

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

スカラ

4845 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 3 月 29 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2018年6月期第2四半期累計業績は Non-GAAP 指標で増収増益に	01
2. Non-GAAP 指標で 2018年6月期は 2ケタ増収増益見通し	01
3. 新サービスの拡販とレオコネクトとの協業に注力	02
4. 配当は収益成長を前提に連続増配方針	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
3. 同社の強み	07
■ 業績動向	08
1. 2018年6月期第2四半期累計業績の概要	08
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2018年6月期の業績見通し	13
2. 下期の取り組み施策	15
■ 中長期の成長戦略	17
■ 株主還元策	18
■ 情報セキュリティ対策	18

■ 要約

M&A を活用した成長戦略を推進中、 2018 年 6 月期は一時的な収益を除いた Non-GAAP 指標で 2 ケタ増収増益となる見通し

スカラ <4845> は、企業の Web サイト内で利用する検索サービスや FAQ サービス等の大手で、ストック型ビジネスモデルである SaaS/ASP※サービスを中心に IoT やビッグデータに関連する最新技術を用いたサービスまで、幅広く事業を展開している。直販営業で顧客ニーズを取り込みながら、サービスラインナップを拡充し、着実に成長を続けている。事業領域拡大のために M&A にも積極的で、2016 年 7 月に営業支援ソフト大手のソフトブレン <4779> を子会社化（議決権所有割合は 50.23%）したほか、2017 年 8 月に EC サイト運営会社の（株）plube（出資比率 100%）、2018 年 3 月に光通信 <9435> グループのコールセンター向けカスタマーサポートコンサルティングを行う（株）レオコネクト（出資比率 66.0%）をそれぞれ子会社化している。なお、同社は 2016 年 6 月期より IFRS（国際財務報告基準）に移行している。

※ アプリケーションソフトの機能をネットワーク経由で顧客に提供するサービス。

1. 2018 年 6 月期第 2 四半期累計業績は Non-GAAP 指標で増収増益に

2018 年 6 月期第 2 四半期累計（2017 年 7 月 -12 月）の連結業績は、一時的な収益を除いた Non-GAAP 指標で、売上収益が前年同期比 10.7% 増の 5,854 百万円、営業利益が同 12.2% 増の 822 百万円となった。SFA 事業やフィールドマーケティング事業等のソフトブレンの事業が減益となったものの、SaaS/ASP 事業が 2 ケタ増収増益と好調に推移したことが要因だ。「i-search」「i-ask」など主力サービスの契約件数が順調に拡大したほか、損害保険ジャパン日本興亜（株）が提供する個人向け安全運転支援サービス「ドライビング！」のビッグデータ処理・管理システムの開発案件が収益に貢献した。なお、2017 年 8 月より子会社化した plube は売上収益で 225 百万円、営業利益で 26 百万円となっている。

2. Non-GAAP 指標で 2018 年 6 月期は 2 ケタ増収増益見通し

Non-GAAP 指標で見た 2018 年 6 月期の連結業績は、売上収益が前期比 21.0% 増の 12,900 百万円、営業利益が同 15.1% 増の 1,600 百万円となる見通し。ソフトブレンの業績見通しを引き下げたため、期初計画（売上収益 12,600 百万円、営業利益 1,710 百万円）に対して営業利益は若干下方修正したが、SaaS/ASP 事業の好調でカバーする格好となる。また、売上収益では 2018 年 3 月に子会社化したレオコネクトで 900 百万円の寄与を見込んでいる。

要約

3. 新サービスの拡販とレオコネクトとの協業に注力

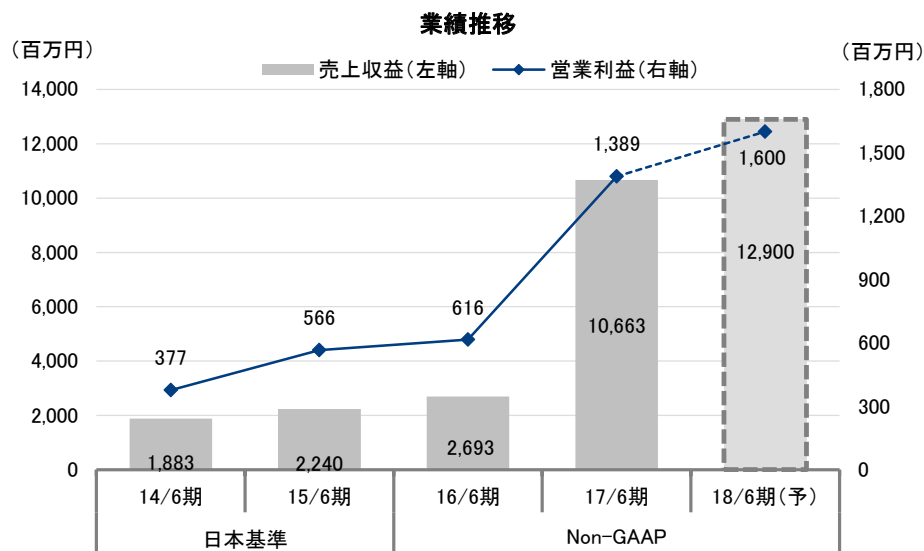
同社は「i-gift」（デジタルギフトサービス）や「i-livechat」（Webチャットシステム）等の新サービスの拡販に注力し、ストック収益の更なる積み上げを目指している。また、レオコネクトの子会社化により、今後、光通信グループのコールセンターに対して同社のIVR（自動音声応答サービス）等の拡販を進めていくほか、電話とWebを組み合わせた付加価値の高い新サービスの開発も共同で進めていく方針だ。レオコネクトも光通信グループ以外の顧客開拓を進めることで、収益成長を目指していくことになる。

4. 配当は収益成長を前提に連続増配方針

配当方針としては、財務体質の強化と今後の事業展開を図るために必要な内部留保を確保しつつ、安定的、継続的に実施していくことを基本方針としている。2018年6月期は1株当たり配当金で前期比2.0円増の20.0円と9期連続の増配を予定しており、今後も収益成長とともに増配を継続していくことを目標としている。

Key Points

- ・ 企業向けクラウドサービスがコア事業、M&A戦略によって事業規模を拡大中
- ・ 「i-gift」「i-livechat」など新サービスの拡販とレオコネクトとの協業を進め、収益拡大を目指す
- ・ M&A戦略は着実に実行中、新事業領域への展開で更なる成長を目指す



■ 会社概要

企業向けクラウドサービスがコア事業、 M&A 戦略によって事業規模を拡大中

1. 会社沿革

同社は1991年12月にデータベースサービスの販売代理店として創業したのが始まりで、1999年に三井情報開発(株)からメインフレーム用のデータベース管理システム「Model204」※のサポートサービスを顧客も含めて引き継いだことで業績が大きく成長し、2001年5月には大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場(現東証JASDAQ)に上場を果たした(現在は東証1部)。

※ 米国 Computer Corporation of America 及び Sirius Software (現 Rocket Software) が開発した DBMS で、国内では日本銀行 <8301> や東京電力ホールディングス <9501> などの大企業が顧客となっていたが、市場環境の変化により需要がなくなり 2016 年秋にサービスを終了した。

企業の情報システムがメインフレームから小型サーバーへと移行するなかで、同社は成長を続けるためには事業構造の転換が必要と判断し、上場時に調達した資金を活用して M&A 戦略によって情報サービス関連の企業を相次いで子会社化していく。2003年に特許管理システム事業(製品名: PatentManager)をインターサイエンス(株)から買収したのを皮切りに、CRM 分野への参入を目的として(株)ディーベックス、IVR(自動音声応答)分野への参入を目的としてボダメディア(株)、ニュース配信サービスを展開していた(株)ニューズウォッチ、Web サイトの開発を行うトライアックス(株)などを相次いで子会社化し、SaaS/ASP 事業をコア事業として拡大していくとともに、システムエンジニアの拡充により自社サービスの開発力強化を進めていった。

直近では、2016年7月に営業支援ソフト大手のソフトブレーンを子会社化(2017年6月末時点の議決権ベースの所有比率は50.23%)したほか、2017年8月には EC 事業進出を目的として対戦型ゲームのトレーディングカード売買を行う EC サイト運営会社である plube(出資比率100.0%)、2018年3月にはコールセンター拠点(24拠点)を利用して、光通信グループが有するブランド・商材におけるカスタマーサポートコンサルティングを行うレオコネクト(出資比率66.0%)をそれぞれ子会社化している。

なお、同社は機動的な経営を行うために2004年に持株会社体制に移行したほか、2016年6月期より会計基準を国際的な IFRS に切り替えて業績開示を行っている。

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1991年12月	データベース・コミュニケーションズ(株)(現(株)スカラ)を創業
1999年1月	米国 Computer Corporation of America 社及び Sirius 社と国内販売代理店契約を締結し、Model204 のサポートを開始
2001年5月	大阪証券取引所ナスダック・ジャパン(現東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード))市場へ上場
2003年4月	特許管理システム分野への参入を目的として、インターサイエンス(株)の特許管理システム事業(製品名: PatentManager)を買収
2003年10月	CRM 分野への参入を目的として、(株)ディーベックスを子会社化
2004年4月	IVR(音声自動応答)分野への参入を目的として、ボダメディア(株)を子会社化
2004年9月	持株会社体制への移行により、(株)フュージョンパートナーに商号変更すると同時に、データベース・コミュニケーションズ(株)(現(株)パレル)を新設会社として設立し、事業を承継
2006年6月	子会社であるボダメディア(株)と(株)ディーベックスの両社を合併し、デジアナコミュニケーションズ(株)(現(株)スカラコミュニケーションズ)へ商号変更
2010年11月	(株)ニューズウォッチを子会社化
2012年4月	子会社であるデジアナコミュニケーションズ(株)と(株)ニューズウォッチの両社を合併(現(株)スカラコミュニケーションズ)
2014年5月	東京証券取引所市場第二部へ市場変更
2014年12月	東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2015年11月	トライアックス(株)を子会社化
2016年1月	子会社であるデータベース・コミュニケーションズ(株)を、(株)パレルへ商号変更
2016年7月	ソフトブレン(株)を子会社化
2016年12月	(株)スカラへ商号変更
2016年12月	子会社であるデジアナコミュニケーションズ(株)とトライアックス(株)の両社を合併し、(株)スカラコミュニケーションズへ商号変更
2017年8月	(株)plube を子会社化
2018年3月	(株)レオコネクトを子会社化

出所：ホームページよりフィスコ作成

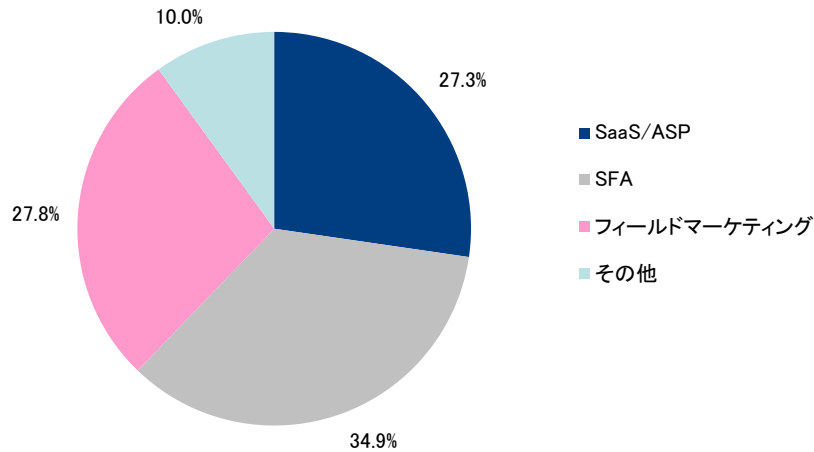
Web サイト内の検索サービス「i-search」、FAQ サービス「i-ask」などで国内トップクラスのシェア誇る

2. 事業内容

同社の主力事業は、既存事業である企業の Web サイトの利便性を高めるための SaaS/ASP 事業とソフトブレングループの SFA 事業 (e セールスマネージャー関連事業)、フィールドマーケティング事業、その他 (システム開発及び出版事業) に大別される。また、その他には 2017 年 8 月より新たに子会社化した plube の EC 事業も含まれている。2018 年 6 月期第 2 四半期累計の売上構成比では、SaaS/ASP 事業で 27.3%、SFA 事業で 34.9%、フィールドマーケティング事業で 27.8% となり、3 つの事業で全体の 90% を占めている。

会社概要

売上構成比(2018年6月期第2四半期累計)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) SaaS/ASP 事業

SaaS/ASP の主要なサービスとしては、Web サイト内の検索サービス「i-search」や FAQ サービス「i-ask」、自動音声応答システム「IVR」、ニュース配信サービス等がある。

このうち、「i-search」は2007年からサービスを開始し、現在は大手企業を中心に導入社数が約360社以上、市場シェアは15%前後で業界トップシェアとなっている。参入企業が10社以上あるが、同社のサービスは検索結果に画像を表示することで見やすさをアップし、ユーザーを的確に誘導できることが特徴となっている。月額利用料金は平均で10～15万円となる。

「i-ask」は2008年頃からサービスを開始し、金融・保険業界向けを中心に約160社に導入されている。よくある質問とその回答をあらかじめ企業サイト内に登録しておくことで、ユーザーの自己解決を可能にするサービスとなる。コールセンターへのアクセス件数を軽減し、コスト削減に寄与すると同時に顧客満足度の向上が期待できるサービスで、業界シェアは約15%とオウケイウェイヴ<3808>に次ぐ2位となっている。月額利用料金は平均で20～30万円となる。

「IVR」は企業の電話窓口で音声による自動応答を行うシステムとなり、SaaS型で提供していることが特徴となっている。従来は企業側でPBX（構内交換機）を導入しなければならず投資負担が大きかったが、SaaS型の提供となるため安価にサービスを利用できるほか、キャンペーン時など期間限定で利用したいニーズにも対応可能なことが特徴となっている。

会社概要

その他、法人向けニュース配信サービスや、顧客ニーズに応じた Web サイトの企画・開発・制作・保守運用サービスなども行っており、サービスラインナップが豊富で特定のサービスに依存していないことが特徴となっている。カスタム開発案件として、IoT・ビッグデータに関連するシステムの開発及びサービスの提供も行っている。代表的な例として、損害保険ジャパン日本興亜が販売する安全運転支援サービス「スマイリングロード」(法人向け)^{※1} やスマートフォン用アプリ「ポータブルスマイリングロード」(個人向け)^{※2} がある。これらサービスでは、利用者のドライブレコーダーから送信される走行データ等のビッグデータを(株)スカラコミュニケーションズのサーバーで受信し、同社が開発した Web システムによって運用・管理している。

※1 IoT 技術を活用してドライブレコーダーから収集した運転走行データの処理を始め、ドライバーや管理者のための運転診断データの提供や、運転評価システムに基づき高評価を得たドライバーへのポイント付与や懸賞応募など、ドライバーが安全運転に取り組むことができる数々の機能を、Web サイトやスマートフォンアプリを通じて提供し、継続的な安全運転の促進と事故予防に寄与するサービス。

※2 スマートフォンアプリを通して、ドライバーの万一の事故時にワンタッチで事故報告する「安心」の機能、運転診断やリアルタイム情報提供など事故防止に役立つ「安全」の機能、「快適」なカーナビゲーション機能を提供し、安全運転の促進と事故予防に寄与するサービス。

サービス内容

分類	商品名	概要
サイト支援サービス	i-search	サイト内検索エンジン
	i-linkcheck	リンク切れ検知システム
	i-print	サイトプリントサービス
	i-linkplus	関連リンク表示サービス
CMS サービス	i-ask	FAQ システム
	i-catalog	商品サイト管理システム
	i-learning	e-ラーニングサービス
	i-flow	進捗管理・承認システム
CRM サービス	LaCoon	ウェブシステム構築プラットフォーム
	i-entry	総合アンケート CRM サービス
	dbecs	高性能 Web メーラー
	i-assist	バーチャルアシスタンス
	i-livechat	Web チャットシステム
電話系サービス	i-gift	デジタルギフトサービス
ニュース配信サービス	SaaS 型 IVR	24 時間 365 日の自動音声応答
データ管理	法人ニュース	重要なビジネス情報のチェック
	PatentManager6	最新の特許管理システム
サイト運営ビジネス	GripManager	契約業務管理システム
IoT、ビッグデータ	Fresheye	検索ポータルサイト
SFA 事業	安全運転診断	ビッグデータの処理・管理
フィールドマーケティング事業	e セールスマネージャー	営業支援システム
EC	フィールド活動、フィールドリサーチ等	マーケット調査、店頭フィールド活動
	オンラインカードショップ	トレーディングカード並びに関連商品の通信販売 / 買取業務

出所：会社資料よりフィスコ作成

会社概要

(2) ソフトブレングループ及びその他事業

ソフトブレングループの事業は、SFA 事業（e セールスマネージャー関連事業）、フィールドマーケティング事業、その他に分けられる。SFA 事業は主に、営業支援ソフトである「e セールスマネージャー」の開発・販売と営業課題を解決するためのコンサルティングサービス、スキルトレーニング、企業におけるスマートデバイスの導入支援サービスなどが含まれる。「e セールスマネージャー」は使い勝手 No.1 ソフトとして評価が高く、SFA の国産ベンダーとしては業界トップで、累計導入社数も 4,500 社を超えている。

また、フィールドマーケティング事業では、主に消費財メーカーを顧客とし、店頭でのフィールド活動やマーケット調査などを、30～50 代の主婦層を中心としたキャスト（登録スタッフ）を活用して行っている。キャスト数は全国で約 7.4 万人、カバーする店舗数も 14 万店舗を超えるなど、国内ではトップクラスの規模で事業を展開している。また、フィールド活動を行うラウンダー人材の派遣・紹介事業なども展開している。

その他については、ソフトブレングループのシステム開発事業及び出版事業と、2017 年 8 月より加わった plube の EC 事業が含まれる。売上規模は全体の 1 割程度である。

顧客目線の開発による利便性の高さや豊富なサービスメニューで他社と差別化を図る**3. 同社の強み**

SaaS/ASP 事業における同社の強みは、顧客基点のサービス開発を行っていることにある。同社の営業は大半が直販であり、売上高の 80% を直販で占めている。顧客ニーズを直接聞き取り自社の開発陣にフィードバックすることで、サービスの機能向上や新サービスの開発につなげている。また、顧客からの要望については 100% 応えることを開発ポリシーとしている。現在の主力サービスである「i-search」や「i-ask」もこうした顧客要望から開発されたサービスのため使い勝手も良く、新規顧客への拡販がスムーズに進む要因となっている。

こうして開発した豊富なサービスラインナップを持つことで、競合他社との差別化が可能なのも同社の強みと言える。企業の Web サイトに関わる SaaS/ASP サービスは競合も多いが、単体のサービスだけを提供する企業が大半で、同社のように複数のサービスを提供している企業は少ない。複数サービスを連携して提案できることで、多様な顧客ニーズに一括して対応できるため、クロスセルによる顧客当たり単価の上昇とともに顧客満足度の向上にもつながっている。取引実績としては、上場企業 400 社を含む 1,000 社以上となっている。

SaaS/ASP 事業の特徴としては、売上収益の約 7 割を月額課金収入で占めており、ストック型の安定した収益基盤を構築していることが挙げられる。従量料金は極力採用せず、月額固定料金のみでサービスを提供することを基本方針としている。また、主要サービスの粗利益率は約 80% と高い収益性を維持している（ニュース配信サービスはコンテンツの仕入れコストが掛かるため約 70% と低くなる）。これらサービスは顧客ニーズに対応してカスタム開発したものを一般サービスとして横展開しているため、開発コストを結果的に低く抑えられていることが要因となっている。

業績動向

2018年6月期第2四半期累計業績は Non-GAAP 指標で増収増益を達成

1. 2018年6月期第2四半期累計業績の概要

2018年6月期第2四半期累計の連結業績は、一時的な収益・費用を除いた Non-GAAP 指標で見ると、売上収益が前年同期比 10.7% 増の 5,854 百万円、営業利益が同 12.2% 増の 822 百万円、税引前利益が同 11.8% 増の 815 百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益が同 20.0% 増の 372 百万円と 2 ケタ増収増益となった。ソフトブレイングループの業績が想定よりも若干下回ったものの、SaaS/ASP 事業が好調に推移したほか、2017年8月より連結対象となった plube が売上収益で 225 百万円、営業利益で 26 百万円の上乗せ要因となった。なお、前年同期の IFRS の業績には、ソフトブレイ株式の段階取得にかかる差益* 2,633 百万円が営業利益段階で含まれている。

* 連結対象子会社となった時点での当該子会社の時価と株式取得原価の差額

2018年6月期第2四半期累計業績 (連結)

(単位：百万円)

	17/6 期 2Q 累計			18/6 期 2Q 累計				
	実績 (IFRS)	実績 (Non-GAAP)	対売上比	会社計画	実績 (Non-GAAP)	対売上比	前年同期比	計画比
売上収益	5,286	5,286	-	6,000	5,854	-	10.7%	-2.4%
営業利益	3,366	733	13.9%	830	822	14.0%	12.2%	-0.9%
税引前利益	3,363	730	13.8%	830	815	13.9%	11.8%	-1.7%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	2,943	310	5.9%	540	372	6.4%	20.0%	-31.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

SaaS/ASP 事業が好調、SFA、フィールドマーケティング事業は一時的に伸び悩む

2. 事業セグメント別動向

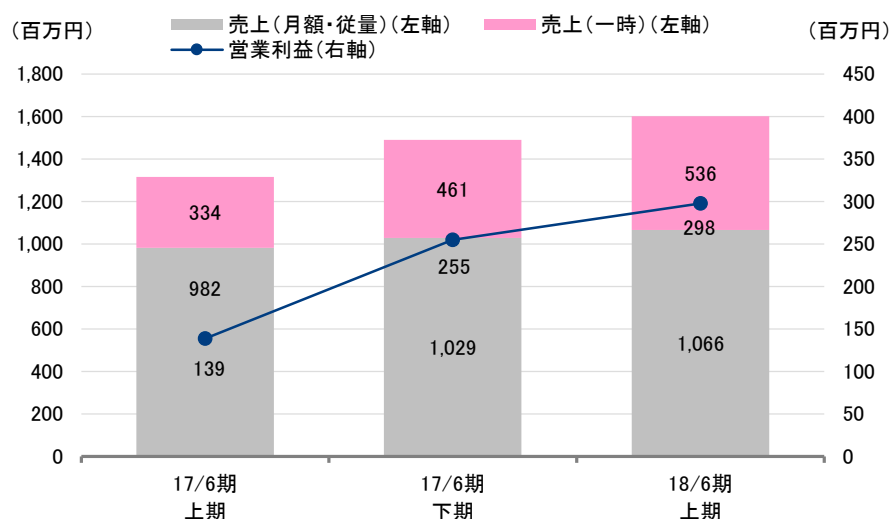
(1) SaaS/ASP 事業

SaaS/ASP 事業の売上収益は前年同期比 21.7% 増の 1,602 百万円、Non-GAAP 指標の営業利益は同 113.6% 増の 298 百万円となった。売上収益を形態別で見ると月額・従量課金収入が各種サービスの契約件数が順調に拡大したことで、前年同期比 8.6% 増の 1,066 百万円となり、一時的な売上収益も損害保険ジャパン日本興亜が提供する個人向け安全運転支援サービス「ドライビング！」※のビッグデータの処理・管理システムを開発したことが寄与し、同 60.5% 増の 536 百万円と大きく伸長した。

※「安全運転支援機能」を搭載した通信機能付き専用ドライブレコーダーを搭載することで運転中の安心を提供し、運転後は「安全運転診断」や「視機能トレーニング」等により運転技術のセルフメンテナンスを行うことも可能となっている。また、事故が発生した場合は、ドライブレコーダーの衝撃検知を活用した「事故時通報機能」や「事故現場駆けつけサービス」により、安心・安全なカーライフをトータルサポートするサービス。

サービス別売上収益の前年同期比伸び率を見ると、「i-search」が 15.7% 増、「i-ask」が 16.6% 増と主力の「i シリーズ」が好調に推移したほか、新サービスの「i-gift」やチャットボットシステムも導入実績が出始めている。「i-gift」については損害保険会社向けに数社導入が進んだ。また、Web サービスも Web サイト制作の受注案件が増加し、11.4% 増となった。IoT・ビッグデータ関連では、安全運転支援サービス「ドライビング！」の開発により 133.6% 増と大きく伸長した。「ドライビング！」についてはサービスの運用開始が 2018 年 1 月からとなっており、第 3 四半期以降に月額で運用管理収入が計上されることになる。その他、「IVR」等の電話系サービスが 3.1% 増、ニュース配信サービスが 1.9% 増と堅調に推移した。なお、「Model204」のサービスを 2016 年秋に終了しており、同サービス終了の影響により 47 百万円の減収要因となっている。

SaaS/ASP事業の業績



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

サービス別売上高

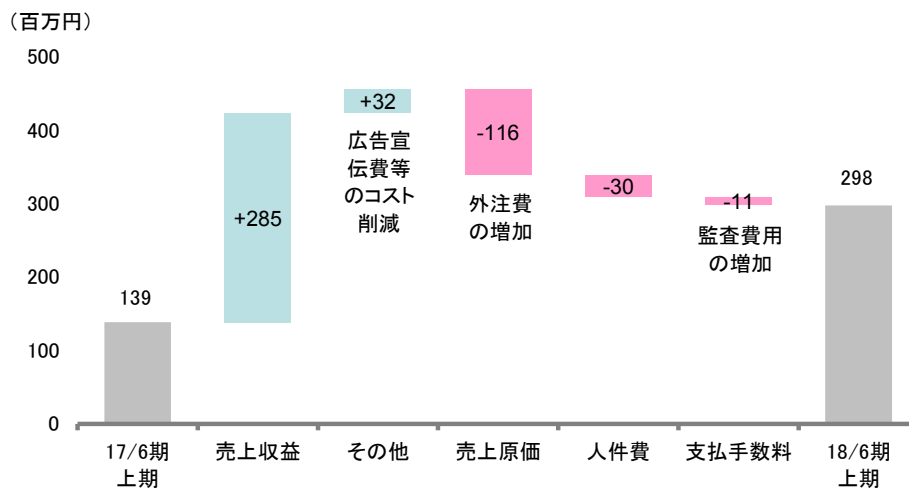
(単位：百万円)

	17/6期上期	18/6期上期	増減額	前年同期比
i-search	191	221	30	15.7%
i-ask	175	204	29	16.6%
i-entry	51	48	-3	-5.9%
WEB サービス	185	206	21	11.4%
IoT・ビッグデータ関連	137	320	183	133.6%
電話系サービス	131	135	4	3.1%
ニュース配信	206	210	4	1.9%
その他	237	255	18	7.6%
合計	1,317	1,602	285	21.6%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

営業利益の増減要因を見ると、売上収益増で285百万円、広告宣伝費などのコスト削減効果で32百万円の増益要因となったのに対して、外注費の増加で116百万円、販管費のうち人件費の増加で30百万円、監査費用の増加で11百万円の減益要因となった。増収効果により営業利益率も前年同期の10.6%から18.7%と大きく上昇した。

SaaS/ASP事業の営業利益増減要因



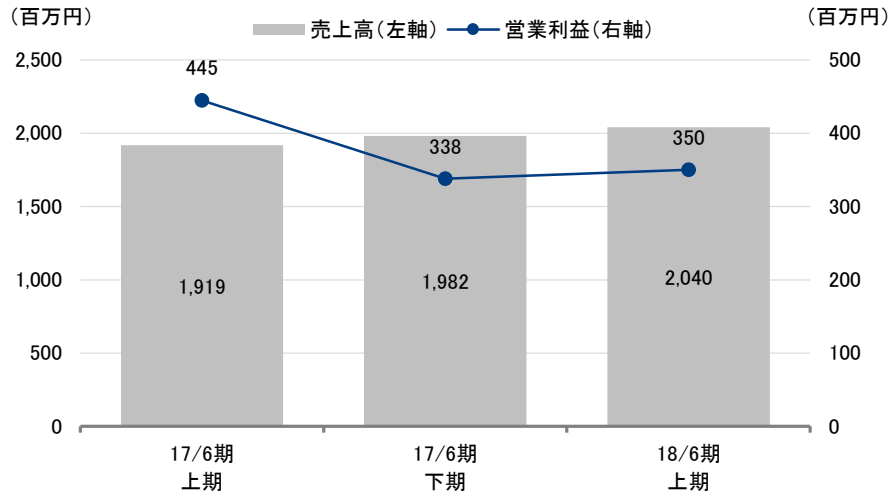
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) SFA 事業

SFA 事業の売上収益は前年同期比 6.3% 増の 2,040 百万円、営業利益は同 21.3% 減の 350 百万円となった。主力製品である「eセールスマネージャー」が大型案件の獲得により好調に推移したほか、営業課題にフォーカスしたコンサルティング、スキルトレーニングも堅調に推移した。ただ、中長期の成長に向けて「eセールスマネージャー」の開発投資を積極化したことで、営業利益は減益となった。

業績動向

SFA事業の業績

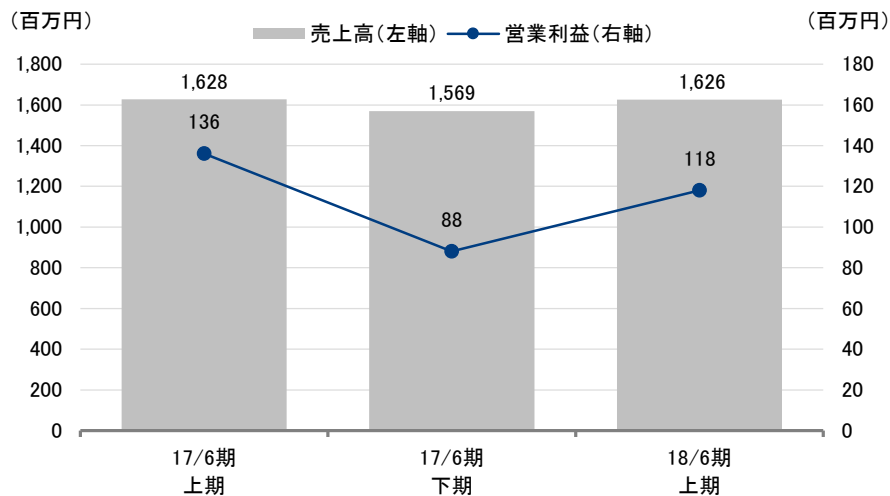


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) フィールドマーケティング事業

フィールドマーケティング事業の売上収益は前年同期比 0.2% 減の 1,626 百万円、営業利益は同 13.3% 減の 118 百万円となった。フィールド業務の一括受託や派遣事業などストックビジネスについては前年同期並みの水準で推移したものの、店頭調査等の短期スポット案件が減少したことが減収要因となった。また、利益面では更なる成長に向けて営業体制の強化を図ったことや、「フィールド・クラウドソーシング」という新たな事業コンセプトのもとで、新市場創出に向けた投資を積極的に進めたことが減益要因となった。ただ、前下期との比較においては増収増益となっている。

フィールドマーケティング事業の業績

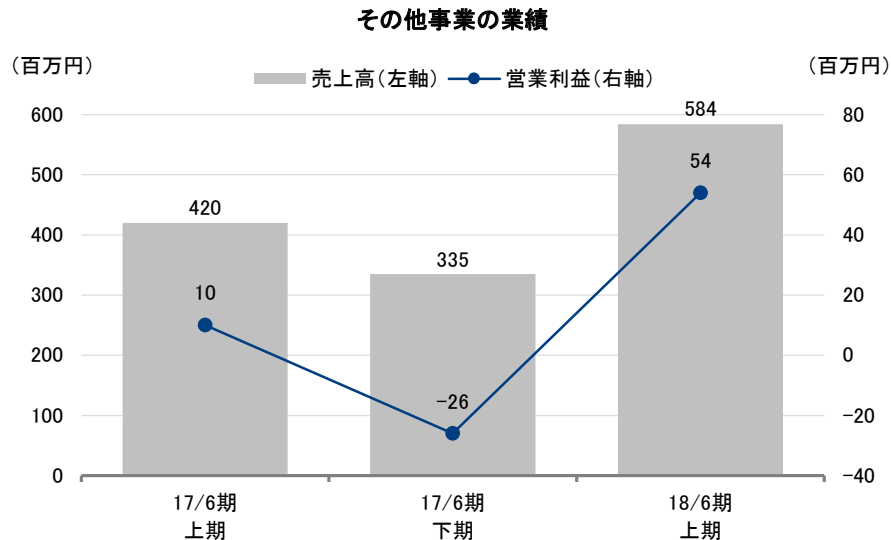


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(4) その他

その他の売上収益は前年同期比 39.0% 増の 584 百万円、営業利益は同 429.5% 増の 54 百万円となった。出版事業である書籍販売の復調に加えて、EC サイト運営会社である plube が連結対象として加わったことにより売上収益で 225 百万円、営業利益で 26 百万円の増加要因となっている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

自己資本比率は 40% 台をキープ、財務の健全性は維持

3. 財務状況と経営指標

2018年6月期第2四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 719 百万円増加の 15,660 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現預金が 109 百万円増加したほか、営業債権及びその他債権が 394 百万円増加した。また、非流動資産では繰延税金資産が 101 百万円減少し、その他の長期金融資産が 143 百万円、有形固定資産が 62 百万円、のれんが 74 百万円、無形資産が 51 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 250 百万円増加の 7,272 百万円となった。主な変動要因は、有利子負債が 413 百万円増加し、営業債務及びその他債務が 300 百万円減少した。また、資本合計は前期末比 468 百万円増加の 8,388 百万円となった。主な変動要因は、親会社の所有者に帰属する四半期利益 372 百万円、非支配持分に帰属する四半期利益 191 百万円の計上、及び配当金の支出で 150 百万円となっている。

業績動向

経営指標を見ると、積極的な M&A 戦略を目的とした有利子負債の増加で有利子負債比率が前期末の 79.7% から 82.7% に上昇したものの、収益拡大に伴い自己資本比率は 40.0% とほぼ横ばい水準となっている。また、ネットキャッシュ（現預金 - 有利子負債）もほぼ均衡水準をキープしていることから、財務の健全性は維持されているものと判断される。ただし、総資産の約 37% はのれん（5,758 百万円）で占められており、その大半を占めるソフトブレインの収益が今後悪化した場合には、減損処理による財務体質悪化のリスクがある点には留意する必要がある。現時点ではソフトブレインの業績も堅調に推移しており、そのリスクは極めて低いものと弊社では考えている。なお、同社は有利子負債の水準に関して今後は、徐々に削減していく意向を示している。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/6 期末	17/6 期末	18/6 期 2Q 末	増減額
流動資産	5,470	7,167	7,656	488
（現預金）	5,060	4,999	5,108	109
非流動資産	4,160	7,774	8,004	230
（のれん）	477	5,684	5,758	74
総資産	9,631	14,941	15,660	719
（有利子負債）	3,300	4,768	5,181	413
負債合計	5,720	7,021	7,272	250
資本合計	3,910	7,919	8,388	468
経営指標				
自己資本比率（自己資本 ÷ 総資産）	40.6%	40.1%	40.0%	
有利子負債比率（有利子負債 ÷ 自己資本）	84.4%	79.7%	82.7%	

注：IFRS 基準

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年6月期の連結業績は Non-GAAP 指標で 2 ケタ増収増益見通し

1. 2018年6月期の業績見通し

Non-GAAP 指標との比較で見た 2018 年 6 月期の業績は、売上収益が前期比 21.0% 増の 12,900 百万円、営業利益が同 15.1% 増の 1,600 百万円、税引前利益が同 15.8% 増の 1,600 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同 23.1% 増の 680 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通し。

期初計画との比較では、売上収益で 300 百万円の増額、営業利益及び税引前利益は 110 百万円の減額、親会社所有者に帰属する当期利益は 40 百万円の減額となる。売上収益については 2018 年 3 月に子会社化したレオコネクトの売上げが 900 百万円加算されることが増額要因となっている。同影響を除けば売上収益も 600 百万円の減額となるが、これはソフトブレイングループの業績が売上収益、利益ともに当初の想定からやや下回って推移しているため。SaaS/ASP 事業についてはほぼ当初計画どおりの見通しとなっている。

今後の見通し

2018年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	17/6 期実績		18/6 期		
	IFRS	Non-GAAP	期初計画	修正計画	前期比※
売上収益	10,663	10,663	12,600	12,900	21.0%
営業利益	3,736	1,389	1,710	1,600	15.1%
税引前利益	3,728	1,381	1,710	1,600	15.8%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,987	552	720	680	23.1%
1株当たり当期利益	177.52	32.82	42.64	40.27	

※ 18/6 期予想の前期比伸び率は Non-GAAP 指標との比較
 出所：決算短信よりフィスコ作成

半期ベースで見ると売上収益は上期の 5,854 百万円から下期は 7,046 百万円と大きく伸びるが、レオコネクトの影響を除いたベースでも 5% 程度の増収となる見込み。一方、営業利益については上期の 822 百万円から下期は 778 百万円と 5% 減少する見込みとなっている。レオコネクトに関しては利益の影響をほとんど見込んでいないが、協業により新サービスの開発など新たな取り組みも進めていくこともあり、費用面では保守的に見ているものと思われる。

SaaS/ASP 事業については、引き続き「i シリーズ」を中心としたストック収益の積み上げにより 2 ケタ成長が続く見通し。一方、ソフトブレーンの 2018 年 12 月期上期（2018 年 1 月 -6 月）の業績計画を見ると、売上高は前年同期比 9.1% 増の 4,300 百万円、営業利益は同 9.7% 増の 480 百万円と堅調に推移する見込み。SFA 事業やフィールドマーケティング事業がそれぞれ増収増益となる見通しだ。また、前下期（2017 年 7 月 -12 月）との比較で見れば売上高で 4% 増、営業利益で 6% 減となり、同社の連結業績とほぼ同様のトレンドで、違和感はない。

plube の EC 事業については通期で 4 ～ 5 億円の売上寄与が見込まれる。期初段階では利益貢献をほとんど見込んでいなかったが、上期で 26 百万円を計上するなど順調に推移しており、通期でも利益貢献が期待される。

「i-gift」「i-livechat」など新サービスの拡販とレオコネクトとの協業を進め、収益拡大を目指す

2. 下期の取り組み施策

(1) 新サービスの販売強化

下期は「i-gift」や「i-livechat」、チャットボットシステム等の新サービス拡販に注力していく。「i-gift」は来店型商品交換デジタルギフトサービスで、企業が新製品の販促キャンペーンやプレゼントキャンペーンを実施する際に、商品に交換可能なデジタルギフト（QRコード等のID付き電子メッセージ）を、SMSまたは電子メールで顧客に送り、受け取った個人がそれを持って店舗で利用する格好となる。料金体系は月額固定料金に発行するID件数に応じた従量課金がかかることになるため、発行ID数が増えるほど同社の売上収益も増加することになる。仕組みそのものは簡単のため競合も多く、いかに顧客基盤や取扱商材を多く持つ顧客企業を獲得できるかが、収益を拡大していくうえでのポイントとなる。2017年12月までに保険会社2社を含めた3社に導入されているが、今後も新規顧客の開拓を進めていく方針で、2018年6月期の売上収益としては20百万円を目標としている。

「i-livechat」はサイト訪問者の疑問や悩みに対して、カスタマーサポートセンター等のオペレーターがリアルタイムでチャット形式により問題解決に導くことができるWebチャットサービスとなる。「i-search」や「i-ask」との連動により、チャット対応画面でユーザーのコンテンツ内容をオペレーターが確認しながら対応することも可能となっており、顧客満足度の向上に寄与するサービスとして注目される。主にコールセンターへの導入を想定しており、最低月額利用料金としては20～30万円を想定している。

Webチャットシステムとしては、既に米Zendeskの「Zopim Chat」が世界で4万社以上に導入（日本では2012年より提供開始）されているほか、国内では（株）チャモの「Chamo（チャモ）」が2,500社以上に導入されており、同社は後発となるが「i-search」や「i-ask」等の他のサービスとの連動が可能であるほか、より利便性の高い機能の拡充を進めていくことで、シェアを拡大していく戦略となっている。

チャットボットシステムは、サイト利用者からキーワードや自然文で質問された内容を独自の言語解析技術によって解析し、チャットで自動回答するシステムとなる。管理サイトに登録済みのFAQを回答するほか、会話形式での回答も可能となっている。2017年12月に初導入案件としてアイビーシステム（株）、トッパン・フォームズ<7862>との共同提案により（株）洗陽電機※に導入され、好評を得ている。企業のCRM担当者の業務負担軽減や顧客満足度の向上につながるサービスとして引き合いは多く、今後の契約件数増加が期待される。サービス料金は月額20～30万円となっている。

※ 2018年4月1日にシン・エナジー（株）へ社名変更

(2) レオコネクととの協業

レオコネクは光通信がグループ各社のコールセンター業務を統括するカスタマーオペレーション本部を事業化するために2017年12月1日付で設立した会社で、現在はコールセンター拠点(24拠点)を利用して、光通信グループが有するブランド・商材におけるカスタマーサポートコンサルティングを展開している。従業員数は22名。複数販路、複数商材にわたるカスタマーサポート業務を効率的に構築、運用提案できるノウハウが強みで、190ブランド/サービス、456種の「お客様窓口」の受託実績を持つ。

同社がレオコネクを子会社化した狙いは、コールセンター業界においてここ数年、チャットボットサービスやビッグデータであるVOC(Voice of Customer)データを活用した業務コンサルティングなど多種多様なサービスが立ち上がり、ビジネスチャンスが広がっていることが背景にある。そのなかで、現場ニーズを熟知しているレオコネクと共同で、コールセンター向けの新たな付加価値サービスを開発し、同分野での収益拡大を目指している。また、同社では「IVR」や「i-ask」などカスタマーサポート関連のサービスをラインナップしているが、光通信グループのコールセンター拠点への導入実績は無く、今後の販売増が期待される。一方で、レオコネクに関しては従来、光通信グループ以外の営業活動は行っていなかったが、今回、同社のグループに入ることで新規顧客の開拓も進む見通しだ。

カスタマーサポート分野において、同社のIT開発力とレオコネクのコンサルティング力を融合することで、競争力の高い新サービスが開発できれば、同社の収益成長も加速していくものと予想される。

■ 中長期の成長戦略

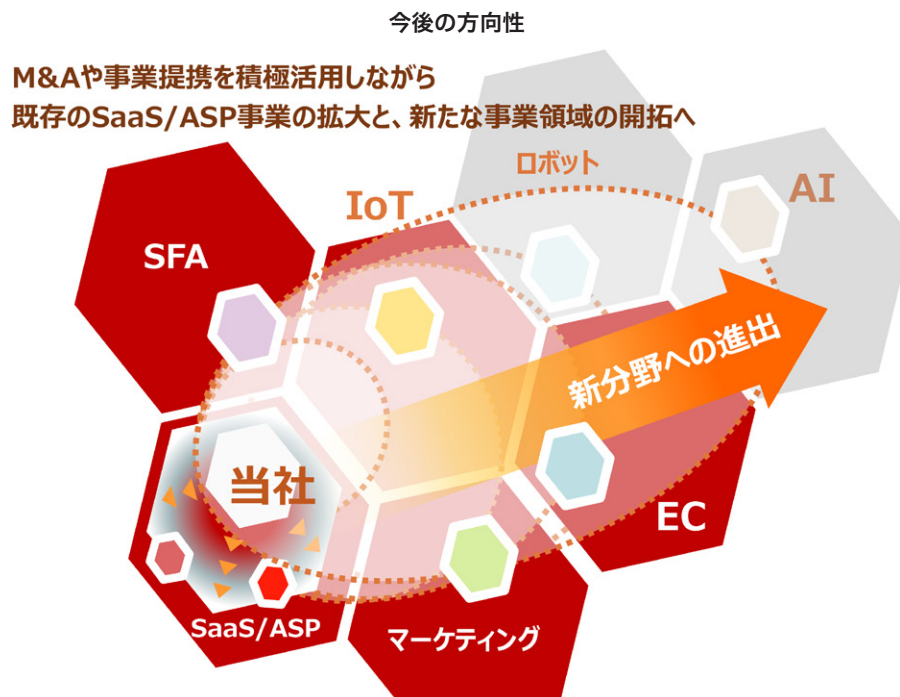
M&A 戦略は着実に実行中、新事業領域への展開で更なる成長を目指す

同社は中長期の成長戦略として、既存の SaaS/ASP 事業（クラウドサービス）の安定成長に加えて、同サービスを基盤とした人と人、企業と人のコミュニケーションを促す新しいビジネス領域（ロボット、AI）に、M&A や事業提携を積極活用しながら展開していくことで、更なる成長を目指していく方針だ。

M&A や事業提携の対象としては以下の4点にまとめることができる。1点目は新サービスを開発していくためのノウハウや技術を持つ企業、2点目は既存サービスのシェア拡大につながるような顧客基盤を有する企業、3点目はサービスラインナップの充実や同社にないノウハウや技術を持ち、既存サービスの進化、競争力の向上に寄与する企業、4点目は開発力の強化を図るため、優秀なエンジニアを豊富に抱える企業である。

2017年8月に子会社化した plube については、EC 事業の運営ノウハウを吸収することが目的であった。また、2018年3月に子会社化したレオコネクトについては、既存サービスのシェア拡大やサービスラインナップの充実、競争力の向上が目的となっており、M&A 戦略は着実に実行されていると言える。

また、既存事業においても各種「i シリーズ」のクロスセルにより、顧客当たり単価の引き上げを図っていくほか、新規顧客の開拓も進めていくことで持続的な成長が見込まれる。

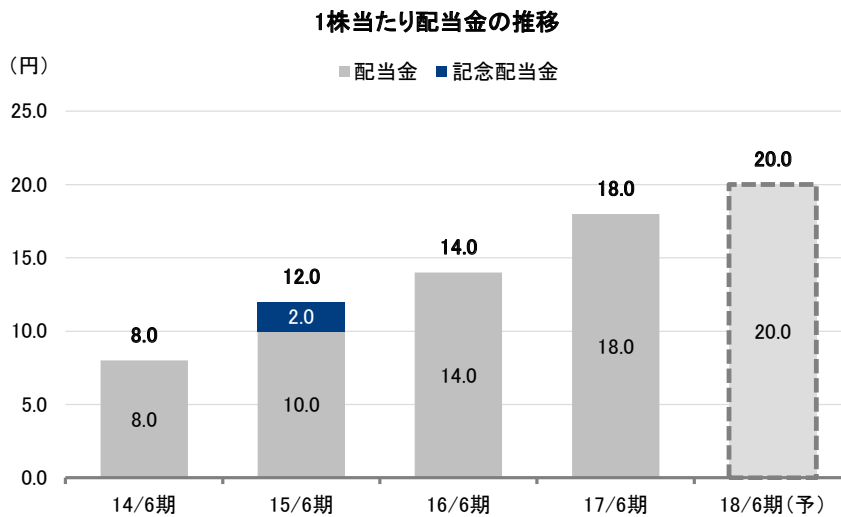


出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

2018年6月期の1株当たり配当金は前期比2円増配の20円を予定、連続増配を継続する方針

同社は株主還元策として、財務体質の強化と今後の事業展開を図るために必要な内部留保を確保しつつ、安定的、継続的な配当を実施していくことを基本方針としている。2018年6月期は1株当たり配当金で前期比2.0円増の20.0円と9期連続の増配を予定している。今後も収益の拡大が続けば増配を継続していく意向を示している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

同社はインターネットを活用したSaaS/ASPサービスを主力事業としており、情報セキュリティ対策については経営の重要課題の1つとして捉えている。具体的な取り組みとして、グループ全体で情報セキュリティに関する国際規格である「ISO/IEC27001」の認証を取得し、これを継続しており、グローバルスタンダードな第三者の視点を取り入れた情報セキュリティ対策を実施し、グループが保有する情報資産について、社内マネジメントシステムに基づき管理の徹底に努めている。情報システムについては自社サーバーと一部プライベートクラウドを利用し、バックアップ体制も構築している。

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ