



世界に求められる理想的な企業へ。

SCALA GROUP

2022年6月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社スカラ 2022年2月14日

株式会社スカラ
2022年6月期 第2四半期 決算説明資料
2022/2/14

当社 決算説明資料をご覧ください、ありがとうございます。

スカラならではの価値

価値が溢れ出てくる世界へ

社会と生活を“再定義”=真のDX

価値共創プラットフォームとしての機能を発揮

より豊かな社会、より良い生活の実現を支える

- 経営理念の実現に向けた方向性
真のDXとして、「社会と生活を”再定義”」することを追求しながら、その考え方に共感するパートナー企業や官公庁、地域住民と共創して社会課題のソリューションを構築するハブとなり「価値共創プラットフォームとしての機能を発揮」することにより、「より豊かな社会、より良い生活の実現を支える」ことを実現します。

DXを基盤とした価値の提供

「社会」と「個人の生活」に対する価値の提供

社会に対する価値

社会を豊かにする



- ・行政サービス・地方創生
- ・人口誘致・産業の創出
- ・高度化 等

個人に対する価値

生活をより良くする



- ・人材・教育・スポーツ
- ・ヘルスケア・ペット
- ・ゲーム・不動産・保険 等

スカラの基盤

IT/AI/IoTを用いた DXによる課題解決



- ・デジタル化・SaaS/ASP
- ・コールセンター・EC
- ・デジタルID・共同開発 等

課題解決に向けた投資



- ・スカラによる直接投資
- ・ファンドによる間接投資
- ・人材の連携 等

■ 注力テーマ

「IT/AI/IoTを用いたDXによる課題解決」と「課題解決に向けた投資」のリソース(能力)により、主に「社会を豊かにする」サービスと「生活をより良くする」サービスを展開しております。

中期経営計画を発表してからスカラの能力が特に活かされる分野に事業領域を広げる中で、特にこの3つの領域での案件が多く稼働してきており、特に注力する分野と位置付けます。

目次 CONTENTS

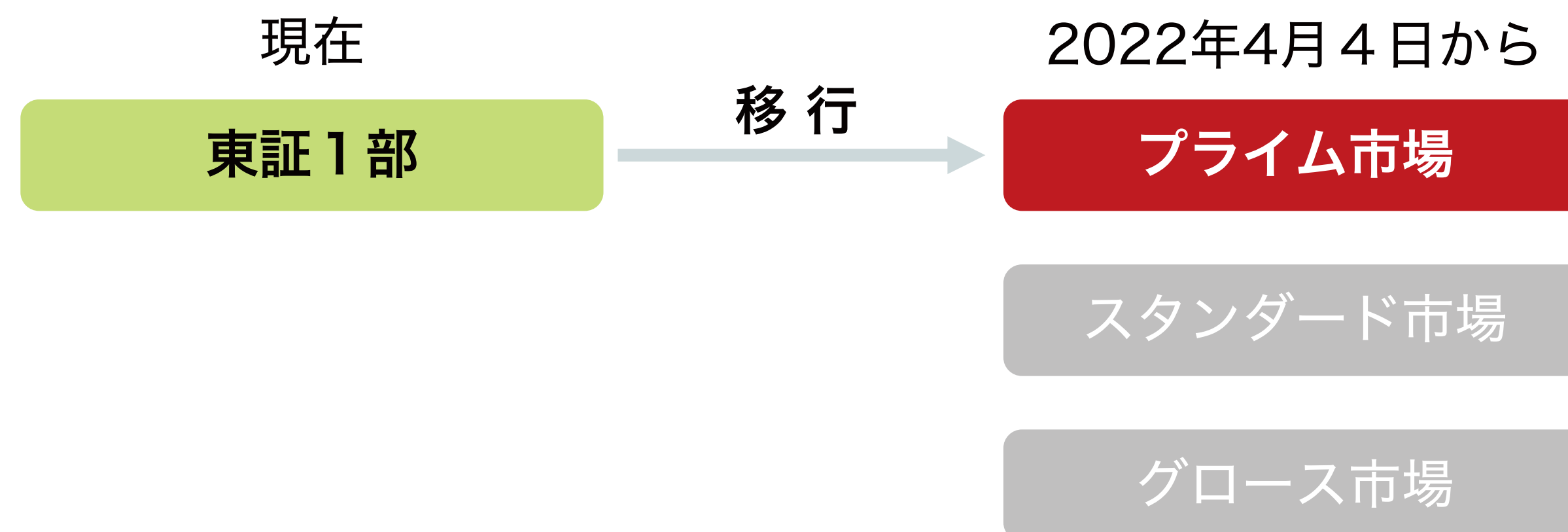
P 3 ▶ 10	1. トピックス (2021年10月以降)
P 11 ▶ 13	2. 中期経営計画の達成に向けて
P 14 ▶ 29	3. 事業セグメントごとの決算概況
P 30 ▶ 31	4. 会社概要

1. トピックス

東証の新市場区分

プライム市場への移行

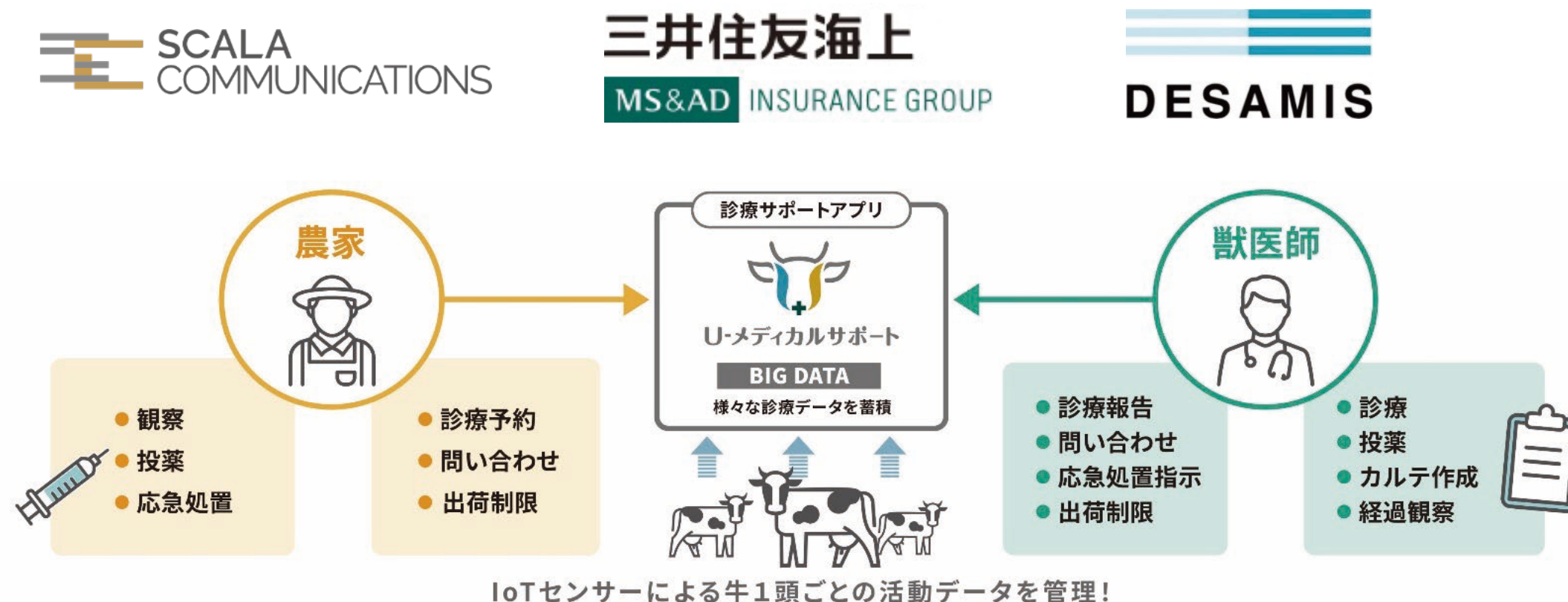
2022年4月4日より、東京証券取引所の新市場区分におけるプライム市場に移行



- 新市場区分プライム市場への移行
2022年1月11日付で、(株)東京証券取引所より公表された新市場区分の選択結果の通り、2022年4月4日よりプライム市場に移行します。

畜産業界初の家畜診療サポートサービス 「U-メディカルサポート」の開発を開始

3社の共創プロジェクト



- スカラコミュニケーションズは、プロジェクトマネジメント、サービス化開発、販売、運用、データベース分析等を行う

- 新サービスの開発
(株)スカラコミュニケーションズ、三井住友海上火災保険(株)、デザミス(株)の3社による共創プロジェクトとして、家畜診療におけるコミュニケーションシーンをデジタルで支援する、畜産業界初の診療サポートサービス「U-メディカルサポート」の開発を開始しました。
三井住友海上火災保険(株)とデザミス(株)の共同研究による、牛の活動量データや過去の病歴データ等を活用した疾病予測モデルを組み込んだサービスとして、スカラコミュニケーションズがプロジェクトマネジメント、サービス化開発、販売、運用、データベース分析等を担います。

デジタルIDソリューションのxID(株)へ追加出資

マイナンバーカードを活用した「xIDアプリ」を提供するxID(株)へ追加出資



- 当社クライアント企業や自治体とともに安全で利便性の高いサービスを開発・提供
- 応用展開のしやすいインフラ基盤としての「xIDアプリ連携プラットフォーム」の開発を推進し、安心・安全なサービスをスピーディーに提供可能に

■ 資本業務提携の強化

マイナンバーカードを活用したデジタルIDソリューション「xIDアプリ」と連携する利便性の高いサービスの創出を一層強化することを目的として、xID(株)へ追加出資しました。

マイナンバーカードを活用したオンラインでの本人確認、電子署名、電子契約と連携したサービスのニーズは、長引くコロナ禍の影響もあり、高まっております。

当社が得意とする柔軟なアジャイル開発とデジタルIDにおける知見、ノウハウを掛け合わせ、利便性の高い具体的なサービスを提供します。

また、例えば災害時等に発生する煩雑な作業が発生する自治体や保険会社等に対し、電話・Web・紙面でのやりとりを一元管理が可能で、スピーディーに安心・安全な本人確認ができるツールを提供できる「xIDアプリ連携プラットフォーム」を構築しております。これをインフラとして、日本全国の自治体に提供することを推進しております。

「逆プロポ」はじめ官民共創の新たなカタチを生む (株)ソーシャル・エックスの設立

官と民それぞれの経験を有する経営人材を備えた新たな経営体制のもと、
「官民共創に最高の体験を。」社会に提供していく

SOCIALX

「官民共創に最高の体験を。」



- 逆プロポの各プロジェクトを起点として、世の中をアップデートするサービスの社会実装を支えるとともに、地方自治体向けの官民共創サービスを提供

- 官民共創を推進する新会社の設立
真の官民共創を追求する新会社として、新しい経営体制により(株)ソーシャル・エックスを設立しました。
官と民の共創・協働により、プロジェクトが円滑に進むプラットフォームサービスとして「逆プロポ」を提供するとともに、地方自治体もしくは団体が行なっている同類のサービスに対して、「逆プロポ」の知見・ノウハウを提供していきます。

1. トピックス プロジェクト

社会 個人

DX & 投資

「逆プロポ」による官民共創プロジェクト

■ 逆プロポの提供開始以降、多くの官民共創プロジェクトを実施

こども食堂DX	枚方市 × (株)ワイヤレスゲート
子育て支援事業のDX	生駒市 × (株)ワイヤレスゲート
介護施設の夜間救急搬送モデルの確立	北九州市 × ドクターメイト(株)
ワクチン予約等各種予約システム	滋賀県日野町 × (株)スカラ

■ 現在もプロジェクトを複数実施中

イーデザイン損害保険(株)	より安全な交通環境・社会の実現
キムラユニティー(株)	災害発生時における減災に資するオペレーションの高度化
凸版印刷(株)	住民向け通知物のデジタル化



- 官民共創プロジェクトの推進
地方が抱える社会課題を解決するサービスが生まれるきっかけとなるプロジェクトが「逆プロポ」を通して数多く進行しています。また、これらを実現するためのシステム開発や伴走型支援の要望があり、スカラグループで受託しています。今後も社会的意義の高いプロジェクトの発生を推進していきます。

ふるさと納税の自治体向けシステム開発 シェアNo.1の(株)エッグを子会社化

ふるさと納税制度の地方自治体向け基幹システムを初めて開発したパイオニア
全国の地方自治体の1/3にあたる約680の自治体に導入実績を持つ



- 自治体向けの豊富な実績と強固なネットワークを活かし、地方のDXを加速させる
- 高齢者におけるフレイルの早期発見システムも開発しており、「健康寿命の延伸」と自治体における「社会保障費の削減」の実現を支える

※フレイル：身体機能・認知機能の低下が見られる状態

■ M&A

ふるさと納税制度の地方自治体向け基盤システムを全国で初めて開発したパイオニア企業である(株)エッグを子会社化しました。全国の地方自治体の1/3にあたる、約680の自治体に導入実績を持ち、全国シェアNo.1を誇ります。

自治体向けの豊富なシステム開発およびBPO運用の信頼と実績、強固なネットワークを活かして、地方のDXを加速させていきます。また、高齢者におけるフレイル(身体機能・認知機能の低下が見られる状態)の早期発見システムも開発しており、今後ますます高齢化社会が進む地方において、自治体の財政負担の軽減にもつながるフレイル対策のパッケージを提供していきます。

ペット保険の「いぬとねこの保険」 日本ペット少額短期保険(株)を子会社化

特徴あるペット保険を提供してきた企業

手厚い補償を特徴とする「いぬとねこの保険」は多くのペットオーナーに選ばれる存在
ペット保険業界で長年の実績を持ち、保険に関する深い知見を有する

日本ペット
少額短期保険株式会社

ともに生きる家族の安心のために

いぬとねこの保険

- ペット保険を起点として、他の保険領域（個人向け保険等）、金融領域へ順次展開
- AIを用いたデータ解析・リスク分析による最適なリスク移転テクノロジーの開発
- 企業や自治体が抱えるリスクの移転支援を事業として展開

■ M&A

ペットの少額短期保険「いぬとねこの保険」を提供してきた日本ペット少額短期保険(株)を子会社化します。

※関係当局の承認が必要となりますので、承認が下りてから正式に子会社となります。

日本ペット少額短期保険は、「ペットを愛する全ての人々の喜びと満足のある文化の創造」をモットーに、補償割合90%の保険商品等、特徴ある保険商品を提供し、様々なお客様のニーズに対応するとともに、ペットと人との幸福な共生の実現とペット業界のあるべき姿への変革を目指し、社会貢献につながる事業を創業時より展開しております。

ペットは家族の一員となり、ともに生きていくという潮流が強まってきた社会構造の変化の中において、ペット保険を起点としたペットとペットオーナーの幅広い健康に関するコンシューマーサービスを開発・提供することにより、人が幸せに暮らせる世界を創ってまいります。

また、AIを用いたデータ解析・リスク分析により、最適なリスク移転テクノロジーとして応用し、企業や自治体等が抱えるリスクの移転支援を金融サービスの位置付けで事業を展開することを検討していきます。

目次 CONTENTS

P 3 ▶ 10	1. トピックス (2021年10月以降)
P 11 ▶ 13	2. 中期経営計画の達成に向けて
P 14 ▶ 29	3. 事業セグメントごとの決算概況
P 30 ▶ 31	4. 会社概要

■ 2. 中期経営計画の達成に向けて

2. 中期経営計画の
達成に向けて

事業展開の状況

社会に対する価値

社会を豊かにする



- 官民共創事業を担う(株)ソーシャル・エックスの設立
- 「逆プロポ」の展開拡大、地方自治体のデジタル化の強化
- 全国の地方自治体と強固なネットワークを有する地方創生のパイオニア(株)エッグの子会社化
- 大企業と地方をつなぐワーケーション事業の展開 等

個人に対する価値

生活をより良くする



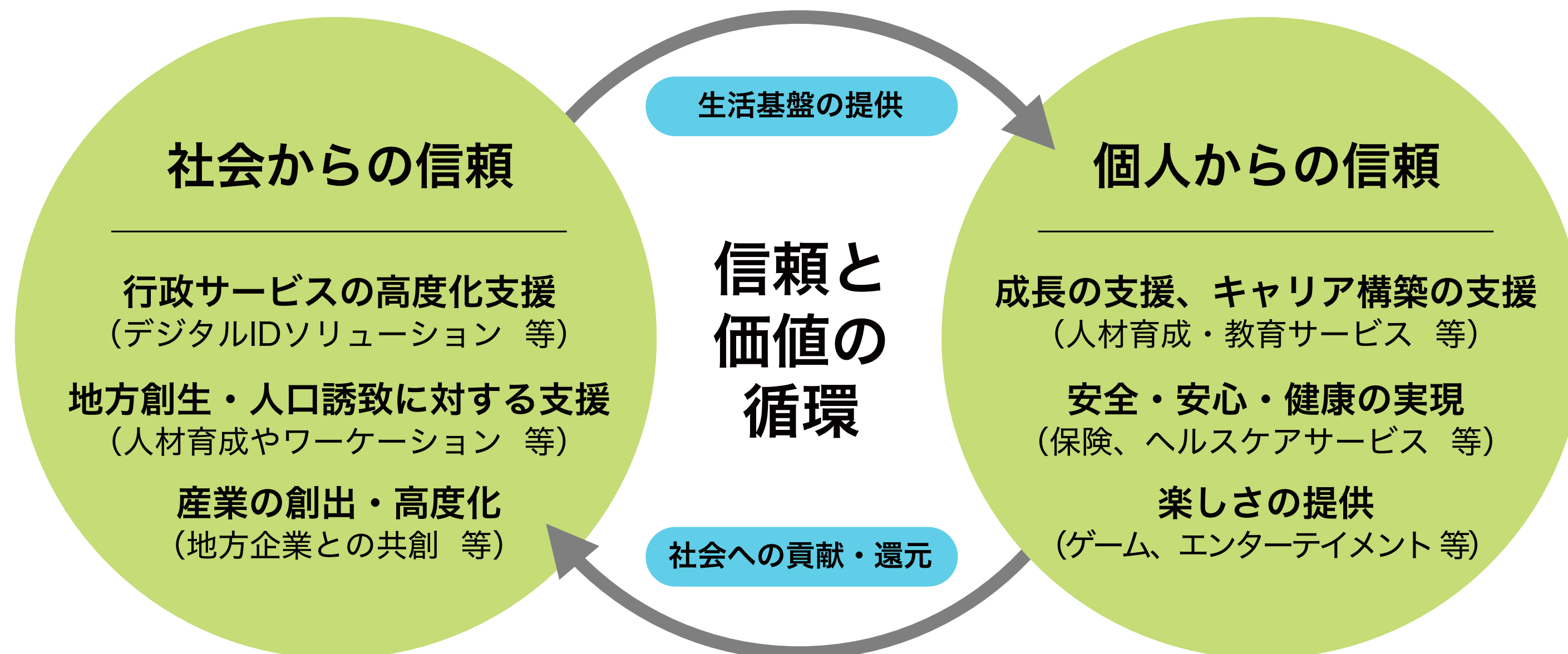
- 飲食企業に特化した人材会社、クックビズ(株)への投資
- ペット保険の日本ペット少額短期保険(株)の子会社化
- 注文住宅データベースを持つアーキテクト・スタジオ・ジャパン(株)へのマーケティング支援
- 投資用不動産販売の(株)シノケングループと電子契約プラットフォームの共同開発 等

- 2. 中期経営計画の達成に向けて
「社会を豊かにする」サービスと、「生活をより良くする」サービスを、「IT/AI/IoTを用いたDXによる課題解決」と「課題解決に向けた投資」のリソース(能力)を活用して提供しております。

2. 中期経営計画の
達成に向けて

信頼の蓄積による競争優位性の創出

信頼の蓄積、価値への循環



- 2. 中期経営計画の達成に向けて
安心・安全・成長・楽しさに関するサービス提供を通じた生活基盤の提供と、官民共創・地方創生に関するサービス提供を通じた社会への貢献・還元により、個人からの信頼と社会からの信頼を蓄積する循環を形成し、スカラグループの競争優位性を確固としたものにしていきます。

目次 CONTENTS

P 3 ▶ 10	1. トピックス (2021年10月以降)
P 11 ▶ 13	2. 中期経営計画の達成に向けて
<u>P 14 ▶ 29</u>	<u>3. 事業セグメントごとの決算概況</u>
P 30 ▶ 31	4. 会社概要

3. 事業セグメント
ごとの概況

事業セグメント

開示セグメント	グループ会社	事業内容
IT/AI/IoT/DX事業	<ul style="list-style-type: none"> 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
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社スカラネクスト 株式会社readytowork 	SaaS/ASPサービスの開発、オフショア開発
	<ul style="list-style-type: none"> 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
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社Retool 	クラウド活動管理ツールの企画・開発・販売
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社ソーシャルスタジオ 	行政・自治体のDXやSDGs推進
カスタマーサポート事業	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社アスリートプランニング 	人材採用（新卒採用、中途採用）支援等
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社フォーハズ 	幼児教育、コミュニティ開発支援等
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社スポーツストーリーズ 	運動教育、スポーツ教室運営等
EC事業	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社スカラ 	グループ本社・持株会社機能・投資事業
	<ul style="list-style-type: none"> 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
	<ul style="list-style-type: none"> ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社 	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）
	<ul style="list-style-type: none"> 合同会社SCLキャピタル 	投資ファンド運営
	<ul style="list-style-type: none"> SCSV1号投資事業有限責任組合 	投資ファンド
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社ソーシャル・エックス 	官民共創プラットフォーム「逆プロボ」の企画運営

■ 事業セグメント

投資・インキュベーション事業に「(株)ソーシャル・エックス」が加わりました。

● IT/AI/IoT/DX事業

顧客ニーズに柔軟かつスピーディーに対応し、IT (Web、電話、FAX、SMS関連技術)/AI/IoT技術を活用したSaaS/ASPサービスを提供しています。

また、これまで培ってきた技術を組み合わせ、業界を代表するクライアント企業と新たな方向性を示すDXサービスを共同開発・販売しています。

● カスタマーサポート事業

カスタマーサポートに関するコンサルティングおよびITサービスを提供しています。

● 人材・教育事業

体育会系人材を中心とした新卒・中途採用支援や、幼児期に必要な人格形成の支援を目的とした幼児教育や運動教育、海外人材の採用・雇用サポートを行なっています。

● EC事業

対戦型ゲームのトレーディングカードを売買できるECサイト「遊々亭」を運営しています。

● 投資・インキュベーション事業

グループの管理機能およびM&A推進に加え、新規事業開発、出資を通じた事業育成、IR支援、海外事業推進、エンゲージメントファンドの運営等を行なっています。

3. 事業セグメント
ごとの概況

連結決算概要(IFRS)セグメント別の売上収益・営業利益

[単位：百万円]

	2021年6月期 第2四半期			2022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	4,285	25	0.6%	4,268	-79	-1.9%	-0.4%	-410.7%
IT/AI/IoT/DX事業	1,933	305	15.8%	1,945	201	10.4%	0.6%	-33.9%
カスタマーサポート事業	1,038	4	0.5%	700	-15	-2.2%	-32.5%	-433.9%
人材・教育事業	657	-131	-20.1%	706	89	12.6%	7.5%	167.5%
EC事業	620	76	12.4%	815	120	14.7%	31.4%	56.2%
投資・ インキュベーション事業	36	-128	-352.4%	99	-474	-475.8%	174.5%	-270.6%

■ 連結決算概要(IFRS)セグメント別の売上収益・営業利益

2022年6月期 第2四半期における当社の連結ベースの決算概要は以下の通りです。

- 売上収益：42億6,800万円(前期比 -0.4%)
 - ・IT/AI/IoT/DX事業、人材・教育事業、EC事業および投資・インキュベーション事業で増収
 - ・カスタマーサポート事業で減収
- 営業利益：-7,900万円(前期比 -410.7%)
 - ・新規事業等への積極的な投資を継続していることによるIT/AI/IoT/DX事業での減益および投資・インキュベーション事業での損失拡大(企業価値創造支援から大規模DX案件につなげる営業活動の注力や地方創生にかかわる新規サービスの開発、海外事業を推進する体制構築等)

3. 事業セグメント
ごとの概況

連結決算概要

セグメント別の売上収益・
全社費用配賦前営業利益 (Non-GAAP)

[単位：百万円]

	2021年6月期 第2四半期			2022年6月期 第2四半期			前年同期比	
	売上収益	全社費用 配賦前 営業利益	利益率	売上収益	全社費用 配賦前 営業利益	利益率	売上収益	利益率
連結	4,285	84	2.0%	4,268	63	1.5%	-0.4%	-24.5%
(調整) ※	-	-382	-	-	-523	-	-	-
IT/AI/IoT/DX事業	1,933	424	22.0%	1,945	499	25.7%	0.6%	17.8%
カスタマーサポート事業	1,038	26	2.5%	700	-13	-2.0%	-32.5%	-153.2%
人材・教育事業	657	-49	-7.6%	706	124	17.6%	7.5%	348.8%
EC事業	620	94	15.3%	815	141	17.3%	31.4%	48.7%
投資・ インキュベーション事業	36	-28	-78.9%	99	-164	-164.8%	174.5%	-473.5%

※調整には、投資・インキュベーション事業で生じた全社費用の連結上の消去を含んでおります

■ 連結決算概要

セグメント別の売上収益・全社費用配賦前営業利益 (Non-GAAP)

2022年6月期 第2四半期における当社の連結ベースの決算概要は以下の通りです。

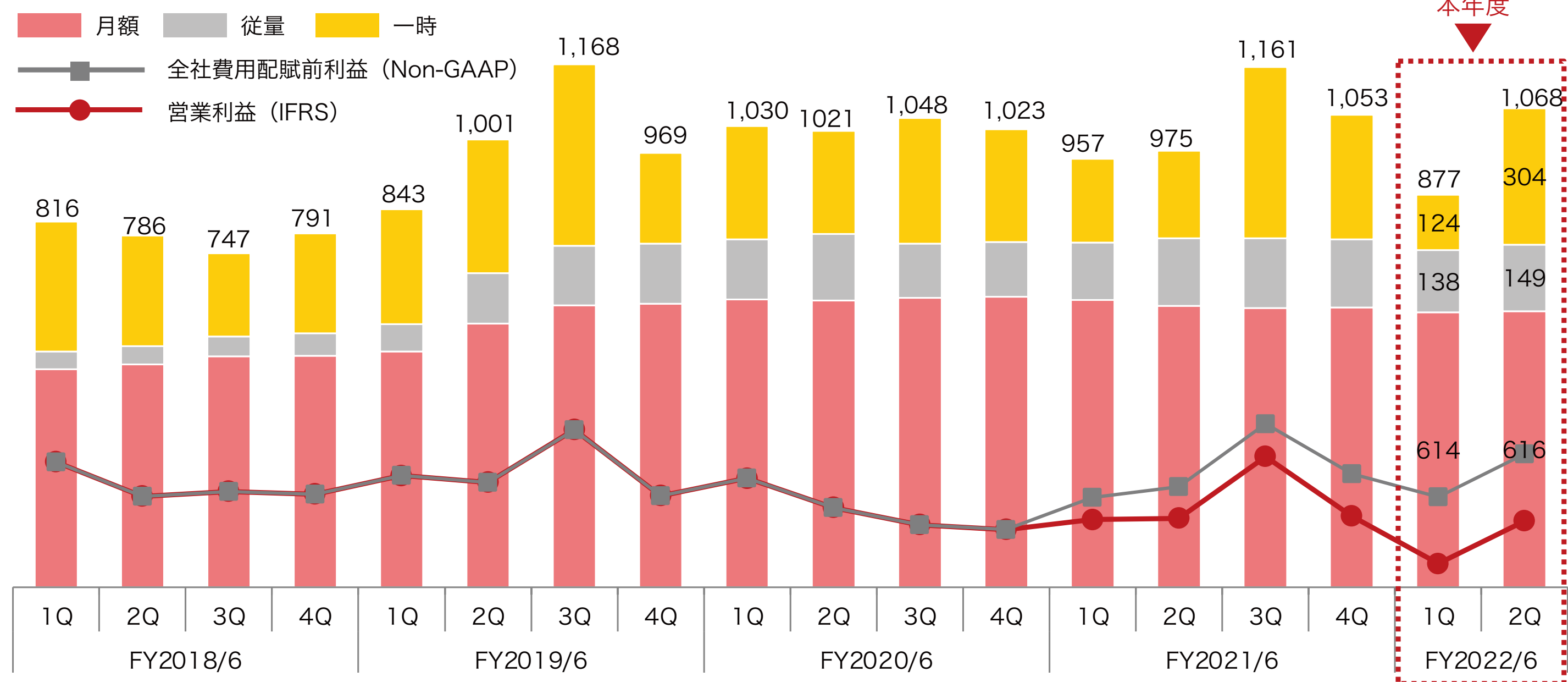
- 売上収益：42億6,800万円 (前年同期比 -0.4%)
 - ・IT/AI/IoT/DX事業、人材・教育事業、EC事業および投資・インキュベーション事業で増収
 - ・カスタマーサポート事業で減収
- 全社費用配賦前営業利益 (Non-GAAP)：6,300万円 (前年同期比 -24.5%)
 - ・投資・インキュベーション事業での損失拡大
(企業価値創造支援から大規模DX案件につなげる営業活動の注力や地方創生にかかわる新規サービスの開発、海外事業を推進する体制構築等)

3. 事業セグメントごとの概況

IT/AI/IoT/DX事業 (売上収益・営業利益の推移)

- 企業や地方自治体のDX推進に向けて新サービスの企画・開発を推進
- 不動産トラストDXプラットフォームについて、IT重説※ や売買契約の電子化により、追加開発を継続 ※：オンラインによる重要事項説明

[単位：百万円]



※2021年6月期から全社費用配賦前利益 (Non-GAAP) を算出しています

■ IT/AI/IoT/DX事業 (売上収益・営業利益の推移)

IT/AI/IoT/DX事業の売上収益・営業利益の推移グラフを掲載しています。
光通信との合併であるコネクタエージェンシーの売上は減収ですが、スカラコミュニケーションズを含むSaaS/ASPは増収となりました。

● 売上収益・営業利益

大手民間企業や地方自治体のDX推進に向けた新規サービスの企画、開発をはじめ、既存SaaS/ASPサービスの提案、導入支援、提供、改善を継続して進めております。

一時売上については、(株)シノケングループと共創している不動産トラストDXプラットフォームにおいて、本年5月の宅地建物取引業法の改正により、IT重説(オンラインによる重要事項説明)、売買契約の電子化が本格化することから、そこに向けた追加開発を継続しております。

月額・従量課金売上については、前年同期比でやや減少があるものの、これまで同様、ストックの厚みが当社にとって安定的な収益源となっています。

3. 事業セグメントごとの概況

IT/AI/IoT/DX事業 (今後の取り組み、KPI)

- 新サービスや他事業をフックに新規契約を獲得し、ストックを厚くする
- 個別でも大型開発案件や新規事業につながる案件の獲得に取り組む



■ IT/AI/IoT/DX事業 (今後の取り組み)

- エンタープライズ領域の事例
左記に含まれるエンタープライズ領域の主な事例として、以下の顧客とテーマに取り組んでいます。
 (1) 三井住友プライマリー生命: 生存給付金WEBシステム開発
 (2) 大手クレジットカード会社: オンライン車両販売システム開発
 (3) 大手損保: 未来革新プロジェクト開発
 (4) 大手損保: テレマティクスシステム開発
 (5) 大手電子機器: 製品管理システム開発
- 共創領域の事例
左記に含まれる共創領域の主な事例として、以下の共創パートナーとテーマに取り組んでいます。
 (1) シノケン: トラストDX共同開発
 (2) 大手製薬: リテール向けヘルスケアSaaS共同開発
 (3) 大手製薬x大手損保: 企業向けヘルスケアSaaS共同開発
 (4) 大手専門通販: EC移行支援、新サービスSaaS共同開発

ストックによる収益性と安定性の拡大に取り組んでまいります。
このストック収益を厚くするため、新サービスや当社他事業をフックにして、新規契約の獲得につなげる取り組みを進めてまいります。

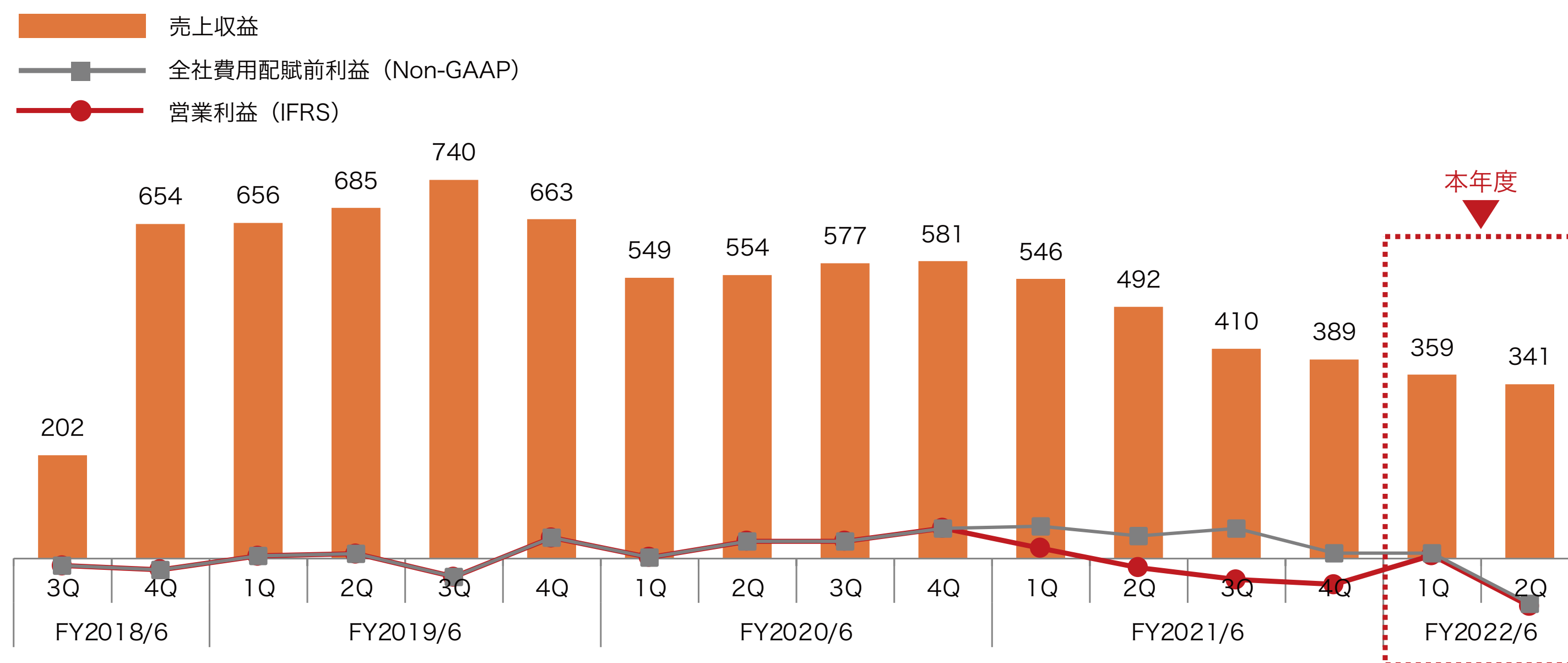
個別での開発案件の獲得にも取り組んでおります。
とくに新規事業の開発につながる案件、その基礎となる案件に関して積極的に獲得してまいります。
また、同時に収益確保のため、大型開発案件の獲得に力を入れてまいります。

3. 事業セグメント
ごとの概況

カスタマーサポート事業 (売上収益・営業利益の推移)

- 光通信グループからのコールセンターニーズの回復の動きは見られず
- 厳しい状況が継続
- カスタマーサポート業務を専門に行う内製コールセンターの稼働を開始

[単位：百万円]



※2021年6月期から全社費用配賦前利益 (Non-GAAP) を算出しています

■ カスタマーサポート事業 (売上収益・営業利益の推移)

カスタマーサポート事業の売上収益・営業利益の推移グラフを掲載しています。

● 売上収益・営業利益

大口顧客の解約が生じた影響で売上は大きく減少しました。

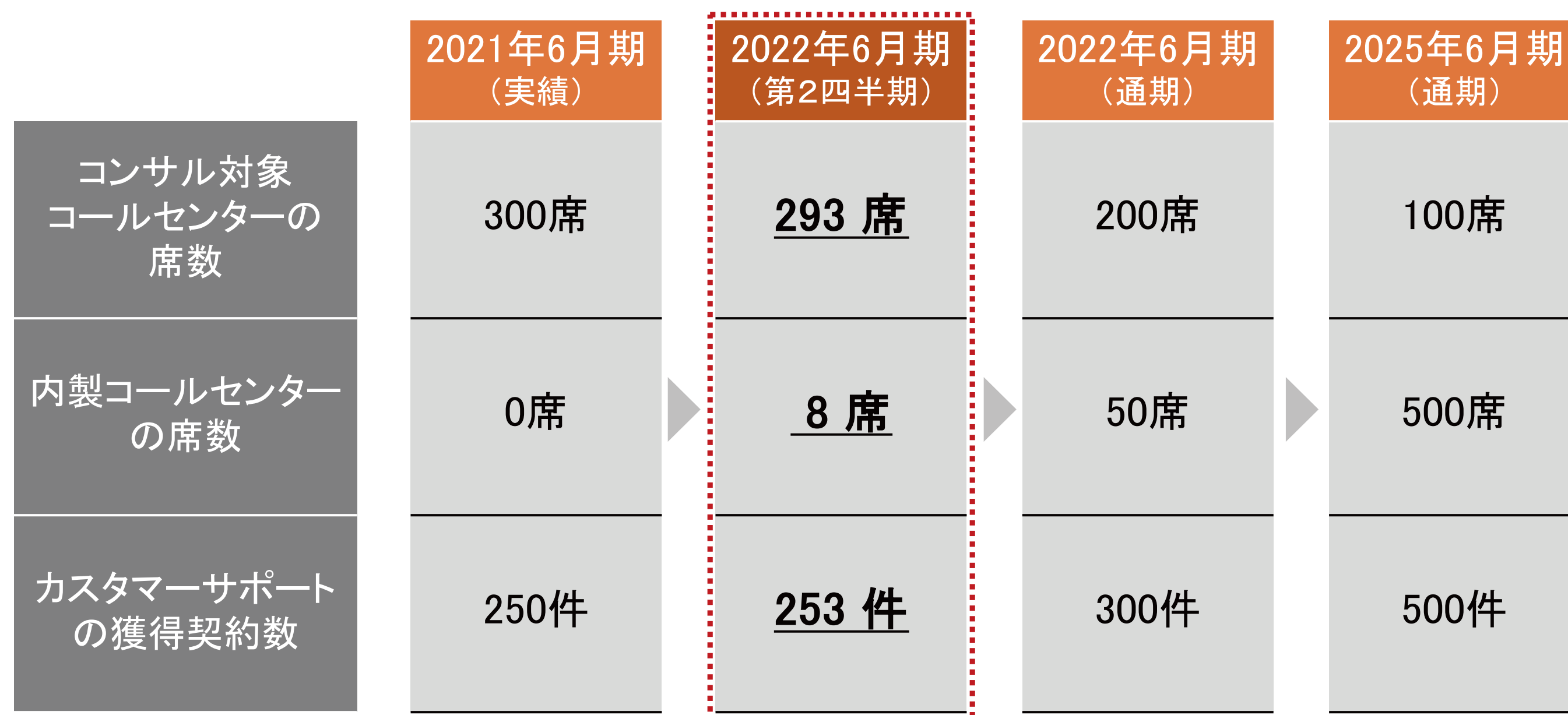
一方で、アフターコロナのニーズの多様化に柔軟に対応すべく、第1四半期から組織体制、および営業活動の強化を推進してまいりました。

組織体制の強化に伴って、人件費、設備費等、先行して増加している状況ですが、従来はグループ外に発注していたサポート案件がグループ内で実施可能となり、当社が推進する共創開発事業とのシナジーを生み、付随するカスタマーサポートサービスの具体化が進行しております。

3. 事業セグメントごとの概況

カスタマーサポート事業 (今後の取り組み、KPI)

- 内製コールセンターの稼働を開始
- 共創事業のカスタマーサポート分野を一括して設計、運用可能な組織体制を構築し共創事業の成長に貢献



■ カスタマーサポート事業 (今後の取り組み)

従前は狭義のコールセンター業務に特化したサポートになっておりましたが、今後の方向性として新たに利益率の高いコールセンターを立ち上げ、よりクライアントにとって利便性、生産性、機能性等が高いカスタマーサポート事業にしていまいります。

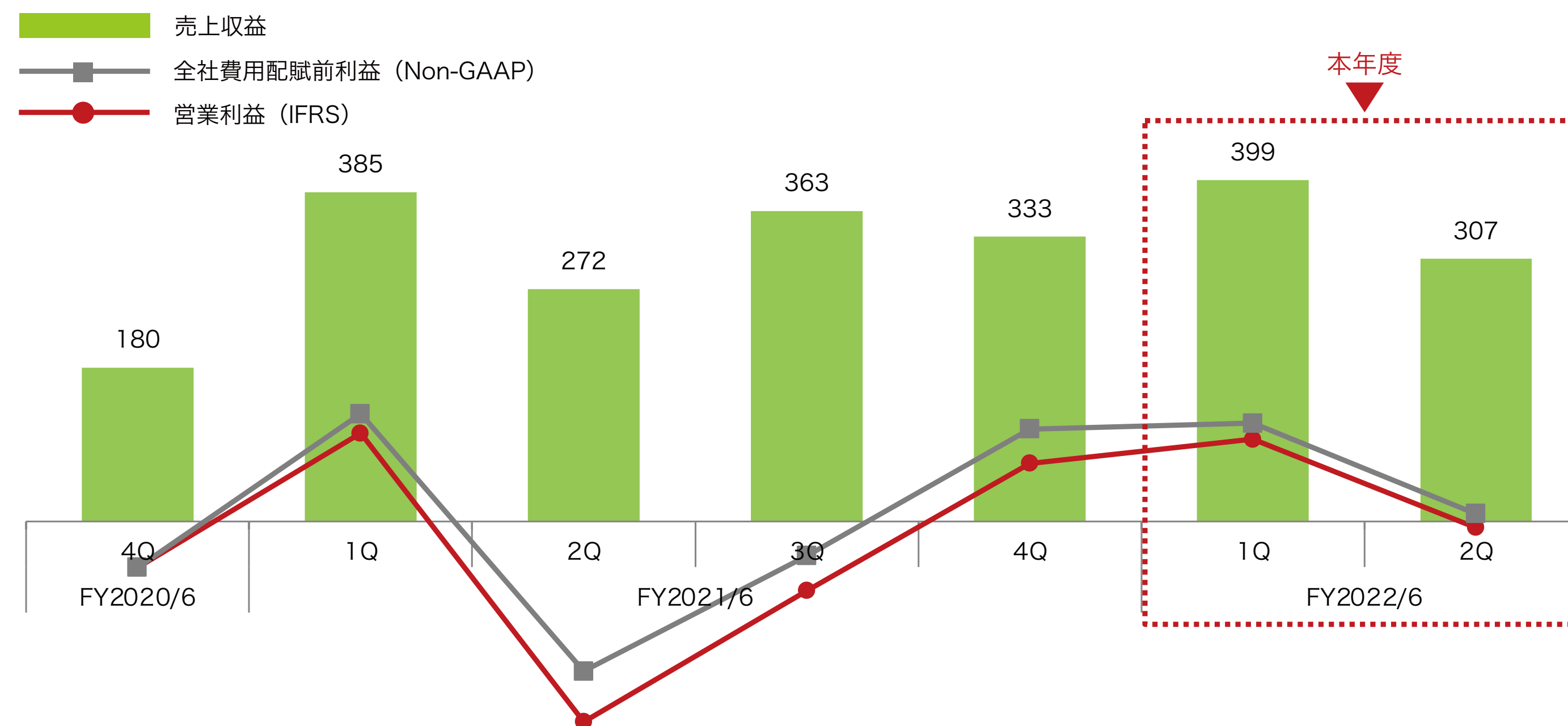
当社がグループ保有するITツールを含め、多様な商材を掛け合わせたカスタマーサポートを提供してまいります。

3. 事業セグメント
ごとの概況

人材・教育事業 (売上収益・営業利益の推移)

- 新卒学生向けの支援体制の強化およびサービス提供に注力
- 『UK Academy』の児童確保に注力、コロナ禍でも柔軟な施策を実施

[単位：百万円]



※2021年6月期から全社費用配賦前利益 (Non-GAAP) を算出しています

■ 人材・教育事業 (売上収益・営業利益の推移)

人材・教育事業の売上収益・営業利益の推移グラフを掲載しています。

● 売上収益・営業利益

新卒採用支援サービスにおいては、2022年大卒求人倍率がコロナ禍でも前年とほぼ変わらず底堅い状況にあり、大企業を中心に採用意欲が回復していたことから、新卒学生向けの支援体制の強化およびサービス提供に注力してまいりました。

また、アフターコロナを見据えた企業においては、2023年大卒向けの採用活動に対する動きを活発化させているため、合同説明会等のイベントの開催を積極的に実施した結果、順調に推移してまいりました。

保育・教育サービスにおいては、前期より運営を開始した学童『UK Academy』の児童確保に力を入れるとともに、保育園等においては、イベントを開催する等、保護者および幼児達がコロナ禍でも楽しめる施策を推進してまいりました。

3. 事業セグメント
ごとの概況

人材・教育事業（今後の取り組み、KPIの推移 1）

- 採用関連イベントの売上がコロナ禍以前の規模まで戻り、売上・利益ともに計画値を上回る推移
- 女子キャリア事業にて、会員獲得の為、SNS活用を開始
- 3月以降の人材紹介に向けて、求人数の確保に向けた準備中

	2021年6月期 (実績)	2022年6月期 (第2四半期)	2022年6月期 (通期)	2025年6月期 (通期)
求職者の登録数 (新卒体育会学生)	17 千人	<u>16 千人</u>	18 千人	21 千人
求職者の登録数 (新卒女子学生)	13 千人	<u>7 千人</u>	14 千人	22 千人
求職者の登録数 (人材紹介)	7 千人	準備中 (シーズン前)	8 千人	14 千人
採用関連イベント 開催数	72 件	<u>35 件</u>	80 件	110 件

■ 人材・教育事業(今後の取り組み 1)

人材事業について、新卒の体育会系人材や女子学生を中心とした採用支援や人材紹介を行なっています。

成約件数の基礎となる指標の一つは、求職者の登録数になります。今後、新卒・中途の求職者の登録数を継続的に拡大することに取り組んでまいります。

採用関連イベントの開催数について、2021年6月期はコロナ禍の影響により、リアル開催が困難になり、開催数が伸び悩みました。オンライン開催の活用も含め、採用関連イベントの開催拡大に取り組んでまいります。

なお、求職者の登録数(新卒女子学生)は、毎期初0から増やしていくものになります。

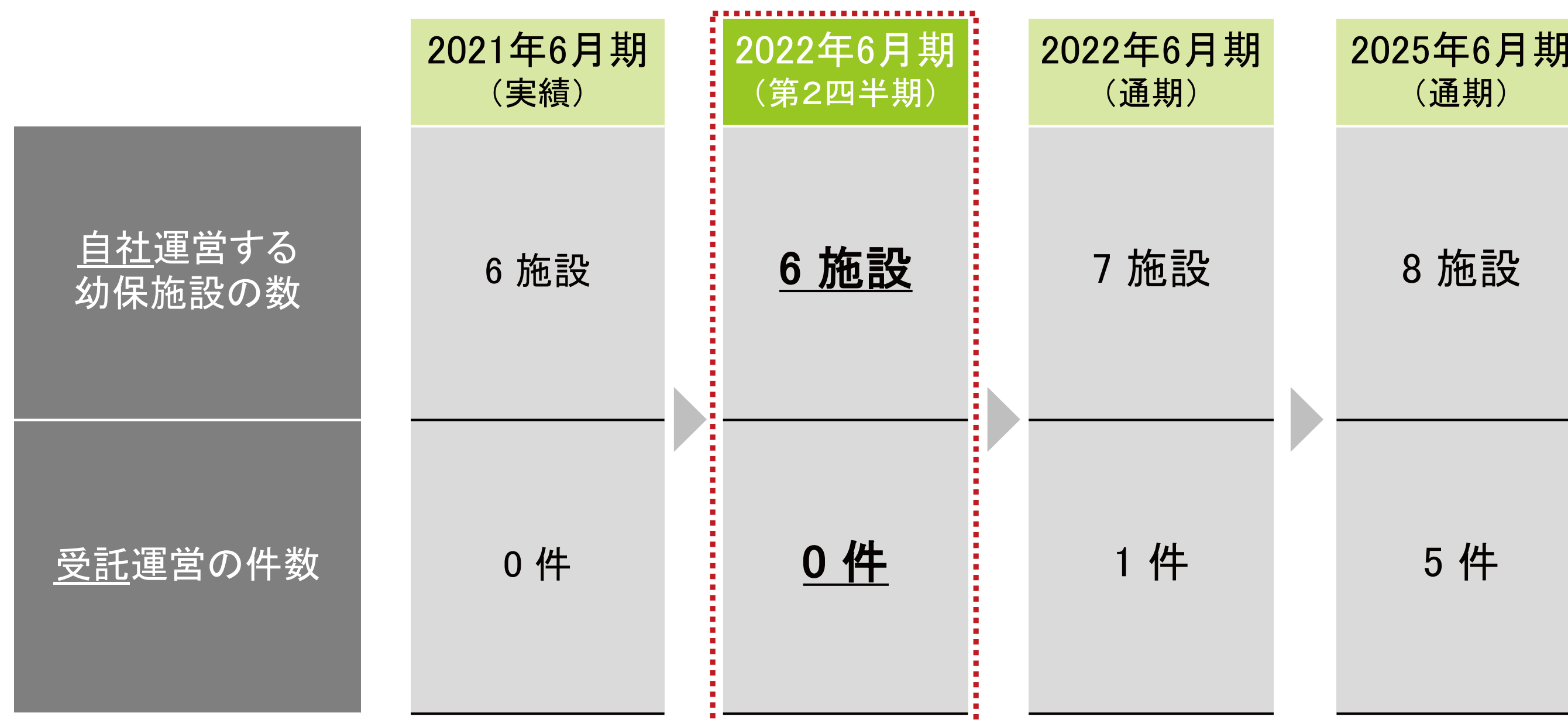
また、求職者の登録数(人材紹介)は、現時点では求職者の登録を受け付けるシーズンではないため、これから登録者を募っていくタイミングが増えていきます。

採用イベント開催数についても、今期は今のところ開催を中止した例はなく、予定通り推移しております。

3. 事業セグメント
ごとの概況

人材・教育事業（今後の取り組み、KPIの推移 2）

- 教育について、従前の自社運営にとどまらず、そこで培ったノウハウを生かし、受託運営への展開を進める
- これにより、自社運営の施設に縛られない、拡張性を追求する
- 教育コンテンツの開発・販売、ライセンス等にも取り組み中



■ 人材・教育事業(今後の取り組み 2)

教育事業について、幼児期に必要な人格形成の支援を目的とした幼児教育や運動教育を行なっています。

教育事業における新型コロナウイルスによる影響は軽微ではありますが、施設や活動の場を運営する事業であることを鑑み、緊急事態宣言等の状況に適時適切に対応してまいります。

従前は幼保施設の自社運営が中心でしたが、今後は、そこで培ったノウハウや評価を生かし、受託運営へ展開してまいります。これにより、自社運営の施設に縛られない、収益源の拡張性を追求しております。

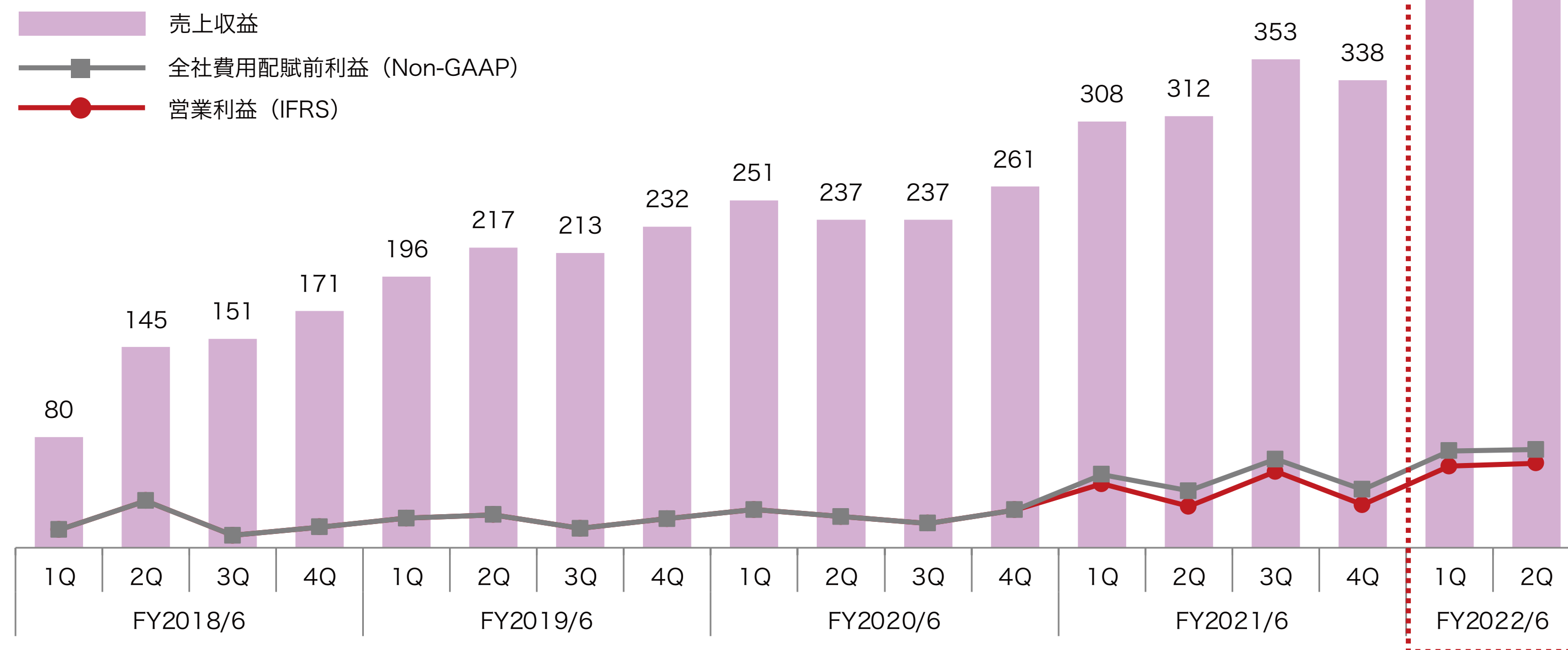
また、今後の新規事業として、教育コンテンツを開発し、販売・ライセンス等を行なってまいります。

3. 事業セグメント
ごとの概況

EC事業 (売上収益・営業利益の推移)

- SEOをはじめとしたデジタルマーケティングを強化
- 前期末にリリースしたiOSアプリも順調にユーザー数が拡大
- 年末に実施したセールが好評に推移

[単位：百万円]



※2021年6月期から全社費用配賦前利益 (Non-GAAP) を算出しています

■ EC事業 (売上収益・営業利益の推移)

EC事業の売上収益・営業利益の推移グラフを掲載しています。

● 売上収益・営業利益

コロナ禍におけるオンラインでの売買ニーズが継続する中で、SEOをはじめとしたデジタルマーケティングへの取り組みが功を奏しており、売上が前年を上回る水準で堅調に推移するとともに、年末に実施しましたWinter saleも好評を得て、12月は過去最高の月間売上と粗利を上げることとなりました。

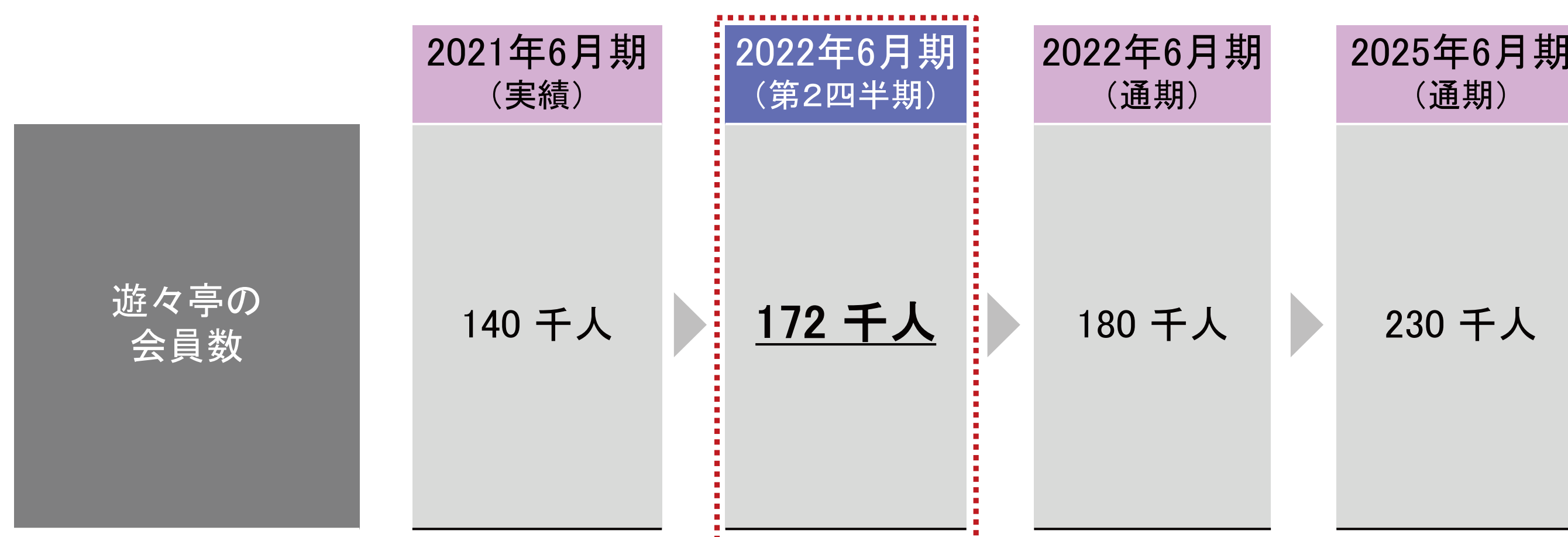
また、前期末にリリースしたiOSアプリは順調にユーザー数を伸ばしており、足元ではAndroidアプリの開発にも着手しました。

今後も引き続き、アプリをはじめユーザビリティの向上を進めてまいります。

3. 事業セグメント
ごとの概況

EC事業 (今後の取り組み、KPI)

- メインサイトフルリニューアル着手、デジタルマーケティング強化を推進、これによる会員数の拡大、買取、販売の拡大に取り組む
- iOSアプリ好調、Androidアプリ開発中
- メインサーバーをクラウドへ移行中 表示スピード向上、通信処理の最適化
- 買取査定、発送処理の生産性向上を見込む深層学習モデルを用いた画像認識機能導入に向け、テスト中



■ EC事業(今後の取り組み)

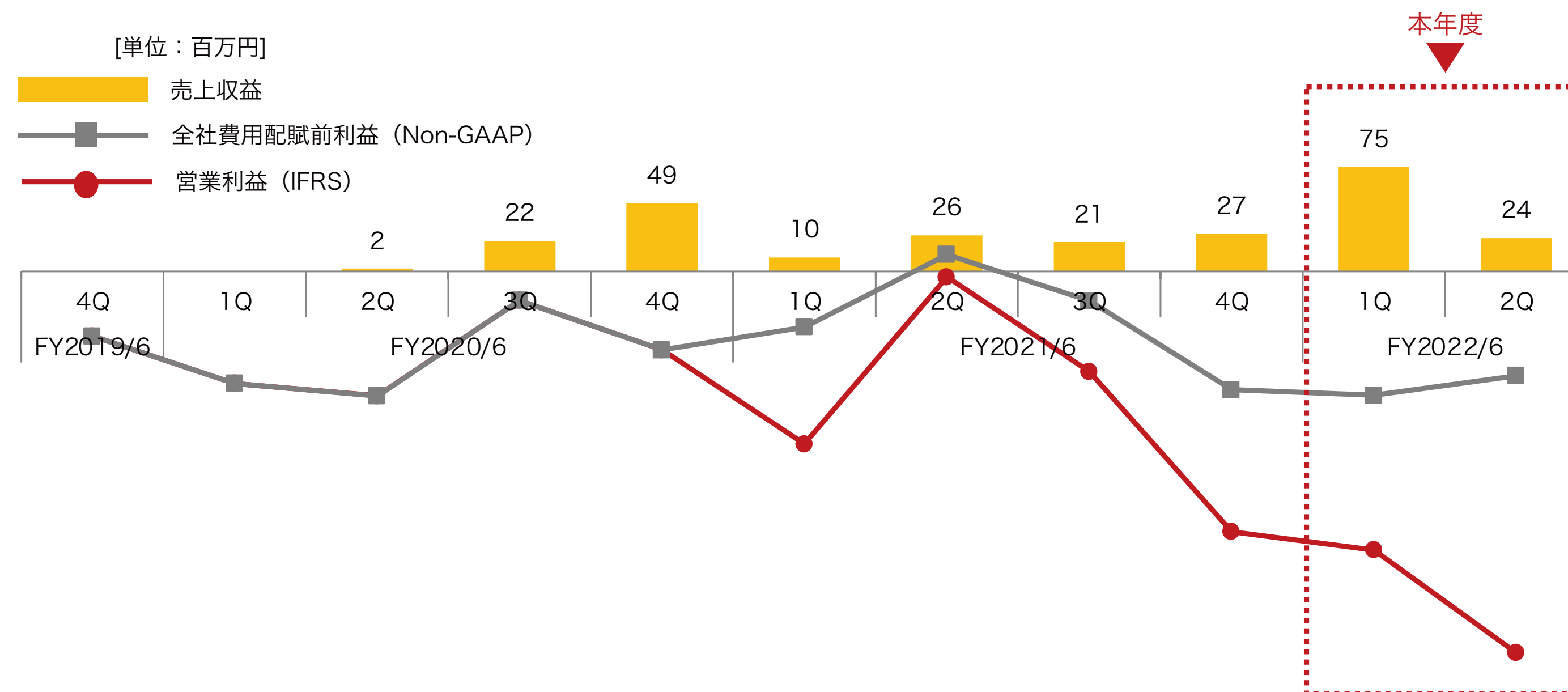
EC事業のさらなる成長に向けて取り組んでまいります。

具体的には、これまでも継続してきたシステムの改修・改善、デジタルマーケティングの強化を続け、会員数の拡大、販売枚数の拡大につなげてまいります。

3. 事業セグメント
ごとの概況

投資・インキュベーション事業 (売上収益・営業利益の推移)

- 官民共創の新たなカタチとなる「逆プロポ」をはじめ、事業性と公共性の両立を実現、(株)ソーシャル・エックスを設立
- 様々な事業投資・共創プロジェクトを推進中



※2021年6月期から全社費用配賦前利益 (Non-GAAP) を算出しています

■ 投資・インキュベーション事業 (売上収益・営業利益の推移)

投資・インキュベーション事業の売上収益・営業利益の推移グラフを掲載しています。

● 売上収益・営業利益

地方自治体と連携した地方創生関連サービスについては、前期より取り組んでおりました「逆プロポ」をはじめ、官民共創の新たなカタチを強力に進めるため (株)ソーシャル・エックスを設立しました。

「逆プロポ」は、12のプロジェクトを誕生させるとともに、これに関連して「こども食堂応援Wi-Fi」や共創する自動車保険「&e(アンディー)」等、新サービスの開発・提供を実施しております。

(株)スカラパートナーズでは、ワーケーション施設紹介サイトKomfortaWorkationの運営を通じ、アフターコロナ時代に適した「場所にとらわれない新しい働き方」の提案や、小中学生がオンラインから利用できる「どこでも学べる」サービス、さらには地域のファンを増やし関係人口の創出を目的とした地域の魅力を体験できるサービスの開発等、パートナー企業および地方自治体との共創関係の構築を積極的に進めております。

価値共創エンゲージメントファンドであるSCSV1号投資事業有限責任組合において第三者割当増資を引き受けた(株)アーキテック・スタジオ・ジャパンやクックビズ(株)等に対して、中期経営計画の策定等を含むIR支援やデジタルトランスフォーメーションを推進する等のバリューアップに取り組んでおります。

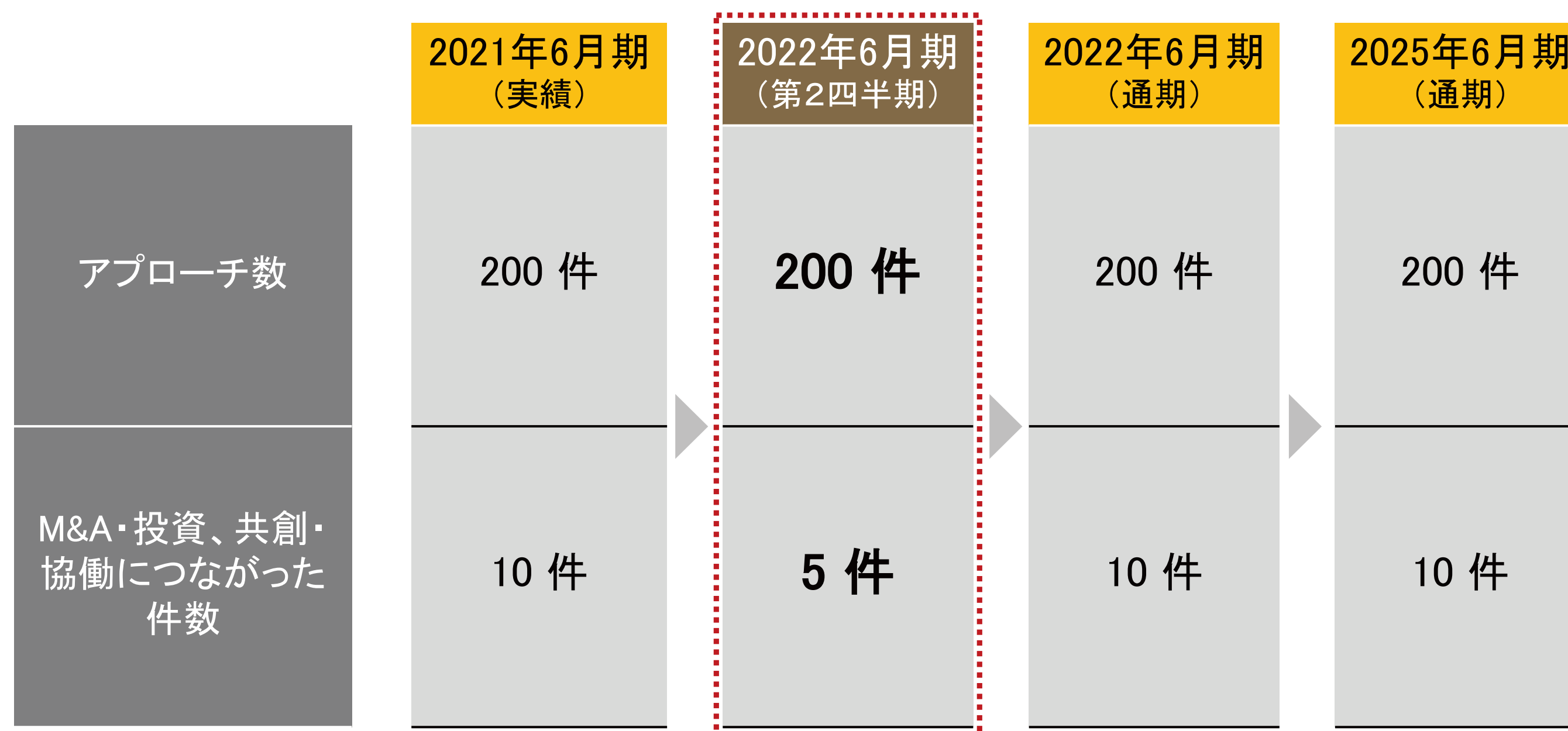
また、当社はM&Aを活用した事業拡大を成長戦略の一つとして注力しており、積極的に案件のソーシング、デューデリジェンスを行っております。

事業投資に伴う各種アドバイザー費用の発生、成長に向けての開発や人件費等の先行費用の増加、投資先上場企業の株価低下等により減益となりましたが、次のステージへと展開するための先行投資によるものであり、一過性のものと考えております。

3. 事業セグメント
ごとの概況

投資・インキュベーション事業（今後の取り組み、KPI 1）

- 年間200社程度に継続的にアプローチし、有望な投資先候補を調査
- M&A・投資のみならず、共創・協働にもつなげていく



■ 投資・インキュベーション事業（今後の取り組み 1）

本事業においてはエンゲージメントファンド運営を含め、M&A等投資を行なっております。
当社グループの企業価値向上につながるM&Aや投資先の発見と実施を積極的に検討しております。

なお、スカラの特徴は、M&A・投資にとどまらず、当社との共創・協働にもつなげる点です。
投資評価と合わせ、事業上のシナジーの余地が見出せた場合、事業を通じた共創・協働を進めております。

年間で200社程度の企業にアプローチしており、上場企業からスタートアップまで幅広い成長・成熟段階をカバーしています。
そのうち、M&A・投資、また協働・共創につなげていきます。

今後も同様のペースでM&A・投資、共創・協働先を検索・アプローチを続けてまいります。

3. 事業セグメント
ごとの概況

投資・インキュベーション事業（今後の取り組み、KPI 2）

- 2021年にローンチした「逆プロポ」の拡大と収益化に取り組む
- マッチングを進め、官民共創の事例を積み上げる
- 社会課題をデータ化する新サービス開発にも取り組む

	2021年6月期 (実績)	2022年6月期 (第2四半期)	2022年6月期 (通期)	2025年6月期 (通期)
マッチング 成約件数	2 件	2 件	15 件	30 件
マッチングした 地方公共団体の数 (延べ数)	4 団体	3 団体	15 団体	100 団体
マッチングをきっかけ とする受託案件数	1 件	2 件	3 件	30 件

■ 投資・インキュベーション事業(今後の取り組み 2)

- 官民共創サービス『逆プロポ』のリリース
企業が関心のある社会課題を提示、それに企画を提案したい自治体をマッチングする仕組みを開発、ローンチしました。
アイデアを出す側と選ぶ側を、従来の官公庁案件と逆転させた画期的な仕組みとして注目いただき、すでに複数のプロジェクトが展開しております。
(※ 直近の取り組み概要はP8をご覧ください。)

今後はこの「逆プロポ」の拡大と収益化に取り組んでまいります。

具体的には社会課題に取り組む企業との連携を深め、公募を通じてマッチングにつなげてまいります。
結果的に、より広範な地方公共団体で実績を積みあげることになる見込みです。

さらに、この「逆プロポ」で生まれたマッチングをきっかけに、企業や地方公共団体からの受託開発案件の獲得につなげてまいります。
既に先行事例となる受託もあり、さらなる拡大に取り組んでまいります。

目次 CONTENTS

P 3 ▶ 10	1. トピックス (2021年10月以降)
P 11 ▶ 13	2. 中期経営計画の達成に向けて
P 14 ▶ 29	3. 事業セグメントごとの決算概況
P 30 ▶ 31	4. 会社概要

4. 会社概要

会社概要

会社名	株式会社スカラ（東証一部 証券コード：4845）	
所在地	東京都渋谷区渋谷2-21-1 渋谷ヒカリエ32F	
設立年月日	1991年12月11日	
事業内容	IT/AI/IoT/DX事業、カスタマーサポート事業、人材・教育事業 EC事業、投資・インキュベーション事業	
従業員	477名（2021年12月末時点 連結）	
平均年齢	34.0歳	
資本金	1,772百万円	
決算期	6月30日	
子会社等	株式会社スカラコミュニケーションズ 株式会社スカラパートナーズ 株式会社スカラプレイス ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社 株式会社フォーハンズ 株式会社レオコネクト（議決権比率66%） 株式会社コネクトエージェンシー（議決権比率51%） 株式会社スポーツストーリーズ（議決権比率80%）	株式会社スカラネクスト 株式会社スカラサービス 合同会社SCLキャピタル 株式会社アスリートプランニング 株式会社readytowork 株式会社Retool（議決権比率66%） 株式会社ソーシャルスタジオ（議決権比率51%） 株式会社ソーシャル・エックス（議決権比率75%）



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、その情報の正確性およ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。

■ ご挨拶

中期経営計画を発表して以降、新型コロナウイルスの影響をはじめとして事業環境は激変し、不透明性も高くなっております。

一方で、このような環境はゲームチェンジを起こしやすい状況でもあります。

当社においては、これまでの堅調な成長から、飛躍的に成長するべく、積極的な投資により、短期・中期・長期のそれぞれの成長に対するさまざまな施策を進めており、中期経営計画を達成するため、社員一同邁進しております。

株主の皆さまにおかれましては、引き続きご支援の程、よろしくお願いいたします。