



Kushim

株式会社 クシム

**2020年10月期
決算説明会資料**

2020年12月14日

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

- HRTech とは
 - テクノロジーの活用によって人材育成や採用活動、人事評価などの人事領域の業務の改善を行うソリューション群を指す言葉で、HR (Human Resources) とテクノロジー (Technology) 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
- EdTech とは
 - Education (教育) とTechnology (テクノロジー) を組み合わせた造語
 - この分野は、進歩を続けるテクノロジーの力を使い、教育にイノベーションを起こすビジネス領域として注目を集めています

当社グループは、当連結会計年度にて連結 6 社へ

開示セグメントは 3 区分（eラーニング事業／アカデミー事業／インキュベーション事業）です

	クシム	クシムソフト	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	✓			✓		

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. 2021年度10月期連結業績見通し

連結業績ハイライト

**eラーニング／インキュベーション事業は業績好調
アカデミー事業は黒字転換を果たし、正常稼働状態に回復**

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

**Q4期間にて
黒字転換
正常稼働状態
に回復**

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**

いずれの指標も計画対比は未達成となるも
売上高は前年比では大きく成長し、黒字にて着地

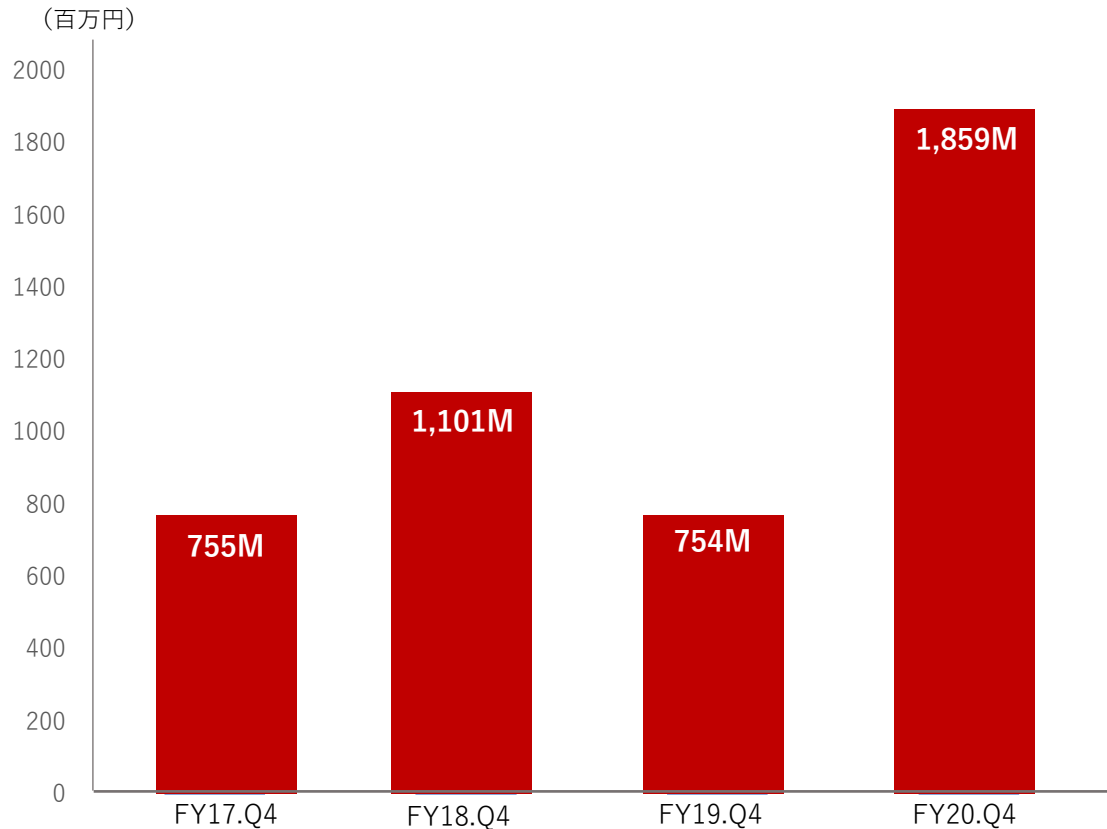
(百万円)	FY20.10月期 連結 (計画)	FY20.10月期 連結 (実績)	計画対比
売上高	1,880	1,859	99%
EBITDA	230	125	55%
営業利益	145	34	24%
経常利益	147	40	27%
当期純利益	209	154	74%

**EBITDAは
過去最高水準**

**当期純利益は
過去最高水準へ**

注) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

「自律成長」と「M&A」にて高い売上高成長率を達成



前年同期比
伸び率

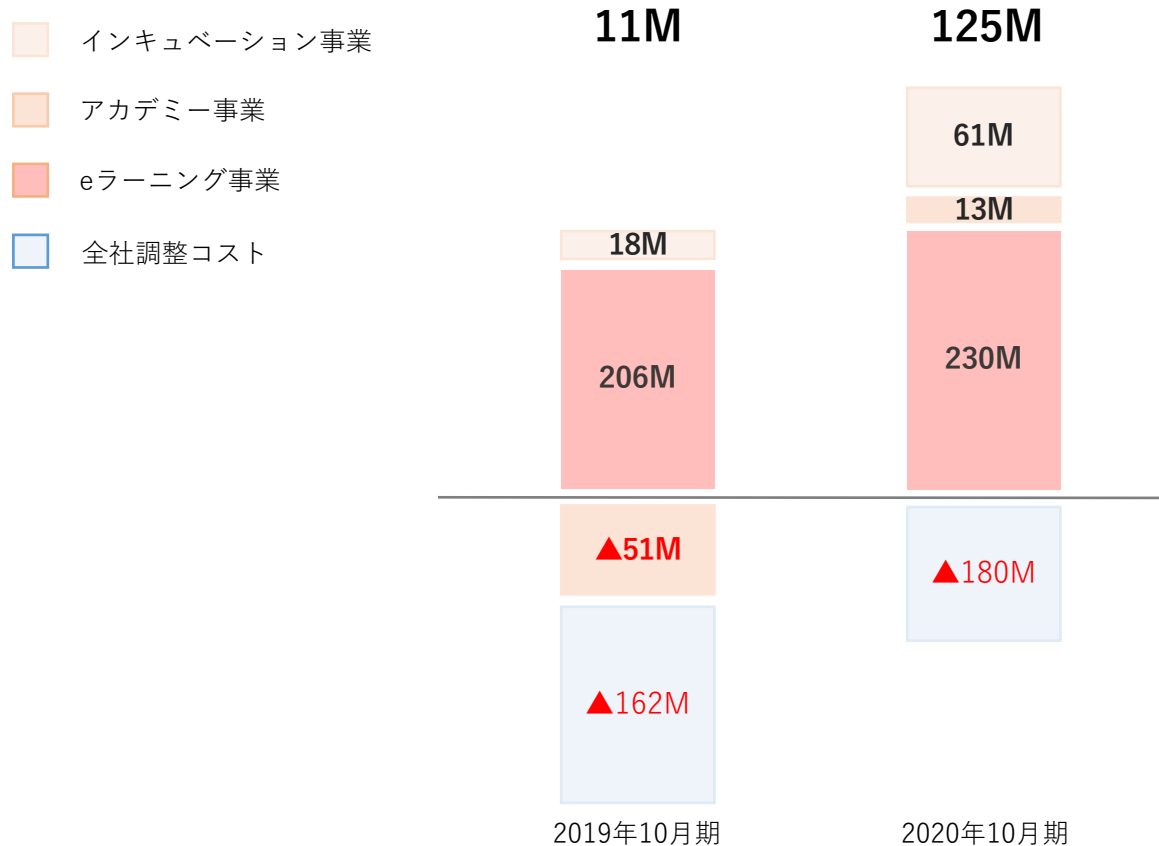
+147%

CAGR(17-20)

+35%

注.1) FY17.Q4~FY19.Q4は単体決算。FY20.Q4はM&Aした子会社を含む、連結決算
注.2) FY20.Q4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おります (以下同様)

各事業のEBITDAは大きく伸長 グループ会社の経営統合による経営効率化を推進

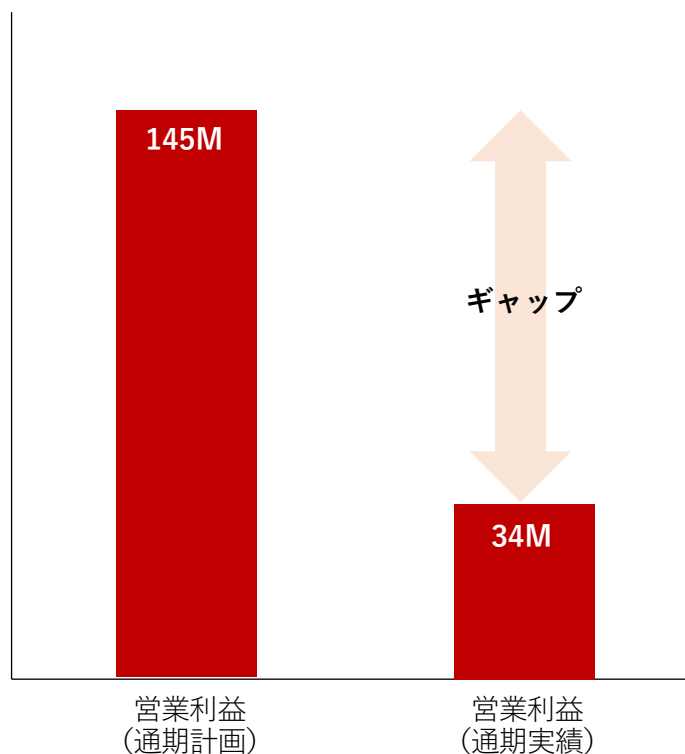


前年比
+1.1億円

伸び率
(事業のみ)
+76%

新型コロナウイルス感染拡大の影響にて計画対比は未達 2021年から収益は改善の見込み

(百万円)



売上高／営業利益の計画対比の未達要因

① 要因 SES事業が計画対比にて未達	—
<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染拡大にてSESビジネスの商談延期や受注の遅延が発生 特に、2020年4月～6月は需要の消失もあり、アカデミー事業セグメントは営業赤字にて着地 	
② 要因 eラーニング／インキュベーション事業の伸び悩み	—
<ul style="list-style-type: none"> 「巣ごもり」需要や企業のデジタルシフトから新規問い合わせや相談は増加 ただ、同時に、新型コロナウイルスの第2波・第3波懸念から需要の期ズレや消失が発生 	
③ 要因 ライツ・オフリングなど計画外コストの発生	9M
<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルスの実体経済への影響を見据え、「手元流動性の確保」と「次年度以降の成長原資の調達」を目的に、期中にてライセンス・オフリングを実施 	

積極的に成長投資をしつつ、十分な手元流動性を確保 引き続き、財務基盤は安定水準にある

連結BS (FY20.Q4)					
(百万円)	金額	構成比	(百万円)	金額	構成比
流動資産	940	40%	流動負債	421	18%
有形固定資産	31	1%	固定負債	412	17%
無形固定資産	358	15%	負債合計	833	35%
投資等	1051	44%	純資産	1,547	65%
資産合計	2,381	100%	負債・純資産 合計	2,381	100%

流動比率
223%
負債比率
54%
自己資本比率
65%

参照) 2020年10月度決算短信

eラーニング事業の概況

在宅ワーク、副業解禁といった働き方の変化が追い風 iStudy LMS・SLAPの引き合いは継続・堅調



■ iStudy LMS

企業業績の不振から、カスタマイズ需要の期ズレが生じたが、案件の具体的検討や導入が進み始める

インフラ環境の刷新完了
パブリッククラウド環境を準備



■ SLAP

企業における自学習（eラーニング）ニーズが追い風

『学校教育機関向け無償提供』に多数の反響大。ID提供数は延伸

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

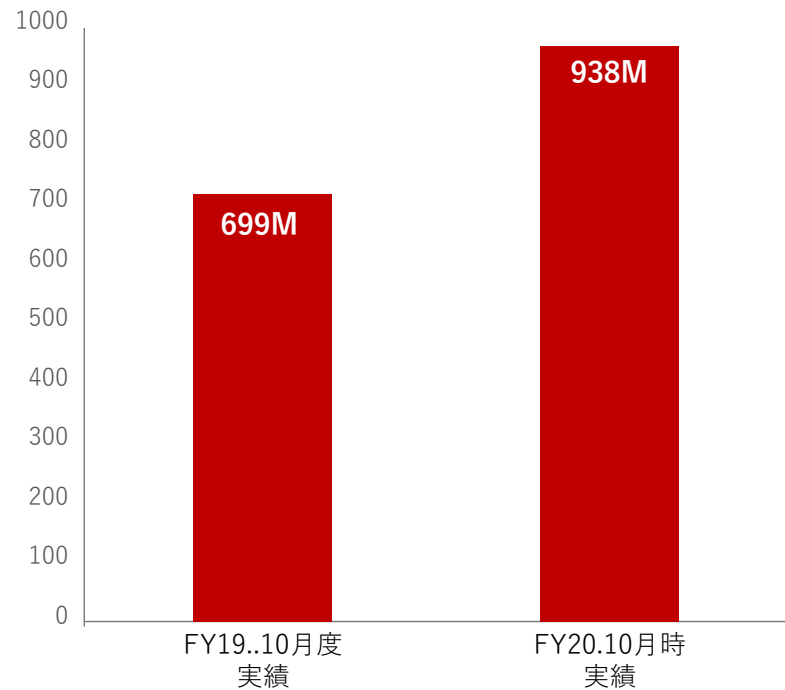
集合研修は需要消滅

先端技術系のeラーニングコンテンツの需要が増加

食育領域のコンテンツ開発プロジェクトを受注

追い風に乗り、売上高は大きく伸長 イーフロンティアの業績（FY21.5月度～）も寄与

■ 売上高



前年同期比
伸び率

+34%

前年同期比
伸び率

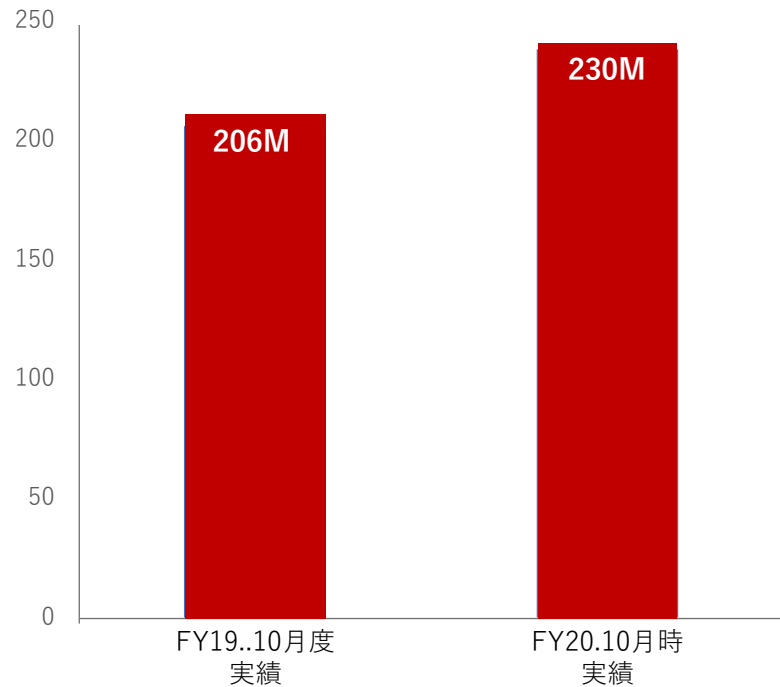
+23%

(除く、イーフロンティア)

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) イーフロンティア実績を2020年5月より連結
参照) 2020年10月度決算短信

EBITDAも順調に成長 正味のキャッシュ・フロー創出力は伸長

■ EBITDA



前年同期比
伸び率

+ 12%

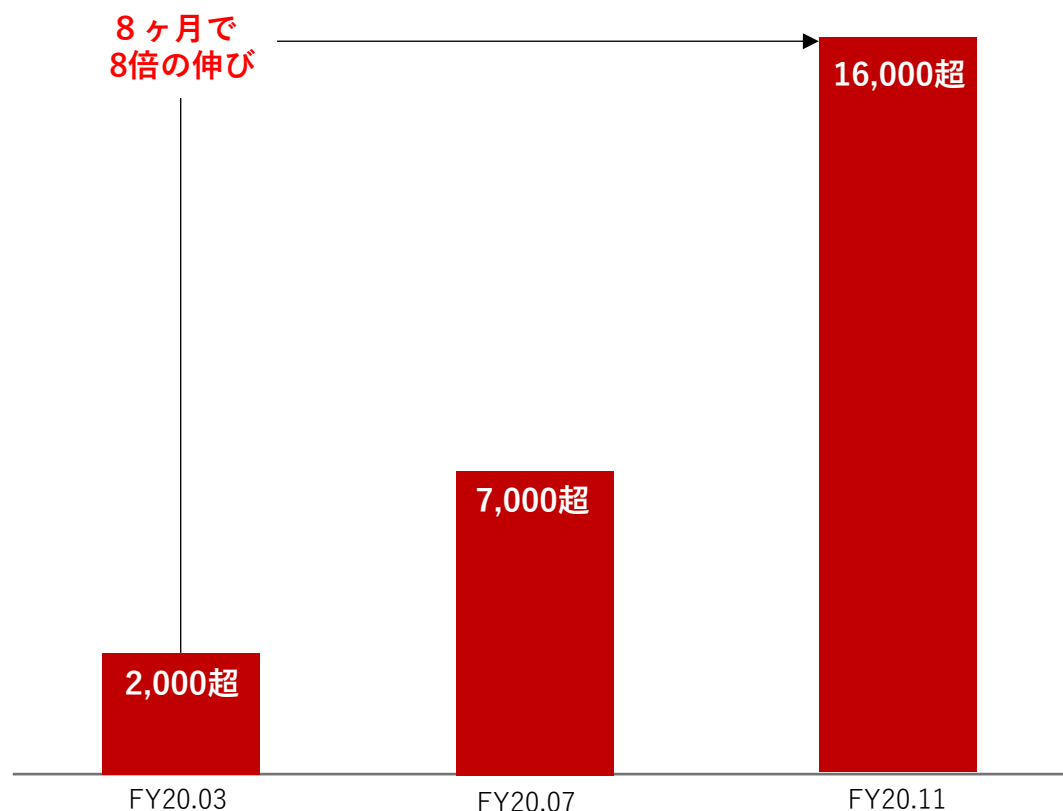
前年同期比
伸び率

+ 9%

(除く、イーフロンティア)

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) イーフロンティア実績を2020年5月より連結
参照) 2020年10月度決算短信

企業・学校教育機関への無償提供の反響大きく SLAPのユーザーID数は8倍の大幅な伸び



2020年3月から11月時点まで

ユーザーID
伸び率

+700%

当社のストック売上の源泉
SLAP αの伸びも寄与

アカデミー事業の概況

新型コロナウイルスの影響はあったが、 本セグメントのサービスラインをしっかりと立ち上げ

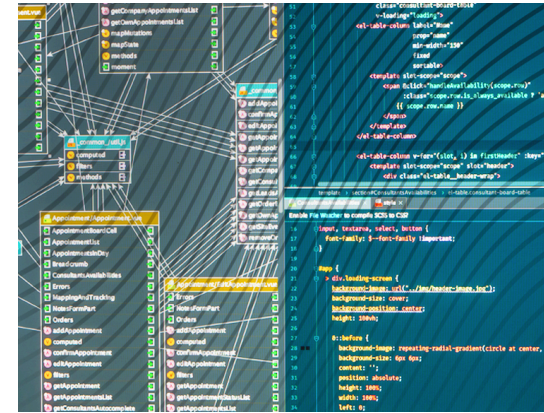


■ ITエンジニアの高度化

有料職業紹介サービスは継続

ただ、新型コロナウイルスの影響を受けて需要消滅（採用の見合わせなど）

eラーニング事業とのシナジー
最大化を図る

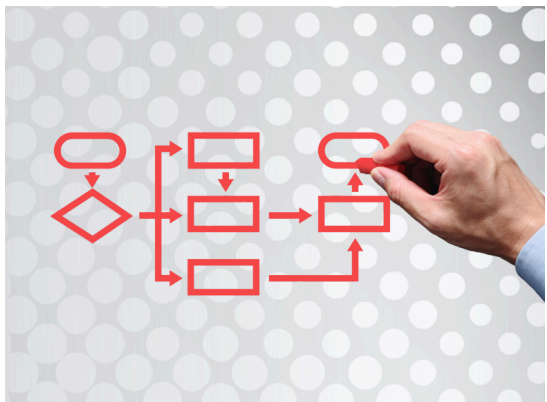


■ SES

SESは第4四半期にV字回復
各月単月黒字化を達成

営業面でシナジーを追求
エンジニア稼働率は改善

ロー・コストオペレーションに
積極的にシフト



■ 受託開発／セキュリティ

大型のプロジェクトを複数受注
受注マージンの高い案件に注力

セキュリティコンサルティングは
SLAPとの営業シナジーを追求



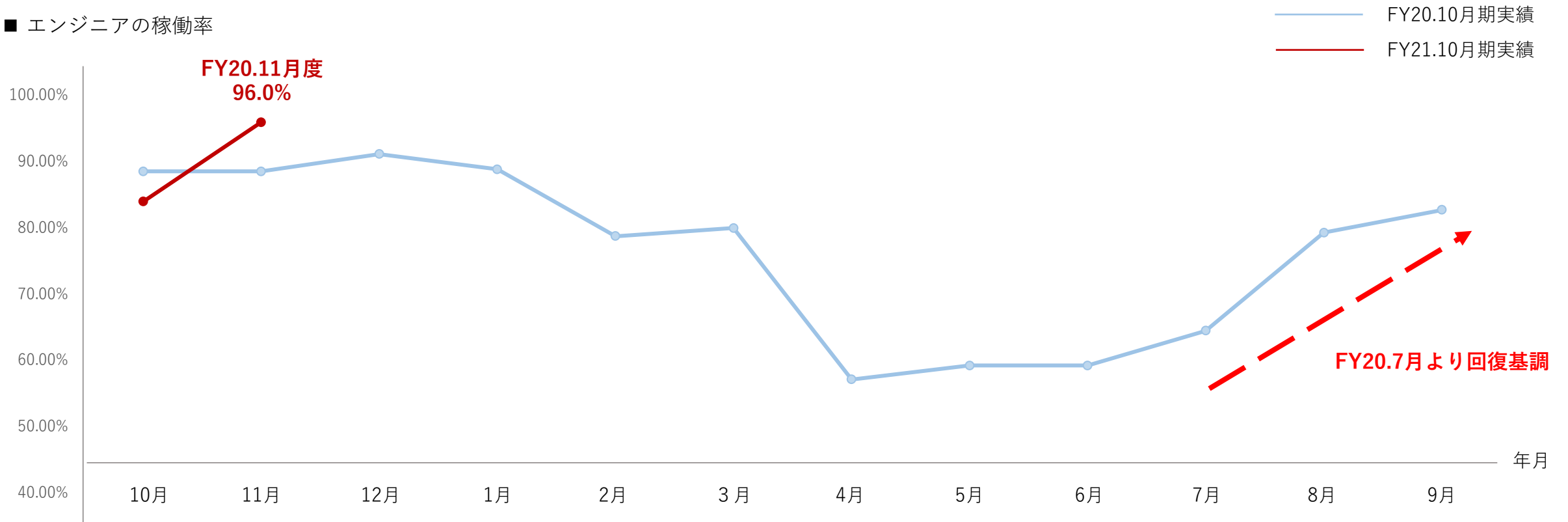
■ 介護DX

ケアオンライン（ASPサービス）
の保守業務を島根事業所に集約

介護事業者向けにIT総務サービスを
展開。M&Aによるシナジーを追求

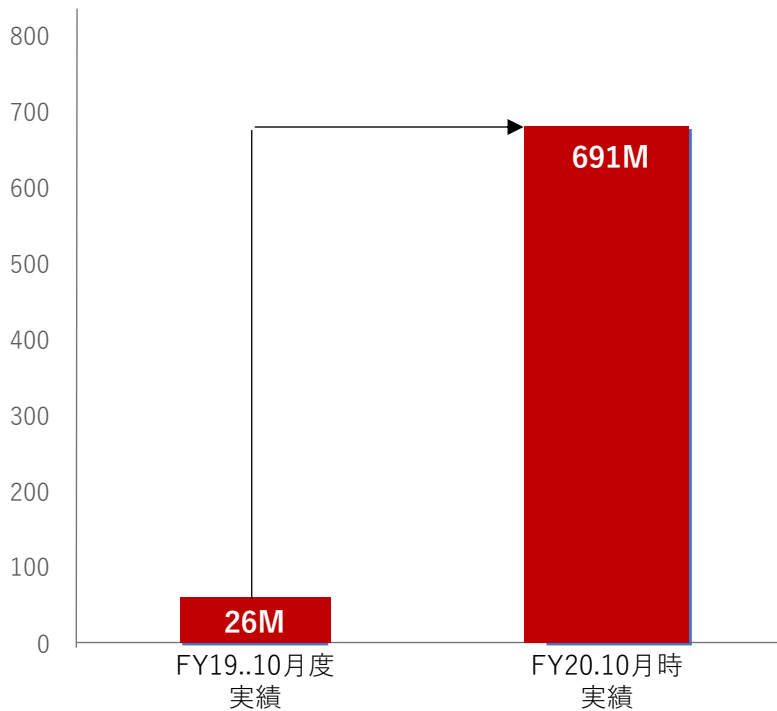
エンジニア稼働率も目標水準へ回帰 プロジェクト再開の声が優先的にかかる好循環へ

■ エンジニアの稼働率



M&Aした計3社の業績が寄与 売上高は大きく伸長。アカデミー事業は堅調に立ち上がる

■ 売上高



M&Aを積極的に実行

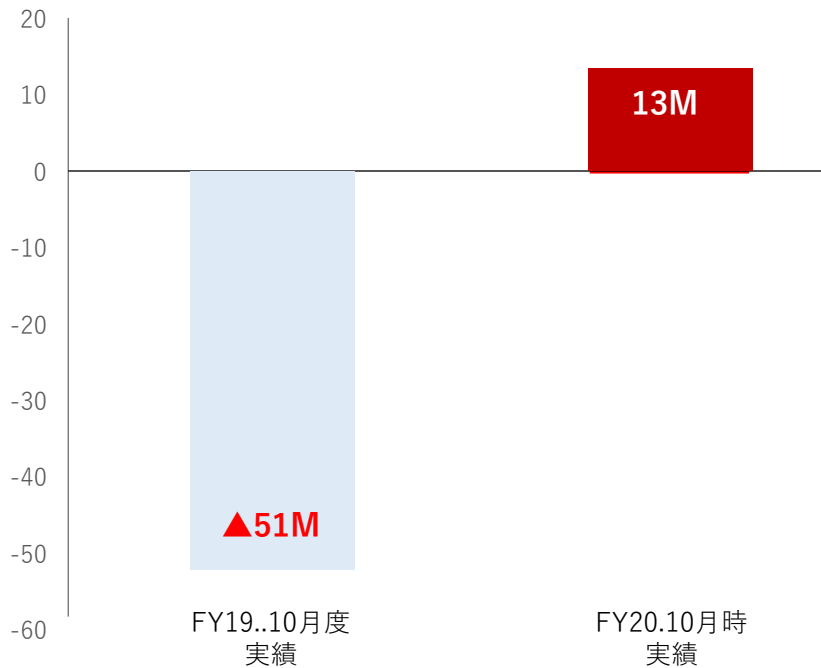
- ・ クシムソフト (FY19.9月)
- ・ クシムテクノロジーズ (FY19.11月)
- ・ ケア・ダイナミクス (FY20.5月)

本セグメントの売上規模は大きく拡大

注) ケア・ダイナミクス実績は2020年5月より連結
出所) 社内資料

事業初年度にてEBITDAはプラスに転換 正味のキャッシュフロー創出力のさらなる向上を目指す

■ EBITDA



PMIを通じて実行した経営の打ち手

- 営業戦略&体制の再設計
- ローコストオペレーションを徹底
- 受注マージンの高い案件にリソース投下
- 組織の3Sを再設計。経営基盤を強化

注) FY19.10月度のEBITDAは、M&Aによるアドバイザー費用(41M)を加味した数値
出所) 社内資料

インキュベーション事業の概況

先進技術領域の社会実装案件の受託実績を積み上げ 新規サービスの立ち上げを狙い、積極的に成長投資



■ 受託研究

東大・松尾研究室との研究は計画どおりに完了

「見守りシステム」はFY20.10月に開発完了。
商品化に向けてフェーズ2の開発に移行



■ コンサルティング

UI/UXコンサルティング
システム開発案件にてフロントエンドを複数受注

組織経営コンサルティング/
IPO支援コンサルティングを受注



■ 先端技術の社会実装

Dapps / Defi分野にてアプリケーション開発を受託

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、
バーチャル株主総会向けのサービスを企図

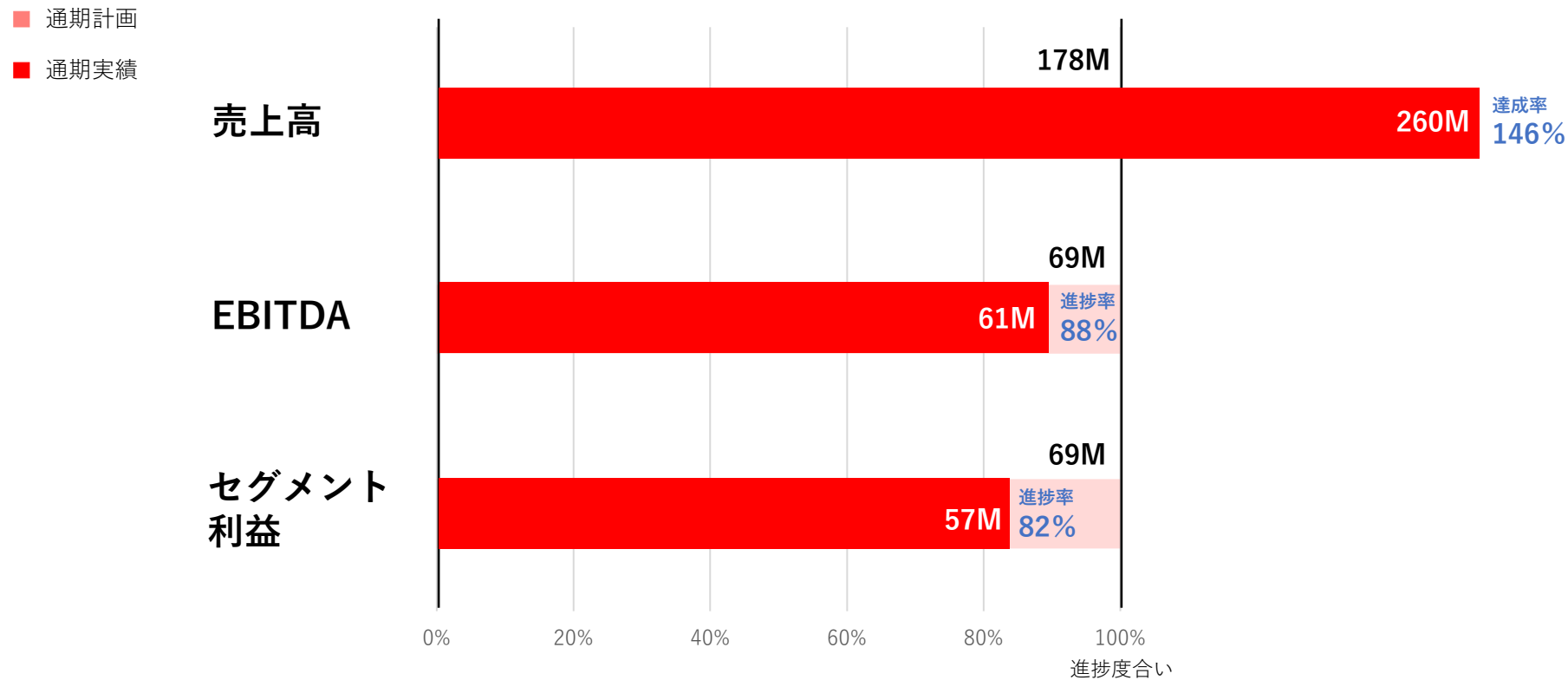


■ 投融資事業

ブロックチェーン領域における有望なスタートアップと提携

- Stake Technologies
- チューリンガム
- ZETANT

売上は通期計画を達成もEBITDAは計画に届かず



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10月度決算短信

2021年10月期連結業績見通し

ビジョン・中期経営目標の達成

業態のトランスフォームを力強く推進

1

積極的に成長投資／事業規模を拡大

M&Aを積極展開

既存事業の自律成長

2

組織基盤／人材採用の強化

ストラクチャー
の最適化

人材の確保
人材への投資

株主の皆さまの多大なる支援にて成長原資は潤沢

積極的に成長投資をし、組織のケイパビリティをダイナミックに拡充いたします

— 目的 —

— 成長投資の原資 —

1

事業規模の拡大

8.25億円

M&Aを含む、さらなる事業投資

2

組織・人材の強化

--

組織の成長スピードを見据えた
人材確保・投資

ライツオフアリングによる資金調達額
(*2020年12月9日時点)

11.2億円

株主価値の最大化を志向し、経営して参ります

- 売上高成長率は高水準を維持
- キャッシュフロー創出力（EBITDA）は黒字を維持
- グループ各社／各セグメントの営業利益は黒字を維持
- 中期目標に掲げる利益水準にチャレンジ

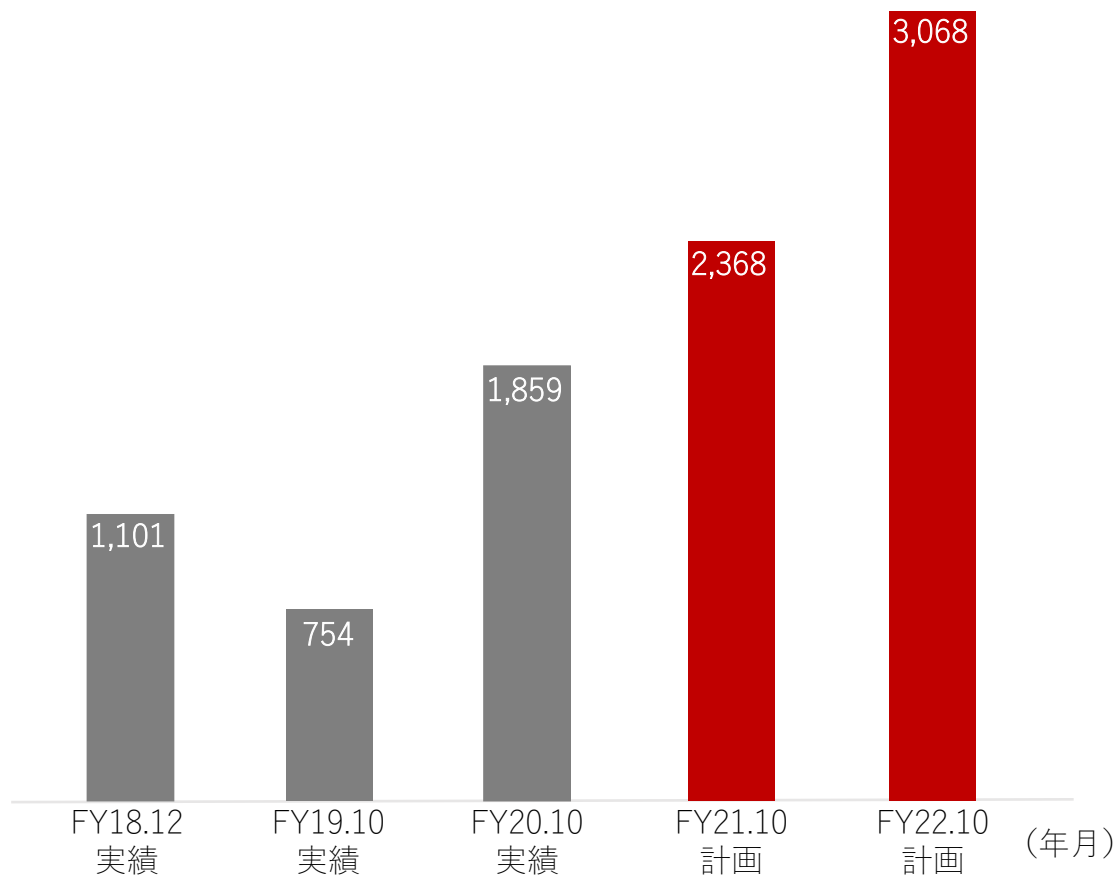
例：売上高営業利益率は15%がターゲット

引き続き、私たちは中期経営目標の達成を目指してまいります

(単位：百万円)

売上高の計画推移

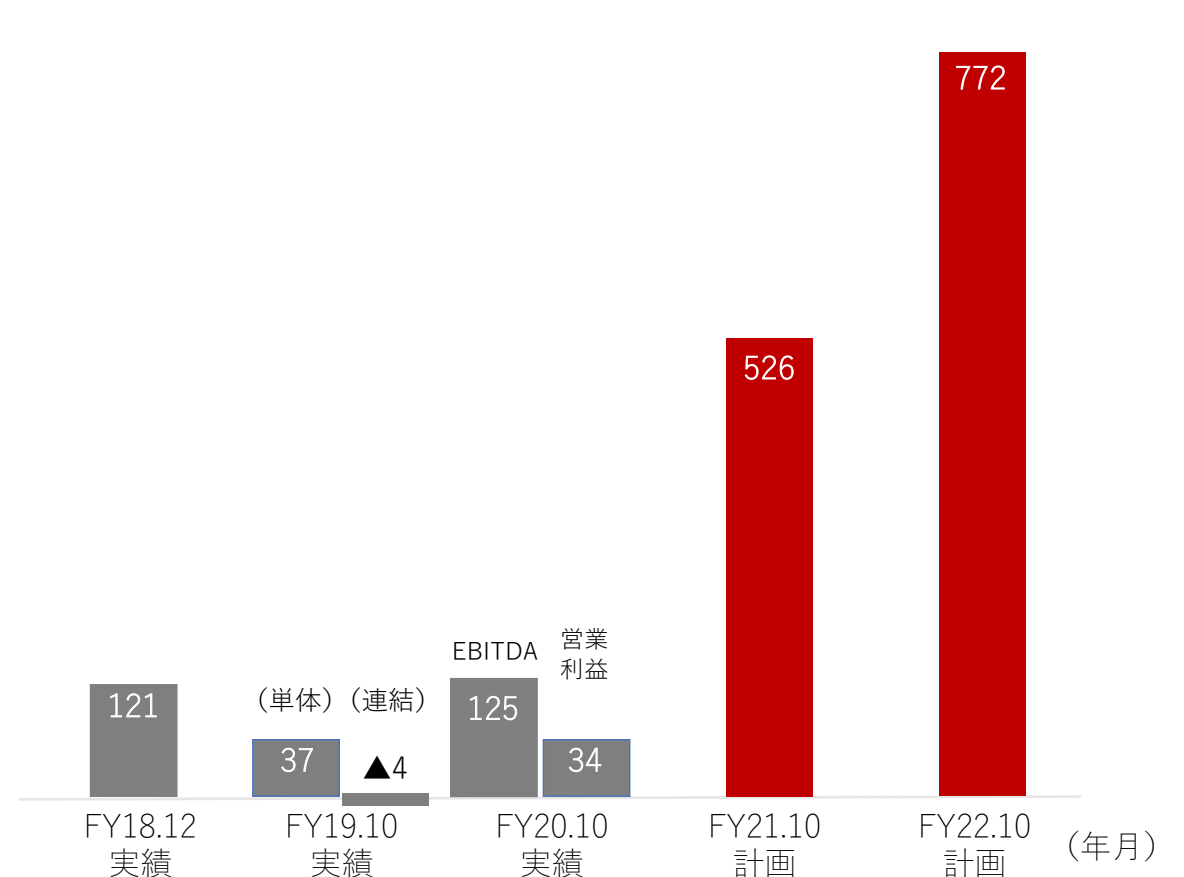
*注) FY19.10期は変則決算（10ヶ月）の数値



(単位：百万円)

営業利益の計画推移

*注) FY19.10期は変則決算（10ヶ月）の数値



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、また、当社グループは進行期において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、2021年10月期の業績予想については、本決算短信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困難であるため、記載しておりません。

通期業績予想については、合理的に算定が可能になった時点で公表する予定であります。

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。



Kushim

株式会社 クシム

End

2020年12月14日