



中期経営計画 COMMIT5000

フォローアップレポート

三つの能力による 価値共創プラットフォームへの飛躍

—— 価値が溢れ出る世界へ ——

「再定義でDXの本質を追求するスカラ」 への変貌

- ✓ 地球上の誰一人として取り残さない世界の実現への貢献
- ✓ 全ての人々の幸せと全人類の進歩への貢献
- ✓ 全てのステークホルダーの心をつかむ企業価値の創造への貢献

2025年6月期に売上収益 1,000 億円

2030年6月期に売上収益 5,000 億円

株式会社スカラ

東証一部 証券コード 4845

2021年8月19日

目次

I. サマリー	2
II. 官民共創DX型「価値創造プラットフォーム」	6
III. 産業連携DX型「価値創造プラットフォーム」	14
IV. 「価値共創プラットフォーム」の創出プロセス	24
免責事項	29

I. サマリー

「再定義でDXの本質を追求するスカラ」～野心的な変革目標を持つ事業の創出～

当社グループは、「クライアントと共に社会問題をビジネスで解決する、価値共創企業」への展開を、2019年8月14日開示の中期経営計画「COMMIT5000」で発表しました。その中で、2025年6月期に売上収益1,000億円、営業利益100億円、2030年6月期に売上収益5,000億円、500億円という高い成長目標を掲げました。

目標達成のために、社会課題の解決に貢献する「大きな社会的インパクトのある変革目標」を持つ事業の創出に取り組んでいます。「野心的な変革目標(MTP=Massive Transformative Purpose)」を掲げるデジタルトランスフォーメーション(DX)事業は、成功すれば指数関数的な成長が期待できます※。

以上の取り組みにより当社グループは、「再定義でDXの本質を追求するスカラ」へと変貌しつつあり、MTPを持つDX事業となる**社会課題解決型の「価値共創プラットフォーム」**の構築について取り組んでいます。以下の表が創出プロセスの概要です。

※ シリコンバレーに2008年に設立されたシンギュラリティ大学創設メンバーの一人であるサリム・イスマイル氏は、著書「シンギュラリティ大学が教える飛躍する方法」(日経BP社)で、MTPを持つ企業はワクワク感が人々の心を掴み、社内外を巻き込むため指数関数的な急成長を実現し、「飛躍型企業」になる可能性が高いと分析しています。

▼ MTPを持つ事業および「価値共創プラットフォーム」の創出プロセス

価値創造の本質を把握	課題の把握	当たり前の慣行にメス	組み合わせの再定義	DXの本質を追求
最終ユーザーの視点と解決策を持つ企業や個人のリソースの埋もれた価値を炙り出す	業界慣行を把握・理解し、価値実現を阻む真の課題を探り出す	当たり前の慣行にメスを入れ、それを無理なく移行するための変革プロセスを設計	課題とリソースの最適な組み合わせにより、全体の関係性を再定義	組み合わせの実現に向けて、人と技術の良好で共創につながる関係性をデザインしてDXを追求

官民連携DX型「価値共創プラットフォーム」

現在取り組んでいる価値共創プラットフォームの内、官民連携DX型の価値共創プラットフォームは、以下の表のとおりです。「ターゲット受益者とパートナー」の列に、企業や組織名が表示されているケースでは、社会課題に対する知見を持つパートナーと連携して構築しているパターンです。

▼ 官民連携DX型「価値共創プラットフォーム」

プラットフォーム名	ターゲット受益者とパートナー	社会課題	野心的な変革目標 (MTP)
官民共創マッチングプラットフォーム 「逆プロボ」	自治体住民・関連産業 (株)Public dots & Company (PdC)	円滑な官民共創を阻む障害	自治体と民間企業がシティズンエクスペリエンスを向上させるという同じ目線で、解決によりインパクトのある課題の定義と解決プロセスを共創で実行
共創型DXプラットフォームシステム 「CO-DO」	自治体住民・関連産業 一般社団法人 官民共創未来コンソーシアム	「デジタルで何ができるか」の視点が先に立ち、使うことが目的になりがち	パブリックマインドを持ち、自治体との深い関係性を持つ人材による支援により、官民共創を加速
自治体向けデジタルID認証 各種申請システム	自治体住民・関連産業 PdC、xID(株)	紙の発行・郵送を原則としているため、手続きが煩雑化、問い合わせ多数	マイナンバーカードの活用により、本人認証および電子署名で、効率化・自動化
DX推進基盤 「エールラボえひめ」	自治体住民・関連産業 PdC、愛媛県、xID(株)	自治体が進めるDXの内容と自治体住民の期待とのズレ	自治体と県民の個人までつなぐ事による住民参加型の共創プラットフォーム構築
地域子育てDX プラットフォーム	幼児・小学生・地域市民	子育ての問題を起因とする貧困化、地域の不活性化、少子高齢化	グローバルに「地域の真ん中に子育てがあるといい町」を推進
Komforta Workation 「Work × Location × Connection」	新規事業開発企業・社員 (株)スパイスアップ・ジャパン (株)みらいワークス (株)休日ハックなど	人口減少と少子高齢化による地域コミュニティ存続の危機、Work×Vacation両立の難しさ	快適に働くことができ、地域の住民や複数民間企業の社員との対話創出により、地域課題を解決する場となり、地域を活性化
どこでも学べる 「旅するキャンパス」	就学児童およびその家族 (株)クラスジャパン学園	地方移住の障害となる子育て環境の障害、不登校問題	どこでも安心できる良質な学びの場をICT、地域交流により提供

産業連携DX型「価値共創プラットフォーム」

現在取り組んでいる価値共創プラットフォームの内、産業連携DX型の「価値共創プラットフォーム」は、以下の表のとおりです。

▼ 産業連携DX型「価値共創プラットフォーム」

プラットフォーム名	ターゲット受益者とパートナー	社会課題	野心的な変革目標 (MTP)
不動産トラストDX プラットフォーム	施主・不動産取引の関連者全て (株)シノケングループ(証券コード:8909) xID(株)	膨大な量の紙ベースの処理を必要とする不動産取引の安全性・信頼性の確保の難しさ	多くの人々が安心・安全に不動産取引を簡単に行える場の提供
建築家住宅ECサイト [PROTO BANK STATION]	施主・不動産取引の関連者全て アーキテクト・スタジオ・ジャパン(株) (証券コード:6085)	建築家住宅の取得に非常に多くの手間と時間がかかる	名作住宅の図面をWEBカタログ化し、建築家との家づくりを最速化
飲食ビジネス DXプラットフォーム	飲食産業の関連企業・社員 クックビズ(株)(証券コード:6558)	飲食サービス業の「低労働生産性」 「店内売上・新規顧客依存」	各種フードテック、スマートキッチンによる新食体験・食サービスを共創
価値創造経営・DX ワンストップ支援	海外および日本企業	価値創造につながる本質的なDXプロジェクトが容易に進展しない	野心的な変革目標の設定と実現のためのDXでワンストップ支援
経営管理DX プラットフォーム	海外および日本企業	社員の活動時間の可視化が困難	社員の活動時間を正確かつ手間をかけずに分析しマネジメントサイクルを適正化
カスタマーサポート プラットフォーム	海外および日本企業	カスタマーサポートオペレーター体験に課題があり離職率が高い	利用者体験・オペレーター体験の最大化で顧客と共に価値を創造
人材採用・成長支援 プラットフォーム	学生・社会人・採用企業	AI/IoT時代における組織と人材のミスマッチ	AI/IoT時代で活躍する能力の継続育成と、組織とのマッチング
社会課題解決に向けたマッチング プラットフォーム	海外および日本企業	日本の企業・人材が海外の社会課題に取り組むことは簡単ではない	海外の社会課題をデータベース化し、解決する企業、人材と技術を最適化
ゲーミフィケーションによる 価値提供プラットフォーム	全ての消費者	ゲーミフィケーションによる価値提供の可能性の追求されつくしていない	ゲーミフィケーションを通じて人生の様々なステージで好奇心やワクワク感を提供
スポーツ教育 プラットフォーム	幼児・小学生・地域市民	スポーツの健康・運動能力・人格形成・学業への最新理論が未活用	スポーツの健康・運動能力・人格形成・学業への最新理論の実践

中期経営計画COMMIT5000の概要と達成に向けた動きのカギ

COMMIT5000では、以下の表で示したように、当社グループが培ってきた三つの能力（「①真の課題を探り出す能力」「②リソースの埋もれた価値を炙り出す能力」「③課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行し価値を最大化する能力」）をもとに、国内外の民間・政府・自治体へサービス提供を行い、目標達成を目指すとして開示しました。

高い目標の達成には、指数関数的な成長を促進する「野心的な変革目標」を持つ「価値共創プラットフォーム」の発展・育成が不可欠と考えております。そのために、「再定義でDXの本質を追求するスカラ」への変貌を推進しています。

当社グループの戦略に興味を持つ大企業や自治体からの問い合わせが国内外で増大しており、今後の収益に貢献する構想が水面下で多数広がっております。こうした動きを踏まえて、既に示したものに加えて、更なる「価値共創プラットフォーム」の構築に積極的に取り組みます。次頁以降で、個別の「価値共創プラットフォーム」の取り組みをご説明します。

▼ 三つのケイパビリティの対象の拡大による売上収益・営業利益の中長期的な目標

三つのケイパビリティ	これまでの対象と活動内容	これからの対象と活動内容
① 真の課題を探り出す能力	対象 日本・大企業 活動 直販営業	対象 日本・グローバル・全ての民間企業 政府・自治体・NPO 活動 営業・経営コンサル・メディアプラットフォーム
② リソースの埋もれた価値を炙り出す能力	対象 社内リソース 活動 設計・実行・運営	対象 社内・社外のリソース IT、AI/IoT 全般 人・もの・金・知識全ての提供 活動 設計・実行・運営 組織設計・リーダー・社員教育 資金投資・M&A アドバイザリー
③ 課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行し価値を最大化する能力	対象 顧客とスカラグループ 活動 最適組み合わせの提案・実行支援	対象 顧客・スカラグループ 関係する全てのステークホルダー 活動 最適組み合わせの提案・実行支援 AI ベースのマッチング プラットフォーム運営 IR 支援・時価総額増大支援

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

「再定義でDXの本質を追求するスカラ」への変貌によりCOMMIT5000達成への基盤づくりが進む

Ⅱ.官民共創DX型「価値創造プラットフォーム」

官民共創マッチングプラットフォーム「逆プロポ」～概要～

2020年11月に開発した「逆プロポ」は、大企業やスタートアップ企業など民間企業が、社会課題解決型の新規事業を実施する際に活用頂けるサービスです。

従来の「公募プロポーザル」や「入札」では、自治体が企業に求める仕様が詳細に決められており、両者が上下関係ないし受注する側と発注される側という硬直的な関係となるため、企業は自社の強みを活かした自由な提案ができませんでした。また、自治体、企業の調整コストが高い、本来パートナーなるべき理想の関係が官と民の間で築きにくいという構造がありました。

「逆プロポ」ではこのような従前の構造を逆にします。解決したい社会課題や仮説を持つ民間企業が、公募によって政策的アプローチやアイデアを自治体に求め、同じく社会課題を解決したい自治体と出会う場を提供します。これにより、対等なパートナーとしての関係が官と民の間で築きやすく、自治体の社会課題解決が促進します。

▼ 官民共創マッチングプラットフォーム「逆プロポ」の概要と将来展望

	内容
パートナー企業・組織	㈱Public dots & Company 「公共を再定義する」ことをビジョンに掲げ、官民共創による新しい価値を生み出し続けている。運営する日本初の議員オンラインサロンは、47都道府県、20政令市、23特別区の全てのエリアから議員が加入しており、直近では、都道府県初のデジタル総合戦略、愛媛県「デジタル総合戦略策定プロジェクト」の受託や、三重県庁との「デジタル戦略推進に関する連携協定」を締結、出雲市との「出雲市デジタルファースト推進計画策定」の受託など、自治体DXの分野で注目を集めている。
社会課題	最適な官民共創を阻む多様な障害 従来の「公募プロポーザル」や「入札」では、自治体が企業に求める仕様が詳細に決められており、両者が受発注関係となるため、企業は自社の強みを活かした自由な提案などがかなわないことが多く、また、自治体と企業にとって調整コストが高い。本来パートナーなるべき理想の関係が官と民の間で築きにくい。
変革目標	シティズンエクスペリエンスを向上させる優良な官民共創の創出 「逆プロポ」では従来の構図を逆にし、解決したい課題や仮説を持つ民間企業が、公募によって政策的アプローチやアイデアを自治体に求め、優れた提案に対して「寄付受納」を利用して資金拠出を行う。選ばれた自治体との実証実験や共同開発、その後のサービス化を官民共創により適切に実現する仕組み。社会課題を解決したい民間企業が、同じく住民の課題を解決したい自治体と出会うことで、なるべき理想のパートナー関係が官と民の間で築きやすく、課題解決が促進。
将来展望	地方の62兆円市場がターゲット 約62兆円※1もの地方自治体の公的支出を潜在市場として狙う。 今後は政府とも連携し、より体系的な官民共創プラットフォームへの進化を模索する。 プラットフォームに蓄積される各種社会課題データを蓄積し、データ利用に対する課金モデルなどが想定される。 全てがDX案件のため、公募した企業とスカラとの連携により、IT/AI/IoT/DX事業とのシナジーも想定される。

※1 総務省 令和3年版「地方財政の状況」 地方財政白書 全体版 地方政府による公的支出 61兆9,417億円(令和3年3月19日)

官民共創マッチングプラットフォーム「逆プロポ」～実績～

これまでの「逆プロポ」によりマッチングされた実績は、以下の表のとおりです。

非常に多くの引き合いがあり、これらの実現のためのDXソリューションを当社グループのIT/AI/IoT/DX事業が提供することで、大きなシナジーにつなげます。

▼ 官民共創マッチングプラットフォーム「逆プロポ」の具体的マッチング事例

イーデザイン 損害保険(株)	利用の背景	「自分が無事故でいる時は、保険の価値を感じづらい」というユーザーの声に注目したイーデザイン損保と東京海上グループの若手有志団体「Tib」は、「お客様の暮らす街や地域の交通環境づくりを支援することで応えたい」という想いを抱いていた。この想いを実現するには街や地域づくりを支援することが必要だが、地域に最も精通している自治体と連携すると言っても、具体的かつ効果的な方法論を見つけるのは簡単ではなかった。
	募集テーマ	より安全な交通環境・社会の実現(シニアドライバーの運転支援、次世代車いすの活用実験など)
	寄付金額	各100万円(計200万円)
	選考結果	企画応募は5つの自治体からエントリーがあり、選考の結果、兵庫県神戸市と滋賀県日野町の2自治体が採択
(株)ワイヤレスゲート (証券コード9419)	利用の背景	ワイヤレスゲートは通信を活用した社会課題解決と創造性あふれる社会の実現に関心がある。サービスの裏側で通信を行いながらAIやIoTなどのテクノロジーを活用し、質を上げられる公共サービスにどのようなものがあるのか、自治体の皆様と一緒に地に足の着いた、具体的なディスカッション(アイデアソン)を重ね、実証実験の企画・設計を行いたい。
	募集テーマ	自治体が提供する公共サービス、あるいは地元住民が提供するサービスについて「本来あるべき理想の姿」と「現状」のギャップ(課題)について、具体事例の紹介を募集。なお、通信との関連については現段階では問わない。ギャップ解消に通信が活用できそうな場合にはその旨も明記のこと。
	寄付金額	総額300万円(1自治体あたり上限100万円)
	選考結果	選考の結果、大阪府枚方市(「子供食堂のDX」)と奈良県生駒市(「子育て支援事業のDX」)が採択

共創型DXプラットフォームシステム「CO-DO」

当社グループは、神戸市や北九州市をはじめ、多くの自治体に主力商品であるWEBを活用したコミュニケーションツールを採用頂くなど、自治体のデジタル化の一端を支援してまいりました。他方、昨今のデジタル庁構想をはじめとした自治体DXには、「デジタル化」という課題に対し単にシステムの機能ではなく、それぞれの自治体における真の課題を探し出し、そこに住む住民の不便を解決することで、社会を発展させるレベルの取り組みが求められていると、考えています。

そのために、当社グループが強みとするデジタルテクノロジーのみならず、パブリックマインドを持つ人材によるコンサルティングや、自治体との深い関係をもとに全方位的な解決策が必要と考え、パートナー企業と共にそれぞれの強みを活かした共創を行っていくこととしました。

デジタルを目的ではなく手段として捉え、住民の具体的な体験を向上させること、および社会課題の解決を目的として、全国の自治体に拡げていく計画です。

▼ 共創型DXプラットフォームシステム「CO-DO」の概要と将来展望

	内容
パートナー企業・組織	<p>(株)Public dots & Company (再掲) 一般社団法人 官民共創未来コンソーシアム 自治体の課題に精通したパブリック人材※1によるプロジェクトマネジメントを強みとして持つ一般社団法人</p>
社会課題	<p>なかなか進まない自治体のDX 自治体DXの実現には、単にシステムの機能ではなく、それぞれの自治体における真の課題を探し出し、そこに住む住民の不便を解決することで、社会を発展させるレベルの取り組みが必要。しかし、多くの自治体において、このレベルの取り組みには至っていない。</p>
変革目標	<p>パブリックマインドを持つ人材とDXのセットでの支援 当社グループが強みとするデジタルテクノロジーのみならず、パブリックマインドを持つ人材によるコンサルティングや、自治体との深い関係をもとに全方位的な解決策が必要と考え、三社のそれぞれの強みを活かした共創を行う。 デジタルを目的ではなく手段として捉え、住民の具体的な体験を向上させること、および社会課題の解決を目的として全国の自治体に拡げていく。</p>
将来展望	<p>地方の62兆円市場がターゲット 約62兆円※2もの地方自治体の公的支出を潜在市場として狙う。 今後は政府と連携し、より体系的な官民共創プラットフォームへの進化を模索する。</p>

※1 パブリックマインド(≒公共精神)を持ち、官民双方の深い理解のもと、事業性と公共性をバランスよくデザインできる人材

※2 総務省 令和3年版「地方財政の状況」 地方財政白書 全体版 地方政府による公的支出 61兆9,417億円(令和3年3月19日)

自治体向けデジタルID認証各種申請システム

2021年7月、当社グループは、(株)Public dots & Companyと共に、新型コロナワクチン予約システムを開発し、滋賀県日野町へ提供を開始しました。同時に、紙のワクチン接種券に代えて、「xID(マイナンバーカードと連携可能なデジタルIDソリューション)」による予約管理の実証実験を開始しました。今後、これらを更に発展させ、自然災害などの際に機動的な申請システムとして、全国の自治体に展開していきます。

▼ 自治体向けデジタルID認証各種申請システム(新型コロナワクチン予約システム)の概要と展望

	内容
パートナー企業・組織	(株)Public dots & Company xID(株) マイナンバーカードに特化したデジタルIDとブロックチェーン技術で次世代ビジネスモデル創造するGovtechカンパニー 滋賀県日野町
社会課題	紙ベースの接種予約による煩雑な手続き 新型コロナワクチンの接種予約は、スピーディーかつ安定的な運用が求められているが、現下における紙の郵送を原則とした接種予約は手続きが煩雑化し時間がかかる。一方で、ワクチンの接種予約は、全ての世代の住民の使いやすさに配慮した仕様であることも重要。
変革目標	マイナンバーカードを用いたデジタル本人認証の展開 当社グループとPdC社は今回の上記の実証実験を機に、予約管理システムから派生した「自治体向け各種申請システム」の開発を共に進めている。マイナンバーカードをデジタル本人認証に使うことで、今回のワクチンの予約管理のみならず、災害時の給付金申請などにおいても、即日の適正給付を目指す。
将来展望	全国の自治体に拡大へ これまでの官民での連携関係を一步前に進め、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広げていく。

DX推進基盤「エールラボえひめ」

2021年3月、当社グループは、(株)Public dots & Companyが愛媛県と進める愛媛県デジタル総合戦略のDX推進基盤「エールラボえひめ」のシステム開発を完了しました。「エールラボえひめ」は、官民での課題解決、価値創造、共生社会を実現するために愛媛県が全国に先駆けて開発したデジタル基盤です。

当社グループはAIやチャットなどの独自技術、資本業務提携先であるxID(株)デジタルID「xID」(クロスアイディー)アプリを活用した会員登録、パスワードレスログイン、データの利活用など、多くのソリューションで開発に貢献しています。なお、同アプリを広域自治体のDX推進に活用するのは日本初の事例となります。本件を機に、当社グループは自治体・行政DXの推進に貢献してまいります。

▼ DX推進基盤「エールラボえひめ」の概要と展望

	内容
パートナー企業・組織	(株)Public dots & Company xID(株) 愛媛県
社会課題	デジタル総合戦略を実現するための産官学、市民の共創の効率的な対話が容易ではない
変革目標	デジタル総合戦略を実現する産官学、県内外のあらゆる企業・団体・個人などが、課題解決、価値創造、共生社会を実現するための大小様々なプロジェクトを共創 「デジタルでつなぎ切り拓く、活力と安心感あふれる愛顔のえひめ」を基本理念に策定された愛媛県デジタル総合戦略に基づく「行政のDX」「暮らしのDX」「産業のDX」を推進するために、産官学、県内外のあらゆる企業・団体・個人などが、課題解決、価値創造、共生社会を実現するための大小様々なプロジェクトを共創するデジタルプラットフォームを構築する。
将来展望	全国の自治体に拡大へ 当社はこれまでに培ってきた強みであるAIやチャットなどの独自技術、資本業務提携先であるxID(株)が提供するデジタルID「xID」アプリを活用した会員登録、パスワードレスログイン、データの利活用など、多くのソリューションで開発に貢献している。なお、同アプリを広域自治体のDX推進に活用するのは日本初の事例となる。 本件を機に、当社グループは愛媛県のDX推進およびPdC社との一層のアライアンスによる自治体・行政DXの推進に貢献し、この仕組みを全国の自治体に広げていく。

地域子育てDXプラットフォーム

近年、よりよい子育て環境を実現し、地域の活性化につなげるため、地域社会を巻き込んだ子育て環境を最適化するニーズが拡大しています。当社グループは、学童施設や複合型子育て施設の開設・運営、リーシング、インターナショナル保育園、身体・認知・言語機能の向上を目的とした独自の運動療育に取り組んでいます。地域に密着した子どもを核としたコミュニティの創造・ネットワーク化、高齢者向けのコミュニティを利用したビジネスの創造、垣根のない教育機会の提供を目指します。

首都圏の人口密集地から人口減少が懸念される地方の市区町村まで、環境の違いによる子育てニーズは地域ごとに様々です。そのため、地域ごとの事情に合った施設のプロデュースが必要とされています。そこで、当社グループは個別事情に合わせた保育施設、学童保育施設をプロデュースします。また、地方自治体やディベロッパーと協業し、集合住宅の開発に合わせた子育て施設や、遊休地や廃校などの有効利用など、子育てを軸にした様々な施設のプロデュースに取り組みます。

▼ 地域子育てDXプラットフォーム

	内容
社会課題	子育ての問題を起因とする貧困化、地域の不活性化、少子高齢化
変革目標	<p>「地域の真ん中に子育てがあるといい町」を推進する子育て施設のプロデュース 空きスペースを有効利用し、首都圏を中心とした遊休地や廃校などのスペースに託児・教育コンテンツを提供。多世代が過ごす空間を創出し、また既にある施設を多世代向けにアレンジし、その地域や場所が持つ問題を解決するためのコンテンツを提案・創出すると共に幅広い層が関わる機会を提供。子どもたちを通じてその親がつながり、新しいコミュニティを形成し、そのコミュニティはまわりの世代を巻き込み、活発化。子どもが多ければ多いほど、そのようなコミュニティが多く創出され、自分たちの町を育てていく町にしていく。</p> <p>「みんなのほいくえん」のプロデュース 学童施設や複合型子育て施設の開設・運営・ブランディング</p> <p>子育て施設のリーシング 廃校活用型子育て施設のプロデュース・遊休地の活用・子育て支援施設の指定管理受託</p> <p>インターナショナル幼保園のプロデュース・運営 幼少期からネイティブスピーカーの英語に触れ、様々な体験機会により、ボーダーレスな教育を提供</p> <p>ラルゴKIDSのプロデュース・運営 学習支援、認知プログラム、SST(ソーシャルスキル・トレーニング)を取り入れた、子どもたちの「身体機能」「認知機能」「言語機能」の向上を目的とした独自の運動療育の提供</p>
将来展望	<p>グローバルに展開するエドテック企業へ 地域に密着した子どもを核とした「コミュニティ」の創造・ネットワーク化に取り組むエドテック企業を目指し、高水準のオペレーションシステムの構築と良質な教育コンテンツの整備を図る。 例えば、複数拠点・同時教育、オープンコミュニケーション、遠隔コンサル・教員教育、デジタルブランディングの強化や新しい教育スタイルの提供、AR・VRを活用した場所を問わない教育の提供、グローバルで求められる人材の育成、地域に密着した子どもを核とした「コミュニティ」の創造・ネットワーク化、高齢者向けの地域コミュニティを利用した「癒し」ビジネスの創造などを取り込んでいく。</p>

Komforta Workation = 『Work × Location × Connection』の新しいワーケーションサービス

当社グループは、人の「新しい働き方」や「新しい暮らし方」に着目したワーケーション事業を2020年7月にスタートしました。通常ワーケーションは「Work」×「Vacation」と定義されているところ、当社グループが目指すワーケーションを「Work」×「Location」×「Connection」と再定義し、地域の魅力にあふれ、人のつながりを大事にしている施設と連携し、「Komforta Workation」サイトを運営しています。様々なバックグラウンドを持ちワーケーションを行うビジネスパーソンを集め、共創して事業創出を行うアクセラレータープログラムを提供し、新規事業創出プラットフォームへの展開を図っています。これにより、地域において新たな産業が生まれ、地域活性につながっていきます。

▼ Komforta Workation = 『Work × Location × Connection』の新しいサービス

	内容
パートナー企業・組織	<p>(株)スパイスアップ・ジャパン グローバルマインドセットを鍛える海外研修と国内研修の実施など、研修事業を中心に事業を展開</p> <p>(株)みらいワークス 「プロフェッショナル人材がライフステージに応じて独立・起業・副業・転職を自由に選択して働ける社会創り」を目指す人材サービスを提供</p> <p>(株)休日ハック 体験型サービスの企画・開発・販売、コンサルティング</p>
社会課題	人口減少と少子高齢化による、地域コミュニティ存続の危機
変革目標	<p>地域課題を解決する場として、複数民間企業の社員の対話を創出 ワーケーションするビジネスパーソンが複数の会社から集まり、共創して事業創出を行うアクセラレータープログラムを提供し、地域課題を解決する新規事業創出プラットフォームとなる。</p>
将来展望	<p>DX支援から新規事業創出を支援 地域課題・経営課題の解決をオープンイノベーション形式で取り組み、新規事業を発想(ワーク)する場として、複数民間企業の社員が地方(ロケーション)で集まって対話(コネクション)する機会を創出する場としてのワーケーションを推進していく。創出された事業のDX支援を当社グループが担っていく。</p>

どこでも学べる「旅するキャンパス」

当社グループは、日本中の地域を舞台にした新しい教育のカタチとして、子どもたちの「やりたい/なりたい」という気持ちを醸成するためには、様々なコト/モノに触れ、そして興味のある分野に深く没頭する経験が必要だと考えます。「旅するキャンパス」は、日本各地で「リアルに没頭できる地域体験学習」を通じて、社会と接続した没頭する体験を提供するプログラムになります。また、地方移住を促進するために、「どこでも働ける」「どこでも暮らせる」に続く「どこでも学べる」を可能にします。そのために「いつでもどこでも学べる」ICTを活用したオンライン学習環境を最大限に活用します。こうした取り組みは不登校児問題の解決にも寄与します。

▼ どこでも学べる「旅するキャンパス」

	内容
パートナー企業・組織	(株)クラスジャパン学園 自宅で学ぶ小・中学生のためのネットスクールを提供。不登校児問題にも取り組む。
社会課題	子どもの教育環境が制約となって地方移住が進まない。深刻化する不登校問題
変革目標	どこでも安心できる良質な学びの場をICT、地域交流により提供 子どもたちの「やりたい/なりたい」を醸成するためには、様々なコト/モノに触れ、そして興味のある分野に深く没頭する経験が必要。旅するキャンパスは、日本各地で「リアルに没頭できる地域体験学習」を通じて、社会と接続した没頭体験を提供する。そのために「いつでもどこでも学べる」ICTを活用したオンライン学習環境を最大限に活用する。これまでの総合的な学習の時間では実現できなかった「ハイブリッドで新しい探究的な学び」の先行事例にする。
将来展望	良質なはたらき方・教育のグローバルエコシステムの創出 探求・ワーク型の授業を、複数拠点をつないで実施。日本の地域に暮らしながら、国を越えたグローバル教育も実現、地域で働く教員を複数拠点の指導員とつなぐ。 都市と地域が相互に行き来できる仕組みを構築する。 短期での共同生活や現地の人々との交流の実践の機会をつくる。新規事業創出に伴うDX支援を推進。

Ⅲ.産業連携DX型「価値創造プラットフォーム」

不動産トラストDXプラットフォーム

2020年10月、当社グループは(株)シノケングループ(証券コード:8909)と不動産トラストDXプラットフォームの開発推進を目的とした業務提携契約を締結しました。開発は一定程度完了し、(株)シノケングループは、2021年7月20日に「業界初!不動産売買領域において、マイナンバーカードと連携したデジタルIDによる公的個人認証サービス※1を導入」というリリースを開示しました。概要と展望は以下の通りです。当社グループは、これらの仕組みの顧客インターフェース層や、データアクセス層の整備に貢献します。

※1 地方公共団体システム機構(J-LIS)が運営する、インターネットを通じて安全・確実な行政手続きなどを行うために、他人によるなりすまし申請や通信途中で改ざんされていないことを確認するための機能を全国どこに住んでいる人に対しても提供するもの

▼ 不動産トラストDXプラットフォーム

	内容
パートナー企業・組織	<p>(株)シノケングループ 新築木造アパートメント経営による不動産投資を一般的な会社員層でも無理なくできるよう支援する不動産セールス事業と不動産サービス事業を中心に、建設、エネルギー、不動産ファンド、介護・障がい者サービスなど、国内外に事業展開</p> <p>xID(株)(再掲)</p>
社会課題	膨大な量の紙ベースの処理による不動産取引の安全性確保と不正防止の管理の煩雑性
変革目標	<p>不動産取引のDX化で「利便性」と「安全性」を両立</p> <p>(株)シノケングループが顧客に提供するサービスの各種契約をオンラインで実施するための電子契約プラットフォームにおいて、個人情報漏洩を対策しながらデータ活用を行う仕組みで「利便性」と「安全性」を両立。多くの不動産関係者、投資家に対してより良いサービスを展開する。マイナンバーカードを活用したデジタルIDソリューション[xID※2]との連携で変革目標を実現する。なお、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アプリを使用し個人認証を完了させる取り組みは、業界初。</p>
将来展望	<p>「不動産のサービス化=Real Estate as a Service (REaaS)」の推進を支援</p> <p>2021年4月からオンラインによる重要事項説明(IT重説)の本格運用が始まり、5月にはデジタル改革関連法が成立するなど、法を含めた環境も大きく変わりつつあります。今後は国土交通省が実施する社会実験※3において実績を蓄積しつつ、物件確認から登記後の実際の不動産経営までワンストップでのオンライン取引を実現し、業界を横断したサービスや海外取引も可能とする国際プラットフォームとして進化させ、自社に限らず多数の企業にも利用して頂きながら、新たなビジネスモデルとバリューを創出していく。</p> <p>(株)シノケングループは、より多くの人々が不動産取引を簡単に安全に行える、「不動産のサービス化=Real Estate as a Service (REaaS)」を推進している。「不動産のトラストDX」によりREaaSプラットフォームのキーとなる機能が形成されたことで、不動産取引におけるビジネスモデルの革新、および世界中のあらゆる世代の人々へのライフサポートを推進していく。</p>

※2 公的個人認証サービスと連携したデジタルIDアプリで、マイナンバーカードのICチップ(電子証明書)をスマホでNFC(近距離無線通信)登録し独自のデジタルIDを発行

※3 不動産の売買取引における重要事項説明書などの書面の電子化に係る社会実験

建築家住宅ECサイト「PROTO BANK STATION」

2020年12月、当社グループは日本最大級の建築家ネットワークを活かし建築家と建設会社を結びつけ、顧客が望む住宅・商業施設などを供給するアーキテクト・スタジオ・ジャパン(株)(証券コード:6085)(以下「ASJ」)と資本業務提携をしました。ASJは、これまでの過去の名作住宅の図面を再利用する新たなサービスとして、建築家住宅ECサイト「PROTO BANK STATION」を展開しています。当社グループは、WEB上のコミュニケーションツールや、カスタマーサポートによる会員に対するナーチャリング、簡易的なファイナンシャルプランニングのアドバイス、銀行ローン締結のオンライン化などで、「PROTO BANK STATION」の拡大に寄与し、最大1万棟の契約締結に向けたASJの活動を支援します。また、価値共創エンゲージメントファンドによる出資に加え、中期経営計画やIR戦略の策定支援を通じ、事業上の共創のほか、キャピタルゲインの達成も目指します。

▼ 建築家住宅ECサイト「PROTO BANK STATION」の概要と展望

	内容
パートナー企業・組織	アーキテクト・スタジオ・ジャパン(株) 日本最大級の建築家ネットワークを活かし建築家とフランチャイズ化した建設会社を結びつけ、顧客が望む住宅・商業施設などを供給
社会課題	建築家住宅の取得には非常に多くの手間と時間とコストがかかる 建築家による高級注文住宅は魅力的だが、相談から工事完成引渡しまで期間を要し、材質にもこだわる方もいるため、建設費用が高めになる傾向がある。
変革目標	名作住宅の図面をWEBカタログ化し、建築家との家づくりを最速化・豊かなまちづくりに貢献 PROTO BANK STATIONの過去に建築された住宅の図面データを活用し、見積もりにかかる負担を軽減し、建設費用を明確に算出する。また、各種グレード設定に合わせた建材を提案し、建設コストを抑える。「PROTO BANK STATION」はこれまで存在しなかった服飾業界でいうプレタポルテ市場の位置づけである高級既成住宅(prêt-à-porter)市場を創出する。 施主、工務店、不動産会社、銀行の全てにおいて手間いらずの建築家住宅の建設体験を提供 「PROTO BANK STATION」には過去の建築家の手掛けた作品が登録されているため、顧客が土地に合わせた最適な住宅を、ネット上で簡単に比較し選択することが可能。既に過去に建設会社により施工されているため、正確な設計図書や施工に関する情報が記録されており、短期で建設が可能。また、ハウスメーカー同様のコスト管理が可能。銀行によっても融資額が変動しないため、ローン審査が容易になる。 「建築家との家づくり」を通じて、美しい日本を創造するために
将来展望	注文住宅市場のシェア10%獲得を支援 2020年度の注文住宅市場規模※1は、9兆2,702億円であり、建築家注文住宅+大手ハウスメーカー注文住宅の合計約9万棟※2となっている。5年後に約10%シェア=9,000棟と受注すれば135億円の営業利益の拡大が期待される。当社は、WEB上のコミュニケーションツールや、カスタマーサポートによる会員に対するナーチャリング、簡易的なファイナンシャルプランニングのアドバイス、銀行ローン締結のオンライン化を支援。各種サービスにおいて利益配分を受ける契約を検討。

※1 国土交通省「建築着工統計調査 住宅着工統計」新設持家戸数2020年度263,097戸、住宅金融支援機構「2020年度フラット35」利用者調査p25、注文住宅融資利用者の2020年度建設費の平均3,523.5万円から試算。

※2 建築家注文住宅については、矢野経済研究所調べ、2019年度ベース、11,200棟。大手ハウスメーカーについては、2019年度、積水ハウス、積水化学工業、旭化成ホームズ、大和ハウス工業、住友林業、ミサワホーム、パナソニックホームズ、トヨタホーム、三井ホーム、ヤマダホームズの合計で68,700棟、住宅産業新聞社調べ、および、一条工務店ホームページ 14,000棟の合計93,900棟。

飲食ビジネスDXプラットフォーム

2021年7月、当社グループは食ビジネスの変革を支援するクックビズ㈱と業務資本提携を結びました。

東京でミシュランの星に輝く飲食店の数は次点のパリを引き離し圧倒的No.1です。「和食」がユネスコ無形文化遺産に登録されるなど、日本は「世界一の美食の国」として認められつつあります。一方、食そのものではなく、職業としての飲食に目を向けると、飲食業界は不人気業種とされ人材不足が常態化しています。当社グループはパートナー企業、クックビズ㈱と共に、素晴らしい「食」と、その「職」の現状という溝を埋めて、食に関わる世界中の人々の幸せな人生に貢献することを目指します。

そのために消費者の行動・価値観変容を理解し、飲食店の新たな収益機会や業態の創出と変革にかかる店舗・業務・人材・資金など飲食業界が頭を抱える諸所の課題解決をトータルサポートすることで、飲食業界の再成長に貢献します。また、最先端のテクノロジーとサイエンスを組み合わせる新たな食体験・食サービスとエコシステムを共創してまいります。

▼ 飲食ビジネスDXプラットフォーム

	内容
パートナー企業・組織	クックビズ㈱(証券コード:6558) 「世界一の美食の国」として認められつつある日本の素晴らしい「食」と、その「職」の現状にあるギャップ(課題)を埋めて、食に関わる世界中の人々の幸せな人生に貢献。ウィズコロナ・アフターコロナを見据えつつ、次の10年、クックビズ㈱は食ビジネスの変革を支援していく。
社会課題	飲食業界の低労働生産性、店内売上・新規顧客依存、常態化する人材不足
変革目標	新たな食体験・食サービスとエコシステムを共創 消費者の行動・価値観変容を理解し、飲食店の新たな収益機会や業態の創出と変革にかかる店舗・業務・人材・資金をトータルサポートすることで、食産業の再成長に貢献する。最先端のテクノロジーとサイエンスを組み合わせ、同じパッションを持つパートナーと共に、新たな食体験・食サービスとエコシステムを共創。
将来展望	総合的なフードテック支援企業へと変貌 各種フードテック、スマートキッチンによる新食体験・食サービスを共創。具体的には、業態創出、店舗OMO(Online Merges with Offline:オンラインとオフラインの融合)、業務DX、人材支援、資金支援を柱に事業を展開していき、当社グループは特に業務DXの分野で飲食事業者への支援で共創する。

価値創造経営・DXワンストップ支援

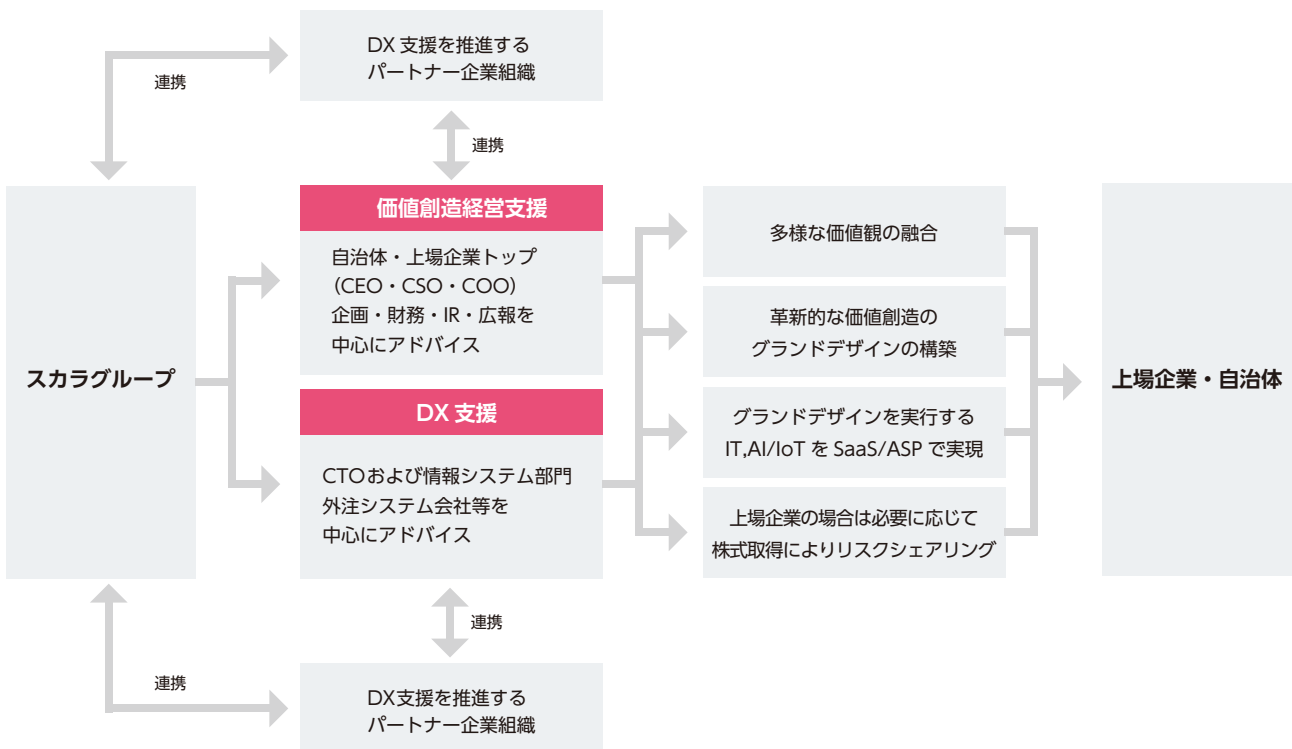
当社グループは価値創造経営とDX支援をワンストップで提供する体制を強化しています。長期的なバリューデザインの可視化で「野心的な変革目標の設定」を支援します。そのバリューデザインの持続可能性や、株主価値へのインパクトの可視化を支援します。そのうえで、バリューデザインを実現するDX、AIの導入支援を行います。この体制により、ワンストップで上場企業のCEOとCTOが取り組む経営課題の解決に向けた支援をおこなっています。詳細は、Ⅲ.「価値共創プラットフォーム」の創出プロセスをご覧ください。

取り組みの事例として、「不動産トラストDXプラットフォーム」、「建築家住宅ECサイト PROTO BANK STATION」、「飲食ビジネスDXプラットフォーム」が挙げられます。

▼ 価値創造経営・DXワンストップ支援

	内容
社会課題	価値創造につながる本質的なDXプロジェクトが容易に進展しない
変革目標	野心的な変革目標の設定と実現のためのDXでワンストップ支援
将来展望	上場企業に幅広くアプローチして順次提案。投資ファンドも活用してキャピタルゲインも狙う。自治体にも展開

▼ 取り組みの流れ



経営管理DXプラットフォーム

当社グループでは、コンピュータのログやWEB情報から、社員の全ての活動を定量化・可視化し、仕事と社員の最適配置を実現するツール「Retool」を開発しています。社員の活動管理は、データの紐づけや入力など、大きな手間を要します。入力を自動的にコンピュータのログやWEB情報などから取得し、効率的かつ低負荷で経営管理・業務管理を行うことが可能になります。既に当社グループのエンジニアの活動の可視化・最適化に利用しており、その成果を踏まえつつ、順次外販を拡大しています。

▼ 経営管理DXプラットフォーム

	内容
社会課題	社員の経営管理にかかる多大な負担と手間
変革目標	<p>無駄や非効率性の排除</p> <p>大きな手間を要する社員の活動管理としての関連データの入力、集計・分析などの多くの工程をRetoolで自動化することでこれまで労働集約的だった経営管理をより効率化する。また、定量化・可視化により、透明性が高い経営管理を実現する。これにより、従前の日本企業に目立った非生産的な企業活動の原因でもあった無駄や非効率性を排除していく。</p>
将来展望	<p>より広範な経営管理領域への展開</p> <p>外販拡大により、広い裾野の日本企業の経営管理の効率化と生産性向上を実現していく。また、会計・経理情報の管理など、広範な経営管理領域を支えていく。</p>

カスタマーサポートプラットフォーム

当社グループでは、コールセンターのコンサルティングサービスも提供しており、主に(株)光通信の商材販売に対するインバウンドコールセンター業務を支援しております。これまでのコンサルティング経験により、問い合わせ対応だけではなく、CRMの要素も取り入れ、カスタマーサポートプラットフォームとして展開します。DX支援が進む中でリモートでのカスタマーニーズは飛躍的に拡大が期待されており、顧客と共に価値を作り上げるプロ集団としての飛躍を目指します。

▼ カスタマーサポートプラットフォーム

	内容
社会課題	カスタマーサポートオペレーター体験に課題があり離職率が高い
変革目標	<p>利用者体験の最大化 より良い利用者体験を実現するため、ZOOMやLINEなどを利用し、顔の見えるサポートサービスを構築する。また、アバターなどを利用し、オペレーター、利用者の心理的な快適性を確保する。</p> <p>オペレーター体験の最大化 拡大するECサイトのコールセンター対応はじめ、人手不足の業界や無人化の必要性のある事業をワンストップサポートを実現する。AIや感性マーケティングテクノロジーの利用による省人化・営業生産性の向上を実現する。</p>
将来展望	<p>カスタマーサポート発の価値共創のプロ集団 顧客と共同で価値をつくるサイクルの構築。投資・インキュベーション事業、他のIT/AI/IoT/DX事業と連携し、顧客開拓、総合的なDXソリューションをスカラグループ全体で提供。コールセンターを起点にした価値創造のボトルネックの解消におけるプロ集団として、顧客と共に価値をつくるサイクルを維持、向上させる仕組みを体系化。リモート営業・カスタマーサポートを全ておまかせいただける体制の構築。</p>

人材採用・成長支援プラットフォーム

当社グループでは、企業の採用ニーズが高い体育会系学生の就職支援を中心に人材関連サービスを展開しています。また、女性活躍推進の潮流に伴い、年々、企業の採用ニーズが高まりつつある女子大学生の就職支援にも取り組んでいます。

組織と人材のミスマッチという課題に目を向け、顧客企業にとって、より付加価値が高いサービスを提供していくべく、人材データを活用し求職者と採用企業のマッチングの最適化に取り組めます。併せて、人材データから育成のパターンを読み取り、自己啓発を支え、人材が持つ能力や潜在性(ポテンシャル)を余すことなく発揮し、更なる能力の継続的研鑽を支えます。これにより、従前は新卒採用の段階しか扱っていなかった就職支援の範囲を超え、採用後のライフステージを含めて、より広い時間軸における人材の成長に伴走できるよう、当社グループとして取り組んでまいります。

▼ 人材採用・成長支援プラットフォーム

	内容
社会課題	組織と人材のミスマッチ
変革目標	AI/IoT時代で活躍する能力の継続育成と組織とマッチング
将来展望	<p>人材データの活用、事業化</p> <p>人材育成・教育ノウハウを生かし、従前の就職活動を行う新卒の層のみならず、小中高大、更には社会人まで対象とした人材関連事業へと事業の幅を拡大させていく。長いライフパンにまたがる教育システムやキャリア支援システムを通して、人材をデータベース化し、その能力や潜在性を発掘し、さらにその発揮へとつなげる研鑽を研修・トレーニングとして提供する。これらの蓄積による人材と組織のデータを分析し、精緻なマッチングシステムを構築する。</p>

社会課題解決に向けたマッチングプラットフォーム

グローバル規模の社会課題解決に向け、当社グループでは、国内や海外の社会課題をデータベース化し、解決策となり得る知見やノウハウなどの能力を有する企業、必要なスキルセットを有する人材、関連する技術やテクノロジーの最適なマッチングを実現すべく取り組んでいます。日本や発展途上国を含む海外諸国の持続可能な成長とSDGsを実現していきます。

▼ 社会課題解決に向けたマッチングプラットフォーム

	内容
社会課題	企業、人材、技術・テクノロジーのミスマッチ
変革目標	社会課題の解決に向けた企業、人材、技術・テクノロジーのデータベース化 発展途上国を含め海外の社会課題の解決が阻害・遅滞される根深い問題の一つは解決を支える企業、人材、および技術・テクノロジーの不在やミスマッチにある。当社グループはこれらをマッチングさせ、社会課題解決につなげていく。そのためのデータベースを構築していく。
将来展望	リバースイノベーションの実現 社会課題が発現する時間軸は異なれど、世界各国で共通ないし類似のものが社会課題となっていることも少なくない。すなわち、海外での社会課題解決は、場合によって、日本の社会課題解決につながる余地を示している。そのため、上記のマッチングを通じて、将来的に日本の社会課題解決に裨益する技術やテクノロジーを見出し、これを日本に持ち込むことで、日本の社会課題につなげるリバースイノベーションを実現する。

ゲーミフィケーションによる価値提供プラットフォーム

当社グループでは、好奇心をかき立て、余暇時間の過ごし方の新たな機会を提供するTCG(トレーディングカードゲーム)事業をおこなっています。事業において培われたゲーミフィケーションを生かした「楽しみながら」の顧客体験の創出を、余暇、教育を含めてリアルとサイバーが融合した余暇の最適な過ごし方を総合的にグローバルに提供するリーダーとなることを目指します。五感を通じて、グローバルに全てのユーザーに「好奇心の刺激を」、ユーザーに「新しい価値・刺激・発見を」、提供し人生、社会全体の余暇を豊かにする価値の提供を目指します。

▼ ゲーミフィケーションによる価値提供プラットフォーム

	内容
社会課題	ゲーミフィケーションによる価値提供の可能性は追求されつくされていない
変革目標	好奇心を満たすゲーミフィケーションを通じて人生の全てで価値提供
将来展望	ゲーミフィケーションを生かした最適な人生の過ごし方の提案 ゲーミフィケーションを生かした「楽しみながら」の顧客体験の創出を、余暇、教育を含めてリアルとサイバーが融合した余暇の最適な過ごし方を総合的に提案

スポーツ教育プラットフォーム

当社グループでは、野球、サッカー、バスケットボール、ダンス、また、運動教育プログラムのバルシューレを扱うスポーツ教室を展開しています。子どもたちがスポーツを楽しみながらも、基礎運動能力のみならず、自発性や社会性などの人格形成に重きを置いた特徴的なスポーツ教室になります。この特徴的な事業で培った児童・幼児に対する教育のノウハウを、従前のスポーツ教室にとどまらず、他社との連携も含め、幅広い事業領域に展開することを目指します。

▼ スポーツ教育プラットフォーム

	内容
社会課題	スポーツが人格形成に与える機能・効果に対する低い理解
変革目標	スポーツの運動能力・人格形成への最新理論の実践・普及
将来展望	<p>活動範囲の拡大、収益源の多角化</p> <p>首都近郊にとどまらず主要都市に活動範囲を拡大、スポーツ教室以外にも資格・ライセンス事業や研修・トレーニング事業をはじめ収益源を多角化する。また、IT/AI/IoTを活用し、オンラインでのスポーツ教育をはじめ、特定の場所に縛られないサービスを開発し、国内外に拡大する。</p>

IV. 「価値共創プラットフォーム」の創出プロセス

野心的な変革目標を持つ事業および「価値共創プラットフォーム」の創出プロセス

サマリーで説明した野心的な変革目標(MTP)を持つ事業および「価値共創プラットフォーム」の創出プロセスを詳細に説明したのが以下の表です。このプロセスに共感してもらうための、社会問題の解決に意欲のある国内外の民間企業・政府・自治体を日々開拓するルートを多数整備しております。民間企業の開拓は特定業界に強みを持つパートナー企業との業務提携や自社投資ファンドの取材プロセスなどを通じて、また、政府・自治体の開拓は元政府関係者や自治体コンサルタントなどを通じたルートを整備しております。

そうして出会ったパートナーと共に、三つの思考プロセス、①経営デザインシート(バリューデザインシート)を利用したプロセス、②GCC経営システム™、③DXの領域デザインを通じて価値共創プラットフォームを創出していきます。

▼ MTPを持つ事業および「価値共創プラットフォーム」の創出プロセス

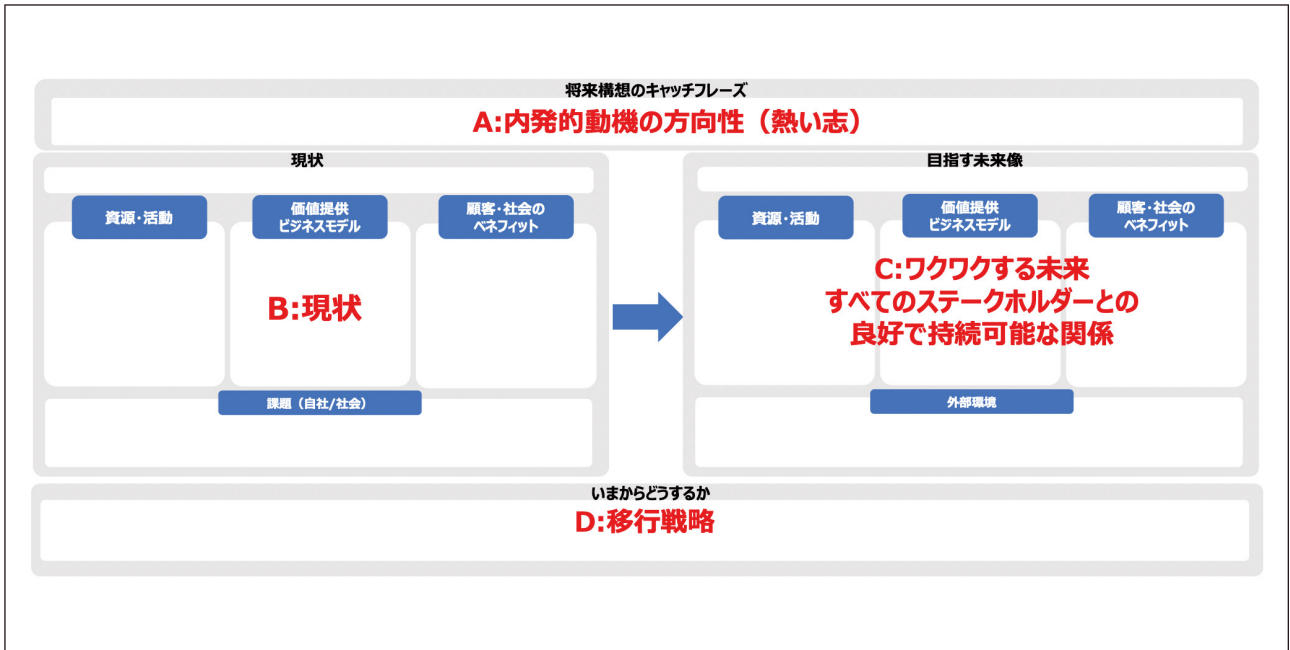
プロセス	価値創造の本質を把握	課題の把握	当たり前の慣行にメス	組み合わせの再定義	DXの本質を追求
内容	最終ユーザーの視点と解決策を持つ企業や個人のリソースの埋もれた価値を炙り出す	業界慣行を把握、理解し、価値実現を阻む真の課題を探り出す	当たり前の慣行にメスを入れ、それを無理なく移行するための変革プロセスを設計	課題とリソースの最適な組み合わせにより、全体の関係性を再定義	組み合わせの実現に向けて、人と技術の良好で共創につながる関係性をデザインしてDXを追求
利用するツール	① 経営デザインシート(バリューデザインシート) ワクワクするMTPを設定 ② GCC経営システム™ 発展可能性:Growth、社会・自然環境・全てのステークホルダーのつながり:Connection、信頼:Confidenceで、持続可能な発展可能性を分析。株主価値の3要素(売上成長、投下資本利益率、リスク軽減)の視点で株主にとって魅力あるリターン創出ストーリーをデザイン。SDGs、ESGの視点で株主に対する説明ストーリーをデザイン。魅力ある株主価値の創出ストーリーをデザイン			③ DXの3領域デザイン 顧客インターフェース層 ビジネスロジック層 データアクセス層	

経営デザインシート(バリューデザインシート)による野心的な変革目標の設定

当社グループでは、ワクワクする野心的な変革目標の設定のために、2018年5月に、内閣府知的財産戦略本部が公表した、経営デザインシートを利用してあります。経営デザインシートは、経営の基幹となる価値創造メカニズムをデザインし、在りたい姿に移行する内容をまとめる思考ツールです。当社グループでは「バリューデザインシート(以下 VDS)」と呼んでいます。当社グループのジェイ・フェニックス・リサーチは、2021年4月の内閣府の知的財産戦略本部、構想委員会本会合価値デザイン経営ワーキンググループで普及活動が取り上げられるなど※、VDSを活用した価値創造経営支援に多くの実績があり、そのノウハウを活用してあります。社内事業計画にもVDSを活用しています。

※ 知的財産戦略本部 構想委員会本会合、価値デザイン経営ワーキンググループ「価値デザイン経営の普及に向けた 基本指針」p13,p20 (令和3年4月)

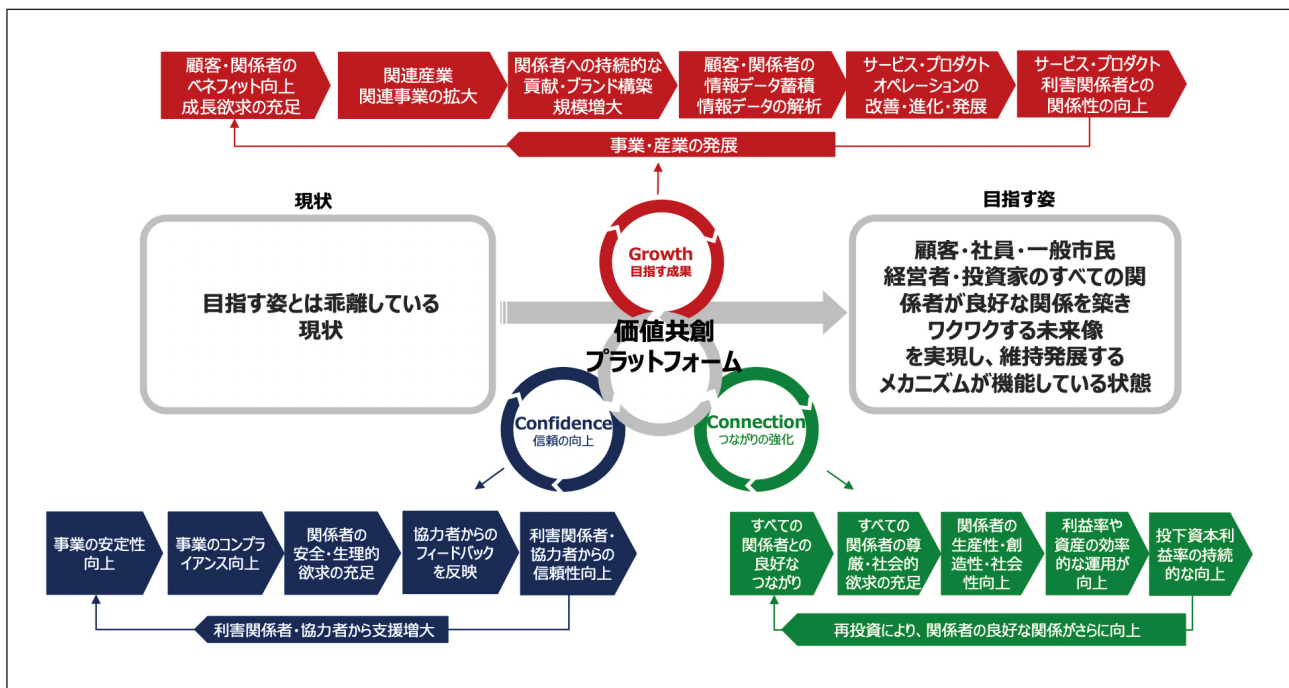
▼ ワクワクする野心的な変革目標の設定のためにスカラが利用するバリューデザインシートのイメージ



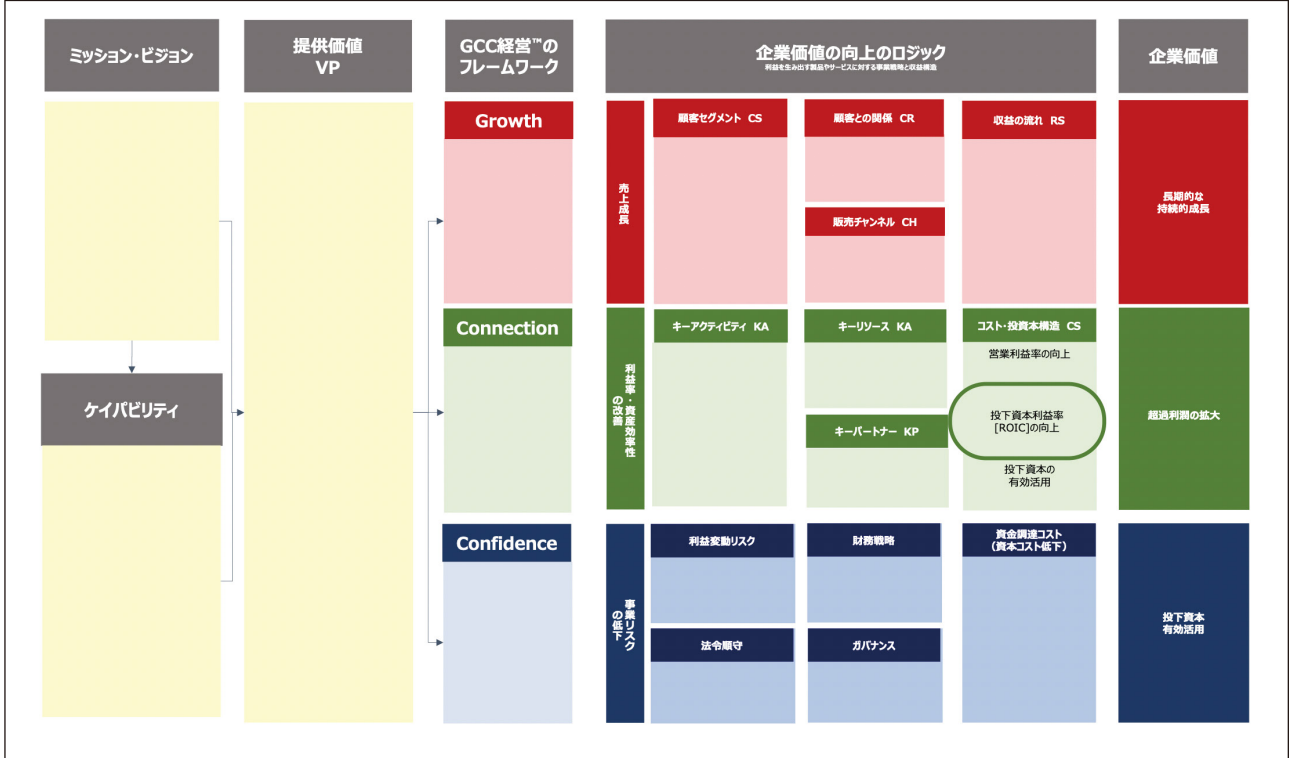
GCC経営システム™による魅力ある持続可能な株主価値

GCC経営™とは、当社グループのジェイ・フェニックス・リサーチが開発した思想ツールであり、顧客・社員・社会・株主という全てのステークホルダーにとってバランスの取れた価値創造ストーリーを可視化するツールです。このフレームワークにより非財務データと財務データを統合し、創出される価値の定量化をおこないます。具体的には、**Growth**:顧客・社員・社会・株主にとって魅力ある成長・発展の機会や売上成長の創出、**Connection**:顧客・社員・社会にとって良好な関係性の維持、オペレーションのつながりの向上による投下資本利益率の向上、**Confidence**:安心・信頼・持続可能性、そして資本コストの低下という三つの視点により最適なバランスを可視化します。この視点により顧客・社員・社会・株主長期的な信頼関係の構築が促進されます。また、株主価値の計算に必要な売上高予測、投下資本利益率、資本コストの予測をおこないます。

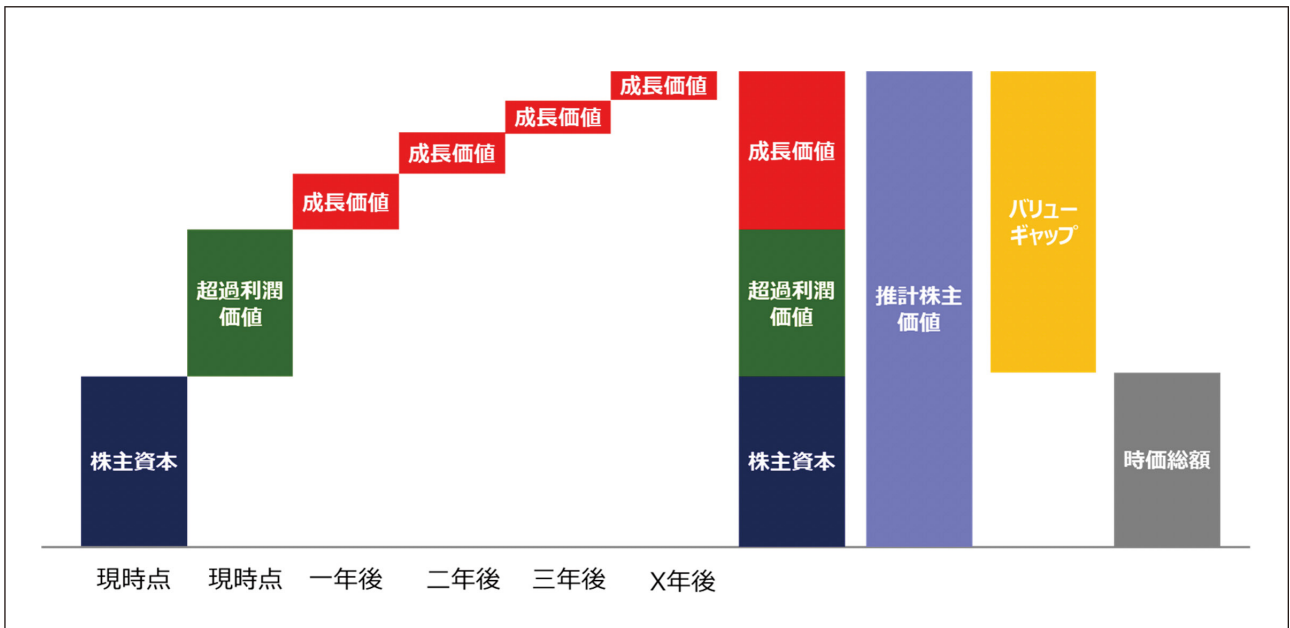
▼ GCC経営システム™のフレームワークによるバランスの取れた価値創造ストーリーの可視化のイメージ①



▼ GCC経営システム™のフレームワークによるバランスの取れた価値創造ストーリーの可視化のイメージ②



▼ GCC経営システム™のフレームワークによるバランスの取れた価値創造ストーリーの可視化のイメージ③



DXの3領域デザインによる本質を追求するDXの実装

DXシナリオの要件定義およびSaaS/ASPによる実装をおこないます。DXの取り組みは、①顧客インターフェース層、②ビジネスロジック層、③データアクセス層、に分けられます。当社グループは、①と③に強みがあるため、主に①と③を担当し、②については共同でクライアントやパートナーとロジックの要件定義を推進します。また、①については、当社グループの強みの一つである、コールセンターをベースにした人の役割も組み込んだDX支援を行います。①～③で最適なIT/AI/IoTと人の協働を設計し実行します。

▼ 3領域デザインによる本質を追求するDXの実装

①顧客インターフェース層	②ビジネスロジック層	③データアクセス層
顧客にとって使いやすいデザイン WEBコミュニケーションツールを駆使した 円滑なやり取り コールセンターなどのカスタマーサポート との最適連携	野心的な変革目標を達成するためのステークホルダー間の関係性をデザインし、取引のトランザクションを円滑に設計。各プロセスにおいて最適なリソースや活動を提供するためのAIやビジネスロジックを利用した推論エンジン。	①と②で発生するログ、トランザクションデータ、およびマスターデータを最適に、情報漏洩なく、また改ざんが不可能な形で、クラウドや自社サーバーで最適なデータベースで保存。
スカラが競争優位性を持つ	パートナーと共に創り上げる	スカラが競争優位性を持つ

グループ会社の価値共創プラットフォームの関係

グループ会社の価値共創プラットフォームの関係を示したのが以下の図です。

プラットフォーム名	関係するグループ会社
官民共創マッチングプラットフォーム「逆プロボ」	(株)スカラ、(株)スカラコミュニケーション、(株)スカラネクスト
共創型DXプラットフォームシステム「CO-DO」	(株)スカラ、(株)スカラコミュニケーション、(株)スカラネクスト
自治体向けデジタルID認証各種申請システム	(株)スカラ、(株)スカラコミュニケーション、(株)スカラネクスト
DX推進基盤「エールラボえひめ」	(株)スカラ、(株)スカラコミュニケーション、(株)スカラネクスト
地域子育てDXプラットフォーム	(株)フォーハnz
Komforta Workation 「Work × Location × Connection」	(株)スカラパートナーズ
どこでも学べる「旅するキャンパス」	(株)スカラパートナーズ
不動産トラストDXプラットフォーム	ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)、(株)スカラコミュニケーション、(株)スカラネクスト
建築家住宅ECサイト「PROTO BANK STATION」	ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)、(株)スカラコミュニケーション、(株)スカラネクスト、(株)スカラサービス、(株)コネクトエージェンシー、(株)レオコネクト
飲食ビジネスDXプラットフォーム	ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)、(株)スカラコミュニケーション、(株)スカラネクスト
価値創造経営・DXワンストップ支援	ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)、(株)スカラコミュニケーション、(株)スカラネクスト
経営管理DXプラットフォーム	(株)Retool、ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)
カスタマーサポートプラットフォーム	ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)、(株)スカラサービス、(株)コネクトエージェンシー、(株)レオコネクト
人材採用・成長支援プラットフォーム	(株)アスリートプランニング
社会課題解決に向けたマッチングプラットフォーム	(株)スカラ
ゲーミフィケーションによる価値提供プラットフォーム	(株)スカラプレイス
スポーツ教育プラットフォーム	(株)スポーツストーリーズ

免責事項

本資料には株式会社スカラ(以下「スカラ」といいます)に関連する予想・見通し・目標・計画などの将来に関する事項が含まれております。これらはスカラが本資料作成時点において入手した情報に基づく、当該時点における予測などを基礎として作成されております。これらの事項には一定の前提・仮定を採用しており、一定の前提・仮定はスカラの経営陣の判断ないし主観的な予想を含むものも含まれております。

また、様々なリスクおよび不確実性により、将来において不正確である事が判明し、あるいは将来において実現しない事があります。従って、スカラグループの実際の実績、経営成績・財政状態などについてはスカラの予想・見通し・目標・計画とは異なる結果となる可能性が有ります。

その為、本資料に掲載されている予想・見通し・目標・計画などの将来に関する事項について、スカラグループではそれらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

本資料に掲載されている情報は、情報提供を目的としたものであり、いかなる有価証券・金融商品または取引についての募集、投資の勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。また、同時にその内容の正確性、完全性、公平性および確実性を保証するものではありません。従いまして、本資料を利用した結果生じたいかなる損害についても、スカラは一切責任を負うものではありません。

なお、本資料の著作権やその他本資料にかかる一切の権利はスカラに属します。



〒150-8510
東京都渋谷区渋谷2-21-1 渋谷ヒカリエ17
TEL : 03-6418-3960 (代表) <https://scalagr.jp>

2021年8月発行
Copyright © Scala, Inc. All rights reserved.