



株式会社 クシム

2022年10月期
第1四半期 決算説明会資料

2022年3月11日

1. 企業概要
2. 2022年10月期 第1四半期 連結業績ハイライト
3. 事業の状況
 1. ブロックチェーンサービス事業
 2. システムエンジニアリング事業
 3. インキュベーション事業
4. 2022年度 連結業績の見通し

企業概要

私たちは、日本を代表するブロックチェーンサービスカンパニーを目指しています。
自らのミッション・ビジョン・ブランドを再定義し、着実に成長を遂げてまいります。

Mission

- **ブロックチェーン技術の社会実装を推進し、その普及に貢献する**

Vision

- **ブロックチェーン技術の有用性を正しく伝え、
社会の次なる「産業の米（コメ）」にする**
- **ブロックチェーン技術の習得を支援し、優秀なエンジニアの
育成と輩出を行う**

Brand Concept

- **ブロックチェーンといえばクシム**

祖業を含む、旧事業を統合。成長セグメントとして、新たにブロックチェーンサービス事業を用意

従来の報告セグメント

Eラーニング事業

- 法人向け学習管理システム「SLAP」「iStudy LMS」
- 各種研修講座・サービス
- eラーニングコンテンツ

アカデミー事業

- 有料職業紹介サービス「iStudy Academy」
- 高度IT人材技術者の育成、並びに紹介・派遣事業
- フリーランス・マッチング事業

インキュベーション事業

- 先端IT技術を適用するシステムの受託開発
- 先端IT技術の社会実装を目的とする受託研究
- 経営および各種コンサルティング
- 投融資事業

今期からの報告セグメント

ブロックチェーンサービス事業

- 先端IT技術を適用するシステムの受託開発
- 先端IT技術の社会実装を目的とする受託研究
- ブロックチェーン技術の基礎研究
- ブロックチェーン技術に関する教育コンテンツの開発と販売

システムエンジニアリング事業

- 法人向け学習管理システム「SLAP」「iStudy LMS」
- 各種研修講座/eラーニングコンテンツ
- 高度IT人材技術者の育成、並びに紹介・派遣事業
- SES事業およびシステムの受託開発

インキュベーション事業

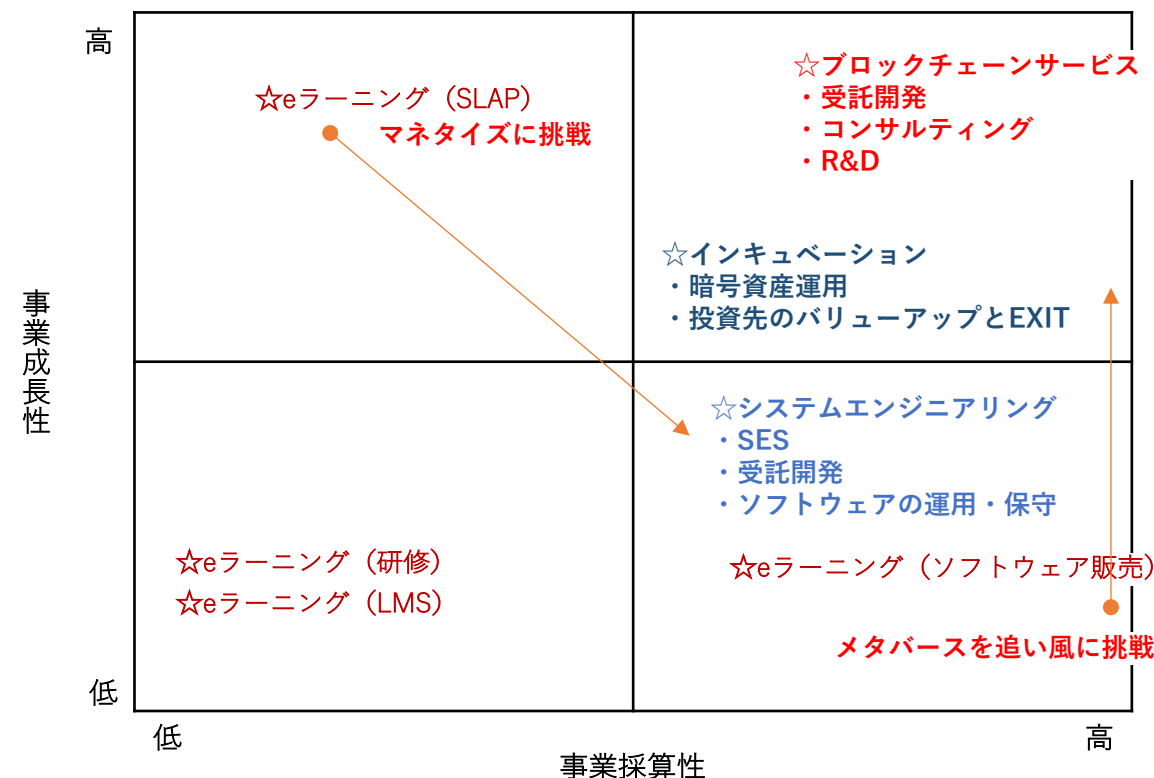
- 経営および各種コンサルティング
- 投融資事業

中期経営計画の最終年度を迎え、事業の成長性と採算性から事業ポートフォリオの選択と集中を完結したい
ブロックチェーン や メタバース といった成長分野にも目を向け、積極的に経営資源を投下していく

これまで
(FY19.10月~FY21.10月)



これから
(FY21.11月~未来へ)



連結業績ハイライト

不採算事業から撤退したため、売上高は前年同期比で減収
 しかし、全ての収益指標にて黒字化を達成
 当社のEBITDAマージンは大幅な改善を達成

(百万円)	FY21.1Q 連結 (実績)	FY22.1Q 連結 (実績)	前年対比
売上高	538	334	62%
EBITDA	△27	68	-
営業利益	△51	44	-
経常利益	△41	47	-
当期純利益	△36	28	-

EBITDAマージン

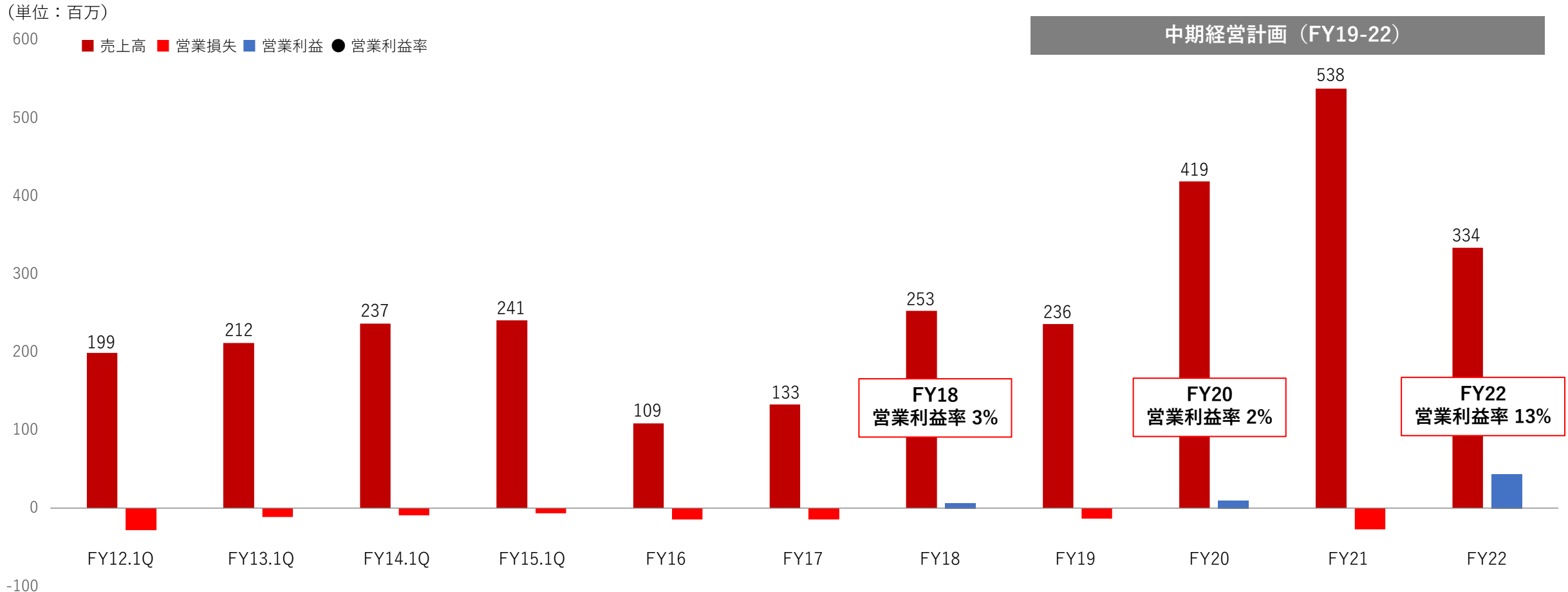
20%超

売上高営業利益率

13%超

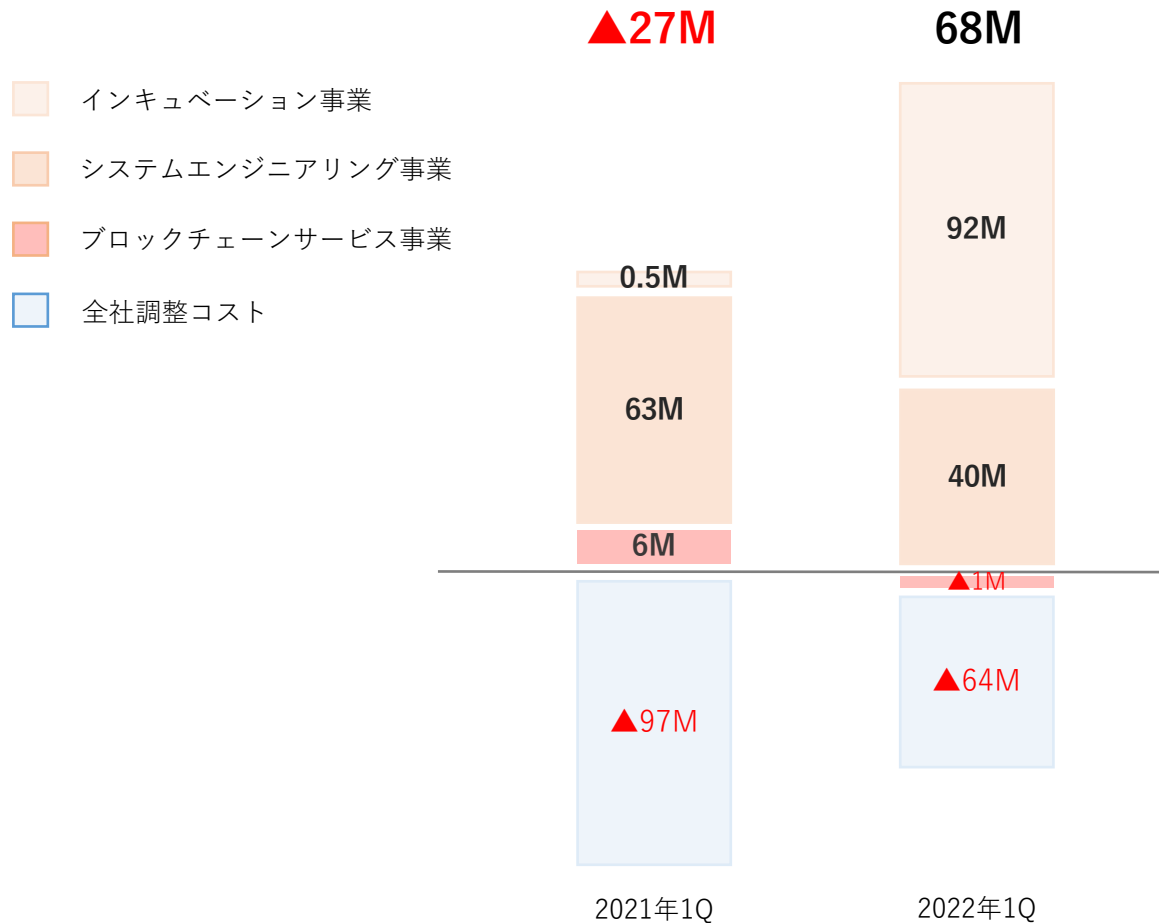
注) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

過去10年において、最も高い売上高営業利益率を達成 業態転換により、第1四半期の赤字体質傾向から脱却



(出所) 決算短信

各事業のEBITDAは継続伸長。チューリングラム／セブンページのEBITDAはブロックチェーンサービス事業にて第2四半期から寄与



EBITDA伸び率 (前年同期比・事業のみ)

+88.9%

全社調整コストにおける前年対比減少要因

① 要因 資本政策に伴い生じたコストの減少	▲3M
② 要因 上記による証券事務手数料の未発生	▲10M
③ 要因 M&A案件獲得するための販促費	▲20M

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 (FY22.1Q)					
(百万円)	金額	構成比	(百万円)	金額	構成比
流動資産	2,447	54.6%	流動負債	299	6.7%
有形固定資産	12	0.3%	固定負債	376	8.4%
無形固定資産	264	5.9%	負債合計	676	15.1%
投資等	1,755	39.2%	純資産	3,804	84.9%
資産合計	4,481	100.0%	負債・純資産合計	4,481	100.0%

流動比率
816.5%

負債比率
17.8%

自己資本比率
84.5%

参照) 2022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

事業の概況

チューリングラム／セブンテージとの経営統合が完了 収益獲得に向けた各プロジェクトも順調に進行中



TG社：チューリングラム株式会社
SV社：株式会社SEVENTAGE

NFTマーケットプレイスは、予定どおり2022年2月にプロダクトの納品を完了



(URL) <https://zaif-nft.io/>

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 / SLAP

病院や企業への新規案件の受注が伸長

オンプレミスの大型案件やリブレースニーズが旺盛

アップデート開発も順調に



■ eラーニング・コンテンツ 売れ筋コンテンツが堅調

先端技術系のeラーニングコンテンツ、特にブロックチェーン講座が大手Slerに導入が決定
大手金融機関への拡販を狙う



■ コンテンツ制作サービス

大手金融機関から定期的にオーダーメイドeラーニングコンテンツの制作案件を受注

堅調に推移

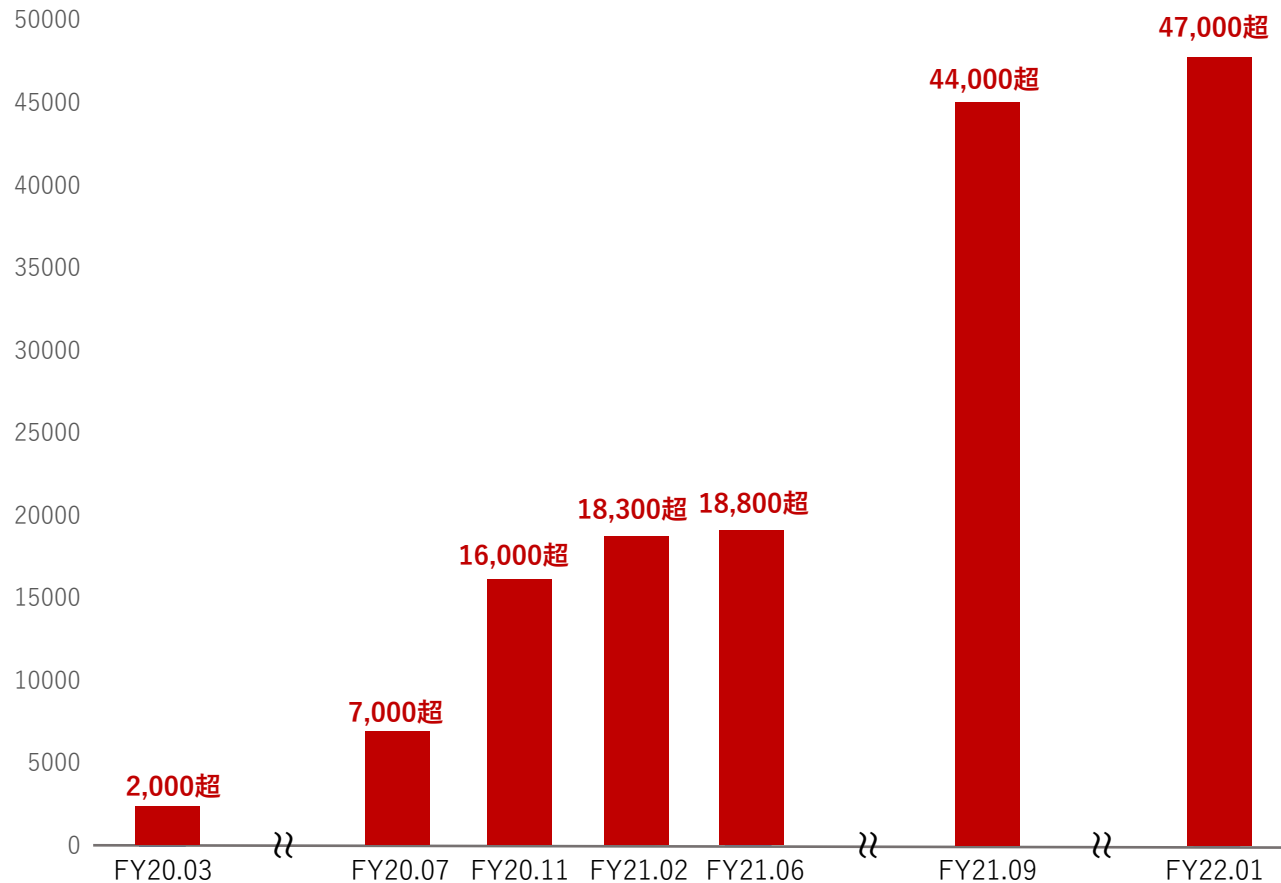


■ イーフロンティア

独自の販売網を活用し、ソフトウェアのみならず、パソコン周辺機器の販売に注力

NFTマーケットプレイスで自社開発のソフトウェアの販売提供を積極的に企図

SLAPのユーザーID数は、リプレイス案件の受注が継続 SLAPのアップデート開発と合わせ、順調に進展している



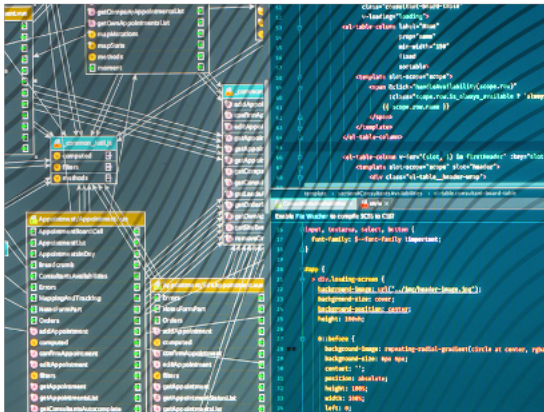
2020年3月から2022年1月時点まで

ユーザーID
伸び数

20 倍超

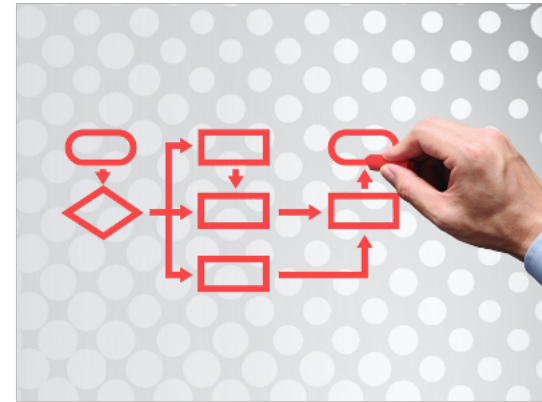
新規開拓の施策が成果へ
リプレイス案件の継続した受注もあり、
引き続き、ストック収入の源泉を伸ばしていく

新型コロナウイルスの影響も、本セグメントのサービスラインは堅調 引き続き、マージンの高い案件に経営資源を投下していく



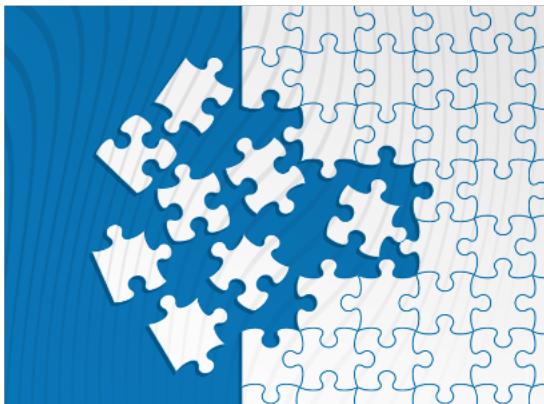
■ SES

SESの稼働率は高水準を維持
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
部門黒字化を達成
エンジニアリソースを充足
開発体制を強化中



■ 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
製品のアップデートを企図
販売網の拡大に向け、パート
ナー企業を拡大中



■ ITエンジニアの高度化

eラーニング事業とのシナジー
最大化に注力
先端技術を応用するプロジェク
ト進行と合わせ、エンジニアの
スキルアップを実現

暗号資産運用は、複数の暗号資産に投資実行し、収益化を実現 ブロックチェーン領域にてコンサルティングサービスを起案中 M&Aは、魅力的な案件のソーシングを継続中



■ 暗号資産の投融資事業

複数の暗号資産に投資を実行
着実に収益化を実現

- ・ BTC・ETH等
- ・ アルトコイン
- ・ Defi銘柄
- ・ その他

■ M&A や 資本業務提携

M&A仲介企業やデータベースを用いたM&A仲介サービスを活用し候補となる企業のソーシングを日々継続

引き続き、高度ITおよびブロックチェーン領域の企業に集中してM&Aの取り組みを進める



■ コンサルティング（既存領域）

eラーニングサービスと連携
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

■ コンサルティング（新規領域）

ブロックチェーン技術を応用する領域でのサービス展開を準備中

- ・ Web3のアプリ開発、支援
- ・ Web3のビジネスコンサルティング
- ・ Web3でサービスを提供する会社への出資
- ・ トークン発行代行
- ・ トークンの価値向上コンサル

2022年10月期連結業績見通し

通期見通しについては、1Q時点では非開示といたしました

ウクライナ危機や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、当社グループは進行期においてM&Aによる非連続な成長を志向していること、かつ、中期経営計画の最終年度である本年度中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す。

そのため、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合理的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、当期間中に実施したいM&A案件が成約し、そのうえで、合理的に連結業績の見通しが予想可能になった時点で公表する予定であります。それまでは、中期経営目標を羅針盤として、着実に成長を図ってまいります。

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

引き続き、案件を精査中

既存事業の自律成長

選択と集中

2

組織基盤／人材採用の強化

ストラクチャー
の最適化

FY21の上期に実行完了

人材の確保
人材への投資

ターゲットは高度人材
ブロックチェーン領域に継続投資

私たちは中期経営目標の達成を目指してまいります

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： 営業利益率は **15%以上** を達成

当期純利益： 当期純利益率は **10%以上** を達成

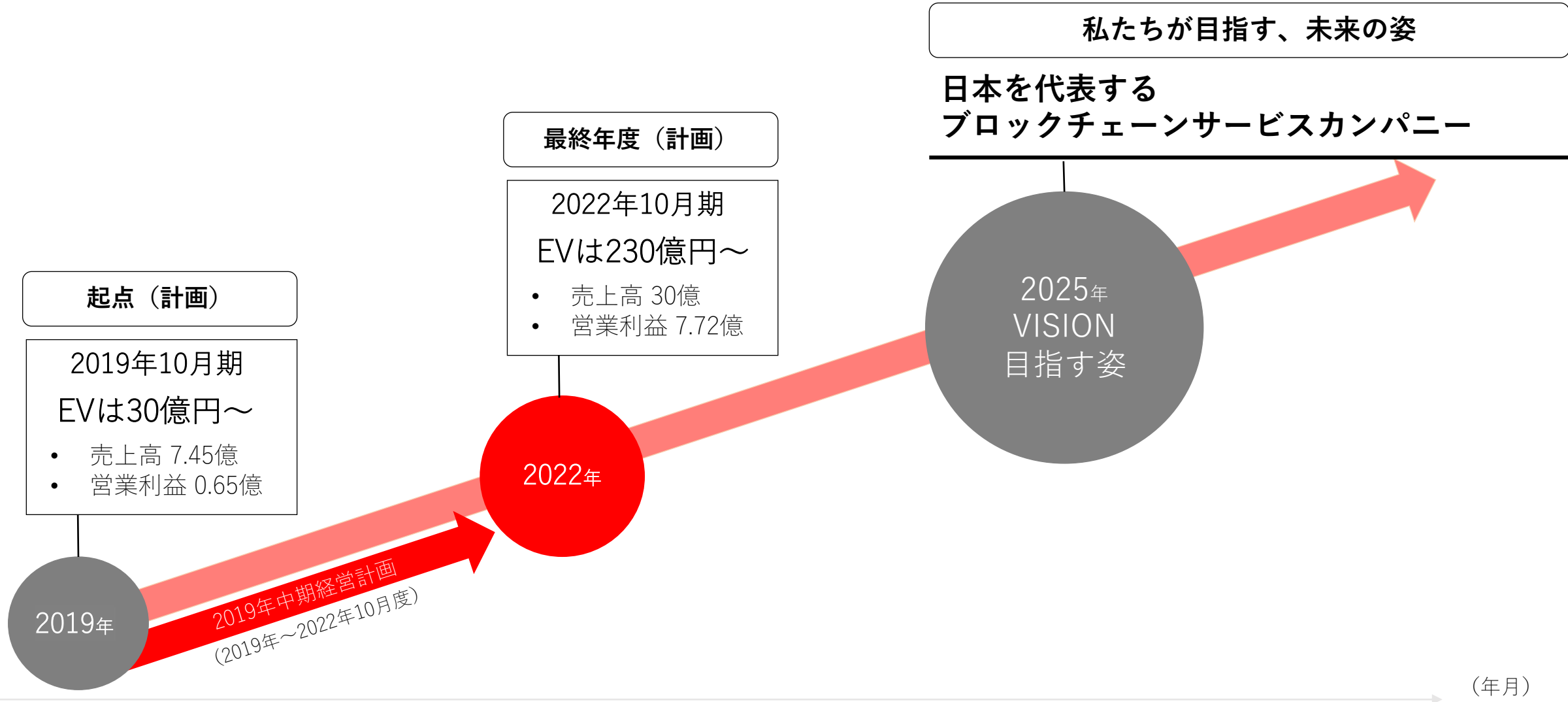
時価総額： 2022年10月期 **230～300億円規模**

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勘案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いたします

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してまいります

2022年に230億円超と大きな飛躍を目指し、積極的な資本政策を計画してまいります

企業価値



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

2022年3月11日