

2023年12月期 第3四半期
決算説明資料

2023年11月10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3四半期 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3四半期 概況

2023年12月期 第3四半期 連結業績

売上高

2,575百万円

営業利益

▲46百万円

四半期純利益

▲92百万円

- 当社主力の金融ソリューション事業において、新NISAシステムの提供が順調に推移。売上高は前年同期比で0.6%増加。
- セキュリティ強化、デジタルコマースなど事業拡大に向けた先行投資により、利益を押し下げているものの、期初計画に沿った進捗。
- 採用・育成などの人材投資を積極的に実施。ペガサス・システム株式会社を子会社化したことによりエンジニア数は、グループ全体で75名の増員。今後の業績拡大へ大きな弾み。
- ファンダム立ち上げに関する業務締結など、当社の強みを生かせる新領域でのビジネスも進展。

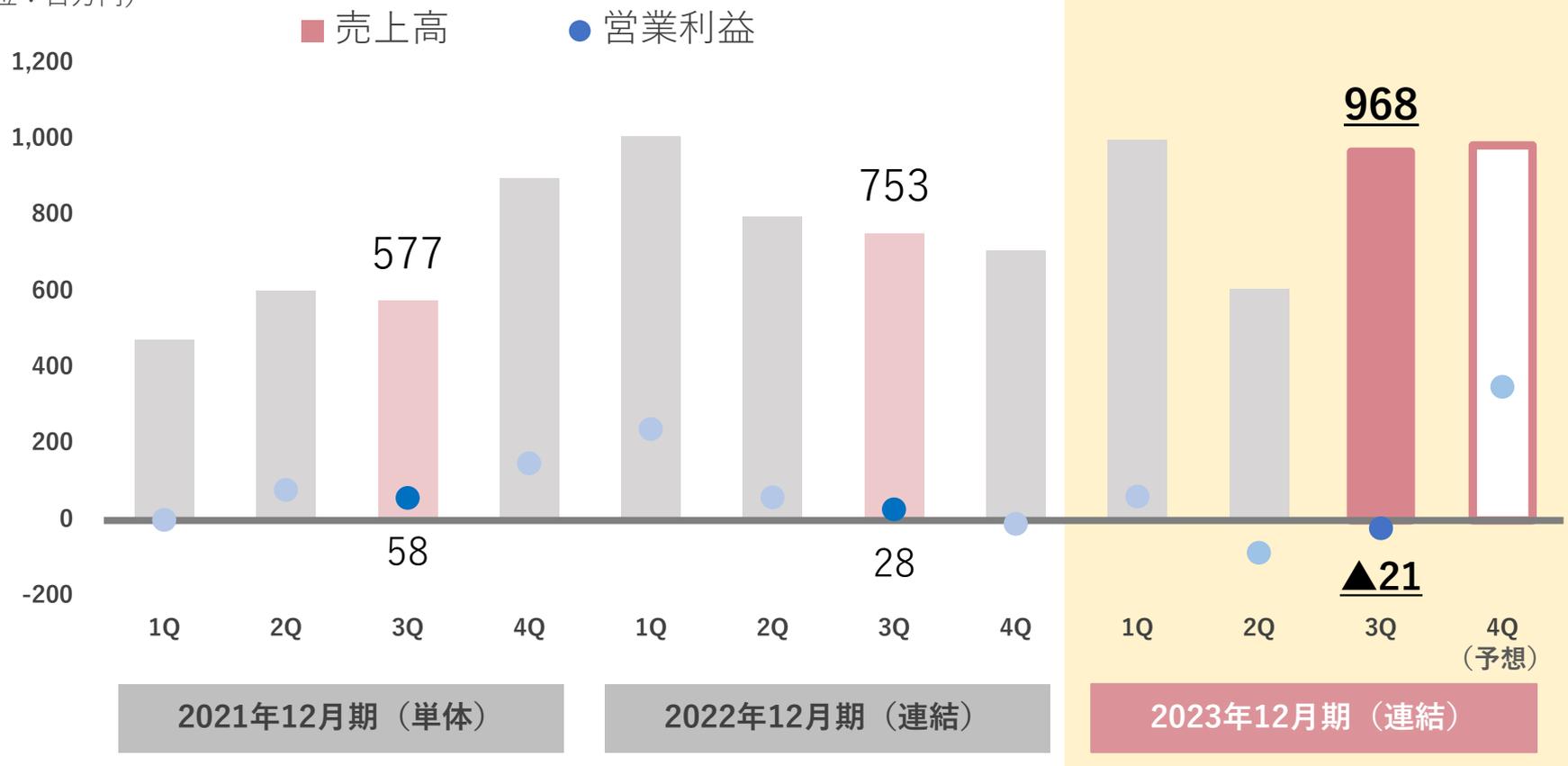
第4Qに売上、利益が集中する計画の今期において、第3Q時点では、セキュリティ、デジタルコマース関連への投資により、利益を押し下げている状況。利益率の高い案件が多い第4Qの売上伸長を目論む。

(単位：百万円)	2022.12期 3Q	2023.12期 3Q	2023.12期 通期予想
売上高	2,560	2,575	3,500
営業利益	328	▲46	340
経常利益	335	▲40	340
四半期純利益	202	▲92	220

売上高・営業利益（四半期推移）

下期に業績偏重する今期、第3Q期間では計画通り売上が増加。
受注残である金融ソリューション事業の高採算案件を第4Qで納品し、
利益の増加を図る計画。

（単位：百万円）

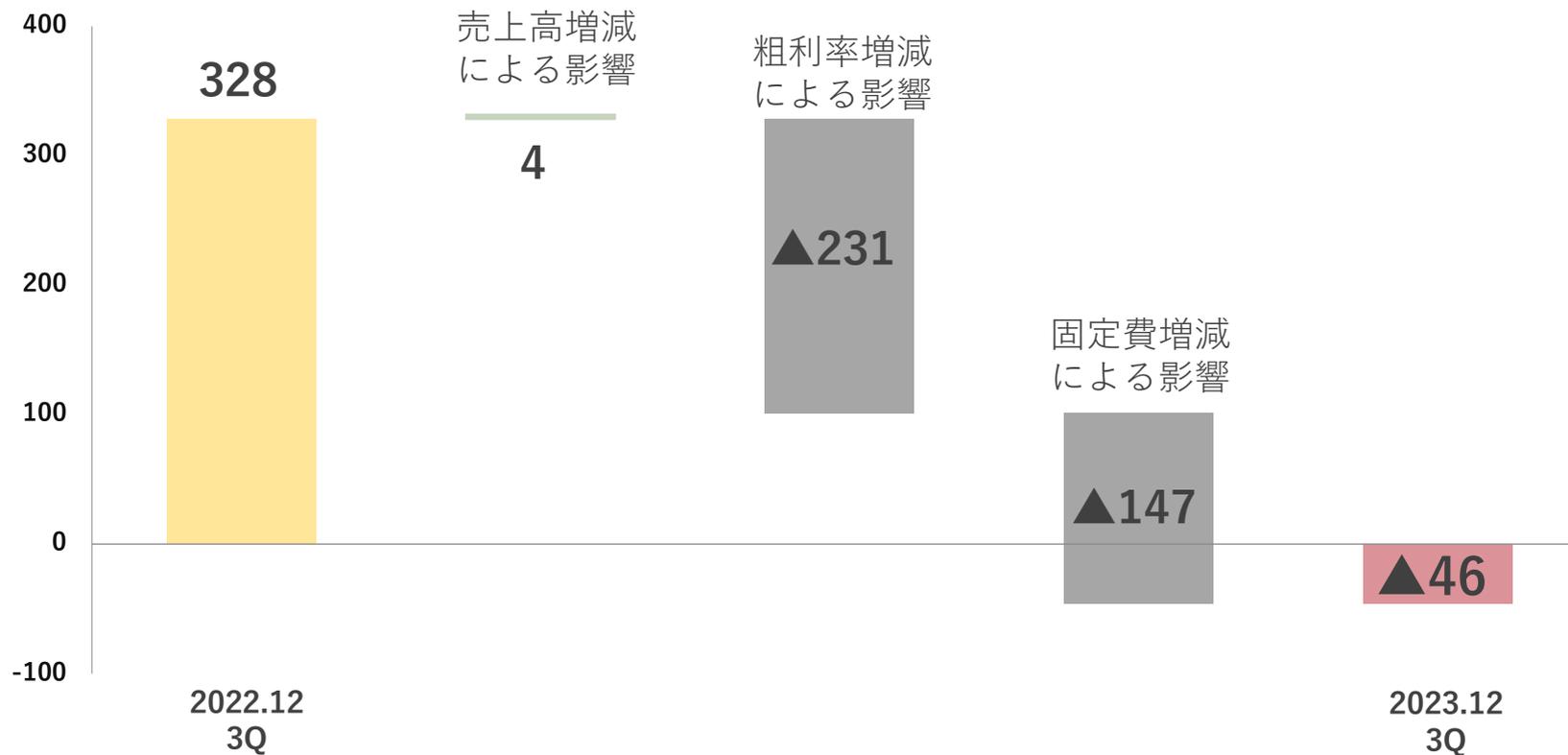


* 当社は2022年3月に株式会社あじよを子会社化しております。これに伴い2022年12月期第1四半期より連結決算となっております。

営業利益増減要因

今期、第4Qの売上が集中する業績計画であること、成長に向けた先行投資を行っていることから、前年同期比で利益が減少。

(単位：百万円)



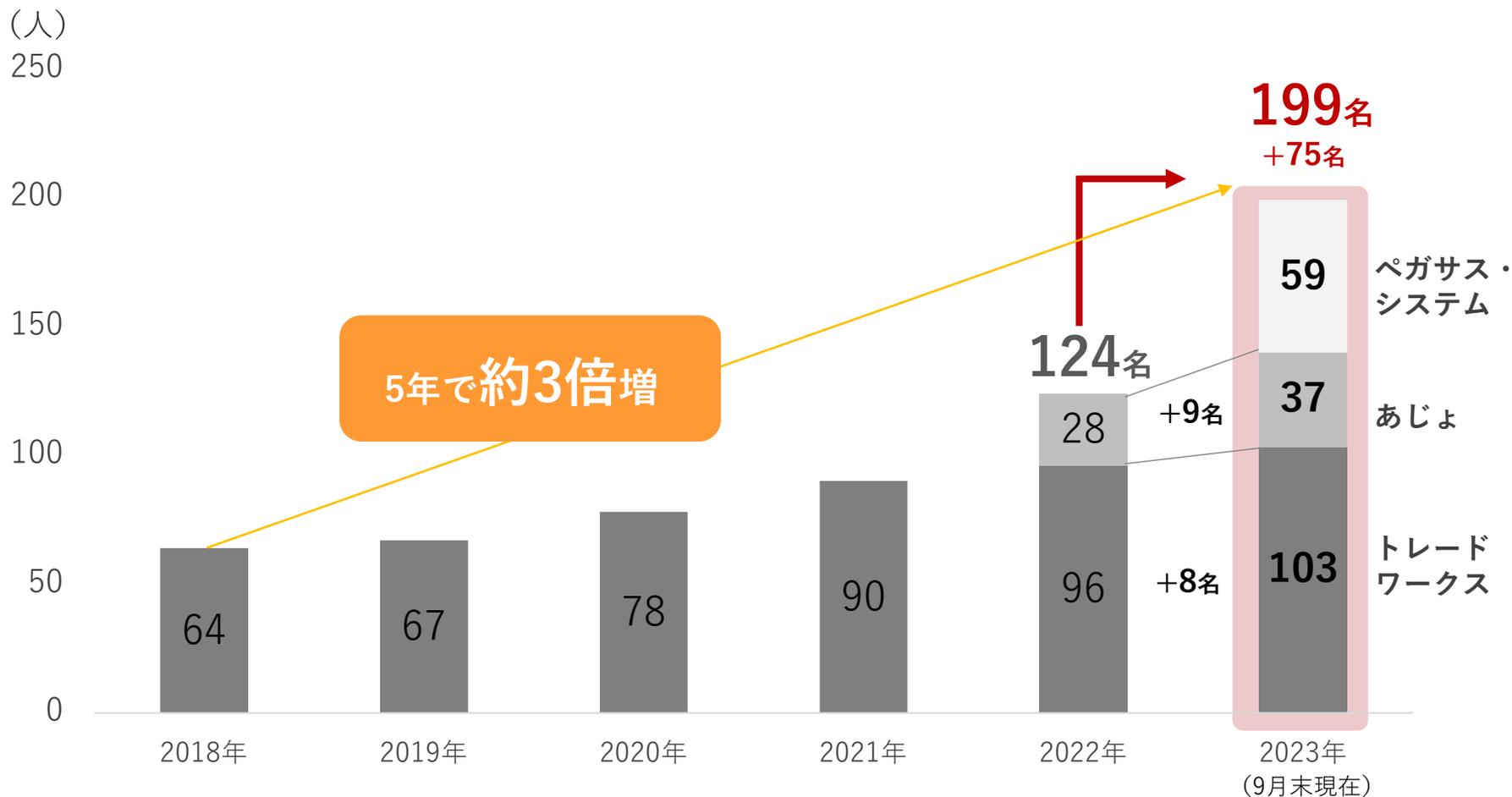
貸借対照表

(単位：百万円)

	2022.12期	2023.12期 3Q	増減額
	連結	連結	
流動資産	1,354	1,317	▲36
現金及び 預金	688	364	▲323
売掛金	195	410	214
固定資産	824	1,017	193
有形 固定資産	77	33	▲44
無形 固定資産	269	436	167
投資その他 の資産	477	548	70
資産合計	2,178	2,335	156

	2022.12期	2023.12期 3Q	増減額
	連結	連結	
流動負債	539	606	66
買掛金	123	185	62
未払法人税	3	26	22
固定負債	176	383	207
純資産合計	1,463	1,345	▲114
負債・純資産 合計	2,178	2,335	156

2023年7月にペガサス・システム株式会社を子会社化したことより、エンジニア数は前期末比1.5倍超の75名増加。



*当社は2022年3月に株式会社あじょを2023年7月にペガサス・システム株式会社を子会社化しております。これに伴い、2022年から連結の人数を記載しております。

TOPICS

企業説明会などをメタバース空間上でアバターを通じて開催が可能とするプラットフォーム「サンワードメタバース」

BIPROGYグループと共同でメタバースプラットフォーム提供開始

サンワードメタバース

- 企業広報・投資情報提供、投資家向けセミナー、人材採用分野での企業説明会を開催
- アバターを通じた「匿名性」「リアリティ」「双方向コミュニケーション」
- 各種SNS等によるネット戦略にメタバースをプラス



サービス構成

- 広報ルーム：同社企業広報、投資情報提供などを行うエリア
- セミナールーム：投資家向け各種セミナーなどを行うエリア
- 個別ルーム：同社と投資家が1対1で会話や相談を行うエリア

より透明性の高い金融サービスを提供

(株)KeyHolder、(株)BEAMINGとの ファンダム立ち上げに関する業務提携契約を締結



BEAMING

アーティスト選出と
そのIPの提供

ファンダムシステムの
開発及び保守運用

ファンダムの組成と
運用に向けた体制構築

今後のエンターテインメント業界発展に寄与

本件により、中長期的には当社業績及び企業価値の向上に資するものと考えておりますが、2023年12月期の当社連結業績にあたる影響につきましては軽微であり、今後の進展によって公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

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、 コロナによる制限緩和後も旺盛

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堅実に実行。

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。
- * 新NISA制度開始需要の高まりを捉えるべき、顧客折衝を強化。

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。
- * 教育関連企業、団体からの引き合い、受注も進展。

進展 新分野への積極投資

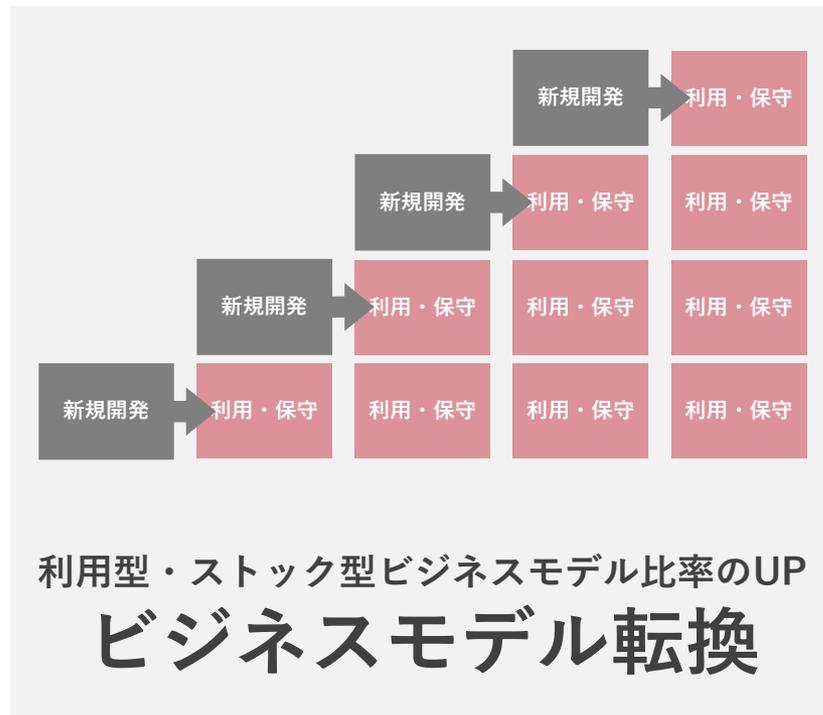
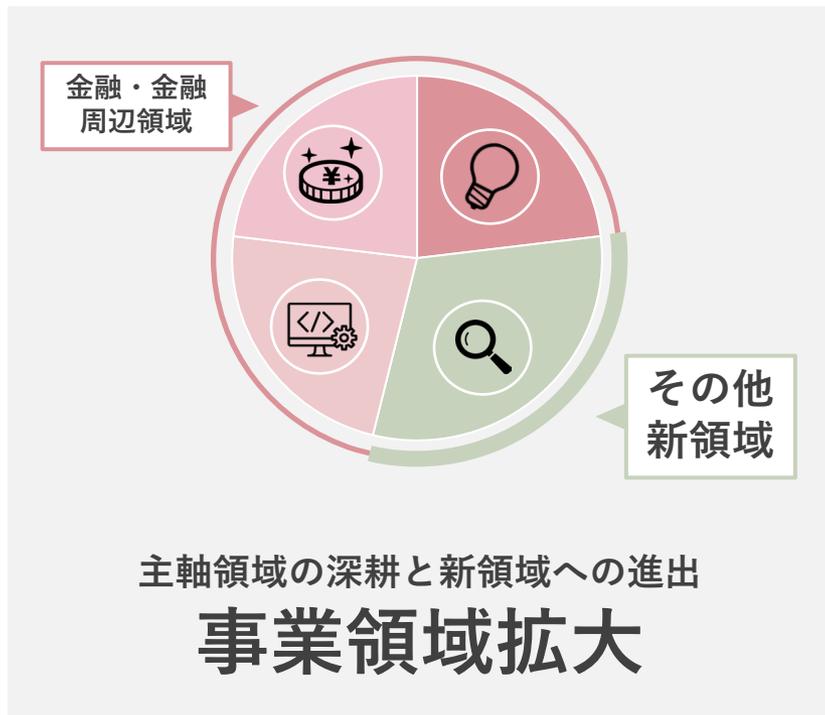
- ・ デジタルコマースなどの新規事業へ積極的に投資。
- ・ テクノロジーファーストの中期経営計画において事業領域拡大に向けた足がかりができる
- * 顧客の要望を汎用的に叶えるため開発強化を継続

強化 積極的な採用活動

- ・ 育成重視の採用に注力。
- * 採用活動・MAが順調に進展し、今期に入り、75名エンジニアが増加

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進め、
2023年12月期は引き続き、期初計画通りの見通し。

	2021.12期 単体	2022.12期 連結	2023.12期 連結 (予)
(単位：百万円)			
売上高	2,553	3,270	3,500
営業利益	287	318	340
経常利益	289	327	340
当期純利益	189	200	220

* 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。

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

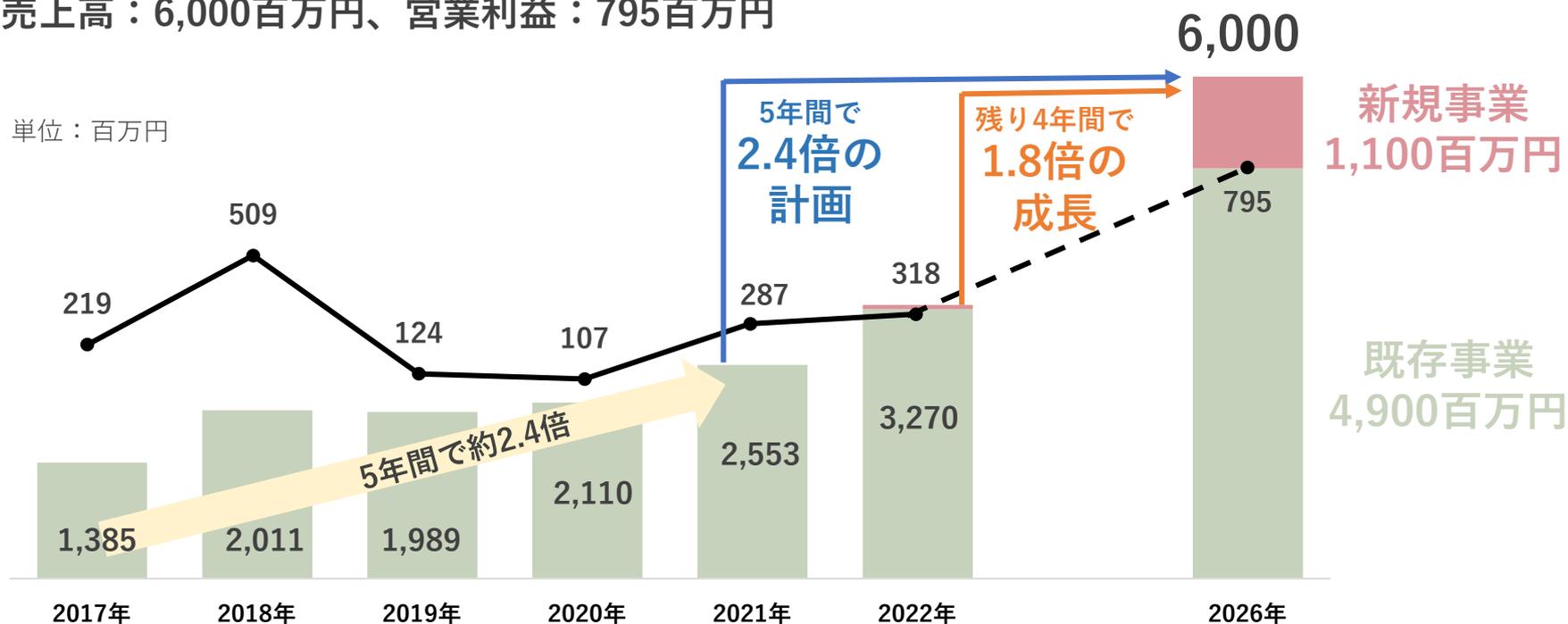
ご参考) 中期経営計画 2022年~2026年

永続的な成長の礎を築くための計画として、2022年12月期を初年度とし、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。

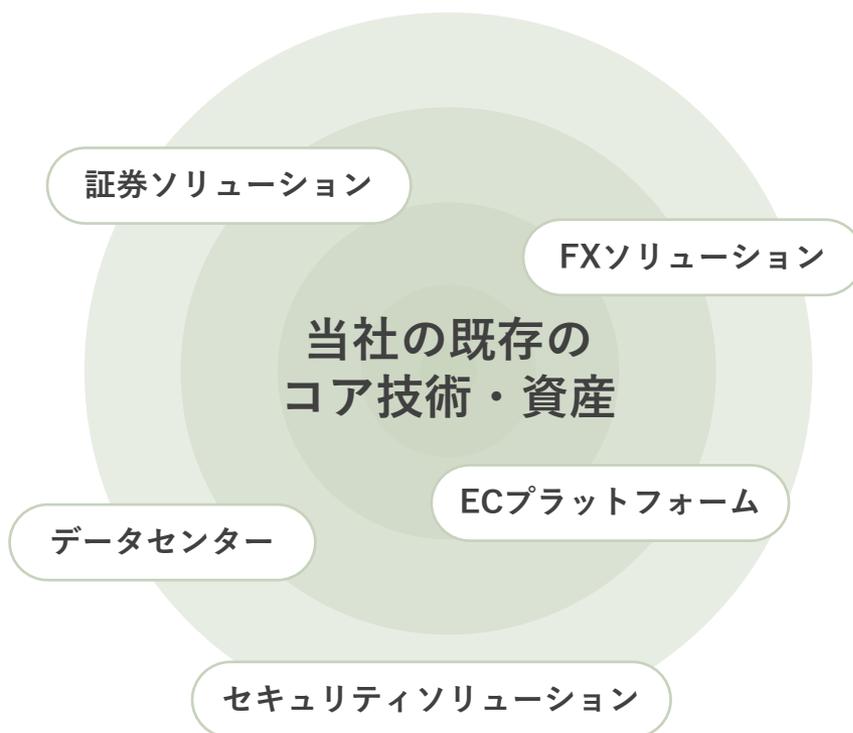
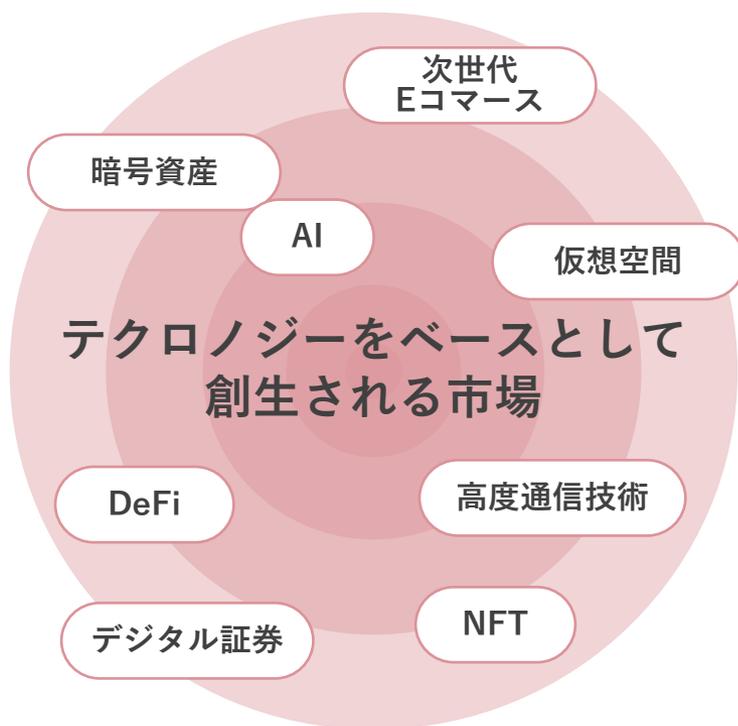
2026年12月期目標

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 **199**人（2022年12月期：124人）

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
- A I
- R P A
- Fintech
- クラウド



金融知識

- 株式
- F X ・ C F D
- 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/>