

|| 企業調査レポート ||

メディアシーク

4824 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年6月1日(木)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023年7月期第2四半期の連結業績概要	01
2. 2023年7月期連結業績の見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	05
■ 業績動向	09
1. 2023年7月期第2四半期の連結業績概要	09
2. 財務状況	10
■ 業績見通し	14
1. 2023年7月期連結業績の見通し	14
2. 成長戦略	14
■ 株主還元策	19

要約

既存事業で堅調な利益を創出しながら、 新規技術分野に積極的投資を行う

メディアシーク <4824> は、2000年に設立されたシステム開発企業で、携帯電話向けのコンテンツ配信サービスなどを手掛けながら、設立から9ヶ月で東京証券取引所（以下、東証）マザーズに上場した。同社は、設立当初よりシステム開発・コンサルティングを中心に展開し、法人向け業務システム・大規模 EC システムやコンシューマー（消費者）向けのエンターテインメント用大型システム・インテグレータ（SI）のシステム構築・サポートを行う「カスタムメイド・システムソリューション」、及びスクール経営のための総合管理システム、イベント向けのワンストップシステム、スマートフォン向け動画配信システムなどの専門的で高度なシステムを簡単に導入しやすいパッケージ商品を提供する「パッケージソリューション」を手掛ける。2022年7月期に、従前の事業ポートフォリオを見直し、さまざまな法人向けコンサルティングサービスを提供する「コーポレート DX」、バーコードリーダーに高度な画像認識技術を組み合わせることで、さらに進化・発展を目指す「画像解析・AI」、同社が保有するオンラインプラットフォームを活用したサブスクリプションサービスなどを提供する「ライフスタイル DX」、スマートフォンアプリによる医療支援サービスなどを提供する「ブレインテック・DTx^{※1}」、有望なスタートアップ企業に対するインキュベーション^{※2} サービスを行う「ベンチャーインキュベーション」の5つの事業領域をターゲットとして事業再編を行った。

※1 「デジタルセラピューテックス」の略で、デジタル技術による治療を指すが、明確な定義はまだない。

※2 起業家や立ち上げ間もないスタートアップ企業、ベンチャー企業などを支援する活動や施設のこと。

1. 2023年7月期第2四半期の連結業績概要

2023年7月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比6.3%減の421百万円、営業利益が同50.3%増の26百万円、経常利益が58.6%減の35百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同64.8%の26百万円であった。同社は、将来に向けた利益確保に向けて、「画像解析・AI」及び「ブレインテック・DTx」の事業領域における積極的な先行投資により、2023年7月期第2四半期の売上高・利益面は前年同期より減少している。

2. 2023年7月期の連結業績の見通し

2023年7月期の連結業績予想は、2023年3月の上方修正により、売上高が前期比1.7%増の902百万円、営業利益が同26.7%減の30百万円、経常利益が同43.9%減の42百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同42.0%減の32百万円の見込みである。国内においては新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）における影響からはいまだ経済の回復は万全ではないものの、働き方改革、テレワークの浸透、業務プロセスの効率化等のDX推進によりITサービスの需要は堅調に拡大しており、同社は新たな市場トレンドに対応した成長市場向けサービス強化と新規ビジネス拡大を進めている。

3. 成長戦略

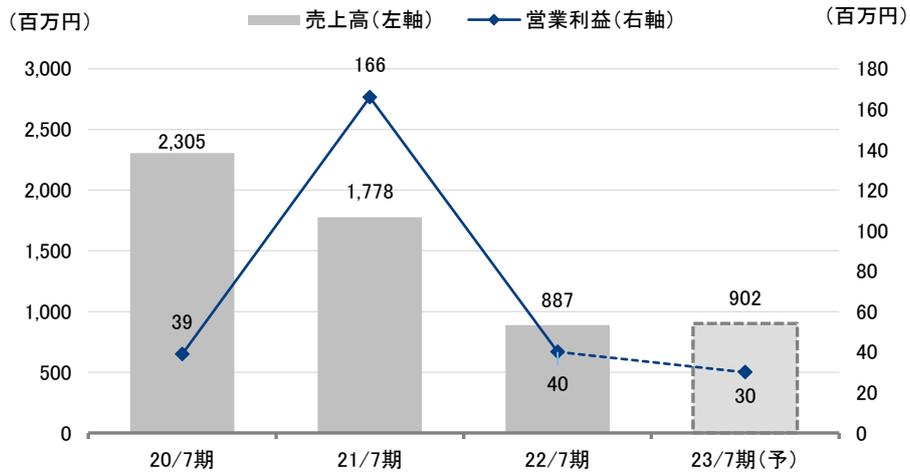
同社は、既存事業を育成しながら、新規技術領域に積極的に投資を行う。「コーポレート DX」は堅調な利益を創出しながら技術力基盤を確保し、「ライフスタイル DX」では高い収益性を誇る自社製品を拡販する。その収益をもって「ブレインテック・DTx」ではデジタル医療の先鋭的ポジションを確立し、「画像解析・AI」では資源を生かし応用技術の研究開発を行う。

要約

Key Points

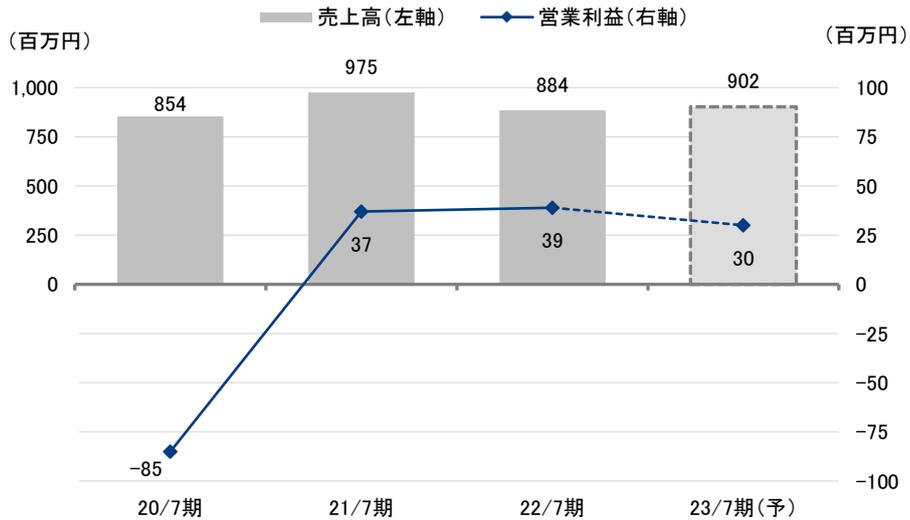
- ・2022年7月期に事業ポートフォリオを見直し、5つの事業領域をターゲットにした事業再編を行った
- ・2023年7月期は、将来の利益確保のための先行投資で、利益面が前期比で減少する見込み
- ・2024年7月期以降は既存事業を育成しながら、新規技術領域に積極的に投資を行う

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績推移(メディアシーク個別)



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 会社概要

2000年に設立された老舗システム開発企業。 2022年7月期に5つの事業領域をターゲットに事業再編

1. 会社概要

同社は、2000年に設立された老舗のシステム開発企業である。設立以来、業務システム・ECシステム構築及びサポート業務などを手掛ける「法人事業」と、エンターテインメント向けの大型システム・インテグレーションの構築及びサポート業務を行う「コンシューマー事業」の2つの事業セグメントを中心に事業展開してきた。同社は特定の専門分野の技術開発に強みを持ち、特に教育関連企業向けのシステムについては、20年以上の実績を持ち、バーコードリーダーについては10年にわたって世界的な高レベルの技術を有し、同社が開発したバーコード読み取りアプリは現在も世界でダウンロード数を伸ばしている。同社グループは、親会社であるメディアシーク（同社）、スタートメディアジャパン（株）、（株）メディアシークキャピタルの3社で構成されている。

2. 沿革

同社は2000年3月に東京都港区にて設立し、9ヶ月後の2000年12月に東証マザーズに上場した。2003年6月には、モバイル機器への組込み型バーコードリーダー・ソフトウェアを開発した。その後、2003年7月には現在の子会社であるスタートメディアジャパンを設立した。2005年4月には「プライバシーマーク」を取得し、2005年6月には携帯電話向けの組込みプログラムで世界最高レベルの評価となる「BREW 2005 Developer Awards」を受賞した。2005年12月には携帯電話でQRコードが作成できる「バーコードリーダー & メーカー」の出荷を開始した。2007年3月には出資先の（株）ダイヤモンドダイニング（現 DDホールディングス <3073>）が大阪証券取引所へラクスへ上場した。2008年6月には、スクール事業者向けのパッケージ商品である「マイクラス」を開発し販売をスタートした。2012年1月には新型バーコードリーダー「アイコンット」を開発し、無料ダウンロードをスタートした。2019年には現在の子会社であるメディアシークキャピタルを設立し、2022年4月には東証の市場区分の見直しにより、東証マザーズからグロース市場へ移行した。

メディアシーク | 2023年6月1日(木)
 4824 東証グロース市場 | <https://www.mediaseek.co.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
2000年 3月	東京都港区麻布台に設立
2000年 7月	iモード公式サイト「爆釣チャンネル」を開始
2000年12月	東証マザーズ上場
2003年 6月	モバイル機器組み込み型バーコードリーダー・ソフトウェアを開発
2003年 7月	子会社「スタートメディアジャパン株式会社」を設立
2003年12月	2次元コードリーダー・エクステンション「CamReader for BREW」開発 メディアシーク製バーコードリーダーを au 携帯電話に標準搭載開始
2004年 1月	事業セグメントを変更。4つの事業セグメントに再編
2005年 4月	個人情報保護体制を強化。「プライバシーマーク」取得
2005年 6月	携帯電話向け組み込みプログラムで世界最高レベルの評価「BREW 2005 Developer Awards」受賞
2005年 8月	事業セグメントを変更。3つの事業セグメントに再編 第三者割当増資により「株式会社デリバリー」を子会社化
2005年12月	携帯電話でQRコード作成できる「バーコードリーダー & メーカー」出荷開始
2006年 5月	カラーコードに対応した「ハイブリッドコードリーダー」開発
2006年 6月	「BREW 2006 Developer Awards」を2年連続で受賞
2007年 3月	出資先の株式会社ダイヤモンドダイニング（現株式会社 DD ホールディングス）が、 大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット-「ヘラクレス」に株式を上場
2007年 7月	「高速同期通信技術」に関する特許を取得
2008年 4月	QRコードを読み取るだけで音が聞こえる「ボイスQR」提供開始
2008年 6月	スクール事業者向けパッケージ「マイクラス」を開発・販売開始
2009年 3月	「ボイスQR」が「JAPAN SHOP SYSTEM AWARDS 2009」で優秀賞を受賞
2009年12月	スマートフォン向けQRコードリーダーアプリ「QR Look（くるっく）」発売
2010年11月	「高速同期通信技術」に関する米国特許（US 7840711 B2）を取得
2011年 1月	東京都港区南麻布に本社移転
2011年 4月	電子カルテシステム端末に Android 用バーコードリーダーを提供
2012年 1月	新型バーコードリーダー「アイコニット」を開発、無料ダウンロード開始
2012年 9月	事業セグメントを再編。2つの事業セグメントに変更
2014年 3月	「アイコニット」累計 1,000 万ダウンロード達成
2015年 1月	「アイコニット」累計 1,500 万ダウンロード達成
2016年 2月	「アイコニット」累計 2,000 万ダウンロード達成
2016年 2月	子会社「株式会社デリバリー」が「株式会社デリバリーコンサルティング」に商号変更
2017年 8月	「アイコニット」累計 2,500 万ダウンロード達成
2019年 2月	キャッシュレス決済向け「セキュア QR コードリーダー」提供開始
2019年 5月	電子マネーから現金決済まで対応可能な「QR セルフレジ」発売
2019年 7月	「アイコニット」3,000 万ダウンロード達成
2019年 7月	出資先の株式会社 Link-U が東京証券取引所マザーズに株式を上場
2019年 8月	子会社「株式会社メディアシークキャピタル」を設立
2020年 2月	スポーツ分析プラットフォームを提供する RUN.EDGE 株式会社が実施した第三者割当増資を 株式会社メディアシークキャピタルを通して引き受け
2021年 1月	株式会社デリバリーコンサルティングが連結子会社から持分法適用関連会社へ異動
2021年 7月	出資先の株式会社デリバリーコンサルティングが東京証券取引所マザーズに株式を上場 これに伴い、保有していた同社株式の一部を売却し、同社が持分法適用関連会社から離脱
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所マザーズからグロース市場に移行
2022年 5月	QRコード / バーコードリーダーアプリ「アイコニット Lite」を全世界に向けて提供開始

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

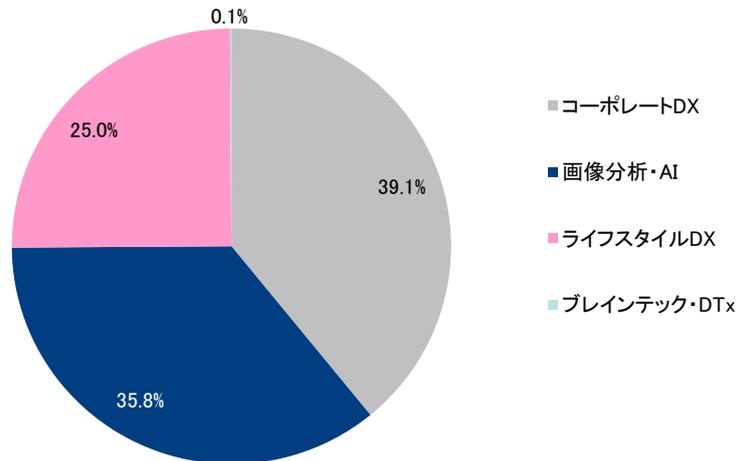
会社概要

3. 事業内容

同社は、これまで法人事業とコンシューマー事業の2つの事業を中心にシステム開発事業を展開してきたが、2022年7月期に将来に向け成長を最大化する目的で事業ポートフォリオを見直し、「コーポレートDX」「画像解析・AI」「ライフスタイルDX」「ブレインテック・DTx」「ベンチャーインキュベーション」の5つの事業領域にターゲットを絞った事業再編を行った。

2022年7月期の事業ポートフォリオを見ると、売上構成比は「コーポレートDX」は39.1%、「画像解析・AI」は35.8%、「ライフスタイルDX」は25.0%、「ブレインテック・DTx」は0.1%である。

事業ポートフォリオ(2022年7月期)



注：メディアシークキャピタルで発生する「ベンチャーインキュベーション」での売上は、「コーポレートDX」で発生した売上と切り分けが困難なため、「コーポレートDX」に含んでいる
出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) コーポレートDX

教育関連企業やサービス企業などの既存顧客に対し支援を行う「コーポレートDX」は、同社の主力事業であり、市場トレンドに合わせ、デジタル技術を活用した新しい教育スタイルである「EdTech」や「法人向け業務ソリューション」「法人向けDXサポート」といった新規領域を拡大している。同社は、顧客に対し、コンサルティング、システム設計・開発、システム運用などをワンストップで提供し、コンサルティング、開発、システム運用における報酬を受け取る。

会社概要

(2) 画像解析・AI

同社は、読み取り性能と使いやすさを強みとして累計3,500万ダウンロード(2023年7月期第2四半期末時点)の実績をもつスマートフォン向け無料提供アプリ「アイコンット」と医療領域でのニーズが拡大している「バーコードリーダー」などを提供している。AIの分野では、ツイートのテキストデータから市場のトレンドを予測し感情分析や異常検知を行うほか、読み取りが不可能なバーコード画像をAI解析している。また、その技術をブレインテック・DTxで進めるニューロフィードバック※へ活用する。同社が、消費者に対して直接アプリケーションを提供することで、アプリケーションに広告を掲載した広告主から広告料を取得する方法と、法人企業に対しライセンスを提供することで、ライセンス料を取得する方法の2つの収益モデルがある。

※瞑想などを行うときに脳波を調べることにより自身の脳の状態を可視化し、自身で脳のリラックスした状態や集中した状態を制御する活動のこと。発達障害やうつ病の改善などに利用されている。

(3) ライフスタイル DX

現在の多種多様なライフスタイルの分野のなかで、「EdTech」、ファンとスポーツ選手、アーティスト、クリエイターなどと新しい関係を生み出す「FanTech」、テクノロジーを活用して予防や治療などを提供する「HealthTech」の3つの分野においてサービスを提供する。「EdTech」では独自のパッケージ商品である「MyClass(マイクラス)」の提供や導入支援、カスタマイズ・機能拡張などによるライセンス料のほか、開発料・保守料を収益とし、「FanTech」「HealthTech」では、ゲームや情報サービスのコンテンツ配信に対する消費者からの課金を収益としている。

(a) EdTech

「教育(Education)」と「技術(Technology)」を融合させた造語である「Edtech」とは、デジタル技術の活用により、学習スタイルやコンテンツを変えることで、仕組みや教育産業といった教育システムに変革をもたらす手法である。「Edtech」の進化により、教育を提供する企業や個人が教育業界に参入しやすくなったため、学校教育のみならず、企業における社内教育や資格や趣味におけるノウハウを習得するための教育など枠組みを超えたアイデアやビジネスが登場している。

同社の「EdTech」の主力サービスとしては、スクール事業者向けのプラットフォーム「マイクラス」「マイクラスリモート」があり、(株)りーふねっとの「lesson」やTECHNOPIAN(株)の「TechnoSMS」などと競合する。コロナ禍により、従来の教育としての形態である「先生と生徒による教室での習い事」に加えて、ネットを活用した自由な時間を利用して趣味・資格のスキルアップとしての位置づけまで広がっており、この「マイクラス」の機能を強化するため、受講生の行動履歴や行動傾向を分析し、利用者に情報提供を行う「AIレコメンド」などの新サービスの提供も始めた。

(b) FanTech

「ファン(Fan)」と「技術(Technology)」を融合させた造語である「FanTech」とは、ファン向けのテクノロジー製品を提供する手法を指し、具体的には、スマートフォンアプリやSNSなどを活用してスポーツ選手やアーティストたちのリアルタイムの情報を提供したり、コミュニケーションを促したりする「ファンエンゲージメントの強化」、VR(仮想現実)やAR(拡張現実)などを活用することで試合やイベントの臨場感を高める「ファンエクスペリエンスの向上」、ファンの嗜好や行動を分析する「マーケティングの最適化」などに活用する手法がある。

会社概要

同社の「FanTech」の製品として、「S-applico (サブリコ)」「Scenario HARU」がある。「S-applico」は、クリエイターがファンに動画コンテンツを届けるためのスマートフォンアプリで、このアプリを利用し、クリエイターが自身で専用アプリの開発を行い、オリジナルアプリをつくることで、ファンにクリエイター独自の動画を提供し収益化することができる。クリエイターの収益モデルはサブスクリプション型の課金制と広告収入モデルを併用し、同社は、クリエイターとレベニューシェアパートナー※として携わる。「Scenario HARU」は、タレントやアーティストとの恋愛をテーマにしたシミュレーションゲームなどの制作支援パッケージであり、これまで蓄積した制作・運営に関わるノウハウとシステムを汎用型パッケージとして提供している。また、人気の俳優を起用した恋愛シミュレーションゲームの開発・配信を行っており、2023年3月にはタイの人気俳優を起用したゲームの配信を開始した。

※レベニュー（収入）をシェア（共有）するパートナーを意味し、相互に報酬・リスクを共有し、成功報酬型で報酬を分け合う契約を締結したパートナーのこと。

(c) HealthTech

「健康 (Health)」と「技術 (Technology)」を融合させた造語である「HealthTech」は、健康維持のために最新技術を取り入れ、効率的で質の高い医療サービスを提供するもので、具体的には、患者が遠隔地から医師の診断や治療を受けられる「テレヘルス」、身につけたデバイスでデータを測定し、健康状態を管理する「ウェアラブルデバイス」、医療データを分析し効率的な診断や治療法の提供を行う「ビッグデータ解析」、手術のシミュレーションや教育のための「VR・ARの活用」などがある。

同社の「HealthTech」に関する製品としては、「宅トレ」「美尻サロン」などがある。スマートフォンやタブレットを使用し、自宅で本格的なトレーニングができる「宅トレ」は、在宅勤務等による運動不足及び年齢や妊娠等による体形変化に対し、プロのトレーナー監修のトレーニングプログラムを提供することで、自宅で理想の体づくりに取り組むことができるほか、「美尻サロン」では理想の美尻づくりを目的とした9週間のトレーニングプログラムを利用できるサービスを提供している。

ライフスタイル DX の主なサービス

主なブランド/サービス



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

会社概要

(4) ブレインテック・DTx

「脳 (Brain)」と「技術 (Technology)」を掛け合わせた造語である「ブレインテック」は、脳神経科学とITを融合し、脳計測や検査によるデータを解析し、脳の機能や活動を分析して新しい技術を開発し応用するもので、具体的な応用分野は、「ニューロフィードバック」、脳波を検出してそれを制御信号として利用し、人工手足・車いす装置をコントロールする技術である「脳神経インターフェース」、脳の機能や病気の状態を把握して治療に生かす「脳疾患治療」などがある。主にモバイルアプリケーションやセンサー、クラウドなどの技術を活用し、特定の疾患治療や予防を行う「DTx」は、患者が自身のデバイスを用い、慢性疾患、精神疾患、依存症などの治療に活用するものである。

同社は、2016年から先駆的にブレインテックの分野に取り組み、ヘルスケア・教育・スポーツ向けアプリ「ALPHA SWITCH」及び企業向け「ALPHA SWITCH PRO」を展開しており、この分野においてはサスメド<4263>などと競合する。これまで取り組んできたブレインテックの技術やノウハウの蓄積をもとに、アプリを利用した治療の実現を目指してDTxに注力する。2022年に医療機器製造業者として東京都に登録された同社グループは、大学医学部や製薬会社等との業務提携を強化し、ブレインテックのなかでも技術としての実現化の可能性が高い中枢神経系の病気（慢性疼痛、てんかん、認知症、パーキンソン病、うつ病、ALS※）をターゲットに実験を積み重ね、治療用アプリの薬事承認と保険適用（保険収載）が可能な技術を目指す。

※ 筋萎縮性側索硬化症のこと。筋肉そのものではなく運動系の神経に障害をきたす病気で、手足などの筋肉や呼吸に必要な筋肉がやせ細っていく。

(5) ベンチャーインキュベーション

同社は、出資したスタートアップ企業やベンチャー企業に対し、投資だけではなく、財務、人材、システム構築などあらゆる必要な支援を行いながら一緒に活動していく方針であるため、厳しいスクリーニングを行ったうえで、年間1、2社に絞って投資を行う。同社は、独自技術をもつ有望なスタートアップ企業やベンチャー企業に対し、IPO実現まで一緒に取り組む支援体制を整えたインキュベーションサービスを提供し、最終的にIPO実現によるキャピタルゲインを得ることで収益を得る。

これまで同社グループは、バンダイネットワークス(株)(現在は(株)バンダイナムコエンターテインメントに吸収合併)、トラスト<3347>、ダイヤモンドダイニング(現DDホールディングス)<3073>、JIG-SAW(ジグソー)<3914>、Link-U<4446>、デリバリーコンサルティング<9240>の6社を上場へと導き、1社をバイアウトした実績がある。

業績動向

連結子会社 2 社を除外し売上高及び利益面は減少したが、その影響を除けば前年同期比並みの水準

1. 2023年7月期第2四半期の連結業績概要

2023年7月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 6.3% 減の 421 百万円、売上総利益が同 15.7% 減の 167 百万円、販管費が同 3.3% 減の 141 百万円、営業利益が同 50.3% 増の 26 百万円、経常利益が同 58.6% 減の 35 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 64.8% 減の 26 百万円であった。

2021年7月期に連結子会社であったデリバリーコンサルティング及び Delivery International Thai. Co., LTD. を 2021年7月期第2四半期より連結の範囲から除外したため、売上高及び営業利益は減少している。

2023年7月期第2四半期の連結業績概要

(単位：百万円)

	22/7 期 2Q	23/7 期 2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	449	421	-28	-6.3%
売上総利益	198	167	-31	-15.7%
販管費	145	141	-4	-3.3%
営業利益	52	26	-26	-50.3%
経常利益	86	35	-50	-58.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	73	26	-47	-64.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) セグメント別売上高

2023年7月期第2四半期のセグメント別の売上高を見ると、「コーポレート DX」は前年同期比 6.7% 減の 155 百万円、「画像解析・AI」は同 16.1% 減の 144 百万円、「ライフスタイル DX」は同 9.5% 増の 121 百万円、「ブレインテック・DTx」は前年同期比の増減額は 1 百万円未満でほぼ変わらなかった。

「コーポレート DX」は主に法人向けのシステムコンサルティングサービスを実施した売上、「画像解析・AI」では、主に「バーコードリーダー／アイコンット」を中心としたスマートフォン向けの広告料収入、各種ライセンス提供に基づく売上である。「ライフスタイル DX」は、主に「マイクラス」「マイクラスリモート」による売上のほか、スマートフォン向けゲームなどの各種情報サービスによる売上である。「ブレインテック・DTx」は、主に当社が独自開発したブレインテックエンジン「ALPHA SWITCH」を活用したアプリ及びコンサルティングサービスの売上である。

業績動向

2023年7月期第2四半期のセグメント別売上高

(単位：百万円)

	22/7期2Q		23/7期2Q		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
コーポレート DX	166	37.0%	155	36.9%	-11	6.7%
画像解析・AI	172	38.3%	144	34.3%	-27	-16.1%
ライフスタイル DX	110	24.6%	121	28.7%	10	9.5%
ブレインテック・DTx	0	0.1%	0	0.1%	-0	-25.4%
売上高合計	449	100.0%	421	100.0%	-28	-6.3%

注：メディアシークキャピタルで発生する「ベンチャーインキュベーション」での売上は、「コーポレート DX」で発生した売上と切り分けが困難なため、「コーポレート DX」に含んでいる
 出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント損益

同社グループの2023年7月期第2四半期のセグメント利益においては、「コーポレート DX」が前年同期比13.0%減の60百万円、「画像解析・AI」が同33.7%減の63百万円、「ライフスタイル DX」が、同124.2%増の26百万円、「ブレインテック・DTx」が同6百万円減少の18百万円の損失となり、セグメント利益の合計は、前年同期比33百万円減少の132百万円(同20.3%減)となった。研究開発部門は前年同期比7百万円減少の11百万円の支出、管理部門の費用は14百万円増加の94百万円の支出となった。

2023年7月期第2四半期のセグメント利益

(単位：百万円)

	22/7期2Q		23/7期2Q		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
セグメント利益合計	166	100.0%	132	100.0%	-33	-20.3%
コーポレート DX	69	41.8%	60	45.8%	-9	-13.0%
画像解析・AI	95	57.8%	63	48.1%	-32	-33.7%
ライフスタイル DX	11	7.1%	26	20.0%	14	124.2%
ブレインテック・DTx	-11	-6.8%	-18	-13.8%	-6	-
研究開発部門	-4	-	-11	-	-7	-
管理部門	-109	-	-94	-	14	-

注：メディアシークキャピタルで発生する「ベンチャーインキュベーション」でのセグメント利益は、一部管理部門及び「コーポレート DX」で発生したセグメント利益と切り分けが困難なため、「コーポレート DX」に含んでいる
 出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況

2023年7月期第2四半期末の財務状況を見ると、流動資産は前期末比280百万円増の1,047百万円となり、要因としては、現金及び預金が22百万円減少したこと、及び売掛金及び契約資産が88百万円増加したことなどによる。固定資産は同214百万円減少の2,791百万円で、要因としては、主に投資有価証券が209百万円減少したことなどによる。資産合計は、同66百万円増加の3,838百万円、流動負債は、同84百万円増加の208百万円で、固定負債は、2百万円増加の547百万円となり、純資産は同21百万円減少の3,082百万円となった。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/7 期末	23/7 期 2Q 末	増減額
流動資産	766	1,047	280
現金及び預金	496	474	-22
売掛金及び契約資産	111	200	88
固定資産	3,005	2,791	-214
有形固定資産	35	30	-4
投資有価証券	2,898	2,689	-209
資産合計	3,772	3,838	66
流動負債	123	208	84
1年以内返済予定の長期借入金	49	72	22
固定負債	544	547	2
長期借入金	88	104	15
繰越税金負債	448	435	-12
純資産	3,104	3,082	-21

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) キャッシュ・フロー

同社の2023年7月期第2四半期のキャッシュ・フローを見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは、37百万円の支出（前年同期は21百万円の支出）で、主に税金等調整前四半期純利益を35百万円計上したこと、法人税等が20百万円還付された一方、売上債権及び契約資産が88百万円増加したこと、賞与引当金が12百万円減少したことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは、207百万円の収入（前年同期は361百万円の支出）で主に投資有価証券の取得により52百万円の支出があった一方、投資有価証券の売却により260百万円の収入があったことによる。財務活動によるキャッシュ・フローは、29百万円の収入（前年同期は39百万円の支出）で、長期借入金の返済により31百万円、配当金の支払いに9百万円の支出があった一方、長期借入金の借入により70百万円の収入があったことによる。その結果、現金及び現金同等物の四半期末残高は815百万円（前年同期末は721百万円）となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/7 期 2Q	23/7 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-21	-37
投資活動によるキャッシュ・フロー	-361	207
財務活動によるキャッシュ・フロー	-39	29
現金及び現金同等物の四半期末残高	721	815

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) 株主資本及び自己資本比率

同社の強みは、事業の利益に加え、ベンチャーインキュベーションの投資によるキャピタルゲインに基づく厚い自己資本である。同社の今後の展望として、既存事業の安定的成長と同時に、厚い自己資本を基としたプレインテック・DTXを含む新規事業やベンチャーインキュベーションにおける新規投資など、社内外への積極的な投資を図っていく。新規事業の拡大による利益や、投資先企業の価値向上によるキャピタルゲインを基に株主資本を今後さらに厚くし、より安全な経営かつ株主還元を目指す。ベンチャーインキュベーションにおける新規投資先については、勝率を重視した慎重な選定を行い、上場まで尽力的なサポートを行う。

株主資本及び自己資本比率の推移

(単位：百万円)

	19/7期	20/7期	21/7期	22/7期	23/7期 2Q
株主資本	1,528	1,637	2,008	2,054	2,070
自己資本比率	71.1%	67.3%	77.0%	81.7%	79.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

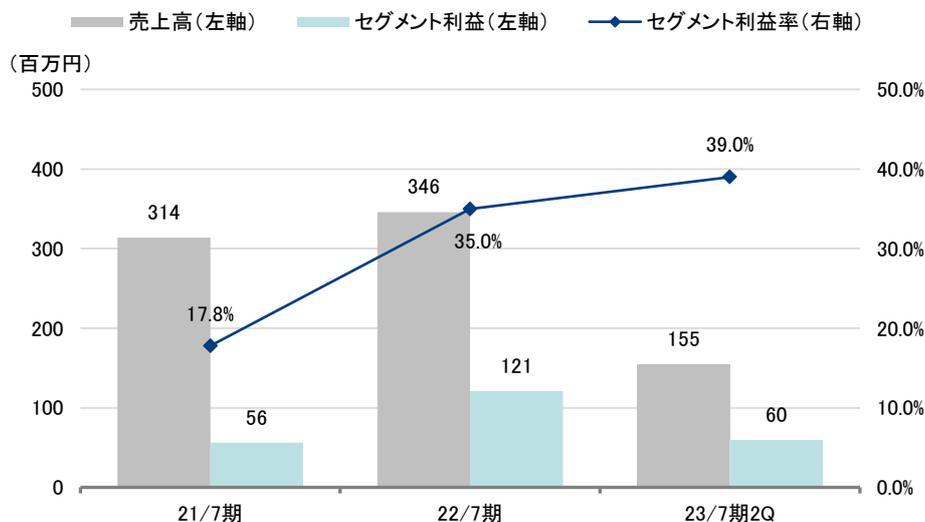
(3) 経営指標

同社は、経営指標として「コーポレート DX」におけるセグメント利益率、「画像解析・AI」における「アイコンット」のダウンロード数、「ライフスタイル DX」における「マイクラス」の顧客数の3つの指標をあげている。

(a) 「コーポレート DX」におけるセグメント利益率

連結子会社であったデリバリーコンサルティングは同社グループから離脱し上場する動きとなったため、同社のリソースを用いた売上が減少し、「コーポレート DX」における売上高は、2018年7月期の463百万円から2019年7月期は178百万円減少の285百万円となった。一方で、地方在住のフリーランスプログラマーにリモートワークで業務委託できるシステムを構築したことに加え、社内の品質・工程管理の体制の見直しを継続的に図ったことでセグメント利益率が大きく改善した。

コーポレートDXセグメントの売上高と利益の推移

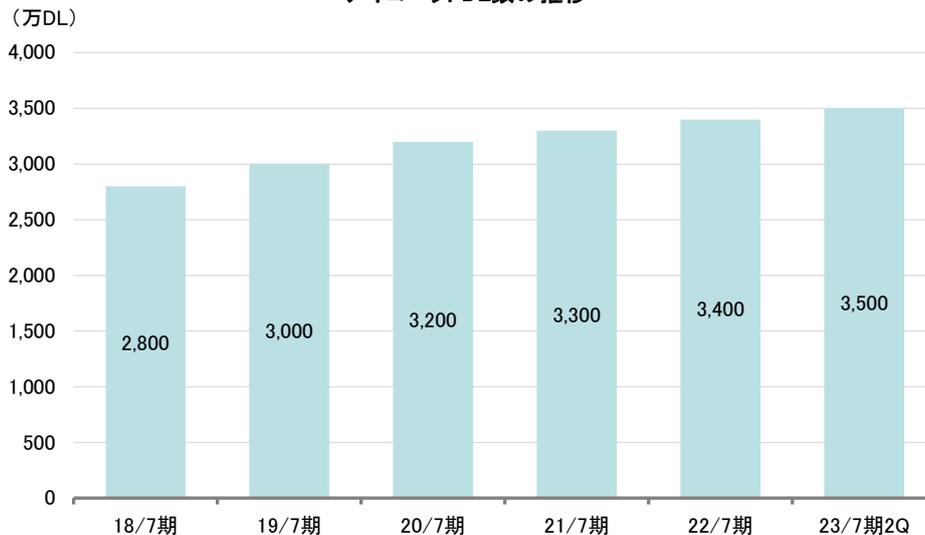


出所：事業計画及び成長可能性に関する事項、決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(b) 「画像解析・AI」における「アイコンット」のダウンロード数

「アイコンット」はスマートフォンをかざすだけで素早く読み取ることができる無料のQRコード及びバーコードの読み取りアプリで、2012年1月に発表されてから2019年7月期には3,000万ダウンロードを超え、2023年7月期第2四半期には3,500万ダウンロードを達成し、発売以来10年以上経過している今も成長している。

アイコンットDL数の推移


出所：プレスリリースよりフィスコ作成

(c) 「ライフスタイル DX」における「マイクラス」の顧客数

2021年7月期から2022年7月期の「マイクラス」の顧客数の減少の要因は、コロナ禍の影響で小規模クライアントが事業閉鎖をしたことによる。一方で、その影響により大手カルチャースクールの寡占化が進んでおり、クライアント1社あたりの売上高及び利益が増加する傾向にある。また、カルチャースクール業界においては、売上の減少により業務効率化が望まれており、他社システムから商品優位性に優れる「マイクラス」に乗り換える動きが見えている。

業績見通し

2023年7月期は将来の利益確保のための積極的な投資により利益面は前期比で減少するも、上方修正でやや増加の見込み

1. 2023年7月期連結業績の見通し

2023年7月期の連結業績予想は、2023年3月の上方修正により、売上高が前期比1.7%増の902百万円、営業利益が同26.7%減の30百万円、経常利益が同43.9%減の42百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同42.0%減の32百万円の見込みである。2023年7月期は、将来に向けた利益確保のための投資期間と位置づけ、社内外のリソースに積極的に投資するため、利益面については、前期に比べ減少する見込みである。「画像解析・AI」では、高度なカメラ機能に対応した次世代IoTプラットフォームへの進化に向け機能強化を目指し、「ブレインテック・DTx」では治療用アプリの自社開発に向けた積極的な研究開発を行う。

2023年7月期の投資金額の内訳としては、「コーポレートDX」に30百万円、「画像解析・AI」に25百万円、「ライフスタイルDX」に45百万円、その他に20百万円の合計120百万円を見込んでおり、主に人件費や外注費に充当する予定である。

2023年7月期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/7期	23/7期(予)		前期比	
		期初予想	修正予想	増減額	増減率
売上高	887	902	902	14	1.7%
営業利益	40	21	30	-10	-26.7%
経常利益	74	26	42	-32	-43.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	55	20	32	-23	-42.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 成長戦略

同社グループは市場環境の変化に柔軟に対応し、安定的かつ持続的な成長を実現していくため、市場の動向に応じて、異なる事業セグメントを組み合わせることでリスクを最小限とし、常に変化を続けながら最適な事業ポートフォリオを構築する。2022年7月期より将来的に高い成長性が見込まれる事業領域にて新規事業創出、事業規模拡大、安定的な収益基盤の構築等を進めている。

ビジネスにおいて発展途上の段階である「画像解析・AI」「ブレインテック・DTx」などの分野では、独自技術の開発及び市場競争力の強化を進める。複数の事業に対し、同社のリソースを臨機応変にかつ最適に配分することで、最新技術を活用した新たなサービスの開発、及び既存事業の基盤を十分に活用する。

業績見通し

(1) コーポレート DX

実績と経験に基づいたビジネスシステム・モバイル開発に精通した技術力と20年以上にわたるコンサルティング力で、実践的なDXソリューションを実現するイネーブラー※としての能力をさらにアップする。コンサルティングから開発・運用までをワンストップで顧客に提供し、企業のシステム内製化を初期段階からサポートし、システムコンサルティング会社や従来型のSIベンダーなどと差別化する。

※ あるコアな技術を持っており、新たなシステムを構築するために必要な企業を指す。

サービス業や不動産業などの業界でDX推進が活発化してきており、20年以上の「EdTech」での実績をもとに同社のシステム開発技術と同社グループの出資先であるRUN.EDGEが提供する動画のリアルタイム処理技術等を活用したソリューションを展開し、リモート教育プラットフォームの構築を推進する。

(2) 画像解析・AI

同社が開発した「アイコニット」はサービスの提供を始めて10年を迎え、画像認識エンジンとしての圧倒的な性能と定番アプリとしての浸透力により、バーコード市場を席巻してきた。その実績をもとに次世代IoTプラットフォームを目指し、新たな価値あるサービスを創出する。

同社グループの「バーコードリーダー/アイコニット」のプラットフォームを基盤に、さらに画像認識技術とカメラ機能を搭載したIoTツールの組み合わせにより、成長市場であるスマートフォンの画像認識サービス市場で市場競争力のある独自の技術開発を推進する。

(a) アイコニット

「アイコニット」においては、広告の最適化とポイントサイト※¹が収益化できる機能及び「JANコード※²加工食品DB」の研究開発を推進する。「JANコード加工食品DB」とは、日本で販売されている加工食品のJANコードに関する情報をまとめたもので、JANコードには、商品名、原材料、栄養成分、アレルギー物質の情報などが記されており、この情報を一元管理することで消費者が商品を選ぶ際に必要な情報を提供することができるため、消費者の健康被害を防ぐことができる。

※¹ 成功報酬型の広告代理業が運営するウェブサイト。「お小遣いサイト」とも呼ばれる。

※² いわゆる「バーコード」のこと。

(b) バーコードリーダー

バーコードリーダーにおいては、診断に必要な詳細まで確認できる高解像度の医療画像や、患者の診断結果・治療記録・薬剤情報などの誤記や漏れ、大容量のCT画像などの分散型データベース、データの改ざん防止などに対応するための「医療系BC(ブロックチェーン)」などの研究開発も進めている。「医療系BC」を活用することで、患者のプライバシーやセキュリティを確保し、偽造や改ざんのない安全な医療情報を提供することができ、電子カルテ、医療情報管理システム、薬剤管理などに応用できるため、今後ますます注目を浴びる技術の1つである。

業績見通し

(c) AI

AI分野においては、株価連動サービスの提供を継続的に行う。AIによる株価連動サービスとは、株価や経済指標などの変動に応じて自動的に投資金利を変更するサービスで、AIが株式市場の情報を分析し、それに基づき、投資債の銘柄や資産の配分を自動的に調整する。

(3) ライフスタイル DX

「EdTech」「FanTech」「HealthTech」及び映像コンテンツを活用したオリジナルアプリの制作を可能とする「S-applio」の展開を強化する。このアプリの特徴は、クリエイター自身が動画や音声などのデジタルコンテンツを配信するスマートフォンのオリジナルアプリを開発し、各アプリストアで配信することができ、サブスクリプション型課金と広告収入で登録するファン数に比例して収益を安定させることが可能である点で、クリエイターはアプリの開発から運営までワンストップで活用できる。

同社は、2023年5月31日よりWeb決済代行業者であるSBペイメントサービス(株)及び後払い決済代行業者である(株)キャッチボールと協業し、新サービス「エスコレ」をスタートした。同社のスクール運営システムである「マイクラス」を運営していくなかで、コロナ禍以降に急速に進むサブスクリプションに対応する料金回収システムを構築し、後払い機能付きのクレジット継続課金システムのサービスを開始した。エスコレのメリットとして、1) 継続課金サービスに便利であること、2) 料金の回収漏れがゼロになること、3) 料金回収における督促の手間を軽減できること、4) 初期費用負担が軽減できることがある。同サービスの展開により、同社は安定的な定常的な売上を計上することが見込まれる。

「エスコレ」のイメージ



出所：プレスリリースより掲載

業績見通し

2023年7月期第2四半期のライフスタイル DX の各サービスにおける売上構成比を見てみると、マイクラスをはじめとする「EdTech」が71.1%、「FanTech」が12.4%、「HealthTech」が16.5%である。今後は、コロナ禍からの回復に伴い、カルチャーセンターなどの教室には生徒が戻る見込みのため、「マイクラス」の利用客は減少が見込まれるものの、業務効率化のために他社の教育システムから「マイクラス」へ移行する法人も見られ、今後「EdTech」の売上高は堅調に推移すると見られる一方、「FanTech」においては、2023年3月にタイの人気俳優との日常を楽しむシミュレーションゲームの配信を開始し、一緒に写真が撮れるフォトフレームアプリについても配信予定など、2023年7月期では投資を増額し将来的な成長を見込んでいることから、今後、「FanTech」の割合が増加する可能性がある。

(4) ブレインテック・DTx

同社は、医療機器プログラムの開発能力とブレインテックのノウハウを軸に、製薬企業、医療機器メーカー、大学病院と積極的に連携を行い、オープンイノベーション型の共同事業を推進している。慢性疼痛においては、千葉大学医学部付属病院痛みセンターにて行われたニューロフィードバックを用いた研究の論文を公開し、軽度認知症についても研究・開発と並行して大学病院と連携を進めている。2023年3月には、接骨院・鍼灸院の支援事業を展開するアトラグループ(株)に協力し、脳波を活用したヘルステック事業のサービス開発を行うことで合意した。

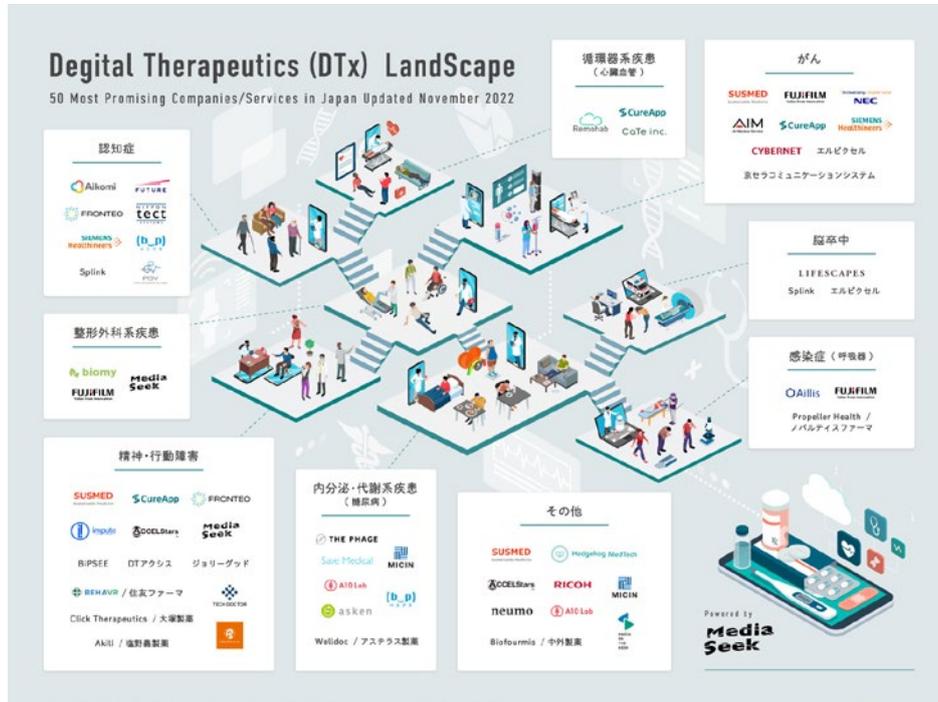
現状、治療用アプリの受託開発を行っているが、その後はニューロフィードバックに関するエンジンの提供、ブレインテックサービスにおける「自由診療※」への提供を目指し、治療用アプリの医療承認後の販売を目指す。

※ブレインテックサービスにおいては医療行為のうち患者が自己負担で行うもので、神経難病の診断・診療を行う医師や医療機関と連携して提供していくものとされている。

2022年12月に同社グループは、1) 医薬申請を想定しているソフトウェアを主体とするプログラム、2) 疾病の予防、診断・治療などの医療行為を実施するデジタル技術をDTxと定義し、「DTxカオスマップ2022」を作成した。DTxの向上による医療的成果が期待されており、デジタル技術による医療サービスを推進することで、治療効果の向上や医療費削減、人手不足解消などにつながるが見込まれる。そのため、同社は、DTx関連の国内企業や今後国内での展開を予定している外資系企業をもとに、「循環器系疾患(心臓血管)」「がん」「脳卒中」「感染症(呼吸器)」「認知症」「整形外科疾患」「精神・行動障害」「内分泌・代謝系疾患(糖尿病)」「その他」の9カテゴリーに分類し、約50企業からなる同マップを作成した。

業績見通し

DTx カオスマップ 2022



出所：ホームページより掲載

(5) ベンチャーインキュベーション

投資先のスタートアップ企業やベンチャー企業の IPO 実現によるキャピタルゲイン等により同社の純資産は大きく拡大しており、さらなる成長に向けて取り組む。現在は、動画分析技術を核にスポーツテックの事業領域で事業展開を行う RUN.EDGE(株)へ1億円の投資をはじめ、他3社に投資を行っている。

同社は、今後上場会社にも積極的に投資を行う方針で、同社と共同開発をするなかで、上場会社の株価上昇による純資産拡大により、企業価値を高めていく新しいコンサルティングのビジネスモデルを今後1年程の間に策定したいと考えている。

■ 株主還元策

2023年7月期は1株当たり1.0円の配当見込み。 内部留保資金を今後の事業展開と新規領域の研究開発へ

同社グループは、経営基盤の強化と積極的な事業展開に備えるために必要な内部留保の確保とあわせ、株主に対する利益還元を重要課題と認識しており、2023年7月期は前期並みの1株当たり1.0円の配当金を見込んでいます。内部留保資金の用途については、今後の事業展開への備えとブレインテック・DTx等の新規領域への研究開発費用として投入する。同社は期末の年1回において、剰余金の配当を行うことを基本としているが、毎年1月31日を基準日として中間配当を行うことができる旨を定款に定めている。

重要事項（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