

|| 企業調査レポート ||

スカラ

4845 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年3月24日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023年6月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2023年6月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
3. 経営ミッション	09
■ 業績動向	10
1. 2023年6月期第2四半期累計の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況と経営指標	18
■ 今後の見通し	19
1. 2023年6月期の業績見通し	19
2. 中期経営計画の進捗状況	22
■ 株主還元策	23

■ 要約

ヘルスケア領域や社会課題解決型の共創案件が立ち上がり、業績は成長ステージへ

スカラ<4845>は、DX基盤を通じて「社会を豊かにする」「個人の生活をより良くする」ための価値を創造し、提供に取り組む持株会社で、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、保険事業、投資・インキュベーション事業を子会社で展開している。また、M&Aによる事業領域の拡大とシナジー創出を成長戦略の1つに掲げ、中期経営計画「COMMIT5000」業績目標(2030年6月期に売上収益5,000億円)の達成に向け、積極的な事業運営を推進している。2022年4月の東京証券取引所(以下、東証)市場区分見直しに伴い、プライム市場へ移行した。

1. 2023年6月期第2四半期累計の業績概要

2023年6月期第2四半期累計(2022年7~12月)における継続事業※の売上収益は前年同期比52.7%増の6,504百万円、営業利益は140百万円(前年同期は78百万円の損失)となった。共創開発案件が増えたことによる人件費や新規サービスへの先行投資等が増加したため営業利益は計画(400百万円)を下回ったものの、売上収益は計画どおりの進捗となった。EC事業や人材・教育事業が2ケタ増収となったほか、2022年6月期第4四半期に子会社化した(株)エッグ及び日本ペット少額短期保険(株)の寄与が増収要因となった。一方、利益面ではEC事業や人材・教育事業、IT/AI/IoT/DX事業が増益となったことに加え、投資・インキュベーション事業の損失が縮小したことが増収要因となった。なお、一時的な費用を除いたNon-GAAP指標に基づく営業利益は同116.5%増の140百万円となっている。

※ 2022年6月期第4四半期に連結子会社の(株)スカラワークスを解散及び清算したことにより、同社を非継続事業に分類した。このため、売上収益及び営業利益の前年同期比較は継続事業ベースの数値としている。

2. 2023年6月期の業績見通し

2023年6月期は売上収益で前期比29.8%増の13,000百万円、営業利益で1,000百万円(前期は393百万円の損失)とする期初計画を据え置いた。売上収益はエッグや日本ペット少額短期保険の業績が通年で寄与するほか、EC事業や人材・教育事業の拡大が続く見通し。また、ヘルスケア領域で新規サービスも複数立ち上がり、売上貢献を見込んでいる。利益面では、前期に計上した一時費用がなくなるほか、IT/AI/IoT/DX事業、人材・教育事業、EC事業が増益に貢献する見込みだが、人件費や先行投資費用の増加により計画を下振れする可能性もある。なお、保険事業については収益力強化のための事業構造改革を実施しており、2024年6月期の単月黒字化を目指している。

要約

3. 中期経営計画の進捗状況

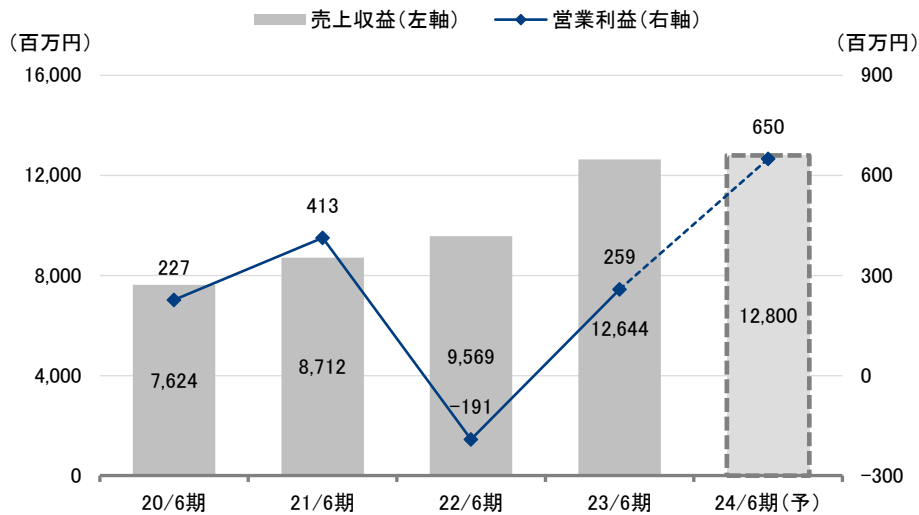
中期経営計画「COMMIT5000」では、価値創造経営支援事業、IT/AI/IoT 関連事業、社会問題解決型事業を推進し、2030年6月期に売上収益 5,000 億円、営業利益 500 億円（2025年6月期に売上収益 1,000 億円、営業利益 100 億円）を目標に掲げている。特に、官民共創及びヘルスケア領域を注力分野と位置付け、積極的に展開する方針だ。官民共創分野では、マッチングプラットフォーム「逆プロポ（逆公募プロポーザル）」※を通じた新規案件の増加が見込まれる。ヘルスケア領域では、健康の維持・増進を目的とした「スマートヘルスケアプラットフォーム」を開発した。2023年にリリース予定で、横展開しながら事業拡大を目指す。ここ1～2年の先行投資が2024年6月期以降に本格的に貢献し始めることで、収益成長スピードの加速が期待される。

※企業が「関心のある社会課題」を提示し、自治体が課題解決のための企画やアイデアを提案する共創サービスのことで、従来の公募プロポーザルや入札のベクトルを逆転させた仕組み。

Key Points

- ・2023年6月期第2四半期累計業績はM&A効果により大幅増収、営業利益は黒字転換
- ・2023年6月期は先行投資による利益の下振れ懸念があるものの、2024年6月期以降は成長スピードが加速する見通し
- ・中期経営目標達成に向けた成長の種が芽生え始め、育成ステージに移行

業績推移



注：21/6期の業績はソフトブレン及びその子会社を除いた継続事業の数値。22/6期の業績は、ソフトブレンとその子会社及びスカラワークスを除いた継続事業の数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

スカラ | 2023年3月24日(金)

 4845 東証プライム市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

■ 会社概要

M&A で事業領域を拡大、成長を続ける IT 開発・サービス企業

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、1999年に三井情報開発(株)(現三井情報(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た。SaaS/ASP の自社サービスを幅広く展開し、ストック収益モデルにより収益を着実に拡大したことにより、2014年には東証1部銘柄に指定された。

2019年以降は中期経営計画「COMMIT5000」で掲げた価値共創プラットフォームの構築に向け、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及び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(株)を相次いで子会社化した。直近では2022年2月にITシステム開発会社のエッグ、同年4月に少額短期保険会社の日本ベット少額短期保険を子会社化している。

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月期から国際財務報告基準(IFRS)に基づく業績開示を開始、2022年4月の東証市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行している。

スカラ | 2023年3月24日(金)
 4845 東証プライム市場 | <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 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)スカラブレイス)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. と合併会社 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併会社(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
2021年 3月	ソフトブレンの株式譲渡により連結対象から除外
2021年 6月	(株)スカラトゥルーバを設立
2021年 8月	(株)readytowork を子会社化
2021年11月	(株)ソーシャル・エックスを設立
2022年 2月	(株)エッグを子会社化
2022年 4月	東京証券取引所市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行 日本ベット少額短期保険(株)を子会社化

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

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、保険事業、投資・インキュベーション事業の 6つの事業を展開

2. 事業内容

同社は事業セグメントを 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、保険事業、投資・インキュベーション事業の 6 つに区分し、開示している。

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 8 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活動管理ツールの企画・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である。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>との合併で 2020 年 9 月に設立した。このほか、2022 年 2 月から新たに連結対象に加わったエッグは、ふるさと納税システム※を初めて開発したパイオニアで、多くの自治体とのネットワークが強みとなっている(地方自治体の 1/3 にあたる 680 以上の自治体にふるさと納税システムの導入実績を持つ)。

※ 寄附者情報や返礼品の管理、各種関連書類の作成等を、自治体職員が正確、簡単に行うことができるシステム。

カスタマーサポート事業は 2018 年に子会社化した (株) レオコネク트가展開し、人材・教育事業は 2020 年に子会社化した (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※及び 2022 年 3 月にスポーツストーリーズが子会社化した (株) ブロンコス 20 の合計 4 社で構成されている。EC 事業は 2017 年に子会社化した (株) スカラプレイス、保険事業は 2022 年 4 月に子会社化した日本ペット少額短期保険がそれぞれ展開している。また、投資・インキュベーション事業はスカラパートナーズ、ジェイ・フェニックス・リサーチ、(株) ソーシャル・エックス、(同) SCL キャピタル、SCSV1 号投資事業有限責任組合のほか、持株会社である同社本体が含まれる。

※ これら 3 社は同社が 2020 年 4 月に子会社化したグリッドグループホールディングス傘下にあったが、現在は同社の子会社となっており、グリッドグループホールディングスは社名をスカラワークスに改称後、2022 年 6 月末に清算している。

会社概要

事業セグメント別の子会社と事業内容

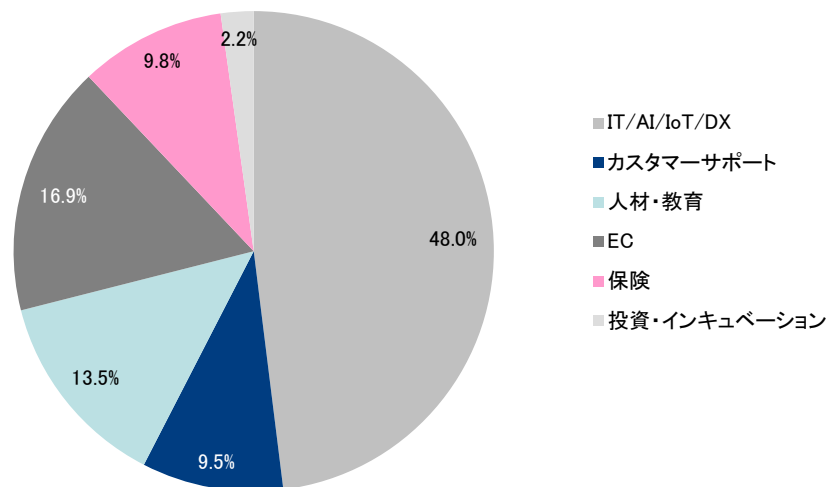
事業セグメント	子会社	主要事業
IT/AI/IoT/ DX 事業	(株) スカラコミュニケーションズ	SaaS/ASP サービスの提供
	(株) スカラサービス	
	(株) スカラネクスト	SaaS/ASP サービスの開発、オフショア開発
	(株) readytowork	
	(株) コネクトエージェンシー	クラウド型 PBX サービス
	(株) Retool	クラウド活動管理ツールの企画・開発・販売
	(株) ソーシャルスタジオ	行政・自治体の DX や SDGs 推進 (ブランディングテクノロジー(株)との合併)
	(株) エッグ	システム開発・保守・ネットワーク構築
カスタマー サポート事業	(株) レオコネクト	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	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	運動教育、スポーツ教室運営等
	(株) フォーハンス	幼児教育、コミュニティ開発支援等
	(株) プロンコス 20	バスケットボールのクラブチーム運営
EC 事業	(株) スカラプレイス	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
保険事業	日本ベット少額短期保険(株)	少額短期保険業
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	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)	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)
	(株) ソーシャル・エックス	官民共創プラットフォーム「逆プロボ」の企画運営
	(同) SCL キャピタル	投資ファンド運営
	SCSV1号投資事業有限責任組合	投資ファンド

注：2022年6月末時点

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2023年6月期第2四半期累計の事業セグメント別売上構成比は、IT/AI/IoT/DX 事業 51.0%、カスタマーサポート事業 9.1%、人材・教育事業 12.5%、EC 事業 15.9%、保険事業 9.7%、投資・インキュベーション事業 1.8% であり、IT/AI/IoT/DX 事業が売上の過半を占める主力事業となっている。

事業セグメント別売上構成比(2023年6月期)



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(ディスクレマー)をお読みください。

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

スカラ | 2023年3月24日(金)

 4845 東証プライム市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

会社概要

(1) IT/AI/IoT/DX 事業

IT/AI/IoT/DX 事業では、Web や電話による問い合わせ、情報検索、申し込み等の SaaS/ASP サービス（「i-シリーズ」）をはじめとした各種 IT サービスを開発・提供しており、ストック型ビジネスモデルによる収益性と安定性の拡大に取り組んでいる。また、わかりやすい SaaS/ASP サービスや同社グループの他事業によるアプローチをフックにして、新規システム開発案件の受注につなげる取り組みを進めている。

その一環として、IT/AI/IoT を用いた DX（特にトランスフォーメーションを強く意識）を推進し、新規事業や新規サービスの創出、既存事業の再定義等を加速するために、各業界、関連技術に精通したパートナーとの協業を積極的に進めている。一例を挙げると、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）対応や DX 推進における新規サービスの企画、開発、主力サービスの導入をはじめ、地方自治体、金融業界を中心とした DX 施策や、製薬会社、損害保険会社と共創する次世代デジタルヘルスケアサービスの実証実験を行い、サービス化に向けた取り組みを推進している。

今後は社会課題の解決につながる共創型の開発プロジェクトを多く手掛け、それを横展開していくことで成長を加速していく戦略を掲げており、SaaS/ASP サービスについても、開発プロジェクトの 1 メニューとして提供するケースが増えていくものと予想される。SaaS/ASP サービスは月額 10 万円前後のサービス料金となるが、共創型プロジェクトになると月額 200 万円を超える大型のストック型ビジネスとなる。受注からサービス提供開始までのリードタイムは長くなるものの、営業効率は向上するため、全体の収益性は共創型プロジェクトの増加とともに向上していくものと見られる。

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
	i-ask	FAQ システム
コンテンツ管理	i-catalog	商品サイト管理システム
	i-linkcheck	リンクチェックサービス
コンテンツ配信	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
	法人ニュースサービス	法人向けニュース配信
各種受付	SaaS 型 IVR	24 時間 365 日の自動音声応答システム
	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
データ管理	PatentManager6	最新の特許管理システム
	GripManager	契約管理システム
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

スカラ | 2023年3月24日(金)

4845 東証プライム市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

会社概要

(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<9435>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」、「SaaS型IVR」などの導入を進めることでコールセンターの生産性向上を図っている。また、沖縄に自社のコールセンターを設置し、光通信グループ以外の顧客を開拓することで、収益性の向上に取り組んでいる。

(3) 人材・教育事業

人材・教育事業は売上収益の約6割が人材事業、約4割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系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。収益源は、新卒採用向け企業合同説明会の企画・運営(オンライン開催含む)となる。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。

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に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非認知能力の成長を重視した運営を行っていることが特長だ。2022年3月にスポーツストーリーズが子会社化したブロンコス20は、バスケットボールプロリーグ「Bリーグ」の3部に所属するさいたまブロンコスを運営している。黒字経営を続けており、今後はファンクラブサイト運営や学校のクラブ活動へのコーチ派遣などでの収益獲得にも注力していく。

(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。同サイトはゲーム業界での認知度が高く、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。2020年6月期からは海外ユーザーからの買取も開始しており、海外ユーザーからの購入も増加傾向にある。

(5) 保険事業

保険事業は、2022年4月に子会社化した日本ペット少額短期保険が展開している。ペット保険「いぬとねこの保険」を提供しており、補償割合90%など特長ある保険商品が特長だ。将来的には、ペット保険から個人向け保険や金融領域など多様な保険領域への展開を予定している。AIを用いたデータ解析・リスク分析によって、最適ナリスク移転テクノロジーを開発し、企業や自治体等が抱えるリスクの移転支援サービスを将来的に展開することも検討している。

会社概要

(6) 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、ソーシャル・エクスによる官民共創プラットフォーム「逆プロポ」、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による投資、及びその投資に関連するバリューアップ等が含まれている。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は、投下資本利益率（ROIC）15%以上が期待できる時価総額100億円規模までの上場企業となる。1社当たり1～1.5億円を目安に出資し、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。

「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である。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。ソーシャル・エクスが直接得られる収益は少ないが、同プロジェクトで活用するシステム開発を同社が受注するケースがあるほか、マッチングした自治体からDX支援など他のプロジェクトを受注することも増えるため、官民共創プロジェクト拡大のための重要なフック役として位置付けている。

DXを基盤に「社会」と「個人の生活」に対する価値を提供することで、究極の社会貢献を目指す

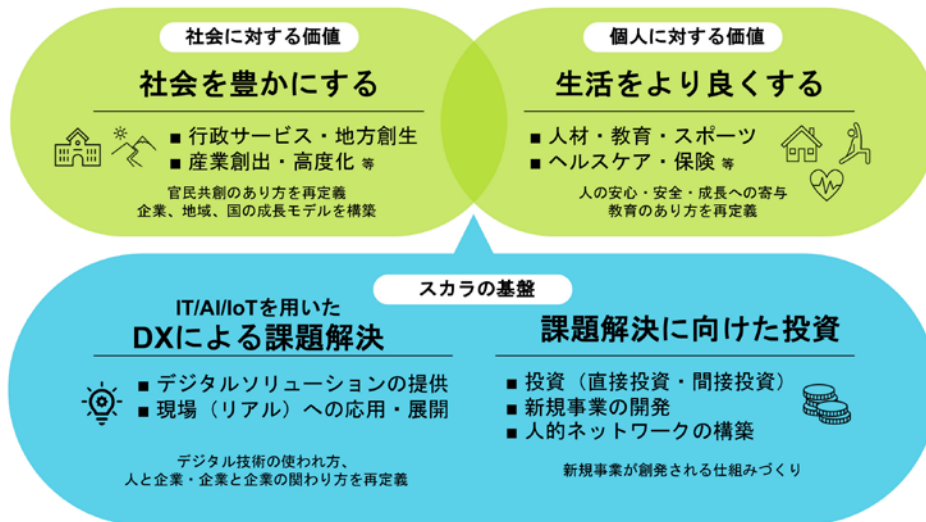
3. 経営ミッション

同社は経営ミッションとして、「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することで、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を強化し、価値共創プラットフォームとして「社会」と「個人の生活」に対する価値を提供することで、究極の社会貢献を目指すことを掲げている。

IT/AI/IoTを用いたDXを基盤とする課題解決能力の価値を、直接的な事業投資やファンドを通じた間接投資、人的ネットワークの構築等によって最大化し、社会が抱える課題の解消や個人の生活をより良くするサービスの提供を推進していく。また、これらの取り組み実績により社会や個人からの信頼を蓄積し、価値へ循環していくことで競争優位性を創出し、飛躍的な成長を目指していく。

会社概要

DXを基盤とした「社会」と「個人の生活」に対する価値の提供



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2023年6月期第2四半期累計業績はM&A効果により大幅増収、営業利益は黒字転換

1. 2023年6月期第2四半期累計の業績概要

2023年6月期第2四半期累計の連結業績（継続事業ベース）は、売上収益で前年同期比52.7%増の6,504百万円、営業利益で140百万円（前年同期は78百万円の損失）、税引前利益で120百万円（同87百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する四半期利益で90百万円（同72百万円の損失）となった。

2023年6月期第2四半期累計業績（連結、IFRS、継続事業）

(単位：百万円)

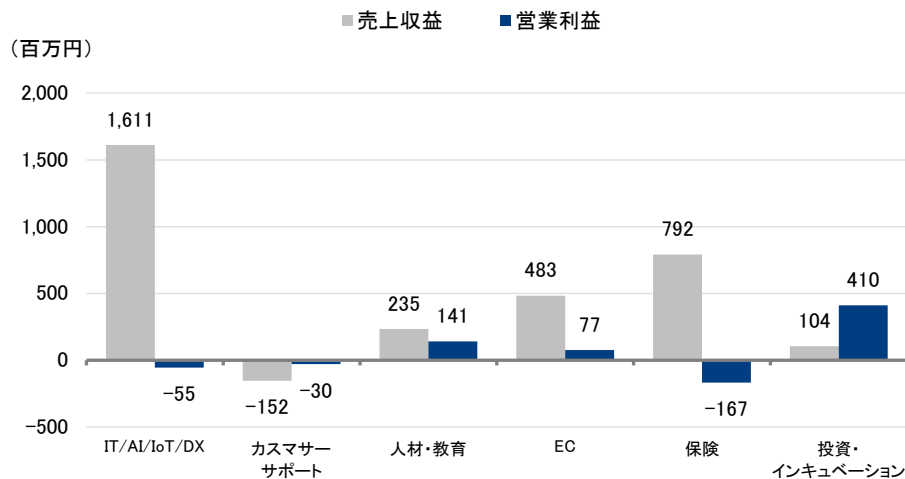
	22/6期2Q累計		会社計画	23/6期2Q累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上収益	4,259	-	6,500	6,504	-	52.7%	0.1%
売上原価	2,375	55.8%	-	3,940	60.6%	65.9%	-
販管費	1,890	44.4%	-	2,426	37.3%	28.4%	-
その他の収益・費用	-2	-0.1%	-	3	0.1%	-	-
営業損益	-78	-1.8%	400	140	2.2%	-	-65.0%
税引前損益	-87	-2.1%	385	120	1.9%	-	-68.6%
非継続事業からの四半期損益	-1	0.0%	-	-0	-0.0%	-	-
親会社の所有者に帰属する四半期損益	-72	-1.7%	255	90	1.4%	-	-64.5%

注：その他の収益・費用には投資事業有価証券に係る損益を含む
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

売上収益は、カスタマーサポート事業のみ減収となったが、IT/AI/IoT/DX 事業を中心にその他の事業は増収となり、会社計画を達成した。IT/AI/IoT/DX 事業の増収の大半は 2022 年 6 月期第 4 四半期から加わったエッグの寄与によるものだが、既存事業ベースでも増収となった。なお、2022 年 6 月期第 4 四半期から日本ペット少額短期保険による保険事業も加わっており、M&A 効果で 20 億円弱の増収効果があったと見られる。

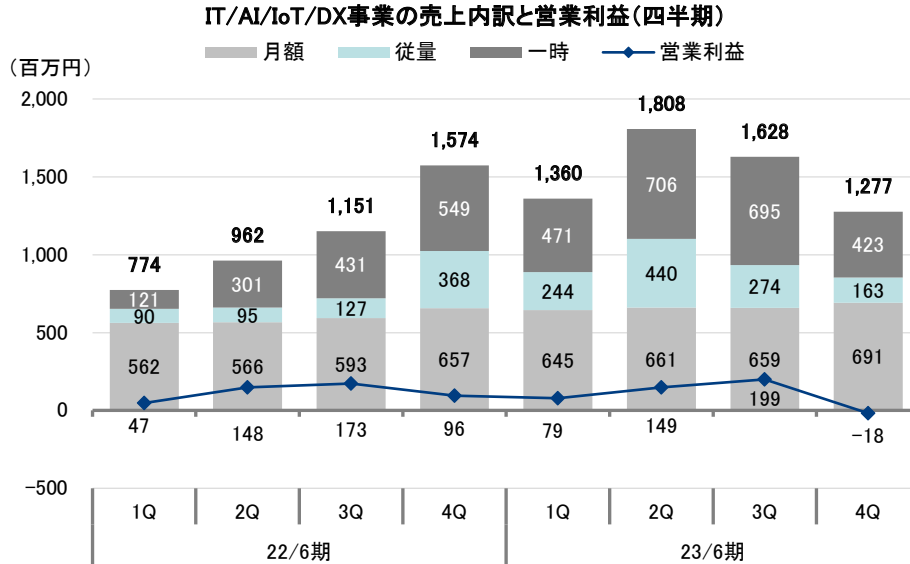
事業セグメント別業績(前期比増減額)



出所：決算短信よりフィスコ作成

営業損益は、投資・インキュベーション事業の損失が一時費用も含めて縮小したことに加え、IT/AI/IoT/DX 事業、人材・教育事業、EC 事業が増益となり、カスタマーサポート事業及び保険事業の損失をカバーした。IT/AI/IoT/DX 事業の増益分の大半はエッグの寄与によるもので、既存事業は横ばい水準であったと見られる。なお、会社計画の 400 百万円に対して 260 百万円の下振れとなったが、IT/AI/IoT/DX 事業でのシステム共創開発案件増加による人件費及び外注費の増加、人材・教育事業及び投資・インキュベーション事業での新規サービス先行投資費用の増加、保険事業での中長期的な成長を目的とした事業構造改革費用の増加などが主因となっている。投資事業有価証券に係る損益や M&A 関連費用、子会社の本社移転費用などの一時費用を控除した Non-GAAP ベースの営業利益は前年同期比 116.5% 増の 140 百万円であった。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

IT/AI/IoT/DX 事業、人材・教育事業、EC 事業が 2 ケタ増収増益に

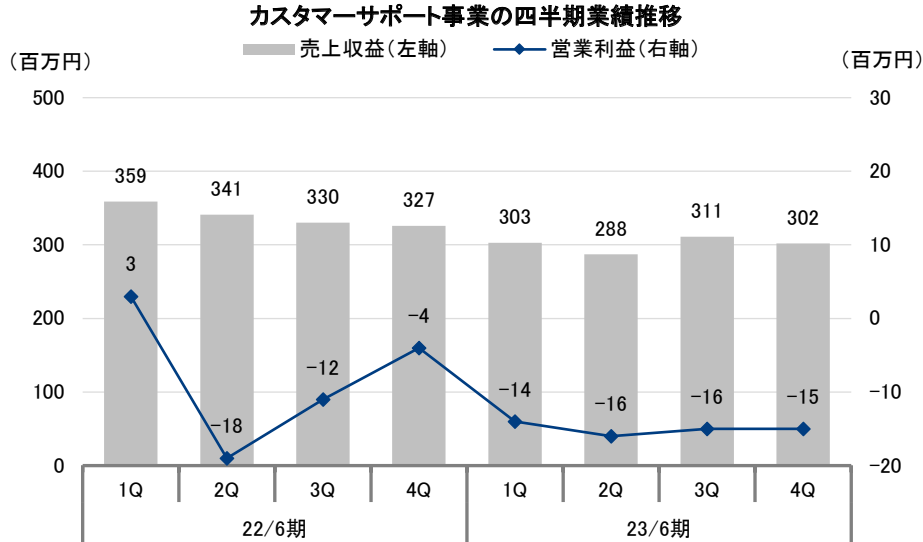
2. 事業セグメント別動向

(1) IT/AI/IoT/DX 事業

IT/AI/IoT/DX 事業の売上収益は前年同期比 70.6% 増の 3,318 百万円、営業利益は同 12.9% 増の 228 百万円、Non-GAAP 指標での全社費用配賦前営業利益は同 11.3% 増の 556 百万円となった。

売上形態別で見ると、月額課金収入が前年同期比 12.7% 増の 1,386 百万円、従量課金収入が同 162.4% 増の 753 百万円、受託開発等の一時売上が同 175.2% 増の 1,178 百万円であった。いずれもエッグのふるさと納税システムに関連した売上が上乘せ要因となった。エッグは、2022 年 9 月より鳥取県米子市のマイナンバー普及促進事業を受託したこともあり、堅調に推移したようだ。既存事業ではコネクタエージェンシーのクラウド型 PBX サービスが減収となったが、主力サービスである「i-シリーズ」の増収でカバーした。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

直近の共創案件は以下のとおり。

a) 「スマートヘルスケアプラットフォーム」の開発

スカラコミュニケーションズ、大塚製薬（株）、損害保険ジャパン（株）の3社で、ヘルスケア領域における「スマートヘルスケアプラットフォーム」の開発を進めている。このヘルスケアサービスは、健康経営を目的とし、従業員のデータを活用し、日常の生活スタイルから健康増進を行い、社員の健康をサポートするもの。自身の生活習慣（睡眠時間、運動時間等）、体の状態（体重等）などの基礎情報から、個別化された健康サポートを促し、健康の維持・増進を図るためのサービスとなる。既に多くの使用実績を積み重ね、2024年本格的なサービス提供の開始を検討している。同社はシステム、アプリの開発・運営を行い、月額利用料を売上として計上する。

b) 「eG プラス」のサービス提供開始

畜産 DX としては、2023年1月に、酪農経営の効率化に貢献する乳牛ゲノム検査結果データ活用システム「eG プラス」の提供を開始した。乳牛のゲノム検査で国内トップシェアを誇る（株）エリートジェノミクスと共同開発したスマートフォンアプリで、米国最大のゲノム検査を実施する NEOGEN の「アイジェニティー® ダッシュボード※」から得られる検査結果等のデータを日本語で検索・表示できる。

※ ゲノム検査の結果を閲覧・分析できるゲノム解析専用ソフトウェア。個体の結果一覧だけでなく、牛群の能力や健康形質の分布、年次変化等の閲覧も可能。

業績動向

c) 「U- メディカルサポート」の提供開始

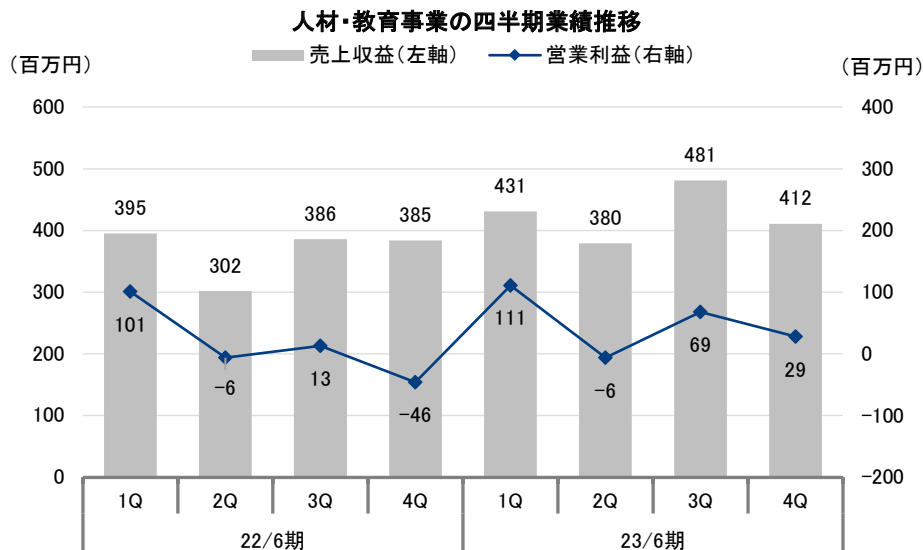
畜産 DX として、2023 年 1 月に、遠隔診療や電子カルテ、指示書等の機能を備えた牛の総合診療サポートツール「U- メディカルサポート」の提供を開始した。牛の行動モニタリングシステム「U-motion®※¹」を開発・提供するデザミス（株）及び三井住友海上火災保険（株）との共同開発による。「U-motion®」を通じて牛の健康状態に異変を把握した際には獣医師に往診を依頼するケースが多いが、獣医師の処置が遅れ悪化してしまうケースもあったようだ。遠隔診療機能を備えた「U- メディカルサポート」を併用することで、これらのリスクを軽減できるだけでなく、獣医師の業務負荷軽減にもつながる。国内で飼育されている乳用牛は約 137 万頭、このうち約 10 万頭で「U-motion®」が利用されていることから、デザミスを通じて「U- メディカルサポート」や「eG プラス」の拡販を進めていく方針だ。「U- メディカルサポート」は、獣医師が支払う月額利用料※²のうち一定比率を同社の売上として計上するため提供開始直後の業績寄与は少ないが、導入施設数の増加や横展開により安定収益源としての貢献が期待される。

※¹ 牛の首に取り付けたセンサーが反芻・動態・横臥・起立等の主要な行動を 24 時間 365 日記録することで、牛の健康状態をリアルタイムに把握できるサービス。

※² 月額料金は 1 アカウント 2 万円、1 事業所で 5 万円だが、酪農家は無料で利用できる。機能の追加により価格が変更となる可能性もある。ちなみに、畜産に関わる動物の診療施設数は全国で約 4,000 施設ある。

(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年同期比 15.6% 減の 591 百万円、営業損失は 30 百万円（前年同期は 15 百万円の損失）、Non-GAAP 指標での全社費用配賦前営業損失は 26 百万円（同 13 百万円の損失）となった。電気通信事業法改正に向けた対応により、主力案件の活動を停止したことが減収要因となった。新規案件の獲得が計画を下回ったことに加え、沖縄の自社コールセンターへの移管ペースが遅れたこともあり、会社計画に対しても未達となった。

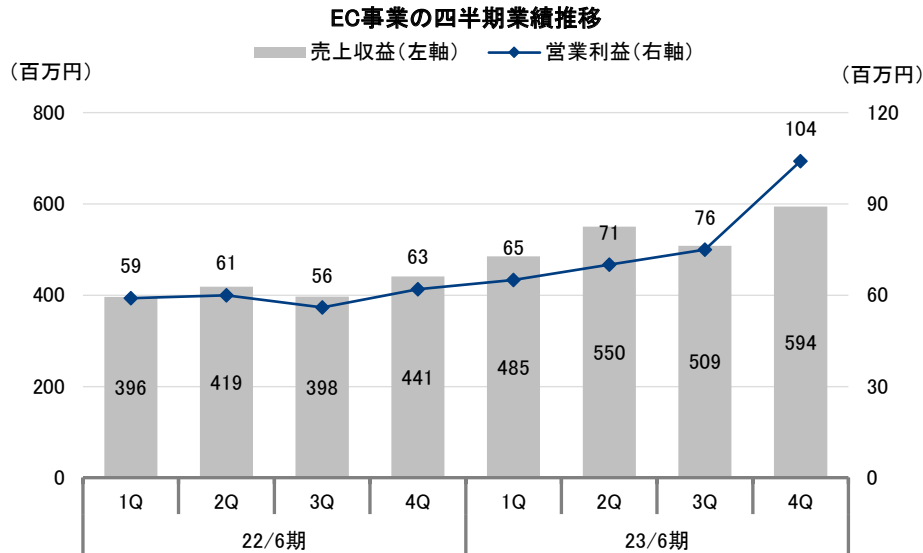


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) 人材・教育事業

人材・教育事業の売上収益は前年同期比 16.3% 増の 811 百万円、営業利益は同 11.4% 増の 105 百万円、Non-GAAP 指標での全社費用配賦前営業利益は同 3.5% 増の 134 百万円となった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

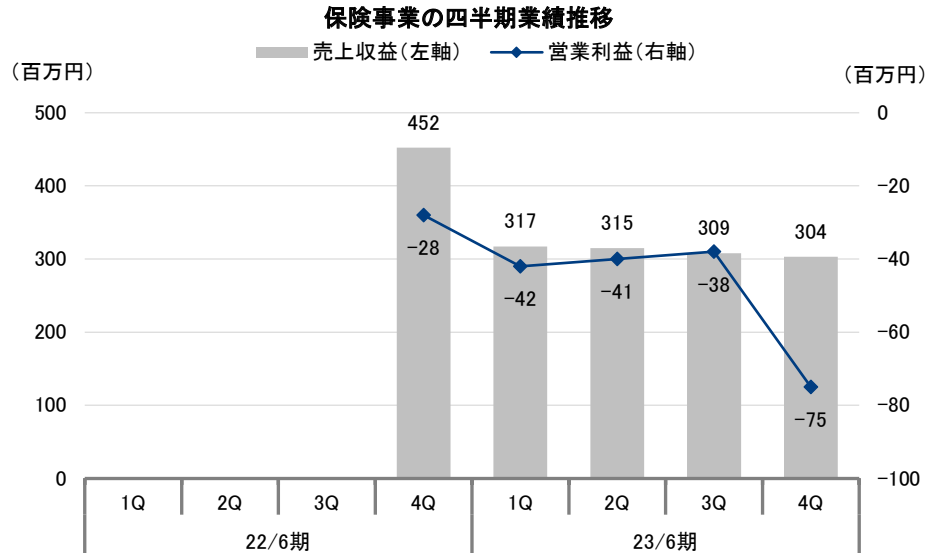
採用支援サービスは、コロナ禍からの経済再開や人手不足を背景とした採用意欲の高まりにより、合同企業説明会への参加企業が高水準で推移し、売上収益は前年同期比 7.5% 増の 460 百万円と増収基調が続いた。新卒学生の求職登録者数については、女子学生は順調に増加したものの、コロナ禍で体育会系クラブに入部する学生数が減少したことなどを背景に、体育会系学生が低調だったようだ。

保育・教育サービスは、2022年3月に子会社化したブロンコス20の寄与により、売上収益は前年同期比 30.2% 増の 350 百万円となった。ブロンコス20はバスケットボール教室が好調に推移した。保育サービスの売上は前年同期比横ばい水準であった。ただし、2023年4月の新年度開園に向け、2022年9月に幼保園「Universal Kids 品川」(直営)及び「Universal Kids バンコク」(他社運営でプログラムの提供のみ)をプレオープンしており、2023年6月期第4四半期以降に売上貢献する見込み。

(4) EC事業

EC事業の売上収益は前年同期比 26.9% 増の 1,035 百万円、営業利益は同 13.8% 増の 136 百万円、Non-GAAP 指標での全社費用配賦前営業利益は同 19.2% 増の 168 百万円と2ケタ増収増益が続き、過去最高業績を更新した。SEOをはじめとしたデジタルマーケティングの取り組みが奏功し、ECサイト「カードショップ - 遊々亭 -」の会員数が前期末の 188 千人から 215 千人に増加したほか、円安進展により海外会員の購買活動が活発化した。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(5) 保険事業

保険事業の売上収益は632百万円、営業損失は83百万円、Non-GAPP指標での全社費用配賦前営業損失で65百万円となった。巣ごもり需要やリモートワークの定着化を背景にペット関連産業の拡大基調が続くなか、2023年6月期は立て直し期間と位置付け、収益力の強化に向けた各種施策を実行している。

売上拡大施策としては、新規契約獲得に向けてSEO対策やWeb広告などマーケティング投資を行ったほか、販売チャネルの拡大に取り組んでいる。一方で、販売効率の悪い代理店の見直しや業務効率化によるコスト構造改革、保険損害率(支払保険金÷収入保険料)の低減にも取り組んでいる。このうち代理店の見直しとしては、ペットショップや病院、保険代理店などの販売代理店のうち、契約継続率が低い代理店の整理を進めている。2023年6月期に完了し、2024年6月期以降は契約継続率の改善による保険契約件数増加を見込んでいる。保険損害率については、保険関連団体を通じてチェック機能を強化することで損害率の低減を図る。

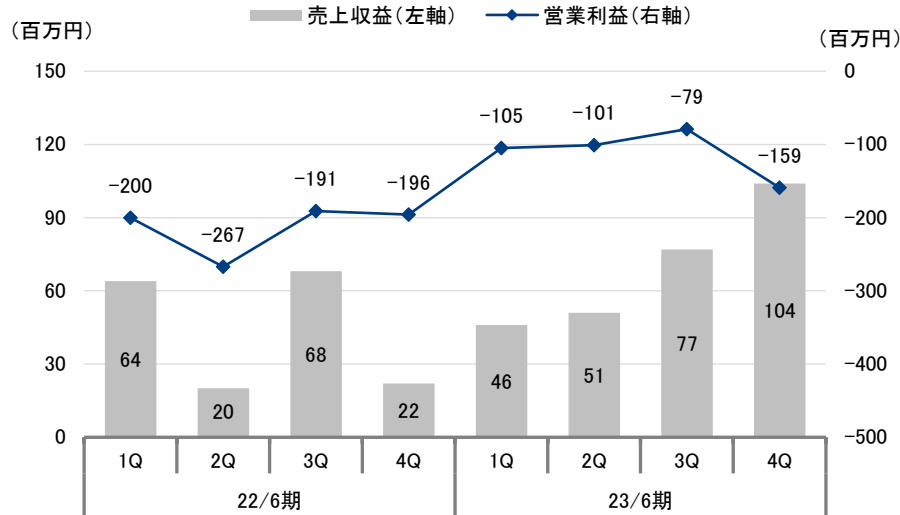
(6) 投資・インキュベーション事業

投資・インキュベーション事業の売上収益は前年同期比15.2%増の114百万円、営業損失は216百万円(前年同期は474百万円の損失)、Non-GAPP指標での全社費用配賦前営業損失は89百万円(同164百万円の損失)となった。「逆プロポ」のマッチング数が順調に増加したことに加え、ワーケーションサービス※が伸長した。また、M&Aアドバイザーサービス及び実務支援型M&A推進サービスも若干ながら増収に寄与した。利益面では、成長に向けた開発費用や人件費等の先行費用により損失が続いているものの、投資費用は一巡し損失額は縮小した。

※好きな場所や新しい仕事を通じて、地域や人とつながる体験を提供するサービスで、主に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。

業績動向

投資・インキュベーション事業の四半期業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

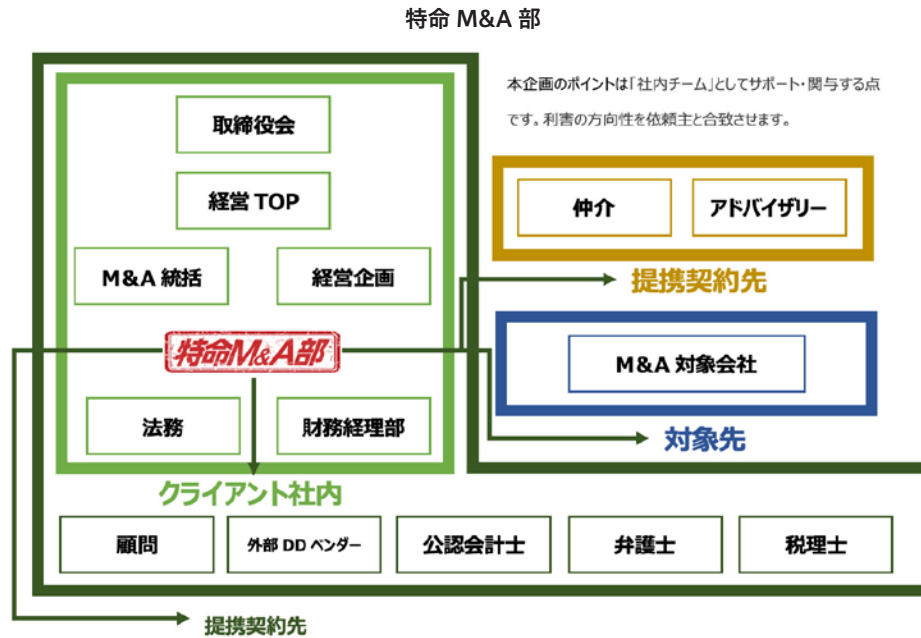
「逆プロポ」については、(株)QUICKのプロジェクト※¹で8自治体(山形市、横浜市、湖西市、豊田市、加賀市、広陵町、生駒市、枚方市)、大分トリニータ(大分FC)のプロジェクト※²で奈良県広陵町とのマッチングが成立し、官民共創による社会課題解決プロジェクトが進行している。新たな募集も相次ぎ、認知度の向上も寄与しマッチング件数は増加傾向にある。2022年11月には、愛知県豊田市とソーシャル・エックスが「DX/CX推進に関する官民共創に係る協定」を締結した(期間は2022年11月～2023年3月)。「逆プロポ・コンシェルジュ※³」機能を活用して、DX推進を官民連携で加速させ、市民サービスの向上につなげていく。

- ※¹ オープンデータの利活用を促進し、社会課題解決につなげるプロジェクト。自治体の持つオープンデータを民間企業が利用しやすいようにデータをフォーマット化する作業をQUICKで行う。他のプロジェクトと比較し、同テーマを課題とする自治体及び応募・参加自治体は多かった。
- ※² 「プロスポーツ×社会課題解決」で自治体と新しい社会価値を共創するためのディスカッションを行い、実際に自治体が抱える課題の解決に向けて、新たな取り組みを実行する。健康維持やリハビリ、介護予防等を目的としたトレーニングメニューの紹介やイベント実施などがある。
- ※³ 公民連携に関する自治体のあらゆる困りごとを担当のコンシェルジュがヒアリングし、課題解決に積極的な企業との連携をサポートするサービス。自前の「公民連携課」の設置が不要で、費用も従来の20分の1～50分の1に抑えることが可能。

2022年7月に開始した実務支援型M&A推進サービス「特命M&A部※」については、同年10月にみらいワークス<6563>と戦略的パートナーシップを締結した。M&A業務で必要となる各種プロフェッショナル人材のリソースをみらいワークスのネットワークを通じて確保し、サービス拡大につなげていく。「特命M&A部」の顧客に対して、M&Aのサポートだけでなく、その他の価値創造につながるサービスの提案も行うことで収益の最大化を図る。

- ※ 同社がこれまで実施してきたM&Aのノウハウを生かして、M&Aを実行するためのリソースを持たない企業に対して、戦略立案からソーシング、相手先との条件交渉やデューデリジェンス、実行後のPMIまで各ステージにおいて、顧客企業内の社内チームとしてハンズオンで実務を支援するサービス。

業績動向



先行投資や株主還元によりネットキャッシュはやや減少したものの、財務の健全性は維持

3. 財務状況と経営指標

2023年6月期第2四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比596百万円減少の20,220百万円となった。流動資産では、営業債権及びその他の債権が271百万円、再保険資産が156百万円それぞれ増加した一方で、現金及び現金同等物が951百万円減少した。非流動資産では、その他の長期金融資産が120百万円増加し、使用権資産が141百万円、無形資産が49百万円、有形固定資産が34百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比293百万円減少の11,516百万円となった。有利子負債が124百万円減少したほか、リース負債が160百万円減少した。資本合計は同302百万円減少の8,703百万円となった。親会社の所有者に帰属する四半期利益90百万円を計上した一方で、配当金310百万円及び自己株式取得で125百万円を支出したことが減少要因となった。

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41.7%から41.5%に若干低下し、有利子負債比率は80.0%から81.4%に上昇した。今後の成長に向けた先行投資を実施しつつ、自己株式の取得を含めた株主還元についても積極的に実施していることが要因だ。ネットキャッシュ（現金及び現金同等物－有利子負債）は前期末の2,674百万円から1,846百万円と減少したものの、引き続きプラスで推移しており財務の健全性は維持されていると判断できる。

業績動向

連結財政状態計算書 (IFRS)

(単位：百万円)

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期 2Q	増減額
流動資産	11,780	12,991	12,030	11,554	-475
(現金及び現金同等物)	7,822	9,809	9,625	8,673	-951
(営業債権及びその他の債権)	3,456	1,412	1,614	1,885	271
非流動資産	13,132	7,338	8,786	8,665	-120
(のれん)	7,086	1,949	2,356	2,356	0
資産合計	24,912	20,330	20,816	20,220	-596
負債合計	14,569	9,859	11,810	11,516	-293
(有利子負債)	8,632	5,973	6,951	6,826	-124
資本合計	10,343	10,470	9,006	8,703	-302
(親会社の所有者に帰属する持分)	7,402	10,162	8,687	8,385	-301
(非支配持分)	2,940	308	318	317	0
経営指標					
(安全性)					
親会社所有者帰属持分比率	29.7%	50.0%	41.7%	41.5%	-0.2pt
有利子負債比率	116.6%	58.8%	80.0%	81.4%	1.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年6月期は先行投資で利益の計画下振れ懸念があるものの、 2024年6月期以降は成長スピードが加速する見通し

1. 2023年6月期の業績見通し

2023年6月期連結業績は売上収益で前期比29.8%増の13,000百万円、営業利益で1,000百万円(前期は393百万円の損失)、税引前利益で970百万円(同411百万円の損失)、親会社の所有者に帰属する当期利益で650百万円(同523百万円の損失)とする期初計画を据え置いた。第2四半期までの進捗率は、売上収益は50.0%と計画どおりに推移しているものの、新規案件に係る人件費や新サービスの開発費用、保険事業の事業構造改革費用の増加等により、営業利益は14.0%となっており、下期に大型案件の貢献がなければ下振れる可能性があるが弊社では見ている。ただ、これらの費用は今後の収益拡大に向けた先行投資費用と位置付けられるため、投資の効果が顕在化する2024年6月期以降は利益成長も加速すると期待される。

今後の見通し

2023年6月期連結業績見通し (IFRS)

(単位：百万円)

	22/6期		23/6期		増減		2Q 進捗率
	実績	対売上 収益比	会社計画	対売上 収益比	額	率	
売上収益	10,015	-	13,000	-	2,984	29.8%	50.0%
営業損益	-393	-3.9%	1,000	7.7%	1,393	-	14.0%
税引前損益	-411	-4.1%	970	7.5%	1,381	-	12.5%
親会社の所有者に帰属する当期損益	-523	-5.2%	650	5.0%	1,173	-	13.9%
基本的1株当たり当期利益(円)	-29.66		38.56				

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	22/6期実績		23/6期計画		2Q進捗率	
	売上収益	営業利益	売上収益	営業利益	売上収益	営業利益
IT/AI/IoT/DX事業	4,875	236	6,100	900	54.4%	25.3%
カスタマーサポート事業	1,357	-31	1,450	0	40.8%	-
人材・教育事業	1,468	61	1,650	180	49.2%	58.7%
EC事業	1,654	239	1,900	270	54.5%	50.6%
保険事業	452	-28	1,350	-140	46.9%	59.4%
投資・インキュベーション事業	206	-866	550	-210	20.9%	103.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) IT/AI/IoT/DX事業

IT/AI/IoT/DX事業は売上収益で前期比25.1%増の6,100百万円、営業利益で同281.1%増の900百万円を見込む。第2四半期までの進捗率は売上収益で54.4%、営業利益で25.3%となっている。売上収益はエッグの業績が通年で寄与することに加えて、ヘルスケア領域や社会課題解決型の共創案件の複数計上、「i-シリーズ」等のASPサービスの着実な成長により、計画どおり推移している。一方、利益面ではややハードルが高い。

トピックスとしては、エッグが(株)ネクスウェイ及び(株)TACTと共同で、音声自動応答サービス(AIコール)を活用した自治体向け24時間365日の電話対応システムの実証実験を3つの自治体(新潟県三条市、群馬県草津市及び昭和村)と実施した。ふるさと納税の「ワンストップ特例制度[※]」申請時における寄附者と自治体のコミュニケーション改善を図り、自治体職員の業務負担軽減及びふるさと納税利用者のサービス満足度向上を推進する。実証実験では、エッグのふるさと納税システムに、ネクスウェイが提供するワンストップ郵送DMサービスやSMS配信サービス、TACTが提供する自治体向けAIコールを組み合わせ、利用者の問い合わせに24時間対応する。今後は住民対応等の事務作業の自動化にも横展開し、自治体DXを推進していく。

[※] 確定申告不要な給与所得者等がふるさと納税を行う際、確定申告なしでふるさと納税の寄付金控除を受けることができる制度。

スカラ | 2023年3月24日(金)

 4845 東証プライム市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

今後の見通し

ヘルスケア領域では、「スマートヘルスケアプラットフォーム」に加えて、エッグが展開しているフレイル※早期発見システムがある。パソコンやタブレット端末を使って簡単な設問に回答することでフレイルを早期発見するクラウドサービスで、超高齢化社会が進むなかで介護予防による「健康寿命の延伸」と自治体の「社会保障費の削減」の実現を支えている。2022年5月に沖縄県西原町で運用が開始されたほか、同年7月より福島県本宮市で実証実験が行われるなど、自治体での引き合いも増えている。契約者は自治体となるため予算次第ではあるものの、サービス導入効果が明確になれば高齢者の多い自治体で普及する可能性は十分にある。

※ 人間の健康な状態と要介護状態の中間に位置し、身体的機能や認知機能の低下が見られる状態のこと。

(2) カスタマーサポート事業

カスタマーサポート事業は売上収益で前期比 6.8% 増の 1,450 百万円、営業利益で 0 百万円の利益（前期は 31 百万円の損失）を見込み、第 2 四半期までの売上収益の進捗率は 40.8% となっている。営業人員を増やし新規案件獲得を目指すほか、東京でも営業活動を行う。また、沖縄でのコールセンター席数を増やして内製化率を高めるだけでなく、RPA ツールの導入による業務効率の向上に取り組むことで、2024 年 6 月期以降の黒字化を目指している。

(3) 人材・教育事業

人材・教育事業は売上収益で前期比 12.4% 増の 1,650 百万円、営業利益で同 191.7% 増の 180 百万円を見込む。第 2 四半期までの進捗率は売上収益で 49.2%、営業利益で 58.7% と順調に推移している。採用支援サービスでは、新卒向け採用関連イベント回数が増加しているほか、中途人材紹介の領域を強化すべく新規事業の立ち上げ検討を進めている。保育・教育サービスでは、2023 年 4 月に新規開園予定の保育園の集客に注力する。

トピックスとしては、Web3 領域での NFT 新規事業開始に向けて、2022 年 11 月に、スカラパートナーズが（株）UPBOND※¹に出資した。第一弾として、「さいたまブロンコス」のファンクラブ会員向けに、スポーツチームの運営に参加できる NFT サービス（NFT を購入することで様々な特典を受けられるサービス）や、NFT を活用したファンタジースポーツ※²の開発・運営を予定している。2023 年 6 月期にトライアルを行い、Bリーグが開幕する 2023 年秋をターゲットに開始を目指す。なお、スポーツ領域で蓄積した NFT サービスの運用ノウハウについては、将来的に社会解決型事業等の他の領域への横展開を視野に入れている。

※¹ Web3 技術の社会実装をテーマに、Wallet サービス「UPBOND」の開発及び販売、Web3 を活用した事業創出支援を展開している。

※² 現実世界に実在する選手からドリームチームを編成して各試合、シーズンを通してポイントを競い合うシュミレーションゲーム。

(4) EC 事業

EC 事業の売上収益は前期比 14.8% 増の 1,900 百万円、営業利益は同 12.9% 増の 270 百万円と 2 ケタ増収増益が続く見通し。第 2 四半期までの進捗率は売上収益で 54.5%、営業利益で 50.6% と順調に進んでいる。新たな取り組みとして、強固なセキュリティを完備したパスワードレスログインソリューションや、Android 端末向けアプリの開発を進めており、2023 年 6 月期中のリリースを予定している。これらの取り組みによって、会員数は 2022 年 6 月期末の 188 千人から 2023 年 6 月期末に 250 千人、2025 年 6 月期末には 400 千人を目指している。

今後の見通し

事業規模の拡大に向けては、リアル店舗の開設を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、品揃えの充実によって EC サイトの流通額増加が見込めるためだ。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。

(5) 保険事業

保険事業の売上収益は前期比 198.4% 増の 1,350 百万円、営業損失は 140 百万円（前期は 28 百万円の損失）を見込んでいる。販売代理店の整理が影響し、第 2 四半期までの進捗率は売上収益で 46.9% となっている。既述のとおり、2023 年 6 月期は立て直し期間と位置付け、収益力の強化に向けた各種施策を実行しており、2024 年 6 月期中に単月ベースでの黒字化を目指している。

(6) 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 166.1% 増の 550 百万円、営業損失は 210 百万円（前期は 866 百万円の損失）を見込む。第 2 四半期までの進捗率は売上収益で 20.9% だが、新サービスの展開により達成を目指す。「逆プロポ」及び新たに立ち上げた「逆プロポ」派生サービス（コンシェルジュ、ツアー、Learning）が売上貢献するほか、M&A 関連サービス、ワーケーションサービスなどの売上拡大が期待される。利益面では損失が続くものの、先行費用が減少し一時費用もなくなることから、損失額は縮小する見込みだ。

中期経営目標達成に向けた成長の種が芽生え始め、育成ステージに移行

2. 中期経営計画の進捗状況

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能力」（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能力」（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能力」（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。

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・深耕を図るとともに、M&A や新規事業・サービス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だ。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。

とりわけ、DX が遅れている地方自治体向けを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の構築やアライアンス戦略を推進しながら事業規模を拡大していく方針だ。xID（株）と共同で進めているマイナンバーカードを活用したデジタル ID ソリューションによる行政サービスの高度化支援や、ワーケーション等の取り組みによる地方創生・人口誘致に対する支援、エッグによるふるさと納税システムを起点とした各種行政サービスの DX 化への取り組みなどが導入事例として挙げられる。

今後の見通し

新たな取り組みとしては、2023年1月に提供開始した畜産DXサービス(「eG プラス」「U- メディカルサポート」)や、2023年6月期にリリース予定の「スマートヘルスケアプラットフォーム」の育成を進める。このうち「スマートヘルスケアプラットフォーム」は、PHR(Personal Health Record)を収集して健康の維持・増進を図る仕組みを構築するため、応用範囲は広く横展開による事業規模の拡大が期待される。

コロナ禍の影響もあり、2023年6月期第2四半期累計までの進捗状況は当初計画よりも遅れてはいるものの、社会的意義のある新規事業が立ち上がり始めている。2024年6月期以降は育成・横展開を進め、リソースが不足する分野についてはアライアンス戦略も取り交ぜながら効率的に事業拡大を図っていく。M&Aについても引き続き検討していく方針だ。事業の優先順位については随時見直しており、新たな事業領域の拡大と選択・集中を迅速な経営判断で推進することで、中期経営計画の達成を目指す。

■ 株主還元策

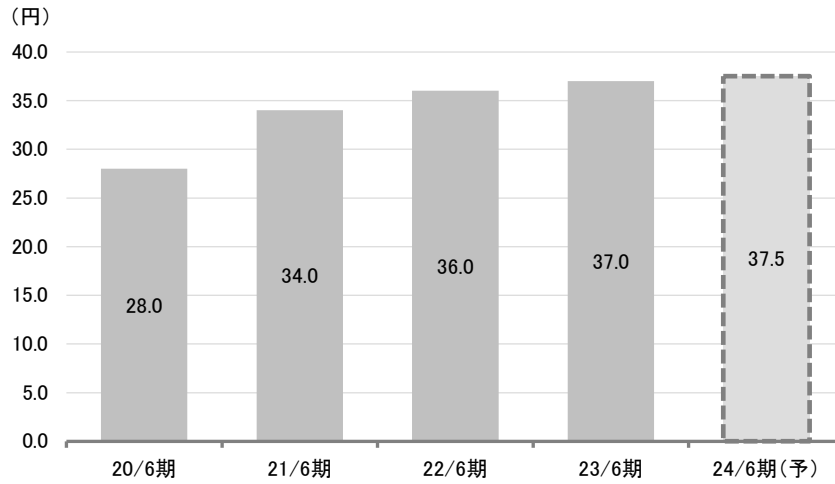
株主への利益還元積極的に、 2023年6月期も14期連続の増配を予定

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、増配の継続を目指している。2023年6月期の1株当たり配当金は、前期比1.0円増の37.0円(配当性向96.0%)と14期連続の増配を予定している。中期的には、増配を継続しつつ配当性向50%以下の水準になるよう、利益を拡大していく方針だ。

また、資本効率の向上や経営環境に応じた柔軟な資本政策を遂行するため、自己株式を取得している。直近では、2022年5月から8月にかけて40万株(発行済株式総数(自己株式除く)の2.26%)を約300百万円で取得した。

株主還元策

1株当たり配当金の推移



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