



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 ——

プロセスとコミュニケーションの問題を解決する「型」の体系化の意義

- ✓ 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

2021年2月15日

I. 中期経営計画の骨子と展望

プロセスとコミュニケーションの問題を解決する「型」の体系化が株主価値創造のカギ

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、国内外の民間・政府・自治体へサービス提供を行う計画です。特に、ワンストップで価値創造経営支援とデジタルトランスフォーメーション（DX）支援を提供することに注力しています。この取り組みにより、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。

計画発表から1年半を経て、COMMIT5000の達成の基礎となる「型」の体系化が進んでおります。「型」として、まず重要なのは、多様な関係者の価値観を融合する、革新的な未来志向の価値創造のグランドデザインを作り上げることです。そのうえで、未来からのバックキャストで、グランドデザインの実現戦略を構築・実践・振り返る仕組みを作り上げ、支援することが重要です。日本の組織では、①プロセスの問題（過度の機能・専門分化の中で全体像が見えず、一人一人が内発的にワクワクして革新的な価値創造に取り組みないという「見える化」の問題）、②コミュニケーションの問題（組織内外の多様な関係者から見て共感できる価値創造が可視化されていないという「見せる化」の問題）という二つの問題が多々存在しています。グランドデザインを軸にした取り組みにより、これら二つの問題を打開することが可能になります。DXにおいては、価値観やITリテラシーが大きく異なる経営者やシステム開発者などが一体となって取り組むため、二つの問題が大きくなりがちです。グランドデザインを軸にした取り組みは、DXにおいて特に重要であり、さらに、非連続な社会課題の解決を目指す官民共創DXプラットフォームにおいては、自治体と民間の間の価値観の克服が必要になるため、グランドデザインがより重要になります。当社は、こうした取り組みを再現性のある「型」として体系化しSaaS/ASPサービスとしてソリューションを構築し株主価値創造を実現していきます。

▼ 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	<table border="1"> <tr><td>対象</td><td>日本・大企業</td></tr> <tr><td>活動</td><td>直販営業</td></tr> </table>	対象	日本・大企業	活動	直販営業	<table border="1"> <tr><td>対象</td><td>日本・グローバル・全ての民間企業 政府・自治体・NPO</td></tr> <tr><td>活動</td><td>営業・経営コンサル・ メディアプラットフォーム</td></tr> </table>	対象	日本・グローバル・全ての民間企業 政府・自治体・NPO	活動	営業・経営コンサル・ メディアプラットフォーム
対象	日本・大企業									
活動	直販営業									
対象	日本・グローバル・全ての民間企業 政府・自治体・NPO									
活動	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	<table border="1"> <tr><td>対象</td><td>社内リソース</td></tr> <tr><td>活動</td><td>設計・実行・運営</td></tr> </table>	対象	社内リソース	活動	設計・実行・運営	<table border="1"> <tr><td>対象</td><td>社内・社外のリソース IT、AI/IoT 全般 人・もの・金・知識すべての提供</td></tr> <tr><td>活動</td><td>設計・実行・運営 組織設計・リーダー・社員教育 資金投資・M&A アドバイザリー</td></tr> </table>	対象	社内・社外のリソース IT、AI/IoT 全般 人・もの・金・知識すべての提供	活動	設計・実行・運営 組織設計・リーダー・社員教育 資金投資・M&A アドバイザリー
対象	社内リソース									
活動	設計・実行・運営									
対象	社内・社外のリソース IT、AI/IoT 全般 人・もの・金・知識すべての提供									
活動	設計・実行・運営 組織設計・リーダー・社員教育 資金投資・M&A アドバイザリー									
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	<table border="1"> <tr><td>対象</td><td>顧客とスカラグループ</td></tr> <tr><td>活動</td><td>最適組み合わせの 提案・実行支援</td></tr> </table>	対象	顧客とスカラグループ	活動	最適組み合わせの 提案・実行支援	<table border="1"> <tr><td>対象</td><td>顧客・スカラグループ 関係する全てのステークホルダー</td></tr> <tr><td>活動</td><td>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</td></tr> </table>	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 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
対象	顧客とスカラグループ									
活動	最適組み合わせの 提案・実行支援									
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 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									

プロセスとコミュニケーションという二つの問題を解決する「型」を体系化・横展開する SaaS/ASP を構築

	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

ランドデザインを軸にした「型」の支援プロセス

ランドデザインを作り上げるために、以下に示したように、案件ごとに、①多様な価値観を融合したプロジェクトの存在意義を定義、②未来のバリューデザイン、③現状把握、④バックキャストによる移行戦略策定を推進します。そして、ランドデザインの構築により価値創造プロセスの「見える化」を推進します。

▼ ランドデザインの構築～価値創造プロセスの「見える化」



その上で、以下のようにプロジェクトを実行し、その結果を踏まえたリフレクション・リモデルを実践する仕組みを構築し、アジャイル的かつ継続的に SaaS/ASP ベースで DX ソリューションを改善・革新を支援し続けることで、長期的な売り上げの拡大を目指していきます。これらの一連の「型」を大企業・上場企業向け、自治体向けに開発し、価値創造経営支援と DX 支援及び組織・人材育成、さらには、投資ファンド等を活用したリスクシェアリングを行うことで、支援対象顧客と長期的な WIN-WIN の関係を築きます。上場企業に関してはさらにインベスターズリレーションを支援し、実現した価値創造の価値の時価総額への適切な反映を支援していきます。

▼ 実行、リフレクション・リモデル～価値創造のコミュニケーションにおける「見える化」



ブランドデザインを軸にした「型」の意義

以上の取り組みにより、①プロセスの問題と②コミュニケーションの問題の解決を図り、それによるDXの実現の円滑化により、顧客組織の活動範囲の拡大とともに、年間数億円単位の売上収益をストック収入で上げることを目指します。上場企業においては、必要に応じてDX投資資金等を投資ファンドで提供することで、リスクシェアリングの対価としてキャピタルゲインを追求します。なお、こうした取り組みを行うためには、当社内で価値創造経営支援の部署とDX支援の部署の間で、同じプロセスを進める必要があります。価値創造経営支援の中核を担うコンサルティング関連部署とSaaS/ASPの支援を行う部署の連携が実際に具体化してきており、その成果をさらに加速させることが今後の課題となります。本年2月より、そうした取り組みをグループ全体で加速させる「ONE SCALA」プロジェクトをスタートさせます。

▼ ブランドデザインを軸にした「型」の意義 ～ DX支援における例

1 プロセスの問題の解決～見える化

関係者をワクワクさせ、方向性を一致させて革新的な未来の実現を「見える化」

- ・ 価値観・リテラシーの異なる関係者の思いを新しい価値の創造へと可視化・志向させる
- ・ 守るべきものと攻めるべき新規性のバランスを図り、革新的な価値創造を共有する
- ・ 参加メンバーがだれもが取り残されず、それぞれの強みを生かして課題を補完しチームとして貢献
- ・ 時間的な変化をマッピング

2 コミュニケーションの問題の解決～見せる化

方向性をわかりやすく「見せる化」することで、多様な関係者との連携が容易に

- ・ 既存レガシーシステムとの融合の可視化が容易に
- ・ 多様な思考・マネジメントツールとの幅広い連携が容易
- ・ 上位・下位関係により幅広いアーキテクチャーに展開が可能（上位戦略の継承の円滑化）
- ・ 戦略・経営企画、システム開発、システム運用の間のコミュニケーション（部門間）が円滑化

株主価値創造にとっての意義

- ・ 支援対象組織の内容に精通した形で継続的な価値創造経営・DX支援をSaaS/ASPで提供
- ・ 顧客の拡大とともに年間数億円単位の売上げをストック収入として蓄積
- ・ DX投資資金等を投資ファンドで提供し、リスクシェアリングの対価としてキャピタルゲインを追求する

グランドデザインを軸にした「型」の体系化の進捗状況

当社で先行して体系化が進んでいるのは、上場企業に対する取り組みです。2021年6月期第2四半期においては、価値創造経営支援+DX支援のワンストップの取り組みを、個人向け投資用アパート販売で著名な(株)シノケングループ (JASDAQ、証券コード8909、以下「シノケングループ」) に対しておこなっております。革新的な価値創造の取り組みについて、株主価値ドライバーに関する統合的な報告書の作成などによるインベスターズリレーションの支援を行い、さらに不動産トラストDXプラットフォームの構築に共同で取り組んでおります。また、価値創造経営支援+DX支援+投資ファンド出資によるリスクシェアリングを、会員登録されている建築家と加盟している建設会社をネットワーク化し顧客に建物づくりの選択肢を提供しているアーキテクト・スタジオ・ジャパン(株) (マザーズ、証券コード6085、以下「ASJ社」) に実施しております。具体的には、会員ネットワークのDX支援、インベスターズリレーションの支援に加え、当社傘下の投資ファンドが、DX支援のための増資に応じております。

国内の自治体においては、「公共を再定義する」というテーマの下で新しい仕組みの創造にチャレンジしている株式会社 Public dots & Company (本社:東京都渋谷区、代表取締役:伊藤大貴、以下「PdC社」) と業務提携し、自治体において官と民での最適なソリューションのマッチングおよびコミュニケーションによる課題解決を促す、共創型DXプラットフォームシステム「CO-DO」の開発を開始しております。当社は、この取り組みの中でマッチングした案件において官民共創のグランドデザインを構築し、それをDXで解決する「型」の確立を目指しています。

▼ グランドデザインを軸にした「型」の体系化



グランドデザインを軸にした「型」の体系化による COMMIT5000 の達成への展望

以上で説明したグランドデザインをベースに、多様な価値観を融合して新しい革新的な価値を創造していくプロセスの体系化を進めることで、模倣困難な競争優位の確立を目指します。2021年6月期において、上場企業向けおよび自治体向けに、これらの基本的な「型」を実践的に創り、2022年6月期以降それらを上場企業、地方自治体へと幅広く横展開していきます。長期的には、グローバル化により多様な価値観を持つ関係者が関与する社会問題の解決に取り組むことで、1件あたり年間数億円の案件を多数展開する体制を作り上げ、COMMIT5000の達成を目指します。

▼ グランドデザインを軸にした「型」の体系化の進捗状況と今後の展望

段階	上場企業向け	自治体向け
2021年6月期 「型」の確立	<ul style="list-style-type: none"> ・ 価値創造経営支援 + DX 支援のセットによる模倣困難なソリューションの型の開発 ・ 多様な価値観を融合して新しい価値を生み出すコンサルティング力、人材・組織設計・プロジェクト設計まで支援し、その実現を目指す DX 支援を SaaS/ASP とセットで提供。さらにインベスターリレーションズの支援で差別化を強化 ・ 第二四半期において2つの上場企業において実施。1案件は投資ファンドによる出資も実行し、DX 支援資金を供給しリスクシェアリング ・ 2つの案件を通じて年間 1-2 億円程度の型が体系化中 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「公共を再定義する」というテーマの下で新しい仕組みの創造にチャレンジしている PdC 社と業務提携 ・ 自治体において官と民での最適なソリューションのマッチングおよびコミュニケーションによる課題解決を促す、共創型 DX プラットフォームシステム「CO-DO」の開発を開始 ・ この取り組みの中で、マッチングした案件で官民の共創のグランドデザインを構築し、それを DX で解決する「型」の確立を目指す ・ 2021年6月期中に具体的な案件の事業化を目指す
2022年6月期以降 「型」の横展開	<ul style="list-style-type: none"> ・ 体系化した「型」をベースに幅広く横展開へ ・ 経営トップと IT システム開発部門との連携を推進するアプローチに興味をもつ上場企業へのアプローチを積極化 ・ 上場企業経営トップに対してアクセス可能な JPR のネットワークを利用して横展開へ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 体系化した「型」をベースに幅広く横展開へ ・ 大企業と自治体の共創のマッチング数を増加させることで、案件数の増大を目指す

▼ 「型」の展開で COMMIT5000 の達成を目指す



II. ソフトブレン株式会社の保有株売却の利用

株主価値のアップサイド：保有よりも4倍以上と推計

当社グループの中核会社である、ソフトブレン株式会社（以下「SB」）の当社保有株売却により得る譲渡代金約105億円については、中期経営計画「COMMIT5000」の実現に向けた投資（一部借入金返済）に使用する予定です。

投資先としては、高い収益率の案件に再投資し、以下の表で示すように株主価値の拡大を目指します。なお、基本的になるべく投資先のキャッシュフローをベースに投資資金の多くをデットで調達することで、売却で得た資金額を大きく上回る投資の実施を目指します。

▼ ソフトブレン社株式の売却によって目指す株主価値の増大効果

論点	売却	株主価値のアップサイドの試算
実現価値	10,545 百万円	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が可能。 (10,545 百万円) × (ROIC - WACC) ÷ WACC = 21,092 百万円
株主資本増加額	2,392 百万円	
COMMIT5000への貢献	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

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

投資先のキャッシュフローをベースに投資資金の多くをデットで調達することで、売却で得た資金を大きく上回る投資の実施を目指す

III. 中期経営計画の成長ドライバーと進捗の概要

大きく三つのセグメントで事業分野を整理

当社は、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領域」、 「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 関連事業領域」、 「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領域」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。

※ 2021年6月期第2四半期より開示セグメントが「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」の5つの事業で区分されます。中期経営計画で区分する大きな三つのセグメントは、開示セグメントの名称と区別するために、「～事業領域」と変更しました。

▼ 三つのケイパビリティとセグメント

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領域が推進主体 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 関連事業領域が推進主体 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 / 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領域が推進主体 スカラパートナーズ、GGH、 出資先：xID 社、VALT 社など

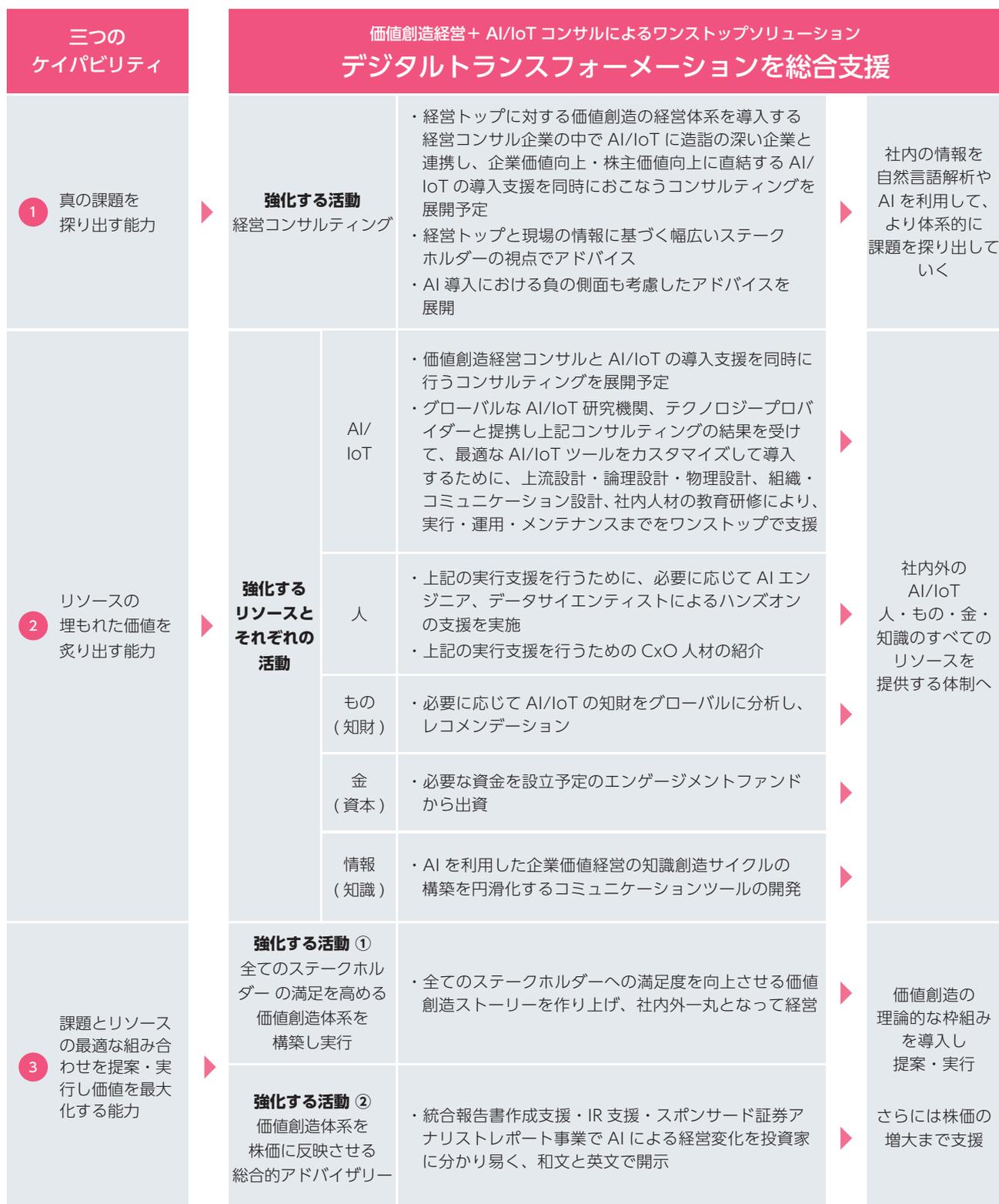
成長ドライバー ～ 価値創造経営 + AI/IoT コンサルのワンストップソリューション

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。

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示す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領域の取り組みの概要

全体像：AI エンゲージメントファンド

JPR は 2020 年 6 月期において、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延べ 200 社程度にアクセスし、ギャップ解消の可能性について分析した上で、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 月期第二四半期においては SCL キャピタルが、ASJ 社に対して第三者割当により第一号案件の投資実行を行いました。

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	2021 年 6 月期における具体的な取り組み	
	取り組みの方向性	第 2 四半期までの実績
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、SCL 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"> 具体的な案件として、2020 年 12 月に SCL キャピタルが運営する SCSV1 号投資事業有限責任組合が、ASJ 社が実施する第三者割当増資の引受けを決議、1 億円弱の資金を投資し、創業者に次ぐ 2 番目の株主へ そのほかの取り組みとして、2021 年 6 月までに 4-5 社の投資を目指して交渉中
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 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 	<ul style="list-style-type: none"> 具体的な案件として、ASJ 社は過去の名作住宅の図面を再利用するサービス「PROTO BANK」を開始。これまで存在しなかった建築家によるプレタポルテ（高級既成住宅）市場を創出。4-5 年で 1 万棟ほどの市場規模創出を目指すために AI を活用したマーケティングツールの導入を支援 その成果を株主価値ドライバーとしてまとめ、中期経営計画の策定を支援中。出資した資金で DX プラットフォーム、IR 支援を推進
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 合意したら心理学・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 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 	<ul style="list-style-type: none"> ASJ 社について感情分析 AI ツールの導入によるマーケティング支援プラットフォームについて外部 AI ツール提供組織とも連携検討へ

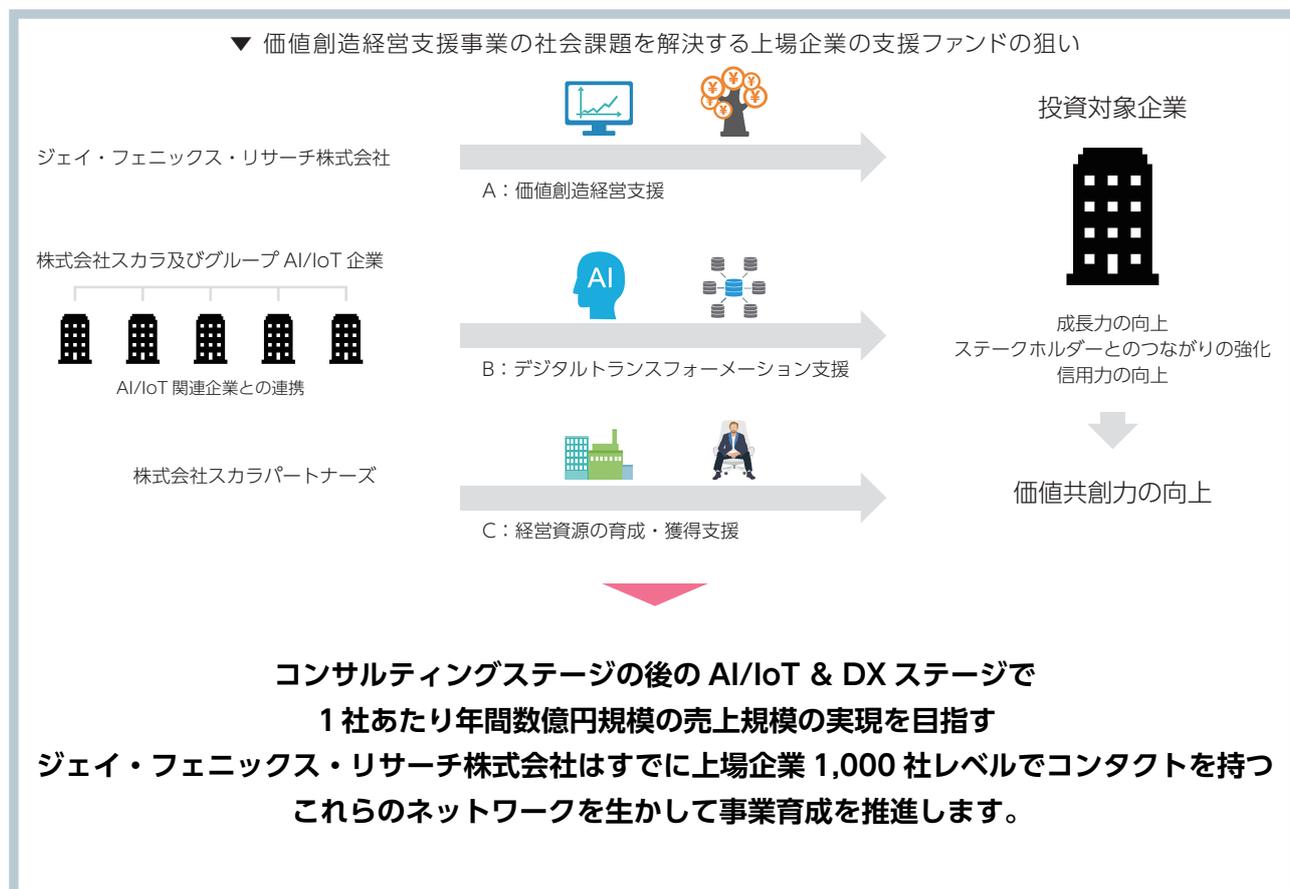
社会課題を解決する上場企業の AI エンゲージメントファンドの詳細

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。

なお、JPR は、2020 年 12 月より国立研究開発法人 産業技術総合研究所人工知能技術コンソーシアムにおいて、未来志向の経営と価値共創イノベーションの思考と実践を支援するための戦略策定の考え方を AI プロジェクトで社会実装していくことを普及させるバリューデザインワーキンググループのサブリーダーとして参画しております。これらの活動を通じて、価値創造経営支援と AI プロジェクトの一体化推進ノウハウを高めていく所存でございます。

※ EVA は Stern Stewart & Co. の登録商標



シノケングループ～価値創造経営+ DX 支援

上記で説明したように、価値創造経営支援と DX 支援を同時に行う案件の具体的な例として、(株)シノケングループ (JDAQ 上場、証券コード 8909) が挙げられます。2020 年 11 月 18 日に(株)シノケングループが開示した『中長期ビジョン 2020』において、JPR は株主価値に関する各指標を提供し、(株)シノケングループの理論的な株主価値と時価総額の乖離を示し、大きなアップサイドポテンシャルの可視化に貢献しています。その後 JPR は、証券アナリストレポート『GCC 経営 TM^{*1} 分析レポート: (株)シノケングループ (8909 JASDAQ) 不動産業界のトラスト DX の取り組みでリーダーを狙う業界トップクラスの ROIC & PBR 1 倍企業への投資の意義』を 2020 年 11 月 25 日に開示し、時価総額のアップサイドポテンシャルを財務モデルも含めて詳細に示すことで価値創造経営支援を行っております。また、JPR が(株)シノケングループの DX 開発ニーズをヒアリングし、その内容を当企業集団のエンジニアと共有し、現在、当企業集団全体で(株)シノケングループの不動産トラスト DX プラットフォーム^{*2} 構築の支援を推進しています。

▼ シノケングループでの取り組み

価値創造ストーリー構築 証券アナリストレポート発行

DX プラットフォーム構築



https://j-phoenix.com/wp-content/uploads/2020/11/8909_shinokenGroup_analyst_report_jpr_20201125a.pdf

JPR が起点となってグループ全体でビジネス創出へ

- ※1: GCC 経営とは、JPR が開発した価値創造経営支援の思考ツールです。当企業集団では、この思想ツールをベースに価値創造経営支援をおこなうと同時に、価値創造の実現手段として DX をワンストップで支援いたします。
- ※2: 不動産トラスト DX プラットフォームとは、単に業務効率化、高付加価値化にとどまらず、不動産取引における透明性を高め、個人認証や改ざん防止などの課題をクリアし、より信頼性や安全性の高い「トラストサービス」を取り入れたプラットフォーム。

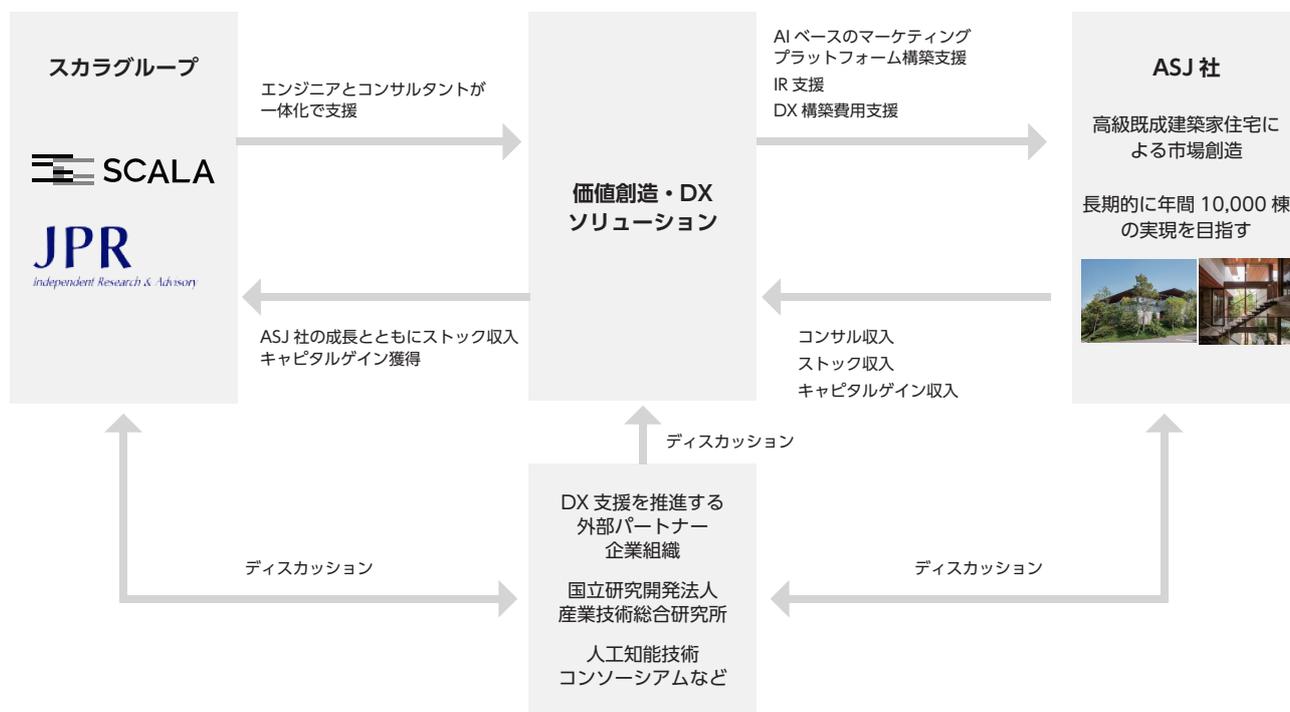
ASJ ～価値創造経営+ DX 支援+投資ファンドによる資金提供

2020年12月7日には、『アーキテツ・スタジオ・ジャパン株式会社との業務提携およびSCSV1号投資事業有限責任組合による第三者割当増資の引受けに関するお知らせ』で開示したように、当社子会社である合同会社SCLキャピタル（以下「SCL」）が運営する、社会的問題をビジネスで解決する企業に投資する「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（以下「SCSV1号」）は、ASJが実施する第三者割当増資の引受けを行いました。

この案件では、JPRが独自スクリーニングしたリストを通じてASJにアプローチし業務提携、第三者割当増資の引き受けに結びつけ、現在はJPRが総合的に価値創造経営支援と人工知能を利用したマーケティングシステムの構築等のDXを、当社のエンジニア等と連携し進めています。グループ内で投資先発掘から投資実行、価値創造経営支援、DX支援、インベスターリレーション支援による株主価値増大をワンストップでシームレスにおこなう体制を整備し、模倣困難な競争優位性を築きつつあります。ASJの経営トップとIT開発部門の双方に対してワンストップでシームレスに支援し、さらにASJのインベスターズリレーションにおいてその成果を開示していくことを支援し、長期的なASJの株価増大を図ります。

なお既に述べたように、AIを利用した支援の際には国立研究開発法人 産業技術総合研究所人工知能技術コンソーシアムと連携して概念設計等をディスカッションし、最新の動向を踏まえて取り組んでいきます。

▼ ASJ 社での取り組み



V. IT/AI/IoT 事業領域の取り組みの概要

取り組みの全容：デジタル ID・大企業改革支援

当社は、大企業・自治体に対してデジタル ID・AI ツールについての提案活動を強化し、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 x ID 株式会社（本社：東京都千代田区、CEO：日下光、以下「x ID 社」）との連携で推進していきます。

キーワード

デジタル ID・大企業改革支援

三つのケイパビリティ	2021 年 6 月期	
	取り組みの方向性	第 2 四半期までの実績
1 真の課題を探り出す	<ul style="list-style-type: none"> 【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を提案 	<ul style="list-style-type: none"> 【自治体】 & 【大企業】 が連携する官民共創 DX プラットフォームの構築により、リスクの高い社会課題解決型の新規事業を自治体とリスクシェアリングすることで、事業化を推進する仕組みを提供へ
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】 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 	<ul style="list-style-type: none"> 【自治体】 & 【大企業】 デジタル ID を活用したソリューションを幅広く営業展開
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"> 【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 	<ul style="list-style-type: none"> 【大企業】 シノケングループにおいて不動産トラスト DX プラットフォームの構築をアジャイル開発*で支援 新時代のコールセンター運営の推進

※ 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」「頭の回転が速い」という意味です。アジャイル開発は、システムやソフトウェア開発におけるプロジェクト開発手法のひとつで、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て開発を進めていきます。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 (素早い) と呼ばれています。

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、ある程度事業化の目処が立ったところで、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。

その成果の一つが、官民共創 DX プラットフォーム構築です。大企業が社会課題に取り組む際に、自治体と連携し自治体とリスクシェアリングしながら、事業化を推進していくことを支援していきます。またスカラグループとしては、必要に応じて新規事業に出資し、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、ある程度事業化の目処が立ったところで、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・ 官民共創 DX プラットフォーム構築によりリスクを自治体とシェアリング

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、その後顧客ニーズに合わせて開発を行っていく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に注力し、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

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の利用、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進めています。コールセンター向けに特化した基幹システムで、且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狙います。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られていきます。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し、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	2021年6月期	
	取り組みの方向性	第2四半期までの実績
1 真の課題を探り出す	<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 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ソフトフォン、電話履歴管理ツールのラインナップを拡充。利用者のご利用環境にあわせたツール群を選択可能に。 ・ グループ企業の一部サポート業務を在宅で実施できるよう運用実験の整備が完了。第3四半期より運用開始
2 リソースの埋もれた価値を炙り出す	<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 化を企画 ・ リソースネットワークを顧客にまで広げ、パートナーシップを拡張（レオコネクトユニット） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 在宅でのコールセンター業務の運営について検討を開始。インフラ、要員確保方法について、グループシナジーを生かした取り組みとなる見込み ・ 小規模の事務局運営について、提携コールセンター（レオコネクトユニット）と協力し提供を開始
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"> ・ 新時代コールセンターのあるべき姿（AI と人の最適融合） ・ コールセンター立ち上げコンサル本格化 ・ 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 ・ コールセンターの数拡大の中で、コスト削減ニーズに合致 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大規模コールセンターを運用する企業に CRM+CTI +回線インフラをセットにしたソリューションを提案中 ・ より価格競争力を持ったプロダクトとなるよう PBX 提供会社とのシナジーを模索

VI. 社会問題解決型事業領域の取り組みの概要

取り組みの全容：地方創生・発展途上国の国家戦略 DX

国内では、スカラパートナーズおよびソーシャルスタジオを中心に地方創生、地方自治体のブランディング、地方自治体と民間企業のマッチング促進、地銀のネットワークを活用した産業育成等に取り組んでいます。海外では、東南アジアを中心に医療・健康の分野で遠隔医療や医療データ+ AI 診断、教育およびインキュベーションの分野で、起業家人材の育成、IoT 農業・食の分野で、生産管理+ AI 予測やアグリテックを推進し現地の人の成長、企業の成長、国の成長に必要なインフラとなりうる仕組みづくりを目指して進めています。

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
東南アジア：ヘルステック、インキュベーションセンター、教育テック、アグリテック

三つのケイパビリティ	2021年6月期	
	取り組みの方向性	第2四半期までの実績
1 真の課題を探り出す	<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 東南アジアの経済発展、安心・安全な生活を阻害する社会課題を抽出 	<ul style="list-style-type: none"> 自治体を代表する首長の意思が伝得ることによる地方活性化の可能性 自治体の課題に対し民間企業のソリューションがマッチングしない真の課題の発見 地方を活性化するための人口流入のための支援の必要性 現地パートナーを通じて、ミャンマーをはじめ東南アジアにおける医療、農業、教育等に関する社会課題を調査把握
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 東南アジアの社会課題解決に関するグループ内およびパートナーの強みをは把握、新たな価値創出を模索 	<ul style="list-style-type: none"> 官と民のそれぞれの課題感に対峙し共創の精神で仕組みづくりを模索 地方への移住・定住しやすい環境を支援する仕組み、アライアンスを推進 東南アジアの社会課題解決に資するソリューションに関するパートナーを検討
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"> 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 東南アジアの現地の実態に合わせて、社会課題解決に向けたソリューションをカスタマイズ・展開 	<ul style="list-style-type: none"> 情報メディアで自治体の首長の発信開始 官と民の共創マッチングサービス提供開始 ミャンマーの農業・医療従事者とのアライアンスを締結

HR テックを中心とした取り組み (GGH 中心)

以下が、人材および教育の分野における GGH の取り組みです。HR テックを軸に、日本では地方創生、海外では東南アジア諸国の人材活用、また、教育においては、幼児期児童の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きます。

キーワード

人材：HR Tech

海外人材：東南アジア諸国からの受け入れ

教育：運動教育と健康・成長の関連性数値化

三つのケイパビリティ	2021 年 6 月期	
	取り組みの方向性	第 2 四半期までの実績
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 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（運動教育と健康・成長の関連性発見に AI を活用） 	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルスの感染拡大により、リモートワークが進む中で、稼働業務が見える化と、生産性の管理をシステム化 日本での就労を希望する外国人は減っておらず、日本への受け入れ体制を強化 幼児期からの健全な成長に必要な運動教育、食育の海外展開を模索
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 (運動教育と健康・成長の関連性発見に AI を活用) 	<ul style="list-style-type: none"> リモートワークにおける多種多様な働き方に対応した活動管理システムとして実装 スタッフの活動管理の視点ではなく、多種多様な働き方を推進する視点でのサービス展開を検討 幼児教育、運動教育、食育をパッケージにした教育プログラムの海外展開を模索
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、海外人材を実践を通じて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への展開を模索 	<ul style="list-style-type: none"> リモートワークを推進するグループ顧客への提案展開 海外人材の活躍先を、介護業界意外にも展開することで、帰国後も多種多様な業界で活躍できる人材を育てることを検討開始 幼児教育、運動教育、食育をパッケージにした教育プログラムと成長度合いのデータの関連性から新たなビジネスへの展開を検討

発展途上国の成長戦略ソリューション（東南アジア）

海外での社会問題解決型事業領域として、東南アジアを中心に、国民が安全・安心に生活でき、新しい事業・産業が生まれることを目的として必要な環境を提供するプラットフォーマーになることを目指しています。医療・健康、農業・食、教育、およびインキュベーションに関する事業を展開していきます。現地の特殊な商習慣や法律が十分に整備されていないケースもあることから、現地のパートナー企業とも連携して積極的に展開してまいります。

人が生まれてから大人に成長するまでの健康、食、学習に関するデータを収集し、成長に必要な情報や成長する機会を提供することをサービス化し、人の成長が企業の成長に繋がる新しいモデルを形成し、東南アジアを起点に日本を含めて、その他の・地域のさらなる成長に展開することを目指します。

キーワード

ヘルステック、アグリテック、教育テックからスタート 人・企業・国の新しい成長モデル形成 成長モデルの他国への展開、日本への逆輸入

三つのケイパビリティ	2021年6月期	
	取り組みの方向性	第2四半期までの実績
1 真の課題を探り出す	<ul style="list-style-type: none"> ・ 東南アジアを中心に海外における社会課題を調査・把握 ・ 現地に精通したパートナーと協働により、スカラグループとして取り組むべき社会課題を特定 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ミャンマーのパートナー企業として ACE Data Systems, Ltd. と合併企業 SCALA ACE Co., Ltd. を設立 ・ 医療・健康、農業・食、教育等の領域での社会課題に着目し、解決に取り組むパートナーとの提携開始
2 リソースの埋もれた価値を炙り出す	<ul style="list-style-type: none"> ・ パートナーとの協働を含め、実現可能なソリューション、それにより提供可能な価値を炙り出す 	<ul style="list-style-type: none"> ・ パートナーとの協働により双方の強みを活かし、新たな価値実現に向けた連携のあり方を検討開始
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"> ・ パートナーとの連携（共同開発、業務提携、資本提携等）によるソリューションの開発・展開 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ヘルステック、アグリテック、教育テックによる国の成長モデル構築に関心がある企業とのアライアンスを推進 ・ 現地社会課題解決に資するスカラ内部の既存事業の展開を検討

地方創生ソリューション（Public dots & Company 社との連携）

過去からの再現性がない非連続な社会課題を解決していくためには、官と民による共創が不可欠との判断から、「公共を再定義する」というテーマの下で新しい仕組みの創造にチャレンジしている PdC 社と業務提携を行いました。

PdC 社と当社はデジタルを手段と捉え、全国の自治体において官と民での最適なソリューションのマッチングおよびコミュニケーションによる課題解決を促す、共創型 DX プラットフォームシステム「CO-DO」の開発を開始しました。

その第一弾として、「SDGs 特化型 逆公募プロポーザルサービス」をリリースし、早速、官民による社会課題解決を目的とした共創事例が生まれています。このサービスは、従来、自治体が予算を用意して民間企業を募る仕組み（公募プロポーザル、入札）を逆転の発想で変換し、社会課題解決をしたい民間企業が同じく想いを持つ自治体を見つけることができる画期的な仕組みです。

また、本取り組みは、大企業における新規事業開発にとって、官と民のコミュニケーションによりそれぞれの「真の課題」を発見し、人的・資金的支援を受けながら、それを解決するための複数のソリューションに対して素早い仮説検証や繰り返しの PoC などを共同で行い、企業の新規事業が成功した際に共同事業として継続することで事業領域を拡大させる等の可能性から、「リスクシェアリングスキーム」として位置づけられる画期的な仕組みです。

官民共創が促進されるプラットフォームの構築を目指し、PdC 社とさらなる新しい仕組みづくりを進めてまいります。

キーワード

自治体と企業による官民共創 DX プラットフォーム構築 逆公募プロポーザル：公募受発注のベクトルを逆にした画期的な仕組み

三つのケイパビリティ	2021年6月期	
	取り組みの方向性	第2四半期までの実績
1 真の課題を探り出す	・ 一層複雑化する社会課題に対し、官と民の共創によって、真因を探し出す仕組みを構築	・ 共創型 DX プラットフォームシステム「CO-DO」の開発に着手
2 リソースの埋もれた価値を炙り出す	・ デジタルプラットフォームによって課題をシェアし、解決策を募ることで、どこからでも誰でも社会課題解決に参画できる仕組みを開発	・ SDGs 特化型「逆公募プロポーザルサービス」を開始
3 課題とリソースの最適な組み合わせを提案・実行する	・ プラットフォーム上で展開される諸課題に対して、主にデジタルソリューションを提案し、官民共創の力で社会課題を解決	・ 大企業と自治体の具体的なマッチングが成立し、地域の社会課題解決に向けたプロジェクトがスタート

障がい者雇用の促進

当社子会社のスカラパートナーズは、就労困難者の「仕事と体調管理」の両立支援システム「NEXT HERO」を開発・運営する VALT JAPAN 株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役：小野 貴也、以下「VALT 社」）へ 2019 年 11 月に出資を行いました。VALT 社は、就労困難者本人が利用する日本初の「仕事と体調管理」の両立支援システム「NEXT HERO」を開発・運営する就労困難者特化型 HR テックのスタートアップです。登録者数 1 万人以上が、連携事業所数 1,000 か所において、データ処理、ライティング、AI における教師データ作成、動画処理など業務に従事しています。スカラグループがこれまで蓄積させてきた SaaS/ASP のノウハウ、知見を提供することで VALT 社の事業成長に貢献していきます。

キーワード

社会的就労困難者が仕事を通じて 自分の存在価値を " 強く実感し続けられる社会 " を創る

三つのケイパビリティ	2021 年 6 月期	
	取り組みの方向性	第 2 四半期までの実績
1 真の課題を探り出す	<ul style="list-style-type: none"> 就労困難層へ「仕事の流通」を起こし、新たな経済圏を実現 	<ul style="list-style-type: none"> 潜在的能力を " 顕在化 " させる仕組みの研究により、働き甲斐のある環境づくりで、就職困難者の潜在的な仕事への意欲を引き上げる取り組みを推進
2 リソースの埋もれた価値を炙り出す	<ul style="list-style-type: none"> 潜在的能力を顕在化させるために仕事と健康データを活用して「新たな価値」を創るデジタルプラットフォームによって課題をシェアし、解決策を募ることで、どこからでも誰でも社会課題解決に参画できる仕組みを開発 	<ul style="list-style-type: none"> 両立支援システム「NEXT HERO」を活用し、当社両立支援ディレクターによるオンライン型の定着支援を実施 体調管理だけではなく " 仕事 " での成功体験蓄積もサポート 就業者の仕事の枠を広げるために DX 関連、AI 関連業務を拡充
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"> 企業様等から頂いた発注業務を、全国のワーカーへ再委託。自社独自の品質管理チームも運用し、発注者・受注者共に安心かつ戦力的なビジネスパートナーを創出 	<ul style="list-style-type: none"> 第二四半期までの主な提携先： <ul style="list-style-type: none"> - EC プラットフォームを運営する インアゴーラ(株) - 医療従事者様、自治体職員向けに簡易版フェイスシールド 無償提供プロジェクトを、公益財団法人日本財団様の事業として展開 - EC 小売事業者のフルフィルメント・カスタマーサービス事業を手掛ける サラウンド(株) - 大阪府茨木市：ICT を活用した就職困難者への就労支援を行う包括連携協定の締結 - 日本全国で様々な自治体に政策と融合する事業を紹介する (株)官民連携事業研究所

ブランディングテクノロジーとの取り組み

新デジタル化時代の地方創生を牽引するべく、事業継承、デジタル化、産業創生に関する共同プロジェクトを発足することで、ブランディングテクノロジー株式会社と業務提携を締結しています。さらに行政および自治体のDX推進を目的として、合併会社の株式会社ソーシャルスタジオを設立しました。当社のIT/AI/IoT技術およびxID社との連携による自治体および地方企業のDX推進と、ブランディングテクノロジーによる自治体および地方企業のブランディング、マーケティング支援の連携により、地方創生を推進していきます。

キーワード

地方創生：事業承継、デジタル化、産業創生 行政・自治体DXの推進

三つのケイパビリティ	2021年6月期	
	取り組みの方向性	第2四半期までの実績
1 真の課題を探り出す	<ul style="list-style-type: none">地方自治体だけでは解決できない課題に対してIT/DXソリューションだけでなく、ブランディング、マーケティングの視点からDXを進めることが重要	<ul style="list-style-type: none">地方自治体に対し、DXに関する情報を提供するセミナーの実施
2 リソースの埋もれた価値を炙り出す	<ul style="list-style-type: none">地方創生に係るIT/DXソリューション、ブランディング、マーケティングに加え、地域事業の活性化に必要なヒトの誘致も実施	<ul style="list-style-type: none">DX関連企業や人材を集める目的での情報メディアの構築を推進
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">政府・地方公共団体が抱える課題をDXの推進によって解決することを目的とするワーキンググループ開設	<ul style="list-style-type: none">地方公共団体向けの「地方公共団体DX研究会」を立ち上げ、会員事前申込開始

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/>

2021年2月発行

Copyright © Scala, Inc. All rights reserved.