



# 決算説明資料

(2020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. 決算概況

---

## 2. トピックス

---

## 3. 中期経営計画に対する取り組み

---

# 事業セグメント概要

| 開示セグメント            | グループ会社  | 事業内容   |
|--------------------|---|--|
| SaaS/ASP事業         | 株式会社スカラ   | グループ本社・持株会社機能  |
|                    | 株式会社スカラコミュニケーションズ<br>株式会社スカラサービス  | SaaS/ASP関連事業、<br>ソフトウェア・プロダクトの開発・販売・保守   |
|                    | 株式会社スカラネクスト   | SaaS/ASPサービスの開発・運用<br>及び新規事業・新サービスの企画・開発   |
|                    | 株式会社コネクトエージェンシー   | クラウド型PBXサービス<br>オフィス、コールセンター業務における電話設備、<br>電話回線などの運用                             |
| SFA事業              | ソフトブレン株式会社<br>ソフトブレン・サービス株式会社 (ソフトブレン子会社)<br>ソフトブレン・インテグレーション株式会社 (ソフトブレン子会社) | 営業支援システムのライセンス、Cloudサービス、営業コンサル<br>ティング、営業スキルトレーニング、<br>iPad等を活用した業務コンサルティング及び教育 |
| フィールド<br>マーケティング事業 | ソフトブレン・フィールド株式会社 (ソフトブレン子会社)  | フィールド活動業務、マーケットリサーチ等のサービス  |
| カスタマーサポート          | 株式会社レオコネクト  | コールセンター運営及び各種BPOなど、<br>カスタマーサポートに関わるコンサルティングサービス                                 |
| その他                | 株式会社スカラプレイス (旧社名：株式会社plube)   | 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   |
|                    | ソフトブレン・オフショア株式会社 (ソフトブレン子会社)<br>株式会社ダイヤモンド・ビジネス企画 (ソフトブレン子会社)                 | ソフトウェアの受託開発、<br>ビジネス書籍の企画・編集・発行等のサービス  |
|                    | ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社   | 経営コンサルティング、証券アナリストレポート、<br>統合報告書作成支援、投資ファンド運営・支援                                 |
|                    | 株式会社スカラパートナーズ   | CSVイノベーション・CSVインキュベーション<br>・CSV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   |

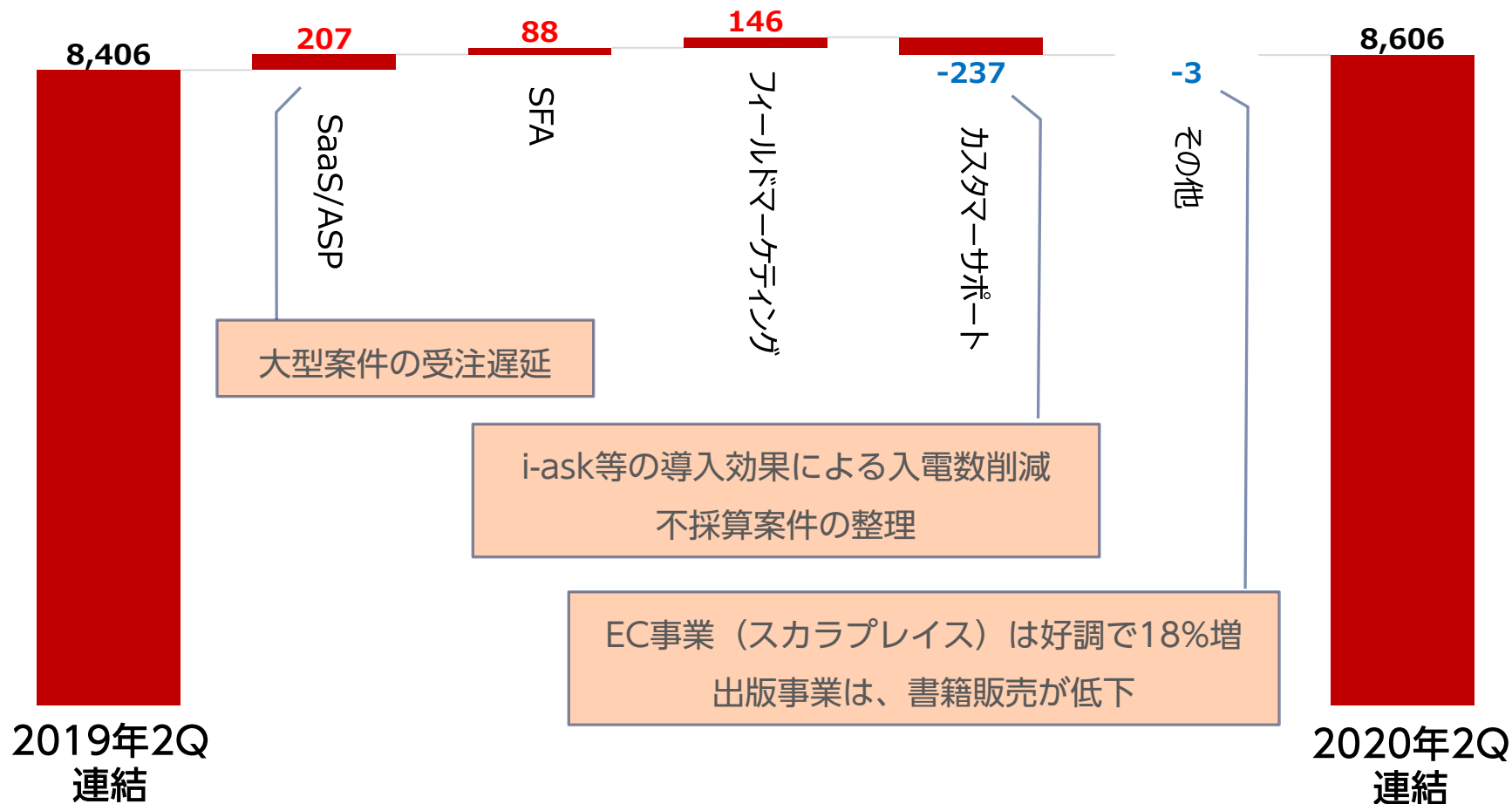
# 連結決算概要 (IFRS)

[単位：百万円]

|                        | 2019年6月期 2Q |                      |       | 2020年6月期 2Q |                      |       | 前期比         |                            |               |                              |
|------------------------|-------------|----------------------|-------|-------------|----------------------|-------|-------------|----------------------------|---------------|------------------------------|
|                        | 売上収益<br>①   | 営業利益<br>セグメント<br>利益② | ②÷①   | 売上収益<br>③   | 営業利益<br>セグメント<br>利益④ | ④÷③   | 売上収益<br>③-① | 営業利益<br>セグメント<br>利益<br>④-② | 売上収益<br>③÷①-1 | 営業利益<br>セグメント利<br>益<br>④÷②-1 |
| <b>連結</b>              | 8,405       | 1,135                | 13.5% | 8,606       | 747                  | 8.7%  | 201         | -388                       | 2.4%          | -34.2%                       |
| SaaS/ASP事業             | 1,844       | 317                  | 17.2% | 2,051       | 169                  | 8.3%  | 207         | -147                       | 11.2%         | -46.4%                       |
| SFA事業                  | 2,423       | 516                  | 21.3% | 2,510       | 378                  | 15.1% | 87          | -137                       | 3.6%          | -26.7%                       |
| フィールド<br>マーケティング<br>事業 | 1,956       | 141                  | 7.3%  | 2,102       | 131                  | 6.2%  | 145         | -10                        | 7.4%          | -7.5%                        |
| カスタマーサポート<br>事業        | 1,340       | 26                   | 2.0%  | 1,103       | 28                   | 2.6%  | -237        | 2                          | -17.7%        | 8.4%                         |
| その他                    | 840         | 133                  | 15.8% | 837         | 38                   | 4.6%  | -2          | -94                        | -0.3%         | -70.9%                       |

# 前年度期比のセグメント別の内訳：売上収益 (IFRS)

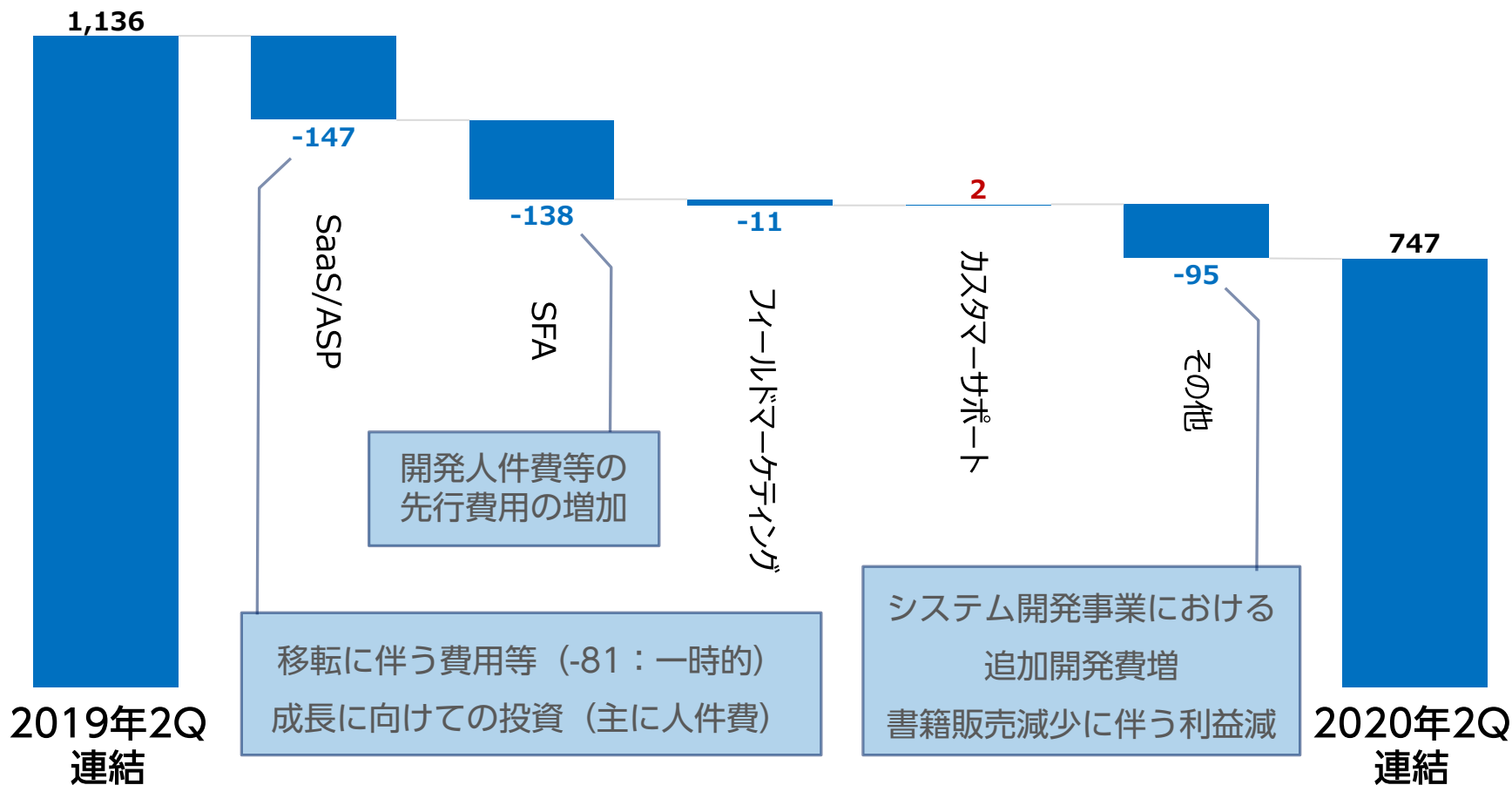
## 売上収益 [単位：百万円]



# 前年度期比のセグメント別の内訳：営業利益 (IFRS)

## 営業利益

[単位：百万円]



# SaaS/ASPの会社別業績

[単位：百万円]

| グループ会社                         | 2019年6月期 2Q |                      |       | 2020年6月期 2Q |                      |       | 前期比         |                            |               |                              |
|--------------------------------|-------------|----------------------|-------|-------------|----------------------|-------|-------------|----------------------------|---------------|------------------------------|
|                                | 売上収益<br>①   | 営業利益<br>セグメント<br>利益② | ②÷①   | 売上収益③       | 営業利益<br>セグメント<br>利益④ | ④÷③   | 売上収益<br>③-① | 営業利益<br>セグメント<br>利益<br>④-② | 売上収益<br>③÷①-1 | 営業利益<br>セグメント<br>利益<br>④÷②-1 |
| (株)スカラコミュニケーションズ<br>(株)スカラサービス | 1,735       | 590                  | 34.0% | 1,759       | 630                  | 35.8% | 24          | 39                         | 1.4%          | 6.8%                         |
| (株)スカラネクスト<br>先行投資             | 0           | 0                    | -     | 0           | -62                  | -     | 0           | -62                        | -             | -                            |
| (株)コネクトエージェンシー<br>前期は2カ月のみ連結対象 | 108         | 13                   | 12.2% | 291         | 33                   | 11.5% | 183         | 20                         | -             | -                            |
| (株)スカラ<br>先行投資、本社機能            | 0           | -300                 | -     | 0           | -449                 | -     | 0           | -148                       | -             | -                            |
| 他セグメントとの関係会社間取引                | 0           | +14                  | -     | 0           | +18                  | -     | -           | -                          | -             | -                            |
| 合計                             | 1,844       | 317                  | 17.2% | 2,051       | 169                  | 8.3%  | 207         | -147                       | 11.2%         | -46.4%                       |

SaaS/ASP事業はバリューデザインしている「なりたい未来の姿」を実現するための踊り場  
スカラとスカラパートナーズ（営業利益 -21）は中期経営計画実現に向けた取り組みを推進

# SaaS/ASP事業で目指す未来のバリューデザイン

スカラグループのSaaS/ASPの存在意義、「らしさ」

顧客の心を掴むニーズの把握力と  
クラウドベースの価格競争力のある徹底したカスタマイズ力

## 現状と課題

- 顧客の心を掴み急速に需要拡大
- 顧客単価も数倍アップ
- ただし、複雑化し工数が増大し受注活動が長期化
- 外注に依存しない工数の内製化の限界へ



## なりたい未来の姿

- オフショア開発体制構築および新開発プラットフォーム構築により効率化
- 外注クラウドプラットフォームで協力会社リソースをシェアリング
- 魅力あるパッケージ製品の拡販による増収増益の追求

2020年6月期における移行戦略（先行投資）の骨子

ミャンマーにおけるオフショア開発体制構築  
社内開発プラットフォームの再構築  
外注マネジメントプラットフォーム構築  
スカラらしさを凝縮した汎用サービスの拡販プロセスの構築



## 再利用可能なモジュールをマイクロサービス化

- ・ モジュールに加え、サービスレベルの連携が柔軟
- ・ 完全内製から、カスタマイズ開発を外部委託可能
- ・ 大型案件の並列化による大幅な**開発能力の増大**
- ・ カスタマイズレスの汎用版サービスの**拡販可能**

## 機動性のある開発手法

- ・ プロジェクトチームの構築が柔軟、技術者のエンゲージメント向上
- ・ 情報統一、迅速なフィードバックによる**効率化**

## 最新技術の取り込み

- ・ 動作パフォーマンス、スケーラビリティの向上
- ・ 技術ブランディングにより**高レベル技術者の採用へ**

## 2020年/末まで

### **[利益率改善]**

新開発プラットフォーム構築の完成

### **[売上向上]**

外部委託パートナーとの外注クラウドプラットフォームによる連携

### **[売上向上]**

汎用サービスの拡販プロセスの構築

# SaaS/ASPサービスの営業注力

## 下期の受注に向けた営業注力

### ■DXサービス

保険募集基幹システム案件

初期2～5千万円、月額50～200万円

### ■AIサービス

カード会社へのAI与信システム案件

初期1～2千万円、月額30～50万円

マーケティングAIの提供の検討

### ■その他

テレマティクス（運転診断サービス）の追加案件

初期数千万円～数億円

# SaaS/ASP以外の会社別業績

[単位：百万円]

| 開示<br>セグメント<br>事業         | グループ会社  | 2019年6月期2Q |                  |       | 2020年6月期2Q |                  |       | 前年同期比       |                            |               |                              |  |
|---------------------------|---|------------|------------------|-------|------------|------------------|-------|-------------|----------------------------|---------------|------------------------------|--|
|                           |   | 売上収益<br>①  | セグメン<br>ト利益<br>② | ①÷②   | 売上収益<br>③  | セグメン<br>ト利益<br>④ | ④÷②   | 売上収益<br>③-① | 営業利益<br>セグメン<br>ト利益<br>④-② | 売上収益<br>③÷①-1 | 営業利益<br>セグメン<br>ト利益<br>④÷②-1 |  |
| SFA事業                     | ソフトブレーン(株)<br>ソフトブレーン・サービス(株)<br>ソフトブレーン・インテグレーション(株) |            |                  |       |            |                  |       |             |                            |               |                              |  |
| フィールド<br>マーケティング<br>事業    | ソフトブレーン・フィールド(株)                                      | 4,859      | 769              | 15.8% | 5,042      | 563              | 11.2% | 183         | -206                       | 3.8%          | -26.8%                       |  |
| その他(うち<br>ソフトブレーン<br>子会社) | ソフトブレーン・オフショア(株)<br>(株)ダイヤモンド・ビジネス企画                  |            |                  |       |            |                  |       |             |                            |               |                              |  |
| カスタマー<br>サポート             | (株)レオコネクト   | 1,340      | 24               | 1.8%  | 1,109      | 26               | 2.3%  | -231        | 2                          | -17.2%        | 8.3%                         |  |
| その他                       | (株)スカラプレイス<br>※旧社名(株)plube                            | 413        | 61               | 14.8% | 488        | 65               | 13.3% | 75          | 4                          | 18.2%         | 6.6%                         |  |
|                           | (合)SCLキャピタル   | 0          | 0                | -     | 0          | 0                | -     | 0           | 0                          | -             | -                            |  |
|                           | ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)                                    | 0          | 0                | -     | 2          | -9               | -     | 2           | -9                         | -             | -                            |  |

**ジェイ・フェニックス・リサーチを中心に  
中期経営計画実現に向けた取り組みを推進**

# 目次

## 1. 決算概況

---

## 2. トピックス

---

## 3. 中期経営計画に対する取り組み

---

# 新サービスの開発

『自動車保険1クリック概算保険料見積もりシステム』を  
東京海上グループのイーデザイン損害保険(株) 向けに開発

自動車保険の正確な保険料の算出にかつては約30クリックを要していた  
→ まずは概算を知りたいというお客様の声を受け、保険の常識を見直した  
『自動車保険1クリック概算保険料見積もりシステム』を  
東京海上グループのイーデザイン損害保険(株) 向けに開発

ネット自動車保険で初めてのグッドデザイン賞受賞



↓こちらからお試ください



「自動車保険 1クリック概算保険料見積もり」

# 新サービスの導入

## 『IVR（自動音声応答）』を使った特約火災保険の解約受付サービスを 損害保険ジャパン日本興亜(株) 向けに開発

従来、オペレータが直接対応していた解約のお申し出に対し、『IVR（自動音声応答）』を使った特約火災保険の解約受付サービスを損害保険ジャパン日本興亜(株)向けに導入されました。

当社のIVRサービスで効率的に対応し、人的工数の削減に繋がっております。さらに対応データをセールスフォースにAPI連携することにより更なる業務効率の向上に繋がっております。

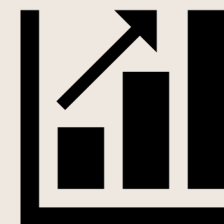
**IVRサービスで  
効率的に対応**



**人的工数の削減**



**API連携で  
業務効率アップ**



# (株)スカラパートナーズがVALT JAPAN(株)へ出資

就労困難者特化型HRシステム「NEXT HERO」を開発・運営する  
VALT JAPAN株式会社へ出資

## ■ VALT JAPAN 株式会社について

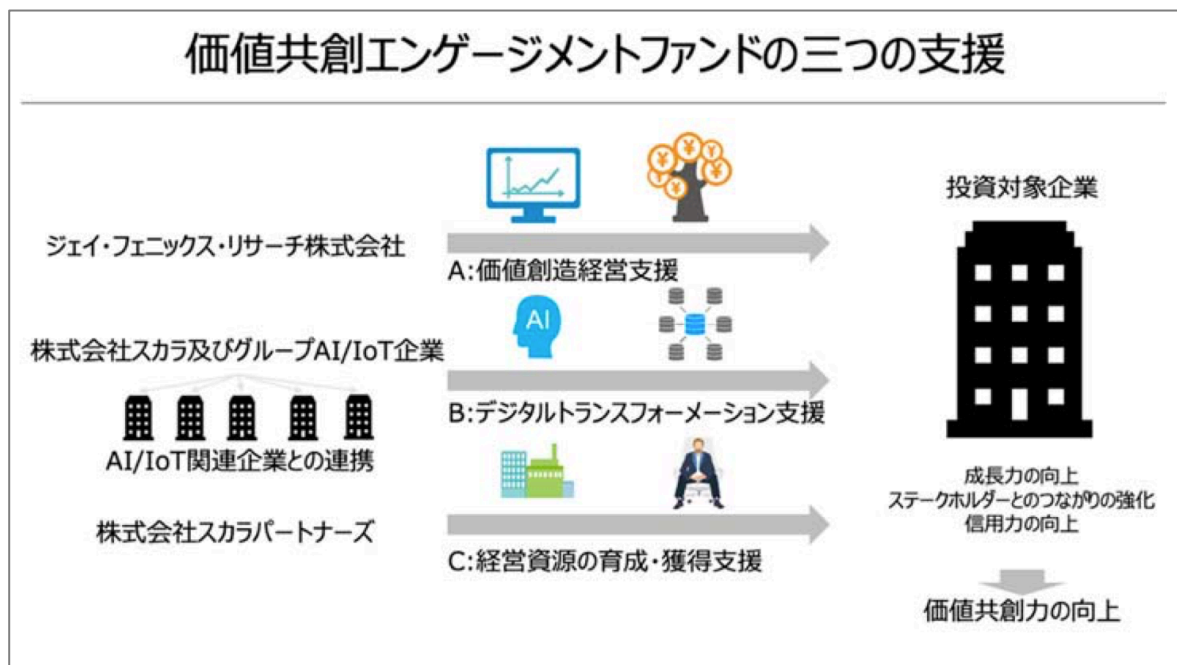
- 就労困難者本人が利用する「仕事と体調管理」の両立支援システム「NEXT HERO」を開発・運営するスタートアップ企業
  - 公益財団法人日本財団の助成事業のひとつ「障害者みなし雇用制度研究会」において、民間企業で唯一の外部委員として参加
  - 鎌倉市と「NEXT HERO」の実証実験に係る連携協定を締結
- 
- スカラグループは、「NEXT HERO」の開発を支援



# 新会社を設立

## “価値共創エンゲージメントファンド” の設立準備のため 「合同会社SCLキャピタル」を設立

SCLキャピタルは、SDGsなどの社会問題に対し事業を通じて問題解決しようとしている企業や、新たな産業創出を目指す上場企業等に対し出資を行い、株式上場後もスムーズな継続成長が実現出来るよう、経営面、財務面、及びインベスターズリレーション面での支援を行っていくことを企図する「価値共創エンゲージメントファンド」を組成するために設立しました。



# VI (ビジュアルアイデンティティ)を一新

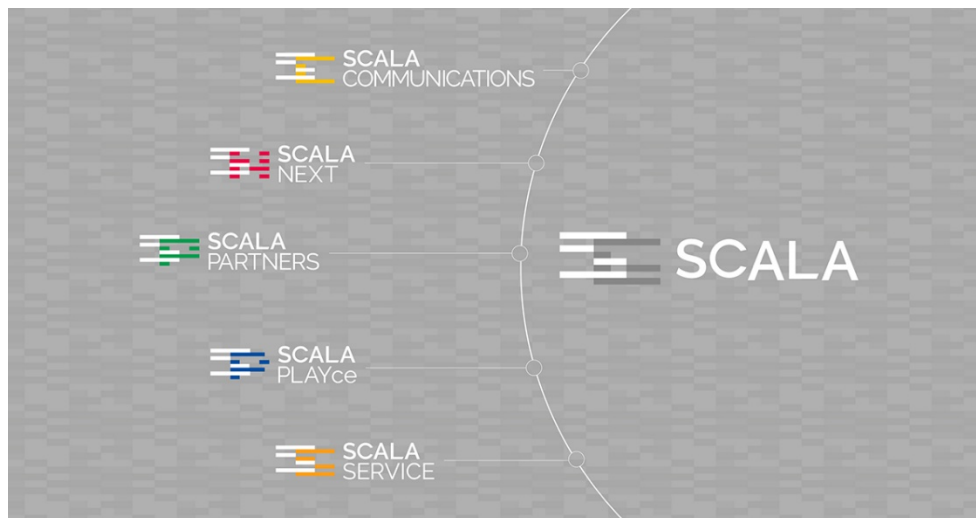
「クライアントのパートナーとして価値を共創する企業」としての  
新たな役割を示すVIをリリース

## 1：IT企業から、クライアントのパートナーとして価値を共創する企業へ

SCALA GROUPの”S”に各社の頭文字が組み合わさった新しいVIは、グループ理念をベースに各社の色（特色・強み）を活かし、様々なクライアントのパートナーとして価値を共創することを表現しています。

## 2：柔軟な発想で社会問題を解決する

様々なシンボルパターンに展開できる新しいVIは、スカラグループがあらゆる社会問題を柔軟な発想で解決し、世界に求められる理想的な企業へと成長する様子を表現しています。



# (株)スカラパートナーズが(株)blockhiveと提携

電子国家 エストニアの技術を活用した  
次世代デジタルID技術の普及に向けた資本業務提携を締結

- 株式会社blockhiveについて
  - 2017年からエストニアでデジタルIDおよびブロックチェーン関連のソリューションを開発・提供
  - 2019年12月に石川県加賀市と、行政サービスのデジタル化推進に向けて協定締結
- スカラグループとblockhiveで、行政サービスのデジタル化推進で協力
- スカラグループは、デジタルIDと連携したアプリケーションを開発・サービス化・拡販

# 目次

## 1. 決算概況

---

## 2. トピックス

---

## 3. 中期経営計画に対する取り組み

---

# 中期経営計画における未来のバリューデザイン

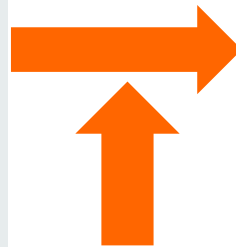
## スカラグループの存在意義、「らしさ」

### 価値が溢れ出てくる社会を創る

価値とそれを認める人を発見し、適切なタイミングで届ける。  
既存の価値を超えるものを創造し続け、新しい価値や技術が生まれるサイクルを促進する。

#### 現状と課題

- SaaS/ASPでは、すでに価値が溢れ出てくる社会を創ることに貢献。ただし、顧客は日本の大企業に限定
- 価値創造の支援へ拡大が必要
- 幅広いIT/AI/IoTのソリューション力の強化が必要
- グローバルにあらゆる組織に対して価値を提供する体制が必要



#### なりたい未来の姿

- 幅広くあらゆる産業、あらゆる組織に対してグローバルに価値が溢れ出てくる社会を創ることに貢献
- 価値創造経営支援とIT/AI/IoTのソリューション力を合体させ、DXを推進
- 地球規模の課題を解決する『価値共創プラットフォーム』へと進化

## 2020年6月期における移行戦略（先行投資）の骨子

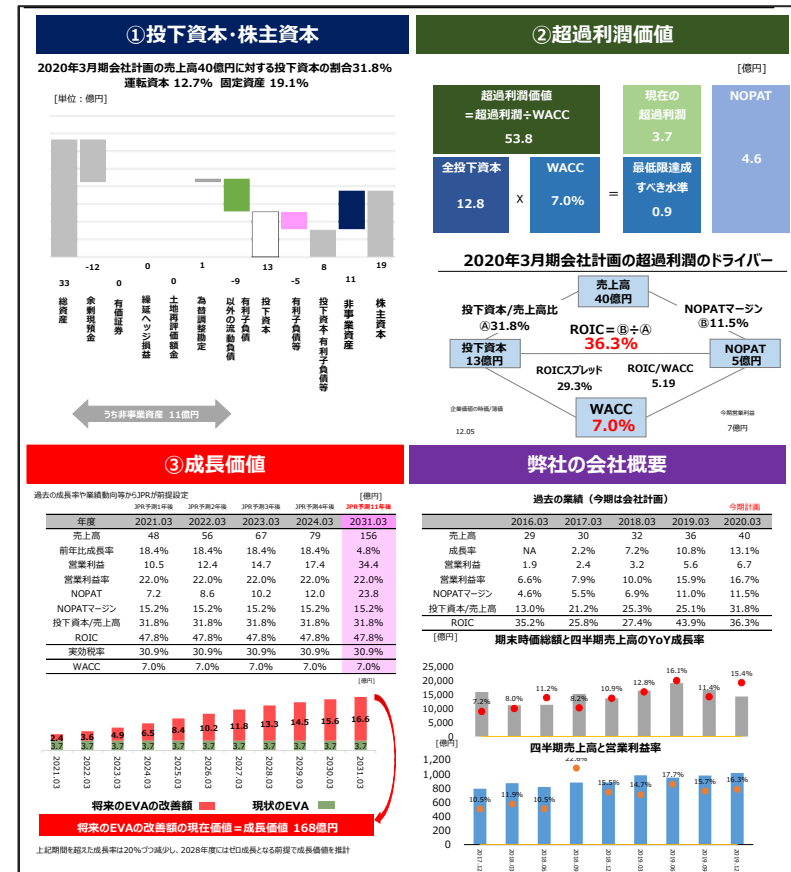
SaaS/ASP事業の強化（すでに説明済）  
価値創造経営支援事業の拡大  
自治体・中小企業まで含めた価値提供力の拡充  
グローバル化の拡大

# 価値創造経営支援事業の拡大（1）

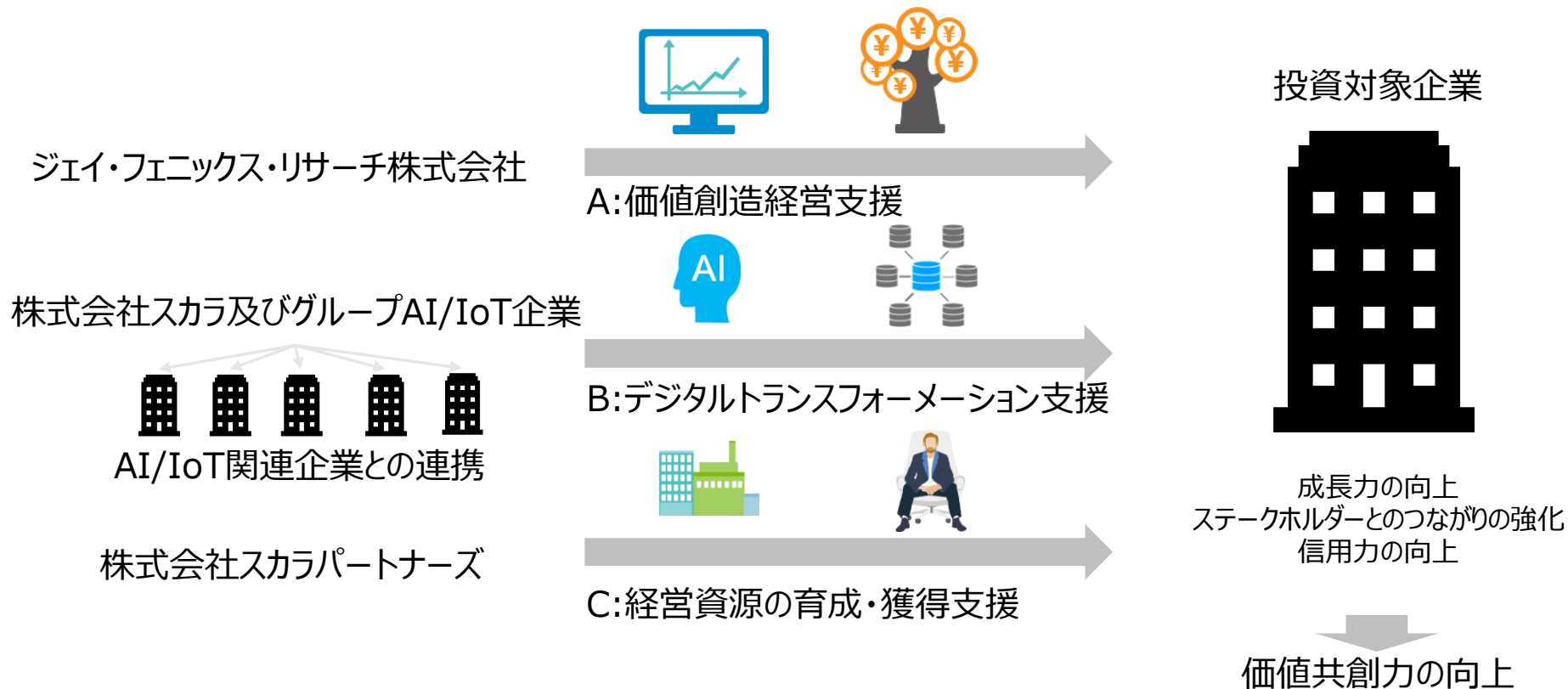
- **SCLキャピタルによるファンド立ち上げ**
  - 第4四半期にはファンド運営開始へ
- **ジェイ・フェニックス・リサーチによる投資対象のピックアップ**
  - EVA<sup>®</sup>による割安株の選定と役員面談を推進
    - 株主資本+今期予想EVA<sup>®</sup>の永久価値 > 時価総額
    - 毎週10社程度訪問
  - 既に数社とは投資対象として合意の方向性へ
    - 社長と面談し、DXについてバリューアップの方向性を同意
    - 自己株式のブロックトレードで投資
    - DXによるバリューアップ+株主価値経営+IR強化

# 価値創造経営支援事業の拡大（2）

- **ジェイ・フェニックス・リサーチによるEVA<sup>®</sup>分析のイメージ**
  - 以下のモデルを自動計算する仕組みを開発済
  - これをベースにあらゆる上場企業にアクセスし投資先を開拓



# 価値創造経営支援事業のエンゲージメントファンドの狙い





# 自治体・中小企業まで含めた価値提供力の拡充（1）

- **スカラパートナーズがblockhive社と提携**
  - エストニアと日本を活動拠点とするblockhive社と連携し、自治体に対するデジタル化ソリューションと連携した民間サービスとの連携アプリケーションの開発を推進。SaaS/ASPにおいてサービス化
- **その他、地方中小企業・自治体に強固な関係を持つ企業との連携模索**

# 自治体・中小企業まで含めた価値提供力の拡充（2）

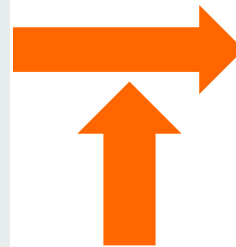
## 自治体・地方創生のあるべき姿

### 価値が溢れ出てくる社会を創る

効率的に魅力あるサービスを、デジタルIDにもとづいて、個人情報漏洩の不安なく自治体や地方に根差した企業や士業が、個別の事情に基づいた価値を提供

#### 現状と課題

- マイナンバーは導入されたものの、利便性に課題があり、マイナンバーの良さを生かした行政サービスや、産業振興の動きは本格化していない



#### なりたい未来の姿

- 地方が持つ、地方に根差した産業の価値創造力と、個人・企業間の個別のニーズに合わせて、地方の特色を生かした産業振興を支援
- 医療や福祉などもシェアリングエコノミーの概念等のプラットフォームを組成して満足度の高いサービスをリーズナブルに提供
- 個人や企業の持つ資源の最適マッチング・シェアリングエコノミー化を推進

## 2020年6月期における移行戦略（先行投資）の骨子

マイナンバーの利便性を高め、自治体サービスの効率化の動きをたかめていく  
blockhive社と連携し、民間サービスとの連携アプリケーションの開発と  
SaaS/ASPサービス化

# グローバル化の拡大（ミャンマーへの取り組み）

## ミャンマーの産業のあるべき姿

### 早期に価値が溢れ出てくる社会を創る

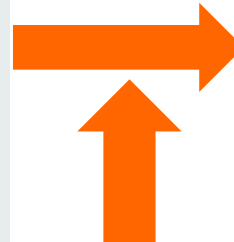
早期に産業を興すためにはIT技術力の向上と、安心して健康的に過ごせる社会の構築が重要

#### 現状と課題

- IT技術者は、育成されると先進国に移住し、国内産業の振興に寄与しない
- 医療インフラが極めて乏しく、また栄養に対する知識、健康維持に対する基礎的な知識も不足、健康保険の仕組みも改善余地大
- そもそも産業や医療インフラを推進するための決済インフラも貧弱

#### なりたい未来の姿

- ミャンマー国内でIT産業およびITが組み込まれたあらゆる産業が育成される
- 医療インフラが整い、安全に安心して生活できる環境となる
- ミャンマーの国づくりに日本が貢献する



## 2020年6月期における移行戦略（先行投資）の骨子

スカラグループのオフショア開発の拠点をミャンマー国内で育成  
保険会社と連携し、栄養や健康維持の知識を提供するスマホベースのアプリ  
を開発してパーソナルヘルスデータの基盤を構築し、保険の仕組みとセット  
で先進国と医療機関とITで遠隔医療の仕組みの導入を検討。  
決済インフラについても導入支援を検討

# ジェイ・フェニックス・リサーチのフレームワーク（1）

## GCC経営™のフレームワーク

成長

Growth

つながり

Connection

信頼

Confidence

三つの概念で株主価値を体系化し可視化することで、社員がワクワクして働くこと、投資家がワクワクして投資することを促進するフレームワーク

# ジェイ・フェニックス・リサーチのフレームワーク（1）

株主価値の創造力が高い企業ほど、成長価値が評価

③成長価値

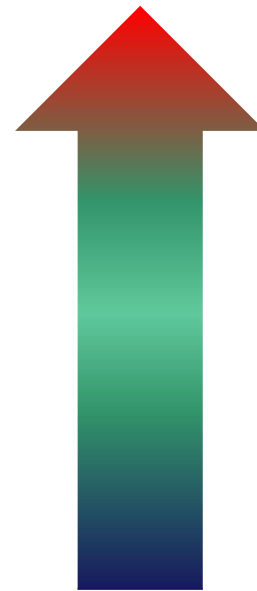
Growth

②超過利潤価値

Connection

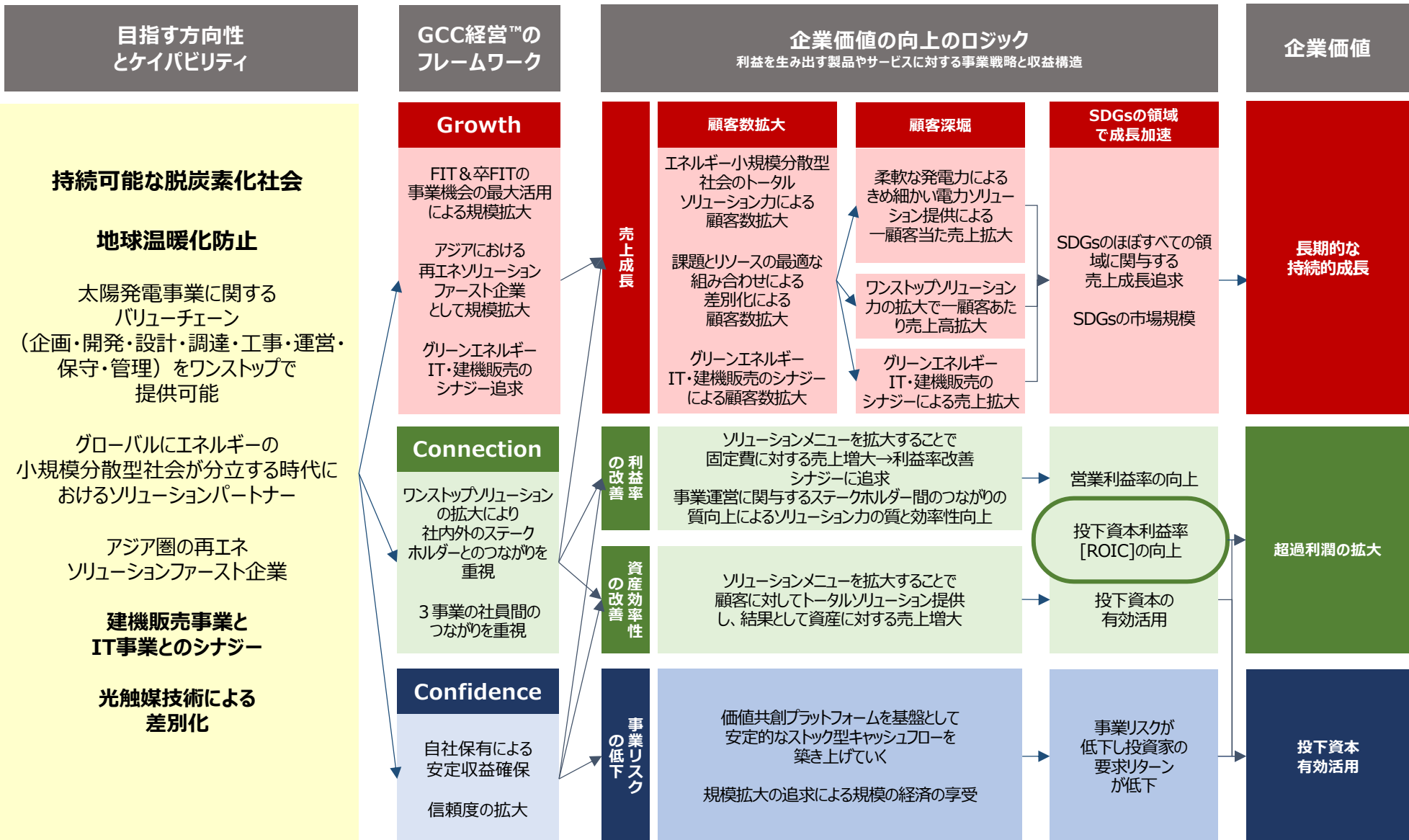
①株主資本

Confidence



GCC の概念は、一流投資家が重視する時価総額の三つの構成要素に直結しています。

# フレームワークの応用事例





- 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。