



株式会社スカラ

# 決算説明資料

(平成29年6月期)

東証1部  
4845

株式会社スカラ  
<http://scalagr.jp/>

# 目次

**1. 決算概況**

2. トピックス

3. 今後の取組み

4. 業績見通し

# 今年度トピックス①

---

## ソフトブレーション株式会社を完全連結子会社化

同社の株式を追加取得し、平成29年3月2日付で日本基準上の連結子会社化とした。

# 決算ハイライト（IFRS）

- ・ ソフトブレン連結化に伴い、売上・利益共に大幅に増加

（単位：百万円）

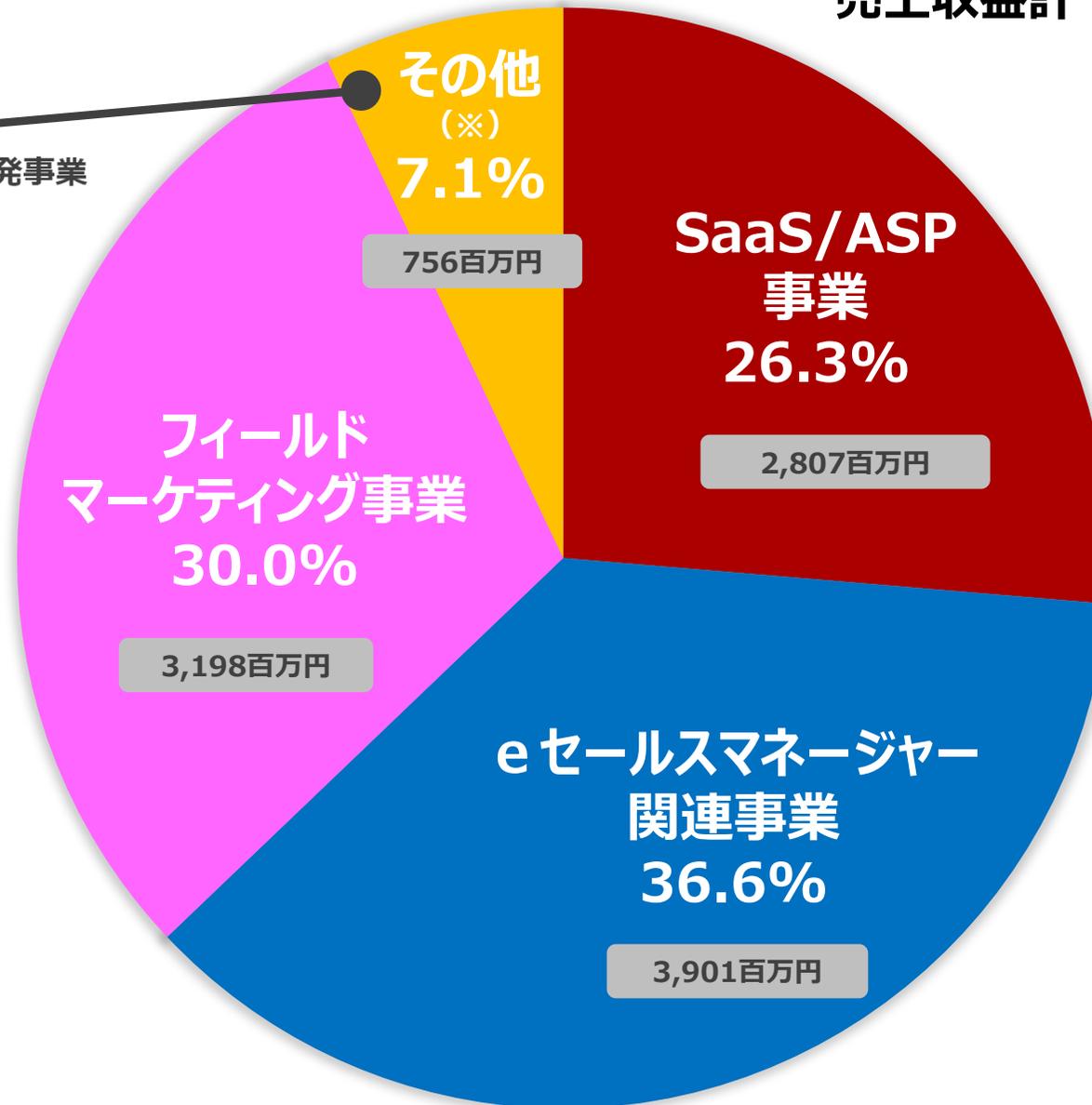
	H28/6期	H29/6期	増減	対前期 増減率
売上収益	2,693	10,663	+7,970	+295.8%
営業利益	616	3,736	+3,120	+505.7%
税引前利益	1,196	3,728	+2,532	+211.7%
当期利益	828	3,382	+2,554	+308.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	828	2,987	+2,159	+260.7%

# 売上構成

▼H29/6月期

売上収益計：10,663百万円

(※) その他  
ソフトブレーンのシステム開発事業  
及び出版事業等



# 事業内容

## 主な事業内容

SCA

SaaS/ASP事業

サイト内検索サービスやFAQシステム、IVR等を  
中心とした幅広いSaaS/ASPサービスの提供

SB

eセールスマネージャー関連事業

営業支援システム『eセールスマネージャー』の提供、  
営業コンサルティング、営業スキルトレーニングなど

フィールドマーケティング事業

小売店舗とサービス現場の  
調査、営業支援などのフィールドサービスの提供

その他

ソフトウェアの受託開発、  
ビジネス書籍によるマーケティング支援

※SCAは株式会社スカラ

※SBはソフトブレン株式会社

## 今年度トピックス②

### **Non-GAAP指標の採用**

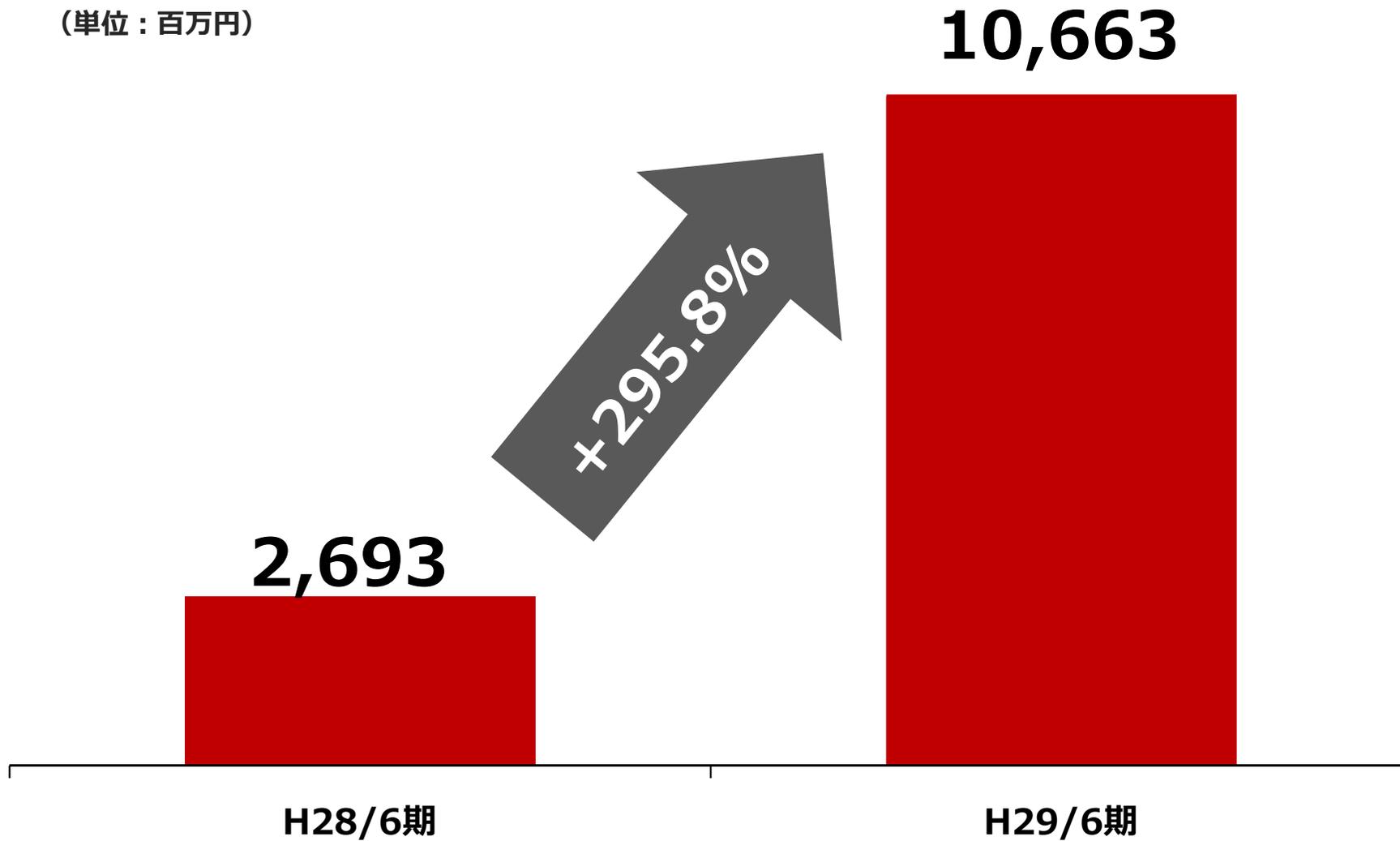
経常的な経営成績を理解して頂くために有用な情報と判断し採用。

IFRS連結営業利益から非経常的な項目やその他調整項目を控除した指標。

※IFRSの数値については、決算短信をご覧ください。

# 売上収益の推移

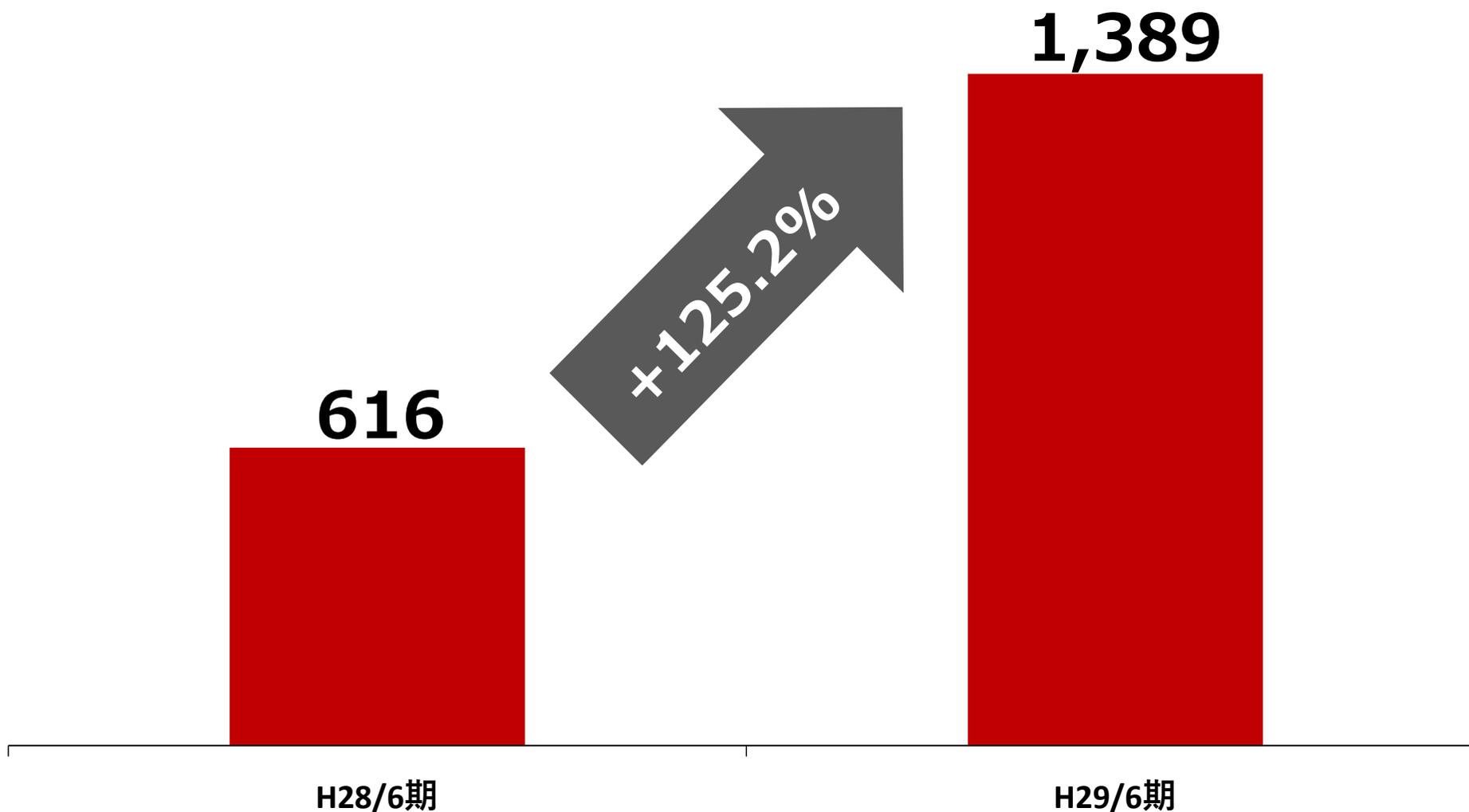
(単位：百万円)



※H29/6期より、ソフトブレン (SB) を連結子会社化

# 営業利益の推移 (Non-GAAP)

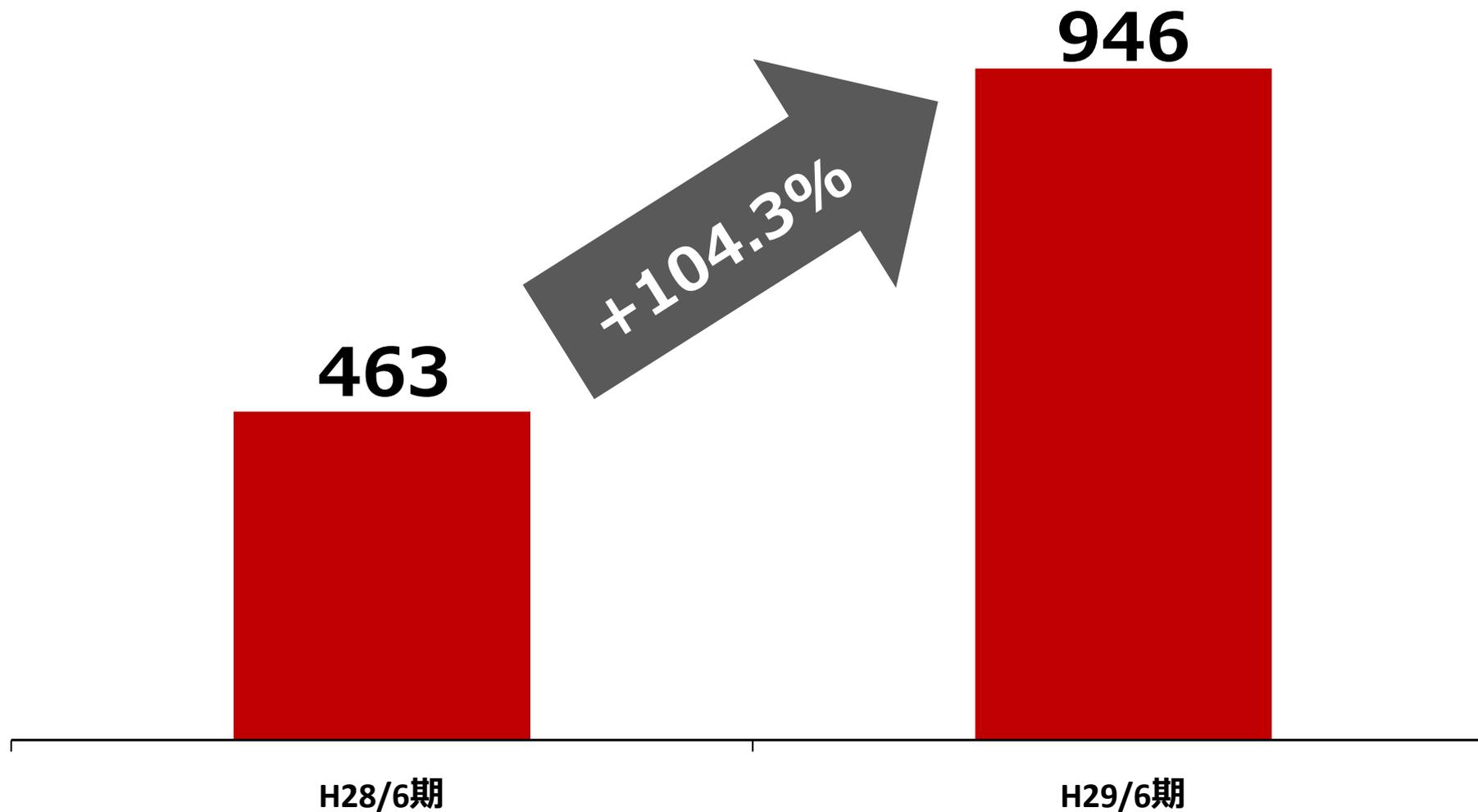
(単位：百万円)



※H29/6期より、ソフトブレン (SB) を連結子会社化

# 当期利益の推移 (Non-GAAP)

(単位：百万円)



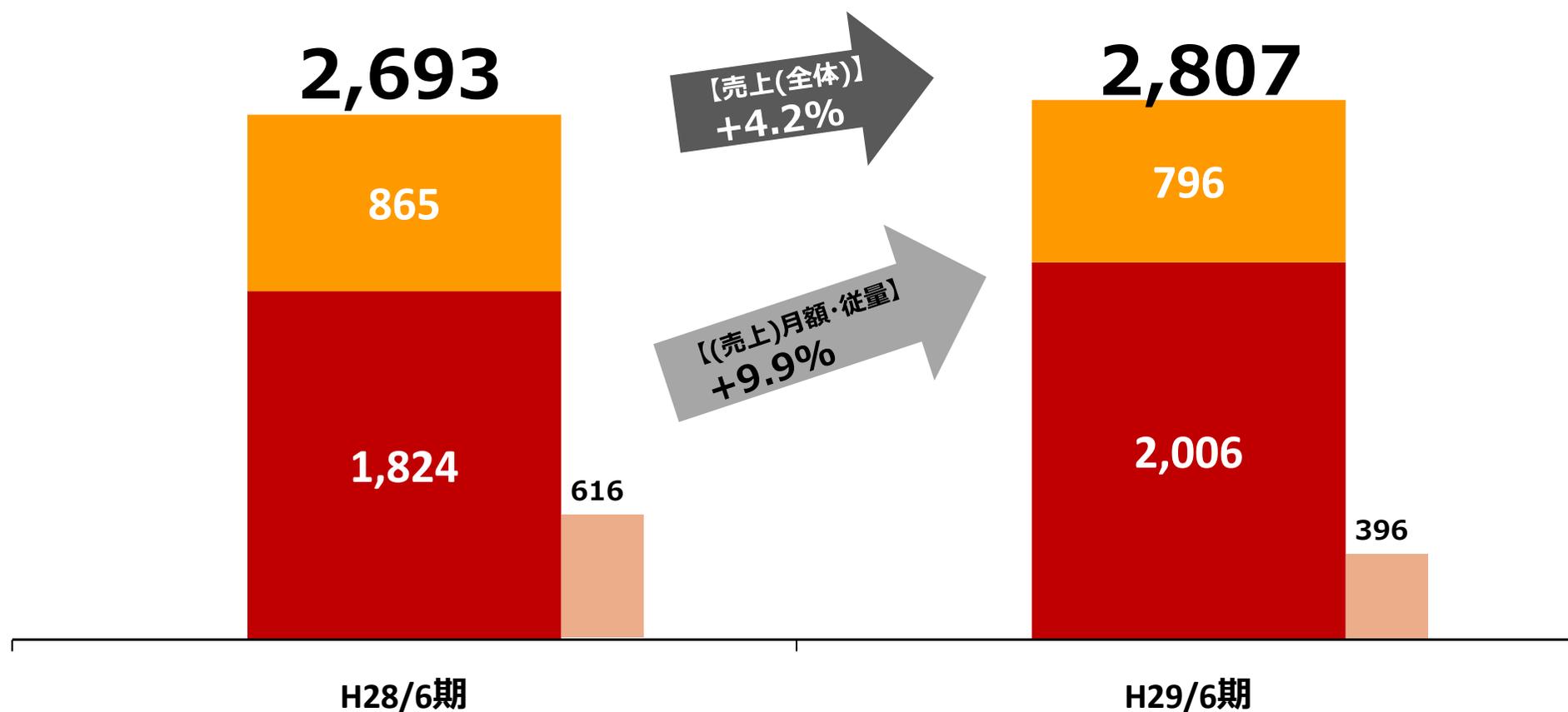
※H29/6期より、ソフトブレーン (SB) を連結子会社化

# SaaS/ASP事業 売上収益・営業利益の推移 (Non-GAAP)

- ・ストック収益となる月額固定売上は着実に増加
- ・一時的な売上収益が大きい案件に対する外注費の増加

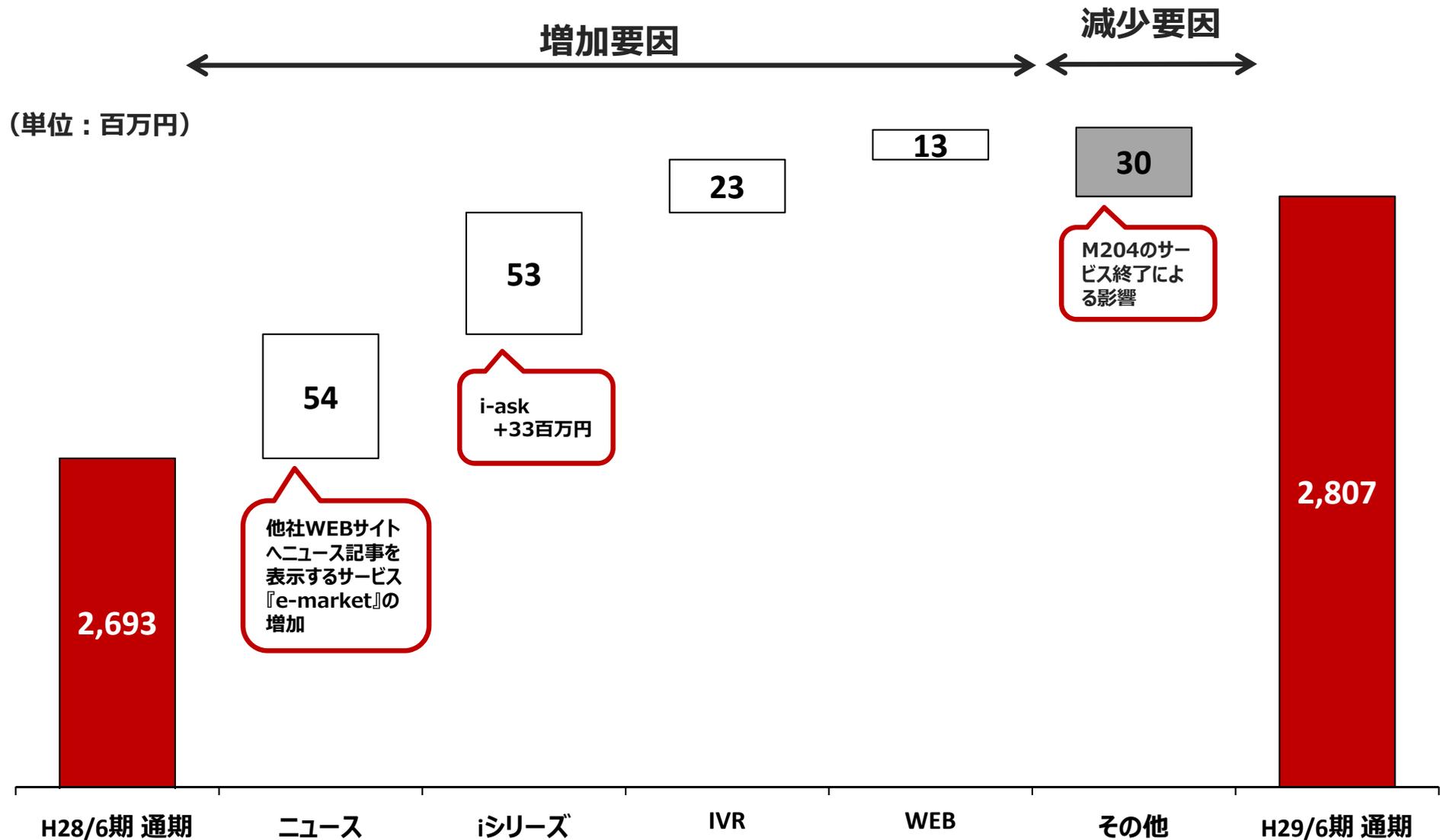
(単位：百万円)

■ 売上(月額・従量) ■ 売上(一時) ■ 営業利益



# SaaS/ASP事業 売上収益の増減要因

- ・月額ストック収益となるiシリーズの販売を強化
- ・一部サービスの終了による減少発生



# SaaS/ASP事業 売上構成

(単位：百万円)	H28/6期	H29/6期	増減	対前期 増減率	
i-search	403	409	+6	+1.5%	→
i-ask	323	356	+33	+10.2%	↗
i-entry	104	104	±0	+0.0%	→
WEBサービス	750	763	+13	+1.7%	→
電話系サービス	240	263	+23	+9.6%	↗
ニュース配信サービス	367	421	+54	+14.7%	↗
他	506	488	-18	-3.6%	↘
合計	2,693	2,807	+114	+4.2%	

# SaaS/ASP事業 営業利益の増減要因 (Non-GAAP)

- ・ 主に外注費、人件費が増加

増加要因	減少要因
iシリーズ、ニュースサービスを中心とした売上増 (113百万円)	売上原価のうち、労務費、外注費、賃借料、ニュース記事使用料の増加 (144百万円)
前期特損 (事務所移転費用) の剥落による増加 (11百万円)	人件費の増加 (93百万円)

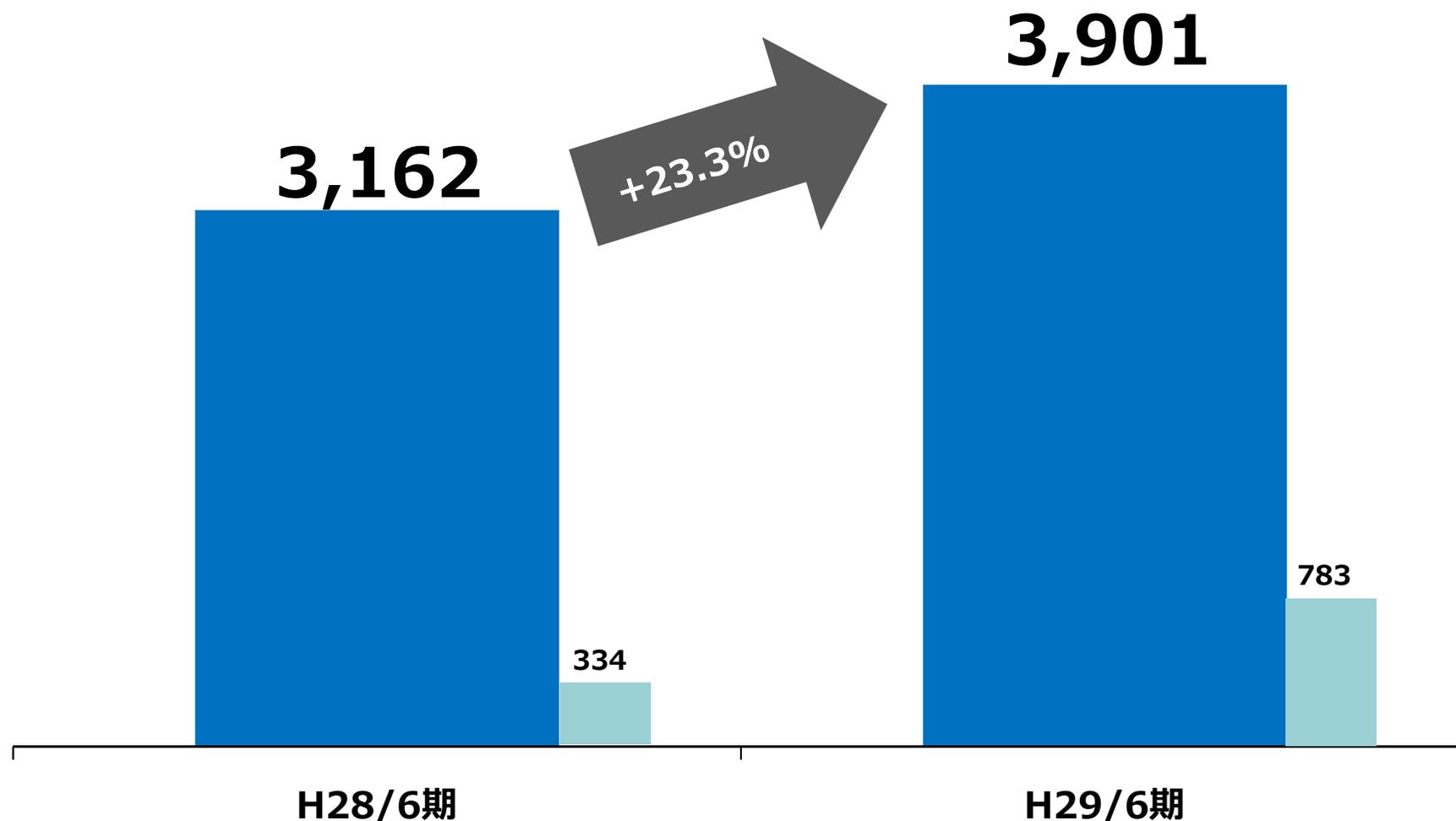
# eセールスマネージャー関連事業売上収益・営業利益の推移

(H28/6期は参考値)

## ・大型案件の獲得により売上が増加

(単位：百万円)

■ 売上高又は売上収益 ■ 営業利益



※H28/6期は非連結

※H28/6期は日本基準、H29/6期はNon-GAAPにて記載

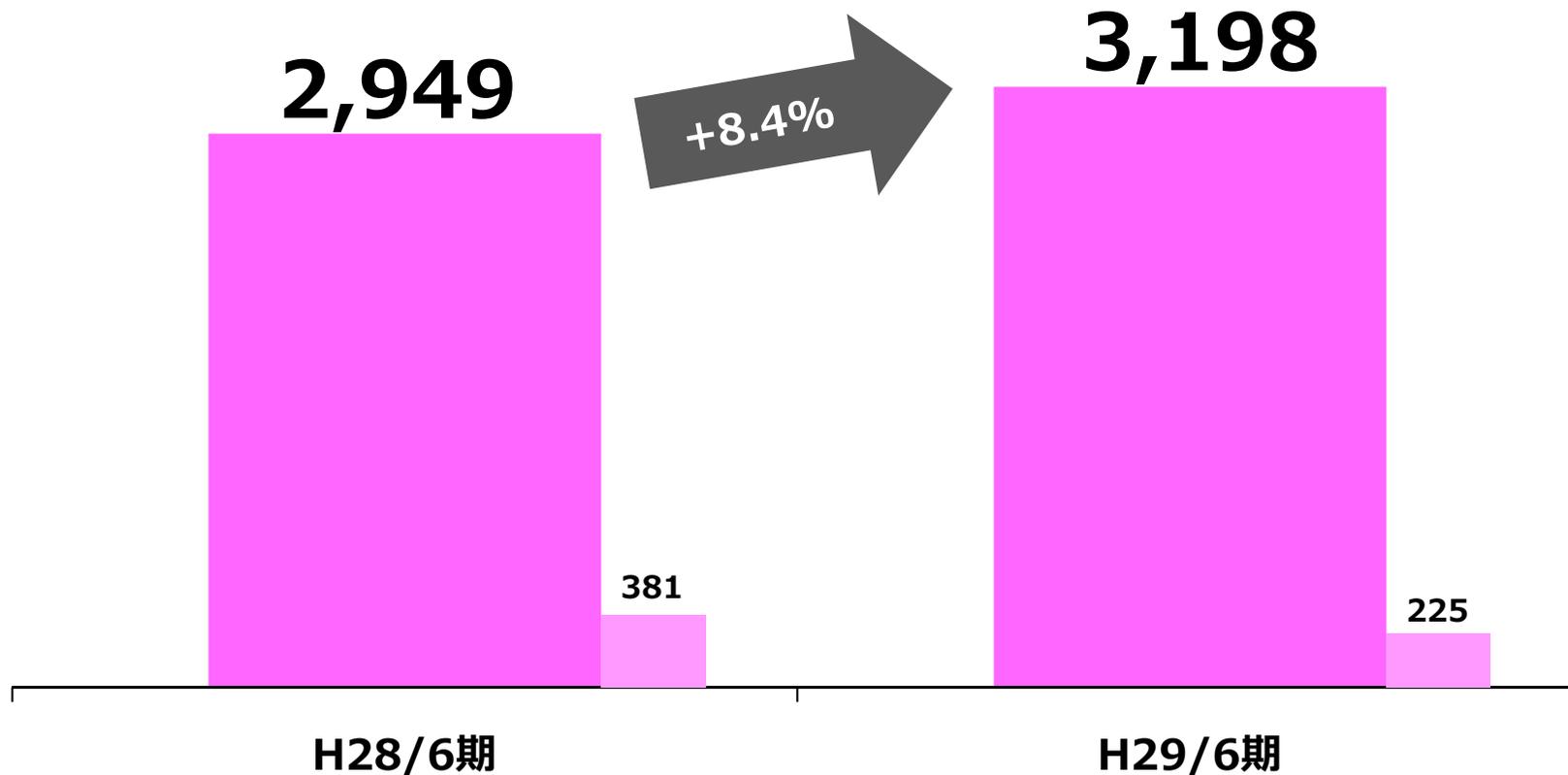
# フィールドマーケティング事業売上収益・営業利益の推移

(H28/6期は参考値)

- ・フィールド活動一括受託などストックビジネスを中心に堅調に推移
- ・体制強化と新規事業への積極的な投資

(単位：百万円)

■ 売上高又は売上収益 ■ 営業利益



※H28/6期は非連結

※H28/6期は日本基準、H29/6期はNon-GAAPにて記載

# 貸借対照表主要項目比較 (連結)

• H28/6月末

(億円)



(SB買収前)

• H29/6月末

(億円)



社債、借入金  
合計：  
47億円

(SB買収後)

## 財務の安全性は向上

ソフトブレン(SB)買収に伴い、負債が13億円増加したものの、短期借入金は25億円減少。現預金はほぼ変わらずに推移。資本は40億円増加。

# 目次

1. 決算概況

2. トピックス

3. 今後の取組み

4. 業績見通し

# トピックス

## 1. ブランド力強化のため、商号変更等を実施

株式会社スカラ、株式会社スカラコミュニケーションズに統一。

## 2. 新たなテレマティクスサービスのシステム開発を受注

損害保険ジャパン日本興亜株式会社にデジタル技術を活用したテレマティクスサービスで約20%の自動車事故削減を実現してきた『スマイリングロード』及び『ポータブルスマイリングロード』のノウハウを活かし、ドライブレコーダーを活用した新たな個人向けテレマティクスサービス『DRIVING！～クルマのある暮らし～』のシステム開発を受注。

## 3. 新サービス『i-assist』の開発、『i-livechat』の機能強化、販売促進に注力

# 導入事例PICKUP①：じぶん銀行

## じぶん銀行公式サイトに、『i-search』『i-ask』を導入

▼ 見えるサイト内検索エンジン『i-search』



▲ 見つけるFAQシステム『i-ask』

### POINT 1

サイト内検索結果画面によくあるご質問の検索結果が同時に表示される

▼ ユーザがより早く目的のページにたどり着ける

### POINT 2

ユーザから予想される質問と回答を掲載することにより、自己解決をサポート

### POINT 3

よくあるご質問のアンケート「×参考にならなかった」を選択すると、お問い合わせフォームに移動（※）  
 （※）特定のよくあるご質問のみ移動

▼ 解決できなかったユーザが、お問い合わせすることができます

# 導入事例PICKUP②：J-オイルミルズ様

## J-オイルミルズ公式サイトに『i-catalog』と『i-ask』を導入

見つけるFAQシステム『i-ask』▶

The screenshot displays the J-Oil Mills website interface. On the left, the 'i-catalog' section shows a product page for 'AJINOMOTO オリーブオイル' (AJINOMOTO Olive Oil) with a 'よくあるご質問' (FAQ) section. On the right, the 'i-ask' section shows a search for 'よくあるご質問' and a list of questions. A red arrow labeled '連携' (Integration) points from the i-ask search results to the i-catalog product page.

### POINT 1

『i-catalog』の導入により商品ページの一括管理が可能

更新作業の効率化を実現

### POINT 2

商品詳細ページ『i-catalog』では、よくあるご質問『i-ask』と連携

各商品についてのよくあるご質問が表示されることにより、利便性がアップ

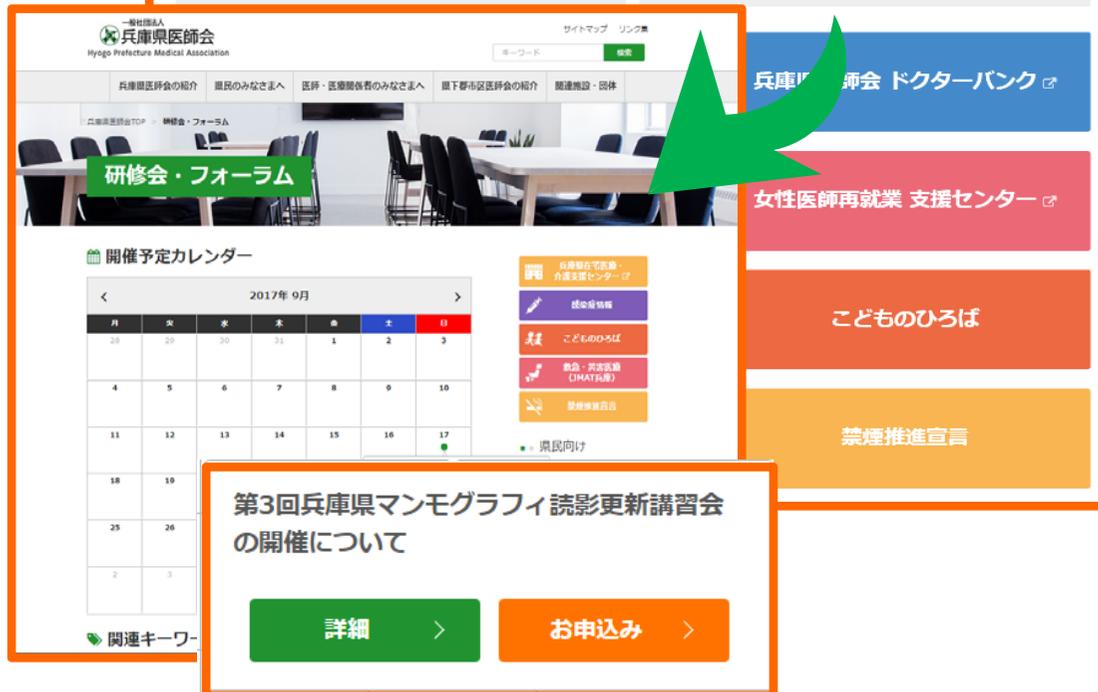
### POINT 3

よくあるご質問をカテゴリから検索する場合、商品画像が表示される

視覚に重点を置いた案内によって、スムーズな誘導が可能となります

# 導入事例PICKUP③：一般社団法人兵庫県医師会様

一般社団法人兵庫県医師会のWebサイトリニューアルに伴い、公式Webサイトを構築



## POINT 1

研修会・フォーラムページのカレンダーから直接お申込みページへのアクセスが可能

## POINT 2

スマートフォン対応



PC以外からもアクセスしやすいように配慮

## POINT 3

デザインを一新し、県民の皆様への情報発信の場として、見やすいWebサイトを実現しました

# 導入事例PICKUP④

- 1. 大手損害保険会社へ、デジタル化された海外旅行保険の申込書類等を検索、管理ができる仕組みを開発・提供。  
デジタル化された書類をクラウド上で保存することで、各国の拠点間で途切れることなく情報共有を行うことが可能です。**
- 2. セゾン自動車火災保険(株)へは、『i-entry』の提供に加え、抽選受付～抽選実施～賞品選定～賞品購入・納入受入～賞品の発送準備～賞品発送の一連の業務を当社グループにて引受けました。  
これまで他案件で培った多種多様な経験・知識を活かし、システム提供だけでなく、付帯する業務まで一括して対応致しました。**

# 事業の状況

## 新サービス『i-assist』を開発中



独自開発の言語処理エンジンを利用して、問合せ内容を理解し、自動応答による顧客サポートをするサービス

### ■ サイトコンシェルジュ

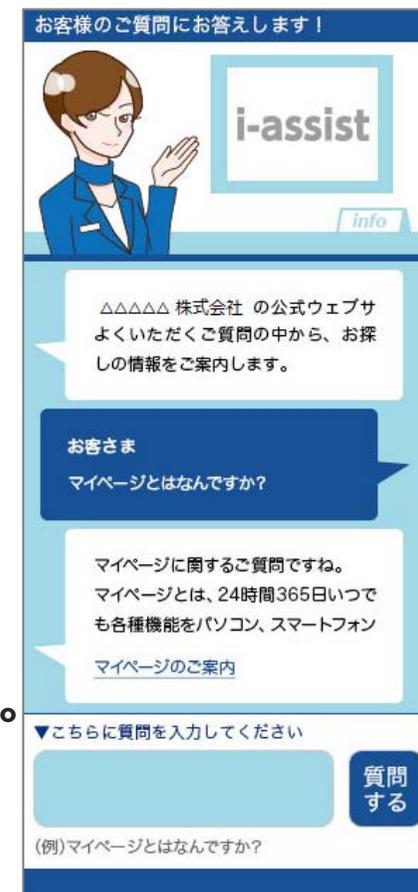
ユーザが現在見ているページを判定し、関連するページへの誘導をガイドします。

### ■ 弊社サービスとの連動

お客様のWEBコンテンツを解析し、アシスタントが対応可能な単語を収集します。

### ■ 拡張可能な対応機能

アシスタントが対応可能な語彙は、辞書機能により拡張可能です。



▲サービスイメージ

# 事業の状況

## 新サービス『i-livechat』の機能強化、販売促進中



ユーザの疑問や悩みに対し、オペレーターがリアルタイムで  
問題解決へ導くことができるチャットサービス



▲管理画面（導入イメージ）

### ■導入が簡単！

i-searchを導入されていないお客様でも数行のタグをサイトに埋め込むだけで  
利用可能です。

### ■WEBコンテンツとの連動

i-search（サイト内検索）、i-ask（FAQページ）と連動して、チャット対応画面で  
お客様のコンテンツ内容をオペレーターが確認しながら対応することが可能です。

### ■プッシュ型

メッセージ自動送信機能により、ページ毎に異なった内容でチャットを表示させることが可能です。



▲ユーザ画面（導入イメージ）

# 事業の状況

## eセールスマネージャー関連事業

- ✓ **主力製品であるCRM/SFAソフトウェア「eセールスマネージャーRemix」については、引き続き大型案件の獲得により売上が増加。**
- ✓ **営業課題にフォーカスしたコンサルティング、スキルトレーニングなども需要は根強く、堅調に推移。**

# 事業の状況

## フィールドマーケティング事業

- ✓ **大型案件の運用が安定したため、更なる成長に向け、これまでの店頭中心から業種や業務の幅を拡大した「フィールド・クラウドソーシング」という新たな事業コンセプトの下、新たな市場創出に向けた動きを開始。**
- ✓ **フィールド活動一括受託などストックビジネスを中心に堅調に推移したものの、更なる成長に向けて体制強化と新規事業への積極的な投資を進める。**

# 目次

1. 決算概況

2. トピックス

**3. 今後の取組み**

4. 業績見通し

# 今後の取組み

## 1. サービスラインナップの充実化

- ① Webサイト上でサイト利用者の会話感覚の質問に対して、自動で回答を行うことができるバーチャルアシスタンス『i-assist』の開発を推進。  
(『i-ask』とのクロスセル効果を創出)
- ② サイト利用者と企業のオペレータのWeb上でのコミュニケーションを可能としたWebチャットシステム『i-livechat』の機能を強化し、販売を促進。

## 2. IoT、ビッグデータ処理に関するサービスの拡充

- ① ドライブレコーダーを活用した新たな個人向けテレマティクスサービス『DRIVING！～クルマのある暮らし～』の開発・運用が加わり、収益増に貢献。

## 3. BtoC事業の展開

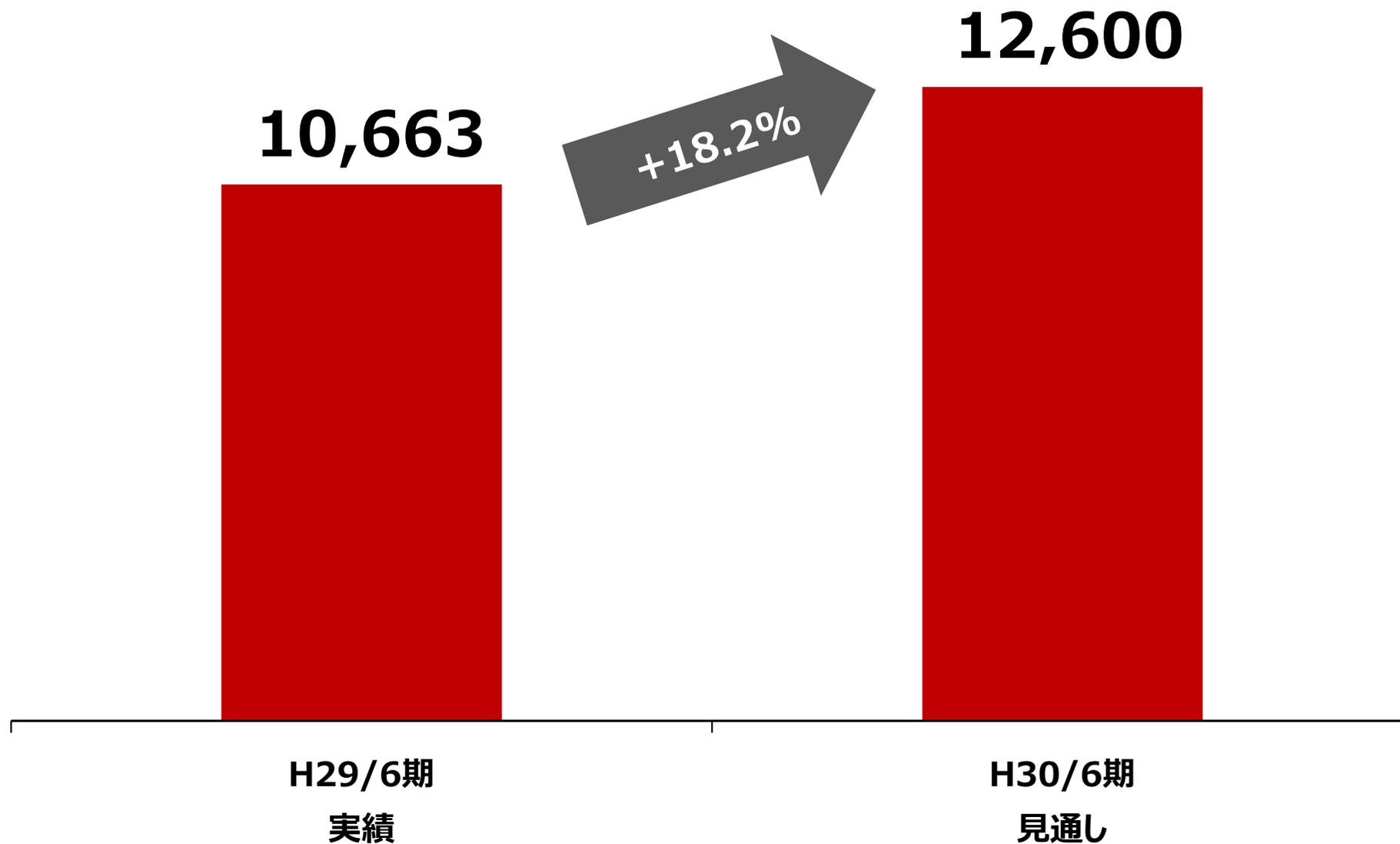
- ① 企業から個人に贈る、商品に交換可能なID付き電子メッセージ『ソーシャルギフト』サービスの提供を開始。
- ② 将来の個人向けECサイト運営の展開を見据え、対戦型ゲームのトレーディングカードを売買するECサイト運用を開始。

# 目次

1. 決算概況
2. トピックス
3. 今後の取組み
4. 業績見通し

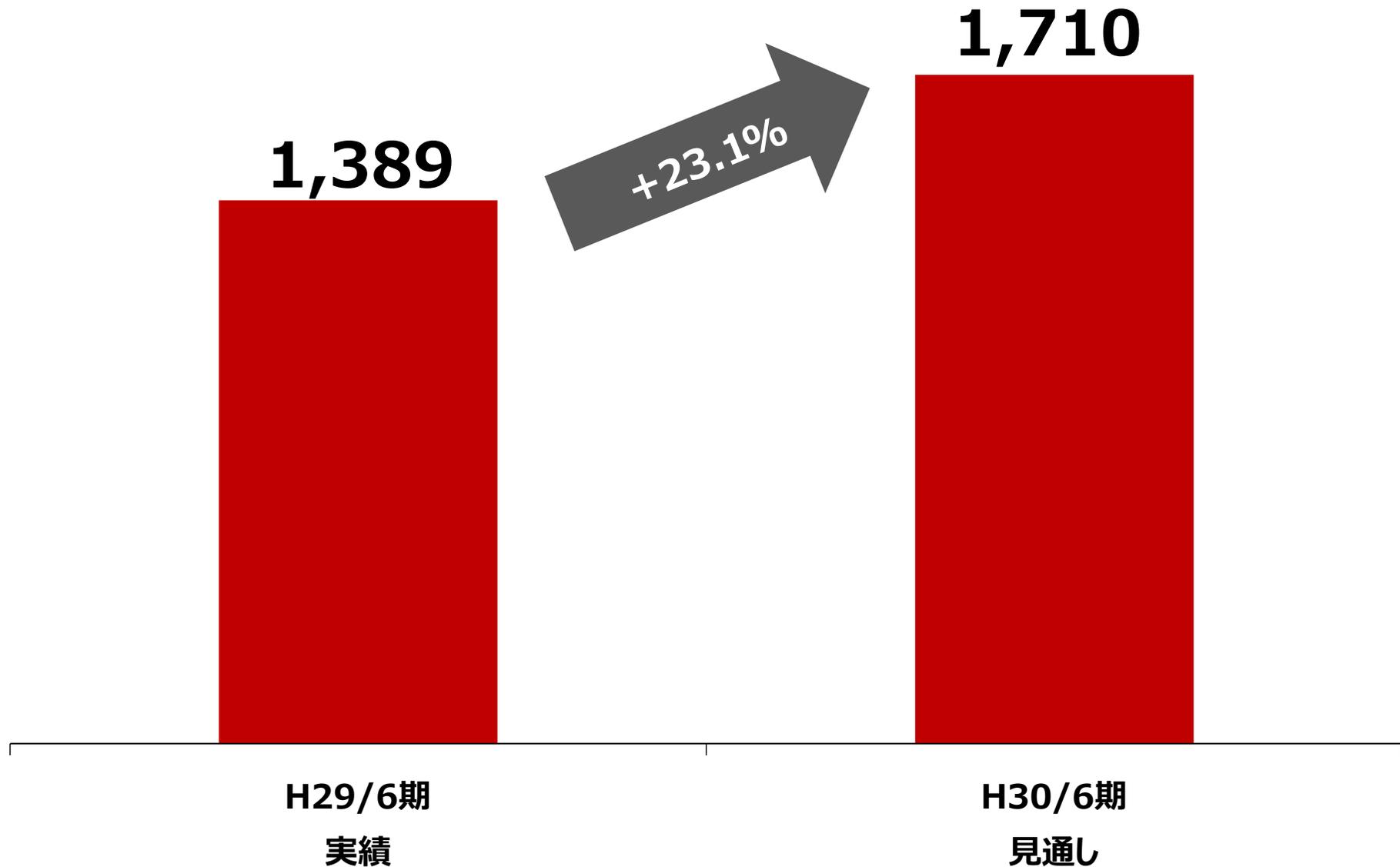
# 平成30年6月期 売上収益見通し

(単位：百万円)



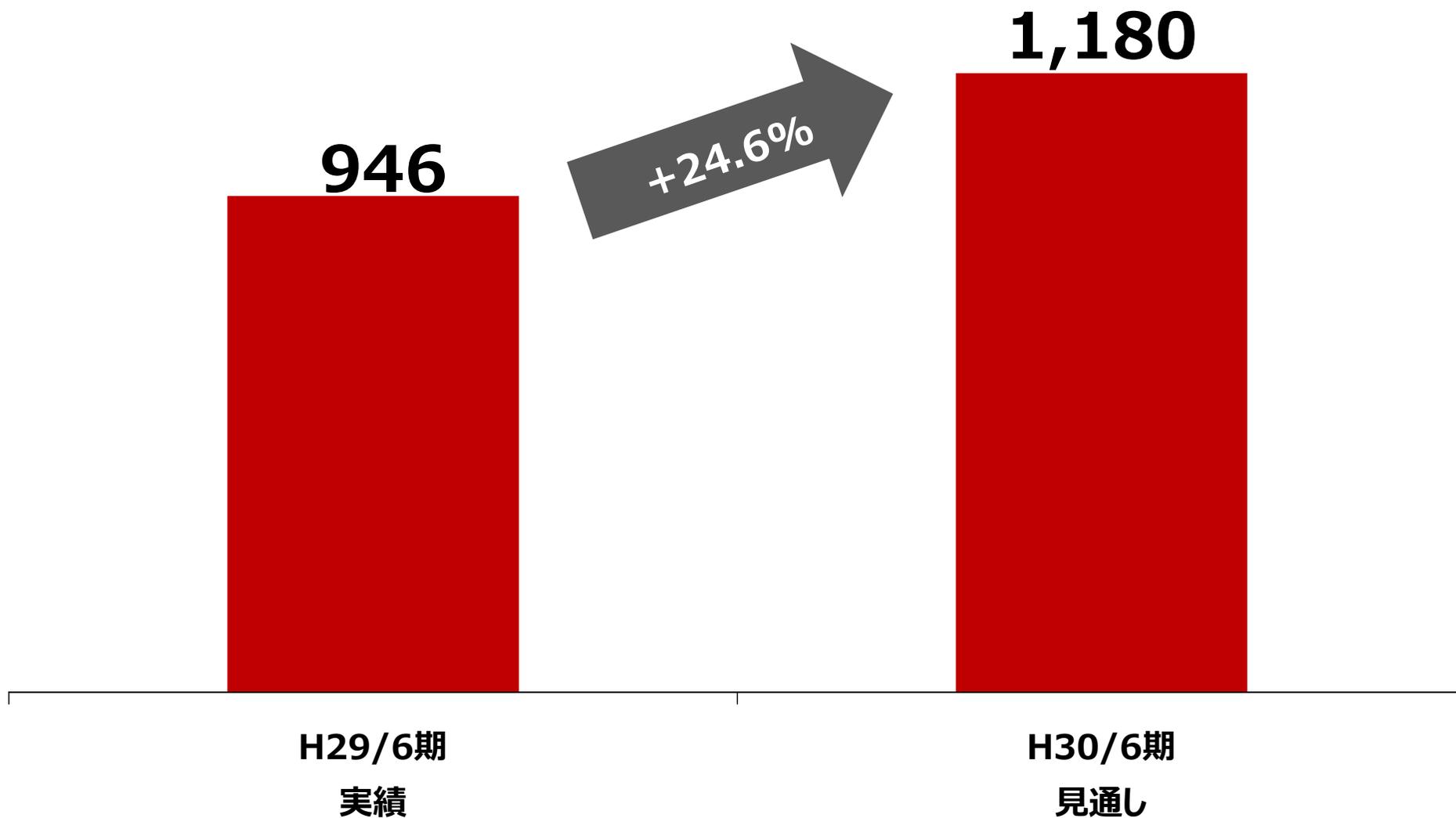
# 平成30年6月期 営業利益見通し (Non-GAAP)

(単位：百万円)



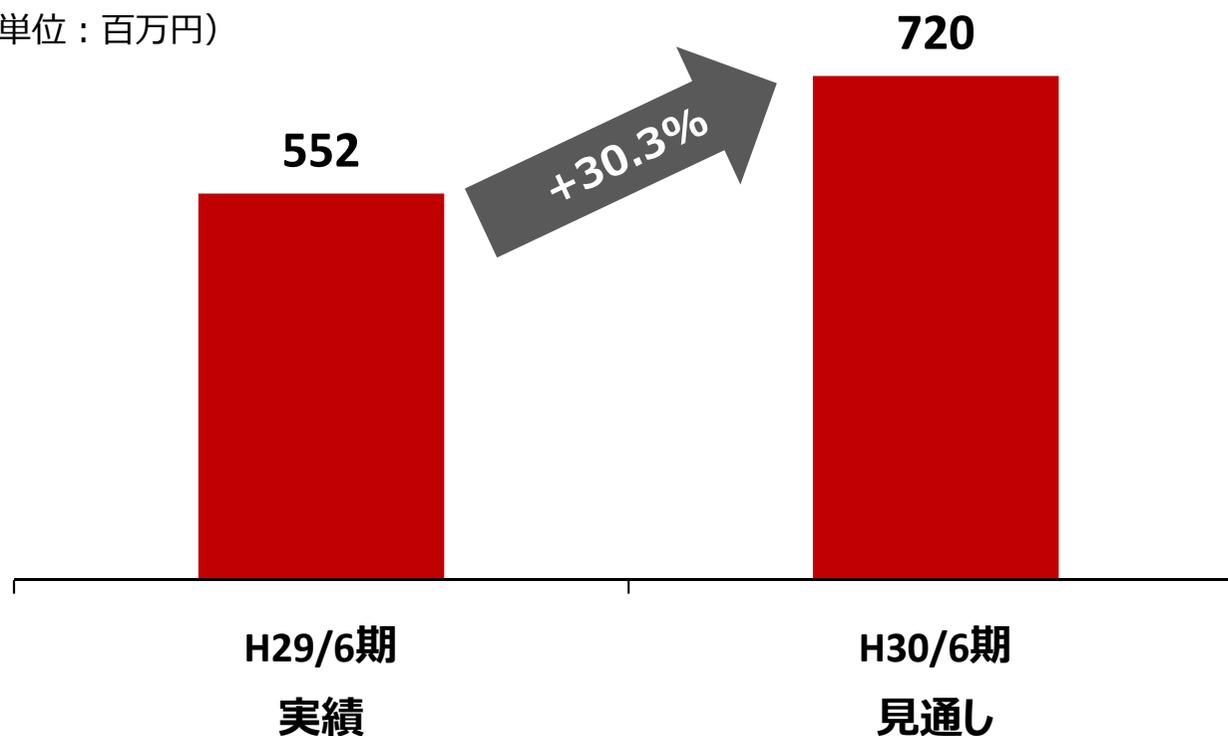
# 平成30年6月期 当期利益見通し (Non-GAAP)

(単位：百万円)



# 平成30年6月期 親会社の所有者に帰属する当期利益見通し (Non-GAAP)

(単位：百万円)



基本的 1 株当たり 当期利益 (円)	32.8	42.6
年間配当金 (円)	18.0	20.0
配当性向	54.8%	46.9%

**9期連続増配！**



**企業と個人のコミュニケーションをサポートするITサービスをベースに  
必要な情報やモノをタイミング良く提供することを目的として  
幅広く事業を展開していきます。**

- 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・遺漏等が無いよう細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。