

|| 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 >>>](#)

2021年4月2日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2020年12月期の業績概要	01
2. 2021年12月期の業績見通し	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月期の業績概要	07
2. 事業別の状況	09
3. 財務状況	10
■ 今後の見通し	11
1. 2021年12月期の業績見通し	11
2. 今後の成長戦略	13
■ 株主還元策	14
■ 情報セキュリティ対策	15

## ■ 要約

### 新規顧客の獲得に加えて新領域・新サービスへの進出により、業績は成長ステージに入る見通し

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・短納期かつ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とは、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. 2020 年 12 月期の業績概要

2020 年 12 月期の業績は、売上高で前期比 6.1% 増の 2,110 百万円、営業利益で同 13.9% 減の 107 百万円と増収減益決算となった。新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響で、予定していた新規案件の売上計上時期が 2021 年 12 月期にずれ込んだため、会社計画（売上高 2,313 百万円、営業利益 144 百万円）からは下振れたものの、重点施策として取り組んできたプロジェクト管理の徹底や人材育成、データセンター増強などの戦略的投資、新サービスの開発等は順調に進捗した。減益要因はソフトウェア資産を中心とした減価償却費の増加（前期比 57 百万円増）によるもので、償却前営業利益で見れば同 28.8% 増の 180 百万円と 2 期ぶりの増益に転じている。また、利益率の上昇は社内のエンジニア育成が進んだことで、コスト高だった派遣費用を削減できたことが主因となっている。

#### 2. 2021 年 12 月期の業績見通し

2021 年 12 月期業績は、売上高で前期比 18.4% 増の 2,500 百万円、営業利益で同 114.4% 増の 230 百万円となる見通し。証券システムで新規顧客数社向けの開発案件をリリースする予定となっているほか、既存顧客からのストック型収入も売上高の 5 割強の水準まで上昇しており、安定収益基盤として収益増に貢献する。また、新規領域・新サービスに関する案件も 2021 年 12 月期内にリリースできる見通しだ。利益率が若干低下するのは、事業拡大に向けて 20～25 名程度の人員採用を計画しており（うち、新卒 4 名）、採用費や人件費の増加を見込んでいることや、テレワークによる開発体制構築のための環境整備費用を見込んでいることなどが挙げられる。

## 要約

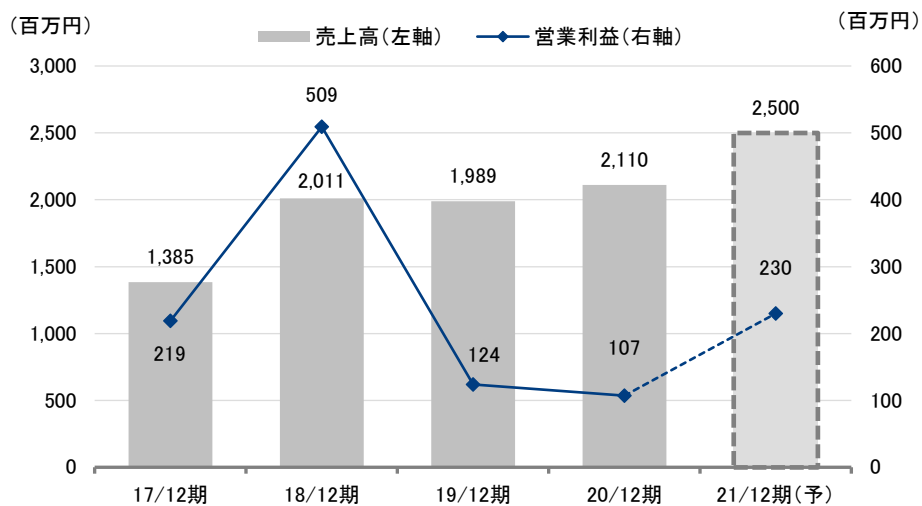
## 3. 今後の成長戦略

今後の成長戦略として、「事業領域の拡大」と「ビジネスモデル転換」を推進し、持続的な成長を実現可能とする経営基盤を構築していく方針となっている。システム開発力と金融知識を持ち合わせた専門性の高い技術集団としての強みを生かし、新事業領域として EC 業界向けへの展開を進めていくほか、新サービスとして VR/AR 関連のソリューション提供を予定しているものと見られる。2021 年 12 月期の売上貢献は軽微と見られるが、新たな収益源として成長していくものと期待される。また、ビジネスモデル転換として「開発・フロー型」から「利用型・ストック型（月額使用料・保守・クラウドサービス）」への転換をここ 1～2 年で推進し、2020 年 12 月期には初めてストック型の売上構成比が 5 割を超える水準となった。中期的には 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で、収益の安定性が一段と向上するものと見込まれる。なお、同社は株主還元方針として、配当金については従来財務基盤の強化を優先し株式上場後は 1 株当たり 5.0 円の配当を継続してきたが、内部留保も充実してきたことから 2021 年 12 月期は 10.0 円(配当性向 21.1%)に増配することを発表している。今後は配当性向で 20% 程度を目安に安定かつ継続的な配当を実施していく方針としている。

## Key Points

- ・ 2020 年 12 月期は新規案件の期ズレで会社計画未達となったものの、償却前営業利益は前期比 2 ケタ増益に
- ・ 期ズレ案件も含めて数社の新規案件を予定しており、2021 年 12 月期の営業利益は前期比 2 倍と急回復する見通し
- ・ 2021 年は新事業領域への進出・新サービスの提供を開始する予定

## 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

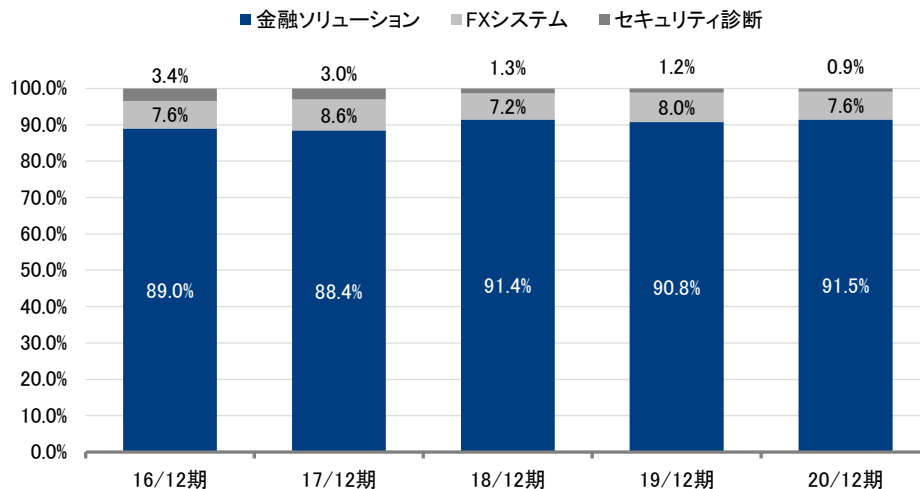
年月	主な沿革
2007年 9月	ワークステクノロジー(株)を子会社化、FXシステム事業へ参入(2016年4月に解散、同社が事業を継承)
2009年 1月	(株)東京証券取引所の「Independent Software Vendor」に認定
2010年 1月	「取引所売買端末システム」「株式投資情報端末システム」を開発・販売
2010年 5月	セキュリティ診断事業へ参入
2012年 2月	「投資家向け先物・オプションインターネット取引システム」を開発・販売
2013年 5月	プライバシーマーク取得
2014年10月	金融情報システムサービス会社に「証券会社向け非常時用インターネット取引システム」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

同社は証券会社向けを中心とした金融ソリューション事業を主力に、FXシステム事業、セキュリティ診断事業を展開している。2018年12月期以降の売上構成比で見ると、金融ソリューション事業が90%以上を占め、FXシステム事業が7~8%、セキュリティ診断事業は1%前後で推移している。

事業区分別売上構成比



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・運用までを行っており、設立以来 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。ここ最近で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きているが、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（株）、（株）DMM FinTech、岩井コスモ証券（株）の 3 社となっている。2020 年 12 月期売上高の 55% は 3 社で占めており、その大半はストック型収入となっている。

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・提供している。ヒロセ通商 <7185> や（株）DMM.com 証券、（株）SBI BITS などが主要顧客で、取引社数は 14 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 2,000 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、すで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・開発できる点にある。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。

※ オブジェクト指向とは、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のこと。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月期は新規案件の期ズレで会社計画未達となったものの、償却前営業利益は前期比2ケタ増益に

#### 1. 2020年12月期の業績概要

2020年12月期の売上高は前期比6.1%増の2,110百万円、営業利益は同13.9%減の107百万円、経常利益は同14.2%減の107百万円、当期純利益は同18.0%減の73百万円と増収減益決算となった。コロナ禍の影響により、予定していた証券取引システムの売上計上時期が2021年12月期にずれ込んだこともあり、会社計画に対して売上高、各利益ともに下振れて着地した。ただ、期初に掲げた重点施策への取り組みに関しては、順調に進捗した。

#### 2020年12月期業績

(単位：百万円)

	19/12期		会社計画	20/12期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	1,989	-	2,313	2,110	-	6.1%	-8.7%
売上原価	1,473	74.1%	-	1,603	76.0%	8.8%	-
販管費	391	19.7%	-	399	18.9%	2.1%	-
営業利益	124	6.3%	144	107	5.1%	-13.9%	-25.5%
経常利益	125	6.3%	144	107	5.1%	-14.2%	-25.0%
当期純利益	89	4.5%	100	73	3.5%	-18.0%	-26.7%
(償却前営業利益)	140	7.0%	-	180	8.6%	28.8%	-

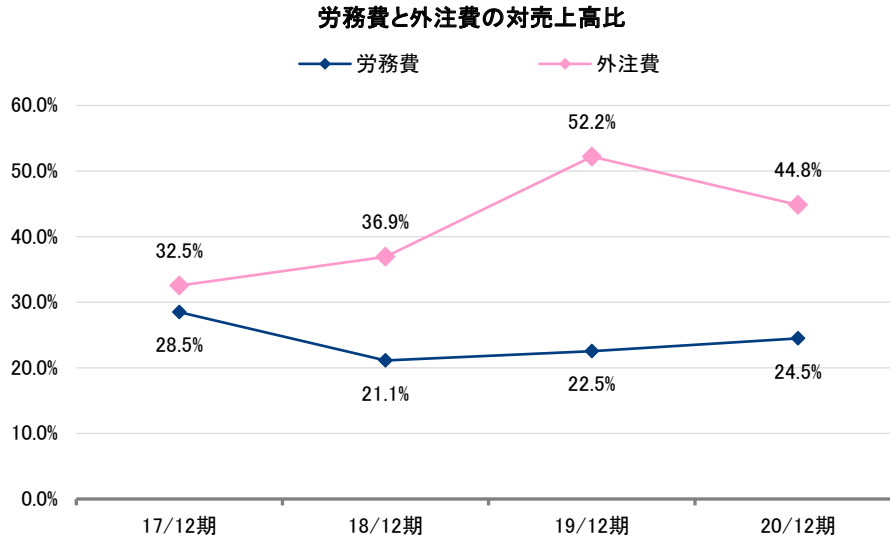
出所：決算短信よりフィスコ作成

#### (1) 営業利益の増減要因

営業利益の減益要因は、ソフトウェア資産を中心とした減価償却費が前期の15百万円から73百万円に増加したことが主因となった。償却前営業利益で見ると前期比28.8%増の180百万円となり2期ぶりの増益に転じたことになる。利益率も前期の7.0%から8.6%に上昇しているが、これは前期に人材不足によってコストの高い派遣を活用し、高くなっていた外注費負担を2020年12月期は社内エンジニアの育成によって削減できたことが要因となっている。期末従業員数も前期末比9名増の93名となったが、増加分はエンジニアとなっている。

こうした取り組みにより、売上高に占める労務費率は前期の22.5%から24.5%に上昇した一方で、外注比率は52.2%から44.8%に低下している。金額ベースで見ると、労務費は前期比68百万円増加し、外注費は同92百万円減少している。外注費のなかには派遣コストが半分程度を占めており(残り半分はデータセンター利用料等のインフラコスト)、減少分のほとんどは派遣コストの削減効果によるものと見られる。

## 業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

## (2) 重点施策の進捗状況

重点施策の進捗については以下の通りとなる。

### a) プロジェクト管理の徹底による収益性改善

コロナ禍において、テレワークを含むニューノーマルに対応した働き方改革に取り組んだ。納期の期ズレの影響や減価償却費の増加で営業利益率は低下したものの、償却前営業利益率ベースでは収益性向上が進んでいる。

### b) 既存顧客への営業活動強化

対面営業が制限されるなか、オンラインミーティングを活発に行える既存顧客への営業活動を強化した。開発提案数や検討数は増加したものの、顧客の検討時間がコロナ禍の影響もあって長引くなど、その効果は2021年以降に持ち越しとなった。

### c) 人材の育成

大型プロジェクトにも対応できる人材の育成に注力し、エンジニアの採用についても人材サービス会社を活用することで計画どおり採用できた。開発力強化に向けた教育・育成についても順調に進んでいる。

### d) データセンター増強など戦略的投資を継続

ストック型ビジネスモデルへの転換を図るため、ここ2～3年でデータセンターの能力増強に取り組んできたが、先行投資部分は一巡し、適切なコストで運営できる体制をほぼ構築した。

### e) 新サービスへの取り組み

同社が有するシステム開発ノウハウのうち、新サービスに活用できる部分を生かして、開発をスタートさせている。

## 金融ソリューション事業はコロナ禍の影響を受けるも、 ストック型収入の拡大により2期ぶりの増収に転じる

### 2. 事業別の状況

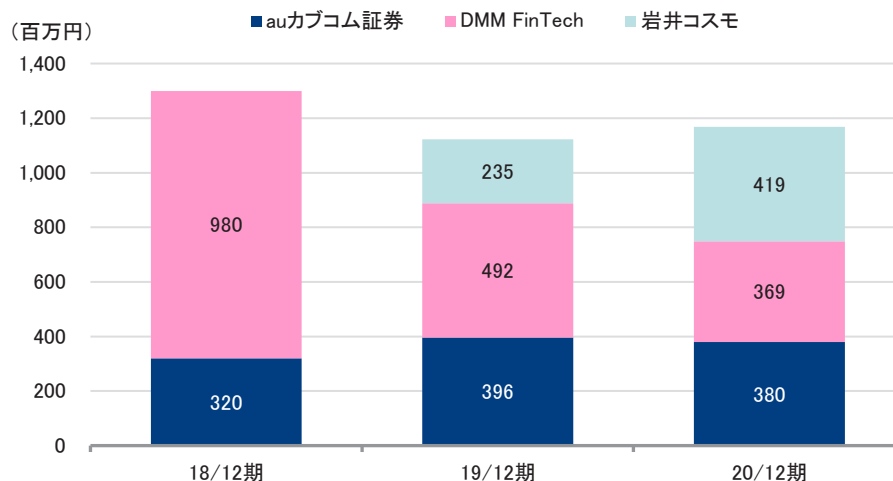
#### (1) 金融ソリューション事業

金融ソリューション事業の売上高は前期比6.9%増の1,930百万円と2期ぶりの増収に転じた。コロナ禍の影響で開発案件の一時中断やリリースの遅延があったものの、ストック型収入が順調に積み上がったことが増収要因となった。また、エイチ・エス証券(株)の「インターネット取引サービス」のシステム基盤をAWSベースにリニューアル開発したほか、藍澤証券(株)のインターネット取引システム「ブルートレード」及び「アイザワオンライン」向けに、ASPサービスとして「グローバル投資情報サービス※」の提供を開始した。

※ 国内市場情報だけでなく、外国株式情報や為替、経済指標など幅広い情報コンテンツを提供している。

主要顧客別で見ると、DMM FinTechが前期比24.9%減の369百万円、auカブコム証券が同4.0%減の380百万円と減少したものの、岩井コスモ証券が同78.3%増の419百万円と大きく伸長し、増収に貢献した。岩井コスモ証券については、2019年12月期第4四半期に納品した新規システムに関するストック型収入が2020年12月期にはフルに貢献したことが増収要因となっている。

主要顧客別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

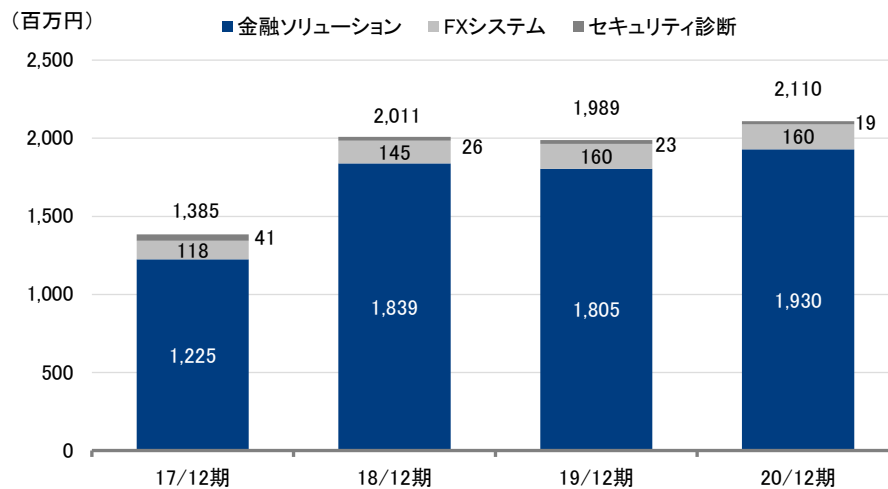
#### (2) FX システム事業

FX システム事業の売上高は前期比0.3%増の160百万円と若干ながらも増収を確保した。主力商品の「TRADING STUDIO」のPC版、スマートフォン版ともに、顧客ニーズに対応した機能拡充を進めたこと(チャート機能の追加・機能強化等)で、既存顧客の売上平均単価が若干ながら上昇した。

## 業績動向

**(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 16.6% 減の 19 百万円と減収基調が続いた。コロナ禍の影響により、既存顧客及び新規顧客への訪問の制限や商談の延期・中止などがあった。また、一部の既存顧客において契約更新の遅れや、オンサイトによる脆弱性診断サービスの延期、または規模縮小といった動きがあり、減収要因となった。

**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月期末の総資産は、前期末比 59 百万円増加の 1,807 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 413 百万円増加した一方で、売掛金が 353 百万円減少した。また、固定資産では有形固定資産が 12 百万円、ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定が合わせて 6 百万円減少した。

負債合計は前期末比 3 百万円減少の 278 百万円となった。未払消費税等が 42 百万円増加した一方で、未払金が 23 百万円、買掛金が 17 百万円、未払法人税等が 10 百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は前期末比 63 百万円増加の 1,529 百万円となった。当期純利益 73 百万円の計上と配当金の支払額 16 百万円により利益剰余金が 56 百万円増加した。

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。現金及び預金の水準も前期末の 422 百万円から 835 百万円まで回復し、財務基盤も着実に強化が進んでいると判断される。一方、収益性については減価償却負担の増加によって、ROA・ROE・売上高営業利益率ともに前期比で 1 ポイント強低下したが、今後は今まで実施してきた先行投資の効果が顕在化してくるステージに入ると思われ、収益性に関しても向上していくものと弊社では予想している。

## 業績動向

## 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	17/12期	18/12期	19/12期	20/12期	増減額
流動資産	1,325	1,558	1,162	1,241	78
（現金及び預金）	1,115	1,319	422	835	413
固定資産	39	165	585	566	-19
総資産	1,365	1,723	1,748	1,807	59
負債合計	354	350	282	278	-3
（有利子負債）	105	-	-	-	-
純資産合計	1,011	1,373	1,466	1,529	63
【経営指標】					
自己資本比率	74.1%	79.7%	83.9%	84.6%	0.7pt
有利子負債比率	10.4%	-	-	-	-
(収益性)					
ROA	19.1%	33.0%	7.3%	6.1%	-1.2pt
ROE	19.1%	30.4%	6.3%	4.9%	-1.4pt
売上高営業利益率	15.8%	25.3%	6.3%	5.1%	-1.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 期ズレ案件も含めて数社の新規案件を予定しており、 2021年12月期の営業利益は前期比2倍増と急回復する見通し

#### 1. 2021年12月期の業績見通し

2021年12月期は売上高で前期比18.4%増の2,500百万円、営業利益で同114.4%増の230百万円、経常利益で同113.0%増の230百万円、当期純利益で同118.2%増の160百万円と大幅増収増益となり、各利益は3期ぶりの増益に転じる見通しだ。

#### 2021年12月期業績見通し

(単位：百万円)

	20/12期		21/12期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	2,110	-	2,500	-	18.4%
営業利益	107	5.1%	230	9.2%	114.4%
経常利益	107	5.1%	230	9.2%	113.0%
当期純利益	73	3.5%	160	6.4%	118.2%
1株当たり当期純利益(円)	22.12		47.41		

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 今後の見通し

売上高は 2020 年 12 月期からの期ズレ案件を含めて、新規顧客数社向けの開発案件がリリースされる予定となっており、増収要因の大半を占める。納品時期については 2021 年 12 月期第 2 四半期と同下期を予定している。いずれも新規参入のインターネット証券会社で、フロー型となる開発収入とストック収入を獲得していくことになる。開発プロジェクトは複数年にまたがっており、段階的に機能を追加していく予定となっている。そのほか、既存顧客からのストック収入についても、主要顧客 3 社を中心に堅調に推移する見込みとなっている。ストック売上比率については新規開発案件の売上計上があるため、5 割強とほぼ 2020 年 12 月期並みの水準となる。

費用面では、2020 年 12 月期に増加した減価償却費がほぼ横ばい水準で推移する一方で、人員増強に伴う人件費や採用費の増加、テレワーク体制の環境整備（高性能 PC の支給等）を行うための費用増などを見込んでいる。また、データセンター等のインフラコストも若干増加する見通しだ。このうち、人員については 20～25 名（うち、新卒 4 名）の採用を計画しており、これら人材の育成により派遣コストの抑制を進めていく予定だ。また、投資情報などコンテンツの仕入コストについても仕入先との交渉を進めることで、抑制していきたい考えだ。

事業別では、金融ソリューション事業で増収を見込んでいるほか、FX システム事業も若干の増収を見込んでいる。同事業に関しては引き続きシステムの機能拡充を図るとともに、営業体制を強化して新規顧客の開拓を進めていく。現在は、営業 1 名にプリセールス 1 名の 2 名体制となっており、顧客開拓のためには増員が必要になると見ている。また、セキュリティ診断事業については、コロナ禍の影響が一巡し、既存顧客の更新契約が進むことで回復を見込んでいる。

2021 年 12 月期における重点施策として、「成長戦略の更なる推進」と「収益性向上への取り組み強化」をテーマに以下の施策を推進していく計画となっている。

**(1) 成長戦略の更なる推進**

持続的な成長を実現していくため、フロー型からストック型へのビジネスモデルへの転換を推進していくほか、データセンター等の戦略投資の継続、主力事業の深耕・領域の拡大、新領域への進出・事業確立、AI/IoT 技術の利用やフィンテックによる新サービスの開発、働き方改革や人手不足解消など生産性向上をテーマとした高需要領域への進出などに取り組んでいく。

**(2) 収益性向上への取り組み強化**

プロジェクトマネジメント力の更なる強化と、金融知識を有するエンジニアに育成による自社開発力の強化を推進していく。また、人材の採用を強化し、金融知識・技術のスキル向上のための教育体制の充実・強化（オンライン教育の活用含む）を図っていく。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 年程度かかると同社は見ており、継続的な収益成長を目指すためには、計画的な人材採用及び育成が必要となる。そのほか、顧客との関係構築を強固なものとするため、顧客資産や技術情報などの連携体制の強化・確立に取り組んでいく。



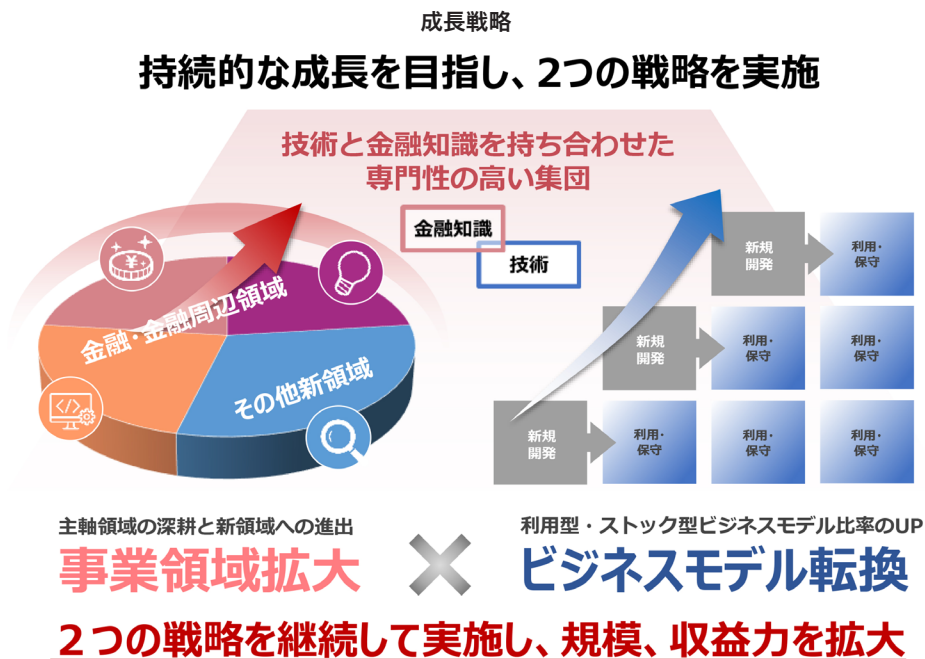
今後の見通し

## 2021 年は新事業領域への進出・新サービスの提供を開始する予定

### 2. 今後の成長戦略

同社では、主力市場である金融・証券業界における IT 投資については、今後も旺盛な投資が継続するものと考えている。その背景には、フィンテックによる金融業界への新規参入事業者の増加、5G 通信の商用サービス開始によるオンライントレードの活発化、金融システムのセキュリティ対策の重要性の高まり、証券会社のシステム投資強化に対する機運の高まりなどを挙げている。

こうしたなかで、持続的な成長を目指していくための成長戦略として、「事業領域の拡大」と「ビジネスモデル転換」に継続して取り組むことで、事業規模の拡大と収益基盤の安定化による収益力の向上を目指していく考えだ。特に、事業領域の拡大については、2021 年 12 月期より新領域への進出、新サービスの開始を予定しており、その動向が注目される。



#### (1) 事業領域の拡大

事業領域の拡大としては、今まで蓄積してきた「金融×IT」の開発ノウハウを生かして、通販業界への進出を進めていく予定だ。具体的には、通販事業者の EC サイト（受発注、在庫管理、配送システム等）構築領域に進出する。同分野は競合も多いが、AI 技術も含めて今までの開発ノウハウを生かして、売れ筋商品の分析や各種セグメンテーション分析など付加機能を加えることで差別化していく戦略となっている。営業体制については現在の新規顧客開拓専門部隊（2 名）で、受注活動を進めていく。証券会社など既存事業の顧客に対しても提案も行っていく予定だ。



また、新サービスについても 2021 年 12 月期中にリリースする予定となっている。同社は au カブコム証券と 2018 年 12 月期に VR 環境を用いた株式取引システムを共同開発し、プロトタイプを展示会で発表した。今回の新サービスはこの時の開発ノウハウを生かしたものになると予想される。証券取引とは関係ない分野・業界での利用を想定しているようで、今後の発表内容が注目される。なお、これら新事業・新サービスの売上高については 2021 年 12 月期に若干程度織り込んでいるもようだ。

## (2) ビジネスモデル転換

ビジネスモデル転換については順調に進んでおり、2020 年 12 月期に初めてストック型収入が売上高の 5 割を超えた。また、売上規模が 10 億円強と小さいため、新規開発案件の計上時期によってその比率は変動するものの、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・維持費用などは増加傾向が続くものの、売上規模の拡大とともに運用・維持費用の対売上比率は低減することが見込まれるため、中期的には収益の安定化と同時に利益率上昇につながる取り組みとして注目される。

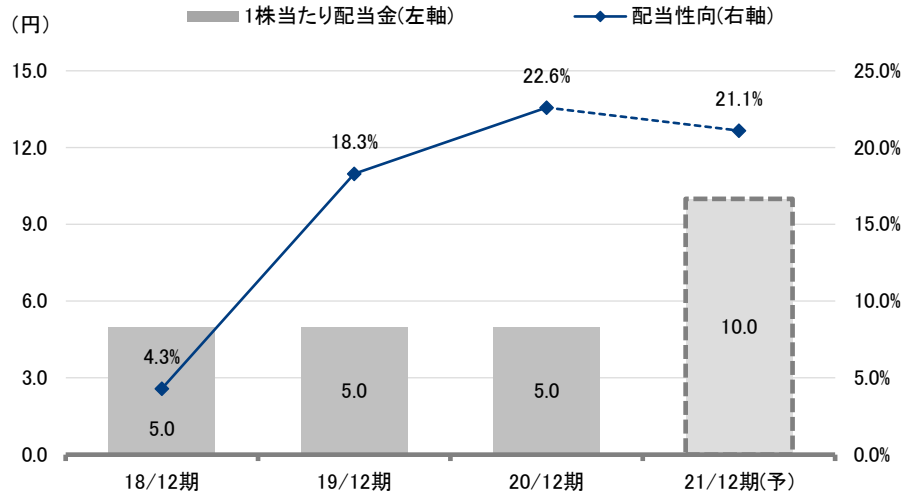
## ■ 株主還元策

### 財務基盤の強化が進んだことで、 2021 年 12 月期より収益水準を考慮した配当を実施する方針

同社は株主への利益還元について、従来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、1 株当たり 5.0 円の安定配当を継続してきた。しかし、内部留保が充実してきたことや収益が成長ステージに入ってきたことから、2021 年 12 月期より収益水準も考慮した配当を実施していく方針とした。具体的には、配当性向で 20% 程度を目安に安定的かつ継続的な配当を実施していく予定だ。こうした方針変更により、2021 年 12 月期の 1 株当たり配当金は 10.0 円（配当性向 21.1%）と前期比 5.0 円の増配にすることを発表している。

株主還元策

1株当たり配当金及び配当性向の推移



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・表示したのですが、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp