



世界に求められる理想的な企業へ。

SCALA GROUP

2023年6月期 第1四半期
決算説明資料

株式会社スカラ 2022年11月14日

目次 CONTENTS

P 1 ▶ 3	1. 事業概要
P 4 ▶ 10	2. トピックス（2022年7月以降）
P 11 ▶ 25	3. 業績概況
P 27 ▶ 28	4. 会社概要

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
- 産業創出・高度化 等

官民共創のあり方を再定義
企業、地域、国の成長モデルを構築

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・保険 等



人の安心・安全・成長への寄与
教育のあり方を再定義

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

デジタル技術の使い方、
人と企業・企業と企業の関わり方を再定義

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



新規事業が発見される仕組みづくり

事業展開の状況

社会に対する価値

社会を豊かにする



- (株)エッグと(株)シフトセブンコンサルティングがふるさと納税業務システム領域において業務提携
- 官民共創インキュベーション拠点「逆プロポ・Lab@ARCH」を虎ノ門ヒルズ「ARCH」内に開設

個人に対する価値

生活をより良くする



- (株)エッグが鳥取県米子市のマイナンバーカード普及促進事業を受託
- 「スマートヘルスケアプラットフォーム」の実現に向け、大塚製薬(株)・損害保険ジャパン(株)との協業を開始

スカラの基盤

DXによる課題解決
課題解決に向けた投資



- JETRO「日ASEANにおけるアジアDX推進事業」に採択
- 実務支援型M&A推進サービス「特命M&A部」とM&A総合支援プラットフォーム「BATONZ（バトonz）」が業務提携

目次 CONTENTS

P 1 ▶ 3 1. 事業概要

P 4 ▶ 10 2. **トピックス（2022年7月以降）**

P 11 ▶ 25 3. 業績概況

P 27 ▶ 28 4. 会社概要

ふるさと納税業務システム領域において (株)シフトセブンコンサルティングと業務提携

連結子会社の(株)エッグが(株)シフトセブンコンサルティングとふるさと納税業務システム領域における業務提携契約を締結
ふるさと納税関連のシステム連携により自治体職員や寄附者の更なる利便性向上へ

＜本業務提携で実現できること＞

エッグが提供する「エッグふるさと納税システム」とシフトセブンコンサルティングが提供する「ふるさと納税do」をシステム連携することで、自治体においてシフトセブンコンサルティングが提供する寄附者向けサービス「ふるさと納税e-Tax連携サービス」や「自治体マイページ」が利用可能に

Shift-Seven Consulting



システムクリエイター
株式会社エッグ

エッグ
ふるさと納税システム

詳細は[こちら](#)をご覧ください

JETRO「日ASEANにおけるアジアDX促進事業」に採択

農家の信用スコアリングを軸としたデジタル農協プラットフォーム構築事業が
インドネシアにおける農業DXとして初採択

日本国内の農業生産者として10年以上の実績を持つ(株)大和コンピューター、
インドネシアにおいて農家向けの後払い決済システムを持つPT Virtual Online Exchange社、
米農家の営農指導を通して強固な顧客基盤を持つPT Manunggal Agribisnis Sejahtera社と
コンソーシアムを組成

<本事業の目的・内容>

4社が展開実績を持つシステム・サービスを統合し、
農家の信用スコアリングを新たに創出するとともに、
農家に対する営農指導・資材提供・金融サービス・
販売を1つのプラットフォームとして提供するデジタル
農協の確立を目指す



詳細は[こちら](#)をご覧ください

(株)エッグが鳥取県米子市のマイナンバーカード普及促進事業を受託

連結子会社の(株)エッグは米子市民の満足度向上を目指し、行政サービスのデジタル化（DX）を実現するために、米子市民の皆様が行政サービスへアクセスしやすい状態を構築するための重要なツールとしてマイナンバーカードに着目し、その普及促進のため、マイナンバーカード普及推進事業を展開

<実施コンテンツ>

- 買い物ついでに申請
- 勉強や仕事の合間で申請
- キャンピングカーで申請
- オンライン申請



詳細は[こちら](#)をご覧ください

「特命M&A部」と「BATONZ」が業務提携

実務支援型M&A推進サービス「特命M&A部」において、
M&A総合支援プラットフォーム「BATONZ」を運営する(株)バトンズと業務提携
今後は、両社のユーザーを相互にサポートする取り組みを検討し、
共催ウェビナー等を開催していく予定
企業が戦略的にM&Aを進めるためのノウハウ不足や人材不足の解決に取り組む

<それぞれの役割>

- 特命M&A部
パートナー企業の社内チームとして
ハンズオンでM&Aをサポート
- BATONZ
会社/事業のあとつぎを探すための
プラットフォームを提供



詳細は[こちら](#)をご覧ください

「逆プロポ・Lab@ARCH」を開設

連結子会社の(株)ソーシャル・エックスは、森ビル(株)が虎ノ門ヒルズ ビジネスタワーにて運営する「ARCH (アーチ)」内で、2022年10月1日に官民共創インキュベーション拠点「逆プロポ・Lab@ARCH」を開設
ソーシャル・エックスが培ってきた共創コミュニケーションのノウハウと社会課題データベースをハブに、ARCH会員企業110社と自治体による社会課題解決型の新規事業創出を目指す

< 「逆プロポ・Lab@ARCH」の目的と意義 >

- 自治体職員と「ARCH」入居の大企業による緩やかな対話の「場」の創出
- 自治体職員を交えた、企業の新規事業のアイディエーション
- 自治体や企業を対象にしたオフライン・オンライン交流イベントの実施
- 官民共創に関心のある自治体職員同士のコミュニケーションの創出



詳細は[こちら](#)をご覧ください

「スマートヘルスケアプラットフォーム」の実現に向け 大塚製薬(株)・損害保険ジャパン(株)との協業を開始

連結子会社の(株)スカラコミュニケーションズは、大塚製薬(株)、損害保険ジャパン(株)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・団体に働く方の健康管理を支援し、組織の事業活性化を目指すヘルスケアサービスの検証を実施

＜サービスの概要＞

企業や団体が社員の健康サポートに活用していただける健康維持・増進プログラムの提供および健康維持・増進活動の継続を支援する健康支援サービス。

会社が社員の健康をサポートすることにより、業務効率が改善し会社全体の生産性向上を促進



詳細は[こちら](#)をご覧ください

目次 CONTENTS

- P 1 ▶ 3 1. 事業概要
- P 4 ▶ 10 2. トピックス（2022年7月以降）
- P 11 ▶ 25 3. 業績概況**
-
- P 27 ▶ 28 4. 会社概要

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]

	2022年6月期 第1四半期			2023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	2,104	14	0.7%	3,046	97	3.1%	44.8%	555.6%
IT/AI/IoT/DX事業	877	53	6.1%	1,450	86	5.9%	65.3%	61.6%
カスタマーサポート事業	359	3	1.0%	303	▲14	-	▲15.4%	-
人材・教育事業	395	101	25.6%	431	111	25.9%	9.2%	10.2%
EC事業	396	59	15.1%	485	65	13.5%	22.3%	9.9%
保険事業	-	-	-	317	▲42	-	-	-
投資・ インキュベーション事業	75	▲200	-	57	▲108	-	▲23.6%	-

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]

	2022年6月期第1四半期			2023年6月期第1四半期			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	2,104	32	1.5%	3,046	97	3.2%	44.8%	205.1%
(全社費用)	-	▲274	-	-	▲287	-	-	-
IT/AI/IoT/DX事業	877	202	23.0%	1,450	249	17.2%	65.3%	23.5%
カスタマーサポート事業	359	4	1.3%	303	▲11	-	▲15.4%	-
人材・教育事業	395	119	30.3%	431	126	29.2%	9.2%	5.3%
EC事業	396	70	17.7%	485	81	16.8%	22.3%	15.9%
保険事業	-	-	-	317	▲33	-	-	-
投資・ インキュベーション事業	75	▲90	-	57	▲26	-	▲23.6%	-

※連結数値は、Non-GAAPベースになっております

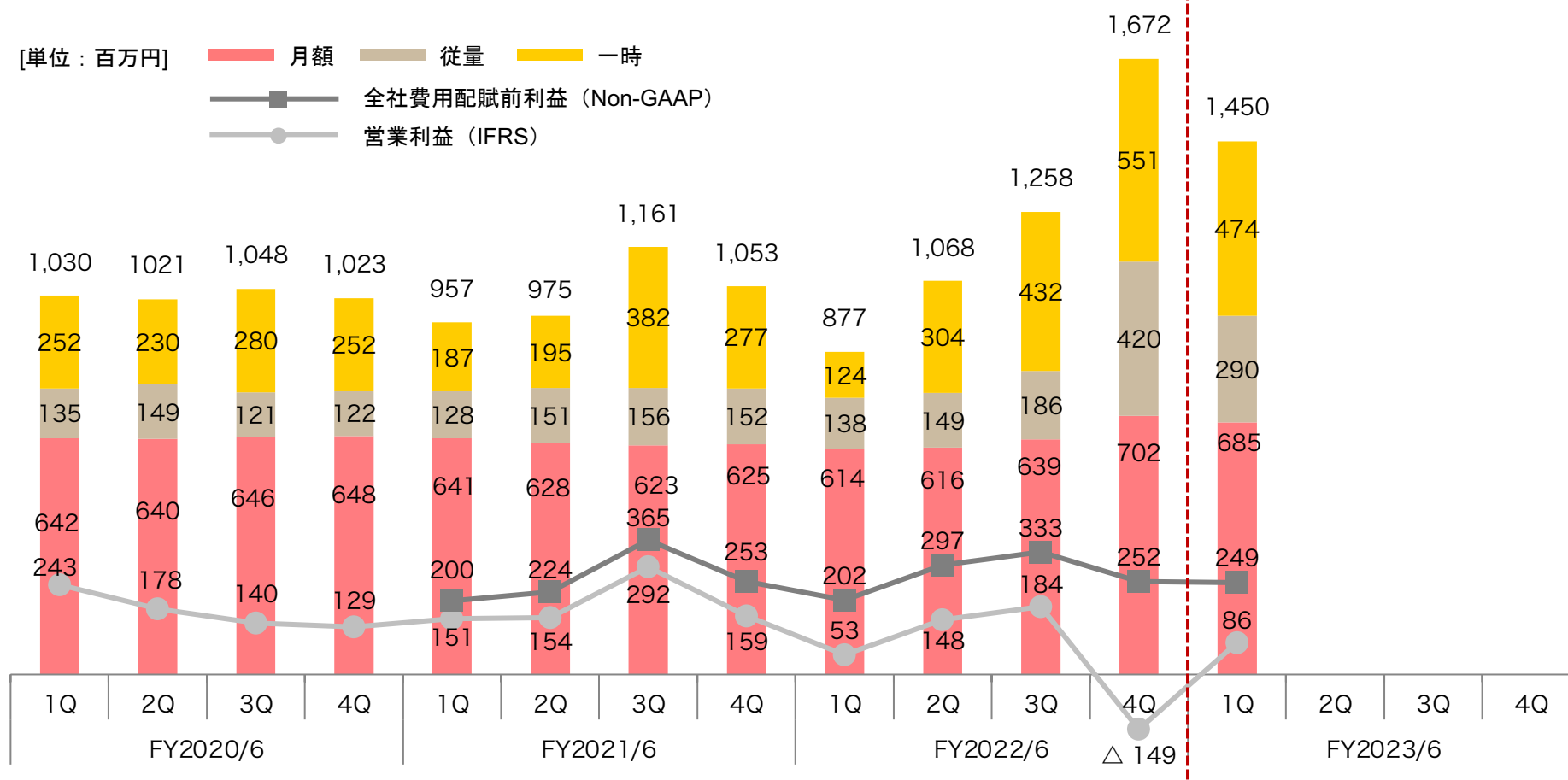
3. 業績概況

IT/AI/IoT/DX事業 (売上・利益の推移)

- 売上は前年同期比+65%
- 今後も堅調に推移する見通し

[単位：百万円]

■ 月額 ■ 従量 ■ 一時
■ 全社費用配賦前利益 (Non-GAAP)
● 営業利益 (IFRS)



※2021年6月期から全社費用配賦前利益 (Non-GAAP) を算出
 ※エッグは2022年6月期3Qから連結開始

IT/AI/IoT/DX事業（概況と取り組み）

従前からの取り組みが結実しており、今後も継続して新たな取り組みに着手

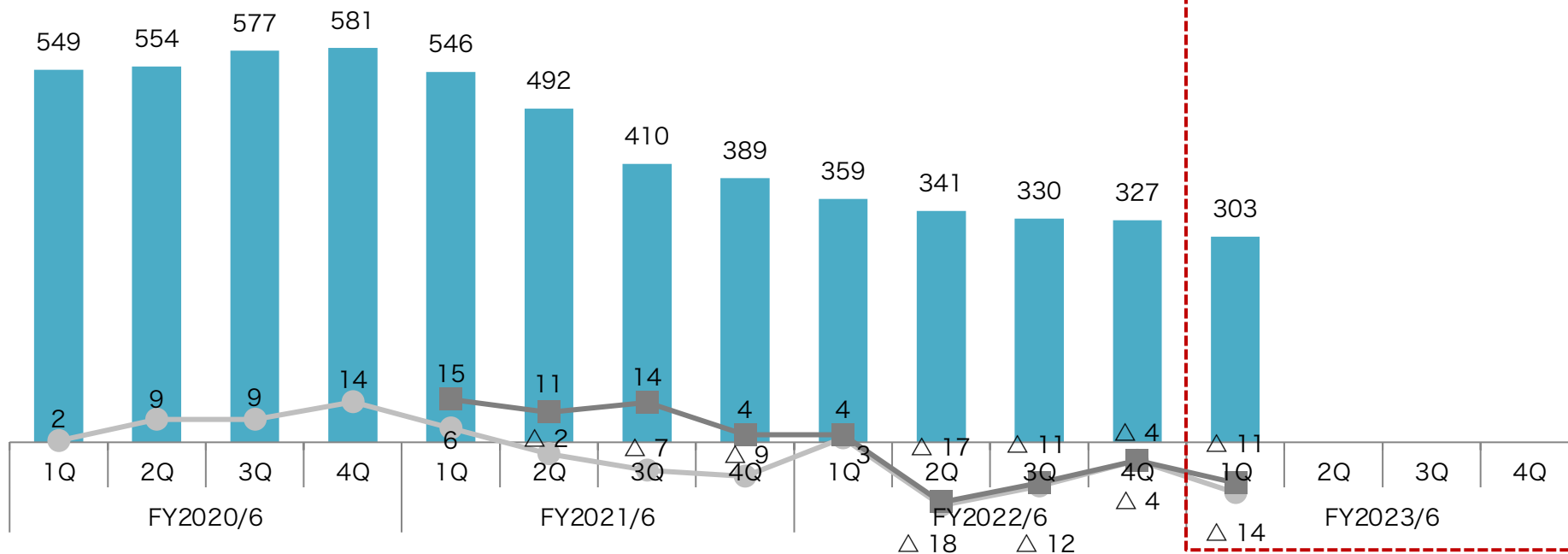
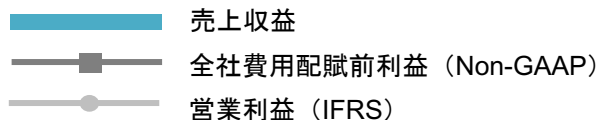
- 鳥取県米子市より、マイナンバーカードの普及促進事業を受託
- 提携先xID(株)とともにデジタルIDと連携した『施設予約システム』を開発、SaaS型サービス（ベータ版）の提供準備が完了
- 大塚製薬(株)、損害保険ジャパン(株)との共創プロジェクトとして、『スマートヘルスケアプラットフォーム』の構築を目的とした協業を開始

3. 業績概況

カスタマーサポート事業 (売上・利益の推移)

- コールセンター受託件数の減少傾向が改善
- 新規案件の獲得が進む

[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

カスタマーサポート事業（概況と取り組み）

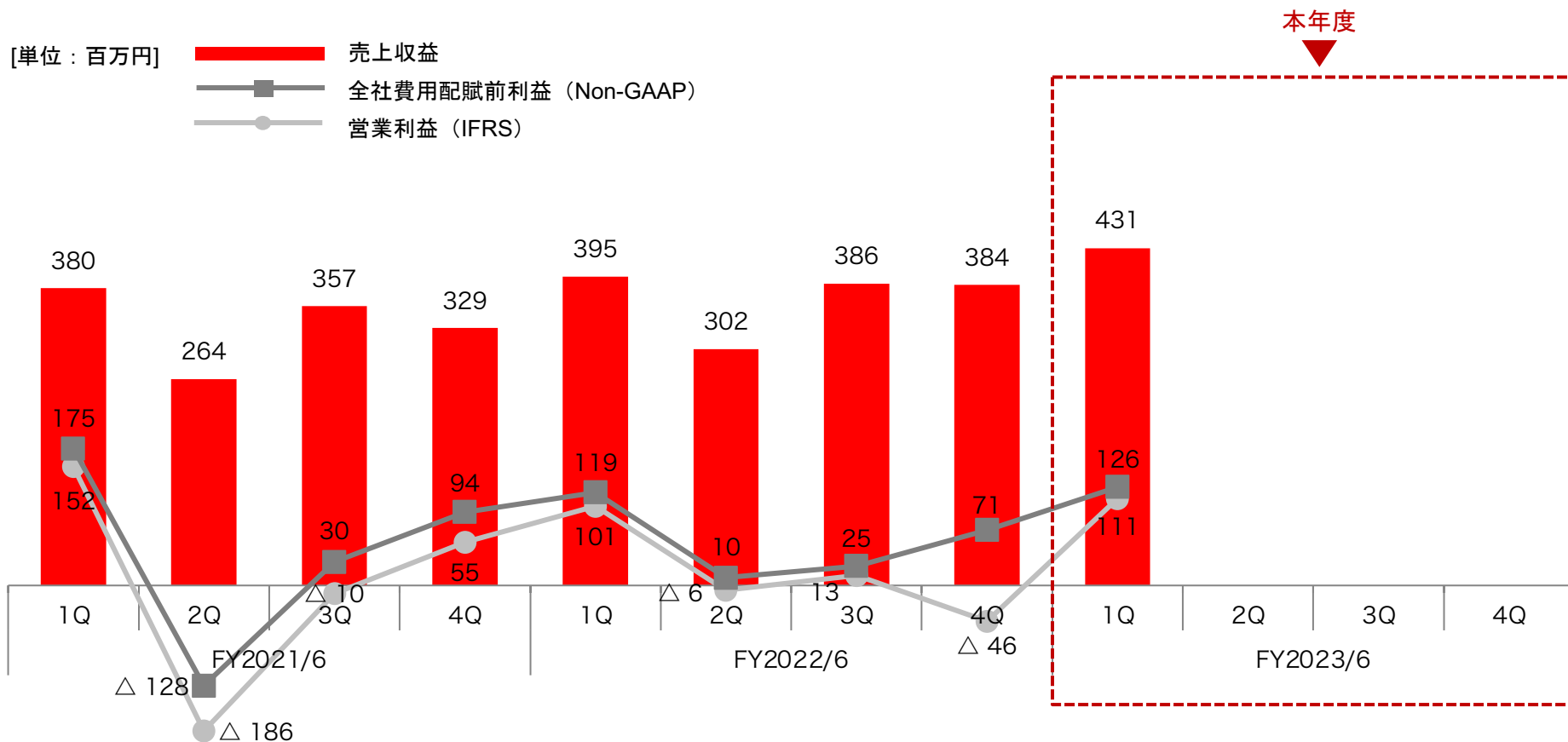
外部環境の変化に伴うニーズを漏らさず、組織基盤の強化により受注確度を向上させる

- 当第1四半期では2社3案件が開始、現在5社からの**新規引き合い**が進行中
- 沖縄コールセンターへの案件の移管によるコスト改善を推進
- RPAを活用した各種BPO業務の効率化による利益率の改善に取り組む

3. 業績概況

人材・教育事業（売上・利益の推移）

- 採用意欲の高まりが人材紹介の承諾件数増加につながり、売上・利益を牽引
- スポーツ教室・イベントの開催が堅調



※2021年6月期から全社費用配賦前利益（Non-GAAP）を算出

人材・教育事業（概況と取り組み）

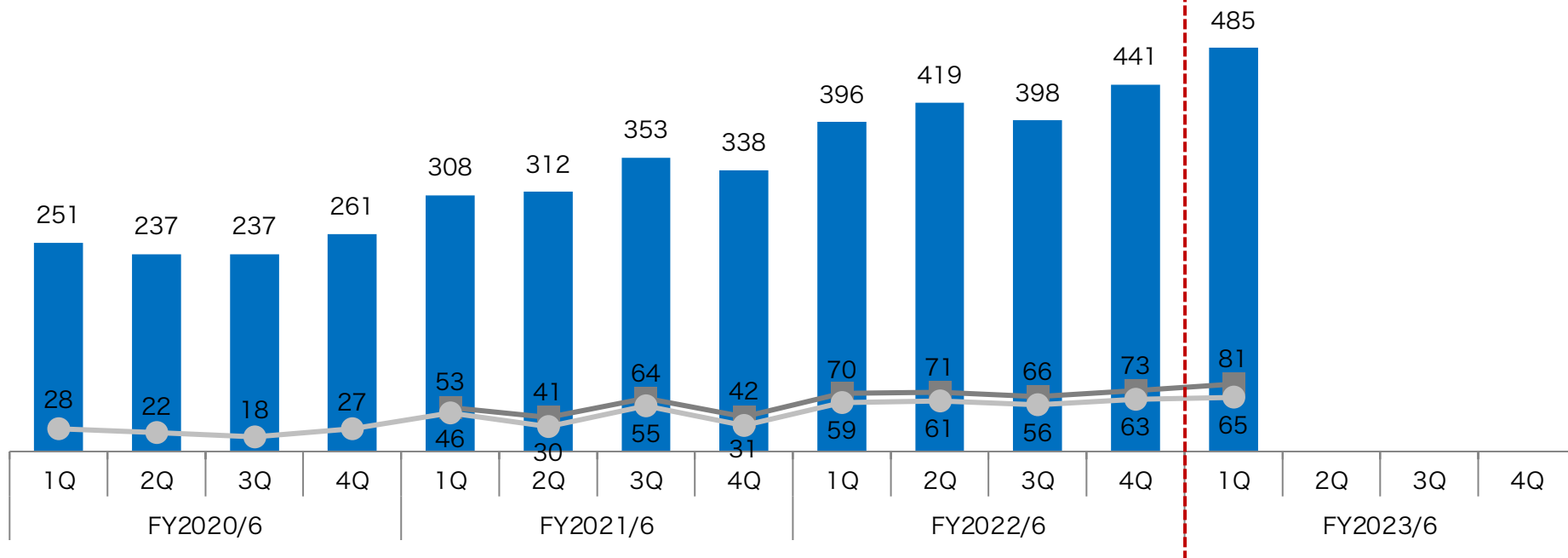
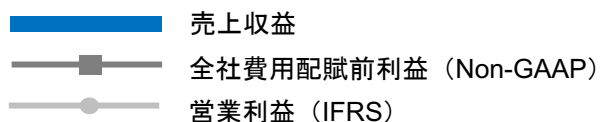
- 経済再開や人手不足の影響を受けた2023年春入社**の採用意欲の高まり**、企業における**女性人材の登用や育成強化**の取り組み等を受け、引き合いが増加
- 9月に幼稚園『Universal Kids 品川』『Universal Kids バンコク』が**プレオープン**
- コロナ禍においてスポーツ教室・イベントの**安心・安全な運営**を実施

3. 業績概況

EC事業（売上・利益の推移）

- SEO等のデジタルマーケティングにより売上好調
- 円安により海外需要が増加
- 売上・利益ともに過去最高を達成

[単位：百万円]



本年度

※2021年6月期から全社費用配賦前利益（Non-GAAP）を算出

EC事業（概況と取り組み）

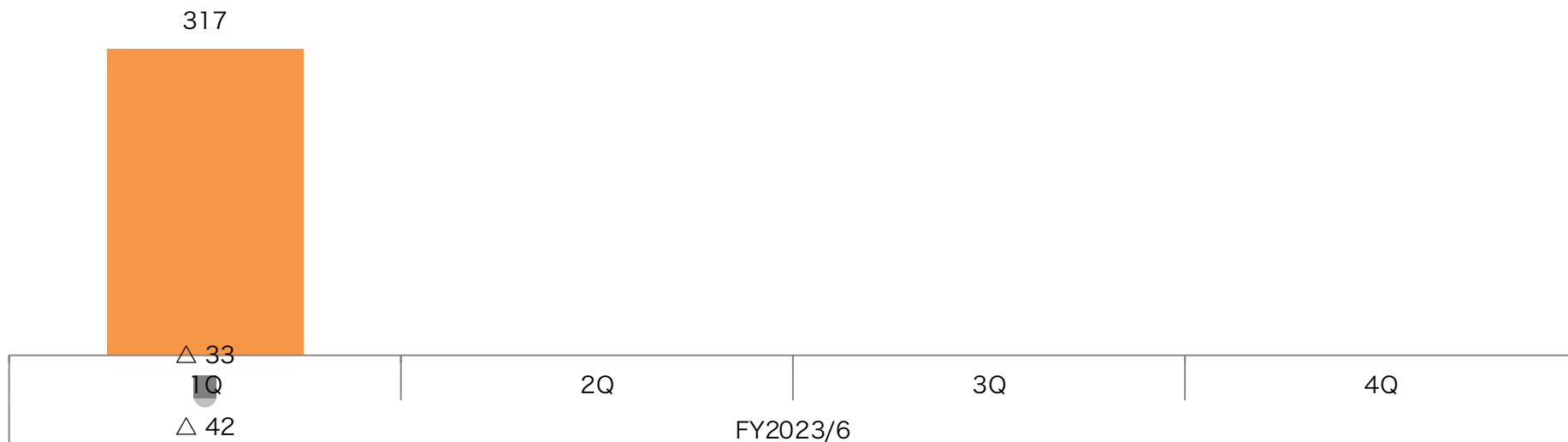
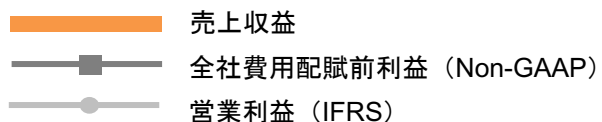
- SEO等のデジタルマーケティングを強化し会員数の拡大、買取および販売の拡大
遊々亭会員数 前期末時点**18.8万人** → 当期9月末時点**20.0万人**
（当期末時点25万人を計画）
- iOSアプリが好調、Androidアプリを**当期中にリリース**予定
- 強固なセキュリティを完備したパスワードレスログインソリューションを開発中

3. 業績概況

保険事業（売上・利益の推移）

- 新規契約の獲得に向けてSEO対策の強化と販路拡大を推進中
- 保険金請求に対する適正な査定により利益確保を目指す

[単位：百万円]



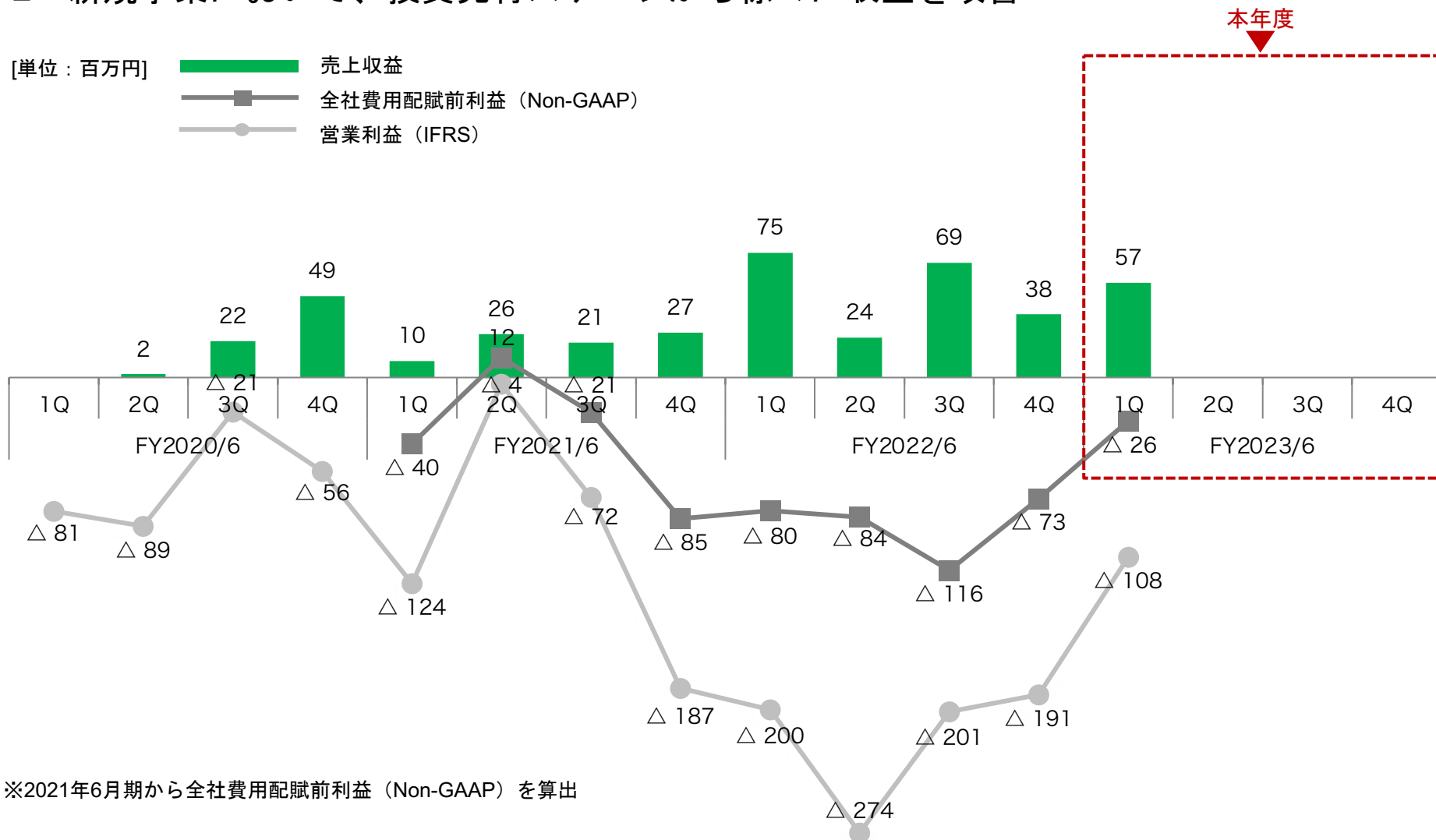
保険事業（概況と取り組み）

- 新規契約獲得増加に向け、SEO等の**デジタルマーケティングを強化**
- 継続的な取引先等の見直しや業務効率化により、コスト適正化を図る
- **収益構造を一層強化**して安定した利益体制の構築を目指す

3. 業績概況

投資・インキュベーション事業 (売上・利益の推移)

- 新規事業において、投資先行ステージから徐々に収益を改善



※2021年6月期から全社費用配賦前利益 (Non-GAAP) を算出

投資・インキュベーション事業（概況と取り組み）

- メンターを務める虎ノ門ヒルズ インキュベーションセンター「ARCH」内に「逆プロポ・Lab@ARCH」を開設
- 社会課題をデータベース化する新サービスを開発中
- 『特命M&A部』において、業務提携やパートナーシップを締結
- 投資先発掘から投資実行や企業価値創造に向けたエンゲージメントを継続

目次 CONTENTS

- P 1 ▶ 3 1. 事業概要
- P 4 ▶ 10 2. トピックス（2022年7月以降）
- P 11 ▶ 25 3. 業績概況
- P 27 ▶ 28 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	599名（2022年9月末時点 連結）	
平均年齢	34.8歳	
資本金	1,781百万円	
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
	・株式会社フォーハンス	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	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。