

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 >>>](#)

2018 年 9 月 18 日 (火)

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. 2018年6月期業績は Non-GAPP 指標で 2 ケタ増収増益に	01
2. 2019年6月期も 2 ケタ増収増益見通し	01
3. レオコネクととのシナジー効果に期待	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	05
3. 同社の強み	08
■ 業績動向	09
1. 2018年6月期業績の概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	13
■ 業績見通し	15
1. 2019年6月期の業績見通し	15
2. 事業セグメント別の見通し	15
■ 今後の方向性	18
■ 株主還元策	19
■ 情報セキュリティ対策	19

■ 要約

CRM 領域の SaaS/ASP サービスの成長と M&A 効果で収益拡大が続く

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 ※サービスを中心に展開し、持続的な成長を続けている。事業領域拡大のための M&A にも積極的で、2016 年 7 月に営業支援ソフト大手のソフトブレン <4779> を子会社化（議決権所有割合は 50.23%）したほか、2017 年 8 月に EC サイト運営会社の（株）plube（出資比率 100%）、2018 年 3 月に光通信 <9435> グループのコールセンター向けカスタマーサポートコンサルティングを行う（株）レオコネクト（出資比率 66.0%）をそれぞれ子会社化している。なお、同社は国際会計基準の IFRS を採用している。

※ 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. 2018 年 6 月期業績は Non-GAAP 基準で 2 ケタ増収増益に

2018 年 6 月期の連結業績は、一時的な収益・費用を除いた Non-GAAP 基準で、売上収益が前期比 20.3% 増の 12,829 百万円、営業利益が同 11.3% 増の 1,546 百万円と 2 ケタ増収増益となった。SaaS/ASP 事業が主力サービスを中心に既存顧客でのクロスセル及び新規顧客の獲得が進んだことで、売上収益が同 11.9% 増の 3,141 百万円、営業利益が同 41.2% 増（Non-GAAP 基準）の 559 百万円となり、業績のけん引役となった。ソフトブレンの事業については「e-セールスマネージャー」で期ずれが発生した影響等により若干減益となったものの、新たに子会社化した plube がトレーディングカードの販売好調により、売上収益で 547 百万円となったほか、レオコネクトについても売上高で 856 百万円、営業利益で 7 百万円の増収増益要因となった。

2. 2019 年 6 月期も 2 ケタ増収増益見通し

2019 年 6 月期業績は、売上収益で前期比 20.4% 増の 15,450 百万円、営業利益で同 18.3% 増の 1,830 百万円と 2 ケタ増収増益が続く見通し。企業の CRM 部門の強化並びに業務効率向上を目的とした IT 投資拡大により、SaaS/ASP 事業の高成長が続くほか、ソフトブレンの業績も 2 ケタ増収増益が見込まれる。また、レオコネクトの業績も通期でフル寄与し増収増益要因となる。

要約

3. レオコネクトとのシナジー効果に期待

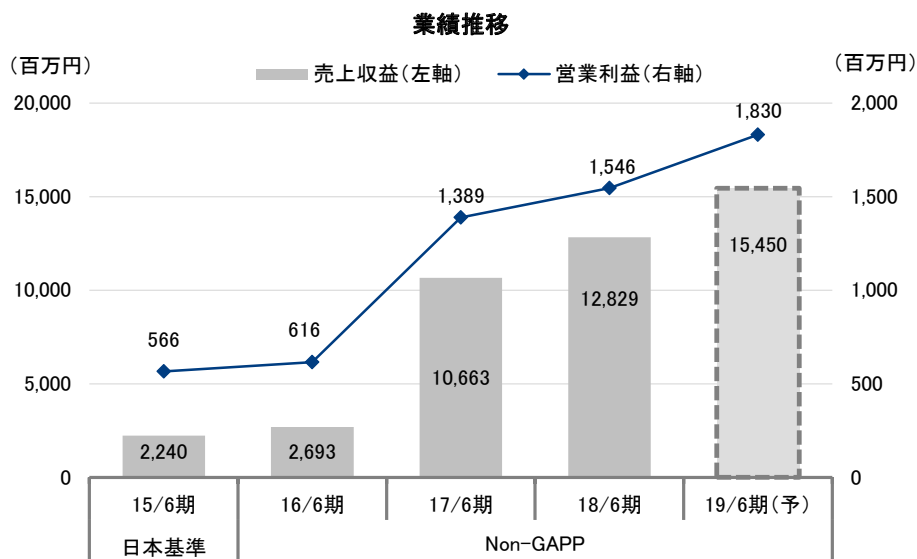
今後の展開として、レオコネクトとのシナジー効果が注目される。レオコネクトは従来、光通信グループのカスタマーサポートセンターの運営コンサルティング業務のみを行っており、営業利益率は約1%と低かったが、同社とのシナジーによって売上拡大と収益性の向上が見込まれるためだ。営業利益率では将来的に10%程度の水準まで引き上げていくことが可能と見ている。2019年6月期より同社が提供するIVR(自動音声応答サービス)等の電話関連サービスをレオコネクトのコンサルティング先であるカスタマーサポートセンター(全国24拠点)に順次導入し、生産性向上(オペレーターの対応件数削減)を進めていくと同時に、新規顧客を開拓し収益を拡大していく戦略となっている。また、訪日外国人の増加等により需要が拡大している外国人向けサービスについても、(株)インバウンドテックとの提携により強化する。具体的には、FAQの翻訳サービスやカスタマーサポートセンターでの多言語対応サービスを提供していく予定で、今後の収益貢献が期待される。

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。2019年6月期は1株当たり配当金で前期比4.0円増の24.0円と10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

- ・ SaaS/ASP 事業はクロスセルによる顧客当たり売上高のアップと、IoT・ビッグデータ関連の売上増により2ケタ増収増益に
- ・ 2019年6月期もSaaS/ASP事業を中心に2ケタ増収増益が続く見通し
- ・ CRM領域におけるサービス拡充を図りながら、2ケタ成長を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

企業の CRM 分野における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で業績が大きく成長し、2001年5月に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、現在は東証1部に上場している。

※ 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。

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 戦略によって事業を拡大していくことになる。2003年に特許管理システム事業(製品名: PatentManager)をインターサイエンス(株)から買収したのを皮切りに、CRM 分野への参入を目的として(株)ディーベックス、IVR(自動音声応答)分野への参入を目的としてボダメディア(株)を子会社化したほか、ニュース配信サービスの(株)ニューズウォッチや Web サイト開発のトライアックス(株)などインターネット領域における事業会社を相次いで子会社化し、ストック型ビジネスとなる 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、2016年7月に営業支援ソフト大手のソフトブレンを子会社化(2018年6月末時点の議決権ベースの所有比率は50.23%)したほか、2017年8月には EC 事業進出を目的として対戦型ゲームのトレーディングカード売買を行う EC サイト運営会社の plube(出資比率100.0%)、2018年3月にはコールセンター拠点(24拠点)を利用して、光通信グループが有するブランド・商材におけるカスタマーサポートコンサルティングを行うレオコネクト(出資比率66.0%)をそれぞれ子会社化している。

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おり、現在は連結子会社10社で事業を展開している。また、2016年6月期より会計基準を国際的な IFRS に切り替えて業績開示を行っている。

スカラ | 2018年9月18日(火)
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)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(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
2017年8月	(株)plube を子会社化
2018年3月	(株)レオコネクトを子会社化

出所: ホームページよりフィスコ作成

主な関係会社

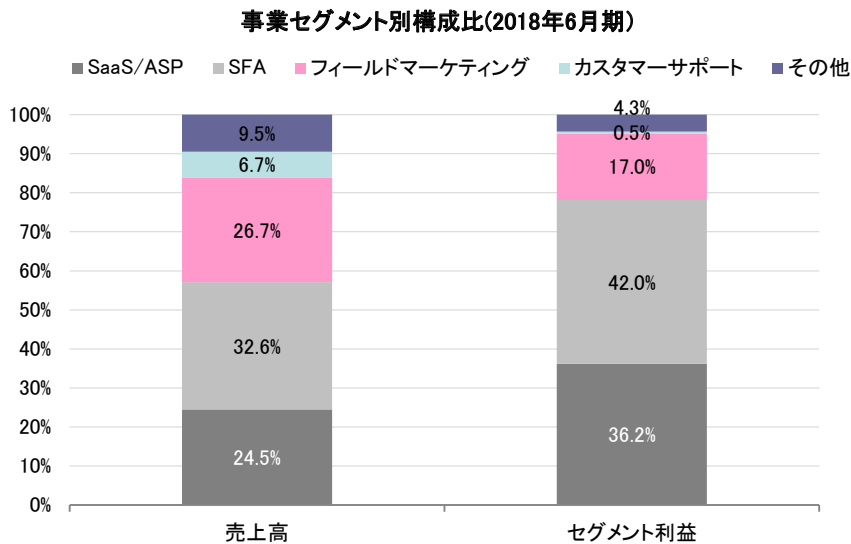
連結子会社	出資比率(%)	主要事業
スカラコミュニケーションズ	100.0	SaaS/ASP サービス、ソフトウェアの開発・販売・保守
スカラサービス	100.0	企業と個人のコミュニケーションに関わる業務プロセスのソリューションサービス
plube	100.0	EC サイト運営
ソフトブレン	50.2	営業支援ソフトの開発・販売・導入支援コンサルティング等
レオコネクト	66.0	コールセンター運営に関わるカスタマーサポートコンサルティング

出所: 事業説明資料よりフィスコ作成

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を誇る

2. 事業内容

同社の主力事業は、企業の CRM 領域の業務効率改善に資する IT サービスを提供する SaaS/ASP 事業と、ソフトブレングループの SFA 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、レオコネクの顧客サポート事業の 4 事業とその他（ソフトブレンのシステム開発及び出版事業、plube の EC 事業）に分けて開示している。2018 年 6 月期の事業別売上構成比は、SaaS/ASP 事業で 24.5%、SFA 事業で 32.6%、フィールドマーケティング事業で 26.7%、顧客サポート事業で 6.7%、その他で 9.5% となっている。また、セグメント利益の構成比では SaaS/ASP 事業で 36.2%、SFA 事業で 42.0%、フィールドマーケティング事業で 17.0% とこれら 3 つの事業で全体の約 95% を占めている。



出所：決算短信、決算説明会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。

会社概要

「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。

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。

会社概要

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
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
CRM サービス	LaCoon	ウェブシステム構築プラットフォーム
	i-entry	総合アンケート CRM サービス
	dbecs	高性能 Web メーカー
	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
	i-gift	デジタルギフトサービス
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
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
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 事業	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、	マーケット調査、店頭フィールド活動
	フィールドドリサーチ等	
EC	オンラインカードショップ	トレーディングカード並びに関連商品の通信販売 / 買取業務
カスタマーサポート事業	コンタクトセンター	カスタマーサポートコンサルティング

出所：事業説明資料よりフィスコ作成

(2) ソフトブレングループの事業

ソフトブレングループの事業は、SFA 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。SFA 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。「e セールスマネージャー」は使い勝手 No.1 ソフトとして評価が高く、SFA の国産ベンダーとしては業界トップで、累計導入社数も 4,500 社を超えている。

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。2018 年 6 月末時点でキャスト数は全国で約 8.4 万人、カバーする店舗数もコンビニエンスストアやドラッグストアなど 16 万店舗を超えており、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。

システム開発事業及び出版事業についてはその他のセグメントに含まれているが、売上、利益ともに規模は小さく、収益に与える影響も軽微となっている。

会社概要

(3) カスタマーサポート事業

2018 年 3 月に子会社化したレオコネクトの事業となる。顧客企業のサービスや商品に対する問合せ受付から、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いる。従来は、光通信グループが顧客であったが同社のグループに入ったことで、IT サービスを強化し従来の問題解決型コールセンターから、提案型のインバウンドコールセンターへの発展を目指して行くと同時に、光通信グループ以外の新規顧客開拓も進めていく方針となっている。

(4) その他

その他には、ソフトブレンのシステム開発、出版事業のほか、plube の EC 事業が含まれる。対戦型トレーディングカードの売買を行う EC サイト「遊々亭」を運営している。ゲーム業界での認知度は高く、中古カードの価格値付けでは参考指標にされるほどの影響力を持ち、海外ユーザーからの購入も多い。

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。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。

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、単独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対応でき、クロスセルによる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っている。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。

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、契約の積み上げに応じて毎月収益が積み上がるストック型のビジネスモデルとなっていることが挙げられる。従量料金は極力採用せず、月額固定料金のみでサービスを提供することを基本方針としている。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

2018年6月期は Non-GAAP 基準で 2 ケタ増収増益を達成

1. 2018年6月期業績の概要

2018年6月期の連結業績は、一時的な収益・費用を除いた Non-GAAP 基準で見ると、売上収益が前期比 20.3% 増の 12,829 百万円、営業利益が同 11.3% 増の 1,546 百万円、税引前利益が同 11.1% 増の 1,535 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同 28.0% 増の 707 百万円と 2 ケタ増収増益となった。ソフトブレンの SFA 事業が期ずれ案件発生や先行投資を実施した影響で計画を若干下回ったものの、その他の事業が順調に伸張した。なかでも主力の SaaS/ASP 事業が 2 ケタ増収増益となり業績のけん引役となった。

M&A の効果について見ると、2017年8月より子会社化した plube の売上収益は 547 百万円、2018年3月に子会社化したレオコネクトの売上収益は 856 百万円、営業利益は 7 百万円となるなど、それぞれ増収増益に寄与した。なお、2017年6月期の IFRS の業績には、ソフトブレン株式の段階取得に係る差益※ 2,633 百万円が営業利益段階に含まれている。

※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。

2018年6月期連結業績

(単位：百万円)

	IFRS			Non-GAAP				
	17/6 期		18/6 期	17/6 期		18/6 期		
	実績	実績	前期比	実績	会社計画	実績	前期比	計画比
売上収益	10,663	12,829	20.3%	10,663	12,900	12,829	20.3%	-0.5%
売上原価	6,184	7,744	25.2%	-	-	-	-	-
販管費	3,372	3,531	4.7%	-	-	-	-	-
その他の収益・費用	2,630	-5	-	-	-	-	-	-
営業利益	3,736	1,546	-58.6%	1,389	1,600	1,546	11.3%	-3.3%
税引前利益	3,728	1,535	-58.8%	1,381	1,600	1,535	11.1%	-4.0%
親会社の所有者に既存する 当期利益	2,987	707	-76.3%	552	680	707	28.0%	4.0%

注：Non-GAAP 指標とは、非経常的ない収益・費用項目及びその他調整項目を控除した数値で、同社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 事業はクロスセルによる顧客当たり売上収益のアップと、IoT・ビッグデータ関連の売上増により 2 ケタ増収増益に

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 11.9% 増の 3,141 百万円、Non-GAAP 基準の営業利益は同 41.2% 増の 559 百万円となった。売上収益を形態別で見ると月額・従量課金収入は既存顧客におけるクロスセルの浸透、並びに新規顧客の獲得が進んだことで同 9.5% 増の 2,201 百万円と順調に成長し、一時的な売上収益も損害保険ジャパン日本興亜が提供する個人向け安全運転支援サービスに関する機能の追加及び拡充のための開発案件を受注したことが寄与し、同 17.8% 増の 939 百万円と 2 期ぶりに増収に転じた。

サービス別売上収益を見ると、主力の「i-search」が前期比 11.8% 増の 457 百万円、「i-ask」が同 26.3% 増の 450 百万円といずれも好調に推移した。また、「i シリーズ」では新サービスとなる「i-gift」（来店型商品交換デジタルギフトサービス）※1 がセゾン自動車火災保険（株）など 5 社に新規導入され、「i-assist」（Web チャットボットシステム）※2 も静岡銀行 <8355> など 3 社に導入されるなど、新サービスについても着実に実績が積み上がってきている。

※1 「i-gift」は、企業が新製品の販促キャンペーンやプレゼントキャンペーンを実施する際に、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、SMS または電子メールで顧客に送り、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。料金体系は月額固定料金に発行する ID 件数に応じた従量課金加わることになるため、発行 ID 数が増えるほど同社の売上収益も増加することになる。

※2 「i-assist」は、AI を活用したチャットボットシステム。月額料金は 20 万円からとなっている。

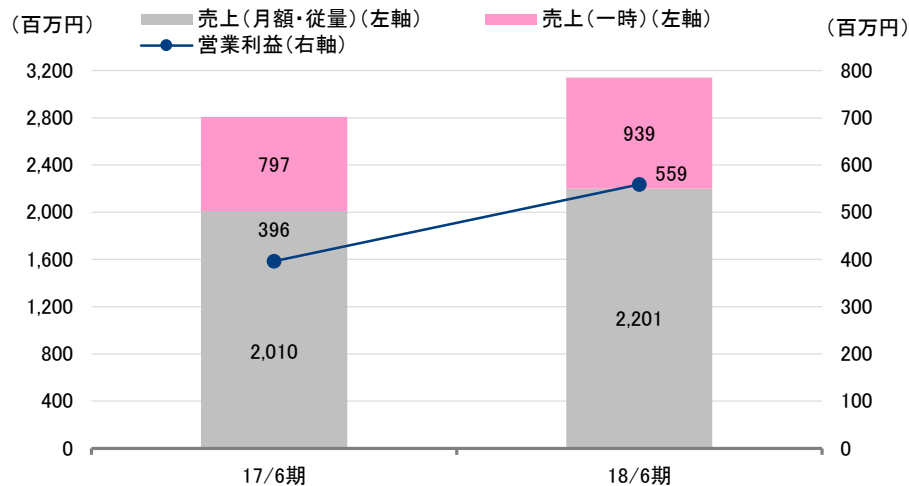
IoT・ビッグデータ関連については前期比 44.5% 増の 487 百万円と大幅増となった。損害保険ジャパン日本興亜の安全運転支援サービス「DRIVING! 〜クルマのある暮らし〜」※に関するビッグデータの処理・管理システムを開発したこと、及び 2018 年 1 月から同サービスの運用開始に伴う月額運用管理収入が計上されたことが主因となっている。その他、「IVR」等の電話系サービスが同 3.8% 増の 273 百万円、ニュース配信サービスが同 2.2% 増の 430 百万円と堅調に推移した。

※「安全運転支援機能」を搭載した通信機能付き専用ドライブレコーダーを搭載することで運転中の安心を提供し、運転後は「安全運転診断」や「視機能トレーニング」等により運転技術のセルフメンテナンスを行うことも可能となっている。また、事故が発生した場合は、ドライブレコーダーの衝撃検知を活用した「事故時通報機能」や「事故現場駆けつけサービス」により、安心・安全なカーライフをトータルサポートするサービス。

営業利益の増減要因を見ると、外注費の増加で 110 百万円、人件費の増加で 60 百万円の費用増要因となったものの、i シリーズを中心とした増収効果でカバーし、営業利益率は 2017 年 6 月期の 14.1% から 17.8% に上昇した。

業績動向

SaaS/ASP事業の業績



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

サービス別売上項成

(単位：百万円)

	17/6期	18/6期	前期比
i-search	409	457	11.8%
i-ask	356	450	26.3%
i-entry	104	101	-2.8%
WEB サービス	426	467	9.5%
IoT・ビッグデータ関連	337	487	44.5%
電話系サービス	263	273	3.8%
ニュース配信サービス	421	430	2.2%
その他	488	473	-3.1%
合計	2,807	3,141	11.9%

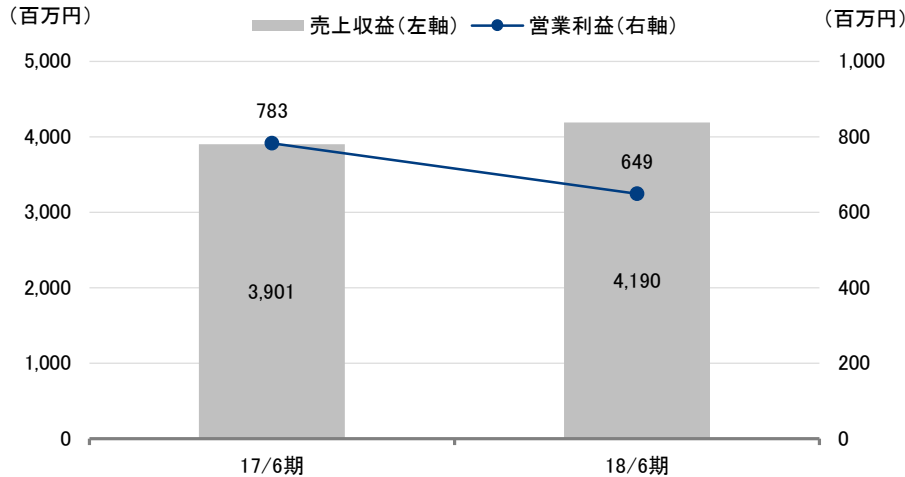
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) SFA 事業

SFA 事業の売上収益は前期比 7.4% 増の 4,190 百万円、営業利益は同 17.1% 減の 649 百万円となった。営業部門の生産性向上に寄与する営業支援ソフト「eセールスマネージャー」の販売がクラウド型を中心に堅調に推移したものの、成長に向けて人材投資を積極化したことや本社移転を実施するなど、人件費や移転関連費用等が増加したことが減益要因となった。また、会社計画比でも唯一、未達となったが、これは「eセールスマネージャー」で比較的規模の大きいオンプレミス案件 2 件の期ずれが発生したことや、人材投資を前倒しで実施（2018 年の採用計画を半年で達成）したことが要因となっており、足元の受注状況は引き続き堅調に推移している。

業績動向

SFA事業の業績

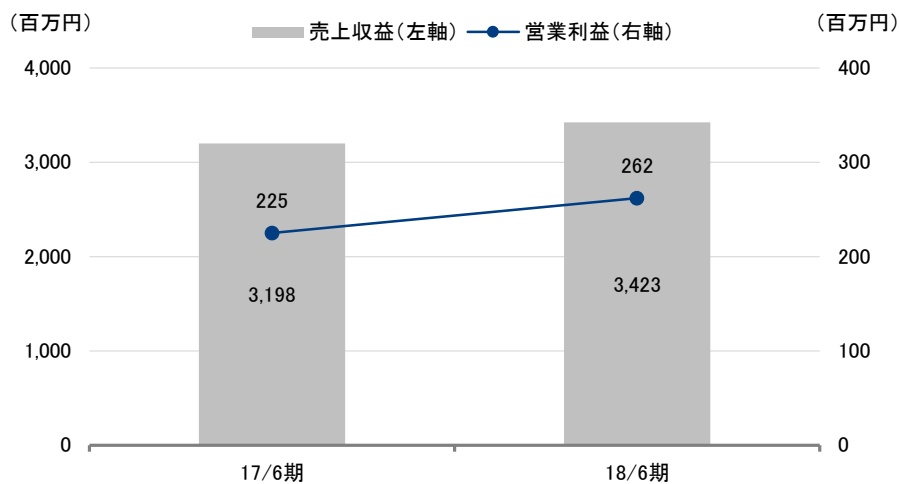


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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前期比 7.0% 増の 3,423 百万円、営業利益は同 16.5% 増の 262 百万円となった。期の前半はスポット案件の受注減少により業績が低迷していたが、営業組織を 2018 年に入って見直し、新規顧客開拓の専門部署を独立させた効果により新規顧客の開拓が進み、短期スポット案件の受注が前年同期比で 2 倍増に急回復したことから、通期では増収増益となった。

フィールドマーケティング事業の業績



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

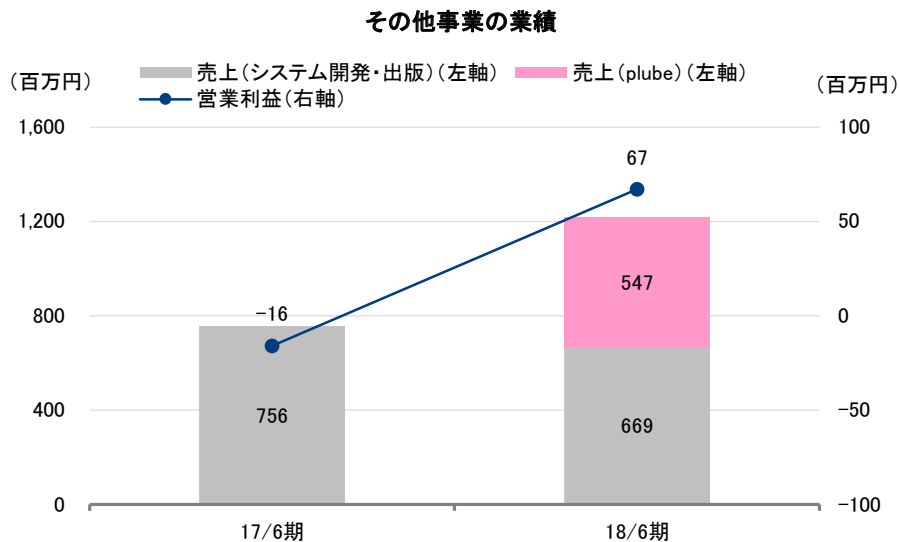
(4) カスタマーサポート事業

コールセンター運営における諸課題をワンストップで解決するカスタマーサポートコンサルティング事業を行うレオコネクトを2018年3月に連結化しており、4ヶ月分の業績として売上収益で856百万円、営業利益で7百万円を計上している。

(5) その他

その他の売上収益は前期比60.9%増の1,217百万円、営業利益は67百万円(前期は16百万円の損失)となった。売上収益の内訳を見ると、システム開発事業は、既存案件の規模縮小に伴い同25.9%減の369百万円となった一方で、出版事業は書籍販売の復調により同16.5%増の300百万円となった。

また、2017年8月に連結化したplubeのEC事業については対戦型ゲームのトレーディングカードの販売が好調で、売上収益は547百万円となった。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

自己資本比率は39.7%、財務の健全性は維持

3. 財務状況と経営指標

2018年6月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比1,291百万円増加の16,233百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では営業債権及びその他の債権が1,005百万円増加したほか、棚卸資産が79百万円増加した。また、非流動資産ではのれんが103百万円増加したほか、その他の長期金融資産が166百万円増加した。

業績動向

負債合計は前期末比 566 百万円増加の 7,587 百万円となった。主な変動要因を見ると、営業債務及びその他の債務が 353 百万円増加したほか、未払法人所得税等が 43 百万円増加した。また、資本合計は同 725 百万円増加の 8,645 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 707 百万円、非支配持分に帰属する当期利益 354 百万円の計上、及び配当金の支出で 320 百万円となっている。

経営指標を見ると、自己資本比率については前期末の 40.1% から 39.7% とほぼ横ばい水準で推移したものの、有利子負債比率は前期末の 79.7% から 74.3% と低下している。有利子負債が前期末比で横ばい水準となった一方で自己資本が増加したことが要因となっている。自己資本比率はもう一段の改善余地があるものの、ネットキャッシュ（現金及び現金同等物 - 有利子負債）は均衡水準をキープしていることから、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、資産合計の約 36% はのれん（5,787 百万円）で占められており、その大半を占めるソフトブレ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の悪化リスクがある点には留意する必要がある。ただし、現時点ではソフトブレンの業績も堅調に推移しており、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及び経営指標

(単位：百万円)

	16/6 期	17/6 期	18/6 期	増減額
流動資産	5,470	7,167	8,120	953
（現金及び現金同等物）	5,060	4,999	4,950	-48
非流動資産	4,160	7,774	8,112	338
（のれん）	477	5,684	5,787	103
資産合計	9,631	14,941	16,233	1,291
負債合計	5,720	7,021	7,587	566
（有利子負債）	3,300	4,768	4,793	25
資本合計	3,910	7,919	8,645	725
（非支配持分）	-	1,934	2,196	261
経営指標				
（安全性）				
自己資本比率（自己資本 ÷ 総資産）	40.6%	40.1%	39.7%	
有利子負債比率（有利子負債 ÷ 自己資本）	84.4%	79.7%	74.3%	
（収益性）				
ROE	28.1%	60.4%	11.4%	
ROA	18.2%	30.4%	9.9%	
売上収益営業利益率	22.9%	35.0%	12.1%	

注：IFRS 基準

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績見通し

2019年6月期も SaaS/ASP 事業を中心に 2ケタ増収増益が続く見通し

1. 2019年6月期の業績見通し

2019年6月期の業績は、売上収益が前期比20.4%増の15,450百万円、営業利益が同18.3%増の1,830百万円、税引前利益が同18.5%増の1,820百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同16.0%増の820百万円と2ケタ増収増益となる見通し。引き続きSaaS/ASP事業やフィールドマーケティング事業の拡大が見込まれるほか、SFA事業も2ケタ増収増益と成長軌道に復帰する。売上収益についてはレオコネクットの業績が通期でフル寄与することも寄与する。上期については、開発費用や人材投資費用が先行するため、増益率は1ケタ台に鈍化するものの、下期以降は増収効果やレオコネクットの収益性向上なども見込まれ、増益率も拡大するものと予想される。

2019年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	18/6期		19/6期			
	通期	前期比 [※]	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上収益	12,829	20.3%	7,480	27.8%	15,450	20.4%
営業利益	1,546	11.3%	860	4.6%	1,830	18.3%
税引前利益	1,535	11.1%	850	4.2%	1,820	18.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	707	28.0%	390	4.8%	820	16.0%
1株当たり当期利益(円)	41.88		23.10		48.50	

※ Non-GAAP基準との比較

出所：決算短信よりフィスコ作成

SaaS/ASP事業とカスタマーサポート事業のシナジー効果に期待

2. 事業セグメント別の見通し

(1) SaaS/ASP事業

SaaS/ASP事業については、前期比で15%程度の増収増益を見込む。引き続き「iシリーズ」のクロスセルや新規顧客の開拓に取り組み、月額課金収益の積み上げを図っていくほか、一時金売上についても新規開発案件の売上げ貢献により増収が見込まれる。

業績見通し

「i シリーズ」では新サービスとなる「i-livechat」（Web チャットシステム）※の導入が、大手化粧品会社や大手損害保険会社で決定したほか、「i-assist」についても新たに大手化粧品会社、大手金融会社で導入が決定している。2018 年 6 月期に新規導入が決まった「i-gift」も含めて、これら新サービスの売上が大きく貢献する見通し。特に、「i-livechat」や「i-assist」については同社の主力サービスである「i-ask」に蓄積されたナレッジデータベースを再利用することが可能なため、同サービスの利用顧客に対してクロスセルを提案し、契約に結び付けていく。また、「i-livechat」については LINE カスタマーコネクトとの連携サービスによる販売強化も進めていく方針だ。

※「i-livechat」は、サイト訪問者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 Web チャットサービス。「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おり、顧客満足度の向上に寄与するサービスである。主に企業のコールセンターへの導入を想定しており、最低月額利用料金は 20 万円からとなる。

その他、前期に約 6 億円の売上収益を計上した損害保険ジャパン日本興亜向けについては、2019 年 6 月期も自動車以外の保険販売システムの開発案件の売上計上が予定されており、増収が続く見込みとなっている。

(2) SFA 事業

SFA 事業についても前期比で 15% 程度の増収増益を見込んでいる。ソフトブレンは 12 月決算のため、同社の会計期間（2019 年 6 月期）に相当するソフトブレンの業績は 2018 年 12 月期下期及び 2019 年 12 月期上期の業績が反映されることになる。ソフトブレンの 2018 年 12 月期下期の計画及び中期経営計画で発表している 2019 年 12 月期の業績計画値の 5 割相当額を合算して伸び率を試算すると、売上収益は前期比 23% 増、営業利益は同 46% 増となる。会計基準が両社で異なるため若干の相違はあるものの、ソフトブレンの業績が計画どおり進んだとすれば、上乘せ要因となる可能性がある。

なお、ソフトブレンの「e セールスマネージャー」については引き続き成長が見込まれる。現在、顧客層を拡大するため、中小企業向けをターゲットとしたセルフサーブ型の「e セールスマネージャー Remix MS」を投入しているほか、業界特化型製品の開発を進めており 2019 年 12 月期以降の収益貢献が見込まれる。

(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については前期比で 5% 程度の増収増益を見込んでいる。同様にソフトブレンの業績計画に基づいて試算すると、売上収益で前期比 1% 増、営業利益で 3% 増益となる。同社の計画よりも低くなるが、これは 2018 年 12 月期上期の業績が計画を上回る増収増益となったため。7 月以降も受注は好調に推移していることから、5% 程度の増収増益は十分達成が可能な水準と弊社では見ている。

業績見通し

(4) カスタマーサポート事業

カスタマーサポート事業については売上収益で20億円強を見込んでいる。2018年6月期が4ヶ月で856百万円だったことから、単純に3倍すると25億円程度になるが、同社ではレオコネク트의収益性を向上するために、光通信グループ以外の顧客開拓を進めていく方針となっている。そのためには、コールセンターでの入電件数の削減を図り、新規顧客を受け入れる体制を整備することが重要と考えている。そのためのソリューションとして、同社の「IVR」を各コールセンターの拠点に導入し、また、顧客である光通信のグループ会社のWebサイトにも「i-ask」の導入提案を進めていく。「IVR」は自動音声応答システムで、レオコネク트의コールセンターにも他社システムが既に入っているものの、性能やコスト面で「IVR」が勝っており、順次リプレースしていく予定となっている。

このため、一時的に入電件数の減少により売上収益も伸び悩むと想定している。ただし、入電件数が減少し余力が生じた部分に関しては、光通信グループ以外の新規顧客で埋めていく計画となっており、スムーズに新規顧客を獲得できれば、収益面ではプラスになるものと思われる。また、「IVR」や「i-ask」の導入件数も増えるため、SaaS/ASP事業にとっても増収増益要因となる。

そのほか、新サービスとして外国人向けの多言語対応コールセンターサービスや、FAQページの翻訳サービスの提供も開始する。多言語コールセンターで国内実績トップクラスのインバウンドテックと業務提携し、リソースを活用することで高品質なサービスを提供していく。訪日外国人は2018年に年間3千万人を超えると言われており、2020年には東京オリンピックに向け更なる訪日外国人の拡大が見込まれており、企業からのニーズも今後高まってくることが予想される。FAQの翻訳サービスについてはSaaS/ASP事業の領域となるが、市場の変化を先取りしていち早く潜在ニーズを取り込んでいく戦略だ。

なお、カスタマーサポート事業については、業界平均で10%前後の営業利益率があることから、今後は新規顧客の開拓を進めていくことで、同水準まで収益性を向上していくことを当面の目標としている。また、今回、レオコネクートを子会社化したことで、コールセンターの現場のニーズがより詳細かつ迅速に把握することが可能となり、SaaS/ASPサービスの開発面においても今後のシナジー効果が期待される。

(5) その他

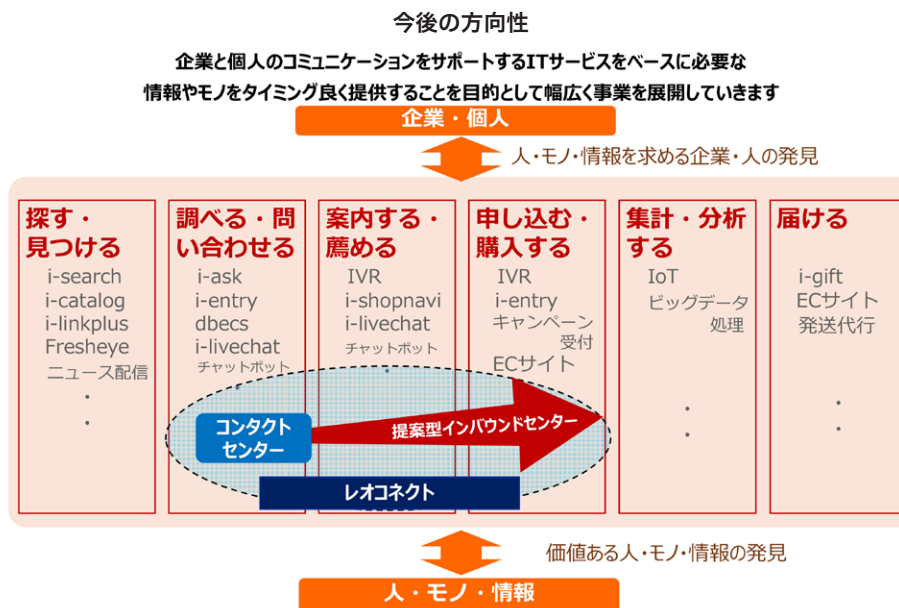
その他、システム開発事業や出版事業についてはソフトブレーションの中でも積極的な事業拡大は考えていないため、前期並みの水準で見込んでいる。一方、EC事業については対戦型トレーディングカードの販売が好調なことから、2019年6月期も増収増益となる見通し。

■ 今後の方向性

CRM 領域におけるサービス拡充を図りながら、2ケタ成長を目指す

同社は今後の方向性として、企業と個人のコミュニケーションをサポートする CRM 領域において、IT サービスをベースに、必要な情報やモノをタイミングよく提供することを目的として幅広く事業を展開していく計画となっている。既存の SaaS/ASP 事業の持続的な安定成長に加えて、M&A で獲得したカスタマーサポート事業とのシナジーを高めていくことで、2ケタ成長を目指して行く方針だ。

同社ではここ直近2年間でソフトブレーンや plube、レオコネクトと矢継ぎ早に3件のM&Aを実行してきた。当面はレオコネクトとの協業によるシナジー効果を早期に顕在化していくことを優先に取り組むことから、一旦はM&Aも小休止するものと見られるが、引き続き重要な成長戦略の1つとして考えている。M&Aや事業提携の対象としては従来と変わらず、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につながる優秀なエンジニアを豊富に抱える企業となる。

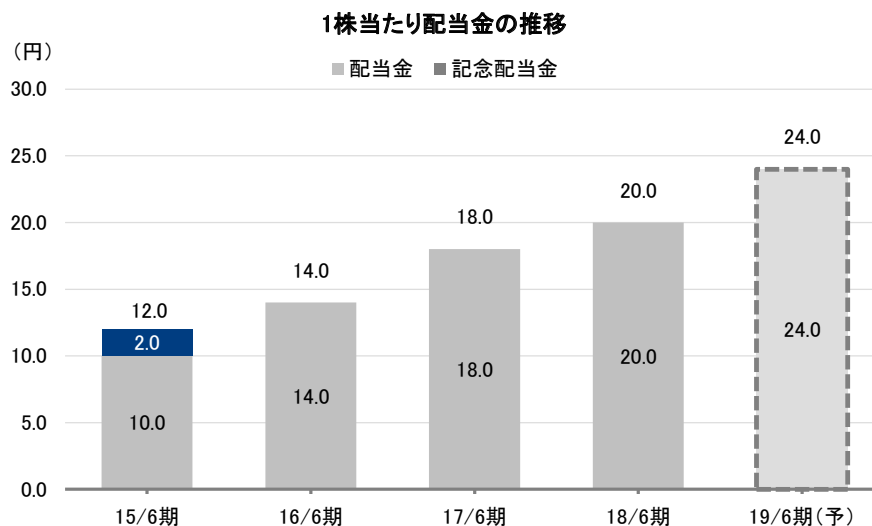


出所：決算説明会資料より掲載

■ 株主還元策

2019年6月期の1株当たり配当金は 前期比4円増配の24円と10期連続増配を予定

同社は株主還元策として、財務体質の強化と今後の事業展開を図るために必要な内部留保を確保しつつ、安定的、継続的な配当を実施していくことを基本方針としている。連結配当性向の目安としては50%程度としており、2019年6月期の1株当たり配当金は前期比4.0円増の24.0円（配当性向49.5%）と10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考えだ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

同社はインターネットを活用したSaaS/ASPサービスを主力事業としており、情報セキュリティ対策については経営の重要課題の一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。

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