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 9 月 15 日（木）

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 月期の業績概要 01
2. 2022 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 月期の業績概要 10
2. 事業セグメント別動向 12
3. 財務状況と経営指標 17
■今後の見通し 19
1. 2022 年 6 月期の業績見通し 19
2. 中期経営計画について 23
■株主還元策 25
■情報セキュリティ対策 26

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

既存事業の拡大と M&A や新規事業の開発により、成長加速を目指す

スカラ <4845> は、IT/AI/IoT/DX 事業を中心とするポートフォリオを通じて、価値創造と社会問題解決の実現を目指す持株会社である。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の 5 つに再編成し、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）の達成に向けた取り組みを推進している。

1. 2021 年 6 月期の業績概要

2021 年 6 月期の継続事業※1 の売上収益は前期比 14.6% 増の 8,734 百万円、営業利益は同 3.0% 減の 220 百万円となった。売上収益は 2020 年 6 月期第 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・教育事業が通期で寄与したことに加え、EC 事業が好調に推移したものの、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響で IT/AI/IoT/DX 事業の売上収益が微増にとどまったほか、カスタマーサポート事業も 2 ケタ減収と低迷した。また、営業利益は EC 事業が増益となったものの、IT/AI/IoT/DX 事業が減益となったほか、それ以外の事業については損失を計上した。2021 年 6 月期は今後の高成長を実現していくいためのサービスの「型」を作る期間と位置付け、各事業において体制整備を進めたことも収益が伸び悩んだ要因と考えられる。ただ、2020 年 11 月にリリースした官民共創プラットフォーム「逆プロポ（逆公募プロポーザル）」のマッチングをきっかけに、自治体からシステムの受託開発を受注するなど、成長に向けた芽も一部で見え始めている。

※1 2020 年 11 月に連結子会社だったソフトブレーン (株) の株式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、幼保施設、子ども向けスポーツ教育サービス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で展開している。

2. 2022 年 6 月期の業績見通し

2022 年 6 月期の業績は、売上収益で 12,000 ～ 20,000 百万円（前期比 37.4% 増～ 129.0% 増）、営業利益で 450 ～ 1,200 百万円（同 104.2% 増～ 444.6% 増）となる見通し。レンジでの予想となっているのは、M&A の実施による業績への影響を考慮したためだ。既存事業ベースでは 2 ケタ増収増益を見込んでおり、これに M&A の効果が加わることになる。レンジの下限でも M&A の効果が一部含まれているもようで、潤沢な手元キャッシュと銀行借入により積極的に M&A を進めていく計画となっている。既存事業については、IT/AI/IoT/DX 事業、EC 事業で 2 ケタ成長を見込んでいる。また、カスタマーサポート事業については収益構造転換に取り組むため、売上収益は現状維持を目指しながら、損益面では改善する見通しだ。

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.

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（2025 年 6 月期に売上収益 1,000 億円、営業利益 100 億円）を目標に掲げている。2021 年 6 月期に構築したソリューションサービスを、2022 年 6 月期以降に上場企業や地方自治体へと幅広く横展開しながら、M&A も活用することで成長を加速化していく戦略となっている。IT/AI/IoT/DX 事業では高単価な開発案件の受注獲得に注力し、人材事業では求職者の登録数拡大、教育事業では受託運営への展開や教育コンテンツの開発、EC 事業では会員数や新サービスの開発等によって、それぞれ成長を目指す。また、M&A や業務資本提携については、共創・協働を含めて年間 10 件程度のペースで進めていく考えだ。まずは、2022 年 6 月期の動向に注目したい。

Key Points

- 2021 年 6 月期は M&A の効果で増収となるも、成長投資の実行により営業減益に
- 2022 年 6 月期は既存事業の拡大と M&A の実行により大幅増収増益を見込む
- 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 期の業績はソフトブレーン及びその子会社を除いた継続事業の数値。また、22/6 期の業績予想は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。ここ数年の動きを見ると、2017 年に 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 年に光通信 <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に対するコンサルティングを行う（株）レオコネクト（出資比率 66.0%）、並びに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。

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、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、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。

また、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。

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、2021 年 6 月期より事業セグメントを 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企画・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 や SDGs 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、（株）アスリートプランニング、（株）スポーツストーリーズ、（株）フォーハンズの 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 や SDGs 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	（株）アスリートプランニング	100.0	人材採用（新卒採用、中途採用）支援等
	（株）スポーツストーリーズ	100.0	運動教育、スポーツ教室運営等
	（株）フォーハンズ	100.0	幼児教育、コミュニティ開発支援等
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：2021 年 6 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 月期の事業セグメント別売上構成比は、IT/AI/IoT/DX 事業で 47.5%、カスタマーサポート事業で 21.0%、人材・教育事業で 15.5%、EC 事業で 15.0%、投資・インキュベーション事業で 1.0% 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 事業が収益柱となっている。

事業セグメント別売上構成比(2021年6月期)

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であることから、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るほか、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っている。今後は自社でコールセンターを構築し、光通信グループ以外の顧客を開拓していくことで事業規模の拡大と収益性向上に取り組んでいく戦略となっている。

（3）人材・教育事業

人材･教育事業は売上収益の 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、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。ただ、コロナ禍でリアルの合同説明会の開催が難しくなるなか、オンラインでのイベント開催にも取り組んでいる。

教育事業では、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、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､及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.

なお、価値共創エンゲージメントファンドで出資を行う対象企業としては、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）15% 以上が見込まれる企業となる。1 社当たり 1 ～ 1.5 億円を目安に出資し、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している。

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す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。

また、IT/AI/IoT/DX 事業における収益構造の特徴としては、売上収益の約 6 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である点が挙げられる。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 7 割強）。また、主要サービスの売上総利益率は約 80% と高い。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、結果的に開発コストが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領域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 月期は M&A の効果で増収となるも 成長投資の実行により営業減益に

1. 2021 年 6 月期の業績概要

2021 年 6 月期の継続事業ベースでの連結業績は、売上収益が前期比 14.6% 増の 8,734 百万円、営業利益が同 3.0% 減の 220 百万円、税引前利益が同 7.2% 減の 188 百万円と増収減益となった。また、親会社の所有者に帰属する当期利益については、ソフトブレーンの株式売却益 2,770 百万円を計上したことにより、同 854.4% 増の 3,065 百万円と大幅増益となった。

2021 年 6 月期連結業績（IFRS）

（単位：百万円）

	20/6 期		21/6 期			
	実績	対売上収益比	会社計画	実績	対売上収益比	前期比
売上収益	7,624	-	9,000 ～ 12,000	8,734	-	14.6%
売上原価	4,757	62.4%	-	5,098	58.4%	7.2%
販管費	2,603	34.1%	-	3,505	40.1%	34.7%
その他の収益・費用	-36	-0.5%	-	90	1.0%	-
営業利益	227	3.0%	100 ～ 500	220	2.5%	-3.0%
税引前利益	203	2.7%	100 ～ 500	188	2.2%	-7.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益	321	4.2%	2,700 ～ 3,100	3,065	35.1%	854.4%

注：20/6 期はソフトブレーンとその子会社を除いた継続事業ベースの業績数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上収益については、2020 年 6 月期第 4 四半期から連結に加わった人材・教育事業で 1,137 百万円の増収効果となったほか、トレーディングカードゲームの買取販売サイトを運営する EC 事業が同 325 百万円増と好調に推移したことが増収要因となった一方で、主力の IT/AI/IoT/DX 事業はコロナ禍の影響もあって微増にとどまった。営業利益については、EC 事業で増益となったものの、EC 事業以外の事業セグメントでは減益もしくは損失が拡大した。各事業とも成長基盤の構築に向けた体制づくりを進めており、先行投資費用の増加が全社での減益要因となった。なお、会社計画に対しては、売上収益が下限レンジをやや下回ったものの、各利益はレンジ計画の範囲内で着地している。

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.

出所：決算短信よりフィスコ作成

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 事業は積極的な投資により増収減益に

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期比 0.6% 増の 4,146 百万円、営業利益は同 9.1% 減の 756 百万円となった。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の影響を受け、関連サービスの一部で解約が発生したことにより、第 2 四半期までは減収が続いた。しかしながら、第 3 四半期以降は DX による業務効率化ニーズの高まりにより、主力サービスが堅調に推移したほか、マイナンバーカードと連携した「xID」アプリを活用したデジタルプラットフォームの開発案件や、愛媛県の DX 推進基盤「エールラボえひめ」の年次運用業務受託、損害保険ジャパン向けの安全運転支援サービスの追加開発案件の一部を売上計上したことなどにより、通期では増収を確保した。

売上形態別で見ると、コロナ禍の影響による関連サービスの一部解約により、月額課金収入が前期比 2% 減と若干ながら減少した一方で、「i-gift」の利用拡大により従量課金収入が同 11% 増、受託開発等の一時売上が同 3% 増となった。コロナ禍においても、月額課金収入・従量課金収入ともに安定的に推移したと言える。なお、「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。

利益面では、さまざまな事業展開に向けた積極的な投資（新規事業立ち上げに対する人材確保、起業意識の高い若手人材の獲得や若手ベンチャー企業とのコミュニケーション促進）により、減益となった。

新たな取り組みとしては、地方自治体が抱える課題を DX 推進により解決することを目的に、知見・技術を共有する「地方公共団体 DX 研究会」を立ち上げ、企画・運営を開始したほか、インベスターリレーションを含む価値創造経営支援に関するノウハウを DX 支援に融合させ、DX を通じた顧客企業の企業価値創造に取り組んでいる。

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.

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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

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、鹿島建設、アイペット HD、サンプラネット、キングレコード、千歳市、厚木市
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、沖縄銀行、凸版印刷、湖池屋、日本ハム
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、住友生命保険
	i-livechat	Web チャットシステム	中部電力ミライズ、沖縄銀行、凸版印刷

出所：決算短信、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期比 18.8% 減の 1,837 百万円、営業損失は 12 百万円（前期は 29 百万円の利益）となった。コロナ禍が長期化するなかで、光通信グループ各社の新規商材販売に対する従来型のコールセンター業務で減少基調が継続したほか、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、2021 年 6 月期から 2022 年 6 月期を収益構造転換の過渡期と位置付け、拡大戦略を推進している。具体的には、利益率の高いコールセンターの構築など、カスタマーサポート領域のサービスの高付加価値化に取り組んでいる。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。

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

（3）人材・教育事業

人材・教育事業の売上収益は 1,353 百万円、営業損失は 144 百万円となった。人材事業については、コロナ禍の影響により、冬から春に開催される合同説明会等の対面型新卒採用イベントの開催が困難な状況となるなど、厳しい環境が続いた。これに対し同社では、オンライン等を活用した代替案により影響を軽微にとどめたほか、新たな営業活動や体制強化などの対策が奏効し、マイナス分を補完した。一方、教育事業については、保育園「みんなのほいくえん」やインターナショナル幼保園「Universal Kids」などが堅調に推移したものの、一部の教育サービスでコロナ禍の影響を受けた。ただし、営業のテコ入れや人材紹介の強化に取り組んだことが奏功し、第 4 四半期には営業利益で黒字転換するなど、収益は回復トレンドとなっている。

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.

（4）EC 事業

EC 事業の売上収益は前期比 33.0% 増の 1,311 百万円、営業利益は同 71.3% 増の 162 百万円と好調に推移した。コロナ禍の巣篭もり需要を追い風に、オンラインでの売買ニーズが拡大したことに加え、EC サイトの利便性向上や携帯端末への最適化等の施策が奏効した。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

（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期比 127.6% 増の 84 百万円、営業損失は 387 百万円（前期は 383 百万円の損失）となった。

売上収益はジェイ・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※1 などが貢献した。また、SCSV1 号投資事業有限責任組合の投資第 1 号案件として、2020 年 12 月に登録建築家のマッチングサービスを運営するアーキテクツ・スタジオ・ジャパン <6085>（以下、ASJ）に出資を行った※2。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。

※1 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。
※2 出資額 98 百万円、取得株数 108 千株、議決権比率 6.2%、1 株当たり 913 円で取得した。

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.

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、自治体 DX 関連サービスとして、(株) Public dots & Company との共創により官民共創プラットフォーム「逆プロポ」サービスをリリースし、2 件のプロジェクトが採択され、4 つの自治体で取り組みが進められている。「逆プロポ」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ものだが、「逆プロポ」では企業が費用を負担して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

「逆プロポ」の第 1 弾として、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。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進められている。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」を利用した。第 2 弾の公募も終了し 2 自治体が選定されており、2021 年 8 月時点で 3 つのプロジェクトの募集が行われている。

「逆プロポ」から直接得られる収益は少ないが、プロジェクトで活用するシステム開発に携わる可能性があるほか、マッチングした自治体から他のシステム開発案件の受注機会を獲得する事例を増やしていくことで、収益を拡大していく戦略となっている。実際、「逆プロポ」のマッチングをきっかけとして、滋賀県日野町から新型コロナワクチン接種の予約システム及びマイナンバーカードを活用した予約システムの開発を受託し、実証実験（日本初）を開始している。

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

3. 財務状況と経営指標

2021 年 6 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 4,582 百万円減少の 20,330 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 1,986 百万円増加したほか、営業債権及びその他の債権が 2,043 百万円減少した。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 百万円減少した一方で、使用権資産が 816 百万円増加した。また、投資・インキュベーション事業による有価証券投資により投資有価証券が 202 百万円増加した。

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.

負債合計は前期末比 4,710 百万円減少の 9,859 百万円となった。ソフトブレーン株式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 1,622 百万円減少したほか、有利子負債が 2,658 百万円減少した。資本合計は同 127 百万円増加の 10,470 百万円となった。非支配持分が同 2,631 百万円減少した一方で、親会社の所有者に帰属する持分が 2,759 百万円増加した。

経営指標を見ると、親会社所有者帰属持分比率は前期末の 29.7% から 50.0% と大きく上昇した一方で、有利子負債比率は 116.6% から 58.8% に低下した。ネットキャッシュ（現金及び現金同等物－有利子負債）については 2 期ぶりに黒字に転じ、前期末比 4,645 百万円増加の 3,835 百万円と大幅に改善した。同社はソフトブレーン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。なお、収益性が低水準であるが、これは中期的な成長への先行投資期間と位置付けているためであり、中長期的には売上収益営業利益率で 10% を目指している。

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	増減
流動資産	8,120	10,165	11,780	12,991	1,210
（現金及び現金同等物）	4,950	6,393	7,822	9,809	1,986
（営業債権及びその他の債権）	2,840	3,251	3,456	1,412	-2,043
非流動資産	8,112	8,529	13,132	7,338	-5,793
（のれん）	5,787	6,192	7,086	1,949	-5,136
資産合計	16,233	18,694	24,912	20,330	-4,582
負債合計	7,587	9,086	14,569	9,859	-4,710
（有利子負債）	4,793	5,978	8,632	5,973	-2,658
資本合計	8,645	9,608	10,343	10,470	127
（親会社の所有者に帰属する持分）	6,448	7,010	7,402	10,162	2,759
（非支配持分）	2,196	2,597	2,940	308	-2,631
経営指標					
（安全性）					
親会社所有者既存持分比率	39.7%	37.5%	29.7%	50.0%	20.3pt
有利子負債比率	74.3%	85.3%	116.6%	58.8%	-57.8pt
（収益性）					
ROE	11.4%	14.1%	4.5%	34.9%	30.4pt
ROA	9.9%	12.2%	0.9%	0.8%	-0.1pt
売上収益営業利益率	12.1%	12.6%	3.0%	2.5%	-0.5pt

注：20/6 期及び 21/6 期の経営指標は継続事業ベース
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.

今後の見通し

2022 年 6 月期は
既存事業の拡大と M&A の実行により大幅増収増益を見込む

1. 2022 年 6 月期の業績見通し

2022 年 6 月期の業績見通しは、M&A を視野に入れていることもありレンジを設けた計画で発表している。売上収益は 12,000 ～ 20,000 百万円（前期比 37.4% 増～ 129.0% 増）、営業利益は 450 ～ 1,200 百万円（同 104.2% 増～ 444.6% 増）、税引前利益は 400 ～ 1,150 百万円（同 112.1% 増～ 509.8% 増）と大幅増収増益を見込んでいる。なお、親会社の所有者に帰属する当期利益については、前期にソフトブレーンの株式売却益を計上した反動で 300 ～ 800 百万円（同 90.2% 減～ 73.9% 減）と減益を見込んでいる。

既存事業については、2021 年 6 月期までに取り組んできた成長戦略の種を開花させていくことで、前期比 2 ケタ増収増益を見込んでいる。加えて、M&A の実行により業績成長を加速していく計画となっている。M&A の収益影響額については開示していないが、計画下限値でもある程度の効果を織り込んでいるものと見られる。なお、M&A や業務資本提携の対象先については、社内外のネットワークや独自調査により発掘、絞り込みを行い、共創・協働を含めて年間 10 件程度のペースで進めていく。具体的には、シナジーが見込める技術力を持つ IT 企業や、同社の技術力を利活用することで企業価値の向上が見込まれる企業などが挙げられる。

2022 年 6 月期連結業績見通し（IFRS）

（単位：百万円）

	21/6 期	22/6 期	
	実績	会社計画	前期比
売上収益	8,734	12,000 ～ 20,000	37.4% ～ 129.0%
営業利益	220	450 ～ 1,200	104.2% ～ 444.6%
税引前利益	188	400 ～ 1,150	112.1% ～ 509.8%
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,065	300 ～ 800	-90.2% ～ -73.9%
基本的 1 株当たり当期利益（円）	174.62	17.05 ～ 45.46	

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.

事業セグメント別の今後の取り組み方針については、以下の通りとなる。

（1）IT/AI/IoT/DX 事業

IT/AI/IoT/DX 事業では、新サービスや他事業をフックに新規契約を獲得し、ストック収入を積み上げていくほか、受託開発でも大型案件や新規事業につながる案件の獲得に取り組むことで、年率 2 ケタ成長を目指す。サービス別契約件数で見ると、現在売上収益の約 7 割を占める i シリーズで前期比 6.2% 増の 2,550 件、やや単価の高いエンタープライズ案件（カスタム案件）で同 15.2% 増の 190 件、共創プロジェクトなどの大型案件で同 29.6% 増の 35 件を計画している。なお、共創プロジェクトには、損害保険ジャパン向けの安全運転支援サービスの継続プロジェクトで複数案件の納品が予定されている。また、2021 年 6 月期にシノケングループ <8909> との業務提携により共同開発に着手した、「xID」を活用した個人認証による電子契約プラットフォーム「不動産のトラスト DX プラットフォーム」も売上貢献する。2021 年 7 月に「契約」手続きから適用を開始しており、今後は金融機関との連携により「融資申込」も同プラットフォームで完結できるようにし、将来的には不動産取引にかかわる「決済」「登記」手続きの機能も追加していく計画となっている。

DX により業務効率や顧客サービスの向上に取り組む企業は増加傾向にあることから、同社ではこれらの需要を取り込んでいく方針だ。共創プロジェクトではシステムの受託開発だけでなく、マーケティングや CRM に関して i シリーズの導入提案を行うことにより、顧客当たり単価の増加も見込まれる。また、将来的には、健康管理分野で自社サービスの提供にも取り組んでいく考えだ。IT/AI/IoT/DX 事業については、今後も企業や自治体などの DX ニーズが旺盛なことに加え、サービス拡充を進めることにより、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。

サービス別契約件数

	単価	解約率	21/6 期 実績	22/6 期		25/6 期	
				予想	前期比	予想	21/6 期比
i シリーズ	約 10 万円 / 月	7% 未満	2,401	2,550	6.2%	3,000	24.9%
エンタープライズ	約 30 万円 / 月	2% 未満	165	190	15.2%	250	51.5%
共創	200 万円 / 月超	0%	27	35	29.6%	100	270.4%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

（2）カスタマーサポート事業

カスタマーサポート事業では、カスタマーサポート領域のサービスの高付加価値化に取り組んでいく。具体的には、低採算案件の縮小と利益率の高いコールセンターの構築並びに同社グループの商材を掛け合わせることで、利便性や生産性の向上を図り、事業規模の拡大と収益性向上を目指していく。

2022 年 6 月期に関しては低採算案件の見直しを継続するため、売上収益は現状維持を目指しながら、営業利益に関しては単月ベースでの黒字化、通期で収支均衡水準を見込んでいる。コールセンターの席数で見ると、従来コンサル対象となっていたコールセンターの席数が 2021 年 6 月期の 300 席から 2022 年 6 月期は 200 席、2025 年 6 月期は 100 席と減少するのに対して、新たに同社で立ち上げる内製コールセンターが 2022 年 6 月期の 50 席から 2025 年 6 月期は 500 席に拡大する計画となっている。この結果、合計席数は 2021 年 6 月期の 300 席から 2025 年 6 月期は 600 席、契約件数も同様に 250 件から 500 件を目指す。

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.

コールセンター席数と契約件数

	21/6 期 実績	22/6 期		25/6 期	
		予想	前期比	予想	21/6 期比
コンサル対象コールセンターの席数	300	200	-33.3%	100	-66.7%
内製コールセンターの席数	0	50	-	500	-
カスタマーサポート獲得契約件数	250	300	20.0%	500	100.0%

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・教育事業のうち、人材事業では新卒採用や人材紹介による求職者の登録数拡大に取り組んでいく。新卒体育会学生については 2021 年 6 月期の 17 千人から 2022 年 6 月期は 18 千人、新卒女子学生については 13 千人から 14 千人、人材紹介による求職者については 7 千人から 8 千人にそれぞれ増やす計画となっている。ブランド力のある企業からの求人案件を増やすことで登録者数を拡大していく。また、コロナ禍で低迷していた採用関連イベントの開催数についても、2021 年 6 月期の 72 件から、オンラインでのイベントを継続しながら 2022 年 6 月期は 80 件と回復を見込んでいる。

これらの取り組みにより、2021 年 6 月期下期から注力している人材事業の成長が続く見通しで、2022 年 6 月期は増収・営業利益の黒字化を見込んでいる。また、2025 年 6 月期に向けては、新卒女子学生や人材紹介による求職者の登録者数拡大に注力する方針だ。一方で、体育会学生については登録率が既に高水準となっているため、安定成長を見込んでいる。

求職者の登録数と採用関連イベントの開催数

	21/6 期 実績	22/6 期		25/6 期	
		予想	前期比	予想	21/6 期比
求職者の登録数（新卒体育会学生）	17 千人	18 千人	5.9%	21 千人	23.5%
求職者の登録数（新卒女子学生）	13 千人	14 千人	7.7%	22 千人	69.2%
求職者の登録数（人材紹介）	7 千人	8 千人	14.3%	14 千人	100.0%
採用関連イベント開催数	72 件	80 件	11.1%	110 件	52.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

一方、教育事業では、従前の保育園や幼保園の自社運営にとどまらず、そのノウハウを生かし受託運営へと展開していくことで、事業規模の拡大と収益の安定性を高めていく。自社運営する幼保施設に関しては 2021 年 6 月期の 6 施設から 2022 年 6 月期は 7 施設に増加する見通し。また、受託運営も 1 施設が決まっており、そのほかにも複数の引き合いがきているもようだ。マンションのテナントスペースを幼保施設として活用したい不動産オーナーのニーズが不動産デベロッパー経由で増えてきている。そのほか、教育コンテンツの開発・販売やライセンス提供なども進めていく方針で、地方創生関連サービスとの連携も図りながら、着実に事業規模を拡大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.

自社運営する幼保施設数及び受託運営件数

	21/6 期 実績	22/6 期		25/6 期	
		予想	前期比	予想	21/6 期比
自社運営する幼保施設数	6	7	16.7%	8	33.3%
受託運営件数	0	1	-	5	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

（4）EC 事業

EC 事業では、2022 年 6 月期も 2 ケタ増収増益が続く見通しだ。EC サイト「カードショップ - 遊々亭 -」の継続的なシステム改善やデジタルマーケティングの強化により、会員数及び販売枚数の拡大に取り組んでいく。また、フルフィルメント業務を改善することで、収益性の向上も図っていく。会員数については、2021 年 6 月期の 140 千人から 2022 年 6 月期に 180 千人、2025 年 6 月期に 230 千人と、トレーディングカードゲームの EC ショップ最大手としてさらなる成長を目指す。

事業規模の拡大に向けては、リアル店舗の開設も検討しているようだ。リアル店舗ではメーカーから直接トレーディングカードを仕入れることができるため、品揃えが充実し販売機会の増大が見込めるためだ。また、将来的には、同社グループの教育コンテンツに関連したカードゲームの制作についても視野に入れている。

EC サイト「カードショップ - 遊々亭 -」の会員数

	21/6 期 実績	22/6 期		25/6 期	
		予想	前期比	予想	21/6 期比
会員数	140 千人	180 千人	28.6%	230 千人	64.3%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

（5）投資・インキュベーション事業

ジェイ・フェニックス・リサーチでは、年間 200 社程度に継続的なアプローチを行うことで、価値創造経営支援や DX 支援等の案件獲得及び M&A や資本業務提携の実行に取り組んでいく。

一方、「逆プロポ」案件についても新規事業開発を行う企業や自治体からの関心が非常に高く、さらなる案件の獲得が見込まれる。2022 年 6 月期はこれらの案件の収益化に加え、マッチングをきっかけに受託開発案件の獲得につなげる方針だ。「逆プロポ」によるマッチング成約件数は 2021 年 6 月期の 2 件から 2022 年 6 月期は 15 件、2025 年 6 月期は 30 件に拡大し、マッチングをきっかけとする受託案件数も 2021 年 6 月期の 1 件から 2025 年 6 月期は 30 件に拡大する計画となっている。

「逆プロポ」によるマッチングの業績及び予想

	21/6 期 実績	22/6 期		25/6 期	
		予想	前期比	予想	21/6 期比
マッチング成約件数	2 件	15 件	7.5 倍	30 件	15 倍
マッチングした地方公共団体数（延べ数）	4 団体	15 団体	3.75 倍	100 団体	25 倍
マッチングをきっかけとする受託案件数	1 件	3 件	3 倍	30 件	30 倍

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.

「逆プロポ」の公募事例

提案企業	目的	テーマ	状況
イーデザイン損害保険（株）	新規事業開発、CSR/CSV	「より安全な交通環境・社会の実現」	応募終了
（株）ワイヤレスゲート	新規事業開発	公共サービスの「本来あるべき理想の姿」と「現状」のギャップ	応募終了
ドクターメイト（株）	新規事業開発	「適切な夜間救急搬送モデル」実現のための地方自治体・病院・介護施設での新たな仕組みづくり	応募終了
（株）ファミワン	新規事業開発	「妊活×まちづくり」の視点での暮らしやすい / 働きやすい街づくり	応募終了
（株）電通国際情報サービス	新規事業開発	関係人口の創出を目的とした「ソーシャル・スコアを用いたまちづくり施策」について	応募終了

出所：「逆プロポ」ホームページよりフィスコ作成

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「COMMIT5000」では、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基本方針を打ち出した。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。

2021 年 6 月期の売上収益が 8,734 百万円、営業利益が 220 百万円であったことを考えると壮大な目標と言えるが、同社の成長モデルである「価値創造経営支援＋ 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既存事業の拡張・深耕を図っていく。これに加え、M&A や新規事業の開発等を積極的に進めることで成長を加速していく戦略となっている。また、投資ファンドによ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、各種サービス提供によるストック収入の積み上げなども成長要因となる。DX が遅れている地方自治体向けも成長領域として位置付けており、「逆プロポ」を通じたネットワークを構築しながら受注を積み上げる方針だ。これらの成長戦略を実行していくために同社は、2020 年より積極的な投資を行っており、こうした取り組みの成果が 2022 年 6 月期以降に顕在化してくると予想される。

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.

主な投資実績

ポートフォリオ企業	事業内容	投資理由	投資内容
VALT JAPAN（株）	障がい者特化型 BPO 事業、障がい者雇用支援等	障がい者就労に関する社会課題解決事業を展開するため	第三者割当増資により 22 百万円を出資（2019 年 11 月）
xID（株）	マイナンバーカードを活用したデジタル ID ソリューション等	行政や地方のデジタル化に関する事業を展開するため	第三者割当増資により株式を取得（2020 年 2 月）
MyanCare Co., Ltd.	東南アジアにおける遠隔医療サービス等	医療に関する社会課題解決事業を東南アジアで展開するため	第三者割当増資により出資（2020 年 6 月）
ブランディングテクノロジー（株）	ブランディング支援、デジタルマーケティング事業等	地方企業のブランディングを介した地方創生を展開するため	合弁で（株）ソーシャルスタジオ設立（2020 年 9 月、出資比率 51%）
アーキテクツ・スタジオ・ジャパン（株）	登録建築家と加盟建設会社のネットワーキング等	共創により新規事業を開発するため	第三者割当増資により 6.23% の株式を 98 百万円で取得（2020 年 12 月）
トゥルーバ グループホールディングス（株）	動産評価等 ABL 関連サービス、M&A・事業支援、農業等	地域金融機関を介した地方創生を展開、特に農業・畜産業分野における IoT ニーズの深耕を図る	合弁で（株）スカラトゥルーバ設立（2021 年 5 月、出資比率 70%）
AGBIOTECH（株）	自然栽培関連事業、システム開発等	農業に関する社会課題解決事業を展開するため	-
クックビズ（株）	フード関連業に特化した有料職業紹介、求人サイト運営、研修等	共創により新規事業を開発するため	第三者割当増資により 1.06% の株式を 30 百万円で取得（2021 年 8 月）
（株）readytowork	Web システムの企画・開発・運営	ネパールに開発拠点を有しており、グループ開発体制の強化と同国内での IT サービスの展開を見据えて子会社化	全株式を取得し子会社化（2021 年 8 月）

出所：決算説明資料、会社リリースよりフィスコ作成

また、同社が展開する IT/AI/IoT/DX 事業は成長分野であるがゆえに競争も激しいが、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・リサーチのコンサルティングノウハウ、地方自治体の価値創造に精通した Public dots & Company のリソースなどを融合することで競合他社との差別化が可能であると同社では考えており、今後 10 年間で大きな飛躍を目指している。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だが、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だ。

中期経営計画「COMMIT5000」の概要

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

株主への利益還元を重視し、今後も増配を目指す方針

同社は株主還元策として、財務体質の強化と今後の事業展開を図るために必要な内部留保を確保しつつ、安定的、継続的な配当を実施していくことを基本方針とし、増配の継続を目指している。2021 年 6 月期については、設立 30 周年記念及び投資で得た利益の一部還元として、期末配当 16.0 円に 2.0 円の追加増配を実施した。これにより、年間配当金は前期比 6.0 円増の 34.0 円となった。また、2022 年 6 月期の 1 株当たり配当金は、前期比 2.0 円増の 36.0 円と 13 期連続の増配となる見通しだ。

なお、2022 年 4 月から導入される東京証券取引所の新市場区分では、中期経営計画を実現し、資本市場の高い期待・要請に応えていくため、プライム市場への移行を選択している。プライム市場の上場維持基準への適合を確認したうえで、2021 年 9 月に申請を行った。また、ガバナンス体制を強化するため、2021 年 9 月開催予定の株主総会において、監査役設置会社から指名委員会等設置会社への移行を決議する予定となっている。

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.

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