

|| 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 >>>](#)

2017 年 8 月 31 日 (木)

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
■ 会社概要	02
1. 事業概要	02
2. グループビジネス体制	04
3. 沿革	05
■ 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	06
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. 2017年3月期決算の概要	08
2. 過去の業績推移	09
■ 業績見通し	11
■ 事業環境	12
1. ERP 市場	12
2. ビッグデータ市場	13
3. IoT 市場	13
■ 成長戦略	14
1. ERP ビジネス	15
2. ビッグデータ	15
3. グローバル	15
4. 融合ビジネス (ERP とビッグデータ)	15
■ 株主還元	16

## ■ 要約

### 主力の ERP 事業や新たなビッグデータ事業が順調に拡大。 「スマートファクトリー」分野の強化により成長加速を目指す

テクノスジャパン <3666> は、ERP（基幹業務システム）導入支援を主力とするほか、第2の柱としてビッグデータ事業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 100 社以上の実績を誇る。また、市場が拡大傾向にあるビッグデータ分野に関しては、ERP と連動したソリューションを提供することで差別化を図り、グループとして顧客企業のビッグデータ経営をコンサルティングから対応できる体制を構築している。

同社は、変化する市場への対応やビッグデータ事業の強化を図るため、2017年6月28日より経営体制を刷新した。豊富な実績を誇る ERP 事業と順調に立ち上がってきたビッグデータ事業の融合により、新たな成長フェーズに入ってきたと言える。

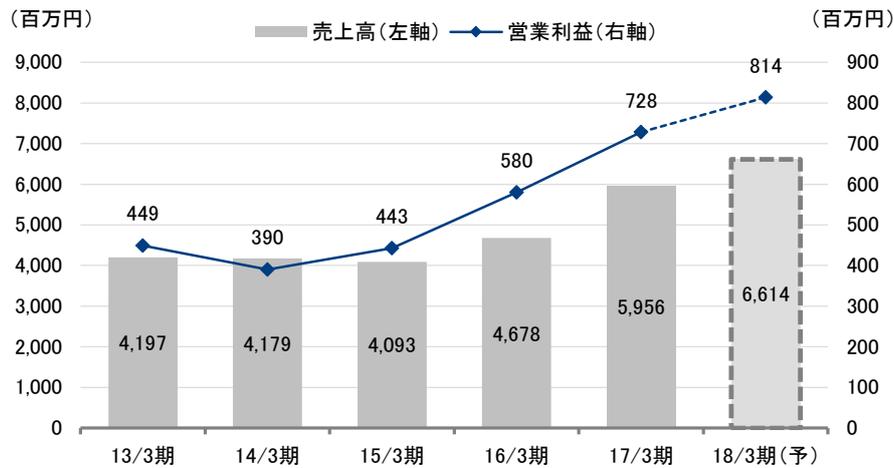
2017年3月期の連結業績は、売上高が前期比 27.3% 増の 5,956 百万円、経常利益が同 22.9% 増の 735 百万円と期初予想を上回る大幅な増収増益となり、過去最高の売上高、経常利益を更新した。主力の ERP 事業が好調に推移したことに加え、ビッグデータ事業の伸びが大幅な増収に寄与した。利益面でも、新たな ERP 周辺分野へのチャレンジが先行投資的に売上原価率の上昇を招いたものの、増収による利益の押し上げや販管費の抑制により増益を実現し、経常利益率も 12.3% と高い水準を維持している。

2018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 11.0% 増の 6,614 百万円、経常利益を同 10.9% 増の 815 百万円と、引き続き 2 ケタの増収増益を見込んでいる。弊社でも、海外進出支援を含め、企業の ERP やその周辺分野への投資ニーズが旺盛であること、AI 及び IoT ビジネスを中心にビッグデータ市場も拡大していることなど、好調な外部環境に加えて、同社の強み（独自テンプレートの活用等）や取り組みの成果（周辺分野への積極的な投資等）を十分に発揮できる状況にあることなどから、同社の業績予想の達成は可能であると判断している。

同社は、これからの成長軸として、「ERP ビジネス」と「ビッグデータ」、「グローバル」の 3 つを掲げている。グループ各社及び提携先の強みを生かしたビジネスモデル構築により成長を加速する戦略であり、2021年3月期の連結売上高 100 億円（4 年間の年平均成長率 13.8%）を目指している。特に、今後の注力分野として位置付けているのは、市場拡大が予想されている「スマートファクトリー」分野である。同社の培ってきた生産管理業務ノウハウと AI 技術のシナジー効果により、同社ならではの新たな価値創出に狙いがある。弊社でも、「スマートファクトリー」は、潜在的な市場が大きい上、同社の強みが生かせる分野であることから、同社の中長期的な成長をけん引する可能性は高いと評価している。注目すべきは、事業拡大に向けた時間軸とその道筋であり、今後の動向を見守る必要があるだろう。また、デジタルマーケティングや金融を含め、「スマートファクトリー」以外の分野についても、どのような戦略で差別化を図っていくのか、さらには、新技術への対応を含め、外部環境の変化をいかにビジネスチャンスに結び付けていくのか、先見性や機動力の高さを生かした今後の動きにも期待したい。

**Key Points**

- ・質の高いコンサルティング力や独自テンプレートを生かした ERP 導入支援に強み
- ・2017年3月期は大幅な増収増益を実現し、過去最高の売上高、経常利益を更新
- ・今後は、同社の強みが生かせる「スマートファクトリー」を注力分野として推進する方針

**業績推移**


出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 質の高いコンサルティング力などを生かした ERP 導入支援を主力とし、ビッグデータ事業にも注力する ICT システムサービス企業

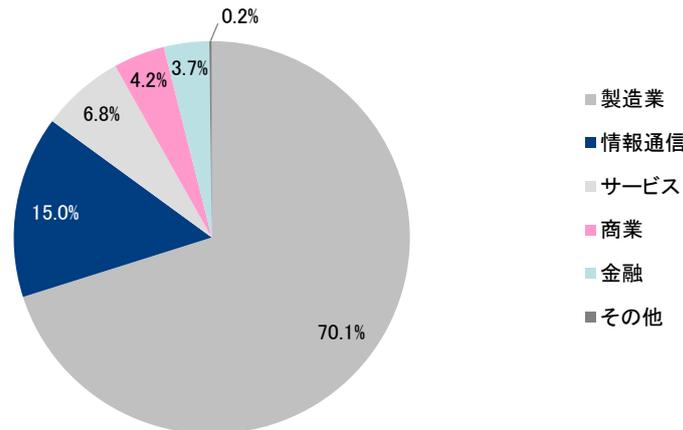
#### 1. 事業概要

同社は、ERP（基幹業務システム）導入支援を主力とするほか、第2の柱としてビッグデータ事業にも注力する独立系の ICT システムサービス企業である。「最適なシステムソリューションを通じて、世界へ活躍の場を広げる日本企業の根幹を支える」ことをミッションに掲げ、情報システムの企画・立案から、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 100 社以上の実績を誇る。また、市場が拡大傾向にあるビッグデータ分野に関しては、ERP と連動したソリューションを提供することで差別化を図り、グループとして顧客企業のビッグデータ経営をコンサルティングから対応できる体制を構築している。

## 会社概要

業種別売上構成比（2017年3月期実績）は、製造業が70.1%、情報通信が15.0%、サービスが6.8%、商業が4.2%、金融が3.7%、その他が0.2%となっており、製造業向けを得意としているが、ビッグデータ事業の推進により製造業以外での企業開拓も進めている。

業種別売上構成比(2017年3月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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、「基幹業務システム及び周辺ソリューション」及び「その他」に大別される。さらに前者については、主力の「ERPシステム導入支援業務（以下、ERP事業）」のほか、連結子会社のテクノスデータサイエンス・エンジニアリング（株）（以下、TDSE）による「ビッグデータ活用支援業務（以下、ビッグデータ事業）」に分かれる。「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97.2%を占めるが、ポテンシャルの大きい「ビッグデータ事業」の伸び率が著しいだけでなく、主軸のERP事業も堅実な伸び率を継続している。

### (1) ERP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。

#### 会社概要

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、100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、TDSE との連携（データ解析）や新技術の獲得（システムデータ連携等）により積極的に対応している。

#### (2) ビッグデータ事業

市場が拡大しているビッグデータ分野においては、統計解析を使った予測分析コンサルティング、分析基盤の構築、新しいアルゴリズム（人工知能や機械学習等）や技術（IoT 等）を使った製品開発などを展開している。

連結子会社の TDSE は、国内トップクラスのデータサイエンティスト（統計解析の高度な知識を持った専門家）を擁しており、ビッグデータを活用する（価値に変える）ための4つのフェーズ、すなわち「ためる」「キレイにする」「分析する」「予測する」に対して、コンサルティングとシステム開発の2つのアプローチでサポートしている。特に、AI 製品として自社開発した「scorobo」※1を提供するほか、有力なソーシャル分析ツールである「Netbase」※2のアジアでの主要な代理店になっている。これまでの実績としては、顧客企業の様々な業務分野におけるデータ解析支援のほか、IoT データを活用した社会インフラ（風力発電や送電線など）のメンテナンス効率向上の仕組みなどの構築や、Fintech サービス※3の開始を実現している。

今後は、ERP 事業で培った生産管理などの業務ノウハウと、AI や IoT 技術を活用したスマートファクトリーやサプライチェーン領域などへの戦略系システム構築ビジネスをグループ全体で本格的に進めていく方針である。

※1 グループ初の機械学習機能を搭載した人工知能製品。デジタルマーケティングから金融業界、そしてスマート工場へ活用範囲を拡張。今後さらに様々な分野への活用を進めていく。

※2 NetBase (米国) が展開するソーシャルデータ分析ツール (SNS 上の顧客の声をリサーチ)。リスク管理やマーケティング活用で利用企業が急増し、大手自動車メーカーや大手アパレル企業等に導入。

※3 ファイナンスとテクノロジーを掛け合わせた造語であり、ファイナンス・テクノロジーの略。ICT を駆使した金融サービスのこと。フィスコ<3807>と提携し、株価予測及び経済指標予測を独自の人工知能製品「Scorobo」シリーズで提供開始した。

## 「自律と融合」により成長を支えるグループ戦略

### 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3社及び非連結子会社1社で構成されている。連結子会社には、TDSE のほか、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）が存在する。また、非連結子会社は、米国シリコンバレーのリサーチカンパニーである Tecnos Research of America, Inc.（以下、TRA）である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。

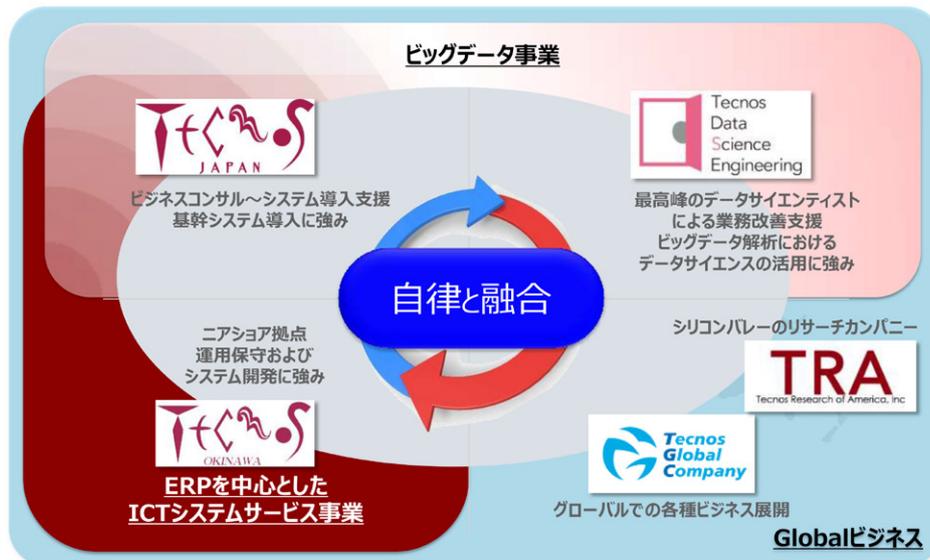
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

テクノスジャパン | 2017年8月31日(木)  
3666 東証1部 | <http://www.tecnos.co.jp/>

### 会社概要

グループ戦略の根本的なテーマとして、自律（グループ各社が、勝ち残っていく力を身につけること）と融合（グループ各社が連携して市場競争力を更に高めること）を掲げており、グループ各社の強みを生かしたビジネスモデル構築（グループシナジーの創出）により次なる飛躍を目指す方針である。なお、TDSEについては、成長資金の確保や経営の自由度を高めるため、将来的には株式上場も視野に入れているようだ。

### テクノスグループ全体像



出所：決算説明資料より掲載

## ERP やビッグデータなど、先見性を生かした事業展開により成長を実現

### 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）。

## 会社概要

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いる。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、(株)ZMP、(株)セールスフォースドットコム、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。2016年に入ってから、TDSEによる第三者割当増資を実施したほか、Fintechサービスへの進出やZMPとの協業による自動運転分野の強化などに取り組んでいる。

※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)。ビッグデータ解析にとどまらず、コンサルティングからシステムエンジニアリングまで一気通貫で提供できる体制をアピールするために、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をはじめとするERPソリューション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、ビッグデータ事業に関しても、早くからそのポテンシャルの高さに着眼し、関連する業務体制を固めてきた。また、業界に先駆けて人工知能製品「scorobo」をリリースしたことも大きな成果である。

#### 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100社以上の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言える。

### 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は極めて高い水準を維持しており、主力の SAP については、認定コンサルタント数 456 名（複数認定者は取得数で人数を算出）を有しており、国内では 169 社中 10 位（従業員 1,000 名未満企業ではトップ）となっている（2017 年 6 月 5 日現在）。

一方、ビッグデータ事業についても、国内トップクラスとなる総勢 57 名（そのうち理系博士号取得者 16 名、理系修士以上 47 名、業務経験 5 年以上 10 名）のデータサイエンティストの存在が大きな強みとなっている。

### 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、ビッグデータ事業や周辺分野の強化など、将来に向けた先行費用をこなしながらも、業界平均を大きく上回る利益率を実現している\*。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。

\* 帝国データバンク全国企業財務諸表分析統計（第 58 版）によれば、情報処理サービス業の営業利益率は 3.48%、経常利益率は 4.14%。一方、同社の営業利益率は 12.2%、経常利益率は 12.3%（2017 年 3 月期実績）。

### 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、注力分野であるスマートファクトリー\*をはじめ、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

### ERP、ビッグデータともに順調に拡大。 過去最高の売上高、経常利益を更新

#### 1. 2017年3月期決算の概要

2017年3月期の連結業績は、売上高が前期比27.3%増の5,956百万円、営業利益が同25.6%増の728百万円、経常利益が同22.9%増の735百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同19.5%増の471百万円と期初予想を上回る大幅な増収増益となり、過去最高の売上高、経常利益を更新した。

売上高は、主力のERP事業を中心に、基幹業務システム及び周辺ソリューションが好調に推移した（前期比27.4%増）。このうち、TDSEを中心としたビッグデータ事業の伸び（同49.4%増）が大幅な増収に寄与した。そのうち海外売上高\*についても、日系企業の海外進出支援が順調に伸びており、海外売上高比率\*も26.0%（前期は25.5%）と高い水準を確保している。

\* 海外法人向けシステムの売上高、売上高比率。

特に、期初予想を上回ったのは、ERP事業における大型案件や周辺分野へのニーズ（需要予測やマーケティング関連など）の取り込みによる影響が大きかったほか、(株)沖縄ソフトウェアセンターとの連携によるニアショア開発ビジネス\*の急成長が要因とみられる。

\* 国産ERPパッケージ関連業務やWeb系開発業務の受注拡大など。

一方、利益面では、新たな周辺分野へのチャレンジが先行投資的に売上原価率の上昇を招いたものの、増収による利益の押し上げや販管費の抑制により2ケタの増益を実現した。経常利益率は12.3%（前期は12.8%）に若干低下したものの、依然として業界最高水準を維持している。

財務面では、自己資本が内部留保の積み増しにより前期末比4.9%増の3,439百万円に拡大した一方、総資産も売掛金の増加などにより同9.4%増の4,674百万円に増加したことから、自己資本比率は73.6%（前期末は76.7%）に低下した。ただ、依然高い水準にあり、財務基盤の安定性に懸念はない。また、資本効率を示すROEも14.0%（前期末は11.8%）に改善しており、財務内容は良好な状態が続いている。

以上から、2017年3月期業績を総括すると、ERP及びビッグデータ事業がともに順調に伸びたことに加え、需要が拡大している周辺分野への対応やビッグデータ事業の強化（他社との連携や人材の確保・育成等）など、将来に向けた活動（投資）にも一定の成果を残したと評価できる。

## 決算動向

## 2017年3月期決算の概要

(単位:百万円)

	16/3期 実績		17/3期 実績		増減		17/3期 期初予想		達成率
		構成比		構成比		増減率		構成比	
売上高	4,678		5,956		1,277	27.3%	5,532		107.7%
売上原価	3,055	65.3%	4,171	70.0%	1,116	36.5%	-	-	-
販管費	1,042	22.3%	1,055	17.7%	13	1.2%	-	-	-
営業利益	580	12.4%	728	12.2%	148	25.6%	685	12.4%	106.4%
経常利益	598	12.8%	735	12.3%	136	22.9%	690	12.5%	106.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	394	8.4%	471	7.9%	76	19.5%	433	7.8%	109.0%
総資産	4,274		4,674		399	9.4%			
自己資本	3,277		3,439		161	4.9%			
自己資本比率	76.7%		73.6%		-	-			

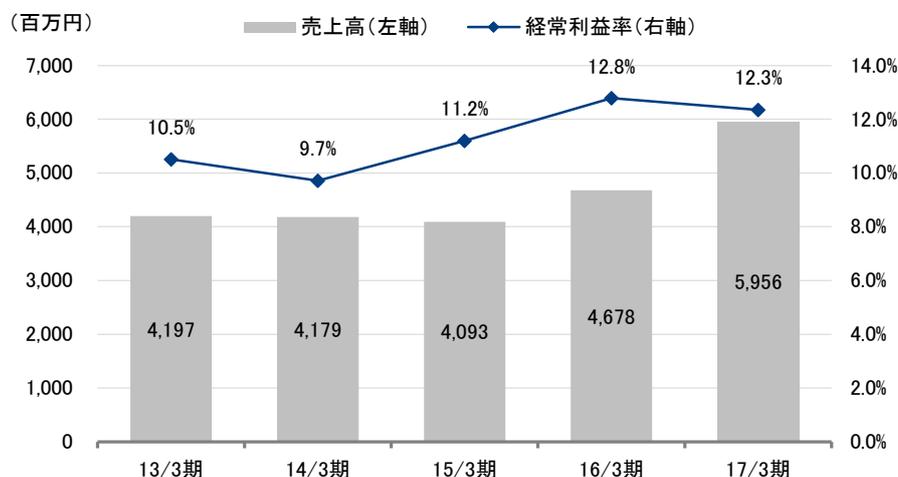
出所: 決算短信よりフィスコ作成

## ビッグデータ事業の立ち上がりや海外売上高の拡大が成長をけん引。 財務基盤の安全性や資本効率性も優れた水準を確保

### 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、売上高の伸びが一旦足踏みしたものの、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。特に、TDSEによる貢献が連結業績の伸びをけん引しており、それが連単倍率の拡大に表れている。また、経常利益率も高い水準を維持しており、2016年3月期以降は12%を超える水準で推移している。

#### 連結売上高及び経常利益率の推移

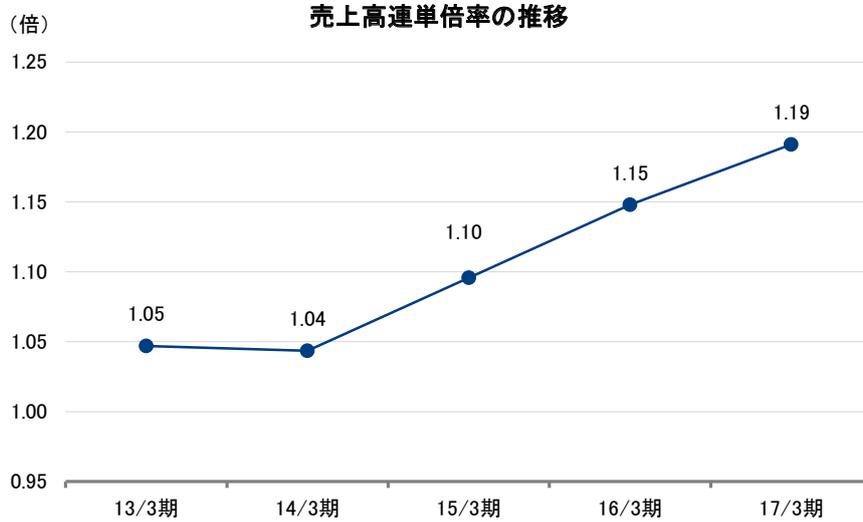


出所: 決算短信よりフィスコ作成

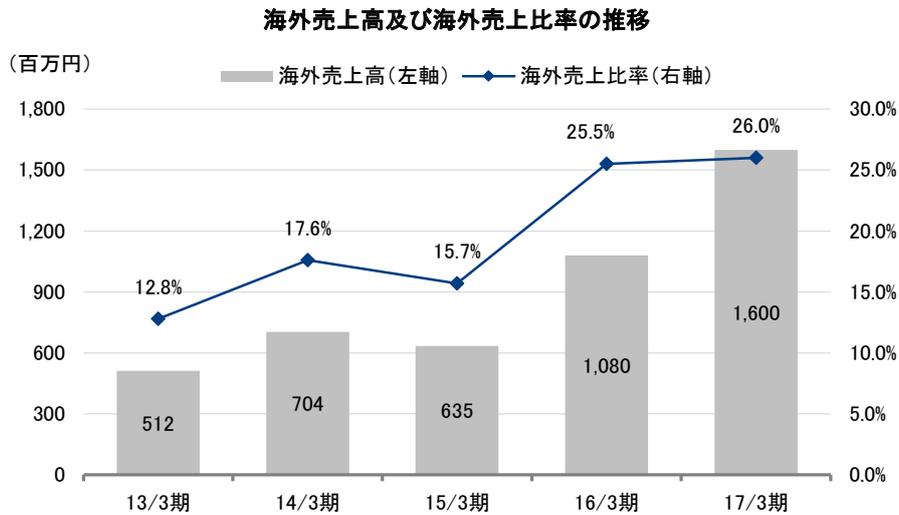
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレター)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

決算動向



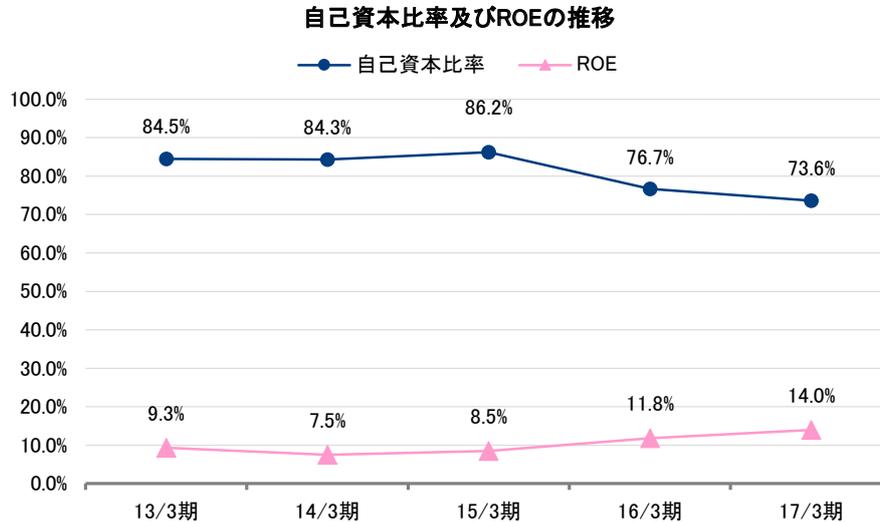
出所：決算短信よりフィスコ作成



出所：短信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いる。したがって、同社の財務内容は極めて優良と言える。

決算動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績見通し

### 2018年3月期も2ケタの増収増益を見込む

2018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11.0%増の6,614百万円、営業利益を同11.7%増の814百万円、経常利益を同10.9%増の815百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同9.5%増の516百万円と、引き続き2ケタの増収増益を見込んでいる。

売上高は、ERP事業及びビッグデータ事業がともに伸長する見通しである。また、利益面でも、来期以降の成長加速に向けた先行費用の拡大を予定しているものの、増収により吸収することで経常利益率は12.3%と過去最高水準を維持する想定となっている。

弊社でも、海外進出支援を含め、企業のERPや周辺分野への投資ニーズが旺盛であることや、AI及びIoTビジネスを中心にビッグデータ市場も拡大していることなど、好調な外部環境に加えて、同社の強み（独自テンプレート等の活用等）や取り組みの成果（周辺分野への積極的な投資等）を十分に発揮できる状況にあることなどから、同社の業績予想の達成は可能であると判断している。注目すべき点としては、「スマートファクトリー」分野など、来期以降の成長加速に向けた取り組みとその進捗状況が挙げられる。

業績見通し

## 2018年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	17/3 期 実績		18/3 期 予想		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	5,956		6,614		658	11.0%
営業利益	728	12.2%	814	12.3%	86	11.7%
経常利益	735	12.3%	815	12.3%	80	10.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	471	7.9%	516	7.8%	45	9.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業環境

### 同社を取り巻く外部環境は極めて良好

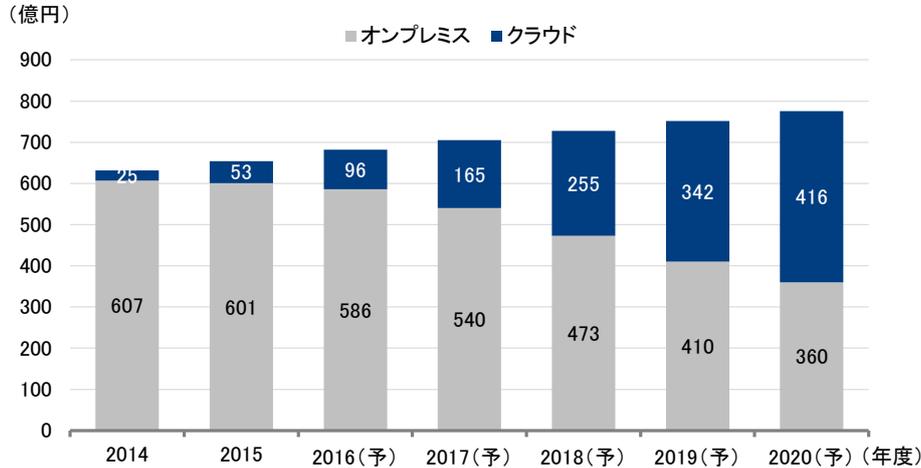
#### 1. ERP 市場

市場調査会社である(株)アイ・ティ・アールによれば、国内 ERP 市場の 2015 年度の売上金額は、前年度比 4.5% 増の約 739 億円とやや低調な伸びとなったが、2016 年度は大企業を中心に基幹システムの再構築が進みつつあることから、同 6.5% 増の伸びを予測している(2017 年 3 月 2 日発表)。特に、クラウドでの運用が急速に拡大する傾向にあることや、SAP の次世代型 ERP システム「S/4HANA」※が、マイグレーション(入れ替え)案件を含めて需要創出に寄与することから、今後も堅調な成長を維持していくものと予想される。

※ デジタルビジネスのためのリアルタイム ERP スイート製品。インメモリープラットフォームである SAP HANA を基盤として構築され、SAP Fiori によりパーソナライズされた消費者向けのユーザーエクスペリエンスを提供する。クラウドまたはオンプレミスで導入可能であり、業種や事業規模にかかわらず、さまざまな業務部門で利用できるプラットフォームである。

## 事業環境

## 国内ERPパッケージ市場規模推移及び予測



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. ビッグデータ市場

同社が第2の柱として注力しているビッグデータ事業を取り巻く事業環境は極めて良好であり、見通しも明るい。IT専門調査会社のIDCジャパンによると、2016年の国内ビッグデータ・アナリティクスソフト市場は2,282億円となり、前年比8%増の成長となった(2017年6月8日発表)。今後は年平均成長率8.4%で成長し、2021年には3,419億円の市場規模になると予測している。ビッグデータ・アナリティクス※1への投資が、既存業務の改善をターゲットにしたものから、徐々に企業のデジタル・トランスフォーメーション(DX)※2をターゲットにしたものへと移行することにより、コグニティブ・コンピューティング※3及びAIシステム基盤などが市場の伸びをけん引するものとみられている。

※1 より良い意思決定の実現に役立つ隠れたパターン、未知の相関関係、その他の有益な情報を解明するために、ビッグデータを詳しく調べるプロセスのこと。

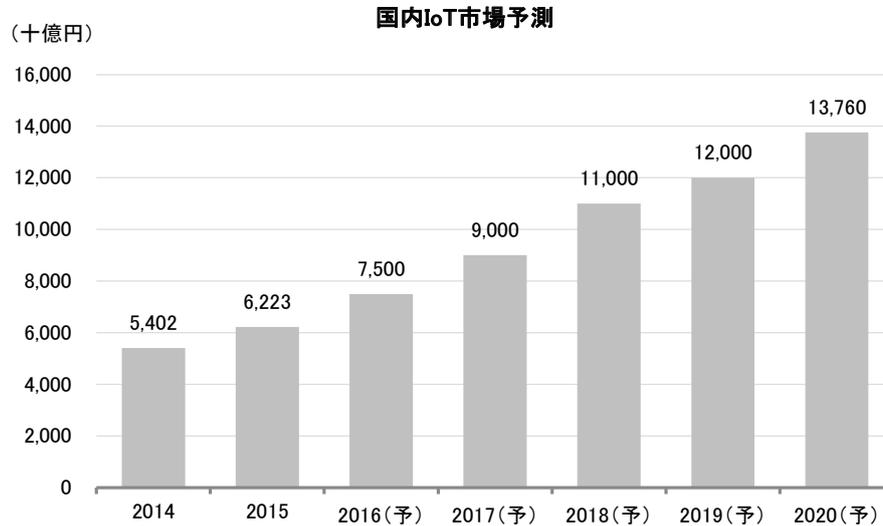
※2 クラウドやモバイル、IoT、データ分析や人工知能(AI)、そしてそれらを支えるセキュリティなど、相互につながった技術の集合体である新たなデジタル・テクノロジー(デジタル技術)がビジネスや社会の現場や中核的なプロセスの中に取り入れられ、非常に大きな革新を引き起こしていること。

※3 Cognitive Computing。ある事象についてコンピュータ自ら考え、学習し、自分なりの答えを導き出すシステムのことを指す。

## 3. IoT市場

さらに、ビッグデータの活用そのものであるIoT市場もビッグデータ同様に高い成長が予想されている。IDCジャパンによると、2015年に6兆2,232億円(前年比15.2%増)と推測される国内IoT市場規模は、2014年～2020年まで年平均成長率16.9%で成長し、2020年には13兆7,595億円に達すると予測している(2016年2月23日発表)。この高い成長を予測するのは、1)2020年の東京オリンピック開催に向けた景況感の上昇期待、2)企業の事業部門におけるIT予算の拡大とIoTへの期待の高まり、3)IoTを利用する上での技術障壁/コスト障壁の低下、4)IoTを取り巻く法規制や支援策の変化などを挙げている。

## 事業環境



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 成長戦略

### 新しい経営体制及びグループ戦略のもと、 「スマートファクトリー」分野の強化により成長加速を目指す

同社は、これからの成長軸として、「ERP ビジネス」と「ビッグデータ」、「グローバル」の3つを掲げている。新技術への対応や新たな価値創出を図りつつ、グループ各社及び提携先（協業企業や政府、大学、外部団体を含む）の強みを生かしたビジネスモデル構築により成長を加速する戦略であり、2021年3月期の連結売上高100億円（4年間の年平均成長率13.8%）を目指している。特に、今後の注力分野として位置付けているのは、IoT技術の普及によって市場拡大が予想されている「スマートファクトリー」分野である。同社の製造業向けERP導入実績と新たに立ち上がってきたビッグデータ事業との融合により、同社の強みが発揮できる分野として、大きなポテンシャルを秘めていることが理由である。

同社は、変化する市場への対応やビッグデータ分野の推進を図るため、2017年6月28日より経営体制を刷新した。同社の創業者の1人であり、これまで同社の代表取締役（兼グループCEO）を務めていた城谷直彦氏はTDSEの代表取締役として、ビッグデータ分野の推進に集中する。まさに、新たな成長フェーズを見据えた動きと捉えることができる。

## 成長戦略

各成長軸の方向性は以下のとおりである。

### 1. ERP ビジネス

引き続き、大手企業を中心とした ERP 導入支援を強化するとともに、その周辺システムを含む需要の拡大も取り込む戦略である。また、クラウド化の流れに対応して、クラウドサービスと連携した SaaS 型ソリューション（ストック型事業モデル）を展開するなど、ERP 導入のシンプル化も推進する。さらに、需要拡大が予想されている SAP の次世代型 ERP 「S/4HANA」については、マイグレーション（入れ替え）案件を含め、「Fact シリーズ」の強化（独自テンプレートの「S/4HANA」化）などにより積極的に対応していく方針である。

### 2. ビッグデータ

TDSE 独自製品「Scorobo」（人工知能エンジン）をベースとしたサービスモデルの構築を図る。既に、デジタルマーケティングから金融業界（Fintech）、製造業、社会インフラへと着実に実績を積み上げてきたが、今後さらに様々な分野への活用を拡げていく方針である。また、「スマートファクトリー」を注力分野と位置付け、同社の培ってきた生産管理業務ノウハウと AI 技術のシナジー効果により、同社ならではの新たな価値創出を目指す。

### 3. グローバル

国際拠点の司令塔である TGC 及びその傘下となった TRA により、米国（シリコンバレー）発のベンチャー企業の発掘及び投資を加速する。また、TDSE 独自製品「Scorobo」だけでなく、同社が一部出資している Zenmu Tech 社のセキュリティ製品などをグローバルに展開する。

弊社でも、外部要因及び内部要因の両面において、同社の中長期的な成長が加速される可能性が高いとみている。特に、注力する「スマートファクトリー」は、潜在的な市場が大きい上、同社の強みが生かせる分野であることから、そのポテンシャルの大きさに疑う余地はない。注目すべきは、事業拡大に向けた時間軸とその道筋であり、今後の動向を見守る必要がある。いずれにしても、新しい経営体制やグループ戦略のもと、同社が新たな成長フェーズに入っていく可能性は高く、同社ならではの価値創造をどのような形で具現化していくのかに注目している。また、マーケティングや金融を含め、「スマートファクトリー」以外の分野についても、どのような戦略で差別化を図っていくのか、さらには、新技術への対応など、外部環境の変化をいかにビジネスチャンスに結び付けていくのか、先見性や機動力の高さを生かした今後の動きにも期待したい。

## ■ 株主還元

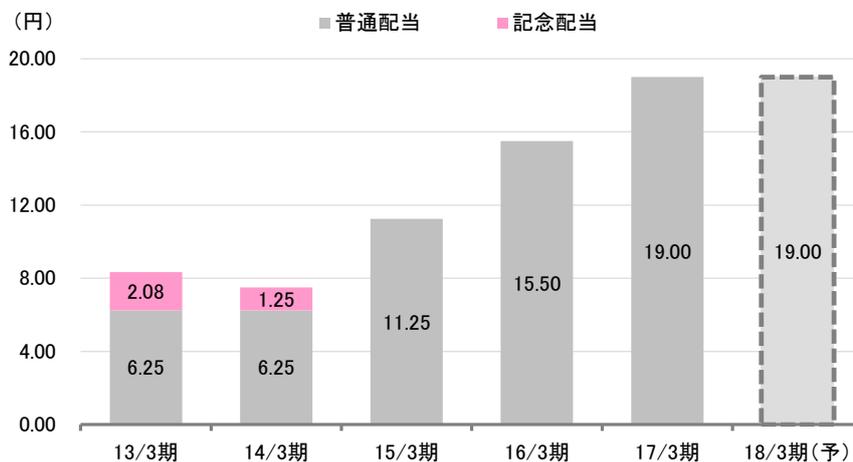
### 配当性向政策（80%以上）終了後の2018年3月期も 高い配当水準を維持する方針

同社は、株主に対する会社の業績に応じた適切な利益還元と、経営基盤の強化と将来の事業展開に備えた内部留保の充実が重要と考え、配当は連結業績と財務状況等を総合的に勘案し、長期的に安定した配当を実施する方針としている。こうした状況下で、2015年3月期より株主重視の姿勢をより明確にするために、2017年3月期までの3年間の配当方針として、親会社株主に帰属する当期純利益の80%以上を期末配当として還元する配当政策を打ち出してきた。

この方針に基づき、2015年3月期は11.25円（配当性向80.1%）※、2016年3月期は15.50円（同79.5%）※、2017年3月期は19.00円（同80.4%）の期末配当を実施。3年間にわたる配当性向政策が終了した2018年3月期についても、前期と同額の19.00円（同73.4%）を予定しており、引き続き、高い配当水準を維持する方針である。

※ 2014年1月25日付の株式分割（1：3）、2016年5月1日付の株式分割（1：2）及び同年12月17日付の株式分割（1：2）調整後。

配当金の推移



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。“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