



# 決算説明資料

(2020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. 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 株式会社スカラサービス	SaaS/ASP関連事業、 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 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 オフィス、コールセンター業務における電話設備、 電話回線などの運用
SFA事業	ソフトブレン株式会社 ソフトブレン・サービス株式会社 (ソフトブレン子会社) 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 ティング、営業スキルトレーニング、 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 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、 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) 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、 ビジネス書籍の企画・編集・発行等のサービス
	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 ・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
	SCSV1号投資事業有限責任組合	投資ファンド
	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、 統合報告書作成支援、投資ファンド運営・支援
	グリットグループホールディングス株式会社 株式会社アスリートプランニング (グリットグループ子会社) 株式会社スポーツストーリーズ (グリットグループ子会社) 株式会社Retool (グリットグループ子会社) 株式会社フォーハンズ (グリットグループ子会社)	人材採用、ミャンマーでの事業開発、幼児教育、 海外人材の雇用サポート等

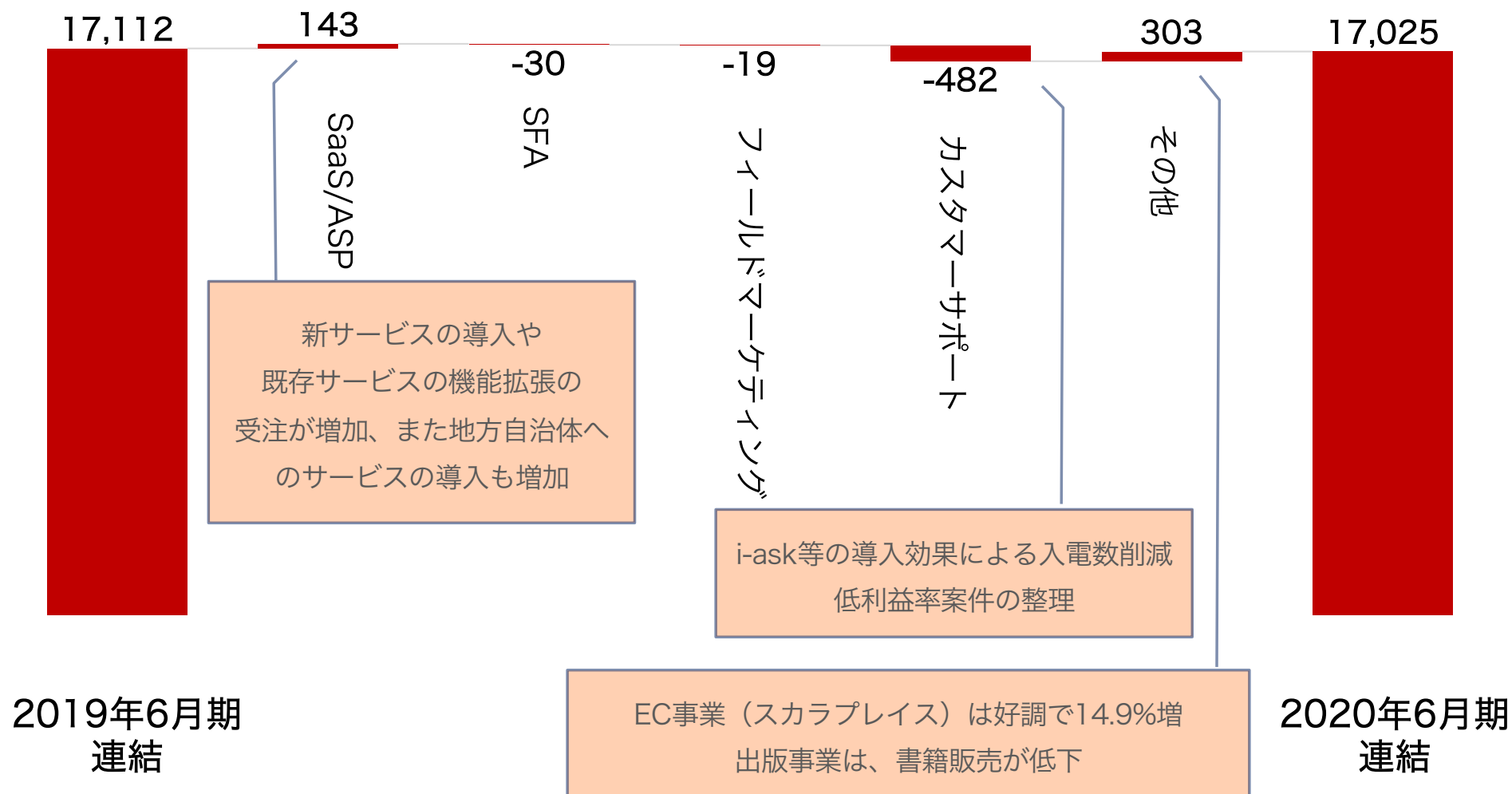
# 連結決算概要 (IFRS)

[単位：百万円]

	2019年6月期 通期			2020年6月期 通期			前期比			
	売上収益 ①	営業利益 セグメント 利益②	②÷①	売上収益 ③	営業利益 セグメント 利益④	④÷③	売上収益 ③-①	売上収益 ③÷①-1	営業利益 セグメント 利益 ④-②	営業利益 セグメント 利益 ④÷②-1
<b>連結</b>	17,112	2,153	12.6%	17,025	934	5.5%	-86	-0.5%	-1,219	-56.6%
SaaS/ASP事業	3,980	703	17.7%	4,123	224	5.5%	143	3.6%	-478	-68.1%
SFA事業	4,844	922	19.1%	4,814	473	9.8%	-30	-0.6%	-449	-48.7%
フィールド マーケティング 事業	3,955	319	8.1%	3,936	207	5.3%	-19	-0.5%	-111	-35.0%
カスタマーサポート 事業	2,744	68	2.5%	2,261	86	3.8%	-482	-17.6%	18	27.2%
その他	1,587	138	8.7%	1,890	-59	—	303	19.1%	-197	—

# セグメント別の内訳：売上収益 (IFRS)

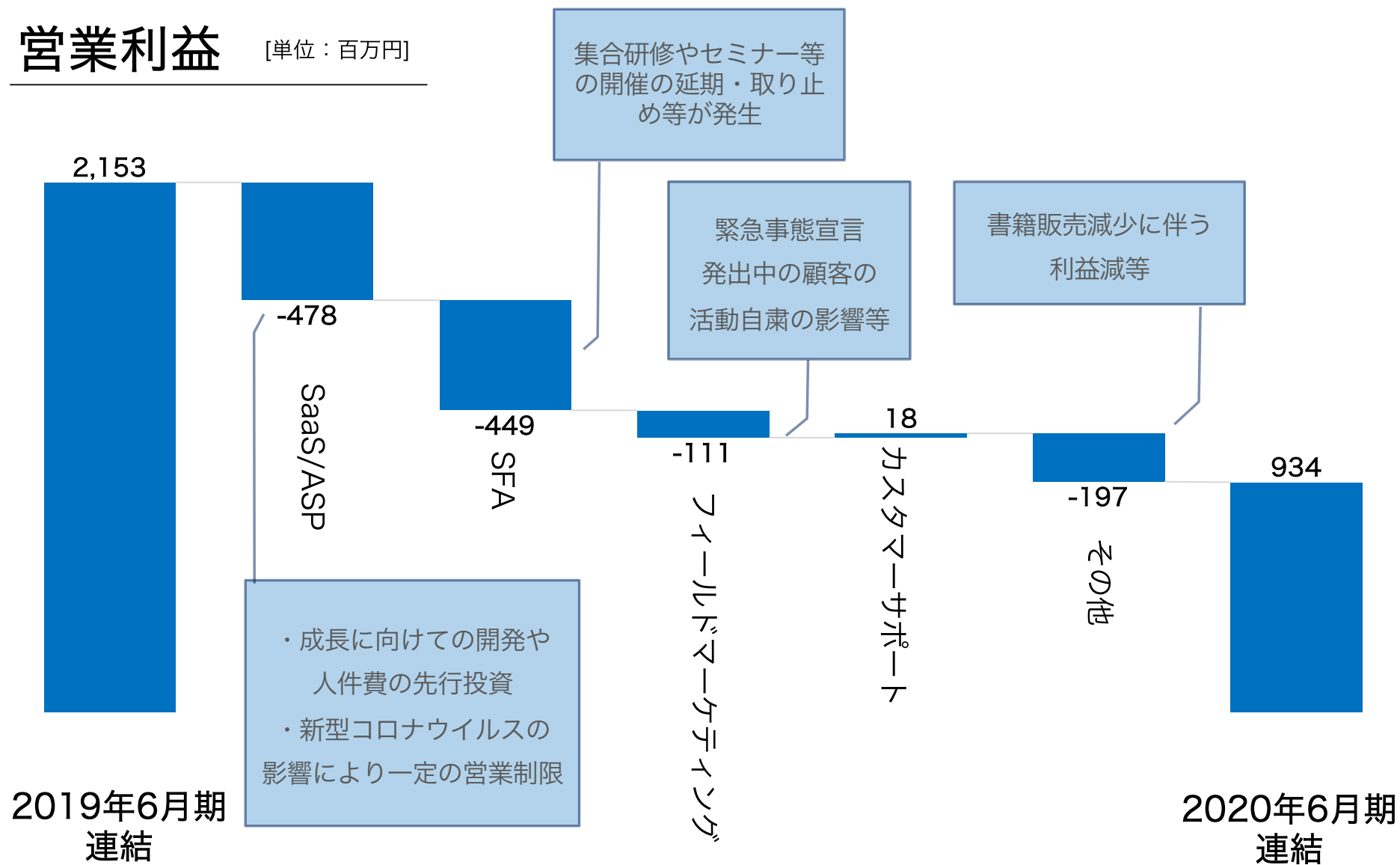
## 売上収益 [単位：百万円]



# 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 通期			2020年6月期 通期			前期比			
	売上収益 ①	営業利益 セグメント 利益②	②÷①	売上収益③	営業利益 セグメント 利益④	④÷③	売上収益 ③-①	売上収益 ③÷①-1	営業利益 セグメント 利益 ④-②	営業利益 セグメント 利益 ④÷②-1
(株)スカラコミュニケーションズ (株)スカラサービス	3,586	1,305	36.4%	3,569	1,264	35.4%	-17	-0.5%	-40	-3.1%
(株)コネクトエージェンシー 前期は5カ月のみ連結対象	393	32	8.4%	553	62	11.3%	160	40.6%	29	89.9%
(株)スカラネクスト 先行投資	0	-51	—	0	-118	—	0	—	-66	—
(株)スカラ 先行投資、本社機能	0	-611	—	0	-1,004	—	0	—	-393	—
他セグメントとの関係会社間取引	—	28	—	—	20	—	—	—	-8	—
合計	3,980	703	17.7%	4,123	224	5.5%	143	3.6%	-478	-68.1%

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  
中期経営計画実現に向けた取り組みを推進中

# SaaS/ASP以外の会社別業績

※セグメント利益：関係会社間取引調整前利益

[単位：百万円]

開示 セグメント 事業	グループ会社	2019年6月期 通期			2020年6月期 通期			前期比			
		売上収益 ①	セグメン ト利益 ②	②÷①	売上収益 ③	セグメン ト利益 ④	④÷③	売上収益 ③-①	売上収益 ③÷①-1	営業利益 セグメン ト利益 ④-②	営業利益 セグメン ト利益 ④÷②-1
SFA事業	ソフトブレン(株) ソフトブレン・サービス(株) ソフトブレン・インテグレーション(株)										
フィールド マーケティング 事業	ソフトブレン・フィールド(株)	9,529	1,305	13.7%	9,401	707	7.5%	-127	-1.3%	-598	-45.8%
その他(うち ソフトブレン 子会社)	ソフトブレン・オフショア(株) (株)ダイヤモンド・ビジネス企画										
カスタマー サポート	(株)レオコネクト	2,744	58	2.1%	2,261	61	2.7%	-482	-17.6%	3	5.2%
その他	(株)スカラプレイス ※旧社名(株)plube	858	115	13.4%	986	131	13.3%	127	14.9%	15	13.9%
	(株)スカラパートナーズ	—	—	—	1	-44	—	—	—	—	—
	(合)SCLキャピタル、 SCSV1号投資事業有限責任組合	—	—	—	0	1	—	—	—	—	—
	ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)	—	—	—	36	2	—	—	—	—	—
	グリットグループホールディングス(株)	—	—	—	216	-127	—	—	—	—	—

中期経営計画実現に向けた取り組みを推進中



# 2020/6期以前からの継続事業かつ 2021/6期 2Q以降の継続事業のうち投資以外

[単位：百万円]

開示 セグメント 事業	グループ会社	2019年6月期 通期			2020年6月期 通期			前年比			
		売上収益 ①	営業利益 ②	②÷①	売上収益 ③	営業利益 ④	④÷③	売上収益 ③-①	売上収益 ③÷①-1	営業利益 セグメント 利益 ④-②	営業利益 セグメント 利益 ④÷②-1
SaaS/ASP	(株)スカラコミュニケーションズ (株)スカラサービス	3,586	1,305	36.4%	3,569	1,264	35.4%	-17	-0.5%	-40	-3.1%
SaaS/ASP	(株)コネクトエージェンシー	393	32	8.4%	553	62	11.3%	160	40.6%	29	89.9%
カスタマー サポート	(株)レオコネクト	2,744	58	2.1%	2,261	61	2.7%	-482	-17.6%	3	5.2%
その他	(株)スカラプレイス ※旧社名 (株)plube	858	115	13.4%	986	131	13.3%	127	14.9%	15	13.9%
会計上の調整額		23	7	—	31	13	—	—	—	—	—
合計		7,606	1,518	20.0%	7,402	1,532	20.7%	-204	-2.7%	14	0.9%

# 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



↓こちらからお試しく下さい



「自動車保険 1クリック概算保険料見積もり」

# グリットグループホールディングス(株)の子会社化

「“Grit for all.”やり抜く勇氣、すべての人に。」

全ての人々が自分の人生に期待できる社会を創ることを目指す

グリットグループホールディングス(株)を子会社化

同社はスポーツビジネス・子供教育・地方創生等、国内外で社会性の高い事業を行い、政府・自治体との取引実績を多数有しております。

スカラグループの経営理念、目指す社会観、世界観との共通点が多く、ともに事業を推進することで以下の相乗効果が期待できると考え子会社化しました。

	 SCALA	
地方創生事業	自治体のデジタル化を推進 デジタルID連動のGovTech 事業	600 自治体との取引実績
ミャンマー展開	注力領域として、支社を設立 現地の優秀な人材を多数獲得	子供教育事業 Fintech 事業
優秀な人材の採用	事業拡大につき、採用強化中	477 大学とのリレーション

# MyanCareへの出資

ミャンマーに拠点を持つHealthTech企業・MyanCareへの出資  
 ～AI/IoTによるヘルスケア・デジタルトランスフォーメーション推進～

ミャンマーに拠点をもち、小児科に特化した医師常勤のコールセンターを核とした遠隔診療サービス、またスマートフォンアプリ内でテキストチャット、ビデオチャット、電話等を通じて診療を受けることができるアプリを提供する同社へ出資いたしました。

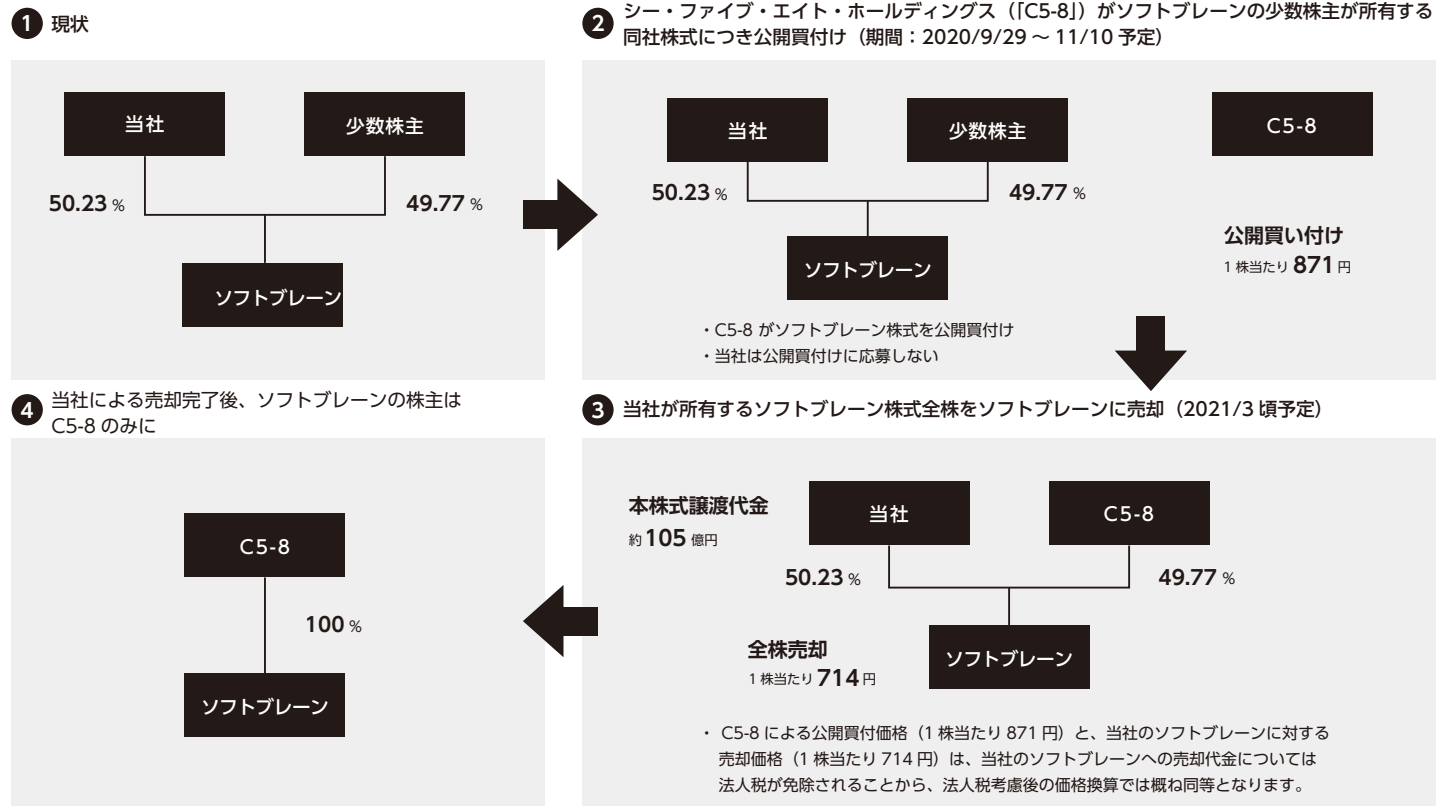
今後、特に大きな成長がグローバルに期待される「AI/IoTによるヘルスケア・デジタルトランスフォーメーション」の本格的なグローバル事業展開のための基盤となると考えております。

ミャンマー国民の幸福への貢献可能性	GCC	当社株主価値の成長可能性
<p>自己実現 欲求の充足</p> <p>ミャンマーヘルスケア関係者や関連産業、IT企業の事業成長機会の提供</p> <p>より健康的な生活の増進による活力ある社会構築への貢献</p>	<p>Growth 成長</p>	<p>AI/IoTによるグローバルなヘルスケア・デジタルトランスフォーメーション領域による高成長シナリオ実現</p> <p>特にヘルスケアインフラの整備の必要性が高い新興国を中心にグローバルに横展開へ</p> <p>売上成長率の加速</p>
<p>尊厳欲求 社会的欲求 の充足</p> <p>ミャンマーヘルスケア産業従事者の尊厳欲求や社会的欲求の充足</p>	<p>Connection つながり</p>	<p>ヘルスケア・IoT/ビッグデータAI解析ノウハウによる高付加価値化</p> <p>デジタルIDの活用によるヘルスケアデータ連携ソリューション開発</p> <p>決済ソリューションとの連携による保険・ヘルスケア産業の間の連携促進</p> <p>収益性の向上</p>
<p>安全欲求 生理的欲求 の充足</p> <p>死亡率低下 寿命増進 乳児死亡率の低下 全国民への医療 保険サービスの普及 ウイルス感染防止策の推進</p>	<p>Confidence 信頼</p>	<p>クラウド SaaS ベースの収益ストック化</p> <p>情報漏洩の防止</p> <p>デジタルIDの活用による保険制度との一体運用による安心の提供</p> <p>事業リスクの低下</p>

# 連結子会社の異動とその他の収益の計上

## 連結子会社の異動（子会社株式の譲渡）並びに その他の収益（IFRS）の計上に関して

8/14に開示しました通り、ソフトブレン社株式を売却することといたしました。  
本取引の概要（現時点の予定）は以下の通りです。



# SCALA ACE Co., Ltd.を設立

## ミャンマー最大級のIT企業ACE社と合併会社SCALA ACE Co., Ltd.を設立

ミャンマーの現地法人で最大級のシステム開発会社であるACE Data Systems Ltd.と合併会社SCALA ACE Co., Ltd.を設立いたしました。SCALA ACEは、ミャンマーにおいて、教育・医療・農業の分野でAI/IT/IoTを活用してミャンマーの社会課題の解決を図るとともに、継続的に発展するための事業創出基盤を築いて参ります。

### ミャンマーの国家戦略の方向性とスカラグループのDX支援の意義

課題克服のための 重点的な国家戦略	①生活・医療・教育・産業 インフラの強化	②国内産業の一層の強化 による経常収支の黒字化
ACE社との合併会社 を通じたDX支援	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ヘルステック、保険ソリューション、遠隔医療による医療インフラの拡充による安心・安全に暮らせる社会の実現</li><li>▶教育テックによるミャンマー人材の質の底上げによる人が成長する社会の実現</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶アグリテックによるミャンマー農業の生産性アップによる輸出振興</li><li>▶インキュベーションセンターにおいて国際レベルの即戦力エンジニアの育成</li><li>▶マンダレー発のテックスタートアップ起業家育成による新たな産業創造</li></ul>

価値創造支援+DX(デジタルトランスフォーメーション)

価値創造支援関連事業

IT/AI/IoT関連事業

価値創造支援

ジェイ・フェニックス・リサーチ  
SCLキャピタル

SaaS/ASP, AI, IoT

スカラ  
スカラコミュニケーションズ  
スカラサービス  
スカラネクスト  
レオコネクト  
コネクトエージェンシー

技術連携

デジタルID技術

xID

日本全国の企業、組織に対する  
価値創造支援とDX

SaaS/ASP, AI, IoT

スカラネクスト ミャンマー

ミャンマーの企業、組織に対する  
価値創造支援とDX



## ■ 企業価値分析

IT/AI/IoT  
● 企業が保有するコア技術の把握、企業価値Gap分析

- IRレポート・中期経営計画作成支援
- 投資による支援

## ■ 情報収集

- ユーザとのコミュニケーションツール
- IoTデバイスによるユーザ行動情報の収集

## ■ 情報管理

- 大企業のレガシーシステムの刷新（クラウド化）
- xIDを用いた情報の一元管理

## ■ 情報活用

- 新規サービス・新規事業開発支援（リスクの少ない開発）

価値創造支援

ジェイ・フェニックス・リサーチ

SCLキャピタル

SaaS/ASP, AI, IoT

スカラ

スカラコミュニケーションズ

スカラサービス

スカラネクスト

レオコネク

コネクトエージェンシー

技術連携

デジタルID技術

xID

地方創生・雇用促進

社会問題解決関連事業

地方創生・人材

グリットグループホールディングス

事業創出・起業支援・事業育成

スカラパートナーズ

連携

中小企業・組織のブランディング

ブランディングテクノロジー

デジタルID (行政サービスのデジタル化)

xID

障がい者の就労支援

VALT JAPAN

日本国内の地方創生  
(事業承継、デジタル化、  
産業創生、雇用促進など)

SaaS/ASP, AI, IoT

スカラネクスト ミャンマー

ミャンマーの雇用促進

- 地方移住・定住、地方環境の活用
  - ・ 地方の魅力発信（ブランディング支援）
  - ・ ワークেশョン
- 雇用促進
  - ・ 人材不足領域への人材派遣、採用支援、BPO受託
  - ・ 地域産業創出、人材育成（事業承継、デジタル化、産業創生、雇用促進など）
- 地域活性
  - ・ 地方自治体・市長の取り組みや考え方発信
  - ・ xIDを用いた便利な街づくり（行政・民間サービスのデジタル化）

地方創生・人材  
グリットグループホールディングス

事業創出・起業支援・事業育成  
スカラパートナーズ

連携

地方創生・ブランディング  
ブランディングテクノロジー

デジタルID (行政サービスのデジタル化)  
xID

障がい者の就労支援  
VALT JAPAN

医療（+健康）・農業（+食）・教育（+インキュベーション）

社会問題解決関連事業

SaaS/ASP, AI, IoT

スカラ  
スカラコミュニケーションズ  
スカラサービス  
スカラネクスト  
レオコネクト  
コネクトエージェンシー

事業創出・起業支援・事業育成

スカラパートナーズ

教育（幼児・運動・IT）

グリットグループホールディングス

日本の医療・農業・教育に関する技術をミャンマーへ

SaaS/ASP, AI, IoT

スカラネクスト ミャンマー

ミャンマーの医療・農業・教育を革新  
新たな産業が創生される土壌の構築  
生まれた先進技術を日本へ

医療（遠隔診断）

MyanCare

医療、農業、教育、AI、IoT

SCALA ACE

社会問題解決関連事業

■ 医療、健康

- ・ 遠隔診断データを活用した自己診断システム
- ・ AIを活用した検診サービス、健康管理
- ・ 疾病予測

■ 農業、食

- ・ IoTデバイスやアプリを利用した生産管理、栽培予測、

栄養管理

- ・ 栽培技術の提供

■ 教育、インキュベーション

- ・ 幼児からの運動教育、IT教育
- ・ インキュベーションセンターの設立

日本の医療・農業・教育に関する技術をミャンマーへ

SaaS/ASP, AI, IoT

- スカラ
- スカラコミュニケーションズ
- スカラサービス
- スカラネクスト
- レオコネクト
- コネクトエージェンシー

事業創出・起業支援・事業育成

スカラパートナーズ

教育（幼児・運動・IT）

グリットグループホールディングス

医療、農業、教育、AI、IoT

SCALA ACE

：

農業 ⇒ 食 関連データ

医療 ⇒ 健康 関連データ

教育 ⇒ 成長 関連データ



データ活用  
ビジネス展開

# 中期経営計画に対する取り組み

2019年8月14日に公表した「中期経営計画 COMMIT5000」の  
フォローアップレポートを作成しました

スカラグループでは「人々の幸せと人類の進歩に貢献する」ことを目標に、「世界に求められる理想的な企業の姿を示す」という企業使命のもと、既存事業を拡大させることはもとより、飛躍的な成長を実現するために新たな事業の拡大と創出を積極的に展開しております。

2019年8月14日に「中期経営計画 COMMIT5000」を公表しましたが、この度、フォローアップレポートを作成しました。今後も、進捗があった場合には随時フォローアップレポートを公表いたします。

詳細はこちらを参照してください。

「中期経営計画 COMMIT5000」フォローアップレポート (PDF)  
[https://scalagr.jp/pdf/ir/release/commit5000\\_followup\\_20200814.pdf](https://scalagr.jp/pdf/ir/release/commit5000_followup_20200814.pdf)

# 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

---



# 三つの能力の強化で売上収益 5,000 億円をめざす

当社は、「クライアントと共に社会問題をビジネスで解決する、価値共創企業」への展開計画を、2019年8月14日開示の中期経営計画で発表いたしました。当社が培ってきた3つの能力（「① 真の課題を探り出す能力」「② リソースの埋もれた価値を炙り出す能力」「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能力」）をもとに、国内の民間企業だけでなく、国内外の民間・政府・自治体へサービス提供を行う計画です。

## ▼ 三つのケイパビリティの対象の拡大による売上収益・営業利益の中長期的な目標

三つのケイパビリティ	これまでの対象と活動内容	これからの対象と活動内容								
① 真の課題を炙り出す能力	<table border="1"> <tr><td>対象</td><td>日本・大企業</td></tr> <tr><td>活動</td><td>直販営業</td></tr> </table>	対象	日本・大企業	活動	直販営業	<table border="1"> <tr><td>対象</td><td>日本・グローバル・全ての民間企業 政府・自治体・NPO</td></tr> <tr><td>活動</td><td>営業・経営コンサル・メディアプラットフォーム</td></tr> </table>	対象	日本・グローバル・全ての民間企業 政府・自治体・NPO	活動	営業・経営コンサル・メディアプラットフォーム
対象	日本・大企業									
活動	直販営業									
対象	日本・グローバル・全ての民間企業 政府・自治体・NPO									
活動	営業・経営コンサル・メディアプラットフォーム									
② リソースの埋もれた価値を炙り出す能力	<table border="1"> <tr><td>対象</td><td>社内リソース</td></tr> <tr><td>活動</td><td>設計・実行・運営</td></tr> </table>	対象	社内リソース	活動	設計・実行・運営	<table border="1"> <tr><td>対象</td><td>社内・社外のリソース IT、AI/IoT全般 人・もの・金・知識すべての提供</td></tr> <tr><td>活動</td><td>設計・実行・運営 組織設計・リーダー・ 社員教育資金投資・M&amp;Aアドバイザー</td></tr> </table>	対象	社内・社外のリソース IT、AI/IoT全般 人・もの・金・知識すべての提供	活動	設計・実行・運営 組織設計・リーダー・ 社員教育資金投資・M&Aアドバイザー
対象	社内リソース									
活動	設計・実行・運営									
対象	社内・社外のリソース IT、AI/IoT全般 人・もの・金・知識すべての提供									
活動	設計・実行・運営 組織設計・リーダー・ 社員教育資金投資・M&Aアドバイザー									
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能力	<table border="1"> <tr><td>対象</td><td>顧客とスカラグループ</td></tr> <tr><td>活動</td><td>最適組み合わせの 提案・実行支援</td></tr> </table>	対象	顧客とスカラグループ	活動	最適組み合わせの 提案・実行支援	<table border="1"> <tr><td>対象</td><td>顧客・スカラグループ 関係する全てのステークホルダー</td></tr> <tr><td>活動</td><td>最適組み合わせの提案・実行支援 AIベースのマッチング プラットフォーム運営 IR支援・時価総額増大支援</td></tr> </table>	対象	顧客・スカラグループ 関係する全てのステークホルダー	活動	最適組み合わせの提案・実行支援 AIベースのマッチング プラットフォーム運営 IR支援・時価総額増大支援
対象	顧客とスカラグループ									
活動	最適組み合わせの 提案・実行支援									
対象	顧客・スカラグループ 関係する全てのステークホルダー									
活動	最適組み合わせの提案・実行支援 AIベースのマッチング プラットフォーム運営 IR支援・時価総額増大支援									

これらの中でスカラグループの三つのケイパビリティの対象を発揮でき、今後10年で数百兆円の市場となる

- ① AI/IoTによるソリューション、② SDGsなどの社会問題を解決する二つの分野にフォーカス

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

# ソフトブレーション社株売却により高収益案件への投資加速

ソフトブレーション 株の保有を継続した場合と売却した場合について、株主価値のアップサイドを試算しました。株主価値の理論をベースに試算した結果、① 保有を継続して仮に SB 社の株価が倍増した場合、と②譲渡代金とほぼ同額をすべて高い収益率の案件に投資した場合、で比較すると、②が①よりも株主価値の増大額が4倍となります。前提として投下資本利益率（ROIC）15%以上の投資案件にフォーカスします。

▼ SB社株式の売却によって目指す株主価値の増大効果

論点	保有継続		売却
実現価値	6,026 百万円 <sup>1</sup>		10,545 百万円 <sup>2</sup>
株主資本増加額	-		2,392 百万円
親会社に帰属する純利益への寄与額	2019年6月期実績 約 463 百万円	2020年6月期実績 約 269 百万円	投資によるターゲット 1,582 百万円 <sup>3</sup>
株主価値のアップサイド	仮にSB社の株価が倍増した場合 6,026 百万円 <sup>4</sup>		投資によるターゲットが実現した場合 21,092 百万円 <sup>5</sup>
COMMIT5000への貢献	特定の分野に限定		COMMIT5000における多様な高収益・高成長機会に投資可能

譲渡代金とほぼ同額の投資によって今後2~3年で目指す株主価値の増大額

$$2,392 + 21,092 = 23,482 \text{ 百万円}$$

1. A：当社の SB 社株式の保有株数 14,770,000 株、B：8/13 ソフトブレーション株価終値 408 円、A × B で計算。
2. C：SB 社株式の一株当たり譲渡価額 714 円、A × C で計算。
3. D：SB 社株式の譲渡代金とほぼ同額を投資した場合に目指すターゲットの ROIC（投下資本利益率）は 15%、E：10,545 百万円を投資して、実現を目指すターゲットの営業利益 F は、G：東京都の外形法人標準課税 30.62%を前提に  $D \times E \div (1 - G) = 2,280$  百万円 (F) となり、投下資本の半分を有利子負債と考え、支払利息 1% を前提に推計すると、親会社に帰属する純利益への寄与度は、 $(F - E \times 0.5 \times 1\%) \times (1 - G) = 1,582$  百万円で計算。
4. 単純に利益が倍増すれば、株価も倍増するという前提。5. 当社の加重平均資本コスト（WACC）は、ターゲットの有利子負債と株主価値の比率を 50%（DE レシオ = 100%）で 5% と想定、15%のターゲット ROIC が実現した場合の株主価値の増大額は以下で理論的に計算  $E (10,545 \text{ 百万円}) \times (ROIC - WACC) \div WACC = 21,092$  百万円。

# 役割分担

当社としては、すべての事業において、三つのケイパビリティをベースに顧客価値を最大化していきます。「①真の課題を探り出す能力」を主に強化するセグメントは「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能力」を主に強化するセグメントとして「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能力」を主に強化するセグメントは、「社会問題解決型事業」です。各セグメントが連携しながら三つのケイパビリティを推進し、有機的に連携しながら、顧客価値を最大化していきます。

## ▼三つのケイパビリティと新セグメント



# 2020年6月期の取り組みと5,000億円への道

セグメント	2020年6月期に築いた主なノウハウ・基盤		
	主要テーマ	詳細	5,000億円への 貢献の可能性 イメージ
価値創造経営 支援事業	価値創造経営支援+ AI/IoTのコンサルによる DX支援及び実装	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 200社ほど投資対象とのコンタクト10社ほど出資交渉へ</li> <li>➢ 経営トップと現場・情報システムの共感をよぶ支援体系</li> <li>➢ キャピタルゲインとSaaS/ASPストックビジネスのダブル価値創造力</li> </ul>	1,000 億円
AI/IoT事業	デジタル ID  各種AI ツール	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ DX支援のSaaS/ASP</li> <li>➢ 大企業改革のパートナー戦略</li> <li>➢ アジャイル開発で課金していくスカラモデル I &amp; スカラモデル II の取り組み</li> <li>➢ あたらしい個人情報活動時代に合わせたデジタルIDソリューション</li> <li>➢ 新時代コールセンターの取り組み</li> </ul>	2,000 ~ 3,000 億円
社会問題解決型 事業	外部開発会社連携 プラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 日本： 地方創成~地方自治体のブランディング、地銀のネットワーク</li> <li>➢ ミャンマー：医療（遠隔医療、医療データ+ AI 診断、各種ヘルステック）、</li> <li>➢ 教育（インキュベーションセンター、各種教育テック）、</li> <li>➢ 農業（IoT 農業、生産管理+ AI 予測、各種アグリテック）</li> </ul>	2,000 ~ 3,000 億円

# 価値創造経営支援事業①

## 価値創造経営支援+AI/IoTのコンサルによるDX支援及び実装

### 2020年6月期に築いたノウハウ・基盤

200社ほど 投資対象とのコンタクト	<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 2003年創業で、一流の証券アナリスト分析力をベースに上場企業に対して幅広く価値創造経営支援、IR支援等をおこなってきたジェイ・フェニックス・リサーチ（株）がすでに上場企業200社ほど取材済み</li><li>➢ ターゲットは、先行投資で収益低迷しているが、長期的に大きなアップサイドが期待できる会社</li></ul>
10社ほど出資交渉へ	<ul style="list-style-type: none"><li>➢ うち10社ほどは、価値創造経営支援+AI/IoTのコンサル、DX支援及び実装の枠組みに共感していただきSCLキャピタルのファンドを利用した具体的な出資交渉へ</li><li>➢ 2021年6月期中に最大5社程度は投資実行の実現を目指す</li></ul>
経営トップと現場・情報システムの 共感をよぶ支援体系	<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 株価上昇に直結する価値創造経営支援でCEOと合意したストーリーの実現を、社員・情報システムが慣れ親しんだレガシーIT経営資産を最大活用しながら、最適なAI/IoT技術、分散データベース等による概念設計から実装までワンストップで提案、円滑で最適なDX支援・実装を実現</li><li>➢ 以上によりデータ基盤を整理したのちに、AIの活用を提案へ</li></ul>
キャピタルゲインと SaaS/ASPストックビジネス のダブル価値創造力	<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 今後、累計で5年程度で50社ほど投資済合計で100億円投資、2025年6月期まで、5年で3~4倍キャピタルゲインをターゲットIR開示支援で確実に株主価値を顕在化。DX支援でストックビジネスの積み上げ、1社毎年1~2億円のストック的な売上貢献。年平均、営業利益で20~30億円の貢献、売上規模は50~70億円、営業利益貢献10~15億円</li></ul>
5,000億円への貢献イメージの 明確化	<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 2030年6月期まで：累計で300社ほど国内外で投資実行、キャピタルゲインは、毎年平均で100億円規模、DX支援のSaaS/ASPでは、売上収益ベースで600-1000億円、営業利益ベースで60-200億円程度を目指す</li></ul>

売上収益：700~1,100億円・営業利益で150~300億円の貢献を長期的に目指す

# 価値創造経営支援事業②

従業員の幸福と株主価値の向上を同時幸福を追求する支援体系「GCCManagement™」

## GCCManagement™

### 従業員の幸福

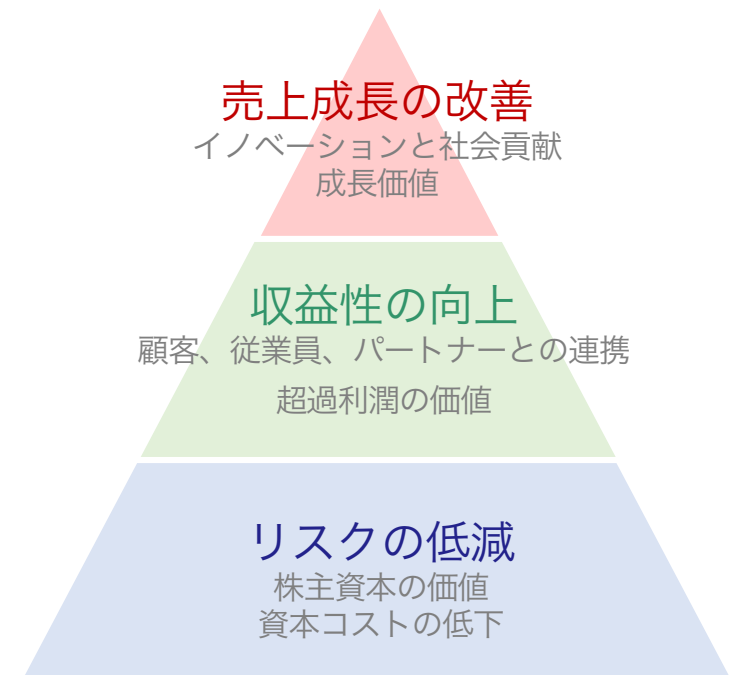


**G**rowth  
成長

**C**onnection  
つながり

**C**onfidence  
信頼

### 株主価値



成長・つながり・信頼という3つの要素を通して、株主価値及び従業員の幸福を体系化・数値化し、シンプルで理解しやすく、かつAIの目的関数に利用可能な「価値判断基準」を提供する

# 価値創造経営支援事業③

## ジェイ・フェニックス・リサーチによるEVA®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、3,000社を毎日データ自動更新
- これをベースに割安な上場企業にアクセスし投資先を開拓
- 下記は文章も含めてすべて自動生成

**成長シナリオ次第で、株主価値は241億円。バリューギャップは80億円**  
 貴社を投下資本、超過利潤価値、成長価値などに分解する超過利潤法によって分析した。業績や将来見通しなどをベースに試算した結果、株主価値は241億円と推計することが可能である。5年程度で売上高が79億円、営業利益が17億円、10年程度で売上高が156億円、営業利益が34億円、投下資本の売上高比が現在の31.8%で一定推移となる前提である。株主価値と時価総額のギャップは80億円であり（時価総額の50%）、期待形成によってはアップサイドあり。

**① 株主資本 19億円**  
 ・直前四半期末の投下資本は12.8億円、投下資本/当期売上高の比は③31.8%と推計。有利子負債等を差し引いて非事業資産を加えた株主資本は18.9億円と推計。【株主資本=投下資本-有利子負債等+非事業資産】

**② 超過利潤価値 54億円**  
 ・今期の税引後営業利益（NOPAT）は約4.6億円、NOPATマージン（NOPAT÷売上高）は④11.5%と推計。⑥÷④で算出される投下資本利益率（ROIC）は36.3%となる。  
 ・投下資本に対し投資家が要求する最低限のリターン、加重平均資本コスト（WACC）について、JPRIは株価、財務戦略、事業リスク等から7.0%と推計。1円の投下資本から創出する企業価値の割合を示すROI/WACCは5.2倍となる。  
 ・これをベースに今期の超過利潤を推計すると3.7億円と推計される。今期のEVAの永久価値（超過利潤÷WACC）で計算され、54億円と推計される。

**③ 成長価値 168億円**  
 ・5年後の売上高が79億円、営業利益が17億円となる前提等で、成長価値は168億円と推計。

**うち非事業資産 11億円**  
 ・月商1.5か月を超えた現預金など、事業に投下した資本以外の資産は11億円と推計。

**超過利潤法による株主価値構造とバリューギャップ分析**  
 [単位：億円]

**① 投下資本・株主資本**  
 2020年3月期会社計画の売上高40億円に対する投下資本の割合31.8%  
 運転資本 12.7% 固定資産 19.1%

**② 超過利潤価値**  
 [億円]  
 超過利潤価値 = 超過利潤 ÷ WACC = 53.8  
 現在の超過利潤 3.7  
 WACC 7.0%  
 最低限度達成すべき水準 0.9  
 NOPAT 4.6

**2020年3月期会社計画の超過利潤のドライバー**

売上高 40億円  
 投下資本/売上高比 ③31.8%  
 ROIC = ⑥ ÷ ④ = 36.3%  
 ROICスプレッド 29.3%  
 WACC 7.0%  
 NOPATマージン ④11.5%  
 NOPAT 5億円  
 今期営業利益 7億円

**③ 成長価値**  
 過去の成長率や業績動向等からJPRIが前提設定  
 [単位：億円]

年度	2021.03	2022.03	2023.03	2024.03	2031.03
売上高	48	56	67	79	156
前年比成長率	18.4%	18.4%	18.4%	18.4%	4.8%
営業利益	10.5	12.4	14.7	17.4	34.4
営業利益率	22.0%	22.0%	22.0%	22.0%	22.0%
NOPAT	7.2	8.6	10.2	12.0	23.8
NOPATマージン	15.2%	15.2%	15.2%	15.2%	15.2%
投下資本/売上高	31.8%	31.8%	31.8%	31.8%	31.8%
ROIC	47.8%	47.8%	47.8%	47.8%	47.8%
実効税率	30.9%	30.9%	30.9%	30.9%	30.9%
WACC	7.0%	7.0%	7.0%	7.0%	7.0%

**弊社の会社概要**  
 過去の業績（今期は会社計画）  
 [単位：億円]

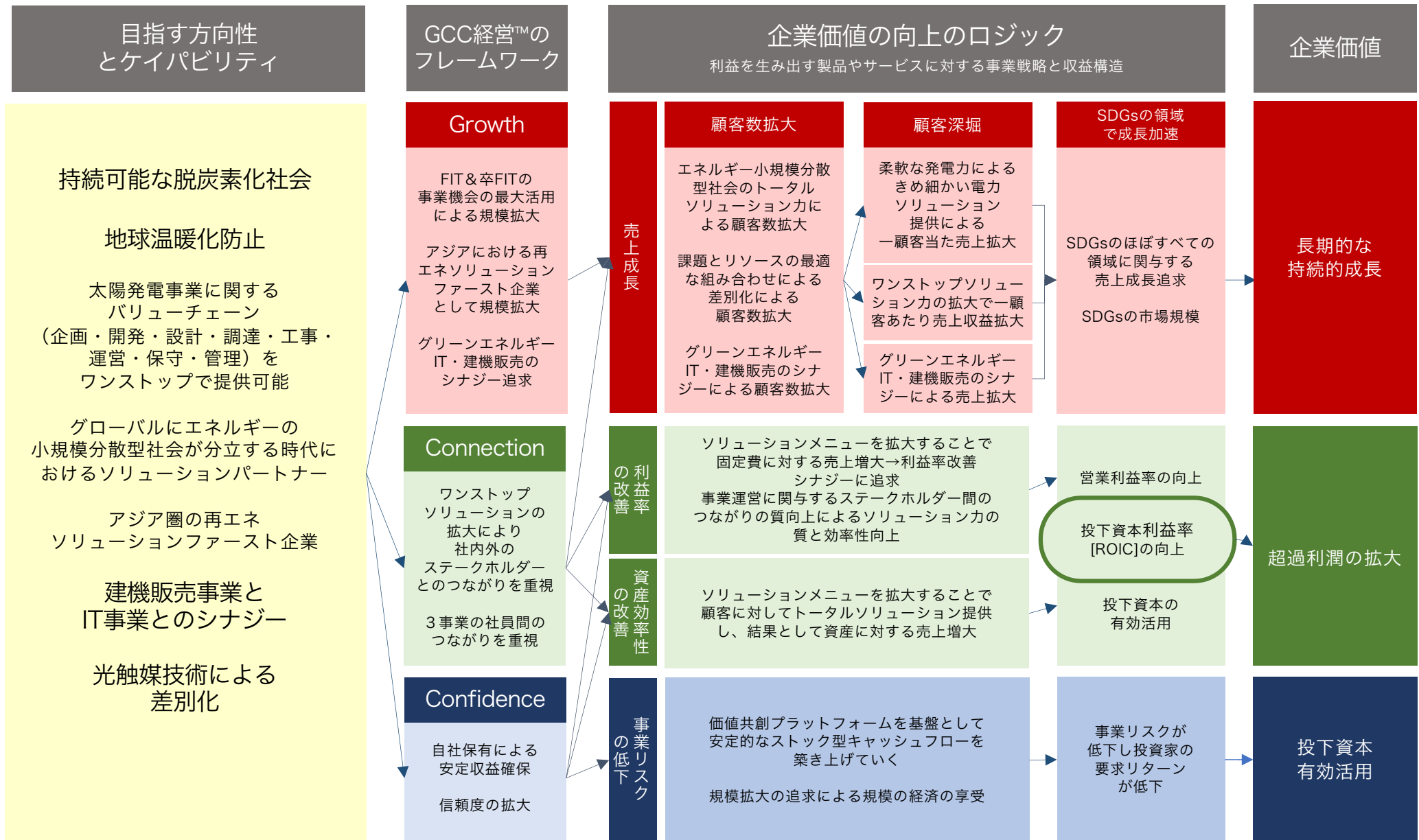
	2016.03	2017.03	2018.03	2019.03	2020.03
売上高	29	30	32	36	40
成長率	NA	2.2%	7.2%	10.8%	13.1%
営業利益	1.9	2.4	3.2	5.6	6.7
営業利益率	6.6%	7.9%	10.0%	15.9%	16.7%
NOPATマージン	4.6%	5.5%	6.9%	11.0%	11.5%
投下資本/売上高	13.0%	21.2%	25.3%	25.1%	31.8%
ROIC	35.2%	25.8%	27.4%	43.9%	36.3%

期末時価総額と四半期売上高のYoY成長率  
 [単位：億円]

四半期売上高と営業利益率  
 [単位：億円]

将来のEVAの改善額  
 将来のEVAの改善額の現在価値 = 成長価値 168億円  
 上記期間を超えた成長率は20%ずつ減少し、2028年度にはゼロ成長となる前提で成長価値を推計

# 価値創造経営支援事業④





# 価値創造経営支援事業⑤

## DX支援の鍵、DIWKフレームワーク

支援対象会社にとって適切なAIツールの例		Wisdom 理論的な意思決定の ルール作り	Knowledge データの 特徴の体系化	Information データの特徴の 分類・整理	Data データのインプット
深層学習	Doc2Vec, Word2Vec, CNN,RNN,など	困難	特定の分野において 判断に必要な特徴の 体系化が困難	整理されているが 分類が困難	膨大なデータが コンピューターに インプット可能
古典的な 機械学習	SVM,主成分分析, ランダムフォレスト など	経験により可能	特定の分野で、 人間の経験に 基づいて 判断に必要な特徴の 体系化の可能	整理・分類が可能	データが コンピューターに インプット可能
知識工学	意味ネットワーク, オントロジー, エキスパートシステム, 統計学的 自然言語処理など	理論的に可能	専門分野に 限定された範囲で 判断に必要な特徴の 体系化の可能	整理・分類が可能	データが コンピューターに インプット可能
探索と推論	探索木など	限定的な範囲で 理論的に可能	ごく限定的な範囲で 判断に必要な特徴の 体系化の可能	整理・分類が可能	データが コンピューターに インプット可能

# 価値創造経営支援事業⑥

価値創造経営支援+AI/IoTのコンサルによるDX支援及び実装の概念

## GCCManagement™



3つの要素を通して、株主価値と従業員の幸福を体系化  
 シンプルで理解しやすく、AIの目的関数として利用可能な「価値判断基準」を  
 提供し、DIKWのフレームワークに基づき、適切なAIの導入を支援します。

支援対象会社にとって適切なAIツールの例		Wisdom 理論的な意思決定の ルール作り	Knowledge データの 特徴の体系化	Information データの特徴の 分類・整理	Data データのインプット
深層学習	Doc2Vec, Word2Vec, CNN,RNN,など	困難	特定の分野において 判断に必要な特徴の 体系化が困難	整理されているが 分類が困難	膨大なデータが コンピューターに インプット可能
古典的な 機械学習	SVM,主成分分析, ランダムフォレスト など	経験により可能	特定の分野で、 人間の経験に 基づいて 判断に必要な特徴の 体系化が可能	整理・分類が可能	データが コンピューターに インプット可能
知識工学	意味ネットワーク, オントロジー, エキスパートシステム, 統計学的 自然言語処理など	理論的に可能	専門分野に 限定された範囲で 判断に必要な特徴の 体系化が可能	整理・分類が可能	データが コンピューターに インプット可能
探索と推論	探索木など	限定的な範囲で 理論的に可能	ごく限定的な範囲で 判断に必要な特徴の 体系化が可能	整理・分類が可能	データが コンピューターに インプット可能

ワンストップ・  
ソリューション

# JPR

Independent Research & Advisory

ジェイ・フェニックス・リサーチ  
株式会社

# SCALA

スカラグループ

# 価値創造経営支援事業⑦

## DXの障害となるレガシーIT資源の統合プロセス

日本企業における AI/IoT & DX の推進の障害としては、個別最適に開発されたレガシーIT資源の統合が困難なことが挙げられます。それらについて、具体的には、①レガシーIT資源を継続利用しながらデータ連携を容易にする仕組みを導入する、② 個別最適なデータベースを全体最適なものへ変換する、③レガシーIT資源を徐々に最適なシステムに変換する、という3ステップの支援を行います。価値創造の視点で最も有効な DX の在り方を①～③の視点で具体的に提案し、現場レベルの技術者と議論しながら最適な支援をおこなっていきます。

▼ 個別最適に開発されたレガシーIT資源のAI/IoT&DXに活用するためのステップ

3ステップ	具体的な技術ソリューション
① レガシーIT資源を継続利用しながらデータ連携を容易にする仕組みを導入	<ul style="list-style-type: none"><li>レガシーIT資産を、DXを最も事項しやすい仮想環境に移行 (例：Linuxベースの仮想環境にWindowsアプリを移行)</li><li>そのうえで、データ連携をしやすいクラウドやサーバークライアントシステムを構築する (例：Linuxベース)</li></ul>
② 別最適なデータベースを全体最適なものへ変換する	<ul style="list-style-type: none"><li>連携可能となった個別システムのデータベースに、分散合意アルゴリズムを利用したいわゆる「NewSQL」を導入する。</li><li>幅広く普及しているデータベースであるPostgreSQLや、MySQLなどとインターフェースにおいて互換性のあるNewSQLを導入することでデータ連携を円滑化</li></ul>
③ 徐々にレガシーIT資源を最適なアプリケーションへと移行	<ul style="list-style-type: none"><li>Windowsベースのインターフェースと、他の汎用的な言語やクライアントで稼働するデータベースを利用して、最適化を図る</li></ul>

価値創造経営支援で全社最適の在り方を投資先のCEOレベルと合意したうえで上記をワンストップで推進  
投資先1件で長期的に年間億円単位のストックビジネスを組成へ  
既に10社程度と具体的な投資について議論しており随時投資実行へ

# AI/IoT/IT 事業①

## AI/IoT/IT 事業の取り組み

### 2020年6月期に築いたノウハウ・基盤

<b>DX支援のSaaS/ASP</b>	▶ 価値創造支援事業との連携で磨いたDX支援をSaaS/ASPとしてパッケージ化して幅広く国内外で提供へ
<b>大企業改革のパートナー戦略</b>	▶ 大企業において革新的な新規事業の取り組みが進まない理由として、立ち上げから事業化までのリスクをすべて負担することが困難なことが挙げられます。そうした問題に対応するために、スカラグループでは、大企業出身者を中心に、新規事業立ち上げリスクシェアリングスキームを構築中です。大企業と人的ネットワークを持ち、かつ新規事業のアイデアを持つ人材を登用し、ゼロから事業立ち上げについてスカラグループが資金的に支援し、ある程度事業化のめどが立ったところで、さらなる事業拡大を大企業と連携して立ち上げます。この仕組みにより、大企業はリスクシェアリングを行うことで、新規事業立ち上げが促進されます。
<b>アジャイル開発で課金していく スカラモデルⅠ &amp; スカラモデルⅡの取り組み</b>	▶ スカラグループは、顧客ニーズに合致する開発済のITソリューションをまずは提供し、その後横展開する中で他の顧客ニーズに合わせて追加開発を行っていきながらサービスを育て、開発コストを月額課金で回収するビジネスモデルをSaaS/ASPで展開してきました。いわば、アジャイル開発※を当初から資金回収しながら行っていくというリスクのないビジネスモデルです。 ▶ 以上のビジネスモデルを、レガシーIT資源をDXのために新しいシステムへ移行する際にも活用していきます。これまで展開してきた、ゼロからITソリューションを立ち上げるモデルをスカラモデルⅠ、レガシーIT資源を移行してITソリューションを作り上げるモデルをスカラモデルⅡとして体系化し、今後は、よりスカラモデルⅡを注力し、DXの実現を幅広く支援していきます。
<b>あたらしい個人情報活動時代に 合わせたデジタルIDソリューション</b>	▶ デジタル身分証アプリ「xID（クロスIDと呼ぶ）」を活用した行政サービス電子化や、多数の個人情報を扱う、金融機関、保険、人材派遣会社等にマイナンバーカードのデジタルID化による個人情報収集、分析、個人情報を活用した提案活動を、全国の地方自治体に対して展開予定です。マイナンバーカード+ブロックチェーン=デジタルIDを活用した、地域で価値が溢れ出て消費する社会に向けて「地創地消」の確立を支援します。

売上収益：2,000~3,000億円・営業利益で200~300億円の貢献を長期的に目指す

# AI/IoT/IT 事業②

## 大企業改革のパートナー戦略 ～ 新規事業立ち上げリスクシェアリングスキーム

大企業において革新的な新規事業の取り組みが進まない理由として、立ち上げから事業化までのリスクをすべて負担することが困難なことが挙げられます。そうした問題に対応するために、スカラグループでは、大企業出身者を中心に、新規事業立ち上げリスクシェアリングスキームを構築中です。大企業と人的ネットワークを持ち、かつ新規事業のアイデアを持つ人材を登用し、ゼロから事業立ち上げについてスカラグループが資金的に支援し、ある程度事業化のめどが立ったところで、さらなる事業拡大を大企業と連携して立ち上げます。この仕組みにより、大企業はリスクシェアリングを行うことで、新規事業立ち上げが促進されます。

スカラグループとしては、新規事業におけるキャピタルゲインを得るとともに、新規事業を支えるITソリューションをSaaS/ASPで提供することでストックビジネスを積み上げていく予定です。

### ▼ 大企業改革のパートナー戦略 ～ 新規事業立ち上げリスクシェアリングスキーム

大企業が持つ課題	ソリューション
立ち上げから事業化までのリスクをすべて負担することが困難	<ul style="list-style-type: none"><li>・大企業と人的ネットワークを持ち、かつ新規事業のアイデアを持つ人材を登用し、ゼロから事業立ち上げについてスカラグループが資金的に支援し、ある程度事業化のめどが立ったところで、さらなる事業拡大を大企業と連携して立ち上げ</li><li>・大企業においてリスクシェアリングを行うことで、新規事業立ち上げが促進</li></ul>



新規事業のキャピタルゲインと新規事業のITソリューションをSaaS/ASPで提供

# AI/IoT/IT 事業③

## アジャイル開発で課金していくスカラモデルⅠ & スカラモデルⅡ の取り組み

スカラグループは、顧客ニーズに合致する開発済のITソリューションをまずは提供し、その後横展開する中で他の顧客ニーズに合わせて追加開発を行っていきながらサービスを育て、開発コストを月額課金で回収するビジネスモデルをSaaS/ASPで展開してきました。いわば、アジャイル開発※を当初から資金回収しながら行っていくというリスクのないビジネスモデルです。以上のビジネスモデルを、レガシーIT資源をDXのために新しいシステムへ移行する際にも活用していきます。これまで展開してきた、ゼロからITソリューションを立ち上げるモデルをスカラモデルⅠ、レガシーIT資源を移行してITソリューションを作り上げるモデルをスカラモデルⅡとして体系化し、今後は、よりスカラモデルⅡを注力し、DXの実現を幅広く支援していきます。

※ アジャイル開発：アジャイル（Agile）とは、直訳すると「素早い」「機敏な」という意味で、アジャイル開発は、システム開発におけるプロジェクト開発手法のひとつです。大きな単位でシステムを区切ることなく、小単位で実装とテストを繰り返しながら開発を進めていくことにより、従来の開発手法に比べて開発期間が短縮されるため、アジャイルと呼ばれています。

### ▼アジャイル開発で課金していくスカラモデルⅠ&スカラモデルⅡの取り組み

モデル	ソリューション
スカラモデルⅠ	<ul style="list-style-type: none"><li>・既存の汎用SaaS/ASPを提供しながら、カスタマイズして徐々に開発規模を拡大</li><li>・汎用SaaS/ASPで最低限のニーズを満たすことで収入を得て、それをベースに開発をアジャイル的に開発</li><li>・リスクなくストックビジネスとして拡大</li></ul>
スカラモデルⅡ	<ul style="list-style-type: none"><li>・既存のレガシーIT経営資源を活用しながらDXを推進する最適なIT基盤を構築</li><li>・詳細は本紙内の項目「DXの障害となるレガシーIT資源の統合プロセス」参照</li></ul>

# AI/IoT/IT 事業④

## あたらしい個人情報活用時代に合わせたデジタル ID ソリューションの提案活動

具体的なプロジェクトとして、デジタル身分証アプリ「xID（クロス ID と呼ぶ）」を活用した行政サービス電子化や、多数の個人情報を扱う、金融機関、保険、人材派遣会社等にマイナンバーカードのデジタル ID 化による個人情報収集、分析、個人情報を活用した提案活動を、全国の地方自治体に対して展開予定です。マイナンバーカード+ブロックチェーン=デジタル ID を活用した、地域で価値が溢れ出て消費する社会に向けて「地創地消」の確立を支援します。デジタル社会が浸透しない最大の障害の一つとして、安全性が高く使いやすい開発・ランニングコストが安い個人認証の仕組みが不十分であることが挙げられます。以下は、自治体向けの提案活動のイメージです。

▼デジタル社会の進展において自治体に取り組むべき三つの施策

三つの施策	具体的な施策	xID + スカラグループの支援内容
<b>Growth</b> 成長の推進施策	地域デジタルプラットフォームの整備 ・ デジタル技術を活用した未来志向の価値創造を推進する起業機会の創出の基盤となる地域プラットフォームの整備	・ 地方発起業を支えるデジタルIDを活用したITツール、アプリのOEM開発支援 ・ デジタルIDをベースに地域起業、組織と連携し、以下のデータ連携を支援 ① 地域住民が持つスキル・困りごとのデータ整理と方向性との整合性の検証 ② 基準に合致した起業アイデアの集積・選択・実行の情報プラットフォーム ③ 起業成功に必要な地域情報の整備・データ連携 ④ 起業を連携するための地域に根差した企業の持つ情報のデータ連携
<b>Connection</b> つながりの推進施策	個人・企業の最適なデジタルのつながりの整備 ・ デジタル社会における地域に根差した個人・企業・各種組織・自治体・国のつながりの最適化	・ つながりの推進施策のための以下のデータ連携の構築を支援 ① 地域のデータ連携：地域に根差した企業の持つ情報のデータ連携 ② 地域住民が持つスキル・困りごとのデータ整理
<b>Confidence</b> 信頼の推進施策	デジタル広報デジタルリスク対応力の整備 ・ 施策の方向性に対する地域への情報発信 ・ 全ての利害関係者の声の収集ときめ細かい広報活動 ・ 最新の規制に対応する情報漏洩対応、デジタル犯罪・デジタル詐欺・マネーロンダリングへの対応	・ デジタル身分証アプリ「xID - クロスID」を活用した行政サービス電子化で、マイナンバーカード+ブロックチェーン=デジタルIDを活用する技術を導入支援 ・ 信用リスクの低下と情報漏洩、デジタル犯罪への対応、および容易に個人や企業を特定するデジタルIDの仕組みの整備をリーズナブルなコストで迅速に推進

地域で価値が溢れ出てくる社会を創る「地創地消」社会の実現をワンストップで支援

# AI/IoT/IT 事業⑤

## 新時代コールセンターの取り組み

コールセンターにおいては、個人情報保護法の規制強化への対応、AI を利用、コロナウィルス対応という大きな事業環境の変化がおきています。こうしたコールセンター運営のコンサルティング及び、コールセンターに特化した基幹システム C7 を開発して、新時代コールセンターの価値を総合的に高める取り組みをすすめています。

三つのケイパビリティ	具体的な取り組み	
	2020年6月期	2021年6月期
1 真の課題を探り出す	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ Withコロナ含むコールセンターの潜在課題、3密回避（狭いところ、時間差）</li> <li>・ コールセンターに必要なAI、ITツール活用における課題（人に頼らない対応、スカラならではの：FAQとの連携、検索）</li> <li>・ ノウハウの属人化、労働人口不足による人材不足におけるBPOの課題</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ リモートワーク下のコールセンターに必要なAI、ITツール活用における課題解決提案</li> <li>・ 労働人口不足、パンデミック禍による人材不足における応急、恒久的なBPOの課題に対応</li> <li>・ 個人の許容した範囲内での企業間連携の推進</li> </ul>
2 リソースの埋もれた価値を炙り出す	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コールセンター運用に関する幅広い知見を活かしたコンサルティングスキル</li> <li>・ コールセンター潜在課題をAI、IT化する企画力</li> <li>・ 上流から下流をカバーできるリソースのマッチングスキル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 多くの顧客、コールセンターパートナーとのフレキシブルかつ迅速な情報連携</li> <li>・ リモートワーク下のコールセンター環境における新たなニーズのAI、IT化の企画力</li> <li>・ リソースネットワークを顧客にまで広げるパートナーシップ拡張力（レオコネクトユニット）</li> </ul>
3 課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行する	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コールセンター運用から起因する全社的な問題を提起、解決支援を実行</li> <li>・ 業界ニーズから誕生したコールシステムC7の企画、開発、提供</li> <li>・ キットティング、コンテンツ制作などパートナーと共にコールセンター運用に関するBPOに柔軟に対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新時代コールセンターのあるべき姿（コロナ：3密、AIと人の最適融合）</li> <li>・ コールセンター立ち上げコンサル</li> <li>・ 大手のコールセンター向けCRMと比較して、リーズナブルな価格体系を武器に顧客開拓本格化。コロナで急増する問い合わせに迅速に対応するCRMに需要は急拡大</li> <li>・ コールセンターの拠点数拡大の中で、コスト削減ニーズに合致</li> </ul>



# 社会問題解決型事業①

日本 : 地方創成～地方自治体のブランディング、地銀のネットワーク  
 ミャンマー : 医療（遠隔医療、医療データ+ AI 診断、各種ヘルステック）、  
 教育（インキュベーションセンター、各種教育テック）、  
 農業（IoT 農業、生産管理+ AI 予測、各種アグリテック）

三つのケイパビリティ	具体的な取り組み	
	2020年6月期	2021年6月期
① 真の課題を探り出す	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業が自社のみでの事業展開に限界を感じているという課題</li> <li>・国内地方活性化が進まない根本的課題</li> <li>・ミャンマー国民の安心・安全な生活に必要な衣食住に関わる根本的課題</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業の事業展開における社会的意義の有無</li> <li>・国内地方活性化の横展開を進める際の課題</li> <li>・ミャンマー国民の安心・安全な生活の先に新たに発生する課題</li> </ul>
② リソースの埋もれた価値を炙り出す	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業同士での連携で新たな事業展開が可能な組み合わせマッチング</li> <li>・リモートワークが全国的に進む中で地方の魅力をアピールし人口流入が期待できるノウハウ</li> <li>・ミャンマーの根本的課題の原因分析と対応策の検討・推進 →医療、教育、農業の分野での課題解決を目的とする事業を検討、Myancareとの提携</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業間の連携・マッチングに対して伴走して推進</li> <li>・地方への人口流入をさらに促進する中で、地方を活性化させる地場に根付いた事業の発生</li> <li>・ミャンマーの根本的課題に対するソリューションを現場の状況に合わせてカスタマイズして展開</li> </ul>
③ 課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行する	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自治体、地銀、地場企業と必要な人材を連携するためのメディア構築 →ブランディングテクノロジーとの提携</li> <li>・ミャンマー事情と日本や他の先進国で進んでいる技術と途上国での実績を応用するための連携</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・必要な人材を連携するためのメディア構築から、コミュニケーションメディアへの発展へ</li> <li>・日本や他の先進国で進んでいる技術と途上国での実績を応用した推進</li> <li>・ミャンマーで、教育テック、ヘルステック、アグリテックで国家戦略レベルのDXを推進</li> </ul>

売上収益：1,000~3,000億円・営業利益で100~200億円の貢献を長期的に目指す

# 社会問題解決型事業②

## HR テックを中心とした取り組み

以下が GGH の取り組みです。HR テックを軸に、日本では地方創生、海外ではミャンマー・ベトナムの人材活用、また、教育においては、幼児期児童の IT 教育や運動面での健全な発育へ AI 等を活用した事業に取り組んでいます。

三つのケイパビリティ	具体的な取り組み	
	2020年6月期	2021年6月期
真の課題を探り出す	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会的に公正な人材評価方法の確立のニーズ把握 (HRテック)</li> <li>地方や発展途上国での生活の安定のための課題の把握 (ミャンマー・ベトナムの人材育成、HRテック)</li> <li>日本における労働力の減少と外国人活用の可能性の把握 (ミャンマー・ベトナムの人材活用)</li> <li>幼児期の適切な発育不足、運動の減少による課題の把握</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会的に公正な人材評価方法の確立</li> <li>地方や発展途上国での生活の安定のための課題を解決する事業の立ち上げ</li> <li>日本における労働力の減少に対する外国人活用の仕組みの構築へ</li> <li>幼児期の適切な発育不足、運動の減少の課題に対応する事業の立ち上げへ (運動+カメラでの能力判定 AIの活用)</li> </ul>
リソースの埋もれた価値を炙り出す	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様な人材の多様な生き方を可能とするサービスの提供の可能性の把握</li> <li>リモートワークの拡大に伴う地方環境整備の課題把握</li> <li>地方移住者に対する安定的な仕事の供給のための課題把握</li> <li>幼児期は神経系の急激な発達時期であり、この時期の活動が脳の発育、心身のバランスを整えるための方法論の研究</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様な人材の多様な生き方を可能とするサービスの提供の事業化(HRテック)</li> <li>リモートワークの拡大に伴う地方環境整備のコンサルティング事業の立ち上げ</li> <li>地方移住者に対する安定的な仕事の供給の事業化 (HRテック)</li> <li>幼児期は神経系の急激な発達時期であり、この時期の活動が脳の発育、心身のバランスを整える方法論の事業化 (運動+カメラでの能力判定 AIの活用)</li> </ul>
課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行する	<ul style="list-style-type: none"> <li>仕事における効率の追求のためのシステム構築の要件定義 (HRテック)</li> <li>必要な業務を可視化して、優先順位の高い仕事を推進する仕組みの構築の要件定義</li> <li>介護人材の不足を解決するため、海外人材を、実践を通じて教育するための事業立ち上げの分析</li> <li>幼児期にゲーム感覚で運動能力・非認知能力を高めるアプリの開発着手</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>仕事における効率の追求のためのシステム構築による事業化 (HRテック)</li> <li>必要な業務を可視化して、優先順位の高い仕事を推進する仕組みの展開</li> <li>介護人材の不足を解決するため、実践を通じて海外人材を教育する事業の立ち上げ</li> <li>幼児期にゲーム感覚で運動能力・非認知能力を高めるアプリの開発完了、展開へ (運動+カメラでの能力判定 AIの活用)</li> </ul>



- 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。