

|| 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 10 月 5 日 (金)

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. 2018 年 6 月期業績は大幅増収増益に	01
2. 2019 年 6 月期は成長に向けた戦略投資を実行	01
3. プラットフォームサービスの事業領域を拡大	02
■ 事業概要	03
■ 業績動向	04
1. 2018 年 6 月期の業績概要	04
2. 事業セグメント別の動向	06
3. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
1. 2019 年 6 月期の業績見通し	09
2. 事業セグメント別の見通し	09
3. 2020 年 6 月期以降の成長戦略	12
■ 株主還元策	14
■ 情報セキュリティ対策	14

## ■ 要約

### 2019 年 6 月期は今後の成長に向けた新規事業・サービス開発のための先行投資期間と位置付け

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. 2018 年 6 月期業績は大幅増収増益に

2018 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 24.7% 増の 5,822 百万円、営業利益が同 234.9% 増の 552 百万円と大幅増収増益となり、過去最高業績を更新した。事業セグメント別では、主力のソフトウェア受託開発事業（以下、SI 事業）が売上高で前期比 32.0% 増、セグメント利益で同 99.3% 増となり業績のけん引役となった。IoT・AI 関連の売上が前期比 2 倍増と急拡大したことが要因だ。一方、自動車アフターマーケット事業は売上高が同 12.9% 増、セグメント利益が同 16.3% 減となった。新商品の開発・導入費用の増加により減益となったが、車検工程管理システムや部品・ガラス商向けシステム等の新商品の販売は約 3 億円と順調に伸びており、今後のシェア拡大による収益成長が期待できる状況となっている。

#### 2. 2019 年 6 月期は成長に向けた戦略投資を実行

2019 年 6 月期の業績は、売上高が前期比 3.1% 増の 6,000 百万円、営業利益が同 18.6% 減の 450 百万円と増収減益となる見通し。SI 事業における足元の受注は引き続き旺盛で売上高の上振れ余地はあるものの、今期は将来の成長に向けた戦略開発投資に注力する方針のため、減益計画となっている。具体的には、自動車アフターマーケット事業の主力商品の整備システムのクラウド化へ向けた開発を進めていく。また、アグリテック分野でも協業先とプラットフォームの共同開発を進めており、今下期以降の売上貢献が見込まれる。

## 要約

### 3. プラットフォームサービスの事業領域を拡大

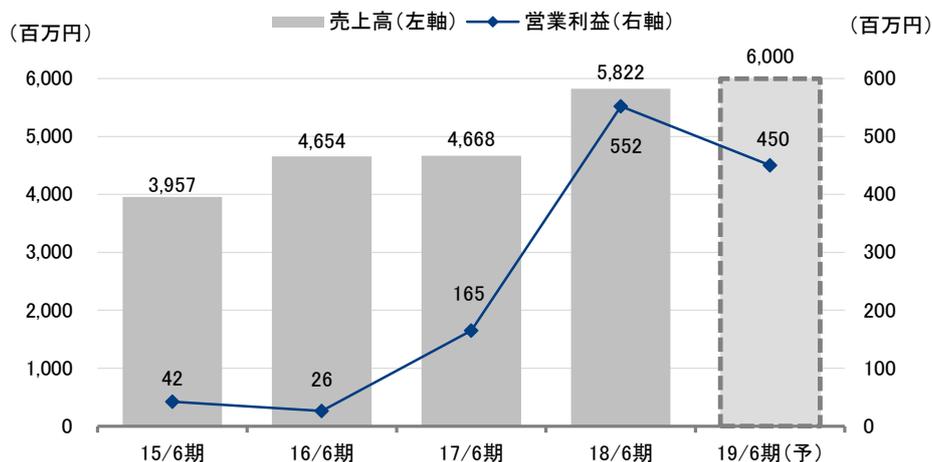
同社はテックファームの高い技術開発力をベースに、業界特化型のプラットフォームサービスを横展開で広げていき、収益拡大していく成長戦略を打ち出している。従来は SI 事業の売上の約 8 割を受託開発案件で占めていたが、2022 年までに付加価値の高いプラットフォームサービスや IoT・AI 関連の売上比率を 7 割程度まで引き上げていく。新たに参入する市場としてはアグリテック市場が挙げられる。アグリテック分野ではプレミアムフルーツの輸出事業者に対して、煩雑な業務を簡素化できる受発注システムと AI 技術を活用した自動撰果システムを開発、販売していく計画となっている。受発注システムのビジネスモデルとしては、基本料金+流通額に応じた手数料収入となり、輸出額の拡大とともに収益成長が期待できる。また、業界特化型プラットフォームサービスとしては、ホテル客室向け情報配信サービス「ee-TaB\* (イータブ・プラス) ※」事業や、関連会社で展開する住宅リフォーム見積もりシステムも着実に伸びており、今後の収益貢献が期待できる分野となる。

※ 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

- ・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
- ・SI 事業は引き続き IoT・AI 関連が伸張、自動車アフターマーケット事業は増収増益に
- ・業界特化型のプラットフォームサービスを展開し、持続的な高成長を実現する IT 企業を目指して行く

#### 連結業績推移



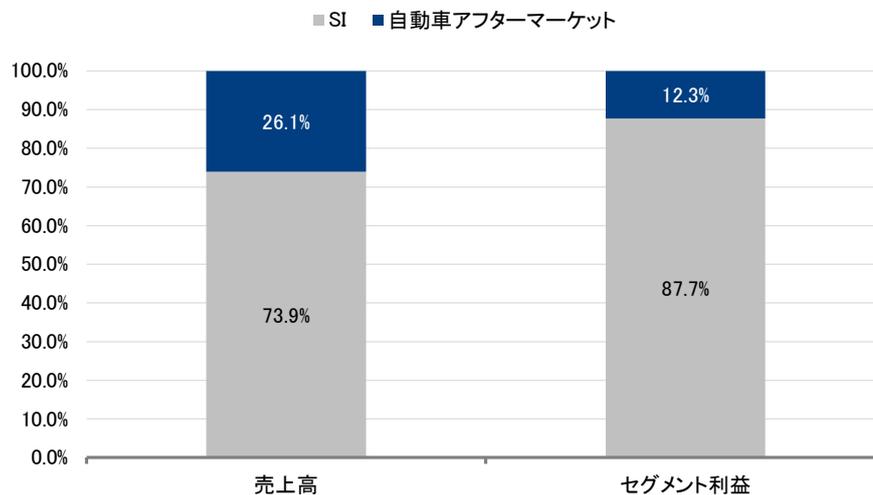
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 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 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、2018 年 6 月期の事業セグメント構成比で見ると、SI 事業が売上高の 73.9%、セグメント利益の 87.7% を占める主力事業となる。SI 事業ではテックファームと PSI が、自動車アフターマーケット事業では EBE がそれぞれ事業展開している。

事業セグメント別構成比(2018年6月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### (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。売上高の約 8 割は受託開発案件で残り 2 割が保守・運用やプラットフォームサービスとなる。年間の取引顧客数は現在 120 社程度で受託開発に関しては新規顧客開拓よりも既存主要顧客における取引規模の拡大を重視した営業戦略を推進している。主力顧客は NTT ドコモ <9437> で、ここ数年は同事業セグメント売上の 25% 前後で推移していたが、2018 年 6 月期は AI 関連の大型開発案件の寄与により約 37% まで上昇した。

## 事業概要

また、同社は業界特化型のプラットフォームサービスに今後注力していく方針を打ち出している。現在は、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、2018 年 6 月末時点で国内 22 棟のホテル、客室数で 4,061 室に導入されている。売上規模としては年間数千万円程度で、損益分岐点は 7,000 室が目安となっている。

**(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る。

**(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。2018 年 6 月時点の顧客数は自動車整備業者や钣金業者、ガラス商・部品商など約 1,400 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、より規模の大きいガラス商、部品商システムや車検工程管理システムで新商品を開発し、事業規模を拡大していく戦略となっている。

## 業績動向

### 2018 年 6 月期業績は SI 事業の拡大により、過去最高業績を大幅に上回って着地

#### 1. 2018 年 6 月期の業績概要

2018 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 24.7% 増の 5,822 百万円、営業利益が同 234.9% 増の 552 百万円、経常利益が同 241.1% 増の 552 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 790.0% 増の 232 百万円となった。売上高は 10 期連続増収となり、各利益は 6 期ぶりに過去最高益を更新した。

## 業績動向

売上高はIoT・AI関連の受注拡大や既存顧客における売上深耕が進んだことでSI事業が前期比32.0%増となったほか、自動車アフターマーケット事業も新商品の投入（車検システム、ガラス・部品システム）効果により、同12.9%増収と好調に推移した。営業利益の増減要因を見ると、SI事業の増収効果で311百万円、生産性向上で203百万円の増益要因となり、SI事業の販管費増で62百万円、自動車アフターマーケット事業の利益減で25百万円、持株会社の販管費増で39百万円の減益要因となった。期初会社計画比では、付加価値の高いIoT・AI関連の開発案件が想定以上に拡大したことが増額要因となっている。

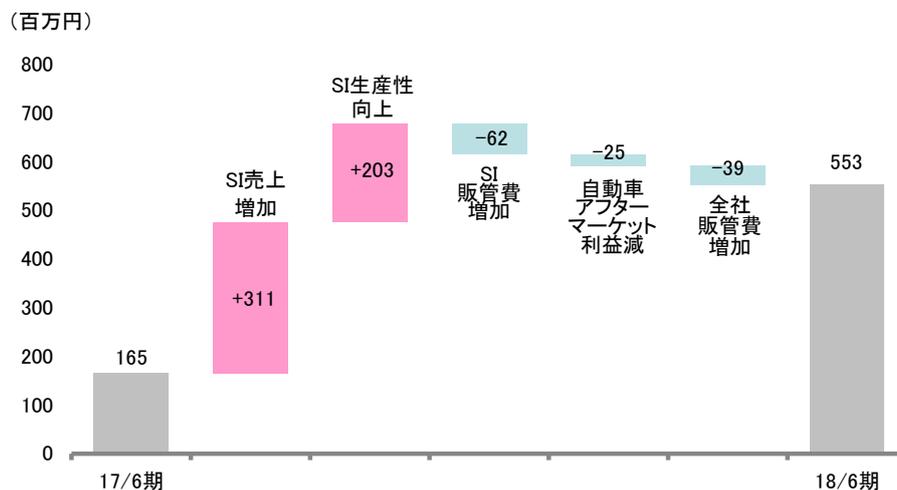
## 2018年6月期連結業績

(単位：百万円)

	17/6期		期初計画	18/6期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	4,668	-	5,000	5,822	-	24.7%	16.4%
売上原価	2,774	59.4%	-	3,406	58.5%	22.8%	-
販管費	1,728	37.0%	-	1,862	32.0%	7.7%	-
営業利益	165	3.5%	180	552	9.5%	234.9%	207.0%
経常利益	161	3.5%	167	552	9.5%	241.1%	230.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	26	0.6%	30	232	4.0%	790.0%	676.5%
EBITDA	372	8.0%	408	766	13.2%	105.9%	87.8%

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

## IoT・AI 関連の売上高は前期比 2 倍増と急拡大

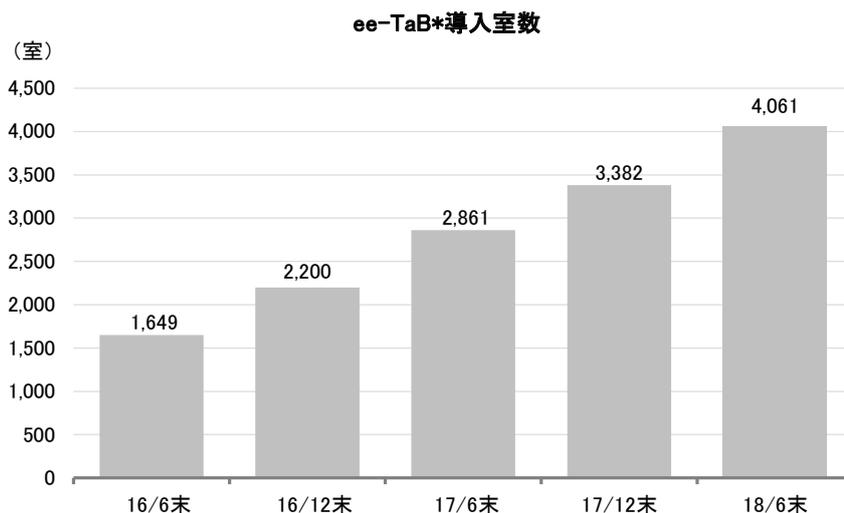
### 2. 事業セグメント別の動向

#### (1) SI 事業（ソフトウェア受託開発事業）

SI 事業の売上高は前期比 32.0% 増の 4,385 百万円、セグメント利益は同 99.3% 増の 905 百万円と大幅増収増益となった。IoT・AI 関連のシステム開発需要が旺盛で、関連売上高が前期比 2 倍増の約 15 億円と急増したことが主因となっている。利益率が前期の 13.7% から 20.6% と大きく上昇したが、これは同社の技術的優位性が生かせる IoT・AI に関連した高付加価値案件の売上が伸びたことや、ここ数年取り組んでいる生産性向上の取り組みの成果が出ていることが要因となっている。

顧客別売上高の動向を見ると、NTT ドコモが音声認識等の AI 関連の開発案件が寄与したことにより、前期比 87.5% 増の 1,609 百万円に、また、既存顧客も同 15.7% 増の 2,282 百万円と 2 ケタ増収となり、同社が取り組んできた顧客当たり売上高拡大戦略の効果が顕在化した格好となっている。なお、新規顧客向けの売上高は前期比 0.8% 増の 495 百万円となっている。サービスデザインを生かした顧客開拓による金融機関向けの FinTech 案件が増加した。

IoT プラットフォームサービスであるホテル客室向け ee-TaB\* 事業については、期末の導入ホテル数が 22 棟、客室数で前期末比 36% 増の 4,061 室と順調に拡大している。2017 年 10 月にホテルニューオータニ（東京）に導入されたことで認知度も広がり、引き合いも活発化している。売上高はまだ数千万円程度と小さく、業績へのインパクトは軽微だが、損益分岐点となる 7,000 室を超えてくれば安定収益源として貢献することになり、目標としては 2019 年夏頃までには達成したい考えだ。



出所：ヒアリングよりフィスコ作成

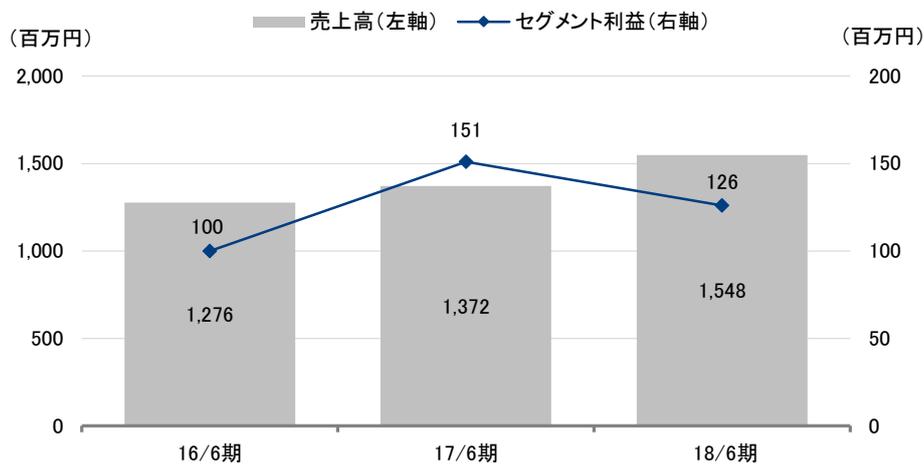
## 業績動向

なお、カジノ施設向け電子決済サービス事業については、米国でフィールドテストの実施に向けた現地オペレータとの協議が継続している状況で、当初の想定よりも遅れている。一方で、国内で IR 実施法が成立したこともあり、IR 施設への導入を目指した準備を進めている状況となっている。

**(2) 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前期比 12.9% 増の 1,548 百万円、セグメント利益は同 16.3% 減の 126 百万円となった。新商品の開発・導入費用が増加したことにより減益となったものの、売上高については新商品を中心に順調に増加した。特に、ガラス商・部品商向けシステムや車検工程管理システムなどの新商品についてはテックファームの技術力を生かして操作性を向上するほか、モバイル対応にするなど競合品と比較して差別化を図ったことが評価され、新規顧客への導入が進んだ。ガラス商システムや車検工程管理システム等の新商品で約 2.5 億円の増収、部品商向けで約 1.4 億円の増収要因となっている。

特に、ガラス商・部品商向けは競合が少なく、1 顧客当たりの売上規模も整備システムと比較して 3 倍以上 (600 万円～) と大きいため、今後、同市場の開拓に注力していく方針となっている。課題としては、営業人員が不足していることが挙げられる。ガラス・部品商向けシステムは 1 件当たりの売上規模が大きい反面、成約に至るまでの時間が長くなるほか、導入にあたって追加機能の開発ニーズも多い。同社で営業リソースを拡充してこれらニーズに対応し、市場シェア拡大によって収益成長を目指して行く考えだ。なお、セグメント利益率が 8.2% と低いように見えるが、これはのれん償却額 79 百万円が含まれているためで、のれん償却前ベースで見ると 13.3% となる。

**自動車アフターマーケット事業の業績推移**


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 収益拡大とともに財務基盤の強化が進む

### 3. 財務状況と経営指標

2018 年 6 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 421 百万円増加の 5,570 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・有価証券が 549 百万円増加し、固定資産ではのれんが 79 百万円減少したほか、その他無形固定資産も 48 百万円減少した。

負債合計は前期末比 191 百万円増加の 1,443 百万円となった。有利子負債が 96 百万円減少した一方で、未払法人税等が 114 百万円、未払金が 79 百万円、賞与引当金が 43 百万円それぞれ増加した。また、純資産は前期末比 230 百万円増加の 4,127 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 232 百万円の計上、及び配当金の支出で 22 百万円となっている。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末比 1.9 ポイント低下の 72.3% となったものの、収益の拡大によって有利子負債の削減が順調に進み、ネットキャッシュ（現預金+有価証券 - 有利子負債）が前期末比 645 百万円増加の 2,292 百万円となるなど、財務内容の健全性は着実に向上しているものと判断される。当面は将来の成長に向けた IoT・AI 関連を中心とした新たなプラットフォームサービスの開発や M&A 等により、高水準の資金需要が続く可能性があるが、財務の健全性を維持しながら積極的な投資を進めていくものと考えられる。

#### 連結貸借対照表及び主要経営指標

(単位：百万円)

	15/6 期	16/6 期	17/6 期	18/6 期	増減額
流動資産	2,335	2,550	3,758	4,323	565
（現預金・有価証券）	1,181	1,175	2,151	2,700	549
固定資産	1,434	1,317	1,378	1,242	-136
（のれん）	1,024	870	772	692	-79
資産合計	3,783	3,881	5,149	5,570	421
流動負債	1,178	1,133	806	1,406	599
固定負債	338	630	445	36	-408
負債合計	1,516	1,764	1,252	1,443	191
（有利子負債）	438	641	504	408	-96
純資産	2,266	2,117	3,897	4,127	230
主要経営指標 (%)					
（安全性）					
自己資本比率	58.6	53.2	74.2	72.3	-1.9pt
有利子負債比率	19.8	31.0	13.2	10.1	-3.1pt
（収益性）					
ROE	-1.9	-3.5	0.9	5.9	+5.0pt
売上高営業利益率	1.1	0.6	3.5	9.5	+6.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2019 年 6 月期は成長に向けた先行投資期間と位置付け

#### 1. 2019 年 6 月期の業績見通し

2019 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.1% 増の 6,000 百万円、営業利益が同 18.6% 減の 450 百万円、経常利益が同 20.3% 減の 440 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 14.1% 減の 200 百万円となる見通し。当期は今後の成長に向けた基盤を構築するため、自動車アフターマーケット事業や新事業領域でのプラットフォームサービス開発を中心に 1 億円強の戦略的投資を実施することが減益要因となる。具体的には、自動車アフターマーケット事業の主力商品の整備システムのクラウド化へ向けた開発を進めていく。また、アグリテック分野でも協業先とプラットフォームの共同開発を進めており、今下期以降の売上げ貢献が見込まれる。なお、足下の SI 事業の受注状況は依然旺盛で、売上高については上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

#### 2019 年 6 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	18/6 期		19/6 期	
	実績	前期比	期初計画	前期比
売上高	5,822	24.7%	6,000	3.1%
営業利益	552	234.9%	450	-18.6%
経常利益	552	241.1%	440	-20.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	232	790.0%	200	-14.1%
1 株当たり当期純利益 (円)	31.50		27.05	

出所：決算短信よりフィスコ作成

### SI 事業は引き続き IoT・AI 関連が伸張、 自動車アフターマーケット事業は増収増益に

#### 2. 事業セグメント別の見通し

##### (1) SI 事業

SI 事業の売上計画は前期比微増収の見込み。NTT ドコモ向けが大型開発案件の一巡により減収となるものの、IoT・AI 関連の開発需要が依然旺盛で、その他顧客向けの増収でカバーする。ただ、利益面では新規事業や新サービスの開発費用に投資することで減益を見込んでいる。なお、IoT・AI 関連の売上高は前期の約 15 億円から約 20 億円に拡大し、同事業セグメントの売上構成比で 45% 程度まで上昇する見通しとなっているほか、FinTech 分野の開発案件も増加するものと予想される。新規事業としてはアグリテックや動画関連のプラットフォームサービスの開発を進めていく計画となっている。それぞれの取り組み方針は以下のとおり。

## 今後の見通し

**a) IoT**

IoT 分野では前期から自社プラットフォームの「MoL (Monitoring of Location)」を活用したソリューションサービスを展開しており、空港における特殊車両の所在管理やメンテナンスを目的に導入されたほか、ドローンを使った様々なソリューション展開を今後計画している。既に、農業用に作物の生育状況の把握と農薬の適切な散布時期の把握を目的に、ドローンを活用した実証実験を実施している。今後は林業や漁業、セキュリティ分野でドローンとスマートフォンを組み合わせたソリューションを提案、受注獲得につなげていく考えだ。1 案件当たりの受注規模は数千万円程度を見込む。

また、ee-TaB\* 事業に関しては、「客室オーダー機能」(ホテル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など) や遺失物管理機能、決済機能の拡充等、顧客満足度の向上につながる機能拡充を進めていることもあって、導入ホテル数が増加基調にある。2018 年 9 月には (株) 相鉄ホテルマネジメントが運営する「相鉄フレッサイн 日本橋茅場町」(全 196 室) にも導入されたが、同ホテル向けでは新たに周辺の飲食店と連携して、客室から飲食店へデリバリー注文ができる機能も追加した。「相鉄フレッサイн」は首都圏を中心に 20 施設以上展開しており、導入効果が確認できれば他のホテルへ導入が進むことも期待される。

全国のホテルの客室数は約 84 万室で、旅館も含めると 150 万室を超える。今後、増加が見込まれる外国人向けの民泊施設なども含めれば潜在需要は大きく、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安定的に貢献するものと期待される。当面は損益分岐点となる 7,000 室の早期達成を目指していく。

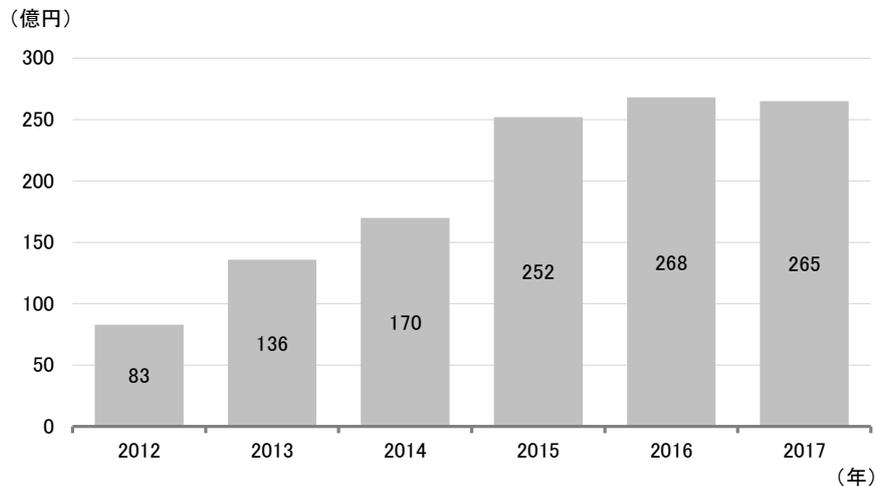
**b) AI (アグリテック)**

AI 分野では新規参入するアグリテック事業が注目される。2018 年 4 月にプレミアムフルーツ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しているほか、海外向け受発注システムの開発や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進めている。

特に注目されるのは受発注システムだ。従来は輸出に関する受発注業務は国ごとに仕様が異なるため、業務が煩雑なことが輸出事業者の経営課題であったが、こうした業務の効率化を実現するプラットフォームを開発できれば需要は大きいと見られるためだ。まずは共同開発先の JAG で導入し、その後他の輸出事業者にも展開していく計画となっている。月額システム利用料は抑え目にして、流通額に応じた手数料を JAG とレベニューシェアするビジネスモデルを想定している。2019 年春以降に運用を開始し、2020 年に流通額ベースで 200 億円を目標としている。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化も視野に入れている。

## 今後の見通し

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、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、日本産フルーツ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フルーツ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。

**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

**c) AI (FinTech)**

また、FinTech 分野においても AI 技術を活用したシステムの開発を進めている。具体例としては、NTT データ <9613>、京都銀行と共同で 2018 年 5 月より 3 週間の期間限定で、中小企業や個人事業主に対する新たな事業性評価基盤を開発することを目的とした実証実験を実施した。事業会社で開催した工場見学やワークショップ等に参加した人から収集したフィードバックデータを基に、事業価値やポテンシャルを抽出し、可視化していくというもの。従来の財務数値だけではわからない企業価値を評価し、融資の判断材料として活用していく可能性を探る実験となる。NTT データでは地域金融機関の活性化につなげるための金融サービス創出に向けたオープンイノベーションの場として「BeSTA FinTech Lab」を開設しており、同社はその開発パートナーとして、複数案件の研究開発プロジェクトに携わっている。今後、これら開発プロジェクトが本サービスとして実用化することが決まれば、開発パートナーとして同社の収益にも貢献することが見込まれる。

テックファームホールディングス

3625 東証 JASDAQ

2018 年 10 月 5 日 (金)

[https://www.techfirm-hd.com/ir\\_top.html](https://www.techfirm-hd.com/ir_top.html)

今後の見通し

#### d) 動画関連プラットフォーム

新規事業として動画関連プラットフォームの開発を進めている。企業や一般個人が手軽に動画を制作・編集できるプラットフォームとしてサービス提供していく計画となっている。想定している利用シーンは、BtoBでは自社商品の販売プロモーションやリクルート向けの動画となり、BtoCでは結婚式など各イベントでの動画制作などが挙げられ、低コストで手軽に編集・制作できることを訴求ポイントとして開発を進めている。2019年早々にもβ版をリリースする予定で、2020年以降に本格的なサービス展開を進めていく計画となっている。インターネット動画に関してはここ数年で企業や個人の間で急速に普及が進んでおり、利便性の高いプラットフォームを提供することで、これらニーズに取り組んでいく考えだ。既に、金融・アパレル企業からも受注しており今後の展開が注目される。

#### (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3%増の1,600百万円、セグメント利益も増益を見込んでいる。引き続き整備システムやガラス商・部品商向けシステム、車検工程管理システムが堅調に推移する。増収率が鈍化するのには、営業リソースがボトルネックとなっているためだ。また、ガラス商・部品商向けシステムについては見込み顧客のなかで、経営トップが同社システムを高く評価していても、競合他社品を20年以上も長く使い続けている現場オペレータからシステム入れ替えに対する抵抗も少なからず出ているケースもあるようで、現場オペレータへの啓蒙活動をいかに効果的に進めていくことができるかが今後の課題となっている。今期は人材投資やこうした営業課題を解決しながら、関東、九州エリアから徐々にシェアを拡大していく戦略となっている。

なお、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。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となるため、10社開拓できれば売上高は数億円規模となる。これら製品は6年リースのため、リース切れのタイミングを見計らってリプレース需要を取り込んでいくほか、業務支援システムをまだ導入していない企業にも売り込みも進めながら事業規模を拡大して行く戦略となっている。また、現在はパッケージシステムの売り切り型（リース販売）だが、今後は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）への移行を視野に入れた開発を進めていく予定にしている。

## 業界特化型のプラットフォームサービスを展開し、持続的な高成長を実現する IT 企業を目指して行く

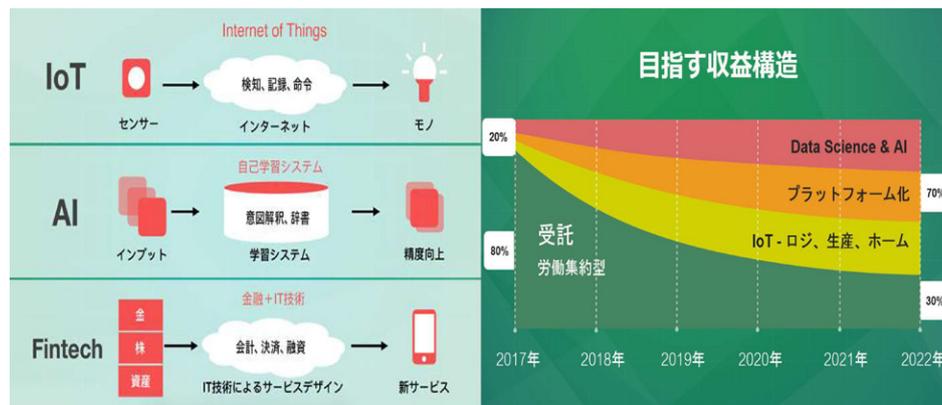
### 3. 2020年6月期以降の成長戦略

同社は今後の成長戦略として、自社の持つ高い技術開発力を生かして、需要が旺盛なIoTやAI技術とモバイル技術等を融合して、業界特化型のプラットフォームサービスやソリューションサービスを開発し、収益拡大を進めていく戦略となる。また、自社にない技術や顧客基盤を有する企業、参入障壁の高いITサービスを展開する企業など、同社とのシナジーが見込める企業があればM&Aも積極的に実施していく方針となっている。

## 今後の見通し

SI 事業においては従来、受託開発案件の売上比率が約 8 割を占めていたが、労働集約型のビジネスモデルで付加価値が低く、収益変動リスクも大きかった。同社ではこうした収益構造を高付加価値かつ持続的な成長が見込める収益構造に転換していくことを目指している。具体的には、IoT や AI 技術を活用した高付加価値型のソリューションサービス、並びに業界特化型のプラットフォームサービスを複数展開し、これら売上高で全体の 7 割程度まで引き上げていく。こうした収益構造の転換が実現すれば同社の業績も安定性が向上し、高成長企業へと進化していくものと予想される。

## SI 事業：今期の注力分野



出所：決算説明会資料より掲載

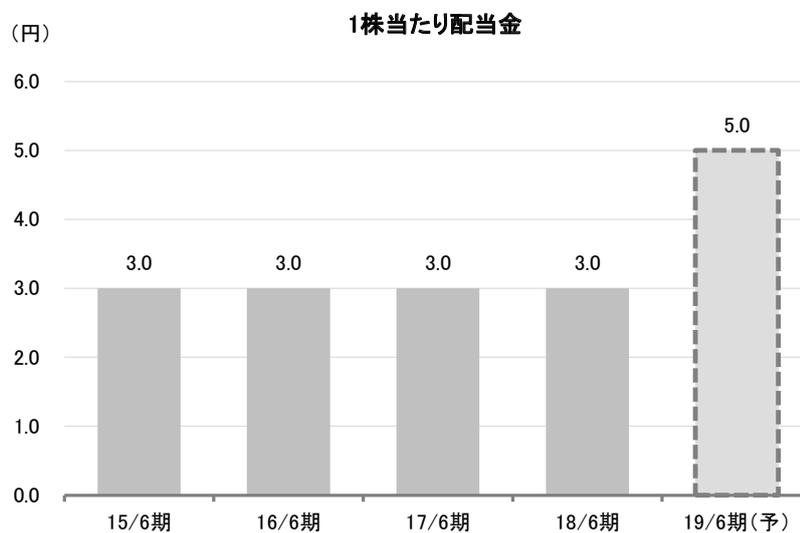
なお、業界特化型サービスとしては現在、自動車アフターマーケット事業が成長段階に入っているが、その他注目される事業としては、(株)三輝との合併会社である(株)サンキテックで展開する住宅リフォーム支援事業が挙げられる。現状は連結対象外であるが、収益規模が大きくなった段階で連結子会社化する予定となっている会社で、住宅リフォームの見積もりシステム「見積大棟梁」を中小工務店向けに開発・販売している。住宅リフォームに関しては、業者によって見積もり方法や作業工賃などが様々で、リフォーム費用の不透明さが業界全体の課題となっている。サンキテックのパッケージソフトを導入すれば、迅速かつ明確な形で顧客に見積もり費用等の提案が可能となるため、工務店の業務効率向上や売上拡大に寄与するシステムとして今後の成長が見込まれている。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高はまだ 1 億円程度と見られるが、月次ベースでは黒字化しているもようで、今後の動向が注目される。

また、カジノ施設向け電子決済サービスについても米国でのフィールドテストが進まないなかで、IR 実施法案が成立したことで国内での IR 施設への導入の可能性が出てきている。日米の主要オペレータとの交渉は進めているようで、今後の動向が注目される。

## ■ 株主還元策

### 将来的には配当性向 30% を目標とする

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。2019 年 6 月期の 1 株当たり配当金は前期比 2.0 円増配の 5.0 円（配当性向 18.5%）を予定しているが、将来的に安定した収益基盤を構築できれば配当性向で 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 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。

#### 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