

|| 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

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 8 月 16 日 (木)

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. アグリテック市場への参入	01
2. 2018 年 6 月期業績を上方修正	01
3. 成長戦略	02
■ 事業概要	03
■ アグリテック市場への参入	04
1. アグリテック市場向けプラットフォームを開発	04
2. 果物の輸出状況と今後の事業戦略	04
■ 2018 年 6 月期業績予想の上方修正について	07
■ 成長戦略	08
■ 株主還元策	10
■ 情報セキュリティ対策	10

■ 要約

プレミアム果物の海外販路拡大を目指す AI データプラットフォームを開発、2019 年以降の実用化を目指す

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 サイト等の開発から保守・運用サービスまでトータルソリューションサービスを展開するテックファーム（株）を中心に、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 や、米国カジノ市場向けに電子決済サービスの事業化を目指す Prism Solutions Inc.（以下、PSI）を傘下に置く持株会社である。

1. アグリテック市場への参入

同社は成長戦略として、業界特化型プラットフォームサービスの横展開を進めているが、新たにアグリテック市場への参入も開始した。具体的には、2018 年 4 月にプレミアム農産物の輸出を主に展開する（株）ジャパン・アグリゲート（以下、JAG）と業務提携を締結し、共同で海外向け販路拡大を支援する AI 技術を活用したプラットフォームシステムの開発を進めている。カメラによる画像認識技術を使って撰果作業の自動化を進めるシステムを農林水産省の補助金を活用して開発するほか、海外向け受発注システムの開発、仕入販売データ等を活用して適正な販売価格、需要量などを生産者に提供するデータサービスの開発も同時に進めていく。2018 年秋より試験運用を開始し、2019 年以降に本格稼働し、2020 年に流通額ベースで 200 億円を目指している。まだ、料金体系などは決まっていないが、月額システム利用料と流通額当たりの手数料を JAG とレベニューシェアする格好になると見られる。なお、同社は JAG に対して 15% 超を出資しており、将来的には、役員を派遣し持分法適用関連会社も視野に入れている。

2. 2018 年 6 月期業績予想を上方修正

同社は 7 月 23 日付で 2018 年 6 月期の業績予想の上方修正を発表した。売上高は前期比 24.2% 増の 5,800 百万円、営業利益は同 239.3% 増の 560 百万円となり、過去最高業績を大幅に更新する予想となっている。4 月にも 1 度、上方修正を発表（売上高 5,300 百万円、営業利益 360 百万円）したが 2 度目の修正となった。修正要因は、AI 関連のシステム開発案件が計画を上回って好調に推移したこと、自動車アフターマーケット向け業務支援システムのうち、新たに投入したガラス商向けシステムが当第 4 四半期に大きく伸びたことが主因だ。

3. 成長戦略

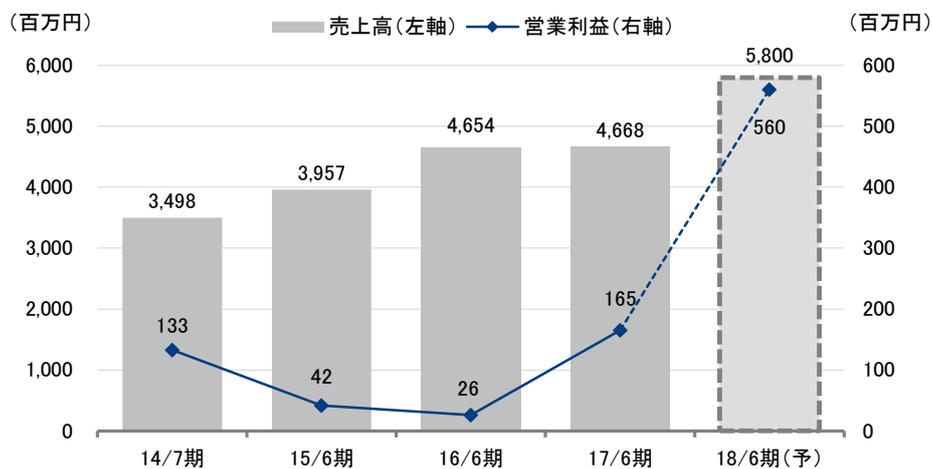
同社は成長戦略として、従来の IT システムの受託開発中心のビジネスモデルから脱皮し、AI/IoT ソリューションのプラットフォーム受託開発や、自らが IT プラットフォーマーとしてサービスを提供していく戦略を打ち出している。特に、ここ最近では業界特化型のサービス展開に注力しており、着実に成果を見せ始めている。2015年に子会社化した EBE は、テックファームの技術力を活用した新製品の開発により、順調に収益が拡大している。また、ホテル客室向け情報配信サービス「ee-TaB* (イータブ・プラス) ※」ではホテルの導入数が着実に増加しており、2020年6月期の収益化が視野に入ってきている。合併会社で進めている住宅リフォームの見積システムも単月ベースで黒字化してきた。今後はこれら業界特化型ソリューション及びサービスが収益に貢献し始めることで、業績も中長期的に拡大し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。

Key Points

- ・ AI を活用した自動撰果システムや受発注システム等の開発に着手
- ・ 2018年6月期はIoT/AI 関連の開発案件増加と自動車アフターマーケット向け新製品の投入効果で大幅増収増益に
- ・ 業界特化型 IT プラットフォームの横展開を進め、中長期的に持続的な成長を目指す

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

システム開発と自動車アフターマーケット向け 業務支援システムが両輪

同社の事業セグメントはソフトウェア受託開発事業（以下、SI 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、SI 事業にテックファームと PSI が、自動車アフターマーケット事業に EBE が含まれている。各子会社の事業内容と特徴は以下のとおり。

(1) テックファーム

テックファームの強みは、システムの設計・開発から保守・運用、分析、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高い技術開発力を有していることが特徴だ。年間の取引顧客数は現在 150 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、2018 年 6 月期第 2 四半期累計期間における売上構成比で約 33% を占めている。

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* 事業を展開している。同事業はストック型ビジネスモデルとなり、2017 年 12 月末時点で国内 22 棟のホテル、客室数で 3,382 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、今後もホテルでの導入が進むと見られるほか、同様のビジネスモデルをホテル以外の業界にも独自展開していく計画となっている。

(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.（以下、Everi）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。また、2016 年 12 月にはカジノゲーム機用チケット印刷機で最大手となる Transact Technologies Inc. とカジノゲーミング向けソリューションの開発について協業していくことを発表している。現状は、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）と交渉を進めている段階にあり、大きな進展は見せていない。

(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。2017 年 12 月時点の顧客数は自動車整備業者や钣金業者、ガラス卸商・部品卸商など約 1,300 社に上る。今後は事業規模の大きいガラス卸商・部品卸商へのソフト販売の割合を高めていく計画となっている。

■ アグリテック市場への参入

AI を活用した自動撰果システムや受発注システム等の開発に着手

1. アグリテック市場向けプラットフォームを開発

同社は、業界特化型 IT プラットフォームサービスとして、アグリテック市場への展開を開始する。具体的には、2018 年 4 月にプレミアム農産物の輸出を主に展開する JAG と業務提携を締結し、共同で海外向けプレミアム果物の販路拡大を支援する AI プラットフォームシステムの開発、サービス展開を目指している。開発しているシステムは機能別に 3 つに分けて開発を進めている。

1 つ目は、JAG の撰果ノウハウを AI でデータ化し、カメラを使った画像認識技術で外観による仕分け作業の自動化を実現するというものである。仕分け作業については、従来、経験豊富な人材が担っていたが、輸出量の拡大や多様なニーズに対応していくためには、人材不足がボトルネックとなっていた。仕分け工程を AI により自動化することで、海外販売の拡大を支援していく。既に、基本システムは開発しており、現在はディープラーニングに必要な画像データの収集を行っている段階にある。2018 年秋以降、試験運用を開始し、2019 年春以降の実用化を目指していく。なお、同システムの開発については農林水産省の補助金対象事業（平成 30 年度 農山漁村 6 次産業化対策事業のうち食品注通合理化・新流通確立事業）に認定されており、補助金 1 千万円を活用して開発していくことになる。

2 つ目は、現在、輸出事業者が紙ベースで行っている受発注伝票の処理業務負担軽減を目的にした、受発注システムの開発である。2018 年 8 月よりプロトタイプの開発に着手し、こちらも 2019 年春からの本格稼働を目指す。自動撰果システムと合わせてまずは JAG で運用を行い、一定期間後に他の輸出事業者にも提供を開始する計画となっている。

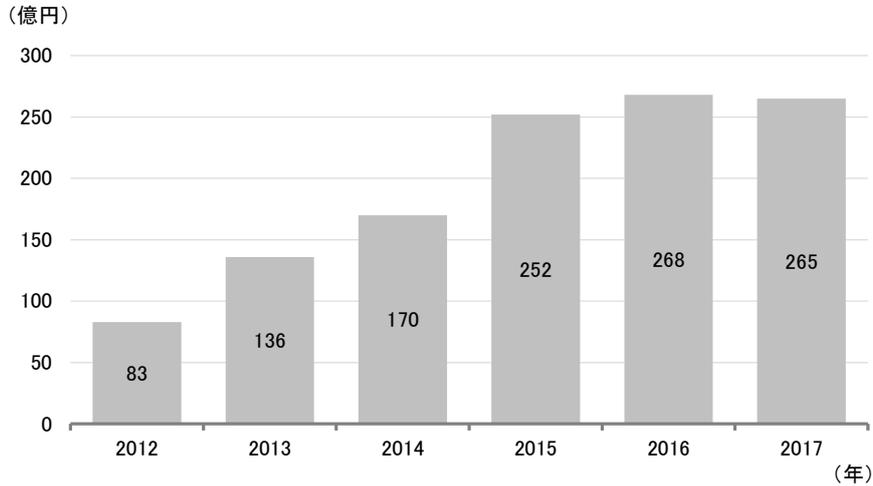
3 つ目は、プレミアム果物の生産、販売状況や価格動向、仕向地先データなどのビッグデータを蓄積して、生産者にこれら情報を提供するサービスの開発である。ビッグデータを活用することで輸出量の拡大につなげていく。

2. 果物の輸出状況と今後の事業戦略

農林水産省の統計によれば、果実及びその調整品（果実缶・びん詰類等）の 2017 年の輸出額は前年比 1.3% 減の 265 億円と伸び悩む格好となった。需要は旺盛なものの、撰果作業の人手不足や受発注業務の煩雑さなどで処理量が限界になっていることが一因と見られる。ただ、直近 5 年間で輸出額は 3 倍以上に拡大しており、日本産果物の需要の裾野が広がっていることは間違いない。同社が開発する自動撰果システムや受発注システムなどの利用が広がれば生産性が格段に向上し、輸出量も再び拡大していくものと予想される。特に、高品質なプレミアム果物の需要はアジアや中東などでも高い評価を受けており、価格水準も国内より高値で販売されることが一般的となっており、生産者への収益寄与度も大きいだけに潜在的な需要は大きいと見られる。

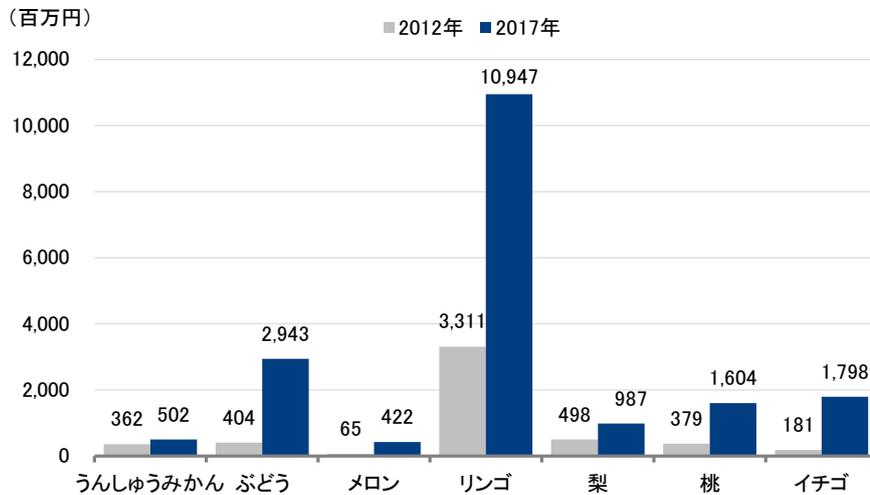
アグリテック市場への参入

果実・その調整品の輸出額推移



出所：農林水産省「農林水産物輸出入概況」よりフィスコ作成

品目別輸出額



出所：農林水産省「農林水産物輸出入概況」よりフィスコ作成

テックファームホールディングス

3625 東証 JASDAQ

2018 年 8 月 16 日 (木)

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

アグリテック市場への参入

政府は成長戦略の 1 つの方針として、農林水産物の輸出を 2019 年に 1 兆円まで拡大していく目標を掲げており (2017 年は 8,070 億円)、プレミアム果物の拡大もその 1 つとなる。現在、プレミアム果物の輸出ルートとしては、JA 経由と民間企業経由の 2 通りがあり、約 7 割が JA 経由になっていると言われている。ただ、JA 経由では卸売市場や商社など複数の事業者が中間段階で介在するため、生産者は販売価格を低く抑えられてしまうほか、売上げの回収期間も数ヶ月かかる場合があるため、資金効率の悪いことが課題となっている。また、出荷した果物がどの国にどれだけの量と価格で販売されたか等のデータについても入手できないシステムになっていると言う。同社が開発を進める情報提供サービスでは、販売データ等のビッグデータを分析し、次シーズンの生産計画に取り入れることが可能であり、生産者にとって収益を拡大するツールとなるため、成長志向の強い生産者にとって需要は大きいと見られる。

農産物輸出の流通ルート

JA 経由



JAG 経由



出所：ヒアリングよりフィスコ作成

JAG はこうした生産者 (主に東北エリア) との取引を広げながら、輸出拡大を推進している企業で、現在の仕向地先は主に香港、シンガポールで年間約 6 億円の取扱高となっている。香港では高級スーパー向けに、シンガポールではドン・キホーテ、高級スーパー、高級ホテル向け等に販売されている。今後は台湾、マレーシア、ベトナムにも仕向地先を広げていく計画となっており、2020 年には流通額で 70 億円を目指している。

同社のビジネスモデルとしては、プラットフォームの月額利用料とプレミアム果物の販売手数料を、利用する流通企業から徴収し、JAG とレベニューシェアする格好になると見られる。料金水準などは今後トライアル運用を進めながら決めていく予定にしている。なお、プレミアム果物の海外販売支援事業において、同様のプラットフォームを提供する企業はまだないため、JAG 以外の流通企業へのサービス展開もスムーズに進むものと予想される。同社では 2020 年にプラットフォームの総流通額で 200 億円を目標としている。

2018年6月期業績予想の上方修正について

2018年6月期はIoT/AI関連の開発案件増加と自動車アフターマーケット向け新製品の投入効果で大幅増収増益に

同社は7月23日付で、2018年6月期の連結業績予想の上方修正を発表した。4月にも1度上方修正を行ったが、第4四半期の業績予想も想定を上回ったことで再度の上方修正となった。売上高は前期比24.2%増の5,800百万円、営業利益は同239.3%増の560百万円、経常利益は同245.8%増の560百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同778.8%増の230百万円といずれも過去最高を更新する、大幅増収増益を予想している。なお、8月10日付の決算短信で、売上高5,822百万円、営業利益は552百万円、経常利益は552百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は232百万円と公表している。

2018年6月期連結業績見直し

(単位：百万円)

	17/6期		18/6期		7月修正		
	実績	売上比	期初計画	4月修正	会社計画	売上比	前期比
売上高	4,668	-	5,000	5,300	5,800	-	24.2%
営業利益	165	3.5%	180	360	560	9.7%	239.3%
経常利益	161	3.5%	167	360	560	9.7%	245.8%
親会社株主に帰する当期純利益	26	0.6%	30	130	230	4.0%	778.8%
1株当たり当期純利益(円)	3.73		4.06	17.58	31.11		

出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

4月の修正発表時点からの上振れ要因として、SI事業では主要顧客向けでAI関連のシステム開発案件が想定以上に伸長したこと、また、自動車アフターマーケット事業では新製品として投入したガラス商向け業務支援システムの販売件数が当第4四半期に想定を上回って好調に推移したことが挙げられる。両事業セグメントともに2ケタ増収となり、過去最高を更新した。

営業利益率が前期実績の3.5%から9.7%と大きく上昇するが、これは増収効果に加えてSI事業においてここ数年注力してきた収益性向上施策（不採算プロジェクトの削減や稼働率向上）の効果が顕在化してきたこと、IoT/AI関連等の好採算の受注案件が増加したことなどが要因となっている。

また、自動車アフターマーケット向け業務支援システムでは、新規参入した部品・ガラス商向けの新製品の寄与が大きかった。従来の主力製品であった钣金加工・修理工場向けの整備システムも堅調だったが、部品・ガラス商は1社当たりの導入パッケージ数が多いため、売上増のインパクトも大きかった。部品・ガラス商向けについては従来、大手競合企業のほぼ独占状態であったが、同社では競合にはない新機能を実装した製品を開発したことが、新規顧客の開拓につながった。

具体的には、UI の改良により経験のない従業員でも簡単に利用できるシステムとした (= 人手不足に対応) ほか、モバイルデバイスとの連携機能を設けたことで、外出先でもモバイルデバイスを使ってシステムを利用できるようにしたこと (= 営業スタッフの生産性向上並びに顧客満足度の向上)、また、コールセンターと顧客データを共有できるようにし、顧客からの問い合わせに対して顧客履歴を確認しながら適切な対応をコールセンターでできるようにしたこと (= 顧客満足度の向上) などが評価されたものと見られる。同社の持つ技術開発力が EBE の製品開発に生かされた格好だ。

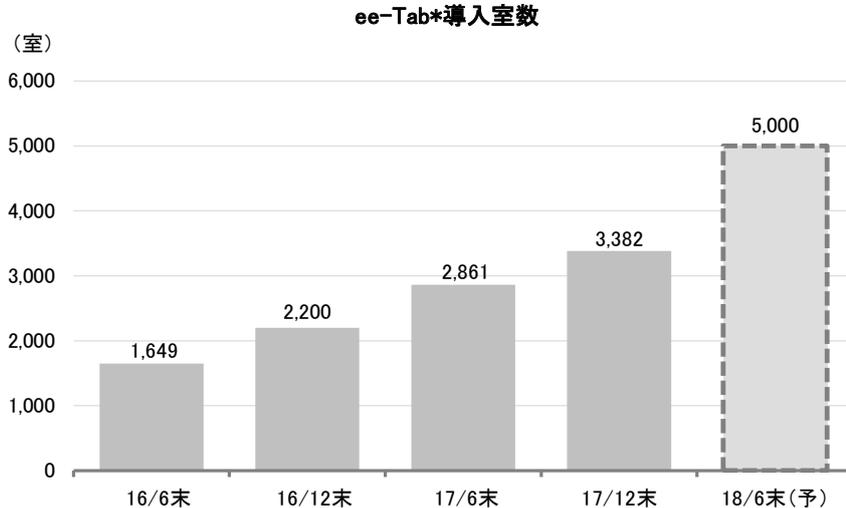
■ 成長戦略

業界特化型 IT プラットフォームの横展開を進め、 中長期的に持続的な成長を目指す

同社は今後の成長戦略として、業界特化型の IT ソリューション並びにプラットフォームの開発・運用などを横展開で推進し、安定収益基盤を積み上げながら、中長期的な成長を目指していく戦略となっている。このため、ここ最近では EBE や JAG のように戦略的な M&A や業務提携を活発化させている。自動車アフターマーケット、アグリテック市場以外の取組み状況は以下の通りとなる。

ee-TaB* に関しては、「客室オーダー機能」としてレストランでのオーダー受付やタクシーの呼び出し機能、清掃機能など逐次、機能の拡充を進めていることもあって、ホテルや旅館での導入が着実に広がり始めており、当面の目標である導入客室数 5,000 室も視野に入ってきた。全国のホテルの客室数は約 84 万室で、旅館も含めると 150 万室を超えており、潜在需要は依然大きく、導入室数は今後も右肩上がりに拡大していくことが予想される。現在の売上規模はまだ小さいものの、ストックビジネスとなるため損益分岐点を超えれば安定した収益源として同社の業績に貢献するものと期待され、2020 年 6 月期からの収益貢献が見込まれる。

成長戦略



出所：ヒアリングよりフィスコ作成

カジノ関連では米国市場の動きが鈍いため、国内での取り組みを徐々に進めている。2018 年 7 月にカジノを含む統合型リゾート施設 (IR) 実施法案が成立し、国内で 3 ヶ所を上限に設置されることが決定したためだ。開設は早くても 2020 年代前半になると見られ、業績への貢献はまだ先だが、米国で導入を目指してきたモバイル電子決済ソリューションの受注を目指していくことになる。

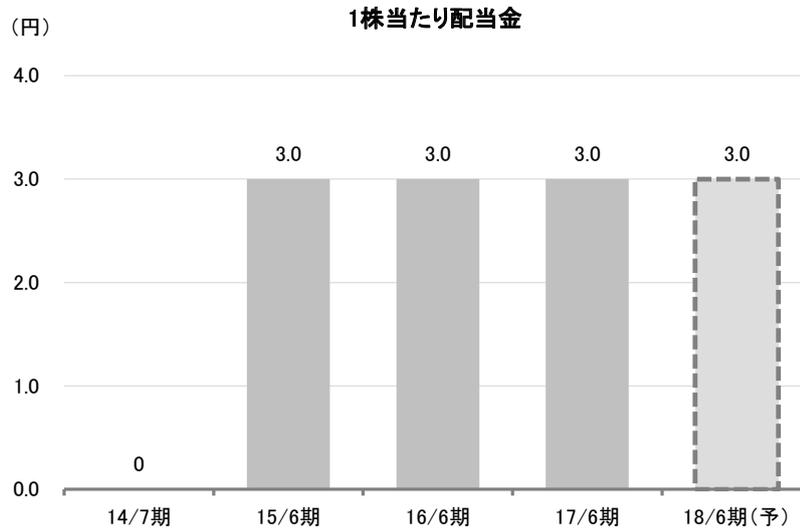
そのほか、(株)三輝との合併会社である(株)サンキテックで展開する住宅リフォーム支援事業も注目される。住宅リフォームの見積もりシステムを中小工務店向けに開発・販売している。住宅リフォーム市場は年々拡大しているものの、業者によって見積もり方法や作業工賃などが様々で、リフォーム費用の不透明さが業界全体の課題となっている。サンキテックの見積もり作成支援パッケージソフトを導入すれば、迅速かつ明確な形で顧客に見積もり費用等の提案が可能となるため、工務店の業務効率向上にも寄与し、今後の成長期待は大きい。導入価格は約 200 万円で、これにデータベースの更新料や保守・メンテナンス料が定期的に発生する格好となる。

サンキテックの売上実績としては 2017 年 6 月期実績で約 10 百万円だったが、2017 年 8 月にサービス等生産性向上 IT 導入支援事業の補助金対象サービスの 1 つに選ばれたことや、住宅リフォーム市場が拡大していることも追い風に、2018 年 6 月期の売上高は 1 億円前後になったものと思われ、足元では単月ベースで黒字化している。今後、事業規模が拡大した段階で子会社化する予定となっている。

■ 株主還元策

将来的には配当性向で 30% を目標とし、 収益拡大とともに増配を目指す

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、安定的・継続的な配当を前提として、財務体質の強化及び M&A も含めた積極的な事業展開に備えるために必要な内部留保の確保を優先するため、当面は安定配当を基本方針としている。2018年6月期の1株当たり配当金は前期並みの3.0円(配当性向9.6%)、2019年6月期は、5.0円(配当性向18.5%)への増配を予定しているが、将来的に収益の拡大に合わせて増配を行い、配当性向で30%程度を目安に配当を実施していきたい考えのようだ。



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一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としている。

重要事項（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。“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。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