

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 >>>](#)

2020 年 4 月 17 日 (金)

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. 2020年6月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2020年6月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画と取り組み状況	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. 2020年6月期第2四半期累計業績の概要	09
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2020年6月期の業績見通し	15
2. GGHの子会社化について	18
3. 中期経営計画について	19
■ 株主還元策	22
■ 情報セキュリティ対策	22

要約

2020年6月期は高成長を実現するための基盤づくりの1年とする

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 (現 (株)スカラブレイス)、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. 2020年6月期第2四半期累計業績の概要

2020年6月期第2四半期累計(2019年7月-12月)の連結業績は、売上収益で前年同期比2.4%増の8,606百万円、営業利益で同34.2%減の747百万円となった。主力の SaaS/ASP 事業や子会社のソフトブレンで展開する SFA 事業などで増収基調が続いたものの、成長に向けた先行投資(主に人材投資)費用の増加に加えて、本社移転に伴う一時費用(81百万円)の発生が減益要因となった。特に、SaaS/ASP 事業では、ミャンマーでのオフショア開発体制構築及び開発効率を高めるための新開発プラットフォームの構築を2020年末までに完成させるための先行費用を投下している。並行して外部委託パートナーとの外注クラウドプラットフォームの整備も進めており、2021年以降の高成長を実現していく考えだ。

2. 2020年6月期の業績見通し

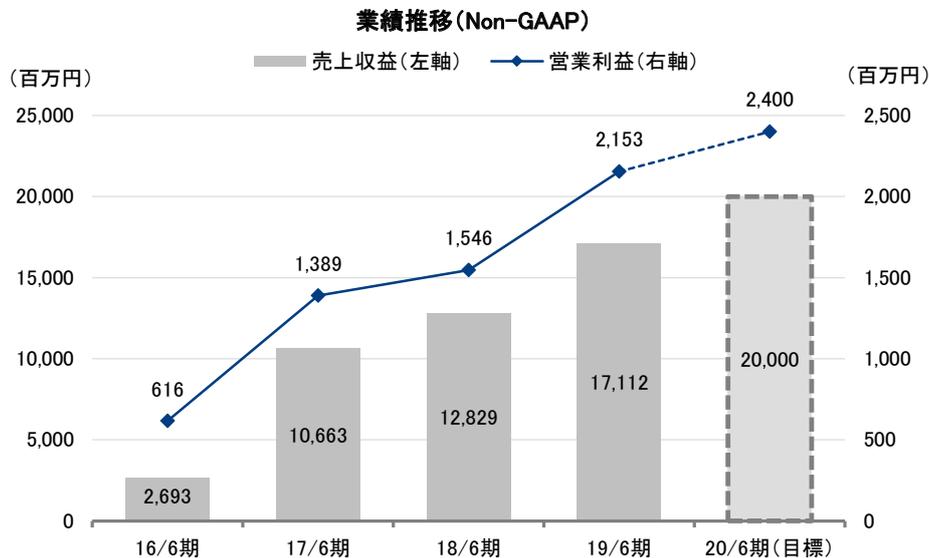
2020年6月期の業績見通しについては、今後注力する新規事業による影響が大きいため、会社側では開示していない。下期についても先行投資が続くことに加えて、新型コロナウイルス感染拡大の影響が営業面で始まっているもようで、通期でも減益となる可能性がある。なお同社は2020年3月、新たにグリットグループホールディングス(株)(以下、GGH)の株式を500百万円で取得し2020年4月より完全子会社化することを発表している。GGHは主に人材事業や地方創生事業、スポーツ×幼児教育事業などを国内外で展開しており、直前期の売上規模は概算で1,999百万円、営業利益で31百万円となっている。GGHとのシナジー効果としては、地方創生事業においてGGHの取引先である約600の地方自治体向けに、同社のASPサービスや業務提携先の(株)blockhiveが提供する次世代デジタルIDサービスの導入拡大を見込んでいる。また、GGHではミャンマーで子供教育事業や現地金融機関との協業によるFinTech事業を推進しており、ミャンマーでの事業拡大の可能性や人材採用面でも、GGHを通じて優秀な人材の獲得が期待できるものと考えている。

3. 中期経営計画と取り組み状況

2019年8月に発表した中期経営計画では、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、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の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、新たに（株）スカラパートナーズを設立し、企業価値向上に向けた経営コンサルティングサービスを開始しているほか、2019年11月には（同）SCLキャピタルを設立し、投資ファンドの運営を2020年5月より開始する。投資対象は上場企業で時価総額が100億円以下の企業となり、まずは総額10～20億円を目安に10社程度に投資を行いたい考えた。IT/AI/IoT 事業については年率20%以上の売上成長を目指しているほか、社会問題解決型事業では、国内の地方創生事業に加えて発展途上国での保健・教育環境の整備や環境問題などに関するITソリューション事業を展開していく考えで、目標達成に向けてM&A戦略も引き続き推進していく方針となっている。

Key Points

- ・2020年6月期第2四半期累計業績は先行投資費用の増加により増収減益に
- ・新たなM&Aとして、人材事業や地方創生事業などを展開するGGHをグループ化
- ・中期経営計画では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



出所：決算短信、中期経営計画よりフィスコ作成

■ 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ンを子会社化 (2019 年 12 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%) (現 スカラプレイス)、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 (出資比率 51.0%) をそれぞれ子会社化している。また同年 12 月には開発力強化と海外事業展開の布石として子会社の (株) スカラネクストがミャンマーにマンダレー支店を設立、現地のエンジニアを採用しオフショア開発拠点としてスタートしている。

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 月期から国際財務報告基準 (IFRS) に切り替えて業績開示を行っている。

スカラ | 2020年4月17日(金)
4845 東証1部 | <https://scalagr.jp/ir/>

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 及び Sirius Software(現 Rocket Software)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(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
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と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とニューズウォッチの両社を合併(現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を、(株)パレル(現スカラサービス)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とトライアックスの両社を合併し、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10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	スカラネクスト マンダレー支店(ミャンマー)を設立
2019年7月	(株)スカラパートナーズを設立
2019年10月	ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)を子会社化
2019年11月	(同)SCLキャピタルを設立
2020年4月	グリットグループホールディングス(株)を子会社化

出所: ホームページよりフィスコ作成

会社概要

事業セグメント別の子会社と事業内容

事業セグメント	子会社	出資比率 (%)	主要事業
SaaS/ASP 事業	(株) スカラコミュニケーションズ	100.0	SaaS/ASP 関連事業、ソフトウェア・プロダクトの開発・販売・保守
	(株) スカラサービス	100.0	業務効率化や付加価値向上のソリューションを提供
	(株) スカラネクスト	100.0	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
	(株) コネクトエージェンシー	51.0	クラウド型 PBX サービス、オフィス・コールセンター業務における電話設備、電話回線などの運用
SFA 事業	ソフトブレン (株)	50.2	営業支援システムのライセンス販売及びクラウドサービスの提供
	ソフトブレン・サービス (株)	98.7 ※	営業コンサルティング・営業スキルトレーニング
	ソフトブレン・インテグレーション (株)	100.0 ※	iPad 等の導入支援コンサルティング及び教育・運用サポート等
フィールドマーケティング事業	ソフトブレン・フィールド (株)	85.6 ※	フィールド活動業務、マーケットリサーチ等のサービス
カスタマーサポート事業	(株) レオコネクト	66.0	コールセンター運営及び各種 BPO など、カスタマーサポートに関わるコンサルティングサービス
その他	(株) スカラブレイス	100.0	対戦型ゲームのトレーディングカード売買を行う EC サイトの運営
	ソフトブレン・オフショア (株)	100.0 ※	ソフトウェアの受託開発
	(株) ダイヤモンド・ビジネス企画	70.0 ※	ビジネス書籍の企画・編集・発行等のサービス
	ジェイ・フェニックス・リサーチ (株)	100.0	経営コンサルティング、証券アナリストレポート、投資ファンド運営・支援等
	(同) SCL キャピタル	100.0	投資ファンド運営
	(株) スカラパートナーズ	100.0	CSV イノベーション、CSV インキューション、CSV インベストメント

※ソフトブレンの連結子会社。数値はソフトブレンの出資比率

注：2019年12月末時点

出所：有価証券報告書及び事業説明資料よりフィスコ作成

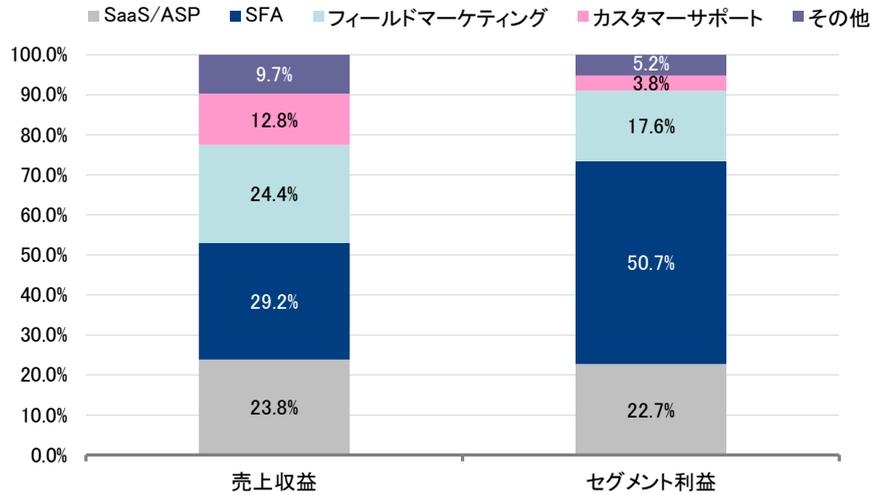
Web サイト内の検索サービス「i-search」、FAQ サービス「i-ask」などで国内トップクラスのシェア誇る

2. 事業内容

同社の主力事業は、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ングループで展開する SFA (Sales Force Automation) 事業、フィールドマーケティング事業、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 (ソフトブレングループのシステム開発及び出版事業、スカラブレイスの EC 事業のほか、ジェイ・フェニックス・リサーチ (株)、スカラパートナーズ、SCL キャピタル) に分けて開示している。

2020年6月期第2四半期累計の事業セグメント別売上構成比は、SaaS/ASP 事業で 23.8%、SFA 事業で 29.2%、フィールドマーケティング事業で 24.4%、カスタマーサポート事業で 12.8%、その他で 9.7% 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 22.7%、SFA 事業で 50.7%、フィールドマーケティング事業で 17.6% とこれら 3 つの事業で全体の約 90% を占めている。

会社概要

**事業セグメント別構成比
 (2020年6月期第2四半期累計)**


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させ、ユーザーを的確に誘導できる点が特長となっている（月額利用料金は平均10～15万円）。

「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サービスとして導入が進んでいる。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長となっている。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型では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が可能で、利便性の高いサービスとして導入が進んでいる。

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長となっている。また、2018年10月に子会社化したコネクタ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。

会社概要

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）（現 損害保険ジャパン（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はじめ、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。

SaaS/ASP 事業の主なサービス内容

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	サイトプリントシステム
	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-flow	進捗管理・承認システム
CRM	i-assist	Web チャットボットシステム
	i-livechat	Web チャットシステム
	i-gift	デジタルギフトサービス
電話系サービス	SaaS 型 IVR	24 時間 365 日の自動音声応答
	クラウド PBX サービス	IP 電話サービス
ニュース配信サービス	法人ニュース	重要なビジネス情報のチェック
データ管理	PatentManager6	最新の特許管理システム
	GripManager	契約業務管理システム
サイト運営ビジネス	Fresheye	検索ポータルサイト
IoT、ビッグデータ	安全運転診断	ビッグデータの処理・管理

出所：事業説明資料よりフィスコ作成

(2) ソフトブレングループの事業

ソフトブレ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 ツール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。

会社概要

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12月末時点で登録キャスト数は全国で約9.2万人、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、業界トップクラスの規模で事業を展開している。最近では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。

(3) カスタマーサポート事業

レオコネクトで展開するカスタマーサポート事業では、顧客企業のサービスや商品に対する問い合わ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主な顧客となっている。当面はコールセンターに「i-livechat」や「i-assist」、IVRなどを導入することや、顧客ニーズを反映してスカラコミュニケーションズと共同で開発した新基幹システム「C7（シーセブン）」（2019年11月提供開始）を導入することによりコールセンターの生産性向上を図り、光通信グループ以外の顧客開拓を進めていくことで、事業を拡大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「カードショップ - 遊々亭 -」を運営するスカラプレイスのEC事業が含まれる。同サイト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開始している。また、新たに子会社化したジェイ・フェニックス・リサーチの経営コンサルティング事業や、新設したスカラパートナーズのCSVイノベーション（経営・事業コンサルティング）事業、CSVインベストメント事業や、SCLキャピタルの投資ファンド事業もその他に含まれる。

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。売上収益の80%は直販で、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。

会社概要

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させ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売上単価を上昇させるとともに、顧客満足度を向上させることで解約防止にもつなげている。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ヨコ展開しているため、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。

業績動向

2020年6月期第2四半期累計業績は 先行投資費用の増加により増収減益に

1. 2020年6月期第2四半期累計業績の概要

2020年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上収益で前年同期比2.4%増の8,606百万円、営業利益で同34.2%減の747百万円、税引前利益で同34.8%減の734百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益で同44.3%減の255百万円となった。会社計画は開示していないものの、SaaS/ASP事業における大型案件の受注遅延などもあって、想定よりも若干未達になったものと見られる。

売上収益については主力のSaaS/ASP事業やSFA事業、フィールドマーケティング事業が揃って増収となったものの、SaaS/ASP事業やSFA事業における将来の成長に向けた先行投資費用（主に人件費や開発費）の増加、並びに本社移転に伴う一時費用の発生（建物付属設備の償却期間変更、PC入替にかかる費用、及び移転によるリブランディング業務費用等で81百万円）などが減益要因となった。また、スカラパートナーズやSCLキャピタルなど新規設立した子会社の立ち上げ費用も数千万円程度の減益要因になったと見られる。

2020年6月期第2四半期累計業績（連結）

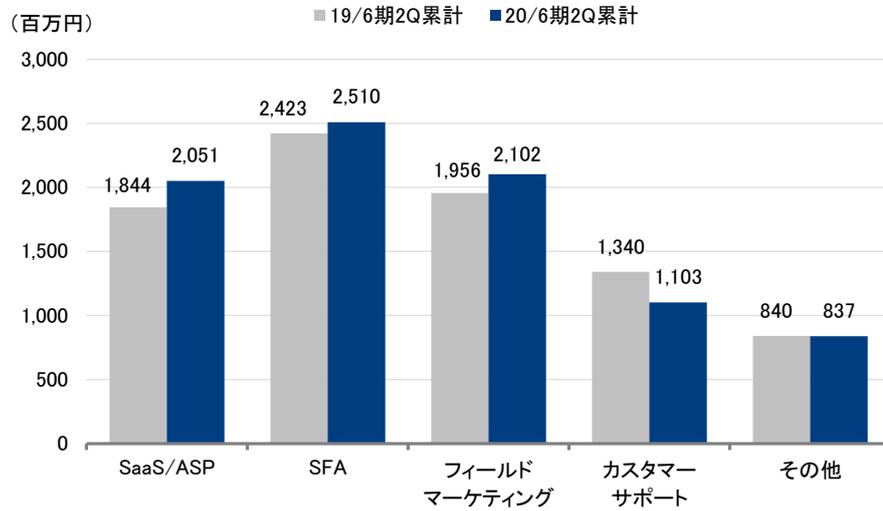
（単位：百万円）

	19/6期2Q累計		20/6期2Q累計		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上収益	8,405	-	8,606	-	2.4%
営業利益	1,135	13.5%	747	8.7%	-34.2%
税引前利益	1,126	13.4%	734	8.5%	-34.8%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	458	5.5%	255	3.0%	-44.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

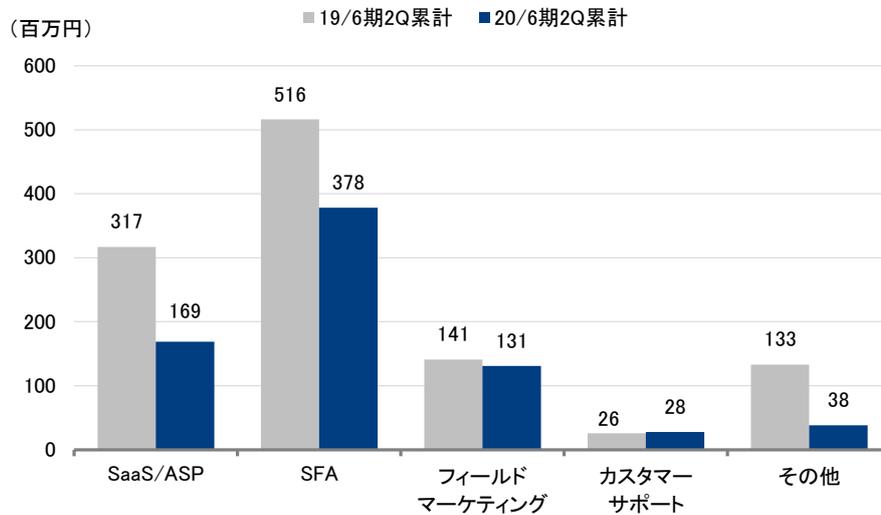
業績動向

事業セグメント別売上収益



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別利益



出所：決算短信よりフィスコ作成

主力の SaaS/ASP 事業では 高成長を実現するための事業基盤構築が進む

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 11.2% 増の 2,051 百万円、営業利益は同 46.4% 減の 169 百万円となった。グループ会社別で見ると、「i-ask」や「i-assist」などの主要サービスを展開するスカラコミュニケーションズの売上収益は前年同期比 1.4% 増の 1,759 百万円、営業利益は同 6.8% 増の 630 百万円と堅調に推移した。「i-ask」や「i-assist」などの導入は着実に進んだものの、大型開発案件の受注遅延により会社計画に対しては若干下回ったもようだ。

当第 2 四半期累計期間における具体的な導入案件としては、神戸市向けに FAQ システム「i-ask」と Web チャットボットシステム「i-assist」を同時に導入し、市民の利便性向上と問い合わせ業務の効率化に寄与している。また、長谷工コーポレーション<1808>の会員向けサイトに「i-livechat」が導入され、問い合わせに対する回答をオペレータが Web チャットを使ってリアルタイムで案内できるようにしたほか、既に導入済みの「i-ask」と連携することで、登録済みの FAQ をチャットで案内できるようにした。

そのほか、「自動車保険 1 クリック概算保険料見積もりシステム」を東京海上ホールディングス<8766>グループのイーデザイン損害保険(株)向けに開発している。Web サイト上で自動車保険を正確に見積もる際には、従来 30 項目程度の質問に対してすべて回答する必要があったが、まずは概算額を知りたいというユーザーニーズに応えるため、直感的に回答できる質問を 8 項目程度に絞り込み、それぞれ 1 クリックで回答できるシステムを開発した。同システムはネット自動車保険として初めてグッドデザイン賞を受賞するなど注目を浴び、保険業界だけでなく他業界からの引き合いも増えている。また、損害保険ジャパンには IVR を使った特約火災保険の解約受付サービスを導入した。従来は、オペレータが対応していた工程を自動化し生産性を向上させたほか、セールスフォースに API 連携することで更なる業務効率向上につなげている。レオコネクトとの協業案件については、光通信グループの(株)ハルエネや(株)ハイホー、(株)エフエネなどに導入が進んでおり、累計で 12 社への導入が完了している。

SaaS/ASP 事業のサービスの主な新規導入先 (2020 年 6 月期第 2 四半期累計)

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	ハルエネ
CMS サービス	i-ask	FAQ システム	ハルエネ、エフエネ、ハイホー、 コミュニティ・ネットワーク、神戸市
CRM	i-assist	Web チャットボットシステム	神戸市
	i-livechat	Web チャットシステム	長谷工コーポレーション
電話系サービス	SaaS 型 IVR	自動音声応答サービス	損害保険ジャパン

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

業績動向

コネクトエージェンシーの売上収益は前年同期の108百万円から291百万円、営業利益は13百万円から33百万円となった。前年同期は2ヶ月間のみ連結対象となっていたため、実質ベースではほぼ横ばい水準だったと見られる。顧客ニーズの高いソフトフォン対応を進めており、下期に向けて導入が進む見通しとなっている。

2018年11月に新設したスカラネクストは、スカラコミュニケーションズからの開発案件の受託並びに新規事業・新サービスの企画・開発を行っており、外部顧客向けの売上収益はない。営業損失で62百万円を計上しているが、これら受託開発コストや新サービスの開発コストが中心となっている。また、ミャンマーにオフショア開発拠点を設け、エンジニアを25名程度採用しており、一部開発業務をスタートさせている。

本社機能であるスカラについては、営業損失が前年同期の300百万円から449百万円に拡大した。既述のとおり本社移転に伴う一時費用81百万円に加えて、中期経営計画実現に向けた先行投資に取り組んでいることが費用増要因となっている。

SaaS/ASP 事業のグループ会社別業績

(単位：百万円)

グループ会社	19/6期2Q累計			20/6期2Q累計			前年同期比増減額	
	売上収益	営業利益	利益率	売上収益	営業利益	利益率	売上収益	営業利益
スカラコミュニケーションズ スカラサービス	1,735	590	34.0%	1,759	630	35.8%	24	39
スカラネクスト (先行投資段階)	-	-	-	-	-62	-	-	-62
コネクトエージェンシー (前年同期は2ヶ月のみ連結対象)	108	13	12.2%	291	33	11.5%	183	20
スカラ (先行投資、本社機能)	0	-300	-	0	-449	-	-	-148
他セグメントとの関係会社間取引	0	14	-	0	18	-	-	4
合計	1,844	317	17.2%	2,051	169	8.3%	207	-147

出所：決算説明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 3.6% 増の 2,510 百万円、営業利益は同 26.7% 減の 378 百万円となった。主力商品の営業支援ソフト「eセールスマネージャー」の販売はクラウド型を中心に堅調に推移したものの、教育研修サービスが減収となり、増収率は鈍化した。また、利益面では、成長に向けての人材投資やサービス品質向上のための開発費用が増加したほか、本社移転関連費用の計上などが減益要因となった。会社計画比では売上収益、営業利益ともに下回ったものと見られる。

(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の売上収益は前年同期比 7.4% 増の 2,102 百万円、営業利益は同 7.5% 減の 131 百万円となった。大手消費財メーカーを中心にストックビジネスである定期フィールドサービスが堅調に推移したものの、BtoB 領域における営業代行業務の案件開拓に向けた営業費用や人件費増などが減益要因となった。

業績動向

(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年同期比 17.7% 減の 1,103 百万円、営業利益は同 8.5% 増の 28 百万円となった。「i-ask」及び IVR 等の導入効果による入電数削減や不採算案件の整理を進めたことで売上収益は減少したが、収益性は向上した。

2020 年 6 月期下期以降は、更なる収益性の向上が期待される。スカラコミュニケーションズと共同開発していた基幹システム「C7」が完成し、2019 年 11 月より提供を開始しており、既に複数社に導入が決まっている。「C7」はコールセンターの日々の業務・管理プロセスをデジタル化するシステムで、必要最低限の機能に絞ることで通常のシステムよりも導入コストの大幅削減を実現したシステムとなる。今後、レオコネクトの顧客であるコールセンター事業者に順次導入し、業務効率の向上並びに生産性向上を支援していく。コールセンター事業者は、「C7」を導入することで業務処理能力が拡大し、新規案件の受注が可能となる。同社はこうした事業者に対して、光通信グループ以外の新規顧客を紹介していく格好となる。「C7」の利用料については、SaaS/ASP 事業とカスタマーサポート事業で案分して売上収益に計上することになる。

(5) その他

その他の売上収益は前年同期比 0.3% 減の 837 百万円、営業利益は同 70.9% 減の 38 百万円となった。事業別の内訳を見ると、EC 事業の売上収益は対戦型ゲームのトレーディングカードの売上が活況に推移したことにより、前年同期比 18.2% 増の 488 百万円と好調を持続したものの、営業利益は同 3.7% 減の 41 百万円となった。現在、EC サイト「カードショップ - 遊々亭 -」のスマートフォンアプリ版を開発しており、開発費の増加が減益要因になったと見られる。

システム開発事業については既存ユーザー向けの案件が堅調に推移し、売上収益で前年同期比 0.1% 増の 222 百万円となったものの、開発費用の増加により営業利益は同 74.9% 減の 4 百万円となった。また、出版事業については書籍の販売が低調に推移し、売上収益で前年同期比 39.6% 減の 123 百万円、営業利益で同 65.8% 減の 24 百万円と落ち込んだ。

そのほか、CSV イノベーション（経営・事業コンサルティング）や CSV インキュベーション、CSV インベストメント事業などを展開するスカラパートナーズでは、CSV インベストメント事業の第 1 号案件として、2019 年 11 月に VALT JAPAN(株)に出資(22 百万円)したことを発表している。同社は 2014 年設立のスタートアップ企業で、障がい者に特化した各種の就職支援事業を行っており、国内で 6,000 名を超える障がい者ネットワークを構築している。最近では（公財）日本財団の助成事業の 1 つである「障がい者みなし雇用制度研究会」において、民間企業で唯一の外部委員として参加し、また、就労困難者の「仕事と体調管理」の両立支援システムである「NEXT HERO」の実証実験を鎌倉市と連携して進めていく予定となっている（2019 年 10 月連携協定を締結）。今後、スカラグループにおいて、「NEXT HERO」のシステム開発支援を行っていくことになる。2020 年 6 月期第 2 四半期累計の業績は売上収益がなく、営業損失で 21 百万円となっている。

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

2020年6月期第2四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比4,222百万円増加の22,917百万円となった。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770百万円、営業債権及びその他の債権が582百万円それぞれ増加した。非流動資産ではIFRS第16号の適用により使用权資産が2,120百万円増加したほか、のれんが202百万円増加した。

負債合計は前期末比3,468百万円増加の12,554百万円となった。有利子負債が1,523百万円増加したほか、IFRS第16号の適用によりリース負債が2,167百万円増加した。資本合計は同754百万円増加の10,362百万円となった。新株予約権行使により資本金が95百万円、新株予約権の行使及び株式交換等により資本剰余金が309百万円それぞれ増加したほか、親会社の所有者に帰属する四半期利益255百万円、及び非支配持分に帰属する四半期利益218百万円を計上した一方で、配当金の支出で203百万円等となっている。

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37.5%から4.6ポイント低下の32.9%となった。このうち3.5ポイント程度はIFRS第16号適用に伴うリース資産の計上による影響で、実質ベースでは1ポイント強の低下となっている。中期経営計画の実現に向けた先行投資費用として有利子負債を積み増したことが主因で、有利子負債比率についても前期末の85.3%から99.4%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28%はのれん（6,394百万円）で占められており、その大半を占めるソフトプレーンの収益が今後大幅に悪化した場合には、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、現時点ではソフトプレーンの業績も安定して推移しており、そのリスクは極めて低いものと弊社では考えている。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/6期	18/6期	19/6期	20/6期 2Q	増減額
流動資産	7,167	8,120	10,165	11,575	1,409
(現金及び現金同等物)	4,999	4,950	6,393	7,163	770
非流動資産	7,774	8,112	8,529	11,341	2,812
(のれん)	5,684	5,787	6,192	6,394	202
資産合計	14,941	16,233	18,694	22,917	4,222
負債合計	7,021	7,587	9,086	12,554	3,468
(有利子負債)	4,768	4,793	5,978	7,502	1,523
資本合計	7,919	8,645	9,608	10,362	754
(非支配持分)	1,934	2,196	2,597	2,813	215
経営指標					
(安全性)					
親会社所有者帰属持分比率	40.1%	39.7%	37.5%	32.9%	-4.6pt
有利子負債比率	79.7%	74.3%	85.3%	99.4%	14.1pt
(収益性)					
ROE	60.4%	11.4%	14.1%		
ROA	30.4%	9.9%	12.2%		
売上収益営業利益率	35.0%	12.1%	12.6%		

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月期の業績は 新型コロナウイルス感染拡大の影響により減益が避けられず

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月期以降に新規事業を展開していく方針を明らかにしており、これら新規事業については不確定要素が大きいことから2020年6月期業績予想を非開示としている。中期経営計画の中で示した既存事業における業績見通しについては、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2,400百万円と増収増益を見込んでいたが、既述のとおり、第2四半期までSaaS/ASP事業やSFA事業の進捗率がやや計画を下回っていることに加えて、2月以降の新型コロナウイルス感染拡大による影響が営業活動でも出始めていることから、通期でも減益となる可能性があると弊社では見ている。市場環境が厳しいなか、同社は将来の成長に向け、以下の施策に取り組んでいく方針となっている。

(1) SaaS/ASP 事業

SaaS/ASP 事業については、開発案件の大規模化とともに難易度も上昇する傾向にあるなかで、現状の課題点として、開発リソースが不足し内製化の限界が見え始めていることが挙げられる。こうした課題を解決し、将来的に高成長を実現していくための施策として、同社は「ミャンマーにおけるオフショア開発体制構築及び社内開発プラットフォームの再構築」「外注クラウドプラットフォームの構築」「魅力ある汎用サービスの拡販プロセスの構築」の3点に取り組んでおり、2020年末までにこうした体制を構築し、2021年以降の高成長につなげていく考えだ。

このうち、「社内開発プラットフォームの再構築」としては以下の3点に取り組んでいく。

a) 再利用可能なモジュールをマイクロサービス化

開発の上流工程からモジュール化することにより、サービスレベルでの開発連携を柔軟に行えるようにするため、既存サービスも含めてシステムの刷新を図る。モジュール化することで、カスタマイズ開発の外部委託が可能となるほか、大型案件を同時並行で開発できるようになり、開発能力が増大する。また、カスタマイズレスの汎用版サービスの拡販も可能となる。

b) 機能性のある開発手法

手戻りのない開発手法を導入することで生産性を向上していく。同手法の導入により、プロジェクトチームの構築が柔軟に行えるようになるほか、エンジニアのエンゲージメント向上につながる効果も期待される。

c) 最新技術の取り込み

サービスごとに最新の技術を取り込んだ開発を進め、動作パフォーマンスやスケーラビリティの向上を図っていく。また、技術ブランディングを確立することで、ハイスキルのエンジニアの採用につなげていく。

これらの取り組みにより新たな開発プラットフォームを構築できれば、利益率の改善だけでなく、外部委託パートナーの活用や汎用サービスの拡販が可能となり、売上成長も一段と加速すると見ている。なお、外部委託パートナーとは外注クラウドプラットフォームを整備して連携を進めていく予定にしている。

なお、2020年6月期下期の受注見込み案件として、DXサービス分野で保険募集基幹システムを複数の保険会社に提案中で、いくつか決まる見込みとなっている。契約申し込みから受付までの業務プロセスを標準化したシステムで、業務効率の向上に寄与するサービスとなる。初期導入費用は2～5千万円、月額料金は50～200万円を見込んでいる。また、AIサービス分野ではカード会社向けのAI与信システムを顧客要望により開発し、複数社に提案している段階にある。初期導入費用は1～2千万円、月額料金は30～50万円程度となる。そのほか、テレマティクス（運転診断サービス）分野では既存顧客からの追加開発案件を受注する見込みとなっており、受注額は数千万円から数億円規模となる見通しだ。これら案件に関して、売上が2020年6月期中に入るかどうかは流動的だが、需要は確実にあるため、今後の収益に貢献するであろうことには変わらない。

スカラ | 2020年4月17日(金)
 4845 東証1部 | <https://scalagr.jp/ir/>

今後の見通し

(2) SFA 事業

SFA 事業では直近の市場環境が厳しいものの、「eセールスマネージャー」の拡販を進めていくことに加えて、中堅・中小企業向けをターゲットとしたセルフサブ型の「eセールスマネージャー Remix MS」についても、2020年夏以降本格的に販売プロモーションを展開していく予定となっている。従来よりもサービス料金を抑えたサービスを提供することで顧客の裾野を拡大し、2021年以降の売上成長を加速していく戦略となっている。

(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については、2020年6月期下期も堅調な推移が見込まれる。日用品やヘルスケア商品の小売販売については新型コロナウイルス感染拡大の影響もほとんどなく、むしろ一部部材については活況となっているためだ。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や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。

(4) カスタマーサポート事業

カスタマーサポート事業については、不採算案件の見直しと新規顧客の獲得を進めていくと同時に、基幹システムである「C7」の導入による業務効率の向上とコールセンターの処理能力拡大を図り、収益を拡大していく戦略となっている。なお、将来的に営業利益率10%を目標としている。

(5) その他

EC 事業に関しては2020年6月期下期も2ケタ増収が続く見通し。今後も取り扱い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を行いながら、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、事業を拡大していく方針となっている。一方、システム開発及び出版事業についてはソフトブレイク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、下期についても上期並みの水準が続く見通しだ。

スカラパートナーズでは、2020年2月に GovTech^{※1} 企業の(株)blockhiveと次世代デジタルID技術の普及に向けた資本業務提携を締結したことを発表した。Blockhiveは2017年からエストニアでデジタルID及びブロックチェーン関連のソリューションを開発・提供し、同国のe-Residency(電子国民プログラム)^{※2} チームとも連携している企業で、開発したデジタルID技術の国内での導入拡大を目指している。2019年12月に石川県加賀市とデジタル化推進プロジェクトで連携し、2020年3月にリリースしたデジタル身分証アプリ「xID(クロスアイディ)」^{※3} と連携した電子申請プラットフォームを提供していく予定にしている。スカラグループでも神戸市や渋谷区などにSaaS/ASPサービスを導入しており、今後、blockhiveの技術力と同社のサービス開発力を連携させ、また、後述するGGHが持つ自治体のネットワークも活用しながら、行政サービスのデジタル化を推進していくことになる。スカラグループでは既存サービスだけでなく、「xID」と連携するアプリケーションやサービスの開発・拡販を進めていく方針だ。

※1 GovTech(ガブテック)とは、Government Technologyの略語。政府や行政が抱える課題に対して、テクノロジーによって解決を目指すITサービスを示す。それらを支援する企業をGovTech企業と言う。

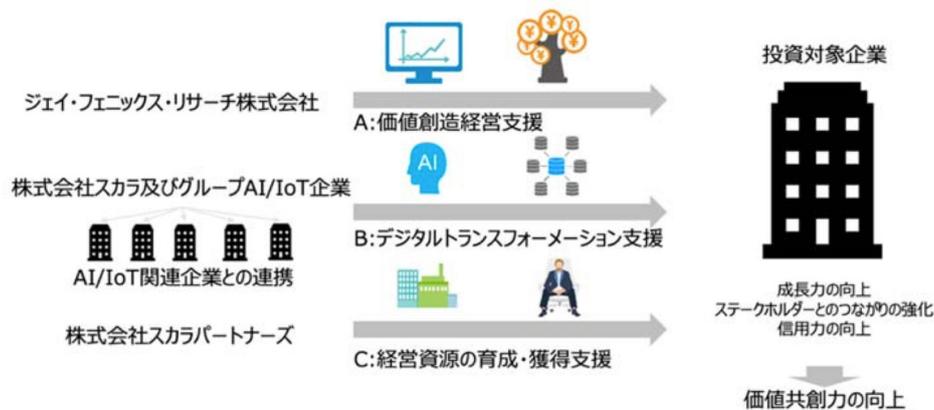
※2 e-Residencyとは、エストニアの国民でも居住者でもないものがエストニアの電子国民になれる制度。e-Residencyを使うことで、外国人が海外にいながらエストニアにオンラインで会社を設立、銀行口座の開設が可能となる。

※3 xID(クロスアイディ)とは、マイナンバーカードと連携することで、より手軽に本人認証をすることができるデジタル身分証アプリ。

今後の見通し

SCL キャピタルでは、SDGs などの社会問題に対し事業を通じて問題解決しようとしている企業や、新規産業の創出を目指す企業等に対して出資を行い、スムーズな継続成長が実現できるよう、経営面、財務面、IR 面での支援を行っていくことを企図する「価値共創エンゲージメントファンド」を組成し、2020年6月期第4四半期から運用を開始する予定となっている。投資対象は時価総額で100億円以下の企業となり、初年度で総額10～20億円、10社程度への出資を検討している。対象企業についてはジェイ・フェニックス・リサーチで選定する。

価値共創エンゲージメントファンドの3つの支援



出所：決算説明資料より掲載

新たな M&A として 人材事業・地方創生事業などを展開する GGH をグループ化

2. GGH の子会社化について

同社は2020年3月、GGHの株式を500百万円で取得し完全子会社化することを発表した。GGHは主に人材事業（体育会系学生の就職支援）を中心に地方創生事業（地域活性化支援、Uターン、Iターン就職支援等）、スポーツ×幼児教育事業などを国内外で展開している。直前期（2019年5月期）の売上規模は概算で1,999百万円、営業利益で31百万円となっており、いずれの事業も黒字化している。グループの従業員数は約130名である。

子会社化によるシナジー効果として、3つを挙げている。1つ目は、地方創生事業においてGGHの取引先である約600の地方自治体向けに、同社のSaaS/ASPサービスや業務提携先であるblockhiveが提供する「xID」の導入提案を進めていくことができる点にある。マイナンバーカードについては今後、健康保険証なども連携することでより広く浸透していくため、「xID」のようなデジタル身分証明書の普及が進むことは必然であり、こうした需要をグループで積極的に開拓し、行政サービスのデジタル化を推進していくことで地方創生事業の拡大を目指す。

スカラ | 2020年4月17日(金)
4845 東証1部 | <https://scalagr.jp/ir/>

今後の見通し

また、2つ目のシナジーとして、海外市場における事業成長の加速化が挙げられる。GGHではミャンマーで子供教育事業（バルシューレ教室※の運営）や現地金融機関との協業によるFinTech事業を推進しており、ミャンマーで将来的に保険・医療分野におけるITサービスの展開を目指す当社にとって、協業による事業推進効果が期待される。

※ ドイツで生まれたボール遊び教室。基礎運動能力を高めると同時に、自発性・社会性を育むことを目的としている。

3つ目のシナジーは、人材採用力の強化が挙げられる。GGHでは就職支援事業を展開しており、都内の6大学を中心に国内477の大学と長年の関係を構築している。GGHを通じて優秀な人材を獲得していくことで、更なる事業成長が期待できるものと考えている。

GGH とのシナジー効果

	SCALA	GGH <small>Gril for all.</small>
地方創生事業	自治体のデジタル化を推進 デジタルID連動のGovTech事業	600自治体との取引実績
ミャンマー展開	注力領域として、支社を設立 現地の優秀な人材を多数獲得	子供教育事業 Fintech事業
優秀な人材の採用	事業拡大につき、採用強化中	477大学とのリレーション

出所：会社資料より掲載

中期経営計画では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

3. 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。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」（価値創造経営支援事業）、「リソースの埋もれた価値を炙り出す」（IT/AI/IoT関連事業）、「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）の3つに分類し、それぞれのケイパビリティごとに事業方針を掲げ、成長を目指していく戦略となっている。

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21億円であることから、既存事業だけではなく新規事業への展開や海外市場への展開も視野に入れて成長を目指しており、目標を実現するための事業基盤を構築するため、2020年6月期より先行投資を開始している。

今後の見通し

セグメント別取組方針と売上収益目標

ケイバビリティ	対応するセグメント	取組み	売上収益目標	
			25/6期	30/6期
1) 真の課題を探り出す	価値創造経営支援事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 価値創造総合アドバイザー（コンサルティング） ・ エンゲージメントファンドの立ち上げ（2020年4月以降） ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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：「中期経営計画 COMMIT5000」よりフィスコ作成

(1) 価値創造経営支援事業

価値創造経営支援事業では、売上収益目標として2025年6月期に300億円、2030年6月期に1,800億円を掲げている。スカラパートナーズにおいてCSVイノベーション（経営・事業コンサルティング）やCSVインキュベーション、CSVインベストメントなどに取り組んでいるほか、2020年4月以降、SCLキャピタルでエンゲージメントファンド※の運用を開始する。ジェイ・フェニックス・リサーチでは投資先などに対する中期経営計画策定やIR支援（スポンサーレポートの作成含む）、バリューアップ提言などを行っていく。

※ 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。

このうち、スカラパートナーズでは外部パートナー10名弱と契約を結び、ベンチャー企業やレガシー企業などに対して、DX化やEVA（Economic Value Added）経営の導入などによる企業価値向上など様々な提案を進めている。直近では前述したblockhiveと業務資本提携を締結し、行政サービスのデジタル化を共同で推進していくことにしている。一方でレガシー企業に関しては、提案内容を理解してくれるものの最終的な契約まで至らないことも多く、今後の課題となる。なお、注力分野は「食と健康、医療、教育、環境、地方創生、金融」の6分野となり、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していくための支援や提案を行っていくことになる。同事業においては、CSVイノベーション事業においていかに大企業の顧客を獲得していくことができるかが、目標を達成するうえでのポイントとなる。

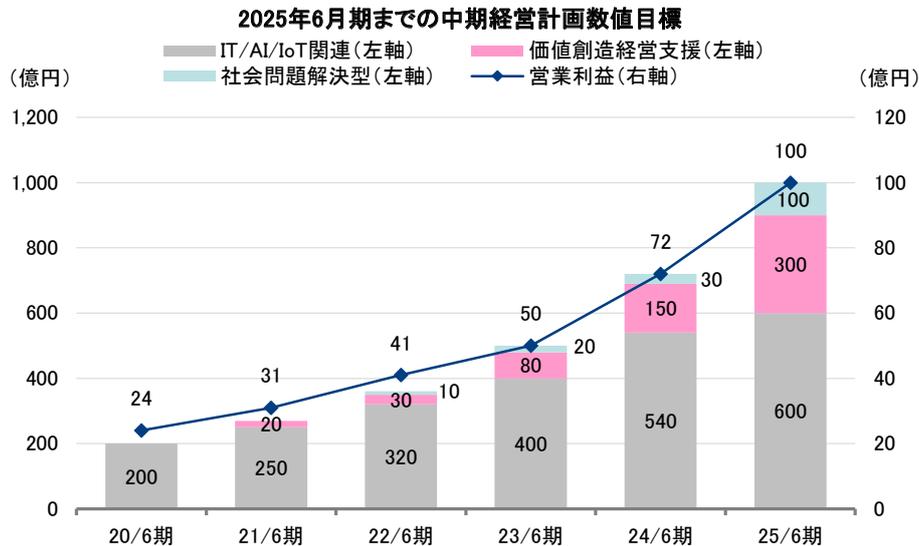
(2) IT/AI/IoT 関連事業

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%の成長となる。同社は既往のとおり、2020年末までに開発プラットフォームを再構築し、高成長を実現する基盤を整備する計画であることから、2021年以降に成長が加速していくものと期待される。また、ソフトブレイクでも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%成長を目標としている。両社の戦略が順調に進めば、目標の達成も十分射程圏内と言えるだろう。なお、オフショア開発拠点のマンマーマでは、2～3年後に数百名規模までエンジニアを増員する計画となっている。

(3) 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。ミャンマーでは医療インフラが極めて乏しく、また栄養や健康維持に対する知識も不足しており、健康保険の仕組みも改善余地が大きい。同社は保険会社と連携し、栄養や健康維持の知識を提供するスマートフォンアプリを開発してパーソナルヘルスデータの基盤を構築し、保険の仕組みとセットでサービス展開していく予定にしており、現在は現地でこうした仕組みの提案を行っている段階にある。事業化が決まれば、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。また、遠隔医療システムや決済インフラシステムの導入支援についても検討を進めている。



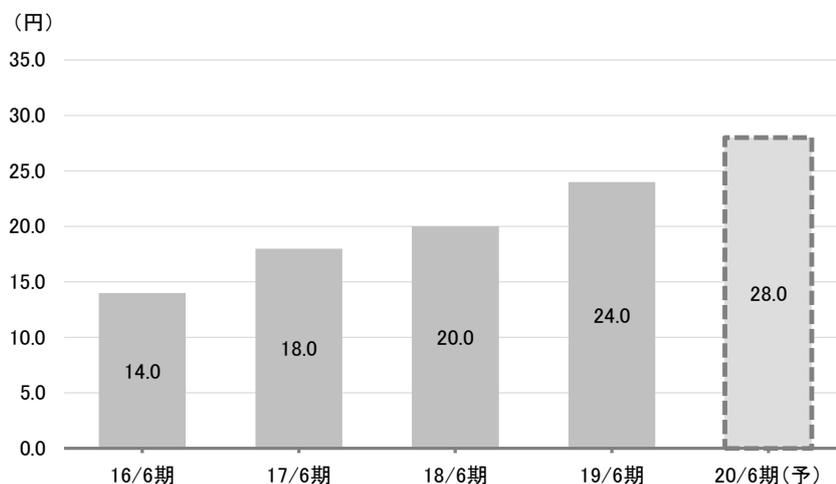
出所：「中期経営計画 COMMIT5000」よりフィスコ作成

■ 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。

1株当たり配当金の推移



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。

免責事項（ディスクレマー）

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。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