

|| 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 >>>](#)

2018 年 4 月 5 日 (木)

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. 2018年6月期第2四半期累計連結業績は大幅増収増益に	01
2. 2018年6月期通期業績は会社計画を上回る公算大	01
3. 中期目標で売上高100億円、営業利益7億円を目指す	02
■ 事業概要	03
■ 業績動向	04
1. 2018年6月期第2四半期累計業績の概要	04
2. 事業セグメント別の動向	05
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	09
3. 中期経営計画	11
■ 株主還元策	13
■ 情報セキュリティ対策	13

## ■ 要約

### 2018 年 6 月期は IoT/AI 関連の受注拡大を主因に 過去最高業績を更新する見通し

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、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 や、米国カジノ市場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）を傘下に置く持株会社である。

#### 1. 2018 年 6 月期第 2 四半期累計連結業績は大幅増収増益に

2018 年 6 月期第 2 四半期累計（2017 年 7 月 - 12 月）の連結業績は、売上高が前年同期比 39.2% 増の 2,620 百万円、営業利益が 116 百万円（前年同期は 162 百万円の損失）と大幅増収、上期としては 3 期ぶりの黒字転換となり過去最高業績を更新した。IoT/AI 関連の受注拡大や生産性向上を背景にソフトウェア受託開発事業（以下、SI 事業）が好調に推移したほか、自動車アフターマーケット事業も新商品の車検工程管理システムやガラス卸商・部品卸商向けシステムの販売が順調に伸び、顧客件数を拡大したことが要因だ。

#### 2. 2018 年 6 月期通期業績は会社計画を上回る公算大

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 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの進捗率が売上高、営業利益とも 50% を超えており、下期も企業の IT 投資は引き続き活発な状況が続くと予想されることから、会社計画を上回る公算は大きいと弊社では見ている。SI 事業では IoT/AI 関連の開発需要が依然活発で、売上構成比では前期の 2 割から 3 割に上昇する見込みだ。IT 投資に積極的な大手企業からの引き合いが強いが、下期は新たな分野でのプラットフォーム事業参入も進めていく予定となっている。一方、自動車アフターマーケット事業では新商品の拡販による収益増が見込まれる。競合品よりも操作性がすぐれ、顧客ニーズに合わせたカスタマイズにも迅速に対応できることが強みとなっている。特に、車検工程管理システムについては自動車整備工場向けを中心に第 4 四半期から大きく伸びる見通しとなっている。なお、米国カジノ向けについては、現地オペレータと協議を続けている段階で、まだ新しい動きは見られない。

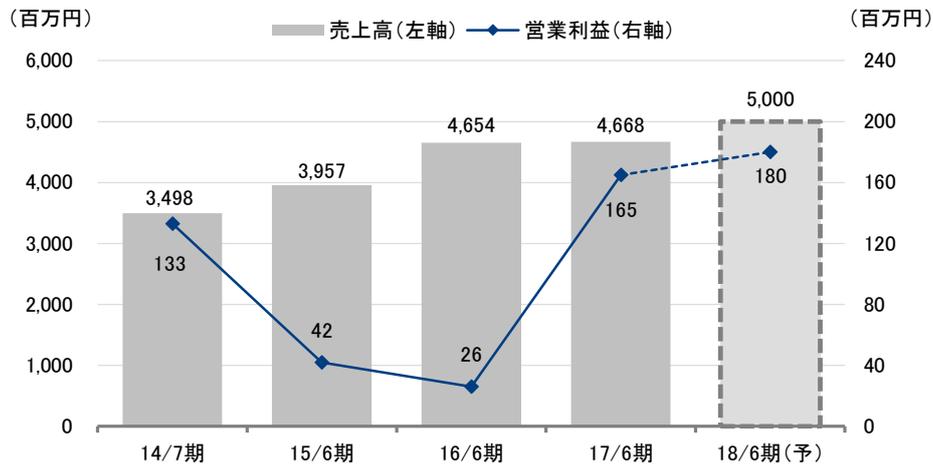
## 要約

**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、M&A を含む新規事業で 35 億円の売上創出を見込んでいる。既存事業のうち SI 事業に関しては IT システムの受託開発から脱皮し、IoT ソリューションのプラットフォーム受託開発や、自らが IT プラットフォーマーとしてサービスを提供していくことで成長を目指していく考えだ。2017 年 10 月に NTT ドコモ <9437> と共同開発した遠隔診療サービス「MediTel」がその一例で、患者がアプリを用いてオンライン診察予約や医師とのテレビ電話による診察、クレジットカードによる決済などが可能となるサービスで、地域の診療所やクリニックなどへの導入を目指し、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同社の技術力を生かして使い勝手の良いシステムを開発し、市場シェアを拡大しながら成長を目指していくことになる。なお、同社では人材リソースの強化や認知度の向上を図るため、早期に東証 1 部上場を目指していく方針となっている。

**Key Points**

- ・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
- ・SI 事業では IoT 案件、自動車アフターマーケット事業では車検工程管理システムの売上拡大が見込まれる
- ・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 2019 年 6 月期に売上高 100 億円を目指す

**連結業績推移**


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 SI 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、SI 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 150 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 ドコモで、2018 年 6 月期第 2 四半期累計期間における同事業セグメントの売上構成比は約 33% を占めている。

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 12 月末時点で国内 22 棟のホテル、客室数で 3,382 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、館内施設情報や周辺情報など顧客満足度の向上につながるコンテンツを多言語で配信するサービス。

#### (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。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開発し、展示会等で出展している。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。2017 年 12 月時点の顧客数は自動車整備業者や钣金業者、ガラス卸商・部品卸商など約 1,300 社に上る。今後は事業規模の大きいガラス卸商・部品卸商へのソフト販売の割合を高めていく計画となっている。

## 業績動向

### 2018年6月期第2四半期累計業績は主力2事業が好調に推移し、半期ベースで過去最高業績を更新する

#### 1. 2018年6月期第2四半期累計業績の概要

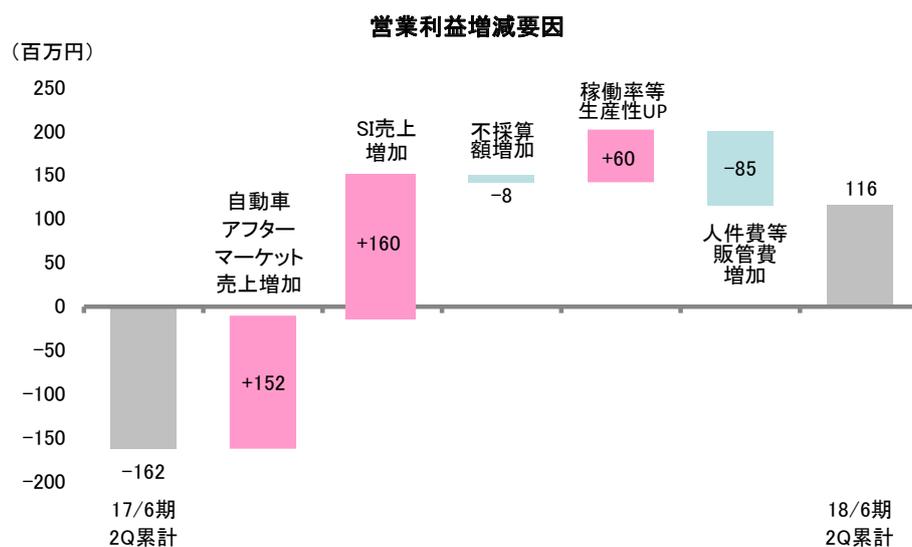
2018年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比39.2%増の2,620百万円、営業利益が116百万円（前年同期は162百万円の損失）、経常利益が117百万円（同171百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が49百万円（同108百万円の損失）となり、売上高は半期ベースで過去最高を2年ぶりに更新し、営業利益に関しては3期ぶりの黒字転化となり、過去最高を更新した。半期ベースでの会社計画は開示していないものの、売上高、利益ともに計画を上回る進捗となったようだ。

#### 2018年6月期第2四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

	17/6期2Q累計		18/6期2Q累計		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,882	-	2,620	-	39.2%
売上原価	1,240	65.9%	1,585	60.5%	27.8%
販管費	805	42.8%	918	35.1%	14.1%
営業利益	-162	-8.7%	116	4.4%	-
経常利益	-171	-9.1%	117	4.5%	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	-108	-5.7%	49	1.9%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

売上高はIoT/AI 関連の受注拡大や既存顧客における売上深耕が進んだことでSI 事業が前年同期比 36.6% 増収となったほか、自動車アフターマーケット事業も新商品の投入（車検工程管理システム、ガラス・部品システム）効果により、新規顧客開拓が進み同 57.2% 増と大幅増収となった。

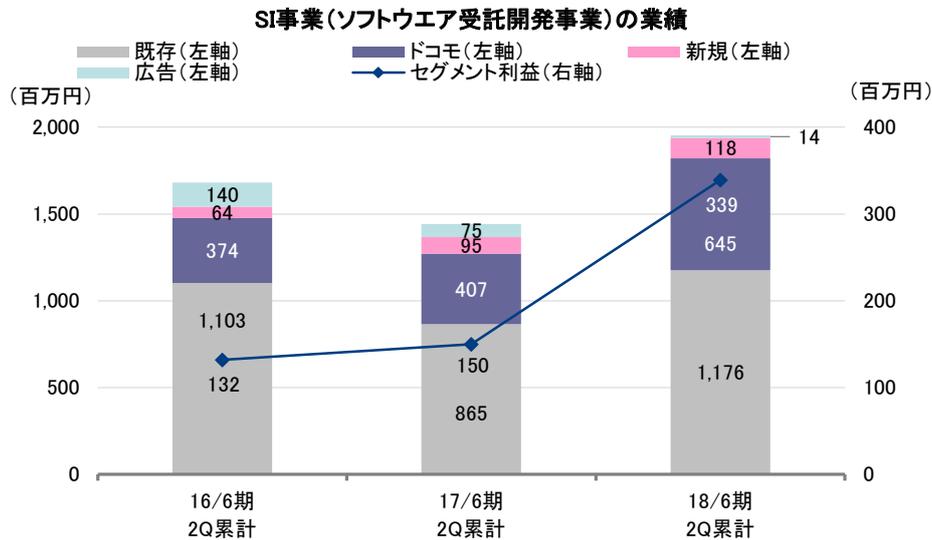
営業利益の増減要因を見ると、自動車アフターマーケット事業の増収効果で 152 百万円、SI 事業の増収効果で 160 百万円、並びに稼働率向上等による生産性向上で 60 百万円の増益要因となり、減益要因としてはSI 事業における不採算額の増加 8 百万円、人件費等販管費の増加で 85 百万円となった。

## 主力 2 事業ともに収益性が大幅に向上

### 2. 事業セグメント別の動向

#### (1) SI 事業（ソフトウェア受託開発事業）

SI 事業の売上高は前年同期比 36.6% 増の 1,969 百万円、セグメント利益は同 125.8% 増の 339 百万円と大幅増収増益となり、セグメント利益率も前年同期の 10.4% から 17.2% に上昇した。IoT/AI をビジネスに活用する動きが様々な業界で活発化するなか、UI/UX を中心としたサービスデザインを駆使した提案力の強化や、既存顧客への横展開（他部門）での営業活動を強化した効果が出た格好だ。また、利益面では増収効果に加えて、プロジェクト管理ツールの導入による採算管理が浸透したことで、不採算案件が低位安定し、稼働率の向上により生産性も大きく向上し、利益率の上昇要因となった。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

売上高の内訳を見ると、主力顧客である NTT ドコモ向けが IoT/AI 関連の開発案件増加により前年同期比 58% 増の 645 百万円となったほか、その他既存顧客向けも同 36% 増の 1,176 百万円と好調に推移した。近年は新規顧客の開拓に注力していたが、不採算の発生リスクも高く、今期は既存顧客重視の営業方針に切り替えており、その効果が顕在化した格好だ。企業の IT 投資が拡大するなかで、IoT/AI 関連を中心とした受注活動を進めてきたことが好調だった要因と言える。

IoT/AI 関連の売上高については 4.9 億円と順調に拡大し、第 2 四半期末の受注残も 8 億円程度に積み上がっている。IoT ソリューションの受注案件が農業、小売業界向けで増加したほか、音声認識等の AI ソリューションも受注が増加した。

ホテル客室向け ee-TaB\* 事業は、当第 2 四半期末時点で導入ホテル数が 22 棟、客室数で 3,382 室と前年同期の 16 棟、2,315 室から大幅に増加した。2017 年 10 月にホテルニューオータニ(東京)に導入されたことで、認知度も向上しており、引き合いは活発化している。売上高はまだ数千万円程度と軽微となっている。

カジノ関連事業については、米国でフィールドテストの開始に向けた現地オペレータとの協議が継続している状況に変わりなく、当初の想定よりも遅れている。一方で、国内ではカジノ業界におけるマネーロンダリング対策のレポートの販売を行い、今後のビジネスにつなげていきたい考えだ。

## (2) 自動車アフターマーケット事業

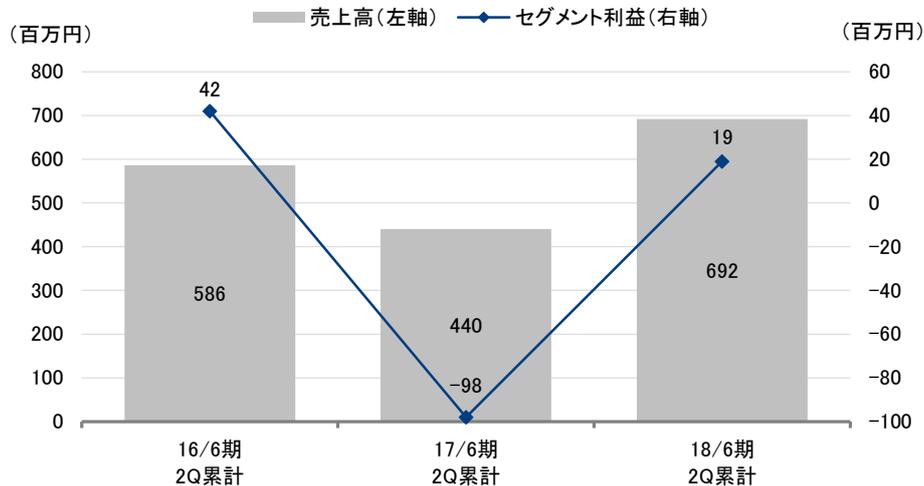
自動車アフターマーケット事業の売上高は前年同期比 57.2% 増の 692 百万円、セグメント利益は 19 百万円(前年同期は 98 百万円の損失)となった。売上高は同社の技術力を生かした新商品の車検工程管理システムの販売を開始したことにより 1 億円、新ターゲット領域であるガラス卸商・部品卸商向けシステムの導入により 0.9 億円の増収要因となったほか、主力商品の整備システムも順調に顧客数を拡大した。システム販売の顧客数は前年同期比 23% 増となり、また顧客 1 社当たり平均単価はガラス卸商向けシステムや車検工程管理システムの販売増により、同 44% 上昇した。

自動車アフターマーケット向け業務支援システムにおける EBE の市場シェアは拡大していると見られるが、その要因としては同社の技術開発力が加わったことにより、製品の性能や利便性が向上したこと、技術面でのサポート体制が強化されたことなどが挙げられる。具体的には、UI の改良による操作性の向上や、他社システムとの連携が容易にできること、顧客の技術的な問合せやカスタマイズに関して、同社のバックアップにより迅速に対応できる体制となったことが挙げられる。

利益面では、営業体制強化による人件費増はあったものの、増収効果に加えて前年同期に新商品の開発投資や機能改善等の追加開発の影響により、一時的に収益が悪化していた反動もあり急回復した格好となっている。なお、セグメント利益率が 2.8% と低いように見えるが、これはのれん償却額 39 百万円が含まれているため、これを除けば利益率は 8.5% となる。

## 業績動向

## 自動車アフターマーケット事業の業績



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 収益拡大とともに財務内容の健全性も高まる

### 3. 財務状況と経営指標

2018 年 6 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 25 百万円増加の 5,175 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・有価証券が 101 百万円減少した一方で、受取手形及び売掛金が 116 百万円、仕掛品が 66 百万円増加した。固定資産ではのれんが 39 百万円減少した。

負債合計は前期末比横ばいの 1,251 百万円となった。有利子負債が 48 百万円、未払法人税等が 42 百万円それぞれ減少した一方で、未払金が 64 百万円、支払手形及び買掛金が 16 百万円それぞれ増加した。また、純資産は前期末比 26 百万円増加の 3,923 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益 49 百万円の計上、及び配当金の支出で 21 百万円となっている。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末比 0.2 ポイント上昇の 74.4%、有利子負債比率は同 1.3 ポイント低下の 9.4% となり、財務内容の健全性は着実に向上しているものと判断される。ここ数年取り組んできた SI 事業における収益力向上施策によって、業績が拡大基調に転じていることが要因だ。当面は IoT/AI 関連の投資拡大を追い風に収益拡大が続くと予想されるが、一方で M&A の検討を進めており案件次第では資金調達が必要となることも考えられる。

## 業績動向

## 連結貸借対照表及び主要経営指標

(単位：百万円)

	15/6期	16/6期	17/6期	18/6期 2Q	増減額
流動資産	2,335	2,550	3,758	3,835	77
(現預金・有価証券)	1,181	1,175	2,151	2,049	-101
固定資産	1,434	1,317	1,378	1,330	-48
(のれん)	1,024	870	772	732	-39
資産合計	3,783	3,881	5,149	5,175	25
流動負債	1,178	1,133	806	849	42
固定負債	338	630	445	401	-43
負債合計	1,516	1,764	1,252	1,251	-0
(有利子負債)	438	641	408	360	-48
純資産	2,266	2,117	3,897	3,923	26
主要経営指標 (%)					
(安全性)					
自己資本比率	58.6	53.2	74.2	74.4	+0.2pt
有利子負債比率	19.8	31.0	10.7	9.4	-1.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2018年6月期業績は期初計画を据え置くも、上回る公算大

#### 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30百万円と期初会社計画を据え置いている。ただ、第2四半期までの進捗率で見れば、売上高で52.4%、営業利益で64.6%、当期純利益に至っては165.8%と既に通期計画を超過する状況となっている。下期に特別なコスト増要因があるわけではないこと、足元の受注環境も引き続き好調なことから、弊社では下期も順調に収益は拡大し、会社計画を上回る可能性が高いと見ている。

#### 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		2Q 進捗率
	実績	売上比		売上比	前期比	
売上高	4,668	-	5,000	-	7.1%	52.4%
営業利益	165	3.5%	180	3.6%	9.1%	64.6%
経常利益	161	3.5%	167	3.3%	3.1%	70.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	26	0.6%	30	0.6%	14.6%	165.8%
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

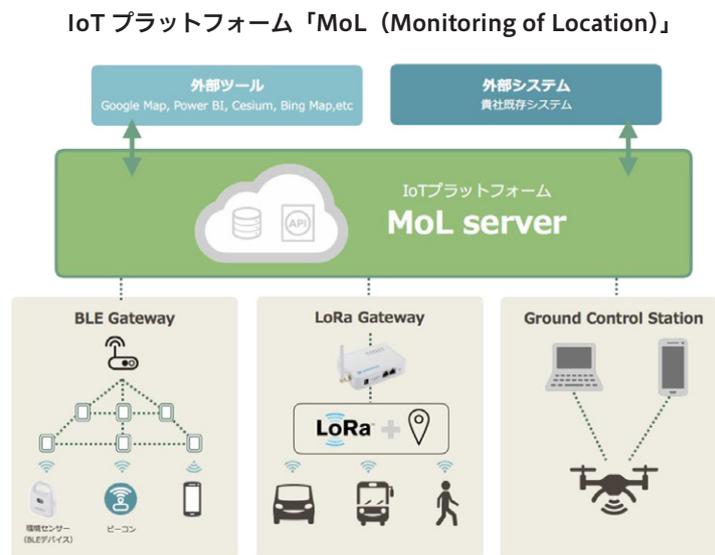
## SI 事業では IoT 案件、自動車アフターマーケット事業では車検工程管理システムの売上拡大が見込まれる

### 2. 事業セグメント別の見通し

#### (1) SI 事業

SI 事業の売上計画は前期比 5% 増の 3,500 百万円だが、第 2 四半期までの進捗率が 56% となっており、受注残も高水準にあることから計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。下期の SI 事業の取り組み施策として、受託開発については既存顧客への深耕・横展開に引き続き注力していくほか、マーケティング環境の構築（概算見積メニュー化、サービスメニュー化）を進めることによって、新規顧客の獲得も進めていく。

また、IoT 市場の成長を取り込むため、IoT ソリューションの取り組みも強化していく。同社が開発した IoT プラットフォーム「MoL (Monitoring of Location)」(位置情報ソリューション) をベースとして、ターゲットエリア(工場・倉庫、農業、空港)を絞った IoT ソリューションを様々な業界に提案し、受注獲得を進めていく。IoT ソリューション分野では受託開発だけでなく、IoT プラットフォーマーとしても事業を拡大していく考えだ。



出所：決算説明会資料より掲載

「MoL」では、クラウド上であらかじめアプリケーションが用意されているため、スクラッチ開発よりも格段に早く実用化できること、Beacon 端末は Bluetooth に加え、Wi-Fi や RFID、LoRa といった各種無線通信をサポートし、将来の無線方式への変更も可能なこと、設置した Beacon 端末の稼働状況やバッテリー残量などを遠隔でモニタリングできるほか、端末の起動・停止などの遠隔制御も行えること、既に運用中の外部システム（社内システム）との連携も可能でシステムの柔軟性が高いことなどが特徴となっている。同事業に占める IoT/AI 関連の売上構成比は前期の約 2 割から 2018 年 6 月期は約 3 割、2019 年 6 月期は約 4 割と上昇する見通しで、同領域は収益性も相対的に高いことから、利益率の一段の向上も期待される。

テックファームホールディングス

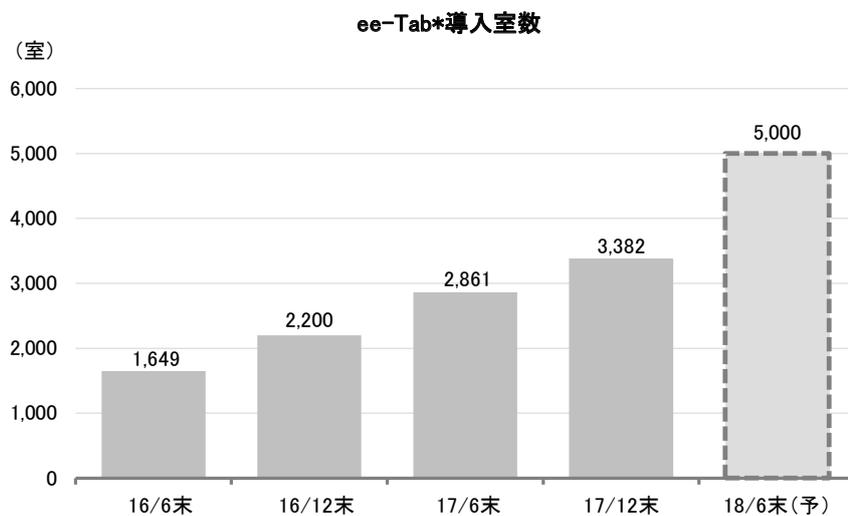
3625 東証 JASDAQ

2018年4月5日(木)

[http://www.techfirm-hd.com/ir\\_top.html](http://www.techfirm-hd.com/ir_top.html)

今後の見通し

ee-TaB\* 事業に関しては、「客室オーダー機能」としてレストランでのオーダー受付やタクシーの呼び出し機能など逐次、機能の拡充を進めていることもあって、ホテルや旅館での導入も広がり始めている。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、2万室の達成を早期に実現したい考えだ。



出所：ヒアリングよりフィスコ作成

また、IoTの新たなソリューションとしてNTTドコモと共同開発した遠隔診療サービス「MediTel」も注目される。「MediTel」は、導入する医療施設の患者がスマートフォンアプリでオンライン診察予約や医師とのテレビ電話による診察、クレジットカードによる決済、自己管理用の日々の健康データの蓄積などが可能となるサービス。2018年4月の診療報酬改定で「オンライン診療料」※が新設されたことで、遠隔診療サービスの市場拡大が見込まれることから、同市場の開拓を進めていく。遠隔診療では主に生活習慣病などの受診が中心になると予想されるため、地域の診療所やクリニックなどが顧客ターゲットとなる。同社では、NTTドコモと連携しながら2018年4月以降に営業活動を本格的に開始する予定だ。

※ 同じ医師が6ヶ月以上診療した患者に対し、テレビ電話やタブレット端末の画面を通じて診察・指導した場合に、1ヶ月当たり700円の診療報酬が得られることとなった。

一方、カジノ関連事業では米国市場の動きが鈍いため、国内での展開を徐々に進めている。現在は、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をカジノ誘致に関心のある自治体や企業等に販売しており、今後、市場が立ち上がる際には米国で導入を目指している電子決済ソリューションの受注を目指していく考えだ。

今後の見通し

## (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。第 2 四半期までの進捗率は 46% とやや低いが、第 4 四半期に整備工場向けを中心に新商品の車検工程管理システムの売上増が見込まれており、通期計画は達成できる見通しだ。

下期の取り組み方針としては、車検工程管理システムの販売増だけでなく、整備システムへの連携で顧客の囲い込みを進めること、また、ガラス卸商・部品卸商向け新商品の販売を拡大していくことをテーマとして掲げている。また、商品の競争力を高めるため、引き続き同社の技術部門と開発体制を一体化するようにし、開発効率の向上を図っていく。

ガラス卸商・部品卸商向けについて同社は後発となるが、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、1 社当たりの売上高は大きいと見られるため 10 社開拓できれば売上高は数億円規模となる。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 年間のライセンス販売のため、ライセン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を進めながら 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。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。

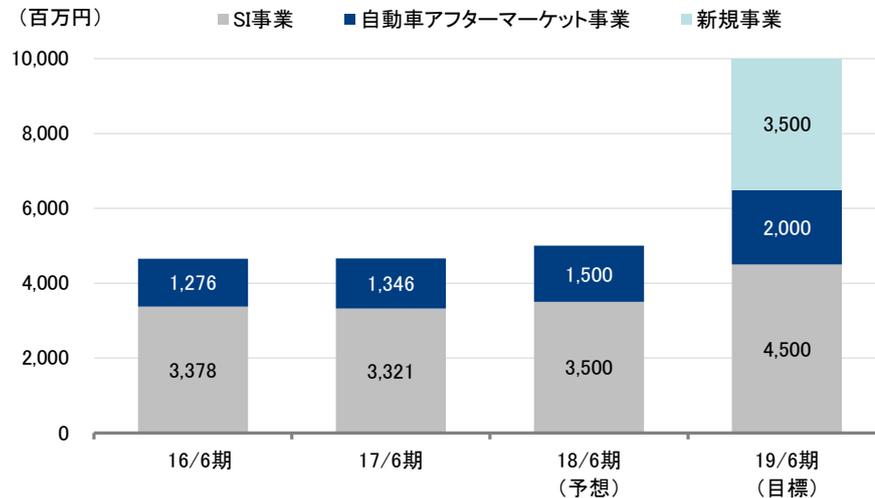
## IoT ソリューションプロバイダーへの転換と、M&A 戦略により 2019 年 6 月期に売上高 100 億円を目指す

### 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。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おり、IoT 関連や自動車アフターマーケットのプラットフォームを展開する企業などが想定される。

今後の見通し

### 中期売上目標



出所：決算短信よりフィスコ作成

2019年6月期の売上高内訳としては、SI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やM&Aで35億円となっている。M&Aがなくても2ケタ増収増益を目指していく方針となっている。SI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、既存顧客の深耕と新規顧客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・部品卸商や中古自動車販売業者の顧客開拓を進めていくことで売上規模の拡大を図る。EBEについては、事業規模拡大に合わせて人材投資や内部管理体制の強化も進めていくことから、利益率に関しては一時的に若干低下する可能性がある。

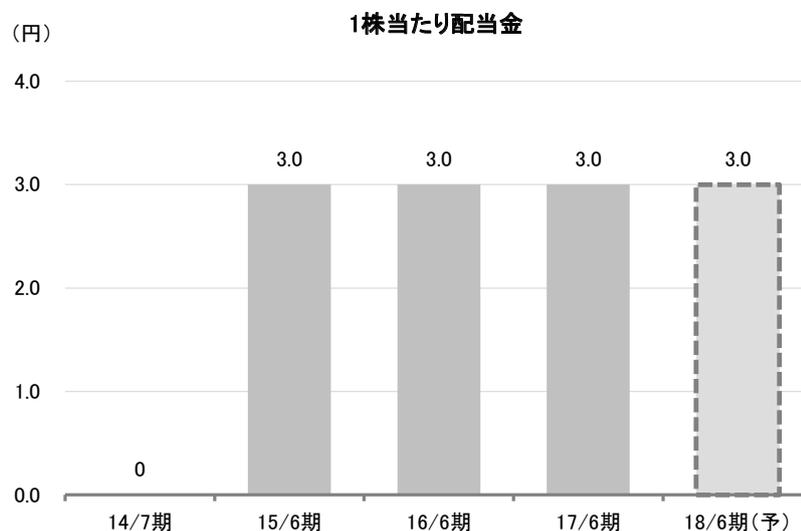
なお、新規事業としては(株)三輝との合併会社である(株)サンキテックで展開する住宅リフォーム支援事業が注目される。現状は連結対象外であるが、収益規模が大きくなった段階で連結子会社化する予定となっている会社で、住宅リフォームの見積もりシステムを中小工務店向けに開発・販売している。住宅リフォームに関しては、業者によって見積もり方法や作業工賃などが様々で、リフォーム費用の不透明さが業界全体の課題となっている。サンキテックの見積もり作成支援パッケージソフトを導入すれば、迅速かつ明確な形で顧客に見積もり費用等の提案が可能となるため、工務店の業務効率向上や売上拡大に寄与するシステムとして今後の成長が見込まれている。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。

サンキテックの売上実績としては2017年6月期実績で約10百万円だったが、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つに選ばれたことや、住宅リフォーム市場が拡大していることも追い風に、足元は月間10百万円まで売上げが拡大してきている。2018年6月期下期は月間20百万円程度まで伸びる見通しで、単月ベースでの黒字化が射程圏内に入ってきたことから、今後の動向が注目される。

## ■ 株主還元策

### 将来的には配当性向 30% を目標とし、収益拡大とともに増配を目指す

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、安定的・継続的な配当を前提として、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、将来的に収益の拡大に合わせて増配を行い、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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 情報セキュリティ対策

同社はシステム開発会社として、情報セキュリティ対策は経営の重要課題の1つとして取り組んでいる。具体的には、2005年に情報セキュリティマネジメントシステム及び国内の情報セキュリティマネジメントシステム適合性評価制度の「ISMS 認証基準 (ver.2.0)」の認証を取得し、また、2006年にはこれらの新規格である「JIS Q 27001 (ISO/IEC27001)」への移行も完了している。今後も情報セキュリティを維持・確保するとともに、継続的に運用・改善に努めていく方針だ。

#### 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。“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