

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 4 月 20 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月期第2四半期累計業績はソフトブレーションの子会社化で大幅増収増益に	01
2. 新サービスを投入し、今下期以降は既存事業も上向く	01
3. M&A や事業提携による成長戦略を継続	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	06
■ 業績動向	07
1. 2017年6月期第2四半期累計の業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	08
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2017年6月期の業績見通し	11
2. 新サービスについて	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. 成長戦略	13
2. ソフトブレーションとの関係について	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

ソフトブレーンの子会社化で大幅増収増益、 既存事業も新サービスの投入効果で 2018年6月期以降は再成長に向かう

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月期第2四半期累計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月期第2四半期累計(2016年7月-12月)の連結業績は、売上収益が前年同期比316.8%増の5,286百万円、営業利益は同1021.3%増の3,391百万円となった。ソフトブレーンが連結対象となったことや、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で大幅増収増益となった。より実態を表すために一過性利益を除いたNon-GAAP基準による営業利益では、前年同期比143.1%増の735百万円となった。既存事業であるSaaS/ASP事業は、より利益率の高く今後の収益が見込める新サービスの開発に注力したことや人件費の増加、前期に実施した本社移転に伴う賃料の増加等によって、営業利益で前年同期比53.7%減と低迷したが、ソフトブレーンの収益が貢献した。

2. 新サービスを投入し、今下期以降は既存事業も上向く

2017年6月期は売上収益が前期比297.2%増の10,700百万円、営業利益が同564.6%増の4,100百万円と期初計画を上方修正した。ソフトブレーンの収益が期初想定を上回って好調に推移していることが要因だ。既存事業は第2四半期までやや弱含みで推移したものの、下期以降は新サービスの投入効果によって、収益も上向く見通し。新サービスではコールセンター向けに需要が見込まれるWebチャットシステム「i-livechat」を開発、2017年4月より大手カード会社への導入が開始するなど足元の引き合いは旺盛だ。また、独自開発した言語処理エンジンによる自動応答システム「i-assist」の開発も進めており、2017年夏頃の提供開始を目指している。いずれもカスタマーサポート関連の生産性向上に寄与するサービスとして、今後の成長が期待される。

要約

3. M&A や事業提携による成長戦略を継続

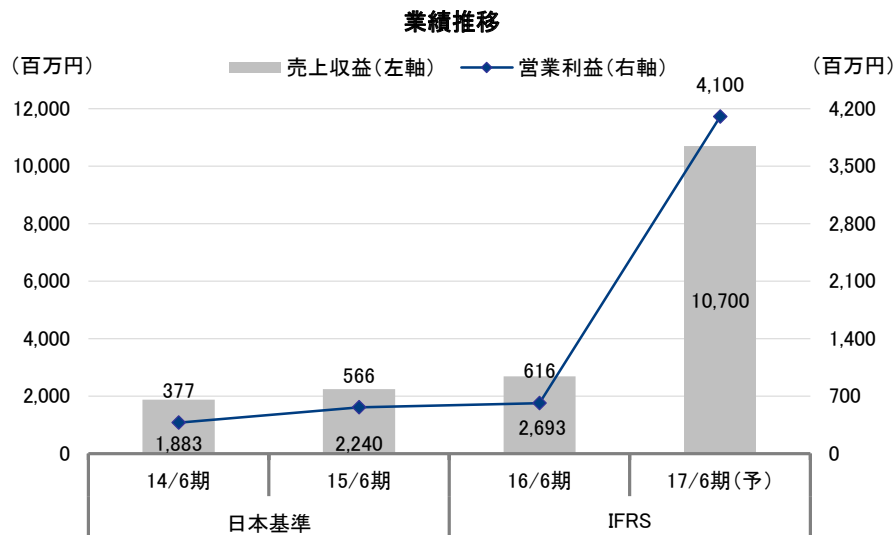
同社は既存事業の拡大に加えて、今後も M&A や事業提携によって事業領域を拡大していく成長戦略を推進していく方針だ。新規分野としてはロボット、EC、AI 分野への進出を考えている。2018 年 6 月期の業績は一過性の利益がなくなるため IFRS 基準では減益となるものの、Non-GAAP 基準では新サービス投入効果による SaaS/ASP 事業の拡大、並びにソフトブレーンの収益増によって増収増益が続くものと弊社では予想している。

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。2017 年 6 月期は 1 株当たり配当金で前期比 4.0 円増の 18.0 円と 8 期連続の増配を予定しており、今後も収益の拡大とともに増配を継続していきたい考えだ。

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
- ・2017 年 6 月期の連結業績は過去最高を大幅更新、SaaS/ASP 事業も下期から上向く
- ・2017 年 6 月の 1 株当たり配当金は前期比 4 円増の 18 円を予定、連続増配を継続方針



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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JASDAQ）に上場を果たした（現在は東証第1部）。

※ 米国 Computer Corporation of America 及び Sirius Software（現 Rocket Software）の 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。

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 戦略によって相次いで情報サービス関連の企業を子会社化していく。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、ニュース配信サービスを展開していた（株）ニューズウォッチ、Web サイトの開発を行うトライアックス（株）などを相次いで子会社化し、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、2016年7月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45.57%取得し（2017年3月2日時点では議決権所有割合は50.23%）、IFRS 上の連結子会社としている。

なお、同社は機動的な経営を実行するために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（5社）を含めて7社となっている。

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1987年 2月	デジタル・コミュニケーションズ(株)を設立
1991年12月	データベース・コミュニケーションズ(株)へ商号変更
1999年 1月	米 Computer Corporation of America 社及び Sirius 社(現 Rocket Software 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)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)ディーベックスを合併し、デジアナコミュニケーションズ(株)へ商号変更
2010年11月	(株)ニュース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)ニュースウォッチの両社を合併
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へ市場変更
2015年11月	トライアックス(株)を子会社化
2016年 1月	子会社のデータベース・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	ソフトプレーン(株)を子会社化
2016年10月	子会社として(株)スカラサービスを設立
2016年12月	商号を(株)スカラへ変更
2016年12月	子会社のデジアナコミュニケーションズ(株)とトライアックス(株)を合併、(株)スカラコミュニケーションズへ商号変更

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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 サービス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。

(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%でオウケイウェイヴ<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を導入する必要があるなど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だ。

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。

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-pediaplus	オンライン百科事典提供サービス
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
電話系サービス	dbecs	共有メール管理サービス
電話系サービス	SaaS型 IVR	24時間365日の自動音声応答サービス
ニュース配信サービス	法人ニュースサービス	ユーザー指定のビジネス情報配信サービス
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
その他 WEB サービス	-	個別開発

出所：会社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、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6.3万人、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ている。

顧客目線の開発による利便性の高さや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

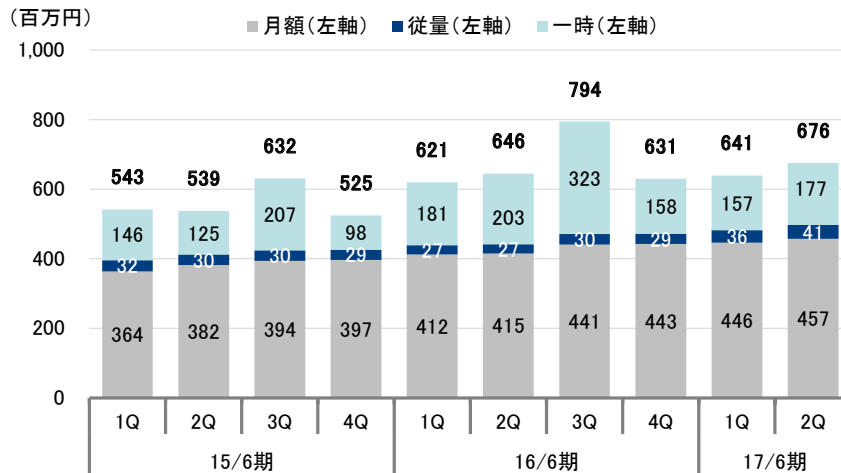
SaaS/ASP 事業における同社の強みは、顧客基点のサービス開発を行っていることにある。同社の営業は大半が直販であり、売上高の80%を直販で占めている。顧客ニーズを直接聞き取り自社の開発陣にフィードバックすることで、サービスの機能向上や新サービスの開発につなげている。顧客からの要望については、100%応えることを開発ポリシーとしている。現在の主力サービスである「i-search」や「i-ask」もこうした顧客要望から開発されたサービスであるため、使い勝手が良いのが特徴となっており、その他の顧客への販売もスムーズに進む要因となっている。

また、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なっている。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っている。また、顧客ごとのニーズに合わせたカスタマイズサービスの開発も行っている。顧客要望を基に開発したサービスを一般サービスとして横展開していくため、開発コストも結果的に低く抑えることが可能となっていることも特徴となっており、各サービスの粗利益率は約80%と高い水準となっている（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）。

業績面で見ると売上収益の約7割をSaaS/ASPサービスによる月額収入で占めており、ストック型の安定した収益基盤を構築していることが特徴で、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、一時売上としてWebサイトの開発など個別開発案件がある。同社の開発力や顧客対応力の高さに対する認知度が向上するとともに、大型の開発案件を受注する機会も増えてきている。

会社概要

SaaS/ASP事業の四半期別売上収益内訳推移



※16/6期よりIFRS

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

ソフトブレーンの連結化により、 2017年6月期第2四半期累計は大幅増収増益に

1. 2017年6月期第2四半期累計の業績概要

2017年6月期第2四半期累計の連結業績（IFRS基準）は、売上収益が前年同期比316.8%増の5,286百万円、営業利益が同1021.3%増の3,391百万円、税引前利益が同939.2%増の3,388百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益が同1195.0%増の2,921百万円と大幅増収増益となった。当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係る差益※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。また、期初計画比で売上高、利益ともに上回ったが、これはソフトブレーンの業績が想定を上回ったことによる。

※ 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、一過性の収益を控除したNon-GAPP基準の業績で見ると、営業利益は前年同期比143.1%増の735百万円、税引前利益は同124.6%増の732百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益は同20.7%増の272百万円となった。税引前利益と四半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226百万円を控除しているためだ（IFRS基準でも同様）。ソフトブレーンの影響額は売上収益で3,969百万円、営業利益で618百万円の増収増益要因となっている。

業績動向

2017年6月期第2四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

	16/6期2Q累計		会社計画 (IFRS)	17/6期2Q累計			実績 (Non-GAPP)	前年同期比
	実績 (IFRS)	対売上比		実績 (IFRS)	前年同期比	計画比		
売上収益	1,268	-	5,000	5,286	+316.8%	+5.7%	5,286	+316.8%
営業利益	302	23.8%	2,900	3,391	+1021.3%	+17.0%	735	+143.1%
税引前利益	326	25.7%	2,900	3,388	+939.2%	+16.9%	732	+124.6%
四半期利益	225	17.8%	2,600	2,921	+1195.0%	+12.4%	272	+20.7%

注: 四半期利益(親会社の所有者に帰属する四半期利益)

出所: 決算短信よりフィスコ作成

SaaS/ASP 事業は大型案件の反動減と販管費増加により一時的に減益に

2. 事業セグメント別動向

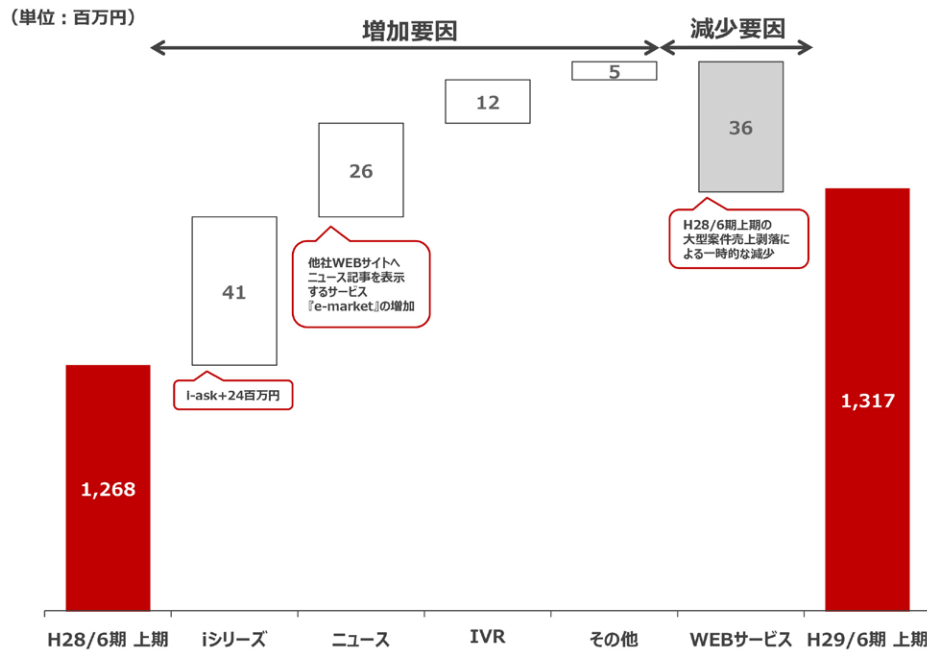
(1) SaaS/ASP 事業

SaaS/ASP 事業の売上収益は前年同期比 3.8% 増の 1,317 百万円、セグメント利益は同 53.7% 減の 139 百万円と増収減益となった。

売上収益の増減要因を見ると、「i-search」や「i-ask」を中心とした「i シリーズ」で 41 百万円の増収、ニュース配信サービスで 26 百万円の増収、「IVR」で 12 百万円の増収、その他で 5 百万円の増収となったのに対して、Web サービスが 36 百万円の減収となった。i シリーズについては新規顧客の開拓が順調に進んだこと、ニュース配信サービスでは単価の高い「e-market」サービスの契約が増加したことが増収要因となった。一方、Web サービスについては前年同期に複数の大型案件を計上した反動減が出た。期初計画では 1,400 百万円の売上収益を見込んでいたが、i シリーズ関連の新サービス開発に注力するため、Web サービスにおける個別開発案件の受注獲得を手控えたことが想定を下回る要因となった。また、売上収益を形態別で見ると、月額ストック収益が前年同期比 9% 増の 903 百万円と着実に増加し、従量型の売上収益も同 43% 増の 77 百万円と伸びたのに対して、一時的な売上収益は同 13% 減の 334 百万円となった。

業績動向

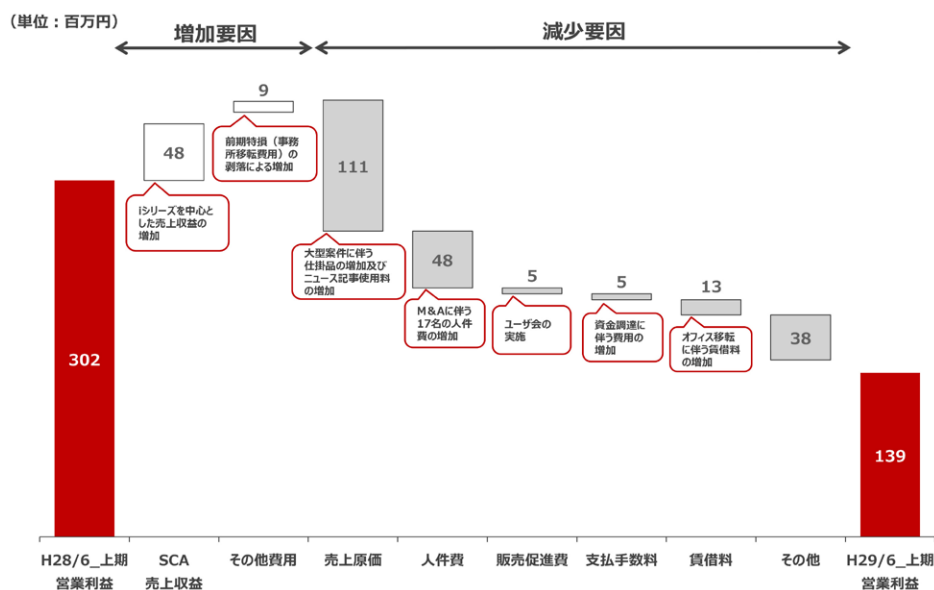
SaaS/ASP 事業 売上収益の増減要因



出所: 決算説明会資料より掲載

営業利益の増減要因を見ると、売上収益増で48百万円、前期特損(事務所移転費用)のはく落で9百万円の増益要因となったものの、大型案件の仕掛品増加及びニュース記事使用料の増加で111百万円、前下期に実施したM&Aに伴う人件費の増加で48百万円、前期に実施した本社移転に伴う賃借料の増加で13百万円、販促費や支払手数料、その他費用の増加で48百万円の減益要因となった。

SaaS/ASP 事業 営業利益の増減要因



※ Non-GAAPにて記載

出所: 決算説明会資料より掲載

業績動向

(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1,919百万円、セグメント利益は456百万円となった。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」の販売が順調に拡大しているほか、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やスキルトレーニングなどの受注も増加しており、同事業としては増収増益基調が続いている。

(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1,628百万円、セグメント利益は151百万円となった。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するなかで、全国規模で事業を展開する強みを生かして、大手企業からの受注を獲得しており、事業は順調に拡大している。

(4) その他

その他の売上収益は420百万円、セグメント利益は10百万円となった。システム開発事業については既存顧客の売上深耕とプロジェクト管理の徹底に努め、売上収益は288百万円に、また出版事業の売上収益は132百万円となった。

ソフトブレーンの連結化により総資産が増加するも、財務の健全性は維持

3. 財務状況と経営指標

2016年12月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比6,390百万円増加の16,024百万円となった。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、現預金で1,362百万円、営業債権及びその他債権で1,464百万円増加した。また、非流動資産ではソフトブレーンの子会社化に伴い、のれんが5,569百万円増加した一方で、エイジア<2352>の株式売却に伴い持分法で会計処理されていた投資2,800百万円が減少した。

負債は前期末比1,566百万円増加の7,287百万円となった。主な変動要因は有利子負債が2,055百万円増加し、営業債務及びその他の債務が635百万円減少した。また、資本は前期末比4,823百万円増加の8,736百万円となった。主な変動要因は親会社の所有者に帰属する四半期利益の計上により2,921百万円増加したほか、非支配持分が2,006百万円増加した。

経営指標を見ると、有利子負債が増加したもののM&Aの効果により自己資本が前期末から2,816百万円増加したことで、自己資本比率が40.6%から42.0%に、有利子負債比率が84.3%から79.6%にそれぞれ改善し、財務状況は健全な状態であると判断される。ただ、総資産の約38%はのれん(6,108百万円)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。有利子負債に関して今後は、徐々に削減していく考えを示している。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	15/6期	16/6期	17/6期2Q	増減額
流動資産	1,843	5,470	8,500	+3,029
(現預金)	1,430	5,060	6,422	+1,362
非流動資産	1,686	4,163	7,524	+3,360
総資産	3,529	9,633	16,024	+6,390
流動負債	1,513	5,684	3,152	-2,531
非流動負債	20	36	4,135	+4,098
(有利子負債)	350	3,300	5,355	+2,055
負債合計	1,534	5,720	7,287	+1,566
資本合計	1,994	3,913	8,736	+4,823
経営指標				
自己資本比率(自己資本÷総資産)	56.5%	40.6%	42.0%	
有利子負債比率(有利子負債÷自己資本)	17.5%	84.3%	79.6%	

注：IFRS基準

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2017年6月期の連結業績は過去最高を大幅更新、SaaS/ASP事業も下期から上向く

1. 2017年6月期の業績見通し

2017年6月期の連結業績は、売上収益で前期比297.2%増の10,700百万円、営業利益で同564.6%増の4,100百万円、税引前利益で同242.8%増の4,100百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同282.7%増の3,180百万円となる見通し。期初計画から売上高で500百万円、営業利益で400百万円の上方修正を行っている。ソフトブレインの業績が想定を上回って推移していることが要因だ。Non-GAAP基準で見れば、営業利益で前期比159.4%増の1,600百万円、税引前利益で同139.5%増の1,600百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同57.3%増の730百万円となる見通し。

また、ソフトブレインの同期間における業績予想を控除したベースで見ると、売上収益は2,824百万円、営業利益は574百万円と増収減益となる見込み。大型開発案件の減少や販売構成比の変化(ニュース配信サービスの構成比上昇)、人件費や賃借料の増加等が減益要因となる。ただ、上期に対して下期に新たに追加で発生する費用はなく、月額ストック収益を中心とした売上収益の拡大により、下期だけで見ると前年同期比で増益に転じる見通しだ。なお、ソフトブレインの足元の業績については、基調に変化はなく引き続き堅調に推移しているもようだ。

2017年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	16/6 期実績		17/6 期予想				ソフトブレーン 同期間の予想
	IFRS	Non-GAAP	IFRS	前期比	Non-GAAP	前期比	
売上収益	2,693	2,693	10,700	297.2%	10,700	297.2%	7,876
営業利益	616	616	4,100	564.6%	1,600	159.4%	1,026
税引前利益	1,196	668	4,100	242.8%	1,600	139.5%	1,028
当期利益	830	464	3,180	282.7%	730	57.3%	665

注：当期利益（親会社の所有者に帰属する当期利益）、予想は会社予想

注：ソフトブレーンの予想は16/12期の下期実績及び17/12期の上期予想合算値

出所：決算短信よりフィスコ作成

「i-livechat」「i-assist」の2つの新サービスの開発に着手

2. 新サービスについて

同社は月額ストック収益の拡大を図るため、新サービスの開発に注力している。2016年10月にはWebチャットシステム「i-livechat」及びバーチャルアシスタンス「i-assist」の2つのサービス開発に着手した。いずれもコールセンター等と企業のCRM部門の生産性向上、顧客サービス満足度の向上につながるサービスとして需要の拡大が期待できるサービスとなる。

(1) Webチャットサービス「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4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2,000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、シェア拡大余地は十分であると弊社では見ている。

(2) バーチャルアシスタンスサービス「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で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。機能の特徴としては、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することが可能となっている。

今後の見通し

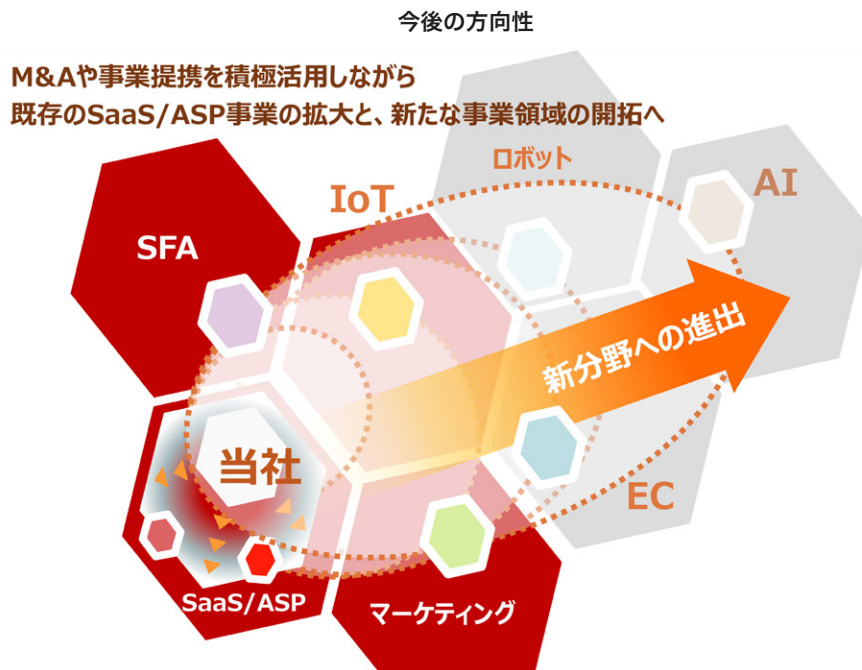
導入企業にとっては、ユーザーからの問い合わせに自動で対応するサービスとなるため、コールセンターやWeb担当者のコスト削減につながるだけでなく、問い合わせに対して迅速に回答できるため、顧客満足度の向上に寄与するサービスとなる。同様のサービスは日本オラクル<4716>を始め数社が国内でも提供しているが、利便性の高いサービスを求める声が高く、こうした顧客の声をもとに同社では使い勝手の良いサービスの開発を現在、進めている。引き合いは現時点でも数十社からきているもようで、月額利用料20～30万円程度としても年間で数千万円の売上げが期待できることになる。同社では、早ければ2017年夏頃にサービス提供を開始できるものとみている。このため、業績への寄与は2018年6月期以降となる見通しだ。

■ 中長期の成長戦略

既存事業の拡大と、新たな事業領域の開拓により更なる成長を目指す

1. 成長戦略

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。



出所：決算説明会資料より掲載

中長期の成長戦略

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。

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、右肩上がりの安定成長を目指していく。

カスタム開発案件の多い Web サービスについては、IoT ソリューションを使った新たな需要も見込まれている。同社は 2015 年以降、損害保険ジャパン日本興亜（株）向けに安全運転支援サービス「スマイリングロード」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」のシステム開発・運用サービスを行ったノウハウを生かしていく。損害保険ジャパン日本興亜では 2017 年内にもドライバーの運転技術をスマートフォンを使って計測し、安全運転している保険契約者には保険料を割引く商品を発売する計画となっており、同システム開発の受注獲得が見込まれる。IoT ソリューションを使った管理・運用サービスは様々な用途に展開が可能であり、同社でも新規受注の獲得を目指していく考えだ。例えば、同じ損害保険業界向けでは火災保険商品での需要も見込まれている。

2017 年 6 月期の SaaS/ASP 事業は、Web サービスの大型開発案件の反動減や人件費、賃借料等の増加もあって、一時的に減益に転じる見通しだが、2018 年 6 月期以降は「i-livechat」や「i-assist」等の新サービスが本格的に立ち上がること、また、Web サービスにおいても新規開発案件の寄与が見込まれることから、再び増収増益基調に転じることが予想される。

なお、2018 年 6 月期の連結業績は、ソフトブレン株式の段階取得にかかる差益 2,633 百万円がなくなるため IFRS 基準では減益となるが、Non-GAPP 基準では増収増益が続く見通しだ。

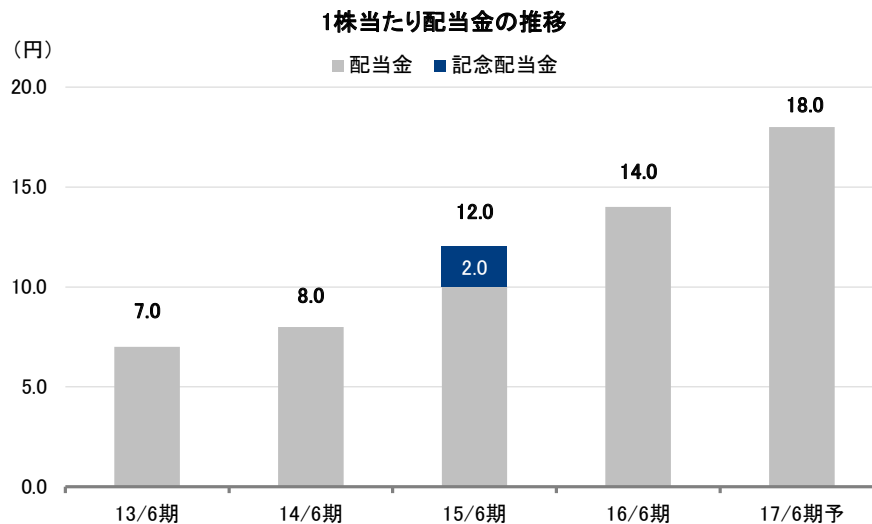
2. ソフトブレンとの関係について

同社は 2017 年 3 月 14 日付でソフトブレンに提出していた 2 件の株主提案（取締役及び監査役選任の件、剰余金の処分の件）の取り下げを発表した。ソフトブレンの企業価値向上に向けた協議を両社間で行うなかで、同社の保有するソフトブレン株式の保有割合が減少する資本政策をソフトブレンが実行する場合には、同一条件で同社にも株式保有割合を維持する機会を与えること、また、ソフトブレンの 2016 年 12 月期における剰余金処分案について、1 株当たり 5.0 円の配当を提案するとともに、2017 年 12 月期以降は格別の資金需要がない場合において配当性向 30% を目安に継続的に配当を行うこと等の申し出を受け、これらが実現している間は同社もソフトブレンに対して新たな株主提案等を行わず、中長期の企業価値向上に資する経営を安定的に行える状況を確保することとした。

■ 株主還元策

2017年6月期の1株当たり配当金は前期比4円増配の18円を予定、連続増配を継続方針

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。2017年6月期は1株当たり配当金で前期比4.0円増の18.0円と8期連続の増配を予定している。2018年6月期以降も収益の拡大が続けば、増配を継続する意向を示している。



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