

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2021 年 7 月 26 日 (月)

執筆：客員アナリスト

**柴田郁夫**

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2021年3月期の連結業績	01
3. 2022年3月期の連結業績予想	02
4. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. グループビジネス体制	05
3. 沿革	06
■ 企業特長	07
1. 時代の先を読む先見性	07
2. 豊富なERP導入実績と独自テンプレートの活用	07
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. 企業のDXを総合的にサポートする体制	08
■ 決算動向	08
1. 2021年3月期連結業績の概要	08
2. 過去の業績推移	09
■ 主なトピックス	11
1. 九州工業大学との産学共同研究をスタート	11
2. CBP「注文決済サービス(SaaS)」提供開始	11
3. 経済産業省が定める「DX認定事業者」に選定	11
■ 業績見通し	12
1. 2022年3月期の業績予想	12
2. フィスコの見方	12
■ 業界環境	13
1. ERP・CRMビジネスの動向	13
2. コロナ禍による影響	13
■ 成長戦略	14
1. プラットフォームビジネスの構築	14
2. グローバルビジネスの推進	15
3. 人財・組織への投資	15
■ 株主還元	16

## 要約

企業の DX 推進に伴う IT 投資需要を背景として、  
 足元業績は堅調に推移。  
 独自のプラットフォームビジネス CBP「注文決済サービス」の  
 提供を開始

### 1. 会社概要

テクノスジャパン <3666> は、企業向けデジタルトランスフォーメーション※<sup>1</sup> (DX) のコンサルティング、基幹システム (ERP※<sup>2</sup>)・顧客管理システム (CRM※<sup>3</sup>)・自社サービス (CBP※<sup>4</sup>) を組み合わせたシステムグランドデザイン支援、ビジネスコンサルティング、要件定義、設計、開発・保守に至る一連のシステムサービスを提供し、グローバルビジネスの拡大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 220 社を超える実績を誇る。デジタル化の流れが加速するなかで、ERP・CRM (企業最適) と業界最適型の独自プラットフォーム CBP (企業間連携) を組み合わせ、そこで蓄積されたデータ活用による価値提供 (顧客のビジネス変革や持続可能な社会への貢献等) を通した DX 推進事業に取り組んでいる。

※<sup>1</sup> 企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。

※<sup>2</sup> Enterprise Resource Planning の略。ヒト・モノ・カネといった企業資源を一元管理し、効率的に管理する考え方。

※<sup>3</sup> Customer Relationship Management の略。顧客を管理し、関係性を構築するシステム。

※<sup>4</sup> Connected Business Platform の略。企業間の枠組みを超えてビジネス全体での最適化をもたらす新たなビジネスプラットフォーム。

### 2. 2021 年 3 月期の連結業績

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 6.8% 増の 8,197 百万円、営業利益が同 227.2% 増の 924 百万円と期初予想を上回る増収増益となった。新型コロナウイルス感染拡大 (以下、コロナ禍) の影響がプラス・マイナス両面で交錯する市場環境の下、企業の ERP・CRM へのシステム投資が堅調に推移したことや、2020 年 1 月にグループ化した (株) アックが通年寄与したことにより増収となり、売上高は 3 期連続で過去最高を更新した。利益面では、プラットフォームビジネス (CBP) への先行費用を継続しながらも、特定案件のプロジェクト損失 (一過性要因) により大幅減益となった 2020 年 3 月期からの回復や、増収による収益の押し上げ、コロナ禍に伴う経費抑制などにより大幅な増益を実現。営業利益率も 11.3% (前期は 3.7%) に改善し、前々期 (2019 年 3 月期) 並みの水準に戻すことができた。また、2021 年 5 月には、今後の成長の軸となる CBP「注文決済サービス」の提供を開始するなど、定性面でも注目すべき進展があった。

## 要約

### 3. 2022 年 3 月期の連結業績予想

2022 年 3 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 6.7% 増の 8,750 百万円、営業利益を同 10.4% 増の 1,020 百万円と増収増益を見込んでいる。コロナ禍の長期化に伴う投資意欲への影響を慎重に見ながらも、企業の DX 推進に伴う IT 投資需要を背景として、ERP・CRM 導入支援業務を中心に増収を確保する見通しである。利益面でも、引き続きプラットフォームビジネス（注文決済サービス）が先行投資の段階にあるものの、増収により増益を実現し、営業（及び経常）利益は初の 10 億円台を見込んでいる。

### 4. 成長戦略

同社の成長戦略の方向性は、「企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する」ことをミッションとして、「LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE ～つながる社会の未来をリードする企業へ～」(ビジョン) を目指すものである。すなわち、創業以来のノウハウを生かした ERP（企業単位での最適化）の導入や切替だけでなく、様々な最新技術を有するパートナー企業や導入企業との協創によって企業間をデータでつなぐ業界最適型（サプライチェーン全体の最適化）のプラットフォームビジネス構想を強く打ち出している。また、成長に向けた今後の投資領域として、「プラットフォームビジネス」のほか、「グローバルビジネス」「人材・組織」の 3 つのポイントを挙げている。

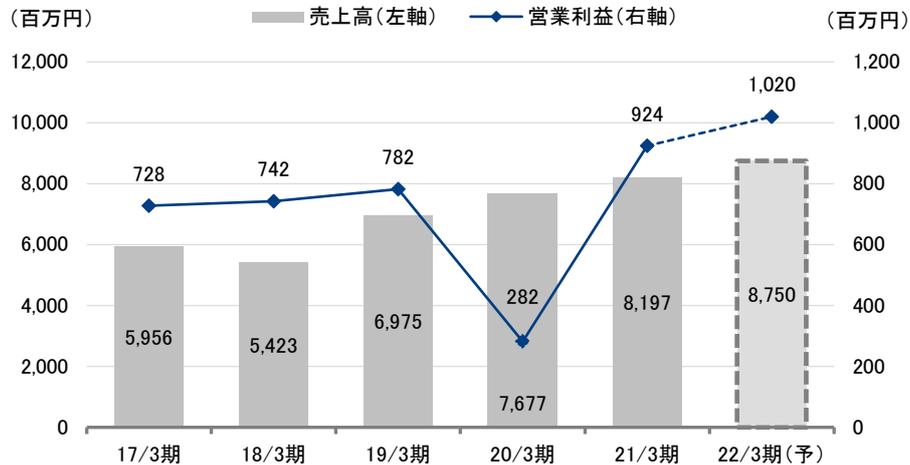
弊社でも、コロナ禍の長期化による影響については依然として不透明感があるものの、DX 実現に向けた ERP やプラットフォームビジネスへの展開により、持続的な成長を実現していくことは十分に可能であると見ている。コロナ禍の影響が一時的にマイナスに働く可能性が残るなかでも、DX 実現に向けた構造的な変革は企業のみならず社会全体で取り組むべき課題にもなっており、同社にとっては社会課題の解決を自社成長に結び付ける大きな機会として捉えることができる。まずは、プラットフォームビジネスの本格稼働に向けた進捗のほか、パートナー企業等との協業を含めた新たな価値の創出にも注目していきたい。

#### Key Points

- ・ 2021 年 3 月期は、コロナ禍においても期初予想を上回る増収増益を実現し、売上高は過去最高を更新
- ・ 商流・物流業務の効率化に向けた産学共同研究や CBP「注文決済サービス（SaaS）」の提供開始に向けても大きな進展
- ・ 2022 年 3 月期も企業の DX 推進に伴う IT 投資需要により、引き続き増収増益を見込む。
- ・ DX の本格展開を見据え、ERP（企業最適）と独自プラットフォーム（サプライチェーン全体の最適化）の組み合わせにより、社会課題の解決を自社成長に結び付ける戦略

## 要約

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### ERP・CRM 導入支援を主力とするほか、 独自プラットフォーム構築による DX 推進にも注力

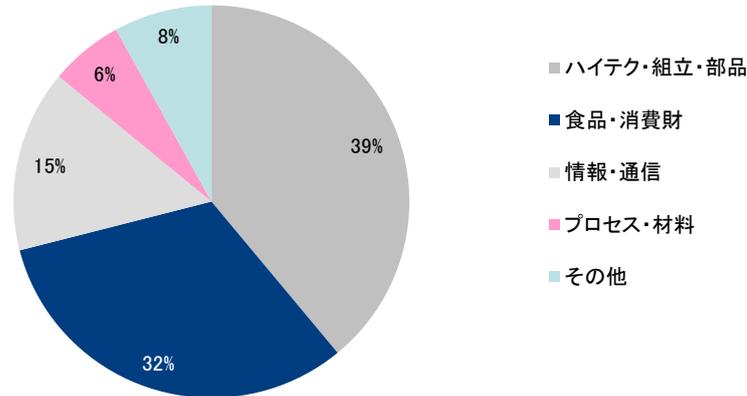
#### 1. 事業概要

同社は、企業向け DX のコンサルティング、基幹システム (ERP)・顧客管理システム (CRM)・自社サービス (CBP) を組み合わせたシステムグランドデザイン支援、ビジネスコンサルティング、要件定義、設計、開発・保守に至る一連のシステムサービスを提供する独立系の 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 220 社を超える実績を誇る。世界規模でデジタル化の流れが加速するなかで、「企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する」を新たなグループミッションに掲げ、ERP・CRM (企業最適) と業界最適型の独自プラットフォーム CBP (企業間連携) を組み合わせ、そこで蓄積されたデータ活用による価値提供 (顧客のビジネス変革や持続可能な社会への貢献等) を通した DX 事業推進に取り組んでいる。

業種別売上構成比 (2021 年 3 月期実績) は、ハイテク・組立・部品が 39%、食品・消費財が 32%、情報・通信が 15%、プロセス・材料が 6%、その他 8% となっており、現時点においては、ERP による基幹システム再構築に取り組む大手製造業向けが中心となっている。もっとも、今後はサプライチェーン全体の最適化を図るプラットフォームビジネスの展開により、物流や小売を含めた他業種に分散されていくことが予想される。

## 会社概要

## 業種別売上構成比(2021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、提供するサービスの内容により、「基幹システム及び周辺ソリューション」及び「その他」に区分している。さらに前者については、主力の ERP・CRM 関連事業のほか、新たな注力分野である CBP 推進事業に大別される。「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高い割合を占めている。

### (1) ERP・CRM 関連事業

1) 創業来の主力である ERP 関連事業は、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 S/4 HANA を中心に、生産管理に強いビジネスエンジニアリング <4828> の mcframe 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、その組み合わせでシステム構築を行うアプローチ。

軸となる SAP S/4/HANA 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、220 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。

## 会社概要

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、それに対応するために EPM<sup>※1</sup> / BI<sup>※2</sup> 製品や、EAI<sup>※3</sup> 等にも取り組んでいる。

※1 Enterprise Performance Management（企業業績管理）の略。企業が戦略に基づいて業績を管理し対策を打てるようにするためのコンセプトやツールを指す。

※2 Business Intelligence の略。企業内外のデータを蓄積・分類し、検索・分析・加工して、ビジネス上の意思決定に役立てるといったコンセプトやツールを指す。

※3 Enterprise Application Integration の略。複数のシステムを連携させて、データやプロセスを統合すること。

2) 一方、ERPと並ぶ「もう1つの基幹領域」と位置付けている CRM についても、米国を中心に SI ビジネスを展開する Lirik, Inc. のグループ化（2018年6月）により本格参入した。ERPとの連携により、企業内の経営情報に加え、顧客情報の一元化も可能となり、ビッグデータや AI 活用の有用性をさらに高めるとともに、DX 実現に向けて推進しているプラットフォームビジネス（企業間をまたぐサプライチェーン全体の最適化）への展開にも重要な役割を担う。2020年1月には国内で CRM のクラウド関連サービス等を提供しているアックをグループ化し、さらに同社を存続会社とする形でアックを2020年10月1日付で吸収合併した。アックの取り扱う CRM 製品の軸は（株）セールスフォース・ドットコム（Salesforce）の CRM プラットフォームであり、吸収合併によって CRM ビジネスの強化をより迅速に推進していく。

## (2) DX 推進事業

世界規模でデジタル化の流れが加速するなかで、DX 対応型の ERP 切替ニーズ<sup>※</sup>に対応していくことに加え、ERPにおいて培ってきた企業グループ内の標準化及び全体最適化ノウハウをサプライチェーン全体へと広げ、CRM や最先端デジタル化技術（IoT やブロックチェーン等）、そしてそれらを企業間でシームレスにつなぐ同社独自のプラットフォームである CBP の構築により、DX 実現に向けた事業（サプライチェーン全体の最適化）を推進している。また、そこで蓄積されたビッグデータを AI 等で最大限に活用することにより顧客のビジネス変革を促進するとともに、同社にとってもアセットビジネスとしてストック型の安定収益源が確保できるものである。

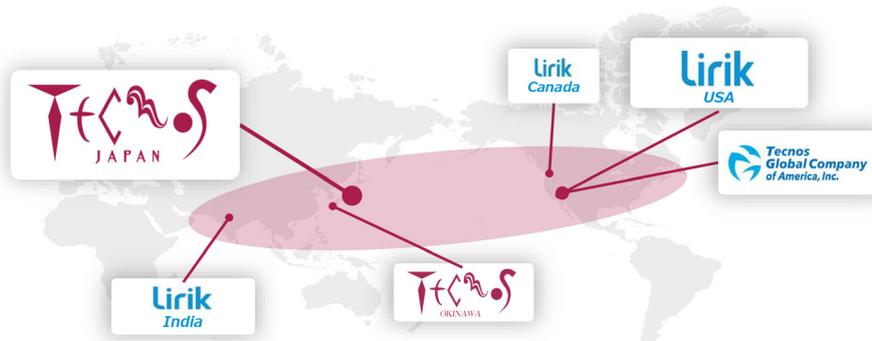
※ SAP は DX 対応型の ERP の姿を前面に打ち出しており、従来型の ERP のサポートについては2027年（当初予定していた2025年から期限を延長）に打ち切る方針である。

## 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5社で構成されている（2021年3月末現在）。連結子会社には、ニアショア拠点として設立された沖縄テクノス（株）、米国シリコンバレーに拠点を構える Tecnos Global Company of America, Inc. (TGCA) のほか、2018年6月に TGCA を通じて買収した Lirik 及びその子会社の Lirik Infotech Private Limited（インドのグローバルデリバリーセンター）、Lirik Software Services Canada Ltd. がある。したがって、国内及び北米市場でのビジネス展開を推進するとともに、IT 人材については沖縄（ニアショア）及びインド（オフショア）を活用するグループビジネス体制となっている。

## 会社概要

## テクノスグループ全体像



出所：決算説明資料より掲載

## 3. 沿革

同社は、少数精鋭で質の高い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、ビジネスエンジニアリング<4828>、日本オラクル<4716>、インフォアジャパン(株)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下、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)。

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きた。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TGCA※1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テクノスデータサイエンス・エンジニアリング(株)(TDSE)※2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、セールスフォース・ドットコム<CRM>、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。また、2018年には米国Lirikの買収により北米市場でのビジネス拡大に向けて体制を整備。一方、TDSEについては、東証マザーズ市場への上場に伴い、保有株式を一部売却したことから、グループ会社の範囲から除外されている。2020年1月には国内でセールスフォース・ドットコムCRMのクラウド関連サービス等を展開しているアック(本社：大阪)をグループ化(完全子会社)し、10月には吸収合併した。

※1 設立当初の社名は、Tecnos Research of America, Inc. (TRA)。2017年4月に現在のTGCAへ社名変更した。

※2 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)(TDMS)。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。 プラットフォームビジネスにより新たな価値創出にも取り組む

#### 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 関連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、DX 推進事業についても、デジタル化の流れが加速するなかで、IoT やブロックチェーン、AI 等の新しい技術の活用により、企業のビジネス変革を見据えた独自のプラットフォームビジネスの構築に取り組んでいる。

#### 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 220 社を超える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※についても、極めて高い水準を維持している。

※ SAP 認定コンサルタント数は 221 名（2021 年 4 月末現在）。

#### 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、ビッグデータ分野や周辺分野の強化、独自プラットフォームの構築など、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。

## 5. 企業の DX 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 DX を成功させるためには ERP・CRM 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・CRM 分野における数多くの実績やノウハウは、ビッグデータの活用や DX 推進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・CRM 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、業界最適型のプラットフォームである CBP 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。

## ■ 決算動向

### 2021年3月期は期初予想を上回る増収増益を実現。 企業の ERM・CRM へのシステム投資は堅調に推移

#### 1. 2021年3月期連結業績の概要

2021年3月期の連結業績は、売上高が前期比 6.8% 増の 8,197 百万円、営業利益が同 227.2% 増の 924 百万円、経常利益が同 211.5% 増の 958 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 407.1% 増の 661 百万円と期初予想を上回る増収増益となった。

コロナ禍対策としてのデジタル需要が DX 化の流れを後押しする一方、景気悪化懸念に伴う IT 投資抑制の動きが交錯するなかで、企業の ERP・CRM へのシステム投資が堅調に推移したことや、2020年1月にグループ化したアックが通年寄与したことにより増収となり、売上高は3期連続で過去最高を更新した。

利益面では、人材増強※に伴う人件費の増加やプラットフォームビジネス（CBP）への先行費用を継続しながらも、特定案件のプロジェクト損失（一過性要因）により大幅減益となった前期（2020年3月期）からの回復や、増収による収益の押し上げ、コロナ禍（活動制限等）に伴う経費抑制などにより大幅な増益を実現した。営業利益率も 11.3%（前期は 3.7%）に改善し、前々期（2019年3月期）並みの水準に戻すことができた。

※ 2021年3月期の連結従業員数は 511 名（前期末比 82 名増）に増加した。積極的な新卒採用（約 40 名）のほか、連結子会社である Lirik Infotech Private（インド開発拠点）において、CRM ビジネスの強化等を目的として IT 人材の積極採用を行ったことが理由である。

財政状態については、「現金及び預金」や「売掛金」「投資有価証券」（評価益）の増加等により、総資産は前期末比 9.4% 増の 6,550 百万円に拡大した。一方、自己資本についても、内部留保の積み増しや「その他投資有価証券評価差額金」の増加より、前期末比 13.8% 増の 4,950 百万円に拡大したことから、自己資本比率は 75.6%（前期末は 72.6%）に高まった。

## 決算動向

## 2021年3月期連結決算の概要

(単位：百万円)

	20/3 期実績		21/3 期実績		増減		21/3 期 期初予想		21/3 期修正予想 (2021年1月29日)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率	金額	構成比	金額	構成比
売上高	7,677		8,197		519	6.8%	7,900		8,000	
原価	6,081	79.2%	5,764	70.3%	-317	-5.2%	-	-	-	-
販管費	1,313	17.1%	1,509	18.4%	195	14.9%	-	-	-	-
営業利益	282	3.7%	924	11.3%	641	227.2%	800	10.1%	900	11.3%
経常利益	307	4.0%	958	11.7%	651	211.5%	820	10.4%	920	11.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	130	1.7%	661	8.1%	530	407.1%	554	7.0%	630	7.9%
総資産	5,990		6,550		560	9.4%				
自己資本	4,348		4,950		601	13.8%				
自己資本比率	72.6%		75.6%		3.0pt	-				

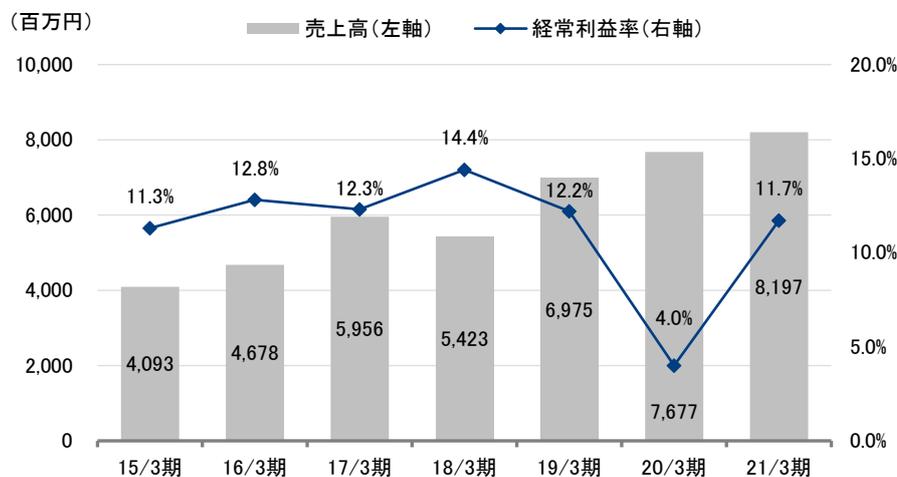
出所：決算短信、決算説明資料、有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

## 2020年3月期の特殊要因を除けば、 売上高・利益ともに順調に増加傾向

### 2. 過去の業績推移

過去の連結業績を振り返ると、2016年3月期以降、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。また、2018年3月期は、TDSEの非連結化に伴って一旦減収となったが、2019年3月期以降は、ERP・CRMの拡大により3期連続で増収となっており、旺盛な投資意欲を背景として同社業績も順調に伸びていると評価できる。また、利益面でも、2019年3月期までは5期連続で最高益（営業及び経常利益）を更新し、利益率は業界標準を大きく上回る水準を維持してきた（2020年3月期は、前述のとおり、一過性の特殊要因により利益水準は一旦落ち込んだが、2021年3月期には回復している）。

### 連結売上高及び経常利益率の推移

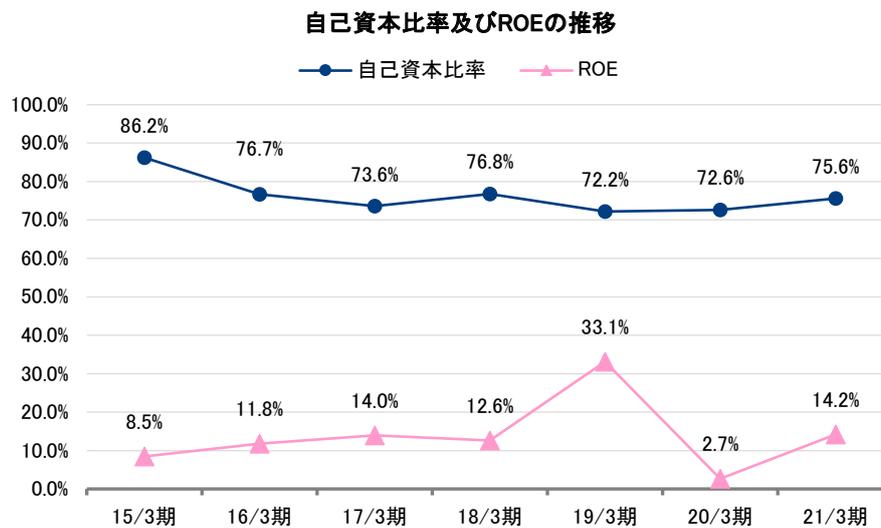


出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 決算動向

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おり、同社の財務内容は極めて優良と言える。なお、2019年3月期から2020年3月期の ROE が 33.1% から 2.7% へと大きく変動しているのは、それぞれに一時的な特殊要因\*が影響しており、本質的な収益性(資本効率性)の変化を示すものではない。2021年3月期は 14.2% の ROE 水準に回復している。

\* 2019年3月期は関係会社(TDSE)株式の売却益の計上、2020年3月期は特定案件のプロジェクト損失の計上が影響した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 主なトピックス

### 2021 年 5 月に DX 独自プラットフォーム CBP 上で「注文決済サービス (SaaS)」の提供を開始

#### 1. 九州工業大学との産学共同研究をスタート

2021 年 4 月から九州工業大学と「商流・物流の運用知識体系化とその運用に関する研究」をテーマに産学共同研究を開始した。それに伴い、テクノスジャパン e-ZUKA イノベーションラボとして、福岡県飯塚市新産業創出支援センター (e-ZUKA トライバレーセンター) 内に研究室の機能を備えたサテライトオフィスを開設した。同社が有する商流・物流業務に関する知見と、九州工業大学情報工学部\*が持つ人の知識の体系化に関するノウハウを掛け合わせるにより、商流・物流にて発生した問題点の検知と、その解決方法に関する知識や経験を機械化するとともに、PDCA サイクルを適切に回すことで、限られた資源の効率利用及び無駄の削減に寄与していくことを目指している。

\*九州工業大学情報工学部は、専門家が持つ高度な専門知識を整理してコンピューターで取り扱える形に表現し、知識ベースシステムに組み入れるための研究開発を様々な分野で進めている。これらの研究の中から、携帯電話の顧客管理システムや製造プロセスの設計支援システム等に組み込まれた知識処理サーバー等が、産学連携の一環として九州工業大学発のベンチャーを通じて実用化に至っている。

#### 2. CBP「注文決済サービス (SaaS)」提供開始

2021 年 5 月には、DX 独自プラットフォーム CBP 上で「注文決済サービス (SaaS)」の提供を開始した。本サービスは、取引の一連業務 (需給調整～注文～在庫・検収～請求～支払) を SaaS 上で取引先と共通データ流通・管理することで、「取引業務の高度化」と「DCM (需要管理) と SCM (供給管理) の高度化」を目指すものである\*。また、SaaS (クラウドサービス) で提供することにより、大企業のみでなく、中小企業での活用環境を整えることで、社会全体の DX 推進に取り組み、企業競争力の強化をはじめ、持続可能な社会の実現 (廃棄ロス削減、環境負荷軽減、気候変動緩和等) にも貢献していく方針である。同社では、3 年後の 2024 年 3 月期までに累積取引数 100 万件の利用を目指している。

\*2020 年から同社グループ内で試験的に利用し、準備を進めてきたが、業務処理ステップで 15% 改善、業務処理工数で 20% 改善を実現し、活用効果を確認している。

#### 3. 経済産業省が定める「DX 認定事業者」に選定

2021 年 6 月には、経済産業省が定める「DX 認定事業者」\*に選定された。同社はこれまでデジタル技術による社会及び競争環境の変化の影響を踏まえた経営ビジョン及びビジネスモデルの方向性を定め、ステークホルダーに公表してきたが、こうした取り組みが評価されたことが理由と見られる。ERP、CRM、CBP の掛け合わせによる企業及び社会全体 (サプライチェーン) の DX 化を成長戦略の軸に掲げる同社にとって、大きな弾みになるものと考えられる。

\*2020 年 5 月 15 日に施行された「情報処理の促進に関する法律」に基づき、経済産業省が定める「デジタルガバナンス・コード」に沿った取り組みを推進し、DX-Ready の状態、つまり、「企業がデジタルによって自らのビジネスを変革する準備ができていない状態」にある企業を国が認定する制度である。

## 業績見通し

### DX 推進に伴う IT 投資需要を背景として、 2022 年 3 月期も引き続き増収増益を見込む

#### 1. 2022 年 3 月期の業績予想

2022 年 3 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 6.7% 増の 8,750 百万円、営業利益を同 10.4% 増の 1,020 百万円、経常利益を同 10.0% 増の 1,055 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 7.4% 増の 710 百万円と増収増益を見込んでいる。

コロナ禍の長期化に伴う投資意欲への影響を慎重に見ながらも、企業の DX 推進に伴う IT 投資需要の活性化が期待されるなかで、ERP・CRM 導入支援業務を中心に増収を確保する見通しである。

利益面でも、引き続きプラットフォームビジネス (CBP) は先行投資の段階にあるものの、増収により増益を実現し、営業 (及び経常) 利益は初の 10 億円台を見込んでいる。営業利益率も 11.7% (前期は 11.3%) と若干改善する見通しである。

#### 2022 年 3 月期の業績予想

(単位: 百万円)

	21/3 期実績		22/3 期予想		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	8,197		8,750		553	6.7%
営業利益	924	11.3%	1,020	11.7%	96	10.4%
経常利益	958	11.7%	1,055	12.1%	97	10.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	661	8.1%	710	8.1%	49	7.4%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

#### 2. フィスコの見方

弊社でも、コロナ禍の長期化に伴う企業の投資姿勢への影響については、引き続き注視する必要があるものの、外部要因 (DX 推進に伴う IT 投資需要の活性化等) 及び内部要因 (ERP・CRM における同社優位性や受注残高の状況\*等) から判断して、同社の業績予想は十分に達成可能な水準であると見ている。注目すべきは、今後の成長軸となるプラットフォーム CBP 「注文決済サービス」の立ち上がりをはじめ、同社の強みである ERP・CRM との連携による独自の DX ビジネスへの展開にある。本格稼働には中期目線が必要であると見ているが、まずは具体的な成果やビジネスとしての方向性を示すことがポイントとなる。

\* 2021 年 3 月期末の受注残高は前期末比 17.1% 増の 1,697 百万円となっている。

## ■ 業界環境

### コロナ禍に伴う投資抑制の動きと DX 化に向けた投資需要が交錯する市場環境。中期的には DX の本格展開が予想される

#### 1. ERP・CRM ビジネスの動向

市場調査会社によると、国内 ERP 市場は、大企業を中心に基幹システムへの投資が着実に進んでいることを背景として、堅調に伸びているという。ERP への投資が順調に続いており、特に、クラウドでの提供 (SaaS) あるいはパッケージ運用 (IaaS) といったクラウド ERP が急速に拡大する傾向にある。また、大きな転機として注目されるのが「2025 年問題」である\*。すなわち、IT 人材不足が約 43 万人に拡大する一方、デジタル化の流れが加速するなかで DX の本格的な展開が予想されており、ERP もビッグデータ活用を含めた DX 対応型に変化していく方向にある。ERP 最大手の SAP は旧来型 ERP のサポートの打ち切り期限を 2025 年から 2027 年へ延長したため、ERP 切替ニーズはコロナ対策との両にらみにより当初想定よりも先送り（もしくは緩やかなペース）で進んでいく可能性もあるが、DX 実現への気運は高まっており、将来に向けた付加価値の創出にも注目が集まっている。

\* 経済産業省が 2018 年 9 月に公表した DX レポート「2025 年の崖」では、2025 年までに旧来型のシステムを刷新できず、DX が実現できなければ、世界的なビジネス競争に勝てないと提言。また、2020 年 12 月の DX レポート 2（中間取りまとめ）では、「非競争領域のプラットフォーム」に加え、さらに「業界内他社と協調領域を形成し共通プラットフォーム化」を進めることを中長期的なテーマの 1 つとして掲げられており、同社の方向性とも合致するものである。

#### 2. コロナ禍による影響

コロナ禍の影響については、業績悪化に伴う企業の設備投資の冷え込みや慎重姿勢が懸念される一方、DX 推進に向けた IT 投資需要に加え、在宅勤務（リモートワーク）への対応など、コロナ禍対策としてのデジタル需要も高まっている。さらに言えば、コロナ収束（ニューノーマル）に向けて社会構造の変革（働き方や事業モデルの変化など）が一気に進むことでデジタル化の流れに拍車がかかるとの見方もあり、プラス・マイナス両面を見据えた的確な経営判断が求められている。

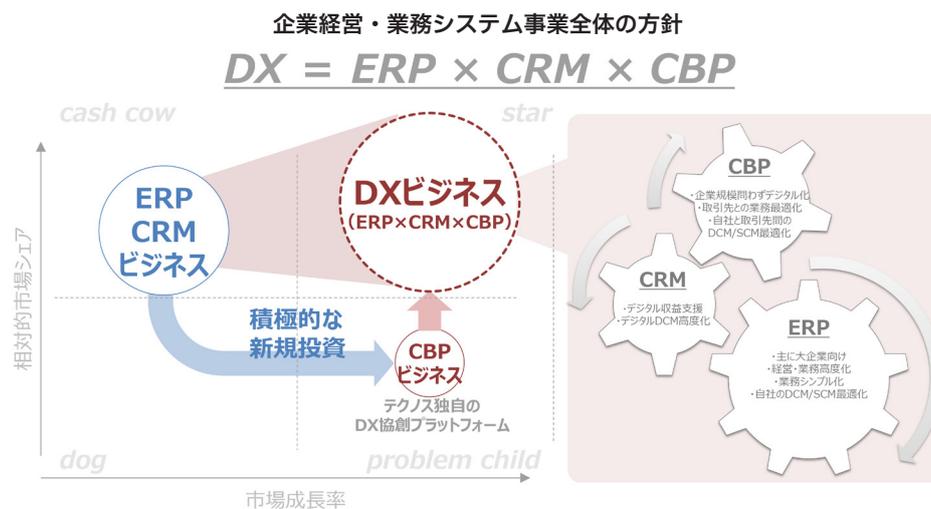
## ■ 成長戦略

### 独自プラットフォームの構築により DX 実現を目指す。 グローバルビジネスの推進や人財投資にも取り組む

同社の成長戦略の方向性は、「企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する」ことをミッションとして、「LEAD THE CONNECTED SOCIETY TO THE FUTURE ~つながる社会の未来をリードする企業へ~」(ビジョン)を目指すものである。すなわち、創業以来のノウハウを生かした ERP (企業単位での最適化) の導入や切替だけでなく、様々な最新技術を有するパートナー企業や導入企業との協創によって企業間をデータでつなぐ業界最適型 (サプライチェーン全体の最適化) のプラットフォームビジネス構想を強く打ち出している。ERP、CRM と独自プラットフォームの組み合わせ、これが同社が推進する DX の形と言える。また、成長に向けた今後の投資領域として、「プラットフォームビジネス」のほか、「グローバルビジネス」「人財・組織」の 3 つのポイントを挙げている。

#### 1. プラットフォームビジネスの構築

独自のプラットフォームである CBP の構築に向けて積極的な投資を行うとともに、顧客企業等との協創により、プラットフォーム上で様々なサービスを展開していく。さらには、そこで蓄積されたビッグデータを AI 等により最大限に活用し、顧客のビジネス変革を促進する計画である。まずは CBP「注文決済サービス (SaaS)」の提供を開始したが、参加企業にとっては、注文から請求業務のシンプル化、サプライチェーンの効率化、柔軟な決済手段への対応などに効果が期待できる。また、同社にとっても、つながったところから 1 社 1 社着実に拡げていくことが可能となえ、ストック型の安定収益源を確保できるところにメリットがある。しばらくは先行費用のフェーズが続くものの、弊社では 2~3 年で年間損益を黒字化すると見ている。



## 2. グローバルビジネスの推進

買収した Lirik のビジネスをベースとして北米市場への展開を目指す。特に、現在の西海岸中心のビジネスからビジネス圏を拡大していく方針である。同社と Lirik の強みを結集し、ERP × CRM × CBP のビジネスを日本と北米で連携しながら拡大する方針である。また、Lirik のオフショア拠点（インド）の強化による IT 及び AI 人材の獲得に加えて、引き続きシリコンバレーの最新技術の発掘・育成を目指していく。

## 3. 人財・組織への投資

業界における人材不足の問題が深刻化するなかで、海外人材の積極採用を行う方針であり、インドと北米に持つグループネットワークと多様な文化を生かしながら採用実績を積み上げていく考えだ。一方、社員教育にも注力する。特に日本人社員を、買収した海外拠点（米国やインド）へ送り込むなど、グローバル人材の育成にも取り組む。2019 年 4 月には東京（日本橋）にイノベーションセンターを新設した。優秀な人材確保のほか、人材育成やイノベーション促進に向けた環境整備、テレワークの推進などに狙いがある。また、最新技術を有するベンチャー企業などパートナーの開拓にも取り組む。

弊社でも、コロナ禍の長期化による影響については依然として不透明感があるものの、その要因を除けば、DX 対応を含む ERP・CRM ビジネスだけでも 10% を超える潜在的な成長性を有していると評価している。したがって、今後の戦略分野であるプラットフォームビジネスにより、そこにどれだけの上乘せができるかが中長期的なポイントとなる。特に、プラットフォームビジネスは、これまでの ERP・CRM ビジネスと比較して事業拡大に向けた制約（人的リソースなど）が少ないうえ、賛同者が集まるほどプラットフォームの価値がさらに高まる正の循環（ネットワーク外部性）が期待できる。また、売上高が損益分岐点を超えると一気に収益性が高まることや、ERP・CRM ビジネスとの連携（セット導入）にも伸びしろがあることから、数年後の成長曲線や収益構造の変化を見据えた評価が必要となる。コロナ禍による影響については、引き続きプラス・マイナス両面から見ておく必要があるものの、DX 実現に向けた構造的な変革は企業のみならず社会全体で取り組むべき課題にもなっており、同社にとっては社会課題の解決を自社成長に結び付ける大きな機会として捉えることができる。まずは、プラットフォームビジネスの本格稼働に向けた進捗のほか、パートナー企業等との協業を含めた新たな価値の創出にも注目していきたい。また、グローバルビジネスの推進についても、グローバルスタンダードである SAP やセールスフォースで実績があることや、Lirik の買収により獲得した人材（インド開発拠点を含む）や販路（北米）の活用などから判断すれば、十分に具現性のある戦略と言える。国内のプラットフォームビジネスにより蓄積したノウハウや人材をいかにグローバルに横展開していけるかが、将来的なポテンシャルを左右するものと見ている。一方、最大のボトルネックは、業界共通の課題である人材の確保ということになる。その意味でも人的制約の少ないプラットフォームビジネスへの展開やそれに伴う知的集約型ビジネスの創出に加え、海外人材の獲得を重要な戦略として捉えている。

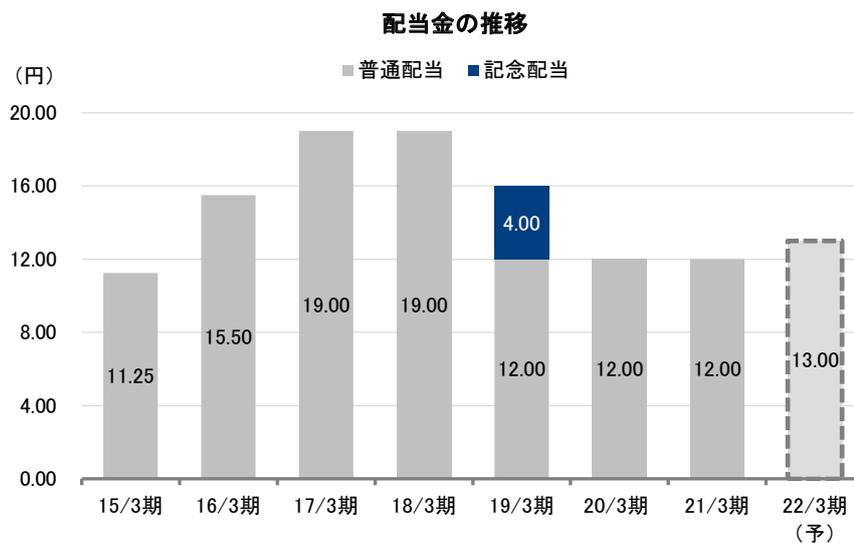
## ■ 株主還元

### 2021年3月期は1株当たり12円配を実施。 2022年3月期は前期比1円増配の1株当たり13円配を予定

業界を取り巻く環境が大きく変化するなかで、今後については成長投資への配分を高めるとともに、業績連動要素も加味した利益還元を実施する方針である。具体的には、連結経常利益を基準に実効税率を加味した「みなし配当原資」(みなし純利益)※に対し35%以上を目安に配当として還元するとともに、自己株式の取得についても、剰余金の配当を補完する利益還元策と位置付け、キャッシュ・フローの状況等に応じ機動的に実施していく。

※ みなし配当原資(みなし純利益) = 連結経常利益 × (1 - 実効税率)。

2021年3月期の1株当たり配当額については普通配当12円を実施した。2022年3月期の配当予想については、前期比1円増配の1株当たり配当額13円を予定している。



注：2016年5月1日付及び同年12月17日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、16/3期以前の配当額は遡及して表記している

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。

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