

決算説明資料

2022年12月期 第2四半期

2022年8月10日

株式会社トレードワークス
証券コード：3997

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

2022年12月期 第2四半期 概況

2022年12月期 第2四半期 連結業績

売上高	営業利益	当期純利益
1,806百万円 	300百万円 	185百万円 
1,078百万円	(参考：前年同期の単体数値) 80百万円	45百万円

- 第1Qの好調な業績に加え、第2Qも社内計画通りに進捗し、前年同期と比べ、大幅な増収増益
- 積極的な採用により、エンジニア数が増加したことでリソースが拡大。当社事業の柱である金融ソリューション事業は堅調に推移
- 「医療機器開発」「メタバースソリューション」など、新分野への受注活動も進展

* 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。

通期計画に対する進捗も、計画達成に向け良好に推移。

上期に利益が偏る当期計画のため、下期は次期以降の成長に向けた投資も予定通り実行。

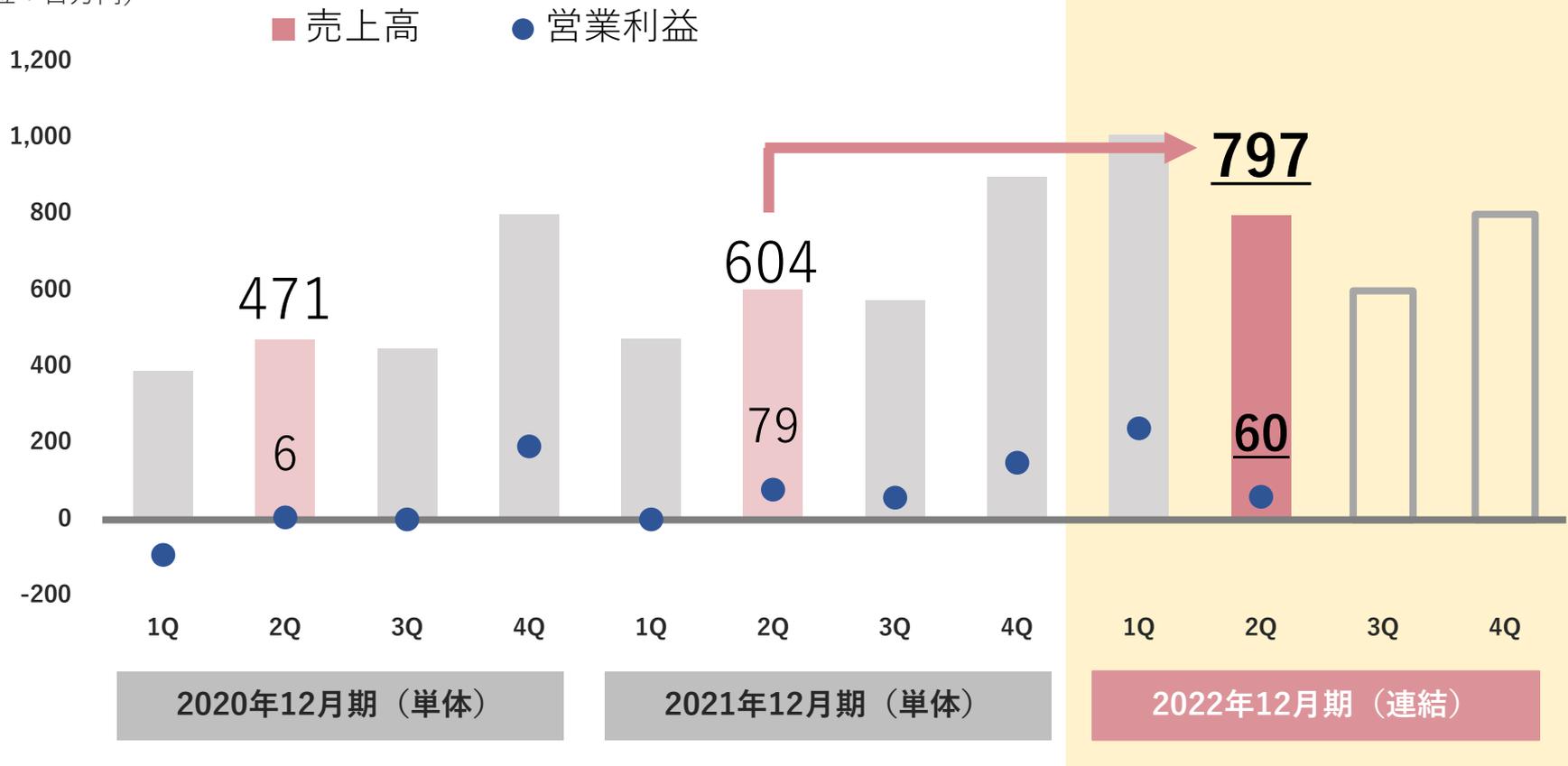
	2021.12期 2Q	2022.12期 2Q	2022.12期 予想	進捗率
	単体	連結	連結	連結
売上高	1,078	1,806	3,200	56.5%
営業利益	80	300	300	100.2%
経常利益	80	306	300	102.2%
四半期純利益	45	185	190	97.7%

* 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。

売上高・営業利益（四半期推移）

収益認識に関する会計基準等を適用したこと、また、1Qからの好調な受注が継続し、前年同四半期比で、3割の売上UP

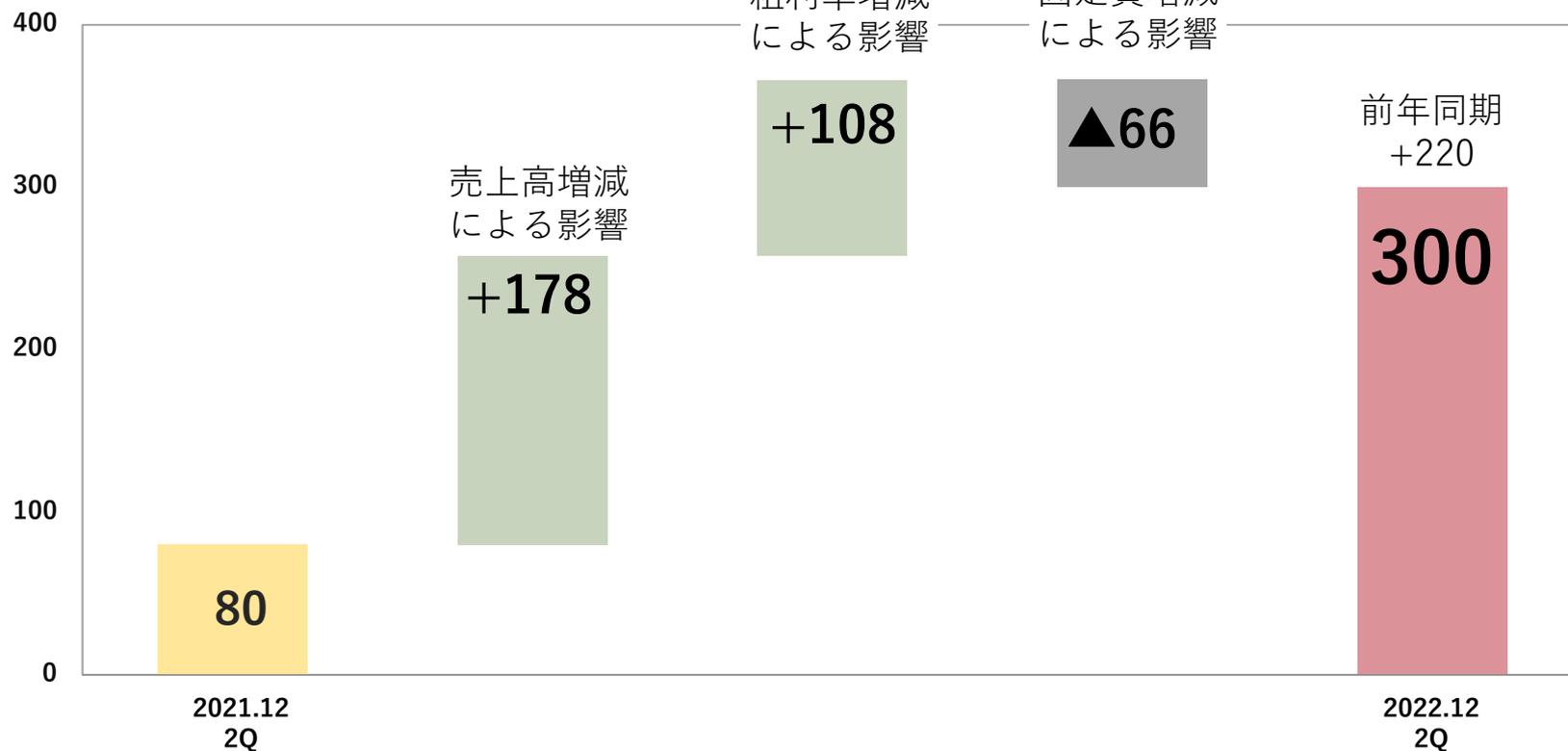
（単位：百万円）



* 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。

増収効果、原価コントロール、販売管理費抑制が良好に推移した結果、前年同期比で、220百万円営業利益が上昇

(単位：百万円)



* 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。

貸借対照表

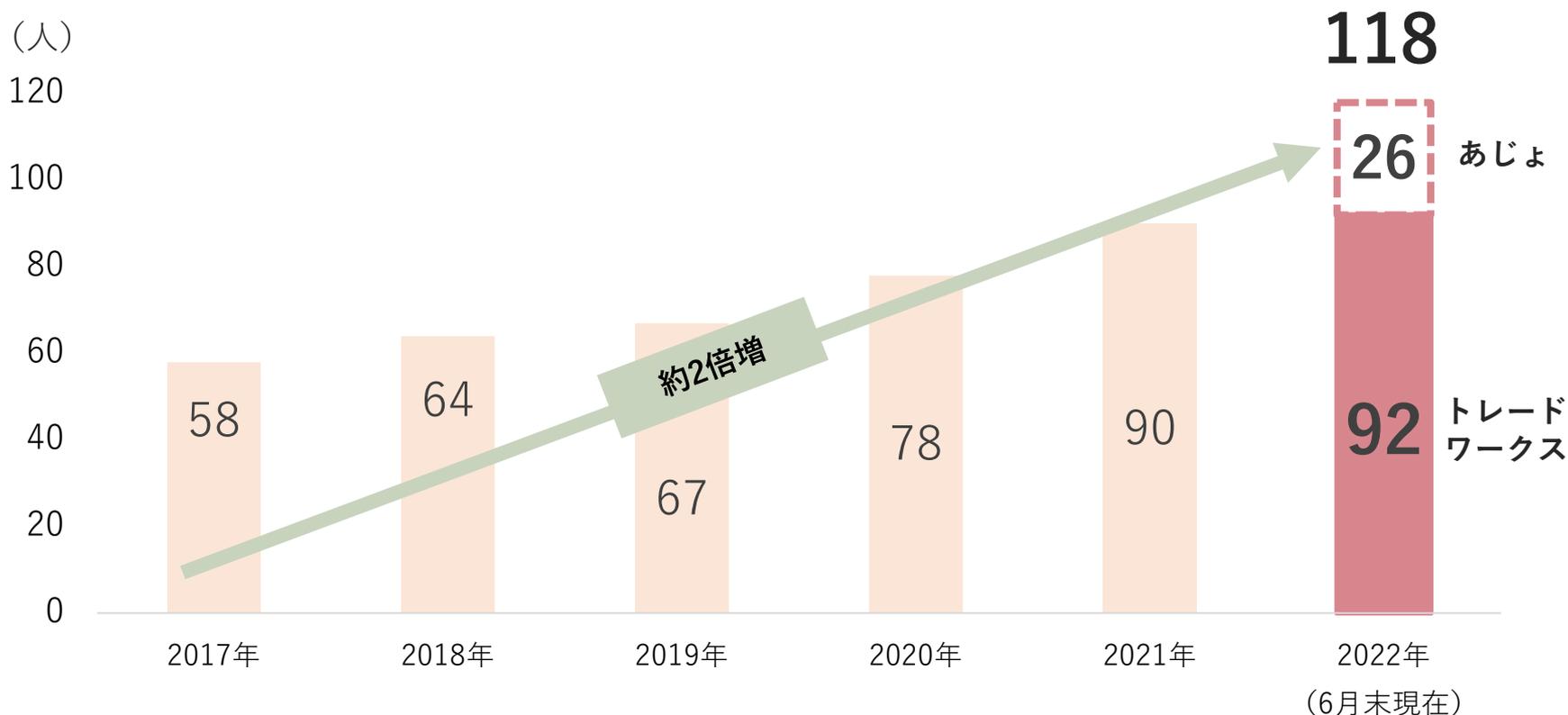
(単位：百万円)

	2021.12期	2022.12期 2Q	増減額
	単体	連結	
流動資産	1,529	1,350	▲179
現金及び 預金	802	792	▲10
売掛金	597	205	▲392
固定資産	569	862	293
有形 固定資産	87	82	▲5
無形 固定資産	229	323	94
投資その他 の資産	252	455	203
資産合計	2,098	2,212	113

	2021.12期	2022.12期 2Q	増減額
	単体	連結	
流動負債	311	397	85
買掛金	107	124	17
未払法人税	89	21	▲67
固定負債	80	172	91
純資産合計	1,706	1,642	▲63
負債・純資産 合計	2,098	2,212	113

* 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。第1四半期につきましては、貸借対照表は連結対象としておりますが、損益計算書につきましては、第2四半期より連結対象となります。

大型プロジェクトにも対応できる人材に育成を進めた結果、
エンジニア数が2017年の上場時から約2倍増加し、体制強化も順調に進捗



* 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

手術支援ロボット等の医療機器開発において 当社の強みであるシステム開発・ソフトウェア開発・技術を提供

【業務提携の背景】

超高齢化社会、社会保障費の不安、医師不足等の課題を持つ日本社会において、医師を補助する医療機器の開発が急務となっております。

このような背景から、当社ではリバーフィールドの目指す高度な医療の実現、医師を補助する次世代医療機器分野での貢献に寄与するべくリバーフィールドとの業務提携を行いました。



IvyA1



EMARO

リバーフィールド社概要

- 事業内容 : 手術支援ロボット等の医療機器研究開発および販売
- 設立日 : 2014年5月20日
- 資本金 : 7,462万5千円 (2021年9月30日現在)
- 所在地 : 東京都新宿区左門町20番地 四谷メディカルビル5F
- 代表者 : 代表取締役社長 只野耕太郎

新たな「接客・販売活動」、「広報活動」、「交流の場」としてメタバースソリューションを提供

第一弾 広報メタバースソリューション



VRゴーグル・VRヘッドセットなどの専用機器を使わずにスマートフォンをお持ちの方であれば誰でも利用でき、国政・県政・市政をはじめとする皆様の日々の活動をテキスト情報や動画などでお知らせする新たな広報バーチャル空間として利用が可能です。

またWeb3.0（次世代インターネット）の時代を見据え、参加者同士でのコミュニケーションを行ったり、国政・県政・市政を担う皆様と参加者による直接的な対話を行うなどの交流が行えます。

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

働き方改革、デジタル化による自動化・効率化・省力化等のシステム投資への需要が高まる

◆ 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



◆ 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



2022年12月期の位置づけ

着実な拡大＋成長の足掛かりとなる基盤構築を遂行

5年で、2.4倍の企業規模の拡大を成し遂げるため
既存事業の拡大、新規事業の本格展開開始に加え、
フィンテックなどをはじめとする次世代への取り組みを開始。

重点施策

- 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

①プロジェクト管理の徹底

原価コントロールが進展し、利益率が向上

②リバーフィールドとの業務提携

医療機器開発における システム構築への協力体制及び医療分野での事業拡大

③新サービスへの取り組み

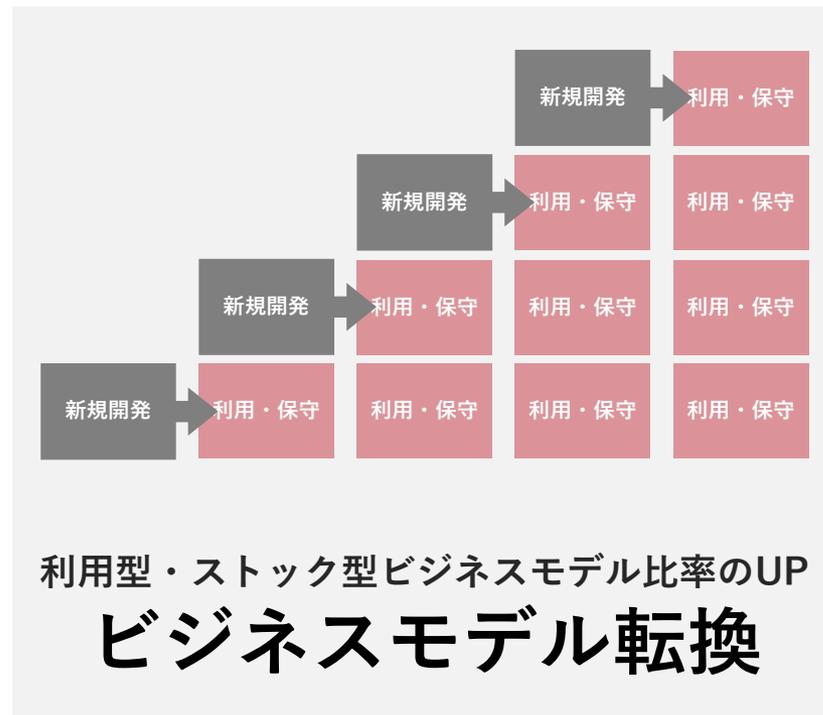
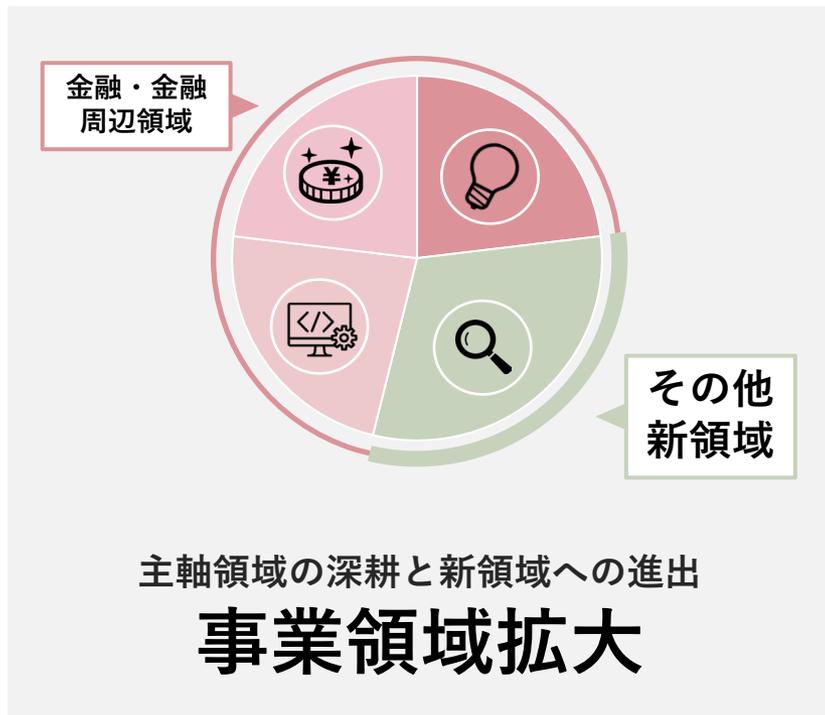
金融システムのノウハウを生かし、EC、医療など新領域に展開

④積極的な採用活動

大型プロジェクトにも対応できる人材の育成に注力

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

2022年12月期 業績予想

25.3%増収 & 5ヵ年中期経営計画の達成に向けた先行投資を遂行。
 永続的な成長と持続可能な社会の実現に貢献しつつ、
 中期経営計画初年度にあたり、確実な通期計画の達成を目指します。

(単位：百万円)

	2020.12期 単体	2021.12期 単体	2022.12期 連結（予）
売上高	2,110	2,553	3,200
営業利益	107	287	300
経常利益	107	289	300
当期純利益	73	189	190

2022年12月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用するため、上記の業績予想は当該会計基準等を適用した後の金額となっており、対前期増減率は記載していません。

* 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

	2020.12期	2021.12期	2022.12期 (予)
配当金 (1株)	5円	15円	15円

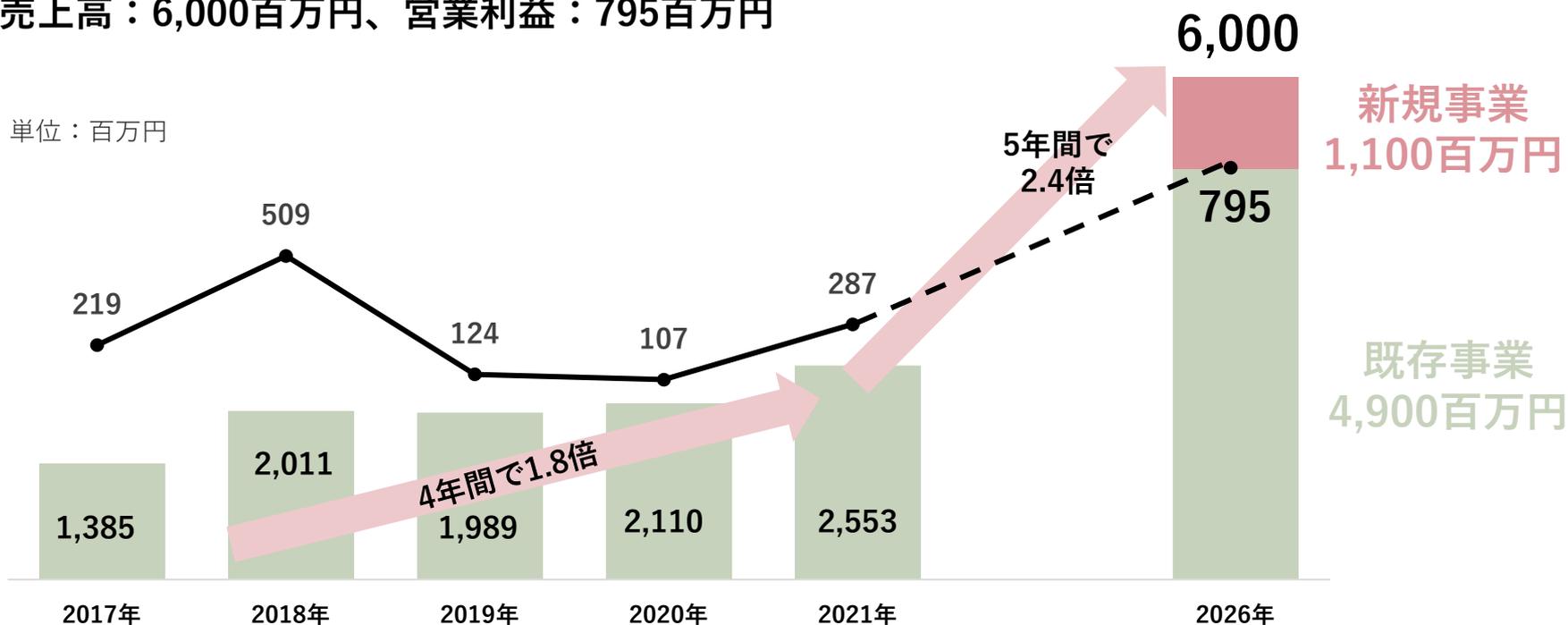
ご参考) 中期経営計画 2022年~2026年

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。

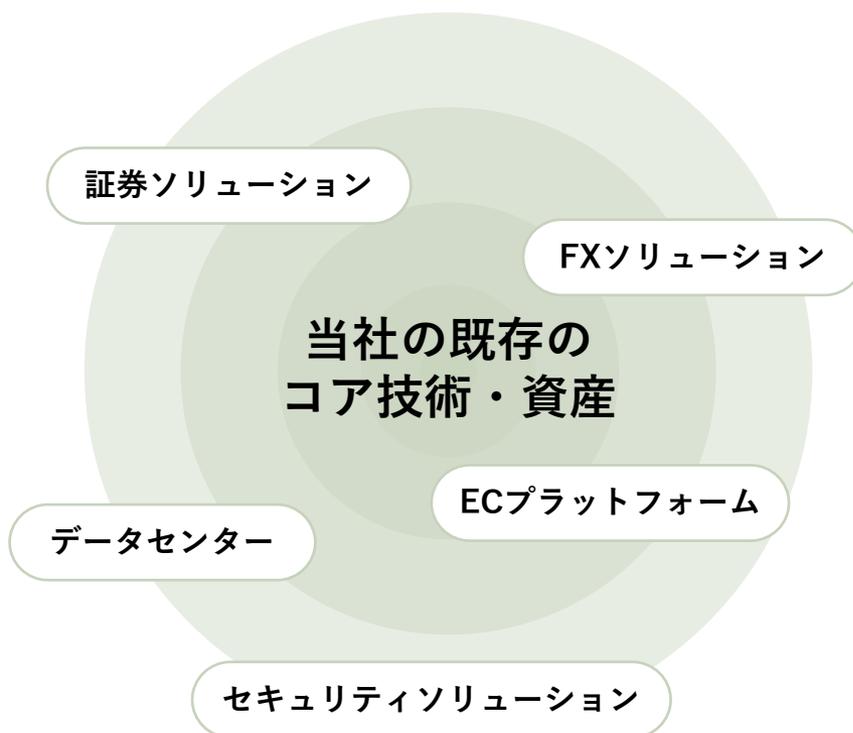
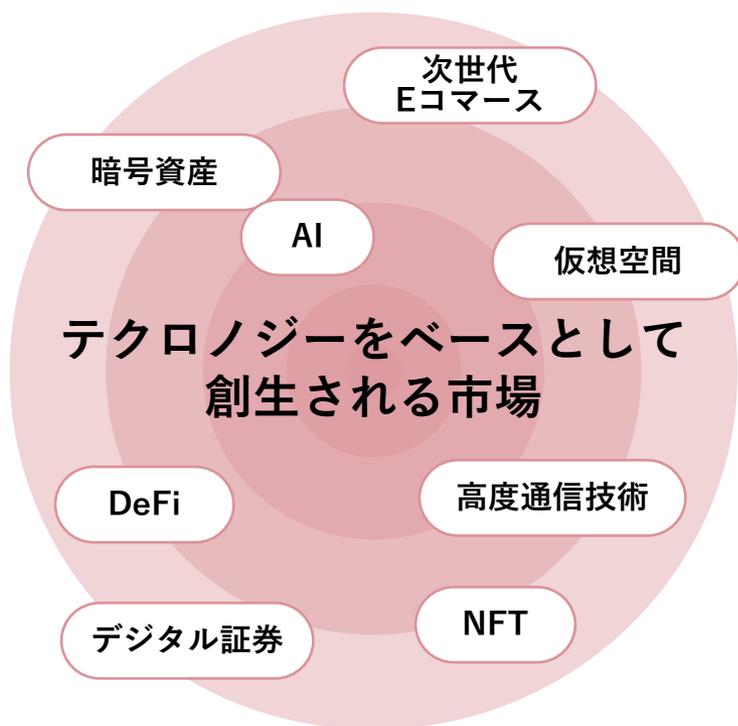
2026年12月期目標

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（2021年12月期：1,400百万円）
- 既存事業におけるストック売上高比率 **62.7%**（2021年12月期：56.0%）

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（2021年12月期：90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
- 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/>