

平成30年7月25日

各 位

会 社 名 株式会社きちり
(コード番号 : 3082 東証第一部)
本 店 所 在 地 大阪市中央区安土町二丁目3番13号
代 表 者 名 代表取締役社長 平川 昌紀
問 合 せ 先 常務取締役
経営管理本部長 葛原 昭
電 話 番 号 06-6262-3456 (代表)

ピーシーフェーズ株式会社との「E d T e c h (エドテック)」領域における
業務提携契約の締結、および第三者割当増資による新株式の引受けに関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、動画プラットフォーム事業を手掛けるピーシーフェーズ株式会社（以下、「ピーシーフェーズ」、代表取締役：吉田 和弘、東京都渋谷区）との間で、社会問題として深刻化している人材不足や育成を解決するべく、企業での効率的なトレーニングを支援する人材育成サービス「shouin」の共同開発・販売を行うことで資本業務提携契約（以下、「本契約」）を締結することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 日本のE d T e c h (エドテック) 市場の成長可能性

日本の教育市場規模は約2.5兆円と言われており、そのうちE d T e c hが占めるのは約2,000億円。今後、大きな変革・成長が期待される市場だと言われています。さらには、昨年「E d T e c h推進議員連盟」が立ち上がり、経済産業部会が提言した「アベノミクスの更なる進化へ」の中の主要提言のひとつにE d T e c hが入ったことで、今後、国策としての成長も期待される分野です。

※『E d T e c h (エドテック)』は、Education (教育) と Technology (テクノロジー) を組み合わせた造語で、教育におけるAI・ビッグデータ等の様々な新しいテクノロジーを活用した取組のことを指します。

2. デジタル人材育成サービス「shouin」について

少子化・高齢化を原因とした労働力不足から、国をあげて取り組む「働き方改革」の動きとともに、企業での人材育成や人材の定着化が大きな課題となっており、さまざまな工夫が求められています。このような社会的背景から、企業での人材育成と人材管理を支援すべく、従業員のトレーニング状況やスキル、組織の状態をリアルタイムに可視化し、AIなどのテクノロジーにより多角的に解析を行い、組織の課題を容易に把握し改善することが可能となるのがデジタル人材育成サービス「shouin」です。「shouin」を使うことによって、組織全体の生産性向上や離職率の低下が期待でき、企業の長期的な成長に貢献できるものと考えています。

3. 本契約の目的

当社は、「外食産業の新たなスタンダードの創造」をビジョンとして、多様化するお客様のニーズに対応した高付加価値のサービスを提案・提供するレストラン展開の他、外食事業者向けプラットフォームの構築・提供を行っています。当社が属する外食業界におきましては、深刻な人材不足に直面しており、人材不足による接客レベルの劣化を生じさせないためにも従業員の教育訓練・能力開発は必要不可欠であると考えています。

一方で、ピーシーフェーズは、「豊かなパーソナルコミュニケーション社会の創造に向け、自由な発想と一歩先をゆく行動で価値あるソリューション、サービスの実現を目指す」を企業理念に掲げ、スマートフォンが急激に普及していく時代背景の中で、デジタルマーケティング事業での50社を超えるO2O導入および運用実績により蓄積したノウハウ

ウを元に、デジタル人材育成サービス「shouin」の企画・開発を進めてきました。

このような状況の中、当社とピーシーフェーズがお互いの強みを活かして「shouin」の共同開発を進めることは、当社の事業の業務効率向上だけでなく、日本のE d T e c h（エドテック）市場の成長に寄与できるものと考え、本契約締結に至りました。

なお、今後はきちり店舗での「shouin」実証実験を経て、全店舗において導入することで従業員のトレーニング状況やスキル、組織の状態をリアルタイムに可視化し、AIなどのテクノロジーにより多角的に解析を行うことで更なる接客レベル向上を実現します。また今後は、当社プラットフォームシェアリング事業の一貫として、多種多様な企業への「shouin」販売と導入コンサルティングを行っていく予定です。

4. 本契約の内容

(1) 業務提携の内容

本提携の内容は以下のとおりです。

- ① デジタル人材育成サービス「shouin」の広報協力
- ② デジタル人材育成サービス「shouin」の開発協力
- ③ デジタル人材育成サービス「shouin」の販売協力

(2) 新たに取得する相手方の株式又は持分の取得価額

ピーシーフェーズの第三者割当による新株式を当社が引き受けます。

相手方の株式の取得価額 10,005,000 円

5. 資本業務提携先の概要

(1) 商号	ピーシーフェーズ株式会社	
(2) 所在地	東京都渋谷区神宮前6-19-20 第15 荒井ビル6階	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 吉田 和弘	
(4) 事業内容	動画プラットフォーム事業、デジタルマーケティング事業、アプリ開発事業	
(5) 資本金の額	127,000,000 円	
(6) 設立年月日	平成10年10月28日	
(7) U R L	https://www.pcp.co.jp/	
(8) 上場会社と当該会社との関係等	資本関係	当社と当該会社との間には、記載すべき資本関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者及び関係会社の間には、特筆すべき資本関係はありません。
	取引関係	当社と当該会社との間には、記載すべき取引関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者及び関係会社の間には、特筆すべき取引関係はありません。
	人的関係	当社と当該会社との間には、記載すべき人的関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者及び関係会社の間には、特筆すべき人的関係はありません。

※ピーシーフェーズは非上場会社であるため、先方のご要望により経営成績及び財政状態に関しては、記載を控えさせていただきます。

6. 日程

取締役会決議日 : 平成30年7月25日(水)
業務提携契約の締結 : 平成30年7月25日(水)

7. 今後の見通し

本件に伴う平成31年6月期の業績に与える影響は現時点では軽微ではありますが、将来にわたって企業価値の向上を実現する業務提携と考えております。業績に重大な影響を与えることが明らかになった場合には、速やかに情報開示を行います。

以 上