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 >>>

2021 年 3 月 17 日（水）

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

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

目次

■要約 01
1. 2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要 01
2. 2021 年 6 月期の業績見通し 01
3. 中期経営計画と成長戦略 02
■会社概要 03
1. 会社沿革 03
2. 事業内容 05
3. 同社の強み 09
■業績動向 10
1. 2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要 10
2. 事業セグメント別動向 12
3. トピックス 16
4. 財務状況と経営指標 19
■今後の見通し 20
1. 2021 年 6 月期の業績見通し 20
2. 中期経営計画について 22
■株主還元策 25
■情報セキュリティ対策 25

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

中期経営計画の達成に向けた成長の種が見え始める

スカラ <4845> は、IT/AI/IoT/EC の分野でのコア技術を、パートナー企業と「共創」の形でより広い社会事業に適用することで、究極の社会貢献を目指す、IT サービス、人材・教育、コンサルティング企業をグループ会社に持つ持株会社である。2021 年 6 月期より事業セグメントを IT/AI/IoT/DX 事業、カスタマーサポート事業、人材・教育事業、EC 事業、投資・インキュベーション事業に再編成し、ソフトブレーン（株）の株式売却で得た資金で積極投資を展開し、中期経営計画「COMMIT5000」で掲げた業績目標（2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円）の達成を目指す。

1. 2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 年 6 月期第 2 四半期累計（2020 年 7 月～ 12 月）の継続事業※1 の売上収益は前年同期比 17.5% 増の 4,285 百万円、営業利益は同 87.8% 減の 25 百万円となった。売上収益は前第 4 四半期から連結子会社に加わったグリットグループホールディングス（株）※2 の人材・教育事業が 657 百万円加わったことで増収となったものの、営業利益は主力事業である IT/AI/IoT/DX 事業の収益が、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響による企業のコスト削減意識の高まりにより一時的に減益となったほか、人材・教育事業も人材採用イベントの縮小や季節要因等により 131 百万円の営業損失を計上したことが減益要因となった。唯一、EC 事業は巣ごもり需要による対戦型ゲームのトレーディングカードの売買が活発化し、2 ケタ増収増益と好調に推移した。

※1 2020 年 11 月に連結子会社のソフトブレーンを売却したことに伴い、同社及びその子会社を非継続事業に分類し、売上収益及び営業利益は非継続事業を除いた継続事業の金額を表示している。
※2 人材サービス事業、子供教育事業、外国人雇用サポート事業などをグリットグループホールディングス及びその子会社 3 社で展開している。

2. 2021 年 6 月期の業績見通し

2021 年 6 月期の業績は、継続事業ベースで売上収益が 9,000 ～ 12,000 百万円、営業利益が 100 ～ 500 百万円となる見通し。前期のソフトブレーングループを除いた継続事業の業績は、集計中のため前期比増減率は非開示としている。前期業績からソフトブレーンの連結業績分を控除したおおよその売上収益は 7,500 百万円、営業利益で 140 百万円程度と推計され、営業利益に関してはほぼ前期並みの水準で見込んでいることになる。2021 年 6 月期下期は IT/AI/IoT/DX 事業や人材・教育事業も上向きに転じる見通しだが、中期経営計画の達成に向けた経営基盤の強化を目的とした先行投資も実施する予定となっている。なお、ソフトブレーンの株式売却益約 26 億円は非継続事業利益として当期利益に反映され、親会社の所有者に帰属する当期利益は 2,700 ～ 3,100 百万円となる見通しである。また、ソフトブレーン株式の売却によって得られる約 105 億円の資金は、中期経営計画の実現に向けた投資に充当していく予定にしている。投資先としては、高い収益率の案件に再投資するとともに、投資先の経営支援など同社の様々なリソースを活用し、企業価値の増大によるキャピタルゲインも獲得していく戦略となっている。

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. 中期経営計画と成長戦略

中期経営計画「COMMIT5000」では、価値創造経営支援事業、IT/AI/IoT 関連事業、社会問題解決型事業の 3 事業を推進し、2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、営業利益 500 億円を目標に掲げている。2021 年 6 月期は目標を実現するための新たなソリューションサービスの「型」を実践的に創り、2022 年 6 月期以降にそれらを上場企業や地方自治体へと幅広く横展開し、成長を加速化していく戦略だ。既に、いくつかの取り組み事例も見えはじめており、2020 年 2 月に資本業務提携した xID（クロス ID）（株）のデジタル ID「xID」と、同社の電話認証及び SMS 認証サービスとを組み合わせたソリューションが金融機関で採用され始めているほか、投資用アパート販売大手のシノケングループ <8909> と共同で、「xID」を活用した不動産トラスト DX プラットフォームの共同開発も開始しており、同プラットフォームを横展開していく予定にしている。地方創生関連サービスでは、（株）Public dots & Company と共同で SDGs 特化型の「逆公募プロポーザル」サービスを 2020 年 11 月にリリースした。自治体で埋もれている潜在的な DX ニーズを炙り出すサービスで、想定以上に多くの自治体から問い合わせがきているようだ。同サービスの開始によって自治体とのネットワークも広がっており、既存サービスにもプラスの影響を与えるものと期待される。さらに、移住支援事業を行う（株）スカラパートナーズにおいて、一般的なワーケーションだけでなく「地域課題解決を通じた変革人材育成」など様々なソリューションを今後展開していく予定としている。これらの事業が 2022 年 6 月期以降、どのようなペースで成長していくのかが注目される。

Key Points

- 2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績は、M&A 効果で増収となるもコロナ禍の影響と先行投資費用の増加により減益に
- 2021 年 6 月期業績は下期以降、新規案件が増加し上向きに転じる見通し
- 中期経営目標として 2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、営業利益 500 億円を目指す

注：21/6 期の業績予想はソフトブレーン（株）及びその子会社を除いた継続事業の数値かつレンジ開示のため中央値を表記
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

IT/AI/IoT のコア技術に、価値創造経営支援等のコンサルティング力を融合

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 IT/AI/IoT/DX 事業（旧 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。

※ 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。

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（株）plube（出資比率 100.0%）（現（株）スカラプレイス）、2018 年 3 月には光通信 <9435> グループが有するブランド・商材等のカスタマーサポートセンターのコンサルティングを行う（株）レオコネクト（出資比率 66.0%）、同年 10 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（株）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.

2019 年以降は中期経営計画「COMMIT5000」における価値共創プラットフォームの構築に向けた取り組みとして、同年 7 月に（株）スカラパートナーズを設立し、同年 10 月には経営コンサルティング、IR 支援を行うジェイ・フェニックス・リサーチ（株）、2020 年 4 月には人材・教育事業を展開するグリットグループホールディングスを相次いで完全子会社化しており、資本業務提携なども活発に行うなど成長に向けた取り組みを活発化させている。なお、2016 年 7 月に子会社化した営業支援ソフト大手のソフトブレーンについては、2020 年 11 月に投資ファンドに売却し、連結対象から外れている。

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 月期からは国際財務報告基準（IFRS）に切り替えて業績開示を行っている。

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（現（株）スカラプレイス）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
2020年 6月	ミャンマーの HealthTech 企業で遠隔医療サービスを行う MyanCare に出資
2020年 8月	ミャンマーの大手 IT 企業、ACE Data Systems Ltd. と合弁会社 SCALA ACE Co.,Ltd. を設立（出資比率 35%）
2020年 9月	ブランディングテクノロジー（株）と行政・自治体の DX 推進を目的とした合弁会社（株）ソーシャルスタジオを設立（出資比率 51%）
2020年11月	企業の新規事業開発向けに、SDGs 特化型「逆公募プロポーザル」サービスを開発

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

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.

2021 年 6 月期より事業セグメントを IT/AI/IoT/DX 事業、カスタマーサポート事業、人材・教育事業、EC 事業、投資・インキュベーション事業の 5 つに再編成

2. 事業内容

同社はソフトブレーングループが連結対象から外れたことを機に、事業セグメントを 2021 年 6 月期より、IT/AI/IoT/DX 事業（旧 SaaS/ASP 事業）、カスタマーサポート事業、人材･教育事業、EC 事業、投資･インキュベーション事業に再編成している。

各事業セグメントを担うグループ会社を見ると、IT/AI/IoT/DX 事業は（株）スカラコミュニケーションズを中心に 6 社で構成されている。このうち、（株）Retool はグリットグループホールディングスの子会社で、企業活動における様々なプロセスを可視化するクラウド管理ツールの開発・販売を行っているが、まだ導入実績は少なく業績への影響は軽微となっている。また、（株）ソーシャルスタジオは行政・自治体の DX 推進支援を目的に、ブランディングテクノロジー <7067> との合弁で 2020 年 9 月に設立した子会社となる。

そのほか、カスタマーサポート事業についてはレオコネクトが展開し、人材･教育事業についてはグリットグループホールディングス及びその子会社 3 社で構成されている。EC 事業についてはスカラプレイス、投資･インキュベーション事業については、ジェイ・フェニックス・リサーチ、スカラパートナーズ、（同）SCL キャピタル、SCSV1 号投資事業有限組合のほか、持株会社である同社本体が含まれる。

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
IT/AI/IoT/DX 事業	（株）スカラコミュニケーションズ	100.0	SaaS/ASP サービスの提供
	（株）スカラサービス	100.0	
	（株）スカラネクスト	100.0	SaaS/ASP サービスの開発、オフショア開発
	（株）コネクトエージェンシー	51.0	クラウド型 PBX サービス
	（株）Retool	100.0	クラウド活動管理ツールの企画・開発・販売
	（株）ソーシャルスタジオ	51.0	行政･自治体の DX 推進（ブランディングテクノロジー（株）との合弁）
カスタマーサポート事業	（株）レオコネクト	66.0	カスタマーサポート（コールセンター運営等）のコンサルティング
人材・教育事業	グリットグループホールディングス（株）	100.0	人材採用、幼児教育、運動教育、海外人材の雇用サポート等
	（株）アスリートプランニング	100.0	
	（株）スポーツストーリーズ	100.0	
	（株）フォーハンズ	100.0	
EC 事業	（株）スカラプレイス	100.0	対戦型ゲームのトレーディングカード売買 EC サイトの運営
投資・インキュベーション事業	（株）スカラ	-	グループ本社・持株会社機能、投資事業
	（株）スカラパートナーズ	100.0	イノベーション・インキュベーション・インベストメント
	ジェイ・フェニックス・リサーチ（株）	100.0	価値創造経営支援 （アナリストレポート・統合報告書作成、ファンド運営支援）
	（同）SCL キャピタル	100.0	投資ファンド運営
	SCSV1 号投資事業有限責任組合	71.4	投資ファンド

注：2020 年 12 月末時点
出所：有価証券報告書、決算説明資料及び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.

2021 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、IT/AI/IoT/DX 事業で 45.1%、カスタマーサポート事業で 24.2%、人材・教育事業で 15.3%、EC 事業で 14.5%、投資・インキュベーション事業で 0.8% となっている。また、セグメント利益の構成としては IT/AI/IoT/DX 事業、カスタマーサクセス事業、EC 事業が黒字で、IT/AI/IoT/DX 事業が収益柱となっている。

出所：決算短信よりフィスコ作成

（1）IT/AI/IoT/DX 事業

IT/AI/IoT/DX 事業の主要なサービスとしては、企業の Web サイト内で利用されている検索サービス「i-search」や FAQ サービス「i-ask」など各種 ASP サービスのほか、自動音声応答システム「IVR」や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をサムネイル表示することで、ユーザーを的確に目的ページへ誘導できるなど利便性の高さが顧客からも高く評価されている。（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、ユーザーが持つ疑問に対して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問い合わせ件数を軽減し、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重かったが、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となっており、利便性の高いサービスとして導入が進んでいる。

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.

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、コネクトエージェンシーが提供するクラウド PBX サービスや、Retool が提供するクラウド活動管理ツール「Retool」なども含まれる。

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（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。

IT/AI/IoT/DX 事業の主なサービス内容

分類	商品名	概要
情報検索	i-search	サイト内検索エンジン
コンテンツ管理	i-ask	FAQ システム
	i-catalog	商品サイト管理システム
	i-linkcheck	リンク切れ検知システム
	i-flow	進捗管理・承認システム
	ホスティングサービス	ホスティングサービス
コンテンツ配信	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
	i-gift	デジタルギフトサービス
	Fresheye	情報ポータルサイト
	法人ニュース	重要なビジネス情報のチェック
各種受付	SaaS 型 IVR	24 時間 365 日の自動音声応答
	i-shopnavi	店舗予約支援システム
	キャンペーンサイト構築	キャンペーンサイト構築・受付
問い合わせ管理	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
会員管理	i-point	EC サイト対応ポイントシステム
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
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、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.

（2）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。各コールセンターに「i-livechat」や「i-assist」、IVR などの導入を進めていくほか、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）を導入することでコールセンターの生産性向上を図ると同時に、光通信グループ以外の顧客を開拓していくことで事業を拡大していく方針となっている。

（3）人材・教育事業

人材・教育事業はグリットグループホールディングス及びその子会社 3 社で展開しており、売上高の 65% が人材事業、35% が教育事業となっている。

人材事業については、（株）アスリートプランニングが体育会学生向けの総合就職支援サービスや女子学生に特化した就活支援サービス、プロアスリートのセカンドキャリア支援、介護領域を中心とした海外人材採用支援サービスなどを展開している。現在の収益源は、新卒採用向け企業合同説明会の企画・運営となっている。同サービスは毎年 6 月より企業に向けて出展ブースの販売を開始し、12 月から翌年 3 月に開催するスケジュールとなっているため、業績としては第 3 四半期に収益が偏重する季節要因がある。

教育事業では、（株）フォーハンズが保育園「みんなのほいくえん」、インターナショナル幼保園「Universal Kids」、国際感覚を養う学童「UK Academy」、運動に特化した放課後等デイサービス「ラルゴ KIDS」等、乳児から小学生までを対象とした付加価値の高い教育サービスを展開している。また、（株）スポーツストーリーズが子ども向け野球スクール「ファインズ」、サッカースクール「ビュート」、バスケットボールスクール「ダンカーズ」及びバルシューレ等のスポーツ教室を展開しており、運動能力面のみならず精神面の成長を重視した運営を行っていることが特徴である。

（4）EC 事業

EC 事業では、スカラプレイスが対戦型ゲームのトレーディングカードの買取と販売及び、攻略サイトの機能を備えたリユース EC サイト「カードショップ - 遊々亭 -」を運営している。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。

（5）投資・インキュベーション事業

投資・インキュベーション事業については、同社本体による事業投資や自治体と連携した地方創生関連サービスのほか、ジェイ・フェニックス・リサーチによる企業価値創造支援に向けたエンゲージメント、スカラパートナーズによる新規事業開発、並びにワーケーションの施設紹介サイト「KomfortaWorkation」の運営を中心とした地方創生関連サービス、SCL キャピタルが運営する、価値共創エンゲージメントファンドの SCSV1 号投資事業有限責任組合での投資およびその投資に関連するバリューアップ、エンゲージメント等が含まれている。

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.

顧客基点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、他社との差別化を図る

3. 同社の強み

IT/AI/IoT/DX 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。

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アップさせるとともに、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。

IT/AI/IoT/DX 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（従量料金を含めると売上構成比は約 8 割）。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。

同社ではこうした強みを「真の課題を探り出す能力」（直販営業で顧客ニーズを的確に把握）、「リソースの埋もれた価値を炙り出す能力」（ニーズに合った機能だけに機能をしぼって IT リソースの価値を炙り出しカスタマイズして開発）、「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能力」（クラウド環境を含めて最適化し、必要に応じてプロジェクトマネージャーを派遣して関与するステークホルダーの満足度を最大化）の 3 つのケイパビリティとしてさらに強化し、価値共創プラットフォームとして企業だけでなく、自治体や海外市場など幅広い分野に事業展開していくことで高成長を実現していく戦略となっている。

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

2021 年 6 月期第 2 四半期累計の業績は、M&A 効果で増収となるもコロナ禍の影響と先行投資費用の増加により減益に

1. 2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 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 17.5% 増の 4,285 百万円、営業利益で同 87.8% 減の 25 百万円、税引前利益で同 96.2% 減の 7 百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益で同 45.9% 減の 137 百万円と増収減益決算となった。なお、2020 年 11 月にソフトブレーンの株式を売却し、連結対象から外れたことに伴い、同グループの事業を非継続事業として分類し、売上収益、営業利益、税引前利益については非継続事業を除いた継続事業ベースで前年同期との比較を行っている。非継続事業からの四半期利益は前年同期の 375 百万円に対して、2021 年 6 月期第 2 四半期累計では 278 百万円となっている。

2021 年 6 月期第 2 四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	20/6 期 2Q 累計		21/6 期 2Q 累計		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上収益	3,646	-	4,285	-	17.5%
営業利益	209	5.7%	25	0.6%	-87.8%
税引前利益	197	5.4%	7	0.2%	-96.2%
非継続事業からの四半期利益	375	10.3%	278	6.5%	-25.7%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	255	7.0%	137	3.2%	-45.9%

※ 2020 年 11 月に連結子会社のソフトブレーンを売却したことに伴い、ソフトブレーンとその子会社を非継続事業に分類し、売上収益、営業利益及び税引前利益は非継続事業を除いた継続事業の金額を表示している。
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上収益については、前第 4 四半期から連結に加わったグリットグループホールディングスの人材・教育事業 657 百万円を計上したほか、EC 事業の拡大により、IT/AI/IoT/DX 事業並びにカスタマーサポート事業の減収をカバーして増収となった。

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：決算短信よりフィスコ作成

一方、営業利益については、EC 事業が増益となったものの、IT/AI/IoT/DX 事業やカスタマーサポート事業が減益となったことに加えて、人材教育事業で 131 百万円の損失を計上したことが大きく響いた格好となった。全般的に今後の成長基盤構築に向けた投資を進めており、これらの先行投資費用の増加も減益要因となっている。また、人材・教育事業の業績については、季節要因により第 3 四半期に収益が偏重することも損失計上の一因となっている。

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.

EC 事業は 2 ケタ増収増益と好調、主力の IT/AI/IoT/DX 事業はコロナ禍の影響で減収減益に

2. 事業セグメント別動向

(1) IT/AI/IoT/DX 事業

IT/AI/IoT/DX 事業の売上収益は前年同期比 5.8% 減の 1,933 百万円、営業利益は同 27.5% 減の 305 百万円と減収減益になった。コロナ禍による企業のコスト削減やコンタクトセンターの業務縮小、マーケティング施策の中止や延期などにより、関連サービスの一部解約が発生したことにより、ストック収入となる月額固定料金の売上が前年同期比 1% 減と若干ながら減少に転じたほか、従量料金の売上高も同 2% 減と低迷した。また、一時売上となるシステム開発案件についても、プロジェクトの計画延伸などにより同 21% 減となった。

ただし、「i-ask」や「i-assist」「i-livechat」など主力サービスについては、大企業からの新規導入が続いている。また、新たなサービスとして開始したスマートフォンアプリ「xID」を使った本人認証サービスについては、自社の電話認証（クラウド型 PBX サービス）や SMS 認証などと組み合わせたソリューションサービスとして拡販を開始したほか、2020 年 10 月に業務提携を行ったシノケングループとも同技術を使った不動産トラスト DX プラットフォームの開発を進めており、今後の事業の広がりが期待できる状況となっている（詳細は後述）。

なお利益面では、減収に加え、今後の積極的な事業展開を見据えた先行投資（新規事業立ち上げに対する人材の確保、グループ会社のブランディングを含めた本社移転等）を実施していることも減益要因となっている。

出所：決算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.

IT/AI/IoT/DX 事業のサービスの主な新規導入先（2021 年 6 月期第 2 四半期累計）

分類	商品名	概要	導入先
情報検索	i-search	サイト内検索エンジン	東京海上日動あんしん生命保険、明治安田アセットマネジメント、サンスター
コンテンツ管理	i-ask	FAQ システム	ロート製薬、雪印メグミルク、山洋電気、ダイヤモンド社、ゆうちょ銀行、上新電機、東芝ライフスタイル
問い合わせ管理	i-assist	Web チャットボットシステム	日本ロレアル
	i-livechat	Web チャットシステム	中部電力ミライズ

出所：決算説明資料、会社リリースよりフィスコ作成

（2）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 6.0% 減の 1,038 百万円、営業利益は同 61.1% 減の 4 百万円となった。コロナ禍において光通信グループ各社の新規商材販売に対するコールセンター立ち上げ案件が減少しているほか、新規顧客の開拓も苦戦したことが減収減益要因となった。

同社では同事業の拡大戦略として、小規模アウトバウンドコールセンターに特化した基幹システム「C7」の機能強化を図り、コネクトエージェンシーの「IP-PBX」を連携して、大規模アウトバウンドコールセンターにも対応できるようにすることで、新規顧客の開拓を進めていく方針となっている。また、資本業務提携先の VALT JAPAN（株）が展開する価格競争力の高い障がい者特化型 BPO サービスをコールセンター運営業務の一部として活用することで、収益力の強化を図っていく。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

（3）人材・教育事業

人材・教育事業の売上収益は 657 百万円、営業損失は 131 百万円となった。教育事業は、コロナ禍により一部のサービスで合宿が行えない等の影響があったものの、総じて堅調に推移した。一方、人材事業については、合同説明会が一部で Web 開催に変更となったことにより、出展企業へのイベントブース販売単価が低下し、苦戦を強いられた。

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：決算説明資料よりフィスコ作成

（4）EC 事業

EC 事業の営業収益は前年同期比 27.1% 増の 620 百万円、営業利益は同 52.9% 増の 76 百万円と好調に推移した。EC サイトのユーザーインターフェースを継続的に改善し、スマートフォン等のモバイルデバイスに最適化したことや、コロナ禍でオンラインでの売買ニーズが活発化したことが大幅増収要因となった。また利益面では、増収効果に加えて、AI 画像処理システムを用いてカードの判別や値付け業務などを自動化することで、バックエンド業務が効率化し収益性の向上に寄与した。

出所：決算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.

（5）投資・インキュベーション事業

投資・インキュベーション事業の売上収益は前年同期の 2 百万円から 36 百万円に増加し、営業損失は同 170 百万円から 128 百万円に縮小した。

売上はジェイ・フェニックス・リサーチによる価値創造経営支援並びに DX 支援の案件が徐々に増加してきたほか、スカラパートナーズによるワーケーションサービス※などが貢献している。また、SCSV1 号投資事業有限責任組合の投資案件第 1 号案件として、2020 年 12 月にアーキテクツ・スタジオ・ジャパン <6085>（以下、ASJ）に出資を行った（出資額 98 百万円、取得株数 108 千株、議決権比率 6.2%、1 株 913 円）。ASJ は日本最大級の建築家ネットワークを生かし、建築家と建設会社等をつなぐプラットフォームを構築し、顧客が望む住宅・商業施設等を実現するサービスを提供している。ジェイ・フェニックス・リサーチが ASJ に対して DX 推進も含めた価値共創型経営支援や IR 戦略の支援を行うと同時に、最適マッチングのための DX プラットフォームの構築、Web マーケティングツールの提供、建築家や工務店、建築資材メーカー、施主に対する IT を活用した CRM ソリューションの共同開発なども行うことで、企業価値の向上に取り組んでいく。

※ 好きな場所や新しい仕事を通じて、地域や人につながっていく体験を提供するサービスで、主にはワーケーション施設の紹介サイト「KomfortaWorkation」の運営を行っている。

出所：決算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.

中期経営目標を実現するため、サービスの「型」づくりが始まる

3. トピックス

同社は 2019 年に発表した中期経営計画の達成に向けて、成長エンジンとなるサービスの「型」づくりに 2021 年 6 月期に取り組み、出来上がった「型」を 2022 年 6 月期以降に横展開していくことで成長を加速していく戦略をとっている。今後成長が期待できるサービスの取り組み状況について、以下に取り上げる。

（1）デジタル ID ソリューション

2020 年 2 月に資本業務提携を行った xID が開発したマイナンバーカードと連携するデジタル ID アプリ「xID」の普及拡大が見込まれている。「xID」は既に石川県加賀市の電子申請プラットフォームとして利用されているほか、電子契約サービスやクラウドファンディングサービス等における本人認証用としても利用され始めるなど、デジタル ID サービスとして最も注目されているアプリとなっている。

同社も「xID」と連携した本人認証サービスの提案活動を 2020 年から金融機関中心に進めており、既に大手生命保険会社から、Web 申請時の本人確認機能として「xID」の採用が確定したほか、地方銀行でも口座開設時の本人確認機能として「xID」連携サービスの導入を検討する銀行が増加している。また、同社が現在開発中である、自治体向けに提供する官民共創プラットフォーム「CO-DO」※の会員登録、ログイン時のパスワードレスログイン機能としても採用することが決まっている。

> ※ 2020 年 9 月に業務提携した（株）Public dots & Company と共同で開発している、自治体の DX を推進していくための企業と自治体をつなぐコミュニケーションプラットフォーム。自治体の DX は官と民における共創が必要不可欠であるとの考えのもと、ソリューションの最適なマッチングやコミュニケーションの場として「CO-DO」を開発、そこから生じる各自治体での個別開発案件を受注することで自治体の DX を支援していく。2021 年 6 月期中のリリースを目指す。

また、同社では「xID」に電話認証（IP-PBX）や SMS 認証機能を組み合わせた新サービスもリリースしており、多様な顧客ニーズに対応していく方針だ。この新サービスは、1 件当たり月額基本料で約 50 万円※、今後 2 年間で 50 件程度の受注を目標としており、年間売上で換算すると 3 億円となる。

> ※ 月額基本料金の約 5 割は「xID」利用料。加えて、毎月一定のトランザクションを超えると従量課金が発生するほか、新規導入時の一時売上 100 ～ 150 万円 / 件などがある。

（2）不動産トラスト DX サービス

同社は 2020 年 10 月にシノケングループと業務提携を締結し、不動産取引及びライフサポートサービスに関して、デジタル ID を活用した不動産トラスト DX プラットフォームの共同研究並びに共同開発を進めていくことを発表した。

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.

同プラットフォームで「xID」などデジタル ID ソリューションを活用することで、不動産売買契や金融機関でのローン申込申請、各種ライフサポートサービスにおける ID 確認に至るまで、すべてをデジタル化することで業務効率の改善と顧客満足度の向上を実現する取り組みとなる。プラットフォームの開発は段階的に進めていく予定で、第 1 フェーズは 2021 年 3 月頃のリリースを目標、ファーストユーザーはシノケングループとなる。その後は、機能の拡充を進めながら外販も推進していく予定となっており、将来的には年間数億円規模の売上を見込んでいる。なお、同プロジェクトでは、シノケングループとの DX 化プロジェクトによって、取引先銀行への xID 連携サービスの導入も見込まれる。銀行でも、同サービスの導入によって、与信業務における案件処理の迅速化が期待できる。

不動産トラスト DX プラットフォーム

出所：会社リリースより掲載

（3）逆公募プロポーザル

地方自治体の DX 支援の取り組みの一つとして同社は、2020 年 11 月に Public dots & Company と共同で、日本初となる SDGs 特化型「逆公募プロポーザル」のサービスを開発し、提供を開始した。「逆公募プロポーザル」とは、大企業やスタートアップ企業などの民間企業が、社会課題解決型の新規事業を実施する際に、当該事業の需要動向の把握や仮説検証等をスピーディに実施したいときに活用するサービスとなる。従来の公募プロポーザルは、自治体が予算を持って公募するプロジェクトに対して、受注を狙う企業が事業計画書を作成・提出し、それを第三者機関が評価し選定するといった流れとなる。一方、逆公募プロポーザルでは企業が企画する社会課題解決型のテーマに対して、参加を希望する自治体を公募する流れとなる。参加可能な自治体はテーマに則した実証実験などの提案書を作成・申し込みを行う。選定する自治体数は複数でも可能なため、企業は多くの実証実験を行うことも可能となる。なお、選定された自治体に対しては公募する企業側から「寄付受納」という形で予算が支払われる。

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.

逆公募プロポーザルと従来型公募プロポーザルの違い

出所：会社リリースより掲載

「逆公募プロポーザル」の第 1 弾プロジェクトとして、イーデザイン損害保険（株）のプロジェクト「より安全な交通環境・社会の実現」をテーマにした公募に対して、5 つの自治体がエントリーし、選考の結果、神戸市と滋賀県日野町が選定されたことが発表されている。神戸市は「摩耶山掬星台の渋滞解消に向けた情報発信の仕組みづくり」を、日野町は「安全教室とサイクリングイベントを通じた安全な自転車利用の促進」をテーマとしたプロジェクトが今後進められていくことになる。イーデザイン損害保険では、CSR の一環として自治体と共に「より安全な交通環境・社会の実現」に向けた具体的な取り組みを進めることを目的に、逆プロポーザル公募を利用したと言う。

今後も第 2 弾、第 3 弾のプロジェクトを発表していくほか、2021 年 4 月にはサービスサイトをオープンする予定となっている。同社は逆公募プロポーザルサービスを利用する企業から、マッチングの際の手数料を受け取るほか、プロジェクトの実証実験で必要となる IT システムの開発が必要であれば、システム開発を請け負うことになる。また、同社では今回のサービスを開始したことで多数の自治体から問い合わせがあり、ネットワークを構築できたことは今後の自治体向けビジネスの拡大においてプラスになったと評価している。実際、同サービスは利用しなかったものの、IT サービスに関する別の相談も受けるようになってきたと言う。自治体向け IT サービスについては大手 SIer の牙城を切り崩すのが大変ではあるが、今回のように新たなサービスを提案することで開拓できる余地は大きいと思われる。

（4）ワーケーションサービス

移住支援事業を行っているスカラパートナーズでは、ワーケーション需要にこたえるための施設紹介サイト「KomfortaWorkation」の運営を通じて、一般的なワーケーション利用者向けのサービスのみならず、「地域課題解決を通じた変革人材育成」など、コロナ禍における企業の課題を解決するソリューションサービスや転職支援サービスなど各種サービスを、地方創生に注力している企業との業務提携によって相次いで開始している。今後も「どこでも働ける」「どこでも暮らせる」「どこでも学べる」サービスを業務提携などによって開発・提供するなど、新たな取り組みを積極的に推進していく予定にしている。

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.

ワーケーションサービスにおける業務提携事例

	提携先	提携内容	提携時期
「どこでも学べる」	（株）クラスジャパン学園	小中学生向けにどこでも学べるオンライン教育サービスを提供	21年1月
	（株）スパイスアップ・ジャパン	「KomfortaWorkation」で提携する地域施設の協力の元、人材育成研修プログラム「変革マインドセット育成研修」をオンラインで提供。研修参加者は、地域の企業や、そこで働く従業員と協働して課題解決や新規事業創造に取り組む研修プログラム。	21年1月
「どこでも暮らせる」	（株）マーケットエンタープライズ	「Komforta」の会員向けに、マーケットエンタープライズが運営するリユースプラットフォーム「おいくら」のサービスを提供。移住の際に発生する不要品整理の課題解決につなげる。	20年11月
「どこでも働ける」	（株）みらいワークス	「Komforta」の会員向けに、地域企業への転職支援サービスを提供	21年1月
	（株）アデコ	地方移住を希望するアデコの派遣社員に対して、スカラパートナーズが所有する全国自治体の移住支援ネットワークや移住コンシェルジュサービスとの連携により、移住支援や移住先における仕事紹介を行う。また、「Komforta」の会員向けに、全国に拠点を有するアデコのネットワークを活かした求人情報の提供や現地での就職支援により、地方移住者や移住希望者へ就職支援を行う。	20年9月

出所：決算説明資料、会社資料よりフィスコ作成

ソフトブレーン株式の売却資金を活用して積極投資を行う予定

4. 財務状況と経営指標

2021 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 286 百万円減少の 24,626 百万円となった。流動資産では、ソフトブレーンを非継続事業として分類したことを主因として現金及び現金同等物が 4,455 百万円減少したほか、営業債権及びその他債権が 2,002 百万円減少し、売却目的で保有する資産 13,705 百万円を計上した。また、非流動資産ではソフトブレーンに係るのれんが 5,136 百万円減少したほか、使用権資産が 892 百万円、無形資産が 1,074 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 274 百万円減少の 14,295 百万円となった。ソフトブレーンを非継続事業として分類したことを主因として営業債務及びその他債務が 1,594 百万円減少したほか、リース負債が 941 百万円、有利子負債が 357 百万円それぞれ減少し、売却目的で保有する資産に直接関連する負債 2,967 百万円を計上した。資本合計は同 12 百万円減少の 10,331 百万円となった。親会社の所有者に帰属する四半期利益 137 百万円、及び非支配持分に帰属する四半期利益 120 百万円を計上した一方で、配当金 245 百万円を支出したことによる。

経営指標を見ると、親会社所有者帰属持分比率は前期末横ばいの 29.7% となり、有利子負債比率についても同 3.4 ポイント低下の 113.2% とほぼ前期末と変化は見られなかった。ネット有利子負債（現金及び現金同等物－有利子負債）について、ソフトブレーンを非継続事業に分類したことで大きく悪化しているが、ソフトブレーン株式の売却資金が下期に約 105 億円入ってくることから、2021 年 6 月期末時点でのネット有利子負債は大幅に改善しているものと予想される。同社は株式売却で得た資金を新たな投資資金として活用していくほか、一部は借入金の返済に充当する計画となっている。

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.

連結財政状態計算書（IFRS）

（単位：百万円）

	18/6 期	19/6 期	20/6 期	21/6 期 2Q	増減額
流動資産	8,120	10,165	11,780	18,950	7,169
（現金及び現金同等物）	4,950	6,393	7,822	3,367	-4,455
（売却目的で保有する資産）※	-	-	-	13,705	13,705
非流動資産	8,112	8,529	13,132	5,676	-7,455
（のれん）	5,787	6,192	7,086	1,949	-5,136
資産合計	16,233	18,694	24,912	24,626	-286
負債合計	7,587	9,086	14,569	14,295	-274
（有利子負債）	4,793	5,978	8,632	8,275	-357
（売却目的で保有する資産に直接関連する負債）※	-	-	-	2,967	2,967
資本合計	8,645	9,608	10,343	10,331	-12
（非支配持分）	2,196	2,597	2,940	3,022	82
経営指標					
（安全性）					
親会社所有者帰属持分比率	39.7%	37.5%	29.7%	29.7%	-0.0pt
有利子負債比率	74.3%	85.3%	116.6%	113.2%	-3.4pt

※ソフトブレーンを非継続事業へ分類したことに伴う資産・負債
出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2021 年 6 月期業績は下期以降、新規案件が増加し上向きに転じる見通し

1. 2021 年 6 月期の業績見通し

2021 年 6 月期の業績は、継続事業ベースで売上収益が 9,000 ～ 12,000 百万円、営業利益、税引前利益が各 100 ～ 500 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が 2,700 ～ 3,100 百万円となる見通し。前期のソフトブレーングループを除いた継続事業の業績は、集計中のため前期比増減率は開示していない。前期のソフトブレーンの連結業績を控除したおおよその売上収益は 7,500 百万円、営業利益で 140 百万円程度と推計されるため、営業利益に関してはほぼ前期並みの水準で見込んでいることになる。第 2 四半期累計の売上収益が 4,285 百万円、営業利益が 25 百万円であったことから、収益水準は低いものの、下期は業績が上向くことになる。引き続き、中期経営計画達成に向けた成長基盤の構築を最優先に取り組んでいく方針で、人材投資や開発投資などを積極的に進める予定だ。なお、ソフトブレーンの株式売却益約 26 億円は非継続事業利益として当期利益に反映されることになる。

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.

2021 年 6 月期下期の見通しや取り組み方針については以下の通りとなる。

（1）ソフトブレーン株式の売却により高収益案件の投資を加速

ソフトブレーン株式の売却で得た資金約 105 億円を積極的に活用して、投資・インキュベーション事業での再投資や M&A 資金などに充当していく予定にしている。既に、ジェイ･フェニックス･リサーチが中心となって複数の出資候補先企業を絞り込んでおり、具体的な出資交渉を進めている（1 社は出資済み）。これら企業については、価値創造経営支援と AI/IoT のコンサルティング、DX 支援及び実装などによって収益を高成長ステージに引き上げていくと同時に、IR 戦略コンサルティングを行うことで、企業価値（＝時価総額）の最大化を目指す。大手コンサルティング会社で経営戦略の企画・立案から情報システムの構築まで行う企業は多いが、出資や IR のコンサルティングサービスまでワンストップで提供する企業はほとんどなく差別化要因となる。

同社では、コンサルティングサービスや DX による各種 SaaS/ASP サービスを提供することで、1 社当たり年間 100 ～ 200 百万円の売上を見込める。出資については 2020 年 3 月に組成した SCSV1 号投資事業有限責任組合を通じて行う。対象企業は時価総額で 100 億円規模までの上場企業で、投下資本利益率（ROIC）で 15% 以上が見込まれる企業となる。2021 年 6 月期中に最大 5 社程度、1 社当たり 1 ～ 1.5 億円の出資を目安に投資を実行していく方針だ。なお、投資後の運用方針としては想定した企業価値に達した段階で売却し、次の投資先企業の株式取得資金に充当していくことになる。同社では、中小企業で価値創造経営支援事業の成功事例を積み重ねていくことで、将来的には大企業向けでも同様のスキームで事業展開していくことを視野に入れている。

（2）IT/AI/IoT/DX 事業

2021 年 6 月期の IT/AI/IoT/DX 事業は、下期の回復により増収増益を見込んでいる。「i-ask」「i-search」などの主力サービスに加えて、「xID」等のデジタル ID サービスの新規導入も見込まれ、月額課金収益については第 2 四半期を底に緩やかな回復を見込む。また、コロナ禍で低迷していたカスタム開発案件についても、下期は回復が見込まれる。特に、損害保険ジャパン向けの安全運転診断サービスのリニューアルプロジェクトや派生プロジェクトが複数進んでおり、今後 2 年間で 5 億円程度の売上が見込まれている（下期に一部売上計上）。なお、同プロジェクトの運用開始後は、損害保険ジャパンが主体となって同業他社への売り込みも進めていく計画となっている。IT/AI/IoT/DX 事業については、今後も企業の DX ニーズが旺盛なことや、サービス拡充を進めることで、中期的に年率 15% 程度の成長が期待できるものと同社では見ている。

（3）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、前期に引き続き低採算案件の見直しと新規顧客の獲得を進めていくことで、収益性の向上に取り組んでいく。売上高については低採算の光通信グループ向け案件の整理を進めていくため、減収が続く可能性が高いが、基幹システムの「C7」や「i-ask」「IP-PBX」等の導入を進めていくほか、VALT Japan の BPO サービスを活用することでコスト低減に取り組み、収益性の改善を図る方針だ。

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）人材・教育事業

人材・教育事業のうち、人材事業についてはコロナ禍で上期は苦戦を強いられたものの、需要期の第 3 四半期は回復に向かうほか、今後はオンラインによる人材紹介サービスを強化し、収益の回復を目指していく。一方、教育事業についてはハイエンド層への独自性の高い幼保サービスを特色としており、安定した需要が見込めるほか、今後は不動産デベロッパーとも連携し、幼児教育環境の面からコミュニティ開発に貢献していくことも視野に入れている。

また、グリットグループホールディングス及び子会社を統合して以降、グループ内連携とコスト効率化の推進に 1 年を費やしている。管理部門のスタッフもグリットグループホールディングス等から人材を受け入れることで、効率的に強化することができている。

（5）EC 事業

EC 事業については通期も 2 ケタ増収増益が続く見通し。引き続き EC サイトの改善に取り組み、流通額の増大を目指すほか、AI 等を活用したバックエンドの業務効率化についても継続して進める方針だ。

（6）投資・インキュベーション事業

ジェイ・フェニックス・リサーチによる価値創造経営支援並びに DX 支援等の案件が徐々に増加しているほか、既述のとおり「逆公募プロポーザル」案件の増加により売上高の増加が続く一方、利益面では先行投資により損失が続く見通しとなっている。特に、Public dots & Company との共同プロジェクトとなる官民共創プラットフォーム「CO-DO」については、2021 年 6 月期中のオープンを目標にしている。自治体と企業をつなぐコミュニケーションプラットフォームとなり、自治体等から月額利用料を得ることでマネタイズしていくほか、同プラットフォームを通じて IT システムの開発を受注する可能性もある。また、将来的には「CO-DO」を通じてパブリック人材ビジネス（公務員の派遣サービス）への参画も視野に入れている。

中期経営目標として 2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、営業利益 500 億円を目指す

2. 中期経営計画について

同社が 2019 年 8 月に発表した 2030 年までの中期経営計画では、基本方針として、同社が持つ「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）という 3 つのケイパビリティを強みとし、これらを連携させながら中長期的な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 億円を掲げている。

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.

中期経営計画「COMMIT5000」の達成に向けて

出所：決算説明資料より掲載

2021 年 6 月期の売上収益見通しが 9,000 ～ 12,000 百万円であることを考えると壮大な目標と言えるが、同社では成長モデルとして「価値創造経営＋ DX 支援」の「型」づくりを共同開発パートナーと行い、同モデルを横展開していくことで成長を加速していく構想を描いている。「型」づくりについては既述のとおり、「xID」を用いたデジタル ID サービスやシノケングループと共同開発を進めている不動産トラスト DX プラットフォームなどが挙げられる。こうした事例を複数積み重ねていくことで事業規模を拡大していく。また、投資ファンドにおけるキャピタルゲインの獲得や投資先企業への IT システム構築や各種サービス提供によるストック収入の積み上げも成長要因となる。

具体的なイメージ：シノケングループとの共同開発

出所：決算説明資料より掲載

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.

このほか、地方自治体向けには、「逆公募プロポーザル」や「CO-DO」を通じたネットワークを構築し、受注の積み上げを図っていく。こうした上場企業や自治体向けの「型」づくりにより、1 顧客当たり年間数千万円～数億円のストック収入を獲得していくほか、投資ファンドによるキャピタルゲインを獲得していくことで収益拡大を図っていく方針だ。同社グループが持つ「IT/AI/IoT の総合力」と、上場企業の価値創造に精通したジェイ・フェニックス・リサーチ、地方自治体の価値創造に精通した Public dots & Company のリソースを融合することで、他社との差別化を図り、今後の 10 年間で大きな成長を目指していく。なお、海外市場については世界情勢の不確実性が増すなかで慎重に取り組んでいく方針となっているが、引き続き医療・健康、農業・食、教育分野をテーマとした社会問題解決型事業を東南アジア中心に展開していく計画となっている。

中期経営計画「COMMIT5000」達成の基本思想

出所：決算説明資料より掲載

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

2021 年 6 月期の 1 株当たり配当金は 12 期連続増配となる 32.0 円を予定

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。2021 年 6 月期は、ソフトブレーン株式の売却益もあり財務体質が強化されることもあって、1 株当たり配当金で前期比 4.0 円増の 32.0 円と 12 期連続の増配を予定している。

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。

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 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp