

2023年12月期 第1四半期
決算説明資料

2023年5月2日

株式会社トレードワークス
証券コード：3997

1. 2023年12月期 第1四半期 概況
2. TOPICS
3. 事業環境認識・当社の取り組み
4. 2023年12月期 業績予想
5. ご参考) 中期経営計画 2022年~2026年
6. appendix

2023年12月期 第1四半期 概況

2023年12月期 第1四半期 連結業績

売上高

998百万円

1,009百万円

営業利益

62百万円

(前年同期の業績数値)

239百万円

四半期純利益

44百万円

141百万円

- 前年同期比で減収、減益であるものの、第3Q以降に納品が多く、また高採算案件が多い下期偏重の今期業績計画に対しては、堅調な業績推移。
- 期初から見込まれていた下期案件に加え、既存顧客、新規顧客ともに下期以降の新たな案件獲得も進んでおり、下期以降の案件積み上げは着実に進展。
- 投資フェーズにあるデジタルコマースは、現在は開発、販促のコストが先行しているものの、案件獲得も順調に進み早期の業績貢献を目指す。
- 前期採用の人材育成も進み、今期も第2Q以降の採用も強化。

前期は、上期偏重、今期は下期偏重の業績計画であり、特に利益面で前期と比べ見劣りはするものの、第1Q時点で売上28.5%、営業利益18.4%の進捗があり社内計画どおり、第2四半期以降の業績積み上げを図る。

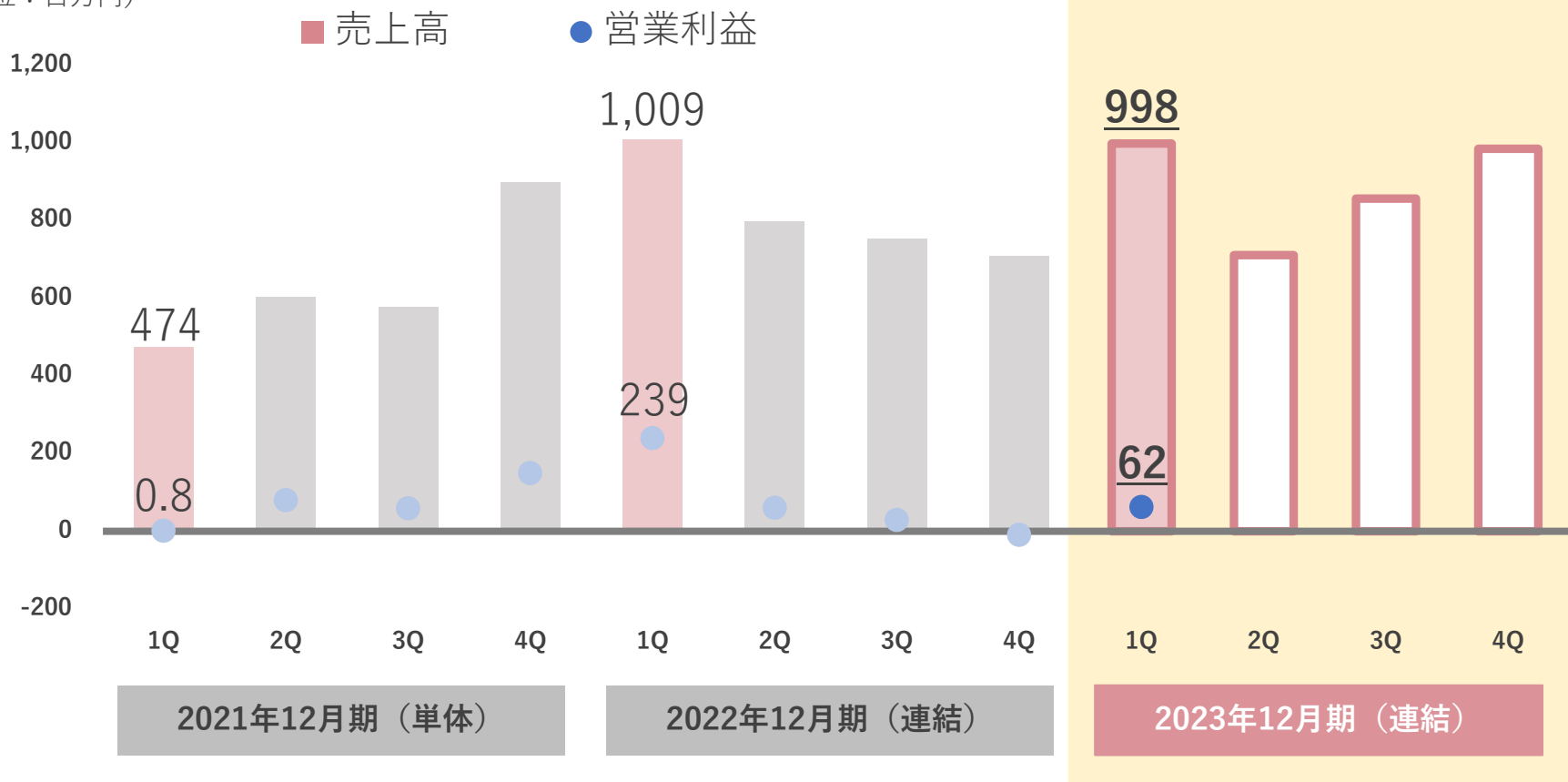
(単位：百万円)	2022.12期 1Q	2023.12期 1Q	2023.12期 通期予想	進捗率
売上高	1,009	998	3,500	28.5%
営業利益	239	62	340	18.3%
経常利益	242	62	340	18.4%
四半期純利益	141	44	220	20.3%

売上高・営業利益（四半期推移）

売上高は、前年同期とほぼ同水準を確保。

主力の金融ソリューション事業において、高採算案件の納品は下期に集中。

(単位：百万円)

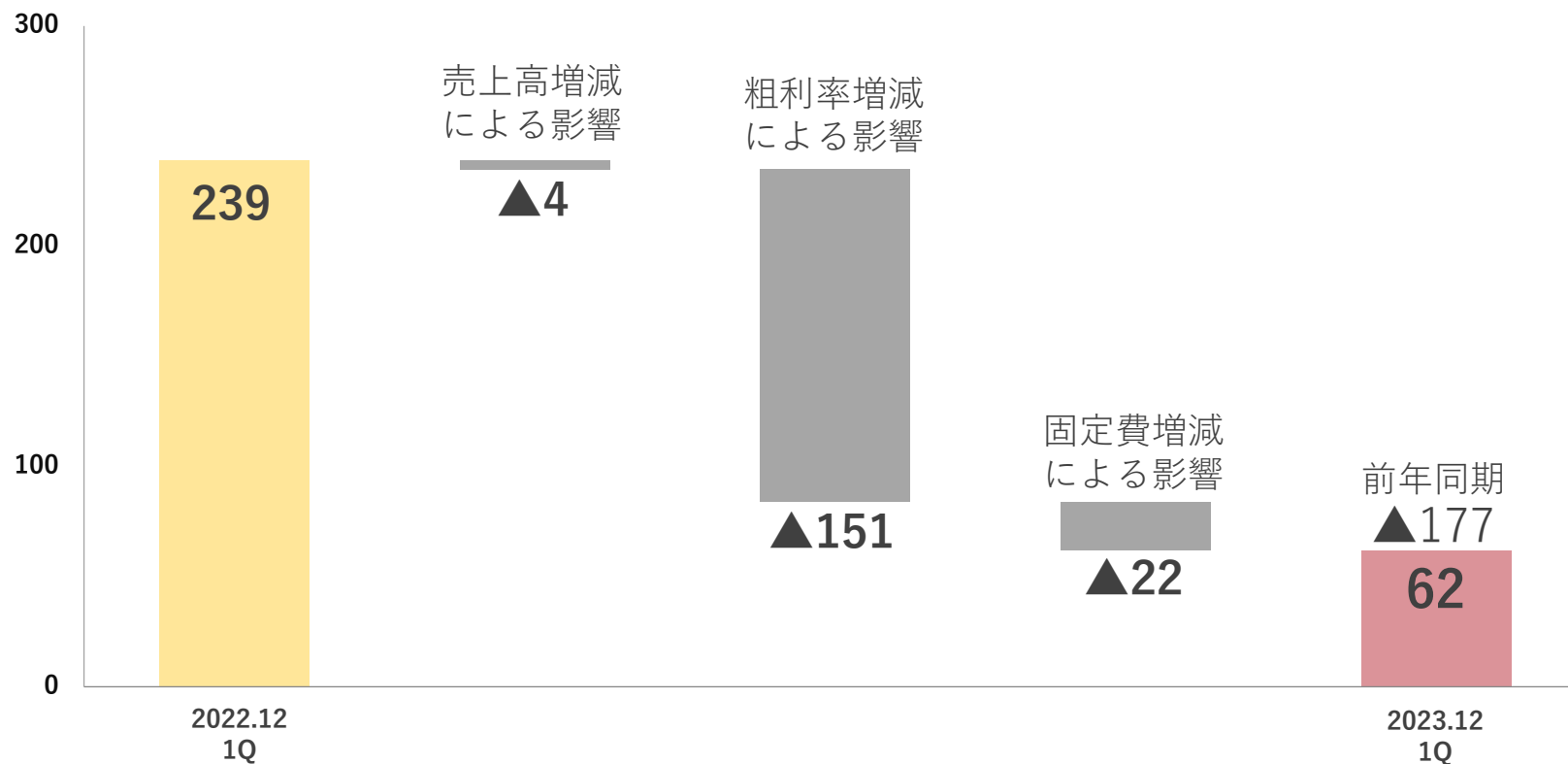


* 当社は2022年3月18日付で株式会社あじよを子会社化しております。これに伴い2022年12月期第1四半期より連結決算となっております。

営業利益増減要因

今期は、第2Q以降の納品、また、高採算案件が下期に集中することから第1Qは、新規事業分野等への先行投資により、前年同期比で原価コストが増加し減益。

(単位：百万円)



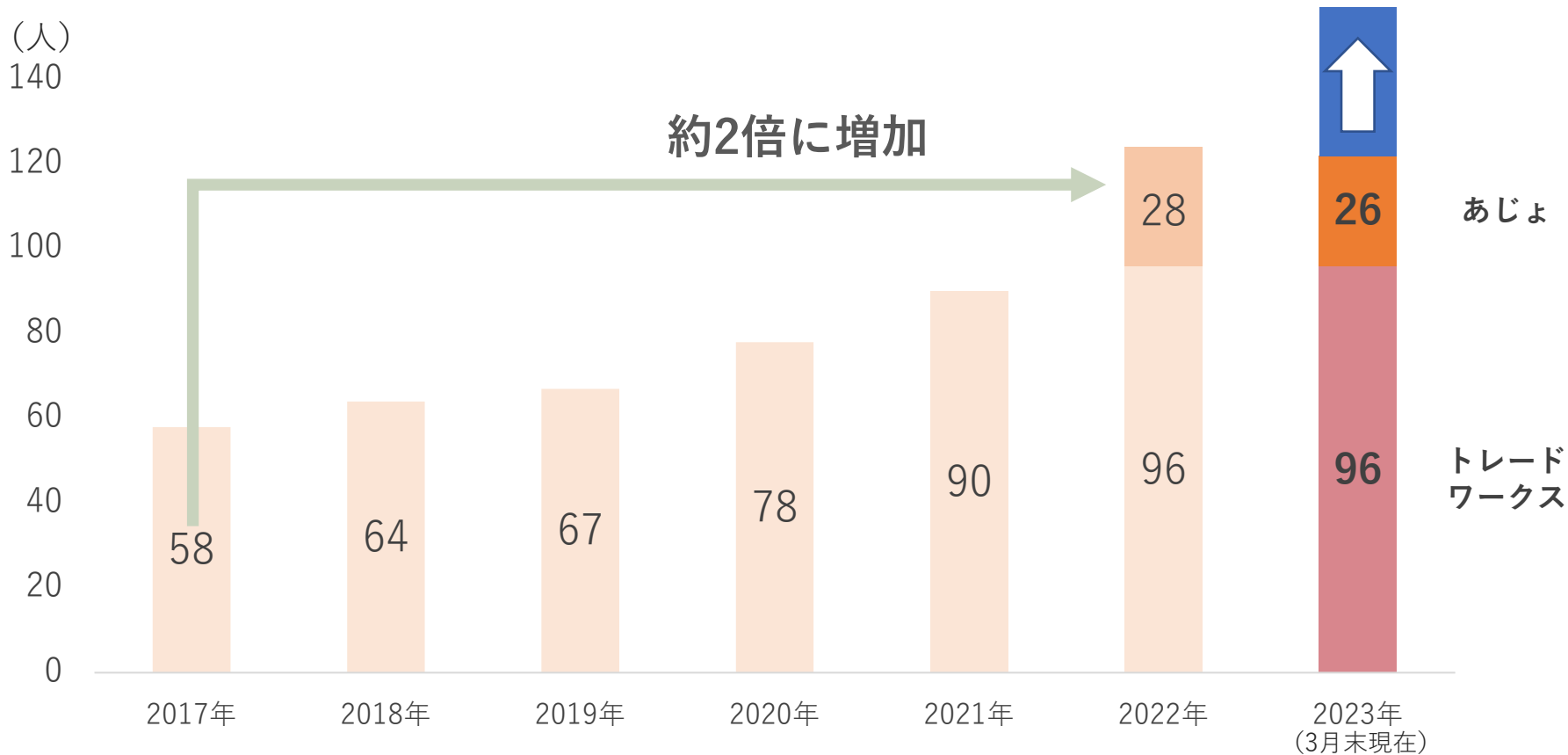
貸借対照表

(単位：百万円)

	2022.12期	2023.12期 1Q	増減額
	連結	連結	
流動資産	1,354	1,170	▲183
現金及び預金	688	567	▲120
売掛金	195	275	80
固定資産	824	797	▲26
有形固定資産	77	74	▲3
無形固定資産	269	241	▲27
投資その他の資産	477	481	3
資産合計	2,178	1,968	▲209

	2022.12期	2023.12期 1Q	増減額
	連結	連結	
流動負債	539	329	▲209
買掛金	123	131	7
未払法人税	3	22	18
固定負債	176	177	1
純資産合計	1,463	1,461	▲1
負債・純資産合計	2,178	1,968	▲209

育成重視採用を継続。今期は、内定者を含め第2Q以降にエンジニア数が増加する予定。



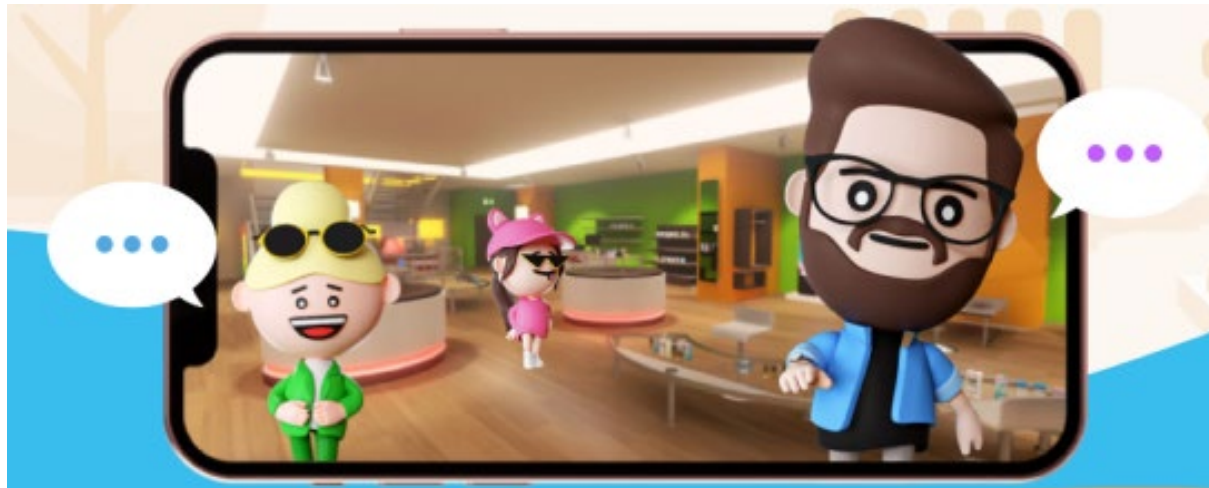
* 当社は2022年3月18日付で株式会社あじよを子会社化しております。
これに伴い、2022年は連結の人数を記載しております。

TOPICS

当社のメタバース（仮想空間）プラットフォーム「Meta Village」

【常総学院高等学校にて採用】

メタバースプラットフォーム「Meta Village」は、アバターを通じ「匿名性」、「リアリティ」を備え、「双方向コミュニケーション」ができるツールです。
今回の採用は、直接来校する機会を設け難い受験生や保護者の方々へ積極的な情報発信をする手段として、「Meta Village」が最適とご判断いただき採用されました。



当社のOMOプラットフォーム

【リアル×デジタル体験型店舗「AZLM CONNECTED CAFE」「AZLM TOBU 池袋」にて採用】

OMO（Online Merges with Offline）：オンラインとオフラインを統合によるマーケティング手法

4月オープン『AZLM TOBU 池袋』

日本各地の良いモノ・サービス・体験を発信する「地方創生をテーマにしたプロモーション特化型店舗」として「商品・サービス」と「人」を繋ぐ役割を担い、1日平均142万人が乗降する全国有数のターミナル駅「池袋」にオープン。



当社は、出展する自治体、企業のニーズを叶えるシステム基盤として当社のOMOプラットフォームが評価され、採用に至りました。店舗におけるシステム全般の開発及びリアルとデジタルが連動したOMOプラットフォーム、ECプラットフォームの提供を行っております。リアルとデジタルを超えて楽しめるさらなるエキサイティングな体験と感動の提供を目指します。

事業環境認識・当社の取り組み

当社の主軸である金融・証券業界のIT投資意欲は、 コロナ禍においても旺盛

フィンテックによる金融業界
新規参入業者の増加



5G通信の商用サービス
国内4キャリアでスタート



働き方改革で
自動化・効率化・省力化等の
システム投資への需要が高まる

金融システムの
セキュリティに関する事案の増加



証券会社システム強化への
機運の兆し



2023年12月期の位置づけ

業績拡大の継続 ・ 収益力の更なるUP + 成長、飛躍への基盤整備

5年間で2.4倍の企業規模への拡大を目論む中期計画において、初年度を終え、4年間で1.8倍の成長が必要。想定通りのスピードで計画遂行中であり、業績向上と将来の飛躍の両面をしっかりと進めていきます。

重点施策

前期に掲げた以下の施策を継続強化

- ① 主軸事業の深耕、証券インターネット取引システム領域のシェア拡大
- ② 新事業の収益化に向け、事業者との資本・業務提携の関係強化
- ③ 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
- ④ 働き方改革、人手不足解消など生産性向上策といった高需要領域進出

堅調 既存・新規顧客の提案強化

- 積極的なIT投資需要に対し、既存・新規顧客への新規案件の提案を強化。
- 2Q以降の利益貢献を目指す。

進展 メタバース領域へのプラットフォームを提供

- 金融システムのノウハウを活かし、新領域へ展開。案件獲得など順調に進捗。

進展 新分野への積極投資

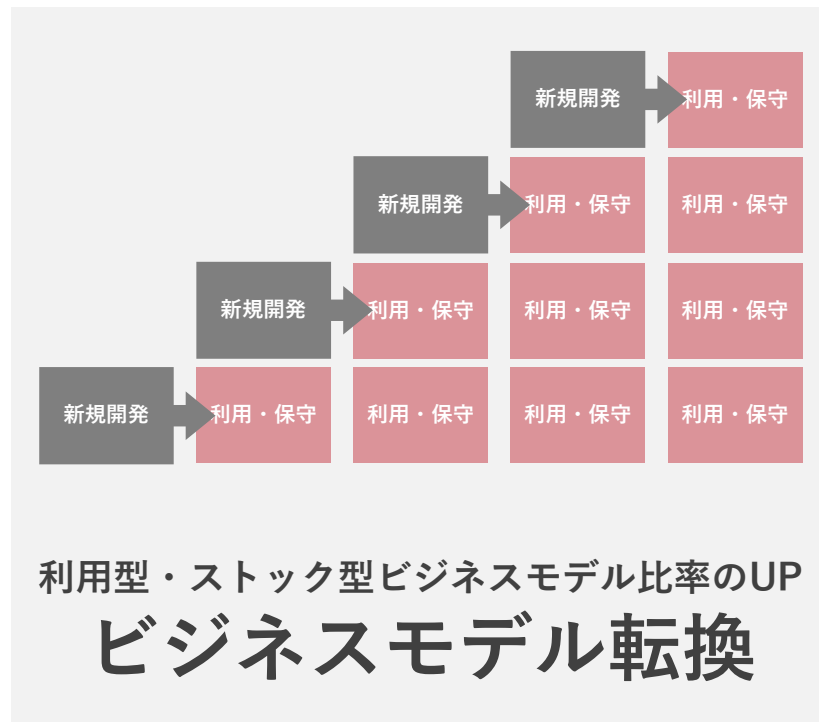
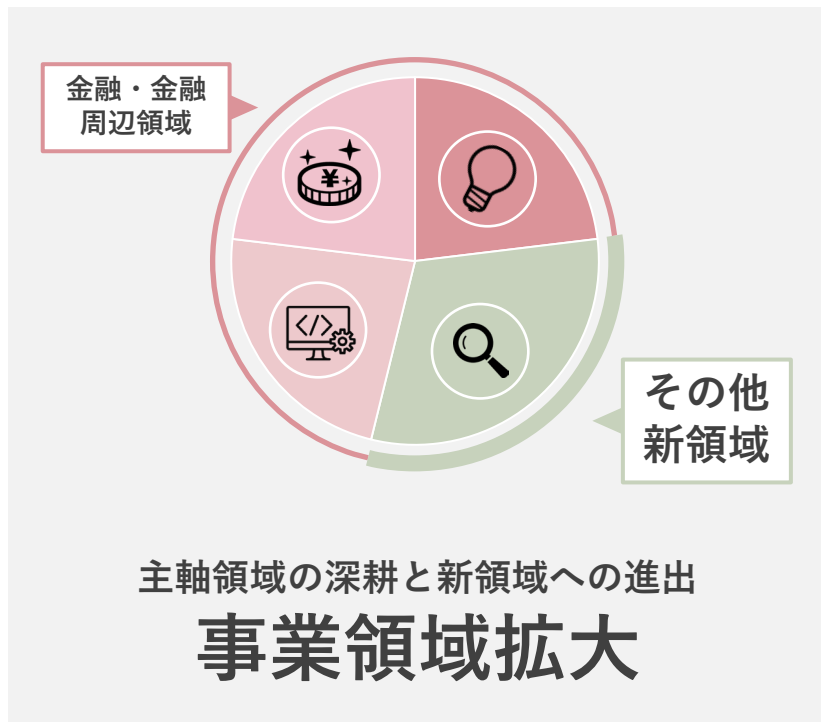
- デジタルコマースなどの新規事業へ積極的に投資。
- 順調に案件を獲得、早期の利益貢献を目指す。

強化 積極的な採用活動

- 育成重視の採用に注力。エンジニア数増は、第2Q以降。

持続的な成長を目指し2つの戦略を実施

技術と金融知識を持ち合わせた専門性の高い集団



2つの戦略を継続して実施し、規模、収益力を拡大

2023年12月期 業績予想

既存顧客との取引拡大および新規顧客の開拓を

2023年12月期は引き続き、好調な売れ行きで増収増益の見通し。

(単位：百万円)

	2021.12期 単体	2022.12期 連結	2023.12期 連結 (予)	増減額	前期比
売上高	2,553	3,270	3,500	229	7.0%
営業利益	287	318	340	21	6.7%
経常利益	289	327	340	12	3.8%
当期純利益	189	200	220	20	9.8%

* 当社は2022年3月18日付で株式会社あじょを子会社化しております。これに伴い2022年12月期第1四半期より連結決算となっております。

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、利益配分を実施

1株あたり15円を予定

	2021.12期	2022.12期	2023.12期 (予)
配当金 (1株)	15円	15円	15円

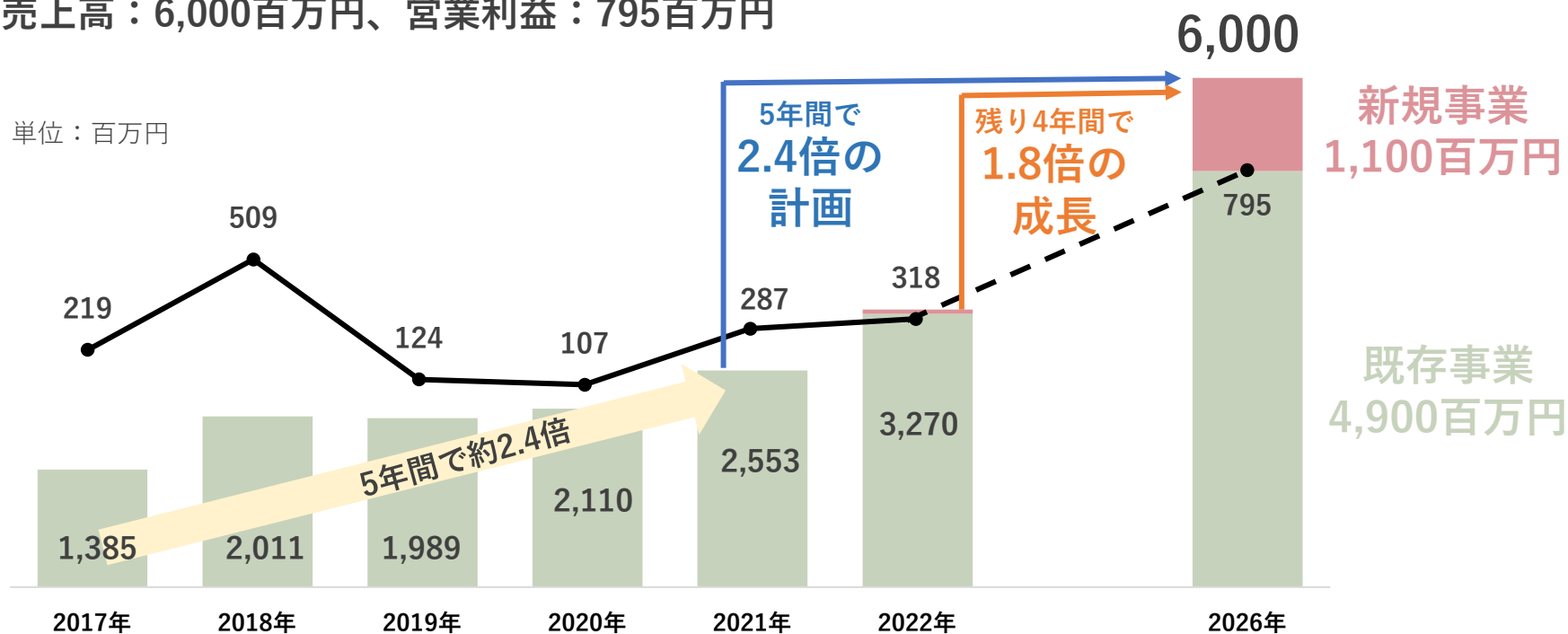
ご参考) 中期経営計画 2022年~2026年

永続的な成長の礎を築くための計画として、2026年12月期を最終年度とする「中期経営計画」を策定。

テクノロジーファーストを遂行し、金融領域 + α で
2021年12月期比、2.4倍の企業規模を目指します。

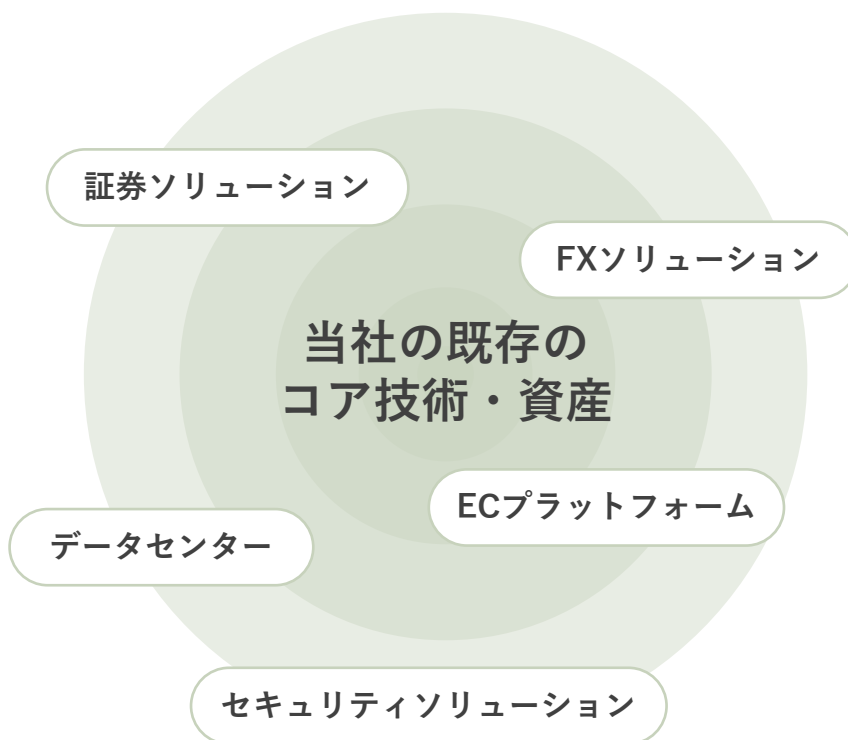
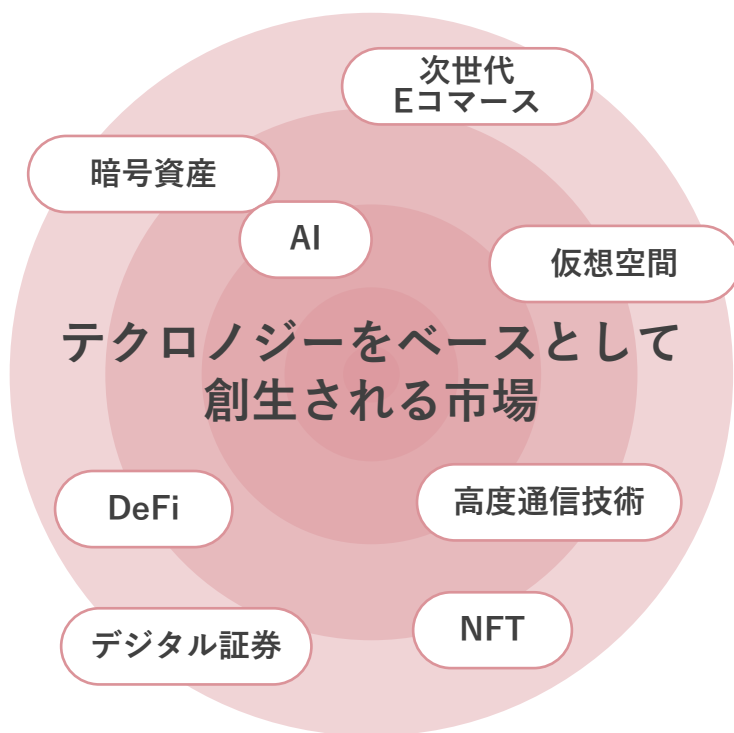
2026年12月期目標

売上高：6,000百万円、営業利益：795百万円



当社の目指す姿

次世代金融、新デジタル時代を見据えた
テクノロジー・ファースト型の企業成長



目標数値

既存事業におけるストック率の向上

- ストック売上高目標 **3,074**百万円（2022年12月期：1,606百万円）
- 既存事業におけるストック売上高比率 **62.7%**（2022年12月期：51.2%）

新規事業の育成

- 新規事業売上目標 **1,100**百万円

新規事業の育成

- エンジニア数 **210**人（2022年12月期：124人）

6. appendix

技術と金融知識を持ち合わせた 専門性の高い集団

技術

- 最新テクノロジー
- ビッグデータ
- バーチャルリアリティ
- 音声認識
- AI
- RPA
- Fintech
- クラウド



金融知識

- 株式
- FX・CFD
- 仮想通貨
- 投資信託
- 保険
- 年金



ビジネスモデル改革を進め

- ① 予期せぬ不採算案件の発生
- ② 製品及びサービスへの品質・価格に対する顧客からの要請
- ③ 同業他社との競争激化

に準備、対処し収益性向上を図ります。



技術者育成 + 環境整備
全社横断 品質・生産性向上

当該資料は当社の会社内容を説明するために作成されたものであり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。

また、本資料に記載されている将来の予測等に関する記述は、資料作成時点で入手している情報に基づき当社が判断したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。投資を行う際には、投資家ご自身の判断で行っていただきますようお願いいたします。

<本資料に関するお問い合わせ先>

株式会社トレードワークス
〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1-105
神保町三井ビルディング9F
TEL :03-5259-6611 FAX:03-5259-6612
<https://www.tworks.co.jp/>