

# 2022年6月期 通期 決算説明資料

25ページ、36ページの説明文に一部誤りがございましたので、下記の通りお知らせいたします。

## 1. 訂正の理由

不採算事業からの撤退に伴う非継続事業としての減損計上は、営業利益ではなく当期利益以下に影響するものであったため、当該説明箇所について訂正いたします。

## 2. 訂正の内容

- ・25ページ「セグメント別の売上収益・営業利益（IFRS）」スライド
  - ・36ページ「投資・インキュベーション事業（売上収益・営業利益の推移）」スライド
- 下記説明文を削除いたしました。

投資・インキュベーション事業での損失計上  
不採算事業からの撤退に伴う減損計上（㈱スカラワークスによる 海外人材雇用支援）



世界に求められる理想的な企業へ。



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

株式会社スカラ  
2022年6月期 通期 決算説明資料  
2022/8/15

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 1 ▶ 11	<b>1. 事業概要</b>
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

## ■ 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進めております。  
社会に対しては「社会全体を豊かにする」こと、個人に対しては「個人の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、さまざま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
- 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

## ■ 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。

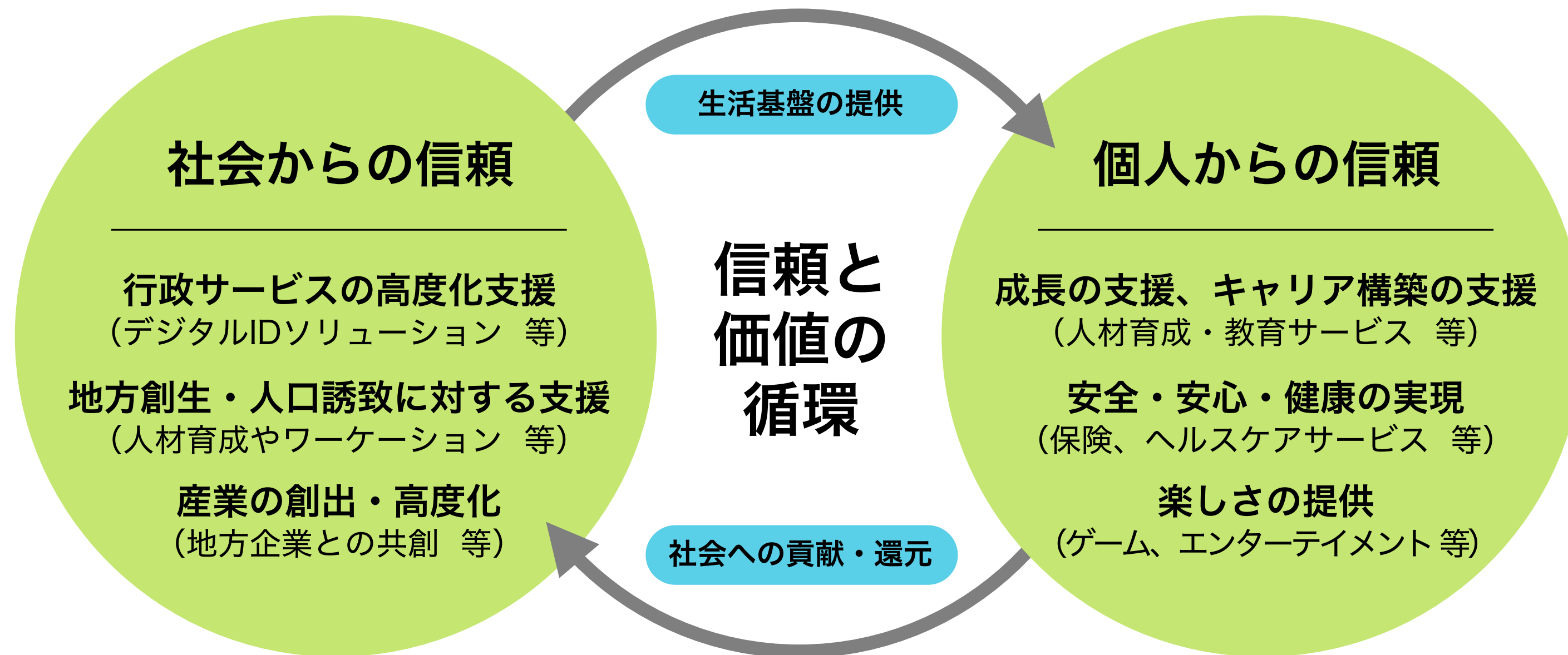
DXによる課題解決においては、デジタルソリューションを開発・提供するIT/AI/IoT/DX事業が事業ポートフォリオの軸となります。更にデジタルソリューションを現場に応用・展開していくため、特定の事業領域に進出しております。具体的にはカスタマーサポート事業、人材・教育事業、EC事業、保険事業を有しております。

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他、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。

# 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



### ■ 信頼の蓄積による競争優位性の創出

安心・安全・成長・楽しさに関するサービス提供を通じた生活基盤の提供と、官民共創・地方創生に関するサービス提供を通じた社会への貢献・還元により、個人からの信頼と社会からの信頼を蓄積する循環を形成し、スカラグループの競争優位性を確固としたものにしていきます。

# 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

## ■ 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。



# 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

## ■ 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。

# 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)broncos20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

## ■ 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。

# 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 概要

### ● オーガニックとインオーガニックによる成長

中期経営計画COMMIT 5000達成を実現するため、オーガニック成長とインオーガニック成長の双方を追求してまいります。

オーガニック成長として、既存事業の拡張・深耕してまいります。これにより、中期的に安定的な収益基盤を構築します。

しかしながら、経営環境は大変めまぐるしく変化するため、既存事業にのみ長期的に依存し続けることはリスクが伴います。そのため、オーガニック成長を追求すると同時に、超長期的な観点から新たな収益源を創出することが不可欠です。その施策として、環境の変化に対して柔軟な考えおよび高い機動性をもって、M&A等の投資や新規事業の開発に力を入れております。

このようにオーガニック成長とインオーガニック成長、これらを両輪として中期経営計画COMMIT 5000達成を目指します。

# 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

## ■ 中期経営計画 COMMIT5000 進捗

- これまで(2021年6月期まで)  
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/DX事業を地道に拡大成長させ、併せて効果的・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(2022年6月期)  
事業展開、事業開発、投資・M&Aの成果として、新たな芽が出始めているところです。  
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。

# 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)

## ■ プライム市場への上場維持

2022年4月4日よりプライム市場へ移行しております。  
当社による試算では、プライム市場の上場維持基準を満たす見込み  
となっております。

## 目次 CONTENTS

P 1 ▶ 11	1. 事業概要
<b>P 12 ▶ 22</b>	<b>2. トピックス (2022年4月以降)</b>
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）

### ■ 株主還元：自己株式の取得

資本効率の向上、および経営環境に応じた柔軟な資本政策遂行を目的とし取得しております。

## 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

### ■ 新サービス「逆プロポ・Learning」を開始

「逆プロポ・Learning」とは、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ためのコツやノウハウを学ぶ、企業向け研修プログラムです。また、「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」の習得を目指すサービスです。



## 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

### ■ 新サービス「逆プロポ・ツアー」を開始

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きます。

また、企画段階から自治体と共創することで、その後の実証実験までスピーディかつスムーズに行うことを目指します。

「官」と「民」、双方の考え方や物事の進め方を理解する(株)ソーシャル・エックスの「ソーシャル人材」が、円滑なコミュニケーションをサポートします。

## 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

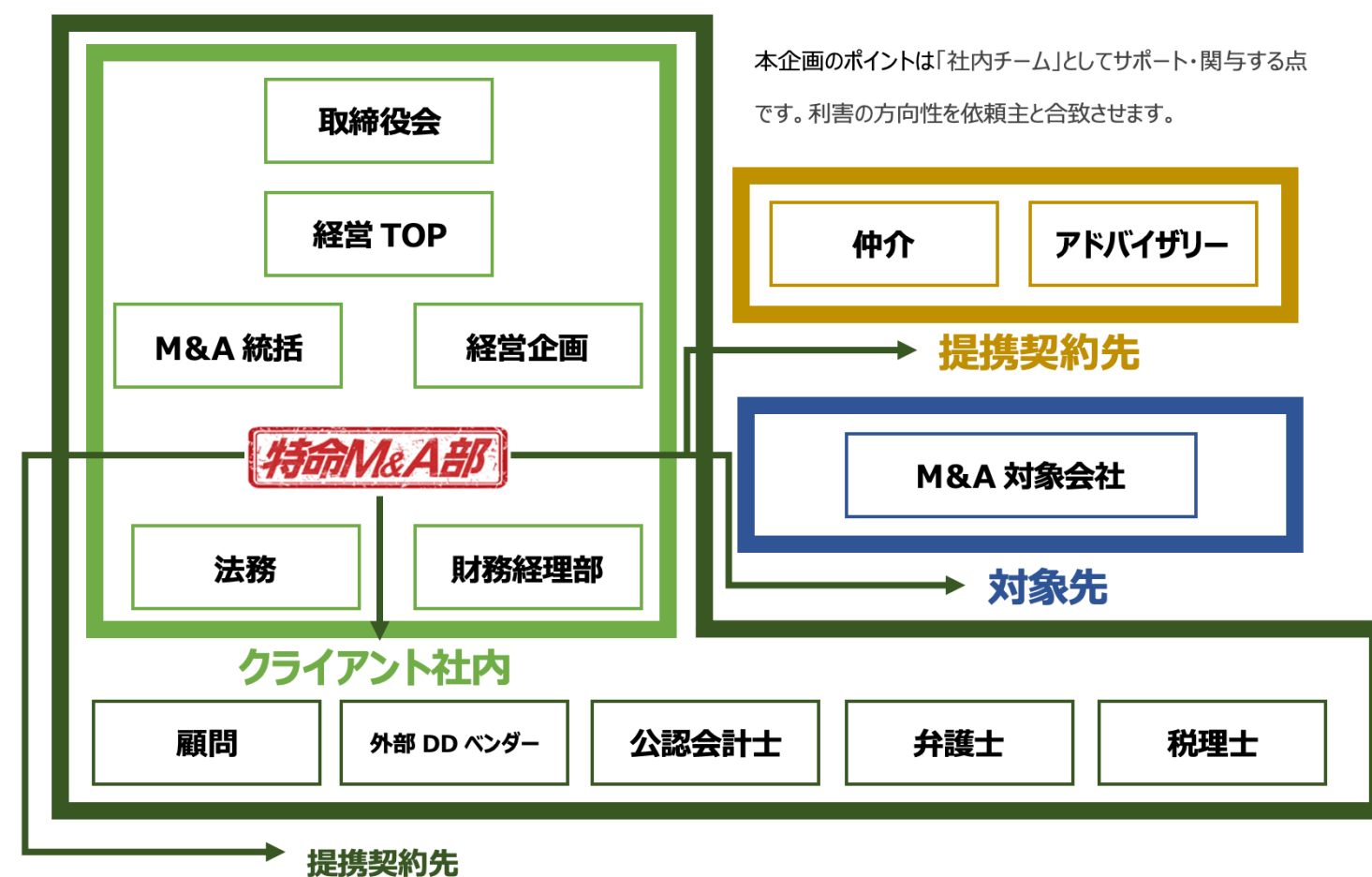
### ■ 「共創型M&Aアドバイザー」を開始

当社がこれまで培ったAI/DX事業の経験、当社が当事者として蓄積させてきたM&A、投資の経験を活かしたものです。  
また、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、時には共創パートナー企業の立場でM&Aを進めてまいります。

## 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



■ 実務支援型M&A推進サービス「特命M&A部」を開始

M&A業界の活性化およびパートナー企業様の更なる価値創造のために、当社のこれまでの一連の実績を活かし発展させた、実務支援型M&A推進サービス「特命M&A部」を開始することといたしました。

## 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

### ■ 「逆プロポ」によるJリーグクラブと自治体の共創

大分トリニータが持つ強みやノウハウを活用して、新たな社会価値を共創するため、自治体の皆様とディスカッションを行い、実際に自治体が抱えるさまざまな課題の解決に向けて、新たな取り組みを実施していきます。

## 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、滋賀県代表に選出

(株)ソーシャル・エックスが滋賀県日野町と開発した「ワクチン接種予約WEBシステム」が、内閣官房主催の、地方自治体を対象とした「夏のDigi田甲子園」において、滋賀県代表に選出されました。

[https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/digital\\_denen/chiiki/shiga.html](https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/digital_denen/chiiki/shiga.html)

## 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

### ■ 夏のDigi田甲子園、愛媛県代表に選出

愛媛県伊方町と当社で進行中のプロジェクトが内閣官房主催の、地方自治体を対象とした「夏のDigi田甲子園」において、愛媛県代表に選出されました。

[https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/digital\\_denen/chiiki/ehime.html](https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/digital_denen/chiiki/ehime.html)

## 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、よりお客様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

- (株)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」をリリース

不動産売買の電子契約において、マイナンバーカードと連携したデジタルIDアプリ(xID)を使用し、個人認証を完了させる仕組みは業界初となります。

## コロナ禍のフレイル対策ASTER II 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「ASTER II」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

### ■ コロナ禍のフレイル対策ASTER II 啓発版の実証実験を福島県 本宮市とスタート

自治体向けに提供しているフレイル早期発見システム「ASTER II」  
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いたしました。

地域住民のフレイル状態を数値で把握することで、厚生労働省が  
保健事業と介護予防の一体的実施でも訴えていることから分かる  
ように「フレイルの予防と対策」は、高齢者の健康寿命延伸と介護  
予防において重要な焦点となっています。

高齢者一人一人のフレイル状態と、地域全体でのフレイル傾向を  
理解した上で、適切なアプローチをする必要があります。

まずはASTER II 啓発版で、地域住民のフレイル状態を数値化して、  
自治体、地域ごとの状態を把握することを提案しております。

フレイル早期発見システムはその他数十の自治体への提供に向けて、  
検討が進んでおります。



## 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)
<b>P 23 ▶ 43</b>	<b>3. 業績概況</b>
P 44 ▶ 46	4. 会社概要

---

3. 業績概況

## 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
<b>連結</b>	<b>8,712</b>	<b>413</b>	<b>4.7%</b>	<b>10,015</b>	<b>▲393</b>	<b>▲3.9%</b>	<b>15.0%</b>	<b>▲195.2%</b>
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

■ 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月期通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：100億1,500万円 (前年同期比 +15.0%)
  - ・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：-3億9,300万円 (前年同期比 -195.2%)
  - ・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、カスタマー事業での減益
  - ・IT/AI/IoT/DX事業での損失計上  
コールセンターニーズの減少に伴う計画見直しによる減損計上 (株コネクトエージェンシーによるワンストップIP電話サービス)
  - ・人材・教育事業での損失計上  
成長鈍化に伴う計画見直しによる減損計上 (株フォーハンズによる幼保育園の運営)
  - ・投資・インキュベーション事業での損失計上
  - ・成長に向けての開発や人件費等の先行費用の増加、SCSV1号投資事業有限責任組合における投資先上場企業の株価の低下等

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
<b>連結</b>	<b>8,712</b>	<b>471</b>	<b>5.4%</b>	<b>10,015</b>	<b>99</b>	<b>1.0%</b>	<b>15.0%</b>	<b>▲78.9%</b>
(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

■ 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)

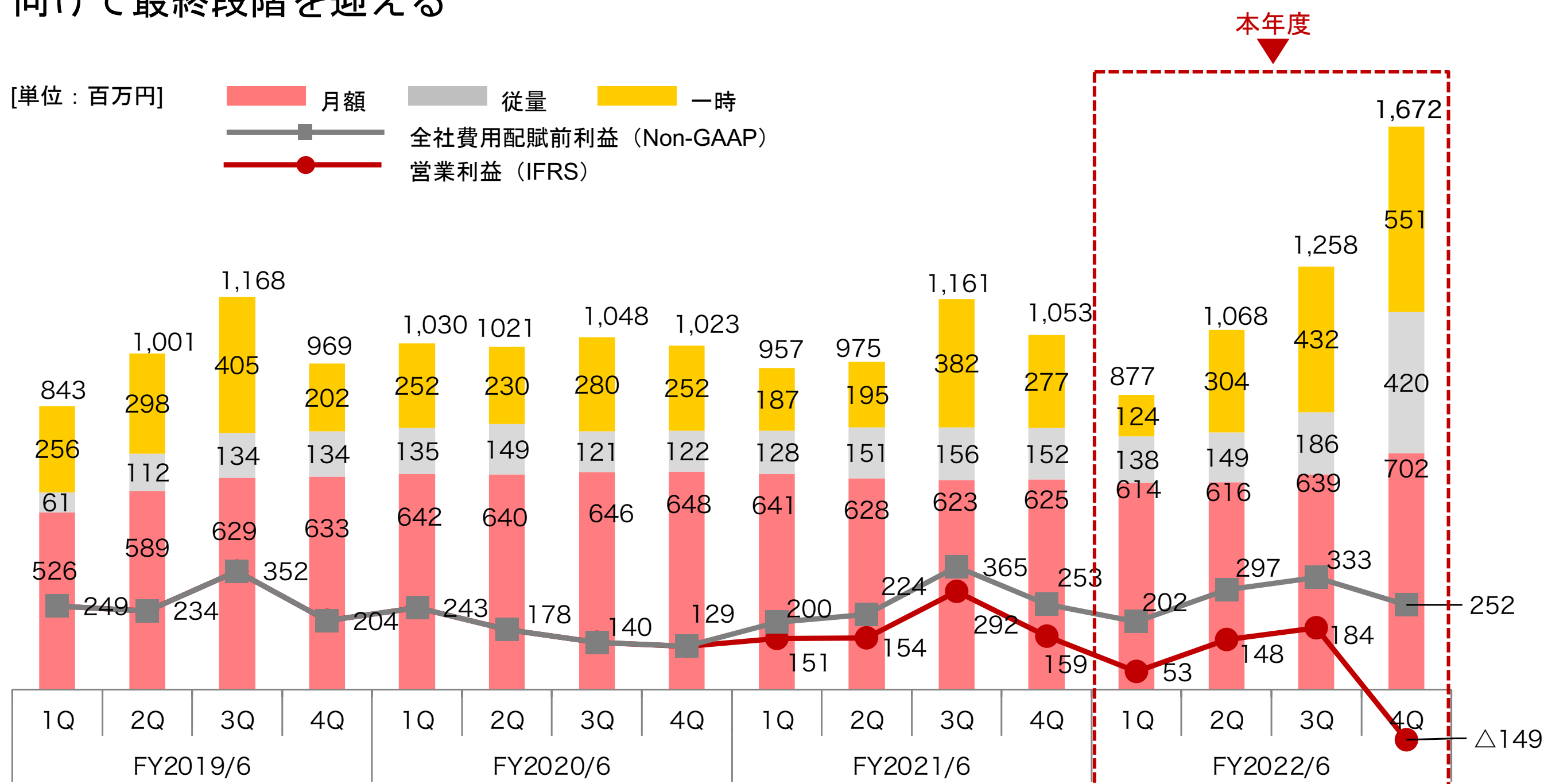
2022年6月期通期における当社の連結ベースの決算概要は以下の通りです。

- 売上収益：100億1,500万円(前年同期比 +15.0%)
  - ・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)：9,900万円(前年同期比 -78.9%)
  - ・カスタマーサポート事業での減益
  - ・投資・インキュベーション事業での損失拡大  
(成長に向けての開発や人件費等の先行費用の増加、SCSV1号投資事業有限責任組合における投資先上場企業の株価の低下等)

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

■ 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。

製薬会社、損害保険会社との共創プロジェクトとして「スマートヘルスケアプラットフォーム」の構築を目的とした協業を開始し、その第一歩として企業の健康経営をサポートするヘルスケアサービスの開発が進行しております。  
株式会社エッグの子会社化：ふるさと納税業務システムの開発・提供、BPO業務の受託が堅調となっております。

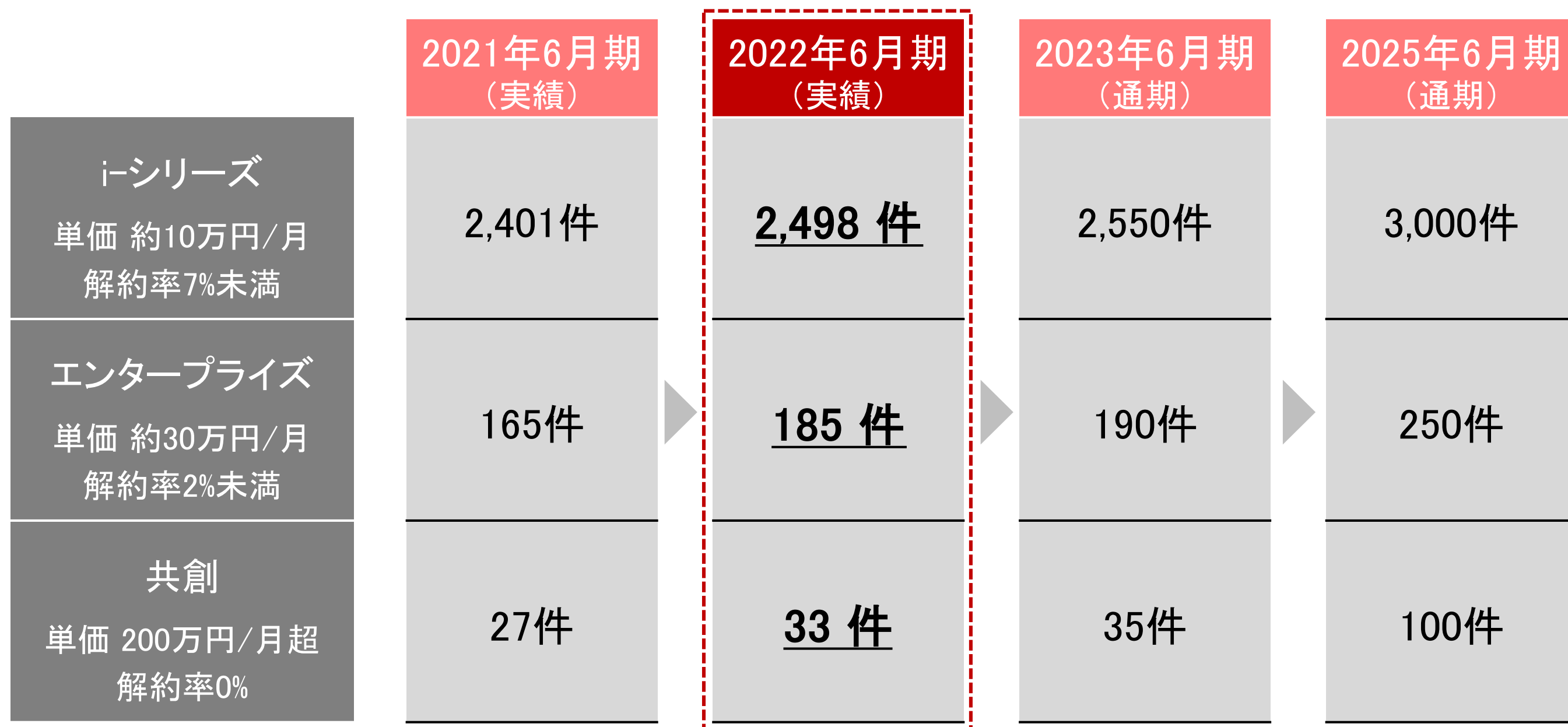
IFRSベースで減損計上

コールセンターニーズの減少に伴う計画見直しによる減損計上 (株)コネクタージェンシーによるワンストップIP電話サービス)

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



■ 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。

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)

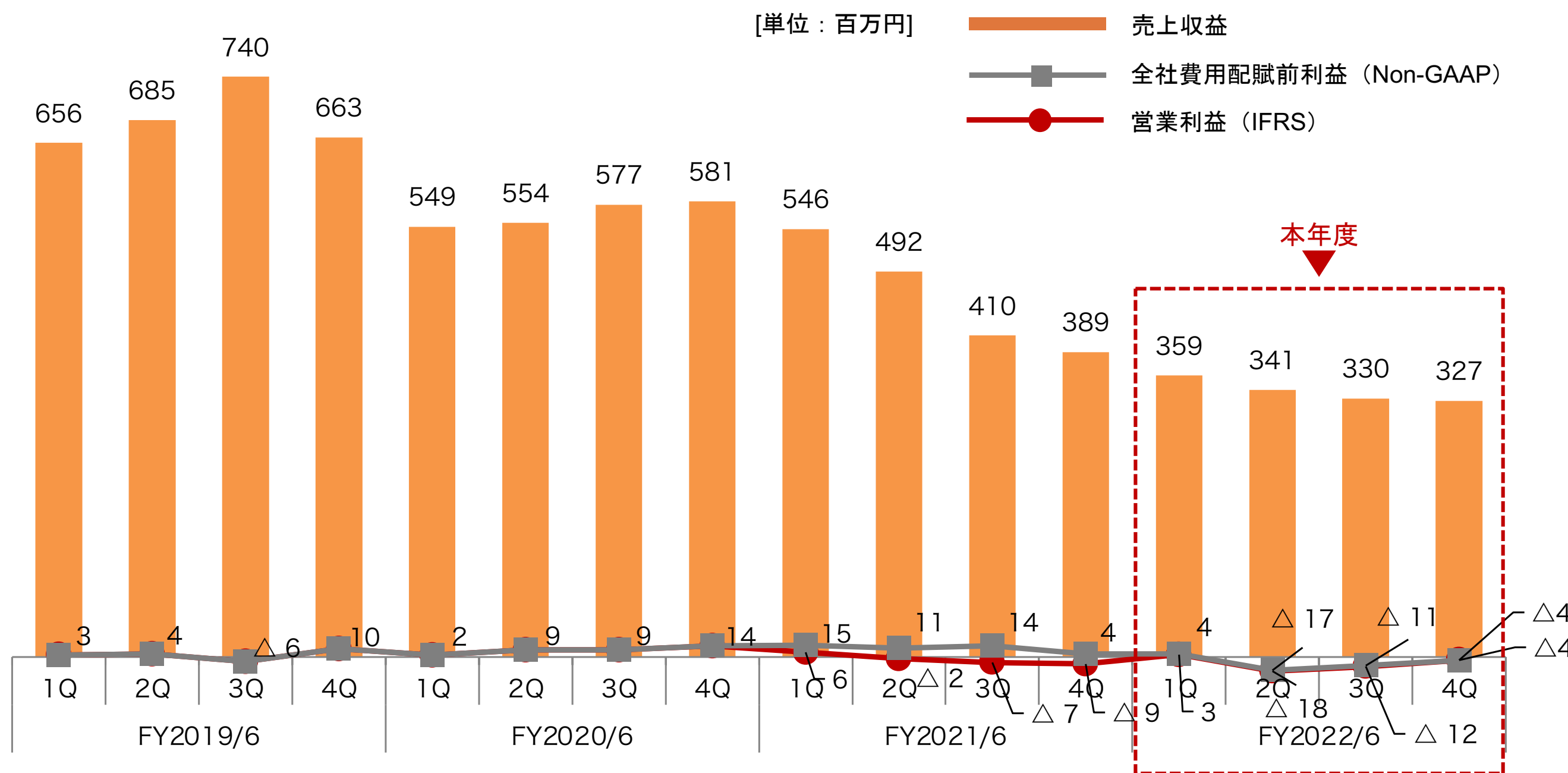
- コールセンターニーズの減少傾向に改善の兆しが見える
- 新たに複数のコールセンターの引き合いがあり、2023年6月期より業務開始となる案件の獲得も進んでいる

■ 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

コロナ禍で継続していたコールセンターニーズの減少傾向も改善が見られ、新たに複数のコールセンター案件の引き合いがあり、翌期より業務スタートとなる案件の獲得が進捗しております。引き続き、新規案件の開拓に努めるとともに、運営する沖縄コールセンターへの案件の移管によるコスト改善や、RPAを活用した各種BPO業務の効率化等により、利益率の改善に取り組んでまいります。



※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

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

■ カスタマーサポート事業（今後の取り組み）

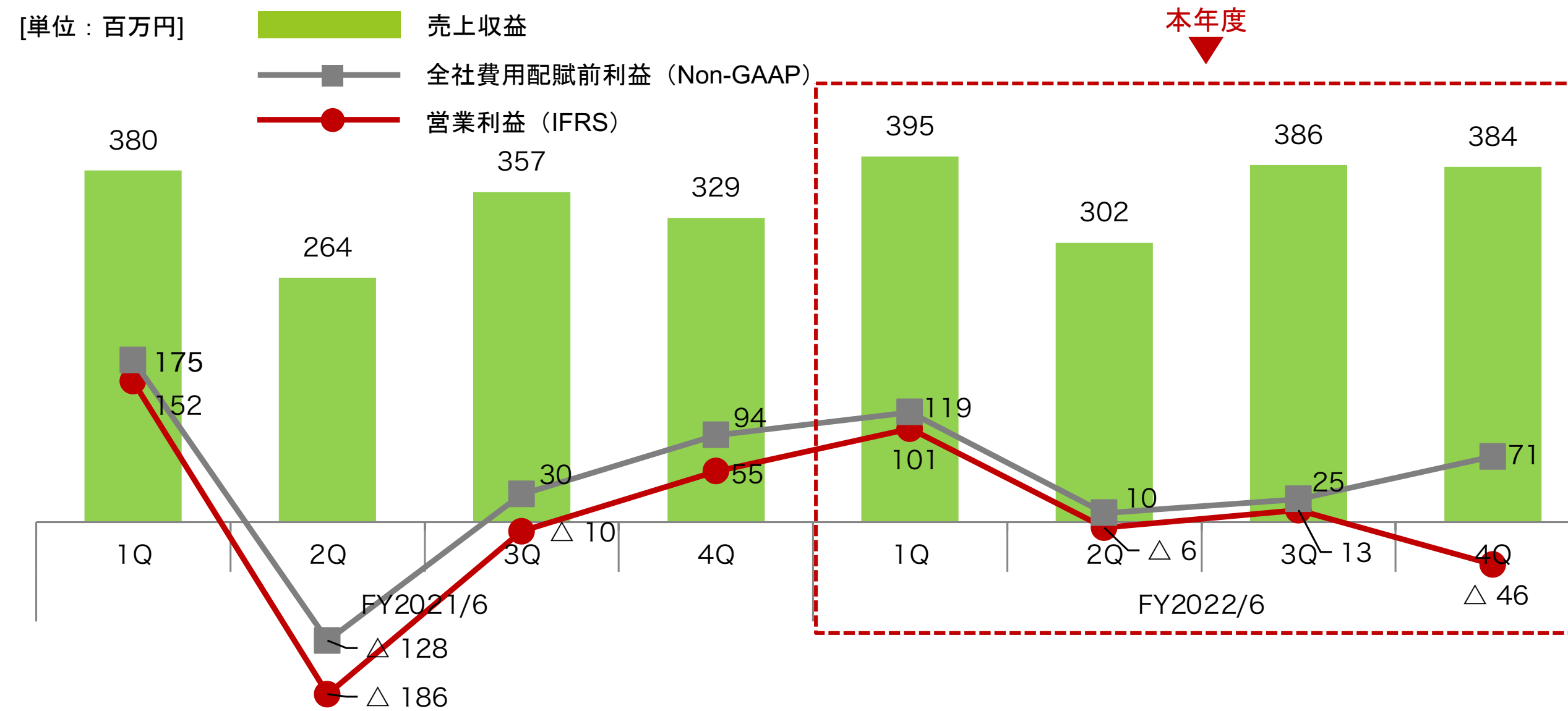
- ・ 在宅でコールセンター業務（アウトバウンド）を行う体制を構築し、2022年7月より業務を開始しております。
- ・ 光通信グループから受託している業務の沖縄コールセンターへの移管を推進しております。
- ・ RPAシステム（ロボオペレーター）を導入。RPAを活用した既存業務の内製化を推進しております。
- ・ 案件の引き合いが増加し、第4四半期開始の受注が内定しました。



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

■ 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。

IFRSベースで減損計上

成長鈍化に伴う計画見直しによる減損計上(株)フォーハンズによるこども教育事業)

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

■ 人材・教育事業(今後の取り組み 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、利益となりました。

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。

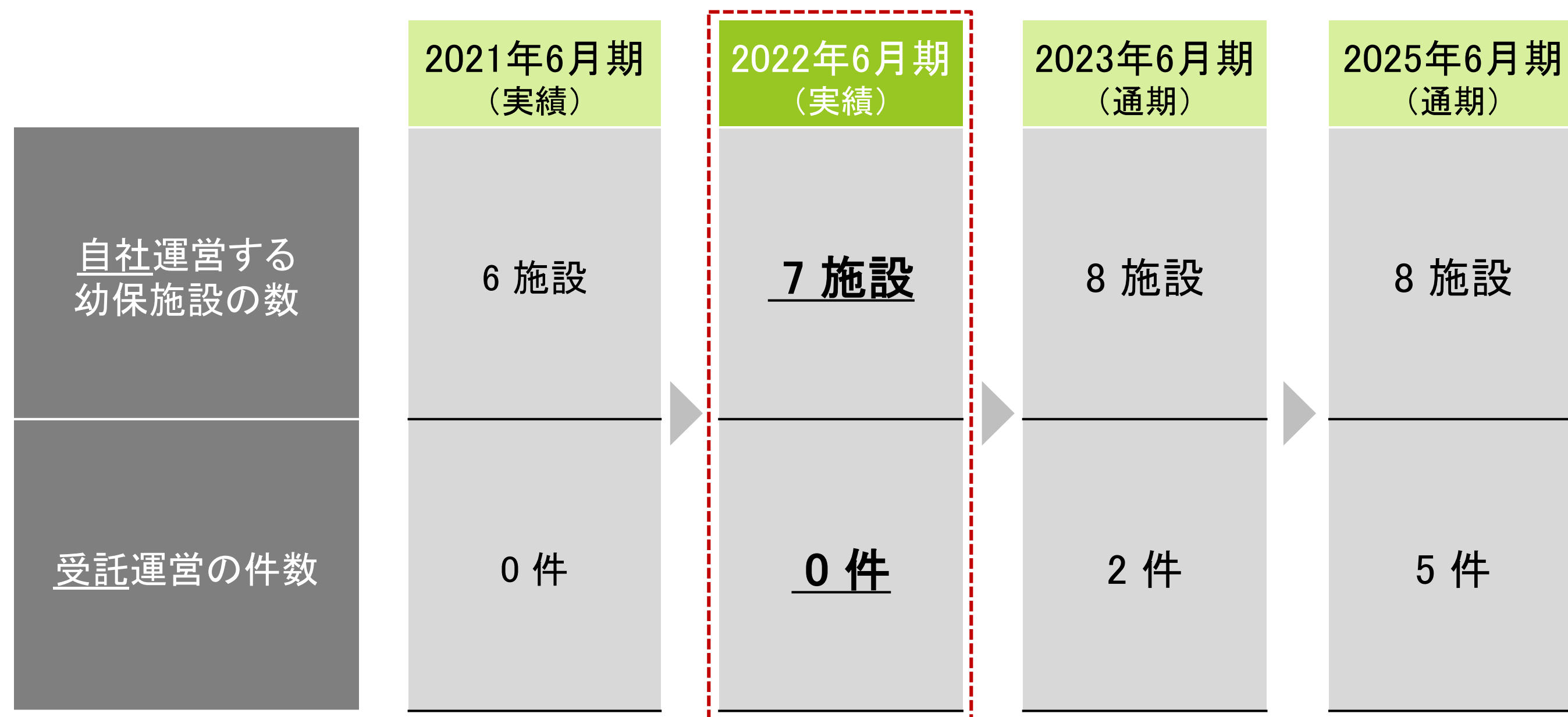
これにより、現在、来期のイベント販売も順調に推移しており、現状では来期のイベント売上も計画値通りの着地見込みとなっています。

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。

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



■ 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。

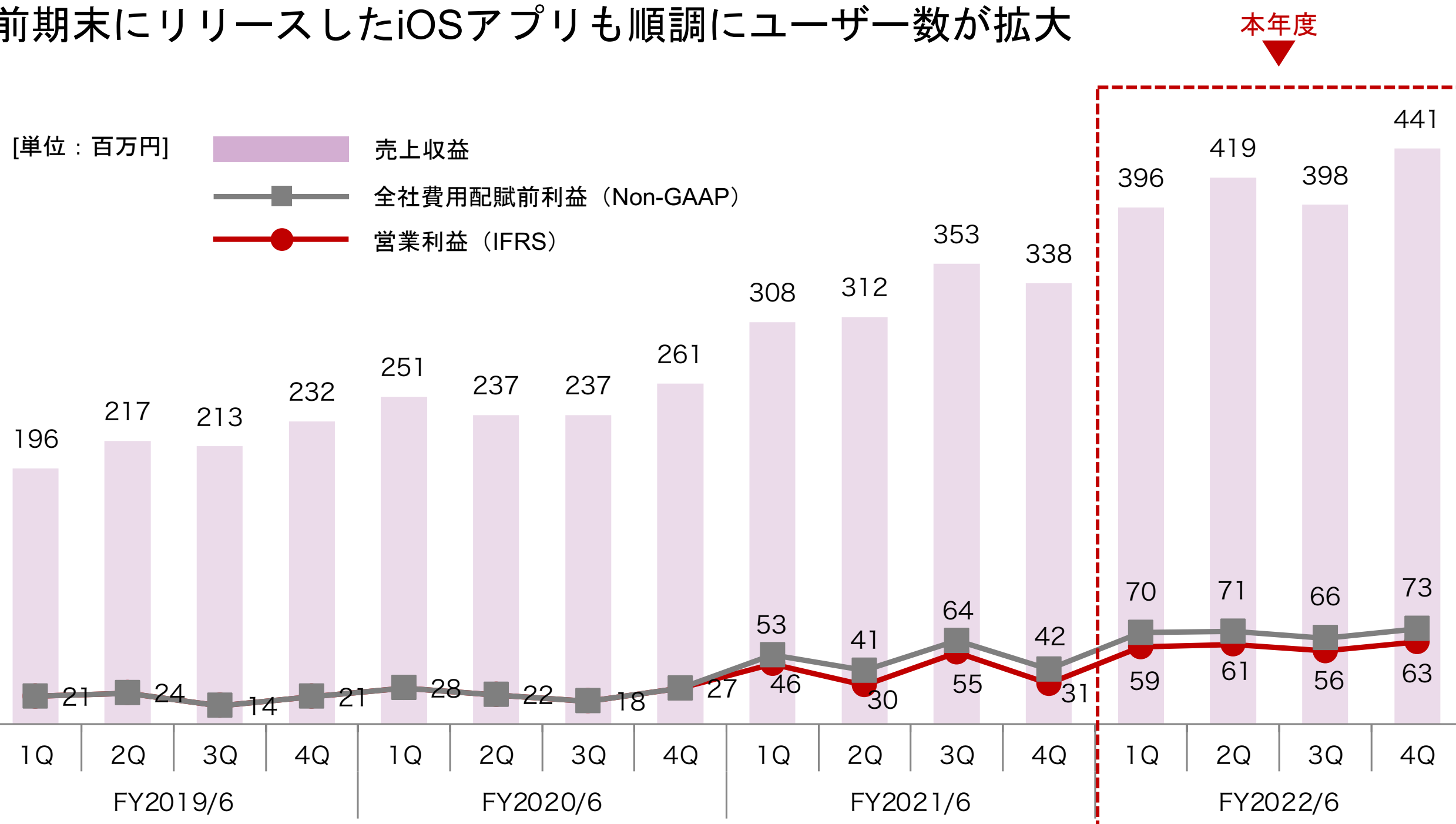
これにより、自社運営の施設に縛られない、収益源の拡張性を追求しております。

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、FC展開等を積極的に行ってまいります。

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

■ 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売買取ニーズが継続する中、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、売上総利益、営業利益が前年を大幅に上回る水準で推移しております。

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、続けてAndroidアプリも開発中です。

加えて快適な購買体験、買取体験を追求するために、Webサイトの表示スピード、処理スピードを格段に速めることのできるパブリッククラウドサーバーへの切替が完了いたしました。

また、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です。

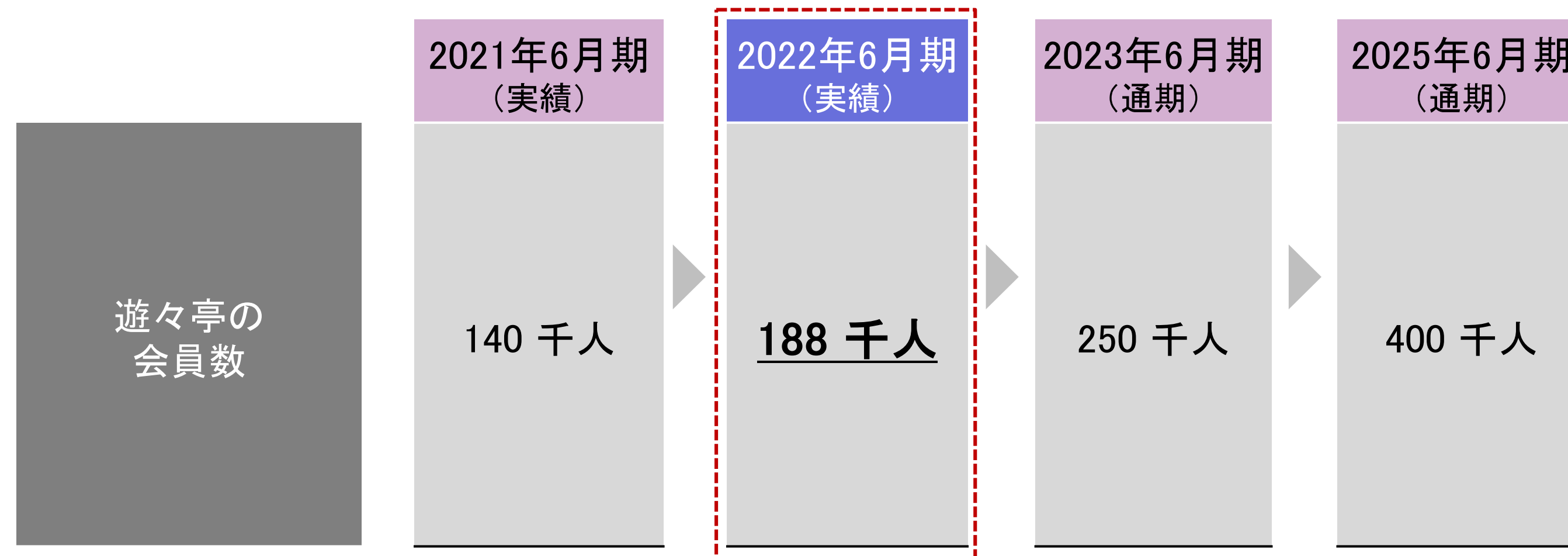
当該ソリューションを導入することでパスワード失念等によるパスワード再発行が大幅に減少することとなりUI/UXが向上します。

今後も最新のテクノロジーの導入検討を積極的に推進し、快適なUI/UXの追求を継続してまいります。

### 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



### ■ EC事業（今後の取り組み）

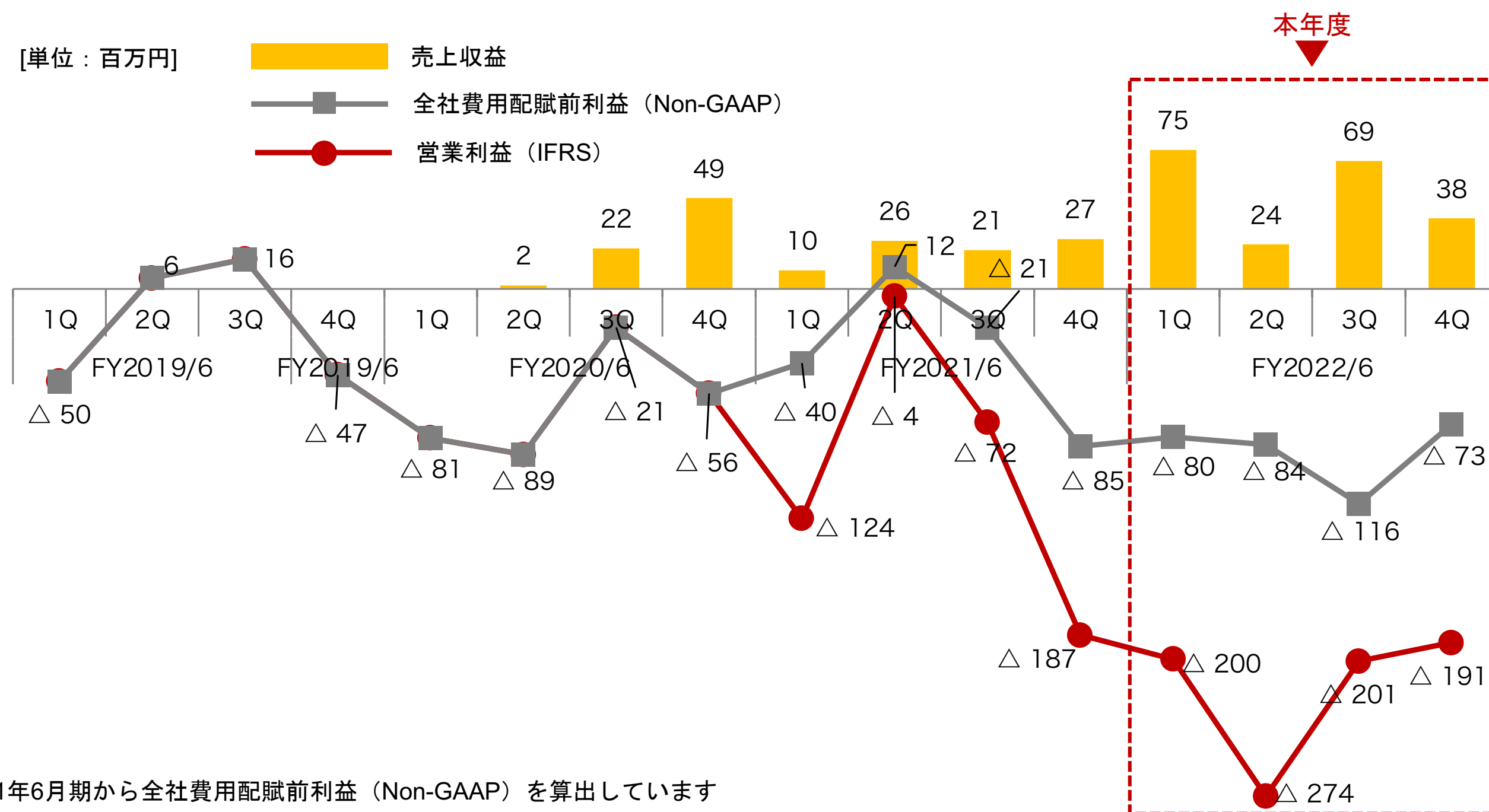
EC事業の更なる成長に向けて取り組んでまいります。

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。

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

■ 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」の更なる展開のために複数の新サービスを開始しております。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しております。

(株)スカラパートナーズでは、ワークショップ施設紹介サイトKomforta Workationの運営を通じ、アフターコロナ時代に適した「場所にとられない新しい働き方」の提案や、大学機関との連携によるフレックスプレイス研究会の立ち上げおよびワークショップ実施効果の検証、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の開発等に取り組んでおります。

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は、投資先に対して、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。

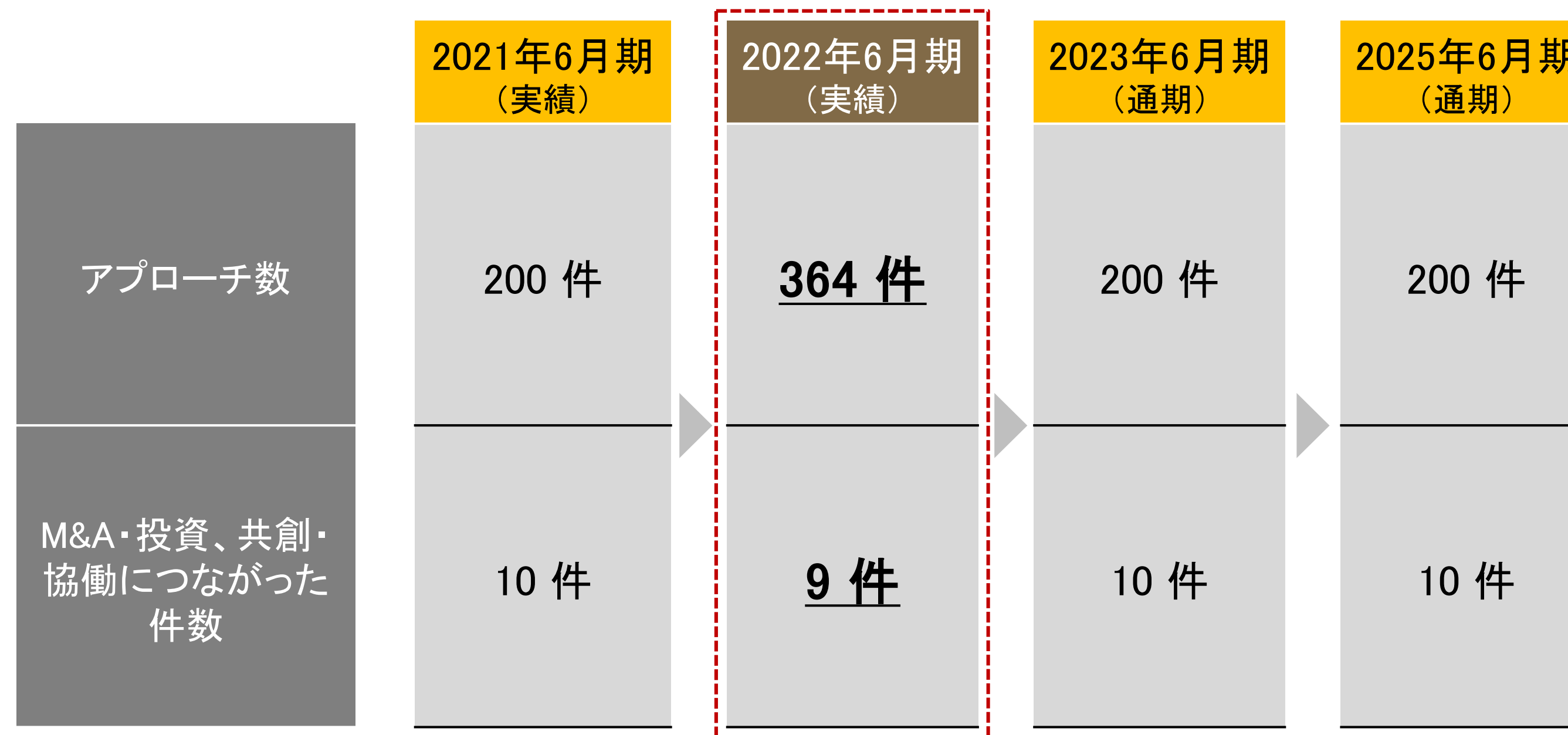
また、当社はM&Aを活用した事業拡大を成長戦略の一つとして注力しており、引き続き積極的に案件のソーシング、デューデリジェンスを行ってまいります。

加えて、これまでのM&Aの経験とグループにおけるDXのノウハウを掛け合わせ、仲介ではなくM&Aのアドバイザーとして、グループの共創の考え方に基づいた「共創型M&Aアドバイザー事業」を開始しております。更に、M&Aを成長戦略としている一方で人材やノウハウの不足により、思うようにM&Aを実行できていない企業に対して、当社のM&Aに関する一連の実績を活かし発展させた、実務支援型M&A推進サービス「特命M&A部」を開始しております。

### 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



### ■ 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。  
スカラ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。

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



■ 投資・インキュベーション事業(今後の取り組み 2)

KPIには現れていないものの、経産省では19プロジェクト(×5自治体)が稼働、予算額は約5億。逆プロポを起点とし、通信機器提供企業の基幹システムリニューアルの大型案件も受注しました。今後、これらをはじめとした案件から、政府案件、システム開発案件等の派生案件が見込まれています。



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	-

■ 業績予想（連結）

2023年6月期における連結ベースの業績予想は以下の通りです。

- 売上収益 130.0億円(前期比 +29.8%)
- 営業利益 10.0億円(前期比：n/a)
- 税前利益 9.7億円(前期比：n/a)
- 当期利益 6.8億円(前期比：n/a)

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

■ 業績予想(連結)

2023年6月期におけるセグメント別の業績予想は以下の通りです。

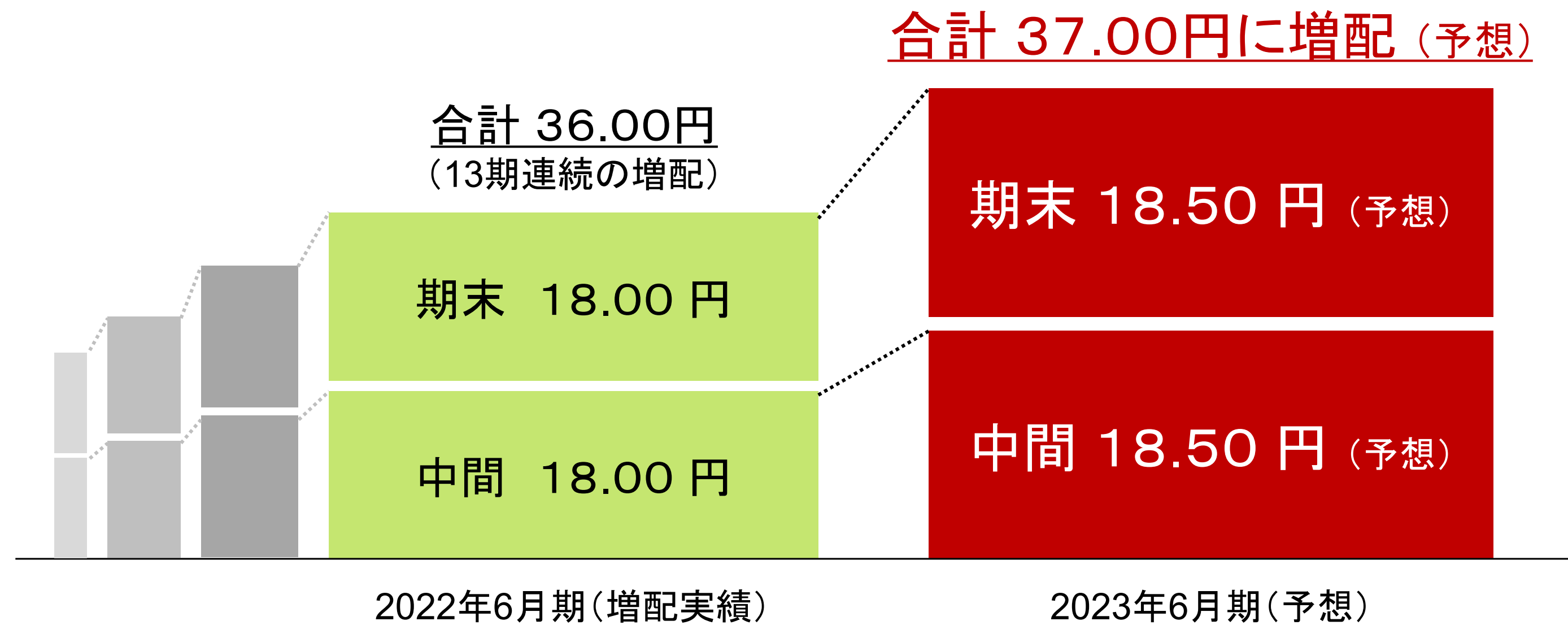
なお、保険事業については2023年6月期における運用効率化、コストの見直し、マーケティング施策強化による契約獲得を積極的に行い、2024年6月期中に単月ベースでの黒字化を予定しております。

投資・インキュベーション事業においては、引き続き積極的に投資を行いつつ、生まれた事業の成長により、収益化を目指します。

3. 業績概況

## 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



3. 業績概況

## 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

### 3. 業績概況

## 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。

### ■ 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めています。

その具体的な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」について、同日に当社サイトにおいて開示しております。

詳細は、こちらのフォローアップレポートをご参照ください。  
<https://scalagr.jp/news/2022/08-c5000fr>

## 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
<b>P 44 ▶ 46</b>	<b>4. 会社概要</b>

---

## 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
	・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
カスタマーサポート事業	・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 <b>New</b>	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

#### ■ 事業セグメント

日本ペット少額短期保険(株)を子会社化したことに伴い、「保険事業」が追加されました。

- 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。
- 保険事業  
ペット保険「いぬとねこの保険」の運営を通してさまざまなお客様のニーズに対応するとともに、ペットと人との幸福な共生の実現とペット業界のあるべき姿への変革を目指してまいります。
- 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。