



平成 29 年 8 月 14 日

各 位

上 場 会 社 名 株 式 会 社 イ ン タ ー ト レ ー ド
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 尾 崎 孝 博
(コード番号: 3747 東証第二部)
(URL: <http://www.itrade.co.jp>)
本 社 所 在 地 東 京 都 中 央 区 新 川 一 丁 目 17 番 21 号
問 合 せ 先 業 務 執 行 役 員 丸 山 與 一
電 話 番 号 0 3 - 4 5 4 0 - 3 0 0 2

平成 29 年 9 月 期 業 績 予 想 の 修 正 に 関 す る お 知 ら せ

平成 28 年 11 月 11 日に公表いたしました平成 29 年 9 月 期（平成 28 年 10 月 1 日～平成 29 年 9 月 30 日）の通期業績予想（以下、「期初計画」）を下記のとおり修正しますので、お知らせいたします。

記

1. 平成 29 年 9 月 期 通 期 の 業 績 予 想 （ 平 成 28 年 10 月 1 日 ～ 平 成 29 年 9 月 30 日 ）

（1）業績予想の修正

（連結）	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1 株 当 た り 当 期 純 利 益
前回発表予想 (A)	百万円 2,600	百万円 50	百万円 52	百万円 42	円 銭 5.85
今回修正予想 (B)	2,033	△410	△410	△280	△38.97
増減額 (B-A)	△567	△460	△462	△322	
増減率 (%)	△21.8	—	—	—	
〈ご参考〉前期実績 (平成 28 年 9 月 期 通 期)	2,358	11	14	7	0.98

（2）修正の理由

平成 29 年 9 月 期 の 通 期 の 業 績 予 想 に つ い て 、 金 融 ソ リ ュ ー シ ョ ン 事 業 、 ビ ジ ネ ス ソ リ ュ ー シ ョ ン 事 業 、 ヘ ル ス ケ ア 事 業 の い ず れ の 事 業 に お い て も 売 上 高 、 利 益 共 に 期 初 計 画 を 下 回 る 見 通 し と な り ま し た 。 各 セ グ メ ン ト の 概 況 は 以 下 の と お り で す 。

（金融ソリューション事業）

証券ディーリングシステム及び取引所関連システムにおいて大口顧客の解約による売上高の減少を新規受注で補うことができず、売上高で期初計画を 132 百万円下回る見通しとなりました。

利益面においてはコストの適正化を引き続き行っていますが、費用の固定比率が高い為、減収額を補うに至らず、売上高及びセグメント利益は期初計画を下回る見通しです。

(ビジネスソリューション事業)

経営統合管理プラットフォーム『GroupMAN@IT e²』の契約社数が増加し、前年と比較して売上高は伸長していますが、商談の長期化により当第3四半期中に見込んでいた案件の受注が成約に至らず、当第4四半期中の検収が困難と判断したことにより、期初計画していた売上高を200百万円下回る見通しとなりました。『GroupMAN@IT e²』の開発・導入をグループ内で行っており、人員コストが固定化し削減できるコストが限られている為、セグメント利益も大幅に期初計画を下回る見込みです。

(ヘルスケア事業)

ハナビラタケを原料とするサプリメントや化粧品の販売を中心に事業を推進しており、前期比では売上高は伸長していますが、期初計画していた原料販売が大幅に遅れ、大口取引先との商談が長期化している為、当第4四半期中の納品が困難と判断したことにより、売上高で188百万円下回る見通しです。

損益面においても、継続している共同研究に伴う研究開発費やバングラデシュ人民共和国でのハナビラタケ製剤化に向けた市場調査等の研究開発を含む積極的な先行投資を行ったこと、また当第3四半期において棚卸資産の評価減43百万円を計上したことにより大幅なセグメント損失を計上する見通しとなりました。

(自己資金運用事業)

これまでの自己資金運用だけでなく、証券投資の知識と個人投資家層の拡大のための教育事業を開始しましたが、無料セミナーから有料セミナーへの引き上げが期初計画通りに進まず、売上高で47百万円下回る見通しです。

損益面においても、粗利率の高い事業の為、売上高未達による影響が大きく期初計画を下回る見通しとなりました。

2. 今後の方針

近年続いている業績の減少傾向からの脱却を図るべく、金融ソリューション事業、ビジネスソリューション事業、ヘルスケア事業で様々な施策を行っています。しかし、主力の金融ソリューション事業の既存顧客の減少に対し、新規顧客や新規案件で減収分を補うには至らない状況となっています。

各事業とも新たな顧客獲得に向けた営業活動の強化は早急な課題となっており、不採算事業の整理などと共に、体制の見直しを行っていきます。併せてコストについては削減を進めながら、事業拡大に向けての研究開発等の投資は継続し、採算性の改善を行っていきます。

各事業ともに推進しているプロダクトは、それぞれ以下の活動を積極的に行っていく方針です。

(金融ソリューション事業)

これまで開発を進めてきた広域の取引業務に対応した新製品『SPIDER』の開発が最終段階に入っており、ファーストユーザ稼働に向けて取り組んでいます。『SPIDER』は当社が培ってきたノウハウを結集し、かつ最新の技術を取り入れたフィンテックのベースとしての新インフラであり、システムでの対応が難しいとされる収益化部門の業務に対応した戦略的ツールです。また、外部製品の組み込みを極力排除し内製化を行い保守及び運用の効率化を図ったことで、高性能で低コスト化を実現しています。

今後はこの新製品を主力とし、金融業界だけでなく、その他新規のビジネス広域に対して積極的な販売を行っていく方針です。

(ビジネスソリューション事業)

これまでSES事業で安定的な収益を確保し、主力製品『GroupMAN@IT e²』の拡販に注力してきたこ

とにより、既存ユーザーからの追加受注を獲得するなど一部成果も出始めています。また、サポートセンター事業も安定的に新規の契約を獲得するなど、事業基盤の強化に貢献しております。今期、売上未達の大きな理由となった大型案件については、商談の最終段階であり、確実に受注し事業会社の顧客層拡大を進めていきます。

引き続き自社パッケージ『GroupMAN@IT e²』を中心に積極的な販売活動を行い、確実に受注し、収益規模を拡大させるとともに事業会社への販路を開拓していきます。

（ヘルスケア事業）

平成 26 年より進めてきた学校法人東京女子医科大学、国立研究開発法人産業技術総合研究所と当社による産学官共同研究においてハナビラタケより新たな有効成分を発見し、特許の申請を行っています。この科学的な裏付けを基に、これまで開拓してきた国内外の販路へハナビラタケの自社製品を波及してまいります。更に、昨年からは開始した OEM 及び原料販売においても比較的大口の取引先での取り扱いが内定しており、商談が延伸している案件についても確実に獲得し、安定的に原料を提供できる販売スキームを確立していく方針です。

また海外展開として、バングラデシュ人民共和国でのハナビラタケ製剤化に向けて準備を進めていましたが、来期初に現地に合弁会社を設立し本格的な事業展開を図っていく方針です。

（自己資金運用事業）

引き続き TokyoMX 「TRADEX マーケット・アングル」での番組提供を通じて、個人投資家セミナーへの集客を行い、更に個人投資家向け投資セミナーでは有名な講師の方をお迎えし、セミナー内容の充実も図っていきます。

また、平成 29 年 5 月より株システムトレードソフト『イザナミ』の販売も開始しています。『イザナミ』は有限会社ツクヨミが提供するソフトウェアで独自の売買ルールを作成できるインターフェースです。平成 12 年以降の全銘柄の株価情報から個別分析などをスクリーニングなどに活用することも可能で、初めての方にも簡単に操作できるプラットフォームとなっています。このプラットフォームの『イザナミ』と「トレード戦略講座」のセット販売を行い、初心者から株システムトレードを行っている幅広い方への顧客層拡大を図っていく方針です。

以上

（注）業績予想数値について

上記に記載した内容は、本リリースを公表した時点において入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、不確定な要素を含んでいます。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。