

|| 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

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 10 月 4 日 (水)

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. 2017年6月期の連結業績は5期ぶりの増益に	01
2. 新規顧客開拓が進み2018年6月期も増収増益に	01
3. 中期目標で売上高100億円、営業利益7億円を目指す	01
■ 事業概要	02
■ 業績動向	03
1. 2017年6月期の業績概要	03
2. 事業セグメント別の動向	04
3. 財務状況と経営指標	07
■ 今後の見通し	08
1. 2018年6月期の業績見通し	08
2. 事業セグメント別の見通し	08
3. 中期経営計画	10
■ 株主還元策	11

■ 要約

受託開発・ソフトウェア販売のビジネスモデルから、IoT ソリューションプロバイダーへと転換、M&A 戦略も推進しながら高成長目指す

テックファームホールディングス<3625>は、モバイル関連のアプリケーションソフトや Web サイト等の開発から保守・運用サービスまでトータルソリューションサービスを展開するテックファーム(株)を中心に、米国カジノ向けに電子決済サービスの事業化を目指す Prism Solutions Inc. (以下、PSI)、2015 年 3 月に子会社化した自動車アフターマーケット向け業務支援システムを提供する(株)EBE を傘下に置く持株会社である。

1. 2017 年 6 月期の連結業績は 5 期ぶりの増益に

2017 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 0.3% 増の 4,668 百万円、営業利益が同 521.8% 増の 165 百万円となり、売上高は過去最高を更新、営業利益は 2012 年 7 月期(単独決算)以来、5 期ぶりの増益決算となった。ここ数年、ソフトウェア受託開発事業における不採算案件の発生や生産性低下により収益は低迷していたが、プロジェクト管理の徹底や採算重視の受注活動を推進したことにより、同事業の収益力が回復したほか、自動車アフターマーケット向け業務支援システムもリプレース需要を中心に好調に推移したことが要因だ。

2. 新規顧客開拓が進み 2018 年 6 月期も増収増益に

2018 年 6 月期の業績は、売上高が前期比 7.1% 増の 5,000 百万円、営業利益が同 9.1% 増の 180 百万円と 2 期連続の増収増益を目指す。ソフトウェア受託開発事業では IoT ソリューションで複数の大型案件を受注しており、増収増益が見込まれる。また、自動車アフターマーケット事業では従来の整備業者向けに加えて、2018 年 6 月期からガラス・部品卸商向けシステム製品の販売も本格的に開始し、収益貢献を見込んでいる。ガラス・部品卸商向けに関しては、高性能で割安感を打ち出した製品を投入することでシェアを拡大していく戦略だ。これらの取り組みが順調に進めば、利益面で上振れする可能性もあると弊社では見ている。なお、米国カジノ向け電子決済サービス事業に関しては、ローカルカジノでのフィールドテスト開始に向けた交渉を進めているものの、いまだ開始のめどが立っていない状況にある。このため、今後日本でカジノ創設の見通しが立てば、事業化準備を進めるべく日本にリソースをシフトしていくことも検討している。

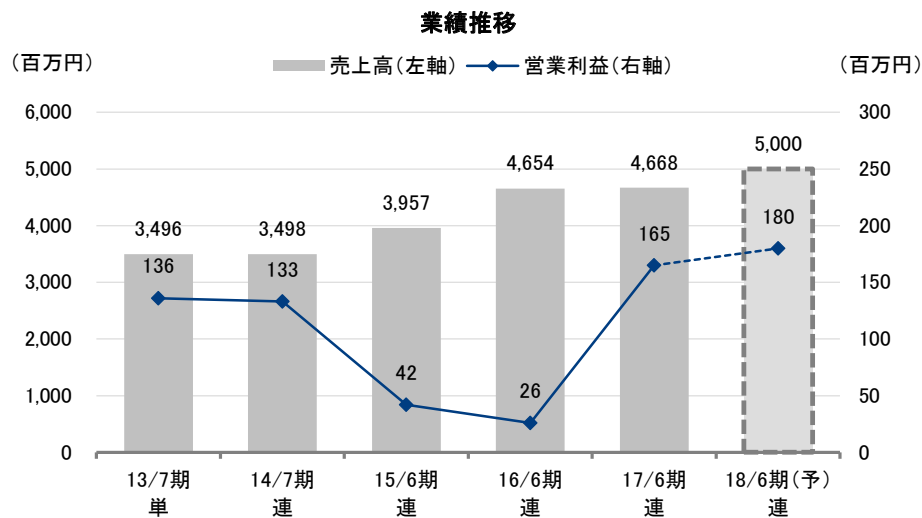
3. 中期目標で売上高 100 億円、営業利益 7 億円を目指す

同社は中期経営計画で、2019 年 6 月期に売上高 100 億円、営業利益 7 億円を目標として掲げている。既存事業で 65 億円、新規事業で 35 億円の売上創出を見込んでいる。既存事業のうちソフトウェア受託開発事業に関しては受託開発やソフトウェアの売り切りモデルから脱却し、IoT ソリューションプロバイダーとして事業を拡大していく戦略となっている。また、自動車アフターマーケット事業ではガラス卸商などの新規顧客開拓を進めていく。新規事業としては、参入障壁が高く収益性が見込める業界特化型のソリューションサービスを自社開発または M&A を活用しながら育成していく考えだ。

要約

Key Points

- ・2017年6月期はソフトウェア受託開発事業の収益力向上により5期ぶりの増益に転じる
- ・ソフトウェア受託開発事業ではIoTソリューション関連売上が大幅増となる見通し
- ・IoTソリューションプロバイダーへの転換と、M&A戦略により売上高100億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

システム開発と自動車アフターマーケット向け業務支援システムが両輪

同社の事業セグメントはソフトウェア受託開発事業と自動車アフターマーケット事業の2つに区分されており、ソフトウェア受託開発事業にテックファームとPSIが、自動車アフターマーケット事業にEBEが含まれている。各子会社の事業内容と特徴は以下のとおり。

(1) テックファーム

テックファームの強みは、システムの設計・開発から保守・運用、分析、コンサルティングまでワンストップでサービスを提供できる点にある。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応できるシステム開発力や、無線通信分野における高い技術開発力を有していることが特徴だ。年間の取引顧客数は現在160～200社程度で、このうち上位20社で売上高の約80%を占める。主力顧客はNTTドコモ<9437>で、2017年6月期における同事業セグメントの売上構成比で約26%を占めている。

テックファームホールディングス | 2017年10月4日(水)
 3625 東証 JASDAQ | <http://www.techfirm-hd.com/>

事業概要

また、2014年に(株)ミライトと共同開発したタブレット端末を用いたホテル客室向け情報配信サービス「ee-TaB* (イータブ・プラス)※」事業を展開している。同事業はストック型ビジネスモデルとなり、2017年6月末時点で国内18棟のホテル、客室数で2,861室に導入されている。売上規模としてはまだ年間で数千万円程度と軽微なもの、今後もホテルでの導入が進むと見られるほか、同様のビジネスモデルをホテル以外の業界にも独自で展開していく計画となっている。

※ ホテルや旅館の客室にタブレット端末を設置し、多言語コンテンツを配信するサービス。

(2) PSI

PSI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・運営を目的に、2014年3月に100%子会社として設立された。2016年9月には米国のカジノゲーミング業界の展示会「Global Gaming Expo」で、同社と日本金銭機械<6418>の米国子会社及びゲーム機、ATM端末の大手メーカーである米国 Everi Holdings Inc. (以下、Everi) の3社で実用レベルのシステムを共同出展している。また2016年12月には、カジノゲーム機用チケット印刷機で最大手となる Transact Technologies Inc. と2017年春よりカジノゲーミング向けソリューションの開発について協業していくことを発表している。

現状は、カリフォルニア州などのローカルカジノにおいてフィールドテストを開始すべく、現地レギュレーター(規制等を定めるカジノ協会)と交渉を進めている段階にある。

(3) EBE

EBEは2015年3月に株式取得(出資比率67.5%)により子会社化した企業で、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。現在の主要顧客は自動車整備業者や钣金業者など約1,100社に上る。今後は事業規模の大きいガラス・部品卸業者や中古自動車販売業者向けにも展開していく計画となっている。

業績動向

2017年6月期はソフトウェア受託開発事業の収益力向上により5期ぶりの増益に転じる

1. 2017年6月期の業績概要

2017年6月期の連結業績は、売上高が前期比0.3%増の4,668百万円、営業利益が同521.8%増の165百万円、経常利益が同755.7%増の161百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が26百万円(前期は74百万円の損失)となり、売上高は連続で過去最高を更新し、営業利益に関しては2012年7月期(単独決算)以来、5期ぶりに増益に転じることとなった。また、会社計画に対する達成率もここ数年は下方修正が続いてきたが、2017年6月期はすべての利益項目で計画を上回った。

テックファームホールディングス | 2017年10月4日(水)
 3625 東証 JASDAQ | <http://www.techfirm-hd.com/>

業績動向

2017年6月期連結業績

(単位：百万円)

	16/6期		会社計画	17/6期		前期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	4,654	-	4,700	4,668	-	0.3%	-0.7%
売上原価	2,829	60.8%	-	2,774	59.4%	-1.9%	-
販管費	1,799	38.7%	-	1,728	37.0%	-3.9%	-
営業利益	26	0.6%	137	165	3.5%	521.8%	20.4%
経常利益	18	0.4%	124	161	3.5%	755.7%	29.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	-74	-1.6%	1	26	0.6%	-	2500.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高はソフトウェア受託開発事業で微減収となったものの、自動車アフターマーケット事業の拡大でカバーし、若干ながらも増収を維持した。営業利益の増減要因を見ると、ソフトウェア受託開発事業における生産性向上並びに販管費の減少により 82.4 百万円の増収要因となったほか、不採算案件の減少で 22.7 百万円の増益、自動車アフターマーケット事業の増収効果で 25.2 百万円の増収要因となった。売上原価率は前期比 1.4 ポイント低下の 59.4%、販管費率は同 1.7 ポイント低下の 37.0% となり、本業での収益力向上に加えて、全社的なコストコントロールに取り組んだことも利益率の改善要因となったことがうかがえる。なお、経常利益の水準に対して親会社株主に帰属する当期純利益が小さく見えるが、これは損金算入されないのれん償却額が 98 百万円とまだ利益水準に対して比率が大きいためだ。2017 年 6 月期の法人税等の負担率は 69.0% となっているが、今後、経常利益が拡大していけば、法人税等の負担率も低下していくことになる。

ソフトウェア受託開発事業は新規顧客向けが大幅に増加

2. 事業セグメント別の動向

(1) ソフトウェア受託開発事業

ソフトウェア受託開発事業の売上高は前期比 1.7% 減の 3,321 百万円、セグメント利益は同 21.3% 増の 454 百万円となり、セグメント利益率は 11.1% から 13.7% に上昇した。

売上高は収益性の低かった広告事業から撤退したことで 215 百万円の減収要因となったが、この影響を除けば前期比 5.1% の増収であった。顧客別で見ると、NTT ドコモを除く既存顧客向けは大型開発案件が終了した影響で同 195 百万円の減収となったが、新規顧客向けが同 308 百万円増と大幅に増加した。これは、「サービスデザイン」をキーワードとして提案活動を強化するなかで、スマートフォンアプリや IoT ソリューション関連の新規開発案件を獲得できたことが要因だ。具体的な案件としては、大正製薬 <4581> が発売した新炭酸飲料「RAIZIN(ライジン)」のプロモーションキャンペーン用アプリや、カシオ計算機 <6952> の「G-SHOCK Connected」アプリ※、第一生命保険(株)の「健康第一」アプリなどの開発を行った。また、NTT ドコモ向けは前期比 44 百万円増と堅調に推移した。

※ 3D 空間における GIS (地理情報システム) と「G-SHOCK (GPW-2000)」を連携するスマートフォンアプリの開発

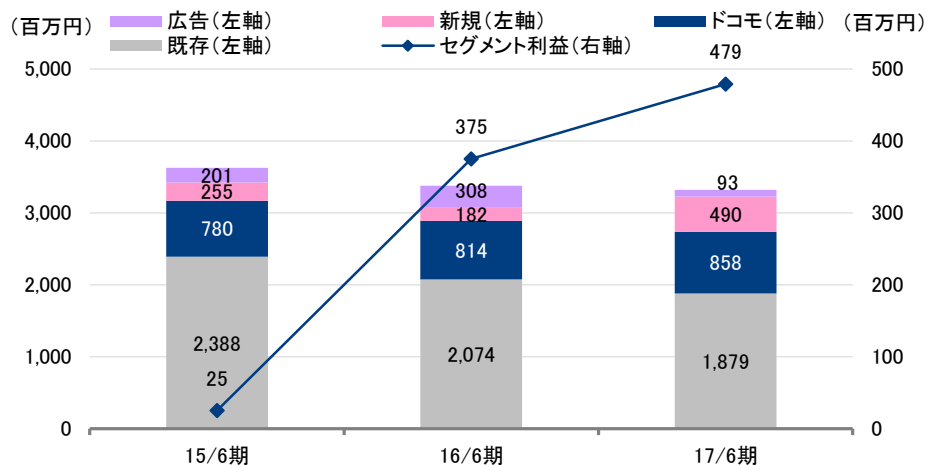
テックファームホールディングス | 2017年10月4日(水)
 3625 東証 JASDAQ | <http://www.techfirm-hd.com/>

業績動向

利益面では、採算重視の受注活動に転換したことに加えて、前期から取り組んできたプロジェクト管理体制の整備（開発ガイドライン、レビューツールの導入・運用）が進んだことで開発部門の生産性が向上したこと、不採算案件が金額ベースで前期比 30% 減少したことなどが増益要因となった。ここ数年は、市場環境は旺盛なもの、適正な見積り価格での受注ができていなかったこと、また、外注先との関係も含めたプロジェクト管理が甘く、不採算案件が度々発生し、業績の下方修正要因となっていたが、こうしたここ数年の経営課題がようやく払拭されたと弊社では見ている。

なお、ストックビジネスとなるホテル客室向け ee-TaB* 事業では、2016 年 8 月に「ホテルシティオ静岡」、12 月に「京王プラザホテル」（最上級クラブフロア「プレミアグラン」限定）、「琉球温泉瀬長島ホテル」及び「ホテル WBF アートステイ那覇」に相次いで導入されたほか、2017 年 5 月には新たに都内のサービスアパートメント「オークウッドプレミア東京ミッドタウン」にも導入された。導入ホテル数では前期末比 9 棟増加の 18 棟、客室数では同 1,212 室増加の 2,861 室となり、売上高は前期比約 2 倍増の 45 百万円となった。

ソフトウェア受託開発事業の業績



※ 15/6 期のセグメント利益は持株会社制への移行前であり、全社費用を含む

※ 15/6 期は 11 カ月変則決算

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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 7.5% 増の 1,372 百万円、セグメント利益は同 50.2% 増の 151 百万円となり、セグメント利益率も 7.9% から 11.0% に上昇した。のれん償却費は 81 百万円なので、のれん償却前利益率で見ると 16.9% に達していることになる。2017 年 6 月期は第 2 四半期までは新規開拓分野であるガラス商向けシステムの開発や、一部導入したガラス商向けでの開発トラブルの影響で、売上高、利益ともに苦戦を強いられていたが、第 3 四半期以降の巻き返しにより、通期では増収増益を達成した。

テックファームホールディングス | 2017年10月4日(水)
 3625 東証 JASDAQ | <http://www.techfirm-hd.com/>

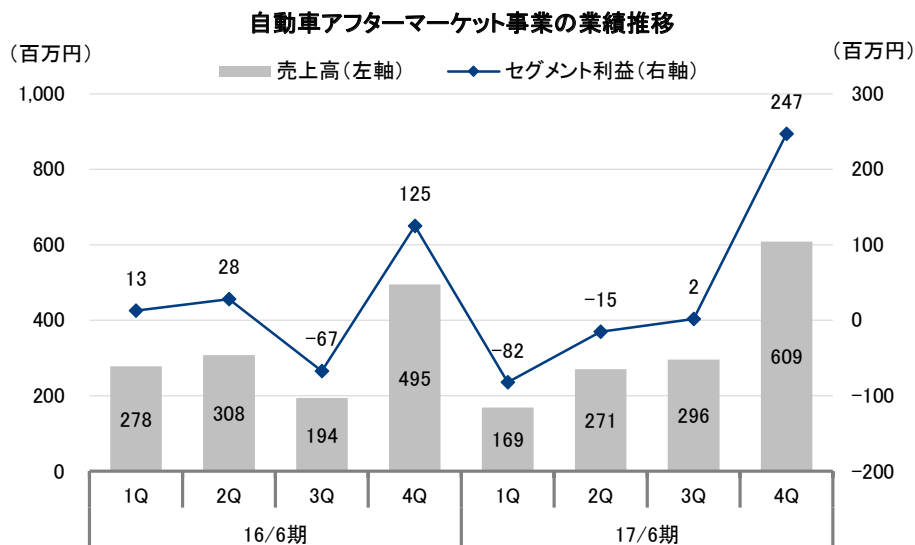
業績動向

主力の自動車整備業者・钣金業者向けシステム製品が、生産性向上設備投資促進税制^{※1}やサービス等生産性向上 IT 導入支援事業^{※2}の補助金対象サービスとして認定されるなどの追い風もあって、期後半にかけてリプレース需要が活発化したことが要因だ。販売件数は前期比 39% 増と大幅に伸びたが、販売単価は既存顧客からのサービス機能の追加発注が多かったことから同 20% 減少した。なお、開発トラブルの案件については既に顧客への納入を終えており、現在は通常の営業活動に回復している。

^{※1} 法人・個人事業主を対象に設備投資意欲を高めるための優遇税制。対象設備（機械装置やソフトウェア）は最新設備のほか、利益改善のための設備となり、2017年3月末までの投資分に対して特別償却 50% または税額控除 4% が認められる。

^{※2} 中小企業者等における IT ツール（ソフトウェア、サービス等）の導入費用の補助を通じて、中小企業者等の生産性向上を目的とした経済産業省の事業で 2016 年度の補正予算として組み込まれた。IT 導入補助金を利用すると、システム導入費用の 3 分の 2（上限額：100 万円 / 下限額：20 万円）が補助される。

その他のトピックスとしては、テックファームとの協業により空港内での特殊車両の車両管理・整備システムの受注を獲得している（売上高はソフトウェア受託開発事業で計上）。同案件により、特殊車両に起因する飛行便の発着スケジュールの遅延発生リスクを抑える効果が期待されるほか、車両整備システムを導入することで整備にかかるコストの抑制効果も期待できる。同社ではこうした成功事例を横展開し、グループシナジーを高めていく考えだ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

新株予約権の行使に伴い約 17 億円を調達、財務体質の改善が進む

3. 財務状況と経営指標

2017年6月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比1,268百万円増加の5,149百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現預金が975百万円、受取手形及び売掛金が194百万円増加した。また、固定資産ではのれんが98百万円減少し、投資その他の資産が136百万円増加した。

負債合計は前期末比512百万円減少の1,252百万円となった。未払法人税等が65百万円増加したものの、未払金が276百万円減少したほか、有利子負債が233百万円減少したことによる。また、純資産は前期末比1,780百万円増加の3,897百万円となった。新株予約権の行使に伴い、資本金及び資本剰余金がそれぞれ869百万円増加したことが主因となっている。

経営指標を見ると、新株予約権の行使に伴い約17億円の資金調達を実施したことにより、財務状況が大きく改善している。安全性を示す自己資本比率は前期の53.2%から74.2%へ上昇し、有利子負債比率は逆に31.0%から10.7%に低下した。一方、収益性に関しては前述したように、ソフトウェア受託開発事業、自動車アフターマーケット事業とも収益性が向上し、売上高営業利益率で前期の0.6%から3.5%に上昇した。また、ROEについてはまだ親会社株主に帰属する当期純利益が小さいため0.9%と低水準にとどまっているが、業績拡大に向けた道筋が見えてきており、今後は上昇に向かうものと予想される。

連結貸借対照及び主要経営指標

(単位：百万円)

	14/7期	15/6期	16/6期	17/6期	増減額
流動資産	1,853	2,335	2,550	3,758	1,207
(現預金)	925	1,081	1,175	2,151	975
固定資産	383	1,434	1,317	1,378	61
(のれん)	65	1,024	870	772	-98
資産合計	2,245	3,783	3,881	5,149	1,268
流動負債	631	1,178	1,133	806	-326
固定負債	36	338	630	445	-185
(有利子負債)	300	447	641	408	-233
負債合計	668	1,516	1,764	1,252	-512
純資産	1,576	2,266	2,117	3,897	1,780
主要経営指標 (%)					
(安全性)					
流動比率	293.4	198.2	225.1	465.9	
自己資本比率	69.7	58.6	53.2	74.2	
有利子負債比率	19.2	20.2	31.0	10.7	
(収益性)					
ROE	-	-1.9	-3.5	0.9	
売上高営業利益率	3.8	1.1	0.6	3.5	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018 年 6 月期も連続増収増益を目指す

1. 2018 年 6 月期の業績見通し

2018 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 7.1% 増の 5,000 百万円、営業利益が同 9.1% 増の 180 百万円、経常利益が同 3.1% 増の 167 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 14.6% 増の 30 百万円となる見通し。ソフトウェア受託開発事業では、IoT ソリューション領域の売上げが拡大するほか、自動車アフターマーケット事業ではガラス商向けの新規顧客開拓で収益増を見込む。第 1 四半期は季節要因で利益水準が低くなるものの、足許の受注状況が良好なほか利益面では保守的に見積もっており、通期業績では 2017 年 6 月期に続いて計画を上回る可能性も十分あると弊社では見ている。

2018 年 6 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	17/6 期		会社計画	18/6 期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	4,668	-	5,000	-	7.1%
営業利益	165	3.5%	180	3.6%	9.1%
経常利益	161	3.5%	167	3.3%	3.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	26	0.6%	30	0.6%	14.6%
1 株当たり当期純利益 (円)	3.73		4.06		

出所：決算短信よりフィスコ作成

ソフトウェア受託開発事業では IoT ソリューション関連売上げが大幅増となる見通し

2. 事業セグメント別の見通し

(1) ソフトウェア受託開発事業

ソフトウェア受託開発事業の売上高は前期比 5% 増の 3,500 百万円を計画している。2018 年 6 月期は IoT ソリューションサービス分野の売上高が前期の 7 億円弱から 10 億円程度に急拡大することが見込まれる。複数の比較的大型な案件の受注を獲得し、2018 年 6 月期の業績に寄与する。具体例としては、工場内における IoT ソリューションで、ベテラン作業員の動きをセンサーで分析し、新人や若手作業員の研修等に活用するなど、製造現場での生産性向上を目指すソリューションサービスを提供する。また、ドローンを使って地形データの 3D 測量を行うソリューションサービスの開発も手掛ける。同社では IoT ソリューション領域の営業体制強化のため、2017 年 4 月に日本 IBM から人材を招聘し、営業担当役員に据えている。既に、その効果は営業面で始めているようで、今後も同分野での更なる受注拡大が期待される。

テックファームホールディングス

3625 東証 JASDAQ

2017 年 10 月 4 日 (水)

<http://www.techfirm-hd.com/>

今後の見通し

利益面では、増収効果に加えて開発部門の更なる生産性向上による増益が見込まれる。現在、社内のエンジニアで実際の開発に携わっている時間は労働時間の 3 分の 2 程度となっており、残りの 3 分の 1 は営業部隊のサポート（見積りの作成作業など）等に費やしている。このサポートにかかる時間を短縮し、開発の時間に振り向けることで生産性が向上する。また、今後注力する IoT ソリューションサービスは相対的に高い収益性が見込まれることも利益率の押し上げ要因となる。なお、不採算案件のマイナスの影響額については 47 百万円程度と前期並みの水準を想定しているが、さらに縮小する可能性もある。

ee-TaB* 事業に関しては、前述したとおり大型ホテルへの採用が決定しているほか、今後は訪日外国人向けの民泊施設やサービスアパートメントなどへも導入を拡大していく方針で、2018 年 6 月期末の導入室数は前期末比 75% 増の 5,000 室を目指している。全国のホテルの客室数は約 84 万室で、旅館も含めると 150 万室を超える。今後、増加が見込まれる外国人向けの民泊施設なども含めれば潜在需要は依然大きく、導入室数は今後も右肩上がりに拡大していくことが予想される。現在の売上規模はまだ小さいものの、ストックビジネスとなるため損益分岐点を超えれば安定した収益源として同社の業績に貢献するものと期待される。

一方、カジノ関連事業として 2017 年 2 月より、世界のカジノ市場の動向や規制情報等についての調査レポートの制作・販売を開始している。現在、マネーロンダリングに関する動向調査レポートを販売しているが、受注実績も始めているようだ。マネーロンダリングに関しては日本でもカジノ市場創設に当たって、その対策が重要課題の 1 つとなっており関心度は高い。同社でも子会社の PSI の従業員が 2017 年 8 月にアンチマネーロンダリングに関する国際認定資格「CAMS (Certified Anti-Money Laundering Specialists)」を取得したことを発表しており、今後のビジネス創出につながる動きとして注目される。

(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 11% 増の 1,500 百万円を見込む。整備業者・钣金業者向けについては前期にリプレース需要が拡大したこともあり横ばい水準で見込んでいるが、新たに開発したガラス卸商・部品卸商向けシステムで 1～1.5 億円の売上寄与を見込んでいる。ガラス卸商・部品卸商向け製品は 1 社当たりでの使用 ID 数が多くなるため、販売単価も従来品よりも高く、新規顧客開拓による増収効果は大きい。

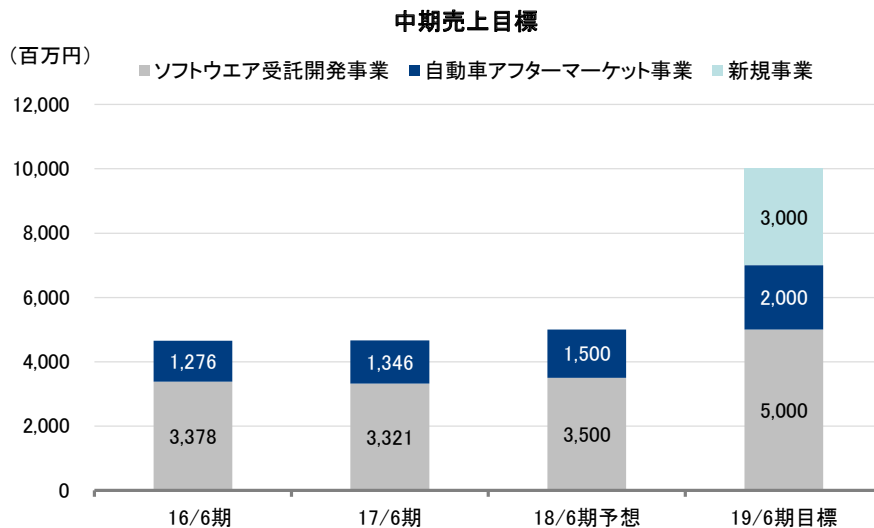
ガラス卸商・部品卸商向けについては、同社はデータマッチング精度が高い製品を低価格料金で提供することで、顧客開拓は可能と見ている。市場規模は整備事業者数が 6～7 万社あるのに対して、ガラス卸商は 500 社、部品卸商は 1,500 社程度と数は少ないが、販売単価が大きいと 10 社開拓できたとして売上高が数億円規模となる。また、開発コストはさほど変わらないため、利益率の上昇にも寄与することになる。これら製品は 6 年リースのため、リース切れのタイミングを見計らってリプレース需要を取り込むほか、業務支援システムをまだ導入していない企業にも売り込みも進めながら 3 年程度で一定のシェアを獲得していくことを目指している。

そのほか、2018 年 6 月期の取り組み施策としては、テックファームの技術開発力を生かした新商品の開発や、ガソリンスタンドなど自動車業界に特化した IoT ソリューションの協業提案による新規受注の獲得なども進めていく。また、ビジネスモデルとして、現在のパッケージ売り切り型から、今後は課金・手数料ビジネスとなるサブスクリプション型への移行なども検討している。

IoT ソリューションプロバイダーへの転換と、M&A 戦略により売上高 100 億円を目指す

3. 中期経営計画

同社は中期3ヶ年計画として、最終年度となる2019年6月期に連結売上高100億円、営業利益7億円を目標として掲げている。基本方針としては、戦略的&ハイスペックのテクノロジー会社(=テックファーム)を中核に据え、安定収益を確保しつつ、業界特化型のソリューションサービスを自社開発あるいはM&Aによって獲得し、成長ドライバーとして育成しながら計画の達成を目指していく考えだ。2019年6月期の売上高内訳としては、ソフトウェア受託開発事業で45億円、自動車アフターマーケット事業で20億円、ソリューションサービス等の新規事業で35億円となっている。M&A戦略については、グループのIT技術と親和性が高く、かつ参入障壁の高い収益性が見込める事業を対象に進めていくことになる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

主力のソフトウェア受託開発事業に関しては、従来の受託開発、ソフトウェアの売り切りモデルから、高付加価値型のIoTソリューションプロバイダーへの転換を図り、新規顧客の開拓を進めていくことで、目標達成を目指していく。自動車アフターマーケット事業に関してはガラス卸商・部品卸商の新規顧客開拓により事業規模の拡大を進めていく。

住宅リフォーム支援事業については、中小工務店では住宅リフォームの見積もり作業を手作業で行っているため、業者によって見積もり方法や作業工賃などが異なり、リフォーム費用の不透明さが業界全体の課題となっていた。サンキテックの見積もり作成支援パッケージソフトを導入すれば、迅速かつ明確な形で顧客に見積もり費用等の提案が可能となるため、顧客にとっても導入メリットは大きいと言える。導入価格は約200万円で、これにデータベースの更新料や保守・メンテナンス料が定期的に発生する格好となる。

今後の見通し

サンキテックの売上実績としては前期実績で約10百万円だが、2017年8月にサービス等生産性向上IT導入支援事業の補助金対象サービスの1つに選ばれたことで、売上拡大に弾みがつくと予想される。住宅リフォーム市場は今後も拡大が見込まれており、同事業の成長ポテンシャルは大きい。現状は連結対象外であるが、収益規模が大きくなった段階で連結子会社化する予定となっている。

■ 株主還元策

将来的には配当性向30%を目標とする

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、財務体質の強化及び積極的な事業展開に備えるために必要な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方針としている。2018年6月期の1株当たり配当金は前期並みの3.0円(配当性向73.9%)を予定しているが、将来的に収益が拡大すれば配当性向で30%程度を目安に配当を実施していきたい考えのようだ。

重要事項（ディスクレーマー）

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。“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・加工することは堅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・譲渡することは堅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