



世界に求められる理想的な企業へ。

SCALA GROUP

2021年6月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社スカラ 2021年2月15日

目次 CONTENTS

P 02 ▶ 07 **1. 会社概要**

P 09 ▶ 24 2. 決算概況

P 26 ▶ 29 3. トピックス

P 31 ▶ 37 4. 中計フォローアップ

スカラグループで目指す姿

目指すもの

VISION

人々の幸せと
人類の進歩に貢献する

果たすべき役割

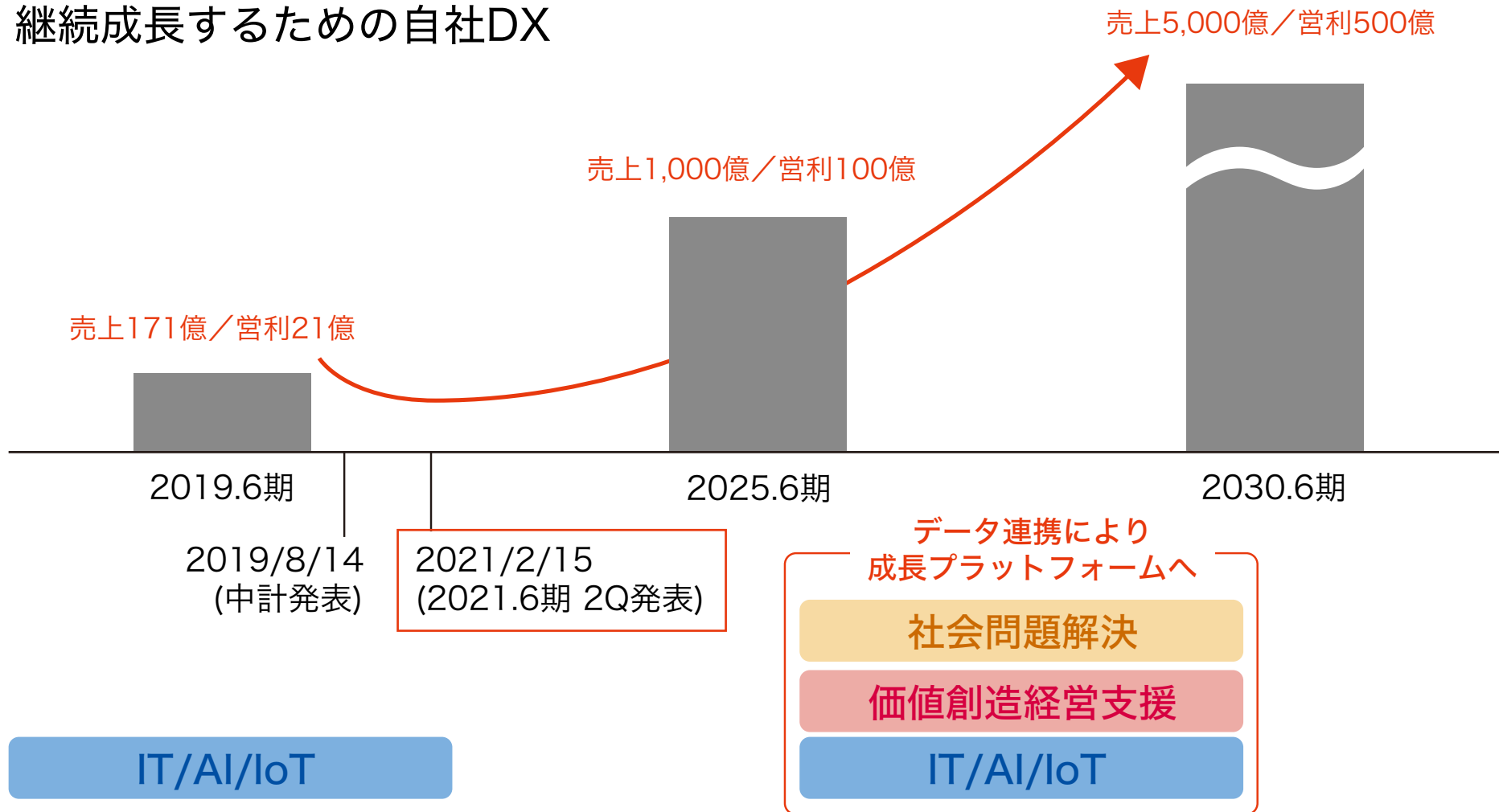
MISSION

価値が溢れ出てくる社会を作り、
全ての夢を叶えていける企業へ

- ・ (私たちは) IT技術によりコミュニケーションを加速させて情報を活用し、埋もれた価値 (人・モノ・情報) を炙り出す洞察力により価値あるものを育みます
- ・ (私たちは) 当社の事業の進展こそが究極の社会貢献となるような事業活動に専心し、またそういった事業活動を成功させることに全力を尽くします
- ・ (私たちは) スカラの事業モデルが世界の一つのスタンダードとなり、世界のスカラと言われるよう、事業モデルを洗練させ、高いレベルでの成果を出すことを目指します

中期経営計画「COMMIT5000」の達成に向けて

継続成長するための自社DX



中期経営計画「COMMIT5000」の達成に向けて

■ これまで

- ・ これまでの10年で売上を約10倍に伸ばしてきた
- ・ 資本を有効活用し、コアとなるITビジネスの地道な拡大と、効果的かつ選択的な投資・M&Aを併用してきた

■ 現在

- ・ 事業売却により一時的に売上・（営業）利益は減少だが、多額のキャッシュインを予定
- ・ 中期経営計画達成のための大きな事業展開への仕込み

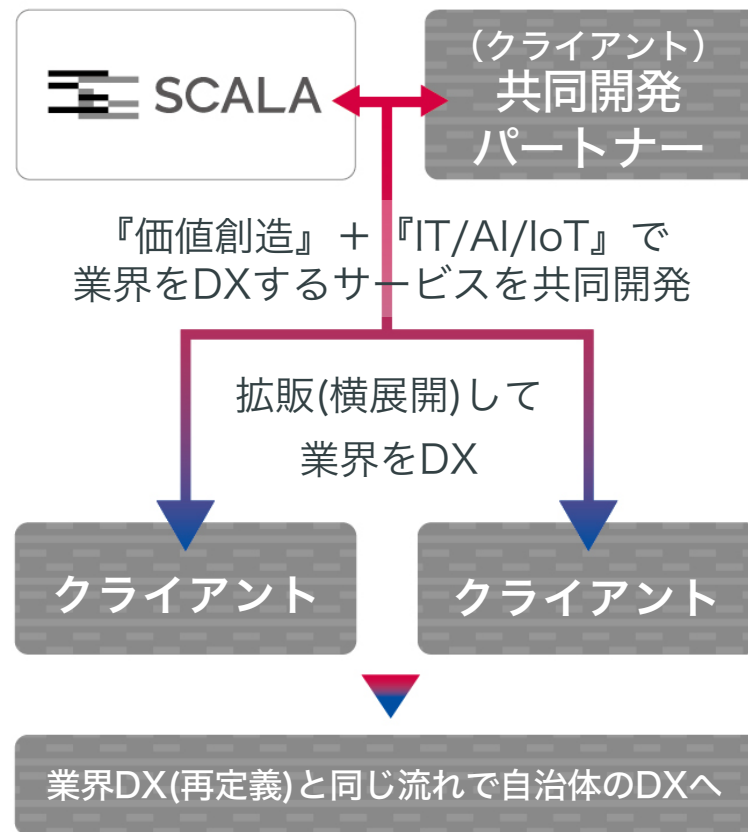
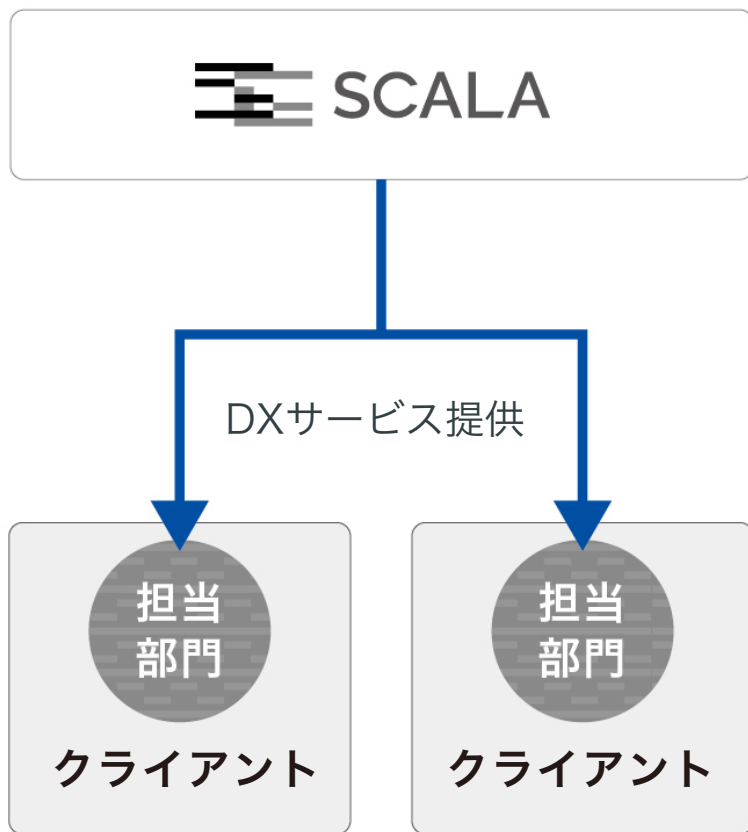
■ 今後

- ・ 仕込みの種を連鎖的に開花させるべく、一貫性を持って着実に事業展開を推進

国内の取り組み：各業界、自治体をDX

IT/AI/IoT + 価値創造経営支援 で、業界をDX（再定義）し、同じ流れで自治体のDXへ

※  = サービス提供範囲



グローバルでの取り組み：成長プラットフォーム

IT/AI/IoT + 価値創造経営支援 + 社会問題解決

人の成長に関わる各業界のデータを連携し、人の成長が企業の成長に、企業の成長が国の成長に効果的に連携する
データビジネスモデルを創り上げる

人の成長プラットフォーム（データビジネス基盤）の構築

インキュベーション | 起業支援、人への投資

教育 | 幼児教育、運動教育、運動ログシステム等

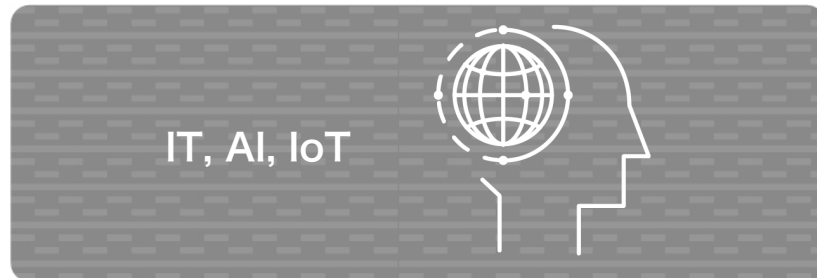
農業・食 | 生産・品質管理、食生活記録システム等（栄養データ等）

医療・健康 | 医療・健康データ管理システム等

データ連携

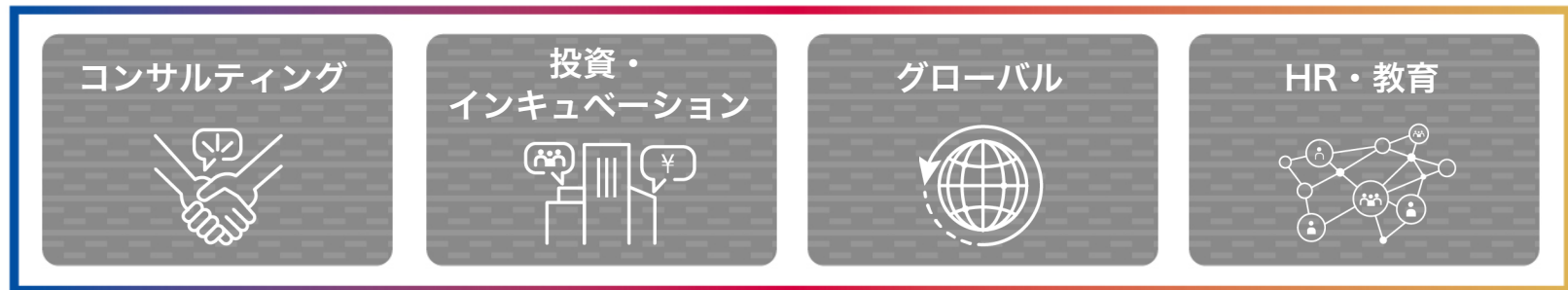
スカラグループの事業概要

IT/AI/IoT/ECの分野でのコア技術を、パートナー企業と「共創」の形でより広い社会事業に適用することで、ミッションを遂行するための幅広い事業ポートフォリオを構築



▶ IT/AI/IoTでのDX・自動化によりあらゆる業界を刷新

「共創」の形で社会事業に適用し事業ポートフォリオを構築



目次 CONTENTS

P 02 ▶ 07 1. 会社概要

P 09 ▶ 24 **2. 決算概況**

P 26 ▶ 29 3. トピックス

P 31 ▶ 37 4. 中計フォローアップ

事業セグメント概要

ソフトブレーングループが非継続事業になったことにより以下の5つのセグメントに変更

開示セグメント	グループ会社	事業内容
IT/AI/IoT/DX事業	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サービス提供
	株式会社スカラネクスト	SaaS/ASPサービスの開発、オフショア開発
	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
	株式会社Retool	クラウド活動管理ツールの企画・開発・販売
	株式会社ソーシャルスタジオ	行政・自治体のDX推進
カスタマーサポート事業	株式会社レオコネクト	カスタマーサポート（コールセンター運営等）のコンサルティング
人材・教育事業	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 株式会社スポーツストーリーズ 株式会社フォーハンズ	人材採用、幼児教育、運動教育、海外人材の雇用サポート等
EC事業	株式会社スカラプレイス	対戦型ゲームのトレーディングカード売買ECサイトの運営
投資・ インキュベーション事業	株式会社スカラ	グループ本社・持株会社機能・投資事業
	株式会社スカラパートナーズ	イノベーション・インキュベーション・インベストメント
	ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以降「JPR」）	価値創造経営支援 （アナリストレポート・統合報告書作成、ファンド運営支援）
	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

連結決算概要 (IFRS) セグメント別の売上収益及び営業利益

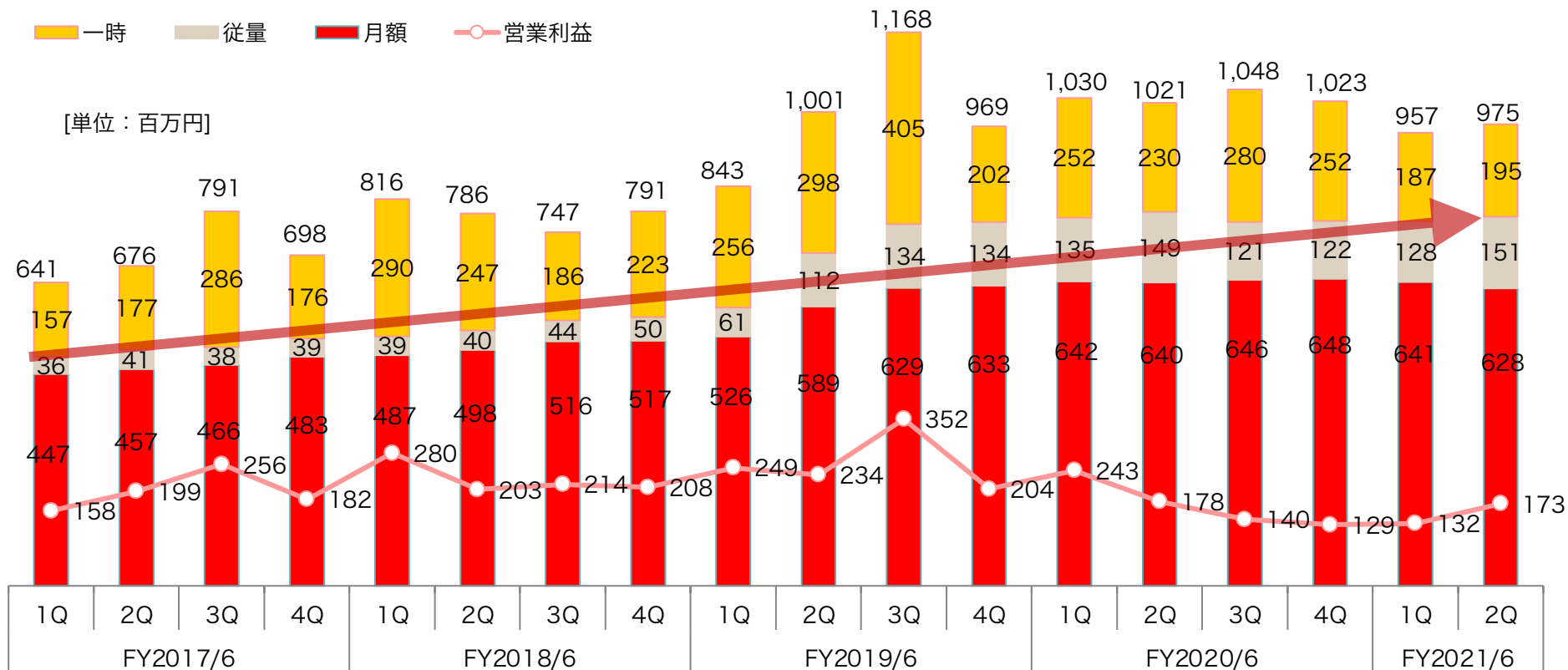
[単位：百万円]

	2020年6月期 第2四半期			2021年6月期 第2四半期			前年同期比	
	売上収益	営業利益	営業利益率	売上収益	営業利益	営業利益率	売上収益	営業利益
連結	3,646	209	5.7%	4,285	25	0.6%	17.5%	-87.8%
IT/AI/IoT/DX事業	2,051	421	20.6%	1,933	305	15.8%	-5.8%	-27.5%
カスタマーサポート事業	1,103	11	1.1%	1,038	4	0.5%	-6.0%	-61.1%
人材・教育事業	-	-	-	657	-131	-20.1%	-	-
EC事業	488	50	10.3%	620	76	12.4%	27.1%	52.9%
投資・ インキュベーション事業	2	-170	-5872.1%	36	-128	-352.4%	1148.5%	-

売上収益・営業利益の推移 (IFRS)

IT/AI/IoT/DX事業

- ・一時的に解約が発生したが、顧客リクエストへの対応で関係は良好
- ・月額+従量の2017.6~2020.6期の売上CAGR(年平均成長率)は15.6%で利益は安定的に確保
- ・今後、デジタルID関連サービスで月額ストックを積み上げ



IT/AI/IoT/DX事業の概況と今後

■ 既存サービスの新規契約

- ・ FAQサービス「i-ask」がロート製薬（株）や雪印メグミルク（株）等に新規導入
- ・ 一部解約が発生し月額は減少したが、件数ベースで解約が高まっている傾向はない

■ 本人認証サービスを提供開始

- ・ マイナンバーカードと連携したスマホアプリ（xID（株）のデジタルIDアプリ「xID」）を使った本人認証サービスを提供



本人確認（eKYC）及び個人情報入力を簡単に



多要素認証によりログインをより簡単で、よりセキュアに



電子署名によりハンコ（押印）を置き換え

IT/AI/IoT/DX事業の概況と今後

■ 本人認証サービスの導入、検討が加速

- ・ デジタルIDアプリ「xID」と連携した本人認証サービスを金融機関に提案中
- ・ マイナンバーカードを利用しており格段にセキュリティレベルが向上
- ・ 大手生命保険のWeb申請時の本人確認機能として、デジタルIDアプリ「xID」の採用が確定
- ・ 自治体向けに提供する官民共創プラットフォームの会員登録、ログイン時のパスワードレスログイン機能として「xID」連携サービスを採用
- ・ 地方銀行向けに口座開設時の本人確認機能として「xID」連携サービスの導入検討が加速
- ・ 犯罪収益移転防止法に「xID」連携サービスが準拠しており、さらにニーズが高まる見通し
- ・ 総務省が主催する「マイナンバーカードの機能のスマートフォン搭載に関する検討会で民間のデジタルID企業として唯一xID（株）がオブザーバーに選出
- ・ 「xID」に加え、電話認証、SMS認証の新サービスもリリースしており複合的な提案が可能
- ・ 一意のIDでデータを連携できるため精緻なデータを活用したデータマーケティングに効果的
- ・ 新サービスとして、1件あたり月額約50万円、今後2年で50件程度の受注を狙う

IT/AI/IoT/DX事業の概況と今後

■ xID（株）と連携した不動産トラストDX案件

- ・（株）シノケングループと共同開発し、不動産業界のDXとして共同販売予定
- ・ファーストユーザは同社、以降は外販を含め、年間数億円の売上を見込む
- ・本プロジェクトにおいても、数行の銀行への「xID」連携サービスの導入が見込まれる

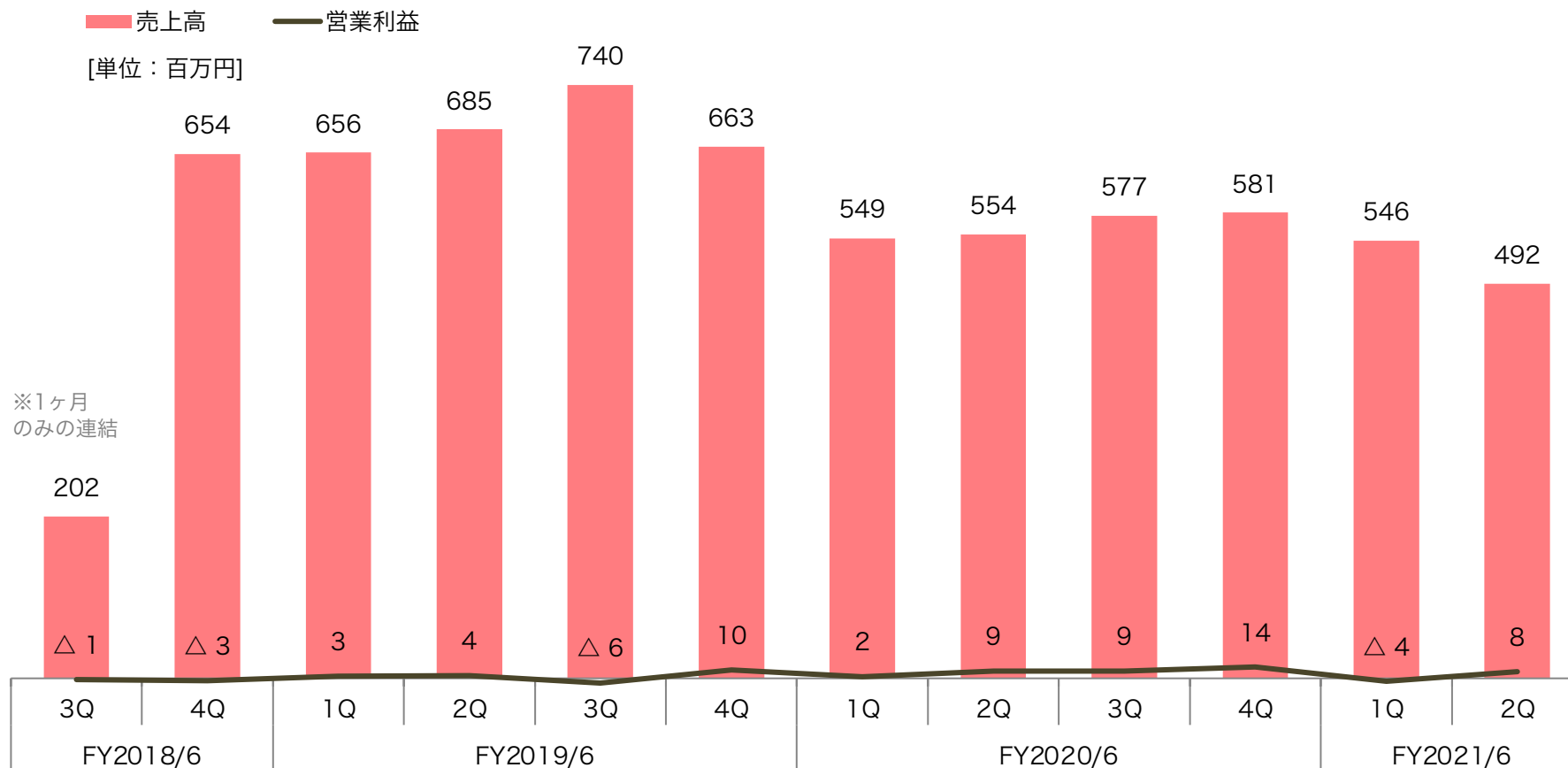
■ 損保ジャパンの安全運転診断サービスを活用した提案

- ・未来の交通事故を予防するため、本サービスのリニューアルプロジェクトに参画
- ・プロジェクトは長期化しているが、売上は2年で5億円程度を見込む

売上収益・営業利益の推移 (IFRS)

カスタマーサポート事業

- ・新規コールセンター立ち上げ案件が減少
- ・基幹システム「C7」を機能強化して、利益率の高い案件獲得を目指す



カスタマーサポート事業の概況と今後

■ コロナの影響

- ・ 光通信グループ各社の新規商材販売に対するコールセンター立ち上げ案件の減少の影響

■ 基幹システム「C7」を機能強化し導入促進

- ・ 小規模アウトバウンドコールセンターに特化した基幹システム「C7」を機能強化し、コネクタエージェンシーのIP-PBXと連携して、大規模なアウトバウンドコールセンターに対して導入を促進

■ BPO案件を積極的に獲得

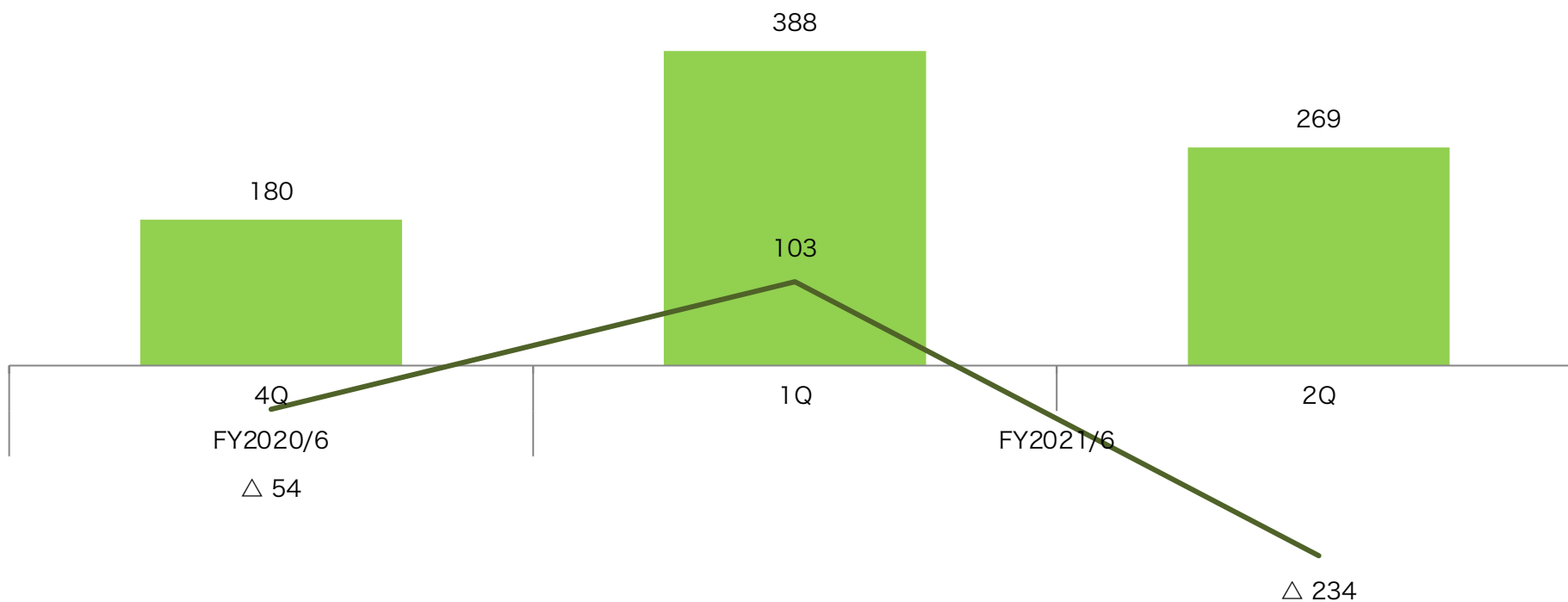
- ・ VALT JAPANと共同で価格競争力があるBPO事業を展開し、現在のコールセンター業務に含まれるBPO業務を委託することで利益率向上を目指す

売上収益・営業利益の推移 (IFRS)

人材・教育事業

■ 売上高 — 営業利益

[単位：百万円]



- ・ハイポテンシャルの人材採用関連事業はコロナの影響と季節変動により売上減だが、2019年5月期通期の売上は20億円でアップサイドのポテンシャルあり
- ・今後オンラインによる人材紹介の割合を増やしコロナに対応
- ・教育事業についてはコロナの影響少なく堅調に推移

人材・教育事業の概況と今後

■ 人材・教育事業の意義

- ・ 人の成長に寄添い価値を提供することは当社VISIONの柱
- ・ 子どもから成人まで人の成長に寄添うシステム「人の成長プラットフォーム」を構築する

■ 人材事業（ハイポテンシャル人材採用支援）の概況

- ・ ハイポテンシャル人材の採用ニーズは普遍、しかし短期的にはコロナの影響を受けている
- ・ コロナの影響でイベントが一部Web開催になり、採用イベントブースの販売単価が低下
- ・ 採用の合同説明会等のイベントは季節変動し、2Qは売上が立たない
- ・ 今後、人材データベースを設計・構築し、サービスの効率化・高付加価値化を図る

人材・教育事業の概況と今後

■ 教育事業（幼児教育機関の運営等）の概況

- ・ハイエンド層への独自性の高い幼保サービスを提供、海外から連携の引き合いも多い
- ・不動産デベロッパー等と連携し、幼児教育環境の面からコミュニティ開発に貢献

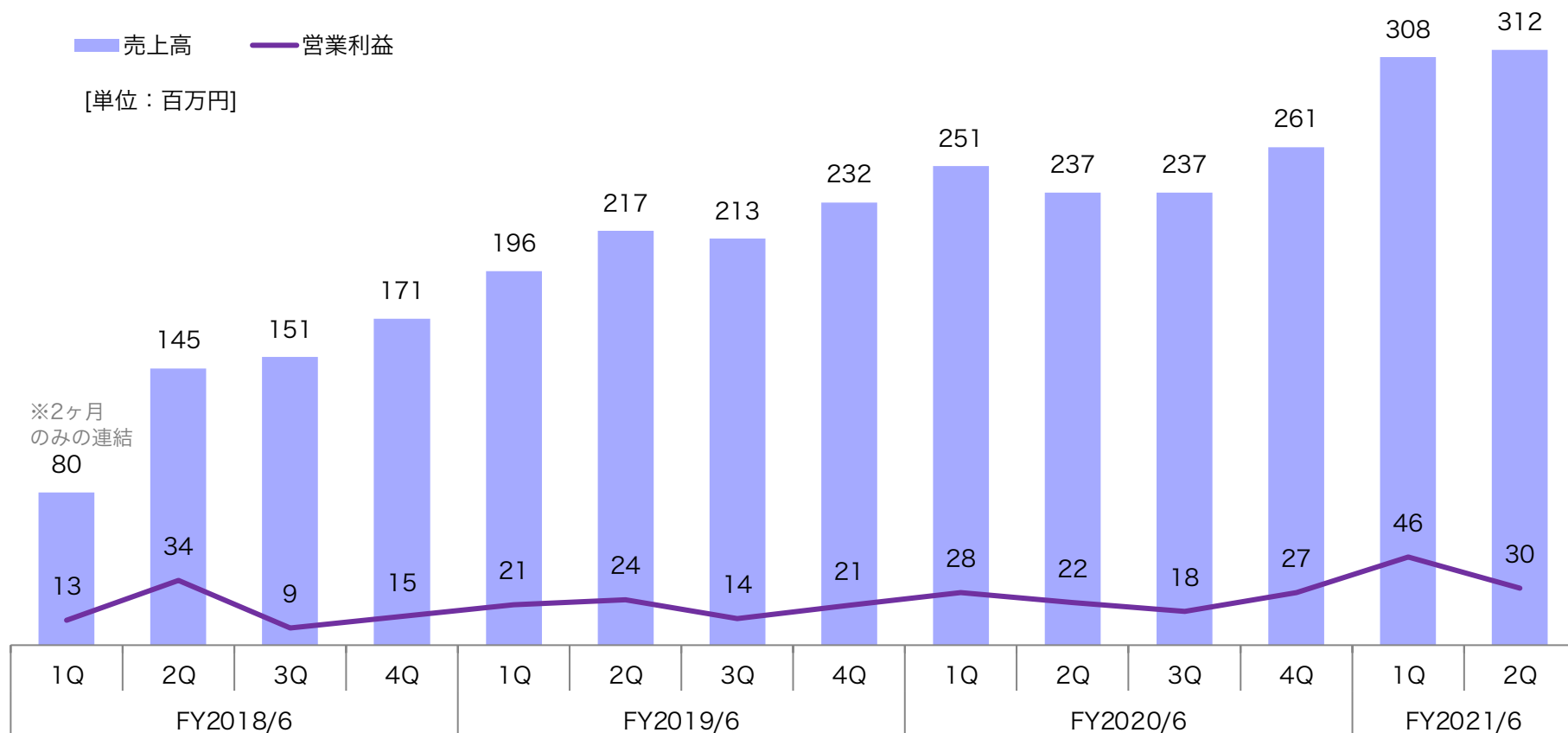
■ 統合による効率化

- ・買収から1年間をかけ統合、グループ内連携とコスト効率化を推進

売上収益・営業利益の推移 (IFRS)

EC事業

・スマホへの最適化により、新規流入ユーザー数・売上増加



EC事業の概況

■ 携帯端末への最適化により順調に推移

- ・ ECサイトのユーザインタフェースを継続的に改善し、携帯端末に最適化したことで新たにユーザ数が増加
- ・ 画像処理（機械学習を利用）によるカード判別により、バックエンドの業務効率が向上

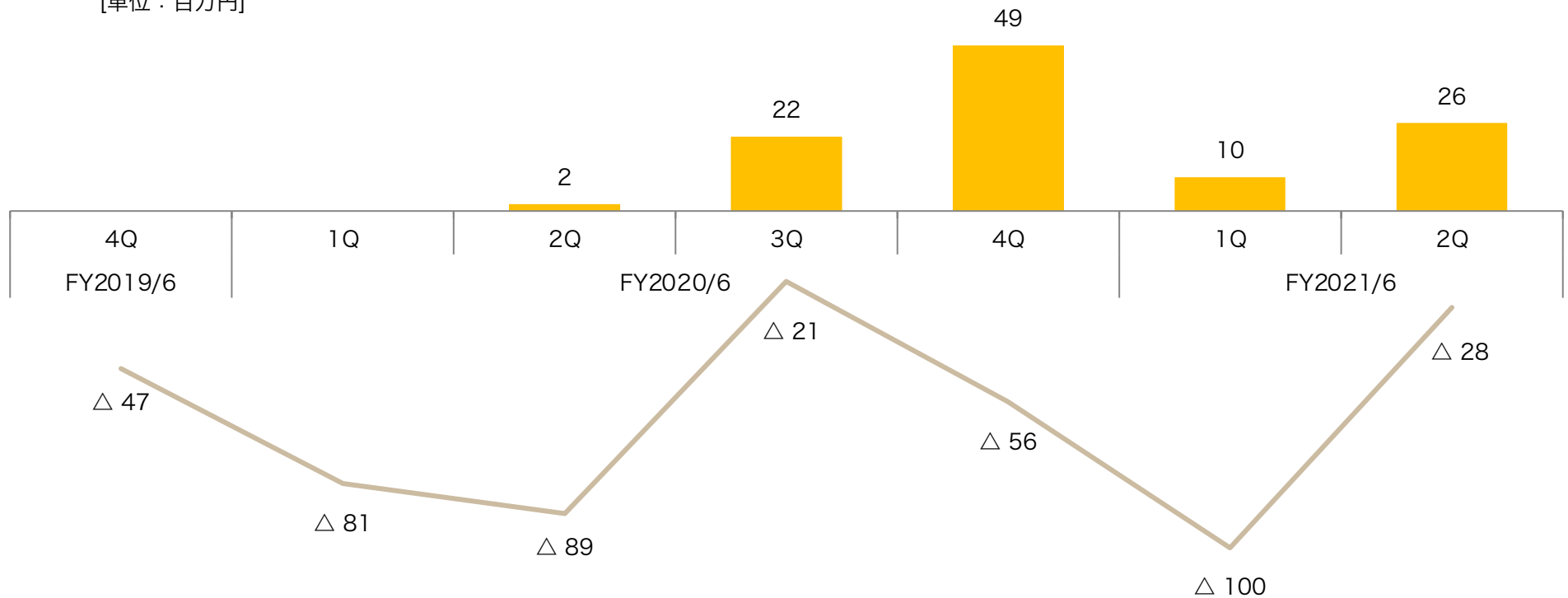
売上収益・営業利益の推移 (IFRS)

投資・インキュベーション事業

- ・企業価値コンサルとDX支援を同時に提案し、継続支援により固定売上獲得を目指す
- ・地域・自治体向けのプラットフォームサービス展開で継続的な案件受注を狙う

■ 売上高 — 営業利益

[単位：百万円]



投資・インキュベーション事業の概況と今後

■ JPRによる価値創造経営支援及びDX支援

- ・ 上場企業に対する価値創造経営支援として統合報告書作成や中期経営計画作成等の案件は徐々に増加
- ・ 加えてDX支援として、業務分析・業務コンサルを含めたPM業務まで展開する案件が増加

■ SDGs特化型『逆公募プロポーザル』を開発、提供

- ・ 「公共を再定義する」ことをミッションとする（株）Public dots & Companyと共同開発
- ・ 社会課題を解決したい民間企業が同じ考えの自治体を見つけることができる画期的な仕組み
- ・ 大企業における新規事業開発にとって「リスクシェアリングスキーム」として位置付け可能

投資・インキュベーション事業の概況と今後

■ 官民共創プラットフォームの新規開発

- ・ 全国の自治体において官と民での最適なソリューションのマッチング及びコミュニケーションによる課題解決を促す、共創型DXプラットフォームシステム「CO-DO」を（株）Public dots & Companyと共同開発
- ・ 「CO-DO」を通じて、パブリック人材ビジネスへの参画も視野に

■ ワークেশョンサービスを展開

- ・ 新規事業を展開するスカラパートナーズが、好きな場所で新しい仕事をして、地域や人とつながっていく体験を提供するワークেশョンサービスを展開
- ・ 地方創生に力を入れている企業との業務提携により、「どこでも働ける」「どこでも暮らせる」「どこでも学べる」を実現

目次 CONTENTS

P 02 ▶ 07 1. 会社概要

P 09 ▶ 24 2. 決算概況

P 26 ▶ 29 **3. トピックス**

P 31 ▶ 37 4. 中計フォローアップ

業務提携・共同開発

(株) シノケングループとの業務提携と 不動産トラストDXプラットフォームの 共同開発を発表

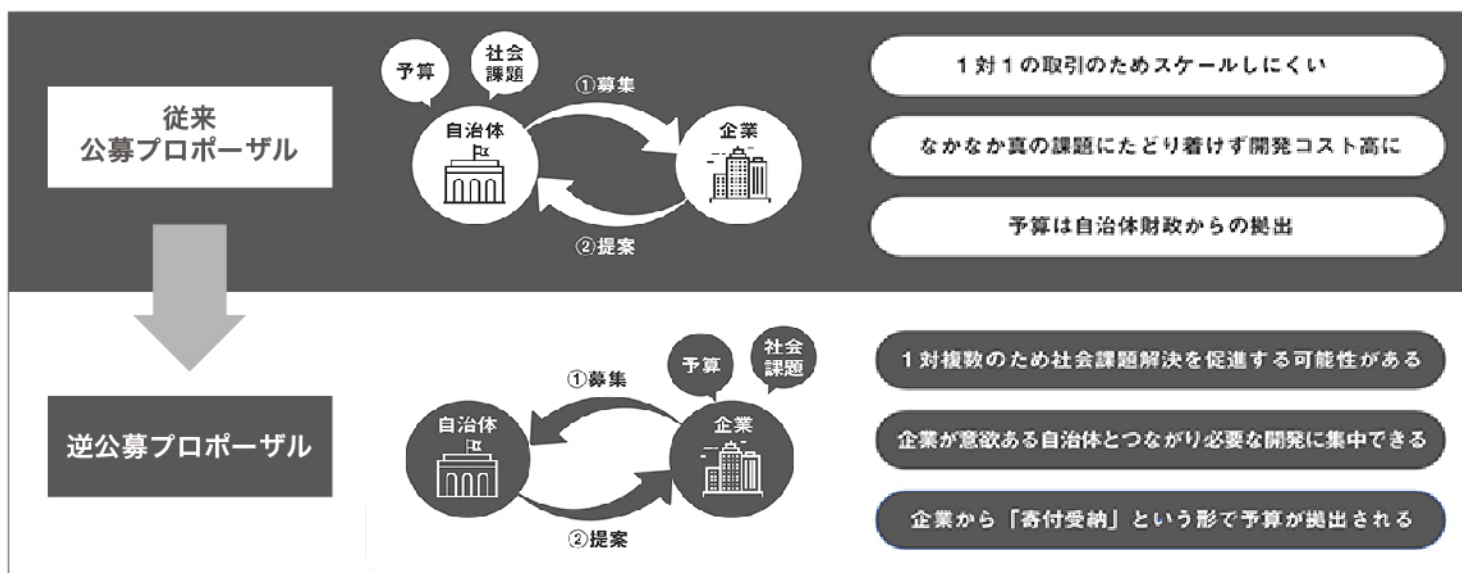
xID（株）と連携し、売買・賃貸契約、誓約書、重要事項説明と同意、誓約書をオンライン化し、その後、行政と連携して不動産登記までオンライン化を目指す



共同開発

(株) Public dots & CompanyとSDGs特化型「逆公募プロポーザル」サービスを開発

今までの公募プロポーザルの方向を逆にする画期的なしくみを開発



業務提携・共同開発

アーキテクト・スタジオ・ジャパン（株）との 業務提携

国内最大級の建築家ネットワークを活かし、過去の名作住宅の図面を再利用する新たなサービス「PROTO BANK」を開始し、これまでに存在しなかった建築家による高級既成住宅市場の創出を図るアーキテクト・スタジオ・ジャパン（株）に対し、
価値共創経営の視点で支援するとともに、
建築施工DXプラットフォームを共同で構築することを企図して業務提携
SCSV1号投資事業有限責任組合にて第三者割当増資を引き受け



+



建築家の専門店

ARCHITECTS STUDIO JAPAN

業務提携

スカラパートナーズが提供するワーケーションサービスで 「どこでも働ける」「どこでも暮らせる」「どこでも学べる」を実現

Komforta Workation = Work × Location × Connection と定義し、
好きな場所で新しい仕事をして、地域や人とつながっていく体験を提供

■ 「どこでも学べる」

(株) クラスジャパン学園との業務提携で小中学生のオンライン教育を提供

(株) スパイスアップ・ジャパンとの業務提携で人材育成プログラムを提供

■ 「どこでも暮らせる」

(株) マーケットエンタープライズとの業務提携でリユースサービスを提供

■ 「どこでも働ける」

(株) みらいワークスとの業務提携で地域企業への転職支援サービスを提供

アデコ (株) との提携で、テレワーク派遣等、移住者向けに仕事支援サービスを提供

目次 CONTENTS

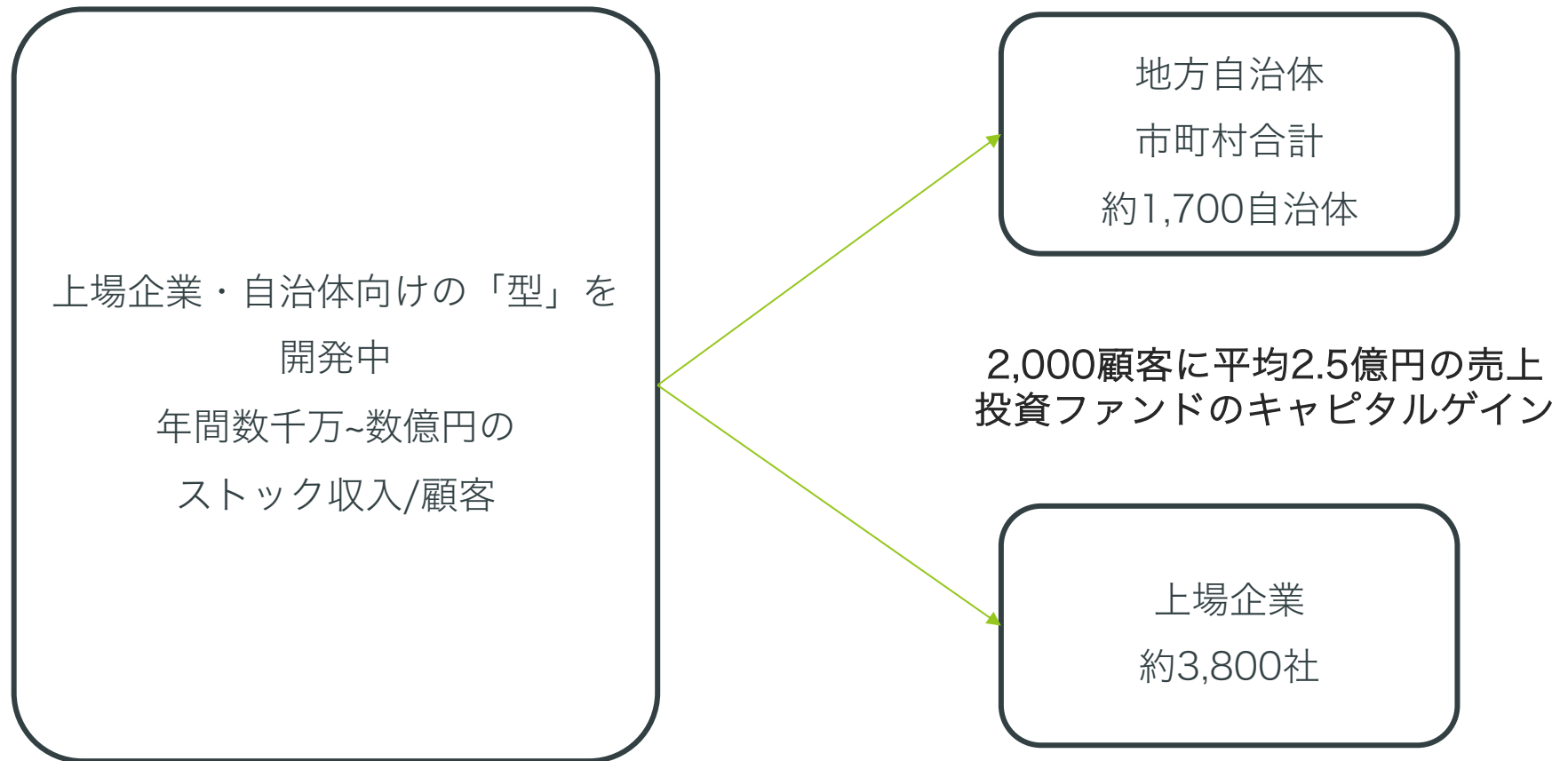
P 02 ▶ 07 1. 会社概要

P 09 ▶ 24 2. 決算概況

P 26 ▶ 29 3. トピックス

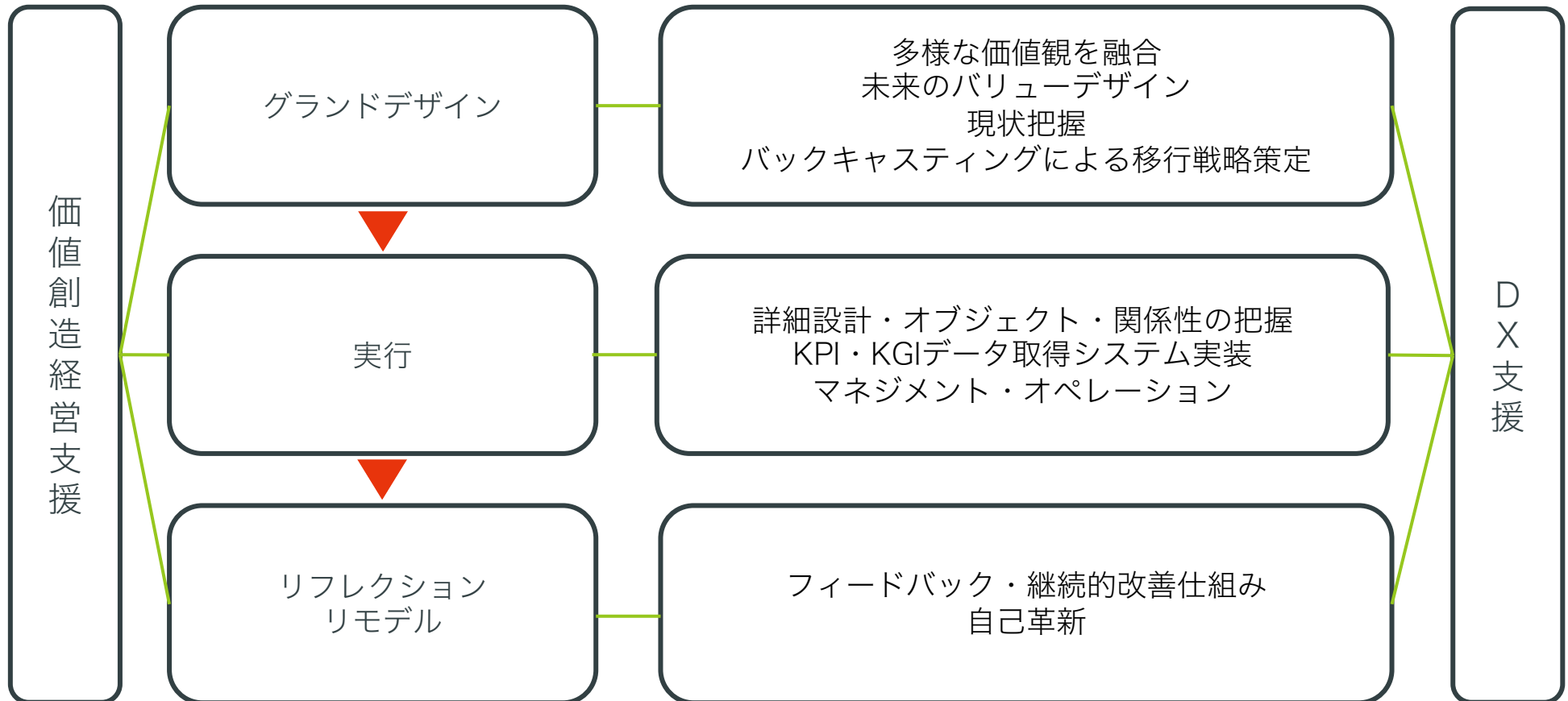
P 31 ▶ 37 **4. 中計フォローアップ**

中期経営計画「COMMIT5000」の達成の基本思想



普遍的な価値創造経営+DX支援の「型」をパターン化
横展開&投資ファンドでキャピタルゲイン

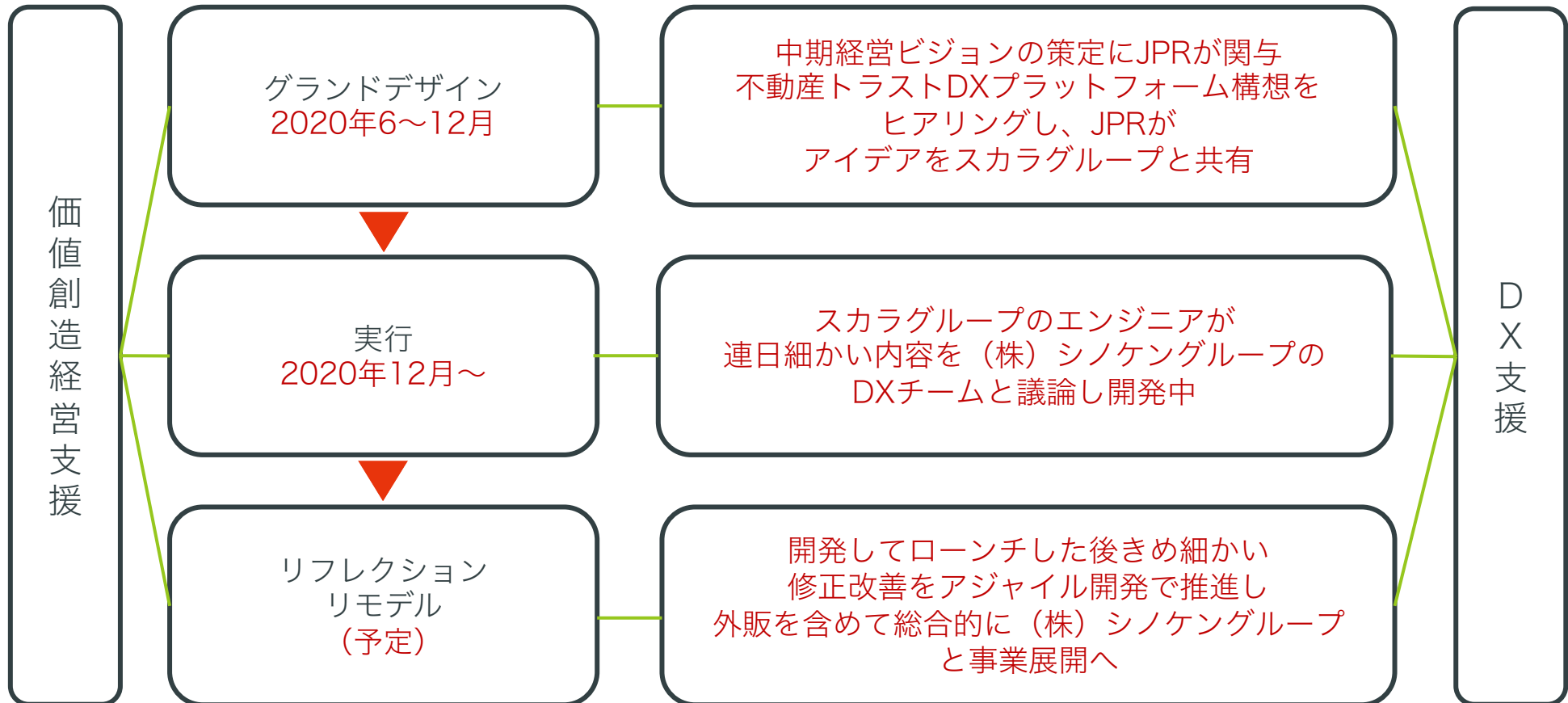
価値創造経営+DX支援の「型」



一連の支援をワンストップで推進

具体的なイメージ①：（株）シノケングループ

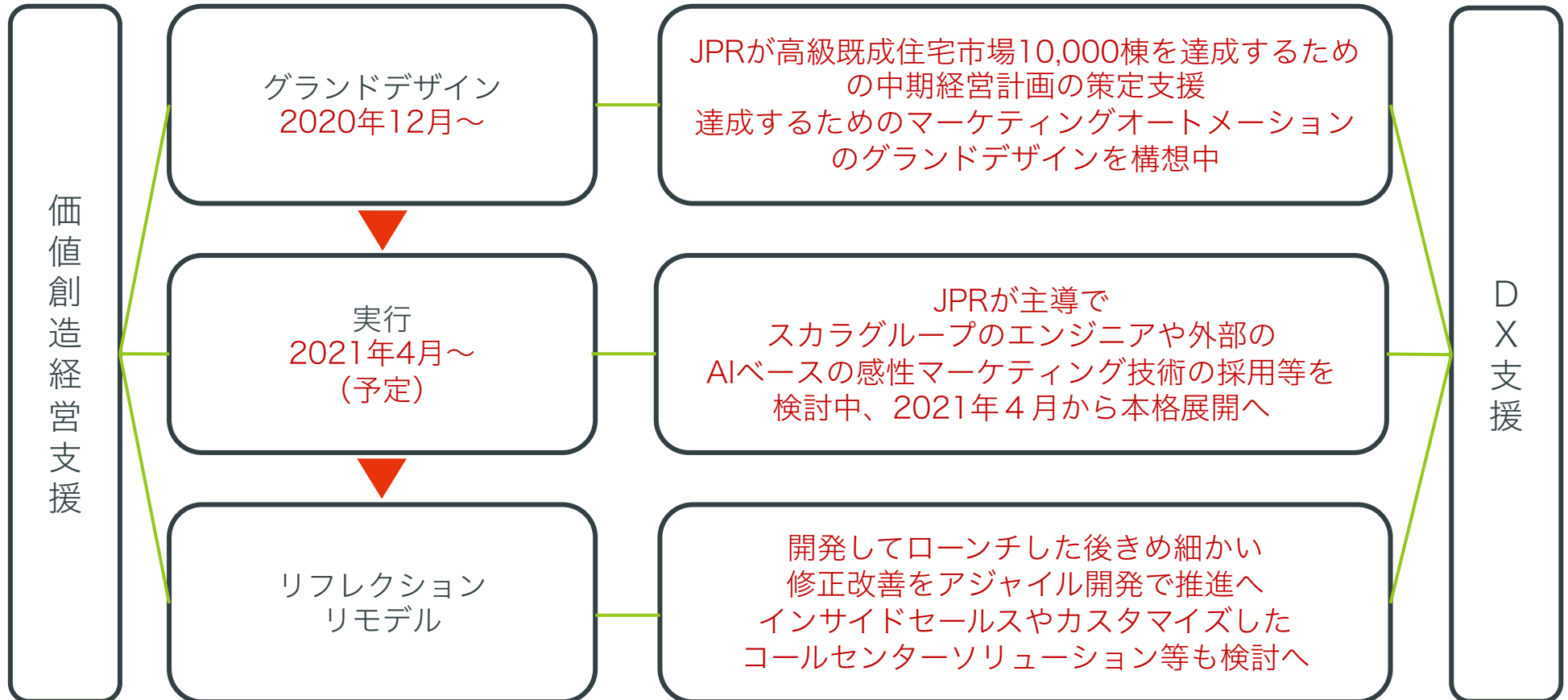
（株）シノケングループ（JASDAQ上場 証券コード：8909）



一連の支援をワンストップで推進

具体的なイメージ②：アーキテクト・スタジオ・ジャパン（株）

アーキテクト・スタジオ・ジャパン（株）（マザーズ上場、証券コード: 6085）



一連の支援をワンストップで推進

その他上場企業への展開イメージ

2021年6月期

2つの事例で
パターン化



2022年6月期以降

上場企業
約3,800社

価値創造経営+DX支援=年間数億円の売上を
実現・推進するノウハウを確立中
アーキテクト・スタジオ・ジャパン（株）では
1億円弱を投資し
キャピタルゲインも狙う

日米大手投資銀行出身者
が設立したJPRの幅広い
上場企業ネットワークで
経営トップへの営業で
横展開を推進

多様な価値観の融合が成功のカギ

上場企業の価値創造に精通したJPR

地方自治体の価値創造に精通した
Public dots & Company等

価値創造経営支援のプロとDX支援のプロが
一体化して支援することで、顧客における多
様に持つ（CEO、CFO、ITエンジニア等）
プロジェクトチームを円滑に支援し革新的な
価値創造を実現

スカラグループの
IT/AI/IoTの総合力



中期経営計画フォローアップの詳細

本日開示した
「中期経営計画COMMIT5000 フォローアップレポート」
をご参照ください



世界に求められる理想的な企業へ。

- 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。
- 本資料は監査法人による会計監査を受けておりません。