高が計画に届かなかった要因は、輸出支援システムの開発遅れであるが、同システムについては開発が長引いているようで、実務で利用できるレベルでの完成は 2020 年 6 月頃を目標としている。

自己資本比率は 60% 以上で推移し、手元キャッシュも潤沢で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2020 年 6 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 929 百万円減少の 4,951 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が 491 百万円減少したほか、受取手形及び売掛金が 275 百万円減少した。固定資産ではのれんが 73 百万円減少し、投資その他の資産が 111 百万円増加した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

負債合計は前期末比 518 百万円減少の 1,383 百万円となった。流動負債において買掛金が 100 百万円、未払法人税等が 95 百万円、流動負債その他が 274 百万円それぞれ減少したことによる。有利子負債については 8 百万円の増加となった。また、純資産合計は前期末比 411 百万円減少の 3,567 百万円となった。自己株式が 216 百万円増加（減少要因）したほか、資本剰余金が 90 百万円、非支配株主持分が 53 百万円それぞれ減少したことによる。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末比 4.8 ポイント上昇の 69.4% となった。自己株式取得等によりを株主資本が減少したものの、負債がそれ以上に減少したことが要因となっている。有利子負債比率については前期末比 1.9 ポイント上昇したものの、17.2% と水準そのものは低く、財務内容は良好と判断される。また、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で、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 月に発行した無担保保社債（私募債）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している。

連結貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	17/6 期末	18/6 期末	19/6 期末	20/6 期 2Q 末	増減額
流動資産	3,758	4,204	4,553	3,599	-953
（現金及び預金、有価証券）	2,151	2,700	2,634	2,143	-491
（受取手形及び売掛金）	1,424	1,370	1,577	1,302	-275
固定資産	1,378	1,361	1,321	1,346	25
（のれん）	772	692	737	663	-73
資産合計	5,149	5,570	5,880	4,951	-929
流動負債	806	1,406	1,306	796	-509
固定負債	445	36	595	586	-8
負債合計	1,252	1,443	1,901	1,383	-518
（有利子負債）	504	408	582	590	8
純資産合計	3,897	4,127	3,978	3,567	-411
主要経営指標					
(安全性）					
自己資本比率	74.2%	72.3%	64.6%	69.4%	4.8pt
有利子負債比率	13.2%	10.1%	15.3%	17.2%	1.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2020 年 6 月期業績は計画未達の可能性が残るものの、半期ベースでは上向きに転じる見通し

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）と期初計画を据え置いている。ただ、既述のとおり第 2 四半期累計業績はグループ会社のシステム開発投資の遅れなどが影響して計画をやや下回って推移しており、これら開発投資については下期も続くことから、通期業績は下振れする可能性があると弊社では見ている。ただ、ICT ソリューション事業では高付加価値案件の受注が堅調なこと、自動車アフターマーケット事業では下期から高い利益率が見込まれる部品商向けシステムの販売を開始していることなどから、半期ベースで見れば収益は上向きに転じるものと予想される。また、新型コロナウイルスの感染拡大によるマイナスの影響がなければ、2019 年 6 月期下期（売上高 3,578 百万円、営業利益 513 百万円）との比較においても増収増益は可能と見られる。

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		60.53	

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

事業セグメント別の見通し（期初計画）は以下のとおり。

(1) ICT ソリューション事業

ICT ソリューション事業の売上高は前期比 9% 増の 55 億円を見込む。計画達成に必要となる下期の売上高は前年同期比 22% 増の 32 億円となる。開発要員が他事業のシステム開発に一部充当されていることもあり、ハードルは高いものの、IoT/AI 関連や 5G、DX 関連などの高付加価値案件の取り込みにより、増収増益を目指す方針だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

新たな取り組みとして、2020 年 2 月にテックファームがジャストプランニング <4287> の子会社であるプットメニュー (株) とセルフオーダーサービス「Putmenu」の販売パートナー契約を締結し、テックファームのトイレ IoT や AI カメラ、電子スタンプなどのソリューションサービスと組み合わせて飲食店向けへの導入提案を開始している。テックファームは従来から、施設内の混雑状況を可視化するソリューションとして AI カメラやトイレ IoT などを開発・提供しており、これらソリューションと「Putmenu」を組み合わせることでサービスの高付加価値化を図り、受注増加につなげていく方針だ。

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。オフィスに設置されたセンサーが室内環境を測定することで、従業員がストレスなく効率的に事務作業や研究開発を進められるように工夫された「スマートオフィス」導入の取り組みや、青果物市場内にある運搬用車両の管理システム、小売店舗までのトラック配送管理システムの引き合いも来ており、今後の受注獲得が期待される。

(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 8% 増の 17 億円を見込む。計画達成に必要となる下期の売上高は前年同期比 19% 増の 11 億円となる。従来から売上高は下期偏重型であること、第 3 四半期から、部品商向けシステムの販売を再開しており、売上貢献が期待されることなどから、計画を達成する可能性は十分ある。

なお、ガラス商向けシステムについては、追加の開発投資が 2020 年秋以降までかかる見通しで、販売再開は当初計画よりも 1 年遅れて 2021 年 6 月期からとなる見通しだ。弊社では売上単価の高い部品商・ガラス商向けシステムの販売再開により、同事業の収益は一段と拡大するものと予想している。同社が開発したシステムはコストパフォーマンスの良さと、カスタマイズが可能なことが特徴で、今後の販売動向が注目される。

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であり、新規参入の同社にとって成長余地は大きい。また、自動車整備システムに関しては、クラウド版の開発を進めており、2022 年 6 月期の完成を目指している。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る。

そのほか、リニューアルしたロードサービス管理システムについても拡販を進めていく。災害時のロードサービス車の運行支援・管理を行うシステムとなる。2019 年は全国各地で自然災害が多発し、ロードサービスの出動件数が増加したことを受け、業務負担軽減に寄与するシステムのニーズが増加すると見た。従来、ロードサービス事業者は、隊員への情報伝達手段をメモや口頭で指示しているのが通例であったが、件数が多くなると伝達ミスが生じるなど業務負担が増加するため、配車管理などを含めて利便性の高い IT システムが求められていた。現在、導入社数は約 80 社だが、2020 年内に 200 社、2023 年に 1 千社への導入を目指していく。競合製品もほとんどないため開拓余地は大きく、今後の展開が注目される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（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 億円を見込んでいたが、香港での民主デモの影響や輸出支援システムの開発遅れにより、計画を下回る可能性が大きい。ただ、同社が開発する流通データ･プラットフォームに対する国内卸業者等からの関心は高い。同業界では IT 化が遅れている上、人手不足もあって経営の IT 化が喫緊の課題となっているためだ。

こうしたなかで先般、青果物の加工・仲卸の国内最大手である (株) ベジテックと提携し、輸出業務に関して We Agri を通じて行うこととなった。ベジテックの売上規模は 650 億円（2019 年 3 月期）で、輸入を含む協業予定の取引高は年間 30 億円程度とみられ、これを 2 ～ 3 年かけて共同運用する予定にしている。また、国内でも配送業務の管理システムのニーズがあり、こちらは ICT ソリューション事業での受注増につながる可能性がある。運送トラックのドライバー不足により、サービスの均質化が課題となっており、これを同社のシステムを使ってリアルタイムに遠隔管理することで実現可能とする。

当面の課題は輸出支援システムを完成させることにあり、同システムが完成すれば取引顧客も拡大し収益も成長ステージに入るものと予想される。同社では収益化（のれん償却後）の目途として、2022 年 6 月期を目標としている。

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

同社の中期経営計画では、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%）を掲げている。事業セグメント別の売上目標は、ICT ソリューション事業で 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。

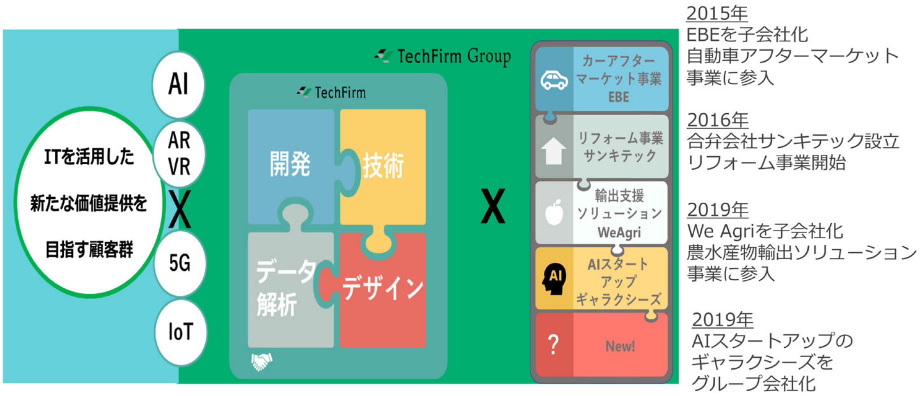
売上高については、既述のとおり自動車アフターマーケット事業における部品商・ガラス商向けシステムの販売が想定どおりに拡大するかが目標達成のカギを握るものと考えられる。また、営業利益率 15.0% の水準についても、ICT ソリューション事業が引き続き高い収益性を維持することに加えて、自動車アフターマーケット事業における部品商・ガラス商向けシステムの利益貢献を見込んでおり、これら戦略が順調に進めば達成可能な水準にあると弊社では見ている。

（1）目指す方向性

グループ成長戦略の目指す方向性として、同社が持つ ICT の技術開発力を基盤に、AI や IoT、5G、AR/VR など先進技術を活用した新たな価値提供を目指す顧客群に対してソリューション提案をしていくと同時に、IT 化が遅れている「レガシー産業」向けに業界特化型のプラットフォームを構築､サービス提供していくことで､成長を目指していくことを打ち出している。

業界特化型プラットフォームとしては、自動車アフターマーケットや農水産物輸出市場向けのほか、関連会社の（株）SANKI TECH（出資比率 14.0%）でリフォーム業者向け見積支援システム事業を展開している。住宅をリフォームする際の内装材や外装材等の種類や価格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。売上規模は 1 億円を超えた程度だが 2016 年に設立して以降、ようやく黒字化する状況となっている。現在の課題は販売力の強化と認知度向上にあり、リフォーム事業者の顧客基盤を持つ有力代理店の開拓がカギを握るものと思われる。2022 年 6 月期の売上目標としては 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っていれば出資比率を高めて連結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。SANKI TECH 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。

グループ成長戦略：目指す方向性



出所：決算説明会資料より掲載

(2) 新たな事業の創出

また、新たな事業の創出に向けた取り組みとして、2019 年 6 月期より定期的に米国シリコンバレーから最先端の技術・業界情報を持つ人材を招いた X-tech イベントを開催しており、参加するベンチャー企業などと接点を持ち、共同研究や協業などを進めている。最近では中小企業の DX 化を進めるなかで、新規事業創出に関する引き合いも増えており、協業しながら新規事業を育成していく可能性もある。

グループ成長戦略：新たな事業の創出

X-tech

■ イベント開催

イノベーションを志す企業同士のシナジー（共同研究や協業へ）
昨年度から計4回の開催、45企業・ 5学校 250名以上の参加

■ 中小企業版DX

金融機関等と連携し、中小企業＆高速企業と協業、DXによる新規事業創出を狙う

出所：決算説明会資料より掲載

(3) 人材戦略

成長の基盤となる人材への投資に関しては、社内でコンテスト形式での勉強会（IoT/AI 等の先進技術を活用した新サービス / プロダクトの企画・検討やプロトタイプ開発など）を定期的に開催しているほか、最先端技術を吸収するための世界最大のテクノロジーカンファレンスへの参加、AI 人材の育成や国籍にとらわれない人材の採用などに取り組んでいる。AI 人材については、2020 年 4 月に開設した日本初の AI に特化した大学院「立教大学大学院人工知能科学研究科」へ、社内選抜により 1 名の入学が決定している。また、EBE の福岡事務所を拡充し、グループ各社の拠点として活用しているほか、都心にある「GINZA campus」では X-Tech イベントやクリエイティブスペースとして活用するなど､コワーキングの環境整備にも取り組んでいる。

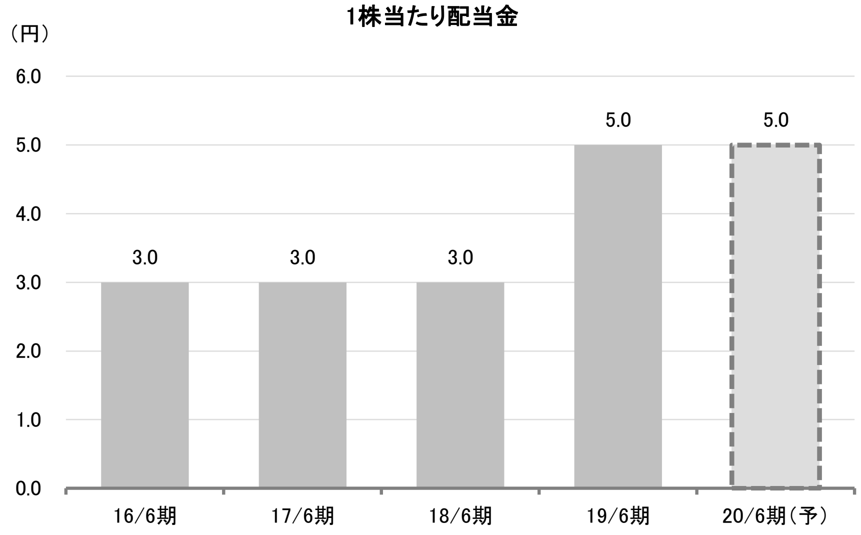
株主還元策

株主への利益還元と資本効率向上を目的に、自己株取得と消却を実施

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 8.3%）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、同社は株主への利益還元と資本効率・株式価値の向上を目的に 2019 年 10 月～ 11 月に自己株式を取得（374 千株、取得額 499 百万円、発行済株式数比率 4.86%）したほか、同年 11 月に株式消却（187 千株、発行済株式数比率 2.43%）を実施している。配当金と自社株買いを合わせた 2020 年 6 月期の総還元性向は 124% となる。

1株当たり配当金



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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

免責事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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