

|| 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 >>>](#)

2017年3月17日(金)

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. 2017年6月期第2四半期累計業績は損失拡大	01
2. 2017年6月期通期業績は増収増益を目指す	01
3. 中期目標で売上高100億円、営業利益7億円を目指す	01
■ 事業概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業内容	03
■ 業績動向	05
1. 2017年6月期第2四半期累計の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	06
3. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
1. 2017年6月期の業績見通し	10
2. 事業セグメント別の見通し	10
3. 中期経営計画	13
■ 株主還元策	14

要約

自動車アフターマーケット事業の挽回で通期計画の達成を目指す

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 サイト等の開発を行うテックファーム（株）を中心に、米国カジノ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)、2015 年 3 月に子会社化した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 を傘下に置く持株会社である。

1. 2017 年 6 月期第 2 四半期累計業績は損失拡大

2017 年 6 月期第 2 四半期累計(2016 年 7 月 -12 月)の連結業績は、売上高が前年同期比 17.0% 減の 1,882 百万円、営業損失が 162 百万円（前年同期は 71 百万円の損失）となった。ソフトウェア受託開発事業は不採算案件の減少やコスト抑制効果により増益となったものの、自動車アフターマーケット事業で部品商・ガラス商向けの営業活動が遅れたほか開発費用が当初想定を上回り、前年同期比で減収減益となったことが影響した。

2. 2017 年 6 月期通期業績は増収増益を目指す

2017 年 6 月期通期の業績は、売上高が前期比 1.0% 増の 4,700 百万円、営業利益は同 416.3% 増の 137 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの進捗状況は計画を下回っているものの、自動車アフターマーケット事業の挽回により計画達成を目指していく。なお、米国カジノ向け電子決済サービス事業に関しては、カジノゲーミング機向け印刷機最大手の米国 Transact Technologies Inc. (以下、Transact) と 2016 年 12 月に提携を発表するなどパートナーを拡大しており、今期中にローカルカジノでのフィールドテストを開始したい考えだ。日本でも、IR 推進法案が成立したことでカジノに関する関心が高まっていることを受け、企業向けに米国カジノ市場動向に関する調査サービスの提供を開始した。

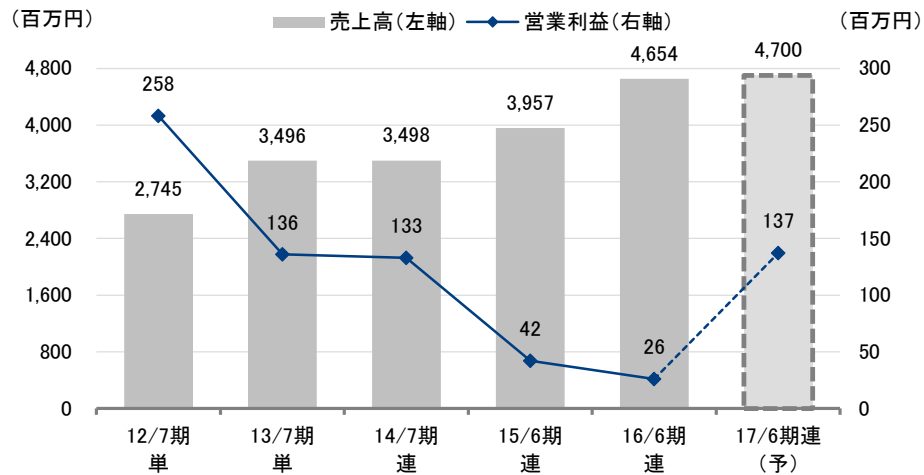
3. 中期目標で売上高 100 億円、営業利益 7 億円を目指す

3 ヶ年の中期経営目標として、売上高 100 億円、営業利益 7 億円を掲げている。既存事業で 70 億円、新規事業で 30 億円の売上創出を見込んでいる。自動車アフターマーケット事業の拡大に加えて、電子決済サービス事業やタブレット端末を用いた業界特化型のソリューションサービス、IoT や AI 技術を活用したソリューション提案による顧客開拓に注力していく。また、米国に進出する日系企業やベンチャー企業向けにシステム開発を行う現地法人を 2017 年 2 月に設立。最新の IT 技術の情報収集やグローバル人材の採用も進めながら、事業を拡大していく考えだ。

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
- ・自動車アフターマーケット事業の回復で 2017 年 6 月期は増収増益を目指す
- ・売上高 100 億円の達成に向けて業界特化型ソリューション事業に注力

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

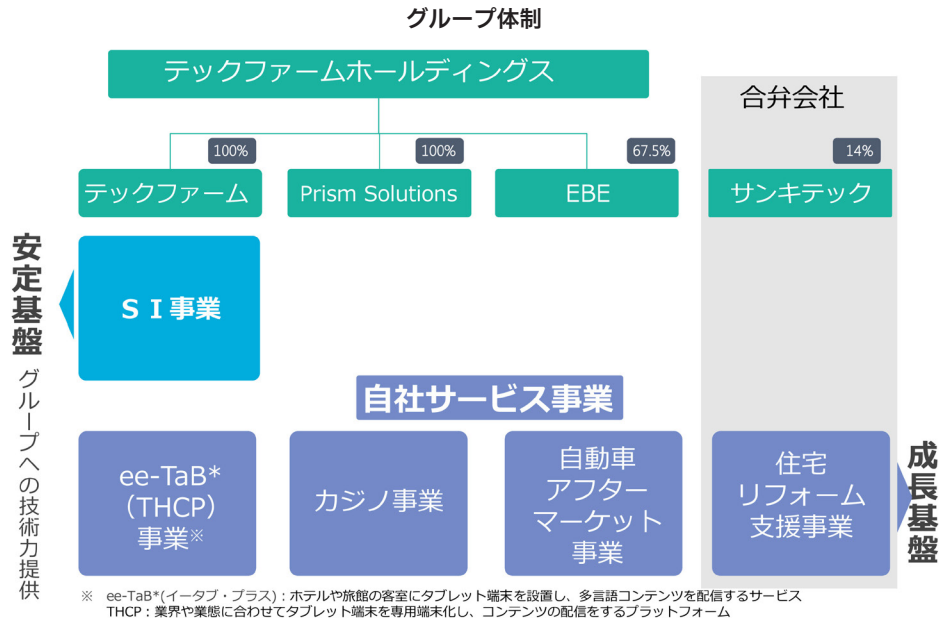
システム開発と 自動車アフターマーケット向け業務支援システムが両輪

1. 会社概要

同社はモバイル関連のアプリケーションやミドルウェアなどの受託開発から、保守・運用、分析、コンサルティングまでを手掛けるテックファーム（1991年設立）を中心に、米国カジノ向け電子決済サービス事業を進めるPSI（2014年設立）、自動車アフターマーケット向け業務支援システムを展開しているEBE（2015年3月子会社化）を傘下に置く持株会社である。また2016年11月には、住宅リフォーム支援事業への進出を目的に、建築・不動産事業を営む（株）三輝と合併で（株）サンキテックを設立（出資比率14%）している。サンキテックについても、いずれは子会社化する予定となっている。

現在の事業構造としては、テックファームのソフトウェア受託開発（SI）事業を安定基盤とし、各社で展開する自社サービス事業を今後の成長基盤と位置付けている。自社サービスの開発リソースについては、テックファームが技術力を提供する格好となっている。

事業概要



2. 事業内容

事業セグメントはソフトウェア受託開発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、ソフトウェア受託開発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、システム開発から保守・運用、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。顧客数は現在160～200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<9437>で、2017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の約28%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、2016年12月末時点で国内13ヶ所のホテル、客室数で約2,200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、今後は同様のビジネスモデルをホテル以外の業界に独自で横展開していく計画となっている。

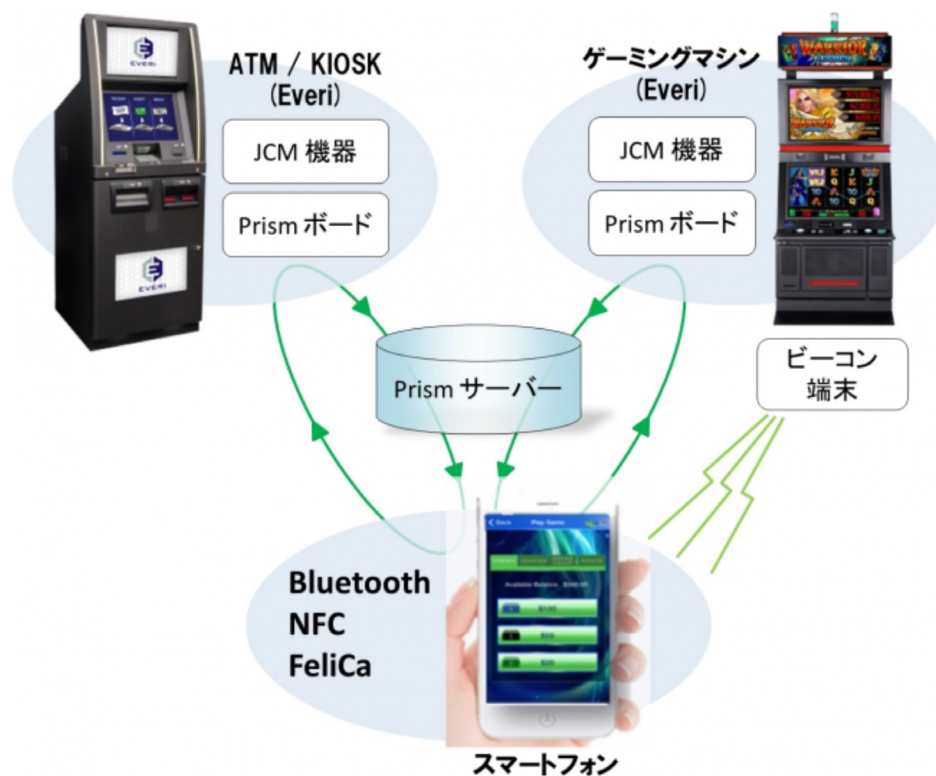
※ ホテルや旅館の客室にタブレット端末を設置し、多言語コンテンツを配信するサービス。

事業概要

(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。2016年9月には米国のカジノゲーミング業界の展示会「Global Gaming Expo」で、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社で共同出展している。2015年のデモソリューションに加えて、今回はテックファームが開発したビーコンプラットフォームを追加し、カジノフロア内における飲食店向けマーケティングソリューションとしての提案も行っている。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 と2017年春より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、カリフォルニア州のローカルカジノにおいてフィールドテストを2017年6月までに開始すべく、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。

カジノ市場向けモバイル決済ソリューション


出所：会社資料より掲載

(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。主要顧客は自動車整備業者や钣金業者などで、その他にガラス・部品卸業者や中古自動車販売業者なども顧客対象としている。現在の顧客数は約1,100社に上る。

事業概要

自動車アフターマーケットでは、過去に販売された自動車の膨大な部品データ（種類や価格など）をベースに、部品交換や修理等の整備コスト、あるいは中古車の販売価格の見積もり等を行っているが、同社ではこれら部品をデータベース化して見積もり作業を効率化する業務支援ソフトの開発・販売を行っている。競合はブロードリーフ<3673>、(株)タジマ、ディーアイシージャパン(株)などで、同社は業界3位グループに位置するが、テックファームグループに入ったことで信用力が向上し、従来よりも取り扱えるデータ量が格段に増えた。これにより、製品競争力が強化され、新規顧客の開拓が進んでいる。今後も、テックファームが持つモバイル関連のシステム開発技術と融合することで利便性の高いソフトやソリューションサービスを開発して行く予定で、事業規模をさらに拡大していく戦略となっている。

なお、株式取得に伴って発生したのれんは1,007百万円となり、年間で80百万円のものれん償却が発生（12年定額償却）する。

業績動向

自動車アフターマーケット事業の収益悪化で今上期は損失額が拡大

1. 2017年6月期第2四半期累計の業績概要

2月10日付で発表された2017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17.0%減の1,882百万円、営業損失が162百万円（前年同期は71百万円の損失）、経常損失が171百万円（同85百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失が108百万円（同90百万円の損失）となった。

2017年6月期第2四半期累計業績（連結）

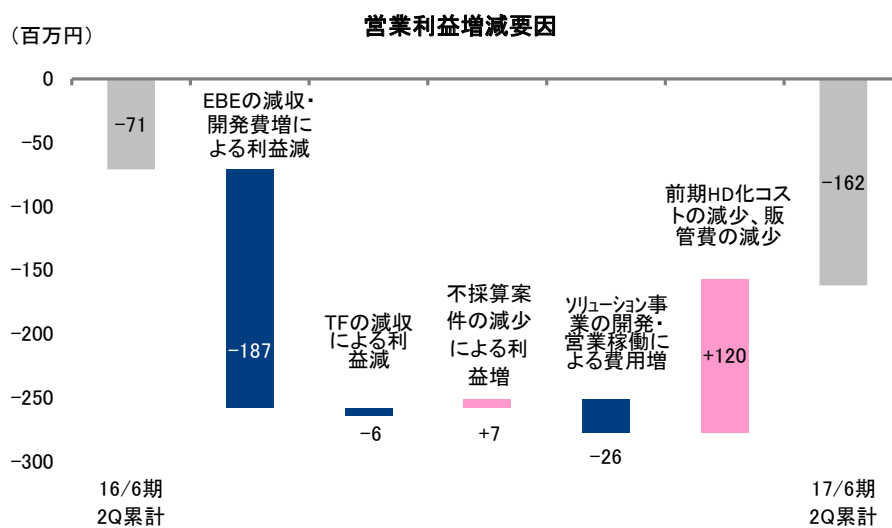
(単位：百万円)

	16/6期2Q累計		17/6期2Q累計		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
売上高	2,267	-	1,882	-	-17.0%
売上原価	1,413	62.3%	1,240	65.9%	-12.2%
販管費	925	40.8%	805	42.8%	-13.0%
営業利益	-71	-3.1%	-162	-8.7%	-
経常利益	-85	-3.8%	-171	-9.1%	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	-90	-4.0%	-108	-5.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

売上高はソフトウェア受託開発事業で既存顧客の大型案件が一巡したことや、自動車アフターマーケット事業において部品・ガラス商向けの営業活動が遅れたことなどにより減収となった。営業利益の増減益要因を見ると、前年同期に持株会社体制に移行したことに伴う費用がなくなったことや販管費の抑制効果で120百万円、ソフトウェア受託開発事業における不採算案件の減少で7百万円の増益要因となったが、自動車アフターマーケット事業における減収や開発コストの増加で187百万円、自社ソリューション開発・営業活動費の増加で26百万円、ソフトウェア受託開発事業の減収で6百万円の減益要因となった。第2四半期累計期間での会社計画は開示されていないものの、自動車アフターマーケット事業の損益悪化が想定以上であり、計画を下回る進捗だったと考えられる。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ソフトウェア受託開発事業の収益力は着実に向上

2. 事業セグメント別の動向

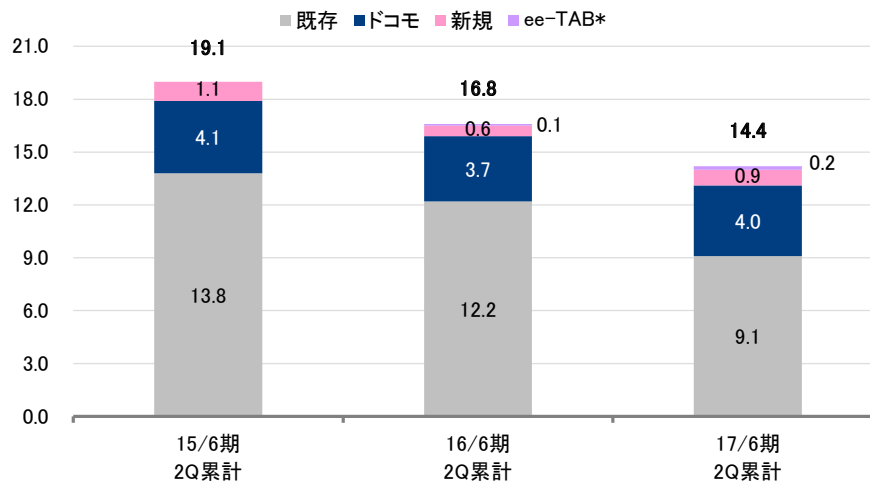
(1) ソフトウェア受託開発事業

ソフトウェア受託 開発事業の売上高は前年同期比 14.2% 減の 1,442 百万円、セグメント利益は同 13.5% 増の 150 百万円となった。売上高については、スマホアプリ開発等の既存事業が、競争激化により案件数・受注単価ともに減少傾向となっていること、既存顧客での大型プロジェクトが終了したことなどが減収要因となっている。ただ、同社が注力中のソリューションビジネスについては、規模は小さいながらも着実に受注案件を獲得し始めている。製造業の生産現場等で用いられる IoT（位置管理ソリューション）や AI（音声認識ソリューション）案件の引き合いが増加しているほか、ホテル客室向け ee-TaB* 事業も導入客室数の増加に伴い、売上高は前年同期比 2 倍増の 20 百万円となった。

業績動向

顧客別売上高で見ると、NTT ドコモが前年同期比 0.3 億円増の 4.0 億円と堅調に推移した一方で、その他既存顧客が同 3.1 億円減の 9.1 億円と大きく落ち込んだ。また、新規顧客については 0.3 億円増の 0.9 億円となった。

ソフトウェア受託開発事業の顧客別売上高



出所: 会社資料よりフィスコ作成

減収にもかかわらず営業利益が増加したのは、ここ数年取り組んできた不採算プロジェクト削減施策の効果が出てきたことや開発部門における生産性向上、採算重視の受注活動等に取り組んできた効果が出てきたものと考えられる。不採算プロジェクト削減や生産性向上施策としては、会社全体のプロジェクトの進捗管理を前期より新設した PM 部門で一括管理するようになったこと、開発ガイドラインの作成により開発工程の標準化を進めてきたこと、プログラムのバグを早期発見するためにソースコードの静的解析ツールを導入したこと等の効果が出ている。また、コスト削減のためベトナムでのオフショア開発も今期から開始している。不採算プロジェクトの発生件数比率は、前年同期の 7% から当第 2 四半期累計期間では 5% まで低下し、不採算プロジェクト損失額も 10 百万円と軽微となっている。なお、外注比率については売上高が減少したこともあって、従来の 4 割強の水準から 4 割弱の水準へと低下している。

ee-TaB* 事業については、2016 年 8 月に「ホテルシティオ静岡」、12 月に「京王プラザホテル」(最上級クラブフロア「プレミアグラン」限定)、「琉球温泉瀬長島ホテル」及び「ホテル WBF アートステイ那覇」に相次いで導入が決定し、導入客室数で前期末比 40% 増の約 2,200 室に増加した。京王プラザホテルでは、日本文化体験プログラムやホテル内のスパメニューなど豊富なアクティビティメニューを多言語で配信できる点が評価され導入に至った。従来は、ビジネスホテルへの導入にとどまっていたが、知名度の高い大型ホテルに導入されたことで、ee-TaB* サービスに関する問い合わせ件数も増加している。また、沖縄の 2 ホテルについては世界最大の口コミサイト「TrustYou」と提携し、アンケート集計や分析システムを付加した新バージョンを導入した。同社ではホテルへの導入実績が積み重なってきたことから、ガソリンスタンドや小売店向けなど他業種への営業展開も開始しており、今後の受注獲得が期待される。

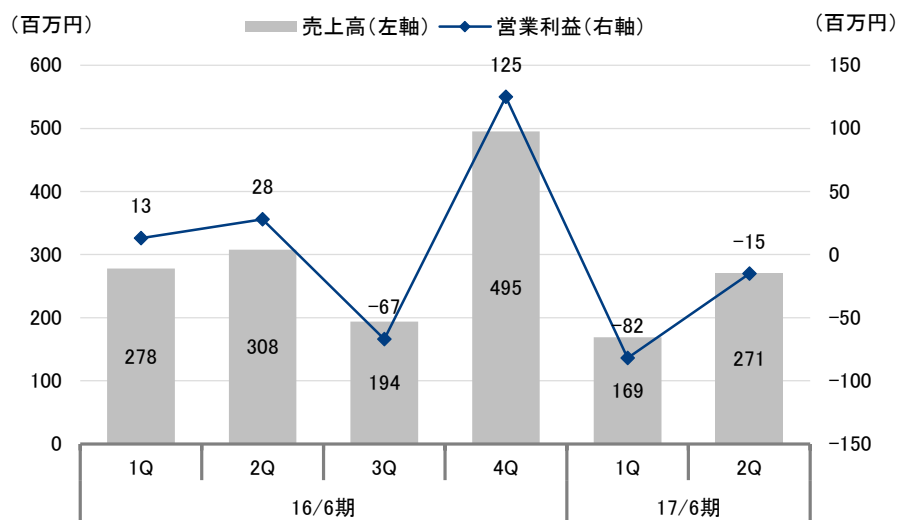
業績動向

(2) 自動車アフターマーケット

自動車アフターマーケット事業の売上高は前年同期比 24.9% 減の 440 百万円、セグメント損失は 98 百万円(前年同期は 42 百万円の利益)となった。今期は競合他社との差別化を図るため、主力の整備システムについての商品ラインナップを 25 本に拡充したほか、部品・ガラス商向けシステムのバージョンアップによる商品力強化に取り組んだ。

特に部品・ガラス商向けについては、従来、取り扱いデータが少なかったため、ほとんど顧客開拓できておらず、業界トップのブロードリーフの独壇場であったが、テックファームグループに入ったことで信用力が増し、取り扱いデータ量も引けを取らない規模まで拡充が進んだことで、今期より本格的に顧客開拓を進めていく計画となっていた。ただ、部品商向けの第 1 号納入案件で開発トラブルが発生し、その収束に人的リソースが削がれたこともあって、その他の顧客開拓が進まず、結果的に売上高の減少、並びに利益の大幅悪化要因となった。なお、同案件については既に顧客への納入を終えており、現在は通常の営業活動に回復している。

その他のトピックスとしては、テックファームとの協業により羽田空港内での特殊車両の車両管理・整備システムの受注を獲得している。同システムを導入することで、特殊車両に起因する飛行便の発着スケジュールの遅延発生リスクを抑える効果が期待されている。

自動車アフターマーケット事業の業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

新株予約権の行使に伴い約 17 億円を調達、財務体質の改善が進む

3. 財務状況と経営指標

2016年12月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比1,293百万円増加の5,174百万円となった。流動資産では売上債権が245百万円減少したものの、第三者割当新株予約権の発行及び行使に伴って、現預金が1,334百万円増加した。また、固定資産では投資その他資産が137百万円増加した。

負債合計は前期末比310百万円減少の1,453百万円となった。流動負債では、預り金の減少によりその他が148百万円、未払金が37百万円、未払法人税等が34百万円それぞれ減少し、固定負債では社債及び長期借入金が83百万円減少した。また純資産は前期末比1,603百万円増加の3,720百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純損失計上や配当金の支払いにより、利益剰余金が127百万円減少したものの、新株予約権の行使に伴い、資本金及び資本剰余金がそれぞれ869百万円増加したことによる。

経営指標を見ると、新株予約権の行使に伴い約17億円の資金調達を実施したことにより、財務状況は大きく改善している。安全性を示す自己資本比率は前期の53.2%から71.4%へ上昇し、有利子負債比率は逆に31.0%から14.8%に低下した。一方、収益性に関しては前述したように、自動車アフターマーケット事業の収益悪化が響いて、営業損失となっているものの、主力事業であるソフトウェア受託開発事業はここ数年の施策により、着実に利益体質に改善しており、ソリューションサービスについても着実に成果が出始めてきたこと、また、自動車アフターマーケット事業についても収益悪化は一時的な要因が大きく、今後の収益性回復が見込まれることから、今下期以降は収益性も向上していくものと予想される。

連結貸借対照表及び主要経営指標

(単位:百万円)

	14/7期	15/6期	16/6期	17/6期 2Q	増減額
流動資産	1,853	2,335	2,550	3,733	1,182
(現預金、有価証券)	1,025	1,181	1,175	2,510	1,334
固定資産	383	1,434	1,317	1,425	107
(のれん)	65	1,024	870	818	-52
資産合計	2,245	3,783	3,881	5,174	1,293
流動負債	631	1,178	1,133	916	-216
固定負債	36	338	630	536	-94
(有利子負債)	300	438	641	547	-93
負債合計	668	1,516	1,764	1,453	-310
純資産	1,576	2,266	2,117	3,720	1,603
主要経営指標 (%)					
(安全性)					
流動比率	293.4	198.2	225.1	407.2	
自己資本比率	69.7	58.6	53.2	71.4	
有利子負債比率	19.2	19.8	31.0	14.8	
(収益性)					
ROE	-	-1.9	-3.5	-	
売上高営業利益率	3.8	1.1	0.6	-8.7	

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

自動車アフターマーケット事業の回復で 2017年6月期は増収増益目指す

1. 2017年6月期の業績見通し

2017年6月期の業績は、売上高が前期比1.0%増の4,700百万円、営業利益が同416.3%増の137百万円、経常利益が同555.2%増の124百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が1百万円(前期は74百万円の損失)と期初計画を据え置いている。第2四半期までの進捗状況は、自動車アフターマーケット事業の下振れにより、低水準にとどまっているが、ソフトウェア受託開発事業においてIoTやAI関連の新たなソリューション案件の引き合いが活発化しているほか、自動車アフターマーケット事業においても第4四半期には部品・ガラス商向けでの新規顧客獲得が期待できることから、期初計画の達成を目指していく方針に変わりない。

2017年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	16/6期		予想	17/6期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	4,654	-	4,700	-	1.0%
営業利益	26	0.6%	137	2.9%	416.3%
経常利益	18	0.4%	124	2.6%	555.2%
当期純利益	-74	-1.6%	1	0.0%	-

注：当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

出所：決算短信よりフィスコ作成

自動車アフターマーケット事業は下期以降、成長トレンドに転換へ

2. 事業セグメント別の見通し

(1) ソフトウェア受託開発事業

ソフトウェア受託開発事業の売上高は前期比横ばいの3,380百万円、セグメント利益は同43.0%増の535百万円を見込んでいる。モバイル系のシステム開発における競争激化が続くなかで、安定的な収益を獲得していくための事業基盤構築に引き続き注力していく方針となっている。

a) 受託開発

受託開発においては、優れたUX/UIを意識したデザイン思考を取り入れ、顧客ごとに最適なシステム開発提案を行うことで他社との差別化を図っていく。また、前期から注力しているIoTやAI分野でのソリューション提案活動を積極的に行い、新規顧客の開拓を進めていく方針となっている。IoT、AI分野の案件については、受注単価そのものは低いものの、新規顧客として取り込むことで他部署の開発案件を取り込める可能性があり、取引拡大のためのフック役としての効果を期待している。

テックファームホールディングス

3625 東証 JASDAQ

2017年3月17日(金)

http://www.techfirm-hd.com/ir_top.html

今後の見通し

売上拡大施策としては、業界セミナーへの積極的な参加や自社セミナーの開催、及び米国進出の日系企業からの開発案件獲得などによって新規顧客を開拓していくほか、既存顧客に対しては顧客の事業状況を把握した上での深耕営業や他部門への横展開に取り組んでいく。また、提案力向上のために社内の情報デザインチームを強化し、サービスデザイン（デザイン・シンキング）を活用した提案力強化を進めていく方針となっている。

なお、米国進出の日系企業あるいは現地のスタートアップ企業のシステム開発需要を取り込むため、2017年2月に米国に子会社を設立した。現地ではシステムエンジニアの単価が日本の2倍近くの水準となっているだけでなく、サービスの質も低いため、潜在需要は大きいと見ている。既に2社から受注を獲得しており、開発は国内もしくはベトナム等のオフショアを活用する。なお、米国子会社については、現地での最先端テクノロジーの情報を収集し、日本にフィードバックすること、及びグローバル人材の採用活動を行う役割も担っていく。

開発面での施策としては、引き続き不採算プロジェクトの抑制や生産性向上に向けた取り組みを継続していく方針だ。開発コストの低減ではオフショアの活用を推進していくほか、AWS（アマゾンウェブサービス）など外部ソリューション・パッケージの利用によるコスト削減などにも取り組み、開発スピードの向上を図っていく。

b) SIソリューション

IoTやAIを活用したソリューションビジネスが急速に拡大するなかで、同社も積極的に提案営業を行い顧客獲得に注力していく。既に自社開発のビーコンプラットフォーム「MoL（位置管理ソリューション）」を用いた工場内のフォークリフトの場所や状態などを管理するソリューションや、店舗の受付・発券システムのIoTソリューションを提案し、受注獲得につなげている。また、AI（音声認識ソリューション）を用いたソリューション提案なども進めている。

c) カジノ事業

米国でのカジノ事業については、現在フィールドテストの実施に向け現地規制当局との交渉が続いている段階で、当初の計画よりもやや遅れ気味となっている。同社では2017年6月期中にフィールドテストを開始し、2018年6月期中の本サービス開始を目指す方針に変わりないとしているが、今後のフィールドテストの開始時期によって遅れが生じる可能性もある。

同社ではサービス開始に向けた戦略として、パートナー企業づくりに注力している。2015年にカジノ向けATM/KIOSKやゲーム機の大手である米国Everiとモバイル決済ソリューションで共同開発を行ったほか、2016年12月にはカジノゲーム機向け印刷機で最大手となる米国Transactと、2017年春以降にソリューション開発を共同で進めていくことを発表している。歩みは遅いながらも、電子決済システムの普及が一般社会で広まるなかで、カジノ市場においてもいずれは導入されると考えられるため、今後の展開が注目される。

なお、日本においてもIR推進法が成立したことで、カジノに関する関心が高まっている。このため、同社では2017年2月より世界のカジノ市場の動向やレギュレーション情報等についての調査レポートを作成し、企業向けに販売を開始している。

テックファームホールディングス

3625 東証 JASDAQ

2017年3月17日(金)

http://www.techfirm-hd.com/ir_top.html

今後の見通し

d) ee-TaB* 事業

ee-TaB* 事業に関しては、機能の拡充により大型ホテルでの採用拡大を進めていくほか、訪日外国人向けの民泊施設や他業種への横展開にも取り組んでいく方針だ。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してることが期待される。

(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 3.4% 増の 1,320 百万円、セグメント利益は同 43.0% 増の 143 百万円を見込んでいる。第 2 四半期までは一部開発案件の遅れを挽回するため、その他の営業活動が手薄になり売上高を落とす要因となっていたが、現状は正常化しており整備システムを中心に顧客開拓が進んでいる。また、第 4 四半期には部品・ガラス商向けの新規顧客獲得も期待できる状況にある。このため、今下期は黒字転換する見込みとなっている。

部品・ガラス商向けについては、従来、最大手 1 社の独壇場であったが、同社はデータベースの拡充が進んだことで、競合に引けを取らない商品を開発し、今後売り込みを図っていく。このため、来期以降は収益成長が加速していくものと弊社では予想している。現在の主力顧客である整備工場は町工場が多く、1～2 台しか導入しないものの、部品・ガラス商は規模が大きいため、1 社決まると平均で 10～15 台の導入となるためだ。1 社当たりの売上規模が 1 ケタ大きくなるほか、ソフトウェア販売となるため固定費は同じで利益率も高くなる。同社のターゲットとなる見込み客は、整備工場の事業者数で約 6.7 万社あるのに対して、部品商(カーディーラー向けを除く)は約 2,000 社、ガラス商は約 500 社と少ないが、競合は 1 社だけのため価格やサービス面でのメリットを打ち出すことで顧客開拓は十分可能と見ている。また、整備システムについても整備事業者での普及率がまだ 3 割程度の水準にとどまっており、普及が進むことによる売上拡大余地は大きいと見られる。課題としては、営業リソースが不足していることにある。現在、営業人員は 45 名強程度とほぼ前期並みの水準にとどまっているが、このうち 20 名程度を部品・ガラス商向けの顧客開拓に振り向けているため、整備事業者向けの営業リソースを増員する必要がある。増員が計画どおり進まなければ成長ペースが鈍化する可能性もある。

なお、同社の既存商品については、政府が景気対策の一環として打ち出した生産性向上設備投資促進税制^{※1}を活用できるほか、サービス等生産性向上 IT 導入支援事業^{※2}の補助金対象サービスとして認定されており、中小企業からの需要増が今後期待されることも追い風となる。

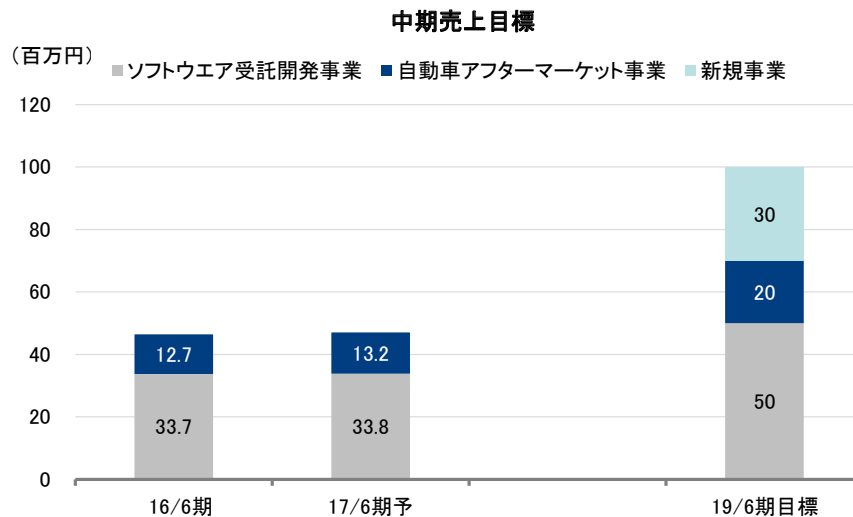
^{※1} 法人・個人事業主を対象とした、設備投資意欲を高めるための優遇税制。対象設備(機械装置やソフトウェア)は最新設備のほか、利益改善のための設備となり、2017年3月末までの投資分に対して特別償却 50% または税額控除 4% が認められる。

^{※2} 中小企業者等における IT ツール(ソフトウェア、サービス等)の導入費用の補助を通じた中小企業者等の生産性向上を目的とした経済産業省の事業で、2016年度の補正予算として組み込まれた。IT 導入補助金を利用すると、システム導入費用の 3 分の 2 (上限額: 100 万円、下限額: 20 万円) が補助される。

売上高 100 億円の達成に向けて業界特化型ソリューション事業に注力

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。2019年6月期の売上高内訳としては、ソフトウェア受託開発事業で50億円、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で30億円となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

ソリューションサービスとしては、ee-TaB* 事業やカジノ市場向けの電子マネー決済サービス事業のほか、業界特化型のサービスを横展開していく予定となっている。業界特化型のソリューションサービスに関しては、対象市場において既に顧客基盤を持っている企業と提携しながら事業を展開していく戦略となっている。具体的な事例として、現在、合併会社のサンキテックで進めている住宅リフォーム支援事業が挙げられる。

同事業は、住宅リフォーム見積もり支援パッケージソフト「見積大棟梁」を全国約4万件の中小工務店に販売していくというもので、販売は合併相手となる三輝の販売ネットワークを活用する。ビジネスモデルとしては自動車アフターマーケット事業とほぼ同様のモデルだが競合はほとんどない状況にある(大手住宅メーカーは独自開発したシステムを採用)。サンキテックでは現在は既存商品の技術改良をテックファームのエンジニアが出向して進めており、機能をさらに拡充しながら販売を拡大していく考えだ。

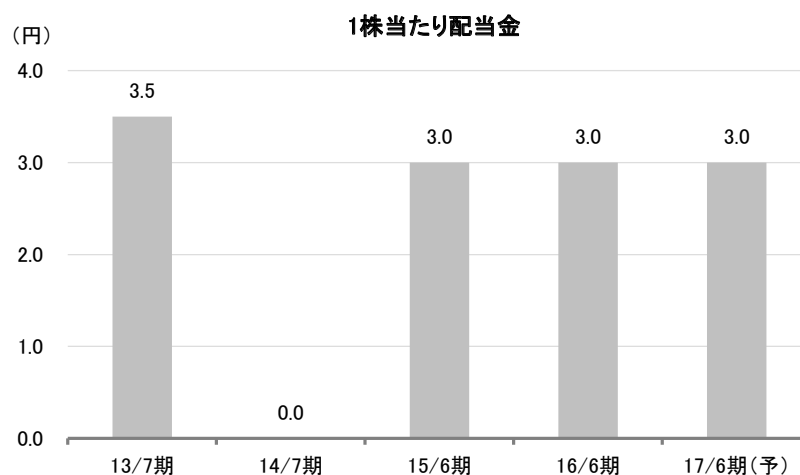
今後の見通し

現在、住宅リフォームの見積もり作業について、中小工務店では手作業で行っているため、業者によって見積もり方法や作業工賃などが異なり、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た。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、顧客にとっても導入メリットは大きいと言える。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発生する格好となる。導入実績はまだ少ないが、住宅リフォーム市場の拡大が今後見込まれるなかで、成長余地は大きいと弊社では見ている。なお、サンキテックについてはいずれ同社が連結対象子会社にする予定となっている。

■ 株主還元策

将来的には配当性向 30% を目標とする

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、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。2017年6月期の1株当たり配当は前期並みの3.0円を予定しているが、将来的には30%程度を目安に配当を実施していきたい考えのようだ。



注：2013年8月に1:100株、2014年4月に1:2の株式分割を実施
 13/7期以前の配当金は遡及して修正

出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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