



株式会社スカラ

事業説明資料

(2018年6月期)

**東証1部
4845**

株式会社スカラ

<https://scalagr.jp/>

2018年8月16日

目次

1. 会社概要

2. 事業紹介

3. 当社の強み

4. 株主還元策

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	東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエアタワー
設立年月日	1991年12月11日
事業内容	SaaS/ASP事業、SFA事業、フィールドマーケティング事業、カスタマーサポート事業、その他
従業員	463名（2018年6月末時点 連結） ※正社員・契約社員のみ
平均年齢	32.5歳
資本金	1,594百万円（2018年6月末時点）
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 株式会社スカラサービス 株式会社plube
連結子会社	ソフトブレン株式会社（東証一部 証券コード：4779） （議決権ベース50.23%保有） 株式会社レオコネクト （出資比率66.0%）

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

カスタマーサポート事業

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

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

目次

1. 会社概要

2. 事業紹介

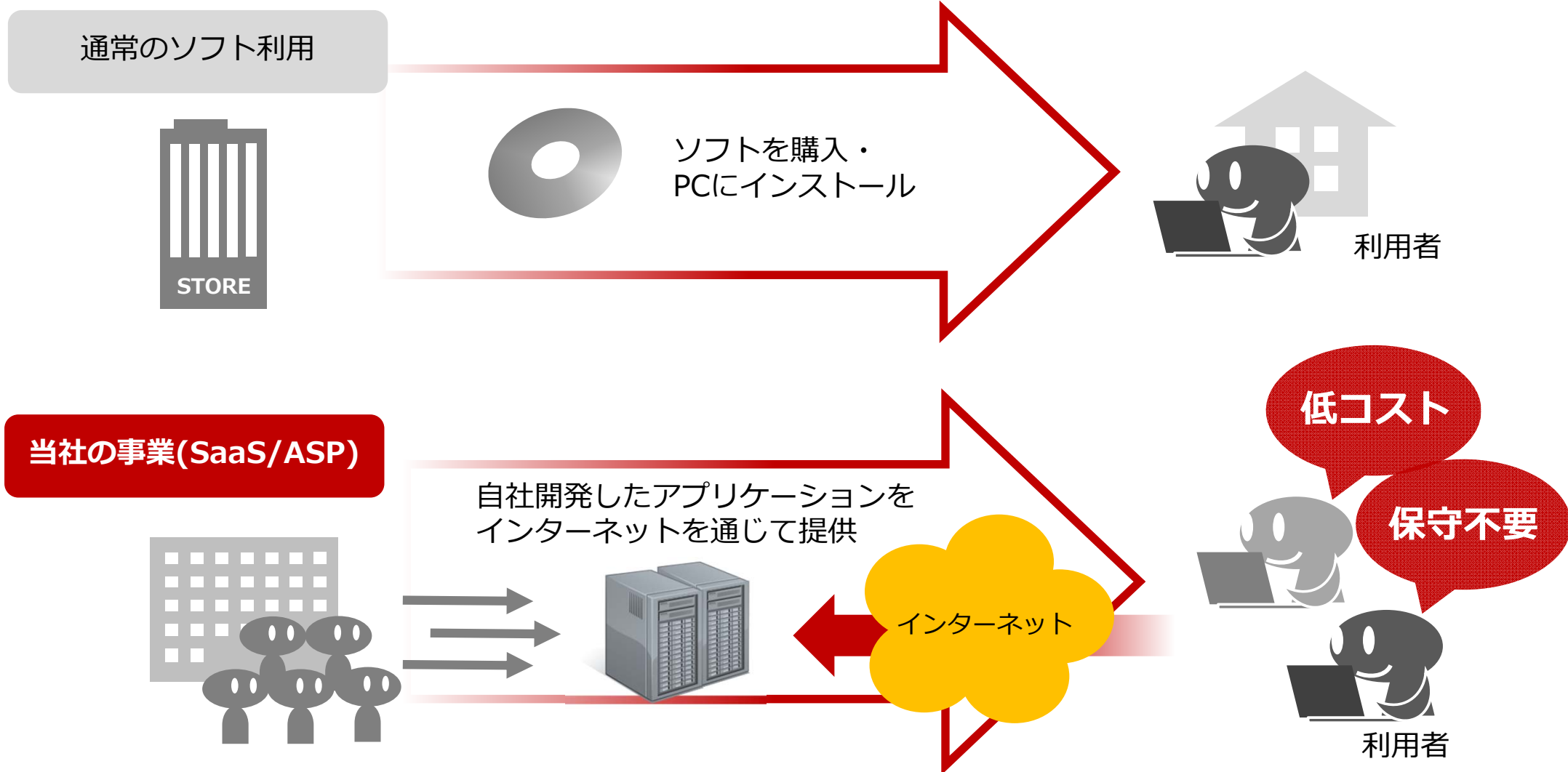
3. 当社の強み

4. 株主還元策

1).SaaS/ASP事業

①「SaaS/ASP」とは？

大きな設備投資なしで、電話回線やインターネットを通じてアプリケーションを利用可能！



1).SaaS/ASP事業

②主要サービス紹介『 i-search 』

画像を表示することで見やすさをアップし、
ユーザーを的確に誘導できる検索エンジン

導入前



導入後



▲導入事例：ジンス様

1).SaaS/ASP事業

③『 i-search 』の主な導入企業



マツダ様



伊藤園様



IHI様



キリン様



NTTドコモ様



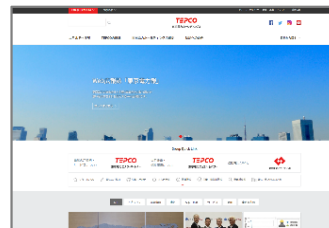
ダイハツ工業様



ジャックス様



東京電力ホールディングス様



明治様



ニトリホールディングス様



象印マホービン様



SBI証券様



セメダイン様



サンシャインシティ様



さいたま市様



1).SaaS/ASP事業

④主要サービス紹介『 i-ask 』

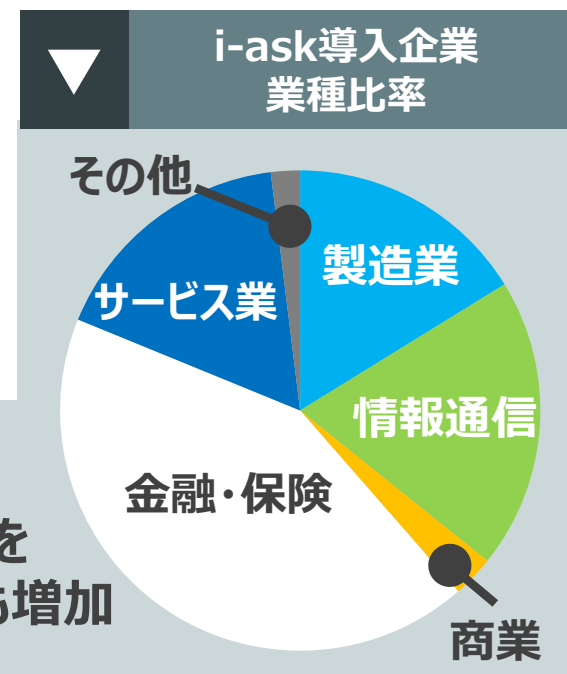
よくあるご質問をあらかじめ企業サイト内に登録しておくことで、
ユーザーの自己解決を可能にするシステム



コールセンターのコスト削減！
Web上で解決できることでCS向上！

▲導入事例：ビッグローブ様

問合せの多い業種で導入が多いものの、最近ではサイト更新を効率化するCMSとしての導入も増加



1).SaaS/ASP事業

⑤『i-ask』の主な導入企業

Menicon
メニコン様



損保ジャパン日本興亜
損害保険ジャパン日本興亜様



COOP 生活協同組合コープこうべ
生活共同組合コープこうべ様



J-オイルミルズ
J-オイルミルズ様



TOTO
TOTO様



BIGLOBE
ビッグロブ様



ORIX
オリックス生命保険様



YKK AP
YKK AP様



セブン銀行
セブン銀行様



NISSIN GROUP
日清食品グループ様



楽天証券
楽天証券様



中部電力
中部電力様



mizkan
Mizkan Holdings様



au損保
au損害保険様



楽天生命
楽天生命保険様



1).SaaS/ASP事業

⑥主要サービス紹介『IVR』

企業の電話窓口で、音声による自動応答を行うシステム

ユーザーのダイヤル操作に合わせて、音声の再生やコールの振分等を行うことが可能



〇〇変更受付ダイヤルです。
変更をご希望の方は「1」を、オペレータに
お繋ぎする場合は「2」を押してください。



1

契約内容の変更は
「1」を、ご住所の
変更は「2」を・・・



2

オペレータに
転送！



POINT 1 24時間365日の対応が可能！

POINT 2 受電対応のコスト削減！

POINT 3 SMSやLINEとの連携も可能！

▼主な導入企業

- ・アスクル様
- ・リクルートホールディングス様
- ・チューリッヒ・インシュアランス・カンパニー様
- ・オリックス生命保険様

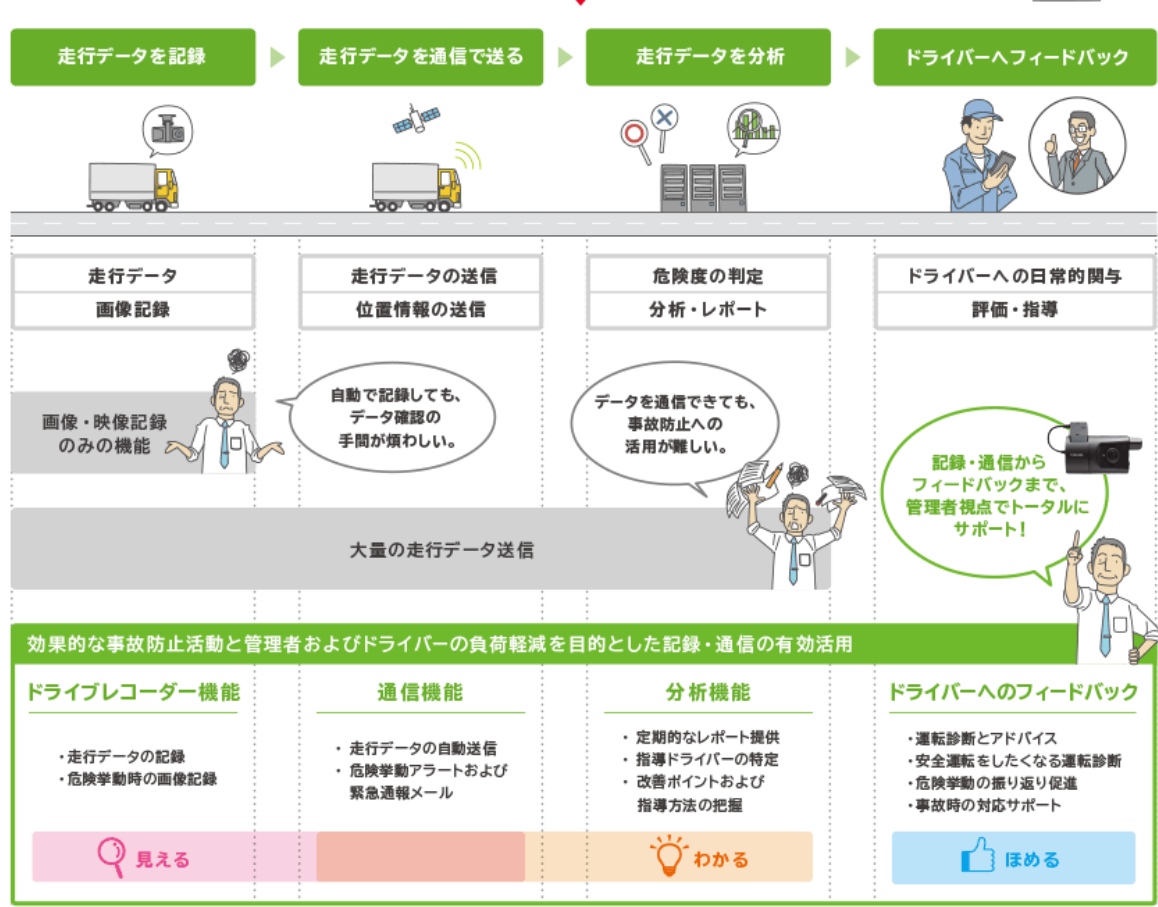
1).SaaS/ASP事業

⑦IoT、ビッグデータに関するサービスとは？

損害保険ジャパン日本興亜様が販売する安全運転支援サービス『スマイリングロード』向けにビッグデータの処理・管理サービスを提供しています。

通信機能付ドライブレコーダー*1 + データ分析サービスに、
新たなコンセプトを加え、効果的な事故防止活動を実現

事故防止
対策で
重要な
4つの
プロセス



ドライブレコーダー
類似の事故防止サービス*2



スカラコムが提供するサービス範囲

- 1 スカラコミュニケーションズのサーバにて、ドライブレコーダーから送信される走行データ等を受信
- 2 蓄積した膨大な量の走行データ等を、スカラコミュニケーションズが開発したWebシステムで管理・運用

POINT

- 1 2015年11月末時点で、累計申込台数が1万台を突破するとともに、導入企業全体の事故件数が約20%減少！
- 2 2016年1月、日本経済新聞社主催の「2015年日経優秀製品・サービス賞」において、最優秀賞受賞

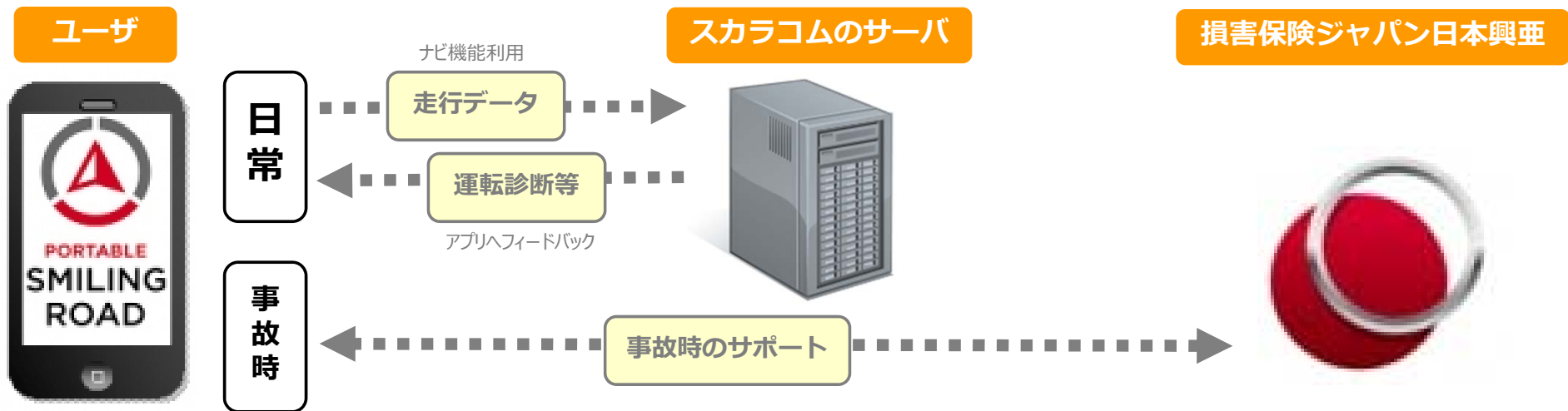


*1 ドライブレコーダーは車両のシガーソケットより電源供給を行います
*2 ドライバーへのフィードバックがないサービス

1).SaaS/ASP事業

⑦IoT、ビッグデータに関するサービスとは？

損害保険ジャパン日本興亜様の安心・安全・快適なドライブをナビゲートする個人向けスマートフォン用アプリ『ポータブルスマイリングロード』向けにビッグデータの処理・管理サービスを提供しています。



スカラコムが提供するサービス範囲

- 1 スカラコムコミュニケーションズのサーバにて、専用スマートフォンアプリから送信される走行データ等を受信
- 2 蓄積した膨大な量の走行データ等を、スカラコムコミュニケーションズが開発したWebシステムで管理・運用

2).SFA事業

SFA事業とは？

総合型SFA/CRMとして、全部門で情報共有/フル活用
全部門の情報を一元管理。情報を資産化し組織力を高める。



新規リストから顧客情報、案件情報、名刺情報、商談情報などを簡単取り込み



顧客軸で全部門の接触情報を簡単に見られる

<p>リスト化分析</p> <p>見込み発掘 媒体別アプローチ分析</p>	<p>他部門情報 接触履歴</p> <p>人脈情報 他部署接触履歴 / 予定</p>	<p>訪問ルート 過去履歴</p> <p>訪問先地図表示 保守情報確認</p>	<p>お問い合わせ履歴 保守情報</p> <p>クリックトゥコール 通話履歴</p>	<p>契約書閲覧</p> <p>顧客別契約書一覧</p>
---	--	---	--	------------------------------

全部門の情報を一元管理
顧客軸で全部門の接触情報を簡単に見られることにより、業務の効率化
マネジメントのスピードアップにより、受注率の向上！

地図表示

スケジュールから訪問先の地図を簡単表示。周辺のお客様も表示でき、ルート組みや予定を決める際にも便利。スマートフォン・タブレットの使用で外出先でも地図表示が可能、スムーズな移動に役立ちます。

©2014 ZEBRAIN CO., LTD. Z14LE0509号

簡単名刺管理

簡単に名刺の登録を行え、登録時間やコストの無駄を省きます。名刺情報から自動で顧客データを作成し、様々な画面に反映することができます。

3).フィールドマーケティング事業

フィールドマーケティング事業とは？

全国の登録スタッフ約7.4万人の空き時間を活用し、
小売店舗の売上向上・収益改善につながる店頭活動に関するサービス

- 調査カバー店舗数は約7,000店舗
- インテージ社との提携によるコーザルデータサービス

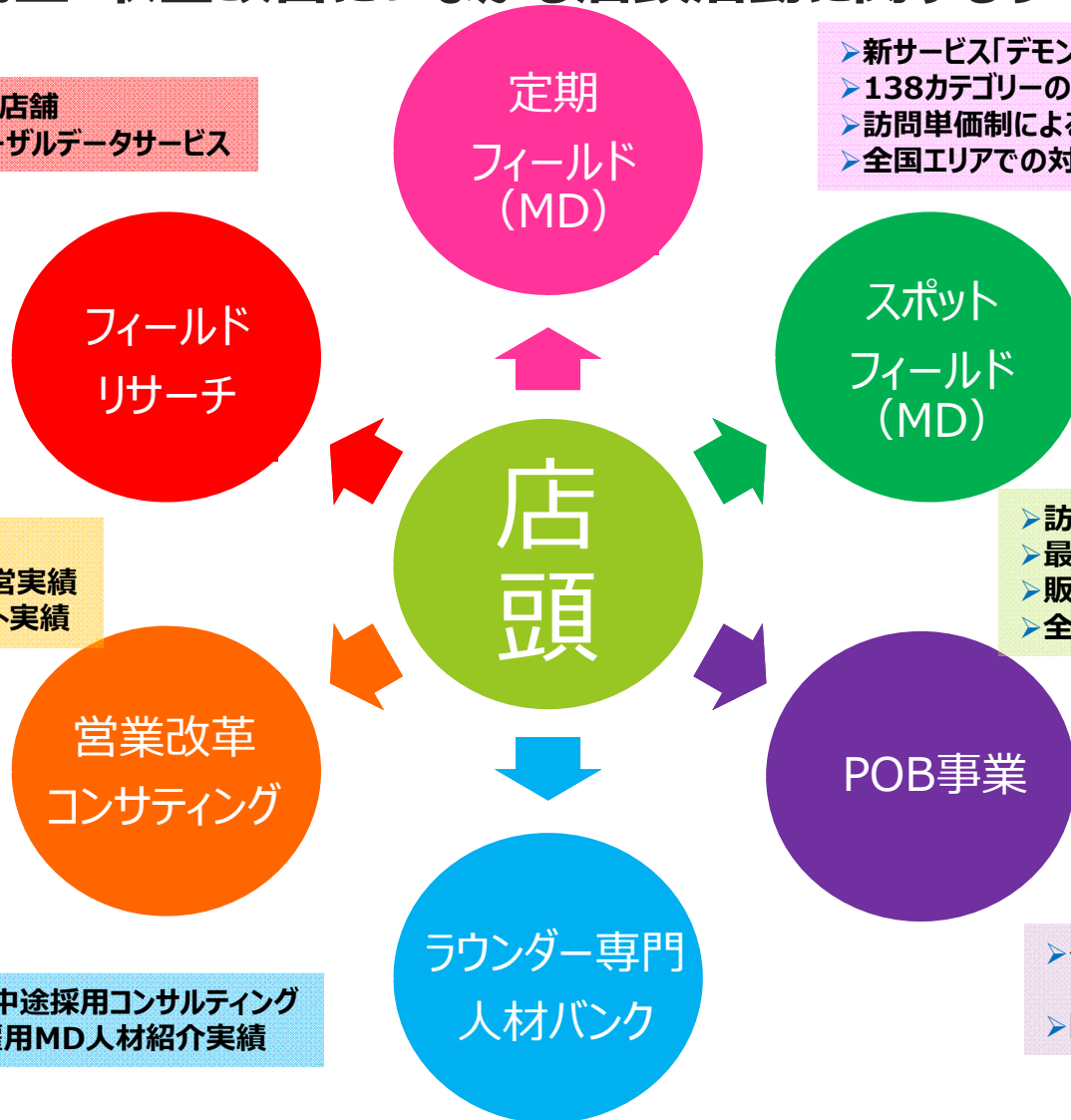
- 新サービス「デモンストレーション」を提供開始
- 138カテゴリーの消費財と350社の取引実績
- 訪問単価制による費用対効果の高い活動
- 全国エリアでの対応

- 代表木名瀬はアサヒビール出身
店頭専門子会社の立ち上げ～経営実績
- 大手企業5社での長期プロジェクト実績

- 訪問実績146,044店舗(2017年12月現在)
- 最大全国8,000店舗を約2週間でラウンド可能
- 販促物設置からエンド構築、棚替えも可能
- 全国エリアでの対応

- 新卒・中途採用コンサルティング
- 自社雇用MD人材紹介実績

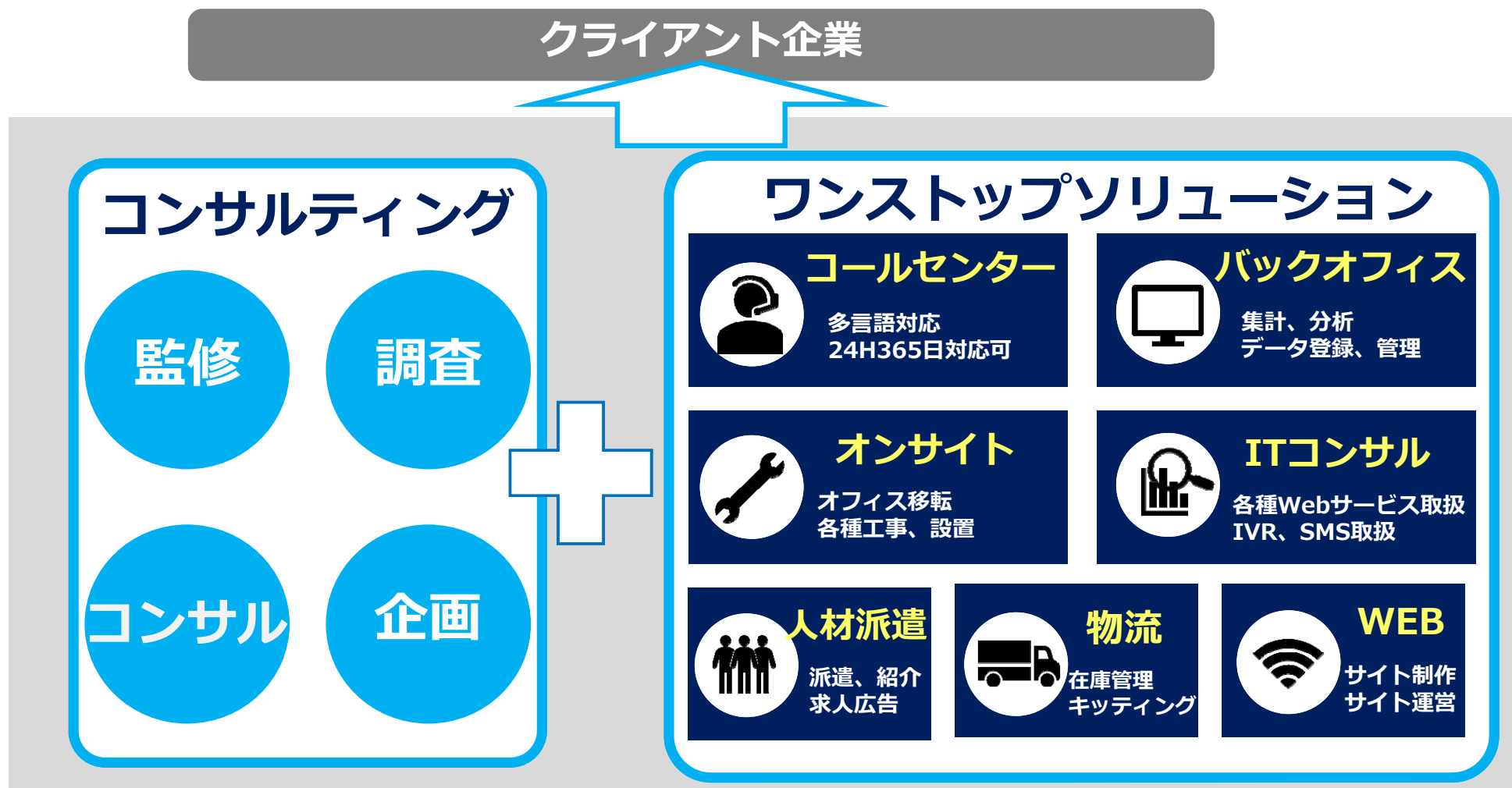
- クレディセゾンとの業務提携による
ショッパーズインサイトデータ提供
- 国内最大級の21万人を超える会員



4). カスタマーサポート事業

カスタマーサポート事業とは？

- ▶ クライアント企業のサービスや商品に対する問合せ受付から、対応後のフォローアップまでを行うインバウンドコールセンター業務を行う。
- ▶ 独自のノウハウとコールセンター向けITサービスを連携させ、問題解決だけでなく、提案型のインバウンドセンターへの発展をめざす。



5).その他 (出版・開発・EC)

1. 出版

書籍出版を通じて企業のマーケティング・IR・ブランディングに貢献
出版後はダイヤモンド社の流通網で店頭に並ぶ

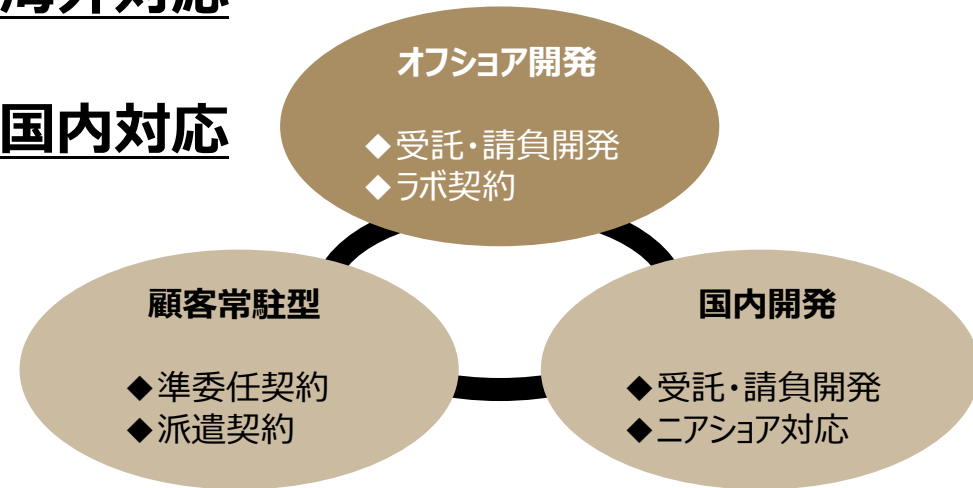


2. システム開発

オフショア・ニアショアを活用し顧客のシステム開発を強力に支援

海外対応

国内対応



3. EC

対戦型トレーディングカード売買を行う「遊々亭」を運営



目次

1. 会社概要

2. 事業紹介

3. 当社の強み

4. 株主還元策

豊富なサービスラインナップ

分類	商品名	概要
サイト支援サービス	i-search	サイト内検索エンジン
	i-linkcheck	リンク切れ検知システム
	i-print	サイトプリントシステム
	i-linkplus	関連リンク表示サービス
CMSサービス	i-ask	FAQシステム
	i-catalog	商品サイト管理システム
	i-learning	e-ラーニングサービス
	i-flow	進捗管理・承認システム
	LaCoon	ウェブシステム構築プラットフォーム
CRM	i-entry	総合アンケートCRMサービス
	dbecs	高性能webメーカー
	i-assist	バーチャルアシスタンス
	i-livechat	Webチャットシステム
	i-gift	デジタルギフトサービス
電話系サービス	SaaS型IVR	24時間365日の自動音声応答
ニュース配信サービス	法人ニュース	重要なビジネス情報のチェック
データ管理	PatentManager6	最新の特許管理システム
	GripManager	契約業務管理システム
サイト運営ビジネス	Fresheye	検索ポータルサイト
IoT、ビッグデータ	安全運転診断	ビッグデータの処理・管理
SFA事業	eセールスマネージャー	営業支援システム
フィールドマーケティング事業	フィールド活動、フィールドリサーチ等	マーケット調査、店頭フィールド活動
EC	オンラインカードショップ	トレーディングカード並びに関連商品の通信販売/買取業務
カスタマーサポート事業	コンタクトセンター	カスタマーサポートコンサルティング

POINT

蓄積したノウハウにより、低コストでラインナップ増加！

強固な顧客基盤

取引実績

SaaS/ASP事業

上場企業400社を含む大手企業1,000社以上

SFA事業

大手企業から中小企業まで4,500社以上

目次

1. 会社概要

2. 事業紹介

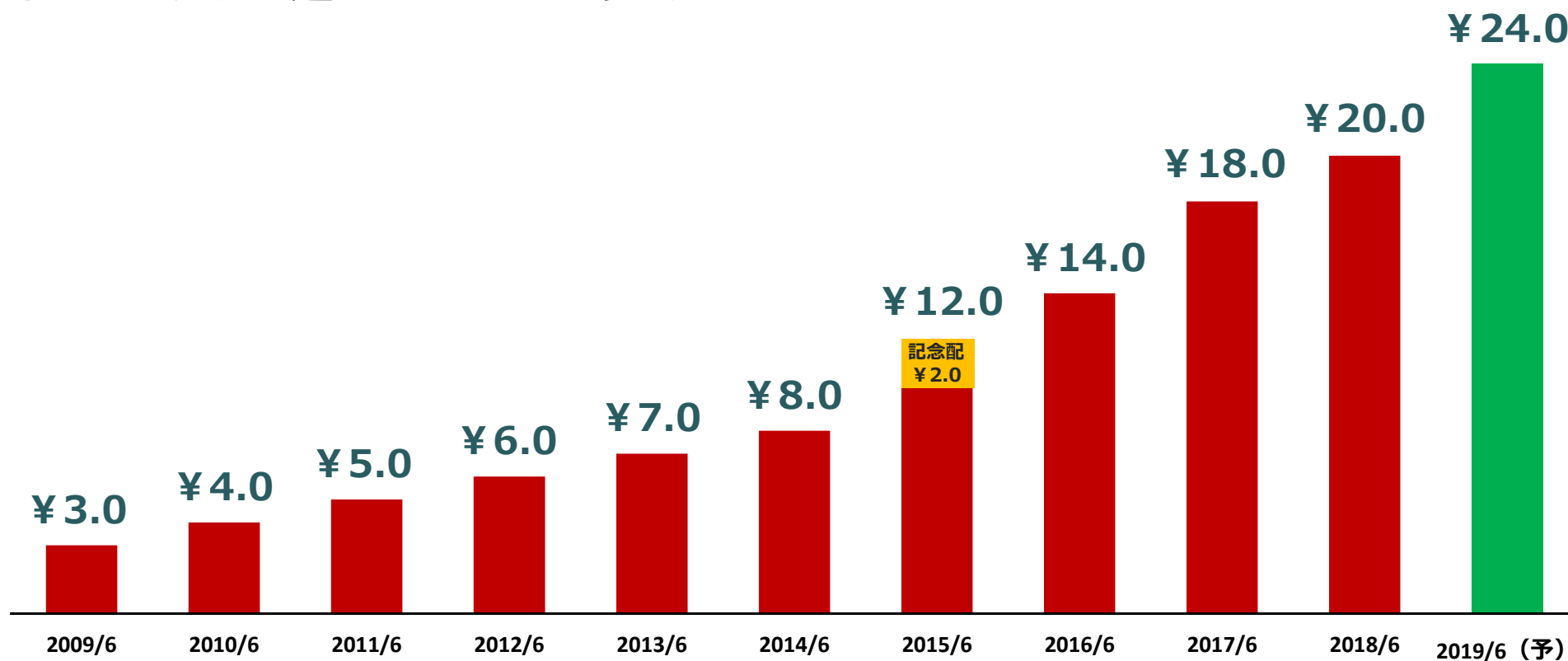
3. 当社の強み

4. 株主還元策

株主還元策

10期連続増配！

今後も株主の皆様への適切な利益還元を重要な経営課題のひとつと位置付け、業績に応じた利益還元に努めてまいります



※1 2014年1月1日付で1：100の株式分割を実施し、過去についても遡及して修正

※2 2015年6月期配当額は、記念配当2円/株を含む



**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**

- 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。