

|| 企業調査レポート ||

スカラ

4845 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年9月16日(金)

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月期の業績概要	01
2. 2023年6月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
3. 経営ミッション	09
■ 業績動向	11
1. 2022年6月期の業績概要	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	19
1. 2023年6月期の業績見通し	19
2. 中期経営計画の進捗状況	25
■ 株主還元策	27

■ 要約

DX を基盤とした社会課題解決型事業を成長の種とし、 飛躍的な成長を目指す

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、M&A 戦略による事業領域の拡大とシナジー創出に取り組んでいる。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を展開し、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（以下、東証）市場区分見直しに伴い、プライム市場へ移行した。

1. 2022年6月期の業績概要

2022年6月期における継続事業※の売上収益は前期比15.0%増の10,015百万円、営業損失は393百万円（前期は413百万円の利益）となった。売上収益については、EC事業が好調に推移したことに加え、期中に買収した子会社（（株）エッグ、日本ペット少額短期保険（株））が寄与し、増収となった。一方、利益面では一部の連結子会社の事業計画を見直したこと等によるのれんの減損損失（424百万円）の計上や、投資・インキュベーション事業での先行費用並びにM&A関連費用の増加が減益要因となった。なお、一時的な費用を除いたNon-GAAP指標に基づく営業利益は同78.9%減の99百万円と黒字を確保している。

※ 2020年11月に連結子会社だったソフトブレン（株）の株式を売却したことに伴い、ソフトブレンとその子会社を非継続事業に分類したほか、2022年6月に（株）スカラワークスの解散及び清算を決議したことにより、同社を非継続事業に分類した。このため、売上収益及び営業利益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. 2023年6月期の業績見通し

2023年6月期は売上収益で前期比29.8%増の13,000百万円、営業利益で1,000百万円（前期は393百万円の損失）となる見通し。売上収益はエッグや日本ペット少額短期保険の業績が通年で寄与することに加えて、その他の既存事業についても増収を見込んでいる。利益面では、前期に計上した一時費用がなくなるほか、IT/AI/IoT/DX事業や人材・教育事業、EC事業が増益に貢献する予定だ。保険事業については赤字事業として連結を開始しているが、収益構造の見直しやシステム導入等による業務効率化により営業損失額を減少させ、2024年6月期の単月黒字化を目指している。

要約

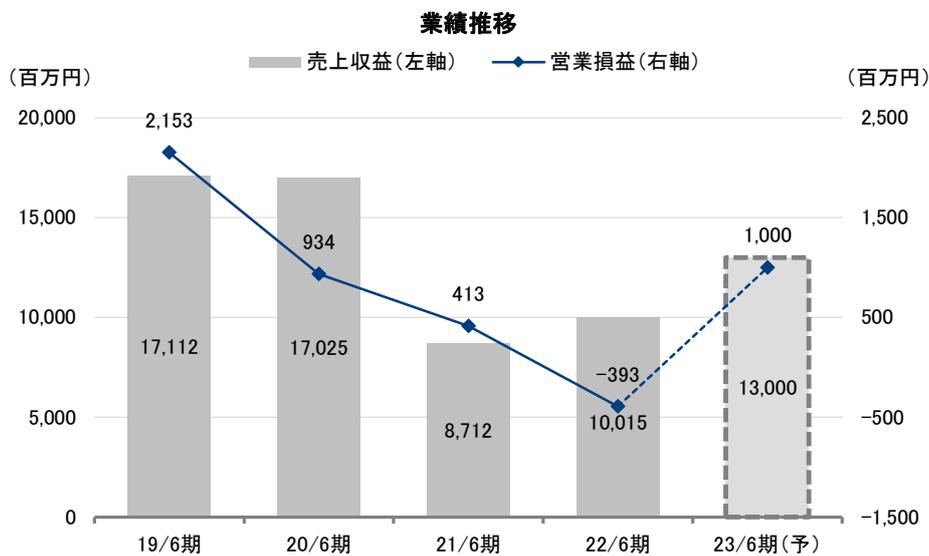
3. 中期経営計画の進捗状況

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、2022年6月期は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）」※を通じた新規事業や共創案件の創出を実行し、成長モデルの構築に取り組んだ。2023年6月期はこうした取り組みの成果が業績面で顕在化しはじめることになる。今後は共創案件の新規受注に加えて、今まで取り組んできた共創案件を横展開することで成長を加速していく戦略を掲げている。これらが順調に進めば収益も高成長ステージに入ることが見込まれる。

※「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ごことで、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月期は EC 事業が好調を継続するも、先行投資費用の増加や一時費用の計上により営業損失に
- ・ 2023年6月期は M&A 効果もあり 2 ケタ増収、収益も高成長ステージに
- ・ 中期経営目標達成に向けた成長の種が芽生え、今後は育成しながら収益成長の加速を目指す



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期の業績は、ソフトブレンとその子会社及びスカラワークスを除いた継続事業の数値
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

M&A で事業領域を拡大、成長を続ける IT 開発・サービス企業

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)(現 三井情報(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。

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。SaaS/ASP の自社サービスを幅広く展開し、ストック収益モデルにより堅調な成長実績を実現したことにより、2014年には東証1部銘柄に指定された。

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及び 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た。直近では2022年2月に IT システム開発会社のエッグ、同年4月に少額短期保険会社の日本ペット少額短期保険を子会社化している。

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)に基づく業績開示を開始し、2022年4月の東証市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行している。

スカラ | 2022年9月16日(金)
 4845 東証プライム市場 | <https://scalagr.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)ニューズ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ズ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)スカラブレイス)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 8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 2月	(株)エッグを子会社化
2022年 4月	東京証券取引所市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行 日本ベット少額短期保険(株)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、保険事業、 投資・インキュベーション事業の 6 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、保険事業、投資・インキュベーション事業の 6 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 8 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である。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。このほか、2022 年 2 月から新たに連結対象に加わったエッグは、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初めて開発したパイオニアで、多くの自治体とのネットワークが強みとなっている（地方自治体の 1/3 にあたる 680 以上の自治体にふるさと納税システムの導入実績を持つ）。

カスタマーサポート事業については 2018 年に子会社化した (株) レオコネクが展開し、人材・教育事業については、2020 年に子会社化した (株) アスリートプランニング、(株) スポーツストーリーズ、(株) フォーハnz の 3 社*及び 2022 年 3 月にスポーツストーリーズが子会社化した (株) プロンコス 20 の合計 4 社で構成されている。EC 事業については 2017 年に子会社化したスカラプレイス、保険事業については 2022 年 4 月に子会社化した日本ペット少額短期保険がそれぞれ展開している。また、投資・インキュベーション事業については (株) スカラパートナーズ、ジェイ・フェニックス・リサーチ (株)、(株) ソーシャル・エックス、(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。

* これら 3 社は同社が 2020 年 4 月に子会社化したグリッドグループホールディングス (株) 傘下にあったが、現在は同社の子会社となっており、(株) スカラワークスについては 2022 年 6 月末に清算している。

スカラ | 2022年9月16日(金)
 4845 東証プライム市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

会社概要

事業セグメント別の子会社と事業内容

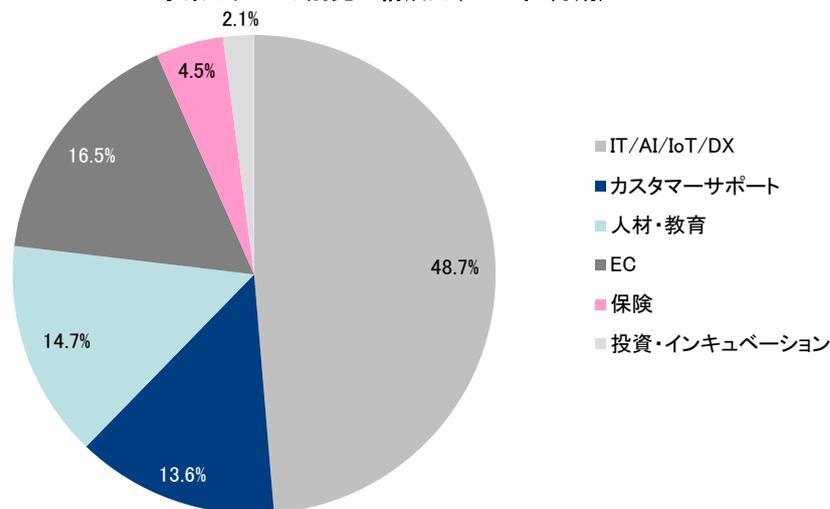
事業セグメント	子会社	主要事業
IT/AI/IoT/ DX 事業	(株) スカラコミュニケーションズ	SaaS/ASP サービスの提供
	(株) スカラサービス	
	(株) スカラネクスト	SaaS/ASP サービスの開発、オフショア開発
	(株) readytowork	
	(株) コネクトエージェンシー	クラウド型 PBX サービス
	(株) Retool	クラウド活動管理ツールの企画・開発・販売
	(株) ソーシャルスタジオ	行政・自治体の DX や SDGs 推進 (ブランディングテクノロジー(株)との合併)
	(株) エッグ	システム開発・保守・ネットワーク構築
カスタマー サポート事業	(株) レオコネクト	カスタマーサポート(コールセンター運営等)のコンサルティング
人材・ 教育事業	(株) 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) スポーツストーリーズ	運動教育、スポーツ教室運営等
	(株) フォーハンス	幼児教育、コミュニティ開発支援等
	(株) プロンコス 20	バスケットボールのクラブチーム運営
EC 事業	(株) 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
保険事業	日本ベット少額短期保険(株)	少額短期保険業
投資・ インキュベーション 事業	(株) スカラ	グループ本社・持株会社機能、投資事業
	(株) 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)	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)
	(株) ソーシャル・エックス	官民共創プラットフォーム「逆プロボ」の企画運営
	(同) 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

注：2022年6月末時点

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2022年6月期の事業セグメント別売上構成比は、IT/AI/IoT/DX 事業 48.7%、カスタマーサポート事業 13.6%、人材・教育事業 14.7%、EC 事業 16.5%、保険事業 4.5%、投資・インキュベーション事業 2.1% 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)



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

(1) IT/AI/IoT/DX 事業

IT/AI/IoT/DX 事業では、Web や電話による問い合わせ、情報検索、申し込み等の SaaS/ASP サービス（「i-シリーズ」）をはじめとした各種サービスを開発・提供しており、ストック型ビジネスモデルによる収益性と安定性の拡大に取り組んでいる。また、わかりやすい SaaS/ASP サービスや同社グループの他事業によるアプローチをフックにして、新規開発案件の受注につなげる取り組みを進めている。

その一環として、IT/AI/IoT を用いた DX（特にトランスフォーメーションを強く意識）を推進し、新規事業や新規サービスの創出、既存事業の再定義等を加速するために、各業界、関連技術に精通したパートナーとの協業を積極的に進めている。例えば、コロナ禍対応や DX 推進における新規サービスの企画、開発、主力サービスの導入をはじめ、地方自治体、金融業界を中心とした DX 施策や、製薬会社、損害保険会社と共創する次世代デジタルヘルスケアサービスの実証実験を行い、サービス化に向けた取り組みを推進している。

共創による案件では、社会課題に対して新規事業を共同開発し、課題解決をするためのシステムを提供している。

今後は社会課題解決につながる共創型の開発プロジェクトを多く手掛け、それを横展開していくことで成長を加速していく戦略を掲げており、SaaS/ASP サービスについても、開発プロジェクトの 1 メニューとして提供するケースが増えていくものと予想される。SaaS/ASP サービスは月額 10 万円前後のサービス料金となるが、共創型プロジェクトになると月額 200 万円を超える大型のストック型ビジネスとなる。受注からサービス提供開始までのリードタイムは長くなるものの、営業効率向上するものと考えられる。

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
コンテンツ管理	i-catalog	商品サイト管理システム
	i-linkcheck	リンクチェックサービス
コンテンツ配信	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
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<9435>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。また、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の状況もあり、オンラインでの採用イベント開催にも取り組んでいる。

教育事業では、フォーハンズが保育園「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。2022年3月にスポーツストーリーズが子会社化したブロンコス20は、バスケットボールのプロリーグ「Bリーグ」の3部に所属するさいたまブロンコスを運営している。黒字経営を続けており、今後はファンクラブサイトの運営や学校のクラブ活動へのコーチ派遣などグループのリソースを活用した新規事業に取り組んでいく。

(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。2020年6月期からは海外ユーザーからの買取も開始しており、海外ユーザーからの購入も多い。

(5) 保険事業

保険事業は、2022年4月に子会社化した日本ペット少額短期保険が展開している。ペット保険「いぬとねこの保険」を提供しており、補償割合90%など特長ある保険商品が特長だ。将来的には、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。

会社概要

(6) 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、ソーシャル・エックスによる官民共創プラットフォーム「逆プロボ」、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。

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は、投下資本利益率（ROIC）15% 以上が見込まれる時価総額 100 億円規模までの上場企業となる。1 社当たり 1 ～ 1.5 億円を目安に出資し、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。

DX を基盤に「社会」と「個人の生活」に対する価値を提供することで、究極の社会貢献を目指す

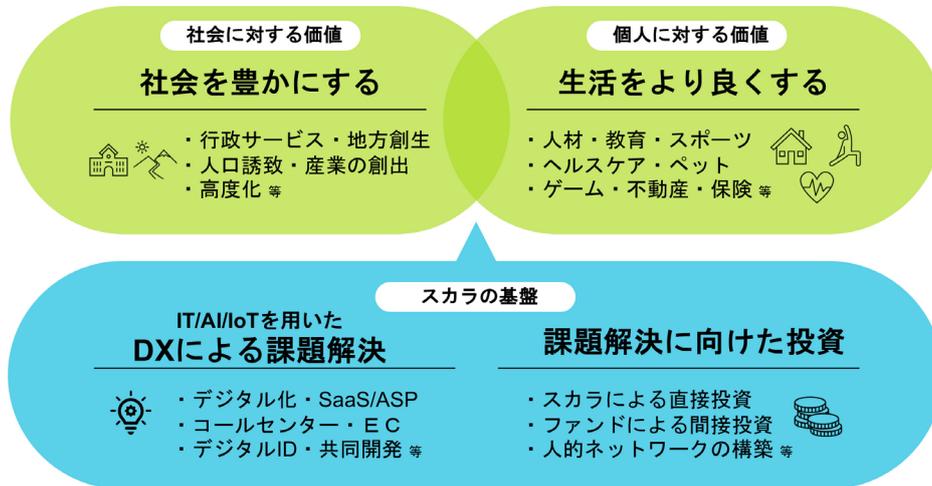
3. 経営ミッション

同社は経営ミッションとして、「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を強化し、価値共創プラットフォームとして「社会」と「個人の生活」に対する価値を提供することで、究極の社会貢献を目指すことを掲げている。

IT/AI/IoT を用いた DX を基盤とする課題解決能力の価値を、直接的な事業投資やファンドを通じた間接投資、人的ネットワークの構築等によって最大化し、社会が抱える課題の解消や個人の生活をより良くするサービスの提供を推進していく。また、これらの取り組み実績により社会や個人からの信頼を蓄積し、価値へ循環していくことで競争優位性を創出し、飛躍的な成長を目指す。

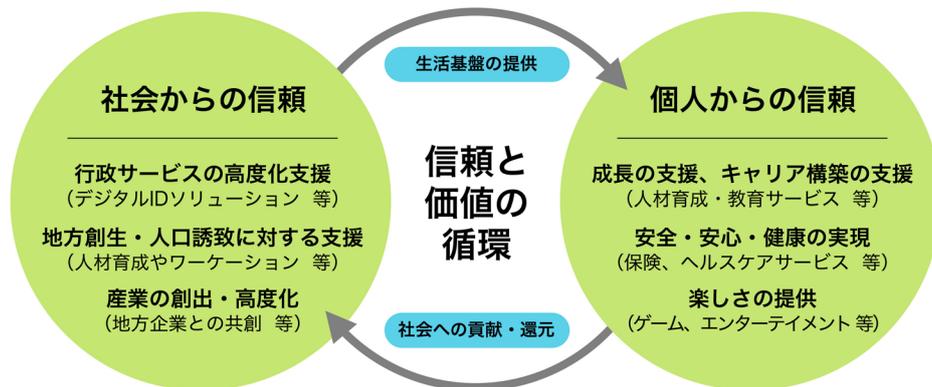
会社概要

DXを基盤とした「社会」と「個人の生活」に対する価値の提供



出所：決算説明資料より掲載

信頼の蓄積による競争優位性の創出



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2022年6月期はEC事業が好調を維持するも、先行費用の増加や一時費用の計上により営業損失に

1. 2022年6月期の業績概要

2022年6月期の連結業績（継続事業ベース）は、売上収益で前期比15.0%増の10,015百万円、営業損失で393百万円（前期は413百万円の利益）、税引前損失で411百万円（同381百万円の利益）、親会社の所有者に帰属する当期損失で523百万円（同3,065百万円の利益）となった。

2022年6月期連結業績（IFRS）

（単位：百万円）

	21/6期		会社計画	22/6期		前期比
	実績	対売上収益比		実績	対売上収益比	
売上収益	8,712	-	9,900	10,015	-	15.0%
売上原価	5,072	58.2%	-	5,873	58.6%	15.8%
販管費	3,316	38.1%	-	4,125	41.2%	24.4%
その他の収益・費用	85	-	-	-341	-	-
投資事業有価証券に係る損益	4	-	-	-68	-	-
営業損益	413	4.7%	0	-393	-3.9%	-
税引前損益	381	4.4%	0	-411	-4.1%	-
親会社の所有者に帰属する当期損益	3,065	35.2%	0	-523	-5.2%	-

注：ソフトブレンとその子会社及びスカラワークスを除いた継続事業ベースの数値。また、21/6期の親会社の所有者に帰属する当期利益にはソフトブレンの売却益が含まれる。

22/6期会社計画は2022年5月公表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上収益については、おおむね会社計画どおりに推移し、増収となった。EC事業が好調に推移したことに加え、2022年2月に子会社化したエッグの寄与等によりIT/AI/IoT/DX事業が増収となったこと、また、同年4月より日本ペット少額短期保険を子会社化したことで保険事業が新たに加わったことなどにより、カスタマーサポート事業の減収をカバーした。

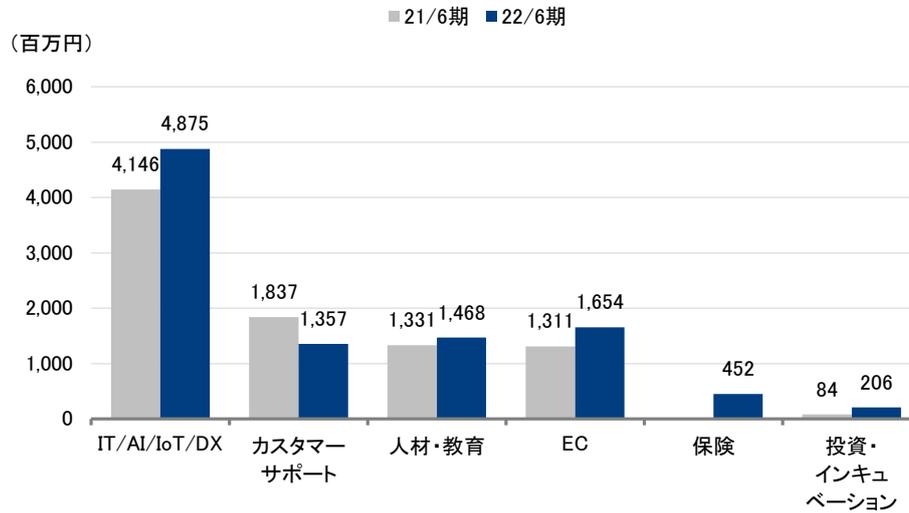
一方、営業利益はEC事業や人材・教育事業が増益となったものの、IT/AI/IoT/DX事業や投資・インキュベーション事業で先行費用やM&A関連費用が増加したこと、(株)コネクトエージェンシー及び(株)フォーハンズの事業計画を見直したこと等によりのれんの減損損失424百万円※を計上したこと、投資事業有価証券に係る損益68百万円を計上したことなどが減益要因となった。なお、減損損失や投資事業有価証券に係る損益、M&A関連費用等の一過性の費用を除いたNon-GAAP指標での営業利益は、前期比78.9%減の99百万円と黒字を確保している。

※ 減損損失のうち、のれん減損分はコネクトエージェンシーで252百万円、フォーハンズで105百万円。

スカラ | 2022年9月16日(金)
 4845 東証プライム市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

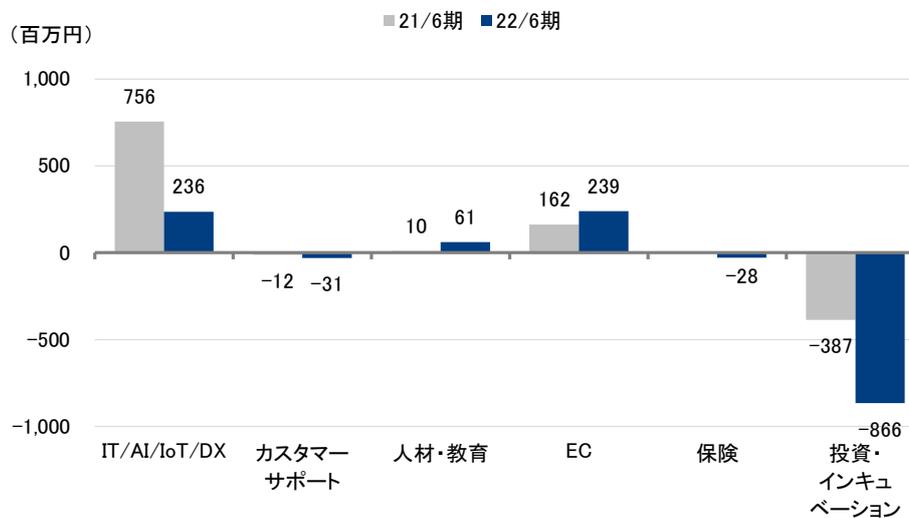
業績動向

事業セグメント別売上収益



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



出所：決算短信よりフィスコ作成

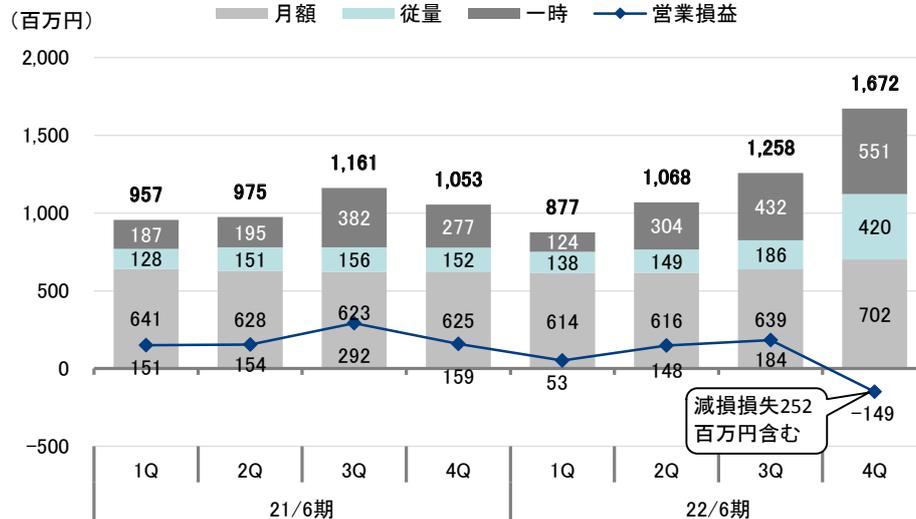
EC事業は2ケタ増収増益と好調持続。主力のIT/AI/IoT/DX事業は先行投資により減益となるも、全社費用配賦前ベースでは増益に

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期比17.6%増の4,875百万円、営業利益は同68.8%減の236百万円となったが、Non-GAAP指標での全社費用配賦前営業利益は同4.0%増の1,084百万円であった。売上形態別で見ると、月額課金収入が前期2.1%増の2,571百万円、従量課金収入が同52.1%増の893百万円、受託開発等の一時売上が同35.5%増の1,411百万円となった。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、共創案件の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。一方、エッグの子会社化により従量課金収入及び一時売上は大きく伸長した。四半期ベースで見ると第3四半期から第4四半期にかけて従量課金収入が234百万円、一時売上が119百万円それぞれ増加しているが、大半はエッグの寄与によるものと見られる。なお、エッグは月額課金収入も計上しており、第4四半期の月額課金収入が伸長しているのは同様の理由となる。

IT/AI/IoT/DX事業の売上内訳と営業損益(四半期)



出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

共創案件としては、シノケングループ<8909>と共同開発した「不動産のトラスト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は当事者型書名方式と立会人型書名方式が選択できるハイブリッド型の不動産売買電子契約プラットフォームで、マイナンバーカードと連携したデジタルIDソリューション(xID)を個人認証システムとして利用する業界初の仕組みであり、今後も追加機能の開発を継続する予定であるほか、ほかの不動産事業者への横展開も視野に入れている。

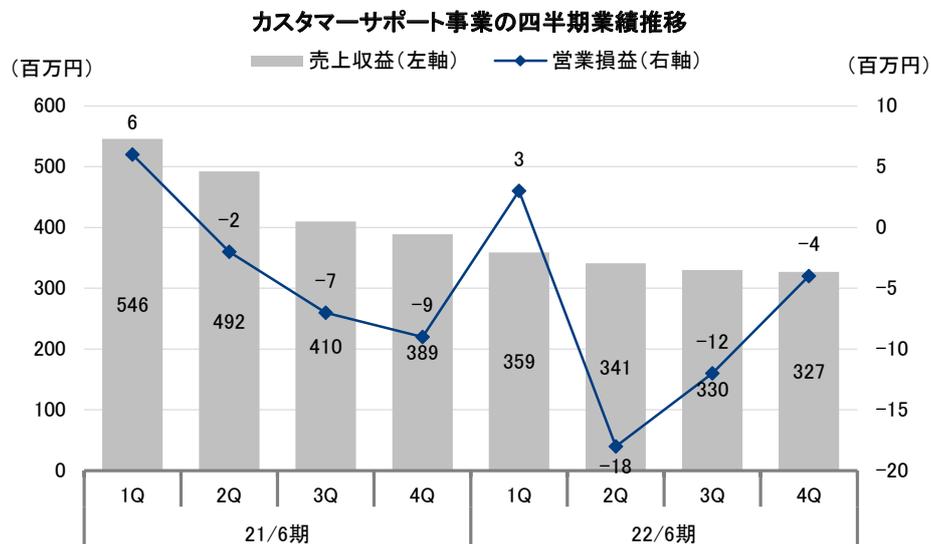
業績動向

また、大手製薬会社や大手損保会社との共創案件として、「スマートヘルスケアプラットフォーム」の構築を目的とした協業を開始した。企業の健康経営をサポートするヘルスケアサービスの開発を進めている。畜産DXとして取り組んでいる「U-メディカルサポート」については、遠隔診療に関する機能開発や乳牛ゲノム検査結果データ活用アプリ「EGゲノム（仮称）」の開発が進捗しており、リリースの目途も立っているようだ。なお、畜産DXについては、協業先であるデザミス（株）及び三井住友海上火災保険（株）と共同開発費用を折半していることから、売上は計上するものの利益への影響はほとんどなく、ユーザー（畜産農家や獣医師など）からの月額利用料をシェアして収益化するスキームとなっている。

利益面では、全社費用配賦前営業利益で前期比 42 百万円の増益となったが、エッグの寄与が 10 百万円程度（買収費用を含む）あったと見られる。このほか、新規案件の開発費用等が増加したものの増収効果で吸収し、増益を確保した。

(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期比 26.1% 減の 1,357 百万円、営業損失は 31 百万円（前期は 12 百万円の損失）、全社費用配賦前営業損失は 28 百万円（同 32 百万円の利益）となった。売上の大半を占める光通信グループ向けの従来型コールセンター業務で、コロナ禍で継続していたコールセンターニーズの減少傾向に改善の兆しが見られたほか、新たに複数のコールセンター案件の引き合いもあり、2023年6月期より業務開始となる案件の獲得も進んでいる。利益面でも、沖縄コールセンターへの案件移管によるコスト改善やRPAを活用した各種BPO業務の効率化などにより、利益率の改善に取り組んでいる。



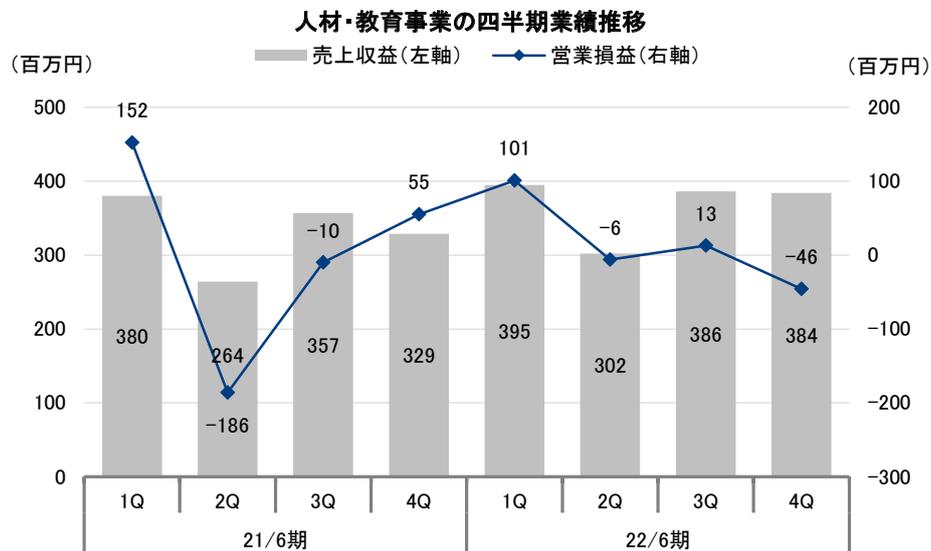
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) 人材・教育事業

人材・教育事業の売上収益は前期比 10.2% 増の 1,468 百万円、営業利益は 472.4% 増の 61 百万円、全社費用配賦前営業利益は同 31.6% 増の 227 百万円となった。コロナ禍により前期は低調に推移した人材事業が回復したことで、大幅な増収増益となった。新卒学生向けの支援体制を強化したほか、採用関連イベント数も前期比 9 件増加の 81 件とコロナ禍前の水準まで回復したことが要因で、同事業の売上収益、営業利益はともに過去最高を更新した。

教育では、前期より運営を開始した学童「UK Academy」の児童確保に注力するとともに、保育園等で各種イベントを開催するなど、コロナ禍でも柔軟な施策を実施した。このほか、プロバスケットボールチームの運営、国や自治体と連携したスポーツ行政関連事業の検討を推進している。

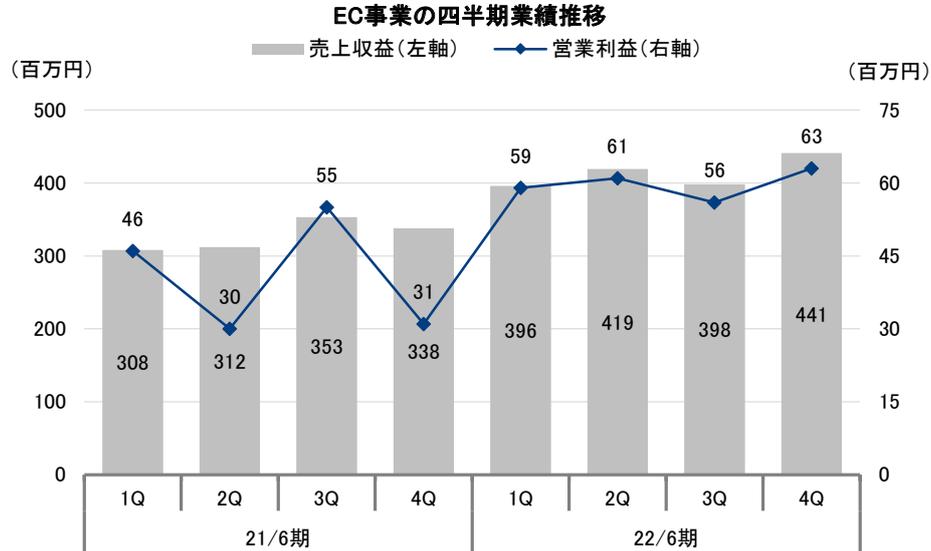


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(4) EC 事業

EC 事業の売上収益は前期比 26.1% 増の 1,654 百万円、営業利益は同 47.0% 増の 239 百万円、全社費用配賦前営業利益は同 40.4% 増の 281 百万円と 2 ケタ増収増益が続き、過去最高を更新した。コロナ禍においてトレーディングカードのオンライン売買ニーズが継続するなか、SEO をはじめとしたデジタルマーケティングへの取り組みが奏功した。また、前期末にリリースした iOS アプリのユーザー数が順調に拡大し、EC サイト「カードショップ - 遊々亭 -」の会員数が前期末比 34.3% 増の 188 千人に増加したことも収益拡大に寄与した。

業績動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(5) 保険事業

保険事業の売上収益は452百万円、営業損失は28百万円となった。ペット関連産業の拡大を背景にペット保険の契約件数が順調に推移し、保険収益も前年比で増加傾向にある。一方、利益面では、ペットの病気やケガによる医療機関への受診回数の増加や医療費の高騰を受け増加傾向にあるものの、買収費用もあり損失を計上した。

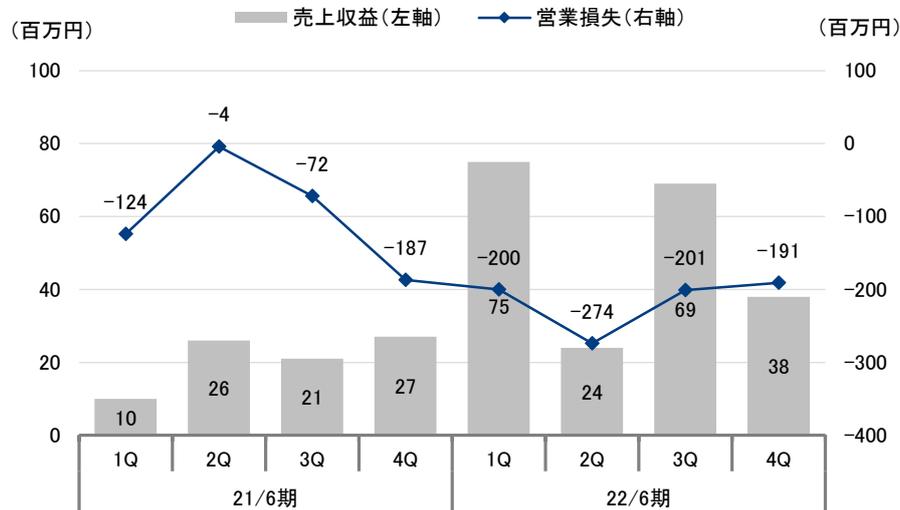
(6) 投資・インキュベーション事業

投資・インキュベーション事業の売上収益は前期比143.7%増の206百万円、営業損失は866百万円（前期は387百万円の損失）、全社費用配賦前営業損失は353百万円（同138百万円の損失）となった。売上収益は、「逆プロポ」が順調に拡大したほか、ワーケーションサービス※が伸長し、増収となった。一方、利益面では、成長に向けた開発費用や人件費等の先行費用の増加、事業投資に伴う各種アドバイザー費用の増加、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。

※ 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

投資・インキュベーション事業の四半期業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

「逆プロポ」のマッチング成約件数は前期比4件増の6件、マッチングをきっかけとする受託開発件数は同2件増の3件と、着実に実績を積み上げている。「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。

手元キャッシュは潤沢で、財務の健全性は高い

3. 財務状況と経営指標

2022年6月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比486百万円増加の20,816百万円となった。流動資産では、保険事業の開始により再保険資産を363百万円計上した一方で、現金及び現金同等物が184百万円減少したほか、その他の流動資産が減少した。また、非流動資産ではM&Aの実施によりのれんが406百万円、無形資産が1,043百万円、投資事業有価証券が263百万円それぞれ増加した。

業績動向

負債合計は前期末比 1,951 百万円増加の 11,810 百万円となった。有利子負債が 977 百万円増加したほか、保険事業の開始に伴い保険契約負債 644 百万円を計上した。資本合計は同 1,464 百万円減少の 9,006 百万円となった。主に親会社の所有者に帰属する当期損失 523 百万円の計上及び配当による利益剰余金の減少 634 百万円、自己株式の取得 174 百万円などによる。

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 41.7% に低下し、有利子負債比率は 58.8% から 80.0% に上昇した。財務体質はやや悪化したように見えるが、積極的な M&A の実施による先行費用の増加が主因であり、当初の戦略（ソフトプレーン株式の売却資金を M&A や成長投資に充当し高成長を目指す）に沿っている。ネットキャッシュ（現金及び現金同等物－有利子負債）も 2,674 百万円と潤沢で、財務の健全性は高いと判断される。なお、M&A については 2022 年に入って 2 件実施しており、当面はこれらの PMI（M&A 後の統合プロセス）に傾注していく方針だ。新たな M&A についてはこれらの取り組みが一段落してからになると弊社では見ている。

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	増減額
流動資産	10,165	11,780	12,991	12,030	-960
（現金及び現金同等物）	6,393	7,822	9,809	9,625	-184
非流動資産	8,529	13,132	7,338	8,786	1,447
（のれん）	6,192	7,086	1,949	2,356	406
資産合計	18,694	24,912	20,330	20,816	486
負債合計	9,086	14,569	9,859	11,810	1,951
（有利子負債）	5,978	8,632	5,973	6,951	977
資本合計	9,608	10,343	10,470	9,006	-1,464
（親会社の所有者に帰属する持分）	7,010	7,402	10,162	8,687	-1,475
（非支配持分）	2,597	2,940	308	318	10
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%	41.7%	-8.3pt
有利子負債比率	85.3%	116.6%	58.8%	80.0%	21.2pt
（収益性）					
ROE	14.1%	4.5%	34.9%	-5.5%	-40.4pt
ROA	12.2%	0.9%	1.7%	-2.0%	-3.7pt
売上収益営業利益率	12.6%	3.0%	4.7%	-3.9%	-8.6pt

注：20/6 期以降の収益性指標は継続事業ベース
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年6月期はM&A効果もあり2ケタ増収、 収益も高成長ステージに入る

1. 2023年6月期の業績見通し

2023年6月期業績は売上収益で前期比29.8%増の13,000百万円、営業利益で1,000百万円（前期は393百万円の損失）、税引前利益で970百万円（同411百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期利益で650百万円（同523百万円の損失）となる見通し。売上収益はエッグや日本ペット少額短期保険の業績が通年で寄与することに加えて、その他の既存事業についても増収を見込んでいる。利益面では、前期に計上した一時費用がなくなるほか、IT/AI/IoT/DX事業や人材・教育事業、EC事業が増益に貢献する予定だ。

2023年6月期連結業績見通し (IFRS)

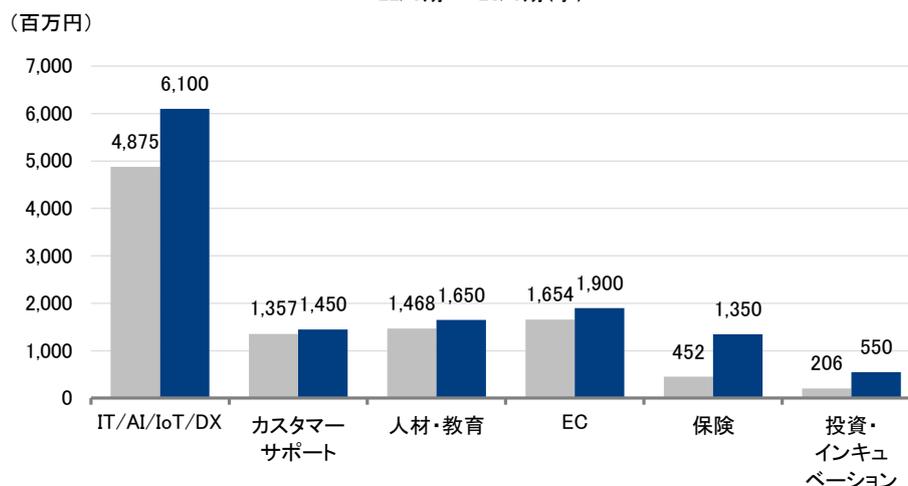
(単位：百万円)

	22/6期		23/6期		増減	
	実績	対売上収益比	会社計画	対売上収益比	額	率
売上収益	10,015	-	13,000		2,984	29.8%
営業損益	-393	-3.9%	1,000	7.7%	1,393	-
税引前損益	-411	-4.1%	970	7.5%	1,381	-
親会社の所有者に帰属する当期損益	-523	-5.2%	650	5.0%	1,173	-
基本的1株当たり当期利益(円)	-29.66		38.56			

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別売上収益

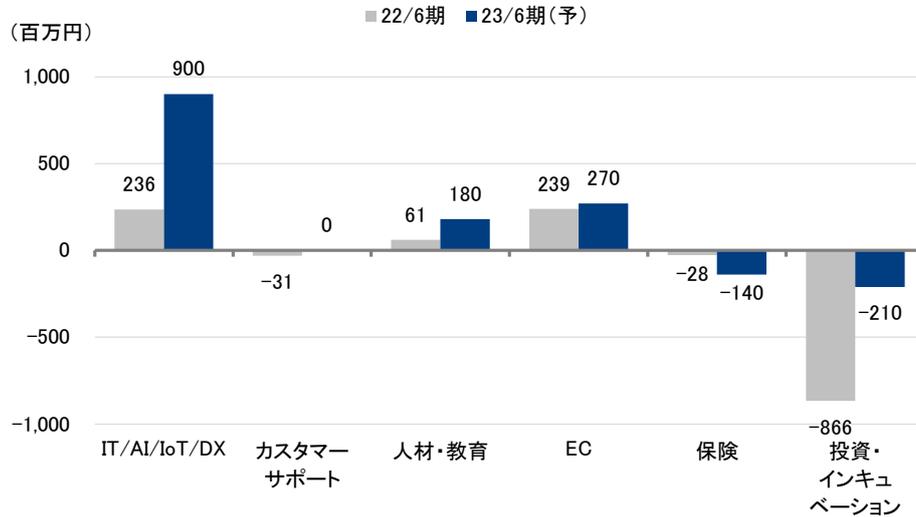
■ 22/6期 ■ 23/6期(予)



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

事業セグメント別営業損益



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) IT/AI/IoT/DX 事業

IT/AI/IoT/DX 事業は売上収益で前期比 25.1% 増の 6,100 百万円、営業利益で同 281.1% 増の 900 百万円を見込む。売上収益はエッグの業績が通年で寄与することに加えて、前期から開発に取り組んでいる共創案件の複数計上、「i-シリーズ」等の ASP サービスの契約件数の積み上げなどにより、2ケタ増収を予定している。エッグについては、買収直前期である 2021 年 9 月期の売上高が 1,714 百万円、営業利益が 170 百万円であったことから、同水準に近い収益が期待される。

2023 年 6 月期のサービス別契約件数で見ると、主力の「i-シリーズ」で前期比 2.1% 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 2.7% 増の 190 件、共創プロジェクトなどの大型案件で同 6.1% 増の 35 件を計画している。既述のとおり、共創プロジェクトではシノケングループとの「不動産のトラスト DX プラットフォーム」の追加機能開発案件のほか、畜産 DX プラットフォームやアプリ、信販会社向けシステム開発案件等の売上計上が見込まれる。2025 年 6 月期に向けては、共創案件の契約獲得に注力することで高成長を目指す。

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 実績	23/6 期		25/6 期 予想
					予想	前期比	
i-シリーズ	約 10 万円 / 月	7% 未満	2,401	2,498	2,550	2.1%	3,000
エンタープライズ	約 30 万円 / 月	2% 未満	165	185	190	2.7%	250
共創	200 万円 / 月超	0%	27	33	35	6.1%	100

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

トピックスとしては、ヘルスケア領域でエッグが取り組んでいるフレイル※早期発見システムが挙げられる。パソコンやスマートフォンを使った簡単な設問に回答することで、フレイルを早期発見するクラウドサービスで、超高齢化社会が進むなかで介護予防による「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。2022年7月より福島県本宮市で実証実験を開始したほか、その他の自治体でも実証実験の引き合いがあるようで、これらの結果から介護予防の効果が確認されれば、本格的に導入が進む可能性がある。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。同社はヘルスケア領域を注力分野の1つとしていることから、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。

※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。

(2) カスタマーサポート事業

カスタマーサポート事業は売上収益で前期比 6.8% 増の 1,450 百万円、営業利益で 0 百万円の利益（前期は 31 百万円の損失）を見込んでいる。新規顧客開拓に加え、2022年7月に在宅でコールセンター業務を行う体制を構築し、沖縄の自社コールセンターの席数も需要に合わせて増強する予定だ。共創案件において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など、シナジー効果も期待できる。

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前期比 14.7% 減の 250 件と縮小する一方で、内製コールセンターの席数を同 4.3 倍増の 60 席に増設する計画となっており、全体の契約件数は前期比 16.7% 増の 300 件を目指す。2025年6月期に向けては契約件数の拡大とともに内製コールセンターの比率をさらに高めていくことで、収益率を引き上げていく戦略となっている。

コールセンターの席数及び契約件数

	21/6 期 実績	22/6 期 実績	23/6 期		25/6 期 予想
			予想	前期比	
コンサル対象コールセンターの席数	300	293	250	-14.7%	100
内製コールセンターの席数	0	14	60	328.6%	500
カスタマーサポートの獲得契約件数	250	257	300	16.7%	500

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・教育事業は売上収益で前期比 12.4% 増の 1,650 百万円、営業利益で同 191.7% 増の 180 百万円を見込む。このうち人材事業では、新卒向け採用関連イベントの売上が引き続き伸長するほか、中途人材紹介の領域を強化すべく新規事業の立ち上げ検討を進めており、増収増益を見込んでいる。KPI となる求職者の登録者数は、新卒体育会学生が前期比横ばいの 18 千人、新卒女子学生が同 15.1% 増の 16 千人、求職者の登録者数が同 16.9% 増の 9 千人を計画している。また、2025年6月期に向けて、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。

今後の見通し

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 実績	23/6 期		25/6 期 予想
			予想	前期比	
求職者の登録数（新卒体育会学生）	17 千人	18 千人	18 千人	0.0%	21 千人
求職者の登録数（新卒女子学生）	13 千人	13.9 千人	16 千人	15.1%	22 千人
求職者の登録数（人材紹介）	7 千人	7.7 千人	9 千人	16.9%	14 千人
採用関連イベントの開催数	72 件	81 件	84 件	3.7%	110 件

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

教育事業では、2022年9月に保育園「Universal Kids」を1件、受託運営を2件（うち、1件はタイ）計画している。また、オンライン教育コンテンツの開発・販売やライセンスリング、英語特化型学童施設の開設のほか、スポーツ領域においてもブロンコス 20 で新規事業の立ち上げを進める予定だ。

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 実績	23/6 期		25/6 期 予想
			予想	前期比	
自社運営する幼保施設数	6	7	8	1 件増	8
受託運営件数	0	0	2	2 件増	5

出所：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期比 14.8% 増の 1,900 百万円、営業利益は同 12.9% 増の 270 百万円と 2 ケタ増収増益が続く見通し。新たな取り組みとして、強固なセキュリティを完備したパスワードレスログインソリューションや、Android 端末向けアプリの開発を進めている。また、買取査定や発送処理の生産性向上につながる、ディープラーニング技術を活用した画像認識機能の本格導入に向けたテストも実施している。これらの取り組みによって、会員数の拡大と収益性の向上を図っていく。会員数については、2022年6月期の 188 千人から 2023年6月期に 250 千人、2025年6月期には 400 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。

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 実績	23/6 期		25/6 期 予想
			予想	前期比	
会員数	140 千人	188 千人	250 千人	33.0%	400 千人

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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。

今後の見通し

(5) 保険事業

保険事業の売上収益は前期比 198.4% 増の 1,350 百万円、営業損失は 140 百万円（前期は 28 百万円の損失）を見込んでいる。通年で寄与することから売上収益は前期比増収となるが、契約件数の増加を背景に前年同期比でも増収となる見通しだ。一方、営業損失については前年同期比で縮小する計画となっている。運用効率化に向けてのシステムを導入するなどにより生産性の向上につなげ、2024 年 6 月期中に単月ベースでの黒字化を予定している。

(6) 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期比 166.1% 増の 550 百万円、営業損失は 210 百万円（前期は 866 百万円の損失）を見込む。売上収益については、「逆プロポ」及び新たに立ち上げた「逆プロポ」派生サービス（コンシェルジュ、ツアー、Learning）が売上貢献するほか、同社が持つ M&A のノウハウを生かした新サービスの寄与を予定している。利益面では損失が続くものの、先行費用が減少し一時費用もなくなることから、損失額は縮小する計画となっている。

「逆プロポ」については、2020 年 11 月のサービス開始以降、認知度も向上してきたことから募集企業や参画自治体も徐々に増加している。2023 年 6 月期のマッチング成約件数は前期比 9 件増の 15 件、マッチングをきっかけとする受託案件は前期並みの 3 件程度を予定している。企業と自治体が協働して社会課題の解決に取り組むプロジェクトは今後も増加する見通しであることから、「逆プロポ」をマッチングプラットフォームとしてさらに強化し、2025 年 6 月期にマッチング成約件数 30 件、マッチングをきっかけとする受託案件数 30 件、マッチングした地方公共団体数 100 団体（延べ数）を目指す。

「逆プロポ」によるマッチングの業績及び予想

	21/6 期	22/6 期	23/6 期		25/6 期
	実績	実績	予想	前期比	予想
マッチング成約件数	2 件	6 件	15 件	9 件増	30 件
マッチングした地方公共団体数（延べ数）	4 団体	5 団体	15 団体	10 団体増	100 団体
マッチングをきっかけとする受託案件数	1 件	3 件	3 件	横ばい	30 件

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

「逆プロポ」の主なプロジェクト

募集企業	自治体	プロジェクト内容
(株)ワイヤレスゲート	枚方市	こども食堂と食材寄付のマッチングを DX 化
(株)ワイヤレスゲート	生駒市	子育て支援事業の DX 化
ドクターメイト(株)	北九州市	介護施設の夜間緊急搬送モデルの確立
イーデザイン損害保険(株)	神戸市、磐田市、枚方市	「より安全な交通環境・社会の実現」に向けた新たな価値創造の仕組み構築
(株)ソーシャル・エクス	滋賀県日野町	ワクチン予約等各種予約システム
社会実験ユニット Souple (スーブル)	豊田市、枚方市	エンタメやデザインで「地域の交通課題」を解決
キムラユニティー(株)	枚方市	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

出所：「逆プロポ」ホームページよりフィスコ作成

今後の見通し

直近のトピックスとしては、2022年4月に、「逆プロポ」の派生サービスとして「逆プロポ・コンシェルジュ」をローンチした。公民連携に関して自治体が抱えている困り事を担当のコンシェルジュが聞き、課題解決に積極的な企業※と情報連携することで課題を解決に導く。自治体が自前で公民連携課などを設置する場合と比較し、20分の1から50分の1のコストに低減できる。2022年7月には、静岡県磐田市から磐田市首都圏連携コーディネート業務を受託するなど、早速実績も出ている。

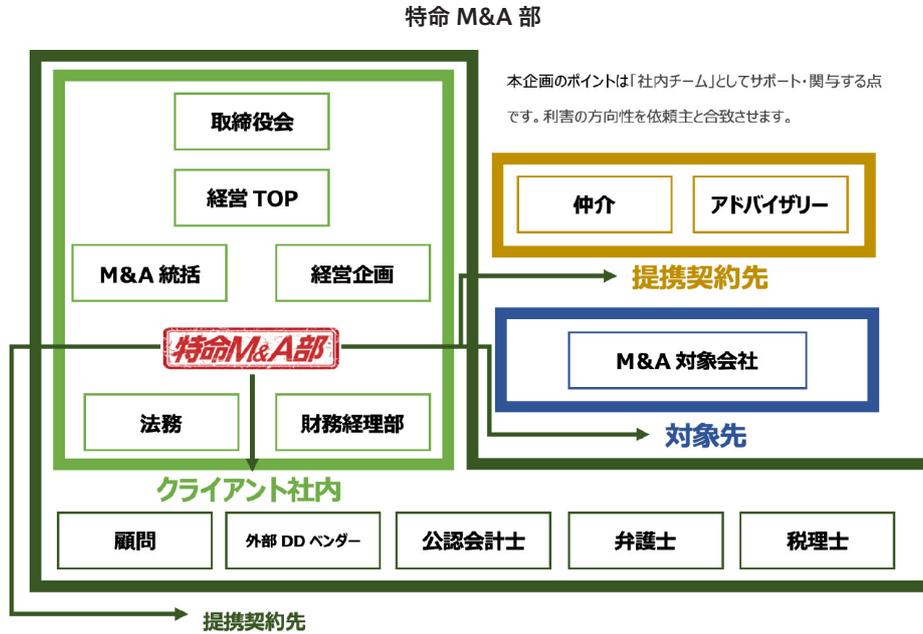
※ ソーシャル・エックスの代表取締役2名が虎ノ門インキュベーションセンター ARCH のメンターを務めており、そこに集う大企業100社の新規事業開発部門へ情報発信をし、プロジェクトデザインなど企業とのリアルなつながりを提供する。

また、2022年5月にローンチした「逆プロポ・Learning」は、企業が取り組む社会課題解決型の新規事業開発を「官民共創」という新たな手法を使って推進するためのノウハウを学ぶ、企業向けの研修サービスとなる。これまで手掛けてきた「逆プロポ」の顧客企業から「担当者のみならず、経営陣や企画部門向けにも研修として広く展開してほしい」という要望があり、これに応えたサービスとなる。同年6月にローンチした「逆プロポ・ツアー」は、社会課題解決型の新規事業開発において、「自社の強み」がどのような「社会課題」と掛け合わせられるかを社会課題に精通した自治体とディスカッションし、実際の現場を見ながら解像度を高めていきたいという企業の要望や、自治体からの「自分たちでは気付かない課題や魅力を企業に見つけてほしい」「企業の手を借りて社会課題を解決したい」という要望に応えたサービスとなる。「逆プロポ・ツアー」に参加することで、企画段階から自治体と共創し、その後の実証実験までスピーディかつスムーズに行うことを目指している。

M&A 支援サービスでは、2022年6月に共創型 M&A アドバイザリー事業を開始した。M&A 戦略を推進していきたいが、社内に M&A のノウハウがないために踏み切れない企業は多く、こうした企業に対して単なる仲介ではなくアドバイザーかつ共創パートナーの立場で M&A をサポートする。完全成功報酬型のアドバイザーサービスで、共創思想に基づき共同出資するケースや、IR コンサルティングを通じたエクイティストーリーの構築支援、自社運用ファンドを通じた資金支援など、グループの各種サービスを顧客ニーズに合わせて提供していく。

さらに、2022年7月には実務支援型 M&A 推進サービス「特命 M&A 部」を開始した。社内に経験豊富なメンバーがいない、あるいはほかの業務で忙殺されて M&A 業務に携わる時間がない企業に対して、同社の経験豊富なメンバーを M&A 専任チームとして派遣し、M&A に関する戦略立案からクロージング、PMI までをサポートする。M&A に関する BPO サービスと言える。中堅企業やベンチャー企業からの問い合わせも多いようで、今後の売上貢献が期待される。なお、同社の M&A 事業部は現在7～8名体制であるが、状況を見ながら体制を強化していくものと予想される。

今後の見通し



出所：決算説明資料より掲載

中期経営目標達成に向けた成長の種が芽生え、 今後は育成しながら収益成長の加速を目指す

2. 中期経営計画の進捗状況

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 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(株)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。

スカラ | 2022年9月16日(金)

4845 東証プライム市場 | <https://scalagr.jp/ir/>

今後の見通し

また、新たな取り組みとして、「スマートヘルスケアプラットフォーム」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。

コロナ禍の影響もあり、2022年6月期までの進捗状況は当初計画よりも遅れてはいるものの、社会的意義がある新規事業が芽生えてきた。2023年6月期以降は同社の強みに加えて必要なリソースを提供するとともに、グループシナジーにより効果の最大化につなげていく。なお、事業の優先順位については、中長期的な成長につながることから随時見直していく。新たな事業領域の拡大と選択・集中を迅速な経営判断で推進することで、中期経営計画の達成を目指す。

2023年6月期は前期に買収した子会社が通期で寄与することで売上収益が大きく成長する見込みであるが、既存事業についても増収を見込んでいる。「逆プロポ」を通じた新規事業や共創案件の創出、事業提携、M&Aなどの取り組みの成果が業績面で顕在化しはじめる予定だ。今後は共創案件の新規受注に加えて、今まで取り組んできた共創案件を横展開することで成長を加速していく戦略を掲げており、これらが順調に進めば収益も高成長ステージに入ることが見込まれる。

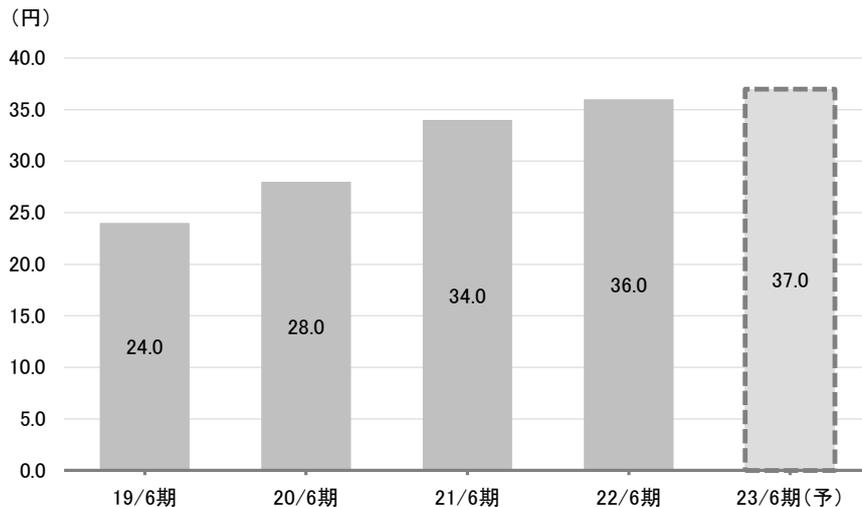
■ 株主還元策

株主への利益還元積極的に、 2023年6月期も14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月期は損失を計上したものの、過去の投資利益の還元と今後の成長を鑑み、前期比2.0円増の1株当たり36.0円の配当を実施し、13期連続の増配となった。2023年6月期も同1.0円増の37.0円(配当性向96.0%)を予定している。なお、中期的には、増配を継続しつつ配当性向50%以下の水準になるよう、利益を拡大していく方針だ。

また、資本効率の向上や経営環境に応じた柔軟な資本政策を遂行するため、自己株式の取得を実施しており、2022年5月から8月にかけて40万株(発行済株式総数(自己株式除く)の2.26%)を約300百万円で取得した。

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

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・表示したのですが、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、配布等することは堅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