



世界に求められる理想的な企業へ。

SCALA GROUP

**2021年6月期 第3四半期  
決算説明資料**

株式会社スカラ 2021年5月17日

株式会社スカラ  
2021年6月期 第3四半期 決算説明資料  
2021/5/17

当社第3四半期決算説明資料をご覧ください、ありがとうございます。

## 目次 CONTENTS

P 02 ▶ 14 **1. 決算概況**

---

P 16 ▶ 25 2. トピックス

P 27 ▶ 29 3. 企業概要

## 1. 決算概況 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"> <li>株式会社スカラコミュニケーションズ</li> <li>株式会社スカラサービス</li> </ul>	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	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nz	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
	グリットグループホールディングス株式会社	海外人材の採用・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	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

### ■ 事業セグメント

2021年6月期 第2四半期決算より、ご覧の5つの事業セグメントでご報告しております。

#### ●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。

1. 決算概況

# 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]

	2020年6月期 第3四半期			2021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	5,530	300	5.4%	6,594	159	2.4%	19.2%	-46.9%
IT/AI/IoT/DX事業	3,100	632	20.4%	3,095	597	19.3%	-0.2%	-5.6%
カスタマーサポート事業	1,680	19	1.2%	1,448	-3	-0.2%	-13.8%	-
人材・教育事業	-	-	-	1,020	-212	-20.8%	-	-
EC事業	725	67	9.3%	973	131	13.5%	34.1%	94.9%
投資・ インキュベーション事業	24	-264	-1078.4%	57	-200	-349.2%	134.3%	-

## ■ 連結決算概要 (IFRS) セグメント別の売上収益・営業利益

2021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：65億9,400万円（前期比 +19.2%）
  - ・IT/AI/IoT/DX事業の一時売上の回復、EC事業の堅調な伸びにより売上拡大
  - ・新型コロナウイルスの影響もあり、人材事業の伸びが限定的
- 営業利益：1億5,900万円（前期比 -46.9%）
  - ・新規事業開発、人材採用・育成への投資により利益減少

1. 決算概況

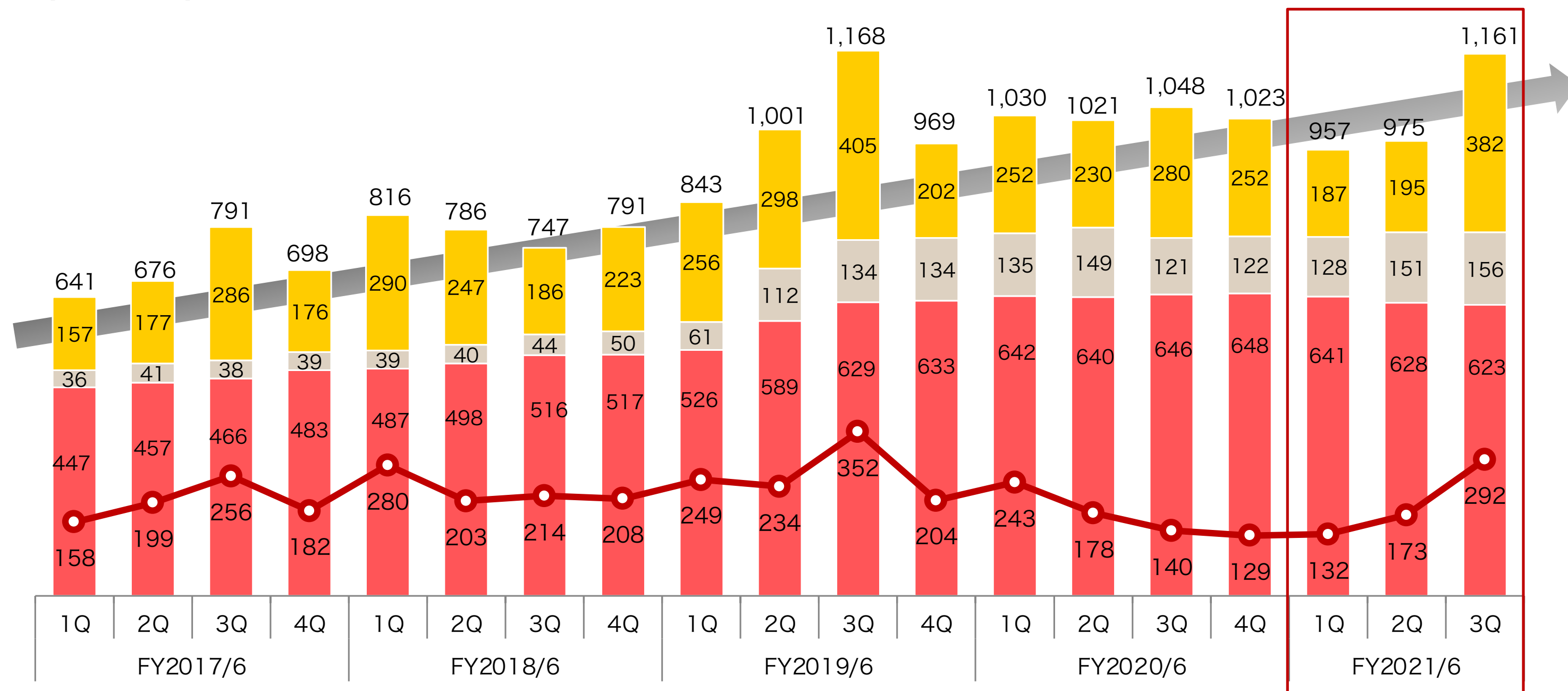
# 売上収益・営業利益の推移 (IT/AI/IoT/DX事業)

## IT/AI/IoT/DX事業

■ 一時 ■ 従量 ■ 月額 ● 営業利益

[単位：百万円]

- 損保ジャパン(株)の未来の交通安全運転診断サービスプロジェクトに参画中、継続的なシステム追加開発、運用が見込めている
- xIDを活用した本人確認システム、マイナンバー提出システムの提案が進行中。今年末のマイナンバー提出の義務化が予定される金融業界向けにサービスを企画、開発を進行中



### ■ 売上収益・営業利益の推移 (IT/AI/IoT/DX事業)

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おります。

#### ●トピックス

- ・損害保険ジャパン株式会社の未来の交通安全運転診断サービスをはじめとした各プロジェクトに参画しており、システム開発を受注、納品した
- ・愛媛県の官民共創プラットフォーム「エールラボえひめ」を納品した

#### ●売上収益の継続成長

- ・売上収益は独自のストックビジネスモデルにより堅調に増加
- ・新型コロナウイルスによる継続成長への影響は小さい
- ・共同開発案件を含めた大型案件が増加し、一時売上が増加
- ・リリース後の共同販売によりストック売上増加につながる

## 1. 決算概況 **概況と今後** (IT/AI/IoT/DX事業)

### ■ 新規顧客の既存サービスの導入実績

- ・自治体へのサービス導入が加速（北海道千歳市、神奈川県厚木市など）
- ・地銀向けにナレッジ共有サービス、チャットボットの導入が加速（第二地銀など）
- ・大手損害保険と東都生活協同組合が、自動音声応答「IVRサービス」「SMSサービス」を導入
- ・クオカードと連携したデジタルギフトサービス「i-gift」が、福利厚生サービス企業で採用

### ■ xIDを活用したデジタルプラットフォームを順次リリース

- ・xIDで会員登録できる、愛媛県「エールラボえひめ」をリリース、さらに追加の運用業務を受託
- ・暗号資産業界向け、生命保険業界向け、証券会社向けにオンライン本人確認、  
マイナンバー回収プラットフォームを企画、提案中
- ・SaaSプラットフォーム「NEXTi」に本人認証機能として「xID」をアドオンで実装

### ■ 概況と今後 (IT/AI/IoT/DX事業)

#### ● 既存サービスの導入

- 既存サービスの新規顧客への導入が進んでいます。
- ・サイト内検索サービスのi-search
  - ・FAQ管理CMSサービスのi-ask
  - ・チャットボットサービスのi-assist
  - ・電話の自動音声応答サービスであるIVRサービス
  - ・SMSを利用したサービス
  - ・デジタルギフトサービスi-gift 等

#### ● 直近の主な導入事例

- ・北海道千歳市の観光サイトや企業誘致サイトに、また神奈川県厚木市の公式サイトにユーザ利便性向上を目的に、サイト内検索エンジン「i-search」を導入いただきました。
- ・第二地銀向けには、社内のノウハウを社外、社内で共有できるナレッジ共有システム「i-ask」と、質問を入力すると自動回答するチャットボット「i-assist」の導入が進みました。
- ・大手損害保険会社や東都生活協同組合に自動音声応答「IVRサービス」を導入いただき、医療・火災・自動車保険に関する入電をIVRで受付した後、SMSでWebに誘導することにより、UXやCXの向上につながっております。また、電話混雑時には、IVRサービスでコールバック予約を受付することにより、オペレータ勤務シフトの平準化につながっています。
- ・株式会社クオカードの「QUOカードPay」と連携したデジタルギフトサービス「i-gift」を福利厚生サービス企業に導入いただきました。お客様のスマートフォンにQUOカードPayを一括でメール配信した結果（開封率や利用率などのマーケティングデータ）を可視化することにより、効果的なデジタルマーケティングの実施につながっております。

#### ● xID株式会社 (クロスID)

- マイナンバーカードと連携したスマホアプリにより、「信用コストの低いデジタル社会の実現」を目指すxID社と連携した利便性の高いサービスを提供しています。
- ・急速に普及が進むマイナンバーカードのオンライン活用を見込み、金融業界向けのITパッケージサービスを企画、開発中です。  
具体的には、企業として税務署へのマイナンバー提出が義務化される業務において、ワンストップで提出を可能とするサービスを目指しております。またローコードSaaSプラットフォーム「NEXTi」に、xIDを組み込むことで簡単に本人確認機能付きWebフォームの構築が可能となっております。4月には、xIDで会員登録が可能な官民共創デジタルプラットフォーム「エールラボえひめ」をリリース、年次の運用業務も受託いたしました。

## 1. 決算概況 **概況と今後** (IT/AI/IoT/DX事業)

### ■ (株)シノケングループと不動産トラストDXサービスを共同開発

- ・国土交通省から3月に新たに発表されたガイドラインに対応中
- ・サービス化、機能強化において、中長期的に開発を継続していく予定

### ■ 損保ジャパン(株)の各プロジェクトに参画

- ・未来の交通安全運転診断サービスのプロジェクトに継続的に参画中
- ・各システムのリニューアルプロジェクトに参画中

### ■ 自治体DX戦略を実現するデジタルプラットフォームを開発

- ・愛媛県、官民共創プラットフォーム「エールラボえひめ」を正式リリース、さらに運用業務を受託
- ・自治体のワクチン予約をはじめとしたマルチエントリープラットフォームを企画中
- ・ふるさと納税の事務作業効率化に向けたデジタルプラットフォームを企画中

### ■ 概況と今後(IT/AI/IoT/DX事業)

#### ●不動産トラストDXサービスの共同開発

前四半期より取り組んでいる不動産のトラストDXプラットフォームは、国土交通省のガイドライン対応がまもなく完了する見込みであり、引き続き、機能追加、本格利用に向けて、継続して開発に注力していきます。

#### ●損保ジャパンの各プロジェクトに参画

当社が提供している安全運転支援サービス「スマイリングロード」「ポータブルスマイリングロード」「ドライビング」の各システム改修作業に加え、未来の交通安全に向けたプロジェクトに参画しており、安全運転診断プログラムの利活用したサービス開発が進んでおります。

#### ●自治体DX戦略を実現するデジタルプラットフォームを開発

愛媛県のデジタル総合戦略を実現する「エールラボえひめ」は、官民での課題解決、価値創造、共生社会を実現するためのDX推進基盤になります。

本件を機に、当社は愛媛県のDX推進、自治体・行政DXの推進にパートナー企業らとともに貢献してまいります。

他にも、特定の自治体と共同で、ワクチン予約をはじめとした、さまざまな住民サービスが申請できるマルチエントリープラットフォームを企画、開発しております。

さらには急増しているふるさと納税の利用に伴い、事務作業の効率化に向けたデジタルプラットフォームを企画しております。

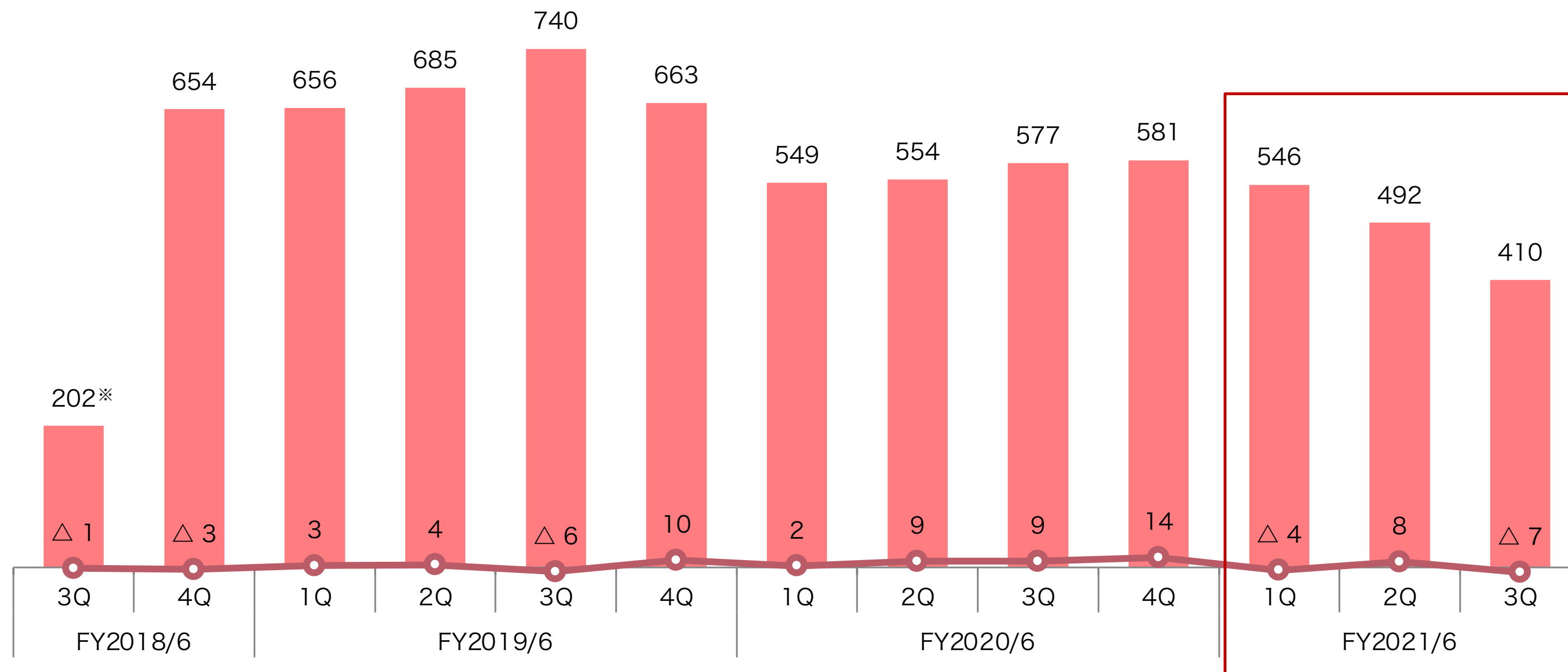
# 1. 決算概況 売上収益・営業利益の推移 (カスタマーサポート事業)

## カスタマーサポート事業

■ 売上高 ● 営業利益

[単位：百万円]

- コロナ禍においてのコールセンター業務の規模縮小
- 従前型のコールセンター業務に代わるサービスとして、WEBへの誘導を含めたカスタマーサポート業務全般のコンサルティング業務に範囲を拡げて営業活動を推進中



注記：1ヶ月のみの連結 (※)

### ■ 売上収益・営業利益の推移 (カスタマーサポート事業)

カスタマーサポートについて、第3四半期の売上収益・営業利益の推移グラフを掲載しております。

- 売上収益縮小  
新型コロナウイルスの影響によりコールセンター業務の規模が縮小しています。
- 今後の展開  
従前型のコールセンター業務に代わるサービス、特にWITHコロナ時代のニーズを捉えるサービスによって、売上拡大と利益創出に取り組んでおります。



## 1. 決算概況 **概況と今後** (カスタマーサポート事業)

### ■ サービス範囲の拡大

- ・ 新型コロナの影響により、コールセンター業務の規模は縮小基調が継続
- ・ コールセンター特化型から、WEBへの誘導を含めたカスタマーサポート全般のコンサルティングを展開
- ・ サービス範囲を拡大したことによる案件の引き合いが増加し、来期に向けた体制を強化中

### ■ 基幹システム「C7」の導入促進

- ・ 既存導入企業において利用ID数は増加、売上増の見込み
- ・ 新規の開拓として、大手企業等に向けて基幹システム「C7」導入を提案中

### ■ BPO案件の積極的な獲得

- ・ コールセンターとBPOを組合わせた業務提案を実施、既に複数件を獲得

### ■ 概況と今後(カスタマーサポート事業)

#### ● サービス範囲の拡大

カスタマーサポート事業の売上拡大と利益創出に向けた施策の1つとして、サービス範囲の拡大を進めています。

従来型のコールセンター業務ではなく、WEBへの誘導までを含めたカスタマーサポート業務全般をコンサルティングを通じて支援していきます。

現状、このサービス範囲拡大に伴い、案件の引き合いが増加しており、来期にかかってしまいますがサービス提供体制を強化しております。

#### ● 基幹システム「C7」の導入促進

カスタマーサポートの基幹システム「C7」導入を進めております。既存の導入企業については利用ID数が増加しておりますところ、比例して売上増加を見込んでおります。

また、新規顧客の開拓として、カスタマーサポートの基幹システム「C7」の導入にかかる提案を行っております。

例えば、大手生命保険サービス会社はじめ、カスタマーサポートのニーズが大きい大手企業等に提案を行っております。

#### ● BPO案件の積極的な獲得

コールセンターとBPOを組み合わせたソリューションの提案を行っております。

第3四半期中にすでに2案件を獲得しており、積極的に提案を行っていく予定です。

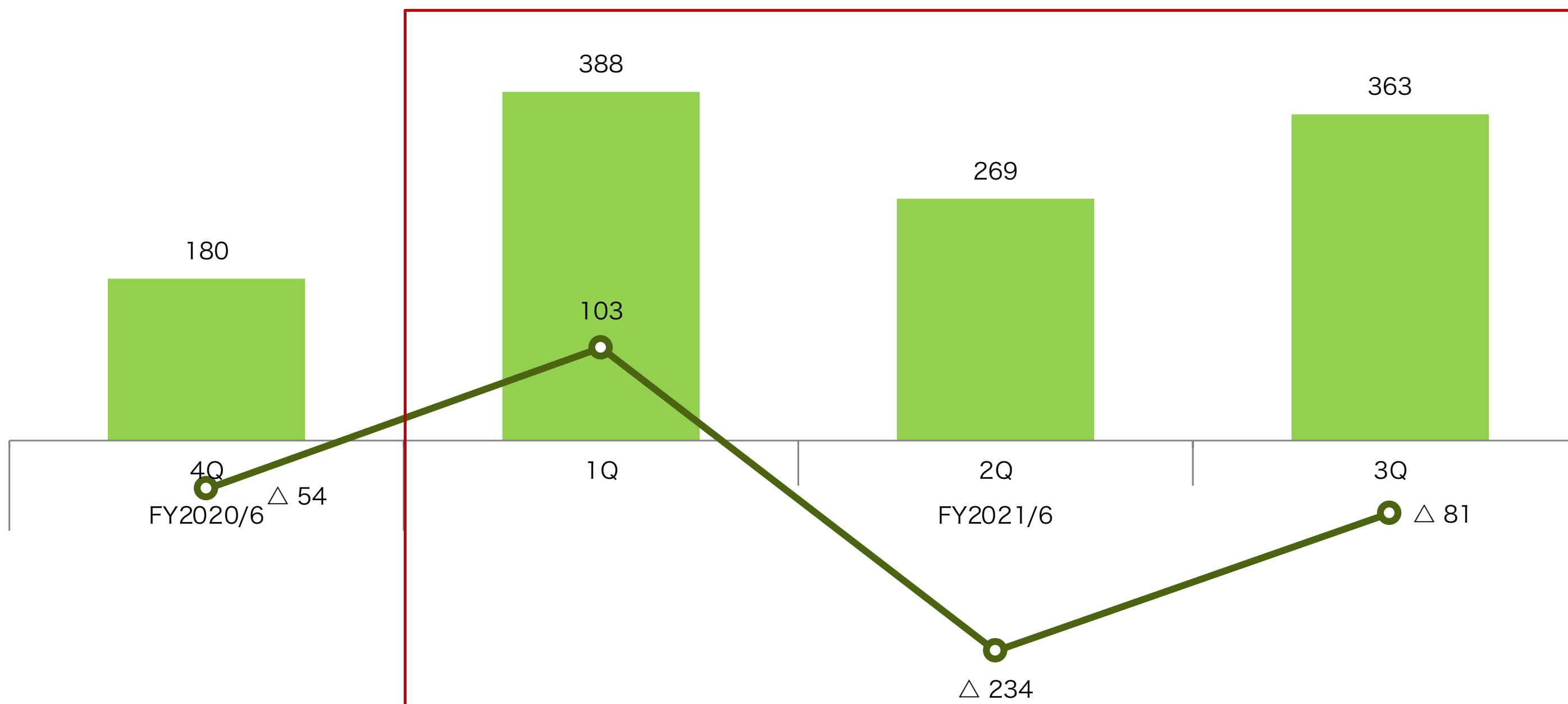
# 1. 決算概況 売上収益・営業利益の推移 (人材・教育事業)

## 人材・教育事業

■ 売上高    ● 営業利益

[単位：百万円]

- 人材事業（採用支援）は新型コロナの影響のため、採用イベントの単価が低下したが、支援企業数や販売数を増加、人材紹介の強化等の対策を講じて単価減少によるマイナスを補完
- 教育事業はコロナの影響少なく堅調に推移  
他業種との連携により、通常の施設運営ではないサービスを開発



### ■ 売上収益・営業利益の推移(人材・教育事業)

人材・教育事業について、第3四半期の売上収益・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

第3四半期は、人材採用イベントによる売上収益が大きく見込める期間ですが、緊急事態宣言およびその延長により採用イベントが実施できませんでした。

そのため、売上収益は予定よりも伸びず、営業損失となっております。

#### ● 人材事業における取り組み

新型コロナウイルスの影響によって就職・求職活動の変化、採用企業側の採用・雇用が変わる中、オンラインツールを積極的に活用した採用や人材紹介への注力など、状況に応じた施策を講じることで、売上と利益確保を実現するべく取り組んでおります。

#### ● 教育事業における取り組み

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ため、緊急事態宣言等の状況に適切に対応しつつ、他業種と連携した新規サービスや、教育施設運営のシステム化および他社へのサービス展開を目指し、新規事業の検討・開発を進めております。

## 1. 決算概況 **概況と今後** (人材・教育事業)

### ■ 人材事業：変わりゆく採用・雇用プロセスへの適応

- ・新型コロナの影響で採用イベントがリアル開催からWeb開催へ一部変更等により、イベント販売単価が低下
- ・販売数の拡大等や人材紹介の強化といった対策を講じ、販売単価の減少分を補完

### ■ 教育事業：他業種との連携による地域・コミュニティ開発への展開

- ・新型コロナの影響により、運営面の影響を受けているものの、堅調な売上水準は維持
- ・不動産デベロッパーや飲食チェーン等、他業種との連携を推進
- ・幼児・児童教育の場を提供するポジションにて、地域・コミュニティ開発を支えるモデル
- ・自社施設の運営にとどまらず、自社ノウハウを生かした経営・運営支援を開始

### ■ 概況と今後(人材・教育事業)

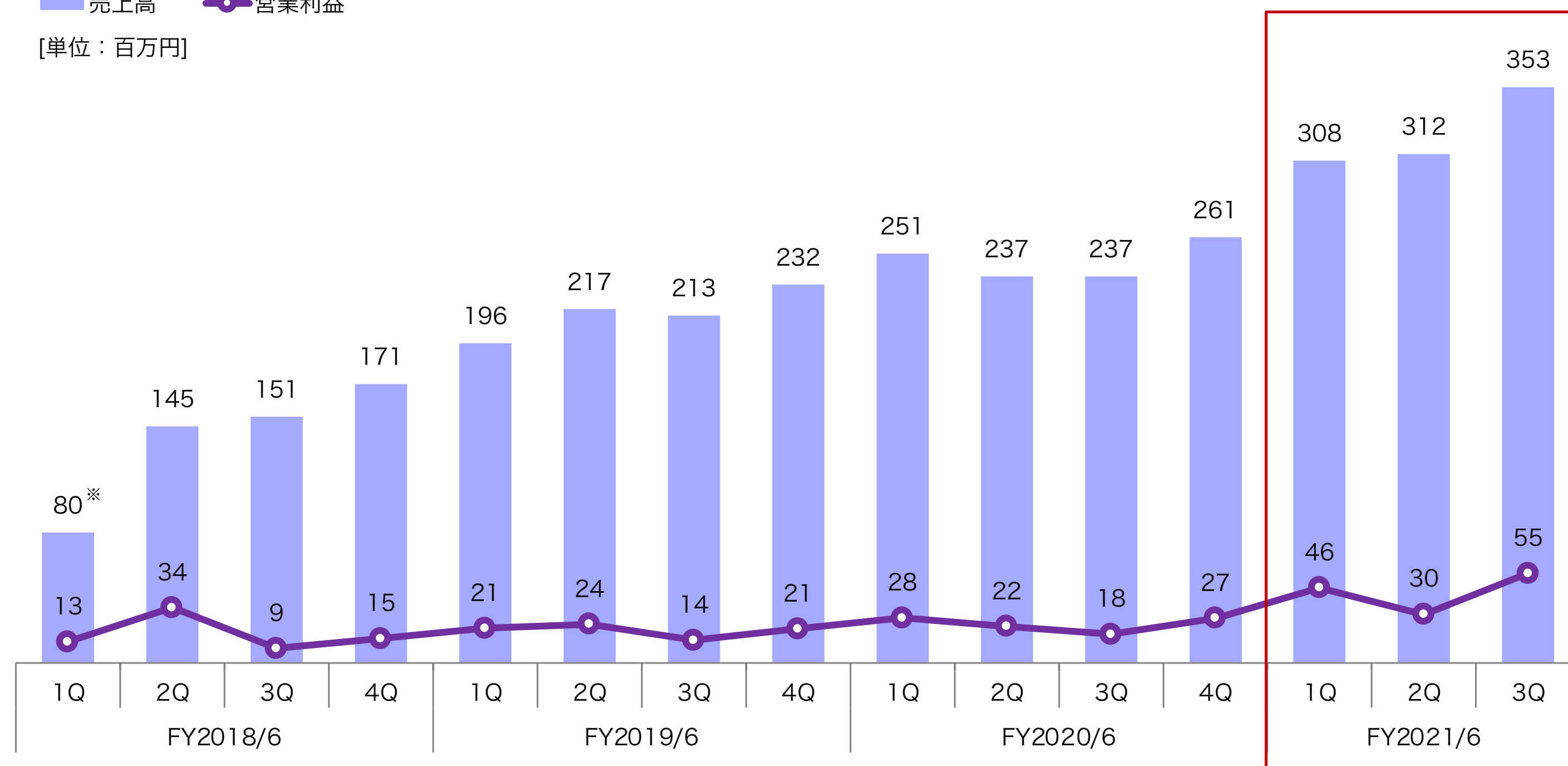
- (人材事業) 変わりゆく採用・雇用プロセスへの適応  
採用支援事業について、新型コロナウイルスに伴って変わる採用・雇用プロセスを見据えた対応を進めております。  
例年第3四半期期間中に行われる採用イベントについて、今年に限ってはリアル開催からWeb開催へ一部変更されております。  
これにより、イベント販売単価は低下しております。  
対策として、単価の減少分を補完するため、営業を強化し、支援企業や開催数を増やし、全体の販売数を増加させました。  
また、人材紹介も強化しました。これにより、新型コロナウイルスによるマイナス分を補完しました。
- (教育事業) 他業種との連携による地域・コミュニティ開発への展開  
幼児・児童教育や運動教育に関しては、新型コロナの影響により、運営面の影響を受けているものの、堅調な売上水準は維持しております。  
ただし、対面でのコミュニケーションを伴う事業であるがため、現状は単純な規模の拡大はしにくい環境下にあります。  
そのため、新たな事業の検討・開発に取り組んでいます。  
その一環として、不動産デベロッパーや飲食チェーン等、他業種との連携による新たな事業開発を推進しております。  
当社は幼児・児童教育の場を提供するポジションとして、地域・コミュニティ開発を支える場に関与する、というモデルになります。  
また、自社施設の運営にとどまらず、自社の施設運営ノウハウを生かした取り組みとして、第三者の経営・運営支援も開始しております。

# 1. 決算概況 売上収益・営業利益の推移 (EC事業)

## EC事業

- TCG業界ネットショップ大手として自社サービスの研鑽を重ねる
- 特に、内製化システムの継続的な改修改善やSEOをはじめ、デジタルマーケティングを集中的に取り組み、売上・利益ともに好調に推移

■ 売上高    ● 営業利益  
[単位：百万円]



注記：2ヶ月のみの連結 (※)

### ■ 売上収益・営業利益の推移 (EC育事業)

EC事業について、第3四半期の売上収益・営業利益の推移グラフを掲載しております。

- 売上収益・営業利益は堅調に増加  
新規ユーザの獲得および売買数増加により、売上収益・営業利益共に四半期ベースで過去最高の実績となりました。  
トレーディングカードゲーム (TCG) 業界におけるネットショップ大手というポジショニングのもと、これまで継続してサービスを研鑽し続けた結果が現れています。  
具体的な取り組みとして、内製化したシステムの改修・改善に取り組み、併せてSEOはじめデジタルマーケティング強化に取り組んでおります。

## 1. 決算概況 **概況と今後** (EC事業)

### ■ 携帯端末への継続した最適化により順調に推移

- ・ SEOはじめ、デジタルマーケティング強化に集中的に取り組み、携帯端末からの流入が増加

### ■ 業務のデジタル化の促進による生産性の向上

- ・ 物流拠点における業務のデジタル化を一層促進
- ・ 買収業務や棚卸業務にタブレット端末を導入したことで、二重入力の回避や抜け漏れ防止等、生産性の向上を実現

### ■ 概況と今後(EC事業)

#### ● 携帯端末への継続した最適化により順調に推移

EC事業における主な取り組みとして、スマートフォン等携帯端末における継続的な最適化に取り組んできました。

SEOはじめ、デジタルマーケティング強化に集中的に取り組み、その結果として、携帯端末からサイトへの流入の増加につながりました。

#### ● 業務のデジタル化の促進による生産性の向上

物流拠点において、業務のデジタル化を大幅に促進しました。

例えば、買収業務や棚卸業務にタブレット端末を導入し、これまで手作業やアナログな対応に依拠する業務構造を変化させました。

その結果として、これまでは不可避だった二重入力や抜け漏れを予防・防止できるようになり、生産性の向上を実現できました。

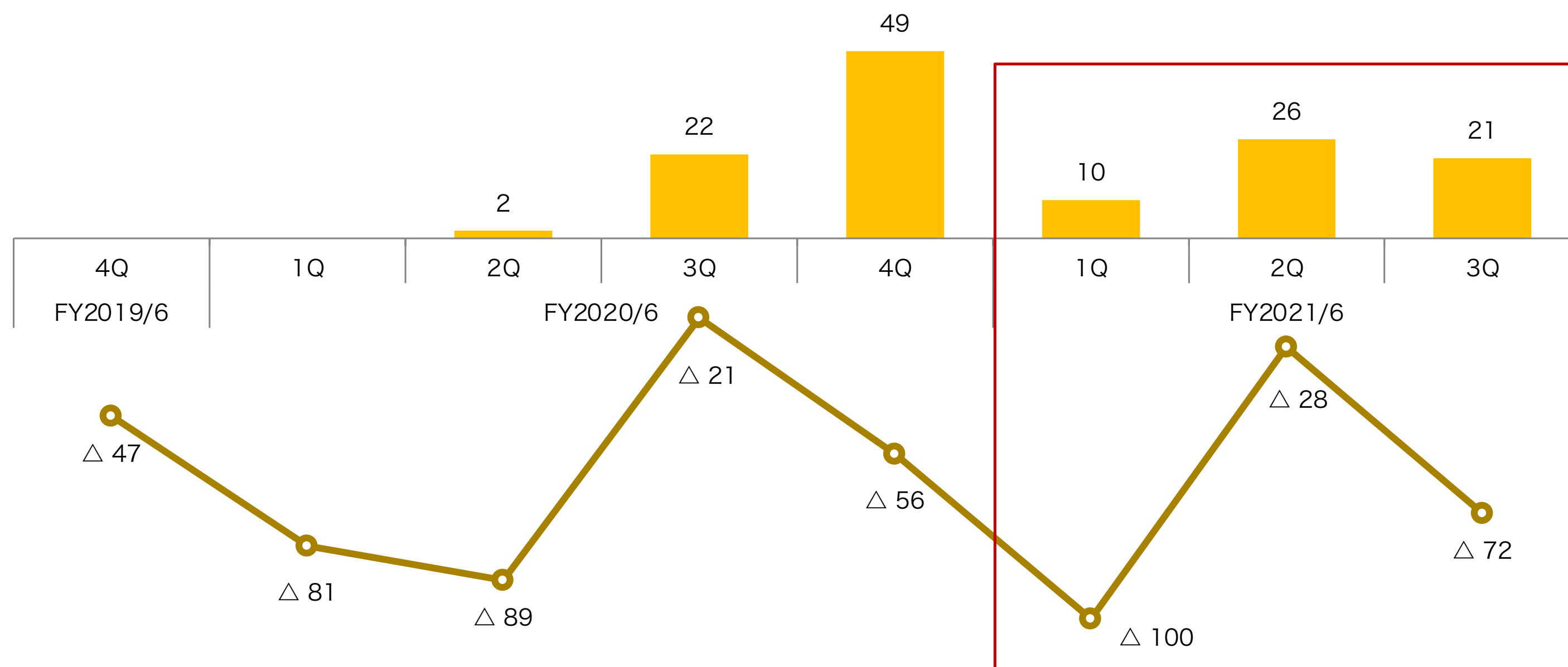
# 1. 決算概況 売上収益・営業利益の推移 (投資・インキュベーション事業)

## 投資・インキュベーション事業

■ 売上高    ● 営業利益

[単位：百万円]

- 価値共創エンゲージメントファンドを運営し、投資先候補とのアプローチ・調査、バリューアップ、エンゲージメントに取り組み中
- 画期的な官民共創サービス『逆プロポ』のリリース、現在は複数の案件が稼働中、新規案件も追加公示予定
- 価値創造経営支援として、上場企業に対する統合報告書や中期経営計画の作成等の新規契約を複数獲得、これらを起点にDX支援につなげる



### ■ 売上収益・営業利益の推移 (投資・インキュベーション事業)

投資・インキュベーション事業について、第3四半期の売上収益・営業利益の推移グラフを掲載しております。

- 投資・インキュベーション事業  
ファンド運営を含め、M&A等投資および新規事業の検討・開発を主として行なっております。  
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。
- 新規事業開発  
検討・開発中の新規事業において、ビジネスモデルの実証を行い、事業性が見出せるものを事業として切り出し、さらに成長させていきます。  
特にインキュベーション領域では、地方創生に関する事業が拡大しております。

## 1. 決算概況 **概況と今後** (投資・インキュベーション事業)

### ■ 価値共創エンゲージメントファンドの運営

- ・投資先候補とのアプローチ・調査、投資先のバリューアップ、エンゲージメントに取り組む

### ■ 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
- ・アイデアを出す側と選ぶ側を従来と逆転させた画期的な仕組み
- ・複数のプロジェクトが展開中
  - 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」に向けた企画（進行中）  
→ 兵庫県神戸市や滋賀県日野町との共創プロジェクト
  - （株）ワイヤレスゲート「より創造性あふれる社会の実現」に向けた企画（募集中）
  - その他、複数のプロジェクトを公示中 (<https://gyaku-propo.com/>)

### ■ 価値創造経営支援

- ・上場企業に対する統合報告書や中期経営計画の作成等の新規契約を複数獲得
- ・今後、これら支援を起点にDX支援につなげるべく提案

### ■ 概況と今後(投資・インキュベーション事業)

#### ● 価値共創エンゲージメントファンドの運営

投資先候補へのアプローチと対象企業の調査、投資先のバリューアップ、エンゲージメントに取り組んでおります。  
例えば、近時の投資事例である第三者割当増資を引き受けたアーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社に対して、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。

#### ● 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。  
先行事例として、イーデザイン損害保険株式会社が掲げた「より安全な交通環境・社会の実現」に関する第1弾企画が開始しました。  
この企画を逆プロポ上で公募したところ、多くの自治体から応募があり、結果として兵庫県神戸市と滋賀県日野町が選定されました。現在、これら自治体との共創プロジェクトが進んでおります。  
また、株式会社ワイヤレスゲートが掲げた「より創造性あふれる社会の実現」に関する第2弾企画が進んでおり、現在自治体からの企画を募集しているところです。  
その他、複数のプロジェクトを逆プロポの公式サイトにて公示しております。  
今後も、追加案件が生じ次第、同サイトにて公示してまいります。

#### ● 価値創造経営支援

上場企業に対する統合報告書や中期経営計画の作成等、新規契約を複数獲得いたしました。  
今後、これら支援を起点として、DX支援につなげるべく、機会を見て提案を行っていく予定です。

## 目次 CONTENTS

P 02 ▶ 14 1. 決算概況

P 16 ▶ 25 **2. トピックス**

---

P 27 ▶ 29 3. 企業概要



## 2. トピックス M&Aの推進状況

- M&Aの実行のため、社内のM&A推進体制を強化
- 社内外のネットワークを生かし、投資先候補を抽出
- 投資先候補に調査・デューデリジェンスの実施を継続
- ソフトブレーン株式売却益に加え、外部資金も積極的に活用
- 投資が決まった段階で開示予定

### ■ M&Aの推進状況

ソフトブレーン株式の売却が完了したことに伴い、これまで以上にM&Aを積極的に進めてまいります。

#### ●M&A推進体制の強化

これまで開示を通じて示してきた通り、当社の継続的な成長による中期経営計画の達成に向けた施策として、M&Aが重要な手段となります。

これまで以上に社内のM&A推進体制を強化し、精力的に投資先候補の発掘、調査・デューデリジェンスに現在進行形で取り組んでおります。

#### ●社内外のネットワークの活用

投資先候補の発掘にあたっては、社内人材のみならず顧問やパートナー企業といった社外ネットワークを活用し、有望な案件の発掘に取り組んでいます。

また、担当者が個別にネットワークを通じてアプローチするだけでなく、事業継承案件や資金調達案件、資本業務提携案件等が多く当社に集まってくるように、当社が投資に積極的であることや、当社と関わることで事業成長に必要な人・モノ・カネ・情報・成長の機会が得られることを発信していきます。

#### ●外部資金の活用

投資資金については、ソフトブレーン株式売却で得た現金に加え、投資資金の規模を拡大するためにも、個別の投資案件に対する金融機関からの融資等を含め、外部資金も積極的に活用していきます。

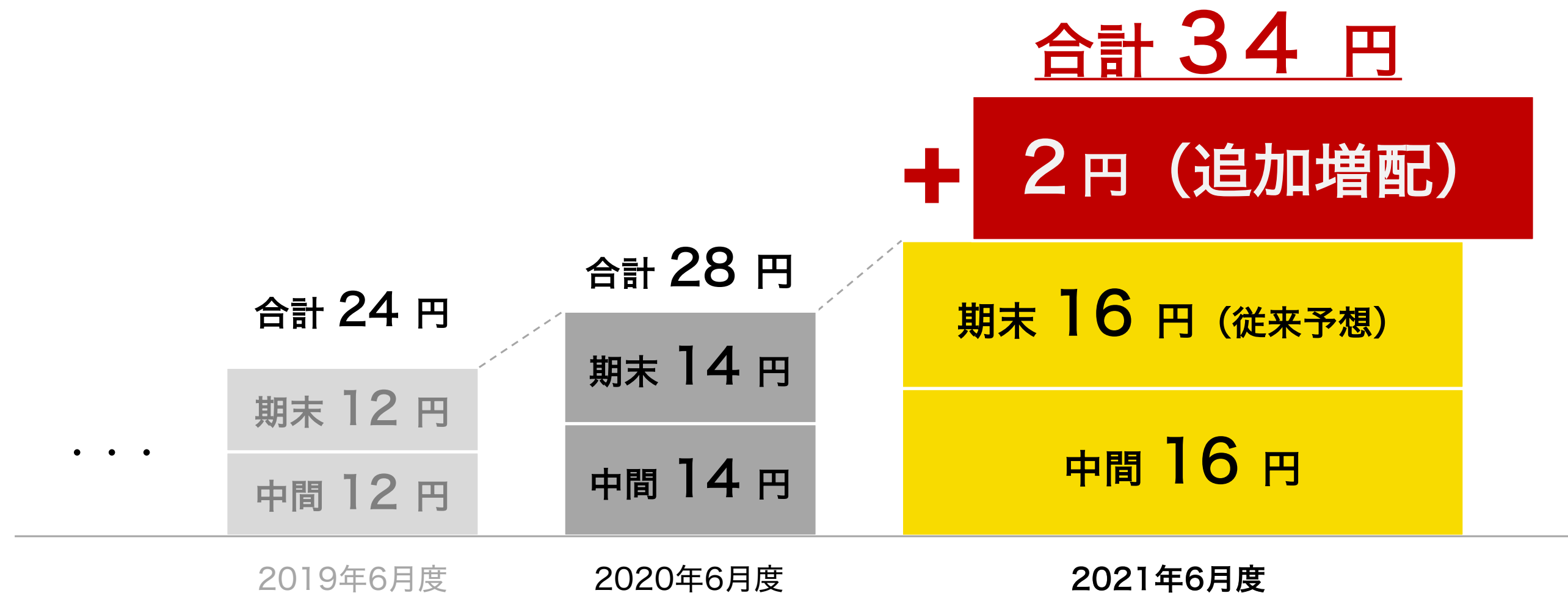
今後、投資することが決まった段階で開示をもって株主の皆さまにお伝えいたします。

## 2. トピックス 追加的な増配の実施（適時開示）

### ■ 本年度の期末配当を追加的に「増配」（従前の配当予想から追加増配）

- ・ 設立30周年記念として
- ・ 投資で得た利益の一部還元として

（参照）適時開示 「2021年6月期 配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」 2021年5月17日付



### ■ 追加的な増配の実施（適時開示）

本年度は、1991年12月の創業から30周年にあたります。  
また、第3四半期においてソフトブレーン株式の売却が完了し、利益を獲得しました。

30周年記念および投資により得た利益の一部を株主の皆さまに還元するため、追加的な増配を行う意向であることを決定いたしました。

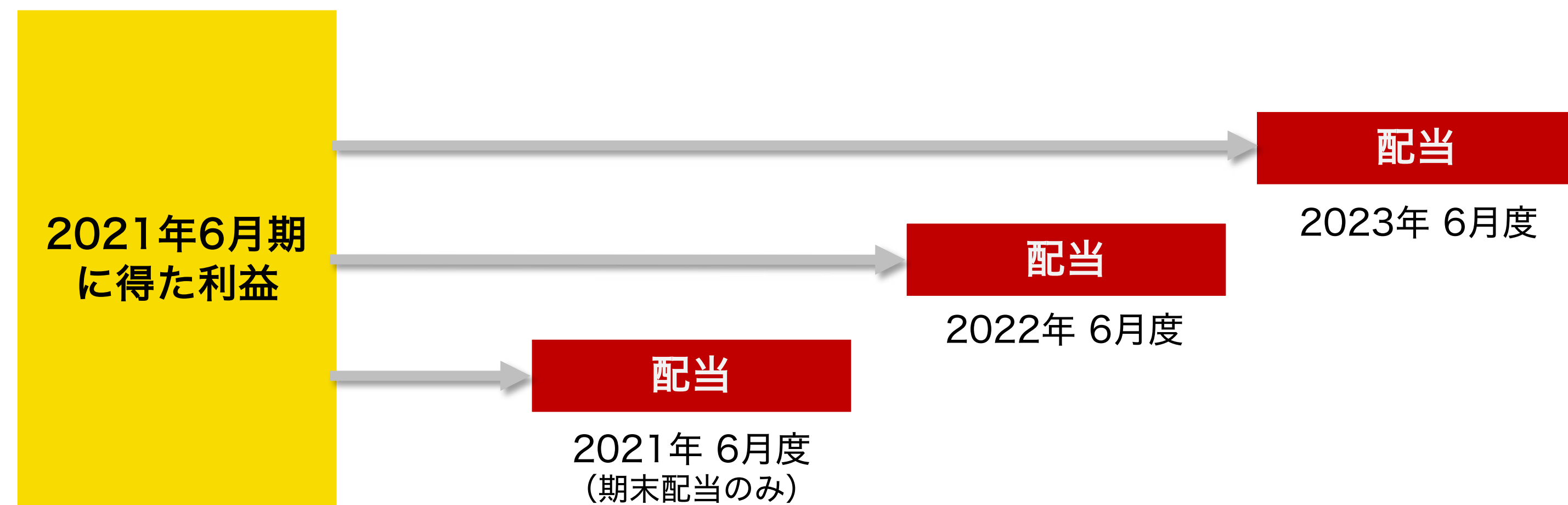
具体的には、2021年6月期の期末配当につきまして、従前の増配予想である一株あたり16円に対して、さらに2円の追加増配を行う方向性について取締役会にて決定しました。

年間配当としては合計34円となり、前年度からプラス6円の増配になります。

最終決定として、株主総会においてご承認をお願いすることになります。

## 2. トピックス 投資で得た利益の還元

- 主にはM&A等成長投資に用いつつ、一部は配当として株主に還元
- 2021年6月期に得た利益は、3年間をかけて配当として還元を目指す



### ■ 投資で得た利益の還元

当社は上場企業や非上場企業に対して投資を行なっております。今後、投資で得たキャピタルゲイン等の利益について、その一部は配当として株主の皆さまに還元していく方針です。

利益は主としてM&A等成長投資に用いるため、株主の皆さまへの還元は一部にはなりますが、株主の皆さまのリスクテイクに応じていきたいと考えております。

直近ではソフトブレイン株式の売却によって得た利益がありますところ、こちらの一部について、今後3年にわたって配当として還元してまいります。

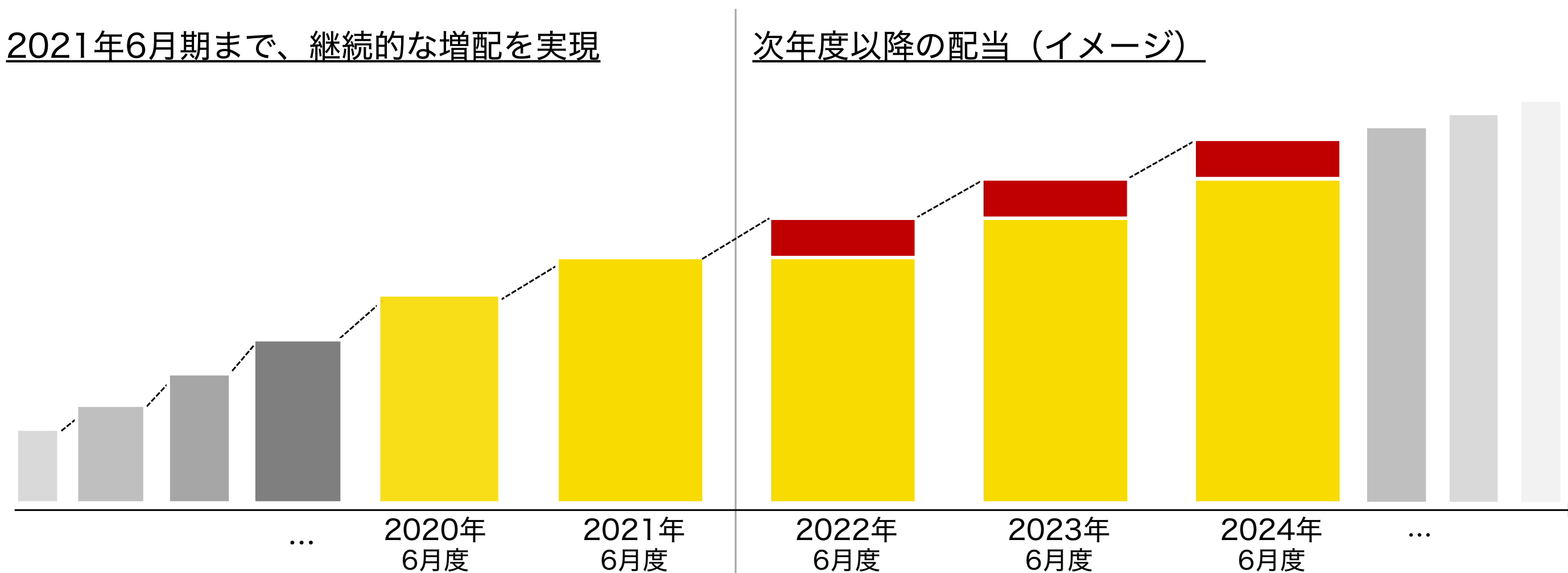
## 2. トピックス 配当方針 増配の追求

■ 株主への利益還元を重視し、**増配**を目指す

■ 利益成長に合わせて、**今後も積極的に株主への還元**を行う方針

2021年6月期まで、継続的な増配を実現

次年度以降の配当（イメージ）



### ■ 配当方針 増配の追求

当社の配当方針について、あらためてご説明いたします。

当社は、株主への利益還元を重視しており、基本的な方針として、継続的な増配を目指しております。

実際にこれまで、当社は継続的な増配を実現してまいりました。

次年度以降においてもこの配当方針の下、利益成長に合わせて、継続的な増配を通じて株主の皆さまに還元していくことを目指しております。

## 2. トピックス あらたな市場区分：プライム市場の選択

- 2021年7月以降に東証市場再編に伴う市場選択手続きが開始
- 2022年4月から、あらたな市場へ移行
- プライム市場を選択する予定



### ■ あらたな市場区分：プライム市場の選択

東京証券取引所の市場区分見直しへの当社対応について、ご説明いたします。

#### ● 新たな市場区分

ご存知の通り、2022年4月より東京証券取引所は、従前の市場区分からプライム市場、スタンダード市場、およびグロース市場の3つの市場区分に移行します。

2021年6月30日を移行基準日として、7月下旬より市場選択の手続きが本格的に開始することになります。

#### ● 当社の選択

当社としては、プライム市場を選択する予定です。

当社が所属する市場区分については、他社と合わせて2022年1月に東京証券取引所より公表予定と承知しております。

2022年4月から、新たな市場区分に移行することになります。

## 2. トピックス **プライム市場に上場する企業として**

### ■ プライム市場に上場する企業として必要な要件を充足していく

### ■ 高いガバナンス水準の実現

- ・ 2021年改訂コーポレートガバナンス・コードへの対応
- ・ プライム市場上場企業に課されるコード上の要請に対応
  - ✓ スキルマトリックス（取締役、監査役）
  - ✓ サクセッションプラン
  - ✓ 指名委員会や報酬委員会の強化 等
    - > その他、詳細は株主総会時に開示予定

### ■ プライム市場に上場する企業として

#### ●要件の充足

プライム市場に上場する企業に求められる要件は、スタンダード市場と比べて高い要件が課されます。  
その要件として、株式の流動性といった定量的な要素に加え、高いガバナンス水準の実現等も求められます。  
当社としては、この要件を満たすべくガバナンスの実効性向上に向けた施策を行なっております。

#### ●高いガバナンス水準の実現

当社の施策の一例としては、取締役会のスキルマトリックスの作成、また、取締役はじめ経営を担う人材のサクセッションプランに取り組んでいます。  
このほか、上場企業としてガバナンスの実効性を高めるための施策を多数講じております。  
株主総会でしかお伝えできないこともありますため、現時点でお示しできることは限定的ですが、詳細は株主総会召集通知等を通じて、株主の皆さまにお伝えしてまいります。

## 2. トピックス **プライム市場に上場する企業として**

### ■ 果敢な意思決定の迅速化のため、**グループ再編**を実施

- ・ コーポレート機能を持株会社に集約、グループ子会社は業務執行に集中
- ・ 複数存在した孫会社を持株会社が直接保有するグループ子会社に変更
- ・ グループ間連携やセグメント内シナジーの実現

### ■ グループガバナンスの強化

- ・ グループ子会社へ権限委譲を促進、意思決定構造の簡潔化
- ・ 持株会社による管理・モニタリング体制の強化 等

### ■ プライム市場に上場する企業として

#### ● グループ再編による組織力強化

グループガバナンスの強化にも取り組んでおります。

特に、M&Aやソフトブレイク株式売却に伴い、より果敢な意思決定の迅速化を実現できるよう、グループ経営体制をこの春に大きく見直しました。

例えば、従前は子会社のグリットグループホールディングス株式会社を中間持株会社として、構造上は孫会社が複数存在しましたところ、これら孫会社を株式会社スカラが直接保有する構造に移行しました。これにより、シンプルかつ効率的なコミュニケーションが可能となり、グループ間連携やセグメント内シナジーを実現しやすい体制になりました。

また、グループ子会社に対する権限委譲を進め、意思決定構造の完結化を図り、これにより各事業の機動性を高めております。

## 2. トピックス 業務提携・共同開発

### 新しい官民共創サービス 「逆プロポ」の正式リリース

「逆プロポ」は企業が社会課題と資金を用意し、自治体がアイデアを出す、新しい官民共創サービス

2020年11月のプレローンチ以来、PoCを重ねつつサービスの改善を繰り返し、想定以上に官民双方から多くのお問い合わせや反響をいただき、共同事業として正式にサービスを開始

#### ■先行事例

- ・第一弾として、イーデザイン損害保険(株)に仕組みをご活用いただき、2自治体（神戸市・滋賀県日野町）との共創プロジェクトが実現
- ・第二弾として、(株)ワイヤレスゲートに採用いただき、全国の自治体向けに募集を開始



#### ■ 業務提携・共同開発

- 官民共創サービス「逆プロポ」が正式リリース  
株式会社Public dots & Companyと共同で開発した、新しい官民共創サービス「逆プロポ」が正式リリースされました。

詳しくはこちらをご覧ください。

<https://scalagr.jp/news/2021/04-gyakupropo/>



## 2. トピックス 業務提携・システム開発

# 愛媛県デジタル総合戦略における DX推進基盤「エールラボえひめ」のリリース

愛媛県のDX推進および(株)Public dots & Companyとの  
一層のアライアンスによる自治体・行政DXの推進に貢献



### ■愛媛県デジタル総合戦略

- ・「デジタルでつなぎ切り拓く、活力と安心感あふれる愛顔のえひめ」を基本理念に策定された、「行政のDX」「暮らしのDX」「産業のDX」をビジョンとするデジタル総合戦略
- ・愛媛ならではのデジタル変革、DXを推進するための81の具体的な施策（行政分野：27、暮らしの分野：29、産業の分野：25）を盛り込んでいる

### ■DX推進基盤「エールラボえひめ」

デジタル総合戦略に基づく「3つのDX」を推進するために、産官学、県内外のあらゆる企業・団体・個人等が、課題解決、価値創造、共生社会を実現するための大小様々なプロジェクトを共創するデジタルプラットフォーム

### ■ 業務提携・システム開発

- 愛媛県の官民共創プラットフォーム「エールラボえひめ」がリリース  
株式会社Public dots & Companyが愛媛県と進める愛媛県デジタル総合戦略のDX推進基盤である「エールラボえひめ」の開発・リリースが完了しました。

詳しくはこちらをご覧ください。

<https://scalagr.jp/news/2021/03-scala-pdc-ehime/>

## 2. トピックス 共同プロジェクト

# 子どもの生きるチカラを育てる！ オンライン社会科見学サイト『シゴトのトビラ』の公開

### 子どもと企業を双方向でつなぐ産業活性教育プロジェクト

小・中学生のためのコンテンツポータルサイト『学研キッズネット』((株)ワン・パブリッシング)と、教育×産業で地域活性化を目指す『キッズチャレンジエキスポ』(一般財団法人 仁泉指導会/(株)スカラパートナーズ)は、共同プロジェクトとして、オンライン社会科見学サイト『シゴトのトビラ』を公開

#### ■ 「シゴトのトビラ」概要

- ・各地域の企業・団体をマッピングし、動画および記事コンテンツでその仕事内容を紹介
- ・動画は、子どもたちが将来の仕事を具体的にイメージできるように、現場体験型の切り口で紹介
- ・キッズチャレンジエキスポで培ったノウハウを活用

動画でわかる  
オンライン  
社会科見学  
『シゴトのトビラ』

ONE PUBLISHING

SCALA  
PARTNERS

#### ■ 共同プロジェクト

- オンライン社会科見学サイト「シゴトのトビラ」を公開  
株式会社ワン・パブリッシングが提供する「学研キッズネット」と、一般財団法人仁泉指導会および株式会社スカラパートナーズが提供する「キッズチャレンジエキスポ」の共同プロジェクトとして、オンライン社会科見学サイト「シゴトのトビラ」を公開しました。

詳しくはこちらをご覧ください。

<https://scala-partners.com/2021/03-one-publishing/>

## 目次 CONTENTS

P 02 ▶ 14 1. 決算概況

P 16 ▶ 25 2. トピックス

P 27 ▶ 29 **3. 企業概要**

---

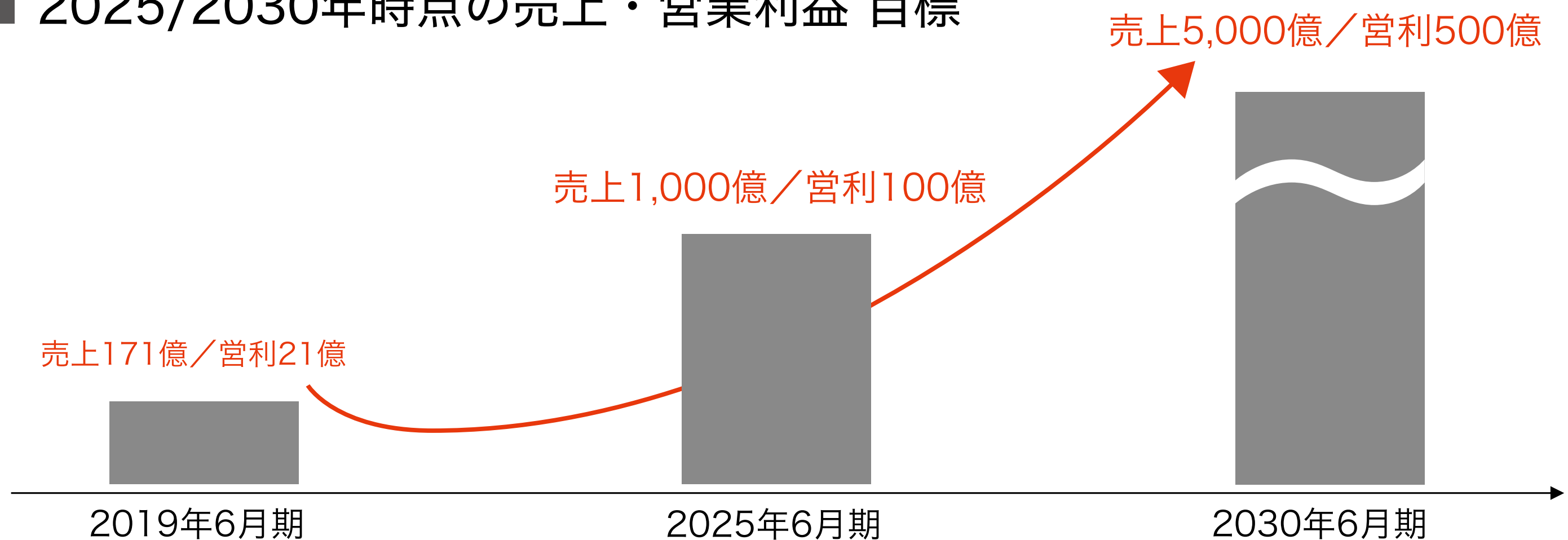
### 3. 企業概要 **会社概要**

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17F	
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	492名（2021年3月末時点 連結） ※正社員・契約社員のみ	
平均年齢	33.3歳	
資本金	1,746百万円	
決算期	6月30日	
完全子会社	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ス	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 グリットグループホールディングス株式会社
連結子会社	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%）

3. 企業概要

# 中期経営計画 COMMIT5000

## 2025/2030年時点の売上・営業利益 目標



達成に向けた  
3つのセグメント

- 社会問題解決
- 価値創造経営支援
- IT/AI/IoT

## ■ 中期経営計画 COMMIT5000

### ● 2025/2030年時点の売上・営業利益 目標

当社は、昨年度より中期経営計画 COMMIT5000を掲げております。これは2025年6月期、2030年6月期において目指す売上収益と営業利益は、極めてアグレッシブな目標になります。

コア事業であるIT/AI/IoTに加え、社会問題解決や価値創造経営支援の3つのセグメントを軸として、この目標を達成しようとしております。

一見すると、夢物語にすら見える内容かもしれませんが。

しかし、スカラグループの社員一人一人が、この中期経営計画の達成を合言葉にそれぞれの業務や役割に邁進しております。

グループ社員、パートナー企業、クライアント企業、ユーザなど、特に当社グループの目標、想い、考え方に共感していただけるあらゆるステークホルダーを巻き込み、共創の形で事業開発を行なっております。

通常1社で達成できる実績を遥かに超えた目標を達成するべく、既成概念に囚われず、柔軟な考え方であらゆる状況に適応しながら事業を進めております。

中期経営計画達成に向けた取り組み状況や進捗については、直近としては通期決算時にご報告する予定です。

### 3. 企業概要

## 中期経営計画 COMMIT5000 達成に向けて

### ■ これまで

- ・ これまでの10年で売上規模を約10倍に成長させてきた
- ・ 資本を有効活用し、コアとなるIT/IoT/AI事業の地道な拡大、効果的・選択的な投資・M&Aを併用

### ■ 現在

- ・ ソフトブレーン株式売却に伴い、同社事業が非継続事業となったことで売上・営業利益は減少
- ・ ただし、株式売却益として多額のキャッシュインを確保済み
- ・ 大きな事業展開、新たな事業の開発、投資・M&Aの仕込みに注力

### ■ 今後

- ・ 中期経営計画達成に向け、これまで仕込んできた種、これから仕込んでいく種が花開くことが必要
- ・ これら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の取り組みを推進

### ■ 中期経営計画 COMMIT5000 達成に向けて

#### ●これまで

当社の足跡を振り返ると、これまでの10年で売上規模を約10倍にまで成長させてまいりました。

必ずしも大規模とはいえない資本を有効活用し、コアとなるIT/AI/IoT事業を地道に拡大成長させ、合わせて効果的・選択的な投資・M&Aを併用することで継続的な成長を実現してまいりました。

#### ●現在

ソフトブレーン株式売却に伴い、同社事業が非継続事業となったことで売上・営業利益は減少しておりますが、この株式売却益として多額のキャッシュインを受領しておりますところ、併せて外部資金も利用しながら、積極的にM&Aをはじめ成長投資に投じていきます。目下、大きな事業展開や新たな事業の検討・開発、そして投資・M&Aの推進にグループ全体で注力しております。

#### ●今後アグレッシブな中期経営計画を実際に達成するためには、これまで仕込んできた種、これから仕込んでいく種が花開くことが必要です。

これら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グループ全体として推進してまいります。



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。

## ■ 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。

当社も、一部事業においては厳しい数字に見えるかもしれませんが、こういった環境はゲームチェンジを起こしやすい状況でもあり、短期・中期・長期の全ての視点で当社グループの将来像を明確にしながら、企業価値の成長と飛躍を実現し、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、どうぞよろしくお願いいたします。