



世界に求められる理想的な企業へ。

SCALA GROUP

2022年6月期 通期 決算説明資料

株式会社スカラ 2022年8月15日

目次 CONTENTS

P 1 ▶ 11	1. 事業概要
P 12 ▶ 22	2. トピックス (2022年4月以降)
P 23 ▶ 43	3. 業績概況
P 44 ▶ 46	4. 会社概要

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
- 保険事業

課題解決に向けた投資

投資（直接投資・間接投資）

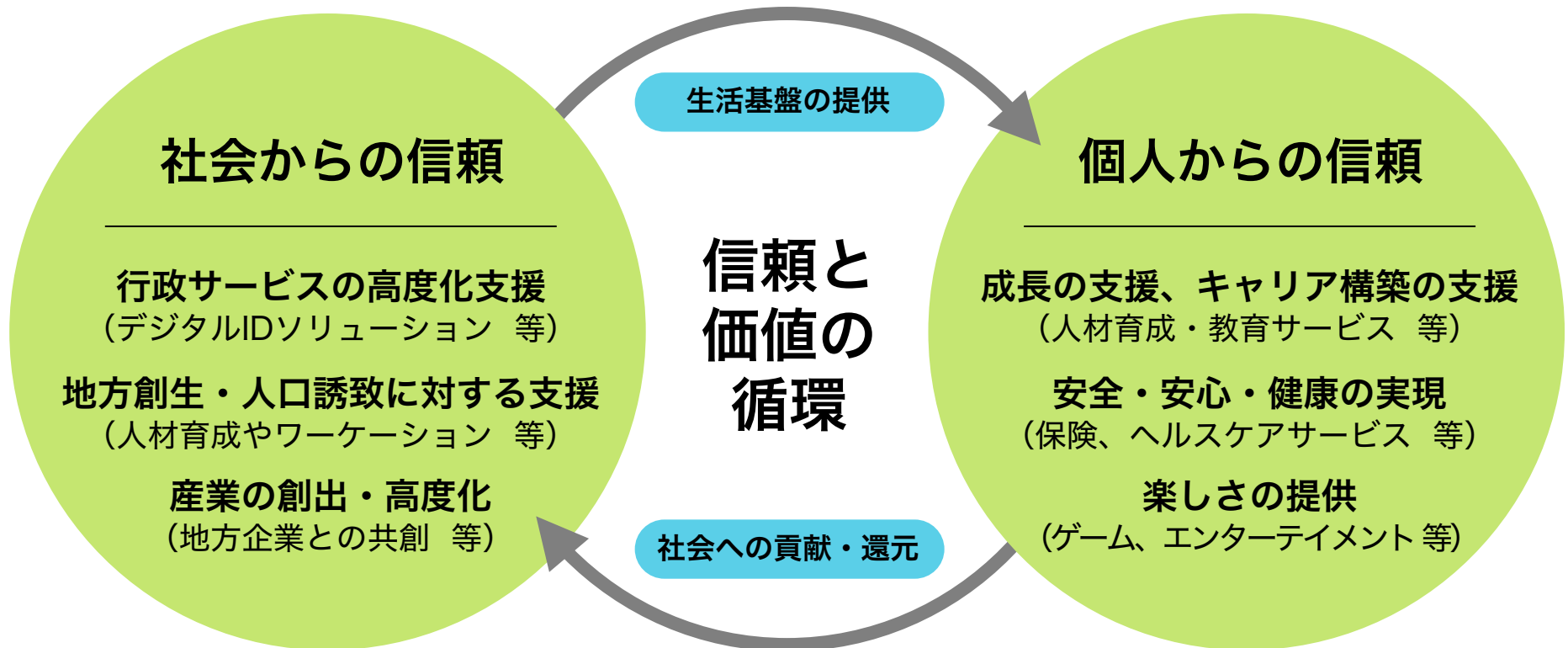
新規事業の開発

人的ネットワークの構築

- 投資・インキュベーション事業

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



事業展開：豊かな社会に向けた取り組み例

社会に対する価値

社会を豊かにする



個人に対する価値

生活をより良くする



スカラの基盤

DXによる課題解決
課題解決に向けた投資



- 官民共創事業を担う(株)ソーシャル・エックスを設立
 - ↳ 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」の提供開始
 - ↳ 社会課題解決型・新規事業開発のコツを学ぶ研修プログラム
新サービス「逆プロポ・Learning」を開始
 - ↳ 企業向け社会課題探究 新サービス「逆プロポ・ツアー」を開始
- 乳牛ゲノム検査の普及および酪農経営改善に向けた取り組みを開始
 - ↳ 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）」の開発を開始
- 大企業と地方をつなぐワーケーション（フレックスプレイス）事業の展開を継続

事業展開：より良い生活に向けた取り組み例

社会に対する価値

社会を豊かにする



個人に対する価値

生活をより良くする



スカラの基盤

DXによる課題解決
課題解決に向けた投資



- 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を共同開発

↳ (株)REaaS Technologies向け「不動産のトラストDXプラットフォーム」をリリース

- 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
- ペット向け保険事業へ展開
- フレイル予防事業の開発・展開
- 地方自治体との共創によるワクチン接種予約WEBシステムの開発、他領域への応用・展開
- 地方自治体との共創による高齢化社会を支える顔パス・キャッシュレスの仕組みの実証実験

事業展開：DXや投資の取り組み例

社会に対する価値

社会を豊かにする



個人に対する価値

生活をより良くする



スカラの基盤

DXによる課題解決
課題解決に向けた投資



- サステナブルな開発体制構築を目的に
ネパールに開発拠点を有する(株)readytoworkを子会社化
- 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をグループ会社化
- ペット保険の日本ペット少額短期保険(株)を子会社化
- 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
- 戦略投資事業部を発足
 - ↳ 共創のコンセプトに基づく新サービス
「共創型M&Aアドバイザリー」を開始
 - ↳ ハンズオンによるM&A推進の実務を支援する新サービス
「特命M&A部」を開始

中期経営計画 COMMIT5000 概要

- 2025年、2030年に向けた高い成長目標を設定
- オーガニック成長とインオーガニック成長の両輪により達成を目指す
 - ・ 既存事業の拡張・深耕によるオーガニック成長
 - ・ M&A等の投資や新規事業の開発によるインオーガニック成長

	2025年 6月期	2030年 6月期
売上収益 目標	1,000 億円	5,000 億円
営業利益 目標	100 億円	500 億円

中期経営計画 COMMIT5000 進捗

■ これまで (2021年6月期まで)

- 創業から30年、IT環境の大きな変化に柔軟に対応しながら土台を構築
- ここ10年で売上規模を約10倍に成長させてきた
- ソフトブレーン株式の売却益として多額のキャッシュインを確保済み

■ 現在 (2022年6月期)

- これまでの事業展開、事業開発、投資・M&Aの成果として、新たな稼ぐ力の芽が出始めているところ
- 今後も、大きな事業展開、新たな事業の開発、投資・M&Aの仕込みは継続

■ 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
- これらの種を連鎖的に開花させるべく、着実に事業展開等の取り組みを推進

プライム市場への上場維持

- 2022年4月の市場変更に伴い、プライム市場を上場先としている
- 2022年6月期末時点でプライム市場の上場維持基準を満たす見込み
(※当社による試算)

東京証券取引所が定める市場の上場維持基準

流動性	株主数800人以上
流通株式数	2万単位以上
流通株式時価総額	100億円以上
平均売買代金	0.2億円以上

**プライム市場の
上場維持基準を
満たす見込み**

(※当社による試算)

目次 CONTENTS

P 1 ▶ 11 1. 事業概要

P 12 ▶ 22 2. **トピックス (2022年4月以降)**

P 23 ▶ 43 3. 業績概況

P 44 ▶ 46 4. 会社概要

2. トピックス 株主還元：自己株式の取得

- 2022年5月に自己株式の取得を決議
- 8月31日までを期限に市場買い付けを実施（※取得状況は当社サイトにて公開）

取得する株式の種類	普通株式
取得する株式の総数	400,000株（上限） 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 2.26%
株式の取得価格の総額	300百万円（上限）
取得する期間	2022年5月17日から2022年8月31日まで
取得方法	証券会社を利用した投資一任方式による市場買付
取得目的	資本効率の向上、柔軟な資本政策の遂行
取得状況	339,800株（2022年7月末時点）

社会課題解決型・新規事業開発のコツを学ぶ研修プログラム 新サービス「逆プロポ・Learning」を開始

経営層や人材育成に向け、官民共創による社会課題解決型新規事業を開発する上でのコツやノウハウを学ぶことができる研修プログラムを連結子会社の(株)ソーシャル・エックスより提供

これまでのご利用企業の要望を受け、サービスとして展開することを決定

<逆プロポ・Learningとは>

- 「社会課題」と「自社の強み」を掛け合わせて「事業」へと昇華させる「思考の転換力」の習得を目指す
- 官と民、双方の立場等を理解し、プロジェクトをスムーズかつスピーディーに進めるコツやノウハウを学ぶ
- 経営幹部向け研修、次世代リーダーの育成、企画や新規事業開発部門の強化等、受講対象に合わせたプログラム提供が可能

企業向け社会課題探究 新サービス「逆プロポ・ツアー」を開始

企業における社会課題解決型の新規事業開発を「官民共創」という新たな手法を使って進める際にご利用いただけるサービスを連結子会社の(株)ソーシャル・エックスより提供

さまざまな「自社の強み」がどのような「社会課題」と掛け合わせられるか、社会課題に精通した自治体とゆるやかなディスカッションを行い、実際の現場を見ながら解像度を高めていく

<逆プロポ・ツアーでできること>

- 関心のあるテーマで自治体の現場を見に行ける
- 現場を見ながら、自治体とディスカッションができる
- 自社の強み・リソースの活かし方を検討できる

共創のコンセプトに基づく 新サービス「共創型M&Aアドバイザー」を開始

共創のコンセプトに基づき、仲介ではなく、アドバイザーとして、
また、時には共創パートナー企業の立場でM&Aをサポート
当社のAI/DX事業の経験、また、当社が当事者として蓄積してきた
M&A、投資の経験を活かしてサポート

AI、DX、共創の力によるM&A効果の最大化を目指す

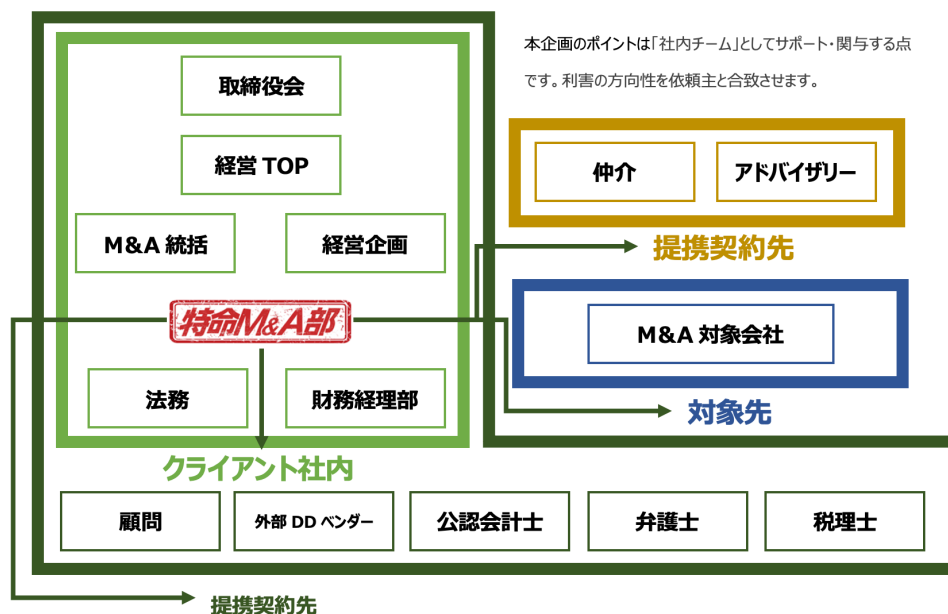
<具体的な事業の特徴>

- 着手金や中間金の無い完全成功報酬型のM&Aアドバイザー
- 仲介ではなくアドバイザーかつ共創パートナー企業側のエージェント
- スカラグループが長年蓄積させたM&A経験、PMIノウハウの提供
- 共創思想に基づく共同出資オプション
- AI、ビッグデータ処理を駆使したソーシング、マッチングの効率化、生産性向上
- AI、DXを駆使したデジタル領域のバリューアップ支援
- IRコンサルティングを通じたエクイティストーリー構築支援
- 自社運用ファンドを通じた資金支援

ハンズオンによるM&A推進の実務を支援する 新サービス「特命M&A部」を開始

M&Aの戦略立案からクロージングおよびPMIまで、パートナー企業様の「社内チーム」となって、社内外の関連業務をハンズオンでサポート

ノウハウや人材の不足をはじめ、さまざまな理由で想定通りに実行することが困難な企業様にとってのソリューションを提供



プロスポーツの力で社会課題を解決 「逆プロポ」によるJリーグクラブと自治体の共創

連結子会社の(株)ソーシャル・エックスが提供する「逆プロポ」を活用し、
Jリーグクラブ大分トリニータを運営する(株)大分フットボールクラブが
『プロスポーツ×社会課題解決』で新しい社会価値をともに考える自治体を募集
(※2022年7月20日で募集は終了)

<プロジェクトの概要>

大分トリニータが持つ強みやノウハウを活用し、
新たな社会価値を共創するため、自治体と連携し、
自治体が抱えるさまざまな課題解決に向けて新たな
取り組みを検討・実施

【実施例】

1. 人材育成・教育
2. 健康増進
3. 集客・人流

夏のDigi田甲子園、滋賀県代表に選出 日野町との共創「ワクチン接種予約WEBシステム」

連結子会社の(株)ソーシャル・エックスは、滋賀県日野町とともに、
新型コロナウイルスのワクチン接種予約WEBシステムを開発

更に、同町職員の提案から、このシステムを確定申告相談予約システムへ転用

今後は給付金、お祝い等、さまざまなモノやサービスを届ける
システムへの応用を検討

この取り組みが、内閣官房主催「夏のDigi田甲子園」の滋賀県代表に選出

夏のDigi田甲子園、愛媛県代表に選出 伊方町とのグローバル共創「顔パス・キャッシュレス」

当社は、連携協定を結ぶ愛媛県伊方町、およびインドネシアPT Virtual Online Exchange社とともに、顔パスでキャッシュレスの買い物ができるサービスを企画・開発し、これまで伊方町の町民を対象に実証実験を行ってきた

高齢化が顕著な同町の実績は、高齢化が見込まれる他地域でも応用可能なもの

この取り組みが、内閣官房主催「夏のDigi田甲子園」の愛媛県代表に選出

<プロジェクトの概要>

血管年齢測定や介護予防の取り組みに対して伊方町内で貨幣として利用可能な健康ポイントを付与

顔認証技術を用いたキャッシュレス決済の技術を活用し、買い物や診療所、地域巡回バスなどの顔パスで決済できる仕組みを構築するもの

不動産契約のDX シノケングループとの共創 「不動産のトラストDXプラットフォーム」

連結子会社の(株)スカラコミュニケーションズは、
(株)シノケングループの不動産テック子会社(株) REaaS Technologiesに、
当事者型署名方式と立会人型署名方式の双方を選択できるハイブリッド型の
不動産売買電子契約プラットフォーム「トラストDX※」をリリース

(※「トラストDX」は(株)シノケングループの登録商標)

<トラストDXの概要>

国土交通省発表のガイドラインに完全対応するだけでなく、当事者型署名方式および立会人型署名方式をひとつのシステム上に搭載することで、よりお客さまのニーズに合わせて使いやすく、活用いただけるプラットフォーム

コロナ禍のフレイル対策ASTERⅡ啓発版の 実証実験を福島県本宮市とスタート

連結子会社の(株)エッグは自治体向けに提供している
フレイル※早期発見システム「ASTERⅡ」啓発版を使用した高齢者への
フレイル度チェックの実証実験を福島県本宮市と開始

(※日本老年医学会が2014年に提唱した概念で、「Frailty (虚弱)」の日本語訳。
健康な状態と要介護状態の中間に位置し、身体的機能や認知機能の低下が見られる状態のことを指すが、
適切な治療や予防を行うことで要介護状態に進まずにすむ可能性がある)

＜プロジェクトの概要＞

高齢者がご自身のフレイル状態を知ることで、フレイル予防に対する関心を高め、
介護予防教室や通いの場、サロンに足を運ぶ等フレイル予防に関する取り組みの
きっかけを作ること、更に本宮市のコロナ禍における現状のフレイル度の割合を
把握し、今後のフレイル予防・介護予防事業の計画に役立てることが目的

目次 CONTENTS

- P 1 ▶ 11 1. 事業概要
- P 12 ▶ 22 2. トピックス（2022年4月以降）
- P 23 ▶ 43 3. 業績概況**
-
- P 44 ▶ 46 4. 会社概要

業績（サマリー）

■ 売上収益：約100億円

EC事業の好調な推移や、買収した連結子会社が寄与し、前年度から増収

■ 営業利益：約△4億円（IFRSベース）

一部の連結子会社の減損損失の影響等により、営業損失

なお、Non-GAAPベースでは約1億円の営業利益

■ 当期利益：約△5億円（IFRSベース）

不採算事業の連結子会社の解散・清算する決議により損失

なお、Non-GAAPベースでは約0.4億円程度の利益

3. 業績概況

セグメント別の売上収益・営業利益（IFRS）

[単位：百万円]

	2021年6月期 通期			2022年6月期 通期			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	8,712	413	4.7%	10,015	▲393	▲3.9%	15.0%	▲195.2%
IT/AI/IoT/DX事業	4,146	756	18.2%	4,875	236※	4.8%	17.6%	▲68.8%
カスタマーサポート事業	1,837	▲12	▲0.7%	1,357	▲31	▲2.3%	▲26.1%	▲148.4%
人材・教育事業	1,331	10	0.8%	1,468	61※	4.2%	10.2%	472.4%
EC事業	1,311	162	12.4%	1,654	239	14.5%	26.1%	47.0%
保険事業	-	-	-	452	▲28	▲6.3%	-	-
投資・ インキュベーション事業	84	▲387	▲457.4%	206	▲866	▲419.4%	143.7%	▲123.4%

※IT/AI/IoT/DX事業は252百万円、人材・教育事業は105百万円の減損損失を含みます

3. 業績概況

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]

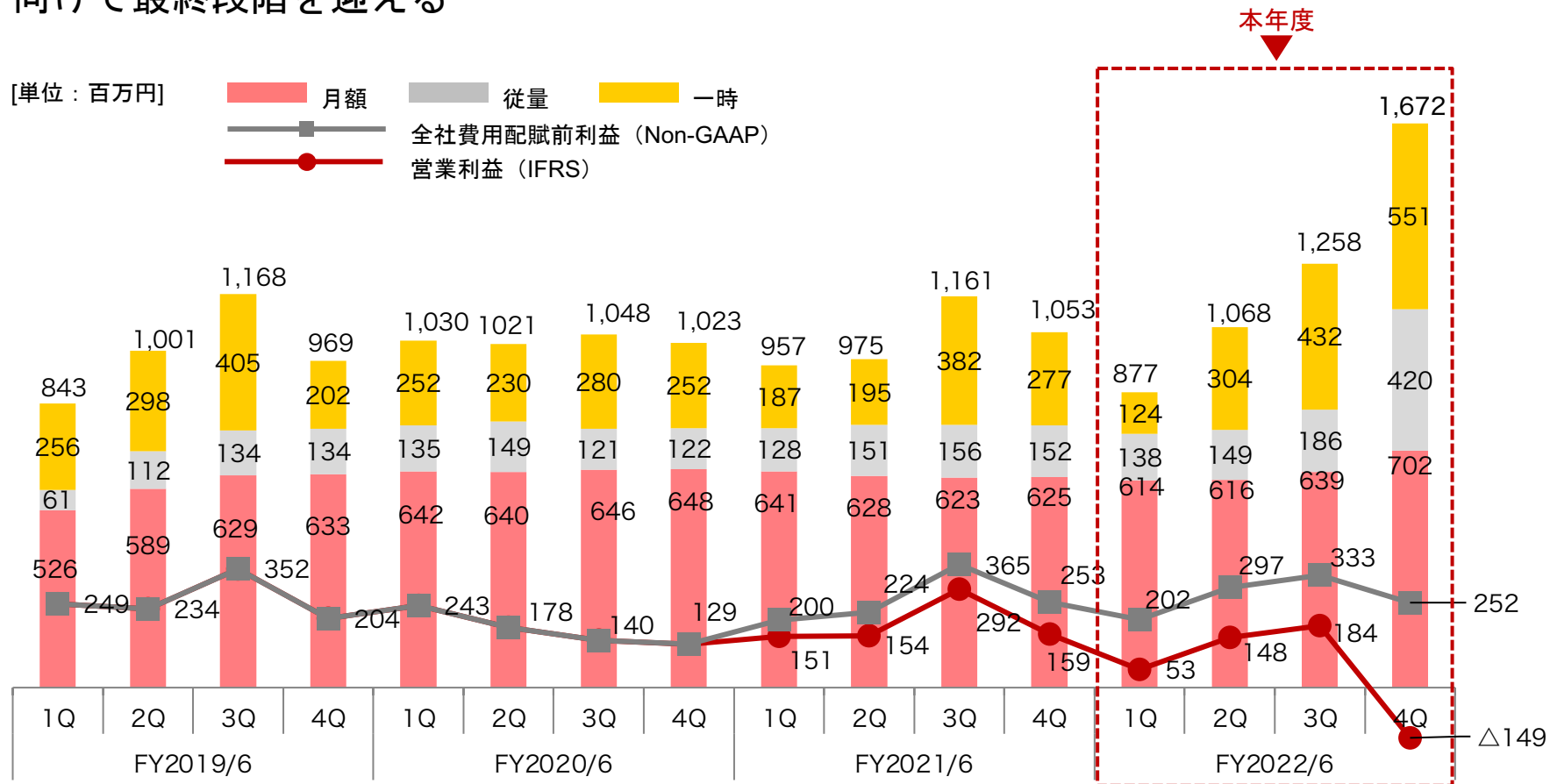
	2021年6月期 通期			2022年6月期 通期			前年同期比	
	売上収益	全社費用 配賦前 営業利益	営業利益率	売上収益	全社費用 配賦前 営業利益	営業利益率	売上収益	営業利益
連結	8,712	471	5.4%	10,015	99	1.0%	15.0%	▲78.9%
(全社費用)	-	▲849	-	-	▲1,084	-	-	-
IT/AI/IoT/DX事業	4,146	1,042	25.1%	4,875	1,084	22.2%	17.6%	4.0%
カスタマーサポート事業	1,837	44	2.4%	1,357	▲28	▲2.1%	▲26.1%	▲162.4%
人材・教育事業	1,331	172	13.0%	1,468	227	15.5%	10.2%	31.6%
EC事業	1,311	200	15.3%	1,654	281	17.0%	26.1%	40.4%
保険事業	-	-	-	452	▲28	▲6.3%	-	-
投資・ インキュベーション事業	84	▲138	▲163.4%	206	▲353	▲171.1%	143.7%	▲155.1%

※連結数値は、Non-GAAPベースになっております

3. 業績概況

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
- 乳牛ゲノム検査結果データ活用アプリ「EGゲノム(仮称)」の開発が佳境、リリースに向けて最終段階を迎える

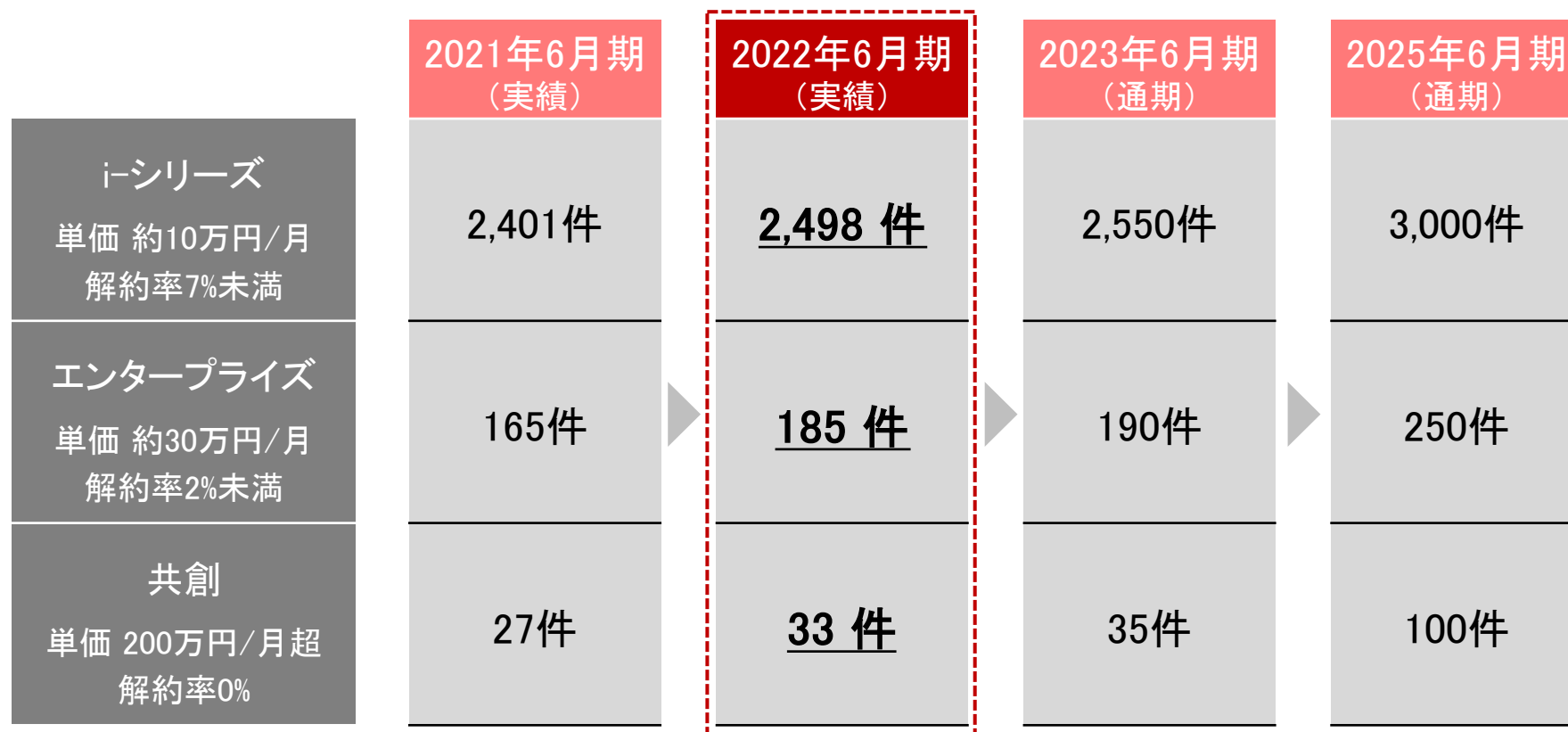


※2021年6月期から全社費用配賦前利益 (Non-GAAP) を算出しています

3. 業績概況

IT/AI/IoT/DX事業（今後の取り組み、KPI）

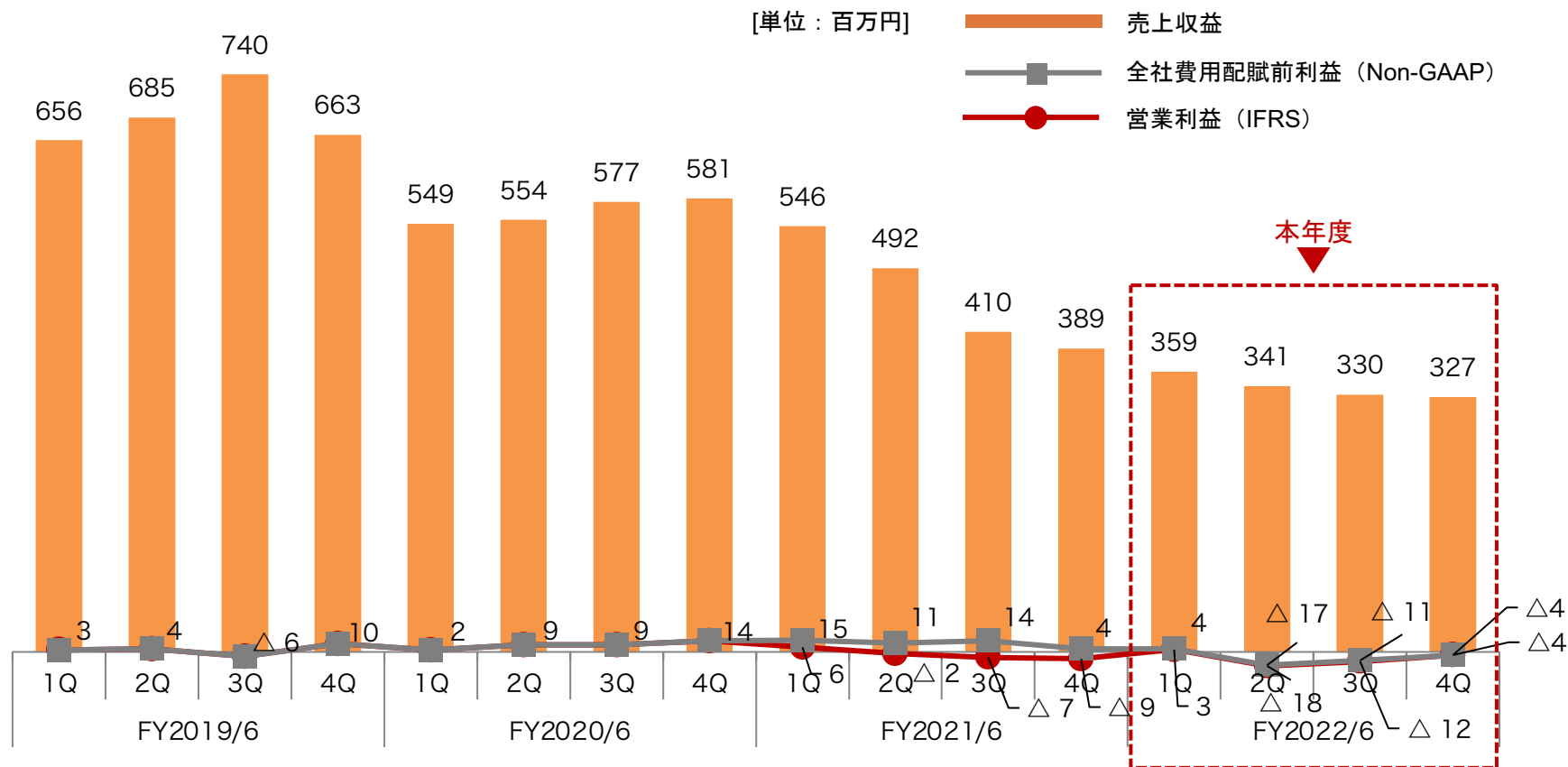
- i-シリーズ、エンタープライズ案件の新規、追加受注は年度替わりでの見直し影響もあり軟調、共創案件は新たな企画も立ち上がり堅調
- 更に社会課題解決型のビジネス、サービスの創出に注力していく



3. 業績概況

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減少傾向に改善の兆しが見える
- 新たに複数のコールセンターの引き合いがあり、2023年6月期より業務開始となる案件の獲得も進んでいる



※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

3. 業績概況

カスタマーサポート事業（今後の取り組み、KPI）

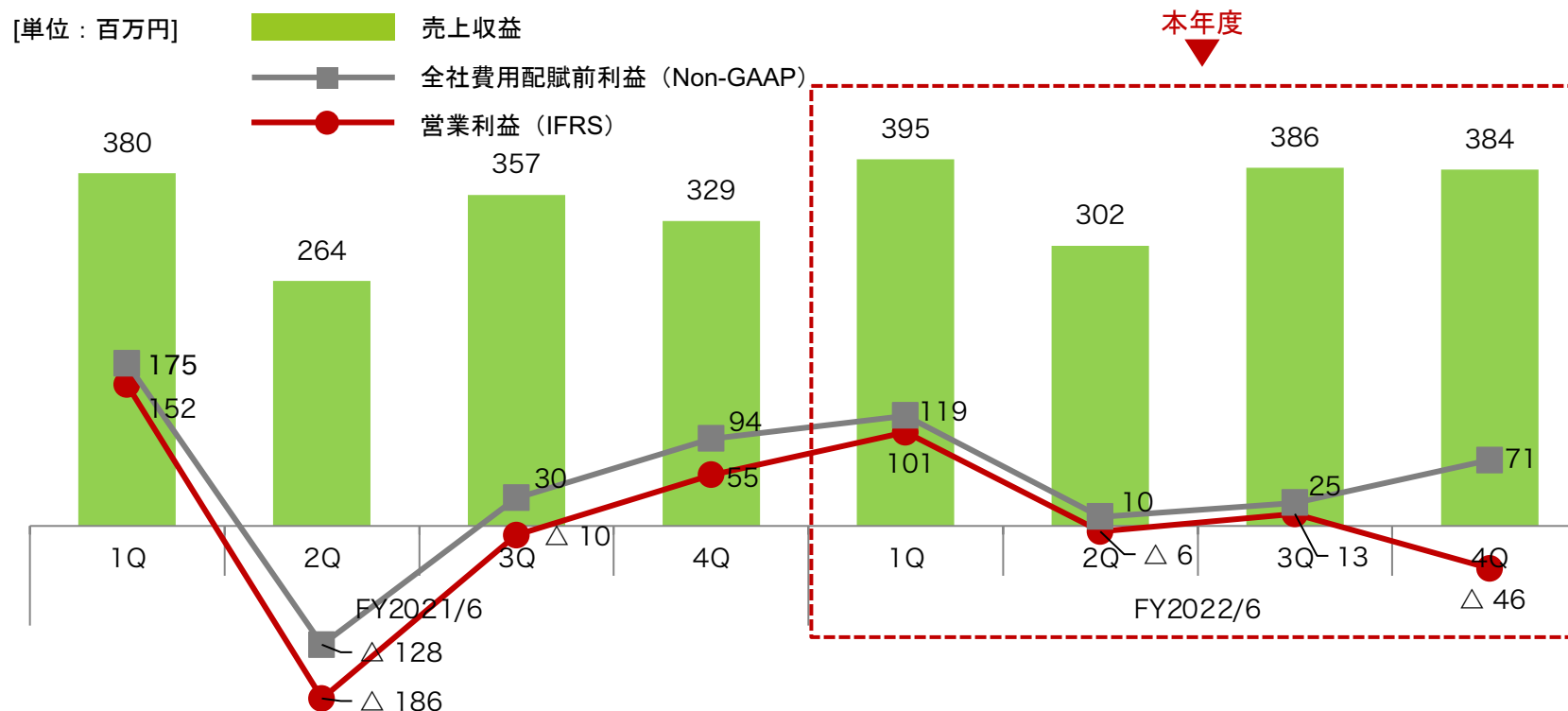
- 在宅でコールセンター業務を行う体制を構築、2022年7月より業務開始
- 既存カスタマサポート業務の内製化（沖縄コールセンターへの移管）を推進
- RPAを活用したBPO業務の提案を行い1案件受託、継続して提案を実施中

	2021年6月期 (実績)	2022年6月期 (実績)	2023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>293 席</u>	250席	100席
内製コールセンター の席数	0席	<u>14 席</u>	60席	500席
カスタマーサポート の獲得契約数	250件	<u>257 件</u>	300件	500件

3. 業績概況

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
- 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、国や自治体と連携したスポーツ行政関連事業の検討を推進



※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

3. 業績概況

人材・教育事業（今後の取り組み、KPIの推移 1）

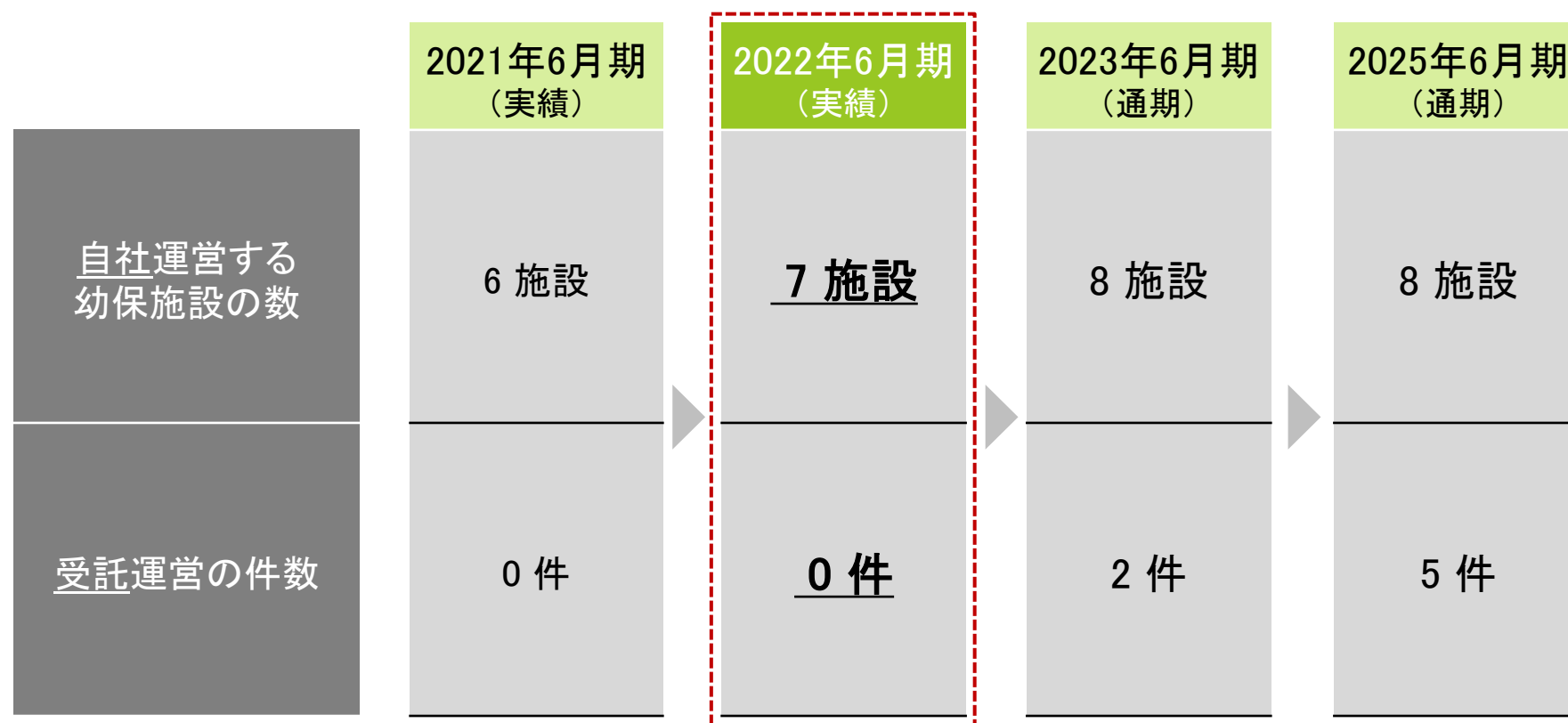
- 採用関連イベントの売上がコロナ禍以前の規模まで戻り、かつ、人材紹介事業も好調に推移したため、過去最高の売上、利益
- 来期のイベント販売も開始しており、販売進捗も好調なため、来期のイベント売上も計画値通りの見込みで推移中
- 来期、中途人材紹介の領域へ新規事業立ち上げを検討中

	2021年6月期 (実績)	2022年6月期 (実績)	2023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>18 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>13.9 千人</u>	16 千人	22 千人
求職者の登録数 (人材紹介)	7 千人	<u>7.7 千人</u>	9 千人	14 千人
採用関連イベント 開催数	72 件	<u>81 件</u>	84 件	110 件

3. 業績概況

人材・教育事業（今後の取り組み、KPIの推移 2）

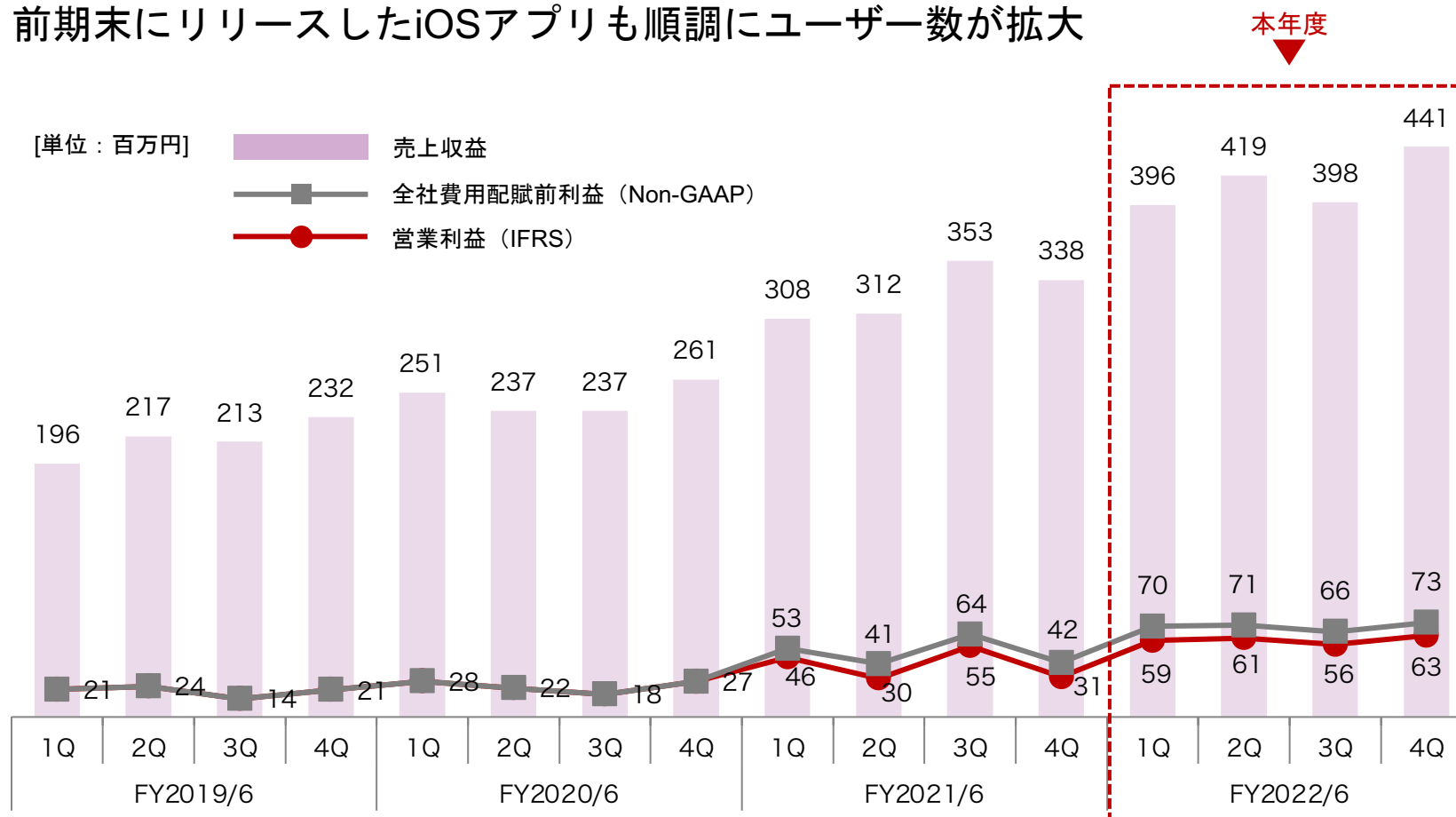
- 品川区においてUniversal Kids新規開園決定（9月予定）
- 海外における事業展開を検討開始（タイ王国）
- オンライン教育コンテンツ開発、英語特化型学童施設の開所に向け準備中



3. 業績概況

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への取り組みが奏功
- 売上、利益が前年を大幅に上回る水準で推移
- 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

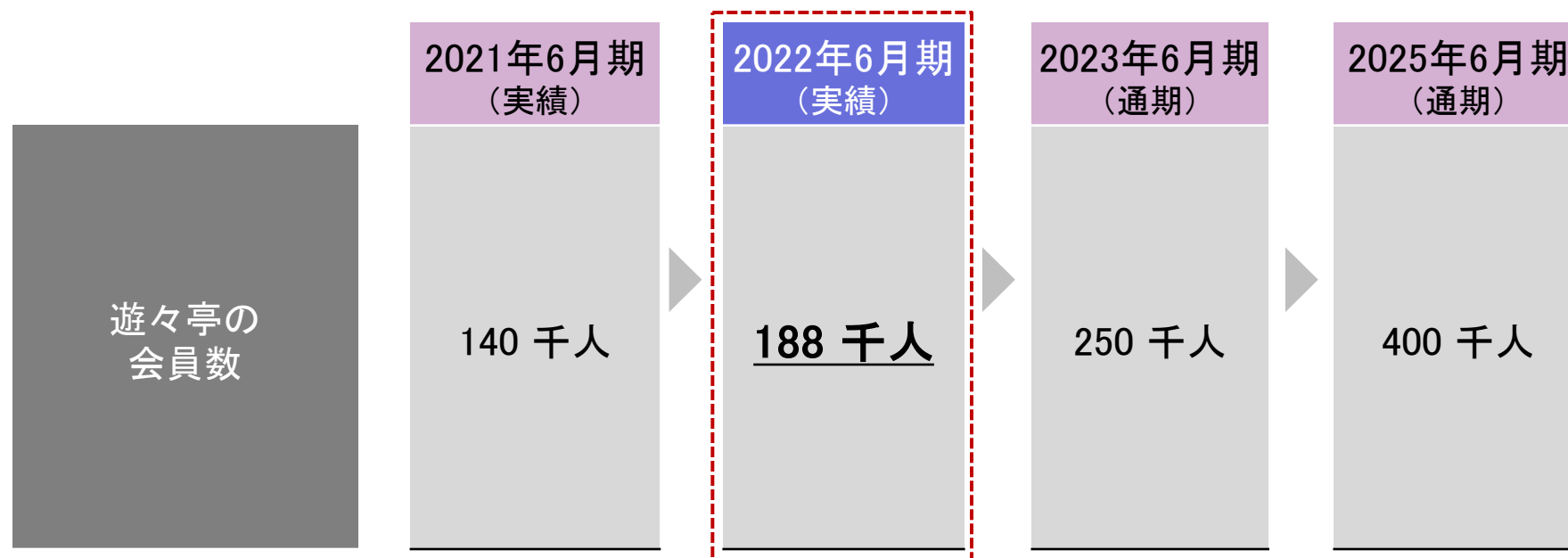


※2021年6月期から全社費用配賦前利益（Non-GAAP）を算出しています

3. 業績概況

EC事業（今後の取り組み、KPI）

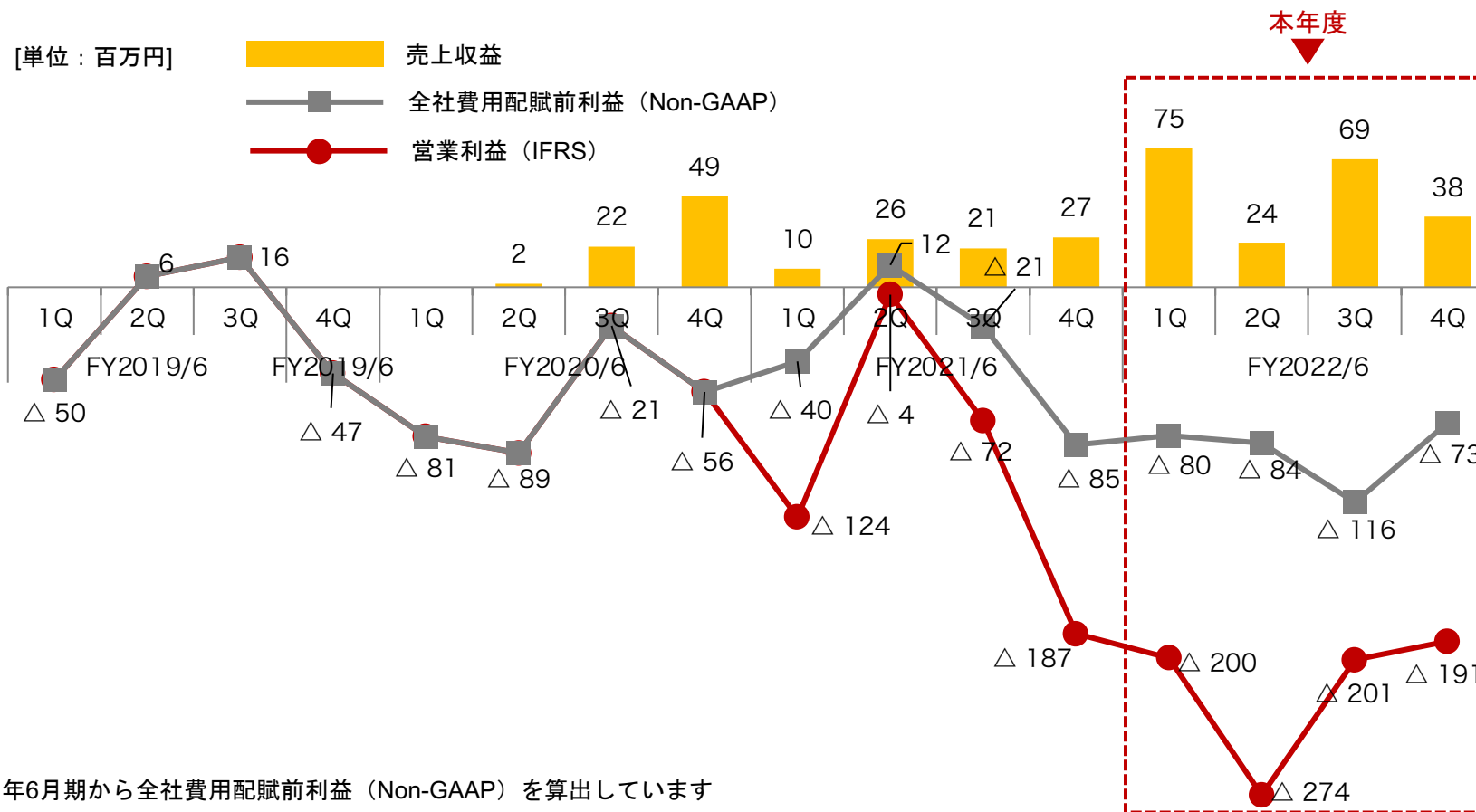
- 強固なセキュリティを完備したパスワードレスログインソリューションを開発中
- SEO等のデジタルマーケティングを強化、これによる会員数の拡大、買取、販売の拡大
- iOSアプリ好調、Androidアプリ開発中
- メインサーバー、クラウドへ移行完了、表示スピード向上、通信処理の最適化
- 買取査定、発送処理の生産性向上を見込む深層学習モデルによる画像認識機能導入に向け、テスト中



3. 業績概況

投資・インキュベーション事業（売上収益・営業利益の推移）

- 成長に向けた次のステージへと展開するための投資が先行
- 「逆プロポ」の各種サービスを通じて、官民共創による社会課題解決型の新規事業を創出
- 小中学生の学びの選択肢拡大に向けた体験型親子ワークショップを開発中

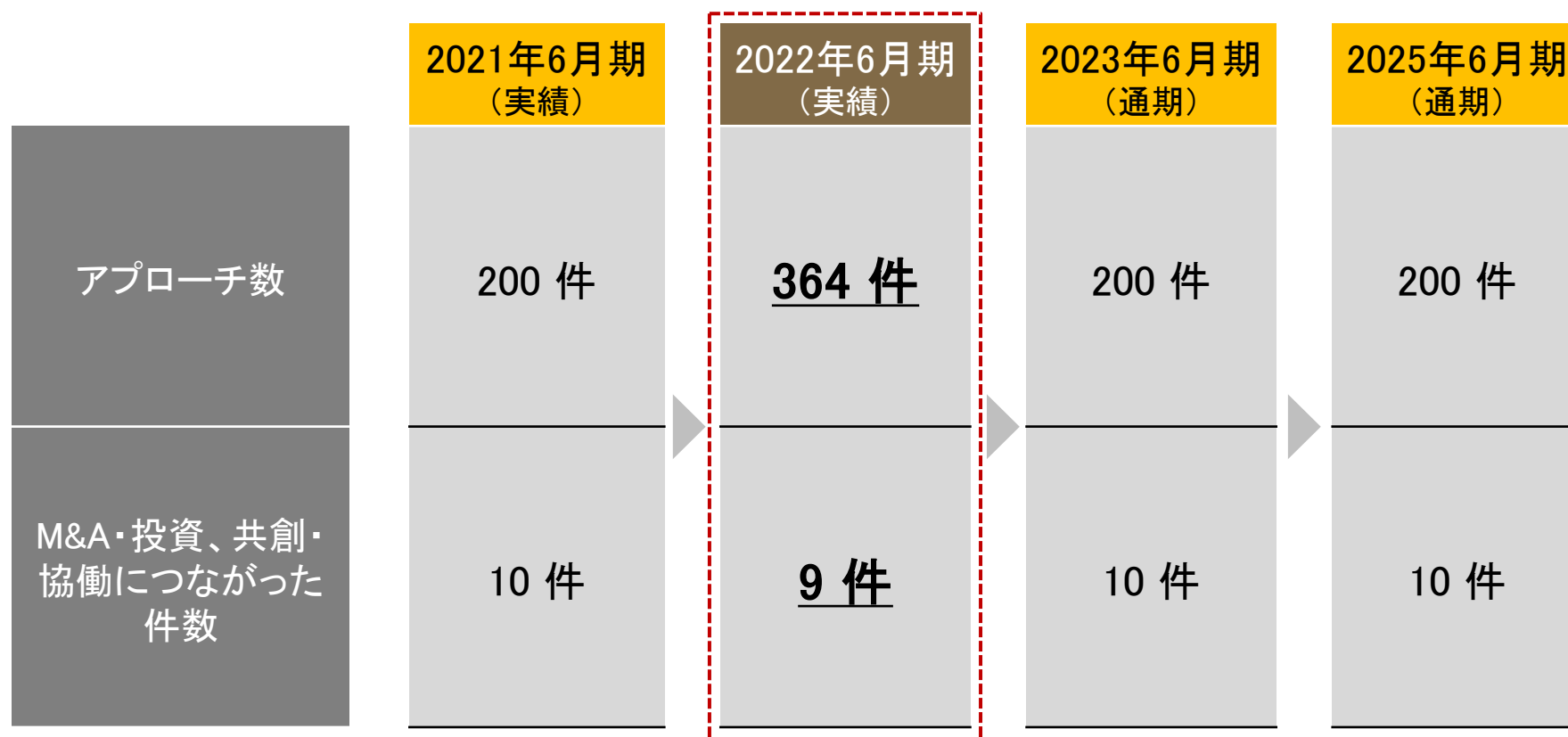


※2021年6月期から全社費用配賦前利益（Non-GAAP）を算出しています

3. 業績概況

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



3. 業績概況

投資・インキュベーション事業（今後の取り組み、KPI 2）

- 逆プロポの各種新サービス（コンシェルジュ、ツアー、learning）を開始
- 経済産業省の「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
- 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 (実績)	2023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>6 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

3. 業績概況

業績予想（連結）

[単位：百万円]

	2022年6月期 (実績)	2023年6月期 (予想)	増減率
売上高	10,015	13,000	29.8%
営業利益	▲ 393	1,000	-
営業利益率	- 3.9%	7.7%	-
税引前利益	▲ 411	970	-
税引前利益率	- 4.1%	7.5%	-
当期利益	▲ 526	680	-

3. 業績概況

業績予想（連結）

[単位：百万円]

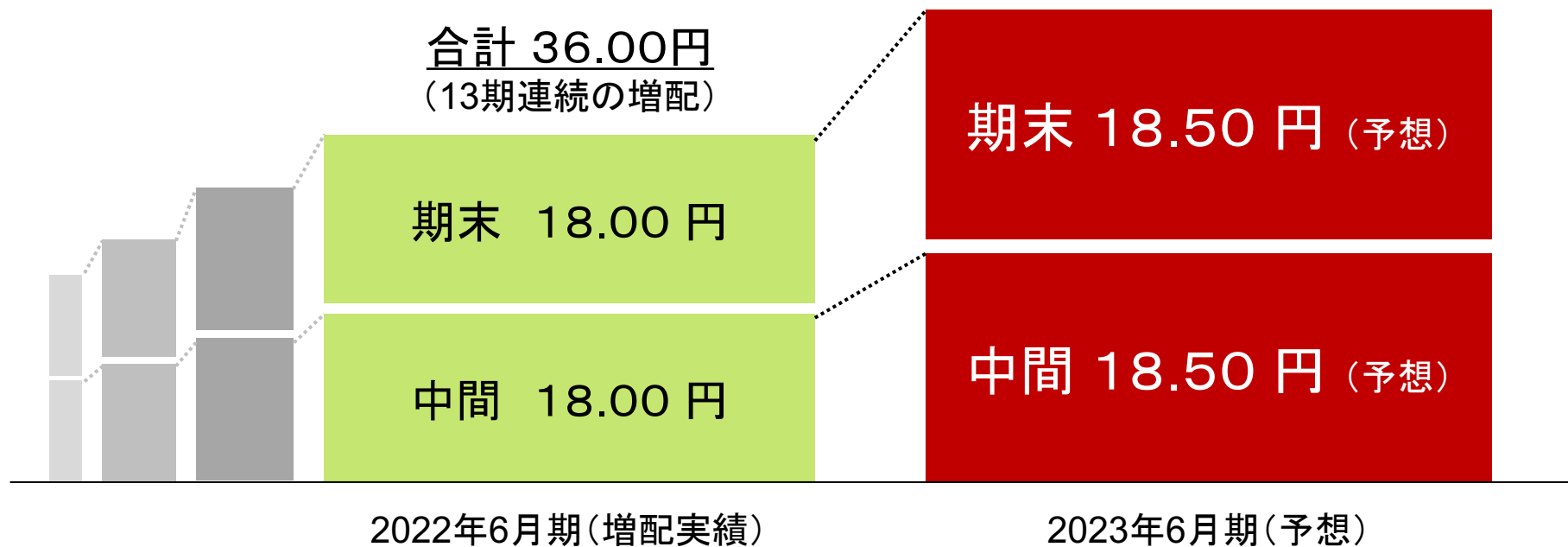
	2022年6月期 (実績)		2023年6月期 (予想)	
	売上収益	営業利益	売上収益	営業利益
IT/AI/IoT/DX事業	4,875	236	6,100	900
カスタマーサポート事業	1,357	▲31	1,450	0
人材・教育事業	1,468	61	1,650	180
EC事業	1,654	239	1,900	270
保険事業	452	▲28	1,350	▲140
投資・ インキュベーション事業	206	▲866	550	▲210

※2024年6月期中に
単月黒字化予定

利益成長に合わせた増配（予想）

- 過去の投資利益の株主還元と、今後の成長を鑑み増配
- 2022年6月期（13期連続の増配）に続き、2023年6月期も増配を目指す

合計 37.00円に増配（予想）



目標達成に向けて

- これまでSaaS/ASPサービスを軸に独自のストックビジネスモデルで成長してきた
- 手段であるIT技術の提供のみならず、応用範囲を拡げ、効果を最大化し、実績を重ねることでIT技術の価値が向上するという循環が今後の成長のために必要となる
- 新たな領域への挑戦にあたり、当社が持つ「3つのケイパビリティ」をベースに、外部のパートナー企業・人材と連携して積極的に推進してきた
- 実際、これまで蒔いた種から、社会的意義がある新規事業が芽生えてきた
- 今後、その芽を育てるにあたり、従前から当社の強みに加え、ヒト・モノ・カネ・情報等必要なリソースを提供、更に最適な組み合わせにより効果の最大化に繋げる
- 事業の優先順位は中長期的な成長に繋がるかという視点から随時見直し、新たな事業領域の拡大と事業領域の選択・集中を繰り返す。場合によっては整理もいとわない
- これにより、中期経営計画で掲げる大きな成長の実現を目指す

中期経営計画 フォローアップの詳細

スカラグループは、DXの対象となる各業界の現状の構造を
再定義することにより本質的な改善と変革を
追求することを目的として事業を進行

その内容についてまとめた「中期経営計画COMMIT5000 フォローアップレポート」を
別途開示しておりますので、詳細は同レポートをご参照ください。

目次 CONTENTS

- P 1 ▶ 11 1. 事業概要
- P 12 ▶ 22 2. トピックス（2022年4月以降）
- P 23 ▶ 43 3. 業績概況
- P 44 ▶ 46 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、保険事業、投資・インキュベーション事業	
従業員	588名（2022年6月末時点 連結）	
平均年齢	35.3歳	
資本金	1,778百万円	
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%）

4. 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	システム開発・システム保守・ネットワーク構築
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
	・株式会社ブロンコス20	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
保健事業	・日本ペット少額短期保険株式会社 New	少額短期保険業
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。