



SCALA GROUP

2024年6月期 第3四半期

決算説明資料

株式会社スカラ 2024年5月15日

CONTENTS

- 1 第3四半期 決算サマリー ————— P2 → 3
- 2 連結 業績報告 ————— P4 → 5
- 3 セグメント別 業績報告 ————— P6 → 32
- 4 Appendix ————— P33 → 35

第3四半期 決算サマリー

2024年6月期
第3四半期実績

- 売上収益は**8,376百万円**（前年同期▲10.1%）、営業利益は**▲915百万円**
 - ・ DX事業における業界の情勢変化に伴う案件縮小
 - ・ 事業構造改革に伴うオフィス縮小の解約金等や、資産及びのれん等の減損損失582百万円を含む

DX事業

- 売上収益は**4,551百万円**（前年同期▲20.1%）、営業利益は**▲436百万円**
 - ・ 一部業界における情勢変化や既存案件縮小、一部案件の期ずれも影響
 - ・ ソフトウェア及びのれんの減損損失377百万円を含む

人材・教育事業

- 売上収益は**1,029百万円**（前年同期+7.3%）、営業利益は**171百万円**（前年同期▲17.3%）
 - ・ 企業の新卒採用ニーズが引き続き高く、イベント出展ニーズを強く受ける
 - ・ 株式会社フォーハンズを非継続事業に分類し、全株式譲渡を完了

EC事業

- 売上収益は**1,679百万円**（前年同期+8.8%）、営業利益は**203百万円**（前年同期▲4.0%）
 - ・ 一部タイトルにおいて外部環境の変化を受けるも、全体では順調に成長

金融事業

- 売上収益は**912百万円**（前年同期▲3.1%）、営業利益は**▲162百万円**
 - ・ 新商品開発に伴う先行投資や販促活動により、保有契約件数は年間最高値を達成
 - ・ カカクコムにおいては、ペット用少額短期保険で5位に掲載

インキュベーション事業

- 売上収益は**191百万円**（前年同期+12.6%）、営業利益は**▲137百万円**
 - ・ 自治体や法人からの需要が伸長。M&A関連などのサービス開発は費用が先行

※売上収益・営業利益の数値は、IFRSベースの第3四半期累計実績

CONTENTS

- 1 第3四半期 決算サマリー ————— P2 → 3
- 2 連結 業績報告 ————— P4 → 5
- 3 セグメント別 業績報告 ————— P6 → 32
- 4 Appendix ————— P33 → 35

連結業績報告

- DX事業における業界の情勢変化に伴う案件縮小により、売上収益は8,376百万円（前年同期▲10.1%）、営業利益は▲915百万円と、前年同期を下回る
- 事業構造改革に伴うオフィス縮小の解約金等や、各種資産及びのれん等の減損損失582百万円を含む

第3四半期累計 〔単位：百万円〕

売上収益

8,376

前年同期比 ▲941 (▲10.1%)

	実績		前年同期比	
	今期	前年同期		
DX	4,551	5,699	▲1,147	▲20.1%
人材・教育	1,029	959	70	7.3%
EC	1,679	1,544	135	8.8%
金融関連	912	941	▲29	▲3.1%
インキュベーション	191	170	21	12.6%

営業利益

▲915

前年同期比 ▲1,285 (－)

	実績		前年同期比	
	今期	前年同期		
DX	▲436	385	▲822	－
人材・教育	171	207	▲35	▲17.3%
EC	203	212	▲8	▲4.0%
金融関連	▲162	▲121	▲40	－
インキュベーション	▲137	▲172	35	－

※売上収益・営業利益の数値は、IFRSベースの第3四半期累計実績
 ※セグメント全体の売上収益・営業利益は、本社費配賦後の数値

CONTENTS

- 1 第3四半期 決算サマリー ————— P2 → 3
- 2 連結 業績報告 ————— P4 → 5
- 3 セグメント別 業績報告 ————— P6 → 32
- 4 Appendix ————— P33 → 35

セグメント別 業績報告

DX事業

DX事業

- 一部業界における情勢変化や既存案件縮小、一部案件の期ずれ影響により、売上収益は4,551百万円（前年同期▲20.1%）、営業利益は▲436百万円と、前年同期を下回る
- 営業利益にはソフトウェア及びのれんの減損損失377百万円を含む

第3四半期累計 [単位：百万円]

売上収益

4,551

前年同期比 ▲1,147 (▲20.1%)

	実績		前年同期比	
	今期	前年同期		
スカラコミュニケーションズ	2,508	2,765	▲257	▲9.3%
エッグ	986	1,801	▲815	▲45.3%
その他	1,056	1,131	▲74	▲6.6%

営業利益

▲436

前年同期比 ▲822 (－)

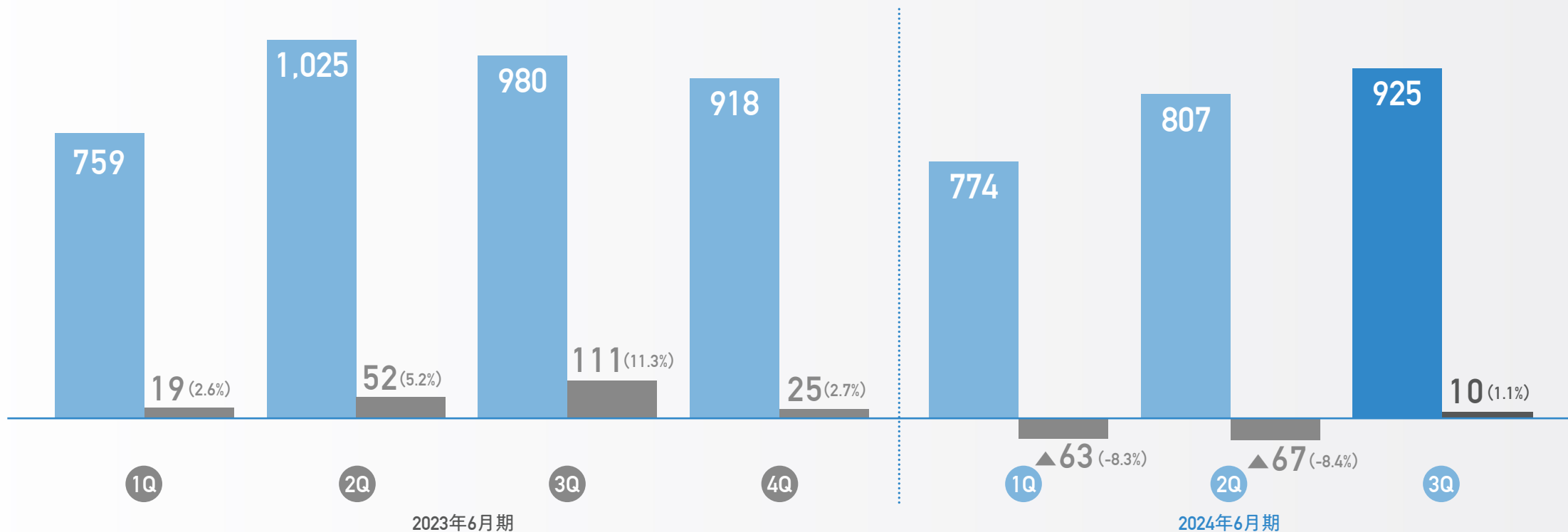
	実績		前年同期比	
	今期	前年同期		
スカラコミュニケーションズ	▲121	183	▲304	－
エッグ	79	209	▲130	▲62.2%
その他	▲394	▲8	▲386	－

※売上収益・営業利益は、IFRSベースの第3四半期累計実績
 ※セグメント全体の売上収益・営業利益は、本社費配賦後の数値
 ※個社の売上収益・営業利益は、個社単体の数値
 ※その他は、記載の個社以外の会社と連結等調整の合算値

- 今期の売上計上は一部に留まるが新規案件の受注は進捗し、一部業界の案件縮小影響を挽回しつつある
- 営業利益は、新規事業開発による支出先行により前年同期に対し減少
- 引き続き事業構造改革に取り組み、来期の業績回復を目指す

■ 売上収益
■ 営業利益 (営業利益率)

四半期別 業績推移 [単位: 百万円]



U-メディカルサポートを活用した遠隔死亡診断の実証実験を開始

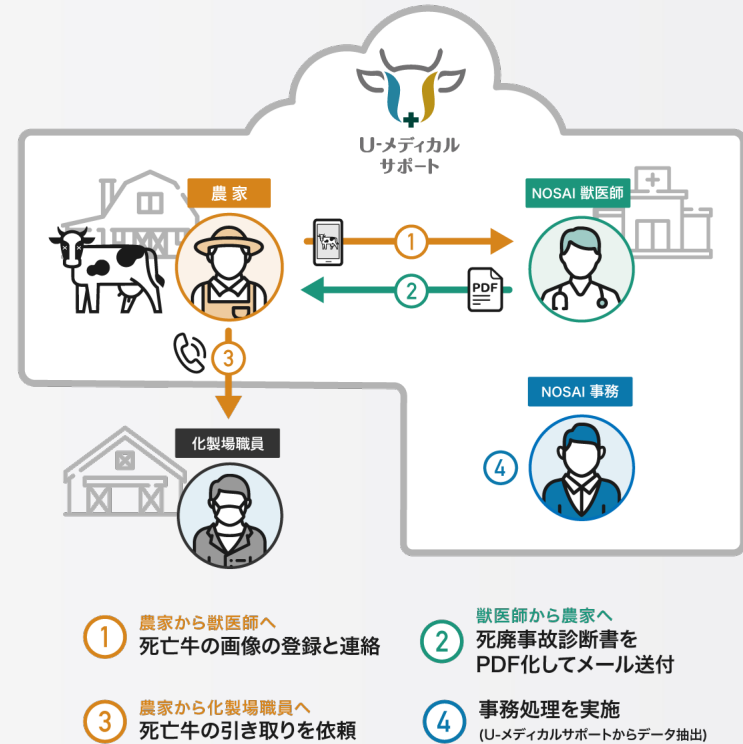
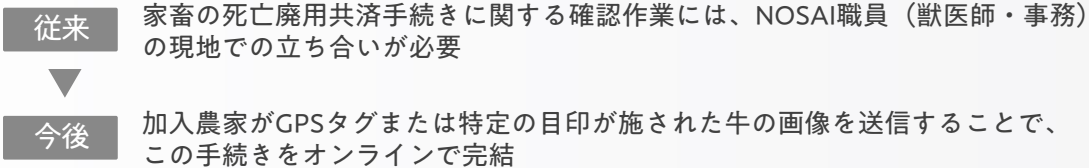
NOSAI愛知における遠隔死亡診断の実証実験の概要

- 実施社
当社、デザミスおよび愛知県農業共済組合（NOSAI愛知）の三者
- 獣医師が抱える課題

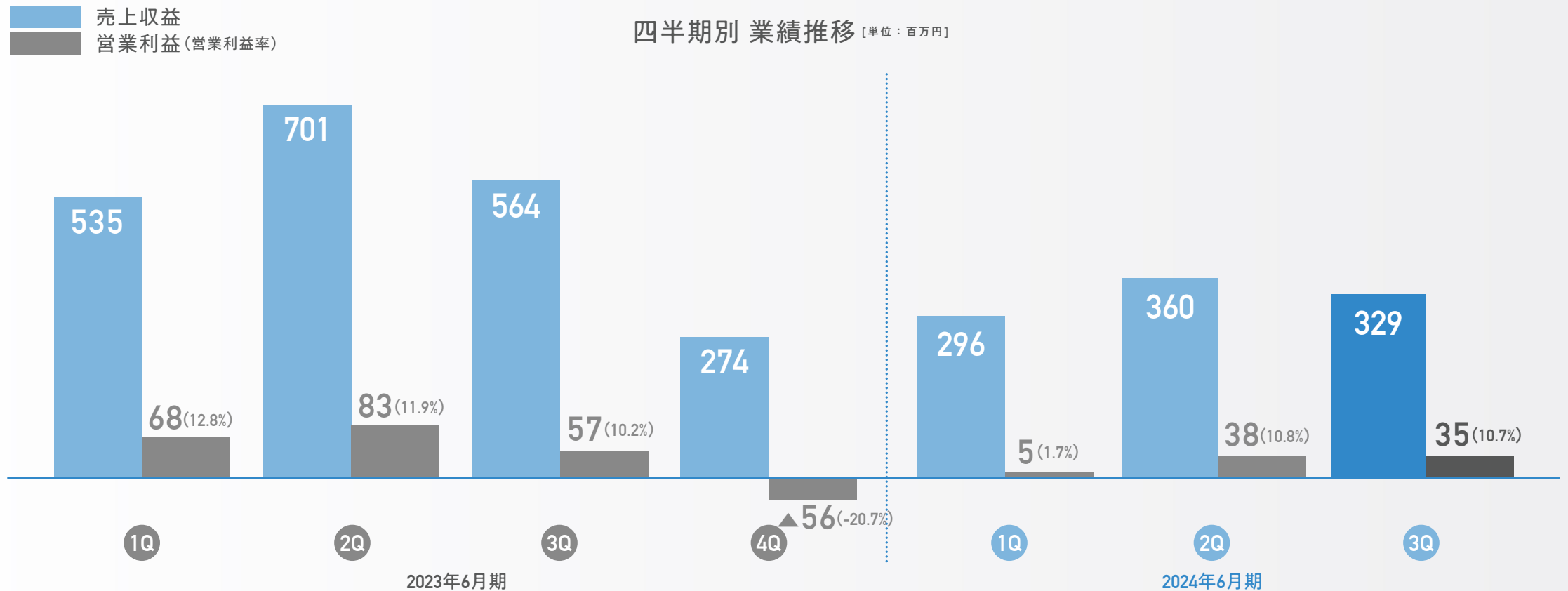
獣医師が現地で牛の死亡診断を行うため、1日かけて遠隔地への移動が必要となる場合があり、本来注力すべき診療業務の時間が不足している。

LINE等のSNSツールを活用し画像による遠隔死亡診断を試みたが、画像送信時に画像の位置情報が削除され、正確な遠隔死亡診断ができない。

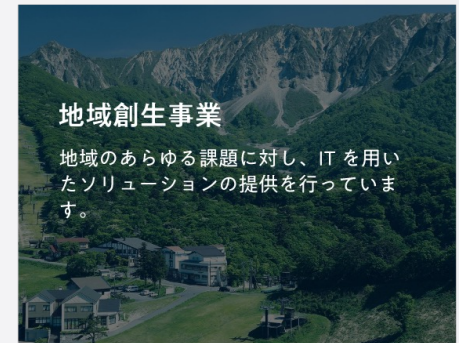
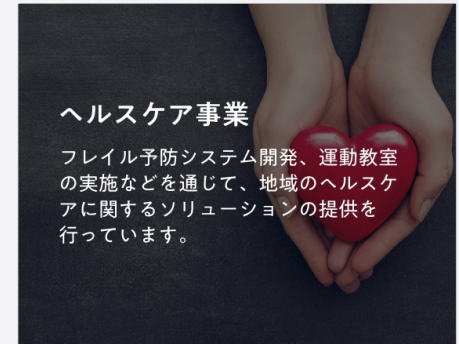
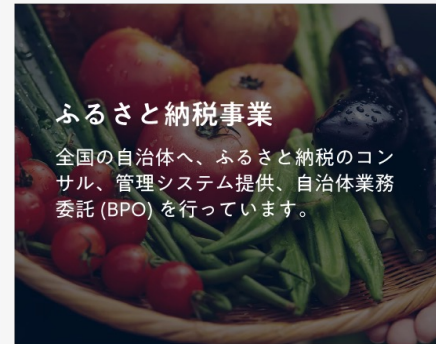
- 実証実験の概要
家畜の死亡廃用共済手続きにおける新たなプロセスのデジタル化を目指す



- 観光庁の観光需要喚起策の終了・縮小の影響により、売上収益は減少
- コスト削減施策が奏功し、営業利益率は通年の計画通りに進捗



- 2024年2月29日にウェブサイトをリニューアル
- 今後の注力分野を4つに再定義



ヘルスケア事業

- デジタル田園都市国家構想交付金採択事業の3件が納入開始
- 2023年6月期に受注した「とっとり健康+（プラス）」の横展開を開始

デジタル田園都市国家構想交付金 採択事業



	2023年6月期	2024年6月期 3Q	2024年6月期末
累計獲得件数 ※受注ベース換算件数	0件	3件 納入開始	6件 (見込み)
平均単価	0万円	2,345万円	

※（「一時」+「当期発生月額」）/「当期売上発生月数」

健康づくりサポートアプリ「とっとり健康+」

- とっとり健康+は、鳥取県の健康づくりをサポートするため、鳥取県国民健康保険団体連合会が鳥取県と共同開発
- （株）エッグが2023年6月期に開発保守を受託
- 2024年5月よりリリース予定
- 本サービスの他自治体への横展開を狙う

公共事業

- 『北陸応援割』の事業管理システムを受託、提供開始

『北陸応援割』の事業管理システムの概要

- 旅行事業者/管理事務局が利用する共通管理システム/プラットフォームを提供
- 事業者の参加登録から事務局での審査、マイページから補助金申請、振込までを一括登録
- 復興支援事業に併せ令和6年3月より導入開始
- 迅速な立ち上げと高度なセキュリティ対策を実現



セグメント別 業績報告

人材・教育事業

人材・教育事業

- 企業の新卒採用ニーズが引き続き高いことから強いイベント出展ニーズを受け、売上収益は1,029百万円（前年同期+7.3%）と成長を継続
- 新規事業設立による先行投資や、一部事業のコスト増により営業利益は171百万円（前年同期▲17.3%）
- 株式会社フォーハズを非継続事業に分類し、全株式譲渡を完了
- 中途採用支援会社として、株式会社GeaREmake（ギアリメイク）を設立

第3四半期累計 [単位：百万円]

売上収益 **1,029**

前年同期比 +70 (+7.3%)

	実績		前年同期比	
	今期	前年同期		
アスリートプランニング	777	741	36	5.0%
その他	251	218	33	15.2%

営業利益 **171**

前年同期比 ▲35 (▲17.3%)

	実績		前年同期比	
	今期	前年同期		
アスリートプランニング	225	233	▲7	▲3.3%
その他	▲54	▲25	▲28	—

※売上収益・営業利益は、IFRSベースの第3四半期累計実績
 ※セグメント全体の売上収益・営業利益は、本社費配賦後の数値
 ※個社の売上収益・営業利益は、個社単体の数値
 ※その他は、記載の個社以外の会社と連結等調整の合算値
 ※イベント：新卒向けの合同説明会や、企業とのマッチングイベント

- 来場型イベントの出展ニーズは新規/既存企業を問わず高く、販売数・単価ともに好調
- 体育会学生の会員数は、東京・関西・東海の各地域において前年同期差で増加
- 女子学生の会員数は前年同期差で減少するも、今年度計画通り。引き続き会員獲得に注力

イベント事業KPI

体育会学生

	実績	前年同期差
イベント開催数 (回) <small>(内訳) 来場型 / オンライン</small>	74 (61 / 13)	+2 (+ 4 / ▲ 2)
イベント出展企業数 (社) <small>(内訳) 来場型 / オンライン</small>	1266 (1130 / 136)	+ 37 (+ 51 / ▲ 14)

女子学生

	実績	前年同期差
イベント開催数 (回) <small>(内訳) 来場型 / オンライン</small>	22 (19 / 3)	+ 6 (+ 3 / + 3)
イベント出展企業数 (社) <small>(内訳) 来場型 / オンライン</small>	158 (126 / 32)	+ 9 (+ 11 / ▲ 2)

※イベント：新卒向けの合同説明会や、企業とのマッチングイベント

紹介事業KPI

体育会学生

累計会員数 (人)	実績	前年同期差
東京	9,000	± 0
関西	3,950	+ 50
東海	1,017	+ 37
合計	13,967	+ 87

女子学生

累計会員数 (人)	実績	前年同期差
	7,250	-4,550

セグメント別 業績報告

EC事業

EC事業

- 売上収益は1,679百万円（前年同期+8.8%）と前年同期を上回り好調
- 外部環境の変化を受けて営業利益は203百万円（前年同期▲4.0%）と前年同期を下回る

第3四半期累計 [単位：百万円]

売上収益

1,679

前年同期比 +135 (+8.8%)

	実績		前年同期比	
	今期	前年同期		
スカラプレイス	1,679	1,544	135	8.8%

営業利益

203

前年同期比 ▲8 (▲4.0%)

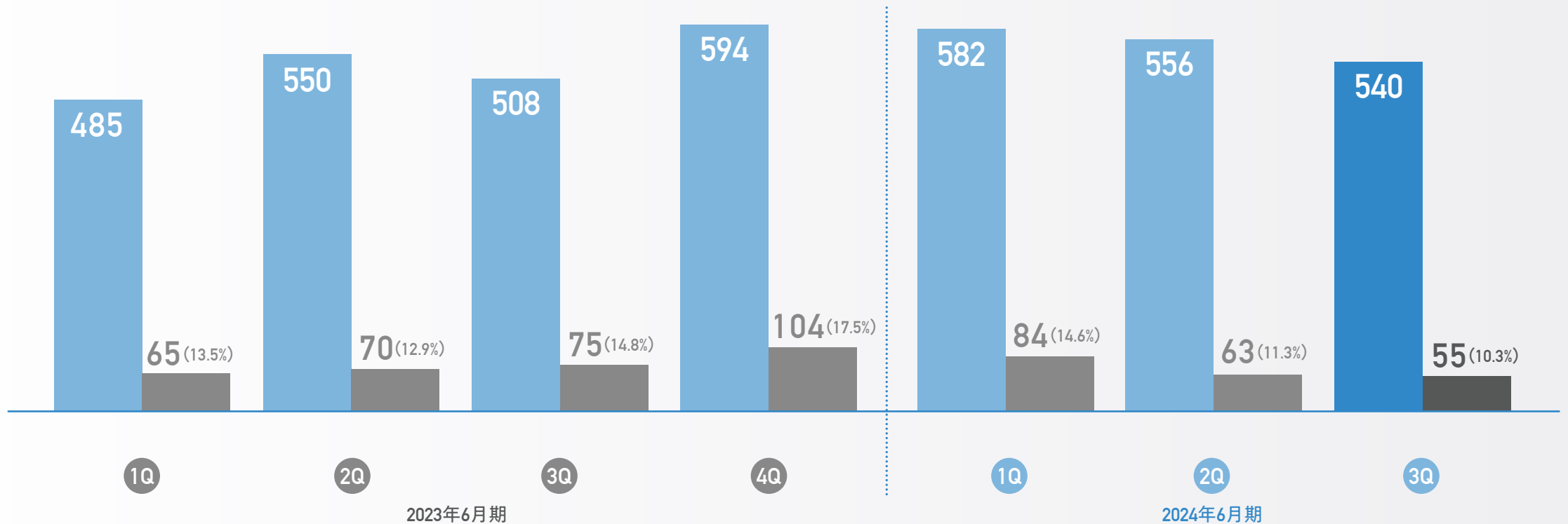
	実績		前年同期比	
	今期	前年同期		
スカラプレイス	203	212	▲8	▲4.0%

※売上収益・営業利益は、IFRSベースの第3四半期累計実績
 ※セグメント全体の売上収益・営業利益は、本社費配賦後の数値

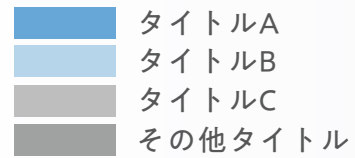
- 四半期単体の比較においても売上収益は前年同期比で増加
- 主要タイトルの売上構成に変化があり、原価率が上昇
- サイトリニューアルに伴う販促活動により、販管費が増加

■ 売上収益
■ 営業利益(営業利益率)

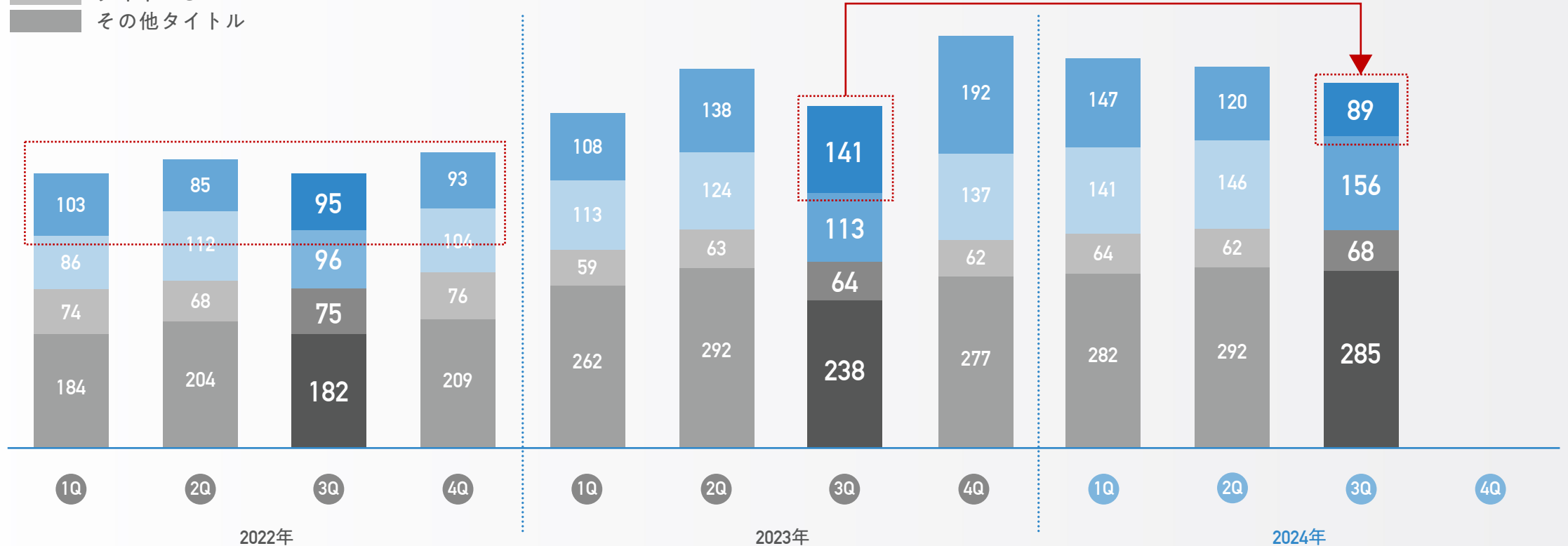
四半期別 業績推移 [単位: 百万円]



- 前年度より続いたタイトルAのブームが落ち着き、前年度以前の売上規模に戻りつつある
- 他タイトルは順調に推移し、全体の売上収益は前年同期比でプラスに



主要タイトル売上推移 [単位：百万円]



- 事業KPIは、順調に推移
- 一層の顧客体験価値向上に向け、サービスの細部にわたり磨き込みを継続

事業KPI

ECサイト
(遊々亭)

	実績	前年同期差
会員数 (名)	247,987	+ 18,017
在庫高 (千円)	334,572	+ 62,426
3月PV数 (千)	10,095	+ 2,146
3月UU数 (千)	643	+ 141

トピックス

- 顧客体験価値の向上に向け、サービスの細部まで磨き込み

流入数	サイト流入数拡大に向けたSEOの継続改善
会員数	ロイヤリティの高い会員増加に向けた、UI/UXの改善をはじめとするサイトの継続リニューアル
在庫数	網羅性の高い圧倒的な在庫数の確保に向けた買取の強化
業務効率	配送作業効率化とコスト削減に向けた画像認識AIの導入 (テスト運用開始)

セグメント別 業績報告

金融事業

金融事業

- 売上収益は912百万円（前年同期▲3.1%）と、前年同期と同水準で着地
- 新商品開発に伴う先行投資や販促活動の影響もあり、営業利益は▲162百万円と、前年同期を下回る

第3四半期累計 [単位：百万円]

売上収益

912

前年同期比 ▲29 (▲3.1%)

	実績		前年同期比	
	今期	前年同期		
日本ペット少額短期保険	912	941	▲29	▲3.1%

営業利益

▲162

前年同期比 ▲40 (-)

	実績		前年同期比	
	今期	前年同期		
日本ペット少額短期保険	▲162	▲121	▲40	—

※売上収益・営業利益は、IFRSベースの第3四半期累計実績
 ※セグメント全体の売上収益・営業利益は、本社費配賦後の数値

- 新商品「いぬとねこの保険」の販売開始により、保有契約件数が増加
- カカクコムにおいては、ペット用少額短期保険で5位[※]に掲載

保有契約件数の推移 (2023年度契約申込)



カカクコムにおける掲載状況

12 日本ペット少額短期保険
いぬとねこの保険



月払保険料	補償割合
2,010円	70%

試算条件：トイ・プードル/0歳/ライトプラン70%

主な補償内容

通院	限度額(1日)：10,000円 ※1
入院	限度額(1日)：20,000円 ※1
手術	限度額(1回)：10万円 ※1

※1 すべての補償において年間補償限度額や限度日数、または限度回数に達した場合、保険契約は失効し、次年度以降の継続もできません

価格.comサイト https://hoken.kakaku.com/pet/?cid=ins_pt_ad_gL_s_823_777&gclid=CjwKCAjw_e2wBhAEIwAyFFFo_zOKEKbieP5tEu-VWU7GpNYT5idlr7s8mt2Nla1XWDfhvfjdnkvuRoCfVkJQAvD_BwE

※ 損保を含むペット保険の人気ランキングでは14位 (2024年5月10日時点)

- 2月1日より、新商品「いぬとねこの保険 ネクスト/ライト/ミニ」の販売を開始
- 価格や補償内容の競争力を高め、保険金請求をシンプルにし、新たな顧客層の開拓/獲得に繋げる
- より利益率の高い新商品の販売を拡大することにより、黒字体制への移行を図る

お申込み実績 (表示: 10件)

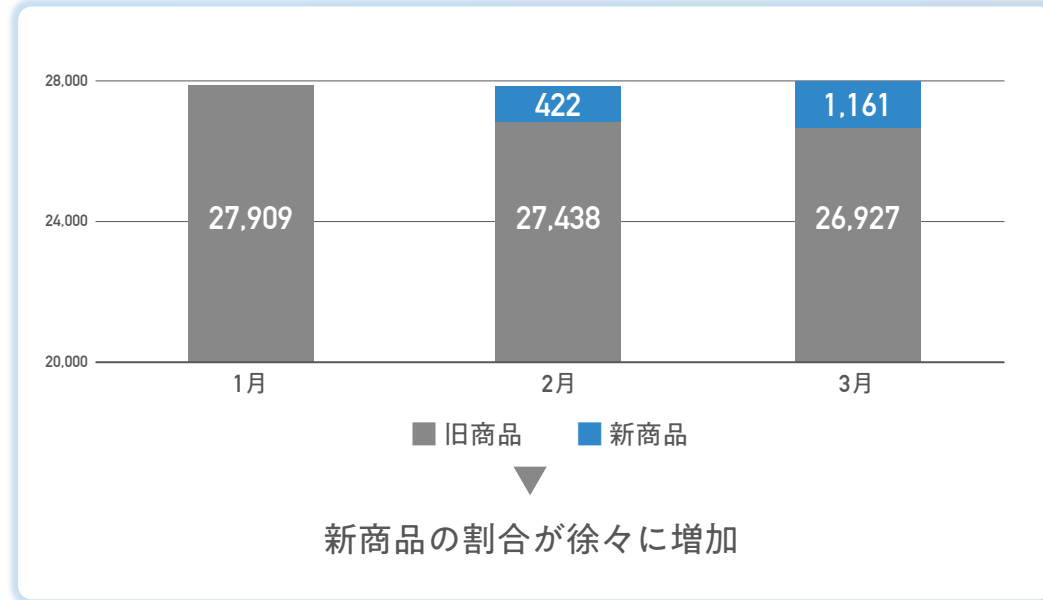
種別	申込プラン	補償割合	免責額適用特約	ペット賠償責任特約
チワワ	ミニ	70%	—	—
トイ・プードル	ミニ	70%	—	—
猫	ミニ	70%	—	—
ミックス	ライト	70%	あり	あり
猫	ネクスト	50%	あり	—
チワワ	ライト	70%	—	—
猫	ネクスト	50%	—	—
猫	ライト	50%	あり	あり
トイ・プードル	ネクスト	90%	あり	—
トイ・プードル	ライト	70%	—	—

(当社のお申込実績より一部掲載)

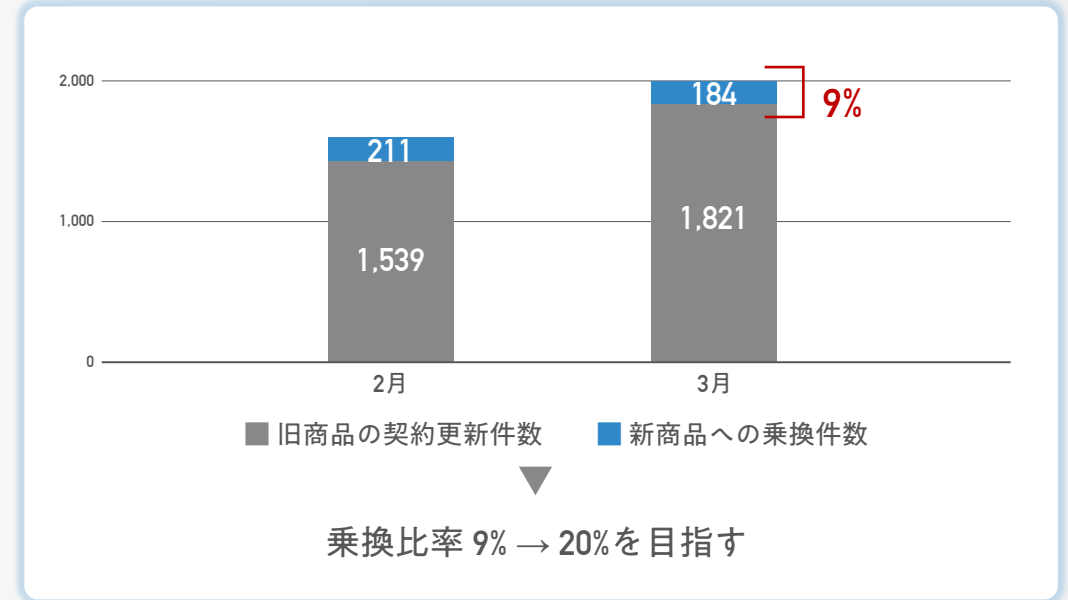
プレスリリース詳細 <https://www.nihonpet.co.jp>

- 新商品は旧商品より損害率が低いため、保有契約件数における新商品の割合を高めることが利益率改善につながる
- 3月における乗り換え比率は9%であり、この比率を20%に増加させることを目指す

保有契約件数における新商品の推移 (2024年3月度契約申込)



2-3月における新商品乗り換え比率



セグメント別 業績報告

インキュベーション事業

インキュベーション事業

- 自治体や法人からの需要が伸長し、売上収益は191百万円（前年同期+12.6%）
- M&A関連などのサービス開発の費用が先行し、営業利益は▲137百万円と前年同期並み

第3四半期累計 [単位：百万円]

売上収益

191

前年同期比 +21 (+12.6%)

	実績		前年同期比	
	今期	前年同期		
ソーシャル・エックス	27	11	15	137.0%
スカラパートナーズ	33	34	▲1	▲3.1%
その他3社	131	124	6	5.5%

営業利益

▲137

前年同期比 +35 (-)

	実績		前年同期比	
	今期	前年同期		
ソーシャル・エックス	45	26	19	76.0%
スカラパートナーズ	▲20	▲29	9	▲32.5%
その他3社	▲163	▲169	5	▲3.4%

※売上収益・営業利益は、IFRSベースの第3四半期累計実績
 ※セグメント全体の売上収益・営業利益は、本社費配賦後の数値
 ※個社の売上収益・営業利益は、個社単体の数値
 ※その他は、記載の個社以外の会社と連結等調整の合算値

SOCIALX _____ ソーシャル・エックス

- 「官民共創型アクセラレーションプログラム」東京都第1期ファイナリストへ、15社のスタートアップが決定
- 「官民共創型アクセラレーションプログラム」東京都第2期参加スタートアップ企業を募集

ソーシャルXアクセラレーション第1期



- スタートアップ15社をファイナリストとして決定し、伴走支援を開始
- 当社がこれまでに逆プロポ等で培ってきた官民共創のノウハウや社会課題解決に関する知見を最大限活かしたサポートを提供

プレスリリース詳細 <https://gyaku-propo.com/news/01630c39-b883-4d57-9866-a2f7d9be0a7c>

ソーシャルXアクセラレーション第2期



- ソーシャルXアクセラレーションは、今後事業会社やCVC等にも展開予定。すでにいくつかの広域自治体が高い関心を示す

プレスリリース詳細 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000056.000088249.html>

国立大学法人筑波大学体育スポーツ局と大学スポーツ振興に係る連携協定を締結

- 大学スポーツを通じた人材育成や大学スポーツ振興を目的に、国内外の学生をはじめとする、OB・OG、つくば市、民間企業、地域住民等全てのステークホルダーを包括した長期的に持続可能なファンコミュニティの形成・運営、発展に関して連携協定を締結
- 当社が提供するメンバーシップNFTを活用した、Web3ファンクラブサービス「Fanique」の提供をはじめとし、数々の社会課題を解決してきた当社のナレッジを活かし、筑波大学およびさまざまなステークホルダーとの関係を、より強固で持続可能なものとする



プレスリリース詳細 <https://scalagr.jp/news/2024/03-fanique-tsukuba/>

インドネシアのEdTech企業BINAR Academyと資本業務提携

- BINARの過去の資金調達を主導したTEJA VENTURESの紹介を契機に、BINARと共創プロジェクトを立ち上げるもので、教育領域における第1号の資本業務提携
- 本提携により、デジタルトランスフォーメーション（DX）の推進・実行に必要なスキル・マインドを有する人材を世界的に輩出することを目指す



プレスリリース詳細 <https://scalagr.jp/news/2024/03-binar/>

CONTENTS

- 1 第3四半期 決算サマリー ————— P2 → 3
- 2 連結 業績報告 ————— P4 → 5
- 3 セグメント別 業績報告 ————— P6 → 32
- 4 Appendix ————— P33 → 35

会社概要

会社名	株式会社スカラ（東証プライム 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32F
設立年月日	1991年12月11日
事業内容	DX事業／人材・教育事業／EC事業／金融関連事業／インキュベーション事業
従業員	578名（2024年3月末時点 連結）
平均年齢	35.5歳
資本金	1,791百万円
決算期	6月30日

事業概要

DX事業	株式会社スカラコミュニケーションズ	SaaS/ASPサービス提供、オフショア開発
	株式会社スカラサービス	SaaS/ASPサービス提供、コールセンターサービス
	株式会社Retool	クラウド活動管理ツールの企画・開発・販売
	株式会社エッグ	システム開発・システム保守・ネットワーク構築
	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	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
	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
	株式会社ブロンコス20	バスケットボールのクラブチームの運営
EC事業	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
金融関連事業	日本ペット少額短期保険株式会社	少額短期保険業
インキュベーション事業	株式会社スカラ	投資事業
	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
	合同会社SCLキャピタル	投資ファンド運営
	SCSV1号投資事業有限責任組合	投資ファンド
	株式会社ソーシャル・エックス	官民共創プラットフォーム「逆プロポ」の企画運営



本資料には将来の予測に関する記述が含まれておりますが、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、その情報の正確性およ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。