



世界に求められる理想的な企業へ。

SCALA GROUP

2021年6月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社スカラ 2021年5月17日

目次 CONTENTS

P 02 ▶ 14 **1. 決算概況**

P 16 ▶ 25 2. トピックス

P 27 ▶ 29 3. 企業概要

1. 決算概況 事業セグメント

開示セグメント	グループ会社	事業内容
IT/AI/IoT/DX事業	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社スカラコミュニケーションズ 株式会社スカラサービス 	SaaS/ASPサービス提供
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社スカラネクスト 	SaaS/ASPサービスの開発、オフショア開発
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社コネクトエージェンシー 	クラウド型PBXサービス
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社Retool 	クラウド活動管理ツールの企画・開発・販売
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社ソーシャルスタジオ 	行政・自治体のDX推進
カスタマーサポート事業	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社レオコネクト 	カスタマーサポート（コールセンター運営等）のコンサルティング
人材・教育事業	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社アスリートプランニング 	人材採用（新卒採用、中途採用）支援等
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社フォーハnz 	幼児教育、コミュニティ開発支援等
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社スポーツストーリーズ 	運動教育、スポーツ教室運営等
	<ul style="list-style-type: none"> グリットグループホールディングス株式会社 	海外人材の採用・雇用サポート等
EC事業	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社スカラプレイス 	対戦型ゲームのトレーディングカード売買ECサイトの運営
投資・インキュベーション事業	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社スカラ 	グループ本社・持株会社機能・投資事業
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社スカラパートナーズ 	イノベーション・インキュベーション・インベストメント
	<ul style="list-style-type: none"> ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社 	価値創造経営支援（アナリストレポート・統合報告書作成、ファンド運営支援）
	<ul style="list-style-type: none"> 合同会社SCLキャピタル 	投資ファンド運営
	<ul style="list-style-type: none"> SCSV1号投資事業有限責任組合 	投資ファンド

1. 決算概況 連結決算概要 (IFRS) セグメント別の売上収益・営業利益

[単位：百万円]

	2020年6月期 第3四半期			2021年6月期 第3四半期			前年同期比	
	売上収益	営業利益	営業利益率	売上収益	営業利益	営業利益率	売上収益	営業利益
連結	5,530	300	5.4%	6,594	159	2.4%	19.2%	-46.9%
IT/AI/IoT/DX事業	3,100	632	20.4%	3,095	597	19.3%	-0.2%	-5.6%
カスタマーサポート事業	1,680	19	1.2%	1,448	-3	-0.2%	-13.8%	-
人材・教育事業	-	-	-	1,020	-212	-20.8%	-	-
EC事業	725	67	9.3%	973	131	13.5%	34.1%	94.9%
投資・ インキュベーション事業	24	-264	-1078.4%	57	-200	-349.2%	134.3%	-

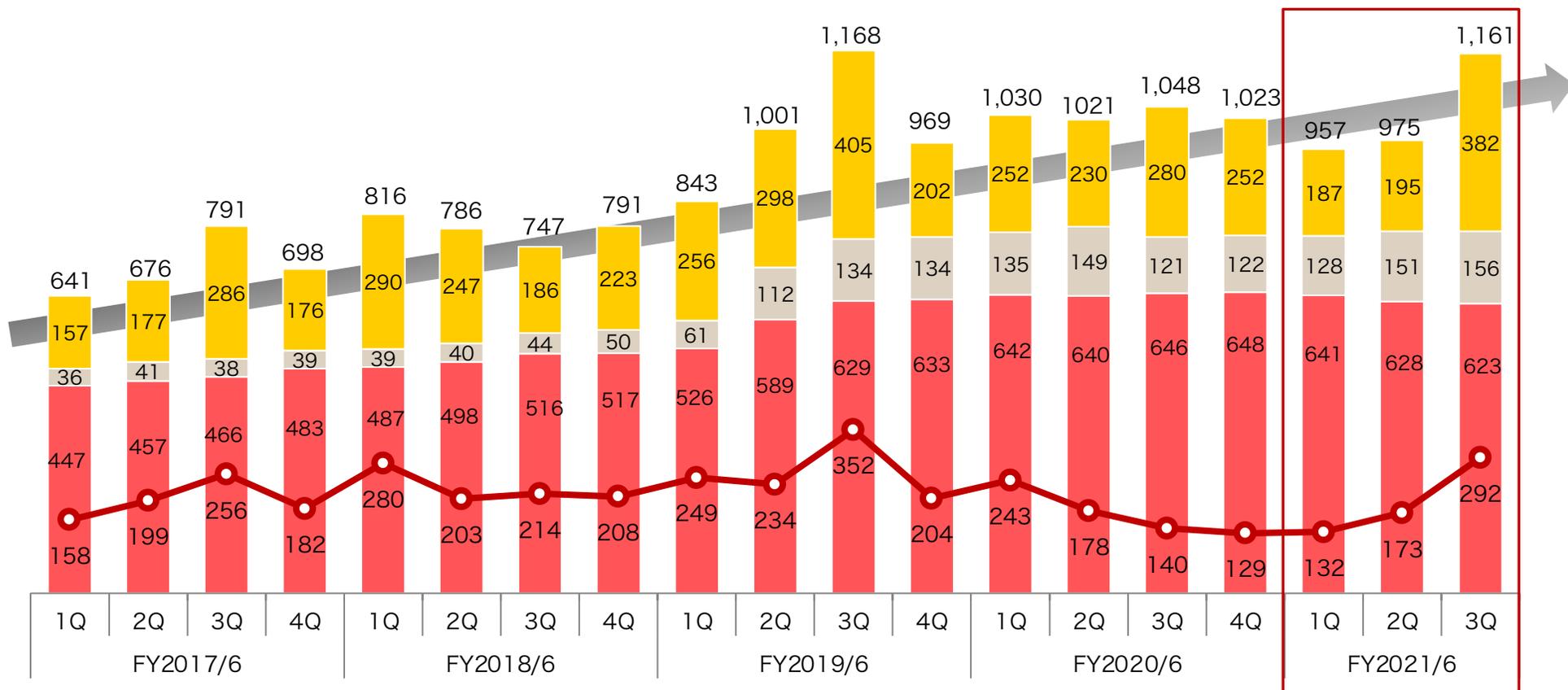
1. 決算概況 売上収益・営業利益の推移 (IT/AI/IoT/DX事業)

IT/AI/IoT/DX事業

- 損保ジャパン(株)の未来の交通安全運転診断サービスプロジェクトに参画中、継続的なシステム追加開発、運用が見込めている
- xIDを活用した本人確認システム、マイナンバー提出システムの提案が進行中。今年末のマイナンバー提出の義務化が予定される金融業界向けにサービスを企画、開発を進行中

■ 一時 ■ 従量 ■ 月額 ● 営業利益

[単位：百万円]



1. 決算概況 概況と今後 (IT/AI/IoT/DX事業)

■ 新規顧客の既存サービスの導入実績

- ・自治体へのサービス導入が加速（北海道千歳市、神奈川県厚木市など）
- ・地銀向けにナレッジ共有サービス、チャットボットの導入が加速（第二地銀など）
- ・大手損害保険と東都生活協同組合が、自動音声応答「IVRサービス」「SMSサービス」を導入
- ・クオカードと連携したデジタルギフトサービス「i-gift」が、福利厚生サービス企業で採用

■ xIDを活用したデジタルプラットフォームを順次リリース

- ・xIDで会員登録できる、愛媛県「エールラボえひめ」をリリース、さらに追加の運用業務を受託
- ・暗号資産業界向け、生命保険業界向け、証券会社向けにオンライン本人確認、
マイナンバー回収プラットフォームを企画、提案中
- ・SaaSプラットフォーム「NEXTi」に本人認証機能として「xID」をアドオンで実装

1. 決算概況 **概況と今後** (IT/AI/IoT/DX事業)

■ (株)シノケングループと不動産トラストDXサービスを共同開発

- ・国土交通省から3月に新たに発表されたガイドラインに対応中
- ・サービス化、機能強化において、中長期的に開発を継続していく予定

■ 損保ジャパン(株)の各プロジェクトに参画

- ・未来の交通安全運転診断サービスのプロジェクトに継続的に参画中
- ・各システムのリニューアルプロジェクトに参画中

■ 自治体DX戦略を実現するデジタルプラットフォームを開発

- ・愛媛県、官民共創プラットフォーム「エールラボえひめ」を正式リリース、さらに運用業務を受託
- ・自治体のワクチン予約をはじめとしたマルチエントリープラットフォームを企画中
- ・ふるさと納税の事務作業効率化に向けたデジタルプラットフォームを企画中

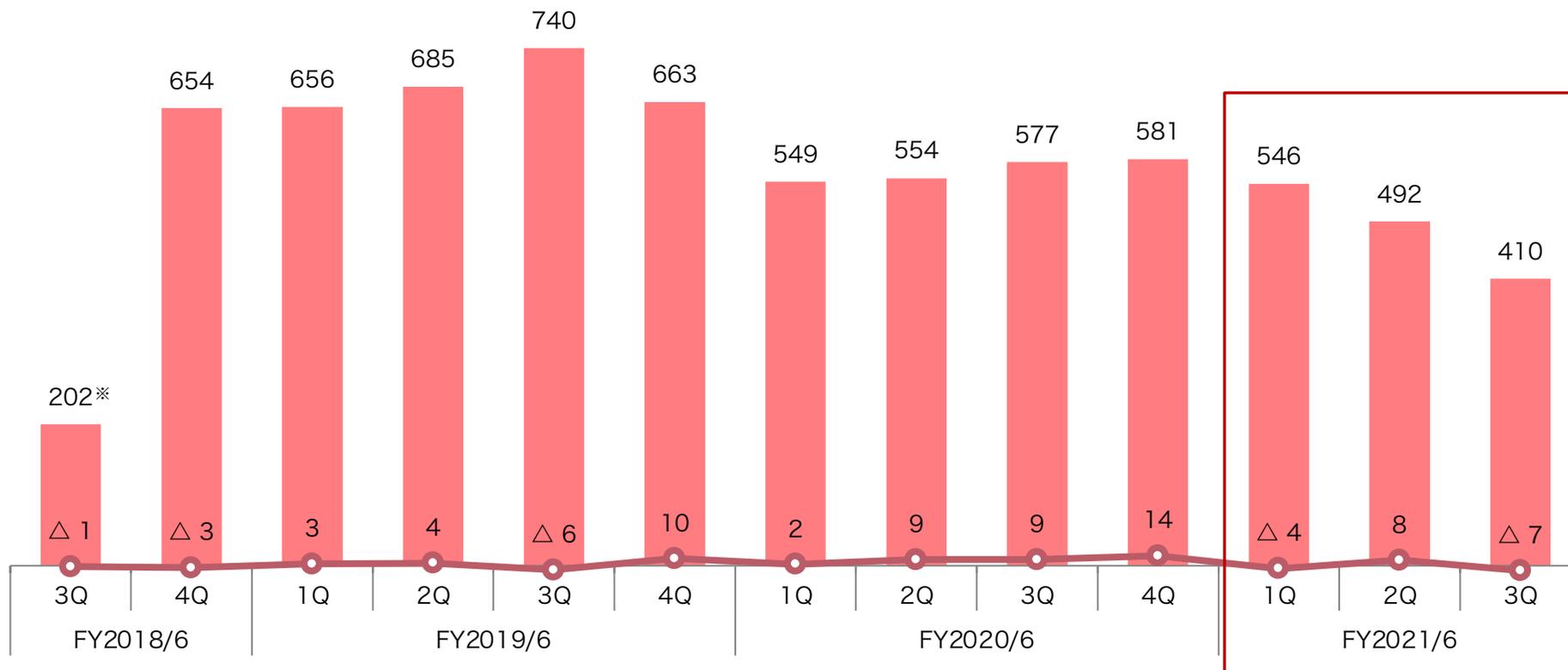
1. 決算概況 売上収益・営業利益の推移 (カスタマーサポート事業)

カスタマーサポート事業

- コロナ禍においてのコールセンター業務の規模縮小
- 従前型のコールセンター業務に代わるサービスとして、WEBへの誘導を含めたカスタマーサポート業務全般のコンサルティング業務に範囲を拡げて営業活動を推進中

■ 売上高 ● 営業利益

[単位：百万円]



注記：1ヶ月のみの連結 (※)

1. 決算概況 **概況と今後** (カスタマーサポート事業)

■ サービス範囲の拡大

- ・ 新型コロナの影響により、コールセンター業務の規模は縮小基調が継続
- ・ コールセンター特化型から、WEBへの誘導を含めたカスタマーサポート全般のコンサルティングを展開
- ・ サービス範囲を拡大したことによる案件の引き合いが増加し、来期に向けた体制を強化中

■ 基幹システム「C7」の導入促進

- ・ 既存導入企業において利用ID数は増加、売上増の見込み
- ・ 新規の開拓として、大手企業等に向けて基幹システム「C7」導入を提案中

■ BPO案件の積極的な獲得

- ・ コールセンターとBPOを組合わせた業務提案を実施、既に複数件を獲得

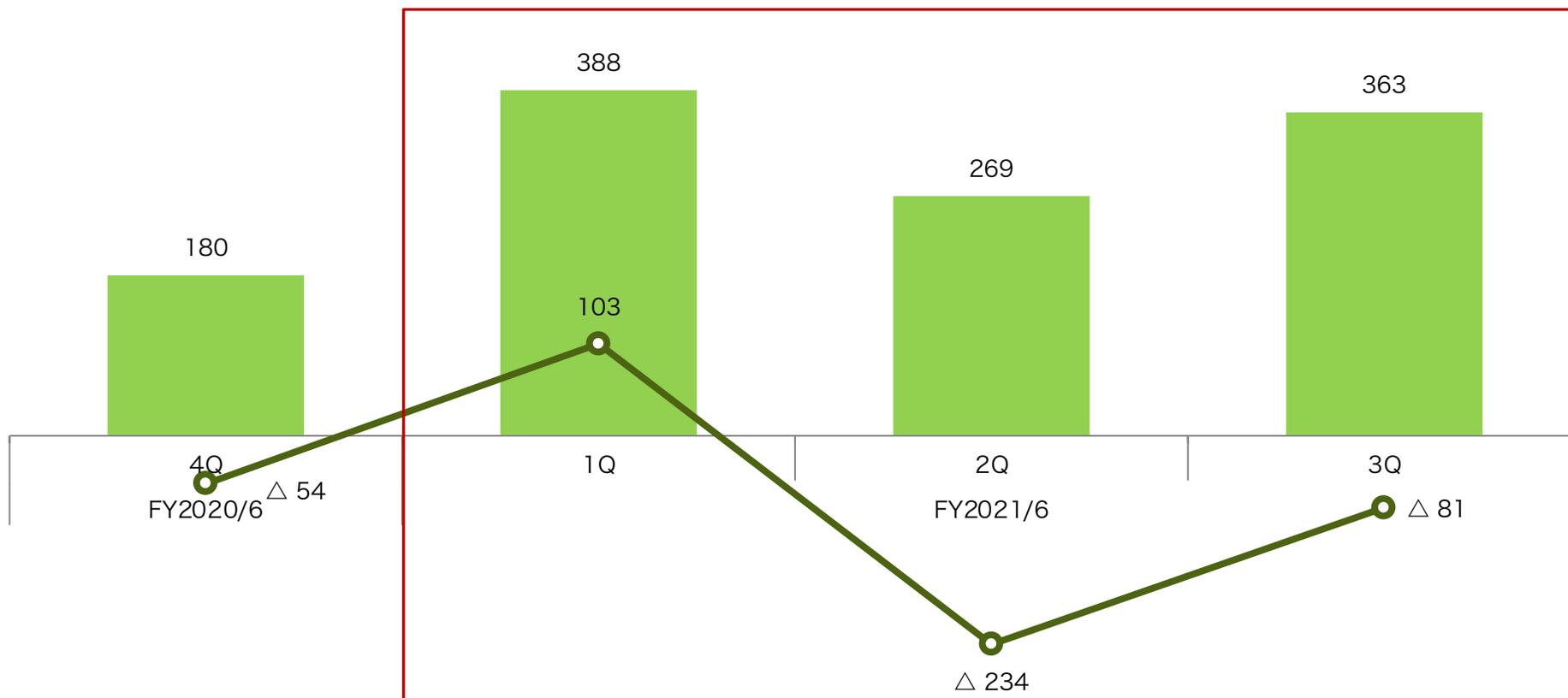
1. 決算概況 売上収益・営業利益の推移 (人材・教育事業)

人材・教育事業

■ 売上高 ● 営業利益

[単位：百万円]

- 人材事業（採用支援）は新型コロナの影響のため、採用イベントの単価が低下したが、支援企業数や販売数を増加、人材紹介の強化等の対策を講じて単価減少によるマイナスを補完
- 教育事業はコロナの影響少なく堅調に推移
他業種との連携により、通常の施設運営ではないサービスを開発



1. 決算概況 **概況と今後** (人材・教育事業)

■ 人材事業：変わりゆく採用・雇用プロセスへの適応

- ・ 新型コロナの影響で採用イベントがリアル開催からWeb開催へ一部変更等により、イベント販売単価が低下
- ・ 販売数の拡大等や人材紹介の強化といった対策を講じ、販売単価の減少分を補完

■ 教育事業：他業種との連携による地域・コミュニティ開発への展開

- ・ 新型コロナの影響により、運営面の影響を受けているものの、堅調な売上水準は維持
- ・ 不動産デベロッパーや飲食チェーン等、他業種との連携を推進
- ・ 幼児・児童教育の場を提供するポジションにて、地域・コミュニティ開発を支えるモデル
- ・ 自社施設の運営にとどまらず、自社ノウハウを生かした経営・運営支援を開始

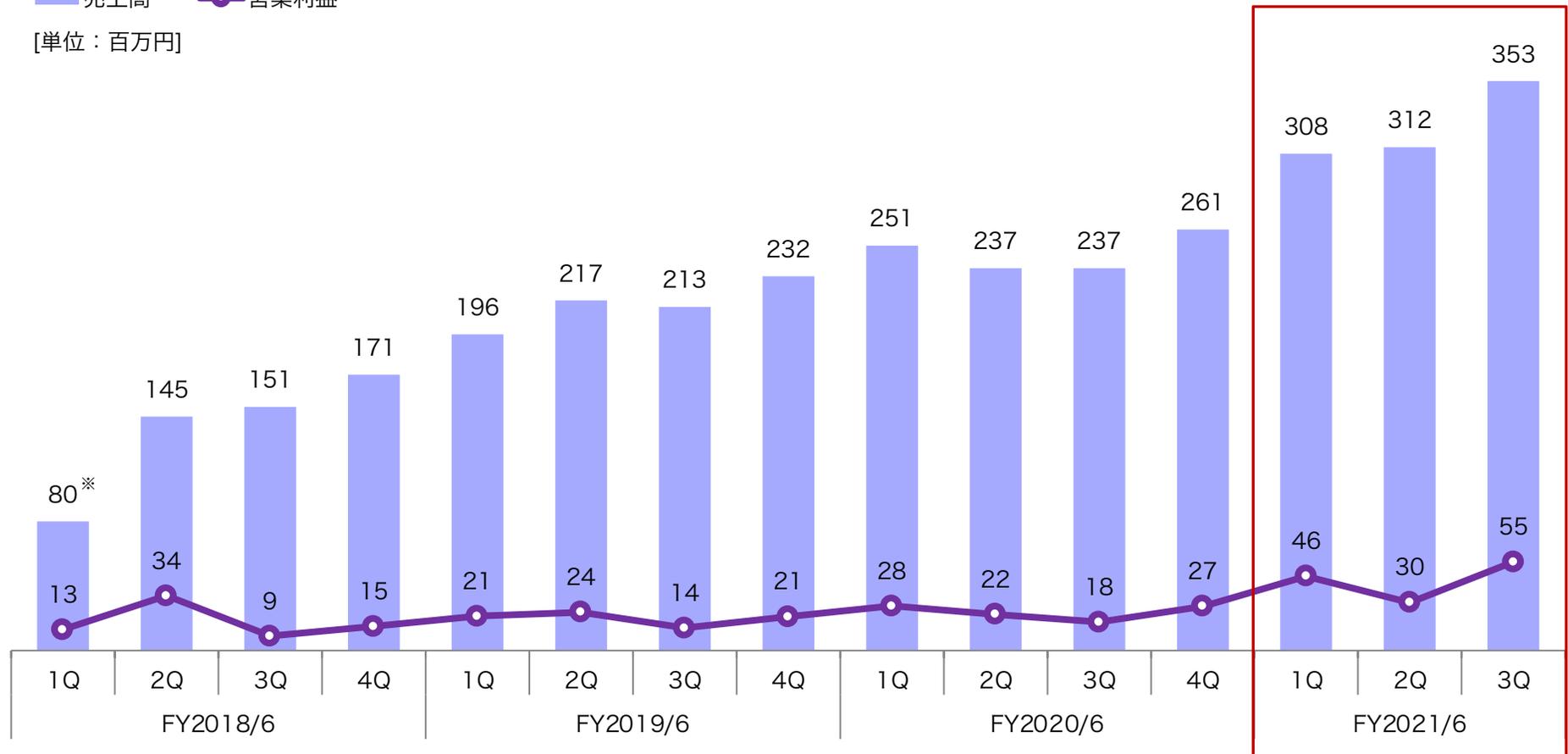
1. 決算概況 売上収益・営業利益の推移 (EC事業)

EC事業

- TCG業界ネットショップ大手として自社サービスの研鑽を重ねる
- 特に、内製化システムの継続的な改修改善やSEOをはじめ、デジタルマーケティングを集中的に取り組み、売上・利益ともに好調に推移

■ 売上高 ● 営業利益

[単位：百万円]



注記：2ヶ月のみの連結（※）

1. 決算概況 **概況と今後** (EC事業)

■ 携帯端末への継続した最適化により順調に推移

- ・ SEOはじめ、デジタルマーケティング強化に集中的に取り組み、携帯端末からの流入が増加

■ 業務のデジタル化の促進による生産性の向上

- ・ 物流拠点における業務のデジタル化を一層促進
- ・ 買収業務や棚卸業務にタブレット端末を導入したことで、二重入力の回避や抜け漏れ防止等、生産性の向上を実現

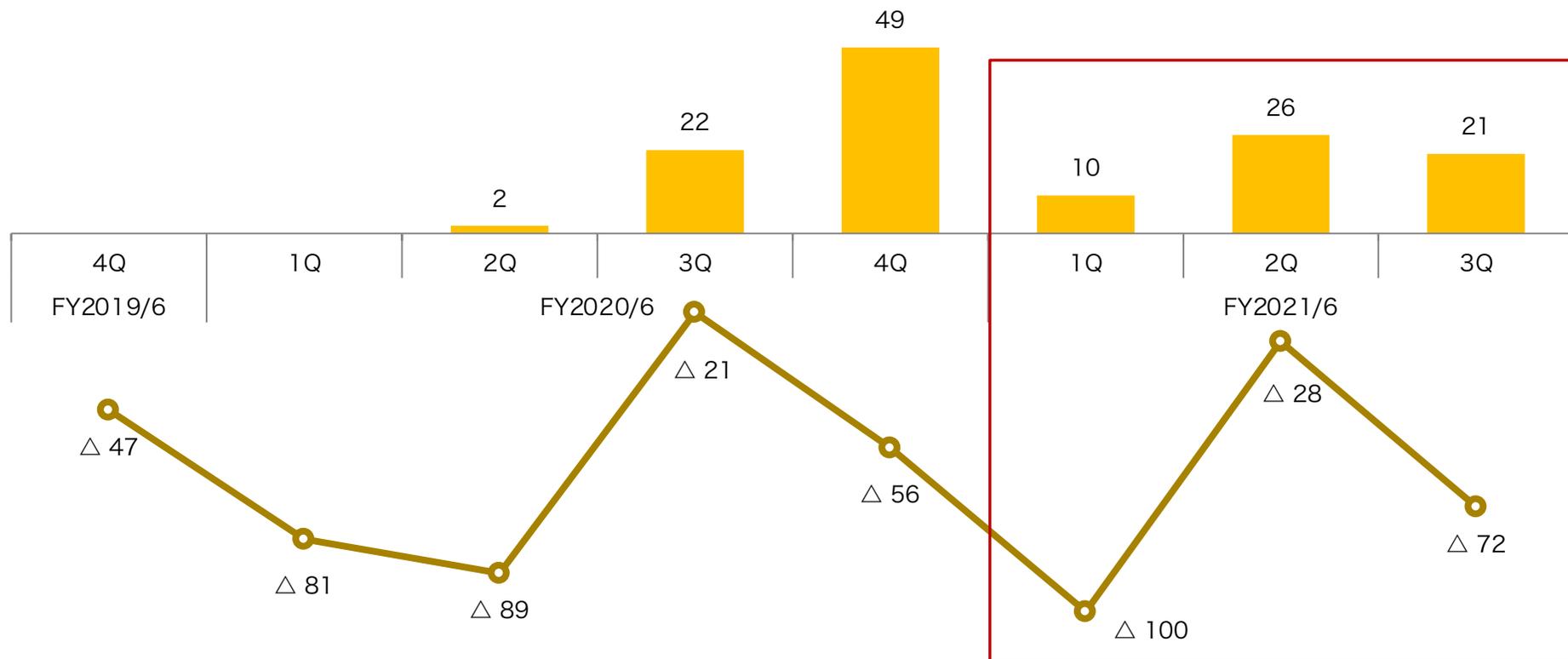
1. 決算概況 売上収益・営業利益の推移 (投資・インキュベーション事業)

投資・インキュベーション事業

■ 売上高 ● 営業利益

[単位：百万円]

- 価値共創エンゲージメントファンドを運営し、投資先候補とのアプローチ・調査、バリューアップ、エンゲージメントに取り組み中
- 画期的な官民共創サービス『逆プロポ』のリリース、現在は複数の案件が稼働中、新規案件も追加公示予定
- 価値創造経営支援として、上場企業に対する統合報告書や中期経営計画の作成等の新規契約を複数獲得、これらを起点にDX支援につなげる



1. 決算概況 **概況と今後** (投資・インキュベーション事業)

■ 価値共創エンゲージメントファンドの運営

- ・投資先候補とのアプローチ・調査、投資先のバリューアップ、エンゲージメントに取り組む

■ 官民共創サービス『逆プロポ』のリリース

- ・企業が関心のある社会課題を提示、それに企画を提案したい自治体をマッチング
- ・アイデアを出す側と選ぶ側を従来と逆転させた画期的な仕組み
- ・複数のプロジェクトが展開中
 - イーデザイン損害保険(株) 「より安全な交通環境・社会の実現」に向けた企画(進行中)
→ 兵庫県神戸市や滋賀県日野町との共創プロジェクト
 - (株)ワイヤレスゲート「より創造性あふれる社会の実現」に向けた企画(募集中)
 - その他、複数のプロジェクトを公示中 (<https://gyaku-propo.com/>)

■ 価値創造経営支援

- ・上場企業に対する統合報告書や中期経営計画の作成等の新規契約を複数獲得
- ・今後、これら支援を起点にDX支援につなげるべく提案

目次 CONTENTS

P 02 ▶ 14 1. 決算概況

P 16 ▶ 25 2. トピックス

P 27 ▶ 29 3. 企業概要

2. トピックス M&Aの推進状況

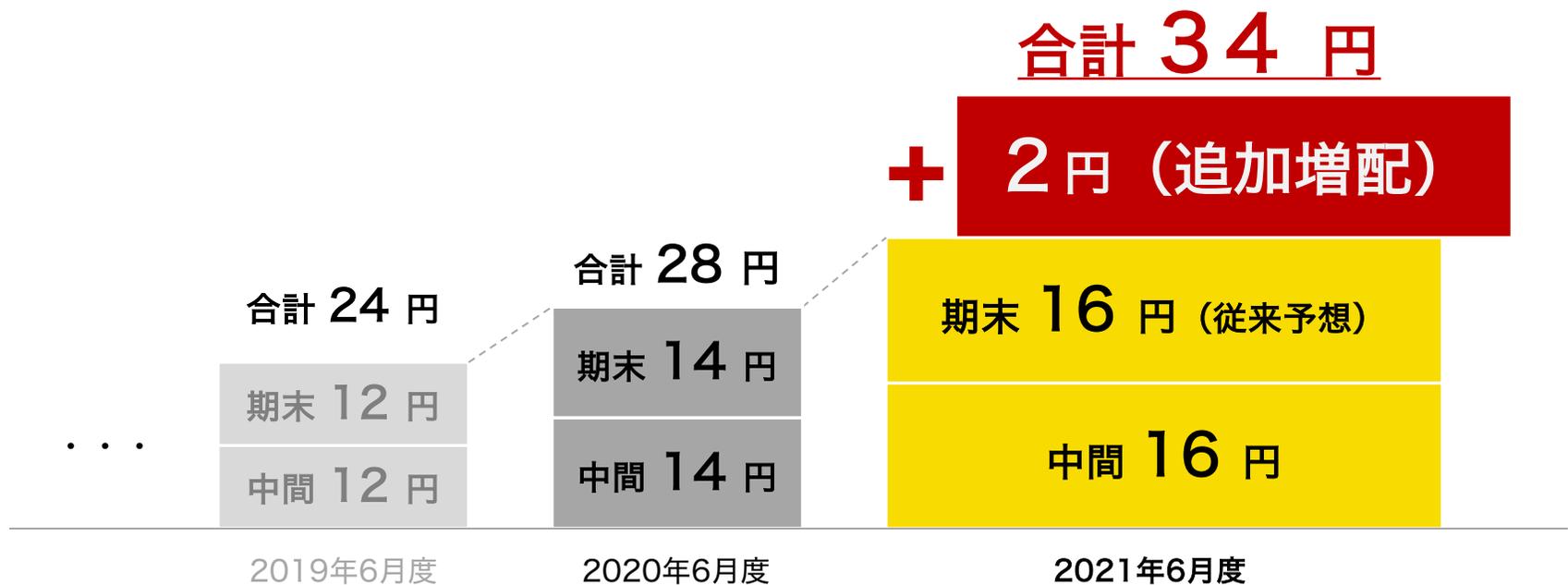
- M&Aの実行のため、社内のM&A推進体制を強化
- 社内外のネットワークを生かし、投資先候補を抽出
- 投資先候補に調査・デューデリジェンスの実施を継続
- ソフトブレーン株式売却益に加え、外部資金も積極的に活用
- 投資が決まった段階で開示予定

2. トピックス 追加的な増配の実施（適時開示）

■ 本年度の期末配当を追加的に「増配」（従前の配当予想から追加増配）

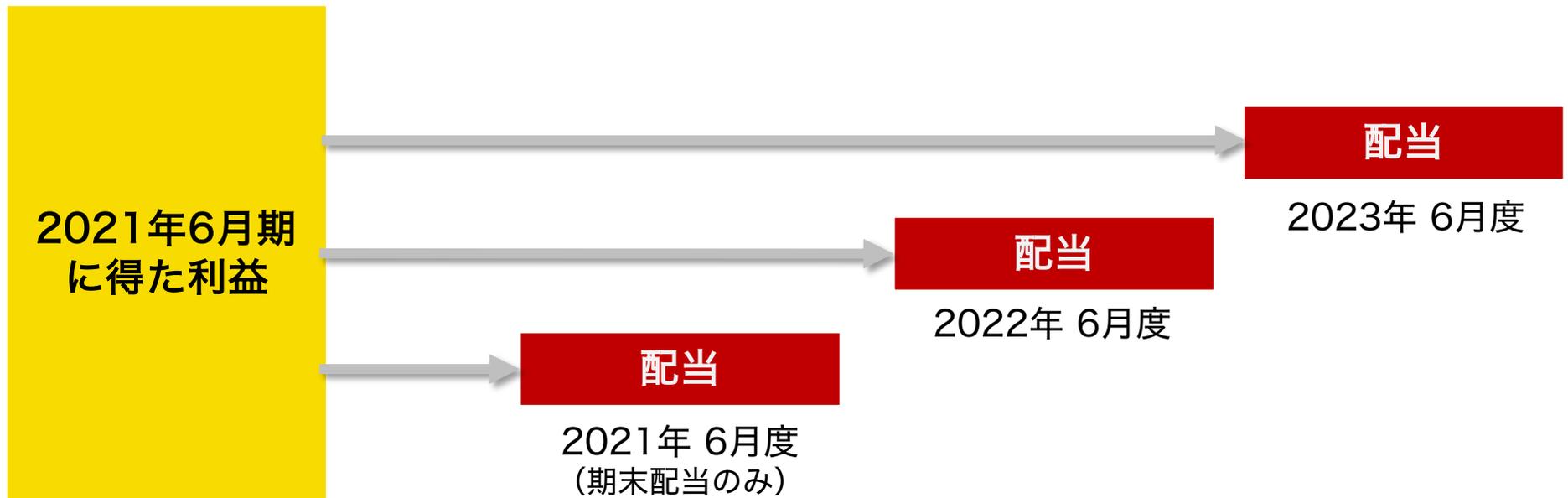
- ・ 設立30周年記念として
- ・ 投資で得た利益の一部還元として

（参照）適時開示 「2021年6月期 配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」 2021年5月17日付



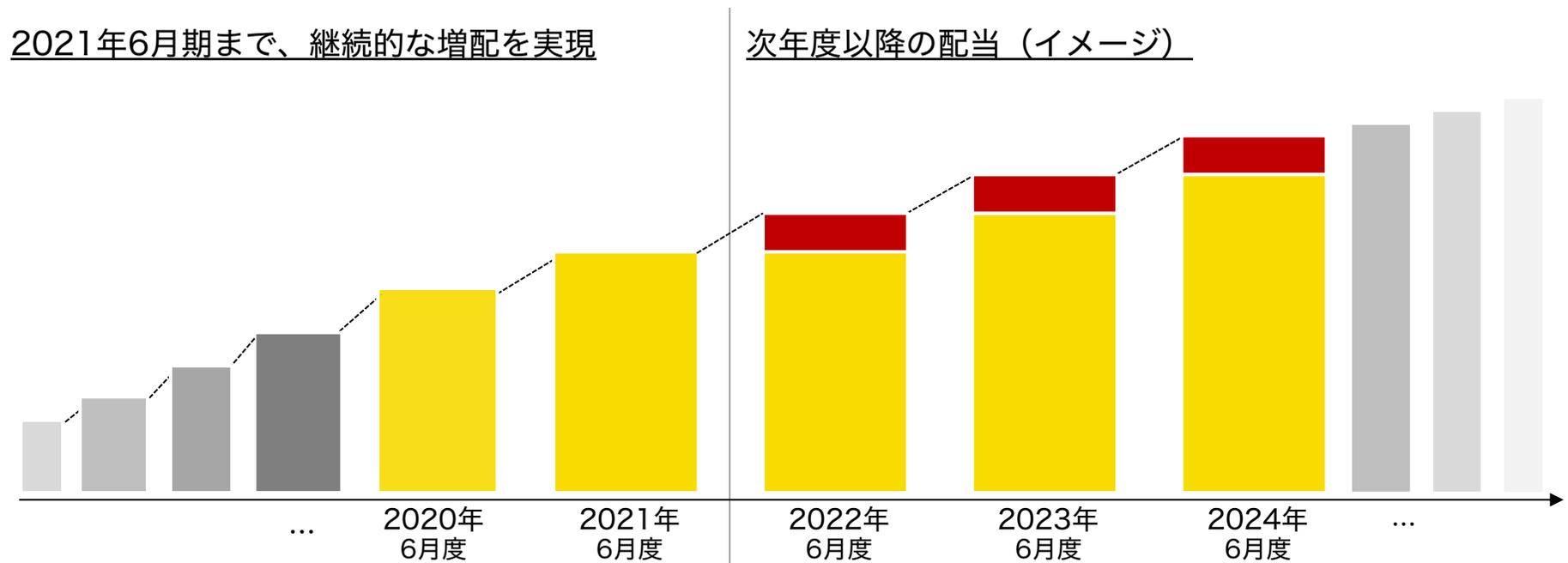
2. トピックス 投資で得た利益の還元

- 主にはM&A等成長投資に用いつつ、一部は配当として株主に還元
- 2021年6月期に得た利益は、3年間をかけて配当として還元を目指す



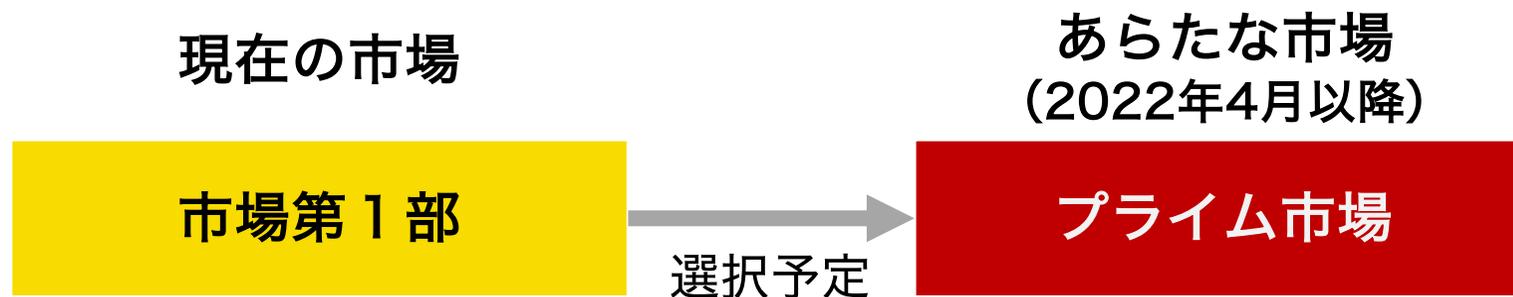
2. トピックス 配当方針 増配の追求

- 株主への利益還元を重視し、**増配**を目指す
- 利益成長に合わせて、**今後も積極的に株主への還元**を行う方針



2. トピックス あらたな市場区分：プライム市場の選択

- 2021年7月以降に東証市場再編に伴う市場選択手続きが開始
- 2022年4月から、あらたな市場へ移行
- プライム市場を選択する予定



2. トピックス **プライム市場に上場する企業として**

■ プライム市場に上場する企業として必要な要件を充足していく

■ 高いガバナンス水準の実現

- ・ 2021年改訂コーポレートガバナンス・コードへの対応
- ・ プライム市場上場企業に課されるコード上の要請に対応
 - ✓ スキルマトリックス（取締役、監査役）
 - ✓ サクセッションプラン
 - ✓ 指名委員会や報酬委員会の強化 等
 - > その他、詳細は株主総会時に開示予定

2. トピックス プライム市場に上場する企業として

■ 果敢な意思決定の迅速化のため、グループ再編を実施

- ・ コーポレート機能を持株会社に集約、グループ子会社は業務執行に集中
- ・ 複数存在した孫会社を持株会社が直接保有するグループ子会社に変更
- ・ グループ間連携やセグメント内シナジーの実現

■ グループガバナンスの強化

- ・ グループ子会社へ権限委譲を促進、意思決定構造の簡潔化
- ・ 持株会社による管理・モニタリング体制の強化 等

2. トピックス 業務提携・共同開発

新しい官民共創サービス 「逆プロポ」の正式リリース

「逆プロポ」は企業が社会課題と資金を用意し、自治体がアイデアを出す、新しい官民共創サービス

2020年11月のプレローンチ以来、PoCを重ねつつサービスの改善を繰り返し、想定以上に官民双方から多くのお問い合わせや反響をいただき、共同事業として正式にサービスを開始

■先行事例

- ・第一弾として、イーデザイン損害保険(株)に仕組みをご活用いただき、2自治体（神戸市・滋賀県日野町）との共創プロジェクトが実現
- ・第二弾として、(株)ワイヤレスゲートに採用いただき、全国の自治体向けに募集を開始



2. トピックス 業務提携・システム開発

愛媛県デジタル総合戦略における DX推進基盤「エールラボえひめ」のリリース

愛媛県のDX推進および(株)Public dots & Companyとの
一層のアライアンスによる自治体・行政DXの推進に貢献



■愛媛県デジタル総合戦略

- ・「デジタルでつなぎ切り拓く、活力と安心感あふれる愛顔のえひめ」を基本理念に策定された、「行政のDX」「暮らしのDX」「産業のDX」をビジョンとするデジタル総合戦略
- ・愛媛ならではのデジタル変革、DXを推進するための81の具体的な施策（行政分野：27、暮らしの分野：29、産業の分野：25）を盛り込んでいる

■DX推進基盤「エールラボえひめ」

デジタル総合戦略に基づく「3つのDX」を推進するために、産官学、県内外のあらゆる企業・団体・個人等が、課題解決、価値創造、共生社会を実現するための大小様々なプロジェクトを共創するデジタルプラットフォーム

2. トピックス 共同プロジェクト

子どもの生きるチカラを育てる！ オンライン社会科見学サイト『シゴトのトビラ』の公開

子どもと企業を双方向でつなぐ産業活性教育プロジェクト

小・中学生のためのコンテンツポータルサイト『学研キッズネット』((株)ワン・パブリッシング)と、教育×産業で地域活性化を目指す『キッズチャレンジエキスポ』(一般財団法人 仁泉指導会/(株)スカラパートナーズ)は、共同プロジェクトとして、オンライン社会科見学サイト『シゴトのトビラ』を公開

■ 「シゴトのトビラ」 概要

- ・ 各地域の企業・団体をマッピングし、動画および記事コンテンツでその仕事内容を紹介
- ・ 動画は、子どもたちが将来の仕事を具体的にイメージできるように、現場体験型の切り口で紹介
- ・ キッズチャレンジエキスポで培ったノウハウを活用

動画でわかる
オンライン
社会科見学
『シゴトのトビラ』

 ONE PUBLISHING

 SCALA
PARTNERS

目次 CONTENTS

P 02 ▶ 14 1. 決算概況

P 16 ▶ 25 2. トピックス

P 27 ▶ 29 3. 企業概要

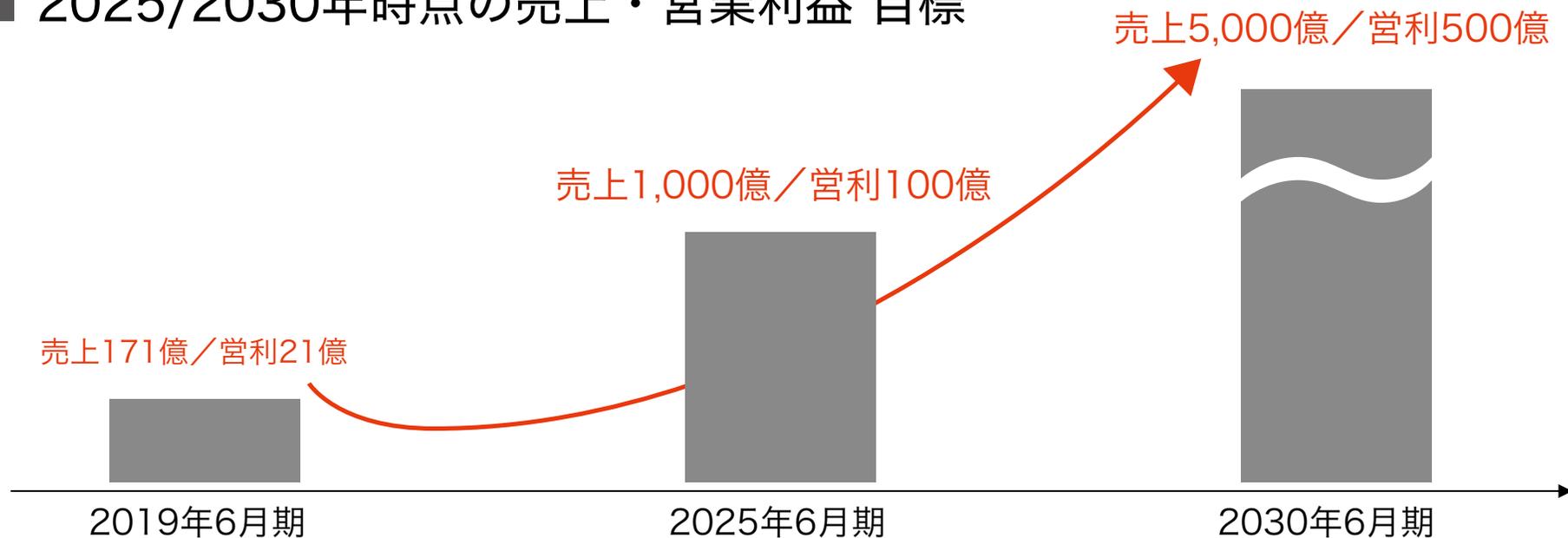
3. 企業概要

会社概要

会社名	株式会社スカラ（東証一部 証券コード：4845）	
所在地	東京都渋谷区渋谷2-21-1 渋谷ヒカリエ17F	
設立年月日	1991年12月11日	
事業内容	IT/AI/IoT/DX事業、カスタマーサポート事業、人材・教育事業 EC事業、投資・インキュベーション事業	
従業員	492名（2021年3月末時点 連結） ※正社員・契約社員のみ	
平均年齢	33.3歳	
資本金	1,746百万円	
決算期	6月30日	
完全子会社	株式会社スカラコミュニケーションズ 株式会社スカラパートナーズ 株式会社スカラプレイス ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社 株式会社フォーハンズ	株式会社スカラネクスト 株式会社スカラサービス 合同会社SCLキャピタル 株式会社アスリートプランニング グリットグループホールディングス株式会社
連結子会社	株式会社レオコネクト（議決権比率66%） 株式会社コネクトエージェンシー（議決権比率51%） 株式会社スポーツストーリーズ（議決権比率80%）	株式会社Retool（議決権比率66%） 株式会社ソーシャルスタジオ（議決権比率51%）

中期経営計画 COMMIT5000

■ 2025/2030年時点の売上・営業利益 目標



達成に向けた
3つのセグメント

社会問題解決

価値創造経営支援

IT/AI/IoT

3. 企業概要

中期経営計画 COMMIT5000 達成に向けて

■ これまで

- ・ これまでの10年で売上規模を約10倍に成長させてきた
- ・ 資本を有効活用し、コアとなるIT/IoT/AI事業の地道な拡大、効果的・選択的な投資・M&Aを併用

■ 現在

- ・ ソフトブレーン株式売却に伴い、同社事業が非継続事業となったことで売上・営業利益は減少
- ・ ただし、株式売却益として多額のキャッシュインを確保済み
- ・ 大きな事業展開、新たな事業の開発、投資・M&Aの仕込みに注力

■ 今後

- ・ 中期経営計画達成に向け、これまで仕込んできた種、これから仕込んでいく種が花開くことが必要
- ・ これら種を連鎖的に開花させるべく、一貫性を持って着実に事業展開の取り組みを推進



世界に求められる理想的な企業へ。

- 本資料には将来の予測に関する記述が含まれていますが、それらの記述は、資料作成時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化等により、実際の業績とは異なる可能性がありますことを御承知おき下さい。
- 本資料の作成に当たっては、記載されている情報に誤り・遺漏等が無いよう細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。
- 本資料は監査法人による会計監査を受けておりません。