



2025年8月14日

各 位

会社名 株式会社スカラ
代表者名 取締役 代表執行役社長 新田 英明
(コード番号：4845、東証プライム)
問合せ先 経営企画部 部長 上田 裕史
(TEL 03-6418-3960)

「中期経営計画 2026-2028」の策定に関するお知らせ

当社は、2025年8月14日開催の取締役会において、「中期経営計画 2026-2028」を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 「中期経営計画 2026-2028」策定の背景と目的

当社は2024年2月14日に「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」内で公表いたしました事業構造改革に基づき、2024年8月14日に、「中期経営計画 2024-2026」を取り下げ、事業構造改革を推進してまいりました。その結果、計画値以上に大きな利益成長を遂げることができました。

今回の新しい「中期経営計画 2026-2028」では、事業ポートフォリオマネジメントの強化を通じた主力事業の成長力強化を目指しつつ、収益性や効率性を重視しながら、更なる利益成長を実現してまいります。

2. 中期経営計画の数値目標

| | 2025年 6月期 業績 | 2026年 6月期 業績予想 | 2027年 6月期 業績予想 | 2028年 6月期 業績予想 |
|-----------------|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| 売上収益 | 百万円 8,179 | 百万円 8,800 | 百万円 10,100 | 百万円 11,800 |
| 営業利益 (IFRS) | 751 | 630 | 850 | 1,100 |
| 営業利益 (Non-GAAP) | 561 | 630 | 850 | 1,100 |

3. 「中期経営計画 2026-2028」につきましては、添付の<サマリー版>をご参照ください。なお、同計画の<詳細版>は株主総会日に発表予定です。

以上

「中期経営計画 2026-2028」＜サマリー版＞について

当社グループは、2026年6月期～2028年6月期の事業運営の指針となる「中期経営計画 2026-2028」＜サマリー版＞（以下、「中計 2028」）を策定しました。

1. 当社グループの理念

「中計 2028」の策定にあたり、「企業理念」「私たちの使命」「大切にする価値観」からなる「当社グループの理念」を作成しました。

● 企業理念

当社グループは2001年5月(株)大阪証券取引所ナスダック・ジャパン（現東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード））市場へ上場して以来、企業理念を以下の3つとして掲げています。

① 「倫理的価値観を持つ」

全ての企業活動において社会倫理に照らし、正しいかどうかを判断基準として行動します。

② 「社会的責任を全うする」

企業としての社会性を認識し、様々なステークホルダーの要請に応えながら、社会の維持・発展に貢献します。

③ 「永続的に繁栄する」

10年後、50年後の日本・世界の未来に貢献するため、長期的・堅実に成長することを目標とします。

● 私たちの使命

「企業理念」に基づき、「信頼と共創で、未来をともに育む。」を「私たちの使命」として掲げます。すべての企業活動において、倫理観と誠実さを土台に、社会に貢献し、仲間・顧客・社会と価値を共に創り続けることで、未来世代にも誇れる企業グループを目指します。

● 大切にする価値観

企業としての目指す在り方や活動において重視する姿勢として、以下の6つを「大切にする価値観」とします。

① 「知と技術を融合し、進化を続ける」

テクノロジーと人の知恵をかけ合わせ、未来の「あたりまえ」をつくります。

② 「仲間と高め合い、挑戦を讃える」

互いの意志と挑戦を認め合い、成長を楽しむチームであります。

③ 「地域・社会とともに価値をつくる」

地域に根ざし、社会課題に向き合うことを、誇りとします。

④ 「顧客にまっすぐ向き合う」

「顧客の声と体験」を最優先に、目的に立ち返り、価値を届ける行動を選びます。

⑤ 「まずやってみる。はやく、小さく、一步踏み出す」

変化の時代は、完璧よりもスピード。行動から学び、成長します。

⑥ 「誠実に、そして楽しむことも忘れずに」

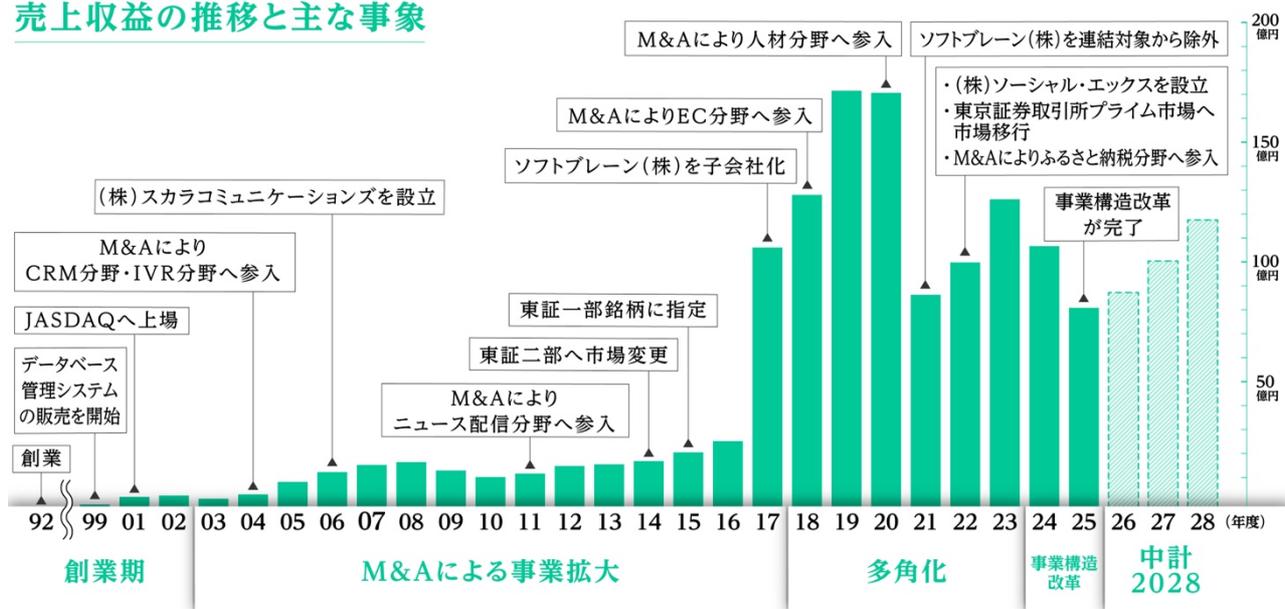
透明性と信頼、そして余白のある関係性が、良い仕事の土壌となります。

2. 創業からの歴史

当社グループは創業以来約30年、IT事業とM&Aによる拡大を続けてまいりました。特に2017年6月期まではIT領域での成長を続けておりましたが、2018年6月期から2023年6月期においてはIT以外の領域への多角化を図りました。2024年6月期以降、事業ポートフォリオの見直しを進め、固定費削減を含む事業構造改革を実施しました。

「中計2028」の期間においては、DX・人材・TCG・インキュベーションの領域において、既存事業成長とM&Aによる非連続な成長を進めてまいります。

売上収益の推移と主な事象



3. 全社戦略

● 重要テーマの特定

当社グループは、社会課題を客観的に認識した上でサステナビリティの観点からリスクと機会の分析を行い、「当社グループの理念」および「創業からの歴史」を踏まえ、5つの重要テーマを特定しました。

- ① 新たな価値の創出
- ② 成長機会の提供
- ③ ベストマッチの実現・リスクリング促進
- ④ デジタルデバイドの解消
- ⑤ AI技術向上と倫理的利用の両立

● 重要テーマと方針

当社グループでは、以下の方針に基づいて各事業会社の事業戦略に落とし込み、5つの重要テーマへの対応を図ります。

| 重要テーマ | 方針 |
|--------------------|--------------------|
| 新たな価値の創出 | 市場・事業領域の拡大 |
| | 社会的価値の創出 |
| 成長機会の提供 | マーケティング能力の強化 |
| | 新規サービス開発 |
| | 既存サービスの体系化 |
| | グループ内共創の推進 |
| ベストマッチの実現・リスクリング促進 | 採用・教育の強化 |
| | ミスマッチ解消を重視するサービス展開 |
| デジタルデバイドの解消 | サービスのUI/UX改善 |
| | SaaSリソース強化 |
| AI技術向上と倫理的利用の両立 | 自動化技術取込みによる意思決定支援 |
| | 信頼性・公平性確保とリスク管理 |

4. 「中計 2028」における数値目標

- 連結・主力セグメントの売上収益・営業利益目標

| | | 2026年6月期 | 2027年6月期 | 2028年6月期 |
|-------|---------|----------|----------|----------|
| 連結 | 売上収益 | 8,800 | 10,100 | 11,800 |
| | 営業利益 | 630 | 850 | 1,100 |
| DX事業 | 売上収益 | 4,950 | 5,980 | 6,340 |
| | セグメント利益 | 410 | 560 | 620 |
| 人材事業 | 売上収益 | 1,150 | 1,270 | 1,930 |
| | セグメント利益 | 190 | 190 | 280 |
| TCG事業 | 売上収益 | 2,470 | 2,580 | 3,260 |
| | セグメント利益 | 350 | 400 | 500 |

単位：百万円 ※セグメント利益はIFRSベースの本社費配賦後利益

- 株主還元

当社グループは、株主各位に対する利益還元を重要な経営方針として位置付け、安定的に配当を実施していくことを基本方針としています。利益配分については、その総還元額を持続的な成長のための適正な内部留保の水準を鑑み、子会社等株式売却益等の特殊要因を除いた税引前利益の50%を目安としています。

5. 事業戦略

● DX 事業

主に株式会社スカラコミュニケーションズ（以下、SCOM）および株式会社エッグ（以下、EGG）により、企業・官公庁・全国の自治体に向けてシステム提案・開発・提供を行っています。

◆主要ビジネスモデル

① SCOM

(A)ソリューション開発事業、(B)サービス開発事業、(C)人財事業、(D)メディア事業により構成されています。(B)サービス開発事業や(D)メディア事業における既存のSaaS/ASPを入り口として顧客との関係を構築することで、潜在的な真の課題をキャッチし、(A)～(D)各事業でのベストプラクティスを提供しています。

| | | | |
|---------------------|------------------------|--|---|
| 事業の特徴 | 事業名 | サービス／商品名 | 強み |
| | (A) ソリューション 開発事業 | 業務の高度化・効率化を 目的とする専用システム の提案・開発 | 1.開発したシステムのSaaS化による事業拡大 2.顧客のプロジェクトにパートナーとして参画することによる事業機会の創出 3.大型案件受注による売上、利益の享受と機会の創出 |
| 外部 プレイヤー との関係 | 関係:プレイヤー | 売上／費用 | 提供価値 |
| | 顧客: 大手企業 | <ul style="list-style-type: none"> ・一時売上 (システム開発) ・月額売上 (システム利用料、保守) ・従量売上 (システム利用課金/件・回) | <ol style="list-style-type: none"> 1.デジタル化による業務時間短縮と人的ミスの削減 2.業務の標準化・自動化による再現性と品質の高いオペレーション 3.組織全体のスキル平準化と業務継続性の確保 4.業務効率化によるリソース配分の最適化 5.運用フェーズの伴走による、デジタル人材の創出や運用ノウハウの定着 |
| 事業の特徴 | 事業名 | サービス／商品名 | 強み |
| | (B) サービス 開発事業 | 業務の高度化・効率化を 目的とする専用システム の提案・開発 | 1.自社開発で顧客ニーズの具現化からSaaS化する手法のブラッシュアップ 2.月額ストックモデルによる顧客接点を活用したニーズ深耕 3.生成AIとの連携により、さらなる高度化、自動化の促進 |
| 外部 プレイヤー との関係 | 関係:プレイヤー | 売上／費用 | 提供価値 |
| | 顧客: 大手企業 | <ul style="list-style-type: none"> ・一時売上 (サービス設定) ・月額売上 (サービス利用料) ・従量売上 (サービス利用課金/件・回) | <ol style="list-style-type: none"> 1.低額な初期コスト 2.導入サポートの域を超えた伴走による、導入サービスの継続的な利便性向上 |

| | 事業名 | サービス／商品名 | 強み |
|-------|-------------|--------------------------|---|
| 事業の特徴 | (C) 人財事業 | DX化を目指す部門への 人材派遣・業務委託 | <ol style="list-style-type: none"> 1.信頼と実績の積み上げによる、介入範囲と提供価値の拡大 2.正社員雇用や一次請け案件へのこだわりにより確立された、他社優位性 3.人財戦略も含めた包括的な支援体制に伴い生み出されるSCOM全体での新たなビジネス機会の創出 |

| | 関係:プレイヤー | 売上／費用 | 提供価値 |
|-------------|----------------|--|---|
| 外部プレイヤーとの関係 | 顧客: 大手企業 | <ul style="list-style-type: none"> ・一時売上 (プロジェクト受託) ・月額売上 (派遣・SES) | <ol style="list-style-type: none"> 1.“パートナー型”の人財提供によりスピード・品質・安定性を両立 |
| | パートナー: IT人財 | 費用 | <ol style="list-style-type: none"> 1.正社員雇用や一次請け案件へのこだわりによる、更なるキャリアアップの機会 |

| | 事業名 | サービス／商品名 | 強み |
|-------|---------------|--------------------------------|--|
| 事業の特徴 | (D) メディア事業 | メール、WEBポータル、APIによる ビジネス情報配信 | <ol style="list-style-type: none"> 1.高精度の自然言語処理+AI+人手によるフィルタリング 2.大手メディアに対する配信権利の保有を活かした他社優位性 3.製薬業界向けの配信コンテンツは、特に高い独自性 |

| | 関係:プレイヤー | 売上／費用 | 提供価値 |
|-------------|------------------|---------------|--|
| 外部プレイヤーとの関係 | 顧客: 大手企業 | 従量売上 (購買課金/回) | <ol style="list-style-type: none"> 1.個別最適化された情報による意思決定スピードと質の向上 2.情報収集コストの大幅削減 3.良質な情報の資産化 4.情報感度の高い組織構築支援 |
| | パートナー: メディア企業 | ニュース記事仕入費用 | <ol style="list-style-type: none"> 1.自社パッケージでは過不足のあるユーザーからの売上獲得 |

② EGG

(A)ふるさと納税事業、(B)ヘルスケア事業、(C)地域創生事業、(D)国策支援事業により構成されています。

(A)ふるさと納税事業をはじめ自治体や官公庁との強固な関係を築き、各領域でのシステム提案・開発・運用支援を行っています。

| | 事業名 | サービス／商品名 | 強み |
|-------|--|------------------------------|---|
| 事業の特徴 | (A)ふるさと納税事業 (B)ヘルスケア事業 (C)地域創生事業 | 業務の高度化・効率化を目的とする専用システムの提案・開発 | 1.ふるさと納税の自治体側基幹システム展開で培った自治体との強固な関係性 2.自治体やその住民との共創ができる柔軟な開発力 3.オフショア開発を活用したリソース最適化 |

| | 関係:プレイヤー | 売上／費用 | 提供価値 |
|-------------|-----------------|--|--|
| 外部プレイヤーとの関係 | 顧客: 自治体・中小企業 | <ul style="list-style-type: none"> ・一時売上 (システム開発) ・月額売上 (システム利用料、保守) ・従量売上 (システム利用課金/件・回) | <ol style="list-style-type: none"> 1.地域課題に寄り添ったDX化 2.業務の負担軽減と効率化 3.展開した施策成果の可視化 |

| | 事業名 | サービス／商品名 | 強み |
|-------|---------------|-----------------------------|--|
| 事業の特徴 | (D) 国策支援事業 | 国策事業の遂行を目的とする専用システムの開発・運用支援 | <ol style="list-style-type: none"> 1.自治体との強固な関係をもとに実績を積み上げて構築した官公庁との関係 2.受託企業も国策事業遂行に活用しやすい柔軟なSaaS提供 3.短納期・高品質を両立したスピード開発体制 |

| | 関係:プレイヤー | 売上／費用 | 提供価値 |
|-------------|----------------------|--|--|
| 外部プレイヤーとの関係 | 顧客: 官公庁案件 受託企業 | <ul style="list-style-type: none"> ・一時売上 (システム開発) ・月額売上 (システム利用料、保守) ・従量売上 (システム利用課金/件・回) | <ol style="list-style-type: none"> 1.安定稼働型SaaSによる国策事業の確実な遂行 2.業務効率化と部門間連携の実現 |

◆方針・取り組み

DX事業においては、「3. 全社戦略」における「重要テーマと方針」に基づき、SCOMおよびEGGにより、以下の取り組みを進めてまいります。

| 方針 | 主体 | 取り組み |
|-------------------|----------|---|
| 市場・事業領域の拡大 | SCOM | 業界別BPaaSモデルを確立し、上流から下流までの工程を一括受託 |
| マーケティング能力の強化 | SCOM | SaaSの導入成果事例をもとにしたコンテンツマーケティングの強化 (Web/イベント) |
| | SCOM | 次世代デジタルマーケティング強化 |
| 新規サービス開発 | SCOM | 解約分析に基づいたヘルススコア・活用度レポートの自動提供 |
| 既存サービスの体系化 | SCOM/EGG | 医療/不動産/畜産など専門業界とのアライアンス型SaaS開発の継続拡充 |
| | SCOM | iシリーズ(i-search / i-ask / i-assistなど)における導入支援モデルの体系化 |
| | SCOM | アップセルを意識した機能追加(音声連携・検索最適化・レポート機能強化) |
| | SCOM | 大手企業向けSaaSの企画、開発の推進と体系化 |
| グループ内共創の推進 | SCOM/EGG | SCOM×EGGの合同開発による「行政連携SaaS群」の商品化 |
| | SCOM/EGG | 地方創生・社会課題解決型の案件発信による企業イメージ向上 |
| | SCOM | SCOMのFAQ運用+人財派遣+AI連携を統合した「次世代BPaaS」の設計と提供 |
| 採用・教育の強化 | SCOM/EGG | AI活用スキルを持つ業務設計者(プロンプトデザイナーなど)の採用・育成 |
| | SCOM/EGG | AI利活用の内製比率向上に向けたプロンプト資産の蓄積 |
| サービスのUI/UX改善 | SCOM | iシリーズ(i-search / i-ask / i-assistなど)におけるUI/UX改善 |
| | SCOM | 自治体・企業の内製化支援に向けたSaaS×SESの共通パッケージ設計 |
| SaaSリソース強化 | SCOM/EGG | 地方自治体BPO業務のSaaS連携強化によるBPaaS化・高収益化の推進 |
| | SCOM | FAQ/チャットボットの運用を担う「SaaS運用リソース」の拡充 |
| 自動化技術取込みによる意思決定支援 | SCOM/EGG | FAQ自動生成、チャットボット強化、ナレッジ分類の自動化へのAI組込み |
| | SCOM/EGG | 業務マニュアル、運用レポート、対応履歴の自動生成機能のSaaS組込み |
| 信頼性・公平性確保とリスク管理 | SCOM/EGG | 機密情報などの取り扱いに関する管理の徹底と、説明責任の明確化 |

● 人材事業

主に株式会社アスプラ（以下、AP）が(A)イベント事業による就活イベント企画・運営、(B)紹介事業による企業への人材紹介と学生向け支援サービスを提供しています。

(A) (B)両事業は学生の就活スケジュールに合わせて運営されています。また、新規事業として株式会社 GearEmake（以下、GRE）を設立し、季節性が比較的低い中途採用領域へ展開しています。

◆主要ビジネスモデル

| 事業の特徴 | 事業名 | サービス／商品名 | 強み |
|-------|---------------|-----------|---|
| | (A) イベント事業 | 就活イベントの開催 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 体育会特化の就活支援サービス先駆者として、20年以上の信頼 2. 部活ベースでの先輩/後輩の関係性を活かした安定的な会員の獲得(全国約4万人の体育会学生のうち半数が登録) 3. アスプラと企業の接点増加に伴う、紹介事業の潜在的顧客化 |

| 外部プレイヤーとの関係 | 関係:プレイヤー | 売上／費用 | 提供価値 |
|-------------|----------|----------|--|
| | 顧客:企業 | イベント出展料金 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 希少かつ高い意欲を持つ多数の学生との接点数 2. 求める学生に確度高く出会える多彩なイベント |
| | 顧客:学生 | なし | <ol style="list-style-type: none"> 1. 自走では見つけられなかった企業発見の機会 |

| 事業の特徴 | 事業名 | サービス／商品名 | 強み |
|-------|-------------|----------|---|
| | (B) 紹介事業 | 企業への人材紹介 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 体育会特化の就活支援サービス先駆者として、20年以上の信頼 2. 部活ベースでの先輩/後輩の関係性を活かした安定的な会員の獲得(全国約4万人の体育会学生のうち半数が登録) 3. 人メディアならではの関係構築と情報発信 |

| 外部プレイヤーとの関係 | 関係:プレイヤー | 売上／費用 | 提供価値 |
|-------------|----------|--------|---|
| | 顧客:企業 | 人材紹介料金 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 希少かつ採用ニーズの高い体育会学生の獲得 2. 完全成果報酬型で無駄な人材獲得費を抑制 |
| | 顧客:学生 | なし | <ol style="list-style-type: none"> 1. 顔がわかる関係構築で内定承諾まできめ細かい伴走 2. 自走では見つけられなかった企業発見の機会 |

◆方針・取り組み

人材事業においては、「3. 全社戦略」における「重要テーマと方針」に基づき、AP および GRE により、以下の取り組みを進めてまいります。

| 方針 | 主体 | 取り組み |
|--------------------|-----|---|
| 市場・事業領域の拡大 | AP | 仙台・福岡を候補とし、新拠点の設立 |
| マーケティング能力の強化 | AP | 会員獲得のコンテンツ拡充・Webマーケティング強化 |
| 新規サービス開発 | GRE | 強みとなる紹介先企業の特定と、集客用のサービス開発 |
| 既存サービスの体系化 | AP | 人材紹介の決定率向上の為の各種マニュアルの更新、それに伴う社員教育 |
| 採用・教育の強化 | AP | 社員数増加と定着率向上を図る採用計画の変更と教育強化 |
| ミスマッチ解消を重視するサービス展開 | AP | 外的要因(条件)だけではなく、内的要因(仕事内容や価値観)を軸とした企業紹介の促進 |

● TCG 事業

株式会社スカラプレイス（以下、SPL）により、EC ショップ「カードショップ -遊々亭-」の運営を通じて、トレーディングカードゲームの買取・販売を行っています。

また、新規事業として、トレーディングカードゲーム卸企業の業務効率化を実現するシステム開発を受託しており、当社グループのリソースを活用した SaaS としての展開を進めてまいります。

◆主要ビジネスモデル

| | 事業名 | サービス／商品名 | 強み |
|-------------|--------------------------------------|------------------------|---|
| 事業の特徴 | カードショップ 遊々亭 | ECサイトにおける TCGカードの販売 | 1. Web 專業老舗としての圧倒的な在庫量と集客力 2. 攻略情報発信による知識意欲への刺激が実現する、更なる買取販売への好循環サイクル 3. 内製システム開発による高い柔軟性と拡張性 4. AI画像認識査定、デジタル認証、フルフィルメントDX による高い生産性 |
| 外部プレイヤーとの関係 | 関係: プレイヤー | 売上／費用 | 提供価値 |
| | 顧客: 会員 | TCGカード購入売上 | 1. 圧倒的な在庫量と美品、サービスによる購買体験 2. 国内外問わず、手早くカードを入手 3. 攻略情報により新しい楽しみ方を共有 |
| | パートナー①: 会員・ トレーディング カードゲーム卸 | TCGカード買取費用 | 1. 取り扱いタイトル数が多く、圧倒的に幅広く買取を実施 2. 高品質な査定と付随サービス |
| | パートナー②: 会員 | 攻略記事作成費用 | 1. TCGプレイヤーとしての知識を活用した発信体験 |

◆方針・取り組み

TCG 事業においては、「3. 全社戦略」における「重要テーマと方針」に基づき、SPL により、以下の取り組みを進めてまいります。

| 方針 | 主体 | 取り組み |
|-------------------|-----|--|
| 市場・事業領域の拡大 | SPL | 動画広告展開などの取り組みによる海外市場取り込み |
| サービスのUI/UX改善 | SPL | トレカ卸の困りごとを解決する業務システムのSaaS展開 |
| 自動化技術取込みによる意思決定支援 | SPL | 発送業務へ一部適用しているAI画像認識ソリューションの買取査定・真贋判定への応用 |
| 信頼性・公平性確保とリスク管理 | SPL | 査定・判定結果に対する説明責任の明確化 |

● インキュベーション事業

株式会社スカラ（以下、SCA）による各種投資事業や、株式会社ソーシャル・エックス（以下、SLX）による官民共創支援事業を通じて、イノベーション支援および社会課題解決の推進を行っています。

◆主要ビジネスモデル

| | 事業名 | サービス／商品名 | 強み |
|-------------|--------------|---|---|
| 事業の特徴 | 官民共創支援事業 | 各種「逆プロポ」 「ソーシャルXアクセラレーション」 を通じた共創支援 | 1.「逆プロポ・コンシェルジュ」を通じた自治体からの信頼醸成、社会課題の収集 2.「逆プロポ Voice」を通じた社会課題の発信 3.「逆プロポ」「ソーシャルXアクセラレーション」により企業と自治体の新しい出会い方をデザインし、プロジェクト組成・実証実験まで一貫通貫した支援体制 |
| 外部プレイヤーとの関係 | 関係:プレイヤー | 売上／費用 | 提供価値 |
| | 顧客:自治体 | 共創支援料金 | 1.官民連携に関する困りごとの壁打ち・言語化 2.自治体の社会課題を解決する企業との共創 |
| | 顧客:スタートアップ企業 | 共創支援料金 | 1.社会課題解決型事業としてのテーマ検討の壁打ち・言語化 2.社会課題を抱える自治体との共創 |
| | パートナー:金融機関 | 共創支援料金 | 1.企業版ふるさと納税の活性化 2.取引先企業にスタートアップ企業を紹介することによる関係深化 |

◆方針・取り組み

インキュベーション事業においては、「3. 全社戦略」における「重要テーマと方針」に基づき、SCA および SLX により、以下の取り組みを進めてまいります。

| 方針 | 主体 | 取り組み |
|------------|-----|---|
| 社会的価値の創出 | SLX | 「ソーシャルXアクセラレーション」をはじめとする、より多様な関係者を巻き込んだ共創支援 |
| | SCA | 各種開示を含む当社グループの価値観・取り組みとその状況の積極的な発信 |
| グループ内共創の推進 | SCA | 買収後のバリューアップ戦略としてグループリソースを最大限活用する共創体制の確立 |
| 採用・教育の強化 | SLX | 共創人材の自社採用・教育 |
| | SCA | 組織全体の成長と競争力を支える採用計画の策定、効果的な研修制度の導入、継続的な人材育成 |

6. サステナビリティの方針・マテリアリティ（重要テーマ）

当社グループは、企業価値の向上と持続可能な社会の実現を両立させるため、サステナビリティを重要な経営課題と位置づけています。当社グループの強みやリスクをメガトレンドと照らし合わせ、重要テーマとして事業会社の事業戦略に落とし込むことで、サステナビリティ経営を推進していきます。マテリアリティ（重要テーマ）については、「3. 全社戦略」における「重要テーマの特定」をご参照ください。

● ESG の取り組み

当社グループでは、取締役会による監督のもと、社会的な貢献や責任を果たしながら持続的に成長を果たす企業の重要性を認識した上で、ESG や 人的資本、TCFD を含め、サステナビリティについての取り組みを協議し、その内容は当社ウェブサイトにて開示を行っています。

※「ESG の追求」<https://scalagr.jp/ir/esg/>

● 人的資本の取り組み

当社グループは人が最大の財産、かつ成長の原動力であり、価値創造の源泉である、と考えています。「中計 2028」で掲げた私たちの使命「信頼と共創で、未来をともに育む。」に基づき、社員一人ひとりの個性や価値観を尊重し、「当社グループで働く意味」を実感できる人材マネジメントを志向します。人的資本については、「中計 2028」を推進する経営基盤として、人材価値の最大化に取り組んでいきます。これを実現する人材戦略は「事業戦略に即した人事制度・人材育成」を最重要視し、事業戦略をリードする人材基盤の充足を目指しています。

<事業戦略に即した人事制度・人材育成>

- ◆事業戦略に基づく人材ポートフォリオの充足に向けた、社員の能力・スキルの可視化・向上
- ◆社員の能力・スキルの向上に繋がる機会の創出・提供
- ◆社員の能力・スキルを適切に評価し、成果に報いる「処遇・評価制度」の確立・導入

● AI に関する取り組み状況

当社グループは、「提供サービスへの取込み」と「業務効率化への取り組み」に AI を活用する取り組みを進めています。

◆提供サービスへの取込み

SCOM の提供する既存サービスおよび新サービスに AI を組み込むことで、提供価値のさらなる高度化を図っています。

① 「i-ask with AI support」

主力サービス「i-ask」に OpenAI 「ChatGPT」を連携させることによる、入力された情報が ChatGPT の学習データに使われない環境下で、FAQ の作成・添削を簡単に行える仕組み

② 「SmartRAG」

登録後に毎月自動で更新される最新の法令データのみを参照してコンテンツ原稿・保険募集文書の初稿を添削するサービス

③ 「SmartRAG」派生の自動チャットボット

実装にあたって現在は構想段階

◆業務効率化への取り組み

全社または一部事業会社に各種 AI サービスを導入することにより、業務効率化を図っています。また、入力情報の範囲や取り扱いなどの研修を実施しています。

①Google LLC 「Google Gemini」 「Notebook LM」、Microsoft Corporation 「Microsoft Copilot®」

全社員に導入、活用方法やセキュリティ観点の研修を実施中

②Anysphere, Inc. 「Cursor™」、Anthropic, PBC 「Claude™」

SCOM のエンジニアに導入し、開発業務の効率化を進行中

③画像認識 AI ソリューション

SPL で独自開発・導入し、カード画像からカード特定を行うことによる選択ミス防止とフルフィルメント業務の効率化を実現。査定業務への応用が進行中

※記載されている会社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

見直しに関する注意事項

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。