

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

スカラ

4845 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2022 年 3 月 29 日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2022 年 6 月期業績の見通し	01
3. 中期経営計画と成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	06
3. 同社の強み	10
■ 業績動向	11
1. 2022 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要	11
2. 事業セグメント別動向	13
3. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の見通し	18
1. M&A の取り組みについて	18
2. 2022 年 6 月期業績の見通し	20
3. 中期経営計画について	24
■ 株主還元策	25
■ 情報セキュリティ対策	26

■ 要約

官民共創及びヘルスケア領域を注力分野と位置付け、積極投資により成長加速を目指す

スカラ <4845> は、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の実現を目指す持株会社である。2021 年 6 月期より事業セグメントを 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 つに再編成し、中期経営計画「COMMIT5000」で掲げた業績目標（2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円）の達成に向けた取り組みを推進している。2022 年 4 月の東京証券取引所市場区分見直しではプライム市場に移行する予定だ。

1. 2022 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 6 月期第 2 四半期累計における継続事業※の売上収益は前年同期比 0.4% 減の 4,268 百万円、営業損失は 79 百万円（前年同期は 25 百万円の利益）となった。売上収益については、IT/AI/IoT/DX 事業、人材・教育事業、EC 事業及び投資・インキュベーション事業で増収となったものの、カスタマーサポート事業の落ち込みが響いて全体では微減収となった。利益面では、人材・教育事業の黒字化や EC 事業での大幅な増益があったものの、企業価値創造支援から大規模 DX 案件につなげるために営業活動に注力したほか、新規事業等に積極的な投資を継続したことにより IT/AI/IoT/DX 事業が減益となったことに加え、投資・インキュベーション事業での先行投資等により損失を計上した。

※ 2020 年 11 月に連結子会社だったソフトブレーン（株）の株式を売却したことに伴い、ソフトブレーンとその子会社を非継続事業に分類しており、売上収益及び営業利益の前年同期比は非継続事業を除いた継続事業ベースで表示している。

2. 2022 年 6 月期業績の見通し

2022 年 6 月期の業績見通しについては未定としている。期初予想をレンジ形式で公表していたものの、2022 年 2 月に M&A した日本ペット少額短期保険（株）について、関係当局の承認後に子会社となること及び国際会計基準への組み替え作業に相応の時間を要すると見込まれていることから、未定へと変更した。なお、既存事業については、カスタマーサポート事業を除くすべての事業でおおむね順調に推移する見通しとなっている。

要約

同社は 2022 年に入って、ふるさと納税制度の自治体向けシステムシェアトップの（株）エッグ、及びペット保険を提供する日本ペット少額短期保険の全株式を取得し子会社化することを発表した。エッグは、ふるさと納税制度の開始とともに自治体側の基幹システムを全国で初めて開発したパイオニアで、トップシェアを誇っている。エッグの強固なネットワークを活用して、DX 支援ソリューションや官民共創プロジェクトなどの提案を行い、IT/AI/IoT/DX 事業の成長につなげていく考えだ。また、エッグの子会社である（株）コロンプスは、高齢者のフレイル※を早期発見するシステムを開発し、「健康寿命の延伸」と自治体の「社会保障費の削減」の実現を支えている。複数の自治体で実証実験を進めており、今後ヘルスケア領域での事業展開が期待される。一方、日本ペット少額短期保険はペットの少額短期保険「いぬとねこの保険」を提供している。子会社化により、ペット保険から多様な保険領域への展開を予定しているほか、AI を用いたデータ解析・リスク分析により、最適なリスク移転テクノロジーとして応用し、企業や自治体等が抱えるリスクの移転支援を事業として展開することを検討している。なお、両社の直近期の業績を合わせると、売上高で約 35 億円、営業利益で約 2 億円となる。

※ 人間の健康な状態と要介護状態の中間に位置し、身体的機能や認知機能の低下が見られる状態のこと。

3. 中期経営計画と成長戦略

中期経営計画「COMMIT5000」では、価値創造経営支援事業、IT/AI/IoT 関連事業、社会問題解決型事業の 3 事業を推進し、2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、営業利益 500 億円（2025 年 6 月期に売上収益 1,000 億円、営業利益 100 億円）を目標に掲げている。特に、官民共創及びヘルスケア領域を注力分野と位置付け、成長加速を目指していく方針だ。官民共創分野では、2020 年にリリースした官民共創マッチングプラットフォーム「逆プロポ（逆公募プロポーザル）」※の引き合いや導入実績が増加しているほか、資本提携先である xID（株）や子会社化したエッグとの連携等により事業拡大を目指していく。ヘルスケア領域については、ヘルスケア DX プラットフォーム構想による新サービスの提供も視野に入れており、今後の成長が期待される。

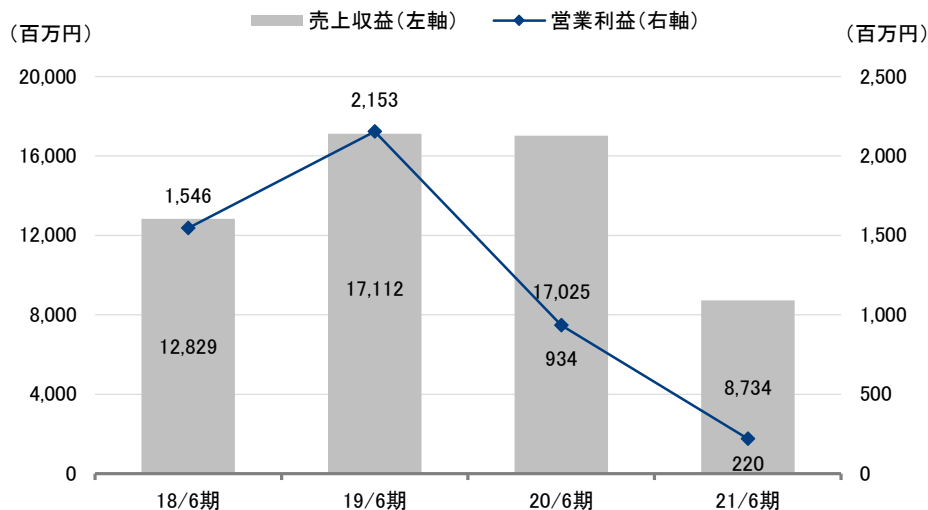
※「逆プロポ」とは、企業が「関心のある社会課題」を提示し、自治体が課題解決のための企画やアイデアを提案する共創サービスのことで、従来の公募プロポーザルや入札のベクトルを逆転させた仕組みとなる。

Key Points

- 2022 年 6 月期第 2 四半期累計業績は前年同期並みの売上収益、新規事業等への積極的な投資を継続
- 2023 年 6 月期以降の成長加速に向けて 2 件の M&A を実施
- 中期経営目標として 2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、営業利益 500 億円を目指す

要約

業績推移



注：21/6 期の業績はソフトブレン及びその子会社を除いた継続事業の数値。

22/6 期業績予想は未定

出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

IT/AI/IoT のコア技術に、 価値創造経営支援等のコンサルティング力を融合

1. 会社沿革

同社は、1991 年 12 月にデータベースサービスの販売代理店として創業したのが始まりで、1999 年に三井情報開発 (株) からメインフレーム用のデータベース管理システム「Model204」※のサポートサービスを顧客も含めて引き継いだことを契機として業績を拡大していった。

※ 米国 Computer Corporation of America 及び Sirius Software (現 Rocket Software) が開発した DBMS で、国内では日本銀行 <8301> や東京電力ホールディングス <9501> などの大企業が顧客となっていたが、市場環境の変化により需要がなくなり 2016 年秋にサービスを終了した。

会社概要

2000 年に入って、企業の情報システムがメインフレームから分散処理型（クライアント / サーバー型）へ移行するなかで、同社は成長を続けるために事業構造の転換が必要と判断し、2001 年の株式上場時に調達した資金を活用して M&A 戦略によって事業を拡大していくことになる。ここ数年の動きを見ると、2017 年に EC 事業への進出を目的として、EC サイト運営会社の（株）plube（出資比率 100.0%）（現（株）スカラプレイス）、2018 年に光通信 <9435> グループが有するブランド・商材等のカスタマーサポートセンターに対するコンサルティングを行う（株）レオコネクト（出資比率 66.0%）、並びに光通信グループ等でアウトバウンドコールを行う企業やコールセンター向けにクラウド PBX サービスを提供する（株）コネクトエージェンシー（出資比率 51.0%）をそれぞれ子会社化している。また、同年には開発力強化と海外事業展開の布石として子会社の（株）スカラネクストがミャンマーにマンダレー支店を設立、現地のエンジニアを採用しオフショア開発拠点としてスタートした。

2019 年以降は中期経営計画「COMMIT5000」における価値共創プラットフォームの構築に向け、同年 7 月に（株）スカラパートナーズを設立し、10 月には経営コンサルティング、IR 支援を行うジェイ・フェニックス・リサーチ（株）、2020 年 4 月には人材・教育事業を展開するグリットグループホールディングス（株）を相次いで子会社化し、資本業務提携なども積極的に行うなど成長に向けた取り組みを活発化させている。なお、2016 年 7 月に子会社化した営業支援ソフト大手のソフトブレーンについては、2020 年 11 月に投資ファンドに売却し、連結対象から外れている。

また、同社は機動的な経営を行うために 2004 年に持株会社体制に移行しており、2016 年 6 月期からは国際財務報告基準（IFRS）に切り替えて業績開示を行っている。

スカラ | 2022 年 3 月 29 日 (火)
4845 東証 1 部 | <https://scalagrp.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1991年12月	データベース・コミュニケーションズ（株）（現（株）スカラ）を創業
1999年 1月	米国 Computer Corporation of America 及び Sirius Software(現 Rocket Software)と国内販売代理店契約を締結し、「Model204」のサポートを開始
2001年 5月	大阪証券取引所ナスダック・ジャパン（現 東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード））市場へ上場
2003年 4月	特許管理システム分野への参入を目的として、インターサイエンス（株）の特許管理システム事業（製品名：PatentManager）を買収
2003年10月	CRM 分野への参入を目的として、（株）ディーベックスを子会社化
2004年 4月	IVR（自動音声応答）分野への参入を目的として、ボダメディア（株）を子会社化
2004年 9月	持株会社体制への移行により、（株）フュージョンパートナーに商号変更すると同時に、データベース・コミュニケーションズ（株）（現（株）スカラサービス）を新設会社として設立し、事業を承継
2006年 6月	子会社であるボダメディアとディーベックスの両社を合併し、デジアナコミュニケーションズ（株）（現（株）スカラコミュニケーションズ）へ商号変更
2010年11月	（株）ニュースウォッチを子会社化
2012年 4月	子会社であるデジアナコミュニケーションズとニュースウォッチの両社を合併（現 スカラコミュニケーションズ）
2014年 5月	東京証券取引所市場第 2 部へ市場変更
2014年12月	東京証券取引所市場第 1 部銘柄に指定
2015年11月	トライアックス（株）を子会社化
2016年 1月	子会社であるデータベース・コミュニケーションズを、（株）パレル（現 スカラサービス）へ商号変更
2016年 7月	ソフトブレン（株）を子会社化
2016年12月	（株）スカラへ商号変更
2016年12月	子会社であるデジアナコミュニケーションズとトライアックスの両社を合併し、スカラコミュニケーションズへ商号変更
2017年 8月	（株）plube（現（株）スカラプレイス）を子会社化
2018年 3月	（株）レオコネクトを子会社化
2018年10月	（株）コネクトエージェンシーを子会社化
2018年11月	（株）スカラネクストを設立
2018年12月	スカラネクスト マンダレー支店（ミャンマー）を設立
2019年 7月	（株）スカラパートナーズを設立
2019年10月	ジェイ・フェニックス・リサーチ（株）を子会社化
2019年11月	（同）SCL キャピタルを設立
2020年 4月	グリットグループホールディングス（株）を子会社化
2020年 6月	ミャンマーの HealthTech 企業で遠隔医療サービスを行う MyanCare に出資
2020年 8月	ミャンマーの大手 IT 企業、ACE Data Systems Ltd. と合併会社 SCALA ACE Co.,Ltd. を設立（出資比率 35%）
2020年 9月	ブランディングテクノロジー（株）と行政・自治体の DX 推進を目的とした合併会社（株）ソーシャルスタジオを設立（出資比率 51%）
2020年11月	企業の新規事業開発向けに、SDGs 特化型「逆公募プロポーザル」サービスを開発
2021年 3月	ソフトブレンの株式譲渡により連結対象から除外
2021年 6月	（株）スカラトゥルーバを設立
2021年 9月	（株）readytowork を子会社化
2021年11月	（株）ソーシャル・エックスを設立
2022年 3月	（株）エッグを子会社化

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

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 つの事業を展開

2. 事業内容

同社は事業セグメントを 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 つに区分し、開示している。

各事業セグメントを担うグループ会社を見ると、IT/AI/IoT/DX 事業は（株）スカラコミュニケーションズを中心に 7 社で構成されている。このうち、（株）Retool は企業活動における様々なプロセスを可視化するクラウド活動管理ツールの企画・開発・販売を行っているが、まだ導入実績は少なく業績への影響は軽微となっている。また、（株）ソーシャルスタジオは行政・自治体の DX や SDGs 推進支援を目的に、ブランディングテクノロジー<7067>との合併で 2020 年 9 月に設立した子会社となる。

そのほか、カスタマーサポート事業についてはレオコネクトが展開し、人材・教育事業については、（株）アスリートブランニング、（株）スポーツストーリーズ、（株）フォーハnz の 3 社で構成されている。EC 事業についてはスカラブレイス、投資・インキュベーション事業についてはスカラパートナーズ、ジェイ・フェニックス・リサーチ、（同）SCL キャピタル、SCSV1 号投資事業有限責任組合のほか、持株会社である同社本体が含まれる。

事業セグメント別の子会社と事業内容

事業セグメント	子会社	出資比率 (%)	主要事業
IT/AI/IoT/DX 事業	(株) スカラコミュニケーションズ	100.0	SaaS/ASP サービスの提供
	(株) スカラサービス	100.0	
	(株) スカラネクスト	100.0	SaaS/ASP サービスの開発、オフショア開発
	(株) readytowork	100.0	
	(株) コネクトエージェンシー	51.0	クラウド型 PBX サービス
	(株) Retool	66.0	クラウド活動管理ツールの企画・開発・販売
	(株) ソーシャルスタジオ	51.0	行政・自治体の DX や SDGs 推進 (ブランディングテクノロジー (株) との合併)
カスタマーサポート事業	(株) レオコネクト	66.0	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	(株) アスリートブランニング	100.0	人材採用 (新卒採用、中途採用) 支援等
	(株) スポーツストーリーズ	80.0	運動教育、スポーツ教室運営等
	(株) フォーハnz	100.0	幼児教育、コミュニティ開発支援等
EC 事業	(株) スカラブレイス	100.0	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
	(株) スカラ	-	グループ本社・持株会社機能、投資事業
投資・インキュベーション事業	(株) スカラパートナーズ	100.0	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)	100.0	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)
	(同) SCL キャピタル	100.0	投資ファンド運営
	SCSV1 号投資事業有限責任組合	71.4	投資ファンド
	(株) ソーシャル・エックス	75.0	官民共創プラットフォーム「逆プロボ」の企画運営

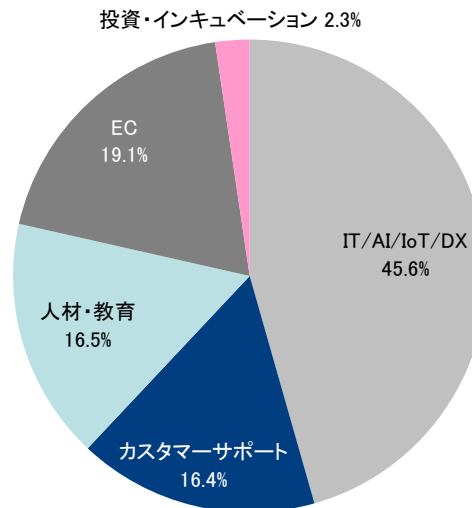
注：2021 年 12 月末時点

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

2022 年 6 月期第 2 四半期累計の事業セグメント別売上構成比は、IT/AI/IoT/DX 事業で 45.6%、カスタマーサポート事業で 16.4%、人材・教育事業で 16.5%、EC 事業で 19.1%、投資・インキュベーション事業で 2.3% であり、IT/AI/IoT/DX 事業が主力事業となる。

事業セグメント別売上構成比(2022年6月期第2四半期累計)



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) IT/AI/IoT/DX 事業

IT/AI/IoT/DX 事業では、企業の Web サイト内で利用されている検索サービス「i-search」や FAQ サービス「i-ask」など各種 ASP サービスのほか、自動音声応答システム「IVR」やニュース配信サービス等を展開している。また、これらのサービスは、月額課金（一部、従量課金）で提供するストック型のビジネスと、顧客のニーズに合わせてシステム開発を行うカスタム案件に分けられる。

このうち、「i-search」は 2007 年からサービスを開始し、現在は大手企業を中心に導入社数が 450 社以上、市場シェアは 15% 前後で業界トップシェアとなっている。参入企業は多いものの、同社のサービスは検索結果サムネイル表示することでユーザーを的確に目的ページへ誘導できるなど、利便性の高さが顧客から高く評価されている。（月額利用料金は平均 10 ～ 15 万円）。

「i-ask」は 2008 年頃からサービスを開始し、金融・保険業界向けを中心に 250 社以上に導入されている。「よくある質問とその回答」をあらかじめ企業サイト内に登録しておくことで、ユーザーが疑問を自己解決できるサービスとなる。コールセンターへの問い合わせ件数を軽減し、コスト削減に寄与すると同時に顧客満足度の向上につながるサービスとして導入が進んでいる。業界シェアは約 15% とオウケイウェイヴ<3808>に次ぐ 2 位となっている（月額利用料金は平均 20 ～ 30 万円）。

「IVR」は企業の電話窓口で音声による自動応答を行うシステムとなり、SaaS 型で提供していることが特長となっている。従来は企業側で PBX（構内交換機）を導入しなければならず投資負担が重かったが、SaaS 型では安価にサービスを利用できるほか、キャンペーン時など期間限定で利用したいニーズにも対応が可能であることから、利便性の高いサービスとして導入が進んでいる。

会社概要

その他、法人向けニュース配信サービスや、顧客ニーズに応じた Web サイトの企画・開発・制作・保守運用サービスなども行っており、サービスラインナップが豊富で特定のサービスに依存していないことが特長となっている。また、コネクトエージェンシーが提供するクラウド PBX サービスや、Retool が提供するクラウド活動管理ツール「Retool」なども含まれる。

カスタム開発案件では、IoT・ビッグデータに関連するシステム開発及びサービスの提供のほか、官民共創プロジェクトによるシステム開発なども開始している。主な開発事例としては、損害保険ジャパン（株）が販売する安全運転支援サービス「スマイリングロード」（法人向け）※¹ やスマートフォン用アプリ「ポータブルスマイリングロード」（個人向け）※² がある。これらのサービスでは、利用者のドライブレコーダーから送信される走行データ等のビッグデータをスカラコミュニケーションズのサーバーで受信し、同社が開発した Web システムによって運用・管理している。

- ※¹ IoT 技術を活用して、ドライブレコーダーから収集した運転走行データの処理をはじめ、ドライバーや管理者のための運転診断データの提供や、運転評価システムに基づき高評価を得たドライバーへのポイント付与や懸賞応募など、ドライバーが安全運転に取り組むことができる数々の機能を、Web サイトやスマートフォンアプリを通じて提供し、継続的な安全運転の促進と事故予防に寄与するサービス。
- ※² スマートフォンアプリを通して、ドライバーの万一の事故時にワンタッチで事故報告する「安心」の機能、運転診断やリアルタイム情報提供など事故防止に役立つ「安全」の機能、「快適」なカーナビゲーション機能を提供し、安全運転の促進と事故予防に寄与するサービス。

IT/AI/IoT/DX 事業の主なサービス内容

分類	商品名	概要
情報検索	i-search	サイト内検索エンジン
	i-ask	FAQ システム
	i-catalog	商品サイト管理システム
コンテンツ管理	i-linkcheck	リンクチェックサービス
	i-flow	CMS サービス
	ホスティングサービス	ホスティングサービス
コンテンツ配信	i-print	Web サイトプリントシステム
	i-linkplus	関連リンク表示サービス
	i-gift	デジタルギフトサービス
	Fresheye™	情報ポータルサイト
	法人ニュースサービス	法人向けニュース配信
各種受付	SaaS 型 IVR	24 時間 365 日の自動音声応答システム
	i-shopnavi	店舗予約支援システム
	キャンペーンサイト構築	キャンペーンサイト構築・受付
問い合わせ管理	i-assist	Web チャットボットシステム
	i-livechat	Web チャットシステム
会員管理	i-point	EC サイト対応ポイントシステム
データ管理	PatentManager6	最新の特許管理システム
	GripManager	契約管理システム
IoT、ビッグデータ	安全運転診断	ビッグデータの処理・管理

出所：事業説明資料、ホームページよりフィスコ作成

会社概要

(2) カスタマーサポート事業

レオコネクトで展開するカスタマーサポート事業では、顧客企業のサービスや商品に対する問い合わせ受付から対応後のフォローアップまでを行うインバウンドコールセンター（全国 20 拠点）の運営に関するコンサルティング業務を行っており、光通信グループやその代理店などが主な顧客となっている。各コールセンターに「i-livechat」や「i-assist」、「IVR」などの導入を進めているほか、顧客ニーズを反映してスカラコミュニケーションズが開発した基幹システム「C7（シーセブン）」（2019 年 11 月提供開始）を導入することで、コールセンターの生産性向上を図っている。また、自社でコールセンターを構築し、光通信グループ以外の顧客を開拓することで、収益性の向上を目指している。

(3) 人材・教育事業

人材・教育事業は売上収益の 65% が人材事業、35% が教育事業となっている。人材事業については、アスリートプランニングが体育会学生向けの総合就職支援サービスや女子学生に特化した就活支援サービス、プロアスリートのセカンドキャリア支援などを展開している。現在の収益源は、新卒採用向け企業合同説明会の企画・運営となっている。同サービスは毎年 6 月より企業に向けて出展ブースの販売を開始し、12 月から翌年 3 月に開催するスケジュールとなっているため、業績としては第 3 四半期に収益が偏重する季節要因がある。ただ、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）でリアルな合同説明会の開催が難しくなるなか、オンラインでのイベント開催にも取り組んでいる。

教育事業では、フォーハNZが保育園「みんなのほいくえん」、インターナショナル幼稚園「Universal Kids」、国際感覚を養う学童「UK Academy」、運動に特化した放課後等デイサービス「ラルゴ KIDS」等、乳児から小学生までを対象に付加価値の高い教育サービスを展開している。また、スポーツストーリーズが子ども向け野球スクール「ファインズ」、サッカースクール「ビュート」、バスケットボールスクール「ダンカーズ」及びバルシューレ等のスポーツ教室を展開しており、運動能力面のみならず非認知能力の成長を重視した運営を行っていることが特長だ。

(4) EC 事業

EC 事業では、スカラプレイスが対戦型ゲームのトレーディングカードの買取販売及び、攻略サイトの機能を備えたリユース EC サイト「カードショップ - 遊々亭 -」を運営している。同サイトに関してはゲーム業界での認知度も高く、中古カードの値付けでは参考指標にされるほどの影響力を持ち、業界 No.1 の EC ショップとして知られている。海外ユーザーからの購入も多く、2020 年 6 月期からは海外ユーザーからの買取も開始している。

(5) 投資・インキュベーション事業

投資・インキュベーション事業については、同社本体による事業投資や自治体と連携した地方創生関連サービスのほか、ジェイ・フェニックス・リサーチによる企業価値創造支援に向けたエンゲージメント、スカラパートナーズによる新規事業開発、並びにワーケーションの施設紹介サイト「KomfortaWorkation」の運営を中心とした地方創生関連サービス、SCL キャピタルが運営する価値共創エンゲージメントファンドの SCSV1 号投資事業有限責任組合での投資、及びその投資に関連するバリューアップ等が含まれている。

会社概要

なお、価値共創エンゲージメントファンドで出資を行う対象企業としては、時価総額で 100 億円規模までの上場企業で、投下資本利益率（ROIC）15% 以上が見込まれる企業となる。1 社当たり 1 ～ 1.5 億円を目安に出資し、投資後の運用方針としては、想定した企業価値に達した段階で売却し、次の投資先企業の株式取得資金に充当していくことにしている。2022 年 6 月期第 2 四半期までの投資案件としては、アーキテクツ・スタジオ・ジャパン <6085> 及びクックビズ <6558>、アステナホールディングス <8095> に出資している。

顧客基点の開発による利便性の高さと豊富なサービスメニューで、他社との差別化を図る

3. 同社の強み

主力事業である IT/AI/IoT/DX 事業における同社の強みは、顧客基点のサービス開発を行っていることにある。「i- シリーズ」などの月額課金型サービスは売上収益の 80% が直販で、顧客ニーズを直接聞き取り自社の開発陣にフィードバックすることで、サービスの機能向上や新サービスの開発につなげている。顧客からの要望については 100% 応えることを開発ポリシーとしているため、使い勝手が良いサービスとなり、新規顧客への拡販がスムーズに進む要因となっている。

また、豊富なサービスラインナップを持っていることも競合他社にない同社の強みとなっている。複数サービスを連携させて提案することで多様な顧客ニーズに対応でき、クロスセルによる顧客当たり売上単価をアップさせるとともに、顧客満足度を向上させることで解約防止にもつなげている。「i- シリーズ」の導入実績は上場企業 400 社を含む 1,000 社以上、解約率は 7% 未満と低い。

IT/AI/IoT/DX 事業における収益構造の特長としては、売上収益の約 6 割を月額課金収入で占めており、契約の積み上げに応じて毎月収益が積み上がるストック型のビジネスモデルである点が挙げられる。従量料金は極力採用せず、月額固定料金のみでサービスを提供することを基本方針としている（従量料金を含めると売上構成比は 7 割強）。また、主要サービスの売上総利益率は約 80% と高い。これらのサービスは顧客ニーズに対応してカスタム開発したものを一般サービスとして横展開しているため、結果的に開発コストが低く抑えられることが要因となっている。

同社ではこうした強みを「真の課題を探り出す能力」（直販営業で顧客ニーズを的確に把握）、「リソースの埋もれた価値を炙り出す能力」（ニーズに合った機能だけにしぼって IT リソースの価値を炙り出し、カスタマイズして開発）、「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」（クラウド環境を含めて最適化し、必要に応じてプロジェクトマネージャーを派遣することで、関与するステークホルダーの満足度を最大化）の 3 つのケイパビリティとしてさらに強化し、価値共創プラットフォームとして企業だけでなく、自治体や海外市場など幅広い領域に事業展開していくことで高成長を実現していく戦略となっている。

業績動向

2022 年 6 月期第 2 四半期累計業績は新規サービスの開発等に注力したこともあり、前年同期並みの水準にとどまる

1. 2022 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要

2022 年 6 月期第 2 四半期累計の連結業績（継続事業ベース）は、売上収益が前年同期比 0.4% 減の 4,268 百万円、営業損失が 79 百万円（前年同期は 25 百万円の利益）、税引前損失が 88 百万円（同 7 百万円の利益）、親会社の所有者に帰属する四半期損失が 72 百万円（同 137 百万円の利益）となった。

2022 年 6 月期第 2 四半期累計業績（連結、IFRS）

（単位：百万円）

	21/6 期 2Q 累計		22/6 期 2Q 累計		前年同期比
	実績	対売上収益比	実績	対売上収益比	
売上収益	4,285	-	4,268	-	-0.4%
売上原価	2,543	59.3%	2,377	55.7%	-6.5%
販管費	1,776	41.4%	1,897	44.5%	6.8%
その他の収益・費用	75	1.8%	-2	-0.1%	-
営業利益	25	0.6%	-79	-1.9%	-
税引前損益	7	0.2%	-88	-2.1%	-
非継続事業からの四半期損益	278	6.5%	-	-	-
親会社の所有者に帰属する四半期利益	137	3.2%	-72	-1.7%	-

注：21/6 期 2Q 累計業績は、ソフトブレーンとその子会社を除いた継続事業ベースの数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

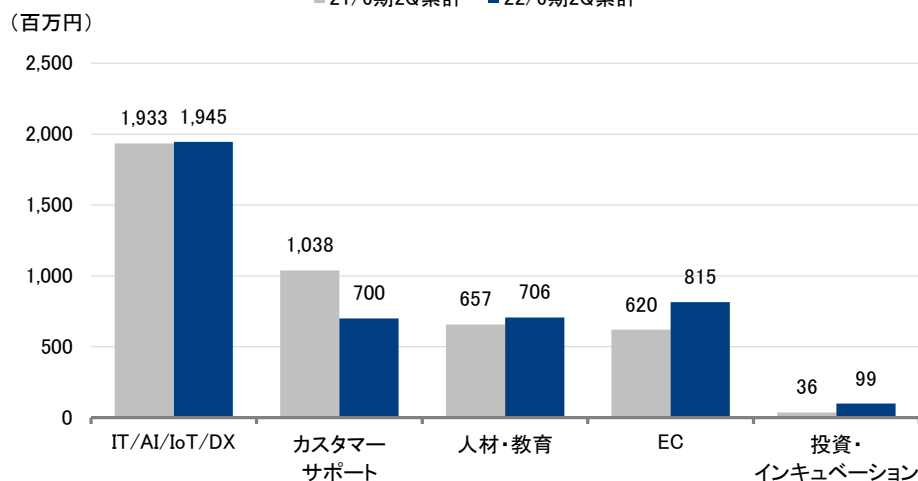
売上収益については、IT/AI/IoT/DX 事業、人材・教育事業、EC 事業及び投資・インキュベーション事業で増収となったものの、カスタマーサポート事業の落ち込みが響いて全体では微減収となった。利益面では、人材・教育事業の黒字化や EC 事業での大幅な増益があったものの、IT/AI/IoT/DX 事業の減益及び投資・インキュベーション事業での先行投資のほか、有価証券評価損の計上等による損失拡大がマイナス要因となった。なお、営業利益以下の項目において、投資有価証券評価損や M&A 関連費用、子会社の移転に伴う費用など一過性の費用を除いた Non-GAAP 指標での営業利益は、前年同期の 84 百万円に対して 63 百万円であった。

スカラ | 2022 年 3 月 29 日 (火)
4845 東証 1 部 | <https://scalagr.jp/ir/>

業績動向

事業セグメント別売上収益

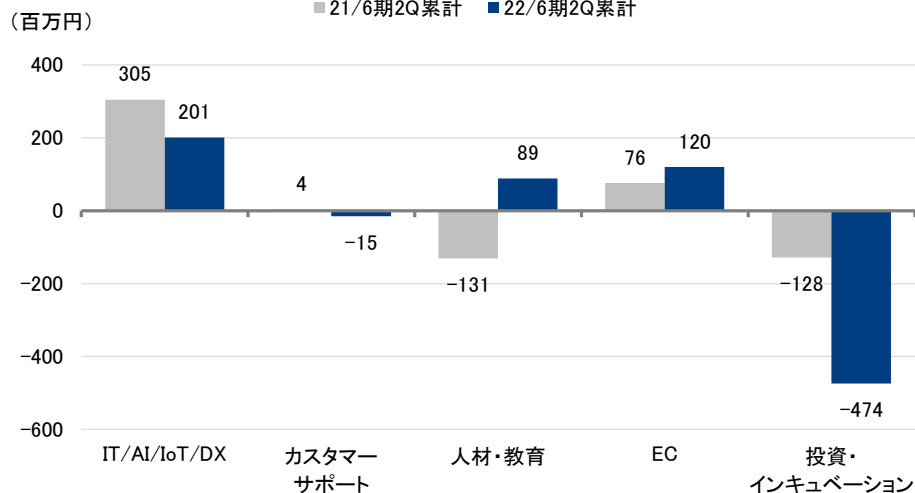
■ 21/6期2Q累計 ■ 22/6期2Q累計



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別営業損益

■ 21/6期2Q累計 ■ 22/6期2Q累計



出所：決算短信よりフィスコ作成

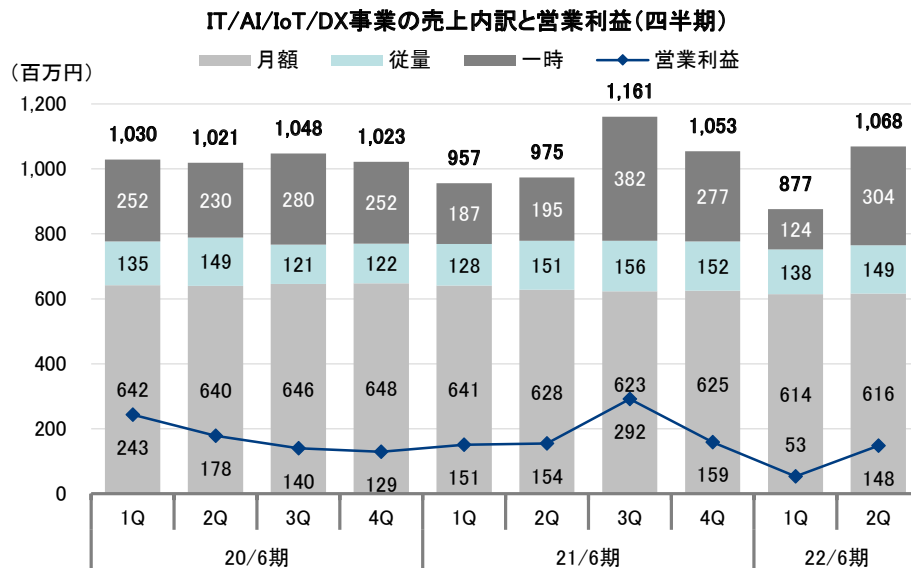
EC 事業は 2 ケタ増収増益と好調持続。 主力の IT/AI/IoT/DX 事業は先行投資により減益となるも、 全社費用配賦前ベースでは増益に

2. 事業セグメント別動向

(1) IT/AI/IoT/DX 事業

IT/AI/IoT/DX 事業の売上収益は前年同期比 0.6% 増の 1,945 百万円、営業利益は同 33.9% 減の 201 百万円と増収減益となったが、全社費用配賦前営業利益（Non-GAAP、以下同）は同 17.8% 増の 499 百万円であった。企業や地方自治体の DX 推進に向けて新サービスの企画・開発を推進するなど、大型案件の受注獲得に注力したことにより、主力サービス「i-シリーズ」の新規顧客獲得ペースが鈍化し、売上収益の伸び悩みにつながった。売上形態別で見ると、月額課金収入が前年同期比 3.1% 減となった一方で、従量課金収入が同 2.9% 増、受託開発等の一時売上が同 12.0% 増となった。受託開発案件としては、シノケングループ<8909>と共同開発した「不動産トラスト DX プラットフォーム」が第 2 四半期に売上計上されたことが増収要因となっている。同プラットフォームについては、IT 重説※や売買契約の電子化により、第 3 四半期以降も追加開発を継続する予定である。

※ オンラインによる重要事項説明。



スカラ | 2022 年 3 月 29 日 (火)
4845 東証 1 部 | https://scalagr.jp/ir/

業績動向

IT/AI/IoT/DX 事業の主な新規導入先 (2022 年 6 月期第 2 四半期累計)

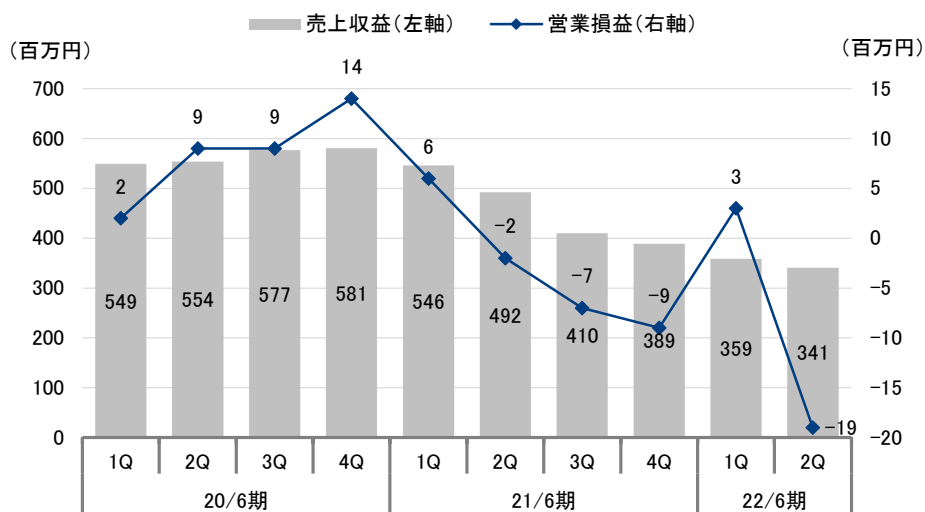
分類	商品名	概要	導入先
情報検索	i-search	サイト内検索サービス	トランス・コスモス、郵船クルーズ、SBI ネオトレード証券
コンテンツ管理	i-ask	FAQ 管理システム	USEN NETWORKS、アパールデータ、電通テック、エヌ・ティ・ティ・データ・カスタマサービス
問い合わせ管理	i-assist	Web チャットボットシステム	DNP コミュニケーションデザイン、ジェイトリップ
	i-identify	着信電話認証サービス	コロソ

出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

(2) カスタマーサポート事業

カスタマーサポート事業の売上収益は前年同期比 32.5% 減の 700 百万円、営業損失は 15 百万円（前年同期は 4 百万円の利益）、全社費用配賦前営業損失は 13 百万円（同 26 百万円の利益）となった。光通信グループ各社の新規商材販売に対する従来型のコールセンター業務で回復の動きは見られず、厳しい状況が継続した。一方で、アフターコロナのニーズの多様化に柔軟に対応すべく、第 1 四半期から組織体制及び営業活動の強化に取り組んでいる。組織体制の強化に伴い先行投資費用が発生しているものの、従来は外注していたサポート案件の内製化により共創開発事業とのシナジー効果が現れるなど、カスタマーサポートサービスの具体化が進行している。

カスタマーサポート事業の四半期業績推移



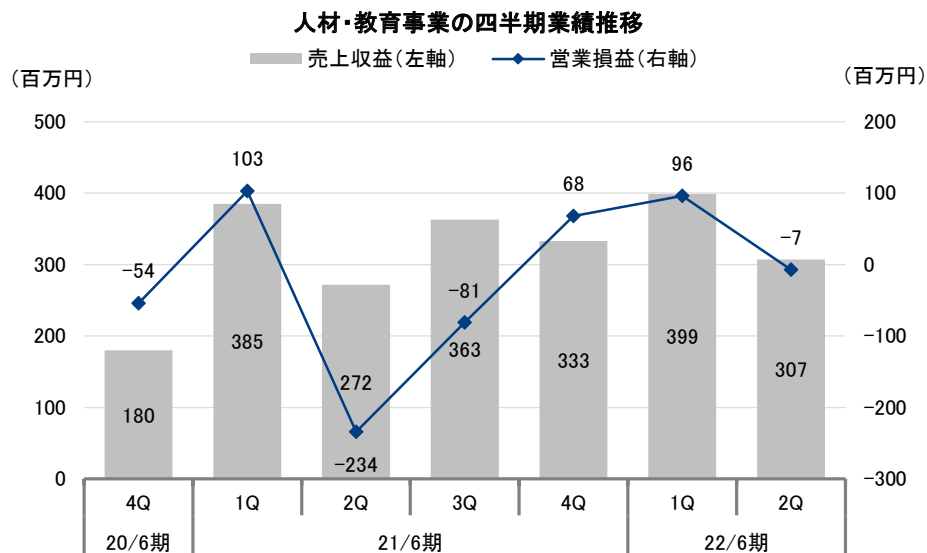
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 人材・教育事業

人材・教育事業の売上収益は前年同期比 7.5% 増の 706 百万円、営業利益は 89 百万円（前年同期は 131 百万円の損失）、全社費用配賦前営業利益は 124 百万円（同 49 百万円の損失）と黒字転換した。人材事業については、大企業を中心に採用意欲が回復していることから、新卒学生向けの支援体制の強化及びサービス提供に注力した結果、増収となった。教育事業については、2021 年 6 月期より運営を開始した学童「UK Academy」の児童確保に注力したほか、コロナ禍でも柔軟な施策を実施した結果、売上収益は前年同期並みとなった。

スカラ | 2022 年 3 月 29 日 (火)
4845 東証 1 部 | <https://scalagr.jp/ir/>

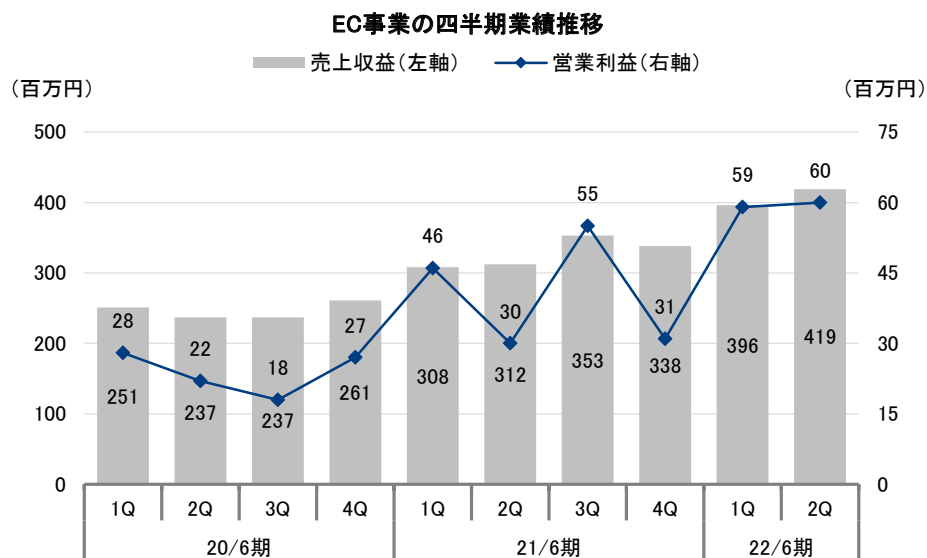
業績動向



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(4) EC 事業

EC 事業の売上収益は前年同期比 31.4% 増の 815 百万円、営業利益は同 56.2% 増の 120 百万円、全社費用配賦前営業利益は同 48.7% 増の 141 百万円と過去最高を更新した。コロナ禍の巣籠り需要を追い風に、オンラインでの売買ニーズが継続するなかで、SEO をはじめとしたデジタルマーケティングを強化したことが奏功したほか、2021 年末に実施したセールが好評を得た。また、2021 年 6 月期末にリリースした iOS アプリは順調にユーザー数を伸ばしている。



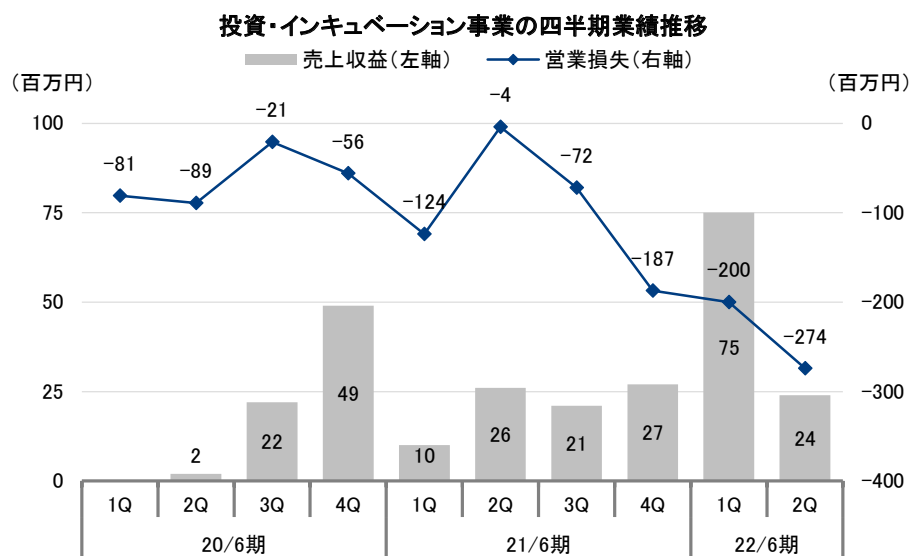
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

スカラ | 2022 年 3 月 29 日 (火)
4845 東証 1 部 | <https://scalagr.jp/ir/>

業績動向

(5) 投資・インキュベーション事業

投資・インキュベーション事業の売上収益は前年同期比 174.5% 増の 99 百万円、営業損失は 474 百万円（前年同期は 128 百万円の損失）、全社費用配賦前営業損失は 164 百万円（同 28 百万円の損失）となった。売上収益は「逆プロポ」が順調に拡大したことが増収に寄与した。一方で利益面では、事業投資に伴う各種アドバイザー費用、成長に向けての開発や人件費等の先行費用の増加、SCSV1 号投資事業有限責任組合における投資先上場企業の株価下落等などが損失要因となったものの、これらの費用の大半は一過性のものである。



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

スカラパートナーズでは、ワーケーションサービス※などが貢献した。また、SCSV1 号投資事業有限責任組合による投資事業では、第三者割当増資を引き受けたアーキテクト・スタジオ・ジャパンやクックビズ等に対し、中期経営計画の策定などを含む IR 支援や DX 推進等のバリューアップに取り組んだ。

※ 好きな場所や新しい仕事を通じて、地域や人とつながる体験を提供するサービスで、主にワーケーション施設の紹介サイト「KomfortaWorkation」の運営を行っている。

業績動向

官民共創マッチングプラットフォーム「逆プロポ」サービスでは、12 のプロジェクトが立ち上がるとともに、これに関連して「こども食堂応援 Wi-Fi」や共創する自動車保険「&e（アンディー）」等、新サービスの開発・提供を実施した。「逆プロポ」とは、大企業やスタートアップ企業などの民間企業が、社会課題解決型の新規事業を実施する際に、当該事業の需要動向の把握や仮説検証等をスピーディに実施したいときに活用するサービスとなる。従来の公募プロポーザルは、自治体が予算を持って公募するプロジェクトに対して、受注を狙う企業が事業計画書を作成・提出し、それを第三者機関が評価し選定するといったものだが、「逆プロポ」では企業が費用を負担して企画する社会課題解決型のテーマに対して、参加を希望する自治体を公募する流れとなる。参加可能な自治体はテーマに則した実証実験などの提案書を作成・申し込みを行う。選定する自治体数は複数でも可能なため、企業は多くの実証実験を行うことも可能となる。なお、選定された自治体に対しては公募する企業側から「寄付受納」という形で予算が支払われる。直接得られる収益は少ないが、同プロジェクトで活用するシステム開発を同社が受注するケースがあるほか、マッチングした自治体に対して DX 支援などほかのプロジェクトを受注する可能性も増えるため、官民共創プロジェクト拡大のフック役と位置付けている。実際、「逆プロポ」のマッチングをきっかけとして、滋賀県日野町から新型コロナワクチン接種の予約システム及びマイナンバーカードを活用した予約システムの開発を受託した。なお、「逆プロポ」は（株）Public dots & Company と共同で運営してきたが、2021 年 9 月に同社単独で事業運営することを決定し、運営会社として（株）ソーシャル・エックスを設立した。

「逆プロポ」の主なプロジェクト

ステージ	プロジェクト・新サービス内容	参画パートナー
開発・提供が実現	こども食堂 DX	枚方市×（株）ワイヤレスゲート
	子育て支援事業の DX	生駒市×（株）ワイヤレスゲート
	介護施設の夜間救急搬送モデルの確立	北九州市×ドクターメイト（株）
	ワクチン予約等各種予約システム	滋賀県日野町×同社
開発・提供に向けてプロジェクト進行中	より安全な交通環境・社会の実現	イーデザイン損害保険（株）
	災害発生時における減災に資するオペレーションの高度化	キムラユニティー（株）
	住民向け通知物のデジタル化	凸版印刷（株）

出所：中期経営計画よりフィスコ作成

手元キャッシュは成長投資と株主還元に充当する方針

3. 財務状況と経営指標

2022 年 6 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 367 百万円減少の 19,962 百万円となった。流動資産では、現金及び現金同等物が 1,185 百万円増加した一方で、その他の流動資産が減少した。また、非流動資産では使用権資産が 227 百万円減少したほか、投資事業有価証券が 37 百万円減少した。

負債合計は前期末比 56 百万円増加の 9,915 百万円となったが、主に有利子負債の増加 340 百万円などによる。資本合計は同 423 百万円減少の 10,047 百万円となったが、主に親会社の所有者に帰属する四半期損失 72 百万円の計上及び配当による利益剰余金の減少 316 百万円などによる。

スカラ | 2022 年 3 月 29 日 (火)
4845 東証 1 部 | <https://scalagr.jp/ir/>

業績動向

経営指標を見ると、親会社所有者帰属持分比率は前期末の 50.0% から 48.9% と若干低下し、有利子負債比率は 58.8% から 64.7% に上昇した。ただ、ネットキャッシュ（現金及び現金同等物－有利子負債）については前期末比 844 百万円増加の 4,680 百万円と過去最高水準に積み上がるなど潤沢であり、財務の健全性は高いと判断される。なお、手元キャッシュは事業投資や M&A 等の成長投資に投下していくほか、株主還元にも積極的に充当していく方針だ。

連結財政状態計算書（IFRS）

（単位：百万円）

	19/6 期	20/6 期	21/6 期	22/6 期 2Q	増減額
流動資産	10,165	11,780	12,991	12,796	-194
（現金及び現金同等物）	6,393	7,822	9,809	10,995	1,185
（営業債権及びその他の債権）	3,251	3,456	1,412	1,423	10
非流動資産	8,529	13,132	7,338	7,165	-172
（のれん）	6,192	7,086	1,949	2,033	84
資産合計	18,694	24,912	20,330	19,962	-367
負債合計	9,086	14,569	9,859	9,915	56
（有利子負債）	5,978	8,632	5,973	6,314	340
資本合計	9,608	10,343	10,470	10,047	-423
（親会社の所有者に帰属する持分）	7,010	7,402	10,162	9,753	-409
（非支配持分）	2,597	2,940	308	294	-14
経営指標					
（安全性）					
親会社所有者帰属持分比率	37.5%	29.7%	50.0%	48.9%	-1.1pt
有利子負債比率	85.3%	116.6%	58.8%	64.7%	6.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 6 月期以降の成長加速に向けて 2 件の M&A を実施

1. M&A の取り組みについて

同社は 2022 年に入って、ふるさと納税制度の自治体向けシステム開発シェアトップのエッグ、及びペット保険を提供する日本ペット少額短期保険の全株式を取得し子会社化することを発表した。これにより同社のビジネスチャンスはさらに拡大すると弊社では見ており、2023 年 6 月期以降の成長加速への貢献を期待している。2 社の事業概要及び子会社化の目的は以下のとおりである。

(1) エッグ

2022 年 2 月末に子会社化したエッグは、鳥取県に本社を置くシステム開発企業で、ふるさと納税制度の開始とともに自治体側の基幹システムを全国で初めて開発したパイオニアである。全国の地方自治体の 1/3 にあたる約 680 の自治体に導入した実績を持ち、トップシェアを誇っている。エッグの強固なネットワークを活用して、DX 支援ソリューションや官民共創プロジェクトなどの提案を行い、IT/AI/IoT/DX 事業の成長につなげていく考えだ。

また、エッグの子会社であるコロンプスは、高齢者のフレイルを早期発見するシステムを開発し、「健康寿命の延伸」と自治体の「社会保障費の削減」の実現を支えている。直近では、米子市を中心に鳥取県内の複数の自治体で実証実験を行っており、導入効果が確認されれば本格的に導入が進む可能性がある。高齢化社会が進む地方においては、フレイル対策のパッケージを提供することにより、自治体の財政負担軽減が期待できる。なお、契約者は自治体となり、システム利用料を得るビジネスモデルとなる。同社は「ヘルスケア DX プラットフォーム」の構築を目指していることから、同システムがサービスメニューの 1 つとなる可能性もあるだろう。

エッグの 2021 年 9 月期業績は売上高 1,714 百万円、営業利益 170 百万円で、子会社のコロンプス、(有) Biz サポート、(同) エッグ総研の 3 社を含めた売上高は約 1.9 億円、営業利益は 0.2 億円となっている。なお、エッグの 2021 年 9 月期の売上高が大きく伸長した要因は、Go To トラベルのシステム開発を受託したことによる。

エッグ及びその子会社の業績

(単位：百万円)

	(株) エッグ		(株) コロンプス		(有) Biz サポート		(同) エッグ総研	
	20/9 期	21/9 期	20/9 期	21/9 期	20/9 期	21/9 期	20/9 期	21/9 期
売上高	752	1,714	41	53	49	113	9	30
営業利益	145	170	0	1	-9	18	4	6
経常利益	162	186	2	1	-5	18	4	6
当期純利益	35	117	1	2	24	15	4	5
事業内容	システム開発等		医療関連ソフトウェアの開発販売		BPO 事業		ビッグデータ分析等	

注：株式取得日は 2022 年 2 月末（100% 取得）、取得価額 928 百万円、アドバイザー費用等 78 百万円

出所：会社リリースよりフィスコ作成

(2) 日本ペット少額短期保険

2022 年 2 月に子会社化について発表※した日本ペット少額短期保険は、ペットの少額短期保険「いぬとねこの保険」を提供している。補償割合 90% など、特長ある保険商品を提供し、保険に関する深い知見を有している。日本ペット少額短期保険の子会社化により、ペット保険から個人向け保険や金融領域など、多様な保険領域への展開を予定している。また、AI を用いたデータ解析・リスク分析により、最適なリスク移転テクノロジーとして応用し、企業や自治体等が抱えるリスクの移転支援を事業として展開することを検討している。なお、日本ペット少額短期保険の 2021 年 3 月期業績は経常収益 1,773 百万円、経常利益 46 百万円となっている。

※ 関係当局の承認をもって正式に子会社となる。

スカラ | 2022 年 3 月 29 日 (火)
4845 東証 1 部 | <https://scalagr.jp/ir/>

今後の見通し

日本ペット少額短期保険の業績

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期
経常収益	983	1,229	1,773
経常利益	-65	-27	46
当期純利益	-66	-26	40
純資産	29	43	93
総資産	356	495	676

注：株式取得価額 400 百万円、アドバイザー費用等 24 百万円

出所：会社リリースよりフィスコ作成

2022 年 6 月期業績見通しは未定とするも、 既存事業については IT/AI/IoT/DX 事業を中心に順調に推移する見通し

2. 2022 年 6 月期業績の見通し

2022 年 6 月期の業績見通しについては未定としている。期初予想をレンジ形式で公表していたものの、2022 年 2 月に M&A した日本ペット少額短期保険については、関係当局の承認後に子会社となること及び国際会計基準への組み替え作業に相応の時間を要すると見込まれていることから、未定へと変更した。ただ、2022 年 6 月期第 3 四半期決算発表までに承認が下りた場合は、決算発表時に通期業績予想も合わせて開示する予定のようだ。なお、既存事業の 2022 年 6 月期下期については、カスタマーサポート事業を除きおおむね順調に推移する見通しとなっている。

事業セグメント別の今後の取り組み方針については、以下のとおりとなる。

(1) IT/AI/IoT/DX 事業

IT/AI/IoT/DX 事業では、新サービスや他事業をフックに新規契約を獲得することでストック収入を積み上げていくほか、受託開発でも大型案件や新規事業につながる案件の獲得に取り組むことで、年率 2 ケタ成長を目指す。2022 年 6 月期のサービス別契約件数で見ると、売上収益の約 7 割を占める「i- シリーズ」で前期比 6.2% 増の 2,550 件、やや単価の高いエンタープライズ案件（カスタム案件）で同 15.2% 増の 190 件、共創プロジェクトなどの大型案件で同 29.6% 増の 35 件を計画している。

共創プロジェクトには、損害保険ジャパン向けの安全運転支援サービスの継続プロジェクト、シノケングループと共同開発した「不動産トラスト DX プラットフォーム」のほか、三井住友海上火災保険（株）及びデザミス（株）との共創プロジェクトとして、畜産業界初の家畜診療サポートサービス「U- メディカルサポート」の開発を進めている。「U- メディカルサポート」は、デザミスが開発した牛の行動モニタリングシステム「U-motion®」と連携することで、家畜診療におけるコミュニケーションシーンをデジタルで支援することを目指しており、2022 年 4 月頃のリリースを予定している。スカラコミュニケーションズはプロジェクトマネジメント、サービス化開発、販売、運用、データベース分析等を行い、システム開発料に加えてシステムの月額利用量の一定率を受け取る。

今後の見通し

2022 年 6 月期第 2 四半期の進捗状況としては、共創プロジェクトが順調に推移している一方、「i- シリーズ」は若干遅れており、下期に挽回することで達成を目指す。

サービス別契約件数

(単位：件)

	単価	解約率	21/6 期 実績	22/6 期 2Q 累計 実績	22/6 期		25/6 期	
					予想	前期比	予想	21/6 期比
i- シリーズ	約 10 万円 / 月	7% 未満	2,401	2,430	2,550	6.2%	3,000	24.9%
エンタープライズ	約 30 万円 / 月	2% 未満	165	170	190	15.2%	250	51.5%
共創	200 万円 / 月超	0%	27	31	35	29.6%	100	270.4%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) カスタマーサポート事業

カスタマーサポート事業では、カスタマーサポート領域のサービスの高付加価値化に取り組んでいく。具体的には、低採算案件の縮小と利益率の高いコールセンターの構築並びに同社グループの商材を掛け合わせることで、利便性や生産性の向上を図り、事業規模の拡大と収益性向上を目指す。また、共創事業のカスタマーサポート分野を一括して設計し、運用可能な組織体制を構築することで、共創事業の成長に貢献していく。

コールセンターの席数で見ると、従来コンサル対象となっていたコールセンターの席数が 2021 年 6 月期の 300 席から 2022 年 6 月期は 200 席、2025 年 6 月期は 100 席と減少するのに対して、新たに同社で立ち上げる内製コールセンターが 2022 年 6 月期の 50 席から 2025 年 6 月期は 500 席に拡大する計画となっている。この結果、合計席数は 2021 年 6 月期の 300 席から 2025 年 6 月期は 600 席、契約件数も同様に 250 件から 500 件を目指す。

トピックとしては、カスタマーサポート業務を専門に行う内製コールセンターの稼働を開始し、2022 年 6 月期第 2 四半期累計で 8 席となった。引き続き低採算案件の見直しを継続し、2023 年 6 月期以降の黒字転換を目指す。

コールセンターの席数及び契約件数

	21/6 期 実績	22/6 期 2Q 累計 実績	22/6 期		25/6 期	
			予想	前期比	予想	21/6 期比
コンサル対象コールセンターの席数	300	293	200	-33.3%	100	-66.7%
内製コールセンターの席数	0	8	50	-	500	-
カスタマーサポートの獲得契約件数	250	253	300	20.0%	500	100.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 人材・教育事業

人材・教育事業のうち、人材事業では新卒採用や人材紹介による求職者の登録数拡大に取り組んでいく。新卒体育会学生については 2021 年 6 月期の 17 千人から 2022 年 6 月期は 18 千人、新卒女子学生については 13 千人から 14 千人、人材紹介による求職者については 7 千人から 8 千人にそれぞれ増やす計画となっている。ブランド力のある企業からの求人案件を増やすことで登録者数を拡大していく。また、コロナ禍で低迷していた採用関連イベントの開催数についても、2021 年 6 月期の 72 件から、オンラインでのイベントを継続しながら 2022 年 6 月期は 80 件と回復を見込んでいる。実際、採用関連イベントの売上はコロナ禍前の規模まで回復しており、2022 年 6 月期は売上・利益ともに計画を上回る推移となっている。

これらの取り組みにより、2021 年 6 月期下期から注力している人材事業の成長が続く見通しで、2022 年 6 月期は増収・営業利益の黒字化を見込んでいる。また、2025 年 6 月期に向けては、新卒女子学生や人材紹介による求職者の登録数拡大に注力する方針だ。一方で、体育会学生については登録率が既に高水準となっているため、安定成長を見込んでいる。

求職者の登録数及び採用関連イベントの開催数

	21/6 期 実績	22/6 期 2Q 累計 実績	22/6 期		25/6 期	
			予想	前期比	予想	21/6 期比
求職者の登録数（新卒体育会学生）	17 千人	16 千人	18 千人	5.9%	21 千人	23.5%
求職者の登録数（新卒女子学生）	13 千人	7 千人	14 千人	7.7%	22 千人	69.2%
求職者の登録数（人材紹介）	7 千人	準備中 (シーズン前)	8 千人	14.3%	14 千人	100.0%
採用関連イベントの開催数	72 件	35 件	80 件	11.1%	110 件	52.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

一方、教育事業では、従前の保育園や幼保園の自社運営にとどまらず、そのノウハウを生かし受託運営へと展開していくことで、事業規模の拡大と収益の安定性を高めていく。自社運営する幼保施設に関しては 2021 年 6 月期の 6 施設から 2022 年 6 月期は 7 施設、受託運営も 1 施設を計画していたものの、コロナ禍の影響を受け、2023 年 6 月期に期ずれする見込みとなっている。そのほか、教育コンテンツの開発・販売やライセンシングなども進めていく方針で、地方創生関連サービスとの連携も図りながら、着実に事業規模を拡大していく戦略だ。

自社運営する幼保施設数及び受託運営件数

	21/6 期 実績	22/6 期 2Q 累計 実績	22/6 期		25/6 期	
			予想	前期比	予想	21/6 期比
自社運営する幼保施設数	6	6	7	16.7%	8	33.3%
受託運営件数	0	0	1	-	5	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(4) EC 事業

EC 事業では、2022 年 6 月期も 2 ケタ増収増益が続く見通しだ。EC サイト「カードショップ - 遊々亭 -」の継続的なシステム改善やデジタルマーケティングの強化により、会員数及び販売枚数の拡大に取り組んでいく。また、フルフィルメント業務を改善することで、収益性の向上も図っていく。会員数については、2021 年 6 月期の 140 千人から 2022 年 6 月期に 180 千人、2025 年 6 月期に 230 千人と、トレーディングカードゲームの EC ショップ最大手としてさらなる成長を目指す。

事業規模の拡大に向けては、リアル店舗の開設も検討しているようだ。リアル店舗ではメーカーから直接トレーディングカードを仕入れることができ、品揃えが充実し販売機会の増大が見込めるためだ。また、将来的には、同社グループの教育コンテンツに関連したカードゲームの制作についても視野に入れている。

トピックとしては、会員数及び買取・販売の拡大を目指し、EC サイト「カードショップ - 遊々亭 -」のフルリニューアルに着手するほか、デジタルマーケティング強化を推進していく。また、iOS アプリが好調なことから Android アプリの開発も進めている。AI 画像処理システムを用いてカードの判別や値付け業務などを自動化することで、バックエンド業務を効率化し収益性の向上を推進していく。

EC サイト「カードショップ - 遊々亭 -」の会員数

	21/6 期 実績	22/6 期 2Q 累計 実績	22/6 期		25/6 期	
			予想	前期比	予想	21/6 期比
会員数	140 千人	172 千人	180 千人	28.6%	230 千人	64.3%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(5) 投資・インキュベーション事業

ジェイ・フェニックス・リサーチでは、年間 200 社程度に継続的なアプローチを行うことで、価値創造経営支援や DX 支援等の案件獲得及び M&A や資本業務提携の実行に取り組む。また、M&A や投資のみならず、共創・協働にもつなげていく方針だ。

一方、「逆プロポ」案件についても新規事業開発を行う企業や自治体からの関心が非常に高く、さらなる案件の獲得が見込まれる。2022 年 6 月期はこれらの案件の拡大及び収益化に加え、マッチングをきっかけに受託開発案件の獲得につなげる方針だ。また、マッチングを進めることで官民共創事例の積み上げを目指すほか、社会課題をデータ化する新サービスの開発にも取り組んでいく。「逆プロポ」によるマッチング成約件数は 2021 年 6 月期の 2 件から 2022 年 6 月期は 15 件、2025 年 6 月期は 30 件に拡大し、マッチングをきっかけとする受託案件数も 2021 年 6 月期の 1 件から 2025 年 6 月期は 30 件に拡大する計画となっている。

「逆プロポ」によるマッチングの業績及び予想

	21/6 期 実績	22/6 期 2Q 累計 実績	22/6 期		25/6 期	
			予想	前期比	予想	21/6 期比
マッチング成約件数	2 件	2 件	15 件	7.5 倍	30 件	15.0 倍
マッチングした地方公共団体数（延べ数）	4 団体	3 団体	15 団体	3.8 倍	100 団体	25.0 倍
マッチングをきっかけとする受託案件数	1 件	2 件	3 件	3.0 倍	30 件	30.0 倍

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中期経営目標として 2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、 営業利益 500 億円を目指す

3. 中期経営計画について

同社が 2019 年 8 月に発表した 2030 年までの中期経営計画「COMMIT5000」では、同社が持つ「真の課題を探り出す能力」(価値創造経営支援事業)、「リソースの埋もれた価値を炙り出す能力」(IT/AI/IoT/DX 関連事業)、「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」(社会問題解決型事業)という 3 つのケイパビリティを強みとし、これらを連携させながら中長期的な成長を目指していく基本方針を打ち出した。経営数値目標としては、2025 年 6 月期に売上収益 1,000 億円、営業利益 100 億円、2030 年 6 月期に売上収益 5,000 億円、営業利益 500 億円を掲げている。

同社は、成長モデルである「価値創造経営支援 + DX 支援」の「型」づくりを共同開発パートナーと行い、同モデルを横展開していくことで既存事業の拡張・深耕を図っていく。これに加え、M&A や新規事業の開発等を積極的に進めることで成長を加速していく戦略となっている。また、投資ファンドによるキャピタルゲインの獲得や投資先企業への IT システム構築、各種サービス提供によるストック収入の積み上げなども成長要因となる。

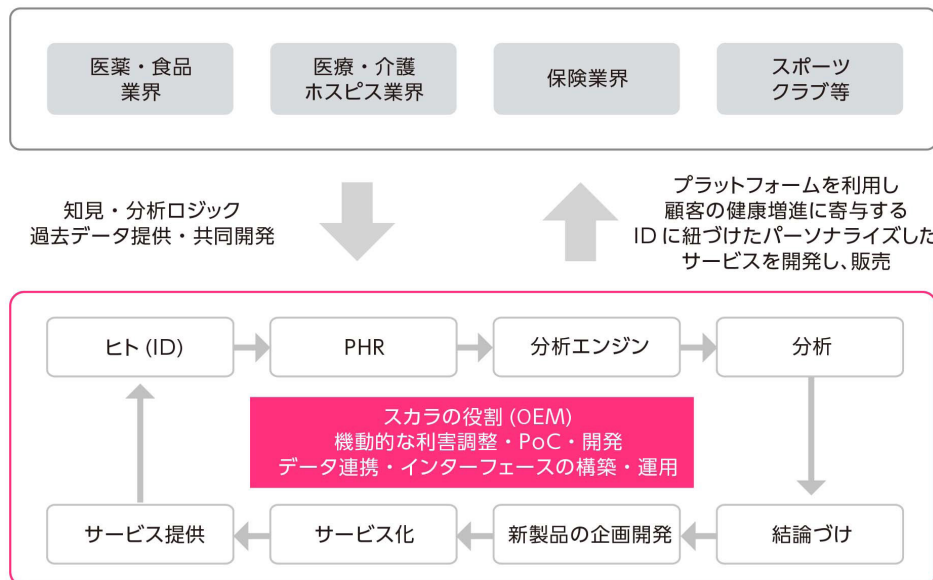
DX が遅れている地方自治体向けも成長領域として位置付けており、「逆プロポ」を通じたネットワークを構築しながら受注を積み上げる方針だ。xID と共同で進めているマイナンバーカードを活用したデジタル ID ソリューションによる行政サービスの高度化支援や、ワーケーション等の取り組みによる地方創生・人口誘致に対する支援などが導入事例として挙げられる。

また、新たな取り組みとして、「ヘルスケア DX プラットフォーム」の構築を目指し、製薬会社及び損害保険会社と共同での企画・共創により、ヘルスケアサービスの新規開発を進めている(実証実験段階で今後サービス化の予定)。各社が持つリソースを掛け合わせて事業を推進することで PHR(Personal Health Record)を収集し、業界に縛られずにつながりが価値を生むプラットフォームとして、ヘルスケアにおける個別最適化されたサービスの開発・提供を目指す。

スカラ | 2022 年 3 月 29 日 (火)
4845 東証 1 部 | <https://scalagr.jp/ir/>

今後の見通し

ヘルスケア DX プラットフォーム構想



出所：中期経営計画より掲載

株主還元策

株主への利益還元に積極的で 2022 年 6 月期は 13 期連続の増配を予定

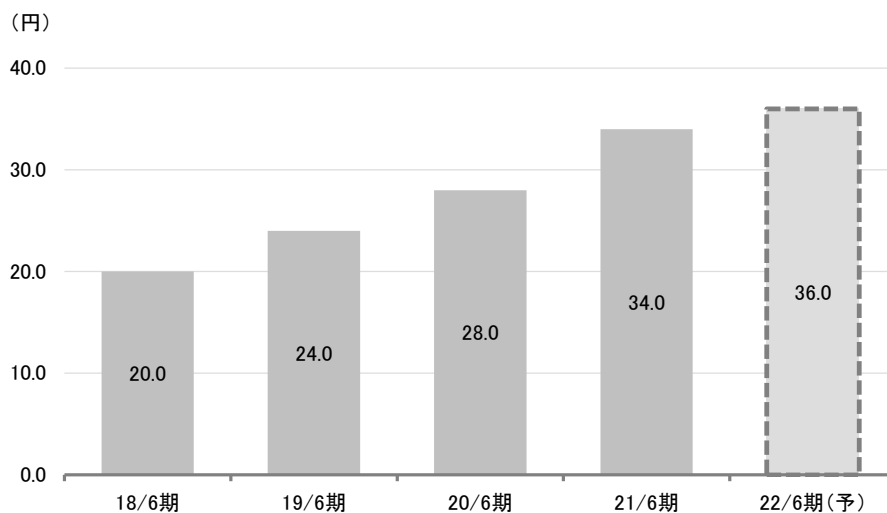
同社は株主還元策として、財務体質の強化と今後の事業展開を図るために必要な内部留保を確保しつつ、安定的、継続的な配当を実施していくことを基本方針とし、増配の継続を目指している。2022 年 6 月期の 1 株当たり配当金は、前期比 2.0 円増の 36.0 円と 13 期連続の増配を予定している。

なお、2022 年 4 月から導入される東京証券取引所の新市場区分では、中期経営計画を実現し、資本市場の高い期待・要請に応じていくため、プライム市場への移行を選択している。また、ガバナンス体制を強化するため、監査役会設置会社から指名委員会等設置会社に移行している。

スカラ | 2022 年 3 月 29 日 (火)
4845 東証 1 部 | <https://scalagr.jp/ir/>

株主還元策

1株当たり配当金の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

情報セキュリティ対策

同社はインターネットを活用した SaaS/ASP サービスを主力事業としており、情報セキュリティ対策については経営の重要課題の 1 つとして捉えている。具体的な取り組みとして、グループ全体で情報セキュリティに関する国際規格である「ISO/IEC27001」の認証を取得し、これを継続しているほか、グローバルスタンダードな第三者の視点を取り入れた情報セキュリティ対策を実施し、グループが保有する情報資産について、社内マネジメントシステムに基づき管理の徹底に努めている。情報システムについては自社サーバーと一部プライベートクラウドを利用し、バックアップ体制も構築している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp