

|| 企業調査レポート ||

トレードワークス

3997 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2020年4月2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. 2019年12月期の業績概要	01
2. 2020年12月期業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社沿革	02
2. 事業内容	04
3. 市場動向と会社の強み	05
■ 業績動向	06
1. 2019年12月期の業績概要	06
2. 事業別の状況	08
3. 財務状況	09
■ 今後の見通し	10
1. 2020年12月期の業績見通し	10
2. 今後の成長戦略	12
■ 株主還元策	15
■ 情報セキュリティ対策	15

要約

ストック型ビジネスモデルへの転換が進み、 2020 年 12 月期以降は増益基調に転じる見通し

トレードワークス <3997> は証券会社や FX 会社等の金融業界向けに特化した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) を展開し、証券会社向けが売上高の約 9 割を占める。証券知識に精通したエンジニアの育成に注力しており、競合と比較して低コスト・短納期を実現しているほか、多様な顧客ニーズに対応できる開発力を持っていることが強みとなる。

※ SaaS…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. 2019 年 12 月期の業績概要

2019 年 12 月期の業績は、売上高で前期比 1.1% 減の 1,989 百万円、営業利益で同 75.6% 減の 124 百万円と会社計画 (売上高 2,109 百万円、営業利益 301 百万円) を下回って着地した。主力のインターネット取引システム「TradeAgent」の利用会社数は順調に増加したものの、一部案件の納品が翌期にずれ込んだこと、エンジニアの採用遅れに伴い派遣コストが増加したこと (25 名の採用予定に対して実績は 10 名)、クラウドサービス強化に伴う追加投資を実施したことなどが下振れ要因となった。

2. 2020 年 12 月期業績見通し

2020 年 12 月期業績は、売上高で前期比 16.3% 増の 2,313 百万円、営業利益で同 15.6% 増の 144 百万円と 2 期振りの増収増益に転じる見通し。前期からの期ずれ案件が寄与するほか、新規顧客の開発案件、既存顧客からの継続受注などを見込んでいる。また、主力の金融ソリューション事業に占めるストック型収入の構成比は前期の 4 割弱から今期は 5 割強まで拡大し、収益の安定性も向上する見通しだ。一方で、収益力強化に向けた人材投資やインフラ投資などの戦略投資を継続する予定となっているため、利益率は前期比で横ばい水準を想定している。エンジニアの採用については 25 名を予定しており、このうち 10 名 (新卒社員含む) は既に決定しており、前期を上回るペースで採用が進んでいる。

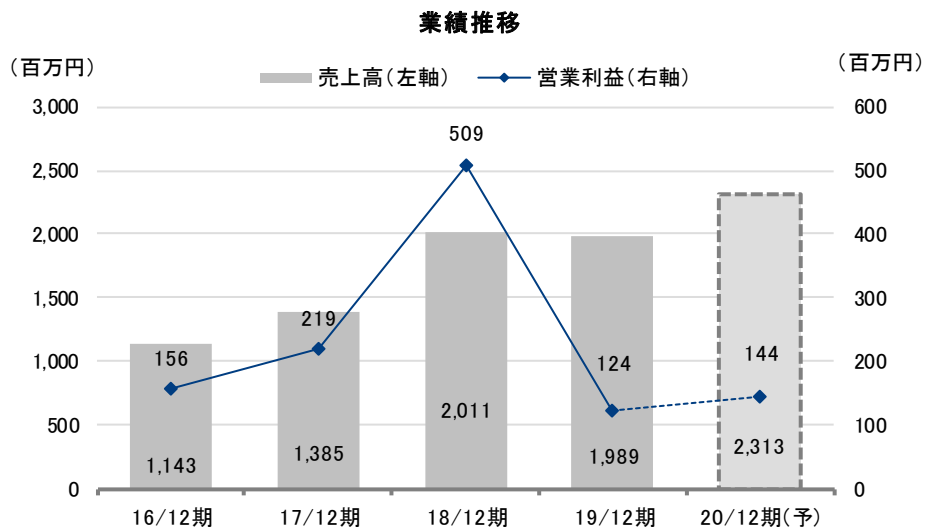
3. 今後の成長戦略

金融業界では今後も、AI や IoT といった先進技術を活用したサービスが普及拡大していくことが見込まれており、同社もこれら分野で新たなサービスの開発に注力していく方針となっている。AI 分野では 2019 年 11 月にチャットボットサービス「スマート法律相談」の提供を開始しており、同技術を使った金融市場向けの新サービスも、2021 年のリリースを目指して開発に着手している。また、収益の安定性向上を図るため、ストック型収入の構成比を 6 割強まで引き上げていくほか、人員体制についても正社員の採用を強化し、派遣コストの低減に取り組んでいく方針となっている。こうした施策により、現在、1 ケタ台にとどまっている営業利益率も、2021 年 12 月期以降は再び 10% を超えてくるものと弊社では予想している。

要約

Key Points

- ・ 2019年12月期は収益モデル転換のための戦略投資を実行し減収減益に
- ・ 戦略投資を継続しつつ、2020年12月期業績は2ケタ増収増益を目指す
- ・ AI技術を活用した新サービスの提供開始により、新規需要を掘り起こす



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で、
 金融知識を併せ持つエンジニアによる低コスト・短納期開発が強み**

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年台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していくことを予見し、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っていただくモチベーションを維持していくことが可能と考えたためだ。

会社概要

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ましたが、2000年以降、インターネット専門の証券会社が相次いで設立され、インターネット取引が急速に普及していくなかで、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、各種システムをオールインワンで提供できることから、顧客の多様なニーズに対応可能となっている。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ている。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型サービスの方に軸足を移し、収益の安定性を高めていく方針となっている。2017年11月に更なる業容拡大を図るため、東証 JASDAQ 市場に株式上場を果たした。

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

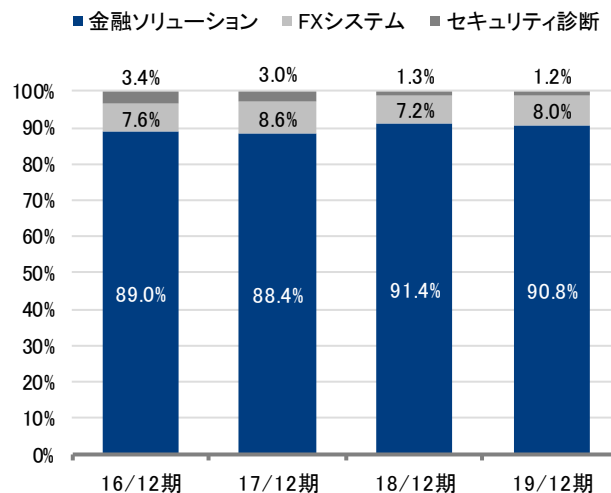
出所：ホームページよりフィスコ作成

会社概要

2. 事業内容

同社は金融ソリューション事業と FX システム事業及びセキュリティ診断事業を展開しており、2019年12月期の売上構成比で見ると、金融ソリューション事業が90.8%を占める主力事業となっている。

部門別売上構成比



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・運用までを行っている。ここ最近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。現在の主な顧客は、auカブコム証券、DMM.com証券などで、設立来、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。

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・提供しており、売上構成比はここ数年、1割前後で推移している。ヒロセ通商<7185>やDMM.com証券、SBI証券などが主要顧客となっている。

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となる。受注活動は販売代理店を活用していることもあり、人材派遣会社やEC事業者など多岐にわたり、契約件数で30社近くとなっている。

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」

証券会社の全ての取引において、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、資産形成シュミ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

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 1,900 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った構成となっており、クラウド利用の構成比が年々上昇していく見通しとなっている。

※ 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 位の大和総研のグループで全体の 7 割弱を占めている。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ースした実績もあり、可能性はゼロではない。また、異業種からの新規参入も含めてインターネット専門の証券会社が増えれば、受注獲得の好機となる。

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・開発できる点にあり、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、システムの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などを行っていることに加え、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…ソフトウェア開発技法の 1 つ。あるデータの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。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。

会社概要

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が、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が、今後開発実績を積み重ね、財務基盤を拡充していくことで解消可能と弊社では見ている。

業績動向

2019年12月期は収益モデル転換のための戦略投資を実行し減収減益に

1. 2019年12月期の業績概要

2019年12月期の業績は、売上高で前期比 1.1% 減の 1,989 百万円、営業利益で同 75.6% 減の 124 百万円、経常利益で同 75.3% 減の 125 百万円、当期純利益で同 75.4% 減の 89 百万円と 2 期ぶりの減収減益に転じた。収益モデル転換のための戦略投資を実施したことに加えて、エンジニアの採用遅れに伴う派遣コストの増加や本社移転・増床（2019年4月）に伴う賃借料の増加などが減益要因となった。特に、派遣コストを中心とした外注費は前期比 295 百万円の増加となり、売上高に占める比率も前期の 36.9% から 52.2% に上昇、営業利益率の低下要因となった。

会社計画との比較では、売上高で 120 百万円、営業利益で 176 百万円の未達となった。売上高は一部受注案件の納品が翌期にずれ込んだことが主因となっている。利益面では、売上未達による影響で 42 百万円、エンジニアの採用遅れに伴う派遣コストの増加で 70 百万円、クラウドサービスの利便性向上を目的としたデータセンターの追加投資 38 百万円を実施したことが未達要因となっている。エンジニアの採用については期初計画で 25 名程度を計画していたが、業界全体でエンジニア不足が慢性化しており実績は 10 名（うち、新卒社員 1 名、カンボジアの工科大学卒業生 2 名）にとどまった。

2019年12月期業績

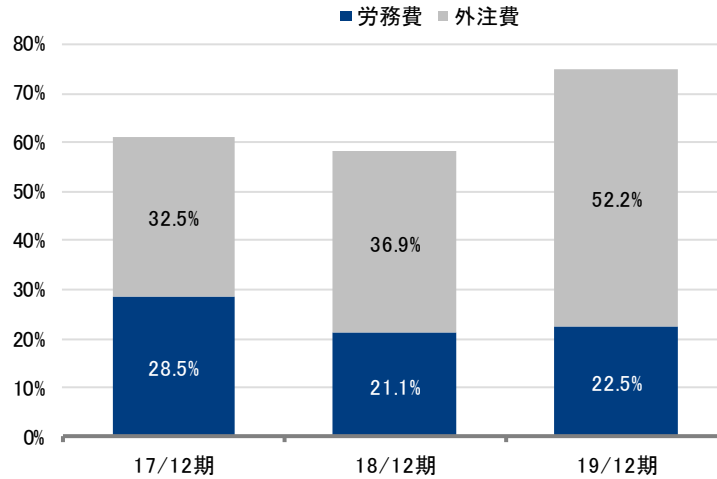
(単位：百万円)

	18/12 期		19/12 期		前期比	計画比
	実績	対売上比	会社計画	実績		
売上高	2,011	-	2,109	1,989	-	-1.1%
売上総利益	831	41.3%	-	516	25.9%	-37.9%
販管費	321	16.0%	-	391	19.7%	21.6%
営業利益	509	25.3%	301	124	6.3%	-75.6%
経常利益	509	25.3%	302	125	6.3%	-75.3%
当期純利益	362	18.0%	206	89	4.5%	-75.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

労務費と外注費の対売上高比

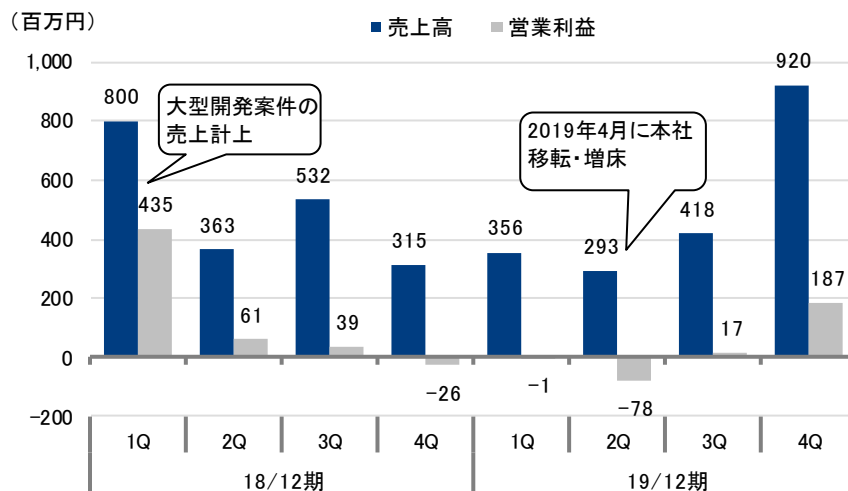


出所：決算短信よりフィスコ作成

2019年12月期は収益モデル転換に向けた投資期間と位置付け戦略的な投資を実行してきた。具体的には、フロー型からストック型ビジネスへの移行に向けたデータセンターの増強（サーバー及びネットワーク回線の増強）、成長の要となる人材の獲得及び「金融×IT」人材育成のための教育、研修活動の強化に加えて、営業、開発、IT戦略等の情報共有、連携強化、事業規模拡大に備えた本社移転・増床を実施した。

同社の業績は売上規模がまだ小さいこともあり、大型案件の納品時期によって四半期ベースで大きく変動する傾向にある。2018年12月期は第1四半期、2019年12月期は第4四半期にそれぞれ大型案件の納品があった。今後はクラウドサービス等のストック型収入の売上比率を高めていくことで、四半期ごとの業績変動幅を抑え安定成長を目指していく方針となっている。

四半期業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

インターネット取引システム「TradeAgent」の利用会社数は順調に拡大

2. 事業別の状況

(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期比 1.8% 減の 1,805 百万円となった。ストック収入（月額使用料・保守及びクラウドサービス）は予定通り契約件数の増加により増収となったものの、フロー収入（開発案件）が一部案件の翌期ずれ込みの影響等により減収となった。同事業売上高の占めるストック収入の比率は 4 割弱の水準となっている。

主要顧客別の売上高を見ると、au カブコム証券向けが前期比 23.6% 増の 396 百万円、前期に大型案件の計上があった DMM FinTech 向けが同 49.8% 減の 492 百万円となったほか、新規案件として岩井コスモ証券向けで 235 百万円を計上している。岩井コスモ証券向けに関しては、インターネット取引システムの全面刷新を行うに当たって同社のシステムが評価され受注に至っている。クラウドサービス契約のため、2020 年 12 月期以降も継続的な収益貢献が見込まれる。また、2019 年 8 月より DMM.com 証券向けに開発を進めていた「新トレーディングツール」は 2020 年 2 月より稼働を開始しており、2020 年 12 月期第 1 四半期以降に売上計上される見通しだ。

損益面ではエンジニアの採用遅れに伴い、一部案件についてコストの高い派遣エンジニアを含めた開発を行ったこと、また、クラウドサービスの利便性向上を目的としたデータセンターの増強投資を実施したことにより減益となった。エンジニア 1 人当たりの派遣コストは、正社員に対して 1.5 倍弱の水準と見られ、派遣コストを抑制するための人材採用力の強化が今後の経営課題となっている。

(2) FX システム事業

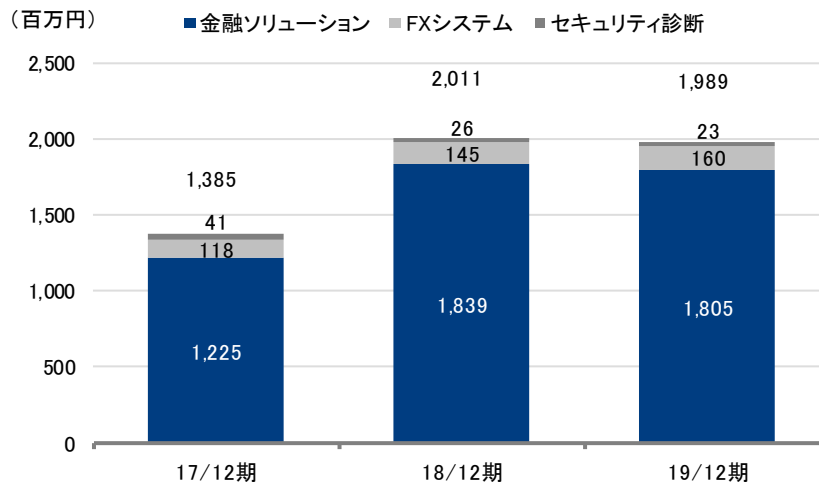
FX システム事業の売上高は前期比同 10.3% 増の 160 百万円と 2 期連続の増収となり、過去最高を更新した。主力商品である「TRAdING STUDIO/ 高機能チャート及び取引注文機能付きフロントシステム」のサービス提供を開始し、新規受注を獲得したこと等が増収要因となった。

(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期比同 13.1% 減の 23 百万円と低迷が続いた。主力商品である自動診断ツール「SecuAlive」のリニューアルが 2019 年度内となり、当初計画より大幅に遅れたことが影響した。

業績動向

事業別売上高の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

期末に売上が集中したため現預金は減少したが、自己資本比率は80%超に上昇

3. 財務状況

2019年12月期末の総資産は、前期末比24百万円増加の1,748百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が897百万円、仕掛品が126百万円それぞれ減少した一方で、売掛金が598百万円、未収消費税等が21百万円それぞれ増加した。また、固定資産では本社移転に伴って有形固定資産が97百万円増加したほか、ソフトウェアが287百万円、投資有価証券が49百万円それぞれ増加した。ソフトウェアについては、既存製品に含まれない新たなソリューションに関連した開発費の計上が主な増加要因となっている。

負債合計は前期末比68百万円減少の282百万円となった。未払金が29百万円増加した一方で、未払法人税等が88百万円、未払消費税等が34百万円それぞれ減少した。また、純資産は前期末比92百万円増加の1,466百万円となった。当期純利益89百万円の計上により利益剰余金が増加した。

経営指標を見ると、純資産の増加に伴い自己資本比率は前期末の79.7%から83.9%に上昇した。とはいえ、現預金の水準は422百万円、売掛金を合わせても1,110百万円で、収益拡大による更なる財務基盤の強化が求められる。また、収益性に関しては前述したように収益モデル転換のための戦略投資の実施や派遣コストの増加により、2019年12月期は前期比で大きく低下した。2020年12月期においても戦略投資は継続するため、エンジニアの採用を進めて、割高な派遣コストをいかに抑えていくことができるかが、収益性回復のカギを握ることになる。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	16/12期	17/12期	18/12期	19/12期	増減額
流動資産	627	1,325	1,558	1,162	-395.0
（現預金）	555	1,115	1,319	422	-897
固定資産	61	39	165	585	420
総資産	689	1,365	1,723	1,748	24
負債合計	314	354	350	282	-68
（有利子負債）	150	105	-	-	-
純資産合計	375	1,011	1,373	1,466	92
経営指標					
自己資本比率	54.5%	74.1%	79.7%	83.9%	4.2pt
有利子負債比率	40.1%	10.4%	-	-	-
(収益性)					
ROA	22.8%	19.1%	33.0%	7.3%	-25.7pt
ROE	31.7%	19.1%	30.4%	6.3%	-24.1pt
売上高営業利益率	13.6%	15.8%	25.3%	6.3%	-19.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

戦略投資を継続しつつ、 2020年12月期業績は2ケタ増収増益を目指す

1. 2020年12月期の業績見通し

2020年12月期は売上高で前期比16.3%増の2,313百万円、営業利益で同15.6%増の144百万円、経常利益で同14.4%増の144百万円、当期純利益で同11.9%増の100百万円と2期ぶりの増収増益を見込む。2020年12月期における重点テーマとして、1) 既存・新規案件ともに計画に沿った収益の確保・拡大に取り組むこと、2) 収益モデル転換に向けたデータセンター等のインフラ投資継続、3) 2019年12月期より開始した新ビジネスの収益化及び新ビジネスの開発、新領域への進出、を掲げている。

今後の見通し

2020年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	19/12期		20/12期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	1,989	-	2,313	-	+16.3%
営業利益	124	6.3%	144	6.2%	+15.6%
経常利益	125	6.3%	144	6.2%	+14.4%
当期純利益	89	4.5%	100	4.3%	+11.9%
1株当たり当期純利益(円)	27.38		29.89		

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高に関してはすべての事業において、顧客数を拡大し増収を見込んでいる。主力の金融ソリューション事業では2019年12月期からの期ずれ案件が第1四半期に計上されるほか、既存顧客からの継続受注が入る見込みとなっている。また、新規顧客の開拓についても1社、下期に売上貢献する見通しだ。ストック収入の売上比率も前期の4割弱から5割強まで上昇する見込みで、収益の安定性も一段と向上することが予想される。

FXシステム事業では、評価の高い「TRADING STUDIO/高機能チャート及び取引注文機能付きフロントシステム」の新規顧客開拓に注力し、堅実な成長を見込んでいる。また、セキュリティ診断事業においては、「SecuAlive」のリニューアル中に離れた顧客を再度取り込むべく営業活動を強化していく。

原価率に関しては若干の改善を見込んでいる。エンジニアの採用を進めるほか、派遣コストを業務内容(スキル、期間)に合わせて最適化していくことで外注費の抑制を図る。エンジニアについては現状65名の体制から、2020年12月期は25名の採用を予定している。このうち、10名については既に入社が決定しており(4月入社の新卒社員3名、3月入社のカンボジアのキリロム工科大学卒業生2名、派遣社員からの切り替え1名含む)、例年以上のペースで採用が順調に進んでいる。2019年11月に人材サービスのコンサルティング会社と契約した効果が出始めているものと見られる。社員の評価制度についても、能力と実績をより重視したものに見直ししており、モチベーションの維持向上と離職率の抑制に取り組んでいく。販管費については賃借料と減価償却費が前期比で若干増加するものの、そのほかに大きな増加要因は見当たらない。前期業績が会社計画を達成できなかったこともあり、2020年12月期の利益計画について会社側では保守的に見積もっているようで、売上高とエンジニアの採用が予定どおり進めば、営業利益は上振れする可能性があると思われ、弊社では見ている。

2020年12月期の重点施策

- ・収益性を高めるプロジェクトマネジメント
- ・収益の源泉である金融知識を有するエンジニア、自社開発力を強化
- ・ビジネスモデル転換に関わる追加コストの早期収束
- ・データセンター強化
- ・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
- ・働き方改革、人手不足解消など生産性向上策といった高需要な領域進出
- ・人材獲得、金融知識・技術教育の充実、強化
- ・顧客資産、技術情報連携体制の強化、確立

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

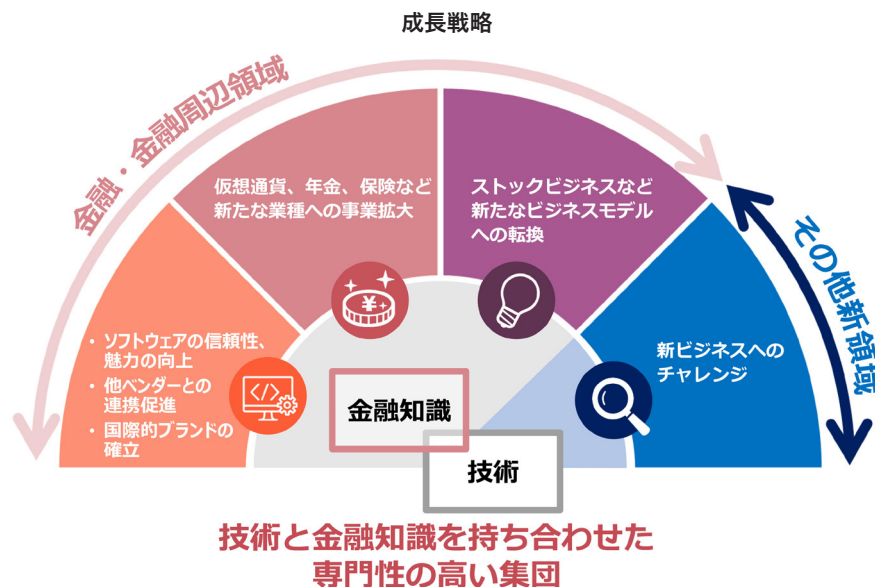
AI 技術を活用した新サービスの提供開始により、新規需要を掘り起こす

2. 今後の成長戦略

金融業界における IT 投資動向は、AI や IoT、FinTech、RegTech（レグテック）※といった新たな技術・サービス領域に向けた開発投資だけでなく、働き方改革や人手不足の解消といった生産性向上に向けた投資なども含めて、今後も着実に拡大していくものと予想される。

※ RegTech（レグテック）…「Regulation（レギュレーション）：規制」と「Technology（テクノロジー）：技術」を組み合わせた造語。IT を駆使し、煩雑な規制対応を効率化する取り組みを指す。規制が複雑で、当局への報告義務が多岐にわたる金融業界で有効とされ、FinTech と並んで言及されることが多い。

こうした市場環境下で同社は、収益モデルの転換により安定した経営基盤の構築を図りながら、金融知識を有するエンジニアの増員・育成による製品・サービスの品質向上、AI や IoT 技術を活用した新サービスの開発・提供に取り組むことで持続的な成長を目指していく戦略となっている。事業領域に関しては、証券や FX だけでなく年金・保険や暗号通貨といったその他の金融領域に広げていくほか、金融以外の領域にも取り組んでいく。



出所：決算説明会資料より掲載

(1) 収益モデルの転換

同社は収益の安定性を高めるため、クラウドサービスなどのストック型ビジネスの売上拡大に注力している。金融ソリューション事業におけるストック型収入の売上構成比は 2019 年 12 月期の 4 割弱から 2020 年 12 月期は 5 割強に上昇する見通しで、中期的には 60% 台半ばの水準まで引き上げていく方針を示している。このため、新規顧客に関しては、基本的にストック型モデルでの受注活動を行っている。クラウドサービス案件の増加に伴い、データセンターの運用・維持費用などの先行投資を 2020 年 12 月期も継続するため、利益率においてまだその効果は顕在化していないが、こうした投資が一巡すれば収益の安定化と同時に利益率も上昇していくものと予想される。また、インフラ投資を継続するなかで、より効率的な運用体制の見直しにも取り組んでいく。

(2) 人材採用・育成

同社では金融業界で求められるシステムエンジニアのスキルとして、プログラミング能力だけでなく、複雑な金融商品や法規制など関連知識も含めて身に付ける必要があると考えており、「金融×IT」のスキルを兼ね備えることで顧客が求める品質の高い製品・サービスの開発が可能になると考えている。例えば、エンジニアが顧客の悩みを聞いて、翌日には問題解決の方策を提案できるレベルにまでなることを目標としている。エンジニアがこうした金融の知識を身に付け、戦力化するまでには最低 2 年程度かかるため、継続的な収益成長を目指すには、計画的な人材採用及び育成が重要となる。

人材採用については、前述したようにコンサルティング会社の活用による効果が出始めており、今後も更なる増員が進むものと期待される。また、外国人エンジニアの採用も 2018 年より継続して進めている。具体的には、カンボジアのキリロム工科大学が進めている「vKirirom プロジェクト」※の奨学金スポンサーとなり、優秀な卒業生を年間 2 名のペースで採用している。国内での新卒採用も年間 2～3 名ペースで進めていく計画となっており、今後も事業規模の拡大に合わせてエンジニアの増員を進めていく方針となっている。

※ カンボジア政府機関から許可を受け、IT 都市建設を目指すための IT 人材を全寮制で育成するプロジェクト。学生は学費及び寮費が無料となる。

人材育成について見ると、新人研修では 3 ヶ月間の研修期間中に、プログラムの技術研修だけでなく証券取引などの業務研修も重点的に行っており、金融系専門プログラマーとしての育成カリキュラムを確立している。また、外部セミナーにも積極的に参加し、証券取引に関する最新の技術トレンドやテクニカル手法などを習得、社内勉強会などを通じて新製品やサービスの開発に生かしている。

(3) 事業領域の拡大

金融業界に特化した独立系のシステム開発会社として堅実な成長を続けてきた同社だが、今後は高い技術力と金融知識を併せ持つ専門集団として、証券分野以外の領域にも拡大し、更なる成長を目指していく方針となっている。2018 年には年金分野で au アセットマネジメント向けに個人型確定拠出年金「au の iDeCo(イデコ)」サービスのシステム提供を開始したほか、au カブコム証券にも同様のシステムが導入されている。今後はシステムの機能拡充とともに顧客の拡大に取り組んでいく。なお、暗号通貨市場に関しては、同市場が沈静化していることやエンジニアのリソースが不足していることもあり、現在は優先順位が下がっており積極的な営業活動は行っていないようだ。

今後の見通し

(4) 新技術の開発

同社は音声認識技術や AI 技術など最先端の技術を用いたサービスの研究・開発にも注力している。2019年11月にはリーガルテックベンチャーのリーガル・テクノロジーと共同開発した AI チャットボットサービス「スマート法律相談」のサービス提供を開始した。法律相談や弁護士検索を LINE の公式アカウント「スマート法律相談」上でチャット形式により手軽に行えるサービスとなる。

2種類の AI 技術を併用することで、文脈に即したスムーズな会話を実現しているほか、案件ごとに対応可能な弁護士を検索するデータベースと連動し、弁護士検索や法律相談、依頼などをリーガルサービスに馴染みのない一般顧客層でもスムーズに行えるようにしたサービスとなっていることが特徴だ。チャットボットサービスは無料で提供しており、利用者が紹介弁護士と契約を結んだ際に発生する契約料の一部を手数料収入として獲得するビジネスモデルとなる。

「スマート法律相談」サービス概要

金融市場以外の新領域でのソリューションを開始
法律相談、弁護士検索を自動化するAIチャットボットサービス
スマート法律相談



出所：決算説明会資料より掲載

同社では、「スマート法律相談」から得られる収益に関してあまり多くを期待していないが、開発した AI 技術を証券市場向けサービスとして転用することで、収益を拡大していく戦略となっている。現在、新サービスの開発に着手しており、2021年の提供開始を目指している。サービス内容はまだ不明だが、企業の株価情報や財務情報のデータベースと連動することで、投資条件に合う銘柄を従来よりも簡単に探索できるサービスなどが想定される。そのほかにも、企業における「働き方改革」や「人手不足対策」などのニーズが増大するなかで、これら課題を解決する新サービスの開発なども進めていく方針だ。

■ 株主還元策

財務基盤の強化を最優先に、 今後の事業展開と内部留保のバランスを考慮しながら利益配分を実施

同社は株主への利益還元について、当面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していくことを基本方針としている。2020 年 12 月期は同方針に基づき、1 株当たり配当金を前期比横ばいの 5.0 円（配当性向 16.7%）で予定している。

■ 情報セキュリティ対策

同社は業務上、顧客企業の機密情報等を扱っており、これら重要情報に関してはシステムを含め適切なセキュリティ管理を行っている。また、その運用ノウハウについてはセキュリティ診断サービスとして、他の事業会社にもサービス提供している。クラウドサービス等を運用するデータセンターについては、都内 2 ヶ所に配置しており、リスク分散を図っている。

免責事項（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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp