

3625 東証 JASDAQ

http://www.techfirm-hd.com/ir top.html

2016年9月29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

企業情報はこちら>>>

■電子決済サービスやタブレットを用いた業界特化型のソ リューションサービスの育成で、成長ステージへ加速

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. (以下、Prism) 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。

2016 年 6 月期の連結業績は、売上高が 4,654 百万円(前期は 11 ヶ月変則決算で 3,957 百万円)、営業利益が 26 百万円(同 42 百万円)となった。売上高は EBE の業績がフル寄与したこともあって過去最高を更新したが、ソフトウェア受託開発事業における売上高の減少や、開発体制の再構築に伴うシステム投資並びに人財投資を積極化したことにより、営業利益は減少した。ただ、従来からの懸案事項であった不採算案件の削減に向けた取り組みは順調に進んだようだ。

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、営業利益は同 416.3% 増の 137 百万円を見込む。EBE の業績が順調に拡大するほか、ソフトウェア受託開発事業も開発コストの削減や生産性向上により増益が見込まれる。なお、米国カジノ向け電子決済サービス事業に関しては、2017 年 6 月期内にフィールドテストを開始し、2018 年 6 月期本サービスの開始を目指している。

3ヶ年の中期経営目標として、売上高 100 億円、営業利益 7 億円を掲げている。既存事業で 70 億円、新規事業で 30 億円の売上創出を見込んでいる。自動車アフターマーケット事業の拡大に加えて、電子決済サービス事業やタブレット端末を用いた業界特化型のソリューションサービスなどを育成していくことで、業績は今後成長ステージに入るものと予想される。

Check Point

- ・売上高は EBE のフル稼働により過去最高を更新
- ・17/6 期は売上高は微増、営業利益は大幅増の見込み
- ・中期経営計画最終年度となる 19/6 期に連結売上高 100 億円、営業利益 7 億円を 目指す

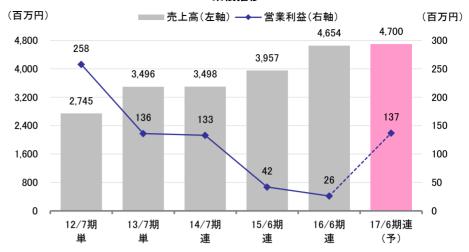


3625 東証 JASDAQ

http://www.techfirm-hd.com/ir top.html

2016年9月29日(木)

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の 2 つからなる

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サービス事業を進める 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。

〇テックファーム

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、主力顧客は NTT ドコモ < 9437> である。

また、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)」事業も展開している。同事業はストック型ビジネスモデルとなり、2016年6月末時点で国内9ヶ所のホテル、客室数で1,649室に導入されている。売上規模としてはまだ年間で数千万円程度と軽微なものの、今後は同様のビジネスモデルをホテル以外の業界に展開していく計画となっている。





3625 東証 JASDAQ

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

2016年9月29日(木)

O 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 100% 子会社として設立された。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. (以下、Everi)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



O 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。主要顧客は自動車整備業者や鈑金業者、中古車販売事業者、ガラス・部品卸業者などで、顧客数は約 1,100 社に上る。

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、業界シェアを拡大し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は 1,007 百万円となり、今後 12 年間で均等償却(年間 80 百万円ののれん償却が発生) することになっている。



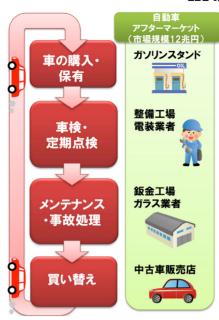
3625 東証 JASDAQ

http://www.techfirm-hd.com/ir top.html

2016年9月29日(木)

※ 顧客企業の IoT サービスの開発からアプリケーション設計・開発、プラットフォーム提供までをパッケージにしてサポートするサービスで、センサーやデバイス、サーバ開発まで含めたトータルソリューションを提供する。

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、コストバ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

◆ 軽鈑金見積システム

軽補修 (スリキズ・凹み) を中心としたニーズの高い鈑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ヘリンクが可 能。仕入れから販売まで一貫した管理・運営。



Copyright © Techfirm Inc. all rights reserved

■業績動向

売上高は EBE のフル稼働により過去最高を更新

(1) 2016年6月期連結業績の概要

8月12日付で発表された2016年6月期の連結業績は、売上高が4,654百万円、営業利益が26百万円、経常利益が18百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が74百万円となった。前期が11ヶ月の変則決算だったことから前期比増減率は出していないが、売上高と売上総利益に関してはEBEの業績が年度を通じてフル寄与したことにより、過去最高を更新した。一方、営業利益の増減要因を見ると、増益要因としてEBE分の利益増(+135百万円)やテックファームにおける不採算案件の減少に伴う利益増(+113百万円)があったが、テックファームの売上減少に伴う利益減(-87百万円)や持株会社化に伴う費用(-52百万円)、人材育成等に伴う費用増(-34百万円)、採用費等販管費の増加(-39百万円)、のれん償却額の増加(-52百万円)が減益要因となった。また、当期純損失については、EBEの本社移転費用や投資有価証券評価損等の特別損失10百万円を計上したことや、損益不算入項目であるのれん償却費の増加による実効税率の上昇もあって、拡大する格好となっている。期初会社計画比で見ると売上高、利益とも下回ったが、これはソフトウェア受託開発事業で当初計画に織り込んでいた新規大型案件を失注したことが主因となっている。

なお、当期のトピックスとしては 2016 年 1 月に、ビッグデータの遠隔処理技術等のノウハウを持つインヴェンティット(株)と資本業務提携(出資比率 3.4%)を行い、「IoT ビジネスパッケージ*」サービスの提供をスタートしたほか、Beacon 端末を用いた IoT ソリューションを開発し、同分野への参入を果たした。また、ガソリンスタンド向けに音声認識システムを活用した新たな営業ソリューションサービスをテックファームと EBE で共同開発し、2016 年 5 月より販売を開始したことが挙げられる。



3625 東証 JASDAQ

http://www.techfirm-hd.com/ir top.html

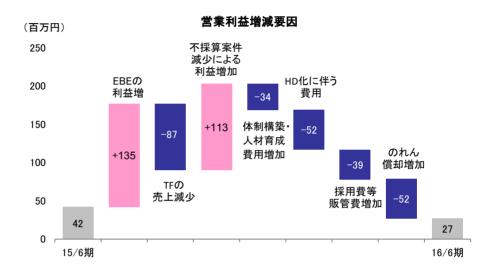
2016年9月29日(木)

2016年6月期連結業績

(単位:百万円)

| | 15/6 期 (11 カ月変則決算) | | 16/6 期 | | | |
|-------|-----------------------|-------|--------|-------|-------|------|
| | 実績 | 売上比 | 会社計画 | 実績 | 売上比 | 計画比 |
| 売上高 | 3,957 | _ | 5,000 | 4,654 | _ | -345 |
| 売上原価 | 2,731 | 69.0% | _ | 2,829 | 60.8% | - |
| 売上総利益 | 1,226 | 31.0% | _ | 1,825 | 39.2% | - |
| 販管費 | 1,183 | 29.9% | _ | 1,799 | 38.7% | - |
| 営業利益 | 42 | 1.1% | 150 | 26 | 0.6% | -123 |
| 経常利益 | 26 | 0.7% | 140 | 18 | 0.4% | -121 |
| 特別損益 | 5 | 0.1% | - | -10 | -0.2% | - |
| 当期純利益 | -35 | -0.9% | 3 | -74 | -1.6% | -77 |

注: 当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益



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 3,378 百万円(前期は 3,624 百万円)、セグメント利益は 374 百万円(同 24 百万円)となった。売上高を顧客別に見ると、主力顧客の NTTドコモについては堅調に推移したものの、その他既存顧客において大型案件の開発終了や商談の長期化の影響があったことが減収要因となった。売上高の内訳を見ると、システム開発案件が前期比 5 億円減となった一方で、運用・保守サービスが同 1.3 億円増、自社製品・広告等が同 1.3 億円増となった。

セグメント利益が増加したが、これは 2015 年 6 月期のセグメント利益が持株会社への移行前で全社費用の調整額を含めたベースとなっているためで(当期は全社費用控除前ベース) 実質的には減益となっている。売上の減収に加えて、開発体制強化のためのプロジェクト管理システムの導入や人材投資費用の増加が要因となっている。人材投資に関して当期は若手中心に採用を行ったことから、教育費が前期比で増加した。

同社は収益低迷の要因となっていた不採算プロジェクトの削減を進めるため、開発体制の強化を前期から取り組んできた。当期においては組織の再編成やプロジェクト管理システムの導入等の施策を進めた結果、不採算プロジェクトの件数は前期比 60% 強減少し、全案件に占める比率も前期の 7% から 4% まで低下した。また、不採算案件の損失額も合計で前期の 180 百万円から 70 百万円まで縮小するなど一定の成果を上げている。組織の再編成では、PM(プロジェクト管理)の専門部署を新設し、会社全体のプロジェクトを PM 部でまとめて管理するようにした。

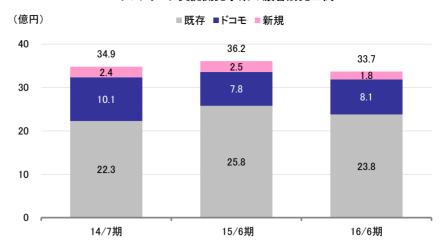


3625 東証 JASDAQ

http://www.techfirm-hd.com/ir top.html

2016年9月29日(木)

ソフトウェア受託開発事業の顧客別売上高



b) 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 1,276 百万円 (前期は 4ヶ月間で 333 百万円)、セグメント利益は 100 百万円 (同 17 百万円) となった。前期の実績値を単純に 3 倍したとすると、売上高では 27% 増、セグメント利益は約 2 倍の水準に拡大したことになる。

業績好調の要因は、主力製品である整備システムを中心に年間取引社数が540社と前期の200社弱から約3倍に拡大したこと、整備工場向けに経営マネジメントシステムの販売を開始し、1顧客当たりの販売高が増加したこと、データベースの拡充によりガラス・部品卸商向けのシステムのバージョンアップを図り、販売単価が上昇したことなどが挙げられる。取引社数540社のうち約7割が他社製品からの乗り換えまたは自社製品のリプレースによるもので、残り約3割が新規にシステムを導入する顧客となっている。他社からの乗り換えが増えている要因としては、同社の製品が機能ごとに細分化されて販売されており、顧客側から見れば必要な機能だけを購入することで導入コストを競合品よりも安価に抑えることができる点が評価されているものと考えられる。また、上場企業のグループ会社となったことにより、取引先からの信用力が向上したことも収益拡大の一因となっている。

有利子負債の増加や純資産の減少により、自己資本比率は低下

(2) 財務状況

2016年6月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比98百万円増加の3,881百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産で売上債権が215百万円増加し、固定資産でのれんが154百万円減少した。

負債合計は前期末比 247 百万円増加の 1,764 百万円となった。有利子負債が 193 百万円 増加したことが主因となっている。また、純資産は前期末比 149 百万円減少の 2,117 百万円 となった。親会社株主に帰属する当期純損失及び会計方針の変更による累積的影響額により、利益剰余金が 143 百万円減少したことによる。

経営指標を見ると、有利子負債の増加や純資産の減少により、自己資本比率が前期の58.6%から53.2%に低下したほか、有利子負債比率が19.7%から30.3%に上昇するなど財務体質はやや悪化したものの、流動比率は200%を超えており健全な水準を維持しているものと判断される。また、収益性に関してみれば売上高営業利益率で0.6%と低水準となっており、収益性の向上が今後の課題となっている。



3625 東証 JASDAQ

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

2016年9月29日(木)

連結貸借対照表

(単位:百万円)

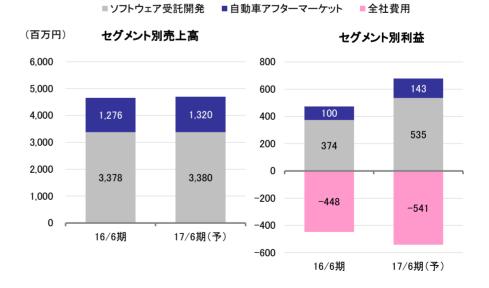
| | 14/7 期 | 15/6期 | 16/6 期 | 増減額 |
|------------|--------|-------|--------|------|
| 流動資産 | 1,853 | 2,335 | 2,550 | 215 |
| (現預金、有価証券) | 1,025 | 1,181 | 1,175 | -5 |
| 固定資産 | 383 | 1,434 | 1,317 | -117 |
| (のれん) | 65 | 1,024 | 870 | -154 |
| 資産合計 | 2,245 | 3,783 | 3,881 | 98 |
| 流動負債 | 631 | 1,178 | 1,133 | -45 |
| 固定負債 | 36 | 338 | 630 | 292 |
| (有利子負債) | 300 | 447 | 641 | 193 |
| 負債合計 | 668 | 1,516 | 1,764 | 247 |
| 純資産 | 1,576 | 2,266 | 2,117 | -149 |
| 主要経営指標(%) | | | | |
| (安全性) | | | | |
| 流動比率 | 293.4 | 198.2 | 225.1 | |
| 自己資本比率 | 69.7 | 58.6 | 53.2 | |
| 有利子負債比率 | 19.2 | 19.7 | 30.3 | |

■今後の見通し

17/6 期は売上高は微増、営業利益は大幅増の見込み

(1) 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。ソフトウェア受託開発事業での安定した収益体質の構築と、自社サービスの開発販売による成長のための仕掛けづくりを行う1年と位置付けている。8月までの進捗状況についてはほぼ会社計画どおりに推移しているものと見られる。事業セグメント別の見通しは以下のとおり。



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。



3625 東証 JASDAQ

http://www.techfirm-hd.com/ir top.html

2016年9月29日(木)

※1 既存の製品やひな形などを流 用せずに、まったく新規にゼ ロから開発すること。

※ 2 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。モバイル系のシステム開発における受注競争が激化 する環境の中で、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。

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。生産性の向上に関しては、得意領域であるスマホや Web 領域を中心に開発作業の標準化を進めているほか、業務システムのモジュール化を促進することで実現していく。同社の場合、従来は案件ごとにスクラッチ開発※1を行ってきたが、今までの開発資産や他社既存パッケージ等も有効活用するなどして基本モジュールを整備していくことで開発期間の短縮を図り、生産性を向上していく考えだ。

また、開発コストの低減施策としてはプロジェクトの規模、難易度に応じて最適なプロジェクトチームを作り、綿密な進捗管理を行っていくことに加えて、外注費の抑制にも取り組んでいく。外注比率については前期実績で4割程度の水準であったが、今期は東南アジアのオフショア企業も活用することでその比率を低減していく。従来はニアショアのみを活用していたが、今後はコストが低いオフショア企業を活用する。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る。今期は新たにソースコードの静的解析ツール(プログラムのバグを抽出するツール)を導入して、不具合を早期に発見する体制を整備した。これにより不採算案件比率は4%と前期並みを維持していく考えだ。

その他、同事業では営業面でも安定的な売上を獲得していくための施策を推進していく。 具体的には、既存顧客へのグリップ強化とアップセルを推進するため、開発体制を顧客別 組織に再編し、顧客ビジネスを把握した上で営業と連携し最適な提案活動を行っていくほか、 顧客の他部署への横展開も進めていく。また、価格競争を回避するための提案力・クロー ジングカの向上を図るため、社内でのナレッジ共有や提案書の品質平準化に向けた取り組 みを進めていく。

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、営業利益は同 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であり、顧客開拓ペースは前期よりも緩やかになると見ている。一方、利益率の上昇については、前期途中からガラス・部品卸商向けにバージョンアップした好採算のシステム販売が伸びることが要因となっている。

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※2 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 割程度にとどまっており、今後の普及拡大が期待できる。



3625 東証 JASDAQ

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

2016年9月29日(木)

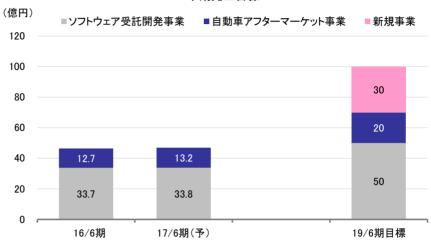
中期経営計画最終年度となる 19/6 期に連結売上高 100 億円、 営業利益 7 億円を目指す

(2) 中期経営計画

■今後の見通し

同社は中期3ヶ年計画として、最終年度となる2019年6月期に連結売上高100億円、営業利益7億円を目標として掲げた。





基本方針としては、戦略的 & Hi-Spec のテクノロジー会社(テックファーム)を中核に据え、安定収益を確保しつつ、業界特化型のソリューションサービスを自社開発し、成長ドライバーとして育成しながら計画の達成を目指していく考えだ。

基本方針

戦略的&Hi-Specのテクノロジー会社を中核に構える
Only/Originalな自社サービス運営・運用企業へ



出所:決算説明会資料より掲載



3625 東証 JASDAQ

http://www.techfirm-hd.com/ir top.html

2016年9月29日(木)

※ Mobile Device Management の 略。複数台のモバイル端末を 遠隔で一元管理する技術及び サービスを指す。セキュリティ管 理を目的として利用されている。 ソリューションサービスとしては既に、EBE が展開している自動車アフターマーケット向けの業務支援サービスが収益化しているほか、ホテル業界向けの「ee-TaB*」サービスも当初の計画よりも遅れ気味ではあるものの着実に増加している。また、米 Prism ではカジノ市場向けの電子マネー決済サービスの事業化に向けた準備を進めている段階で、2017 年 6 月期中のフィールドテスト開始、2018 年 6 月期中の本サービス開始を目指している。その他にも、業界特化型のソリューションサービスを開発しており、今期中にサービスを開始できる見込みとなっている。こうした業界特化型のソリューションサービスに関しては、対象市場において既に顧客基盤を持っている企業と提携しながら事業を展開していくビジネスモデルとなり、今後こうした提携の動きも活発化していくものと予想される。今後の注目サービスは以下のとおり。

a) サービスステーション (ガソリンスタンド) 向け営業支援システム

EBEでは自動車整備事業や部品卸商向けだけでなく、今後はサービスステーション向けの営業支援システムにも注力していく計画となっている。サービスステーションではガソリン販売量の減少によって経営が厳しくなるなかで、車検サービスや鈑金・修理サービスなど周辺サービスを強化することで収益を維持している。こうしたなかで、同社はこれら関連サービスの見積もリシステムに加えて、音声認識を利用した業務支援システムの導入を進めていく計画となっている。

同システムはテックファームと共同開発したシステムで、2016 年 5 月より販売を開始している。同システムは、1) 来店した車の車両ナンバーを店舗スタッフが音声自動入力機能を使ってスマートデバイス(タブレット端末、スマートフォン)に入力、2) ホストシステムの蓄積データから車両情報を照合させ車両状態や過去の接客実績を呼び出し、3) 店舗スタッフのスマートデバイスにテキストで、またヘッドセットには音声で情報を通知するシステムとなっている。店舗スタッフはこれらの情報を元に、車検やオイル・タイヤ交換などの営業提案を効果的に行うことが可能となり、営業効率の向上に寄与するツールとなる。利用料金は端末 2 台までで月額 2 万円から(端末、アプリ料金除く)となっている。ストック型ビジネスモデルとなるため、当初の収益インパクトは軽微なものの、その他の見積もりシステムも合わせてトータルソリューションとして販売することで、サービスステーション市場で顧客開拓を進め、業績の拡大につなげていく考えだ。

なお、今後はテックファームで開発を進めている「IoT ビジネスパッケージ」を利用した自動車の自己故障診断機能との連携により、自動車の安全運航や整備効率化に向けたサービスの提供も行っていく予定となっている。

b) タブレット端末を用いた THCP + α のソリューションサービス

同社ではタブレット端末をそれぞれの業界や業態に合わせて専用端末化し、コンテンツの配信を行うプラットフォーム「THCP」のサービスを展開していく計画となっている。既にホテルの客室向け情報配信サービス「ee-TaB*」をミライトと共同開発し、導入実績を積み上げているが、今後は不動産業界や小売・外食業界、医療・福祉施設などその他の業界向けにも横展開していく計画となっている。テックファームが持つモバイル分野での高度なシステム開発力と提携先であるインヴェンティットが持つMDM※技術を融合することで、競争力の高いソリューションサービスを提供し行く計画だ。ビジネスモデルとしてはストック型の収益モデルとなる。

c) 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については、ラスベガスのあるネバダ州ではまだ規制が厳しいこともあり、まずはカリフォルニア州などその他地域のカジノでフィールドテストを2017年6月期内に実施し、2018年6月期中の本サービス開始を目指している。米国で電子決済の普及が進むなかで、カジノ市場でもいずれ同サービスが導入される見込みは高いと考える。競合は今のところ見当たらず、今後の展開が注目される。



3625 東証 JASDAQ

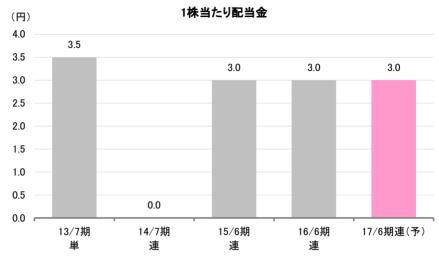
http://www.techfirm-hd.com/ir_top.html

2016年9月29日(木)

■株主還元策

必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じた配当を行う

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。 2017 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