

|| 企業調査レポート ||

## テクノスジャパン

3666 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2019 年 8 月 20 日 (火)

執筆：客員アナリスト

**柴田郁夫**

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2019年3月期の連結業績	01
3. 2020年3月期の連結業績予想	01
4. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. グループビジネス体制	05
3. 沿革	06
■ 企業特長	06
1. 時代の先を読む先見性	06
2. 豊富な ERP 導入実績と独自テンプレートの活用	07
3. 質の高いコンサルティング力を支える人材	07
4. 将来に向けた先行費用をこなしながら高い収益性を実現	07
5. ビッグデータ経営を総合的にサポートする体制	07
■ 決算動向	08
1. 2019年3月期決算の概要	08
2. 過去の業績推移	09
■ 主な活動実績	11
1. 北米でクラウドインテグレーション事業を展開する Lirik のグループ化	11
2. TDSE の新規上場（グループ会社の範囲から除外）	11
■ 業績見通し	12
■ 業界環境	13
■ 成長戦略	13
1. プラットフォームビジネスの構築	14
2. グローバルビジネスの推進	14
3. 人財・組織への投資	14
■ 株主還元	15

## 要約

### 旺盛な投資意欲により足元業績は過去最高業績を更新。 グローバル展開や独自プラットフォームの構築にも注力

#### 1. 会社概要

テクノスジャパン <3666> は、ERP（基幹業務システム）導入支援関連事業（以下、ERP 関連事業）を主力とするほか、ビッグデータ・IoT・ブロックチェーン等の活用を含めたデジタルトランスフォーメーション（DX）推進事業（以下、DX 推進事業）を柱に、グローバルビジネスの拡大にも注力する独立系の ICT システムサービス企業である。質の高いコンサルティング力や技術力、独自テンプレートの活用などに強みがあり、SAP を軸とした ERP 導入支援では、製造業を中心に 200 社を超える実績を誇る。デジタル化の流れが加速するなかで、ERP（企業最適）と DX（企業間連携）との組み合わせによる業界最適型の協創プラットフォームの構築や、そこで蓄積されたデータ活用による価値提供（顧客のビジネス変革）にも取り組んでいる。

なお、2018 年 6 月に米国 Lirik, Inc.（米国を中心に SI ビジネスを展開）の買収により北米市場でのビジネス拡大とインドの IT 人材の積極活用に向けて体制を整備した一方、TDSE（テクノスデータサイエンス・エンジニアリング <7046>）については、2018 年 12 月に東証マザーズ市場へ上場したことに伴い、保有株式を一部売却したことから、グループ会社の範囲から除外されている（ただし、事業戦略上の関係には変化はない）。

#### 2. 2019 年 3 月期の連結業績

2019 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 28.6% 増の 6,975 百万円、営業利益が同 5.4% 増の 782 百万円と増収増益となり、過去最高業績を更新した。売上高は、TDSE を持分法適用関連会社の範囲から除外したことによる影響を受けたものの、旺盛な投資意欲を背景として、製造業、商社・小売業向けの ERP 関連事業が順調に伸びた。また、Lirik の連結化も増収に寄与している。利益面では、外注費の増加等により営業利益率が若干低下したものの、増収により営業増益を確保した。

#### 3. 2020 年 3 月期の連結業績予想

2020 年 3 月期の連結業績予想について同社は、売上高を前期比 17.6% 増の 8,200 百万円、営業利益を同 6.1% 増の 830 百万円と増収増益により、過去最高の売上高、営業利益を更新する見通しである。売上高は、働き方改革の推進や労働力不足に対応した IT 投資ニーズの高まりや、AI や IoT などの ICT 技術の進展を背景に好調な市場環境が続くなかで、引き続き ERP 関連事業が大きく伸びる想定となっている。また、Lirik の連結効果を含め、海外売上高の拡大にも取り組む。利益面でも、外注費の高止まりや DX 推進事業への先行投資（独自プラットフォームの構築など）により利益率は若干低下するものの、増収効果により営業増益を確保する見通しとなっている。

#### 4. 成長戦略

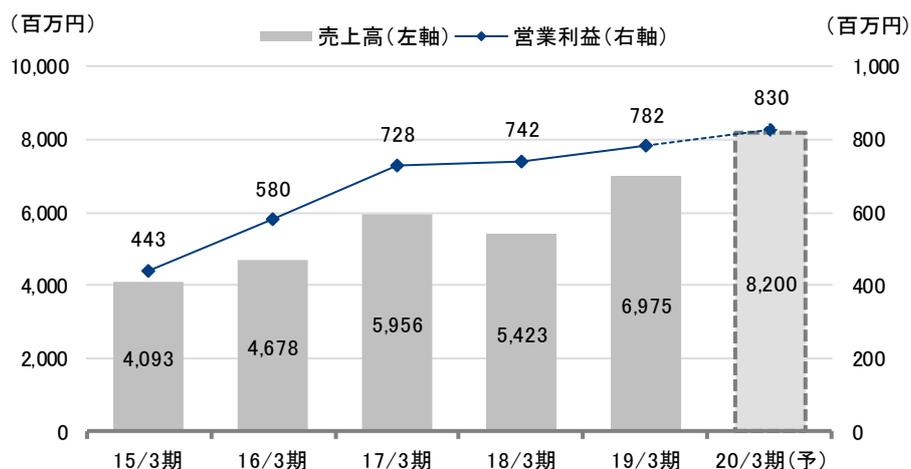
同社は、会社設立 25 周年を迎えたことや、今後の環境変化等を見据えて、新たにミッション及びビジョンを再定義した。「企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する」ことをミッションとして、「LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE ~つなげる社会の未来をリードする企業へ~」(ビジョン)を目指す方向性である。すなわち、従来型の ERP (経営情報の一元化による企業最適の基幹システム) だけでなく、DX によって企業間をデータでつなぐ業界最適型 (業務の標準化や優位性の確立などに貢献) のプラットフォームビジネス構想を強く打ち出している。また、成長に向けた今後の投資領域として、「プラットフォームビジネス」のほか、「グローバルビジネス」、「人財・組織」の 3 つのポイントを挙げている。

弊社でも、外部要因及び内部要因の両面において、同社が持続的な成長を実現する可能性は高いとみている。特に、国内経済が成熟化を迎えるなかで、北米を中心としたグローバルビジネスの拡大や DX の本格展開を見据えた独自プラットフォームの構築により、新たな成長軸の確立を目指す戦略は理にかなっていると評価できる。今後も Liric とのシナジー創出や独自プラットフォームの具体的な進捗のほか、それに伴う収益構造の変化などにも注目していきたい。

#### Key Points

- ・ 2019 年 3 月期業績は、旺盛な投資意欲を背景に増収増益となり、過去最高業績を更新
- ・ 米国企業の買収やグループ会社の上場などでも一定の成果
- ・ 2020 年 3 月期の業績も引き続き増収増益を見込む
- ・ 会社設立 25 周年を迎え、新たにミッション、ビジョンを再定義。DX の本格展開を見据え、ERP (企業最適) と独自の協創プラットフォーム (業界最適) の組み合わせで DX 推進を加速

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

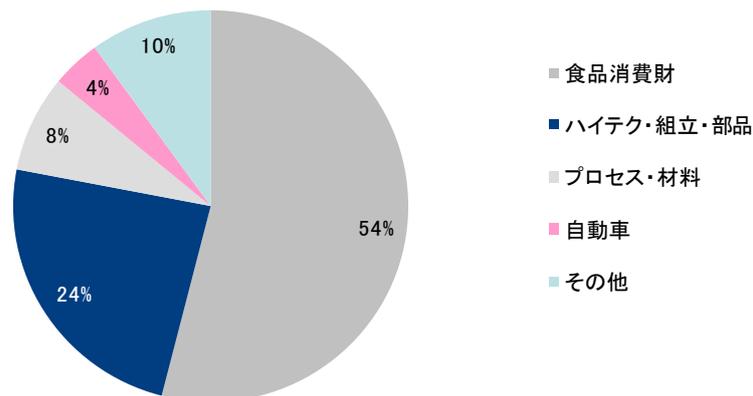
### ERP 導入支援を主力とするほか、 デジタルトランスフォーメーション (DX) の推進にも注力

#### 1. 事業概要

同社は、ERP 関連事業を主力とするほか、ビッグデータ・IoT・ブロックチェーン等の活用を含めた DX 推進事業やグローバルビジネスの拡大にも注力する独立系の ICT システムサービス企業である。情報システムの企画・立案（コンサルティング）から、分析・設計、開発・導入、保守に至る一連のサービスを提供。質の高いコンサルティング力や技術力、独自テンプレートの活用などに強みがあり、SAP を軸とした ERP 導入支援では、製造業を中心に 200 社を超える実績を誇る。世界規模でデジタル化の流れが加速するなかで、「企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する」を新たなグループミッションに掲げ、ERP（企業最適）と DX（企業間連携）との組み合わせによる業界最適型の協創プラットフォームの構築や、そこで蓄積されたデータ活用による価値提供（顧客のビジネス変革）にも取り組んでいる。

業種別売上構成比（2019 年 3 月期実績）は、食品消費財が 54%、ハイテク・組立・部品が 24%、プロセス・材料が 8%、自動車 4%、その他 10% となっており、現時点においては、生産業務の効率化（スマートファクトリーなどを含む）等に取り組む製造業向けが中心となっている。

業種別売上構成比(2019年3月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 会社概要

事業セグメントは、「情報システムソリューションサービス」の単一であるが、提供するサービスの内容により、「基幹業務システム及び周辺ソリューション」及び「その他」に区分している。さらに前者については、主力のERP関連事業のほか、新たな注力分野であるDX推進事業に大別される。「情報システムソリューションサービス」が連結売上高全体の99.2%を占めている。

### (1) ERP関連事業

顧客企業の最適なソリューションを実現する「Best of Breed」※を戦略の基本に据え、世界規模で流通している様々なERPベンダーが提供するERPパッケージ（基幹業務システム）の導入支援を展開している。具体的には、顧客企業のロジスティクス管理業務（購買、生産、販売）におけるモノの流れの適時的確な把握のほか、会計管理業務（財務会計、管理会計）における業績の適時把握及び将来予測、グローバル化する企業グループの業績管理などに対して、上流（コンサルティング）から下流（保守・改善）までを一気通貫で手掛けている。取り扱うERPパッケージは、SAPジャパン（株）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<4828>のmcframe、インフォアジャパン（株）のInfor LN、日本オラクル<4716>のJDEなどである。

※ 各分野で最良のハードウェアやソフトウェアを選択し、その組合せでシステム構築を行うアプローチ。

軸となるSAP ERPは、1996年9月にSAPジャパンとパートナー契約を締結（製品の取扱いは創業時の1994年から開始）し、200社を超える導入支援実績を誇る。また、海外関連のプロジェクトにも力を入れており、ロールイン・ロールアウト（日本企業の海外現地法人及び外資系企業の日本法人向けの導入）を支援している。さらには、これまでの導入経験により作成したテンプレート※を活用することにより、短納期・低コスト導入や新たな付加価値の提供も可能としている。

※ 同社がERPパッケージや他のソフトウェアの導入実績で得た、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を指す。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。

また、ERPパッケージの導入とともに、周辺技術を組み合わせ、さらに進化したトータルソリューション（需要予測やマーケティング関連など）に対するニーズも高まっており、それに対応するためにEPM※<sup>1</sup> / BI※<sup>2</sup>製品や、EAI※<sup>3</sup>等にも取り組んでいる。

※<sup>1</sup> Enterprise Performance Management（企業業績管理）の略。企業が戦略に基づいて業績を管理し対策を打てるようにするためのコンセプトやツールを指す。

※<sup>2</sup> Business Intelligenceの略。企業内外のデータを蓄積・分類し、検索・分析・加工して、ビジネス上の意思決定に役立てるといったコンセプトやツールを指す。

※<sup>3</sup> Enterprise Application Integrationの略。複数のシステムを連携させて、データやプロセスを統合すること。

会社概要

(2) DX 推進事業

世界規模でデジタル化の流れが加速するなかで、DX 対応型の ERP 切替ニーズ<sup>※1</sup>に対応しながら、DX との組み合わせによる付加価値の創出（企業内の最適化だけでなく、企業間をデータでつなぐ業界最適化）にも取り組んでいる。特に、IoT やブロックチェーン等を活用した独自のプラットフォーム（CBP）<sup>※2</sup>の構築に積極的な投資を行い、プラットフォーム上で様々なサービスを展開。そこで蓄積されたビッグデータを AI 等で最大限に活用することにより顧客のビジネス変革を促進するとともに、同社にとっても安定収益源が確保できる。

※1 SAP は DX 対応型の ERP の姿を前面に打ち出し、従来型の ERP のサポートを 2025 年に打ち切る方針を発表している。  
 ※2 Connected Business Platform の略。企業間の枠組みを超えてビジネス全体での最適化をもたらす新たなビジネスプラットフォーム。

2. グループビジネス体制

同社グループは、同社のほかに、連結子会社 6 社で構成されている（2019 年 7 月末現在）。連結子会社には、ニアショア拠点として設立された沖縄テクノス（株）、国際拠点の司令塔として位置付けられている（株）テクノスグローバルカンパニー（以下、TGC）、米国シリコンバレーに拠点を構える Tecnos Global Company of America, Inc.（以下、TGCA）<sup>※</sup>のほか、2018 年 6 月に TGCA を通じて買収した Lirik 及びその子会社の Lirik Infotech Private Limited（インドのグローバルデリバリーセンター）、Lirik Software Services Canada Ltd. がある。したがって、国内及び北米市場でのビジネス展開を推進するとともに、IT 人材については沖縄（ニアショア）及びインド（オフショア）を活用するグループビジネス体制となっている。なお、これまで持分法適用関連会社であった TDSE については、2018 年 12 月に東証マザーズに上場したことに伴い、保有株式の一部を売却したことから、グループ会社の範囲から除外されている。

※ TGCA は、Tecnos Research of America, Inc.（以下、TRA）より社名変更（2017 年 11 月）。

テクノスグループ全体像



出所：決算説明資料より掲載

### 3. 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、1994年4月に設立された。以後、SAPジャパンを筆頭に、東洋ビジネスエンジニアリング、日本オラクル、インフォアジャパンといった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してきた。特定ベンダー製品に依存しない事業運営体制のもと、質の高いコンサルティング力や技術力、プロジェクトマネジメント力がベンダー及びユーザーから評価されたことで順調に業績を伸ばし、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部へ市場変更につき、同年9月には同市場第1部へ市場変更）。

2012年のJASDAQ上場後は、ビッグデータ事業をERP事業に次ぐ第2の柱にするための戦略を展開してきた。2013年9月に米国での情報収集及び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集団である現在のTDSE※を設立し、新たな事業基盤の構築に着手。2015年には人工知能製品の販売を開始したほか、セールスフォースドットコム<CRM>、日本マイクロソフト（株）と相次いで業務提携を締結し、ビッグデータ事業の基盤強化及び拡充を図る戦略を加速してきた。また、2018年には米国Lirikの買収により北米市場でのビジネス拡大に向けて体制を整備。一方、TDSEについては、東証マザーズ市場への上場に伴い、保有株式を一部売却したことから、グループ会社の範囲から除外されている。

※設立当初の社名は、テクノスデータサイエンス・マーケティング（株）（TDSM）。2016年4月に現在のTDSEへ社名変更した。

## ■ 企業特長

### 独自テンプレートの活用やコンサルティング力に強み。 ERPとビッグデータの融合により総合的なサポート体制を構築

#### 1. 時代の先を読む先見性

同社の強みの源泉は、時代の先を読み、他社に先駆ける先見性にあると言える。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関連事業の事業基盤の整備・拡充に注力し、豊富な実績とノウハウを積み上げてきた。また、DX推進事業についても、デジタル化の流れが加速するなかで、IoTやブロックチェーン、AI等の新しい技術の活用により、企業のビジネス変革を見据えた独自のプラットフォームビジネスの構築に取り組んでいる。

## 2. 豊富な ERP 導入実績と独自テンプレートの活用

同社は、前述のとおり、他社に先駆けることにより、数多くの ERP 導入実績を積み上げてきた。特に、電気・電子機器、精密、機械、化学等の製造業分野を中心に 200 社を超える導入実績を誇っている。また、これらの豊富な実績や経験から得られたノウハウを蓄積し、業種・業務別に独自テンプレート「Fact シリーズ」に集約することにより、各業界のニーズに適応した無駄のない機能を、低リスク、短期間、低コストで提供しており、それが他社との大きな差別化要因となっている。テンプレートには、周辺ソリューションとして、ERP とビッグデータの架け橋となる機能も備わっており、ERP の枠を超えて業務の効率化、スピード向上、コスト削減などにも効果を発揮している。その結果が、大手ベンダーから継続して表彰を受けるなど、優れた実績につながっていると見える。

## 3. 質の高いコンサルティング力を支える人材

同社の強みであるコンサルティング力を支える人材に関しては、グローバルビジネスの展開（顧客企業の海外進出支援）を念頭に置き、質の高いサービス提供はもちろん、語学堪能でグローバルマインドを持ち、複数の業務をこなすマルチタレント社員の育成に注力している。また、ベンダー各社の認定資格保有者数についても極めて高い水準を維持している。

## 4. 将来に向けた先行費用をこなしながら高い収益性を実現

前述した独自テンプレートの活用や質の高いコンサルティング力は、結果として同社の生産性や付加価値の高さに結び付いており、ビッグデータ分野や周辺分野の強化、独自プラットフォームの構築など、将来に向けた先行費用をこなしながらも、同社は営業利益率が 11.2%、経常利益率が 12.2% と、業界平均を大きく上回る収益性を実現している。すなわち、収益性の高さが、次の収益ドライバーを育成する原資となり、持続的な成長に向けたエコシステムを成立させている。

## 5. ビッグデータ経営を総合的にサポートする体制

これからの企業の優勝劣敗を制するビッグデータの活用を成功させるためには、ERP との連動がカギを握ると言われている。したがって、同社の ERP 分野における数多くの実績やノウハウは、ビッグデータの活用や DX 推進事業を展開するうえでも、大きなアドバンテージとなると考えられる。特に、ERP 分野とビッグデータ分野を融合させ、総合的にサポートする体制を構築しているのは、国内業界においても数少ない存在であり、スマートファクトリー※や業界最適型のプラットフォーム（CBP）を始め、今後の事業拡大に向けて差別化要因となる可能性が極めて高い。

※ 工場内のあらゆる機械をインターネット環境に接続することで、機械の稼働状況や製品の品質等を詳細に把握し、工場全体の効率的な稼働を実現することで、最大の利益を生み出す環境を満たした工場のこと。

## ■ 決算動向

### 2019年3月期は過去最高業績を更新。 旺盛な投資意欲を背景に ERP 関連事業が順調に拡大

#### 1. 2019年3月期決算の概要

2019年3月期の連結業績は、売上高が前期比28.6%増の6,975百万円、営業利益が同5.4%増の782百万円、経常利益が同8.6%増の848百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同236.4%増の1,411百万円と増収増益となり、過去最高業績（営業・経常利益は5期連続）を更新した。また、修正予想（2018年12月21日付）に対しても上回る着地となっている。

売上高は、TDSEを持分法適用関連会社の範囲から除外したことによる影響（約400百万円の減収要因）を受けたものの、顧客の旺盛な投資意欲を背景として、製造業、商社・小売業向けのERP関連事業が順調に伸びた。また、2018年6月にグループ化したLirikの連結化（6ヶ月分）も増収に寄与している（推定約300百万円の上乗せ要因）。

利益面では、外注費の増加等により売上原価率が悪化したことから営業利益率は11.2%（前期は13.7%）に低下したものの、増収により営業増益を確保。また、親会社株主に帰属する当期純利益が大幅な増益となったのは、TDSEの上場に伴う一部株式の売り出しにより売却益を計上（特別利益）したことが理由であり、その点は一時的な要因として捉える必要がある。

財政状態については、自己資本が内部留保の積み増しにより前期末比65.5%増の5,329百万円に拡大した一方、総資産もTDSE上場に伴う「投資有価証券」の評価替えやLirik買収による影響※により同76.2%増の7,383百万円に大きく拡大したことから、自己資本比率は72.2%（前期末は76.8%）に若干低下した。また、資本効率を示すROEは、前述のとおり、一時的な要因（関係会社株式売却益の計上）により33.1%（前期は12.6%）に大きく上昇したが、このことを差し引いても同社の財務内容は良好な状態が続いている。

※ Lirikの買収に伴って、固定資産に「のれん」136百万円、「顧客関連資産」193百万円などが計上されている。

## 決算動向

## 2019年3月期決算の概要

(単位：百万円)

	18/3期		19/3期		増減		19/3期修正予想 (2018年12月21日発表)		達成率
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	構成比		
売上高	5,423		6,975		1,551	28.6%	6,900	101.1%	
売上原価	3,687	68.0%	5,203	74.6%	1,515	41.1%	-	-	
販管費	993	18.3%	988	14.2%	-4	-0.4%	-	-	
営業利益	742	13.7%	782	11.2%	39	5.4%	775	101.0%	
経常利益	781	14.4%	848	12.2%	67	8.6%	845	100.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	419	7.7%	1,411	20.2%	991	236.4%	1,147	123.1%	
総資産	4,189		7,383		3,194	76.2%			
自己資本	3,218		5,329		2,111	65.6%			
自己資本比率	76.8%		72.2%		-4.6pt	-			

出所：決算短信、決算説明資料、会社リリースよりフィスコ作成

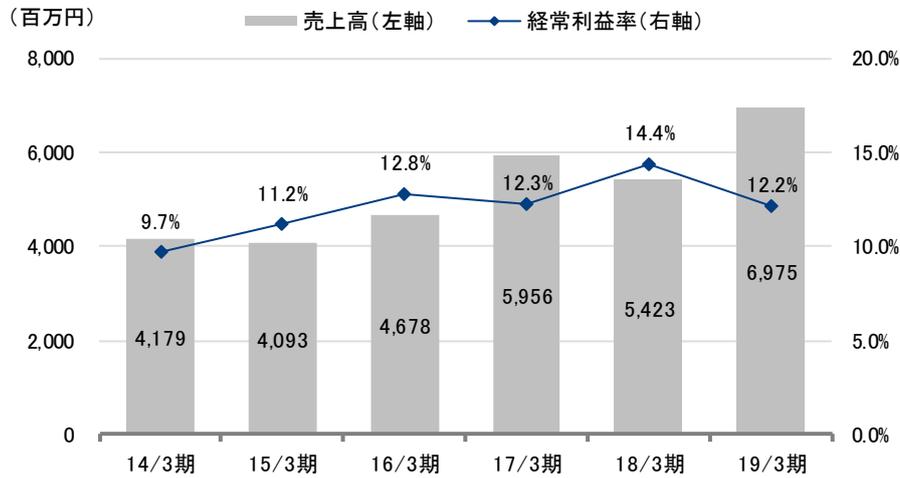
## 営業及び経常利益は5期連続で最高益を更新。 利益率も業界標準を上回る水準で推移

### 2. 過去の業績推移

過去の連結業績を振り返ると、2014年3月期から2015年3月期にかけては、将来を見据えた体制整備を優先したことから、売上高の伸びが足踏みしたものの、2016年3月期以降は、ビッグデータ事業の立ち上がりや海外売上高の拡大により成長が加速してきた。また、2018年3月期は、前述のとおり、TDSEの非連結化に伴って一旦減収となったが、2019年3月期はERP関連事業の拡大により大幅な増収に転じており、旺盛な投資意欲を背景として同社業績も順調に伸びていると評価できる。また、利益面でも、営業及び経常利益は5期連続で最高益を更新し、利益率は業界標準を大きく上回る水準を維持している。

## 決算動向

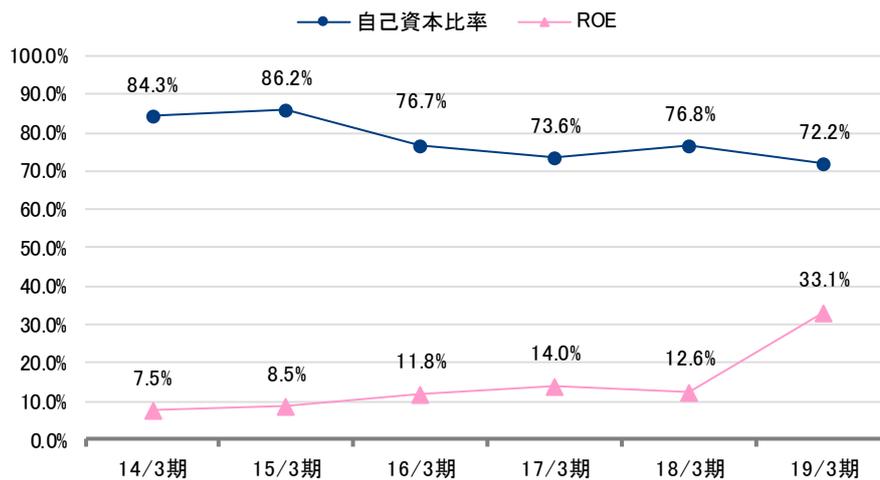
## 連結売上高及び経常利益率の推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

一方、財務面でも、財務基盤の安定性を示す自己資本比率は高い水準で推移する一方、資本効率を示す ROE も 10% を超える水準を確保しており、同社の財務内容は極めて優良と言える。なお、2019年3月期の ROE が大きく上昇しているのは、前述のとおり、一時的な特殊要因（関係会社株式売却益の計上）によるものであるが、その分を差し引いても高い水準にある。

## 自己資本比率及びROEの推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 主な活動実績

### グローバルビジネスの拡大など今後の成長に向けて一定の成果

#### 1. 北米でクラウドインテグレーション事業を展開する Lirik のグループ化

2018年6月に、米国を中心にSIビジネスを展開する Lirik の発行済株式の95%を同社の米国子会社 TGCA を通じて取得した<sup>\*</sup>。本件により Lirik は同社の連結子会社（孫会社）となっている。

※ それに伴って、TGCA の増資（約4億円）を引き受けるとともに、TGCA も連結対象に追加された。

Lirik は、シリコンバレーで起業し、ERP や CRM のクラウドインテグレーション事業を中心にビジネスを成長させており、グローバルのIT及びAI市場をけん引している北米において、ERP × CRM × AI のビジネスを推進するとともに、Lirik のシリコンバレーにおける人脈やネットワークを生かし、スタートアップを含む最新の技術やサービスの発掘を強化するところに狙いがある。特に、同社にとっては、Lirik の顧客基盤（特に米国西海岸）へのアプローチが可能となるほか、セールスフォース<sup>\*</sup>を軸としたCRM分野の強化にメリットがある。Lirik にとっても、信用補完や日本進出への足掛かりなどに狙いがあると考えられる。また、今後さらに不足が予測されるIT及びAI人材の確保に向けて、Lirik のインド開発拠点を活用していく方針である。

※ 世界中で優れた導入実績を誇るクラウド型CRM（顧客管理）アプリケーション。

また、2019年6月には、Lirik の100%子会社がカナダ（バンクーバー）で本格営業を開始。カナダ国内の顧客獲得とビジネス基盤の確立、さらには北米全域におけるビジネス拡大のための第一歩としての位置付けとなる。

#### 2. TDSE の新規上場（グループ会社の範囲から除外）

2018年12月には、グループ会社（持分法適用関連会社）のTDSEが東証マザーズへ上場し、それに伴って保有株式の一部を売り出したことからグループ会社の範囲から除外されることになった（売り出し後の持分比率は2019年3月末時点で約18.5%）。ただ、TDSEとの事業戦略上の関係に変化はない。データサイエンティストを多数抱える事業パートナーとして、今後も更なる連携を図っていく方針である。TDSEは、ビッグデータ解析サービスやAI、IoTなどを主な業務としているが、それらの市場は高成長期にあり、将来的にはデータサイエンティストの不足も予想されていることから、事業拡大のスピードを加速するための資金及び人材の確保に上場した目的があると考えられる。同社にとっても、重要な事業パートナーの成長は今後の事業拡大に向けて大きな支えとなる。また、今回の売り出しにより調達した資金は、グローバルビジネスの拡大や独自プラットフォーム構築など、今後の成長資金として有効に活用することができる。

## 業績見通し

### 将来を見据えた先行投資を行いながらも、増収増益の継続により、過去最高業績を更新する見通し

2020 年 3 月期の連結業績予想について同社は、売上高を前期比 17.6% 増の 8,200 百万円、営業利益を同 6.1% 増の 830 百万円、経常利益を同 0.2% 増の 850 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 60.3% 減の 560 百万円と、引き続き増収及び営業（経常）増益により、過去最高の売上高、営業（経常）利益を更新する見通しである。

売上高は、働き方改革の推進や労働力不足に対応した IT 投資ニーズの高まりや、AI や IoT などの ICT 技術の進展を背景に好調な市場環境が続くなかで、引き続き ERP 関連事業が大きく伸びる想定となっている。また、Lirik の連結効果を含め、海外売上高の拡大にも取り組む。

利益面でも、外注費の高止まりや DX 推進事業への先行投資（独自プラットフォームの構築など）により利益率は若干低下するものの、増収効果により営業（経常）増益を確保する見通しとなっている。また、親会社株主に帰属する当期純利益が前期比で大きく落ち込むのは、前期の一時的な特殊要因（関係会社株式売却益）のはく落によるものである。

弊社でも、企業の ERP や周辺分野への投資ニーズが堅調であることに加えて、Lirik の連結効果や海外売上高の伸びにも期待が持てることから、同社の業績予想は十分に達成可能であるとみている。

#### 2020 年 3 月期の業績予想

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比		前期比
売上高	6,975		8,200		1,224	17.6%
営業利益	782	11.2%	830	10.1%	47	6.1%
経常利益	848	12.2%	850	10.4%	1	0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,411	20.2%	560	6.8%	-851	-60.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 業界環境

### DX の本格的な展開が予想されるなかで、 ERP 切替ニーズへの対応と付加価値の創出にも注目

市場調査会社によると、国内 ERP 市場は、大企業を中心に基幹システムへの投資が着実に進んでいることを背景として、堅調に伸びているという。ERP への投資が順調に続いており、特に、クラウドでの提供 (SaaS) あるいはパッケージ運用 (IaaS) といったクラウド ERP が急速に拡大する傾向にある。また、今後の注目点として 2025 年問題が挙げられる。すなわち、IT 人材不足が約 43 万人に拡大する一方、デジタル化の流れが加速する中で DX の本格的な展開が予想されており、ERP もビッグデータ活用を含めた DX 対応型に変化していく方向にある。特に、ERP 最大手の SAP も旧来型 ERP のサポートを 2025 年に打ち切る予定であり、同社がこれまでノウハウを蓄積してきた ERP 切替ニーズへの対応のほか、DX による新たな付加価値の創出にも注目が集まっている。

## ■ 成長戦略

### ERP と独自の協創プラットフォームの組み合わせによる デジタルトランスフォーメーションの推進。 グローバルビジネスの拡大にも積極的に取り組む

同社は、会社設立 25 周年を迎えたことや、今後の環境変化等を見据えて、新たにミッション及びビジョンを再定義した。「企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する」ことをミッションとして、「LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE ~つながる社会の未来をリードする企業へ~」(ビジョン) を目指す方向性である。すなわち、創業以来のノウハウを活かした ERP (経営情報の一元化による企業最適の基幹システム) の導入や切替だけでなく、ベンチャー企業や ERP 導入済み企業との協創によって企業間をデータでつなぐ業界最適型 (業務の標準化や優位性の確立などに貢献) のプラットフォームビジネス構想を強く打ち出している。ERP と独自プラットフォームの組み合わせ、これが同社が推進するデジタルトランスフォーメーションのかたちである。また、成長に向けた今後の投資領域として、「プラットフォームビジネス」のほか、「グローバルビジネス」、「人財・組織」の 3 つのポイントを挙げている。

## 1. プラットフォームビジネスの構築

独自のプラットフォーム（CBP）の構築に向けて積極的な投資を行うとともに、顧客企業等との協創により、プラットフォーム上で様々なサービスを展開。さらには、そこで蓄積されたビッグデータをAI等により最大限に活用し、顧客のビジネス変革を促進する計画である。まずは「BtoB 注文決済サービス」の提供を予定しており、参加企業にとっては、注文から請求業務のシンプル化、サプライチェーンの効率化、柔軟な決済手段への対応などに効果が期待できる。また、同社にとっても、幅広い顧客層の獲得やストック型の安定収益源を確保できるところにメリットがある。

## 2. グローバルビジネスの推進

買収した Lirik のビジネスをベースとして北米市場への展開を加速する。特に、現在の西海岸中心のビジネスからビジネス圏を拡大していく方針である。一方、グローバルビジネスの日本拠点における推進組織として、「グローバル推進本部」を設置。同社と Lirik の強みを結集し、ERP × CRM × AI のビジネスを日本と北米で連携しながら拡大する方針である。また、Lirik のオフショア拠点（インド）の強化による IT 及び AI 人材の獲得に加えて、引き続きシリコンバレーの最新技術の発掘・育成を目指していく。

## 3. 人財・組織への投資

業界における人材不足の問題が深刻化するなかで、外国人材の積極採用を行う方針である。2019年春入社の新卒採用者30名のうち13名は外国人となっており、インド、北米に持つグループネットワークと多様な文化を活かしながら成果に結びつく採用実績を積み上げていく考えだ。一方、社員教育にも注力する。特に、日本人社員を買収した海外拠点（米国やインド）へ送り込むなど、グローバル人材の育成にも取り組む。2019年4月には東京（日本橋）にイノベーションセンターを新設。優秀な人材確保のほか、人材育成やイノベーション促進に向けた環境整備、テレワークの推進などに狙いがある。

弊社でも、外部要因及び内部要因の両面において、同社が持続的な成長を実現する可能性は高いとみている。特に、国内経済の成熟化が進むなかで、北米を中心としたグローバルビジネスの拡大やDXの本格展開を見据えた独自のプラットフォームの構築により、新たな成長軸の確立を目指す戦略は理にかなっていると評価できる。今後も Lirik とのシナジー創出や独自プラットフォームの具体的な進捗のほか、それに伴う収益構造の変化などに注目していきたい。一方、ボトルネックとして懸念される人材不足については、開発拠点（沖縄、インド）の活用を始め、グローバル人材の確保や育成をいかに進めていくのがポイントとなるだろう。

## ■ 株主還元

### 成長投資への配分を高めるとともに、 業績連動要素も加味した利益還元を実施する方針

業界を取り巻く環境が大きく変化するなかで、今後については成長投資への配分を高めるとともに、業績連動要素も加味した利益還元を実施する方針である。具体的には、連結経常利益を基準に実効税率を加味した「みなし配当原資」(みなし純利益)<sup>\*</sup>に対し 35% 以上を目安に配当として還元するとともに、自己株式の取得についても、剰余金の配当を補完する利益還元策と位置付け、キャッシュ・フローの状況等に応じ機動的に実施していく。

<sup>\*</sup> みなし配当原資 (みなし純利益) = 連結経常利益 × (1 - 実効税率)。

2019 年 3 月期の 1 株当たり配当額については、当方針に基づく普通配当 12 円のほか、創業 25 周年及び関連会社上場による記念配当 4 円を合わせて合計 16 円を実施した。また、2020 年 3 月期については、1 株当たり普通配当 12 円を予定している。

配当金の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 免責事項（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