



世界に求められる理想的な企業へ。

SCALA GROUP

2022年6月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社スカラ 2021年11月15日

株式会社スカラ
2022年6月期 第1四半期 決算説明資料
2021/11/15

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。

目次 CONTENTS

P 01 ▶ 03	1. 決算概況
P 04 ▶ 14	2. 事業セグメントごとの概況
P 15 ▶ 17	3. トピックス (2021年9月以降)

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"> 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"> 株式会社フォーハンズ 	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取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

■ 事業セグメント

●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。

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]

	2021年6月期 第1四半期			2022年6月期 第1四半期			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	2,209	130	5.9%	2,108	12	0.6%	△4.5%	△90.4%
IT/AI/IoT/DX事業	957	151	15.8%	877	53	6.1%	△8.4%	△64.8%
カスタマーサポート事業	546	6	1.1%	359	3	1.0%	△34.3%	△39.4%
人材・教育事業	385	103	26.8%	399	96	24.2%	3.7%	△6.4%
EC事業	308	46	15.0%	396	59	15.1%	28.5%	29.2%
投資・ インキュベーション事業	10	△124	△1204.8%	75	△200	△264.7%	635.2%	△61.5%

■ 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1四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：21億800万円(前期比 -4.5%)
 - ・EC事業および投資・インキュベーション事業で増収
 - ・IT/AI/IoT/DX事業およびカスタマーサービス事業で減収
- 営業利益：1,200万円(前期比 -90.4%)
 - ・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)

目次 CONTENTS

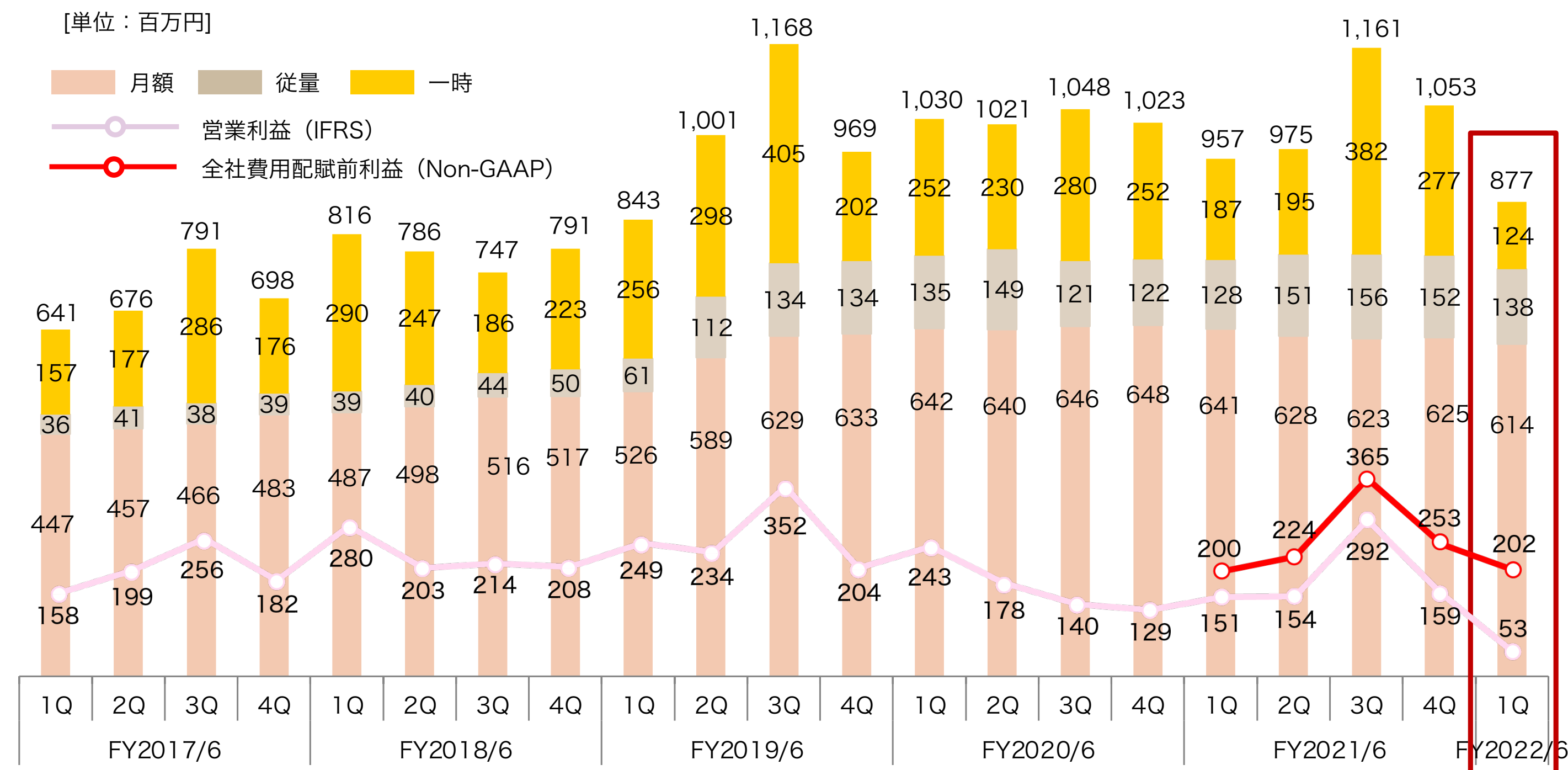
P 01 ▶ 03	1. 決算概況
<u>P 04 ▶ 14</u>	<u>2. 事業セグメントごとの概況</u>
P 15 ▶ 17	3. トピックス (2021年9月以降)

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)

- 大手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
- 大型案件の納品延期（2Qへの期ずれ）の影響を受けて売上収益が減少

[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。

● 売上収益・営業利益

既存サービスの新規顧客への導入が進んだ一方で、一部の大型開発プロジェクトにおいて、当第1四半期に納品予定の受注案件が第2四半期に納品が期ズレした影響により、売上収益が減少となりました。

利益につきましては、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への積極的な投資、人材の確保を行っているものの、全社費用配賦前利益では前年同期並みの利益を確保しております。

主要サービス(i-シリーズ)およびエンタープライズ、共創案件における解約率(2021年6月期決算説明資料P.16参照)は大きく変化しておらず、現在大型の月額売上計上が停滞していますが、エンタープライズおよび共創案件につながる受注拡大は進んでおり、実績のリリースが進むことをきっかけに、当社グループが共創プラットフォームであることの認知が進むと同時に更なる共創案件の受注につながり、月額固定売上は急成長する見込みです。

2. 事業セグメント
ごとの概況

IT/AI/IoT/DX事業 (概況と今後)

■ 新規顧客の既存サービスの導入実績

- ・ ワクチン接種予約システムに関連したIVR(自動音声応答)受付サービスの提供を開始 (滋賀県日野町)
- ・ 当社グループの強みである顧客と伴走して開発プロジェクトを進める柔軟な対応 (生命保険等)

■ 大企業との共創ビジネスの創出、自治体との官民共創の推進

- ・ 全国の自治体1,700 × スカラグループ × 顧客 (大企業)
- ・ DXの対象となる各業界の現状の構造を再定義し、本質的な改善と変革を追求した事業を進行

■ 豊富なコールセンター機能を搭載したIP-PBXを新たにラインナップに追加

- ・ (株)コネクトエージェンシーは、アウトバウンド業務を主体とする企業をターゲットにリプレースの提案活動中

■ IT/AI/IoT/DX事業 (概況と今後)

● 直近の主な導入事例

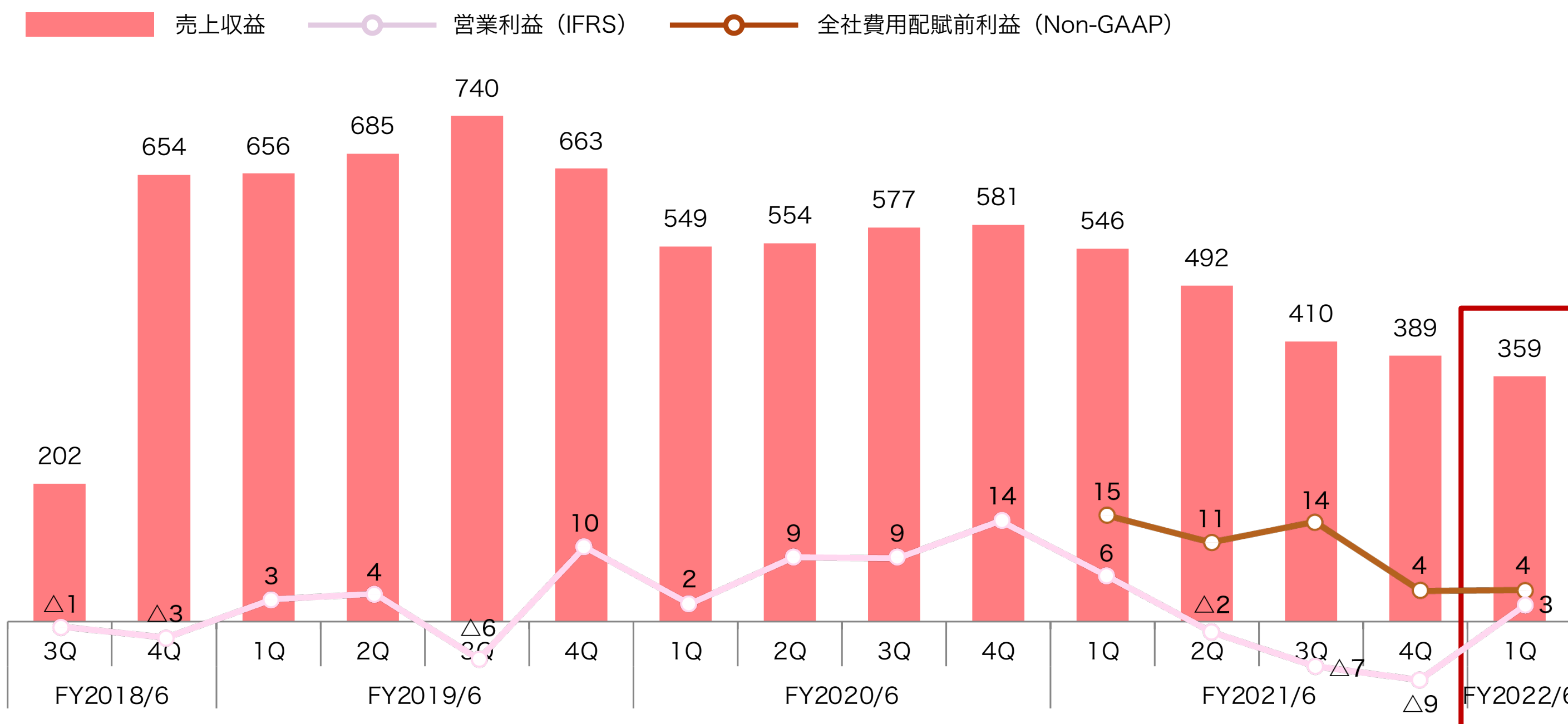
- ・ 滋賀県日野町
ワクチン接種予約システムに関連したIVR(自動音声応答)受付サービス
予約システムから派生した「自治体向け各種申請システム」の開発を進め、引き続き、共創によって真に必要なとされる社会の仕組みを全国の自治体に拡げていきます。
- ・ 三井住友海上プライマリー生命保険(株)
生存給付金の受付においてこれまで紙面での申請であった業務をオンライン本人確認サービス(eKYC)を利用し、Web上で申請を可能とするシステムが導入されました。
- ・ 住友生命保険(相)
社内用QAサイトにFAQ管理サービス『i-ask』とAI機能付きチャットボットシステム『AI i-assist』が導入されました。
- ・ キリンホールディングス(株)
商品情報ページでご利用いただいている商品管理サービス『i-catalog』で、純アルコール量(g)を表示できるようにし、消費者がアルコール摂取量を簡単に把握することが可能となりました。

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)

- 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新たな事業拠点を構築

[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

新型コロナウイルスの影響により、取引先企業のコールセンター業務の規模が縮小しています。縮小傾向が継続し、売上収益は伸び悩みました。

取引先企業でのコールセンターニーズの回復の動きが厳しい状況が継続している中で収益源の拡大を目指し、内製のコールセンターを設立。

当第1四半期より運用を開始し、既に2件のコールセンター案件を受託しています。

従前の狭義のコールセンター業務に特化したサポートではなく、当社が有するITツールを含め、多様な商材を掛け合わせたサポートを提供できる内製コールセンターの席数を増やしていくことで、売上拡大と利益創出を見込みます。

2. 事業セグメント
ごとの概況

カスタマーサポート事業（概況と今後）

■ 利益率の高いコールセンターの構築

・ SCALA 沖縄コールセンターの強み

1. WEB、電話、SNS等のマルチチャンネルに対応したシステムをスカラグループのサービスで構築
→運用上の問題点、改善点をすぐにフィードバックできる
2. 今現在コンサルティングを行っている250案件分の業務ノウハウの活用
→高効率、高品質なサービスの提供
3. セキュリティ設計を最初から設備に組み込み構築
→高セキュリティな環境で安心・安全に個人情報扱う業務ができる

■ 多様な商材を掛け合わせたカスタマーサポートを提供

- ・ BPO業務の運用ノウハウを活用したソリューションを提供
- ・ 当社が有するITツールを含め、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く等、サービス範囲の拡大を展開

■ カスタマーサポート事業（概況と今後）

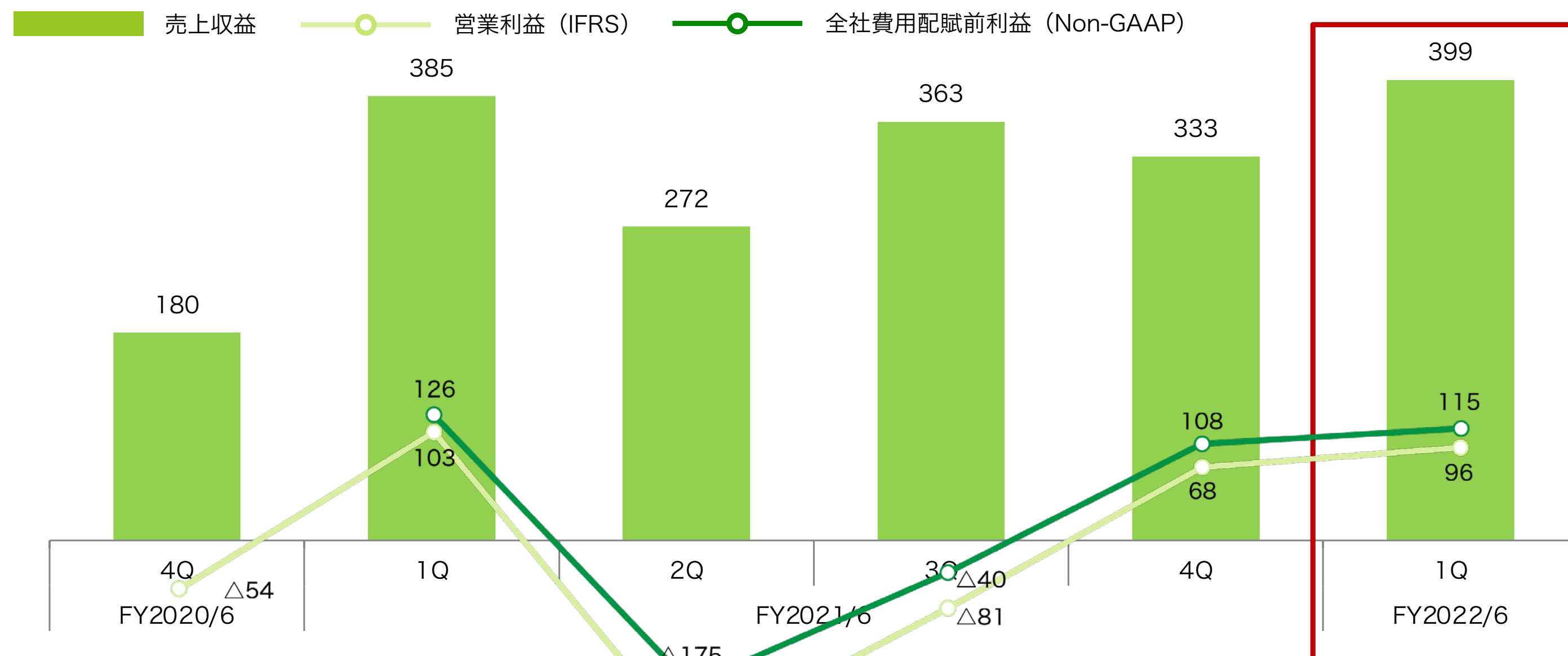
- 利益率の高いコールセンターの構築
カスタマーサポート業務を専門に行う事業拠点を沖縄県那覇市に構築しました。
Withコロナ後のニーズの多様化に柔軟に対応するとともに、当グループが推進する共創開発事業に付随して拡大が見込まれるカスタマーサポートサービスを担い、内部で運用することにより、売上拡大と利益創出に取り組めます。
- 多様な商材を掛け合わせたカスタマーサポートを提供
システム+運用という両輪でクライアントにとって利便性、生産性、機能性等が高いカスタマーサポートを提供できる強みを活かし、サービス範囲の拡大を進めています。

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)

- 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

人材事業の新卒採用支援サービスにおいては、2022年大卒求人倍率が1.50倍と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るため、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ました。

教育事業においては、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、保育園等の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、新型コロナウイルスによる影響を軽微に抑えました。

売上収益は前年同期比増となりましたが、従前のように採用イベントを実施できる状況には戻っていないこと、教育事業における施設運営に伴う負担やコストが従前と比べて増えている等の影響を受け、営業利益は前年同期比減となっています。

なお、前年第2四半期においては、新型コロナウイルスの影響を大きく受けましたが、今期第2四半期においての影響は軽微である見込みです。

人材・教育事業（概況と今後）

■ 人材事業

- ・ 人員の強化
 - 新卒採用支援サービスをより強化すべく、人材育成に注力
 - 現在のビジネスモデルに従事する人材が増えることで、九州エリアや仙台地域へのサービス拡大を見込む
- ・ メディアでの広報活動
 - YouTubeやSNS広報を通して学生への認知、求職者の登録数拡大
- ・ 中途領域への進出
 - 新卒領域に比べてマーケットの規模が大きく、現在のクライアントとの連動性が高い

■ 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
- ・ 自社施設の運営にとどまらず、これまで培ったノウハウを生かした受託運営（経営・運営支援）への展開
- ・ 教育コンテンツの開発・販売、ライセンスング

■ 人材・教育事業（概況と今後）

- 人材事業
採用支援や人材紹介においては、採用が成約した際の報酬が主たる収益源であり、成約件数の基礎となる指標の一つである求職者の登録数を増やすことが重要です。
今後、求職者の登録数を継続的に拡大していくためにも、人員を強化して営業・サービスエリアを拡大するとともに、広報活動を通して認知拡大に取り組んでまいります。
- 教育事業
町や地域とのつながりを大切にしながら、その地域に根ざした子ども教育施設の運営を行っています。
地域にとって、子供たちにさまざまな経験をさせることは、魅力的な街づくりを活性化させる上で欠かせない重要な要素であり、コミュニティ開発に取り組む他業種・他社との協業・連携を積極的に推進しています。
また、自社運営の施設にとどまらず、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・運営支援を開始し、収益源の拡張を追求しています。

（主な他社との協業・連携）

・ 隈研吾（建築家）氏、大洋建設（株）
「みんなのほいくえん at とつか」～隈研吾氏設計の保育園～
<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000091.000012894.html>

・（株）モスフードサービス
「仲町台スポーツパーク Supported byモスバーガー」
<https://scalagr.jp/news/2021/09-nakamachidai-mos/>

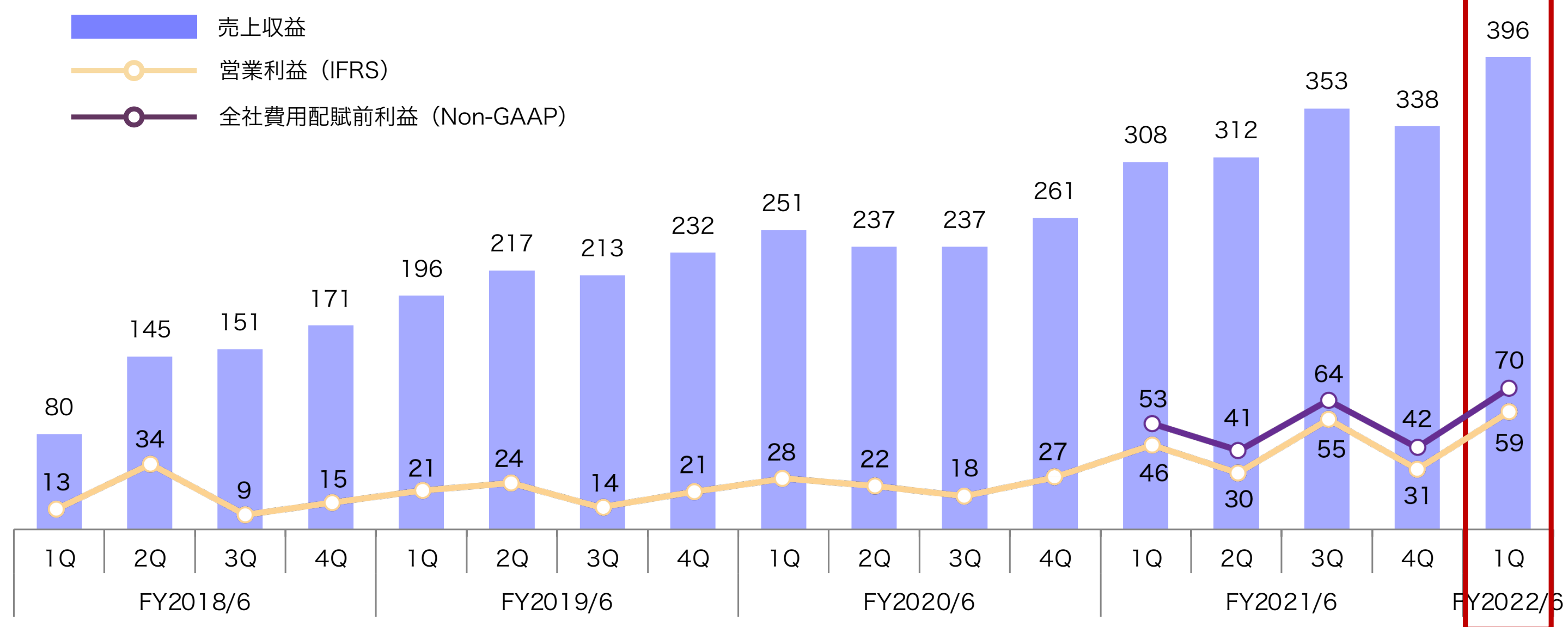
・（株）Team39、（株）IMPRINT
「仲町台スポーツパーク」
～北島康介氏が設立したスイミングクラブ『KITAJIMAQUATICS』～
<https://scalagr.jp/news/2021/06-fh-uk/>

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)

- TCGネットショップ大手として、オンラインでの売買ニーズの拡大が追い風となり売上・利益ともに順調に推移
- 7月～8月に実施のSummer Sale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

新規ユーザーの獲得および売買数増加により、売上収益・営業利益ともに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。

特にユーザーとのエンゲージメントを高めるべくリリースした、iOSアプリが順調にユーザーに浸透してきており、リピーター化、ファン化させる好循環を形成しています。

また、継続的にSEOをはじめとしたデジタルマーケティングに集中的に取り組んでおり、特にSPサイトからの自然検索流入量は昨年度比4倍以上の増加を実現しています。

EC事業（概況と今後）

■ システムの継続的な改修改善、デジタルマーケティング強化を推進

- ・会員数の拡大、販売枚数の拡大に取り組む

■ 継続的なフルフィルメント業務のデジタル化推進

- ・生産性の向上、従業員のパフォーマンスの見える化を実現

■ 海外市場への挑戦

- ・海外ユーザーの獲得を強化（世界市場規模；5,000億円、日本市場規模：1,222億円）

■ ECアプリのローンチ

- ・前期にiOSアプリをローンチ済、今期はAndroidアプリをローンチ予定

■ EC事業（概況と今後）

EC事業のさらなる成長に向けて取り組んでいます。

当社サービスの特徴である「販売、買取、攻略」の好循環サービスを進化させるべく、ユーザーエクスペリエンスの向上、新サービスの開発等、継続的なチャレンジを実施しています。

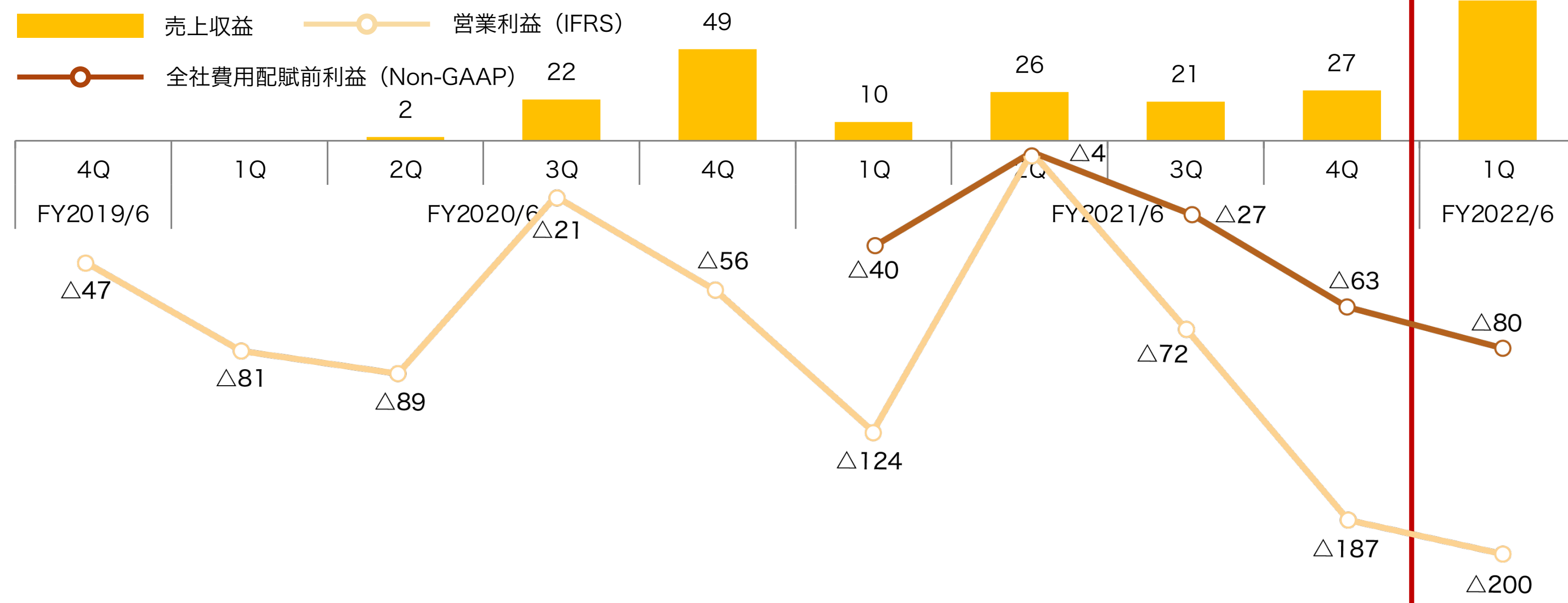
今期は海外市場へ挑戦し、収益源の新たな獲得に向けて取り組んでまいります。

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)

- 滋賀県日野町へ、新型コロナワクチン接種の予約システムの提供およびマイナンバーカードを活用した予約の実証実験 (日本初)を開始
- SCSV1号投資事業有限責任組合において、第3号案件としてクックビズ(株)への投資として第三者割当増資を引き受け

[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

■ 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

売上収益は伸びたものの、成長に向けての開発や人件費等の先行費用の増加等により、営業損益となっております。

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、事業投資や人材の確保に対する投資等を行っており、これらはすべて今後の成長に繋がる積極投資となります。

なお、本事業の取り組みは、現時点では収益性が確立していない、より長期的な目線で収益化を要するものになります。

滋賀県日野町に対する、新型コロナワクチン接種の予約システムの提供およびマイナンバーカードを活用した予約の実証実験(日本初)の開始は、自治体との共創関係が土台となっており、国や多くの自治体関係者等からも注目を集め始めています。

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は、第3号案件として、クックビズ(株)への投資として第三者割当増資を引き受けました。

投資先への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注力いたします。

その他、地方創生関連事業はじめ、次世代の収益源の創出に取り組んでいます。

投資・インキュベーション事業（概況と今後）

■ 「逆プロポ」の拡大と収益化

- ・複数のプロジェクトが展開中
- ・マッチングを進め、より広範な地方公共団体で実績を積み上げ、全国に横展開
- ・マッチングをきっかけに受託開発案件の獲得につなげていく
- ・多くの自治体が共通の課題を抱えており、これまでに集まった社会課題をデータ化し、事業展開を図る
- ・逆プロポ事業関連費用増加：逆プロポ事業取得費用および人員増強費用
→ 好調に進んでいる逆プロポ事業のマネタイズに向けて積極的に注力

■ 有望な投資先候補の発掘、調査・デューデリジェンスを継続中

- ・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
- ・M&A・投資のみならず、共創・協働につなげる
- ・M&A関連費用増加：案件のDD等費用および人員増強費用
→ DD、早期の買収実行に向けた費用

■ 投資・インキュベーション事業(概況と今後)

- 官民共創サービス『逆プロポ』
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。
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います。

現在、「逆プロポ」の拡大と収益化に取り組んでいます。
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しており、より広範な地方公共団体で実績を積みあげる見込みです。

さらに、「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注力します。
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。

- M&A等インオーガニックの取り組み
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います。

当社の特徴は、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・協働を進めています。

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。
当社内でM&A等の投資魅力度や資本提携の意義・効果を評価・判断し、投資が決まった段階で開示予定です。

目次 CONTENTS

- P 01 ▶ 03 1. 決算概況
- P 04 ▶ 14 2. 事業セグメントごとの概況
- P 15 ▶ 17 3. トピックス (2021年9月以降)**
-

■ 3. トピックス(2021年9月以降)

3. トピックス システム開発

「逆プロポ」 事業譲受 2021年度グッドデザイン賞を受賞



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

(株)Public dots & Companyより事業を譲り受け、当社の単独事業として運営
「GOOD DESIGN AWARD 2021」で2021年度グッドデザイン賞を受賞



■ システム開発

- 官民共創マッチングプラットフォーム「逆プロポ」
(株)Public dots & Company(以下「PdC社」と)共同で運営
を行ってきた「逆プロポ」のサービスをPdC社より事業を譲り受け、
当社の単独事業として運営を行っていくこととなりました。

2020年11月のプレローンチ、2021年4月の正式リリース以来、
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いで
います。

社会課題は一層の複雑化を極めており、自治体の自前主義だけでは
解決できない領域に対し、民間企業がDXを始めとする手段によって
解決を行っていく機会は、今後も増加すると見込みます。

現在、多くの企業、自治体、行政の関係者の皆様から「逆プロポ」に
関する今後の展開に高いご期待をいただいでおり、今後も更なる
事業スケールの拡大を見込んでいるため、本サービス領域である
官民共創を更なる注力領域として捉え、事業開発から半年となる
このタイミングで、一層のリソースの投下を行うべく、当社単独事業
として運営を行っていくことといたしました。

逆プロポ公式サイト

<https://gyaku-propo.com/project-topicks>

- 2021年度グッドデザイン賞を受賞
官民共創による社会課題の解決に挑戦を評価いただき、これまでの
実績とともに今後のポテンシャルについての期待をいただいたもの
と捉えています。
本受賞によって得られた「逆プロポ」に対する価値を官民共創に
おける信用として、一層のサービススケールを加速度的に進めて
まいります。

詳しくはこちらをご覧ください。

<https://scalagr.jp/news/2021/10-gyakupropo-gooddesign/>

3. トピックス **プロジェクト**

「逆プロポ」マッチング 複数の官民共創プロジェクトが始動中

■ マッチング事例

- ・ 第1弾：イーデザイン損害保険(株) × 2自治体（神戸市・滋賀県日野町）
【公募テーマ】 より安全な交通環境・社会の実現
- ・ 第2弾：(株)ワイヤレスゲート × 2自治体（大阪府枚方市・奈良県生駒市）
【公募テーマ】 公共サービスの理想と現実のギャップ
- ・ 第3弾：ドクターメイト(株) × 1自治体（北九州市）
【公募テーマ】 適切な夜間救急搬送モデル
- ・ 第5弾：(株)電通国際情報サービス × 2自治体（京都市・奈良県生駒市）
【公募テーマ】 関係人口の創出を目的とした「ソーシャル・スコアを用いたまちづくり施策」

■ 募集終了（プロジェクト終了）

- ・ 第4弾：(株)ファミワン × 複数自治体（セミナー開催）
【公募テーマ】 妊活×まちづくりの視点で暮らしやすい／働きやすい街

■ プロジェクト

- 「逆プロポ」マッチング
現在、複数の官民共創プロジェクトが始動しています。

詳しくはこちらをご覧ください。

・ 第1弾

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

・ 第2弾

<https://scalagr.jp/news/2021/06-gyakupropo/>

・ 第3弾

<https://scalagr.jp/news/2021/11-kitakyushu-doctormate/>

・ 第4弾

<https://scalagr.jp/news/2021/08-famione/>

・ 第5弾

<https://scalagr.jp/news/2021/11-slx-isid/>

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	476名（2021年9月末時点 連結）	
平均年齢	33.8歳	
資本金	1,759百万円	
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%）



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。