

2021年9月29日

経済調査室 市場情報課 田頭浩二

エイチ・エス 銘柄レポート

株式会社プロジェクトカンパニー

「デジタルを活用した新規事業開発、既存事業におけるデジタルを活用した業務効率化、デジタルマーケティング戦略の立案、スマホアプリのUI/UXの改善などのコンサルティング事業」

コード番号： 9246 主要上場市場：東証マザーズ

- コンサルティングサービス
- マーケティングサービス
- UI/UX サービス

事業の内容 デジタルを活用した新規事業開発、既存事業におけるデジタルを活用した業務効率化、デジタルマーケティング戦略の立案、スマホアプリのUI/UXの改善などのコンサルティング事業

市場区分 東京証券取引所 東証マザーズ

代表者の役職氏名 代表取締役社長 土井 悠之介

1単元の株式数 100株

■DX(*1：デジタルトランスフォーメーション)時代の総合商社

DX 領域の幅広いニーズに応えるため、豊富なソリューションを提供して、コンサルティング、マーケティング、UI/UX (*2) の各領域を一気通貫で支援するデジタルマーケティング/DX 推進の総合アドバイザーファーム。

◎最近の業績動向

| 決算年月 | 売上高 (百万円) | 経常利益 (百万円) | 当期純利益 (百万円) | 1株当り 純利益(円) | 1株当り 純資産(円) |
|-----------|--------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| 2016年12月期 | 40 | 10 | 7 | 1.87 | 2.22 |
| 2017年12月期 | 132 | 15 | 10 | 2.53 | 8.46 |
| 2018年12月期 | 391 | 24 | 16 | 3.81 | 30.46 |
| 2019年12月期 | 664 | 31 | 19 | 4.35 | 44.19 |
| 2020年12月期 | 1,104 | 170 | 113 | 23.96 | 94.99 |

(*) 上場時発行済株式数5,385,900株(予定) (会社資料より)

(*) 2018年12月期までは「会社計算規則」の規定により算出。2019年12月期より太陽有限責任監査法人の監査を受けている。

(*) 2021年6月2日付で1株を10株に分割を実施しているが、2016年12月期の期初に分割が行われたと仮定して1株当たりの数値を算出。

◎事業の概要

■2016年1月の創業以来、クライアントである日本企業のDX実現をサポートするビジネス支援／マーケティング支援サービスをおこなう。

(1) 当社サービス内容と売上構成

当社は「デジタルトランスフォーメーション事業」の単一セグメントとなっており、「デジタルトランスフォーメーション事業」は、コンサルティングサービス、マーケティングサービス、UI/UXサービスの3つに分類される。2020年12月期における売上構成は、コンサルティングサービスが59.8%、マーケティングサービスが27.4%、UI/UXサービスが12.8%となっている。

コンサルティングサービス

DXを通じた新規事業開発支援が主力業務で、顧客の課題解決のみならず、新規事業の立ち上げ、事業開発までを主体的におこなう。直近期では、コロナ禍などに伴うDXやデジタルを活用した新規事業へのニーズが強く、売上拡大を牽引している。また、既存事業変革支援・業務改善支援は、コロナ禍以前からのデジタル化ニーズを追い風に堅調に推移している。

マーケティングサービス

データ解析を中心に、SNS運用支援とマーケティングコンサルを中心としたデジタルマーケティングのPDCA及び体制構築に強みを持つ。SNS運用支援で成果を出し、より広範なデジタルマーケティング全体の戦略立案（マーケティングコンサル）の需要獲得に繋げる構造となっている。

UI/UXサービス

ユーザービリティテストサービス「UIscope」を中心に、スマホアプリやWebサイトのユーザーテストを通じ、サービス体験の設計を提案するリサーチ・助言ビジネス。ユーザー体験を調査、改善することで、CVR(*3)を飛躍的に高め、顧客ビジネスの成長に貢献。

UI/UXサービス

UIScope (ユーアイスコープ)

- ・動画、音声、アンケートで調査結果を把握、UI/UX改善を提案
- ・導入実績は累計125社 (事業譲受〜20/12末)

マーケティングサービス

SNS運用支援

- ・顧客企業のSNSを通じたブランディング・集客の促進
- ・発信内容とその反応のデータ分析からPDCAを継続的に回し、長期的なファン層を形成

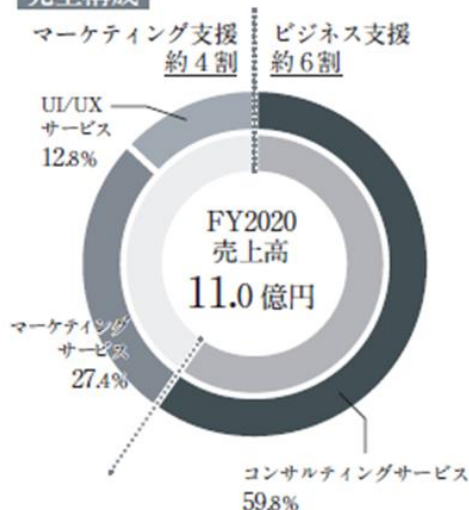
マーケティングコンサル

- ・デジタルマーケティングの戦略検討～実行まで支援
- ・カスタマージャーニーの整理や広告出稿媒体ごとの戦略、KPI設計、訴求内容の仮説検証等

Webサイト改善

- ・集客や販売促進につながるWebサイト・ランディングページの改善
- ・商品PRに最適なデザイン提案、コンテンツ拡充等

売上構成



コンサルティングサービス

新規事業開発支援

- ・デジタルを活用した新規事業開発支援
- ・新規事業開発により新たな収益源を創出

既存事業変革支援

- ・デジタルを活用した事業変革支援
- ・PL計画達成のための事業変革を実現

業務改善支援

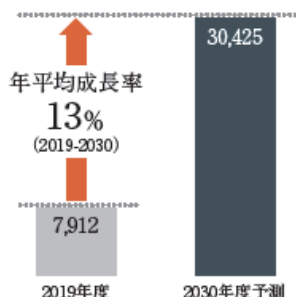
- ・RPA・BIツールの導入支援、組織変革支援
- ・生産性向上のためのDX化を支援

(2) 市場環境と当社事業の成長

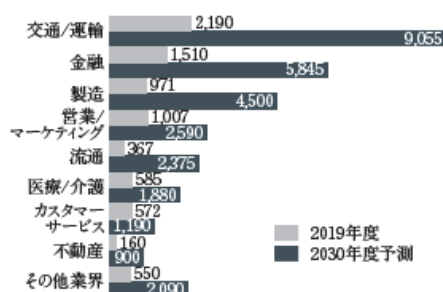
当社が属するデジタルトランスフォーメーション市場は拡大基調の市場であり、国内のDX関連投資額は2019年から2030年まで年平均成長率13%で増加していくと予測されている（株富士キメラ総研『2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』）。

また、市場拡大の流れは特定の事業・業界に限定されたものではなく、ほぼすべての業種においてDX関連投資が増加していくと予想されている。

DX国内市場投資金額（億円）



国内業種別DX投資金額（億円）

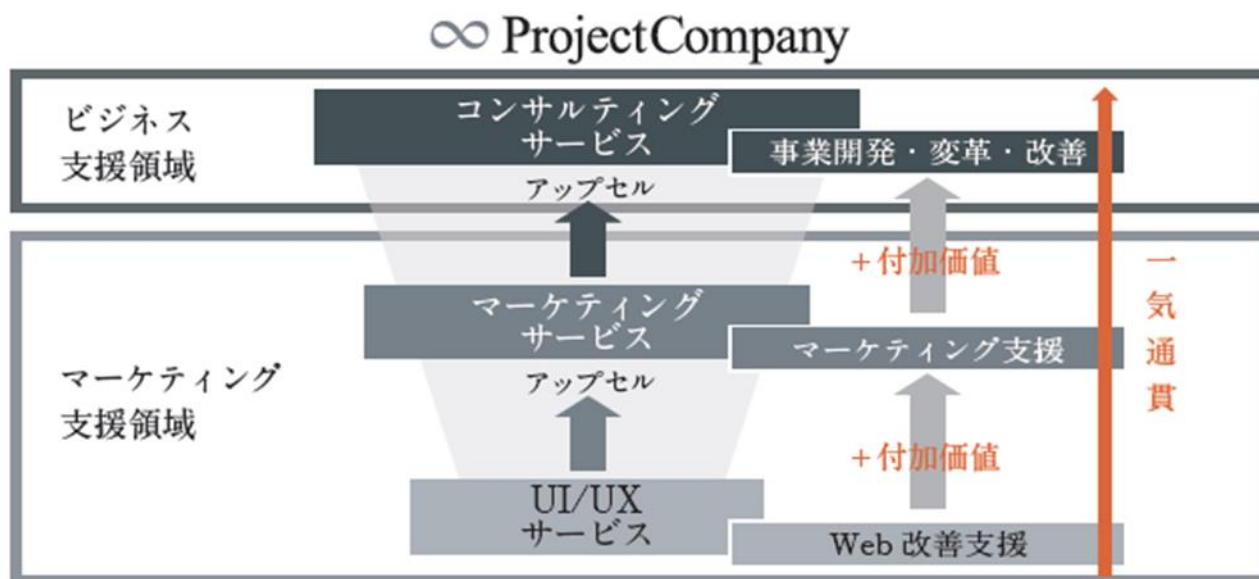


出所：会社資料より HS 証券作成

(3) 当社の強み

① DX化の一気通貫型アドバイザリーシステム

ユーザーインターフェイスとなる Web 支援からマーケティング支援、さらには新規事業開発などのビジネス支援まで一気通貫でサービスを提供。顧客はワンストップで支援を受けられることから、効率的・効果的な DX の実現が可能に。



② 顧客獲得の起点となるロックインツールとしての UIscope

一気通貫型アドバイザリーシステムの起点は、UI/UX の改善のためのユーザビリティテストサービスである「UIscope」。ユーザーの操作を録画し、その動画・音声、及びアンケートで調査結果を把握して UI/UX 改善を提案する。2020 年 12 月期において、UI/UX サービス案件の 80%をインバウンド (*4) で獲得。

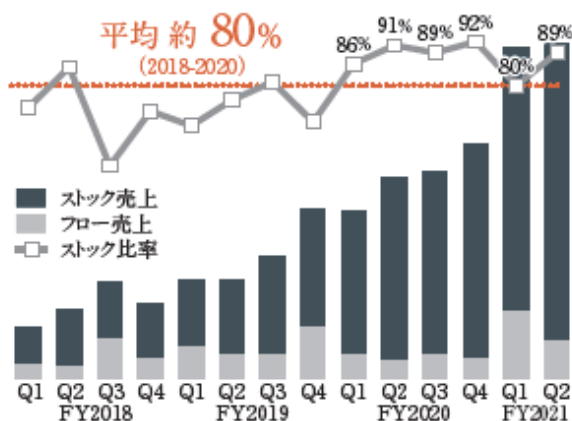


出所：会社資料より HS 証券作成

③ 継続支援を前提としたストック型ビジネスモデル

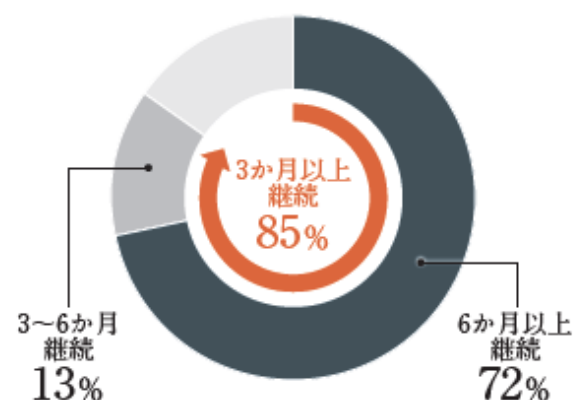
一般に、コンサルティング会社などはスポット/フロー売上偏重が多いと当社は認識する一方で、一気通貫サービスなどを背景とする連続受注獲得により、ストック型のビジネスモデルを構築できている状況。

ストック売上*比率



*ストック売上：6か月以上の連続受注を獲得したクライアントからの売上のうち、スポットの性質が強い広告出稿やユーザーテスト等を除いたもの

受注継続率* (%)



*売上規模100億円以上のクライアントのうち、2018年1月～2021年3月で複数月連続契約が発生したクライアントの割合
※UIscopeのショット案件のクライアントを除く

出所：会社資料より HS 証券作成

【用語解説】

*1) DXとはデジタルトランスフォーメーションの略語。テクノロジーを活用した、既存の業務プロセスや事業モデルからの脱却、あるいは新たな付加価値の創出を目的とする取り組みのことを指す。

*2) UI/UXとは、ユーザーインターフェース・ユーザーエクスペリエンスの略であり、それぞれ、Webサイトのデザインやフォント等ユーザーの視覚に触れる情報、ユーザーが製品やサービスを通して得られる体験のことを指す。

*3) CVR (Conversion Rate: コンバージョンレート)とは、広告のリンクをクリックした数のうち、何割がコンバージョン(商品購入や資料請求などの、Webサイトやアプリ上から獲得できる最終成果)に至るかの割合を示す指標で、広告のパフォーマンスを知るのに役立つ。

*4) インバウンド：企業への営業ではなく、顧客からの問い合わせにより受注へ結びつくこと

【ご投資にあたって】

本レポートの記載の内容を参考にして国内金融商品取引所に上場する株式（売買単位未満を除く）を営業店でお取引をされる場合、約定代金に対して最大 1.1524%（税込）（ただし約定代金の 1.1524%に相当する額が 3,300 円に満たない場合は 3,300 円（税込）。手数料率等は取引チャネルにより異なります。）の委託手数料をご負担いただきます。

また、株式相場、金利水準、不動産相場、商品相場等の価格の変動等及び有価証券の発行者の信用状況（財務・経営状況含む）の悪化等、それらに関する外部評価の変化等により損失が生じるおそれ（元本欠損リスク）があります。信用取引などを行う場合には、対象となる株式等または指標等の価格変動により損失の額がおお客様の差し入れた委託保証金などの額を上回るおそれ（元本超過損リスク）があります。なお、商品毎に手数料及びリスク等は異なりますので、当該商品の目論見書及び契約締結前交付書面をよくお読みください。

【免責事項】

■本レポートは、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されたものですが、エイチ・エス証券はその正確性、完全性、適時性を保証するものではありません。

■本資料に基づき投資を行った結果、お客様に何らかの損害が発生した場合でも、エイチ・エス証券は、理由の如何を問わず責任を負いません。

■本資料は、お客様への情報提供のみを目的としたものであり、特定の銘柄等の勧誘、売買の推奨または相場動向の保証等を行なうものではありません。投資に関する最終決定は、お客様ご自身の判断でなされるようお願い申し上げます。また、本資料をお客様ご自身のためのみ、お客様の限りでご利用ください。なお、当社の事前の承諾なく、本資料の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。

【利益相反情報について】

■当社および関係会社又はその役職員は、本資料に記載された証券についてポジションを保有している場合があります。また、本資料に記載された会社に対して、引受等の投資銀行業務、その他のサービス提供の勧誘を行なう場合があります。

■当社の役員（会社法に規定する取締役、監査役又はこれに準ずる者をいう。）が、以下の会社の役員を兼務しております。

：澤田ホールディングス、エイチ・アイ・エス、クリーク・アンド・リバー社

(商号等) エイチ・エス証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第 35 号

(加入協会) 日本証券業協会