



**株式会社スカラ**

# **決算説明資料**

**(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. 決算概況

## 2. 事業の状況

## 3. 今後の取組み

## 4. 業績見通し

# 通期トピックス

## 2社連結子会社化、3つの新サービスを提供開始

- 1Q ・2017年8月1日付で  
株式会社plubeを連結子会社化
- 2Q ・2017年11月より  
デジタルギフトサービス『i-gift』の提供開始  
・2017年12月より  
Webチャットボットシステム『i-assist』の提供開始
- 3Q ・2018年1月より  
契約業務管理システム『GripManager』の提供開始  
・2018年2月28日付で  
株式会社レオコネクトを連結子会社化
- 4Q ・既存サービスの販売強化

# 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)

		2017/6期 通期	2018/6期 通期	増減	対前年同期 増減率
売上収益		10,663	12,829	2,166	20.3%
営業利益	【IFRS】	3,736	1,546		
営業利益	【Non-GAAP】	1,389	1,546	157	11.3%
税引前利益	【IFRS】	3,728	1,535		
税引前利益	【Non-GAAP】	1,381	1,535	154	11.1%
親会社帰属当期利益	【IFRS】	2,987	707		
親会社帰属当期利益	【Non-GAAP】	552	707	155	28.0%
基本的1株当たり四半期利益（円）	【IFRS】	177.52	41.88		
基本的1株当たり四半期利益（円）	【Non-GAAP】	32.82	41.88		

注) 2017/6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」等を控除

# 事業内容

- 第3四半期より連結子会社化した(株)レオコネク트가報告セグメントとして加わる

	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

# 売上構成

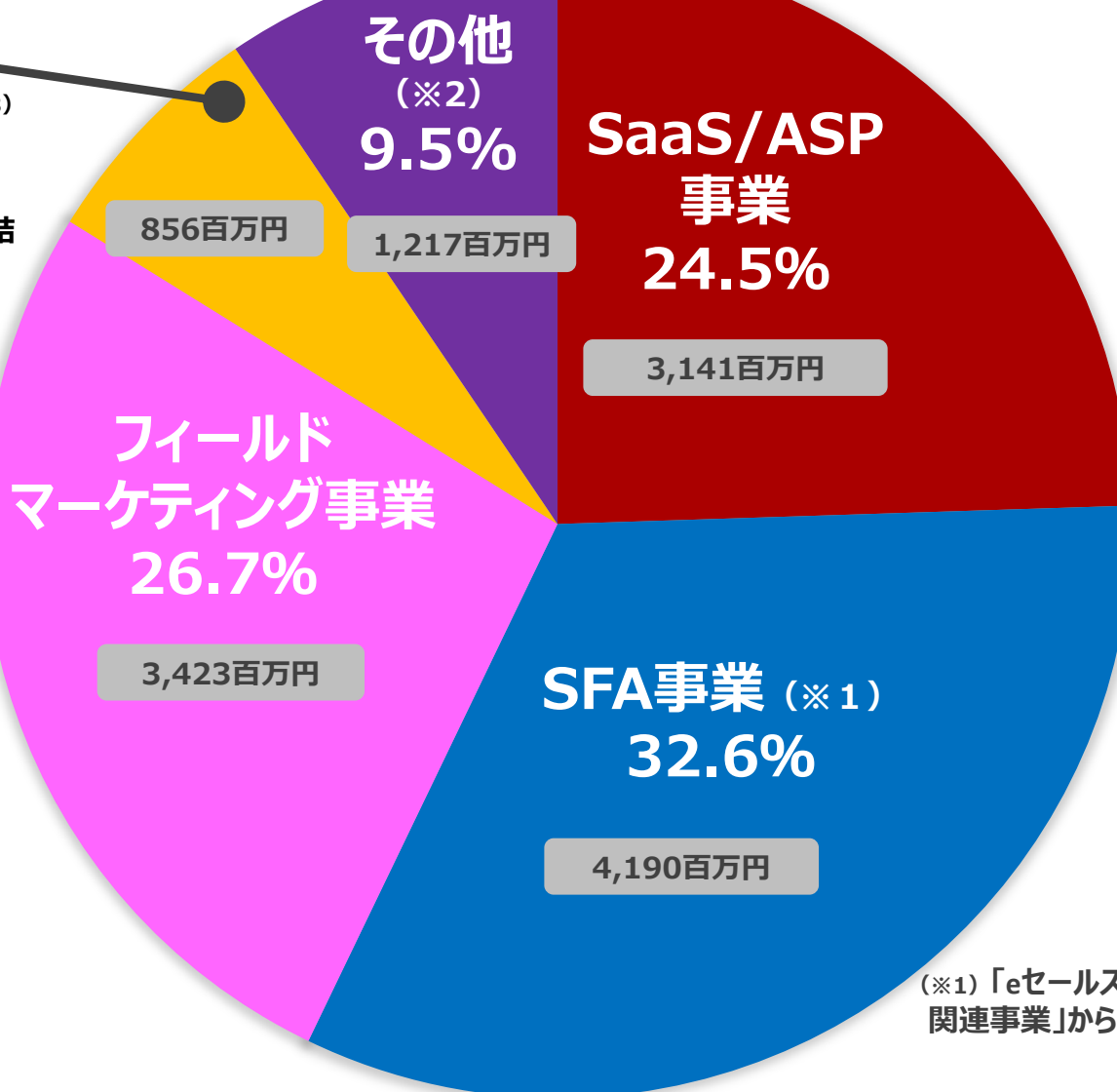
▼2018年6月期 通期

売上収益計：12,829百万円

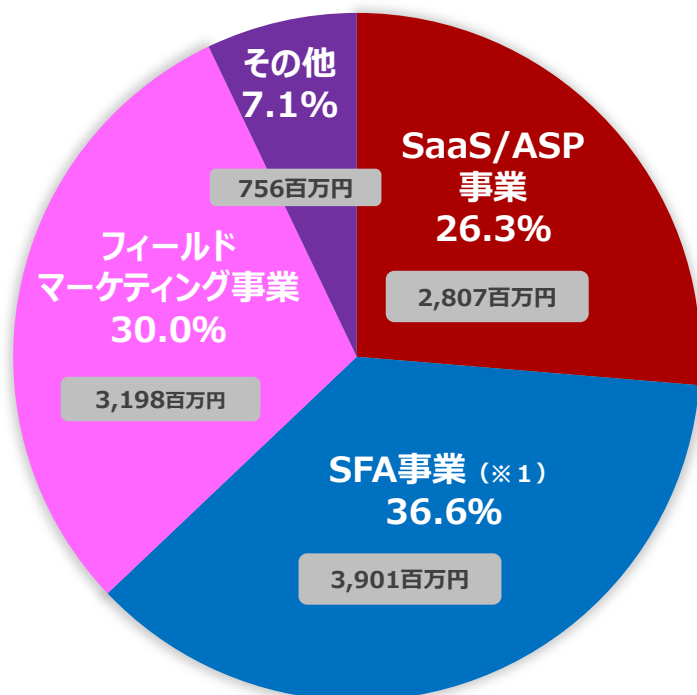
カスタマー  
サポート事業 (※3)  
6.7%

(※3) 4ヶ月間のみの連結

- (※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



▼2017年6月期 通期



(※1) 「eセールスマネージャー  
関連事業」から名称変更

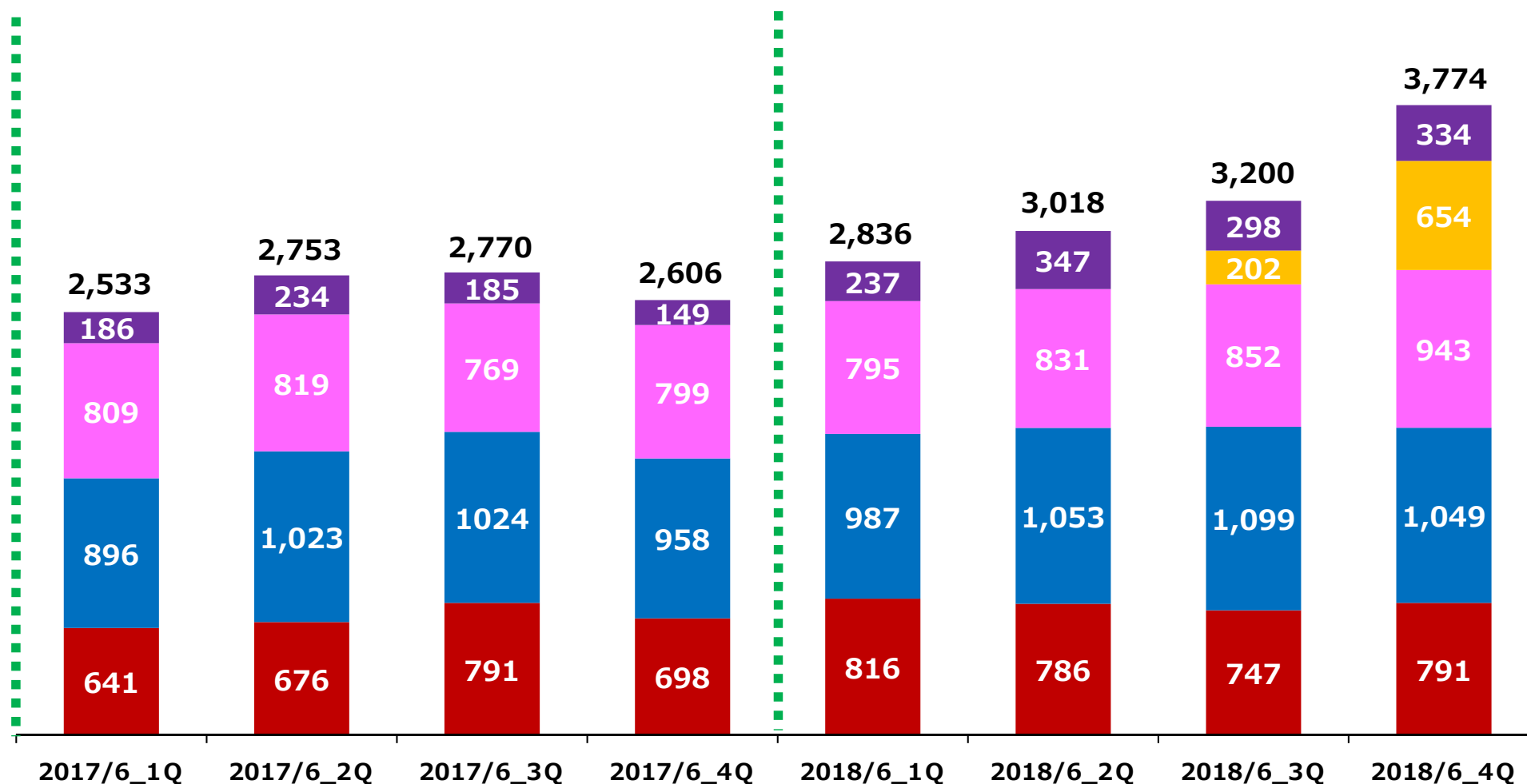
売上収益計：10,663百万円

# セグメント別 売上収益の推移

- ・SaaS/ASP事業を中心に堅調に推移
- ・カスタマーサポート事業も加わり、売上収益は着実に増加

(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 ■ カスタマーサポート事業 ■ その他

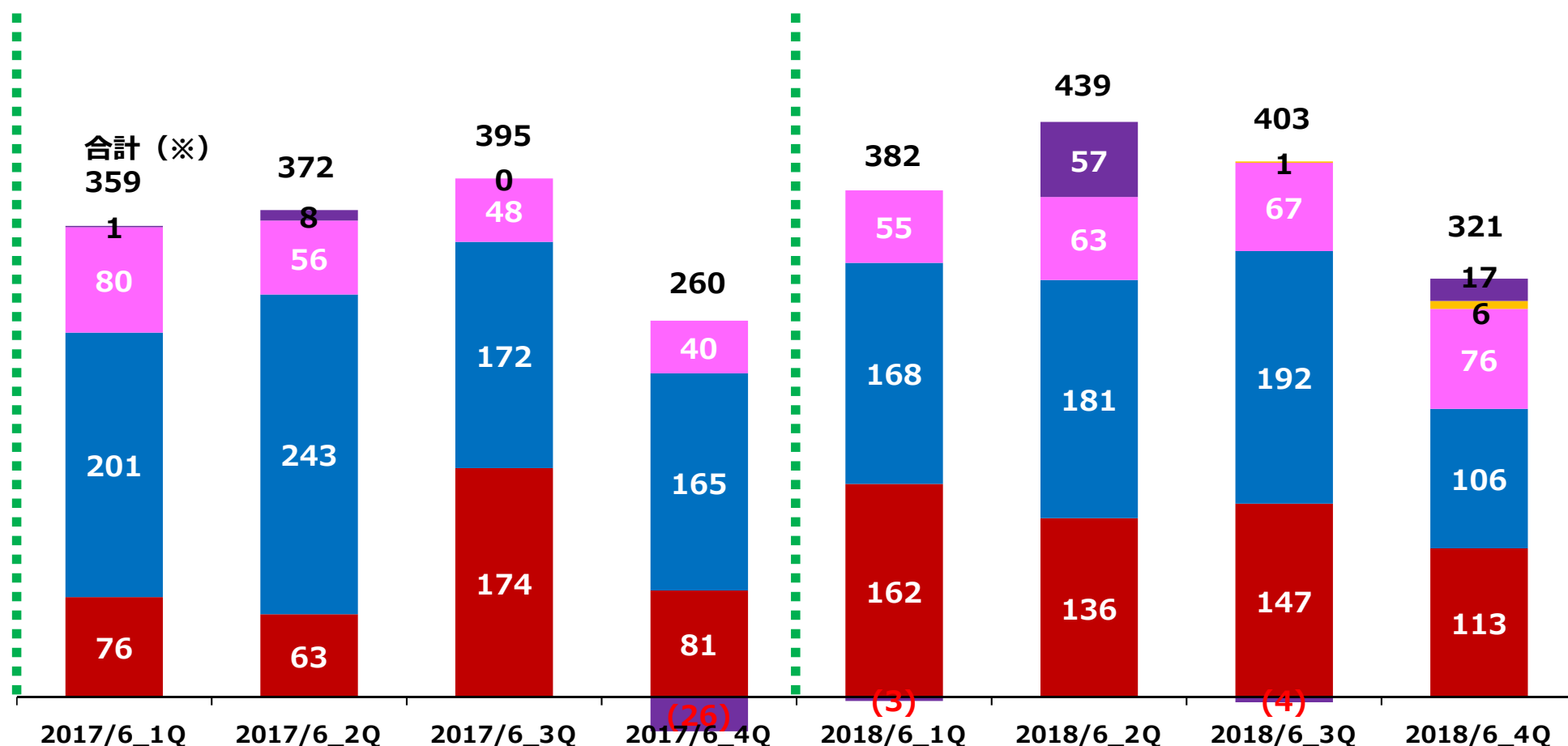


# セグメント別 営業利益の推移(Non-GAAP)

- ・SaaS/ASP事業の営業利益は、売上収益が増加し前年同期比41.2%増
- ・SFA事業は、中長期の成長に向けた従業員数の増加やオフィス移転等により、前年同期比較では収益性は低下

(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 ■ カスタマーサポート事業 ■ その他



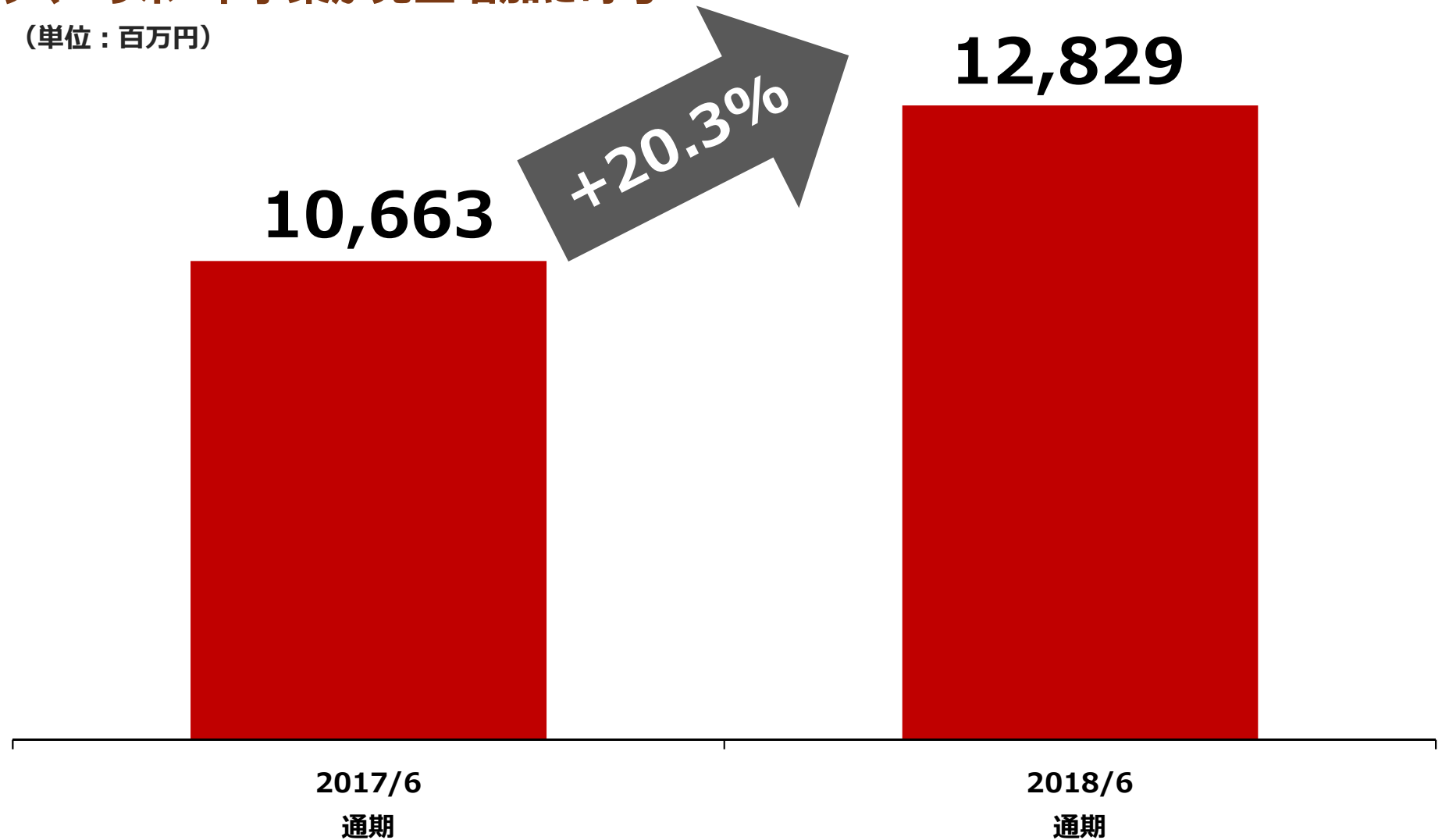
(※) 営業利益合計には調整額を含む



# 売上収益の推移

- ・SaaS/ASP事業、SFA事業、フィールドマーケティング事業とセグメント追加された  
カスタマーサポート事業が売上増加に寄与

(単位：百万円)

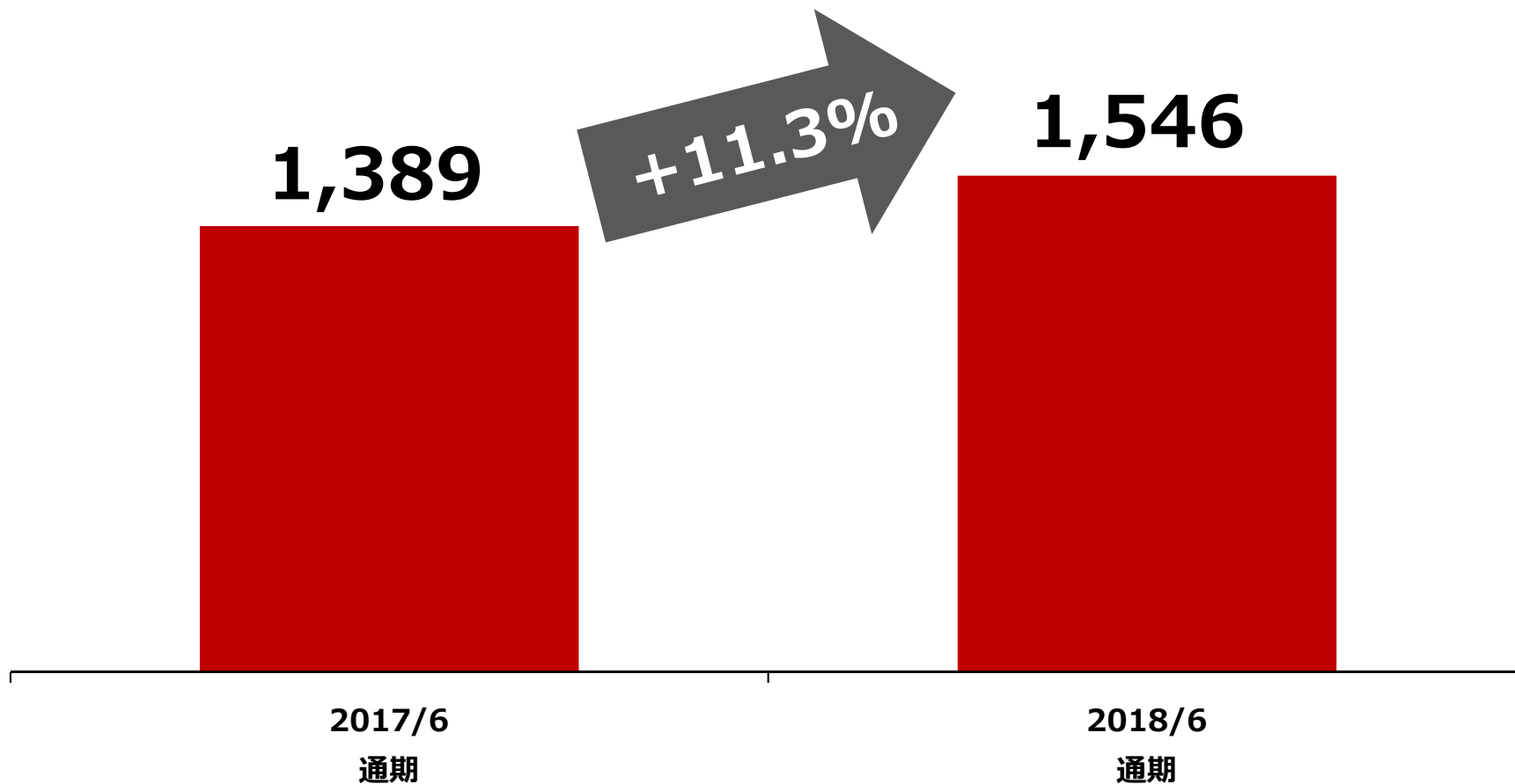


※2017/6期より、ソフトブレン (SB) を連結子会社化

# 営業利益の推移 (Non-GAAP)

・SaaS/ASP事業を中心に順調に増加

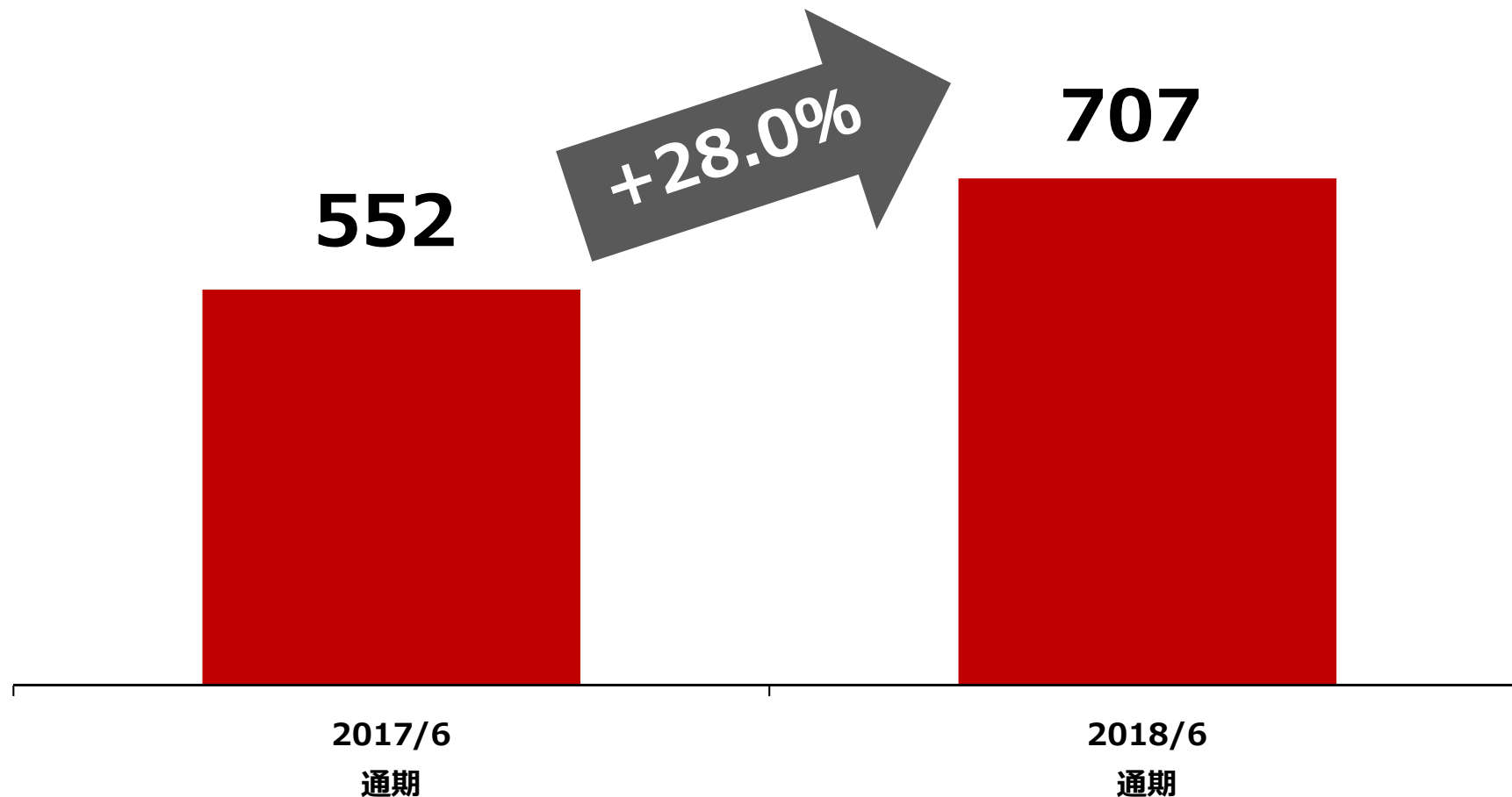
(単位：百万円)



# 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

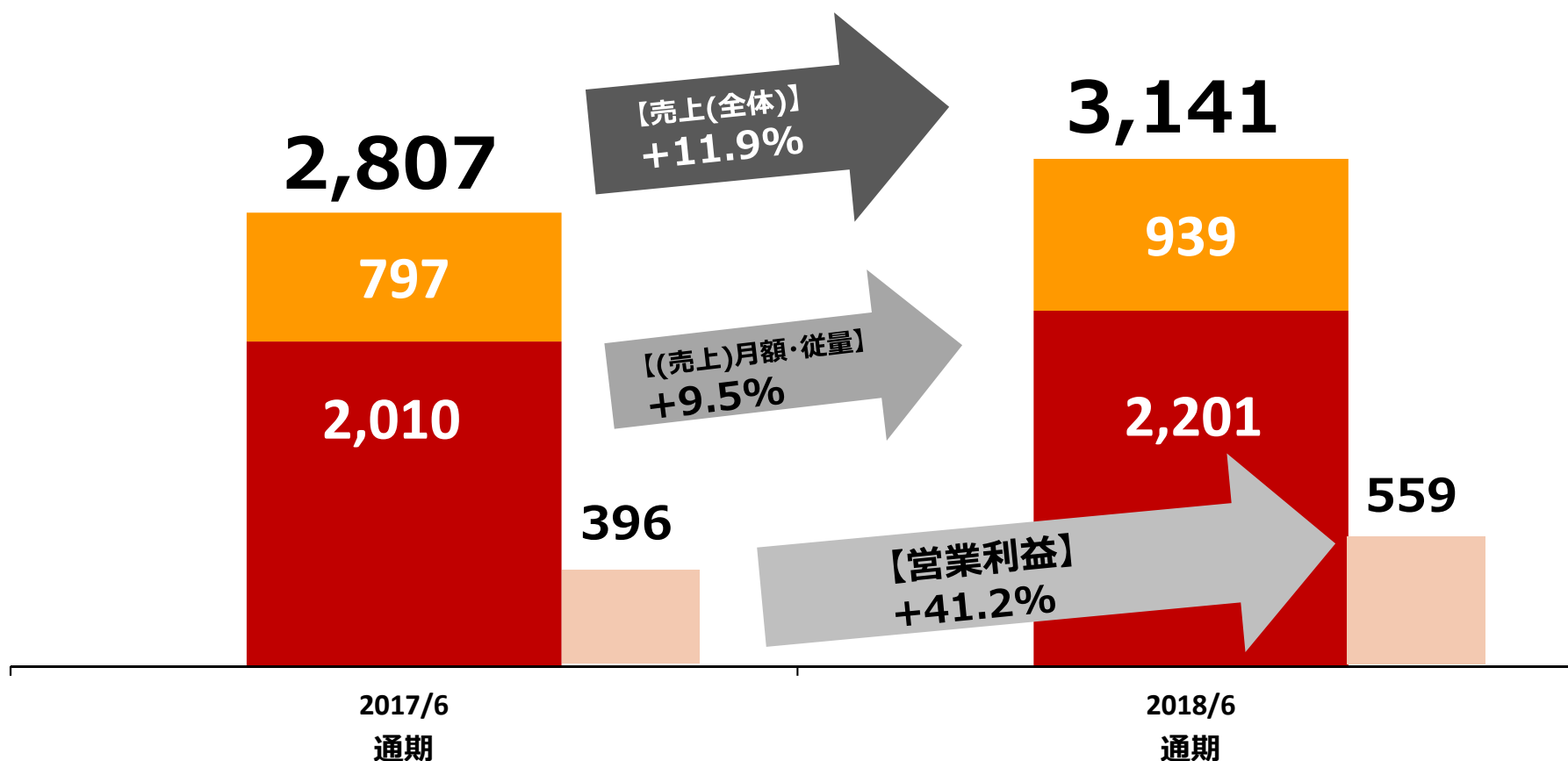
(単位：百万円)



# SaaS/ASP事業 売上収益・営業利益の推移 (Non-GAAP)

- 一時・月額売上、営業利益ともに順調に増加

(単位：百万円) ■ 売上(月額・従量) ■ 売上(一時) ■ 営業利益



# SaaS/ASP事業 売上構成

(単位：百万円)	2017/6 通期	2018/6 通期	増減	対前期 増減率	
i-search	409	457	+48	+11.8%	
i-ask	356	450	+94	+26.3%	
i-entry	104	101	-3	-2.8%	
WEBサービス	426	467	+41	+9.5%	
IoT・ビッグデータ 関連	337	487	+150	+44.5%	
電話系サービス	263	273	+10	+3.8%	
ニュース配信サービス	421	430	+9	+2.2%	
他(※)	488	473	-15	-3.1%	
合計	2,807	3,141	+334	+11.9%	

順調に増加

ビッグデータの処理・  
管理サービスを開発・  
提供し順調に増加

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

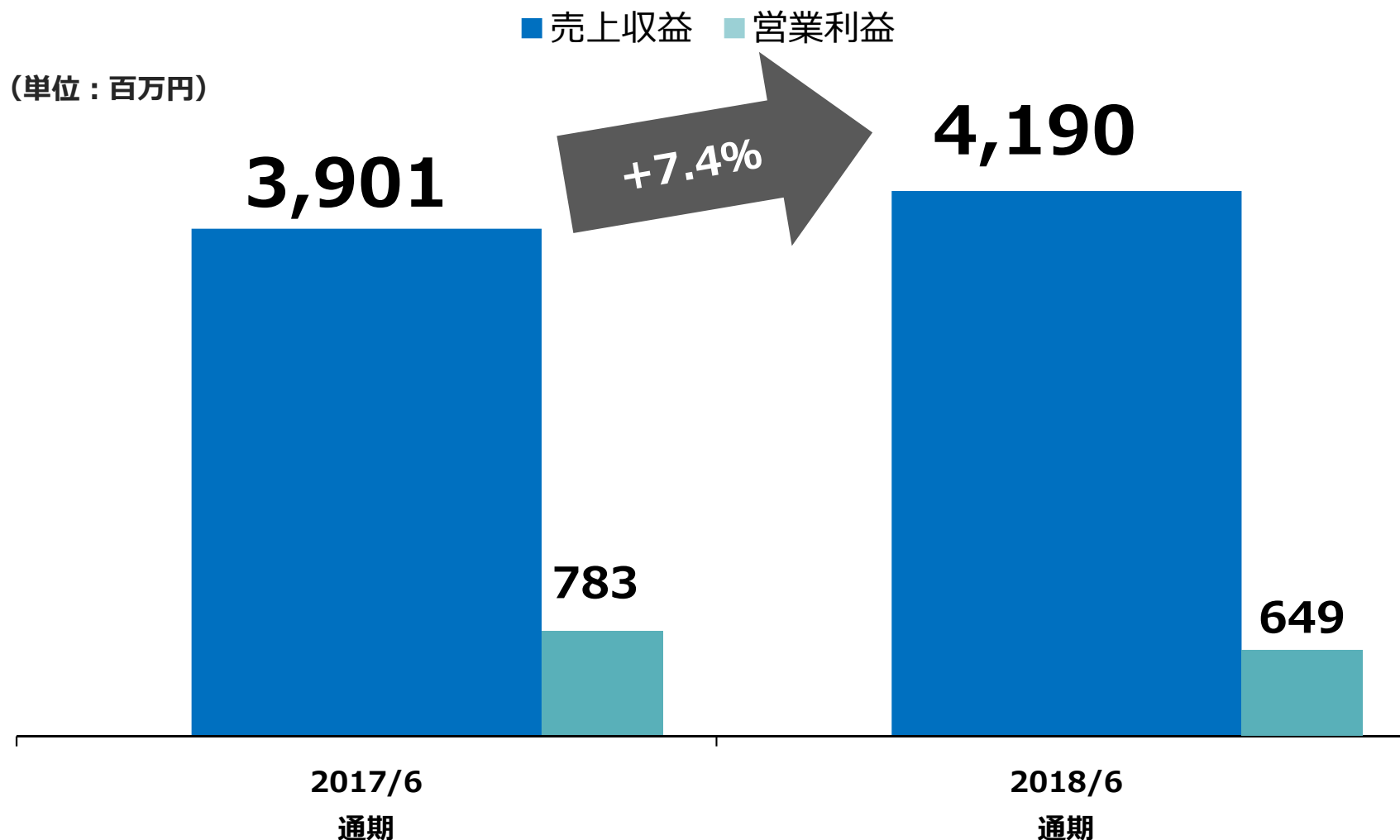
# SaaS/ASP事業 営業利益の主な増減要因 (Non-GAAP)

- ・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41.2%増加
- ・主に外注費、人件費が増加

<b>増加要因</b>	<b>i-シリーズを中心とした売上増 (334百万円)</b>
<b>減少要因</b>	<b>外注費の増加 (110百万円) 人件費の増加 (60百万円)</b>

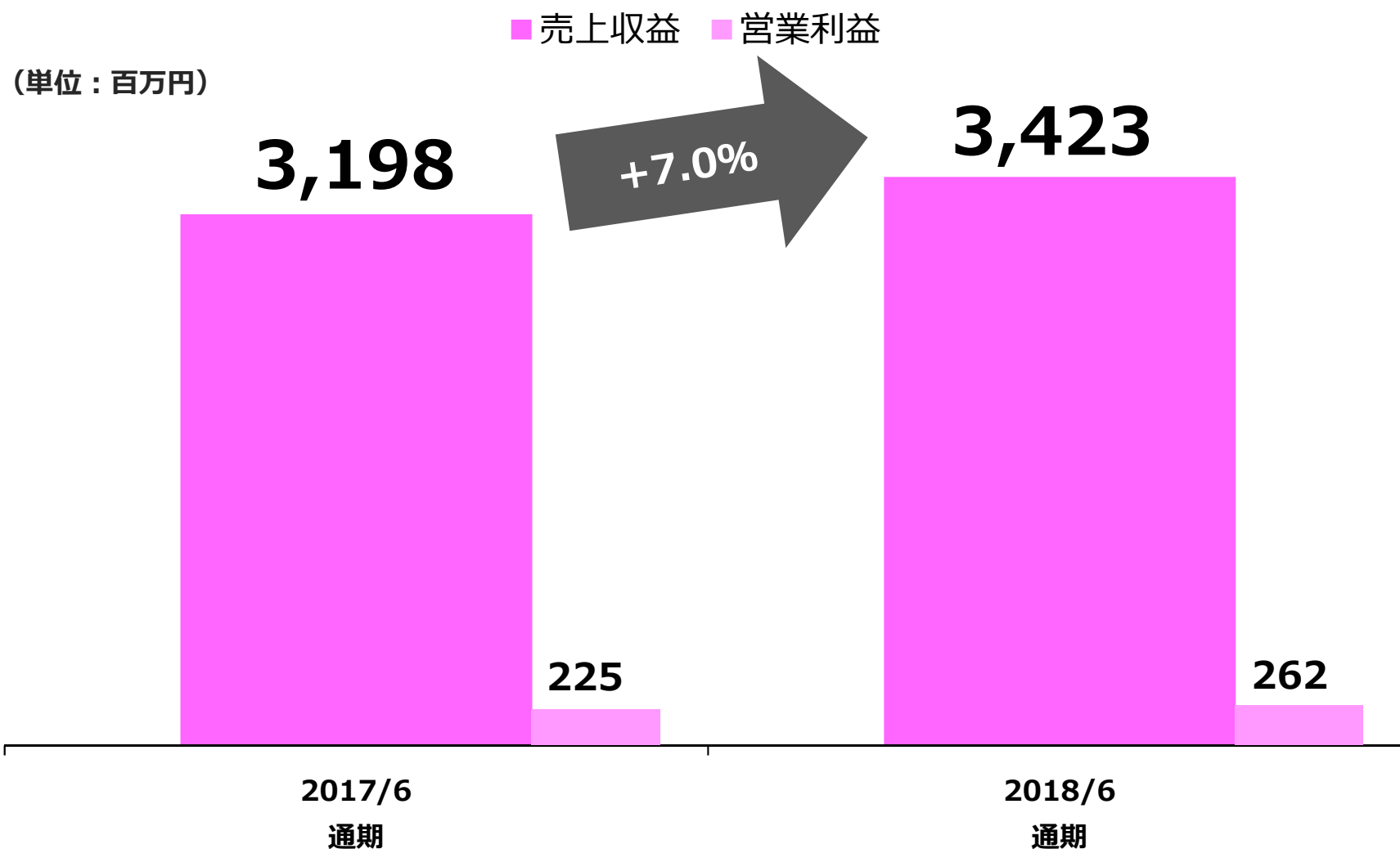
# SFA事業売上収益・営業利益の推移

- ・「生産性の向上の仕組みづくり」セミナーの開催など新規顧客の開拓を推進
- ・eセールスマネージャーを中心に堅調に推移したが、中長期の成長に向けた従業員数増加やオフィス移転等により減益



# 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

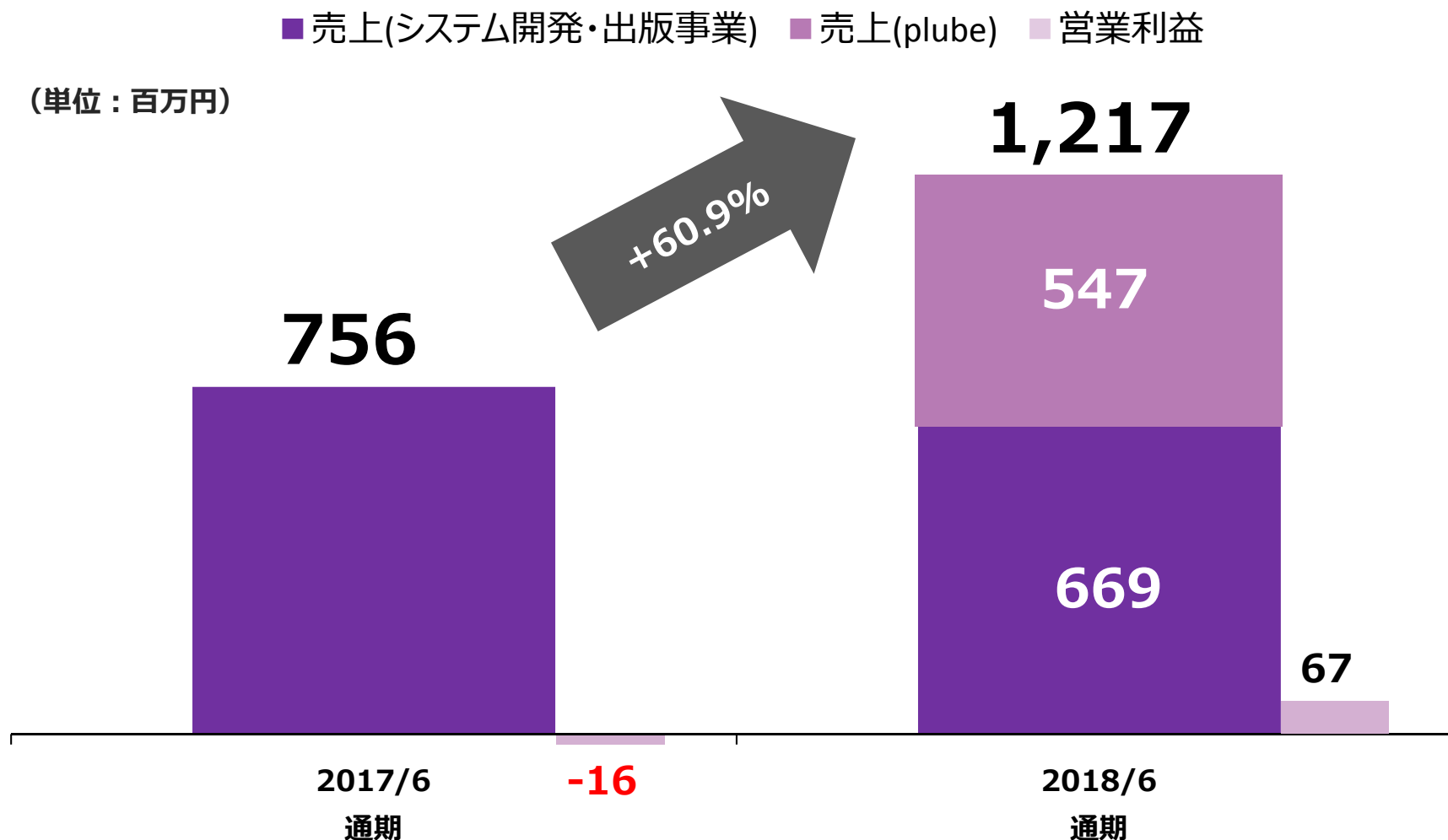
- ・新規顧客開拓を進めるとともに、POB事業では大手共通ポイント運営会社と業務提携を図るなど、会員拡大に推進
- ・ストックビジネスに加え、スポット案件についても好調に推移したことにより増収増益





# その他売上収益・営業利益の推移

- ・ECサイト運営会社である(株)plubeを連結子会社化、また出版事業である書籍販売が復調したことにより堅調に推移。ただし、システム開発事業については一部大型案件の規模縮小の影響により減収



# 目次

1. 決算概況

2. 事業の状況

3. 今後の取組み

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**  
既取引のある顧客からの追加導入実績も順調に増加
- 2. 接客データベースシステムの開発**  
ショールームご利用後の接客情報を登録、管理しCS向上を図る  
接客データベースシステムがYKK AP株式会社に導入された
- 3. IoT・ビッグデータ処理に関連するサービスを**  
**損害保険ジャパン日本興亜株式会社から追加受注**  
導入済みの各サービスの機能の追加および機能拡張のシステム開発業務を受注

# 事業の状況

## 新サービス『i-gift』の販売促進中



### 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
- ・東愛産業株式会社 他2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



## Webチャットボットシステム『i-assist』の販売促進中

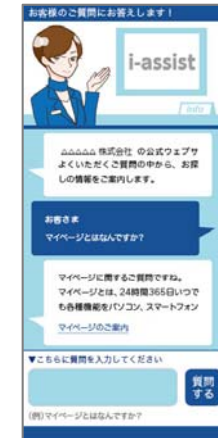
### 自動応答による顧客サポートをするサービス

- ✓ 入力されたメッセージからお勧めしたいページが複数ある場合、分類するための設問を自動で表示し、適切なページに誘導
- ✓ 当社チャットツールの『i-livechat』と連動することにより、オペレータによる応対またはシステムを使って問合せ内容に適した回答を自動で行うことが可能

#### 導入済み企業

- ・シン・エナジー株式会社
- ・株式会社静岡銀行
- ・株式会社アプラス

### 大手金融会社への導入が決定



▲ サービスイメージ

## Webチャットシステム『i-livechat』の販売促進中

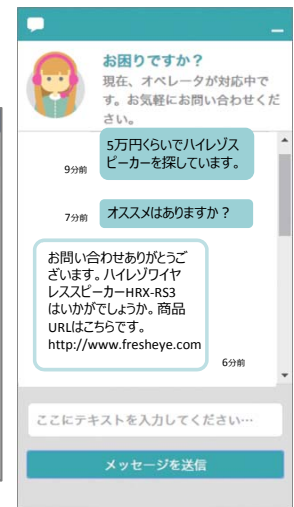
### 企業のサイト（ホームページ）を訪れたお客様（ユーザ）と1対1のチャットが行えるWebサービス

- ✓ 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

### 大手化粧品会社、大手損害保険会社への導入が決定



▲管理画面  
(導入イメージ)



▲ユーザ画面 (導入イメージ)

# 事業の状況

## SFA事業

- ✓ 「生産性の向上の仕組みづくり」セミナーを開催し  
新規顧客の開拓を推進
- ✓ CRM/SFAソフトウェア「eセールスマネージャー Remix  
Cloud」の使い勝手の良さを追求した開発に取り組む
- ✓ 成長に向けての従業員数増加やオフィス移転等により  
セグメント利益が減少

# 事業の状況

## フィールドマーケティング事業

- ✓ **8,500万人以上の会員を有する  
大手共通ポイント運営会社とともに会員拡大を推進**
- ✓ **フィールド活動一括受託などのストックビジネスが  
好調に推移**
- ✓ **店頭構築などのスポット案件も好調に推移**

# 事業の状況

## カスタマーサポート事業

- ✓ コールセンター運営における諸課題をワンストップで解決するカスタマーサポートコンサルティング事業を展開
- ✓ 光通信グループ各社の様々な商材に対するインバウンドコールセンター業務の実績を基に、外部からの提案型コールセンター業務の受注を狙う



# 事業の状況

## その他

- ✓ **出版事業の書籍販売が復調**
- ✓ **システム開発事業で  
一部大型案件の取引規模が縮小**
- ✓ **EC事業の(株)plubeの売上および利益が堅調に推移**

# 導入事例PICKUP：静岡銀行様、アプラス様

## Webチャットボットシステム『i-assist』を導入

### POINT 1

問合せの多いカテゴリを最初に表示

お客様の求める質問に近い内容を回答することが可能

サイト利用者の利便性の向上

### POINT 2

・質問した内容に対して最適な回答を会話形式で回答

・お問合せが多い時間帯でもチャットで即時回答が可能

顧客満足度の向上

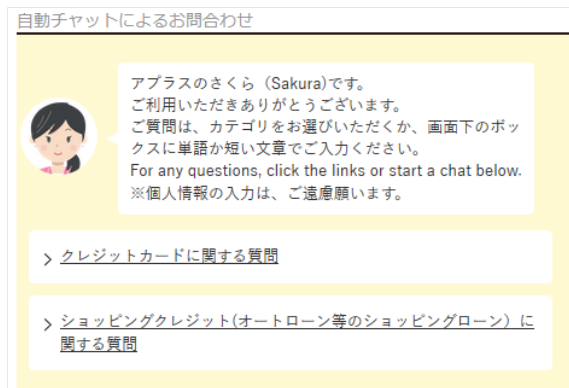


- > 各種手続き
- > しずぎんダイレクト
- > しずぎんダイレクトライト
- > 店舗・ATMのご案内
- > 各種手数料
- > 金利・外国為替相場

質問する

COPYRIGHT © 2011 THE SHIZUOKA BANK,LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

▲(株)静岡銀行様



名前は？

さくら (Sakura)です。よろしくお願いたします。

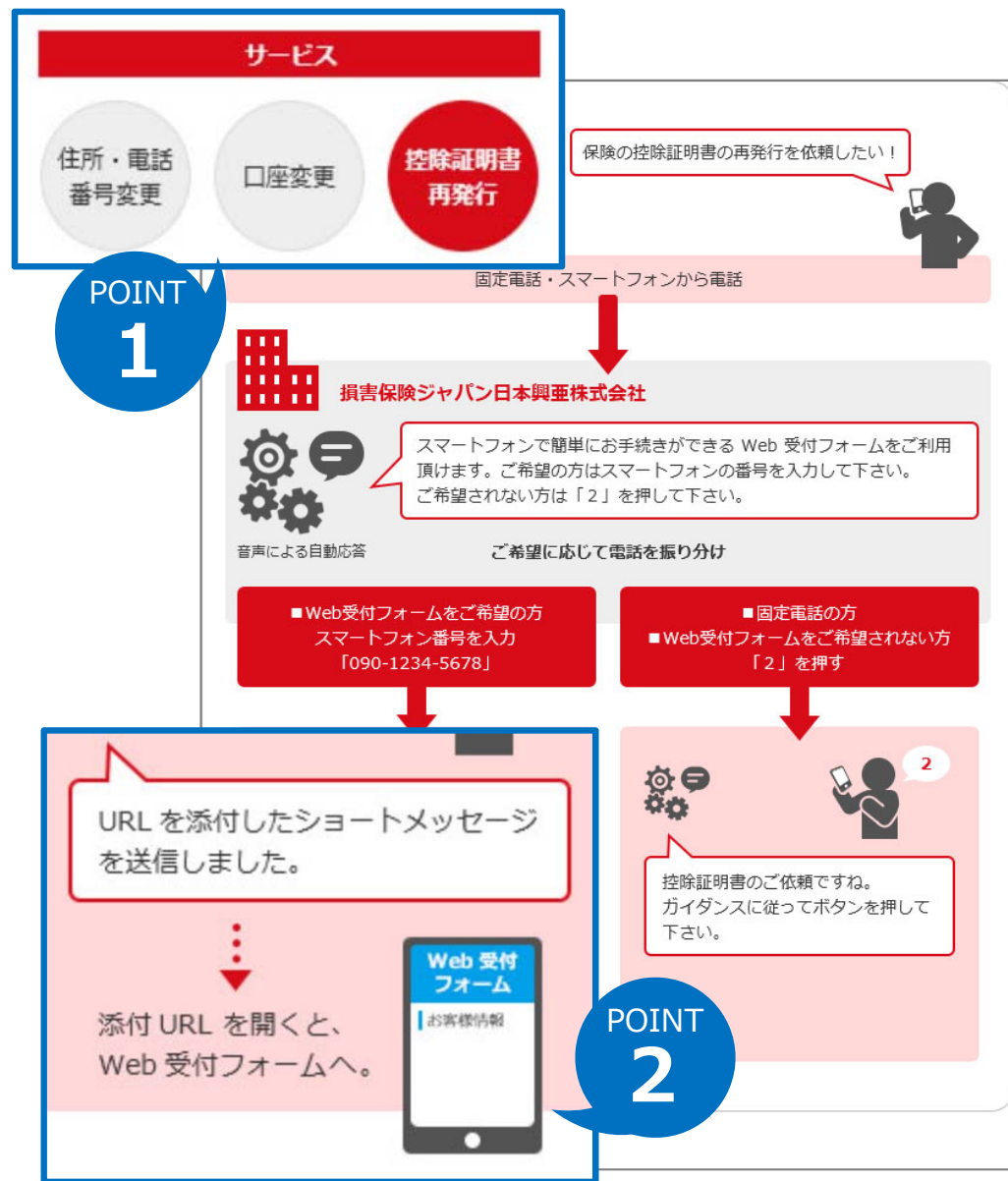
POINT 2

質問を入力してください

質問する

▲(株)アプラス様

## 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

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

### POINT 3

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

# 導入事例PICKUP：イーデザイン損害保険様



## 保険のお見積りやお申し込みをされたお客様へのプレゼントキャンペーン



▲ユーザ画面イメージ

### POINT 1

プレゼントキャンペーンとして、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. 決算概況

2. 事業の状況

3. 今後の取組み

4. 業績見通し

# 今後の取組み

## 1. 新サービスの提供開始

株式会社レオコネクトおよび株式会社インバウンドテックと提携し、  
『24時間365日対応の多言語コールセンターサービスおよび  
FAQページの翻訳サービス』の提供を開始

## 2. 既存サービスの更なる販売強化

- Webチャットボットシステム『i-assist』とWebチャットシステム『i-livechat』は、  
『i-ask』に蓄積されたナレッジデータベースの再利用が可能であり、  
同サービスの利用顧客へのクロスセルを目指す  
更に、LINEカスタマーコネクトとの連携サービスも販売強化
- デジタルギフトサービス『i-gift』の機能向上

# 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. 決算概況

2. 事業の状況

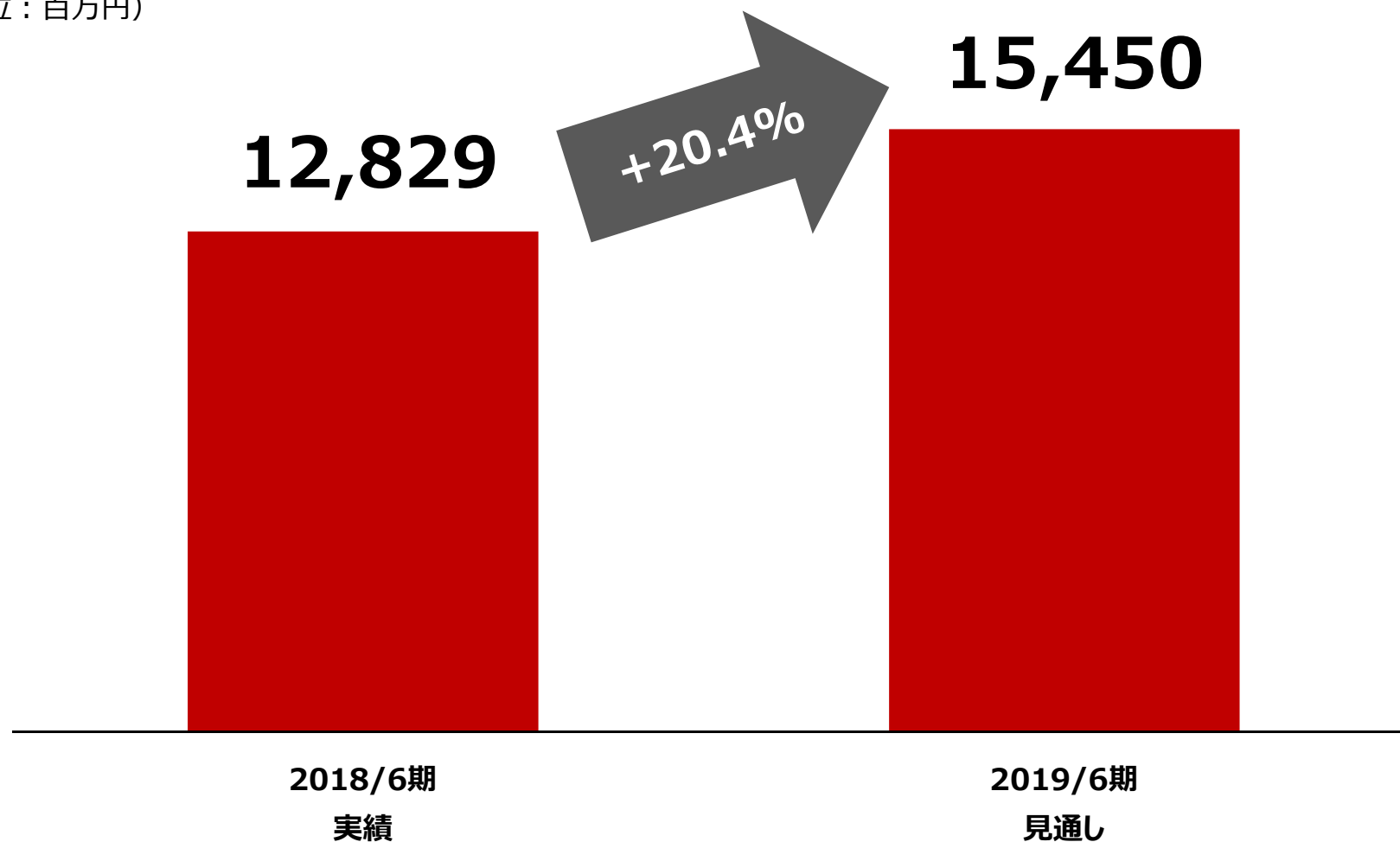
3. 今後の取組み

**4. 業績見通し**



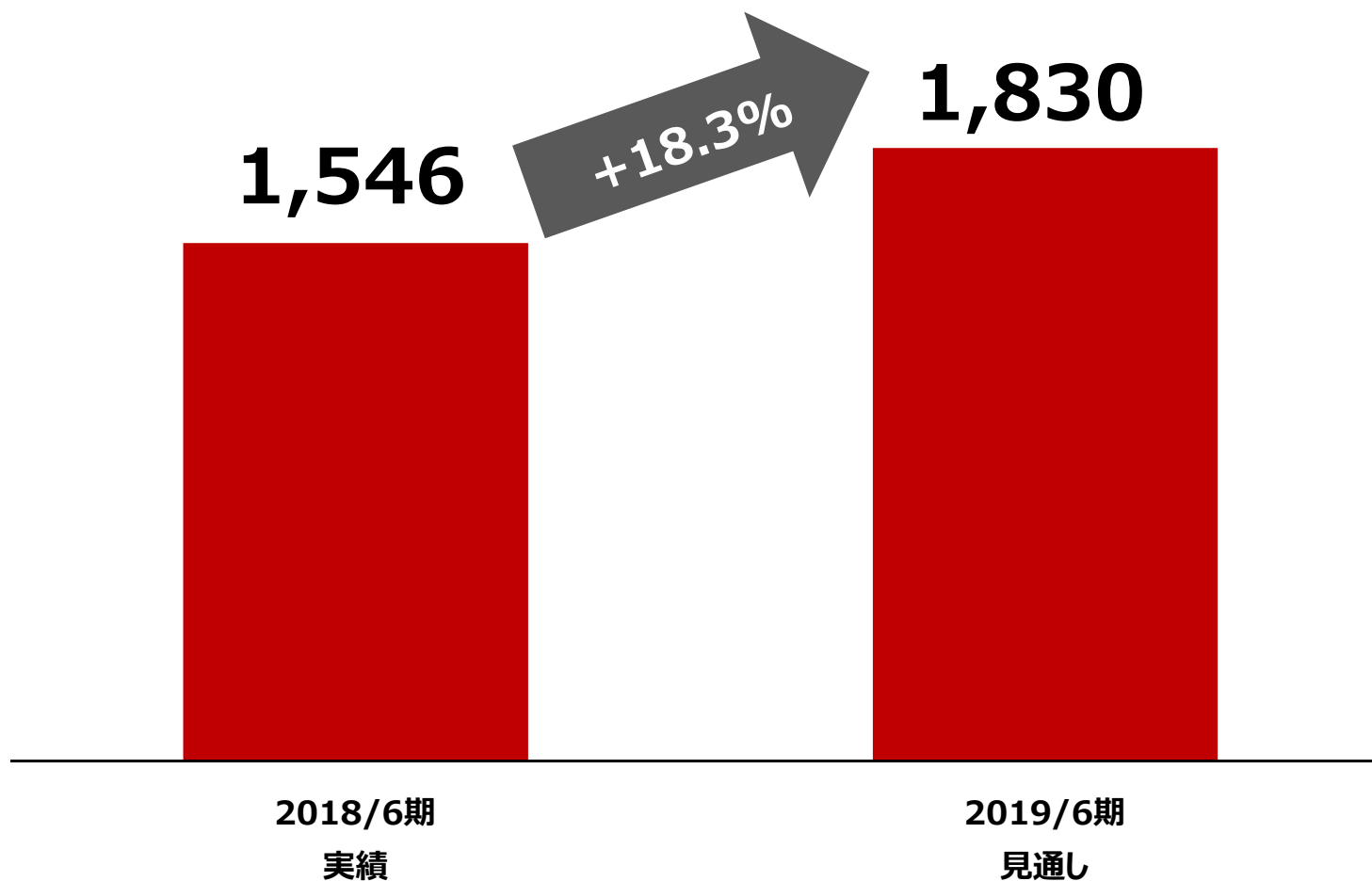
# 2019年6月期 売上収益見通し

(単位：百万円)



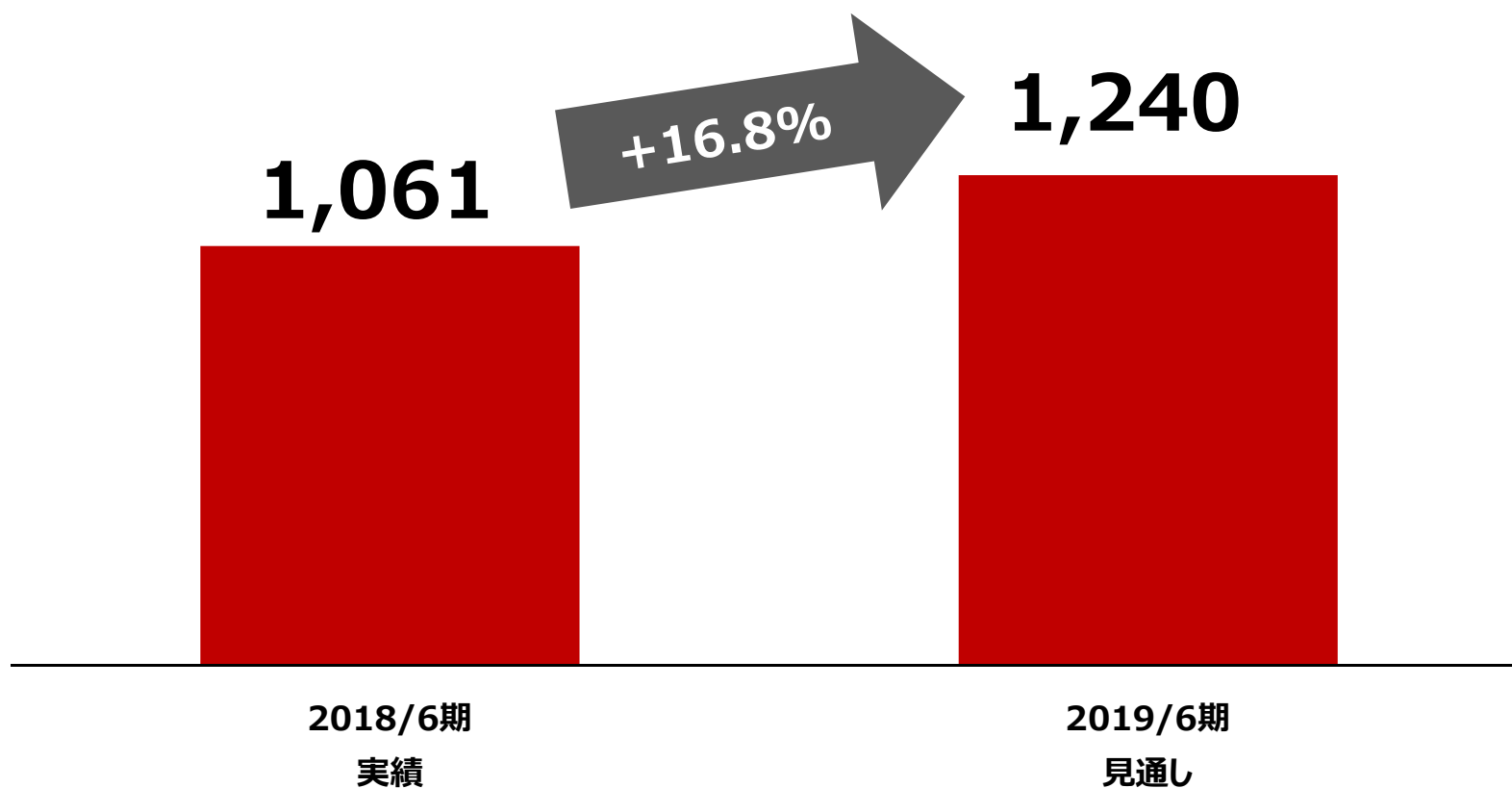
# 2019年6月期 営業利益見通し (Non-GAAP)

(単位：百万円)



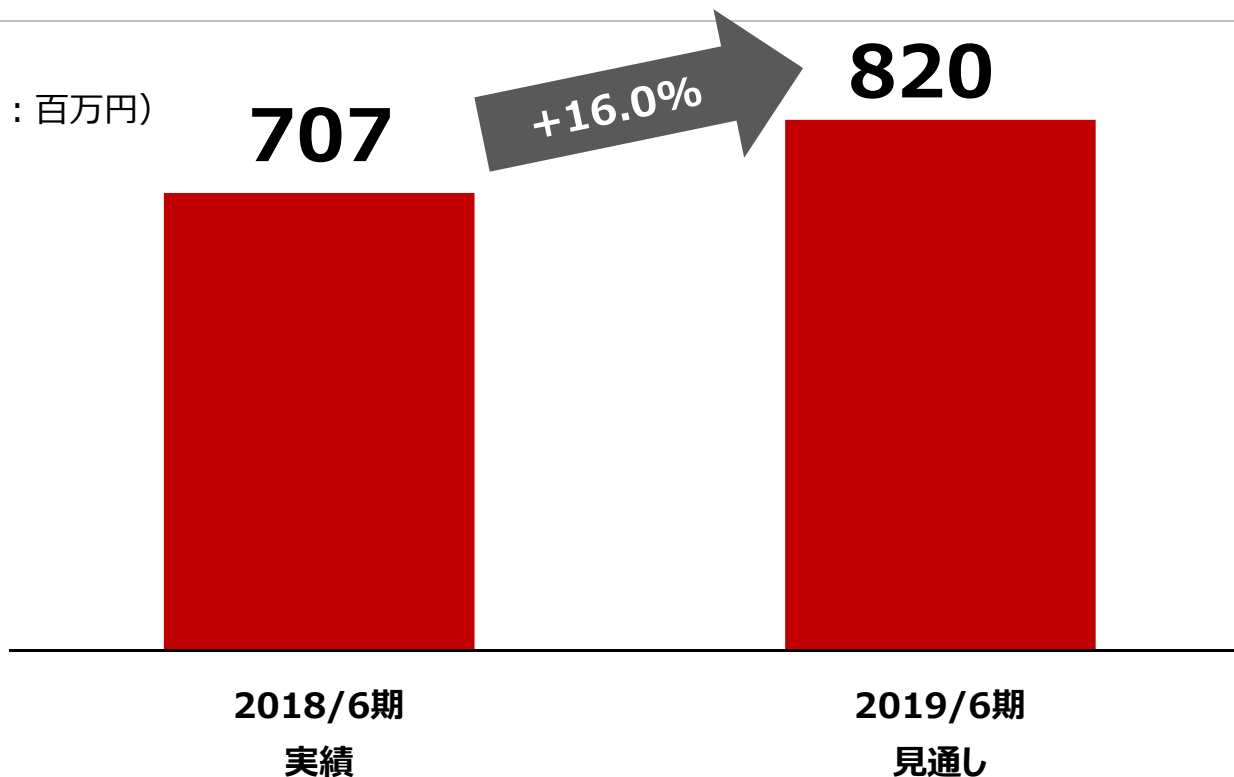
# 2019年6月期 当期利益見通し (Non-GAAP)

(単位：百万円)



# 2019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)

(単位：百万円)



基本的 1 株当たり  
当期利益 (円)

41.9

48.5

年間配当金 (円)

20.0

24.0

配当性向

47.8%

49.5%

**10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。