



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

株式会社スカラ
2022年6月期 第3四半期 決算説明資料
2022/5/16

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
- ・人的ネットワークの構築等

■ 注力テーマ

当社は社会と個人に対してそれぞれ価値を提供することを理念としております。

社会に対しては「社会を豊かにする」こと、個人に対しては「生活をより良くする」こと、これらを事業を通じて実現してまいります。

その実現に向け、当社としては「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」を両輪とする取り組みを進めております。

当社が従前から有するIT/AI/IoT領域の強みを活かしたDXを通じて、様々な社会課題領域の解決に取り組みつつ、並行して直接投資・間接投資・人的投資を行う構造になります。

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

■ 事業ポートフォリオ

社会に目を向けて「社会を豊かにする」サービス、個人に目を向けて「生活をより良くする」サービスを展開するため、当社は複数の事業をポートフォリオとして保有・運営しております。

DXによる課題解決においては、デジタルソリューションを開発・提供するIT/AI/IoT/DX事業が事業ポートフォリオの軸となります。さらにデジタルソリューションを現場に応用・展開していくため、特定の事業領域に進出しております。具体的にはカスタマーサポート事業、人材・教育事業、EC事業を有しております。

加えて、もう一つの基盤である投資（直接投資・間接投資）による資本の供与のほか、イノベーション創出に向けた新規事業の開発、また、当社の人的資本のネットワークを構築・強化するため、投資・インキュベーション事業を有しております。

これらが有機的に連携する事業ポートフォリオを通じて、社会を豊かに、生活をより良くしてまいります。

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)ブロンコス20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

注力テーマ

「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。

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



■ M&A

連結子会社である(株)スポーツストーリーズは、プロバスケットボールチーム「さいたまブロンコス」の運営を行っている(株)ブロンコス20を子会社化しました。プロバスケットボールリーグ創設前の1982年に創設し、長い歴史を持った地域社会に根ざしたバスケットボールチームです。日本唯一の男子バスケットボールのプロリーグ「Bリーグ」の3部リーグに所属しております。

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

- 森ビル運営のインキュベーションセンター「ARCH」にメンター就任
(株)ソーシャル・エックス代表取締役の伊佐治幸泰・伊藤大貴の2名が
森ビル(株)が虎ノ門ヒルズ ビジネスタワーにて運営するインキュ
ベーションセンターARCH(以下、「ARCH」)のメンターに就任
しました。

代表取締役の2名が持つ官民共創の知見や自治体のネットワーク
を活用し、ARCHに入居する企業の新規事業開発を支援します。
また、今後ARCHと新サービスの開発にも着手する予定です。

「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 連携支援

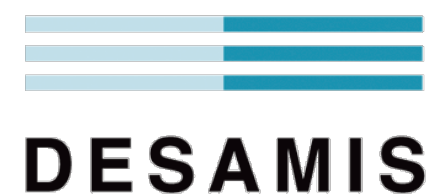


- 自治体向け官民共創相談サービスをローンチ
「逆プロポ・コンシェルジュ」とは、官民共創/公民連携に困りごとを抱えるすべての自治体に向けて提供するサービスです。
代表取締役の2名が虎ノ門インキュベーションセンターARCHのメンターを務めていることから、ここに集う大企業100社の新規事業開発部門への情報発信、プロジェクトデザイン等、企業とのリアルな繋がりを提供していきます。

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



- アプリの共同開発を開始
(株)エリートジェノミクスからの依頼により(株)スカラコミュニケーションズはデザミス(株)とともに、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』の開発を開始しました。

本アプリは米国最大のゲノム検査会社NEOGEN社のアイジェニティー®ダッシュボードと連携し、スマートフォンを使って乳牛ゲノム検査結果を日本語で簡単に閲覧するためのアプリです。
個々の結果を見ることはもちろん、牛群の能力や健康等を分析することで酪農経営戦略を明確にするためのサポートをしていきます。

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>



- 事業性と公益性の両立する新規事業創出を支援
経済産業省が公募した「令和4年度地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業」の事務局に選定され、自治体等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が実施する予定である20超のプロジェクトの成果(アウトカム)に貢献してまいります。

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

- 書籍の発売
「パーパス経営」「ESG経営」時代に欠かせない「社会課題の解決」を、(株)ソーシャル・エックスが手掛けた実例でわかりやすく解説しています。

目次 CONTENTS

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

■ 2. 事業セグメントごとの決算概況

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%

■ 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3四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：67億1,300万円(前年同期比 +1.8%)
 - ・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：-3,700万円(前年同期比 -123.5%)
 - ・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)
- 通期連結業績予想の修正
2022年6月期(2021年7月1日~2022年6月30日)の通期連結業績予想につきまして、以下の通り修正しました。
- 売上収益：99億円(前回発表予想：未定)
営業利益：0円(前回発表予想：未定)
 - ・日本ペット少額短期保険(株)につきまして、関係当局の承認が下り子会社化の手続きが終了したため、現時点で入手可能な情報や予測を踏まえ、通期連結業績予想を算定しました。
 - ・売上収益につきましては、EC事業が好調に推移していることや当期買収した連結子会社が下期以降に寄与するため、前期比では増収となる見込みとなる一方、利益につきましては、投資・インキュベーション事業における投資先上場企業の株価低下による評価損の計上やM&A実行による買収コスト等の増加等に伴い、前期を下回る見込みとなりました。

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

■ 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)

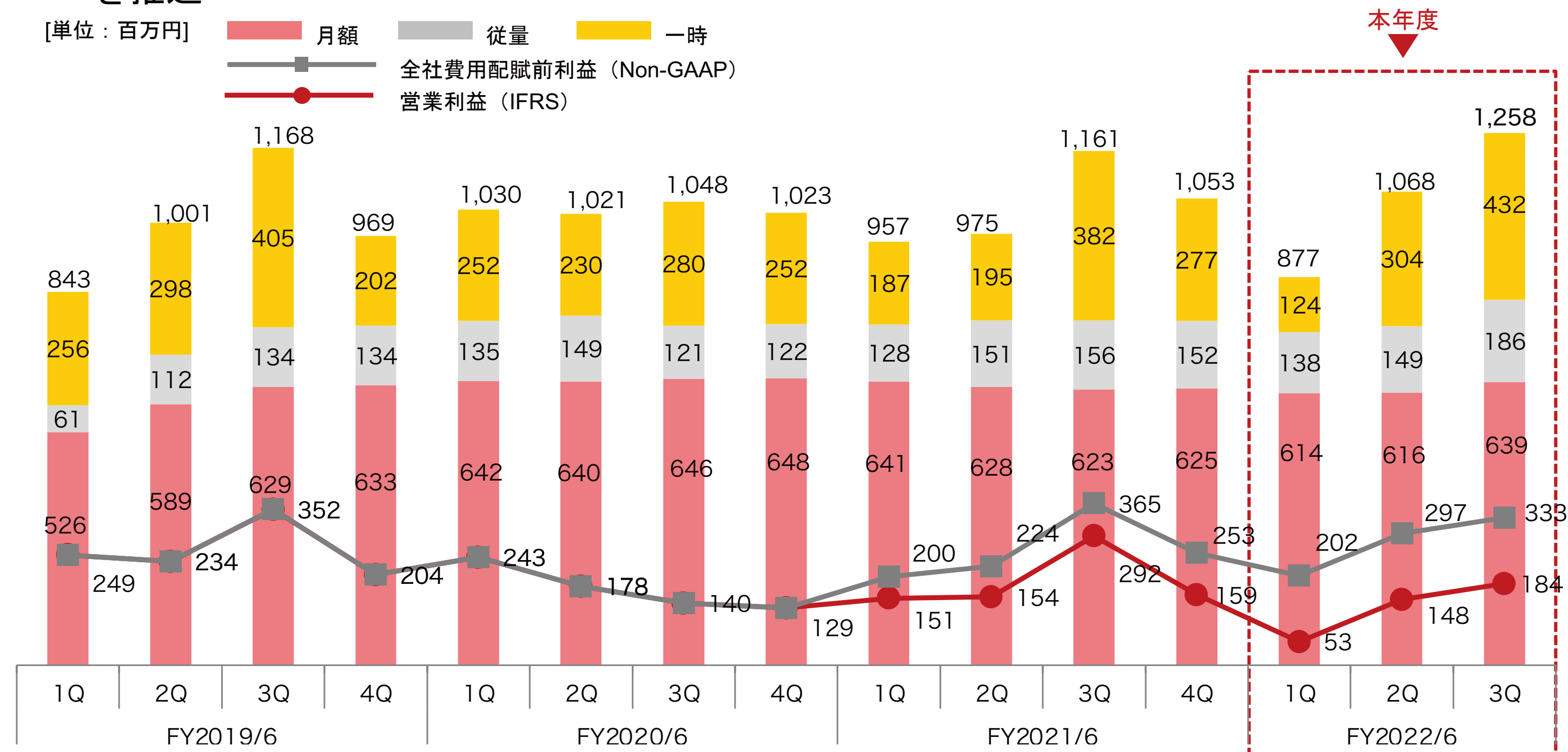
2022年6月期 第3四半期における当社の連結ベースの決算概要は以下の通りです。

- 売上収益：67億1,300万円(前年同期比 +1.8%)
 - ・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)：9,600万円(前年同期比 -61.9%)
 - ・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)

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

■ 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。

● 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。

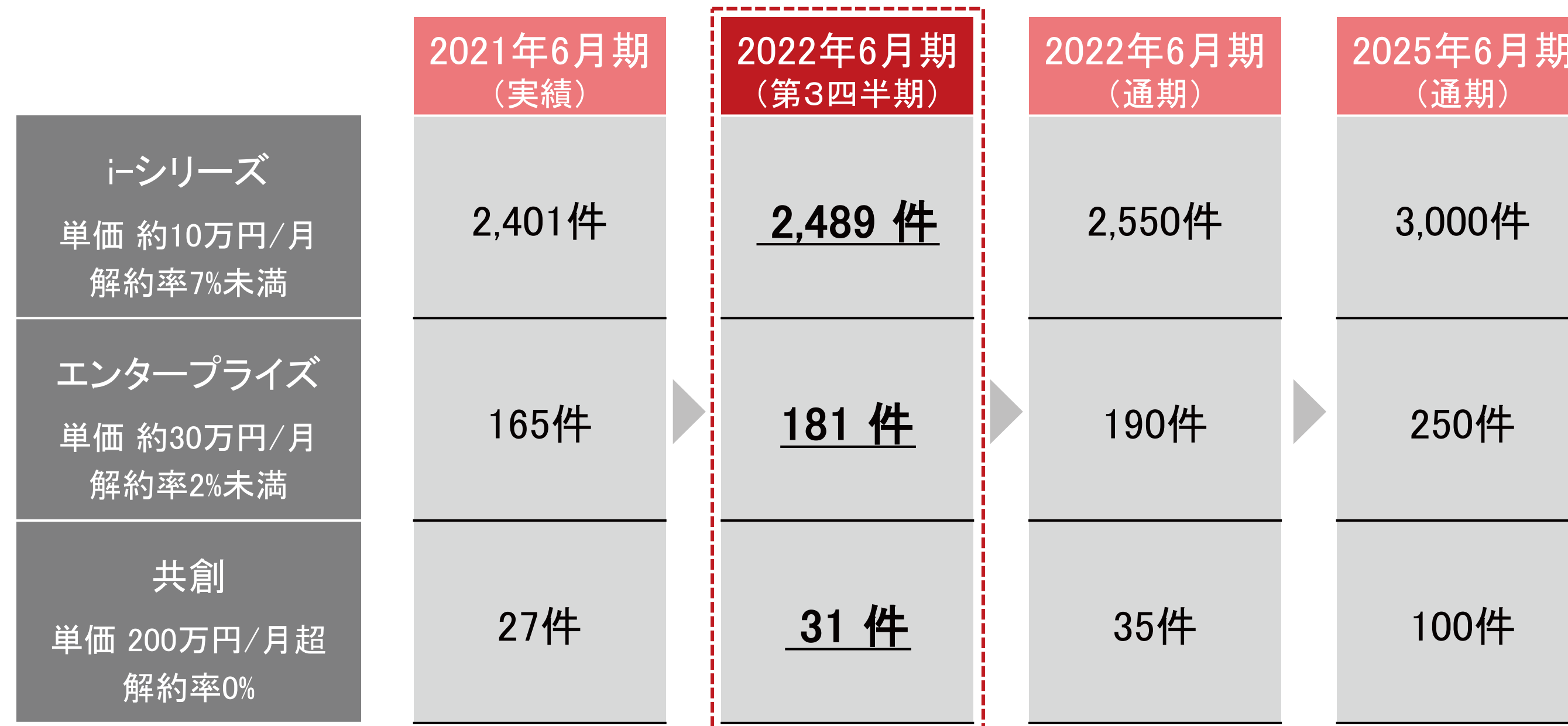
(株)シノケングループと共創している不動産トラストDXプラットフォームにおいて、機能の追加開発を継続で受託しており、順調に進んでおります。

また、追加出資したxID(株)と地方自治体に向けた新サービスの実証実験に向けた取り組みや、製薬会社、損害保険会社と共創する次世代デジタルヘルスケアサービスの実証実験を行っており、サービス化に向けた取り組みを推進しております。

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



■ IT/AI/IoT/DX事業(今後の取り組み)

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。

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)

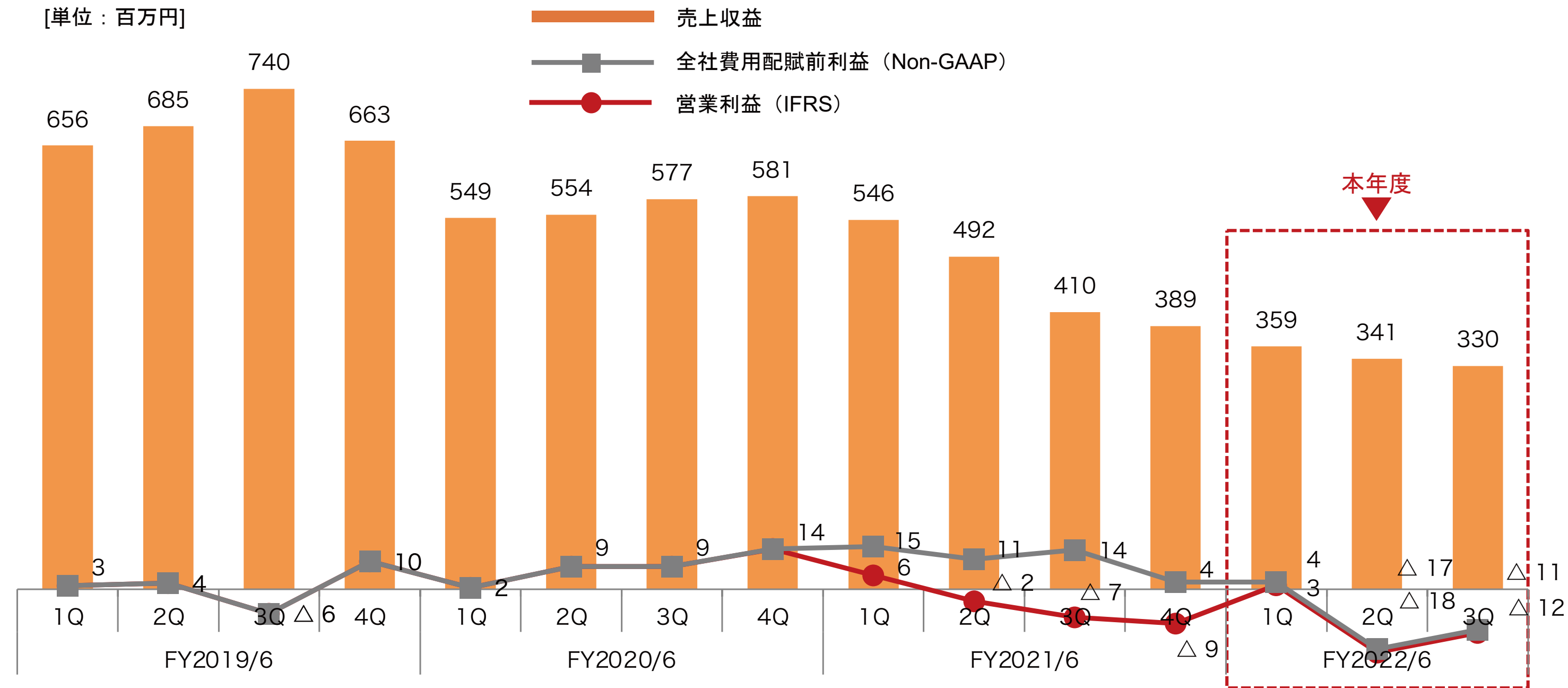
- 光通信グループからのコールセンターニーズが回復せず厳しい状況が継続
- カスタマーサポート業務を専門に行う内製コールセンターの稼働を開始

■ 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

昨年11月からの沖縄コールセンター開設に伴い、本年1月より、(株)レオコネク、(株)スカラサービス両社のグループシナジーを活かし、業務範囲の拡大および営業活動の強化を継続して行っております。

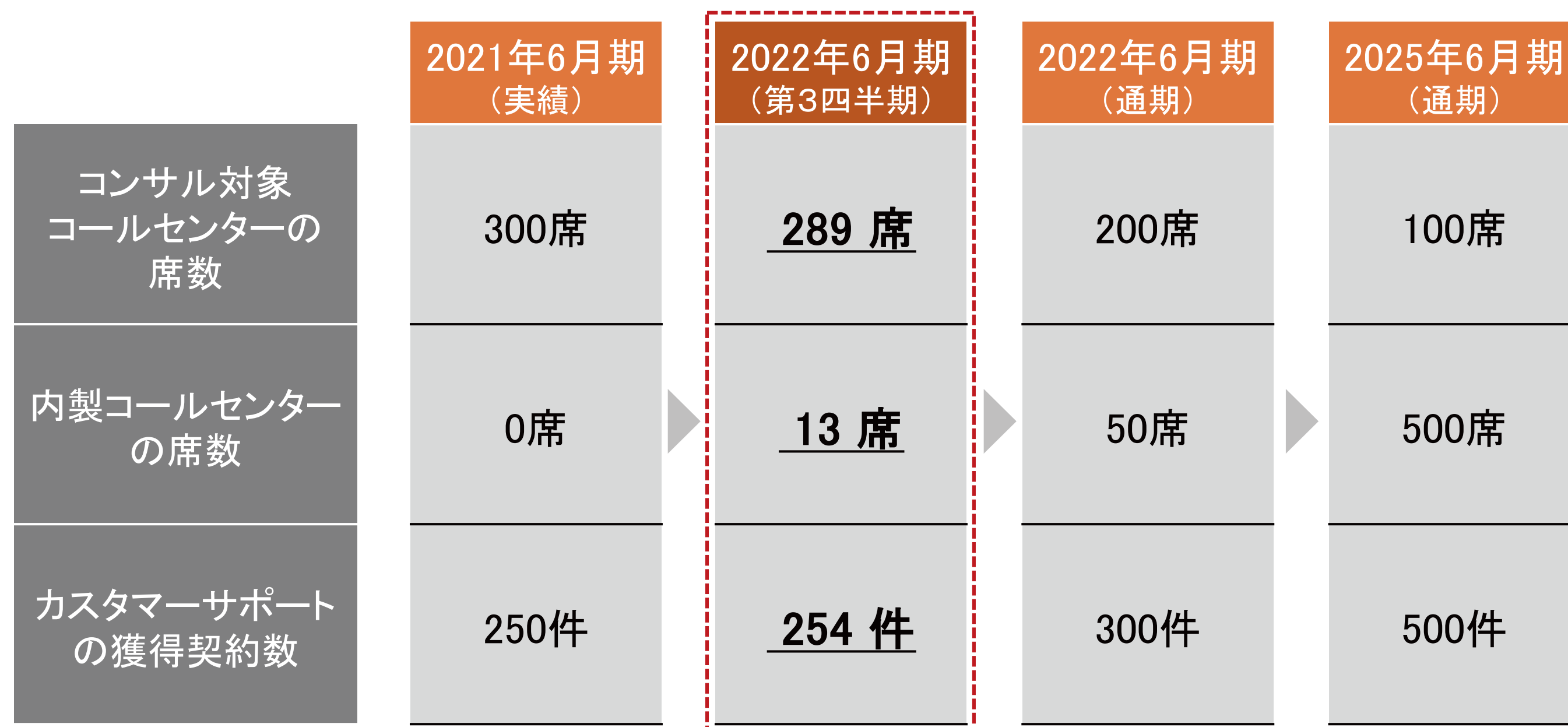


※2021年6月期から全社費用配賦前利益 (Non-GAAP) を算出しています

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



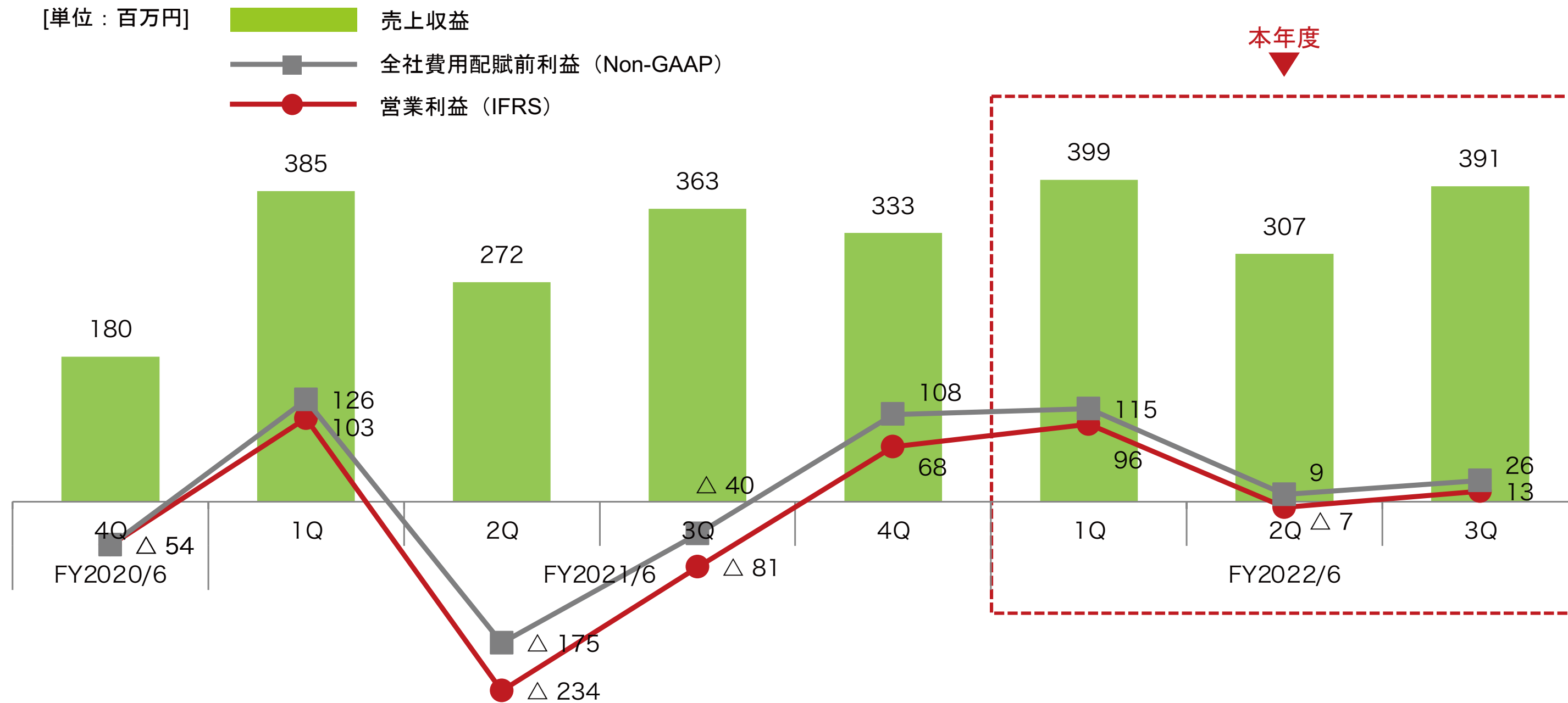
■ カスタマーサポート事業（今後の取り組み）

- ・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しております。
→光通信グループへの沖縄コールセンター業務の提案活動を推進、さらには㈱MEモバイルにおけるカスタマー窓口の大型受注が決定しました。
- ・案件の引き合いが増加し、第4四半期開始の受注が内定しました。

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

■ 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。

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 1)

イベント販売の進捗がコロナ以前の推移に戻った事により、売上、利益共に計画値を上回りました。
今期、学生の集客に苦戦した人材会社が多い中、(株)アスリートプランニングでは学生集客も安定しており、イベントの企業満足度も高い評価をいただいております。

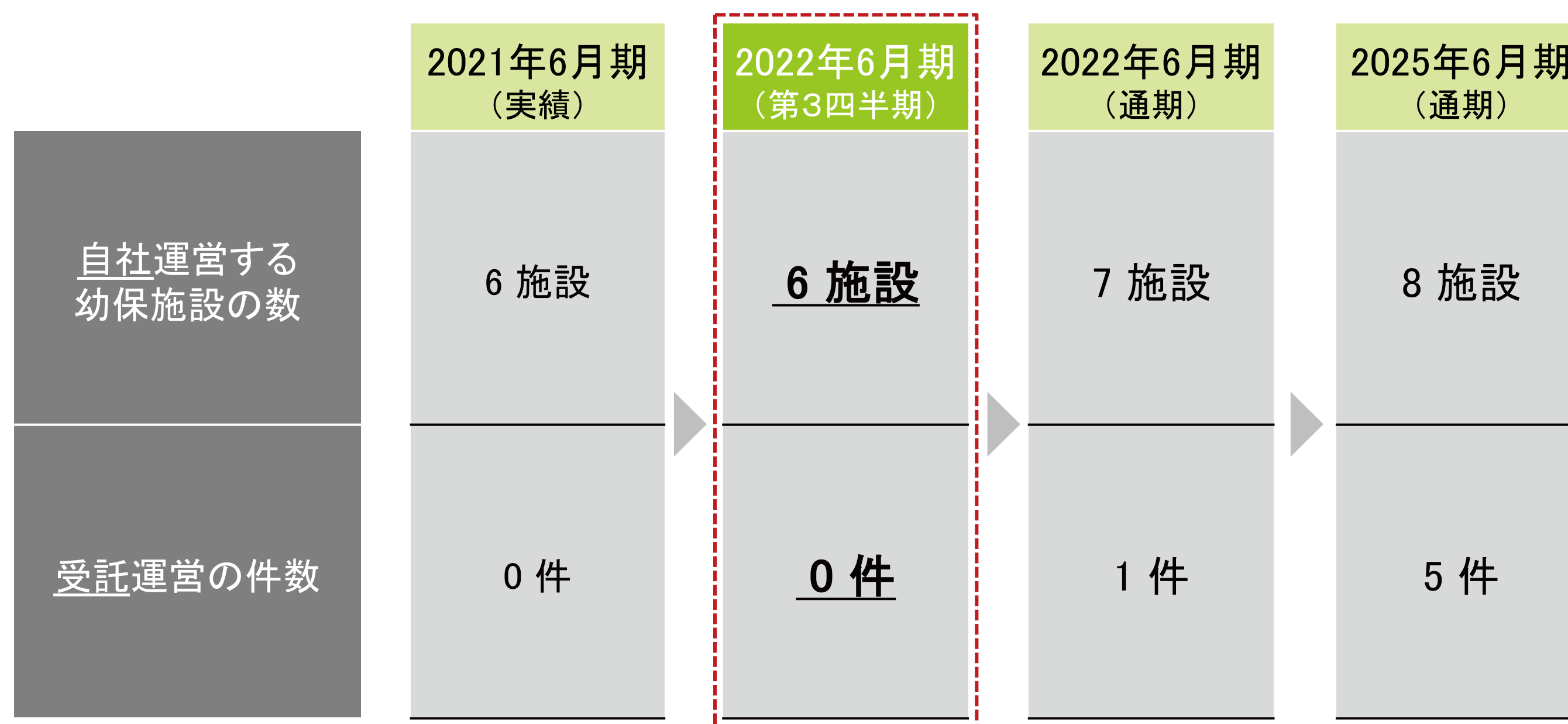
3月以降、成果報酬型の人材紹介が売上のメインとなります。
人材紹介は、予定通りの会員数を確保できたことにより、3月以降の人材紹介において、安心材料が増えたという事になります。

来期、中途人材領域への展開を検討中であり、そこに向け、採用もすでに開始済みです。

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 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



■ 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せん。

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活かし、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。

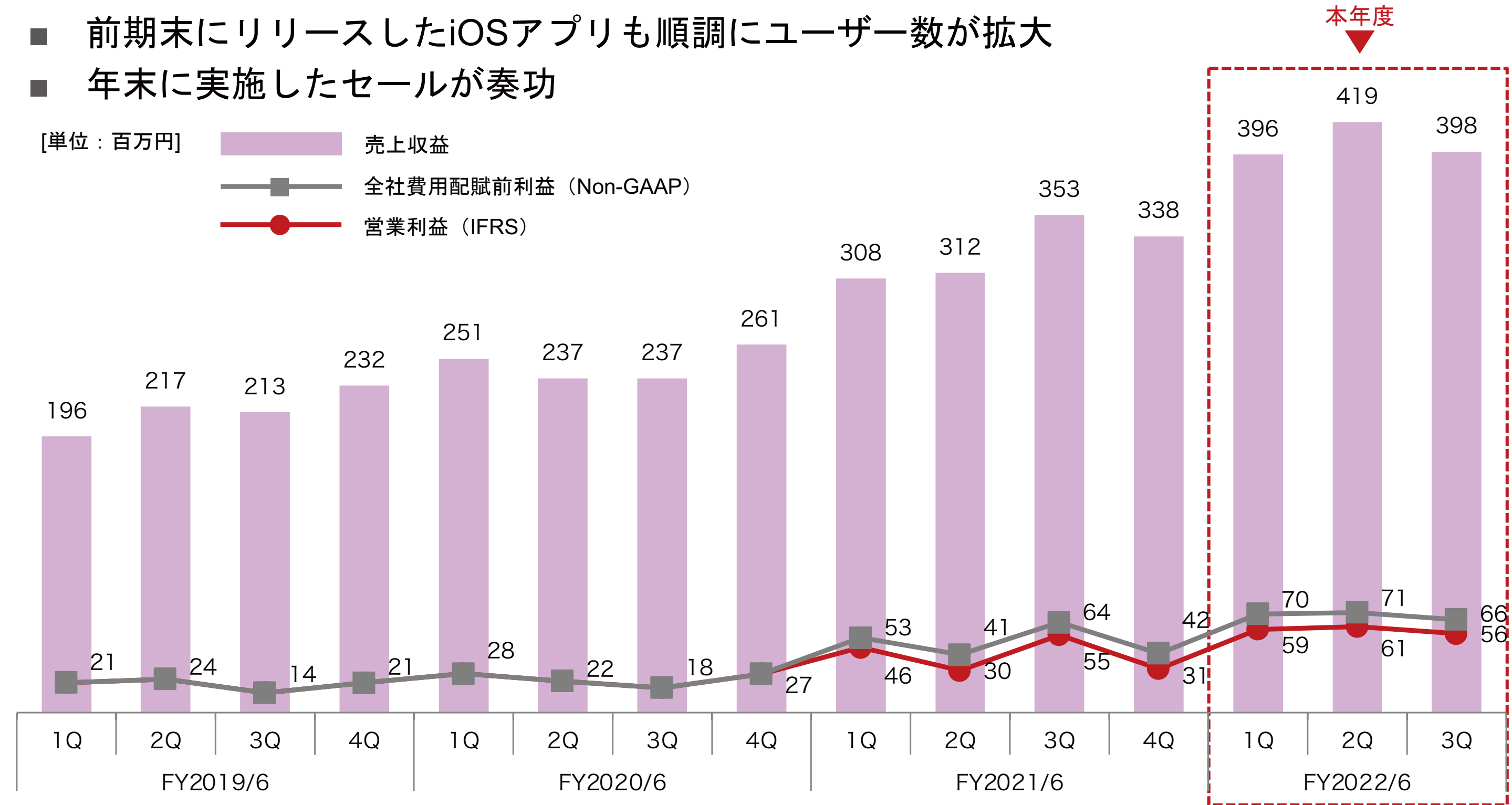
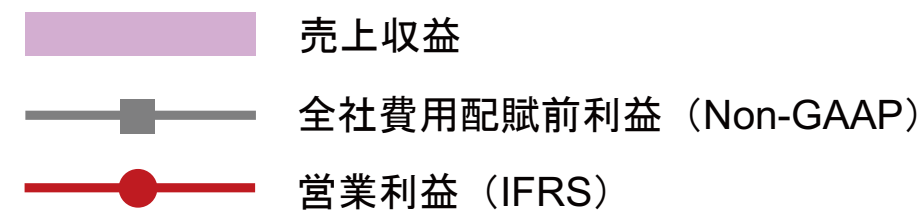
また、今後の新規事業として、教育コンテンツを開発し、販売・ライセンス等を行ってまいります。

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

■ 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。

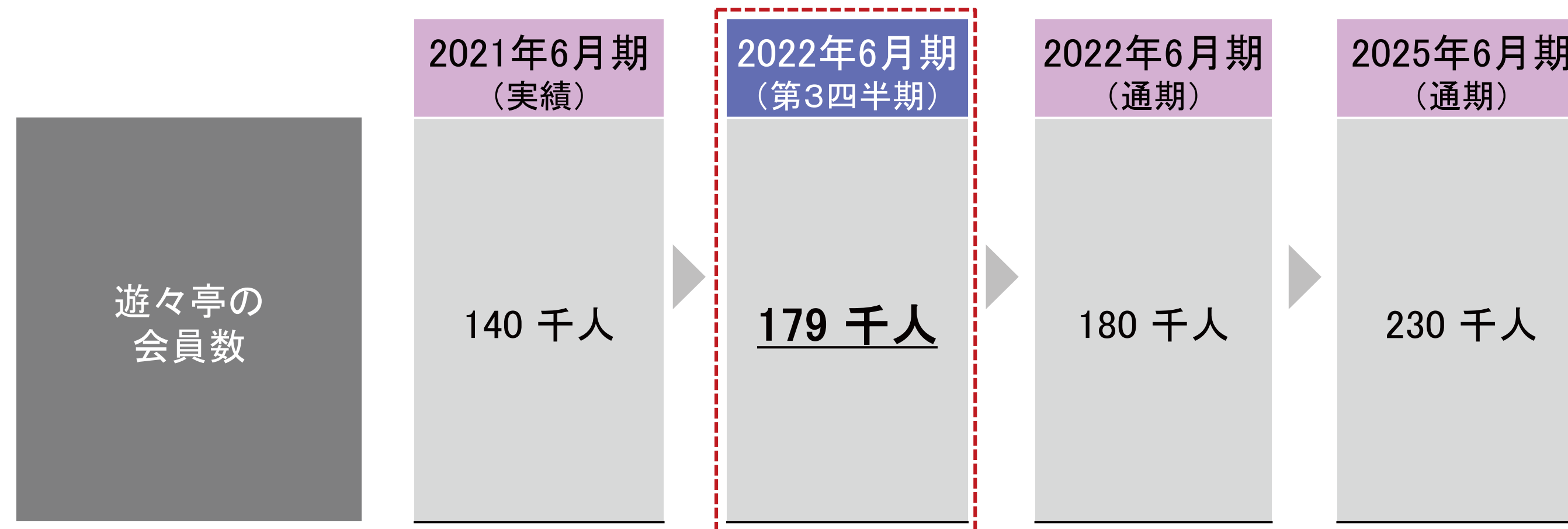
また、前期末にリリースしたiOSアプリは順調にユーザー数を伸ばしており、足元ではAndroidアプリの開発にも着手しました。

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。

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



■ EC事業（今後の取り組み）

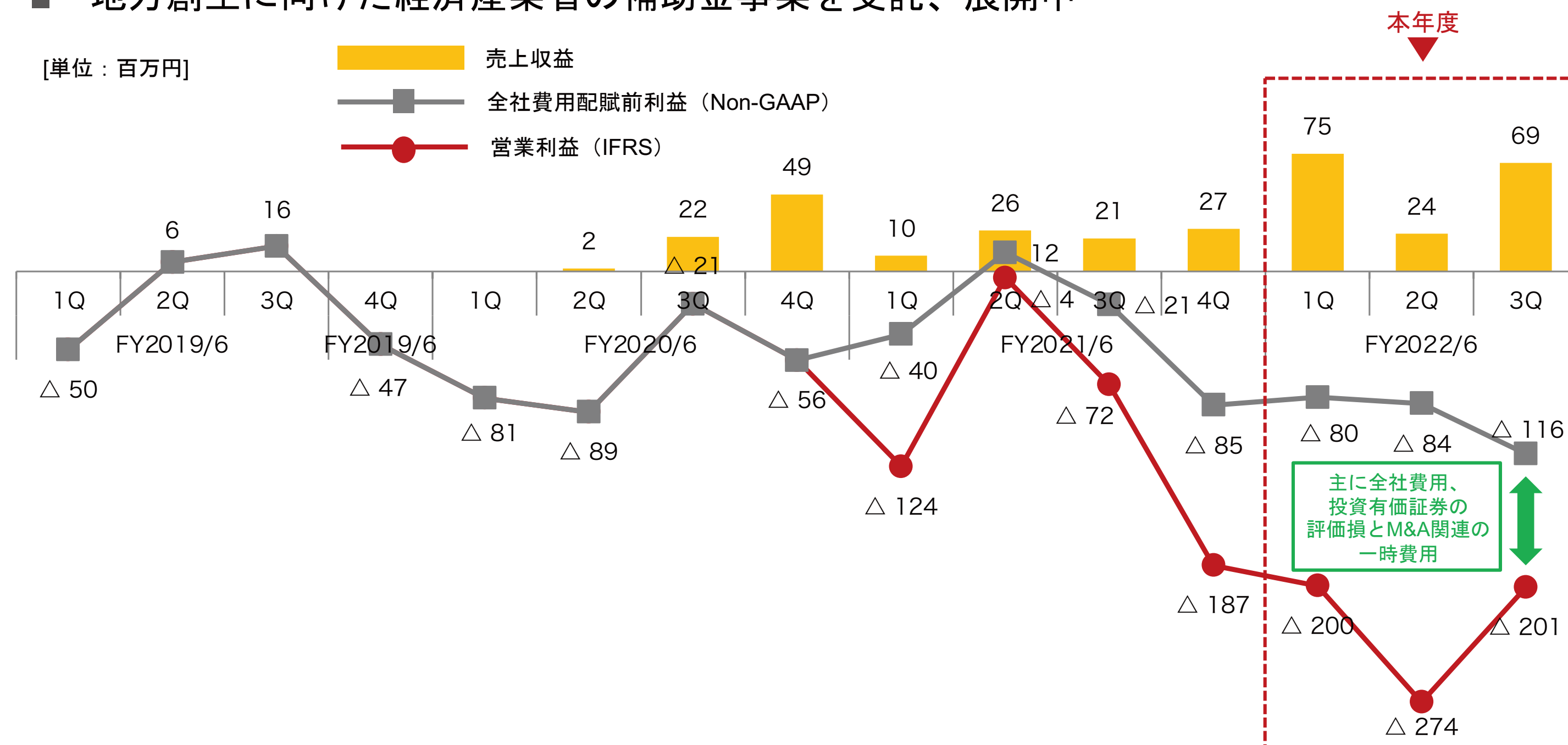
EC事業のさらなる成長に向けて取り組んでまいります。

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。

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 (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

(株)ソーシャル・エックスでは、「逆プロポ」による官民共創の新たなサービスを推進するとともに、森ビル(株)が運営するインキュベーションセンター「ARCH」において、参画企業が持つ事業開発力と(株)ソーシャル・エックスが有する官民共創の知見や自治体ネットワークとの相乗効果により、社会課題解決を目的とした新規事業開発を進めてまいります。

(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を積極的に推進しております。

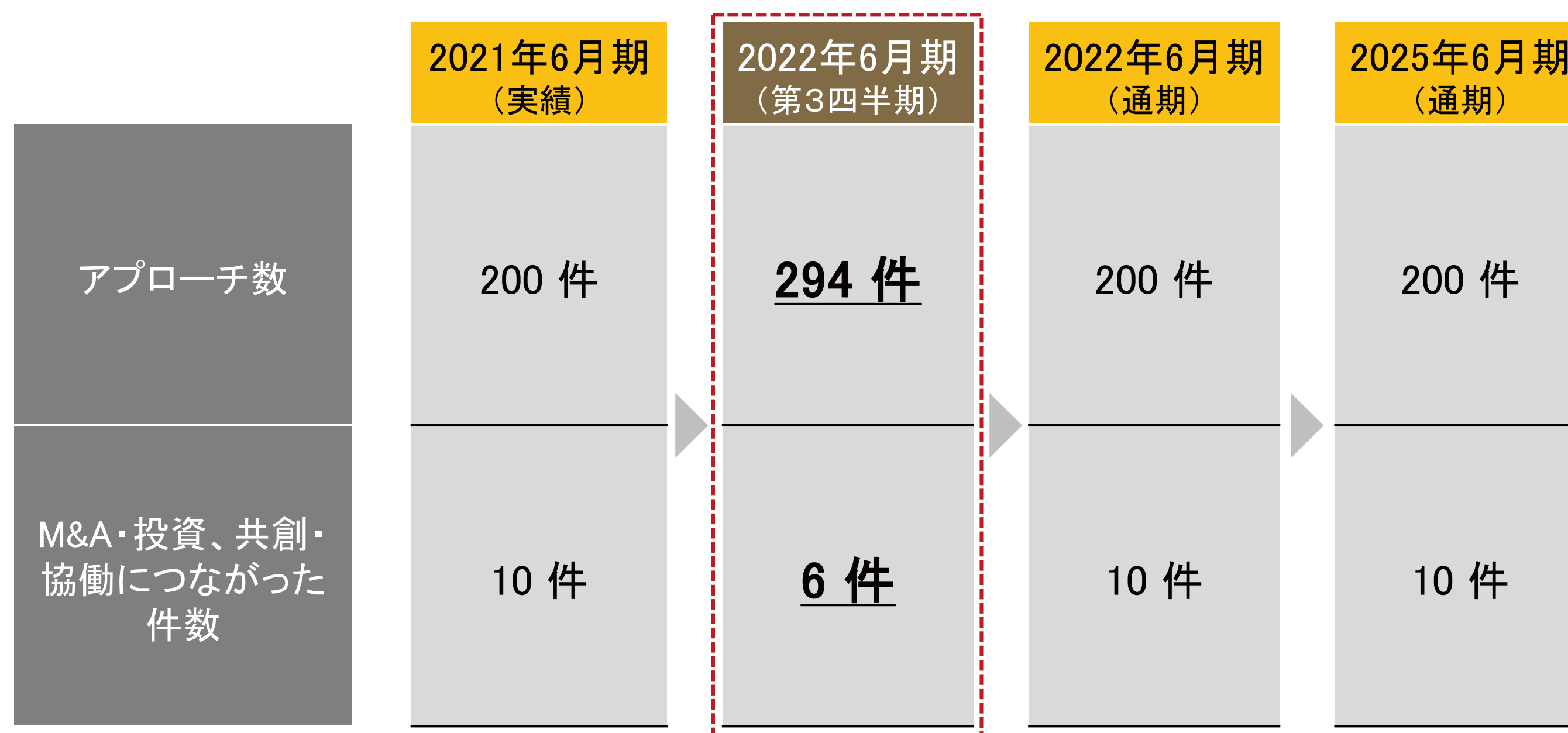
価値共創エンゲージメントファンドであるSCSV1号投資事業有限責任組合において、第三者割当増資を引き受けた(株)アーキテクト・スタジオ・ジャパンやクックビズ(株)等に対して、中期経営計画の策定等を含むIR支援やデジタルトランスフォーメーションを推進する等のバリューアップに取り組んでおります。

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、引き続き、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まいります。

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、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る



■ 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。

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

■ 投資・インキュベーション事業(今後の取り組み 2)

- ・逆プロポのマッチングでは新たに3企業と自治体のマッチングが成立。
- ・これまでに逆プロポで培ってきた官民共創に関するさまざまな知見、ノウハウを活用する企画を提案し、経済産業省が公募した「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。予算額は約5億円。

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
	・株式会社コロブス 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
合同会社エッグ総研 New	ビッグデータ分析等	
カスタマーサポート事業	・株式会社レオコネク	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
	・株式会社フォーハンズ	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broncos20 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

■ 事業セグメント

IT/AI/IoT/DX事業に「株エッグ」「株コロブス」「株Bizサポート」「同エッグ総研」、人材・教育事業に「株broncos20」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っています。



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。