



株式会社 クシム

2021年10月期
第2四半期 決算説明会資料

2021年6月14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

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

適切なグループストラクチャーへの移行手続きが完了

「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
アカデミー事業は黒字化。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

成長基調に
変化はなし

アカデミー事業

EBITDAは伸長

黒字継続

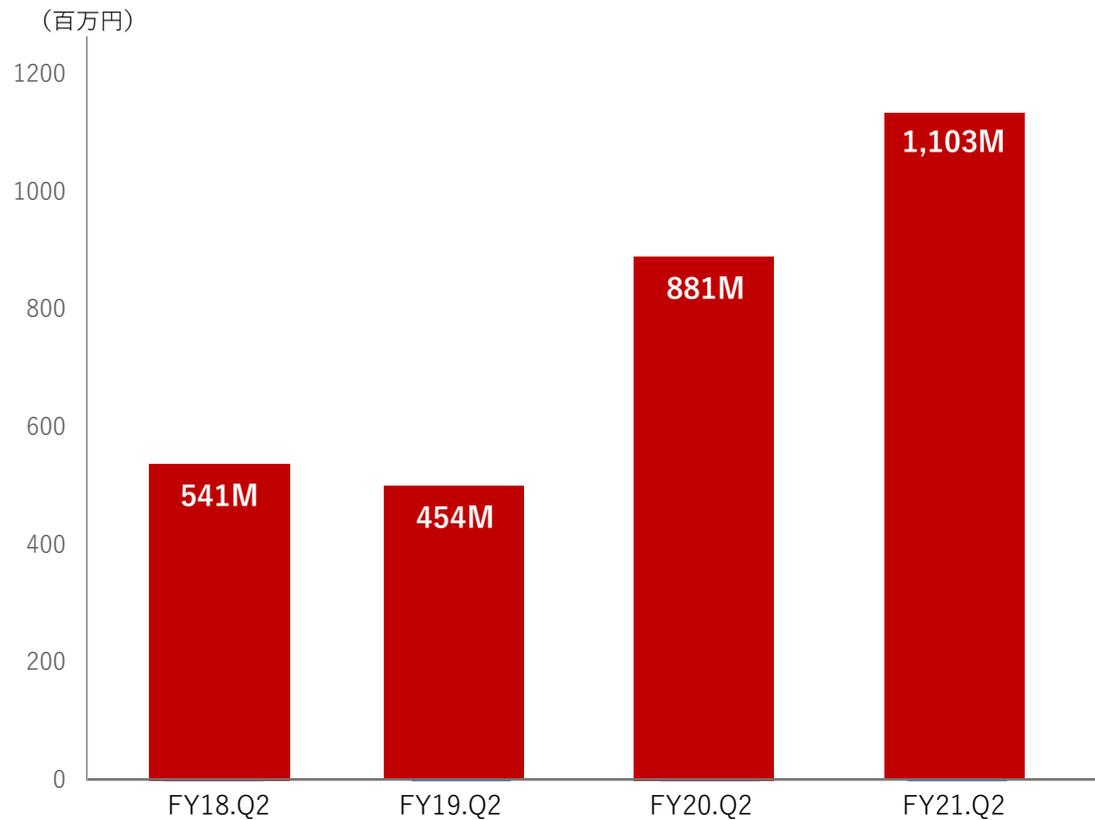
インキュベーション事業

EBITDAは黒字

利益率は向上

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

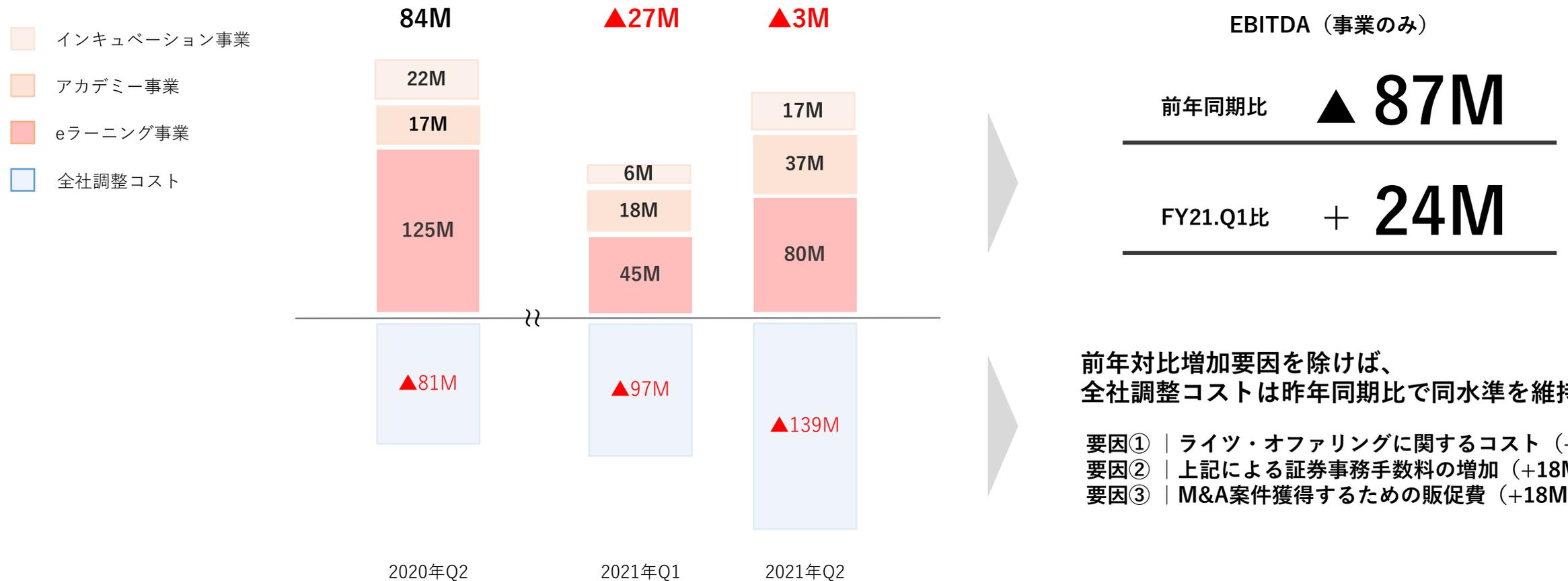
+25%

CAGR(18-21)

+27%

注.1) FY18.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) FY21.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おります (以下同様)

各事業のEBITDAは黒字も前年同期比でプラス成長には届かず Q1に実施した成長投資に起因し、Q2累計ではマイナス着地



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)	FY20.2Q 連結 (実績)	FY21.2Q 連結 (実績)	前年対比
売上高	881	1,103	125%
EBITDA	84	△3	-
営業利益	42	△50	-
経常利益	44	△33	-
当期純利益	19	△66	-

**トップライン
前年対比で伸長**

**低収益事業である
スタジオ事業を廃止
特別損失を計上**

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 引き続き、財務基盤は安定水準にある

連結BS (FY21.Q2)					
(百万円)	金額	構成比	(百万円)	金額	構成比
流動資産	1,958	54%	流動負債	356	10%
有形固定資産	14	0%	固定負債	379	10%
無形固定資産	314	9%	負債合計	736	20%
投資等	1,360	37%	純資産	2,912	80%
資産合計	3,648	100%	負債・純資産 合計	3,648	100%

流動比率
549%
負債比率
25%
自己資本比率
79%

参照) 2021年第2四半期決算短信
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が継続増加



■ 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

リファラル営業を開始
紹介案件の成約を狙う

バージョンアップデートを継続



■ イベント・スタジオ

恵比寿スタジオの設備老朽化

低収益率事業であり、事業間のシナジー効果が発揮されないと判断

FY21.6末にて事業廃止へ

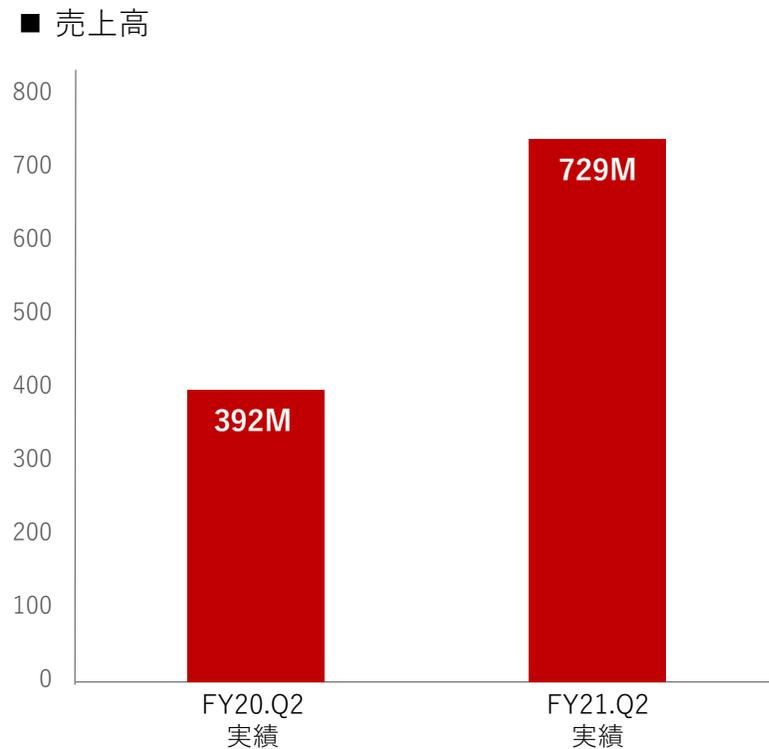


■ ラーニング・コンテンツ

集合研修からeラーニングコンテンツへの需要に転換基調
オーダーメイド型コンテンツ制作の需要が増加

先端技術系のコンテンツを中華にラインナップをアップデート

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



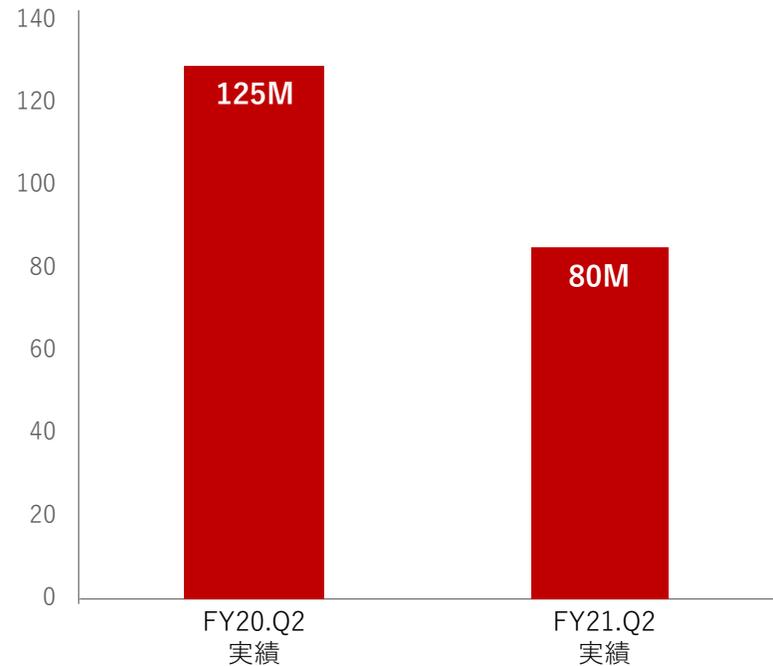
前年比
+3.36 億円

伸び率
(前年同期比)
+186%

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2四半期決算短信

EBITDAの伸びは鈍化 来期移行を見据えた成長への打ち手を講じていく

■ EBITDA



■ 前年同月比実績とのギャップ内訳
 昨年に受注したコンテンツ案件にて
 単年度実績のEBITDA寄与分（35M）が消滅

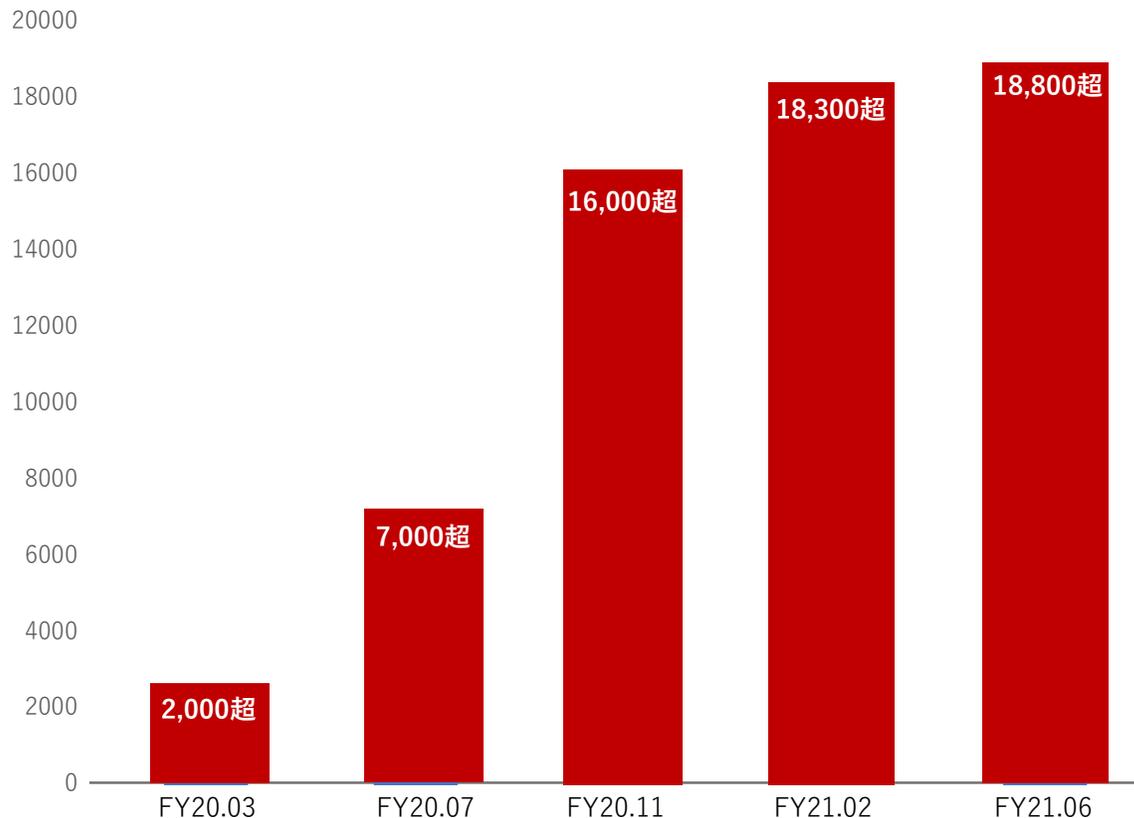
前年同期比 ▲ **0.45** 億円

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2四半期決算短信

SLAPのユーザーID数は、季節要因（*4月～7月）にて鈍化も成長基調に変化なし



2020年3月から2021年6月時点まで

ユーザーID
伸び率 + **800%**

新規開拓を目的にリファラル営業を開始。
マーケティング予算も割当。
3Q以降の成長に結びつけていく

イーフロントィアが販売代理店として扱うAI分野のソフトウェア 販売も計画通りにローンチ



録音音声の書き起こしや手書きメモを手入力することが基本であった議事録を、リアルタイムにテキスト化するスマートミーティングサービス

Remaster.AI

元の動画



リマスターAI処理後



AIを使って色合い補正とノイズ除去を施し、高解像度の鮮明な画像へ

クラウドにアップロードするだけで簡単にデジタルリマスターを実現する「AIリマスター」サービス

アカデミー事業の概況

各サービスラインが好調 本セグメント業績はV次回復を達成



■ 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



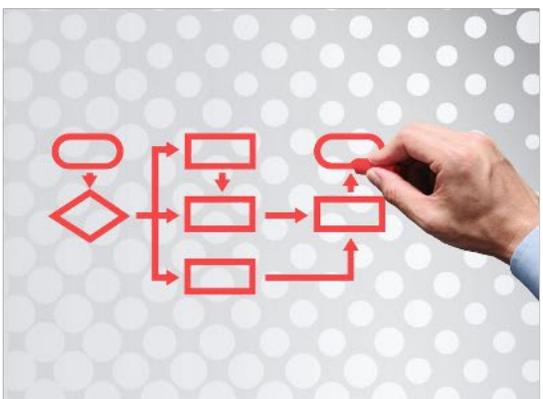
■ SES

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

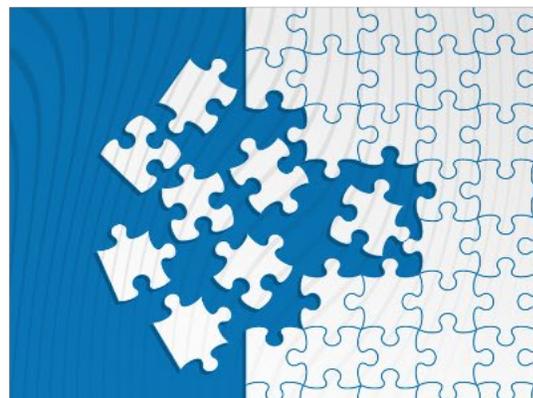
ロー・コストオペレーションを
継続強化



■ 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



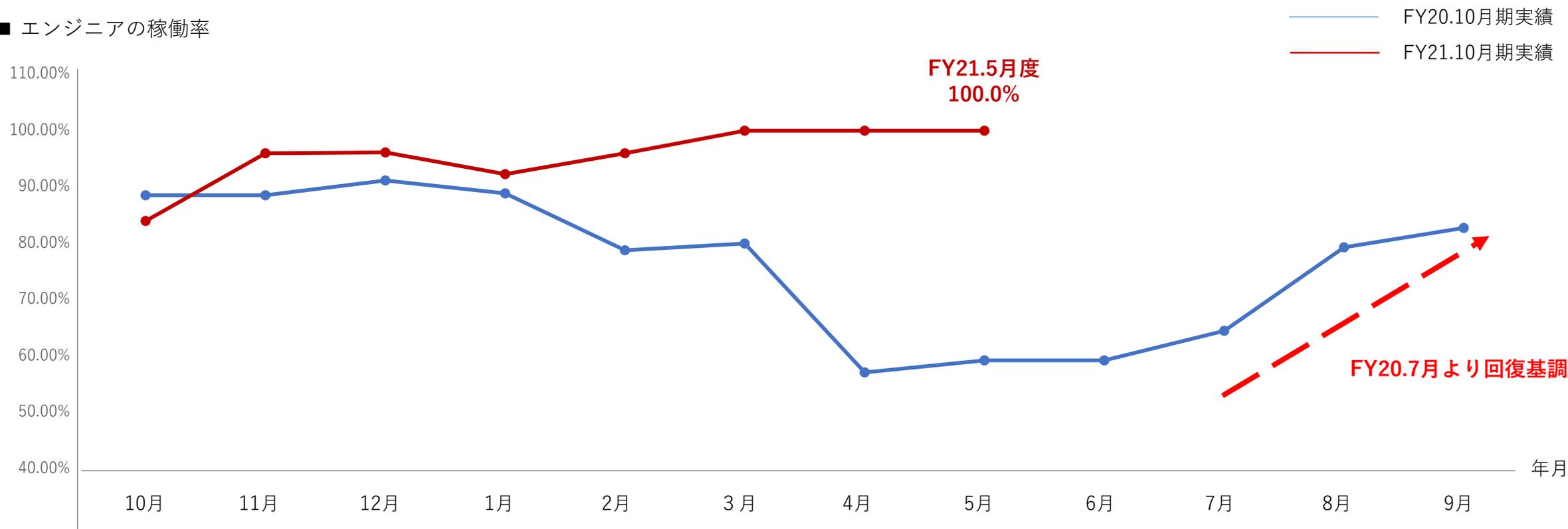
■ 介護DX

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

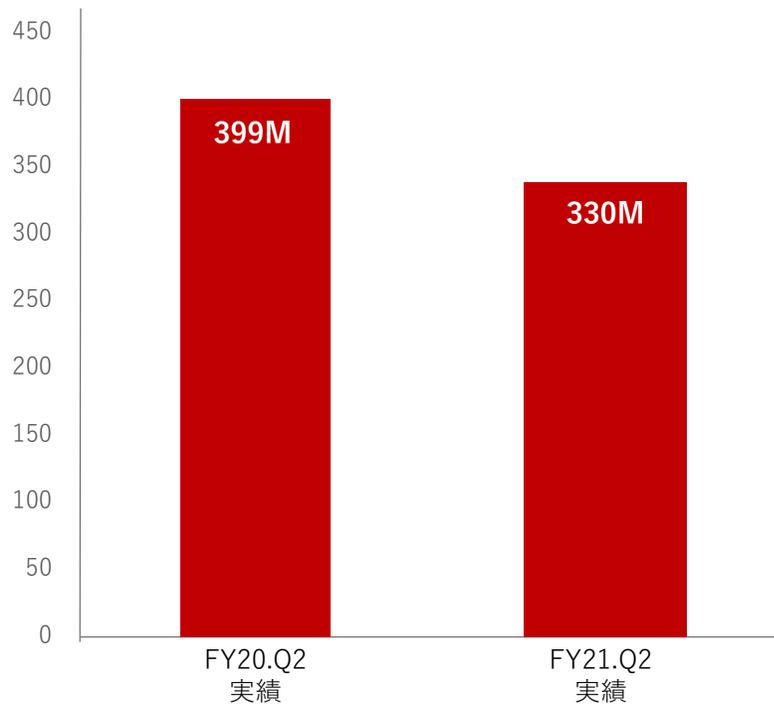
エンジニア稼働率は目標水準である96%以上を維持 プロジェクト再開の声が優先的にかかる好循環を継続

■ 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

■ 売上高



不採算事業会社の清算・プロジェクトの終了

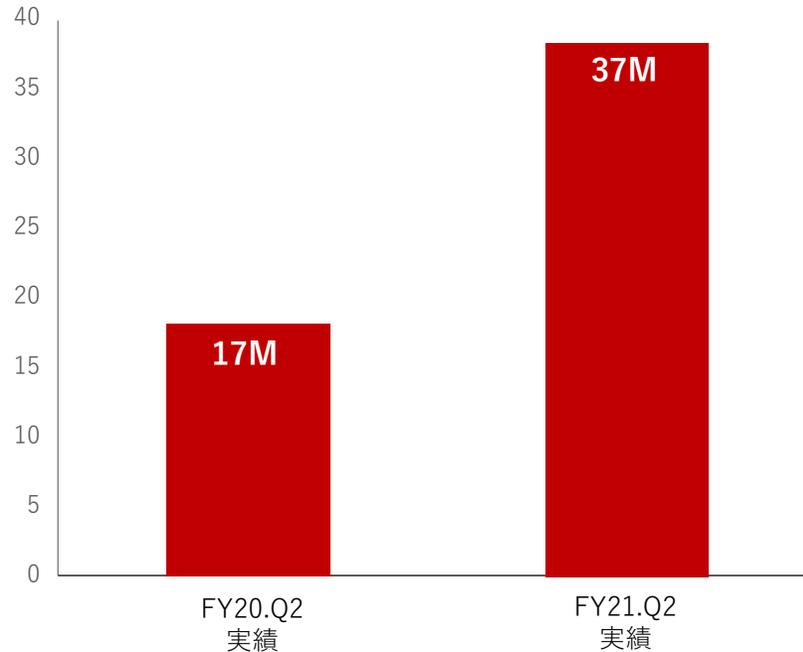
- ネクストエッジ清算影響による減収 (FY20.4月)
- SES単価の見直しによる増収 (FY21.04)
- 受託案件のマージン見直しによる増収 (FY21)

本セグメントのトップラインは減収も
高マージンの案件を獲得

- EBITDA/売上高は約11%へ (FY21.Q2)

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はいっそうに向上

■ EBITDA



前年同期比

+20百万円

伸び率
(前年同期比)

+114%

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

NFT領域に本格参入

チューリング社と協力し、NFT分野のプロトエンドアプリケーションの開発を受託

商品化に向けて開発スタート



■ 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継続受託

- ・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



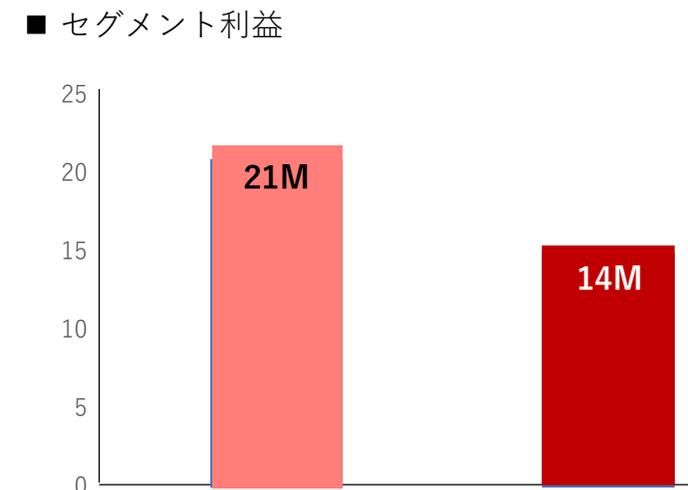
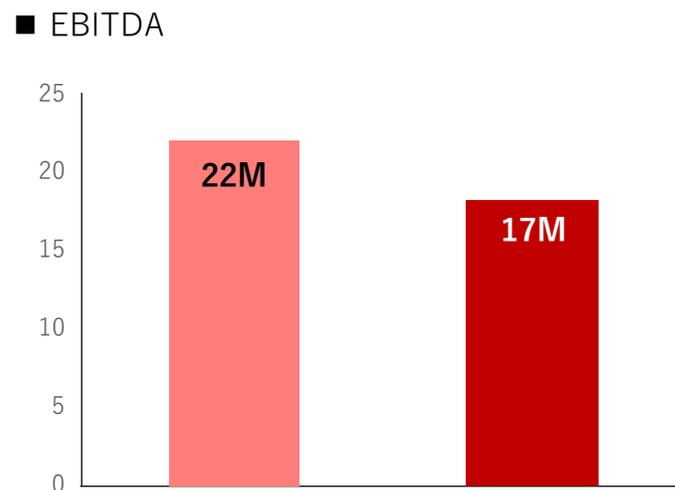
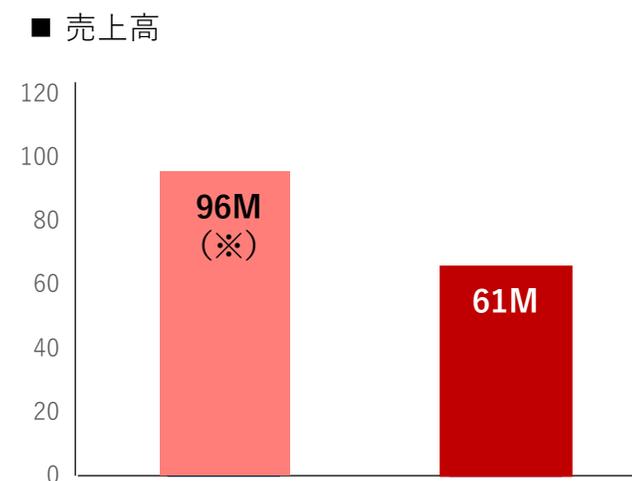
■ 投融資事業

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.Q2実績 ■ FY21.Q2実績



※) 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の計上時期が期ズレし、2020年10月期に計上されております。
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

継続精査中

既存事業の自律成長

大胆な改革を実行する

2

組織基盤／人材採用の強化

ストラクチャー
の最適化

FY21.Q2にて準備完了

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 魅力的な案件の精査を継続中

当社が注力する事業領域・シナジーを期待する分野

純投資 マイノリティ出資	資本業務提携	M&A 事業承継	M&A 完全子会社化
主に、ベンチャー	HR領域にて シナジー期待	当社の事業領域 にてシナジー重視	成長ポテンシャル を重視

ソーシング総数

約**30社**

コンタクトをしてDDを行った件数：7件

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

- 全国（約1600社超）のLMSリプレイスニーズの刈り取りに注力
- リファラル営業の積極活用を開始
- マーケティング活動を本格化
- 暗号資産取引所Zaif Exchange へのエンジニア実績を獲得・深耕
- 受託開発の案件受注が好調
- 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

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

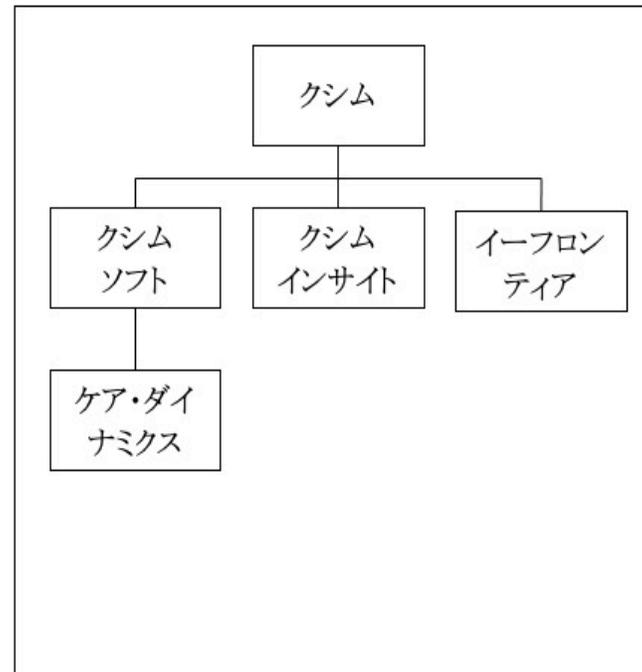
4

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

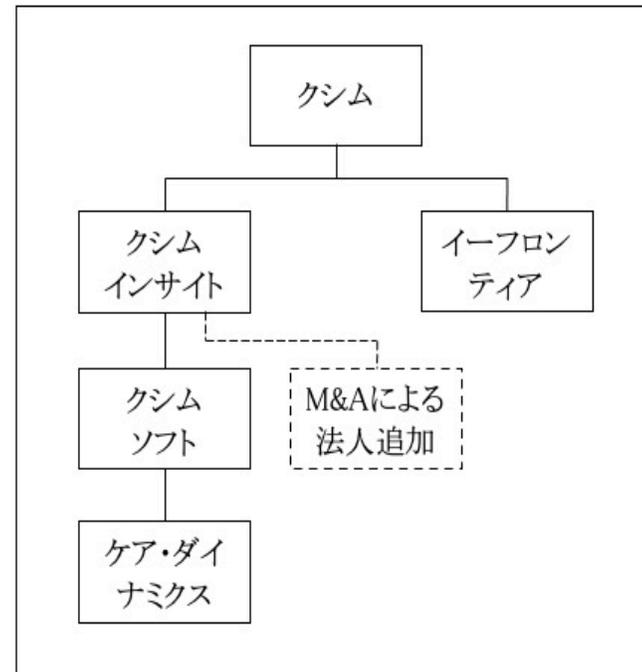
- Study AI社とSaas型プロダクトの協働販売を開始
- イマジニア社（4644）と社会人向け教養のオンライン講座の協業推進

クシムインサイトを中間持株法人へ M&A戦略の遂行に適切な組織再編が完了

組織再編前(現在)



組織再編後



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6月14日