



## 2024年12月期 第2四半期

# 決算説明レポート

1. コーポレートトピックス
2. 2024年12月期 第2四半期 概況
3. 事業環境認識・当社の取り組み
4. 2024年12月期 業績予想
5. 中期経営計画 2022年～2026年
6. appendix



### サマリー

#### ■ コーポレートトピックス

- ・2代表制によるグループ経営の開始。
- ・SCSK株式会社と資本業務提携 2030年までに100億円規模の売り上げを目指す。
- ・株式会社ミンカブソリューションサービシーズと業務提携、共同事業を創出。

#### ■ 2024年12月期 第2四半期 概況

- ・連結ベース 売上高1,939百万円 営業利益▲188百万円 四半期純利益▲194百万円。
- ・ペガサス・システム社の子会社化により増収となるも、コスト増により減益。
- ・IT人材不足が課題となる中、グループ合計で新規エンジニアを約20名増員。採用状況は好調。

#### ■ 事業環境認識・当社の取り組み

- ・昨今のマーケットは好調なので、金融・証券業界のIT投資意欲は旺盛。
- ・赤字案件の見直しと次世代デジタルコマースの創生、働き方改革・人手不足解消で収益力向上。

#### ■ 2024年12月期 業績予想

- ・売上高4,400百万円、営業利益180百万円を見込む。
- ・株主還元は1株当たり20円の配当を予定。



## 1. コーポレートトピックス



株式会社トレードワークス  
代表取締役社長の齋藤正勝でございます。

それでは2024年12月期 第2四半期 連結決算の概況を  
ご説明させていただきます。

目次
1. コーポレートトピックス
2. 2024年12月期 第2四半期 概況
3. 事業環境認識・当社の取り組み
4. 2024年12月期 業績予想
5. 中期経営計画 2022年~2026年
6. appendix

©TRADE WORKS Co., Ltd. All Rights Reserved. 1

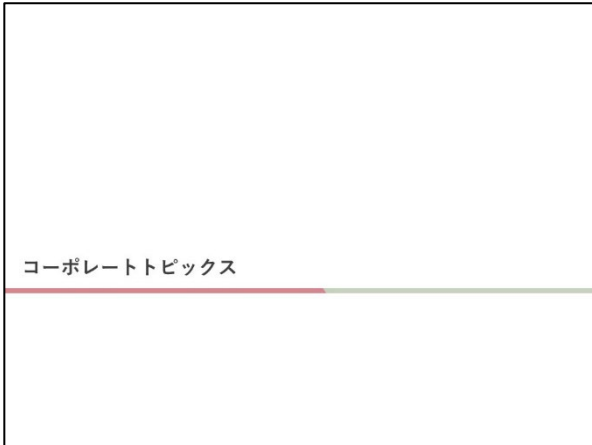
はじめに  
コーポレートトピックス、

続いて  
2024年12月期 第2四半期 概況、  
事業環境認識・当社の取り組み、  
2024年12月期 業績予想、

最後に  
中期経営計画 2022年~2026年

についてご説明させていただきます。

# 1. コーポレートトピックス



まず、コーポレートトピックスについてご説明させていただきます。

## コーポレートトピックス

### コーポレートトピックス 1：2代表制によるグループ経営の開始

#### 2代表制によるグループ経営の開始

グループ全体の経営基盤の強化と企業価値の持続的向上を図るべく、新たな代表取締役社長に齋藤正勝が就任。現代表取締役社長の浅見勝弘は代表取締役会長（新設）に就任し、共にグループの成長をけん引します。



代表取締役会長  
浅見 勝弘  
グループの組織構築に注力



代表取締役社長  
齋藤 正勝  
グループのビジネス推進

経歴

1982年1月	株式会社システムエクスプレス入社
1983年6月	株式会社システムエクスプレス入社
1987年7月	日本システムソリューションズ株式会社入社
1993年12月	株式会社システムエクスプレス入社
1998年6月	株式会社システムエクスプレス入社
2004年11月	株式会社システムエクスプレス入社
2012年3月	株式会社システムエクスプレス入社
2013年7月	株式会社システムエクスプレス入社
2014年7月	株式会社システムエクスプレス入社

経歴

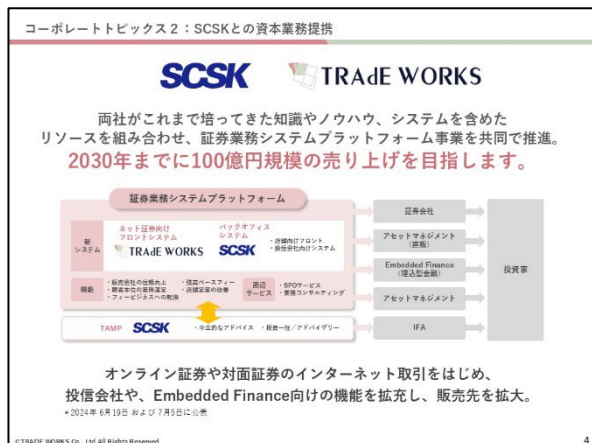
1989年1月	株式会社システムエクスプレス入社
1993年6月	株式会社システムエクスプレス入社
1998年6月	株式会社システムエクスプレス入社
2001年6月	株式会社システムエクスプレス入社
2002年6月	株式会社システムエクスプレス入社
2004年6月	株式会社システムエクスプレス入社
2006年6月	株式会社システムエクスプレス入社
2008年6月	株式会社システムエクスプレス入社
2010年6月	株式会社システムエクスプレス入社
2012年6月	株式会社システムエクスプレス入社
2014年6月	株式会社システムエクスプレス入社
2016年6月	株式会社システムエクスプレス入社
2018年6月	株式会社システムエクスプレス入社
2020年6月	株式会社システムエクスプレス入社
2022年6月	株式会社システムエクスプレス入社
2024年6月	株式会社システムエクスプレス入社

2代表制によるグループ経営の開始についてです。これまでは浅見会長から決算説明をさせていただいてましたが、2024年7月1日の臨時株主総会をもって、私、齋藤が代表取締役社長に就任しましたので、私から説明をさせていただきます。

浅見会長には、子会社を含めたグループの管理や組織編成、整理整頓のお手伝いを引き続きお願いすることになります。

私は、トップライン中心にドライバーの役割や、企業価値の向上を追求してまいります。

## 1. コーポレートトピックス



続きましてSCSKとの資本業務提携についてご説明申し上げます。

2024年6月19日および7月5日に公表した通り、ITサービスをワンストップで提供する国内最大手の一角であるSCSK株式会社と当社トレードワークスは、資本業務提携をしております。

証券会社のシステムを担える会社は数が限られております。バックオフィスシステムという聞きなれない言葉がありますが、いわゆる勘定系というシステムで、金融機関の基幹となる事務処理を行うシステムでして、証券系の業界最大手は私の古巣でもあるNRI（野村総合研究所）ですが、SCSK社は対抗馬として、特にコストに敏感なネット証券に採用されており、NRIのシステムは、対面総合証券を中心にシェアを持っています。

一方、当社トレードワークスのシステムは、フロントシステムと書いているが、取引システム、お客様が使われるスマホや、デスクトップのアプリであるとかオーダーマネージメントシステムなど、実際取引所に注文を取次いだり、お客様の注文を管理するシステムです。また、最近では、与信と言うが、信用取引やデリバティブの複雑な計算をする仕組みであるミドルシステムの領域も扱っております。

実は、フロントシステムとミドルシステムの領域は、証券会社にとって競争の源泉となっており、当社はネット証券を中心にこの部分に強みがあり、SCSK社よりラブコールを頂戴し、私共としては、両社で組んで証券界にデファクト化を目指して行きたいと思っています。

当然ながら、当社はネット証券を中心に展開してきましたが、最近では、米国株取引やデリバティブ取引など、スマホからの注文、また、今年度から取り組んでいる一つに、大手ネット証券が地銀にスマホアプリ（投資信託のミニアプリ）を提供するエンベデッド・ファイナンス（埋め込み型金融）などの案件もやらせて頂きました。

このように、おもにネット証券で展開されていたサービスを対面大手の銀行・証券会社が取り込む流れが加速しております。

当社としては、そのDX化に切り込むためにも、基盤を持っており大手に強いSCSKとの資本業務提携に至りました。

## 1. コーポレートトピックス

コーポレートトピックス3：株式会社ミンカブソリューションサービーズとの業務提携

当社の取引系ミッションクリティカルシステムと、同社の金融メディア・金融情報サービスとの融合による金融機関DXの更なる加速による競争力の強化に資するサービス提供と、**利用者の利便性向上に向けた共同事業の創出を推進します。**

株式会社ミンカブソリューションサービーズ  
会社概要

事業内容：ソリューション事業  
・国内最大級の株式情報メディア「株探」の運営  
・金融機関向け情報システム系サービス  
・金融商品仲介業  
・ブロックチェーンを基盤としたNFTソリューション

設立日：2023年4月3日  
代表者名：代表取締役社長 兼 COO 榎 将行  
所在地：東京都港区東新橋 1-9-1

※2024年5月10日に公表

©TRADE WORKS Co., Ltd All Rights Reserved.

【本業務提携の内容】

- 1 B2B、B2B2C サービスの強化
- 2 B2C サービスの強化
- 3 開発体制・システム運用体制の強化及びインフラの共有化
- 4 両社のサービスの共同営業及びクロスセル

続きまして株式会社ミンカブソリューションサービーズとの業務提携についてです。

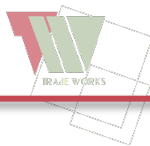
私が前職で代表取締役を務めた株式会社ミンカブソリューションサービーズは、個人投資家向けに株式情報メディアの「株探」を運営しております。また、ネット証券を中心に情報・システム系サービスなども提供しております。

大手の店頭証券会社は、株価やニュース配信に定評のある株式会社QUICKのサービスを採用していますが、ネット証券のほとんどはミンカブソリューションサービーズを利用しています。

当社とミンカブソリューションサービーズ社は、従来から一緒に営業を回ったり、お客様から両社セットでのご指名も多くいただくなど、シナジー効果の強い関係でございました。

当社は、ネット証券を中心に成長してきた会社であり、特に昨今は米株取引システムでシェアを拡大している最中です。

一方、ネット証券に限らず、大手の総合証券をお客様として見据えているほか、エンベデッドファイナンスやBaaS関連の取り組みの中で、投信を中心として銀行・ネット銀行が入ることを企図する際に、SCSKやミンカブソリューションサービーズと組むことが利用者の利便性向上に資する最良の方策との判断により、今般の業務提携に至っております。



## 2. 2024年12月期 第2四半期 概況

続いて2024年12月期 第2四半期 概況になります。

2024年12月期 第2四半期 概況

2024年12月期 第2四半期 業績ハイライトについてご説明申し上げます。  
 通期計画に対する進捗は、下期偏重でありながら計画達成に向けて良好に推移しております。  
 2024年7月よりペガサス・システム株式会社を子会社化したことが増収要因となります。

しかし、残念ながらコストが先行し、減益の結果となりました。ある程度想定内だったとは言え、申し訳なく思っております。  
 一方で、打てる手として、7月から見直しの着手をしております。トップラインを追求した半面、管理面がついてきていない所をしっかりとやります。

2024年12月期 第2四半期 業績ハイライト			
(単位：百万円)	2023.12期 2Q	2024.12期 2Q	2024.12期 通期予想
売上高	1,606	1,939	4,400
営業利益	▲25	▲188	180
経常利益	▲21	▲189	180
四半期純利益	▲16	▲194	110

昨年7月よりペガサス・システム株式会社を子会社化したことにより増収。しかしながら、原価・固定費の増加等により第2四半期は減益となる。今後新たに事業部の事業見直しを行い、通期業績達成を目指す。

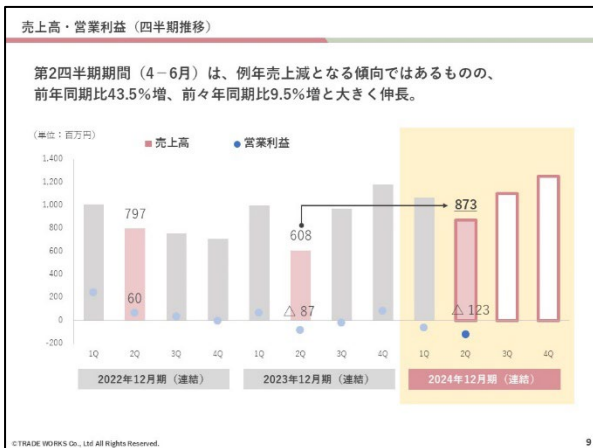
©TRADE WORKS Co., Ltd. All Rights Reserved. 7

## 2. 2024年12月期 第2四半期 概況

2024年12月期 第2四半期 業績説明		
2024年12月期 第2四半期 連結業績		
売上高	営業利益	四半期純利益
1,939百万円	▲188百万円	▲194百万円
前年同期比 約3.3億円増	前年同期比 約1.6億円減	前年同期比 約1.7億円減
<b>増収の理由</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 昨年7月にベガス・システム株式会社を子会社化した増収効果が、今期期初より発生</li> </ul>		
<b>減益の理由</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 出資先の業績悪化による貸倒引当金を計上（約23百万円）</li> <li>● 粗利の悪化               <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 赤字案件の損失見込額を引当金として計上（約34百万円）</li> <li>・ 本社・子会社移転による固定費増加（約29百万円） 固定費：地代家賃、減価償却費、水道光熱費、管理費等</li> </ul> </li> <li>● 販管費（人件費、業務委託費）増加（約30百万円）</li> </ul>		

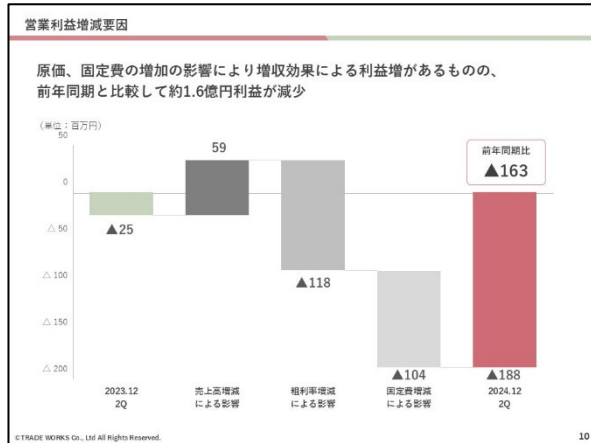
2024年12月期 第2四半期 業績説明についてです。減益の理由につきましては、貸倒引当金の計上や赤字案件の増加により、営業利益、純利益はマイナスとなりました。

案件や業務が増え、成長感が出てきている一方、人員も増えて合理的な管理が弱かった点につきましては、役員一同反省しております。ビジネスパートナーなどの業務委託費の適切な管理を含めて高度化の余地があるので、第3四半期、第4四半期からは利益のジャンプアップを目指して取り組んでまいります。



続きまして、第2四半期は当社にとって鬼門であり、例年売上減の傾向であるものの、第3四半期は7月が始まったところですので、私も頑張って参ります。

## 2. 2024年12月期 第2四半期 概況



少しドリルダウンさせて頂きまして、折角増収しているのですが減益となっております、まずはコスト要因ですが、よく言えば、先行投資に結果が伴っていないということになります。早急にキャッチアップしてまいります。

貸借対照表

	2023.12期		増減額	2024.12期		増減額
	連結	連結		連結	連結	
流動資産	1,824	1,432	▲392	1,047	894	▲153
現金及び預金	615	561	▲54	176	186	10
売掛金	728	365	▲363	25	15	▲10
固定資産	1,219	1,144	▲75	610	557	▲53
有形固定資産	275	268	▲7	610	557	▲53
無形固定資産	403	341	▲62			
投資その他の資産	540	533	▲7			
資産合計	3,043	2,576	▲467	1,385	1,125	▲260
流動負債				1,385	1,125	▲260
買掛金						
未払法人税						
固定負債						
負債合計				3,043	2,576	▲467
純資産合計						
負債・純資産合計						

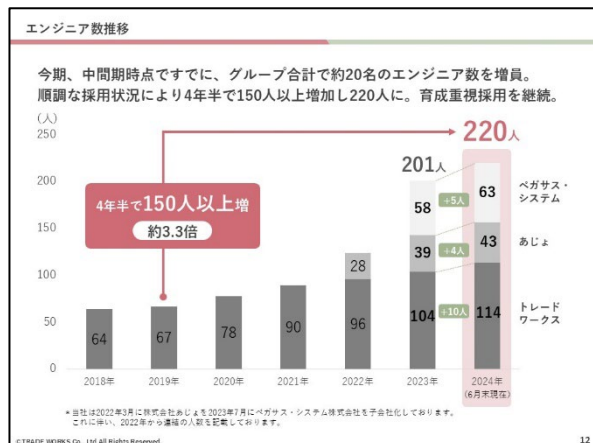
(単位：百万円)

©TRADE WORKS Co., Ltd. All Rights Reserved. 11

続きまして貸借対照表につきましては、特別な事項はございませんが、第3四半期以降は減損やスリム化、減価償却をしっかり進めております。



## 2. 2024年12月期 第2四半期 概況



続きましてエンジニア数の推移についてです。エンジニア数は、現場や浅見会長を初めとして重要視しているKPIです。昨今、ITのエンジニアの採用が非常に難しい状況であり、業界全体でIT人材が不足しております。

一方、当社は、子会社等のオーガニックではない部分も含めてエンジニアの採用ができております。ただし、課題としては、ペガサス・システム社やあじよ社を含めて当社のブランド力を生かしてきておりません。

具体的には、エンジニアの単価を上げる余地がありつつも、未だ達成できていないため、今後の課題と認識しております。

また、エンジニア数だけではなくエンジニアの質も大事です。昨今、コンサルティングや上流におけるニーズが極めて高いので、採用は出来ているので、エンジニアのPM（プロジェクトマネージャー）の人材を増やし、第3四半期、第4四半期と、確実に売上につなげてまいります。

### 3. 事業環境認識・当社の取り組み

続きます事業環境認識・当社の取り組みについて  
ご説明申し上げます。

事業環境認識・当社の取り組み

### 3. 事業環境認識・当社の取り組み



昨今のマーケット環境は好調なので、金融・証券業界のIT投資意欲は旺盛でございます。実際、私はいろいろなお客様とお話をしておりますが、案件の相談を多くいただくので、ビジネスチャンスが広がっていると実感しております。

さらに、証券業界につきましては、活況であることもそうですが、過渡期に差し掛かっております。ネット証券が誕生してから20年以上経ち、システムも老朽化してきたため、業界全体で見直しの機運が高まっております。

また、ネット証券を中心に日本株の取引手数料無料など収益化が難しくなってきたので、FXやデリバティブ、米国株などの外貨建てでサービスを提供できるようにしたいとのニーズも高まっております。キャリアもますますスマホにシフトしている状況です。

ネット証券もそうでしたが、大手総合証券およびメガバンク、ネット銀行のお客様の裾野が広がっております。メガバンクがネット証券に積極的な出資を行っていることからわかるように、次のステップは大衆化であり、資産形成層が広がるわけです。

大手銀行やネット銀行など、これまでのお客様とは異なるプレーヤーが続々と新規参入してきていますが、当社は新規参入者様から相談を必ず受けるようなポジショニングを取れていますので、昨今のマーケット好調は大きなビジネスチャンスと捉えております。

### 3. 事業環境認識・当社の取り組み

2024年12月期の位置づけと重点施策
<p>2024年12月期の位置づけ</p> <p>2026年の中計最終年度に向けて成長投資を加速しつつ、収益力向上を急ぐ</p> <p><b>成長、飛躍への基盤整備</b></p> <p>+</p> <p><b>業績拡大の継続・収益力向上</b></p> <p>5年間で2.4倍の企業規模への拡大を目標とする中期計画において、3年間で1.6倍の成長が必要。想定通りのスピードで計画実行中であり、業績向上と将来の飛躍の両面を堅実に実行。</p>
<p>重点施策</p> <p>前期に掲げた以下の施策を継続強化</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>② 新事業の収益化。パートナーシップにより準備を進める新ビジネスの育成</li> <li>③ 良好に進捗中の人員拡大を活かし、売上規模と生産性の向上を図る</li> <li>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</li> <li>⑤ 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</li> </ol>

2024年12月期の位置づけと重点施策といたしましては、企業規模として5年間で2.4倍の拡大を掲げており3年間で1.6倍を達成する必要があります。

重点施策としては

私共の一番強いところを深掘りすること。

ネット取引はどんどん拡大しておりますので、シェアとしては採用される取引先様を増やしていく、また、パートナーシップにより、協業と併せて新事業も行っていきます。

新しく採用したスタッフの生産性をどんどん上げていきます。

後は、途中で管理上の問題が出ましたが、デジタル化を進め、当然ですが、新しい技術を採用して参ります。

### 3. 事業環境認識・当社の取り組み

2024年12月期 重点施策 進捗状況
<p><b>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</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 専門性の高い企業として「事業領域の拡大」</li> <li>● 「ビジネスモデル転換」を継続し、規模・収益力の拡大</li> <li>+ 総合証券、ネット証券大手とのパイプラインの拡充</li> <li>+ 資本業務提携を活かした展開に着手</li> </ul>
<p><b>次世代のデジタルコマースの創生</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 新デジタル時代におけるEコマースの多様化、仮想空間の一般実用化、AIや高度通信技術の発展による様々な変革に対応するため、金融システム開発で培ったコア技術をベースとしたプラットフォーム/ソリューションの新たなビジネスを展開</li> <li>⇒ 今後の事業を見直し、赤字案件については2Qで清算し、3Qより立て直しを図る</li> </ul>
<p><b>働き方改革、人手不足解消など生産性向上策・収益力向上</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業規模の拡大による固定費増を回収できるだけの利益創出</li> <li>⇒ 3Qより、グループとしてDX（デジタルトランスフォーメーション）による、企業文化、組織、風土の改革を推進</li> </ul>

2024年12月期重点施策の進捗について、簡単に整理しましたのでご説明申し上げます。

まずは、パイプラインの拡充です。次回はしっかりと資料を作ってご案内したいと考えております。

実際、大手の総合証券様とネット証券の大手のお客様から採用される目途が立っており、強い手応えを感じております。SCSKおよびミンカブソリューションサービシーズとの資本業務提携がすでに始まっており、パイプラインは拡充する一方ですので、当社としては前広にご案内していきたいと考えています。

「次世代のデジタルコマース」につきましては、事業の見直しをしたいと思います。小さな案件が多かったため、規模の大きなお客様としっかり行う方針に転換し、当社既存のお客様と金融機関のお客様をつなげてまいります。

デジタルコマースですので、流行りのBaaS（銀行代理業）や、クレジットカードQR決済などのシナジー効果を期待できますし、VR・ARとも相性が良く、リアル店舗の補完関係もあるので、規模感のあるお客様とタッグを組んで実行できる体制を、第3四半期から遅くとも第4四半期には整えたく頑張っており、我々としては早くご報告したいと考えております。

そもそも、私はネット証券の社長を20年務めた後、ミンカブソリューションサービシーズのCEOに就任しました。一方、公的な役職としては、SBIホールディングスの北尾会長が代表理事をされている一般社団法人日本デジタル空間経済連盟という経済団体の理事も務めており、創設からずっと関わっております。

私は、デジタルコマース分野での人脈や技術、営業のパイプラインを豊富に持っておりますので、今後の立て直しについても、期待していただければと思っております。

### 3. 事業環境認識・当社の取り組み

2024年12月期 重点施策 進捗状況
<p><b>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</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 専門性の高い企業として「事業領域の拡大」</li> <li>● 「ビジネスモデル転換」を継続し、規模・収益力の拡大</li> <li>+ 総合証券、ネット証券大手とのパイプラインの拡充</li> <li>+ 資本業務提携を活かした展開に着手</li> </ul>
<p><b>次世代のデジタルコマースの創生</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 新デジタル時代におけるEコマースの多様化、仮想空間の一般実用化、AIや高度通信技術の発展による様々な変革に対応するため、金融システム開発で培ったコア技術をベースとしたプラットフォーム/ソリューションの新たなビジネスを展開</li> <li>⇒ 今後の事業を見直し、赤字案件については2Qで清算し、3Qより立て直しを図る</li> </ul>
<p><b>働き方改革、人手不足解消など生産性向上策・収益力向上</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業規模の拡大による固定費増を回収できるだけの利益創出</li> <li>⇒ 3Qより、グループとしてDX（デジタルトランスフォーメーション）による、企業文化、組織、風土の改革を推進</li> </ul>

3つ目は、子会社やスタッフが増えて、管理体制は大丈夫なのかと感じる方もいらっしゃると思います。実際、第1四半期と第2四半期で特別損失を出したほか、赤字案件が出てしまっております。

そのため、第3四半期以降は、ガバナンスに加え、デジタルで合理的に管理することを各スタッフ、全役職員、パートナーも含め、自分のパフォーマンスを目で見てわかるようなインフラを再構築してまいります。それによって企業風土や組織自体もいい意味で変わっていきます。

やはり人手不足や品質・生産性の向上、特に開発分野においては、AIはとても役立ちます。私はこの3日間、楽天の三木谷氏が開催しているムラカミカンファレンスに出席しておりました。生成AI業界をけん引するOpenAI社のサム・アルトマンCEOも参加しており、開発分野における生産性向上に向けたAIの使い方や、最先端の事例など最新の情報収集も当社に入って参りますので、当社の今後に期待していただけたいと思います。

## 4. 2024年12月期 業績予想

続きまして2024年12月期 連結業績予想についてご説明させていただきます。

2024年12月期 業績予想

---

2024年12月期 連結業績予想につきましては、計画から変更なしの数字となっております。「変化がございましたら速やかにご案内する予定です。

第2四半期までの内容を見ると、コスト管理を不安視する方もおられると思いますが、私共も全く同じ認識でございますので、先ほども申し上げた通り、今後はしっかりと手を打ってまいります。

2024年12月期 業績予想

事業拡大を進め、売上高17.2%の増収を計画。  
成長投資を強化しつっ前期比増益を計画。

(単位：百万円)

	2022.12期 連結	2023.12期 連結	2024.12期 連結 (予)
売上高	3,270	3,753	4,400
営業利益	318	31	180
経常利益	327	41	180
当期純利益	200	▲53	110

\* 当社は、2022年9月に株式会社おじよを子会社化、2023年7月にメガネス・システム株式会社を子会社化、これらに併せて2023年度（第2四半期）より連結決算をおこなっております。  
\* 2024年2月13日に公表

©TRADE WORKS Co., Ltd. All Rights Reserved. 18

## 4. 2024年12月期 業績予想

株主還元について

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20円を予定**

	2022.12期	2023.12期	2024.12期 (予)
配当金 (1株)	15円	20円	20円

\* 2024年2月13日に公表

©TRADE WORKS Co., Ltd All Rights Reserved. 19

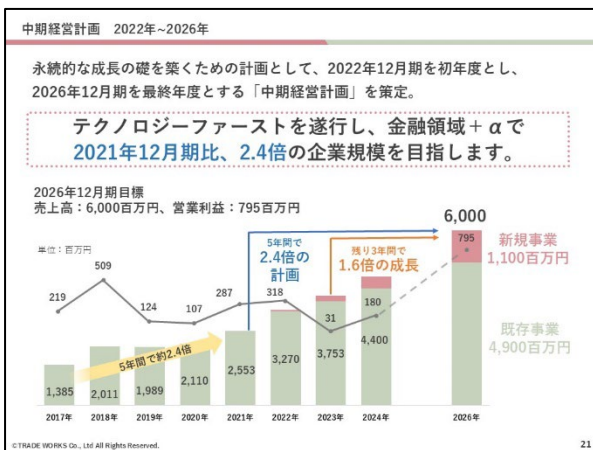
株主還元につきましては、配当金だけではなく、自社株買いや総還元性などのバランスを考慮して、成長および株主還元の両方を実現するのが当社の方針ですので、しっかりと取り組んでまいります。



## 5. 中期経営計画 2022年～2026年



続きまして中期経営計画についてフォローアップをしておきます。



ご案内の通り、2021年12月期と比べて5年で2.4倍の企業規模を目指す計画でございます。2023年からは3年間で1.6倍の成長が必要になっているとの認識しております。中計としてKPIを出している部分がありますので、進捗状況をご報告しておきたいと思っております。

## 5. 中期経営計画 2022年～2026年

中期経営計画 2022年～2026年	
2026年目標数値と進捗	
<b>既存事業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ストック売上目標 <b>3,074</b>百万円 (2024年6月期: 1,379百万円)</li> <li>●既存事業におけるストック売上高比率 <b>62.7%</b> (2024年6月期: 71.1%)</li> </ul>
<b>新規事業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●新規事業売上目標 <b>1,100</b>百万円 (2024年6月期: 598百万円)</li> <li>子会社(2社)とのシナジー効果</li> <li>デジタルコマース事業は、第3四半期にて全面的見直し</li> </ul>
<b>人材採用</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●エンジニア数 <b>210</b>人 (2024年6月期: 220人)</li> <li>採用は目標をクリア今後は、高度人材化を図る</li> </ul>

©TRADE WORKS CO., LTD All Rights Reserved. 22

まずは、既存事業である金融系のソリューションビジネスです。ストック売上の目標は約30億、既存事業におけるストック売上高比率の目標は62.7%であるのに対し、第2四半期が終わった時点で少し売上が足りませんが、進捗状況は71%となっております。スポットの案件、パイプラインがしっかり拡充し、新しい総合証券や大手ネット証券による当社システムの採用などが下期に実現すると、目標を十分達成できると認識しております。

デジタルコマースのイメージが強い新規事業については、ペガサス・システム社とあじよ社の2社が子会社として入っておりますので、そちらの方が収益に大きく貢献しております。

進捗だけ見ますと、新規事業の売上目標11億円に対して、6月時点で6億円近くで良くみえます。

ただし、デジタルコマースに関しましては、先ほど申し上げたように、全面的に見直します。第2四半期が終わった段階では売上にあまり貢献できていないため、売上に出来るような見直しを行いたいと思っております。

人材採用に関しましては、KPIで示した通りエンジニア220名の確保を実現できております。ここから採用コストが極端に跳ね上がったり、賃金が高騰することは考えづらいので、今後は質を追求してまいります。今後は高度人材化に注力してまいります。

以上、2024年12月期 第2四半期 決算のご説明とさせていただきます。私は7月1日から社長に就任しましたので、今後、定期的に皆様に情報発信をしていきます。ぜひ忌憚のないご意見をくださればと思います。

引き続き当社トレードワークスをご愛顧いただきますよう、よろしくお願いいたします。

本日はご清聴ありがとうございました。

## 6. appendix

6. appendix

当社の特徴

技術と金融知識を持ち合わせた  
専門性の高い集団

技術	×	金融知識
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 最新テクノロジー</li> <li>● ビッグデータ</li> <li>● バーチャルリアリティ</li> <li>● 音声認識</li> <li>● AI</li> <li>● RPA</li> <li>● Fintech</li> <li>● クラウド</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 株式</li> <li>● FX・CFD</li> <li>● 仮想通貨</li> <li>● 投資信託</li> <li>● 保険</li> <li>● 年金</li> </ul>

©TRADE WORKS Co., Ltd. All Rights Reserved. 24

## 6. appendix

継続的な取り組み

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

©TRADE WORKS Co., Ltd All Rights Reserved. 25

留意事項

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  
 〒107-6110 東京都港区赤坂5丁目2番20号  
 赤坂パークビル10階  
 TEL:03-6230-8900 FAX:03-6230-8901  
<https://www.tworks.co.jp/>

©TRADE WORKS Co., Ltd All Rights Reserved. 26