

2020年2月26日

各 位

会 社 名 SAMURAI&J PARTNERS株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 山口 慶一  
コード・上場 4 7 6 4 ・ J A S D A Q  
問 合 せ 先 取締役管理本部長 正司 千晶  
電 話 番 号 03-5259-5300 ( 代 表 )

## 中期経営計画の進捗状況と今後の事業の方向性のお知らせ

### 1. 中期経営計画の進捗状況

当社グループは、2019年3月27日に2021年度をゴールとする3カ年中期経営計画「SAMURAI TRANSFORMATION」を掲げ、①既存事業の成長戦略、②安定収益基盤の構築戦略、③グループコラボレーションによる成長戦略、を基本戦略とし収益性向上に向け取り組んでまいりました。

各事業の進捗状況は以下のとおりです。

なお、2019年度は決算期(事業年度末日)を1月31日から12月31日に変更しておりますので、2019年度実績は、2019年2月1日から2019年12月31日までの11カ月間の業績数値となっております。

また、前期比増減率については、前期12カ月間と今期(2019年度)11カ月間の比較で示しております。

#### (1)投資銀行事業

##### <投資銀行事業-投資銀行分野>

投資銀行分野では、資金調達ニーズのある国内企業を対象に営業活動を進め、以下のとおり、2019年度の投資目標3件の実施及び収益化実現のため投資案件(新規・既存共)のクロージングを進めてまいりました。

##### 【2019年度の投資実績】

- ① 2019年2月：投資ファンドへの出資
- ② 2019年4月：新都ホールディングス株式会社の第三者割当増資引受
- ③ 2019年7月：石垣食品株式会社の第三者割当増資引受

上記の活動の結果、営業投資有価証券売上高298百万円(前期比86.5%増)と大幅に伸長しましたが、当社が2018年5月より保有していた株式が簿価に比べて時価が著しく下落し減損処理した影響により、売却益は前年度と同程度に留まりました。

なお、アライアンス強化による投資案件の開拓につきましては、2019年7月に日本国内の大手アミューズメント企業と資金調達支援を目的としたアドバイザー契約の締結により初回報酬として売上高150百万円を計上するなど、収益改善に貢献した結果となりました。

以上の結果、投資銀行分野における連結売上高は、475百万円(前期比133%増)となりました。

#### <投資銀行事業-クラウドファンディング分野>

クラウドファンディング分野では、連結子会社であるSAMURAI証券株式会社が運営するクラウドファンディングサイト「SAMURAI FUND」(2020年1月8日にサイトリニューアルに伴いサイト名変更)の口座数、取扱商品数及び取扱額の拡大を図るべく、新たな人員の採用やプロモーション活動等、積極的な事業投資を行ってまいりました。

なお、上記の先行投資による営業費用としましては、総額約40百万円が発生しております。

取扱商品の拡大につきましては、金融・エンタメ領域にて事業を展開しているJトラストグループとの業務提携を進め、債務保証付き商品や海外商品の展開を進めてまいりました。

また、口座数及び取扱額の拡大につきましては、クラウドファンディング市場の拡大を目的として、ソーシャルレンディングサービスサイト運営の大手であるmaneoマーケット株式会社をはじめ複数の企業との業務提携を実施し、かつシステムの再構築をはじめとしたサービス向上施策に取り組んでまいりました。その結果、口座数は前期比約150%増加、運用残高は前期比約250%増加となりました。

以上の結果、クラウドファンディング分野における連結売上高は、29百万円(前期比89.9%増)となりました。

今後も、保証付き商品をはじめ証券会社が運営するクラウドファンディングサイトとしての強みを活かした多様な商品展開を図ることにより、クラウドファンディング市場において独自のポジショニングを目指してまいります。

#### <投資銀行事業-ノンバンク・不動産分野>

ノンバンク・不動産分野では、2019年度目標としておりました収益性の高い不動産の新規取得が実現できておりませんが、大阪府中央区東心斎橋の賃貸不動産は、堅調に収益を上げております。

融資活動におきましては、クラウドファンディング分野における運用残高の増加に伴い、融資残高が増加しましたので、ノンバンク・不動産分野における連結売上高は、96百万円(前期比6.3%増)となりました。

しかしながら、2019年7月に連結子会社であるSAMURAI ASSET FINANCE株式会社にて融資先による返済遅延が発生し、回収が長期化する見込みであることから、債権額のほぼ全額237百万円を貸倒引当金繰入額として計上した結果、赤字幅拡大となりました。なお、本件につきましては現在も弁護士を交えた法的対応を行っており、債権回収に努めております。

これらの結果、投資銀行事業の2019年12月期連結業績におきましては、セグメント売上高602百万円(前期比92.1%増)、セグメント損失115百万円(前期のセグメント損失32百万円)となりました。

#### (2)ITサービス事業

##### <ITサービス事業-システム開発ソリューション>

システム開発ソリューションでは、前年度に引き続き、企業の底堅いITシステム投資を背景に堅調に受注が行えましたが、SES(システムエンジニアリングサービス)は、既存顧客からの更なる増員要求に対応できない状況となりました。

また、システム受託開発におきましては、消費税対応関連システム及び広告代理店統計システム

ムなどを堅調に推移いたしました。

#### <ITサービス事業-ミドルウェアソリューション>

ミドルウェアソリューションでは、主力製品である「Fast Connector」シリーズを中心に、既存顧客への導入拡大と新規顧客の獲得に注力いたしました。

また、DBレプリケーションソフトウェア「FC Replicator」におきましては、国内大手エレクトロニクス商社からの追加受注や大手警備会社からのライセンス追加受注、大手製薬会社及び大手精密小型モータ製造・販売会社からの新規受注を獲得しております。

その他、Web戦略の効果が顕在化したこともあり、ライセンス契約（新規・追加）及び保守サポートの年間契約が堅調に推移いたしました。

以上の結果、ITサービス事業の2019年12月期連結業績におきましては、セグメント売上高225百万円（前期比4.1%増）、セグメント利益59百万円（前期比71.0%増）となりました。

#### 【2019年12月期連結売上高及び連結営業利益】

（単位：百万円）

セグメント名	売上高	営業利益または 営業損失(△)
投資銀行事業	602	△115
投資銀行分野	475	-
クラウドファンディング分野	29	-
ノンバンク・不動産分野	96	-
ITサービス事業	225	59
合 計	827	△270(注)

(注) 営業利益または営業損失(△)の合計値には、各セグメントに配分していない全社費用を含んでおります。

## 2. 会社の対処すべき課題並びに今後の事業の方向性について

### (1) 中期経営計画「SAMURAI TRANSFORMATION」の推進

当社グループでは、2019年3月27日に2021年度をゴールとする3か年中期経営計画「SAMURAI TRANSFORMATION」を掲げておりますので、中期的な経営戦略の実行及び実現に向け、着実な中期経営計画の推進が必要であると認識しております。

事業別の対処すべき課題並びに今後の方向性は以下のとおりです。

#### <投資銀行事業-投資銀行分野>

投資銀行分野における投資実行は、当社グループの業績に与える影響が大きいことから、投資実行時のデューデリジェンスの強化及び営業基盤の強化が必須であると認識しております。よって、今後は、自己資金による資金調達支援のみならず、クラウドファンディングを活用した資金調達支援の実施により投資領域の拡大並びにアライアンス強化による新規投資案件の開拓の推進により差別化を図ってまいります。

#### <投資銀行事業-クラウドファンディング分野>

当社グループは、クラウドファンディングにおける実績が少ないこともあり、業界における認知度及び信用力は依然として不足していると認識しております。よって、今後も引き続き、更なる成長のために、案件実績を着実に積み上げ、認知度及び信用力の向上を図ってまいります。

また、クラウドファンディングサイト「SAMURAI FUND」のキャッチコピー「自分の‘Like’で投資しよう。選べる資産運用」のとおり、金融・エンタメ領域にて事業を展開しているJトラストグループのほか、更なる業務提携先を開拓し、様々な魅力ある投資商品の提供に注力してまいります。

#### <投資銀行事業-ノンバンク・不動産分野>

連結子会社であるSAMURAI ASSET FINANCE株式会社にて、2019年7月に融資先による返済遅延が発生しました。

当社グループとしましては、237百万円の貸倒引当金繰入額計上を重く受け止めており、当該子会社の融資方針や審査体制の見直しを実施しております。今後は、業務提携先である株式会社日本保証との連携強化により審査体制の再構築を図ってまいります。

#### <ITサービス事業-全般>

継続性の高いストックビジネス構築に向け、新規収益モデル事業の探索を開始しており、業務効率化ソリューションの構築により新たな顧客獲得を目指してまいります。

#### <ITサービス事業-システム開発ソリューション>

業界的には慢性的なエンジニア不足であり、継続的な成長のため優秀な人材の確保が重要な課題であると認識しております。既存事業の安定的成長のため、引き続き、数名の採用実現に向けた採用活動を積極的に継続していくとともに、エンジニアの教育強化に努めてまいります。

#### (2)コーポレート・ガバナンスの強化

当社は、持続的な成長と当社グループの企業価値向上を目指す取組みの一環として、コーポレート・ガバナンスの強化に努めなければならないと認識しております。

2020年度の実効的な取組みとしましては、経営会議傘下の委員会(投融資委員会、リスク管理委員会)の活性化を進めてまいります。

また、取締役会実効性評価制度を検討し、取締役会の機能向上に努めてまいります。

### 3. 今期の業績予想及び今後の業績目標

当社グループ内の事業のうち投資銀行事業は、株式市場や外部要因の影響を大きく受ける事業内容であることから、売上並びに費用に関して変動要素が多く、四半期ごとの決算実施及び企業の概況を開示することにつとめ、業績予想値及び業績目標値については開示を控えさせていただいております。

以上