



世界に求められる理想的な企業へ。

SCALA GROUP

2021年6月期 決算説明資料

株式会社スカラ 2021年8月16日

株式会社スカラ
2021年6月期 決算説明資料
2021/8/16

当社 決算説明資料をご覧ください、ありがとうございます。

目次 CONTENTS

P 01 ▶ 13	1. 決算概況
P 14 ▶ 26	2. 事業セグメントごとの概況
P 27 ▶ 36	3. トピックス (2021年4月以降)

1. 決算概況

スカラグループの事業概要

- IT/AI/IoT/DX事業を中心とするポートフォリオを通じて、価値創造と社会問題解決を実現する

IT / AI / IoT / DX



カスタマーサポート



人材・教育



EC



投資・
インキュベーション



■ スカラグループの事業概要

スカラは主軸たるIT/AI/IoT/DX事業を中心とするポートフォリオを通じて、価値創造と社会問題解決を実現することを目指しています。

カスタマーサポート事業、人材・教育事業、EC事業、および投資・インキュベーション事業に取り組んでいます。

1. 決算概況 事業セグメント

開示セグメント	グループ会社	事業内容
IT/AI/IoT/DX事業	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社スカラコミュニケーションズ 株式会社スカラサービス 	SaaS/ASPサービス提供
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社スカラネクスト 	SaaS/ASPサービスの開発、オフショア開発
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社コネクトエージェンシー 	クラウド型PBXサービス
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社Retool 	クラウド活動管理ツールの企画・開発・販売
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社ソーシャルスタジオ 	行政・自治体のDXやSDGs推進
カスタマーサポート事業	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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
	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社フォーハンズ 	幼児教育、コミュニティ開発支援等
	<ul style="list-style-type: none"> 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
EC事業	<ul style="list-style-type: none"> 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
投資・インキュベーション事業	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社スカラ 	グループ本社・持株会社機能・投資事業
	<ul style="list-style-type: none"> 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
	<ul style="list-style-type: none"> ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社 	価値創造経営支援（アナリストレポート・統合報告書作成、ファンド運営支援）
	<ul style="list-style-type: none"> 合同会社SCLキャピタル 	投資ファンド運営
	<ul style="list-style-type: none"> SCSV1号投資事業有限責任組合 	投資ファンド

■ 事業セグメント

2021年6月期 第2四半期決算より、
ご覧の5つの事業セグメントで ご報告しております。

●IT/AI/IoT/DX事業

顧客ニーズに柔軟かつスピーディーに対応し、IT（Web、電話、FAX、SMS関連技術）/AI/IoT技術を活用したSaaS/ASPサービスを提供しています。
また、これまで培ってきた技術を組み合わせ、業界を代表するクライアント企業と新たな方向性を示すDXサービスを共同開発・販売しています。

●カスタマーサポート事業

カスタマーサポートに関するコンサルティングおよびITサービスを提供しています。

●人材・教育事業

体育会系人材を中心とした新卒・中途採用支援や、幼児期に必要な人格形成の支援を目的とした幼児教育や運動教育、海外人材の採用・雇用サポートを行なっています。

●EC事業

対戦型ゲームのトレーディングカードを売買できるECサイト「遊々亭」を運営しています。

●投資・インキュベーション事業

グループの管理機能およびM&A推進に加え、新規事業開発、出資を通じた事業育成、IR支援、海外事業推進、エンゲージメントファンドの運営等を行なっています。

1. 決算概況

中期経営計画 COMMIT5000 概要

■ 2025/2030年 目標

	売上収益 目標	営業利益 目標
2025年 6月期	1,000 億円	100 億円
2030年 6月期	5,000 億円	500 億円

達成に向けた3つのセグメント



■ 中期経営計画 COMMIT5000 概要

● 2025/2030年時点の売上・営業利益 目標

当社は、昨年度より中期経営計画 COMMIT5000を掲げております。

この中期経営計画に掲げている2025年6月期、2030年6月期において目指す売上収益と営業利益は、極めてアグレッシブな目標になります。

主軸たるIT/AI/IoTに加え、社会問題解決や価値創造経営支援の3つのセグメントを軸として、この目標を達成しようとしております。

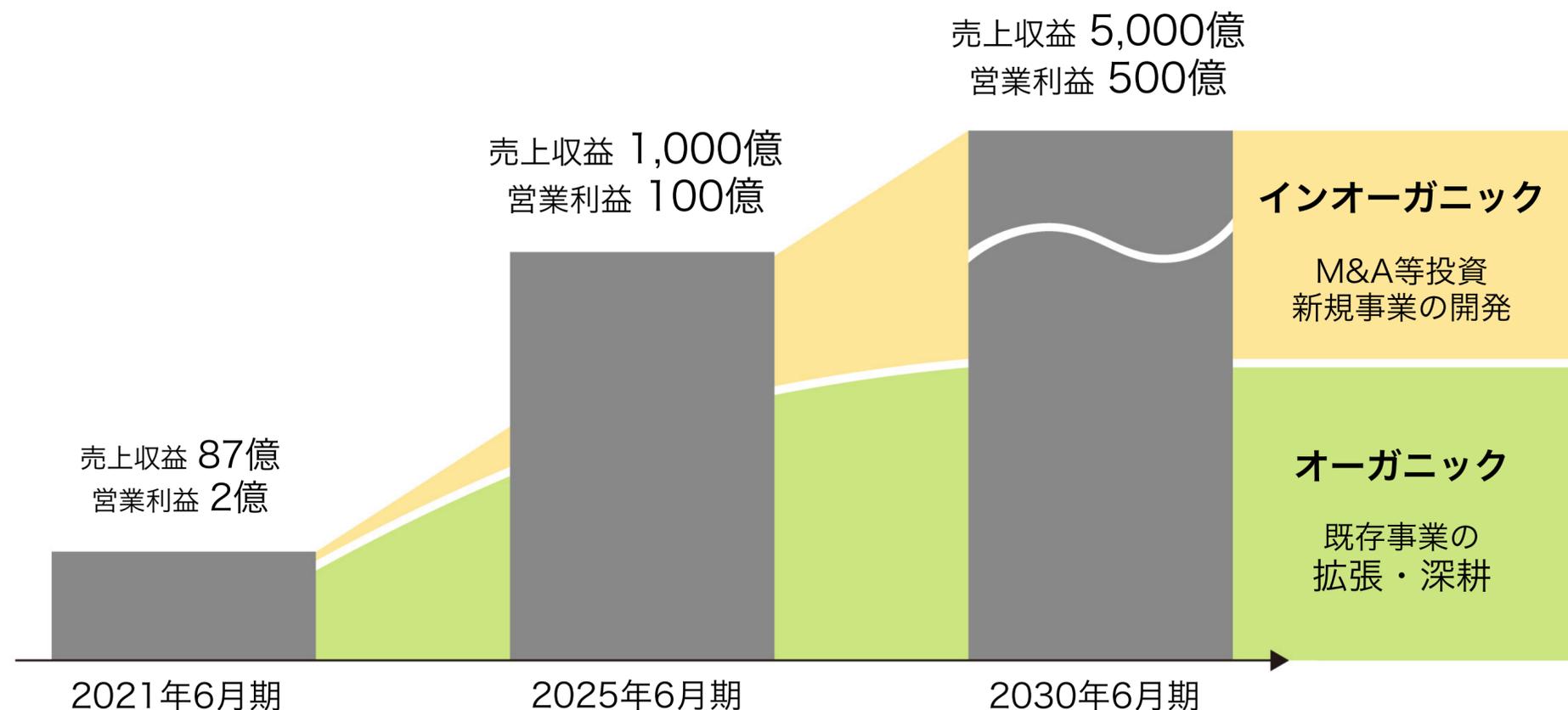
グループ社員、パートナー企業、クライアント企業、ユーザーなど、特に当社グループの目標、想い、考え方に共感していただける、あらゆるステークホルダーを巻き込み、共創の形で事業開発を行っております。

通常1社で達成できる実績を遥かに超えた目標を達成するべく、既成概念に囚われず、柔軟な考え方であらゆる状況に適応しながら事業を進めております。

1. 決算概況

中期経営計画 COMMIT5000 概要

■ オーガニック成長とインオーガニック成長の両輪により達成を目指す



■ 中期経営計画 COMMIT5000 概要

● オーガニックとインオーガニックによる成長

中期経営計画COMMIT 5000達成を実現するため、オーガニック成長とインオーガニック成長の双方を追求してまいります。

オーガニック成長として、既存事業の拡張・深耕してまいります。これにより、中期的に安定的な収益基盤を構築します。

しかしながら、経営環境は大変めまぐるしく変化するため、既存事業にのみ長期的に依存し続けることはリスクが伴います。そのため、オーガニック成長を追求すると同時に、超長期的な観点からあらたな収益源を創出することが不可欠です。その施策として、環境の変化に対して柔軟な考えおよび高い機動性をもって、M&A等の投資や新規事業の開発に力を入れております。

このようにオーガニック成長とインオーガニック成長、これらを両輪として中期経営計画COMMIT 5000達成を目指します。

1. 決算概況

中期経営計画 COMMIT5000 進捗

■ これまで (2020年6月期まで)

- ・ 創業から30年、IT環境の大きな変化に柔軟に対応しながら土台を構築
- ・ ここ10年で売上規模を約10倍に成長させてきた

■ 現在 (2021年6月期)

- ・ ソフトブレーン株式売却に伴い、同社事業が非継続事業となったことで売上・営業利益は減少
- ・ ただし、株式売却益として多額のキャッシュインを確保済み
- ・ 大きな事業展開、新たな事業の開発、投資・M&Aの仕込みに注力

■ 今後

- ・ 中期経営計画達成に向け、これまで仕込んできた種、これから仕込んでいく種が花開くことが必要
- ・ これらの種を連鎖的に開花させるべく、着実に事業展開の取り組みを推進

■ 中期経営計画 COMMIT5000 進捗

● これまで(2020年6月期まで)

当社の足跡を振り返ると、これまでの10年で売上規模を約10倍にまで成長させてまいりました。

必ずしも大規模とはいえない資本を有効活用し、コアとなるIT/AI/IoT/DX事業を地道に拡大成長させ、併せて効果的・選択的な投資・M&Aを併用することで継続的な成長を実現してまいりました。

● 現在(2021年6月期)

ソフトブレーン株式売却に伴い、同社事業が非継続事業となったことで売上・営業利益は減少しておりますが、この株式売却益を計上し売却資金を受領しており、併せて外部資金も利用しながら、積極的にM&Aをはじめ成長投資に投じていきます。

目下、大きな事業展開や新たな事業の検討・開発、そして投資・M&Aの推進にグループ全体で注力しております。

● 今後

アグレッシブな中期経営計画を達成するためには、これまで仕込んできた種、これから仕込んでいく種が花開くことが必要です。

これらの種を連鎖的に開花させるべく、一貫性を持って着実に事業展開をグループ全体として推進してまいります。

1. 決算概況

中期経営計画 フォローアップの詳細

スカラグループは、DXの対象となる各業界の現状の構造を再定義することにより本質的な改善と変革を追求することを目的として事業を進行

その内容についてまとめた「中期経営計画COMMIT5000 フォローアップレポート」を後日開示する予定、詳細は同レポートをご参照

■ 中期経営計画 フォローアップの詳細

スカラグループは、DXの対象となる各業界の現状の構造を再定義することにより本質的な改善と変革を追求することを目的として事業を進めています。

その具体的な内容についてまとめた「中期経営計画COMMIT5000 フォローアップレポート」について、後日、当社サイトにおいて開示する予定です。

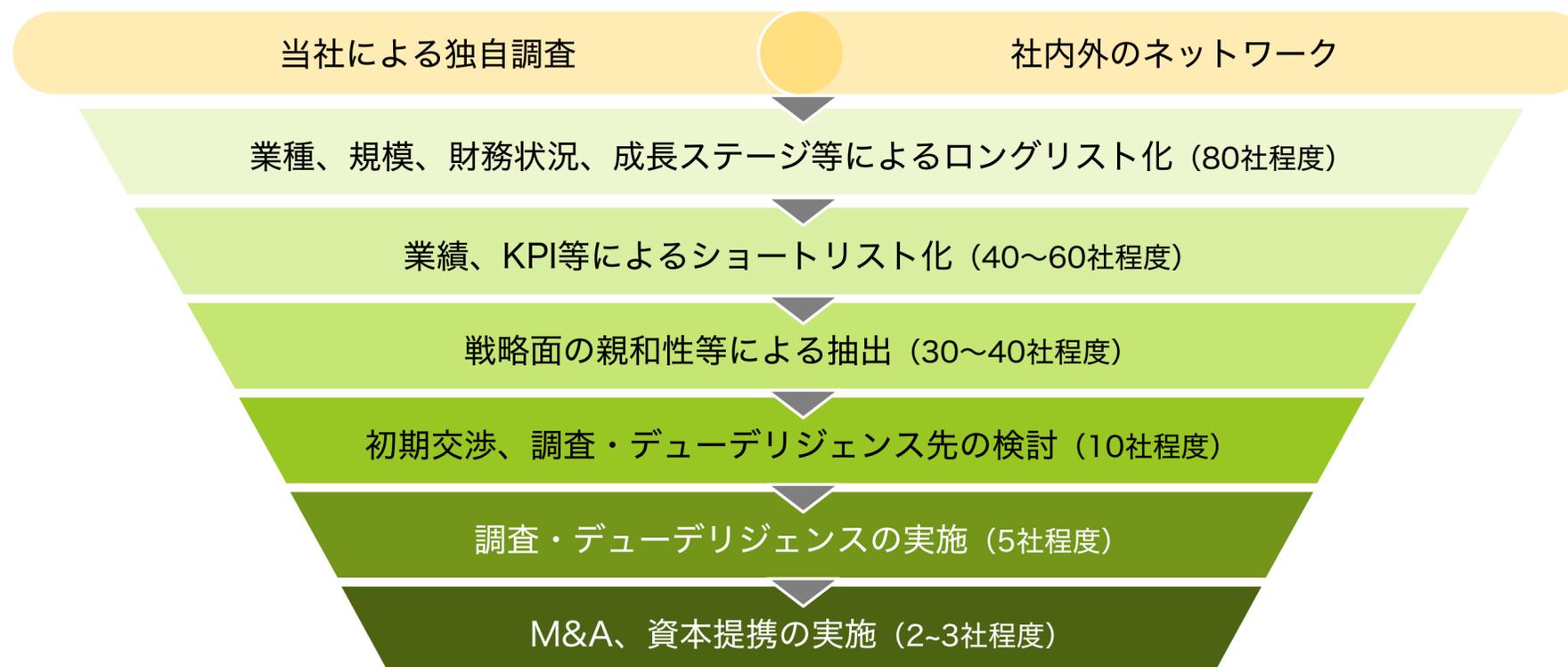
詳細は、こちらのフォローアップレポートをご参照ください。

1. 決算概況

M&A等インオーガニックの取り組み状況

- 有望な投資先候補の発掘、調査・デューデリジェンスを継続中
- 投資が決まった段階で開示予定

投資判断プロセス（イメージ）



■ M&A等インオーガニックの取り組み状況

- M&A推進体制の強化
これまで開示を通じて示してきた通り、当社の継続的な成長による中期経営計画の達成に向けた施策として、M&Aが重要な手段となります。
2021年6月期より、これまで以上に社内のM&A推進体制を強化し、精力的に投資先候補の発掘、調査・デューデリジェンスに現在進行形で取り組んでおります。

- 投資判断プロセス
まず、インオーガニック成長を実現するため、良質なM&Aや資本提携等の機会発掘に取り組んでおります。
発掘にあたって、当社による独自調査(独自リスティングからの直接アプローチによる案件化)、および社内外のネットワーク(人脈ネットワークからのアプローチ、M&A仲介・紹介会社の活用、IR支援からのアプローチによる案件化など)を活用しています。

200社程度の母数から、業種、規模、財務状況、成長ステージ等といった基礎情報に基づいて評価し、潜在的な投資先を80社程度まで絞ります(ロングリスト化)。
さらに、業績、KPI等の定量基準に基づいて評価し、40~60社程度に絞ります(ショートリスト化)。

次は、当社の戦略や中期経営計画の親和性やシナジー余地等を評価し、30~40社程度に絞ります。

続いて、初期交渉、調査・デューデリジェンス先を行う対象として10社程度に絞り、さらに本格的な調査・デューデリジェンスの対象を5社程度にまで絞ります。

この結果を踏まえ、当社内でM&A等の投資魅力度や資本提携の意義・効果を評価・判断します。
最終的に、M&Aや資本提携を行う対象として、2~3社程度にまで絞り込んでいきます。

1. 決算概況

投資ポートフォリオ

■ 国内・海外の上場企業やスタートアップに投資

ポートフォリオ企業	事業内容	投資理由
 Branding Technology 株式会社	ブランディングテクノロジー株式会社 ブランディング支援、デジタルマーケティング事業等	地方企業のブランディングを介した地方創生を展開するため
 アーキテツ・スタジオ・ジャパン 株式会社	登録建築家と加盟建設会社のネットワーキング等	共創により新規事業を開発するため
 cookbiz クックビズ 株式会社	フード関連業に特化した有料職業紹介、求人サイト運営、研修等	共創により新規事業を開発するため
 x ID 株式会社	マイナンバーカードを活用したデジタルIDソリューション等	行政や地方のデジタル化に関する事業を展開するため
 VALT JAPAN 株式会社	障がいのあるワーカーと就労継続支援事業所のプラットフォーム事業等	障がい者就労に関する社会課題解決事業を展開するため
 AGBIOTECH 株式会社	自然栽培関連事業、システム開発等	農業に関する社会課題解決事業を展開するため
 トゥルーバグループホールディングス 株式会社	動産評価等ABL関連サービス、M&A・事業承継支援、農業等	地銀など地域金融を介した地方創生を展開するため
 MyanCare Co., Ltd.	東南アジアにおける遠隔医療サービス等	医療に関する社会課題解決事業を東南アジアで展開するため

■ 投資ポートフォリオ

当社はこれまで国内・海外の上場企業やスタートアップに投資してきました。

共創・協働先となる企業、また、当社が志す社会課題解決につながる企業を中心に投資を行っております。

1. 決算概況

連結決算概要(IFRS)セグメント別の売上収益・営業利益

[単位：百万円]

	2020年6月期 通期			2021年6月期 通期			前年同期比	
	売上収益	営業利益	営業利益率	売上収益	営業利益	営業利益率	売上収益	営業利益
連結	7,624	227	3.0%	8,734	220	2.5%	14.6%	△ 3.0%
IT/AI/IoT/DX事業	4,123	832	20.2%	4,146	756	18.2%	0.6%	△ 9.1%
カスタマーサポート事業	2,261	29	1.3%	1,837	△ 12	△ 0.7%	△ 18.8%	△ 142.1%
人材・教育事業 ※	216	△ 139	△ 64.6%	1,353	△ 144	△ 10.7%	-	-
EC事業	986	95	9.6%	1,311	162	12.4%	33.0%	71.3%
投資・ インキュベーション事業	37	△ 383	△ 1029.5%	84	△ 387	△ 457.4%	127.6%	△ 1.1%

注記：人材・教育事業について、2020年6月期 通期の数値は2020年4～6月における数値のみ（※）

■ 連結決算概要(IFRS)セグメント別の売上収益・営業利益

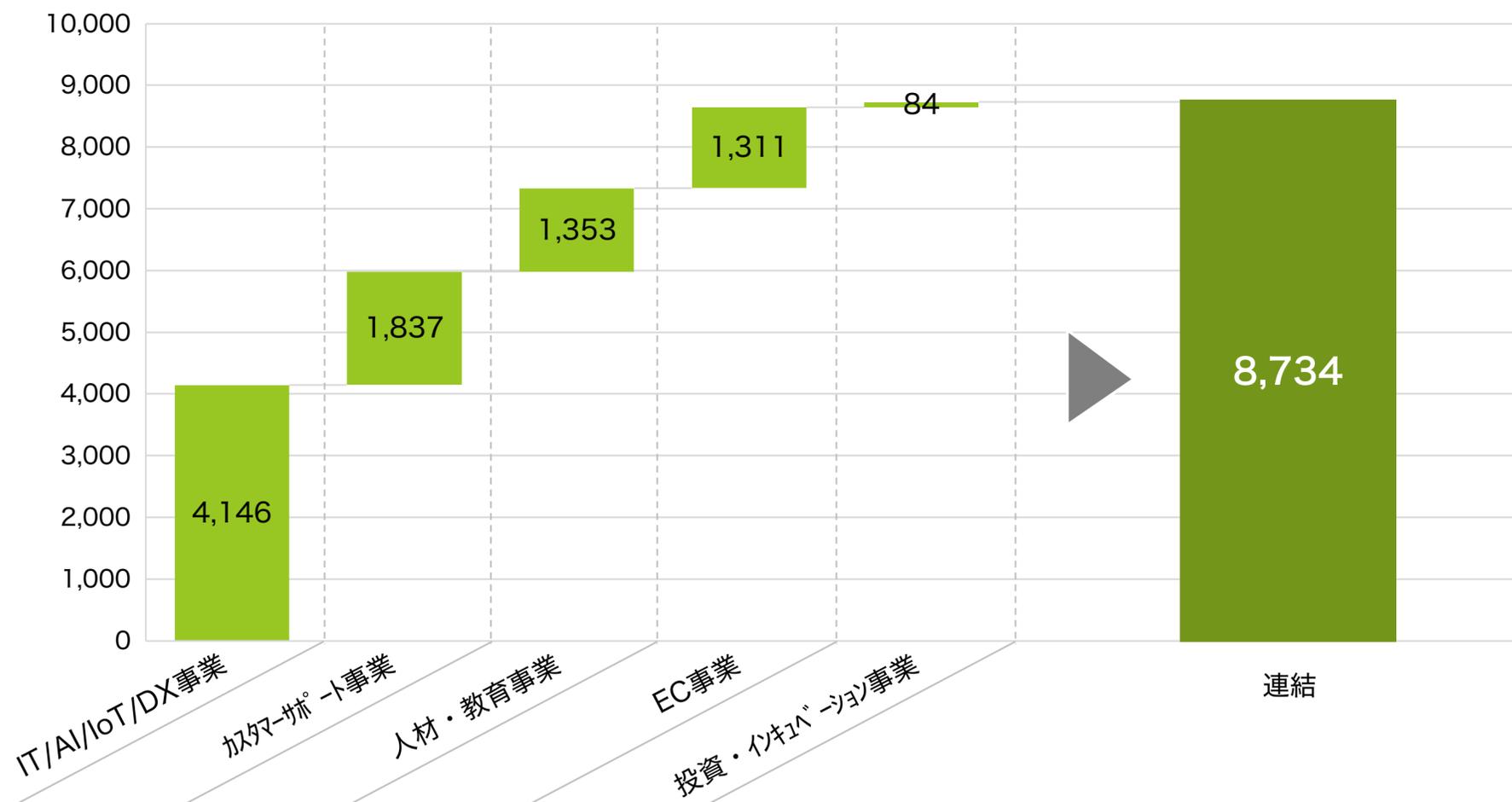
2021年6月期における当社の連結ベースの決算概要は以下の通りです。

- 売上収益：87億3,400万円(前期比 +14.6%)
 - ・IT/AI/IoT/DX事業の一時売上の回復、EC事業の堅調な伸びにより売上拡大
 - ・2020年4月買収の人材事業は、売上数値は年間寄与したものの、新型コロナウイルスの影響もあり当初見込みより伸びが限定的
- 営業利益：2億2,000万円(前期比 -3.0%)
 - ・新規事業開発、人材採用・育成への投資により利益減少

1. 決算概況

セグメント別の内訳：売上収益 (IFRS)

売上収益 [単位：百万円]



■ 連結決算概要 (IFRS) セグメント別の売上収益・営業利益

2021年6月期における当社の売上収益のセグメント別の内訳は以下の通りです。

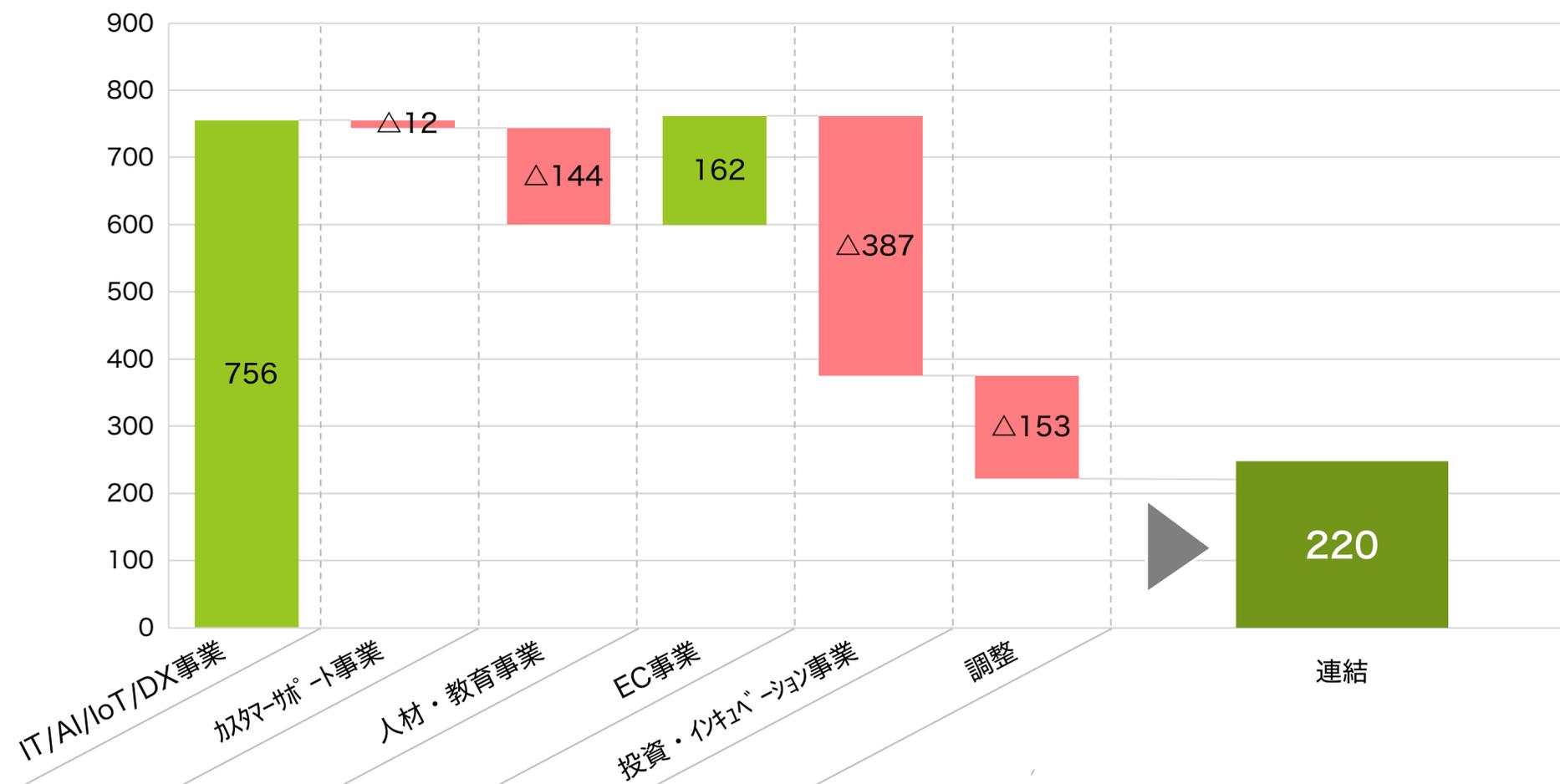
● 売上収益

- ・連結：87億3,400万円
- IT/AI/IoT/DX事業：41億4,600万円
- カスタマーサポート事業：18億3,700万円
- 人材・教育事業：13億5,300万円
- EC事業：13億1,100万円
- 投資・インキュベーション事業：8,400万円

1. 決算概況

セグメント別の内訳：営業利益 (IFRS)

営業利益 [単位：百万円]



■ 連結決算概要 (IFRS) セグメント別の営業利益

2021年6月期における当社の営業利益のセグメント別の内訳は以下の通りです。

● 営業利益

- ・連結：2億2,000万円
- IT/AI/IoT/DX事業：7億5,600万円
- カスタマーサポート事業：△1,200万円
- 人材・教育事業：△1億4,400万円
- EC事業：1億6,200万円
- 投資・インキュベーション事業：△3億8,700万円

(調整：セグメント間内部取引消去および非継続事業に配賦した全社費用)

1. 決算概況 業績予想（連結）

[単位：百万円]

	2021年6月期 (実績)	2022年6月期 (予想)	増減率
売上高	8,734	12,000 ~ 20,000	37.4 % ~ 129.0 %
営業利益	220	450 ~ 1,200	104.2 % ~ 444.6 %
営業利益率	2.5 %	3.8 % ~ 6.0 %	-
税引前利益	188	400 ~ 1,150	112.1 % ~ 509.8 %
税引前利益率	2.2 %	3.3 % ~ 5.8 %	-
当期利益	3,225	300 ~ 800	△90.7 % ~ △ 75.2 %

■ 業績予想（連結）

2022年6月期における連結ベースの業績予想は以下の通りです。

- 売上収益
120億円～200億円(前期比 +37.4 % ~ 129.0 %)
- 営業利益
4億5,000万円～12億円(前期比 +104.2 % ~ 444.6 %)
- 税前利益
4億円～11億5,000万円(前期比 +112.1 % ~ 509.8 %)
- 当期利益
3億円～8億円(前期比 △90.7 % ~ △ 75.2 %)

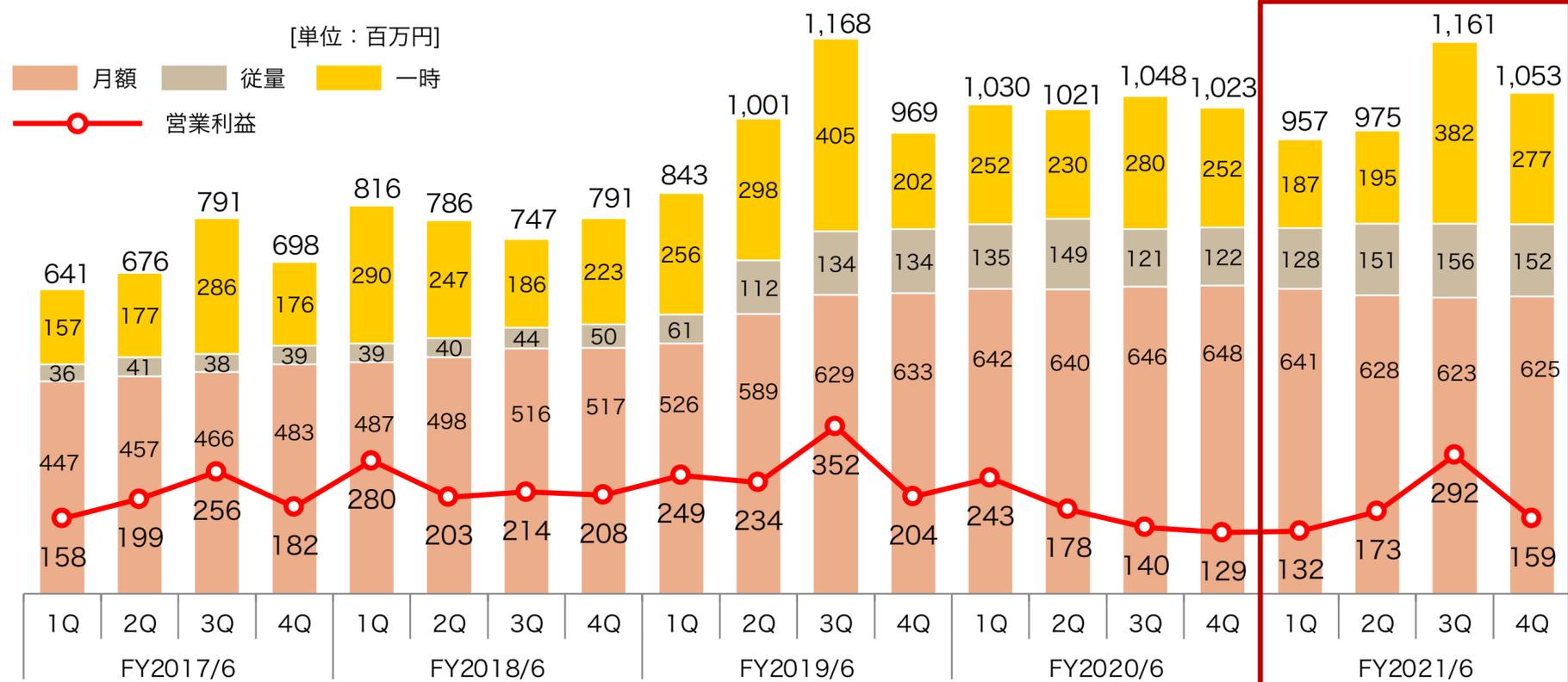
目次 CONTENTS

P 01 ▶ 13	1. 決算概況
<u>P 14 ▶ 26</u>	<u>2. 事業セグメントごとの概況</u>
P 27 ▶ 36	3. トピックス (2021年4月以降)

2. 事業セグメント
ごとの概況

IT/AI/IoT/DX事業 (売上収益・営業利益の推移)

- コロナ禍においても、月額・従量のストックは安定的に推移
- 個別の開発案件も獲得、今後も大型案件の受託を目指す



■ IT/AI/IoT/DX事業 (売上収益・営業利益の推移)

IT/AI/IoT/DX事業について、2021年6月期の売上収益・営業利益の推移グラフを掲載しています。

- 売上収益・営業利益
今期、IT/AI/IoT/DX事業はコロナ禍にもかかわらず、昨期と同水準の売上収益と営業利益を維持することができました。

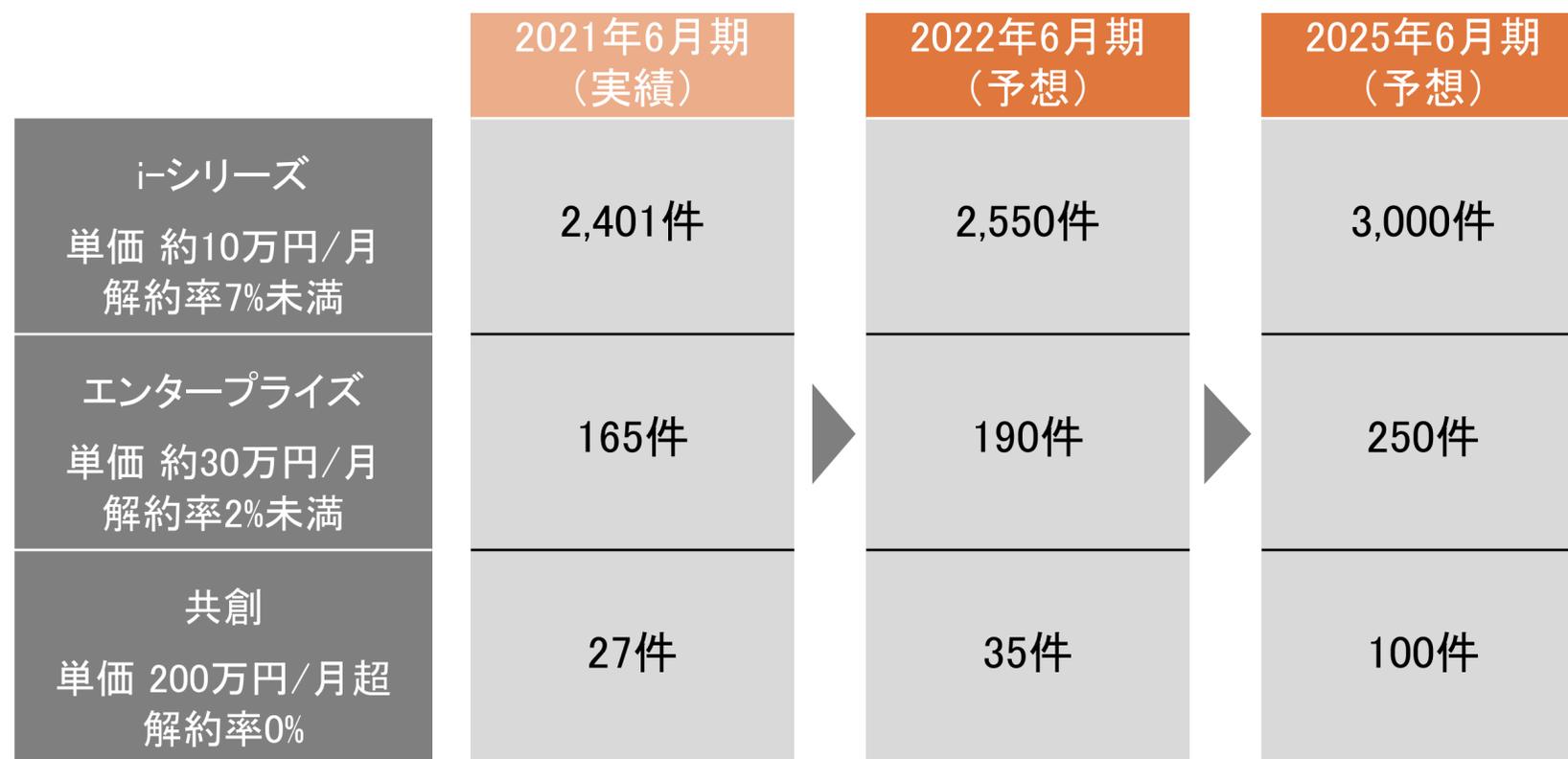
月額・従量課金によるストックも安定的に推移しました。これまでと同様、このストックの厚みが当社にとって大きくかつ安定的な収益源となりました。

また、個別の一時開発案件も獲得できました。これにより、ストックの積み上げに加えて、大きな収益源となりました。

2. 事業セグメント
ごとの概況

IT/AI/IoT/DX事業 (今後の取り組み)

- 新サービスや他事業をフックに新規契約を獲得し、ストックを厚くする
- 個別でも大型開発案件や新規事業につながる案件の獲得に取り組む



■ IT/AI/IoT/DX事業 (今後の取り組み)

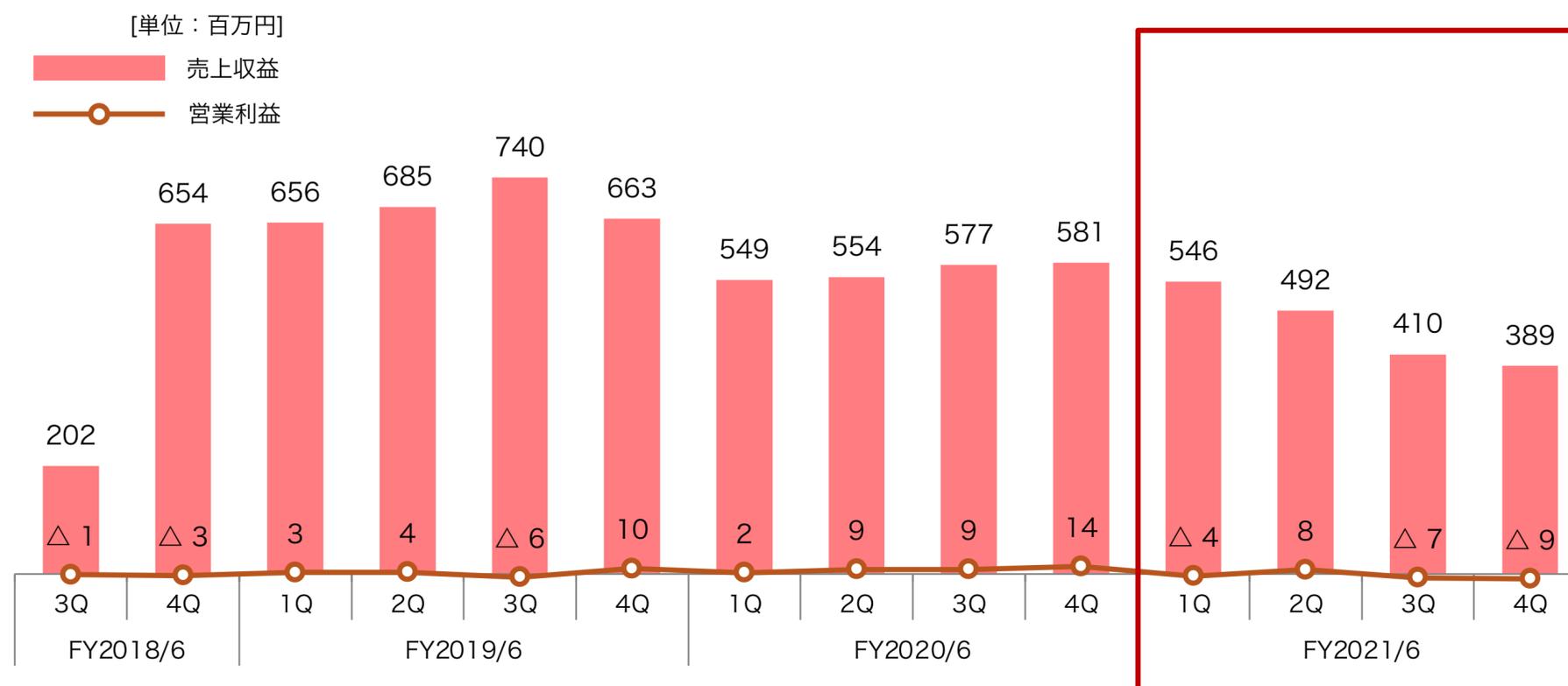
ストックによる収益性と安定性の拡大に取り組んでまいります。
このストック収益を厚くするため、新サービスや当社他事業をフックに
して、新規契約の獲得につなげる取り組みを進めてまいります。

個別での開発案件の獲得にも取り組んでまいります。
とくに新規事業の開発につながる案件、その基礎となる案件に関して
積極的に獲得してまいります。
また、同時に収益確保のため、大型開発案件の獲得に力を入れてまい
ります。

2. 事業セグメント
ごとの概況

カスタマーサポート事業 (売上収益・営業利益の推移)

■ コロナ禍により、従来型のコールセンター業務の規模は縮小基調が継続



■ カスタマーサポート事業 (売上収益・営業利益の推移)

カスタマーサポート事業について、2021年6月期の売上収益・営業利益の推移グラフを掲載しています。

- 売上収益・営業利益
今期、カスタマーサポート事業は新型コロナウイルスに伴う緊急事態宣言および度重なる延長の影響を受けました。

とりわけ、新型コロナウイルスの影響により取引先企業のコールセンター業務の規模が縮小しています。
この結果、売上収益は伸び悩み、通期で営業損失となっております。

2. 事業セグメント
ごとの概況

カスタマーサポート事業 (今後の取り組み)

- カスタマーサポート領域のサービスの付加価値を高めていく
- 具体的には、利益率の高いコールセンターの構築と、スカラグループの商材と掛け合わせ、利便性や生産性等を高めたカスタマーサポートを展開していく

	2021年6月期 (実績)	2022年6月期 (予想)	2025年6月期 (予想)
コンサル対象 コールセンターの 席数	300席	200席	100席
内製コールセンター の席数	0席	50席	500席
カスタマーサポート の獲得契約数	250件	300件	500件

■ カスタマーサポート事業 (今後の取り組み)

従前は狭義のコールセンター業務に特化したサポートになっておりましたが、今後の方向性として新たに利益率の高いコールセンターを立ち上げ、よりクライアントにとって利便性、生産性、機能性等が高いカスタマーサポート事業にしていまいります。

当社が有するITツールを含め、多様な商材を掛け合わせたカスタマーサポートを提供してまいります。

2. 事業セグメント
ごとの概況

人材・教育事業 (売上収益・営業利益の推移)

- 人材採用支援や教育はコロナ禍の影響を受けた
- 営業のテコ入れや人材紹介の強化など対策が奏効し、マイナス分を補完



■ 人材・教育事業(売上収益・営業利益の推移)

人材・教育事業について、2021年6月期の売上収益・営業利益の推移グラフを掲載しています。

● 売上収益・営業利益

今期、人材・教育事業においても、新型コロナウイルスに伴う緊急事態宣言および度重なる延長の影響を受けました。

人材事業について、企業による採用活動も従来のものから変わり、採用イベントが従前のように実施できなくなりました。教育事業についても、影響程度は人材事業と比べて比較的軽微だったとはいえ、対策を講じつつも、施設運営に伴う負担やコストが従前と比べて増えました。

この結果、売上収益は伸び悩み、人材・教育事業は通期で営業損失となっております。

人材・教育事業の主たる収益源は人材の採用支援になります。営業のテコ入れ、オンラインツールを積極的に活用した採用や人材紹介への注力など、果断な施策を迅速に講じることで、売上と利益確保に取り組みました。その結果、第4四半期においては利益を計上し、コロナ禍に起因するマイナス分を大きく補完しました。

2. 事業セグメント
ごとの概況

人材・教育事業（今後の取り組み 1）

- 新卒採用や人材紹介について、求職者の登録数拡大に取り組む
- コロナ禍により採用関連イベントの開催数は抑えた状況が改善し次第、今後は開催数拡大に取り組む

	2021年6月期 (実績)	2022年6月期 (予想)	2025年6月期 (予想)
求職者の登録数 (新卒体育会学生)	17 千人	18 千人	21 千人
求職者の登録数 (新卒女子学生)	13 千人	14 千人	22 千人
求職者の登録数 (人材紹介)	7 千人	8 千人	14 千人
採用関連イベント 開催数	72 件	80 件	110 件

■ 人材・教育事業(今後の取り組み 1)

人材事業について、新卒の体育会系人材や女子学生を中心とした採用支援や人材紹介を行なっています。

採用支援や人材紹介においては、採用が成約した際の報酬が主たる収益源となっております。

成約件数の基礎となる指標の一つは、求職者の登録数になります。今後、新卒・中途の求職者の登録数を継続的に拡大することに取り組んでまいります。

採用支援の一環として、採用関連イベントの開催も収益源となっております。

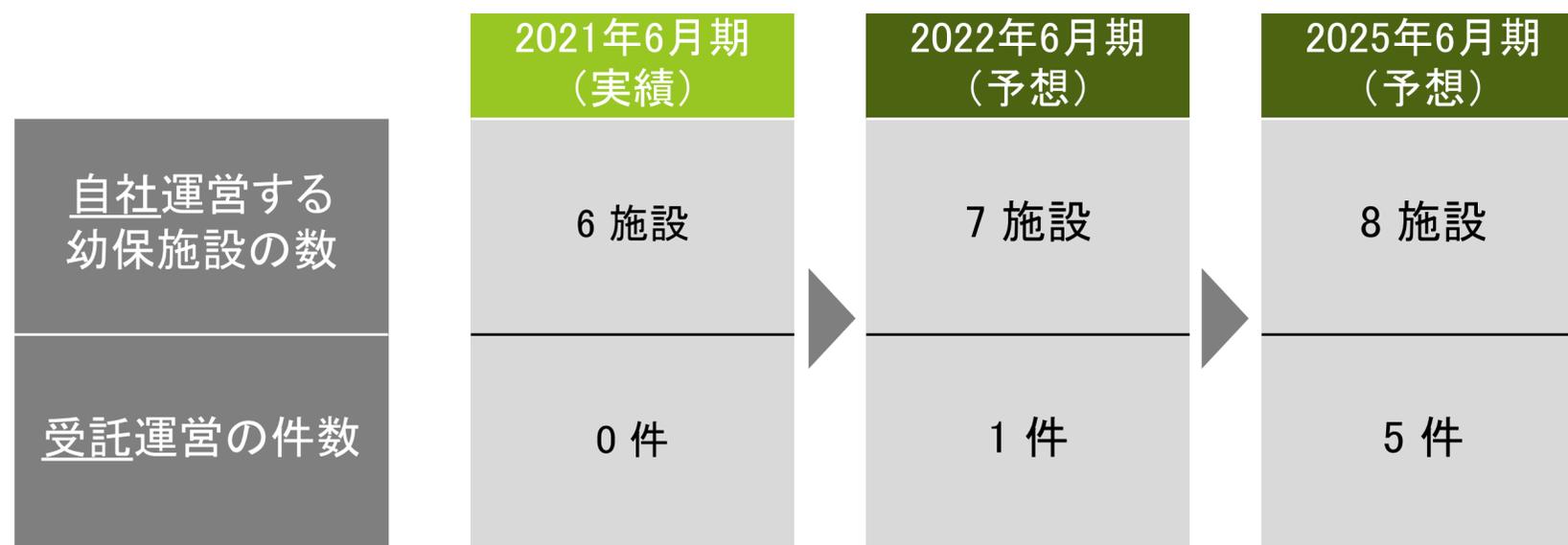
この採用関連イベントの開催数について、2021年6月期はコロナ禍の影響により、リアル開催が困難になり、開催数が伸び悩みました。

状況が改善し次第、オンライン開催の活用も含め、採用関連イベントの開催拡大に取り組んでまいります。

2. 事業セグメント
ごとの概況

人材・教育事業（今後の取り組み 2）

- 教育について、従前の自社運営にとどまらず、そこで培ったノウハウを生かし、受託運営への展開を進める
- これにより、自社運営の施設に縛られない、拡張性を追求する
- 教育コンテンツの開発・販売、ライセンスリングなど



■ 人材・教育事業(今後の取り組み 2)

教育事業について、幼児期に必要な人格形成の支援を目的とした幼児教育や運動教育を行なっています。

教育事業における新型コロナウイルスによる影響は軽微ではありますが、施設や活動の場を運営する事業であることを鑑み、緊急事態宣言等の状況に適時適切に対応してまいります。

従前は幼保施設の自社運営が中心でしたが、今後は、そこで培ったノウハウや評価を生かし、受託運営へ展開してまいります。

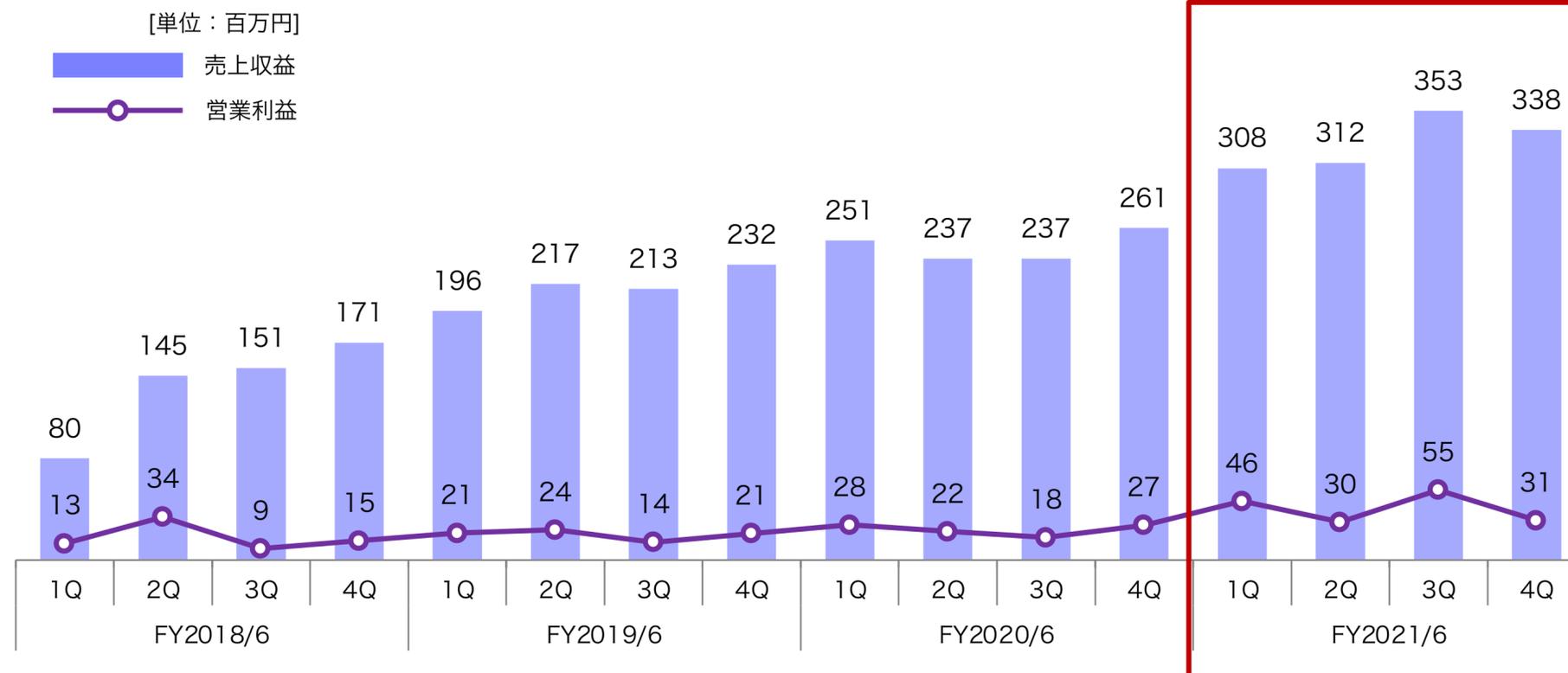
これにより、自社運営の施設に縛られない、収益源の拡張性を追求しております。

また、今後の新規事業として、教育コンテンツを開発し、販売・ライセンスリング等を行なってまいります。

2. 事業セグメント
ごとの概況

EC事業 (売上収益・営業利益の推移)

- TCGネットショップ大手として、コロナ禍の巣籠もり需要を追い風に堅調に成長
- 携帯端末への最適化等の施策も奏効



■ EC事業(売上収益・営業利益の推移)

EC事業について、2021年6月期の売上収益・営業利益の推移グラフを掲載しています。

● 売上収益・営業利益

今期、EC事業はコロナ禍であったにもかかわらず、新規ユーザーの獲得および売買取数増加により、売上収益・営業利益共に過去最高の実績となりました。

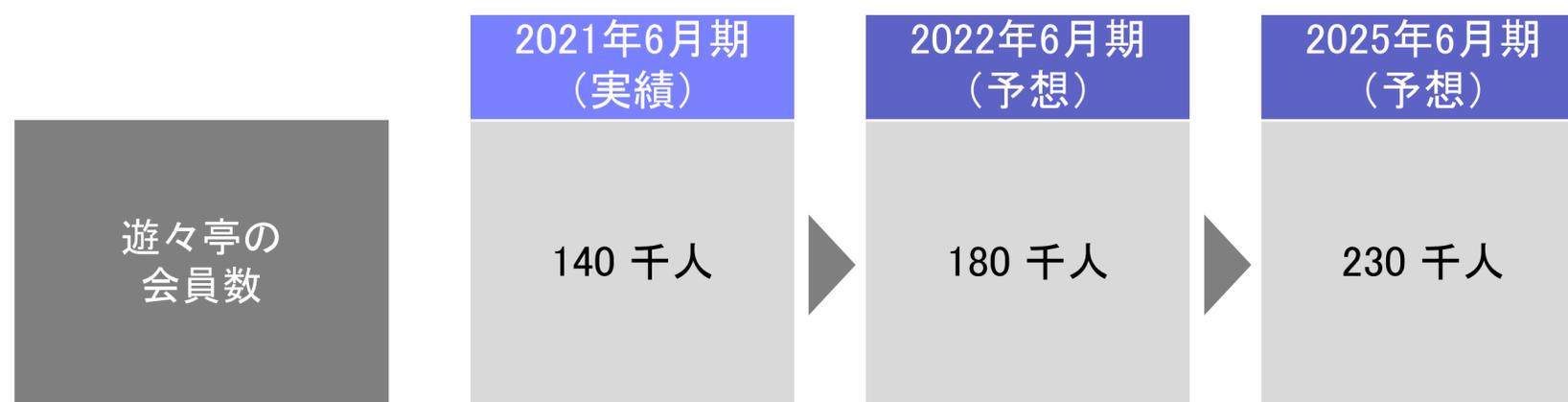
トレーディングカードゲーム(TCG)業界におけるネットショップ大手というポジショニングのもと、これまで継続してサービスを研鑽し続けた結果が現れています。

具体的な取り組みとして、携帯端末への最適化、内製化したシステムの改修・改善、併せてSEOはじめデジタルマーケティング強化に取り組んでまいりました。

2. 事業セグメント
ごとの概況

EC事業 (今後の取り組み)

- システムの継続的な改修改善、デジタルマーケティング強化を推進、これによる会員数の拡大、販売枚数の拡大に取り組む



- 継続的なフルフィルメント業務の改善、システム化の推進
- 新サービスの開発、ユーザーエクスペリエンスの向上等に向け、継続的なチャレンジを実施

■ EC事業(今後の取り組み)

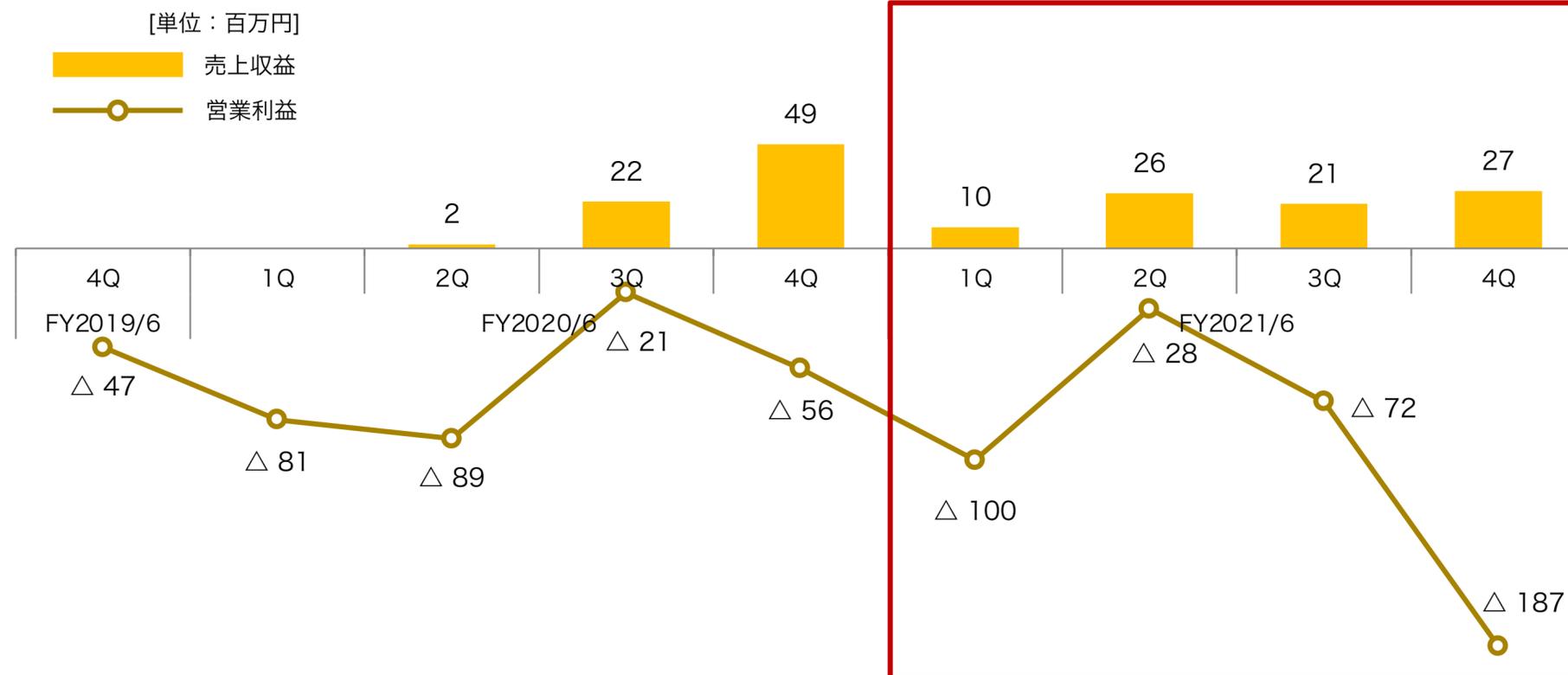
EC事業のさらなる成長に向けて取り組んでまいります。

具体的には、これまでも継続してきたシステムの改修・改善、デジタルマーケティングの強化を続け、会員数の拡大、販売枚数の拡大につなげてまいります。

2. 事業セグメント
ごとの概況

投資・インキュベーション事業 (売上収益・営業利益の推移)

- 価値共創エンゲージメントファンドの運営等の既存事業のほか、「逆プロポ」をはじめとする新規事業を開発・リリース
- 次世代の収益源の創出に取り組む



■ 投資・インキュベーション事業 (売上収益・営業利益の推移)

投資・インキュベーション事業について、2021年6月期の売上収益・営業利益の推移グラフを掲載しています。

● 売上収益・営業利益

今期、投資・インキュベーション事業は売上収益は昨期より伸びたものの、営業損益となっております。

なお、本事業の取り組みは、現時点では収益性が確立していない、より長期的な目線で収益化を要するものが中心になります。

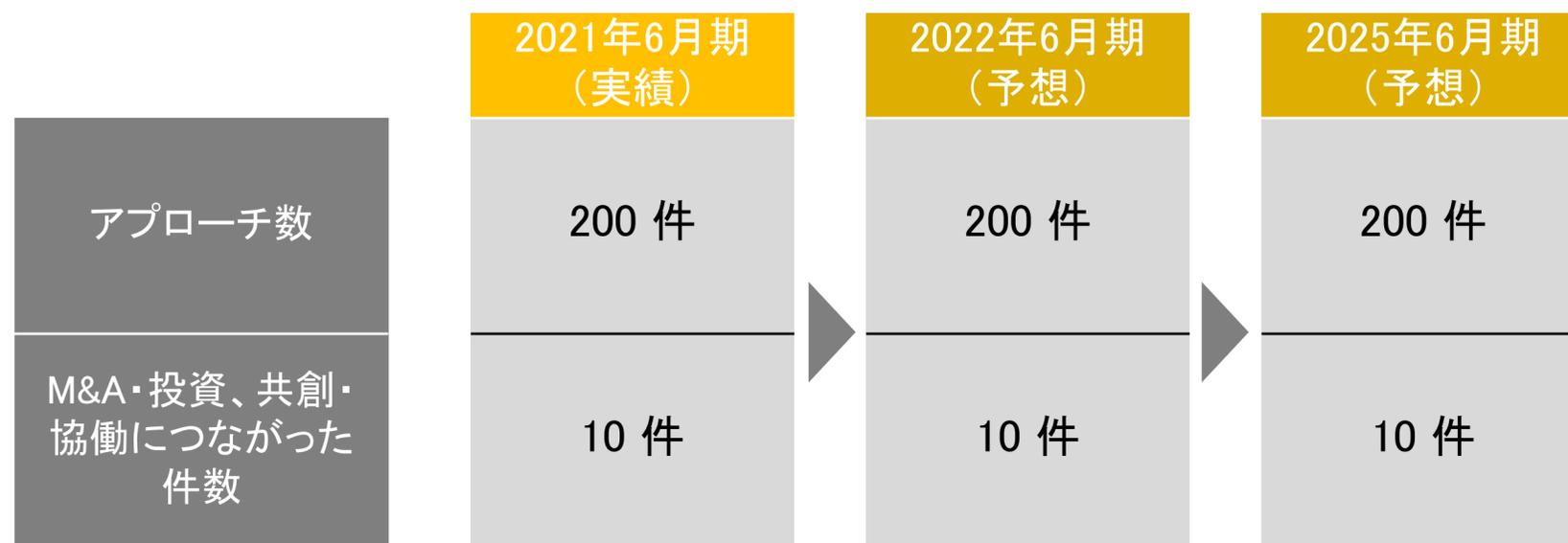
価値共創エンゲージメントファンドの運営、価値創造コンサルティングといった既存事業のほか、「逆プロポ」をはじめとする新規事業を開発・リリースしてまいりました。

その他、地方創生関連事業はじめ、次世代の収益源の創出に取り組んでいます。

2. 事業セグメント
ごとの概況

投資・インキュベーション事業（今後の取り組み 1）

- 年間200社程度に継続的にアプローチ
- M&A・投資のみならず、共創・協働につなげる



■ 投資・インキュベーション事業（今後の取り組み 1）

本事業においてはエンゲージメントファンド運営を含め、M&A等投資を行なっております。
当社グループの企業価値向上につながるM&Aや投資先の発見と実施を積極的に検討しております。

なお、スカラの特徴は、M&A・投資にとどまらず、当社との共創・協働にもつなげる点です。
投資評価と合わせ、事業上のシナジーの余地が見出せた場合、事業を通じた共創・協働を進めております。

年間で200社程度の企業にアプローチしており、上場企業からスタートアップまで幅広い成長・成熟段階をカバーしています。
そのうち、M&A・投資、また協働・共創につなげていきます。

今後も同様のペースでM&A・投資、共創・協働先を検索・アプローチを続けてまいります。

2. 事業セグメント
ごとの概況

投資・インキュベーション事業（今後の取り組み 2）

- 2021年にローンチした「逆プロポ」の拡大と収益化に取り組む
- 今後、マッチングを進め、より広範な地方公共団体で実績を積み上げる
- マッチングをきっかけに受託開発案件の獲得につなげていく

	2021年6月期 (実績)	2022年6月期 (予想)	2025年6月期 (予想)
マッチング 成約件数	2 件	15 件	30 件
マッチングした 地方公共団体の数 (延べ数)	4 団体	15 団体	100 団体
マッチングをきっかけ とする受託案件数	1 件	3 件	30 件

■ 投資・インキュベーション事業（今後の取り組み 2）

- 官民共創サービス『逆プロポ』のリリース
企業が関心のある社会課題を提示、それに企画を提案したい自治体をマッチングする仕組みを開発、ローンチしました。
アイデアを出す側と選ぶ側を、従来の官公庁案件と逆転させた画期的な仕組みとして注目いただき、すでに複数のプロジェクトが展開しております。
(※ 直近の取り組み概要はP33をご覧ください。)

今後はこの「逆プロポ」の拡大と収益化に取り組んでまいります。

具体的には社会課題に取り組む企業との連携を深め、公募を通じてマッチングにつなげてまいります。
結果的に、より広範な地方公共団体で実績を積みあげることになる見込みです。

さらに、この「逆プロポ」で生まれたマッチングをきっかけに、企業や地方公共団体からの受託開発案件の獲得につなげてまいります。既に先行事例となる受託もあり、さらなる拡大に取り組んでまいります。

目次 CONTENTS

P 01 ▶ 13	1. 決算概況
P 14 ▶ 26	2. 事業セグメントごとの概況
<u>P 27 ▶ 36</u>	<u>3. トピックス (2021年4月以降)</u>

■ 3. トピックス(2021年4月以降)

3. トピックス 株主還元：増配

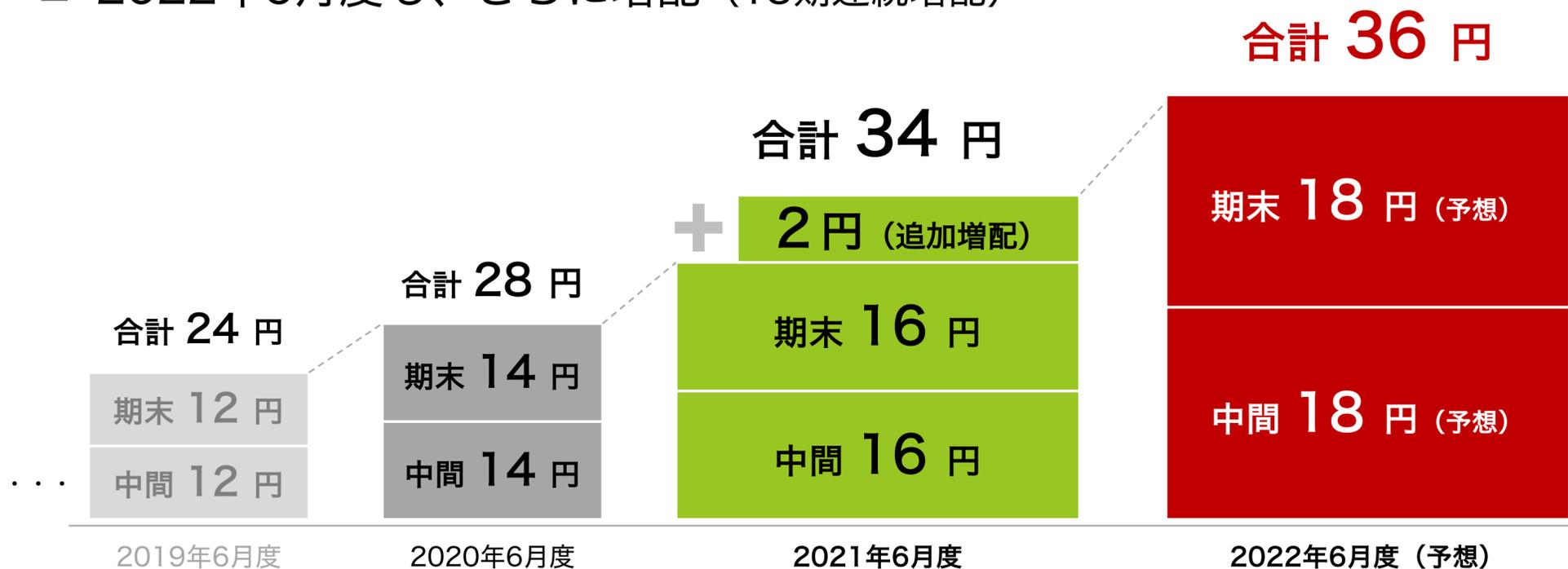
■ 2021年6月度の期末配当を追加増配（従前の配当予想から追加増配 開示済み）

- ・ 設立30周年記念として
- ・ 投資で得た利益の一部還元として

（参照）適時開示「2021年6月期 配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」

2021年5月17日付

■ 2022年6月度も、さらに増配（13期連続増配）



■ 株主還元：増配

● 2021年6月度：増配

2021年6月度は、1991年12月の創業から30周年にあたります。また、第3四半期にソフトブレーン株式の売却が完了し、利益を獲得しました。

30周年記念および投資により得た利益の一部を株主の皆さまに還元するため、追加的な増配を行う意向であることを決定いたしました。

具体的には、2021年6月期の期末配当につきまして、従前の増配予想である一株あたり16円に対して、さらに2円の追加増配を行うことを取締役会にて決定しました。

年間配当としては合計34円となり、2019年6月度からプラス6円の増配になります。

最終決定として、株主総会においてご承認をお願いすることになります。

● 2022年6月度：さらなる増配

2022年6月度は、さらに増配を予定しています。

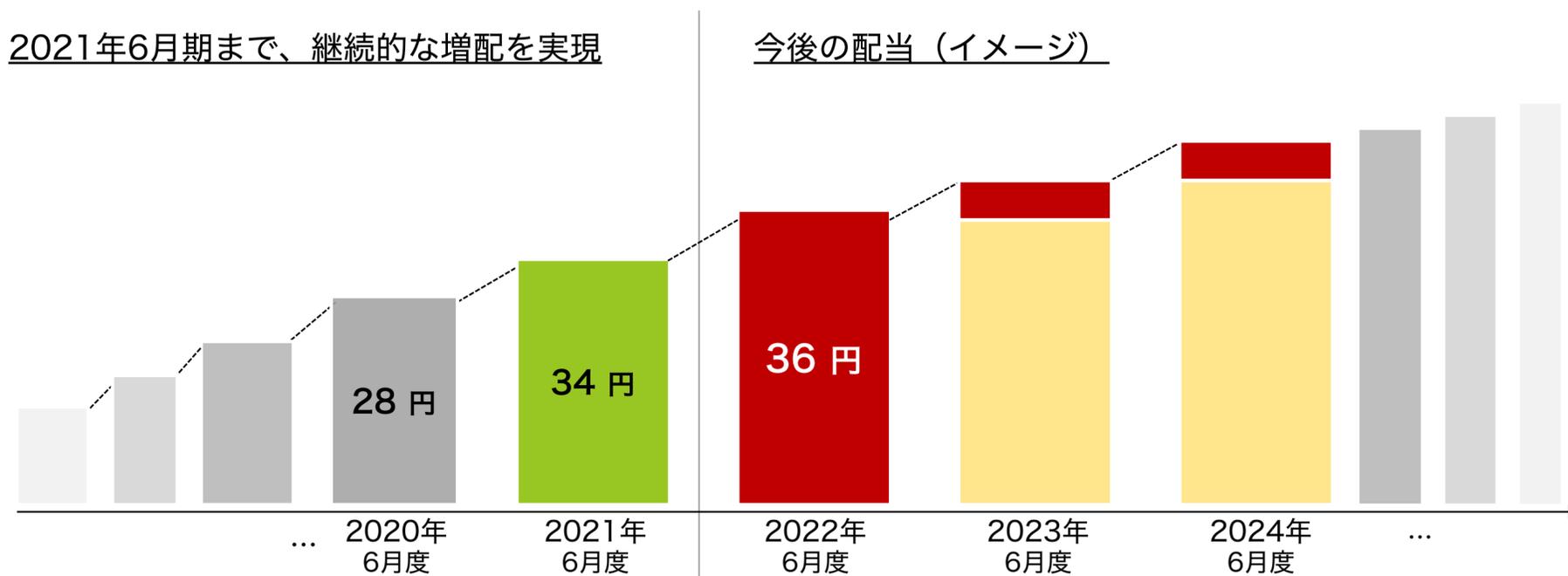
具体的には、中間配当としては18円、期末配当としては18円、そして年間配当としては合計36円となり、2020年6月度からプラス2円の増配になります。

3. トピックス 株主還元：配当方針

- 株主への利益還元を重視し、増配を目指す
- 利益成長に合わせて、今後も積極的に株主への還元を行う

2021年6月期まで、継続的な増配を実現

今後の配当（イメージ）



■ 株主還元：配当方針

当社の配当方針について、あらためてご説明いたします。

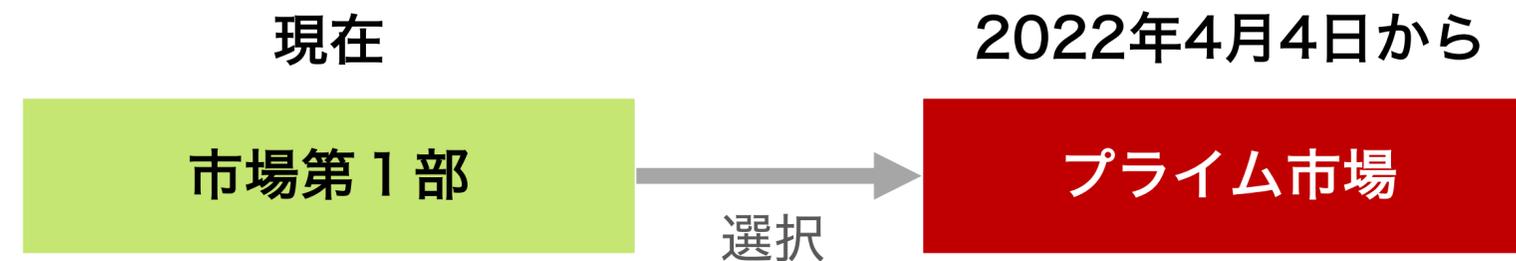
当社は、株主への利益還元を重視しており、基本的な方針として、継続的な増配を目指しております。

実際にこれまで、当社は継続的な増配を実現してまいりました。

2022年6月期においても、この配当方針の下、利益成長に合わせて、継続的な増配を通じて株主の皆さまに還元していくことを目指しております。

3. トピックス **あらたな市場区分：プライム市場の選択**

- 中期経営計画を実現し、資本市場の高い期待・要請に応えていくため、当社はプライム市場を選択する予定
- プライム市場の上場維持基準への適合を確認
- 本年9月に申請し、来年4月から、あらたな市場へ移行



■ あらたな市場区分：プライム市場の選択

東京証券取引所の市場区分見直しへの当社対応について、ご説明いたします。

- あらたな市場区分
ご存知の通り、2022年4月より東京証券取引所は、従前の市場区分からプライム市場、スタンダード市場、およびグロース市場の3つの市場区分に移行します。

当社は、東京証券取引所より、プライム市場の上場維持基準へ適合している旨の通知を受けており、申請期間が始まり次第、プライム市場を選択する予定です。

- プライム市場の選択
当社が所属する市場区分については、他社と合わせて2022年1月に東京証券取引所より公表予定と承知しております。
2022年4月から、あらたな市場区分に移行することになります。

3. トピックス 指名委員会等設置会社への移行

- 監査役会設置会社から指名委員会等設置会社へ移行
- 中期経営計画を達成し、企業価値の最大化を支える果敢な経営を実現
- 投資家利益を支える実効的かつ高い水準のガバナンスを実現



■ 指名委員会等設置会社への移行

当社はこれまで監査役会設置会社の機関を採っていましたが、よりコーポレートガバナンスが強化された組織形態である、指名委員会等設置会社への移行を予定しております。

- 果敢な経営
当社の中期経営計画COMMIT 5000を実現するため、業務執行の強化が不可欠です。
執行権限の委譲を進め、企業価値の最大化のため、果敢な経営につなげます。
- 実効的かつ高い水準のガバナンス
また、指名委員会等設置会社の取締役会による監督・モニタリング機能を高めます。
これにより、投資家利益を支える実効的かつ高い水準のガバナンスを実現します。

3. トピックス **資本業務提携**

トゥルーバグループホールディングス(株)との 資本業務提携および合併会社の設立

地方創生・地域産業の持続的発展を支援

同社が有するABL（Asset Based Lendingの略称、動産・債権を担保とする融資手法）に関する豊富な経験とノウハウ、日本全国の147金融機関との強固なリレーションと当社が培ったデジタルテクノロジー、自治体ネットワーク、人材活用のノウハウなどを融合

■合併会社 株式会社スカラトゥルーバ

共同で展開する農業を中心とした地方創生のさまざまな取り組みや地域産業の持続的発展の後押しの実現に向け、両社の強みを生かした全方位的な解決策を、共創により行う

■ 資本業務提携

- トゥルーバグループホールディングス株式会社との資本業務提携
※ABLは、企業の事業資産に着目し、企業が保有する在庫や機械設備、売掛債権を担保として融資を行う手法です。
企業にとっては、ABLの利用により資金調達が多様化、円滑化を図ることが可能となります。
金融機関にとっては、在庫などの事業資産を担保活用することで企業の事業性を深く理解し、よりきめ細やかなアドバイスなどを行うことが可能となり、企業との緊密な関係構築に繋がります。

● 合併会社 株式会社スカラトゥルーバ

事業内容：

投資事業、ITシステムの企画開発およびコンサルティング事業等

資本金：30百万円

株主構成：株式会社スカラ 70%

トゥルーバグループホールディングス株式会社 30%

詳しくはこちらをご覧ください。

<https://scalagr.jp/news/2021/05-truva/>

3. トピックス **共同開発**

官民共創マッチングプラットフォーム「逆プロポ」 官民共創プロジェクトが始動



(株)Public dots & Company と提供する「逆プロポ」は
企業が社会課題と資金を用意し、自治体がアイデアを出す、
新しい官民共創サービス

■ マッチング事例

- ・第1弾：イーデザイン損害保険(株) × 2自治体（神戸市・滋賀県日野町）
【公募テーマ】 より安全な交通環境・社会の実現
- ・第2弾：(株)ワイヤレスゲート × 2自治体（大阪府枚方市・奈良県生駒市）
【公募テーマ】 公共サービスの理想と現実のギャップ

■ 現在募集事例

- ・第3弾：ドクターメイト(株) 【公募テーマ】 適切な夜間救急搬送モデル
- ・第4弾：(株)ファミワン 【公募テーマ】 妊活×まちづくりで暮らしやすい／働きやすい街
- ・第5弾：(株)電通国際情報サービス 【公募テーマ】 ソーシャルスコア(思いやり活動のスコア)を活用した地域づくり、関係人口の事業性評価

■ 共同開発

- 官民共創マッチングプラットフォーム「逆プロポ」
2020年11月のプレローンチ、2021年4月の正式リリース以来、
想定以上に官民双方から多くのお問い合わせや反響をいただいております。

自治体と企業の単純なマッチングサービスではなく、社会課題を
あぶり出し、そこから生まれる共創事業やデータを価値として
スケールさせていくフューチャープランを描いています。

詳しくはこちらをご覧ください。

・逆プロポ公式サイト

<https://gyaku-propo.com/project-topicks>

・第1弾

<https://scalagr.jp/news/2021/03-pdc/>

・第2弾

<https://scalagr.jp/news/2021/06-gyakupropo/>

・第3弾

<https://scalagr.jp/news/2021/08-gyakupropo-doctormate/>

・第4弾

<https://scalagr.jp/news/2021/08-famione/>

・第5弾

<https://scalagr.jp/news/2021/08-gyakupropo-isid/>

3. トピックス **業務提携**

クックビズ(株)との業務提携

飲食店を取り巻く環境の激変に対応すべく、持続可能な飲食ビジネスに係るDXを共創

フード産業特化の人材サービスを中心に食領域での事業開発を行なっているクックビズ(株)に対し、価値共創経営の視点でIR支援するとともに、共創して持続可能な飲食店ビジネス構築することを推進を企図して業務提携

SCSV1号投資事業有限責任組合にて第三者割当増資を引き受け



■ 業務提携

- クックビズ株式会社との業務提携
新型コロナウイルスの影響による飲食企業を取り巻く大きな環境変化で浮き彫りになった飲食サービス業の本質的な課題である「低い労働生産性」「店内売上・新規顧客の依存」を改善すべく、DXによる事業再構築支援を行います。

詳しくはこちらをご覧ください。

<https://scalagr.jp/news/2021/0716-cookbiz/>

3. トピックス システム開発

新型コロナワクチン予約に xID(マイナンバーカード)を活用 自治体に提供

(株)Public dots & Company および資本業務提携先であるxID(株)と連携し、
利用者がスマートフォン上に読み込ませたマイナンバーカードを接種予約に使えるシステムを開発

同時に、ワクチン接種に必要な紙の接種券に代えて、「xID (マイナンバーカード)」による
予約管理の実証実験を開始

■今後の展望

予約システムから派生した「自治体向け各種申請システム」の開発を進行中
マイナンバーカードをデジタル本人認証に使うことで、ワクチンのみならず
災害時の給付金申請などにおいても、即日の適正給付を目指す



■ システム開発

- 新型コロナワクチン予約にxID(マイナンバーカード)を活用
これまで培ってきたIT、AI、IoTの技術力を活かし、WEB予約システム
に加えて、自動音声応答や電話有人応答にも対応した、あらゆる
利用者が不安なく予約できる仕組みを実現しました。
利便性確保と個人情報保護の両面を満たすシステムとして、滋賀県
日野町へ提供、予約の実証実験を開始しました。

詳しくはこちらをご覧ください。

<https://scalagr.jp/news/2021/07-xid/>

3. トピックス **子会社化**

(株)readytoworkの全株式を取得 新たな拠点としてネパールの開発体制の強化

ネパールの首都カトマンズに開発拠点を有し、日本国内の顧客に対してウェブシステムを軸に新規事業開発やDX推進を行っている同社を完全子会社化

ネパール国内でのITサービスの展開を見据えると同時に、当社グループは、日本、ミャンマー、ネパールの3拠点の開発体制を擁することにより、現在進めている様々なDXの開発面において、開発スピードの向上やノウハウの蓄積が可能となる体制の構築を進める



■ 子会社化

- 株式会社readytoworkの全株式を取得
当社では、2018年12月にミャンマーの第二の都市マンダレーにおいて開発拠点を開設し、現在では約30名のエンジニアチームを稼働させております。
国内におけるさらなるDX需要に応えるべく、オフショア開発の体制を強化すると同時に、ネパール国内でのITサービスの展開を見据え、カトマンズへの進出を決定しました。

詳しくはこちらをご覧ください。

<https://scalagr.jp/news/2021/08-readytowork/>

会社概要

会社名	株式会社スカラ（東証一部 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17F																	
設立年月日	1991年12月11日																	
事業内容	IT/AI/IoT/DX事業、カスタマーサポート事業、人材・教育事業 EC事業、投資・インキュベーション事業																	
従業員	478名（2021年6月末時点 連結）																	
平均年齢	33.4歳																	
資本金	1,750百万円																	
決算期	6月30日																	
子会社等	<table border="0"> <tr> <td>株式会社スカラコミュニケーションズ</td> <td>株式会社スカラネクスト</td> </tr> <tr> <td>株式会社スカラパートナーズ</td> <td>株式会社スカラサービス</td> </tr> <tr> <td>株式会社スカラプレイス</td> <td>合同会社SCLキャピタル</td> </tr> <tr> <td>ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社</td> <td>株式会社アスリートプランニング</td> </tr> <tr> <td>株式会社フォーハンズ</td> <td></td> </tr> <tr> <td>株式会社レオコネクト（議決権比率66%）</td> <td>株式会社Retool（議決権比率66%）</td> </tr> <tr> <td>株式会社コネクトエージェンシー（議決権比率51%）</td> <td>株式会社ソーシャルスタジオ（議決権比率51%）</td> </tr> <tr> <td>株式会社スポーツストーリーズ（議決権比率80%）</td> <td></td> </tr> </table>		株式会社スカラコミュニケーションズ	株式会社スカラネクスト	株式会社スカラパートナーズ	株式会社スカラサービス	株式会社スカラプレイス	合同会社SCLキャピタル	ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社	株式会社アスリートプランニング	株式会社フォーハンズ		株式会社レオコネクト（議決権比率66%）	株式会社Retool（議決権比率66%）	株式会社コネクトエージェンシー（議決権比率51%）	株式会社ソーシャルスタジオ（議決権比率51%）	株式会社スポーツストーリーズ（議決権比率80%）	
株式会社スカラコミュニケーションズ	株式会社スカラネクスト																	
株式会社スカラパートナーズ	株式会社スカラサービス																	
株式会社スカラプレイス	合同会社SCLキャピタル																	
ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社	株式会社アスリートプランニング																	
株式会社フォーハンズ																		
株式会社レオコネクト（議決権比率66%）	株式会社Retool（議決権比率66%）																	
株式会社コネクトエージェンシー（議決権比率51%）	株式会社ソーシャルスタジオ（議決権比率51%）																	
株式会社スポーツストーリーズ（議決権比率80%）																		



世界に求められる理想的な企業へ。

- 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。

■ ご挨拶

中期経営計画を発表して以降、新型コロナウイルスの影響をはじめとして事業環境は激変し、不透明性も高くなっております。

当社も、一部事業においては厳しい数字に見えるかもしれませんが、このような環境はゲームチェンジを起こしやすい状況でもあり、短期・中期・長期の全ての視点で当社グループの将来像を明確にしながら、企業価値の成長と飛躍を実現し、中期経営計画を達成するため、社員一同邁進しております。

株主の皆さまにおかれましては、引き続きご支援の程、どうぞよろしくお願いいたします。