

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

サインポスト

3996 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2021 年 11 月 25 日 (木)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst Masanobu Mizuta



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 課題解決とオープンイノベーション	01
2. コンサルティング事業は勘定系システム構築に対する知見が強み	01
3. イノベーション事業は無人レジや地方共創を展開	01
4. 2022 年 2 月期第 2 四半期累計業績は営業・経常損失が縮小	01
5. 2022 年 2 月期通期業績予想を下方修正したが前期比では損失縮小	02
6. 中長期的な成長ポテンシャルは大きい	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業概要	04
2. コンサルティング事業	06
3. ソリューション事業	07
4. イノベーション事業	08
5. 地方共創	12
6. リスク要因と対策	12
■ 業績動向	13
1. 2022 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要	13
2. セグメント別動向	13
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	16
1. 2022 年 2 月期通期業績予想の概要	16
2. セグメント別の売上高計画	16
■ 成長戦略	17
1. 種まき期から収穫期へ移行	17
2. 協業モデルと地方共創の推進	18
3. 経営基盤の整備・強化	20
■ 株主還元	21
■ ESG 経営・SDGs への取り組み	21

要約

社会に新たな価値を創出することを目指すテクノロジー企業

サインポスト<3996>は、創業の理念「孫の代まで豊かな社会を創る一翼を担う」を事業活動の最上位概念として、社会に新たな価値を創出することを目指すテクノロジー企業である。

1. 課題解決とオープンイノベーション

報告セグメントはコンサルティング事業、ソリューション事業、イノベーション事業としている。事業の全体像としては、企業や社会の課題解決に取り組むとともに、成長のスピードアップを図るため事業開発や営業面においてオープンイノベーションを推進している。協業企業との製品・サービスの共同開発、提供、販売提携によって効率的に事業展開していることが特徴である。

2. コンサルティング事業は勘定系システム構築に対する知見が強み

コンサルティング事業は、金融業界の企業や、国・地方公共団体向けに、顧客の経営・業務課題の解決に主眼を置いた情報化戦略や業務改善などを提案し、システム企画・設計からマネジメント支援といった解決策の実行までをサポートするコンサルティングサービスを提供している。勘定系システムの構築に熟知した知見を活用し、「顧客の IT 部門の一員として」具体的な課題解決を行うことを特徴・強みとしている。地域銀行とは同社設立からわずか十数年で既に 30 行以上との取引実績があり、同社のコンサルティングが高い評価・信頼を受けて実質的な業界スタンダードとなっている。このため競合企業が見当たらないことも特徴だ。

3. イノベーション事業は無人レジや地方共創を展開

イノベーション事業は、企業の経営・業務課題の解決にとどまらず、社会問題の解決や地域との共創に向けて、新技術の研究開発やオープンイノベーションによる協力企業との協業によって、新たな製品・ソリューションの具現化を目指す事業である。具体的には、独自開発の人工知能「SPAI」など同社が保有する要素技術を活用し、小売業向けに自社開発した設置型 AI 搭載セルフレジ「ワンダーレジ」や、完全スルー型の無人決済システム「スーパーワンダーレジ」の導入・設置を推進している。さらに地域の課題を解決することを目的として地方共創への取り組みも開始している。

4. 2022 年 2 月期第 2 四半期累計業績は営業・経常損失が縮小

2022 年 2 月期第 2 四半期累計業績（非連結）は、売上高が前年同期比 4.8% 減の 967 百万円、営業損失が 263 百万円（前年同期は 352 百万円の損失）、経常損失が 266 百万円（同 361 百万円の損失）、四半期純損失が 378 百万円（同 335 百万円の損失）だった。全体として売上高が小幅減となり、採用増に伴って人件費や人材採用費が増加したが、研究開発費の減少により営業・経常損失が縮小した。

5. 2022 年 2 月期通期業績予想を下方修正したが前期比では損失縮小

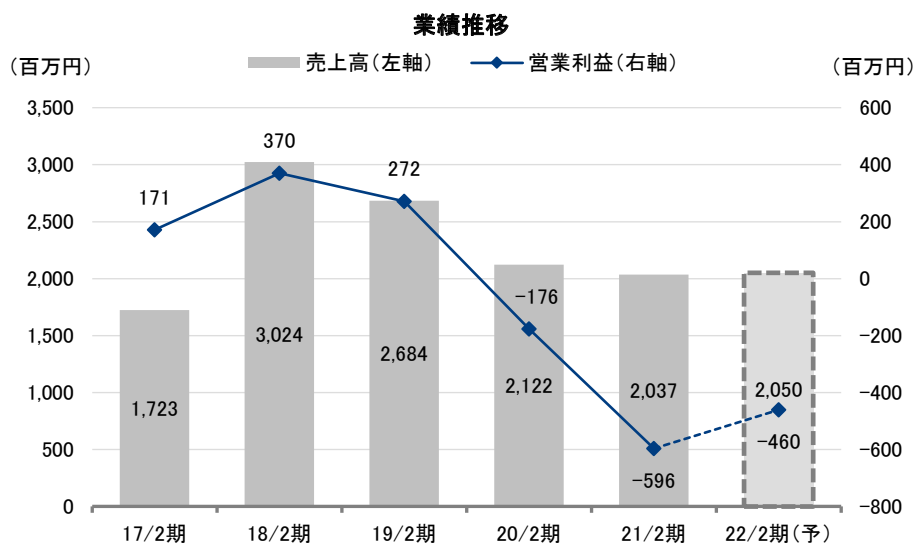
2022 年 2 月期通期業績(非連結)予想は下方修正(2021 年 10 月 12 日付)して、売上高が前期比 0.6% 増の 2,050 百万円、営業損失が 460 百万円(前期は 596 百万円の損失)、経常損失が 465 百万円(同 611 百万円の損失)、当期純損失が 360 百万円(同 786 百万円の損失)としている。なお特別損失に減損損失 110 百万円を計上(第 2 四半期に計上済み)する。売上高が従来予想を下回ることに加えて、中途採用者の増加に伴う人件費や人材採用費の増加も影響する。ただし前期比では各利益の損失幅が縮小する見込みだ。

6. 中長期的な成長ポテンシャルは大きい

2022 年 2 月期までは「成長への種まき期」と位置付けて積極的な先行投資を実行してきたが、2023 年 2 月期からは「収穫期」と位置付けて成長の実現と収益化のフェーズに移行し、早期の営業黒字転換を目指す方針だ。さらに中長期成長に向けた経営戦略の基本方針として、3 つのコア・コンピタンスをベースに、保有技術とオープンイノベーションによってエコシステム(協業モデル)を推進し、社会に新たな価値を創出する新たなソリューションを具現化することを目指している。蒲原寧(かんばら やすし)代表取締役社長は「中長期的には世界に進出して日本を代表するグローバル企業を目指したい」と語る。当面は先行投資負担が続くが、中長期的な成長ポテンシャルは大きいと弊社では見ている。

Key Points

- ・社会に新たな価値を創出することを目指すテクノロジー企業
- ・金融業界向けコンサルティング事業や小売業向け無人レジなどを展開
- ・当面は先行投資負担が続くが中長期的な成長ポテンシャルは大きい



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

課題解決で社会の発展に貢献

1. 会社概要

同社は、創業の理念「孫の代まで豊かな社会を創る一翼を担う」を事業活動の最上位概念として、社会に新たな価値を創出することを目指すテクノロジー企業である。顧客の経営・業務課題の解決に顧客の一員として道しるべを示すとともに、サービス・製品を想像・創造することで社会の発展に貢献することを使命と位置付けている。

本社所在地は東京都中央区日本橋本町である。なお、JR 東日本スタートアップ（株）と合併で設立した（株）TOUCH TO GO（以下 TTG、2019 年 7 月設立、設立時の出資比率 50.0%、その後の増資で 2021 年 10 月末時点の出資比率 43.2%）については、持分法非適用関連会社としている。また 2020 年 3 月には、NSD<9759> 及び（株）NSD 先端技術研究所と資本業務提携している。

2022 年 2 月期第 2 四半期末時点の総資産額は 2,236 百万円、純資産額は 1,449 百万円、資本金は 1,174 百万円、自己資本比率は 64.8%、発行済株式数は 12,659,271 株（自己株式 0 株）である。

2. 沿革

2007 年 3 月に「お客さまの IT 部門の一員として」具体的な課題解決を行うことを目的として、東京都中央区日本橋本町に同社を設立し、銀行向けのコンサルティング業務を開始した。その後、2009 年 9 月に本社を現在地に移転し、主に地域銀行やクレジットカード会社、投資運用会社を中心とする金融業界向けのコンサルティング事業、及びソリューション事業を展開している。

また 2017 年 3 月に、小売業者が抱える課題の解決を目的として、自社開発の設置型 AI 搭載セルフレジ「ワンダーレジ」を発表し、小売業者向けに店舗運営の省人化を図る製品・ソリューションの提供を拡大するため、2019 年 7 月には JR 東日本スタートアップとの合併会社 TTG を設立した。さらにイノベーション事業としてコンパクト POS セルフレジ「EZ レジ」などの開発を進めるとともに、地域の課題を解決する地方共創への取り組みも開始している。

株式関係では、2017 年 11 月に東京証券取引所マザーズ市場へ株式上場、2019 年 5 月に東京証券取引所市場第 1 部に市場変更した。なお会社設立時から、VC（ベンチャーキャピタル）からの出資を受けていないことも特徴だ。

サインポスト | 2021 年 11 月 25 日 (木)
3996 東証 1 部 | <https://signpost.co.jp/ir>

会社概要

沿革

年月	項目
2007年 3月	東京都中央区日本橋本町にサインポスト（株）を設立 銀行に向けたコンサルティング業務を開始
2007年11月	カード業界等、金融業界全般に向けたコンサルティング業務を開始
2008年10月	公共機関（国・地方公共団体等）に対するコンサルティング業務を開始
2009年 2月	日本情報処理開発協会よりプライバシーマークの付与認定を取得
2012年 1月	ISO27001/ISMS の認証を取得
2014年12月	ソリューション事業を開始
2015年 5月	パッチ処理高速化サービスの提供を開始
2016年 1月	事業性評価サービスの提供を開始
2017年 3月	自社開発の設置型 AI 搭載セルフレジ「ワンダーレジ」を発表
2017年11月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
2017年11月	JR 大宮駅の特設スペースでレジ無しスルー型無人決済システム「スーパーワンダーレジ」の実証実験実施
2018年 6月	設置型 AI 搭載セルフレジ「ワンダーレジ」の実利用開始
2018年10月	JR 赤羽駅ホーム上の特設店舗で無人決済システム「スーパーワンダーレジ」の実証実験を開始
2019年 5月	東京証券取引所市場第 1 部に市場変更
2019年 7月	JR 東日本スタートアップ（株）と合併で（株）TOUCH TO GO（持分法非適用関連会社）を設立
2020年 3月	（株）NSD 及び（株）NSD 先端技術研究所と資本業務提携 関連会社の TOUCH TO GO が JR 山手線高輪ゲートウェイ駅構内に無人 AI 決済店舗第 1 号店「TOUCH TO GO」を開業
2020年 4月	北海道新冠町の野菜直売所に設置型 AI レジ「ワンダーレジ」を設置、地方共創への取り組みを開始
2021年 3月	保険ソリューション部を創設して保険業界向けコンサルティングサービス提供体制を拡充
2021年 7月	コンパクト POS セルフレジ「EZ レジ」を開発
2021年 8月	本を置くだけのセルフレジ「ワンダーレジ-BOOK」を開発

出所：同社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

事業概要

課題解決に向けたコンサルティング事業やイノベーション事業を展開

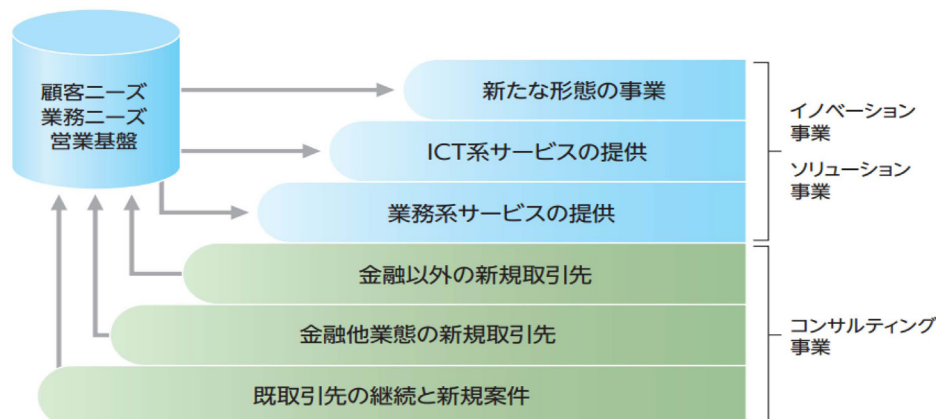
1. 事業概要

報告セグメントはコンサルティング事業、ソリューション事業、イノベーション事業としている。コンサルティング事業による安定的かつ成長性のある事業運営をベースとして、コンサルティング事業で培った営業基盤を活かしながら、新たな製品・サービスを提供するソリューション事業及びイノベーション事業に展開していくという、各事業が相互に関連性を持ちながら展開していく事業構成である。

サインポスト | 2021 年 11 月 25 日 (木)
3996 東証 1 部 | <https://signpost.co.jp/ir>

事業概要

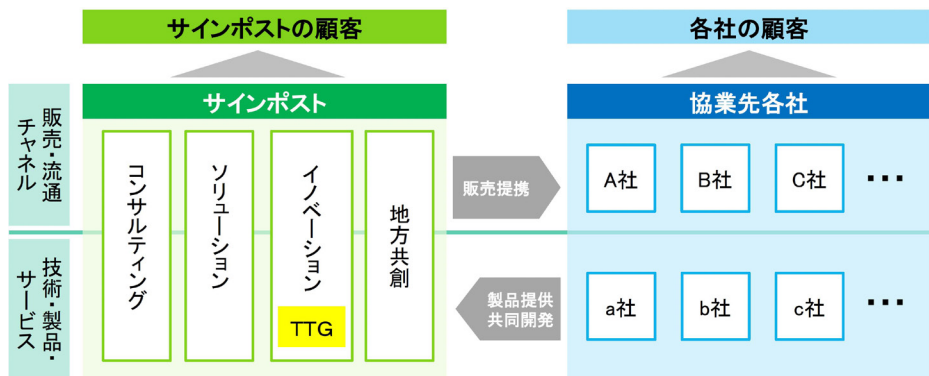
事業モデル



出所：成長可能性に関する説明資料より掲載

事業の全体像としては、企業や社会の課題解決に取り組むとともに、成長のスピードアップを図るため事業開発や営業面においてオープンイノベーションを推進している。協業企業との製品共同開発、製品提供、販売提携によって効率的に事業展開していることが特徴である。

事業の全体像



出所：決算説明会資料より掲載

セグメント別では、金融業界向けが中心のコンサルティング事業が現在の収益の柱となっている。なおコンサルティング事業の売上高は、2018 年 2 月期が 2,109 百万円、2019 年 2 月期が 2,348 百万円、2020 年 2 月期が 1,946 百万円と、減少傾向のように見えるが、これは大型案件を計上した反動影響である。収益特性として、大型案件によって売上高及び営業利益が変動する可能性がある。また、イノベーション事業は先行投資段階のため損失が継続している。イノベーション事業の現在の主たる売上高は「ワンダーレジ」の利用料である。

事業概要

セグメント別売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)

	17/2 期	18/2 期	19/2 期	20/2 期	21/2 期	22/2 期 2Q 累計
売上高						
コンサルティング事業	1,713	2,109	2,348	1,946	1,921	926
ソリューション事業	9	832	319	175	112	33
イノベーション事業	-	83	16	0	3	7
合計	1,723	3,024	2,684	2,122	2,037	967
売上高構成比						
コンサルティング事業	99.4%	69.7%	87.5%	91.7%	94.3%	95.7%
ソリューション事業	0.6%	27.5%	11.9%	8.3%	5.5%	3.5%
イノベーション事業	-	2.8%	0.6%	0.0%	0.2%	0.8%
営業利益						
コンサルティング事業	411	494	547	400	388	157
ソリューション事業	-35	96	89	-6	-118	-38
イノベーション事業	-	-85	-194	-395	-598	-189
調整前合計	376	505	441	-2	-328	-70
調整額（全社費用等）	-204	-134	-169	-174	-268	-192
調整後営業利益	171	370	272	-176	-596	-263

出所：決算短信よりフィスコ作成

勘定系システムに対する知見が強みのコンサルティング事業

2. コンサルティング事業

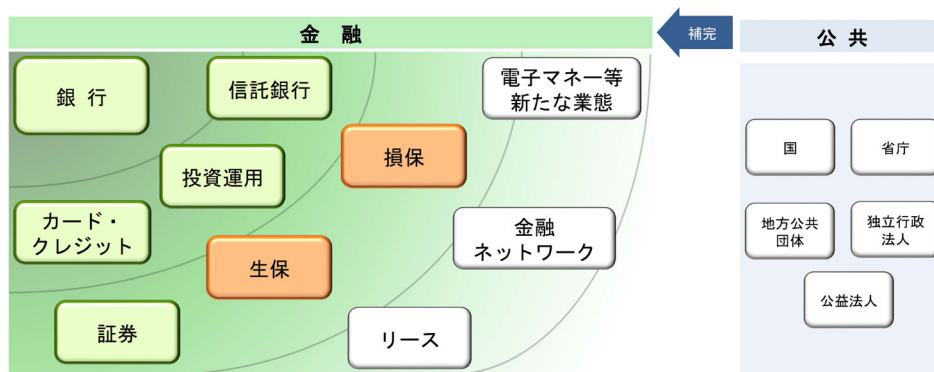
コンサルティング事業は、金融業界（銀行、クレジットカード会社、証券会社、投資運用会社など）の企業や、国・地方公共団体向けに、顧客の経営・業務課題の解決に主眼を置いた情報化戦略や業務改善などを提案し、システム企画・設計・開発・運用の実行・マネジメント支援など、解決策の実行までをサポートするコンサルティングサービスを提供している。

銀行の業務内容や、入出金・振込などの決済関連をカバーする勘定系システムの構築に熟知した知見を活用し、「顧客の IT 部門の一員として」具体的な課題解決を行うことを特徴・強みとしている。2021 年 3 月には事業領域拡大に向けて保険ソリューション部を強化し、新たに保険業界（生保・損保）向けコンサルティングサービスも開始した。

サインポスト | 2021 年 11 月 25 日 (木)
3996 東証 1 部 | <https://signpost.co.jp/ir>

事業概要

コンサルティングの領域拡大



出所：決算説明会資料より掲載

特に地域銀行やクレジットカード会社向け、投資運用会社を主力としている。主要顧客は（株）ジェーシービー（以下 JCB、2021 年 2 月期の全社売上高に占める割合 18.4%）、アセットマネジメント One（株）（同 16.5%）となっている。上記 2 社とは継続的な取引があるが、その他の顧客については勘定システムの更新時（おおむね 20 年～ 30 年ごとに更新）や、地域銀行の経営統合に伴うシステム統合時に合わせて引き合いを受ける。

一般的ナリスク要因として、景気変動による金融業界の投資抑制、競争激化などがある。金融業界のシステム投資については、システム障害が致命的な信用失墜につながる可能性があり、銀行を中心に勘定システムの更新は定期的かつ綿密な計画を基にして実施される。地域銀行約 100 行が 20 年～ 30 年ごとにシステム更新するとすれば、毎年 4～5 件の更新プロジェクトが発生する計算となる。政府や日本銀行から地域銀行の競争力強化に向けて再編や IT 投資を支援する方針が示されていることなども勘案すれば、同社にとって需要は安定的に推移する見込みだ。

また、地域銀行とは同社設立からわずか十数年で既に 30 行以上との取引実績があり、同社のコンサルティングが高い評価・信頼を受けて実質的な業界スタンダードとなっている。このため競合企業が見当たらないことも特徴だ。

課題解決や DX に資するソリューション事業

3. ソリューション事業

ソリューション事業は、コンサルティング事業で培った業務ナレッジや、提携するベンチャー企業等が有する先端技術などを組み合わせてパッケージ化し、顧客の業務改善や DX（Digital Transformation）に資するパッケージ・ソリューションとして提供している。

2015 年 5 月にはバッチ処理高速化ソリューション「ユニケージ」、2016 年 1 月には事業性評価サービスの提供を開始した。その後も e 電子便など、顧客の課題解決や DX に資するソリューションの開発を推進するとともに、事業拡大に向けて 2019 年からはコンサルティング事業と一体となった営業活動を推進している。

課題解決に向けて新たなソリューションを具現化する イノベーション事業

4. イノベーション事業

イノベーション事業は、企業の経営・業務課題の解決にとどまらず、社会問題の解決や地域との共創に向けて、新技術の研究開発やオープンイノベーションによる協力企業との協業によって、新たな製品・ソリューションの具現化を目指す事業である。

具体的には、独自開発の人工知能「SPAI」による画像認識技術、物体追跡技術をはじめ、マルチ決済技術、重量センサー技術、バーコード認識技術、文字認識技術など当社が保有する要素技術を活用し、小売業向けに自社開発した設置型 AI 搭載セルフレジ「ワンダーレジ」や、完全スルー型の無人決済システム「スーパーワンダーレジ」の導入・設置を推進している。また、2020 年 2 月から NSD と資本業務提携している。

設置型 AI 搭載セルフレジ「ワンダーレジ」は、小売業者が抱える課題、特に店舗運営の効率化や人手不足の解消などを目的として 2017 年 3 月に発表した。独自開発の人工知能「SPAI」や商品を選定する画像認識技術を活用しているため、商品を「ワンダーレジ」に置くだけで、商品を認識して精算できることが特徴だ。バーコードの読み取りも可能である。利用者は「商品を置く＆画面タッチ」だけで、簡単にセルフで買い物ができる。2018 年 6 月に大手企業の社内弁当販売用として 3 台導入され、実利用を開始した。

導入事例としては、JCB 高田馬場オフィスのカフェテリア、ナンモダ百貨新冠本店、昭和電工ドーム（大分トリニータのホームスタジアム）内の飲食売店「トリズキッチン」西コンコース内店舗、横浜高島屋 Foodies' Port2、野村不動産（株）が展開するサービス付小規模オフィス「H'IO 日本橋室町」「H'IO 日本橋小舟町」及びサテライト型シェアオフィス「H'IT 新宿西口」などがある。増設も含めて導入が徐々に広がっている。

「ワンダーレジ」の導入事例（左：JCB 高田馬場オフィス カフェテリア、右：横浜高島屋 Foodies' Port2）



ワンダーレジ

出所：決算説明会資料より掲載

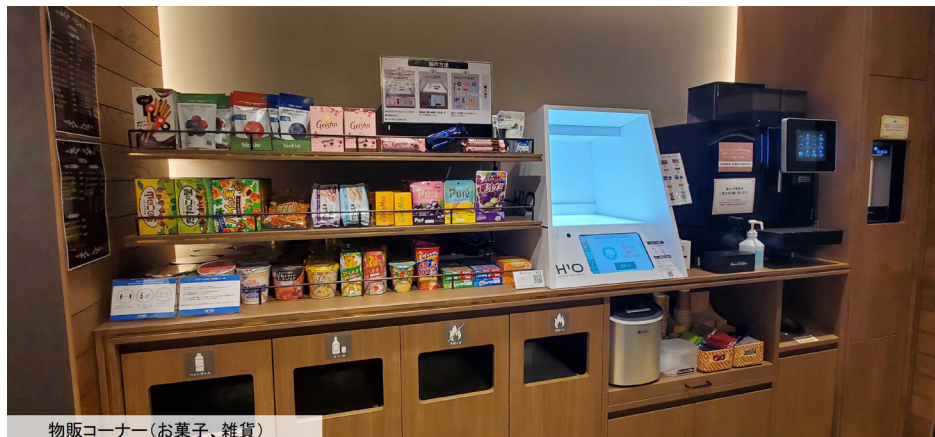


ベーカリースクエア（パン、お菓子等）

サインポスト | 2021 年 11 月 25 日 (木)
3996 東証 1 部 | <https://signpost.co.jp/ir>

事業概要

「ワンダーレジ」の導入事例（H¹O 日本橋室町）



出所：決算説明会資料より掲載

無人決済システム「スーパーワンダーレジ」は、レジ作業を必要としない完全スルー型のシステムである。利用者が店舗内でカートやカゴに購入する商品を出し入れする都度自動で精算し、決済ゲートを通過する際に IC キャッシュカードなどの支払方法を選択して決済を完了させる。利用者は商品を手にとるだけで精算することが可能になる。会員登録が不要で誰でも使える、利用者に合わせて決済手段を選べる、優れたコストパフォーマンスなどを競合との差別化ポイントとしている。

JR 大宮駅構内の特設店舗における実証実験（2017 年 11 月）、JR 赤羽駅構内の特設店舗における実証実験（2018 年 10 月～12 月）を経て、2019 年 7 月に JR 東日本スタートアップと合併で TTG を設立し、無人決済システム「スーパーワンダーレジ」の開発・販売を移管した。JR 東日本とのオープンイノベーションで迅速な社会実装を推進し、小売業者向けに店舗運営の省人化や利用者の利便性向上を図る製品・ソリューションとして提供する。同社は技術提供など開発面で協業して TTG からロイヤリティ収入を得る。

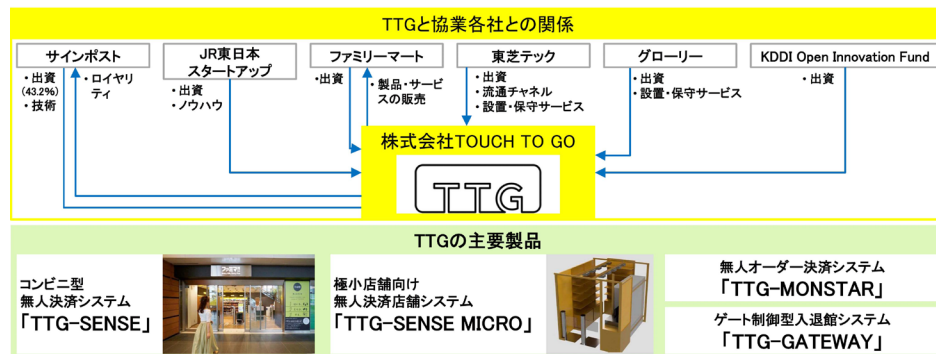
TTG は 2020 年 3 月に JR 山手線高輪ゲートウェイ駅構内に無人 AI 決済店舗の第 1 号店となる「TOUCH TO GO」をオープンした。今後は製品名をコンビニ型無人決済システム「TTG-SENSE」、極小店舗向け無人決済店舗システム「TTG-SENSE MICRO」、無人オーダー決済システム「TTG-MONSTAR」、ゲート制御型入退館システム「TTG-GATEWAY」などとして事業展開する。

また TTG は業容拡大に向けて、（株）ファミリーマートと資本業務提携（2021 年 3 月）、東芝テック <6588> と資本業務提携（2021 年 9 月）、グローリー <6457> と資本業務提携、KDDI Open Innovation Fund 3 号から資金調達（2021 年 10 月）するなど、各社との協業を強化している。なお同社の TTG への出資比率は、設立時は 50.0% だったが、その後の増資で 2021 年 10 月末時点では 43.2% となっている。

サインポスト | 2021 年 11 月 25 日 (木)
3996 東証 1 部 | <https://signpost.co.jp/ir>

事業概要

TTG の詳細



出所：決算説明会資料より掲載

TTG の導入事例としては、JR 山手線高輪ゲートウェイ駅構内、ファミリーマートのサピアタワー／S 店、ファミリーマート岩槻駅店、(株)紀ノ國屋の無人決済小型スーパーマーケット「KINOKUNIYA Sutto 目白駅店」、ANA FESTA GO 羽田 B1 フロア店、トモニ-中井駅店、千葉新港の三菱商事エネルギー・タツノなどがある。ファミリーマートが店舗無人化戦略を積極推進する方針であり、採用拡大への期待が高まっている。

TTG の導入事例



出所：決算説明会資料より掲載

サインポスト | 2021 年 11 月 25 日 (木)
3996 東証 1 部 | <https://signpost.co.jp/ir>

事業概要

TTG の導入事例

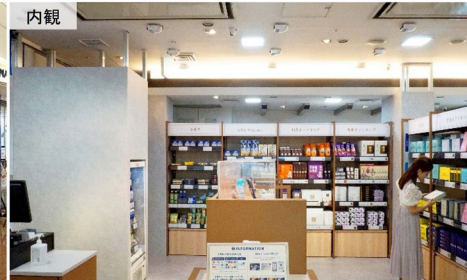
ファミマ!!サピアタワー／S店



出所：決算説明会資料より掲載

TTG の導入事例

ANA FESTA GO 羽田B1フロア店



買い物の様子



出所：決算説明会資料より掲載

イノベーション事業としては、さらに新製品・サービスの開発を推進し、2021 年 7 月にはコンパクト POS セルフレジ「EZ レジ」を開発、2021 年 8 月には書籍専用セルフレジ「ワンダーレジ-BOOK」を開発し、2021 年秋から提供を開始している。コンパクト POS セルフレジ「EZ レジ」は、シンプルな機能に絞り込んで月額 9,800 円（税抜）～という低価格を実現し、セルフレジ導入のハードルを大幅に低減させた。書籍専用セルフレジ「ワンダーレジ-BOOK」は、書籍のバーコードを上に向けて置くだけで一括して全ての書籍のバーコードを読み取るため、スピーディな会計を実現できる。

サインポスト | 2021 年 11 月 25 日 (木)
3996 東証 1 部 | <https://signpost.co.jp/ir>

事業概要

コンパクト POS セルフレジ「EZ レジ」(左) と書籍専用セルフレジ「ワンダーレジ-BOOK」(右)



なお、無人レジや無人店舗決済システムの競合企業としては、現在は Amazon の「Amazon Go」など数社にとどまっているが、今後は新規参入企業の出現も予想される。ただし、無人レジや無人店舗決済システムの関連市場そのものが未開拓の市場であり、同社には設置型 AI 搭載セルフレジ「ワンダーレジ」や TTG のコンビニ型無人決済システム「TTG-SENSE」などで先行している優位性もある。当面の市場競合リスクは小さいだろう。

地方共創への取り組みも開始

5. 地方共創

さらに地域の課題を解決することを目的として、地方共創への取り組みも開始している。2020 年 4 月には、一般社団法人ナンモダ（北海道新冠町）が運営するナンモダ百貨新冠本店の野菜直売所に、設置型 AI 搭載セルフレジ「ワンダーレジ」を設置した。店舗スタッフの採用難や販売機会の拡大など、過疎地域の小売店舗の経営課題解決を試みるとともに、地域経済活性化と地方創生の方策の一つとなることを目指す。

今後も独自技術の商品化とオープンイノベーションで新たなソリューションを具現化し、イノベーションを通じて地方共創への取り組みを推進する方針だ。

6. リスク要因と対策

上述の各事業セグメントで指摘した景気変動リスク、市場競合リスクの他に、同社の場合は創業者である蒲原寧代表取締役社長への依存リスクがある。ただグローバル企業への成長を目指し、優秀な人材の確保・育成を含めた経営基盤の整備・強化に着手している。特定人物への依存リスクは徐々に軽減される見込みだ。

業績動向

2022 年 2 月期第 2 四半期累計は営業・経常損失が縮小

1. 2022 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 2 月期第 2 四半期累計業績（非連結）は、売上高が前年同期比 4.8% 減の 967 百万円、営業損失が 263 百万円（前年同期は 352 百万円の損失）、経常損失が 266 百万円（同 361 百万円の損失）、四半期純損失が 378 百万円（同 335 百万円の損失）だった。

2022 年 2 月期第 2 四半期累計業績（非連結）の概要

（単位：百万円）

	21/2 期 2Q 累計	22/2 期 2Q 累計	増減率
売上高	1,016	967	-4.8%
売上総利益	263	256	-2.6%
販管費	615	520	-15.5%
営業利益	-352	-263	-
経常利益	-361	-266	-
四半期純利益	-335	-378	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

全体として売上高が小幅減収となり、採用増に伴って人件費や人材採用費が増加したが、研究開発費の減少（1 億円計上、前年同期比では 1.5 億円減少）で営業・経常損失が縮小した。売上総利益は同 2.6% 減少し、売上総利益率は同 0.6 ポイント上昇して 26.5% となった。販管費は同 15.5% 減少し、販管費率は同 6.9 ポイント低下して 53.7% となった。なお特別損失に減損損失 110 百万円を計上したため、四半期純損失が拡大した。

2. セグメント別動向

セグメント別の売上高、営業利益は以下の通りである。

業績動向

2022 年 2 月期第 2 四半期累計セグメント別売上高・営業利益

(単位：百万円)

	21/2 期 2Q 累計	22/2 期 2Q 累計	増減率
売上高			
コンサルティング事業	960	926	-3.6%
ソリューション事業	54	33	-38.4%
イノベーション事業	1	7	535.1%
合計	1,016	987	-4.8%
営業利益			
コンサルティング事業	212	157	-26.0%
ソリューション事業	-63	-38	-
イノベーション事業	-346	-189	-
調整前合計	-197	-70	-
調整額	-154	-192	-
調整後営業利益	-352	-263	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

コンサルティング事業は売上高が前年同期比 3.6% 減の 926 百万円で、営業利益（全社費用等調整前）が同 26.0% 減の 157 百万円だった。プロジェクトマネジメントを支援する 1 件の得意先において、勘定系システムの統合プロジェクトを完了したが、2021 年 1 月に終了した大型プロジェクトの反動減、新規得意先開拓に向けて新設した保険ソリューション部の配置転換、営業費用が先行したことなどで減収減益だった。ただし新規得意先開拓、既存得意先システム部支援業務の増員要請への対応、高品質なコンサルティングサービスの提供などでおおむね順調だった。

ソリューション事業は売上高が前年同期比 38.4% 減の 33 百万円で、営業損失が 38 百万円（前年同期は 63 百万円の損失）となった。IT システム構築や投資に関するアドバイザリー業務、事業性評価サービス等の月次サービスを提供した。減収影響に加えて、積極的な営業展開に伴って費用が増加したが、全体として損失は縮小した。

イノベーション事業は売上高が 7 百万円（前年同期は 1 百万円）で、営業損失が 189 百万円（同 346 百万円の損失）となった。先行投資段階のため損失が継続しているが、「ワンダーレジ」の稼働数増加に加えて、TTG からのロイヤリティ収入を計上した。また、得意先金融機関から店舗内の動線や混雑状況を可視化するソリューションの開発を受託した。

営業損失が継続しているが財務の健全性に大きな懸念はない

3. 財務状況

財務面で見ると、2022 年 2 月期第 2 四半期末の資産合計は前期末比 87 百万円増加して 2,236 百万円、負債合計は同 52 百万円減少して 787 百万円、純資産合計は同 139 百万円増加して 1,449 百万円となった。新株予約権行使によって 506 百万円を調達し、借入金が減少、資本金及び資本剰余金が増加した。この結果、自己資本比率は同 4.0 ポイント上昇して 64.8% となった。

2020 年 2 月期から営業損失が継続しているが、新株予約権行使によって自己資本を高めており、事業計画で予定する当面の支出を充たす十分な手元資金も有している。財務の健全性に大きな懸念はないと言えるだろう。

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.

サインポスト
2021 年 11 月 25 日 (木)

3996 東証 1 部
<https://signpost.co.jp/ir>

業績動向

財務諸表

(単位：百万円)

項目	17/2 期	18/2 期	19/2 期	20/2 期	21/2 期	22/2 期 2Q
売上高	1,723	3,024	2,684	2,122	2,037	967
売上原価	1,156	2,165	1,867	1,569	1,535	711
売上総利益	566	858	817	553	501	256
売上総利益率	32.9%	28.4%	30.4%	26.1%	24.6%	26.5%
販管費	394	488	545	729	1,098	520
販管費率	22.9%	16.1%	20.3%	34.4%	53.9%	53.7%
営業利益	171	370	272	-176	-596	-263
営業利益率	10.0%	12.3%	10.1%	-	-	-
営業外収益	0	1	0	0	0	0
営業外費用	5	15	3	31	14	3
経常利益	166	357	269	-207	-611	-266
経常利益率	9.7%	11.8%	10.0%	-	-	-
特別利益	-	4	0	5	-	1
特別損失	-	0	-	-	202	110
税引前当期純利益	166	361	269	-201	-813	-376
法人税等合計	60	115	65	58	-27	2
当期純利益	106	245	203	-260	-786	-378
当期純利益率	6.2%	8.1%	7.6%	-	-	-
資産合計	1,228	2,164	1,952	2,079	2,149	2,236
（流動資産）	1,150	2,062	1,707	1,418	1,432	1,576
（固定資産）	77	102	244	661	716	660
負債合計	822	1,057	647	1,056	840	787
（流動負債）	498	780	465	672	494	480
（固定負債）	323	276	182	384	346	307
純資産合計	406	1,107	1,304	1,023	1,309	1,449
（株主資本）	406	1,107	1,304	1,023	1,306	1,449
（資本金）	113	352	361	364	913	1,174
期末発行済株式総数（株）	8,984,000	9,930,000	10,730,800	10,916,400	12,104,200	12,659,271
1 株当たり当期純利益（円）	12.54	26.60	19.90	-	-	-
1 株当たり純資産額（円）	45.20	111.57	121.57	93.72	107.96	-
1 株当たり配当金（円）	2.50	2.50	2.50	2.50	0.00	0.00
自己資本比率	33.1%	51.2%	66.8%	49.2%	60.8%	64.8%
自己資本当期純利益率	29.6%	32.4%	16.9%	-	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	-257	923	-114	79	-601	-216
投資活動によるキャッシュ・フロー	-28	-21	-108	-510	-360	-49
財務活動によるキャッシュ・フロー	-71	380	-156	126	1,043	440
現金及び現金同等物の期末残高	420	1,702	1,322	1,018	1,099	1,273

注 1：2017 年 11 月新規上場

注 2：2017 年 2 月期と 2018 年 2 月期は、2017 年 7 月 31 日付株式 100 分割及び 2018 年 3 月 1 日付株式 4 分割遡及換算後

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年月期通期業績予想を下方修正したが前期比では損失縮小

1. 2022 年 2 月期通期業績予想の概要

2022 年 2 月期通期業績(非連結)予想は下方修正(2021 年 10 月 12 日付)して、売上高が前期比 0.6% 増の 2,050 百万円、営業損失が 460 百万円(前期は 596 百万円の損失)、経常損失が 465 百万円(同 611 百万円の損失)、当期純損失が 360 百万円(同 786 百万円の損失)としている。なお特別損失に、ソリューション事業において開発するソフトウェア、及び共用資産(建物、一部のソフトウェア等)に係る減損損失 110 百万円を計上(第 2 四半期に計上済み)する。

2022 年 2 月期通期業績(非連結) 予想の概要

(単位: 百万円)

	21/2 期	22/2 期予想	増減率
売上高	2,037	2,050	0.6%
営業利益	-596	-460	-
経常利益	-611	-465	-
当期純利益	-786	-360	-

出所: 決算短信よりフィスコ作成

第 2 四半期累計の進捗、及び進行中のプロジェクトの計画、及び営業活動の状況を踏まえて、従来予想に対して売上高を 120 百万円、営業利益を 225 百万円、経常利益を 227 百万円、当期純利益を 102 百万円、それぞれ下方修正した。売上高が従来予想を下回ることに加えて、中途採用者の増加に伴う人件費や人材採用費の増加も影響する。ただし前期比では各利益の損失幅が縮小する見込みだ。

2. セグメント別の売上高計画

セグメント別の売上高計画は以下の通りである。コンサルティング事業は前期比 1.5% 増の 1,950 百万円、ソリューション事業は同 22.5% 減の 87 百万円、イノベーション事業は同 265.6% 増の 13 百万円としている。従来予想との比較では、コンサルティング事業を 50 百万円、ソリューション事業を 33 百万円、イノベーション事業を 37 百万円、それぞれ下方修正した。

なお下期の重点施策として、イノベーション事業において 2021 年秋からコンパクト POS セルフレジ「EZ レジ」と書籍専用セルフレジ「ワンダーレジ-BOOK」の提供を開始するなど、イノベーション事業の成長加速に向けて経営資源を投下する方針だ。

サインポスト | 2021 年 11 月 25 日 (木)
3996 東証 1 部 | <https://signpost.co.jp/ir>

今後の見通し

2022 年 2 月期通期セグメント別売上高計画

(単位：百万円)

	21/2 期	22/2 期予想	増減率
売上高			
コンサルティング事業	1,921	1,950	1.5%
ソリューション事業	112	87	-22.5%
イノベーション事業	3	13	265.6%
合計	2,037	2,050	0.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略

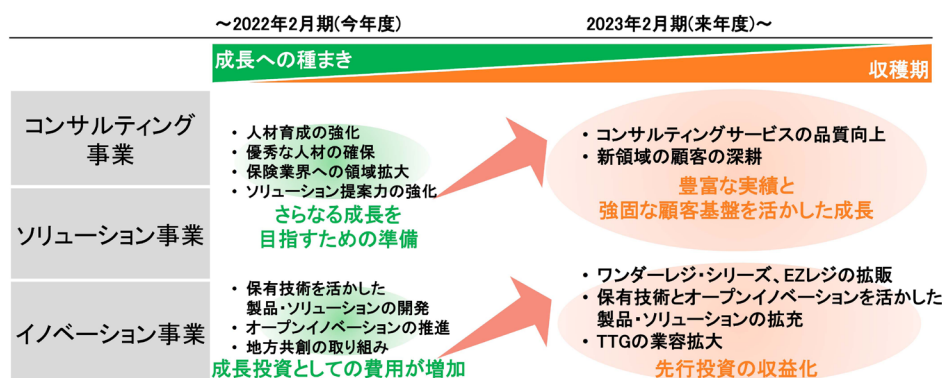
2022 年 2 月期までは積極的な先行投資を実行。
2023 年 2 月期からは成長の実現と収益化のフェーズへと移行

1. 種まき期から収穫期へ移行

2022 年 2 月期までは「成長への種まき期」と位置付けて、未来に向けた積極的な先行投資（コンサルティング事業及びソリューション事業での優秀な人材の確保、保険業界への領域拡大、ソリューション提案力の強化、イノベーション事業での保有技術を生かした製品・ソリューションの開発、オープンイノベーションの推進、地方共創への取り組み開始など）を実行してきた。

このため 2020 年 2 月期から営業損失が継続しているが、2023 年 2 月期からは「収穫期」と位置付けて成長の実現と収益化のフェーズに移行し、早期の営業黒字転換を目指す方針だ。コンサルティング事業及びソリューション事業は、コンサルティングサービスの品質向上や新領域の顧客の深耕により、強固な顧客基盤を生かした成長を目指す。イノベーション事業は、「ワンダーレジ」シリーズやコンパクト POS セルフレジ「EZ レジ」の拡販、さらなる製品・ソリューションの拡充、TTG の業容拡大により、先行投資の収益化を推進する。

種まき期から収穫期へ



出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

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

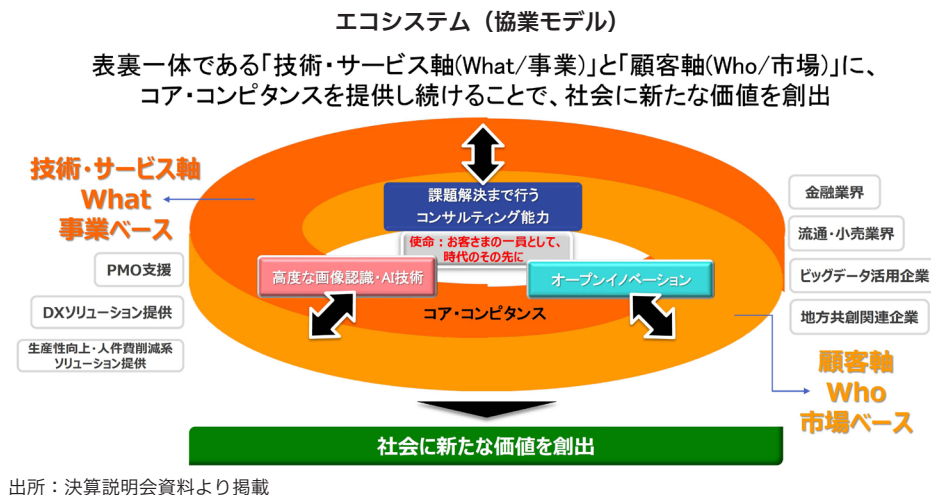
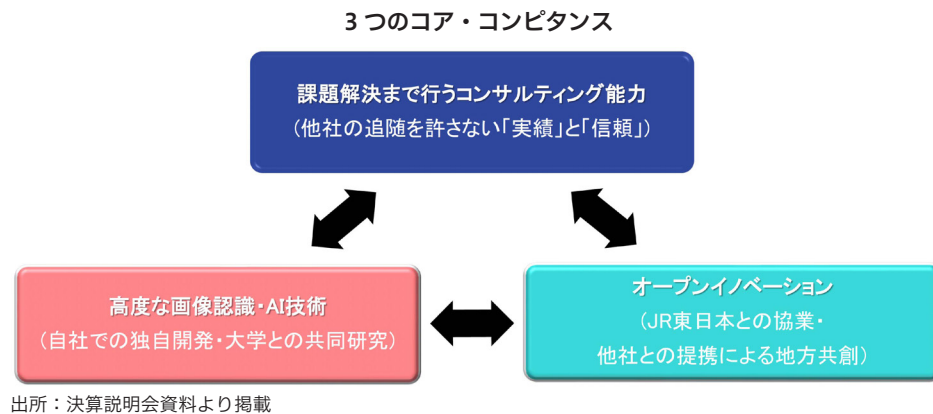
サインポスト | 2021 年 11 月 25 日 (木)
3996 東証 1 部 | <https://signpost.co.jp/ir>

成長戦略

3つのコア・コンピタンスをベースに エコシステム（協業モデル）を目指す

2. 協業モデルと地方共創の推進

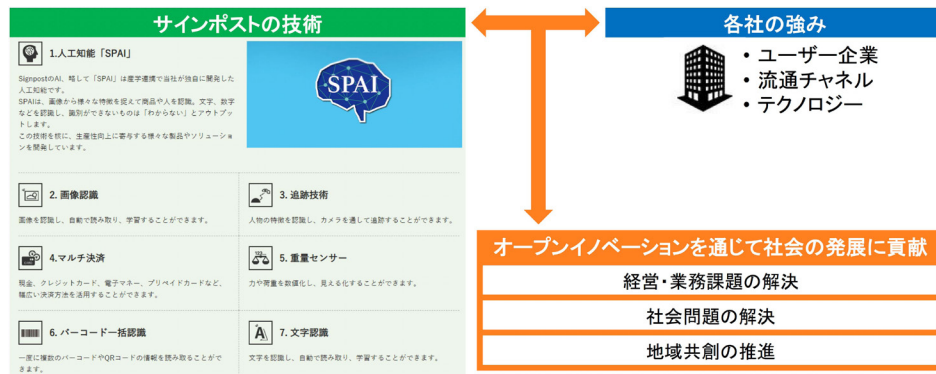
中長期成長に向けた経営戦略の基本方針として、3つのコア・コンピタンス（課題解決まで行うコンサルティング能力、高度な画像認識・AI技術、オープンイノベーション）をベースに、保有技術とオープンイノベーションによってエコシステム（協業モデル）を推進し、社会に新たな価値を創出する新たなソリューションを具現化することを目指している。



サインポスト | 2021 年 11 月 25 日 (木)
3996 東証 1 部 | https://signpost.co.jp/ir

成長戦略

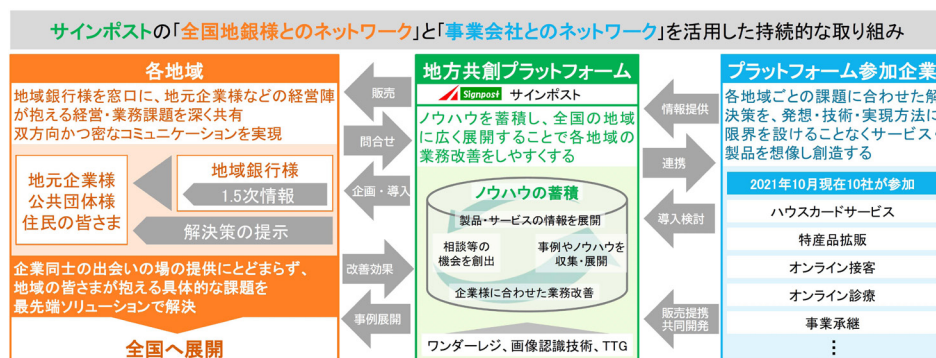
独自技術の商品化とオープンイノベーション



出所：決算説明会資料より掲載

既存事業で培った技術やノウハウを活用して、各地域の課題に合わせた解決策を提供する地方共創プラットフォームの構築も推進する方針だ。コンサルティング事業の主要取引先である地域銀行を窓口として、地元企業の経営陣が抱える経営・業務課題を共有し、イノベーション事業で開発・蓄積した技術・ノウハウ、さらにオープンイノベーションを活用して課題解決に取り組む。

地方共創の推進



出所：決算説明会資料より掲載

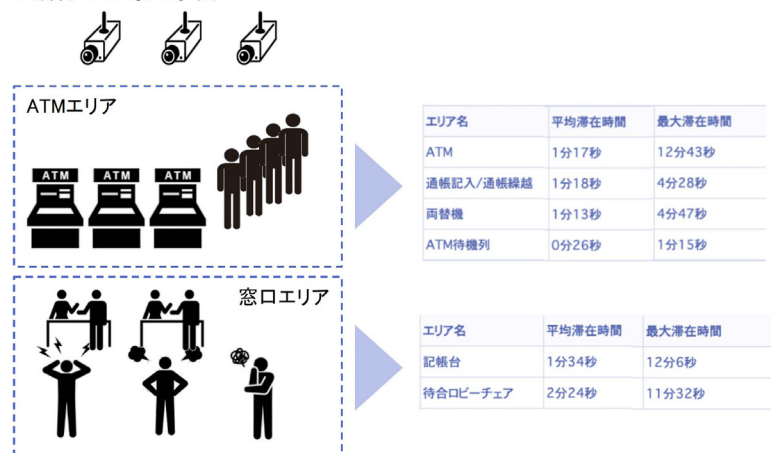
新たなソリューションの例として、店舗利用状況を可視化して店内設計・オペレーションを再構築する店舗可視化ソリューションや、コールセンターやテレワークでのリモート接客によって窓口業務の省人化を実現するアバターリモート接客システムなどの開発・実用化も推進している。

サインポスト | 2021 年 11 月 25 日 (木)
3996 東証 1 部 | <https://signpost.co.jp/ir>

成長戦略

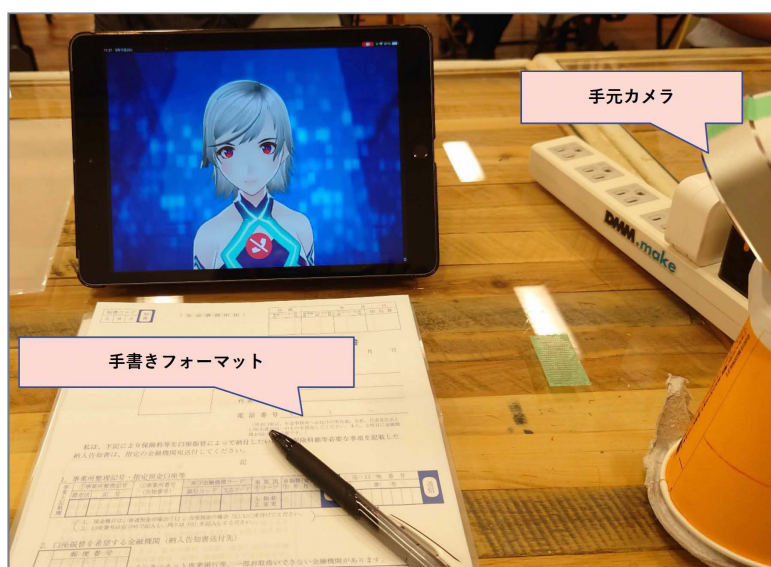
店舗可視化ソリューション

◆銀行での導入事例



出所：決算説明会資料より掲載

アバターリモート接客システム



出所：決算説明会資料より掲載

成長ポテンシャルは大きい

3. 経営基盤の整備・強化

蒲原寧代表取締役社長は、「オープンイノベーションを通じて社会の発展に貢献（経営・業務課題の解決、社会問題の解決、地域共創の推進）することで、中長期的には世界に進出して日本を代表するグローバル企業を目指したい」と語り、成長に向けて経営基盤の整備・強化にも着手している。当面は先行投資負担が続くが中長期的な成長ポテンシャルは大きいと弊社では見ている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

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

サインポスト

3996 東証 1 部

2021 年 11 月 25 日 (木)

<https://signpost.co.jp/ir>

■ 株主還元

株主への利益還元については、将来の事業拡大や経営基盤強化のための内部留保を確保しつつ、財政状態及び経営成績等を総合的に判断して利益配当を実施していく方針としている。この基本方針に基づいて 2022 年 2 月期の配当予想は無配としているが、収益力の強化と財務体質の改善を図り、早期の復配を目指すとしている。

■ ESG 経営・SDGs への取り組み

ESG（環境・社会・ガバナンス）経営や SDGs（持続可能な開発目標）への取り組みについては、現時点ではマテリアリティとして具体的な取り組み項目や目標を設定していないが、事業を通じて社会問題を解決し、社会の発展に貢献することを目指している。

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・表示したものです。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、配布等することは強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