

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 3 月 25 日（金）

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 >>>](#)

■ Fintech、IoT、ロボット領域に注力、下期からの収益拡大に期待

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事業の Prism Solutions Inc.（以下、Prism）、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の（株）EBE を傘下に置く持株会社となる。

2 月 10 日付で発表された 2016 年 6 月期第 2 四半期累計（2015 年 7 月－12 月）の連結業績は、売上高が前年同期比 18.7%増の 2,267 百万円、営業損失が 71 百万円（前年同期は 9 百万円の利益）となった。売上高は 2015 年 3 月より子会社化した EBE の寄与により増収となったが、テックファームの売上げが減少したほか、開発体制強化に伴うシステム導入への投資があったことが減益要因となった。売上高の減少要因は、既存顧客のプロジェクトが一段落したことに加えて、前期に発生した不採算プロジェクトの収束を優先し、前第 4 四半期に受注活動をストップしていたことが影響した。

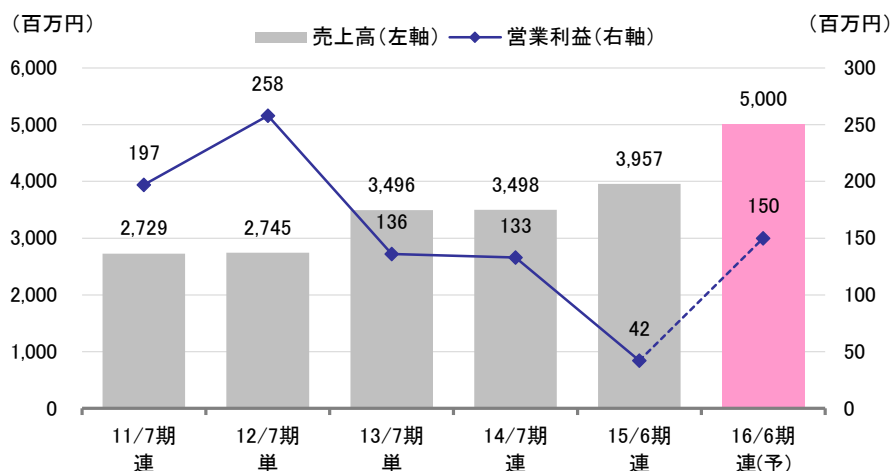
2016 年 6 月期業績予想は、売上高が 5,000 百万円、営業利益が 150 百万円と期初計画を据え置いている。自動車アフターマーケット向け業務支援システムが順調であるほか、ソフトウェア受託開発事業の回復を見込んでいる。弊社では今期業績については第 2 四半期までの進捗率が低いことから下振れの可能性があると考えているが、今後注力する Fintech、IoT、ロボット領域での受注拡大が期待できること、EBE の業績拡大基調が続くことから、収益トレンドとしては今上期を底に下期以降は拡大に転じ、2017 年 6 月期は収益回復が鮮明化すると見ている。

注目の米国カジノ向け電子決済サービス事業に関しては、フィールドテストの開始時期が当初想定よりも遅れている。これを受けて本サービスの開始も、2017 年 6 月期以降となりそうで、まずは規制が緩いネバダ州以外のカジノで実績を積んだうえで、ラスベガスでの導入を目指していくこととなる。

■ Check Point

- ・第 2 四半期は売上高・売上総利益は過去最高だが不採算プロジェクト対策費用が増加
- ・通期は受注拡大を進め、売上高 50 億円、営業利益 1.5 億円の達成を見込む
- ・2016 年 6 月期の配当は前期並みの 3 円を予想

業績推移



事業概要

ソフトウェア受託開発事業と自動車アフターマーケット事業が 2 本柱

同社はモバイル関連のアプリケーションやミドルウェアなどの受託開発から、保守・運用、分析、コンサルティングまでを手掛けるテックファーム、米カジノ向け電子決済事業を進める Prism、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展開している EBE を傘下に置く持株会社となる。

事業セグメントはソフトウェア受託開発事業と自動車アフターマーケット事業の 2 つに区分されており、ソフトウェア受託開発事業にテックファームと Prism が、自動車アフターマーケット事業に EBE の事業が含まれている。

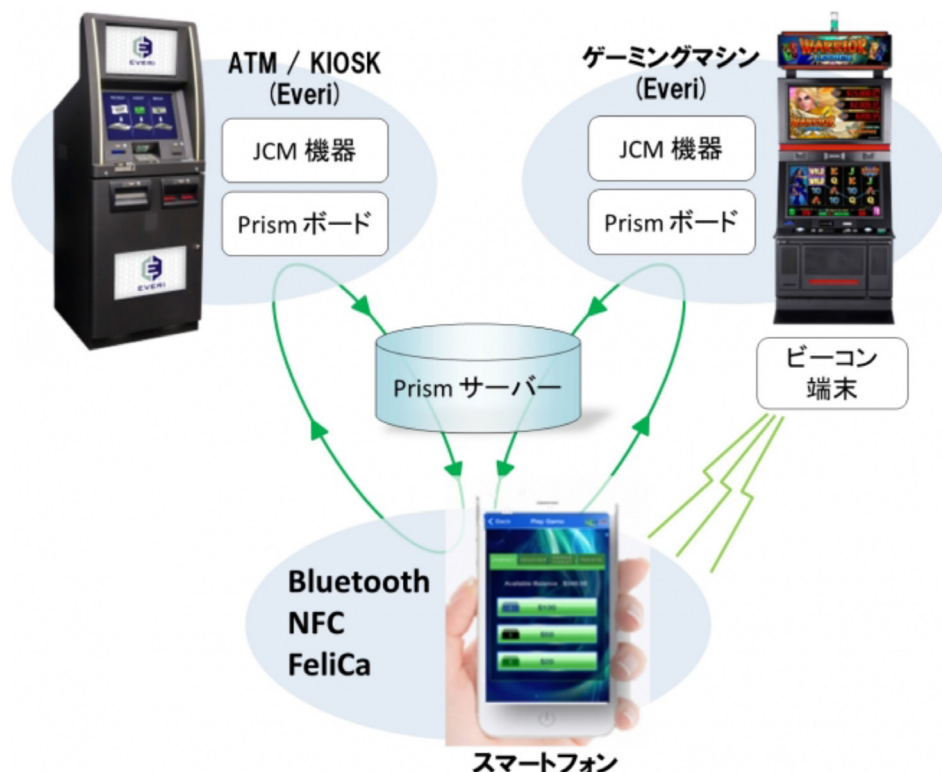
○テックファーム

テックファームの強みは、システム開発から保守・運用、コンサルティング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応できるシステム開発力や、無線通信分野における技術力を保有している。顧客数は現在 170 社程度で、このうち上位 20 社で売上高の約 80% を占める。主力顧客は NTT ドコモ〈9437〉で、2016 年 6 月期第 2 四半期累計のソフトウェア受託開発事業における売上構成比は 22% となっている。

○ Prism

Prism 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 月に設立された 100% 子会社となる。2015 年 9 月には米国のカジノ・ゲーミング業界の展示会「Global Gaming Expo」で、同社と日本金銭機械<6418>の米子会社、及びゲームマシン、ATM 端末の大手メーカーである米 Everi Holdings Inc. の 3 社で共同開発したカジノフロア向けモバイル決済ソリューションを発表し、システムもほぼ完成した。現在は米国内でのフィールドテスト開始に向けて、現地レギュレータ（規制等を定めるカジノ協会）と交渉を進めている段階にある。

カジノ市場向けモバイル決済ソリューション



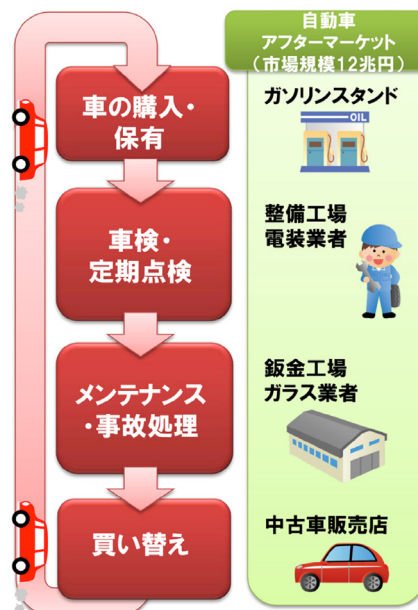
○ EBE

EBE は 2015 年 3 月の株式取得（出資比率 67.5%）により子会社化した企業で、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。主要顧客は整備業者や钣金業者、中古車販売事業者などで、顧客数は約 1,100 社にのぼる。

自動車アフターマーケットでは、過去に販売された自動車の膨大な部品データ（種類や価格など）をベースに、部品交換や修理等の整備コスト、あるいは中古車の販売価格などの見積もりを行っているが、同社ではこれら部品をデータベース化して見積もり作業の効率化を図る業務支援ソフトの開発・販売を行っている。競合はブロードリーフ<3673>、タジマ、ディーアイシージャパンなどで、同社は業界 3 位グループに位置するが、今後はテックファームが持つモバイル関連のシステム開発技術と融合することで利便性の高いソフトやソリューションサービスを開発し、業界シェアの拡大を進めていく戦略となっている。

なお、株式取得に伴って発生したのれんの金額は 1,007 百万円で、今後 12 年間での均等償却となり、年間で 83 百万円ののれん償却が発生することになる。

EBE のサービス概要



EBEが提供するサービス

- ◆ **EBEタブレットシステム**
車両番号を入力するだけで、購買履歴の確認やアプローチ履歴、購入履歴の登録をすることができる店頭販売促進用の端末。
- ◆ **整備システム**
自動車整備を中心とした業務に必要な機能はすべて網羅した本格的な自動車整備システム。必要な機能を選べるため、コストパフォーマンスの高いシステムの構築が可能。
- ◆ **車検ハンター**
- ◆ **軽钣金見積システム**
軽補修（スリキズ・凹み）を中心としたニーズの高い钣金修理に対応したシステム。正確な見積りをスピーディーに作成。
- ◆ **事故処理費見積システム**
- ◆ **車両販売システム**
直販・業販・オークション出品など、自社在庫の車両を様々な取引のデータ連携が可能。仕入れから販売まで一貫した管理・運営。

Copyright © Techfirm Inc. all rights reserved

EBE の業績推移

（単位：百万円）

	12/11 期	13/11 期	14/11 期
売上高	461	652	977
営業利益	8	13	130
経常利益	8	21	128
当期純利益	6	16	68

出所：会社資料

業績動向

第 2 四半期は売上高・売上総利益は過去最高だが不採算プロジェクト対策費用が増加

(1) 2016 年 6 月期第 2 四半期累計業績について

2 月 10 日付で発表された 2016 年 6 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 18.7% 増の 2,267 百万円、営業損失が 71 百万円（前年同期は 9 百万円の利益）、経常損失が 85 百万円（同 1 百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失が 90 百万円（同 15 百万円の損失）となった。

2016 年 6 月期第 2 四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

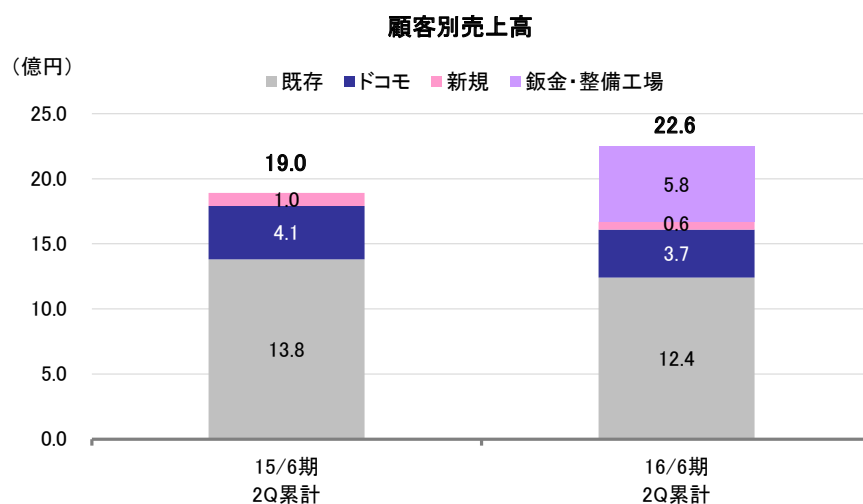
	15/6 期 2Q 累計 (2014/8-2015/1)		16/6 期 2Q 累計 (2015/7-2015/12)		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	1,909	-	2,267	-	18.7%
売上総利益	517	27.1%	854	37.7%	65.2%
販管費	507	26.6%	925	40.8%	82.2%
営業利益	9	0.5%	-71	-	-
経常利益	1	0.1%	-85	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-15	-	-90	-	-

注：前期より 7 月決算から 6 月決算に変更したため、第 2 四半期累計期間は 1 ヶ月ずれている

2016 年 3 月 25 日（金）

売上高及び売上総利益は EBE の業績寄与により、上半期として過去最高を更新したものの、同社の課題であった不採算プロジェクトの発生を抑止するための開発体制の見直しにかかる費用増やのれん償却の増加等により営業利益は減益となった。

売上高の増減要因をみると、自動車アフターマーケット事業で 586 百万円の売上高となっており、既存事業であるソフトウェア受託開発事業は前年同期比 12% 減の 1,680 百万円となった。同事業の顧客別売上動向をみると、NTT ドコモ向け及びその他既存顧客向けがそれぞれ前年同期比 10% 減収となったほか、新規顧客向けも同 40% 減と低迷した。NTT ドコモ、既存顧客向けに関しては比較的規模の大きいプロジェクトが前期で終了したこともあり、ほぼ会社想定通りの動きであったが、期初計画で増収を見込んでいた新規顧客向けに関しては、結果的に減収となった。この要因としては、前期に不採算プロジェクトが発生し、その収束を優先したことで、第 4 四半期に営業活動をストップしていたことや、2015 年夏以降、世界経済の先行き不透明感が強まってきたことで、高額案件において契約に至るまでのリードタイムが通常よりも長期化する傾向となったことが影響した。受注の引き合い件数そのものは前年同期から増加している。



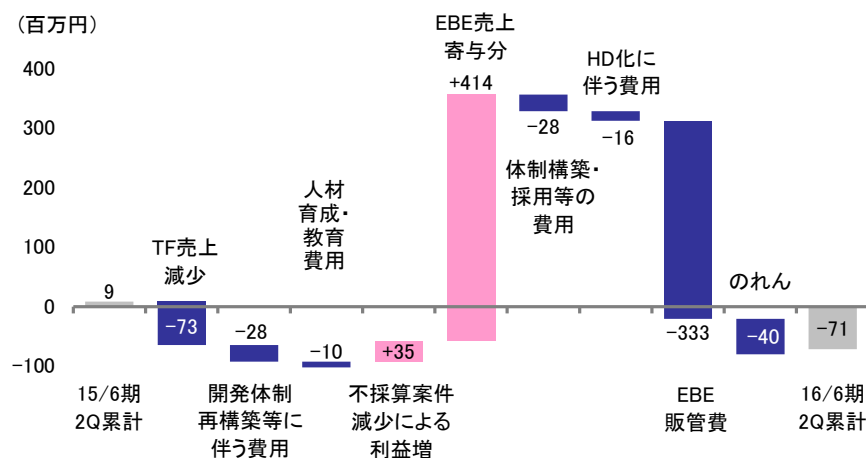
出所: 決算説明会資料

一方、営業利益の増減要因をみると、増益要因としては EBE の売上寄与による粗利益増 414 百万円と不採算案件の減少による利益増 35 百万円となり、減益要因では EBE の販管費分 333 百万円、テックファームの売上減少に伴う粗利益減 73 百万円のほか、不採算案件の発生を抑止するための開発体制再構築費用 28 百万円、人材育成・教育費用 10 百万円、組織体制再構築・採用費 28 百万円、のれん費用 40 百万円などが減益要因となった。

不採算案件の発生は従来から同社の経営課題となっていたが、今回開発体制を抜本的に見直したことで、発生件数は前年同期比で 3 ～ 4 割減少し、金額ベースでの損失額は 7 ～ 8 割減少した。また、プロジェクト件数全体に占める不採算案件の比率は 5% 程度となっている。具体的な施策としては、PM（プロジェクト管理）の専門部署を新設し担当役員を採用したこと、会社全体のプロジェクトをまとめて管理できる組織体制にしたこと、従来使用してきたプロジェクト管理システムを高機能なシステムに切り替えたこと、新たに品質管理担当の人材を採用したこと、などが挙げられる。従来は、プロジェクトリーダーが進捗管理を専属で行っていたため、個々のプロジェクトリーダーのスキルによって進捗管理の巧拙があり、結果不採算案件が発生する原因にもなっていた。同社では、今回の施策によってほぼ当初の目的は達成されたとみており、今後は不採算案件の発生によって同事業の損益が赤字になると言ったリスクはかなり軽減されるものと期待される。

2016 年 3 月 25 日（金）

営業利益増減要因



なお、自動車アフターマーケット事業は2015年3月から子会社化したため、前年同期との比較はないが、主力の整備システムの販売が堅調に推移しており、顧客数も順調に増加している。当第2四半期累計の契約獲得件数は約280件となり、前年が1年間で約430件だったことを考えると増加ペースは加速している。上場企業である同社傘下に入ったことで信用力がアップしたことがプラスに作用しているとみられる。

財務状況は健全な水準を維持

(2) 財務状況

2015年12月末の財務状況をみると、総資産は前期末比177百万円減少の3,605百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現預金が129百万円減少し、固定資産ではのれんが101百万円減少した。

負債合計は前期末比41百万円減少の1,474百万円となった。有利子負債が32百万円増加する一方で、前受金の減少によりその他流動負債が109百万円減少した。また、純資産は前期末比135百万円減少の2,131百万円となった。四半期純損失90百万円の計上等により利益剰余金が159百万円減少したことが主因だ。

経営指標を見ると、安全性を示す流動比率は200%以上の水準となっているほか、自己資本比率は57.6%、有利子負債比率は22.7%といずれも前期よりはやや悪化したものの健全な水準を維持していると判断される。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	14/7 期	15/6 期	16/6 期 2Q	増減額
流動資産	1,853	2,335	2,226	-108
（現預金、有価証券）	1,025	1,181	1,052	-129
固定資産	383	1,434	1,372	-62
（のれん）	65	1,024	922	-101
資産合計	2,245	3,783	3,605	-177
流動負債	631	1,178	1,109	-69
固定負債	36	338	365	27
（有利子負債）	300	438	471	32
負債合計	668	1,516	1,474	-41
純資産	1,576	2,266	2,131	-135
主要経営指標（％）				
（安全性）				
流動比率	293.4	198.2	200.7	
自己資本比率	69.7	58.6	57.6	
有利子負債比率	19.2	19.8	22.7	

■今後の見通し

通期は受注拡大を進め、売上高 50 億円、営業利益 1.5 億円の達成を見込む

(1) 2016 年 6 月期業績見通し

2016 年 6 月期の業績は、売上高が 5,000 百万円、営業利益が 150 百万円、経常利益が 140 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 3 百万円と期初計画を据え置いている。第 2 四半期までの売上高進捗率は 45.3% とやや低いものの、今後のソフトウェア受託開発事業の受注拡大を進めていくことで計画の達成を目指していく。弊社では今期業績については下振れの可能性があるものの、後述する Fintech、IoT、ロボット領域での受注拡大が期待できること、EBE の業績拡大基調が続くことなどから、収益トレンドとしては今上期を底に下期以降は拡大に転じ、2017 年 6 月期は収益回復が鮮明化すると見ている。なお、経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益の差が大きいが、これはのれん償却による法人税等の増加や、EBE の収益拡大に伴う少数株主利益の増加が要因となっている。

2016 年 6 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	15/6 期（11 ヶ月変則）		16/6 期			
	実績	対売上比	上期実績	下期計画	会社計画	対売上比
売上高	3,957	-	2,267	2,733	5,000	-
営業利益	42	1.1%	-71	221	150	3.0%
経常利益	26	0.7%	-85	225	140	2.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	-35	-	-90	93	3	0.1%

下期以降の経営方針としては、ソフトウェア受託開発事業で安定した収益化を図ると同時にグループの技術開発支援を行う基盤として機能させ、自社サービスである EBE の自動車アフターマーケット向け業務支援システム、Prism のカジノ向け電子決済サービス、テックファームのホテル向け客室専用タブレット情報配信サービスなどで技術的優位性による差別化を図ることによって、収益成長を目指していく戦略となっている。

2016 年 3 月 25 日（金）

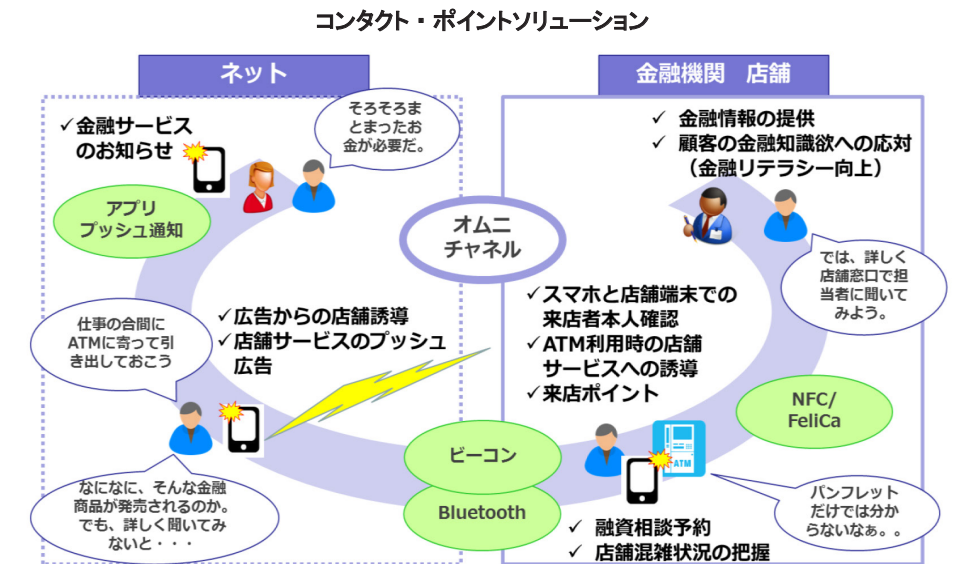
Fintech、IoT、ロボット分野での受注獲得を強化

(2) ソフトウェア受託開発事業

ソフトウェア受託開発事業（テックファーム及び Prism）の売上高は 3,800 百万円（前期 3,624 百万円）、営業利益は 150 百万円（同 24 百万円）を見込んでいる。売上高に関しては第 2 四半期累計で 1,680 百万円とやや低調だったことからハードルとしては高くなる。主力顧客向けの売上高は通期でも前期比 10% 程度の減少を見込んでいるため、新規顧客をどれだけ開拓できるかがポイントとなってくる。そこで同社では、成長領域である Fintech、IoT、ロボット分野での受注獲得を強化していく方針を打ち出している。

○ Fintech 分野

Fintech 分野では銀行や証券会社向けに、スマートフォンアプリを使って顧客との接点を増やす「コンタクト・ポイントソリューション」を提案していく。



出所：中間決算説明会資料

銀行や証券会社などは既にアプリを開発し、リリースしているところも多いが、ユーザーインターフェースなど使い勝手や機能面で必ずしも顧客サービスにつながる効果的なアプリを開発しきれていない状況にある。同社では長年蓄積したアプリ開発のノウハウを生かして、プッシュ通知による金融サービスの告知だけでなく、金融リテラシーの向上につながる金融情報の提供や、ATM 利用時の店舗サービスへの誘導、来店時のポイント付与など多様なサービス機能を顧客ニーズに合わせて開発していくほか、使いやすいユーザーインターフェースやユーザーエクスペリエンスを提供していくことで、他社との差別化を図り受注を獲得していく。既に複数の銀行から引き合いも来ており、2017 年に売上高で 10 億円を目標としている。

2016 年 3 月 25 日（金）

※ ユーザーがスマートフォンを紛失した場合、遠隔操作によって同端末にロックをかけ使用できなくするサービス

○IoT 分野

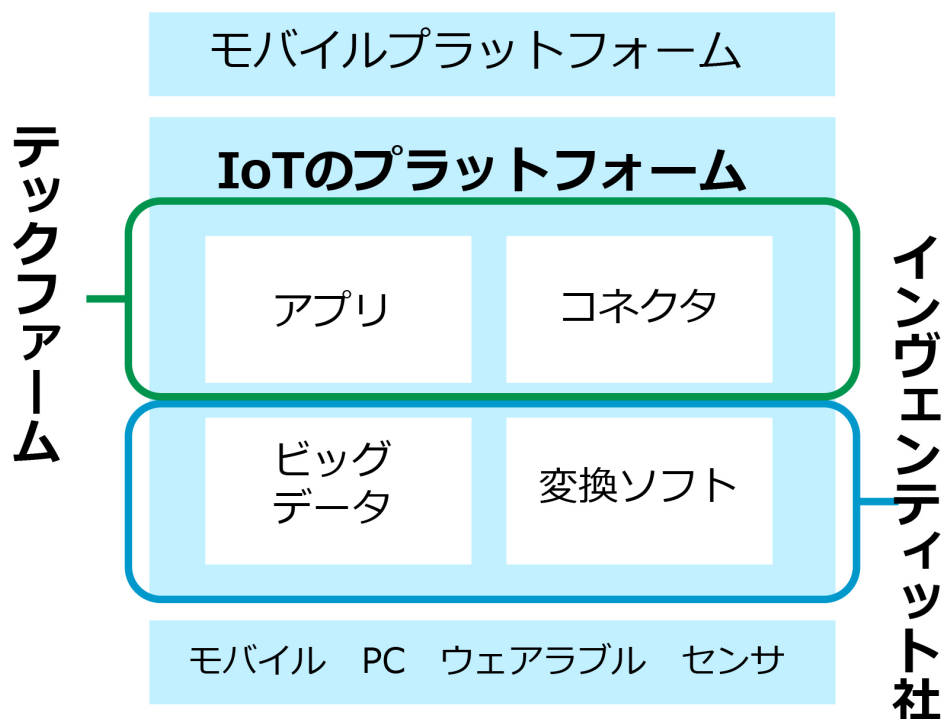
IoT 分野では 2016 年 1 月に資本業務提携を発表したインヴェンティットとの協業により受注活動を展開していく。インヴェンティットはスマートデバイスや通信機器、センサなどのデバイスを遠隔管理、データ収集管理する IoT/M2M プラットフォームの開発・販売を行っている企業で、特にスマートデバイスの遠隔管理サービス※では NTT ドコモも採用するなど国内市場でシェアトップの実績を持つ。

テックファームが展開しているホテル向け客室用タブレット情報配信サービス「ee-TaB」事業でもタブレット端末の遠隔管理機能はインヴェンティットのサービスを導入している。同事業でのつながりをきっかけとして、インヴェンティットの技術力やコスト競争力などを高く評価し、今回の資本業務提携につながった。

特に、インヴェンティットは遠隔地にあるセンサから収集されるビッグデータの管理・処理を効率よく行うための技術ノウハウを持っており、同技術と同社がもつ PC/ モバイル開発力を融合することによって、顧客企業のコスト削減やサービス向上につながるトータルソリューションの提案を行っていく。

IoT 分野では、トンネルや橋梁など公共インフラの設備点検や製造現場における機械装置部品の劣化検知故障前メンテナンス、物流倉庫内の品質管理、自動車の運行状況の管理など幅広い領域でニーズがあり、今後の成長市場として注目されている。実際、同社への引き合いも増加し協業による受注実績も出始めており、今下期以降の受注拡大が期待される。同社にとっては今回の資本業務提携で、ビッグデータの管理・収集ノウハウを持つインヴェンティットと協業し、トータルソリューションで提案できることを強みとして、2019 年までに売上高で 20 億円まで拡大していくことを目標としている。

IoT のソリューション



出所：中間決算説明会資料

○ロボット分野

今後、高齢化の進展とともに人口減少が予測される中で、人手不足を解決するためロボットの活用が普及していくことが予想されている。同社においても、企業の業務効率化や集客施策としてヒト型ロボットを活用したシステムソリューション「ロボット業務活用パック」の提供を 2016 年 2 月より開始した。既にホテルニューオータニやレンブラントホテル厚木で「Pepper」が試験導入されている。同社では「Pepper」を初めとしたヒト型ロボットを活用したアプリケーションの開発やサーバー構築などを行い、商業施設やイベント会場、ホテル、介護施設、オフィスなどを顧客対象として、2016 年末までに 50 社の導入を目指していく。

のれん償却費を除けば高収益な自動車アフターマーケット事業

(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 1,200 百万円、営業利益は 84 百万円を見込む。親会社の経営指導料や業務委託費が発生しているため利益水準は低くなっているが、控除前の営業利益では 200 百万円程度となる高収益事業となる。2014 年 11 月期は売上高 977 百万円、営業利益 130 百万円だったことから、収益は順調に拡大していると言えよう。

今後の事業戦略として、売上高の多くを占める钣金・整備工場向けでは取扱い部品データの更なる拡充を図り、新規顧客の開拓を進めると同時に、既存顧客におけるシステム導入料金のアップを進めていく。また、新たに経営マネジメントシステムの販売も予定しており、1 顧客当たり売上高増加にも取り組んでいく。

一方、新規市場として今後の開拓を目指しているサービスステーション（ガソリンスタンド）向けに関しては、音声自動入力システムとタブレット端末を使った業務支援システムを開発し、現在大手のサービスステーション 3 店舗で試験導入している。同システムは販売スタッフの作業効率を向上し、ガソリン以外のサービス収入を増やすことを目的として開発されたものだが、導入した 3 店舗ではサービス収入が導入前より伸びており、一定の効果があつたものと評価されている。同社では同システムをフック役としてサービスステーション向けに顧客・車両管理システム「e-Formula」の導入を進めていきたい考えだ。

米国の現地レギュレータとの交渉を重ねるカジノ向け電子決済サービス

(3) カジノ市場向け電子決済サービス事業

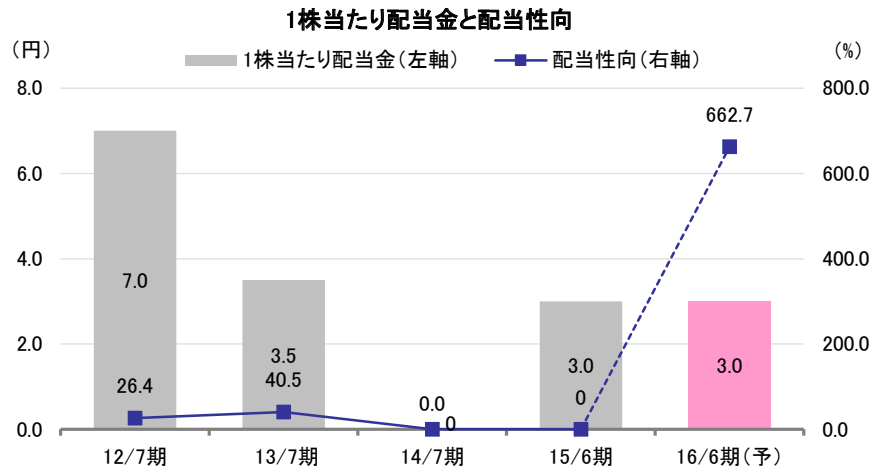
米国でのカジノ向け電子決済サービス事業では、期初段階で 2016 年前半のフィールドテストをカリフォルニア州で開始する予定としていたが、遅れる見込みとなっている。米国カジノ市場では、電子マネー等新しいサービスや技術の導入への理解浸透にしばらく時間を要するものと思われる。

同社ではカジノ向けのゲームマシン、ATM/Kiosk の大手メーカーである Everi や日本金銭機械の子会社である JCM と共同で、モバイル決済ソリューションを開発し、2015 年 9 月のカジノ・ゲーミング業界の展示会「Global Gaming Expo」で出展するなど、ほぼシステムとしては完成した状況で、あとは現地レギュレータとの交渉が進めばフィールドテストを開始できる見通しだ。ラスベガスのあるネバダ州では規制が厳しいため、まずはカリフォルニア州などその他エリアのカジノでフィールドテストを行い、実績を積み重ねてからラスベガスへの導入を目指していく考えだ。このため米子会社の損益は前期 80 百万円の損失から、今期は 100 百万円の損失を見込んでおり、収益化の時期としては 2018 年 6 月期以降を目標としている。

■株主還元策

2016 年 6 月期の配当は前期並みの 3 円を予想

株主還元策に関しては、現段階では財務体質の強化及び積極的な事業展開に備えるために必要な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。2016 年 6 月期の 1 株当たり配当は前期並みの 3.0 円を予定している。具体的な配当性向基準は公表していないものの、将来的には 30% 程度を目安と考えているようだ。



注：2013年8月に1：100株、2014年4月に1：2の株式分割を実施。
13/7期以前の配当金は遡及して修正。

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