



**Kushim**

株式会社 クシム

**2020年10月期  
第2四半期 決算説明会資料**

2020年6月10日

# 1. 連結業績ハイライト

1. Eラーニング事業
2. アカデミー事業
3. インキュベーション事業

# 2. 2020年度 連結業績の見通し

# 3. さらなる成長に向けた取り組み

# 連結業績ハイライト

# 収益力は大きく向上 業態のトランスフォームを推進

働き方改革・企業のテレワーク移行・学校教育機関に授業オンラインの導入といった社会ニーズが顕在化

当社グループは、「中期経営計画 (FY19.10～FY22.10)」を羅針盤に、成長軌道を驀進中

「HR × ED Tech」領域で、日本を代表するソリューションカンパニーを目指してまいります

## 全事業セグメントの売上高／利益が伸長

Eラーニング事業

売上高順調に増加  
利益率は大幅向上

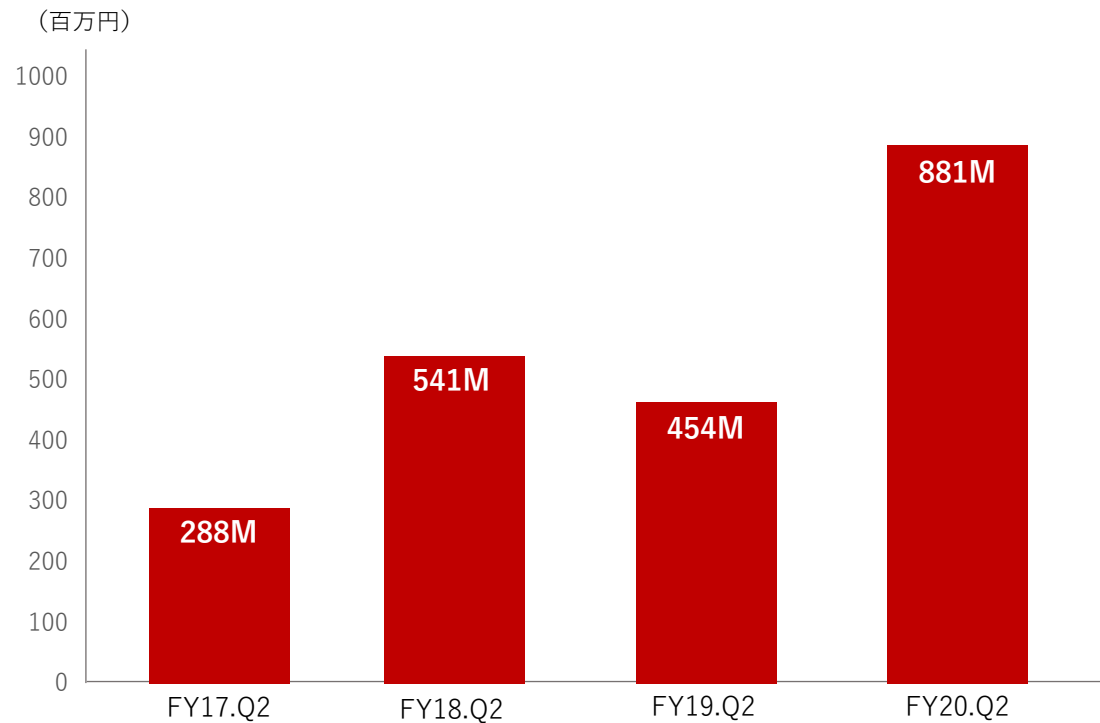
アカデミー事業

売上高・利益  
ともに  
堅調に推移

インキュベーション事業

売上高・利益  
ともに  
対計画比で伸長

# 「自律成長」と「M&A」を成長ドライバーに 高い売上高成長率を達成



前年同期比  
伸び率

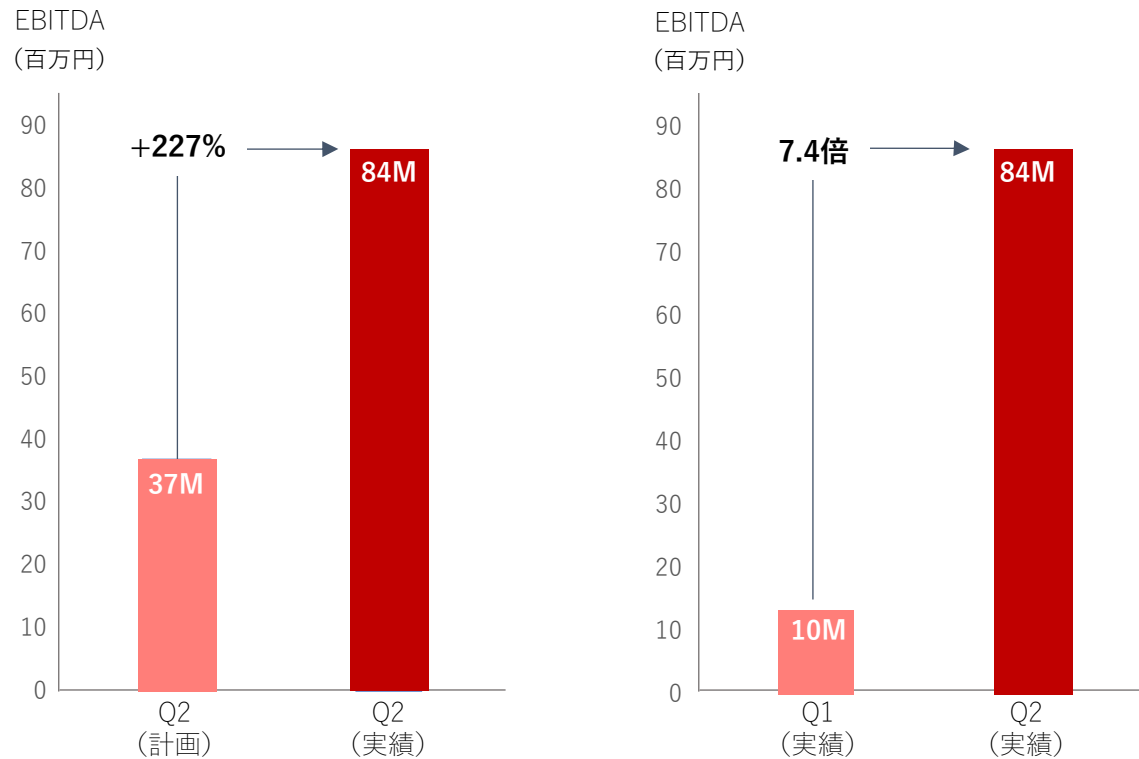
**+94%**

CAGR(17-20)

**+45%**

注.1) FY17.Q2~FY19.Q2は単体決算。FY20.Q2はM&Aした子会社を含む、連結決算  
 注.2) FY20.Q2は、連結対象会社間の内部売上高を消去しております  
 注.3) 金額は切り捨て表記にしています。比率は小数点以下第一位を四捨五入しています (以下同様)

# EBITDAは計画対比で倍増 FY20.Q1からは約8倍の伸びを達成



EBITDA  
(計画対比) **+227%**

---

EBITDA  
(FY20.Q1伸び率) **7.4倍**

注) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

# EBITDA、利益のいずれの指標も黒字化 経営効率は大きく改善

(百万円)	FY20.Q2 連結 (計画)	FY20.Q2 連結 (実績)	計画対比
売上高	868	881	102%
EBITDA	37	84	227%
営業利益	10	42	420%
経常利益	10	44	440%
当期純利益	△1	19	—

トップライン  
計画以上に伸長

各収益指標が  
計画対比上振れ



# 十分な手元流動性を積極的に成長投資へ 引き続き、財務基盤は安定水準

連結BS (FY20.Q2)					
(百万円)	金額	構成比	(百万円)	金額	構成比
流動資産	937	51%	流動負債	421	22%
有形固定資産	32	2%	固定負債	131	7%
無形固定資産	369	20%	負債合計	553	30%
投資等	505	27%	純資産	1,291	70%
資産合計	1,845	100%	負債・純資産 合計	1,845	100%

流動比率

222%

負債比率

43%

自己資本比率

70%

# 通期計画を上方修正 一株あたり利益 (EPS) は倍増

■ 2020年10月期 (上方修正)

(単位：百万円)	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	親会社に帰属する当期純利益	1株あたり当期純利益
通期	1,880	230	145	147	209	52.76

上方修正内容：親会社株主に帰属する当期純利益を、当初予想の86百万円から123百万円増加し、209百万円

- (内訳①)
- 当社グループではコロナウイルス禍を働き方改革の好機と捉え、グループ全体でテレワーク化をいっそうに推進
  - 今回を機に、子会社エイム・ソフトの本社をクシム本社に移転します結果、オフィス賃料(約23百万円)を削減
  - 来期収益力のさらなる向上を図る狙いから、当第2四半期は、それに伴う減損損失12百万円を特別損失に計上**

- (内訳②)
- 2020年5月15日付で、当社は株式会社イーフロンティアの株式を取得し子会社化
  - この株式取得において「負ののれん」が発生し、第3四半期に特別利益を135百万円計上する予定**

# Eラーニング事業の概況

# iStudy LMS・SLAPの引き合いは継続・堅調 利益率も大幅に伸長



## ■ iStudy LMS

カスタマイズ案件を引き続き、  
多数受注

企業における自学習（eラーニング）のニーズは拡大

インフラ環境の刷新は順調。  
安定基盤構築に向け順調に進展



## ■ SLAP

大型受注が入り、  
中堅企業からの引き合い多数

『学校教育機関向け無償提供』  
に多数の反響

クライアントニーズを踏まえ、  
バージョンアップデート継続



## ■ イベント・スタジオ

企業のテレワーク推進が後押し

かつ、企業のオンデマドコンテンツ  
制作ニーズが高まり  
年間スタジオ利用回数が急増



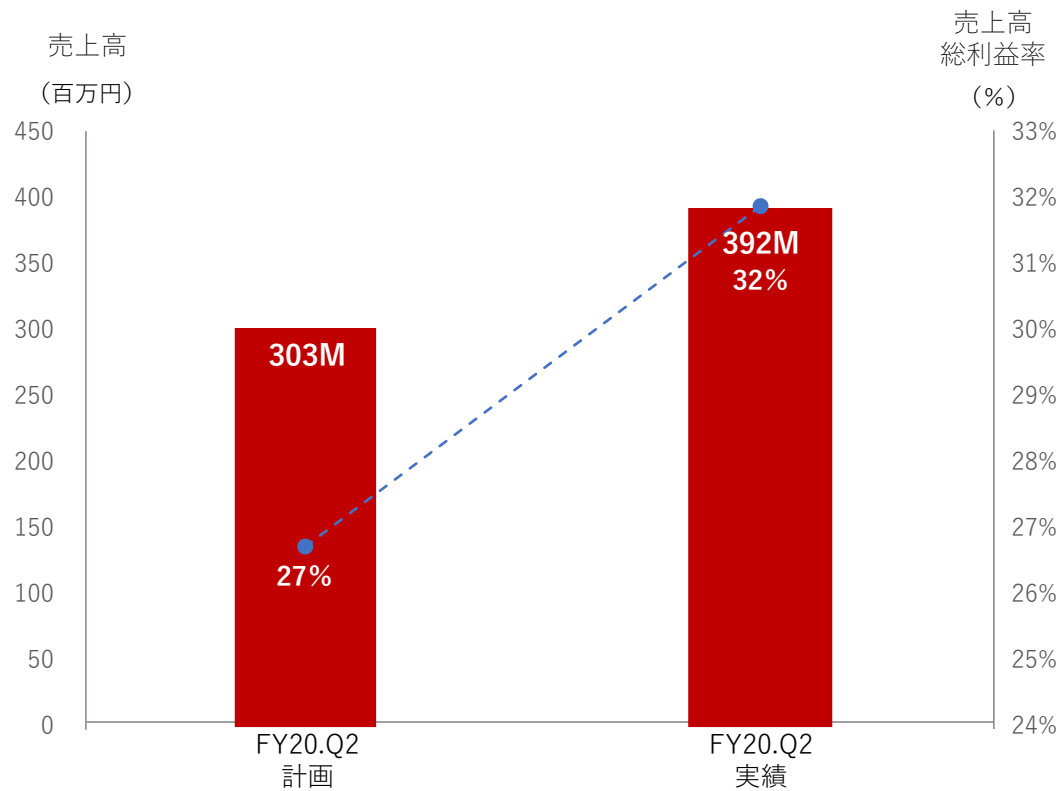
## ■ ラーニング・コンテンツ

引き続き、先端分野のコンテンツ  
拡充

食育領域でのコンテンツ開発を  
受託しており、制作に着手

商品企画力は継続向上へ

# 売上高は順調に伸長 計画対比で、利益率も大きく向上



売上高  
(計画対比)

**+ 129%**

売上高  
総利益  
(計画対比)

**+ 154%**

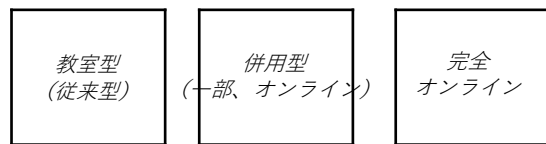
注.1) 売上高 = LMS収入 + ラーニングコンテンツ収入 + スタジオ収入

注.2) eラーニング事業におけるコストの大半は原価勘定に計上。そのため、売上高総利益率にて比較参照) 2020年度第2四半期決算短信

# SLAPの問い合わせ数は10倍へ 学校教育機関の皆さまに導入・利用いただく

授業オンラインの導入が本格化するに連れ、  
当社のeラーニングシステムへの引き合いも増加

## オンライン授業を補完するポジション



SLAPはオンデマンドに対応  
学校機関さまの授業内容を補完するパートナー



## 「先生」をサポートするツール

“・・・特にコンテンツ（教材）の作成が一番の問題となりますが、これまでに業務で使ってきたPowerPoint等からeラーニングコンテンツを作成できるため、**教職員誰もがコンテンツの作成者になることができる点で非常に優れています。**・・・”

“・・・アニメーション反映や音声合成機能により、動きのあるコンテンツ、ナレーション（英語/日本語）が簡単に作れるという点も利点であると感じました。・・・”

(茨城県/東洋大学附属牛久中学校・高等学校 ご担当者様)

## ユニークで、便利な機能を実装

- 動画コンテンツ配信が簡単 (\*有償)

\*受講管理画面イメージ



- スマートデバイス対応

# アカデミー事業の概況

# 既存事業は安定成長 フリーランス事業を収益化 / 新規事業に継続注力

## 既存事業 (受託開発・SES)

エンジニア派遣を拡充

オープン系のITシステム開発支援  
を継続受注

Web系のITシステム開発支援を継  
続受注

**黒字を継続**

## 既存事業 (フリーランス)

エイム・ソフトを母体に、ネク  
ストエッジを吸収合併

経営機能を一体化。販管費を圧  
縮手続き完了

**吸収合併完了**

## チャレンジ領域

有料職業紹介サービス

「ACADEMY事業」は、継続し  
てサービスの拡充

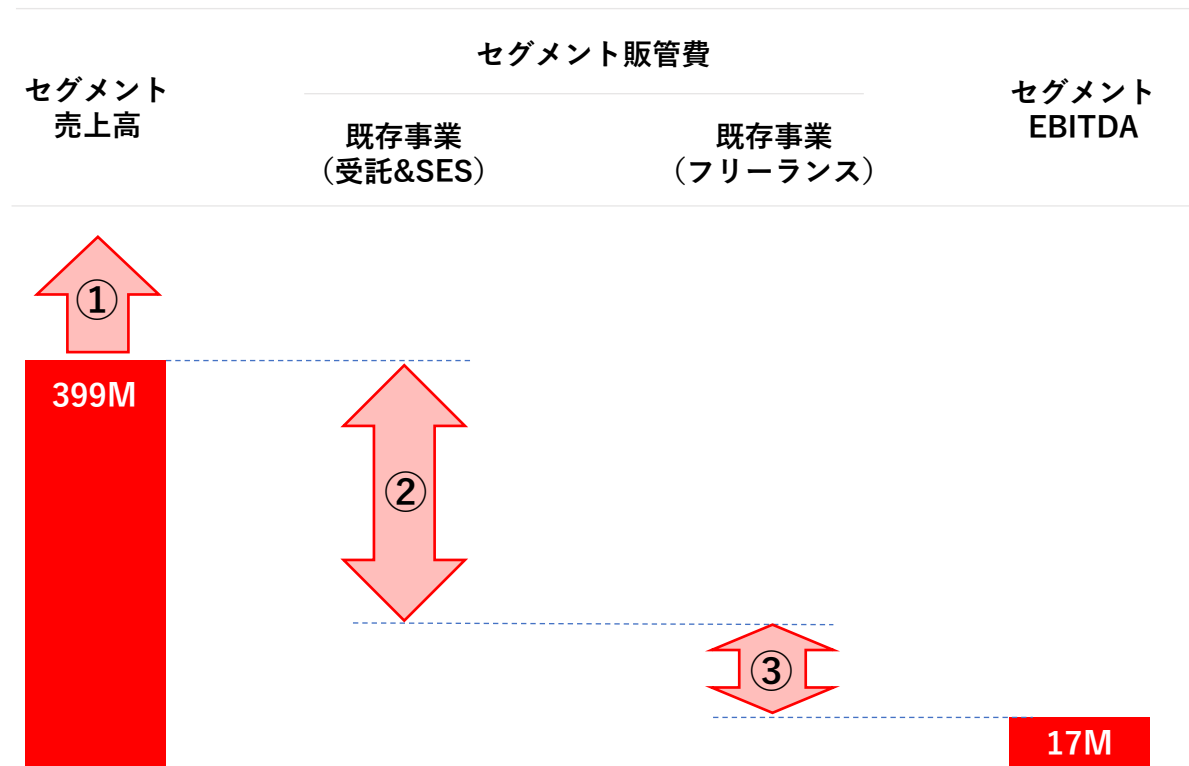
高度IT領域の基礎知識を有する  
エンジニアを計画的に排出

スーパーストリームなど、  
新規案件の開拓に注力

**経営資源投下**



# 既存事業を筋肉質に、かつ経営資源を投下 EBITDAはプラスで着地

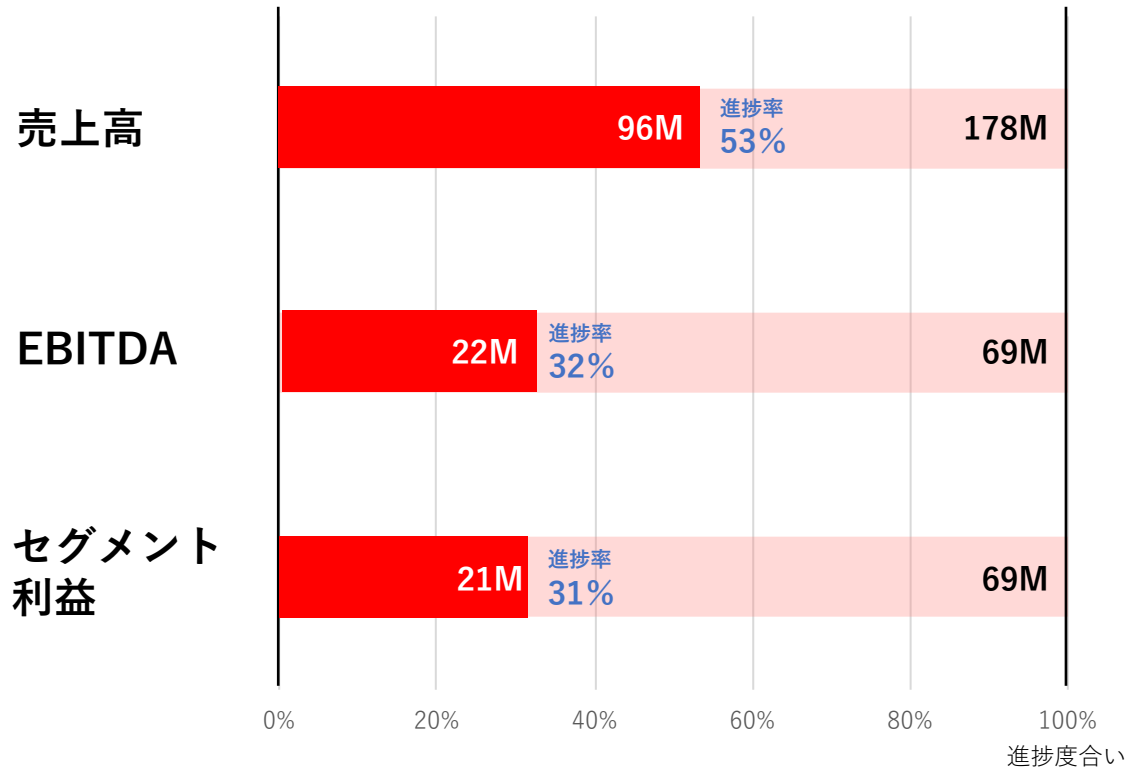


- ① システム開発受注も純増  
売上高も堅調に成長
- ② 受託開発体制をテコ入れ  
ニアショア開発をフル活用
- ③ 経営管理機能を一元化  
ムリ・ムラ・ムダを排除

# インキュベーション事業の概況

# 売上、EBITDAなどの各指標が 通期計画に対して順調に進捗

■ 通期計画 ■ Q2実績



## 受託研究

東大・松尾研究室との取組みは順調に進行中

「AI+LMS」の企画・設計はFY20.10月にローンチ予定

## システム開発請負

先端IT領域におけるPoC案件を開拓は順調に展開

パートナー企業との連携から着実に実績へ結びつけたい

## コンサルティング事業

セキュリティ／経営・財務コンサルは順調に案件受注。Q2から売上・利益に寄与

UI／UXコンサルティングサービスの提供開始

## 投融資事業

魅力的なパートナー企業開拓資本業務提携候補先も多数

当社に持ち込まれる案件数も引き続き、増加

注) インキュベーション事業は、セグメントのEBITDA=セグメント利益参照) 2020年度第2四半期決算短信

# 2020年度 連結業績の見通し

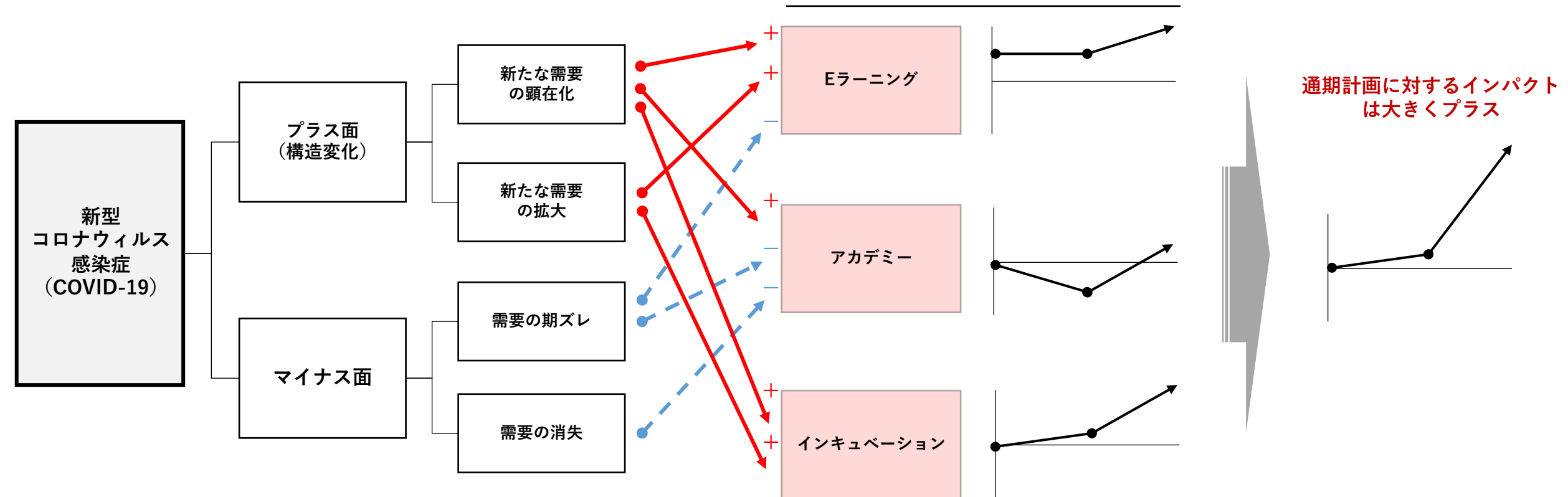
# 第3四半期より、M&Aした2社を連結化 売上高・利益の伸長に寄与

	クシム	エイム・ソフト	クシムテクノロジーズ	クシムインサイト	イーフロンティア	ケア・ダイナミクス
Eラーニング	✓				✓	
アカデミー		✓	✓			✓
インキュベーション	✓			✓		

Q3より  
BS・PLを連結化

# 全セグメントにて短期的にはニュートラル 通期では大きくプラスになる見通し

各セグメント業績トレンド  
\*Q2を起点としたイメージ



# さらなる成長への取り組み

# テレワーク、授業オンライン化など さらなる商機を獲得していく

①

LMSに対するご要望に対応

カスタマイズ案件の受注堅調

SLAPは、クライアントニーズに合わせてアップデート開発  
受注契約数は継続伸長

インフラ基盤の刷新  
スケジュールに遅滞なく遂行

②

ラーニングコンテンツ制作  
スタジオ提供に積極対応

企業のオンデマドコンテンツ制作  
ニーズに適切に対応

株式会社フィスコとの業務提携  
をテコに、上場企業におけるバー  
チャル株主総会／IR説明会のオン  
ライン化への対応を支援



③

プロモーションに予算投下

ターゲットを明確にし、マーケ  
ティング広告活動を開始

商談プロセスの効率化に向けて、  
商材動画などを準備

クライアントに対する  
オンラインでのセミナー開催



# イーフロンティアを買収 次世代型eラーニングプロダクトの開発加速

シナジー  
1

イーフロンティアが有する3DグラフィックやAI×画像処理技術をLMSのユーザーインターフェースの3Dグラフィック開発、AI×LMSへの機能開発などに応用

(3DCGの画像イメージ)



シナジー  
2

3DCGや3Dキャラクターを用いることで、ビジュアル性とゲーミフィケーションを取り入れ、3D×eラーニングの新たなプロダクト開発とマーケット開拓を計画

# ITエンジニアの高度化 ユニークなソリューションの提供加速

①

エンジニアポートフォリオ  
の高度化

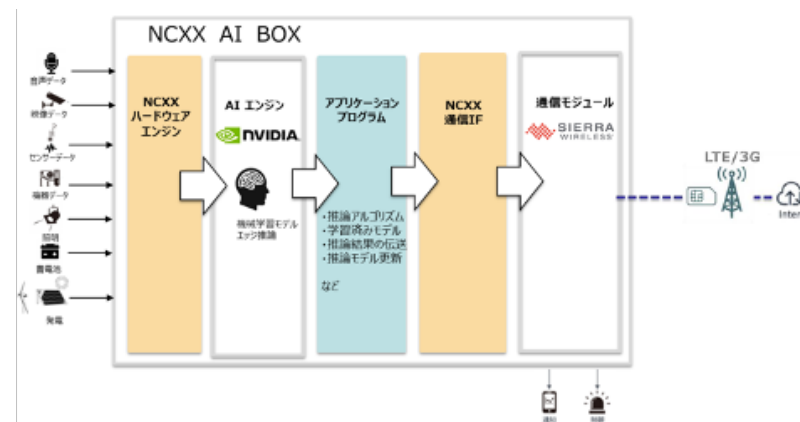
グループシナジーを活かした  
高度IT人材育成について積極強化

グループ連携をさらに高め、  
高度IT人材スキルが必要とされる  
システム開発事業へと販路を拡大

②

提携パートナーと  
0次案件の受託開発に挑戦

NCXXグループと  
「NCXX AI BOX」の開発加速



③

新しいソリューションの  
提供開始

IT総務サービス「aim-smart」  
の提供開始

ビジネス商談のオンライン  
動画マッチングサービスを開始

# ケア・ダイナミクスを買収 介護分野のDXを推進する戦略子会社とする

介護（福祉）というニッチな成長分野での知名度  
連携する事業者ネットワーク

連携事業者数 | **1600社** 超

主力製品であるケアオンライン  
抱える顧客基盤

利用事業者数 | **70社** 超

## エイム・ソフトとのシナジー効果

連携事業者に対して、IT総務サービスの紹介

ケアオンラインのシステム開発・保守・ヘルプ機能の強化

先進領域の技術紹介と導入コンサルティングへの挑戦

→ ベストM&Aにて、中長期成長ポテンシャルとなる

## 戦略子会社を有するメリット

東大・松尾研究室との共同研究成果である「AI+LMS」を  
ケア・ダイナミクスのネットワーク・顧客資産に対して優先  
提供を予定

→ プロダクトの迅速なマーケットローンチが可能

# 社会課題に対する政策方針が具体化 積極的な先行投資を継続する

社会課題	対象人材（規模）	弊社の対応	2020	2021	2022
高度IT人材の不足	約 <b>37</b> 万人	*B2B、B2C向け アカデミー講座	●—————→ 先進領域のコース体系開発		
就職氷河期世代 支援プログラム	約 <b>100</b> 万人	*全国の指定機関 と連携	● - - - - -> ●—————→ いくつかの地方自治体をスキーム協議中		
小中高の ネット学習環境の整備	全小・中学生	*IT総務サービス の一環として拡張	● - - - - -> ●—————→ キッティング案件への対応を検討開始		

# 4つのリーディングテクノロジー分野にて 「リアルビジネス」 × 「投資」を推進



本書は、株式会社クシムに関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述を含みます。これらの記述は、当社が本書の作成時点において入手した情報に基づき、本書の作成時点における予測等を基礎として記載されています。

これらの記述のためには一定の前提(仮定)を使用しています。これらの記述、または前提(仮定)は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクに関する追加情報については、当社の決算短信、有価証券報告書、ディスクロージャー誌、アニュアルレポート等をご参照ください。

本書における将来に関する記述は、本書の作成時点のものであり、本書の作成時点の後に生じた事情によりこれらの記述に変更があった場合でも、当社は本書を改訂する義務は負いかねますのでご了承ください。

本書における当社以外の企業等にかかわる記述は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社はこれを保証するものではありません。本書で使用するデータまたは表現等の欠落、誤謬、本書の使用により引き起こされる損害等に対する責任は負いかねますのでご了承ください。

本書にかかる一切の権利は、株式会社クシムに帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、当社の書面による承諾を得ずに複製または転送等を行わないようお願いいたします。



**Küshim**

株式会社 クシム

**End**

2020年6月10日