



世界に求められる理想的な企業へ。

SCALA GROUP

2022年6月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社スカラ 2022年5月16日

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

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
- ・人的ネットワークの構築 等

DXを基盤とする事業ポートフォリオ

DXを軸としつつ、現場（リアル）への応用・展開

社会を豊かにする

生活をより良くする

スカラの基盤

IT/AI/IoTを用いた
DXによる課題解決

デジタルソリューションの提供

- IT/AI/IoT/DX事業

現場（リアル）への応用・展開

- 投資・インキュベーション事業
- カスタマーサポート事業
- 人材・教育事業
- EC事業

課題解決に向けた投資

投資（直接投資・間接投資）

新規事業の開発

人的ネットワークの構築

- 投資・インキュベーション事業

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
- 官民／公民連携による課題解決のための逆プロポの展開拡大、新サービス「逆プロポ・コンシェルジュ」のサービス提供開始
- 大企業と地方をつなぐワーケーション事業の展開
- 乳牛ゲノム検査の普及および酪農経営改善に貢献

個人に対する価値

生活をより良くする



- スポーツ事業の(株)broncos20のグループ会社化、プロバスケットボールチームの運営、スポーツビジネスDXの展開、教育行政へ展開
- 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

スカラの基盤

DXによる課題解決/
課題解決に向けた投資



- 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)エッグのグループ会社化

目次 CONTENTS

P 5 ▶ 11	1. トピックス (2022年1月以降)
P 12 ▶ 26	2. 事業セグメントごとの決算概況
P 27 ▶ 29	3. 会社概要

連結子会社による埼玉県のプロバスケットボールチームを運営する(株)ブロンコス20の子会社化、スポーツDXの展開拡大

連結子会社の(株)スポーツストーリーズは、国内プロバスケットボールリーグ B.League (Bリーグ) の3部に所属する「さいたまブロンコス」の運営をはじめスポーツ事業を展開する(株)ブロンコス20の株式を取得

<今後の展開>

- スポーツDXの展開、スポーツにおけるデータの活用
- 既存スポーツ事業とのシナジーの実現、新規事業の創出
- 部活動改革をはじめ地方のスポーツ行政や教育行政への事業展開



森ビル運営のインキュベーションセンター「ARCH」に (株)ソーシャル・エックス代表取締役2名がメンター就任

メンター就任は、ARCHの参画企業（大企業約100社）が持つ事業の展開力と、
(株)ソーシャル・エックスが持つ官民共創の知見や自治体ネットワークの相乗効果を目的

今後は、ARCHおよびARCH 参画企業と共に、社会課題解決を目的とした
新規事業開発に着手予定

SOCIALX _____

ARCH TORANOMON HILLS
INCUBATION CENTER

「逆プロポ・コンシェルジュ」のローンチ 自治体に対して官民共創相談サービスを提供開始

連結子会社の(株)ソーシャル・エックスは、官民共創支援「逆プロポ」シリーズとして、自治体向け官民共創相談サービス「逆プロポ・コンシェルジュ」をローンチ

＜逆プロポ・コンシェルジュの主なサービス＞

1. 自治体が漠然と抱えるあらゆる「困りごと」の壁打ち&言語化支援
2. 言語化した自治体の「困りごと」の、企業に対する情報発信
3. 官民共創に関する企業情報（課題解決策等のリソースやソリューション、官民共創へのニーズなど）の提供
4. セミナーやイベントを通じた情報発信



酪農経営強化を担う乳牛ゲノム検査結果データ活用 アプリ「EG-ゲノム（仮称）」の共同開発を開始

連結子会社の(株)スカラコミュニケーションズは、
(株)エリートジェノミクスからの依頼により、デザミス(株)とともに
乳牛ゲノム検査結果データ活用アプリ「EG-ゲノム（仮称）」の共同開発を開始

簡易的で使いやすいアプリを提供することで、ゲノム検査の導入ハードルを下げ、
国内における乳牛ゲノム検査の普及を推進し、ひいては酪農経営の改善に貢献する



経産省「地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業」の事務局に選定

連結子会社の(株)ソーシャル・エックスが経済産業省「令和4年度 地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業」の事務局に選定

逆プロポのノウハウを活用し、さまざまな企業と自治体をつなぎ、事業性・公益性の両立する新規事業創出を支援・伴走

<事業の概要>

自治体などと連携しながら社会課題解決と収益性を両立するビジネスの開発を目指す中小企業等に対して、その経費の一部を補助する事業

経済産業省「令和4年度地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業」のサイト：<https://chiiki-ks.jp>

プロジェクト

書籍『ソーシャルX 企業と自治体でつくる「楽しい仕事」』を発売

日経BP社より2022年4月28日、官民共創プロジェクト支援の取り組みを紹介する書籍を出版

住民、自治体、企業の「三方良し」となる豊かな社会を実現するヒントと、官民共創を成功に導くポイントを、具体的な事例を基にわかりやすく解説し、自治体と企業が共創する未来の姿を描き出す



SOCIALX

目次 CONTENTS

P 5 ▶ 11 1. トピックス（2022年1月以降）

P 12 ▶ 26 **2. 事業セグメントごとの決算概況**

P 27 ▶ 29 3. 会社概要

2. 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3四半期			2022年6月期 第3四半期			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	6,594	159	2.4%	6,713	-37	-0.6%	1.8%	-123.5%
IT/AI/IoT/DX事業	3,095	597	19.3%	3,203	385	12.0%	3.5%	-35.4%
カスタマーサポート事業	1,448	-3	-0.2%	1,030	-27	-2.6%	-28.8%	-657.8%
人材・教育事業	1,020	-212	-20.8%	1,097	102	9.4%	7.5%	148.4%
EC事業	973	131	13.5%	1,213	176	14.5%	24.7%	33.9%
投資・ インキュベーション事業	57	-200	-349.2%	168	-675	-401.2%	193.1%	-236.7%

2. 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]

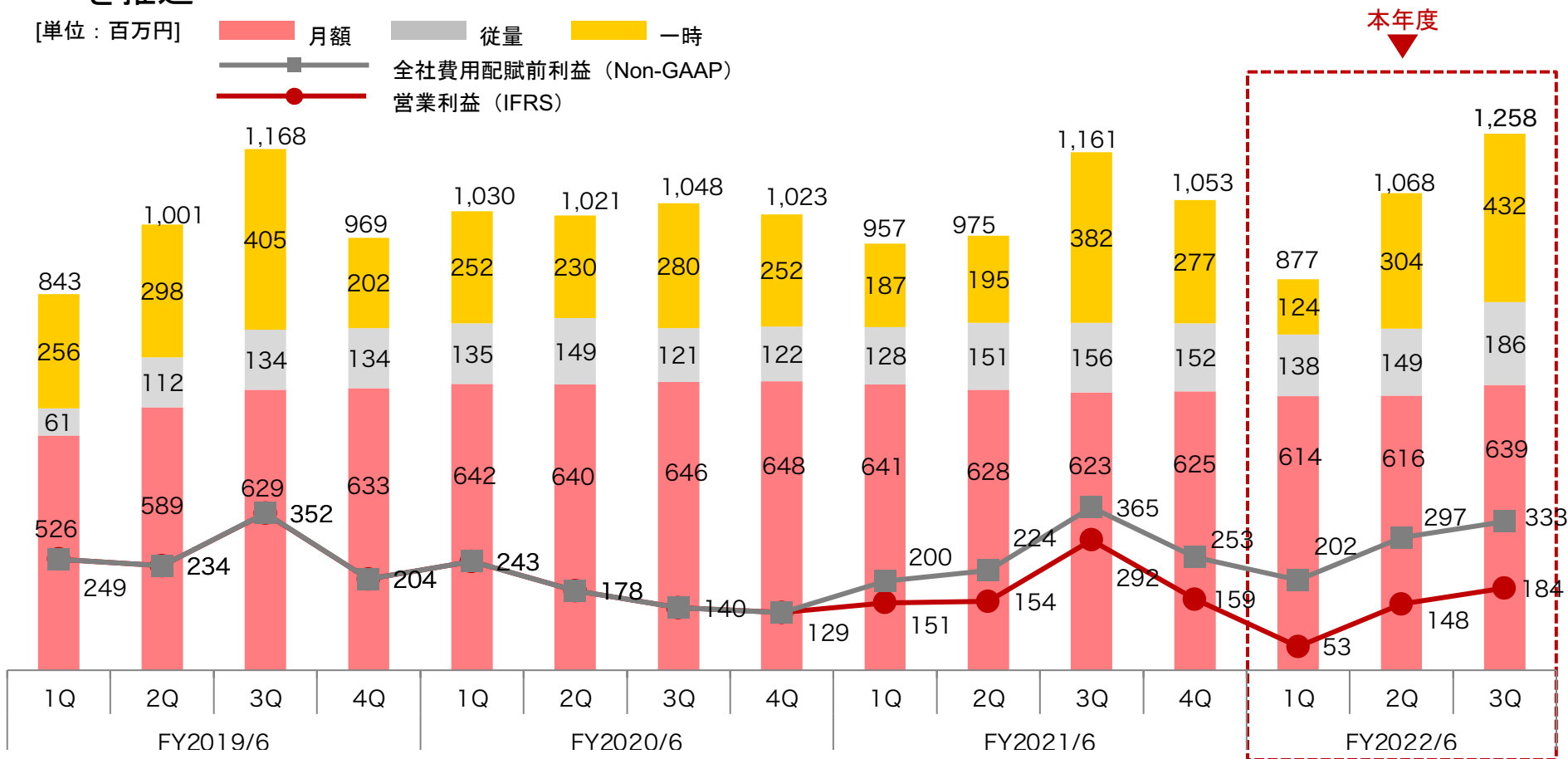
	2021年6月期 第3四半期			2022年6月期 第3四半期			前年同期比	
	売上収益	全社費用 配賦前 営業利益	利益率	売上収益	全社費用 配賦前 営業利益	利益率	売上収益	利益率
連結 ※	6,594	253	3.8%	6,713	96	1.4%	1.8%	-61.9%
(全社費用)	-	-597	-	-	-789	-	-	-
IT/AI/IoT/DX事業	3,095	789	25.5%	3,203	832	26.0%	3.5%	5.4%
カスタマーサポート事業	1,448	40	2.8%	1,030	-24	-2.4%	-28.8%	-161.4%
人材・教育事業	1,020	-89	-8.8%	1,097	150	13.7%	7.5%	268.6%
EC事業	973	158	16.3%	1,213	207	17.1%	24.7%	31.0%
投資・ インキュベーション事業	57	-49	-85.5%	168	-280	-166.7%	193.1%	-471.2%

※連結数値は、Non-GAAPベースになっております

2. 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)

- 2022年6月期は増収基調で3Qの売上収益は過去最高
- 先進技術企業との共創案件や地方自治体のDX推進に関する新サービスの企画・開発を推進

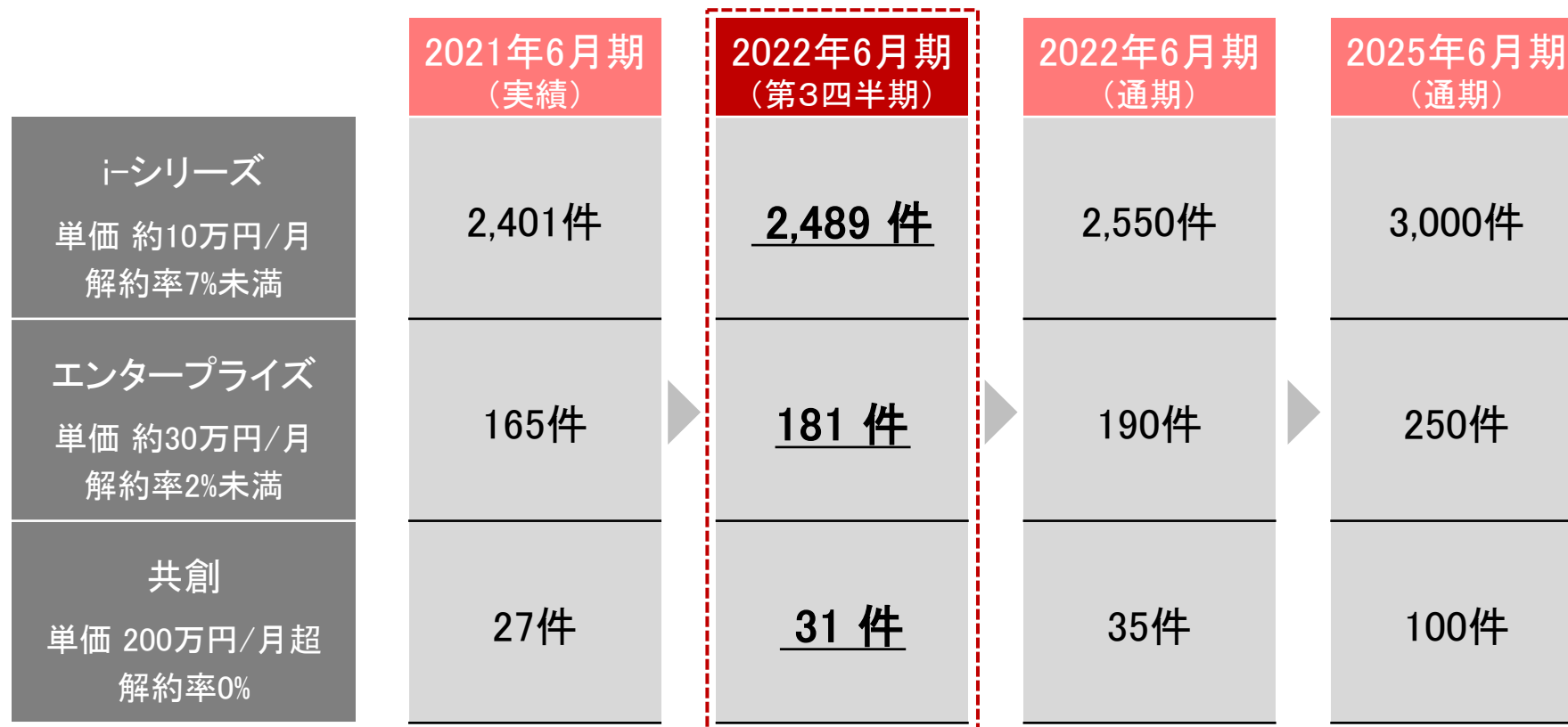


※2021年6月期から全社費用配賦前利益 (Non-GAAP) を算出しています

2. 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）

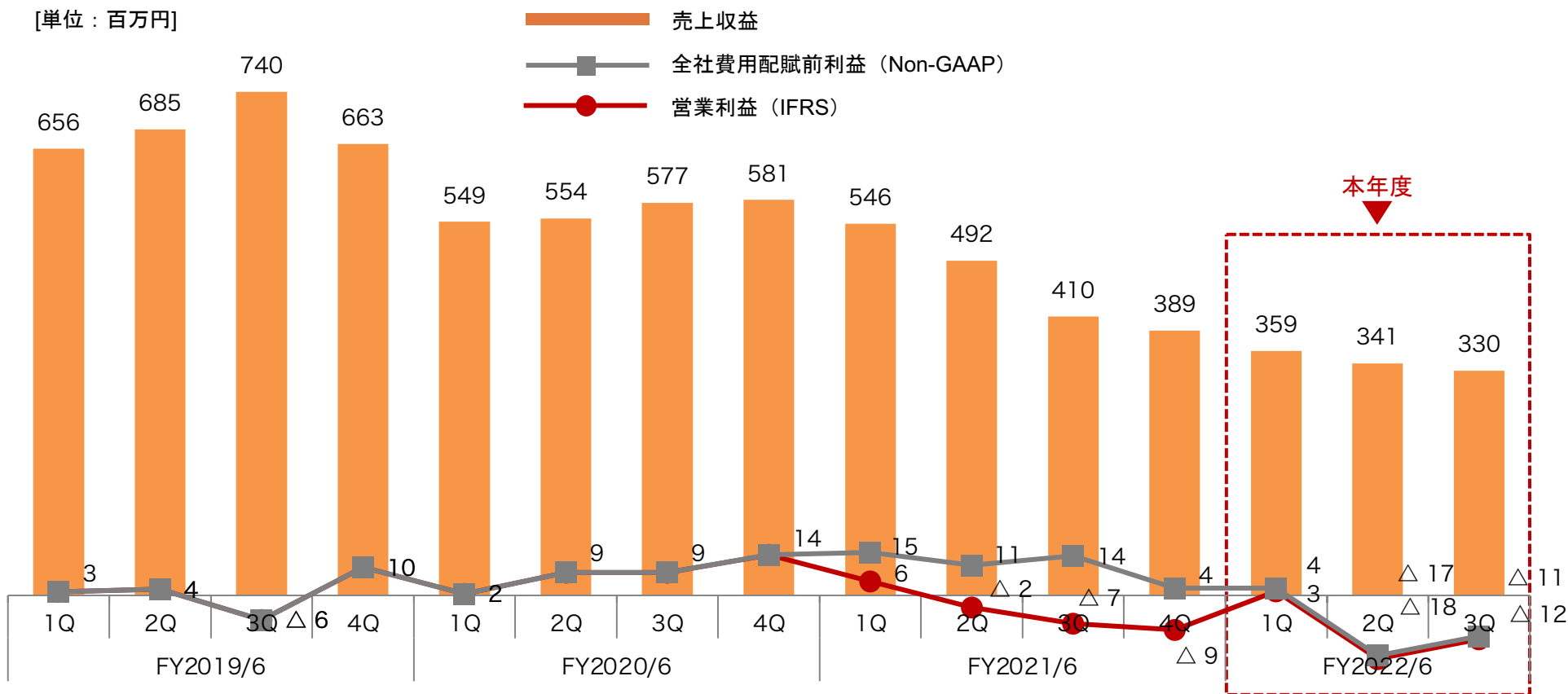
- 低価格、短納期のi-シリーズの新規受注、追加受注が堅調、エンタープライズ案件、共創案件に繋げる
- 共創案件の新規相談も増加。より成長の可能性が高い案件に注力していく



2. 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が回復せ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



※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

2. 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）

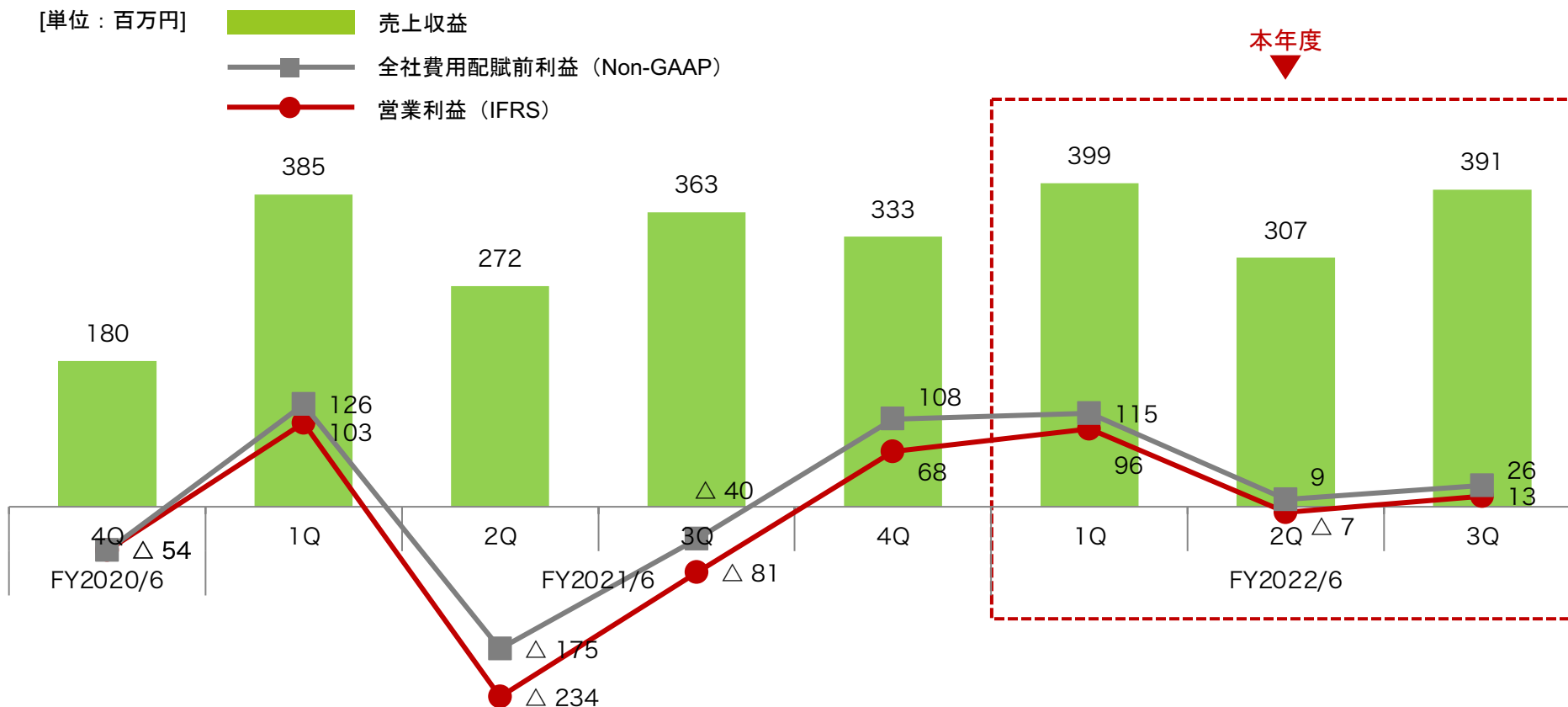
- グループ内シナジーを活かした業務範囲の拡大、営業活動の強化を実施
- 案件の引き合いが増加し第4四半期開始の3件のカスタマサポート業務の受注が内定
- 引き続き、来期に向けた営業基盤の強化を推進

	2021年6月期 (実績)	2022年6月期 (第3四半期)	2022年6月期 (通期)	2025年6月期 (通期)
コンサル対象 コールセンターの 席数	300席	<u>289 席</u>	200席	100席
内製コールセンター の席数	0席	<u>13 席</u>	50席	500席
カスタマーサポート の獲得契約数	250件	<u>254 件</u>	300件	500件

2. 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）

- コロナ禍の影響が限定的となり、増収増益基調
- 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



※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

2. 事業セグメント
ごとの概況

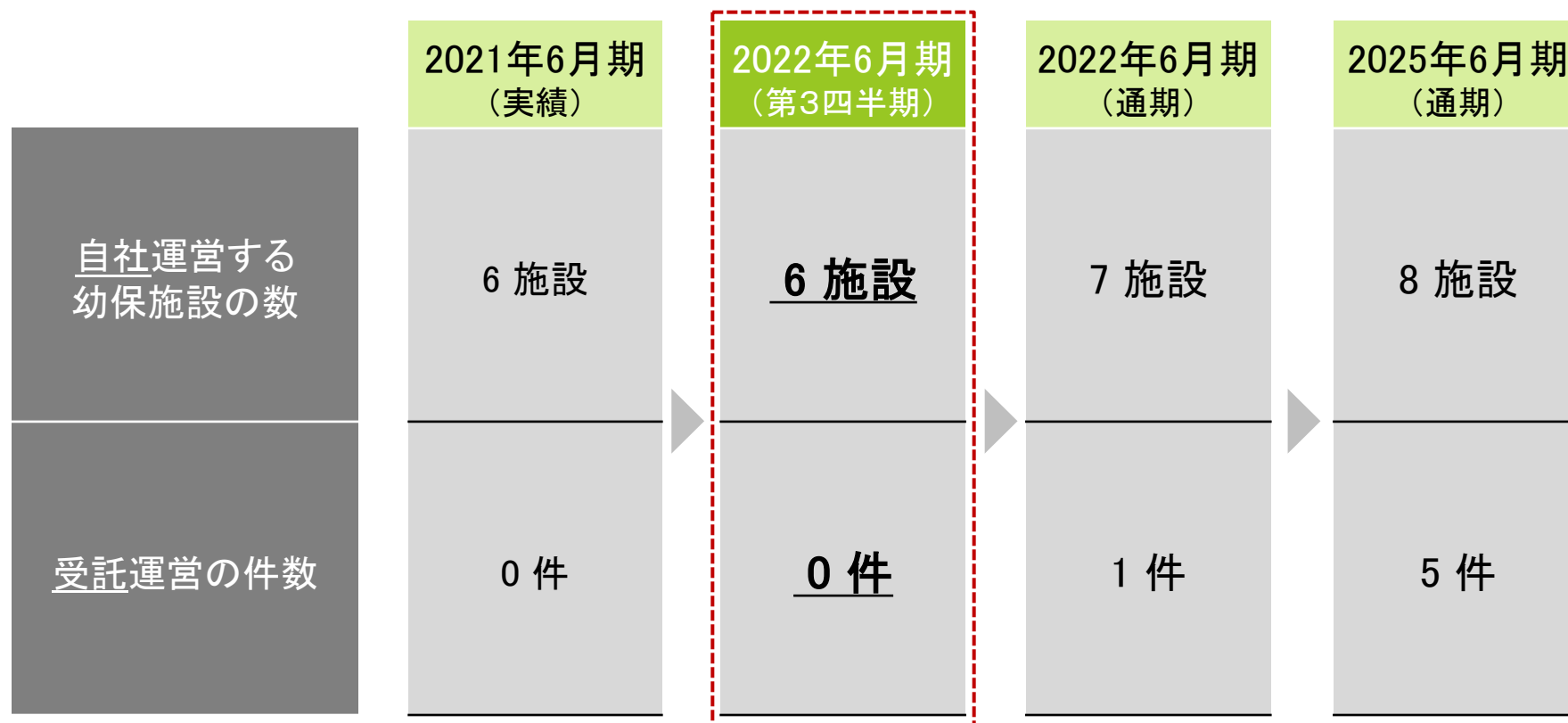
人材・教育事業（今後の取り組み、KPIの推移 1）

- 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
- 体育会事業、女子キャリア事業ともに会員獲得の進捗は順調のため、第4四半期の紹介事業も堅調に推移する見込み
- 来期、中途人材紹介の領域へ新規事業立ち上げを検討中

	2021年6月期 (実績)	2022年6月期 (第3四半期)	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>17.9 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>13.8 千人</u>	14 千人	22 千人
求職者の登録数 (人材紹介)	7 千人	<u>3.5 千人</u>	8 千人	14 千人
採用関連イベント 開催数	72 件	<u>72 件</u>	80 件	110 件

人材・教育事業（今後の取り組み、KPIの推移 2）

- 品川区においてUniversal Kids新規開園決定（9月予定）
- 海外における事業展開を検討開始（タイ王国）
- オンライン教育コンテンツの開発に取り組み中

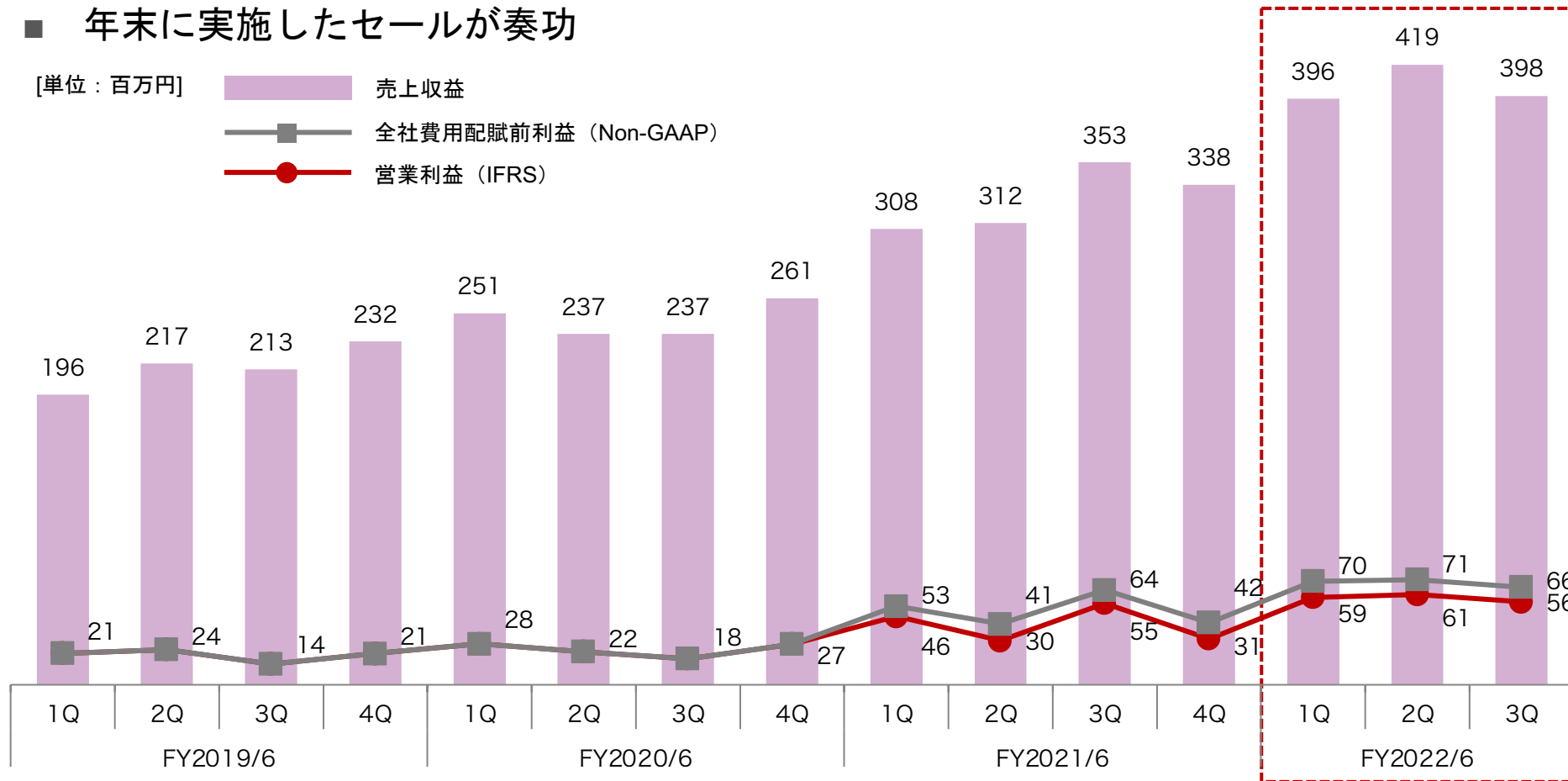
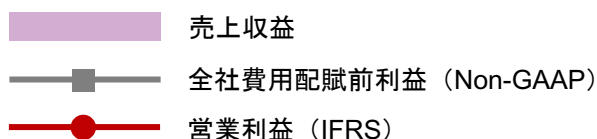


2. 事業セグメントごとの概況

EC事業 (売上収益・営業利益の推移)

- 堅調な増収基調
- 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スが奏功

[単位：百万円]

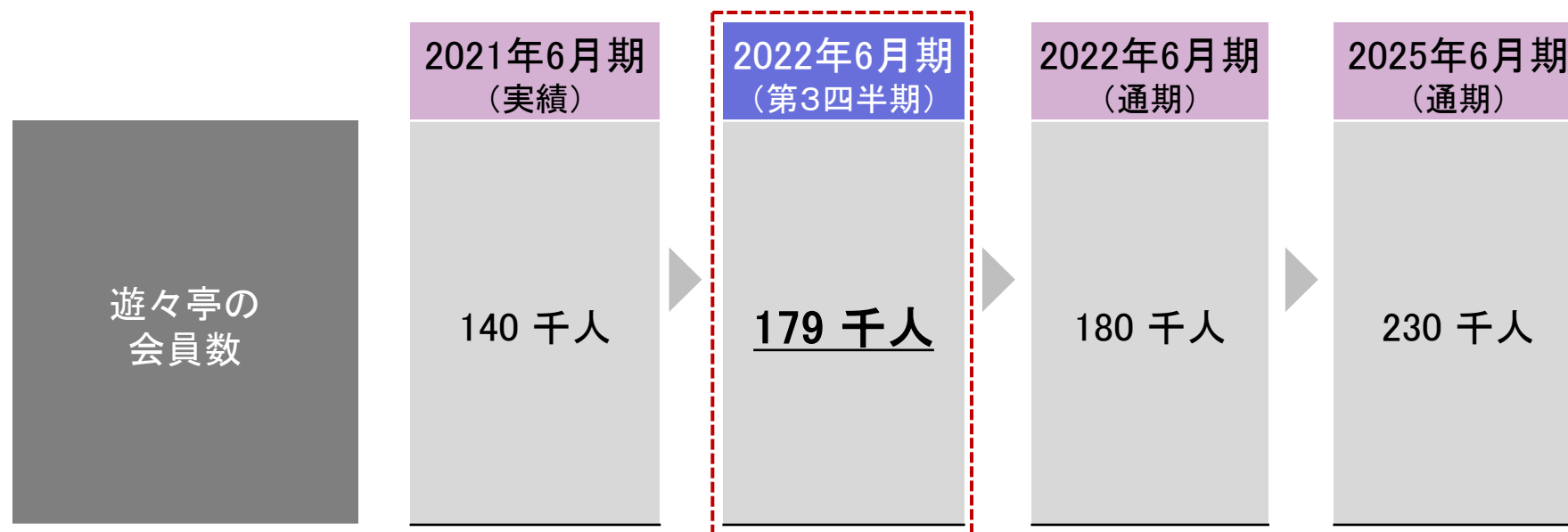


※2021年6月期から全社費用配賦前利益 (Non-GAAP) を算出しています

2. 事業セグメント
ごとの概況

EC事業（今後の取り組み、KPI）

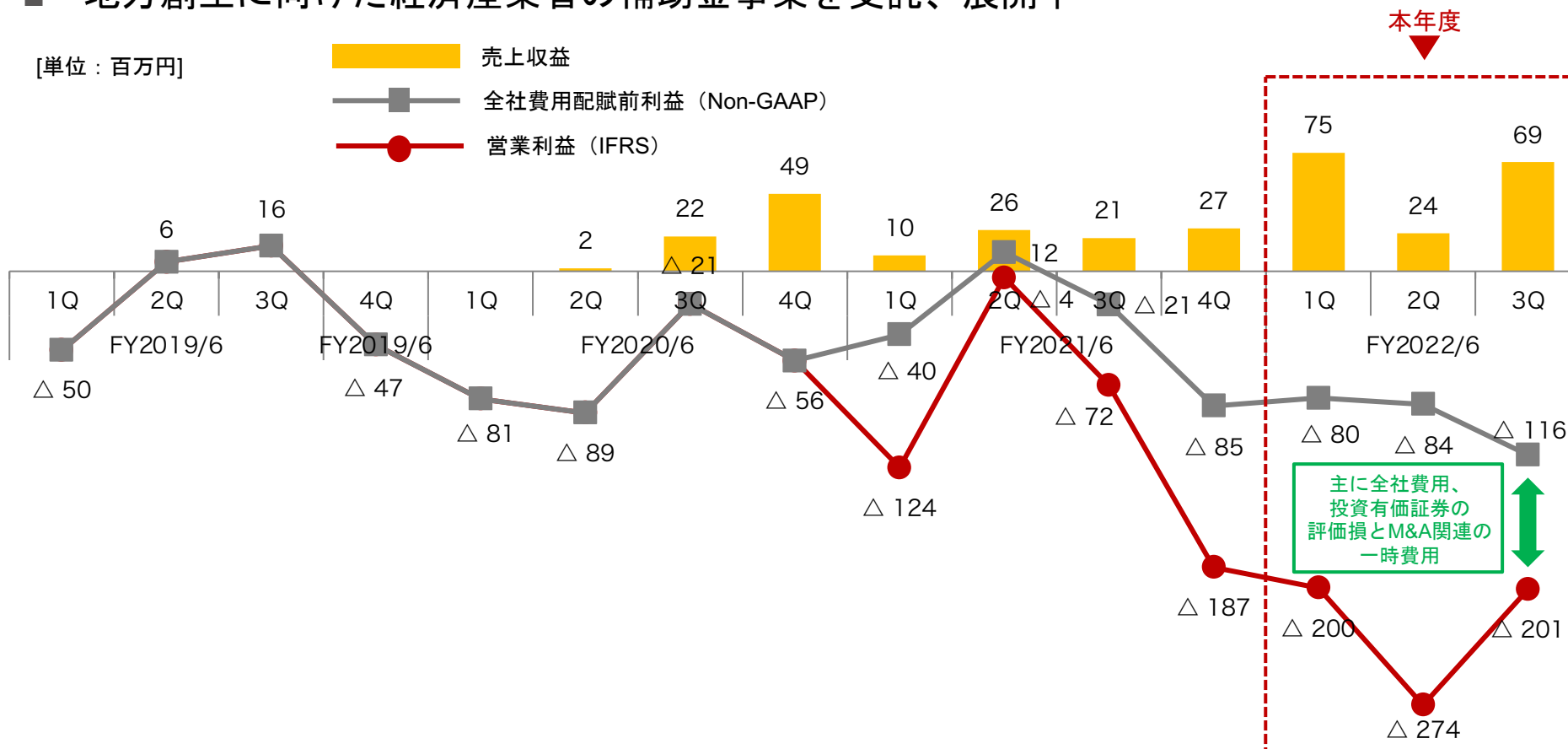
- 強固なセキュリティを完備したパスワードレスログインソリューションの導入を検討中
- SEO等のデジタルマーケティングを強化、これによる会員数の拡大、買取、販売の拡大
- iOSアプリ好調、Androidアプリ開発中
- メインサーバーをクラウドへ移行中、表示スピード向上、通信処理の最適化
- 買取査定、発送処理の生産性向上を見込む深層学習モデルによる画像認識機能導入に向け、テスト中



2. 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）

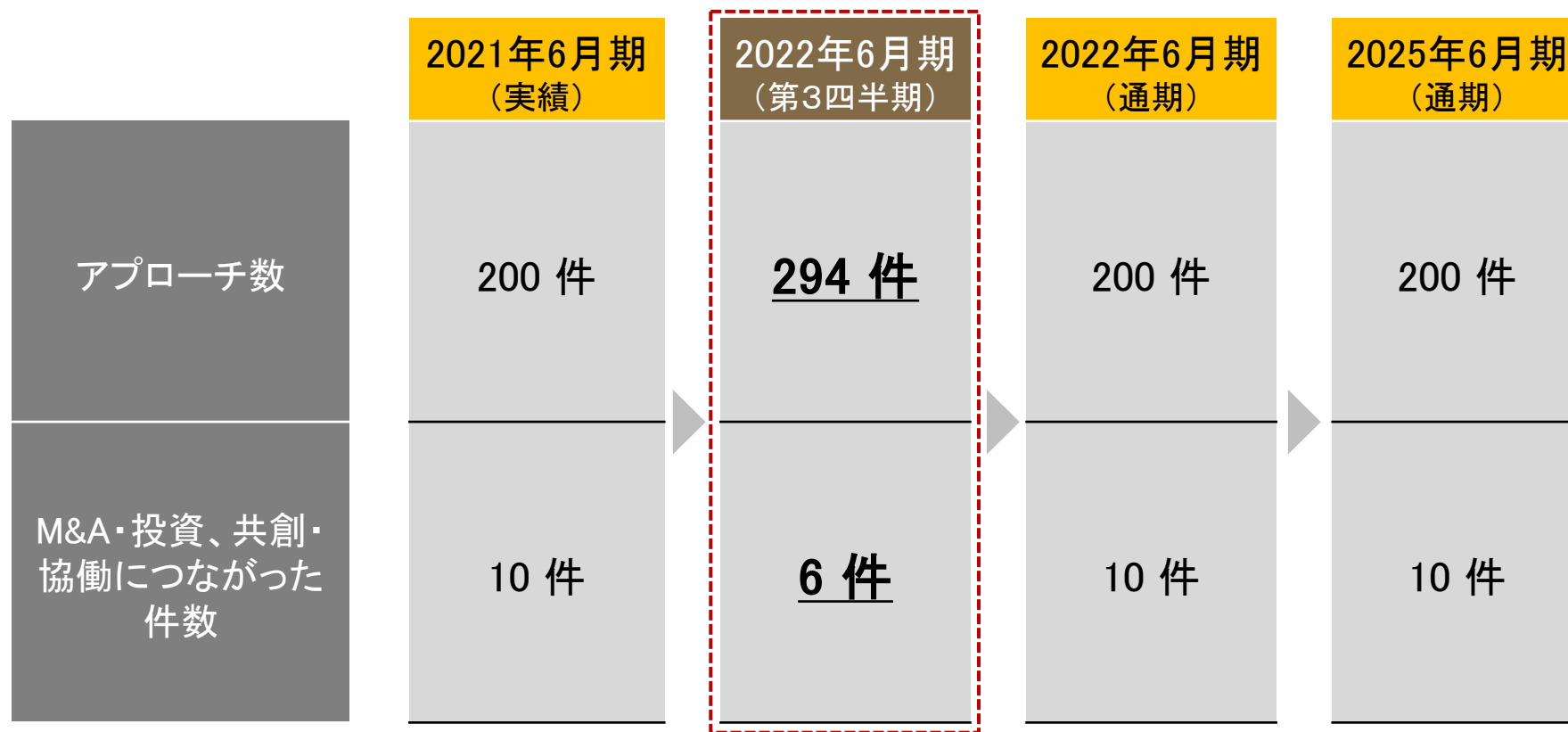
- 増収基調にあるが投資が先行
- 「逆プロポ」をはじめ、さまざまな事業投資・共創プロジェクトを推進中
- 地方創生に向けた経済産業省の補助金事業を受託、展開中



※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（今後の取り組み、KPI1）

- 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る



2. 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、KPI2）

- 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3四半期)	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	<u>3 件</u>	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	<u>5 団体</u>	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	<u>3 件</u>	3 件	30 件

目次 CONTENTS

- P 5 ▶ 11 1. トピックス（2022年1月以降）
- P 12 ▶ 26 2. 事業セグメントごとの決算概況
- P 27 ▶ 29 3. 会社概要**
-

3. 会社概要

会社概要

会社名	株式会社スカラ（東証プライム 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	553名（2022年3月末時点 連結）	
平均年齢	34.6歳	
資本金	1,776百万円	
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 株式会社エッグ 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%） 株式会社ブロンコス20（議決権比率93%）	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 日本ペット少額短期保険株式会社 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%）

3. 会社概要

事業概要

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 ・株式会社readytowork	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やSDGs推進
	・株式会社エッグ New	システム開発・システム保守・ネットワーク構築
	・株式会社コロンプス New	医療関連ソフトウェアの開発・販売
	・株式会社Bizサポート New	BPO事業
カスタマーサポート事業	・合同会社エッグ総研 New	ビッグデータ分析等
	・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	・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
	・株式会社フォーハズ	幼児教育、コミュニティ開発支援等
	・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
	・株式会社ブロンコス20 New	バスケットボールのクラブチームの運営
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	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
	・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「逆プロポ」の企画運営



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。