

|| 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 >>>](#)

2025年3月18日(火)

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. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
4. 株式還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	06
3. 市場動向と同社の強み	08
■ 業績動向	09
1. 2024年12月期の業績概要	09
2. 事業別の売上動向	12
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	16
1. 成長戦略	16
2. 2025年12月期の業績見通し	18
■ 株主還元策	20

要約

株式取引システムのシェア拡大と金融アセットの強化により 高成長目指す

トレードワークス<3997>は、証券会社やFX会社など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とした証券業界向けの金融ソリューション事業が売上高の大半を占める。エンジニアのリソース強化を目的に、2022年3月に(株)あじよ、2023年7月にペガサス・システム(株)とITシステム開発会社を相次いで子会社化し、事業規模拡大に向けて積極投資を行っている。

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高で前期比22.3%増の4,591百万円、営業損失で55百万円(前期は31百万円の利益)となった。売上高は前下期に子会社化したペガサス・システムが通年寄与による増収効果(434百万円)と大型開発案件の獲得(400百万円)により過去最高を更新したが、利益面では人件費の増加(131百万円)や本社・子会社移転に伴う固定費増加(52百万円)、受注損失引当金(49百万円)及び貸倒引当金(23百万円)の計上等が減益要因となった。なお、本来の収益力を示すEBITDA(償却前営業利益)も同27.1%減の125百万円となったが、受注損失引当金や貸倒引当金等の一時費用の影響を除けば、同15.4%増の198百万円と増益であった。

2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は売上高で前期比13.3%増の5,200百万円、営業利益で180百万円を計画している。株式取引システムでは既存顧客からの継続受注が見込まれるほか、FX/CFD取引プラットフォームの開発案件も受注し売上貢献する見通しだ。また、前下期より開始したブロックチェーン技術を用いた特典配信プラットフォームサービス「toku-chain」も顧客数の拡大により伸長が期待される。増収効果に加えてコスト管理機能の強化並びにDX推進による業務効率向上に取り組むことで、営業利益は2期ぶりに黒字に転じる見通しだ(2025年4月より事業開始予定のオンライン型金融アドバイザーサービスについては業績計画に織り込んでいない)。

3. 成長戦略

今後の成長戦略として、「株式システムのシェア拡大」と「金融アセットの強化（収益構造の強化）」により高成長を目指す。主要顧客先とはベンダーと顧客という関係ではなく、事業成長をともにする「パートナー」として強固な関係を構築していく。2025年3月にはSBIホールディングス<8473>や松井証券<8628>、岩井コスモ証券（株）に対して第三者割当増資を実施し、539百万円を調達して財務基盤の強化を図った。SBIホールディングスとは証券分野やデジタル証券領域、次世代金融領域における金融サービス・取引基盤の開発を共同で推進する業務提携契約も締結している。今後は銀行・保険業界やデジタル経済圏を持つ他業種へ各種ITソリューションを展開していくことで、商圏を拡大していく。また、新規事業として2025年3月末に子会社化した（株）ミンカブアセットパートナーズにて、オンライン型金融アドバイザーサービスを開始する。株式、FX、暗号資産などの金融アセットの適切な取引機会をリアルタイムで提供する自動取引システムを用いたサービスとなる。顧客は金融法人だけでなく一般個人向けにも提供していく予定で、今後の成長が期待される。

4. 株主還元策

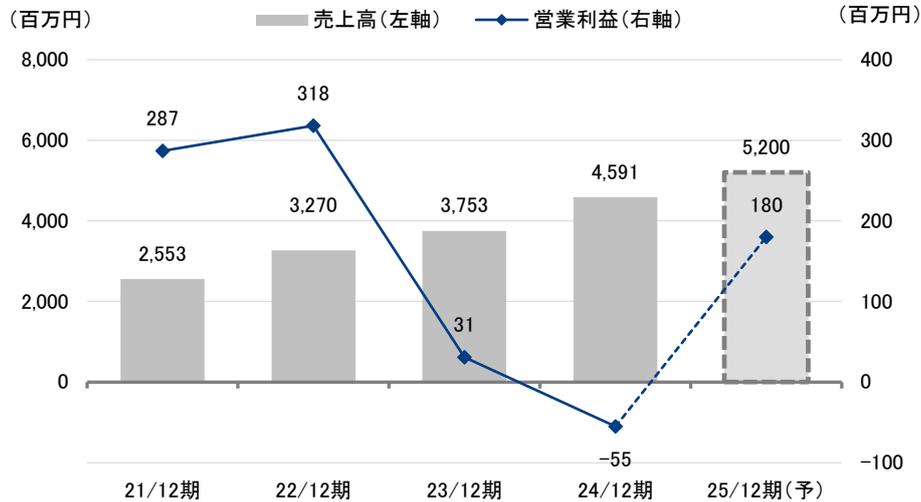
株主還元については、経営基盤の強化を最優先し将来の事業展開と内部留保とのバランスを考慮して利益配分を行うことを基本方針としており、2024年12月期の1株当たり配当金は前期と同額の20.0円とした。2025年12月期も20.0円を予定している。また、2024年12月期末より新たに株主優待制度も導入した。毎年12月末の株主（600株以上保有）に対して、株主限定の特別Webサイト「トレードワークス・プレミアム優待倶楽部」にて利用できるポイントを保有株数に応じて贈呈する。また、自己株式取得や株式の流動性向上施策についても適宜検討していく方針だ。

Key Points

- ・2024年12月期は損失を計上するも過去最高売上高を連続更新
- ・2025年12月期は連続2ケタ増収、営業利益は2期ぶりの黒字転換へ
- ・高い技術開発力を強みにネット証券から大手総合証券、銀行・保険、他業種へと商圏の拡大を図る

要約

業績推移



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

証券業界向けフロントシステムで独立系トップ、M&Aでエンジニアのリソースを拡大

1. 会社沿革

同社は、現代表取締役会長の浅見勝弘（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することを決めたのは、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かか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取引システムを利用していたが、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顧客を開拓し業績を伸ばした。

トレードワークス | 2025年3月18日(火)
3997 東証スタンダード市場 | <https://www.tworks.co.jp/ir/>

会社概要

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年に解散、同社が事業を継承)。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を開始したほか、2021年にはクラウドECプラットフォーム「Emerald Blue」を開発し、デジタルコマース分野にも参入した。2022年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、次世代金融ソリューションに領域を拡大した。

成長戦略の1つとして開発リソースの強化を掲げ、2022年3月に大阪に拠点を置くITシステム開発会社あじょ、2023年7月には東京に拠点を置くペガサス・システムを相次いで子会社化した。また、2024年5月にミンカブソリューションサービシーズ(株)と業務提携を発表し、同年7月1日付で代表取締役社長として齋藤正勝(さいとうまさかつ)氏が就任した。齋藤氏はミンカブ・ジ・インフォノイド<4436>の取締役副社長及び(株)ミンカブソリューションサービシーズの代表取締役社長を歴任し、今まで培ってきた金融領域での知見やネットワークを同社の成長につなげるべく陣頭指揮にあたっている。代表取締役会長となった浅見氏はグループ全体の管理や戦略推進を担当する。直近では2025年2月にSBIホールディングスと資本業務提携を行ったほか、ミンカブアセットパートナーズを子会社化して新規事業となるオンライン型金融アドバイザーサービスの立ち上げ準備を進めている。

株式上場は2017年11月で東京証券取引所(以下、東証)JASDAQ市場に上場し、2022年4月の東証市場再編によりスタンダード市場に移行している。

トレードワークス | 2025年3月18日(火)
 3997 東証スタンダード市場 | <https://www.tworks.co.jp/ir/>

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を開発・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
2023年 7月	ベガサス・システム(株)の全株式を取得し子会社化
2024年 3月	東京都港区赤坂に本社を移転
2024年 4月	(株)ドキドキグループワークスとセキュリティ診断サービスに関する業務提携を締結
2024年 5月	(株)ミンカブソリューションサービシーズと業務提携
2024年 6月	SCSK<9719>と資本業務提携を発表、証券業務システムプラットフォーム事業を共同で推進
2024年12月	保険・金融業界の新エコシステム構築に向け(株)IBと資本業務提携契約を締結
2025年 2月	SBIホールディングス(株)と資本業務提携契約を締結
2025年 3月	ミンカブアセットパートナーズ(株)の全株式を取得し子会社化

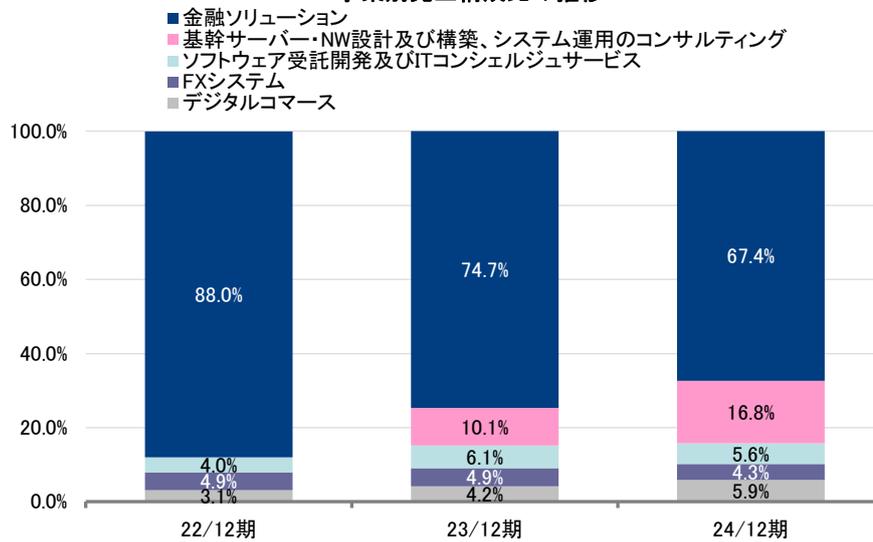
出所：ホームページ、ニュースリリースよりフィスコ作成

会社概要

2. 事業内容

同社は金融ソリューション事業、FXシステム事業、デジタルコマース事業と、子会社のあじよで展開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、ペガサス・システムで展開する基幹サーバー・ネットワーク設計及び構築、システム運用のコンサルティング事業の5事業に分けて売上高を開示している（従来、区分開示していたセキュリティ診断事業はデジタルコマース事業に統合した）。従前は金融ソリューション事業が売上高の約9割を占めていたが、子会社が加わったことで2024年12月期には67.4%まで低下した。しかし、今後も同社の収益をけん引するコア事業としての位置付けであることに変わりはない。

事業別売上構成比の推移



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では、主に証券会社や金融情報システムサービス会社向けのシステム開発・保守・運用サービスを行っている。フロー型ビジネス（パッケージ製品販売や請負開発）と製品導入後の保守・運用サービスのほか、クラウドサービスの普及拡大によってここ数年はストック型ビジネス（SaaS型クラウドサービス、顧客に機能の提供のみ行う）が増加傾向にある。

主力製品・サービスは、投資家向けインターネット証券取引システム「TradeAgent」であり、売上高の大半を占めている。そのほか、ディーリングシステムや証券取引所売買端末、不正取引監視システム、個人型確定拠出年金（iDeCo）システムなどがある。これら製品を顧客のニーズに合わせてカスタマイズ開発し、保守・運用まで行っており、累計導入社数は40社を超える。なお、SaaS型クラウドサービスについては、初期導入費用と月額利用料、保守料等のバランスが開発案件ごとに異なる。現在の主要顧客は、auカブコム証券（株）、（株）DMM FinTech、岩井コスモ証券などが挙げられ、2024年12月期は3社合計で全売上高の36.7%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

(2) FX システム事業

FX システム事業では、FX 会社向けに FX 取引システム「TRADING STUDIO」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 社程度である。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で占められる安定収益事業である。

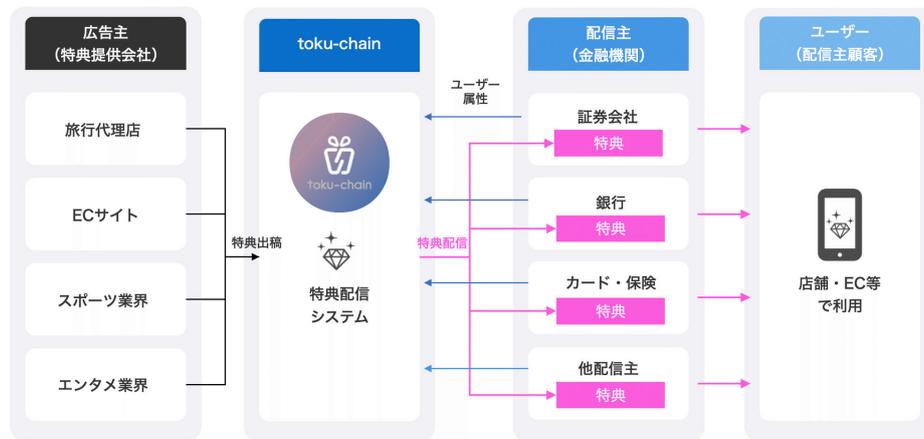
(3) デジタルコマース事業

デジタルコマース事業では、金融システム開発で培ったコア技術をベースに EC プラットフォーム及び各種ソリューションを提供している。具体的には、提携先のコネクテッドコマース(株)が展開する「AZLM※1」で活用している EC プラットフォーム及び OMO (Online Merges with Offline) ※2 プラットフォームを提供している。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売上計上している。

※1 先進的な技術を駆使したデジタルプロモーションと EC を組み合わせた体験型店舗。2024 年 12 月時点で「AZLM TOBU 池袋店」など 3 店舗を出店している。
※2 実店舗や EC サイトから収集する顧客情報を一元管理、多様なチャネルのポイントを共通化することで相互送客を実現するマーケティング手法を指す。

また、新規サービスとして 2024 年 10 月よりミンカブソリューションサービスズとの協業で、ブロックチェーン技術を活用した特典 (クーポン) 配信プラットフォーム「toku-chain (トクチェーン)」のサービスを開始した。従来の広告出稿とは異なり、広告主がクーポンやロイヤリティプログラムを通じてターゲットとするユーザーに直接リーチし、ブランド価値を高めながら効果的に訴求することができるほか、クーポンが NFT 化されることで高額の特典を付与することも可能となる。配信主となる金融機関にとっては保有するファーストパーティデータを利活用し、家族口座の追加獲得に役立てるなど、CRM の向上と新たな収益源の獲得が可能になるといったメリットがある。ミンカブソリューションサービスズが営業活動を行い、同社は toku-chain システムの開発・運用を担当する。同社の売上高はシステム利用料や配信量に応じた従量課金収入を計上することになる。

toku-chain 特典配信プラットフォーム概要



出所：ホームページより掲載

会社概要

そのほか、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）の有無を診断するセキュリティ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による手動診断のほか、自動診断ツール「SecuAlive」も提供している。「SecuAlive」は指定した URL に定期的に自動アクセスし、脆弱性の有無を自動診断する簡便なサービスで、料金も手動診断より安価な水準で提供している。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 社弱である。

(4) 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では、製造・生産管理システム、販売管理システム、営業支援システム等の受託開発のほか、IT システムの導入コンサルティングや運用サポートなどを子会社のあじよで展開している。

(5) 基幹サーバー・ネットワーク設計及び構築、システム運用のコンサルティング事業

ICT ソリューションサービスを運用するうえで不可欠な基幹サーバー・ネットワーク設計及び構築、運用・保守等の SES（システムエンジニアリングサービス：エンジニアの常駐派遣）事業を子会社のペガサス・システムで展開している。主要取引先は大手電力・ガス・通信会社などで売上高の約 8 割が継続取引によるものである。

3. 市場動向と会社の強み

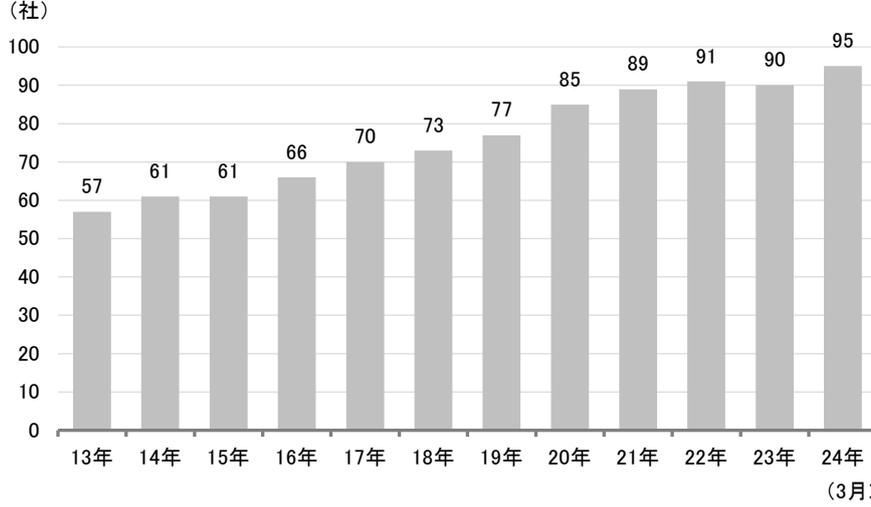
同社が主力市場としている証券業界の IT 投資額は年間 3,000 億円前後と見られ、提供形態は、クラウドでの提供が全体の 7 割以上を占め、残りがスクラッチ開発※やパッケージ製品である。ここ数年インターネット取引の普及拡大や取り扱い商品（外国株式、投資信託、デリバティブ、新 NISA、暗号資産、FX、iDeCo など）の拡大などもあり、IT 投資額は着実に増加しており、今後も年率 1 ケタ台の安定成長が続くことが予想される。

※ 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。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が、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があるほか、取引システム以外のソリューションを導入していくことで顧客を開拓していく可能性は十分にある。インターネット取引システムを導入している証券会社数は、ネット専門証券会社の増加もあって 2013 年 3 月末の 57 社から 2024 年 3 月末には 95 社まで増加しており、証券業に新規参入する企業が出てくれば同社にとって顧客開拓の好機となる。

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（2024年3月末）について」よりフィスコ作成

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取引規則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・短期間で対応可能だ。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だと考えられる。

*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。

業績動向

2024年12月期は損失を計上するも過去最高売上高を連続更新

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高で前期比22.3%増の4,591百万円、営業損失で55百万円（前期は31百万円の利益）、経常損失で53百万円（同41百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失で151百万円（同53百万円の損失）となった。

業績動向

2024年12月期連結業績

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		前期比		増減額	増減率
	実績	売上比	期初計画	修正計画※ ¹	実績	売上比		
売上高	3,753	-	4,400	4,500	4,591	-	837	22.3%
売上原価	3,000	79.9%	-	-	3,805	82.9%	805	26.8%
販管費	722	19.2%	-	-	841	18.3%	119	16.5%
営業利益	31	0.8%	180	-86	-55	-1.2%	-86	-
経常利益	41	1.1%	180	-83	-53	-1.2%	-94	-
特別損益	-100	-	-	-	-47	-	52	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-53	-1.4%	110	-123	-151	-3.3%	-98	-
EBITDA※ ²	171	4.6%	-	-	125	2.7%	-46	-27.1%

 ※¹ 2024年11月14日発表値

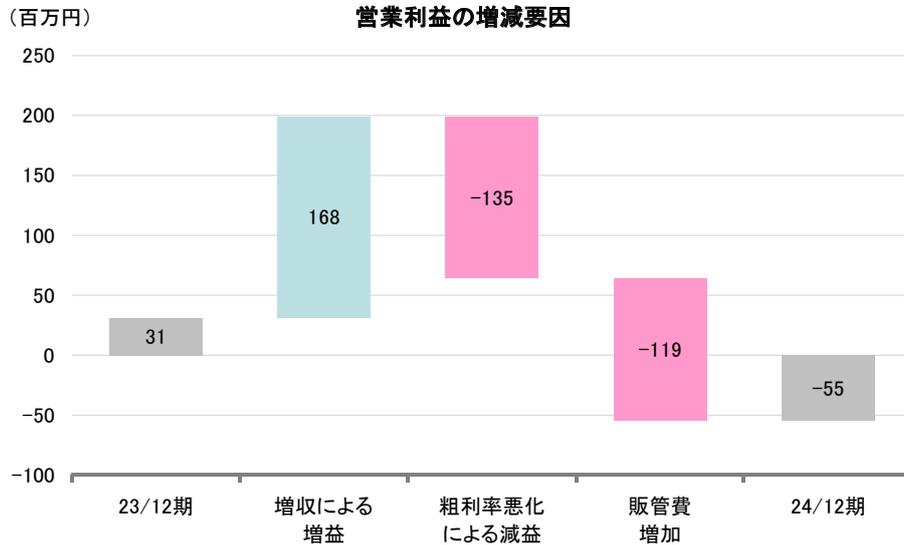
 ※² EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は金融ソリューション事業で大型案件（400百万円）を獲得したことや、前下期に連結化したペガサス・システムの売上が通年で寄与したことによる増収効果（434百万円）等が増収要因となり、連結業績を開始した2022年12月期以降、連続で過去最高売上を更新した。

営業利益の増減要因は、増収による利益増168百万円に対して、売上原価率の悪化で135百万円、販管費の増加で119百万円の減益要因となった。原価率は前期の79.9%から82.9%に上昇した。これは主に人件費の増加によるものだが、一時的要因として不採算案件の発生による受注損失引当金49百万円を計上したこと、本社及び子会社の移転（2024年3月）に伴い固定費が52百万円増加したことなどが挙げられる。これら一時的要因を除いた売上原価率は80.7%であった。また、販管費では人件費及び業務委託費、データセンター利用料等の増加に加えて、のれん償却額が12百万円増加したほか、出資先の業績悪化に伴い貸倒引当金23百万円を計上したことが増加要因となった。人件費は人員増に伴い全体で前期比で131百万円増加した。なお、本来の収益力を示すEBITDA（償却前営業利益）も同27.1%減の125百万円と減益となったが、受注損失引当金や貸倒引当金等の一時費用の影響を除けば、同15.4%増の198百万円と増益だったが、そのほか、特別損失として出資先企業の業績悪化により投資有価証券評価損47百万円を計上した。

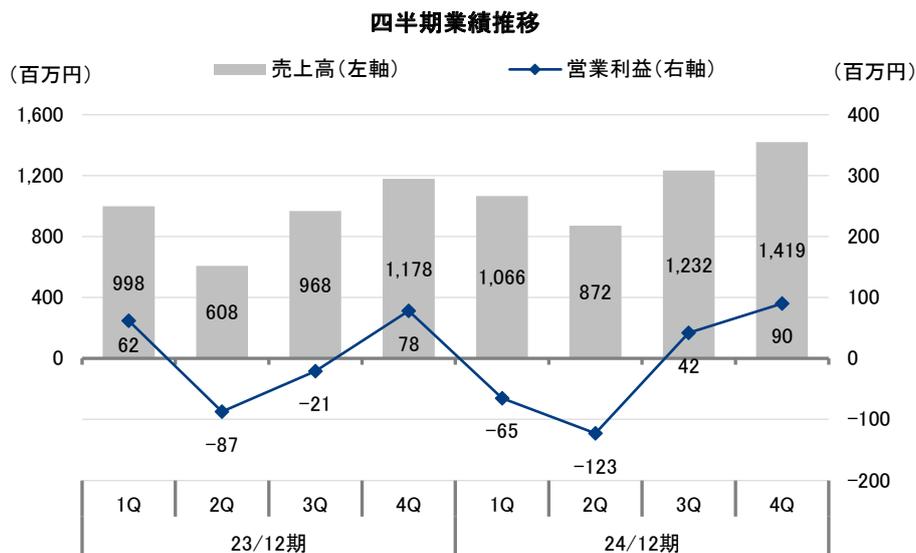
業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社計画比では金融ソリューション事業における大型案件の寄与により、売上高は期初計画を上回ったものの、利益面では、受注損失引当金や貸倒引当金を計上したことに加え、人件費や外注費の増加等が下振れ要因となった。ただ、2024年11月に発表した業績修正見直しに対しては、外注費を中心とした原価管理の強化や抑制策を講じた効果により売上総利益率が改善し、損失額を縮小することができた。

四半期ベースの業績推移を見ると、同社の場合売上規模がまだ小さいため、開発プロジェクトの納品時期によって収益が変動する傾向にあるが、2024年12月期は下期より原価低減施策等に取り組んだ効果も出始めており、前年同期比で増収増益に転じている。



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部門で増収、過去最高売上を達成

2. 事業別の売上動向

事業別売上高

(単位：百万円)

	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	前期比
金融ソリューション	2,377	2,880	2,805	3,093	10.3%
FXシステム	151	159	184	197	7.3%
セキュリティ診断	24	41	25	-	-
デジタルコマース	-	58	130	269	73.1%
ソフトウェア受託開発及びITコンシェルジュサービス	-	131	228	258	13.0%
基幹系サーバー・ネットワーク設計及び構築、システムの運用コンサルティング	-	-	379	772	103.3%
合計	2,553	3,270	3,753	4,591	22.3%

注：24/12期よりセキュリティ診断事業をデジタルコマース事業に統合。前期比は前期実績にセキュリティ診断事業を加えた数値との比較

出所：決算短信よりフィスコ作成

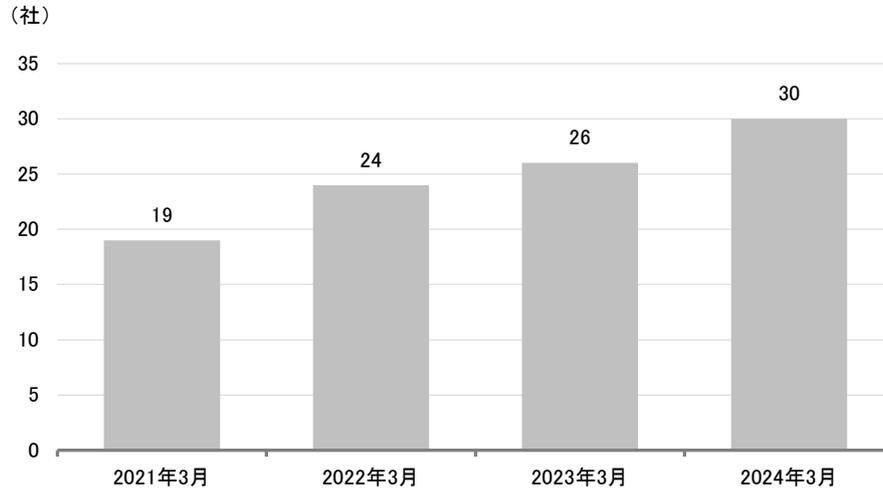
(1) 金融ソリューション事業

金融ソリューション事業の売上高は前期比 10.3% 増の 3,093 百万円と過去最高売上を 2 期ぶりに更新した。新規顧客を 1 社獲得したほか、既存顧客からの追加案件の受注が堅調に推移し、引き続き新 NISA（少額投資非課税制度）対応や米国株ネット取引システム等のサービス提供が順調に推移した。

ここ数年、株式投資への関心の高まりとともに、米国株を中心とした外国株式取引を行う個人投資家が増えていることから、外国株ネット取引システムを導入する証券会社が増加傾向にある。日本証券業協会の調べによると、会員企業のうち外国株式を取り扱う証券会社は 2021 年 3 月末の 19 社から 2024 年 3 月末は 30 社と増加傾向にある。2025 年にはニューヨーク株式市場の取引時間が 22 時間に延長されることが決まっており、米国株式取引を行う国内の投資家がさらに増えることが見込まれている。インターネット取引サービスを提供する証券会社は 95 社あるため、今後も米国株ネット取引システムの受注獲得機会は増加するものと予想される。

業績動向

外国株式取り扱い社数



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（2024年3月末）について」よりフィスコ作成

また、2024年10月にはSBI VCトレード（株）向けに暗号資産取引アプリ「SBI VCトレードアプリ」の提供を開始した。同アプリはミンカブソリューションサービシーズ、CXRエンジニアリング（株）との共同開発案件である。暗号通貨のチャート機能や注文機能、資産管理の確認等が直感的な操作で可能となるUI/UX設計で、今後も順次機能を追加し、利便性の向上を図る考えだ。

(2) FXシステム事業

FXシステム事業の売上高は前期比7.3%増の197百万円と3期連続の増収となった。主力商品である「TRADING STUDIO」のスマートフォンアプリで新規顧客を獲得したほか、既存顧客向けにCFD（差金決済取引）システムサービスの受注も拡大し増収に寄与した。

(3) デジタルコマース事業

デジタルコマース事業には、デジタルコマース事業やメタバースソリューション事業のほか、セキュリティ診断事業や特典配信プラットフォーム「toku-chain」の事業が含まれ、売上高は前期比73.1%増の269百万円となった。

デジタルコマース事業において、コネクテッドコマースと協業したリアル×デジタル体験型店舗「AZLM」のシステム利用料等が増加したほか、「toku-chain」の売上を計上したことが増収要因となった。テスト稼働を含めてネット証券や大手証券会社で利用されており、第4四半期には利益ベースで黒字化した。今後も証券会社だけでなく、銀行やFX事業者、暗号通貨取引所運営事業者など新規口座獲得に注力している事業者に対して同サービスを導入提案し、売上を拡大していく戦略だ。

業績動向

(4) 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、前期比 13.0% 増の 258 百万円と順調に推移した。製造・生産管理システムや営業支援システムなどのコア事業に加え、金融ソリューション事業との協業案件が堅調に推移したほか、Salesforce 導入支援サービスの需要も引き続き旺盛で増収に寄与した。

(5) 基幹サーバー・ネットワーク設計及び構築、システム運用のコンサルティング事業

前下期から連結対象に加わったベガサス・システムが手掛ける基幹サーバー・ネットワーク設計及び構築、システム運用のコンサルティング事業の売上が通年で寄与したことにより、前期比 103.3% 増の 772 百万円となった。電力・ガス会社向けを中心に SES が堅調に推移した。

2025年3月に第三者割当増資を実施し財務基盤を強化

3. 財務状況

2024年12月期末の資産合計は、前期末比 139 百万円減少の 2,904 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 189 百万円増加した一方で、売掛金が 152 百万円、仕掛品が 50 百万円それぞれ減少した。固定資産では有形固定資産が 16 百万円、のれんが 54 百万円、繰延税金資産が 24 百万円それぞれ減少し、ソフトウェアが 47 百万円増加した。

負債合計は前期末比 32 百万円減少の 1,625 百万円となった。運転資金を目的に銀行借入れを実施したことにより有利子負債が 262 百万円増加したほか、受注損失引当金 49 百万円を計上した一方で、未払金が 276 百万円、前受金が 115 百万円それぞれ減少した。純資産合計は同 106 百万円減少の 1,278 百万円となった。主に、親会社株主に帰属する当期純損失 151 百万円の計上と配当金支出 65 百万円により利益剰余金の減少による。なお、同社は 2024年6月に SCSK<9719> と資本業務提携を締結し、同年7月に自己株式 128 千株を SCSK に売却したほか、同年9月には従業員向けに譲渡制限付株式報酬制度に基づき 13 千株を付与したことにより、自己株式が 166 百万円減少（増加要因）した。

経営指標を見ると、経営の安全性指標となる自己資本比率は前期末の 45.5% から 44.0% に低下し、逆に有利子負債比率は 42.3% から 66.3% に上昇した。業績悪化と有利子負債の増加が主因である。ここ数年間、成長戦略として M&A も含めて先行投資を積極的に行ってきたが、まだ投資効果が顕在化しておらず、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）で見ると 2021年12月末時点で 802 百万円のプラスから、2024年12月末時点では 44 百万円のマイナスに転じるなど財務体質が悪化している。

業績動向

同社では今後、大手企業を顧客として事業を拡大していくためには、財務基盤を強化しておくことも重要であるとの認識の下、2025年3月にSBIホールディングス、松井証券、岩井コスモ証券の3社を割当先とした第三者割当増資を実施し539百万円を調達、財務基盤の強化を図った。割当先はいずれも同社の主要顧客であり、今後はシステム開発ベンダーと顧客の関係から一段ステップアップし、事業成長をともにするパートナーとして強固な関係を構築していくものと予想される。なお、調達資金の使途としては借入金の返済等財務基盤の強化として133百万円、RPAツールの導入や生成AIの活用をはじめとする各種ナレッジ基盤の基盤などサービス品質と生産性向上のための資金として100百万円、インターネット取引システムの商品・機能拡充に向けた開発資金として100百万円、新たな金融サービス基盤の構築資金として200百万円(うち、100百万円はミンカブアセットパートナーズの株式取得資金に充当)を予定している。

貸借対照表

(単位：百万円)

	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	増減
流動資産	1,529	1,354	1,824	1,730	-93
現金及び預金	802	688	615	804	189
売掛金	597	195	728	576	-152
固定資産	569	824	1,219	1,173	-45
資産合計	2,098	2,178	3,043	2,904	-139
負債合計	392	715	1,658	1,625	-32
有利子負債	-	9	585	848	262
純資産合計	1,706	1,463	1,385	1,278	-106
< 経営指標 >					
自己資本比率	81.3%	67.2%	45.5%	44.0%	-1.5pp
有利子負債比率	-	0.7%	42.3%	66.3%	24.1pp
ネットキャッシュ	802	678	29	-44	-73
< 収益性 >					
ROA	14.8%	15.0%	1.6%	-1.8%	-3.4pp
ROE	11.7%	13.7%	-3.7%	-11.4%	-7.7pp
売上高営業利益率	11.3%	9.7%	0.8%	-1.2%	-2.0pp

注：22/12期より連結業績数値

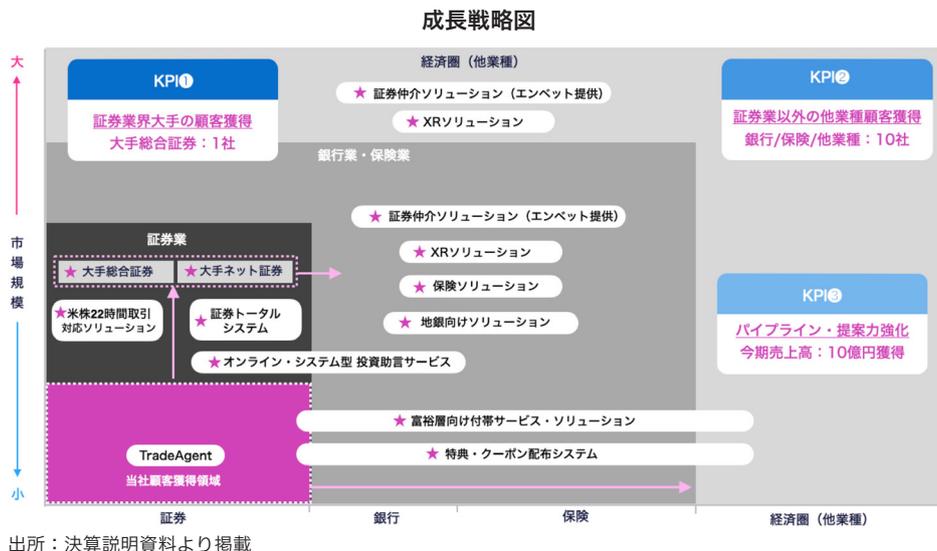
出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

高い技術開発力を強みにネット証券から大手総合証券、銀行・保険、他業種へと商圏の拡大を図る

1. 成長戦略

今後の成長戦略としては、「株式システムのシェア拡大」と「金融アセットの強化（収益構造の強化）」を重点施策として取り組む。高い技術開発力をベースに顧客の利便性向上につながるサービスやソリューションを拡充し、現状のネット証券中心のルートセールスから脱却して大手総合証券 / ネット証券の顧客獲得だけに留まらず、銀行や保険業界、さらにはデジタル経済圏を持つ他業種へと商圏を広げることで高成長を目指す。



(1) 株式システムのシェア拡大

株式システムのシェア拡大に向けた取り組みとして、大手総合証券会社向けに米国株 22 時間取引に対応した米国株ネット取引システム「TradeAgent」を 2026 年にリリースする予定で、導入済みシステムの複数社に対する大規模リニューアル案件の受注と併せて、新規顧客の獲得を進めていく。また、業務提携先の SCSK との協業による証券業務システムプラットフォームの構築及び営業活動を推進し、総合証券及び大手ネット証券の顧客開拓を進めていく。SCSK は証券会社のバックオフィスシステムで業界第 2 位のポジションにあり、BPO サービスなども含めた証券会社向け売上高は 2024 年 3 月期で 112 億円の規模である。インターネット証券会社向けでは、顧客接点となるフロントシステム（インターネット取引システム、スマートフォンアプリなど）が競合との差別化ポイントとなる。SCSK は証券会社向けシェアを拡大すべく、フロントシステムで独立系トップの同社とタッグを組み、証券業務システムプラットフォーム事業として共同展開する戦略だ。2030 年までに両社合計で 100 億円規模の売上を目指しており、このうち同社製品の比率は 3 割程度になると想定される。

(2) 金融アセットの強化

金融アセットの強化策の1つとして、新規事業となるオンライン型金融アドバイザリーサービス事業を2025年3月末に子会社化するミンカプアセットパートナーズで展開する。生成AIをはじめとする高度技術を活用した自動取引システムを用いたサービスとなるため、人手はさほど掛らず正社員4名とビジネスパートナー3~4名程度の規模で開始する。4月からサービスを開始し5月から売上が立ち始める見通しだ。BtoCに加え、BtoBtoC、BtoB等、多面的なマネタイズ展開を計画しており、対象商品も株式だけでなくFXや暗号通貨、CFDなど多様な商品を取り扱う。売上高は月額システム利用料が基本となり、BtoC向けでは月額数百円から千円程度の水準を想定している。事業開始から2年目で累損を解消することが目標だ。

また、前下期から開始した特典配信プラットフォーム「toku-chain」について、コンサルティング事業の開始とともに各種付帯サービスのアセットを開発し、2025年第2四半期にリリースする予定で、銀行や保険会社など金融事業者全般をターゲットに拡販を進める。

そのほか、FX/CFDの取引プラットフォームを開発・拡販することで販路拡大と収益構造の強化を図る。既にネット銀行への導入が決定しており、2025年第2四半期にリリースする予定だ。また、資本業務提携先の(株)IBが開発・提供する保険管理アプリ「保険簿※」をドアノックツールとして活用し、ネット証券だけでなく銀行や保険業界向けの営業活動も進める。預金や株式などの金融資産管理に保険の管理まで加えた総合アプリの開発ニーズを掘り起こす戦略だ。

※ 保険の請求漏れを防ぐことを目的とした保険管理アプリ。

(3) 中期経営計画の進捗について

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、方針として「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」を掲げた。基本戦略として、「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高比率の向上)」に取り組み、事業規模拡大と収益力向上並びに持続的成長を可能とする収益構造の構築に取り組んでいる。2024年に経営体制が変わって以降、これまで手掛けてきた新規事業の精査を行い、成長が見込めないプロジェクトについては整理しながら、リソースを主力の金融ソリューション分野に傾注する方針で、成長戦略の解像度が上がった印象を受ける。

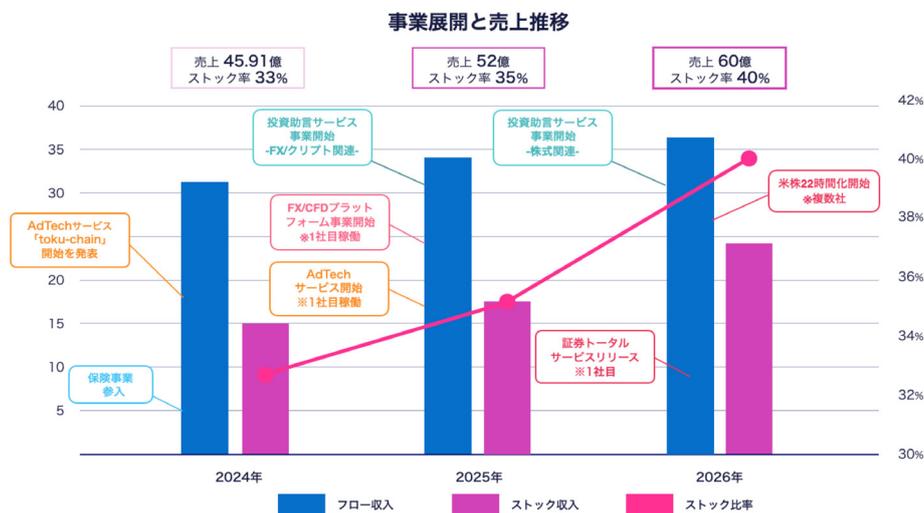
業績目標値は、最終年度となる2026年12月期に売上高6,000百万円、営業利益795百万円を掲げている。2024年12月期までの進捗状況は、M&Aにより2社を子会社化したことでエンジニアの増強が想定を上回るペースで進み(当初目標の210名に対して、2024年6月末時点で220名)、売上高はおおむね計画どおりに進捗している。一方、利益面では本社移転なども含めた先行投資費用がかさんだことや一時費用の計上もあって進捗は遅れている。ただ、新経営体制に代わって2025年1月に社内組織をより機能的で横断的な事業体制に再編したことや、成長戦略がより明確になったことにより、今後2年間でキャッチアップする可能性も高くなったと弊社では見ている。

今後の見通し

組織再編については、従来の「金融ソリューション事業部」「デジタルコマース事業部」を廃止し、新たに「事業本部」を設けその下に「コンサルティング事業部」「ソリューション事業部」を新設した。これにより、横断的なリソース活用が可能となった。また、「システム統括本部」を廃止し、従来は一緒になっていた商用インフラシステムと自社で利用するITシステムに関連した業務やコストを明確化するため、商用インフラに関しては「ソリューション事業部」に統合した。さらに、管理業務の集約・機能強化とDX推進による効率化を加速するため、「監理本部」内に「業務管理部」と「コーポレートIT部」を新設し、従来はやや甘かった予実管理を厳格に行うべく執行役員を業務管理本部長として配置した。また、予実管理と管理会計を連携するためのツールも新たに導入する予定で、その効果は2025年秋頃から出てくる見通しだ。

事業展開と売上推移

※ストック＝金融アセットから得られる月額収入を指す（SESサービス等は除く）



出所：決算説明資料より掲載

2025年12月期は連続2ケタ増収、営業利益は2期ぶりの黒字転換へ

2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比13.3%増の5,200百万円、営業利益で180百万円（前期は55百万円の損失）、経常利益で180百万円（同53百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益で100百万円（同151百万円の損失）を計画している。上期はFX/CFD取引プラットフォーム等の新たなアセットの開発から営業、導入フェーズとなるため、営業利益で若干の損失計上を見込んでいるが、下期は各種新サービスが順次立ち上がり、並行して米国株22時間化対応プロジェクトも複数スタートすることから収益も拡大する見通しで、全般的に堅実かつ達成確度の高い業績計画だ。

今後の見通し

2025年12月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期			
	実績	売上比	上期計画	通期計画	売上比	前期比
売上高	4,591	-	2,200	5,200	-	13.3%
営業利益	-55	-1.2%	-50	180	3.5%	-
経常利益	-53	-1.2%	-50	180	3.5%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-151	-3.3%	-	100	1.9%	-
1株当たり当期純損益(円)	-45.04		-	29.02		

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

売上高については新規プロジェクトの寄与もあり2ケタ増収が続く見通しだ。株式取引システムで既存顧客からの継続受注が見込まれるほか、FX/CFD取引プラットフォームの開発案件も受注しており第2四半期にリリースする予定である。また、前下期より開始したブロックチェーン技術を用いた特典配信プラットフォームサービス「toku-chain」も顧客数の拡大により伸長が期待される。子会社についても市場環境が良好なこともあり、引き続き堅調に推移する見通しで、あじょについては岩井コスモ証券やヒロセ通商など大阪に本社を置く顧客を中心に協業案件を増やしていく方針だ。

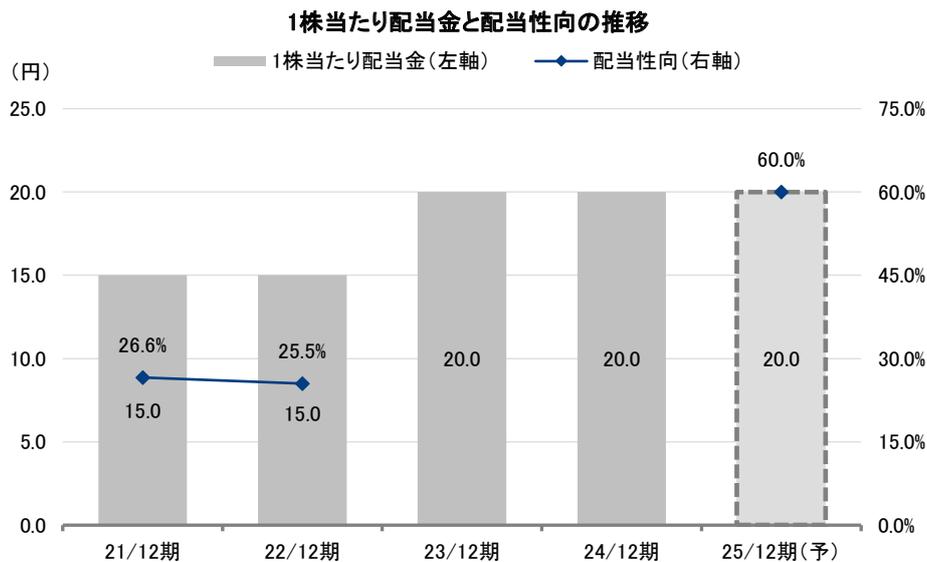
営業利益は増収効果に加えてコスト管理の徹底、並びにDX推進による業務効率向上に取り組むことで、2期ぶりの黒字に転じる見通しである。なお、2025年4月より事業を開始するオンライン型金融アドバイザリーサービスについては業績計画に織り込んでいないため、立ち上がりの状況によっては上振れ要因となる可能性がある。第2四半期決算の発表頃には初年度の見込みが把握できそうなため、手応えが良ければ業績計画に加味することになる。

人材投資については2025年春の新卒で9人を採用したほか、キャリア採用も継続していく。ただ、ここ2～3年で積極的な採用を行ってきたことから、2025年はPM(プロジェクト管理)人材の育成により注力することで、サービス品質の向上や不採算案件の発生防止につなげていく考えだ。

■ 株主還元策

安定配当と新たに株主優待制度を導入

株主還元については、経営基盤の強化を最優先し、将来の事業展開と内部留保とのバランスを考慮し、利益配分を行うことを基本方針としている。1株当たり配当金については安定配当を基本に2024年12月期は前期と同額の20.0円を実施し、2025年12月期も同額の20.0円を予定している。また、2024年12月期末より株主優待制度も導入した。毎年12月末の株主（600株以上保有）に対して、株主限定の特別Webサイト「トレードワークス・プレミアム優待倶楽部」で利用できるポイントを保有株数に応じて贈呈する。同サイトでは食品や家電製品、雑貨、体験型ギフトなど5,000種類以上の優待商品を掲載しており、ポイントと交換することができる。ポイントは他のプレミアム優待倶楽部導入企業の優待ポイントと合算可能な共通株主優待コイン「WILLsCoin」にも交換可能だ。そのほか、自己株式取得や株式の流動性向上施策についても、株価の状況を見ながら適宜検討していく方針だ。



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