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 >>>

2019 年 3 月 15 日（金）

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 月期第 2 四半期累計業績は会社計画を上回る 01
2. 2019 年 6 月期通期業績を上方修正 01
3. レオコネクト、コネクトエージェンシーとのシナジー効果に期待 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 05
3. 同社の強み 08
■業績動向 09
1. 2019 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 10
3. 財務状況と経営指標 14
■業績見通し 15
1. 2019 年 6 月期の業績見通し 15
2. 事業別見通し 16
■今後の方向性 19
■株主還元策 20
■情報セキュリティ対策 20

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

M&A 効果によって収益成長ポテンシャルが一段と高まる

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 サービスを中心に展開し、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 月期第 2 四半期累計業績は会社計画を上回る

2019 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 43.6% 増の 8,405 百万円、営業利益で同 38.1% 増の 1,135 百万円といずれも会社計画（売上収益 7,850 百万円、営業利益 900 百万円）を上回った。主力の SaaS/ASP 事業は計画どおりの進捗だったが、子会社のソフトブレーンや plube の業績が想定以上に伸びたことが要因だ。前年同期との比較で見ると、すべての事業セグメントで増収増益を達成し、営業利益では特に SFA 事業が前年同期比 47.5% 増の 516 百万円と大きく伸び、増益寄与度の 53% を占めた。営業の生産性向上ツールとなる「e セールスマネージャー」の販売が好調だったことが要因だ。また、前下期から子会社化したレオコネクトについては売上高で 1,340 百万円、営業利益で 26 百万円の上乗せ要因となった。

2. 2019 年 6 月期通期の業績を上方修正

2019 年 6 月期通期の連結業績は売上収益で前期比 29.4% 増の 16,600 百万円、営業利益で同 29.3% 増といずれも会社計画（売上高 16,200 百万円、営業利益 1,880 百万円）を上方修正している。第 2 四半期累計業績が計画を上回ったことが主因だ。上期比で営業利益がやや減少する見込みとなっているが、これはソフトブレーングループの業績計画が反映されているため。ただ、同計画値は保守的な印象が強いこと、また、レオコネクトやコネクトエージェンシーとのシナジー効果が下期以降期待できることなどから、通期業績についてはもう一段の増額余地があると弊社では見ている。

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. レオコネクト、コネクトエージェンシーとのシナジー効果に期待

2019 年 6 月期下期以降は、直近で子会社化したレオコネクトとコネクトエージェンシーとのシナジー効果が期待される。レオコネクトはコールセンターのサービス品質向上を目的としたコンサルティングを展開し、コネクトエージェンシーは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 サービスを提供しており、いずれも光通信グループ及びその代理店を顧客としている。同社はこれら子会社と共同で、「i-ask」などの自社商材を光通信グループ等に販売提案していくことになる。光通信グループは代理店も含めると全国に数千社規模に上るため、これら見込み顧客を開拓することによる収益の成長ポテンシャルは大きいと言える。

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。2019 年 6 月期は 1 株当たり配当金で前期比 4.0 円増の 24.0 円と 10 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

- 2019 年 6 月期第 2 四半期累計業績は会社計画を上回る 2 ケタ増収増益を達成
- レオコネクト、コネクトエージェンシーとの協業によって、数千社に上る光通信グループ、関連企業の顧客開拓を進める
- 新規事業、サービスの企画・開発を行う子会社を新設、今後もサービスラインナップの強化を図りながら、2 ケタ成長を目指す

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.

会社概要

企業の CRM 分野におけるクラウドサービスがコア事業、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に業績が大きく成長した。

※ 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の小型サーバーへ移行するなかで、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戦略を進めていくことになる。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（2018 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、現在は連結子会社 12 社で事業を展開している。また、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。

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 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）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	スカラ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 領域の業務効率改善に資する IT サービスを提供する SaaS/ASP 事業と、ソフトブレーングループの SFA 事業（営業イノベーション事業）、フィールドマーケティング事業、レオコネクトのカスタマーサポート事業の 4 事業とその他（ソフトブレーンのシステム開発及び出版事業、plube の EC 事業）に分けて開示している。2019 年 6 月期第 2 四半期累計の事業別売上構成比は、SaaS/ASP 事業で 21.9%、SFA 事業で 28.8%、フィールドマーケティング事業で 23.3%、カスタマーサポート事業で 16.0%、その他で 10.0% 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 27.9%、SFA 事業で 45.5%、フィールドマーケティング事業で 12.5% とこれら 3 つの事業で全体の 85.9% を占めている。

事業セグメント別構成比(2019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約 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で 10 ～ 15 万円となる。

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.

「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。

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（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	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
	LaCoon	ウェブシステム構築プラットフォーム
CRM サービス	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	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 日の自動音声応答サービス
	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。2018 年 12 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 16 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。最近では BtoC だけでなく BtoB 領域へのフィールド活動にも展開を始めている。

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ここ数年推移しており、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いる。光通信グループやその代理店などが顧客で、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、既存顧客に対して同社グループと協業して各種 IT サービスを拡販していく戦略となっている。また、第 2 ステップとして、光通信グループ以外の新規顧客開拓も進めていく方針となっている。

（4）その他

その他には、ソフトブレーンのシステム開発、出版事業のほか、plube の EC 事業が含まれる。対戦型トレーディングカードの売買を行う EC サイト「遊々亭」を運営している。ゲーム業界での認知度は高く、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、海外ユーザーからの購入も多い。

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こと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、単独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。

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 月期第 2 四半期累計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 月期第 2 四半期累計業績の概要

2019 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 43.6% 増の 8,405 百万円、営業利益で同 38.1% 増の 1,135 百万円、税引前利益で同 38.0% 増の 1,126 百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益で同 23.1% 増の 458 百万円と 2 ケタ増収増益となり、また、第 1 四半期発表時点で上方修正した会社計画に対してもいずれも上回って着地した。会社計画比での増額要因は、ソフトブレーンやレオコネクト、plube などの業績が当初計画を上回ったことが主因となっている。売上高営業利益率が前年同期比で 0.5 ポイント低下したが、これは利益率の低いカスタマーサポート事業が加わったことによる。

前年同期比では全ての事業セグメントで 2 ケタ増収となった。前下期から加わったカスタマーサポート事業や、2019 年 6 月期第 2 四半期に子会社化したコネクトエージェンシーを除いた既存事業ベースで見ても同 19% 増収となっている。また、営業利益についても全ての事業セグメントで増益となっている。なかでも SFA 事業の増益寄与度が全体の 53% を占め、収益拡大のけん引役となった。既存事業ベースでの営業利益の増益率は、同 39% 増益だったと見られる。

2019 年 6 月期第 2 四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	18/6 期 2Q 累計		19/6 期 2Q 累計				
	実績	対売上比	会社計画（2018年11月）	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上収益	5,854	-	7,850	8,405	-	43.6%	7.1%
営業利益	822	14.0%	900	1,135	13.5%	38.1%	26.2%
税引前利益	815	13.9%	890	1,126	13.4%	38.0%	26.5%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	372	6.4%	400	458	5.5%	23.1%	14.6%

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

SaaS/ASP 事業は月額売上が着実に増加、レオコネクトとのシナジー効果も出始める

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 15.1% 増の 1,844 百万円、営業利益は同 6.0% 増の 317 百万円となり、上期としては過去最高業績を更新した。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、並びに新規顧客の獲得が進んだことで前年同期比 9.6% 増の 1,080 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加わったこともあり同 117.7% 増の 172 百万円に、一時的な売上収益は「LINE ほけん」に商品提供を行う損害保険ジャパン日本興亜向けのシステム開発及び管理用アプリケーションを提供したこと等が寄与して、同 9.7% 増の 589 百万円となった。利益率の低下要因は、前年同期に採算の良い大型開発案件があった反動によるもので、同要因を除けば前年同期とほぼ変わらない水準だった。なお、コネクトエージェンシーについては 2018 年 11 月と 12 月の 2 カ月分の寄与となっており、売上高で 1 億円強、利益でも若干のプラス要因になったと見られる。

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.

SaaS/ASP事業の業績

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

サービス別売上構成

（単位：百万円）

	17/6 期上期	18/6 期上期	19/6 期上期	増減額	前年同期比
i-search	191	221	251	30	13.6%
i-ask	175	204	259	55	27.0%
WEB サービス	185	206	396	190	92.2%
IoT・ビッグデータ関連	137	320	161	-159	-49.7%
電話系サービス	131	135	165	30	22.2%
ニュース配信	206	210	233	23	11.0%
その他	288	303	267	-36	-11.9%
合計	1,317	1,602	1,735	133	8.3%

注：コネクトエージェンシーの売上は含まず
出所：決算説明会資料、ヒアリングよりフィスコ作成

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	QVC ジャパン、西松屋チェーン、ハルエネ
CMS サービス	i-ask	FAQ システム	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、ハルエネ、Hi-Bit
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、Hi-Bit
	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
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

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.

サービス別売上収益を見ると、主力の「i-search」が前期比 13.6% 増の 251 百万円、「i-ask」が同 27.0% 増の 259 百万円といずれも好調に推移した。また、2017 年にリリースした「i-gift」（来店型商品交換デジタルギフトサービス）※1 が（株）マネーパートナーズ（マネーパートナーズグループ <8732>）に導入されたほか、「i-assist」（Web チャットボットシステム）※2 が（株）西日本シティ銀行（西日本フィナンシャルホールディングス <7189>）や大和証券（株）（大和証券グループ本社 <8601>）に、「i-livechat」（Web チャットシステム）※3 や SMS 配信管理サービスが既存顧客であるソニー損害保険（株）に新たに導入されるなど、先進的なサービスについても着実に実績が積み上がってきている。また、レオコネクトとの共同提案によって、（株）ハルエネに「i-search」と「i-ask」が、（株）Hi-Bit に「i-ask」と「i-assist」がそれぞれ導入されるなど、シナジー効果も早速出始めており、今後も光通信グループでの更なる導入が進むものと期待される。

※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。

(2) SFA 事業

SFA 事業の売上収益は前年同期比 18.7% 増の 2,423 百万円、営業利益は同 47.5% 増の 516 百万円となり、上期として過去最高業績を更新している。営業部門の生産性向上に寄与する営業支援ソフト「e セールスマネージャー」の販売がクラウド型を中心に好調に推移したほか、コンサルティングサービスや研修サービス等も堅調に推移した。働き方改革に取り組む企業が増えるなかで、営業の生産性向上に資する SFA ツールの需要が拡大しており、なかでも使い勝手 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、前年同期比で 4.1 ポイント上昇の 21.3% となった。

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.

(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 20.3% 増の 1,956 百万円、営業利益は同 19.6% 増の 141 百万円と 2 年ぶりの増収増益となった。営業組織体制を変更し、新規顧客の開拓に注力した効果により、前年同期に低迷した店頭構築等のスポット案件の受注が回復したほか、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たことが増収増益要因となった。また、新たな市場開拓の取り組みとして、BtoB 分野（ホテル向けや運送会社向け営業業務）のフィールド活動業務の受注も増え始めている。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(4) カスタマーサポート事業

光通信グループ各社からのカスタマーサポートコンサルティング業務の受託に加えて、SaaS/ASP サービスの共同提案による受注、導入の実績が出始めている。売上収益は 1,340 百万円、営業利益は 26 百万円となり、利益率は 2% 程度とまだ低いものの、今後は SaaS/ASP サービスの導入を進めることで利益率の改善が徐々に進んでいくものと見込まれる。

(5) その他

その他の売上収益は前年同期比 43.7% 増の 840 百万円、営業利益は同 146.2% 増の 133 百万円となった。売上収益の内訳を見ると、システム開発及び出版事業は前年同期比 18.7% 増の 426 百万円となった。また、2017 年 8 月に連結子会社化した plube の EC 事業についてはポケモンカードを中心に対戦型ゲームのトレーディングカードの販売が好調で、売上収益は前年同期比 83% 増と大幅増収となった。増減要因についても、plube の EC 事業の利益増が寄与したものと見られる。

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

有利子負債は増加したがネットキャッシュは均衡水準を維持

3. 財務状況と経営指標

2019 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 2,022 百万円増加の 18,256 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 1,092 百万円の増加、営業債権及びその他の債権が 458 百万円の増加となり、非流動資産ではのれんが 404 百万円の増加となった。

負債合計は前期末比 1,427 百万円増加の 9,015 百万円となった。主な変動要因を見ると、有利子負債の増加で 1,271 百万円となっている。また、資本合計は同 595 百万円増加の 9,240 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 458 百万円、非支配持分に帰属する四半期利益 297 百万円の計上、及び配当による利益剰余金の減少 169 百万円等となっている。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の 39.7% から 2.9 ポイント低下の 36.8% 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も前期末の 74.3% から 90.3% 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、資産合計の約 34% 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。なお、同社は有利子負債の水準に関して M&A 等の資金需要がなければ、今後は徐々に削減していく意向を示している。

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.

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	16/6 期	17/6 期	18/6 期	19/6 期 2Q	増減額
流動資産	5,470	7,167	8,120	9,676	1,555
（現金及び現金同等物）	5,060	4,999	4,950	6,042	1,092
非流動資産	4,160	7,774	8,112	8,580	467
（のれん）	477	5,684	5,787	6,192	404
資産合計	9,631	14,941	16,233	18,256	2,022
負債合計	5,720	7,021	7,587	9,015	1,427
（有利子負債）	3,300	4,768	4,793	6,064	1,271
資本合計	3,910	7,919	8,645	9,240	595
（非支配持分）	-	1,934	2,196	2,522	326
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率（自己資本÷総資産）	40.6%	40.1%	39.7%	36.8%	-2.9pt
有利子負債比率（有利子負債÷自己資本）	84.4%	79.7%	74.3%	90.3%	16.0pt
（収益性）					
ROE	28.1%	60.4%	11.4%		
ROA	18.2%	30.4%	9.9%		
売上収益営業利益率	22.9%	35.4%	12.1%		

注：IFRS 基準
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績見通し

2019 年 6 月期業績はもう一段の増額余地あり

1. 2019 年 6 月期の業績見通し

2019 年 6 月期の連結業績は、売上収益が前期 29.4% 増の 16,600 百万円、営業利益が同 29.3% 増の 2,000 百万円、税引前利益が同 29.6% 増の 1,990 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同 25.9% 増の 890 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通しで、前回の会社計画から売上高、利益ともに上方修正された。第 2 四半期までの業績が計画を上回ったことが主因となっている。

第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率は、売上高で 50.6%、営業利益で 56.8% となる。下期の営業利益が 864 百万円と上期の 1,135 百万円に対して減少する計画となっているが、これはソフトブレーンの 2019 年 12 月期第 2 四半期（2019 年 1 月 -6 月）の営業利益計画が 470 百万円（前年同期比 1.9% 増）と 2018 年 12 月期下期の 772 百万円から落ち込む計画となっていることが影響している。ソフトブレーングループを除いた営業利益では 395 百万円と、上期の 363 百万円から更に増加する見通しだ。ソフトブレーングループの業績計画は、2018 年 1 月に発表した中期経営計画の数値を踏襲したものとなっており、ソフトブレーンの 2018 年 12 月期業績が計画を上回ったことや足元の受注環境を考慮すれば、2019 年 6 月期下期の業績も計画を上回る可能性が高い。また、SaaS/ASP 事業についてもレオコネクトやコネクトエージェンシーとのシナジー効果が期待できることから、2019 年 6 月期業績が会社計画を上振れる可能性は高いと弊社では見ている。

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.

2019 年 6 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	18/6 期		19/6 期			2Q 進捗率
	実績	前期比	会社計画	修正計画	前期比	
売上収益	12,829	20.3%	16,200	16,600	29.4%	50.6%
営業利益	1,546	11.3%	1,880	2,000	29.3%	56.8%
税引前利益	1,535	11.1%	1,870	1,990	29.6%	59.6%
親会社の所有者に帰属する当期利益	707	28.0%	840	890	25.9%	51.5%
1 株当たり利益（円）	41.88		49.65	52.59		

※ NonGAAP 基準との比較
出所：決算短信よりフィスコ作成

レオコネクト、コネクトエージェンシーとの協業によって、数千社に上る光通信グループ、関連企業の顧客開拓を進める

2. 事業別見通し

（1）SaaS/ASP 事業

SaaS/ASP 事業の売上高は前期比 20% 前後の増収を見込んでいる。引き続き「i シリーズ」のクロスセルや新規顧客の開拓に取り組み、月額課金収益の積み上げを図っていくほか、一時金売上についても第 3 四半期に損害保険ジャパン日本興亜向けの新規開発案件が貢献する見込みとなっている。また、コネクトエージェンシーのクラウド PBX サービスが加わることも増収増益要因となる。2019 年 6 月期第 3 四半期までは管理コストが二重に発生するため利益率もやや低いが、第 4 四半期以降はこうした問題が解消されるため利益率も上昇する見通しとなっている。

特に、下期以降はレオコネクトやコネクトエージェンシーとのシナジー効果が期待される。レオコネクトはインバウンドを主体としたコールセンターのサービス品質向上を目的としたコンサルティングを展開し、コネクトエージェンシーはアウトバウンドコールで営業を行う企業やコールセンター向けにクラウド PBX サービスを提供しており、いずれも光通信グループ及びその代理店を顧客としている。同社がこれら顧客向けに提供できる商材として「i-livechat」「i-assist」「IVR」「i-ask」などがあり、共同提案することでこれらサービスの導入顧客数増加が見込めるためだ。前述したように既にレオコネクトとの共同提案による成果は出始めている。レオコネクトには、既に同社から営業スタッフ 1 人が常駐しているほか、担当役員 1 人も週の半分を共同提案プロジェクトに充当している。

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.

今後の取り組み

出所：決算説明会資料より掲載

販売手法も従来は個別の商材を相手のニーズをヒアリングしながら提案していくスタイルであったが、新たに有力なサービスを複数まとめてパッケージ販売する方式を導入し、効率的に収益を拡大していく戦略となっている。まずはレオコネクトやコネクトエージェンシーの顧客に対して営業活動を進めていく格好となるが、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。なお、「i-ask」や「i-assist」を導入することでインバウンドコールのコールセンターを主にコンサルティング業務を行うレオコネクトにとっては、コール件数が減少することになり売上高が伸びにくい状況となるが、逆にこれらのサービスを導入することで付加価値の高いサービスを提供できることになり、収益性は向上していくものと見られる。2019 年 6 月期第 2 四半期累計の営業利益率は 2.0% と収益性の低い事業となっていたが、カスタマーサポート業界の平均収益率は 10% 前後となっていることから、将来的に 10% 前後の水準まで引き上げることは十分可能と見られる。また、グループ全体で見ると利益率の高い「i シリーズ」の販売が拡大していくことからシナジー効果によって全体の収益性も向上していくものと予想される。

そのほかのトピックスとしては、東京オリンピックに向けた企業のインバウンド対策として、Web サイトの FAQ ページの翻訳サービスや外国人向けの多言語対応コールセンターサービス等の需要拡大が見込まれる。多言語コールセンターで国内実績トップクラスのインバウンドテックと業務提携し、リソースを活用することで高品質なサービスを提供している。訪日外国人は 2018 年に年間 3 千万人を超え、2020 年には東京オリンピックに向け更なる訪日外国人数の拡大が見込まれているが、FAQ ページの外国語対応はまだ大手企業でも対応がなされていない企業が多いだけに、今後の売上拡大につながるサービスとして注目される。

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.

（2）SFA 事業

SFA 事業の売上高は前期比 15 ～ 20% の増収を見込んでいる。「e セールスマネージャー」の販売好調が続いていることが要因だ。ソフトブレーンの 2019 年 12 月期第 2 四半期の業績計画ではやや保守的な計画となっているため、同社の上期の利益水準から下期はやや下がる計画となっているものの、オンプレミス案件の納品タイミングによって短期的な収益が変動する可能性はあるものの、営業現場における生産性向上は企業の経営課題となっており、同領域の IT 投資は今後も拡大が続くことから、中期的には年率 2 ケタペースでの増収増益が続くと予想される。

なお、ソフトブレーンの「e セールスマネージャー」については現在、顧客層を拡大するため、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」を投入しているほか、業界特化型製品の開発を進めている。収益への貢献はまだ先となるが、今後の成長につながる取り組みとして注目される。

（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の売上高は前期比 15 ～ 20% 程度の増収が見込まれる。上期に引き続きスポット案件の受注が好調に推移していることが要因だ。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、中期的な成長戦略として、BtoB 向けフィールド業務の開拓を進めていくほか、消費者のレシート情報を収集して購買理由などの付加情報も付けてデータベース化し、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付けることで契約を獲得していく。まだ、データ数が少ないため会員を多く持つ企業との提携によってデータ収集数を業界トップクラスまで引き上げていく方針で、2 ～ 3 年後の収益化を目指している。

（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売上収益で 26 億円前後となる見通しだ。2018 年 6 月期は 4 ヶ月間で 856 百万円だった。また、営業利益については 60 百万円程度を目指している。前述したように、IT サービスを導入することで、入電件数を絞るため、売上高については伸び悩む可能性があるものの、収益性については 2020 年 6 月期以降上昇する見通しとなっている。また、入電件数が減少してオペレーターの余力が生じた場合は、光通信グループ以外の顧客開拓を進めていくことも可能となる。

（5）その他

その他、システム開発事業や出版事業についてはソフトブレーン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。一方、EC 事業については対戦型トレーディングカードの販売が好調なことから、2019 年 6 月期も 2 ケタ増収増益が見込まれる。

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.

今後の方向性

新規事業、新サービスの企画・開発を行う子会社を新設、今後もサービスラインナップの強化を図りながら、2 ケタ成長を目指す

同社は今後の方向性として、企業と個人のコミュニケーションをサポートする CRM 領域において、IT サービスをベースに、必要な情報やモノをタイミングよく提供することを目的として幅広く事業を展開していく計画となっている。既存の SaaS/ASP 事業の持続的な安定成長に加えて、M&A で獲得したカスタマーサポート事業等とのシナジーを高めていくことで、2 ケタ成長を目指して行く方針だ。

なお、同社は 2018 年 11 月に（株）スカラネクストを設立している。設立目的は、既存の企業向け IT サービスだけでなく、コンシューマ向けサービスも含めた新規事業や新サービスの企画・開発を行うこと、また、事業を展開する地域や事業内容についてあらゆる可能性を排除せず、海外での新規事業の企画・展開を行うこと、同社グループが提供する IT サービスのオフショア開発及び運用業務を行うことの 3 点が挙げられる。このうち、オフショア開発拠点としては 2018 年 12 月にミャンマーに支店を設立しており、半年から 1 年後を目途に稼働させたい考えだ。

新規事業や新サービスの企画・開発機能を分社化することで、従来以上にスピードアップを図り、サービスラインナップの強化と収益率向上を目指していく考えだ。また、M&A についても引き続き 100% 出資にこだわらず、シナジーが見込める案件があれば検討していく方針となっている。対象としては、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、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、サービスラインナップの充実や同社にないノウハウ・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、開発力の強化につながる優秀なエンジニアを豊富に抱える企業となる。なお、同社では 2019 年 8 月に中期経営計画を発表する予定にしており、今後の具体的な戦略もその時点で明らかにされるものと見られ、その内容が注目される。

今後の方向性

出所：事業説明会資料より掲載

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

2019 年 6 月期の 1 株当たり配当金は前期比 4 円増配の 24 円と 10 期連続増配を予定

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。連結配当性向の目安としては 50% 程度としており、2019 年 6 月期の 1 株当たり配当金は前期比 4.0 円増の 24.0 円（配当性向 45.6%）と 10 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.

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・表示したものですが、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にお願いします。

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