



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

株式会社スカラ
2023年6月期 第1四半期 決算説明資料
2022/11/14

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 ▶ 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

デジタル技術の使われ方、
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

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、様々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。

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

■ 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。

目次 CONTENTS

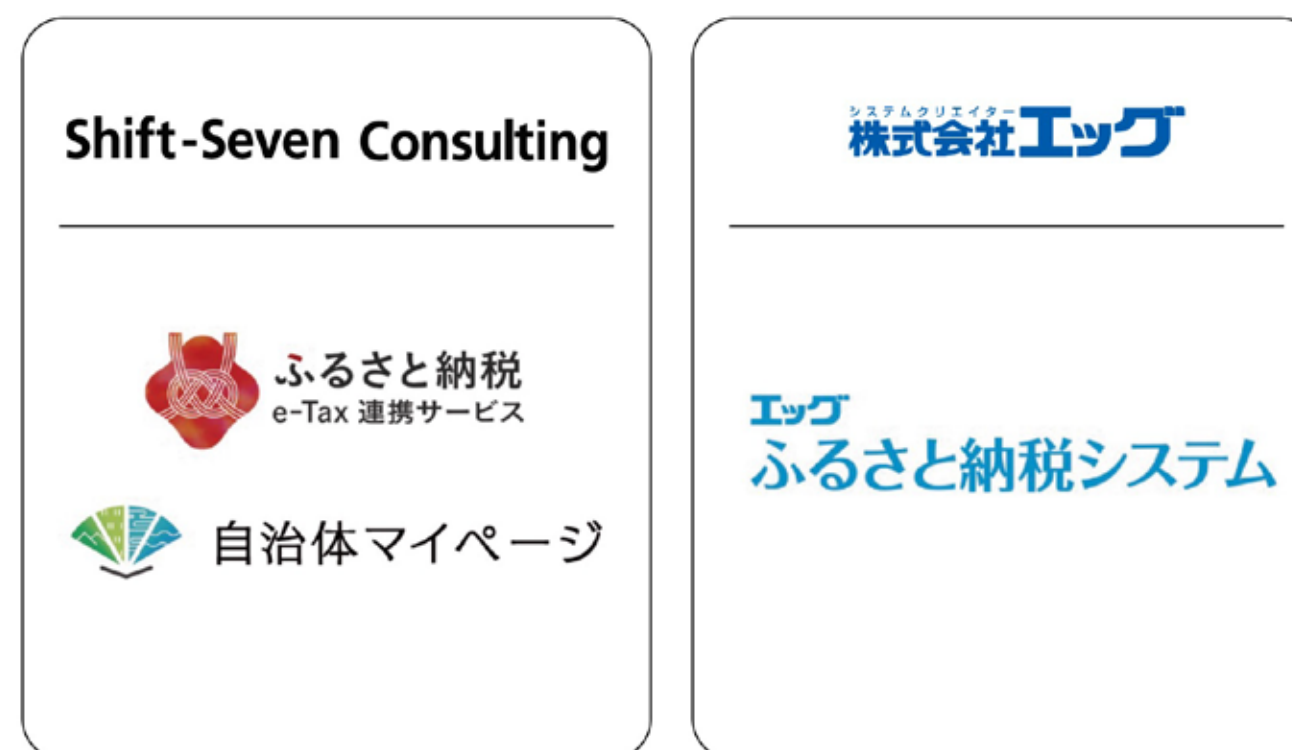
P 1 ▶ 3	1. 事業概要
P 4 ▶ 10	2. トピックス (2022年7月以降)
P 11 ▶ 25	3. 業績概況
P 27 ▶ 28	4. 会社概要

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



詳細は[こちら](#)をご覧ください

■ (株)エッグと(株)シフトセブンコンサルティングが業務提携

これまで、(株)エッグと(株)シフトセブンコンサルティングのシステムは連携しておらず、エッグが提供する「エッグふるさと納税システム」を導入済みの自治体ではシフトセブンコンサルティングの提供する寄附者向けサービスが利用できませんでした。

また一方で、「エッグふるさと納税システム」を導入済みの自治体に対して、シフトセブンコンサルティングの「ふるさと納税e-Tax連携サービス」を利用したいという要望が、寄附者から数多く寄せられていました。

本連携により、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」、「オンラインワンストップ特例申請」が利用可能となります。

両社システムの連携を実現することで、自治体職員や寄附者の利便性向上、ふるさと納税業界の更なる発展に寄与していきます。

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

- デジタル農協プラットフォーム構築事業が「日ASEANにおけるアジアDX促進事業」に採択

当社は、ミャンマーに進出したことを契機に、社会問題解決型事業の創出に着手し、約2年前から国の基幹産業である農業分野における事業開発に取り組んでまいりました。

また、ITを活用した持続可能な農業プラットフォームをつくることを目的に、(株)大和コンピューターと農家の生産履歴データベース構築システムを共同開発し、ASEAN複数国の事業者提供し、収集したデータを生産性向上に役立てる実証事業を展開してきました。

その後、国家戦略として金融包摂に取り組むインドネシアにおいて、PT Virtual Online Exchange社と、PT Manunggal Agribisnis Sejahtera社が現地の共創パートナーとして本プロジェクトに参画しました。

本事業では、共同提案企業とコンソーシアムを組み、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します。

- 「日ASEANにおけるアジアDX促進事業」について
日本企業と現地企業との協働によるデジタル技術を活用した実証事業を通じて、ASEANにおける経済・社会課題を解決し、日ASEANが一体となってデジタルイノベーションの社会実装を進めることを目的としています。

(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

■ (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

◆事業背景◆

2040年に鳥取県の人口は現在より約12%減少し、米子市においても約7%減少し13.8万人になるとの予測がされています。この人口減少時代に対応すべく、米子市としても自治体としての機能は維持しつつスリム化していき、筋肉質な態勢を構築し、更に市民サービスの利便性を向上させるための施策の一つとして、マイナンバーカードの普及および活用率の向上は重要なポイントと捉えています。
※参照：米子市まちづくりビジョン（第4次米子市総合計画および第2期米子市地方創生総合戦略）

◆事業概要◆

(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、これまで以上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してまいります。

「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

- 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」が業務提携

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し、M&Aで中小事業者の存続と発展を支援している(株)バトンズと、2022年7月より実務支援型M&A推進サービス「特命M&A部」を開始し、パートナー企業の社内チームとしてハンズオンでM&Aのサポートをしている当社が、あらゆる企業が戦略的にM&Aを進めるためのノウハウ不足や人材不足の問題を解決していくため、業務提携に合意しました。

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です。

- 実務支援型M&A推進サービス「特命M&A部」について
当社は、2001年の上場以降40回以上のM&Aを繰り返しながら成長してきました。
「特命M&A部」は、当社が数多くのM&Aを実行する上で培った経験を体系化し、M&A戦略立案からソーシング業務、ディール進行後の買収検討先との条件交渉やデューデリジェンス、クロージング後のPMIまで、各ステージに応じてパートナー企業の社内チームとしてハンズオンで実務支援するサービスです。

「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



- 官民共創インキュベーション拠点「逆プロポ・Lab@ARCH」を10月1日に虎ノ門ヒルズ「ARCH」内に開設

連結子会社である(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」を開設しました。

「ARCH」に入居する大企業110社、約800名(2022年10月現在)と自治体を繋ぐインキュベーション拠点として、自治体の抱える「社会課題」と企業の「課題解決力」を掛け合わせ、新規事業のアイデア創出および実装へとスピーディに繋がります。

自治体が抱える「社会課題」を、ビジネスとして持続可能な形で解決することで、日本社会のアップデートに貢献してまいります。

「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

- 「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

当社グループは 2019年8月に「中期経営計画 COMMIT5000」において、クライアントとともに社会問題をビジネスで解決する、「価値共創企業」を目指すことを発表いたしました。
(株)スカラコミュニケーションズはその一環として、さまざまな価値の組み合わせにより新たな価値を創造する「価値共創プラットフォーム」をヘルスケア分野において実現することを目的とし、3社共創による本プロジェクトを開始いたしました。

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%	-

■ 連結決算概要(IFRS)セグメント別の売上収益・営業利益
2023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:30億4,600万円(前年同期比 +44.8%)
 - ・IT/AI/IoT/DX事業、人材・教育事業およびEC事業で増収、前期に連結した保険事業も寄与
 - ・カスタマーサポート事業および投資・インキュベーション事業で減収
- 営業利益:9,700万円(前年同期比 +555.6%)
企業価値創造支援から大規模DX案件に繋げる営業活動へ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、新規事業等への積極的な投資をしている中で、収益力改善やコスト削減による投資・インキュベーション事業での増益効果

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

■ 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)

2023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: 30億4,600万円 (前年同期比 +44.8%)
- 営業利益: 9,700万円 (前年同期比 +205.1%)

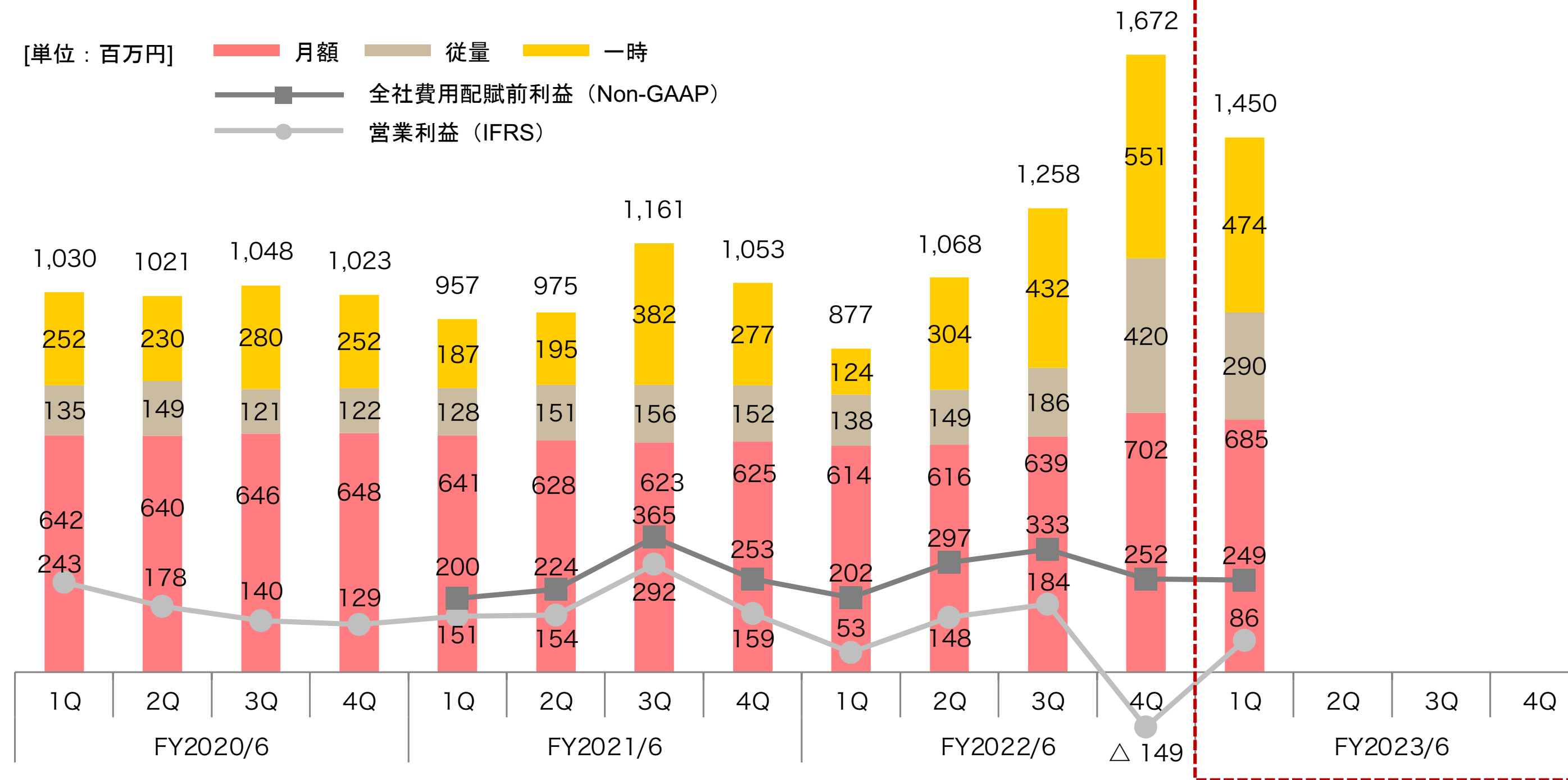
3. 業績概況

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(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、政府、観光庁の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、提供を継続して進めております。

一時・月額・従量課金売上ともに前年同期比以上の推移となりました。

原価の大幅削減や、沖縄コールセンター拠点のリソースを活用し、営業リソースの強化と業績の回復を図ってまいります。

3. 業績概況

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

■ IT/AI/IoT/DX事業（概況と取り組み）

新サービスや当社他事業をフックとし、かねてより新規契約の獲得につなげる取り組みを進めてまいりました。

その取り組みが結実し、以下のような成果につながりました。

- ・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

加えて

- ・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といった新たな取り組みにも着手しております。

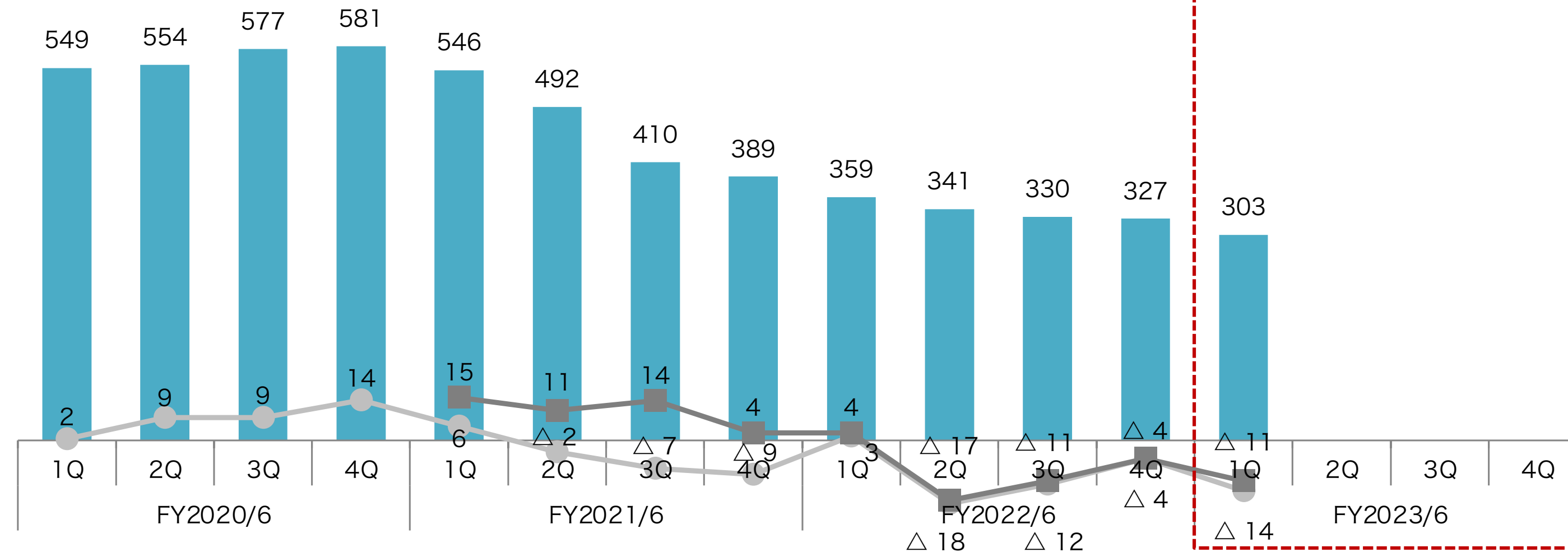
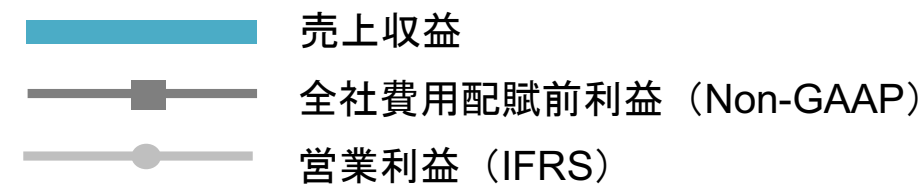
収益性と安定性の拡大に、引き続き取り組んでまいります。

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 (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

新規案件の獲得が順調に進んでおります。

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案件の移管によるコスト改善やPRAを活用した各種BPO業務の効率化等により、利益改善に取り組んでまいります。

3. 業績概況

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

■ 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対応したことにより、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しております。

並行して、組織基盤の強化にも取り組んでまいりました。

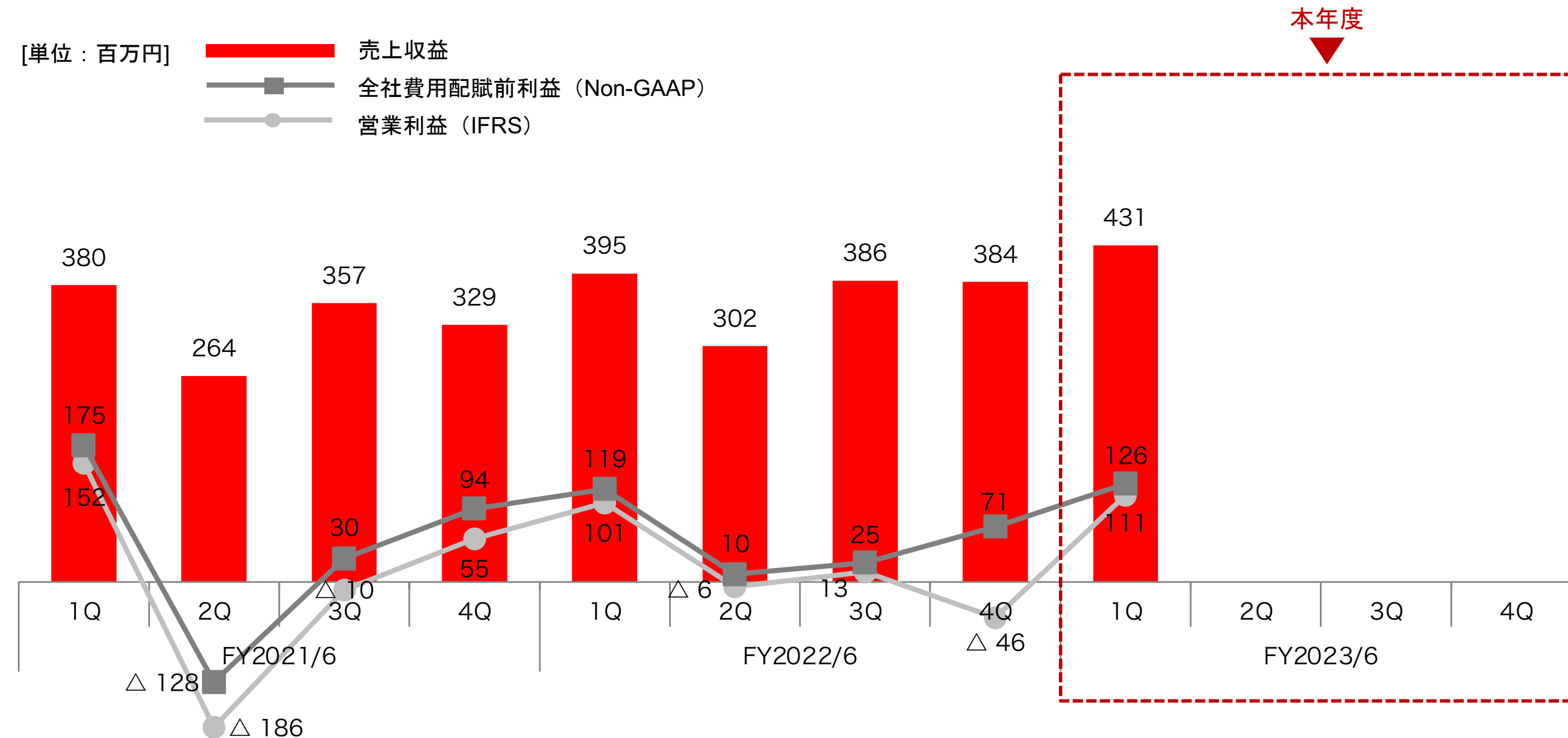
具体的には

- ・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ことで、受注確度向上を図ってまいります。

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



■ 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

採用支援サービスにおいては、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も受け、例年以上にサービス全般の引き合いが高まってきております。

保育・教育サービスにおいては、2022年9月に幼保園『Universal Kids 品川』、『Universal Kids バンコク』がプレオープンしました。

スポーツ教育サービスにおいては、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しております。

また、プロバスケットボールチーム「さいたまブロンコス」の所属するB3リーグの22-23シーズンが10月に開幕しております。

※2021年6月期から全社費用配賦前利益（Non-GAAP）を算出

3. 業績概況

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

■ 人材・教育事業（概況と取り組み）

コロナ禍からの経済活動の再開や、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て引き合いが増加。
結果、人材事業の売上・利益を後押ししました。

教育事業においては

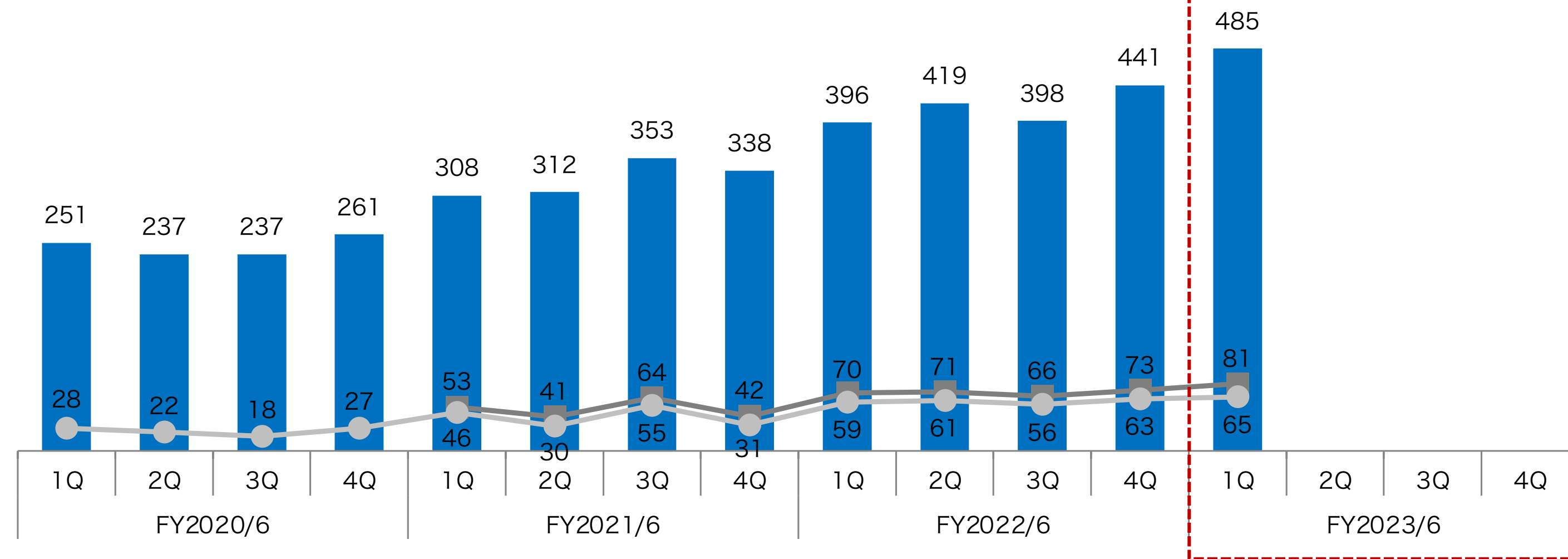
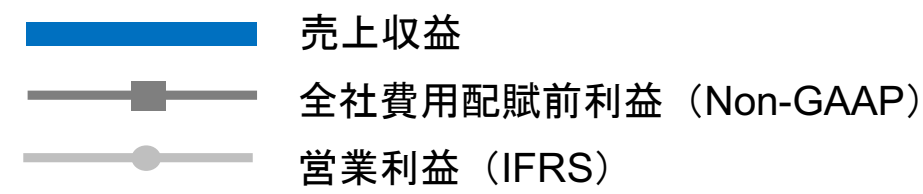
- ・9月に幼稚園『Universal Kids 品川』『Universal Kids バンコク』がプレオープン
- ・コロナ禍においてスポーツ教室・イベントの安心・安全な運営を実施と、こちらも堅調です。

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]



※2021年6月期から全社費用配賦前利益 (Non-GAAP) を算出

■ 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

売上収益、利益ともに前年を大幅に上回る水準で推移しております。為替環境を背景に、海外ユーザーの購買活動は月を追うごとに増大しており、売上向上に寄与しております。

3. 業績概況

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

■ 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たことにより、会員数・買取および販売数が拡大傾向にあります。

前期末にリリースしたiOSアプリも好調。次いでAndroidアプリも、当期中のリリース予定で開発を進めております。
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も開発中です。

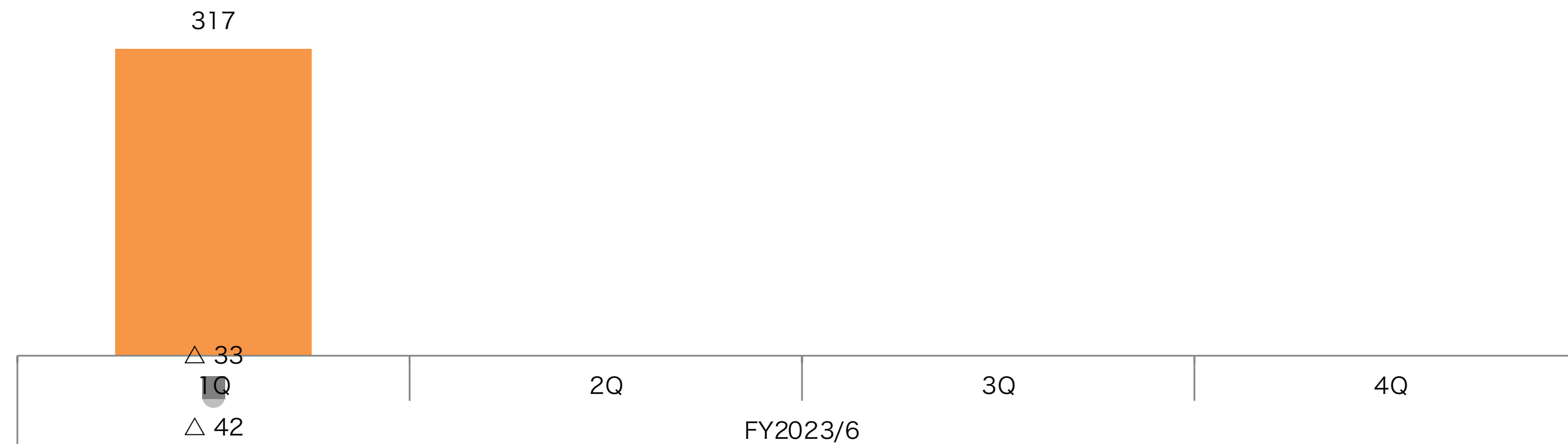
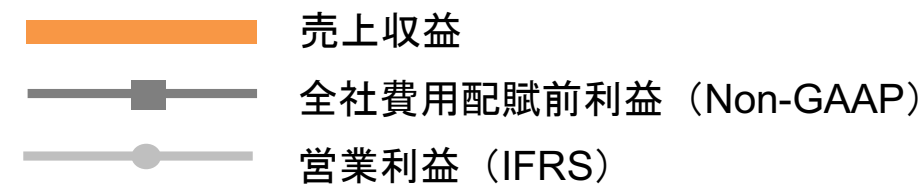
今後も、EC事業の更なる成長に向けて取り組んでまいります。

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]



■ 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

特徴のある手厚い商品設計によるオーガニックでの契約獲得増加に向けて、SEO対策の強化にも取り組んでおります。

一方、当社の損害率及び1契約あたり獲得単価の高騰に対しては、取引先等の見直しや業務効率化によりコスト削減に取り組んでおります。

3. 業績概況

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

■ 保険事業（概況と取り組み）

売上・利益の伸長に向け、以下の取り組みを進めております。

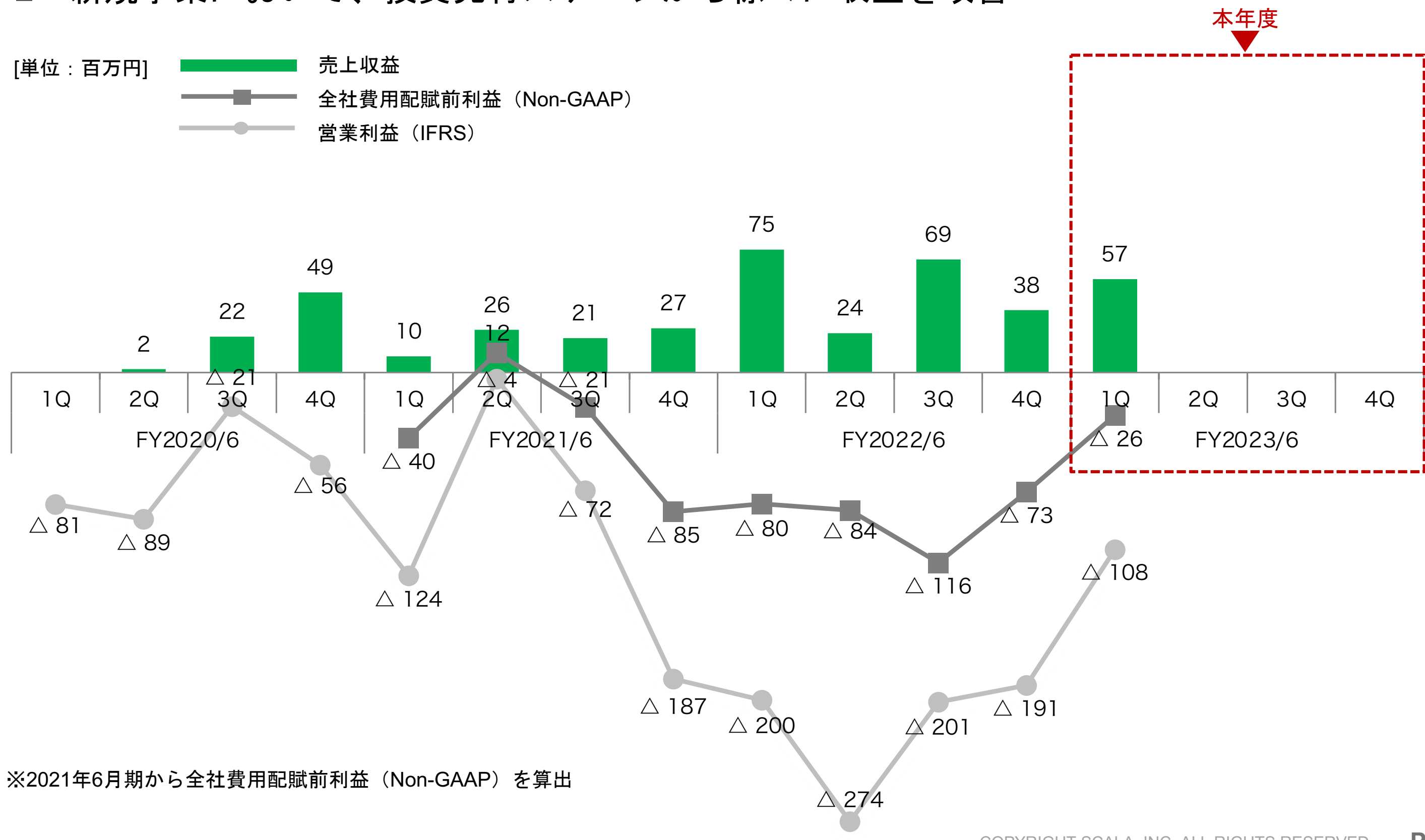
- ・新規契約獲得増加に向け、SEO等のデジタルマーケティングを強化
- ・継続的な取引先等の見直しや業務効率化により、コスト適正化を図る

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してまいります。

3. 業績概況

投資・インキュベーション事業 (売上・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



■ 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、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。新規事業のアイデア創出および実証実験へとスピーディーにつなげる「逆プロポ・ツアー」では、利用する自治体および企業が増加したことで、収益化が進んでおります。

(株)スカラパートナーズでは、三井住友海上火災保険(株)と新たな働き方における保険商材の開発および企業の働き方改革推進を目的とした包括連携協定を締結し、人的資本経営推進のサポートや新たな働き方改革に伴うリスクの軽減について検討開始や、他事業者や自治体との共創に積極的に取り組むことで更なるサービスの強化を推進しております。

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（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

■ 投資・インキュベーション事業（概況と取り組み）

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。

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。そこからM&A・投資、また協働・共創につなげてまいります。

現在では以下の取り組みが進んでおります。

- ・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

今後も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。

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	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

● 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。