



中期経営計画 COMMIT5000 フォローアップレポート

三つの能力による 価値共創プラットフォームへの飛躍

—— 価値が溢れ出る世界へ ——

- ✓ 地球上の誰一人として取り残さない世界の実現への貢献
- ✓ 全ての人々の幸せと全人類の進歩への貢献
- ✓ 全てのステークホルダーの心をつかむ企業価値の創造への貢献

2025年6月期に売上収益 1,000 億円

2030年6月期に売上収益 5,000 億円

株式会社スカラ

東証一部 証券コード 4845

2020年8月14日

I. 中期経営計画の骨子と展望

三つの能力の強化で売上収益 5,000 億円をめざす

当社は、「クライアントと共に社会問題をビジネスで解決する、価値共創企業」への展開計画を、2019年8月14日開示の中期経営計画で発表いたしました。当社が培ってきた3つの能力（「① 真の課題を探り出す能力」「② リソースの埋もれた価値を炙り出す能力」「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能力」）をもとに、国内の民間企業だけでなく、国内外の民間・政府・自治体へサービス提供を行う計画です。

それらの計画を実行することで長期的には、売上収益、営業利益として、それぞれ2025年6月期に1,000億円、100億円、2030年6月期において、5,000億円500億円の達成を目指します。そのために、既存事業の価値創造力の強化、および新規事業への投資、M&Aを積極的に進めています。

本資料は、中期経営計画発表から1年を経たなかで、COMMIT5000の達成に潜在的に寄与する取り組みについてご説明し、当社グループの株主価値の長期的なアップサイドの展望について、株主の皆様にご理解を深めていただくことを目的としております。

なお、次頁で説明するようにソフトブレン株式会社の保有株の売却が実現し、100億円規模の投資を、2020年6月期で発掘した高収益・高成長案件への投下することで、下記の目標達成の現実性が高まると考えております。

▼ 三つのケイパビリティの対象の拡大による売上収益・営業利益の中長期的な目標

三つのケイパビリティ	これまでの対象と活動内容		これからの対象と活動内容	
① 真の課題を探り出す能力	対象	日本・大企業	対象	日本・グローバル・全ての民間企業 政府・自治体・NPO
	活動	直販営業	活動	営業・経営コンサル・ メディアプラットフォーム
② リソースの埋もれた価値を炙り出す能力	対象	社内リソース	対象	社内・社外のリソース IT、AI/IoT 全般
	活動	設計・実行・運営	活動	人・もの・金・知識すべての提供 設計・実行・運営 組織設計・リーダー・社員教育 資金投資・M&A アドバイザー
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能力	対象	顧客とスカラグループ	対象	顧客・スカラグループ 関係する全てのステークホルダー
	活動	最適組み合わせの提案・実行支援	活動	最適組み合わせの提案・実行支援 AI ベースのマッチング プラットフォーム運営 IR 支援・時価総額増大支援

これらの中でスカラグループの三つのケイパビリティの対象を発揮でき、今後10年で数百兆円の市場となる

① AI/IoT によるソリューション、② SDGs などの社会問題を解決する二つの分野にフォーカス

	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

II. ソフトブレン株式会社の保有株の売却について

売却方針

当社グループの連結子会社である、ソフトブレン株式会社（以下「SB社」）の当社保有株式（以下「SB社株式」）について、2020年8月14日発表のとおり、全株式を譲渡することについて決定いたしました。本件は、当社にとって重要な資産の譲渡にあたり、本譲渡の承認については、9月28日に開催予定の株主総会の議案として上程する予定です。当社としては、①株主価値のアップサイド、②COMMIT5000達成への寄与度から見て、譲渡の承認をお願いするものです。

① 株主価値のアップサイド：保有よりも4倍以上と推計

下記の表で、SB株の保有を継続した場合と売却した場合について、株主価値のアップサイドを試算しました。株主価値の理論をベースに試算した結果、①保有を継続して仮にSB社の株価が倍増した場合、と②譲渡代金とほぼ同額をすべて高い収益率の案件に投資した場合、で比較すると、②が①よりも株主価値の増大額が4倍となります。

▼ SB社株式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	投資によるターゲット 1,582百万円 ³
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が実現した場合 21,092百万円 ⁵
COMMIT5000への貢献	特定分野に限定		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

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

- 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、 $A \times B$ で計算
- C：SB社株式の一株当たり譲渡価額714円、 $A \times C$ で計算
- 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
- 単純に利益が倍増すれば、株価も倍増するという前提
- 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
 $E(10,545 \text{ 百万円}) \times (ROIC - WACC) \div WACC = 21,092 \text{ 百万円}$

当社は、すでに述べたように、当社の三つの能力を国内外で幅広く展開しております。後述するように、多数の潜在的なアップサイドが期待できる取り組みを具体的に進めており、それらにおいて投資した場合に、税引後で最低15%程度のリターン、すなわち投下資本利益率（Return on Invested Capital、ROIC）15%の達成を最低の目標としています。

一方で、当社は積極的に有利子負債を利用して、投資家から要求されるリターン、すなわち加重平均資本コスト（Weighted Average Cost of Capital、WACC）は5%程度に抑制しており、ROICとWACCの差10%ポイントのスプレッドを投下資本あたりで最低限達成することを目標としています。

その結果、SB社株式を売却して譲渡代金とほぼ同額を投資し、そのスプレッドを実現した場合、21,092百万円の株主価値の増大および売却による株主資本の増大額2,392百万円の合計で、23,482百万円の株主価値の増加が推計されました。一方で、仮にSB社の株価が倍増しても株主価値は6,026百万円にとどまります。

② COMMIT5000 達成への寄与度：多数のポテンシャルへ早期投資が可能

創業以来、IT・新規事業開発・ファイナンスにより顧客のニーズを柔軟に形にしながら独自のストックビジネスモデルで継続成長してきた当社が、SB社株式の保有を継続するよりも、売却して得られる譲渡代金と同額以上を、多様な投資機会に振り分けることで、中期経営計画で目標とする「クライアントと共に社会問題をビジネスで解決する、価値共創企業」へと早期展開することが可能であると判断しております。

III. 中期経営計画の成長ドライバーと進捗の概要

三つのセグメントで事業分野を整理

当社としては、すべての事業において、三つのケイパビリティをベースに顧客価値を最大化していきます。「①真の課題を探り出す能力」を主に強化するセグメントは「価値創造経営支援事業」、②「②リソースの埋もれた価値を炙り出す能力」を主に強化するセグメントとして「IT/AI/IoT 関連事業」、③「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能力」を主に強化するセグメントは、「社会問題解決型事業」です。各セグメントが連携しながら三つのケイパビリティを推進し、有機的に連携しながら、顧客価値を最大化していきます

▼ 三つのケイパビリティと新セグメント

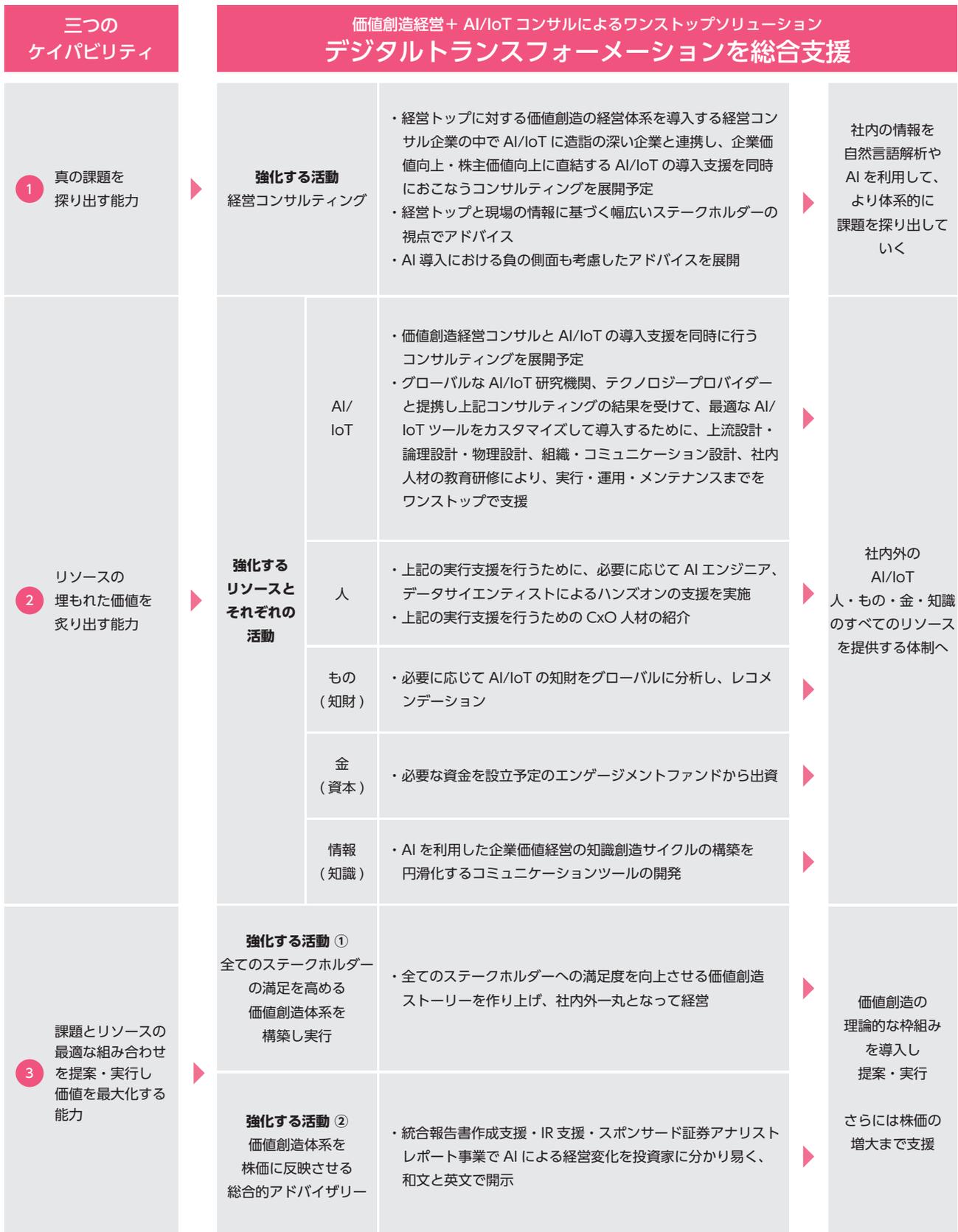
三つのケイパビリティ	推進主体セグメント
① 真の課題を探り出す能力を強化するセグメント	価値創造経営支援事業が推進主体 連結対象会社：ジェイ・フェニックス・リサーチ / SCL キャピタル
② リソースの埋もれた価値を炙り出す能力を強化するセグメント	IT / AI / IoT 関連事業が推進主体 連結対象会社：スカラ/スカラコミュニケーションズ/スカラサービス / スカラネクスト/レオコネクト/コネクトエージェンシー
③ 課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行し、価値を最大化する能力を強化するセグメント	社会問題解決型事業が推進主体 スカラパートナーズ、グリットグループホールディングス、 出資先：xID(旧 blockhive) 社、VALT JAPAN 社など

成長ドライバー ～ 価値創造経営 + AI/IoT コンサルのワンストップソリューション

企業が経営において課題とリソースの最適組み合わせを実現する上で、今後ますます AI の利用が重要になっていくと予想されます。そこで、価値創造支援と AI/IoT の導入支援を同時に行う経営コンサルティング体制を構築していきます。価値創造プロセスの見える化で実績のあるジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下「JPR」）が価値創造支援を推進し、その価値創造を実現するための最適な AI/IoT ツールをカスタマイズしてワンストップで導入する事業に取り組みます。上流設計・論理設計・物理設計、組織・コミュニケーション設計、社内人材の教育研修により、実行・運用・メンテナンスまでをワンストップで支援します。さらに、上記の実行支援を行うために、CxO（COO や CTO、CFO など、Chief～Officer と表記される業務執行の責任者の役職）レベルの人材紹介を通して、各プロジェクトに必要なチーム体制によるハンズオンの支援を実施します。特に、「価値創造経営+ AI/IoT コンサルによるワンストップソリューション」により、デジタルトランスフォーメーション（以下「DX」）をワンストップで支援していく体制を作り上げます。また、2020年4月には、投資ファンド業務を拡充し、AI ベースで価値創造支援を資金的にも支援する「AI エンゲージメントファンドを立ち上げました。また、コーポレートベンチャーキャピタル（CVC）も立ち上げ、ベンチャーと大企業の最適な組み合わせの実現も支援します。企業の DX を「人・もの・金・知識」の全面から支援していきます。

以上の「価値創造経営 + AI/IoT コンサルによるワンストップソリューション」体系の概要をセグメント別に表示すると以下の図のようになります

▼ 価値創造経営 + AI/IoT コンサルによるワンストップソリューション



IV. 価値創造経営支援事業の取り組みの概要

全体像：AI エンゲージメントファンド

JPR が、株主価値と現実の時価総額に大きなギャップのある上場企業に、2020 年 6 月期において延べ 200 社程度アクセスし、ギャップ解消の可能性について分析し、AI/IoT 等でバリューギャップの解消を図れる企業を中心に 10 社ほどに対して具体的な出資を提案中です。それらの提案活動に基づいて、2021 年 6 月期には SCL キャピタルが、第三者割当による投資実行をめざします。

キーワード

AI エンゲージメントファンド 心理学・AI・企業価値創造の理論を融合した価値創造経営支援

三つのケイパビリティ	具体的な取り組み	
	2020 年 6 月期	2021 年 6 月期
1 真の課題を探り出す	<ul style="list-style-type: none"> AI エンゲージメントファンドの推進のために、SLC キャピタルの創設を推進し 2020 年 4 月スタート 時価総額 500 億円未満の企業でバリューアップの可能性のある企業に延べ 200 社インタビューしバリューギャップの課題を分析 	<ul style="list-style-type: none"> 追加で 200 ~ 300 社へアクセスの予定
2 リソースの埋もれた価値を炙り出す	<ul style="list-style-type: none"> 分析した企業に対してバリューギャップの解消の提案 10 社ほどが候補となり、具体的な出資交渉を推進中 DX に関して課題をヒアリングし、最も株主価値の向上に寄与するソリューションを提案 	<ul style="list-style-type: none"> 出資した企業は、経営コンサル、IR 支援、AI/IoT/SaaS 構築支援、DX 推進支援を実施 自然言語解析により会社の動向分析し、さらに株価が高く評価されている企業の IR 動向を自然言語解析で分析して、社会から適切に評価されるための評価軸への応用へ
3 課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行する	<ul style="list-style-type: none"> 5年で3-5倍のアップサイドについて企業経営トップと議論 合意の上、心理学・AI・企業価値創造の理論を融合した価値創造経営支援を実施へ 	<ul style="list-style-type: none"> 心理学・AI・企業価値創造の理論を融合した価値創造経営支援をさらに進める 売上規模、経営コンサルステージ 500 ~ 1000 万円、AI/IoT ステージ 1000 万円 ~ 1 億円

社会課題を解決する上場企業の AI エンゲージメントファンドの詳細

JPR では具体的には、EVA[®]※による割安株の選定と役員面談を推進しています。株主資本 + 今期予想 EVA[®]の永久価値が時価総額よりも上回っている上場会社を選定し、JPR は毎週 5 ~ 10 社程度、上場企業を訪問しております。

投資先においては、JPR が中期経営計画等の策定を支援し、その内容をスカラグループ全体の AI/IoT 及び DX の支援力で実現させていきます。中期経営計画の策定は年間 1 億円未満のプロジェクトですが、その後の AI/IoT 及び DX の支援では年間数億円になるケースとなっていく可能性があります。なお、株式会社スカラパートナーズも経営資源の育成獲得でバリューアップに貢献していきます。

以上の流れをまとめると、以下のような図になります。JPR が CEO、役員レベルと連携して中期経営計画の策定支援を行う中で、同時に AI/IoT 及び DX の最上流の設計が行われるため、スムーズに AI/IoT 及び DX の実行が可能になります。経営トップ層と、情報システムの実装との連携がワンストップで実現できることが、本取り組みの大きな特色となります。この体制により効果がブラックボックスになりがちな AI/IoT の取り組みを、価値創造の理論で見える化しながら、役員レベルと情報システム部門が一体となった価値創造を AI/IoT および DX の実装で支援し、キャピタルゲインの実現とストックビジネスの積み上げを同時推進します。

※ EVA は Stern Stewart & Co. の登録商標

▼ 価値創造経営支援事業の社会課題を解決する上場企業の支援ファンドの狙い



DXの障害となるレガシーIT資源の統合プロセス

日本企業におけるAI/IoT & DXの推進の障害としては、個別最適に開発されたレガシーIT資源の統合が困難なことが挙げられます。それらについて、具体的には、①レガシーIT資源を継続利用しながらデータ連携を容易にする仕組みを導入する、②個別最適なデータベースを全体最適なものへ変換する、③レガシーIT資源を徐々に最適なシステムに変換する、という3ステップの支援を行います。価値創造の視点で最も有効なDXの在り方を①～③の視点で具体的に提案し、現場レベルの技術者と議論しながら最適な支援をおこなっていきます。

価値創造経営支援コンサルティングにより、支援先の経営トップと全体最適について合意を経た上で3ステップを経ることで、レガシーIT資源の価値の最大化が可能になります。また、徐々に最適な状態に移行していくことで、開発リスクを最小化しながら、最適なDXのIT基盤を構築することが可能となります。

技術的に鍵となるのは強い整合性を持ち、ACID※トランザクションをサポートする地球規模の分散型のSQLデータベース、いわゆるNewSQLです。NewSQLでは、多数のデータベースの情報の同期を数学的に必ず実行することが証明されている「分散合意アルゴリズム」を利用することで、地球規模のデータベースを統合的に利用することが可能になります。

スカラグループでは、多数のカスタマイズしたSaaS/ASPの構築経験、および大手保険会社において、ドライブレコーダーの情報をベースにした運転診断システムの構築運用で培った、大規模に分散したデータを統合するノウハウを活用して、①～③をパッケージで提供することでバリューアップを図り、短期的なキャピタルゲインを得るとともに、長期的なAI/IoT & DX支援に関連するストックビジネスを蓄積していきます。既に10社程度と具体的な投資について議論しており、具体的に投資について機関決定を行っていく予定です

※ ACIDトランザクション：信頼性のあるトランザクションシステムの持つべき性質として1970年代後半にジム・グレイが定義した概念で、これ以上分解してはならないという意味の原子性（英：atomicity、不可分性）、一貫性（英：consistency）、独立性（英：isolation）、および永続性（英：durability）は、トランザクション処理の信頼性を保証するために求められる性質であるとする考え方。（「ACID」『Wikipedia日本語版』より）

▼ 個別最適に開発されたレガシーIT資源のAI/IoT & DXに活用するためのステップ

3ステップ	具体的な技術ソリューション
① レガシーIT資源を継続利用しながらデータ連携を容易にする仕組みを導入	<ul style="list-style-type: none"> レガシーIT資産を、DXを最も事項しやすい仮想環境に移行（例：Linuxベースの仮想環境にWindowsアプリを移行） そのうえで、データ連携をしやすいクラウドやサーバークライアントシステムを構築する（例：Linuxベース）
② 個別最適なデータベースを全体最適なものへ変換する	<ul style="list-style-type: none"> 連携可能となった個別システムのデータベースに、分散同意アルゴリズムを利用したいわゆる「NewSQL」を導入する。 幅広く普及しているデータベースであるPostgreSQLや、MySQLなどインターフェースにおいて互換性のあるNewSQLを導入することでデータ連携を円滑化
③ 徐々にレガシーIT資源を最適なアプリケーションへと移行	<ul style="list-style-type: none"> Windowsベースのインターフェースと、他の汎用的な言語やクライアントで稼働するデータベースを利用して、最適化を図る

価値創造経営支援で全社最適の在り方を投資先のCEOレベルと合意したうえで上記をワンストップで推進
投資先1件で長期的に年間億円単位のストックビジネスを組成へ
既に10社程度と具体的な投資について議論しており随時投資実行へ

V. AI/IoT/IT 事業の取り組みの概要

取り組みの全容：デジタル ID・AI ツール・外部開発会社連携プラットフォーム

大企業・自治体に対してデジタル ID・AI ツールについて提案活動を強化し、案件を効率的に拡大していくための外部関係会社連携プラットフォームの構築に取り組んでいます。特に重視しているデジタル ID については、マイナンバーカードを活用したデジタル ID アプリ「xID」を運営する xID 株式会社（本社：東京都千代田区、CEO：日下光、以下「xID 社」、旧（株）blockhive）との連携で推進していきます。

キーワード

デジタル ID（xID 社）、AI ツール（画像認識、音声認識等） NEXTi：外部開発会社連携プラットフォーム

三つのケイパビリティ	具体的な取り組み	
	2020年6月期	2021年6月期
1 真の課題を探り出す	<ul style="list-style-type: none"> 【大企業】大企業における変革ソリューションとして、新規事業の立ち上げリスクシェアリングスキームを提案へ 【自治体】地方自治体の課題→手続きの煩雑さ、地域企業と連携した利便性の高いサービスが少ない。新規取り組みに対するリスクシェアの仕組みの欠如 	<ul style="list-style-type: none"> 【大企業】大企業における変革ソリューションとして、新規事業の立ち上げリスクシェアリングスキームを実行へ 【自治体】地域企業と連携する際のハードルとなるルールの発見と改善。リスクシェアの仕組み提案。
2 リソースの埋もれた価値を炙り出す	<ul style="list-style-type: none"> 大企業・自治体】新しい個人情報活用時代（個人が個人情報をコントロールする時代）に合わせた、デジタル ID ベースの個人情報管理基盤プラットフォームを金融機関、通信、人材会社、自治体に提案。業種別の課題を把握。以下が現時点での価値創造のポイント <ul style="list-style-type: none"> ①個人情報管理コストの軽減 ②情報開示範囲の管理 ③個人情報入力UX 【大企業・自治体】AI（画像認識 OCR、音声認識等）を使った DX の提案 	<ul style="list-style-type: none"> 【大企業】個人情報管理基盤プラットフォームを実装しマネタイズへ。さらに代理店政策で幅広い業種へ営業展開。導入済企業には新しい個人情報活用に沿った業種別の DX ソリューションを提案へ。社内の様々なデータをデジタル ID に紐づけて管理して、業務の見える化と効率化、データ活用を推進。集合知を反映した価値を炙り出す。 【大企業・自治体】AI（機械学習を利用したデータ分析・解析）を使って DX をさらに推進。DX については、多数の企業の課題となっているレガシー IT 資産の円滑な移行支援に注力へ
3 課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行する	<ul style="list-style-type: none"> 【大企業】目指すべき方向に進むことを推進する技術のマッチングと、新しい方向に動くために必要な人的リソースの確保のための業務効率化を並行推進 【大企業】多種多様な業界の企業にベストフィットする形に柔軟に開発する外部開発会社連携プラットフォームの実現 【自治体】データ基盤を提供する xID 社と連携して、デジタル ID を活用した利便性の高いサービスをスカラグループが企業、自治体に提供 	<ul style="list-style-type: none"> 【大企業・自治体】大企業への提案を横展開するための経験値として、各業種のデータを収集、分析し、活用方法を共通化 【自治体】デジタル ID を活用した利便性の高いサービスを展開することで、信用コストが低く、安心して多くのサービスを受けられる世界を達成

大企業改革のパートナー戦略 ～ 新規事業立ち上げリスクシェアリングスキーム

大企業において革新的な新規事業の取り組みが進まない理由として、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困難なことが挙げられます。そうした問題に対応するために、スカラグループでは、大企業出身者を中心に、新規事業立ち上げリスクシェアリングスキームを構築中です。大企業と人的ネットワークを持ち、かつ新規事業のアイデアを持つ人材を登用し、ゼロから事業立ち上げについてスカラグループが資金的に支援し、ある程度事業化のめどが立ったところで、さらなる事業拡大を大企業と連携して立ち上げます。この仕組みにより、大企業はリスクシェアリングを行うことで、新規事業立ち上げが促進されます。

スカラグループとしては、新規事業におけるキャピタルゲインを得るとともに、新規事業を支える IT ソリューションを SaaS/ASP で提供することでストックビジネスを積み上げていく予定です。

▼ 大企業改革のパートナー戦略 ～ 新規事業立ち上げリスクシェアリングスキーム

大企業が持つ課題	ソリューション
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困難	<ul style="list-style-type: none"> 大企業と人的ネットワークを持ち、かつ新規事業のアイデアを持つ人材を登用し、ゼロから事業立ち上げについてスカラグループが資金的に支援し、ある程度事業化のめどが立ったところで、さらなる事業拡大を大企業と連携して立ち上げ 大企業においてリスクシェアリングを行うことで、新規事業立ち上げが促進

新規事業のキャピタルゲインと新規事業の IT ソリューションを SaaS/ASP で提供

アジャイル開発で課金していくスカラモデルⅠ & スカラモデルⅡの取り組み

スカラグループは、顧客ニーズに合致する開発済の IT ソリューションをまずは提供し、その後横展開する中で他の顧客ニーズに合わせて追加開発を行っていきながらサービスを育て、開発コストを月額課金で回収するビジネスモデルを SaaS/ASP で展開してきました。いわば、アジャイル開発※を当初から資金回収しながら行っていくというリスクのないビジネスモデルです。

以上のビジネスモデルを、レガシー IT 資源を DX のために新しいシステムへ移行する際にも活用していきます。これまで展開してきた、ゼロから IT ソリューションを立ち上げるモデルをスカラモデルⅠ、レガシー IT 資源を移行して IT ソリューションを作り上げるモデルをスカラモデルⅡとして体系化し、今後は、よりスカラモデルⅡを注力し、DX の実現を幅広く支援していきます。

※ アジャイル開発：アジャイル (Agile) とは、直訳すると「素早い」「機敏な」という意味で、アジャイル開発は、システム開発におけるプロジェクト開発手法のひとつです。大きな単位でシステムを区切ることなく、小単位で実装とテストを繰り返しながら開発を進めていくことにより、従来の開発手法に比べて開発期間が短縮されるため、アジャイルと呼ばれています。

▼ アジャイル開発で課金していくスカラモデルⅠ & スカラモデルⅡの取り組み

モデル	ソリューション
スカラモデルⅠ	<ul style="list-style-type: none"> 既存の汎用 SaaS/ASP を提供しながら、カスタマイズして徐々に開発規模を拡大 汎用 SaaS/ASP で最低限のニーズを満たすことで収入を得て、それをベースに開発をアジャイル的に開発 リスクなくストックビジネスとして拡大
スカラモデルⅡ	<ul style="list-style-type: none"> 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 詳細は本紙内の項目「DX の障害となるレガシー IT 資源の統合プロセス」参照

あたらしい個人情報活動時代に合わせたデジタル ID ソリューションの提案活動

具体的なプロジェクトとして、デジタル身分証アプリ「xID（クロス ID と呼ぶ）」を活用した行政サービス電子化や、多数の個人情報を扱う、金融機関、保険、人材派遣会社等にマイナンバーカードのデジタル ID 化による個人情報収集、分析、個人情報を活用した提案活動を、全国の地方自治体に対して展開予定です。マイナンバーカード+ブロックチェーン=デジタル ID を活用した、地域で価値が溢れ出て消費する社会に向けて「地創地消」の確立を支援します。

デジタル社会が浸透しない最大の障害の一つとして、安全性が高く使いやすい開発・ランニングコストが安い個人認証の仕組みが不十分であることが挙げられます。

▼ デジタル社会が浸透しない最大の障害

安全性が高く使いやすい開発・ランニングコストが安価な個人認証の仕組みが不十分

障害の例

- ・パスワード管理：平均一人当たり数十個のパスワード管理、高齢化も加わり記憶困難
- ・個人情報収集の利便性と流出の危険性のバランス
- ・非対面での手続きによる申請者の本人確認方法
- ・既存スマホアプリ連携による住民票申請の問題：画像の改竄が可能で確実な本人確認は不能

この障害に対して、以下の特徴を持つ、安全性が高く使いやすい開発・ランニングコストが安い個人認証の仕組みを提供します。

▼ 安全性が高く使いやすい開発・ランニングコストが安い個人認証の仕組み

- ・一度 NFC ※により、非接触でマイナンバーカードを読み取る→以降はスマホのアプリでデジタル ID 認証が可能
- ・公的基本情報（名前、生年月日、性別、住所）の正確な情報が使用可能
- ・情報の再入力の手間を不要とし、正しい情報を取得可能
- ・本人確認、電子署名が一瞬で可能
- ・身分証+鍵+ハンコの全てを置き換える
- ・個人情報を受け取らない安全な仕組み→個人から自治体が直接情報を入手可能
- ・便利に活用する手段として API を用意しスカラが提供
- ・マイナンバー普及施策の情報もスカラが提供し、同時に普及を進めていく
- ・行政・民間のサービスのデジタル化→官民データ連携もスカラが推進→デジタル ID があることで連携して企業支援が可能。
例：電子カルテとの連携、遠隔診療での保険証の認証

※ NFC とは、「端末をかざすだけで通信ができる技術」Near field communication の略語

以上の技術を使って、スカラグループは具体的には以下のようなサービスを展開していきます。

▼ DX による地方創生を支えるスカラの具体的なサービス事例

オンラインサービス

- ・ 地方銀行 口座開設、住所変更、年収証明書提出など
- ・ 生命保険 保全業務全般（口座変更、解約、控除証明書発行など）
- ・ 損害保険 保険金、給付金請求、受取人変更、住所変更
- ・ 運輸業 荷物受け取りなど
- ・ 自治体 住民票、印鑑証明書、施設予約、安否確認など
- ・ 各種申請 補助金、助成金、給付金など
- ・ 事業資金 融資、貸付など

利便性の比較

カテゴリ	従来	デジタル ID
本人確認手段	身分証と印鑑を持参して窓口で確認	xID を利用
申請方法	紙の書類による申請（ミス多発）	スマートフォン、PC で申請
過去に提出済みの基本情報	都度、記入が必要	入力不要
申請場所	市役所窓口	インターネットでどこでも
待ち時間	混雑状況に応じて前後する	0 秒

こうした技術を使って DX を進めるうえで、スカラグループとしては、成長、つながり、信頼という三つの推進施策が重要だと考えています。自治体への提案を例に、具体的に成長、つながり、信頼という三つの推進施策を示したのが以下の表です。

▼ デジタル社会の進展において自治体が取り組むべき三つの施策「成長・つながり・信頼」の推進施策

三つの施策	具体的な施策	目指す社会	体制づくりの方向性
Growth 成長の推進施策	<p>地域デジタルプラットフォームの整備</p> <ul style="list-style-type: none"> デジタル技術を活用した未来志向の価値創造を推進する起業機会の創出の基盤となる地域プラットフォームの整備 	<ul style="list-style-type: none"> 地方が持つ、地方に根差した企業の価値の創造力と個人・企業間のニーズがマッチングする革新的なサービスが普及 地方の特色を生かした産業振興 地域で価値を創造し、地域で消費してもらう「地創地消」が持続的に発展 	<ul style="list-style-type: none"> 地域が目指すべき価値創造の方向性のトップダウンでの設定 方向性を推進するための価値創造の方向性の基準づくり 地域住民が持つスキル・困りごとのデータ整理と方向性との整合性検証 基準に合致した起業アイデアの集積・選択・実行の情報プラットフォーム 起業成功に必要な地域情報の整備・データ連携 起業を連携するための地域に根差した企業の持つ情報のデータ連携
Connection つながりの推進施策	<p>個人・企業の最適なデジタルのつながりの整備</p> <ul style="list-style-type: none"> デジタル社会における地域に根差した個人・企業・各種組織・自治体・国のつながりの最適化 	<ul style="list-style-type: none"> 個人・組織がイキイキと参加し、個人や地域の組織が主役となり、それぞれの価値観や能力を最大活用し、価値創造に向けて一丸となって連携し、頑張った人が適切に報われる状態 誰一人として取り残さず価値創造の恩恵を公正に享受できる社会 	<ul style="list-style-type: none"> 地域に根差した企業の持つ情報のデータ連携 地域住民が持つスキル・困りごとのデータ整備
Confidence 信頼の推進施策	<p>デジタル広報デジタルリスク対応力の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> 施策の方向性に対する地域への情報発信 全ての利害関係者の声の収集ときめ細かい広報活動 最新の規制に対応する情報漏洩対応、デジタル犯罪・デジタル詐欺・マネーロンダリングへの対応 	<ul style="list-style-type: none"> 信用コストの低下と、情報漏洩・デジタル犯罪への対応の両立 誰もが安心して参加できる信頼・安心の醸成 誰もが容易に参加 	<ul style="list-style-type: none"> マイナンバーカードを軸にした、信用コストの低下と情報漏洩、デジタル犯罪への対応、および容易に個人や企業を特定するデジタル ID の仕組みの整備 使いやすく誰もが簡単に利用できるデジタル ID の仕組みの整備 広報・地域の声の収集という双方向コミュニケーションツールの導入

地域で価値が溢れ出てくる社会を創る「地創地消」社会の実現

以上の取り組みに対して、以下のような形で、xID 社との連携によるスカラグループのご支援をおこないます。これにより、地域で価値が溢れ出てくる社会を創る「地創地消」社会の実現をワンストップで支援します。

▼ デジタル社会の進展において自治体が取り組むべき三つの施策

三つの施策	具体的な施策	xID+ スカラグループの支援内容
Growth 成長の推進施策	<p>地域デジタルプラットフォームの整備</p> <ul style="list-style-type: none"> デジタル技術を活用した未来志向の価値創造を推進する起業機会の創出の基盤となる地域プラットフォームの整備 	<ul style="list-style-type: none"> 地方発の起業を支えるデジタル ID を活用した IT ツール、アプリの OEM 開発支援 デジタル ID をベースに地域起業、組織と連携し、以下のデータ連携を支援 <ol style="list-style-type: none"> 地域住民が持つスキル・困りごとのデータ整理と方向性との整合性の検証 基準に合致した起業アイデアの集積・選択・実行の情報プラットフォーム 起業成功に必要な地域情報の整備・データ連携 起業を連携するための地域に根差した企業の持つ情報のデータ連携
Connection つながりの推進施策	<p>個人・企業の最適なデジタルのつながりの整備</p> <ul style="list-style-type: none"> デジタル社会における地域に根差した個人・企業・各種組織・自治体・国のつながりの最適化 	<ul style="list-style-type: none"> つながりの推進施策のための以下のデータ連携の構築を支援 <ol style="list-style-type: none"> 地域のデータ連携：地域に根差した企業の持つ情報のデータ連携 地域住民が持つスキル・困りごとのデータ整理
Confidence 信頼の推進施策	<p>デジタル広報デジタルリスク対応力の整備</p> <ul style="list-style-type: none"> 施策の方向性に対する地域への情報発信 全ての利害関係者の声の収集ときめ細かい広報活動 最新の規制に対応する情報漏洩対応、デジタル犯罪・デジタル詐欺・マネーロンダリングへの対応 	<ul style="list-style-type: none"> デジタル身分証アプリ「xID - クロス ID」を活用した行政サービス電子化で、マイナンバーカード+ブロックチェーン＝デジタル ID を活用する技術を導入支援 信用リスクの低下と情報漏洩、デジタル犯罪への対応、および容易に個人や企業を特定するデジタル ID の仕組みの整備をリーズナブルなコストで迅速に推進

地域で価値が溢れ出てくる社会を創る「地創地消」社会の実現をワンストップで支援

新時代コールセンターの取り組み

コールセンターにおいては、個人情報保護法の規制強化への対応、AI を利用、コロナウィルス対応という大きな事業環境の変化が起きています。こうしたコールセンター運営のコンサルティング及び、コールセンターに特化した基幹システム C7 を開発して、新時代コールセンターの価値を総合的に高める取り組みをすすめています。コールセンター向けに特化した基幹システムでかつ既存のシステムに対して競争力のある価格でシェア拡大をねらいます。また、これからコールセンターの開設も増大すると考えておりそれらに対する営業も強化します。将来的にはグローバルにシステムを提供することも視野にいれております。なお、複数子会社の電話契約を一本化することによるコストダウンソリューションを提供するコネクトエージェンシーと連携で、コールセンターのコスト削減を含めたトータルソリューションも展開します。

キーワード

新時代コールセンター構築へ

コロナウィルス対応：人手をかけない AI 活用 個人情報保護法の強化に合わせた対応

三つのケイパビリティ	具体的な取り組み	
	2020年6月期	2021年6月期
1 真の課題を探り出す	<ul style="list-style-type: none"> With コロナ含むコールセンターの潜在課題、3密回避（狭いところ、時間差） コールセンターに必要な AI、IT ツール活用における課題（人に頼らない対応、スカラならでは：FAQ との連携、検索） ノウハウの属人化、労働人口不足による人材不足における BPO の課題 	<ul style="list-style-type: none"> リモートワーク下のコールセンターに必要な AI、IT ツール活用における課題解決提案 労働人口不足、パンデミック禍による人材不足における応急、恒久的な BPO の課題に対応 個人の許容した範囲内での企業間連携の推進
2 リソースの埋もれた価値を炙り出す	<ul style="list-style-type: none"> コールセンター運用に関する幅広い知見を活かしたコンサルティングスキル コールセンター潜在課題を AI、IT 化する企画力 上流から下流をカバーできるリソースのマッチングスキル 	<ul style="list-style-type: none"> 多くの顧客、コールセンターパートナーとのフレキシブルかつ迅速な情報連携 リモートワーク下のコールセンター環境における新たなニーズの AI、IT 化の企画力 リソースネットワークを顧客にまで広げるパートナーシップ拡張力（レオコネクトユニット）
3 課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行する	<ul style="list-style-type: none"> コールセンター運用から起因する全社的な問題を提起、解決支援を実行 業界ニーズから誕生したコールシステム C7 の企画、開発、提供 キッキング、コンテンツ制作などパートナーと共にコールセンター運用に関する BPO に柔軟に対応 	<ul style="list-style-type: none"> 新時代コールセンターのあるべき姿（コロナ：3密、AI と人の最適融合） コールセンター立ち上げコンサル 大手のコールセンター向け CRM と比較して、リーズナブルな価格体系を武器に顧客開拓本格化。コロナで急増する問い合わせに迅速に対応する CRM に需要は急拡大 コールセンターの拠点数拡大の中で、コスト削減ニーズに合致

VI. 社会問題解決型事業の取り組みの概要

取り組みの全容：デジタル ID・AI ツール・外部開発会社連携プラットフォーム

株式会社スカラパートナーズおよびグリットグループホールディングス株式会社（以下、「GGH」）が中心になって取り組んでいます。以下はその主な取り組みです。国内では地方創生、地方自治体のブランディング、地銀のネットワークを活用した産業育成等に取り組む。海外では、ミャンマーにおいて、医療（遠隔医療、医療データ+ AI 診断）、教育（インキュベーションセンターによる起業家人材の育成）、IoT 農業（生産管理+ AI 予測、アグリテック）を推進します。

キーワード

日本：地方創成～地方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）、
教育（インキュベーションセンター、各種教育テック）、
農業（IoT 農業、生産管理+ AI 予測、各種アグリテック）

三つのケイパビリティ	具体的な取り組み	
	2020年6月期	2021年6月期
1 真の課題を探り出す	<ul style="list-style-type: none"> 企業が自社のみでの事業展開に限界を感じているという課題 国内地方活性化が進まない根本的課題 ミャンマー国民の安心・安全な生活に必要な衣食住に関わる根本的課題 	<ul style="list-style-type: none"> 企業の事業展開における社会的意義の有無 国内地方活性化の横展開を進める際の課題 ミャンマー国民の安心・安全な生活の先に新たに発生する課題
2 リソースの埋もれた価値を炙り出す	<ul style="list-style-type: none"> 企業同士での連携で新たな事業展開が可能な組み合わせマッチング リモートワークが全国的に進む中で地方の魅力をアピールし人口流入が期待できるノウハウ ミャンマーの根本的課題の原因分析と対応策の検討・推進→医療、教育、農業の分野での課題解決を目的とする事業を検討、Myancare との提携 	<ul style="list-style-type: none"> 企業間の連携・マッチングに対して伴走して推進 地方への人口流入をさらに促進する中で、地方を活性化させる地場に根付いた事業の発生 ミャンマーの根本的課題に対するソリューションを現場の状況に合わせてカスタマイズして展開
3 課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行する	<ul style="list-style-type: none"> 自治体、地銀、地場企業と必要な人材を連携するためのメディア構築 →ブランディングテクノロジーとの提携 ミャンマー事情と日本や他の先進国で進んでいる技術と途上国での実績を応用するための連携 	<ul style="list-style-type: none"> 必要な人材を連携するためのメディア構築から、コミュニケーションメディアへの発展へ 日本や他の先進国で進んでいる技術と途上国での実績を応用した推進 ミャンマーで、教育テック、ヘルステック、アグリテックで国家戦略レベルのDXを推進

HR テックを中心とした取り組み

以下がGGHの取り組みです。HRテックを軸に、日本では地方創生、海外ではミャンマー・ベトナムの人材活用、また、教育においては、幼児期児童のIT教育や運動面での健全な発育へAI等を活用した事業に取り組んでいます。

キーワード

人材：HR Tech

海外人材：ミャンマー・ベトナムからの受け入れ

教育：運動+カメラでの能力判定 AI

三つのケイパビリティ	具体的な取り組み	
	2020年6月期	2021年6月期
1 真の課題を探り出す	<ul style="list-style-type: none"> 社会的に公正な人材評価方法の確立のニーズ把握 (HR テック) 地方や発展途上国での生活の安定のための課題の把握 (ミャンマー・ベトナムの人材育成、HR テック) 日本における労働力の減少と外国人活用の可能性の把握 (ミャンマー・ベトナムの人材活用) 幼児期の適切な発育不足、運動の減少による課題の把握 	<ul style="list-style-type: none"> 社会的に公正な人材評価方法の確立 地方や発展途上国での生活の安定のための課題を解決する事業の立ち上げ 日本における労働力の減少に対する外国人活用の仕組みの構築へ 幼児期の適切な発育不足、運動の減少の課題に対応する事業の立ち上げへ (運動+カメラでの能力判定 AI の活用)
2 リソースの埋もれた価値を炙り出す	<ul style="list-style-type: none"> 多様な人材の多様な生き方を可能とするサービスの提供の可能性の把握 リモートワークの拡大に伴う地方環境整備の課題把握 地方移住者に対する安定的な仕事の供給のための課題把握 幼児期は神経系の急激な発達時期であり、この時期の活動が脳の発育、心身のバランスを整えるための方法論の研究 	<ul style="list-style-type: none"> 多様な人材の多様な生き方を可能とするサービスの提供の事業化 (HR テック) リモートワークの拡大に伴う地方環境整備のコンサルティング事業の立ち上げ 地方移住者に対する安定的な仕事の供給の事業化 (HR テック) 幼児期は神経系の急激な発達時期であり、この時期の活動が脳の発育、心身のバランスを整える方法論の事業化 (運動+カメラでの能力判定 AI の活用)
3 課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行する	<ul style="list-style-type: none"> 仕事における効率の追求のためのシステム構築の要件定義 (HR テック) 必要な業務を可視化して、優先順位の高い仕事を推進する仕組みの構築の要件定義 介護人材の不足を解決するため、海外人材を、実践を通じて教育するための事業立ち上げの分析 幼児期にゲーム感覚で運動能力・非認知能力を高めるアプリの開発着手 	<ul style="list-style-type: none"> 仕事における効率の追求のためのシステム構築による事業化 (HR テック) 必要な業務を可視化して、優先順位の高い仕事を推進する仕組みの展開 介護人材の不足を解決するため、実践を通じて海外人材を教育する事業の立ち上げ 幼児期にゲーム感覚で運動能力・非認知能力を高めるアプリの開発完了、展開へ (運動+カメラでの能力判定 AI の活用)

免責事項

本資料には株式会社スカラ（以下「スカラ」といいます）に関連する予想・見通し・目標・計画等の将来に関する事項が含まれております。これらはスカラが本資料作成時点において入手した情報に基づく、当該時点における予測等を基礎として作成されております。これらの事項には一定の前提・仮定を採用しており、一定の前提・仮定はスカラの経営陣の判断ないし主観的な予想を含むものも含まれております。

また、様々なリスク及び不確実性により、将来において不正確である事が判明し、あるいは将来において実現しない事があります。従って、スカラグループの実際の実績、経営成績・財政状態等についてはスカラの予想・見通し・目標・計画とは異なる結果となる可能性が有ります。

その為、本資料に掲載されている予想・見通し・目標・計画等の将来に関する事項について、スカラグループではそれらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

本資料に掲載されている情報は、情報提供を目的としたものであり、いかなる有価証券・金融商品または取引についての募集、投資の勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。また、同時にその内容の正確性、完全性、公平性及び確実性を保証するものではありません。従いまして、本資料を利用した結果生じたいかなる損害についても、スカラは一切責任を負うものではございません。

なお、本資料の著作権やその他本資料にかかる一切の権利はスカラに属します。



〒150-8510

東京都渋谷区渋谷 2-21-1 渋谷ヒカリエ 17F

TEL : 03-6418-3960 (代表) <https://scalagr.jp/>

2020年8月発行

Copyright © Scala, Inc. All rights reserved.