

|| 企業調査レポート ||

トレードワークス

3997 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年9月9日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2022年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
3. 市場動向と会社の強み	07
■ 業績動向	08
1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要	08
2. 事業別の売上動向	09
3. 新規事業の取り組み状況	10
4. 財務状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2022年12月期の業績見通し	13
2. 中期経営計画	14
■ 株主還元策	18

要約

次世代金融テクノロジーや EC ソリューションへの展開により 2022年12月期以降高成長ステージへ

トレードワークス<3997>は証券会社やFX会社等の金融業界を主要顧客とする独立系システム開発会社である。インターネット証券取引システムを中心に、ディーリングシステムや不公正取引監視システム等の開発、クラウドサービス（SaaS※型サービス）を展開するなど証券会社向けが売上高の約9割を占める。2021年後半よりECシステム等の新規事業領域への展開を積極化し、2022年3月にはITシステム開発会社の（株）あじょを子会社化して2022年12月期第1四半期より連結決算を開始した。2022年4月の東京証券取引所（以下、東証）市場区分見直しにより、スタンダード市場へ移行した。

※ SaaSとは、Software as a Serviceの略称で、クラウドを利用した「顧客に対し必要な機能の提供」を行うサービス形態。

1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要

2022年12月期第2四半期累計（2022年1月～6月）の連結業績は、売上高で1,806百万円、営業利益で300百万円と前年同期の単体業績（売上高1,078百万円、営業利益80百万円）と比較して増収増益となった。当期より収益認識会計基準等を適用したことに伴い、売上高で518百万円、営業利益で246百万円の増加要因となり、旧会計基準ベースで見れば営業利益が減少した格好となっているが、これは新たに子会社化したあじょに関するのれん償却や買収に伴うアドバイザー費用を32百万円計上したことが要因である。これら費用を除けば増益で、社内計画に対しても主力の金融ソリューション事業を中心に順調に推移した。なお、あじょを中心としたソフトウェア受託開発及びITコンシェルジュサービス事業の第2四半期売上高は46百万円であった。

2. 2022年12月期の業績見通し

2022年12月期業績は、売上高で3,200百万円、営業利益で300百万円を見込む。前期単体決算との比較では売上高で25.3%増、営業利益で4.2%増となる見通しだ。第2四半期までの進捗率は売上高で56.5%、営業利益で100.2%と高進捗となった。これは上期に大型案件の納品が集中したことや、新規事業分野への投資を積極的に行う予定であることが要因で、下期の営業利益については保守的な計画となっている。新規事業の1つとして2021年12月に資本業務提携したコネクテッドコマース（株）とのOMO（Online Merges with Offline）ソリューション「AZLM」※での展開がある。同社は「AZLM」システム（EC、決済、専用アプリ等）全般を開発・運営・管理しており、今後は次世代デジタルコマース（LIVEマーケティング、AR/VR技術を用いたEC、メタバースソリューション等）への展開も進めていく予定だ。また、医療用ロボット開発に向けた準備にも着手している。第3四半期は閑散期となるため売上高水準はやや落ち込む可能性があるものの、受注状況は順調で2022年12月期業績は会社計画を達成できるものと予想される。

※「AZLM」は「From A to Z, Live Marketing」の頭文字を引用したもので、あらゆる商品をライブでマーケティングできるリアル×デジタル体験型店舗のこと。商品の購入はECで行う仕組みとなっている。現在、渋谷と仙台空港に「AZLM」ショップを開業し、「地方創生」をテーマにコネクテッドコマースにてFC展開や大手企業との協業により全国展開を進める計画である。

要約

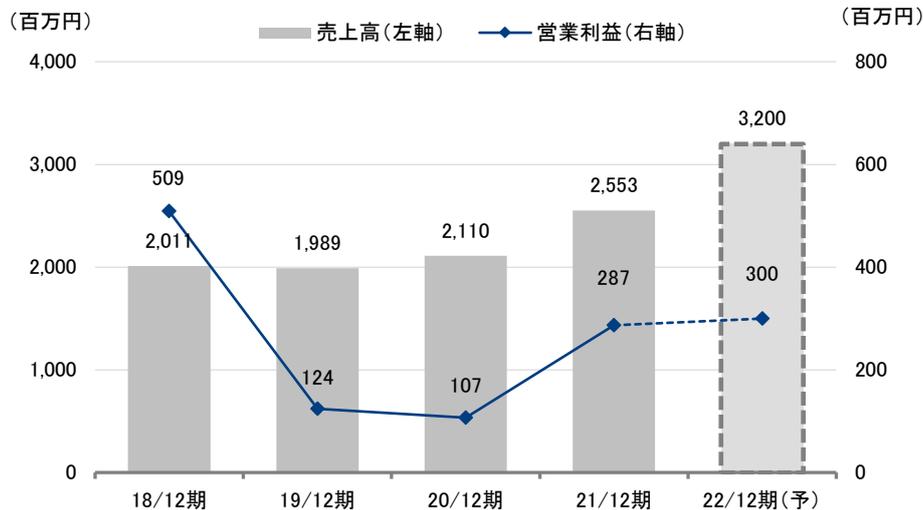
3. 中期経営計画

同社は2026年12月期までの5ヶ年の中期経営計画を2021年12月に発表した。「次世代金融、新デジタル時代を見据えたテクノロジー・ファースト型の企業成長」を実現すべく、事業領域の拡大とビジネスモデルの転換(利用型・ストック型ビジネスモデルの比率UP)を進めることで、2026年12月期に売上高6,000百万円、営業利益795百万円を目標に掲げた。売上高のうち1,100百万円はEC・メタバース・医療・リーガルテック分野など金融業界以外の分野で稼ぎ出す計画である。また、既存事業におけるストック売上高の比率を2021年12月期の56.0%(1,400百万円)から2026年12月期に62.7%(3,074百万円)まで引き上げ、収益構造をより安定的なものに変えていく。金融ソリューション事業では年間2~3社ペースで新規顧客の開拓を進め、新規事業に関しては業務提携などを行いながら効率的に事業展開を進める戦略だ。課題であった開発リソースについては、あじよの子会社化で強化され、今後は新規事業領域への展開も加速することが期待される。

Key Points

- ・2022年12月期第2四半期累計業績は金融ソリューション事業を中心に社内計画どおり順調に推移
- ・2022年12月期の営業利益・経常利益計画は第2四半期で達成、事業投資の状況次第だが通期業績は上振れする可能性も
- ・2026年12月期に売上高60億円、営業利益7.9億円を目指す中期計画の1年目は順調な滑り出し

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

金融業界に特化した独立系システム開発会社として成長。 提携戦略により事業領域の拡大を進め成長を加速する戦略

1. 会社沿革

同社は、現代表取締役社長の浅見勝弘（あさみかつひろ）氏によって、証券会社のシステム開発を目的に1999年に設立された。浅見氏は、元々外資系IT企業のエンジニアとして金融系ネットワークシステムのコンサルティング業務に携わっていたが、1990年代前半の国内の証券取引システムが米国よりも大きく遅れていたことから、国内でも先進的な証券取引システムが普及することを予見し、同社を立ち上げた。金融業界向けに特化していくことを決めたのは、常に先進的なITシステムが求められる業界であり、エンジニアとして一生涯システム開発に関わるだけのモチベーションを維持することが可能と考えたためだ。

会社設立後、初めての顧客は現在も主要取引先の1社であるインターネット専門の証券会社で、インターネット証券取引システムを開発し納品した。1990年代までの証券会社の取引システムは、その大半が大手証券会社系列のシステム開発会社で開発されたものを利用していたが、2000年以降インターネットの普及とともにインターネット専門の証券会社が相次いで設立され、同社はこれら新興の証券会社を中心に受注を獲得し業績を伸ばしてきた。

提供する製品としては主力のインターネット証券取引システムのほか、ディーリングシステムや取引所売買端末、不正取引監視システムなど証券会社のディーリング（自己売買取引）やインターネットトレーディング（委託売買取引）に関わる情報システムとなり、各種システムを顧客のニーズに合わせて提供している。また、2007年には事業領域を拡大するため、FX取引システムを開発するワークステクノロジー（株）に資本参加し、子会社化した（2016年4月に解散、同社が事業を継承）。2015年以降は従来の売り切り型に加えて、SaaS型サービスでの提供も開始した。初期導入コストを低く抑える代わりに、月額利用料及び保守料で安定した収入を得るストック型に近いビジネスモデルであり、今後はSaaS型サービスに軸足を移し、収益の安定性を高める方針である。2017年11月にはさらなる業容拡大と認知度向上による採用力強化を目的に、東証JASDAQ市場に株式上場を果たした（2022年4月よりスタンダード市場へ移行）。

また、金融業界以外の新規事業領域への展開を図るべく、2010年にセキュリティ診断事業に参入したほか、2019年よりAIチャットボットサービス「スマート法律相談」システムの提供を開始し、2021年にはクラウドECプラットフォーム「Emerald Blue」を開発して、同年12月にコネクテッドコマースと資本業務提携を締結した。これにより先進的なデジタルプロモーションとECを組み合わせたOMOソリューションで協業を開始している。2022年3月には開発リソースの強化と新事業領域への展開加速を目的に、ITシステム開発会社のあじよの全株式を取得し子会社化した。

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1999年 1月	東京都新宿区にて、証券システム開発を目的に(株)トレードワークスを設立
1999年 2月	「自己委託売買取引システム」を開発・販売
2000年 6月	「インターネット取引システム基盤」及び「逆指値発注」に対応するためのトリガーサーバーシステムの開発・販売
2001年 4月	金融情報システムサービス会社に「ディーリングシステム」を開発・OEM提供
2003年10月	「投資家向け商品先物インターネット取引システム」を開発・販売
2004年 5月	(株)大阪証券取引所(現(株)大阪取引所)の「Independent Software Vendor」に認定
2004年 7月	(株)東京工業品取引所(現(株)東京商品取引所)の「Independent Software Vendor」に認定
2004年10月	「投資家向け株式インターネット取引システム」を開発・販売
2007年 6月	金融情報システムサービス会社に「不正取引監視システム」を開発・OEM提供
2007年 9月	ワークステクノロジー(株)を子会社化、FXシステム事業へ参入(2016年4月に解散、同社が事業を継承)
2009年 1月	(株)東京証券取引所の「Independent Software Vendor」に認定
2010年 1月	「取引所売買端末システム」「株式投資情報端末システム」を開発・販売
2010年 5月	セキュリティ診断事業へ参入
2012年 2月	「投資家向け先物・オプションインターネット取引システム」を開発・販売
2013年 5月	プライバシーマーク取得
2014年10月	金融情報システムサービス会社に「証券会社向け非常時用インターネット取引システム」を開発・OEM提供
2015年 8月	SaaS型サービス用データセンターを構築、SaaS型「ディーリング端末サービス」を開発、サービス開始
2015年 9月	SaaS型「取引所売買端末サービス」を開発、サービス開始
2016年10月	SaaS型「投資家向けWEB投資情報サービス」を開発、サービス開始
2016年11月	SaaS型「投資家向け先物・オプションインターネット取引サービス」を開発、サービス開始
2017年11月	東京証券取引所 JASDAQ 市場に株式を上場
2019年11月	AIチャットボットサービス「スマート法律相談」システムの提供開始
2021年 7月	クラウドECプラットフォーム「Emerald Blue」開発
2021年12月	アイエント(株)との協業で日本初のオンライン免税ECサービス「Tax Free Online」を開発・提供
2022年 3月	(株)あじよの全株式を取得し子会社化

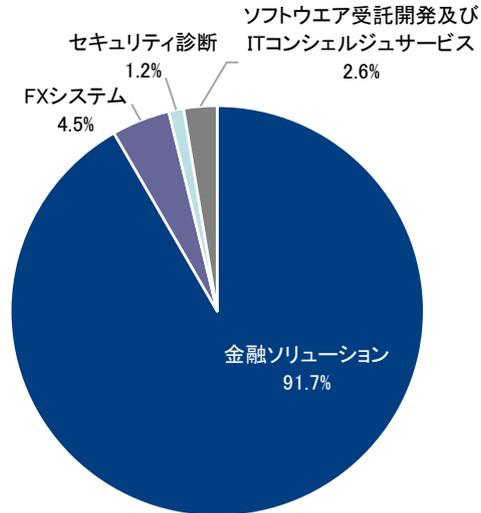
出所：ホームページよりフィスコ作成

2. 事業内容

同社は証券会社向けを中心とした金融ソリューション事業が売上高の90%以上を占める主力事業となっており、そのほかFXシステム事業、セキュリティ診断事業、そして2022年12月期第2四半期より新たにソフトウェア受託開発及びITコンシェルジュサービス事業が加わった。

会社概要

事業別売上高構成比(2022年12月期第2四半期累計)



出所：決算短信よりフィスコ作成

金融ソリューション事業の主な製品は、インターネット証券取引システム、ディーリングシステム、証券取引所
 売買端末、不公正取引監視システムなど証券会社向けのシステムで、なかでもインターネット証券取引システム
 が売上高の大半を占める主力製品となっている。同社はこれら製品を顧客のニーズに合わせてカスタマイズし
 て開発し、保守・運用までを行っており、設立以来 40 社超の証券会社及び投資運用会社の取引システムを開発
 してきた。ここ最近ではクラウドサービス（SaaS 型サービス）形態での利用が増えてきているが、初期導入費用
 と月額利用料、保守料等のバランスについては開発案件ごとに異なっている。現在の主要顧客は、au カブコム
 証券（株）、岩井コスモ証券（株）、（株）DMM FinTech、松井証券<8628>、ミンカブ・ジ・インフォノイド
 <4436> の 5 社で、2021 年 12 月期はこれら 5 社で全売上高の 71.7% を占めたが、新規顧客についても年間 2
 ～3 社のペースで開拓している。

会社概要

主な製品の概要

投資家向けインターネット証券取引システム「Trade Agent」

証券会社のインターネット顧客向け取引システムで、株式、先物オプション、投資信託、債権など様々な商品に対応。PC、スマートフォン、タブレット等に対応している。

高機能ディーリングシステム「Athena」

証券会社の自己売買取引システム。注文発注、ポジション管理、投資情報までディーリング業務に必要な機能を実装。また、不正取引に抵触する恐れがある行為を未然に防ぐ「リアルタイム公正取引監視機能」も兼ね備える。

証券取引所売買端末「Mars Web」

証券会社が株式や新株予約権付社債、先物、オプション、ToSTNet（東京証券取引所市場外取引）を取引所に発注する際に利用する端末システム。各注文に対応する機能を統合し、顧客の運用形態に合わせた提供が可能。

不正取引監視システム「MTS」

証券会社のすべての取引において、不正取引に抵触する恐れのある注文をリアルタイムに自動抽出するシステム。売買管理業務の軽減や効率化を支援するシステム。

個人型確定拠出年金システム

スマートフォンアプリで個人型確定拠出年金の申込、残高照会、資産形成シミュレーション等を行えるシステム。全世代に向けて簡単にライフデザインができるよう考案された。

投資家向け FX 取引システム「TRADING STUDIO」

FX 会社のインターネット顧客向けの取引システム。機能性や操作性を追求したチャート画面が特色となっている。

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

FX システム事業では、FX 会社向けに主に FX 取引システム及び FX チャートシステムを開発・提供している。ヒロセ通商 <7185> や (株)DMM.com 証券、(株)SBI BITS などが主要顧客で、取引社数は 14 社程度となっている。クラウドサービス形態での提供を行っており、売上高の大半はストック型収入で占めている。このため、売上高は取引社数の増加とともに着実に拡大する傾向にある。

セキュリティ診断事業では、事業会社の Web サイトやネットワークにアクセスし、セキュリティ上の問題点（脆弱性）の有無を検出する診断サービスを提供している。診断サービスはオンサイトまたはオンラインでの手動診断で行っているほか、自動診断ツール「SecuAlive」の提供も行っている。「SecuAlive」は指定した URL に定期的に自動アクセスし、脆弱性の有無を診断する比較的簡便なサービスである。一方、手動診断は精緻な診断を行うことが可能となっている。顧客企業は人材派遣会社や EC 事業者、サービス業など多岐にわたり、契約社数は 30 社弱となっている。

ソフトウェア受託開発及び IT コンシェルジュサービス事業は、金融以外の産業各分野に特化した専門的なビジネス・業務ノウハウをベースとして、事業の高付加価値化及び業務の IT 化・IT による業務運営管理及び支援を行うビジネスである。新たに子会社化したあじよ*を中心として構成され、2022 年 12 月期第 2 四半期から売上計上している。

* あじよの子会社化前の業績は、2021 年 3 月期で売上高 223 百万円、営業利益 2 百万円。のれんは 142 百万円で 5 年定額償却となっている。

会社概要

3. 市場動向と同社の強み

同社が主力市場としている証券業界のシステム投資額（ハードウェア除く）は年間 2,000 億円規模で推移しており、今後も年率 1% 程度の安定成長が続く見通しとなっている。提供形態別で見ると、クラウド利用での提供が全体の 7 割弱を占め、残り 2 割強がスクラッチ開発※、1 割弱がパッケージ製品という構成となっており、クラウド利用の構成比が年々上昇していく見通しだ。

※ 製品を開発する際に、既に存在する何かを土台とせずゼロから新たに作り上げること。

また、証券業界の情報システムに関しては、従来から大手証券会社系列のシステム開発会社がシェアの大半を握る構造となっており、トップベンダーの野村総合研究所<4307>、2位の(株)大和総研のグループで全体の約 7 割を占めている。同社がこれら大手証券やその系列子会社の取引システムを受注する可能性は低いものの、過去には総合証券会社の取引システムをリプレイスした実績もあり、可能性はゼロではない。また、新興のインターネット専門証券会社などもここ数年は増加傾向にあり、同社にとって受注獲得の好機である。

同社の強みは、証券に関する深い知識を持ったエンジニアを自社で多数抱えることで、顧客ニーズに最適なシステムを競合大手よりも短期間かつ低コストで設計・開発できる点にある。証券システムの開発に関しては精鋭集団とも言える。また、証券業界では新たな金融商品の開発や法規制の改正などによりシステム改修ニーズが頻繁に発生するが、こうしたニーズに対しても低コスト・短期間で対応可能となっている。これは同社がエンジニアに対して金融知識を深めるための研修に注力していることに加え、システム開発を完全オブジェクト指向※で行っていることも要因と考えられる。

※ オブジェクト指向とは、ソフトウェア開発技法の 1 つ。あるデータ処理をオブジェクト（モノ）にまとめて部品として扱い、部品の組み合わせでシステム全体を構築していく開発手法のこと。部品の再利用や分類がしやすく、開発工程を効率化できる利点がある。

一方で弱みとしては、重大なインシデントが発生した場合の補償などに関する信用力で競合大手と比較すると劣る点が挙げられる。これは同社がまだ創業 20 年余りの新興企業であり、財務基盤が盤石ではないためだ。このため相見積もりで競合より受注見積額が低かったとしても、相手側に案件が流れるケースもある。ただ、将来的には収益成長とともに財務基盤も拡充する見通しであり、機能・サービス面での優位性を維持向上し続ければシェアを拡大することも可能と弊社では見ている。

業績動向

2022年12月期第2四半期累計業績は金融ソリューション事業を中心に社内計画どおり順調に推移

1. 2022年12月期第2四半期累計業績の概要

2022年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で1,806百万円、営業利益で300百万円、経常利益で306百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で185百万円となった。前年同期の単体業績と比較すると、売上高で67.5%増、営業利益で274.9%増と大幅増収増益となった。当期より収益認識に関する会計基準等を適用したことに伴い、旧会計基準と比較して売上高で518百万円、売上原価で271百万円、営業利益及び経常利益でそれぞれ246百万円の増額要因となっており、旧会計基準で比較すると増収減益となっている。これはあじよの子会社化に伴うアドバイザー費用25百万円、のれん償却額7百万円を計上したことが主因で、これらの要因を除けば増益であった。また、社内計画に対しては金融ソリューション事業を中心に売上高、利益ともに順調に推移した。

2022年12月期第2四半期累計業績

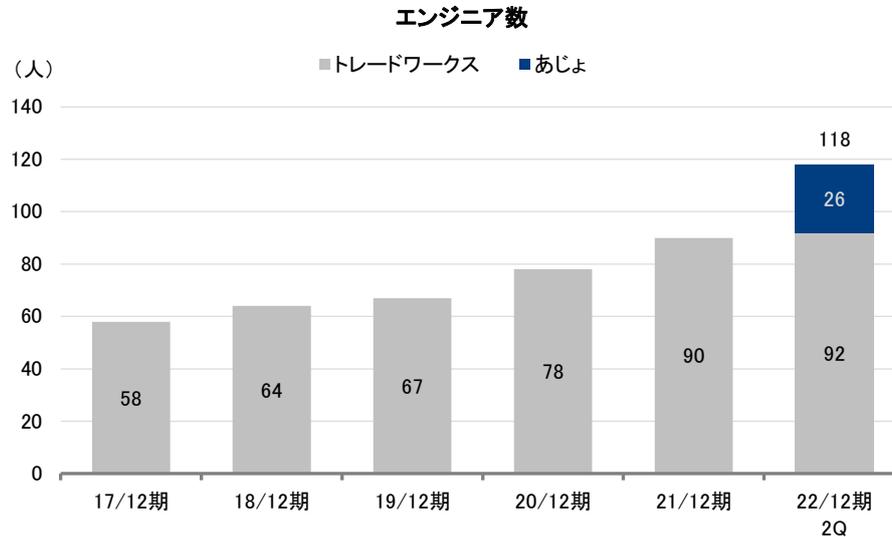
(単位：百万円)

	21/12期2Q累計(単体)		22/12期2Q累計(連結)			旧会計基準	
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比*	実績	前年同期比
売上高	1,078	-	1,806	-	67.5%	1,288	19.5%
売上原価	814	75.5%	1,255	69.5%	54.2%	984	20.8%
販管費	184	17.1%	250	13.9%	36.1%	250	36.1%
営業利益	80	7.4%	300	16.6%	274.9%	54	-32.3%
経常利益	80	7.5%	306	17.0%	278.9%	60	-25.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	45	4.2%	185	10.3%	305.1%	-	

注：2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用、前年同期比増減率は旧基準との比較
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上原価率については69.5%と前年同期の75.5%から低下した。会計基準の変更や子会社が新たに加わったため、単純な比較はできないものの、前期からコアとなるエンジニアの採用が順調に進んだことから、外注費を抑えることができたもようである。販管費が前年同期比で66百万円増加したが、大半は子会社取得に伴うもので、単体ベースでは抑制することができた。なお、あじよの子会社化によってエンジニア数は前期末の90名から118名へと増加した。同社の金融ソリューションやデジタルコマース関連のプロジェクトにも参画しているようで、開発力の強化によりこれら事業の拡大が期待される。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

金融ソリューション事業を中心にすべての事業が増収

2. 事業別の売上動向

(1) 金融ソリューション事業

金融ソリューション事業の売上高は前年同期比 68.2% 増の 1,656 百万円と増収基調が続き、第 2 四半期累計として 4 期ぶりに過去最高を更新した。2022 年 1 月に au カブコム証券向け「証券インターネット米国株式取引システム」の提供を開始したほか、同年 2 月に (株)SBI ネオトレード証券向けに証券インターネット株式取引ツール「カブ板」、松井証券向けに「証券インターネット米国株式取引システム」、同年 3 月に松井証券向けに米国株式スマートフォン取引アプリ、同年 6 月に SBI ネオトレード証券向けに証券インターネット情報ツール「マーケット情報」の提供をそれぞれ開始し、既存顧客向けの案件が相次ぎ売上増に貢献した。

(2) FX システム事業

FX システム事業の売上高は前年同期比 5.6% 増の 82 百万円と増収に転じた。主力商品である「TRADING STUDIO」の FX 為替市場分析システム機能を搭載した「シグナルマップ」の提供を 2022 年に入って開始し、既存顧客への導入が進んだことが増収要因となった。

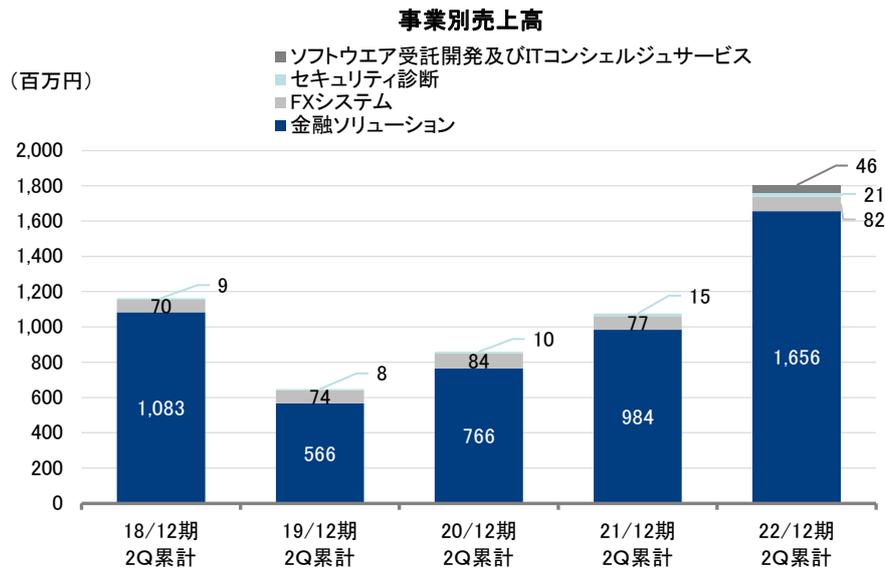
(3) セキュリティ診断事業

セキュリティ診断事業の売上高は前年同期比 32.4% 増の 21 百万円となった。既存顧客の契約更新が 2022 年に入って順調に進んだことや、サイバーテロの頻発によって自動診断サービスから精度の高い手動診断サービスに切り替える顧客が増えたこと、新規顧客からの手動診断サービスの受注が増えたことなどが増収要因となった。

業績動向

(4) ソフトウェア受託開発及び IT コンシェルジュサービス事業

ソフトウェア受託開発及び IT コンシェルジュサービス事業の売上高は 46 百万円となった。あじょによる製造・生産管理システム、販売管理システム、営業支援システム等のストック売上が堅調に推移した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

EC ソリューション、リーガルテック、医療分野において収益化に向けた取り組みが進む

3. 新規事業の取り組み状況

(1) EC ソリューション

新規事業のうち EC ソリューション分野では、コネクテッドコマースとの協業案件において、「AZLM CONNECTED CAFÉ」システムを仙台国際空港(株)へ提供開始した。仙台空港のターミナルビル内で東北産品展示スペース「TOHOKU AZLM ～おくのソラミチ～」として 2022 年 4 月に開業した。2021 年に開業した渋谷店に続く 2 店舗目となる。同社は EC プラットフォームの運営を行い、システム利用料と物販販売における手数料の一部を得るビジネスモデルとなっている。売上規模としてはまだ軽微なもの、コネクテッドコマースにおいて「地方創生」をテーマに百貨店や駅ビル・空港施設・電鉄系デベロッパーなど商空間を保有している事業者などに向けて FC 展開を進め、2031 年度に全国 2,000 店舗の出店を目標とし、そのなかで同社は AR/VR 技術やメタバースなど先進技術を活用した次世代 EC サービスの開発・提供も進める計画で、今後の動向が注目される。

業績動向

一方、2021年12月に発表したアイエント(株)との協業案件である日本初のオンライン免税ECサービス「Tax Free Online」については、顧客ターゲットとなる外国人観光客の入国制限が続いたこともあり、目立った変化はなかったようだ。観光客は「旅マエ、旅ナカ」のいずれの段階でも同ECサイトを通じて免税品を購入することが可能で、注文はスマートフォンアプリを通じて行い、商品は宿泊施設や空港で受け取る仕組みとなっている。同社はECサイトの開発料や保守サービス料だけでなく、レベニューシェアも一部を受け取る契約となっているため、今後外国人観光客が増加すれば、流通額の拡大による収益貢献が期待できることになる。

(2) リーガルテックサービス

リーガルテックサービス「スマート法律相談」※では、2022年5月にプラットフォーム版を新たにリリースした。プラットフォーム版では、ユーザー用画面を大幅に刷新し、チャットボットによる相談内容の自動判定、質問作成時における質問の自動提示、回答者(弁護士)用の情報引用機能、弁護士の検索機能等を新たに追加し、利便性の向上を図った。

※(株)リーガル・テクノロジーズとの共同事業で2019年より開始したサービス。LINEの公式アカウントを使って、法律に関する相談をチャットボット形式で進めていく。相談内容が公開されないため安心して相談ができること、チャットボットによる回答なので24時間利用できることが特徴となっている。

また、「スマート法律相談」に参加する弁護士を増やすためのインセンティブとして、回答ポイント制度を新設した。弁護士の回答に評価欄を設け、回答の質と量に応じてスマート法律相談内で弁護士が広告を行う際に、その料金として利用できるポイントを付与する設計となっている。「スマート法律相談」は、質問情報が外部に公開されないためユーザーは安心して質問ができるほか、AI学習によってスムーズに適切な回答を導くことができる点が特徴となっている。今回のプラットフォーム版のリリースによって、課題となっていた登録弁護士数を増やし、マッチングプラットフォームとして収益化を目指すほか、蓄積した相談内容等のビッグデータを基に法律事務所向けツールの開発を進めることも視野に入れている。現状ユーザー数は5千人弱にとどまっており、今後ユーザー数と弁護士登録者数をいかに拡大することができるかが、収益化を実現するためのカギを握ることになる。

(3) 医療ロボット開発

新規市場として医療分野への展開に向けた準備に着手している。2022年5月に手術支援ロボットを開発するベンチャーであるリバーフィールド(株)と業務提携契約を締結し、6月には第三者割当増資を引き受け資本出資も行った。今後、リバーフィールドの医療用ロボットの開発プロジェクトに同社のエンジニアが参画し、共同で開発することとしている。このため、同社は社内エンジニアのなかから5~10名を選定し、大学の研究室で医療機器開発のための専門知識を習得したのちに、開発プロジェクトに参画する予定である。

(4) メタバースソリューション

同社は新型コロナウイルス感染症の拡大が続くなかで、対面店舗での接客に課題を抱える事業者や、顧客との接点を持たない事業者、芸人やインフルエンサーといった著名人の新たな「接客・販売活動」「広報活動」「交流の場」としてメタバースソリューションを提供する計画である。

業績動向

その第1弾として、2022年6月に国政・県政・市政を担う自治体の役職員の活動を支援する「広報メタバースソリューション」の提供を開始した。行政の日々の活動をテキスト情報や動画などで告知する新たな広報バーチャル空間として利用が可能で、ユーザーはVRゴーグルなど専用機器を使わずにスマートフォンで視聴が可能である。また、Web3.0（次世代インターネット）の時代を見据えて、参加者同士または役職員と参加者による直接的な対話を行うなどの交流も可能である。今後は同ソリューションと既存プロダクトであるクラウドECプラットフォームやAR/VR技術を組み合わせ、次世代型の買い物体験ができるソリューションも開発する予定で、今後の展開が注目される。

自己資本比率は70%超で財務内容は健全

4. 財務状況

2022年12月期第2四半期末の総資産は、前期末比113百万円増加の2,212百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では仕掛品が221百万円増加した一方で、現金及び預金が10百万円、売掛金が392百万円それぞれ減少した。また、固定資産ではのれんを135百万円計上したほか、投資有価証券が155百万円増加した。

負債合計は前期末比177百万円増加の569百万円となった。子会社の借入金17百万円を計上したほか、前受金が159百万円増加したことが主な増加要因となった。純資産合計は前期末比63百万円減少の1,642百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益185百万円を計上した一方で、配当金支出51百万円と収益認識会計基準等の適用に伴い期首時点で利益剰余金を201百万円減額したことが減少要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率は74.2%と前期末の81.3%から低下したものの、引き続き高水準で推移している。有利子負債も若干計上したものの、実質無借金経営であることから財務内容は健全と判断される。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期 2Q	増減額
流動資産	1,162	1,241	1,529	1,350	-179
（現金及び預金）	422	835	802	792	-10
固定資産	585	566	569	862	293
総資産	1,748	1,807	2,098	2,212	113
負債合計	282	278	392	569	177
（有利子負債）	-	-	-	17	17
純資産合計	1,466	1,529	1,706	1,642	-63
< 経営指標 >					
自己資本比率	83.9%	84.6%	81.3%	74.2%	-7.0pt
有利子負債比率	-	-	-	1.1%	1.1pt

注：21/12期以前は単体ベース
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年12月期の営業利益・経常利益計画は第2四半期で達成、 事業投資の状況次第では通期業績は上振れする可能性も

1. 2022年12月期の業績見通し

2022年12月期の連結業績は売上高で3,200百万円、営業利益・経常利益で300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で190百万円を計画している。期初段階では単体業績計画の発表であったが、その後あじょを子会社したことで連結業績計画を2022年5月に発表した。2021年12月期の単体業績との比較では売上高で25.3%増、営業利益で4.2%増、経常利益で3.7%増となる見通しだ。会計基準変更による影響額は通期では軽微になるとしている。

2022年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	22/12期(単体)		22/12期(連結)				
	実績	売上比	期初計画	会社計画	売上比	前期比※	2Q進捗率
売上高	2,553	-	3,000	3,200	-	25.3%	56.5%
営業利益	287	11.3%	240	300	9.4%	4.2%	100.2%
経常利益	289	11.3%	240	300	9.4%	3.7%	102.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	189	7.4%	150	190	5.9%	0.0%	97.7%
1株当たり利益(円)	56.34		43.61	55.62			

※ 2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用、前期比増減率は旧基準との比較
出所：決算短信よりフィスコ作成

第2四半期までの通期計画に対する進捗率は、売上高で56.5%、営業利益・経常利益で100.2%、親会社株主に帰属する当期純利益で97.7%となり、営業利益と経常利益に関しては通期計画を第2四半期で達成した水準となった。同社では、2022年12月期は上期に開発案件が集中するため、下期は上期比で売上高が減少することに加え、新規事業領域等への投資や人材投資を継続的に行う予定にしていること、また2022年12月期は中期経営計画の初年度で、確実な計画達成を目指す方針であることから同社は計画を据え置いたとしている。

人材採用に関しては、単体ベースで前期比1.4倍増の30名弱(うち、新卒3名)を計画していたのに対して、第2四半期までの採用数は11名(うち、新卒3名)と進捗率はやや遅れ気味となっている。あじょを子会社化したことで開発リソースが強化されたが、下期も採用活動は継続する方針だ。エンジニア数は第2四半期末で118名となったが、中期目標の2026年12月期には210名まで増員する計画で、引き続き優秀な人材の採用に取り組んでいく。ただ、採用予定数に満たない場合は、採用費や人件費が計画を下回るため利益の増加要因となる。なお、2023年春の新卒採用は5名を予定している。

今後の見通し

2022年12月期における事業環境については期初から変わりなく、主軸の金融・証券業界におけるIT投資意欲は旺盛で、足元の受注状況についても翳りは見られない。フィンテックによる金融業界への新規参入事業者が増加していること、金融システムのセキュリティ対策強化に対するニーズが増加していること、5G通信の商用サービス普及により高速通信を使ったサービスの開発ニーズが増大していることなどが背景にあり、開発力に定評のある同社に対して主要顧客を中心に開発案件を継続的に受注できているようだ。2022年8月にはミンカブ・ジ・インフォノイドが金融事業者向けに提供する総合情報サービスに同社の「Trade Agentt」を採用したことを発表した。

同社は、2022年12月期は中期的に高成長を実現していくうえでの事業基盤を構築する期間と位置付けており、以下の4つの重点施策に取り組んでいる。

- ・主軸事業である金融ソリューション事業の深耕により、証券インターネット取引システム領域でのシェア拡大を図る
- ・新規事業の収益化に向け、事業者との資本業務提携の関係を強化
- ・AI、IoT技術の利用や、フィンテックによる新しいサービスの開発に取り組む
- ・働き方改革、人材不足解消など、生産性向上をテーマとした高需要領域への進出を図る

2026年12月期に売上高60億円、 営業利益7.9億円を目指す中期経営計画の1年目は順調な滑り出し

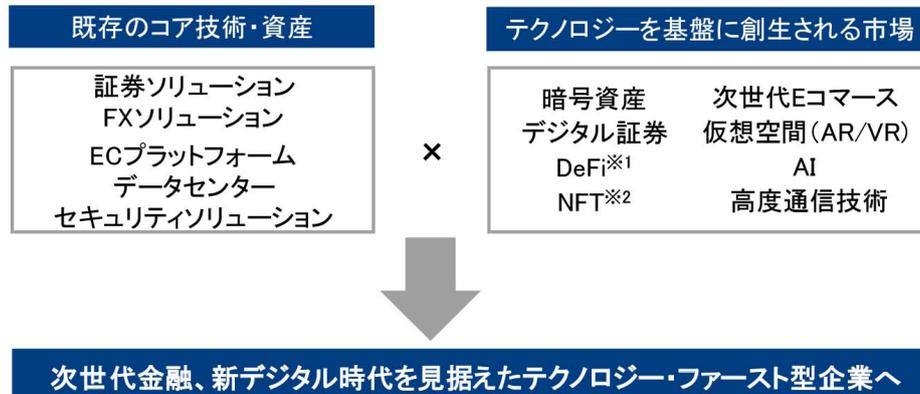
2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

同社は、2026年12月期を最終年度とする5ヶ年の中期経営計画を2021年12月に発表した。同社が今まで培ってきたコア技術・資産である証券・FX・情報セキュリティ領域におけるソリューションをベースに、今後テクノロジーを基盤に創生される新たな市場へと展開する戦略で、「次世代金融、新デジタル時代を見据えたテクノロジー・ファースト型の企業成長」を目指す。こうした「事業領域の拡大」に加えて、「ビジネスモデル転換（利用型・ストック型ビジネスモデルの売上比率UP）」に取り組むことで、事業規模の拡大と収益力向上を図るとともに、持続的な成長を実現する考えだ。

今後の見通し

同社の目指す姿



※1 DeFi (Decentralized Finance) とは、ブロックチェーン上に構築された金融サービスのことで、分散型金融とも言われている。
 ※2 NFT (Non-Fungible Token) とは非代替性トークン (暗号資産) のこと。デジタル空間での取引における決済手段として用いられる。
 出所：決算説明資料、中期経営計画資料よりフィスコ作成

(2) 業績目標

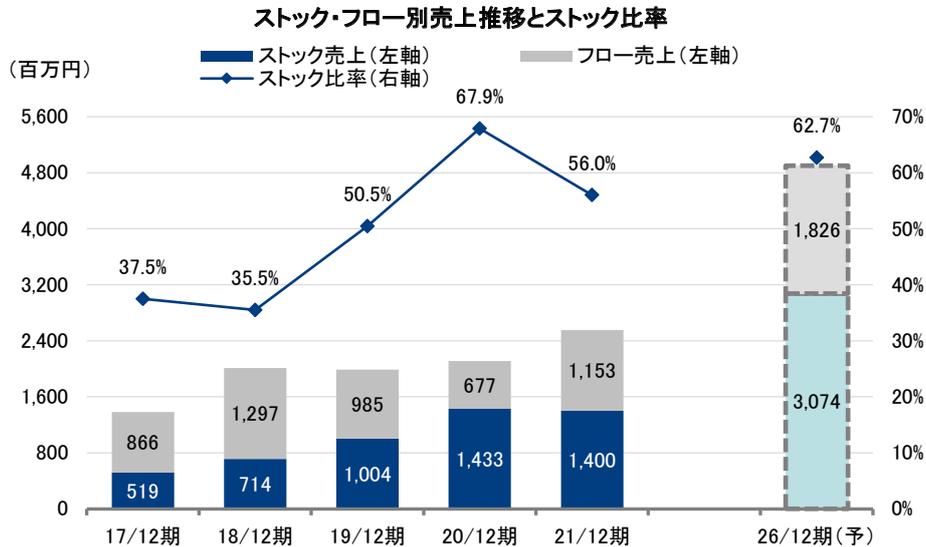
業績目標値は、最終年度となる2026年12月期に売上高6,000百万円、営業利益795百万円を掲げている。2021年12月期実績に対して売上高で2.4倍、営業利益で2.8倍増の規模となり、5年間の年平均成長率では売上高で18.6%、営業利益で22.5%となる。そのほかKPIとして既存事業のストック売上高を2021年12月期の1,400百万円から3,074百万円に拡大し、ストック売上比率を同様に56.0%から62.7%に引き上げるほか、エンジニアを90名から210名に増員する計画となっている。開発リソースが強化されれば、今までよりも大規模の開発案件を受注することも可能になると見ている。

業績目標

	21/12期	(単位：百万円)	
		26/12期目標	21/12期比
売上高	2,553	6,000	2.4倍
金融ソリューション	2,377	4,500	1.9倍
FXシステム	151	320	2.1倍
セキュリティ診断	24	80	3.2倍
新規事業	-	1,100	-
営業利益	287	795	2.8倍
営業利益率	11.3%	13.3%	
ストック売上高	1,400	3,074	2.2倍
ストック売上比率※	56.0%	62.7%	
エンジニア数(人)	90	210	2.3倍

※既存事業のストック売上比率
 出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

今後の見通し



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

市場環境については、前述のとおり主軸となる金融・証券業界のIT投資は旺盛で、今後も新規サービスの開発需要も取り込みながら、同業界におけるシェアを拡大することで成長を続けることは可能と見られる。また、ECソリューションなど新規事業領域で2026年12月期に1,100百万円の売上高を計画している。2021年12月期から取り組んでいるECソリューションを中心に、メタパス・リーガルテック・医療分野などで蒔いてきた種が順調に育てば、業績目標の達成も見てくるだけに、その動向が注目される。

そのほか、同社は新規事業を中心にM&Aやアライアンス戦略についても引き続き前向きに検討するほか、サステイナブルな企業活動を実現するためSDGs推進に資する分野に対する投資も行う予定である。

(3) 事業別売上計画

a) 金融ソリューション事業

金融ソリューション事業では、Web3.0※の本格到来を見据え、暗号資産・デジタル証券・DeFi・NFT等の新たなテクノロジーへ積極投資し、次世代金融領域のフロンティア・カンパニーを目指す方針だ。施策としては、既存ビジネスの深耕を着実にを行い、証券インターネット取引システム領域でのシェアを拡大するとともに、次世代金融領域（暗号資産・デジタル証券・DeFi・NFT等）でのビジネス開拓を進め、売上高を2021年12月期の2,377百万円から2026年12月期には1.9倍の4,500百万円を目指す。

※ Web3.0とは、パブリック型のブロックチェーン技術を基盤とするインターネットの概念。

また収益性についても、既存ビジネスにおけるシェア拡大や、次世代金融領域での新規ユーザー獲得によるストック売上比率の維持・向上と併せて、データセンター設備や基盤ソフトウェアの最適化に取り組むことで引き上げていく。そのほか、新仲介やAPIエコノミーの広がりを見据えて現在のASPサービス基盤を拡張し、より接続性の高いプラットフォームに進化することで、新たな金融サービスのビジネスモデル創出・発展につなげる考えだ。

今後の見通し

なお、次世代金融領域への展開については、2022年1月に資本業務提携を行った CXR エンジニアリング(株)との共同開発に着手している。具体的には、NFT・STO※・DeFi等のシステムやFX及び暗号資産CFD等の店頭取引システム、暗号資産取引所システムの共同開発に取り組む。CXR エンジニアリングは、暗号資産取引システムの開発を中心に手掛けるスタートアップ企業で、暗号資産取引所マッチングエンジンなど高いコア技術を用いて次世代金融に特化したUX(User Experience)のノウハウを保有している。同社の基盤となる「Trade Agent」のマルチプロダクト型アーキテクチャとの親和性も高く、新たな金融商品を共通のプラットフォーム上でサービス展開することも可能だ。既に受注も獲得済みで2022年12月期から売上貢献が見込まれる。

※ STO (Security Token Offering) とは、デジタル証券 (Security Token) を活用した資金調達手段を指す。

同社は共同開発した次世代金融システムを、既存顧客に対して導入提案する予定である。証券会社でも暗号資産等の新たな金融商品の取り扱いを拡充する方向であることから、ビジネスチャンスは大きいと見られる。

b) FX システム事業

FX システム事業では、モデルユーザーに提供したプロトタイプを製品化し他社に横展開することでライセンス・保守収入を獲得し、高利益率を維持しながら売上成長を目指す戦略だ。また、モデルユーザーの対象企業数を増やし、様々なニーズを収集しブラッシュアップすることで、製品の高付加価値化を図り競争力を高める。営業方針としては規模や顧客数を無理に追わず、顧客満足度の向上を優先して取り組むことにしている。2026年12月期の売上高は320百万円と、2021年12月期の151百万円から2.1倍を目指す。

c) セキュリティ診断事業

セキュリティ診断事業では、単価がリーズナブルな自動診断ツール「SecuAlive」を契約獲得のためのフックツールとし、付加価値の高い手動診断サービスの受注につなげる戦略である。営業方針については金融ソリューションの営業部と連携しながら証券会社向けの顧客開拓を進め、2026年12月期に売上高80百万円を目指す。

d) 新規事業

新規事業については、計画3年目となる2024年12月期の黒字化と、2026年12月期の売上高1,100百万円を目標に掲げた。新デジタル時代におけるECの多様化・仮想空間の実用化・AIや高度通信技術の発展による様々な変革に対応しながら、「次世代のデジタルコマースを創生する」をミッションとし、金融システム開発で培ったコア技術をベースとして、プラットフォーム/ソリューションにより新たなビジネス展開を図る。

新規事業の核となるのは、クラウドECプラットフォーム「Emerald Blue」を基盤としたデジタルコマース事業である。前述のとおり、既に「AZLM」や「Tax Free Online」で導入しており、2022年12月期で1億円弱の売上を見込んでいる(2022年12月期第2四半期累計では金融ソリューション事業の売上を含む)。今後これらのビジネスを拡大するだけでなく、蓄積したノウハウをもとに横展開して事業拡大を目指す。また、今まで手掛けてきたAR/VRソリューションやAIソリューションのノウハウを新たな業界や事業者へと横展開することでも収益化を図る。

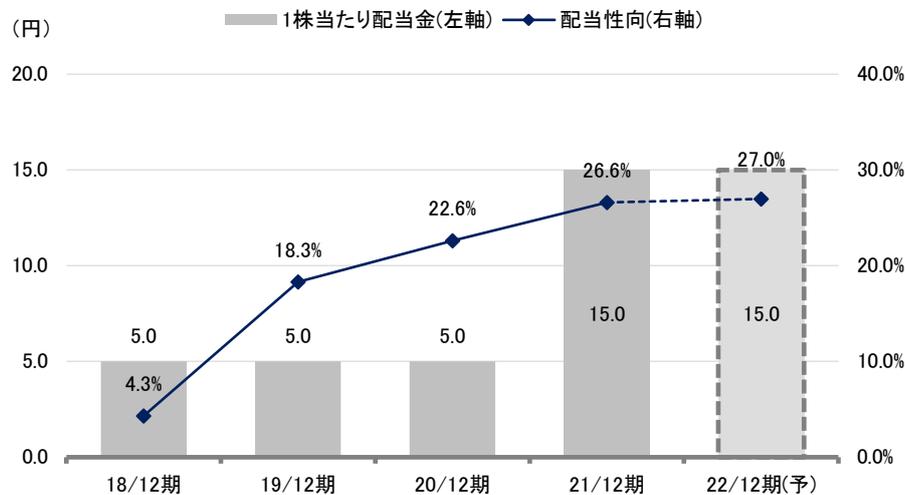
株主還元策

現在の配当水準をベースに配当性向 20 ~ 25% を目安に 継続的な配当を実施、自己株式取得等も必要に応じて検討方針

同社は株主への利益還元について、従来は財務基盤の強化を最優先に、将来の事業展開に向けた投資と内部留保のバランスを図りながら実施することを基本方針とし、1株当たり5.0円の安定配当を継続してきた。しかし、内部留保が充実してきたことや収益が成長ステージに入ってきたことから、2021年12月期は前期比10.0円増配の15.0円とした。

また、中期経営計画期間の株主還元方針として、現在の配当水準をベースに配当性向で20 ~ 25%を目安にすることとした。2022年12月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの15.0円(配当性向27.0%)を予定しており、今後配当性向が20%を下回る水準となれば増配が期待できる。また、配当金での還元に加えて、自己株式の取得等についても必要に応じて検討するとしている。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したのですが、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp