

|| 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 >>>](#)

2020年10月5日(月)

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. 2020 年 6 月期の業績概要	01
2. 2021 年 6 月期の業績見通し	01
3. 中期見通し	02
■ 事業概要	03
■ 業績動向	05
1. 2020 年 6 月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	06
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
1. 2021 年 6 月期の業績見通し	12
2. 中期見通しと成長戦略	14
3. 新型コロナウイルス感染症への対応と CSR の取り組みについて	16
■ 株主還元策	16
■ 情報セキュリティ対策	17

■ 要約

先端技術を活用した開発案件の受注と業界特化型 IT ソリューションに注力し、2021 年 6 月期は増収増益に転じる見通し

テックファームホールディングス<3625>は、ICT ソリューション事業（旧ソフトウェア受託開発事業）を展開するテックファーム（株）や自動車アフターマーケット向け業務支援システムの開発販売を行う（株）EBE（イーバ）、農水産物輸出ソリューション事業を展開する（株）We Agriなどを子会社に持つ持株会社である。

1. 2020 年 6 月期の業績概要

2020 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.3% 減の 6,311 百万円、営業利益で同 69.5% 減の 219 百万円と減収減益に転じた。主力の ICT ソリューション事業において、NTT ドコモ<9437>からの大型プロジェクトが一巡したほか、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、新規プロジェクトの商談延伸が発生したことが響いた。また、自動車アフターマーケット事業や農水産物輸出ソリューション事業も、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で営業活動の制限を余儀なくされたことも収益悪化要因となった。その結果、We Agriの今後の事業計画について当初予測と乖離が生じたことから、同感染症拡大の長期化による影響を慎重に見積もり、保守的にのれん 590 百万円分の減損処理を実施した。この結果、親会社株主に帰属する当期純損失は 492 百万円（前期は 16 百万円の損失）に拡大している。

2. 2021 年 6 月期の業績見通し

2021 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.7% 増の 6,800 百万円、営業利益で同 105.1% 増の 450 百万円と増収増益に転じる見通し。ICT ソリューション事業については新型コロナウイルス感染症拡大の影響が残り、前期並みの水準にとどまる見通しだが、We Agriの売上拡大とのれん償却負担（前期で 147 百万円）がなくなることによる増益効果、自動車アフターマーケット事業における部品商向けシステムの売上貢献による増益などを見込んでいる。We Agriについては 2020 年 1 月に業務提携した青果物の加工・仲卸の国内最大手である（株）ベジテックの輸出入業務を受託することが決まっており同取扱高の増加が見込めること、また、2020 年 4 月末に開設した生鮮食品の通販サイト「大田市場直送 .com」の売上貢献が見込めることなどが増収増益要因となる。「大田市場直送 .com」では、通常であれば高級スーパーや高級外食店向けに卸売される商品が、新型コロナウイルス感染症拡大で需要が減少しており、その受け先として一般消費者向けに販売を開始したもので、開設以降、毎月売上は 3 割増ペースで伸びている。

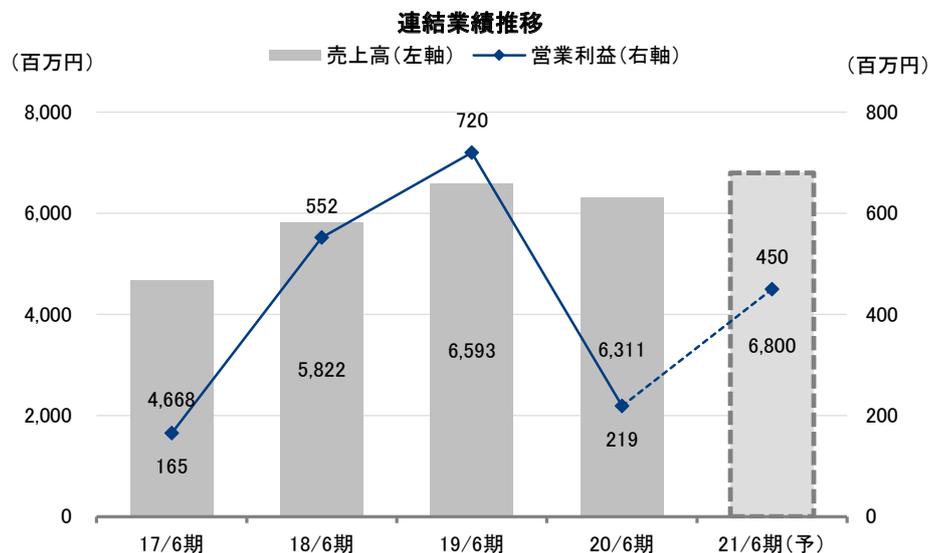
要約

3. 中期見通し

同社は新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、中経営計画の業績数値目標（2022年6月期に売上高120億円、営業利益18億円）を一旦取り下げ、2022年6月期の営業利益水準を、過去最高益を出した2019年6月期並み（720百万円）まで回復させることを優先する。成長戦略については従来と変わらず、ICTソリューション事業では需要の旺盛なIoT/AI関連や5G、AR/VR領域など先端テクノロジーを活用した特定領域の開発テーマを確実に取り込んでいくこと、また、自動車アフターマーケット事業や農水産物輸出支援ソリューション事業など業界特化型の業務支援システムを開発・サービス化していくことで当該市場でのシェアを拡大し、成長を実現していく戦略となっている。課題としては、これら業界特化型の業務支援システムの開発スケジュールが遅れ気味となっていることにある。顧客ニーズは確実に存在するだけに、開発力の強化によってこれらのシステム開発を計画通り遂行していくことができれば、収益成長につながると予想される。

Key Points

- ・2020年6月期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響や自社プロダクトの開発遅延もあって減収減益に転じる
- ・2021年6月期業績は自動車アフターマーケット事業や農水産物輸出ソリューション事業の収益回復により増収増益に転じる見通し
- ・先端技術の活用をテーマにした開発案件の取り込みと業界特化型ソリューションサービスの拡大により高成長を目指す

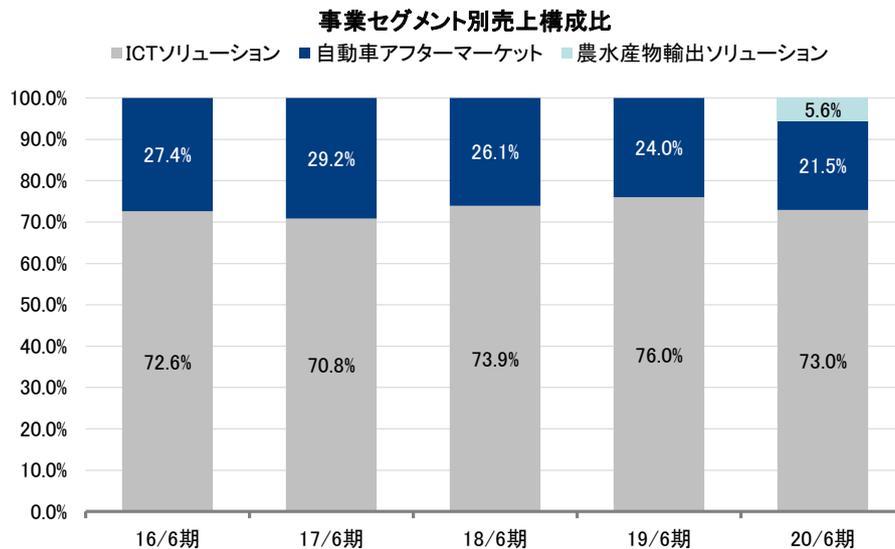


出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

ICT ソリューション事業を主力に 自動車アフターマーケットや農水産物卸市場など 業界特化型のプラットフォームサービス事業へと展開

同社の事業セグメントは ICT ソリューション事業、自動車アフターマーケット事業に加えて、2019 年 6 月期第 3 四半期より新たに子会社化して加わった We Agri の農水産物輸出ソリューション事業で構成されている。2016 年 6 月期以降の売上構成比を見ると、ICT ソリューション事業が 70% 台で推移しており同社の主力事業となっている。各事業内容は以下の通り。



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) ICT ソリューション事業

ICT ソリューション事業はテックファームのほか、米国の Prism Solutions Inc. (以下、PSI)、Techfirm USA Inc. で構成されているが、米国子会社の影響は軽微で大半はテックファームの事業となる。テックファームは、企業の IT 活用の新たな取り組みにおいてコンサルティングから設計・開発、実装、保守・運用までワンストップでサービス提供している。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 割は受託開発案件となり、残り約 2 割が保守・運用やプラットフォームサービスなどストック型のビジネスとなる。また、同事業の取引顧客数は年間 120 社程度となっており、主要顧客である NTT ドコモ向けの売上高は 2020 年 6 月期で同事業の約 23% を占めている。

事業概要

テックファームにおける2020年6月末の社員数は217名で、外国籍社員が約1割と高いことが特徴となっている。エンジニアの慢性的な不足が続くなか、3年ほど前からグローバル人材の採用を強化しており、国籍は韓国や台湾、ASEAN各国を中心に欧米含めて10ヶ国の人材を雇用しており、採用場所は国内にとどまらず、米国のシリコンバレーや大学まで訪問して採用活動を行うケースもある。とりわけここ最近、開発ニーズの強いAI領域のスキルを持つ人材採用に注力している。

なお、PSIで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に取り組んでいるが、日本で2018年にIR実施法案が成立したことを背景に、本場ラスベガスでの情報収集と並行し、ここ数年は、日本のカジノ誘致を検討している自治体へのコンサルティングやグループのグローバル採用の支援に加え、海外の先進的なICT技術、サービスをキャッチアップする拠点としても活動している。

(2) 自動車アフターマーケット事業

2015年3月に子会社化したEBE(出資比率67.5%)の事業となり、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。2020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1,500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、1案件当たりの売上規模が大きい部品商・ガラス商向けシステムに展開していくことで、更なる成長を目指している。全国主要都市に営業拠点(11拠点、うち九州・沖縄4拠点)を展開している。

(3) 農水産物輸出ソリューション事業

2019年3月に子会社化したWe Agri(出資比率40.8%、実質支配力基準により連結対象子会社)の事業となり、農水産物及び農産加工品の海外輸出・卸売、農業に関するコンサルティング業務などを行っている。We Agriは2010年設立のベンチャーで、今までは主に産地農家が収穫したプレミアムフルーツをシンガポールや香港などの卸売、小売業者へ輸出してきた。グループ化以降は、輸出手続きの煩雑さを軽減するための輸出支援システムをテックファームで開発、プラットフォームとして活用することで顧客を開拓し、事業の拡大を目指している。将来的には、輸出プラットフォームから収集するデータを使って、物流経路別のダメージ率や海外消費者の需要のデータ等を収集・分析して最適な卸価格を提供するなど、流通データ・プラットフォームを展開し、農水産物等の輸出促進に貢献する企業として成長を目指している。

海外進出を目指す中小生産者の輸出ビジネスを支援



全国の産地から消費者までの
農水産業に関するロジスティクス・データを集積/分析

出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2020年6月期は新型コロナウイルス感染症の影響や 自社プロダクトの開発遅延もあって減収減益に転じる

1. 2020年6月期の業績概要

2020年6月期の連結業績は、売上高で前期比4.3%減の6,311百万円、営業利益で同69.5%減の219百万円、経常利益で同68.4%減の226百万円、親会社株主に帰属する当期純損失で492百万円(前期は16百万円の損失)となり、売上高は11期振り、営業利益は4期ぶりの減収減益に転じた。

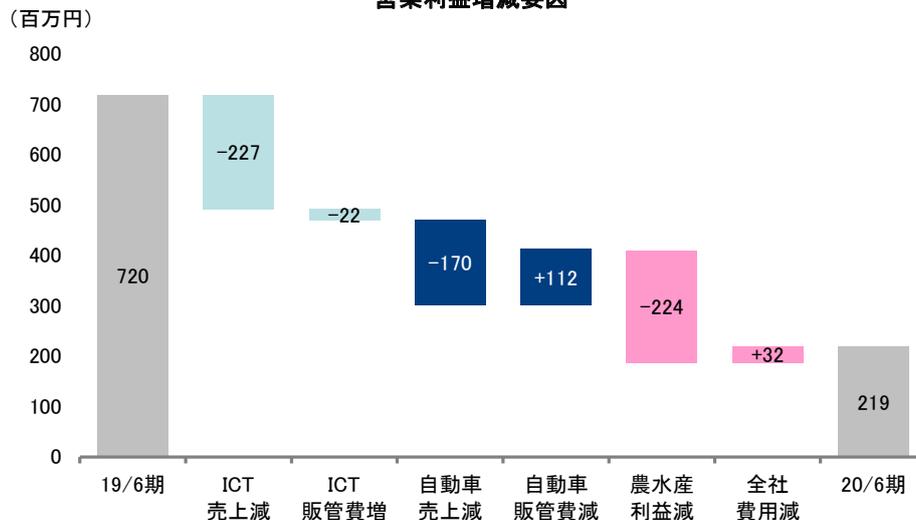
2020年6月期連結業績

(単位：百万円)

	19/6期		期初計画	20/6期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	6,593	-	8,000	6,311	-	-4.3%	-21.1%
売上原価	3,728	56.5%	-	3,908	61.9%	4.8%	-
販管費	2,144	32.5%	-	2,183	34.6%	1.8%	-
営業利益	720	10.9%	800	219	3.5%	-69.5%	-72.6%
経常利益	714	10.8%	790	226	3.6%	-68.4%	-71.4%
特別損益	-422	-	-	-594	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-16	-0.3%	430	-492	-7.8%	-	-
EBITDA	924	14.0%	1,059	473	7.5%	-48.8%	-55.3%

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

業績動向

主力の ICT ソリューション事業が、NTT ドコモからの大型プロジェクト一巡に加えて、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で新規プロジェクトの商談延伸が発生したことにより減収減益となったほか、自動車アフターマーケット事業や農水産物輸出ソリューション事業でも、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で営業活動の制限を余儀なくされ、それぞれ収益が悪化したことも減収減益要因となった。

なお、最終損失が拡大した要因は、新型コロナウイルス感染症拡大の長期化による影響を慎重に見積もり、農水産物輸出ソリューション事業を展開する We Agri ののれん残高 590 百万円を保守的に減損処理し、特別損失として計上したことが要因となっている（前期の特別損失は、EBE ののれん残高 612 百万円の一括減損処理が主な要因）。

会社計画比でも売上高、利益ともに未達となったが、これは新型コロナウイルス感染症拡大による影響に加えて、自動車アフターマーケット事業において販売を予定していた部品商向け業務支援システムの開発が遅延したこと、農水産物輸出ソリューション事業においても輸出プラットフォーム（受発注システム等）の開発が遅延し、当初の想定を上回る開発費が掛かったことも一因となっている。こうしたグループ内での開発遅延によって、ICT ソリューション事業の開発要員がこれらの開発に充当されたことも、ICT ソリューション事業の収益悪化の一因となっている。

AI/IoT など高付加価値案件の開発需要は堅調に推移するも、その他の開発案件は新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり減少

2. 事業セグメント別の動向

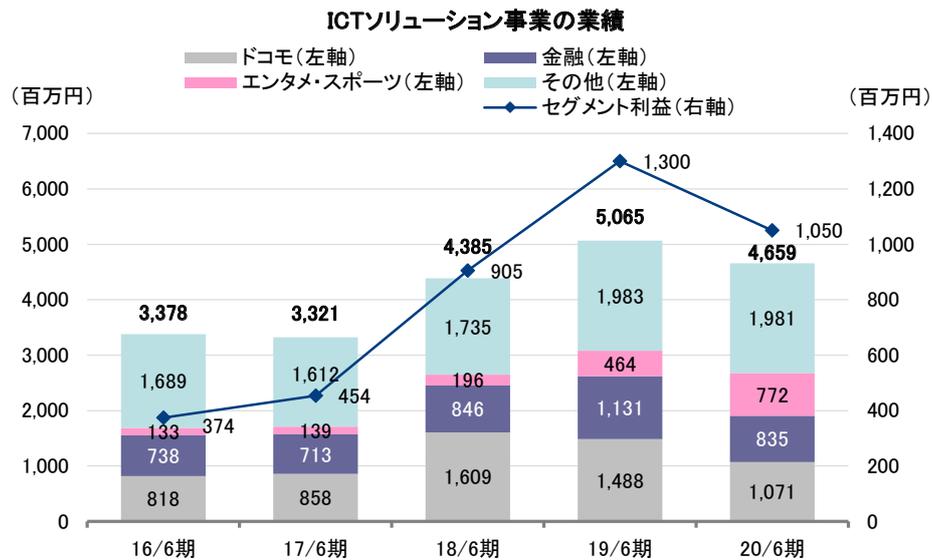
(1) ICT ソリューション事業

ICT ソリューション事業の売上高は前期比 8.0% 減の 4,659 百万円、セグメント利益は同 19.2% 減の 1,050 百万円となった。売上高を主要顧客・分野別で見ると、NTT ドコモ向けが過去 2 年間続いた AI 関連の大型開発案件一巡により前期比 28.0% 減の 1,071 百万円となったほか、金融業界向けもキャッシュレス案件が一段落し同 26.2% 減の 835 百万円と減少した。一方、エンタメ・スポーツ向けは大手芸能プロダクション向けとの取引が多く、ファンづくりのための交流サイトやビッグデータなどを活用したシステム開発需要により、同 66.4% 増の 772 百万円と好調に推移した。その他業種については、製造業や IT 業界向けでは AI/IoT など先進技術を活用した特定開発案件が堅調に推移したものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり、小売、外食、旅行業界向けは開発案件の延期や中止などの影響により減少した。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により、売上高は計画比で約 9 億円の未達となったが、このうち半分は開発案件の期ずれによるものであり、残り半分は案件の見直しや中止によるものとなっている。3 月以降は同感染症拡大により計画していたイベントやセミナーが中止となり、商談もオンラインに限定されたことなどで、新規顧客の開拓についても想定の 7 割にとどまった。ただ、既存顧客との取引深耕は着実に進んでおり、顧客単価は前期比で 12% 増となった（NTT ドコモ除く）。また、AI/IoT 関連の開発案件の構成比も前期の 32% から 35% に上昇しており、売上の内訳としては高付加価値案件の比重が高まる傾向であることに変わりない。

業績動向

営業利益の減益は、売上減に伴う減益に加えて販管費が22百万円増加したことも要因となっている。コロナ禍においても人材採用を積極的に進め、35名を採用（うち、新卒12名）したことで採用費や教育費などが増加した。



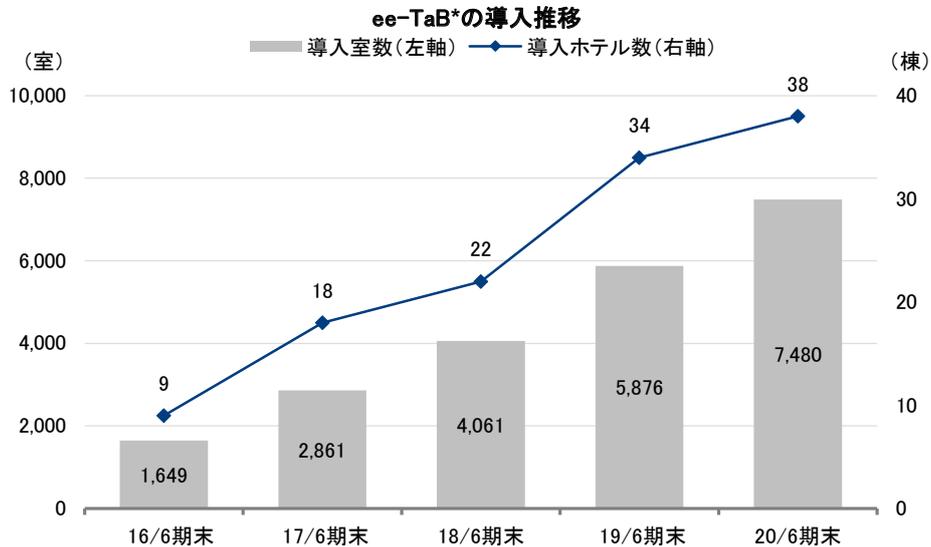
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2020年6月期の新たな取り組みとしては、NTTドコモ向けにスマートフォンアプリでドローンを自動操縦し、農地の撮影と写真解析を行うことで農産物の生育状況を確認できるシステムを開発した。また、IoT関連では2019年12月に米VANTIQ, Inc.との間で、イベント・ドリブン型アプリケーション開発プラットフォーム「VANTIQ（バンティック）※」の販売パートナー契約を締結したことを発表、テックファームが提供するIoTプラットフォーム「MoL（モル）」との連携により、ビルや商業施設、街全体をリアルタイムに結ぶ「スマートシティ」サービスの提供を開始している。2020年2月にはジャストプランニング<4287>の子会社であるプットメニュー（株）と、セルフオーダーサービス「Putmenu」の販売パートナー契約を締結し、テックファームのトイレIoTやAIカメラ、電子スタンプといった各種ソリューションと組み合わせることで飲食店向けにトータルソリューション提案を開始している。

※「VANTIQ」は、無秩序に発生するイベント（利用者の操作や他のプログラムが実行した処理）をリアルタイムに自動処理するアプリケーションを開発できるプラットフォーム。アプリケーションの開発は視覚的・直感的な操作により、短期間で簡単に行うことができる。「MoL」との連携により、「MoL」を通して得られた街の情報を「VANTIQ」が迅速に処理し、例えばレストランの混雑状況に応じて空席のある近隣の飲食店情報を届けるといったシステムを安価に提供することが可能となる。

そのほか、宿泊施設向け客室タブレットサービス「ee-TaB*（イータブ・プラス）」は、新たに東京、大阪の帝国ホテルに導入されるなど順調に設置台数を増やしており、2020年6月末で38ヶ所、7,400室を超える客室に導入されている。収益に与える影響は軽微なもの、ストック型ビジネスモデルのため、宿泊施設への導入が進めば安定収益基盤の一つに成長する可能性がある。

業績動向



出所：会社リリースよりフィスコ作成

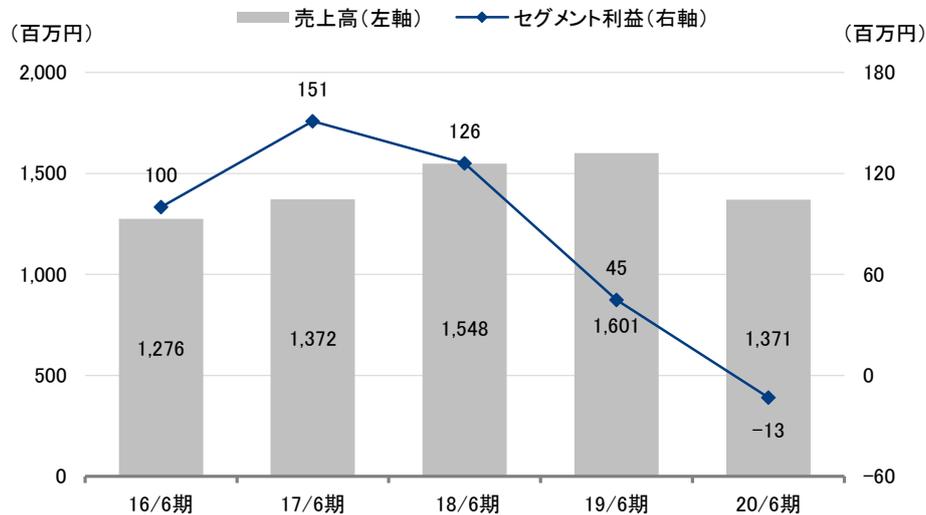
(2) 自動車アフターマーケット

自動車アフターマーケット事業の売上高は前期比 14.4% 減の 1,371 百万円、セグメント損失は 13 百万円（前期は 45 百万円の利益）となった。のれん償却 79 百万円がなくなったため、実質ベースで減益幅は 138 百万円だったことになる。減益要因は、売上減少に加えてガラス商・部品商向けシステムの開発費増加や、主力の整備システムにおいても個別ユーザーの要望を受けたカスタマイズによって開発費が増加したことなどが挙げられる。

同事業の売上高は下期偏重傾向となっており、2020年6月期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響が直撃した。3月以降は訪問営業活動が制限され、商談の中断や納品時期の延期等が発生し、売上高の約5割を占める整備システムが減収となった。ただ、ロードサービス事業者向けの管理システムが前期比30%増と伸長したほか、2019年6月期に開発が完了した部品商向けシステムも同2.5倍増となるなど商品の拡充は進んでいる。ロードサービス管理システムとは、事故や災害発生時のロードサービス車の運行支援・管理を行うシステムとなる。2019年は全国各地で自然災害が多発し、ロードサービスの出動件数が増加したことを受け、業務負担軽減に寄与する同社のシステムに対する需要が増加した。なお、2020年6月期中の拡販を予定していた部品商向けシステムについては、大規模部品商向けへの対応開発に時間を要しており、本格的な展開時期が2021年6月期にずれ込んでいる。

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

(3) 農水産物輸出ソリューション事業

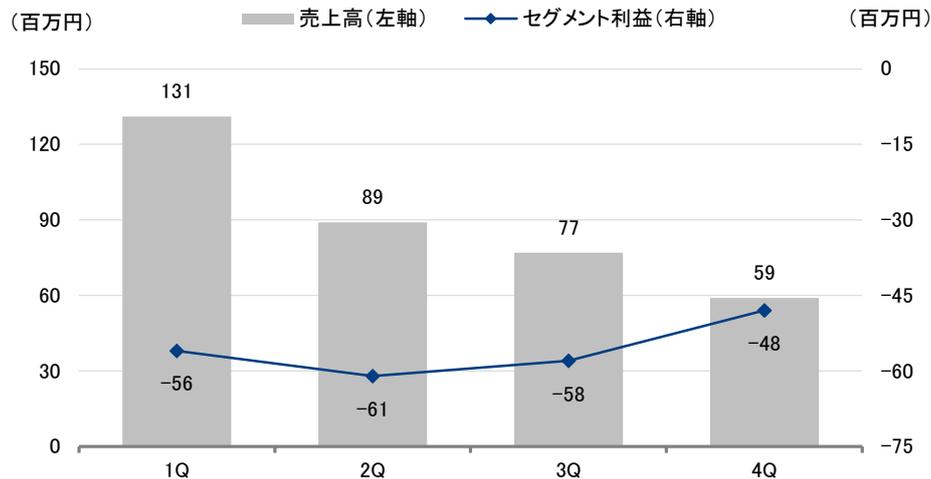
農水産物輸出ソリューション事業の売上高は356百万円、セグメント損失は224百万円(うち、のれん償却147百万円)となった(2019年6月期は売上計上がなく、セグメント損失は8百万円)。

四半期別の売上推移を見ると第1四半期の131百万円から第4四半期は59百万円と減少トレンドが続いた。期の前半は香港での新規販路開拓が民主化デモの影響で進まなかったことや、国内での天候不順、台風被害の影響で高品質な果物の調達ができなかったことなどが売上の伸び悩みにつながった。また、期の後半については新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きく、シンガポールや香港での営業活動が停滞したこと、海外への航空貨物便が大幅に減少したことなどが影響した。

なお、2020年3月に同社は青果物の加工・仲卸の国内最大手であるベジテックと業務提携を行い、ベジテックの輸出入業務を同社の輸出入プラットフォームに段階的に移行していくほか、輸出支援システムの導入や国内の物流配送システムについても導入を進めていく予定となっている。さらにベジテックのグループ会社へシステムを横展開していくことで、仲卸業界全体のDX化を推進していくという構想も描いている。ただ、新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあって、輸出入取扱いの開始時期が2021年6月期にずれ込んだほか、輸出入業務支援システムの開発もやや遅れ、稼働時期が2020年秋頃の予定となっている。

業績動向

こうしたなか、新たな取り組みとして同社グループでは初となる D2C (Direct to Consumer) サービスを開始している。具体的には、EC 通販サイト「大田市場直送.com」を 2020 年 4 月末に開設し、青果物の国内最大卸売市場である大田市場（東京都）に毎日届く青果物や水産品の EC 販売を行っている。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で高級スーパーや高級外食店など業務用食材の需要が減少しており、余った生鮮食品を一般消費者に直販している。一般のスーパーでは販売していないプレミアム商品なども販売されていることもあり、売上高は毎月 3 割増のペースで伸びるなど好評を博している。同社では今後、同サイトで収集する購買データを分析し、より消費者の嗜好に合わせた商品を提供していくほか、現在開発中の輸出支援システムにおいて将来実装予定の最適販売価格の設定機能等にも活用していく考えだ。ビッグデータの分析やアルゴリズム開発については、グループで AI・データサイエンス事業を行っている（株）ギャラクシーズ（出資比率 34.0%）で行っている。

 農水産物輸出ソリューション事業の四半期業績推移
(2020年6月期)


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

自己資本比率は 60% 以上で推移、 手元キャッシュも潤沢で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2020 年 6 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 1,573 百万円減少の 4,307 百万円となった。流動資産では現金及び預金が 630 百万円減少し、固定資産ではのれんが 737 百万円減少したことが主な減少要因となっている。

テックファームホールディングス

2020年10月5日(月)

3625 東証 JASDAQ グロース

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

業績動向

負債合計は前期末比 656 百万円減少の 1,245 百万円となった。流動負債において買掛金が 96 百万円、未払法人税等が 175 百万円、未払金が 78 百万円それぞれ減少したことによる。固定負債では長期借入金が 57 百万円減少した。また、純資産は前期末比 917 百万円減少の 3,061 百万円となった。自己株取得に伴い自己株式が 196 百万円増加（減少要因）したほか、親会社株主に帰属する当期純損失 492 百万円の計上や非支配株主持分 84 百万円の減少が主な減少要因となっている。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末比 4.5 ポイント上昇の 69.1% となった。損失計上や自己株式取得等により株主資本が減少したものの、負債も同様に減少したことが要因となっている。有利子負債比率については前期末比 1.9 ポイント上昇したものの、水準そのものは低く、財務内容は良好と判断される。また、同社は今後の更なる事業拡大と企業価値向上に向けて、M&A やアライアンスなどを含めた投資も検討しているが、必要となる資金については金融機関からの借入等で賄っていく方針を示している。複数の金融機関と総額 20 億円のコミットメントライン契約及び当座貸越契約を締結しており、これらの資金調達枠を活用することで機動的な投資が実行可能となる。ただ、現状は既存事業の収益回復を最優先に取り組んでいく方針となっている。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	17/6 期末	18/6 期末	19/6 期末	20/6 期末	増減額
流動資産	3,758	4,323	4,553	3,734	-818
(現金及び預金、有価証券)	2,151	2,700	2,634	2,003	-630
(受取手形及び売掛金)	1,424	1,370	1,577	1,596	19
固定資産	1,378	1,242	1,321	568	-753
(のれん)	772	692	737	-	-737
資産合計	5,149	5,570	5,880	4,307	-1,573
流動負債	806	1,406	1,306	710	-595
固定負債	445	36	595	534	-60
負債合計	1,252	1,443	1,901	1,245	-656
(有利子負債)	504	408	582	511	-70
純資産	3,897	4,127	3,978	3,061	-917
主要経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	74.2%	72.3%	64.6%	69.1%	4.5pt
有利子負債比率	13.2%	10.1%	15.3%	17.2%	1.9pt
(収益性)					
ROE	0.9%	5.9%	-0.4%	-14.5%	-14.1pt
売上高営業利益率	3.5%	9.5%	10.9%	3.5%	-7.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021 年 6 月期業績は自動車アフターマーケット事業や農水産物輸出ソリューション事業の収益回復により増収増益に転じる見通し

1. 2021 年 6 月期の業績見通し

2021 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.7% 増の 6,800 百万円、営業利益で同 105.1% 増の 450 百万円、経常利益で同 103.5% 増の 460 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 230 百万円（前期は 492 百万円の損失）と増収増益に転じる見通し。新型コロナウイルス感染症拡大の影響が期の前半は残るものの、後半以降の回復を見込んでいる。事業セグメント別では、自動車アフターマーケット事業や農水産物輸出ソリューション事業の収益回復ならびに We Agri ののれん償却額がなくなることが増益要因となる。EBITDA（営業利益 + 償却費）ベースでは、前期比 12.8% 増の 534 百万円を計画している。

2021 年 6 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/6 期		21/6 期	
	実績	前期比	会社計画	前期比
売上高	6,311	13.3%	6,800	7.7%
営業利益	219	30.4%	450	105.1%
経常利益	226	29.4%	460	103.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	-492	-	230	-
EBITDA	473	20.7%	534	12.8%
1 株当たり当期純利益 (円)	-69.33		32.62	

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社を取り巻く市場環境としては、新型コロナウイルス感染症拡大において新たな生活様式やワークスタイルなどの導入が個人や企業などで進み、インターネットを活用した各種オンラインサービスやテレワークの普及が 2020 年に入って一気に加速した状況となっており、デジタル化が遅れている企業によるビジネスモデルの変革や DX 化投資などが今後続くものと予想され、同社にとっては追い風になるとの認識だ。なお、事業セグメント別の見通しは以下の通りとなる。

(1) ICT ソリューション事業

ICT ソリューション事業については、売上高、利益ともに前期比横ばい水準で計画している。AI/IoT 関連、5G、ビッグデータ、VR/AR/MR、画像音声認識などの先端技術を活用した開発案件については、サービスデザインの設計など上流工程から参画することで確実に取り込んでいく方針だ。一方で、従来型の受託開発ビジネスについては開発規模の縮小傾向が続くと見込まれるため、全体で見れば前期並みの水準となる。なお、主力顧客である NTT ドコモ向けについても、前期比横ばい水準を見込んでいる。

今後の見通し

また、2020年9月15日に NEC<6701> と同社は、NEC が国内独占販売権を保有する機械学習自動化ソフトウェア「dotData※」のリセラー契約を締結したことを発表した。同社が展開する IoT プラットフォーム「MoL」と、NEC が展開する「dotData」を連携させ、カメラやセンサーなどの IoT 機器から収集するデータを分析することで、マーケティングやリスク回避などの新サービス創造を目指す。今後両社は、IoT の専門技術と AI 技術を組み合わせ、位置情報や音声データなどのセンシングデータも含め、専門家に依存せずに、データの準備から特徴量設計、機械学習、分析モデルの構築・運用まで短期間で実現できる環境を構築し、新サービス創造を目指すとしている。

※ 「dotData」は、機械学習自動化におけるリーダーである dotData, Inc. が開発した AI を活用してデータサイエンスプロセス全体を自動化するソフトウェア。

(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 2 割増の約 17 億円と過去最高売上を 2 期ぶりに更新する見通し。第 1 四半期については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響や 2020 年 7 月に顧客の多い九州エリアで集中豪雨が続いた影響もあって、低調な売上が続く可能性が高いが、部品商向けシステムが売上拡大フェーズに入るほか、ロードサービス事業者向け管理システムについても続伸が見込まれる。また、付加価値の高い部品商向けシステムの売上増加により、利益率も向上する見通しだ。ガラス商向け業務支援システムについては 2021 年 6 月期中の開発完了を目標としており、従来よりもスケジュールは遅れ気味となっている。ただ、主力の整備システムのクラウドサービス化については 2022 年 6 月期の完成を視野に開発が進んでいるもようだ。

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。部品商・ガラス商向けシステムについては、現在 1 社の寡占市場になっていると見られ、安価で利便性の高いシステムを求める声があることから、同社が参入してシェアを拡大していく余地は大きく、今後の販売動向が注目される。また、ロードサービス管理システムについても引き続き拡販を進めていく。現在、導入社数は 100 社前後と見られるが、2023 年には 1 千社への導入を目指している。競合製品もほとんどないため開拓余地は大きく、今後の展開が注目される。

(3) 農水産物輸出ソリューション事業

農水産物輸出ソリューション事業の売上高は前期比 2 割増収を見込んでおり、営業利益ものれん償却がなくなることから若干の黒字に転じる見通しだ。足元の売上状況は航空貨物便の本数が少なく、また、現地での営業活動も再開できていないことから低調な状況が続いているものの、ベジテックの輸出入業務のサポートを 2020 年秋頃から徐々に開始する見込みとなっており、ベジテック向けの売上が貢献し始める。ベジテックでは年間 30 億円程度の輸出入取扱高があり、今後 2～3 年かけて同社の輸出入プラットフォームに移管していく計画となっている。輸出入販売そのものは利益への貢献は小さいものの、流通データの収集、分析による生産性向上と、業務支援システムの利用料で収益を獲得していくビジネスモデルとなっている。

今後の見通し

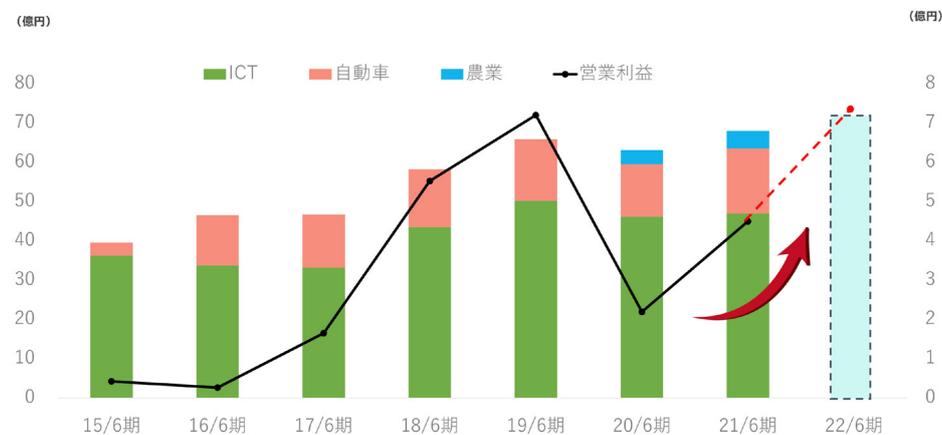
また、2020年4月より開始したD2C向けサービス「大田市場直送.com」については、国内での認知度向上を図るためプロモーションを2020年9月以降本格的に開始するほか、9月24日には海外市場向けとして、シンガポールの消費者へ国産生鮮食品の越境ECサイト「Tokyo Fresh Direct」を開設した。海外市場では食材を個人がECサイトで購入するケースも多い。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、主な輸出先となっているシンガポールや香港では営業活動が進んでおらず、D2Cサービスを展開することで農水産物の輸出拡大に取り組んでいく方針だ。

先端技術の活用をテーマにした開発案件の取り込みと 業界特化型ソリューションサービスの拡大により高成長を目指す

2. 中期見通しと成長戦略

同社は従前、中期経営計画の業績数値目標として2022年6月期に売上高120億円、営業利益18億円、営業利益率15.0%を掲げていたが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、顧客企業からの受注減や案件の延伸などが発生していること、また、自社プロダクトの開発スケジュールが遅延していることもあって、同目標値は一旦取り下げ、2022年6月期の営業利益を過去最高水準となる2019年6月期並みの水準（720百万円）まで回復させることを優先している。

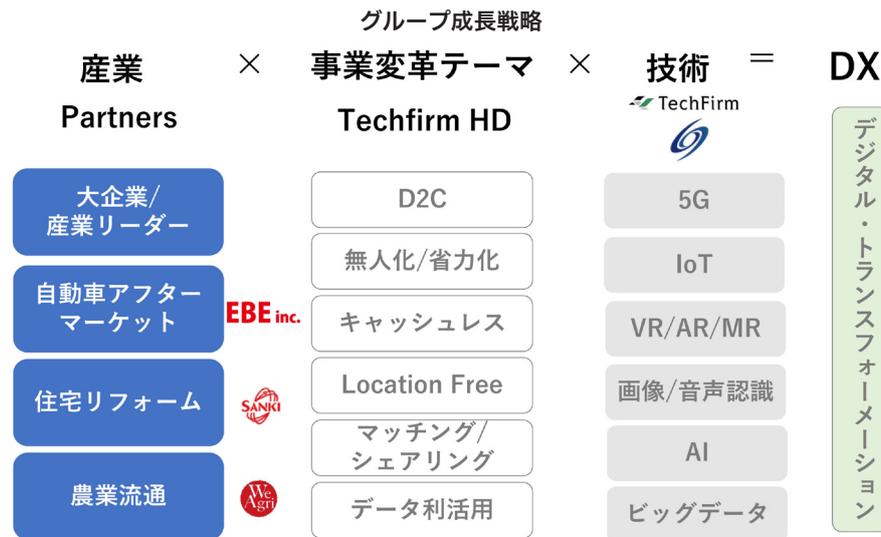
中期経営計画



テックファームホールディングス | 2020年10月5日(月)
 3625 東証JASDAQ グロース | https://www.techfirm-hd.com/ir_top.html

今後の見通し

グループ成長戦略については従来と変わらず、ICTソリューション事業では大企業向けを中心に最先端技術を活用した特定テーマ（D2C、無人化/省力化、キャッシュレス、マッチング/シェアリング、Location Free、データ利活用等）に関する開発案件に関して、サービスのデザイン段階から参画することに注力していく。上流工程から参画することで付加価値も大きくなるためだ。また、業種特化型のシステムを開発、サービス化していくことで、特定業界内でのシェア及び売上高を拡大していく。なお、現在は自動車アフターマーケット市場、農業流通市場をターゲットに事業拡大を推進している。また、関連会社の（株）SANKI TECH（出資比率 14.0%）で住宅リフォーム業者向け見積支援システム事業を展開している。住宅をリフォームする際の内装材や外装材等の種類・価格をデータベース化して、簡単に見積書を作成できるようにしたパッケージソフトとなる。売上規模は1億円を超えた程度だが2016年に設立して以降、わずかながら黒字化する状況となった。現在の課題は販売力の強化と認知度向上にあり、リフォーム事業者の顧客基盤を持つ有力代理店の開拓がカギを握るものと思われる。2022年6月期の売上目標として5億円を掲げており、同水準をクリアして利益貢献する状況になっていれば出資比率を高めて連結子会社化する意向で、逆に売上目標が達成できなければ事業撤退することも選択肢として考える。また、SANKI TECH 以外の新規事業に関しては、ヘルスケアや教育市場等も候補として検討している。



出所：決算説明会資料より掲載

先端技術を活用した主な開発例

顧客企業	開発テーマ	活用技術
NTT ドコモ	ドローンによる農作業支援システム	IoT
	AI エージェントサービス「my daiz（マイデイズ）」	AI
西武プロパティーズ	トイレ IoT 空室管理システム	IoT
丸紅フットウェア	子どもの足サイズ計測用スマホアプリ	AR
コニカミノルタ	RFID を活用した機器の所在管理システム	IoT
大治	ルート配送業者向け業務管理システム	IoT
新国立劇場	来場者向けサーマルカメラ検温チェックシステム	AI/IoT

出所：ホームページよりフィスコ作成

3. 新型コロナウイルス感染症への対応と CSR の取り組みについて

新型コロナウイルス感染症への対応に関して、同社では2020年1月後半より時差出勤や在宅勤務の推奨を開始し、在宅手当の支給を開始するなど、企業としては比較的早くから対応に着手している。現在は、在宅勤務と出社勤務のハイブリッド体制に移行しており、自転車通勤制度の導入やオフィス内での感染症対策の徹底を図っている。

採用活動に関しては完全オンラインで進めており、遠隔操作ロボットを活用したバーチャルオフィスツアーなども制作している。2021年春の新卒採用予定については10人弱と2020年よりも若干抑える計画となっている。また、先端技術の資格保有者の増加を図るため、オンライン教育ツールなども導入している。

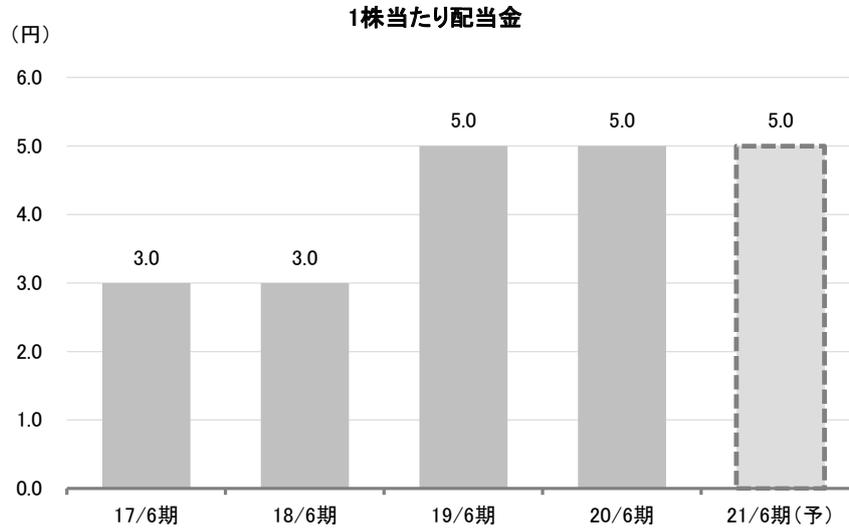
CSRの取り組みとしては、医療機関向けにマスクの無償配布を実施したほか、本社ビルに入居する企業の従業員を対象に、合計500セットの野菜の無償配布なども実施した。また、経営環境が厳しい飲食店の支援プロジェクトとして、(株)ノムノ及びキッコーマン<2801>グループと共同で、店舗オリジナルワインのボトルキープ(先払い)によって飲食店を応援するプロジェクト「WINE KEEP」を2020年4月21日より開始したほか、新型コロナウイルス感染症拡大による運動不足解消に取り組む個人とスポーツトレーナーをオンラインでつなぎ、エクササイズレッスンを受けることが可能なマッチングサイト「LOOOM」を開設、運営を開始している。

株主還元策

株主への利益還元として今後も安定的・継続的な配当を維持する方針

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、財務体質の強化と積極的な事業展開に備えるために必要となる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に今後も安定的かつ継続的な配当を維持していく方針としている。2021年6月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの5.0円(配当性向15.3%)を予定している。投資フェーズのため配当性向が低くなっているが、将来的に安定した収益基盤を構築できれば30%程度を目安に配当を実施していく考えのようだ。

株主還元策



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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp