

2013年12月18日（水）

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
佐藤 謙

■ビッグデータ関連事業で将来の成長を加速

テクノスジャパン<3666>は、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サービスを手掛ける。少人数精鋭主義を採用しており、システムの開発力と提案力は国内でもトップクラスの評価を得ている。新事業領域として「ビッグデータ」関連事業に注力している。

2013年10月31日付で発表された2014年3月期の第2四半期累計（2013年4-9月）の連結業績は、売上高で1,990百万円、営業利益で160百万円となった。会社計画比では売上高が1.6%減と若干未達となったものの、営業利益11.9%増など全体的には順調に推移したと言える。通期業績は、子会社の設立費用や優秀な人材の確保・育成に関する費用の増加、社内情報システムの刷新など先行投資的な費用を見込むなかで、売上高に関しては第4四半期の半ばまでほぼ見通しが立っている状態にあり、期初計画の達成は射程圏内に入っていると見えよう。

進行中の中期3ヶ年計画では、今後、主力の国内ERPの更新需要が見込まれるほか、海外進出企業に対するERP導入支援を強化し、新事業領域として「ビッグデータ」「モバイル」「クラウド」の関連事業の拡大を進めていくことで、2015年3月期以降に成長を加速させる見通し。

新事業領域のなかでも、とりわけ「ビッグデータ」関連は同社が2年前から準備を進めてきた戦略分野である。ビッグデータの国内市場規模（テクノロジーやサービス）は、2012年の206億円強から2017年には1,000億円を突破する見通しと、高い成長が見込まれる。一方で、ビッグデータに関する成功事例は、まだ一部の先駆的な企業に散見されるのみといった状況で、依然として黎明期にあるとも言える。

このようななかで、同社は2013年5月に米シリコンバレーで「Tecnos Research of America」（TRA）を設立、9月よりビッグデータを含む最新のICT動向に関する情報収集を始めたほか、10月にはビッグデータ専門子会社「テクノス・データ・サイエンス・マーケティング」（TDSM）を設立した。同社がこれまでのERP導入支援などで培ったコンサルティング能力と、今後TRAやTDSMから得られる最新のビッグデータの分析ノウハウとを組み合わせることによって、いち早い事業化を目指す。ビッグデータ関連事業の成長によって、現在の主力であるERPパッケージ導入支援事業の拡大につながることも期待でき、引き続き同社のビッグデータ関連事業の動向には注目する必要があるようだ。

■Check Point

- ・ 大企業・製造業向けに強く、更新需要8割と安定収益源を確保
- ・ 2016年3月期にビッグデータ関連で売上高10億円を目指す
- ・ 中計ではビッグデータなど新事業拡大で経常利益率10%維持へ

■ 会社概要

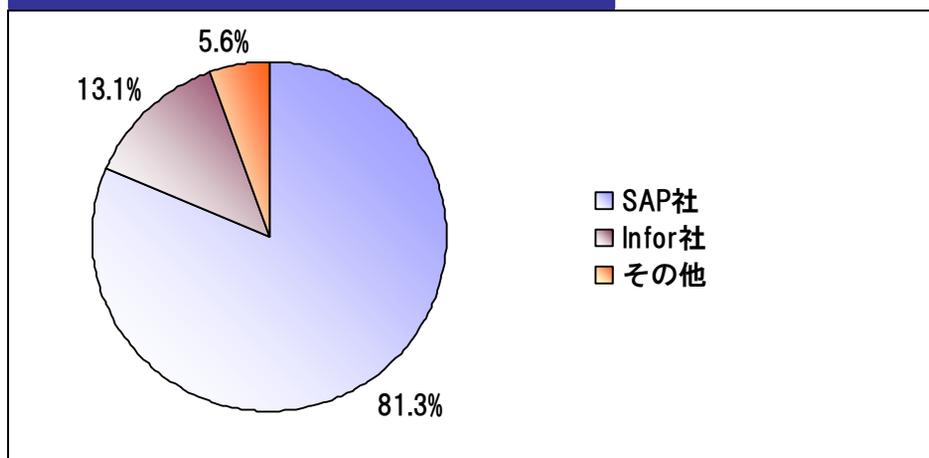
大企業・製造業向けに強く、更新需要8割と安定収益源を確保

(1) 事業概要

同社は独立系の情報システムサービス会社であり、主に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やコンサルティングサービスを展開している。独SAP社をはじめとするERP（※1）パッケージベンダーとビジネスパートナー契約を結び、自社開発品や他社開発品などを組み合わせながら、顧客企業に最適なソリューション（※2）を提供している。特に、業種別や業務別に最適化したテンプレート（ひな形）であるFactシリーズは、開発から導入、運用までの期間短縮を実現するツールであり、同社の強みとなっている。導入企業は大企業を中心に100社以上にのぼり、技術力やプロジェクトマネジメント力は業界大手に引けを取らない実力を持つ。

ERPパッケージ製品別の売上構成比（2013年3月度実績）は、SAP社のERP製品が約81%と大半を占めているが、企業の多様なニーズに対応するため、Infor社やオラクル社、東洋ビジネスエンジニアリング社<4828>のERP製品も扱っている（MCFrameなど一部モジュールをSAP社のERP製品に組み込んで提供する場合は、SAP社のERP製品としてカウント）。

ERP製品別の売上構成比



※単独ベース、2013年3月度実績

エンドユーザーの業種別の売上構成比でみると、製造業向けが約68%と過半を占めており、次いで商業向けが約25%、情報通信業向けが約5%と続く。製造業向けの構成比が高くなっているのはSAP社をはじめ、同社が扱うERPパッケージが生産管理など製造業向けに適したものが多いためだ。ただ、最近ではビッグデータ（※3）を瞬時に処理し、経営判断に活かすシステムが小売業などでも必要となってきたり、SAP社のインメモリ・コンピューティング技術を採用した高速プラットフォーム「SAP HANA」を用いたソリューションも製造業向けに増えてきている。

※1) ERP(Enterprise Resource Planning) :

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。また、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パッケージと呼ぶ。

※2) ソリューション :

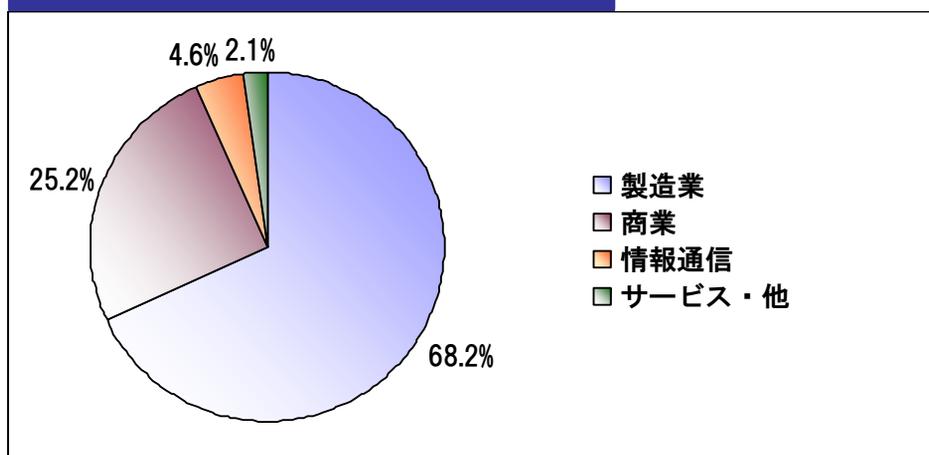
顧客企業の問題を解決する情報システム、その情報システムに関連する要素全般（ハードウェア、ソフトウェア、ネットワーク、運用サポート人員など）、または必要に応じてそれら要素を適宜組み合わせる顧客企業に提供するサービス全般を指す。

※3) ビッグデータ :

インターネット上に飛び交う文字情報や音声・動画情報のほか、通信の利用状況や通信記録のログ情報まで含んだ大量のデータをビッグデータと総称する。FacebookやTwitterなどSNSの利用者の増加により、ビッグデータも加速度的に増加するなかで、こうしたビッグデータを分析して企業のマーケティングに活用する動きも活発化してきている。アマゾンや楽天などのECサイトにおいて、過去の購買履歴やアクセス情報をもとにしておすすめ商品を利用者に提供するサービスも、こうしたビッグデータを活用したマーケティング手法の1つである。

■会社概要

エンドユーザー業種別の売上構成比



※単独ベース、2013年3月度実績

売上高の約8割程度は既存ユーザーによる情報システム更新需要で占められており、残り約2割が新規顧客からとなっている。また、売上高1兆円以上の大企業が全体の4～5割を占めており、毎年取引のあるアクティブユーザーは30～40社程度となっている。大企業は毎年何らかの情報システム更新需要があるが、売上高1,000億円未満の中堅企業の場合は、5～10年のサイクルで社内の情報システムを更新するケースが多い。

グループ会社としては、関西以西の企業をカバーする「神戸テクノス」（兵庫）、アジアへ向けたオフショア開発のハブ拠点及び人材教育の主体となる「沖縄テクノス」（沖縄）を持つほか、2013年5月に米国に最新のICT動向に関するリサーチに特化した「Tecnos Research of America」（TRA）を、2013年10月にはビッグデータの分析・コンサルティングに特化したサービスを行う「テクノス・データ・サイエンス・マーケティング」（TDSM）を相次いで設立している。

先見性・生産性・育成体制が強み、SAPコンサル数は国内上位

(2) 同社の強みと特徴

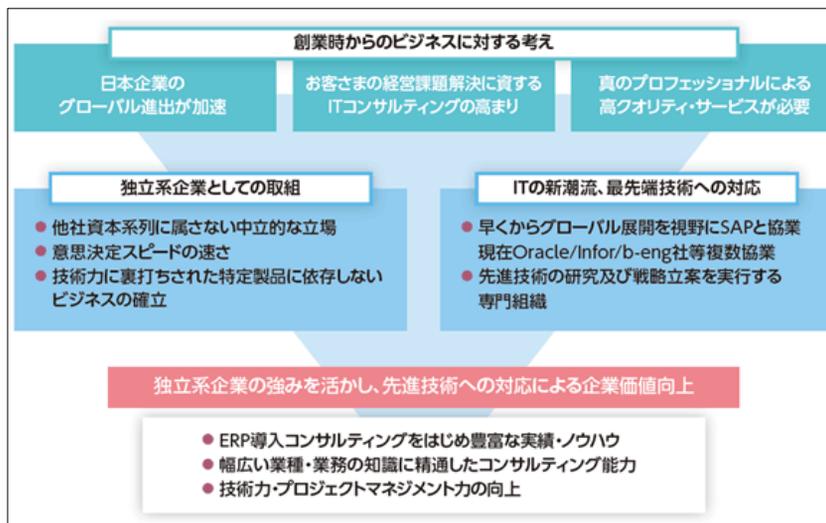
同社の事業の強みと特徴は大きく「先見性」「生産性」「育成体制」の3つの点に集約することができる。

○先見性

同社は1994年の創業時から、先見性の高い目標を設定している。「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」という目標である。同社はこれらの目標に沿って、特定ベンダー製品に依存しない事業運営体制を確立し、コンサルティング能力や技術力・プロジェクトマネジメント力の強化を進め、成長を遂げてきた。

■会社概要

ビジネスに対する考え方



出所：会社HPより

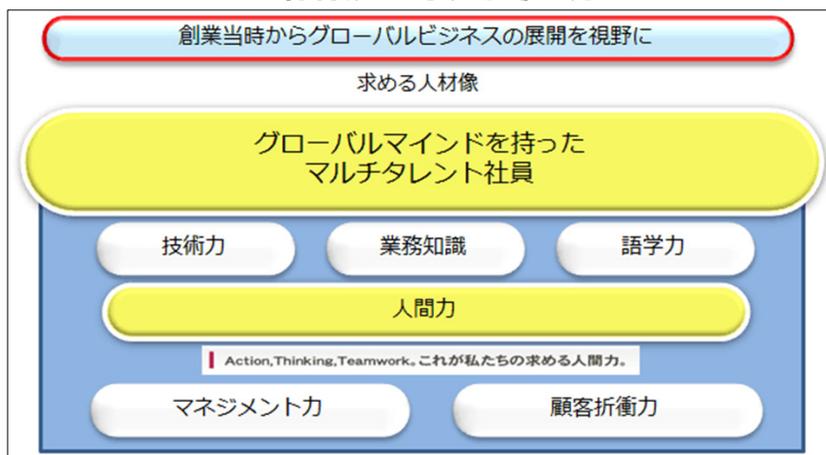
○生産性

同社は情報処理サービス業界のなかでも高い収益性を実現している。2012年度の業界平均の売上高経常利益率が2.8%であるのに対し、同社は10.6%となっている。収益性の高さ＝高い生産性の実現を可能としている要因として、「Fact」シリーズの活用による導入期間の短縮化、低コスト化の実現、徹底したプロジェクト品質管理の構築などが挙げられる。また、オフショア拠点として沖縄を軸に、インドや中国などへの外注を効率的に組み合わせていることも生産性の向上に寄与している。

○育成体制

同社では創業時から最先端技術、高品質のサービスを提供できる会社、あるいはグローバルに展開できる会社への成長を目指しており、その実現のために人財投資に最も注力してきた。業務知識や技術知識だけを持った人材ではなく、それに加えてマネジメント力や顧客折衝力といった「人間力」なども持合わせた人材の育成に取り組んでいる。

人材育成に対する考え方



出所：会社HPより



■会社概要

ERPパッケージで世界トップのSAP社よりエクセレントアワード（後述）を6年連続、合計9回受賞していることも、こうした人材育成を強化してきた結果と言えよう。エクセレントアワードは、導入顧客からの満足度の高いパートナー企業に授与されるもので、同社のサービス品質が顧客から高く評価されていることを示している。また、同社はSAPの認定コンサルタント数で、国内のSAPパートナー企業177社のなかで8位に、従業員数1,000名未満の中堅企業のなかではトップに位置している。ビッグデータのリアルタイム分析を可能にする「SAP HANA」に関する認定コンサルタント数でも全体で11位、中堅企業のなかではトップとなっている。また、オラクル社のJDEの認定コンサルタント数は全国トップであり、先端技術に強い少数精鋭型の企業と位置付けられる。

■業績動向

上期業績は利益ベースで会社計画を上回る順調な推移

(1) 2014年3月期の第2四半期累計業績

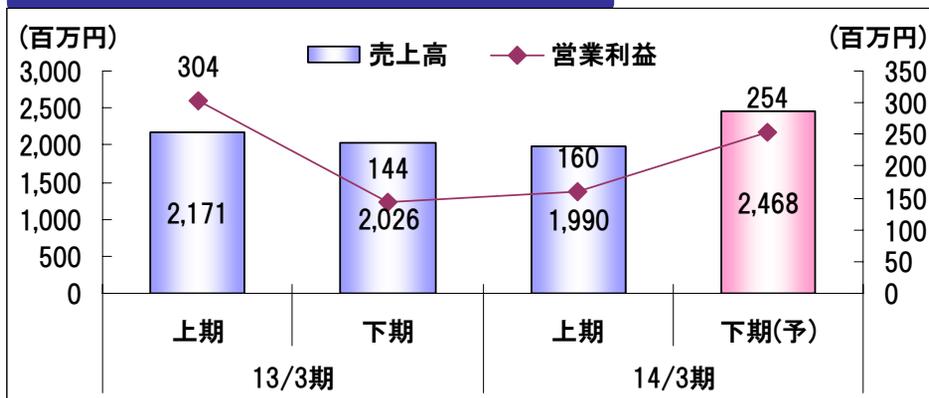
国内の情報サービス業界において、クラウドやビッグデータ等が注目を集め、非製造業の情報化投資が活発化する一方、同社が主力顧客としている製造業においては、依然として厳しい収益環境下で、回復のペースは緩やかな状況にあった。こうした市場環境において、2014年3月期の第2四半期累計（2013年4-9月）の連結業績は、売上高が1,990百万円、営業利益が160百万円、経常利益が166百万円、四半期純利益が106百万円となった。前年同期比でみると減少した格好となっているが、これは比較的大型の案件が前年同期にまとまって売上計上されたことによる。対会社計画比では売上高で1.6%減、営業利益で11.9%増、経常利益で11.6%増と利益ベースで上回っており、順調に推移したと言えよう。

2014年3月期の第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	13/3期 2Q累計		14/3期 2Q累計			
	実績	構成比	実績	構成比	期初計画	計画比
売上高	2,171	-	1,990	-	2,023	-1.6%
営業利益	304	14.0%	160	8.1%	143	11.9%
経常利益	306	14.1%	166	8.4%	149	11.4%
四半期純利益	190	8.8%	106	5.4%	103	2.9%

半期ベースの業績推移



■業績動向

今期は子会社設立やシステム刷新など先行投資的費用を計上

(2) 2014年3月期の通期業績見通し

2014年3月期の連結業績は、売上高が前期比6.2%増の4,459百万円、営業利益が同7.5%減の415百万円と期初の会社計画を据え置いている。第2四半期までほぼ計画通りの進捗となっていること、また、今後の売上見込みに対しても、第4四半期半ばまではほぼ見えていることから、計画値は射程圏内に入っていることなどが要因だ。

なお、前期比で減益となるのは、子会社の設立に伴う諸費用や人材の確保・育成に関する費用の増加、社内情報システムの刷新に伴う費用増など先行投資的費用がかさむためだ。

市場環境としては、為替の円安進展によって国内製造業の投資マインドも改善してきているのがプラス材料となる。企業のIT投資は生産投資が動き始めてから半年ほどタイムラグがあるため、2015年3月期以降はさらに市場環境も良くなってくると会社側では見込んでいる。なかでも同社はビッグデータ関連市場の成長を取り込むため、2013年10月に専門の子会社TDSMを設立、今後の注力事業として育成している。

2014年3月期の通期業績予想

(単位：百万円)

	13/3期	14/3期	
	実績	計画	前期比
売上高	4,197	4,459	6.2%
営業利益	449	415	-7.5%
経常利益	441	426	-3.5%
純利益	272	268	-1.6%

2016年3月期にビッグデータ関連で売上高10億円を目指す

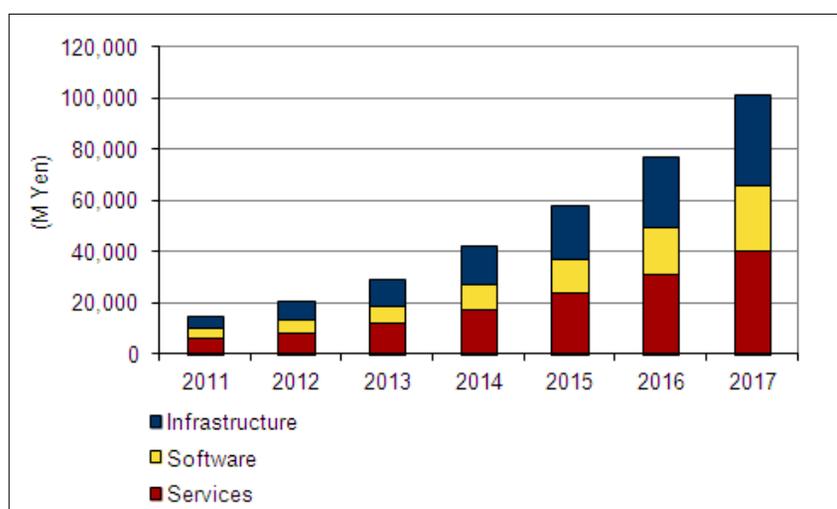
(3) ビッグデータ関連市場への取り組み

ビッグデータを企業経営に活用する取り組みがここ数年、活発化している。前述したようにEC関連企業などが先駆的にビッグデータを活用したマーケティング手法を実施し、事業の成長に結び付けているのは周知の通りである。こうしたビッグデータを経営に活かす取り組みは、ネット通販業だけでなく製造業やサービス業などにも広がりつつある。具体的な活用事例としては、顧客満足度向上のために、SNS上に広がる口コミ情報を分析・活用して顧客サポートに役立てたり、気象データの変化による消費者の行動履歴を分析し、商品の販売効率向上に役立てたりする企業などがある。ビッグデータを経営に活かす企業の業種は広がってきており、ビッグデータ関連が今後の企業の情報化投資のなかでも重要なテーマの1つとなってきたと言えよう。

■業績動向

市場調査会社IDCの予測によれば、国内におけるビッグデータのテクノロジーやサービスの市場規模は2012年の20,670百万円から、2017年には1,000億円を突破する見通しで、年率37.5%の成長が見込まれている。ただ、成長性が高い一方で認知度はまだまだ低く、ビッグデータのスペシャリスト人材であるデータサイエンティストが不足しているのも事実である。データサイエンティストとは、大量のデータから必要な情報を抽出・分析する能力だけでなく、分析して得られた情報をどのように経営に活かしていくかというコンサルティング能力も必要とされる人材のことを言う。ビッグデータを企業経営に活かすことができるかどうかは、データサイエンティストのスキルによって大きく変わってくるとも言える。データサイエンティストの人数は、資格制度がまだ整備されていないため正確な人数は不明だが、国内ではまだ100~200名程度の水準となっている。

国内ビッグデータテクノロジー／サービス市場 エンドユーザー売上額予測



出所：IDC Japan(2013/8)

こうしたなかで、2013年10月に設立した同社の専門子会社TDSMは営業人員5名、データサイエンティスト5名の計10名体制をとっている。データサイエンティスト5名のうち3名は業務経験のある他社からの採用で、残り2名は若手社員で今後スペシャリストとして育成していく。また、営業5名のうち4名も他社でビッグデータ関連のプロジェクトに携わった経験のある人材を採用した。また、営業に関してはテクノスジャパンとは別で独立して行う体制となっている。このため、子会社TDSMでビッグデータ関連の受注を獲得したあとに、その顧客に対してテクノスジャパンがERPパッケージ導入の営業を行うといったケースも考えられる。ビッグデータ関連事業の成長によって、ERPパッケージ導入支援事業の拡大につながる可能性がある。

既に、見込み客数社へ具体的な提案営業を行っているほか、同社の既存ユーザーに向けた営業活動および新規開拓活動を本格化している。同社は2016年3月期にビッグデータ関連事業で売上高1,000百万円の達成を目指している。そのために、米国に設立した子会社TRAを通して本場のデータサイエンティストのリクルート活動や新技術の導入なども積極的に行っていく考えだ。

■ 中期計画

中計では新領域の事業拡大で15年3月期以降の成長加速へ

同社は中期3ヶ年計画を2013年5月に発表しており、2014年3月期の業績は売上高、利益ともに目標達成が視野に入っている。続く2015年3月期以降には売上高の成長が加速することが期待されるが、要因としては、新領域での事業拡大に加えて、市場環境の好転によって基幹系情報システムの更新需要が見込まれること、システム更新期のタイミングにあわせて他社からのリプレース需要が見込まれることなどが挙げられよう。

新領域での事業拡大においては、既に同社は前述したように「ビッグデータ関連」事業に先鞭をつけており、まずは同事業が成長エンジンになることが期待される。同事業において、米子会社TRAは、ビッグデータの本場である米国において、データ分析の専門家「データサイエンティスト」を採用したり、ビッグデータ関連の新しい情報や技術をキャッチして、専門子会社TDSMにノウハウを供給していく役割が求められる。また、TDSMにおいては、大量のデータを高速に分析する技術や、専門的な分析ノウハウを社内に蓄積していき、いち早く事業化する役割が期待されている。

ビッグデータのなかでも同社が事業化を見込む分野としては、特に、コンシューマー向け分野のビッグデータ分析を挙げている。同分野には膨大なデータを効果的に統合したデータベースが必要であり、自動車、金融、広告、メディア系などの分野でビジネスチャンスが大きいとみているようだ。ほかにも、消費者の「つぶやき」などを拾うソーシャルデータにおいては、女性中心のコンシューマー向け分野も有望とみている。同社が手掛けようとしている基幹系データと情報系データを組み合わせた分析のコンサルティング分野にはまだ業界の先駆者が現れていないとみられ、同社はERPパッケージと米ビッグデータ分析サービスを連携させることによって、同業界のパイオニアになることを目指している。

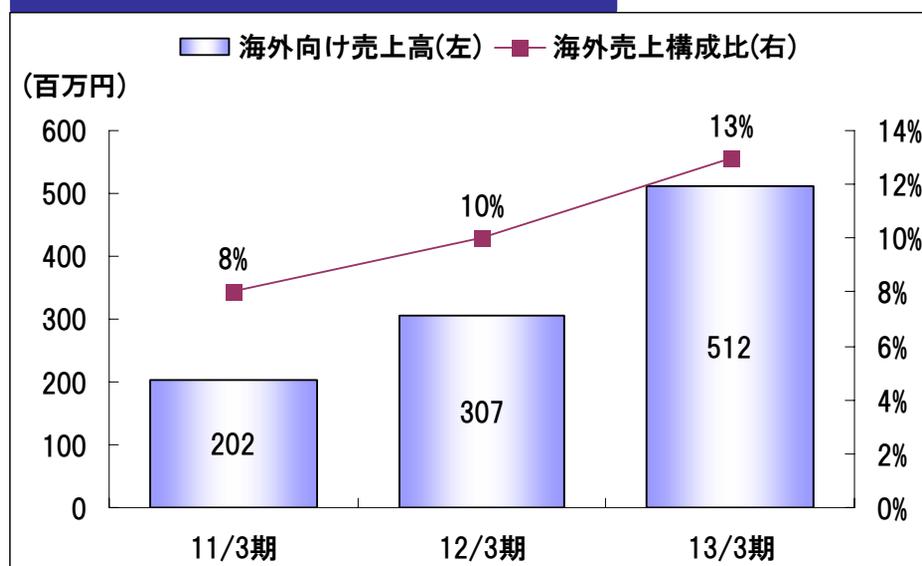
また、新領域として、「ビッグデータ関連」だけでなく、「モバイル関連」「クラウド関連」なども重点的に強化していく。モバイル関連では、2013年4月に米Synactive社と、SAP社製ERPの最適化を図るための製品「GuiXT WS」に関して販売パートナー契約を結んでいる。同製品は、ERPモジュールのユーザーインターフェース（画面の見え方やシステムの操作性）を最適化し、モバイル環境における業務効率の改善効果が期待でき、商品ラインナップの強化につながるものとして注目される。

クラウド関連では、ERPのクラウド版サービスを2013年4月より開始した。AWS（アマゾンウェブサービス）を利用したもので、顧客にとっては自社にサーバーを持つ必要がなくなるため、トータルコストの削減につながるだけでなく、大震災を契機に高まったBCP（事業継続計画）対策にもなるだけに、今後の需要拡大が期待される。

■中期計画

さらに、同社では海外に進出する日系企業に対して、グローバルERPパッケージによるソリューション提供も積極的に行っていく。最近では中堅規模の製造業だけでなく外食産業やサービス業などでもアジアへ進出する企業が増え始めており、こうした進出企業のニーズを取り込んでいく。海外における導入実績としては2013年3月期で売上高512百万円となっており、化学メーカーやエレクトロニクスメーカーの海外拠点を中心に、順調に成長してきている。SAP社のERP製品は海外での実績が高いため、導入にあたっての優位性が高いというアドバンテージもある。同社では、今後も語学堪能なコンサルタント要員を増強していくことで、海外事業の更なる拡大を目指していく方針だ。

海外向け売上高と売上構成比の推移



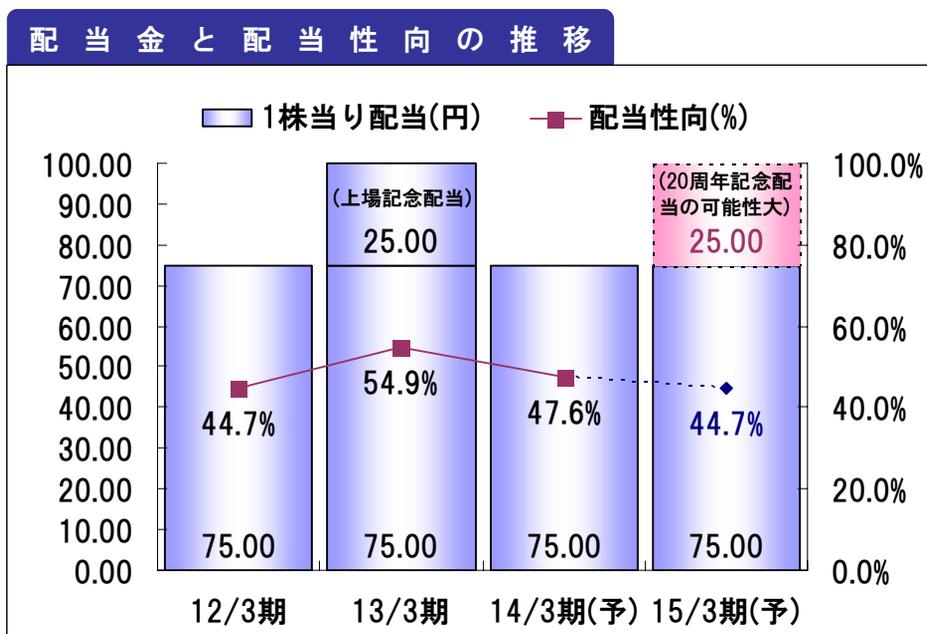
同社では目標とする経営指標として営業利益率を重視しており、10%の維持を目標としている。過去最高の営業利益は2007年3月期の740百万円で、その時の売上高は約3,700百万円、営業利益率で見ると約20%の水準であった。その後の競争激化による受注単価の下落が利益率低下の要因となっており、同社では今後も受注単価に関しては緩やかな下落傾向が続くとみている。そうしたなかで高い技術提案力を武器に、現在の利益率を維持していきたい考えだ。

■株主還元策と事業リスク

創業20周年に当たる2015年3月期は記念配当実施の可能性大

同社は、株主還元策として配当金を基本として考えている。配当政策は、連結業績や財務状況、将来の事業展開のための資金需要、配当性向等を総合的に勘案しながら決定していくとしている。2013年3月期については上場記念配当25円を含む100円としたが、2014年3月期は記念配当がなくなり、普通配当75円を予定している。また、上場後3年間は75円の普通配当を継続していく考えを示していることに加えて、2015年3月期は創業20周年に当たるため、業績が順調に推移していれば、記念配当を付ける可能性を会社側は示唆しているもよう。

収益に影響を及ぼすリスク要因としては、市場環境の変化による競合他社との価格競争激化、SAP社関連の売上依存度が高く、パートナー契約が更新されなかった場合の影響、プロジェクトの開発工数・期間が想定外に増加・長期化した場合の採算悪化、積極的な人材増強による人件費比率の上昇懸念——などが考えられる。現時点では収益面で影響を及ぼすようなリスクは顕在化していない。



※1：1株当たり配当金額は、2012年10月の株式分割（1：200）の遡及修正済み。
 ※2：2015年3月期の予想配当性向は、20周年配当が実施された場合のフィスコ推定値。
 ※3：2014年1月25日に予定している株式分割（1：3）は考慮していない。

ディスクレマー（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・大阪証券取引所・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、企業との面会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致します。

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