

テクノスジャパン

3666 東証 1 部

<http://www.tecnos.co.jp/IR/>

2016 年 8 月 9 日 (火)

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
森本 展正

[企業情報はこちら >>>](#)

※ 1 Enterprise Resource Planning (企業資源計画) の略。企業内のあらゆる経営資源を有効活用し、効率的な経営活動を行っていくための経営手法・コンセプトのことで、これを実現するための統合型ソフトウェアを一般的に ERP と呼ぶ。

※ 2 Internet of Things の略。従来は主にパソコンやサーバー、プリンタ等の IT 関連機器が接続されていたインターネットにそれ以外の様々な“モノ”を接続することを意味する。

■ ERP を安定成長基盤に IoT を起点とした AI 製品開発など知的集約型ビジネスの事業モデル構築による成長戦略を展開

テクノスジャパン <3666> は、IT コンサルに強みを持つ独立系の IT サービス企業で、ビジネスコンサルから分析・設計、開発・導入、保守に至る一連の情報システムソリューションサービスを提供する。SAP を中心とした ERP ※ 1 パッケージの導入支援を行う ERP ソリューション事業を安定成長基盤に、成長ドライバーとしてビッグデータ事業を子会社テクノスデータサイエンス・エンジニアリング(株) (以下、TDSE) が推進する。製造業を中心に 100 社以上に ERP を導入した実績に基づいた質の高いコンサル能力と技術力を有し、ERP 分野におけるトップランナーの地位を不動のものにしている。さらに、市場が拡大傾向にあるビッグデータ分野に関しては、同社の強みである ERP と連動したソリューションを提供することで差別化を図り、グループとしてユーザー企業のビッグデータ経営をコンサルから対応できる体制を構築している数少ない企業グループである。

同社は、グループ会社の自律と融合を狙い、2016 年 2 月の TDSE の資本増強をはじめとする事業基盤を固めるための M&A、資本政策を実行し、グループ成長を加速させる体制を整備、強化してきた。また、成長戦略として、中核事業である ERP 事業で、新技術の獲得と新領域への進出による事業強化を推進すると同時に、ビッグデータ事業に関しては、TDSE がデータ解析から企業のビジネスエンジニアリングまで一気通貫で手掛ける体制を整え、ユーザーとともに新サービスを開発する事業参加型ビジネスを推進するほか、IoT (モノのインターネット) ※ 2 を通じた AI 製品やアプリケーションの開発を行う知的集約型ビジネス(インテリジェントサービス)の事業モデルの構築に取り組んでいる。これらの 2 つの事業シナジーを発揮することで創立 30 周年目の 2024 年までにトップクラスの ICT コンサルティングカンパニーへの飛躍を目指している。

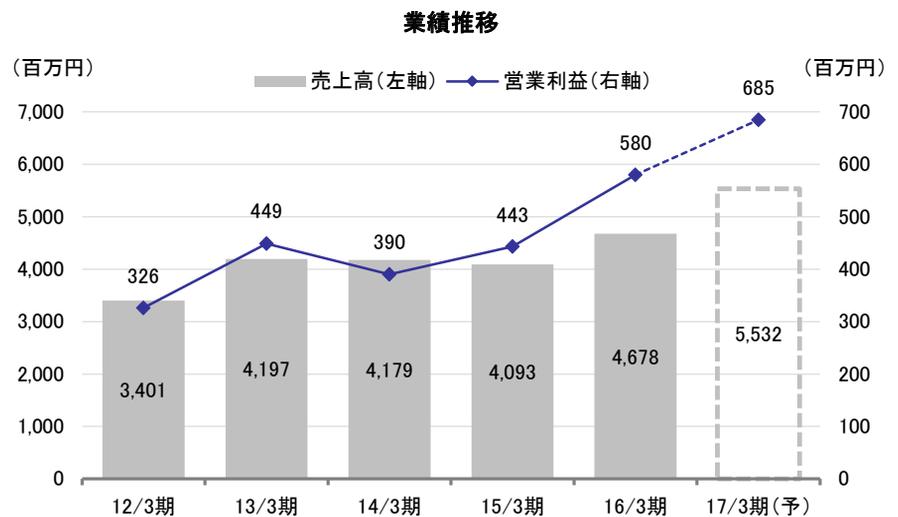
2016 年 3 月期連結業績は、売上高が前期比 14.3% 増の 4,678 百万円、営業利益は同 30.9% 増の 580 百万円、経常利益は同 29.4% 増の 598 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 37.7% 増の 394 百万円と 2 ケタ増収・増益を確保し、売上高、経常利益は過去最高を記録した。これは、1) 主力の ERP 事業で大型案件を中心に受注が好調に推移した、2) ビッグデータ事業の推進により製造業以外の顧客開拓が進展したことなどが主要因。

続く 2017 年 3 月期は、売上高が前期比 18.2% 増の 5,532 百万円、営業利益は同 18.0% 増の 685 百万円、経常利益は同 15.4% 増の 690 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 9.7% 増の 433 百万円と増収・増益を見込み、売上高、経常利益は前期に続き過去最高を更新、経常利益率は業界最高水準である 12% 台を維持する会社計画となっている。弊社では、中期的な成長を占う手掛かりとして、中核事業である ERP 事業については、5 月に受注した S/4HANA 開発案件の進捗状況、成長ドライバーであるビッグデータ事業においては知的集約型ビジネスの事業モデル構築の動きの具体化を注目する。

株主還元については、株主重視の姿勢をより明確にするため、2015 年 3 月期から 3 年間にわたり連結純利益の 80% 以上を期末配当金として還元する配当政策を行うことを決定。この方針に従い 2016 年 3 月期は 62 円 (株式分割調整前) を実施したほか、取得総額 3 億円を上限とする自社株買いを実施 (取得株式総数 113.6 千株) している。3 年目の 2017 年 3 月期についても配当額は現時点で未定であるものの、連結純利益 80% 以上の期末配当を実施する計画となっている。

Check Point

- ・ 2016 年 3 月期は売上高、経常利益で過去最高を更新
- ・ ビッグデータ事業は知的集約型 AI サービスの事業モデル構築に取り組むことで成長の加速を目論む
- ・ 株主重視の姿勢をより明確化するために 2017 年 3 月期までの 3 年間は連結配当性向 80% 以上を目指す



■ 会社の概要・沿革

ERP 分野のトップランナー、子会社でビッグデータ事業を推進

(1) 会社の概要

同社は、ビジネスコンサルから分析・設計、開発・導入、保守に至る一連の情報システムソリューションサービス事業をメイン事業として展開する独立系の IT サービス企業。会社設立時に「真のソリューションを提供していくために“独立系”を貫く」、「次の時代の基幹業務システムを構築していくために IT の新潮流や最先端技術に積極的に対応していく」、「海外を舞台に活躍しようとしている日本企業を積極的に支援していく」という目標を掲げ、ERP を中心としたユーザー企業の経営課題を解決するソリューションを提供することにより、事業規模を拡大、成長を遂げてきた。主力の SAP ERP は製造業を中心に 100 社以上の導入実績があり、高いコンサル能力と技術力を有するほか、SAP 認定保有資格者数は全国第 9 位、従業員 1,000 名未満の企業でトップという企業集団へ成長し、ERP 分野のトップランナーとしての地位を不動のものにしている。さらに、子会社 TDSE が成長ドライバーとしてビッグデータ事業を推進しており、同社の強みである ERP と連動したソリューションを提供することで差別化を図り、グループとしてユーザー企業のビッグデータ経営をコンサルから対応できる体制を構築している数少ない企業グループを形成している。

足元の同社グループは、同社のほか、TDSE、Tecnos Research of America, Inc. (以下、TRA) と沖縄テクノス(株)の 3 社で構成される。

グループ会社概要

会社名	事業内容
沖縄テクノス(株)	グループのソフトウェア開発、ニアショアの拠点としての役割を担うとともに、情報システムソリューションサービスの提供も行う
テクノスデータサイエンス・エンジニアリング(株)	同社が ERP パッケージの導入で培ってきたコンサルティング力と、シリコンバレーをはじめとする世界の最新技術や産学連携による知見、データサイエンティストの分析力を融合し、ユーザー企業のビッグデータ活用の支援を行う
Tecnos Research of America, Inc.	米国における先進的な ICT 動向等をリサーチし、同社グループに報告・情報提供を行う

出所：同社有価証券報告書よりフィスコ作成

(2) 沿革

同社は、少人数精鋭で質の高い SI サービスを提供することを目的として、同社の代表取締役でグループ最高経営責任者 (CEO) である城谷直彦 (しろうたになおひこ) 氏を中心とする 7 人がソフトウェアハウスから独立し、1994 年 4 月に設立された。以後、SAP ジャパン(株)を筆頭に、東洋ビジネスエンジニアリング<4828>、日本オラクル<4716>、インフォアジャパン(株)といった ERP ベンダー各社と提携を行い、ERP 導入支援事業体制を整備、拡充しながら事業規模を拡大。特定ベンダー製品に依存しない事業運営体制のもと、コンサルティング能力、技術力・プロジェクトマネジメント力がベンダー、ユーザーから評価され、業績が伸長し、2012 年 12 月に大阪証券取引所 JASDAQ (スタンダード) に株式を上場した (2015 年 6 月に東京証券取引所市場第 2 部へ市場変更したのに続き、同年 9 月には同市場第 1 部へ市場変更)。



テクノスジャパン

3666 東証 1 部

<http://www.tecnos.co.jp/IR/>

2016 年 8 月 9 日 (火)

※1 企業内外を取り巻く大量のデータを分析し、そこからビジネス的価値を生み出す役割を担う専門職種であり、経営や事業開発等に関するビジネスノウハウ、数理統計等分析技術に関する深い見識、基盤やプログラミングスキルなど幅広い知識が必要とされる職種のこと。

※2 独自の秘密分散技術を用いたデータ保護基盤「PASERI」を研究開発。

2012 年の JASDAQ 上場後は、ビッグデータ事業を ERP に次ぐ第 2 の収益柱にするための戦略を展開。2013 年 9 月に米国での情報収集、ベンチャー企業の発掘を目的に TRA を設立したほか、同年 10 月にはビッグデータ事業を担うデータサイエンティスト※¹ 集団であるテクノスデータサイエンス・マーケティング (株) (以下、TDSM) を設立し、新たな事業基盤の構築に着手。2015 年に入ってから、TDSM は人工知能製品の販売を開始 (2 月) したほか、(株)ZMP (4 月)、(株)セールスフォース・ドットコム (8 月)、日本マイクロソフト (株) (9 月) と相次いで業務提携を実施し、ビッグデータ事業の基盤強化、拡充を図る戦略を加速している。

さらに、グループ各社の自律と融合を狙い、2016 年 2 月に TDSM は事業拡大に向けた同社による資本増強と ZMP からの増資により自動運転分野での協業関係を強化。続く同年 4 月にはビッグデータ解析にとどまらず、コンサルティングからシステムのエンジニアリングまで一気通貫して行える体制を整えたことをアピールするために、社名を TDSM から TDSE へ変更し、ビッグデータ事業を本格的に開始した。加えて、同社は 2016 年 4 月に IoT セキュリティ領域における協業を目的にセキュリティベンチャー企業である (株)TCSI※² へ出資し、IoT のセキュリティ技術を確立する体制を整えた。

沿革

年月	概要
1994年 4月	情報システムにおけるコンサルティング、受託開発を目的として株式会社テクノスジャパンを設立
1996年 9月	ERP パッケージビジネスを拡大するため SAP ジャパン株式会社とパートナー契約(「R/3 ソフトウェア導入に関する協業契約」)を締結
2004年 4月	Fact シリーズによるテンプレートソリューションの提供開始
2005年 3月	東洋ビジネスエンジニアリング株式会社と MCFrame ビジネスパートナー契約を締結
2005年 6月	関西以西の企業をターゲットに事業を拡大するため、兵庫県神戸市中央区に神戸テクノス株式会社 (出資比率 35%) を設立
2006年 7月	JAVA 系モバイルコンテンツの制作を行う株式会社テクノスアイティを吸収合併
2007年 7月	グループの開発拠点及び人材教育の拠点として、沖縄県那覇市に沖縄テクノス株式会社 (出資比率 100%) を設立
2008年 2月	日本オラクル株式会社とパートナー契約を締結
2009年 2月	神戸テクノス株式会社を完全子会社化 (2014 年 7 月吸収合併)
2012年 4月	日本オラクル株式会社の ERP パッケージ JD Edwards EnterpriseONE (JDE) の取扱い開始
2012年12月	大阪証券取引所 JASDAQ (スタンダード) に株式を上場
2013年 9月	最先端の ICT 技術動向のリサーチを主目的に米国・シリコンバレー地区に設立した Tecnos Research of America, Inc. (出資比率 100%) が営業開始
2013年10月	ビッグデータ関連事業の拡大を図るため、東京都渋谷区にテクノスデータサイエンス・マーケティング株式会社 (現、テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社) (出資比率 100%) を設立
2015年 4月	テクノスデータサイエンス・マーケティング株式会社 (現、テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社) が第三者割当増資を実施 (出資比率 80.65% へ)
2015年 6月	東京証券取引所市場第二部へ市場変更
2015年 9月	東京証券取引所市場第一部へ市場変更
2016年 2月	テクノスデータサイエンス・マーケティング株式会社 (現、テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社) が第三者割当増資を実施 (出資比率 56.67% へ)
2016年 4月	テクノスデータサイエンス・マーケティング株式会社がテクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社へ社名変更

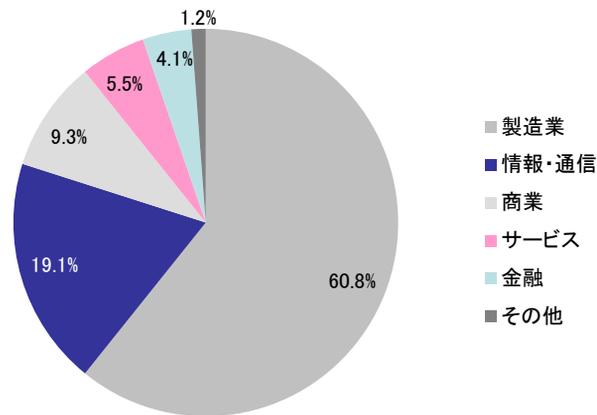
出所：有価証券報告書、同社 HP などからフィスコ作成

■ 事業の内容

中核事業の ERP 事業と成長ドライバーのビッグデータ事業が 2 本柱

同社グループが手掛ける事業は、ビジネスコンサルから分析・設計、開発・導入、保守に至る一連の情報システムソリューションサービス事業。その内容により、同社が行う ERP ソリューション事業と、子会社 TDSE が行うビッグデータ事業に大別される。2016 年 3 月期におけるユーザー業種別売上構成比（同社と TDSE の合計値に占める割合）は製造業 60.8%、情報・通信 19.1%、商業 9.3%、サービス 5.5%、金融 4.1%、その他 1.2%。

業種別売上構成比(2016年3月期)



注:テクノスジャパンとTDSEの合計値
出所:同社説明会資料よりフィスコ作成

(1) ERP ソリューション事業

具体的な内容は、SAP を筆頭に世界規模で流通している様々な ERP ベンダー企業が提供する ERP パッケージを中核とする基幹業務システムの導入支援で、ユーザー企業のニーズに対応した最適のソリューションを提供する。取り扱う ERP パッケージは、SAP ジャパンの SAP ERP を中心に、生産管理に強い東洋ビジネスエンジニアリングの MCFrame、インフォアジャパンの Infor LN、日本オラクルの JDE 等。さらに、ERP パッケージをベースとした周辺ソリューションの提供も手掛ける。

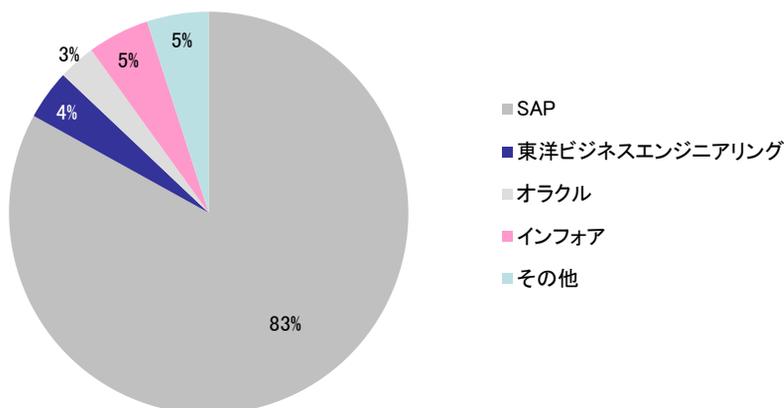
主力の SAP ERP は 1996 年 9 月に SAP ジャパンとパートナー契約を締結（製品の取り扱い又は創業時の 1994 年から開始）し、ロジスティクス管理（購買・生産・販売）分野、会計管理（財務会計・管理会計）分野を強みとし、100 社を超える企業に対する導入支援実績を有する。また、海外関連のプロジェクトにも注力しており、日本企業の海外現地法人等又は外資系企業の日本法人への SAP ERP を導入するロールイン・ロールアウトを支援する。これらの経験と蓄積したノウハウを活用しテンプレート※を開発、活用することにより、短納期・低コストの導入を可能にしている。

SAP ERP 以外では、Infor LN や MCFrame の導入を中心に組立系やプロセス系製造業の企業に対して生産管理に関わるソリューションを提供している。2016 年 3 月期における製品ベンダー別売上構成比（同社と TDSE の合計値に占める割合）は、SAP83%、インフォアジャパン 5%、東洋ビジネスエンジニアリング 4%、日本オラクル 3%、その他 5%。

※ ERP パッケージや他ソフトウェアの導入実績から得た、他社でも必要と考えられる設定や追加機能を ERP パッケージに適用した新たなパッケージ。新規導入時に、ERP パッケージとともにそれらの設定や機能を追加することで、導入期間の短縮化や低コスト化を図ることができる。ハイテク業界向け SAP ERP テンプレート「Fact-high-tech」メーカー系販売会社向け SAP ERP テンプレート「Fact-1」や、財務会計部分の短期導入に特化した SAP ERP テンプレート「Fact-Financials」、などがある

ERP 事業は売上の約 7 割がシステムの企画・立案、分析・設計、開発・導入までの業務で、残りの約 3 割が保守運用となっている。開発プロジェクトの殆ど（8 割以上）が同社のプライム案件で、200 社以上のパートナー企業を外注先として活用し、プロジェクトを推進する。

テクノスジャパン製品ベンダー別売上構成比(2016年3月期)



出所: 同社説明会資料よりフィスコ作成

テクノスジャパン

3666 東証 1 部

<http://www.tecnos.co.jp/IR/>

2016 年 8 月 9 日 (火)

(2) ビッグデータ事業

子会社の TDSE は、国内トップクラスの統計解析の高度な知識を持った専門家（データサイエンティスト）を総勢 50 名（2016 年 4 月 1 日現在、うち理系修士以上が 47 名、業務経験 5 年以上が 10 名、理系博士号取得者 16 名）抱え、統計解析を使った予測分析コンサルティング、分析基盤の構築、新しいアルゴリズムや技術を使った製品開発などを行う。AI（人工知能）製品として自社開発した「scorobo」※1 を提供するほか、NLP ※2 機能を搭載した人工知能製品「Netbase」※3 を活用した運用しくみづくり、分析活用基盤の構築など、データ分析・活用を軸にユーザーのニーズや課題にあったサービスも提供する。

TDSE は、ビッグデータの解析・コンサルからシステムのエンジニアリングまでを一気通貫で行いユーザーとともに新サービスを開発運営する事業参加型ビジネスを推進しているほか、IoT を通じた AI 製品やアプリケーションを開発する知的集約型ビジネスであるインテリジェントサービスの事業モデルの構築にも取り組んでいる。

※1 同社グループが自社開発した AI 製品で、複数の対象（人・モノなど）から「重要なもの」（購買しそうな人、成約しそうな企業、故障しそうな部品など）を見つけ出す、人工知能搭載予測システム。

※2 natural language processing 自然言語処理の略。人間が日常的に使っている自然言語をコンピュータに処理させる一連の技術であり、人工知能と言語学の一分野。

※3 米国 NetBase 社によって開発されたソーシャルデータ分析ツール。TDSE は国内唯一総販売代理店で、大手 SI 企業の SCSK<9719> と戦略パートナー契約を締結しており、3 年で 100 社への販売を計画している。足元では、大手自動車メーカー、大手放送会社、大手アパレル企業、大手飲料メーカーなど 10 数社へ導入済。7 月に実施された参議院選挙では、フジテレビジョン（フジ・メディア・ホールディングス<4676>）の選挙特番へサービスを提供した。

■ 強みと事業等のリスク

強みは、ERP の高い技術力と、ユーザー企業のビッグデータ経営に対する総合的なサポート力

(1) 同社の強み

同社の強みとして、1)ERP に関して、業界内でいち早く着目し、数多くの導入を行ってきた幅広い経験とノウハウに基づいた質の高いコンサル能力と技術力を有し、豊富かつ優秀な人材とその育成体制を確立していること、2) 国内トップクラスのデータサイエンティスト集団を保有し、グループでユーザー企業の「ビッグデータ経営」をコンサルから対応できる体制を既に構築していることを挙げることができる。

※ SAP ジャパンが SAP ビジネスへの貢献度や顧客満足度を評価し、そのパートナー企業に対して贈るアワードをこれまでに 9 度受賞しているほか、東洋ビジネスエンジニアリングが MCFrame ビジネスへの貢献が目覚ましいパートナー企業に贈る「MCFrame Award」を 5 度受賞している。

1) ERP におけるコンサル力、技術力、プロジェクトマネジメント力と豊富かつ優秀な人材

同社は ERP が普及していない 90 年代半ばに ERP の将来性を予見し、業界内でいち早く SAP を始めとする ERP ソリューション事業の事業基盤の整備、拡充に注力。以後、電気・電子機器、精密、機械、化学等の製造業分野を中心に 100 社以上に及ぶ ERP パッケージ導入実績を有する。これらの経験、実績に基づいた質の高いコンサル能力、技術力、プロジェクトマネジメント力を有している。

プロジェクト管理に関しては、全社横断的に計画、実行、検証、振返りができるようプロジェクト管理室を設置し、受注前よりリスク面に関して厳重なチェック体制を敷いていることに加え、日常的にグループ間・担当者間におけるプロジェクト内の情報共有を徹底しているほか、独自の開発標準基準 SWAT (Standard Working At Tecnos) の活用及び標準ツールの活用を通じてプロジェクト管理の精度を高める取り組みも行う。加えて、プロジェクトの導入スピード・品質向上のため、創業時より培ってきた経験、技術をもとに業種・業務別にテンプレート「Fact シリーズ」を開発、提供していることも生産性を高める原動力として働いている。

人材に関しては、グローバルビジネスの展開を視野にユーザー企業のグローバル進出を強気に支援することを重点課題とし、クオリティの高いサービスを提供できるコンサルタント要員や、グローバルビジネスを展開できる即戦力となる語学堪能な社員の育成に注力。少人数精鋭で多くのビジネスを成功させるために、マルチタレント社員を育成し、さらにチームワーク力を高めることを目指している。この結果、同社のベンダー各社の認定資格保有者数は極めて高い水準を維持。主力の SAP に関しては、SAP システムに関する知識やノウハウを評価し、一定の基準を満たした技術者として認める認定コンサルタント数は 457 名 (2016 年 2 月末現在。複数の認定を取得しているコンサルタントは取得数で人数を算出) を数え、国内パートナー企業 185 社中第 9 位となっている。さらに、足元の語学堪能なコンサルタント要員数は 40 名体制 (2016 年 4 月 1 日現在) となっており、海外売上高は全体の 4 分の 1 を占める規模となっている。

こうした ERP のトップランナーとして蓄積された導入経験、ノウハウは、SAP を始めとするベンダーや、ユーザー企業から高い評価※を受けており、結果として同社の収益性の高さにつながっている。2016 年 3 月期の売上高営業利益率は 12.4% と情報処理サービス企業平均の 3.48% を大きく上回る水準にある。

2) 数多くのデータサイエンティストを抱え、ビッグデータ経営を総合的にサポートするグループ体制を構築

ビッグデータの利活用に当たっては、導入されている基幹業務システム (ERP) とビッグデータの連動が重要で、企業の優勝劣敗を左右する決め手になると考えられている。こうした状況下で、同社グループは、TDSE が総勢 50 名のデータサイエンティストを抱えていることが強みである。加えて、同社が保有する ERP のコンサル能力と技術力を、子会社 TDSE が保有するビッグデータの解析力と連動させることにより、ユーザー企業のビッグデータ経営における課題解決に向けた総合的なサポート体制を構築している数少ない企業グループを形成していることが大きな差別化要因として働いていると考えられる。特に、足元ではデータサイエンティストの不足が国内企業全般に及んでいることを考慮すると、同社グループの先行優位性は際立っていると言える。

(2) 事業等のリスク

事業等のリスクは、特定 ERP 製品、特に SAP への依存度が高いこと、製造業ユーザーのウエイトが高いことを挙げることができる。

■強みと事業等のリスク

特定 ERP 製品、SAP への依存度は 2016 年 3 月期で 80% 強になっており、SAP 製品の市場競争力が低下した場合や SAP ジャパンが日本における営業政策を変更する場合などには業績に深刻なマイナス影響が出る可能性がある。一方、エンドユーザ業種別の売上ウエイトを見ると、製造業が全体の 6 割を占める。このため、国内外の景気悪化や為替動向によりユーザーである製造業企業の業績が悪化する局面では、ユーザー企業の IT 投資予算の削減の動きにより、同社の業績に悪影響が出る可能性があることに留意する必要がある。

加えて、人材の確保・育成は重要な経営課題であると同時に大きな事業リスクでもある。ERP 事業に加えて、ビッグデータ事業においても、他社との差別化の観点から優秀な人材の確保が極めて重要。同社では、人材の確保と、採用後の教育に注力しており、複数の技術や多言語等に対応できグローバルに活躍できる人材へとマルチタレント化を推進する教育体制を整えている。しかし、人材を適時確保できない場合や人材が大量に社外へ流出してしまう場合、あるいは人材の育成が同社グループの計画どおりに進捗しない場合等には、業績にマイナス影響が出る可能性がある。特に、国内トップクラスのデータサイエンティスト集団となっている TDSE にとっては、人材流出は TDSE の先行優位性が揺らぐことになり、同社グループのビッグデータ戦略に大きな影響が出る可能性がある。

このほかのリスクとして、開発工数の増加及び不具合発生、ユーザー企業の個人情報流出などが挙げられる。

■事業環境見通しとグループ成長に向けた戦略と取り組み

知識集約型ビジネスの事業モデル構築に取り組む

(1) 事業環境見通し

1) ERP 市場

中核事業である ERP 市場は中期的に堅調な成長が続くと予想されている。2015 年の成長は、消費税増税前の駆け込み需要の反動減からの回復に加えて、マイナンバー制度導入によるプラス効果が需要を押し上げたことが要因と考えられる。加えて、2014 年ごろからユーザー企業のニーズが変化、ERP のクラウド利用、特にクラウド基盤サービス (IaaS/PaaS) の採用が増加する傾向にあり、パッケージベンダーが SaaS によるアプリケーションの提供サービスを強化していることと相まって、ERP のクラウド利用が増加していることもプラス要因として働いており、中期的な需要押し上げ要因になると見込まれる。



テクノスジャパン

3666 東証 1 部

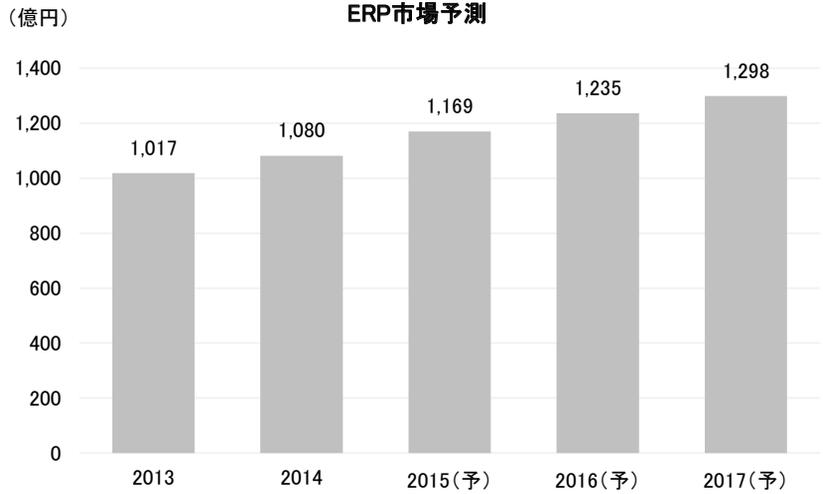
<http://www.tecnos.co.jp/IR/>

2016 年 8 月 9 日 (火)

※ 1 より良い意思決定の実現に役立つ隠れたパターン、未知の相関関係、その他の有益な情報を解明するために、ビッグデータを詳しく調べるプロセスのこと。

※ 2 Cognitive Computing。ある事象についてコンピュータ自ら考え、学習し、自分なりの答えを導き出すシステムのことを指す。

※ 3 クラウドやモバイル、IoT、データ分析や人工知能 (AI)、そしてそれらを支えるセキュリティなど、相互につながった技術の集合体である新たなデジタル・テクノロジー (デジタル技術) がビジネスや社会の現場や中核的なプロセスの中に取り入れられ、非常に大きな革新を引き起こしていること。



出所: 同社決算説明会資料

2) ビッグデータ、IoT 市場

a) ビッグデータ市場

同社が第 2 の収益柱として注力しているビッグデータ事業を取り巻く事業環境は極めて良好で、見通しも明るい。IT 専門調査会社の国際データコーポレーションジャパン (株) (以下、IDC ジャパン) によると、2015 年の国内ビッグデータテクノロジー / サービス市場規模は 947 億円となり、前年比 32.3% 増の高い成長を記録。ビッグデータ・アナリティクス※ 1 が IoT やコグニティブ・コンピューティング※ 2 を用いたデジタル・トランスフォーメーション (DX) ※ 3 の基盤として認識され、新たな基盤としての活用が広がっているため、その市場規模は 2015 年～ 2020 年まで年間平均成長率 25.0% で拡大し、2020 年には 2,889 億円に達すると予測している。

b) IoT (モノのインターネット) 市場

さらに、ビッグデータの活用そのものである IoT 市場もビッグデータ同様に高い成長が予想されている。IDC ジャパンによると、2015 年に 6 兆 2,232 億円 (前年比 15.2% 増) と推測される国内 IoT 市場規模は、2014 年～ 2020 年まで年平均成長率 16.9% で成長し、2020 年には 13 兆 7,595 億円に達すると予測している。この高い成長を予測するのは、1)2020 年の東京オリンピック開催に向けた景況感の上昇期待、2) 企業の事業部門における IT 予算の拡大と IoT への期待の高まり、3)IoT を利用する上での技術障壁 / コスト障壁の低下、4)IoT を取り巻く法規制や支援策の変化などを挙げている。



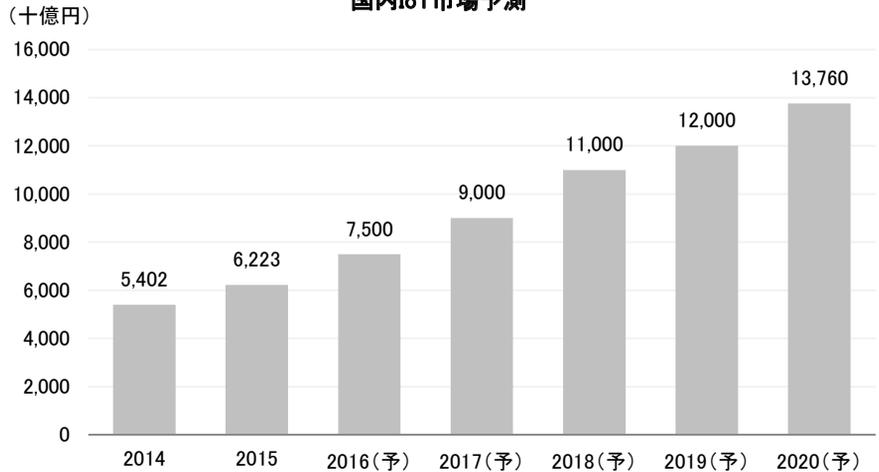
テクノスジャパン

3666 東証 1 部

<http://www.tecnos.co.jp/IR/>

2016 年 8 月 9 日 (火)

国内IoT市場予測



出所: 同社決算説明会資料

(2) グループ成長に向けた戦略と取り組み

1) グループ各社の自律と融合を狙った M&A、資本政策によりグループ体制を整備

同社は、グループ会社の自律と融合を狙い、過去 1 年間にわたり TDSE の資本増強をはじめとする事業基盤を固めるための M&A、資本政策を実行し、グループ成長を加速させる体制の整備・強化を行ってきた。

具体的には、ビッグデータ事業の中核的な存在である TDSE は、2016 年 2 月に同社による資本増強と同時に、ZMP からの増資による自動運転分野での協業強化を実施したの続き、4 月にはマーケティング、ビジネスコンサルを行う子会社 Creema(株)を経営統合し、ビジネスエンジニアリング事業を強化したことをアピールするために社名を TDSE へ変更し、ビッグデータ事業を本格的に開始した。

さらに、同社は 2016 年 4 月に、セキュリティベンチャー企業の TCSI へ出資 (株式譲渡による出資額 1.2 億円)し IoT セキュリティ領域での協業体制を構築した。また、2015 年 8 月には (株) 沖縄ソフトウェアセンター (OSC) ※へ子会社沖縄テクノス(株)が増資を行い、グループとして第 2 位の大株主となり、同社グループのニアシオビジネスの拡大推進の体制を強化している。

2) ERP 事業の取り組み

中核事業である ERP 事業では、同社の売上高の 8 割を占める主要ベンダーである SAP とビッグデータ基盤 HANA ビジネスの強化による新技術獲得と、IoT を通じた業務の効率化を図るべく生産管理、工程管理を含めた ERP 周辺領域の強化やクラウドベンダーと協業による SaaS 型ソリューション構築といった新領域への進出による事業強化を推進している。

注目されるのが新技術獲得に対する取り組みだ。SAP が提供する次世代型 ERP 「SAP®S/4HANA Enterprise Management」は、従来の ERP ではできなかった「予測分析」、「テキストマイニング」、「空間処理 (顧客に最も近い営業員検索など)」を 1 つのプラットフォームで行うことが可能で、会計、人事、調達、サプライチェーン、製造、マーケティング、販売など合計 10 種類の業種処理をカバーする。このため、S/4HANA ビジネスは同社のビジネスコンサル力と技術力を十分に発揮できる商材と考えられる。同社では、HANA 技術に関しては、数年前より先見性を持って取り組み、社員教育を進めているが、今後については、オムニチャネルコマース製品の「SAP®Hybris®」、機械学習エンジン搭載のアナリティクス製品の「SAP®Predictive Analytics」等、データ経営を推進するための総合 IT ソリューションが取り扱えるように技術力の強化を進めると同時に、同社の業界別テンプレート「Fact シリーズ」の S/4HANA 化を化学、飲食・小売・流通業界から順次行う計画。

※ 内閣府国家 IT 戦略構想の一環として設立された沖縄 IT 津梁パークの先導的取り組みとして同社を含む沖縄県内外の企業 45 社の協力により 2008 年 10 月に設立された IT 企業。OSC は沖縄をソフトウェア開発におけるニアシオ拠点とすべく、沖縄県内の IT 開発力の集積を進め、共同開発拠点形成を推進している。



テクノスジャパン

3666 東証 1 部

<http://www.tecnos.co.jp/IR/>

2016 年 8 月 9 日 (火)

アウトドアメーカーのスノーピーク<7816>はデジタル変革の基盤として SAP ソリューションの採用を決定。同社は、2017 年 1 月の本稼働を目指して、「SAP® S/4HANA」、「SAP®Hybris®」、「SAP®Predictive Analytics」の導入案件を今年 5 月に受注した。同社が受注した背景は、同社の高い IT コンサルタと TDSE のデータ解析力が評価されたことによるものと考えられ、ビッグデータ基盤 HANA ビジネスの強化に大きく貢献すると見られる。中期的には、S/4 の普及に応じて SAP ユーザーのプラットフォームがリプレイスされる可能性があり、S/4HANA とその周辺ソリューションの技術、ノウハウの蓄積は他社の導入した案件のリプレイス案件という受注増加につながるものと予想される。

3) ビッグデータ事業の取り組み

ビッグデータ事業に関しては、TDSE がデータ解析から企業のビジネスエンジニアリングまで一気通貫で手掛ける体制を整え、ユーザーと共に新サービスを開発する事業参加型ビジネスを推進していることに加えて、IoT を通じた AI 製品やアプリケーションの開発を行う知的集約型ビジネス（インテリジェントサービス）の事業モデルの構築も推進する。さらに、グループのビッグデータ戦略として、グループ会社だけでなく、ZMP、SAP ジャパン、日本マイクロソフト、セールスフォース・ドットコムなどのビッグデータ協賛企業のほか、政府系研究機関や早稲田大学、筑波大学などの大学と WIN-WIN の関係性を保持し、データドリブン経営の実現を目指している。

具体的な IoT サービス展開としては、自動車、金融、インダストリー、健康医療、デジタルマーケティング等の幅広い業界において IoT を起点としたビジネスを展開する戦略。同社グループが保有する代表的な AI 製品として NetBase と自社独自製品 Scorobo の 2 製品のラインナップを有するが、新たに AI 製品の IoT を軸としたサービスモデルの構築を検討する。加えて、日本マイクロソフト、セールスフォース・ドットコムといったクラウドベンダーと AI・IoT サービスモデル構築に向けたプラットフォーム構築に関して業務提携を進めており、今後は相互の強みを活かした事業参加型ビジネスによる知的集約型 AI サービス構築に取り組む予定。

IoT を起点とするビジネスの取り組み

業界	相手先	取り組みの内容
自動車業界	ZMP	自動運転事業連携
	ネクス	テレマティクス IoT サービス
金融業界	金融機関	AI 型金融サービス構築
	大手金融	与信管理サービス構築
	生保会社	保険新サービス構築支援
インダストリー業界	大手半導体メーカ	産業機器 AI 構築
デジタルマーケティング	大手消費財メーカ	マーケティング POS 解析研究
	大手広告業界	Web マーケティング解析
健康医療業界	大手医療機器メーカ	医療サービス構築に向けた解析
	エコシステム共同事業	ウェルネスサービス構築

出所：同社決算説明会資料をもとにフィスコ作成

■ 業績動向

2016 年 3 月期は ERP の受注好調により売上高、経常利益は過去最高を記録

(1) 2016 年 3 月期業績

2016 年 3 月期連結業績は、売上高が前期比 14.3% 増の 4,678 百万円、営業利益は同 30.9% 増の 580 百万円、経常利益は同 29.4% 増の 598 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 37.7% 増の 394 百万円と 2 ケタ増収・増益となり、売上高、経常利益は過去最高を記録した。

2016 年 3 月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	15/3 期		16/3 期				
	実績	売上比	計画	実績	売上比	前期比	計画比
売上高	4,093	-	4,614	4,678	-	14.3%	1.4%
売上原価	2,740	66.9%	-	3,055	65.3%	11.5%	-
売上総利益	1,352	33.1%	-	1,622	34.7%	20.0%	-
販管費	909	22.2%	-	1,042	22.3%	14.6%	-
営業利益	443	10.8%	500	580	12.4%	30.9%	16.1%
経常利益	462	11.3%	504	598	12.8%	29.4%	18.7%
税金等調整前当期純利益	462	11.3%	-	612	13.1%	32.4%	-
当期純利益	286	7.0%	-	401	8.6%	40.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	286	7.0%	331	394	8.4%	37.7%	19.2%

出所：短信よりフィスコ作成

2 ケタ増収となったのは、1) 大型 2 案件を受注したことに加えて、グローバルビジネスが順調に推移したことで主力の ERP 事業が好調となった、2) 事業拡大に向けた体制を確保した成果によりビッグデータ事業が拡大したことなどが主要因。売上拡大により売上総利益は同 20.0% 増の 1,622 百万円と 2 ケタ増益を確保、さらにプロジェクト管理の徹底や要員稼働率の向上などによるプロジェクトの利益率の改善と相まって売上総利益率は 34.7% となり前期比で 1.6 ポイント上昇した。対照的に、販管費は売上高の伸びと同水準の同 14.6% 増の伸びとなったことで、営業利益は同 30.9% 増の大幅増益を記録。結果として、営業利益率は前期に比べ 1.6 ポイント改善し 12.4% へ上昇した。

一方、会社計画（売上高 4,614 百万円、営業利益 500 百万円）対比では、売上高、営業利益ともに会社計画を上回った。なお、営業利益の上振れ要因は、プロジェクトの利益率改善が想定以上であったことによるものと考えられる。

ERP 事業に関しては、大型 2 案件を受注したことに加えて、企業の海外進出支援のグローバルビジネスが高い水準を維持したことにより好調に推移。語学堪能なコンサルタント 40 名が現地での顧客対応を行うグローバルビジネスの売上高は前期比 70.1% 増の 1,080 百万円となり、売上高に占める割合は前期の 15.7% から 25.5% へ上昇した。具体的な導入・開発実績としては、化学系大手の北米販社、半導体大手メーカーの欧米・アジア等の海外拠点、光機メーカーのメキシコ工場、大手電機メーカーの中国拠点などを挙げることができる。

一方、ビッグデータ事業は、製造業、金融、医療などのユーザーに対するデータ解析やコンサルティングなどが伸長し売上高は 5 億円弱の規模へ成長し、利益率は 10% 程度と見られる。

2016 年 8 月 9 日 (火)

健全性、収益性ともに業界平均を大幅に上回る水準を維持

(2) 財務状態

2016 年 3 月期末における総資産は前期末比 307 百万円増加し 4,274 百万円となった。内訳を見ると、流動資産は資金の有効活用の観点から有価証券が減少したものの、現金及び預金、売上債権の増加などにより 3,424 百万円となり前期末に比べ 544 百万円増加した。対照的に、固定資産は有価証券と同様に投資有価証券が減少したことにより同 237 百万円減の 849 百万円となった。

負債合計は前期末に比べ 272 百万円増加して 817 百万円となった。これは、買掛金、未払法人税等、未払費用などが増加したことにより、流動負債が前期末比で 271 百万円増加し 658 百万円となったことが主要因。加えて、純資産は前期末比 35 百万円増の 3,456 百万円となった。自己株式の取得がマイナス要因として働いたものの、利益剰余金、非支配株主持分の増加がプラス要因として働いたことでカバーした。

キャッシュ・フローの状況を見ると、2016 年 3 月期末における現金及び現金同等物の残高は 1,778 百万円となり前期末に比べ 368 百万円増加した。各キャッシュ・フローについて見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは 419 百万円の収入となった。売上債権の増加 211 百万円、法人税の支払額 136 百万円などの支出があったものの、税金等調整前当期純利益 612 百万円があったことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは有価証券の償還による収入 400 百万円があったことにより 305 百万円の収入となった。一方、財務活動によるキャッシュ・フローは、自己株式取得による支出 300 百万円、配当金の支払額 210 百万円などにより、357 百万円の支出となった。

経営指標について見ると、健全性を表す自己資本比率は 76.7%、流動比率は 519.7% となっており、情報処理サービス業平均（自己資本比率 51.5%、流動比率 323.7%）をそれぞれ大幅に上回る水準となっている。一方、収益性を表す指標は業績拡大を背景に ROE は 11.8% と 10% 台へ上昇したほか、営業利益率も 12.4% へ上昇しており、情報処理サービス業界平均の 3.48% を大きく上回っている。

貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書と経営指標

貸借対照表

(単位:百万円)

	15/3 期	16/3 期	増減額	主な増減要因
流動資産	2,880	3,424	544	現金及び預金 +368 売上債権 +235 有価証券 -102
固定資産	1,086	849	-237	有形固定資産 +19 無形固定資産 -17 投資その他の資産 -239
総資産	3,966	4,274	307	
流動負債	387	658	271	買掛金 +148 未払法人税等 +87 未払費用 +42
固定負債	157	159	1	
負債合計	545	817	272	
純資産	3,421	3,456	35	利益剰余金 +165 非支配株主持分 +179 自己株式取得 -299
負債純資産合計	3,966	4,274	307	

キャッシュ・フロー計算書

営業 CF	258	419	
投資 CF	385	305	
財務 CF	-157	-357	
現金及び現金同等 物期末残高	1,410	1,778	368

経営指標

< 健全性 >		
流動比率	742.9%	519.7%
自己資本比率	86.2%	76.7%
< 収益性 >		
ROE	8.5%	11.8%
ROA	11.7%	14.5%
売上高営業利益率	10.8%	12.4%

出所: 有価証券報告書をもとにフィスコ作成

ビッグデータ事業拡大加速により売上高、経常利益ともに過去最高更新を見込む

(3) 2017 年 3 月期事業計画

2017 年 3 月期は、売上高が前期比 18.2% 増の 5,532 百万円、営業利益は同 18.0% 増の 685 百万円、経常利益は同 15.4% 増の 690 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 9.7% 増の 433 百万円と増収・増益を見込み、売上高、経常利益は前期に続き過去最高を更新、経常利益率は業界最高水準である 12% 台を維持する会社計画となっている。

2017 年 3 月期会社計画の概要

(単位:百万円)

	16/3 期			17/3 期		
	実績	売上比	前期比	計画	売上比	前期比
売上高	4,678	—	14.3%	5,532	—	18.2%
営業利益	580	12.4%	30.9%	685	12.4%	18.0%
経常利益	598	12.8%	29.4%	690	12.5%	15.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	394	8.4%	37.7%	433	7.8%	9.7%

出所: 短信よりフィスコ作成

2 ケタ増収、増益を予想するのは、1) 前期に受注した大型案件が引き続き寄与することや製造業向けを中心に新規案件の受注獲得を見込むことなどにより ERP 事業が堅調に推移する、2) ビッグデータ事業は、引き続き企業との業務提携を進め、市場獲得に向けたマーケティング戦略を遂行するほか、主に IoT、AI 分野を対象に企業のビジネス変革を提案するビジネスエンジニアリング事業を展開する計画となっており、通期で売上高 7 ～ 8 億円規模を予想していることなどによる。

弊社では、中期的な成長を占う手掛かりとして、中核事業である ERP 事業については、5 月に受注したスノーピークの S/4HANA プロジェクトの進捗状況、成長ドライバーであるビッグデータ事業におけるインテリジェントサービスの事業モデル構築の具体化の動きについて注目する。

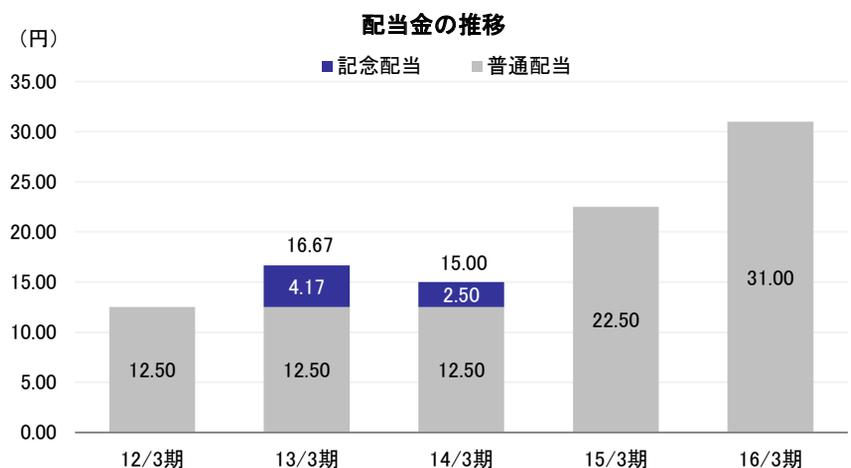
■株主還元

2017 年 3 月期まで連結配当性向 80% 以上を目標

同社は、株主に対する会社の業績に応じた適切な利益還元と、経営基盤の強化と将来の事業展開に備えた内部留保の充実が重要と考え、配当は業績と財務状況等を総合的に勘案し決定することとしている。こうした状況下で、2015 年 3 月期より株主重視の姿勢をより明確にするために、2017 年 3 月期までの 3 年間の配当方針として、親会社株主に帰属する当期純利益の 80% 以上を期末配当として還元する配当政策を実施することを打ち出し、実行している。

この方針に基づいて、2015 年 3 月期は 45 円※、2016 年 3 月期は 62 円※の期末配当を実施した。2017 年 3 月期については、現時点で配当額は未定であるものの、連結配当性向 80% 以上となる期末配当金が実施される予定。

2016 年 3 月期には配当金の支払による株主還元に加えて、取得総額 300 百万円を上限とする自社株買い（取得期間：2015 年 11 月 17 日から同年 12 月 2 日、取得株式数：113.6 千株）も実施した。今後については、極めて良好な財務状態であり、潤沢な資金力を有することから、株価水準次第では更なる自社株買いも行われる可能性があると考えられる。



注：2012年10月12日付1株→200株、2014年1月25日付1株→3株、
2016年5月1日付1株→2株の株式分割を反映

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・加工することは強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・譲渡することは強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