

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## スカラ

4845 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年3月26日(火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年6月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2024年6月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
3. 経営ビジョン	09
■ 業績動向	10
1. 2024年6月期第2四半期累計業績の概要	10
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	19
■ 今後の見通し	20
1. 2024年6月期の業績見通し	20
2. 中期経営計画	22
■ 株主還元策	24

スカラ | 2024年3月26日(火)

 4845 東証プライム市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

## 要約

### 2024年6月期に事業構造改革を実行、 2025年6月期に収益V字回復を目指す

スカラ<4845>は、「価値が溢れ出てくる社会を創る」ことをグループビジョンとして掲げ、DXを基盤として「成長機会の提供を中心とした、人の成長プラットフォーム」となることで社会貢献に取り組んでいる。グループ会社にて、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を展開し、M&Aによる事業領域の拡大とシナジー創出を成長戦略の1つに掲げている。

#### 1. 2024年6月期第2四半期累計業績の概要

2024年6月期第2四半期累計(2023年7月-12月)における継続事業※の売上収益は前年同期比10.1%減の5,694百万円、営業損失237百万円(前年同期は136百万円の利益)を計上した。DX事業において特定顧客向けの大型開発案件が顧客事由により一時中断となったほか既存案件も市場環境の変化により縮小したこと、また前年同期の収益に貢献したGo Toトラベル事業の終了や全国旅行支援案件の縮小により、主力のDX事業の売上収益が同21.6%減の2,949百万円、本社費用配賦前利益が同62.5%減の199百万円と大きく落ち込んだことが主因だ。また、人材・教育事業や金融関連事業が先行投資負担により減益となったことも足かせとなった。

※ 2023年6月期第4四半期に連結子会社の(株)コネクトエージェンシー及びジェイ・フェニックス・リサーチ(株)の両社を非継続事業に分類し、2023年6月期第4四半期にコネクトエージェンシー、2024年6月期第1四半期にジェイ・フェニックス・リサーチの全株式譲渡が完了しており、これら非継続事業を除いた継続事業ベースの売上収益及び営業利益と前年同期比増減率を記載している。

#### 2. 2024年6月期の業績見通し

同社は業績の悪化を受けて2024年1月より大規模な事業構造改革に着手しており、関連費用の計上が見込まれることから2024年6月期の業績見通しを未定とした。コスト削減策としては、事務所費用、システム利用料及び専門家報酬などの固定費削減に加えて、不採算事業の整理とそれに紐づく固定費の削減を進めていく。固定費削減に関わる一時費用や事業整理に関わる手数料などの発生により、営業利益及び税引前利益段階で最大で10~15億円のコスト増を見込んでいるほか、事業整理に伴うのれん及び固定資産の減損、株式売却損、その他資産の評価損で、親会社の所有者に帰属する当期利益において、会計上の損失として最大で20~30億円を見込んでおり、2024年6月期は数十億円規模の損失を計上するものと予想される。ただ、これら事業構造改革の効果として、2025年6月期の営業利益では事業整理による効果で年間約2億円、固定費削減効果として年間約6億円の増益効果を見込んでいる。当面は主力事業であるDX事業を成長軌道に乗せるべく、営業体制並びに開発体制を同事業に傾注していく方針だ。

要約

### 3. 中期経営計画

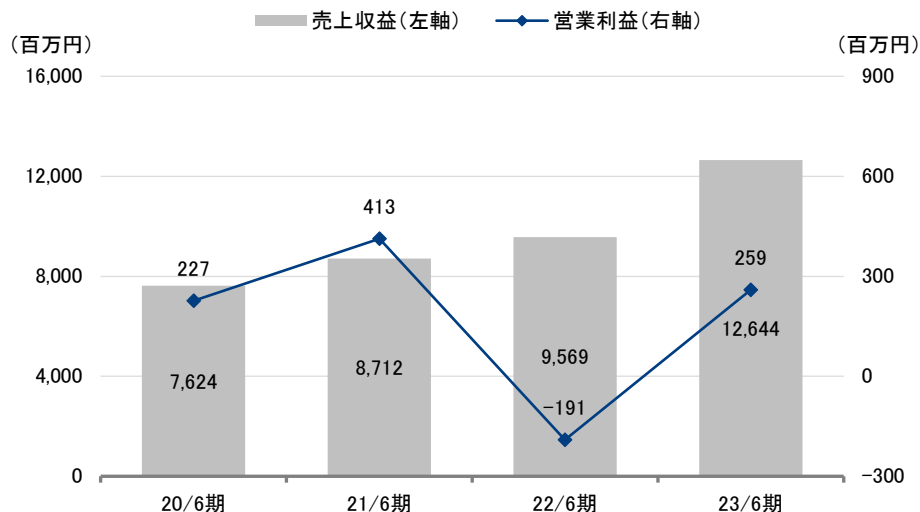
同社は2026年6月期までの3年間で「堅実な成長に向けた基盤づくり」を行う期間と位置付け、官民共創による地域課題・社会課題の解決に向けた取り組みを継続し、そのなかから生まれるシステム開発案件などの需要を取り込むことでDX事業を成長ドライバーに業績拡大を目指していく方針だ。既に、デジタルIDと連携した施設予約システムやフレイル※予防管理システムなど自治体向けの受注実績も出始めており、今後の成長が期待される。また、人材・教育事業では「中途転職支援」「学生向けキャリア教育」の2つの新サービスを立ち上げ、事業拡大を目指す。金融関連事業はペット保険商品の販売拡大と事業効率の向上により、2026年6月期の黒字化を目指し、将来的にはペット保険以外の領域への進出も視野に入れている。事業構造改革後の2025年6月期以降はこうした取り組みにより業績もV字回復が期待される。なお、株主還元方針については従来と変わらず、安定的、継続的な配当を実施していくことを基本に増配を目指す考えで、2024年6月期の1株当たり配当金は前期比0.5円増配の37.5円と15期連続の増配を予定している。

※「フレイル」とは、健康な状態と要介護状態（日常生活でサポートが必要な状態）の中間の状態として、一般社団法人日本老年医学会が2014年に提唱した概念。多くの高齢者は健康な状態から、筋力が衰える「サルコペニア」という状態を経て、さらに生活機能が全般に衰える「フレイル」となり、要介護状態に至ると考えられている。

#### Key Points

- ・2024年6月期第2四半期は人材・教育事業やEC事業の好調で増収増益に
- ・主力のDX事業の収益は悪化するも、共創型の新規プロジェクトが徐々に成果を見せ始める
- ・大規模な事業構造改革実施により、2024年6月期業績は未定に修正
- ・開発・営業体制の強化によりDX事業の収益力を回復させ、2025年6月期以降のV字回復を目指す

#### 業績推移



注：IFRS、継続事業ベース  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### M&A 戦略により事業領域を拡大する IT 開発・サービス企業

#### 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、1999年に三井情報開発(株)(現三井情報(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 戦略によって事業領域を拡大するとともにストック型ビジネスモデルとなる SaaS/ASP 事業に注力することで収益を着実に伸ばしてきた。

2019 年以降は中期目標として掲げた「価値共創プラットフォームの構築」に向けて、同年 7 月に(株)スカラパートナーズを設立したのに続き、10 月に経営コンサルティング及び IR 支援を行うジェイ・フェニックス・リサーチ、2020 年 4 月に人材・教育事業を展開するグリッドグループホールディングス(株)、2022 年 2 月に IT システム開発会社の(株)エッグ、同年 4 月に少額短期保険会社の日本ペット少額短期保険(株)を相次いで子会社化するなど積極的な M&A を実施し、業容を一段と拡大していった(ジェイ・フェニックス・リサーチは 2023 年 8 月に全株式を売却)。

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)に基づく業績開示を開始、2022 年 4 月の東証市場区分見直しに伴い東証第 1 部からプライム市場へ移行している。

## 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、(株)インターサイエンス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(現(株)スカラコミュニケーションズ)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)(現(株)スカラコミュニケーションズ)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 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(現 スカラコミュニケーションズ)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)(現 スカラコミュニケーションズ)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(現(株)スカラブレイス)を子会社化
2018年 3月	(株)レオコネクトを子会社化
2018年11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(現 スカラコミュニケーションズ)を設立
2018年12月	スカラネクスト(現 スカラコミュニケーションズ)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
2020年 6月	ミャンマーの HealthTech 企業で遠隔医療サービスを行う MyanCare に出資
2020年 8月	ミャンマーの大手 IT 企業、ACE Data Systems Ltd. と合併会社 SCALA ACE Co.,Ltd. を設立(出資比率 35%)
2020年 9月	ブランディングテクノロジー(株)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を設立(出資比率 51%)
2020年11月	企業の新規事業開発向けに、SDGs 特化型「逆公募プロポーザル」サービスを開発
2021年 3月	ソフトブレンの株式譲渡により連結対象から除外
2021年 6月	(株)スカラツールバを設立
2021年 8月	(株)readytowork を子会社化
2021年11月	(株)ソーシャル・エックスを設立
2022年 2月	(株)エッグを子会社化
2022年 3月	(株)ブロンコス 20 を子会社化
2022年 4月	東京証券取引所市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行 日本ペット少額短期保険(株)を子会社化
2023年 6月	(株)コネクトエージェンシーを(株)アジャストワンに売却
2023年 8月	ジェイ・フェニックス・リサーチを売却

出所: ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

## 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の 5 つの事業を展開

### 2. 事業内容

同社は事業セグメントを 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の 5 つに区分し、開示している。2024 年 6 月期第 1 四半期より従来の IT/AI/IoT/DX 事業及びカスタマーサポート事業を統合して DX 事業としたほか、保険事業を金融関連事業に、投資・インキュベーション事業をインキュベーション事業にそれぞれ改称した。

2023 年 12 月末時点における各事業セグメントを担うグループ会社を見ると、DX 事業は SaaS/ASP サービスを主に展開する（株）スカラコミュニケーションズを中心に 6 社で構成されている。このうち、2022 年に子会社化したエッグは、ふるさと納税システム※を初めて開発したパイオニアで、多くの自治体とのネットワークが強みとなっている（地方自治体の 1/3 にあたる 680 以上の自治体にふるさと納税システムの導入実績を持つ）。また、2018 年に子会社化した（株）レオコネクトがカスタマーサポート（コールセンター運営など）のコンサルティング事業を展開している。

※ 寄附者情報や返礼品の管理、各種関連書類の作成などを、自治体職員が正確、簡単に行うことができるシステム。

人材・教育事業は 2020 年に子会社化した（株）アスリートプランニング、（株）スポーツストーリーズ、（株）フォーハンズの 3 社※及び 2022 年にスポーツストーリーズが子会社化した（株）プロンコス 20 の合計 4 社で構成されている。そのほか EC 事業は 2017 年に子会社化した（株）スカラプレイス、金融関連事業は 2022 年に子会社化した日本ペット少額短期保険がそれぞれ展開しており、インキュベーション事業についてはスカラパートナーズ、（株）ソーシャル・エックス、（同）SCL キャピタル、SCSV1 号投資事業有限責任組合のほか、持株会社である同社本体が含まれる。

※ これら 3 社は同社が 2020 年に子会社化したグリッドグループホールディングス傘下にあったが、現在は同社の子会社となり、グリッドグループホールディングスは 2022 年 6 月末に清算している。

会社概要

事業セグメント別のグループ会社と事業内容

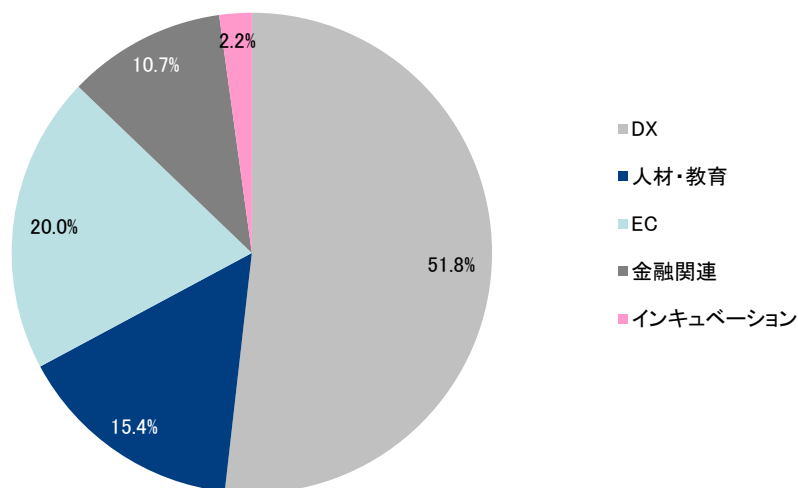
事業セグメント	グループ会社	主要事業
DX 事業	(株)スカラコミュニケーションズ	SaaS/ASP サービスの提供、オフショア開発
	(株)スカラサービス	SaaS/ASP サービスの提供、コールセンターサービス
	(株)readytowork	SaaS/ASP サービスの開発、オフショア開発
	(株)Retool	クラウド活動管理ツールの企画・開発・販売
	(株)エッグ	システム開発・保守・ネットワーク構築
人材・教育事業	(株)レオコネクト	カスタマーサポート（コールセンター運営など）のコンサルティング
	(株)アスリートプランニング	人材採用（新卒採用、中途採用）支援など
	(株)フォーハンズ	幼児教育、コミュニティ開発支援など
	(株)スポーツストーリーズ	運動教育、スポーツ教室運営など
EC 事業	(株)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	日本ベット少額短期保険(株)	少額短期保険業
インキュベーション事業	(株)スカラ	投資事業
	(株)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
	(株)ソーシャル・エックス	官民共創プラットフォーム「逆プロボ」の企画運営
	(同) 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

注：2023年12月末時点

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2024年6月期第2四半期累計の事業セグメント別売上構成比は、DX 事業が 51.8% と過半を占め、EC 事業が 20.0%、人材・教育事業が 15.4%、金融関連事業が 10.7%、インキュベーション事業が 2.2% と続いている。

事業セグメント別売上構成比(2024年6月期第2四半期累計)



出所：決算短信よりフィスコ作成



会社概要

(1) DX 事業

DX 事業では、Web や電話による問い合わせ、情報検索、申し込みなどの SaaS/ASP サービス（「i- シリーズ」）をはじめとした各種 IT サービスの開発・提供、並びに各種 IT システムの受託開発、カスタマーサポート事業などで構成されている。SaaS/ASP サービスはストック型ビジネスとして安定収益基盤の役割を果たしている。

ここ数年は、DX をテーマとした新規事業や新規サービスの創出、既存事業の再定義などを加速するために、各業界、関連技術に精通したパートナーとの協業を積極的に進めている。一例を挙げると、提携先の xID(株)との協業によるデジタル ID を活用した公共施設予約システム、製薬会社、損害保険会社と共創する次世代デジタルヘルスケアサービスなどを開発し、サービス化に向けた取り組みを推進している。

今後は社会課題の解決につながる共創型の開発プロジェクトを多く手掛け、それを横展開していくことで成長を加速していく戦略を掲げている。SaaS/ASP サービスについても、これら共創案件の開発プロジェクトの 1 メニューとして提供するケースが増えていくものと予想される。SaaS/ASP サービスは月額 10 万円前後のサービス料金となるが、共創型プロジェクトになると月額 200 万円を超える大型のストック型ビジネスとなる。受注からサービス提供開始までのリードタイムが長くなるため収益化までには時間を要するものの、営業効率は向上するため共創型プロジェクトが増えてくれば、収益性の向上につながるものと予想される。

また、レオコネクトで展開するカスタマーサポート事業は、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。ここ数年、収益低迷が続いており今後も回復に時間を要しそうなことから、事業整理の対象となる可能性がある。

DX 事業の主なサービス内容

分類	商品名	概要
情報検索	i-search	サイト内検索エンジン
	GEAR-S	API ベースの Web サイト構築ツール
コンテンツ管理	i-ask	FAQ システム
	i-catalog	商品サイト管理システム
	i-linkcheck	リンクチェックサービス
	i-linkplus	関連リンク表示サービス
コンテンツ配信	i-gift	デジタルギフトサービス
	フレッシュアイ™	情報ポータルサイト
	法人ニュースサービス	法人向けニュース配信
各種受付	SaaS 型 IVR	24 時間 365 日の自動音声応答システム
	キャンペーンサイト構築	キャンペーンサイト構築・受付
問い合わせ管理	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
データ管理	PatentManager6	最新の特許管理システム
	GripManager	契約管理システム
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、同社ホームページよりフィスコ作成

スカラ | 2024年3月26日(火)

4845 東証プライム市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

## 会社概要

**(2) 人材・教育事業**

人材・教育事業は売上収益の6割弱が人材事業、4割強が教育事業で占められる。人材事業については、アスリートプランニングが体育会系学生向けの総合就職支援サービスや女子学生に特化した就活支援サービス、プロアスリートのセカンドキャリア支援などを展開している。収益源は、新卒採用向け企業合同説明会の企画・運営(オンライン開催含む)となる。同サービスは毎年6月より企業に向けて出展ブースの販売を開始し、12月から翌年3月に開催するスケジュールとなっている。

教育事業では、フォーハンズが保育園「みんなのほいくえん」、インターナショナル幼保園「Universal Kids」、国際感覚を養う学童「UK Academy」、運動に特化した放課後デイサービス「ラルゴ KIDS」など、乳児から小学生までを対象に付加価値の高い教育サービスを展開している。また、スポーツストーリーズが子ども向け野球スクール「ファインズ」、サッカースクール「ビュート」、バスケットボールスクール「ダンカーズ」及び「バルシューレ」などのスポーツ教室を展開しており、運動能力のみならず非認知能力の成長を重視した運営を行っていることが特長だ。2022年3月にスポーツストーリーズが子会社化したブロンコス20は、バスケットボールプロリーグ「Bリーグ」の3部に所属するさいたまブロンコスを運営しているほか、ブロンコスブランドでのバスケットボール教室やファンクラブサイトの運営、学校のクラブ活動へのコーチ派遣なども行っている。

**(3) EC 事業**

EC 事業では、スカラプレイスが対戦型ゲームのトレーディングカードの買取販売及び、攻略サイトの機能を備えたリユース EC サイト「カードショップ - 遊々亭 -」を運営している。同サイトは、中古カードの値付けで参考指標にされるほどの影響力を持ち、トレーディングカードの買取販売では業界 No.1 の EC ショップとしての地位を確立している。2020年6月期からは海外ユーザーからの買取も開始し、取引流通額も年率2ケタ成長で伸び続けている。

**(4) 金融関連事業**

金融関連事業は、2022年4月に子会社化した日本ペット少額短期保険が展開している。ペット保険「いぬとねこの保険」を提供しており、補償割合最大90%など特長ある保険商品を揃えていることが特長となっている。ペット保険だけでなく、ペットに関わる周辺サービスの展開を今後計画しているほか、AIを用いたデータ解析・リスク分析によって、最適なリスク移転テクノロジーを開発し、企業や自治体などが抱えるリスクの移転支援サービスについても将来的に展開していくことを検討している。

**(5) インキュベーション事業**

インキュベーション事業については、同社本体による事業投資や自治体と連携した地方創生関連サービス、実務支援型 M&A 推進サービスのほか、スカラパートナーズによる新規事業開発、並びにワーケーションの施設紹介サイト「Komforta Workation」の運営を中心とした地方創生関連サービス、ソーシャル・エックスによる官民共創プラットフォーム「逆プロポ」、SCL キャピタルが運営する価値共創エンゲージメントファンドによる投資、及びその投資に関連するバリューアップなどが含まれる。

## 会社概要

「逆プロポ」とは、大企業やスタートアップ企業などの民間企業が、社会課題解決型の新規事業を実施する際に、当該事業の需要動向の把握や仮説検証などをスピーディに実施したいときに活用するサービスである。従来の公募プロポーザルは、自治体が予算を持って公募するプロジェクトに対して、受注をねらう企業が事業計画書を作成・提出し、それを第三者機関が評価し選定するが、「逆プロポ」では企業が費用を負担して企画する社会課題解決型のテーマに対して、参加を希望する自治体を公募する流れとなる。参加可能な自治体はテーマに則した実証実験などの提案書を作成・申し込みを行う。選定する自治体数は複数でも可能であり、企業は多くの実証実験を行うことができる。なお、選定された自治体に対しては公募する企業側から「寄付受納」という形で予算が支払われる。ソーシャル・エックスが直接得られる収益は少ないが、同プロジェクトで活用するシステムの開発を同社が受注するケースがあるほか、マッチングした自治体から DX 支援などほかのプロジェクトを受注する機会も増えるため、「逆プロポ」を官民共創プロジェクト拡大のための重要なフック役として位置付けている。

## DX を基盤に「社会」と「個人の生活」に対する価値を提供することで、究極の社会貢献を目指す

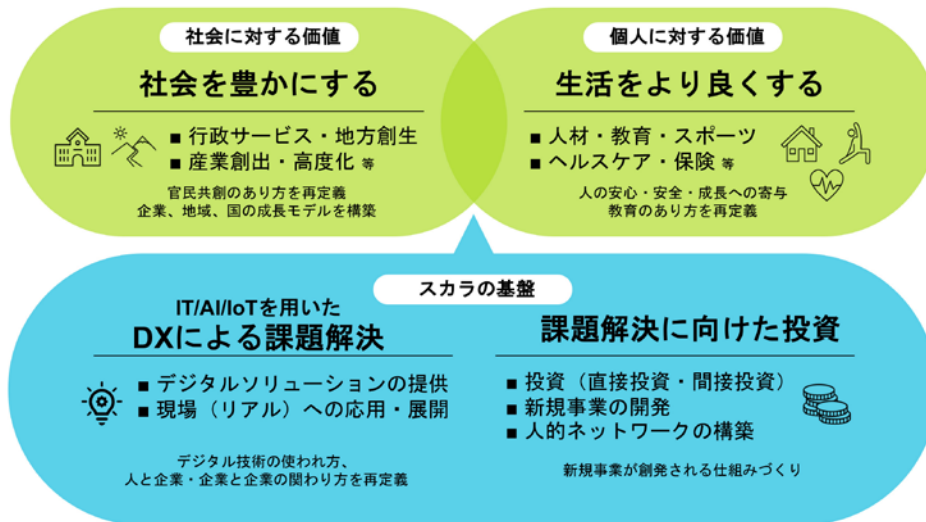
### 3. 経営ビジョン

同社はグループビジョンとして、「価値が溢れ出てくる社会を創る」をテーマに掲げている。価値とそれを認める人を発見し、適切な形、方法、タイミングで届けるとともに、既存の価値を超える新しい価値や技術が創造されるサイクルの促進に取り組んでいく。グループビジョンの実現に向け、グループが進むべき方向性を示す「VISION2030」(いつもいつまでも自分らしく生きられる社会の実現)を制定し、「成長機会の提供を中心とした、人の成長プラットフォームとなる」ことを中長期戦略のテーマに位置付けた。

同社が持つ IT/AI/IoT を用いた DX による課題解決や、課題解決に向けた投資を推進することによって、誰もが成長・活躍できる機会を提供していく。個が成長すれば、それに共感した周囲との共創により周囲がまた成長し、共感・共創のサイクルにより社会が発展するサイクルを創り出していく。「社会」や「個人の生活」に対して様々な価値を提供し続けることで、社会貢献とともに企業価値の向上を目指す。

## 会社概要

DXを基盤とした「社会」と「個人の生活」に対する価値の提供



出所：決算説明資料より掲載

## 業績動向

### 2024年6月期第2四半期累計業績はDX事業の落ち込みにより減収、営業損失に

#### 1. 2024年6月期第2四半期累計業績の概要

2024年6月期第2四半期累計の連結業績（継続事業ベース）は、売上収益で前年同期比10.1%減の5,694百万円、営業損失で237百万円（前年同期は136百万円の利益）、税引前損失で253百万円（同116百万円の利益）、親会社の所有者に帰属する四半期損失で246百万円（同90百万円の利益）となった。

#### 2024年6月期第2四半期累計業績（連結、IFRS、継続事業）

（単位：百万円）

	23/6期2Q累計		24/6期2Q累計		前年同期比	
	実績	対売上比	実績	対売上比	増減率	増減額
売上収益	6,336	-	5,694	-	-10.1%	-642
売上原価	3,810	60.1%	3,413	59.9%	-10.4%	-397
販管費	2,393	37.8%	2,508	44.1%	4.8%	115
その他の収益・費用	3	0.1%	-9	-0.2%	-	-12
営業利益	136	2.1%	-237	-4.2%	-	-373
税引前利益	116	1.8%	-253	-4.4%	-	-370
親会社の所有者に帰属する四半期利益	90	1.4%	-246	-4.3%	-	-336

注：その他の収益・費用には投資事業有価証券に係る損益を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

売上収益は人材・教育事業や EC 事業、インキュベーション事業で増収となったものの、主力の DX 事業が前年同期比 810 百万円減と大きく落ち込んだことが響いて減収となった。一方、営業利益では EC 事業が唯一増益となったが、DX 事業が同 329 百万円の減益となったほか、人材・教育事業や金融関連事業、インキュベーション事業なども新規サービス・商品の開発費用やマーケティング費用といった先行投資負担が増加したことによりそれぞれ減益（または損失拡大）となった。第 2 四半期累計業績の会社計画は開示していないが、DX 事業については特定主要顧客向けの新規開発案件が顧客事由により中断した影響などにより、計画を下回ったものと見られる。

セグメント別業績

(単位：百万円)

		23/6 期 2Q 累計	24/6 期 2Q 累計	前年同期比	
		実績	実績	増減率	増減額
DX 事業	売上収益	3,759	2,949	-21.6%	-810
	営業利益	200	-128	-	-329
人材・教育事業	売上収益	811	874	7.8%	63
	営業利益	105	86	-18.2%	-19
EC 事業	売上収益	1,035	1,138	10.0%	103
	営業利益	136	147	8.3%	11
金融関連事業	売上収益	632	606	-4.1%	-26
	営業利益	-83	-126	-	-42
インキュベーション事業	売上収益	95	123	30.4%	28
	営業利益	-122	-127	-	-5

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 主力の DX 事業の収益は悪化するも、 共創型の新規プロジェクトが徐々に成果を見せ始める

### 2. 事業セグメント別動向

#### (1) DX 事業

DX 事業の売上収益は前年同期比 21.6% 減の 2,949 百万円、営業損失は 128 百万円（前年同期は 200 百万円の利益）となり、Non-GAAP 指標での全社費用配賦前営業利益でも同 62.5% 減の 199 百万円と大幅減益となった。主要会社別で見ると、スカラコミュニケーションズが売上収益で同 16.6% 減の 1,600 百万円、営業損失で 140 百万円（同 72 百万円の利益）、エッグが売上収益で同 46.9% 減の 658 百万円、営業利益で同 62.8% 減の 65 百万円と主要 2 社が揃って大きく落ち込んだ。

業績動向

このうち、エッグについてはデジタル田園都市国家構想交付金の案件（フレイル予防事業など）の獲得が進んだものの、前年同期の収益に貢献した Go To トラベル事業が終了したほか、全国旅行支援事業の縮小、第3四半期に納品予定の自治体案件における開発費用を前倒しで計上したことが減収減益要因となった。ただ、期初段階でこれらのマイナス要因は見込んでおり、会社計画どおりの進捗であった。一方、スカラコミュニケーションズの業績悪化要因は、大手保険会社向けの新規開発案件が顧客事由により中断したことなどにより売上規模が縮小し、収益悪化要因となった。新規顧客の獲得については順調に進んでいるものの、こうしたマイナス要因をカバーするまでには至らなかった。

子会社別業績

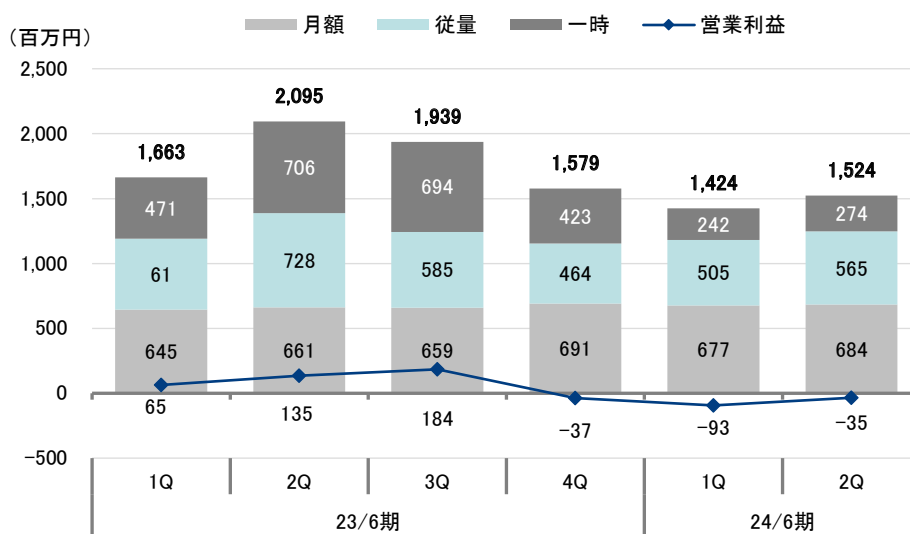
(単位：百万円)

		23/6期 2Q 累計	24/6期 2Q 累計	前年同期比	
		実績	実績	増減率	増減額
スカラコミュニケーションズ	売上収益	1,918	1,600	-16.6%	-317
	営業利益	72	-140	-	-213
エッグ	売上収益	1,239	658	-46.9%	-581
	営業利益	176	65	-62.8%	-110
その他	売上収益	601	689	14.7%	88
	営業利益	-48	-53	-	-4

注：その他はスカラコミュニケーションズ、エッグ以外の会社と連結調整の合算値  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

売上形態別で見ると、「i-シリーズ」など SaaS/ASP サービスによる月額課金収入は新規顧客の獲得により、前年同期比 4.3% 増の 1,362 百万円と着実に増加した一方で、従量制売上は同 16.1% 減の 1,070 百万円、一時売上は同 56.1% 減の 516 百万円とそれぞれ落ち込んだ。

DX事業の売上内訳と営業利益(四半期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成



## 業績動向

ここ数年、注力している共創案件など大型案件化が期待できるプロジェクトの取り組み状況については以下のとおり。

**a) デジタル ID と連携した施設予約システム**

スカラコミュニケーションズが提携先の xID と共同開発した「デジタル ID と連携した施設予約システム」については、2024 年 6 月期第 2 四半期までに 3 自治体から受注を獲得しており、このうち京都府の京丹後市では 2024 年 1 月より運用が開始された。同システムでは、マイナンバーカードとの連携によるオンラインで施設での利用者登録が可能となるほか、クレジットカードや ID 決済によるオンライン決済にも対応しており、市民サービスの向上を目的に導入された。同社では 2024 年 6 月期末までに 37 自治体からの受注獲得を目標にしている。1 件当たりの平均単価は 570 万円※となり大半は導入支援の際の一時売上となるが、課金収入なども入るため導入自治体数がさらに拡大すればストック収益として寄与することになる。

※ 平均単価 = (「一時売上」 + 「当期発生月額売上」) ÷ 「当期売上発生月数」。

**マイナンバーカードと連携した施設予約システム**


出所：同社ホームページより掲載

**b) 畜産 DX**

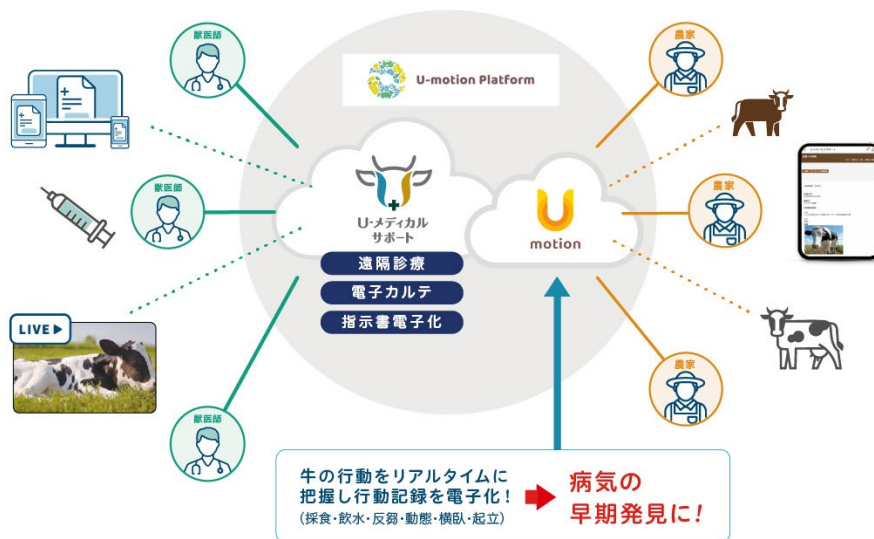
畜産 DX として、スカラコミュニケーションズが (株) エリートジェノミクスと共同開発し、2023 年 1 月よりサービス提供を開始した乳牛ゲノム検査結果データ活用システム「eG プラス」が順調に稼働している。同システムは米国最大のゲノム検査会社である NEOGEN 社のシステムと連携しており、乳牛のゲノム検査結果を日本語で閲覧でき、様々な分析ができるスマートフォンアプリとなる。ゲノム分析をすることで乳牛改良を効率的に進めることが可能となり、欧米では広く普及しているが、日本国内では手軽にゲノム検査や分析を行うシステムがなく、同システムを開発することで酪農経営を支援していく。同社は一時売上となる開発料を 2023 年 6 月期に計上したほか、検査件数に応じて得られる利用料 (500 円 / 件) を売上計上している。2024 年 6 月期第 2 四半期累計の月平均検査件数は 976 件で、売上高としては 3 百万円程度と小さいが今後も横展開が可能と見られ、安定収益源として育つものと期待される。

業績動向

また、デザミス(株)、三井住友海上火災保険(株)と共同で、牛の遠隔診療や電子カルテ、指示書作成などの機能を備えた総合診療サポートツールとなる「U-メディカルサポート」を開発、2023年1月より提供を開始している。デザミスが開発した牛の行動モニタリングシステム「U-motion®※1」を通じて牛の健康状態を把握し、異常を察知してすぐに獣医師が往診できない場合に、酪農家はスマートフォンアプリ「U-メディカルサポート」を使って獣医師とコンタクトし、遠隔診療してもらうことが可能となり、診断遅れによる牛の健康状態の悪化を防ぐ効果が期待されている。また、獣医師にとっても同ツールを利用することで業務負荷が軽減するといったメリットがある。国内で飼育されている乳用牛は約137万頭、このうち約10万頭で「U-motion®」が利用されており、デザミスを通じて「U-メディカルサポート」についても順調に導入が進んでいる。「U-メディカルサポート」は、獣医師が支払う月額利用料※2のうち一定比率を同社の売上として計上するため提供開始直後の業績寄与は少ないが、導入施設数の増加や横展開により安定収益源としての貢献が期待される。「U-メディカルサポート」については今後も酪農家同士で情報共有できるチャット機能、獣医師同時のコミュニティとなる掲示板機能など新機能の開発を進めており、更なる普及拡大を目指している。

※1 牛の首に取り付けたセンサーが反芻・動態・横臥・起立などの主要な行動を24時間365日記録することで、牛の健康状態をリアルタイムに把握できるサービス。  
 ※2 月額料金は1アカウント2万円、1事業所で5万円だが、酪農家は無料で利用できる。機能の追加により価格が変更となる可能性もある。ちなみに、畜産に関わる動物の診療施設数は全国で約4,000施設ある。

U-メディカルサポート



出所：同社ホームページより掲載



業績動向

c) 自治体向けフレイル予防事業

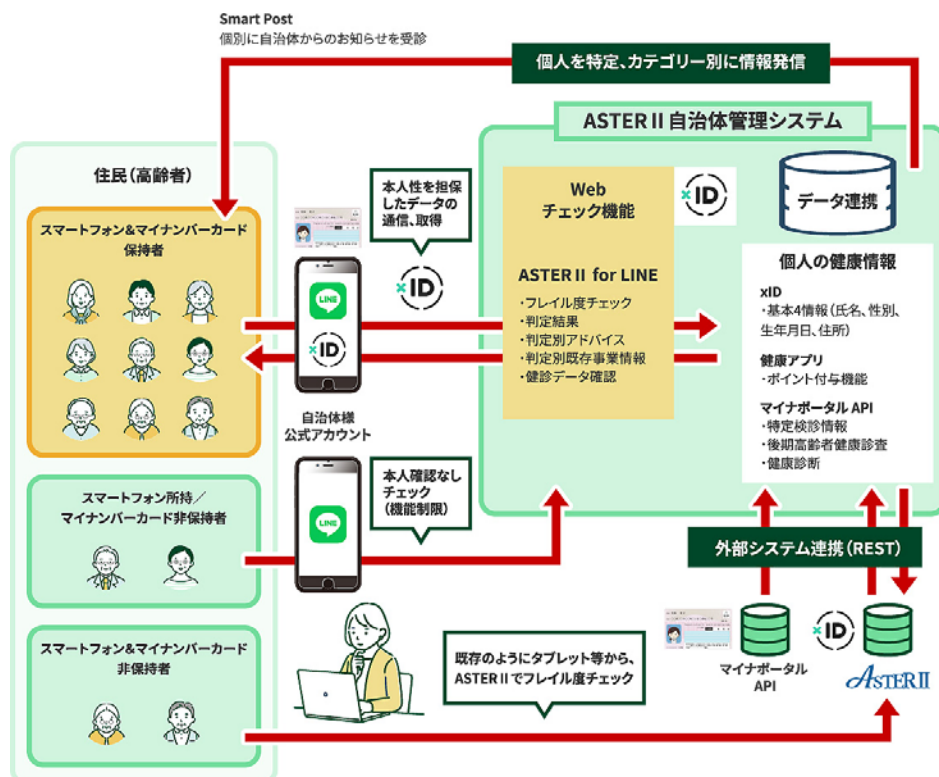
エッグが開発、提供するフレイル早期発見システム「ASTER II」がデジタル田園都市国家構想交付金採択事業として2024年6月期第2四半期までに3自治体※<sup>1</sup>から受注し、下期はさらに3件の受注獲得を目指している。自治体公式LINEを入り口として利用者はマイナンバーを使って個人認証を行い、スマートフォンでフレイル判定チェックを行うことが可能となる。判定結果は自治体の管理システムに集約され、判定結果に基づき職員が介入指導を行うことでフレイル予防を行う仕組みとなっている。同システムを活用することで要介護支援者の増加が抑制され、健康増進と介護費用の負担軽減の効果が期待されている。1件当たりの平均単価※<sup>2</sup>は2,345万円となっており、システム導入に関わる「一時売上」の比率が多いものの、月額利用料も計上するビジネスモデルとなっており、導入自治体数が拡大すれば安定収益基盤となる。

※<sup>1</sup> 令和4年度に兵庫県多可町、鳥取県日野町、令和5年度に鳥取県米子市から受注した。

※<sup>2</sup> 平均単価 = (「一時売上」 + 「当期発生月額売上」) ÷ 「当期売上発生月数」。

なお、同社では新システムとして、フレイル判定データやKDB（国保データベース）、介護基幹システムなどの各種データを自動収集して、AIによる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を現在開発中で、2024年度内にリリースする予定となっている。超高齢化社会の到来とともに要介護者も増加の一途を辿るなか、社会保障費の軽減を図るソリューションとして普及拡大が期待される。

「ASTER II for LINE」の概念図



出所：同社ホームページより掲載

業績動向

## (2) 人材・教育事業

人材・教育事業の売上収益は前年同期比 7.8% 増の 874 百万円、営業利益は同 18.2% 減の 86 百万円、Non-GAAP 指標での全社費用配賦前営業利益では同 14.3% 減の 115 百万円と増収減益となった。このうち、アスリートプランニングによる採用支援サービス事業の売上収益は同 5.6% 増の 487 百万円、営業利益は同 11.1% 減の 126 百万円となった。売上収益は、就職活動の早期化に伴う企業からの採用イベントの出席ニーズが高まったことで増加した（イベント開催数は同 4 回増の 39 回、出展企業数は同 63 社増の 659 社）。一方、利益面では新規事業となる中途転職支援事業や学生向けキャリア教育事業の先行投資負担（主に人件費増）により減益となった。これら新規事業については既存事業のネットワークやノウハウを活用できるため、早期の収益化が可能と同社では見ている。中途転職支援事業については既にスタートしており、将来的には新卒就活支援サービスと同規模の売上水準を目指している。一方、学生向けキャリア教育事業には独自でサービス提供するか教育コンテンツのみ教育関連企業に提供していくか検討中で、その方針が固まり次第スタートすることになる。

一方、保育・教育サービス事業などを展開するその他子会社の売上収益は同 10.8% 増の 387 百万円、営業損失は 39 百万円（前年同期は 36 百万円の損失）となった。2023 年 4 月に開設した幼保園「Universal Kids 品川」（直営）や「Universal Kids バンコク」（他社運営でプログラムの提供のみ）、英語学習に特化した学童「Global Education Center」が売上に貢献したほか、プロンコス 20 もプロバスケットボールチーム「さいたまプロンコス」のファンクラブサイトをオープンし、順調に会員数が増加した。ただ、利益面では新規拠点の立ち上げ負担やバスケットボールチームの運営コスト増により若干の損失が続いた。

## 子会社別業績

（単位：百万円）

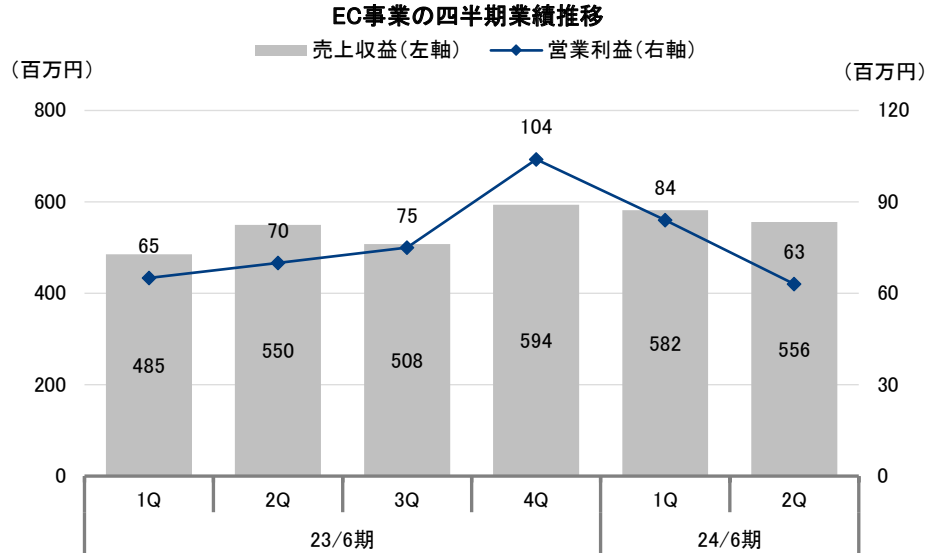
		23/6 期 2Q 累計	24/6 期 2Q 累計	前年同期比	
		実績	実績	増減率	増減額
アスリートプランニング	売上収益	461	487	5.6%	25
	営業利益	142	126	-11.1%	-15
その他	売上収益	349	387	10.8%	37
	営業利益	-36	-39	-	-3

注：その他はアスリートプランニング以外の会社と連結調整の合算値  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## (3) EC 事業

スカラプレイスによる EC 事業の売上収益は前年同期比 10.0% 増の 1,138 百万円、営業利益は同 8.3% 増の 147 百万円、Non-GAAP 指標での全社費用配賦前営業利益は同 6.7% 増の 179 百万円と増収増益が続き、過去最高を更新した。トレーディングカードの市場規模が年々拡大するなかで、SEO をはじめとしたデジタルマーケティング施策や UI/UX の改善によるユーザビリティの向上に取り組んだほか、2023 年 5 月にリリースした Android アプリの会員数が順調に増加したこと、同年 9 月に Web サイト「カードショップ - 遊々亭 -」のフルリニューアルを実施したことなどが奏功し、売上収益の増加につながった。2023 年 12 月末の会員数は同 23.5% 増の 26.5 万人、在庫高は同 32.0% 増の 323 百万円、12 月の月間 PV 数は同 22.0% 増の 9,138 千 PV、UU 数は同 39.1% 増の 655 千 UU と KPI も順調に推移している。ただ、第 2 四半期だけで見ると売上収益は同 1.0% 増の 556 百万円、営業利益は同 11.1% 減の 63 百万円とブレーキがかかっており、第 3 四半期以降の動向は注視しておく必要がある。

## 業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

#### (4) 金融関連事業

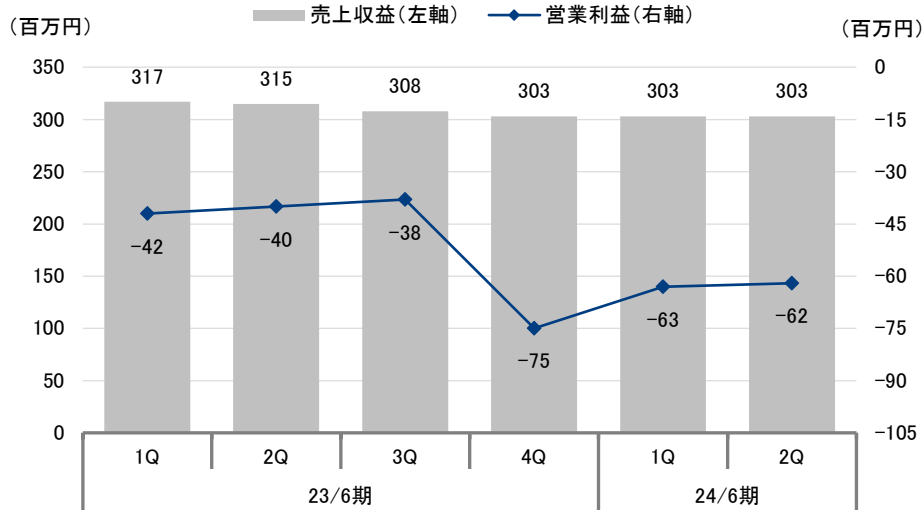
日本ペット少額短期保険による金融関連事業の売上収益は前年同期比 4.1% 減の 606 百万円、営業損失は 126 百万円（前年同期は 83 百万円の損失）となり、Non-GAPP 指標での全社費用配賦前営業損失も 108 百万円（同 65 百万円の損失）となった。収益力強化のため、マーケティング強化、新商品開発のための先行投資を実施したことにより損失計上が続いたが、保険契約件数は 2023 年 7 月の 27,703 件を底に同年 12 月は 27,781 件と緩やかながらも増加傾向に転じている。また、販売代理店の見直し<sup>※1</sup>と支払基準の厳格化に取り組んだことで、保険損害率<sup>※2</sup>も改善傾向となるなどを子会社化以降に取り組んできた施策の効果が始まっており、収益化に向けた経営基盤の強化が進んでいるものと評価される。契約件数が今後増加すれば、責任準備金積立ても増加するため見かけ上の損失はしばらく続きそうなものの、2026 年 6 月期には黒字化を目指している。

※1 販売効率の悪い代理店（契約継続率の低い代理店）の整理と新たな代理店（インターネット代理店含む）の獲得を進めている。

※2 保険損害率（支払保険金 ÷ 保険料収入）は 2022 年度の 77.7% から 2023 年度は 67.9% に低下し、事業費率（経費 ÷ 保険料収入）も同様に 112.8% から 100.8% に低下した。

## 業績動向

## 金融関連事業の四半期業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## (5) インキュベーション事業

インキュベーション事業の売上収益は前年同期比 30.4% 増の 123 百万円、営業損失は 127 百万円（前年同期は 122 百万円の損失）、Non-GAPP 指標での全社費用配賦前営業損失は 125 百万円（同 119 百万円の損失）となった。

## 子会社別業績

(単位：百万円)

		23/6期 2Q 累計	24/6期 2Q 累計	前年同期比	
		実績	実績	増減率	増減額
ソーシャル・エックス	売上収益	33	50	50.1%	16
	営業利益	8	13	49.5%	4
スカラパートナーズ	売上収益	41	85	107.3%	44
	営業利益	-18	-10	-	7
その他	売上収益	20	-11	-	-32
	営業利益	-112	-130	-	-17

注：その他はソーシャル・エックス、スカラパートナーズ以外の会社と連結調整の合算値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

スカラ | 2024年3月26日(火)  
4845 東証プライム市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

#### 業績動向

会社別では官民共創プラットフォーム「逆プロポ」の運営などを行うソーシャル・エックスが売上収益で同50.1%増の50百万円、営業利益で同49.5%増の13百万円と順調に拡大した。「逆プロポ」によるマッチング数が堅調に推移したほか、東京都が公募した「多様な主体によるスタートアップ支援展開事業（TOKYO SUTEAM）※」の協定事業者として選定され、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」を2023年11月に立ち上げた。同プログラムを通じて、社会課題起点の起業家の育成とスタートアップに対しては「社会課題解決」の視点と考え方を付与することによる投資家への提案力のアップ、サービスの横展開の機会づくりを支援していく取り組みとなる。第1期の募集では70社がエントリーし、ファイナリストに選ばれた15社で最終審査会を2024年5月に実施する。

※ 東京都と協働してスタートアップを支援する事業者を「協定事業者」として募集・選定し、協定事業者は、東京都やほかの協定事業者と連携しながら、スタートアップや起業希望者などに対し、原則1年半にわたり、それぞれのアイデア、ネットワーク、フィールドなどの強みを生かした多彩な支援を行っていく。協定事業者が行った取り組みの成果に対して、東京都が協定金を支払う格好で、協定金の額については協定事業者が設定したKPIの達成状況、及び事業全体の成果に対する外部有識者などで構成する評価委員会における評価に応じて決定する。

また、「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」における取り組みとして、伊丹市、阪南市、飯南町にて官民共創による自治体のソーシャル・クレジット活用に向けた事業開発を進めているほか、九州経済産業局と九州オープンイノベーションセンターが主催する「官民共創プロジェクト推進事業」においてワーショップを開催するなど官民共創エコノミーの構築に向けた取り組みを続けている。これら取り組みによる直接的な業績への影響は軽微だが、事業開発に必要なシステム開発案件を同社で受注し、大型案件化する可能性がある。

法人向けワーケーションサービス※や新規事業開発を行うスカラパートナーズの売上収益は前年同期比107.3%増の85百万円、営業損失は10百万円（前年同期は18百万円の損失）となった。連携または支援先の自治体数が増加したほか、利用法人社数も同2倍増の40社と拡大したことが増収要因となった。一方、利益面では新規事業開発のコスト増などもあり若干の損失が続いた。

※ 好きな場所や新しい仕事を通じて、地域や人とつながる体験を提供するサービスで、主にワーケーション施設の紹介サイト「Komforta Workation」の運営を行っている。

## 事業構造改革の実施により自己資本比率が一時的に低下する見込み

### 3. 財務状況と経営指標

2024年6月期第2四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比664百万円減少の17,652百万円となった。流動資産では、棚卸資産が109百万円増加し、現金及び現金同等物が75百万円、未収法人所得税が135百万円それぞれ減少した。非流動資産では、有形固定資産が56百万円、使用権資産が250百万円、その他長期金融資産が107百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比30百万円減少の10,196百万円となった。有利子負債が334百万円増加した一方で、リース負債が271百万円、未払法人所得税が75百万円減少した。資本合計は同633百万円減少の7,455百万円となった。親会社の所有者に帰属する四半期損失246百万円を計上したほか、配当金323百万円を支出したことが主な減少要因となった。

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.

業績動向

経営指標を見ると、有利子負債の増加と四半期純損失の計上により、親会社所有者帰属持分比率が前期末の42.8%から40.8%に低下し、有利子負債比率が前期末の76.6%から87.9%に上昇するなど財務体質は若干悪化したが、ネットキャッシュ（現預金－有利子負債）はプラスを維持しており、財務の健全性は維持していると判断される。なお、2024年1月より大規模な事業構造改革に着手しており、のれんの減損処理も含めてバランスシートもスリム化することが予想され、2024年6月期末の親会社所有者帰属持分比率などはさらに低下する見込みだが、2025年6月期以降は事業構造改革の効果により、これら指標も改善に向かう見通しだ。

連結財政状態計算書（IFRS）及び経営指標

（単位：百万円）

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期 2Q	増減額
流動資産	12,991	12,030	10,280	10,070	-210
（現金及び現金同等物）	9,809	9,625	7,740	7,664	-75
非流動資産	7,338	8,786	8,035	7,581	-453
（のれん）	1,949	2,356	1,990	1,990	0
資産合計	20,330	20,816	18,316	17,652	-664
負債合計	9,859	11,810	10,227	10,196	-30
（有利子負債）	5,973	6,951	6,002	6,336	334
資本合計	10,470	9,006	8,089	7,455	-633
（親会社の所有者に帰属する持分）	10,162	8,687	7,832	7,206	-625
（非支配持分）	308	318	257	248	-8
経営指標					
（安全性）					
親会社所有者帰属持分比率	50.0%	41.7%	42.8%	40.8%	-2.0pt
有利子負債比率	58.8%	80.0%	76.6%	87.9%	11.3pt
ネットキャッシュ	3,835	2,674	1,737	1,327	-409

注：収益性指標は継続事業ベース  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 大規模な事業構造改革実施により、2024年6月期業績は未定に修正

#### 1. 2024年6月期の業績見通し

同社は2024年6月期の連結業績について、期初計画では増収増益を見込んでいたが、前述の通り主力のDX事業の収益が大幅に悪化したこと、また、その他の事業についても堅調に推移しているものの全体としては当初計画に比べて進捗が遅れ気味となっている。こうした状況を踏まえて、徹底的なコスト見直しと更なる事業の整理を行うとともに、DX事業の回復に大きく注力する必要があると判断し、2024年1月より大規模な事業構造改革に着手しており、一時的に多額の費用計上が発生することから、2024年6月期の業績見通しについてはある程度の見込みが固まるまで未定とすることにした。



今後の見通し

### 2024年6月期連結業績見通し (IFRS)

(単位：百万円)

	23/6 期 実績	24/6 期	
		期初計画	今回計画
売上収益	12,644	12,800	未定
営業利益	259	650	未定
税引前利益	233	620	未定
親会社の所有者に帰属する当期利益	-218	420	未定
1株当たり利益 (円)	-12.62	24.24	未定

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業構造改革の具体的な内容としては、本社スペース縮小に伴う賃借料並びにシステム利用料や専門家報酬などの固定費削減を実施するほか、不採算事業の整理（子会社売却含む）とそれに紐づく固定費の削減を期末までに実施する。これら取り組みによって発生する一時費用（賃借契約に関する違約金など）や事業整理に関わる手数料（コンサルティング費用など）など合わせて最大で10～15億円のコスト増が営業利益段階及び税引前利益段階で発生すると見込んでいる。また、事業整理に伴うのれん及び固定資産の減損処理、株式売却損、その他の資産評価損が発生し、当期利益及び親会社の所有者に帰属する当期利益に、キャッシュアウトを伴わない会計上の損失が最大20～30億円発生する見通しだ。

一方、これら事業構造改革の効果として、2025年6月期には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約6億円の増益効果を見込んでいる。同社では主力事業でこれまで収益性の高かったDX事業に、開発及び営業リソースを傾注することで、同事業の収益力を強化し成長軌道に乗せていくことを最重要課題として取り組んでいく方針だ。なお、事業構造改革の進捗状況については2024年3月末までに開示する予定にしている。

なお、各事業セグメントの事業戦略として、DX事業については引き続き官民共創プロジェクトなどの大型案件の受注獲得に注力していく。人材・教育事業では新規に立ち上げた中途転職支援や学生向けキャリア教育事業などを育成することで事業拡大を目指す。EC事業は、流通額拡大施策としてSEOの継続改善によるECサイトへの流入数拡大、ロイヤル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ECサイトの継続リニューアル、商品ラインナップ拡充のための買取の強化などに取り組んでいく。また、配送作業の効率化とコスト削減に向けて画像認識AIシステムを導入し、テスト運用を開始している。同取り組みの効果が顕在化してくれば収益性の向上が見込まれる。インキュベーション事業においては引き続き「逆プロポ」など官民共創プロジェクトに注力していく。なお、ファンドによる投資事業に関しては新規の投資を凍結し、既存の投資案件で満期まで運用していく方針となっている。

## 開発・営業体制の強化により DX 事業の収益力を回復させ、 2025年6月期以降のV字回復を目指す

### 2. 中期経営計画

#### (1) 中期経営計画の概要

同社は2023年8月に2026年6月期までの3カ年の中期経営計画として発表した。今後の3年間で、「堅実な成長に向けた基盤固めと独自価値の再規定」を行う期間と位置付け、2026年6月期に売上収益155億円、営業利益20億円を業績目標として掲げだが、前述のとおり事業構造改革を実施、不採算事業を整理する方針を打ち出したことで、経営数値目標についても今後、調整が必要になってくると弊社では見ている。

ただ、基本方針については変わりなく、1) グループで創造する社会価値の中心に「人の成長に繋がる機会提供」を据え、各種サービスを提供していくこと、2) 人的資本経営も鑑み、グループ内においても人の可能性を最大限に引き出す仕組み・施策を講じること、3) グループは「人の成長プラットフォーム」となり、経営資源や知見を循環、社会価値と企業価値の両立を実現していくこと、の3点に取り組む。

#### (2) スカラグループプラットフォーム

同社は社会課題解決の相互作用を生み出す場となるスカラグループプラットフォーム（以下、PF）を、メタPF、共創PF、基盤PFの3層に分類し、社会課題の内容に応じてPF間の有機的連携やパートナーと共創することによって、社会課題解決に向けた最適なサービスを提供していく戦略だ。メタPFとは、「逆プロポ」などを通じて集まった社会課題を案件化し、パートナー及びほかのPFとの結節点となるもので、価値創出までのプロセスを社内外に可視化することで、人や社会課題がさらに集まる循環を創り出し、社会課題を成長機会とするプラットフォームとなる。現在の取り組みの進捗状況としては、「逆プロポ」に加えて「TOKYO SUTEAM」の協定事業者に採択されるなど順調に進んでいるものと評価される。

共創PFとは、案件化された課題を解決するため、グループ内で展開する個別事業やパートナーとの共創によって社会へ価値を創出するプラットフォームとなる。提供する「成長機会」として、個人の可能性の拡大（リベラルアーツ）、心身の健康（ウェルネス）、環境の充足（エンパワーメント）の3領域でサービスを展開していく。具体的なサービスとしては、保育園や学童サービス、フレイル検知/予防システムなどがあり、新たにリベラルアーツの分野において2つの新サービス（中途転職支援、学生向けキャリア教育）を立ち上げた。今後もPHR（Personal Health Record）管理サービスや、子育てと仕事の両立を実現するためのサービス、食や運動を通じて親子の心身の育成を支援するサービスなど、「人の成長機会」を提供する様々なサービスを独自またはパートナーの知見も活用しながら創出していく考えだ。

基盤PFとは、既存事業であるDX事業や人材・教育事業、金融関連事業、EC事業などであり、各事業により直接課題解決を図るケースもあれば、各事業の機能をデータ連携して課題解決するケース、共創PFの一部として機能するケースなどが考えられる。進捗としては遅れているものの、同社はこれらPFとパートナーとの共創によって生み出される価値創造をスカラグループの独自価値として位置付け、差別化戦略として今後の取り組みを強化していく考えだ。



### (3) 経営管理基盤の強化

重点施策の1つとして経営管理基盤の強化に取り組んでいる。具体的には、事業連携構造の再構築、シェアード部門の推進と高次化、多様な人材が活性化する制度、モニタリングの深化の4点を挙げている。

#### a) 事業連携構造の再構築

注力サービスの絞り込みや既存収益事業の磨き込みから着手し、経営資源の効率的な獲得（ヒト/モノ/カネ/情報が自然に集まる低コスト構造）により利益率を向上させ、また共創パートナーとの連携を強化することでリスク分散を図る。

#### b) シェアード部門の推進と高次化

2024年6月期に本社内にシェアード部門を新設し、マーケティング、調査/分析、開発チームを組織化し、新規事業企画の実現性検証支援が可能なレベルに高次化することで、グループ全体の収益化を支援し、グループ経営資源の投入効果の底上げを図る。具体的な取り組みとして、B2C事業のマーケティング/ブランディング改革から着手している。

#### c) 多様な人材が活性化する制度

多数の成長機会と柔軟な選択肢を提供することで、個の将来展望を明確化していく。現在の選択肢と得られる経験や、未来の成長機会を可視化し、社内人材の活性化を促進する制度などの全体構想についての検討を開始している。こうした制度を導入することで、人材のリソース不足の解消と生産性向上を実現し、未来の活躍人材の育成を図る。

#### d) モニタリングの深化

モニタリングにより顕在化した課題に対して、各種施策を徹底推進していく（事業集積性評価に基づく戦略変更や縮小/撤退判断など）ことで、企業価値の向上につなげていく。

### (4) プラットフォームの成長のイメージ

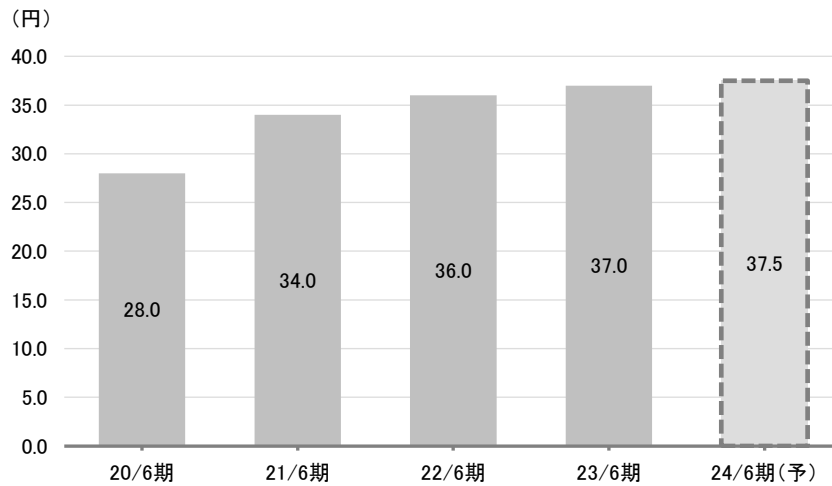
3つのPFの売上成長イメージについては、2026年6月期までは既存事業となる基盤PFが大半を占める格好となるが、2027年6月期以降は共創PFが加速的に成長し、2030年6月期の売上構成比のイメージとしては、基盤PFが60%、共創PFが35%、メタPFが5%となる。

## ■ 株主還元策

### 株主還元積極的に 2024年6月期は15期連続の増配を予定

同社は株主還元策として、安定的、継続的な配当を実施することを基本方針とし、増配の継続を目指している。2024年6月期は事業構造改革の実施により損失計上が見込まれるものの、過去の投資で得た利益を配当資金に充当する方針としていたため、1株当たり利益は期初計画どおり前期比0.5円増配となる37.5円を維持する方針だ。2025年6月期以降は期間利益の範囲内で配当を実施していく意向のようで、現在の配当水準を維持するには営業利益で10億円前後の水準が目標になると見られる。中期的には増配を継続しつつ、配当性向で50%以下の水準になるよう利益成長を目指す方針だ。また、資本効率の向上や経営環境に応じた柔軟な資本政策を遂行するため、自己株式の取得も適宜検討していく。

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

#### 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、配布等することは堅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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp