



株式会社 クシム

2021年10月期
第1四半期 決算説明会資料

2021年3月11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. 2021年度 連結業績の見通し

連結業績ハイライト

業態のトランスフォームを推進中

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

各事業セグメントの業績は堅調
アカデミー事業も黒字化し、かつ、業績好調を継続
インキュベーション事業は成長基調にある

eラーニング事業

売上高順調に増加

利益率も好調

アカデミー事業

EBITDAは伸長

黒字継続

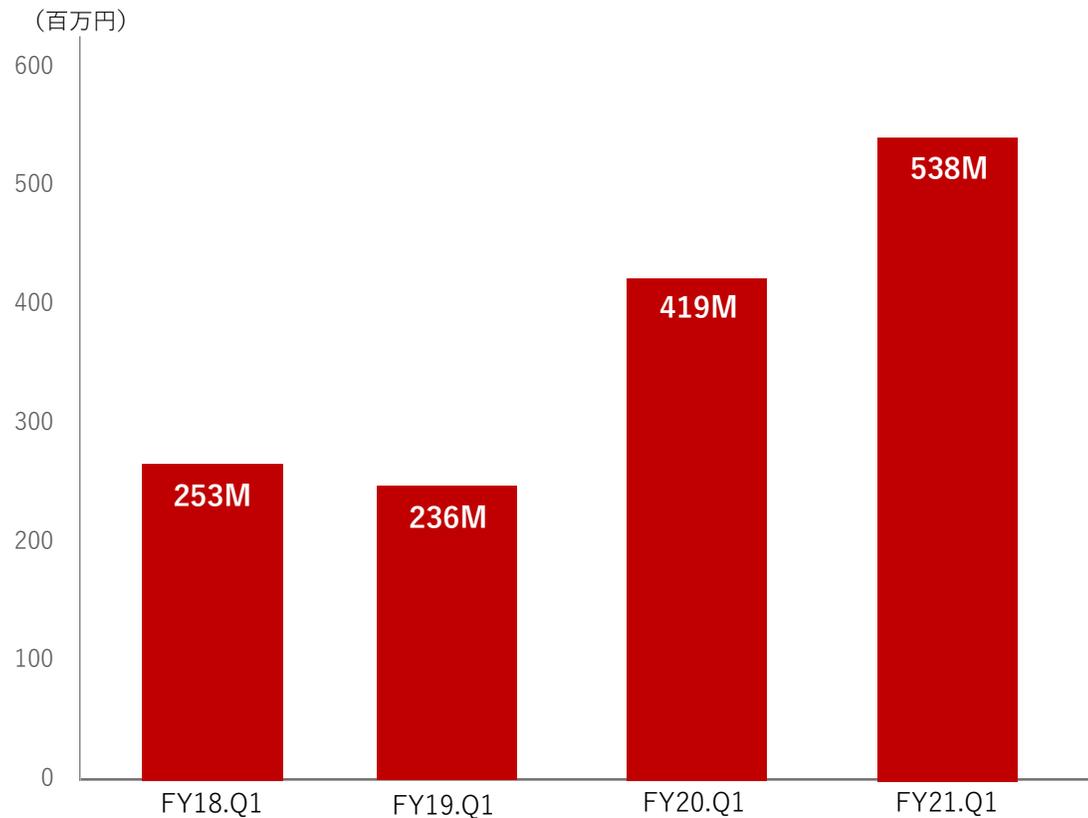
インキュベーション事業

EBITDAは微減

成長基調に
変化はなし

注.1) 前年会計期間との対比をしております。

「自律成長」と「M&A」にて高い売上高成長率を維持

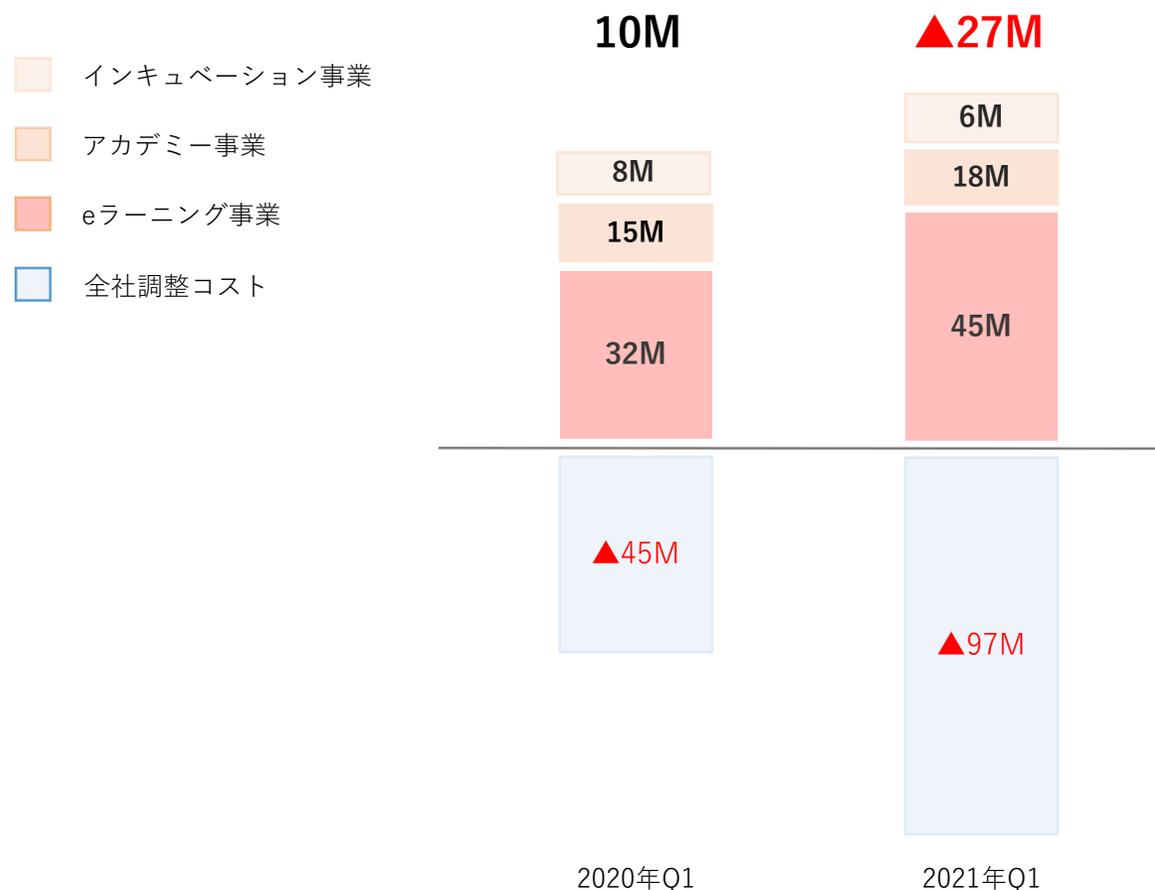


前年同期比
伸び率 **+28%**

CAGR(18-21) **+28%**

注.1) FY18.Q1~FY19.Q1は単体決算。FY20.Q1はM&Aした子会社を含む、連結決算
注.2) FY21.Q1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は継続伸長 一方、さらなる成長への投資を全社コストとして計上



EBITDA伸び率 (事業のみ)

+24%

全社調整コストにおける前年対比増加要因

① 要因 ライツ・オフリングに関するコスト	+13M
② 要因 上記による証券事務手数料の増加	+18M
③ 要因 M&A案件獲得するための販促費	+18M

トップラインは前年対比は伸長となるも
先行投資の計上にて各収益指標は赤字にて着地

(百万円)	FY20.1Q 連結 (実績)	FY21.1Q 連結 (実績)	前年対比
売上高	419	538	128%
EBITDA	10	△27	-
営業利益	△9	△51	-
経常利益	△9	△41	-
当期純利益	△17	△36	-

トップライン
前年対比伸長

積極的な
先行投資を実施

注) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

十分な手元流動性を積極的な成長投資へ 負債比率は改善し、引き続き、財務基盤は安定水準にある

連結BS (FY21.Q1)					
(百万円)	金額	構成比	(百万円)	金額	構成比
流動資産	2,166	59%	流動負債	329	9%
有形固定資産	30	1%	固定負債	395	11%
無形固定資産	336	9%	負債合計	724	20%
投資等	1,123	31%	純資産	2,932	80%
資産合計	3,657	100%	負債・純資産合計	3,657	100%

流動比率
658%

負債比率
25%

自己資本比率
80%

参照) 2021年第1四半期決算短信
注) 百万単位以下については、切り捨て表記としています

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

新型コロナウイルスの影響にて導入を控えていた企業の具体的な検討や導入が進み始める

既存クライアントの利用方法の変化などからオプションの追加導入などが旺盛



■ SLAP

企業における自学習（eラーニング）ニーズから新規注文が伸長

他社のLMSやeラーニングシステムからのリプレイスが萌芽

バージョンアップデートを継続



■ 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好調



■ ラーニング・コンテンツ

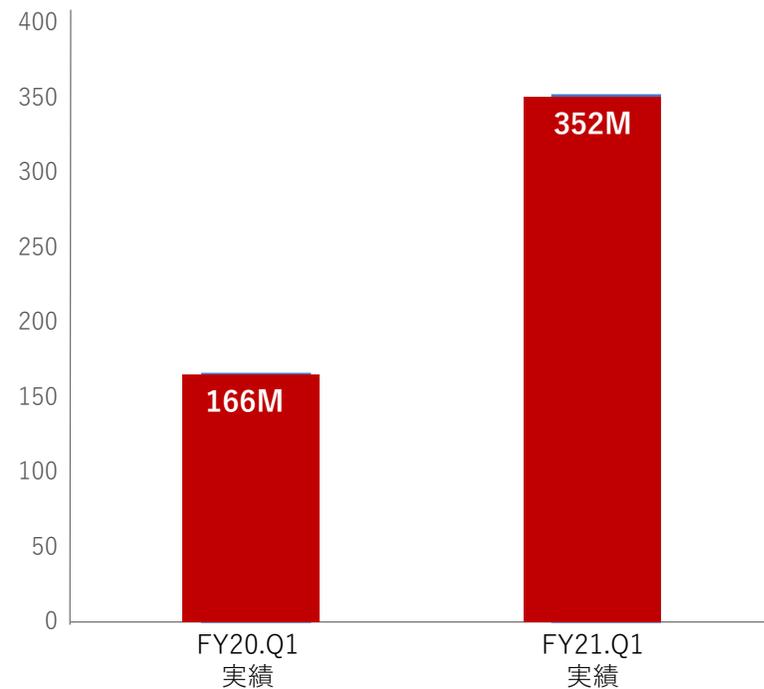
集合研修の需要が回復基調へ

先端技術系のeラーニングコンテンツの需要が増加

コンテンツラインナップの大幅にアップデート

追い風に乗り、売上高は大きく伸長 M&Aしたイーフロンティアの業績もフル寄与

■ 売上高



前年比

+1.86 億円

伸び率
(前年同期比)

+112%

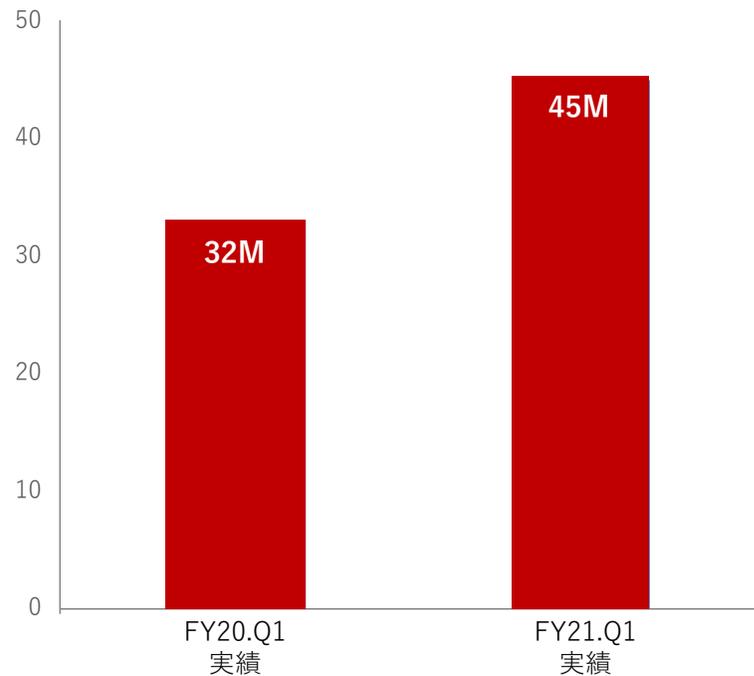
注.1) 売上高 = LMS収入 + ラーニングコンテンツ収入 + スタジオ収入

注.2) イーフロンティア実績が寄与

参照) 2021年第1四半期決算短信

EBITDAも順調に成長 正味のキャッシュ・フロー創出力は成長

■ EBITDA



前年同期比

+0.12 億円

伸び率
(前年同期比)

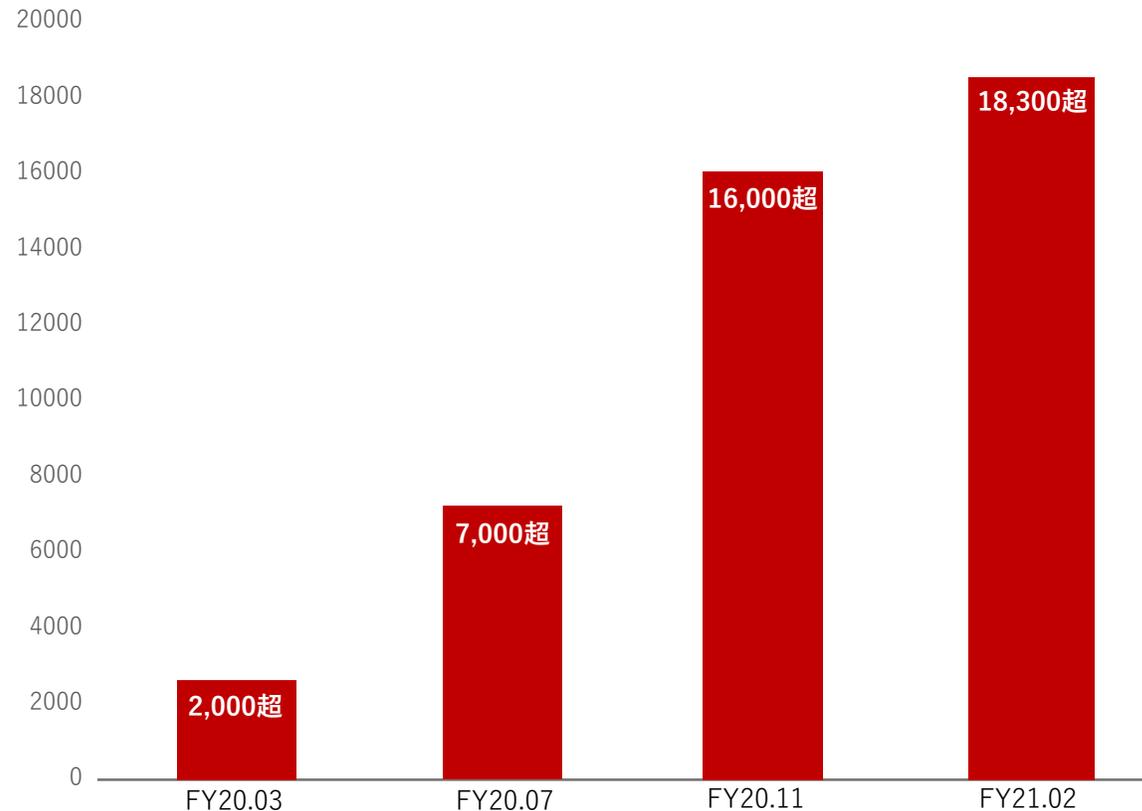
+37%

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が寄与

参照) 2021年第1四半期決算短信

SLAPのユーザーID数は順調に成長 リプレースニーズが萌芽し、いっそうに伸びる兆し



2020年3月から2021年2月時点まで

ユーザーID
伸び率 + **800%**

当社のストック売上の源泉
今後もSLAP αの伸びは継続

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

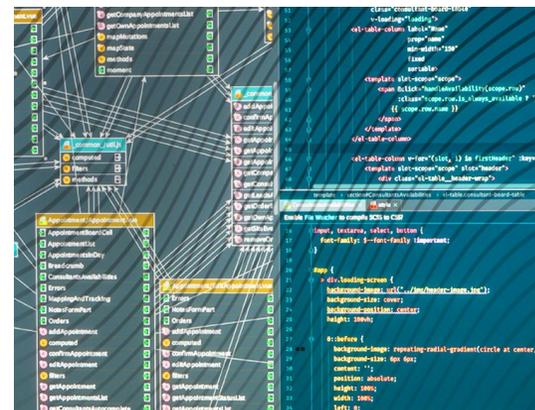


■ ITエンジニアの高度化

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
最大化に注力



■ SES

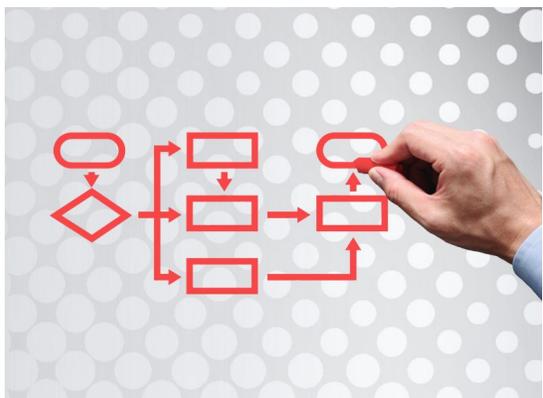
SESはV字回復

各月単月黒字化を継続達成

営業面でシナジーを追求

エンジニア稼働率は大幅に改善

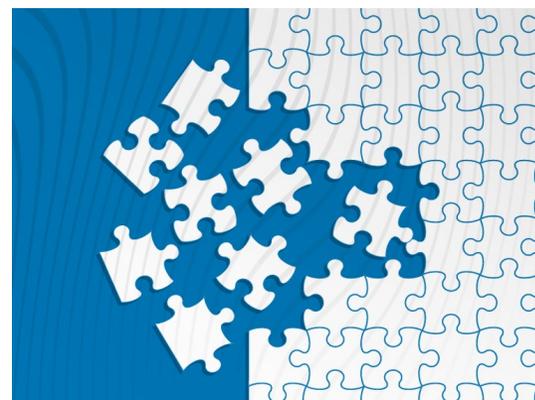
ロー・コストオペレーションを
継続強化



■ 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

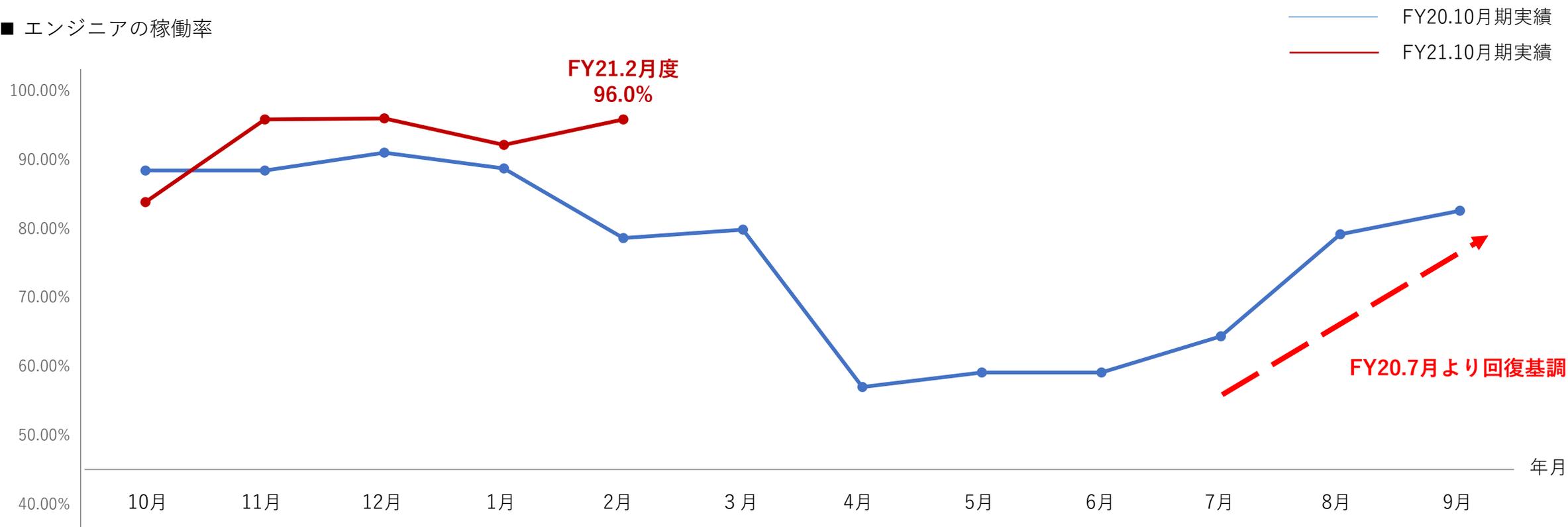
ケアオンライン（ASPサービス）
の保守業務を島根事業所に集約

介護事業者向けにIT総務サービス
を展開

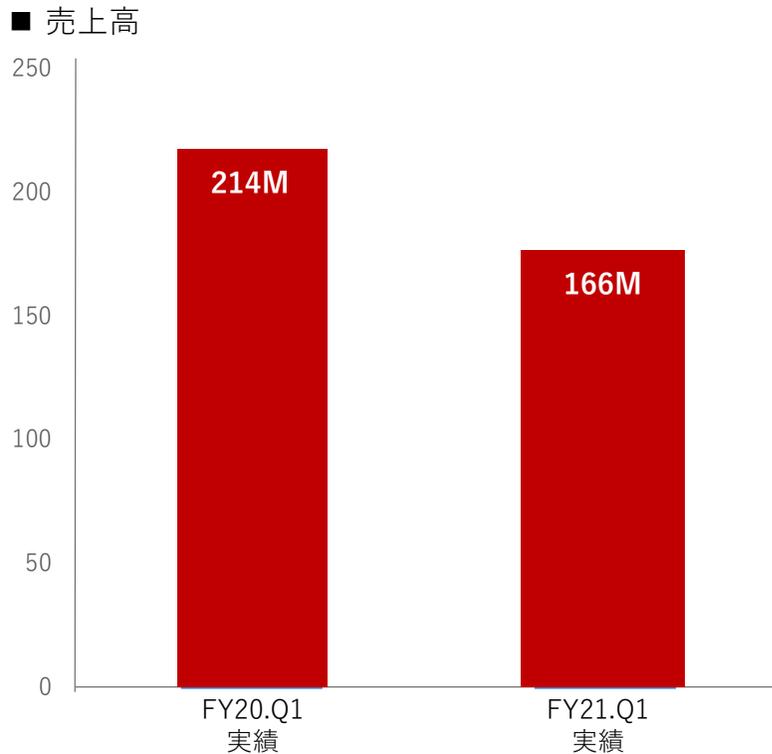
M&Aによるシナジーを追求

エンジニア稼働率は目標水準を維持 プロジェクト再開の声が優先的にかかる好循環を継続

■ エンジニアの稼働率



不採算事業会社の清算・プロジェクト終了の影響により減収 通期では売上高は底堅く成長する見通し



不採算事業会社の清算・プロジェクトの終了

- ネクストエッジ清算影響による減収 (FY20.4月)
- SES単価の見直しによる増収 (FY21)
- 受託案件のマージン見直しによる増収 (FY21)

本セグメントの売上規模は一時的に減収も
通期では前年対比以上に成長する見通し

一方、経営効率の向上にてEBITDAは伸長 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



前年同期比

+3百万円

伸び率
(前年同期比)

+18%

インキュベーション事業の概況

先進技術領域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

暗号資産領域に本格参入

「自動トレーディングシステム」はFY21.4月に開発完了。商品化に向けてフェーズ2の開発に移行する予定



■ 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

- ・バーチャル株主総会システムの継続開発
- ・ステーキングシステムの継続開発



■ コンサルティング

eラーニングサービスと連携し、同一クライアントにUI/UXコンサルティングの提案本格化

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



■ 投融資事業

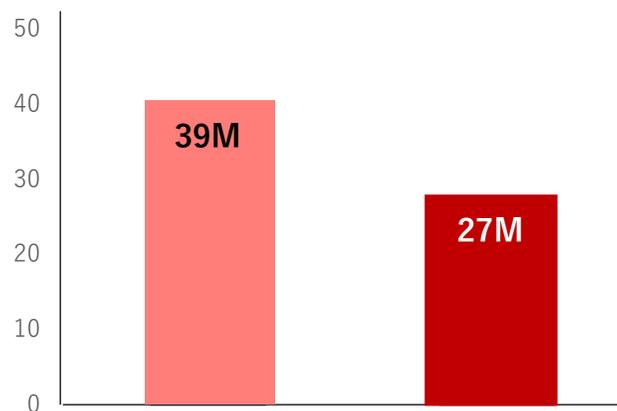
自動トレーディングシステムを積極的に活用

- ・ FSCC (=フィスココイン)
- ・ BTC (=ビットコイン)
- ・ Defi銘柄
- ・ その他

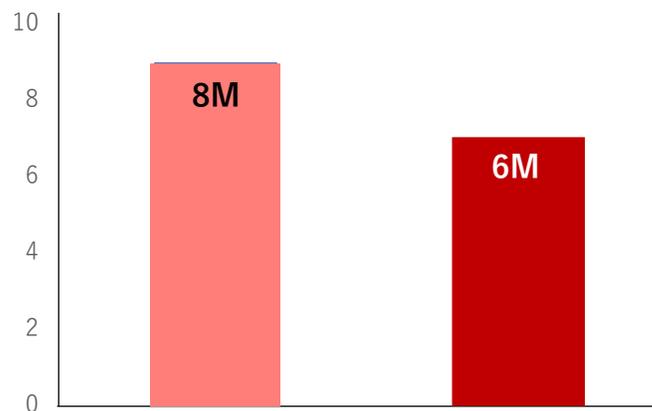
各収益指標にて前年実績に届かず ただし、通期では前年実績を大きく上回る見通し

■ FY20.Q1実績 ■ FY21.Q1実績

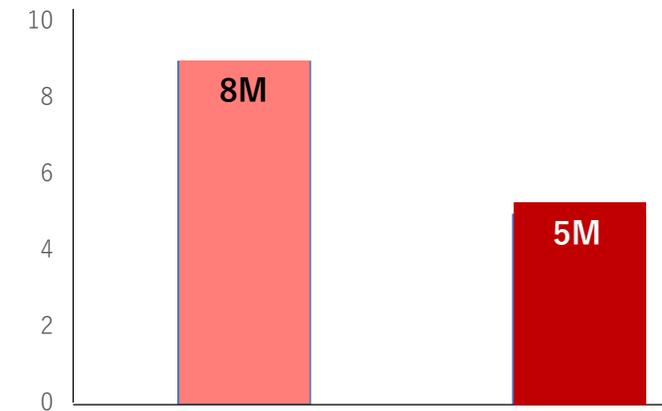
■ 売上高



■ EBITDA



■ セグメント利益



注) 2019年10月期に計上を予定していた東大・松尾研究室の受託研究売上が期ズレし、2020年10月期に計上されました。
出所) 社内資料

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

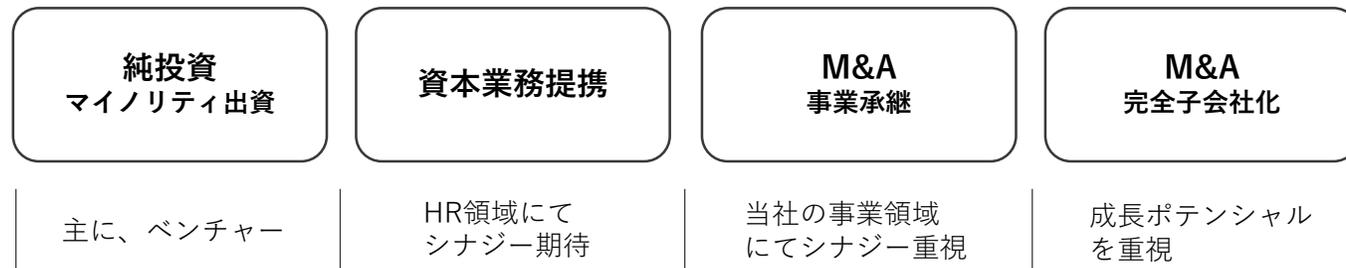
FY21の上期中

人材の確保
人材への投資

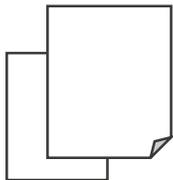
継続投資

M&A情報の獲得を狙った先行投資により 魅力的な案件を精査している状況

当社が注力する事業領域・シナジーを期待する分野



案件情報



常に 5~7 件を検討・精査している状況

国内 × 海外



合意

?

1

既存事業の
さらなる強化

eラーニング

アカデミー

インキュベーション

- 他社LMSの後継機にSLAP認定
- 約1600社超のリプレイスニーズの顕在化が追い風
- マーケティング活動を本格化
- SESは好調
- 暗号資産取引所Zaif Exchange へのエンジニア実績を獲得・深耕
- エンジニアの高度化・紹介サービスの検討本格化
- 先端技術の応用・社会実装案件を継続受注
- 投融資案件の回収を計画

2

暗号資産分野への事業投資

- FSCC、および、その他の暗号資産やトークンの追加取得
- 暗号資産分野のシステム開発案件を請負（API・ステーキング 他）
- 資本業務提携パートナーであるチューリングとの連携強化

3

成長力の源泉となるチームづくり

- プロパー人材の採用 と プロフェッショナル人材の獲得 に継続注力

4

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

- フィスコ（3807）の株式を追加取得
- バーチャル株主総会／株主優待プラットフォームなどの協業を強化

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

2021年3月11日