

|| 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 グロース

[企業情報はこちら >>>](#)

2019年3月26日(火)

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. 2019 年 6 月期第 2 四半期累計業績	01
2. 2019 年 6 月期業績見通し	01
3. アグリテック市場に本格進出	01
■ 事業概要	03
■ 業績動向	05
1. 2019 年 6 月期第 2 四半期累計の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	07
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2019 年 6 月期の業績見通し	11
2. アグリテック市場に本格進出	14
3. 2020 年 6 月期以降の成長戦略	16
■ 株主還元策	17
■ 情報セキュリティ対策	17

■ 要約

2019年6月期業績は前年比増収増益の公算大、 新たにアグリテック市場に本格進出

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(イーバ)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. 2019年6月期第2四半期累計業績

2019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15.1%増の3,015百万円、営業利益が同78.0%増の207百万円と増収増益となり、半期ベースでいずれも過去最高を更新した。主力のソフトウェア受託開発事業(以下、SI事業)の売上高が前年同期比24.2%増の2,446百万円、セグメント利益が同88.6%増の639百万円と大幅増収増益となったことが要因だ。AI・IoT関連を中心に付加価値の高いシステム開発案件の受注が増加し、利益率も大きく上昇した。一方、自動車アフターマーケット事業については、前期より販売を開始した部品商向けシステムのうち、一部顧客において不具合が発生した影響により営業活動が停滞し、セグメント損失で139百万円(前年同期は19百万円の利益)を計上するなどやや苦戦する格好となった。

2. 2019年6月期業績見通し

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450百万円と期初計画を据え置いているが、第2四半期まで会社計画を上回る進捗となっていることや、下期もSI事業での受注が好調に推移していることから、売上高、営業利益ともに会社計画を上回る可能性が高く、営業利益については増益も可能と弊社で見ている。

3. アグリテック市場に本格進出

同社はテックファームの高い技術開発力をベースに、業界特化型のソリューションサービスを横展開で広げ、プラットフォーム化して収益拡大していく成長戦略を打ち出している。2020年6月期以降は自動車アフターマーケット業界に続く2つ目の事業としてアグリテック市場に本格的に進出することを発表した。2018年に資本業務提携を締結した(株)We Agri(旧ジャパン・アグリゲート)(出資比率19.8%)の株式を追加取得して子会社化することを2019年3月18日に発表した。

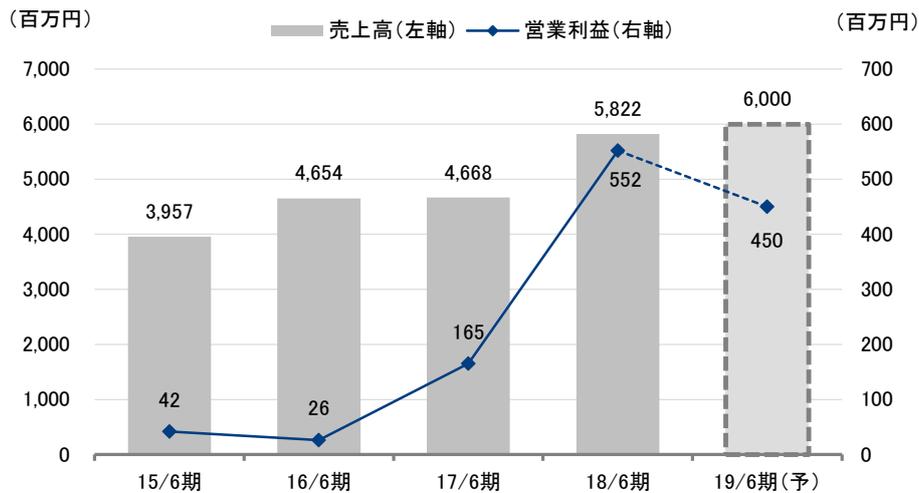
要約

We Agri はプレミアムフルーツを国内の生産者から仕入れ、ICT を活用してアジアの小売店舗に輸出版売するアグリテックのベンチャー企業で、テックファームが受発注システム、在庫管理等の流通データプラットフォームを開発・提供する。流通データプラットフォーム上に蓄積される販売数量や価格等を分析することで、精度の高い需要予測や価格の値付けが可能となり、これら付加情報を生産者や小売業者に提供していく予定だ。We Agri の売上高は大幅な成長ペースで拡大していく見通し。日本のプレミアムフルーツはアジアでも人気が高いため、同社の業績に中長期的に貢献してくるものと期待される。

Key Points

- ・ 特定顧客・業種や高付加価値案件の受注獲得に取り組むことで SI 事業が高収益事業に変貌
- ・ 予測精度の高いデータ・プラットフォームサービスを提供することで、アグリテック事業を収益柱の1つに育成していく方針
- ・ 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



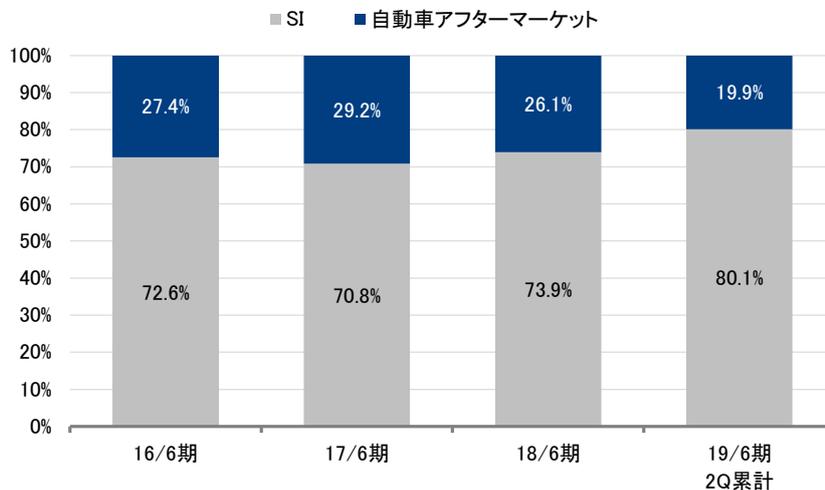
注：15/6期は11ヶ月変則決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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、2019 年 6 月期第 2 四半期累計の売上構成比を見ると SI 事業が 80.1% を占める主力事業となっている。SI 事業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は EBE がそれぞれ事業展開している。

事業セグメント別売上構成比



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してサービス設計から対応できる高い技術開発力を有していることが強みとなっている。売上高の約 8 割は受託開発で残り約 2 割が保守・運用やプラットフォームサービスとなる。2018 年 12 月末の従業員数は 210 名で、外国籍の社員が 1 割強と高いことも特徴となっている。3 年ほど前から採用を強化しており、国籍は韓国や台湾を中心に多岐に渡る。国内での採用だけでなく直接、海外の大学まで訪問し採用活動を行うケースもあるようだ。

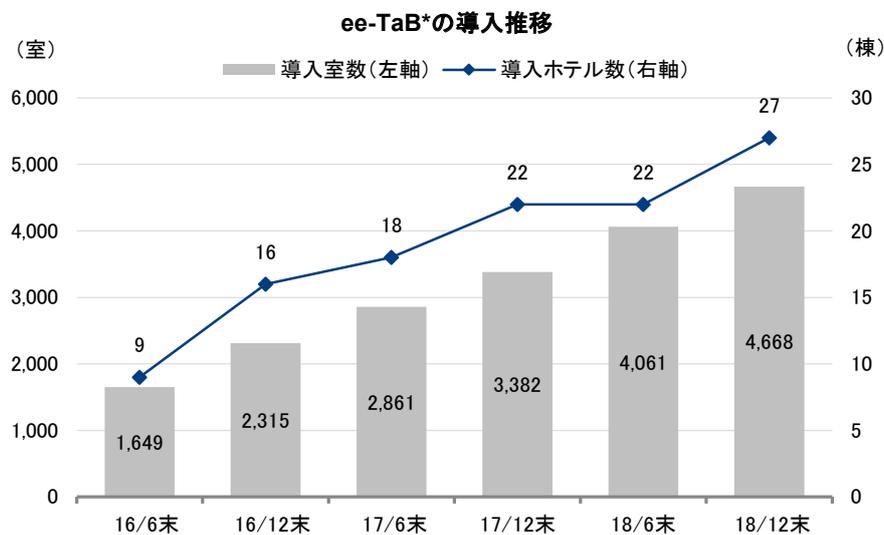
SI 事業の取引顧客数は年間 120 社程度で、4～5 年前の 150 社程度から絞り込んでいる。特定大手顧客との取引深耕や特定業界にターゲットを絞ることで、事業規模の拡大並びに収益性向上を図ることが狙いとなっている。主力顧客の社は NTT ドコモ <9437> で、2019 年 6 月期第 2 四半期累計では同事業の約 34% を占めている。

テックファームホールディングス | 2019年3月26日(火)
 3625 東証JASDAQ グロース | https://www.techfirm-hd.com/ir_top.html

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のビジネスモデルとなり、2018年12月末時点で国内27棟のホテル、客室数で4,668室に導入されている。今後も引き続き導入室数は堅調に伸び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。



出所：ヒアリングよりフィスコ作成

(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.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。ここ1~2年、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)との交渉を行ってきたが進捗がないこと、日本で2016年にIR推進法が成立したこともあり、現在は日本に軸足をシフトしている状況にあり、2018年12月末は3名体制となっている。

事業概要

(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 12 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、より事業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に注力し、顧客基盤を拡大していく戦略となっている。全国主要都市に営業拠点を 11 拠点展開（うち、九州・沖縄で 4 拠点）しており、2018 年 12 月末の従業員数は 52 名となっている。

業績動向

2019 年 6 月期第 2 四半期累計業績は SI 事業がけん引して大幅増収増益に

1. 2019 年 6 月期第 2 四半期累計の業績概要

2019 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 15.1% 増の 3,015 百万円、営業利益が同 78.0% 増の 207 百万円、経常利益が同 73.9% 増の 203 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 176.0% 増の 137 百万円と大幅増収増益となり、第 2 四半期累計として過去最高業績を更新した。また、EBITDA（償却前営業利益）についても前年同期比 41.2% 増の 309 百万円となり、EBITDA マージンは 8.4% から 10.3% に上昇している。

売上高は IoT・AI 技術を活用したサービスの開発需要が旺盛で、SI 事業が前年同期比 24.2% 増と好調に推移し、自動車アフターマーケット事業の減収分をカバーした。また、営業利益の増減要因を見ると、SI 事業の増収効果で 151 百万円、生産性向上等による利益率の改善により 155 百万円の増益要因となり、SI 事業の販管費増 5 百万円や、自動車アフターマーケット事業の利益減 159 百万円、全社の販管費増 51 百万円といった減益要因を吸収した大幅増益となった。第 2 四半期累計の会社計画は開示されていないものの、売上高、利益ともに上回って推移したと見られる。なお、親会社株主に帰属する四半期純利益の増益率が経常増益率と比較して大きくなっているが、これは子会社の EBE の収益が悪化したことで、非支配株主に帰属する四半期純損失が前年同期の 1 百万円から 30 百万円に拡大したことが要因となっている。

業績動向

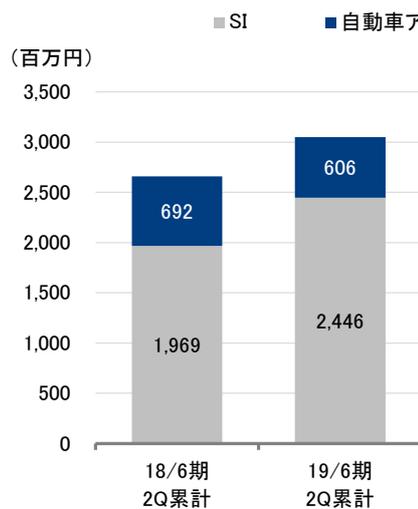
2019年6月期第2四半期累計 連結業績

(単位：百万円)

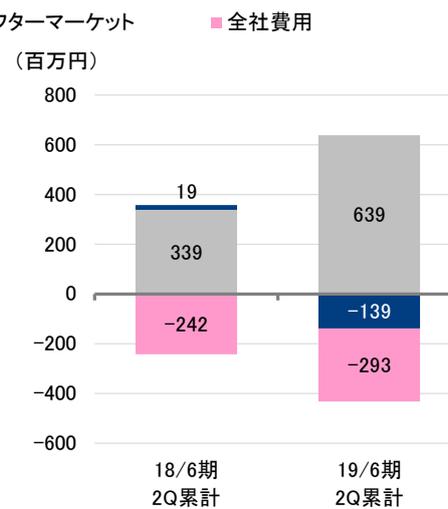
	18/6期2Q累計		19/6期2Q累計		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	2,620	-	3,015	-	15.1%
売上原価	1,585	60.5%	1,796	59.6%	13.3%
売上総利益	1,034	39.5%	1,219	40.4%	17.8%
販管費	918	35.1%	1,012	33.6%	10.2%
営業利益	116	4.4%	207	6.9%	78.0%
経常利益	117	4.5%	203	6.8%	73.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	49	1.9%	137	4.6%	176.0%
EBITDA	219	8.4%	309	10.3%	41.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別売上高



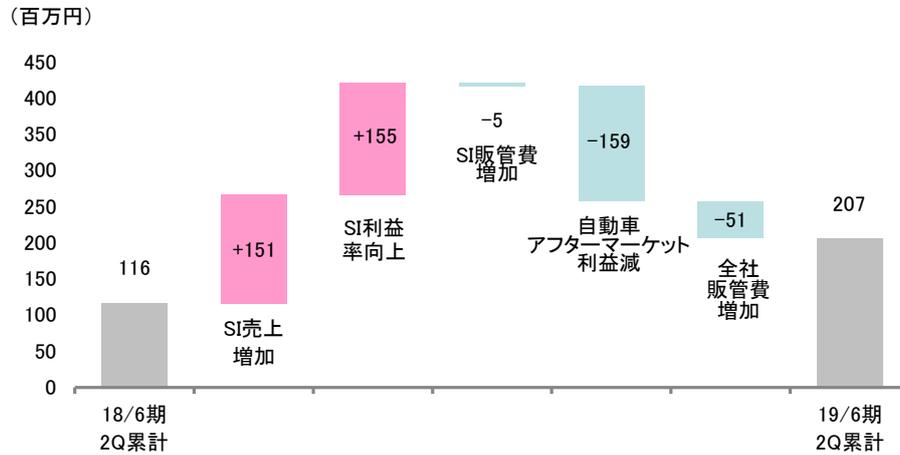
セグメント別業績



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

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

特定顧客・業種や高付加価値案件の受注獲得に取り組むことで SI事業が高収益事業に変貌

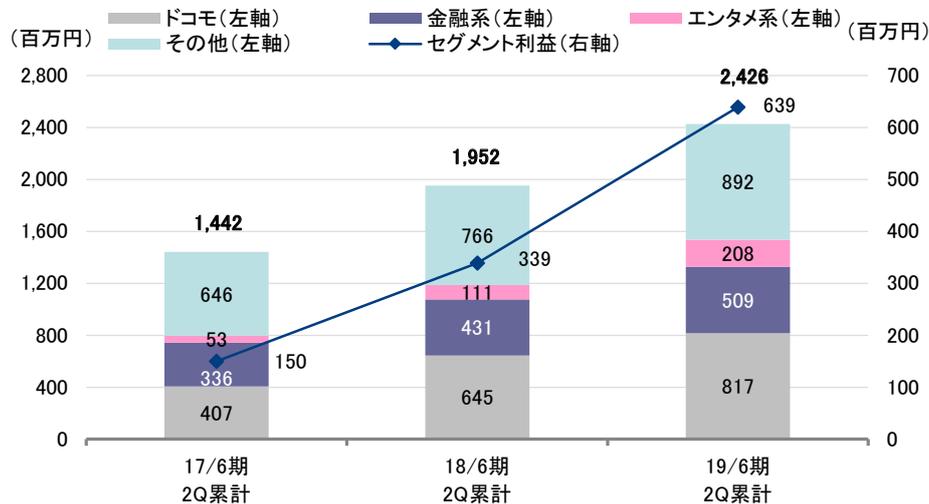
2. 事業セグメント別の動向

(1) SI事業（ソフトウェア受託開発事業）

SI事業の売上高は前年同期比24.2%増の2,446百万円、セグメント利益は同88.6%増の639百万円と大幅増収増益となった。セグメント利益率では前年同期の17.2%から26.2%と大きく上昇した。四半期ベースで見ても、当第2四半期（2018年10月－12月）はいずれも過去最高水準を更新している。IT投資拡大という追い風が続いていることもあるが、同社固有の理由として営業戦略を従来の労働集約型から高付加価値提供型にシフトさせたことが大きい。

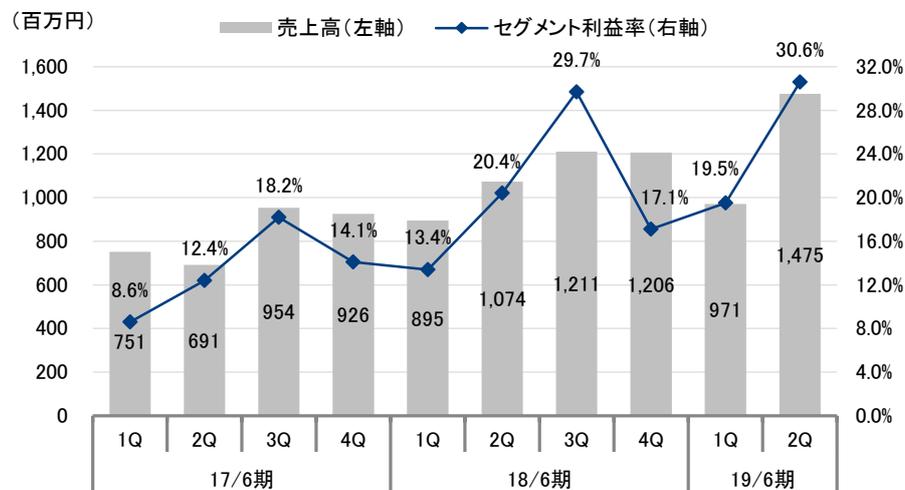
業績動向

SI事業の業績



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

SI事業の売上高と収益性



出所：決算短信よりフィスコ作成

従来は様々な開発案件を受注することで売上は確保するものの、生産性が上がらず結果的に低収益構造となっていた。こうした状況を打破するために2年ほど前から受注活動をIoT・AI関連等の高付加価値案件を中心に取り組み、また、大手顧客との取引深耕や特定業界へのアプローチを強化している。こうした取り組みが売上げの拡大と収益性向上につながったと考えられる。

テックファームホールディングス

2019年3月26日(火)

3625 東証 JASDAQ グロース

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

業績動向

結果、顧客の新しいビジネスをカタチにするサービスデザインの設計段階から受注する案件や、コンセプト動画制作など新たな領域での受注が進んだ。IoT・AI 関連では三菱 UFJ 信託銀行（株）が実証実験を開始した情報銀行「DPRIME（仮称）」プロジェクト※にサービスデザインの段階から参画したほか、（株）西武プロパティーズが進めるビル内の全フロアのトイレの空室状況が把握できる「トイレ IoT」なども開発、導入した。IoT・AI の開発ニーズは旺盛でサービスデザイン段階から受注するケースが大半のため付加価値も高く、顧客当たり売上単価の上昇（前年同期比 15% アップ）にもつながっている。また、不採算案件の発生件数も、既存顧客への深耕営業や特定業界へのアプローチを強化したことで開発ノウハウを共有化でき、結果的に低く抑えることに成功している。

※ 個人の意志で購買履歴等のパーソナルデータ（PD）を蓄積・管理し、PDの開示先（PDを利用できる企業）に提供することで対価を受け取ることができるデータプラットフォームのこと。2018年11月にβ版をリリース、協力会社10社、合計1,000人が実験実験（1ヶ月間）に参加した。

IoT・AI 関連の売上高は前年同期比 2 割増の約 8 億円となり、同事業セグメントの 3 割強を占める。また、顧客・業種別の売上動向を見ると、NTT ドコモ向けについては AI 系案件を中心に前年同期比 26.7% 増の 817 百万円となり、金融系で同 18.1% 増の 509 百万円、エンタメ系※で同 87.4% 増の 208 百万円とそれぞれ伸張した。その他売上についても同 16.4% 増の 892 百万円と拡大が続いている。

※ エンタメ系とは芸能人やアスリート等のファンサイトの制作・運営等が中心となっている。

ホテル客室向け ee-TaB* 事業については、当第 2 四半期末の導入ホテル数が 27 棟（前年同期比 5 棟増）、客室数で 4,668 室（同 38.0% 増）と順調に拡大している。「京王プラザホテル」や「ホテルニューオータニ 東京」で追加導入されたほか、新たに「ホテルグランヴィア 広島」、「ホテルグリーンプラザ 箱根」、「相鉄フレッサイン 日本橋茅場町」などに新規導入され、今後も導入ホテルは堅調に増えていくことが予想される。

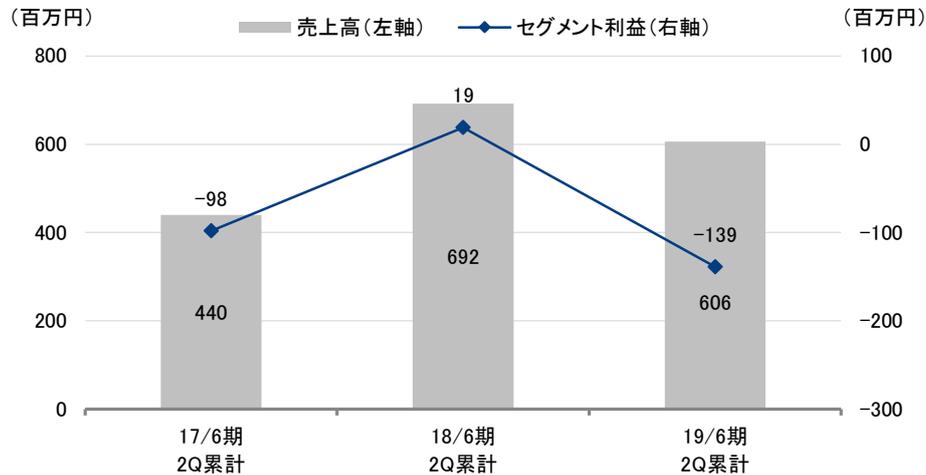
(2) 自動車アフターマーケット

自動車アフターマーケット事業の売上高は前年同期比 12.5% 減の 606 百万円、セグメント損失は 139 百万円（前年同期は 19 百万円の利益）となった。主力製品となる自動車整備システムは、西日本豪雨や北海道地震などの影響で営業活動が停滞したものの、販売ネットワークを強化した効果もあり前年同期並みの販売件数を維持した。一方で、販売単価の高いガラス商向けシステムや部品商向けシステムの販売が落ち込んだことが減収要因となった。

損益面では、前期より本格的に販売を開始した大規模顧客向け部品商システムで不具合が発生し、システム改修を行ったことが悪化要因となったが、ほぼ期初計画の範囲内で推移した。部品商システムの不具合については、従前、数名規模の会社に販売していたシステムを改良し、数十名規模の会社へ展開を始めたが、機能面でのミスマッチが生じたことが原因のようだ。現在は数百名規模の利用でも耐えられるシステムに改修を行っており、当第 4 四半期中に再リリースできる見込みとなっている。また、ユーザーの利便性向上とプラットフォームビジネスの展開を目的として、自動車整備システムのクラウド化に向けた開発にも着手している。クラウドサービスについては 2020 年 7 月以降のリリースを目標としている。

業績動向

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

2019年6月期第2四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比280百万円減少の5,290百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現預金・有価証券が841百万円減少したことが目立っている。期末にかけて売上げが拡大したことにより受取手形及び売掛金が517百万円増加したこと、自己株式を190百万円取得したことなど現預金の減少要因となっている。固定資産ではのれんが39百万円減少した。

負債合計は前期末比180百万円減少の1,262百万円となった。有利子負債が48百万円減少したほか、未払法人税等が80百万円減少した。また、純資産は前期末比100百万円減少の4,027百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益137百万円を計上した一方で、自己株式の増加190百万円(減少要因)、配当金支出21百万円、非支配株主持分の減少30百万円が減少要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末比2.5ポイント上昇の74.8%となり、有利子負債比率も同1.0ポイント低下の9.1%となるなど、財務の健全性は着実に向上している。現預金が減少したが売上債権の増加が主因であり、期末に向けて解消するものと思われる。当面は将来の成長に向け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。

テックファームホールディングス | 2019年3月26日(火)
 3625 東証 JASDAQ グロース | https://www.techfirm-hd.com/ir_top.html

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/6 期末	17/6 期末	18/6 期末	19/6 期 2Q 末	増減額
流動資産	2,550	3,758	4,204	3,960	-243
(現預金、有価証券)	1,175	2,151	2,700	1,859	-841
(受取手形及び売掛金)	1,230	1,424	1,370	1,887	517
固定資産	1,317	1,378	1,361	1,327	-34
(のれん)	870	772	692	652	-39
資産合計	3,881	5,149	5,570	5,290	-280
流動負債	1,133	806	1,406	1,228	-177
固定負債	630	445	36	33	-3
負債合計	1,764	1,252	1,443	1,262	-180
(有利子負債)	641	504	408	360	-48
純資産	2,117	3,897	4,127	4,027	-100
主要経営指標 (%)					
(安全性)					
自己資本比率	53.2	74.2	72.3	74.8	2.5pt
有利子負債比率	31.0	13.2	10.1	9.1	-1.0pt
(収益性)					
ROE	-3.5	0.9	5.9	-	-
売上高営業利益率	0.6	3.5	9.5	6.9	-2.6pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年6月期業績はSI事業の成長により増収増益の公算大

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200百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期までの進捗率は売上高で50.3%、営業利益で46.0%となっており、同社の業績がSI事業、自動車アフターマーケット事業とともに下期偏重型であることを考えれば、当初の減益計画が一転して増益となり、過去最高業績を連続更新する可能性があると思われ、弊社では見ている。

今後の見通し

2019年6月期連結業績見通し

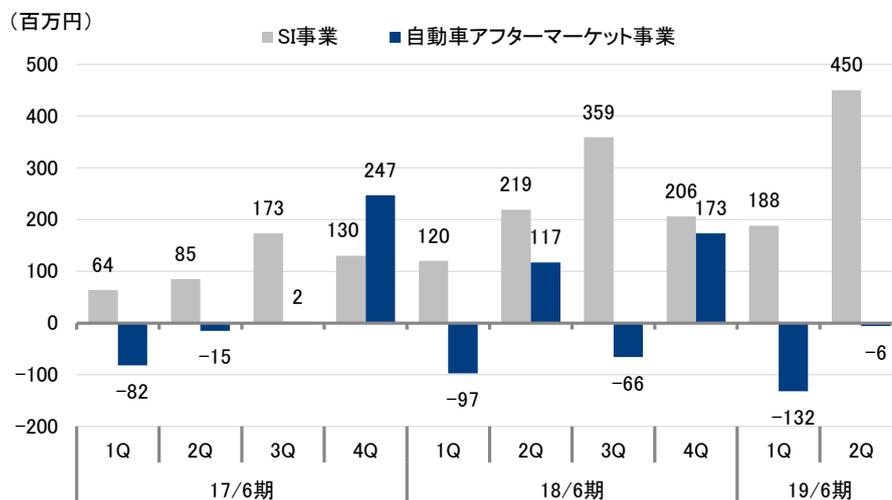
(単位：百万円)

	18/6期		19/6期		
	実績	前期比	期初計画	前期比	2Q進捗率
売上高	5,822	24.7%	6,000	3.1%	50.3%
営業利益	552	234.9%	450	-18.6%	46.0%
経常利益	552	241.1%	440	-20.3%	46.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	232	790.0%	200	-14.1%	68.5%
EBITDA	766	105.9%	664	-13.3%	46.6%
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

事業セグメント別の季節性で見れば、SI事業は主要顧客の決算月となる第3四半期がピークとなり、自動車アフターマーケット事業では第4四半期に年間利益の大半を稼ぐ傾向にある。当期について見れば、SI事業の受注はIoT・AI関連を中心に引き続き好調で、下期も対上期比で売上高の拡大が見込まれており、収益性も高水準をキープする見通しとなっている。一方の自動車アフターマーケット事業についても、前述した部品商システムの再リリースにより第4四半期で一気に巻き返し、通期では前期並みの利益水準近くまでの回復を見込んでいる。

事業セグメント別利益推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) SI事業

SI事業の期初売上計画は前期比微増収だったが、2ケタ増収ペースを維持する可能性が高い。期初段階では、NTTドコモ向けがAI系大型開発案件の一巡により減収になると見ていたが、最近では5G関連の引き合いも出始めるなど開発需要が依然旺盛なためだ。無線通信分野の技術開発力は同社の強みでもあり、今後5G関連のサービスが多く立ち上がってくるなかで、同社の受注獲得機会も増加するものと見られる。また、IoT・AI関連の受注も好調で、売上高は前期の約15億円から約20億円に拡大する見通しだ。

今後の見通し

特にIoTソリューションでは自社プラットフォーム「MoL (Monitoring of Location)」を活用したソリューションサービスの拡大が見込まれる。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、屋内向け検査機材の利用状況、所在状況の管理など、屋内外問わず環境に応じたセンサの活用により必要な精度把握が可能なソリューションの提供を進めている。また、「トイレIoT」などその他の活用事例も出てきている。プラットフォームビジネスで月額利用料等も獲得するビジネスモデルとなっているため、導入が広がれば収益の安定性向上にも寄与することになる。

また、新たなサービスとして外勤向けタスク管理システム「Q-Go！（キューゴー）」の販売も、2018年10月より開始し、既に1社に導入されている。音声に頼らない作業指示や進捗管理の可視化、位置情報を活用した勤怠管理などをスマートフォンアプリで行い、フィールド営業活動の効率化を実現するシステムとなる。主に管理本部からフィールドスタッフへの指示・管理を行う配送業者や各種メンテナンス業者などでの需要が見込まれ、今後の導入拡大が期待される。

「Q-Go！」の利用イメージ



出所：ホームページより掲載

ee-TaB*® 事業に関しては、顧客サービスの向上につながる「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デリバリー注文、タクシーの呼び出し機能など）に加えて、業務系機能（遺失物管理機能、清掃管理システム）などの機能拡充を進めてきたことで、導入ホテル数が順調に拡大している。今下期も「都シティ東京高輪」で全室（199室）に導入されたほか、大手ホテルへの導入も決まったようだ。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。

(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3.3%増の1,600百万円、セグメント利益も増益を見込んでいたが、上期に部品商向けシステムの不具合が発生した影響もあり、会社計画には若干届かない可能性がある。引き続き主力の自動車整備システムでの顧客開拓を強化するほか、部品商向けシステムを第4四半期に再リリースすることで計画達成を目指している。

テックファームホールディングス

2019年3月26日(火)

3625 東証 JASDAQ グロース

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

今後の見通し

なお、自動車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。ガラス商や部品商の数は少ないものの、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り、EBEの事業規模を考えるとインパクトは大きい。現状、ガラス商、部品商向け業務支援システムは大手1社の寡占市場となっているが、同社は技術開発力を強みに利便性の高い機能などを開発、差別化を図ることで寡占市場を切り崩していく戦略だ。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。また、自動車整備システムについて現在のパッケージ販売による売り切り型（リース販売）から、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）モデルへの移行を進めるための開発に着手しており、2020年7月のリリースを目標としている。

予測精度の高い流通データ・プラットフォームサービスを提供することで、アグリテック事業を収益柱の1つに育成していく方針

2. アグリテック市場に本格進出

ITプラットフォームサービス事業としてアグリテック市場に本格進出する。We Agri社と2018年4月に業務提携し、2018年8月に同社の発行済株式の15.34%を取得していたが、今回新たに追加出資し、2019年6月期より連結子会社化することを発表している。We Agriは国内の生産者から主にプレミアムフルーツや加工品を仕入れて、ICTを活用した小売在庫管理システムで国内外の小売業者に卸販売するベンチャー企業で、この小売在庫管理システムや、需要側と供給側の流通データを繋ぐ受発注システムなどの流通データ・プラットフォームを同社が開発、提供していく。

We Agriの事業モデル



出所：ホームページより掲載

今後の見通し

We Agri では現在、東京、山形、山梨、長野、熊本、沖縄などの生産者と契約し、仕入販売を行っているが、今後も契約先の開拓と海外での販売先を増やしていくことで事業規模を拡大していく方針となっている。海外の販売先としては、香港やシンガポールの現地の高級デパートや高級ホテルに卸販売している。

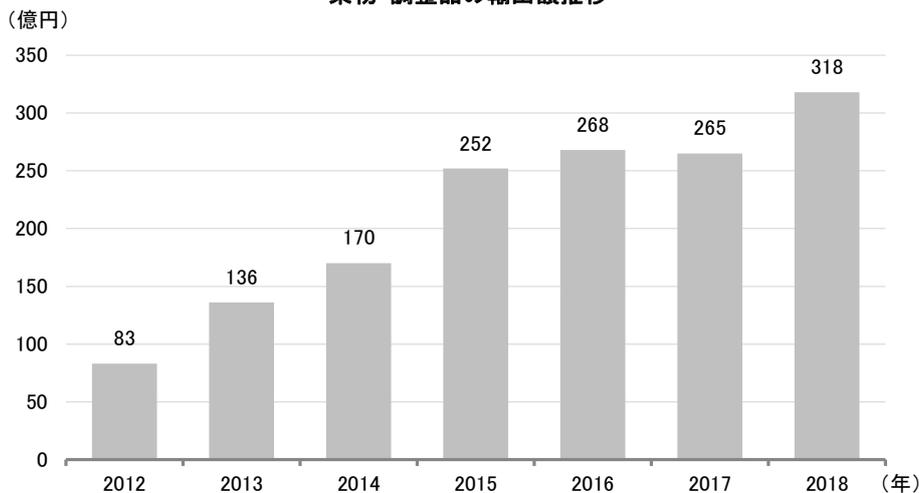
We Agri を連結子会社化することで、2020年6月期以降の売上成長スピードは加速することが予想される。また、テックファームが提供する受発注システムについては、当初は廉価なサービス料金で提供し、需要予測や最適価格など付加価値情報のサービスを提供していく段階で、利益への貢献度も高まっていく見通しだ。

なお、アグリテック分野ではAIによる画像認識技術を使った撰果作業の自動化システムの開発を進めているが、現状は海外向け受発注システムや仕入販売データを活用した付加価値データ提供サービスの開発を優先的に進めており、これらの開発が見えてきた段階で再度、進めていく予定となっている。

農林水産省の統計によれば、2018年の果実・調整品の輸出額は前年比19.8%増の318億円と2年ぶりに増加に転じ、過去最高を更新した。主要品目であるリンゴが同27.6%増の139億円となったほか、ブドウが同11.0%増の32億円、イチゴが同40.7%増の25億円と全体的に増加した。日本政府は成長戦略の1つとして農産物輸出額を2019年に1兆円に拡大していくことを目標に掲げていたが、2018年は総額で前年比12.4%増の9,068億円に達しており、1兆円も射程圏内に入っている。また、今後についても国内の農業活性化のため、輸出拡大戦略を推進していくと見られる。

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の評価も高く、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、今後の成長ポテンシャルは大きい。こうした成長市場において、効率的かつ付加価値の高いサービスを実現する流通プラットフォームを業界に先駆けて構築することで、将来的にアグリテック事業が同社の収益柱の1つに成長していくものと弊社では予想している。

果物・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

今後の見通し

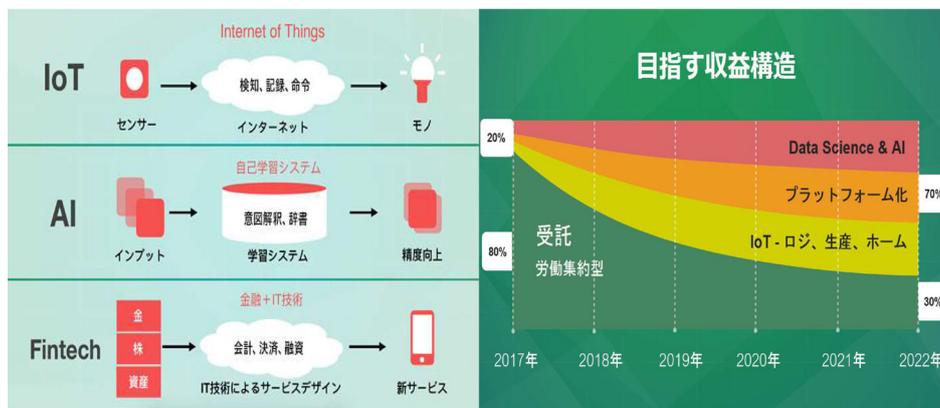
業界特化型のプラットフォームサービスを展開し、持続的な高成長を実現する IT 企業を目指して行く

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、収益を拡大していく戦略を打ち出している。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だ。

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。前期からは高付加価値案件の受注獲得等の施策が奏効し、高収益事業への転換に成功しており、今後も 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ていくことで、更なる成長を目指している。新たに進出するアグリテック分野でのプラットフォームサービス事業が拡大していけば、収益の安定性と同時に成長性も更に加速していくものと期待される。

SI 事業：今期の注力分野



出所：決算説明会資料より掲載

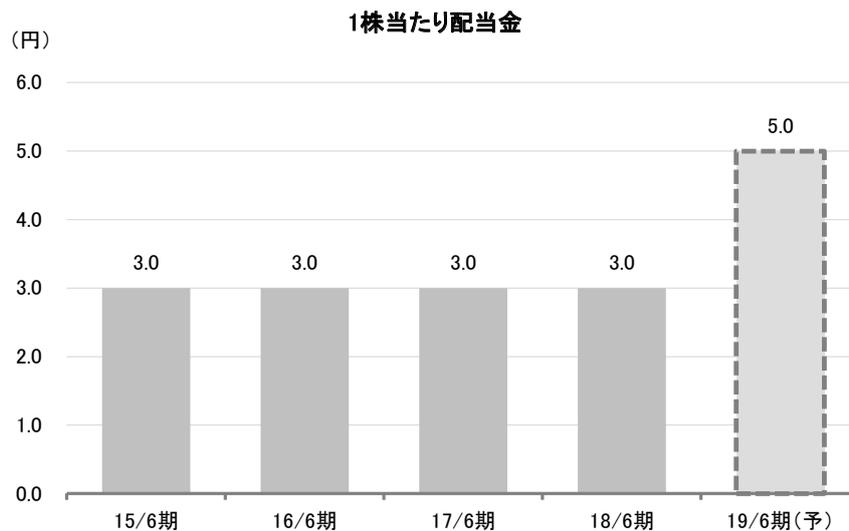
なお、同社は 2019 年 2 月に Inventus India (以下、Inventus) との業務提携を発表している。Inventus はインドのテクノロジー系のスタートアップ企業に投資するベンチャーキャピタルで、インドではトップクラスのパフォーマンスを上げている会社だ。提携の主な内容は、Inventus が接点を持つインドのテクノロジー系スタートアップ企業やインド工科大学のインキュベーションセンター等と連携し、共同で新規事業の創出や AI・IoT 等の新ソリューションの開発を行っていくというもの。また、Inventus が新たに組成する AI・IoT に特化した VC ファンドへの出資も行っている。インドでは IT スキルの高い人材が豊富で、多くのベンチャー企業が成長しており、同社も Inventus のネットワークを通じて、自社の成長につながるビジネス機会を創出していく考えだ。

■ 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。

なお、2018 年 10 月に機動的な資本政策の遂行のため、150,000 株（発行済株式総数の 2.03%）の自己株取得を実行している。



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