



世界に求められる理想的な企業へ。

SCALA GROUP

2023年6月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社スカラ 2023年2月14日

株式会社スカラ
2023年6月期 第2四半期 決算説明資料
2023/2/14

当社 決算説明資料をご覧いただき、ありがとうございます。

目次

CONTENTS

P 1 ▷ 3

1. 事業概要

P 4 ▷ 8

2. トピックス (2022年10月以降)

P 9 ▷ 24

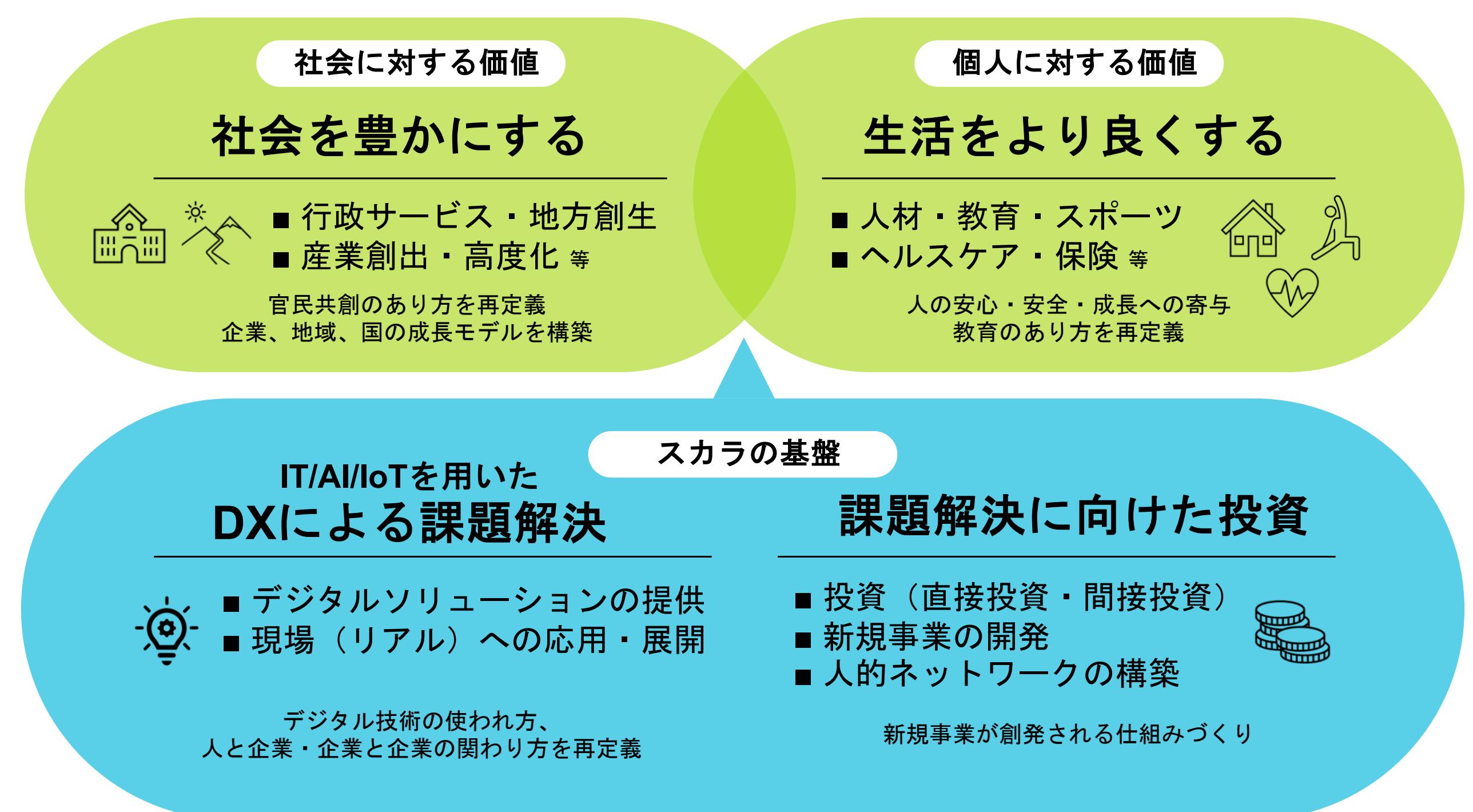
3. 業績概況

P 25 ▷ 27

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



■ 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います。

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います。

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。

事業展開の状況



- (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
- NEW (株)エッグ、(株)ネクスウェイ、(株)TACTがAIコールを活用した実証実験を実施
- NEW 乳牛ゲノム検査結果データ活用システム『eGプラス』のサービス提供を開始

- (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

- 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（バトンズ）」の業務提携
- NEW (株)みらいワークスと戦略的パートナーシップを締結
- NEW Web3領域でのNFT新規事業を開始および(株) UPBONDへの出資

■ 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 ▷ 8

2. トピックス (2022年10月以降)

P 9 ▷ 24

3. 業績概況

P 25 ▷ 27

4. 会社概要

■ 2. トピックス

2. トピックス

業務提携

社会 個人
DX & 投資

(株)みらいワークスと戦略的パートナーシップを締結

実務支援型M&A推進サービス「特命M&A部」において、
プロフェッショナル人材の多様な働き方をサポートする(株)みらいワークスと、
人材支援による企業のM&A推進を目的とした戦略的パートナーシップを締結

<それぞれのサービス>

- 実務支援型M&A推進サービス「特命M&A部」
M&Aの各ステージに応じてクライアント企業の社内チームとしてハンズオンでサポート
- 独立プロフェッショナル人材のためのマッチングサービス「FreeConsultant.jp」
プロフェッショナル人材と企業をマッチングさせ、経営課題の解決をハンズオンでサポート



詳細は[こちら](#)をご覧ください

- (株)みらいワークスと戦略的パートナーシップを締結
(2022年10月26日プレスリリース)

高度な専門知識やスキルを保有するプロフェッショナル人材と
企業をマッチングさせるサービスを提供し、M&A、経営戦略立案、
新規事業推進、DX推進、システム導入、業務効率化、IPO等、さ
まざまな経営課題の解決を支援する(株)みらいワークスと、2022年
7月より開始した実務支援型M&A推進サービス「特命M&A部」
により、クライアント企業の社内チームとしてハンズオンでM&Aを
サポートしている当社が人材支援による企業のM&A推進を目的
とした戦略的パートナーシップを締結いたしました。

本提携により、(株)みらいワークスの独立プロフェッショナル人材が、
当社の実務支援型M&A推進サービス「特命M&A部」のメンバー
の一員となり、両社ともにクライアント企業のM&Aをハンズオン
でサポートし、クライアント企業の次なる価値の創造へと発展させ
ることに寄与してまいります。

- 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、企業の成長戦略にDXとM&Aを組み合わせることは極めて
重要との考えのもと、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。
M&Aを実行する上で培った経験を体系化した「特命M&A部」は、
顧問やM&Aアドバイザーの立ち位置とは一線を画し、クライアント
企業の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ィリジェンス、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。

2. トピックス

共同開発

社会 個人
DX & 投資

(株)UPBONDへ出資 Web3領域でのNFT新規事業開始

連結子会社の(株)スカラパートナーズが、Web3の社会実装に向けて
ブロックチェーン技術を使ったWalletを有する(株)UPBONDへ出資
Web3領域での新規事業としてNFTサービスを提供

<本出資の目的・今後の展開>

- (株)UPBONDの保有するWeb3対応Wallet技術を軸に、スポーツ領域を中心にプロジェクトを実施
- "Support and earn"をコンセプトにしたスポーツチームの運営に参加できるNFTサービス
 - NFTを活用したファンタジースポーツの開発、運営
- スポーツ領域を皮切りに、Web3を活用した社会課題解決型事業を推進



詳細は[こちら](#)をご覧ください

- (株)スカラパートナーズがWeb3領域でのNFT新規事業開始および
(株)UPBONDへ出資
(2022年11月24日プレスリリース)

当社グループは、社会問題解決型事業領域として地方自治体、学校、施設、地域経済との繋がりの深いスポーツビジネスを重要視し、2022年3月にプロバスケットボールチーム「さいたまブロンコス」を迎えたことを機に、スポーツビジネスDX事業を加速してまいりました。スポーツ産業においては、Web3におけるブロックチェーン技術を活用したNFT関連サービスが急拡大しており、地方自治体においては、デジタル市民化構想やスマートシティ構想に係るWeb3関連のメタバースやNFTサービスの研究開発、実装が進んでいます。当社グループの取り組む事業領域ではWeb3技術がその価値を創造していると捉え、(株)スカラパートナーズは、Web3事業開発を一層推進していきます。

2. トピックス

プロジェクト

社会 個人
DX & 投資

(株)エッグ、(株)ネクスウェイ、(株)TACTが、 AIコールを活用した実証実験を実施

連結子会社の(株)エッグは、(株)ネクスウェイ、(株)TACTとともに、
新潟県三条市、群馬県草津町、群馬県昭和村と連携し、
ふるさと納税「ワンストップ特例制度」の申請の際に発生する、
寄附者と自治体間のコミュニケーション改善を目的とした実証実験を
2022年12月22日～2023年1月10日に実施

<本実証実験の内容>

(株)エッグの「ふるさと納税システム」に、(株)ネクスウェイが提供するワンストップ郵送DMサービス
「NEXLINKオンデマンド便サービス」やSMS配信サービス「SMSLINK」、(株)TACTが提供する自治体
向け音声自動応答サービス（AIコール）「AIコンシェルジュ® for LGWAN」を組み合わせることで、
自治体の窓口対応時間を拡充し、業務負荷の軽減ができるかを検証

詳細は[こちら](#)をご覧ください

- (株)エッグ、(株)ネクスウェイ、(株)TACTが、AIコールを活用した自治体
24時間365日の電話対応の実証実験を実施
(2022年12月21日プレスリリース)

◆新潟県三条市と取り組む実証実験の概要◆

「ワンストップ特例制度※」の申請書類の着荷確認に関する実証
実験です。
寄附者の着荷確認の処理結果をデータ化し、AIコールに連携する
ことで24時間回答を可能にする実証実験を実施いたしました。

◆群馬県草津町・群馬県昭和村と取り組む実証実験の概要◆

「ワンストップ特例制度」の申請書類に不備があった寄附者に対する
自治体職員からの連絡業務に関する実証実験です。
不備回収のための返信用封筒を同梱した書類を郵送し、SMSで
電話をかける旨を通知し、AIコールおよびSMSで書類の不備内容
の詳細を伝えるという、一連の作業を完全自動化する実証実験を
実施いたしました。

※ワンストップ特例制度：確定申告の不要な給与所得者等がふる
さと納税を行う際、確定申告なしでふるさと納税の寄付金控除を
受けのことのできる仕組みです

- (株)エッグの「ふるさと納税システム」について
「ふるさと納税システム」は、寄附者情報や返礼品の管理、各種
関連書類の作成等を、自治体職員が正確、簡単に行うことができる
システムです。

2. トピックス

プロジェクト

社会
個人
DX & 投資

乳牛ゲノム検査結果データ活用システム『eGプラス』のサービス提供を開始

連結子会社の(株)スカラコミュニケーションズは、(株)エリートジェノミクスとともに、乳牛ゲノム検査結果データ活用システム『eGプラス』を開発し、2023年1月6日よりサービス提供を開始

<本サービスの特徴>

- 毎月変動している最新のゲノム値が自動で更新され、遺伝情報を全国の結果と比較可能
- 牛群の遺伝形質平均や牛群改良の進捗状況をグラフでわかりやすく表示
- 個体のゲノム検査結果に加え、検査済みの母親等の結果をスムーズに表示
- 交配プログラム（メイティング）結果と連動し、受精対象牛の交配種雄牛が確認可能



詳細は[こちら](#)をご覧ください

■ 酪農経営の効率化に貢献する乳牛ゲノム検査結果データ活用システム『eGプラス』のサービス提供を開始
(2023年1月6日プレスリリース)

◆開発背景◆

昨今の飼料高騰等により、畜産業界では生産コストが増大しており、酪農経営環境は厳しい状況に置かれています。こうした背景から、生産性の向上に貢献できないかと考え、牛群改良の効率化に役立つゲノム検査を手軽に受けられ、検査結果を活用できるシステムを開発するに至りました。

◆サービス概要◆

乳牛のゲノム検査において国内トップシェアを誇る(株)エリートジェノミクスは、米国で最大のゲノム検査を実施しているNEOGEN社(NASDAQ・グローバル・セレクト・マーケット上場)と提携しております。『eGプラス』はNEOGEN社の提供するアイジェニティー®ダッシュボードと並行し、スマートフォンで日本語の検査結果を簡単に表示、検索することができます。

目次 CONTENTS

P 1 ▷ 3

1. 事業概要

P 4 ▷ 8

2. トピックス (2022年10月以降)

P 9 ▷ 24

3. 業績概況

P 25 ▷ 27

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2四半期			2023年6月期 第2四半期			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	4,259	▲78	-	6,504	140	2.2%	52.7%	-
IT/AI/IoT/DX事業	1,945	201	10.4%	3,318	228	6.9%	70.6%	12.9%
カスタマーサポート事業	700	▲15	-	591	▲30	-	▲15.6%	-
人材・教育事業	697	94	13.6%	811	105	13.0%	16.3%	11.4%
EC事業	815	120	14.7%	1,035	136	13.2%	26.9%	13.8%
保険事業	-	-	-	632	▲83	-	-	-
投資・ インキュベーション事業	99	▲474	-	114	▲216	-	15.2%	-

■ 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2四半期における当社の連結ベースの決算概要是以下の通りです。

- 売上収益: 65億400万円(前年同期比 +52.7%)
・IT/AI/IoT/DX事業、人材・教育事業での増収およびEC事業が引き続き好調に推移、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で減収
- 営業利益: 1億4,000万円(前年同期比 -)
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2四半期			2023年6月期 第2四半期			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	全社費用配賦前 営業利益
連結	4,259	64	1.5%	6,504	140	2.2%	52.7%	116.5%
(全社費用)	-	▲527	-	-	▲538	-	-	-
IT/AI/IoT/DX事業	1,945	499	25.7%	3,318	556	16.8%	70.6%	11.3%
カスタマーサポート事業	700	▲13	-	591	▲26	-	▲15.6%	-
人材・教育事業	697	130	18.7%	811	134	16.6%	16.3%	3.5%
EC事業	815	141	17.3%	1,035	168	16.2%	26.9%	19.2%
保険事業	-	-	-	632	▲65	-	-	-
投資・ インキュベーション事業	99	▲164	-	114	▲89	-	15.2%	-

※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)

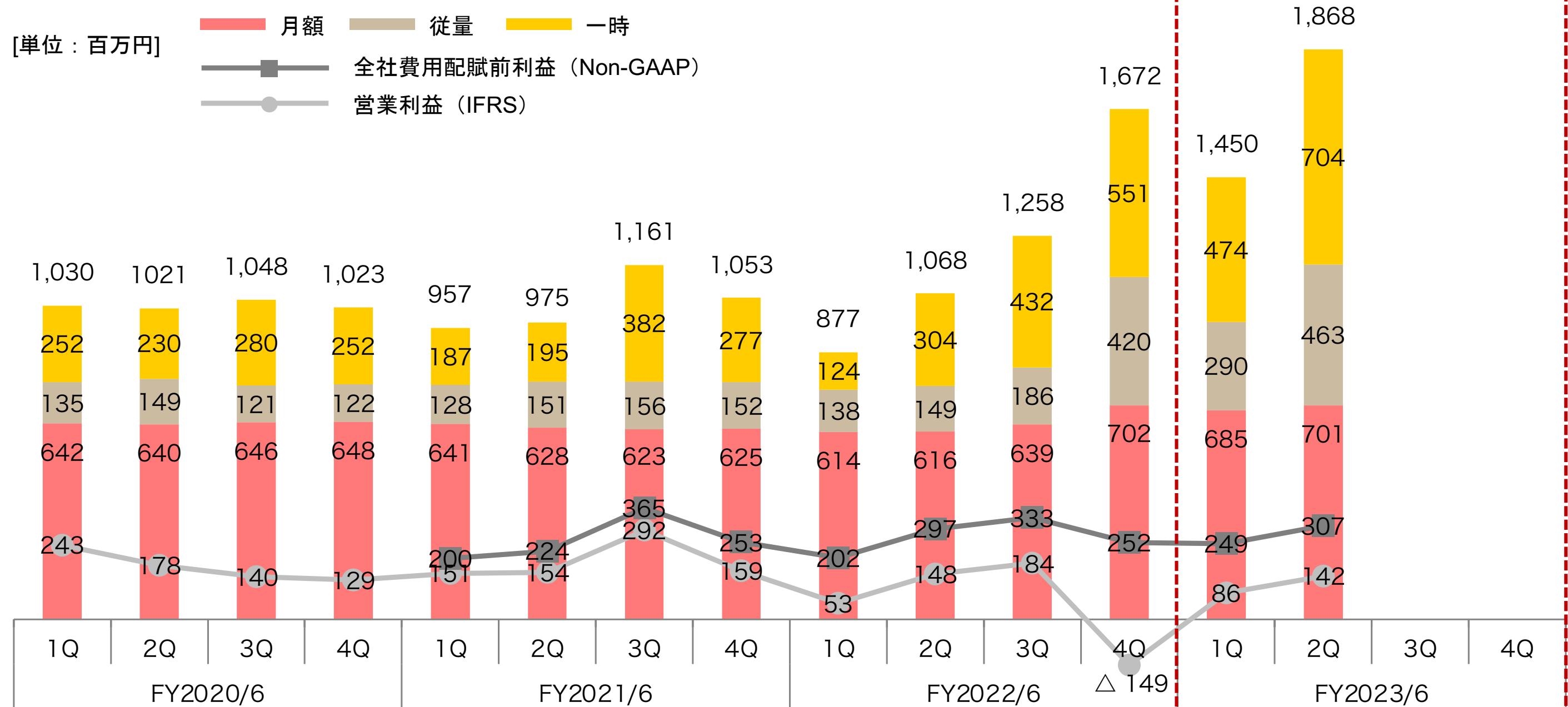
2023年6月期第2四半期における当社の連結ベースの決算概要是以下の通りです。

- 売上収益:65億400万円(前年同期比 +52.7%)
- 営業利益:1億4,000万円(前年同期比 +116.5%)

3. 業績概況

IT/AI/IoT/DX事業（売上・利益の推移）

- 2Q売上収益は前年同期比+75%（四半期）+71%（累計）
- 今後も堅調に推移する見通し



※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、官公庁の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。

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

- (株)スカラコミュニケーションズ、大塚製薬(株)、損害保険ジャパン(株)の3社で、ヘルスケア領域における「スマートヘルスケアプラットフォーム」の開発を進めている。自身の生活習慣（睡眠時間、運動時間等）、体の状態（体重等）等の基礎情報から、個別化された健康サポートを促し、健康の維持・増進を図るためのサービスとなる。既に多くの使用実績を積み重ね、2024年本格的なサービス提供の開始を検討している
- TISインテックグループの(株)ネクスウェイ、USEN-NEXT GROUPの(株)TACTと共に創し、ふるさと納税業務の自動化・無人化システムに関する実証実験を実施

■ 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。

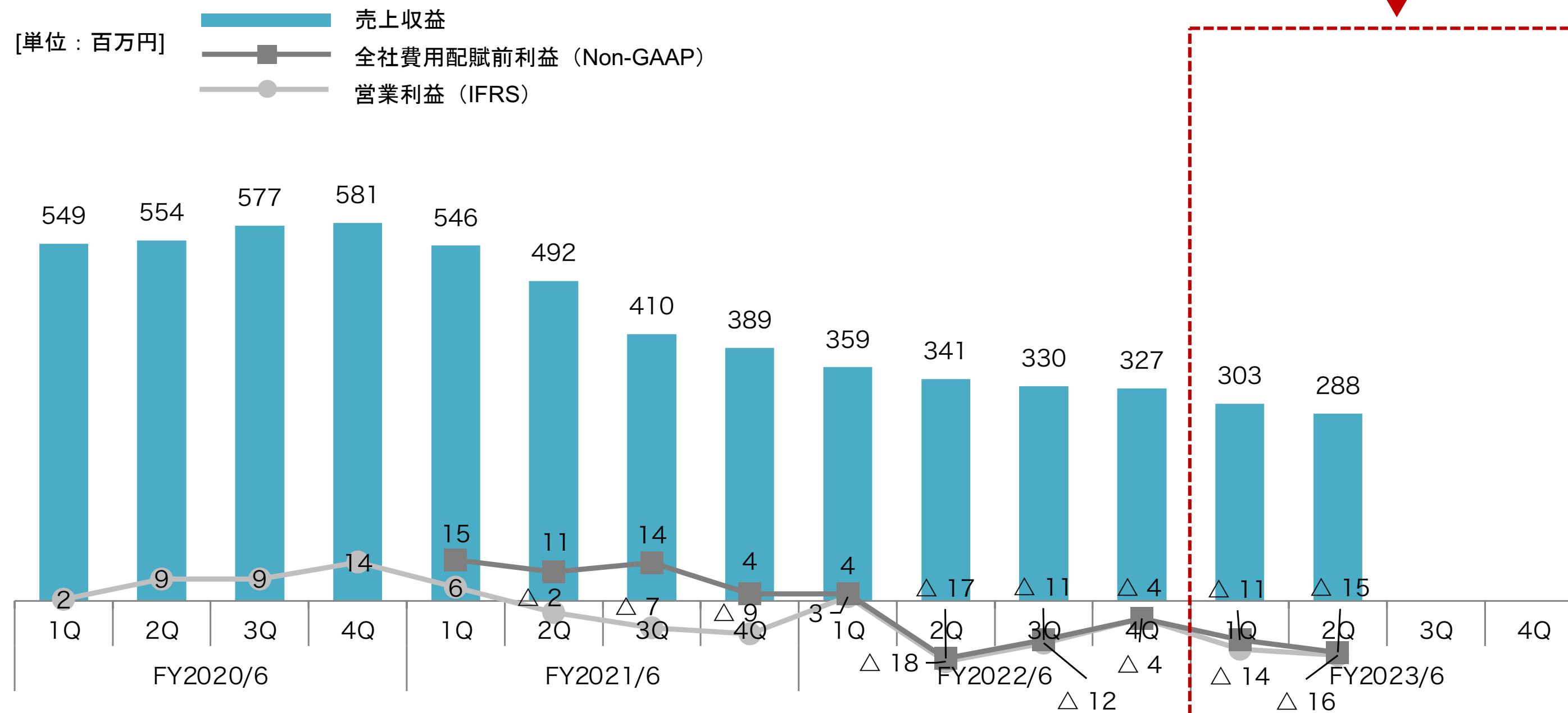
- ・(株)スカラコミュニケーションズ、大塚製薬(株)、損害保険ジャパン(株)の3社で、ヘルスケア領域における「スマートヘルスケアプラットフォーム」の開発を進めている。このヘルスケアサービスは、健康経営を目的とし、従業員のデータを活用し、日常の生活スタイルから健康増進を行い、社員の健康をサポートするもの。自身の生活習慣（睡眠時間、運動時間等）、体の状態（体重等）等の基礎情報から、個別化された健康サポートを促し、健康の維持・増進を図るためのサービスとなる。既に多くの使用実績を積み重ね、2024年本格的なサービス提供の開始を検討している。
- ・乳牛ゲノム『eGプラス』の開発が完了し、2023年1月6日よりサービス提供を開始
- ・TISインテックグループの(株)ネクスウェイ、USEN-NEXT GROUPの(株)TACTと共に創し、ふるさと納税業務の自動化・無人化システムに関する実証実験を実施

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）

- 新規案件の獲得が計画を下回り、売上収益は減少
- 営業体制の刷新により、新規案件開拓を強化



■ 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

引き続き、新規案件の開拓を努めるとともに、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）

受注拡大に向けた業務効率化と部門活性化を推進

- 沖縄コールセンターへの業務移管（内製化）に伴うコスト改善策を推進
- 新規BPO案件を受注、3Qでの業務開始に向けた準備を継続

■ カスタマーサポート事業（概況と取り組み）

主力案件の電気通信事業法改正対応を行った影響により、案件の活動を停止した影響で一時的に売上が減少いたしましたが、営業活動の業務効率化を進めてまいりました。

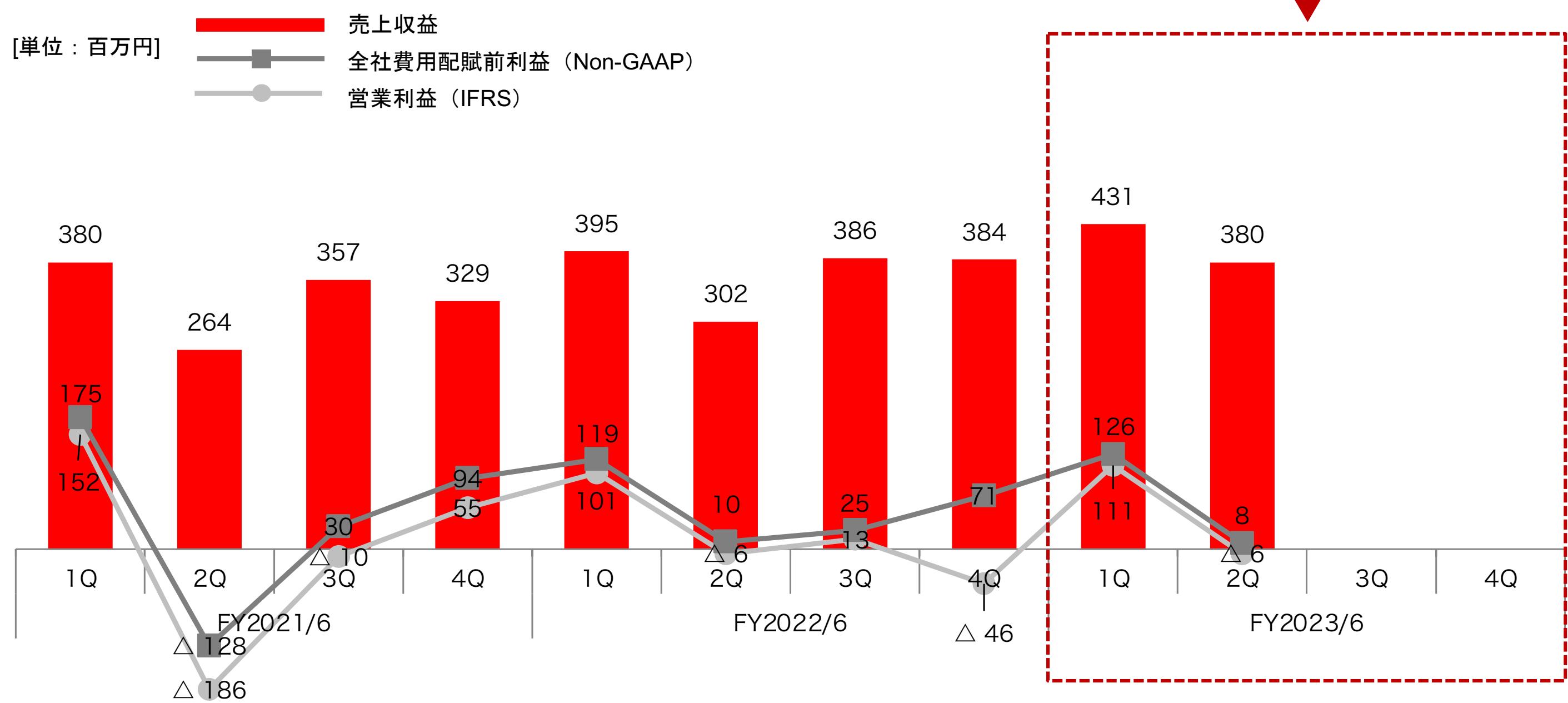
具体的には、

- ・沖縄コールセンターへ2案件の業務移管を行う等、更なるコスト改善を推進
- ・新規BPO案件を受注、第3四半期での業務開始に向けた準備を継続

3. 業績概況

人材・教育事業 (売上・利益の推移)

- 経済再開や採用意欲の高まりの後押しにより、2Qの季節要因を吸収
- 2Qの売上収益は上昇基調を維持



※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(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、採用意欲の高まりが継続しております。

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、プレーオフ進出(上位8クラブ)を目標に掲げ着実に歩みを進めております。

3. 業績概況

人材・教育事業 (概況と取り組み)

- 2024年春入社向け合同企業説明会への参加企業数が高水準で推移
- 昨年9月にプレオープンした幼保園『Universal Kids 品川』『Universal Kids バンコク』が4月に新年度開園
- さいたまブロンコスはプレオフ進出を目指し成績上位を維持
- ブロンコスバスケットボールアカデミーでは、ユースチームやスクールを運営しており、埼玉県にとってなくてはならない存在になる事を目指した活動を展開

■ 人材・教育事業(概況と取り組み)

人材事業においては、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採用意欲の高まりが2024年春入社においても継続しており、合同企業説明会への参加企業数は高水準で推移しております。

教育事業においては、9月にプレオープンした幼保園『Universal Kids 品川』、『Universal Kids バンコク』が4月の新年度開園に向けてワークショップ等の開催を通じて集客活動を強化しております。

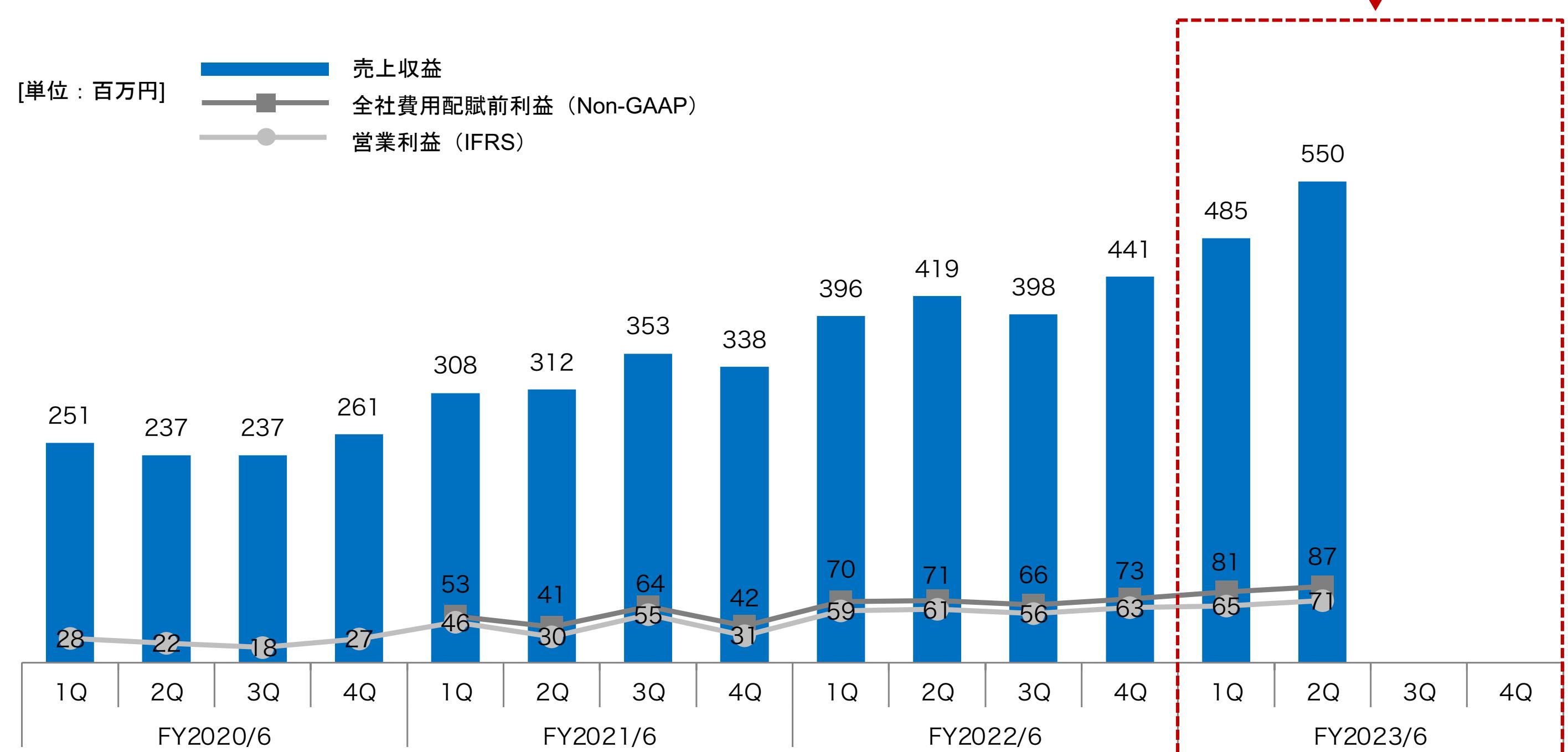
また、プロバスケットボールチーム「さいたまブロンコス」の所属するB3リーグの2022-23シーズンでは、プレオフ進出(上位8クラブ)を目指し着実に歩みを進めており、成績上位を維持しております。

3. 業績概況

EC事業（売上・利益の推移）

- 1Qに引き続き、売上収益・営業利益いずれも過去最高を更新
- 円安により海外需要が増加

[単位：百万円]
■ 売上収益
■ 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

■ 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います。

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が功を奏しており、
遊々亭会員数 前期末時点18.8万人 → 当期2Q末時点21.5万人
(当期末時点25万人を計画)
- 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
- iOSアプリが好調、Androidアプリを当期中にリリース予定

■ 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・貢献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。
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。

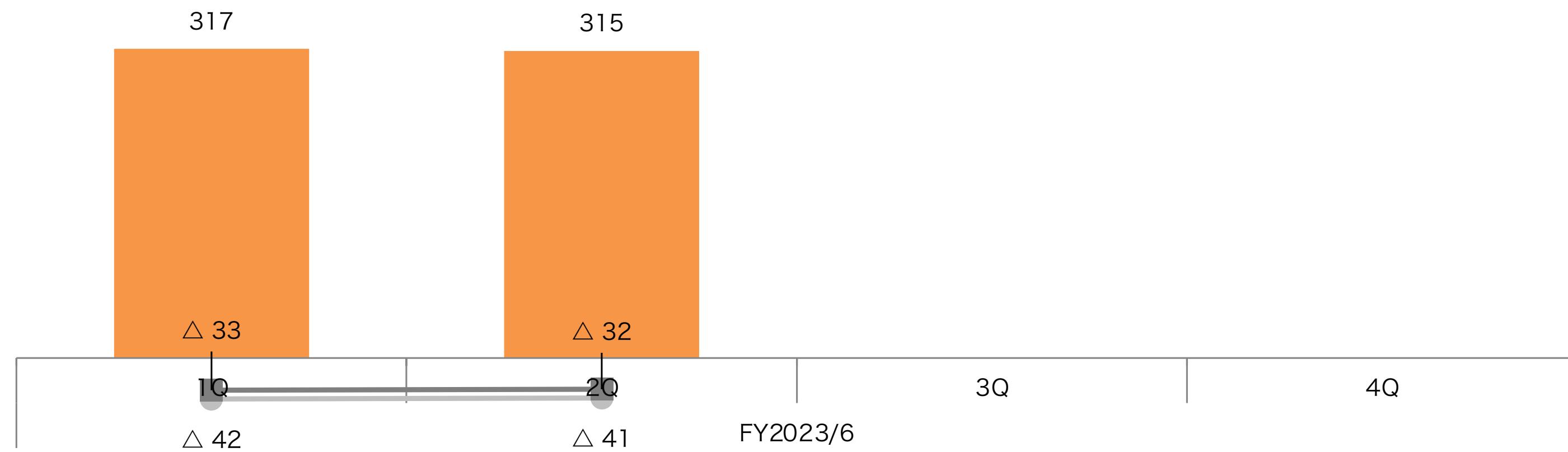
3. 業績概況

保険事業（売上・利益の推移）

■ 売上収益・営業利益いずれも1Qと同水準を維持

[単位：百万円]

- 売上収益
- 全社費用配賦前利益（Non-GAAP）
- 営業利益（IFRS）



■ 保険事業(売上収益・営業利益の推移)

保険事業の売上収益・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対策や広告配信の強化、販売チャネルの拡大にも引き続き取り組んでおります。

また、取引先等の見直しや業務効率化によるコスト構造の改善を継続しており、損害率が低減する取り組みにも注力しております。

3. 業績概況

保険事業（概況と取り組み）

- 新規契約の獲得増加に向け、SEO対策や広告配信の強化、販売チャネルの拡大に取り組む
- 取引先の見直しや業務効率化によるコスト構造改善、損害率の低減に注力

■ 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対策や広告配信の強化、販売チャネルの拡大
- ・ 繼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。

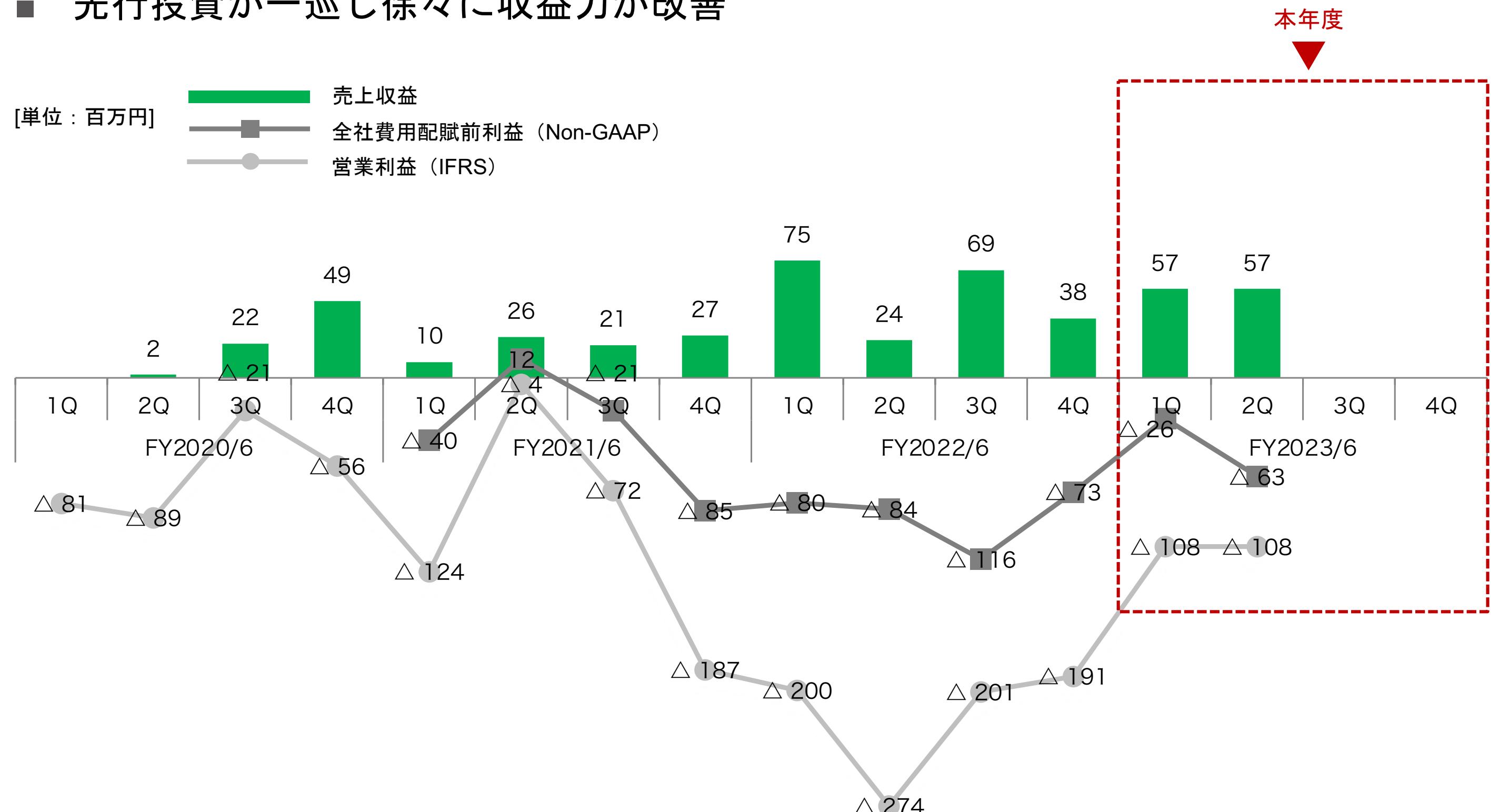
3. 業績概況

投資・インキュベーション事業（売上・利益の推移）

■ 先行投資が一巡し徐々に収益力が改善

[単位：百万円]

- 売上収益
- 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

■ 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。「逆プロポ」から生まれたプロジェクトが、第17回マニフェスト大賞において「最優秀グッドアイデア賞」を受賞する等、一層の注目を集めれる中で、全国への展開を続々と行っております。

(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、人的資本経営推進サービスの拡充を図る等、事業者や自治体とのパートナーシップの強化、拡大により、サービス導入実績が増加したことでの収益化が進んでおります。

ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)では、上場企業を対象に統合報告書の作成や中期経営計画の策定等のIR支援を推進し、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を行うとともに、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た共創型のM&AアドバイザリーおよびM&Aの実行支援サービスを提供しております。

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）

- 愛知県豊田市と「DX／CX推進に関する官民共創に係る協定」を締結
- 逆プロポでは、(株)QUICKのプロジェクトに対して8自治体（山形市・横浜市・湖西市・豊田市・加賀市・広陵町・生駒市・枚方市）、大分トリニータのプロジェクトは奈良県広陵町とのマッチングが成立、官民共創による社会課題解決プロジェクトが進行

■ 投資・インキュベーション事業（概況と取り組み）

政府・地方自治体・民間企業が連携した官民共創の新たなサービスの構築・推進や、ワーケーションを通じた企業の働き方改革推進や地方創生、更に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、投資およびその投資に関連するバリューアップ等を行っております。

現在は以下の取り組みが進んでおります。

- ・11月に、愛知県豊田市と「DX／CX推進に関する官民共創に係る協定」を締結
- ・(株)QUICKと8自治体（山形市・横浜市・湖西市・豊田市・加賀市・広陵町・生駒市・枚方市）が連携しプロジェクトを進行
- ・大分トリニータ（大分FC）のプロジェクトは奈良県広陵町とのマッチングが成立し、官民共創による社会課題解決プロジェクトが進行

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。

中期経営計画COMMIT5000達成への道筋

より豊かな社会、より良い生活を実現

特定分野において、種蒔きの段階から萌芽の兆し

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

株式会社ソーシャル・エックス
「官民共創で最高の体験を。」



「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・
損害保険ジャパンとの協業を開始



■ 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。

スカラグループは、デジタルトランスフォーメーション(DX)を通じて社会と生活を“再定義”し、企業、官公庁、ステークホルダーとの共創を通じて社会課題に対するソリューションを生み出す価値共創プラットフォームとして、より豊かな社会、より良い生活を実現することそれを促進し支える技術的要素をはじめとしたさまざまなリソース基盤を提供することが、当社グループの価値だと捉えています。

その実現に向け、中期経営計画を発表して以降、さまざまな社会課題解決に向けた事業の創出に当社グループ全体で力強く取り組んできました。

そして今、これまで蒔いてきた種の一部から、将来の当社グループの中核事業となり得る芽が出てきた段階にあります。

特に官民共創分野において進捗が著しい状況です。

(参考:<https://socialx.inc/>)

また、ヘルスケアの分野で大手製薬会社、大手損害保険会社との協業が開始される等、幅広い分野において着実に歩みを進めております。

(参考:<https://scalagrp.jp/news/2022/10-smarthealthcare/>)

将来財務インパクトにつながるこれらの取り組みを、当社グループ全体で着実に成果へと結実させていくことで、COMMIT5000の達成を目指してまいります。

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。

目次 CONTENTS

P 1 ▷ 3

1. 事業概要

P 4 ▷ 8

2. トピックス (2022年10月以降)

P 9 ▷ 24

3. 業績概況

P 25 ▷ 27

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	610名（2022年12月末時点 連結）	
平均年齢	35.3歳	
資本金	1,783百万円	
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
	・株式会社プロンコス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、出資を通した事業育成、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・遗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います。

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。

株主の皆さんにおかれましては、引き続きご支援の程、よろしくお願いいたします。