

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

スカラ

4845 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2020 年 9 月 14 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2020 年 6 月期の業績概要	01
2. 2021 年 6 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画と成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	06
3. 同社の強み	09
■ 業績動向	10
1. 2020 年 6 月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	18
1. 2021 年 6 月期の業績見通し	18
2. 中期経営計画について	20
■ 株主還元策	23
■ 情報セキュリティ対策	24

要約

ソフトブレン株式を売却し、高収益案件への投資を加速する

スカラ <4845> は、企業の Web サイト内で利用する検索サービスや FAQ サービス等の大手で、ストック型ビジネスモデルである SaaS/ASP※事業を中心に展開し、M&A 戦略によって事業領域を拡大しながら成長を続けている。2019 年 8 月に中期経営計画「COMMIT5000」を発表。3 つのケイパビリティ（真の課題を探り出す能力、リソースの埋もれた価値を炙り出す能力、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）によって価値共創プラットフォームを構築し、2030 年 6 月期に売上収益 5 千億円を目指している。なお、同社は国際会計基準の IFRS を採用している。

※ アプリケーションソフトの機能をネットワーク経由で顧客に提供するサービス。

1. 2020 年 6 月期の業績概要

2020 年 6 月期の連結業績は、売上収益で前期比 0.5% 減の 17,025 百万円、営業利益で同 56.6% 減の 934 百万円となった。子会社のソフトブレン <4779> の業績が新型コロナウイルス感染症拡大の影響を大きく受け減収減益となったほか、第 4 四半期より連結子会社に加わったグリットグループホールディングス（株）※ 127 百万円の損失を計上したこと、SaaS/ASP 事業においても中期経営計画実現に向けた先行投資負担の増加により減益となったことなどが要因だ。

※ 人材サービス事業や地方創生事業、子供教育事業、外国人雇用サポート事業などをグリットグループホールディングス他 4 社で展開している。

2. 2021 年 6 月期の業績見通し

2021 年 6 月期は、新型コロナウイルス感染症拡大の動向が依然不透明なこともあり、レンジ形式での業績見通しを発表している。売上収益は 10,000 ～ 13,000 百万円、営業利益は 3,100 ～ 3,500 百万円を見込んでいる。ソフトブレン株式の売却を予定しており、第 2 四半期以降連結対象から外れることにより、売上収益で約 72 億円、営業利益で約 6 億円の減収減益要因となる。一方、第 3 四半期に会計上の株式売却益約 26 億円が営業利益段階で計上される見込みとなっている。これら要因を除いた継続事業ベースでは、SaaS/ASP 事業、カスタマーサポート事業、EC 事業ともに順調に拡大する見通しとなっている。また、新たに取り組んでいる価値創造経営支援事業では、顧客企業の DX 化に対するコンサルティングやシステム開発だけでなく、企業価値を高めるための IR 支援などトータルで支援していく事業となる。IT 系コンサルティング企業は多いものの、企業価値の向上まで合わせて支援するサービスはほかになく、差別化要因と成り得るサービスとして注目される。また、同社はこれらの対象企業に対して株式取得も行い、キャピタルゲインを得ていくことも同時に考えている。現在、時価総額で 100 億円規模までの上場企業 10 社と具体的な出資交渉を行っており、このうち 2021 年 6 月期は最大 5 社程度の投資を実現したい考えだ。

スカラ | 2020 年 9 月 14 日 (月)
4845 東証 1 部 | https://scalagr.jp/ir/

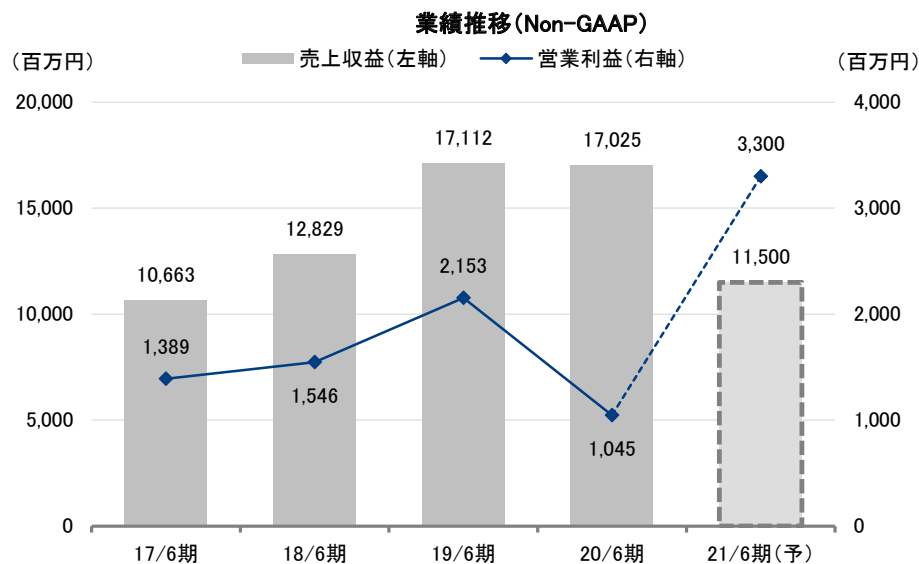
要約

3. 中期経営計画と成長戦略

中期経営計画「COMMIT5000」では、価値創造経営支援事業、AI/IoT/IT 事業、社会問題解決型事業の 3 事業を推進し、2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、営業利益 500 億円を目標に掲げている。目標実現のため今後も積極的に M&A やアライアンスにも取り組んでいく。国内では 2020 年 2 月に資本業務提携した xID (クロス ID) (株) との取り組みが注目される。xID はブロックチェーン技術を用いたデジタル身分証明アプリ「xID」の開発企業で、今後、マイナンバーとの連携による普及拡大が期待されている。既に金融機関や人材サービス会社などからの引き合いもきており、xID と合わせて既存の SaaS/ASP サービスの導入拡大が期待される。また、社会問題解決型事業として国内での地方創生事業に加えて、ミャンマーでの取り組みも開始している。具体的には、2020 年 6 月に現地のヘルステック企業である MyanCare Co.,Ltd. に出資し、両者のノウハウを融合してミャンマーにおける医療、保険を含めたヘルスケア産業の DX 化を推進、健康的な生活の増進による活力ある社会構築への貢献に取り組んでいく方針だ。

Key Points

- ・ 2020 年 6 月期業績は先行投資費用の増加と新型コロナウイルス感染症拡大の影響により減益に
- ・ 2021 年 6 月期の業績はソフトブレインの影響を除いた継続事業ベースで 10% 以上の増収増益となる見通し
- ・ 中期経営計画では 2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、営業利益 500 億円を目標に掲げる



注：21/6 期の業績予想はレンジ開示のため中央値を表記

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

企業の CRM 分野における SaaS/ASP サービスが主力事業、 M&A 戦略によって事業領域を拡大

1. 会社沿革

同社は 1991 年 12 月にデータベースサービスの販売代理店として創業したのが始まりで、1999 年に三井情報開発（株）からメインフレーム用のデータベース管理システム「Model204」※のサポートサービスを顧客も含めて引き継いだことを契機として業績を拡大していった。

※ 米国 Computer Corporation of America 及び Sirius Software（現 Rocket Software）が開発した DBMS で、国内では日本銀行 <8301> や東京電力ホールディングス <9501> などの大企業が顧客となっていたが、市場環境の変化により需要がなくなり 2016 年秋にサービスを終了した。

2000 年に入って、企業の情報システムがメインフレームから分散処理型（クライアント / サーバー型）へ移行するなかで、同社は成長を続けるために事業構造の転換が必要と判断し、2001 年の株式上場時に調達した資金を活用して M&A 戦略によって事業を拡大していくことになる。2003 年に特許管理システム事業（製品名：PatentManager）をインターサイエンス（株）から買収したのを皮切りに、CRM 分野への参入を目的として（株）ディーベックス、IVR（自動音声応答）分野への参入を目的としてボダメディア（株）を子会社化したほか、ニュース配信サービスの（株）ニューズウォッチや Web サイト開発のトライアックス（株）などインターネット領域における事業会社を相次いで子会社化し、ストック型ビジネスとなる SaaS/ASP 事業をコア事業として拡大していくとともに、システムエンジニアの拡充により自社サービスの開発力も強化していった。

2016 年 7 月には営業支援ソフト大手のソフトブレーンを子会社化（2020 年 6 月末時点の議決権ベースの所有比率は 50.2%）したほか、2017 年 8 月には EC 事業への進出を目的として、EC サイト運営会社の（株）plube（出資比率 100.0%）（現（株）スカラプレイス）、2018 年 3 月にはコールセンター拠点（24 拠点）を利用して、光通信グループが有するブランド・商材におけるカスタマーサポートコンサルティングを行う（株）レオコネクト（出資比率 66.0%）、同年 11 月には光通信グループ等でアウトバウンドコールを行う企業やコールセンター向けにクラウド PBX サービスを提供する（株）コネクトエージェンシー（出資比率 51.0%）をそれぞれ子会社化している。また、同年 12 月には開発力強化と海外事業展開の布石として子会社の（株）スカラネクストがミャンマーにマンダレー支店を設立、現地のエンジニアを採用しオフショア開発拠点としてスタートした。

2019 年以降は中期経営計画「COMMIT5000」における価値共創プラットフォームの構築に向けた取り組みとして、同年 7 月に（株）スカラパートナーズを設立し、同年 10 月には経営コンサルティング、IR 支援を行うジェイ・フェニックス・リサーチ（株）、2020 年 4 月にはグリットグループホールディングスを相次いで完全子会社化している。

なお、同社は機動的な経営を行うために 2004 年に持株会社体制に移行しており、2016 年 6 月期から国際財務報告基準（IFRS）に切り替えて業績開示を行っている。

スカラ | 2020 年 9 月 14 日 (月)
4845 東証 1 部 | <https://scalagrp.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1991年12月	データベース・コミュニケーションズ（株）（現（株）スカラ）を創業
1999年 1月	米国 Computer Corporation of America 及び Sirius Software(現 Rocket Software)と国内販売代理店契約を締結し、「Model204」のサポートを開始
2001年 5月	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
2003年 4月	特許管理システム分野への参入を目的として、インターサイエンス（株）の特許管理システム事業（製品名：PatentManager）を買収
2003年10月	CRM 分野への参入を目的として、（株）ディーベックスを子会社化
2004年 4月	IVR（自動音声応答）分野への参入を目的として、ボダメディア（株）を子会社化
2004年 9月	持株会社体制への移行により、（株）フュージョンパートナーに商号変更すると同時に、データベース・コミュニケーションズ（株）（現（株）スカラサービス）を新設会社として設立し、事業を承継
2006年 6月	子会社であるボダメディアとディーベックスの両社を合併し、デジアナコミュニケーションズ（株）（現（株）スカラコミュニケーションズ）へ商号変更
2010年11月	（株）ニューズウォッチを子会社化
2012年 4月	子会社であるデジアナコミュニケーションズとニューズウォッチの両社を合併（現 スカラコミュニケーションズ）
2014年 5月	東京証券取引所市場第 2 部へ市場変更
2014年12月	東京証券取引所市場第 1 部銘柄に指定
2015年11月	トライアックス（株）を子会社化
2016年 1月	子会社であるデータベース・コミュニケーションズを、（株）パレル（現 スカラサービス）へ商号変更
2016年 7月	ソフトブレン（株）を子会社化
2016年12月	（株）スカラへ商号変更
2016年12月	子会社であるデジアナコミュニケーションズとトライアックスの両社を合併し、スカラコミュニケーションズへ商号変更
2017年 8月	（株）plube を子会社化
2018年 3月	（株）レオコネクトを子会社化
2018年10月	（株）コネクトエージェンシーを子会社化
2018年11月	（株）スカラネクストを設立
2018年12月	スカラネクスト マンダレー支店（ミャンマー）を設立
2019年 7月	（株）スカラパートナーズを設立
2019年10月	ジェイ・フェニックス・リサーチ（株）を子会社化
2019年11月	（同）SCL キャピタルを設立
2020年 4月	グリットグループホールディングス（株）を子会社化

出所：ホームページよりフィスコ作成

スカラ | 2020 年 9 月 14 日 (月)
4845 東証 1 部 | https://scalagr.jp/ir/

会社概要

事業セグメント別の子会社と事業内容

事業セグメント	子会社	出資比率 (%)	主要事業
SaaS/ASP 事業	(株) スカラコミュニケーションズ	100.0	SaaS/ASP 関連事業、ソフトウェア・プロダクトの開発・販売・保守
	(株) スカラサービス	100.0	業務効率化や付加価値向上のソリューションを提供
	(株) スカラネクスト	100.0	SaaS/ASP サービスの開発・運用及び新規事業・新サービスの企画・開発
	(株) コネクトエージェンシー	51.0	クラウド型 PBX サービス、オフィス・コールセンター業務における電話設備、電話回線などの運用
SFA 事業	ソフトブレン (株)	50.2	営業支援システムのライセンス販売及びクラウドサービスの提供
	ソフトブレン・サービス (株)	98.7 ※	営業コンサルティング・営業スキルトレーニング
	ソフトブレン・インテグレーション (株)	100.0 ※	iPad 等の導入支援コンサルティング及び教育・運用サポート等
フィールドマーケティング事業	ソフトブレン・フィールド (株)	85.6 ※	フィールド活動業務、マーケットリサーチ等のサービス
カスタマーサポート事業	(株) レオコネクト	66.0	コールセンター運営及び各種 BPO など、カスタマーサポートに関わるコンサルティングサービス
その他	(株) スカラプレイス	100.0	対戦型ゲームのトレーディングカード売買を行う EC サイトの運営
	ソフトブレン・オフショア (株)	100.0 ※	ソフトウェアの受託開発
	(株) ダイヤモンド・ビジネス企画	70.0 ※	ビジネス書籍の企画・編集・発行等のサービス
	(株) スカラパートナーズ	100.0	CSV イノベーション、CSV インキュベーション、CSV インベストメント
	(同) SCL キャピタル	100.0	投資ファンド運営
	SCSV1 号投資事業有限責任組合	71.4	投資ファンド
	ジェイ・フェニックス・リサーチ (株)	100.0	経営コンサルティング、証券アナリストレポート、投資ファンド運営・支援等
	グリットグループホールディングス (株)	100.0	
	(株) アスリートプランニング	100.0	
	(株) スポーツストーリーズ	100.0	人材採用、ミャンマーでの事業開発、幼児教育、海外人材の雇用サポート等
	(株) Retool	100.0	
	(株) フォーハンズ	100.0	

※ソフトブレンの連結子会社

注：2020 年 6 月末時点

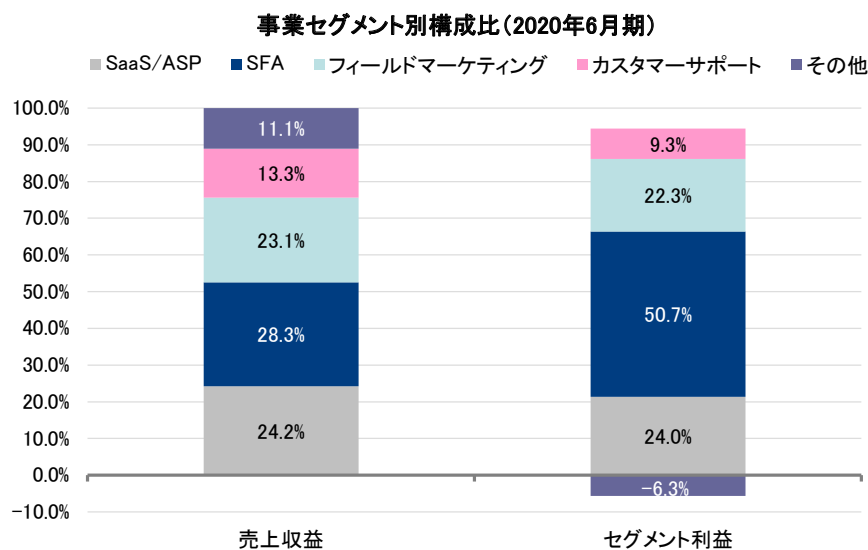
出所：有価証券報告書、決算説明資料及び事業説明資料よりフィスコ作成

Web サイト内の検索サービス「i-search」、FAQ サービス「i-ask」などで国内トップクラスのシェア誇る

2. 事業内容

同社の主力事業は、企業の CRM 領域において業務効率向上に資する各種 IT サービスを提供する SaaS/ASP 事業で、そのほかソフトブレーングループで展開する SFA（Sales Force Automation）事業、フィールドマーケティング事業、レオコネクが展開するカスタマーサポート事業、その他（ソフトブレーングループのシステム開発及び出版事業、スカラプレイスの EC 事業のほか、ジェイ・フェニックス・リサーチ、スカラパートナーズ、（同）SCL キャピタル、グリットグループホールディングスの事業）に分けて開示している。

2020 年 6 月期の事業セグメント別売上構成比は、SaaS/ASP 事業で 24.2%、SFA 事業で 28.3%、フィールドマーケティング事業で 23.1%、カスタマーサポート事業で 13.3%、その他で 11.1% となっている。また、セグメント利益の構成比では SaaS/ASP 事業で 24.0%、SFA 事業で 50.7%、フィールドマーケティング事業で 22.3% とこれら 3 つの事業で大半を占める。



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) SaaS/ASP 事業

SaaS/ASP の主要なサービスとしては、Web サイト内の検索サービス「i-search」や FAQ サービス「i-ask」、自動音声応答システム「IVR」、ニュース配信サービス等がある。このうち、「i-search」は 2007 年からサービスを開始し、現在は大手企業を中心に導入社数が 400 社以上、市場シェアは 15% 前後で業界トップシェアとなっている。参入企業が 10 社以上あるが、同社のサービスは検索結果に画像を表示することで見やすさをアップさせ、ユーザーを的確に誘導できる点が特長となっている（月額利用料金は平均 10 ～ 15 万円）。

会社概要

「i-ask」は 2008 年頃からサービスを開始し、金融・保険業界向けを中心に約 200 社に導入されている。よくある質問とその回答をあらかじめ企業サイト内に登録しておくことで、ユーザーの自己解決を可能にするサービスとなる。コールセンターへのアクセス件数を軽減し、コスト削減に寄与すると同時に顧客満足度の向上につながるサービスとして導入が進んでいる。業界シェアは約 15% とオウケイウェイヴ<3808>に次ぐ 2 位となっている（月額利用料金は平均 20 ～ 30 万円）。

IVR は企業の電話窓口で音声による自動応答を行うシステムとなり、SaaS 型で提供していることが特長となっている。従来は企業側で PBX（構内交換機）を導入しなければならず投資負担が大きかったが、SaaS 型では安価にサービスを利用できるほか、キャンペーン時など期間限定で利用したいニーズにも対応が可能で、利便性の高いサービスとして導入が進んでいる。

その他、法人向けニュース配信サービスや、顧客ニーズに応じた Web サイトの企画・開発・制作・保守運用サービスなども行っており、サービスラインナップが豊富で特定のサービスに依存していないことが特長となっている。また、2018 年 10 月に子会社化したコネクトエージェンシーが提供するクラウド PBX サービスも含まれる。

カスタム開発案件では、IoT・ビッグデータに関連するシステム開発及びサービスの提供も行っている。代表的な例として、損害保険ジャパン日本興亜（株）（現損害保険ジャパン（株））が販売する安全運転支援サービス「スマイリングロード」（法人向け）※¹ やスマートフォン用アプリ「ポータブルスマイリングロード」（個人向け）※² がある。これらサービスでは、利用者のドライブレコーダーから送信される走行データ等のビッグデータを（株）スカラコミュニケーションズのサーバーで受信し、同社が開発した Web システムによって運用・管理している。

※¹ IoT 技術を活用してドライブレコーダーから収集した運転走行データの処理を始め、ドライバーや管理者のための運転診断データの提供や、運転評価システムに基づき高評価を得たドライバーへのポイント付与や懸賞応募など、ドライバーが安全運転に取り組むことができる数々の機能を、Web サイトやスマートフォンアプリを通じて提供し、継続的な安全運転の促進と事故予防に寄与するサービス。

※² スマートフォンアプリを通して、ドライバーの万一の事故時にワンタッチで事故報告する「安心」の機能、運転診断やリアルタイム情報提供など事故防止に役立つ「安全」の機能、「快適」なカーナビゲーション機能を提供し、安全運転の促進と事故予防に寄与するサービス。

スカラ | 2020 年 9 月 14 日 (月)
4845 東証 1 部 | https://scalagrp.jp/ir/

会社概要

SaaS/ASP 事業の主なサービス内容

分類	商品名	概要
サイト支援サービス	i-search	サイト内検索エンジン
	i-linkcheck	リンク切れ検知システム
	i-print	サイトプリントシステム
	i-linkplus	関連リンク表示サービス
CMS サービス	i-ask	FAQ システム
	i-catalog	商品サイト管理システム
	i-flow	進捗管理・承認システム
CRM	i-assist	Web チャットボットシステム
	i-livechat	Web チャットシステム
	i-gift	デジタルギフトサービス
電話系サービス	SaaS 型 IVR	24 時間 365 日の自動音声応答
ニュース配信サービス	法人ニュース	重要なビジネス情報のチェック
データ管理	PatentManager6	最新の特許管理システム
	GripManager	契約業務管理システム
サイト運営ビジネス	Fresheye	検索ポータルサイト
IoT、ビッグデータ	安全運転診断	ビッグデータの処理・管理

出所：事業説明資料よりフィスコ作成

(2) ソフトブレングループの事業

ソフトブレングループの事業は、SFA 事業、フィールドマーケティング事業、その他に分けられる。SFA 事業は主に、営業支援ソフトである「e セールスマネージャー」の開発・販売と営業課題を解決するためのコンサルティングサービス、スキルトレーニング、企業におけるスマートデバイスの導入支援サービスなどが含まれる。「e セールスマネージャー」は使い勝手 No.1 ソフトとして評価が高く、SFA ツールの国産ベンダーとしては業界トップで累計導入社数も 5,000 社を超えている。

また、フィールドマーケティング事業では、主に消費財メーカーを顧客とし、店頭でのフィールド活動やマーケット調査などを、30～50 代の主婦層を中心としたキャスト（登録スタッフ）を活用して行っている。2020 年 6 月末時点で登録キャスト数は全国で約 9.4 万人、カバーする店舗数もコンビニエンスストアやドラッグストアなどを中心に 19 万店舗を超えており、業界トップクラスの規模で事業展開している。また、最近は BtoC だけでなく BtoB 領域（営業代行）への取り組みも進めている。

システム開発事業及び出版事業についてはその他のセグメントに含まれているが、両事業合わせても年間売上で 7～8 億円、営業利益で数千万円程度であり、収益に与える影響は軽微となっている。

会社概要

(3) カスタマーサポート事業

レオコネクトで展開するカスタマーサポート事業では、顧客企業のサービスや商品に対する問い合わせ受付から対応後のフォローアップまでを行うインバウンドコールセンター（全国 24 拠点）の運営に関するコンサルティング業務を行っており、光通信 <9435> グループやその代理店などが主な顧客となっている。各コールセンターに「i-livechat」や「i-assist」、IVR などの導入を進めていくほか、顧客ニーズを反映してスカラコミュニケーションズと共同で開発した新基幹システム「C7（シーセブン）」（2019 年 11 月提供開始）を導入することでコールセンターの生産性向上を図ると同時に、光通信グループ以外の顧客開拓を進めていくことで、事業を拡大していく方針となっている。

(4) その他

その他には、ソフトブレーングループのシステム開発及び出版事業のほか、対戦型ゲームのトレーディングカード売買を行う EC サイト「カードショップ - 遊々亭 -」を運営するスカラプレイスの EC 事業が含まれる。同サイトに関してはゲーム業界での認知度も高く、中古カードの価格値付けでは参考指標にされるほどの影響力を持ち、業界 No.1 の EC ショップとして知られている。海外ユーザーからの購入も多く、2020 年 6 月期からは海外ユーザーからの買取も開始した。また、新たに子会社化したジェイ・フェニックス・リサーチの経営コンサルティング事業や、新設したスカラパートナーズの CSV イノベーション（経営・事業コンサルティング）事業、CSV インベストメント事業、SCL キャピタルの投資ファンド事業、2020 年 4 月に子会社化したグリットグループホールディングスの人材サービス事業、地方創生事業、子供教育事業、外国人雇用サポート事業などが含まれる。

顧客目線の開発による利便性の高さと豊富なサービスメニューで他社との差別化を図る

3. 同社の強み

SaaS/ASP 事業における同社の強みは、顧客基点のサービス開発を行っていることにある。売上収益の 80% は直販で、顧客ニーズを直接聞き取り自社の開発陣にフィードバックすることで、サービスの機能向上や新サービスの開発につなげている。また、顧客からの要望については 100% 応えることを開発ポリシーとしている。現在の主力サービスである「i-search」や「i-ask」もこうした顧客要望から開発されたサービスのため使い勝手も良く、新規顧客への拡販がスムーズに進む要因となっている。

また、豊富なサービスラインナップを持っていることも競合他社にない同社の強みとなっている。複数サービスを連携させて提案できることで多様な顧客ニーズに対応でき、クロスセルによる顧客当たり売上単価をアップさせるとともに、顧客満足度を向上させることで解約防止にもつなげている。取引実績としては、上場企業 400 社を含む 1,000 社以上となっている。

会社概要

SaaS/ASP 事業の特徴としては、売上収益の約 7 割を月額課金収入で占めており、契約の積み上げに応じて毎月収益が積み上がるストック型のビジネスモデルとなっていることが挙げられる。従量料金は極力採用せず、月額固定料金のみでサービスを提供することを基本方針としている。また、主要サービスの売上総利益率は約 80% と高い（ニュース配信サービスはコンテンツの仕入れコストが掛かるため約 70% と低くなる）。これらのサービスは顧客ニーズに対応してカスタム開発したものを一般サービスとして横展開しているため、開発コストが結果的に低く抑えられることが要因となっている。

同社ではこうした強みを「真の課題を探り出す能力」（直販営業で顧客ニーズを的確に把握）、「リソースの埋もれた価値を炙り出す能力」（ニーズに合った機能だけに機能をしばって IT リソースの価値を炙り出しカスタマイズして開発）、「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」（クラウド環境を含めて最適化し、必要に応じてプロジェクトマネージャーを派遣して関与するステークホルダーの満足度を最大化）の 3 つのケイパビリティとしてさらに強化し、価値共創プラットフォームとしてより幅広い分野に事業展開していくことで高成長を実現していく戦略となっている。

業績動向

2020 年 6 月期業績は、先行投資費用の増加と新型コロナウイルス感染症拡大の影響により減益に

1. 2020 年 6 月期の業績概要

2020 年 6 月期の連結業績は、売上収益で前期比 0.5% 減の 17,025 百万円、営業利益で同 56.6% 減の 934 百万円、税引前利益で同 57.5% 減の 907 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で同 66.1% 減の 321 百万円となった。

2020 年 6 月期連結業績

(単位：百万円)

	19/6 期		20/6 期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上収益	17,112	-	17,025	-	-0.5%
売上原価	10,913	63.8%	11,045	64.9%	1.2%
販管費	4,082	23.9%	4,998	29.4%	22.5%
その他の収益・費用	36	0.2%	-47	-0.3%	-
営業利益	2,153	12.6%	934	5.5%	-56.6%
税引前利益	2,137	12.5%	907	5.3%	-57.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	946	5.5%	321	1.9%	-66.1%

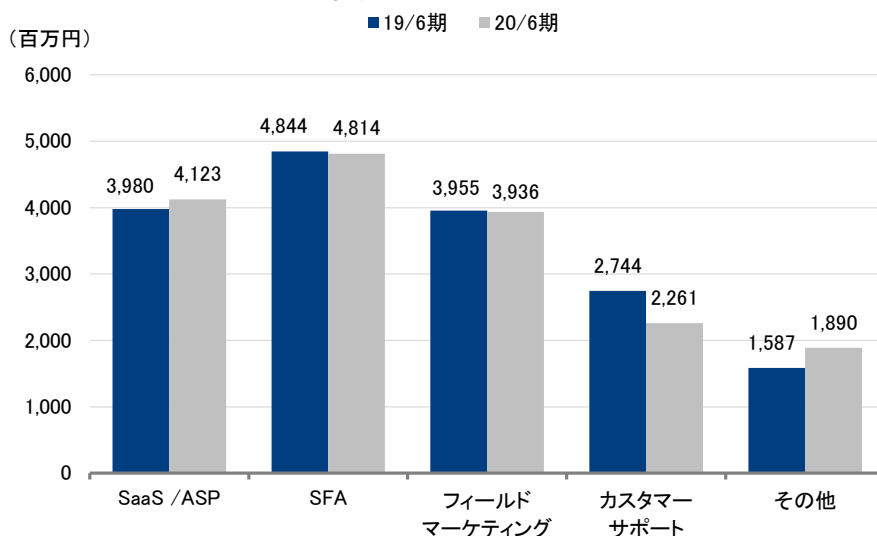
出所：決算短信よりフィスコ作成

スカラ | 2020 年 9 月 14 日 (月)
4845 東証 1 部 | <https://scalagr.jp/ir/>

業績動向

売上収益については、新規連結したグリットグループホールディングスやジェイ・フェニックス・リサーチで 252 百万円の上積み要因となったものの、2020 年 4 月に新型コロナウイルス感染症拡大に伴う政府の緊急事態宣言が発出により、外出自粛など営業活動の制限を受けた影響で、ソフトブレーングループの事業（SFA 事業、フィールドマーケティング事業等）を中心に案件の延期やキャンセルなどが出たこと、カスタマーサポート事業において収益性向上に向けた案件の見直しに取り組んだことなどにより、前期比微減収となった。

事業セグメント別売上収益

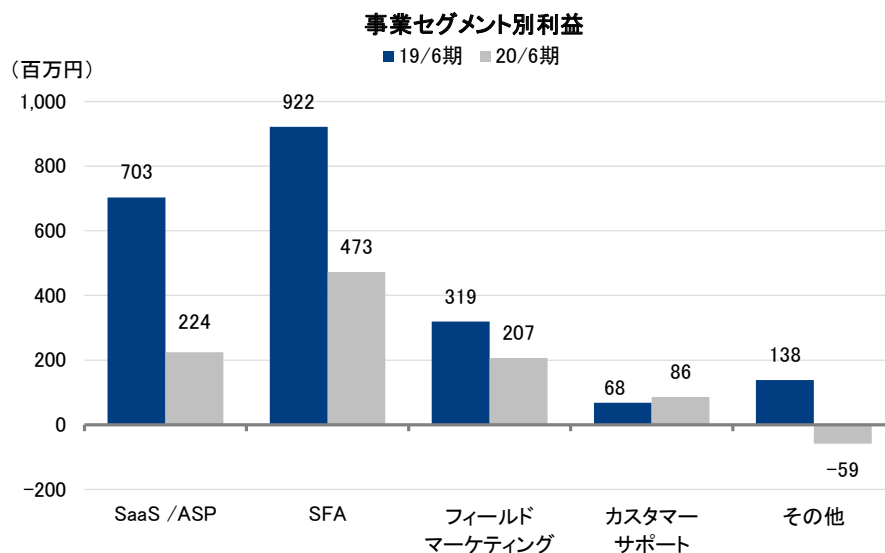


出所：決算短信よりフィスコ作成

一方、営業利益については、ソフトブレーングループの事業が減益となったほか、SaaS/ASP 事業についても成長に向けた先行投資（人材投資、新規事業開発等）の実施により減益となったこと、新規連結した子会社（グリットグループホールディングス、ジェイ・フェニックス・リサーチ、スカラパートナーズ、SCL キャピタル等）で 168 百万円の減益要因となった。

スカラ | 2020 年 9 月 14 日 (月)
4845 東証 1 部 | https://scalagr.jp/ir/

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

主力の SaaS/ASP 事業は中期経営計画実現に向けた取り組みを推進

2. 事業セグメント別動向

(1) SaaS/ASP 事業

SaaS/ASP 事業の売上収益は前期比 3.6% 増の 4,123 百万円と過去最高を更新したものの、営業利益は同 68.1% 減の 224 百万円と 3 期ぶりの減益に転じた。成長に向けての開発投資や積極的な人材採用等の先行投資を実施したことに加えて、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による受注案件の先送りなどの影響が第 4 四半期に出た。また、本社移転に伴う一時費用（建物付属設備の償却期間変更、PC 入替・備品購入に係る費用、移転に伴うリブランディング業務費用）が 110 百万円発生したことも減益要因となった。

SaaS/ASP 事業のグループ会社別業績

(単位：百万円)

グループ会社	19/6 期			20/6 期			前期比増減額	
	売上収益	営業利益	利益率	売上収益	営業利益	利益率	売上収益	営業利益
スカラコミュニケーションズ スカラサービス	3,586	1,305	36.4%	3,569	1,264	35.4%	-17	-40
コネクトエージェンシー (前期は 5 ヶ月のみ連結対象)	393	32	8.4%	553	62	11.3%	160	29
スカラネクスト (先行投資段階)	0	-51	-	0	-118	-	0	-66
スカラ (先行投資段階、本社機能)	0	-611	-	0	-1,004	-	0	-393
他セグメントとの関係会社間取引	-	28	-	-	20	-	-	-8
合計	3,980	703	17.7%	4,123	224	5.5%	143	-478

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

スカラ | 2020 年 9 月 14 日 (月)
4845 東証 1 部 | https://scalagr.jp/ir/

業績動向

グループ会社別業績動向を見ると、スカラコミュニケーションズ、スカラサービスについては、合わせて売上収益で前期比 0.5% 減の 3,569 百万円、営業利益で同 3.1% 減の 1,264 百万円となった。企業の Web サイト上における FAQ システムとなる「i-ask」やチャットボットシステム「i-assist」を中心に主力の SaaS/ASP サービスが順調に契約数を伸ばし、月額課金収入は積み上がったものの、一時売上となるカスタム開発案件の減少が減収要因となった。

なお、中期経営計画で同社は地方創生にも注力していく方針を明らかにしているが、神戸市や北九州市などで「i-ask」「i-assist」を同時に導入するなど地方自治体向けでの実績も増え始めている。また、ネット自動車保険の保険料見積りを手軽にできるシステム「自動車保険 1 クリック概算保険料見積システム」を東京海上ホールディングス<8766>グループのイーデザイン損害保険(株)向けに開発し、2019 年度グッドデザイン賞を受賞した。同システムは、利用客がネットで保険料の見積もりを行う際に、従来は約 30 クリックの手間を要していたものを簡単にして、概算見積り額を算出するシステムとなる。グッドデザイン賞を受賞後、問い合わせも増え、新規に 1 件の受注を獲得、今後の横展開が期待されている。デジタルギフトサービス「i-gift」は、ダイソン(株)のキャンペーンシステムとして導入され、申込件数の増加につながるなど導入効果を発揮している。

そのほか、グループ会社のシナジーを生かした取り組みとして、コネクトエージェンシーが提供する秒課金サービス「コネクトエージェンシー」と、同社とレオコネクで共同開発した基幹システム「C7」を連携させたコールシステムを NUWORKS(株)に導入した。同システムは Web システムから直接アウトバウンドコールを可能とする機能を始め、コンタクトセンター運営に利便性の高い機能を備えており、今後アウトバウンドコールサービスを主力とする企業への導入が多く見込まれている。また、レオコネクとの協業案件については、光通信グループやその代理店への導入が順調に進んでいる。

SaaS/ASP 事業のサービスの主な新規導入先

分類	商品名	概要	導入先
サイト支援サービス	i-search	サイト内検索エンジン	ハルエネ※
CMS サービス	i-ask	FAQ システム	ハルエネ※、エフエネ※、ハイホー※、コミュニティ・ネットワーク、神戸市、北九州市、ゆうちょ銀行、森永製菓、上新電機、紀陽銀行等
CRM	i-assist	Web チャットボットシステム	神戸市、北九州市、住友生命
	i-livechat	Web チャットシステム	長谷工コーポレーション、中部電力、
	i-gift	デジタルギフトサービス	イーデザイン損害保険、ダイソン
電話系サービス	SaaS 型 IVR	自動音声応答サービス	損害保険ジャパン

※レオコネクとの協業案件

出所：決算短信、ホームページよりフィスコ作成

業績動向

コネクトエージェンシーの売上収益は 553 百万円（前期は 5 ヶ月間で 393 百万円）、営業利益は 62 百万円（同 32 百万円）となった。顧客ニーズの高いソフトフォン対応を進めたことで売上収益が目減りしているが、営業利益率は前期の 8.4% から 11.3% に上昇している。また、スカラネクストは、スカラコミュニケーションズからの開発案件の受託並びに新規事業・新サービスの企画・開発を行っており、外部顧客向けの売上収益はなくコストセンター的な位置付けとなっている。2020 年 6 月期はミャンマーで開発拠点（エンジニアで 30 名超）を設けたことを主因として、営業損失で 118 百万円（前期は 51 百万円の損失）となった。同社本体については既述のとおり先行投資及び本社移転を実施したことにより、営業損失で 1,004 百万円（前期は 611 百万円の損失）となった。

(2) SFA 事業

SFA 事業の売上収益は前期比 0.6% 減の 4,814 百万円、営業利益は同 48.7% 減の 473 百万円となった。主力商品の営業支援ソフト「e セールスマネージャー」の販売が新型コロナウイルス感染症拡大の影響で第 4 四半期に入って低調に推移したほか、開発費の増加や対面型教育・コンサルティングサービス、セミナーなどの開催が延期・中止となったことが減益要因となった。

(3) フィールドマーケティング事業

フィールドマーケティング事業の売上収益は前期比 0.5% 減の 3,936 百万円、営業利益は同 35.0% 減の 207 百万円となった。主力サービスである小売店舗向けの定期フィールドサービスや人材派遣サービスが、4 月～5 月の緊急事態宣言によって活動自粛を余儀なくされたことが減益要因となった。

(4) カスタマーサポート事業

レオコネクトによるカスタマーサポート事業の売上収益は前期比 17.6% 減の 2,261 百万円、営業利益は同 27.2% 増の 86 百万円となった。光通信グループ各社インバウンドコンタクトセンター業務を始めとするノウハウを生かして、電力小売事業者向けのコンタクトセンター運営、人材採用、コスト削減などの総合コンサルティング業務を新たに受注したほか、スカラコミュニケーションズのサービス利用顧客のカスタマーサポート業務の受注を獲得するなど顧客数が順調に増加した。売上収益が減少したのは収益性向上を図るため、低採算案件から高採算案件への切り替えを進めたことによる。同社では「i-ask」や IVR 等のサービスを導入することによって入電件数の削減と生産性向上を実現しており、その結果、営業利益率は前期の 2.1% から 2.7% に上昇している。

今後は新たに開発した基幹システム「C7」をレオコネクトの顧客であるコールセンター事業者に順次導入していくことで、更なる業務効率の向上並びに生産性向上を目指していく。コールセンター事業者は、「C7」を導入することで業務処理能力が拡大し、新規案件の受注が可能となる。同社はこうした事業者に対して、光通信グループ以外の新規顧客を紹介していく格好となる。なお、「i-ask」や IVR、「C7」などの利用料については、SaaS/ASP 事業とカスタマーサポート事業で案分して売上収益に計上している。

(5) その他

その他の売上収益は前期比 19.1% 増の 1,890 百万円、営業損失は 59 百万円（前期は 138 百万円の利益）となった。事業別の内訳を見ると、スカラプレイスによる EC 事業の売上収益は巣ごもり需要も追い風となって、対戦型ゲームのトレーディングカードの売上が活況に推移したことにより、前期比 14.9% 増の 986 百万円となり、営業利益も開発費増を増収効果で吸収して同 13.9% 増の 131 百万円と好調に推移した。今後は EC サイト「カードショップ - 遊々亭 -」のスマートフォンアプリ版のリリースと、AI による自動買付価格設定機能を 2020 年内に実装する予定にしている。ネイティブアプリの導入によって、スマートフォンでの売上がより簡単にできるようになること、AI 機能の実装で今まで人が判断していた買付価格の設定を自動化できることなどから、流通額の一段の拡大と生産性向上が期待される。

ソフトブレーングループによるシステム開発事業の売上収益は、既存顧客からのプロジェクトが堅調だったことから前期比 7.2% 増の 459 百万円となった一方、出版事業については緊急事態宣言の影響により顧客が活動を自粛したことなどにより、同 36.3% 減の 191 百万円となった。利益面ではいずれも減益になったものと見られる。

また、2020 年 4 月より新たに加わったグリットグループホールディングスの営業収益は 216 百万円、営業損失は 127 百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で顧客企業の人材採用活動が停滞し、業績は当初の想定を下回る厳しい結果となったが、7 月以降は採用活動も急速に回復してきているようだ。そのほか、CSV イノベーション（経営・事業コンサルティング）や CSV インキュベーション、CSV インベストメント事業などを展開するスカラパートナーズは、売上収益で 1 百万円、営業損失で 44 百万円となった。CSV インベストメント事業の実績として、2019 年 11 月に VALT JAPAN(株)、2020 年 2 月に xID に出資を行っている。VALT JAPAN は 2014 年設立のスタートアップ企業で、障がい者に特化した各種の就職支援事業を行っている。また、就労困難者の「仕事と体調管理」の両立支援システム「NEXT HERO」の実証実験を鎌倉市と連携して進めており、同社グループでは今後、「NEXT HERO」のシステム開発支援を行っている。また、xID は 2012 年設立のベンチャー企業でブロックチェーン技術を用いたデジタル身分証アプリ「xID」を開発、普及拡大の取り組みを推進している。2020 年 8 月には石川県加賀市で全国に先駆け、電子申請サービスと「xID」との連携を実現した。今後、同社グループが抱える顧客企業や自治体など幅広いネットワークで導入を目指していく考えで、既に金融機関からは口座開設時などの身分証明用として「xID」の引き合いが始まっている。

そのほか、2020 年 3 月には投資ファンドとして SCSV1 号投資事業有限責任組合を組成した（運用額 700 百万円）。同ファンドの「価値共創エンゲージメントファンド」では、今後、投資先企業に対して価値創造経営支援サービスや DX 支援、経営資源獲得という 3 つの支援を行うことで、企業価値の向上につなげていく戦略となっている。

スカラ | 2020 年 9 月 14 日 (月)
4845 東証 1 部 | https://scalagr.jp/ir/

業績動向

SaaS/ASP 事業以外のグループ会社別業績

(単位：百万円)

事業セグメント	グループ会社	19/6 期			20/6 期			前期比増減額	
		売上収益	営業利益	利益率	売上収益	営業利益	利益率	売上収益	営業利益
SFA									
フィールドマーケティング	ソフトブレイングループ	9,529	1,305	13.7%	9,401	707	7.5%	-127	-598
その他									
カスタマーサポート	レオコネクト	2,744	58	2.1%	2,261	61	2.7%	-482	3
	スカラプレイス	858	115	13.4%	986	131	13.3%	127	15
	スカラパートナーズ	-	-	-	1	-44	-	-	-
その他	SCL キャピタル	-	-	-	0	1	-	-	-
	SCSV1 号投資事業有限責任組合	-	-	-	-	-	-	-	-
	ジェイ・フェニックス・リサーチ	-	-	-	36	2	-	-	-
	グリットグループホールディングス	-	-	-	216	-127	-	-	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

戦略的投資により有利子負債が増加するも、ソフトブレイン株式の売却によってネットキャッシュは大きく改善する見込み

3. 財務状況と経営指標

2020 年 6 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 6,217 百万円増加の 24,912 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び現金同等物が 1,429 百万円、営業債権及びその他の債権が 204 百万円それぞれ増加した。非流動資産では IFRS 第 16 号の適用により使用権資産が 2,774 百万円増加したほか、グリットグループホールディングス等の子会社化によりのれんが 894 百万円増加した。

負債合計は前期末比 5,483 百万円増加の 14,569 百万円となった。有利子負債が 2,653 百万円増加したほか、IFRS 第 16 号の適用によりリース負債が 2,886 百万円増加したことによる。資本合計は同 734 百万円増加の 10,343 百万円となった。新株予約権行使により資本金が 113 百万円、新株予約権の行使及び株式交換等により資本剰余金が 346 百万円それぞれ増加したほか、親会社の所有者に帰属する当期利益 321 百万円、及び非支配持分に帰属する当期利益 288 百万円を計上した一方で、配当による利益剰余金の減少で 448 百万円等となっている。

経営指標を見ると、親会社所有者帰属持分比率は前期末の 37.5% から 7.8 ポイント低下の 29.7% となった。このうち 3.7 ポイント程度は IFRS 第 16 号適用に伴うリース資産の計上による影響となっており、実質ベースでは 4 ポイント程度の低下となっている。中期経営計画の実現に向けた先行投資費用として有利子負債を積み増したことが主因で、有利子負債比率についても前期末の 85.3% から 116.6% に上昇した。ただ、ネットキャッシュ（現金及び現金同等物－有利子負債）はおおむね均衡水準をキープしていることから、財務の健全性は維持されているものと判断される。

業績動向

なお、同社は 2021 年 6 月期第 3 四半期においてソフトブレーンの全株式を投資ファンド会社に売却する予定となっている。ソフトブレーングループの 2020 年 6 月末の総資産は約 70 億円で、そのうち現金及び預金は約 37 億円を占めるため、売却後の財務状況はこれらの資産やのれんが控除されることになり、一方で、株式売却によって約 105 億円の現金が入ってくることになる。同社は株式売却で得た資金を新たな投資資金として活用していくほか、一部は借入金の返済に充当する計画となっており、ネットキャッシュについては大きく改善することが見込まれる。

連結財政状態計算書 (IFRS)

(単位：百万円)

	17/6 期	18/6 期	19/6 期	20/6 期	増減額
流動資産	7,167	8,120	10,165	11,780	1,614
(現金及び現金同等物)	4,999	4,950	6,393	7,822	1,429
非流動資産	7,774	8,112	8,529	13,132	4,603
(のれん)	5,684	5,787	6,192	7,086	894
資産合計	14,941	16,233	18,694	24,912	6,217
負債合計	7,021	7,587	9,086	14,569	5,483
(有利子負債)	4,768	4,793	5,978	8,632	2,653
資本合計	7,919	8,645	9,608	10,343	734
(非支配持分)	1,934	2,196	2,597	2,940	342
経営指標					
(安全性)					
親会社所有者帰属持分比率	40.1%	39.7%	37.5%	29.7%	-7.8pt
有利子負債比率	79.7%	74.3%	85.3%	116.6%	31.3pt
(収益性)					
ROE	60.4%	11.4%	14.1%	4.5%	-9.6pt
ROA	30.4%	9.9%	12.2%	4.2%	-8.0pt
売上収益営業利益率	35.0%	12.1%	12.6%	5.5%	-7.1pt

注：IFRS 基準

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021 年 6 月期の業績はソフトブレーンの影響を除いた継続事業ベースで 10% 以上の増収増益となる見通し

1. 2021 年 6 月期の業績見通し

2021 年 6 月期の業績見通しは、新型コロナウイルス感染症拡大の動向が不透明なほか、主要子会社であるソフトブレーンの全株式を売却する予定のため、第 2 四半期以降連結対象から外れることなどから、レンジでの開示としている。具体的には、売上収益で 10,000 ～ 13,000 百万円、営業利益及び税引前利益で 3,100 ～ 3,500 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益で 2,900 ～ 3,300 百万円とした。ソフトブレーンが連結対象から外れることによる影響額は、売上収益で約 72 億円、営業利益で約 6 億円の減収減益要因となる※。また、第 3 四半期には会計上の株式売却益約 26 億円が営業利益段階で計上される見込みとなっている。こうしたソフトブレーンにかかる影響を除いたベースで見ると、売上収益、利益ともに前期比で 10% 以上の増収増益となる見通しとなっている。

※ ソフトブレーンが公表している 2019 年 10 月 - 2020 年 6 月の連結業績数値。

2021 年 6 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/6 期		21/6 期	
	実績	前期比	会社計画	前期比
売上収益	17,025	-0.5%	10,000 ～ 13,000	-41.3% ～ -23.6%
営業利益	934	-56.6%	3,100 ～ 3,500	231.8% ～ 274.6%
税引前利益	907	-57.5%	3,100 ～ 3,500	241.5% ～ 285.5%
親会社の所有者に帰属する当期利益	321	-66.1%	2,900 ～ 3,300	803.0% ～ 927.5%
基本的 1 株当たり当期利益 (円)	18.46		165.62 ～ 188.47	

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) ソフトブレーン株式の売却により高収益案件の投資を加速

ソフトブレーン株式の売却に関しては、事業上のシナジーがほとんどなかったことや、同社の目指している「価値共創プラットフォーム」の構築に向けて、方向性が必ずしも同じではなかったことが背景にある。同社では中期経営計画において価値創造経営支援事業を積極的に推進していく方針であり、その中で成長ポテンシャルが高い企業への投資も合わせて行っていくため、資金効率の点から計算して今回、株式売却を決断するに至った。同社ではソフトブレーン株式の保有を継続するよりも、株式売却金額で他の高収益案件への投資を行ったほうが、今後 2 ～ 3 年間で株主価値の増大額は 4 倍に拡大すると試算している。前提として投下資本利益率 (ROIC) で 15% 以上の投資案件にフォーカスしていくとしている。

スカラ | 2020 年 9 月 14 日 (月)
4845 東証 1 部 | https://scalagr.jp/ir/

今後の見通し

ソフトブレン株の売却によって目指す株主価値の増大効果

論点	保有継続	売却
実現価値	6,026 百万円 ¹	10,545 百万円 ²
株主資本増加額	—	2,392 百万円
親会社に帰属する純利益への寄与額	2019年6月期実績 約 463 百万円	2020年6月期実績 約 269 百万円
株主価値のアップサイド	仮にSB社の株価が倍増した場合 6,026 百万円 ⁴	投資によるターゲット 1,582 百万円 ³ 投資によるターゲットが実現した場合 21,092 百万円 ⁵
COMMIT5000への貢献	特定の分野に限定	COMMIT5000における多様な 高収益・高成長機会に投資可能

譲渡代金とほぼ同額の投資によって今後2〜3年で目指す株主価値の増大額

$$2,392 + 21,092 = 23,482 \text{ 百万円}$$

1. A: 当社の SB 社株式の保有株数 14,770,000 株、B: 8/13 ソフトブレン株価終値 408 円、A × B で計算。
2. C: SB 社株式の一株当たり譲渡価額 714 円、A × C で計算。
3. D: SB 社株式の譲渡代金とほぼ同額を投資した場合に目指すターゲットの ROIC (投下資本利益率) は 15%、E: 10,545 百万円を投資して、実現を目指すターゲットの営業利益 F は、G: 東京都の外形法人標準課税 30.62%を前提に $D \times E \div (1 - G) = 2,280$ 百万円 (F) となり、投下資本の半分を有利子負債と考え、支払利息 1% を前提に推計すると、親会社に帰属する純利益への寄与度は、 $(F - E \times 0.5 \times 1\%) \times (1 - G) = 1,582$ 百万円で計算。
4. 単純に利益が倍増すれば、株価も倍増するという前提。5. 当社の加重平均資本コスト (WACC) は、ターゲットの有利子負債と株主価値の比率を 50% (DE レシオ = 100%) で 5% と想定、15% のターゲット ROIC が実現した場合の株主価値の増加額は以下で理論的に計算 E (10,545 百万円) × (ROIC - WACC) ÷ WACC = 21,092 百万円。

出所: 決算説明資料より掲載

既に、ジェイ・フェニックス・リサーチが中心となって 10 社程度の候補先企業と具体的な出資交渉を行っている。これら企業については、価値創造経営支援と AI/IoT のコンサルティング、DX 化支援及び実装までのトータル支援を提供していくことになる。企業価値を高めていくためのコンサルティングサービスや DX 化のための各種 SaaS/ASP サービスを提供することで、1 社当たり年間 100 ～ 200 百万円の売上が見込まれる。出資については 2020 年 3 月に組成した SCSV1 号投資事業有限責任組合を通じて行っていく。対象企業は時価総額で 100 億円規模までの上場企業となり、このうち 2021 年 6 月期中に最大 5 社程度、1 社当たり 1 ～ 1.5 億円の投資実行の実現を目指している。なお、投資後の運用方針としては想定した企業価値に達した段階で売却し、次の投資先企業の株式取得資金に充当していく格好となる。同社では、中小企業で価値創造経営支援事業の成功事例を積み重ねていくことで、将来的には大企業向けでも同様のスキームで事業展開していくことを視野に入れている。

(2) SaaS/ASP 事業

2021 年 6 月期の SaaS/ASP 事業は、2 ケタ増収増益となる見通しだ。「i-ask」「i-search」など SaaS/ASP の月額課金収益が積み上がっていくほか、前期に減少したカスタム開発案件の売上増も見込めるためだ。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で遅延していた保険募集システムや「1 クリック見積システム」の横展開が見込めるほか、「xID」の金融機関、人材サービス会社向けへの導入が見込まれる。人材サービス会社では派遣者の登録作業などを簡便にするため「xID」の活用を検討するところも出ているという。また、継続的に開発案件のある損害保険ジャパン向けについても、比較的規模の大きいテレマティクス分野の案件が 2021 年 6 月期は予定されている。

開発面では前期から取り組んできた外注クラウドプラットフォームの体制が、2021 年 2 月頃からスタートできる見通しとなっており、従来と比較して開発の生産性向上や外部委託パートナーの柔軟な活用が可能となり、開発リソース面での課題が解消されることになる。また、エンジニアの採用面では、グリットグループホールディングスがグループ化したことによるシナジーも生まれている。グリットグループホールディングスでは人材サービス業を展開しているため、エージェン会社とのネットワークが幅広く、同ルートを活用した中途採用者も増えている。

また、コネクトエージェンシーについても増収増益を見込んでいる。アウトバウンドコールサービスを主とする事業者に対して「コネクトエージェンシー」と基幹システム「C7」を連携させたコールシステムの拡販を進めていく。なお、スカラネクストや同社の先行投資については、2021 年 6 月期も前期と同様に実行していく計画となっている。

(3) カスタマーサポート事業

カスタマーサポート事業については、前期に引き続き低採算案件の見直しと新規顧客の獲得を進めていくことで収益性の向上に取り組んでいく。売上高については減収となる可能性があるが、「C7」や「i-ask」等の導入を進めていくことで増益となる見通しだ。なお、同事業の営業利益率については将来的に 10% を目標としている。

(4) その他

EC 事業に関しては、トレーディングカードの EC サイト大手として国内だけでなく海外からの取引拡大が見込めることに加えて、既述のとおりスマートフォンアプリの投入や AI 機能の実装なども寄与して、増収増益が続くものと予想される。また、グリットグループホールディングスについては、2020 年 7 月以降、企業の採用活動が動き始めてきたことから、2021 年 6 月期は収益貢献するものと期待される。なお、2019 年 5 月期の売上規模は概算で 1,999 百万円、営業利益で 31 百万円の水準となっている。また、グリットグループホールディングスは地方創生事業を展開しており、自治体とのネットワークも幅広く持っていることから、同ネットワークを通じた自治体向けの SaaS/ASP サービスの拡販が期待される。

中期経営計画では 2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、 営業利益 500 億円を目標に掲げる

2. 中期経営計画について

同社が 2019 年 8 月に発表した 2030 年までの中期経営計画では、基本方針として、同社が持つ「真の課題を探り出す」(価値創造経営支援事業)、「リソースの埋もれた価値を炙り出す」(AI/IoT/IT 関連事業)、「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」(社会問題解決型事業)という 3 つのケイパビリティを強みとし、これらを連携させながら中長期的な成長を目指していく戦略となっている。

経営数値目標として、2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、営業利益 500 億円を打ち出した。2020 年 6 月期の売上収益見通しが 100 ～ 130 億円規模であることを考えると壮大な目標と言えるが、同社では今後の成長ポテンシャルが高い「AI/IoT を中心とした IT ソリューション」「SGDs など社会問題解決型事業」の 2 つの分野にフォーカスし、既存事業だけでなく M&A 戦略も交えた新規事業への展開や海外市場への展開により成長を目指していく考えだ。

スカラ | 2020 年 9 月 14 日 (月)
4845 東証 1 部 | https://scalagr.jp/ir/

今後の見通し

セグメント別取り組み方針と売上収益目標

ケイパビリティ	対応するセグメント	2020 年 6 月期に築いた主なノウハウ・基盤	5,000 億円の内訳
1) 真の課題を探り出す	価値創造経営支援事業	・ 200 社ほどの投資対象先とコンタクトし、うち 10 社と出資交渉 ・ 経営トップと現場・情報システムの共感を呼ぶ支援体系 ・ キャピタルゲインと SaaS/ASP ビジネスによるダブル価値創造力 ・ 投資家向けコミュニケーション支援	1,000 億円
2) リソースの埋もれた価値を炙り出す	AI/IoT/IT 関連事業	・ DX 支援の SaaS/ASP ・ 大企業改革のパートナー戦略 ・ アジャイル開発で課金するスカラモデルⅠ & スカラモデルⅡの取り組み ・ 新しい個人情報活動時代に合わせたデジタル ID ソリューション ・ 新時代コールセンターの取り組み	2,000 ～ 3,000 億円
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	社会問題解決型事業	・ 日本：地方創生（自治体のブランディング、地銀のネットワーク） ・ ミャンマー：医療（遠隔医療、医療データ + AI 診断、各種ヘルステック） ・ 農業（IoT 農業、生産管理 + AI 予測、各種アグリテック） ・ 教育（インキュベーションセンター、各種教育テック）	2,000 ～ 3,000 億円

出所：「中期経営計画 COMMIT5000」、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 価値創造経営支援事業

価値創造経営支援事業では、売上収益目標として 700 ～ 1,100 億円、営業利益で 150 ～ 300 億円を長期的に目指す。SCL キャピタルで 2020 年 4 月に第 1 号ファンドを立ち上げ、投資と合わせて DX 化支援や IR 支援などを提供していく。今後、5 年間で 50 社程度、金額で 100 億円程度の投資を行い、3 ～ 4 倍のキャピタルゲインをターゲットにしていく。DX 化支援などでのストック収益は 1 社当たり毎年 1 ～ 2 億円、5 年度で合計 50 ～ 70 億円の売上収益が見込めることになり、営業利益では 10 ～ 15 億円の貢献が見込まれる。

また、2030 年 6 月期までで、累計 300 社ほど国内外で投資を実行、キャピタルゲインで毎年平均 100 億円程度を獲得し、DX 支援の SaaS/ASP 事業で売上収益 600 ～ 1,000 億円、営業利益ベースで 60 ～ 200 億円を目標とする。同社では企業の DX 支援と同時に企業価値を高めるための IR 支援なども行い、また出資も合わせて実行するなど、独自性の高いビジネスモデルによって、コンサルティング会社などの競合との差別化を図り、事業拡大を目指していくことになる。

(2) AI/IoT/IT 事業

AI/IoT/IT 事業については既存事業の延長線となる。売上収益目標は 2030 年 6 月期で 2,000 ～ 3,000 億円としている。成長戦略の 1 つとして、大企業とのパートナー戦略を掲げている。日本の大企業では新規事業の立ち上げから事業化までのリスクをすべて負担することが難しく、革新的な新規事業が生まれない原因ともなっている。こうした課題を解消するため、同社グループにおいて大企業出身者を中心に、新規事業立ち上げのためのリスクシェアリングスキームを構築中で、新規事業のアイデアを持つ人材を登用し、新規事業立ち上げのための資金的支援を行い、ある程度事業化の目途が立ったところで、更なる事業拡大を大企業と連携して立ち上げていくスキームとなる。

また、従来のアジャイル開発によって月額収益を積み上げていくビジネスモデル（スカラモデルⅠ）に加えて、顧客企業が持つ既存のレガシー IT 経営資源を活用しながら、DX を推進する最適な IT 基盤を構築する新たなビジネスモデル（スカラモデルⅡ）を体系化することで、更なる事業規模拡大を推進していく。

さらに、新たな個人情報活用時代に合わせたデジタル ID ソリューションとして、「xID」を活用した行政サービスの電子化、並びに金融機関や保険、人材派遣サービス会社等への導入を図っていく。特に、地方自治体ではデジタル化が遅れており、潜在的なポテンシャルは大きい。「xID」の導入と合わせて自社の SaaS/ASP サービスも合わせて導入提案していく。また、個人情報保護法の規制強化への対応も含めてコールセンターの運用についてもデジタル化が急速に進んでおり、同社ではコストパフォーマンスの高い基幹システム「C7」をベースに、コールセンター市場における収益拡大を目指していく。

(3) 社会問題解決型事業

社会問題解決型事業については長期的視点での取り組みにより、売上収益で 1,000 ～ 3,000 億円、営業利益で 100 ～ 200 億円を目指していく。

国内では地方創生をテーマにした自治体のブランディング、企業間同士の新たな事業展開を目的とした連携・マッチングサービス、必要な人材を連携するためのメディア構築などに取り組んでいく。2020 年 8 月には「ブランディング×デジタルマーケティング」のソリューションを提供するブランディングテクノロジー <7067> と行政・自治体の DX 推進を目的とした合併会社、(株)ソーシャルスタジオの設立を発表しており、今後両社のノウハウを生かして行政・自治体・事業会社のデジタル化やマーケティング支援を展開していく計画だ。これらの取り組みを推進して地方自治体の行政サービスを向上し、働きやすく、住みやすい環境にすることで、居住者が増え将来を担う地方企業の活性化につながることを目指している。また、グリットグループホールディングスでは HR テックを軸に、海外人材活用のための教育サービスや雇用支援等の仕組み構築、AI を活用した幼児教育事業などを展開していく。

海外展開としては、第 1 弾としてミャンマーに進出する。2020 年 6 月にヘルステック領域での事業展開を進めるべく、現地のヘルステック企業である MyanCare に資本出資したことを発表した。MyanCare は遠隔医療サービスのためのコールセンターやモバイルアプリケーションを開発している企業で、従業員数は 30 名規模の会社となる。ミャンマーは経済発展が著しい一方で、医療体制はまだ周辺国に対しても未整備な状態であり社会課題ともなっている。こうした課題を解決すべく、MyanCare では、小児科に特化した医師常勤のコールセンターを核とした遠隔診療サービスや、スマートフォンアプリを通じた遠隔診療サービスを提供している。また、保険についてもプルデンシャル生命保険(株)と提携し、共同で販売とマーケティング活動を開始するなど積極的な事業展開を進めている。

一方で、同社は国内主要顧客に保険会社を有しており、IoT/ビッグデータ処理及び分析を通じて広範なサービスを提供している。こうした保険会社のミャンマー事業推進(2019 年から保険業に対する外資規制が緩和され、営業活動が解禁された)に対して貢献すべく検討を進めている段階にある。今回、MyanCare に出資することで、MyanCare ユーザーのパーソナル・ヘルスケア・レコード(以下、PHR)に関して同社の持つビッグデータ処理・分析ノウハウを活用することによって、医療・保険も含めたヘルスケア産業全般へ生かしていく、いわばヘルスケア領域における DX 化のモデルケースとしていくことを想定している。PHR のビッグデータを分析することで、健康状態の管理や予防医療に役立つサービスの提供が可能となるほか、最適な健康保険システム並びに保険商品の開発も可能となる。

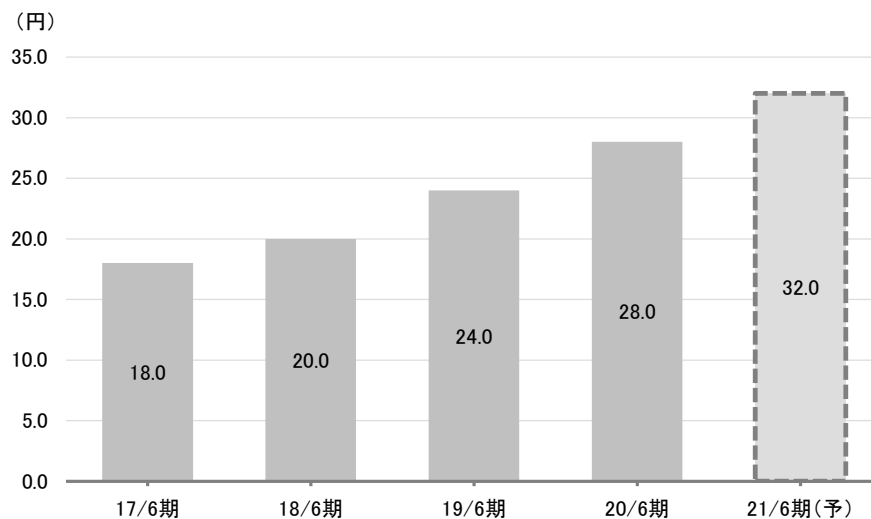
また、ミャンマー最大級の IT 企業である ACE Data Systems Ltd. と合併会社 SCALA ACE Co.,Ltd.（出資比率 35.0%）を 2020 年 8 月に設立したことを発表した。今後、両社のノウハウを生かして教育・医療・農業分野で AI/IoT/IT を活用し、ミャンマーの社会課題の解決を図るとともに、継続的に発展していくための事業創出基盤の構築に取り組んでいく。ACE Data Systems はミャンマーの政府関連の IT プロジェクトの実績も豊富なことから、国家戦略レベルの DX を連携して推進していく可能性もあり、今後の動向が注目される。

株主還元策

2021 年 6 月期の 1 株当たり配当金は 12 期連続増配となる 32.0 円を予定

同社は株主還元策として、財務体質の強化と今後の事業展開を図るために必要な内部留保を確保しつつ、安定的、継続的な配当を実施していくことを基本方針としている。2021 年 6 月期は各利益段階で増益が見込まれること及び SaaS/ASP 事業を中心としたストック収益ビジネスにおける収益の累積的な積み上げと、投資効果による今後の継続的成長を目指していることから、1 株当たり配当金で前期比 4.0 円増の 32.0 円と 12 期連続の増配を予定している。

1株当たり配当金の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

同社はインターネットを活用した SaaS/ASP サービスを主力事業としており、情報セキュリティ対策については経営の重要課題の 1 つとして捉えている。具体的な取り組みとして、グループ全体で情報セキュリティに関する国際規格である「ISO/IEC27001」の認証を取得し、これを継続しているほか、グローバルスタンダードな第三者の視点を取り入れた情報セキュリティ対策を実施し、グループが保有する情報資産について、社内マネジメントシステムに基づき管理の徹底に努めている。情報システムについては自社サーバーと一部プライベートクラウドを利用し、バックアップ体制も構築している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp