

|| 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9月28日(月)

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. 2020年12月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2020年12月期業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	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	06
■ 業績動向	07
1. 2020年12月期第2四半期累計業績の概要	07
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. 今後の成長戦略について	12
■ 株主還元策	14
■ 情報セキュリティ対策	14

■ 要約

2020 年 12 月期業績はストック型ビジネスが順調に積み上がり、 2 期ぶりの増収増益に転じる見通し

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) : 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. 2020 年 12 月期第 2 四半期累計業績の概要

2020 年 12 月期第 2 四半期累計 (2020 年 1 月 -6 月) の業績は、売上高で前年同期比 32.5% 増の 861 百万円、営業損失で 85 百万円 (前年同期は 79 百万円の損失) となった。売上高は一部案件の検収が第 3 四半期にずれ込んだものの、前年同期の水準が低かったこともあり、すべての事業で 2 ケタ増収となった。一方、利益面ではクラウドサービス強化のためのインフラ構築費用や新サービスの開発費用など戦略投資を継続して実施したほか賃借料の増加もあり、前年同期から若干悪化したが、計画どおりの進捗となった。また、課題であった人員採用についても、新卒者 5 名を含めた 14 名のエンジニアを採用し、通期計画の 25 名に対して順調に進んでいる。

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 期ぶりの増収増益に転じる見通し。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 37.2% だが、開発案件の売上計上時期が第 4 四半期に集中することから、計画の達成は可能と見られる。なお、主力の金融ソリューション事業におけるストック型収入の構成比は 2019 年 12 月期の 4 割弱から 2020 年 12 月期は 5 割強まで拡大する見込みとなっており、今後は収益の安定性も向上する見通しだ。なお、新型コロナウイルス感染症拡大 (以下、コロナ禍) の影響について、テレワーク体制下において生産面での支障は出ていないものの、顧客側で今後投資マインドが冷え込む可能性もあり、リスク要因として見ておく必要がある。

要約

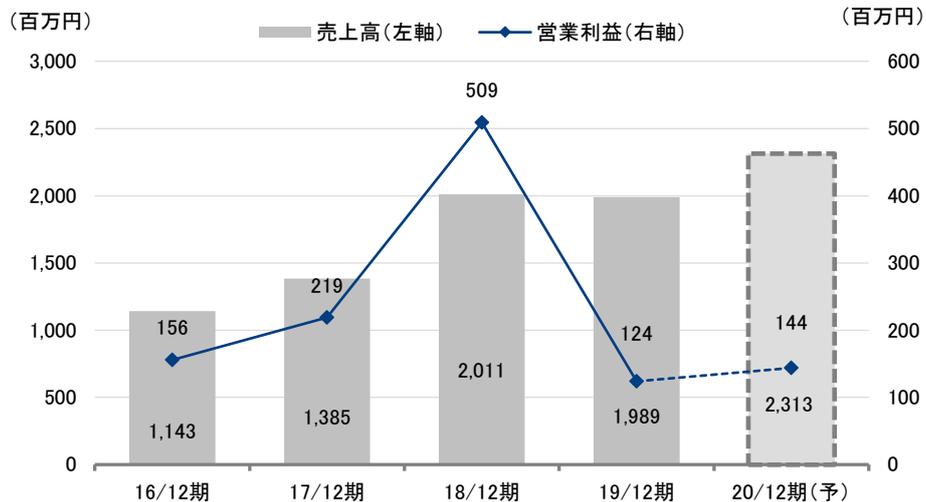
3. 今後の成長戦略

今後の成長戦略としては、ストック型ビジネスモデルへの収益構造の転換と新サービス / 新領域の展開の2点を主に掲げている。同社では収益の安定性向上と多様な顧客ニーズに対応していくため、主力の金融ソリューション事業において、「開発・フロー型」から「利用型・ストック型」のビジネスモデルへの転換を進めており、中期的に6割強までストック型収入の比率を引き上げていく方針となっている。このため、現状はデータセンターのサーバー増強など費用が先行する格好となっているが、投資が一巡すれば収益面でその効果が顕在化してくるものと思われる。また、新サービス / 新領域の展開としては、AI/IoT/VRなどを活用したサービスの開発を進めている。2019年11月にチャットボットサービス「スマート法律相談」の提供を開始しているが、同サービスで蓄積したノウハウを金融業界向けの新サービスに活用していくことになる。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。

Key Points

- ・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
- ・2020年12月期第2四半期累計業績はほぼ会社計画どおりの進捗、ストック型ビジネスモデルへの転換が着実に進む
- ・ストック型ビジネスモデルへの転換と新サービス / 新領域への展開により成長を目指す

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くだけの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。

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

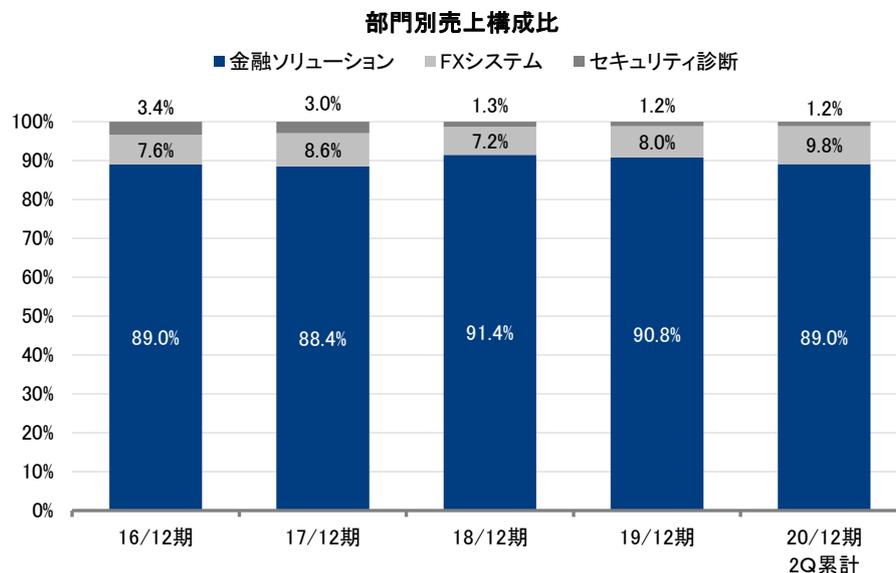
会社概要

年月	主な沿革
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

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、2020年12月期第2四半期累計の売上構成比で見ると、金融ソリューション事業が89.0%を占める主力事業となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

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つつあるが、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（株）、（株）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で、取引社数は15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られる。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サービスとなる。顧客企業は人材派遣会社やEC事業者、サービス業などを中心に多岐にわたり、契約社数は30社弱となっている。

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「リアルタイム不正取引監視機能」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

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 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 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もここ数年は増加傾向にあり、同社にとっては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ていることで、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。

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。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、将来的には開発実績を積み重ねて財務基盤の拡充を図り、機能・サービス面での優位性を発揮していくことで、こうした問題も解消していくものと弊社では見ている。

業績動向

2020年12月期第2四半期累計業績はほぼ会社計画どおりの進捗、ストック型ビジネスモデルへの転換が着実に進む

1. 2020年12月期第2四半期累計業績の概要

2020年12月期第2四半期累計の売上高は前年同期比32.5%増の861百万円、営業損失は85百万円（前年同期は79百万円の損失）、経常損失は84百万円（同78百万円の損失）、四半期純損失は59百万円（同56百万円の損失）となった。

同社の事業規模はまだ小さく、大型開発案件の売上計上時期によって、四半期ごとの業績変動が大きくなる傾向にある。2020年12月期第2四半期累計期間では一部開発案件の検取時期がコロナ禍のため2020年12月期第3四半期にずれ込んだものの、前年同期に開発案件が少なかったこともあり、2ケタ増収となった。一方、損益面では前年同期から若干悪化したが、これはクラウドサービス強化のためのインフラ投資（データセンターのサーバー及びネットワーク回線の増強）を継続して実施したことや、各種証券情報のデータ提供にかかるイニシャルコストの増加、本社移転に伴う賃借料の増加等が主因となっており、会社計画どおりの進捗となっている。なお、2019年12月期の減益要因の1つであった派遣コストの増加については、人材採用が順調に進んだことにより、2020年12月期第2四半期累計では減少しており、正社員も含めた全体の人件費率も前年同期から改善した。なお、エンジニアの新規採用数は新卒5名（国内3名、カンボジア2名）を含めて14名（前年同期は5名）となり、採用費についても増加している。前期から採用強化に向けて人材サービス専門のコンサルティング会社と契約したことが奏功している。

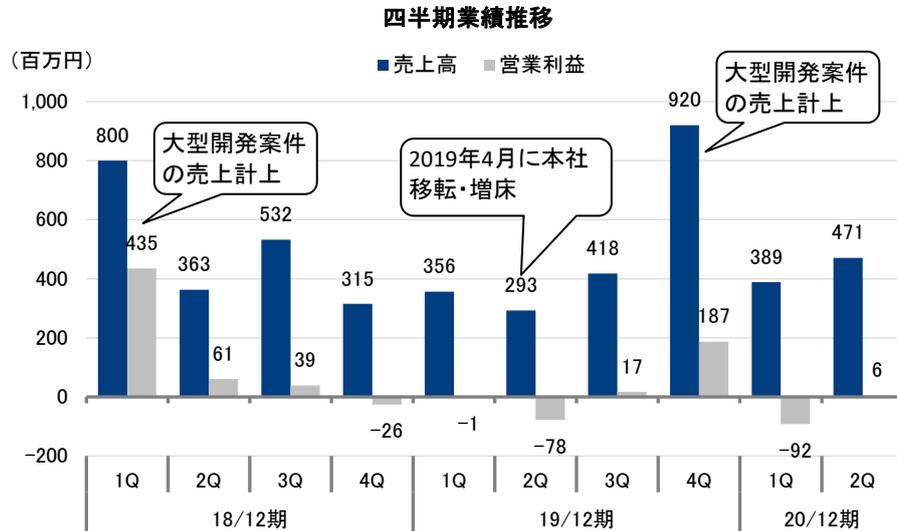
2020年12月期第2四半期累計業績

（単位：百万円）

	19/12期2Q累計		20/12期2Q累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	649	-	861	-	32.5%
売上原価率	529	81.4%	730	84.8%	38.1%
販管費	200	30.9%	216	25.1%	7.8%
営業利益	-79	-12.3%	-85	-10.0%	-
経常利益	-78	-12.1%	-84	-9.8%	-
四半期純利益	-56	-8.7%	-59	-6.9%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向



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を中心にすべての事業で2ケタ増収に

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年同期比 35.3% 増の 766 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 2019 年 12 月期第 4 四半期に納品した岩井コスモ証券（株）向けの上積み分や主要顧客である au カブコム証券向けも堅調に推移したことにより、会社計画どおりに進捗した。一方、フロー収入（開発案件）は中規模の開発案件（数千円規模）の売上計上時期がコロナ禍のため 2020 年 12 月期第 3 四半期にずれ込んだものの、前年同期の水準が低かったことや第 1 四半期に DMM.com 証券向け「新トレーディングツール」の売上げを計上したこともあって増収となっている。なお、同事業売上高に占めるストック収入の比率は前期の 4 割弱から 5 割弱の水準まで上昇しており、同社が成長戦略として掲げているストック型ビジネスモデルへの転換も順調に進んでいると言える。

(2) FX システム事業

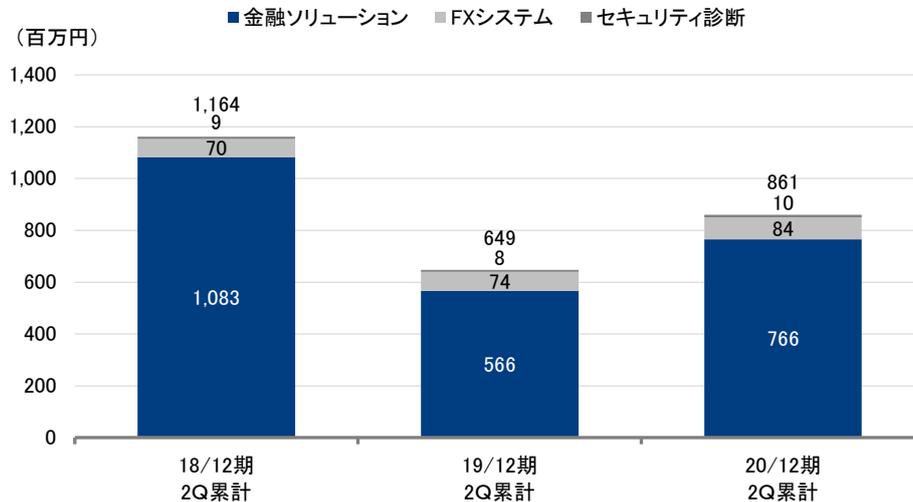
FX システム事業の売上高は前年同期比 13.2% 増の 84 百万円と増収基調が続いた。既存顧客から新たに「TRADING STUDIO」LION チャート Plus + 機能強化版の新サービスを追加受注したことが増収要因となった。

(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 16.0% 増の 10 百万円と増収に転じた。主力商品である自動診断ツール「SecuAlive」のリニューアル版については伸び悩んでいるものの、単価の高い手動診断サービスの受注増加が増収要因となった。

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

自己資本比率は 80% 超、無借金経営で財務内容は健全

3. 財務状況

2020年12月期第2四半期末の総資産は、前期末比153百万円減少の1,595百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が255百万円増加したほか、仕掛品が126百万円増加した一方で、売掛金が547百万円減少した。また、固定資産では新たなソリューションサービスの開発にかかるソフトウェア仮勘定が35百万円増加したほか、繰延税金資産が25百万円増加した。

負債合計は前期末比77百万円減少の204百万円となった。未払法人税等が33百万円減少したほか、買掛金が16百万円減少した。また、純資産は前期末比75百万円減少の1,390百万円となった。四半期純損失59百万円の計上や配当金支出による利益剰余金の減少が主因となっている。

経営指標を見ると、自己資本比率は引き続き80%以上の水準で推移しているほか、無借金経営を続けており、財務内容は健全と判断される。とはいえ、現預金の水準は678百万円、売掛金を合わせても819百万円と少なく、収益拡大による更なる財務基盤の強化が求められる。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	17/12期	18/12期	19/12期	20/12期 2Q	増減額
流動資産	1,325	1,558	1,162	985	-176
（現金及び預金）	1,115	1,319	422	678	255
固定資産	39	165	585	609	23
総資産	1,365	1,723	1,748	1,595	-153
負債合計	354	350	282	204	-77
（有利子負債）	105	-	-	-	-
純資産合計	1,011	1,373	1,466	1,390	-75
【経営指標】					
自己資本比率	74.1%	79.7%	83.9%	87.2%	3.3pt
有利子負債比率	10.4%	-	-	-	-

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100百万円と期初会社計画を据え置き、2期ぶりの増収増益を見込む。コロナ禍により一部案件の納品時期が遅れたケースはあったものの、テレワーク体制のため生産面への影響は出ていない。ただ、IT業界全般の動きを見ると、企業収益の悪化や景気の先行き不透明感もあって開発プロジェクトの先送りや中断といった動きが4月以降出始めているのも事実で、同社の顧客においても、今後、同様の動きが出るリスクがある点には留意しておく必要がある。ただ、一方でAI/IoT技術を活用した新たなビジネスの創出やFinTechによる新たなサービスの提供といったニーズは根強く、企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）化投資も、コロナ禍を契機に、中期的に見れば一段と加速していくものと当社では見ている。

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株当たり利益(円)	27.38		29.89		

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

こうしたなかで、2020年12月期における重点施策として、同社は以下の8つに取り組んでいく方針を示している。

- (1) 収益性を高めるためのプロジェクト管理能力の向上
- (2) 収益の源泉である金融知識を有するエンジニアの増員・育成による自社開発力の強化
- (3) ビジネスモデル転換に関わる追加コストの早期収束
- (4) データセンターの強化
- (5) AI/IoT技術の利用やFinTechによる新しいサービスの開発
- (6) 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新領域への進出
- (7) 人材獲得、金融知識・技術教育の充実・強化
- (8) 顧客資産・技術情報連携体制の強化・確立

売上高に関しては、すべての事業において、新規顧客数を拡大しながら増収を見込んでいる。主力の金融ソリューション事業については、2020年12月期第4四半期に新規顧客向け大型案件の売上計上が予定されていることから、四半期ベースの売上高では第3四半期に約5億円、第4四半期に約9億円となる見込みだ。ただ、今後のコロナ禍の経緯次第では、売上計上時期が一部、2021年にずれ込む可能性もある。金融ソリューション事業のストック収入売上比率については、2019年12月期の4割弱から5割強まで上昇する見通しだ。

FXシステム事業では、顧客から評価の高い「TRADING STUDIO」高機能版についての新規顧客開拓に取り組み、堅実な成長を見込んでいる。同事業では営業1名、マーケティング1名体制で年間1～2社の新規顧客開拓に取り組んでいる。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方針だが、営業人員は1名で販売代理店施策もあまり効果が出ていないことから、営業戦略をどのように進めていくかが今後の課題となる。

原価率に関しては若干の改善を見込んでいる。エンジニアの増員により、開発案件に対する要員の最適配置が可能となり、派遣コストの削減が進む見通し。エンジニアについては前期末の65名から、2020年12月期末は90名程度まで増員する予定だ。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直したことで、モチベーションの維持向上と離職率の抑制につながっている。コスト面では引き続き、データセンターの強化費用や新サービスの開発費など戦略的投資について増加するものの、賃借料については2020年12月期下期以降前年同期比横ばい水準となる。このため、売上高とエンジニアの採用計画が予定どおり進めば、利益ベースでも会社計画の達成は可能と弊社では見ている。

ストック型ビジネスモデルの転換と新サービス / 新領域への展開により成長を目指す

2. 今後の成長戦略について

同社は今後の成長戦略として、ストック型ビジネスモデルへの転換と新サービス / 新領域への展開の 2 点を掲げている。このうち、ストック型ビジネスモデルへの転換による効果としては、収益の安定性向上に加えて、国内技術者不足に対応し、顧客の多様な IT ニーズに応えていくことが可能となるほか、運用サービス面でも共通基盤を構築することで、より一層の収益力向上が期待できることなどが挙げられる。同社は、今後 1～2 年程度でストック収入比率を 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 月期も継続しているため、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ことが予想される。

また、新サービス / 新領域への展開については、AI/IoT/VR、FinTech などの先進技術を活用したサービスだけでなく、コロナ禍終息後（アフターコロナ）における企業の新たな働き方改革のニーズに対応すべく、生産性向上をテーマとした新規サービスの開発なども進めていく方針だ。AI/IoT や FinTech などの先進技術については、これら技術を保有する他ベンダーとの連携なども進めながら開発を進めていく。具体的な事例として、リーガルテックベンチャーの（株）リーガル・テクノロジーズとの共同事業となるチャットボットサービス「スマート法律相談」の提供を 2019 年 11 月より開始している。また、知名度は低いものの、今後、認知度の向上を図っていく考えだ。また同サービスで蓄積した AI のノウハウを、金融業界向けの新サービスに活用していくことも見据えている。例えば、チャットボットを使って個人投資家が投資目的に合った銘柄を簡単に探索できるサービスなどが考えられる。

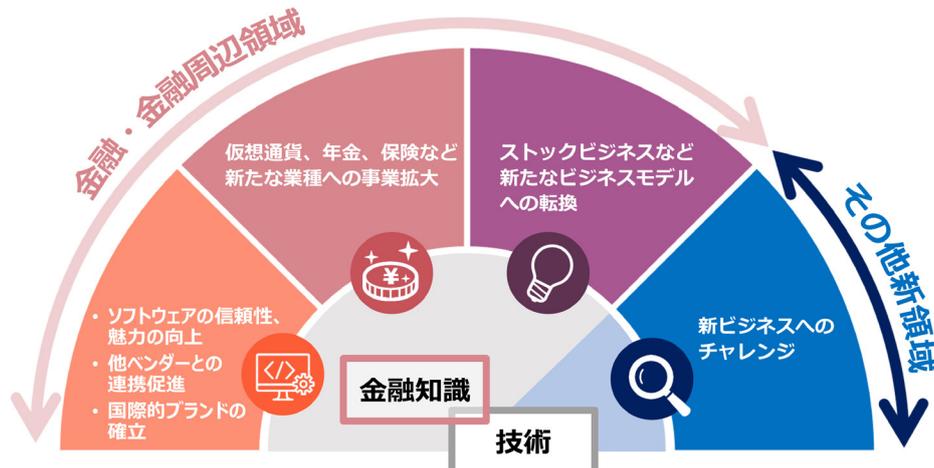
金融周辺領域への展開では、2018 年に年金分野で au アセットマネジメント（株）向けに個人型確定拠出年金「au の iDeCo（イデコ）」サービスのシステム提供を開始し、au カブコム証券にも同様のシステムが導入されている。今後はシステムの機能拡充とともに顧客の拡大に取り組んでいく。なお、暗号通貨市場に関しては、同市場が沈静化していることやエンジニアのリソースが不足していることもあり、現在は優先順位が下がっており積極的な営業活動は行っていないようだ。同社では今後も既存ビジネスで蓄積してきた「強み」を生かして、新たなシステムソリューションサービスを開発し、事業領域の拡大を図っていく戦略だ。

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をとっている。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。

今後の見通し

成長戦略

新たなフィールドへの進出



技術と金融知識を持ち合わせた専門性の高い集団

出所：決算説明資料より掲載

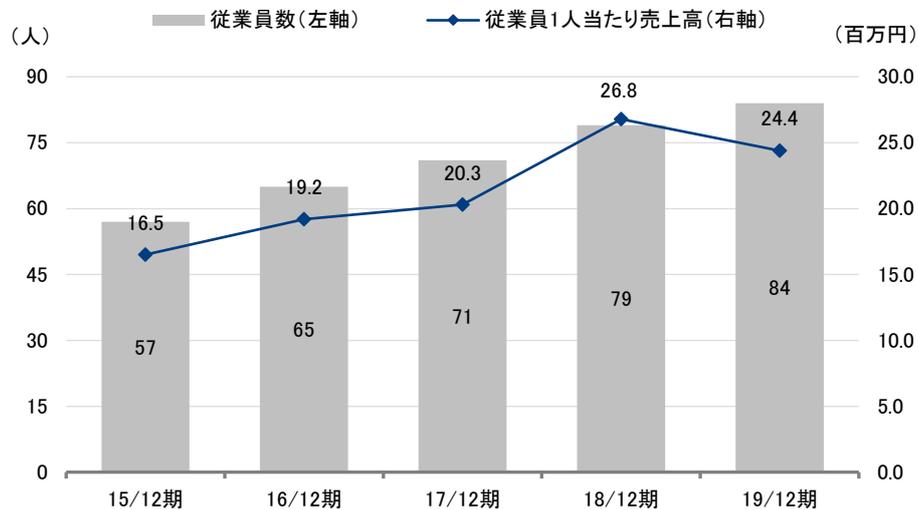
成長を実現していくうえでの源泉ともなる人材については、引き続き採用・教育の強化を進めていく。同社の場合、システムエンジニアの基本スキルであるプログラミング能力だけでなく、複雑な金融商品や法規制など関連知識も身に付けることが重要で、「金融×IT」のスキルを兼ね備えることで顧客が求める品質の高い製品・サービスの開発が可能になると考えている。例えば、エンジニアが顧客の悩みを聞いて、翌日には問題解決の方策を提案できるレベルにまでなることを目標としている。エンジニアがこうした金融の知識を身に付け戦力化するまでには、最低2年程度かかる。継続的な収益成長を目指すには、計画的な人材採用及び育成が必要であると考えているためだ。

人材採用のうち、中途採用については、前述した人材サービスの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については、2018年より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きた。現在は4名在籍しているが、2021年は一旦、採用をストップし、4名の戦力化を優先させる方針となっている。一方、国内の新卒採用を2020年の3名から2021年は5名に拡大する予定となっている。

*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。

なお、同社の人材育成に関するプログラムについて見ると、新人研修では3ヶ月間の研修期間中に、プログラミング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い、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。

今後の見通し

従業員数と従業員1人当たり売上高の推移


注1：従業員1人当たり売上高 = (当期売上高 ÷ 期中平均従業員数)

注2：15/12期は同社単体で計算

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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は都内2ヶ所に配置しており、リスク分散を図っている。

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