



世界に求められる理想的な企業へ。

SCALA GROUP

2023年6月期 通期 決算説明資料

株式会社スカラ 2023年8月14日

株式会社スカラ
2023年6月期 通期 決算説明資料
2023/8/14

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 1 ▶ 3

1. 事業概要

P 4 ▶ 7

2. トピックス（2023年4月以降）

P 8 ▶ 24

3. 業績概況

P 25 ▶ 27

4. 会社概要

■ 1. 事業概要

DXを基盤とした価値の提供

「社会」と「個人の生活」に対する価値の提供

社会に対する価値

社会を豊かにする



- 行政サービス・地方創生
- 産業創出・高度化 等

官民共創のあり方を再定義
企業、地域、国の成長モデルを構築

個人に対する価値

生活をより良くする

- 人材・教育・スポーツ
- ヘルスケア・保険 等



人の安心・安全・成長への寄与
教育のあり方を再定義

スカラの基盤

IT/AI/IoTを用いた DXによる課題解決



- デジタルソリューションの提供
- 現場（リアル）への応用・展開

デジタル技術の使われ方、
人と企業・企業と企業の関わり方を再定義

課題解決に向けた投資

- 投資（直接投資・間接投資）
- 新規事業の開発
- 人的ネットワークの構築



新規事業が創発される仕組みづくり

■ 注力テーマ

当社は社会と個人に対してそれぞれ価値を提供することを進めております。

社会に対しては「社会全体を豊かにする」こと、個人に対しては「個人の生活をより良くする」こと、これらを事業を通じて実現してまいります。

その実現に向け、当社としては「IT/AI/IoTを用いたDXによる課題解決」と「課題解決に向けた投資」を両輪とする取り組みを進めております。

当社が従前から有するIT/AI/IoT領域の強みを活かしたDXを通じて、さまざまな社会課題領域の解決に取り組みつつ、並行して直接投資・間接投資・人的投資を行う構造になります。

事業展開の状況

社会に対する価値

社会を豊かにする



- (株)エッグと(株)シフトセブンコンサルティングがふるさと納税業務システム領域において業務提携
- 官民共創インキュベーション拠点「逆プロポ・Lab@ARCH」を虎ノ門ヒルズ「ARCH」内に開設
- (株)エッグ、(株)ネクスウェイ、(株)TACTがAIコールを活用した実証実験を実施
- 乳牛ゲノム検査結果データ活用システム『eGプラス』のサービス提供を開始
- 牛の総合診療サポートツール『U-メディカルサポート』の提供を開始
- 『ASTER II』啓発版 岩手県普代村との実証実験を実施
- Web3領域でメンバーシップNFTを活用した『Fanique』の提供を開始
- 中小企業庁『地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業』の事務局に2年連続選定
- **NEW** 岡山県津山市において官民7者で連携協定を締結

個人に対する価値

生活をより良くする



- (株)エッグが鳥取県米子市のマイナンバーカード普及促進事業を受託
- 「スマートヘルスケアプラットフォーム」の実現に向け、大塚製薬(株)・損害保険ジャパン(株)との協業を開始

スカラの基盤

DXによる課題解決 課題解決に向けた投資



- JETRO「日ASEANにおけるアジアDX推進事業」に採択
- 実務支援型M&A推進サービス「特命M&A部」とM&A総合支援プラットフォーム「BATONZ（バトンズ）」の業務提携
- (株)みらいワークスと戦略的パートナーシップを締結
- Web3領域でのNFT新規事業を開始および(株)UPBONDへの出資
- **NEW** アレグロスマート(株)との共創により、地域課題の解決策を社会実装するデータビジネスを推進

注力テーマ

「社会を豊かにする」サービスと「生活をより良くする」サービスを「IT/AI/IoTを用いたDXによる課題解決」と「課題解決に向けた投資」のリソース(能力)を活用して提供しております。

目次 CONTENTS

P 1 ▶ 3 1. 事業概要

P 4 ▶ 7 2. トピックス（2023年4月以降）

P 8 ▶ 24 3. 業績概況

P 25 ▶ 27 4. 会社概要

岡山県津山市において官民7者で連携協定を締結

連結子会社の(株)スカラパートナーズは、岡山県津山市において
津山市のワーケーション連携事業を推進し
産業活性化と関係人口の創出を目指し、官民7者で連携協定を締結



＜ 2023年度の取り組み予定 ＞

- ワーケーションツアーの企画・運営
 - 域外のIT企業を対象に、2024年3月末までに、ワーケーションツアーを2回実施予定
- 地域のITファシリテート人材育成
 - 地域のIT化を牽引し、持続的にまちづくりを推進できる人材の育成
 - 地域内外のマッチングイベント等を企画・運営（ワークショップやデジタル体験会等）

詳細は[こちら](#)をご覧ください

- 岡山県津山市の産業活性化・関係人口創出をめざし、官民7者で連携協定を締結（2023年5月22日プレスリリース）

(株)スカラパートナーズと、岡山県津山市、津山商工会議所、西日本電信電話(株) 岡山支店、アデコ(株)、AKKODiSコンサルティング(株)、(株)IRODORIの7者が津山市の産業活性化と関係人口の創出を目指し、連携協定を締結いたしました。

- 締結の背景と目的
津山市では、2023年3月に「津山市スマートシティ構想」を策定し、少し先の未来に向けて、便利で快適な技術や仕組みをいち早く生活に取り入れる環境整備と新たな価値の創造に取り組んでいます。本構想の内、産業・観光/文化の分野においては、ICT分野をはじめとした労働力が不足し、ICT分野に関する教育・学習環境が少なく、ICT導入が加速しないという問題があり、それらを解消するためには、域外と域内の両方への対策が必要と考えています。その取り組みの一環として、域外IT企業誘致としてワーケーション事業を推進するとともに、津山市が整備を支援して設置されたテレワークオフィス「COTOYADO」を拠点に、域内外企業が集い交流を深め、地域課題の解決や新たな事業を共創することにより、同市の産業活性化と関係人口創出を目指します。

子会社株式の譲渡

2023年6月29日の取締役会において、当社が保有する(株)コネクトエージェンシーおよびジェイ・フェニックス・リサーチ(株)の全株式を譲渡することを決議

(株)コネクトエージェンシーの譲渡先は(株)アジャストワン、譲渡実行日は2023年6月30日
ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)の譲渡先は同社代表取締役社長の宮下氏、
譲渡実行日は2023年8月4日

詳細は[こちら](#)をご覧ください

■ 連結子会社の異動(子会社株式の譲渡)(2023年6月29日プレスリリース)

2023年6月29日開催の取締役会において、当社が保有する(株)コネクトエージェンシー(以下、「CA社」)およびジェイ・フェニックス・リサーチ(株)(以下、「JPR社」)の全株式を譲渡することを決議し、株式譲渡契約を締結いたしました。

● CA社株式譲渡の理由

CA社の経営についてCA社の合併企業である(株)光通信と事業の改善について協議を行ってまいりました。その結果、CA社の回線提供元である(株)アジャストワンと連携することで、同社のIP電話サービスの競争力強化に繋がり事業発展がより見込めること、システムコストの改善の観点から、(株)アジャストワンへの株式譲渡が適切であるとの合意に至りました。

● JPR社株式譲渡の理由

JPR社は当社グループの中期経営計画を策定するとともに、その実現に向けた企業価値創造に繋がるシステム開発プロジェクトの推進や、独自の企業価値算定に基づく評価による投資や投資支援等を実行してまいりました。しかし、JPR社の本業である価値創造経営コンサルティング領域においては当初計画していたクライアント獲得には至らず、今後のJPR社の経営について協議を重ね検討した結果、JPR社代表取締役社長である宮下氏との間で当社が保有するJPR株式全てを譲渡することにつき合意に至りました。

CA社の譲渡実行日は2023年6月30日、JPR社の譲渡実行日は2023年8月4日となっております。

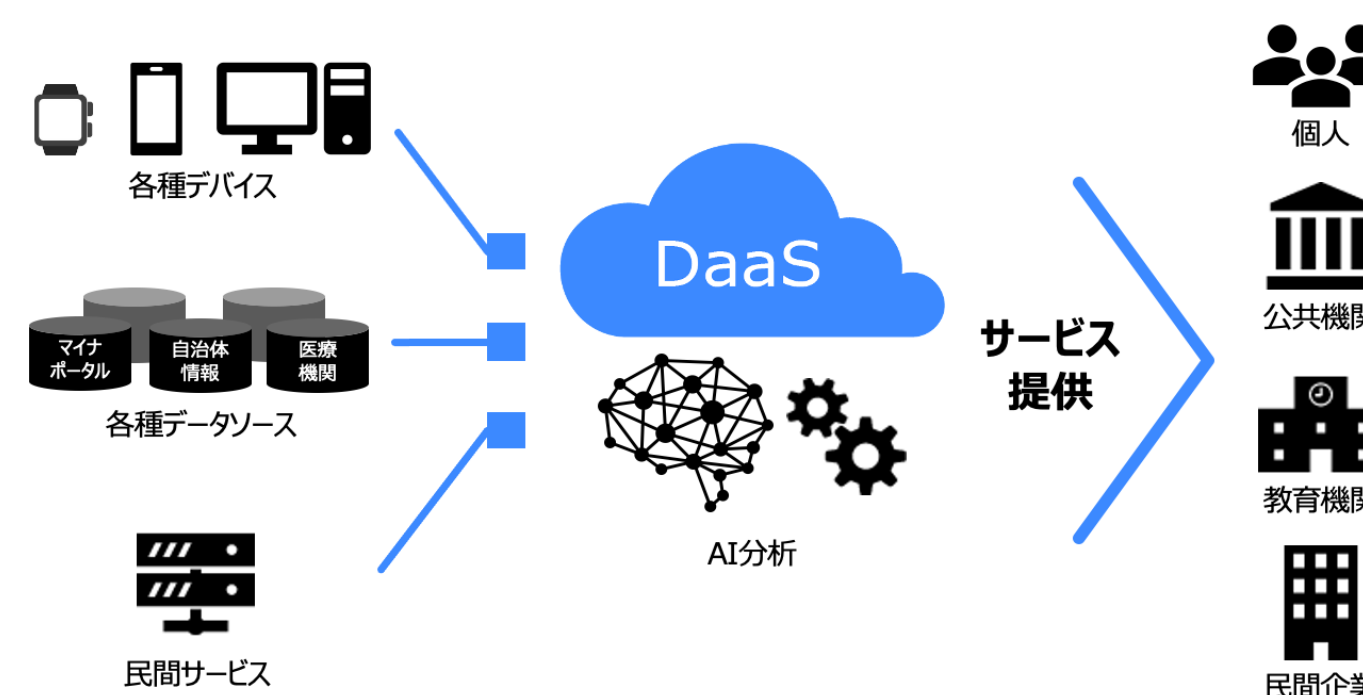
アレグロスマート(株)との共創により、 地域課題の解決策を社会実装するデータビジネスを推進

アレグロスマート(株)の「Newtroid」を活用し、地方自治体が抱える社会課題に対して、自治体職員等がノーコードで仮説立案、データ解析、可視化できる環境を構築するコンサルティングおよびシステム構築サービスの提供を開始

<今後の展開>

産官学で保有するデータの収集・分析により予測モデルを構築し、地方自治体が抱える社会課題解決に繋がる気づきを与える手段を高い拡張性と柔軟性を持って提供

フレイル予防事業のノウハウを活用し、PHRデータを仮説に基づき解析することによって、地域の健康寿命延伸による、医療・介護費の削減を目指す取り組みも検討



詳細は[こちら](#)をご覧ください

- データ連携基盤によるAI分析を行うアレグロスマート(株)との共創により、地域課題の解決策を社会実装するデータビジネスを推進(2023年7月20日プレスリリース)

アレグロスマート(株)が特許を保有するデータオーケストレーション基盤「Newtroid」を活用し、地方自治体が抱える社会課題(少子高齢化、人口の減少、社会保障関係費の増加)に対して、データを起点に、自治体職員等サービス利用者らがノーコードで仮説立案、データ解析、可視化を「いつでも」「誰でも」「簡単に」実行できる環境を、最短4週間で構築できるコンサルティングおよびシステム構築サービスの提供を開始いたします。

- 「Newtroid」について
アレグロスマート(株)が保有するデータの「仮想化」および「メタ化」の技術です。従来は仮説ごとのデータベースの設計・構築や、データ分析を行うための高額な投資が必要でしたが、同社が保有するAIでデータの特徴を把握、各々の概念で整理し、同社が提供するUIでデータを繋ぎ合わせるだけで簡単にデータ分析環境を構築することが可能です。

目次

CONTENTS

P 1 ▶ 3	1. 事業概要
P 4 ▶ 7	2. トピックス（2023年4月以降）
P 8 ▶ 24	3. 業績概況
P 25 ▶ 27	4. 会社概要

3. 業績概況

セグメント別売上収益・営業利益（IFRS）

[単位：百万円]

	2022年6月期 通期			2023年6月期 通期			前期比	
	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	9,569	▲191	-	12,644	259	2.1%	+3,075	+451
IT/AI/IoT/DX事業	4,461	464	10.4%	6,073	409	6.7%	+1,611	▲55
カスタマーサポート事業	1,357	▲31	-	1,204	▲61	-	▲152	▲30
人材・教育事業	1,468	61	4.2%	1,704	203	11.9%	+235	+141
EC事業	1,654	239	14.5%	2,138	316	14.8%	+483	+77
保険事業	452	▲28	-	1,245	▲196	-	+792	▲167
投資・ インキュベーション事業	174	▲854	-	278	▲444	-	+104	+410

※保険事業は2022年6月期4Qから連結開始

■ 連結決算概要 (IFRS) セグメント別の売上収益・営業利益
2023年6月期通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：126億4,400万円 (前年同期比 +3,075百万円)
・ IT/AI/IoT/DX事業、人材・教育事業での増収およびEC事業が引き続き好調に推移

● 営業利益：2億5,900万円 (前年同期比 +451百万円)
・ 人材採用ニーズが堅調な人材・教育事業やEC事業での増益
・ 企業価値創造支援から大規模DX案件に繋げる営業活動への注力や地方創生に関わる新規サービスの開発、海外事業を推進する体制構築等、新規事業等への積極的な投資を継続している中で、収益力改善やコスト削減による投資・インキュベーション事業での増益効果等

3. 業績概況

セグメント別売上収益・全社費用配賦前営業利益（Non-GAAP）

[単位：百万円]

	2022年6月期 通期			2023年6月期 通期			前期比	
	売上収益	全社費用配賦前 営業利益	営業利益率	売上収益	全社費用配賦前 営業利益	営業利益率	売上収益	全社費用配賦前 営業利益
連結	9,569	48	0.5%	12,644	256	2.0%	+3,075	+207
（全社費用）	-	▲1,100	-	-	▲1,027	-	-	-
IT/AI/IoT/DX事業	4,461	1,050	23.6%	6,073	1,062	17.5%	+1,611	+11
カスタマーサポート事業	1,357	▲28	-	1,204	▲52	-	▲152	▲24
人材・教育事業	1,468	227	15.5%	1,704	295	17.3%	+235	+68
EC事業	1,654	281	17.0%	2,138	379	17.7%	+483	+98
保険事業	452	▲28	-	1,245	▲160	-	+792	▲131
投資・ インキュベーション事業	174	▲353	-	278	▲240	-	+104	+113

※連結数値はNon-GAAP
※保険事業は2022年6月期4Qから連結開始

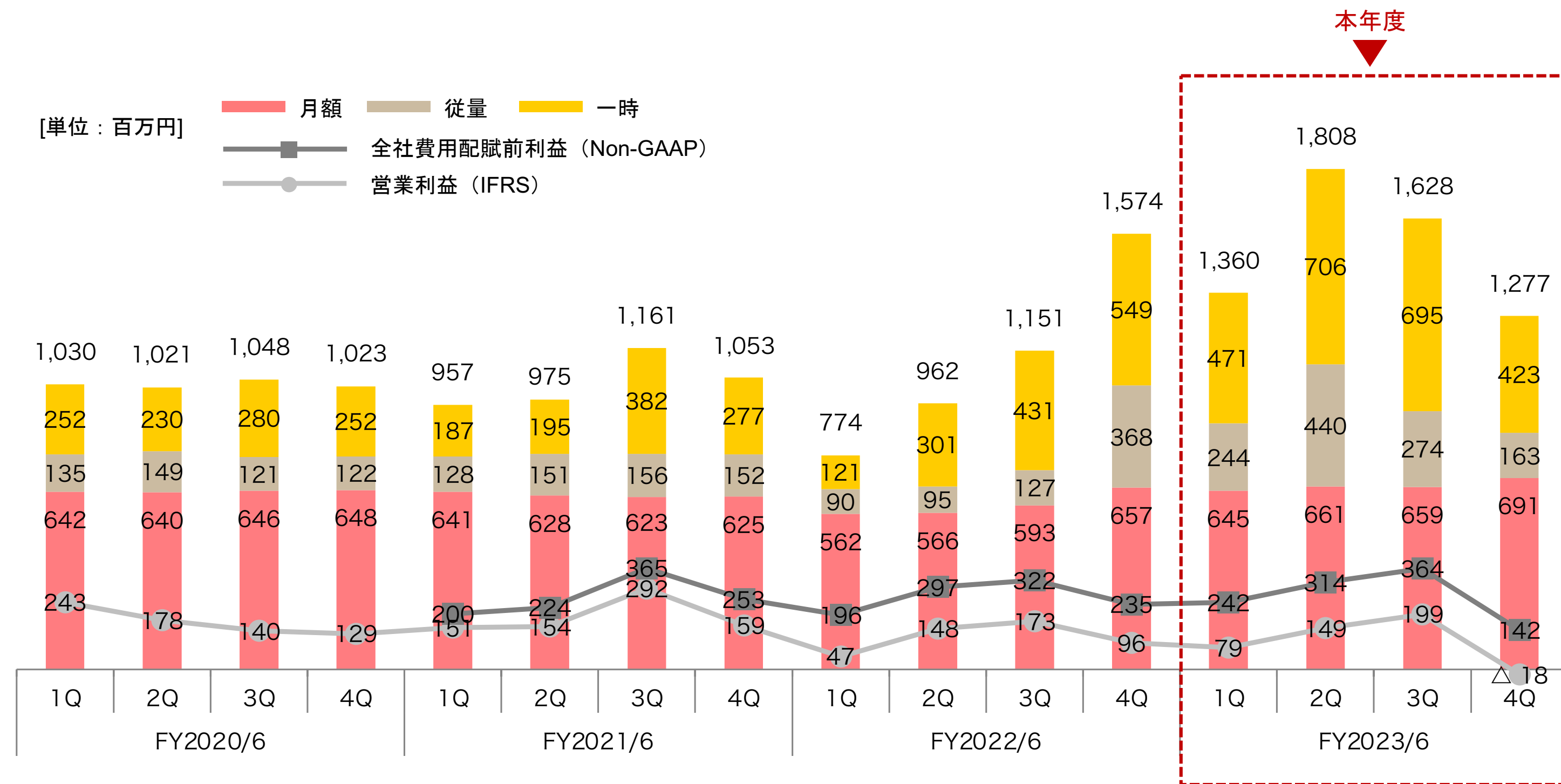
■ 連結決算概要 セグメント別の売上収益・全社費用配賦前営業利益(Non-GAAP)
2023年6月期通期における当社の連結ベースの決算概要は以下の通りです。

- 売上収益：126億4,400万円(前年同期比 +3,075百万円)
- 営業利益：2億5,600万円(前年同期比 +207百万円)

3. 業績概況

IT/AI/IoT/DX事業（売上・利益の推移）

■ 売上収益は前年同期比プラス36%（通期）



※2021年6月期から全社費用配賦前利益（Non-GAAP）を算出
 ※エグは2022年6月期3Qから連結開始

■ IT/AI/IoT/DX事業（売上収益・営業利益の推移）

IT/AI/IoT/DX事業の売上収益・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

大手民間企業や地方自治体、政府、官公庁のDX推進に向けた新規サービスの企画、開発をはじめ、既存SaaS/ASPサービスの提案、導入支援、提供を継続して進めております。

売上収益は前年同期比36%増となりました。

3. 業績概況

IT/AI/IoT/DX事業（概況と取り組み）

従前からの取り組みが結実しており、今後も継続して新たな取り組みに着手

- (株)スカラコミュニケーションズ、大塚製薬(株)、損害保険ジャパン(株)の3社で、ヘルスケア領域における「スマートヘルスケアプラットフォーム」の開発を進めている。自身の生活習慣（睡眠時間、運動時間等）、体の状態（体重等）等の基礎情報から、個別化された健康サポートを促し、健康の維持・増進を図るためのサービスとなる。既に多くの使用実績を積み重ね、2024年本格的なサービス提供の開始を検討している
- 鳥取県国民健康保険団体連合会から医療介護データベースの分析システム「とっとり健康＋（プラス）」の開発保守を受託、今後も継続的な開発を見込む

■ IT/AI/IoT/DX事業（概況と取り組み）

新サービスや当社他事業をフックとし、かねてより新規契約の獲得に繋げる取り組みを進めてまいりました。

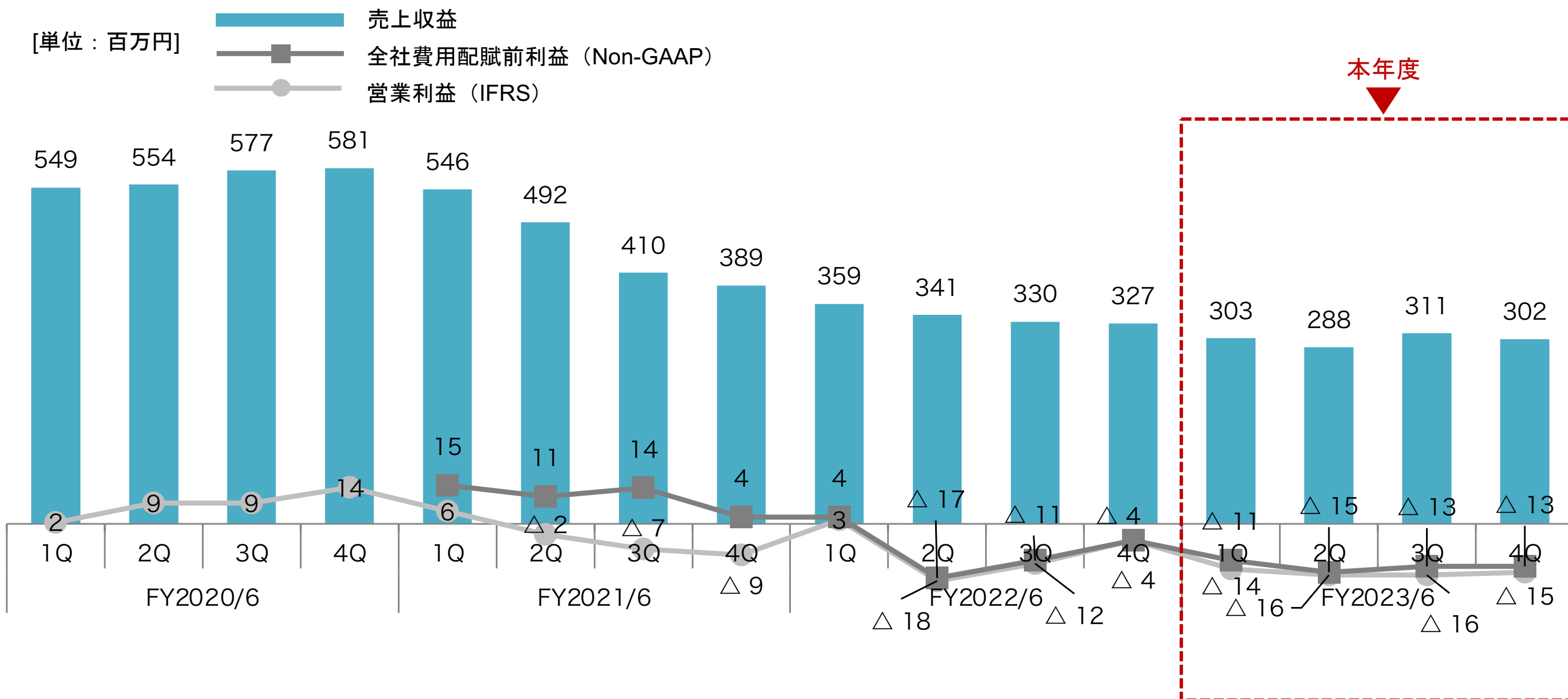
その取り組みが結実し、以下のような成果に繋がりました。

- ・ (株)スカラコミュニケーションズ、大塚製薬(株)、損害保険ジャパン(株)の3社で、ヘルスケア領域における「スマートヘルスケアプラットフォーム」の開発を進めている。
- ・ デザミス(株)、三井住友海上火災保険(株)とともに、農林水産省より活用が推進されている畜産業界向け遠隔診療や、電子カルテ、指示書作成等の機能を備えた牛の総合診療サポートツール『U-メディカルサポート』を開発し、サービス提供を開始
- ・ マイナンバーカードソリューションのxID(株)とデジタルIDと連携した『施設予約システム』の開発を行っており、全国の自治体への提供に向けて、SaaS/ASPでの提供準備を進める
- ・ 鳥取県の米子市、境港市より、マイナンバーカードの普及促進事業を受託し、マイナンバーカード申請ページの導線となるランディングページの制作や、TVCM、YouTube、SNSを活用した広報の企画、設計、商業施設への出張申請ブース開設や、キャンピングカーを活用したマイナンバーカード申請自動車の企画、運行を実施し、目標普及率の達成に貢献
- ・ 米子市において、フレイル予防事業システムの開始・提供
- ・ 鳥取県国民健康保険団体連合会から医療介護データベースの分析システム「とっとり健康＋（プラス）」の開発保守を受託、今後も継続的な開発による売上増加が見込まれる収益性と安定性の拡大に、引き続き取り組んでまいります。

3. 業績概況

カスタマーサポート事業（売上・利益の推移）

■ 新規案件の開始や需要増により、売上収益は持ち直しの兆し



■ 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

引き続き品質向上およびコスト改善による当事業分野における競争力強化を推進し、グループが提供する企業向け、自治体向けのさまざまなサービスと組み合わせたサポートサービス、BPO業務の積極的な営業活動を推進してまいります。

3. 業績概況

カスタマーサポート事業（概況と取り組み）

- 外部に委託していた業務の内製化も順調に進捗
- 新規案件開拓等組織体制の強化に伴い先行投資が続いていたが、大型コールセンター案件を受注したことで、来期期初より収支改善が見込まれる

■ カスタマーサポート事業（概況と取り組み）

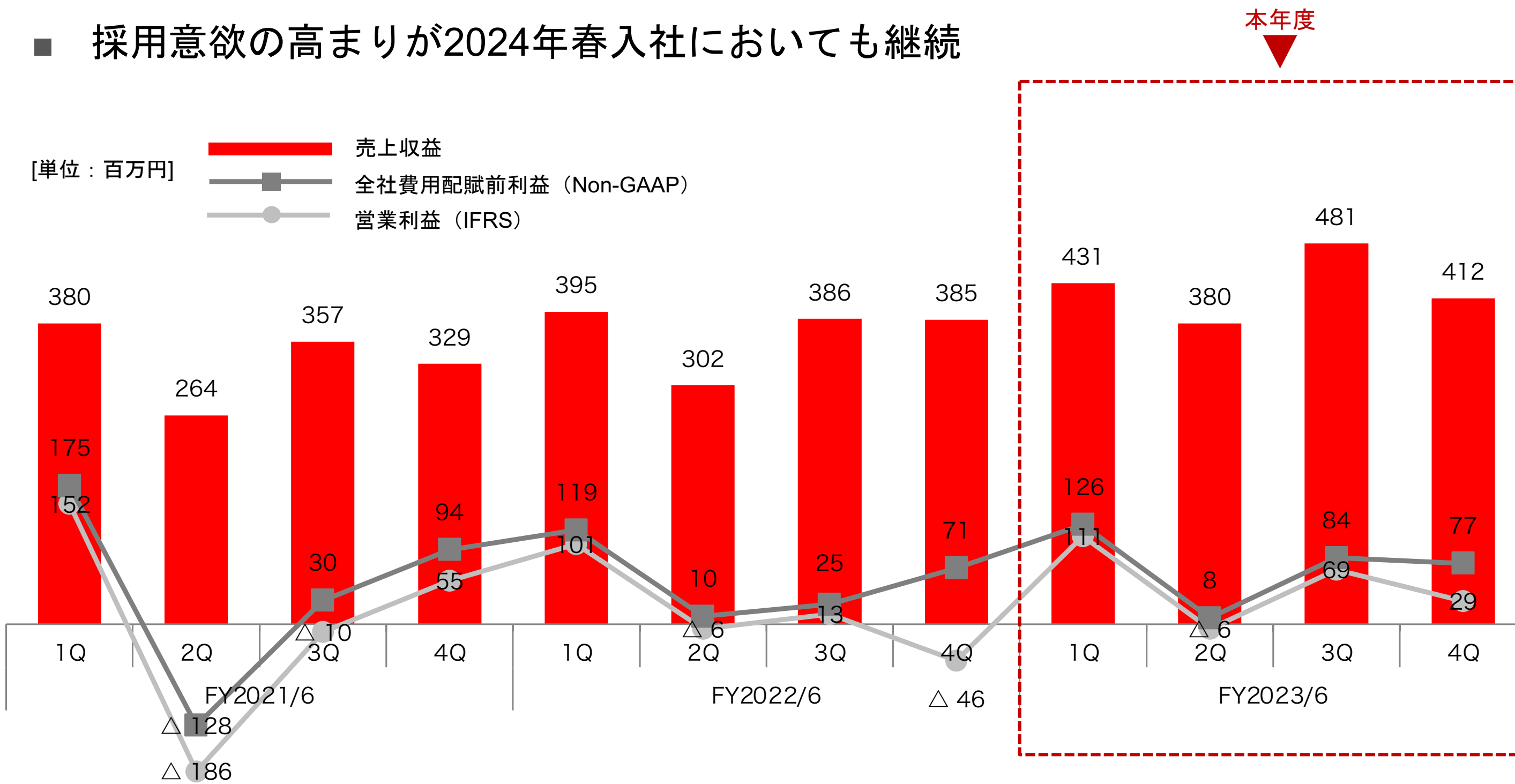
(株)スカラサービス沖縄コールセンターでは、外部に委託していた業務の内製化も順調に進捗しており、加えて新規案件を積極的に受注できるよう組織体制の強化に努めてまいりました。

これまで体制強化による先行投資が続いておりましたが、大型のコールセンター案件を受注したことで、2024年6月期の期初より収支改善に向けて好調な開始が見込まれる状況です。

3. 業績概況

人材・教育事業（売上・利益の推移）

- 売上収益は各四半期において前期同期比プラス
- 採用意欲の高まりが2024年春入社においても継続



※2021年6月期から全社費用配賦前利益（Non-GAAP）を算出

■ 人材・教育事業（売上収益・営業利益の推移）

人材・教育事業の売上収益・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
積極的な人材採用ニーズが堅調に推移しております。

3. 業績概況

人材・教育事業（概況と取り組み）

- 学童『UK Academy 仲町台』では英語学習に特化した『Global Education Center』を4月に開校したところ、好評により定員に達したことから10月にクラス増設を予定
- プロバスケットボールチーム「さいたまブロンコス」では、メンバーシップNFT（非代替トークン）を活用した「新しい形のファンクラブ」を開設し、来季募集を開始

■ 人材・教育事業（概況と取り組み）

採用支援サービスにおいては、コロナ禍からの経済再開や人手不足の影響を受けた採用意欲の高まりが2024年春入社においても継続しており、従来からの体育会学生向けや女子学生特化型の採用支援に加え、リーダー経験者向けサービス『MAKlcom（マキコム）』を2月に開始し、優秀な学生と企業とのさまざまなマッチング機会を提供しております。

保育・教育サービスにおいては、昨年9月にプレオープンした幼保園『Universal Kids 品川』、『Universal Kids バンコク』が4月に開園し、語学、スポーツや文化等を学ぶことができる教育環境を提供しております。

また、学童では英語学習に特化した『Global Education Center』を4月に開校したところ、好評により定員に達したことから10月にクラス増設を予定しております。

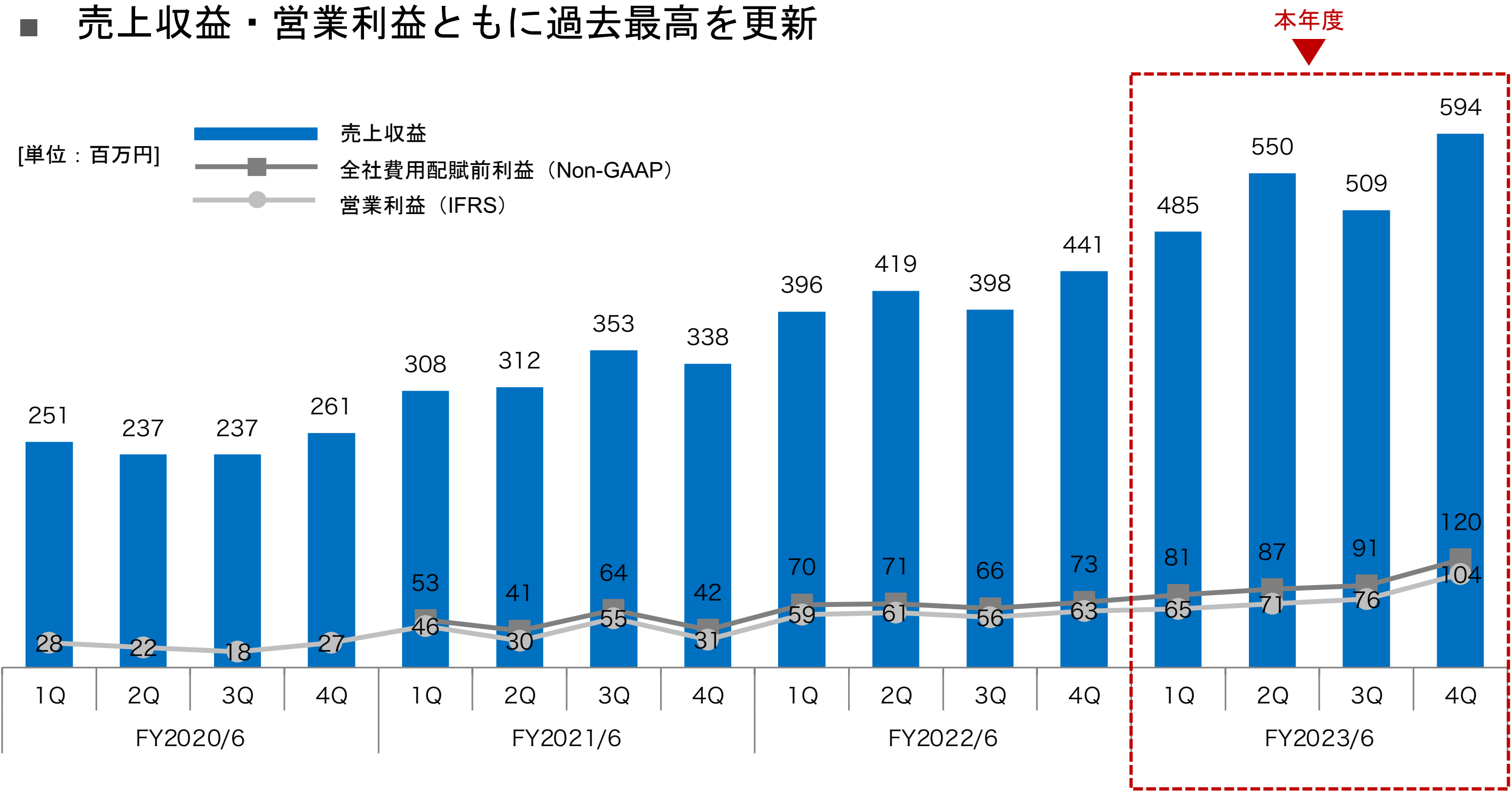
スポーツ教育サービスにおいては、国や自治体と連携したスポーツ行政関連事業の検討等を推進しております。

プロバスケットボールチーム「さいたまブロンコス」では、メンバーシップNFT（非代替トークン）を活用した「新しい形のファンクラブ」を開設し、来季募集を開始いたしました。

3. 業績概況

EC事業（売上・利益の推移）

- 売上収益成長率は当期29%（4期平均25%）
- 売上収益・営業利益ともに過去最高を更新



■ EC事業（売上収益・営業利益の推移）

EC事業の売上収益・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
売上収益、利益ともに過去最高を更新しております。

3. 業績概況

EC事業（概況と取り組み）

- 遊々亭会員数 前期末時点18.8万人 → 当期末時点24.1万人
- 5月にリリースしたAandroidアプリは順調にユーザー数を伸ばす
- 今後も最新のテクノロジーの導入検討を積極的に推進し、快適なUI/UXの追求を継続

■ EC事業（概況と取り組み）

SEO等のデジタルマーケティングを強化したことにより、会員数・買取および販売数が拡大傾向にあります。

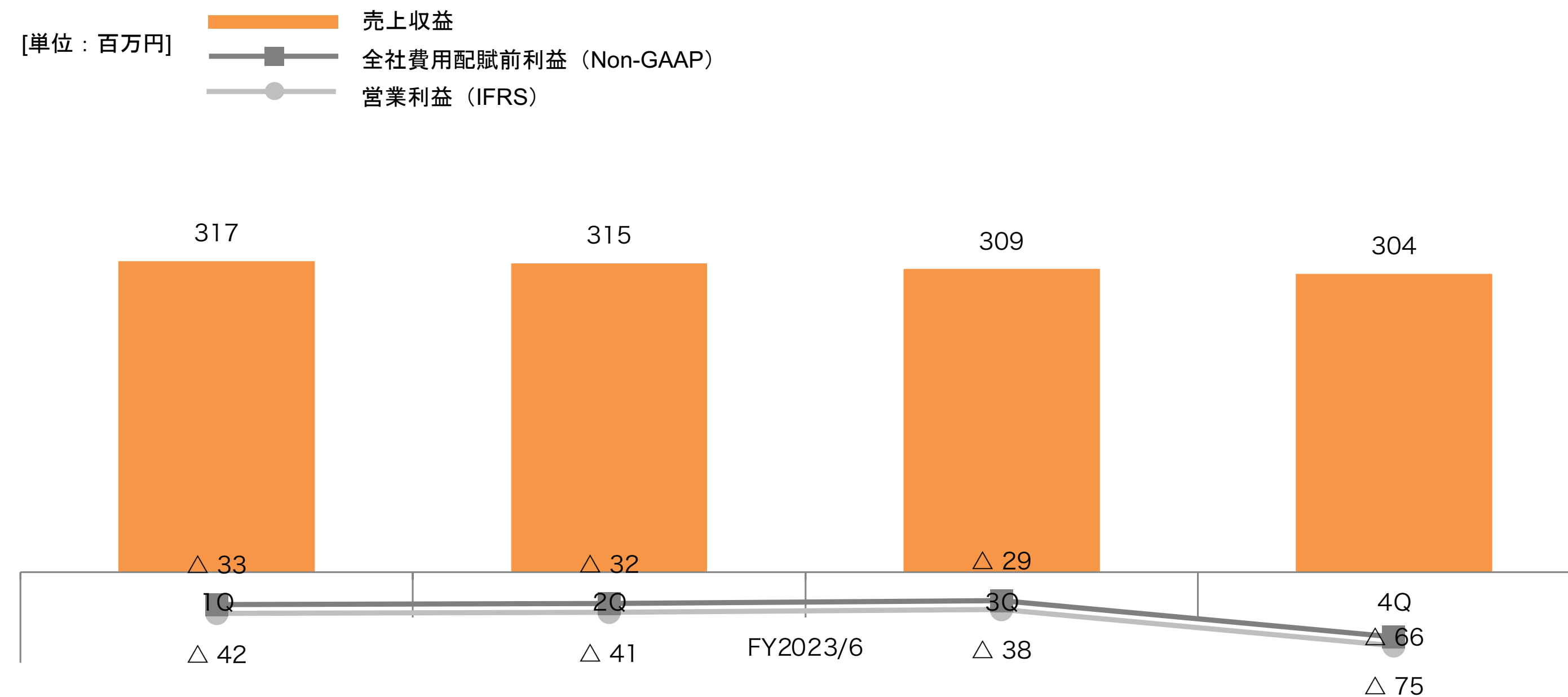
既にリリース済みのiOSアプリに加え、5月にリリースしたAndroidアプリも順調にユーザー数を伸ばしております。

今後も最新のテクノロジーの導入検討を積極的に推進し、快適なUI/UXの追求を継続してまいります。

3. 業績概況

保険事業（売上・利益の推移）

- 売上収益は同水準を維持
- 営業利益は一時的な責任準備金の積み立てによる影響



■ 保険事業（売上収益・営業利益の推移）

保険事業の売上収益・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
ブランディングや認知度の確立、販売チャネルの拡大に引き続き取り組んでおります。

3. 業績概況

保険事業（概況と取り組み）

- 「1日当たりの治療費」や「請求回数」に制限を設けない等の手厚い補償内容を強みとして、ブランディングや認知度の確立、販売チャネルの拡大に取り組む
- 幅広い顧客ニーズに応えられるよう、大切なペットの更なる安心安全を担保できる新商品の開発に注力

■ 保険事業（概況と取り組み）

「1日当たりの治療費」および「請求回数」の制限を設けない等の手厚い補償内容に基づき、ブランディングや認知度の確立、販売チャネルの拡大に取り組んでおります。

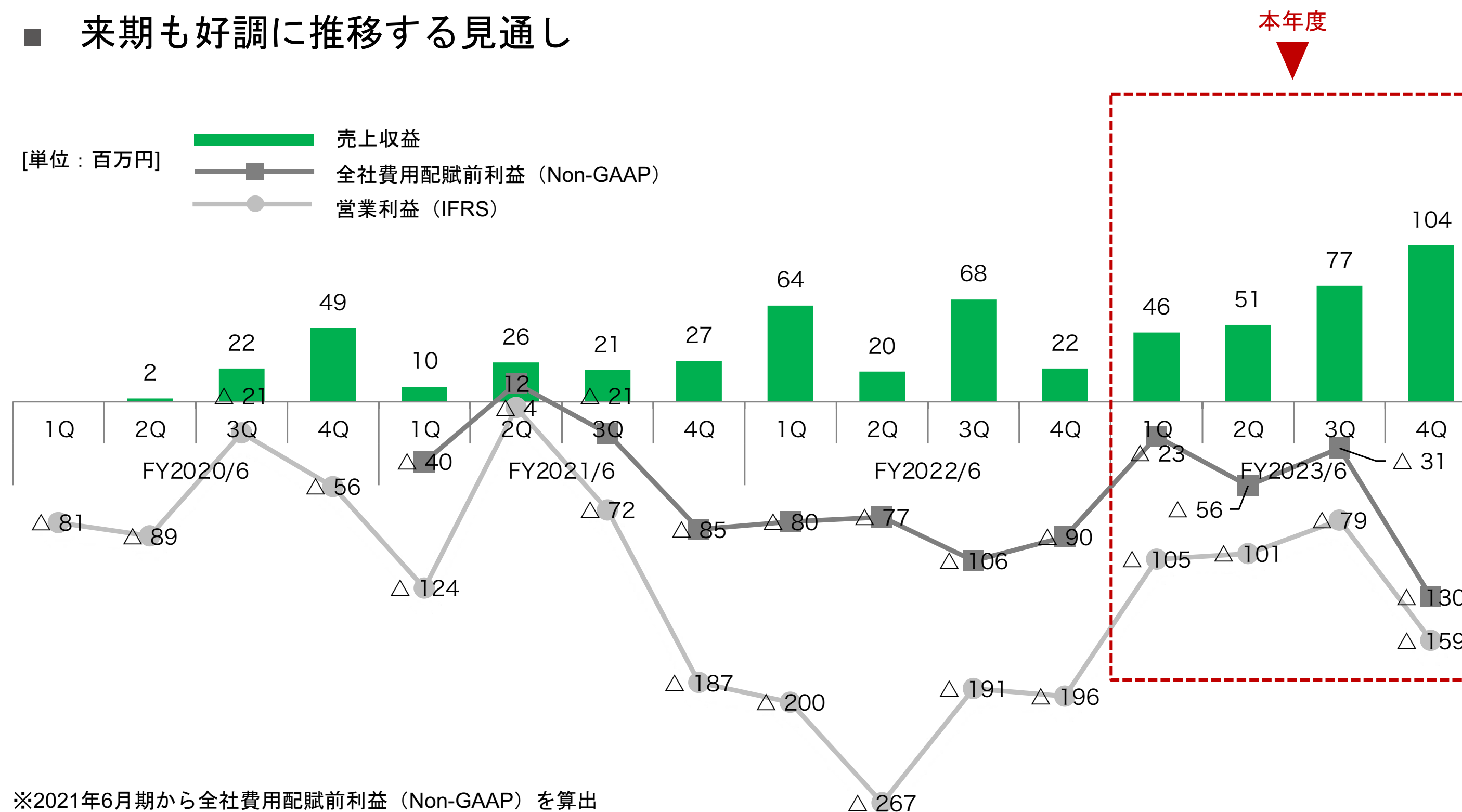
また、多くの幅広いお客様のニーズに応えるためにも、大切なペットの更なる安心安全を担保できるような新商品の開発にも注力しております。

これらの施策により、新規契約数の大幅な増加を目指し、安定した利益の出せる体制づくりに取り組んでまいります。

3. 業績概況

投資・インキュベーション事業（売上・利益の推移）

- 収益拡大フェーズに突入
- 来期も好調に推移する見通し



■ 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

(株)ソーシャル・エックスでは「逆プロポ」各種サービスを通じて、官民共創による社会課題解決型の新規事業創出を支援しております。昨年度に続き、中小企業庁「地域・企業共生型ビジネス導入・創業促進事業」の事務局および社会課題解決型の事業開発への伴走支援を行っております。

(株)スカラパートナーズでは、地方自治体との包括連携協定締結や、日本ワーケーション協会への加入による幅広い有識者、事業者との関係構築等、地域や事業者とのパートナーシップの強化により、サービス導入実績が増加したことで収益化が進んでおります。

ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)では、上場企業を対象に統合報告書の作成や中期経営計画の策定等のIR支援を、価値共創エンゲージメントファンドであるSCSV1号投資事業有限責任組合においては、投資先に対して、デジタルトランスフォーメーションを推進する等のバリューアップに取り組んでまいりました。

また当社は、これまでのM&Aの経験とグループにおけるDXのノウハウを掛け合わせて情報通信業等の上場企業に対し、共創型のM&Aアドバイザー及び「特命M&A部」としてM&Aの実行支援サービスを実施しております。

自社の経営計画に合わせてM&A戦略設計から見直されるケース、ソーシング重視でスピード感を持ってスムーズなサポートを必要とするケース等、さまざまな角度からM&Aが円滑に進められるようにサービス提供を行ってまいります。

3. 業績概況

投資・インキュベーション事業（概況と取り組み）

- 森ビル(株)運営の「ARCH」に昨年開設した「逆プロポ・Lab@ARCH」には、本年7月末までの10ヶ月で、のべ90自治体244名、のべ125社267名が訪れ、官民のさまざまな交流が行われる
- 自治体の社会課題をビジネス視点に翻訳して企業に提供し、事業創出を支援する「逆プロポ・コンシェルジュ」では、京都市公民連携・課題解決推進事業「KYOTO CITY OPEN LABO」業務受託をはじめ、磐田市や豊田市からも官民共創業務を受託、その他、湖西市、藤沢市、奈良県吉野町、愛西市でも本サービスの利用を開始
- 2050年カーボンニュートラルの実現に向けたモデルケースの創出を目指し、伊丹市・飯南町・阪南市とともに「脱炭素に向けた地域循環共生に関する協定」を締結、全国初の官民共創によるソーシャルクレジット創出に向けて動き出す

■ 投資・インキュベーション事業（概況と取り組み）

森ビル(株)運営の「ARCH」に昨年開設した「逆プロポ・Lab@ARCH」には、本年7月末までの10ヶ月で、のべ90自治体244名、のべ125社267名が訪れ、官民のさまざまな交流が行われています。

自治体の社会課題をビジネス視点に翻訳して企業に提供し、事業創出を支援する「逆プロポ・コンシェルジュ」では、(株)ホンダトレーディングをはじめとした企業とのコーディネート実績が評価された京都市公民連携・課題解決推進事業「KYOTO CITY OPEN LABO」業務受託をはじめ、磐田市や豊田市からも官民共創業務を受託、その他、湖西市、藤沢市、奈良県吉野町、愛西市でも本サービスの利用を開始しました。

2050年カーボンニュートラルの実現に向けたモデルケースの創出を目指し、伊丹市・飯南町・阪南市とともに「脱炭素に向けた地域循環共生に関する協定」を締結、全国初の官民共創によるソーシャルクレジット創出に向けて動き出しました。

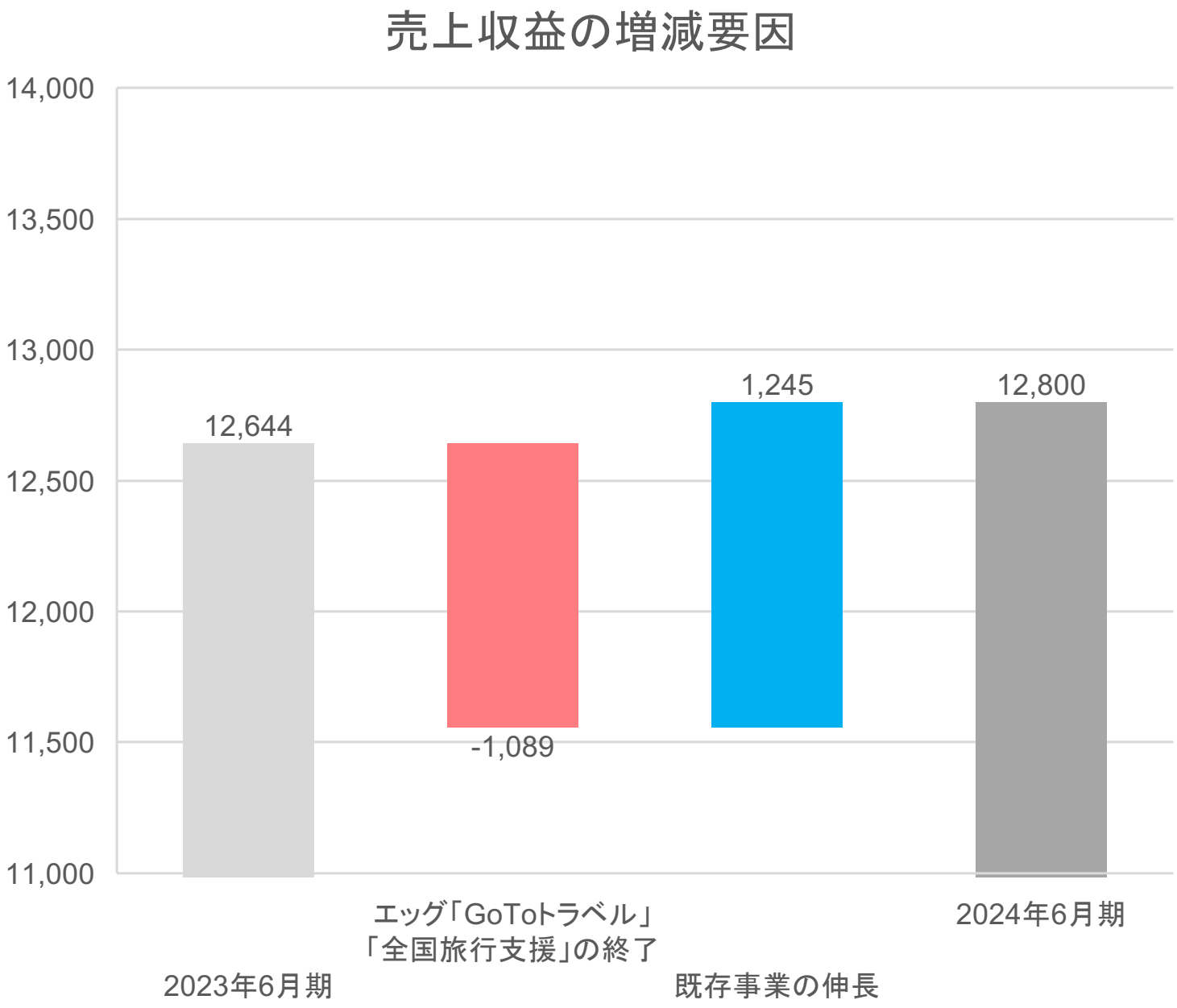
今後もM&A・投資、共創・協働先を検索・アプローチを続けてまいります。

3. 業績概況

連結業績予想 (IFRS)

[単位：百万円]

	2023年6月期 (実績)	2024年6月期 (予想)	前期比
売上収益	12,644	12,800	+155
営業利益	259	650	+390
税引前利益	233	620	+386
当期利益	▲213	430	+643
親会社の所有者に帰属する 当期利益	▲218	420	+638



■ 連結業績予想 (IFRS)

3. 業績概況

中期経営計画の見直し

エグゼクティブサマリー

中長期戦略

- 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、サービスを提供
- 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
- 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

中期経営計画

- 2024年～2026年は「堅実な成長に向けた基盤づくり」に注力
- 重点施策
 - 事業注力領域：グループ内外の人の成長に関する事業に注力
 - 事業連携構造：「社会課題の案件化」「グループ内の個別事業とパートナーで共創」
「実現した価値に共感した人材・パートナーや新たな社会課題が集まる」の循環構造を形成
 - 経営管理基盤の強化：収益力の強化、シェアード部門の設置、人材活性化の制度、モニタリングの強化
- 2026年6月期は、売上収益 155億円／営業利益 20億円の達成を目指す

詳細はこちらをご覧ください

https://scalagrp.jp/pdf/ir/release/midtermplan_20230814.pdf

目次 CONTENTS

P 1 ▶ 3	1. 事業概要
P 4 ▶ 7	2. トピックス（2023年4月以降）
P 8 ▶ 24	3. 業績概況
P 25 ▶ 27	4. 会社概要

4. 会社概要

会社概要

会社名	株式会社スカラ（東証プライム 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32F	
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、保険事業、投資・インキュベーション事業	
従業員	648名（2023年6月末時点 連結）	
平均年齢	35.5歳	
資本金	1,787百万円	
決算期	6月30日	
子会社等	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 合同会社SCLキャピタル 株式会社フォーハnz 株式会社エッグ 株式会社レオコネクト（議決権比率66%） 株式会社ソーシャルスタジオ（議決権比率51%） 株式会社ソーシャル・エックス（議決権比率75%） 株式会社スカラパートナーズ 株式会社スカラプレイス 株式会社アスリートプランニング 株式会社readytowork 日本ペット少額短期保険株式会社 株式会社Retool（議決権比率66%） 株式会社スポーツストーリーズ（議決権比率80%）	

※ 子会社等については、2023年8月14日時点の情報を掲載しております。

4. 会社概要

事業概要

開示セグメント	グループ会社	事業内容
IT/AI/IoT/DX事業	・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
	・株式会社スカラネクスト※1 ・株式会社readytowork	SaaS/ASPサービスの開発、オフショア開発
	・株式会社コネクトエージェンシー※2	クラウド型PBXサービス
	・株式会社Retool	クラウド活動管理ツールの企画・開発・販売
	・株式会社ソーシャルスタジオ	行政・自治体のDXやSDGs推進
	・株式会社エッグ	システム開発・システム保守・ネットワーク構築
カスタマーサポート事業	・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
	・株式会社スカラサービス※3	コールセンターサービス
人材・教育事業	・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
	・株式会社フォーハンス	幼児教育、コミュニティ開発支援等
	・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
	・株式会社ブロンコス20	バスケットボールのクラブチームの運営
EC事業	・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
保健事業	・日本ペット少額短期保険株式会社	少額短期保険業
投資・インキュベーション事業	・株式会社スカラ	グループ本社・持株会社機能・投資事業
	・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
	・ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社※4	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）
	・合同会社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
	・株式会社ソーシャル・エックス	官民共創プラットフォーム「逆プロポ」の企画運営

※1：2023年4月1日を効力発生日として、株式会社スカラコミュニケーションズを存続会社、株式会社スカラネクストを消滅会社とする吸収合併を行いました。
※2：2023年6月30日付で、株式会社コネクトエージェンシーの全株式を株式会社アジャストワンに売却し、当社の子会社ではなくなりました。
※3：コールセンターサービスをカスタマーサポート事業に含めております。
※4：2023年8月4日付で、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社の全株式を宮下修氏に売却し、当社の子会社ではなくなりました。

- 事業セグメント
- 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を行っています。
- 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。
- 保険事業
ペット保険「いぬとねこの保険」の運営を通してさまざまなお客様のニーズに対応するとともに、ペットと人との幸福な共生の実現とペット業界のあるべき姿への変革を目指してまいります。
- 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っています。



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

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