

|| 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11月2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月期の連結業績概要	01
2. 2024年7月期の連結業績見通し	01
3. 今後の展望	02
■ 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月期の連結業績概要	09
2. 財務状況	11
3. 経営指標	13
■ 業績見通し	16
1. 2024年7月期の連結業績見通し	16
2. 成長戦略	16
3. 今後の展望	21
4. サステナビリティへの取り組み	22
■ 株主還元策	23

## 要約

### 既存の3つのセグメントで安定的な成長を目指す

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、特定の専門分野の開発に強みを持つ。特に、スクール経営のための総合管理システムは20年以上の実績を持ち、バーコード読み取りアプリは10年以上にわたり世界でダウンロード数を伸ばしている。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<sup>※1</sup>」、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<sup>※2</sup> 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。今後、「コーポレート DX」「画像解析・AI」「ライフスタイル DX」の3つの既存セグメントを安定的に成長させながら、厚い自己資本を基に「画像解析・AI」「ブレインテック・DTx」「ベンチャーインキュベーション」に加えて「次世代技術開拓」の分野に積極的な投資を行う。2023年6月にはサステナビリティへの取り組みとして、TCFD 提言への賛同を表明し、TCFD コンソーシアムへ加入した。

<sup>※1</sup> 「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。

<sup>※2</sup> 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月期の連結業績概要

2023年7月期の連結業績は、売上高が前期比1.9%減の870百万円、売上総利益が前期と横ばいの338百万円、販管費が同0.1%減の297百万円、営業利益が同1.4%増の41百万円、経常利益が同4.3%増の78百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.3%増の60百万円であった。2023年3月の修正予想に対して売上高は未達であった一方で、外注費及び諸経費等を抑え、投資有価証券の運用が好調だったため、利益面では修正予想の値を上回る結果となった。

#### 2. 2024年7月期の連結業績見通し

2024年7月期の連結業績予想は、売上高が前期比6.1%増の924百万円、営業利益が同3.5%増の43百万円、経常利益が同17.7%増の92百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.1%増の61百万円の見込みである。「コーポレート DX」においては、顧客からの引き合いが好調で引き続き増収増益、「ライフスタイル DX」においては、引き続き「マイクラス」の好調な受注が見込まれる。「ブレインテック・DTx」では他社との協業による売上計上を目指し、中長期的な売上の足掛かりとなる計画を推進する。

要約

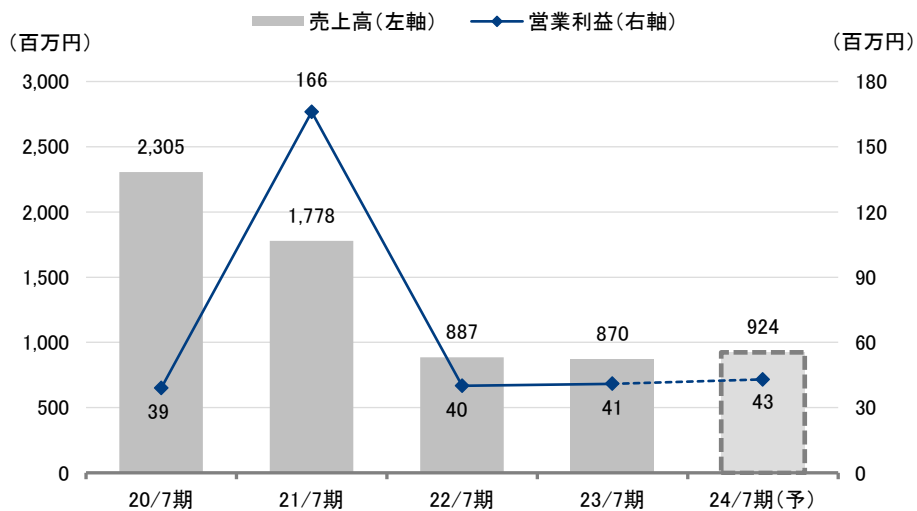
3. 今後の展望

同社は、既存の「コーポレート DX」「ライフスタイル DX」「画像解析・AI」を基盤に、「ブレインテック・DTx」「ベンチャーインキュベーション」に加えて「次世代技術開拓」の分野に積極的な投資を推進する。「コーポレート DX」は堅調な利益を創出しながら技術力における基盤を確保し、「ライフスタイル DX」では法人向け DX のほか、収益性が高い「マイクラス」を中心に自社商品の拡販で売上増を目指す。「画像解析・AI」では、社内外のリソースを生かしながら応用技術の研究開発を進める。既存ビジネスとして収益モデルの確立している「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さらに進化させ、次世代の情報プラットフォームへと発展させることを表明している。「ブレインテック・DTx」では、デジタル医療における先鋭的なポジションの確立を目指しながら、非医療分野にも「ブレインテック」の拡販を推進する。「ベンチャーインキュベーション」では、引き続き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を確保するほか、上場企業への積極的な投資も行い、企業価値上昇による純資産の増加を図る。このほか、「次世代技術開拓」として、既に投資しているベンチャー企業を中心に数億円の投資計画を予定しており、新しい技術開拓を図る。

Key Points

- ・ 2023 年 7 月期は、修正予想に対して売上高は未達も利益面は上回る
- ・ 2024 年 7 月期は、「コーポレート DX」「画像解析・AI」「ライフスタイル DX」の既存の 3 セグメントで安定的な成長を目指しながら、新規事業で大きな成長を狙う
- ・ 今後は「画像解析・AI」「ブレインテック・DTx」「ベンチャーインキュベーション」「次世代技術開拓」に積極的な投資を行う

業績推移



注：2021年1月にデリバリーコンサルティングが連結除外となったため、21/7期下期以降は、デリバリーコンサルティングの業績を含まない  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 教育関連企業システムとバーコードリーダーに強みを持つ

#### 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・インテグレータの構築及びサポート業務を行う「消費者事業」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 グループ <3073>）が大証証券取引所へラクレスへ上場した。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「アイコニット」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11月2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 グループ）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「アイユニット」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	「アイユニット」累計1,000万ダウンロード達成
2015年 1月	「アイユニット」累計1,500万ダウンロード達成
2016年 2月	「アイユニット」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	「アイユニット」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	「アイユニット」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、保有していた株式の一部を売却し、デリバリーコンサルティング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「アイユニット Lite」を全世界に向けて提供開始
2022年 9月	医療機器プログラムの受託開発事業を開始
2023年 3月	アトラグループ株式会社と接骨院向けヘルステック事業のサービス開発において連携を開始
2023年 5月	継続課金対応のクレジットカード決済サービス「エスコレ」の提供を開始

出所：同社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.

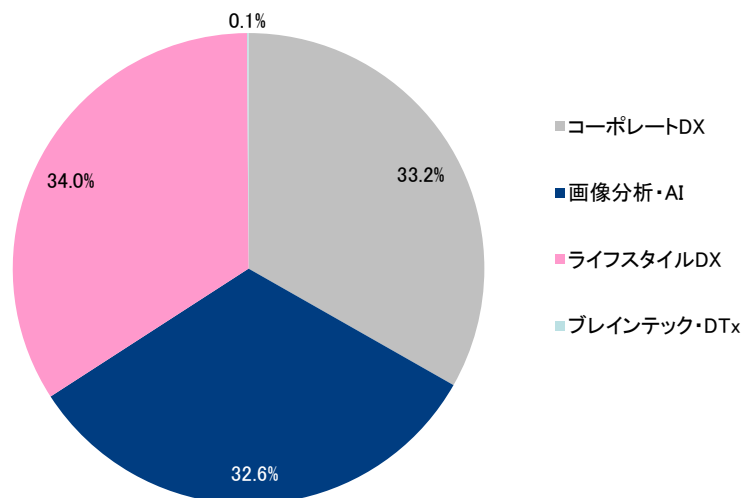
## 会社概要

## 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、法人向けシステムコンサルティングサービスの提供を行う「コーポレートDX」、バーコード/QRコード読み取りアプリの提供とAI技術の研究開発を行う「画像解析・AI」、教育、ヘルスケア、エンターテインメント等のオンラインサービスの提供を行う「ライフスタイルDX」、治療用アプリの研究開発とブレインテックの民生応用を目指す「ブレインテック・DTx」、スタートアップ企業に対しIPO実現まで並走する厚い支援を行う「ベンチャーインキュベーション」の5つの事業領域にターゲットを絞った事業再編を行った。

2023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33.2%、「画像解析・AI」は32.6%、「ライフスタイルDX」は34.0%、「ブレインテック・DTx」は0.1%である。

事業ポートフォリオ(2023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、高い技術力、幅広い分野への対応力、モバイル端末の知見等を強みとして、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 月期末時点）の実績を持つスマートフォン向け無料提供アプリ「アイコニット」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、SNS 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で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 つの既存分野に、テクノロジーを活用して金融サービスの効率性やアクセス性を高める「FinTech」の新規分野を加えた、合計 4 つの分野で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。「FinTech」では継続課金を支援する「エスコレ」の提供をスタートしている。

### (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、教育システムの仕組みや教育産業に変革をもたらす手法である。「EdTech」の進化により、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)リーフねっこの「Lesson」や TECHNOPIAN(株)の「TechnoSMS」などと競合する。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、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りつつあり、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。



会社概要

**(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。

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、クリエイターが自身でオリジナルアプリを開発し、ファンにクリエイター独自の動画を提供することで収益化できる。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。2023年9月には、ラッセル・マインドフルネス・エンターテインメント(株)と協業し、マインドフルネス瞑想アプリ「RussellIME (ラッセルミー)」をリニューアルローンチしている。「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。

※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。

2023年3月に、同社は、タイの人気俳優5名を起用した新コンテンツ「BOYS MEETING from Thailand」をローンチした。同コンテンツでは、ブラウザゲーム、LINE スタンプ、及び Google Play で1位を獲得したカメラアプリ等を提供している。

**(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」、身に着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めるほか、「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。

会社概要

(d) FinTech

同社は、新しく「FinTech」にも参入した。「金融 (Finance)」と「技術 (Technology)」を融合させた造語である「FinTech」は、金融サービスを提供するために最新のテクノロジー (具体的には、情報技術 (IT)、デジタル技術、暗号通貨、ブロックチェーン、ビッグデータ、人工知能 (AI)、機械学習、クラウドコンピューティング、モバイルテクノロジーなど) を活用し、効率性やアクセス性を向上させるものである。

同社の製品としては、2023年5月に発表した後払い機能付きのクレジット継続課金システム「エスコレ」がある。同システムは、顧客の個人情報、申込情報、請求・売上などの管理機能や毎月の継続課金、コンビニエンスストア決済などの機能をワンストップで完結できる。

ライフスタイル DX の主なサービス



出所：決算説明資料より掲載

(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て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慢性疾患や精神疾患、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基に、アプリを利用した治療の実現を目指してDTxに注力する。同社グループは2022年に医療機器製造業者として東京都に登録されたことで、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)が可能な技術の開発を目指す。「ニューロフィードバック」サービスの提供においては、整骨院やジムなどのヘルスケア施設での提供モデルを構築しており、民生での社会実装を進めている。

※ 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。

## 会社概要

**(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する方針であるため、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、独自技術を持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グループ)、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

### 外注費・諸経費の抑制及び投資運用の好調により利益面は修正予想を上回る

#### 1. 2023年7月期の連結業績概要

2023年7月期の連結業績は、売上高が前期比1.9%減の870百万円、売上総利益が前期と横ばいの338百万円、販管費が同0.1%減の297百万円、営業利益が同1.4%増の41百万円、経常利益が同4.3%増の78百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.3%増の60百万円であった。2023年3月の修正予想に対して売上高は未達であった一方で、利益面は修正予想を上回る結果となった。

売上高が修正予想を下回った要因としては、「画像解析・AI」の主力である「アイコンット」において、利用数は順調に拡大するも、コロナ禍の影響が長引き、売上高の回復が遅れたこと、「ブレインテック」の売上が期ずれしたこと等がある。一方で、営業利益については、外注費及び諸経費等の発生額が予想に対して少なかったため予想値を上回った。特に、売上高総利益率が高水準のビジネスモデルである「マイクラス」の売上高が好調に推移したことが大きく寄与した。これに加え、「ベンチャーインキュベーション」の一環である投資有価証券の運用において予想を上回る受取利息、受取配当金及び投資有価証券売却益が計上されたことで、経常利益についても修正予想の値を上回る結果となった。

業績動向

**2023年7月期の連結業績概要**

(単位：百万円)

	22/7期		23/7期		前期比	
	実績	期初予想	修正予想	実績	増減額	増減率
売上高	887	902	902	870	-16	-1.9%
売上総利益	338	-	-	338	0	0.0%
販管費	297	-	-	297	0	-0.1%
営業利益	40	21	30	41	0	1.4%
経常利益	74	26	42	78	3	4.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	55	20	32	60	5	9.3%

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月期のセグメント別の売上高を見ると、「コーポレート DX」は前期比 16.7% 減の 289 百万円、「画像解析・AI」は同 10.7% 減の 283 百万円、「ライフスタイル DX」は同 33.8% 増の 296 百万円、「ブレインテック・DTx」は前年同期比 1 百万円未満の増加でほぼ変わらなかった。

「コーポレート DX」は主に国内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 / アイコニット」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、DTx、認知機能チェック、医療 SI 及び NFB エンジン提供等の各種領域で研究開発及び新規事業構築を行っている。「ベンチャーインキュベーション」は、有望なスタートアップ企業、各種ベンチャー企業に対するインキュベーションサービスに伴う活動を行った。

「コーポレート DX」は社内外のリソースを先行投資しているため、前年同期に比べ売上高は減少しているものの堅調に推移している。首都圏在住にこだわらず、流動的にかつ機動的なエンジニアの確保に注力しており生産性の向上が見られる。「画像解析・AI」は広告単価の低下により広告収入が大幅に縮小した。「マイクラス」の新規受注が伸びて、「ライフスタイル DX」が好調に推移した。中小カルチャーセンターの事業撤退が発生している一方、大手カルチャーセンターの情報設備投資が促進されており、商品力の高い「マイクラス」の引き合いが増加した。

**2023年7月期のセグメント別売上高**

(単位：百万円)

	22/7期		23/7期		前期比	
	売上高	構成比	売上高	構成比	増減額	増減率
コーポレート DX	346	39.1%	289	33.2%	-57	-16.7%
画像解析・AI	317	35.8%	283	32.6%	-33	-10.7%
ライフスタイル DX	221	25.0%	296	34.0%	74	33.8%
ブレインテック・DTx	0	0.1%	1	0.1%	0	74.3%
売上高合計	887	100.0%	870	100.0%	-16	-1.9%

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

業績動向

## (2) セグメント損益

同社グループの2023年7月期のセグメント利益においては、「コーポレート DX」が前期比18.6%減の99百万円、「画像解析・AI」が同34.9%減の102百万円、「ライフスタイル DX」が、同537.5%増の90百万円、「ブレインテック・DTx」が41百万円の損失（前期は24百万円の損失）となり、セグメント利益の合計は、前期比17百万円減少の250百万円（同6.5%減）となった。研究開発部門は21百万円の支出（前期は20百万円の支出）、管理部門の費用は188百万円の支出（前期は206百万円の支出）となった。

「マイクラス」の新規受注が伸び、「ライフスタイル DX」の利益が大幅に増加した。「ブレインテック・DTx」を含む新規事業への投資に注力しつつ、管理部門はコスト削減に成功した。

### 2023年7月期のセグメント利益

（単位：百万円）

	22/7 期		23/7 期		前期比	
	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	268	100.0%	250	100.0%	-17	-6.5%
コーポレート DX	121	45.4%	99	39.5%	-22	-18.6%
画像解析・AI	156	58.5%	102	40.8%	-54	-34.9%
ライフスタイル DX	14	5.3%	90	36.2%	76	537.5%
ブレインテック・DTx	-24	-9.3%	-41	-16.5%	-16	-
研究開発部門	-20	-	-21	-	0	-
管理部門	-206	-	-188	-	-18	-

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」及び管理部門に含んでいる  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 財務状況

### (1) 財務状況について

2023年7月期末の財務状況を見ると、流動資産は前期末比42百万円減の723百万円となり、要因としては、売掛金及び契約資産が103百万円増加した一方で、流動資産のその他に含まれる預け金が95百万円減少したことや現金及び預金が56百万円減少したことなどによる。固定資産は同127百万円増加の3,133百万円で、要因としては、主に投資有価証券が132百万円増加したことなどによる。資産合計は同84百万円増加の3,856百万円、流動負債は同35百万円増加の158百万円で、固定負債は12百万円減少の531百万円となり、純資産は同62百万円増加の3,166百万円となった。

現金及び預金の減少の要因は、「マイクラス」の大口受託開発案件の増加によるもので、一時的に売掛金及び契約資産が増加したこと並びに余資運用の一環として時価のある投資有価証券を購入したことによる。

## 業績動向

**連結貸借対照表**

(単位：百万円)

	22/7 期末	23/7 期末	増減額
流動資産	766	723	-42
現金及び預金	496	440	-56
売掛金及び契約資産	111	215	103
固定資産	3,005	3,133	127
有形固定資産	35	29	-5
投資有価証券	2,898	3,031	132
資産合計	3,772	3,856	84
流動負債	123	158	35
1年内返済予定の長期借入金	49	69	19
固定負債	544	531	-12
長期借入金	88	70	-17
繰越税金負債	448	453	5
純資産	3,104	3,166	62

出所：決算短信よりフィスコ作成

**(2) キャッシュ・フロー**

同社の2023年7月期のキャッシュ・フローを見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは、15百万円の支出（前期は18百万円の支出）で、主に税金等調整前当期純利益を78百万円計上した一方で、売上債権及び契約資産が103百万円増加したことによる。投資活動によるキャッシュ・フローは、132百万円の支出（同533百万円の支出）で主に投資有価証券の取得・売却により差引127百万円支払ったことによる。財務活動によるキャッシュ・フローは、7百万円の支出（同18百万円の収入）で、配当金を9百万円支払ったこと、長期借入金の借入れ及び返済により差引2百万円の支出があったことによる。その結果、現金及び現金同等物の期末残高は465百万円（前期末は616百万円）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	23/7 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-18	-15
投資活動によるキャッシュ・フロー	-533	-132
財務活動によるキャッシュ・フロー	18	-7
現金及び現金同等物の期末残高	616	465

出所：決算短信よりフィスコ作成



## 業績動向

**(3) 株主資本及び自己資本比率**

2023年7月期末の株主資本は2,104百万円(前期末は2,054百万円)、自己資本比率は81.6%(同81.7%)である。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ブレインテック・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、さらに次世代技術の開拓にも注力し、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純資産の目標値を100億円とし、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 期末	20/7 期末	21/7 期末	22/7 期末	23/7 期末
株主資本	1,528	1,637	2,008	2,054	2,104
自己資本比率	71.1%	67.3%	77.0%	81.7%	81.6%

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・利用料の3つの指標をあげている。

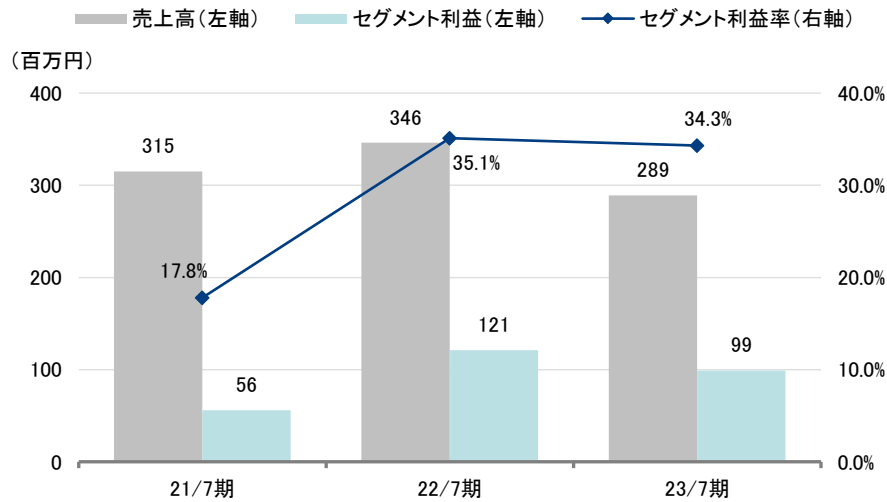
**(1) 「コーポレート DX」におけるセグメント利益率**

社内外のリソースを先行投資したため、セグメント利益は前期より減少した。一方でセグメント利益率は、2021年7月期が17.8%だったものの、2022年7月期は35.1%、2023年7月期は34.3%と大きく増加している。主因としては、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の構築に加え、営業の強化、社内の品質・工程管理の体制の継続的な見直しによる改善などが挙げられる。



## 業績動向

## コーポレートDXセグメントの売上高と利益の推移



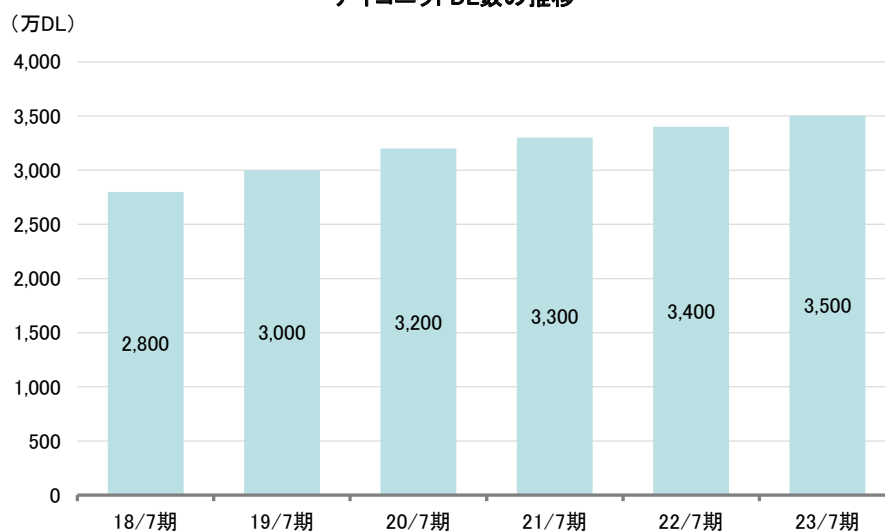
注：21/7期の値は、期中に連結対象外となったデリバリーコンサルティングの値を除外した売上及び利益を記載

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## (2) 「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れる無料の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月期には70ヶ国で3,500万ダウンロードを達成し、発表以来10年以上経過している今も拡大しており、アイコンットからの広告収入は安定した収益基盤となっている。

## アイコンットDL数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) 「ライフスタイル DX」における「マイクラス」の顧客数・利用料

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おり、最終的には大手カルチャーセンターの8～9割は「マイクラス」に移行すると見ている。2023年7月期の顧客数は35社で前期と横ばいである一方で、大学におけるセカンダリースクールとしての引き合いが増加しており、今後顧客数は数社ベースで増加する見通しである。月額利用料は、631万円(前期は542万円)で、顧客単価、導入拠点数、利用ユーザーは増加傾向にあり、今後も多くの引き合いが続くものと見ている。

マイクラス顧客数・月額利用料



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

## 業績見通し

### 「コーポレート DX」は増収増益、 「マイクラス」は好調な受注の見込み

#### 1. 2024年7月期の連結業績見通し

2024年7月期の連結業績予想は、売上高が前期比6.1%増の924百万円、営業利益が同3.5%増の43百万円、経常利益が同17.7%増の92百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.1%増の61百万円の見込みである。新規事業への投資を積極的に行いながら増収増益を目指す。「コーポレート DX」「画像解析・AI」「ライフスタイル DX」の既存の3セグメントで安定的な成長を目指し、ブレインテックを含む新規事業で大きな成長を狙う。

「コーポレート DX」において、顧客からの引き合いが好調で引き続き増収増益が見込める。「画像解析・AI」ではアイコンットを次世代対応型の情報プラットフォームとしてさらに進化させる。「ライフスタイル DX」においては、引き続き「マイクラス」の好調な受注が見込まれる。「ブレインテック・DTx」では他社との協業により売上計上を目指し、中長期的な売上の足掛かりとなる計画を推進する。

#### 2024年7月期連結業績予想

(単位：百万円)

	23/7期 実績	24/7期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	870	924	53	6.1%
営業利益	41	43	1	3.5%
経常利益	78	92	13	17.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	60	61	0	1.1%

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

2024年7月期の業績予想を見ると、売上高が前期比10.7%増の320百万円、セグメント利益は同21.0%増の120百万円を見込んでいる。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。2024年7月期は、主に企業向けシステムコンサルティングサービスを中心として事業を展開する方針だ。

※ 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。

従来より主流であった「御用聞き」営業を脱却し、共に企業価値向上と事業成長を目指す「共創SIモデル」を推進するとともに、保守・準委任契約をベースに、資本提携などを視野に入れた「継続的でより強固な関係性の構築」を目指す。

### (2) 画像解析・AI

2024年7月期の業績予想を見ると、売上高が前期比0.7%増の286百万円、営業利益が前期比の1.9%増のを見込んでいる。同社が開発した「アイコニット」はサービスの提供から10年以上経過し、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卷してきた。その実績を基に次世代IoTプラットフォームを目指し、新たな価値あるサービスとして、多種多様なバーコードの読み取り及び11ヶ国語への対応、ポイ活※やメモ帳、ルーペ、ICカードの読み取り等の機能を追加した。さらに、ポイ活にはアンケートやサンプル配布で読み取ったデータをポイントに生かす機能も追加した。

※ 商品を購入した際にたまるポイントをためたり、使ったりする活動のこと。

2024年7月期は、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し、さらに進化・発展させていく。

#### (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※<sup>1</sup>が収益化できる機能及び「JANコード※<sup>2</sup>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できるため、消費者の健康被害を予防できる。同社は、同アプリのバーコード読み取り機能でユーザー参加型のポイ活を活用するキャンペーンを開始し、多くの商品情報を少しでも早く、タイムリーに収集できるようにした。

※<sup>1</sup> 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。

※<sup>2</sup> いわゆる「バーコード」のこと。

業績見通し

具体的には、ユーザーが読み取った加工食品の JAN コードと商品全景、商品情報、栄養成分の撮影画像を投稿してもらい、投稿完了後に楽天ポイントを付与する仕組みを開発した。収集した画像は同社の画像解析技術・AI を用い、同社の商品クチコミ情報サービス「MonoTalk」の商品情報データベースに格納される。このデータベースから、加工食品の利用者が簡単に栄養成分やアレルギー情報の把握・検索できるようにした。

**(b) バーコードリーダー**

同社は、2003 年に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して以降も、現在に至るまで継続して画像認識技術の研究開発を進めており、同社製品のバーコードリーダーの読取性能の品質は世界最高峰の水準にある。この高品質の QR コード・バーコード読み取りソフトウェアの外部ライセンス提供も行っている。加えて、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」の活用により患者のプライバシーやセキュリティを確保することで、偽造や改ざんのない安全な医療情報を提供できる。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ことから、今後ますます注目を浴びる技術の 1 つである。

**(c) AI**

AI 分野においては、SNS 分析からトレンドの予測をビジネスターゲットにしており、当面は自社サービス向けにこれらの研究を進め、実績を蓄積した後に、これらの AI エンジンを外部提供することを目指している。

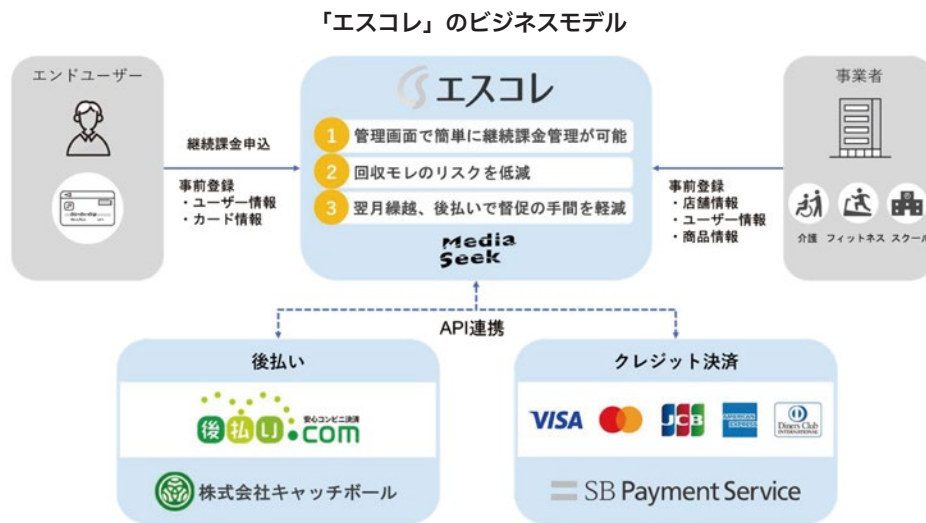
**(3) ライフスタイル DX**

2024 年 7 月期の業績予想においては、売上高が前期比 4.3% 増の 309 百万円、営業利益が前期比 14.3% 減の 78 百万円を見込んでいる。2024 年 7 月期の各サービスの業績予想では、売上高は「EdTech」が前期比 0.4% 減の 222 百万円、「FanTech」が同 67.6% 増の 57 百万円、「HealthTech」が同 25.6% 減の 29 百万円、「FinTech」は 1 百万円を見込んでいる。「FanTech」においては、2023 年 3 月に「BOYS MEETING from Thailand」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や LINE スタンプの販売もスタートした。2023 年 7 月期に将来的な成長を見込んで投資を増額したことから、2024 年 7 月期は「FanTech」の割合が大きく増加する見通しである。

「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-applico」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で、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られる点で、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。加えて、金融サービスに最新テクノロジーを融合させたアプリ「エスコレ」を開発し「FinTech」にも参入した。

業績見通し

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、同社は定常的な売上を計上することが見込まれる。



出所: 同社決算説明資料より掲載

2023年9月、同社は瞑想アプリ「RussellME」をリニューアルローンチした。同アプリは2020年7月に正式にローンチされ、同年にGoogle Play ベストオブ「隠れた名作部門」を受賞するも、2022年に一旦休止していた。その後、同社は、ラッセル・マインドフルネス・エンターテインメント(株)と協業し、同アプリを「S-applico」を活用してより見やすくより使いやすく改良し、有名アーティストのオリジナル瞑想コンテンツも収録した独自性の高いアプリにリニューアルした。

(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、千葉大学医学部附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。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。2024年7月期は、従来通り、通年を先行投資期間実施期間と位置づけ、独自技術を活用したDTxビジネスの実現に向け、慎重に事業を進める。

※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。

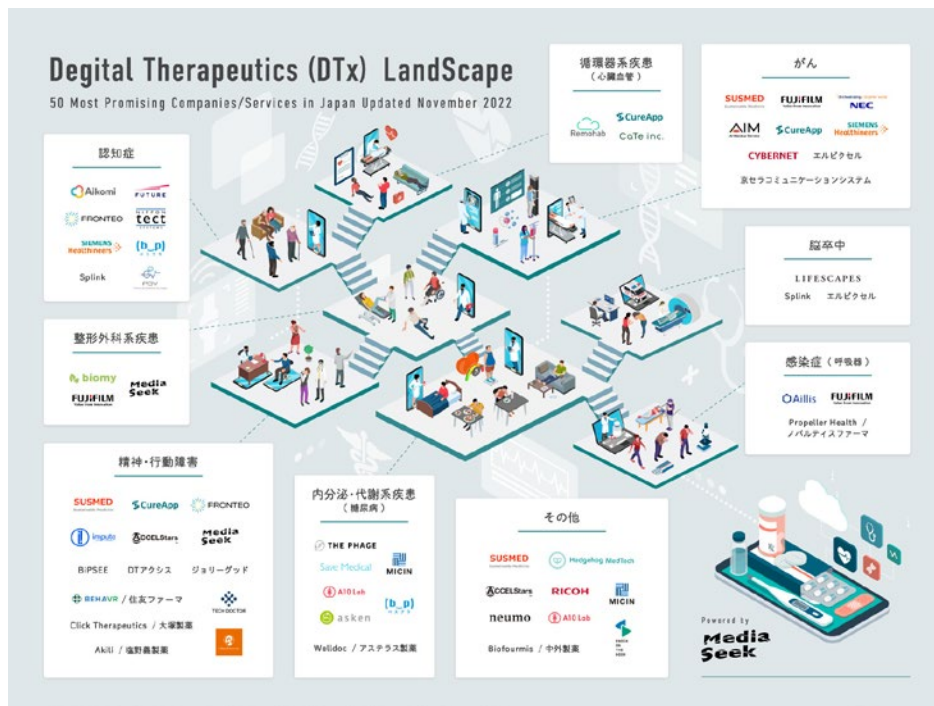


業績見通し

2023年3月に接骨院・鍼灸院の支援事業を展開するアトラグループ<6029>と合意した、脳波を活用したヘルステック事業のサービス開発は、2023年8月にブレインテックトレーニングサービスとして提供をスタートした。同サービスは、接骨院・鍼灸院・マッサージ院向けに痛みの緩和を目的として開発され、アトラグループが提供している療養費・自費・物販などの売上一括管理ソフト「A-COMS」とシステム連携させることで、脳のデータが常に確認できるようになり、施術後の患者の状態をより多面的に評価することが可能になった。まずはアトラグループが運営するほねつぎ接骨院への導入を先行的にスタートし、全国の「A-COMS」利用会員の施術所に通う患者1万人を対象として提供する。2024年7月期には回数券型または月額定額制による売上高が増加する見込みである。

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基に、「循環器系疾患(心臓血管)」「がん」「脳卒中」「感染症(呼吸器)」「認知症」「整形外科系疾患」「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。

DTx カオスマップ 2022



出所：ホームページより掲載



業績見通し

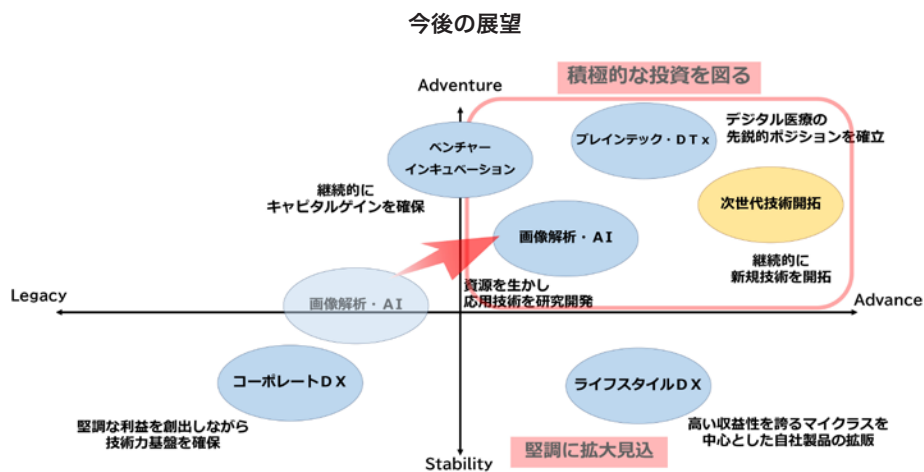
(5) ベンチャーインキュベーション

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 へ 1 億円の出資をはじめ、他 3 社に投資を行っている。各社ともに業績は順調で軌道に乗りつつ、上場に向けて準備に入っている。

同社は、上場企業にも積極的に投資を行ううえで、新しいコンサルティングのビジネスモデルをスタートさせた。同社取締役が投資先の上場企業の社外取締役に就任し、ガバナンスの管理を行いながら同社と共同開発をすることで、上場企業は時価総額を上げ企業価値を高めていく。一方で、同社は投資先である上場企業の企業価値が上昇することで、同社の純資産を拡大させることができる。既にこのビジネスモデルの実証効果は証明されており、同社と投資先の上場企業の双方にメリットが生まれている。

3. 今後の展望

同社は、既存の「コーポレート DX」「ライフスタイル DX」を基盤に、「画像解析・AI」「ブレインテック・DTx」「ベンチャーインキュベーション」に加えて「次世代技術開拓」の分野に積極的な投資を推進する。「コーポレート DX」は堅調な利益を創出しながら技術力における基盤を確保し、「ライフスタイル DX」では法人向け DX のほか、収益性が高い「マイクラス」を中心に自社商品の拡販で売上増を目指す一方で、蓄積した生徒の情報をデータベース化することで新しいサービスを提供する計画である。「画像解析・AI」では、社内外のリソースを生かしながら応用技術の研究開発を進める。「ブレインテック・DTx」では、デジタル医療における先鋭的なポジションの確立を目指しながら、チェーン店、スポーツジム、学校等の非医療分野にも 50 百万円以上の投資を行い、「ブレインテック」の拡販を推進する。「ベンチャーインキュベーション」では、引き続き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を確保するほか、上場企業への積極的な投資を実施する計画としている。特に上場企業への投資については、コーポレート DX の領域で培った技術・経験を基に投資先の DX 化をサポートすることで、投資先の企業価値向上を目指し、さらなるキャピタルゲインの獲得を目指す戦略としている。このほか、「次世代技術開拓」として、既に投資しているベンチャー企業を中心に数億円の投資を予定しており、新しい技術開拓を図る。



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」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（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績見通し

#### 4. サステナビリティへの取り組み

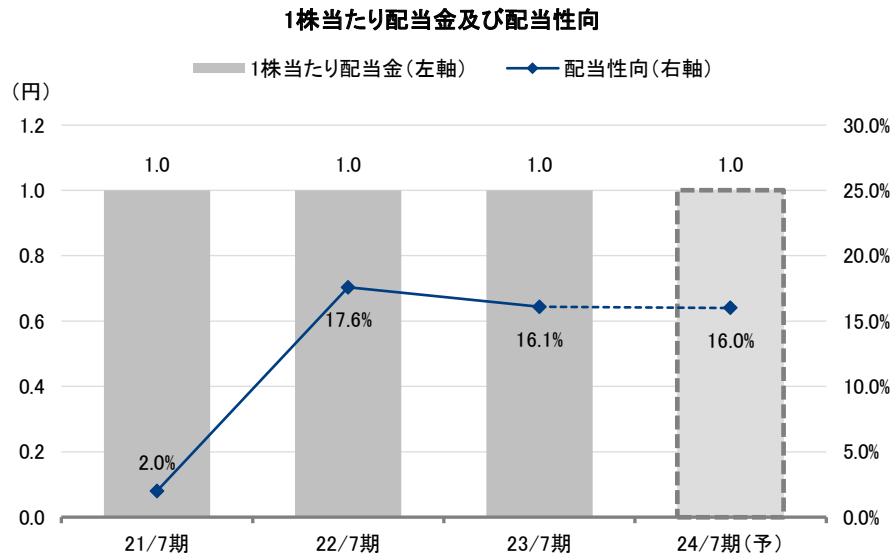
2023年6月、同社はサステナビリティへの取り組みとして、TCFD 提言への賛同を表明し、TCFD コンソーシアムへ加入した。「環境」「社会」「ガバナンス」の観点で持続可能な社会を実現すべく活動を行う一方で、引き続き高品質・革新的なサービスを提供することで、さまざまな社会課題の解決に貢献していく。

今後、「環境」においては、持続可能な社会の実現に貢献し企業価値を向上させるため、TCFD 提言に基づいた情報開示を行うとともに全社経営方針の策定を推進し、「社会」においては、従業員の健康と安全確保のため、労働安全衛生の維持・促進に取り組む。加えて「ガバナンス」の面では、コーポレート・ガバナンス強化のためにコンプライアンス委員会を設置し、経営チェック機能の強化に努めている。

## ■ 株主還元策

### 2024年7月期も引き続き前期並みの1株当たり1.0円の配当予定

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合わせ、株主に対する利益還元を重要課題と認識しており、2021年7月期より配当を再開し、2023年7月期は前期並みの1株当たり1.0円の配当金を、2024年7月期も引き続き1.0円を見込んでいる。内部留保資金の使途については、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。今後、さらなる利益の確保と株主に対する積極的な配当の実施を検討している。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。なお、業績予想を超える利益計上を達成した場合には積極的に増配していく方針であり、将来的により高い配当性向を実現させることを目標にしている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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