

# トライアンフコーポレーション(3651)

## M&Aによる成長加速を戦略に情報技術事業及び機器製造事業を展開

TOKYO PRO Market | アプリケーション・ソフトウェア | 会社紹介

BLOOMBERG 3651 JP | REUTERS 3651.T

- システム・エンジニアリング・サービス (IT コンサルティング・サービス)、システム・インテグレーション・サービス、エンジニア・スタッフィング・サービス (人材派遣サービス) など情報技術に関する多様なサービスを子会社 2 社 (インフォメーションサービスフォース (株)、エコノ (株)) を通じて展開する持株会社。
- 2015/9 通期は売上高が前期比 2.0%増の 18.44 億円、営業利益は同 14.2%減の 1.52 億円、経常利益が同 13.8%減の 1.39 億円、当期純利益は同 27.9%増の 1.45 億円となった。増収ながら株式公開関連費用などの負担などから営業減益となった。
- 2016/9 通期の会社計画は、売上高が前期比 7.6%減の 17.05 億円、営業利益が同 49.7%減の 76 百万円、経常利益は同 55.6%減の 61 百万円、当期純利益は同 72.8%減の 39 百万円である。やや保守的な会社見通しとなっている。

### What is the news?

傘下の子会社 2 社 (インフォメーションサービスフォース (株)、エコノ (株)) を通じて情報技術に関する多様なサービスを展開している。システム・エンジニアリング・サービス (IT コンサルティング・サービス)、システム・インテグレーション・サービス、エンジニア・スタッフィング・サービス (人材派遣サービス) などを提供している。

2015/9 通期は売上高が前期比 2.0%増の 18.44 億円、営業利益は同 14.2%減の 1.52 億円、経常利益が同 13.8%減の 1.39 億円、当期純利益は同 27.9%増の 1.45 億円となった。増収ながら株式公開関連費用などの負担などから減益となった。事業部門別の売上高は、情報技術事業が同 1.6%増の 14.20 億円、機器製造事業が同 6.0%増の 4.23 億円となった。

2015/9 期は上記両事業への投資と同時に不採算事業の整理を進め、収益力向上を推進。2015 年 2 月には一部連結子会社の全株式売却や事業会社の清算 (5 月に完了) を行った一方、エコノ (株) の株式を追加取得し完全子会社化した。

### How do we view this?

2016/9 通期の会社計画は、売上高が前期比 7.6%減の 17.05 億円、営業利益が同 49.7%減の 76 百万円、経常利益は同 55.6%減の 61 百万円、当期純利益は同 72.8%減の 39 百万円である。2016/9 期はコーポレートガバナンス強化等への取り組みなどから費用負担が増加し、2015/9 期に計上予定であった採用費用なども見込むなどやや保守的な計画とみられる。

### 業績推移

事業年度	2012/9	2013/9	2014/9	2015/9	2016/9F
売上高(百万円)	873	1,298	1,807	1,844	1,705
経常利益(百万円)	29	-8	161	139	61
当期純利益(百万円)	20	-38	113	145	39
EPS (円)	20.25	-36.35	106.13	137.08	38.32
PER (倍)	98.77	-	18.84	14.59	52.19
BPS (円)	-11.05	-46.19	59.95	204.59	-
PBR (倍)	-	-	33.36	9.78	-
配当 (円)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

(※)2015/9/18に1:100の株式分割を実施。Fは会社計画。

(出所: 会社公表資料をもとにフィリップ証券作成)

配当予想(円) 0.00  
 株価(円) 2,000 2015/11/25

### 会社概要

情報技術コンサルティング事業を行うことを目的として、小澤代表取締役の個人事業として1998年4月に創業。現在では、持株会社である同社は傘下に、情報技術事業を営むインフォメーションサービスフォース(株)、機器製造事業を展開するエコノ(株)の2社を通じて事業を展開している。

ソフトウェア開発技術をコア・コンピタンスと位置付け、情報技術に関する多様なサービスを提供。経営管理の効率化による内部成長と、M&Aによる外部成長の加速によって企業価値を高めることを経営戦略としている。

### 企業データ

主要株主(2015/9/30)	(%)
1.小澤 勝	92.75
2.株式会社トライアンフコーポレーション	3.73
3.有限会社山屋商店	1.21

(出所: 会社公表資料をもとにフィリップ証券作成)

### アナリスト

**庵原 浩樹**  
 hiroki.i.hara@phillip.co.jp  
 +81 3 3666 6980

**袁 鳴**  
 ming.yuan@phillip.co.jp  
 +81 3 3666 0707

情報技術コンサルティングの個人事業から法人化し 1999年に設立

■沿革～個人事業から1999年に設立

1998/4に小澤代表取締役が情報技術コンサルティングの個人事業を創業。その後合資会社として法人化し、業容拡大に伴い 1999/10に東京都中野区において合資会社から実質的な組織変更を行い、同社を設立した。2005年には本店を新宿区へ移転し、この頃から企業買収やグループ企業の設立を進め、横浜、千葉、埼玉など首都圏内にオフィスの設置も進めた。

2009年には現在、同社の主力事業である情報技術事業を営む子会社、インフォメーションサービスフォース(株)を設立し、その後システム・エンジニア・サービス事業の譲渡を行った。2011年には日本証券業協会のグリーンシート銘柄に指定され株式を公開。公募増資や第三者割当増資による資金調達を行い資本の充実を進めた。また、2013年にはエコ(株)を子会社化し、機器製造事業を開始した。一時、飲食娯楽事業にも進出したが、情報技術に関するサービス事業を中心に事業を集約再編。現在では持株会社である同社の傘下のもと、主力の情報技術事業を営むインフォメーションサービスフォース(株)と機器製造事業を展開するエコ(株)の2社で事業を展開している。

図表1【事業沿革】

年月	事項
平成11年10月	合資会社から実質的な組織変更を行い東京都中野区にて設立
平成17年7月	有限会社トライアンフキャリア設立、人材派遣事業を開始
平成21年7月	インフォメーションサービスフォース株式会社設立
平成21年8月	インフォメーションサービスフォース株式会社へシステム・エンジニアリング・サービス事業を譲渡(第1次)
平成22年10月	インフォメーションサービスフォース株式会社へシステム・エンジニアリング・サービス事業を譲渡(第2次)
平成23年1月	インフォメーションサービスフォース株式会社が吸収分割により株式会社ユースのプロフェッショナル・サービス事業とソリューション・ビジネス事業を承継
平成23年1月	インフォメーションサービスフォース株式会社へ人材派遣事業を譲渡
平成23年1月	純粋持株会社となる
平成23年4月	日本証券業協会のグリーンシート銘柄に指定され株式を公開
平成23年10月	公募増資により資本金15,000千円に増資
平成23年12月	ISMS/ISO27001認証取得
平成24年9月	第三者割当増資により資本金30,000千円に増資
平成25年1月	エコ株式会社を子会社化し、機器製造事業を開始
平成25年2月	公募増資により資本金30,625千円に増資
平成25年3月	グリーンシート銘柄制度におけるエマージングに区分変更
平成25年3月	インフォメーションサービスフォース株式会社が吸収分割により株式会社アプライドテクノのスタッフサービス事業及び汎用機ソリューション事業を承継し、大阪オフィス開設
平成26年1月	インフォメーションサービスフォース株式会社が株式会社エム・プランニングを吸収合併
平成26年10月	ISMS/ISO27001認証の適用範囲を拡大して更新
平成27年2月	エリアビージャパン株式会社の当社が保有する株式を譲渡し、連結の範囲から除外
平成27年2月	エコ株式会社を完全子会社化
平成27年9月	第三者割当増資により資本金32,125千円に増資
平成27年9月	グリーンシート銘柄としての指定取消し
平成27年11月	TOKYO PRO Marketに上場

(出所:会社公表資料をもとにフィリップ証券作成)

主力事業は自社製品の開発・販売(SPB)及びコンピュータ・システムの開発・運用(SSB)

■インフォメーションサービスフォース(株)で展開する主力の情報技術事業

主力の情報技術事業は、子会社のインフォメーションサービスフォース(株)で行っている。営業拠点を東京と大阪に有し、自社製品の開発・販売を行うシステム・プロダクト・ビジネス(SPB)及びコンピュータ・システムの開発・運用を行うシステム・サービス・ビジネス(SSB)の事業を展開している。

(1)システム・プロダクト・ビジネス(SPB)

自社開発のソフトウェア製品の販売・保守を行う SPB における主力製品は「みまさか」シリーズである(次頁、図表2参照)。発売以来約25年の中小・中堅企業向け基幹業務ソフトウェアで、累計約1,500社に販売実績がある。「みまさか」シリーズは、全て独自のソフトウェア開発環境「美作ツール」によって開発されている。「美作ツール」の特長は、日本語でプログラミングが可能な4GL(第四世代言語)であること。製品ユーザーに対して、保守

契約を締結し、ヘルプデスクによるシステムの操作指導、遠隔操作、不具合の原因解明等の保守サービスを提供している。

「みまさか」シリーズの主力製品は、「みまさか販売」(販売管理システム)である。業種、業態、規模等によって大きく異なる企業の販売管理の仕組みに対応するため、業種別テンプレートをカスタマイズする方式を採用している。このため、開発コストが低減でき、パッケージ・ソフトウェアでは対応できないようなユーザーの要求にフレキシブルに対応できることが同製品の優位性となっている。「みまさか」シリーズは直販のほか、代理店を通じた販売も行っている。また、「みまさか」シリーズと他社製品との組合せによるソリューションの提供も行っており、メーカーを仕入先とした他社ハードウェア(パソコン、サーバー、周辺機器等)の販売代理業務も行っている。

## 図表2【システム・プロダクト・ビジネス(SPB)におけるソフトウェア製品】

### 【自社製品一覧】

- ・みまさか会計(会計管理システム)
- ・みまさか販売(販売管理システム)
- ・みまさかメディア管理(磁気メディア管理システム)
- ・みまさか病院会計(病院会計システム)
- ・美作ツール(第四世代ソフトウェア開発言語)

### 【主要取扱他社製品】

- ・ヒューレット・パッカー社製ハードウェア製品
- ・ウェルキャット社製ハンディターミナル製品
- ・エプソン社製POSレジスター製品
- ・日本オラクル社データベース製品

(出所:会社公表資料)

## (2) システム・サービス・ビジネス(SSB)

コンピュータ・システムの開発業務及び保守業務のアウトソーシングにおいて、業務の形態に応じた請負契約、準委任契約又は派遣契約を締結し事業を展開している。主要顧客は、同社製品のユーザー及び大手システム・インテグレーターであり、金融、証券、流通、通信などの業界が多い。インフォメーションサービスフォース(株)では、中長期的な視点でIT技術者の人材育成に取り組んでおり、情報技術者試験の合格者数の割合は年々増加。技術力の高いIT技術者によるサービス提供可能な体制を確立している。SSBは、下記の図表3の通り、契約形態によって3つに区分してプロジェクトを管理している。

## 図表3【システム・サービス・ビジネス(SSB)におけるサービス】

- ①システム・インテグレーション・サービス(SIS)  
請負契約により、要求仕様に基づいてコンピュータ・システムの構築、ソフトウェアの開発
- ②システム・エンジニアリング・サービス(SES)  
準委任契約により、情報技術に関するコンサルティング業務、事前に仕様を定めることが出来ない流動的なソフトウェアの開発業務、コンピュータ・システムの運用業務
- ③エンジニア・スタッフィング・サービス(ESS)  
派遣契約により、システム・エンジニア、プログラマー、OA機器オペレーターなどのIT技術者をクライアントへ派遣

(出所:会社公表資料をもとにフィリップ証券作成)

主力製品の「パワートロン」は幅広い用途に使用される始動器

## ■機器製造事業は子会社エコン(株)で展開

2013年に子会社化したエコン(株)は、静岡県静岡市において電気機械器具の開発、製造・販売を行っている。

### (1)パワートロン

主力製品の「パワートロン」は、スイッチ素子にサイリスタ(半導体素子)を使用した位相制御(※1)型ソフト始動器である。パワートロンには、三相交流誘導電動機(※2)をサイリスタ方式によってソフト・スタート(※3)及びソフト・ストップする機能があり、電圧降下制御の設定自由度が高く、無接点スイッチであるため他の始動方式と比較してメンテナンス性に優れ、小型・軽量、低ノイズ、高エネルギー効率といった特徴がある。パワートロンの制御装置の回路は同社が独自に設計開発しており、定格電流が10Aから2,000Aまで、使用電圧は200Vから6,600Vまで幅広い電動機に対応した製品ラインナップを揃えている。パワートロンは、発電機容量低減の目的で船舶のスラスター、シールドマシーン、スプリンクラーおよび泡消火ポンプなどに採用されているほか、揚排水ポンプのウォーターハンマーの防止、冷凍機および空調機の電圧降下防止、ターボコンプレッサーのアイドル停止時の省エネ、ベルトコンベアーのショック防止などに利用されている。

2015/5に専用ソフトウェアを利用することで始動制御のデジタル設定が可能な「デジタル・パワートロン」を発売している。

(※1)位相制御とは、交流電流の各周期における通電時間の割合を変化させる方法によって出力電圧を連続制御すること。

(※2)三相交流誘導電動機とは、回転磁界に三相交流を使用するモーター。

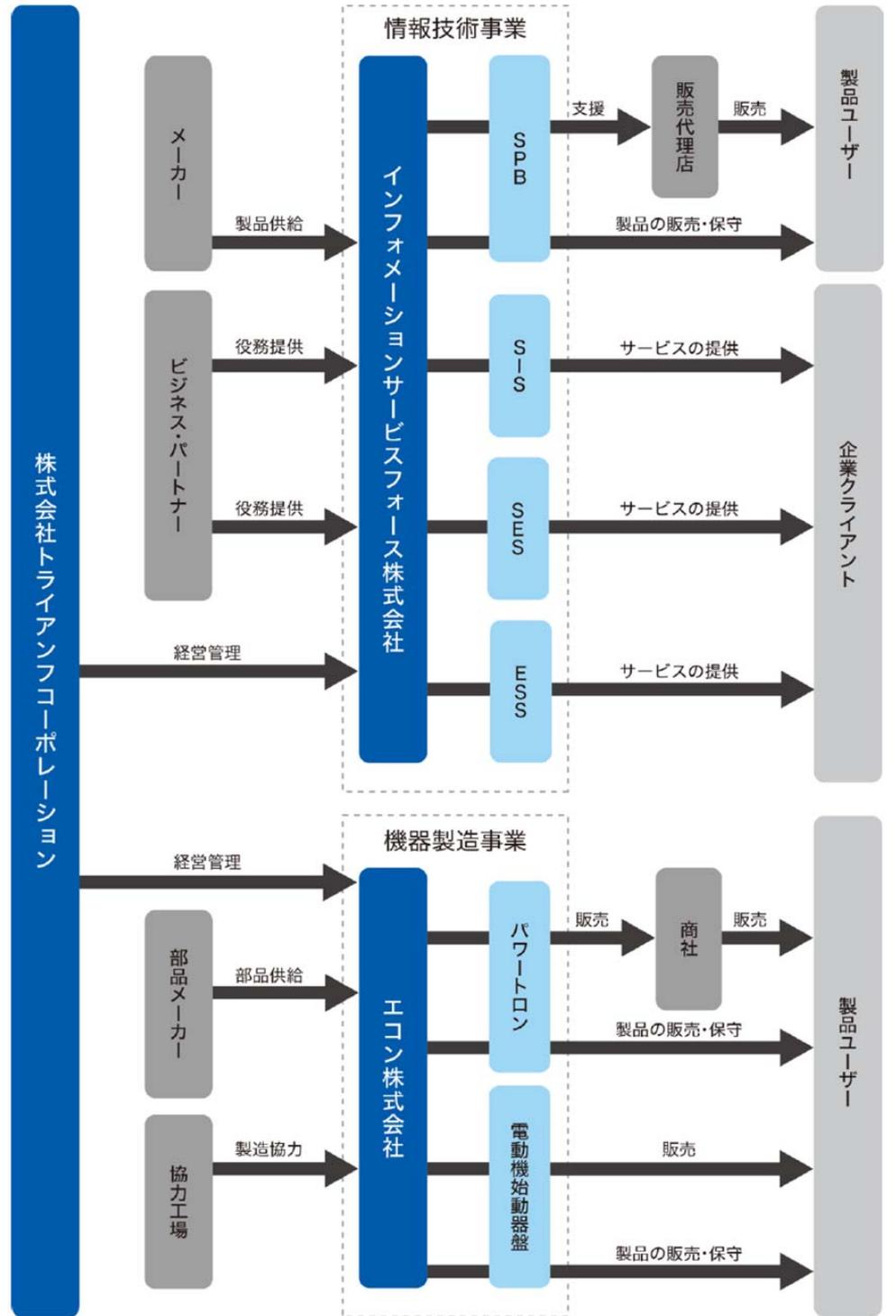
(※3)ソフト・スタートとは、電動機の始動時の回転速度を緩やかに上昇させる機能を持つ始動器。

### (2)電動機始動器盤

エコン(株)は、パワートロンを組み込んだ電動機始動器盤の受託生産も行っており、製品ユーザーのニーズをコンサルティングしながら、電動機始動器盤の設計、開発、製造、試験を行った後、ユーザーへ納品している。

電動機始動器盤に必要な部品は、主に国内部品メーカーから仕入れており、受託生産の仕様に合わせて部品の加工を外注している。また、本社工場の製造能力には限界があるため、受注量が生産能力を上回る場合は、協力工場へ生産を委託。主力の船舶スラスター用電動機始動器盤など船舶用受託生産製品は、高い可用性が求められるため、保守契約を締結したうえで、定期点検、設定の見直し、消耗品の交換、故障時の原因調査・復旧対応などを行っている。

図表4【情報技術事業と機器製造事業の事業系統図】



(出所:会社公表資料)

経費負担増で利益圧迫も良好な  
収益環境は続く

■2015/9期の着地と2016/9期の業績見通し

2015/9 通期は売上高が前期比 2.0%増の 18.44 億円、営業利益は同 14.2%減の 1.52 億円、経常利益が同 13.8%減の 1.39 億円、当期純利益は同 27.9%増の 1.45 億円となった。増収ながら株式公開関連費用など販管費が増加し利益を圧迫した。販管費率が 22.3%と前期比 1.7 ポイント悪化し営業利益率は 2014/9 期の 9.9%から 8.3%に悪化した。積極的な事業投資と同時に不採算事業の整理を進めており、将来の収益力向上に期待したい。2015 年 2 月には一部連結子会社の全株式売却や事業会社の清算(5月に完了)を行った一方、エコノ(株)の株式を追加取得し完全子会社化した。

事業部門別では、情報技術事業は売上高が前期比 1.6%増の 14.20 億円、調整額考慮前のセグメント営業利益は同 20.7%減の 1.34 億円となった。システム・サービス・ビジネス(SSB)のSE稼働率が97.3%(2014/9期98.4%)となり、引き続き好調な受注実績を維持している。ただ、人材採用においては採用競争の激化により計画の24名に対して16名となった。

機器製造事業は売上高が同 6.0%増の 4.23 億円、調整額考慮前のセグメント営業利益は同 21.7%増の 1,914 万円となった。同事業において、2013/12 以降に急増した受注残高に対応したため、売上高は連結子会社となって以来過去最高水準となった。ただ、2015/9 期の受注は会社計画を下回った。また、主力製品であるパワートロンの品質向上と性能向上のために研究開発にも取り組み、制御装置をデジタル信号処理方式にフルモデルチェンジした ES シリーズ(通称デジタル・パワートロン)を 2015/5 に発売した。

図表 5 【セグメント別の収益動向】

(単位:百万円)	2014/9期	2015/9期	前年同期比
売上高			
情報技術事業	1,398	1,420	1.6%
機器製造事業	399	423	6.0%
セグメント利益			
情報技術事業	169	134	-20.7%
機器製造事業	15	19	21.7%

(※1)セグメント利益はセグメント間取引消去など調整額考慮前のデータ

(※2)2014/3/31に撤退した飲食娯楽などを含む「その他」を除いている

(出所:会社公表資料をもとにフィリップ証券作成)

2016/9 通期の会社計画は、売上高が前期比 7.6%減の 17.05 億円、営業利益が同 49.7%減の 76 百万円、経常利益は同 55.6%減の 61 百万円、当期純利益は同 72.8%減の 39 百万円である。

情報技術事業においては、SSBにおける受注見通しは良好であり引き続き98%前後の高いSE稼働率となる見通し。一方で、人材採用の競争が激化していることから増員計画は保守的に見積もっており、一部子会社の連結除外の影響により、売上高及び利益は2015/9期に比べ減少する見通しである。

機器製造事業においては、2015/9 期受注実績が前期実績と比較して大きく落ち込み、デジタル・パワートロンに関する研究開発費の増加等により、売上高及び利益は 2015/9 期と比較して減少する見通し。2016/9 期はコーポレートガバナンス強化等への取り組みなど費用負担が増加し、2015/9 期に計上予定であった採用費用なども会社側は見込んでいた。ただ、会社計画は経費負担増など全般に保守的な見通しになっているものとみられる。

事業子会社の業績管理を最重要課題に M&A を軸に成長加速を進める

■リスク及び課題などについて

人材採用については競争が激化しており、採用コストの増加が懸念される。また、優秀な人材を確保できるかが、同社収益を左右することとなる。現状は大きな落ち込みはないものの景気減速となれば IT 投資は減少し、業績に影響が出る可能性がある。

同社は、内部成長の促進に加え、M&A による成長で企業価値を高めることを企業戦略としている。このため、事業子会社の業績管理が最重要課題であり、事業規模の拡大とスケールメリットを追求している。優秀な社員の採用に加え、SE の技能レベル向上に対する取り組みや優良な外部委託先(ビジネス・パートナー)との関係強化を進め受注状況に応じた対応を行っていくことも今後の課題である。

【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検定会員 庵原浩樹

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。記載されている内容は投資判断の参考として筆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）」に基づく告知事項>

1. 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. 当社は、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条の規定に基づき、発行会社の担当 J-Adviser に就任する旨の契約を締結いたしております。また、当社は、「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おります。