



株式会社スカラ

# 決算説明資料

(平成30年6月期 第2四半期)

東証1部  
4845

株式会社スカラ

<https://scalagr.jp/>

# 目次

**1. 上期決算概況**

2. 事業の状況

3. 下期取組み

4. 業績見通し

# 上期トピックス

## 株式会社plubeの全株式を取得し、連結子会社化

EC事業進出を目的として、対戦型ゲームのトレーディングカード売買を行うECサイト運営会社である株式会社plubeを平成29年8月1日から連結子会社とした



# 決算ハイライト

- Non-GAAP指標では、売上収益、利益共に着実に増加

(単位：百万円)

		H29/6期 上期	H30/6期 上期	増減	対前年同期 増減率
売上収益		5,286	5,854	568	10.7%
営業利益	【IFRS】	3,366	822		
営業利益	【Non-GAAP】	733	822	89	12.2%
税引前利益	【IFRS】	3,363	815		
税引前利益	【Non-GAAP】	730	815	85	11.8%
親会社帰属当期利益	【IFRS】	2,943	372		
親会社帰属当期利益	【Non-GAAP】	310	372	62	20.0%
基本的1株当たり四半期利益（円）	【IFRS】	174.93	22.07		
基本的1株当たり四半期利益（円）	【Non-GAAP】	18.43	22.07		

注) H29/6期第1四半期のNon-GAAP指標では、国際会計基準（IFRS）に基づく利益から一過性の利益である「株式再測定益2,633百万円」を控除

# 事業内容

## 主な事業内容

---

### SaaS/ASP事業

サイト内検索サービスやFAQシステム、IVR等を中心とした幅広いSaaS/ASPサービスの提供

### SFA事業

CRM/SFAソフトウェア『eセールスマネージャー』の提供、営業コンサルティング、営業スキルトレーニングなど

### フィールドマーケティング事業

小売店舗とサービス現場の調査、営業支援などのフィールドサービスの提供

### その他

・ソフトウェアの受託開発、ビジネス書籍の企画・編集・発行など  
・対戦型ゲームのトレーディングカード売買を行うECサイトの運営

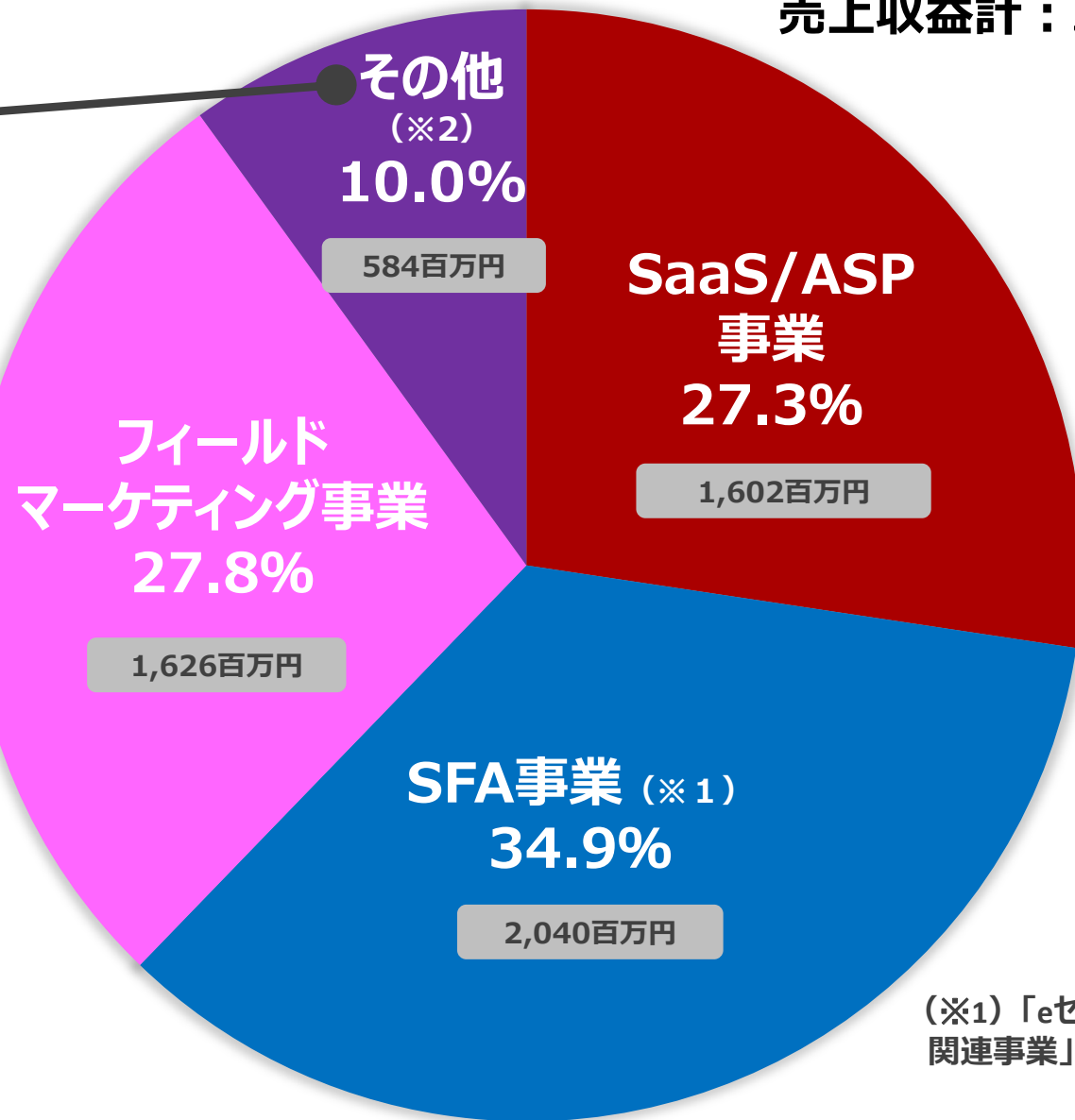
---

# 売上構成

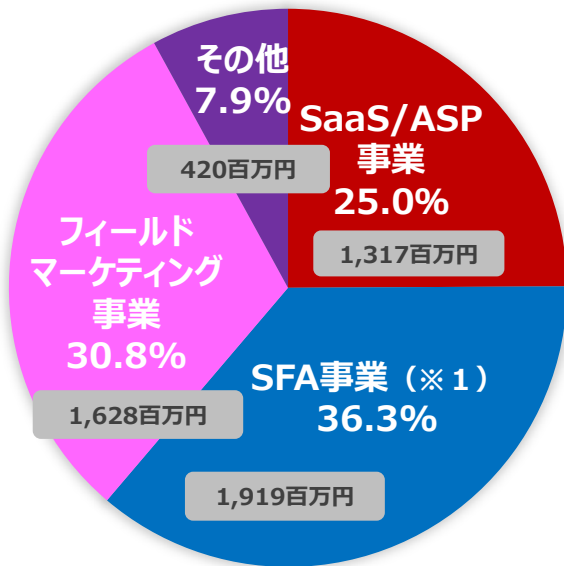
▼H30/6月期 上期

売上収益計：5,854百万円

- (※2) その他
- ・システム開発事業及び出版事業
  - ・ECサイトの運営



▼H29/6月期 上期



売上収益計：5,286百万円

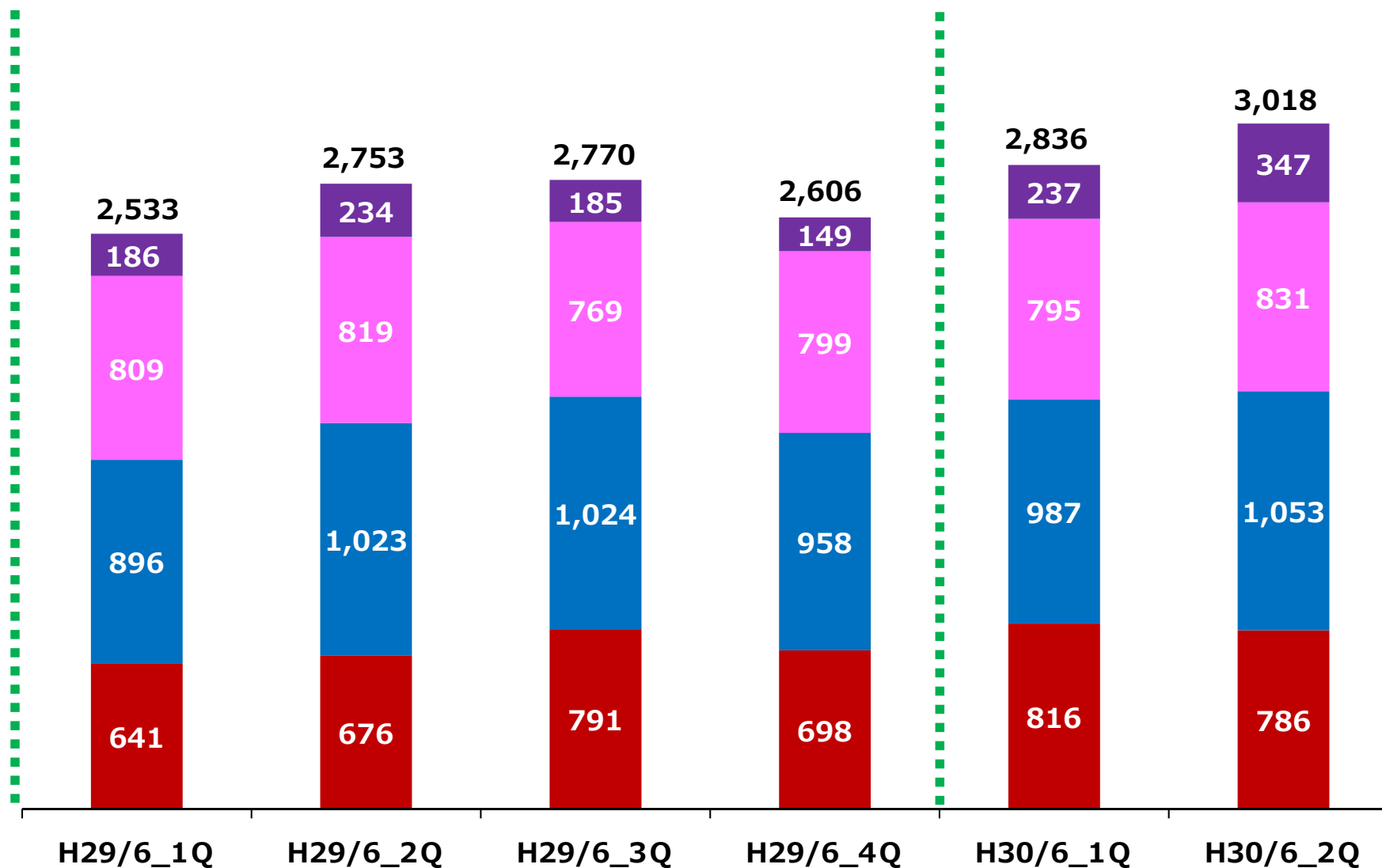
(※1) 「eセールスマネージャー  
関連事業」から名称変更

# セグメント別 売上収益の推移

## ・ 売上収益は堅調に推移

(単位：百万円)

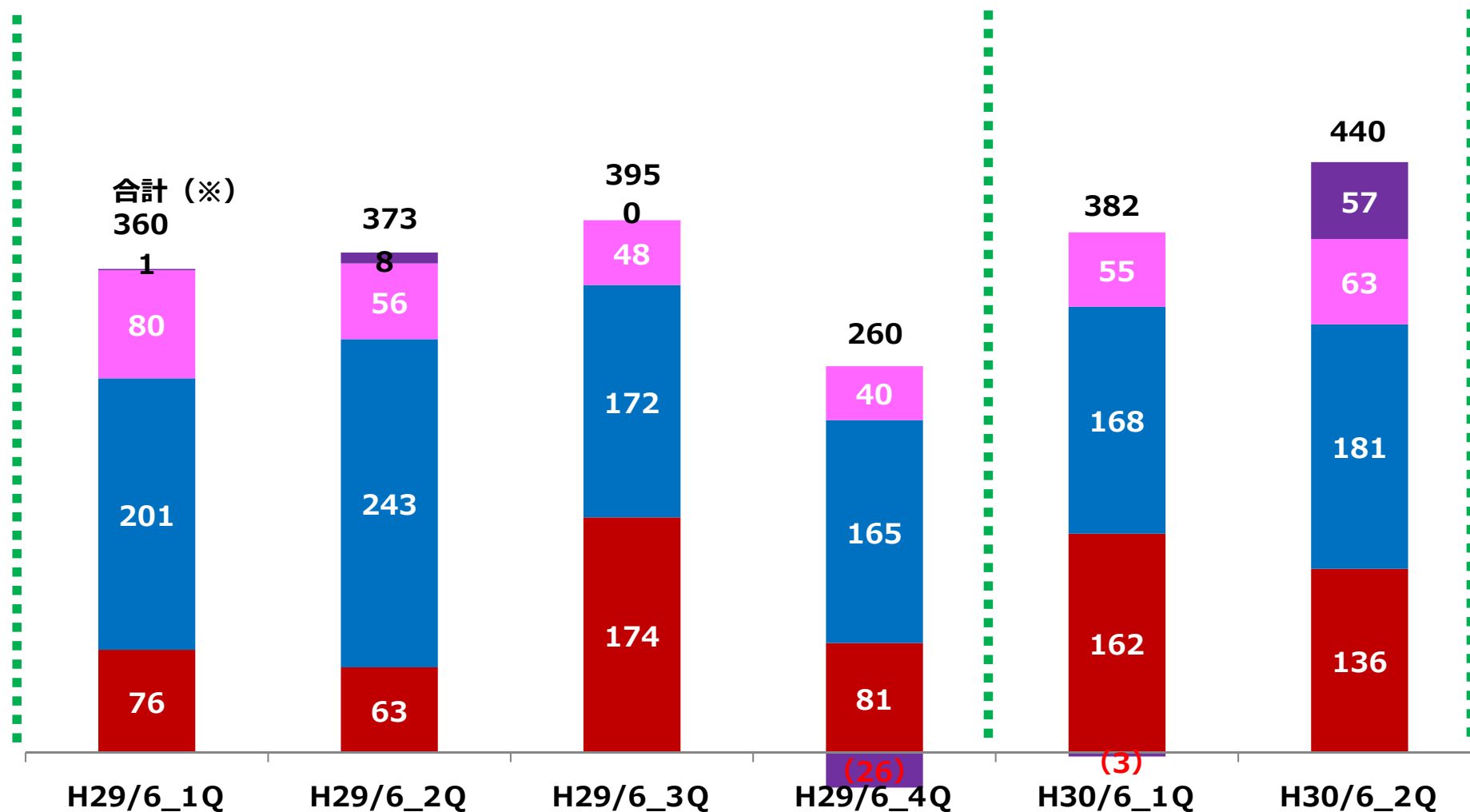
■ SaaS/ASP事業 ■ SFA事業 ■ フィールドマーケティング事業 ■ その他



# セグメント別 営業利益の推移(Non-GAAP)

- SaaS/ASP事業の営業利益は、売上収益が増加し、前年同期比113.6%増
- SFA事業、フィールドマーケティング事業は、中長期の成長に向けた商品開発や新規事業への投資を進めたため、前年同期比較では収益性は低下
- その他では、書籍販売の復調やECサイト運営会社を連結子会社化したことにより堅調に推移

(単位：百万円) ■ SaaS/ASP事業 ■ SFA事業 ■ フィールドマーケティング事業 ■ その他



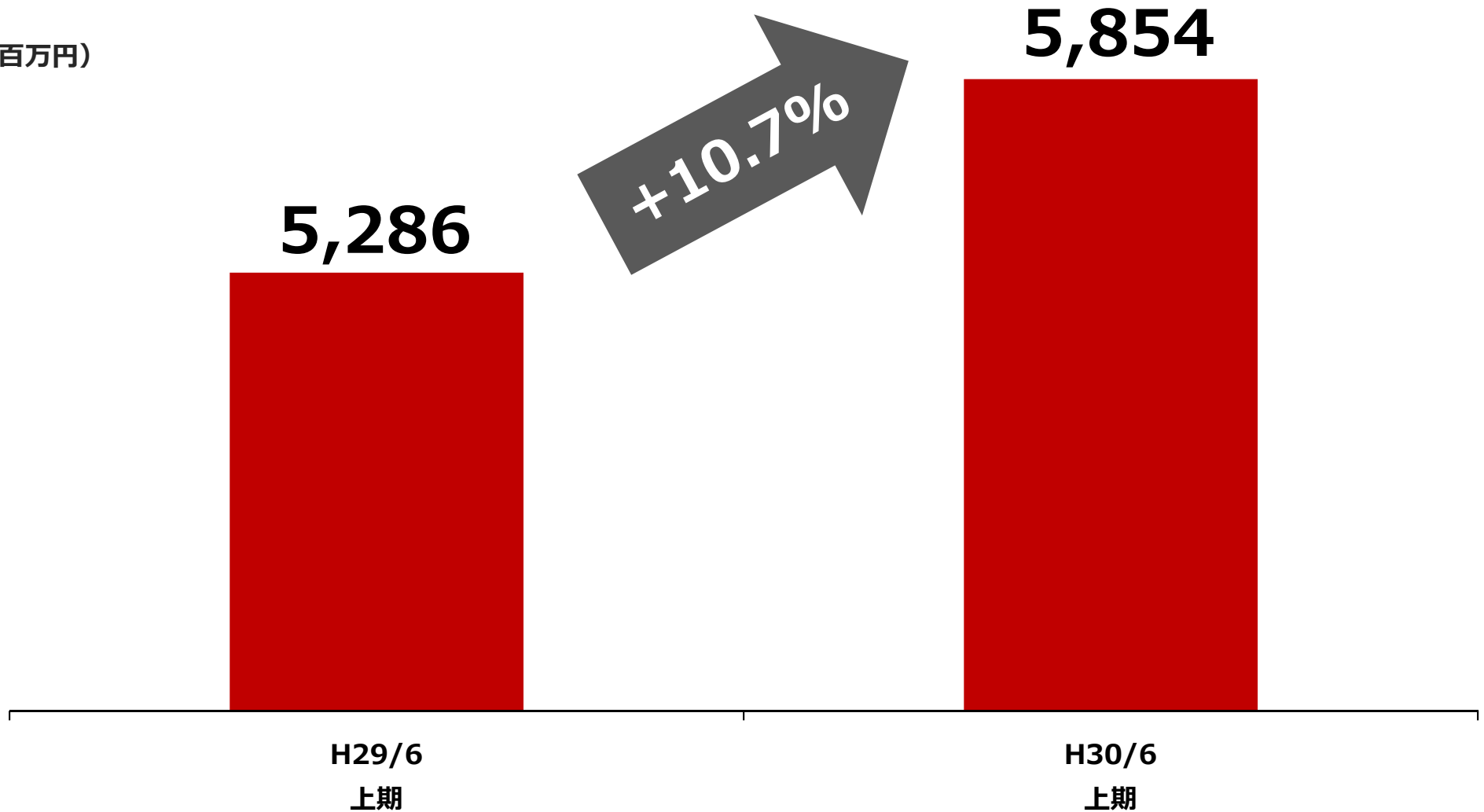
(※) 営業利益合計には調整額を含む



# 売上収益の推移

・SaaS/ASP事業、SFA事業を中心に順調に増加

(単位：百万円)

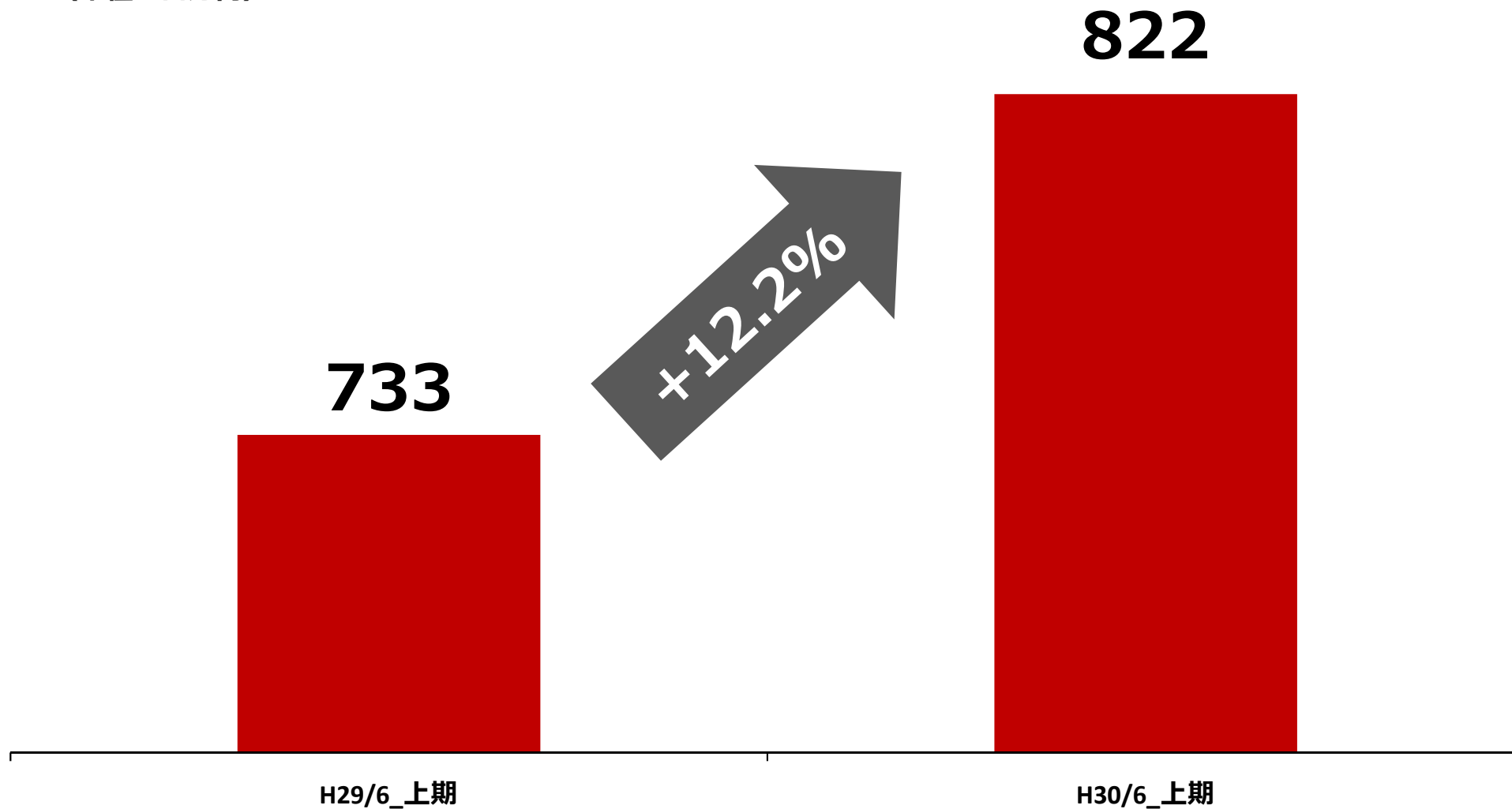


※H29/6期より、ソフトブレン (SB) を連結子会社化

# 営業利益の推移 (Non-GAAP)

・SaaS/ASP事業を中心に順調に増加

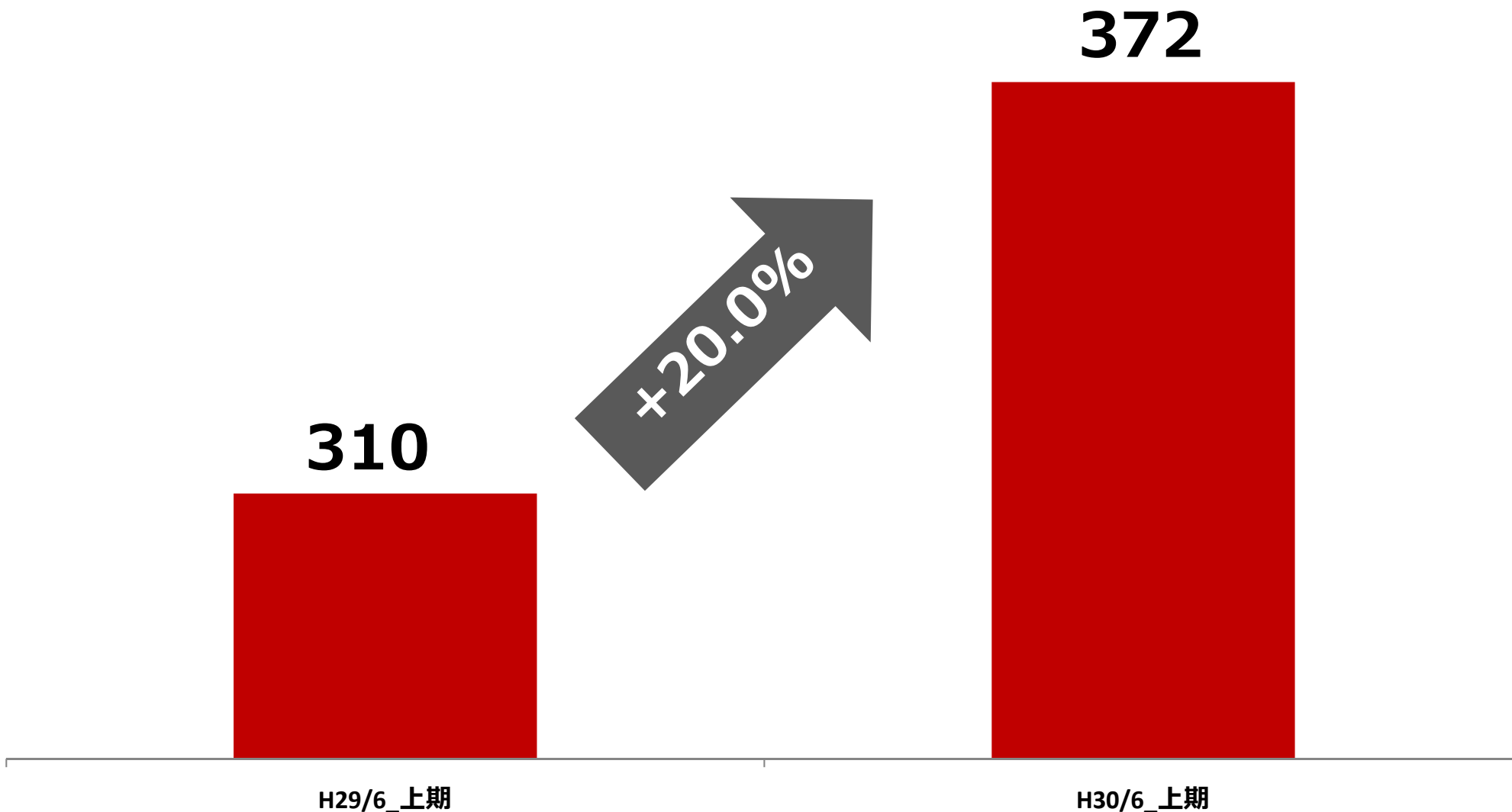
(単位：百万円)



# 親会社帰属四半期(当期)利益の推移 (Non-GAAP)

・SaaS/ASP事業を中心に順調に増加

(単位：百万円)

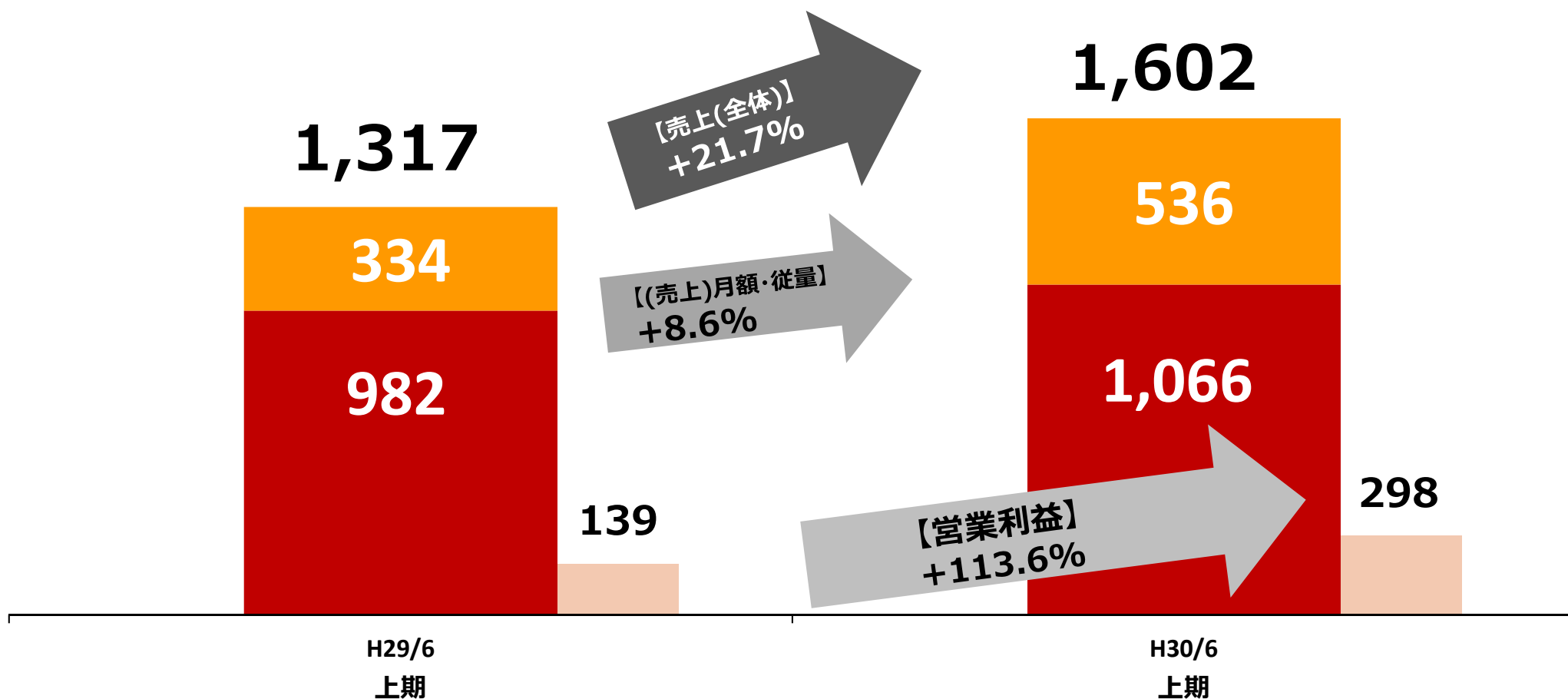


# SaaS/ASP事業 売上収益・営業利益の推移 (Non-GAAP)

- 一時・月額売上、営業利益ともに着実に増加

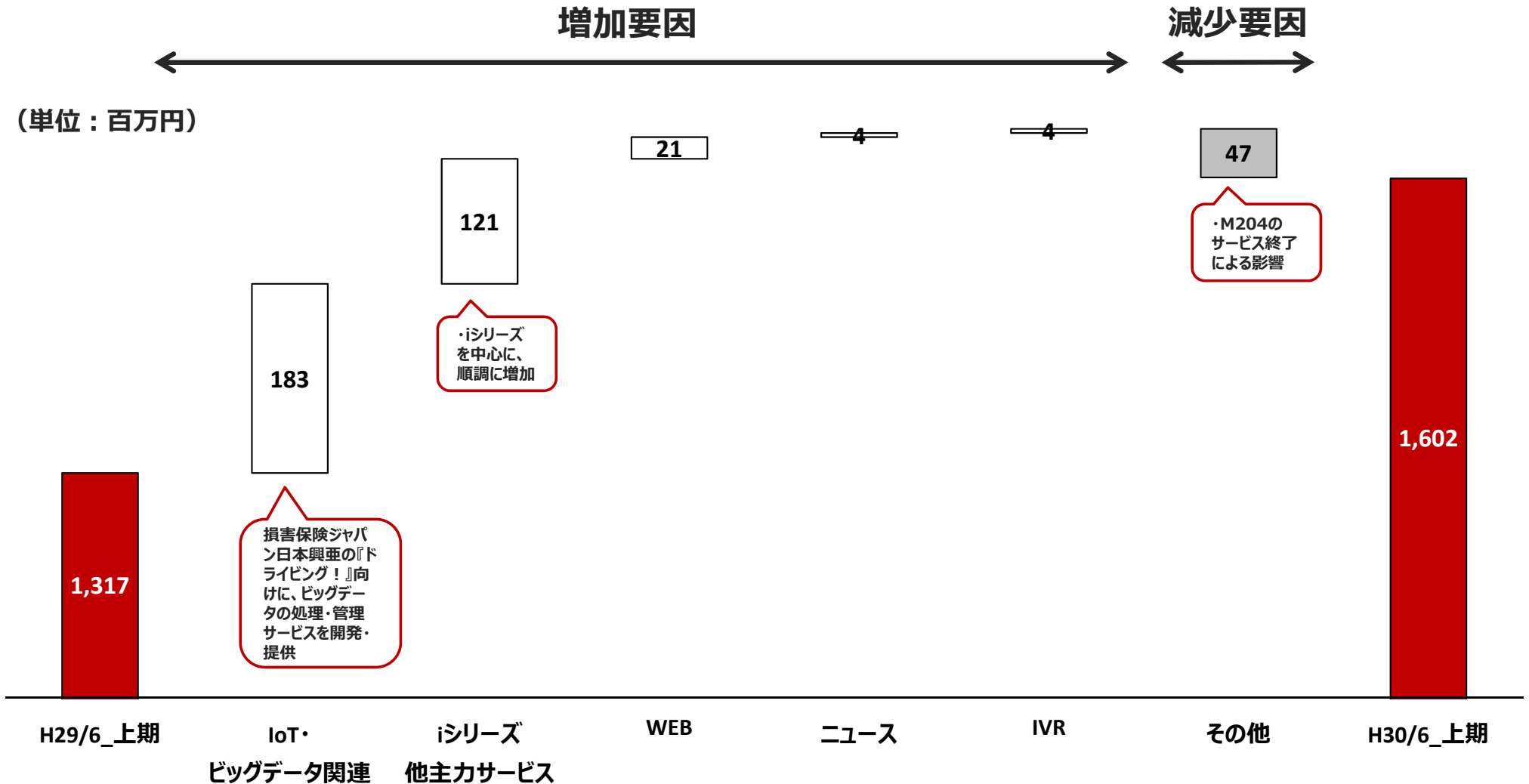
■ 売上(月額・従量) ■ 売上(一時) ■ 営業利益

(単位：百万円)



# SaaS/ASP事業 売上収益の増減要因

- ・ビッグデータの処理・管理サービスを開発・提供
- ・iシリーズを中心に、ストック収益となる各サービスが順調に増加
- ・一部サービスの終了による減少



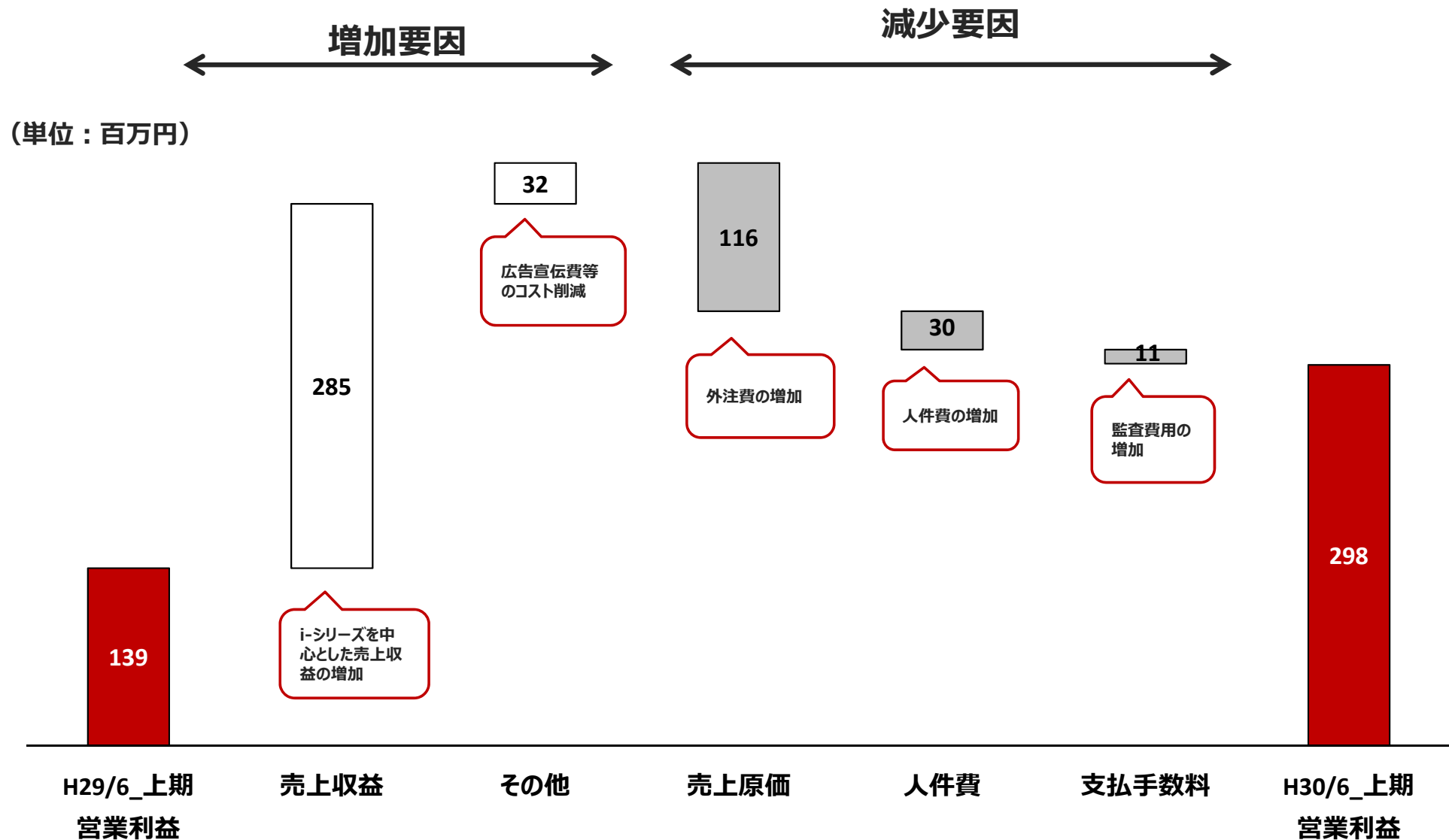
# SaaS/ASP事業 売上構成

(単位：百万円)	H29/6 上期	H30/6 上期	増減	対前期 増減率	
i-search	191	221	+30	+15.7%	
i-ask	175	204	+29	+16.6%	
i-entry	51	48	-3	-5.9%	
WEBサービス	185	206	+21	+11.4%	
IoT・ビッグデータ 関連	137	320	+183	+133.6%	
電話系サービス	131	135	+4	+3.1%	
ニュース配信サービス	206	210	+4	+1.9%	
他 (※)	237	255	+18	+7.6%	
合計	1,317	1,602	+285	+21.6%	

(※) 『i-search』『i-ask』『i-entry』以外のiシリーズも含む

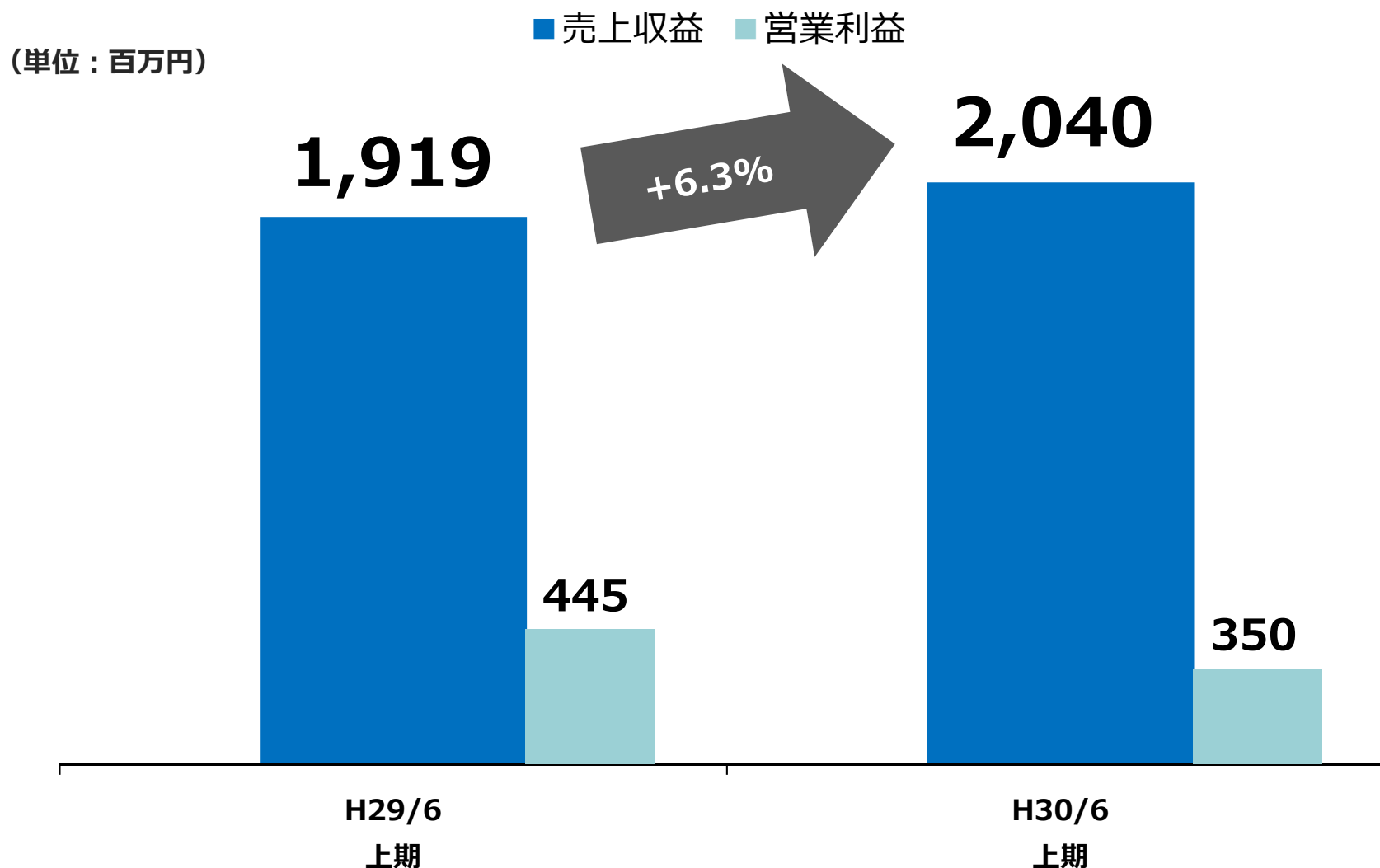
# SaaS/ASP事業 営業利益の増減要因

- ・ 売上収益の増加が費用の増加を大きく上回り、営業利益は前年同期比113.6%増加



# SFA事業売上収益・営業利益の推移

- ・eセールスマネージャーの大型案件獲得に加え、営業課題にフォーカスしたコンサルティング、スキルトレーニングも堅調に推移。ただし、中長期の成長に向けて商品開発投資に伴い営業利益は減少



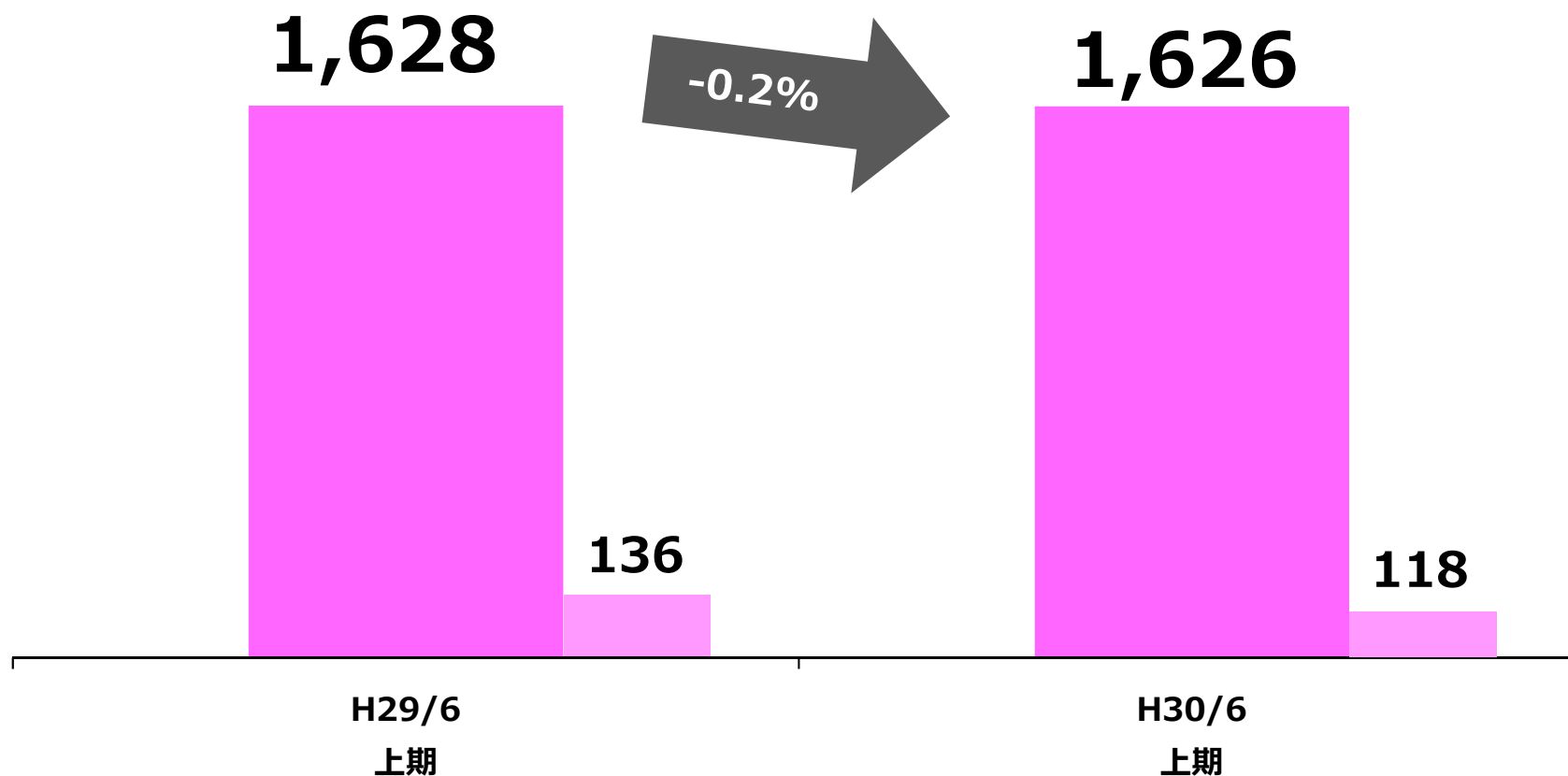


# フィールドマーケティング事業売上収益・営業利益の推移

・店頭調査等のスポット案件の減少、また成長に向け体制強化と投資により収益性は低下

(単位：百万円)

■ 売上収益 ■ 営業利益

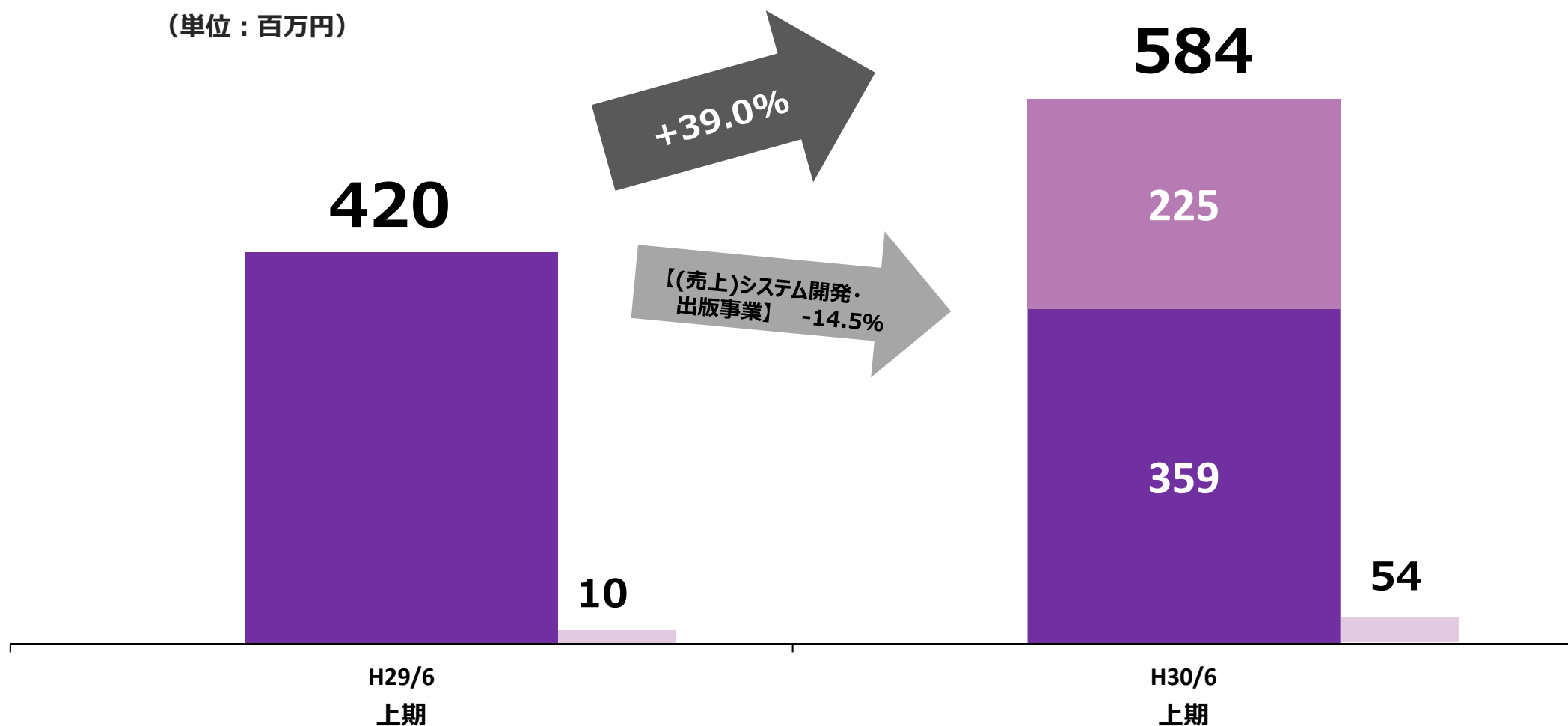


# その他売上収益・営業利益の推移

- ・出版事業である書籍販売の復調、またECサイト運営会社である株式会社plubeを連結子会社化したことにより堅調に推移

■ 売上(システム開発・出版事業) ■ 売上(plube) ■ 営業利益

(単位：百万円)



# 目次

1. 上期決算概況

2. 事業の状況

3. 下期取組み

4. 業績見通し

# 事業の状況

- 1. 主力サービス『i-ask』をはじめ、各サービスの導入実績が順調に増加**
- 2. リクルートアドミニストレーションに、リクルートグループ全体のセキュリティに関する社内用ポータルサイトとして『i-catalog』を導入**  
i-searchと併せて活用することにより、i-catalog以外の社内コンテンツも検索し、社内における問い合わせコストの削減に役立つ
- 3. ビッグデータの処理・管理サービスを開発・提供**  
損害保険ジャパン日本興亜株式会社が平成30年1月から提供する個人向け安全運転支援サービス『ドライビング！』のビッグデータの処理・管理システムを開発・提供

# 事業の状況

## 新サービス『i-gift』の提供を開始



### 来店型商品交換デジタルギフトサービス

- ✓ 必要な時に必要な量だけ発行できるデジタルギフト
- ✓ 各種新規入会やアンケートの御礼など様々な小さなギフトを送ることが可能
- ✓ メールアドレスのみで送ることができ、利便性が高い
- ✓ ユーザは受信したデジタルギフトのURLをクリックし、表示されたID(来店コード)を加盟店に来店して提示するだけで、商品に交換することが可能

#### 導入済み企業

- ・セゾン自動車火災保険株式会社
- ・イーデザイン損害保険株式会社 他1社

デジタルギフト (URL) 受領



ユーザ

交換



店舗様

来店コード提示



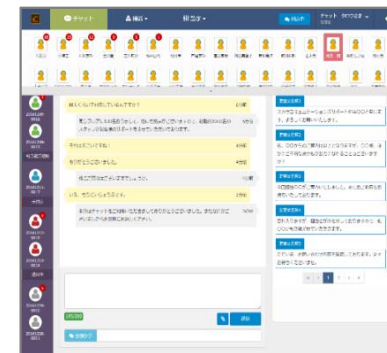
# 事業の状況

## WEBチャットシステム『i-livechat』の販売促進中



企業のサイト（ホームページ）を訪れたお客様（ユーザ）と1対1のチャットが行えるWebサービス

- ✓ メッセージ自動送信機能により、ユーザからの質問を促し解決へ誘導
- ✓ 従来のお問い合わせフォームでのメッセージ交換とは異なり、メールアドレスなどの個人情報の入力を必要とせず、リアルタイムにやり取りを行うことが可能
- ✓ お問い合わせが多い入力フォームでの入力方法のサポートや、商品やサービスに対するきめ細かいご案内が可能となり、顧客満足度の向上に貢献



▲管理画面  
(導入イメージ)

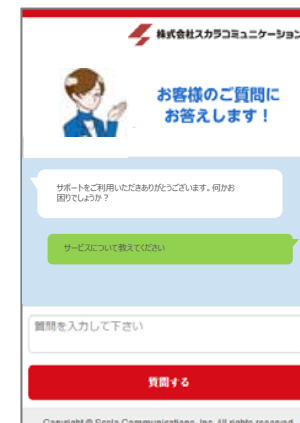


▲ユーザ画面 (導入イメージ)

## チャットボットシステムの販売促進中

自動応答による顧客サポートをするサービス

- ✓ 独自の言語解析でユーザの入力した内容から回答を表示
- ✓ 会話感覚で楽しみながら、ユーザの求めている商品・サービスについてのWebページ情報やFAQを提供することが可能



▲ユーザ画面 (導入イメージ)

# 事業の状況

## SFA事業

- ✓ 主力製品であるCRM/SFAソフトウェア『e-セールスマネージャー』が大型案件獲得により好調
- ✓ 営業課題にフォーカスしたコンサルティング、スキルトレーニングも堅調に推移
- ✓ 中長期の成長に向けての商品開発に伴い営業利益は減少

# 事業の状況

## フィールドマーケティング事業

- ✓ **フィールド活動一括受託、派遣事業などのストックビジネスは安定的に推移したが、店舗調査等のスポット案件は減少**
- ✓ **更なる成長に向けた従業員増加による体制強化と「フィールド・クラウドソーシング」という新たな事業コンセプトの下、新たな市場創出に向けた取組みを進める**

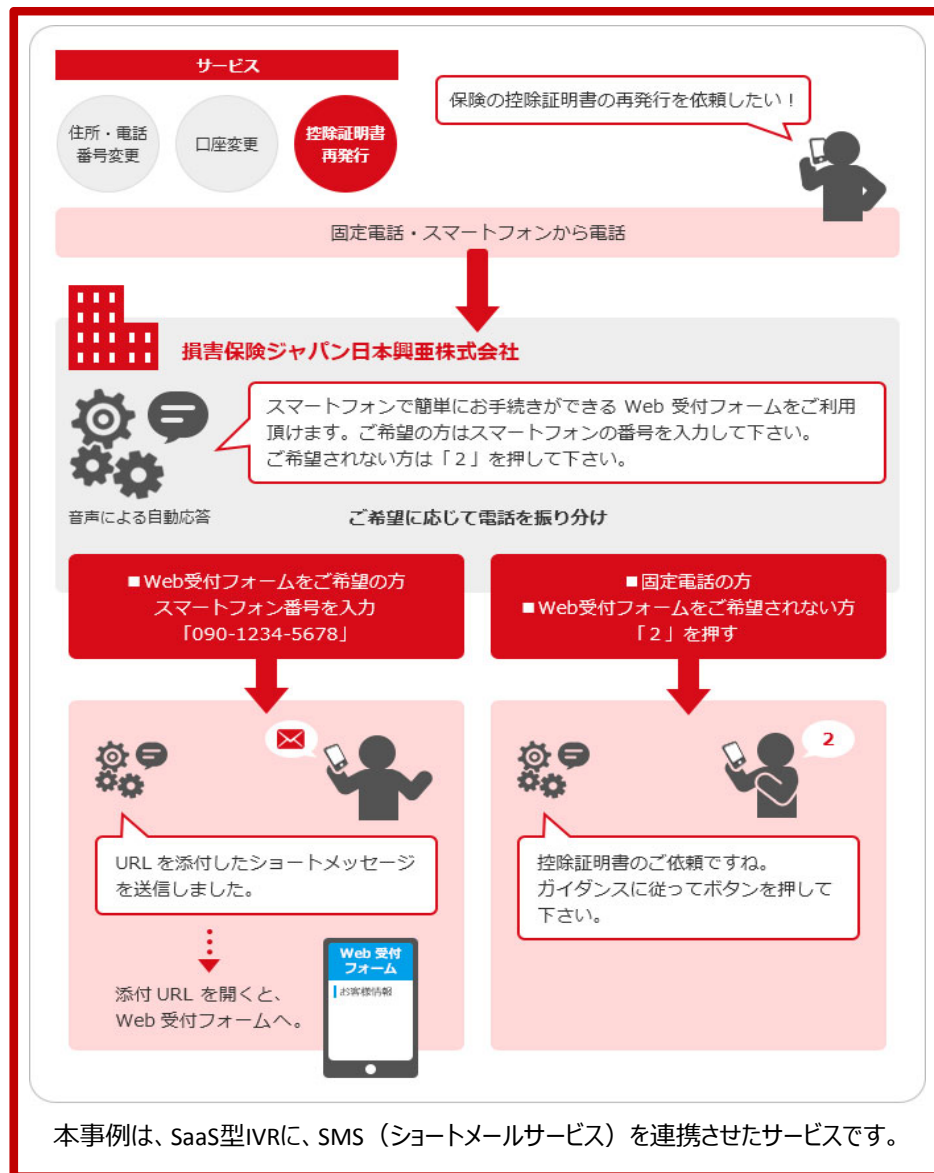


# 事業の状況

## その他

- ✓ **出版事業の書籍販売が復調**
- ✓ **EC事業進出を目的として買収した、  
対戦型トレーディングカード売買を行う  
ECサイトの運営会社(株)plubeを連結子会社化  
したことにより売上は拡大**

## SaaS型IVRとSMS・Webを連携したサービスの導入



### POINT 1

電話番号変更、口座変更、控除証明書再発行などの手続きに対応

### POINT 2

瞬間的な大量呼による溢れ呼にも対応

- ① 商機損失の回避
- ② オペレータの配置平準化

### POINT 3

ショートメッセージでWebフォームをご案内

- ① ユーザの利便性の向上
- ② オペレータの対応負荷の軽減

# 導入事例PICKUP：イーデザイン損害保険様

## プレゼントキャンペーン

イーデザイン損保  
東京海上グループ

お見積りだけでも！  
さらに、お申し込みでも！！

好きな商品をもれなくプレゼント！  
ダブル お見積り・お申し込み  
Wプレゼントキャンペーン！

キャンペーン応募締め切り ▶ 2018年3月30日

以下の中から、好きな商品を1つお選びいただけます。

お見積りの商品		お申し込みの商品	
ケンタッキーフライドチキン KG2008 4ピースチキン (2017/1/22～2/15は引換いただくことが)	ケンタッキーフライドチキン KG2004 オリジナルチキン3ピースセット (2017/12/22～2/15は引)	ケンタッキーフライドチキン KG2005 チキンファミリーランドセット (11歳～KG2012 11ピースチキン)	モスバーガー モスバーガー+チキンセット (モスバーガー+チキンセット)



### POINT 1

全国のコンビニやファーストフード店等で商品と交換できるデジタルギフトを配信

ご契約者様の増加に役立つ

### POINT 2

定期的な商品の入れ替えや多彩な商品の提供が可能

顧客満足度の向上

### POINT 3

従来のプレゼントキャンペーンで発生していた梱包発送作業のコスト削減

# 目次

1. 上期決算概況

2. 事業の状況

**3. 下期取組み**

4. 業績見通し

# 下期取組み

## 1. 新サービスの販売強化

昨年度から今年度にかけてリリースした以下サービスの販売を促進

- ・サイト利用者と企業のオペレータが1対1でチャットを行うことができるWebチャットシステム『i-livechat』
- ・企業から個人に贈る商品に交換可能なID付電子メッセージを活用した、デジタルギフトサービス『i-gift』

## 2. 株式会社レオコネクトを連結子会社化

- ・平成30年2月14日付で同社株式の66%を取得する株式譲渡契約を締結し、連結子会社とした。
- ・同社は当社と光通信(証券コード9435)の合併会社であり、光通信グループ各社のコールセンター業務に係るカスタマーサポートコンサルティングを提供。合計190ブランド・456種の窓口業務を受託している。
- ・当社の有するIVR、i-ask、i-livechat等のコールセンター関連ITサービスと同社の有するカスタマーサポートコンサルティングを連携し、事業シナジー創出を推進する。

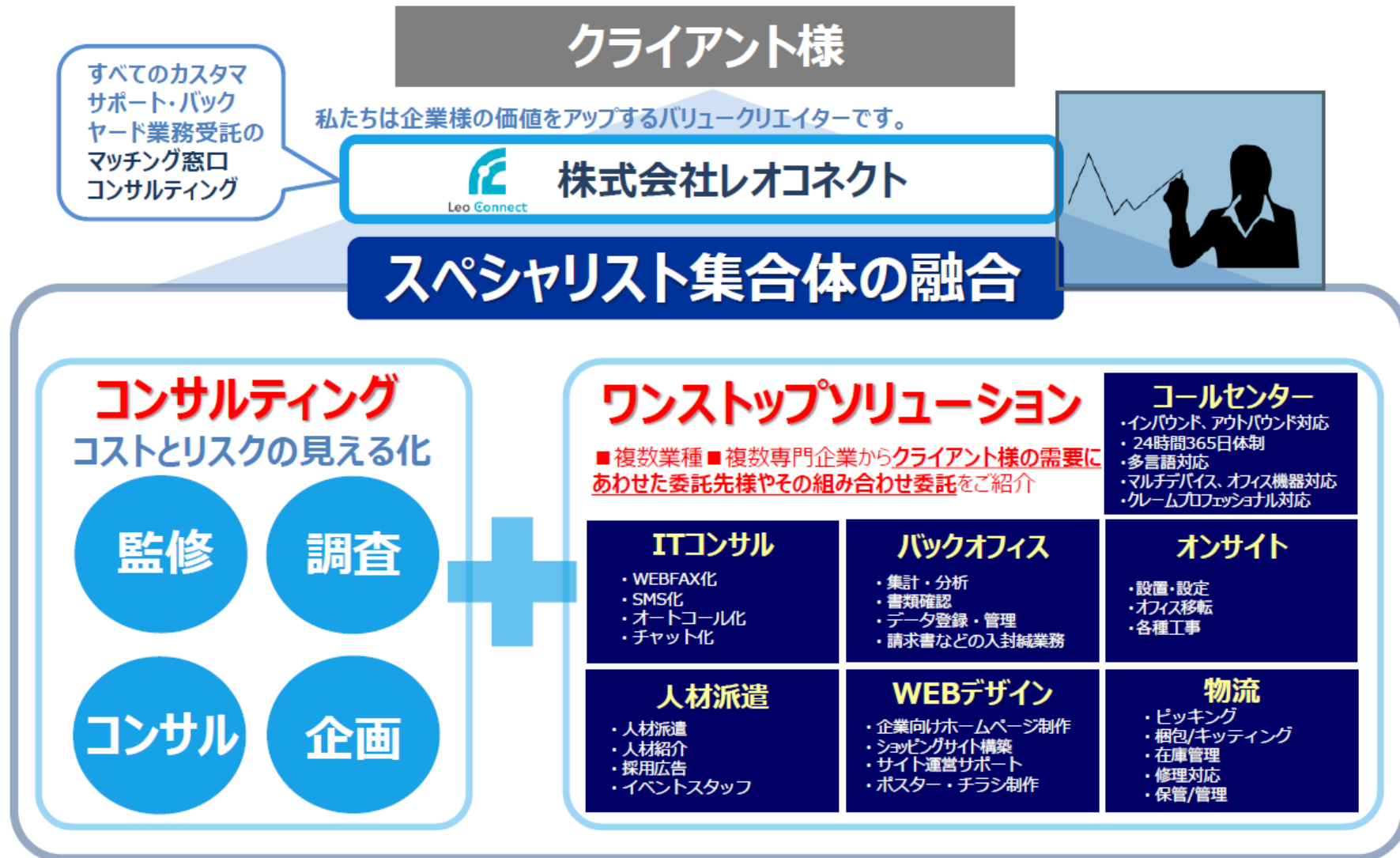
# レオコネクト概要①

## ■会社概要

会社名	株式会社レオコネクト
代表者	萩森 まさ子
所在地	東京都豊島区西池袋2-41-8
設立	2017年12月1日
資本金	5,100万円
事業内容	コールセンター業務に係る カスタマーサポートコンサルティング
株主	株式会社スカラ66% 株式会社光通信34%
URL	<a href="https://www.leoconnect.co.jp">https://www.leoconnect.co.jp</a>
従業員数	22名

# レオコネクト概要②

## ■ ビジネスモデル



# レオコネクト概要③

## ■ 全国複数拠点体制





# レオコネクト概要④

## ■ 圧倒的な受託実績

豊富な経験と実績と構築ノウハウで  
「信頼と信用のサポート体制」を幅広く提供できる



複数販路、複数商材の個人、法人様でも  
多種多様なお客様（企業様）  
の入り口～出口、アフターフォローすべて受託可能

190ブランド/サービス、456種の「お客様窓口」受託の実績

# レオコネクととの今後の取組み

## カスタマーサポート関連SaaS/ASP

自動音声応答サービス  
**SaaS型IVR**

見つかるFAQシステム  
**i-ask**

WEBチャットシステム  
**i-livechat**

## カスタマーサポートコンサルティング

### コールセンター

- ・インバウンド、アウトバウンド対応
- ・24時間365日体制
- ・多言語対応
- ・マルチデバイス、オフィス機器対応
- ・クレームプロフェッショナル対応

### バックオフィス

- ・集計・分析
- ・書類確認
- ・データ登録・管理
- ・請求書などの入封緘業務

監修



把握

吸い上げ

分析



調査

問題発見

結果検証

コンサル



KPI化  
効果測定

改善



立案⇒立付  
⇒実行

企画

当社SaaS/ASPサービスとレオコネクとのカスタマーサポート機能を連携した新サービス開発

双方クライアント群への共同提案

# 目次

1. 上期決算概況

2. 事業の状況

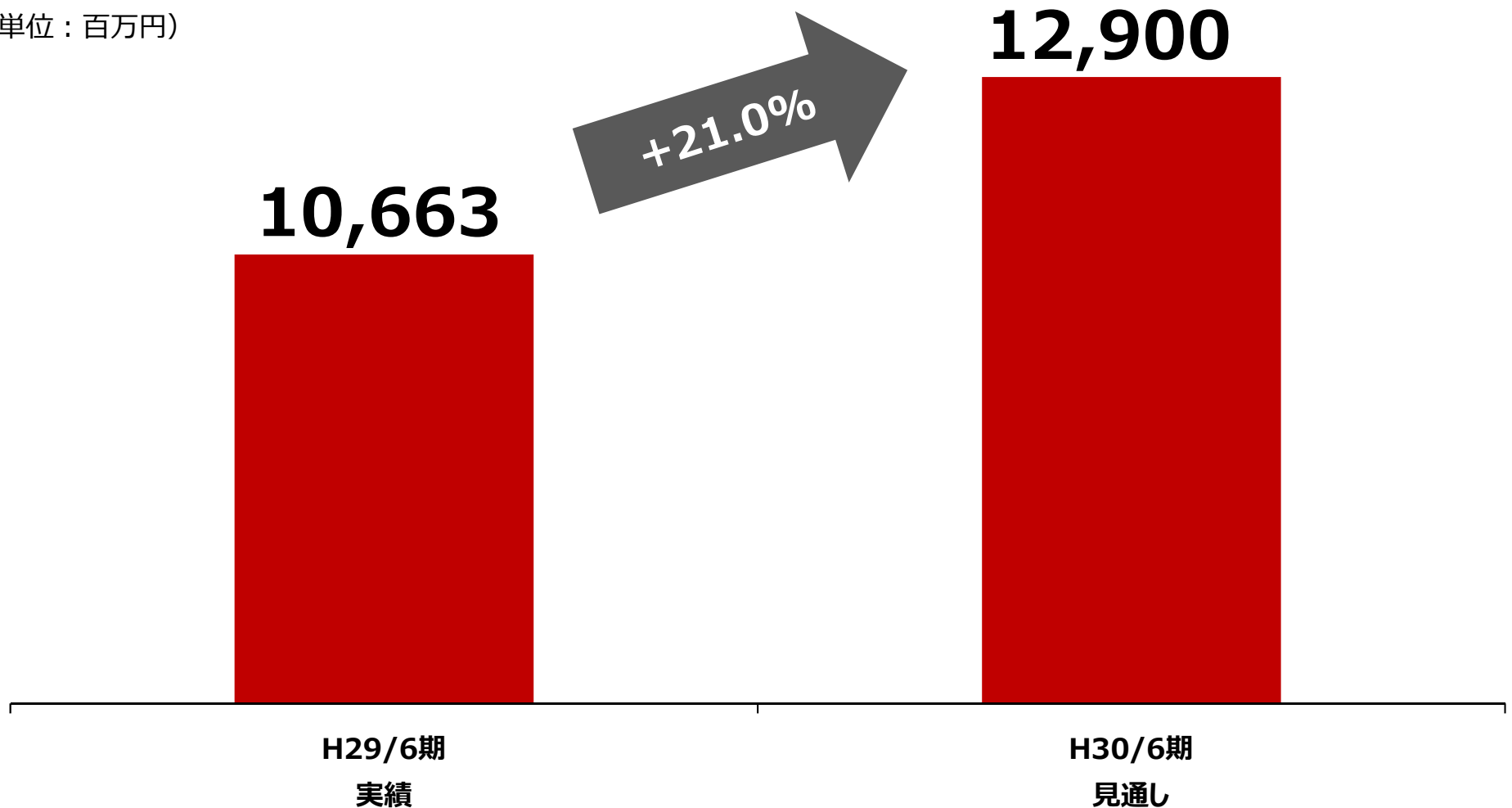
3. 下期取組み

**4. 業績見通し**

# 平成30年6月期 売上収益見通し

当社連結会計期間に対してソフトブレン社の業績が下回った影響、  
また連結子会社化したレオコネクト社の売上を見込んだことにより当初予想から修正

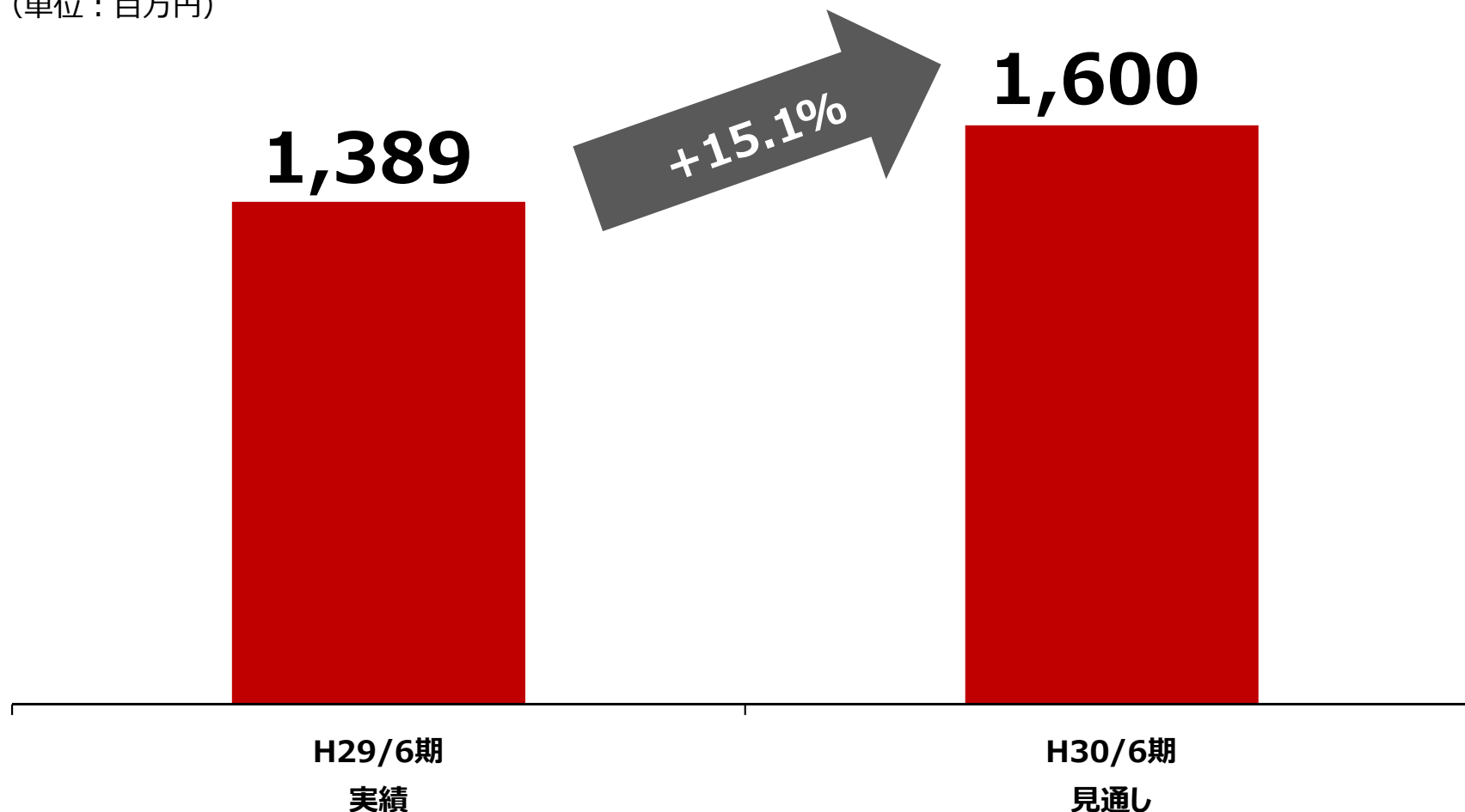
(単位：百万円)



# 平成30年6月期 営業利益見通し (Non-GAAP)

当社連結会計期間に対してソフトブレン社の業績が下回った影響、  
また来期予想を加味し当初予定から修正

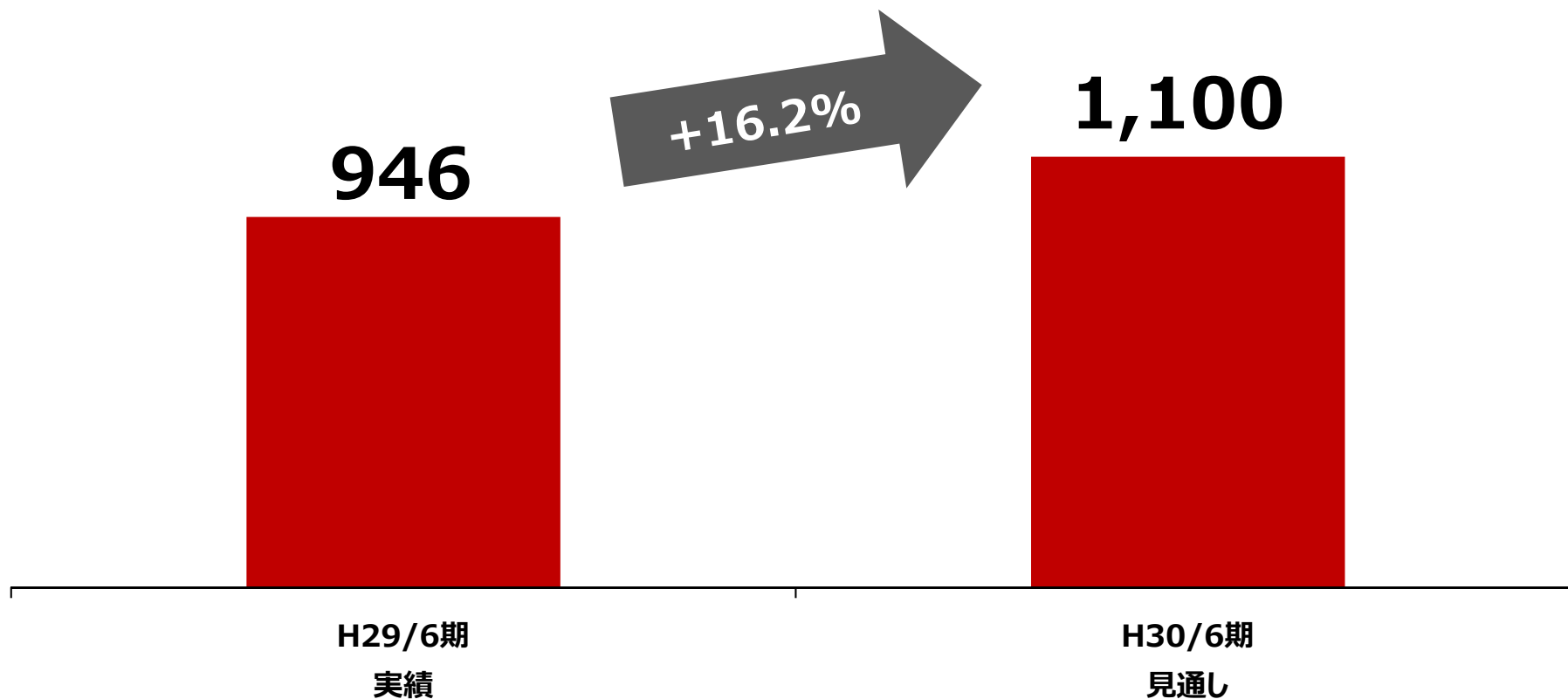
(単位：百万円)



# 平成30年6月期 当期利益見通し (Non-GAAP)

当社連結会計期間に対してソフトブレン社の業績が下回った影響、  
また来期予想を加味し当初予定から修正

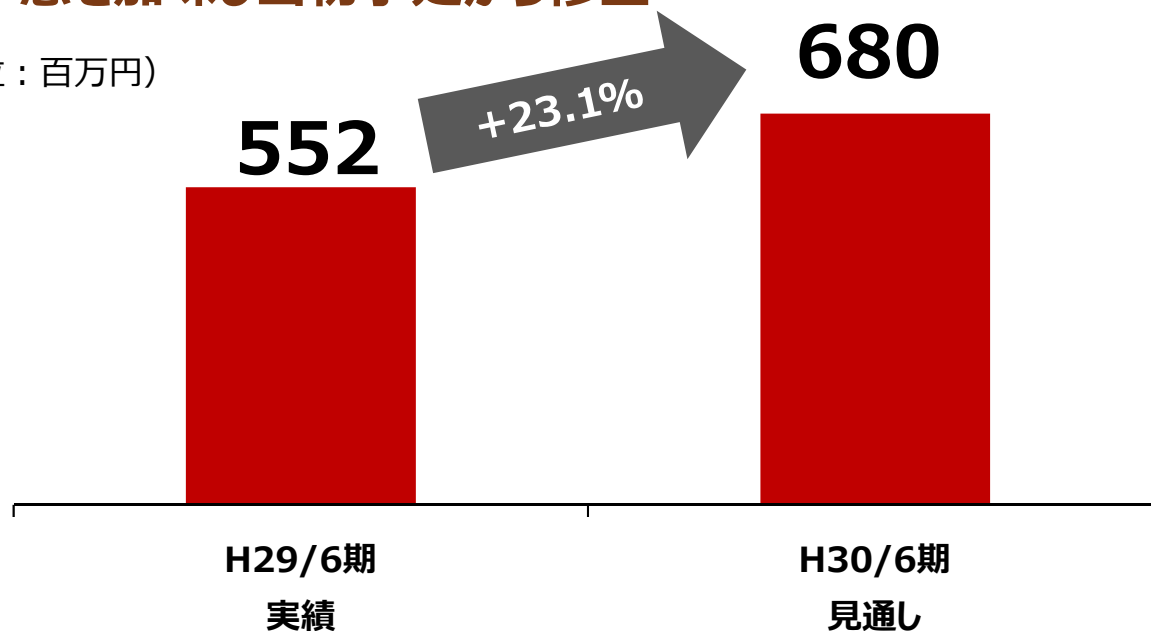
(単位：百万円)



# 平成30年6月期 親会社の所有者に帰属する当期利益見通し (Non-GAAP)

当社連結会計期間に対してソフトブレン社の業績が下回った影響、  
また来期予想を加味し当初予定から修正

(単位：百万円)



基本的 1 株当たり  
当期利益 (円)

32.8

40.3

年間配当金 (円)

18.0

20.0

配当性向

54.8%

49.7%

**9期連続増配！**

# 今後の方向性

企業と個人のコミュニケーションをサポートするITサービスをベースに必要な  
情報やモノをタイミング良く提供することを目的として幅広く事業を展開していきます

企業・個人



人・モノ・情報を求める企業・人の発見

探す・  
見つける

i-search  
i-catalog  
i-linkplus  
Fresheye  
ニュース配信

調べる・問  
い合わせる

i-ask  
i-entry  
dbecs  
i-livechat  
チャットボット

案内する・  
薦める

IVR  
i-shopnavi  
i-livechat  
チャットボット

申し込む・  
購入する

IVR  
i-entry  
キャンペーン  
受付  
ECサイト

集計・分析  
する

IoT  
ビッグデータ  
処理

届ける

i-gift  
ECサイト  
発送代行

コンタクト  
センター

提案型インバウンドセンター

レオコネク



価値ある人・モノ・情報の発見

人・モノ・情報





**株式会社スカラ**

- 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。