



株式会社スカラ

# 決算説明資料

(2019年6月期)

東証1部  
4845

株式会社スカラ

<https://scalagr.jp/>

# 目次

**1. 決算概況**

2. トピックス

3. 株主還元策

# 連結決算ハイライト

(億円)	2018年6月期	2019年6月期	増減	増減率
売上収益	128.2	171.1	42.8	33.4%
営業利益	15.4	21.5	6.0	39.2%
営業利益率	12.1%	12.6%	0.5%	—
親会社の所有者に 帰属する当期利益	7.0	9.4	2.3	33.8%
基本的1株当たり 当期利益 (円)	41.88	55.87	13.9	33.4%

# 事業セグメント概要

## 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等



## 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、営業支援等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・発行等 ■ 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



# 2019年6月期 セグメント別決算概況

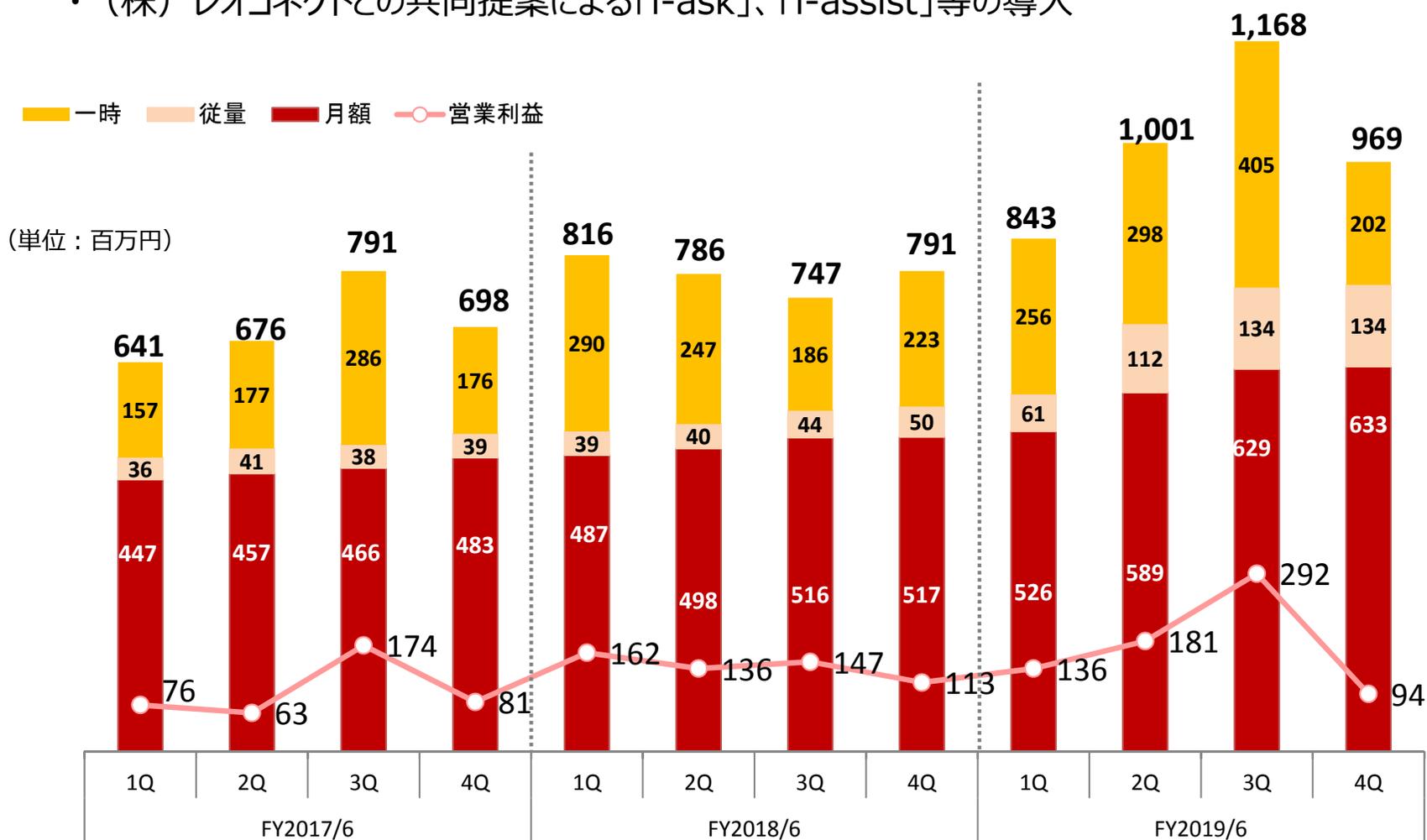
(百万円)	2018年6月期			2019年6月期			増減	
	売上収益	営業利益	利益率	売上収益	営業利益	利益率	売上収益	営業利益
SaaS/ASP事業	3,141	559	17.8%	3,980	703	17.7%	838	143
SFA事業	4,190	649	15.5%	4,844	922	19.1%	654	273
フィールドマーケティング事業	3,423	262	7.7%	3,955	319	8.1%	532	57
カスタマーサポート事業	856	7	0.9%	2,744	68	2.5%	1,887	61
その他	1,217	67	5.5%	1,587	138	8.7%	370	71

\*カスタマーサポート事業は2018年3月より連結開始

# SaaS/ASP事業 売上収益推移（月額・従量・一時別）

対前期			
売上収益	+ 838百万円	営業利益	+ 143百万円

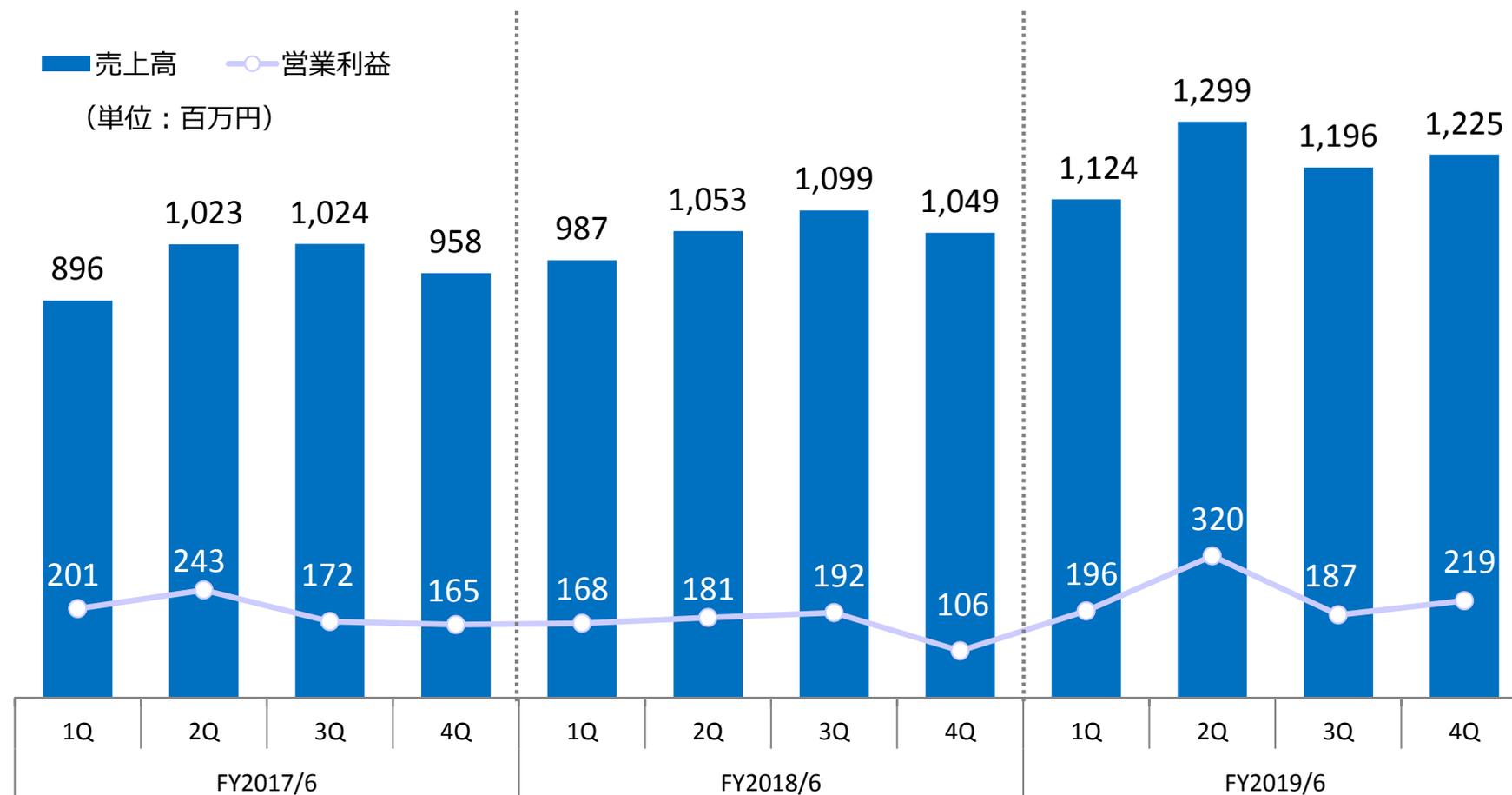
- 顧客ニーズへの柔軟な対応により、売上収益は前期より引き続き累積的に増加
- (株) レオコネクトとの共同提案による「i-ask」、「i-assist」等の導入



# SFA事業 売上収益・営業利益の推移

対前期			
売上収益	+654百万円	営業利益	+273百万円

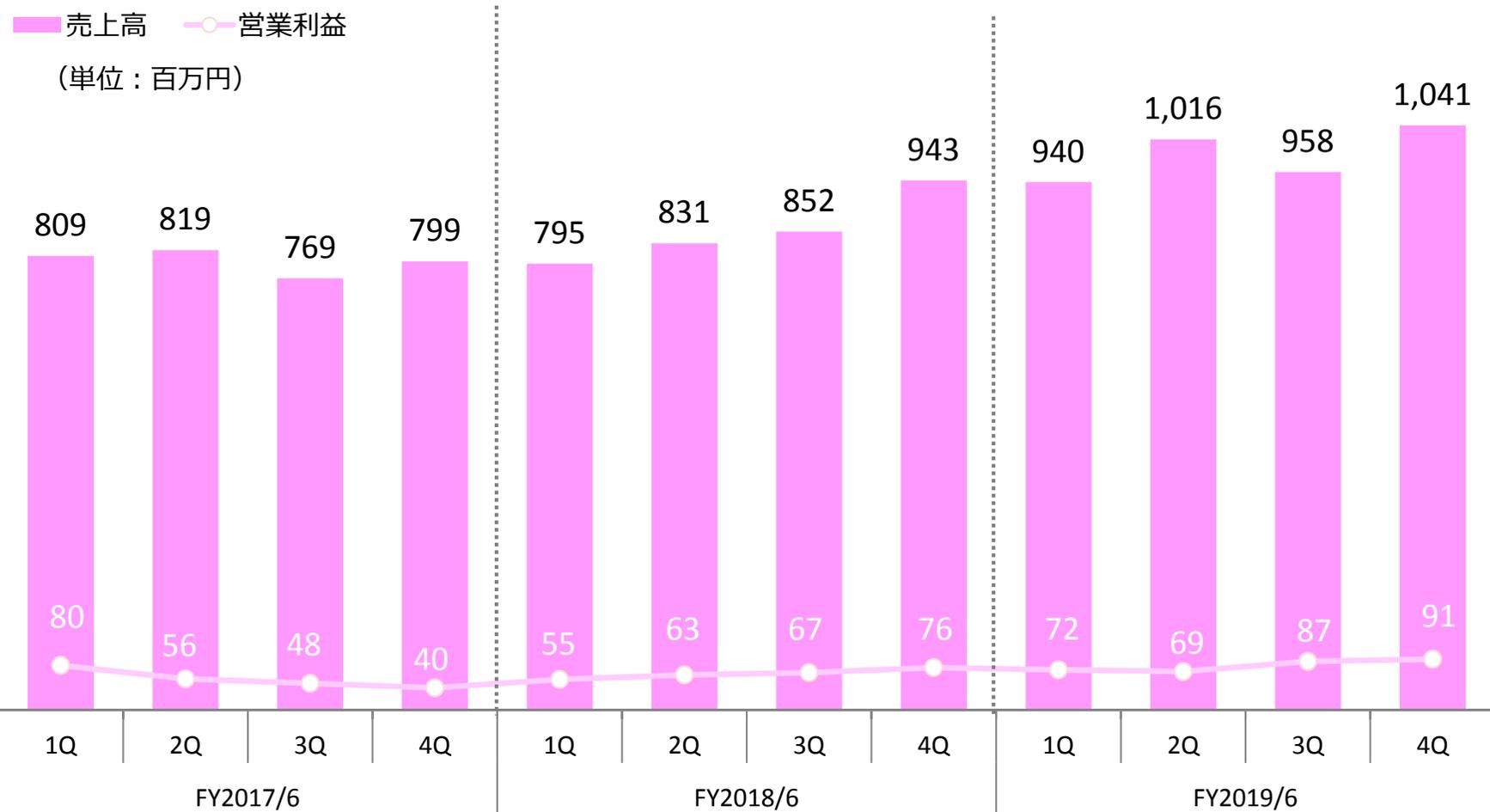
- ・主力製品である「eセールスマネージャー」の販売がクラウド型を中心に堅調に推移



# 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

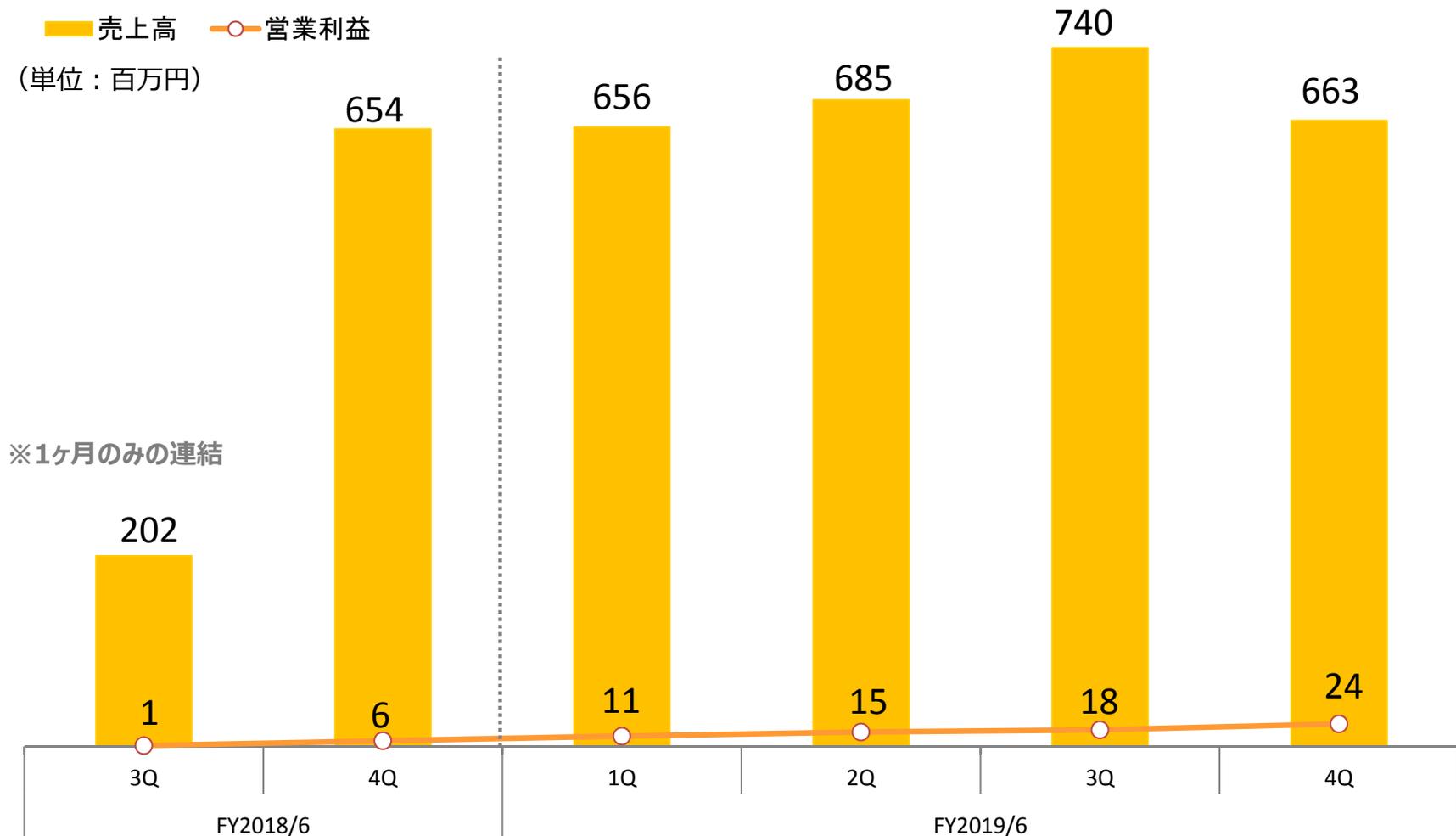
対前期			
売上収益	+ 532百万円	営業利益	+ 57百万円

- ・ 主カサービスである定期フィールドビジネスや人材派遣ビジネスが引き続き堅調に推移



# カスタマーサポート事業 売上収益・営業利益の推移

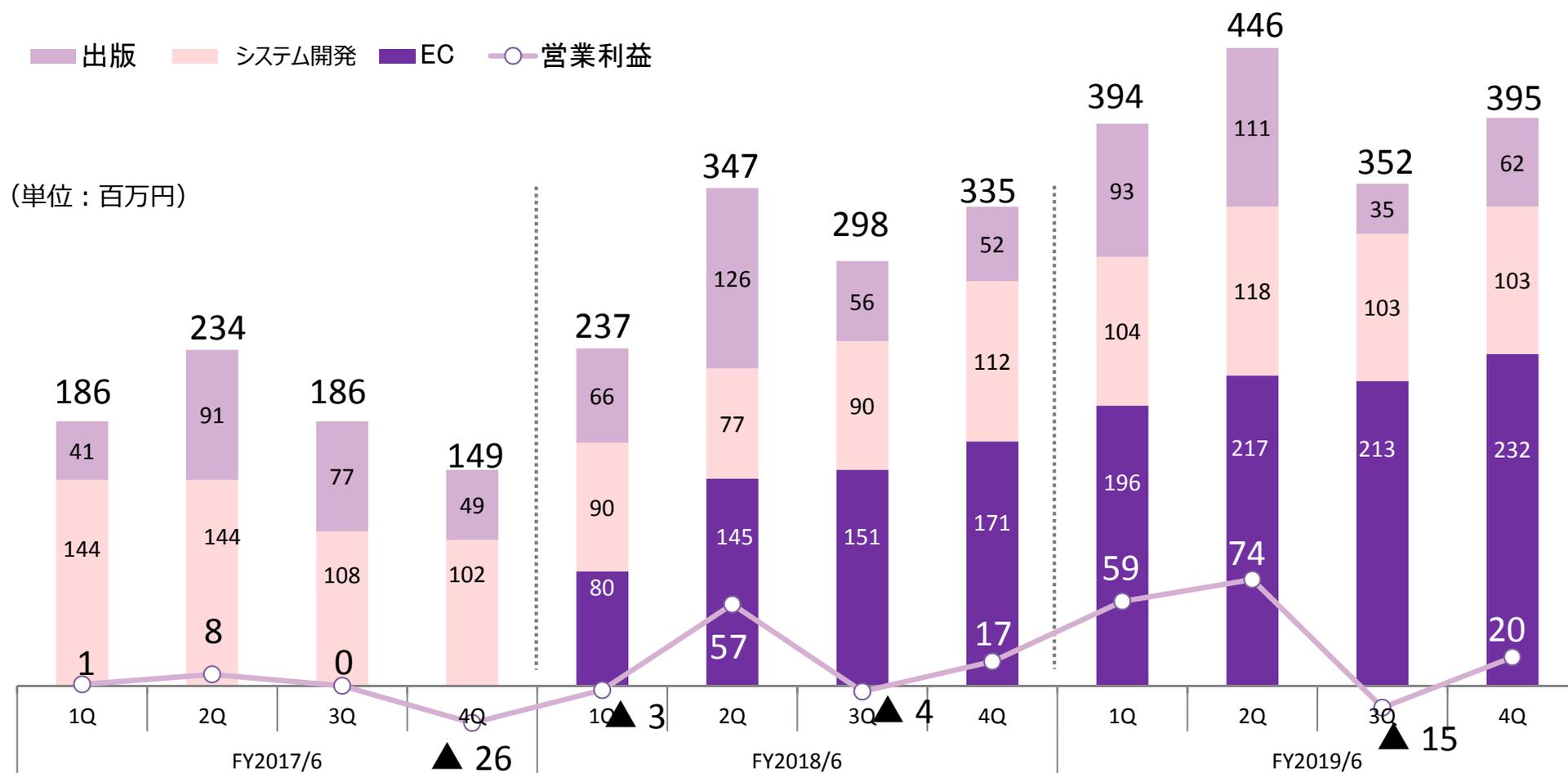
・ 光通信グループ各社インバウンドコールセンター業務を始めとするノウハウを活かした、大手新電力企業や大手通信企業のカスタマーコンサルティング業務の受注や、(株)スカラコミュニケーションズのサービス利用顧客のカスタマーサポート業務受託が寄与し堅調に推移



# その他 売上収益・営業利益の推移

対前期			
売上収益	+ 370百万円	営業利益	+ 71百万円

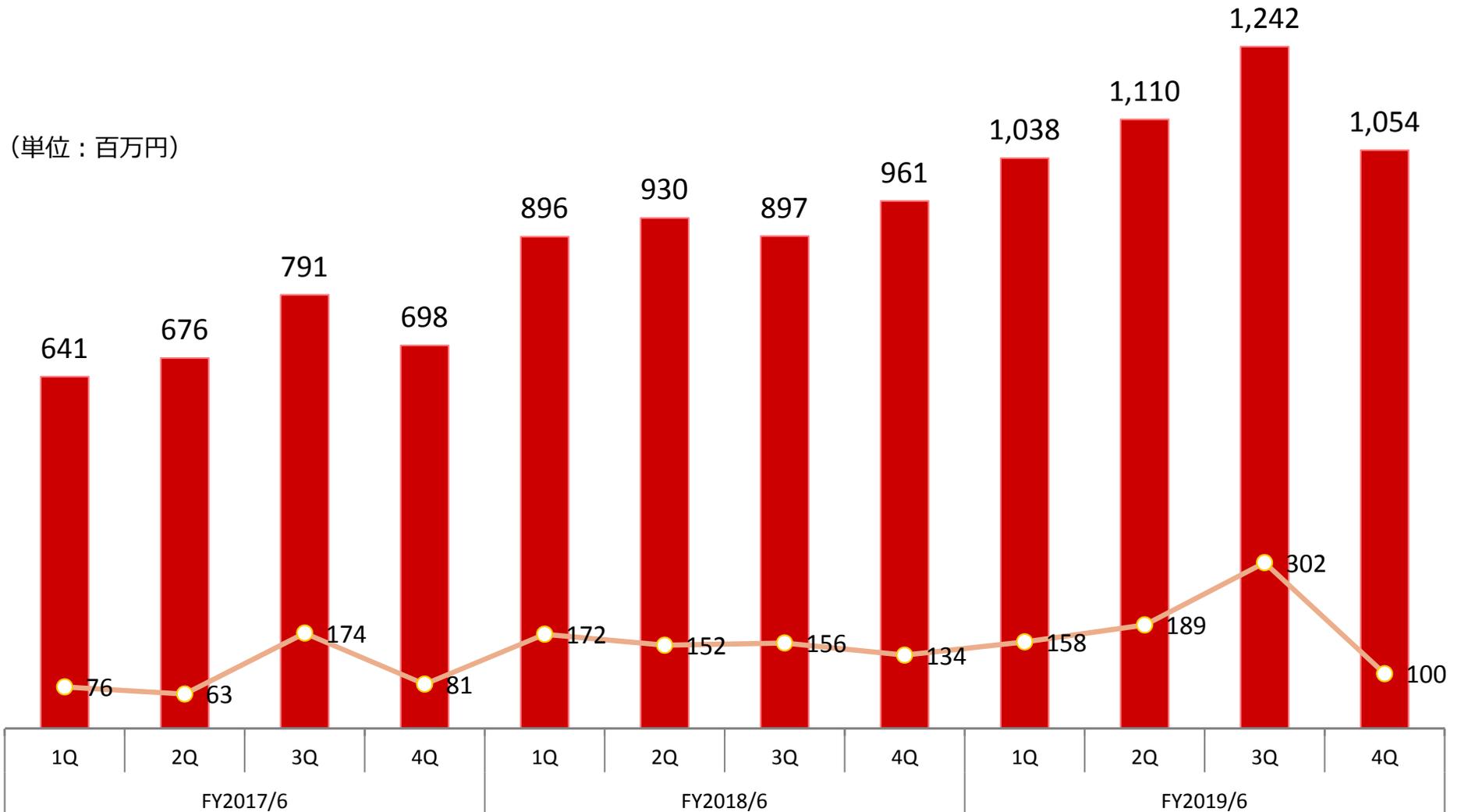
- ・EC事業 ((株) plube) : 計画に対して好調に推移
- ・システム開発事業 : 既存顧客との取引活性化に注力、大手企業を中心に新規顧客開拓の推進



※EC事業の(株)plubeは  
2017年8月より連結開始

# (参考) 100%子会社 売上収益推移

■ 売上 ○ 営業利益



100%子会社：(株)スカラコミュニケーションズ、(株)スカラネクスト、(株)スカラサービス、(株)plube (2017年8月より連結開始)

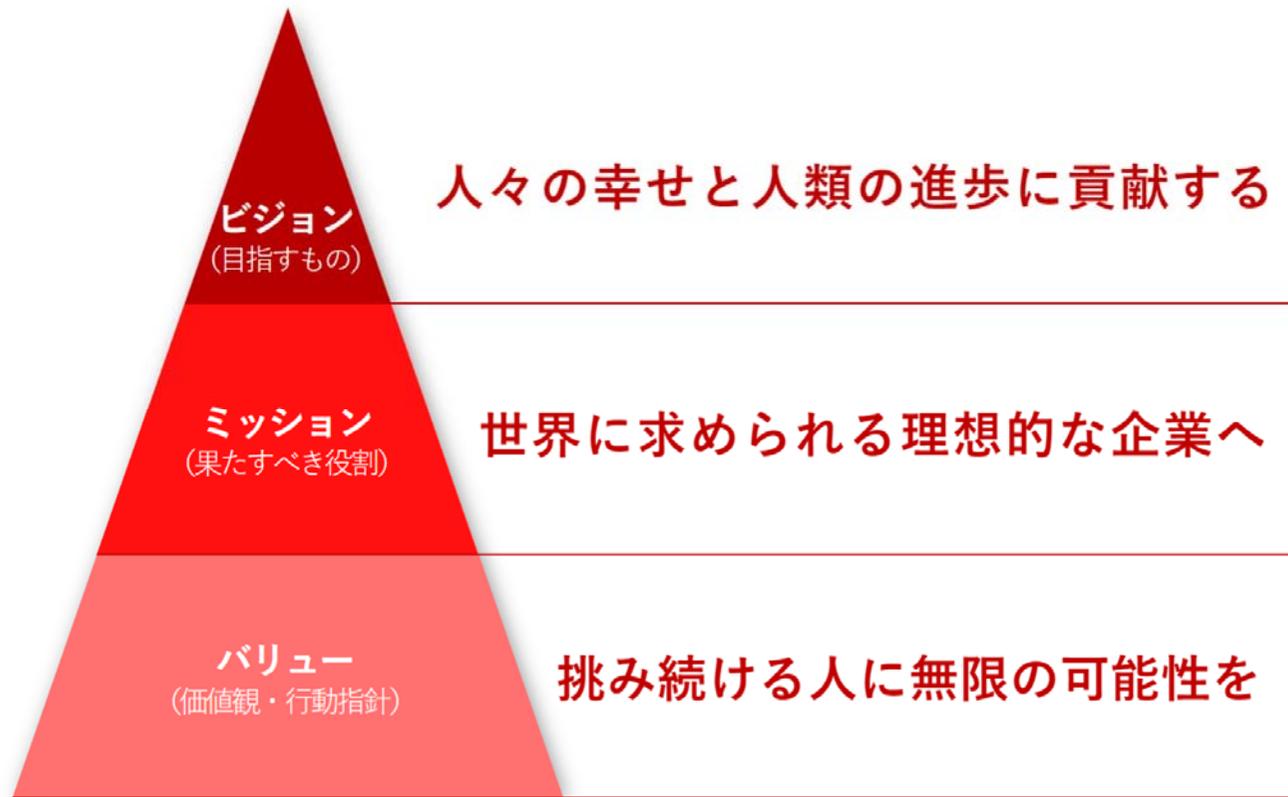
# 目次

1. 決算概況、事業の状況

2. トピックス

3. 株主還元策

# 新経営理念の制定



詳細はこちらを参照してください  
<https://scalagr.jp/corp/philosophy.html>



「**価値が溢れ出てくる世界**」を実現することにより、ビジョンを達成する

ビジネスと社会貢献を両立するCSVの考え方を「**共創**」により世の中に広める

**SCSV** = Scala **C**o-Creating **S**hared **V**alue

# 目指す世界の実現に向けて

「**価値が溢れ出てくる世界**」の実現のために・・・

必要な「コミュニケーションの促進」「価値の見える化」を含む

『**価値創造プラットフォーム**』を、

- ・IT/AI/IoT技術
- ・外部リソースを含む人財
- ・大中小企業や個人が持つ知財
- ・ファンドの資金

等を活用して実現する

# 中期経営計画の策定

## 方針

三つのケイパビリティ	方針
① 真の課題を探り出す	日本、グローバル、全ての企業、政府、自治体、NPOまで拡げる
② リソースの埋もれた価値を炙り出す	社内外のリソース、AI/IoTを活用し、人・もの・金・知識を提供する
③ 課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行し価値を最大化する	顧客、スカラグループ、関係する全てのステークホルダーを対象にする

特に、AI/IoTに関する分野とSDGsに関する分野に拡大

# 中期経営計画

## 数値目標

	売上収益目標	営業利益目標
2025年6月期	<b>1,000</b> 億円	<b>100</b> 億円
2030年6月期	<b>5,000</b> 億円	<b>500</b> 億円

# 中期経営計画

## セグメント

三つのケイパビリティ	対応するセグメント
① 真の課題を探り出す	価値創造経営支援事業
② リソースの埋もれた価値を炙り出す	IT/AI/IoT関連事業
③ 課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行し価値を最大化する	社会問題解決型事業

# 中期経営計画

## 取り組み

セグメント	取り組み	売上収益目標	
		2025年 6月期	2030年 6月期
価値創造経営 支援事業	<ul style="list-style-type: none"><li>価値創造総合アドバイザー (コンサルティング)</li><li>エンゲージメントファンド</li><li>CVCの立ち上げ</li><li>投資家向けコミュニケーション 支援</li></ul>	300 億円	1,800 億円

# 中期経営計画

## 取り組み

セグメント	取り組み	売上収益目標	
		2025年 6月期	2030年 6月期
IT/AI/IoT 関連事業	<ul style="list-style-type: none"><li>提案型ソリューションの展開</li><li>AI/IoT導入支援</li><li>IT/AI/IoTエンジニアの人材育成</li><li>ベンチャー企業とのマッチング</li><li>知識創造サイクルのためのコミュニケーションツールの開発</li></ul>	600 億円	2,200 億円

# 中期経営計画

## 取り組み

セグメント	取り組み	売上収益目標	
		2025年 6月期	2030年 6月期
社会問題 解決型事業	<ul style="list-style-type: none"><li>発展途上国での保険・教育</li><li>環境問題に対する事業</li><li>地方創生に関する事業</li></ul> など	100 億円	1,000 億円

# 株式会社スカラパートナーズの設立

## 株式会社スカラパートナーズを設立いたしました

### ■ 事業領域

- ・ CSVイノベーション事業  
クライアント企業と共に未来を見据えた革新的な新規事業の立ち上げを推進する
- ・ CSVインキュベーション事業  
起業家の発掘、起業支援、企業育成をサポートする
- ・ CSVインベストメント事業  
潜在的な企業価値向上の可能性を探り、出資を通じた事業育成、投資、価値創造コンサルを行う

### ■ パートナー

- ・ 新規事業、経営コンサル、ベンチャー投資、ベンチャー育成、人財ネットワーク、統計的時系列解析・ゲノム情報学・機械学習等の技術 に関するスペシャリスト



# 「渋谷ヒカリエ」への本社移転

## 「渋谷ヒカリエ」に本社移転（2020年2月頃目処）

移転先の渋谷は、世界中から人が集まり、ファッションやカルチャー等、若者によるトレンド発信の中心地の一つです。

当社は、渋谷のシンボルタワーである「渋谷ヒカリエ」に本社を移転し、これまで3フロアに分かれていたオフィスを1フロアに集約し、事業規模拡大により増員したスタッフ間のコミュニケーションの活性化を図るとともに、人・モノ・情報が集まり進化し続ける渋谷で、優秀な人材の確保や若手起業家の育成、事業の創出等を進めていきます。



©Shibuya Hikarie

### ■ 新本社

- ・所在地：〒150-8510 東京都渋谷区渋谷2-21-1  
渋谷ヒカリエ17F
- ・移転時期：2020年2月頃（予定）

# ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社の完全子会社化

## 簡易株式交換による ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社の完全子会社化

同社は、企業価値の理論をベースに証券アナリストの視点から、統合報告書の作成や証券アナリストレポートの作成等、価値創造経営アドバイザー業務を幅広く実施しております。

今後スカラは、同社と共にIT/AI/IoTを活用し、企業価値向上に関するサービスを展開する予定です。

会社名	ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社
所在地	東京都中央区日本橋茅場町一丁目8番1号茅場町一丁目平和ビル9階
代表者	代表取締役 宮下 修
事業内容	コンサルティング事業、ファンド事業
資本金	10百万円
設立年月日	2003年5月2日

# 目次

1. 決算概況、事業の状況

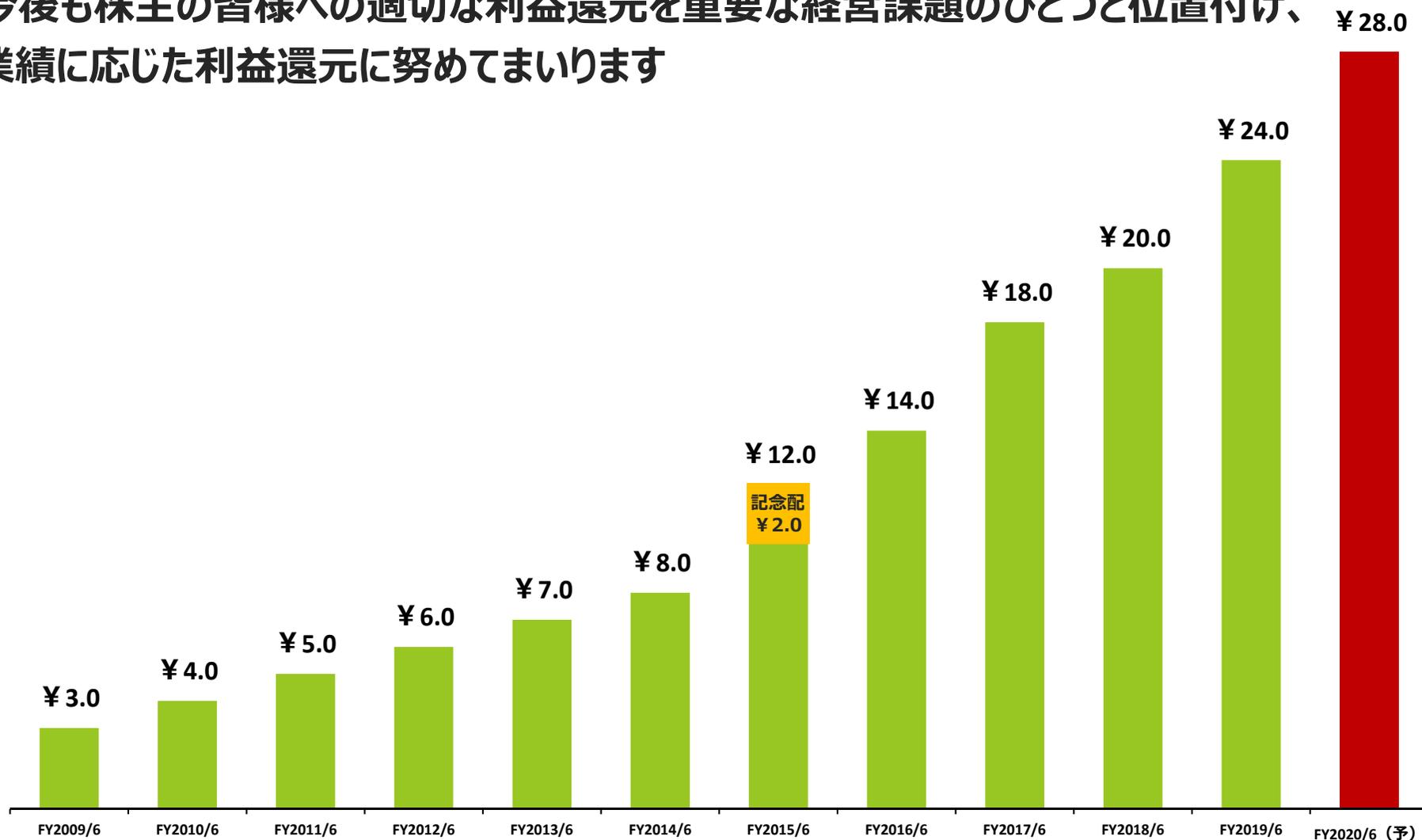
2. トピックス

3. 株主還元策

# 株主還元策

## 11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



**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。