

|| 企業調査レポート ||

メディアシーク

4824 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年5月8日(水)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024年7月期第2四半期の連結業績概要	01
2. 2024年7月期の連結業績見通し	01
3. 今後の展望	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	05
■ 業績動向	09
1. 2024年7月期第2四半期の連結業績概要	09
2. 財務状況	11
3. 経営指標	13
■ 今後の見通し	15
1. 2024年7月期の連結業績見通し	15
2. 成長戦略	16
3. 今後の展望	22
4. サステナビリティへの取り組み	23
■ 株主還元策	24

■ 要約

ブレインテック・DTxに収益化の兆し。 第3四半期における投資有価証券売却益により上方修正

メディアシーク<4824>は、2000年に設立されたシステム開発の専門企業で、長年にわたり特定の領域で高い実績を誇っている。市場のニーズに応じて5つの事業ポートフォリオを策定している。5つの事業ポートフォリオとは、法人向けのシステムコンサルティングサービス「コーポレートDX」、バーコードとQRコードの読み取り機能を搭載したアプリケーションとAI技術の研究開発に焦点を当てた「画像解析・AI」、教育やヘルスケア、エンターテインメントを含む様々なオンラインサービスを提供する「ライフスタイルDX」、治療用アプリの研究開発とブレインテック技術の民間利用を進める「ブレインテック・DTx^{*}」、そしてスタートアップ企業を支援しIPOに至るまでのプロセスを顧客とともに歩む「ベンチャーインキュベーション」である。「コーポレートDX」「画像解析・AI」「ライフスタイルDX」を拡大する一方で、新しい技術の研究開発にも力を入れており、特に社会に良い影響を与える新技術に注力している。加えて、スタートアップ企業との協業を積極的に進めることで、常に最先端の技術領域に挑戦し続けている。2024年7月期第2四半期には、売上高はまだ小さいものの、「ブレインテック・DTx」において、新しいヘルステック事業開発による収益化の兆しが見えてきた。第3四半期には、投資有価証券売却益を計上する見込みであることから、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益を上方修正した。

※「デジタルセラピューテックス」の略で、デジタル技術による治療を指すが、明確な定義はまだない。

1. 2024年7月期第2四半期の連結業績概要

2024年7月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比13.8%増の479百万円、売上総利益が同20.8%増の202百万円、販管費が同19.0%増の168百万円、営業利益は同30.1%増の34百万円、経常利益は同81.7%増の64百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同54.4%増の40百万円となった。社会全体のDX推進に伴い、ITサービスの需要は引き続き強く、加えて、首都圏に限らず柔軟にエンジニア確保に取り組み、一定の成果をもたらしている。

2. 2024年7月期の連結業績見通し

2024年7月期の連結業績予想を見ると、期初予想では、売上高は前期比6.1%増の924百万円、営業利益は同3.5%増の43百万円、経常利益は同17.7%増の92百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同1.1%増の61百万円であった。2024年3月に発表した修正予想では、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益を上方修正した。売上高、営業利益は期初予想と変わらないものの、経常利益は前期比139.3%増の187百万円、親会社株主に帰属する当期純利益も同110.5%増の127百万円と大幅な増加の見通しだ。第3四半期において、投資有価証券売却に伴い投資有価証券売却益及び投資有価証券売却損を計上する見込みとなったためである。

要約

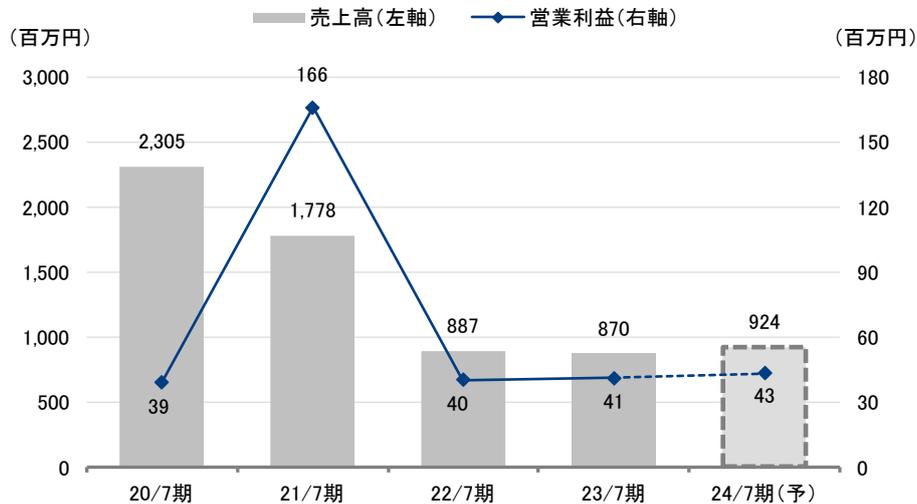
3. 今後の展望

既存の「コーポレート DX」と「ライフスタイル DX」の基盤を活用し、「画像解析・AI」「ブレインテック・DTx」「ベンチャーインキュベーション」のほか、「次世代技術開拓」に向けた積極的な投資を進めている。「コーポレート DX」で安定した利益を確保し、「ライフスタイル DX」では自社商品「マイクラス」の販売拡大を図るなか、「画像解析・AI」においては応用技術の開発によりバーコードリーダー / アイコニットのプラットフォームを進化させるほか、デジタルヘルスケア分野の「ブレインテック・DTx」と非医療分野の市場拡大を目指している。ベンチャー企業の IPO を通じてキャピタルゲインを得る戦略を継続するほか、上場企業への投資も活発に行っており、新しいコンサルティングビジネスモデルによる企業価値の向上も狙う。次世代技術への投資も計画しており、さらなる純資産拡大と持続的な成長を目指す。

Key Points

- ・ 2024年7月期第2四半期は増収増益
- ・ 2024年7月期第3四半期における経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益の大幅な増加見込みで、通期予想を上方修正
- ・ 引き続き次世代技術への投資を進め、さらなる純資産拡大と持続的な成長を目指す

業績推移



注：2021年1月にデリバリーコンサルティングが連結除外となったため、21/7期下期以降は、デリバリーコンサルティングの業績を含まない。

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

安定した財務基盤を土台に、新しい技術分野へ積極的に進出

1. 会社概要

同社は、2000年に創業し、20年以上にわたってシステムインテグレーション分野で実績を築いてきた。「善いものを生みだし続ける」を経営理念に、企業価値の拡大を目指している。同社のサービスには、20周年を迎えた需要拡大中のスクール管理システム「マイクラス」、10年以上の実績で累計3,600万ダウンロードを記録したバーコードアプリ「ICONIT」がある。これらは同社の技術とサービスの歴史を象徴しており、今後もその伝統を守りつつ発展させる予定である。近年ではベンチャー企業の創出にも力を入れ、優れたシステムとサービスに加えて、良質なビジネスと企業を生み出すことを目指している。変化する社会環境のなか、安定した財務基盤を土台に、ブレインテック・DTxなど、新しい技術分野へ積極的に進出している。同社グループは、親会社であるメディアシーク（同社）、スタートメディアジャパン（株）、（株）メディアシークキャピタルの3社で構成されている。

2. 沿革

2000年3月に東京都港区にて設立され、9ヶ月後の2000年12月に東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場に上場した。2003年6月には、モバイル機器への組込み型バーコードリーダー・ソフトウェアを開発した。その後、2003年7月には現在の子会社であるスタートメディアジャパンを設立した。2005年4月には「プライバシーマーク」を取得し、2005年6月には携帯電話向けの組込みプログラムで世界最高レベルの評価となる「BREW 2005 Developer Awards」を受賞した。2005年12月には携帯電話でQRコードが作成できる「バーコードリーダー & メーカー」の出荷を開始した。2007年3月には出資先の（株）ダイヤモンドダイニング（現 DDグループ<3073>）が大証証券取引所へラクレス市場へ上場した。2008年6月には、スクール事業者向けのパッケージ商品である「マイクラス」を開発し販売開始した。2012年1月には新型バーコードリーダー「アイコンット」を開発し、無料ダウンロードを開始した。2019年には現在の子会社であるメディアシークキャピタルを設立し、2022年4月には東証の市場区分の見直しにより、東証マザーズ市場からグロース市場へ移行した。

会社沿革

年月	主な沿革
2000年 3月	東京都港区麻布台に設立
2000年 7月	iモード公式サイト「爆釣チャンネル」を開始
2000年12月	東証マザーズ上場
2003年 6月	モバイル機器組込み型バーコードリーダー・ソフトウェアを開発
2003年 7月	子会社「スタートメディアジャパン株式会社」を設立
2003年12月	2次元コードリーダー・エクステンション「CamReader for BREW」開発 メディアシーク製バーコードリーダーを au 携帯電話に標準搭載開始
2004年 1月	事業セグメントを変更。4つの事業セグメントに再編
2005年 4月	個人情報保護体制を強化。「プライバシーマーク」取得
2005年 6月	携帯電話向け組込みプログラムで世界最高レベルの評価「BREW 2005 Developer Awards」受賞

メディアシーク | 2024年5月8日(水)
 4824 東証グロース市場 | <https://www.mediaseek.co.jp/ir/>

会社概要

年月	主な沿革
2005年 8月	事業セグメントを変更。3つの事業セグメントに再編 第三者割当増資により「株式会社デリバリー」を子会社化
2005年12月	携帯電話でQRコード作成できる「バーコードリーダー & メーカー」出荷開始
2006年 5月	カラーコードに対応した「ハイブリッドコードリーダー」開発
2006年 6月	「BREW 2006 Developer Awards」を2年連続で受賞
2007年 3月	出資先の株式会社ダイヤモンドダイニング（現 株式会社 DD グループ）が、 大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット-「ヘラクレス」に株式を上場
2007年 7月	「高速同期通信技術」に関する特許を取得
2008年 4月	QRコードを読み取るだけで音が聞こえる「ボイスQR」提供開始
2008年 6月	スクール事業者向けパッケージ「マイクラス」を開発・販売開始
2009年 3月	「ボイスQR」が「JAPAN SHOP SYSTEM AWARDS 2009」で優秀賞を受賞
2009年12月	スマートフォン向けQRコードリーダーアプリ「QR Look（くるっく）」発売
2010年11月	「高速同期通信技術」に関する米国特許（US 7840711 B2）を取得
2011年 1月	東京都港区南麻布に本社移転
2011年 4月	電子カルテシステム端末にAndroid用バーコードリーダーを提供
2012年 1月	新型バーコードリーダー「アイユニット」を開発、無料ダウンロード開始
2012年 9月	事業セグメントを再編。2つの事業セグメントに変更
2014年 3月	「アイユニット」累計1,000万ダウンロード達成
2015年 1月	「アイユニット」累計1,500万ダウンロード達成
2016年 2月	「アイユニット」累計2,000万ダウンロード達成
2016年 2月	子会社「株式会社デリバリー」が「株式会社デリバリーコンサルティング」に商号変更
2017年 8月	「アイユニット」累計2,500万ダウンロード達成
2019年 2月	キャッシュレス決済向け「セキュアQRコードリーダー」提供開始
2019年 5月	電子マネーから現金決済まで対応可能な「QRセルフレジ」発売
2019年 7月	「アイユニット」3,000万ダウンロード達成
2019年 7月	出資先の株式会社 Link-U が東京証券取引所マザーズに株式を上場
2019年 8月	子会社「株式会社メディアシークキャピタル」を設立
2020年 2月	スポーツ分析プラットフォームを提供するRUN.EDGE 株式会社を実施した第三者割当増資を 株式会社メディアシークキャピタルを通して引き受け
2021年 1月	株式会社デリバリーコンサルティングが連結子会社から持分法適用関連会社へ異動
2021年 7月	出資先の株式会社デリバリーコンサルティングが東証マザーズ市場に株式を上場 これに伴い、保有していた株式の一部を売却し、デリバリーコンサルティングが持分法適用関連会社から離脱
2022年 4月	東証の市場区分の見直しにより、東証マザーズ市場からグロース市場に移行
2022年 5月	QRコード/バーコードリーダーアプリ「アイユニット Lite」を全世界に向けて提供開始
2022年 9月	医療機器プログラムの受託開発事業を開始
2023年 3月	アトラグループ株式会社と接骨院向けヘルステック事業のサービス開発において連携を開始
2023年 5月	継続課金対応のクレジットカード決済サービス「エスコレ」の提供を開始
2023年 9月	瞑想アプリ「RussellIME」をリニューアルローンチ
2024年 3月	研究用試薬・機器販売のコスモ・バイオ（株）と業務提携、ブレインテックトレーニングプログラムの提供を開始
2024年 3月	ファンサイトパッケージ「Fankuru」の提供を開始
2024年 4月	カナダの InteraXon Inc. が開発するバンド型の脳波計測デバイス「MuseS」の技術基準適合証明の取得に協力し、 国内での販売を開始
2024年 4月	日本リビング保証<7320>と株式交換による経営統合に関する基本合意書を締結

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

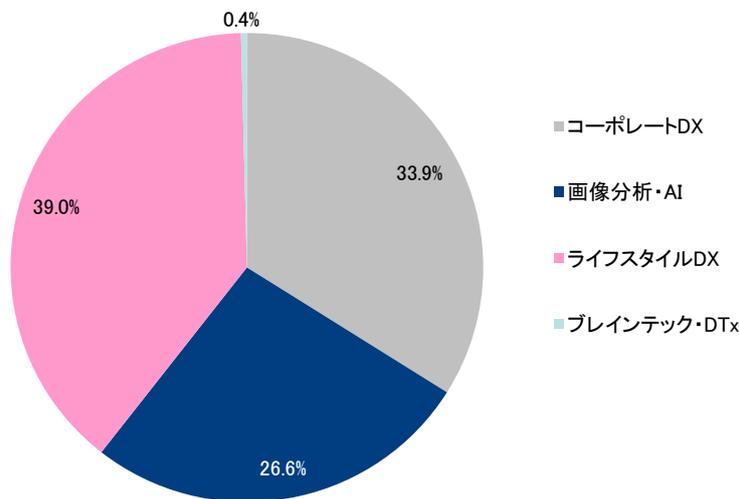
会社概要

3. 事業内容

同社は、法人事業とコンシューマー事業の2つの事業を中心にシステム開発事業を展開してきたが、2022年7月期に将来に向け成長を最大化する目的で事業ポートフォリオを見直し、「コーポレートDX」「画像解析・AI」「ライフスタイルDX」「ブレインテック・DTx」「ベンチャーインキュベーション」の5つの事業領域にターゲットを絞った事業再編を行った。

2024年7月期第2四半期の事業ポートフォリオでは、売上構成比は「コーポレートDX」は33.9%、「画像解析・AI」は26.6%、「ライフスタイルDX」は39.0%、「ブレインテック・DTx」は0.4%である。

事業ポートフォリオ(2024年7月期第2四半期)



注：メディアシークキャピタルで発生する「ベンチャーインキュベーション」での売上は、「コーポレートDX」で発生した売上と切り分けが困難なため、「コーポレートDX」に含まれる。
出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) コーポレートDX

「コーポレートDX」では、教育関連企業やサービス企業などの既存顧客に対し支援を行う。同社の主力事業であり、市場トレンドに合わせ、デジタル技術を活用した新しい教育スタイルである「EdTech」や「法人向け業務ソリューション」「法人向けDXサポート」といった新規領域を拡大している。同社は、高い技術力、幅広い分野への対応力、モバイル端末の知見等を強みとして、顧客に対し、コンサルティング、システム設計・開発、システム運用などをワンストップで提供し、その報酬を受け取る。

会社概要

(2) 画像解析・AI

「画像解析・AI」では、バーコードやQRコード読み取りアプリ「アイコニット」を中心に、高度な画像解析能力とAI技術の研究開発を融合させ、多岐にわたる応用可能性を追求している。同アプリは、3,600万回以上のダウンロードを記録（2024年4月）し、主要なアドネットワークとの提携による安定した広告収益を実現している。非接触で安心・安全に利用できるユーザーフレンドリーな機能が特徴で、豊富なユーザーデータベースを基にBtoB市場へも展開しているほか、医療領域での利用拡大や、読み取り対象のバーコードの種類拡充にも力を入れている。AI技術に関しては、SNSのテキストデータからトレンド予測や感情分析、異常検知などを行う研究開発に注力しており、読み取れないバーコードのAI解析やニューロフィードバック※への応用も探求している。これらの活動を通じて、自社サービス向けの研究開発実績を積み重ね、その成果を基にAIエンジンの外部への提供も視野に入れている。

※ 瞑想などを行うときに脳波を調べることにより、自身の脳の状態を可視化し、自身で脳のリラックスした状態や集中した状態を制御する活動のこと。発達障害やうつ病の改善などに利用されている。

(3) ライフスタイル DX

「ライフスタイル DX」では、多種多様なライフスタイル分野のなかの4つにターゲットを絞り、「EdTech」のほか、ファンとスポーツ選手、アーティスト、クリエイターなどと新しい関係を生み出す「FanTech」、テクノロジーを活用して予防や治療などを提供する「HealthTech」、テクノロジーを活用して金融サービスの効率性やアクセス性を高める「FinTech」を展開している。

(a) EdTech

「EdTech」は教育（Education）と技術（Technology）を組み合わせた造語である。デジタル技術を用いて教育の方法や内容などのシステムを革新し、教育産業に変化をもたらしている。企業は教育業界への参入が容易になり、学校教育だけでなく、企業研修や趣味・資格取得の学習など、多様な教育関連のビジネスやアイデアが生まれている。主力のスクール事業者向けプラットフォーム「マイクラス」と「マイクラスリモート」は、（株）リーフねっこの「lesson」やTECHNOPIANの「TechnoSMS」などのサービスと競合している。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響で、従来の対面教育に加え、オンラインを通じた自由な学習スタイルが普及した。この流れを受けて、「マイクラス」では、受講生の活動データを分析し、個別に対応する学習提案を行う「AIレコメンド」機能を含むサービスの強化を進めている。

会社概要

(b) FanTech

「FanTech」は、ファン (Fan) と技術 (Technology) を組み合わせた造語で、ファン向けにテクノロジー製品を提供する。スマートフォンアプリや SNS を利用してアーティストやスポーツ選手の最新情報をファンに届けることでエンゲージメントを高めたり、VR や AR を用いてイベントや試合の臨場感を増したり、ファンの好みや行動を分析してマーケティングを最適化するなどの手法を展開している。具体的には「S-applico」と「Scenario HARU」のサービスを提供している。「S-applico」はクリエイターがファンに動画コンテンツを提供するためのアプリで、サブスクリプションや広告収入を通じて収益化を図る。同社はレベニューシェアパートナー※として機能する。2023年9月には、マインドフルネス瞑想アプリ「RussellME」をリニューアルリリースした。「Scenario HARU」は、恋愛シミュレーションゲームを含む、タレントやアーティストとの交流をテーマにしたコンテンツの制作支援を行うパッケージで、運営と制作に関する豊富な経験とシステムを提供している。

※レベニュー（収入）をシェア（共有）するパートナーを意味し、相互に報酬・リスクを共有し、成功報酬型で報酬を分け合う契約を締結したパートナーのこと。

2023年3月に、タイの人気俳優5名を起用した新コンテンツ「BOYS MEETING from Thailand」をローンチした。同コンテンツでは、ブラウザゲーム、LINE スタンプ、及び Google Play で1位を獲得したカメラアプリ等を提供している。

(c) HealthTech

「HealthTech」は健康 (Health) と技術 (Technology) を組み合わせた造語で、最新技術を活用した効率的で高品質な医療サービスを提供する。遠隔地からの医療サービス「テレヘルス」、健康状態を管理する「ウェアラブルデバイス」、医療データの「ビッグデータ解析」、手術や教育用の「VR・AR技術」などがある。同社の「HealthTech」に関する製品として、「宅トレ」「美尻サロン」等がある。「宅トレ」は、運動不足の解消や体形変化に対して自宅でできる本格的なトレーニングプログラムを提供し、「美尻サロン」は、理想の美尻を目指す9週間のトレーニングプログラムを通じて、利用者に特定のフィットネス目標達成を支援している。これらは、健康と美容の維持を目的とし、プロのトレーナーの指導の下、自宅で実践できるように設計されている。

(d) FinTech

「FinTech」とは、金融 (Finance) と技術 (Technology) を組み合わせた造語で、最新テクノロジーを活用して、効率性とアクセス性を高めた金融サービスを提供する。IT、デジタル技術、暗号通貨、ブロックチェーン、ビッグデータ、人工知能 (AI)、機械学習、クラウドコンピューティング、モバイルテクノロジーなどが活用されている。同社が提供する製品は2023年5月に発表した「エスコレ」である。後払い機能を持つクレジット継続課金システムであり、顧客の個人情報や申込情報、請求や売上の管理、毎月の継続課金、コンビニ支払いなどを一元管理するワンストップソリューションを提供している。

会社概要

ライフスタイル DX の主なサービス



出所：決算説明資料より掲載

(4) ブレインテック・DTx

「脳 (Brain)」と「技術 (Technology)」を掛け合わせた造語である「ブレインテック」は、脳神経科学とITを融合し、脳計測や検査によるデータを解析し、脳の機能や活動を分析して新しい技術を開発し応用する。ソフトウェアとしての医療機器 (SaMD) の開発や、スマートフォンアプリの開発に重点を置いており、特に慢性疼痛治療のためのエビデンスに基づいたプログラム開発に取り組んでいる。加えて、整骨院やフィットネスジムで使用される自社開発のニューロフィードバックサービスを展開している。ブレインテックは、認知症やうつ病などの中枢神経系の疾患の予防と治療に焦点を当て、医療とヘルスケアへ向けて技術の応用を進めている。同社は2016年からブレインテック領域に積極的に取り組み、「ALPHA SWITCH」及び企業向け「ALPHA SWITCH PRO」などのアプリを開発し、同分野で競合他社との競争を展開している。2022年に医療機器製造業者として認可されたことで、大学や製薬会社との連携を強化し、慢性疼痛、てんかん、認知症、パーキンソン病、うつ病、ALS※などの中枢神経系疾患をターゲットに研究を重ねている。最終的には、治療用アプリの薬事承認と保険適用を目指している。

※ 筋萎縮性側索硬化症のこと。筋肉そのものではなく運動系の神経に障害をきたす病気で、手足などの筋肉や呼吸に必要な筋肉がやせ細っていく。

(5) ベンチャーインキュベーション

出資したスタートアップ企業やベンチャー企業に対し、投資だけではなく、財務、人材、システム構築などあらゆる必要な支援を行う。厳しいスクリーニングを行ったうえで、年間1、2社に絞って投資を行っている。独自技術を持つ有望なスタートアップ企業やベンチャー企業に対し、IPO実現まで一緒に取り組む支援体制を整えたインキュベーションサービスを提供し、最終的にIPO実現によるキャピタルゲインで収益を得る。

これまで同社グループは、バンダイネットワークス(株)(現在は(株)バンダイナムコエンターテインメントに吸収合併)、トラスト<3347>、ダイヤモンドダイニング(現DDグループ)、JIG-SAW(ジグソー)<3914>、Link-Uグループ<4446>、デリバリーコンサルティング<9240>の6社を上場へと導き、うち1社をバイアウトした実績がある。

業績動向

2024年7月期第2四半期は増収増益。 コーポレート DX の売上増加が牽引

1. 2024年7月期第2四半期の連結業績概要

2024年7月期第2四半期の業績は、売上高が前年同期比13.8%増の479百万円、売上総利益が同20.8%増の202百万円、販管費が同19.0%増の168百万円、営業利益は同30.1%増の34百万円、経常利益は同81.7%増64百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同54.4%増の40百万円となった。働き方改革やテレワークの普及、業務プロセス効率化などによるDX推進に伴い、ITサービスの需要が引き続き高い状況を背景に、同社は、新しいトレンドに対応した成長市場向けのサービスを強化し、新規ビジネスの拡大を進めている。首都圏に限らず柔軟かつ機動的なエンジニア確保のための体制構築にも取り組み、一定の成果を得ている。

各セグメント別においては、「コーポレート DX」が主に実施した国内の企業クライアント向けシステムコンサルティングサービスが貢献し、通期計画に対する50%超の進捗率を達成したほか、「画像解析・AI」では、スマートフォン用無料アプリ「バーコードリーダー / アイコニット」を中心に広告表示回数は増加傾向にある。「ライフスタイル DX」では、オンラインプラットフォーム「マイクラス」やスマートフォンゲームなどから売上を得ている。

2024年7月期第2四半期の連結業績概要

(単位：百万円)

	22/7期2Q 実績	23/7期2Q 実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	421	479	58	13.8%
売上総利益	167	202	34	20.8%
販管費	141	168	26	19.0%
営業利益	26	34	7	30.1%
経常利益	35	64	29	81.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	26	40	14	54.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) セグメント別売上高

セグメント別の売上高は、「コーポレート DX」が前年同期比4.7%増の162百万円、「画像解析・AI」が同11.6%減の127百万円、「ライフスタイル DX」が同54.7%増の187百万円、「ブレインテック・DTx」が同441.7%増の1百万円となった。

業績動向

「コーポレート DX」は、国内での DX が進むなか、IT サービスの需要拡大を受けて売上が増加している。「画像解析・AI」は、主力商品「バーコードリーダー / アイコニット」の売上減少が影響し、広告収入の低下につながった。「ライフスタイル DX」は、オンラインプラットフォーム「マイクラス」が大手カルチャーセンターからの引き合い増加により売上を伸ばした。「ブレインテック・DTx」は、売上高は小さいが、今後の新しいヘルステック事業開発による収益化の期待が高まっている。「ベンチャーインキュベーション」については、全社管理部門との費用の切り分けが困難であるため、売上高の具体的な数値は示されていないが、他のビジネスユニットと一緒に計上されている。

2024年7月期第2四半期のセグメント別売上高

(単位：百万円)

	23/7期2Q		24/7期2Q		前年同期比	
	売上高	構成比	売上高	構成比	増減額	増減率
コーポレート DX	155	36.9%	162	33.9%	7	4.7%
画像解析・AI	144	34.3%	127	26.6%	-16	-11.6%
ライフスタイル DX	121	28.7%	187	39.0%	66	54.7%
ブレインテック・DTx	0	0.1%	1	0.4%	1	441.7%
売上高合計	421	100.0%	479	100.0%	58	13.8%

注：メディアシークキャピタルで発生する「ベンチャーインキュベーション」での売上は、「コーポレート DX」で発生した売上と切り分けが困難なため、「コーポレート DX」に含まれる。

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント利益

セグメント別の利益は、「コーポレート DX」が前年同期比 26.4% 増の 76 百万円、「画像解析・AI」が同 52.1% 減の 30 百万円、「ライフスタイル DX」が同 129.8% 増の 60 百万円、「ブレインテック・DTx」が 22 百万円の損失（前年同期は 18 百万円の損失）となった。

「コーポレート DX」は、効率的な経営と市場需要の拡大が利益増加に寄与している。「画像解析・AI」は、広告単価の減少が利益減少の主な原因であり、市場の不確実性が影響している。「ライフスタイル DX」は、市場の回復と「マイクラス」の商品力の高さが利益増加に貢献している。「ブレインテック・DTx」は、投資中の新事業がまだ収益化に至っていないが、将来的な成長ポテンシャルは高い。「ベンチャーインキュベーション」については、利益に関して具体的な数値は示されていないが、活動実績数値は全社計上分に含まれており、貸借対照表上のその他有価証券評価差額金のうち 834 百万円が同セグメントの活動によるものである。

業績動向

2024年7月期第2四半期のセグメント別利益

(単位：百万円)

	23/7期2Q		24/7期2Q		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
セグメント利益合計	132	100.0%	145	100.0%	13	10.1%
コーポレート DX	60	45.8%	76	52.5%	15	26.4%
画像解析・AI	63	48.1%	30	20.9%	-33	-52.1%
ライフスタイル DX	26	20.0%	60	41.7%	34	129.8%
ブレインテック・DTx	-18	-13.8%	-22	-15.1%	-3	-
研究開発部門	-11	-	-14	-	-2	-
管理部門	-94	-	-97	-	-2	-

注：メディアシークキャピタルで発生する「ベンチャーインキュベーション」でのセグメント利益は、一部管理部門及び「コーポレート DX」で発生したセグメント利益と切り分けが困難なため、「コーポレート DX」及び管理部門に含まれる。

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 財務状況

(1) 財務状況について

流動資産は前期末比 88 百万円増の 811 百万円であった。主な要因は、現金及び預金 20 百万円減少及びその他の棚卸資産 11 百万円減少の一方で、売掛金及び契約資産が 106 百万円増加したほか、流動資産のその他に含まれる預け金が 11 百万円増加したことによるものである。現金及び預金の残高は、同 20 百万円減の 419 百万円となった。なお、現金及び預金の減少は、主に「マイクラス」の大口受託開発案件の増加に伴い、一時的に売掛金及び契約資産が増加したことによるものである。固定資産は、同 51 百万円減の 3,081 百万円となった。有形固定資産は同 2 百万円減の 27 百万円、投資その他の資産は同 48 百万円減の 3,054 百万円となった。主な要因は、余資運用の一環として投資有価証券を売却したこと、及び保有する投資有価証券の時価が一部減少したことなどにより投資有価証券が 48 百万円減少したことによるものである。

流動負債は前期末比 29 百万円増の 188 百万円となった。主な要因は、1 年以内に返済する長期借入金が 23 百万円増加したことである。固定負債は同 21 百万円増の 552 百万円で、主に長期借入金が 37 百万円増加したため、一方の繰延税金負債は 16 百万円減少した。純資産は同 13 百万円減の 3,152 百万円であった。純資産の減少については、9 百万円の配当支出があった一方で、親会社株主に帰属する四半期純利益 40 百万円の計上により利益剰余金が 30 百万円増加したこと及び投資有価証券の売却と価値の減少により、その他有価証券評価差額金が 44 百万円減少したことが主な要因である。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/7 期末	24/7 期 2Q 末	増減額
流動資産	723	811	88
現金及び預金	440	419	-20
売掛金及び契約資産	215	321	106
固定資産	3,133	3,081	-51
有形固定資産	29	27	-2
投資有価証券	3,031	2,982	-48
資産合計	3,856	3,893	36
流動負債	158	188	29
1年内返済予定の長期借入金	69	92	23
固定負債	531	552	21
長期借入金	70	108	37
繰越税金負債	453	437	-16
純資産	3,166	3,152	-13

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) キャッシュ・フロー

2024年7月期第2四半期末における現金及び現金同等物は前期末比8百万円減少し、456百万円となった(前期末は465百万円)。営業活動によるキャッシュ・フローは57百万円の支出となった。主に税金等調整前四半期純利益64百万円を計上したものの、売上債権及び契約資産が106百万円増加し、投資有価証券売却益11百万円を計上したためである。投資活動によるキャッシュ・フローは3百万円の支出となった。投資有価証券の売却により111百万円の収入があったものの、投資有価証券の取得により113百万円を支出したためである。財務活動によるキャッシュ・フローは51百万円の収入となった。長期借入金の返済に39百万円、配当金の支払いに9百万円を支出した一方で、長期借入金の借入により100百万円の収入があったためである。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/7 期 2Q	24/7 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-37	-57
投資活動によるキャッシュ・フロー	207	-3
財務活動によるキャッシュ・フロー	29	51
現金及び現金同等物の四半期末残高	815	456

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(3) 株主資本及び自己資本比率

2020年7月期末に1,637百万円だった株主資本は、2024年7月第2四半期末には2,135百万円（前期末は2,104百万円）まで増加し、この期間において安定した成長を遂げている。自己資本比率に関しても、2020年7月期末の67.3%から2022年7月期末には81.7%に上昇し、その後わずかに低下したものの2024年7月第2四半期末時点で80.4%（同80.4%）と、依然として高い水準を維持している。財務の健全性を保ちつつ、着実に成長を続けている。

同社の強みは、事業収益とベンチャーインキュベーションによる投資収益から形成された潤沢な自己資本にある。将来に向けて、既存事業の持続的な成長を追求しつつ、確かな自己資本を活用してブレインテック・DTXなどの新規事業分野への投資、ベンチャー企業の支援、新技術の開発に注力している。純資産目標を100億円に設定し、新事業の成長と投資先の価値向上を図り、キャピタルゲインを増やすことで、株主資本の強化と安定した経営体制を構築し、同時に株主へのリターンも追求する計画である。

株主資本及び自己資本比率の推移

(単位：百万円)

	20/7 期末	21/7 期末	22/7 期末	23/7 期末	23/7 期 2Q 末
株主資本	1,637	2,008	2,054	2,104	2,135
自己資本比率	67.3%	77.0%	81.7%	81.6%	80.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 経営指標

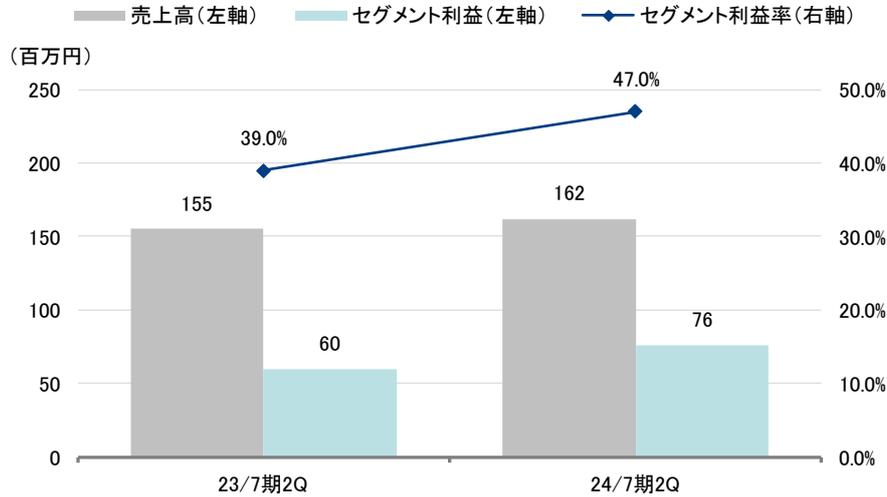
同社は、経営指標として「コーポレート DX」におけるセグメント利益率、「画像解析・AI」における「アイコンット」のダウンロード数、「ライフスタイル DX」における「マイクラス」の顧客数・利用料の3つの指標をあげている。

(1) 「コーポレート DX」におけるセグメント利益率

2023年7月期第2四半期の売上高は155百万円であり、続く2024年7月期第2四半期には162百万円と、わずかながら増加している。注目すべきは利益の伸びで、同期間に60百万円から76百万円へと大幅に増加し、利益率も39.0%から47.0%へと良好に推移しており、収益性がさらに向上している。利益率の大幅な上昇については、地方在住のフリーランスプログラマーへの業務委託、営業の強化、社内の品質・工程管理体制の継続的な見直しなどの経営戦略が功を奏していると思われる。

業績動向

コーポレートDXセグメントの売上高と利益の推移

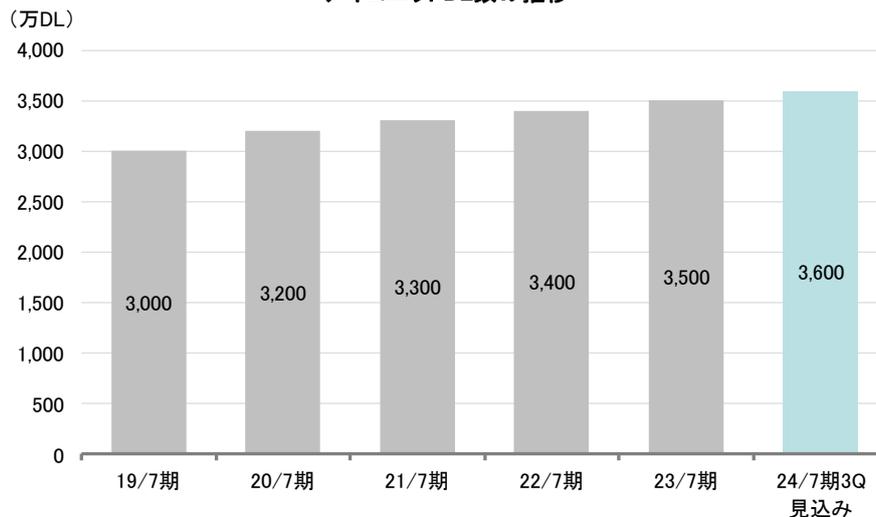


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 「画像解析・AI」における「アイコンット」のダウンロード数

「アイコンット」のダウンロード数は、2019年7月期の3,000万に到達以降も毎年順調に増えており、2024年4月には3,600万ダウンロードに達した。連続した増加は、アプリの市場における強い存在感と、ユーザー基盤の拡大を反映している。ただし、2024年7月期第2四半期にかけては数値が横ばいのため、今後の成長戦略として、新たに法人向けのマーケティング施策や機能改善を模索している。

アイコンットDL数の推移



出所：決算説明資料、ホームページよりフィスコ作成

業績動向

(3) 「ライフスタイル DX」における「マイクラス」の顧客数・利用料

「マイクラス」に関して、固定月額利用料は2021年7月期の570千円から2024年7月期第2四半期には776千円へと増加しており、収益が明らかに向上している。導入拠点数についても195件から310件へと増加し、顧客基盤の拡大が見られる。2023年7月期には大手カルチャースクール2社の導入があった一方で、メインターゲットであるカルチャーセンター業界の再編等によりマイクラス顧客数自体にはそれほど大きな変動はなく、2021年7月期に36社、2024年7月期第2四半期には37社と安定している。固定月額利用料の増加要因は、新規顧客の獲得と既存顧客からの収益増によるものと考えられる。サービスの収益性と市場浸透の向上が見られるも、マイクラス顧客数の成長は限定的であるため、市場拡大戦略において新たなアプローチを探る必要がある。

マイクラス顧客数・月額利用料の推移



出所：決算説明資料より掲載

■ 今後の見通し

投資有価証券売却に伴い、 経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は大幅な上方修正

1. 2024年7月期の連結業績見通し

2024年7月期の連結業績予想は、期初予想では売上高は前期比6.1%増の924百万円、営業利益は同3.5%増の43百万円、経常利益は同17.7%増の92百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同1.1%増の61百万円であった。その後、2024年3月に修正予想を発表し、売上高、営業利益は変わらないものの、経常利益は前期比139.3%増の187百万円となり、期初予想を大きく上回る大幅な増加が見込まれている。これに伴い、親会社株主に帰属する当期純利益も同110.5%増の127百万円と大幅な増加の見通しだ。

今後の見通し

第3四半期以降の売上高と営業利益に関しては、「マイクラス」に対する強い需要が継続する見込みであるものの、受注は確定していない状況である。「画像解析・AI」のスマートフォン向け広告収入が減少していることから、新規事業に対する追加投資が行われる可能性もあるため、これらの不確実性を考慮して予想を変更しない方針である。一方で、第3四半期において、投資有価証券売却に伴い投資有価証券売却益及び投資有価証券売却損を計上する見込みとなったため、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益を上方修正した。

2024年7月期連結業績予想

(単位：百万円)

	23/7期 実績	24/7期		前期比	
		期初予想	修正予想	増減額	増減率
売上高	870	924	924	53	6.1%
営業利益	41	43	43	1	3.5%
経常利益	78	92	187	108	139.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	60	61	127	66	110.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 成長戦略

同社グループは、様々な事業部門を統合し、リスクを減少させ、常に進化を遂げながら最適な事業ポートフォリオを構築することにより、市場の変動に適切につつ、安定かつ継続的な成長を目指している。2022年7月期からは、将来的に成長が期待される分野での新規事業開始や事業拡大、安定した収益基盤の確立に取り組んでいる。特に「画像解析・AI」や「ブレインテック・DTx」のような成長途中の領域では、独自技術を開発し市場での競争力を強化している。複数の事業にわたりリソースを柔軟かつ効率的に配分し、最新技術を取り入れた新サービスを開発するとともに、既存事業の基盤を最大限に利用している。

(1) コーポレート DX

2024年7月期の業績予想を見ると、売上高が前期比10.7%増の320百万円、セグメント利益は同21.0%増の120百万円を見込んでいる。実績と経験に基づいたビジネスシステム・モバイル開発に精通した技術力と20年以上にわたるコンサルティング力で、実践的なDXソリューションを実現するイネーブラー※としての能力をさらに向上する。コンサルティングから開発・運用までをワンストップで顧客に提供することで、企業のシステム内製化を初期段階からサポートし、システムコンサルティング会社や従来型のSIベンダーなどとの差別化を図る。2024年7月期は、企業向けシステムコンサルティングサービスを中心として事業を展開する方針だ。

※ あるコアな技術を持っており、新たなシステムを構築するために必要な企業を指す。

従来主流であった「御用聞き」営業を脱却し、ともに企業価値向上と事業成長を目指す「共創SIモデル」を推進するとともに、保守・準委任契約をベースに、資本提携などを視野に入れた「継続的でより強固な関係性の構築」を目指す。

今後の見通し

(2) 画像解析・AI

2024 年 7 月期の業績予想を見ると、売上高が前期比 0.7% 増の 286 百万円、営業利益が同 1.7% 増の 104 百万円を見込んでいる。同社が開発した「アイコニット」はサービスの提供から 10 年以上が経過し、画像認識エンジンとしての圧倒的な性能と定番アプリとしての浸透により、バーコード市場を席卷してきた。この実績を基に次世代 IoT プラットフォームを目指し、新たな価値あるサービスとして、多種多様なバーコードの読み取り及び 11 カ国語への対応、ポイ活[※]やメモ帳、ルーペ、IC カードの読み取り等の機能を追加した。ポイ活にはアンケートやサンプル配布で読み取ったデータをポイントに生かす機能も追加している。

※ 商品を購入した際にたまるポイントをためたり、使ったりする活動のこと。

2024 年 7 月期は、同社グループの「バーコードリーダー / アイコニット」のプラットフォームを基盤に、画像認識技術とカメラ機能を搭載した IoT ツールを組み合わせ、成長市場であるスマートフォンの画像認識サービス市場で市場競争力のある独自の技術開発を推進し、進化・発展させていく。

(a) アイコニット

「アイコニット」においては、広告の最適化とポイントサイト^{※1}が収益化できる機能及び「JAN コード^{※2}加工食品 DB」の研究開発を推進する。「JAN コード加工食品 DB」とは、日本で販売されている加工食品の JAN コードに関する情報をまとめたもので、JAN コードには、商品名、原材料、栄養成分、アレルギー物質の情報などが記されており、これらの情報を一元管理することで消費者が商品を選ぶ際に必要な情報を提供し、消費者の健康被害を予防できる。同アプリのバーコード読み取り機能でユーザー参加型のポイ活を活用するキャンペーンを開始し、多くの商品情報を少しでも早く、タイムリーに収集できるように改善した。

※1 成功報酬型の広告代理業が運営するウェブサイト。「お小遣いサイト」とも呼ばれる。

※2 いわゆる「バーコード」のこと。

具体的には、ユーザーが読み取った加工食品の JAN コードと商品全景、商品情報、栄養成分の撮影画像を投稿してもらい、投稿完了後に楽天ポイントを付与する仕組みを開発した。収集した画像は同社の画像解析技術・AI を用い、同社の商品クチコミ情報サービス「MonoTalk」の商品情報データベースに格納され、加工食品の利用者が簡単に栄養成分やアレルギー情報の把握・検索できるようにした。

(b) バーコードリーダー

2003 年にモバイル機器組込み型バーコードリーダー・ソフトウェアを開発して以降も、現在に至るまで継続して画像認識技術の研究開発を進めており、同社のバーコードリーダーの読取性能の品質は世界最高峰の水準にある。高品質の QR コード・バーコード読み取りソフトウェアについては、外部ライセンス提供も行っており、診断に必要な詳細まで確認できる高解像度の医療画像や、患者の診断結果・治療記録・薬剤情報などの誤記や漏れ、大容量の CT 画像などの分散型データベース、データの改ざん防止などに対応するための「医療系 BC (ブロックチェーン)」などの研究開発も進めている。「医療系 BC」の活用により患者のプライバシーやセキュリティを確保することで、偽造や改ざんのない安全な医療情報を提供できる。電子カルテ、医療情報管理システム、薬剤管理などに応用できることから、今後ますます注目を浴びる技術の 1 つである。

(c) AI

AI 分野においては、SNS 分析からトレンド予測までをビジネスターゲットにしており、当面は自社サービス向けにこれらの研究を進め、実績を蓄積した後に、AI エンジンの外部提供を目指している。

(3) ライフスタイル DX

2024 年 7 月期の業績予想においては、売上高が前期比 4.3% 増の 309 百万円、営業利益が前期比 14.3% 減の 78 百万円を見込んでいる。2024 年 7 月期の各サービスの業績予想では、売上高は「EdTech」が前期比 0.4% 減の 222 百万円、「FanTech」が同 67.6% 増の 57 百万円、「HealthTech」が同 25.6% 減の 29 百万円、「FinTech」は 1 百万円を見込んでいる。「FanTech」においては、2023 年 3 月に「BOYS MEETING from Thailand」の配信を開始し、一緒に写真が撮れるフォトフレームアプリや LINE スタンプの販売もスタートした。2023 年 7 月期に将来的な成長を見込んで投資を増額したことから、2024 年 7 月期は「FanTech」の割合が大きく増加する見通しである。なお、2024 年 7 月期においても、「BOYS MEETING from Thailand」サービス内にて新たなコンテンツ配信の開始をしており、継続的な投資を実施している。

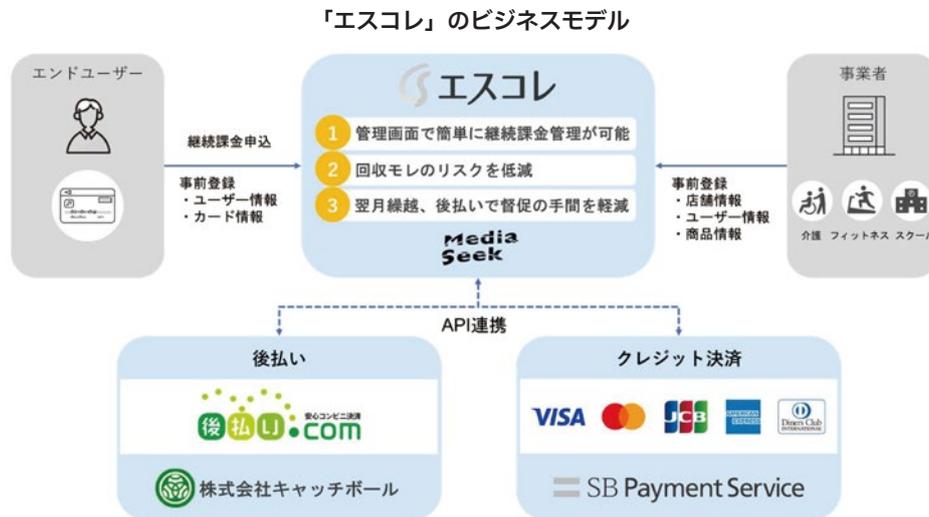
(a) クリエイター向けデジタル配信アプリ「S-applico」

「EdTech」「FanTech」「HealthTech」及び映像コンテンツを活用したオリジナルアプリの制作を可能とする「S-applico」の展開を強化する。このアプリの特徴は、クリエイター自身が動画や音声などのデジタルコンテンツを配信するスマートフォンのオリジナルアプリを開発し、アプリストアで販売することで、サブスクリプション型課金と広告収入で登録するファン数に比例して収益を安定させられることである。クリエイターはアプリの開発から運営までワンストップで活用できる。

(b) クレジット継続課金システム「エスコレ」

2023 年 5 月より Web 決済代行業者である SB ペイメントサービス(株)及び後払い決済代行業者である(株)キャッチボールと協業し、新サービス「エスコレ」をスタートした。同社のスクール運営システムである「マイクラス」を運営していくなかで、コロナ禍以降に急速に進むサブスクリプションに対応する料金回収システムを構築し、後払い機能付きクレジットカード継続課金システムのサービスを開始した。エスコレのメリットとして、1) 継続課金サービスに便利であること、2) 料金の回収漏れがゼロになること、3) 料金回収における督促の手間を軽減できること、4) 初期費用負担を軽減できることが挙げられる。同サービスの展開により、定期的な売上を計上すると見込まれる。

今後の見通し



(c) 瞑想アプリ「RussellME」

2023年9月、瞑想アプリ「RussellME」をリニューアルローンチした。同アプリは2020年7月に正式にローンチされ、同年にGoogle Play ベストオブ「隠れた名作部門」を受賞するも、2022年に一旦休止していた。その後、ラッセル・マインドフルネス・エンターテインメント(株)と協業し、同アプリを「S-applico」を活用してより見やすく使いやすく改良し、有名アーティストのオリジナル瞑想コンテンツも収録した独自性の高いアプリにリニューアルした。

(d) ファンクラブサイトパッケージ「Fankuru」

2024年3月、芸能事務所やアーティストに向けた新しいファンクラブサイトパッケージ「Fankuru」を発表した。このサービスは、同社が2014年から運営してきた複数のアーティストや俳優のファンコミュニティサイトで培った経験を生かし、月額課金制を取り入れている。「Fankuru」では、ファンクラブの標準機能(ニュース配信、アーティストのプロフィール公開、動画・画像コンテンツ、グッズ販売、月額課金、会員管理)に加えて、人気のSDキャラクター(スーパーデフォルメキャラクター)のコンテンツも提供できる。「Fankuru」を利用することで、芸能事務所やアーティストはサイト更新、ユーザーサポート、ECサイト運営といった複雑な業務から解放され、本来の創作活動やパフォーマンスに集中できるようになる。自身のリソースだけではファンクラブサイトの立ち上げが難しい場合でも、個性的なコンテンツをファンに提供し、安定した月額収益と定期的なグッズ販売を通じた収益化が可能となる。

(4) ブレインテック・DTx

医療機器プログラムの開発能力とブレインテックのノウハウを軸に、製薬企業、医療機器メーカー、大学病院と積極的に連携を行い、オープンイノベーション型の共同事業を推進している。慢性疼痛においては、千葉大学医学部付属病院痛みセンターにてニューロフィードバックを用いた研究の論文を公開し、軽度認知症についても研究・開発と並行して大学病院と連携を進めている。現状、治療用アプリの受託開発を行っているが、今後はニューロフィードバックに関するエンジンの提供、ブレインテックサービスにおける「自由診療※」への提供を目指し、治療用アプリの医療承認後の販売を目指す。2024年7月期は、従来通り、通年を先行投資期間と位置づけ、独自技術を活用したDTxビジネスの実現に向け、慎重に事業を進める。

※ブレインテックサービスは医療行為のうち患者が自己負担で行うもので、神経難病の診断・診療を行う医師や医療機関と連携して提供していくものとされている。

(a) ブレインテックトレーニングサービスの提供

2023年3月に接骨院・鍼灸院の支援事業を展開するアトラグループ<6029>との合意により、脳波を活用したヘルステック事業のサービスを開発し、2023年8月にブレインテックトレーニングサービスとして提供を開始した。同サービスは、接骨院・鍼灸院・マッサージ院向けに痛みの緩和を目的として開発され、アトラグループが提供している療養費・自費・物販などの売上一括管理ソフト「A-COMS」とのシステム連携により、脳のデータを常に確認することで、施術後の患者の状態をより多面的に評価することが可能となった。アトラグループが運営するほねつぎ接骨院への導入を先行的にスタートし、全国の「A-COMS」利用会員の施術所に通う患者1万人を対象に提供する考えだ。

(b) 販売網の拡大

2024年3月、販売網の拡大を目指し、研究用試薬や機器の販売を手掛けているコスモ・バイオとの提携を発表した。同社はこれまで、脳の機能向上や健康維持を目的としたブレインテックトレーニングプログラムを提供し、その効果を大学や病院の臨床研究で検証してきた。しかし、自社だけでの販売には限界があったため、コスモ・バイオとの契約を通じて、研究者向けにこれらのプログラムの提供を拡大することを決めた。この提携により、研究者がより簡単に脳波計測やトレーニングを行えるようになり、ブレインテック研究の発展と質の高いデータ収集が促進され、ブレインテックだけでなく生命科学全般の進歩に寄与すると期待される。

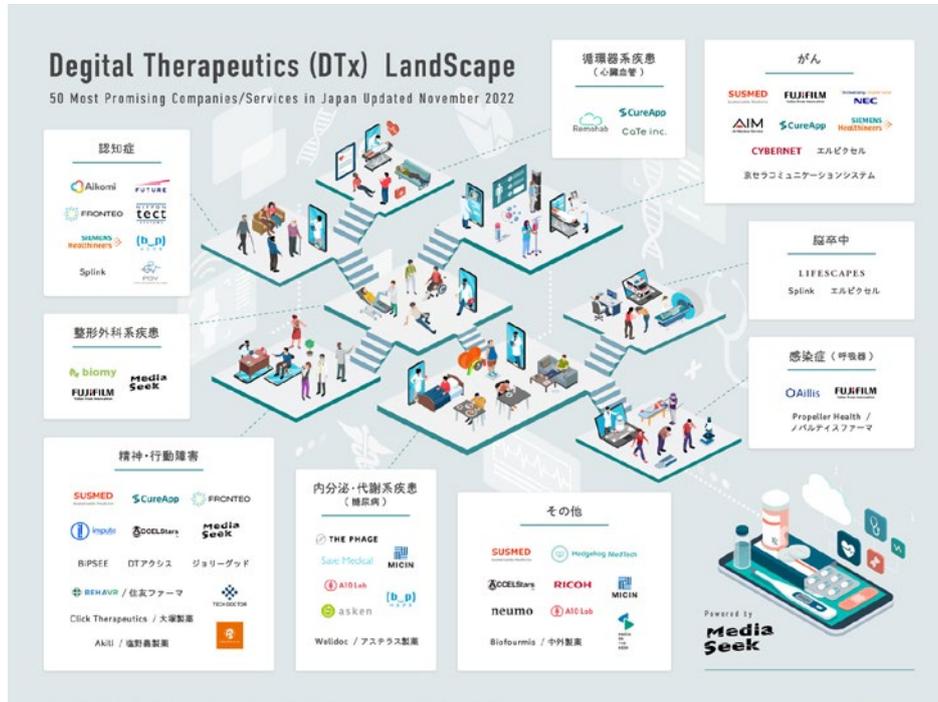
2024年4月には、カナダのInteraXon Inc.が開発するバンド型の脳波計測デバイス「MuseS」の技術基準適合証明の取得に協力し、自社サイトを通して国内での販売を開始しており、今後より幅広い業界へブレインテックサービスの提供を広げていく計画としている。

(c) DTx カオスマップ

2022年12月に同社グループは、1) 医薬申請を想定しているソフトウェアを主体とするプログラム、2) 疾病の予防、診断・治療などの医療行為を実施するデジタル技術をDTxと定義し、「DTxカオスマップ2022」を作成した。デジタル技術による医療サービスの推進により、治療効果の向上や医療費削減、人手不足解消などにつながると見込まれる。同社は、DTx関連の国内企業や今後国内での展開を予定している外資系企業を基に、「循環器系疾患（心臓血管）」「がん」「脳卒中」「感染症（呼吸器）」「認知症」「整形外科疾患」「精神・行動障害」「内分泌・代謝系疾患（糖尿病）」「その他」の9カテゴリーに分類し、約50企業からなる同マップを作成した。

今後の見通し

DTx カオスマップ 2022



出所：ホームページより掲載

(5) ベンチャーインキュベーション

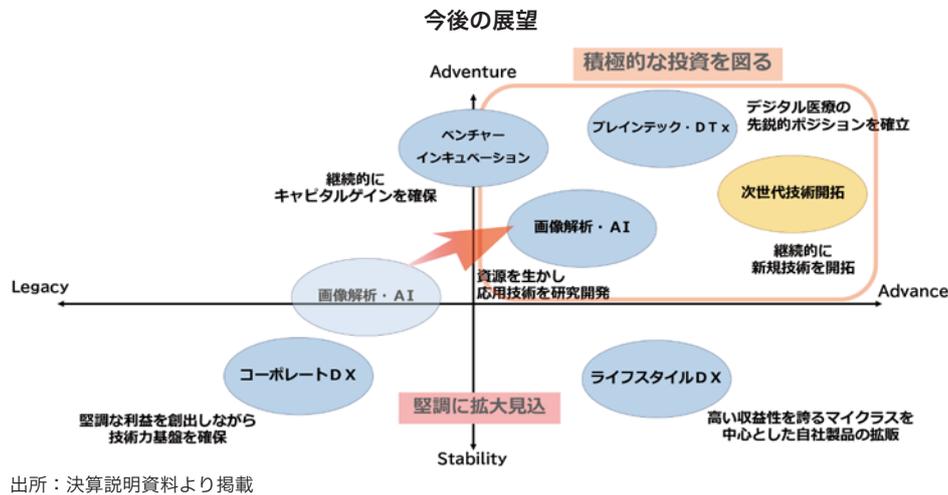
投資先のスタートアップ企業やベンチャー企業の IPO 実現によるキャピタルゲイン等により同社の純資産は大きく拡大しており、さらなる成長に向けて取り組む。現在は、動画分析技術を核にスポーツテックの事業領域で事業展開を行う RUN.EDGE に対する 1 億円の出資をはじめ、他 3 社にも投資を行っている。各社とも業績は順調で軌道に乗りつつあり、上場に向けて準備に入っている。

上場企業にも積極的に投資を行ううえで重要となる、コンサルティングのビジネスモデルをスタートさせた。同社取締役が投資先の上場企業の社外取締役に就任し、ガバナンスの管理を行いながら同社と協業することで、上場企業は時価総額を上げ企業価値が高まる。同社は投資先である上場企業の企業価値が上昇するに伴い、純資産を拡大できる。既にこのビジネスモデルの実証効果は証明されており、同社と投資先の上場企業の双方にメリットが生まれている。

今後の見通し

3. 今後の展望

既存の「コーポレート DX」と「ライフスタイル DX」を基盤にしつつ、新たな投資領域として「画像解析・AI」「ブレインテック・DTx」「ベンチャーインキュベーション」のほか、「次世代技術開拓」への投資も加速している。具体的には、「コーポレート DX」での安定した利益と技術基盤を維持しつつ、「ライフスタイル DX」では法人向けサービスや収益性の高い自社製品「マイクラス」の販売拡大を狙うとともに、生徒情報のデータベース化による新サービス開発を計画している。「画像解析・AI」の分野では応用研究を推進するほか、「ブレインテック・DTx」ではデジタルヘルスケア分野におけるリーダーシップを確立し、非医療分野への投資拡大を図る。「ベンチャーインキュベーション」においては、スタートアップやベンチャー企業への投資を通じたキャピタルゲインの確保に加え、上場企業に対しても積極的に投資し、DX支援により価値向上を図る戦略だ。次世代技術の発展に寄与するため、既存のベンチャー投資先を中心に大規模な投資を行う予定である。

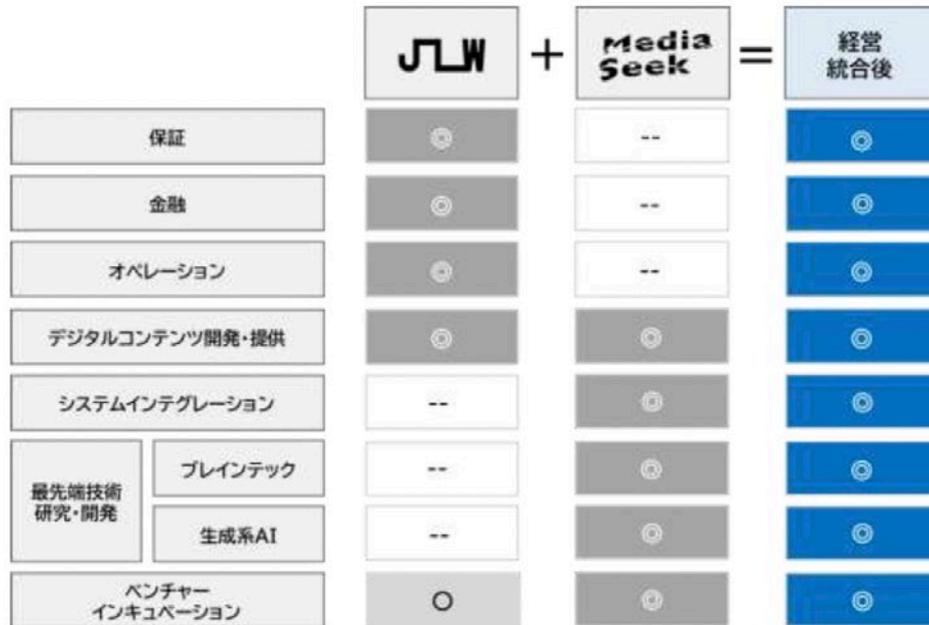


2024年4月、日本リビング保証<7320>と株式交換による経営統合に関する基本合意書を締結した。これまで両社はシステム開発委託・受託関係を通じて、社内業務システムやデジタルサービスを共同で開発するなどビジネスパートナーシップを強化してきたが、その中で、相互補完性の高い両社の機能をより高いレベルで融合することで、新たな企業価値を創出すべく経営統合に関する基本合意に至ったものである。

経営統合により、日本リビング保証が有する保証・金融・BPOといった機能と、同社が得意とするSI（システムインテグレーション）受託やデジタルコンテンツ開発の機能が加わることで、今後より幅広い顧客企業のビジネスを拡大・拡張（Expand）するビジネスパートナーとしての価値提供を目指していく。

今後の見通し

両社が持つ機能



出所：ホームページより掲載

また、両社の経営統合により、東証プライム市場の新規上場に関する形式要件においても、純資産要件などが充足することから、早期での東証プライム市場へのステップアップを目指している。なお、「マイクラス」や「アイコンット」等のメディアシークの既存ビジネスは統合後も変わらず展開し、ブレインテック等の新規ビジネスについても引き続き積極的に研究・開発に取り組み、早期の収益化を目指していく。

4. サステナビリティへの取り組み

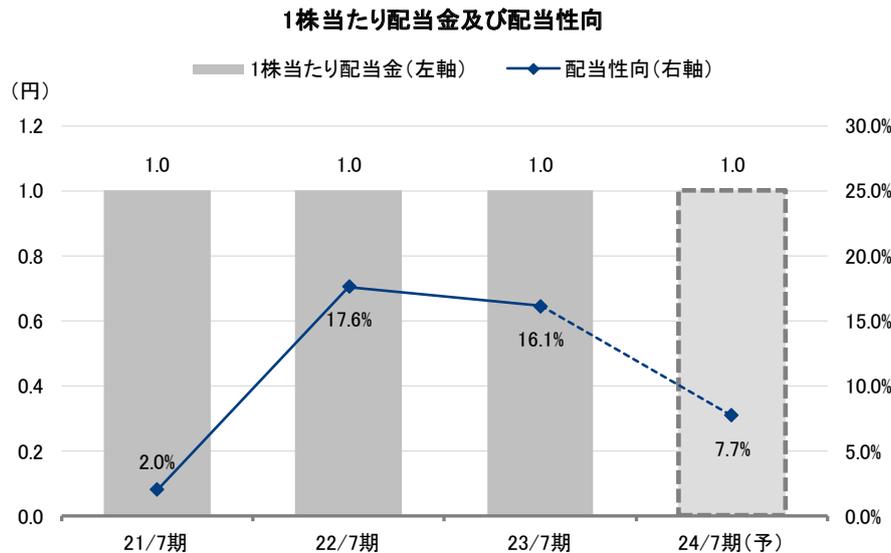
2023年6月、同社はサステナビリティへの取り組みとして、TCFD提言への賛同を表明し、TCFDコンソーシアムへ加入した。「環境」「社会」「ガバナンス」の観点で持続可能な社会を実現すべく活動を行う一方で、引き続き高品質・革新的なサービスを提供し、さまざまな社会課題の解決に貢献していく。

「環境」においては、持続可能な社会の実現に貢献し企業価値を向上させるため、TCFD提言に基づいた情報開示を行うとともに全社経営方針を策定していく。「社会」においては、従業員の健康と安全確保のため、労働安全衛生の維持・促進に取り組む。「ガバナンス」では、コーポレート・ガバナンス強化に向けコンプライアンス委員会を設置し、経営チェック機能の強化に努めている。

株主還元策

2024年7月期も引き続き前期並みの1株当たり1.0円の配当予定

同社グループは、経営基盤の強化と積極的な事業展開に備えるために必要な内部留保の確保と合わせ、株主に対する利益還元を重要課題と認識しており、2021年7月期より1.0円の配当を再開し、2024年7月期も引き続き1.0円の配当を予定している。内部留保資金の用途については、今後の事業展開への備えとブレインテック・DTx等の新規領域への研究開発費用として投入する。今後、さらなる利益の確保と株主に対する積極的な配当の実施を検討している。同社は期末の年1回において、剰余金から配当を実施することを基本としているが、毎年1月31日を基準日として中間配当を行うことができる旨も定款に定めている。なお、業績予想を超える利益計上を達成した場合には積極的に増配する方針であり、将来的にはより高い配当性向の実現を目標にしている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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