

Kushim Report
2020



ロゴに込めた想い

ロゴに採用している赤い丸は、日本の国旗である日の丸をモチーフとし、「日本」発であることを表しております。

シンボルマークは、現在発掘された人類の記録の中で初めて人の名前を記録した粘土板に刻まれた「大麦」が、世界で最も古く、かつ現代も栽培される作物として私たちの生活に欠かせない側面が、私たちもこれから到来するデジタル社会に必要とされる存在でありたいという願いを表現するに合致したことから採用しております。

世界に飛び立つ企業としての発展性の意味を込めて、アルファベットを採択しております。

Contents

1	ロゴに込めた想い	5	e-Learning	21	CFOメッセージ	41	コーポレート・ガバナンス
2	私たちのフィロソフィー / 私たちのビジョン	7	Academy	22	財務ハイライト	43	会社概要
3	History	9	Incubation	25	経営成績等の概況		
		11	ステークホルダーの皆さまへ	35	連結財務諸表		

編集方針

当社は、クシムグループの中長期的な価値創造について株主・投資家の皆さまをはじめとしたあらゆるステークホルダーの方々にご理解いただくことを目的に「クシムレポート2020」を初めて発行いたしました。編集にあたっては、経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」などを参考に、重要性の高い情報を集約し、掲載しており、分かりやすく取り組みを紹介することを心がけています。今後も皆さまのご意見を反映しながら、より一層内容の充実に努め、説明責任を継続的に果たしてまいります。

対象期間

2019年11月1日～2020年10月31日

私たちのフィロソフィー

「人と組織」の成長を支援するソリューションの提供を通じて、企業の継続的成長に貢献し、より豊かな社会の実現を目指します。

人の成長

私たちは企業にかかわる全ての「人」の成長を実現するため、魅力的なコンテンツと柔軟な学習管理プラットフォームを通じて、満足度が高く、効果的な研修サービスを提供しています。

組織の成長

私たちは拡大するお客様の「組織」がいつでも、どこでも、だれでも、能動的に協力しあい、組織の理念や目標を共有して、働きがいのある組織を保つためのサービスを提供します。

私たちのビジョン

HR Tech × Ed Techの分野にて日本を代表するソリューションカンパニーを目指します。

HR Tech × Ed Tech

HR (Human Resources) と Technology (テクノロジー) を組み合わせた造語

スタートアップ企業が市場の成長を牽引しており、数十億円規模の資金調達に成功する企業も数多く現れるなど注目を集めています。

Education (教育) と Technology (テクノロジー) を組み合わせた造語

テクノロジーを使って教育にイノベーションを起こす「教育 × IT分野」において、近い将来大きな市場規模を形成するものとして期待されています。

History

価値創造の源泉

当社は、創業以来のDNAを引き継ぎつつ、第2の創業期としてさらなる成長加速を志し、これまでのビジネスモデルを再定義し、2020年5月1日には社名を株式会社クシムに変更しました。未来を見据えて、社会の変革に柔軟に対応するために、スピード感を持ってビジョン・中期経営目標の達成を目指し、業態のトランスフォーメーションを推進してまいります。

創業期

1997～2000

パソコンが個人に普及しはじめ、デジタルで学習が可能になった時代に創業

- 1997年6月
前身会社設立
- 1999年8月
iLearning事業
(現：eラーニング事業)を開始

発展期

2001～2018

インターネットや技術の普及によって、オンライン学習の認知を拡大した

2014

- 2014年8月
東京証券取引所市場第二部に市場変更
- 2015年12月
(株)ブイキューブとの業務提携を開始
- 2016年4月
社名をアイスタディ(株)に変更

2018

- 2017年4月
企業向けビデオ配信ソリューション「Qumu」の販売を開始
- 2017年8月
フィスコ関連グループと業務提携開始
- 2017年12月
(株)カイカ(現：(株)CAICA)と資本業務提携開始
- 2018年5月
「iStudy ACADEMY」事業を開始

第二創業期

2019～

HR Tech × Ed Techの分野で日本を代表するソリューションカンパニーを目指して

- 2019年10月
(株)エイム・ソフト
(現：(株)クシムソフト)を連結子会社化
- 2019年11月
東京大学 松尾研究室とAI検知システム構築に関する共同研究を開始

2019

- 2019年11月
新LMS(ラーニング・マネジメント・システム)「SLAP(スラップ)」を販売開始
- 2019年11月
(株)東京テック
(現：(株)クシムテクノロジーズ)を連結子会社化
- 2019年12月
ブロックチェーン推進協会に入会
- 2019年12月
Stake Technologies(株)と業務提携

2020

- 2020年2月
(株)CCCT
(現：(株)クシムインサイト)を連結子会社化
- 2020年3月
チューリンガム(株)と資本業務提携
- 2020年3月
(株)フィスコ経済研究所と資本業務提携
- 2020年4月
(株)ネクスグループと業務提携
- 2020年4月
(株)ウェブトラベルと業務提携
- 2020年5月
(株)ケア・ダイナミクスを連結子会社化
- 2020年5月
(株)イーフロンティアを連結子会社化
- 2020年6月
株式会社レジストアートと資本業務提携
- 2020年10月
株式会社ゼタントと業務提携

e-Learning

SLAP

「SLAP」とは

「Smart Learning Accelerator Platform」の各単語の頭文字を取った造語であり、「いつでもどこでも学べるよこび」をサービスコンセプトとしたeラーニングシステム(LMS)です。SLAPならではの洗練された分かりやすいインターフェースをはじめ、モバイル受講にも対応しており、場所を選ばずスキマ時間で学習でき、一人ひとりの学びと成長を支えるeラーニングシステムです。

SLAPの3つの特徴

Feature

1

独自のeラーニングコンテンツを簡単に作成

オフィスツールのPowerPoint/Excelで教材を準備した後、アドイン提供されているCreatorNEO機能から変換をするだけでeラーニングコンテンツが作成できます。また、PowerPointのノートに文章を入力するだけで、簡単に音声合成したナレーションをつけることも可能です。

Feature

2

マルチデバイス対応

PC/スマートフォン/タブレットで利用できます。会社内ではもちろん、外出先・移動中などでも学習ができるため、スキマ時間を有効に活用できます。

Feature

3

クラウド版の提供に加えオンプレミス版も提供

直ぐにeラーニングを開始できる「クラウド版」に加え、セキュリティが厳しいお客さまや自社でインフラ環境を運営したいお客さま向けに「オンプレミス版」も提供しています。

SLAP α

クシムグループが取り扱うレディメイド・コンテンツの販売機能を追加し、2020年11月にリリースしました。今後はより一層のコンテンツラインアップの拡充、そして新機能追加の検討に向け、「SLAP」に関連付けたこの新サービスを提供することによって、開発にかかるリードタイムの短縮をはじめ、お客さまからの要望を迅速に反映できる体制を整えることなどが期待できます。

1. 先端技術系コンテンツ (順次、拡充予定)

(例)AI(G検定・E資格)/ディープラーニング/ブロックチェーン/データサイエンティスト/Webアプリケーション・セキュリティetc.

2. 業種特化型コンテンツ

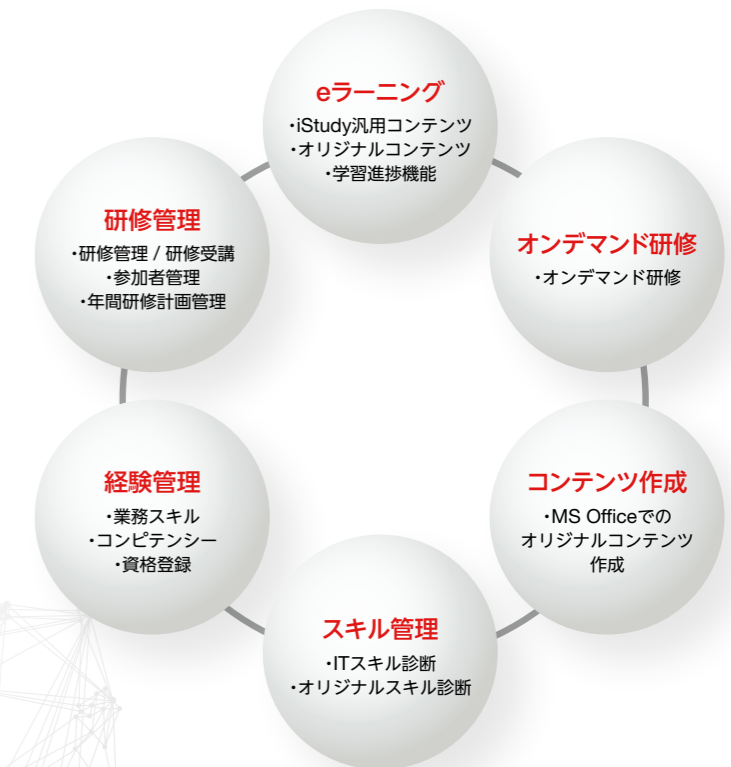
(例)「コンプライアンスのつぼ」をはじめとしたHR系コンテンツ/食育系コンテンツ

3. 資格取得系コンテンツ (主にITスキル)

(例)「ITプロジェクトマネジメントやORACLE MASTERなどのIT資格取得を目指す方向けコンテンツ

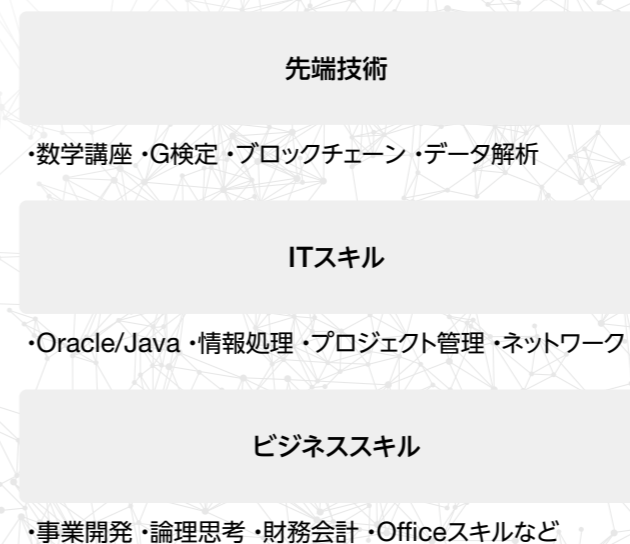
iStudy LMS

フルスペックLMS。eラーニング、研修管理、学習管理、コンテンツ管理、集合研修マネジメント、スキル管理などの豊富な機能搭載。社員のスキル・資格取得状況を一目で把握。個人の学習進捗状況を捉えた、的確な研修プランの立案を可能にします。



e-Contents

AI、ブロックチェーン、IoT、新規事業開発などeラーニングで体系的なスキル習得が可能です。またITプロジェクトマネジメントやORACLE MASTERなどのIT資格取得を目指す方のためのコンテンツも取り揃えています。



STUDIO

社内研修などの動画コンテンツ化を教材制作のプロフェッショナルに発注可能です。内容の設計構成、レイアウト、動画収録、編集、教材化などの一連のプロセスを、eラーニング専業で法人導入実績豊富な知見を持つクシムがサポートします。Studio Octoは恵比寿ガーデンプレイスタワーというアクセスの良い好立地に、高クオリティな動画収録が可能な小スタジオ、中スタジオ、大スタジオと用途に合わせて選べる8つのスタジオを備えています。

Academy

01 高度IT人材の育成と輩出

エンジニアの中でもスキルの高いIT人材として、AIやブロックチェーンなどに特化した育成を行い、世の中に最先端技術を提供できる人材の輩出を行うサービスです。最先端技術によるシステム課題の解決や、経営課題の解決も可能となります。

育成

AIやブロックチェーン技術といった高度IT領域の人材を、eラーニングを通し、また専属講師をつけて育成します。基礎的なITエンジニアとしてのスキルは必要となりますが、未来に向けた市場価値の高いエンジニアへの転身が可能です。

輩出

育成された高度IT人材を、様々なプロジェクトに輩出します。人材にとっては育んだ自分のスキルを発揮する場所があり、受け入れる企業にとっては、手探りで行う未知のプロジェクトに対して、新たな技術を持ったチャレンジ領域の人材がチームメンバーに加わることで、双方に大きなシナジー効果を生み出します。

02 システムエンジニアリングサービス

グループの子会社である(株)クシムソフトが担います。ITシステムの開発(プログラミングほか)における企画(要求分析・要件定義)、その設計開発と実装段階におけるテスト、運用/保守まで一貫通貫したエンジニアリングサービスを提供します。

幅広い業種に向けた開発実績

金融系・通信系・運輸物流系・製造系・医療系・官公庁のどこにも偏らず、様々な業態のシステム開発に携わってきた経験があります。当社のエンジニアリングサービスは、確実に納期を遵守しクオリティを約束します。

様々なプログラミング開発言語に対応

プログラミングコードにおいて、JavaやC#といったオープン系の技術支援や、COBOLに代表される汎用系の技術支援まで適用するエンジニア集団を擁立し、多岐に亘る開発言語でのプロジェクト支援に確かな実績があります。

IT周りの悩みを豊富な知識で解決

ITのことを何でも相談ができるIT総務請負サービス「Care Smart」を展開しています。プログラミングも行うプロ技術者が、介護の現場のニーズに寄り添いサポート。社内に専門の技術者がいるような、安心で品質の高いサービスを提供しています。

介護分野のDXを推進

介護の現場の事務作業を効率化し、一元管理できる介護事業者向けASPサービス「Care Online」、クラウド型介護ロボット連携プラットフォーム「SCOP」、介護の現場のITについて相談できる「Care Smart」など、介護現場で起こりうる様々な課題に対して、IoTを活用することで介護現場各所に合ったDX推進を提案しています。

03 受託開発/セキュリティサービス

企画～開発～運用保守まで、クライアントの経営課題にワンストップサービスで対応しています。また、セキュリティ分野

における企業資格、プライバシーマーク、ISMSなどの資格取得支援や、企業内セキュリティ向上のための施策やアドバイザーなどのサービスを提供しています。

セキュリティコンサルティングサービス

企業が抱えるセキュリティ課題に対し、多岐に亘るビジネスシーンに適った適切な助言を行っています。個人情報などの機密情報を取り扱うための万全な企業体制整備に向け、各企業の事情に合わせた柔軟な対応をしています。

04 介護DXサービス

介護事業者向けASPシステムの提供や介護ロボット導入支援など、ICT技術によるスマートな介護環境の構築を図っ

ています。「総合介護事業支援企業」として、介護現場の省力化・効率化に取り組んでおり、介護にかかわるすべての関係者に最良のサービスを提供します。

Incubation

最先端技術の受託研究

先端IT技術の普及と社会実装を推進し、国内の産業構造のDX(デジタルトランスフォーメーション)を支援しています。とりわけ、AI、ブロックチェーン、IoT、通信(5G)、ITセキュリティ技術を注力分野としており、各ビジネスシーンでの実装に向けたPoC(概念実証)や共同研究、システム開発のパートナーとしてサポートを行っています。大学研究機関や世界トッププレイヤーの技術チームとの協業により、テラーメイドな検証過程とマイルストーン設計が可能です。



DXコンサルティング事業

幅広い業務経験と各業種・業務に関するノウハウを活かし、安全性と利便性を向上しながら、信頼あるシステム開発を実現します。また、構築プランの提案の中でより最適なプロジェクトチームを組み、システムの構築や開発の迅速な成果を生み出します。

DXコンサルティング

デジタルによって提供・表現されるすべてのプロセスを指し、AIやIoTなどのデジタル技術を活かし、常にユーザーにとって最適化されたプロセスを企業が持続的に提供できる仕組みを提案します。

UI/UXコンサルティング

ターゲットは明確であるが、WebサイトやLPの直帰率やコンバージョン率を改善したい企業に対して、UI(ユーザーインターフェース)の改善と最適化に特化した仕組みを提案します。

先端技術の社会実装事業

Dapps(分散型アプリケーション)/Defi(分散型金融)分野における暗号資産のステーキングサービスアプリケーションの開発や、株主総会の「完全オンライン化」解禁を見据えたハイブリッド出席型バーチャル株主総会の実現に必要なとされる株主さま向けの議決権行使管理システムの開発に着手し、2020年10月末に開発を完了しました。リアル出席型株主総会と変わらないクオリティでのライブ配信を提供します。



投融资および インキュベーション事業

常に進化し続けるIT領域の先端技術を対象に、その技術の社会実装および社会貢献に資する投融资を行います。さらに、事業化およびプロジェクト推進における経営・各種コンサルティングを引き受け、インキュベーションを支援していきます。

投融资

AI、ブロックチェーン、IoT、通信(5G)、ITセキュリティ技術などの産業構造のデジタル化に資する先端技術に対して積極的に投融资を行い、国内の産業競争力の強化を支援します。なお、投融资の対象は、法人、プロジェクト単位など柔軟に対応可能です。

インキュベーション

先端技術を有する投融资先企業を中心に、ビジネスモデル構築、マーケティング、組織人事、資金調達・資本政策などの経営コンサルティングを提供し、事業と組織のインキュベーションの役割を担います。

不断に自己変革を追求し、 日本を代表する ソリューションカンパニーに

過去の延長線上ではなく
あるべき姿から戦略を設計し、
各事業の自律成長と
M&Aで中期経営目標の
達成を目指します

代表取締役社長
中川 博貴

新社名とともに新たなスタートを

2019年3月にアイスタディ(株)の代表取締役役に就任し、1年あまりが経ちます。新たな経営体制のもとで業態のトランスフォームを推進し、積極的なM&Aも実施しました。その結果、(株)エイム・ソフト(現:(株)クシムソフト)、(株)東京テック(現:(株)クシムテクノロジーズ)(株)CCCT(現:(株)クシムインサイト)各社とのシナジーも生まれ、いまや70人の仲間を擁するグループに成長しました。これまでの皆さまの多大なるご支援には、心より厚く感謝申し上げます。

2020年5月には社名をアイスタディ(株)から(株)クシムに改め、クシムグループとして新たな一歩も踏み出すことができました。突然見舞われた新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)による厳しい試練も、社員・グループ一丸となって乗り越えてきたことが、大きな力になったと考えています。

当社は、各事業の自律成長を積極的に推進しつつ、M&Aを活用してユニークな事業ポートフォリオを構築し、同時に事業間のシナジーを生み出すことで競争優位を創出しています。

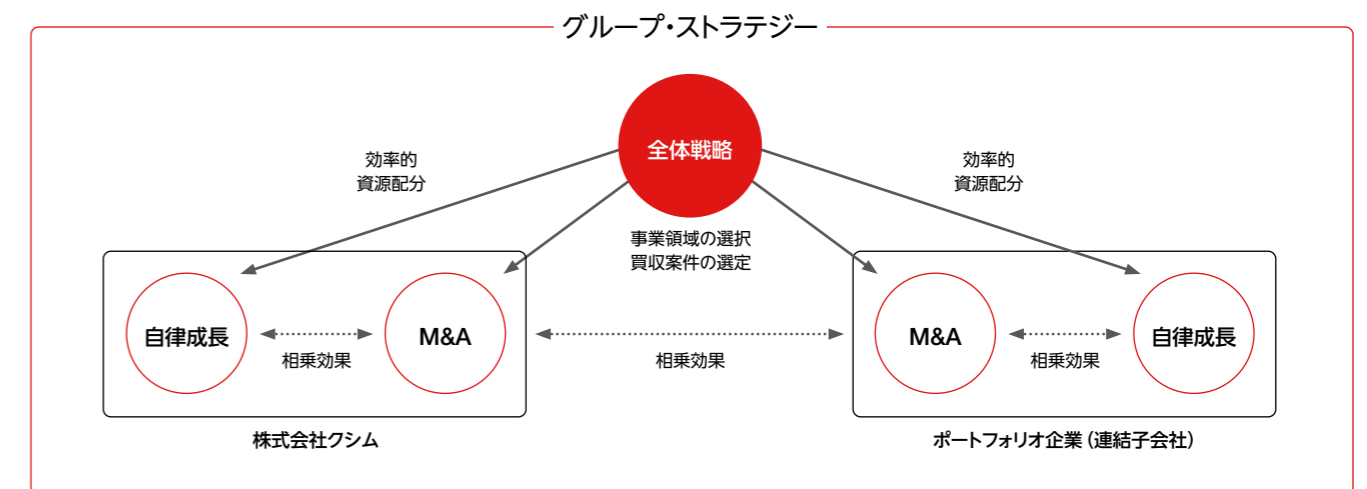
(株)イーフロンティアとはeラーニング事業分野に

おけるコンテンツ制作にて相乗効果を図り、(株)クシムソフト並びに(株)クシムテクノロジーズとは、IT技術者派遣とWeb系システムの受託開発を進めます。また、(株)クシムインサイトはブロックチェーン技術に代表されるリードテクノロジー領域で案件実績を活かし、魅力的なパートナーとの共同研究やその社会実装を目指した事業の拡充を狙っていきます。(株)ケア・ダイナミクスは介護分野のDXを牽引する企業体を目指し、主には(株)クシムソフトとのシナジーを活かして収益性の向上に成功しました。

引き続き、グループ全体の最適化を狙った「戦略立案」「グループ横断的なリソース配分」「グループ全体の利益を考えた事業領域の展開」を図り、企業価値の最大化を図っていきます。

そもそも私とアイスタディ(株)との出会いは、2017年に非常勤取締役を務めたことがきっかけです。当社取締役CFOの伊藤とともに「第二の創業」をスローガンに経営改革を進め、2019年までに企業価値を大きく向上させることができました。そのタイミングでマネジメントメンバーから退任を考えていたのですが一転、さらなる事業拡大のために魅力的なパートナー企業を探すこととなり、同年2月に(株)CAICAによるTOBが成立しました。それを機に、私と伊藤が取締役に残ることを推されて現在に至ります。

それから約3年で、私たちは大きく変わりました。事業構造の変革、M&Aによる子会社とのグループ経営体制の構築など、意図したこととは言え、想像以上のスピード感に私自身も感慨深いものがあります。



就任して見えてきた解決すべき課題

アイスタディ(株)はOracleやIBMなどベンダー認定研修事業からはじまり、eラーニングサービス、LMSと、20年以上に亘り一貫して企業向け人材育成サービスを提供してきた会社です。2017年に私が社外取締役に着任した際に、「良い会社なのに、力が出し切れていない」と感じました。創業から5年でマ

ザーズに上場、2014年には東証二部へ市場変更。その間社会も、事業を取り巻く外部環境も大きく変化し、私たちもこれから進むべき未来を探し出す必要がありました。

そのひとつとして、企業ブランドの再構築が必要でした。アイスタディ(株)の企業イメージと言えば「オラクル研修」と、業界では知られていましたが、実態はLMS(ラーニング・マネジメント・システム)とソフトウェ

ア販売が事業の柱でした。そういった状況から、まず企業リブランディングと同時に新たな成長戦略を示し、

新たな企業認知度をつくり上げる必要がありました。その第一歩が(株)クシムへの社名変更でした。ちな

2019年10月期以降の主なM&A案件

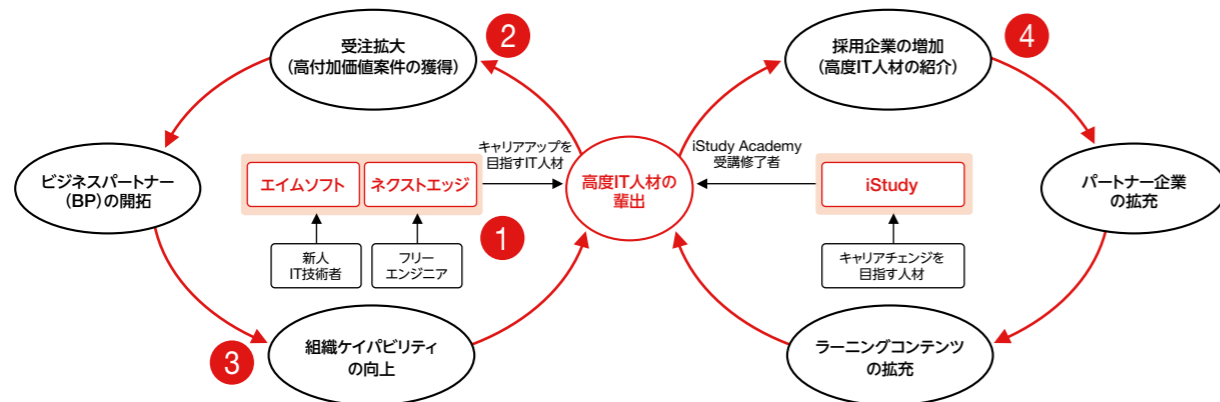
株式会社エム・ソフト(現:(株)クシムソフト) (2019年10月)

(株)エム・ソフト(現:(株)クシムソフト)は、大手企業にシステムエンジニアリングサービスを提供するシステム開発企業。M&A前の2019年5月時点で資本金5千万円。同3月期売上高8億450万円。売上の97%は客先常駐業務で、SI事業を柱に一部でセキュリティコンサルティングも展開。優秀なエンジニアを多数抱え、金融関連の開発実績が豊富であり、マネジメントメンバーにエンジニア経験者を投入していることからコミュニケーション能力にも長け、顧客から高い評価を得ています。人材の研修にも力を入れており、人事の成長にコミットする当グループの戦略的

パートナーとして最適企業であると判断しました。

2020年4月の新型コロナウイルス感染症拡大に伴う緊急事態宣言下において(株)エム・ソフトの事業は厳しい局面を迎えましたが、グループシナジーを活かしてエンジニアの雇用を維持することとし、同年5月には、(株)エム・ソフトが介護システムや介護ロボット事業を展開する(株)ケア・ダイナミクスを完全子会社化。介護事業者向けASPサービスの開発・提供事業を(株)エム・ソフト島根事業所開発センターとの連携によって整備し、同7月より保守運営業務を開始しました。

双方にwin-winな自律成長モデル 今期中期経営計画(2019-2022)の期間中に、以下4つのシナジー効果の実現を目指しています。



株式会社東京テック(現:(株)クシムテクノロジーズ) (2019年11月)

(株)東京テックはWeb系システムの開発で業績を伸ばしています。(株)東京テックの優れたエンジニアをクシムのアカデミー事業で再育成し、そのノウハウの蓄積によってeラーニング事業の拡充を図っています。(株)東京テックはアカデミー事業で高度IT人材コースを受講したエンジニアを採用し、より高いスキルが必要とされるシステム開発事業の拡大を進めてまいります。

株式会社CCCT(現:(株)クシムインサイト) (2020年3月)

(株)CCCTは、暗号資産交換所のシステム開発、保守・運用から販売まで手がけています。事業を通じて蓄積したUI/UX設計およびグラフィックデザインの知見を利用し、eラーニング事業のコンテンツ制作能力の向上を図っています。同時に、アカデミー事業のUI/UXのコンサルティング・設計を要するシステムエンジニアリング案件の獲得も目指しています。

株式会社ケア・ダイナミクス (2020年4月)

(株)ケア・ダイナミクスは、2013年に設立され、自社開発の介護事業者向けASPシステムの提供を事業としており、すでに400以上の介護施設に導入実績があります。さらに、ASPシステムに加え、サイバーダイン社の代理店として介護ロボットの導入支援やICT技術を活用したスマートな介護環境構築など、ハードウェアと通信技術も拡充することにより、介護にかかわるすべての関係者に最良のサービスを提供する「総合介護事業支援企業」への転身を図っています。

株式会社イーフロンティア (2020年5月)

(株)イーフロンティアは、3Dグラフィック、AI×ゲームソフト開発、AI×画像処理を得意とするソフトウェア開発企業。当社とは2017年8月より業務提携をしてきましたが、連結子会社とすることで当社のLMSのユーザーインターフェースや機能開発をAIやゲーミフィケーションなどでアップデートし、多様化するニーズへの対応に備えています。

みにクシムの社名は、シュメール人の取引記録の粘土板に記載された現在確認される最古の人物名からとりました。歴史に名を刻む存在でありたいという思いから命名したものです。

また、事業においても主軸であるLMSの業績は伸び悩んでいました。マーケット自体は伸びているので、他社に先んずる攻めの戦略があればシェアを伸ばすことは不可能ではないと考えました。そして(株)CAICAとのシナジーも図りつつビジネスを再構築し、同時に事業のポートフォリオを見直しました。

加えて事業の拡大には事業規模も重要です。しかし、当時の売上高ではビジネスの再構築に着手することは難しいと判断しており、私が前職で培ったターンアラウンドの経験を活かせば新しい道を切り開いていけないのではないかと考えました。

バックカastingで策定した中期経営戦略

私が正式に社長に就任し、すぐに新経営体制における新たな中期経営計画の策定に取り組みました。課題の洗い出し・見直し、ブランドとビジネスを再構築し、事業規模を拡大していくという考えを戦略に昇華する必要があったためです。

中期経営計画はこれまでの延長線上で考えるのではなく、アイスタディ(株)が培ってきた資産を活かすことで、その先にあるビジョン、自分たちはどういう企業でありたいのかを示すことからスタートしました。未来のありたい姿を起点にバックカastingで現在を振り返り、いま何をなすべきかを考えようとマネジメント層で対話を重ねました。そこで生まれたのが、「Move forward to the future」という共通言語で

当社の経営思考

理想の未来をつくるために「バックカasting」し、当社は経営計画をデザインしている

企業における従来型の経営改革・変革

- フォアカasting≒過去の延長線上からの短期予想
- 現時点から1~2年程度の視点で企業経営を捉え、所与の経営資源を効率的に利用して利益最大化を図る
- しかし、将来に対する不確実性が高い今日の経済情勢の変化に対して、企業そのものを変革することができない

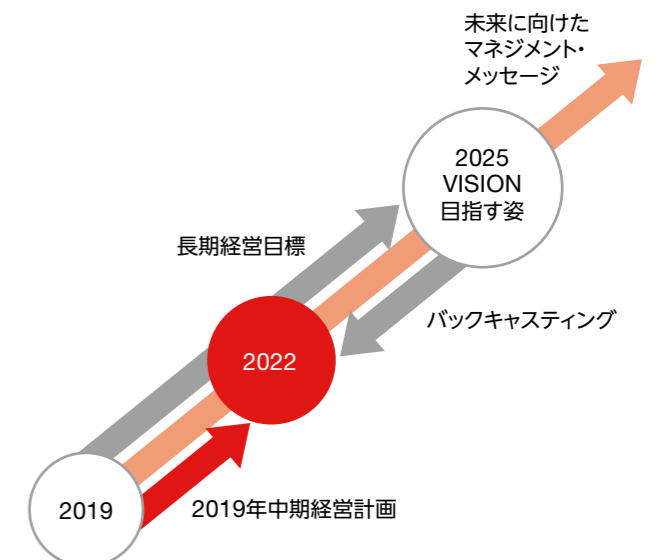
「思考方法」の
パラダイム
シフト

当社は理想の未来に向けて経営改革・変革

- バックカasting≒理想の未来をつくるための長期思考
- 現時点から5~7年程度の視点で企業経営を捉え、必要な経営資源をダイナミックに獲得して企業を変革していく
- 将来に対する不確実性の高い現在のような経済情勢下では、この方法で企業変革していく力こそ、競争力の源泉となる

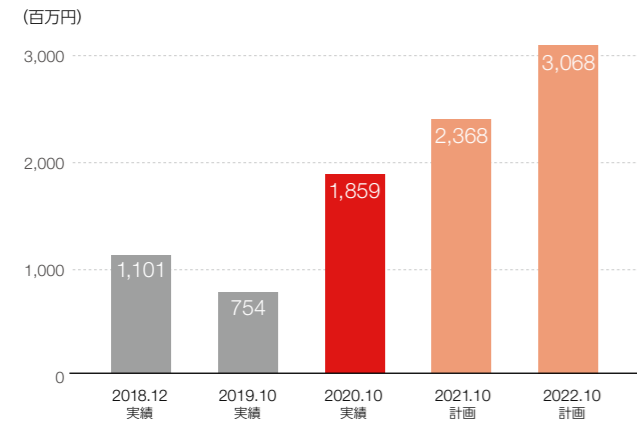
戦略の全体像

2019年5月に、次の成長に向けた一歩としてビジョン(=私たちの目指す姿)を再定義し、その実現に向けて「長期経営目標」を設計し、そこから、バックカastingして「中期経営計画(2019-2022)」を策定しました。定期的にギャップマネジメントを実施し、年次計画を見直ししながら目標達成を図ります。



中期経営計画 数値目標 ※2018年12月期は非連結決算、2019年10月期は10カ月間の変則決算

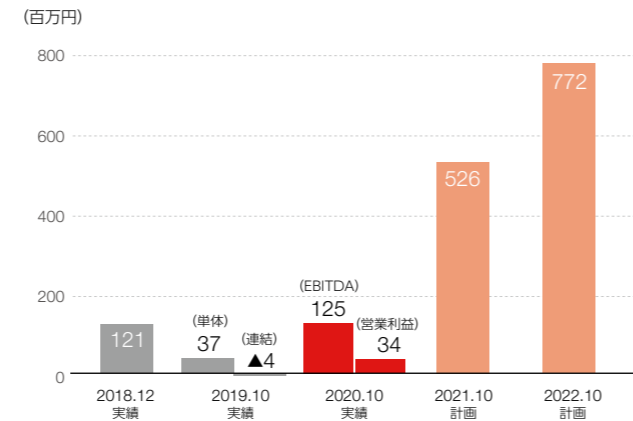
売上高の計画推移



す。同時に、「HR Tech × Ed Techの分野にて、日本を代表するソリューションカンパニーを目指す」という新たな経営ビジョンと、その実現に向けた2025年までの「長期経営目標」も策定しました。

現中期経営目標は、その長期経営目標を達成するために、2022年度までに実行すべき取り組みです。

営業利益の計画推移



まったく予期していなかったニューノーマルと呼ばれる新しい、そして非常に不確実性の高い経済環境だからこそ、長期的なビジョンと行程を明らかにしておくことは有意義なアプローチだと思います。

その成果として、すでに2つの新たな事業セグメントを立ち上げ、4つのM&Aを行うという非常にドラス

中期経営目標

売上高	2022年10月期 30億円以上 を達成
営業利益率	15%以上 を達成
当期純利益率	10%以上 を達成
時価総額	2022年10月期 230～300億円 規模
配当方針	株式の価値増加を最優先課題としつつ、自己株式と配当総額の合計を助産して利益還元を図るとともに、安定した配当を継続することを基本方針とする
株主還元	株主の皆さまのご支援にお応えすることを目的として、株主優待制度を実施

ティックな事業改革を果たしています。こうした動きは、1年前には誰も想像さえしていなかったことと思います。これまでは「自分たちはどこへ向かっていくのか」という大きなビジョンを描けなかった。そこへ「こっちへ行くぞ」という方向性を示したら、社員の目線があって、組織が加速しはじめたのです。

成長加速のカギとなる4つのテーマ

「中期経営計画(2019-2022)」も、折り返し地点までやって来ました。理想のビジョンをゴールに掲げましたので、達成は決して容易なものではありません。しかし、グループ各社は黒字転換を果たし、業績も順調に伸びています。コロナ禍のネガティブな影響も、テレワークへの移行や固定費削減の良い機会と捉えて筋肉質でローコストな経営体制に改め、持続的な競争力を蓄えることができました。

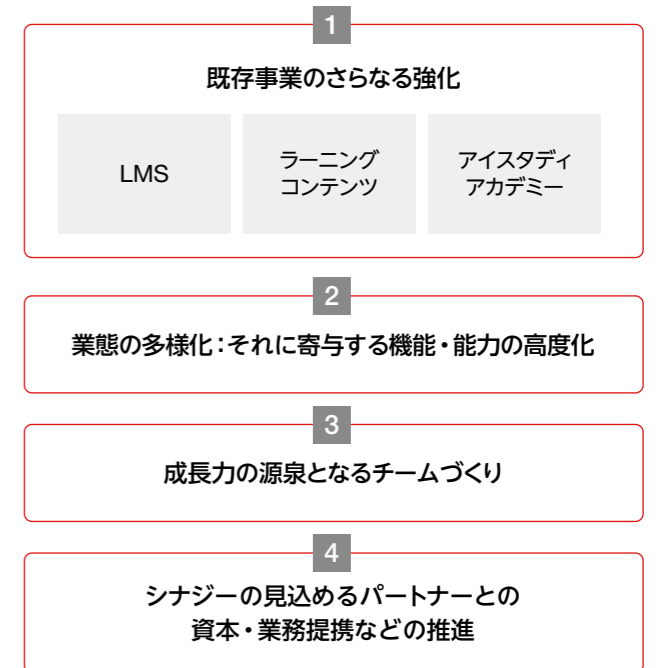
2022年10月期において売上高30億円以上、営業利益率15%以上、当期純利益率10%以上、時価総額230～300億円規模という大きな飛躍を目指して、引き続き積極的な経営戦略を進めていきます。

同時に、株主の皆さまに対しては、株主価値の向上を目指していきます。配当方針については株式の価値増加を最優先として、自己株式と配当総額の合計を見ながら安定した配当を継続したい考えです。皆さまのご支援にお応えして、株主優待制度の実施も行います。

時価総額については目標値とのギャップがありますが、事業自体は順調に成長しています。より成長路線を力強く打ち出すこと、また積極的なIR、PRによる企業認知の向上にも注力していく所存です。

中期経営計画では、2019年10月期から2022年10月期までに取り組むべきテーマとして、「既存事業のさ

らなる強化」「業態の多様化:それに寄与する機能・能力の高度化」「成長力の源泉となるチームづくり」「シナジーの見込めるパートナーとの資本・業務提携などの推進」の4つを掲げています。



既存事業の強化につきましては、まずアイスタディ(株)が築き上げてきた祖業とも言うべきeラーニング事業を当社でもしっかり引き継いでいきます。これは今後も脈々と受け継がれていくべき私たちのDNAのようなものです。事業の強化、構造の変革と言っても、その核となる部分を安易に止めたり変えたりするつもりはありません。

しかし、事業環境が変化していく中においては、業態やビジネスモデルにも当然変化が生まれます。たとえばeラーニングの核となるLMSとコンテンツ。これは、システム自体をユーザー視点で見直して「SLAP」と「SLAPα」という新たな形でリリースしました。これからもBtoBで展開しつつ、持ち前の実績あるコンテンツ力で勝負していきます。



さらに、eラーニングをソリューションとして提供するノウハウや人材を活かして、高度なITエンジニアの創出・派遣を軸とした「アカデミー事業」を立ち上げました。これはコロナ禍の影響を最も受けた事業ですが、そこを耐え忍んだ結果、現在は絶好調で進捗しています。高度なエンジニアのスキルは今後もさらにニーズが高まっていくことは間違いありません。

業態の多様化については、グループ内のエンジニアの力を活かした「インキュベーション事業」を立ち上げています。システム開発の受託や外部との共同研究などを推進するとともに、コンサルティング機能もさらに強化していきます。

成長力の源泉となるチームをつくるために、プロパー人材の採用とプロフェッショナルな人材の獲得にも力を入れていきます。とくに組織の急速な成長に合わせて、グループ横断的な事業を推進し、管理系バックオフィス部門の人員体制を適切に補強していく考えです。そのための資金も当然準備しています。

資本や業務提携の推進については、M&Aを含むさらなる事業投資を考えています。ここは私たちが投資側にいた経験を大いに活かせる部分です。そうした成長手段を持ち合わせていたからこそ、これまでも圧倒的なスピード感を持ってM&Aを進めることができましたし、そのシナジーもしっかりと生み出しています。

勘違いされることがよくあるのですが、M&Aを行うこと自体がシナジーを生み出すことは少ないのです。異なる文化を持つ企業同士がいきなり「グループになりました」と言われて、シナジーが自然に生まれるわけがない。シナジーが出るからM&Aをするのではなく、シナジーは統合してから生み出すものです。私や伊藤はそういう経験を積んできたので、どんな会社とでもシナジーを生み出すという覚悟があります。だから、投資基準とリターンがきちんとマッチさえす

れば、M&Aは積極的に進めます。企業の成長や企業価値の増大といったシナジーは、取り組みや施策と併せて、ともに作りあげていけばいいと考えています。

ハンズオンで働きやすいフラットな組織に

私自身、長らくIRや投資コンサルの仕事に携わってきましたから、企業を要素還元的に分解して見極めるビジネススキルは当然持ち合わせています。M&Aのノウハウ、また企業価値を向上させるための戦略立案といった手法についても熟知しています。ただ、実際に組織や事業のバリューアップを図るには、そうしたスキルだけでは足りないのです。自ら陣頭指揮を執って社員とコミュニケーションをとり、ハンズオンで事業をつくっていくことが重要です。社長に就任してからは、マネジメント層と経営戦略を練る一方で、組織のあり方も変えていきました。社内にどんなメンバーがいるのかアンテナを張り、会議の回数を増やして円滑なコミュニケーションが図れる場も設けました。会議運営の仕方や指示系統、業務の裁量なども一人ひとりが力を発揮しやすいように丁寧に設計し、みんなで一緒にやっという雰囲気を醸成しました。

これは、M&Aによって仲間となった子会社との関係においても同じです。資本関係では親会社であっても、マネジメントはすべて並列。事業をつくる上では互いにフラットなパートナーの関係であるし、全体会議や事業プロジェクトも各社横断的に参加して進めることは珍しくありません。場合によっては組織間で社員の異動もありますが、人事評価もその時々組織の長が互いに意見を持ち寄って、きちんと行っています。そういう意味では、親会社と子会社というより、それぞれがクシムの事業部といった方が近いです。M&Aによって新たな

事業部を創出していくとも言えるでしょう。新たな視点が導入されることで社員の意識も変わり、グループ全体が同じ意識を持ち、目標に向かう組織づくりを目指しています。

雇用を守り人間力あるエンジニアを

当社の考える人材について、少しお話しをしておきます。雇用は守るとというのが私たちグループの大原則です。財務やキャッシュポジションも、常に万一のことを想定してマネジメントに取り組んでいます。今年の春に緊急事態宣言が出た影響で、人材派遣を軸とするアカデミー事業は大きな打撃を受け、クシム全体の業績も厳しい状況となりました。その時も、短期的な外圧による赤字はグループ全体で補っていかうとい



う考えから、リモートの推進で業績の上昇がeラーニング事業に一時的に人員を移すなどして何とか乗り切ることができました。その甲斐あって、7月以降は再びアカデミー事業部が大きく業績を伸ばすことができたのです。

そもそも人手不足と言われている時代に、想定外の事業環境の悪化を理由に人材を減らすのは経営としてはよくない打ち手です。特にエンジニアという職種に大事なものは、エンジニアリングを知らないビジネスパーソンとどれだけうまく仕事ができるかです。お客さまに分かりやすく伝えるためのアウトプットを生み出せること。たとえ先進技術に長けていなくても、お客さまの悩みに誠実に向き合い、納得できるコミュニケーションが図れば、満足していただけます。私たちはその部分を非常に大事にしていますが、そうした人間性やスキルは一朝一夕で獲得できるものではありません。だからこそ、雇用は守らなくてはならないのです。その上で、社員一人ひとりの一層のスキルアップ、労働環境の改善や新しい雇用形態の導入なども図りながら、人間力のあるバランスの取れた組織体制を構築していきたいと考えています。

今後の成長ドライバー

今期に掲げた中期経営計画は、何としても達成したいと考えています。そのための成長ドライバーはグループ各社の連続的な「自律成長」、そして「M&A」と積極的な「ファイナンス」による飛躍的な成長の両輪で展開していきます。

それを踏まえて、クシムのグループ戦略におけるトランスフォーメーションは中期経営計画の3年目、つまり来期には完遂したいと考えています。事業セグメントはこれ以上増やすつもりはありませんが、グループ全体

のストラクチャーはさらなる最適化が必要です。当期はライツ・オフリングによる大規模な資金調達も発表しました。それを成長戦略にうまく落とし込んでいく過程で、売上高が数億～数十億円規模の企業をいくつかM&Aするつもりでいます。その新たな仲間が加わったときの、グループ全体の形を見据えた最適化が必要だと考えています。

コロナ禍による経済状況の先行きはこの数カ月で潮目が大きく変わりました。足下の消費者行動の動きは見えにくい状況が続いていますが、私たちの主戦場であるBtoBのビジネスではすでに次の動きが始まっています。M&A市場も活況を取り戻していますので、当社にとってはまたとない好機だと捉えています。

この数年で各子会社単体の事業も自律成長できるステージに立ちました。これからは、子会社において

も必要に応じてM&Aを検討し、さらに企業体として成長してほしい。当社はそのヘッド機能として、グループ全体のポートフォリオを決めていく役割を担います。中期経営計画3年目からは、そうした体制に変わっていけると考えています。

自己変革を成し遂げる力こそ最大の強み

将来的に、当社は東証1部上場を目指すべきだと考えています。これは、「東証1部に上場するくらい売上をあげて、すごい会社になろう」という話ではありません。人間にしても企業にしても、自分がその時々で一番良いと信じたものを仲間や取引先を通じて社会へ提供する、その結果が利潤の追求だと考えています。そのようにして頑張っていく先にこそ「日本を代表

するソリューションカンパニー」があるのではないかと考えています。そして、それはおそらく今の当社の企業規模ではなく、社会を先導するような、東証1部に上場できるくらいの企業規模なのではないかと考えたためです。

私たちの仕事は、世の中に各自が「今持っている最良のものを提供する」ことで成り立っています。そして、社内会議であっても外部とのプロジェクトであっても、結果としてそれが世の中にどんなインパクトを残すのか、どんなサービスを提供できるのかということを見失ってはなりません。そのためにも、グループの仲間には「Burn your heart」の精神で仕事に臨んで欲しいと伝えています。熱い心を持って一日一日、何かに向かって全力で取り組むこと。消費者やクライアントの厳しい視線を意識しつつも、それを楽しく期待を超えていけるよう真摯に努力を重ねていくこと。いずれも部署や役職に関係なく全社員にとって大事なことで、その積み重ねこそが、私たちの目指すビジョンへの道だと信じています。

先日、(株)クシムテクノロジーズと(株)クシムソフトの全体会議がありました。毎年四半期に1度行っていた定例会議ですが、今年はオンラインで開催しました。そして、例年はマネジメント側から全体に対する発信がほとんどだったところを、今年は趣向を変え、在籍している社員から自分の仕事について話してもらう時間を会議の後半にとりました。自分の参加しているプロジェクトや仕事の目標などについて報告してもらったのですが、しっかりとした言葉の中に一人ひとりの成長を実感することができて、非常に嬉しく思いました。

コロナ禍において、自分一人ではどうにもならない状況の中、私もマネージャーたちも「できない理由ではなく、常に最善の方法、できる方法を探そう」という言葉を繰り返し発信してきたのですが、それを各自が自分なりに実践してくれたのだらうと思います。自分

がアサインされたプロジェクトに、プロフェッショナルとして参画し、楽しみながら責任を果たしてきたことが、その表情や言葉、話し方からしっかり感じられました。イレギュラーな異動や業務を課せられた人もいたわけですが、自分のポジションを認識して的確に動いてくれました。そして、一日一日を全力で取り組み、厳しい試練をポジティブに捉え、内省を通じて新たな成長の糧としてくれたのではないかと思います。

クシムグループは、他社と比べて飛び抜けて強いソリューションやユニークなコンテンツを持っているわけではありません。AIやブロックチェーンなどの先端技術でビジネスを展開する会社は山ほどあります。ただ、今までやってきた中で、これだけは他に負けないと実感しているのは、自己変革スピードの速さです。1年弱の短期間にM&Aを4件実施、新たな事業2セグメントを立ち上げ、コロナ禍の逆境を乗り越え黒字転換を果たしました。私たちには、目標に対して真摯に取り組み、自分たちの力を最大限に発揮し、組織の自己変革を成し遂げる力があります。組織の形や運営のあり方も短期間のうちに大きく変わりましたが、それに振り回されることなくしっかりと成果を出すことができました。これこそが当社の最大の強み、無形資産だと心強く思っています。それこそが持続的成長を実現する鍵だと考えます。

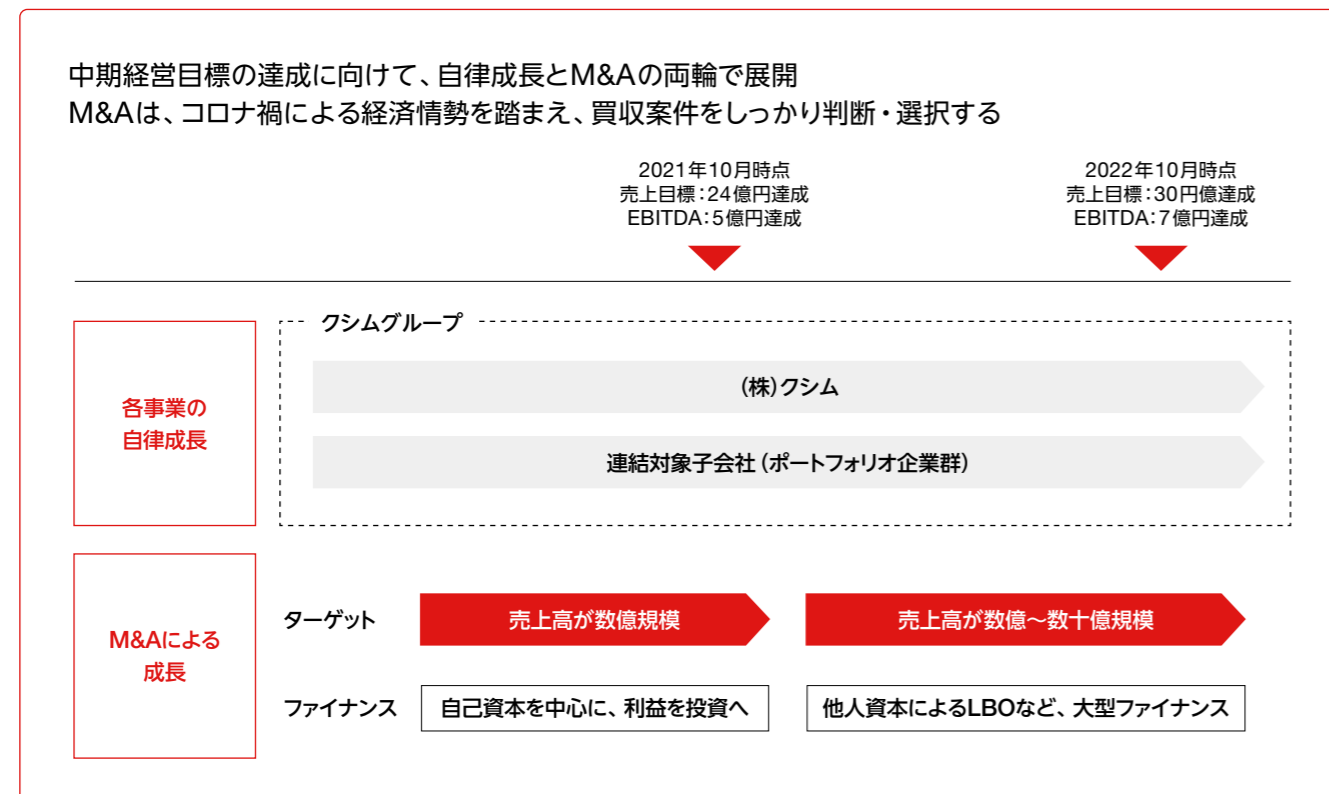
中期経営計画の残り2年間、目標の達成に向けて歩みを緩めることなく、グループ一丸となって邁進してまいります。引き続き、皆さまのご理解とご支援をよろしくお願い申し上げます。

2020年 10月

代表取締役社長

中川 博貴

成長ドライバーは「自律成長」×「M&A」×「ファイナンス」





取締役
伊藤 大介

今般の新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)によって世界全体が大きく揺れ動き、日本国内においても、政府による緊急事態宣言が発出され、経済活動が停滞する動きもあり、大変厳しい状況となりました。

緊急事態宣言の解除以降、国内経済活動については徐々に再開の動きがみられるものの、感染拡大の第3波、第4波に対する懸念および収束時期の見通しが立たないことなど、先行きの不透明感が極めて強い状況となっています。

こうしたマクロ経済動向の中、当連結会計年度においては、(株)クシムテクノロジーズ、(株)クシムインサイト、(株)ケア・ダイナミクス、(株)イーフロンティアといった合

計4社を連結子会社化し、経済の下振れリスク懸念が高まりつつある中、クシムグループは産業のDX(デジタルトランスフォーメーション)推進を使命とする一企業集団として、あらゆるサービスのデジタル化が進む時代に備え、自らのビジネスモデルを変革し続けています。

eラーニング事業については、企業のテレワークへの移行や教育機関でのオンライン教育の導入ニーズの高まりから当社ソリューションの需要に関連する案件の獲得に取り組み、インフラ基盤刷新の完了、「SLAPα」の新機能開発リリースを行いました。一方、アカデミー事業はシステムエンジニアリング業界全体がコロナ禍の影響を強く受け、当社においても厳しい局面を迎えることとなった第2～第3四半期に対して、各連結子会社は黒字転換を果たし、正常稼働状態に回復しました。インキュベーション事業は、新規事業でありながらも外部機関との共同研究を予定通り完了し、パートナー企業との提携による取り組みを推進しました。

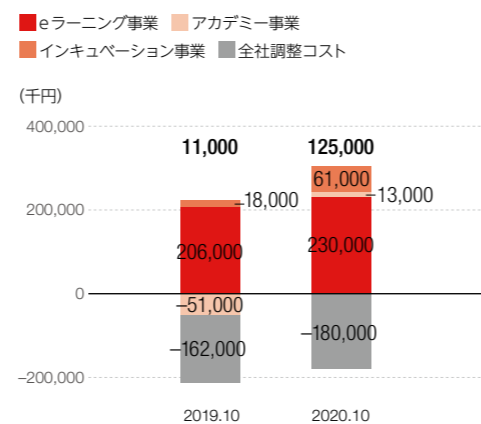
以上の結果、当連結会計年度の業績は、売上高は1,859百万円(前期比1,105百万円増)、EBITDA125百万円(前期比114百万円増)、営業利益34百万円(前期比39百万円増)、経常利益40百万円(前期比45百万円増)、親会社株主に帰属する当期純利益154百万円(前期比173百万円増)となりました。

	2020年10月期 連結(計画)	2020年10月期 連結(実績)	計画対比
売上高	1,880	1,859	99%
EBITDA	230	125	55%
営業利益	145	34	24%
経常利益	147	40	27%
親会社株主に帰属する 当期純利益	209	154	74%

注) EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

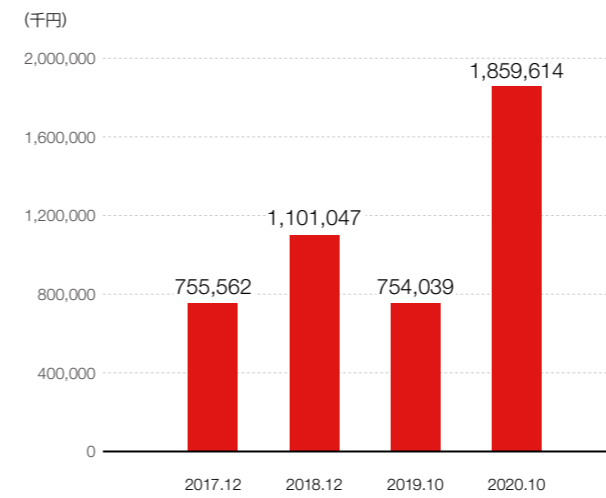
(百万円)

EBITDA

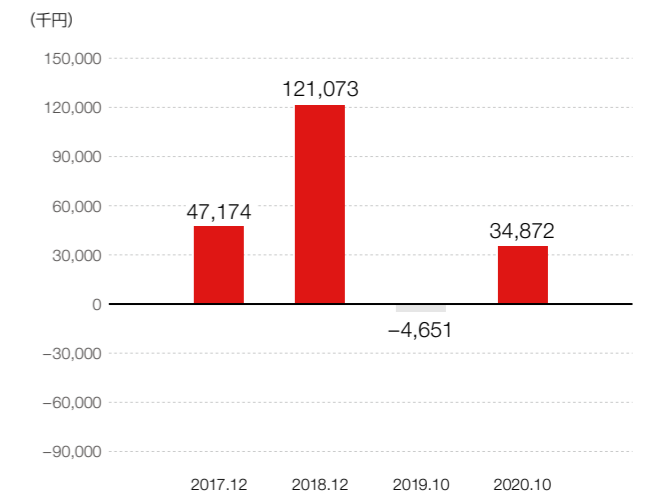


前期比 **+1.1億円** 伸び率(事業のみ) **+76%**

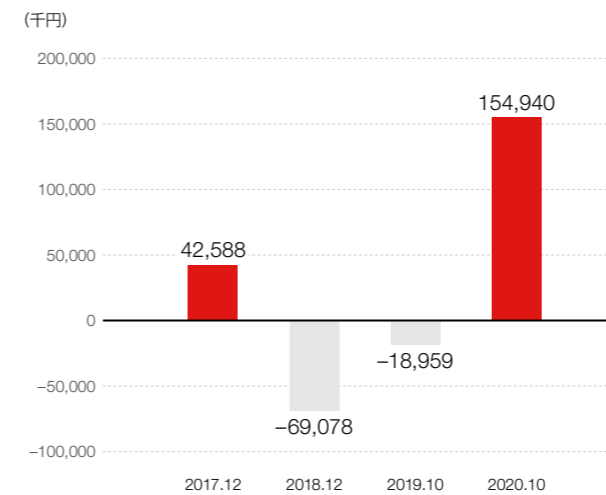
売上高



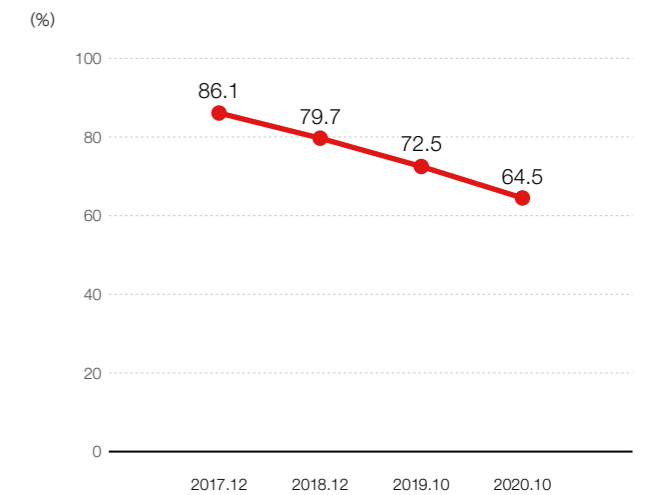
営業利益



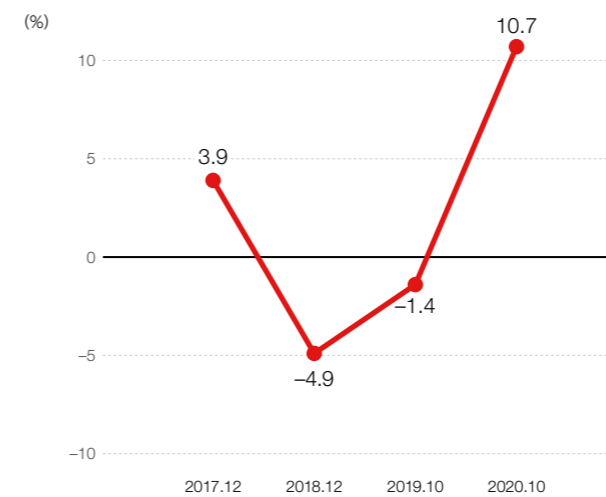
親会社株主に帰属する当期純利益



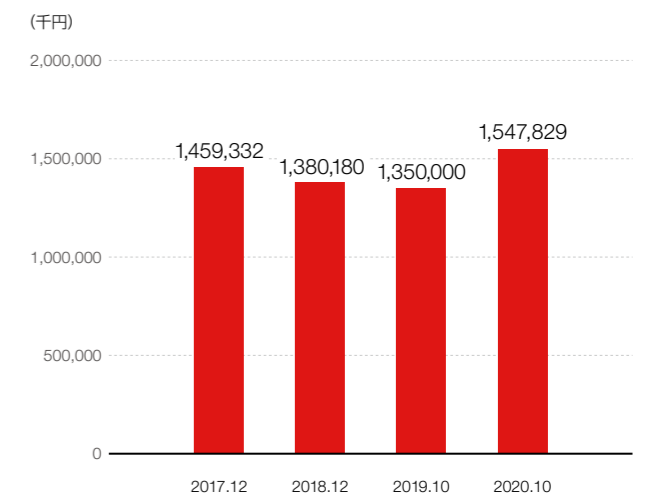
自己資本比率



ROE



純資産



eラーニング事業

主な製品・サービス

- 法人向け学習管理システム「iStudy LMS」「SLAP」
- 法人向けビジネスビデオ
- 各種研修講座・サービス
- 研修・eラーニングコンテンツ
- ビデオ収録・映像配信

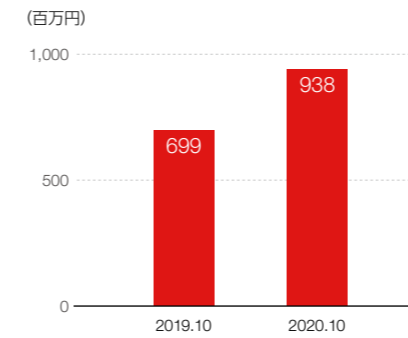
今期の取り組み

新型コロナウイルス感染症の拡大により、働き方や労働環境が大きく変化する中、法人向け学習管理システムである「iStudy LMS」および「SLAP」は、問い合わせおよび活用ニーズはあるものの、企業における業績への影響から導入検討を控える傾向にあり需要の消失も一部見られましたが、そのような中でも具体的な案件の導入対応を丁寧に行い、受注獲得に向けて取り組みました。さらなる導入に向けた対応を推進し、「SLAP」のID提供数の延伸、「iStudy LMS」の導入に注力してまいります。

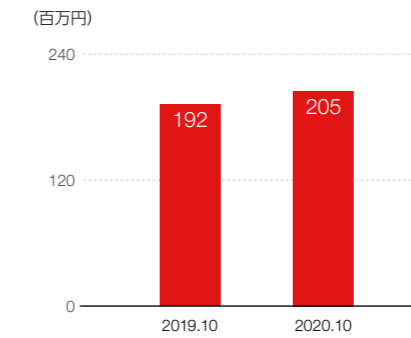
eラーニングコンテンツの販売および各種研修サービスの先端技術系コンテンツについては、引き合いや利用件数が増加し、企業における社員教育は、先を見据えた価値ある投資に変化しています。また、研修コンテンツ制作サービスについては、大型案件の受注があり食育をテーマとした新たな市場に向けコンテンツ提供を開始しました。インフラ基盤であるコンテンツ販売サイトは、お客さまの多様なニーズにお応えすべく、タブレットPCやスマートフォンでも利用可能な「SLAPα」を新たにリリースし、いつでもどこでも学習可能な環境の提供を開始しました。

売上高は順調に増加し、利益率は大幅に改善

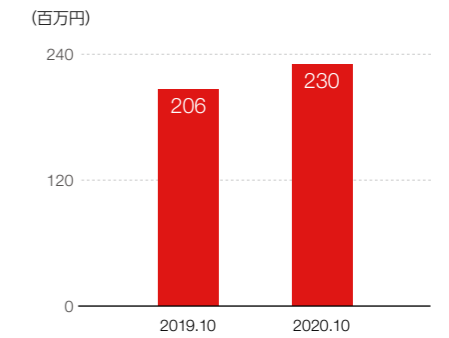
売上高



セグメント利益



EBITDA



アカデミー事業

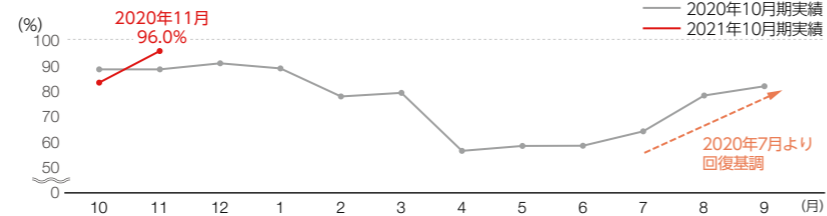
主な製品・サービス

- 有料職業紹介サービス「iStudy ACADEMY」
- IT技術者の紹介および派遣事業
- フリーランスマッチング事業

今期の取り組み

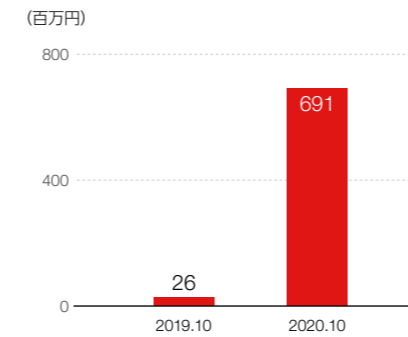
有料職業紹介サービスである当事業においては、企業の高度IT技術者採用支援、研修業務の受託代行を行っており、継続してサービスの拡充を図っています。人材育成については、(株)CAICAテクノロジーズが擁するIT技術者約400名に加え、子会社の(株)クシムソフトに対しても先端IT講座を展開し、スキルアップを進めています。これにより、エンジニアの技能が向上し、AIなどの新たな技術を用いた付加価値の高いシステム開発の基盤拡充に貢献しています。

エンジニアの稼働率

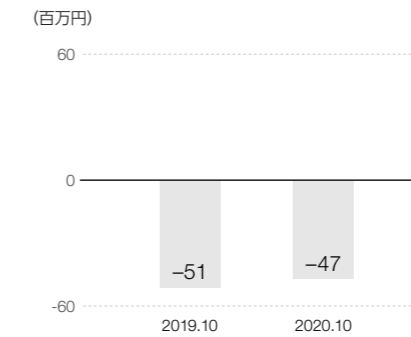


第4四半期にて黒字転換となり、正常稼働状態に回復

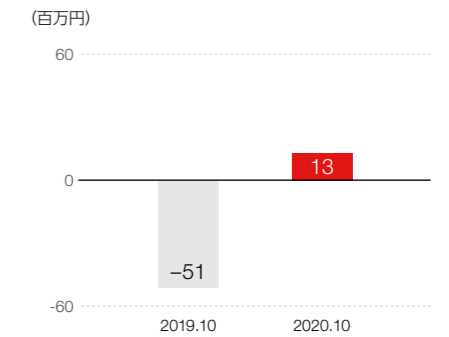
売上高



セグメント利益



EBITDA



インキュベーション事業

主な製品・サービス

- システムの受託開発
- 経営および各種コンサルティング事業
- 投融資業

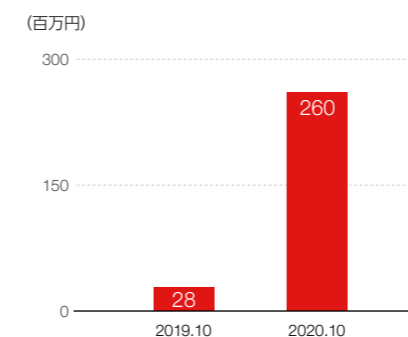
今期の取り組み

東京大学松尾研究室およびそのパートナー企業、社会福祉法人善光会とのAIを活用した共同研究事業は、AIを用いた介護施設向け検知システムの開発を完了し、2020年10月末をもって当初の目的を達成することができました。今回の連携開発は、超高齢社会の日本において、介護施設に潜んでいる様々な事故など危険の未然防止、迅速対応および介護職員の業務負担軽減を目的としています。その成果として介護職向けAI検知システムを提供できたことは、介護業界全体にとって大きな前進に貢献するものと考えています。

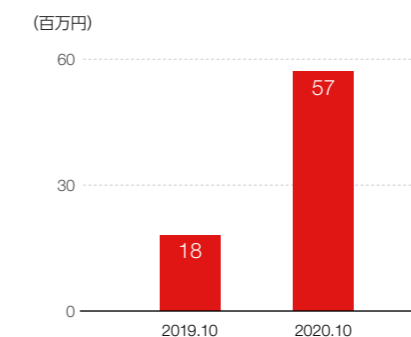
投融資事業については、引き続き高い技術を有する法人との提携を深めています。先端IT領域のラーニングコンテンツ制作や講師となる人材を要する有望なスタートアップのStake Technologies(株)との業務提携、同領域にてユニークな事業モデルの構築にチャレンジしているチューリング(株)との資本業務提携に加え、電子署名プラットフォームSecurityHub(経済産業省補助事業に採用)、ブロックチェーンプラットフォームBBC-1などを開発し社会貢献にも取り組む(株)ゼタントとの業務提携の合意に至りました。

売上高・利益ともに対計画比で伸長

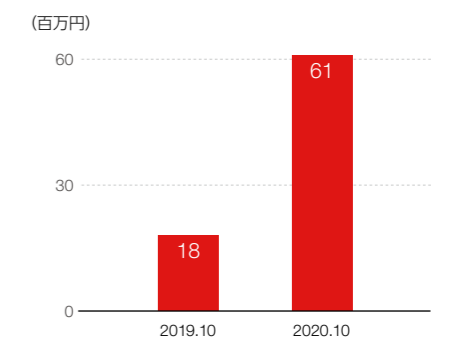
売上高



セグメント利益



EBITDA



(1) 当期の経営成績の概況

当連結会計年度における我が国の経済は、当初は緩やかな回復基調も期待されましたが、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大により、日本国内においても、感染拡大防止に向け、政府による緊急事態宣言が発令され、経済活動が停滞する動きもあり、大変厳しい状況となりました。緊急事態宣言の解除以降、政府による各種経済政策等により国内経済活動が徐々に再開の動きがみられるものの、感染拡大の第3波、第4波が依然懸念されていることや収束時期の見通しが立たないことなど、先行きの不透明感が極めて強い状況となっております。

こうしたマクロ経済動向のなか、当社グループは中期経営計画(2019年10月期～2022年10月期)における「収益力の大幅向上」に向けて引き続き業態のトランスフォームを推進する方針のもと、当連結会計年度においては、2019年11月に株式会社クシムテクノロジーズ(以下、「クシムテクノロジーズ」といいます。)を、2020年3月には株式会社クシムインサイト(以下、「クシムインサイト」といいます。)を、2020年5月には株式会社ケア・ダイナミクス(以下、「ケア・ダイナミクス」といいます。)を、また、2020年5月15日には株式会社イーフロンティア(以下、「イーフロンティア」といいます。)を連結子会社化し、経済の下振れリスク懸念が高まりつつある中、引き続き、自らのビジネスモデルを変革し続けてまいりました。

このように、当社グループは産業のDX(デジタルトランスフォーメーション)推進を使命とする一企業集団として、あらゆるサービスのデジタル化が進む時代に備え、引き続き、自らのビジネスモデルを変革し続けております。併せて、新たな連結対象子会社とシナジー効果の追求をしている中、Eラーニング事業は企業のテレワークへの移行や教育機関でのオンライン教育の導入ニーズの高まりから当社のソリューションに対する需要の獲得に取り組む中、インフラ基盤刷新の完了、SLAPαの新機能開発リリースを行いました。一方、アカデミー事業はシステムエンジニアリング業界全体が新型コロナウイルスの影響を強く受け、当社においても厳しい局面を迎えることとなった

第2～第3四半期に対して、各連結子会社は黒字転換を果たし、正常稼働状態に回復いたしました。インキュベーション事業は、新規事業でありながら外部機関との共同研究を予定通り完了し、パートナー企業との提携による取り組みを推進いたしました。

以上の結果、当連結会計年度の業績は、売上高は1,859百万円(前年比1,105百万円のプラス)、EBITDA125百万円(前年比114百万円のプラス)、営業利益34百万円(前年比39百万円のプラス)、経常利益40百万円(前年比45百万円のプラス)、親会社株主に帰属する当期純利益154百万円(前年比173百万円のプラス)となりました。なお、前連結会計年度は2019年1月から2019年10月までの10カ月の会計年度となっております。

セグメント別の概況は以下のとおりであります。当社のセグメント別の製品・サービス分類は次のとおりです。

セグメント	製品・サービス
Eラーニング事業	<ul style="list-style-type: none"> 法人向け学習管理システム「iStudy LMS」「SLAP」 法人向けビジネスビデオ 各種研修講座・サービス 研修・eラーニングコンテンツ ビデオ収録・映像配信
アカデミー事業	<ul style="list-style-type: none"> 有料職業紹介サービス「iStudy ACADEMY」 IT技術者の紹介および派遣事業(クシムソフト、クシムテクノロジーズ) フリーランスマッチング事業(クシムソフト)
インキュベーション事業	<ul style="list-style-type: none"> システムの受託開発 経営および各種コンサルティング事業 投融資業

[Eラーニング事業]

法人向け学習管理システムである「iStudy LMS」および「SLAP」は、新型コロナウイルスの影響により働き方が大きく変化する中、問合せ及び活用ニーズはあるものの企業における業績への影響から導入検討を控える傾向にあり需要の消失も一部ございましたが、そのような中でも具体的な案件の導入対応を丁寧に行い獲得に向けて取り組みました。『学校教育機関向け「SLAP」無償提供キャンペーン』の反響は引き続き大きく、それに加え企業における新規導入及びリプレースニーズも顕在化してきており、更なる導入に向けた対応を推進し、SLAPのID提供数の延伸、iStudy LMSの導入に注力してまいります。また、インフラ環境の刷新については、パブリック・クラウド環境への積極的な移行により安定基盤の提供を計画通りに移行完了いたしました。これにより今後一層ご利用のお客様により使い易い環境の提供を行うことを主眼としたアップデート開発を進め機能拡充を図ってまいります。

eラーニングコンテンツの販売および各種研修サービスについては、新型コロナウイルスの影響を受け、売り上げが減少したものの、先端技術系コンテンツについては、引合やご利用が増加し企業における社員教育は、先を見据えた価値ある投資に変化してきております。また、研修コンテンツ制作サービスについては、大型案件の受注があり食育をテーマとした新たな市場に向けコンテンツ提供を開始しました。インフラ基盤であるコンテンツ販売サイトは、お客様の多様なニーズにお応えすべく、タブレットPCやスマートフォンでもご利用可能な「SLAPα」を新たにリリースし、いつでもどこでも学習可能な環境の提供を開始いたしました。

イーフロンティアは、同社が保有するメールマガジン会員30万人に向けて、「iStudy LMS」および「SLAP」を販売展開するとともに、同社の得意先である大手ソフトウェア流通会社の販売網を介して、全国展開を進めております。また、同社は長年にわたりソフトウェア開発を手掛けており、2020年10月からAI技術を組み込んだ動画、静止画

の高解像度化サービス「リマスターAI」の提供を開始しております。過去に作られた低解像度のVHSやDVD用の動画をブルーレイレベルのHD画質に手軽にかつ安価に生成が可能となっており、一般のお客様から専門の業者まで幅広い需要が期待できるものと考えております。

以上の結果、売上高938百万円(前年比239百万円のプラス)、EBITDA230百万円(前年比24百万円のプラス)、セグメント利益205百万円(12百万円のプラス)となりました。

[アカデミー事業]

有料職業紹介サービス「ACADEMY事業」では、企業の高度IT技術者採用支援、研修業務の受託代行を行っており、継続してサービスの拡充を図っております。一方、新型コロナウイルスの影響を受け、採用活動の見合わせや研修コストの削減等業績面は厳しい結果となりました。人材育成については、引き続き株式会社CAICAテクノロジーズ(以下、「CAICAテクノロジーズ」といいます。)が擁するIT技術者約400名に加え、子会社の株式会社クシムソフト(旧商号「株式会社エイム・ソフト」。以下「クシムソフト」といいます。)に対しても、先端IT講座を展開しスキルアップを進めております。これにより、エンジニアの技能が向上し、AI等の新たな技術を用いた付加価値の高いシステム開発の基盤拡充に貢献しております。

クシムソフトでは、引き続きニーズの高いオープン系を中心としたIT技術者育成と技術力の向上により、顧客システム開発の支援、エンジニア派遣事業の拡充を図り、また、グループシナジーを活かした高度IT人材の育成についても積極強化してきました。この結果、第3四半期(2020年4・5・6月)の厳しい状況から、第4四半期(2020年7・8・9月)にはV字回復し各月単月黒字を達成しました。V字回復に至ったのは、新型コロナウイルスのマイナス影響を早期で察知し本社移転等のコストカットを第2四半期(2020

年1・2・3月)に意思決定し着実に進め固定費削減を図ったこと、業界でもいち早くテレワーク化を推奨し業務効率の向上を図ったことが大きく成果として現れたためです。また、システムエンジニアリングサービス業界は新型コロナウイルスの影響により今もなおプロジェクトにおける規模縮小や凍結、顧客予算の一時的な圧縮が続き、エンジニアの非稼働状態が続いています。こうした環境にも関わらず、クシムソフトにおいては、グループシナジーを活かした営業窓口の拡大及び補完を強化した結果、第4四半期においてはエンジニアの非稼働は改善し、SES事業の競争力の源泉であるエンジニア数を毀損することなく難局を乗り切ることができました。さらに、プロジェクト再開時には優先的に声がかかることでのエンジニア非稼働の改善を繰り返すという好循環を生み出すことができ、順調に業績を回復させてきました。クシムソフト期首となる2020年10月以降も単月黒字は続いており、引き続き案件の獲得による稼働率の上昇ならびに受託開発の強化を進めてまいります。

また、2020年5月1日にクシムソフトが完全子会社化したケア・ダイナミクスにおいても、クシムソフト島根事業所開発センターにおける保守運営(一次受け)の完全移行が2020年7月末に完了し、クシムソフトにおける初の介護事業領域に進出しております。ケア・ダイナミクスでは介護事業者向けASPサービスを中心に、介護業界にIT技術を導入することで成長をしてきました。特にASPサービスの「Care Online」においては多忙なる介護現場において最大70%程度の業務負荷軽減効果に期待でき、業務効率が向上するサービスであるため、2006年サービス開始以降、多くのユーザーを獲得してきました。保守運営(一次受け)をクシムソフト島根事業所開発センターに移管することで、利用者のシステムニーズをキャッチアップする体制の強化のみならず、一部外注していたメンテナンス業務を自社内で完結できるようになったことでコスト削減にも寄与いたしました。

クシムテクノロジーズは、WEB系システムの開発実績の積み重ねとコスト面での最適化により単体での単月黒字化を継続しております。クシムソフトと同様にシステムエンジニアリングサービスの業界でのビジネス展開のため、新型コロナウイルスの

影響を鑑み2020年7月に本社移転をいたしました。そのコスト削減効果ならびにクシムテクノロジーズが強みとしている長期案件へのエンジニア参画によって、非稼働が発生しにくい体制が取れていること、またエンジニアの案件終了時もクシムソフトとの密な連携にて次期案件へスライド参画を実現したことによって、単月黒字化を継続いたしました。引き続きクシムソフトとの連携による受注マージンの高い案件の獲得、及びシステム開発事業へと販路を拡大することで営業利益の拡大を図ってまいります。

以上の結果、売上高691百万円(前年比664百万円のプラス)、EBITDA13百万円(前年比64百万円のプラス)、セグメント利益△47百万円(前年比4百万円のプラス)となりました。なお、クシムソフト及びクシムテクノロジーズ及びケア・ダイナミクスの株式取得に伴うのれん償却額55百万円は当セグメント利益に含めております。

【インキュベーション事業】

東京大学松尾研究室およびそのパートナー企業、社会福祉法人善光会とのAIを活用した共同研究事業は、AIを用いた介護施設向け検知システムの開発を完了し、2020年10月末をもちまして当初の目的を達成することができました。1年間という連携開発の中で、東京大学松尾研究室およびパートナー企業3社で連携し、善光会による全面的な実証協力、アドバイスのもと、介護現場の映像データや入居者の転倒、転落等の事故についての様々なケーススタディをシミュレートし、それら事故前の一定行動をディープラーニング等のAI技術を用いて検知し、介護職員の持つスマートフォンアプリへアラートを通達する仕組みを開発することに成功いたしました。今回の連携開発は、超高齢社会の日本において、介護施設に潜んでいる様々な事故等の危険の未然防止、迅速対応、及び介護職員の業務負担軽減を目的としております。この度、その成果として介護職向けAI検知システムを提供出来たことは、介護業界全体にとって大きな前進に貢献するものと考えております。

ブロックチェーン技術に係るシステムの請負開発と保守運用事業、組織経営コンサルティングに係る新たな収益獲得にも至りました。中でも、国内では、株主総会の「完全オンライン化」解禁検討が進むことを鑑み、ハイブリッド出席型バーチャル株主総会の実現に必要とされる株主様向けの議決権行使管理システムの開発に着手し、2020年10月末に開発を完了をしております。改ざん不可能とされるブロックチェーン技術を用いて開発しており、株主様からの質問受付や議決権投票ができる機能を搭載し、リアル出席型株主総会と変わらないクオリティでのライブ配信を提供致します。株主総会開催がピークとなる3月～6月末に向けてテスト運用を実施し、サービス利用実績に結びつけて参ります。また、株主会社フィスコと株主優待プラットフォームの開発に着手、2020年10月に一次開発を完了いたしました。本プラットフォームは、株主優待を実施している上場企業の株主様を対象にした株主優待商品の情報管理を行う特設サイトとなります。株主優待の手配や管理、必要設備等のコスト面で悩みの企業様、店舗等で株主優待の利用サービスの導入を検討している企業様向けにサービスローンチを企図しております。今後も、株主優待商品の売買機能、企業様独自のカスタマイズなどを次期開発内容として検討を重ねて参ります。加えて、当社は暗号通貨のステーキングサービスアプリケーションの開発にも着手しております。本プロジェクトは2020年10月時点でビジネス要件を定義した段階に至り、次年度から開発フェーズに移行することとなりました。

投融資事業については、引き続き高い技術を有する法人との提携を深めております。先端IT領域のラーニングコンテンツ制作や講師となる人材を要する有望なスタートアップのStake Technologies株式会社との業務提携、同領域にてユニークな事業モデルの構築にチャレンジしているチューリング株式会社との資本業務提携に加え、電子署名プラットフォームSecurityHub（経産省補助事業に採用）、ブロックチェーンプラットフォームBBc-1などを開発し社会貢献にも取り組む株式会社ゼタントとの業務提携の合意に至りました。なお、先に述べた議決権行使プラットフォーム開発は株

式会社ゼタントとプロダクト開発を実施致しました。暗号資産のステーキングサービスアプリケーションはチューリング株式会社と開発体制を準備した次第です。

当事業におきましては、引き続き各社の先進性やノウハウと当社グループのエンジニアにて先端技術を応用するシステム開発請負の獲得、確かな実績につなげていく所存です。コロナウイルス禍の影響につきましては、マクロ経済全体の減退による影響を受ける可能性があり、今後も事業への影響を注視し、早期の対策を講じてまいります。かつ、案件の採算性を見極め、利益率の高いプロジェクトに経営資源の投下を図っていく次第です。

以上の結果、売上高260百万円（前年比231百万円のプラス）、EBITDA61百万円（前年比42百万円のプラス）、セグメント利益57百万円（前年比38百万円のプラス）となりました。

なお、クシムインサイトの株式取得に伴うのれん償却額4百万円は当セグメント利益に含めております。

(2) 当期の財政状態の概況

資産、負債及び純資産の状況

(資産の部)

当連結会計年度末における総資産は、前連結会計年度末に比べ522百万円増加し、2,381百万円となりました。流動資産の残高は、前連結会計年度末に比べ444百万円減少し、940百万円となりました。これは主に、現金及び預金が519百万円減少し、売掛金が113百万円増加したことによるものであります。固定資産の残高は、前連結会計年度末に比べ967百万円増加し、1,441百万円となりました。これは主に、投資有価証券が643百万円、長期貸付金が308百万円増加したことによるものであります。

(負債の部)

当連結会計年度末における負債は、前連結会計年度末に比べ325百万円増加し、833百万円となりました。流動負債の残高は、前連結会計年度末に比べ66百万円増加し、421百万円となりました。これは主に、買掛金が47百万円増加したことによるものであります。固定負債の残高は、前連結会計年度末に比べ258百万円増加し、412百万円となりました。これは主に、長期借入金が187百万円増加したことによるものであります。

(純資産の部)

当連結会計年度末における純資産は、前連結会計年度末に比べ197百万円増加し、1,547百万円となりました。これは主に、利益剰余金が141百万円、その他有価証券評価差額金が47百万円増加したことによるものであります。

(3) 当期のキャッシュ・フローの概況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)の残高は、前連結会計年度末に比べ519百万円減少し、552百万円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローは109百万円のプラス(前連結会計年度は50百万円のマイナス)となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益156百万円、減価償却費31百万円、のれん償却額59百万円、負ののれん発生益△135百万円によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動によるキャッシュ・フローは561百万円のマイナス(前連結会計年度は117百万円のプラス)となりました。これは主に、投資有価証券の取得による支出421百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出143百万円によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動によるキャッシュ・フローは66百万円のマイナス(前連結会計年度は84百万円のプラス)となりました。これは主に、長期借入金の返済による支出332百万円、長期借入れによる収入250百万円によるものであります。

(4) 今後の見通し

新型コロナウイルス感染拡大によるマクロ経済環境の変化が不透明であり、既存事業の業績への影響が予測困難な状況である点、また、当社グループは進捗期においてM&Aを中心に業態のトランスフォーメーションを一気に推進していく方針であります。そのため、本レポートを公表する時点では信頼性の高い業績数値を的確に算出することが困難であることから業績予測については開示しておりません。業績予測については、合理的に予想可能になった時点で公表する予定であります。

(5) 継続企業の前提に関する重要事象等

該当事項はありません。

連結貸借対照表

(単位:千円)

	前連結会計年度 (2019年10月31日)	当連結会計年度 (2020年10月31日)
【資産の部】		
流動資産		
現金及び預金	¥1,071,421	¥ 552,191
売掛金	201,147	314,886
商品及び製品	—	33,436
原材料及び貯蔵品	—	4,879
その他	112,381	34,680
流動資産合計	1,384,949	940,074
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	38,915	26,788
減価償却累計額	△11,192	△8,592
建物及び構築物(純額)	27,723	18,196
車両運搬具	12,529	791
減価償却累計額	△5,675	△791
車両運搬具(純額)	6,853	0
工具、器具及び備品	93,680	38,215
減価償却累計額	△87,293	△25,273
工具、器具及び備品(純額)	6,386	12,942
有形固定資産合計	40,963	31,138
無形固定資産		
ソフトウェア	23,254	106,711
のれん	273,721	250,419
その他	46,595	1,626
無形固定資産合計	343,570	358,757
投資その他の資産		
長期貸付金	—	308,000
投資有価証券	0	643,436
敷金及び保証金	63,644	49,685
繰延税金資産	14,923	33,977
その他	10,242	16,106
投資その他の資産合計	88,811	1,051,206
固定資産合計	473,345	1,441,102
資産合計	¥1,858,294	¥2,381,177

(単位:千円)

	前連結会計年度 (2019年10月31日)	当連結会計年度 (2020年10月31日)
【負債の部】		
流動負債		
買掛金	¥ 73,735	¥ 121,297
短期借入金	—	30,000
1年内返済予定の長期借入金	48,798	48,195
未払法人税等	232	20,365
前受収益	117,397	58,687
賞与引当金	—	14,005
役員退職慰労引当金	—	310
返品調整引当金	—	1,829
その他	114,890	126,512
流動負債合計	355,052	421,203
固定負債		
長期借入金	151,133	338,963
その他	2,108	73,181
固定負債合計	153,241	412,144
負債合計	508,293	833,347
【純資産の部】		
株主資本		
資本金	705,940	705,940
資本剰余金	667,838	667,838
利益剰余金	△13,818	127,204
自己株式	△12,656	△12,656
株主資本合計	1,347,304	1,488,327
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	—	47,913
その他の包括利益累計額合計	—	47,913
新株予約権	2,696	11,588
純資産合計	1,350,000	1,547,829
負債純資産合計	¥1,858,294	¥2,381,177

連結損益計算書

	(単位:千円)	
	前連結会計年度 (自2019年1月1日 至2019年10月31日)	当連結会計年度 (自2019年11月1日 至2020年10月31日)
売上高	¥ 754,039	¥1,859,614
売上原価	470,132	1,324,035
売上総利益	283,907	535,579
販売費及び一般管理費		
役員報酬	25,203	43,689
給料手当及び賞与	77,914	123,461
賞与引当金繰入額	—	5,116
法定福利費	15,133	27,979
販売促進費	3,201	6,471
広告宣伝費	6,309	5,847
賃借料	9,639	33,997
支払報酬	77,165	50,102
減価償却費	3,805	6,449
のれん償却額	—	59,571
その他	70,185	138,019
販売費及び一般管理費合計	288,559	500,706
営業利益又は営業損失(△)	△4,651	34,872
営業外収益		
受取利息	917	3,143
無効ユニット収入	287	1,413
助成金収入	—	2,531
有価証券売却益	—	826
受取保険金	139	—
その他	29	470
営業外収益合計	1,374	8,384
営業外費用		
支払利息	61	2,067
投資事業組合運用損	2,185	—
機材処分損	—	422
保険解約損	—	341
その他	116	185
営業外費用合計	2,363	3,017
経常利益又は経常損失(△)	△5,641	40,240
特別利益		
負ののれん発生益	—	135,180
特別利益合計	—	135,180
特別損失		
本社移転費用	—	12,621
ライセンス廃棄損	—	3,964
固定資産売却損	—	2,415
特別損失合計	—	19,000
税引前当期純利益又は税引前当期純損失(△)	△5,641	156,419
法人税、住民税及び事業税	6,800	21,382
法人税等調整額	6,517	△19,903
法人税等合計	13,318	1,479
当期純利益又は当期純損失(△)	△18,959	154,940
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	¥△18,959	¥ 154,940

連結包括利益計算書

	(単位:千円)	
	前連結会計年度 (自2019年1月1日 至2019年10月31日)	当連結会計年度 (自2019年11月1日 至2020年10月31日)
当期純利益又は当期純損失(△)	¥△18,959	¥154,940
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	—	47,913
その他の包括利益合計	—	47,913
包括利益	¥△18,959	¥202,854
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	¥△18,959	¥202,854
非支配株主に係る包括利益	—	—

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2019年1月1日 至 2019年10月31日) (単位:千円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	¥705,940	¥ 681,755	¥ 5,140	¥△12,656	¥1,380,180
当期変動額					
剰余金の配当		△13,917			△13,917
親会社株主に帰属する 当期純利益又は親会社株主に 帰属する当期純損失(△)			△18,959		△18,959
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)					
当期変動額合計	—	△13,917	△18,959	—	△32,876
当期末残高	¥705,940	¥ 667,838	¥△13,818	¥△12,656	¥1,347,304

(単位:千円)

	その他の包括利益累計額			
	その他有価証券評価 差額金	その他の包括利益 累計額合計	新株予約権	純資産合計
当期首残高	¥—	¥—	¥ —	¥1,380,180
当期変動額				
剰余金の配当				△13,917
親会社株主に帰属する 当期純利益又は親会社株主に 帰属する当期純損失(△)				△18,959
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	2,696	2,696
当期変動額合計	—	—	2,696	△30,180
当期末残高	¥—	¥—	¥2,696	¥1,350,000

当連結会計年度(自 2019年11月1日 至 2020年10月31日) (単位:千円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	¥705,940	¥667,838	¥△13,818	¥△12,656	¥1,347,304
当期変動額					
剰余金の配当			△13,917		△13,917
親会社株主に帰属する 当期純利益又は親会社株主に 帰属する当期純損失(△)			154,940		154,940
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)					
当期変動額合計	—	—	141,023	—	141,023
当期末残高	¥705,940	¥667,838	¥ 127,204	¥△12,656	¥1,488,327

(単位:千円)

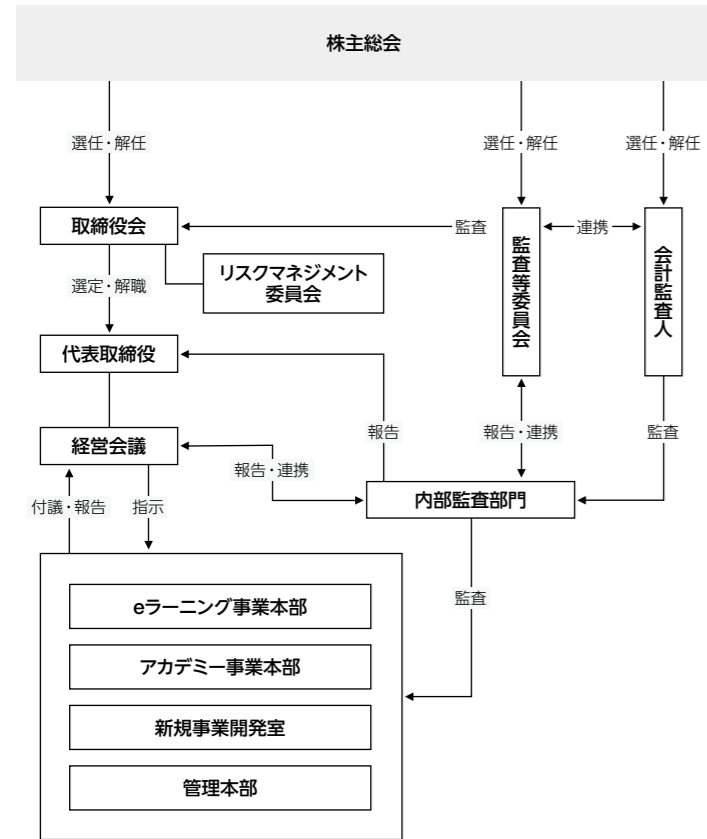
	その他の包括利益累計額			
	その他有価証券評価 差額金	その他の包括利益 累計額合計	新株予約権	純資産合計
当期首残高	¥ —	¥ —	¥ 2,696	¥1,350,000
当期変動額				
剰余金の配当				△13,917
親会社株主に帰属する 当期純利益又は親会社株主に 帰属する当期純損失(△)				154,940
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	47,913	47,913	8,891	56,805
当期変動額合計	47,913	47,913	8,891	197,828
当期末残高	¥47,913	¥47,913	¥11,588	¥1,547,829

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	前連結会計年度 (自 2019年 1月 1日 至 2019年10月31日)	当連結会計年度 (自 2019年11月 1日 至 2020年10月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益又は税引前当期純損失(△)	¥ △5,641	¥ 156,419
減価償却費	15,721	31,276
のれん償却額	—	59,571
負ののれん発生益	—	△135,180
本社移転費用	—	12,621
ライセンス廃棄損	—	3,964
機材処分損	—	422
固定資産除却損	97	—
固定資産売却損	—	2,415
投資有価証券売却損益(△は益)	—	△826
売上債権の増減額(△は増加)	24,313	△82,294
仕入債務の増減額(△は減少)	△27,219	44,830
前受収益の増減額(△は減少)	△33,295	△58,709
その他	23,339	37,366
小計	△2,684	71,877
利息及び配当金の受取額	917	3,143
利息の支払額	△116	△2,112
法人税等の支払額	△48,484	△8,831
法人税等の還付額	—	45,294
営業活動によるキャッシュ・フロー	△50,368	109,371
投資活動によるキャッシュ・フロー		
固定資産の取得による支出	△34,988	△57,930
敷金の差入による支出	△9,397	△3,155
敷金の回収による収入	32,932	21,942
投資事業組合出資金の払戻による収入	148,039	—
貸付金の回収による収入	210,000	59,463
貸付けによる支出	—	△50,000
投資有価証券の売却による収入	—	6,670
投資有価証券の取得による支出	—	△421,426
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△227,520	△143,647
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入	—	28,070
その他	△1,546	△1,931
投資活動によるキャッシュ・フロー	117,518	△561,943
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	—	30,000
長期借入金の返済による支出	△1,694	△332,773
長期借入れによる収入	100,000	250,000
配当金の支払額	△13,878	△13,884
財務活動によるキャッシュ・フロー	84,427	△66,657
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	151,577	△519,230
現金及び現金同等物の期首残高	919,843	1,071,421
現金及び現金同等物の期末残高	¥1,071,421	¥ 552,191

当社は、経営環境の変化に迅速に対応できる組織体制及び株主重視の公正な経営システムを構築し、維持していくことこそが重要な経営課題であると考えています。この認識のもと、コーポレート・ガバナンスが有効に機能するための体制強化に努めております。



取締役会

取締役会は、代表取締役社長を議長とし、監査等委員を含む取締役8名(うち社外取締役3名)で構成されています。取締役会は、経営の最高意思決定機関として、原則月1回開催しています。なお、重要案件が生じた場合には、随時臨時取締役会を開催しています。

経営会議

経営会議は、代表取締役社長を議長とし、常勤取締役並びに4名の各部門長で構成されています。経営会議は、経営の迅速化・競争力維持を図るために、随時必要に応じて開催しています。

監査等委員会

監査等委員会は、監査等委員である取締役の3名で構成され、うち2名は独立性の高い社外取締役となっています。監査等委員会は、原則として月1回開催しており、経営の基本方針並びに法令で定められた事項や経営に関する重要事項について監査を行うこととしています。

内部監査室

内部監査室は、代表取締役直下の監査組織として、会社の業務及び財産の実態を監査し、経営の合理化・迅速化及び資産の保全に資することを目的として、内部監査を実施しています。内部監査室は、内部統制担当1名からなり、適宜監査等委員会との連携を図っています。

会計監査人

会計監査人は、必要に応じて、監査等委員会及び内部監査室と情報交換を行っています。なお、2020年1月28日開催の第24回定時株主総会において、新たにUHJ東京監査法人を会計監査人に選任しました。

社外取締役の選任理由

経営の客観性の保持とコーポレート・ガバナンス充実のため、以下3名を当社社外取締役として選任いたしました。

岩野 裕一
 独立性の要件を満たしており、一般株主との利益相反が生じる恐れがなく、取締役会の意思決定の妥協性・適正性を確保するための役割を果たしていただけると判断し、独立役員として選任しています。

望月 真克
 独立性の要件を満たしており、一般株主との利益相反が生じる恐れがなく、取締役会の意思決定の妥協性・適正性を確保するための役割を果たしていただけると判断し、独立役員として選任しています。

小川 英寿
 独立性の要件を満たしており、一般株主との利益相反が生じる恐れがなく、取締役会の意思決定の妥協性・適正性を確保するための役割を果たし、司法書士及び行政書士としての知識・経験等を当社の経営に活かしていただけると判断し、選任しています。

現状のコーポレート・ガバナンス体制を選択している理由

当社は監査等委員会設置会社という経営形態を採用しており、取締役5名(うち社外取締役1名)、監査等委員である取締役3名(うち社外取締役2名)の経営体制です。社外取締役選任に際しては、経歴や当社との関係を踏まえ、独立した立場で社外役員としての職務を遂行できる十分な独立性が確保できることを個別に判断しており、業務執行に直接携わらない立場から、全体的かつ客観的に経営判断の妥当性を監督することを期待しています。監査等委員会につきましては、より独立した立場から実効的な監査を実現するため、社外取締役2名を含む3名で構成しています。社外取締役及び監査等委員である社外取締役それぞれが、経営の最高意思決定機関である取締役会に出席することによって、経営の監視機能を十分に果たしていると判断しています。



中川 博貴
 代表取締役社長

2016年 4月 (株)フィスコ・コイン(現:(株)Zaif)取締役
 (株)フィスコ経済研究所取締役(現任)
 2016年 5月 (株)フィスコデジタルアセットグループ取締役(現任)
 2017年10月 当社取締役
 (株)レジストアート取締役
 2017年10月 当社代表取締役社長(現任)
 2018年 6月 (株)エイム・ソフト(現:(株)クシムソフト)
 代表取締役社長(現任)
 2019年 3月 (株)東京テック(現:(株)クシムテクノロジーズ)
 代表取締役社長(現任)
 2019年10月 (株)CCCT(現:(株)クシムインサイト)
 代表取締役社長(現任)
 2019年11月 (株)ケア・ダイナミクス代表取締役社長(現任)
 2020年 3月 (株)CAICA取締役(現任)
 2020年 5月 (株)CCCT(現:(株)クシムインサイト)取締役(現任)
 2020年 7月 (株)CAICA取締役(現任)



佐藤 元紀
 取締役

2012年 9月 (株)ダイヤモンドエージェンシー(現:(株)フィスコ)
 取締役
 (株)フィスコ取締役(現任)
 2014年 3月 Care Online(株)(現:(株)ケア・ダイナミクス)
 取締役(現任)
 2014年 5月 (株)ジェネラルソリューションズ(現:(株)フィスコ)
 代表取締役社長
 2014年 7月 (株)シャンティ取締役(現任)
 2014年12月 (株)カイカ(現:(株)CAICA)取締役(現任)
 2018年 1月 当社取締役(現任)
 2019年 3月 (株)ヴァルカン・クリプト・カレンシー・
 フィナンシャル・プロダクツ代表取締役(現任)
 2019年12月



岩野 裕一
 社外取締役

1987年 4月 (株)實業之日本社入社
 2016年 3月 (株)同社代表取締役社長(現任)
 2016年 8月 (株)アサカ代表取締役社長(現任)
 2016年 8月 (株)サン・アート代表取締役社長
 2017年 6月 (株)ジャパントリップ(現:(株)ケーエムアイ)
 取締役(現任)
 2019年 3月 当社取締役(現任)
 2019年 6月 (株)レジストアート取締役(現任)
 2019年 9月 (株)ネクス・ソリューションズ取締役(現任)
 2019年10月 (株)ケーエムアイ取締役(現任)
 2020年 3月 (株)サン・アート取締役(現任)



小川 英寿
 社外取締役
 (監査等委員)

1996年 4月 島本司法書士事務所入所
 2015年11月 司法書士資格取得
 2016年 4月 司法書士登録
 2018年 1月 行政書士資格取得
 2019年 4月 小川司法書士事務所開設
 2020年 1月 当社取締役(監査等委員)(現任)



伊藤 大介
 取締役

2002年 4月 日本アジア投資(株)入社
 2006年 5月 フットセラピー(株)入社
 2009年 3月 (株)チチカカ入社
 2016年10月 (株)實業之日本社事業開発本部長
 2017年10月 当社取締役(現任)
 2019年11月 (株)東京テック(現:(株)クシムテクノロジーズ)
 取締役(現任)
 2020年 3月 (株)CCCT(現:(株)クシムインサイト)取締役(現任)
 2020年 7月 (株)CAICA取締役(現任)



鈴木 伸
 取締役

1991年 3月 (株)ジャパンシステムフリーエーション(現:(株)CAICA)入社
 2005年 4月 (株)アイビート(現:(株)CAICA)
 執行役員第一ソリューション開発本部長
 2008年 4月 (株)SJアルピーヌ(現:(株)CAICA)
 執行役員第二ソリューション事業部事業部長
 2009年 8月 聯迪恒星(南京)情報システム有限公司取締役
 2013年 1月 Care Online(株)(現:(株)ケア・ダイナミクス)
 取締役介護情報システム部長
 2013年 7月 (株)カイカ(現:(株)CAICA)
 国内事業統括本部サービス事業本部長
 2014年 4月 (株)カイカ(現:(株)CAICA)
 事業統括本部第一事業本部長
 2016年 4月 (株)カイカ(現:(株)CAICA)第一事業本部長
 2018年 1月 (株)カイカ(現:(株)CAICA)代表取締役社長(現任)
 2018年 1月 (株)CCCT(現:(株)クシムインサイト)取締役(現任)
 2018年12月 (株)東京テック(現:(株)クシムテクノロジーズ)取締役(現任)
 2018年12月 (株)CCCT(現:(株)クシムインサイト)代表取締役社長
 2019年 7月 当社取締役(現任)
 2019年 8月 (株)フィスコ仮想通貨取引所(現:(株)Zaif)取締役(現任)
 2019年10月 (株)エイム・ソフト(現:(株)クシムソフト)取締役(現任)
 2019年10月 (株)カイカ分割準備会社(現:(株)CAICAテクノロジーズ)
 代表取締役社長(現任)
 2019年11月 (株)クシムテクノロジーズ取締役(現任)
 2020年 3月 (株)CCCT(現:(株)クシムインサイト)代表取締役副社長(現任)
 2020年11月 (株)CAICAデジタルパートナーズ代表取締役社長(現任)



山口 健治
 取締役
 (監査等委員)

2003年 2月 (株)シークエッジ
 (現:(株)シークエッジ・ジャパン・ホールディングス)入社
 2003年 9月 同社取締役
 2010年 2月 (株)シークエッジ・パートナーズ
 (現:(株)ヴァンテージパートナーズ)入社
 2011年 7月 SEQUEDGE INVESTMENT
 INTERNATIONAL LIMITED DIRECTOR
 (現:(株)シークエッジ・ジャパン・ホールディングス)代表取締役
 2014年 3月 (株)シークエッジ・インベストメント
 (現:(株)シークエッジ・ジャパン・ホールディングス)代表取締役
 2015年 6月 (株)SJ(現:(株)CAICA)代表取締役
 2016年 1月 (株)SJ(現:(株)CAICA)代表取締役専務
 2017年 2月 (株)東京テック(現:(株)クシムテクノロジーズ)取締役
 2017年 8月 (株)ネクス取締役(現任)
 2017年 8月 (株)ネクス・ソリューションズ取締役
 2017年11月 (株)CCCT(現:(株)クシムインサイト)取締役(現任)
 2018年 2月 eフロント証券(株)取締役(現任)
 2018年 2月 EWARRANT INTERNATIONAL LTD. DIRECTOR(現任)
 2018年 2月 EWARRANT FUND LTD. DIRECTOR(現任)
 2019年 2月 (株)カイカ(現:(株)CAICA)代表取締役副社長(現任)
 2019年 3月 当社取締役(監査等委員)(現任)
 2019年10月 (株)カイカ分割準備会社(現:(株)CAICAテクノロジーズ)
 取締役(現任)
 2020年11月 (株)CAICAデジタルパートナーズ取締役(現任)



望月 真克
 社外取締役
 (監査等委員)

2003年 2月 (株)シークエッジ(現:(株)シークエッジ・ジャパン・
 ホールディングス)入社 介護事業推進本部事務局長
 2006年 4月 社会福祉法人善光会入社
 2007年 4月 介護老人保健施設アーク東菟谷事務局長
 2007年11月 同法人管理本部長
 2007年12月 同法人理事
 2008年 3月 障害者支援施設アミークス東菟谷施設長
 2014年 4月 同法人管理本部法務部長
 2018年 7月 同法人事務局法務部
 2019年 3月 当社取締役(監査等委員)(現任)
 2019年 3月 (株)フィスコ監査役(現任)
 2019年 8月 (株)フィスコ仮想通貨取引所(現:(株)Zaif)監査役(現任)
 2019年12月 (株)ヴァルカン・クリプト・カレンシー・フィナンシャル・
 プロダクツ監査役(現任)
 2020年 3月 (株)CCCT(現:(株)クシムインサイト)監査役(現任)

(2020年10月末現在)

会社情報

会社名	株式会社クシム
本社所在地	東京都港区南青山6丁目7番2号 VORT南青山I 3階
設立年月日	1997年6月12日
代表者	中川 博貴
資本金	705百万円
従業員数	単体:15名 連結:85名

株式の概要

証券コード	2345
上場証券取引所	東京証券取引所第二部
単元株式数	100株
発行済株式総数	4,004,600株
事業年度	毎年11月1日から翌年10月31日まで

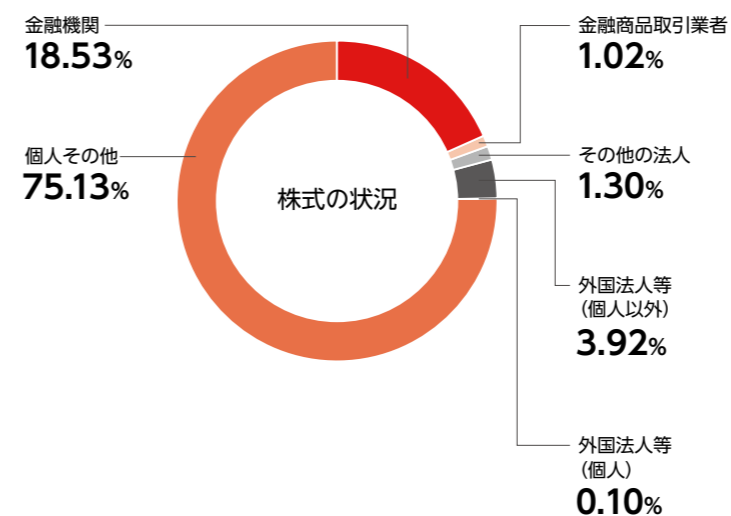
株価チャート



大株主の状況

氏名又は名称	所有株式数 (株)	発行済株式 (自己株式を除く)の 総数に対する 所有株式数の割合 (%)
日本証券金融株式会社	510,800	12.84
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	230,800	5.80
森澤 武士	80,000	2.01
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL (常任代理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社)	62,200	1.56
三上 英仁	35,600	0.89
J.P. Morgan Securities plc (常任代理人 JPモルガン証券株式会社)	33,200	0.83
ML INTL EQUITY DERIVATIVES (常任代理人 メリルリンチ日本証券株式会社)	33,000	0.82
谷 政信	30,000	0.75
守田 大地	27,000	0.67
モルガン・スタンレー MUFG証券株式会社	20,800	0.52

所有者別状況



ウェブサイト

- 株式会社クシム
<https://www.kushim.co.jp/>
- 株式会社クシムソフト
<https://www.kushim-soft.co.jp/>
- 株式会社クシムテクノロジーズ
<http://kushim-tech.co.jp/index.html>
- 株式会社クシムインサイト
<https://kushim-insight.co.jp/index.html>
- 株式会社ケア・ダイナミクス
<http://www.care-dynamics.jp/>
- 株式会社イーフロンティア
<http://www.e-frontier.com/>