# テクノスジャパン

3666 ジャスダック

Company Research and Analysis Report FISCO Ltd. http://www.fisco.co.jp

2013年6月6日(木)

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

# ■過去最高の売上高41億円を3年後70億円へ

ERPパッケージを中核とする基幹業務システムの導入支援サービスを手掛ける。「ビッグデータ」を活用するためのインメモリ・データベースやクラウド、モバイルなどの先端技術を用いた開発・提案力は国内でもトップクラス。

国内ERP市場の回復を背景に、同社の業績も拡大局面に入っている。2013年5月14日に発表された2013年3月期の業績は、売上高で前期比23.4%増の4,197百万円、営業利益で同37.8%増の449百万円と2期連続で増収増益となった。リーマンショック以降、収縮していた企業の情報化投資が、SNSやスマートフォンなど新たな情報ツールの台頭もあって回復する動きにある。同社においても従来主力だった製造業向けに加えて、小売業界・サービス業界への新規開拓が奏功して売上高が拡大、稼働率の向上や不採算プロジェクトの減少などもあって、営業利益率も前期比1.1ポイント増の10.7%となった。

2014年3月期もERPパッケージの需要は引き続き旺盛で、売上高で前期比6.2%増の4,459百万円が見込まれる。営業利益は社内の情報システム刷新や米国における現地法人設立など先行投資費用が重なることで、前期比7.5%減の415百万円と減益に転じる見通し。

2013年5月20日に発表された中期経営計画では、同社は中長期経営ビジョン「10年後トップクラスのICT Consulting Companyへ飛躍」を達成するため、約3年後に控える2016年3月期の業績を、売上高で7,000百万円、営業利益で750百万円と計画。その実現のため、3つの成長戦略と4つの基本戦略を掲げ、主に「ビッグデータ」「モバイル」「クラウド」関連など市場拡大が見込まれる先端技術領域、および海外に進出する日系企業に対するコンサルティング分野などに注力していく方針だ。「高い技術力×人材力」を強みとした同社の成長ポテンシャルは高く、今後の展開が注目される。

# **■Check Point**

- ・独SAPをメインに安定的な大企業の更新需要が下支え
- ・小売サービス業への新規開拓で2期連続の高い増収増益率
- ビッグデータ、クラウドなどの先進技術への積極的対応に注目

## 中期経営計画を含む連結業績推移





# ERPビジネスの成長とともに事業を拡大

#### (1) 会社沿革

同社の創業は1994年4月で、当時、別のシステムインテグレーター事業者 (Sler) に在籍していた現代表取締役社長の城谷直彦氏を含む7人が独立して起業した。独立の経緯に関して城谷社長は「SAP社のERPパッケージの設計図を見た際に、その完成度の高さに着目し、会社側にパートナー契約を結ぶよう申し入れたが聞き入れられなかった。結果的に、自らが起業してSAP社のERPを顧客の業務基幹システムに導入することで、顧客の収益力向上を支援していくことにした」と述べている。事実、1994年以降SAP社のERPパッケージが大企業向けに導入されるようになり、企業における基幹業務システムもオフコンをベースとしたものからのクライアント/サーバシステム(分散処理型)に代わっていくことになる。

同社は1996年にSAPジャパンとパートナー契約を結び、ERPパッケージの取り扱いを開始し、成長していくことになる。2004年には顧客の開拓を進めていくため、SAPのERPパッケージをベースにして、より顧客ニーズに適合する形で開発したオリジナルのテンプレート(ひな形)、「Fact」シリーズの提供を開始している。

Fair business application model for comfortable Template $Fact\ Series\ since 2004$ 

#### Factシリーズの強み

- 1、豊富な業務シナリオを揃えており、プロジェクト期間を圧倒的に短縮できる。
- 2、必要な機能のみを厳選して無駄のない機能となっている。
- 3、業界ニーズに適合するシナリオを標準装備している。
- 4、長年の導入実績によるノウハウを凝縮、確かな品質を保証している。
- 5、同社が誇る開発力により、個別要件にも柔軟に対応できる。

また、2005年以降はERPパッケージのラインナップを強化するため、他社とも販売パートナー契約を結んでいく。現在はSAP社を含め4社のERPパッケージを取り扱っている。

#### ERPパッケージのビジネスパートナー

SAPジャパン

東洋ビジネスエンジニアリング

インフォアジャパン

日本オラクル

SAP「ソフトウェア」に関連するサービスの国内における販売権及び商標使用権等の取得等

「MCFrame」に関する販売権、商標使用権等の取得

「INFOR製品」に関する国内での販売権等の取得

日本オラクルのソフトウェア及びサービスに関する国内における頒布、使用権許諾の取得等



テクノスジャパン 2013年6月6日(木)

#### ■会社概要

事業拠点としては、2005年に神戸に関西以西の企業をカバーするための子会社「神戸テクノス」を、2007年には沖縄に開発拠点及び人材教育拠点として子会社「沖縄テクノス」を設立した。また、支店として2011年に名古屋に中部支店を開設している。



(出所:会社資料から引用)

2012年12月には大阪証券取引所JASDAQ市場に株式を上場し、現在に至っている。上場の目的は、知名度の向上とそれに伴う優秀な人材の確保にある。なお、同社の筆頭株主である徳平氏は前代表取締役会長で創業時のメンバーでもあり、現在は同社の顧問となっている。

## 会社沿革

年月	主な沿革
1994年04月	ERPビジネスの成長性に着目し、東京都世田谷区に(株)テクノスジャパンを設立
1996年09月	ERPビジネスを拡大するためSAPジャパン(株)とパートナー契約を締結。ERP製品の取扱い開始。
1997年06月	大阪府大阪市に関西事務所(現、関西支店ソリューションセンター)を開設
2004年04月	『Fact』シリーズによるテンプレートソリューションの提供開始。
2005年03月	東洋ビジネスエンジニアリング(株)とMCFrameビジネスパートナー契約を締結。
2005年06月	関西以西の企業を対象に事業拡大するため、兵庫県神戸市に神戸テクノス(株)設立(出資比率35%)。
2006年04月	東京都新宿区(東京オペラシティタワー)へ本社機能を移転
2006年07月	JAVA系モバイルコンテンツの制作を行う(株)テクノスアイティを吸収合併。
2006年12月	情報セキュリティマネジメントシステム(ISO27001/ISMS)を認証取得。
2007年07月	沖縄県那覇市にグル一プの開発拠点及び人材教育の拠点として沖縄テクノス(株)を設立。
2008年02月	日本オラクル(株)とパートナー契約を締結、ERP製品E-Business Suite(EBS)の取扱い開始
2009年02月	神戸テクノス株式会社を完全子会社化。
2009年04月	インフォアジャパン(株)とサービスパートナー契約を締結。
2011年09月	愛知県名古屋市に中部支店を開設。
2012年04月	日本オラクル(株)のERP製品JD Edward EnterpriseONE(JDE)の取扱い開始。
2012年12月	大阪証券取引所 JASDAQ市場へ上場。



(%1) ERP (Enterprise Resource Planning) - - -

企業内のあらゆる経営資源 を有効活用し、効率的な経営 活動を行っていくための経営 手法のこと。また、これを実 現するための統合型ソフト ウェアを一般的にいう。

# SAPをメインに安定的な大企業の更新需要が下支え

#### (2) 事業概要

独SAP社をはじめとするERP(※1)パッケージベンダーとビジネスパートナー契約を結び、ERPを活用する上で有効な自社開発品や他社開発品などを組み合わせながら、顧客企業に最適なソリューションサービスを提供している。現在まで大企業を中心に100社以上の企業に導入実績を上げている。

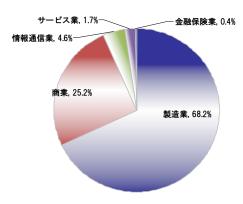
ERPパッケージの製品別売上構成比(2013年3月期)は、SAP社が約81.3%と大半を占めており、ここ数年は比率が上昇傾向となっている。次いでInfor社の製品が13.1%となっている(MCFrameなどの一部の他社製モジュールをSAP社のERPパッケージに組み込んで提供する場合は、SAP社製として売上高にカウントしている)。

売上高をエンドユーザーの業種別構成比でみると、製造業向けが68.2%、商業向けが25.2%、情報通信業向けが4.6%となっており、製造業向けの構成比が高くなっている。これはSAP社の「R/3」を始め、その他のERPパッケージも生産管理など製造業向けに適したものが多いためだ。ただ、最近ではビッグデータ(大量データ)を瞬時に処理し経営判断に活かすシステムが小売業界などでも必要となってきており、SAP社のインメモリ・コンピューティング技術を採用した高速プラットフォーム「HANA」などが非製造業向けに採用されるケースも増えてきている。

## 製品別の導入実績

# その他, 5.6%—Infor, 13.1% SAP, 81.3%

## エンドユーザー業種別の売上



(注) 2013年3月期、単独ベース

なお、同社の年間の売上高のうち約8割程度は既存ユーザーにおける更新需要で占められており、残り約2割が新規顧客からの売上となっている。また、売上高で1兆円企業以上の大企業が全体の4-5割を占めている。毎年更新しているアクティブユーザーは30-40社程度となっている。大企業は毎年、更新需要があるが、売上高で1,000億円規模未満の中堅企業の場合は、5-10年のサイクルで更新するケースが多いという。

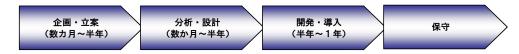


# システムの企画・立案・設計・開発・運用・保守をフルカバー

#### (3) 事業の流れ

同社の事業の流れについて簡単に紹介する。まず、顧客に対して業務改革プランや投資計画の立案を行い、それからプロジェクトの細部について明確化し、設計を行っていく。実際の開発・導入作業は、規模によって差はあるものの、おおよそ半年から1年程度で完了する。一般的には企画から導入まで約1年のプロジェクトが多い。新規案件の場合、受注額は大企業で5-6億円、中堅企業で2億円程度が多くなっている。以前は同規模のもので2倍程度していたようだが、価格競争などもあって、現在の水準に落ち着いている。

## 事業の流れ



## 各フェーズにおける主な業務

フェーズ	主な業務
企画・立案	・業務改革プラン立案 (サプライチェーン、営業、財務・経理、組織・人材マネジメントなど) ・IT投資計画立案 ・IT診断
分析・設計	・プロジェクト準備 システム構築の目標、方針の明確化 プロジェクト計画書や規約・方針の作成 ・ビジネス設計 プロトタイピングにより業務フローをベースとしたビジネス設計を行う パッケージ標準で実現できない機能は、追加開発に向けた要件整理を行う
開発・導入	・実現化 新業務プロセスを実装するための各種設定作業と追加機能の開発・テストを行う 実装完了後、新業務プロセスの検証を実施する ・本稼働準備 本稼働に向けマスタ等の必要データを整備し、新システムを投入する 運用テスト、ユーザー教育など本稼働に向けた準備作業を行う
保守	・本稼働サポート 安定稼働に向けて、本稼働後の運用サポートを行う ・運用保守 システムの安定稼働後、各種問い合わせや改修の対応を行う

# SAP認定コンサルタント数は従業員1000名未満の企業でトップ

#### (4) 人材戦略

同社は企業の競争力の源泉として人材育成にも注力しており、年間10百万円超の研修費用を計上するなど教育に力を入れている。各Slerの技術力を図る物差しとして、認定コンサルタントの数が一つの指標となる。同社はSAPの認定コンサルタントを349名(2013年3月末時点。複数の認定を取得しているコンサルタントは取得数で人数を算出。)抱えており、国内のSAPパートナー企業174社中で第8位(複数の認定を取得しているコンサルタントは取得数でカウント)、従業員数1,000名未満の中堅企業のなかではトップに位置している。また、ビッグデータ(大量データ)のリアルタイム分析を可能にする「SAPHANA」に関する認定コンサルタント数でも国内で8位、中堅企業のなかではトップとなっている。他にも日本オラクル社のJD Edwards 資格保有数で全国トップとなるなど、SAP社以外の認定コンサルタント数でも上位に位置している。少数精鋭でありながら、先進の技術開発力や提案力の高い人材を数多く揃えていることが同社の強みであり特色となっている



SAP社が顧客からの評価の高かった企業に対して表彰する「SAP AWARD OF EXCELLENCE」においても、1999年の初受賞以来、2013年まで合計で9回受賞(6年連続受賞)しており、顧客サービスの面においても優秀な実績を継続して積み重ねてきていることがうかがえる。こうした実績は同社の人材育成に注力してきた結果と言えよう。同社では人材育成面において、技術的知識の修得だけでなく人間力の育成にも力を入れている。具体的には下記のようなポイントに重点を置いている。

- ・前に踏み出す力(アクション)・・・主体性、働きかけ力、実行力
- ・考え抜く力(シンキング)・・・課題発見力、計画力、想像力
- ・チームで働く力(チームワーク)・・・情報発信力、傾聴力、柔軟性、状況 判断力、規律性、ストレスコントロール力

なお、同社は技術力を武器に、技術部門を軸にした営業体制を強化している。2013年4月1日現在で314名の従業員を抱えているが、このうち営業担当者は16名のみで残りの大半はエンジニアで占められている。営業担当者の地域別の配置状況は、東京に10名、大阪に4名、名古屋に2名となっている。東京の10名は、既存顧客担当と新規開拓担当とに分けられており、各5名が割り当てられている。また、2013年4月からは新たにプリセールスグループを組織した。顧客に対して技術的な提案を行える部署であり、プリセールスグループのスタッフを営業担当者に同行させることによって、成約率の向上につなげることを狙いとしている。

# ■決算動向

# 小売サービス業への新規開拓で2期連続の高い増収増益率

#### (1) 2013年3月期の連結決算

2013年3月期の連結業績は、売上高で前期比23.4%増の4,197百万円、営業利益で同37.8%増の449百万円、経常利益で同29.5%増の441百万円、当期純利益で同15.8%増の272百万円と、2期連続で増収増益となった。

クラウドサービス、モバイル関連市場の普及拡大、ビッグデータの活用などを背景として、企業の情報化投資は回復局面に入っている。同社の売上高に関しても、主力の製造業向けだけでなく、小売業やサービス業への新規開拓が奏功し、前期比で20%を超える高い成長を2期連続で記録した。特に2013年3月期は大手家電量販店からの大口受注(約500百万円)が売上げに寄与し、全体を牽引した。また、製品別の売上構成比ではSAP社製の比率が前期の68%から約80%まで拡大した(一部のMCFrameなど他社製のモジュール品も含む)。

営業利益率は前期比で1.1ポイント上昇の10.7%となった。受注単価の下落傾向が続いているものの、増収効果に加えて開発担当者の稼働率向上や不採算プロジェクトの減少などが寄与した格好だ。また、営業外収支が前期比で23百万円悪化したが、これは2012年3月期に計上した雇用調整助成金10百万円が無くなったこと、株式上場に関連する費用14百万円を営業外費用で計上したことが主因となっている。当期純利益の伸び率が経常利益よりも低くなっているのは、特別利益として計上した保険解約返戻金が、2012年3月期の57百万円から2013年3月期に9百万円と大きく減少したことによる。



#### ■決算動向

キャッシュフロー計算書の増減要因は表の通りで、2013年3月期末の現預金等期末残高で前期比115百万円減の947百万円となっている。営業キャッシュフローを見ると、税引前利益で前期比で増加したものの、法人税の支払い発生と売上債権の増加によって合計は前期比275百万円減の139百万円となった。一方、投資キャッシュフローを見ると、有価証券の取得802百万円が大きく、合計で565百万円の支出となっている。財務キャッシュフローは、株式上場に伴う株式発行収入が寄与して310百万円となった。現預金だけでみると前期比で増えていないが、長短期の有価証券も含めて見ると、前期比で472百万円の増加となっている。

## キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	12/3月期	13/3月期	增減要因
営業キャッシュフロー	414	139	
(税引前利益)	397	442	税引前利益が増加したものの、法人税支払いが増加したほか、売上
(減価償却費、のれん代)	22	28	債権の増加(Δ208百万円)により、営業CFは+139百万円に
(法人税支払い等)	36	Δ 140	
投資キャッシュフロー	165	△ 565	有価証券の取得(△802百万円)に伴い、投資CFは△565百万円に
(有形固定資産取得)	△ 22	Δ 10	
財務キャッシュフロー	△ 70	310	株式上場に伴う発行収入により、財務CFは+310百万円に
(配当金支出)	△ 70	Δ 105	<b>かみ上物に下りたけな人により、外傷いはでいけり</b>
(株式発行収入)	-	425	
現預金等期末残高	1,062	947	長短有価証券を含めると前期比472百万円増の2,459百万円に

貸借対照表に関しては、2012年3月期末と比較して大きな変化は見られなかった。資産側で、売上高の拡大による売上債権が増加したほか、投資有価証券が前期比で401百万円増加したのが目立つ程度である。一方、負債に関しては殆ど変動がない。資本に関しては、株式上場に伴う調達資金425百万円が増加の主因となっている。

経営指標の数値をみると、安全性、収益性、効率性いずれも2012年3月期から良化している。安全性に関しては、有利子負債がゼロであり、自己資本比率も84.5%と高い水準にある。収益性に関しても、営業利益率やROAなどの数値が上昇しており、業界平均を上回って推移している。効率性に関しても、総資産回転率が上昇し、資産の増加を上回るペースで売上高が拡大している。



テクノスジャパン 2013年6月6日(木)

■決算動向

#### 貸借対照表

(単位:百万円)

			(単位:百万円)		
	12/3月期	13/3月期	増減要因		
流動資産	2,867	3,072			
(現預金、有価証券)	1,977	2,047	売上の拡大に伴い売上債権が増加		
(売掛金)	746	954			
有形固定資産	67	71			
無形固定資産	26	22			
投資等	257	634	投資有価証券が401百万円増加		
総資産	3,218	3,801			
流動負債	431	413			
固定負債	166	173			
(有利子負債)	0	0			
負債合計	597	587			
株主資本	2,621	3,213	425百万円を上場により調達		
純資産合計	2,621	3,214			
負債純資産合計	3,218	3,801			
(安全性)					
流動比率(流動資産÷流動負債)	665.2%	743.9%			
自己資本比率(自己資本÷総資産)	81.4%	84.5%			
D/Eレシオ(有利子負債÷自己資本)	0.0%	0.0%			
(収益性)					
ROA(営業利益÷期首期末平均総資産)	10.5%	12.8%			
ROE(純利益÷期首期末平均自己資本)	9.3%	9.3%			
売上高営業利益率	9.6%	10.7%			
(効率性)					
総資産回転率(売上高÷総資産)	105.7%	110.4%			
注)百万円未満は四捨五入表記している			(出所:会社資料よりフィスコ作成)		

注)百万円未満は四捨五入表記している

(出所:会社資料よりフィスコ作成)

# 人材育成や海外拠点設立など、前向き投資で3期ぶり減益へ

## (2) 2014年3月期の業績見通し

2014年3月期の業績見通しは、売上高で前期比6.2%増の4,459百万円、営業利益で同7.5%減の415百万円、経常利益で同3.5%減の426百万円、当期純利益で同1.6%減の268百万円と、増収減益が見込まれている。

クラウドやモバイル、ビッグデータ関連などを背景とした企業の情報化投資は引き続き堅調に推移する見込みだが、売上成長率は6.2%増とやや保守的にみた格好だ。一方で、費用面において米国市場での有望技術の調査や投資先の発掘を行う子会社を米国に設立する予定となっているほか、若手社員の教育にかかる費用、社内情報システム刷新に伴う設備投資費用など将来の成長に向けた先行費用が重なることもあり、3期ぶりの減益を見込んでいる。



#### ■決算動向

なお、費用削減策として、ニアショアおよびオフショアの活用を一段と強化していくことを考えている。ニアショアについては、沖縄テクノスを顧客企業のシステム保守運用の中心拠点としてサービス展開を進める予定。オフショアについては、2013年3月期の実績で見ると、開発にかかった外注費1,400百万円程度のうち、中国やインドなどのオフショア外注の比率は10-20%となっている。中国に関しては人件費の高騰もあって今後は比率を下げていく方針だが、インドやベトナム向けを今後は比率を高めていき、全体の開発コストを引き下げていきたい考えだ。

## ニアショアおよびオフショアの活用



(出所:会社資料から引用)

### 損益計算書

(単位:百万円)

	11/3月期 実績	12/3月期 実績	13/3月期 実績	14/3月期 予想
売上高	2,683	3,401	4,197	4,459
売上原価	1,953	2,302	2,898	
(対売上比)	72.8	67.7	69.0	
販管費	754	773	849	
(対売上比)	28.1	22.7	20.2	
営業利益	△ 24	326	449	415
(対売上比)	-0.9	9.6	10.7	9.3
経常利益	27	341	441	426
(対売上比)	1.0	10.0	10.5	9.6
税引前利益	20	398	442	
(対売上比)	0.8	11.7	10.5	0.0
法人税等	20	162	170	
(実効税率)	99.2	40.8	38.7	
当期利益	0	235	272	268
(対売上比)	0.0	6.9	6.5	6.0
発行済株式数(千株)	1,400	1,400	1,700	1,700
一株当り利益(円)	0.10	167.95	182.13	157.65
一株当り配当(円)	50.00	75.00	100.00	75.00
一株当り純資産(円)	1,754.34	1,872.30	1,890.36	-
一株当りキャッシュフロー(円)	15.20	184.00	176.90	-
配当性向(%)	50,000	45	55	48



2012年10月に1:200の株式分割を実施。一株当たりデータは遡及修正している



9

# ■中長期戦略

# ビッグデータ、クラウドなどの先進技術への積極的対応に注目

同社は2013年5月20日に2013-2015年度中期経営計画を発表。中長期経営ビジョン「10年後トップクラスのICT Consulting Companyへ飛躍」を達成するにあたって、2013年度から2015年度(2014年3月期から2016年3月期)を第1次期間として設定した。最終年度にあたる2016年3月期の業績目標を、売上高で7,000百万円(2013年3月度の実績比で67%増)、営業利益で750百万円(同67%増)と計画している。

### 中期経営計画

(百万円)

								(日い口)
		13/3月期	14/3月期(予)		15/3月期(予)		16/3月期(予)	
				対前年比		対前年比		対前年比
売上高		4,197	4,459	106.2%	5,800	130.1%	7,000	120.7%
営業利益		449	415	92.5%	600	144.6%	750	125.0%
	利益率	10.6%	9.3%		10.3%		10.7%	
経常利益		441	426	96.5%	611	143.4%	761	124.5%
	利益率	10.5%	9.6%		10.5%		10.9%	
当期純利益		272	268	98.4%	380	141.8%	468	123.1%
	利益率	6.4%	6.0%		6.6%		6.7%	

(出所:会社資料より作成)

## 中長期経営ビジョン



(出所:会社資料から引用)



#### ■中長期戦略

(※)インメモリ・コン・ファインとは、 ピューティング技術・イン・サイン・オーティング技術・イン・モリーのデータをによって処理する技術。従来はHDDなど外に対していがりため、アクセスする頻時間もなればなるほど処理時間も長くなっていた。 同計画の実現のため、同社は3つの成長戦略と4つの基本戦略を設定。成長戦略としては、(a)インフラ戦略:世界に通用するプラットフォームの構築、(b)ビジネス戦略:企業診断サービスの構築、(c)グローバル戦略:顧客企業の海外進出を支援するグローバル戦略、がある。

(a)インフラ戦略:世界に通用するプラットフォームの構築

先進ICT技術を活かし、顧客ニーズに適した、世界に通用するプラットフォーム構築を目指す。なかでも、次の図の通り「ビッグデータ関連」「モバイル関連」「クラウド関連」「その他先端技術関連」を重点的に強化。

「ビッグデータ」に関しては、大量のデータがネットワーク上を飛び交っているなかで、そのデータを迅速に分析・解析して経営判断に活かすことができるかどうかが、企業の競争力を強化していくうえで重要な指標の一つとなってきている。こうしたなかで、インメモリ・コンピューティング技術(※)を用いたSAP社の「HANA」プラットフォームは、今後大企業だけでなく中堅企業向けにも導入が進んでいくとみられている。

「モバイル関連」では、スマートフォンやタブレット端末の普及により、モバイル環境で業務を行う頻度が格段に増してきている。こうしたなか、同社は2013年4月に米Synactive社とSAP ERPの最適化を図るための製品である「GuiXT® WS」に関しての販売パートナー契約を結んだ。同製品はERPモジュールのユーザーインターフェースを最適化し、モバイル環境などの多くのアクセスポイントへ拡張するために活用されている製品で、業務効率の改善が期待できる製品だ。同社にとってはモバイル環境分野において、最適ソリューションを提供するためのラインナップ強化に繋がるものとして注目される。

「クラウド関連」では、ERPのクラウド版サービスを開始することを2013年4月に発表している。自社にサーバーを持つ必要が無くなるため、企業にとってはトータルコストの削減に繋がるだけでなく、大震災を契機に高まったBCP(事業継続計画)の対策にもなる。今後「Fact」シリーズの一つとして「Fact on Cloud」をサービスメニューの一つとして加える予定だ。

#### 今後の注力分野

#### ビッグデータ関連

- 近未来のリアルタイム経営に活かせるビッグ データ基盤のあり方についての実践的な研究により、ビッグデータビジネスモデルの確立を目指す
- お客さま企業のための国内初のハンズオンセンターを設立(2012年3月)

#### モバイル関連

- スマートデバイス向けのソリューションを確立 し、モバイルビジネスモデルの確立を目指す
- 現在、お客さま企業の業種・業務に適したモバイル ソリューションのサービスメニュー拡充を推進中

#### クラウド関連

- ERPをクラウドで実現させる基盤を構築し、 クラウドビジネスモデルの確立を目指す
- 当社開発の『Fact』シリーズのクラウドでの 実行検証を推進中

#### その他の先端技術関連

- 産学共同研究を推進し、ITコンサルティングの枠を 超えた幅広いコンサルティング力を備えた、ICT コンサルティングカンパニーへの飛躍を目指す
- 早稲田大学との間で、ERP診断を通じた新たな ビジネスモデルの構築を推進中

(出所:会社資料から引用)



#### ■中長期戦略

#### (b)ビジネス戦略:企業診断サービスの構築

経営工学と業務コンサルティングを融合させたERP診断サービスの提供をきっかけとして、上流工程のコンサルティングも含めた企業向けの経営診断サービスの構築を目指していく。

(c)グローバル戦略: 顧客企業の海外進出を支援するグローバル戦略

同社は海外に進出する日系企業に対して、グローバルERPパッケージによる ソリューションの提供や、海外導入経験の豊富なコンサルタントによる強力な 支援体制の整備などを図っていく方針だ。最近では製造業だけでなく、外食産 業やサービス業などのアジアへの展開も目立ってきており、こうした進出企業 のニーズを取り込んでいく。

上記3つの成長戦略の実現のため、同社は基本戦略として、(1)既存顧客の深耕とマーケットの創出・拡大(テクノスブランド育成)、(2)新しい領域への積極展開(新市場・新分野への弛まぬ挑戦)などに注力していく。また、(3)進化を支えるうえで必要となる組織強化(組織・人材価値向上策の推進)や、(4)成長戦略を支える基盤強化(財務基盤、IT基盤の強化)も進めていく。同社は同計画の実現のため、これら4つの基本戦略を実行していく方針だ。

## 4つの基本戦略

1	既存顧客の深耕とマーケットの創出・拡大	支持され、支援されるテクノスプランド育成
2	新しい領域への積極展開	独自性ある新ビジネスへの弛まぬ挑戦
3	進化を支える組織強化	成長戦略を支える組織・人材価値向上策の推進
4	成長戦略を支える基盤強化	財務基盤強化、適正な利益還元、ITインフラ強化

(出所:会社資料から引用)

同社では目標とする経営指標として、営業利益率を重視しており、最低でも10%は維持していきたいとしている。ちなみに、過去最高の営業利益は2007年3月期の740百万円で、その時の売上高は約2,500百万円の水準であった。営業利益率でみると約30%の水準で、現状からするとかなり高い水準であったが、ここ数年におけるクラウドサービスの普及などによって、受注単価が大きく下落してきたことが利益率の低下した要因となっている。同社では今後も受注単価に関しては緩やかな下落傾向が続くとみており、そうしたなかで高い技術提案力を武器に、現在の利益率を維持していきたい考えだ。

# ■株主還元策と事業リスク

# 2013年3月期は上場記念配当25円を含む100円を還元

同社は株主還元策として配当金による還元を基本としている。配当政策は、連結業績や財務状況、将来の事業展開のための資金需要、配当性向などを総合的に勘案しながら決定していくとしている。2013年3月期については上場記念配当25円を含む100円を見込んでおり、前期比で25円の増配となる。また、2014年3月期は上場記念配当が無くなり、普通配当75円を予定している。

なお、収益に悪影響を及ぼすリスク要因としては、市場環境の変化による競合他社との価格競争激化、SAP社のERP関連への売上依存度が高く、契約が何らかの事由により更新されなかった場合の売上高に及ぼす影響、プロジェクトの開発工数・期間が想定外に増加・長期化した場合の採算悪化などが考えられるが、現時点では特に収益面で影響を及ぼすような事案は発生していない。



テクノスジャパン 2013年6月6日(木)

## 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・大阪証券取引所・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、株式会社大阪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・表示したものですが、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、企業との面会を通じて当該 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・加工することは堅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・譲渡することは堅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にお願いします。

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

