



Kushim

株式会社 クシム

2021年10月期

第4四半期 決算説明会資料

2021年12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. 2022年度の事業方針について

連結業績ハイライト

各事業セグメントとも黒字着地
ただ、eラーニング事業・インキュベーション事業は成長鈍化
アカデミー事業は成長基調を維持

eラーニング事業

売上高順調に増加
EBITDA は黒字

アカデミー事業

EBITDAは伸長
黒字着地

インキュベーション事業

EBITDAは黒字

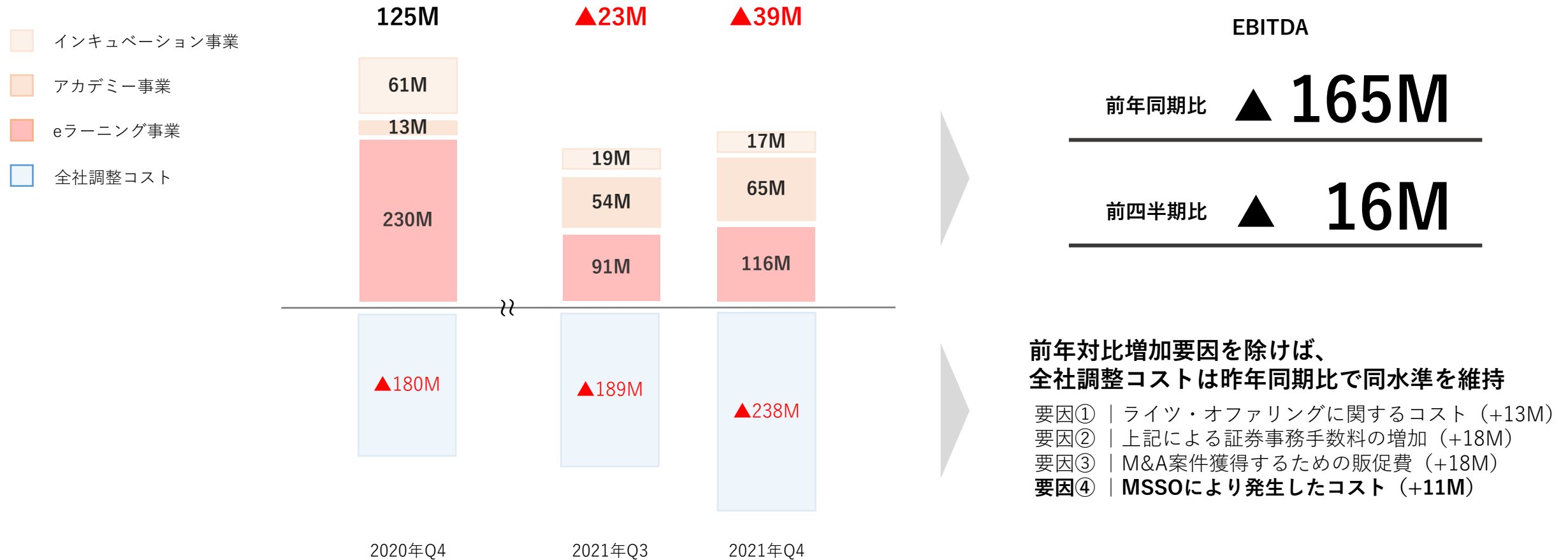
注.1) 前年会計期間との対比をしております。

トップラインは前年対比に届かず 先行投資・特別損失を計上にて各収益指標は赤字着地

(百万円)	FY20.Q4 連結 (実績)	FY21.Q4 連結 (実績)	前年対比
売上高	1,859	1,621	87%
EBITDA	125	△39	-
営業利益	34	△134	-
経常利益	40	△114	-
当期純利益	154	△362	-

注) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

各事業のEBITDAは前期比で伸長も、大きくは成長せず Q1に実施した成長投資に起因し、EBITDAはマイナスにて着地



成長力のある事業体へ生まれ変わるため、今期は不採算事業の処理、投資有価証券の減損など積極的に費用計上

➤ FY21.Q2にて計上した特別損失の内容

ブイキューブ傘下の際から引き継いでいた不採算事業（スタジオ事業）からの撤退
当該事業の廃止にて、**スタジオの原状回復費用 25 百万円**、
および当該事業資産の**減損損失 14 百万円**を特別損失として計上

➤ FY21.Q4にて計上する特別損失の内容

当社が保有する投資有価証券 2 銘柄につきまして、
帳簿価額に比べて実質価額が著しく下落したため、
減損処理による投資有価証券評価損として184百万円を特別損失として計上

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.Q4)					
(百万円)	金額	構成比	(百万円)	金額	構成比
流動資産	1,962	52%	流動負債	283	7%
有形固定資産	13	0%	固定負債	444	12%
無形固定資産	286	8%	負債合計	728	19%
投資等	1,532	40%	純資産	3,066	81%
資産合計	3,794	100%	負債・純資産 合計	3,794	100%

流動比率
692%
負債比率
24%
自己資本比率
80%

参照) 2021年第4四半期決算短信
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

LMSはオンプレ・カスタマイズ案件の受注継続・堅調 積極的に事業の選択と集中を実行



■ 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



PC
スマホ
タブレット
一挙両得

■ 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案件の受注が堅調

バージョンアップデートを継続



■ イベント・スタジオ（廃止）

FY21.6末にて事業廃止



■ ラーニング・コンテンツ

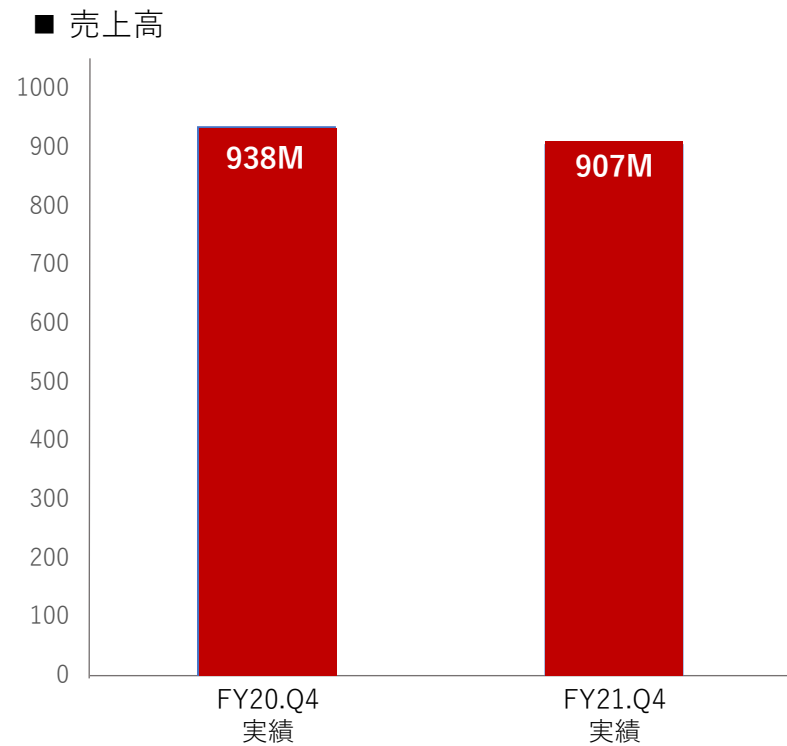
売れ筋コンテンツを中心に堅調に売上を計上

先端技術系のeラーニングコンテンツの需要が増加

オーダーメイドの制作案件の受注は堅調に推移

対前年比水準に届かず

ただし、eラーニングを改めて導入検討する企業は増加。案件獲得に向けて丁寧な取り組みをした結果、受注には至らずも内定を頂いている企業は複数



前年比
▲0.30 億円

伸び率
(前年同期比)

97%

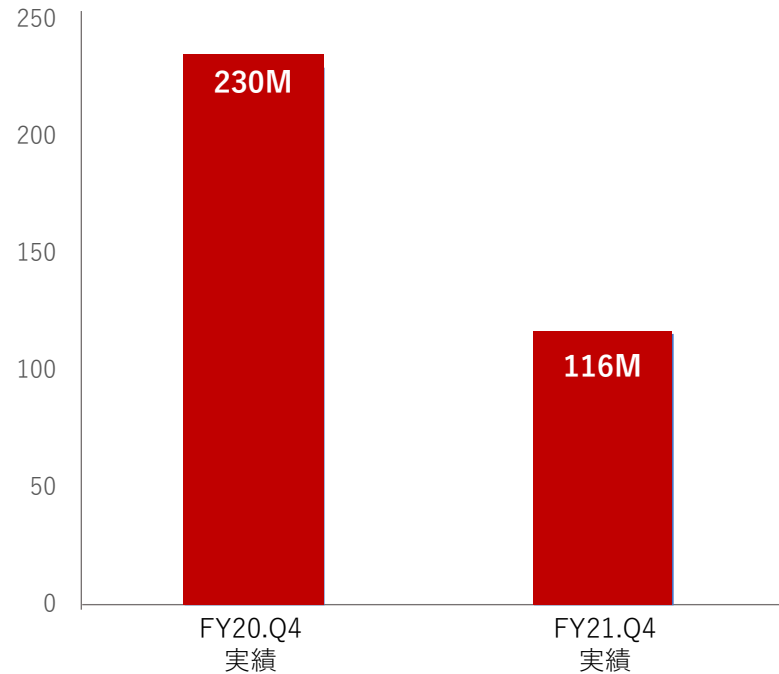
注.1) 売上高 = LMS収入 + ラーニングコンテンツ収入 + スタジオ収入

注.2) イーフロンティア実績が寄与

参照) 2021年第4四半期決算短信

EBITDAの伸びは鈍化も、来期移行は受注マーゲジンの高い案件に集中し、堅実にCFを獲得していく

■ 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寄与分が消滅

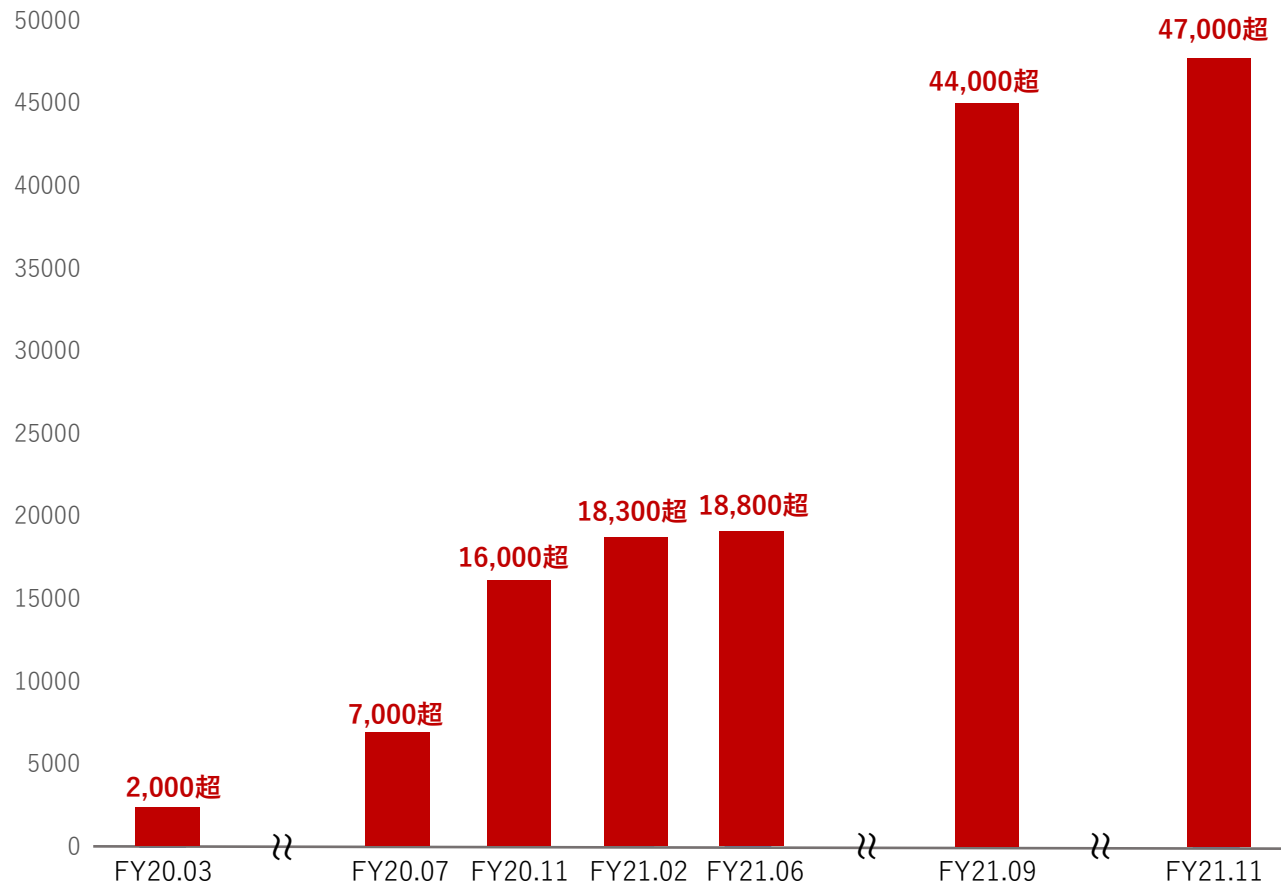
前年同期比 ▲ **1.14** 億円

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3四半期決算短信

SLAPのユーザーID数は、リプレイス案件の受注が継続 順調に伸長している



2020年3月から2021年11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に結びつく
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

アカデミー事業の概況

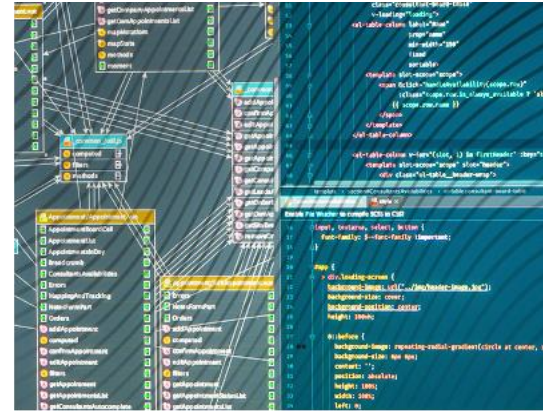
各サービスラインが好調 本セグメント業績は堅調に成長



■ 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）

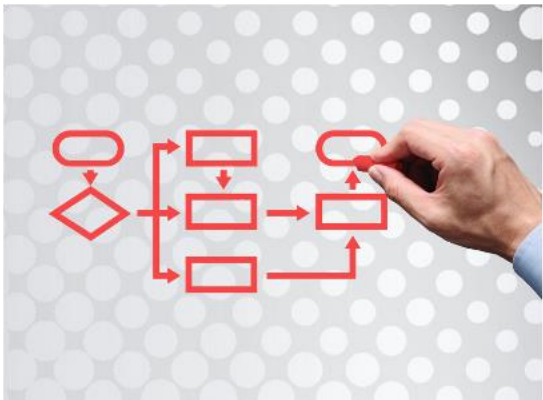
eラーニング事業とのシナジー
最大化に注力



■ SES

SESは各月単月黒字化を継続
稼働率も目標水準を維持
営業面でシナジーを追求
リードタイムも短縮化

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

過去に受注した案件の積み上げより、
保守・運用フィーを獲得



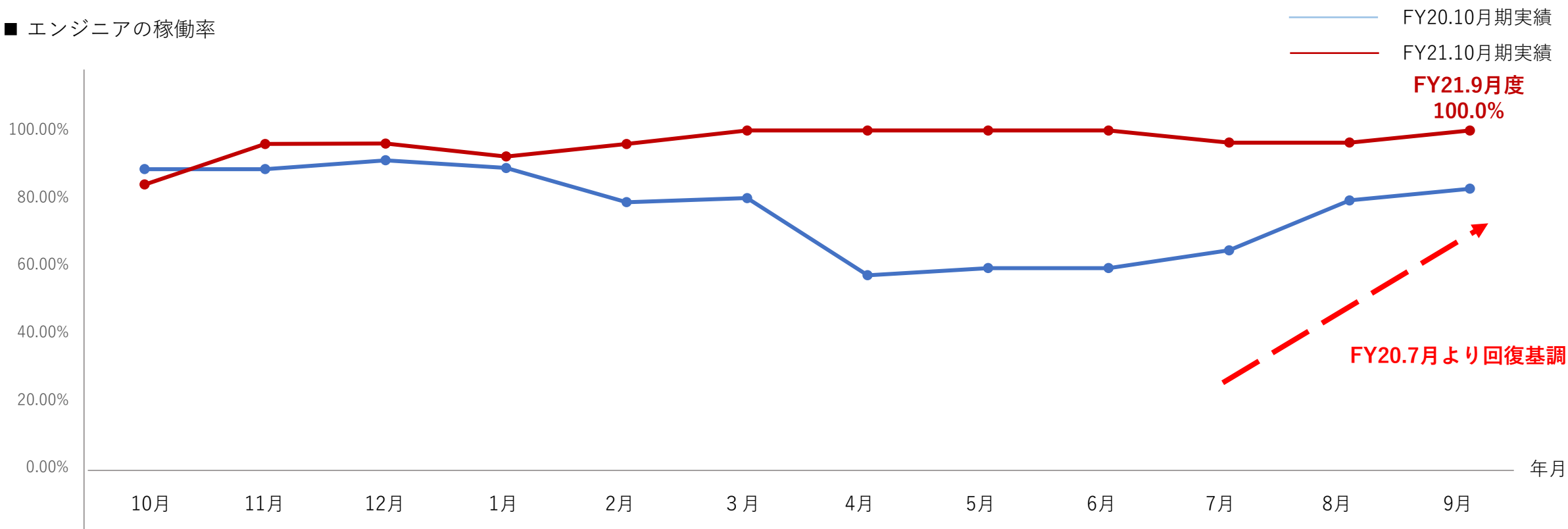
■ 介護DX

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

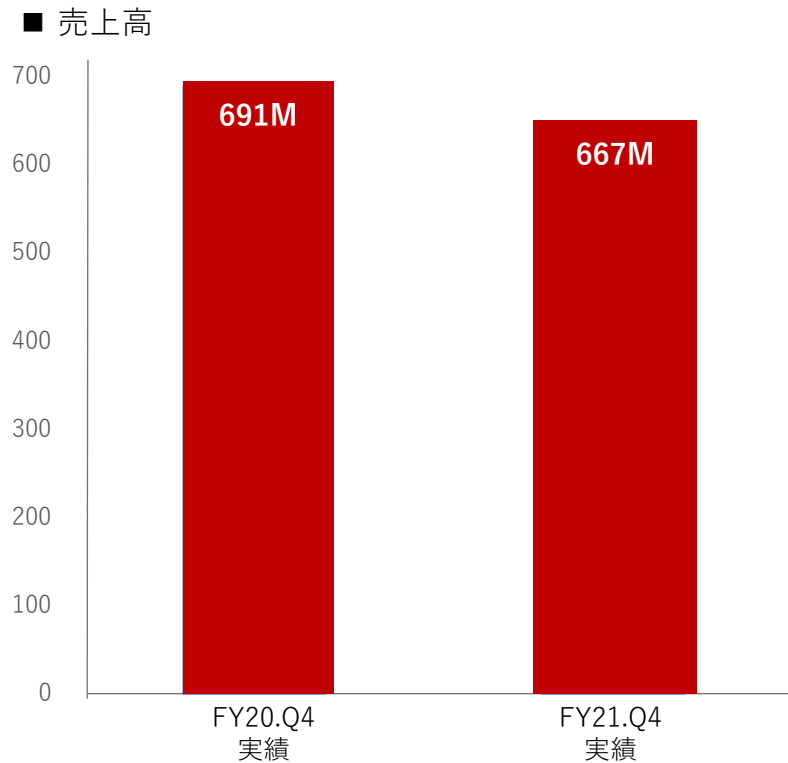
介護事業者向けにIT総務サービス
を展開

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



SES / 受託開発案件の受注が好調

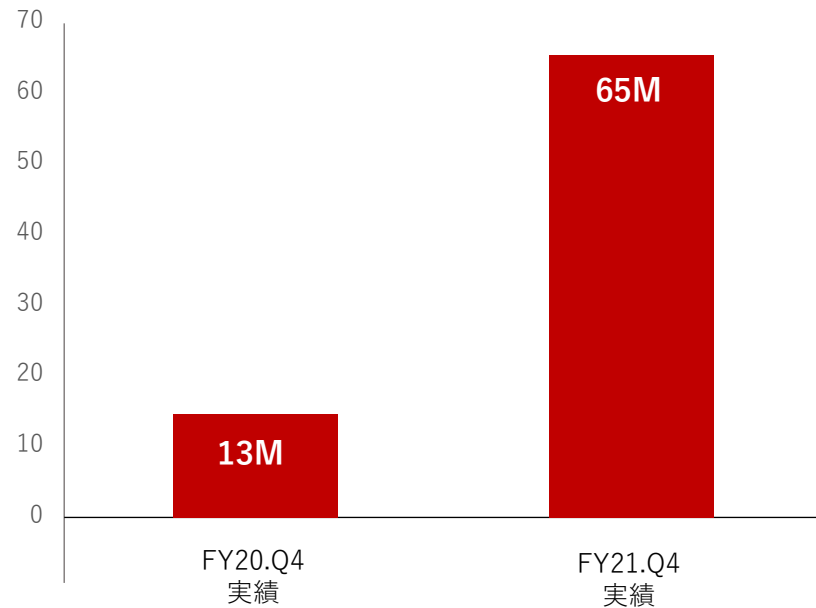
- SES単価の見直しによる増収 (FY21.04)
- 受託案件のマージン見直しによる増収 (FY21.06)
- 受託案件の積み増し (FY21.06)
- 積み上げた案件から派生した案件を追加受注

トップラインは前年同期比でほぼ同額も 高マージンの案件を獲得

- EBITDA/売上高は約11%へ (FY21.Q3)
- クシムソフト／ケアダイナミクス間の経営効率を追求し、シナジーを最大化

ビジネスモデルをしっかりと改善し、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

+51 百万円

伸び率
(前年同期比)

**V字回復
継続**

インキュベーション事業の概況

ブロックチェーン領域の受託実績を積み上げ 新規サービスの立ち上げに向け、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

メディア「Kushim Hack」をローンチ

- ・パートナー企業と連携
- ・ITエンジニアに対する教育サービスやブロックチェーン技術への知見を活用



■ 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

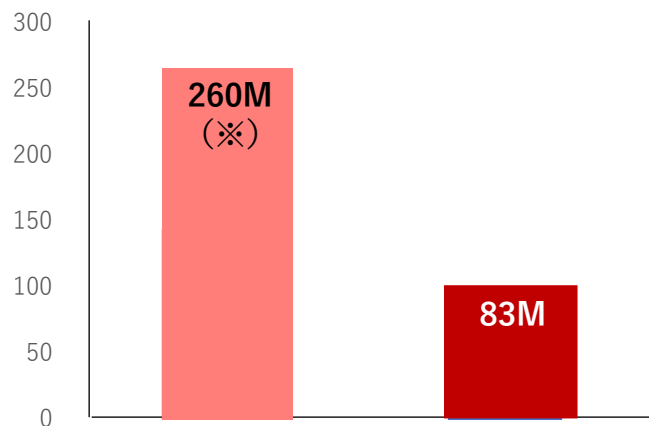
かつ、暗号資産への投融資を加速させるべく、MSSOにて資金調達

各収益指標にて前年実績に届かず ただし、しっかりと案件実績を積み上げ

■ FY20.Q4実績 ■ FY21.Q4実績

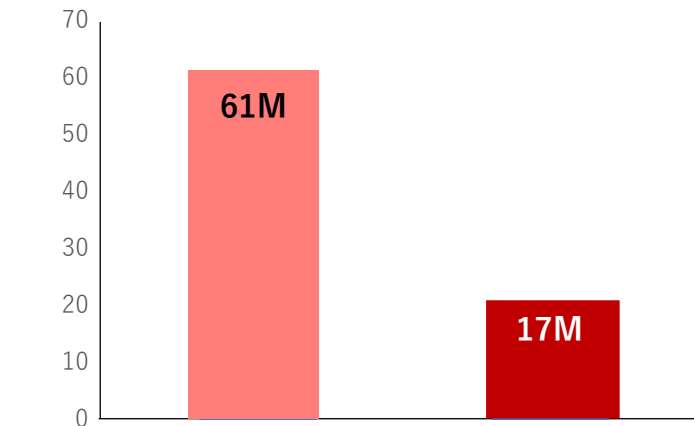
■ 売上高

(単位：百万)



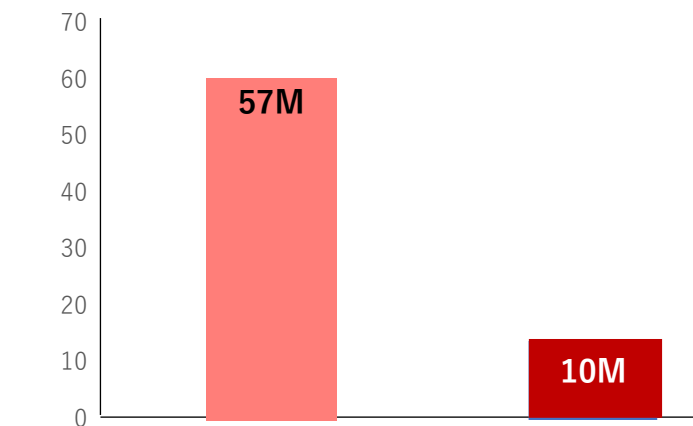
■ EBITDA

(単位：百万)



■ セグメント利益

(単位：百万)



※) 東大・松尾研究室の受託研究売上 (120M) が2020年10月期に単年計上されております。
出所) 社内資料

2022年10月期の方針について

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

案件の継続精査中

既存事業の自律成長

選択と集中を継続

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

継続投資

2021年12月20日（月）に、2022年以降の当社の事業方針に関する投資家向けインターネット説明会を開催いたします

目的・特徴

より多くの投資家様に当社をご理解いただくため、インターネット上にて説明会を開催し、直近における当社グループの事業状況および経営状態をお伝えすることを目的としております。

概要

1. 開催日時：2021年12月20日（月）18：45 ログイン受付開始 19：00 説明会開始 19：45 終了（予定）
2. 開催場所：インターネット上での開催となります
3. 参加資格：どなたでもご参加いただけます
4. 参加費：無料
5. 参加方法：開催時刻になりましたら、以下URLにアクセスしてください
6. 配信動画の視聴：<https://bit.ly/31K3boU>
7. 定員：先着1,000名様までアクセス可能です

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12月14日