

|| 企業調査レポート ||

インタートレード

3747 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年12月23日(月)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年9月期の業績概要	01
2. 2025年9月期の業績見通し	01
3. 今後の経営計画	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 金融ソリューション事業	05
2. ビジネスソリューション事業	06
3. ヘルスケア事業	06
■ 強み	08
■ 業績動向	08
1. 2024年9月期の業績	08
2. 事業セグメント別業績	09
■ 財務状況	10
1. 財務状況	10
2. キャッシュ・フローの状況	11
3. 経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2025年9月期の業績見通し	13
2. 今後の経営計画	14
■ 株主還元策	16

■ 要約

2025年9月期はいよいよ飛躍に向けた準備段階のフェーズへ

インタートレード<3747>は、証券会社向け株式取引システムや外国為替取引（FX）システムなどのサービスを提供する金融ソリューション事業を中核とする企業である。売上高の約8割を占める「金融ソリューション事業」のほか、ITサポート及びグループ経営管理ソリューションシステムの開発及び販売を中心とする「ビジネスソリューション事業」、機能性食材であるハナピラタケの健康食品や化粧品等の開発及び販売を行う「ヘルスケア事業」の3つの事業を展開する。金融ソリューション事業が提供する証券会社向け売買システム等については、中小の地場証券においてほぼ独占状態となっている。

1. 2024年9月期の業績概要

2024年9月期の連結業績は、売上高1,849百万円（前期比8.1%減）、営業利益80百万円（同59.8%減）、経常損失159百万円（前期は1百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失97百万円（前期は36百万円の利益）となり、期初計画を全項目で下振れる着地となった。主力の金融ソリューション事業が振るわなかったほか、期初計画ではヘルスケア事業の成長が増収計画をけん引する見込みだったが、期中に達成を目指していた「ITはなびらたけ」サプリメントの機能性表示食品化が完了しなかったことで、営業展開が計画どおりに進展しなかった。

2. 2025年9月期の業績見通し

2025年9月期の業績は、売上高2,160百万円（前期比16.8%増）、営業利益110百万円（同37.1%増）、経常損失40百万円（前期は159百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益10百万円（前期は97百万円の損失）を見込んでいる。「ITはなびらたけ」サプリメントの機能性表示食品化の実現を前提とした見込みである。機能性表示食品化が実現すれば、下半期にはヘルスケア事業拡大の兆しが見えてくる可能性がある。

3. 今後の経営計画

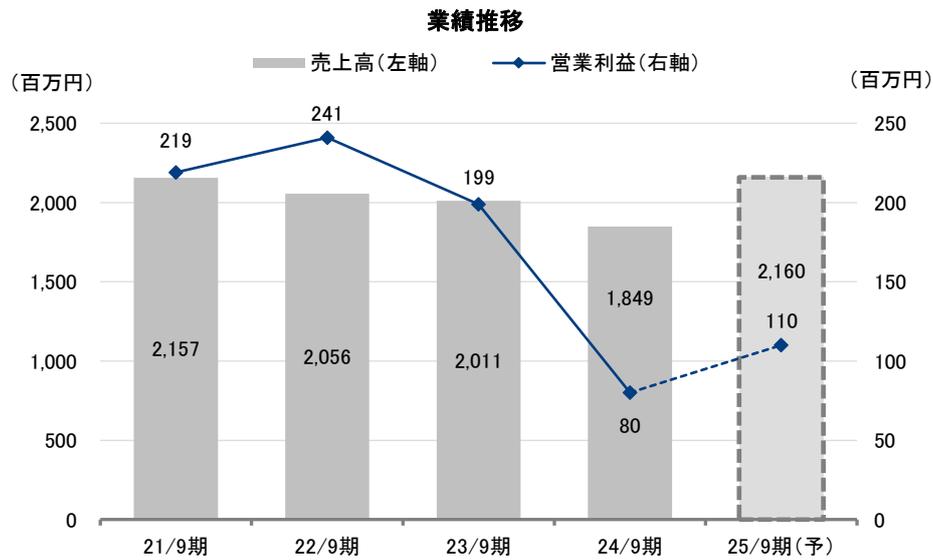
ゴールドやシルバーの価格に連動するジパングコインの取引所を運営している（株）デジタルアセットマーケット（以下、デジタルアセットマーケット）については、早期収益貢献に向けて、同社は現在データプロテクション（DP）事業の立ち上げを進めている。こちらは、一足飛びに事業が立ち上がるわけではないものの、今後の事業進捗を踏まえた開示に注目したい。

要約

Key Points

- ・ Web3※事業を担うデジタルアセットマーケットは引き続き投資先行
- ・ デジタルアセットマーケットではデータプロテクション (DP) 事業の立ち上げも進展中
- ・ 「IT はなびらたけ」 サプリメントの機能性表示食品化で成長フェーズ入りに期待

※ Web3：ブロックチェーン技術を基盤とした分散型インターネットのことで、次世代インターネットとも呼ばれる。



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を中核にヘルスケアなどへ多角化展開

1. 会社概要

同社は、金融ソリューション事業を中心にビジネスソリューション事業とヘルスケア事業を展開している。金融ソリューション事業では、証券会社に向けた株の取引システムや、証券取引所を通さずに取引ができる私設取引所システム、外国為替取引（FX）システムなどの金融ソリューションサービスの提供に加え、金や原油、大豆などのコモディティ（商品先物）や暗号資産をはじめとしたデジタルアセットの取引システムの分野にも領域を拡大している。

ビジネスソリューション事業においては、顧客の経営情報を統合管理するプラットフォーム、IT技術や業務スキルを人的に提供・支援するサービスのほか、サポートセンター / SI サービスを提供する。ヘルスケア事業では、標高 1,000 メートルを超える高山に生育する機能性食材であるハナヒラタケの研究・生産・販売を行っている。

2. 沿革

同社は、操作性と機能性の高い金融機関向けシステムの開発を行うことを目的として、総合証券会社の出身者が中心となって、1999年1月に設立された。2000年9月に証券業務向けディーリングシステム「TradeOffice-SX」を、2002年2月には証券業務向けトレーディングシステム「TradeOffice-SX Trading Version」を販売開始している。

また2003年3月には、東京証券取引所（以下、東証）をはじめとする主要取引所の相場情報を配信する「情報配信サービス」を、2004年12月には大量トランザクション処理を可能にした証券会社向けディーリングシステム「MarketAxis D-Edition」の販売を開始した。その後も2005年には、PTS（私設取引システム）「ITMonster」や BtoB 向けインターネット取引システム「MarketAxis N-Edition」を販売開始している。2007年には次世代証券ディーリング / トレーディングシステムである新「TIGER Trading System」の販売のほか、2008年には「TIGER TradingSystem」ASP サービスの提供を開始している。

インタートレード | 2024年12月23日(月)
 3747 東証スタンダード市場 | <https://www.itrade.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

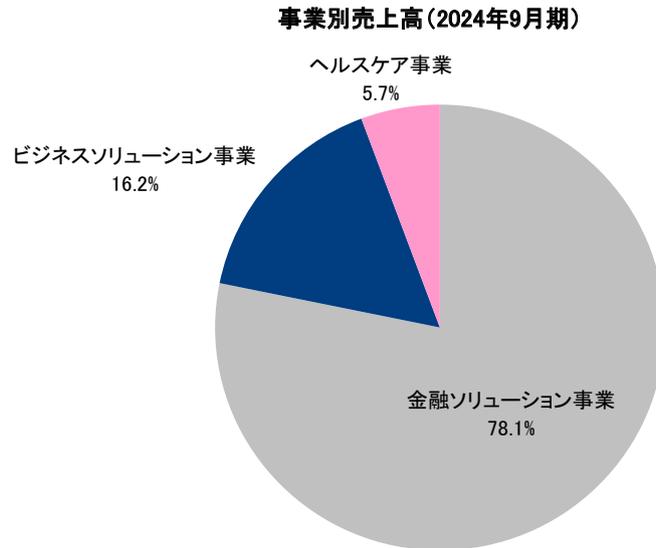
年月	主な沿革
1999年 1月	総合証券会社の出身者を中心として、操作性・機能性のある金融機関向けのシステム開発を行うことを目的として設立
2000年 9月	証券業務向けディーリングシステム「TradeOffice-SX」を販売開始
2002年 2月	証券業務向けトレーディングシステム「TradeOffice-SX Trading Version」を販売開始
2003年 3月	東京証券取引所をはじめとする主要取引所の相場情報を配信する「情報配信サービス」を開始
2003年 9月	ケーヴィエイチ・サービス(株)(現 Colt テクノロジーサービス(株))と業務提携
2004年 9月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
2004年12月	大量トランザクション処理を可能にした証券会社向けディーリングシステム「MarketAxis D-Edition」を販売開始
2005年 1月	PTS(私設取引システム)「ITMonster」を販売開始
2005年 7月	BtoB 向けインターネット取引システム「MarketAxis N-Edition」を販売開始
2005年 9月	「インタートレード・日立製作所 Riskscope」の共同展開開始
2006年 2月	伊藤忠テクノサイエンス(株)(現 伊藤忠テクノソリューションズ(株))及びカブドットコム証券(株)(現 au カブコム証券(株))と業務・資本提携
2006年 4月	本社を東京都中央区八丁堀四丁目5番4号に移転 インタートレード投資顧問(株)(旧 アーツ投資顧問(株))を子会社化
2006年 6月	アーツ証券(株)を子会社化
2007年 3月	フラクタルシステムズ(株)と業務・資本提携 外国為替証拠金取引業務への新規参入サポート業務を開始
2007年 4月	(株)ブラディアを子会社化
2007年 8月	次世代証券ディーリング/トレーディングシステム 新「TIGER Trading System」を販売開始 大量トランザクション処理を可能にした 外国為替証拠金取引システムを販売開始
2008年 5月	「TIGER TradingSystem」ASP サービス提供を開始
2008年10月	(株)ブラディアを吸収合併
2010年 2月	「TIGER TradingSystem」関連サービス「Intelligence Trading Package」「MEXII&MSRII Package」「Dealers Premium Support Service (DPSS)」販売開始
2010年 9月	本社を東京都中央区新川一丁目17番21号に移転
2011年10月	子会社(株)トレーデクスを設立
2012年 6月	ITソリューション事業(現 ビジネスソリューション事業)のサービス提供開始
2012年 8月	インタートレード投資顧問(株)の事業撤退、フードサービス事業(現 ヘルスケア事業)を開始
2012年10月	インタートレード投資顧問(株)を(株)らぼおぐに商号変更し、フードサービス事業(現 ヘルスケア事業)を事業譲渡 (株)ピーエス・ジェイを子会社化
2013年 2月	(株)パル(現(株)インタートレードヘルスケア)を子会社化
2015年 2月	東京証券取引所市場第二部へ指定替え
2017年 8月	「Spider Digital Transfer」サービス提供開始
2018年 1月	連結子会社の(株)健康プラザパルとらぼおぐが合併しインタートレードヘルスケアに商号変更
2018年 7月	子会社(株)トレーデクスの株式譲渡
2018年11月	(株)デジタルアセットマーケットを子会社化
2020年 1月	デジタルアセットマーケットが第三者割当増資により持分比率が低下したため、持分法適用関連会社化
2022年 2月	持分法適用関連会社のデジタルアセットマーケットにおいて、暗号資産ジパングコインの販売・取引管理システムとして「Spider Digital Transfer」Crypto Assets サービスを稼働
2022年 4月	東京証券取引所スタンダード市場へ移行

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

金融ソリューションからビジネスソリューション、ヘルスケアへと領域を拡大

同社事業は、証券ディーリングシステム、外国為替証拠金（FX）取引システム、暗号資産プラットフォーム等を提供する「金融ソリューション事業」、グループ経営管理ソリューションシステムの開発及び販売、システムエンジニア派遣等を手掛ける「ビジネスソリューション事業」、機能性キノコ「IT はなびらたけ」の研究と生産及びその食品や健康食品・化粧品等の企画・製造・販売を展開する「ヘルスケア事業」の3つのセグメントからなる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

1. 金融ソリューション事業

金融ソリューション事業は同社の主力で、2024年9月期（以下同）売上高の78.1%を占める。主に証券会社のディーリングシステムの開発・保守を行うが、昨今では従前の証券会社や証券ディーラーが減少傾向にある一方で、ブロックチェーンの普及等により金融ビジネスへの参入を狙う非金融企業が増え始めており、同社はその流れに沿って体制整備を進めている。

具体的には、同社の持分法適用関連会社であるデジタルアセットマーケットにおいて、三井物産デジタルコモディティーズ（株）が金（ゴールド）の価格に連動することを目指す国内初の「デジタルゴールド」といえる暗号資産（ジパングコイン）を発行しているが、同社はジパングコインの取引システムを提供しており、「金融ソリューション事業」の成長を支えている。

事業概要

また、2024年11月に東証の現物売買システム「arrowhead(アローヘッド)」が更改され「arrowhead4.0」となったことに伴い、顧客からのシステム改修ニーズが見込まれる。なお、成長性の観点で大きな寄与は期待できないものの、保守料やライセンス料などの安定した収入(ストック型収入)は継続する見込みである。

2. ビジネスソリューション事業

ビジネスソリューション事業は売上高の16.2%を占める。企業の経営判断材料となる様々なデータをリアルタイムかつシームレスに連携し、複合情報として高付加価値化したうえで統合管理し、目的に応じたデータ活用により適切な経営判断・意思決定を支援する「経営統合管理プラットフォーム」をコアプロダクトとし、企業経営管理のデファクトスタンダードを目指している。

同システムは会計系とは異なり企業において導入が必須ではないため、顧客の経営環境に依存することが多く、さらに受注まで時間を要することから同事業は苦戦を強いられていたが、足元では大手企業への導入が見られる。なお、受託開発型事業のため繁閑の差が大きくなる傾向にあるほか、顧客都合により稼働が予測しづらいことから、適時適切なエンジニアのリソース確保が難しいという問題もある。その解決策として、新卒採用を積極的に行っており、人材育成によってエンジニア不足の解消を進めていく計画だ。

3. ヘルスケア事業

売上高の5.7%を占めるヘルスケア事業では、機能性キノコである「ITはなびらたけ」の研究・生産のほか、自社で「ITはなびらたけ」を乾燥させた後、粉末状にしてサプリメントにするなど製品化し販売している。なお、原料の販売やOEMも行っている。一般的なハナビラタケの特徴として免疫活性効果が挙げられるが、「ITはなびらたけ」においては、学術機関等との共同研究から内分泌機能や神経系機能への貢献も期待できるという結果を得ている。内分泌機能に関しては機能性表示食品としてのサプリメントの発売を目指している。

また、ハナビラタケに関しては、2024年2月29日付の開示で特許第7440838号「卵巢機能欠落生体の内臓脂肪蓄積抑制飲食品、及び卵巢機能欠落生体の内臓脂肪蓄積抑制薬」を横浜薬科大学の運営母体となる学校法人都築第一学園と共同で取得したことを明らかにした。これは、女性更年期症状のモデルマウスである卵巢摘出マウスにハナビラタケを与えることによって内臓脂肪の蓄積を抑制する効果を発現することを発見し、内臓脂肪蓄積抑制飲食品、及び医薬品への活用ができるという内容である。現時点では育成中ではあるものの、ハナビラタケを軸とした同事業は、同社の新たな成長エンジンとなる可能性がある。

インタートレード | 2024年12月23日(月)
3747 東証スタンダード市場 | <https://www.itrade.co.jp/ir/>

事業概要

ハナビラタケ



出所：同社子会社ホームページより掲載

ハナビラタケ関連製品



出所：同社ホームページより掲載

■ 強み

先進的なシステムの提供で成長領域を常に開拓

独自に優れたシステムを開発することが難しいとされる中小地場証券の多くが、同社のシステムを頼って導入していることが最大の強みと言える。同社代表取締役社長の西本一也（にしもとかずや）氏が証券系システム出身であることも先進的なシステムを提供できる裏付けとなり、信頼性を高めていると弊社では考えている。

また、主力市場である証券システム分野においては、世界でも新技術を使った金融サービスが広がっている。そのような状況下で、同社は複数の金融商品取引業務向けパッケージシステムの中から、必要となるプロセス・アプリケーション機能をピックアップまたは融合させることにより、顧客の業務に沿ったシステム機能をコンパクト化しつつも深化させたソリューションである「Spider Digital Transfer」を通じて、新たな成長領域を開拓していく計画だ。

ヘルスケア事業においては、「IT はなびらたけ」サプリメントの機能性表示食品化に向けて対応を進めている。2024年9月期での取得には至らなかったが、実現できた場合には、業績への大きな貢献が期待される。さらに、中国における化粧品販売に高い実績があるアクシーシア <4936> と2023年3月に戦略的業務提携契約を締結した。「IT はなびらたけ」を使用したサプリメント分野に関しては、産学官の研究開発に始まり、女性60名以上を対象としたヒト臨床試験を実施、更年期女性の不快症状を緩和する効果に関して論文を発表するなど、研究データ等が整っている。しかし、化粧品分野に関しては研究開発等が十分とは言えない状況にあるため、アクシーシアとの業務提携により化粧品分野での研究開発を推進することで、将来的な同領域での展開を見据えている。

■ 業績動向

2024年9月期は減収、大幅減益。 主力の金融ソリューションが重しに

1. 2024年9月期の業績

2024年9月期の連結業績は、売上高1,849百万円（前期比8.1%減）、営業利益80百万円（同59.8%減）、経常損失159百万円（前期は1百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失97百万円（前期は36百万円の利益）となり、期初計画を全項目で下振れる着地となった。

インタートレード | 2024年12月23日(月)
 3747 東証スタンダード市場 | <https://www.itrade.co.jp/ir/>

業績動向

売上高の面では、ビジネスソリューション事業が16.1%の増収となった一方、主力の金融ソリューション事業が10.2%減、育成中のヘルスケア事業も26.8%減となり、全体では前期比で減収着地となった。期初計画ではヘルスケア事業の成長が増収計画をけん引する見込みだったが、期中に達成を目指していた「ITはなびらたけ」サプリメントの機能性表示食品化が完了しなかったことで、営業展開が計画どおりに進展しなかった。さらに、期初計画時点では想定していなかった金融ソリューション事業での苦戦が重なった格好だ。

また、営業利益ベースでは金融ソリューション事業の利益率低下と販管費が同7.1%増加したこと、経常損益と最終損益については、同社の持分法適用関連会社であるデジタルアセットマーケットの持分法による投資損失238百万円を計上した影響が大きかった。

2024年9月期業績

(単位：百万円)

	23/9期		24/9期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	2,011	100.0%	1,849	100.0%	-8.1%
売上総利益	734	36.5%	652	35.3%	-11.1%
営業利益	199	9.9%	80	4.3%	-59.8%
経常損益	1	0.1%	-159	-	-
親会社株主に帰属する 当期純損益	36	1.8%	-97	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別業績

2024年9月期 セグメント別業績

(単位：百万円)

	23/9期		24/9期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	2,011	100.0%	1,849	100.0%	8.1%
金融ソリューション事業	1,609	80.0%	1,445	78.1%	-10.2%
ビジネスソリューション事業	257	12.8%	298	16.2%	16.1%
ヘルスケア事業	143	7.2%	105	5.7%	-26.8%
営業利益	199	-	80	-	-59.8%
親会社株主に帰属する当期純損益	36	-	-97	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 金融ソリューション事業

売上高は1,445百万円(前期比10.2%減)、セグメント利益417百万円(同19.6%減)であった。証券会社向けディーリングシステムが引き続き安定収入となった反面、期初計画段階では想定していなかった大口顧客からのライセンス利用料等の減収影響、また注力領域であるWEB3関連事業において、期初時点で計画していた案件の受注が遅れていることが減収減益の要因となった。

業績動向

(2) ビジネスソリューション事業

売上高 298 百万円（前期比 16.1% 増）、セグメント利益 20 百万円（前期は 1 百万円のセグメント損失）であった。経営統合管理プラットフォーム「GroupMAN@IT e²」は大手企業に導入されていることも多く、既存顧客からの追加開発案件が増加した。また、2023 年 9 月期においては開発案件が計画どおりに進捗せず、プロジェクトが一時的に止まったことがセグメント利益を押し下げた要因にもなったが、2024 年 9 月期はそのような事態も発生しなかった。加えて、SI サービスにおける新規取引先へのサービス提供なども増収増益に貢献した。

(3) ヘルスケア事業

売上高 105 百万円（前期比 26.8% 減）、セグメント損失 51 百万円（前期は 37 百万円のセグメント損失）であった。小林製薬<4967>の「紅麹」を巡る一連の問題があったことで、消費者庁も判断に慎重になっている面があると見られ、同社の「IT はなびらたけ」サプリメントの機能性表示食品化が計画どおり完了しなかった。機能性表示食品化を待って新製品を投入し、営業展開を加速する計画だったことから、結果的に期初の販売計画を下回った。

財務状況

**自己資本比率は若干低下も 70% 以上。
ヘルスケア事業の早期育成によりさらなる安定に期待**

1. 財務状況

2024 年 9 月期の総資産額（負債純資産合計額）は、前期末比で 77 百万円減少し、1,645 百万円となった。主な要因は、現金及び預金が 1,024 百万円と 30 百万円増加した一方、受取手形、売掛金及び契約資産が 70 百万円減少したことによる。詳細については「キャッシュ・フローの状況」「経営指標」にて後述する。

負債は合計 413 百万円と前期末比で 20 百万円増加したが、その主な要因は長期借入金及び 1 年内返済予定の長期借入金計 80 百万円によるものである。

純資産においては、繰越利益剰余金が 1,158 百万円の損失とマイナスの状態が続いており、同社では損失解消には数年はかかるの見込んでいる。配当については 2015 年 9 月期以降無配を続けているが、利益剰余金がプラスに転換してから実施する方針に変更はないようである。純資産合計は 1,232 百万円と前期比で 98 百万円減少しているが、その主な要因は、親会社株主に帰属する当期純損失の発生によるものである。

インタートレード | 2024年12月23日(月)
 3747 東証スタンダード市場 | <https://www.itrade.co.jp/ir/>

財務状況

簡易貸借対照表

(単位：百万円)

	23/9 期	24/9 期	前期比	
			増減額	増減率
資産の部				
流動資産	1,355	1,423	68	5.0%
固定資産	368	222	-146	-39.6%
有形固定資産	30	44	13	45.2%
無形固定資産	4	2	-1	-29.4%
投資その他の資産	333	175	-158	-47.5%
資産合計	1,723	1,645	-77	-4.5%
負債の部				
流動負債	310	272	-38	-12.4%
固定負債	81	140	58	71.9%
負債合計	392	413	20	5.2%
純資産の部				
株主資本	1,319	1,221	-97	-7.4%
資本金	1,478	1,478	0	0.0%
資本剰余金	996	996	0	0.0%
利益剰余金	-1,060	-1,158	-97	9.2%
自己株式	-95	-95	0	0.0%
純資産合計	1,331	1,232	-98	-7.4%
負債純資産合計	1,723	1,645	-77	-4.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. キャッシュ・フローの状況

既述のとおり、2024年9月期における現金及び現金同等物の期末残高は、前期末比30百万円増加し、1,024百万円となった。その内訳として、各活動におけるキャッシュ・フローの状況は以下のとおりである。

まず営業活動によるキャッシュ・フローは81百万円の流入があった。その主な要因は、当期純損失を計上したものの、持分法による投資損失238百万円を計上したことによるものである。投資活動によるキャッシュ・フローは124百万円の流出で、その主な要因は有形固定資産の取得による支出24百万円、短期貸付金の増加による支出100百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは73百万円の流入で、その主な要因は長期借入れによる収入100百万円となっている。

投資活動によるキャッシュアウトの大きな要因は短期貸付金だが、こちらの貸付趣旨次第で投資活動によるキャッシュ・フローの状態評価も変わりそうだ。ただし、それ以上に営業キャッシュ・フローが前期比で大きく減少した点が最大のポイントである。とはいえ、ヘルスケア事業の成長が目前に迫っている時期であり、同社としても我慢の局面といったところだろう。

財務状況

キャッシュ・フローの概況

(単位：百万円)

	23/9期	24/9期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	200	81	-119
投資活動によるキャッシュ・フロー	-133	-124	9
財務活動によるキャッシュ・フロー	70	73	3
現金及び現金同等物の期末残高	994	1,024	30

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 経営指標

安全性指標については、自己資本比率が74.2%と前期末比で2.3ポイント下がったものの依然高い水準にある。また、当座比率も目安の200%を大きく上回る487.9%、固定比率についても18.2%とこちらも目安の100%を大きく下回っているため、経営上の安全性には問題がないと言える。

一方、持分法適用関連会社であるデジタルアセットマーケットズに関連する損失影響等により、収益性指標については2022年9月期比で2023年9月期も大きく落ち込む流れがあった。当然ながら最終損失を計上した2024年9月期はさらに悪化し、ROE（自己資本当期純利益率）は-7.7%、ROA（総資産利益率）は-9.5%とともにマイナスに転じたほか、営業利益率は前期比で5.6ポイント低下し4.3%となった。キャッシュ・フローの部分でも述べたとおり、今後の同社の成長を担うWeb3関連事業、ヘルスケア事業の早期育成が求められる。

経営指標

	23/9期	24/9期	前期比	
<安全性指標>	自己資本比率	76.5%	74.2%	-2.3pp
	当座比率	408.0%	487.9%	79.9pp
	固定比率	27.9%	18.2%	-9.7pp
<収益性指標>	ROE（自己資本当期純利益率）	2.8%	-7.7%	-10.5pp
	ROA（総資産経常利益率）	0.1%	-9.5%	-9.6pp
	売上高営業利益率	9.9%	4.3%	-5.6pp
	売上高経常利益率	0.1%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025 年 9 月期はいよいよ飛躍に向けた準備段階のフェーズへ

1. 2025 年 9 月期の業績見通し

2025 年 9 月期の業績は、売上高 2,160 百万円（前期比 16.8% 増）、営業利益 110 百万円（同 37.1% 増）、経常損失 40 百万円（前期は 159 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益 10 百万円（前期は 97 百万円の損失）を見込んでいる。

最大のポイントは、「IT はなびらたけ」サプリメントの機能性表示食品化だろう。会社計画はこの商品化実現を前提に組まれており、機能性表示食品化が実現すれば、2024 年 9 月期に投入を見送っていた新製品を投入、リードタイムを約 3～4 ヶ月と見れば、下半期にはヘルスケア事業拡大の兆しが見えてくる可能性がある。あくまで最悪のシナリオではあるが、万が一再び遅延するような結果となれば、下振れリスクが生じる。

機能性表示食品化の実現期間が長期化した点はネガティブな状況ではあるものの、足元では大手卸売業者との連携に関する商談も進んでいるようである。また、中国市場に強みを持つアクシーシアとの協業も進んでおり、サプリメントの初期ロットは完売という状況だ。追加発注も来ており、国内で本格展開に進めば、ビジネスが広がっていく可能性は十分に考えられる。また、2024 年には新たに、特許第 7440838 号「卵巢機能欠落生体の内臓脂肪蓄積抑制剤」及び「卵巣機能欠落生体の内臓脂肪蓄積抑制薬」を取得したことを発表している。これについては、サプリメントの臨床試験等を進めている中で副次的に生まれてきたようだが、ハナビラタケを用いた商品展開のすそ野は広いと弊社では考えており、「IT はなびらたけ」サプリメントの状況は注視する必要があるだろう。

一方、主力の金融システムソリューション事業では、東証の取引時間延長に伴う保守料金の値上げを要請しているほか、期初計画では受注確度が高い案件のみを織り込んでいる点は安心感がある。ただ同事業についてカギを握るのは、やはりジパングコインの取引所を運営しているデジタルアセットマーケットとなる構図は変わらない。この点については、2025 年 9 月期も投資先行の状態で利益面の重しとなりそうだ。なお、2024 年 9 月期に高成長を見せたビジネスソリューション事業については、2025 年 9 月期についても好調の見込みだ。ホールディング体制の企業で新たに「GroupMAN@IT e²」の導入が決まっており、これが複数年にわたり業績貢献につながると見られる。ただし、各種開発にあたっては、必要に応じて外部リソースも活用していくことから、利益面では一定のコストも見込む必要があろう。

今後の見通し

2025年9月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/9期 実績	25/9期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	1,849	2,160	311	16.8%
営業利益	80	110	30	37.1%
経常損益	-159	-40	119	-
親会社株主に帰属する 当期純損益	-97	10	107	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 今後の経営計画

デジタルアセットマーケットは、ゴールドやシルバーの価格に連動することを目指すジパングコインの取引所を運営している。ビットコインとは異なり、ボラティリティが低く決済に向いているため、今後の利用拡大が見込まれており、デジタルアセットマーケットの成長性に対する期待度は高い。なお、創成期にあるため、当面投資が先行することは想定済みである。その一方、現状では、金価格の上昇に伴ってジパングコインの価値も上昇しているが、あくまで資産的な扱いの利用者が現時点では多く事業の活発化にはつながっていないようであり、当初計画と比較すれば苦戦気味と言えよう。テコ入れ策として、従来はデジタルアセットマーケットからしかジパングコインを購入することができなかったが、他の大手暗号資産取引所等に接続することによって、購入間口を広げている。また、将来的にはデジタル通貨による即時決済に関連したシステム需要も視野に入れている。課題であるエンジニア確保を含め、システム刷新需要の取り込みに向けた準備を進め、事業領域の拡大を推進する考えだ。

加えて、デジタルアセットマーケットの早期収益貢献に向けて、現在データプロテクション（DP）事業の立ち上げを進めている。実際に、金融システムソリューション事業関連で多数の特許を2024年に取得したが、一部は既存の金融インフラが将来的に大きく姿を変えることを同社の西本社長が見越してのものである。また一部は現在のジパングコインのベースになっており、あくまで「守りの特許」という意味合いだ。ただし、残りの一部は既述のとおりデータプロテクション事業に関するもので、一足飛びに事業が立ち上がるわけではないが、今後の事業進捗に注目したい。

インタートレード | 2024年12月23日(月)
 3747 東証スタンダード市場 | <https://www.itrade.co.jp/ir/>

今後の見通し

金融ソリューション事業

金融単機能から金融全体、非金融領域へサービスを拡大



「分散型のダイレクト金融」を実現

出所：決算説明資料より掲載

ヘルスケア事業は当初、金融システム開発を主業とする企業が異業種に参入することについて顧客や銀行から懸念されたが、大学との共同研究等による実績を積み重ねることで認知度が向上し、信頼を獲得してきている。まずは「ITはなびらたけ」の機能性表示食品化により収益を安定させ、その後は拡大するヘルスケア市場で需要が見込まれる新素材の発掘等を推進することにより、成長性が期待されると弊社では考えている。Femtech(フェムテック)の認知も拡大しているなか、投資家の期待も大きいだろう。

なお、同社では、将来的にヘルスケア事業の売上高を全体の30%程度にまで引き上げることを目標としており、中国向け化粧品販売に高い実績のあるアクシージアとの提携により中国市場の開拓を進めていく。

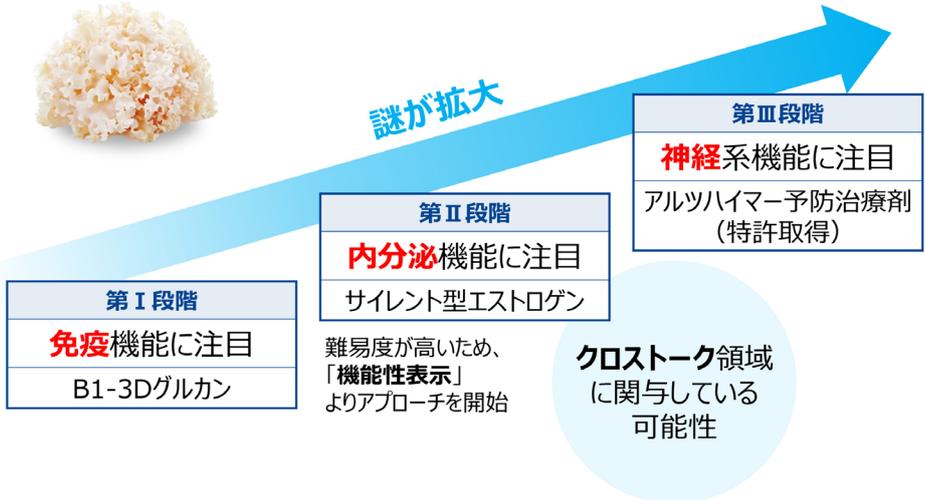
今後の見通し

ヘルスケア事業

「ITハナビラタケ」の特定成分に注目



謎が拡大



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

財務体質強化を優先、繰越損失の解消後に配当実施の方針は変わらず

配当については、2015年9月期以降無配を続けている。現在では、過去の繰越損失があり、既述のとおり利益剰余金のマイナスを解消させることに注力しているため、プラスに転換してから配当を実施する予定である。株主還元の重要性を強く認識しており、株主への利益還元として、まずは経営基盤の充実と財務体質の強化を優先して企業価値の向上を図り、その後配当を実施していく計画である。なお、株主優待制度を導入していたが、利用者が限定されていたこともあり、2024年6月20日付で、同制度の廃止を発表した。

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