

|| 企業調査レポート ||

## トレードワークス

3997 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年3月22日(水)

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. 2022年12月期の業績概要	01
2. 2023年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	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	07
■ 業績動向	09
1. 2022年12月期の業績概要	09
2. 事業別の売上動向	10
3. 財務状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2023年12月期の業績見通し	14
2. 中期経営計画	16
■ 株主還元策	20

## ■ 要約

### 金融ソリューション事業の拡大と新規事業育成により 2024年12月期以降成長加速へ

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公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）など証券業界向けの金融ソリューション事業が売上高の約9割を占める。2021年後半よりECシステム等の新規事業領域への展開を開始し、2022年3月にはITシステム開発会社の（株）あじよを子会社化して開発リソースの強化を図るなど、事業規模拡大に向けて積極的な取り組みを進めている。

※ SaaSとは、Software as a Serviceの略称で、クラウドを利用し「顧客に対し必要なソフトウェアの提供」を行うサービス形態。

#### 1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の連結業績は売上高で3,270百万円、営業利益で318百万円とそれぞれ会社計画を上回って着地した。前期の単体業績と比較しても売上高で28.1%増、営業利益で10.7%増と増収増益となった。金融ソリューション事業の売上高が既存主要顧客からの継続受注や新規顧客の開拓により同21.1%増と好調に推移したことが増収増益要因となった。なお、あじよの子会社化による売上高の上積みは131百万円と大きくはなかったが、エンジニア28名のうち9名を同社の金融ソリューション事業やデジタルコマース事業の開発プロジェクトに充当したことで、外注比率が低下し収益力強化に貢献した。営業利益の増益率が低くなっているのは、あじよの子会社化によってのれん償却額21百万円やM&A関連費用等を計上したことが要因である。

#### 2. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の業績は売上高で前期比7.0%増の3,500百万円、営業利益で同6.7%増の340百万円と増収増益が続く見通し。新規事業への先行投資が続くものの、金融ソリューション事業の拡大でカバーする。金融ソリューション事業では、引き続き既存顧客からの受注や新規顧客の獲得などが見込まれている。そのほか、重点施策として新規事業の収益化に向けた資本・業務提携先との関係強化、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、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。

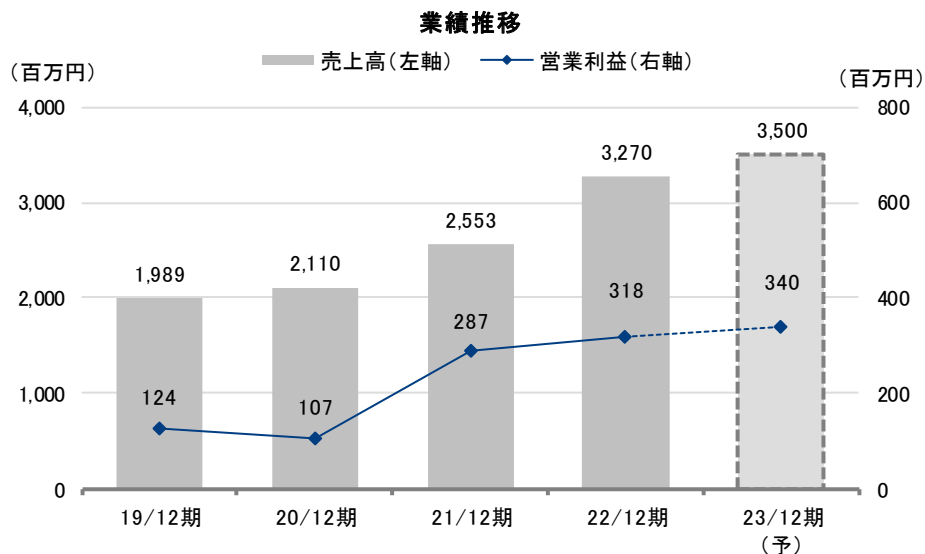
要約

### 3. 中期経営計画

2021年12月に発表した2026年12月期までの5ヶ年の中期経営計画では、「次世代金融、新デジタル時代を見据えたテクノロジー・ファースト型の企業成長」をテーマに掲げ、事業領域の拡大とビジネスモデルの転換（利用型・ストック型ビジネスモデルの比率UP）を進めることで収益成長を目指す方針を打ち出した。業績目標としては、2026年12月期に売上高6,000百万円、営業利益795百万円を掲げ、売上高のうち1,100百万円はEC・メタバース・AIなどの新事業領域で稼ぎ出す計画だ。また、既存事業におけるストック売上高比率を2022年12月期の51.2%（1,606百万円）から2026年12月期に62.7%（3,074百万円）まで引き上げ、収益構造をより安定的なものに変えていく。主軸の金融ソリューション事業では年間2～3社ペースで新規顧客の開拓を進めると同時に次世代金融ソリューションへの対応も図る。新規事業ではデジタルコマース事業でECプラットフォームにメタバースソリューションなど先進技術を組み合わせた次世代型のソリューションを提携先と協業しながら展開する予定で、2024年12月の黒字化を目指す。課題であった開発リソースもあじよの子会社化で強化されており、新規事業が成長軌道に乗れば中期業績目標の達成も視野に入ってくるものと考えられ、その動向が注目される。

#### Key Points

- ・ 2022年12月期業績は金融ソリューション事業を中心に好調に推移し、会社計画を上回って着地
- ・ 2023年12月期は新規事業の育成に取り組みながら増収増益を継続する見通し
- ・ 2026年12月期の業績目標（売上高6,000百万円、営業利益795百万円）達成に向け事業領域の拡大と収益構造の転換を推進



注：22/12期より連結業績数値  
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として成長。 提携戦略により事業領域の拡大を進め成長を加速する戦略

#### 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年代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することを予見し、起業することを決断した。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るだけのモチベーションを維持する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したものを利用していたが、2000年以降インターネットの普及とともにインターネット専門の証券会社が相次いで設立され、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、各種システムを顧客のニーズに合わせて提供している。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た。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型サービスに軸足を移し、収益の安定性を高める方針である。2017年11月にはさら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（2022年4月よりスタンダード市場へ移行）。

また、金融業界以外の新規事業領域への展開を図るべく、2010年にセキュリティ診断事業に参入したほか、2019年よりリーガルテック領域でAIチャットボットサービス「スマート法律相談」システムの提供を開始した。2021年にはクラウドECプラットフォーム「Emerald Blue」を開発し、同年12月にはコネクテッドコマース（株）と資本業務提携を締結したことで、先進的なデジタルプロモーションとECを組み合わせたOMOソリューションで協業を開始した。2022年1月には暗号通貨取引システムの開発等を手掛けるCXRエンジニアリング（株）と資本業務提携を締結したほか、同年3月には開発リソースの強化と新事業領域への展開加速を目的に、大阪に拠点を置くITシステム開発会社あじよの全株式を取得し子会社化するなど、積極的な事業展開を進めている。

## 会社概要

## 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
2021年 7月	クラウドECプラットフォーム「Emerald Blue」開発
2021年12月	アイエント(株)との協業で日本初のオンライン免税ECサービス「Tax Free Online」を開発・提供
2022年 1月	暗号資産取引所システムの開発等を行うCXRエンジニアリング(株)と資本業務提携
2022年 3月	ITシステム開発会社である(株)あじょの全株式を取得し子会社化
2022年 4月	東京証券取引所スタンダード市場に移行
2022年 6月	医療用ロボット等の医療機器開発ベンチャーであるリパーフィールド(株)に出資
2022年10月	「スマート法律相談」のリニューアルとラボ型開発「スマート法律相談ラボ」のサービス提供開始

出所：ホームページ、ニュースリリースよりフィスコ作成

## 2. 事業内容

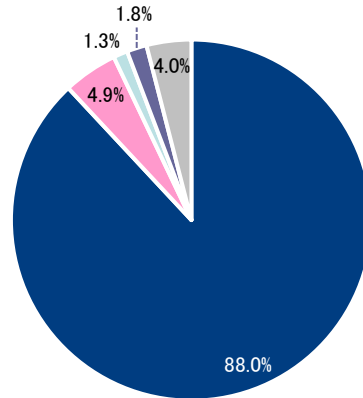
## (1) 金融ソリューション事業

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が売上高の約9割を占める主力事業である。そのほかFXシステム事業、セキュリティ診断事業、2022年12月期には新規事業として育成中のデジタルコマース事業、及び子会社であるあじょの事業を中心とするソフトウェア受託開発及びITコンシェルジュサービス事業を新設し、合計5つの事業セグメントで開示している。

会社概要

事業別売上高構成比(2022年12月期)

- 金融ソリューション
- FXシステム
- セキュリティ診断
- デジタルコマース
- ソフトウェア受託開発及びITコンシェルジュサービス



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。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・運用までを行い、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 SaaS 型サービス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。現在の主要顧客（売上高構成比率 10% 以上）は、au カブコム証券（株）、岩井コスモ証券（株）、ミンカブ・ジ・インフォノイド<4436>、松井証券<8628>の 4 社で、2022 年 12 月期はこれら合計で全売上高の 58.3% を占めた。新規顧客についても年間 2～3 社ペースで開拓している。

## 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」**

証券会社のすべての取引において、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

**(2) FX システム事業**

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15社程度となっている。SaaS型サービスでの提供を行っており、売上高の大半がストック型収入となる。機能拡充を進めながら顧客を開拓し、売上高は着実に拡大する傾向にある。

**(3) セキュリティ診断事業**

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比較的簡便なサービスである。手動診断は精緻な診断を行える。顧客企業は人材派遣会社やEC事業者、サービス業など多岐にわたり、契約社数は30社弱となっている。

**(4) デジタルコマース事業**

デジタルコマース事業では、「次世代のデジタルコマースを創生する」をミッションとし、金融システム開発で培ったコア技術をベースとしたECプラットフォーム及びソリューションの提供を行っている。現在のメインビジネスは、2021年12月に資本業務提携したコネクテッドコマースとの協業によるOMO(Online Merges with Offline)ソリューション「AZLM」※である。同システム(EC、決済、専用アプリ等)全般を開発・運営・管理しており、月額サービス利用料に加えて流通額に応じた販売手数料を得る収益モデルとなっている。

※「AZLM」は「From A to Z, Live Marketing」の頭文字を引用したもので、あらゆる商品をライブでマーケティングできるリアル×デジタル体験型店舗のこと。商品の購入はECで行う仕組みとなっている。現在、渋谷と仙台空港、岩手の3ヶ所に「AZLM CONNECTED CAFE」を出店しており、「地方創生」をテーマにコネクテッドコマースにてFC展開や大手企業との協業により全国展開を進める計画である。



#### 会社概要

そのほか、2021年12月にアイエント(株)が運営する日本初のオンライン免税ECサービス「Tax Free Online※1」のシステム開発・保守提供するなど、自社開発したECプラットフォームの横展開を進めている。また、AR/VR技術を用いたメタバースソリューションも含まれている。その第1弾として「広報メタバースソリューション※2」の展開を進めている。

※1 「Tax Free Online」は訪日観光客をターゲットに「旅マエ、旅ナカ」のいずれの段階でもECサイトを通じて免税品を購入することが可能なサービスである。注文はスマートフォンアプリを通じて行い、商品は提携先の宿泊施設や空港で受け取る仕組み。同社はECサイトの開発料や保守サービス料のほか、流通額に応じたレベニューシェアを受け取る契約となっている。

※2 「広報メタバースソリューション」は、VRゴーグル・VRヘッドセットなどの専用機器を使わずにスマートフォンで利用できる。国政・県政・市政を担う議員等の日々の活動をテキスト情報や動画などで紹介できる新たな広報バーチャル空間で、参加者との直接的な対話など交流も行える。

#### (5) ソフトウェア受託開発及びITコンシェルジュサービス事業

ソフトウェア受託開発及びITコンシェルジュサービス事業は、金融以外の産業各分野に特化した専門的なビジネス・業務ノウハウをベースとして、事業の高付加価値化及び業務のIT化・ITによる業務運営管理及び支援を行うビジネスである。新たに子会社化したあじよ※を中心に構成されており、2022年12月期第2四半期から売上計上している。

※ あじよの子会社化前の業績は、2021年3月期で売上高223百万円、営業利益2百万円。のれんは142百万円で5年定額償却となっている。

### 3. 市場動向と会社の強み

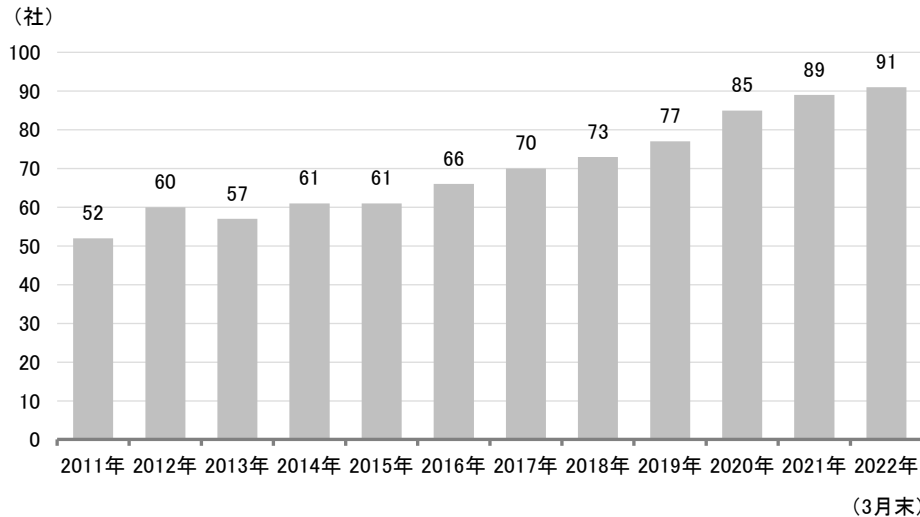
同社が主力市場としている証券業界のシステム投資額(ハードウェア除く)は年間2,000億円を上回る規模で推移していると見られ、提供形態別で見ると、クラウドでの提供が全体の約7割を占め、残りがスクラッチ開発※やパッケージ製品という構成となっており、クラウド利用の構成比が年々上昇傾向にある。ここ数年はインターネット取引の普及拡大や取り扱い(外国株式、ETF、デリバティブ商品等)の拡大などもあって、システム投資は底堅く推移しており、今後も年率1ケタ台の安定成長が続くものと予想される。

※ 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。

証券取引システムは、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約7割を占めていると見られる。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、インターネット取引を取り扱う証券会社数はネット専門証券会社の新規参入も含めて増加傾向が続いており、同社にとって顧客開拓の好機となっている。

## 会社概要

## インターネット取引の取り扱い証券会社数



出所：日本証券業協会「インターネット取引に関する調査結果について」

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に注力していることに加え、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。

弱みについては、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で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、将来的には収益成長とともに財務基盤も拡充する見通しであり、機能・サービス面での優位性を維持向上し続けることでシェアを拡大することも可能と弊社では見ている。

## 業績動向

### 2022年12月期業績は金融ソリューション事業を中心に好調に推移し、会社計画を上回って着地

#### 1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の連結業績は、売上高で3,270百万円、営業利益で318百万円、経常利益で327百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で200百万円といずれも会社計画を上回って着地した。前期の単体業績と比較すると、売上高で28.1%増、営業利益で10.7%増となった。なお、2022年12月期の単体業績は前期比23.0%増の3,139百万円、営業利益で同23.3%増の354百万円となっている。連結と単体の差額は、第2四半期から連結業績として加わったあじょの収益で、売上高で131百万円のプラスとなった一方で営業利益は35百万円のマイナスとなった。営業利益については、のれん償却額21百万円を計上したことや、子会社化によって人員配置の見直しを行ったことで一時的にロスが発生したことが影響した。全体的には会社計画を上回り、順調な決算だったと言える。

#### 2022年12月期業績

(単位：百万円)

	21/12期(単体)		会社計画	22/12期(連結)				22/12期(単体)	
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比	実績	前期比
売上高	2,553	-	3,200	3,270	-	28.1%	2.2%	3,139	23.0%
売上原価	1,853	72.6%	-	2,438	74.6%	31.5%	-	-	-
販管費	411	16.1%	-	513	15.7%	24.7%	-	-	-
営業利益	287	11.3%	300	318	9.7%	10.7%	6.2%	354	23.3%
経常利益	289	11.3%	300	327	10.0%	13.2%	9.2%	358	23.9%
当期純利益	189	7.4%	190	200	6.1%	5.4%	5.4%	228	20.2%
(償却前営業利益)	374	14.7%	-	415	112.7%	10.9%	-	-	-

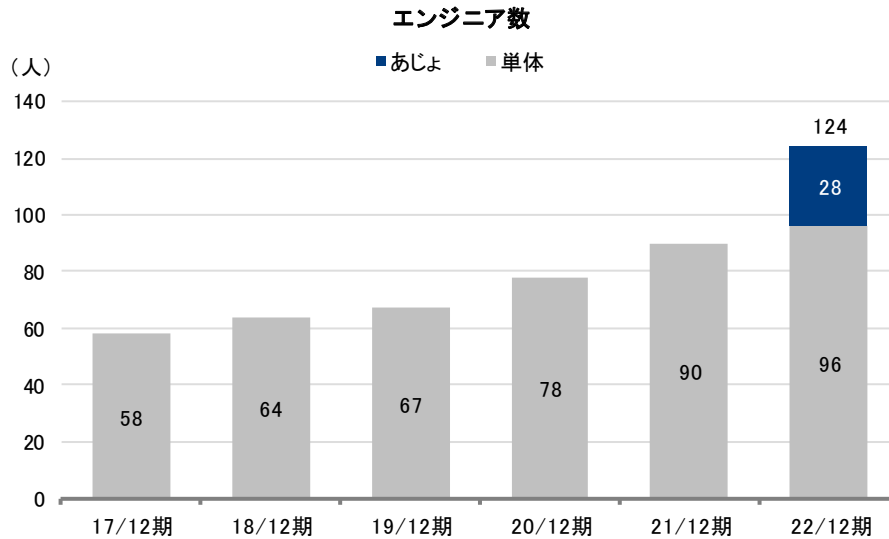
注：22/12期より収益認識会計基準等を適用したことにより、従来基準と比較して売上高は574百万円増加、売上原価は305百万円増加、営業利益及び経常利益は268百万円増加

出所：決算短信よりフィスコ作成

主力の金融ソリューション事業については、既存主要顧客からの継続受注や新規顧客の獲得により、売上高が前期比21.1%増と好調に推移し業績のけん引役となった。売上原価率が74.6%と前期比2.0ポイント上昇したが、これは金融ソリューション事業において、原価率の高い案件が含まれていたことが影響した。案件ごとに提供サービスの内容が異なるため原価率は変動する傾向があるほか、新規顧客案件については政策的に利益率を抑えて受注するケースもある。ただ、プロジェクトの収益性については当初予定通りに推移した。また、あじょが抱える28名のエンジニアのうち9名を同社の金融ソリューション事業並びにデジタルコマース事業のプロジェクトに組み込むことができたため、外注費率は低下した。エンジニア数については前期末比で34名増の124名に拡大している。

業績動向

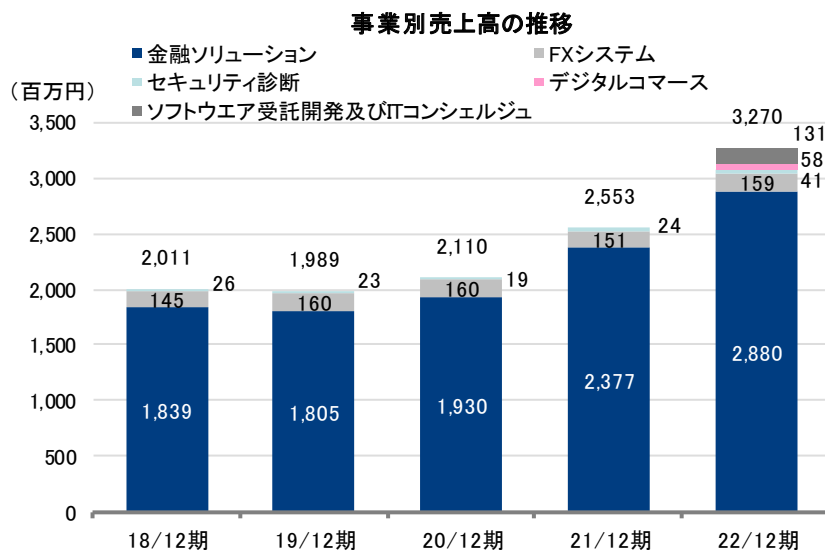
販管費は前期比で101百万円増加したが、主にあじよの子会社化による増加分で、のれん償却額21百万円を計上したほか、一時的費用としてアドバイザリー費用等25百万円を計上した。営業利益率は原価率の上昇やM&A費用が影響して前期の11.3%から9.7%に低下したが、単体ベースでは11.3%と前期並みの利益率を維持した。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 金融ソリューション事業を中心にすべての事業が増収

### 2. 事業別の売上動向



注：22/12期より連結数値  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

**(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 21.2% 増の 2,880 百万円と増収基調が続き、過去最高売上を連続更新した。既存主要顧客からの受注増加に加えて、新規顧客も 2 社獲得し売上増に貢献した。主な売上実績を見ると、米国株式取引の需要増加を背景に 2021 年 12 月にリニューアルを発表した証券インターネット米国株式取引システム「TradeAgent」※が、2022 年 1 月に au カブコム証券、同年 2 月に松井証券、同年 10 月に岩井コスモ証券向けにそれぞれ提供開始されたほか、同年 3 月には松井証券向けにスマートフォンアプリ版の提供も開始した。同年 8 月にはミンカブ・ジ・インフォノイドが金融機関向けに提供を始めた統合情報サービスのシステム基盤として、「TradeAgent」が採用された。これら案件の寄与により主要顧客 4 社の合計売上高は、前期比 26.4% 増の 1,906 百万円に拡大した。

※ 2021 年 12 月にリニューアル版を発表。日本株取引システムと同等の機能（売買注文や各種検索、スクリーニング機能など）を備えたほか、リアルタイムでの株価配信や売買注文なども可能となった。

4 社以外の売上高も同 12.0% 増の 973 百万円と順調に増加した。新規顧客となる（株）SBI ネオトレード証券向けに同年 2 月に証券インターネット株式取引ツール「カブ板」、同年 6 月に証券インターネット情報ツール「マーケット情報」をそれぞれ提供開始し増収要因となった。また、2022 年 1 月に資本業務提携を発表した CXR エンジニアリング向けに「暗号資産取引スマートフォンソリューション」を同年 11 月より提供開始した。「TradeAgent」のネット証券・FX 事業者向け取引システムに搭載されるスマートフォンソリューションを CXR の暗号資産システムに接続することで、暗号資産取引を含めた総合的なサービス提供が可能となる。同社でも今後、既存顧客向けを中心に暗号資産取引システムの導入提案を進めていく。

**(2) FX システム事業**

FX システム事業の売上高は前期比 5.4% 増の 159 百万円と増収に転じた。主力商品である「TRADING STUDIO」の FX 為替市場分析システム機能を搭載した「シグナルマップ」の提供を 2022 年に入って開始し、既存顧客への導入が進んだこと、新規顧客を 1 社獲得したことなど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 67.3% 増の 41 百万円と 5 期ぶりに過去最高を更新した。既存顧客の契約更新が 2022 年 12 月期に入って順調に進んだことや新規顧客を開拓できたこと、サイバーテロの頻発によって自動診断サービスから精度の高い手動診断サービスに切り替える顧客が増えたことなどが増収要因となった。

**(4) デジタルコマース事業**

デジタルコマース事業の売上高は 58 百万円となった。売上高の大半はコネクテッドコマースとの協業によるリアル×デジタル体験型店舗「AZLM CONNECTED CAFE」のシステム提供によるもので、2022 年 4 月に仙台空港ターミナルビル内にある東北産品展示スペース「TOHOKU AZLM ～おくのソラミチ～」として開業したほか、同年 8 月には岩手銀行 <8345> や NTT 東日本との協業により、NTT 東日本岩手支店ビル内にライブマーケティング CAFE「AZLM CONNECTED CAFE mandora いわて店」を出店した。2021 年にモデル店舗として開業した渋谷店と合わせて 3 店舗を出店したことになる。

#### 業績動向

同社は EC プラットフォームの運営を行い、システム利用料と物販販売における手数料の一部を得るビジネスモデルとなっている。売上規模はまだ小さいが、今後も「地方創生」をテーマに百貨店や駅ビル・空港施設・電鉄系デベロッパーなど商空間を保有している事業者などに向けて FC 展開を推進する予定で、協業先のコネクテッドコマースでは、2031 年度に全国 2,000 店舗の出店を目指している。そのなかで同社は AR/VR 技術やメタバースなど先進技術を活用した次世代 EC サービスの開発・提供も進める計画となっている。

一方、2021 年 12 月に発表したアイエントとの協業案件であるオンライン免税 EC サービス「Tax Free Online」については、顧客ターゲットとなる外国人観光客の入国制限が続いたこともあり、目立った実績はなかったようだ。ただ、2023 年以降インバウンド需要が復活すれば、流通額の拡大による収益貢献が期待できる。アイエントでは 2022 年 11 月に沖縄ファミリーマート(株)との業務提携を発表し、沖縄県内のファミリーマート 5 店舗で免税商品の受け渡しサービスを開始した。今後の稼働状況が良ければ加盟店にも拡大することになっている。また、無人で受け渡しが可能となる「受取 Box」の実証実験も、2022 年 9 月からアパホテル(株)のアパホテル&リゾート(東京ベイ幕張)で開始した。

2022 年 12 月には DX ソリューションを展開する Keepdata(株)が提供開始する販売管理 DX ソリューション「EC Fine※」に、同社が開発した BtoB 向け EC プラットフォームが採用された。シンプルで使いやすい操作性、カスタマイズにも対応可能な点が評価された。

※ソフトウェア販売を行う企業の DX を促進するソリューションで、これまで手作業の多かった販売代理店の契約管理や帳票管理、販売手数料計算、パスワードの発行管理、更新手続き等をデジタル化し業務の軽減を図ることで、本業である開発と営業により多く時間を投下することが可能となる。

そのほか、メタバースソリューションの第 1 弾として、国政・県政・市政を担う議員等の活動を支援する「広報メタバースソリューション」の提供を 2022 年 6 月より開始した。今後は同ソリューションと既存プロダクトである EC プラットフォーム「Emerald Blue」や AR/VR 技術を組み合わせ、次世代型の買い物体験ができるソリューションを開発する予定である。

また、(株)リーガル・テクノロジーズと協業して進めている「スマート法律相談」の収益化に向けてプラットフォームのフルリニューアルを実施するとともに、リーガルテック分野のラボ型開発を行う「スマート法律相談ラボ」のサービス提供を 2022 年 10 月より開始した。「スマート法律相談」は AI を活用したチャットボットと有人回答者(弁護士)の回答を融合した無料の質問プラットフォームで、従来は LINE 公式アカウントで提供していたが、ウェブブラウザとスマートフォンアプリで動作する統合プラットフォームに刷新した。これにより契約する法律事務所へ相談者を送客できる仕組みを作り、月額課金型のサービスとして運営していく。各法律事務所はパーソナルチャットボットをウェブサイト等に配置できるようになる。現在はリーガル・テクノロジーズにおいて顧客の開拓を進めている段階にある。

## 業績動向

一方、「スマート法律相談ラボ」は法律事務所が業務課題の解決を目的に、同社にシステム開発を依頼する。開発したサービスについては自社で利用するだけでなく、「スマート法律相談」のプラットフォーム上で他の法律相談事務所にもサブスクリプション販売する仕組みである。開発を依頼した法律相談所は、他の法律事務所に販売することで投資金額を回収することが可能となる。こうした仕組みにより「スマート法律相談」のサービスの充実を図り、一般ユーザーの集客力を高めるといった好循環を生み出す戦略である。「スマート法律相談」は参加する法律相談事務所や一般ユーザーをどれだけ獲得できるかが、収益化のカギを握ることになり、今後の動向が注目される。

**(5) ソフトウェア受託開発及び IT コンシェルジュサービス事業**

ソフトウェア受託開発及び IT コンシェルジュサービス事業の売上高は 131 百万円となった。あじょで手掛けていた Salesforce 開発案件が堅調に推移したほか、新規顧客への IT コンシェルジュサービスのシステム提供及びサービスの開始も売上に貢献した。

## 自己資本比率は 60% 超で実質無借金経営が続く

### 3. 財務状況

2022 年 12 月期末（連結※）の総資産は、前期末の単体実績と比較して 79 百万円増加の 2,178 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 114 百万円、売掛金が 402 百万円それぞれ減少し、仕掛品が 302 百万円増加した。固定資産ではソフトウェアが 81 百万円減少した一方で、投資有価証券が 182 百万円増加したほかのれんを 121 百万円計上した。

負債合計は前期末比 322 百万円増加の 715 百万円となった。未払法人税等が 85 百万円減少した一方で、前受金が 331 百万円、退職給付債務が 30 百万円それぞれ増加した。また、子会社の借入金 9 百万円を計上した。純資産合計は同 242 百万円減少の 1,463 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 200 百万円を計上した一方で、配当金支出 51 百万円や自己株式取得による支出 199 百万円に加えて、収益認識会計基準等の適用に伴い期首時点で利益剰余金を 201 百万円減額したことが減少要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率は自己資本の減少により前期末の 81.3% から 67.2% に低下したものの、引き続き高水準で推移している。現金及び預金の水準が 688 百万円とやや減少したものの、実質無借金経営であることから財務内容は健全と判断される。収益性に関しては、営業利益率が 9.7% と前期比 1.5 ポイント低下したものの、ROE は 13.7% と同 2.0 ポイント上昇しており、2 ケタ台を維持している。まだ、売上規模が小さいため四半期ごとの利益は開発案件の進捗状況によって変動が大きくなるが、既存事業におけるストック売上高は前期比 14.7% 増の 1,606 百万円と順調に積み上がってきており、収益基盤の安定性も徐々に高まってきているものと思われる。

※同社は 2022 年 3 月 18 日付であじょを子会社化した。これに伴い、2022 年 12 月期より連結決算となった。

業績動向

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	18/12期	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期	増減額
流動資産	1,558	1,162	1,241	1,529	1,354	-175
現金及び預金	1,319	422	835	802	688	-114
固定資産	165	585	566	569	824	255
総資産	1,723	1,748	1,807	2,098	2,178	79
負債合計	350	282	278	392	715	322
有利子負債	-	-	-	-	9	9
純資産合計	1,373	1,466	1,529	1,706	1,463	-242
< 経営指標 >						
自己資本比率	79.7%	83.9%	84.6%	81.3%	67.2%	-14.1pt
有利子負債比率	-	-	-	-	0.7%	0.7pt
< 収益性 >						
ROA	33.0%	7.3%	6.1%	14.8%	15.0%	0.2pt
ROE	30.4%	6.3%	4.9%	11.7%	13.7%	2.0pt
売上高営業利益率	25.3%	6.3%	5.1%	11.3%	9.7%	-1.5pt

注：22/12期より連結数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2023年12月期は新規事業の育成に取り組みながら増収増益を継続する見通し

#### 1. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績は売上高で前期比7.0%増の3,500百万円、営業利益で同6.7%増の340百万円、経常利益で同3.8%増の340百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.8%増の220百万円と増収増益が続く見通し。市場環境については、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や、新商品・サービスの開発だけでなく、サイバー攻撃の頻発によるセキュリティ対策並びに働き方改革による業務効率化等も含めた証券会社のシステム強化機運の高まりなどを背景に、主軸となる金融・証券業界のIT投資は拡大基調が続くと見ている。こうした環境下で引き続き金融ソリューション事業が業績をけん引していくものと予想される。



今後の見通し

### 2023年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比※
売上高	3,270	-	3,500	-	7.0%
営業利益	318	9.7%	340	9.7%	6.7%
経常利益	327	10.0%	340	9.7%	3.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	6.1%	220	6.3%	9.8%
1株当たり当期純利益(円)	58.87		67.23		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023年12月期は、前期と変わらず以下の4点の重点施策に継続して取り組んでいく。

- ・主軸事業である金融ソリューション事業では、既存顧客との取引深耕や新規顧客の獲得により、証券インターネット取引システム領域でのシェア拡大を図る
- ・新規事業については、事業者との資本・業務提携の関係強化により収益化に向けた事業基盤の構築を推進する
- ・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に取り組む
- ・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高需要領域への進出を図る

人材採用についてはエンジニアを中心に、単体ベースで35名(新卒2名、あじよからの出向9名含む)、子会社のあじよで15名(新卒15名、うち9名は同社に出向)を計画している。あじよについては専門学校とのコネクションが出来ており、安定して新卒者を確保できることが強みとなっており、同社にとってエンジニアのリソース不足解消に役立っている。エンジニアは前期末比の124名から中期目標の2026年12月期には210名まで増員する計画となっており、引き続き優秀な人材を積極的に採用する方針だ。

事業別の売上見通しについては、すべての事業で増収を見込んでいるが、特にデジタルコマース事業については「AZLM」を中心としたEC流通額の拡大に伴うレベニューシェアの増加等により、前期比2倍増の成長を目指している。金融ソリューション事業では、ニーズの強い証券インターネット米国株式取引システムを中心に既存顧客との取引深耕並びに新規顧客の開拓を推進し、増収を計画している。FXシステム事業については、「TRADING STUDIO」LIONチャートPlus+機能強化版(PC版)のサービス提供開始により、前期比10%前後の増収を見込む。セキュリティ診断事業では引き続き手動診断サービスの受注獲得に注力し、ソフトウェア受託開発及びITコンシェルジュサービス事業においては販売支援サービスを中心に増収を目指す。

今後の見通し

## 2026年12月期の業績目標（売上高 60 億円、営業利益 7.9 億円） 達成に向け事業領域の拡大と収益構造の転換を推進

### 2. 中期経営計画

#### (1) 中期経営計画の概要

同社は、2026年12月期を最終年度とする5ヶ年の中期経営計画を2021年12月に発表した。同社が今まで培ってきたコア技術・資産である証券・FX・情報セキュリティ領域におけるソリューションをベースに、今後テクノロジーを基盤に創生される新たな市場へと展開する戦略で、「次世代金融、新デジタル時代を見据えたテクノロジー・ファースト型の企業成長」を目指す。こうした「事業領域の拡大」に加えて「ビジネスモデル転換（利用型・ストック型ビジネスモデルの売上比率UP）」に取り組むことで、事業規模拡大と収益力向上を図るとともに持続的な成長を可能とする収益構造を構築する考えだ。同社は次世代金融テクノロジー、デジタルコマース、メタバース、AI等のソリューション展開を見据えて、2022年4月に（一社）日本デジタル空間経済連盟※1に加盟したほか、同年11月にデジタル田園都市国家構想応援団※2にも加盟するなど、関連業界団体にも積極的に参加している。

- ※1 業界横断の総合経済団体としてデジタル空間における経済活動を活性化し、日本経済の健全な発展と豊かな国民生活の実現に寄与することを目的に、デジタル空間の経済発展が日本の経済発展に資するよう、政策提言や情報発信、様々な業界団体との対話等を行うことを目的に、2022年4月にSBIホールディングス<8473>が設立した。2023年3月1日時点で一般会員数は81団体、賛助会員14団体となっている。
- ※2 政府が発表したデジタル田園都市構想（デジタルの力で全国どこでも誰もが便利で快適に暮らせる社会を目指す国家プロジェクト）を実現するために、全国自治体と民間企業が自主的に結集した官民連携プラットフォーム。2023年2月9日時点で115の自治体、85社の法人会員、556人の個人会員が加盟している。

#### 同社の目指す姿



#### 次世代金融、新デジタル時代を見据えたテクノロジー・ファースト型企业

- ※1 DeFi (Decentralized Finance) とは、ブロックチェーン上に構築された金融サービスのことで、分散型金融とも言われている。
- ※2 NFT (Non-Fungible Token) とは非代替性トークン (暗号資産) のこと。デジタル空間での取引における決済手段として用いられる。
- 出所：決算説明資料、中期経営計画資料よりフィスコ作成

今後の見通し

## (2) 業績目標

業績目標値は、最終年度となる2026年12月期に売上高6,000百万円、営業利益795百万円を掲げている。1年目となる2022年12月期については前述のとおり会社計画を上回り、順調な滑り出しとなった。目標達成に向けては、今後4期で売上高を1.8倍、営業利益を2.5倍に拡大する必要がある。4年間の年平均成長率で見ると売上高で16.4%、営業利益で25.7%となる。2023年12月期は新規事業の先行投資段階であるため伸び率は低くなる見込みだが、新規事業が収益化してくれば成長スピードも一気に加速するものと予想される。

KPIとして、既存事業におけるストック売上高を2022年12月期の1,606百万円から3,074百万円に拡大し、売上高比率で同様に51.2%から62.7%に引き上げていく。ストック売上高比率については新規案件の売上計上時期によって変動するが、趨勢的には上昇する見通しで収益の安定性向上につなげる考えだ。エンジニアについては2022年12月期末の124名から210名に増員する。年間22名程度の純増ペースとなるが、あじよの子会社化により採用力も向上しており、達成可能な水準と言える。今後は採用した人材の教育研修を強化すること、エンゲージメントの向上を図ることによって離職率を低減することが課題となる。開発リソースが強化されれば、従来よりも大規模な開発案件を受注することも可能となる。

そのほか同社は、エンジニアの確保や新規事業の成長につながるM&A並びに資本業務提携についても引き続き前向きに検討していくほか、サステナブルな企業活動を実現するためSDGs推進に資する分野への投資やガバナンス体制の強化にも取り組む方針だ。

### 業績目標

(単位：百万円)

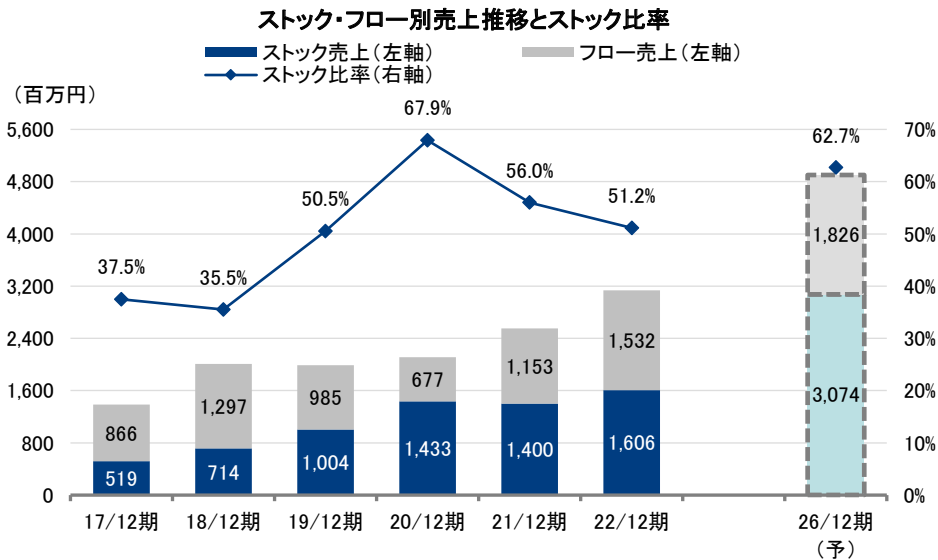
	21/12期	22/12期	26/12期目標	22/12期比
売上高	2,553	3,270	6,000	1.8倍
金融ソリューション	2,377	2,880	4,500	1.6倍
FXシステム	151	159	320	2.0倍
セキュリティ診断	24	41	80	2.0倍
新規事業※ <sup>1</sup>	-	189	1,100	5.8倍
営業利益	287	318	795	2.5倍
営業利益率	11.3%	9.7%	13.3%	
ストック売上高	1,400	1,606	3,074	1.9倍
ストック売上高比率※ <sup>2</sup>	56.0%	51.2%	62.7%	
エンジニア数(人)	90	124	210	1.7倍

※<sup>1</sup> 新規事業(デジタルコマース、ソフトウェア受託開発及びITコンシェルジュサービス)

※<sup>2</sup> 既存事業のストック売上比率

出所：中期経営計画資料、決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し



出所：中期経営計画資料、決算説明資料よりフィスコ作成

### (3) 事業別売上計画

#### a) 金融ソリューション事業

売上高を2022年12月期の2,880百万円から2026年12月期には1.6倍の4,500百万円を目指す。Web3.0\*の本格到来を見据え、暗号資産・デジタル証券・DeFi・NFT等の新たなテクノロジーへ積極投資し、次世代金融領域のフロンティア・カンパニーを目指す方針だ。施策としては、既存顧客の深耕や新規顧客の開拓を着実にを行い、証券インターネット取引システム領域でのシェア拡大を図るとともに、次世代金融領域（暗号資産・デジタル証券・DeFi・NFT等）でのビジネス開拓を進める。

\* Web3.0とは、パブリック型のブロックチェーン技術を基盤とするインターネットの概念。

また収益性についても、既存顧客との取引深耕や次世代金融領域での新規顧客獲得によるストック売上高比率の維持向上と併せて、データセンター設備や基盤ソフトウェアの最適化に取り組むことで引き上げていく。そのほか、新仲介やAPIエコノミーの広がりを見据えて現在のASPサービス基盤を拡張し、より接続性の高いプラットフォームに進化することで、新たな金融サービスのビジネスモデル創出・発展につなげる考えだ。

今後の見通し

なお、次世代金融領域への展開については、2022年1月に資本業務提携を行った CXR エンジニアリングとの共同開発により展開していく。具体的には、NFT・STO<sup>※</sup>・DeFi等のシステムやFX及び暗号資産CFD等の店頭取引システム、暗号資産取引所システムの共同開発に取り組む。CXR エンジニアリングは、暗号資産取引システムの開発を中心に手掛けるスタートアップ企業で、暗号資産取引所マッチングエンジンなど高いコア技術や次世代金融に特化したUX(User Experience)のノウハウを保有している。同社の基盤となる「Trade Agent」のマルチプロダクト型アーキテクチャとの親和性も高く、2022年11月にCXR エンジニアリング向けに提供を開始した「暗号資産取引スマートフォンソリューション」を皮切りに、今後も次世代金融ソリューション分野において様々なサービスを開発・提供していく。証券会社においても次世代金融ソリューションについてはいずれ取り組むべき領域であるため、既存顧客を中心に売上を拡大する好機になると弊社では見ている。

| <sup>※</sup> STO (Security Token Offering) とは、デジタル証券 (Security Token) を活用した資金調達手段を指す。 |

**b) FX システム事業**

2026年12月期の売上高は320百万円と、2022年12月期の159百万円から2.0倍を目指す。モデルユーザーに提供したプロトタイプを製品化し他社に横展開することでライセンス・保守収入を獲得し、高利益率を維持しながら売上成長を目指す。また、モデルユーザーの対象企業数を増やし、様々なニーズを収集しブラッシュアップすることで、製品の高付加価値化を図り競争力を高めていく。営業方針としては規模や顧客数を無理に追わず、顧客満足度の向上を優先して取り組むことにしている。

**c) セキュリティ診断事業**

2026年12月期に売上高80百万円と、2022年12月期の41百万円から2.0倍を目指す。単価がリーズナブルな自動診断ツール「SecuAlive」を契約獲得のためのフックツールとし、付加価値の高い手動診断サービスの受注につなげる。営業方針については金融ソリューションの営業部と連携しながら証券会社向けの顧客開拓を進めていく。

**d) 新規事業**

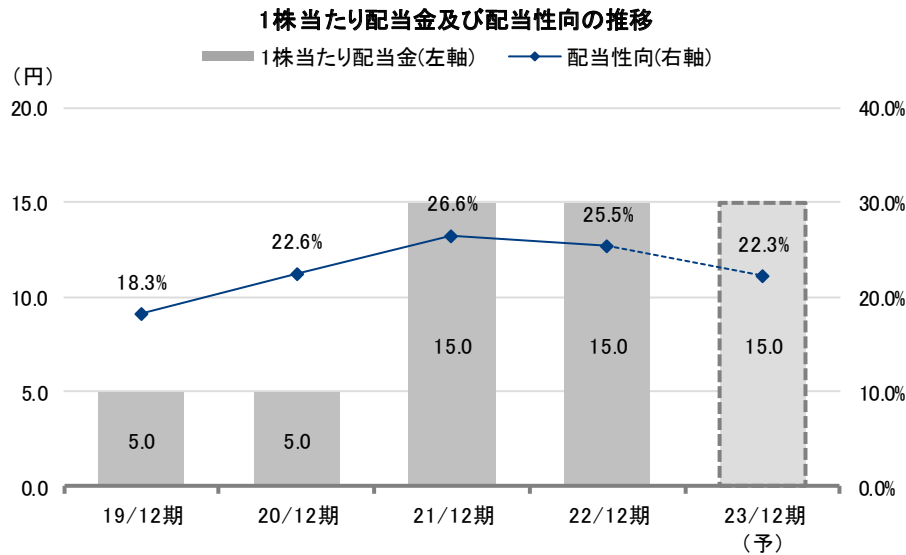
新規事業については、計画3年目となる2024年12月期の黒字化と、2026年12月期の売上高1,100百万円を目標に掲げている。新デジタル時代におけるECの多様化・仮想空間の実用化・AIや高度通信技術の発展による様々な変革に対応しながら、「次世代のデジタルコマースを創生する」をミッションとし、金融システム開発で培ったコア技術をベースとして、プラットフォーム/ソリューションの新たなビジネス展開を図る。

新規事業の核となるのは、クラウドECプラットフォーム「Emerald Blue」を基盤としたデジタルコマース事業となる。前述のとおり、既に「AZLM CONNECTED CAFE」や「Tax Free Online」「EC-Fine」などに導入されており、今後はこれらECプラットフォーム上の流通額が拡大することで、レベニューシェアによる売上成長が見込まれる。ECプラットフォームについては引き続き横展開するほか、メタバースソリューションなどと組み合わせる次世代デジタルコマースソリューションなどの開発も推進する予定で、売上高は年率2倍ペースでの成長を目指す。また、リーガルテック領域の「スマート法律相談」等の今後のサービス展開も注目される。

## 株主還元策

### 現在の配当水準をベースに配当性向 20～25% を目安に 継続的な配当を実施し、自己株式取得等も必要に応じて検討方針

同社は株主への利益還元について、現在の配当水準をベースに配当性向で 20～25% を目安に安定した配当を継続する方針としている。同方針に基づき、2022 年 12 月期の 1 株当たり配当金は前期比横ばいの 15.0 円（配当性向 25.5%）とし、2023 年 12 月期も 15.0 円（同 22.3%）を予定している。今後、配当性向が 20% を下回る水準となれば増配が期待できる。また配当金での還元に加えて、自己株式の取得等についても必要に応じて検討するとしている。実際、2022 年 12 月期は 169 千株、199 百万円の自己株式を取得した。



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