

テック(306A)

マーケティングDX事業を展開。多様・柔軟な働き方に特色。内製化支援サービス「マーケブル」に期待

Fukuoka PRO Market | 広告・マーケティング | 会社紹介

BLOOMBERG 306A:JP | REUTERS 306A.T

- 「モノづくりから、コトづくりへ 繋げよう企業から世界」という経営理念の下、BtoB企業に特化した伴走型マーケティングDX事業を展開。
- 多様かつ柔軟な働き方の選択肢の提供を通じて生産性・効率性を向上。大手企業がアプローチしにくい中小企業を顧客ターゲットとする。
- 実働型支援と内製化支援の相乗効果で、長期的な契約関係構築を通じて契約継続率と同時に顧客ごとの付加価値の向上も見込まれる。

同社の事業について

同社事業はマーケティングDX事業の単一セグメントであり、マーケティング施策代行の実働型支援、および顧客企業のマーケティング内製化支援を含む。同社事業の特長・強みとして以下の点が挙げられる。

第1に、多様かつ柔軟な働き方の選択肢の提供を通じて生産性・効率性を高めている点である。全社員が原則的にフルリモート勤務であり、働く場所や時間帯を問わない。また、社員としてではなく同社を副業・複業先とする業務委託社員として働くことも選択できる。オフィス関連の費用も抑えられる。結果として低コスト経営でITスキルの高いワーカーを確保できる。更に、顧客企業とのコンタクトも、新規開拓に伴う契約交渉・成立までリモート会議を活用。地域を問わず顧客先を開拓できる。

第2に、経営リソースが限られて専任のマーケティング担当部署・担当者を設置することが難しい、かつ、大手マーケティング企業がアプローチしにくい中小企業に顧客ターゲットを絞り、利用しやすい料金・サービス体系を実現している点である。しかも、マーケティング代行にとどまらず、BtoBマーケティング特化型のeラーニングサービスなど、マーケティング内製化を支援するサービスを提供することで、顧客企業との間でより長期的な関係を構築することを可能にしている。マーケティングに関する悩みを抱える中小企業は日本に多く存在すると考えられる。

第3に、収益の大半が一定期間ごとの継続課金に伴うサブスクリプション収益であり、将来キャッシュフローが見通しやすい点である。同社は内製化支援のためのeラーニングシステムのサービスを2023年6月期に開始。顧客企業にとっては実働型支援が当面必要としてもマーケティング業務を内製化することが望ましい組織の形であり、契約の継続率だけでなく一顧客当たりの付加価値も高まりやすい。その意味では顧客企業の増加とともに収益が持続的に成長しやすい面があるだろう。

業績と見通し

2024/6通期実績は、売上高が前期比10.9%増の126百万円、営業利益が前期の▲1.7百万円から▲8.6百万円へ赤字幅拡大。新サービスであるeラーニングシステム「マーケブル」の開始など事業拡大に対応して人員体制を強化したことから販管費が増加した。

2025/6通期会社計画は、売上高が前期比14.6%増の144百万円、営業利益が▲0.5百万円へ赤字幅縮小。企業のDX推進によるIT投資や販促活動におけるデジタル活用の進展を踏まえ、引き続き事業規模拡大の推進と、そのための人員強化と管理体制強化に要する費用発生を見込んでいる。

業績推移

事業年度	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6F
売上高(百万円)	62	113	126	144
経常利益(百万円)	-6	6	-6	0
当期利益(百万円)	-5	6	-6	0
EPS(円)	-5.44	6.41	-6.57	0.08
PER(倍)	-	54.60	-	4,375.00
BPS(円)	-5.24	8.58	2.00	-
PBR(倍)	-	40.79	175.00	-
配当(円)	0.00	0.00	0.00	-
配当利回り(%)	0.00	0.00	0.00	-

(※)2023/3/25付で普通株式1株を20,000株とする株式分割を実施したが、EPS、BPS、配当などの1株当たり指標は、前後の比較のため、株式分割による発行済株式数の増加が2022/6期の期首にあつた前提で計算し直している。

(出所:会社公表資料をもとにフィリップ証券作成、F=会社予想)

配当予想(円) 0.00 (会社予想)
株価(円) 350 2024/12/16(終値)

会社概要

2016年10月に千葉県船橋市で創業。社名はテクノロジーの「TECH」とヒューマン・リソースの「HR」に由来する。「モノづくりから、コトづくりへ 繋げよう企業から世界」という経営理念の下、BtoB企業に特化した伴走型のマーケティングDX(デジタル変革)事業を展開する。

2024年12月16日にFukuoka PRO Marketに新規上場した。

代表取締役社長の天野央登氏は29歳7ヵ月で上場を果たした。本店所在地は東京都渋谷区だが、全社員フル・リモート勤務で場所にとらわれないほか、副業・複業の業務委託社員を積極的に活用するなど、多様な働き方を実現している。

同社のマーケティングDX事業のサービス内容は以下の通りである。

(1)実働型支援は、マーケティングDXの施策を戦略から実行まで一貫して行うことにより、リード(企業の商品・サービスに興味を持ち、将来的に購入が予測される見込み顧客)獲得から育成までの支援を提供する。

①オウンドメディア運用代行:主にコンテンツマーケティングやSEO対策をもとに顧客企業の特徴や強みを生かしたオウンドメディアの構築・運用を行う。

②メールマガジン・MA(マーケティングオートメーション)ツール運用代行:主にメールマガジンやMAツールの実装・運用やコンテンツ制作により、既存リードへのアプローチを行い、商談へ繋げるためのリード育成支援を行う。

(2)内製化支援は、顧客企業のマーケティング内製化を目指し、マーケティング人材の育成支援やコンサルティングサービスを提供する。

「自立したマーケティングチーム」を生み出すことを目指した、BtoBマーケティング特化型のeラーニングサービスである「MARKABLE(マーカブル)」を通じて、効率的かつ体系的にBtoBマーケティングの知識を習得できる。

主要株主(2024/11/28) (%)

1 ガレリア株式会社 98.94
2 金山靖昌 1.06

(出所:会社公表資料をもとにフィリップ証券作成)

リサーチ部

笹木 和弘

kazuhiro.sasaki@phillip.co.jp

+81 3 3666 6980

【レポートにおける免責・注意事項】

本レポートの発行元: フィリップ証券株式会社 〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町4番2号

TEL:03-3666-2101 URL: <http://www.phillip.co.jp/>

本レポートの作成者: 公益社団法人 日本証券アナリスト協会認定アナリスト、国際公認投資アナリスト 笹木和弘

当資料は、情報提供を目的としており、金融商品に係る売買を勧誘するものではありません。当資料に記載されている内容は投資判断の参考として本レポートの作成者の見解をお伝えするもので、内容の正確性、完全性を保証するものではありません。投資に関する最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。また、当資料の一部または全てを利用することにより生じたいかなる損失・損害について、フィリップ証券も、本レポートの作成者も、責任を負いません。当資料の一切の権利はフィリップ証券株式会社に帰属しており、無断で複製、転送、転載を禁じます。

<日本証券業協会自主規制規則「アナリスト・レポートの取扱い等に関する規則(平 14.1.25)」に基づく表示>

1. フィリップ証券または本レポートの作成者であるアナリストと対象会社との間に重大な利益相反関係はありません。
2. フィリップ証券は、東京証券取引所の定める「特定上場有価証券に関する上場規程の特例」(以下「特例」)第102条の規定または福岡証券取引所の定める「特例」第102条の規定に基づき、発行会社の担当 J-Adviser または F-Adviser、あるいはその両方に就任する旨の契約を締結いたしております。また、フィリップ証券は、東京証券取引所の定める「特例」第135条または福岡証券取引所の定める「特例」第135条に定める流動性プロバイダーであり、発行会社株式の円滑な流通の確保に努めるほか、流動性プロバイダーとしての義務を負っています。