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 >>>

紹介動画はこちら >>>

2019 年 9 月 25 日（水）

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2019 年 6 月期の業績概要 01
2. 2020 年 6 月期の業績見通し 01
3. 中期経営計画について 02
■会社概要 03
1. 会社沿革 03
2. 事業内容 05
3. 同社の強み 08
■業績動向 09
1. 2019 年 6 月期の業績概要 09
2. 事業セグメント別動向 10
3. 財務状況と経営指標 15
■今後の見通し 16
1. 2020 年 6 月期の業績見通し 16
2. 中期経営計画について 18
■株主還元策 22
■情報セキュリティ対策 22

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

中期経営計画を策定、10 年後に売上収益 5,000 億円を目指す

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 ※1 事業を中心に展開し、M&A 戦略によって事業領域を拡大しながら成長を続けている。2016 年 7 月に営業支援ソフト大手のソフトブレーン <4779> を子会社化したほか、2017 年 8 月に EC サイト運営会社の（株）plube、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、2018 年 11 月にクラウド PBX サービス※2 を提供する（株）コネクトエージェンシーを相次いで子会社化している。なお、同社は国際会計基準の IFRS を採用している。

※1 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。
※2 IP 電話サービスで、通話 1 秒ごとに通話料金が発生するサービス設計となっており、一般的な 3 分課金と比較して、アウトバウンドコール等の極めて短時間の通話を多く行う企業等にとってはコストメリットのあるサービスとなる。

1. 2019 年 6 月期の業績概要

2019 年 6 月期の連結業績は、売上収益で前期比 33.4% 増の 17,112 百万円、営業利益で同 39.2% 増の 2,153 百万円といずれも会社計画（売上収益 16,600 百万円、営業利益 2,000 百万円）を上回る好調な決算となった。主力の SaaS/ASP 事業や子会社のソフトブレーンで展開する SFA 事業を中心にすべての事業セグメントで増収増益を達成した。2018 年に光通信グループのレオコネクトやコネクトエージェンシーを子会社化したことに伴うシナジー効果（新規顧客獲得等）が出ているほか、SFA 事業に関しては企業の「働き方改革」への取り組みが活発化するなかで、営業部門の生産向上ツールとして「e セールスマネージャー」の需要が好調に推移したことが好業績につながった。

2. 2020 年 6 月期の業績見通し

2020 年 6 月期の業績見通しについては、今後注力する新規事業による影響が大きいため、会社側では開示していない。ただし、既存事業だけで見ると売上収益は前期比 16.9% 増の 20,000 百万円、営業利益は同 11.4% 増の 2,400 百万円を見込んでいる。SaaS/ASP 事業は「i-ask」等の月額固定売上の積み上げに加えて、新サービスである Web チャットシステム「i-livechat」や Web チャットボットシステム「i-assist」、デジタルギフトサービス「i-gift」等の新規導入やクロスセルの効果により 2 ケタ増収が続く見通し。また、カスタマーサポート事業では新たに開発を進めているクラウド型基幹システムの導入が予定されており、収益貢献が見込まれている。その他、ソフトブレーンで展開する SFA 事業やフィールドマーケティング事業についても成長が続く見通しとなっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 中期経営計画について

同社は2019年8月に新たな中期経営計画を発表した。同社が持つ3つのケイパビリティ（真の課題を探り出す力、リソースの埋もれた価値を炙り出す力、課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行し価値を最大化する力）を人材、知財、資金など外部リソースも最大限活用しながら、価値創造経営支援事業、IT/AI/IoT 関連事業（既存事業）、社会問題解決型事業と 3 つの分野で展開していく計画となっている。経営数値目標として 2025 年 6 月期に売上収益 1,000 億円、営業利益 100 億円、2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、営業利益 500 億円を掲げた。価値創造経営支援事業では経営コンサルティング等のノウハウが必要となるため、新たに（株）スカラパートナーズを設立し、外部パートナー（スペシャリスト）によるネットワークを構築し、事業を拡大していく戦略となっている。なお、事業拡大に必要となる資金に関しては借入金や社債発行のほか、ファンド組成で調達する資金等で充当していく方針となっている。

Key Points

- 企業の CRM 分野における SaaS/ASP サービスが主力事業、M&A 戦略によって事業領域を拡大中
- 2020 年 6 月期の業績見通しは非開示だが、既存事業は 2 ケタ増収増益が続く見通し
- 中期経営計画を策定、2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、営業利益 500 億円を目標に掲げる

注：2020 年 6 月期の業績予想は公表していない
出所：決算短信、中期経営計画よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

企業の CRM 分野における SaaS/ASP サービスが主力事業、M&A 戦略によって事業領域を拡大中

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を契機として業績を拡大していった。

※ 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。

2000 年に入って、企業の情報システムがメインフレームから分散処理型（クライアント / サーバー型）へ移行するなかで、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、2001 年の株式上場時に調達した資金を活用して M&A 戦略によって事業を拡大していくことになる。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）を子会社化したほか、ニュース配信サービスの（株）ニューズウォッチや Web サイト開発のトライアックス（株）などインターネット領域における事業会社を相次いで子会社化し、ストック型ビジネスとなる 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も強化していった。

2016 年 7 月には営業支援ソフト大手のソフトブレーンを子会社化（2019 年 6 月末時点の議決権ベースの所有比率は 50.2%）したほか、2017 年 8 月には EC 事業への進出を目的として、EC サイト運営会社の 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%）、同年 11 月には光通信グループ等でアウトバウンドコールを行う企業やコールセンター向けにクラウド PBX サービスを提供するコネクトエージェンシー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ており、2016 年 6 月期から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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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 及び Sirius 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）スカラサービス）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 2 部へ市場変更
2014年12月	東京証券取引所市場第 1 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	ソフトブレーン（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
2018年11月	（株）コネクトエージェンシーを子会社化
2018年11月	（株）スカラネクストを設立
2018年12月	（株）スカラネクスト マンダレー支店（ミャンマー）を設立

出所：ホームページよりフィスコ作成

主な関係会社

連結子会社	出資比率（%）	主要事業
スカラコミュニケーションズ	100.0	SaaS/ASP サービス、ソフトウェアの開発・販売・保守
スカラネクスト	100.0	同社グループが提供する SaaS/ASP サービスの開発・運用及び新規事業・新サービスの企画・開発
スカラサービス	100.0	企業と個人のコミュニケーションに関わる業務プロセスのソリューションサービス
plube	100.0	EC サイト運営
ソフトブレーン	50.2	営業支援ソフトの開発・販売・導入支援コンサルティング等
レオコネクト	66.0	コールセンター運営に関わるカスタマーサポートコンサルティング
コネクトエージェンシー	51.0	クラウド PBX サービス

出所：事業説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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、企業の CRM 領域において業務効率向上に資する各種 IT サービスを提供する SaaS/ASP 事業で、そのほかソフトブレーングループで展開する SFA 事業、フィールドマーケティング事業や、レオコネクトが展開するカスタマーサポート事業、その他（ソフトブレーングループのシステム開発及び出版事業、及び plube の EC 事業）に分けて開示している。2019 年 6 月期の事業セグメント別売上構成比は、SaaS/ASP 事業で 23.3%、SFA 事業で 28.3%、フィールドマーケティング事業で 23.1%、カスタマーサポート事業で 16.0%、その他で 9.3% となっている。また、セグメント利益の構成比では SaaS/ASP 事業で 32.7%、SFA 事業で 42.9%、フィールドマーケティング事業で 14.8% とこれら 3 つの事業で全体の約 90% を占めている。

出所：決算短信よりフィスコ作成

(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 400 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 10 ～ 15 万円）。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「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 200 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につながる。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 20 ～ 30 万円）。

「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。

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。また、2018 年 10 月に子会社化したコネクトエージェンシーが提供するクラウド PBX サービスも含まれる。

カスタム開発案件では、IoT・ビッグデータに関連するシステム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（株）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プッシュで事故報告する「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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

SaaS/ASP 事業のサービス内容

分 類	概 要	商 品 名
サイト支援サービス	サイト内検索エンジン	i-search
	リンク切れ検知システム	i-linkcheck
	サイトプリントシステム	i-print
	関連リンク表示サービス	i-linkplus
CMSサービス	FAQシステム	i-ask
	商品サイト管理システム	i-catalog
	進捗管理・承認システム	i-flow
CRM	Webチャットボットシステム	i-assist
	Webチャットシステム	i-livechat
	デジタルギフトサービス	i-gift
電話系サービス	24時間365日の自動音声応答	SaaS型IVR
ニュース配信サービス	重要なビジネス情報のチェック	法人ニュース
データ管理	最新の特許管理システム	PatentManager6
	契約業務管理システム	GripManager
サイト運営ビジネス	検索ポータルサイト	Fresheye
IoT、ビッグデータ	ビッグデータの処理・管理	安全運転診断
SFA事業	営業支援システム	eセールスマネージャー
フィールドマーケティング事業	マーケット調査、店頭フィールド活動	フィールド活動、フィールドリサーチ等
EC	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	オンラインカードショップ
カスタマーサポート事業	カスタマーサポートコンサルティング	コンタクトセンター

出所：会社提供資料より掲載

(2) ソフトブレーングループの事業

ソフトブレーングループの事業は、SFA 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 5,000 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。2019 年 6 月末時点でキャスト数は全国で約 9 万人、カバーする店舗数もコンビニエンスストアやドラッグストアなど 18 万店舗を超えており、国内ではトップクラスの規模で事業を展開している。最近は BtoC だけでなく BtoB 領域（営業代行）への取り組みも進めている。

システム開発事業及び出版事業についてはその他のセグメントに含まれているが、両事業合わせても年間売上で 7 ～ 8 億円、営業利益で数千万円程度であり、収益に与える影響は軽微となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（3）カスタマーサポート事業

2018 年 3 月に子会社化したレオコネクトの事業となる。顧客企業のサービスや商品に対する問合せ受付から、対応後のフォローアップまでを行うインバウンドコールセンター（全国 24 拠点）の運営に関するコンサルティング業務を行っており、光通信グループやその代理店などが顧客となっている。当面はコールセンターに「i-livechat」や「i-assist」などを導入し生産性向上を図ること、また、顧客ニーズを反映した新たな基幹システムの開発をスカラコミュニケーションズと共同で進めており、2020 年 6 月期に完成する予定となっている。今後は光通信グループだけでなく同社顧客に対するサポートサービス等にも展開していく方針となっている。

（4）その他

その他には、ソフトブレーングループのシステム開発及び出版事業のほか、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「遊々亭」を運営する plube の EC 事業が含まれる。「遊々亭」に関してはゲーム業界での認知度も高く、中古カードの価格値付けでは参考指標にされるほどの影響力を持ち、業界 No.1 の EC ショップとして知られている。海外ユーザーからの購入も多く、2020 年 6 月期からは海外ユーザーからの買取もスタートする。

顧客目線の開発による利便性の高さと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、売上収益の 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。

また、豊富なサービスラインナップを持っていることも競合他社にない同社の強みとなっている。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対応でき、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つなげており、解約防止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、契約の積み上げに応じて毎月収益が積み上がるストック型のビジネスモデルとなっ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、主要サービスの売上総利益率は約 80% と高い（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）。これらの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、開発コストが結果的に低く抑えられることが要因となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

2019 年 6 月期業績は会社計画を上回る 2 ケタ増収増益を達成

1. 2019 年 6 月期の業績概要

2019 年 6 月期の連結業績は、売上収益で前期比 33.4% 増の 17,112 百万円、営業利益で同 39.2% 増の 2,153 百万円、税引前利益で同 39.1% 増の 2,137 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同 33.8% 増の 946 百万円と 2 ケタ増収増益となり、すべての項目で会社計画を上回って着地した。

売上収益、営業利益ともにすべての事業セグメントで増収増益となっている。M&A の効果については、2018 年 6 月期の第 3 四半期からグループ化したレオコネクト（カスタマーサポート事業）、2019 年 6 月期の第 2 四半期からグループ化したコネクトエージェンシー（SaaS/ASP 事業）を合わせて売上収益で 20 億円強、営業利益で 1 億円弱の上乗せ要因になったと見られ、既存事業だけでも 2 ケタ増収増益となった。子会社の増加により売上原価率が前期比 3.4 ポイント上昇したものの、増収効果で営業利益率は前期比 0.5 ポイント上昇の 12.6% となった。なお、親会社の所有者に帰属する当期利益の増益率が税引前利益よりも低くなっているが、これはソフトブレーングループ等の非 100% 子会社の利益増により、非支配持分利益が前期比 44.5% 増の 511 百万円と増加したことが主因だ。

2019 年 6 月期連結業績

（単位：百万円）

	18/6 期		19/6 期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上収益	12,829	-	16,600	17,112	-	33.4%	3.1%
売上原価	7,744	60.4%	-	10,913	63.8%	40.9%	-
販管費	3,531	27.5%	-	4,082	23.9%	15.6%	-
営業利益	1,546	12.1%	2,000	2,153	12.6%	39.2%	7.7%
税引前利益	1,535	12.0%	1,990	2,137	12.5%	39.1%	7.4%
親会社の所有者に帰属する当期利益	707	5.5%	890	946	5.5%	33.8%	6.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

出所：決算短信よりフィスコ作成

主力の SaaS/ASP 事業、SFA 事業がそろって 2 ケタ増収増益と好調

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期比 26.7% 増の 3,980 百万円、営業利益は同 25.6% 増の 703 百万円となり、過去最高を連続更新した。売上収益を形態別で見ると月額課金収益は既存顧客におけるクロスセルの浸透や新規顧客の獲得が進んだことで前期比 17.8% 増の 2,377 百万円に、従量課金収益はコネクトエージェンシーの売上が第 2 四半期以降加わったことに伴い同 154.9% 増の 441 百万円に、一時的な売上収益は山洋電気 <6516> 向けに製品情報の一元管理が可能な PIM システム（Product Information Management：商品情報管理）を新規導入したことにより同 22.7% 増の 1,161 百万円となり、それぞれ大幅増収となった。コネクトエージェンシーについては 2018 年 11 月以降、連結業績に組み込まれており、売上高で 3 ～ 4 億円、利益で数千万円のプラス要因だったと見られる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

サービス別ではおおむねすべての商品で売上が伸長したが、なかでも「i-ask」は新規顧客の開拓が進み増収に貢献した。また、新サービスとして 2017 年以降にリリースした「i-gift」※1 や「i-assist」※2、「i-livechat」※3 なども金融機関を中心に順調に導入が進んでいる。さらには、レオコネクトとの共同提案により（株）ハルエネや（株）Hi-Bit、（株）ラストワンマイル等の光通信グループやその代理店へのサービス導入も進み、シナジー効果が早速出始めている。

※1「i-gift」は、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加わることになるため、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。
※2「i-assist」は、AI を活用したチャットボットシステム。
※3「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なる。主に企業のコールセンターへの導入を想定している。

SaaS/ASP 事業のサービスの主な新規導入先

分類	商品名	概要	導入先
サイト支援サービス	i-search	サイト内検索エンジン	おおさかパルコープ、西松屋チェーン、ハルエネ
CMS サービス	i-ask	FAQ システム	住友生命保険、DX アンテナ、ライフネット生命保険、南都銀行、オリックス・クレジット、シン・エナジー、イーデザイン損害保険、サンリオ、JFR カード、長谷エコーポレーション、ダイヤモンド社、ユニマットライフ、ハルエネ、マックスサポート、エフエネ、セールスパートナー、Hi-Bit、ハイホー
CRM サービス	i-assist	バーチャルアシスタンス	西日本シティ銀行、大和証券、群馬銀行、Hi-Bit、ラストワンマイル、アクセル
	i-livechat	Web チャットシステム	ソニー損害保険
	i-gift	デジタルギフトサービス	マネーパートナーズ、セゾン自動車火災保険
電話系サービス	SaaS 型 IVR	自動音声応答サービス	アールビーズ

注：赤文字はレオコネクトとの協業案件
出所：決算短信、ホームページよりフィスコ作成

（2）SFA 事業

SFA 事業の売上収益は前期比 15.6% 増の 4,844 百万円、営業利益は同 42.2% 増の 922 百万円となり、最高業績を更新した。人手不足か深刻化し、働き方改革に取り組む企業が増えるなかで、営業部門の生産性向上を目的に SFA ツールを導入する企業が増加しており、「使い勝手 No.1」の評価を受けている「e セールスマネージャー」の販売がクラウド型サービスを中心に好調に推移した。利益率も「e セールスマネージャー」の増収効果によって人件費や開発費の増加を吸収し、前期比 3.5 ポイント上昇の 19.0% となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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期比 15.6% 増の 3,955 百万円、営業利益は同 21.8% 増の 319 百万円と増収増益が続いた。営業組織体制を変更し、新規顧客の開拓に注力した結果、店頭構築等のスポット案件の受注が増加したほか、既存顧客からのフィールド活動一括受託案件も堅調に推移し、増収増益要因となった。新たな取り組みとして、BtoB 領域における営業代行業務への展開も進めており、徐々に受注が増え始めている。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（4）カスタマーサポート事業

カスタマーサポート事業の売上収益は前期比 220.3% 増の 2,744 百万円、営業利益は同 770.4% 増の 68 百万円となった。2018 年 6 月期第 3 四半期から連結に組み入れたため、同期間での比較はできないがグループのシナジーを生かした取り組みは着実に進んでいる。従来からの光通信グループ各社からのインバウンドコールセンター業務の受託に加えて、大手新電力企業や大手通信企業のカスタマーコンサルティング業務やスカラコミュニケーションズのサービス（SaaS/ASP 事業）利用顧客のカスタマーサポート業務受託などを受注した。利益率は 2.5% と低いものの、スカラコミュニケーションズと基幹システムの共同開発を現在進めており、生産性向上と新規顧客の開拓等により利益率向上に取り組んでいく方針となっている。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

（5）その他

その他の売上収益は前期比 30.4% 増の 1,587 百万円、営業利益は同 106.5% 増の 138 百万円となった。売上収益の内訳を見ると、EC 事業はトレーディングカードの売買が活況に推移したことにより、前期比 56.8% 増の 858 百万円と大幅増収となった。一方、システム開発及び出版事業は、システム開発事業の増収により同 9.0% 増の 729 百万円と堅調に推移した。利益面では、システム開発及び出版事業の収益改善が増益要因になったと見られるが、EC 事業についても堅調に推移した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

有利子負債は増加したものの
ネットキャッシュは均衡水準で財務の健全性は維持

3. 財務状況と経営指標

2019 年 6 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 2,461 百万円増加の 18,694 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び現金同等物が 1,443 百万円、営業債権及びその他の債権が 411 百万円それぞれ増加し、非流動資産ではのれんが 404 百万円増加した。

負債合計は前期末比 1,498 百万円増加の 9,086 百万円となった。主に有利子負債が 1,185 百万円増加した。また、資本合計は同 962 百万円増加の 9,608 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当期利益 946 百万円、及び非支配持分に帰属する当期利益 511 百万円の増加に対して、配当による利益剰余金の減少で 372 百万円等となっている。

経営指標を見ると、親会社所有者帰属持分比率は前期末の 39.7% から 2.2 ポイント低下の 37.5% となった。有利子負債が増加したことが要因で、有利子負債比率については前期末の 74.3% から 85.3% に上昇している。ただ、ネットキャッシュ（現金及び現金同等物 – 有利子負債）は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、資産の約 33% はのれん（6,192 百万円）で占められており、その大半を占めるソフトブレー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の悪化リスクがある点には留意する必要がある。ただし、現時点ではソフトブレーンの業績も好調に推移しており、そのリスクは極めて低いものと弊社では考えている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	16/6 期	17/6 期	18/6 期	19/6 期	増減額
流動資産	5,470	7,167	8,120	10,165	2,045
（現金及び現金同等物）	5,060	4,999	4,950	6,393	1,443
非流動資産	4,160	7,774	8,112	8,529	416
（のれん）	477	5,684	5,787	6,192	404
資産合計	9,631	14,941	16,233	18,694	2,461
負債合計	5,720	7,021	7,587	9,086	1,498
（有利子負債）	3,300	4,768	4,793	5,978	1,185
資本合計	3,910	7,919	8,645	9,608	962
（非支配持分）	-	1,934	2,196	2,597	401
経営指標					
（安全性）					
親会社所有者帰属持分比率	40.6%	40.1%	39.7%	37.5%	-2.2pt
有利子負債比率	84.4%	79.7%	74.3%	85.3%	11.0pt
(収益性）					
ROE	28.1%	60.4%	11.4%	14.1%	2.7pt
ROA	18.2%	30.4%	9.9%	12.2%	2.3pt
売上収益営業利益率	22.9%	35.4%	12.1%	12.6%	0.5pt

注：IFRS 基準
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020 年 6 月期の業績見通しは非開示だが、既存事業は 2 ケタ増収増益が続く見通し

1. 2020 年 6 月期の業績見通し

同社は中期経営計画の中で 2020 年 6 月期以降、新規事業を展開していく方針を明らかにしており、これら新規事業の影響が大きいことから 2020 年 6 月期業績予想については非開示としている。ただし、既存事業については売上収益で前期比 16.9% 増の 20,000 百万円、営業利益で同 11.4% 増の 2,400 百万円を計画している。事業セグメント別で見てもすべての事業セグメントで増収増益を見込んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（1）SaaS/ASP 事業

SaaS/ASP 事業については引き続き主力サービスとなる「i シリーズ」や、電話から Web サービスへの誘導を簡易にした「IVR ＋ SMS」サービス、企業のニーズからオーダーメイド型で Web システムを構築する「Web サービス」等の販売に注力し、月額固定売上の積み上げを図るとともに、新サービスの「i-livechat」や「i-assist」「i-gift」等の導入拡大、クロスセルの取り組みに注力し、2 ケタ増収増益を目指す。レオコネクトとの共同提案による光通信グループ及びその代理店の顧客開拓も継続していく方針だ。光通信グループの企業数は 200 ～ 300 社、代理店など非出資企業も含めると全国で数千社あるとみられ、これらが同社の有力な見込み顧客となる。また、新たな取り組みとして AI ベースの自然言語解析を取り入れた価値創造総合アドバイザリーとセットで提案し、経営トップの理解の下、AI/IoT の設計・導入・運用までをワンストップで提供するサービスにも注力していく。

（2）SFA 事業

SFA 事業は 10% 台の増収増益を見込んでいる。2019 年 4 月に「働き方改革関連法」が施行されたことにより、大企業で残業時間の上限が設けられたが、2020 年 4 月以降は中小企業も運用対象となる。中小企業は大企業より人材不足が深刻なため、営業部門の生産性向上に寄与する「e セールスマネージャー」の需要は一段と拡大していくものと予想される。なお、ソフトブレーンでは 2018 年より、中小企業向けをターゲットとしたセルフサーブ型の「e セールスマネージャー Remix MS」の販売を開始し、ユーザーニーズを収集しつつ UI の改善や機能の見直しを進めてきたが、ようやく完成形に近づいたことから、2020 年以降本格的に拡販していく予定となっており、その動向が注目される。

（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も 10% 台の増収増益を見込む。主要顧客である消費財メーカーでは、人材不足もあって販促業務の外注化が進んでいる。特に、地方都市などでの人材不足は深刻化しており、全国に約 9 万人のフィールドスタッフのネットワークを構築している同社にとっては、引き続き追い風になると見られる。また、BtoB 向けの営業代行業務についてもキャッシュレス決済システムの店舗、宿泊施設等への導入等、新たな案件が増えてきており、収益増に貢献するものと期待される。

また、新規サービスとして消費者のレシート情報を購買理由などの付加情報も付けて収集、データベース化し、企業に販売する POB（Pont of Buy）事業を育成している。現在、POS 情報データが普及しているが、同データは購買理由や消費者の属性までは不明なため、こうした付加情報を加えることで収益化することが可能と見ている。規模としては月間 300 万枚の収集体制の構築を目標としており、会員基盤を持つ企業と提携してネットワークを広げていくことで事業基盤を構築していく方針となっている。当面の目標として 2019 年内に 100 万枚を目指している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（4）カスタマーサポート事業

カスタマーサポート事業は売上収益を横ばい、利益率の上昇により増益を見込んでいる。光通信グループ各社の顧客に対するインバウンドコールセンター業務の受託を継続していくとともに、同社のコールセンター向け各種 SaaS/ASP サービス（「IVR+SMS」「i-assist」等）の導入を進めることで生産性向上を図り、収益性の向上を目指している。また、SaaS/ASP サービスを利用している顧客企業向けのカスタマーサポート業務の受託についても取り組んでいく方針だ。さらに、顧客ニーズを反映したクラウド型基幹システムの新規開発を現在、スカラコミュニケーションズと共同で進めているが、既に複数社への導入が予定されており、2020 年 6 月期の業績に貢献する見込みとなっている。今後についても、AI/IoT 技術を活用しながら業務の効率化を実現する新たなサービスの開発、提供に注力していく方針で、将来的には営業利益率で 10% を目標としている。

（5）その他

EC 事業に関しては 2020 年 6 月期も 2 ケタ成長が続く見通しだ。EC サイト「遊々亭」をさらに伸ばすため、スマートフォンアプリ版の開発に着手したほか、トレーディングカードの海外からの買取りも開始した。今後も取扱ゲームタイトル数の拡充やゲーム攻略情報のタイムリーな提供も行いながら、トレーディングカードゲームユーザーが最も集まる EC サイトとして、事業拡大を目指している。なお、plube では物流、システム、販売、買取り、マーケティング等の EC サイトの運営に必要となるプロセスをすべて自社で構築しており、今後グループで EC 事業を展開していく際には、同社のノウハウを生かしていく予定にしている。

一方、システム開発及び出版事業についてはソフトブレーングループの中でも積極的な事業拡大は考えていないため、前期並みの水準で見込んでいる。

中期経営計画を策定、2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、営業利益 500 億円を目標に掲げる

2. 中期経営計画について

同社は 2019 年 8 月に 2030 年までの中期経営計画を発表した。業績が順調に成長を続け財務基盤も含めて安定化してきたなかで、更なる成長を目指すため経営理念の再定義し壮大な目標を掲げることで、社員のモチベーションを高め、成長の原動力にしていくことが狙いとなっている。

（1）新経営理念

a）ビジョン（目指すもの）：人々の幸せと人類の進歩に貢献する

「価値が溢れ出てくる社会」を実現することにより経営ビジョンを達成する。具体的には、価値とそれを認める人を発見し、適切なタイミングで届けること、また、既存の価値を超えるものと創造し続け、新たな価値や技術が生まれるサイクルを促進することを指す。

同社ではビジネスと社会貢献を両立する CSV の考え方を「共創」により世の中に広めていく SCSV（Scala Co-creating Shared Value）を提唱しており、同様の考えを持つ企業とともに事業を展開していく方針を示している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

b）ミッション（果たすべき役割）：世界に求められる理想的な企業へ

IT 事業領域における直接的な社会貢献に加え、様々な領域で人々の幸せに間接的に貢献していくことを日本だけでなく、世界規模で取り組んでいく。また、埋もれた価値を同社独自の仕組みで掘り起して顕在化させ、世の中の発展スピードのアクセラレータとなり、また、それに必要となるコミュニケーションツールやサービスを創り出し、「IT を利用した新しいビジネス展開モデルで世界のトップ」を目指していく。

c）バリュー（価値観・行動指針）：挑み続ける人に無限の可能性を

目標を達成するためにあるべき社員の価値観・行動指針として、「夢にこだわる、正々堂々、あきらめない、互い高め合う」といった 4 つを掲げている。

同社では「価値が溢れ出てくる世界」を実現していくために必要な「コミュニケーションの促進」「価値の見える化」を含む『価値創造プラットフォーム』を IT/AI/IoT 技術、外部リソースを含む人財、企業や個人が持つ知財、投資ファンドの資金等を活用して構築し、展開していくことで成長を目指して方針だ。

（2）基本方針

中期経営計画の中で基本方針として、同社は自身が持つケイパビリティを「真の課題を探り出す」「リソースの埋もれた価値を炙り出す」「課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行し、価値を最大化する」の 3 つに分類し、それぞれのケイパビリティごとに方針を掲げ、事業展開していく戦略となっている。なかでも、既存事業がベースとなる AI/IoT に関する分野と SDGs（持続可能な開発目標）※に関する分野に注力していく方針だ。

※ SDGs（Sustainable Development Goals）：2001 年に策定されたミレニアム開発目標（MDGs）の後継として、2015 年 9 月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための 2030 アジェンダ」にて記載された 2016 年から 2030 年までの国際目標を指す。持続可能な世界を実現するための 17 のゴール・169 のターゲットで構成され、地球上の誰一人として取り残さない（leave no one behind）ことを誓っている。

中期経営計画

基本方針
・3 つのケイパビリティにより飛躍的な成長を目指す

ケイパビリティ	今後の方針
1）真の課題を探り出す	日本、グローバル、全ての企業、政府、自治体、NPO まで対象を拡げ、営業・経営コンサルティング、メディアプラットフォーム領域へと展開していく
2）リソースの埋もれた価値を炙り出す	社内外のリソースや AI/IoT 技術を活用し、課題解決に関与する「人・もの・金・知識」を提供していく
3）課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行し価値を最大化する	顧客、同社グループだけでなく関係するすべてのステークホルダーを対象に、AI ベースのマッチングプラットフォーム運営や企業価値の最大化を実現する IR 支援等にも拡げ、多様なソリューションを提供していく

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

（3）経営数値目標

経営数値目標としては、2025 年 6 月期に売上収益 1,000 億円、営業利益 100 億円、2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、営業利益 500 億円を打ち出した。2019 年 6 月期の売上収益が 171 億円、営業利益が 21 億円なので、既存事業だけではなく新規事業への展開や、事業エリアも国内だけでなく海外も視野に入れて展開していくことを視野に入れている。事業セグメントとしてはケイパビリティごとに分類している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

セグメント別取組方針と売上収益目標

ケイパビリティ	対応するセグメント	取り組み	売上収益目標 25/6 期	売上収益目標 30/6 期
1）真の課題を探り出す	価値創造経営支援事業	・価値創造総合アドバイザリー（コンサルティング） ・エンゲージメントファンド ・CVC の立ち上げ ・投資家向けコミュニケーション支援	300 億円	1,800 億円
2）リソースの埋もれた価値を炙り出す	IT/AI/IoT 関連事業	・提案型ソリューションの展開 ・AI/IoT 導入支援 ・IT/AI/IoT エンジニアの人材育成 ・ベンチャー企業とのマッチング ・知識創造サイクルのためのコミュニケーションツールの開発	600 億円	2,200 億円
3）課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行し価値を最大化する	社会問題解決型事業	・発展途上国での保険、教育 ・環境問題に対する事業 ・地方創生に関する事業	100 億円	1,000 億円

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

a）価値創造経営支援事業

価値創造経営支援事業では、価値創造総合アドバイザリー（コンサルティング）やエンゲージメントファンド※、CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）、投資家向けコミュニケーション支援サービス等が含まれ、これら事業に関しては専門性の高いスキルが要求されるため、外部パートナーと契約して事業展開していくことになる。実際に事業展開する子会社の（株）スカラパートナーズも 2019 年 7 月に設立しており（出資比率 100%）、10 名程度のスペシャリストとパートナー契約を結んでいる。

※ エンゲージメントファンドとは、投資先企業のコミットメントが長期投資家のコミットメントと同じようになるように双方向で話し合い、必要な際には取引先や顧客の紹介、M&A 案件の提案など投資先企業の経営支援やアドバイスも行う投資ファンドを指す。

スカラパートナーズでは、クライアント企業とともに、未来を見据えた革新的な新規事業の立ち上げを推進する CSV イノベーション事業、起業家の発掘、起業支援、企業育成サポートを行う CSV インキュベーション事業、潜在的な企業価値向上の可能性を探り、出資を通した事業育成、投資、価値創造コンサルティング等を行う CSV インベストメント事業の 3 つの事業を展開していく予定となっている。当面の注力分野は、「食と健康、医療、教育、環境、地方創生、金融」の 6 分野でこれら領域の企業や研究機関、自治体等とともに、AI/IoT 技術を活用しながら企業価値の向上、あるいは社会問題を解決することに注力していく。

また、投資家向けコミュニケーション支援サービスでは 2019 年 9 月にジェイ・フェニックス・リサーチ（株）を完全子会社化することを発表しており、同社を通じて展開していく予定だ。ジェイ・フェニックス・リサーチでは証券アナリストの視点から統合報告書や証券アナリストレポートの作成、価値創造経営アドバイザリー業務を行っており、売上規模は直近で約 60 百万円となっている。今後は同社と共同で IT/AI/IoT を活用し、企業価値向上に資するサービスを展開していくことになる。既に、AI を活用した証券アナリストレポートの自動生成システムの開発に着手している。

売上収益目標は 2025 年 6 月期で 300 億円、2030 年 6 月期で 1,800 億円としている。CSV イノベーション事業に関してはいかに大企業の顧客を獲得していくことができるかが成長のカギを握ることになる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

b）IT/AI/IoT 関連事業

IT/AI/IoT 関連事業については既存事業の延長線となる。売上収益目標は 2025 年 6 月期で 600 億円、2030 年 6 月期で 2,200 億円としている。2025 年 6 月期までの 6 年間の年平均成長率で見ると 23% 成長となる。ソフトブレーンでも 2021 年 12 月期から始まる次期 3 ヶ年中期経営計画では売上高で年率 20 ～ 30% 成長を目標としており、同社の SaaS/ASP 事業の成長性や新規事業への展開等も考慮すれば、十分射程圏内と言えるだろう。

今後の取り組みとしては、SaaS/ASP サービスの提案型ソリューションの展開と AI/IoT ソリューションの導入支援だけでなく、事業を拡大していくための基盤となるエンジニアの育成、大企業とベンチャー企業とのマッチングサービス、知識創造サイクルのための新たなコミュニケーションツールの開発などに注力していく。エンジニアの育成では、2018 年に支店を開設したミャンマーで現在、20 名程度のエンジニア育成を行っているが、2 ～ 3 年後には数百名規模まで拡大していくことを計画している。

c）社会問題解決型事業

社会問題解決型事業では、発展途上国での保険・教育環境の整備、環境問題、地方創生に関わる事業などを展開し、売上収益目標は 2025 年 6 月期で 100 億円、2030 年 6 月期で 1,000 億円としている。

発展途上国の保険整備に関しては、ミャンマー支店でモデル事業として一部スタートしている。ミャンマーでは病院が少なく保険制度も未整備のため、風邪の治療で 1 回 3 万円の費用が掛かるため、病院に行かず症状を悪化させる患者も多い。このため、食の面から健康増進活動を推進してパーソナルヘルスデータをスマートフォンアプリ等を介して収集する仕組みづくりを行っている。これらビッグデータを広範囲に収集することができれば、保険データの基盤となり保険ビジネスを事業化していくことが可能となる。事業化する際の資金はエンゲージメントファンドや政府からの助成金等を活用し、実際のサービスは保険会社と共同で進めていくことになる。

環境問題では、バイオテクノロジーによる資源循環理論をもとに、課題データベースやリソースデータベース、マッチングアドバイザリー機能を備えた総合情報プラットフォームを立ち上げ、関連する団体や研究機関、大企業等と連携しながら事業を展開していく予定にしている。

また、地方創生では国内及び海外の地方都市を対象に、各自治体や地域金融機関、中小企業と連携し、地方文化の承継問題を支援し、地域活性化に取り組んでいく。具体的な計画はまだないものの、人材 / マネタイズ / 文化発信のためのマッチングプラットフォームや、若手人材ネットワーク、地方文化継承者ネットワーク等を構築し、事業展開していくことを想定している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

配当金は今後も継続的に増配していく方針

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。2020 年 6 月期の 1 株当たり配当金は前期比 4.0 円増の 28.0 円と 11 期連続の増配を予定しており、今後も収益拡大が続けば増配を継続していく考えだ。

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、これを継続しているほか、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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

免責事項（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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（情報配信部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp