



SCALA GROUP

2024年6月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社スカラ 2024年2月14日

CONTENTS

1	第2四半期 決算サマリー	————	P2 → 3
2	連結 業績報告	————	P4 → 5
3	セグメント別 業績報告	————	P6 → 28
4	中期経営計画 進捗	————	P29 → 31
5	Appendix	————	P32 → 34

第2四半期 決算サマリー

2024年6月期
第2四半期実績

- 売上収益は**5,694百万円**（前年同期▲10.1%）、営業利益は▲**237百万円**
- ・ DX事業における取引額の大きな案件の終了/縮小や、業界の情勢変化に伴う案件縮小

DX事業

- 売上収益は**2,949百万円**（前年同期▲21.6%）、営業利益は▲**128百万円**
- ・ GoToトラベル事業や全国旅行支援事業の終了/縮小、特定顧客の業界情勢変化に伴う案件縮小

人材・教育事業

- 売上収益は**874百万円**（前年同期+7.8%）、営業利益は**86百万円**（前年同期▲18.2%）
- ・ 企業のイベント出展ニーズの高止まり。新規事業の立ち上げにより人員を増強

EC事業

- 売上収益は**1,138百万円**（前年同期+10.0%）、営業利益は**147百万円**（前年同期+8.3%）
- ・ サービスの細部にわたり磨き込みを継続

金融事業

- 売上収益は**606百万円**（前年同期▲4.1%）、営業利益は▲**126百万円**
- ・ マーケティング等に伴う先行投資。価格や補償内容で競争力の高い新商品を2月1日より販売開始

インキュベーション事業

- 売上収益は**123百万円**（前年同期+30.4%）、営業利益は▲**127百万円**
- ・ 自治体や法人からの需要が伸長。M&A関連などのサービス開発は費用が先行

※売上収益・営業利益の数値は、IFRSベースの第2四半期累計実績

CONTENTS

1	第2四半期 決算サマリー	————	P 2 → 3
2	連結 業績報告	————	P 4 → 5
3	セグメント別 業績報告	————	P 6 → 28
4	中期経営計画 進捗	————	P 29 → 31
5	Appendix	————	P 32 → 34

連結業績報告

- DX事業において発生した取引額の大きな案件の終了/縮小や、業界の情勢変化に伴う案件縮小により、売上収益は5,694百万円（前年同期▲10.1%）、営業利益は▲237百万円と、前年同期を下回る

第2四半期累計 [単位：百万円]

売上収益

5,694

前年同期差 ▲ 642 (▲ 10.1%)

	実績		前年同期差	
	今期	前年同期		
DX	2,949	3,759	▲ 810	▲ 21.6%
人材・教育	874	811	+ 63	+ 7.8%
EC	1,138	1,035	+ 103	+ 10.0%
金融関連	606	632	▲ 26	▲ 4.1%
インキュベーション	123	95	+ 28	+ 30.4%

営業利益

▲ 237

前年同期差 ▲ 373 (－)

	実績		前年同期差	
	今期	前年同期		
DX	▲ 128	200	▲ 329	－
人材・教育	86	105	▲ 19	▲ 18.2%
EC	147	136	+ 11	+ 8.3%
金融関連	▲ 126	▲ 83	▲ 42	－
インキュベーション	▲ 127	▲ 122	▲ 5	－

※売上収益・営業利益の数値は、IFRSベースの第2四半期累計実績

※セグメント全体の売上収益・営業利益は、本社費配賦後の数値

CONTENTS

1	第2四半期 決算サマリー	————	P 2 → 3
2	連結 業績報告	————	P 4 → 5
3	セグメント別 業績報告	————	P 6 → 28
4	中期経営計画 進捗	————	P 29 → 31
5	Appendix	————	P 32 → 34

セグメント別 業績報告

DX事業

DX事業

- 一部業界における情勢変化や既存案件縮小、一部案件の期ずれ影響により、売上収益は2,949百万円（前年同期▲21.6%）、営業利益は▲128百万円と、前年同期を下回る

第2四半期累計 [単位：百万円]

売上収益

2,949

前年同期差 ▲ 810 (▲ 21.6%)

	実績		前年同期差	
	今期	前年同期		
スカラコミュニケーションズ	1,600	1,918	▲ 317	▲ 16.6%
エッグ	658	1,239	▲ 581	▲ 46.9%
その他	689	601	+ 88	+ 14.7%

営業利益

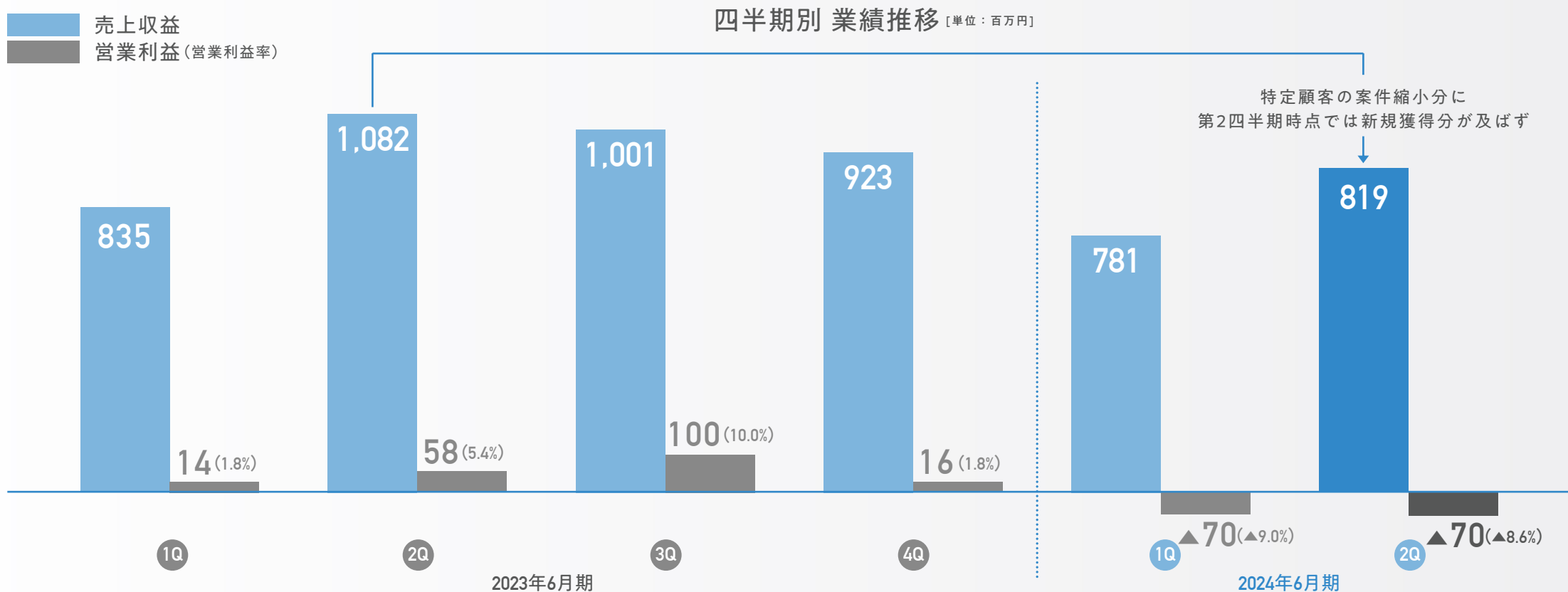
▲ 128

前年同期差 ▲ 329 (－)

	実績		前年同期差	
	今期	前年同期		
スカラコミュニケーションズ	▲ 140	72	▲ 213	－
エッグ	65	176	▲ 110	▲ 62.8%
その他	▲ 53	▲ 48	▲ 4	－

※売上収益・営業利益は、IFRSベースの第2四半期累計実績
 ※セグメント全体の売上収益・営業利益は、本社費配賦後の数値
 ※個社の売上収益・営業利益は、個社単体の数値
 ※その他は、記載の個社以外の会社と連結等調整の合算値

- 取引額の大きな特定顧客において、業界全体の一時的な情勢変化による案件縮小が発生
- 縮小案件相当に成長しうる新規顧客獲得は順調に進展するも、第2四半期時点では案件縮小分に及ばず、売上収益・営業利益は前年同期を下回る



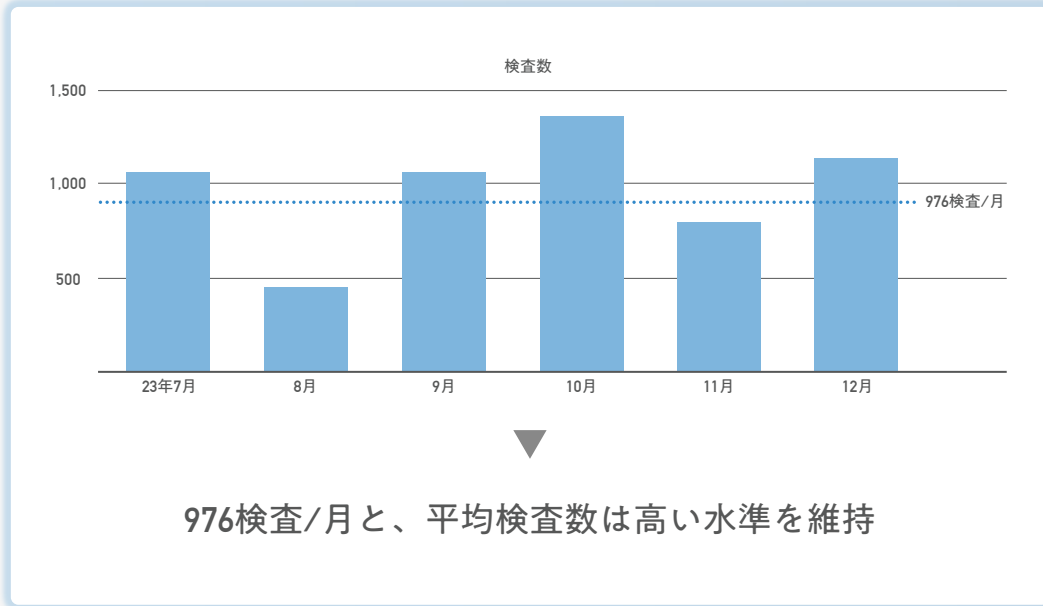
以下新サービスの導入は堅調

デジタルIDと連携した施設予約システム



	2024年6月期 2Q	2024年6月期末
累計獲得件数 ※ 受注ベース換算件数	3 自治体	37 自治体 (見込み)
平均単価 ※ (「一時」+「当期発生月額」) / 「当期売上発生月数」	570 万円	

乳牛ゲノム検査結果のデータ活用システム



プレスリリース詳細 <https://scalagr.jp/news/2023/01-genomics-scom>

- マイナンバーカードと連携した施設予約システムを京丹後市で提供開始

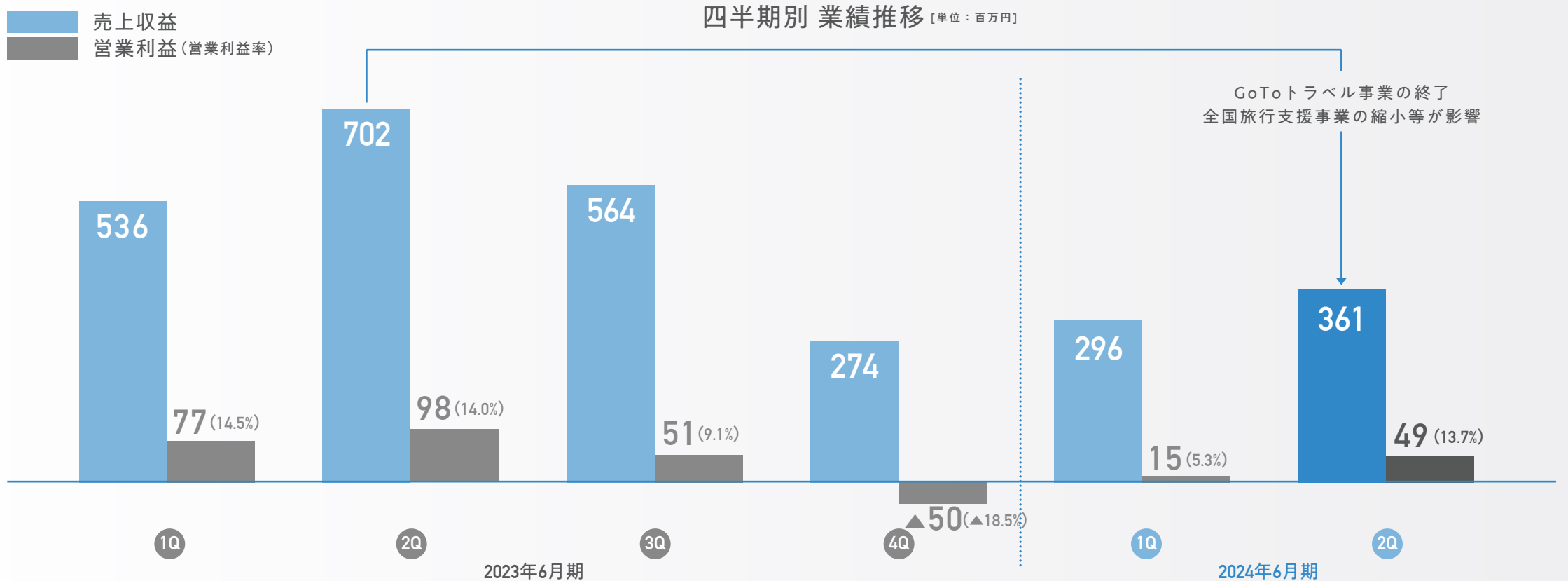


- 連結子会社の(株)スカラコミュニケーションズはxID(株)とともに「デジタルIDと連携した施設予約システム」を開発
- 京都府京丹後市向けに令和6年1月より施設予約システム「PORTAL X」の提供を開始

実現すること

- マイナンバーカード連携によるオンライン完結の利用者登録
- クレジットカードやID決済によるオンライン決済
- スマートロック連携

- GoToトラベル事業の終了や全国旅行支援事業の縮小、3Q納品予定の自治体案件における開発費用先行により、売上収益・営業利益は前年同期を下回る



- 複数のデジタル田園都市案件をはじめ新規開発案件も受注しており、引続き案件獲得に注力

デジタル田園都市国家構想交付金 採択事業（一例）



1.ASTER II for LINE

自治体公式LINEを入口としたフレイル度判定システム機能と管理システム。デジタルIDによる個人認証を行い、個人ごとのフレイル度判定の結果が自治体職員の管理システムに集約。判定結果に基づき、職員が介入指導を行うことでフレイル予防の更なる強化を目的としたソリューション。

2.フレイル予防事業管理システム&アプリ

スマートフォンアプリ（Android & iOS）でのフレイル度判定機能と管理システム。フレイル度判定機能に加え、高齢者のフレイル度チェックをサポートするための提携民間事業者（介護事業者等）によるフレイル結果の代理入力機能や事業所の代理入力による請求機能等、事業をトータルで管理可能な統合型ソリューション。

3.フレイルハイリスク者 AI自動検知・分析システム

フレイル判定データやKDB（国保データベース）、介護基幹システム等の各種データを自動収集し、予測分析やフレイルハイリスク者を検知し、自治体職員に自動通知するソリューション。
※2024年度リリース予定



デジタル田園都市国家構想交付金 採択事業詳細（一例）

<https://dx.columbusegg.co.jp>
<https://egg.co.jp/news/20231124>

セグメント別 業績報告

人材・教育事業

人材・教育事業

- 就職活動の早期化に伴う企業の強いイベント出展ニーズを受け、売上収益は874百万円（前年同期+7.8%）と成長を継続
- 新規事業開始に伴う人員増強影響により、営業利益は86百万円（前年同期▲18.2%）を確保

第2四半期累計 [単位：百万円]

売上収益

874

前年同期差 + 63 (+ 7.8%)

	実績		前年同期差	
	今期	前年同期		
アスリートプランニング	487	461	+ 25	+ 5.6%
その他	387	349	+ 37	+ 10.8%

営業利益

86

前年同期差 ▲ 19 (▲ 18.2%)

	実績		前年同期差	
	今期	前年同期		
アスリートプランニング	126	142	▲ 15	▲ 11.1%
その他	▲ 39	▲ 36	▲ 3	—

※売上収益・営業利益は、IFRSベースの第2四半期累計実績
 ※セグメント全体の売上収益・営業利益は、本社費配賦後の数値
 ※個社の売上収益・営業利益は、個社単体の数値
 ※その他は、記載の個社以外の会社と連結等調整の合算値
 ※イベント：新卒向けの合同説明会や、企業とのマッチングイベント

- 来場型イベントの出展ニーズは新規/既存企業を問わず高く、事業KPIは堅調に推移
- 「採用」「教育」の2領域において新規事業を立ち上げ。既存事業で培った資産の有効活用により、早期業績拡大を図る

事業KPI

体育会学生

	実績	前年同期差
イベント開催数 (回) <small>(内訳) 来場型 / オンライン</small>	32 (21 / 11)	± 0 (+ 2 / ▲ 2)
イベント出展企業数 (社) <small>(内訳) 来場型 / オンライン</small>	630 (516 / 114)	+ 52 (+ 64 / ▲ 12)

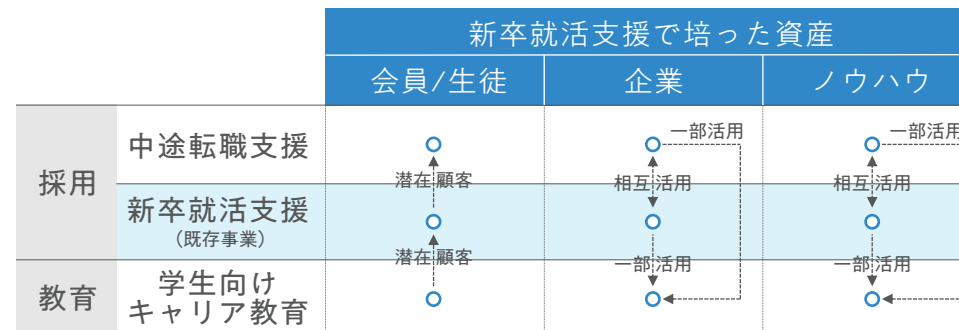
女子学生

	実績	前年同期差
イベント開催数 (回) <small>(内訳) 来場型 / オンライン</small>	7 (6 / 1)	+ 4 (+ 4 / ± 0)
イベント出展企業数 (社) <small>(内訳) 来場型 / オンライン</small>	29 (18 / 11)	+ 11 (+ 12 / ▲ 1)

※イベント：新卒向けの合同説明会や、企業とのマッチングイベント

トピックス

- 「中途転職支援」「学生向けキャリア教育」事業を立ち上げ
- 既存事業の「新卒就活支援」で培った資産を有効活用し、独自性の高いサービス提供を志向する



セグメント別 業績報告

EC事業

EC事業

- 売上収益は1,138百万円（前年同期+10.0%）、営業利益は147百万円（前年同期+8.3%）
- 売上収益・営業利益いずれも前年同期を上回り、堅調

第2四半期累計 [単位：百万円]

売上収益
1,138
前年同期差 + 103 (+ 10.0%)

	実績		前年同期差	
	今期	前年同期		
スカラプレイス	1,138	1,035	+ 103	+ 10.0%

営業利益
147
前年同期差 + 11 (+ 8.3%)

	実績		前年同期差	
	今期	前年同期		
スカラプレイス	147	136	+ 11	+ 8.3%

※売上収益・営業利益は、IFRSベースの第2四半期累計実績
 ※セグメント全体の売上収益・営業利益は、本社費配賦後の数値

- 事業KPIは、順調に推移
- 一層の顧客体験価値向上に向け、サービスの細部にわたり磨き込みを継続

事業KPI

ECサイト
(遊々亭)

	実績	前年同期差
会員数 (名)	265,617	+ 50,560
在庫高 (千円)	323,639	+ 78,488
12月PV数 (千)	9,138	+ 1,648
12月UU数 (千)	655	+ 184

トピックス

- 顧客体験価値の向上に向け、サービスの細部まで磨き込み

流入数	サイト流入数拡大に向けたSEOの継続改善
会員数	ロイヤリティの高い会員増加に向けた、UI/UXの改善をはじめとするサイトの継続リニューアル
在庫数	網羅性の高い圧倒的な在庫数の確保に向けた買取の強化
在庫回転率	配送作業効率化とコスト削減に向けた画像認識AIの導入 (テスト運用開始)

セグメント別 業績報告

金融事業

金融事業

- 売上収益は606百万円（前年同期▲4.1%）と、前年同期と同水準で着地
- マーケティング強化や新商品開発に伴う先行投資の影響もあり、営業利益は▲126百万円と、前年同期を下回る

第2四半期累計 [単位：百万円]

売上収益

606

前年同期差 ▲26 (▲4.1%)

	実績		前年同期差	
	今期	前年同期		
日本ペット少額短期保険	606	632	▲26	▲4.1%

営業利益

▲126

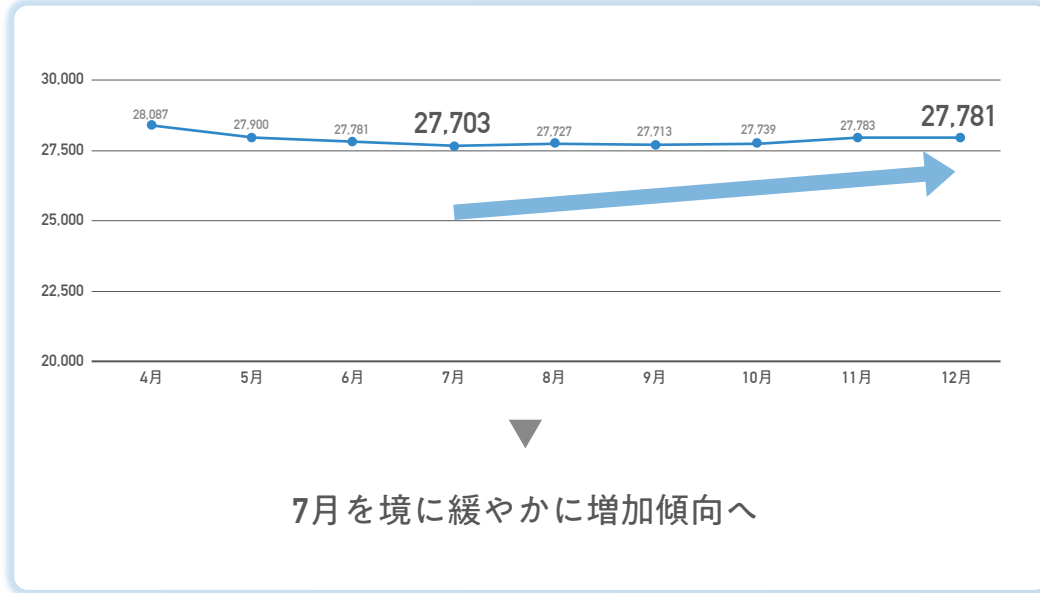
前年同期差 ▲42 (-)

	実績		前年同期差	
	今期	前年同期		
日本ペット少額短期保険	▲126	▲83	▲42	—

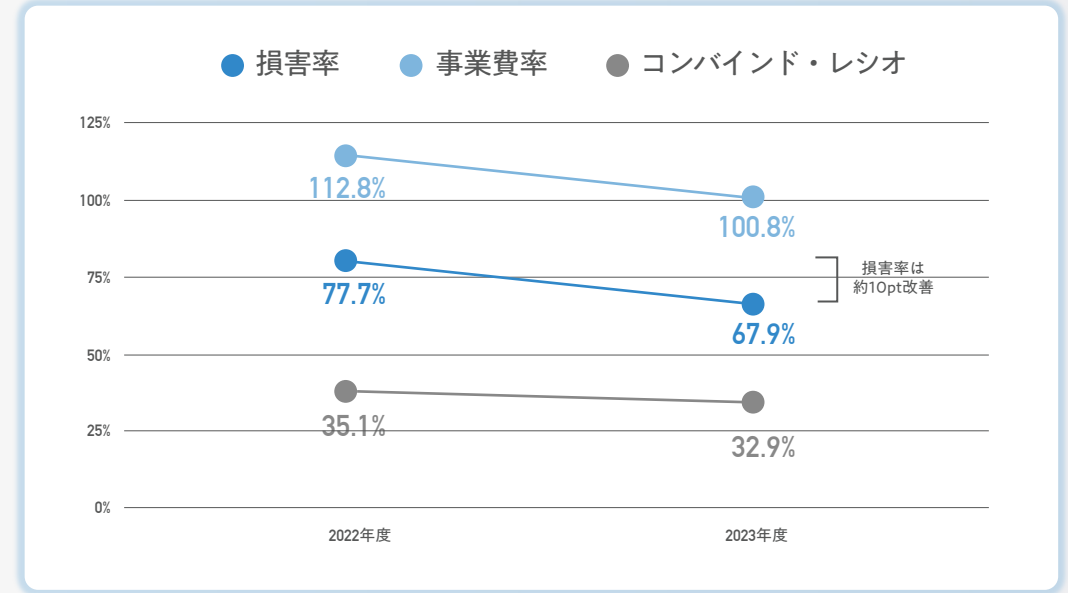
※売上収益・営業利益は、IFRSベースの第2四半期累計実績
 ※セグメント全体の売上収益・営業利益は、本社費配賦後の数値

- 保有契約における長期契約顧客の割合が拡大し、保有契約数は増加傾向に転じる
- 既存代理店の精査や支払基準の厳格化が奏功し、損害率は約10pt改善

保有契約件数の推移 (2023年度契約申込)



損害率の推移 (過年度実績)



※損害率：期間中の支払い保険金を収入保険料で除して算出（=リトン・ペイドベース）
 ※コンバインド・レシオ：保険料収入に対する保険金支払いや事業費の支出の割合で、損害率と事業費率の合算
 ※損害率：正味収入保険料に対する支払った保険金の割合
 ※事業費率：正味収入保険料に対する保険会社の保険事業上の経費の割合

- 2月1日より、新商品「いぬとねこの保険 ネクスト/ライト/ミニ」の販売を開始
- 価格や補償内容の競争力を高め、保険金請求をシンプルにし、新たな顧客層の開拓/獲得に繋げる



いぬとねこの保険

Next **ネクスト**
Light **ライト**
Mini **ミニ**

保険料
毎月 **140**円※1
から

業界最安
クラス
の保険料 ※2

歯科・パテラ
も補償 ※3

つけられる
免責額
適用特約

さらに安く
豊富な
割引制度

いつでも
獣医師相談
サービス

アプリで
楽々
保険金請求

3おかげさまで
冠獲得

これから
ペットを飼う人に
オススメしたい
ペット保険
No.1

自分に合った
プランが選べる
と評判のペット保険
No.1

コスパが良く
充実した補償
と評判のペット保険
No.1

※日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査対象：2023年8月期ブランドのイメージ調査

プレスリリース詳細 <https://www.nihonpet.co.jp>

セグメント別 業績報告

インキュベーション事業

インキュベーション事業

- 自治体や法人からの需要が伸長し、売上収益は123百万円（前年同期+30.4%）
- M&A関連などのサービス開発の費用が先行し、営業利益は▲127百万円と前年同期並み

第2四半期累計 〔単位：百万円〕

売上収益

123

前年同期差 +28 (+30.4%)

	実績		前年同期差	
	今期	前年同期		
ソーシャル・エックス	50	33	+16	+50.1%
スカラパートナーズ	85	41	+44	+107.3%
その他	▲11	20	▲32	—

営業利益

▲127

前年同期差 ▲5 (—)

	実績		前年同期差	
	今期	前年同期		
ソーシャル・エックス	13	8	+4	+49.5%
スカラパートナーズ	▲10	▲18	+7	—
その他	▲130	▲112	▲17	—

※売上収益・営業利益は、IFRSベースの第2四半期累計実績
 ※セグメント全体の売上収益・営業利益は、本社費配賦後の数値
 ※個社の売上収益・営業利益は、個社単体の数値
 ※その他は、記載の個社以外の会社と連結等調整の合算値

SOCIALX _____ ソーシャル・エックス

- 「官民共創型アクセラレーションプログラム」へ、70社の優良スタートアップがエントリー
- 逆プロポではイーデザイン損保が4度目の公募を開始し、多くの自治体が入エントリー

ソーシャルXアクセラレーション



- 「官民共創型アクセラレーションプログラム（ソーシャルXアクセラレーション）」が公募開始。70社の、社会課題解決型事業を展開する優良スタートアップが入エントリー
- ソーシャルXアクセラレーションは、今後事業会社やCVC等にも展開予定。すでにいくつかの広域自治体が高い関心を示す

プレスリリース詳細 <https://gyaku-propo.com/news/01630c39-b883-4d57-9866-a2f7d9be0a7c>

逆プロポ



イーデザイン損保による「逆プロポ」第4段！
「街の交通安全を支援する取り組み“+まち”」が23年度の自治体からの企画を募集開始

- イーデザイン損保が4度目の公募を開始
- 自治体の交通安全企画を募集、多くの自治体が入エントリー

プレスリリース詳細 <https://gyaku-propo.com/news/7bcb7403-bde6-46d7-a44c-cd8d06e0793f>

SOCIALX _____ ソーシャル・エックス トピックス

- **カーボンニュートラルを目指す兵庫県伊丹市に企業版ふるさと納税を実施**
 - 「都市自治体 伊丹市」が「森林自治体 飯南町」「海洋自治体 阪南市」とともに行う「脱炭素社会実現に向けた地域循環共生に関する連携協定」に賛同
 - ESGの取り組みの一環として、企業版ふるさと納税（地方創生応援税制）を活用して寄付を行い環境問題解決に貢献するための活動を支援

プレスリリース詳細 <https://scalagr.jp/news/2023/11-itami>

- ・ 連携/支援先自治体数、法人向けワーケーションサービスの利用社数が拡大
- ・ 地域や事業者とのパートナーシップを強化し、サービス品質の向上に繋げる

連携/支援先自治体数 (2Q累計)

2023年6月期

2自治体

- 鹿児島県庁
- 鹿児島県日置市

2024年6月期

5自治体

- 千葉県庁
- 大分県庁
- 岡山県津山市
- 福島県猪苗代町
- 山梨県南アルプス市



法人向けワーケーションサービス利用社数 (2Q累計)

2023年6月期

20社

2024年6月期

40社

場所の力が人を変える

つながりを深め、組織力を高める。
厳選された場での特別なワークを体験してみませんか？

細かい調整、わずらわしさも「専属コンシェルジュ」がサポート。
チームにとって最高の体験をデザインします。

法人プラン継続率95%

働きやすい施設、要望に応じた最適かつ柔軟なプラン設計
『働く場所改革』はKomforta Workationにお任せください

Komforta Workation サイト https://komforta-workation.com/for_corporation

CONTENTS

- 1 第2四半期 決算サマリー ————— P2 → 3
- 2 連結 業績報告 ————— P4 → 5
- 3 セグメント別 業績報告 ————— P6 → 28
- 4 中期経営計画 進捗 ————— P29 → 31
- 5 Appendix ————— P32 → 34

通期連結業績予想の修正について

- 「DX事業」の再興に向け、かねてからの強みである「柔軟かつ高い技術力」に経営資源を集中
- 価値の源泉である「DX事業」を通じた人の成長実現に向け、「コスト削減と事業整理」を実施
- これに伴い一時的な費用が発生することを鑑み、2024年6月期通期の連結業績予想は未定に修正

かつての
当社グループ

■ 「DX事業」を通じて人が育ち、収益を上げ、事業を拡大

- B2Cコミュニケーションのパイオニアとして、日本のIT黎明期を牽引。主力のSaaSビジネスのストック収益を元に安定した経営基盤を確立、事業を拡大

価値の源泉

■ 柔軟かつ高い技術力

- 様々な企業や官公庁等のニーズに対して徹底的に耳を傾け、「柔軟かつ高い技術力」でニーズを解決するジャストフィットなサービスをクラウドで提供することで、実績・信頼・経験をストック
- 顧客の新たな領域に展開したいというニーズに対し、パートナー企業として共創によりエンタープライズ案件に繋げ、顧客と共に成長

現状

■ 「DX事業」が当社グループを牽引しているとは言い難い

- かねてからの強みである「柔軟かつ高い技術力」は、独自性が希薄化。営業利益率が非常に高く、当社グループの成長を牽引していた「DX事業」とは言い難い

打ち手と
インパクト

■ 「DX事業」を通じた人の成長実現と安定した経営基盤の確立に向け、「コスト削減と事業整理」を実施

今期
(2024年6月期)

① 事務所費用、システム利用料および専門家報酬などの固定費削減

- 営業利益および税引前利益において、最大で10億円～15億円のコスト増

② 不採算事業の整理とそれに紐づく固定費削減

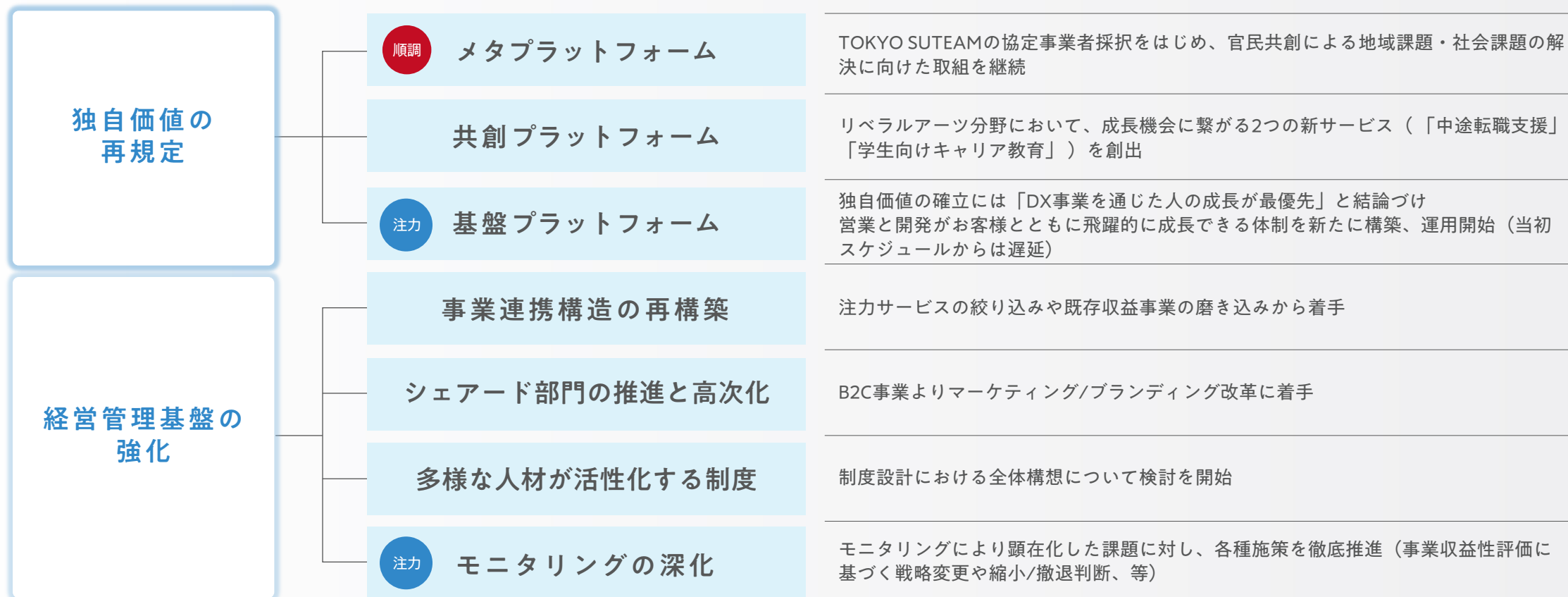
- 当期利益および親会社の所有者に帰属する当期利益に、最大で20億円～30億円会計上の損失が発生

来期
(2025年6月期)

- 事業整理による効果として年間約2億円、固定費削減効果として年間6億円の営業利益増加を計画

中期経営計画 進捗

- 基盤プラットフォームにおいて遅れが生じているが、重点施策の進捗は概ね予定通り
- モニタリング結果に基づき、引き続き「VISION2030」の実現確度を高める施策を講じ続ける



※中期経営計画「2024-2026」 https://scalagr.jp/pdf/ir/release/midtermplan_20230814s.pdf

※VISION2030：中期経営計画「2024-2026」の先、2030年以降に当社グループが目指すVISION「いつもいつまでも自分らしく生きられる社会の実現」

CONTENTS

1	第2四半期 決算サマリー	————	P 2 → 3
2	連結 業績報告	————	P 4 → 5
3	セグメント別 業績報告	————	P 6 → 28
4	中期経営計画 進捗	————	P 29 → 31
5	Appendix	————	P 32 → 34

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	DX事業／人材・教育事業／EC事業／金融関連事業／インキュベーション事業
従業員	623名（2023年12月末時点 連結）
平均年齢	35.7歳
資本金	1,790百万円
決算期	6月30日

事業概要

DX事業	株式会社スカラコミュニケーションズ	SaaS/ASPサービス提供、オフショア開発
	株式会社スカラサービス	SaaS/ASPサービス提供、コールセンターサービス
	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Retool	クラウド活動管理ツールの企画・開発・販売
	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
金融関連事業	日本ペット少額短期保険株式会社	少額短期保険業
インキュベーション事業	株式会社スカラ	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
	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



本資料には将来の予測に関する記述が含まれておりますが、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。