

# イー・カムトゥルー (3693)

## 2013/12 期に黒字転換し、収益拡大へ

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

BLOOMBERG 3693 JP | REUTERS 3693.T

- 2013/12 期は、売上高が前期比 3.5%増の 246,365 千円と増収に転じ、営業利益は同 2.8%減の 11,521 千円、経常利益が同 28.5%増の 8,034 千円、当期純利益は前年同期の 84,610 千円の赤字から 8,030 千円と黒字転換を果たした。この結果、債務超過を解消。なお、株式公開関連費用として約 6,000 千円を計上している。
- 多店舗展開を図る事業者向けに「Win-Board.Biz」というサービス名で、低コストで導入可能な SaaS 型店舗管理システム（店舗の売上管理及び店舗の勤怠管理並びに 22 種のグループウェア）の提供を中核に据えた事業を展開している。
- 2014/12 期の会社計画は、売上高が前期比 36.1%増収の 246,365 千円、営業利益は同 41.1%増の 16,257 千円、経常利益が同 18.7%減の 6,530 千円、当期純利益は同 18.9%減の 6,130 千円である。株式公開関連費用は約 25,000 千円を見込んでいる。

#### What is the news?

2013/12 期は、売上高が前期比 3.5%増の 246,365 千円と増収に転じ、売上総利益率も前年同期の 32.1%から 41.5%と大幅に改善。セグメント別売上高は、SaaS 型店舗管理システム事業がタブレット POS レジシステムの新規ユーザー獲得が寄与し、同 3.6%増の 210,731 千円、その他事業（特定人材派遣・ホームページ制作・保守サービス）は同 2.8%増の 35,634 千円となった。ただし、従業員の大幅増加などから販管費が同 40.4%増となり、営業利益は同 2.8%減の 11,521 千円となった。一方で、借入金返済などから支払利息が減少し、営業外収益が改善。経常利益は同 28.5%増の 8,034 千円、当期純利益は前期の 84,610 千円の赤字から 8,030 千円と黒字転換となった。この結果、債務超過を解消した。なお、株式公開関連費用として約 6,000 千円を計上している。

#### How do we view this?

多店舗展開を図る事業者向けに「Win-Board.Biz」というサービス名で、低コストで導入可能な SaaS 型店舗管理システムの提供を中核に据えた事業展開のほか、直近では、低コストで導入可能なタブレット POS レジシステム及び複雑なシフトにも対応可能な勤怠管理サービスを中心に営業展開を推進している。一方、2014/5 にはイベント事業者向け SaaS 型システムの提供を開始。主力顧客の外食向けだけでなく不動産事業者向け新サービスの開発にも着手している。また、拡大が予想される SaaS 国内市場はもとより、販売経路の拡大・強化を図るため 2014/11 より、シンガポールなど海外拠点においての POS レジ端末パッケージ商品の販売を計画しており、今後の収益動向が注目される。

#### 業績推移

事業年度	2011/12	2012/12	2013/12	2014/12F
売上高(千円)	325,655	238,009	246,365	335,391
経常利益(百万円)	17,617	6,251	8,034	6,530
当期純利益(百万円)	-39,896	-87,126	7,559	6,130
EPS (円)	-153.39	-334.97	27.95	9.92
BPS (円)	113.24	-217.72	23.72	-
配当 (円)	0.00	0.00	0.00	-

(※)2014/3/10に1:400の株式分割を実施。

(出所:会社公表資料をもとにフィリップ証券作成、F=予想は会社計画)

2014/10/20上場予定

#### 会社概要

平成12年5月に札幌市において、情報処理システムのコンサルティングを目的とする会社として設立。平成15年8月にSaaS型企業ポータルサービスを開始。同社グループは、同社及び連結子会社のイーカム・ワークスで構成されている。

同社事業は、同社が顧客企業に対し低コストで導入可能な店舗管理システムを提供する「SaaS(※)型店舗管理システム事業」、「特定派遣事業」を展開し、連結子会社のイーカム・ワークスは、顧客企業の集客活動を支援する「マーケティング支援事業」である。

同社の主力事業は自社開発のSaaS型店舗管理システムを提供する「Win-Board.biz」であり、自社におけるシステムの開発及びカスタマイズ、タブレット端末を使ったPOSシステム及びオーダーエントリーシステムの提供、それに伴うハードウェアの販売まで展開し顧客の多様なニーズに沿った最適なサービスを提供している。

(※)SaaS(Software as a Service)とは、ソフトウェアをユーザー側に導入するのではなく、ベンダ(プロバイダ)側で稼働し、ソフトウェアの機能をユーザーがネットワーク経由で活用する形態を指す。

#### 企業データ

主要株主(2014/6/12)	(%)
1.上田正巳	16.29
2.株式会社 EGS	13.88
3.ジェイウィング・キャピタル株式会社	8.14

(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.ihara@phillip.co.jp  
 +81 3 3666 6980

## ■沿革

同社は、平成12年5月23日に札幌市中央区において情報処理システムのコンサルティングを目的とする会社として設立された。その後、平成15年8月にSaaS型企業ポータルサービスを開始し、業容の拡大を図っている。

図表1 会社沿革

年月	沿革
平成12年5月	札幌市中央区に情報処理システムのコンサルティングを目的に株式会社イー・カムトゥルーを設立
平成13年1月	東京出張所を東京都中央区日本橋に開設
平成15年8月	SaaS型企業ポータル「Win-Board.biz」をサービス開始
平成15年9月	本社を現在の住所に移転(同一区内)
平成17年10月	「Win-Board.biz」がソフトウェア55選に選出
平成18年1月	東京出張所を東京事務所とする
平成18年2月	ISMS認証基準(Ver.2.0)(*1)を取得
平成18年5月	一般事業法人向け低価格情報共有化システム「Win-Board.basic」をサービス開始
平成18年7月	内部統制対応システム「Win-Board.basic-SOX法対応パック」を販売開始「Win-Board.biz」のソースライセンスを販売開始
平成18年10月	JIS Q 27001:2006(ISO/IEC 27001:2005)(*2)を取得
平成19年1月	「Win-Board.biz」のSaaSを開始
平成19年5月	特定労働者派遣事業資格取得 札幌市中央区に特定派遣事業を目的にイーカム・ワークス株式会社を設立
平成19年11月	労基法改正に対応した「Win-Board.biz労基プロ」をリリース
平成19年12月	売上管理機能や顧客管理機能と連動する「Win-board.bizレジ」をリリース
平成20年4月	首都圏での出店支援サービスとして「立地診断サービス」開始
平成22年5月	イーカム・ワークス株式会社がマーケティング支援事業を開始
平成25年12月	イーカム・ワークス株式会社がWebサイト「札幌100マイル」を譲受
平成26年2月	アジア展開の拠点として、シンガポール事務所開設
平成26年4月	イーカム・ワークス株式会社が行っていた特定派遣事業を株式会社イー・カムトゥルーへ集約

(※1) ISMS認証基準(Ver.2.0)「Information Security Management System 適合性評価制度」は、一般財団法人日本情報経済社会推進協会(JIPDEC)の指定する審査登録機関によって審査が実施される情報セキュリティマネジメントシステムの適合性評価制度。

(※2) JIS Q 27001:2006(ISO/IEC 27001:2005)は、一般財団法人日本情報経済社会推進協会(JIPDEC)による情報セキュリティマネジメントシステムの適マネジメントシステムの国内規格。適合性評価制度であるISMS認定基準(Ver.2.0)が、ISO/IEC 27001:2005の発行に伴い2006年5月にJIS Q 27001:2006として発行された情報セキュリティマネジメントシステムの国内規格。

(出所:会社公表資料をもとにフィリップ証券作成)

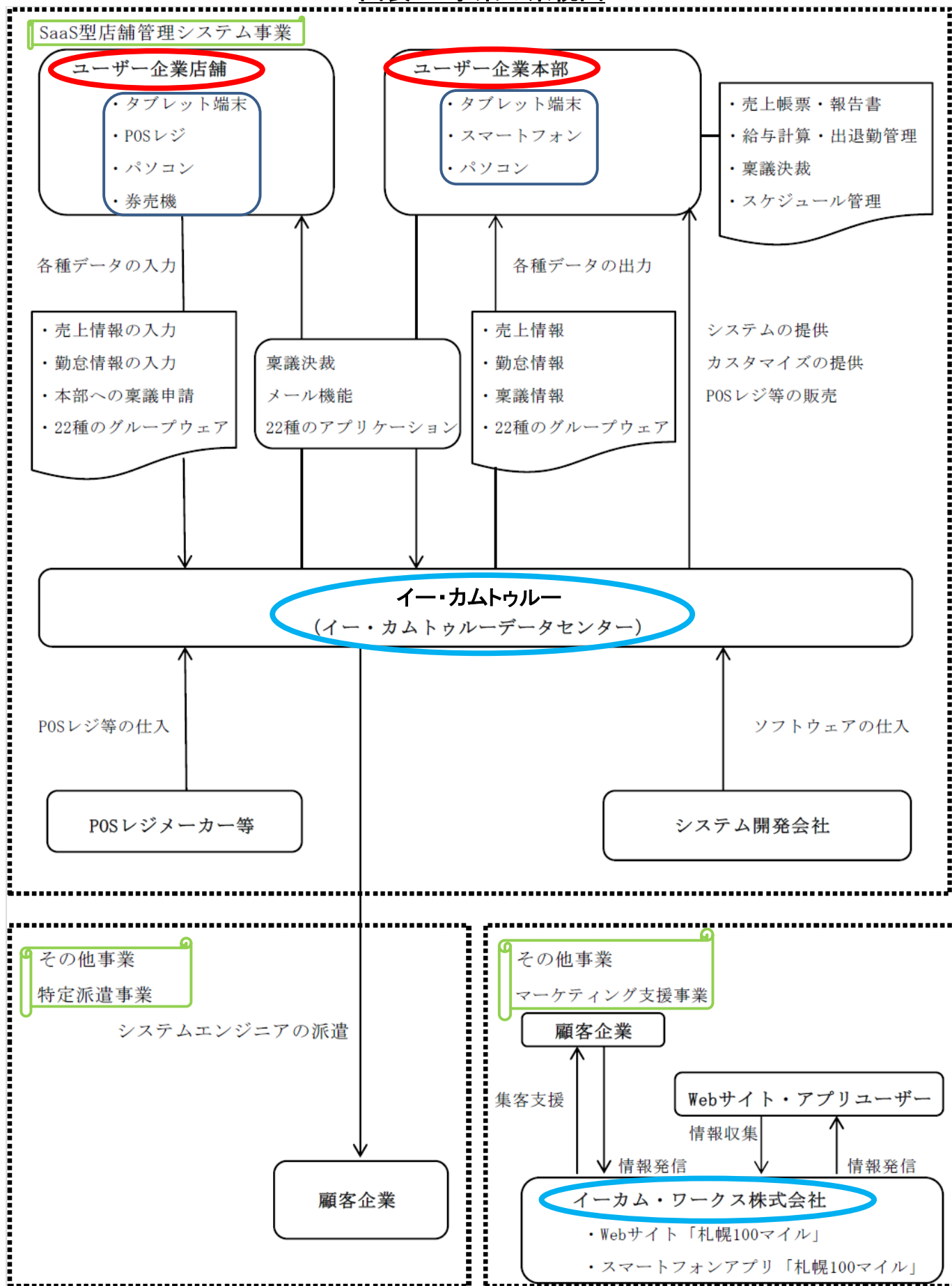
## ■事業内容

顧客企業に対し低コストで導入可能な店舗管理システムを提供する「SaaS型店舗管理システム事業」及びその他事業として「特定派遣事業」並びに連結子会社であるイーカム・ワークスにて、顧客企業の集客活動を支援する「マーケティング支援事業」を展開している。

主力事業は、「Win-Board.biz」というサービス名で自社開発したSaaS型店舗管理システムの提供である。システム開発及びカスタマイズ、タブレット端末を使ったPOSシステム及びオーダーエントリーシステムの提供、それに伴うハードウェアの販売までを展開し、顧客企業の多様なニーズに沿った最適なサービスを提供している。ITソリューションのニーズが有る中小企業・ベンチャー企業を中心に、またチェーンストア展開を図る事業者をターゲットに、既存の同業他社に比べ大幅に抑制できる初期投資や専門知識の優れたシステム担当者の配置を不要とすることを強みとして営業を行っている。

顧客企業は「Win-Board.biz」を通じ、初期導入コストを抑えながら安全性(専門の技術者が24時間体制でシステムの稼働状態をチェックし、ネットワーク上のセキュリティを監視)の高いSaaS型店舗管理システムの導入が可能となり、顧客企業は、競合他社に対してより高いコスト競争力を有することが可能となる。

図表2 事業の系統図



(出所: 会社資料をもとにフィリップ証券作成)

**(1) SaaS 型店舗管理システム事業(サービス名:「Win-Board.biz」)について**

SaaS 型店舗管理システム事業は、外食など多店舗展開を図る事業者向けに「Win-Board.biz」というサービス名でシステムサービスの提供を行っている。

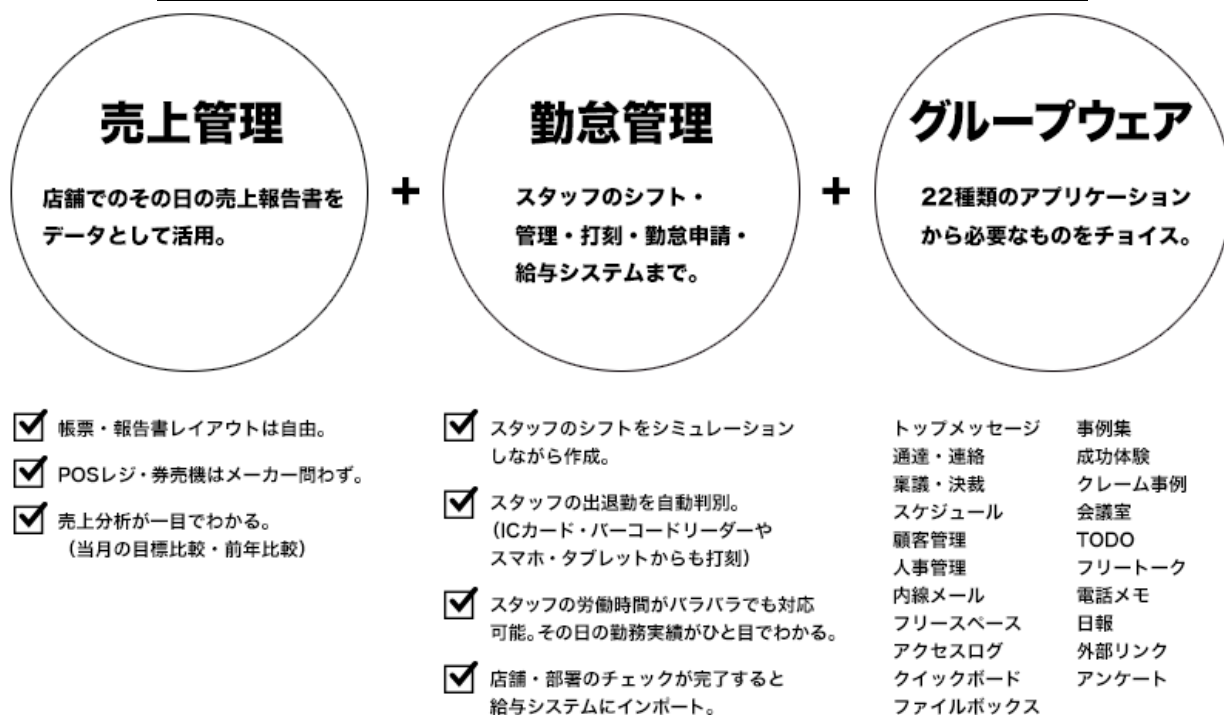
店舗ユーザーの POS レジ・バーコードリーダー等を利用し、売上情報・勤怠情報等の店舗システムで発生した情報を同社データセンターで受信し、本部ユーザーデータベースへと展開。同社データセンターでは、売上管理・勤怠管理・顧客管理・稟議決裁はもとより、人事制度・スケジュール・成功体験、クレーム事例等の情報共有機能を含むシステムを稼働させている。店舗ユーザー及び本部ユーザーは、インターネット経由で同社データセンターにアクセスすることにより、システムを利用出来る仕組みとなっている。

また、システム利用に伴い発生するデータ更新等のメンテナンス業務や店舗システムのリモートサポート業務等、付帯業務をアウトソーシング業務として同社が代行。このため、顧客ユーザーは運用担当者を配置することなくシステムの利用に専念でき、管理コストを抑えることも可能となる。

**(2) 「Win-Board.biz」で提供される主なサービスメニュー**

「Win-Board.biz」は、SaaS 型店舗管理システムとして、主に売上管理、勤怠管理、グループウェア(日報、顧客管理、稟議・決裁、通達・連絡、人事情報等のサービスメニュー機能等 22 種類のアプリケーション)を提供している。

**図表 3 「Win-Board.biz」で提供される主なサービスメニュー**



(出所:会社資料)

**(3) セキュリティへの取り組み**

セキュリティへの取り組みのベースとして、同社は情報セキュリティ基本方針を宣言。同社のセキュリティに関する全ての取り組みは、一般財団法人日本規格協会から認証 (ISMS) を受けている。

**(4) マーケティング支援事業**

連結子会社であるイーカム・ワークスが展開する「マーケティング支援事業」は、同社独自運営の Web サイト「札幌 100 マイル」及び、独自開発したスマートフォン等のモバイル端末専用アプリを既存の大手ソーシャル・ネットワーキング・サービス (SNS) と連動させ、一般ユーザーが自由な切り口で情報検索ができるサービスを提供している。

店舗顧客である一般ユーザーが発する各種店舗利用に関する口コミ情報と、店舗・各種施設及びイベント主催者が発する様々な情報を、両者からリアルタイムに収集・蓄積。鮮度の高い豊富な情報に一般ユーザーがアクセスできる仕組みにより、顧客企業の集客支援を行っている。同サービスは、当初パソコン向け口コミサイト「札幌 100 マイル」として運営し、「北海道に特化した飲食店・観光施設の情報を実名で投稿してもらおう」を基本ポリシーとし、一般ユーザー、店舗、公的施設等多様な情報発信投稿者のためのブログポータルサイトサービスとして月間 100 万 PV と多くの一般ユーザーが利用し閲覧している。さらにスマートフォン向けアプリの開発により、人 (投稿者=情報発信者) と合わせて、場所 (スポット) も重視

した情報サービス提供機能を充実させた。一般ユーザーの行ってみたい店舗や観光地をお気に入り登録し、自分だけの「行きたいリスト」の作成機能、道内各地のイベント情報の事前通知機能サービスの提供を実現している。このほか、Webサービス特有の長文(ブログ)投稿型から短文投稿型に変更し気軽な投稿が可能になり、閲覧専門だった一般ユーザーに加え、店舗や観光地のユーザーからも手軽に情報発信でき、集客展開が可能となった。実名制の採用であるため情報の信頼性が増すほか、嗜好の近いユーザー同士がつながりやすくなり、顧客への支援事業に結びつく効果を見込んでいる。また、一部業務請負により、イーカム・ワークスの人材を活用した、マーケティング支援も行っている。

#### **(5) 特定派遣事業**

取引先企業に対し、主にシステムエンジニアの派遣を行っている。

### **■ 対処すべき課題**

#### **(1) SaaS 型店舗管理システム事業としてのブランド戦略**

「Win-Board.biz」の知名度を高め、プロモーション活動に重点を置いたブランド戦略を推進し、シェア拡大を図る。

#### **(2) 新商品・新サービスの開発**

主力サービスの「Win-board.biz」に対して、既存の随時バージョンアップや新規サービス開発に加え、ユーザーの満足する新商品・新サービスの開発を推進。開発部門の体制強化、新サービス開発の積極化に取り組み、契約維持率の向上を図り、タブレット端末及びスマートフォン等のモバイル端末へのサービス提供及び営業力の強化を図る。

#### **(3) SaaS 型店舗管理システム事業拡大に伴う取り組み**

主力サービスである SaaS 型店舗管理システム事業の売上高を、既存顧客の契約維持率の向上、タブレット端末及びスマートフォン等のモバイル端末に対するサービスの拡販を通じて高めていくことで、より安定的な収益構造を構築。各拠点(札幌本社、東京事務所)の営業体制強化を推進し、SaaS 型店舗管理システムの売上シェア拡大を実現し、増収増益を目指す。

#### **(4) 人材確保と育成**

業容拡大に向け、優秀な人材確保と従業員の育成が重要な課題。安定的な人材確保は今後さらに困難となることが想定され、外部研修等を活用し従業員のスキル向上に努める。また、福利厚生の充実、従業員への利益還元等も積極的に推進し、優秀な人材確保に努めていく。

#### **(5) 内部管理体制の強化**

業容拡大に向けて、各種業務の標準化と効率化を図り事業基盤を確立させることが重要な課題である。従業員の業務マニュアルや規程等の順守徹底を進め、内部管理体制強化を図る。

#### **(6) 借入金依存度が高いことについて**

SaaS 型店舗管理システム事業に関する資金の多くを金融機関から調達し、借入金残高は 2012/12 期末に 169,927 千円、2013/12 期末に 155,208 千円と借入金依存度が高い状況にある。株式上場に伴う資金調達の手段の多様化により、借入金残高の削減を進め、財務体質の強化・改善を図っていく。

【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。