

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 >>>](#)

2017 年 9 月 21 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2017年6月期業績はソフトブレーンの子会社化で大幅増収増益に	01
2. Non-GAAP基準で2018年6月期は2ケタ増収増益見通し	01
3. M&AでトレーディングカードのECサイトを取得	02
4. 配当は収益成長を前提に連続増配方針	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
3. 同社の強み	07
■ 業績動向	08
1. 2017年6月期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2018年6月期の業績見通し	12
2. 新サービスの概要	13
■ 中長期の成長戦略	14
■ 株主還元策	16

■ 要約

サービスラインナップの拡充と BtoC 事業への展開を進め、 2018 年 6 月期は 2 ケタ増収増益を目指す

スカラ <4845> は、企業の Web サイト内で利用する検索サービスや FAQ サービス等の大手で、ストック型ビジネスモデルである SaaS/ASP※サービスを中心に IoT やビッグデータに関連する最新技術を用いたサービスまで、幅広く事業を展開している。直販営業で顧客ニーズを取り込みながら、サービスラインナップを拡充し、確実な成長を遂げている。事業領域拡大のために M&A にも積極的で、2016 年 7 月には営業支援ソフト大手のソフトブレーン <4779> の株式を取得し、連結子会社とした（2017 年 3 月 2 日時点の議決権所有割合は 50.23%）。なお、同社は 2016 年 6 月期より、東証が推し進めている IFRS（国際財務報告基準）に移行している。

※ 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。

1. 2017 年 6 月期業績はソフトブレーンの子会社化で大幅増収増益に

2017 年 6 月期の連結業績は、売上収益が前期比 295.8% 増の 10,663 百万円、営業利益が同 505.7% 増の 3,736 百万円となった。ソフトブレーンの連結子会社化やソフトブレーン株式の段階取得にかかる差益 2,633 百万円を計上したことが増収増益要因となっている。より実態を表すために一過性の収益を除いた Non-GAAP 基準による営業利益では、前期比 125.2% 増の 1,389 百万円となった。なお、既存事業の SaaS/ASP 事業に関しては、売上収益で前期比 4.2% 増の 2,807 百万円、Non-GAAP 基準の営業利益で同 35.7% 減の 396 百万円となった。月額ストック収入が順調に拡大したが、今後の収益貢献が見込める付加価値の高い新サービスの開発に注力し外注費が増加したことや人件費、賃借料等の増加が減益要因となった。

2. Non-GAAP 基準で 2018 年 6 月期は 2 ケタ増収増益見通し

Non-GAAP 基準で見た 2018 年 6 月期の業績は、売上収益が前期比 18.2% 増の 12,600 百万円、営業利益が同 23.1% 増の 1,710 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通し。ソフトブレーンの収益増が続くことに加えて、SaaS/ASP 事業も新サービスの投入効果等により 2 ケタ増収増益と成長継続見込み。「i-ask」（FAQ システム）や「IVR」（自動音声応答サービス）などの主要サービスの拡大が続くほか、新サービスとして投入する「i-assist」（パーソナルアシスタンス）や「i-livechat」（Web チャットシステム）、また、ドライブレコーダーを活用した新たな個人向けテレマティクスサービスの開発・運用やソーシャルギフトサービス等の収益貢献も期待できる。費用面では外注費の増加が一巡するほか、人件費も微増にとどまるため利益率も向上する見通しだ。

要約

3. M&A でトレーディングカードの EC サイトを取得

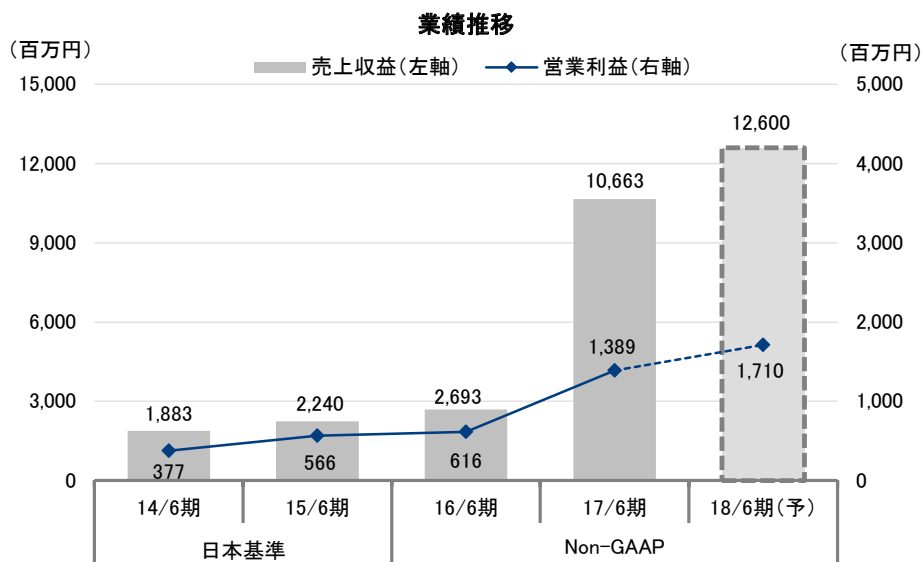
同社は既存事業の成長に加えて、M&A や事業提携により事業領域を広げていく成長戦略を打ち出している。新規事業領域として、EC やロボット、AI 分野をターゲットとしているが、2018年6月期は新たに EC 分野に進出する計画となっている。対戦型ゲームのトレーディングカードを売買する EC サイトを M&A により取得、2017年8月から連結開始し、運営を開始している。BtoC 市場における EC サイトの運営ノウハウを蓄積することが目的で、今後 BtoC の EC サイト運営事業を拡大していく計画となっている。

4. 配当は収益成長を前提に連続増配方針

配当方針としては、財務体質の強化と今後の事業展開を図るために必要な内部留保を確保しつつ、安定的、継続的に実施していくことを基本方針としている。2018年6月期は1株当たり配当金で前期比2.0円増の20.0円と9期連続の増配を予定しており、今後も収益成長とともに増配を継続していくことを目標としている。

Key Points

- ・企業向けクラウドサービスがコア事業、M&A 戦略によって事業規模を拡大中
- ・2018年6月期の連結業績は Non-GAAP 基準で2ケタ増収増益見通し
- ・「i-livechat」「i-assist」、ソーシャルギフトサービス、テレマティクスサービスなどの新サービスが相次いで立ち上がる



■ 会社概要

企業向けクラウドサービスがコア事業、 M&A 戦略によって事業規模を拡大中

1. 会社沿革

同社は1991年12月に現代表取締役会長の田村健三（たむらけんぞう）氏、現取締役の島津英樹（しまづひでき）氏の2名で創業した会社で、当初はデータベースサービスの販売代理店からスタートした。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で業績が大きく成長し、2001年5月には大阪証券取引所ナスダック・ジャパン市場（現東証JASDAQ）に上場を果たした（現在は東証1部）。

※ 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無くなり2016年秋にサービスを終了した。

企業の情報システムがメインフレームから小型サーバーへと移行するなかで、同社は成長を続けるためには事業構造の転換が必要と判断し、上場時に調達した資金を活用して M&A 戦略によって情報サービス関連の企業を相次いで子会社化していく。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（音声自動応答）分野への参入を目的としてボダメディア（株）、ニュース配信サービスを展開していた（株）ニュースウォッチ、Web サイトの開発を行うトライアックス（株）などを子会社化し、SaaS/ASP 事業をコア事業として拡大していくとともに、システムエンジニアの拡充により自社サービスの開発力強化を進めていった。直近では、2017年3月までに営業支援ソフトの大手であるソフトブレーンの株式を取得し（2017年6月末時点の議決権ベースの所有比率は50.23%）、連結子会社としている。

なお、同社は機動的な経営を行うために2004年に持株会社体制に移行している。2016年12月にはブランド力強化のため、商号を株式会社フュージョンパートナーから株式会社スカラに変更するとともに、連結子会社のデジアナコミュニケーションズ（株）も、（株）スカラコミュニケーションズとした。また、2016年10月にはサービス・ソリューション事業を担う（株）スカラサービスを新設するなど子会社の商号も統一させている（ソフトブレーングループを除く）。現在の連結対象子会社はソフトブレーングループ（6社）を含めて10社となっている。

スカラ | 2017年9月21日(木)
4845 東証1部 | <https://scalagr.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1991年12月	データベース・コミュニケーションズ(株)(現(株)スカラ)を創業
1999年1月	米国 Computer Corporation of America 社及び Sirius 社と国内販売代理店契約を締結し、Model204 のサポートを開始
2001年5月	大阪証券取引所ナスダック・ジャパン(現東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード))市場へ上場
2003年4月	特許管理システム分野への参入を目的として、インターサイエンス(株)の特許管理システム事業(製品名: PatentManager)を買収
2003年10月	CRM 分野への参入を目的として、(株)ディーベックスを子会社化
2004年4月	IVR(音声自動応答)分野への参入を目的として、ボダメディア(株)を子会社化
2004年9月	持株会社体制への移行により、(株)フュージョンパートナーに商号変更すると同時に、データベース・コミュニケーションズ(株)(現(株)パレル)を新設会社として設立し、事業を承継
2006年6月	子会社であるボダメディア(株)と(株)ディーベックスの両社を合併し、デジアナコミュニケーションズ(株)(現(株)スカラコミュニケーションズ)へ商号変更
2010年11月	(株)ニューズウォッチを子会社化
2012年4月	子会社であるデジアナコミュニケーションズ(株)と(株)ニューズウォッチの両社を合併(現(株)スカラコミュニケーションズ)
2014年5月	東京証券取引所市場第二部へ市場変更
2014年12月	東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2015年11月	トライアックス(株)を子会社化
2016年1月	子会社であるデータベース・コミュニケーションズ(株)を、(株)パレルへ商号変更
2016年7月	ソフトブレン(株)を子会社化
2016年12月	(株)スカラへ商号変更
2016年12月	子会社であるデジアナコミュニケーションズ(株)とトライアックス(株)の両社を合併し、(株)スカラコミュニケーションズへ商号変更

出所: ホームページよりフィスコ作成

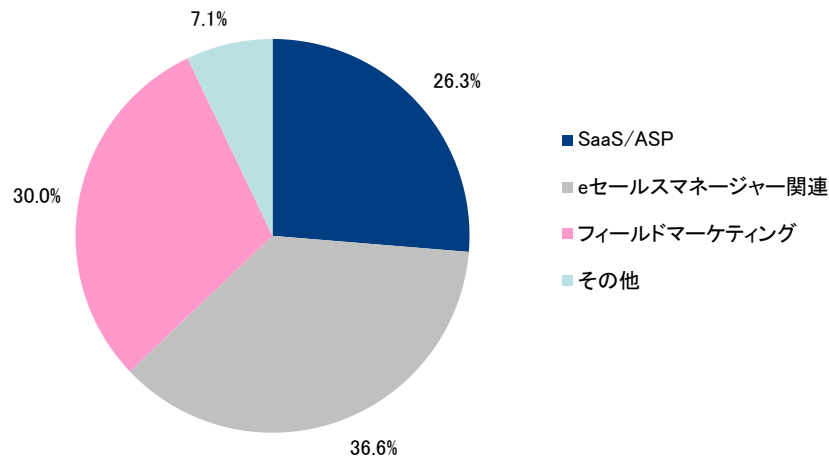
Web サイト内の検索サービス「i-search」、FAQ サービス「i-ask」などで国内トップクラスのシェア誇る

2. 事業内容

同社の主力事業は、既存事業である企業の Web サイトの利便性を高めるための SaaS/ASP 事業とソフトウェアグループの事業(eセールスマネージャー関連事業、フィールドマーケティング事業、その他)に大別される。2017年6月期の売上構成比では、SaaS/ASP 事業で 26.3%、eセールスマネージャー関連事業で 36.6%、フィールドマーケティング事業で 30.0% となり、3つの事業で全体の 90% 以上を占めている。

会社概要

売上構成比(2017年6月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) SaaS/ASP 事業

SaaS/ASP の主要なサービスとしては、Web サイト内の検索サービス「i-search」や FAQ サービス「i-ask」、自動音声応答システム「IVR」、ニュース配信サービス等がある。

このうち、「i-search」は2007年からサービスを開始し、現在は大手企業を中心に導入社数が約360社以上、市場シェアは15%前後で業界トップシェアとなっている。参入企業が10社以上あるが、同社のサービスは検索結果に画像を表示することで見やすさをアップし、ユーザーを的確に誘導できることが特徴となっている。月額利用料金は平均で10～15万円となる。

「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160社に導入されている。よくある質問とその回答をあらかじめ企業サイト内に登録しておくことで、ユーザーの自己解決を可能にするサービスとなる。コールセンターへのアクセス件数を軽減し、コスト削減に寄与すると同時に顧客満足度の向上が期待できるサービスで、業界シェアは約15%とオウケイウェイヴ<3808>に次ぐ2位となっている。月額利用料金は平均で20～30万円となる。

「IVR」は企業の電話窓口で音声による自動応答を行うシステムとなり、SaaS型で提供していることが特徴となっている。従来は企業側でPBX（構内交換機）を導入しなければならず投資負担が大きかったが、SaaS型の提供となるため安価にサービスを利用できるほか、キャンペーン時など期間限定で利用したいニーズにも対応可能なことが特徴となっている。

会社概要

その他、法人向けニュース配信サービスや、顧客ニーズに応じた Web サイトの企画・開発・制作・保守運用サービスなども行っており、サービスラインナップが豊富で特定のサービスに依存していないことが特徴となっている。カスタム開発案件として、IoT・ビッグデータに関連するシステムの開発及びサービスの提供も行っている。代表的な例として、損害保険ジャパン日本興亜（株）が販売する安全運転支援サービス「スマイリングロード」（法人向け）※¹ やスマートフォン用アプリ「ポータブルスマイリングロード」（個人向け）※² がある。これらサービスでは、利用者のドライブレコーダーから送信される走行データ等のビッグデータを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タッチで事故報告する「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

サービス内容

分類	商品名	概要
サイト支援サービス	i-search	サイト内検索エンジン
	i-linkcheck	リンク切れ検知システム
	i-print	サイトプリントサービス
	i-linkplus	関連リンク表示サービス
	i-assist	バーチャルアシスタンス
CMS サービス	i-ask	FAQ システム
	i-catalog	商品サイト管理システム
	i-learning	e-ラーニングサービス
	i-flow	進捗管理・承認システム
	LaCoon	ウェブシステム構築プラットフォーム
CRM サービス	i-entry	総合アンケート CRM サービス
	dbecs	高性能 Web メーラー
	i-livechat	Web チャットシステム
電話系サービス	SaaS 型 IVR	24 時間 365 日の自動音声応答
ニュース配信サービス	法人ニュース	重要なビジネス情報のチェック
知財管理ソリューション	PatentManager6	最新の特許管理システム
サイト運営ビジネス	Fresheye	検索ポータルサイト
IoT、ビッグデータ	安全運転診断	ビッグデータの処理・管理
SFA サービス	e セールスマネージャー	営業支援システム
フィールドマーケティング事業	フィールド活動、フィールドリサーチ等	マーケット調査、店頭フィールド活動

出所：会社資料よりフィスコ作成

(2) ソフトブレンディングの事業

ソフトブレンディングの事業は、e セールスマネージャー関連事業、フィールドマーケティング事業、その他に分けられる。e セールスマネージャー関連事業は主に、営業支援ソフトである「e セールスマネージャー」の開発・販売と営業課題を解決するためのコンサルティングサービス、スキルトレーニング、企業におけるスマートデバイスの導入支援サービスなどが含まれる。

会社概要

また、フィールドマーケティング事業では、主に消費財メーカーを顧客とし、店頭でのフィールド活動やマーケット調査などを、30～50代の主婦層を中心としたキャスト（登録スタッフ）を活用して行っている。キャスト数は全国で約6.6万人、カバーする店舗数も12万店舗を超えるなど、国内ではトップクラスの規模で事業を展開している。また、フィールド活動を行うラウンダー人材の派遣・紹介事業なども展開している。

その他については、システム開発事業及び出版事業が含まれるが規模としては小さく、全体の収益に与える影響も軽微となっている。

顧客目線の開発による利便性の高さと豊富なサービスメニューで他社と差別化を図る

3. 同社の強み

SaaS/ASP 事業における同社の強みは、顧客基点のサービス開発を行っていることにある。同社の営業は大半が直販であり、売上高の80%を直販で占めている。顧客ニーズを直接聞き取り自社の開発陣にフィードバックすることで、サービスの機能向上や新サービスの開発につなげている。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、その他の顧客への販売もスムーズに進む要因となっている。

こうして開発した豊富なサービスラインナップを持つことで、競合他社との差別化が可能なのも同社の強みと言える。企業のWebサイトに関わるSaaS/ASPサービスは競合も多いが、単体のサービスだけを提供する企業が大半で、同社のように複数のサービスを提供している企業は少ない。複数サービスを連携して提案できることで、多様な顧客ニーズに一括して対応できるため、顧客当たり単価の上昇とともに顧客満足度の向上にもつながる。取引実績としては、上場企業400社を含む1,000社以上となっている。

SaaS/ASP 事業の特徴としては、売上収益の約7割を月額課金収入で占めており、ストック型の安定した収益基盤を構築していることが挙げられる。従量料金は極力採用せず、月額固定料金のみでサービスを提供することを基本方針としている。また、主要サービスの粗利益率は約80%と高い収益性を維持している（ニュース配信サービスはコンテンツの仕入れコストが掛かるため約70%と低くなる）。これらサービスは顧客ニーズに対応してカスタム開発したものを一般サービスとして横展開しているため、開発コストを結果的に低く抑えられていることが要因となっている。

業績動向

ソフトブレーンの連結子会社化により、 2017年6月期は大幅増収増益に

1. 2017年6月期の業績概要

2017年6月期の連結業績（IFRS基準）は、売上収益が前期比295.8%増の10,663百万円、営業利益が同505.7%増の3,736百万円、税引前利益が同211.7%増の3,728百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同260.7%増の2,987百万円と大幅増収増益となった。2017年6月期よりソフトブレーンが連結対象となったことに加えて、ソフトブレーン株式の段階取得にかかる差益※2,633百万円を営業利益として計上したことが要因となっている。

※ 連結対象子会社となった時点での当該子会社の時価と株式取得原価の差額

なお、一過性の収益・費用項目を控除したNon-GAAP基準の業績で見ると、営業利益は前期比125.2%増の1,389百万円、税引前利益は同106.8%増の1,381百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益は同19.2%増の552百万円となった。一過性の収益・費用項目の主なものについて見ると、2016年6月期は金融収益として計上した投資有価証券売却益527百万円（営業外収益）があり、2017年6月期はその他収益・費用項目として計上したソフトブレーン株式の段階取得にかかる差益や、創業者及び共同創業者の退職功労金、社員の退職一時金、M&A仲介手数料等が挙げられる。当期利益と親会社の所有者に帰属する当期利益の増益率に開きがあるが、これはソフトブレーンの非支配持分利益394百万円を控除したことによる（IFRS基準でも同様）。

ソフトブレーンの連結子会社化に伴う業績への影響額は、売上収益で7,856百万円、営業利益で992百万円の増収増益要因となっている。なお、会社計画比で見ると売上収益はほぼ計画どおりに着地したが、利益面では若干未達となった。これはSaaS/ASP事業において、付加価値の高い新サービスの開発に社内のリソースを集中したため、一時的な売上収益の大きい案件に対する外注費が想定以上に膨らんだことが要因となっている。

2017年6月期連結業績

（単位：百万円）

	IFRS 基準						Non-GAAP 指標※2			
	16/6 期		17/6 期				16/6 期		17/6 期	
	実績	前期比	会社計画	実績	前期比	計画比	実績	前期比	実績	前期比
売上収益	2,693	20.4%	10,600	10,663	295.8%	0.6%	2,693	20.4%	10,663	295.8%
営業利益	616	14.0%	4,100	3,736	505.7%	-8.9%	616	14.0%	1,389	125.2%
税引前利益	1,196	116.2%	4,100	3,728	211.7%	-9.0%	668	20.8%	1,381	106.8%
当期利益※1	828	128.9%	3,180	2,987	260.7%	-6.0%	463	28.0%	552	19.2%

※1 当期利益（親会社の所有者に帰属する当期利益）

※2 Non-GAAP 指標とは、非経常的な収益・費用項目及びその他調整項目を控除した数値で、企業の恒常的な経営成績を判断するための参考指標

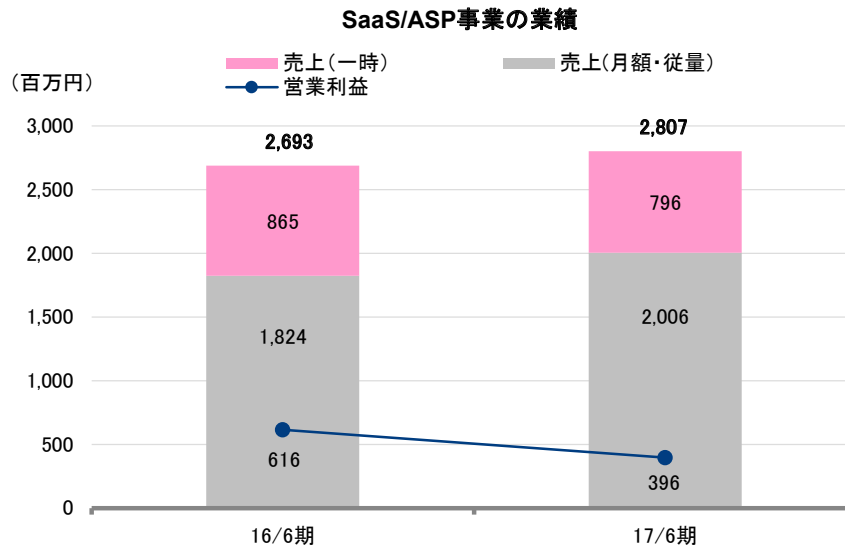
出所：決算短信よりフィスコ作成

SaaS/ASP 事業の売上高は順調に拡大するも、 外注費や人件費の増加により一時的に減益に

2. 事業セグメント別動向

(1) SaaS/ASP 事業

SaaS/ASP 事業の売上収益は前期比 4.2% 増の 2,807 百万円、営業利益は同 82.1% 減の 110 百万円と増収減益となった。なお、Non-GAAP 基準の営業利益では同 35.7% 減の 396 百万円となっている。売上収益を形態別で見ると月額・従量課金収入はサービス契約件数の拡大により前期比 9.9% 増の 2,006 百万円と順調に拡大した。一方、一時的な売上収益については損害保険ジャパン日本興亜向けサービスの開発が端境期となったこともあり、同 8.0% 減の 796 百万円と減少した。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

売上収益の前期比増減をサービス別で見ると、「i-search」や「i-ask」を中心とした「iシリーズ」で 53 百万円の増収となったほか、ニュース配信サービスで 54 百万円、「IVR」で 23 百万円、Web サービスで 13 百万円の増収となった。一方で、メインフレームの DBMS「Model 204」のサポートサービスを 2016 年秋に終了しており、この影響で 30 百万円の減収要因となった。伸び率で見ると、「i-ask」や「IVR」が契約件数の増加に伴ってそれぞれ 10.2% 増、9.6% 増と好調に推移したほか、ニュース配信サービスも単価の高い「e-market」サービスの契約が増加したことで 14.7% 増となった。

業績動向

サービス別売上高

(単位：百万円)

	15/6期	16/6期	17/6期	前期比
i-search	400	403	409	1.5%
i-ask	304	323	356	10.2%
i-entry	112	104	104	0.0%
WEB サービス	412	750	763	1.7%
ニュース配信サービス	336	367	421	14.7%
IVR	257	240	263	9.6%
その他	416	506	488	-3.6%
合計	2,237	2,693	2,807	4.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

営業利益の増減要因を見ると、売上収益増で113百万円、前期特別損失（事務所移転費用）のはく落で11百万円の増益要因となった一方で、労務費や外注費、賃借料、ニュース記事使用料等の増加で144百万円、新卒採用や給与のベースアップ等による人件費（販管費）の増加で93百万円の減益要因となった。営業利益率では2016年6月期の22.9%から2017年6月期は14.1%に低下した。社内の開発リソースを付加価値の高い新サービスの開発に傾注したため、一時的な売上収益となる開発案件の外注費が膨らんだこと、及び相対的に利益率の低いニュース配信サービスの売上構成比が上昇したことなどが利益率の低下要因となっている。

(2) eセールスマネージャー関連事業

eセールスマネージャー関連事業の売上収益は3,901百万円、営業利益は783百万円となった。参考までに前期比で見ると、売上収益は23.3%増、営業利益は134.4%増（前期は非連結、日本基準）と好調に推移している。営業部門の生産性向上に寄与するツールとして「eセールスマネージャー」の販売が大型案件の獲得もあって好調に推移したことや、同ツールの導入効果を最大限に引き出すためのコンサルティングサービス、スキルトレーニングなどの売上も順調に拡大したことが要因となっている。

(3) フィールドマーケティング事業

フィールドマーケティング事業の売上収益は3,198百万円、営業利益は225百万円となった。参考までに前期比で見ると売上収益は8.4%増、営業利益は40.9%減（前期は非連結、日本基準）と増収減益となっている。消費財メーカーにおける店頭でのフィールド活動業務のアウトソーシング化の流れが継続しており、フィールド活動一括受託等のストックビジネスは堅調に推移したが、更なる成長に向けて営業体制の強化を図ったことや、「フィールド・クラウドソーシング」という新たな事業コンセプトの下で、新市場創出に向けた投資を積極的に進めたことが要因となっている。

(4) その他

その他の売上収益は756百万円、営業損失は16百万円となった。売上収益の内訳を見ると、システム開発事業で551百万円、出版事業で258百万円となった。前期比では人件費や制作費の上昇により、利益面で若干悪化したと見られる。

ソフトブレーンの連結子会社化により総資産が増加、 財務の健全性は維持

3. 財務状況と経営指標

2017年6月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比5,310百万円増加の14,941百万円となった。主な変動要因は、ソフトブレーンを連結子会社化したことによるものとなっている。流動資産では、営業債権及びその他債権が1,465百万円増加した。また、非流動資産ではソフトブレーンの連結子会社化に伴い、のれんが5,207百万円増加した一方で、持分法による投資2,800百万円がなくなった。また、無形資産も883百万円増加した。

負債合計は前期末比1,300百万円増加の7,021百万円となった。主な変動要因は、有利子負債の増加で1,468百万円となっている。ソフトブレーンの2017年6月期末の有利子負債は268百万円なので、大半は同社の調達によるものとなっている。また、資本合計は前期末比4,009百万円増加の7,919百万円となった。主な変動要因は、親会社の所有者に帰属する当期利益2,987百万円の計上と、ソフトブレーンの子会社化に伴う非支配持分の増加で2,014百万円となり、ソフトブレーンの株式追加取得に伴い資本剰余金が699百万円減少している。

経営指標を見ると、積極的なM&A戦略を目的とした有利子負債の増加により、自己資本比率は39.5%とここ数年、低下傾向が続いているが、有利子負債比率は80.7%と100%を下回る水準となっており、また、ネットキャッシュ（現預金 - 有利子負債）もほぼ均衡しており、財務の健全性は維持されているものと判断される。ただし、総資産の約38%はのれん（5,684百万円）で占められており、その大半を占めるソフトブレーンの収益が今後悪化した場合には、減損処理による財務体質悪化のリスクがある点には留意する必要がある。現時点ではソフトブレーンの業績も順調に推移しており、そのリスクは極めて低いものと弊社では考えている。なお、同社は有利子負債の水準に関して今後は、徐々に削減していく意向を示している。

連結財政状態計算書、経営指標

(単位：百万円)

	15/6 期末	16/6 期末	17/6 期末	増減額
流動資産	1,843	5,470	7,167	1,696
(現預金)	1,430	5,060	4,999	-61
非流動資産	1,686	4,160	7,774	3,613
(のれん)	224	477	5,684	5,207
総資産	3,529	9,631	14,941	5,310
(有利子負債)	350	3,300	4,768	1,468
負債合計	1,534	5,720	7,021	1,300
資本合計	1,994	3,910	7,919	4,009
経営指標				
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	56.5%	40.6%	39.5%	
有利子負債比率 (有利子負債 ÷ 自己資本)	17.5%	84.4%	80.7%	

※ IFRS 基準

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年6月期の連結業績は Non-GAAP基準で2ケタ増収増益見通し

1. 2018年6月期の業績見通し

Non-GAAP基準との比較で見た2018年6月期の業績は、売上収益が前期比18.2%増の12,600百万円、営業利益が同23.1%増の1,710百万円、税引前利益が同23.7%増の1,710百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同30.3%増の720百万円と2ケタ増収増益となる見通し。ソフトプレーンの業績については安定した増収増益が続くことを前提とし、既存事業であるSaaS/ASP事業については2ケタ増収増益を見込んでいる。

SaaS/ASP事業では「i-ask」や「IVR」などの主要サービスで15%程度の増収を見込むほか、複数の新サービスを期中に投入する計画となっており、これら新サービスが収益の上乗せ要因となる。利益面では、前期の減益要因となった外注費の増加が一巡するほか、販管費の人員費も役員の退任により総額では微増にとどまり、増収効果によって利益率の向上が見込まれる。ただし、同社はEC事業進出を目的に対戦型ゲームのトレーディングカードを売買するECサイトを買収しており、この影響を含めるとSaaS/ASP事業の営業利益率は15%前後（前期は14.1%）となる。このECサイトの売上収益は年間で4～5億円、営業利益は収支均衡水準となっており、初年度は売上収益が上乗せ要因となる。利益面では、同社が経営管理を行うことで早期に5～10%程度の営業利益率まで引き上げていくことを目指している。

2018年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	17/6 期実績		18/6 期予想	
	IFRS	Non-GAAP	IFRS/Non-GAAP	前期比※ ²
売上収益	10,663	10,663	12,600	18.2%
営業利益	3,736	1,389	1,710	23.1%
税引前利益	3,728	1,381	1,710	23.7%
当期利益※ ¹	2,987	552	720	30.3%
1株当たり利益	177.52	32.82	42.64	

※¹ 当期利益（親会社の所有者に帰属する当期利益）

※² 18/6期予想の前期比伸び率はNon-GAAP指標との比較

出所：決算短信よりフィスコ作成

「i-livechat」「i-assist」、ソーシャルギフトサービス、 テレマティクスサービスなどの新サービスが相次いで立ち上がる

2. 新サービスの概要

同社が新たに開発、提供する新サービスとしては、「i-livechat」（Web チャットシステム）や「i-assist」（バーチャルアシスタンス）のほか、ソーシャルギフトサービスやドライブレコーダーを活用した新たな個人向けテレマティクスサービスの開発・運用等が挙げられる。

(1) i-livechat

「i-livechat」はユーザーの疑問や悩みに対して、カスタマーサポートセンター等のオペレーターがリアルタイムでチャット形式により問題解決に導くことができるサービスとなる。「i-search」や「i-ask」との連動により、チャット対応画面でユーザーのコンテンツ内容をオペレーターが確認しながら対応することも可能となっている。既に 2017 年 2 月より大手カード会社への導入が決まるなど、引き合いは旺盛で今後の契約件数増加が期待されている。主にコールセンターへの導入を想定しており、最低月額利用料金としては 15 ～ 20 万円を想定している。

Web チャットシステムとしては、既に米 Zendesk の「Zopim Chat」が世界で 4 万社以上に導入（日本では 2012 年より提供開始）されているほか、国内では（株）チャモの「Chamo（チャモ）」が 2,500 社以上に導入されており、同社は後発となるが「i-search」や「i-ask」等の他のサービスとの連動が可能であるほか、より利便性の高い機能の拡充を進めていくことで、シェアを拡大していく戦略だ。

(2) i-assist

「i-assist」は独自開発した言語処理エンジンを利用して、ユーザーからのテキストベースの問い合わせ内容を理解し、テキストベースで自動応答する顧客サポートサービスとなる。主な機能としては、ユーザーが現在閲覧しているページを判定し、関連するページへの誘導をガイドするサイトコンシェルジュ機能、顧客企業の Web コンテンツを解析し、アシスタントが対応可能な単語を自動収集するほか、対応可能な語彙を辞書機能によって拡張できる機能を持つ。導入企業にとっては、ユーザーからの問い合わせに対してシステムが自動で対応するため、コールセンターや Web 担当者のコスト削減につながるだけでなく、問い合わせに対して迅速に回答できるため、顧客満足度の向上に寄与するサービスとなる。

同様のサービスは日本オラクル<4716>を始め複数社が提供しているが、利便性の高いサービスを求める声が強く、こうした要望を取り入れた使い勝手の良いサービスの開発を進めている。引き合いは現時点でも「i-ask」の導入ユーザーを中心に数十社からきているようで、月額利用料 15 ～ 20 万円とすれば年間で数千万円の売上が期待できることになる。同社では 2017 年内に開発を完了し、2018 年初からのサービス開始を目指している。

(3) ソーシャルギフトサービス

同社は今後の成長戦略の1つとして、BtoC領域におけるサービス展開を進めていくことを掲げている。こうしたなかで、2018年6月期は新たにソーシャルギフトサービスを開始している。ソーシャルギフトとは、SNSを活用して相手に贈り物を送ることができるサービスの総称である。個人間で利用されているほか、企業が販促施策の一環として利用するケースもここ数年で急速に増加している。

同社においては、保険会社2社から引き合いがきており、サービスの提供を開始する(1社は8月、1社は10月予定)保険業界では保険契約の際にインセンティブとして、QUOカード等の金券同等物を契約者に付与することが多かったが、規則改正により金券同等物の付与が禁止となり、その代わりとしてソーシャルギフトが利用されるようになった。サービスのイメージとしては、ファーストフード店やコンビニエンスストア等で商品に交換可能なデジタルギフト(QRコード等のID付き電子メッセージ)を、企業が個人にSMSまたは電子メールで送り、受け取った個人がそれを持って店舗で利用する格好となる。同社の売上収益は、発行するID件数に基づく従量課金となっているため、発行ID数が増えれば増えるほど同社の売上収益も増加することになる。仕組みそのものは簡単のため競合も多い。このため、いかに顧客基盤や取扱商材を多く持つ顧客企業を獲得できるかが、収益を拡大していくうえでのポイントとなる。2018年6月期の売上収益としては20百万円を目標としている。

(4) テレマティクスサービス

同社は2015年以降、損害保険ジャパン日本興亜向けにドライブレコーダーを活用した安全運転支援サービス「スマイリングロード」や「ポータブルスマイリングロード」に関連するWebシステムの開発・運用を行ってきたが、2017年秋から「DRIVING!〜クルマのある暮らし〜」の開発・サービス利用売上が加わる見通しとなっている。同サービスもドライブレコーダーから収集したビッグデータを分析し、個人の安全運転を支援するサービスとなっているが、特に高齢者の安全運転を支援する機能を取り入れていることが特徴となっている。同システムの納入によって損害保険ジャパン日本興亜向けの一時的な売上収益は前期から1億円弱増加し、2016年6月期並みの水準に回復する見込みとなっている。同社ではこれらの案件を開発し、IoT・ビッグデータ処理に関連する開発・運用ノウハウを蓄積できたことから、同様のサービス・ソリューションを横展開していくことを目指している。

■ 中長期の成長戦略

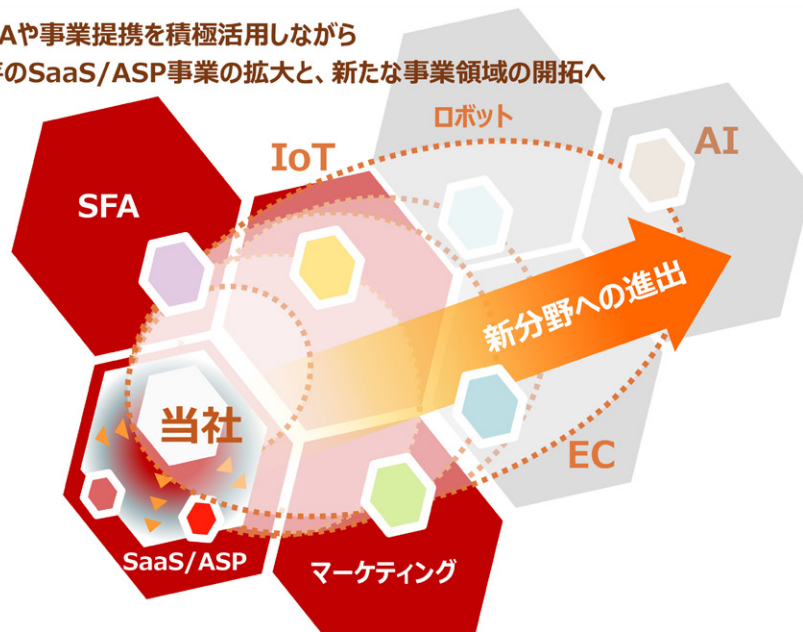
M&A を活用した新たな事業領域への展開で、更なる成長を目指す

同社は中長期の成長戦略として、既存のSaaS/ASP事業(クラウドサービス)の安定成長に加えて、同サービスを基盤とした人と人、企業と人のコミュニケーションを促す新しいビジネス領域(ロボット、EC、AI)に、M&Aや事業提携を積極活用しながら展開していくことで、更なる成長を目指していく方針だ。

中長期の成長戦略

今後の方向性

M&Aや事業提携を積極活用しながら
 既存のSaaS/ASP事業の拡大と、新たな事業領域の開拓へ



出所：決算説明資料より掲載

M&A や事業提携の対象としては以下の4点にまとめることができる。1点目は新サービスを開発していくためのノウハウや技術を持つ企業、2点目は既存サービスのシェア拡大につながるような顧客基盤を有する企業、3点目はサービスラインナップの充実や同社にないノウハウや技術を持ち、既存サービスの進化、競争力の向上に寄与する企業、4点目は開発力の強化を図るため、優秀なエンジニアを豊富に抱える企業である。

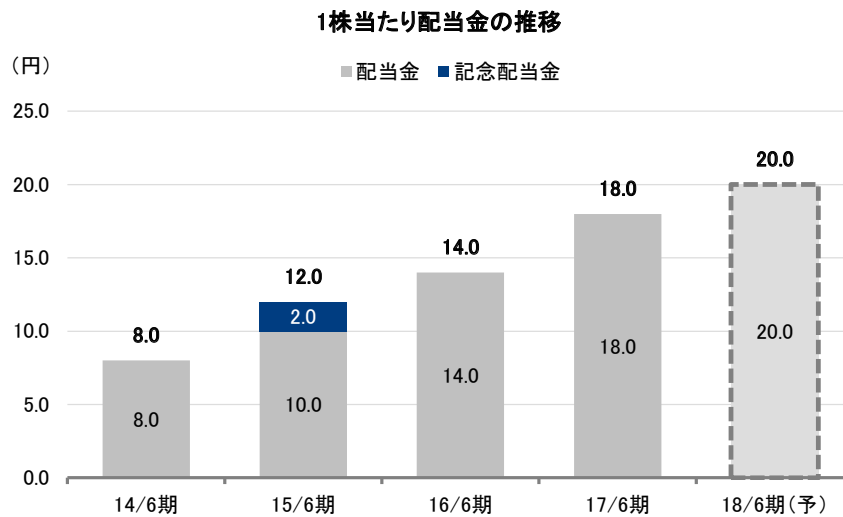
買収した EC サイトについては、2017年8月から連結開始し、今後の BtoC 向け EC サイト運営事業を拡大していくうえでの運用ノウハウの獲得を目的としたものとなっている。同 EC サイトの運営で、商品の在庫管理や効果的な発送方法、商品の値付け等のノウハウを蓄積していく。

また、既存のクラウドサービスについても主力の「i-search」や「i-ask」、「IVR」等の業界トップクラスのシェアを築きつつあるサービスをフック役に、その他のサービスを追加することで顧客当たり単価を引き上げていくほか、新規顧客の開拓も進めながら安定成長を目指していく。2017年6月期は外注費や人件費の増加などで一時的に利益が落ち込んだものの、2018年6月期以降は新サービスの投入効果もあって再び増収増益路線に復帰することが予想される。

■ 株主還元策

2018年6月期の1株当たり配当金は前期比2円増配の20円を予定、連続増配を継続する方針

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ている。2018年6月期は1株当たり配当金で前期比2.0円増の20.0円と9期連続の増配を予定している。今後も収益の拡大が続けば増配を継続していく意向を示している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ